

Основная аксиома № 2. О жадности.

Умейте вовремя остановиться и забрать свою прибыль.

Новички, играющие на бирже, за покерным столом или где угодно еще, совершают одну и ту же ошибку. Они не уходят вовремя и в результате проигрывают.

То, что мешает им вовремя уйти, забрав выигрыш, называется жадностью, и именно ей посвящена основная аксиома № 2. Если вы сможете побороть свою жадность, одна только эта победа даст вам огромное преимущество перед 99% других трейдеров, как и вы пытающихся одолеть дорогу к богатству.

Но сделать это сложно. Жадность встроена в человеческую душу и в большинстве случаев занимает там огромное место. Тема жадности звучит в воскресных проповедях, вероятно, гораздо чаще, нежели упоминания о любых других, даже менее похвальных чертах людской натуры. В этих проповедях часто слышится отчаяние, граничащее с тоской. Оно происходит от ощущения того, что жадность настолько укоренилась в наших душах, что избавиться от нее не легче, чем изменить цвет наших глаз.

Очевидно, что одними только проповедями изгнать жадность невозможно. Против этого врага они просто бессильны. Вам вряд ли удастся победить жадность, слушая проповеди других или читая свои собственные. Более прагматичным и эффективным методом борьбы может быть привычка думать о своем будущем богатстве. Да-да, в основе второй основной аксиомы лежит странный парадокс: уменьшая степень своей жадности, вы повышаете свои шансы на обогащение.

Давайте сделаем паузу, дабы определиться с терминами. Жадность в контексте второй аксиомы означает чрезмерное корыстолюбие: желание получить больше, больше и еще раз больше. Она подразумевает жажду получить не просто больше денег, чем вы вложили, но и больше того, что вы вправе ожидать от своих вложений. Жадность означает здесь потерю контроля над своими желаниями.

Жадность — раздутое стремление получить максимальную выгоду. Стремление к выгоде является естественным желанием, когда речь идет об улучшении своего материального благосостояния. Аксиомы трейдинга были сформулированы людьми, обладающими здоровой дозой таких устремлений, и маловероятно, что вы стали бы изучать эти аксиомы, не разделяя их намерения. Каждое живое существо обладает инстинктами, которые заставляют его добывать себе пищу, устраивать жилье и применять средства самозащиты; в этом отношении мы отличаемся от других существ только степенью сложности наших потребностей. Не стыдитесь своего желания обрести выгоду. Наличие в каждом из нас такого стремления обусловлено внутренней системой самосохранения.

Но если стремление к выгоде выходит из-под контроля до такой степени, что затмевает свои собственные цели, — это называется жадностью. Боритесь против нее, ибо жадность — враг трейдера.

Шерлок Фельдман был человеком, всю свою жизнь посвятившим исследованию жадности. Много лет он работал менеджером одного из крупнейших казино Лас-Вегаса. Упитанный, в очках с толстыми линзами, Фельдман имел обыкновение ежедневно в часы своего дежурства, с двух ночи до десяти утра, с грустной улыбкой наблюдать за посетителями казино, и то, что он видел, часто заставляло его впадать в философское настроение.

«Если бы они умили свою жадность, то уносили бы с собой гораздо больше», — говорил он. Это было его собственной аксиомой о жадности.

Чувство жадности было знакомо ему не понаслышке, поскольку он и сам являлся опытным игроком. В юности он сколотил и потерял несколько небольших состояний, но, научившись наконец управлять собой, в итоге стал обеспеченным человеком. Говоря о постоянных посетителях казино, он рассуждал следующим образом: «Чем занимается здесь большинство из этих людей? Они просто играют. Они теряют несколько сотен, о которых не

стоит волноваться. Но если стратегии их игры совпадают со стратегиями их жизней, тогда, возможно, тут есть о чем задуматься. Я могу с уверенностью сказать, почему большинство из них так и не стали достаточно богатыми. Просто наблюдая за манерой их игры, можно легко понять, почему они никогда не получают то, на что рассчитывают».

Он рассказал о женщине, пришедшей в казино с небольшой суммой денег, которые она была готова потерять ради забавы: «Она подошла к столу рулетки и поставила \$10 на одно число. Я не помню, что это было: ее счастливое число, дата рождения или что-то еще. И что же вы думаете? Это число выпало, и она стала богаче на \$350. Тогда она взяла \$100, поставила их на другое число и снова выиграла! На сей раз, она получила уже \$3,5 тысячи. Вокруг нее собираются друзья, которые в один голос советуют ей продолжать игру, уповая на то, что сегодня ей везет. Она смотрит на них, и я отчетливо вижу, как в ней просыпается жадность».

Фельдман сделал паузу, чтобы вытереть лоб носовым платком, и продолжил: «Итак, она продолжает игру. Она делает ставки в несколько сотен долларов, как на цвет, так и на комбинации чисел и продолжает выигрывать. Шесть, семь раз подряд. Эта женщина действительно попала в полосу везения! И наконец, у нее на руках оказывается 9800 долларов. Вы бы решили, что этого достаточно, правильно? Я бы остановился еще раньше. Выигрыш в несколько тысяч сделал бы меня счастливым. Но эта женщина несчастлива. Видно, что жадность уже вскружила ей голову. Она говорит, что ей не хватает всего пары сотен до полных 10 тысяч».

Но, достигнув круглой суммы, она начинает проигрывать. Ее капитал быстро испаряется, поскольку она начинает делать все более крупные ставки, чтобы компенсировать потери. Наконец она теряет все, включая свои первые \$10.

Эта история — яркая иллюстрация к популярной поговорке «Не дразните свою удачу». Большинство людей часто используют эту поговорку в своей речи, не понимая всей глубины заложенного в ней смысла, который заслуживает гораздо более глубокого исследования.

Вот что это означает на самом деле. В ходе азартной или спекулятивной игры вы время от времени будете наслаждаться полосами удач. Подобные ситуации настолько комфортны, что вы испытаете непреодолимое желание остаться в них навсегда. При этом вы, несомненно, будете отдавать себе отчет в том, что любая удачная полоса не может длиться вечно, но если вы уже пребываете во власти жадности, то будете любыми способами цепляться за веру в то, что серия ваших побед продлится, по крайней мере, еще какое-то время... потом еще какое-то время... а затем и еще чуточку. Вы попытаетесь выжать из своей позиции всю прибыль до последней капли — и в итоге обязательно пересечете черту, за которой последует падение.

Мы рассмотрим неприятный феномен полосы удачи более подробно, когда будем изучать основную аксиому № 5. (Все аксиомы затейливо переплетаются. Едва ли можно рассказать об одной из них, не упомянув другие.) Пока же заострим внимание на важном моменте: вы не можете знать заранее, как долго продлится конкретная полоса удачи. Она *может быть* довольно длинной, но может и оборваться в следующую секунду.

Как же вам поступить? Вы должны исходить из предположения о том, что любой ряд событий, приносящих вам прибыль, будет короток и потому ваша прибыль не достигнет экстраординарного размера.

Да, конечно, есть вероятность того, что цепь удачных событий не оборвется до тех пор, пока не приведет вас к колоссальному выигрышу. Может быть. Но с того места, где вы находитесь в конкретный момент, когда должны принять решение о том, продолжить ли игру или выйти, вы не в состоянии заглянуть в будущее и увидеть, какое из звеньев цепи удач станет последним. Теория больших чисел говорит в пользу раннего выхода. Длительные тренды со значительным ростом цены становятся темой новостей и предметом обсуждений по той самой причине, что встречаются очень редко. Краткосрочные и более скромные по величине ценового прироста тренды случаются гораздо чаще.

Всегда делайте ставку на получение краткосрочной и скромной прибыли. Не позволяйте жадности овладеть вашим разумом. Если вы получили хорошую «бумажную»

прибыль, фиксируйте ее и выходите из игры.

* * *

Время от времени вы будете сожалеть о своем раннем уходе. Победная серия продолжится уже без вашего участия, и вы, даже помимо воли, будете мрачно подсчитывать, какую сумму дополнительной прибыли могли бы получить, оставшись в игре. Задним умом вы будете оценивать свое решение о закрытии позиции как неправильное. Через этот угнетающий опыт проходят все трейдеры, и я не склонен преуменьшать его влияние на психику. Подобная ситуация может заставить вас плакать от досады.

Но выше голову! На каждый случай, когда решение выйти из прибыльной позиции оказывается неправильным, приходится дюжина или две случаев, когда такое решение приносит наибольшую выгоду. В конечном счете, вы всегда сможете заработать больше денег, если будете контролировать свою жадность.

«Умейте остановиться вовремя», — гласит вторая аксиома. Что значит «вовремя»? Речь идет о необходимости зафиксировать прибыль до того, как поступательное развитие событий, приносивших вам прибыль, достигнет своего пика. Не пытайтесь выжать из ситуации все до последнего доллара — это редко срабатывает. Не волнуйтесь об упущенных возможностях и *не бойтесь* будущих сожалений. Поскольку вы не можете знать заранее, в какой точке произойдет разворот рынка, вы должны исходить не из того предположения, что он еще далеко, а, напротив, из уверенности в том, что он вот-вот случится. Берите накопленную прибыль и выходите.

Это напоминает восхождение на гору темной туманной ночью. Видимость нулевая. Где-то над вами находится вершина, а где-то сбоку — глубокая пропасть. Вы хотите подняться настолько высоко, насколько позволяют ваши силы. В идеале вы хотели бы достичь вершины. Но вы знаете, что «идеальные» варианты реализуются довольно редко, и вы не настолько наивны, чтобы думать, что именно вам и именно сейчас представится один из таких редких счастливых случаев. Следовательно, единственным разумным решением должно стать прекращение подъема в той точке, достижение которой вы посчитаете приемлемым для себя результатом. Остановитесь, не доходя до вершины. Остановитесь *вовремя*.

Несомненно, когда взойдет солнце и туман развеется, вы можете обнаружить себя остановившимся менее чем на полпути к вершине. Вы могли бы продвинуться намного дальше. Но не терзайте себя сожалениями. Вы не на вершине, но все же вы *наверху*. Вы заработали и удержали в руках свою прибыль. Вы получили гораздо больше, чем все те растяпы, которые продолжали карабкаться вверх вслепую и в результате свалились в пропасть.

Именно это произошло со многими спекулянтами недвижимостью в начале 1980-х гг. В качестве примера давайте рассмотрим грустную историю Алисы и Гарри, супружеской пары из штата Коннектикут. Они рассказали мне о своем печальном опыте потому, что извлекли из него очень важный урок. На ошибках учатся. Они хотели извлечь из своих ошибок максимальную пользу. Я обещал не называть их настоящих имен. Поэтому Алиса и Гарри — вымышленные персонажи, но их история основана на реальных событиях.

Обоим супругам около 45 лет, они привлекательные, яркие и стремящиеся к обогащению люди. Оба работают и получают хорошую зарплату. Их совокупный доход, образ жизни и общая социальная ориентация позволяют отнести их к «среднему» классу. У них двое детей, которые учатся в колледже.

Как и многим другим людям со средним уровнем дохода, им было довольно непросто уместить все свои потребности в жесткие рамки получаемого дохода. Они не имели возможности откладывать и инвестировать крупные суммы. Все, что им удавалось скопить, шло главным образом на банковские счета, страхование жизни и другие сберегательные инструменты. Их единственным спекулятивным активом был их семейный дом.

В начале 1970-х гг. они переехали в богатый район Коннектикута, где, используя все свои финансовые возможности, купили дом. Это было преднамеренным решением.

После долгих лет жесткого режима экономии, который так и не сделал их богатыми, они наконец пришли к пониманию сути основной аксиомы № 1. Они решили, что до сих пор рисковали недостаточно серьезно.

Как и многие из нас, они рассматривали покупку дома не только как приобретение места для жилья, но и как вложение денег, способное обеспечить им прирост капитала, возможно даже значительный. Их ставка оказалась выигрышной. Стоимость недвижимости в этом районе в 1970-е гг. существенно повысилась (хотя не так значительно, как в Калифорнии или во Флориде). Согласно консервативной оценке, в начале 1980-х рыночная стоимость дома Гарри и Алисы уже в 2,5-3 раза превышала ту сумму, что они заплатили за него менее 10 лет назад.

Настал подходящий момент для продажи. Дети выросли и разъехались, поэтому Алиса и Гарри уже не нуждались в таком большом доме. Оба были сыты по горло пригородной жизнью и трудностями ведения собственного домашнего хозяйства. Они хотели найти меньшее по размеру жилье, возможно съемную квартиру. Рост цен на недвижимость сделал эту идею еще более привлекательной. Рыночная стоимость их дома увеличилась примерно в 3 раза, что, с учетом кредитного рычага, обеспечиваемого условиями ипотечного кредита (такой же эффект дает применение маржинального кредитования при покупке акций или фьючерсов), дало им более чем шестикратный прирост вложенного ими собственного капитала. Очень неплохой результат.

Но к тому времени жадность уже взяла их мозг под свой контроль. Они хотели получить больше.

Алиса вспоминает: где-то они прочли или услышали о том, что в соседнем графстве рыночная стоимость домов увеличилась за 10 лет в 10 раз. «Мы подумали: разве это не прекрасно? — говорит она. — Почему то, что случилось в графстве Марин, не может повториться в нашем Фэрфилде. Если бы стоимость нашего дома поднялась в 10 раз, мы бы стали миллионерами!»

Гарри рассказывает: основным мотивом для него в тот момент было опасение того, что позже они будут сожалеть о том, что поторопились и продали дом по не самой выгодной цене. «Я говорил сам себе, что это очень хорошо, что мы сейчас можем продать свою недвижимость в 3 раза дороже уплаченной за него цены. Но если окажется, что через несколько лет наш сегодняшний покупатель продаст этот дом еще в 3 раза дороже, я не смогу простить себе такого промаха!»

Они решили выждать. Тем временем цены достигли своего пика и устремились вниз.

Как это обычно случается, ценовой пик оказался намного ближе, чем они хотели бы. Рынок недвижимости в Фэрфилде (как и в большинстве пригородов Соединенных Штатов) в 1981-1982 гг. просто рухнул, в особенности это коснулось цен на большие дома. Когда Алиса и Гарри запоздало выставили свой дом на продажу, они просто не смогли найти покупателя. Приходили несколько зевак, не имевших серьезных намерений. Даже местные агенты по продаже недвижимости, которые обычно проявляют в таких делах кипучую энергию и бывают жутко надоедливы, на этот раз не выражали никакого оптимизма. За целый год Алиса и Гарри получили лишь одно предложение от покупателя. Но предлагаемая им цена была неприемлемо низкой. Она была выше, чем та, что они заплатили за дом при покупке, но незначительно. Положив те же деньги на сберегательный счет, они могли бы получить даже большую прибыль.

Когда я встречался с ними в последний раз, они все еще ждали, что резко упавший рынок наконец придет в себя. Они усвоили полученный урок. Теперь они уже не надеются стать миллионерами за счет продажи своего дома. Они четко определились, какая именно цена их устроит, — цена, которая принесет им хорошую прибыль, но не золотые горы. Они имеют твердое намерение продать дом, как только им предложат за него эту цену, независимо от того, какими на тот момент будут конъюнктура и ожидания рынка.

Иными словами, теперь они настроены продавать вовремя. Я надеюсь, что на этот раз им удастся реализовать свои планы.

Выполнить предписание второй основной аксиомы некоторым кажется необычно трудным делом. И главную трудность представляет опасение пожалеть в будущем о слишком раннем выходе из игры. Этот страх был худшим врагом Гарри и, возможно, продолжает им быть. В этом Гарри не одинок.

Чувство страха перед будущим в особо высокой концентрации неизменно присутствует на фондовом рынке. «Никогда не следите за ценой тех акций, которые вы уже продали», — гласит один из старейших биржевых советов. Он вряд ли поможет вам заработать деньги, но зато позволит защитить свои локти от ваших собственных укусов. Чувство сожаления об упущенной выгоде порождает одну из самых распространенных среди трейдеров и самых опасных болезней, с которой им приходится бороться.

Правда ли это чувство так болезненно? О да! Однажды я продал акции *Gulf Oil* по \$31, а затем наблюдал, как за год цена на них взлетела почти до \$60. В другой раз я продал 1500 акций *IBM* по \$70, после чего цена этих проклятых бумаг подскочила до \$130. Или вот еще пример... впрочем, довольно, довольно! Пора прекратить себя мучить. Вместо того чтобы заниматься самобичеванием, я должен похвалить себя за все те случаи, когда раннее закрытие позиций позволило мне сберечь куда более значительную кучу денег.

Но даже мне, человеку, хорошо знакомому с аксиомами трейдинга, очень нелегко справиться с сожалениями по поводу упущенных выгод. У меня нет никаких лекарств от этой болезни. Нет никакого анальгетика, чтобы заглушить боль. Воспринимайте это как испытание, через которое должен пройти каждый трейдер.

Сожаления об упущенной выгоде особенно часто преследуют игроков фондового рынка по той простой причине, что биржевые цены сообщаются каждый рабочий день. На рынке недвижимости, например, ситуация совершенно иная. Вы можете иметь лишь некоторое представление о том, как в тот или иной момент времени меняется стоимость вашего дома или виллы на берегу Карибского моря, но вы, по крайней мере, не видите на страницах деловой прессы их жестко зафиксированную ежедневную рыночную цену. Это отсутствие ежедневных котировок предоставляет вам некоторую эмоциональную защиту. Если вы еще не выставили свой дом на продажу и не получили конкретных предложений по этому поводу, вы можете лишь предполагать, какую сумму могли бы за него получить. Вы комфортно изолированы от информации о том, насколько вы продешевили, продав свою недвижимость в прошлом году или 10 лет назад.

Но если вы торгуете акциями, то обычно вам достаточно взглянуть на монитор, чтобы получить точную до долей копейки информацию о том, какую цену в данный момент предлагают покупатели за имеющиеся или когда-то имевшиеся у вас акции и насколько активно они торгуются. Спустя месяц или год после того, как вы обменяли акции на деньги, вы, при желании, можете сколько угодно мучить себя сожалениями, глядя на то, насколько высоко поднялась цена этих бумаг.

Трейдеры, спекулирующие акциями, постоянно истязают себя подобными сожалениями. Такое непрекращающееся изматывание собственных нервов может довести любого трейдера до опасной черты.

Однажды вечером мы выпивали вместе со старым другом Фрэнка Генри, южноамериканским трейдером. Он выглядел удрученным и, казалось, заливал алкоголем мучительную душевную боль. Слово за слово, мне удалось вытянуть из него объяснение его подавленного состояния. В результате я услышал рассказ о финансовой трагедии.

Надо сказать, что Фрэнк Генри всегда считал, что этот безусловно приятный человек слишком эмоционален для игры на Уолл-стрит. Я знал о том, что он постоянно проигрывал своим партнерам по столу, когда тем удавалось соблазнить его на игру.

В покер. Услышав его грустную историю, я подумал о том, что Фрэнк Генри, возможно, был прав. Проблемы, с которыми этот человек столкнулся на фондовом рынке, были сродни тем, что он испытывал за карточным столом. Возникали они потому, что, хотя он и был достаточно умен и осведомлен о том, как следует поступать в различных ситуациях, он далеко не всегда мог заставить себя делать правильные вещи.

Конкретная проблема, которая беспокоила его в тот вечер, имела глубокие корни. Началось все с того, что он приобрел крупный пакет акций *Wometco Enterprises* — компании, имеющей свои интересы в таких сферах бизнеса, как кино и телевидение. Сначала цена этих акций приятно повысилась, а затем начала колебаться. Он имел хорошую «бумажную» прибыль и не видел никаких веских причин предполагать дальнейший рост стоимости этих бумаг. Весь пакет акций был продан. После чего, в силу непредвиденных обстоятельств, их цена очень быстро выросла в 4 раза.

Это событие бросило его в пучину безумного гнева и сожаления. Он был настолько подавлен случившимся, что боялся закрывать *любые* свои позиции. Он был зажат в тиски страха перед тем, что, как только он продаст какие-нибудь акции, история обязательно повторится в *еще более* печальном масштабе. Сожаление об упущенной возможности, казалось, полностью его парализовало.

Он продолжал видеть прекрасные возможности для извлечения прибыли, но не мог заставить себя совершить сделку. Это привело к тому, что его настиг новый, еще более сокрушительный удар. Полученные от продажи акций *Wometco* деньги он вложил в акции другой компании — *Warner Communications*, также работающей в сфере кино и телевидения. Он хорошо разбирался в особенностях индустрии развлечений и, если бы умел лучше контролировать свои эмоции, несомненно преуспел бы в этом бизнесе. Приобретенные акции выросли в цене, вновь принеся ему хорошую «бумажную» прибыль. Закрыв позицию, он мог бы вдвое увеличить вложенные деньги.

Казалось бы, что тут думать? Самое время для фиксации прибыли. Настал тот самый момент, который во второй основной аксиоме определен как *вовремя*.

Но он не мог заставить себя продать. Он держался за эти акции как за спасательный круг, который на самом деле оказался камнем, потащившим его ко дну. Нежданно-негаданно подразделение компании *Warner*, занимавшееся производством видеоигр, столкнулось с огромными проблемами. В результате акции *Warner Communications* одним махом потеряли две трети своей стоимости.

Вспомогательная аксиома № 3. Решите заранее, какую прибыль от сделки хотите получить, а получив ее, немедленно закрывайте позицию

Цель третьей вспомогательной аксиомы состоит в том, чтобы помочь вам ответить на трудный и часто ставящий трейдеров в тупик вопрос: что считать *достаточной прибылью*? Прямо как в том мультике: «Два — это куча? Нет? А три?»

Из вышесказанного становится понятно, что главная причина, почему нам так трудно ответить на этот вопрос, заключается в наличии силы жадности, столь же труднопреодолимой, как и сила тяготения. Каждый, кто имеет, хочет иметь еще больше. Уж так устроены люди.

Но есть и другой фактор, являющийся для многих, а возможно и для всех, трейдеров преградой к определению достаточности. Он заключается в том специфическом представлении трейдера, что перед каждой сделкой он считает себя находящимся на стартовой точке независимо от того, насколько успешными были все его предыдущие сделки.

Скажем, вы начинаете с \$1 тыс. Первым делом заключаете маржинальную сделку с контрактами на серебро. Интуиция вас не подвела, и год спустя вы имеете уже \$2 тыс. Вы удвоили свой стартовый капитал.

