

Роберт Коппел

Быки, и Медведи МИЛЛИОНЕРЫ

хроники биржевых сражений



SMART
BOOK

ittrade
на шаг опереди рынка

Роберт Коппел

**Быки, медведи и миллионеры:
хроники биржевых сражений**

«И-трейд»

2011

Коппел Р.

Быки, медведи и миллионеры: хроники биржевых сражений /
Р. Коппел — «И-трейд», 2011

Эта книга предоставляет читателю широкий обзор психологического устройства трейдеров-победителей, рассказывая истории их жизни. Автор позволяет нам окинуть изумленным взглядом душу и разум ведущих биржевых спекулянтов. Люди, здесь описываемые, живут в безжалостном мире, где миллионы долларов почти мгновенно меняют своих владельцев. Эта книга о том, как они достигли такого уровня и что поддерживает их на плаву. Если вы трейдер или намереваетесь стать таковым, вам понравятся эти рассказы, дающие возможность заглянуть вглубь настоящего биржевика. Вы узнаете, почему самые лучшие и умные любят торговать на бирже и как они постоянно оттачивают свои конкурентные преимущества. Для тех, кто хочет на практике испытать трудности торгового мира, книга предоставляет нетленный и занимательный способ получения подлинных откровений. Предназначена для широкого круга читателей, интересующихся психологией успеха и тонкостями биржевых операций. В формате a4.pdf сохранен издательский макет книги.

© Коппел Р., 2011

© И-трейд, 2011

Содержание

Вступительное слово	5
Предисловие редактора	6
Предисловие	7
От автора	8
Благодарности	9
Введение	10
Глава 1	12
Глава 2	16
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Роберт Коппел

Быки, медведи и миллионеры: хроники биржевых сражений

Вступительное слово

Дорогие друзья!

Перед вами замечательная книга, рассказывающая о том, как люди становились трейдерами и управляющими крупными фондами. Какие взлеты и падения они переживали, где находили силы и черпали вдохновение для новых побед! Какого труда это все стоило и стоило ли вообще.

Работа успешного управляющего активами на рынке сравнима с искусством музыканта, тонко чувствующего невидимую руку дирижера – рынка. Прочтя книгу, понимаешь, что легких денег не бывает. И те, кто добился успеха – не просто везунчики, а профессионалы, обладающие большими знаниями, опытом и колоссальным самообладанием. Расходуя силы, время и деньги, каждый из них, подобно известному музыканту или мастеру боевых искусств, годами оттачивал свое мастерство, прежде чем стать очередным человеком-легендой.

Но как быть, если у тебя нет времени на кропотливое изучение всех хитростей, нет желания платить за опыт из своего кармана, и в то же время хочется получить нечто большее, чем просто процент по банковскому вкладу? Тогда лучше передать свои средства в управление тем, кто прошел жесткий отбор в такой агрессивной среде, как фондовый рынок и на деле доказал свое право называться профессионалом.

Компания «Ай Ти Инвест» поможет вам сохранить и приумножить деньги. Мы инвестируем средства наших клиентов на российском и мировом финансовых рынках. В зависимости от вашего стремления получить прибыль и склонности к риску мы подберем вам наиболее подходящую для вас инвестиционную стратегию. Перечень стратегий управления вашим счетом разнообразен: от консервативной, безрисковой до агрессивной, использующей всю мощь современных финансовых инструментов.

Компания «Ай Ти Инвест» предлагает вашему вниманию стратегии инвестирования средств в российский и иностранные срочные рынки. Опционы на индексы и акции позволяют расширить палитру традиционного инвестирования в акции и облигации. Возможности, которые предоставляет срочный рынок позволяют строить структурированные продукты, обладающие исключительными формами кривых риск-доходность. Здесь можно получить все – от вложений с заранее определенным риском, до инвестиций с доходностью, которая может показаться фантастической даже для рынка акций.

Итак, вперед! Удача любит смелых.

Максим Парфенов,

Доверительный управляющий

ЗАО «Инвестиционная компания «Ай Ти Инвест»

Предисловие редактора

Задумывались ли вы когда-либо, что нужно для того, чтобы быть успешным трейдером? Каково это – поставить все на подъем или падение рынка? Что чувствуешь, когда зарабатываешь или теряешь в мгновение ока целое состояние. Какова волшебная формула успешной торговли на рынке. Книга *«Быки, медведи и миллионеры»* – это книга, которая расскажет все о стиле жизни трейдеров, сверху донизу, от фантастических триумфов до горьких поражений, от хаоса до дисциплины, а также о выученных в промежутках между этими крайностями, уроках.

Нерафинированная, неприглаженная, лишенная цензуры, книга *«Быки, медведи и миллионеры»* подобно операционному залу биржи рассказывает истории нескольких ведущих мировых трейдеров, рассказанные автору в личных интервью. Своими собственными словами эти мужчины и женщины описывают, каково это – работать в театре торговых действий, где пульсирующий адреналин, крайне возбужденные выкрики и толкающиеся, пихающиеся тела образуют наэлектризованную энергетическую смесь, подпитывающую неистовые покупки и продажи, называемые словом «рынок».

Искусно проведенные автором и опытным трейдером Робертом Коппелом интервью открывают самые сокровенные желания трейдеров, их сильные и слабые стороны, а также качества, которые они должны развить в себе, чтобы выжить – и процветать – в этой самой закрытой и состязательной области. Вы прочитаете о несметных состояниях и жалкой бедности, о поразительных испытаниях для тела и уникальных навыках, которые, вопреки вашим ожиданиям, могут помочь человеку преуспеть на рынке.

Эти интервью дают удивительную возможность взглянуть на коллективную психологию, которая управляет этой группой миллионеров и потенциальных миллионеров, заставляя их спекулировать не только на рынках, но, в буквальном смысле слова, на самих себе. Их каждодневными врагами являются эмоции, раскаяние, паника, страх, жадность и обида. Их ключи к успеху – это дисциплина, целеустремленность и уверенность. Попробуйте проникнуть в головы

- председателя Чикагской товарной биржи, который, будучи спортсменом и трейдером, указывает на сильное желание *выиграть* как на пожизненный фактор своей мотивации;

- владельца клиринговой компании, чей партнер однажды взял в заложники нечестного брокера и приковал его к кровати – картина прямо из голливудского фильма;

- «восстановившегося», который рассказывает о том, каково это, потерять все, и высказывает свое мнение, что «заключение сделок на товарном рынке и брак – это два очень непростых сценария»;

- бывшего фокусника, чьи жонглерские навыки служат ему прекрасную службу в операционном зале биржи, где «значение имеет не реальность, а ее восприятие»;

- математика, который во время торговой сессии выделяет время для того, чтобы играть сонаты Бетховена на фортепиано «Бехштейн», потому что «это очень помогает сбросить груз обыденности и снять дневной стресс»;

Книга *«Быки, медведи и миллионеры»* предоставляет редкую возможность краешком глаза заглянуть в головы мировых трейдеров, а также в ту область, в которой они пытаются доминировать.

Если вы трейдер, то эти интервью покажутся вам занимательными и проницательными, вы найдете здесь много параллелей со своей собственной жизнью, бесценных подсказок и стратегий для достижения успеха.

Если вы никогда раньше не заключали сделок, но заинтересовались этим миром и его игроками, эта книга как никакая другая разоблачит перед вами драму и восторг биржевой торговли, оставив вас в раздумьях о том, каким трейдером вы могли бы стать!

Предисловие

Жену редко просят написать предисловие к книге мужа. Поэтому, выполняя эту задачу, я чувствую особенность своего положения. В течение более 20 лет, которые мы прожили вместе, мы играли против требовательной (как с психологической, так и с физической точки зрения) жизни трейдера. Какая-то часть этой жизни была похожа на волшебный отпуск на роскошной яхте. Но были и такие периоды, когда казалось, что мы вычерпываем воду из дырявой шлюпки и пытаемся отойти от скал, борясь за свое финансовое и эмоциональное выживание. Я прошла через все это вместе с Бобом, который продолжал оставаться минером интуиции, «картографом» для других участников рынка в одном из самых коварных и вознаграждающих занятий, которое только можно себе представить. Его личный, подлинный, жизненный опыт и непрекращающееся интеллектуальное притяжение к рынку позволило ему провести читателя на арену торгов, где представлена примечательная группа трейдеров, которые вспоминают прошлые битвы и подготовку к ним, стратегии сражений, нанесенные или полученные раны, силу, обретенную от новых знаний, постоянное возвращение в драку.

Я знала Боба, когда он был быком, медведем и миллионером, а также на всех переходных стадиях. Как показывают эти выдающиеся интервью, не существует силы, способной быстро превратить неопытного трейдера в борца с быками, в охотника на медведей, или даже в миллионера. Это постоянный процесс закалки, который захватывает тебя целиком и может в мгновение ока превратить костюм от Армани обратно в пару джинсов. Эта книга исследует характеры, стили и человеческие качества, которые делают этих законченных игроков уникально приспособленными для маневрирования в вулканоподобной среде. Это непрекращающийся процесс обучения, выковывания навыков, смелости и смирения, человеческая драма шекспировского размаха. Подобно пилигримам Чосера, ни один из них не похож на другого, но все связаны общим делом. Их происхождение и пути к профессии также различны и удивительны, как и рынки, на которых они заключают сделки в качестве биржевых брокеров или управляющих миллиардами хедж-фондов – с точностью хирургов, работающих на головном мозге, в комбинации с бульдожьей хваткой. «Человек-ракета» сквозь годы пронесет интерес к астрономии, наблюдению за звездами и черными дырами рынка. В деятельности другого трейдера проявляется волшебное умение жонглера. Спорт широко представлен по всему спектру – теннисист общеамериканского уровня, который по-прежнему верит в то, что только упорными тренировками можно добиться успеха и выиграть, профессионал в игре в сквош, звезда баскетбола «Финала четырех», боксер – обладатель «Золотых перчаток», профессиональный танцор, который соединял силу и изящество в качестве председателя одной из ведущих финансовых бирж мира. Здесь также представлены ученые и художники, что видно из истории математика-музыканта, который проводит время на скамье перед пианино, играя сонаты Бетховена.

Эти обычные и, в то же время, необычные мужчины и женщины, которые подробно рассказывают о своем продолжающемся открытии самих себя, пришли из всевозможных областей общественно-экономической жизни. Один, с итальянским именем, является единственным афроамериканцем, торгующим в муравейнике евродолларового рынка. Эти рассказы наполнены их личными, с трудом доставшимися им истинами о преследованиях и сражениях, которые ведутся в столь неуместном для войны облачении, как пиджак. Эта книга (рассказчик проверил это на себе) вселит в читателя уверенность персонажей в своих силах и своей способности преуспеть в одной из самых жестких игр.

Мара Коппел

От автора

Операционные залы мировых финансовых бирж – это человеческая комедия высокой драмы и низкопробных оплошностей. Это замкнутый, иногда необъяснимый мир тайных выражений и агрессивных физических денежных сигналов. Для непосвященного это чуждое, не поддающееся расшифровке многомиллионное пространство пульсирующих тел и крайне возбужденных криков, где эмоции и стиль жизни так же переменчивы, как быстро меняющиеся цены. Этот мир скоростей и реакций, подпитываемых страхом и жадностью, часто основывается на суевериях, неврозах и жажде жить экстравагантно и рискованно.

В этом мире действует коллективная психология, где, как уже было сказано, на один квадратный дюйм приходится больше миллионеров, чем где-либо еще в мире: шумная, задыхающаяся страсть к зарабатыванию денег, к накоплению прибылей, подобно тому, как выюга намечает снежные сугробы, к превосходству над соперниками хотя бы на одну ступень там, где различие между успехом и провалом измеряется в наносекундах.

При помощи ряда интервью и никогда ранее не печатавшихся «рассказов о сражениях», читателя приглашают испытать внутреннюю работу этого изумительного, малоизвестного мира неопытных и просвещенных спекулянтов и управляющих денежными средствами, которые стоят на передовой системы прямого контакта продавца и покупателя, базирующейся на способности думать, смелости и правильном выборе времени.

Я считаю, что книга *«Быки, медведи и миллионеры»* уникальна своим внутренним прямолинейным освещением театра торговых действий, в котором я принимал участие в качестве игрока в течение 18 лет, а также в качестве коллеги многих из наиболее важных отраслевых фигур. Я действительно робею писать об отрасли, которую я узнал и оценил за ее утонченную комедийность и сложность.

Именно в этом ключе я прошу читателя рассматривать *«Быков, медведей и миллионеров»*, как неотразимую человеческую драму о торговых кампаниях и психологических сражениях, в которых трудно принимать участие, но в которых иногда выигрываешь. Я уверен, что эти рассказы содержат уроки для всех нас по эмоциональной нестабильности, принятии рисков, смелости, дисциплинированности и выживанию, а зачастую – иронический взгляд на внутреннюю борьбу, которая бушует внутри каждого из нас, чтобы достичь победы на поле брани личного успеха.

Благодарности

Я хочу поблагодарить всех трейдеров, которые щедро делились со мной своими идеями и передовым опытом заключения сделок. Это: Арлин Буш, Соломон Коэн, Уильям «Тоби» Крэйбл, Майк Девер, Скотт Фостер, Брайан Джиндофф, Дэвид Гордон, Том Гроссман, Дэвид Лэнсбург, Джерри Леттерман, