

ОТ АВТОРА МИРОВОГО БЕСТСЕЛЛЕРА «ЧЕРНЫЙ ЛЕБЕДЬ»

НАССИМ НИКОЛАС ТАЛЕБ

ОДУРАЧЕННЫЕ СЛУЧАЙНОСТЬЮ

О СКРЫТОЙ РОЛИ ШАНСА
В БИЗНЕСЕ
И В ЖИЗНИ



ОДНА ИЗ САМЫХ УМНЫХ КНИГ
ВСЕХ ВРЕМЕН.

Fortune

Нассим Николас Талеб
Одураченные случайностью.
О скрытой роли шанса
в бизнесе и в жизни

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=3931755
Одураченные случайностью: О скрытой роли шанса в бизнесе и в
жизни: Мани, Иванов и Фербер;
ISBN 978-5-389-21343-2*

Аннотация

Случайность, удача, шанс, неопределенность, вероятность, человеческие ошибки, риск и принятие решений в мире, который мы не понимаем, – неисчерпаемые в своей многогранности темы, которые исследует успешный трейдер, математик и философ Нассим Талеб, подготавливая нас к достойной встрече лицом к лицу с вызовами и непредвиденными событиями любого рода.

«Вероятность – это не столько вычисление шансов при бросании костей, сколько признание недостатка определенности в наших знаниях и развитие методов обращения с нашим неведением. За пределами учебников и казино вероятность почти никогда не предстает в виде математической задачи или загадки для ума. Мать-природа не скажет вам, сколько лунок есть на столе для игры в рулетку, да и задачи она формулирует не в том стиле, который принят в учебниках (в реальном мире приходится искать

проблему, а не решение). Вероятностное мышление, лежащее в основе этой книги, предполагает, что, если бы осуществились альтернативные исходы, мир был бы другим». (*Нассим Николас Талеб*)

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Предисловие	6
Не очень серьезное представление знаний	6
Ставка на победителя	8
Сомнения и вероятность	11
Оправдание для (некоторых) читателей	14
Все или ничего	17
Несостоявшаяся мистификация	22
Благодарности	26
За пределами библиотек	26
Сжатие мира	28
Спасибо, Google!	32
Пролог	35
Часть I	46
Глава 1	49
Ниро Тьюлип	49
Вспышка молнии	49
Временное просветление	50
Modus operandi[12]	55
Нетрудовая этика	59
Всегда есть что скрывать	60
«Высокодоходный» трейдер Джон	61
Конец ознакомительного фрагмента.	62

Нассим Николас Талеб

Одураченные случайностью: О скрытой роли шанса в бизнесе и в жизни

Эта книга – синтез, с одной стороны, моего здравого смысла (как практик, работающий с неопределенностью, я постоянно стараюсь не дать случайности и эмоциям одурачить себя данными, имеющими вероятностную природу), а с другой – моей эстетической одержимости, влюбленности в литературу и желания быть одураченным любой чепухой, если она изысканна, утонченна, оригинальна и подана со вкусом.

Нассим Николас Талеб

© Nassim Nicholas Taleb, 2004

© С. Филин, перевод на русский язык, 2022

© Издание на русском языке, оформление.

ООО «Издательская Группа «Азбука-Аттикус», 2022

КоЛибри®

Моей матери, Минерве Госн Талеб

Предисловие

Не очень серьезное представление знаний

Эта книга – синтез, с одной стороны, моего здравого смысла (как практик, работающий с неопределенностью, я постоянно стараюсь не дать случайности и эмоциям одурачить себя данными, имеющими вероятностную природу), а с другой – моей эстетической одержимости, влюбленности в литературу и желания быть одураченным любой чепухой, если она изысканна, утонченна, оригинальна и подана со вкусом. Я не защищен от обмана случайностью, и все, что я могу, – только удерживать его в рамках определенного эстетического удовольствия.

В этой глубоко субъективной книге описаны мои наблюдения, мысли и действия, связанные с практикой принятия риска. Это не всеобъемлющий трактат и уж конечно, упаси боже, не серьезное научное исследование. Написана она была шутки ради и в основном для того, чтобы ее читали в удовольствие. Большая часть книги посвящена ошибкам (приобретенным или врожденным) в восприятии случайности, проявившимся на протяжении последних десяти лет. Когда я

готовил текст первого издания, то старался не затрагивать а) то, чему не был лично свидетелем либо не разработал самостоятельно, и б) то, что не обдумал настолько хорошо, чтобы написать об этом, приложив лишь малейшее усилие. Все, что могло хотя бы намекнуть на результат тяжелого труда, было удалено. Мне пришлось вычистить из текста все пассажи, которые, как могло показаться, были навеяны походом в библиотеку, включая научные термины. Я старался использовать только те цитаты, которые сами собой возникали в моей памяти, и не искал их у хорошо знакомых мне писателей (ненавижу практику эпизодического использования заимствованной мудрости – чем дальше, тем сильнее): *Aut tace aut loquere meliora silencio* (только тогда, когда слова сильнее молчания).

Я верен этому правилу. Но иногда жизнь требует компромиссов: под давлением друзей и читателей я добавил в это издание серию ненавязчивых ссылок на полезные книги. Большинство глав я переработал, добавив новые материалы, особенно заметно это в главе 11, что в совокупности увеличило объем книги более чем на треть.

Ставка на победителя

Второе издание отражает мою личную эволюцию, ведь я не попытался воплотить все свои новые мысли в новой книге – за счет этого я надеюсь добиться органичности текста (на жаргоне трейдеров это называется «ставкой на победителя»). Странно, что о некоторых вопросах, затронутых на этих страницах, я размышлял гораздо больше уже *после* ее выхода, особенно а) о механизмах, благодаря которым наш мозг видит мир менее, намного менее случайным, чем он на самом деле является, и б) о «жирных хвостах»¹, этих непокоренных областях неопределенности, вызывающих большие отклонения (маловероятные события все больше определяют тот мир, в котором мы живем, оставаясь все такими же интуитивно непонятными, как и для наших предков). Второе издание книги отражает постепенное превращение автора из студента, обучающегося неопределенности (мы можем так мало узнать о случайности), в исследователя ситуаций, когда она одурачивает людей.

Еще один феномен – влияние на автора его собственной книги. Как только я начал возвращаться к обычной жизни

¹ «Жирные хвосты» – левая и правая области под колоколообразной кривой нормального распределения. – *Здесь и далее, за исключением библиографических ссылок на русские издания книг, постраничные примеч. перев.* 17 В-СНМ-28751_Odurachennye_sluchajnostyu_Block.indd 17 06.04.2022 16:59:09

после написания текста первого издания, мне стало везти в самых неожиданных ситуациях. Как если бы существовало две планеты: хотя мы и живем на реальной, но придумали себе другую, гораздо более детерминистскую. Это так же просто, как то, что прошлые события *всегда* выглядят менее случайными, чем они были («ошибка ретроспекции»).

Я слушал рассуждения людей об их прошлом, понимая, что большинство из сказанного ими было лишь подогнанными объяснениями, состряпанными апостериори их заблуждающимся разумом. Временами это становилось невыносимым: некоторые люди, занимающиеся общественными науками (в особенности традиционной экономикой), или специалисты из мира инвестиций казались мне сумасшедшими. Жить в реальном мире может быть болезненно, особенно для того, кто понимает, что в сообщениях больше информации об их авторах, чем сути. Этим утром я захватил с собой к стоматологу Newsweek, прочитал там рассуждения одного журналиста об экономических показателях, особенно обратив внимание на его способность «идти в ногу со временем», и понял, что составляю перечень пристрастий в мозгу написавшего этот текст, а не воспринимаю информацию, ради которой была написана статья, – наверное, я просто не мог относиться к ней серьезно. (Почему большинство журналистов никак не поймут, что знают намного меньше, чем им кажется? Ученые еще полвека назад сделали феноменальное открытие: «эксперты» не учатся на совершенных ими ранее

ошибках. Ни один из ваших прежних прогнозов может не сбыться, но вы все же будете думать, что в следующий раз попадете в точку.)

Сомнения и вероятность

Глубоко укоренившаяся привычка сомневаться – основной актив, который, как мне кажется, я должен защищать и развивать. Мой главный лозунг: «Дразнить людей, слишком серьезно относящихся к себе и к качеству своих знаний». Поощрение сомнений вместо уверенности может показаться целью странной и непростой в достижении, для этого нужно освободить разум от сложившейся традиции определенности мысли. Один из моих читателей, ставший другом по переписке, побудил меня открыть для себя заново французского эссеиста и профессионального мыслителя Монтеня, жившего в XVI веке. Я увлекся изучением разницы между Монтенем и Декартом, а также того, как нас запутал Декарт своими поисками определенности.

Следуя Декартовой модели формального мышления вместо предложенного Монтенем метода неопределенного и неформального (но критического) суждения, мы отгораживаемся от мира. Спустя пять веков глубоко рефлексирующий и неуверенный Монтень оказался образцом современного мыслителя. Кроме того, это был человек исключительного мужества: конечно, чтобы быть скептиком, нужна смелость, но нужна просто выдающаяся храбрость, чтобы заниматься самоанализом, вступать в конфронтацию с самим собой, принимать собственную ограниченность (ученые нахо-

дят все больше и больше подтверждений, что мы специально созданы матерью-природой для того, чтобы дурачить самих себя).

Есть множество интеллектуальных подходов к вероятности и риску, они по-разному воспринимаются людьми из разных отраслей знаний. В данной книге «вероятность» – строго качественный и литературный термин в противоположность количественному и научному (что объясняет дальнейшие предупреждения в отношении экономистов и профессоров, преподающих финансовые дисциплины, обычно убежденных в том, что они что-то знают и это «что-то» кому-то полезно). Думаю, что такой подход вытекает из «закона индукции» Юма² (или из того, что Аристотель называл «всеобщим») и противоречит парадигме литературы об азартных играх. В этой книге под вероятностью в основном понимается разновидность прикладного скептицизма, а не дисциплина, изучаемая на инженерных факультетах (несмотря на то что математики считают эту тему очень важной, проблема, связанная с расчетами вероятностей, редко выходит за рамки сноски внизу страницы).

Почему так? Вероятность – это не столько вычисление шансов при бросании костей, сколько признание недостатка определенности в наших знаниях и *развитие методов обра-*

² Шотландский философ, экономист и историк Дэвид Юм (1711–1776) отрицал возможность определенности в знаниях и заявлял, что все причины познаются в ходе эксперимента. 19 В-СНМ-28751_Odurachennyye_sluchajnostyu_Block.indd 19 06.04.2022 16:59:09

щения с нашим неведением. За пределами учебников и казино вероятность почти *никогда* не предстает в виде математической задачи или загадки для ума. Мать-природа не скажет вам, сколько лунок на столе для игры в рулетку, да и задачи она формулирует не в том стиле, который принят в учебниках (в реальном мире приходится искать проблему, а не решение). Вероятностное мышление, лежащее в основе этой книги, предполагает, что, если бы осуществились альтернативные исходы, мир был бы другим. Фактически всю свою сознательную жизнь я посвятил борьбе с *количественным* применением вероятности. Хотя для меня центральные идеи этой книги содержатся в главах 13 и 14 (посвященных скептицизму и стоицизму), большинство людей концентрируются на примерах неправильного вычисления вероятности в главе 11 (ясно, что на данный момент это наименее оригинальная глава, в ней я сжато излагаю все написанное об ошибках, связанных с вероятностью). Кроме того, хотя в точных науках, особенно в физике, мы можем еще как-то понимать вероятность, в общественных науках вроде экономики зацепок немного, невзирая на все фанфары экспертов.

Оправдание для (некоторых) читателей

Я старался минимально использовать свой опыт трейдера, основанный на активном применении математического аппарата. Мои операции на рынках служат лишь источником вдохновения, и, несмотря на то что многие уверены в обратном, эта книга – руководство по рыночным случайностям не более чем Илиада – инструкция по военному делу. Только три из четырнадцати глав имеют финансовый контекст. Рынки – довольно специфический случай ловушки случайности, но для меня они интересны тем, что удача там играет очень большую роль (эта книга была бы значительно короче, если бы я был таксидермистом или переводил этикетки для шоколада). Более того, удачу в финансах не понимает никто, хотя большинство игроков думают, что понимают, и это демонстрирует нам волшебство предубеждений. Я пытался использовать рыночные аналогии в качестве иллюстраций, как если бы за ужином мы болтали, скажем, с интеллектуально любопытным кардиологом (в качестве прототипа я использовал друга нашей семьи Жака Мераба).

После выхода первого издания этой книги я получил множество электронных писем, которые могли бы быть мечтой эссеиста, настолько диалектично они создавали идеальные условия для подготовки второго издания. Я выразил свою

признательность тем, что ответил (рано или поздно) на каждое из них. Некоторые из ответов включены в тексты глав. Часто сталкиваясь с диагнозом «иконоборец», я ожидал получить сердитые письма типа «кто вы такой, чтобы судить Уоррена Баффетта» или «вы просто завидуете его успеху». Вместо этого я разочарованно наблюдал, как многие анонимно замусоривали сайт Amazon.com (дурной славы не существует, некоторые читатели способствуют популярности вашей работы тем, что нападают на нее).

Отсутствие атак компенсировалось письмами от людей, чувствовавших, что книга их реабилитирует. Самые благодарные письма были от тех, кто не слишком преуспел в жизни, хотя и не по своей вине, и использовал книгу как аргумент для супруги, объясняя ей, что у него просто меньше удачи (а не способностей), чем у шурина. Наиболее трогательное письмо пришло от человека из Виргинии, который в течение нескольких месяцев потерял работу, жену, будущее, стал объектом расследования грозной Комиссии по ценным бумагам и биржевой деятельности и при этом чем дальше, тем более стойко переносил все это. Переписка с читателем, ставшим жертвой Черного лебедя, то есть непредвиденного маловероятного события с серьезными последствиями (смерть ребенка), заставила меня погрузиться в литературу по адаптации к последствиям трагических случаев (не случайно, что и здесь доминирует Даниэль Канеман, первым высказавший мысли об иррациональном поведении в условиях

неопределенности). Должен признаться, что в моей профессии трейдера я никогда не испытывал особенного чувства служения кому-либо (кроме себя самого), а когда пишешь, ощущаешь эмоциональный подъем и свою *полезность*.

Все или ничего

В том, что касается основной мысли книги, возникает определенная путаница. Нашему мозгу сложно справляться с тенями вероятности (он прячется за все упрощающим «все или ничего»), поэтому трудно объяснить, что она скорее звучит как «в мире больше случайности, чем мы думаем», чем как «все в мире случайно». Я сталкивался со словами: «Талейб, будучи скептиком, думает, что все в жизни случайно и что людям, которые добились успеха, просто повезло». Симптом одураченности случайностью проявился даже в ходе дебатов очень известного Кембриджского союза³, раз мой аргумент «*большинство* успешных дельцов – удачливые дураки» превратился во «*все* успешные дельцы – удачливые дураки» (ясно, что я проиграл в споре с непобедимым Десмондом Фицджеральдом, но это была одна из самых захватывающих дискуссий в моей жизни – меня даже убедили перейти на противоположные позиции!). То же самое заблуждение, принимающее непочтительность за высокомерие (замеченное в моих высказываниях), заставляет людей путать скептицизм и нигилизм.

Позвольте пояснить: конечно, удача улыбается подгото-

³ Кембриджский союз – старейший дискуссионный клуб Кембриджского университета, основанный в 1815 г. 22 В-СНМ-28751_Odurachennye_sluchajnostyu_Block.indd 22 06.04.2022 16:59:09

вившимся! Трудолюбие, пунктуальность, чистая (предпочтительно белая) рубашка, дезодорант и еще некоторые подобные принятые в обществе вещи вносят свой вклад в успех. Они, конечно, необходимы, но их может быть недостаточно, так как сами по себе они не являются его *причиной*. То же самое касается конвенциональной ценности постоянства, настойчивости и стойкости: *нужны, очень нужны*. Нужно пойти и купить лотерейный билет, чтобы выиграть. Но значит ли это, что ваш поход в магазин – *причина* выигрыша? Конечно, способности важны, но в среде, где случайность играет такую роль, они значат меньше, чем в профессии зубного врача.

Нет, я не говорю, что все сказанное вашей бабушкой о ценности трудовой этики – неправда! Более того, поскольку большинство случаев успеха вызваны очень редкими удобными моментами, неумение воспользоваться ими может погубить карьеру. Не упустите свой шанс!

Обратите внимание на то, как наш мозг меняет местами причину и следствие. Предположим, что положительные качества *вызывают* успех. Но из того, что каждый умный, трудолюбивый, настойчивый человек достигает успеха, не следует, что каждый, достигший успеха, обязательно умен, трудолюбив и настойчив, хотя на первый взгляд это и кажется истинным (примечательно, как такая простая логическая ошибка – *ошибка конверсии* – может быть допущена даже очень разумными людьми, эту тему я обсуждаю в настоящем

издании как проблему «двух систем мышления»).

В исследованиях на тему успеха, расставленных в книжных магазинах под рекламным плакатом «Вот характерные черты миллионеров, которые вам нужно иметь, если вы хотите быть такими же успешными, как они», есть одна уловка. Один из авторов вводящей в заблуждение книги «Мой сосед – миллионер», которую я обсуждаю в главе 8, написал другую, еще более глупую книгу «Чтобы стать миллионером, надо думать как миллионер»⁴. Он замечает, что в представительной выборке более чем тысячи миллионеров, которых он изучал, большинство не демонстрировали больших способностей в детстве, и приходит к заключению: богатым делает не талант, а скорее трудолюбие. Отсюда можно сделать вывод, что случайность не играет никакой роли в достижении успеха. Но если миллионеры по своим характеристикам близки к среднему человеку, то интуиция подсказывает мне более тревожную интерпретацию: в их успехе сыграла роль удача. Удача демократична и улыбается всем независимо от природных способностей человека. Автор той книги замечает отклонения от средних показателей населения в нескольких чертах вроде упорства и трудолюбия: еще один случай перепутанных *необходимости* и причины. То,

⁴ Русские изд.: Стэнли Т., Данко У. Мой сосед – миллионер. Почему работают одни, а богатеют другие? Секреты изобильной жизни / Пер. с англ. Ю. Сашниковой. М.: Эксмо, 2021; Стэнли Т. Чтобы стать миллионером, надо думать как миллионер / Пер. с англ. И. Ляхович. М.: АСТ, Астрель, 2002. 23 В-СНМ-28751_Odurachennye_sluchajnostyu_Block.indd 23 06.04.2022 16:59:09

что все те миллионеры были настойчивыми, трудолюбивыми людьми, не делает всех упорных трудоголиков миллионерами: многие предприниматели-неудачники были настойчивыми и много работали. В хрестоматийном примере наивного эмпиризма автор также исследует общие черты, присущие этим миллионерам, и приходит к выводу, что всех их объединяет любовь к риску. Ясно, чтобы достичь крупного успеха, необходимо рискнуть, но и для поражения это также необходимо. Если бы автор провел точно такое же исследование банкротов, он бы, несомненно, обнаружил ту же predisposedness к риску.

Некоторые читатели (и *беспринципные* издатели, пока мне не улыбнулась удача с Texere) просили меня «подкрепить свои утверждения», сделанные в книге, «источниками данных», графиками, диаграммами, схемами, таблицами, числами, рекомендациями, временными рядами и т. д. Этот текст – не курсовая работа по экономике, а серия логических мыслительных экспериментов. Логика не требует эмпирической проверки (снова та же ошибка: неправильно использовать статистику без логики, как часто делают журналисты и некоторые экономисты, но использовать логику без статистики – можно). Когда я предполагаю, что успех моего соседа вызван удачей вследствие присущей его профессии случайности, мне необязательно это «тестировать» – достаточно вспомнить об эксперименте «русская рулетка». Нужно лишь найти объяснение – альтернативное теории о его

гениальности. Я делаю так: отбираю когорту интеллектуально одаренных людей и демонстрирую, что небольшое меньшинство может стать успешными бизнесменами (это только те, кто на виду). Я не говорю, что у Уоррена Баффетта нет способностей, я говорю только, что большое количество случайно взятых инвесторов *почти обязательно* даст кого-то с его результатами *просто благодаря счастливому случаю*.

Несостоявшаяся мистификация

Я очень удивлялся, когда меня, несмотря на агрессивные выпады в книге против журналистов и СМИ, приглашали на теле- и радиошоу в Северной Америке и Европе, включая веселое шоу Dialogue de sourds⁵ на одной радиостанции в Лас-Вегасе, где мы с интервьюером вели два параллельных разговора. Я сам ставил себя под удар – принимал эти приглашения. Так странно, что нужно использовать прессу, чтобы донести мысль о ее же токсичности. Судя по эпизодам интервью, которые журналисты выбрали для выпусков новостей, я выглядел мошенником, говорящим банальности, и это меня смешило.

Может быть, меня приглашали потому, что журналисты ведущих СМИ не читали мою книгу или не поняли выпадов против себя (у них «нет времени» на чтение книг), а журналисты из некоммерческих изданий прочитали ее слишком хорошо и почувствовали, что она их оправдывает. Было несколько забавных случаев. Например, в известном телевизионном шоу сказали: «Этот деятель – Талеб – верит, что фондовые аналитики просто выдают случайные прогнозы», – так что, казалось, они жаждали заполучить меня для представления моих идей в их программе. Однако они поста-

вили мне условие, что я должен сделать три рекомендации по акциям в качестве доказательства моего «опыта». Я не поехал на съемки и упустил возможность организовать крупную мистификацию, обсуждая котировки бумаг трех случайным образом выбранных эмитентов и используя при этом правдоподобно звучащие объяснения своего выбора.

В ходе другого телешоу я заметил, что «люди видят историю там, где ее нет», мы обсуждали случайный характер фондового рынка и ретроспективную логику, через призму которой всегда рассматриваются события, уже ставшие свершившимися фактами. Ведущий немедленно прервал меня: «Утром был репортаж о Cisco. Можете его прокомментировать?» Или еще лучше: меня пригласили для участия в многочасовом шоу на одну деловую радиостанцию (они не прочитали главу 11) и за несколько минут до начала попросили воздержаться от обсуждения идей, изложенных в книге, поскольку я приглашен на разговор о трейдинге, а не о случайности (конечно, это была еще одна возможность для мистификации, но я оказался слишком неподготовленным к ней и сбежал до того, как они начали передачу).

Большинство журналистов относятся ко всему не слишком серьезно: в конце концов, весь журналистский бизнес – это сфера развлечений, а не поиск истины, особенно когда дело касается радио и телевидения. Главное – держаться подальше от тех, кто, похоже, забыл о своей задаче развлекать (как Джордж Уилл, появляющийся в главе 2) и искренне ве-

рит в то, что он – *мыслитель*.

Еще одной проблемой была интерпретация основной мысли книги в средствах массовой информации: «Этот деятель – Нассим – думает, что рынки ведут себя случайным образом, *поэтому они падают*». Это сделало меня невольным гонимым, приносящим катастрофические вести. Черными лебедями, этими редкими и непредсказуемыми отклонениями, могут быть как хорошие, так и плохие события.

Однако журналистика менее однородна, чем кажется. В ней много мыслящих людей, которые не связаны с коммерческой системой, движимой сенсациями, и действительно беспокоятся о сути сообщения, а не о простом привлечении внимания публики. В ходе моих бесед с Коджо Ананди (NPR), Робинем Ластигом (BBC), Робертом Скалли (PBS) и Брайаном Лерером (WNYC) я сделал одно наивное наблюдение: все некоммерческие журналисты относятся к иному интеллектуальному племени. Так вышло, что качество разговора обратно пропорционально роскоши студии: WNYC, где я почувствовал, что Брайан Лерер предпринимает наибольшие усилия для понимания моих аргументов, вещает из захудалого офиса, хуже которого только студии Казахстана.

Один последний аргумент – по поводу стиля. Я решил сохранить стиль этой книги таким же характерным, каким он был в первом издании. *Homo sum* – есть и хорошее, и плохое. Я не идеален, и у меня не больше оснований скрывать свои небольшие недостатки, если они стали частью мо-

ей личности, чем надевать парик, чтобы сфотографироваться, или приклеивать чужой нос при появлении на публике. Почти все литературные редакторы, читавшие первый вариант книги, рекомендовали изменения на уровне предложений (чтобы «улучшить» мой стиль) и структуры текста (организации глав). Большинство рекомендаций я игнорировал и обнаружил, что никто из читателей не посчитал их необходимыми. На самом деле я понял: толика личности автора (включая его несовершенство) оживляет текст. Не страдает ли книжная индустрия от классической «проблемы эксперта», создавая практические правила, не подтверждаемые эмпирическим путем? Более ста тысяч читателей убедили меня, что книги пишутся не для литературных редакторов.

Благодарности (ко второму изданию, исправленному и дополненному)

За пределами библиотек

Эта книга избавила меня от интеллектуальной изоляции (преподавание неполный день дает много преимуществ, таких как личная независимость и свобода от скучных сторон академического процесса, но за все приходится платить).

Многие читатели, размышлявшие над первым изданием, стали моими друзьями по переписке и интересными собеседниками за ужином, благодаря им я могу отдать второй пас по некоторым темам. Общение с людьми, разделяющими мои интересы, приблизило меня к мечте всей жизни; я чувствую, что должен отблагодарить их за это новой книгой. Похоже, что для самообразования интеллектуальные беседы намного полезнее, чем превращение в библиотечную мышь (важно человеческое тепло: что-то в нашей природе помогает нам пестовать идеи в процессе взаимодействия с другими людьми). Жизнь в некоторых аспектах разделилась на *до* и *после* книги. Хотя благодарности, высказанные в первом издании, актуальны как никогда, здесь я хотел бы раздать мои

НОВЫЕ ДОЛГИ.

Сжатие мира

С Робертом Шиллером мы впервые встретились во время одной дискуссии, за круглым столом наши места оказались рядом. По невнимательности я съел с его тарелки все фрукты и выпил его кофе и воду, оставив лишь кексы и другие неаппетитные вещи (и совсем ничего из напитков). Он не возражал (мог просто не заметить). Когда я писал о Шиллере в первом издании книги, то еще не был знаком с ним, при встрече же был поражен его открытостью, простотой и шармом (по моему опыту, в человеке редко сочетаются глубокий интеллект и привлекательная внешность). Позже в книжном магазине Нью-Хейвена он показал мне «Флатландию»⁶ Эдвина Эбботта, научную притчу, основанную на идеях физики, с которой познакомился еще в старших классах школы. Он же посоветовал мне сохранить эту мою книгу такой, какой она была в первом издании: краткой, личной и максимально близкой к сборнику рассказов, о чем я постоянно помнил в процессе работы над новым изданием. Он убеждал меня не выпускать второе издание, я умолял его сделать второе издание его собственной книги «Иррациональный оптимизм»⁷, даже если я буду его единственным

⁶ Эббот Э. Флатландия / Пер. с англ. Ю. А. Данилова. М.: Мир, 1976.

⁷ Шиллер Р. Иррациональный оптимизм: Как безрассудное поведение управляет рынками / Пер. с англ. Е. Калугина. М.: Альпина Паблишер, 2013. 29 В-

читателем; думаю, что я победил в обоих случаях. Популярность книги похожа на пузырь того типа, который обсуждается в главе 10: следующее издание будет более востребовано, чем новая книга на ту же тему (сетевые эффекты обеспечивают скачкообразный рост доходов в случае выхода второй версии религиозных учений и прочих новомодных увлечений по сравнению с совершенно новыми их трактовками). Физик и специалист в области теории катастроф Дидье Сорнетт предоставил мне убедительные аргументы эффективности второго издания. Удивительно, что книгоиздатели, наживающиеся на информационных водопадах, не подозревают об этом.

Во время работы над этой книгой я находился под впечатлением от двух интенсивных дискуссий с Даниэлем Канеманом, с которым мы встречались за ужином в Италии. Когда я понял, что его интересуют гораздо более серьезные темы, чем просто рациональный выбор в условиях неопределенности, то преодолел очередную критическую точку в собственных размышлениях. Уверен, что его влияние на экономику (и полученная Нобелевская премия) отвлекает людей от широты, глубины и общей применимости его открытий. Экономика – скучная вещь, но я постоянно говорю себе: «Его работа имеет значение». Не только потому, что он эмпирик, и не только потому, что с точки зрения масштаба интересов (и личности) он резко контрастирует с другими недавними

нобелевскими лауреатами в области экономики. Его работа бесценна своими результатами и далеко идущими следствиями: а) они с Эймсом Тверски полностью изменили представления о человеке, сформированные догматическим рационализмом эллинистической эпохи, которые, несмотря на все известные их недостатки, держатся уже двадцать три столетия; б) на разных этапах жизни Канеман занимался теорией полезности со следствиями, касающимися таких значимых вещей, как счастье. Теперь понимание счастья стало *реальным* делом.

Я много беседовал с Терри Бернхемом, биологом, эволюционным экономистом и соавтором книги «Подлые гены» (Mean Genes), скромного введения в эволюционную психологию. Терри случайно оказался лучшим другом Джамиля База, с которым мы дружили в детстве и который был первым слушателем моих рассуждений о случайности двадцать лет назад. Благодаря Питеру Макберни я стал членом сообщества «Искусственный интеллект», стремящегося объединить философию, когнитивную нейробиологию, математику, экономику и логику. С Питером мы много переписываемся по поводу различных теорий рациональности. Майкл Шрейдж, один из моих рецензентов, – образец современного интеллектуала (следовательно, человек науки), он читает все, что кажется относящимся к делу. Майкл очень умный собеседник, абсолютно свободный от смирительной рубашки академического давления. Рамасвами Амбариш и Ле-

стер Сигел показали мне (удивительно, но на их статью мало кто обратил внимание), что если случайность может одурачить нас при оценке результатов деятельности, то разницу между случайными результатами тем более абсурдно оценивать. Писатель Малкольм Гладуэлл отправил меня в путешествие по некоторым интересным местам литературы об интуиции и самопознании. Артур Де Вани, проницательный и яркий экономист, специализирующийся на нелинейностях и редких событиях, начал свое первое письмо ко мне с пароля «Я ненавижу учебники». Очень ободряет, когда видишь, что такие интеллектуалы еще и так жизнерадостны. Экономист Уильям Истерли продемонстрировал мне, как случайность вносит свой вклад в иллюзии, связанные с экономическим развитием. Ему нравится одновременно быть скептическим эмпириком и не признавать монополию на знания со стороны государства и университетов. Я благодарен голливудскому агенту Джеффу Бергу, читателю-энтузиасту, за его идеи относительно «диких» видов неопределенности, присущих медиабизнесу. Спасибо этой книге за то, что она познакомила меня с проницательнейшим Джеком Швейгером, который, кажется, думает о некоторых проблемах дольше, чем кто-либо из живущих.

Спасибо, Google!

Многие помогли мне в работе над этой книгой. В лице Андреа Мунтяну мне очень повезло встретить язвительно-го читателя и ценного рецензента: она провела много часов за проверкой правильности ссылок при помощи Google, отвлекаясь от своих впечатляющих сделок с производными инструментами. В поисках ей помогала Аманда Гаргур. Мне также повезло познакомиться с Джанлукой Монако, переводчиком на итальянский, нашедшим в тексте ошибки, на поиск которых я бы потратил века (он занимался наукой о познании, переводил, учился финансовой математике, а потом позвонил в издательство и вызвался перевести книгу). Мой соавтор Авитал Пилпел, занимающийся философией науки, оказал бесценную помощь беседами о технической вероятности. Эли Аяче, еще один левантиец-трейдер-математик-физик, позднее увлекшийся философией науки и вопросами вероятности на рынках (хотя и без привлечения нейробиологии), заставил меня провести множество часов в магазине Borders Books, в научном и философском отделах. Флавия Цимбалиста, Соул Маритtimi (теперь Райли), Пол Уилмотт, Марк Шпицнагель, Гур Хуберман, Тони Гликман, Уинн Мартин, Александр Райс, Тед Зинк, Андрей Покровский, Шеп Дейвис, Ги Ривьер, Эрик Шенберг и Марко Ди Мартино направили комментарии к тексту. Как обычно, бес-

ценную обратную связь обеспечил Джордж Мартин. Читатели Карина Чичеро, Брюс Беллнер и Иллиас Кацунис великодушно прислали по электронной почте список опечаток. Я благодарю Синди, Сару и Александра за поддержку и напоминание о том, что существует еще что-то помимо вероятности и неопределенности.

Я благодарю также свой второй дом – Курантовский институт математических наук – за благоприятную атмосферу для занятий интересным мне делом и для обучения студентов, а также за сохранение при этом моей интеллектуальной независимости, особенно Джима Гатерала, который привык забрасывать меня вопросами в ходе совместных семинаров. Я в долгу перед Дональдом Сассменом и Томом Уитцем из компании Paloma Partners за их необычную проницательность и искренне признателен им за героическую способность понять Черного лебедя. Я также благодарю членов компании Empirica Capital (мы принципиально не используем слово «сотрудники») за поощрение атмосферы жестких, беспощадных, по-настоящему яростных интеллектуальных дебатов в офисе. Коллеги убедили меня в том, что не оставят без рассмотрения ни одного, даже малейшего, моего замечания.

Я вновь настаиваю на том, что без Дэвида Уилсона и Майлза Томпсона эта книга никогда не была бы издана. А без Уилла Мерфи, Даниэля Менакера и Эда Клагсбруна, рецензировавших ее, она уже была бы мертва. Я благодарю Жанет

Вайгел за ее старательность (и терпение) и Флитвуда Роббинса за его помощь. Учитывая их усердие, сомневаюсь, что в книге осталось много ошибок, однако все те, что остались, — мои.

Пролог

Мечети в облаках

Эта книга – о замаскированном везении, которое часто путают с чем-то другим (например, способностями), и в целом о замаскированной случайности, которую часто принимают за детерминизм. Есть выражение «везучий дурак», когда речь идет о человеке, получающем выгоду от непропорциональной доли удачи, но приписывающем свой успех чему-то другому, обычно какой-то определенной причине. Такая путаница встречается в самых неожиданных областях, даже в науке, хотя и не так подчеркнута и очевидно, как в мире бизнеса. Она характерна для политики и, например, может выражаться в рассуждениях президента страны о рабочих местах, которые «он» создал, о «его» восстановлении экономики и об инфляции в результате действий «его предшественника».

Мы все еще очень недалеко ушли от наших предков, бродивших по саванне. Наши взгляды полны предрассудков даже сегодня (я бы сказал – особенно сегодня). Точно так же, как когда-то некий первобытный человек почесал нос, увидел, что пошел дождь, и придумал замысловатый метод чесания носа для «вызывания» долгожданных осадков, мы связываем экономическое процветание с понижением ставки

Федеральной резервной системой или успех компании с появлением «у руля» ее нового президента. Книжные полки полны автобиографий успешных мужчин и женщин, излагающих собственные версии достижения вершины (есть выражение «в нужное время в нужном месте», ослабляющее эффект любого их заявления). Этой путанице подвержены люди самых разных взглядов: преподаватель литературы придает глубокое значение совершенно случайным проявлениям художественного стиля, а экономист с гордостью обнаруживает «закономерности» и «аномалии» в данных, сформированных случайным образом.

Рискуя показаться необъективным, я должен сказать, что воспитанный на книгах разум может быть умышленно склонен к путанице между *шумом* и *значением*, то есть между случайно сформированным фоном и точно определенной сутью. Однако это не приносит большого вреда, мало кто считает искусство инструментом познания Истины – скорее попыткой убежать от нее или сделать ее более удобоваримой. Символизм – это дитя нашей неспособности и нежелания принять случайности. Мы придаем значение теням любой формы, а в кляксах видим человеческие силуэты. «Мечети вижу в облаках», – сказал в XIX веке Артюр Рембо, французский поэт-символист. Эта интерпретация привела его в «поэтическую» Абиссинию (в Восточной Африке), где над ним издевался ливанский работороговец-христианин, где он заразился сифилисом и лишился ноги в результате гангрене-

ны. В девятнадцать лет он с отвращением бросил писать стихи и, не дожив до сорока и так и не став известным, умер в палате марсельского госпиталя. Но было уже слишком поздно. Европейские интеллектуалы проявили необратимый интерес к символизму, за который мы до сих пор расплачиваемся – психоанализом и прочими модными увлечениями.

Печально, но некоторые люди слишком серьезно играют в эту игру; им платят за то, чтобы они чересчур внимательно вглядывались в предметы. Вся свою жизнь я страдал от конфликта между любовью к литературе и поэзии и моей сильнейшей аллергией на большинство преподавателей литературы и критиков. Французский мыслитель и поэт Поль Валери с удивлением слушал комментаторов своих стихов, находивших значения, которые до этого ему не приходили в голову (конечно, ему было указано, что они вызваны к жизни его подсознанием).

В целом мы недооцениваем долю случайности почти во всем, но из-за этого, возможно, не стоило бы начинать писать книгу, если только ее автор не совсем уж полный дурак. Тревожит то, что и наука лишь недавно начала учитывать случайность (быстрее информации растет только шум). Теория вероятностей – молодая отрасль математики, а прикладное использование вероятности как дисциплина находится в зачаточном состоянии. Вдобавок есть подтверждения, что зачастую «храбрость» бывает вызвана скорее недооценкой случайности, чем благородным желанием поставить

себя под удар во имя убеждений. Судя по моему опыту (и профессиональной литературе), люди, рискующие экономически, – скорее жертвы заблуждений (к чрезмерному оптимизму и самоуверенности приводит недооценка ими возможных негативных последствий), чем герои. Их «готовность рисковать» – нередко доказательство одураченности случайностью.

Посмотрите на левый и правый столбцы табл. 1. Главную мысль книги лучше всего выразить так: она касается ситуаций (многие из них трагикомические), когда левый столбец по ошибке принимают за правый. Разделы таблицы иллюстрируют также основные темы обсуждения, на которых базируется книга.

Читатель может поинтересоваться, а не заслуживает ли внимания обратная сторона медали, то есть случаи, когда детерминированность принимается за случайность. Не следует ли нам задуматься о ситуациях, в которых могут игнорироваться и закономерность, и послание? У меня есть два ответа. Во-первых, я не особенно обеспокоен существованием нераспознанных закономерностей. Мы постоянно сталкиваемся с многословными и запутанными интерпретациями практически всех проявлений природы, выраженных сложными кривыми (линии на ладони, следы на кофейной гуще в чашке из-под кофе по-турецки и т. д.). Вооружившись домашними суперкомпьютерами и сетевыми процессорами, при помощи теории сложности и теории хаоса ученые, по-

лученные и псевдоученые обнаруживают чудеса. Во-вторых, нам нужно учитывать цену ошибки: по моему мнению, перепутать правый столбец с левым не столь затратно, как наоборот. Даже популярная поговорка гласит о том, что нет ничего страшнее неизвестности.

Однако какими бы интересными ни были эти темы, обсуждать их нелегко. Есть мир, в котором, я убежден, доминирует устойчивая привычка принимать удачу за способности, – это мир финансовых и товарных рынков. Повезло мне или нет, но именно в нем я живу большую часть своей взрослой жизни. Он мне знаком лучше всего. Кроме того, экономика является идеальной (и самой увлекательной) лабораторией для понимания указанных различий. Ведь именно в бизнесе путаница сильнее, а ее последствия наиболее разрушительны.

Табл. 1. Таблица путаницы Центральные различия, которые обсуждаются в книге

Общие

Удача	Способности
Случайность	Детерминизм
Вероятность	Определенность
Вера, предположение	Знания, уверенность
Теория	Реальность
Забавный эпизод, совпадение	Причинно-следственная связь, закон
Прогноз	Предсказание

Рыночные результаты

Везучий идиот	Способный инвестор
Ошибка выживаемости	Результаты лучше рынка

Финансы

Волатильность	Результаты операций (или направление развития)
Случайная переменная	Детерминированная переменная

Физика и инженерия

Шум	Сигнал
-----	--------

Литературная критика

Ничто (литературные критики, похоже, не находят слов для вещей, которые не понимают)	Символ
--	--------

Философия науки

Эпистемологическая вероятность	Физическая вероятность
Индукция	Дедукция
Синтетическое высказывание	Аналитическое высказывание

Общая философия

Например, у нас часто складывается ошибочное впечатление, что некая стратегия превосходна, или что бизнесмен наделен «видением», или что трейдер талантлив, в то время как на 99,9 % они обязаны своими результатами случаю, и одному только случаю. Попросите объяснить причины своего успеха инвестора, получившего прибыль, он предложит вам глубокую и убедительную интерпретацию результатов. Зачастую эти заблуждения намеренны и должны называться шарлатанством.

Если и есть общая причина путаницы между элементами левой и правой частей нашей таблицы, то это наша неспособность критически мыслить – мы радуемся, принимая догадку за правду. Такова наша природа. Наш мозг не снабжен адекватным механизмом работы с вероятностями. Эта слабость присуща даже специалистам, и иногда только им.

Герой комиксов XIX века пузатый буржуа господин Прюдом⁸ ходил всюду с большим мечом по двум причинам: во-первых, для защиты Республики от врагов, во-вторых, чтобы в случае необходимости направить ее на путь истинный. Точно так же у этой книги двойная цель: защитить науку (луч света в шуме случайности) и поправить ученого, если он собьется с курса (отдельные ученые не знают, что та-

⁸ Прюдом – герой литературных и художественных произведений Анри Монье, самодовольный глупец. 39 В-СНМ-28751_Odurachennye_sluchajnostyu_Block.indd 39 06.04.2022 16:59:10

кое «стандартная ошибка», и не ориентируются на критическое мышление; более того, они доказали свою неспособность иметь дело с вероятностями в социальных науках и неспособность признать этот факт, с чем связано большинство неприятностей). Будучи практиком неопределенности, я сполна посмотрелся на продавцов «средства от всех болезней», рядящихся в одеяния ученых, особенно много таких в экономике. Больше всего одураченных случайностью можно найти там.

Мы дали трещину, которую не заклеить, по крайней мере в сложившейся среде, но это плохая новость только для утопистов, верящих в идеальное человечество. Сегодня у мыслящих людей сложилось два полярных взгляда на человека, и между ними почти нет полутонов. С одной стороны, это ваш преподаватель литературы из колледжа, ваша двоюродная бабушка Ирма, старая дева, без конца читающая всем и каждому нотации, ваш автор книг о том, «как-стать-счастливым-за-двадцать-шагов» и «как-стать-лучше-за-неделю». Это называется «утопическое видение» и ассоциируется с Жан-Жаком Руссо, Уильямом Годвином, Николя де Кондорсе, Томасом Пейном, конвенциональными нормативными экономистами (теми, которые призывают вас сделать рациональный выбор потому, что для вас так будет лучше) и т. д. Они верят в причину и рациональность – в то, что человечеству следует преодолевать культурные преграды и становиться лучше, и думают, что мы можем контролировать

нашу природу по своей воле и трансформировать ее по своему желанию для достижения, помимо прочего, счастья и разумной жизни. По сути, сюда же относятся и те, кто пытается лечить людей от ожирения, объясняя им, как важно думать о своем здоровье.

С другой стороны, есть «трагический взгляд» на человечество, с верой в существование внутренних ограничений и пороков, присущих нашему способу мыслить и действовать, и требованием признать этот факт в качестве основы для любых личных и коллективных поступков. В эту категорию людей входят Карл Поппер (фальсификационизм и недоверие к рациональным «ответам», а на самом деле недоверие ко всем уверенным в том, что они знают что-то определенно), Фридрих фон Хайек и Милтон Фридман (подозрительное отношение к правительствам), Адам Смит (намерения человека), Герберт Саймон (ограниченная рациональность), Эймс Тверски и Даниэль Канеман (эвристики и ошибки), спекулянт Джордж Сорос и т. д. Самый забытый из них – непонятый философ Чарльз Сандерс Пирс, который родился на сто лет раньше, чем нужно (он придумал термин «фаллибизм» в противоположность папской «непогрешимости»). Нет нужды говорить, что идеи этой книги попадают прямоком в «трагическую» категорию: мы совершаем ошибки, и не нужно трудиться исправлять этот изъян. Мы столь несовершенны и столь сильно не вписываемся в свою среду, что можем только принимать свои недостатки. Я убедился в этом,

так как почти всю взрослую и профессиональную жизнь провел в жестокой схватке между разумом (не *одураченным случайностью*) и эмоциями (полностью *одураченными случайностью*), и единственный успех, которого я добился, – это умение обходить свои эмоции вместо того, чтобы давать им рациональное обоснование. Вероятно, нам не удастся избавиться от нашей человеческой природы, так что придется придумывать уловки, а не полагаться на помощь моралистов. Как эмпирик (в действительности эмпирик-скептик) я презираю моралистов сильнее всего на этом свете: мне до сих пор интересно, почему они слепо верят в неэффективные методы. Они дают свои советы, предполагая, что нашими действиями руководит разум, а не эмоции. Мы увидим, что современная наука о поведении показывает прямо противоположное.

Мой коллега Боб Джейгер (он следовал противоположным курсом и двигался от преподавателя философии к трейдеру) представляет более мощное видение этой дихотомии: есть те, кто думает, будто имеются простые и понятные ответы, и те, кто считает такое упрощение невозможным без серьезного искажения (его герой – Витгенштейн; его злодей – Декарт). Я очарован этой разницей, поскольку полагаю, что проблему одураченности случайностью создает ложная вера в детерминизм, также связанная с аналогичным сокращением размерности вещей. Если вы действительно верите в «будь проще, дурачок», то вот это *упрощение* как раз и опас-

но.

Я ненавижу книги, которые понятны после прочтения содержания (мало кто читает учебники ради удовольствия), но дам подсказку, что будет дальше и в каком порядке. Эта книга состоит из трех частей. Первая – введение в предупреждение Солона, поскольку его прозрение относительно редких событий стало девизом всей моей жизни. В ней мы поразмышляем о видимых и невидимых вариантах истории и ускользающих свойствах редких событий (Черных лебедей). Во второй представлена коллекция вероятностных ошибок, с которыми я столкнулся (и от которых пострадал) в своей работе со случайностью, продолжающей меня дурачить. Третья часть – иллюстрация моей личной дуэли с биологией, здесь же я привожу нескольких практичных («воск в ушах») и философских («стоицизм») методов помощи. До прихода Просвещения и эпохи рациональности в культуре имелась коллекция хитростей для того, чтобы справляться с нашей «погрешимостью» и разворотами фортуны. Некоторым своим приемам предки все еще могут нас научить.

Часть I

Предупреждение Солона

Переко́с, асимметрия, индукция

Крез, царь Лидии, считался богатейшим среди людей своего времени. И в наши дни в романских языках для описания обладателя чрезмерного достатка есть выражение «богат как Крез».

По легенде, его как-то посетил греческий законодатель Солон, известный чувством собственного достоинства, непоколебимой нравственностью, сдержанностью, умеренностью, бережливостью, мудростью, интеллектом и мужеством. Солон совсем не удивился богатству и блеску, окружавшим Креза, и нисколько не восхитился ими. Безразличие прославленного гостя рассердило властителя, и он попытался выяснить его причину, спросив, знает ли Солон кого-то счастливее, чем он, Крез. В ответ Солон рассказал ему об одном человеке, который жил благородно и погиб в сражении. Крез ждал продолжения, и Солон стал рассказывать о других доблестных, но уже умерших людях, пока Крез, разгневавшись, не спросил прямо – разве не он должен считаться счастливейшим человеком из всех? Солон ответил: «Наблюдение многочисленных несчастий, которые случаются с людьми независимо от их достатка, не позволяет нам кичить-

ся нашим нынешним положением или восхищаться счастьем человека, который с течением времени еще может испытать страдания. Ведь впереди неопределенное будущее, и у него множество вариантов; счастливым мы можем назвать только того, кто гарантированно наслаждался счастьем до самого конца».

У этой речи есть очень выразительный современный эквивалент, озвученный бейсбольным тренером Йоги Беррой⁹, который, казалось, перевел ее с чистого аттического древнегреческого на не менее чистый бруклинский английский своим «это не кончилось, пока не кончилось» или еще менее пафосным «это не кончилось, пока толстуха не запела»¹⁰. У слов Йоги Берры помимо их простоты есть еще одно достоинство: он действительно сказал их, в то время как встреча Креза и Солона произошла лишь в воображении хроникеров, поскольку эти два человека жили в разное время.

Часть I посвящена тому, как с течением времени все может поменяться. В некоторых ситуациях нас вводит в заблуждение вмешательство богини Фортуны, первой дочери

⁹ Берра Йоги (1925–2015) – американский бейсболист и тренер, один из лучших ловцов в истории. Прославился также своими остротами и афоризмами, их называют «йогизмы».

¹⁰ Предположительно, имеется в виду исполнительница роли Брунгильды, одной из валькирий в опере Вагнера «Кольцо нибелунга», обычно весьма крупная дама. Ее арией заканчивается каждая из четырех частей этого музыкального произведения. Йоги Берра, видимо, считал, что пение «толстухи» – признак окончания любой оперы. 46 В-СНМ-28751_Odurachennye_sluchajnostyu_Block.indd 46 06.04.2022 16:59:10

Юпитера. Солон был так мудр, что понял следующее: то, что пришло благодаря случаю, может и уйти в результате случая (зачастую быстро и неожиданно). Важно и обратное утверждение (мы поразмышляем о нем): чем меньше удача повлияла на появление чего-либо, тем меньше риска, что оно случайно исчезнет. Солон интуитивно пришел к тому, что не дает покоя ученым на протяжении последних трех столетий, – к проблеме индукции (в моей терминологии – Черный лебедь, или редкое событие). Философ размышлял и над смежной с этим темой, которую назовем «перекос»: не важно, как часто кто-то достигает успеха, если для него слишком трудно перенести неудачу.

Однако история о Крезе имеет еще один поворот. После поражения в битве с грозным персидским царем Киrom его должны были сжечь на костре. В последний момент он вспомнил слова мудреца и воскликнул (что-то вроде): «Солон, ты был прав!» (и снова это легенда). Кир задал ему вопрос о причинах столь необычного поведения, и тот рассказал о предупреждении Солона. Кир был настолько впечатлен рассказом, что решил сохранить Крезу жизнь, ведь тот олицетворял все, чего ему стоило опасаться. В те времена жили думающие люди.

Глава 1

Если ты такой богатый, то почему такой глупый?

О влиянии случайности на социальный статус человека на примере двух персонажей с противоположными установками. – О роли неприметного маловероятного события. – О том, что в наше время быстро меняется все, кроме, пожалуй, стоматологии

Ниро Тьюлип

Вспышка молнии

Мысль о работе на фондовом рынке захватила Ниро Тьюлипа после того, как однажды весной он стал свидетелем необычной сцены у здания Чикагской товарной биржи.

Красный кабриолет «порше» подлетел к бирже на огромной скорости и резко остановился у входа, завизжав тормозами, как поросенок под ножом мясника. Из машины выскочил спортивного вида мужчина лет тридцати пяти с багровым лицом, явно не владевший собой. Он взбежал по ступенькам, как будто за ним гнался тигр. Все это сопровожда-

лось сердитыми фанфарами автомобильных гудков – кабриолет с работающим двигателем был брошен посреди дороги. Спустя несколько долгих минут появился молодой человек в желтом пиджаке (этот цвет был закреплен на бирже за техническим персоналом) и лениво спустился к машине, не обращая ни малейшего внимания на возникшую пробку. Он небрежно отогнал «порше» на подземную автостоянку – похоже, это было его привычной работой.

В тот момент Ниро пережил то, что французы называют *coup de foudre* – глубокое чувство влечения, близкое к одержимости и внезапное, как вспышка молнии. «Вот это по мне!» – восторженно воскликнул Ниро, ведь что могло быть лучше жизни трейдера! Научная карьера ассоциировалась с тихим университетским кабинетом и неприветливыми секретаршами, а при мысли о бизнесе возникал образ скучного офиса, полного законченных тугодумов и зануд.

Временное просветление

В отличие от *coup de foudre* одержимость Ниро, вызванная чикагским эпизодом, не проходит уже свыше пятнадцати лет. Он готов поклясться, что в наше время от скуки спасает только профессия трейдера, никакое другое законное занятие в этом не поможет. По его мнению, даже пиратам в открытом море чаще бывает скучно, хотя пиратом ему быть не доводилось.

Упрощенно психологию Ниро можно описать так: случайным образом (и при этом внезапно) он переключается между состояниями «историк Церкви» с его своеобразными манерами и речью и «брокер товарной биржи» с его вербальной невоздержанностью и напором. Он может не моргнув глазом и без тени сомнения совершать сделки на сотни миллионов долларов, но при этом судорожно выбирает между двумя салатами в меню, снова и снова меняя свое решение и выводя из себя даже самых терпеливых официантов.

Ниро окончил Кембриджский университет по специальностям «античная литература» и «математика». Он собрался продолжить обучение в Чикагском университете, чтобы написать диссертацию по статистике, но, прослушав положенные лекции и завершив большую часть исследований, перевелся на философский факультет – к ужасу своего научного руководителя, который отговаривал его от общения с философами и предсказывал скорое возвращение. Ниро назвал свое решение «временным просветлением». Он бросил писать диссертацию, хотя и не стал посвящать ее непостижимой философии континентальной Европы в стиле Дерриды (непостижимой по крайней мере для тех, кто, как и я, не входит в число ее адептов). Тема была прямо противоположная: в его диссертации рассматривалась методология статистического вывода в применении к социальным наукам. Но на самом деле эта работа не отличалась от диссертации по математической статистике, а лишь содержала больше рассужде-

ний (и была раза в два длиннее).

Часто говорят, что философия не приносит денег, но Ниро ушел из нее не по этой причине. Он ушел потому, что философия не приносит радости. Сначала она стала казаться бессмысленной, и ему вспомнилось предупреждение его научного руководителя. Потом она вдруг превратилась в рутину. Как только Ниро устал писать статьи, в которых просто подробнее рассматривал отдельные положения своих же предыдущих публикаций, он бросил университет. Научные споры наскучили ему до зевоты, особенно когда речь шла о деталях, которых непосвященные и не заметили бы. Ему хотелось действовать. Ведь и науку он изначально выбрал только потому, что искал альтернативу пресному подчиненному существованию в качестве служащего.

После эпизода с человеком, «преследуемым тигром», он прошел обучение на Чикагской товарной бирже – крупной торговой площадке, где брокеры заключают сделки, громко крича и бурно жестикулируя. Там он работал с одним успешным (хотя и эксцентричным) брокером, который давал ему уроки профессии «в чикагском стиле», а Ниро решал за него уравнения. Энергетика и атмосфера биржи мотивировали на успех. Вскоре ему разрешили работать самостоятельно. Затем, устав проводить весь день на ногах и напрягать голосовые связки в толпе коллег, Ниро решил поискать место «наверху», то есть начать торговать из офиса. Он переехал в пригород Нью-Йорка и устроился на работу в инвестицион-

ный банк.

Специализацией Ниро стали сложные финансовые инструменты, требующие знания количественных методов анализа, он быстро прославился в этой области, стал известным и востребованным. Многие инвестбанки Нью-Йорка и Лондона соблазняли его обещаниями крупных гарантированных бонусов. Пару лет он курсировал между этими двумя городами, проводя важные совещания и одеваясь в дорогие костюмы. Но вскоре исчез из виду, стремясь поскорее вернуть былую анонимность, – статус «звезды Уолл-стрит» не совсем соответствовал его темпераменту. Чтобы оставаться широко известным трейдером, нужны организационные амбиции и жажда власти, чего у Ниро, к счастью, нет. Во всем этом он искал лишь развлечений, а развлечения не предполагают выполнения административной работы. Ниро не выносит скучной атмосферы переговорных и не может долго общаться с бизнесменами, особенно заурядными. У него аллергия на деловой жаргон, и дело здесь не только в эстетических предпочтениях. Фразы вроде «стратегия действий», «чистая прибыль», «как попасть отсюда туда», «мы предлагаем решения нашим клиентам», «наша миссия» и другие банальности, обычные для совещаний, лишены столь любимых им точности и яркости. Ниро все равно, простое ли это пустословие или рабочие встречи действительно имеют какую-то ценность, в любом случае он не хочет в этом участвовать. Более того, он почти не общается с людьми из мира бизнеса,

хотя у него много знакомых. А когда он все-таки сталкивается с чьей-то неуклюжей высокопарностью, то держится с мягкой отстраненностью (я, в отличие от него, в таких ситуациях чрезвычайно раздражаюсь).

Итак, Ниро изменил род деятельности и переключился на собственные операции компании, когда трейдеры управляют фактически независимыми внутренними инвестиционными фондами и самостоятельно принимают решения о вложениях. Они могут действовать по своему усмотрению, при условии, конечно, что их результаты устраивают руководство. Слово «собственные» в этом случае означает, что трейдеры торгуют на средства своей компании¹¹. По итогам года они получают вознаграждение в размере 7–12 % от заработанной прибыли. Трейдер, специализирующийся на собственных операциях, пользуется всеми преимуществами человека свободной профессии, одновременно избегая того, что осложняет жизнь предпринимателя, вынужденного отслеживать мельчайшие аспекты своего бизнеса. Он может отводить работе столько времени, сколько захочет, путешествовать когда заблагорассудится, и – при необходимости – заниматься личными делами. Это просто рай для такого интеллектуала, как Ниро, который терпеть не может рутинной деятельности и ценит возможность поразмышлять вне рамок графика. Так он работал последние десять лет в двух разных

¹¹ В отличие от обычных трейдеров, работающих с клиентами и совершающих сделки от их имени и за их счет.

Modus operandi¹²

Немного о методах Ниро. Как трейдер он настолько консервативен, насколько это возможно в его профессии. Какие-то годы сложились для него лучше, какие-то хуже, но по-настоящему плохого года у него, в общем-то, не было. Благодаря доходу в диапазоне от 300 тыс. до 2,5 млн долларов у него постепенно появились сбережения на черный день. В среднем ему удавалось отложить по 500 тыс. долларов в год после уплаты налогов (при среднем доходе 1 млн), эти суммы поступали сразу на его сберегательный счет. Из-за неудач в 1993 году ему стало неуютно в компании. Другие трейдеры справились лучше, капитал, переданный в управление Ниро, сильно сократили, и он почувствовал свою ненужность. Тогда он нашел похожую работу, вплоть до аналогичного дизайна рабочего места, но в компании с более дружелюбной обстановкой. Осенью 1994 года после неожиданного ужесточения политики Федеральной резервной системы США трейдеры, соревновавшиеся в ожидании премий за более высокие результаты, в унисон пошли ко дну из-за краха глобального рынка облигаций. Все они вылетели с рынка и теперь занимаются кто чем. В этом бизнесе высокие мораль-

ные планки.

Почему у Ниро меньше денег, чем могло бы быть? Из-за стиля торговли или, возможно, из-за его типа личности. Он очень не любит риск. Его цель состоит не в увеличении прибыли, а в том, чтобы у него не отобрали игрушку под названием «трейдинг». Проиграть значило бы вернуться к университетской скуке или иной жизни без сделок. Каждый раз в случае повышения рисков его позиции он вспоминает тихие утренние коридоры университета и долгие часы за письменным столом в работе над статьей, когда только плохой кофе спасает от сна. Нет, он не хочет вернуться в университетскую библиотеку с ее торжественной атмосферой, где ему было скучно до зевоты. «Я буду бороться за долгожительство», – обычно говорит он.

Ниро видел много лопнувших брокеров и не хочет оказаться в их положении. «Лопнуть» на сленге буквально означает не просто потерять деньги, а потерять больше денег, чем можно было бы предположить, так много, что оказываешься выброшенным из бизнеса (эквивалент потери доктором права на практику или адвокатом своего звания). Ниро быстро закрывает позицию в случае потерь определенного размера. Он никогда не продает непокрытых опционов (стратегия, которая может создать риск крупных потенциальных убытков). Он никогда не допускает положения, когда может потерять больше, например, миллиона долларов, независимо от вероятности такого события. Эта сумма всегда разная и зависит

от прибыли, накопленной за год. Такая антипатия к риску не позволяет ему зарабатывать столько, сколько зарабатывают другие трейдеры на Уолл-стрит, которых часто называют «властелинами мира». Фирмы, в которых он работал, обычно выделяли больше средств трейдерам, стиль работы которых отличался от стиля Ниро, таким как Джон, с которым мы скоро познакомимся.

Темперамент Ниро не протестует против небольших убытков. «Мне нравится терять понемногу, – говорит он, – просто мне нужно, чтобы выигрыши были крупными». Но ни при каких обстоятельствах он не желает подвергаться риску таких редких событий, как всеобщая паника и биржевой крах, которые в мгновение ока уничтожают трейдеров. Наоборот, он хочет получать от них пользу. Когда люди спрашивают у него, почему он не сочувствует проигравшим, он неизменно отвечает, что учился «у самого трусливого из них», чикагского брокера Стиво, преподававшего ему уроки бизнеса. Это неправда, настоящая причина кроется в его знании вероятностей и природном скептицизме.

Есть еще одна причина, почему Ниро не столь богат, как другие его коллеги. Его скептицизм не позволяет ему инвестировать хотя бы часть личных сбережений во что-либо, кроме государственных облигаций. Поэтому он недополучает, когда рынком правят «быки». Он считает, что рынок может загнать в ловушку, неожиданно став «медвежьим». В глубине души Ниро серьезно подозревает, что фондовый ры-

нок в некотором роде инвестиционное мошенничество, и не хочет владеть акциями. От своих знакомых, обогатившихся на фондовом рынке, Ниро отличается тем, что имеет большой текущий доход, но его активы не «раздуваются», как у других (казначейские обязательства почти не прибавляют в цене).

Он не хочет иметь ничего общего с новыми высокотехнологичными компаниями, хотя и имеющими отрицательный денежный поток, но страстно любимыми толпой. В результате высокой оценки их акций некоторые люди стали богатыми, а значит, попали в зависимость от случайного выбора победителя рынком. Ниро отличается от своих друзей из инвестиционного сообщества: он не зависит от «бычьего» рынка и, соответственно, совсем не должен волноваться из-за рынка «медведей». Его благосостояние не является функцией инвестирования сбережений – он хочет, чтобы его обогащение зависело не от инвестиций, а от текущих доходов.

Ниро не допускает ни малейшего риска в отношении своих средств и вкладывает их в максимально безопасные инструменты. Казначейские обязательства надежны, их выпускает правительство США, а правительства обычно не допускают банкротств, поскольку могут свободно печатать собственную валюту для погашения своих обязательств.

Нетрудовая этика

Сегодня, в тридцать девять лет, после четырнадцати лет в бизнесе он чувствует себя комфортно. Его личный портфель состоит из казначейских обязательств на несколько миллионов долларов со средними сроками до погашения, и этого достаточно, чтобы совсем не беспокоиться о будущем. Больше всего в собственных операциях ему нравится то, что они требуют значительно меньше времени, чем другие высокооплачиваемые профессии; другими словами, это идеально соответствует его трудовой этике, которая отличается от исповедуемой средним классом. Трейдинг заставляет много думать; те, кто лишь много работает, обычно теряют свою сосредоточенность и мыслительную энергию. Кроме того, они заканчивают тем, что тонут в случайности. Ниро верит, что трудовая этика принуждает людей концентрироваться на «шуме», а не «сигнале» (разницу мы показали в табл. 1).

Наличие свободного времени позволяет ему заниматься личными делами. Поскольку Ниро запоем читает и проводит много времени в музеях и спортивном зале, то не может жить по графику, обычному для адвоката или врача. Он нашел время вернуться на факультет статистики, где когда-то начинал писать диссертацию, и завершил ее, переориентировав свою работу уже в область точных наук и переписав в более четких формулировках. Теперь он преподает

на математическом факультете Нью-Йоркского университета, ежегодно проводя семинар длительностью полсеместра под названием «История вероятностного мышления», весьма оригинальный предмет, привлекающий отличных студентов-старшекурсников. У него достаточно сбережений, чтобы и в будущем сохранить свой стиль жизни – например, он может уйти из бизнеса и писать эссе на научно-популярные темы, связанные с вероятностью и *недетерминированностью*, но только в том случае, если какое-либо будущее событие вызовет остановку рынков. Ниро убежден, что трудолюбие, осторожное отношение к риску и дисциплина с большей вероятностью приведут к комфорту в жизни. Все остальное – за счет чистой случайности, принятия громадных (и неосознанных) рисков или чрезвычайной удачливости. Тихий успех – результат способностей и труда. Дикий успех – результат отклонений.

Всегда есть что скрывать

Вероятностный самоанализ Ниро можно объяснить драматическим событием в его жизни, событием, которое он хранит в тайне. Проницательный наблюдатель мог заметить в этом человеке избыток подозрительной энергичности и неестественный настрой. Его жизнь не столь кристально чиста и прозрачна, как может показаться. Он хранит секрет, который мы в свое время обсудим.

«Высокодоходный» трейдер Джон

В 1990-х через улицу от дома Ниро располагался гораздо более просторный дом Джона. Тот работал с высокодоходными инструментами, и его стиль торговли отличался от стиля Ниро. Даже по короткому профессиональному разговору стало бы ясно, что Джон обладает глубиной интеллекта и остротой анализа инструктора по аэробике (но не его физической формой). Невнимательный человек сказал бы, что дела у него идут заметно лучше, чем у Ниро (или, как минимум, Джон считал нужным это демонстрировать). У его дома были припаркованы два роскошных немецких автомобиля (его и жены) помимо еще двух кабриолетов (один из них был «феррари»), тогда как Ниро почти десять лет водил один и тот же открытый «фольксваген» и продолжает на нем ездить.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.