Это очень хороший результат. Если бы вы могли повторять его ежегодно, то очень скоро стали бы миллионером. Но ваше положение осложняется одним важным *психологическим* фактором. Полученную прибыль вы рассматриваете уже как нечто само собой разумеющееся и являющееся вашим собственным капиталом. Это особенно ярко проявляется в том случае, когда прибыль зарабатывалась вами на протяжении всего года небольшими порциями, а не пришла одномоментно. Вместо того чтобы воскликнуть: «Ну

ничего себе, я удвоил свои деньги!» или «Ну надо же, я еще никогда не имел такой кучи денег!», вы чувствуете себя так, будто эти деньги принадлежали вам всю жизнь.

Вы не рассматриваете эти \$2 тыс. как итоговый результат своей работы. Вы считаете их своим стартовым капиталом для нового рывка к богатству. И именно это представление может стать причиной серьезных трудностей на вашем пути.

Это может показаться вам надуманной проблемой, если раньше вы не занимались трейдингом или, по крайней мере, не играли в азартные игры на денежные ставки. Вы также можете считать, что описанное, возможно, для кого-то и серьезная проблема, но не для вас. В таком случае ваш оптимизм понятен, но не оправдан. Это действительно проблема, и в свое время с ней сталкивается почти каждый трейдер. Существует очень маленькая вероятность того, что она обойдет стороной именно вас. Поэтому вы должны быть готовы к ее появлению, чтобы успешно с ней справиться.

Есть множество видов человеческой деятельности, в которых линии старта и финиша четко разделены и понятны. Легкая атлетика, например. Когда бегун пересекает финишную черту в конце дистанции, он точно *знает*, что это — конечная точка его забега. Перед спортсменом не стоит заманчивый выбор: «А не пробежать ли мне еще один круг, чтобы в случае победы получить уже не одну, а сразу две золотые медали?» Вся его энергия исчерпана. Забег окончен, результаты зафиксированы. Настало время отдохнуть, чтобы накопить энергию для нового дня.

В мире спекуляций и азартных игр столь однозначные ситуации встречаются крайне редко. И казино, и ипподромы закрываются в конце своего рабочего дня или ночи. Иногда ваша позиция в акциях тоже может оказаться принудительно закрытой, например, если компания, в которую вы вложили деньги, будет поглощена другой, более крупной компанией и в результате прекратит свое существование. Однако в большинстве случаев вы должны сами выбирать момент закрытия своих торговых позиций.

Сделать этот выбор очень и очень нелегко. Настолько нелегко, что большинство людей просто не в состоянии приобрести соответствующие навыки. (А многие не могут даже понять, что им нужны такие навыки.) Но вы должны будете справиться с задачей, поскольку без этого умения вам никогда не стать хорошим спекулянтом.

Закрывая позицию, вы забираете накопленную прибыль, переводите дух и на время расслабляетесь. Как бегун в конце дистанции, вы плюхаетесь на траву в стороне от беговой дорожки. Вы думаете: «Как хорошо, что все закончилось. Я сделал то, что собирался сделать. Я выиграл свою медаль. Теперь я буду просто отдыхать и наслаждаться победой». Или: «Ладно, ладно, я проиграл, но зато это испытание окончено. Я буду отдыхать, думать и строить планы. А завтра я побегу снова». Так или иначе, вы добрались до финиша.

Но как можно достичь столь же однозначной точки окончания дистанции в мире, где нет никаких финишных ленточек, никаких сигналов гонга, обозначающих конец раунда, и где, судя по вашим ощущениям, каждое последующее действие осуществляется из начальной точки?

Допустим, вы купили несколько акций компании *Union Carbide*. Или вложили капитал в золото. Или у вас есть собственный дом. В каждом из этих случаев вы становитесь участником забега, который не собирается «заканчиваться» в обозримом будущем. У дистанции, на которую вы вышли, нет четко установленного конца ни по затраченному времени, ни по преодоленному расстоянию. Никакой судья не подаст вам сигнал о том, что вы можете прекратить бороться и плюхнуться на траву. Вы должны определить этот момент самостоятельно. *Эта гонка заканчивается только тогда, когда вы сами себе скамандуете «стоп».*

Вспомогательная аксиома № 3 помогает вам правильно выбрать момент для остановки. Определите, где проходит финишная черта, до того, как вы начнете гонку.

Облегчит ли это процедуру фиксации прибыли? Нет, конечно, нет. Но, имея перед собой четкий ориентир, вы почувствуете себя гораздо увереннее, чем когда каждое открытие рыночной позиции рассматривается как начало гонки, не имеющей конца.

Вернемся к примеру, который мы рассматривали ранее. Вы имеете \$1 тыс. и намерены осуществить сделку с контрактами на серебро. В таком случае просто скажите самому себе: «Моя цель по этой позиции —...» (независимо от того, какова эта цель). Не

ставьте перед собой грандиозных задач, будьте скромнее. Удвоение капитала до \$2 тыс. в течение двух лет — возможно. Равно как и увеличение его до \$1500 за один год. Это — ваша финишная черта. Не выпускайте ее из поля зрения на протяжении всей «гонки». И когда вы ее пересечете, немедленно уходите.

Теперь давайте посмотрим, насколько такой подход поможет вам в психологическом отношении. Вы стартуете с \$1 тыс. и с нетерпением ждете момента, когда эта сумма превратится в \$2 тыс. Вы не можете считать обладание двумя тысячами долларов состоявшимся фактом, поскольку у вас их нет, и, кроме того, вы отдаете себе отчет в том, что, вполне возможно, их у вас никогда и не будет. В этой точке дистанции, когда вы только-только ушли со старта, желанные \$2 тыс. рассматриваются вами как приз, за который еще предстоит побороться. Вы не считаете их точкой, обозначающей место, с которого будет дан новый старт. Напротив, вы видите в этой точке финишную черту.

Не позволяйте этому ощущению покинуть вас в процессе движения. Поддерживайте его. Когда вы достигнете заранее намеченной цели и если у вас нет действительно веских причин продолжить движение к новому ориентиру, сделайте над собой усилие и выходите из игры.

Каковы могут быть эти «действительно веские причины», способные заставить вас остаться на дистанции и продолжить борьбу, вместо того чтобы окончить ее в намеченной точке? Такие причины могут возникнуть только в результате каких-то драматических, непредвиденных изменений, событий и обстоятельств, имеющих непосредственное отношение к открытой вами рыночной позиции. Это должно быть не просто изменение конъюнктуры, а настоящий переворот, появление абсолютно иных условий, которые не только обнадеживают вас, но и создают полную уверенность в том, что ваше победное шествие обязательно продолжится еще некоторое время.

Предположим, что вы торгуете товарными контрактами и имеете в своем портфеле фьючерсы на апельсиновый сок. Их цена достигла заранее определенной вами цели. Вы собираетесь закрыть свою позицию и зафиксировать накопленную прибыль. И вдруг слышите, что большая часть урожая цитрусовых во Флориде уничтожена неожиданно сильными морозами. В подобных обстоятельствах было бы вполне разумно подождать с продажей по крайней мере некоторое время и понаблюдать за дальнейшим развитием событий.

Но такие ситуации встречаются крайне редко. В большинстве случаев прибытие в заранее намеченную точку должно означать только одно — ваше путешествие закончено.

* * *

Один из превосходных способов закрепить ощущение «финиша» заключается в том, чтобы побаловать себя в этот момент какой-нибудь личной наградой. Такой своеобразной медалью, если хотите. Пообещайте себе заранее, что если и когда вы достигнете установленной цели, то на часть полученной прибыли обязательно купите себе новый автомобиль, или пальто, или пятиструнное банджо, или что-то еще, что сделает вас счастливым. Либо пригласите вашу супругу (супруга) или друга отметить это событие в самом шикарном ресторане города.

Таким образом вы создадите себе стимул для своевременного завершения сделки, которого вы теперь будете с нетерпением ждать. Многие трейдеры, и даже некоторые из ветеранов, используют эту психологическую стратегию. Фрэнк Генри имел обыкновение вознаграждать себя устрицами и американскими стейками, которые он очень любил и которые не так-то легко было найти в его родной Швейцарии. Джесси Ливермор, имевший иногда серьезные проблемы со своевременным закрытием позиций, награждал себя за победу, покупая новый экспонат для своей коллекции старинных кубков. Для упоминавшейся знакомой Джеральда Лоеба по имени Мэри наградой обычно служили новое платье или костюм.

Подобные награды могут показаться тривиальными по сравнению с суммами сделок, победу в которых они знаменуют. Например, Ливермор часто проводил сделки с суммами,

выражавшимися семизначными цифрами. Но суть данного метода заключается не в ценности приза, а в том, что этот приз, пусть даже самый скромный, подводит итог вашей успешной сделки. Если этот метод оказывает на вас нужное воздействие, обязательно им воспользуйтесь.

Многие инвестиционные консультанты непременно осудили бы приведенный выше совет. Начиная с XVIII в. по причинам, которые никто и никогда так и не смог внятно сформулировать, существует представление о том, что свои инвестиционные деньги следует считать неприкосновенными. Вы не должны тратить их на нечто «фривольное» типа обеда с устрицами или нового пальто. Существует даже специальный термин, обозначающий подобный «кошунственный» акт, — «*посягательство на капитал*». «Как вам не стыдно поднимать руку на святое?!»

Джеральд Лоеб любил спрашивать: «Зачем вам все эти проблемы, связанные с зарабатыванием денег на бирже? Для чего вы это делаете? Неужели ради любопытства?» Лоеб был, возможно, первым консультантом, который, не боясь осуждения, публично заявлял, что инвестор/спекулянт непременно должен тратить часть своего биржевого дохода.

«Инвестиционный капитал — точно такие же деньги, как и любые другие», — говорил Лоеб. Они не должны быть отдельным и неприкосновенным фондом. Конечно, существуют серьезные основания для того, чтобы приберечь капитал, который успокоит вас в старости, или станет спасением в критической ситуации, или вы испытываете удовлетворение от осознания того, что сможете передать эти деньги своим детям, и т. д. Все это хорошо. Но и от расходования части заработанной прибыли вы могли бы получить немало пользы. Порадовать себя приятной покупкой, особенно в качестве награды за успешное завершение выгодной сделки, — гораздо лучшая идея, чем это часто пытаются представить.

Поэтому я советовал бы вам держать ваш спекулятивный капитал в достаточно легкодоступной форме, если это возможно. Если ваши деньги вложены в недвижимость или в коллекцию редких монет, то, вероятно, им действительно суждено остаться неприкосновенными до тех пор, пока вы не найдете покупателя. В то же время все большее число банков предлагает гибкие условия для использования подобного рода капитала, не обладающего высокой ликвидностью. По сути, эти банковские предложения подразумевают упрощенное получение кредитов с низкой процентной ставкой, где ваш капитал выступает в качестве обеспечения. Возможно, вы решите, что хотите воспользоваться этим вариантом.

Получить быстрый доступ к своим инвестиционным активам в последнее время становится все проще. Банки и брокеры, имеющие дело с акциями, опционами, товарными контрактами, валютами и драгоценными металлами, предлагают сегодня своим клиентам большое разнообразие инновационных видов счетов. В настоящее время я держу все свои инвестиционные средства в оригинальной «финансовой корзине», носящей название «управляемый наличный счет», который изобрела моя брокерская компания *Merrill Lynch*. Этот счет объединяет в себе сразу несколько финансовых инструментов: традиционный маржинальный счет, через который проходят все мои операции по покупке и продаже акций, обычный текущий счет и «пластиковый счет» для обслуживания моей кредитной карточки. Когда по имеющимся в моем портфеле акциям выплачиваются дивиденды, наличные деньги автоматически поступают на этот гибридный счет. Если я не использую имеющиеся на счете деньги, они переводятся на депозит. В любое время, когда я хочу потратить часть своих инвестиционных средств, все, что я для этого делаю, — это выписываю чек или использую свою кредитную карту. При этом мои покупки оплачиваются непосредственно с гибридного счета. Это то, что я называю открытым доступом к капиталу.

Такие условия брокерского и банковского обслуживания прекрасно подходят для того, чтобы праздновать удачное завершение биржевых сделок. Когда у меня появляется такой повод, я беру свою жену и кредитную карточку, и мы все вместе отправляемся в Нью-Йорк, чтобы провести весь уик-энд в греховной роскоши.

Спекулятивная стратегия

Давайте подытожим все, чему учит нас вторая основная аксиома.

В ней говорится: *продавайте вовремя*. Не ждите биржевого бума, который вознесет вас на вершину горы. Не надейтесь на то, что полоса ваших побед будет бесконечной. Не дразните удачу. Исходите из того, что цепь благоприятных для вас событий окажется короткой. Достигнув заранее определенного уровня прибыли, закрывайте позицию и выходите из игры. Поступайте таким образом даже тогда, когда будущее открывается перед вами в розовом цвете, даже когда оптимизм вокруг вас хлещет через край и на рынке все только и говорят о радужных перспективах и неизбежном продолжении ценового «ралли».

Единственным основанием для того, чтобы поступить иначе, служит кардинальное изменение рыночной ситуации, которое вселяет в вас стопроцентную уверенность в том, что рынок останется на вашей стороне еще некоторое время.

При любых других обстоятельствах вы должны фиксировать накопленную прибыль максимально быстро. После закрытия позиции не следует заниматься самоистязанием по поводу того, что благоприятное рыночное движение продолжилось уже без вашего участия. По всей вероятности, оно не будет длиться слишком долго. Но даже если это произойдет, утешьте себя, вспоминая обо всех тех случаях, когда своевременное закрытие позиции позволило вам сохранить накопленную прибыль от происшедшего в дальнейшем рыночного разворота.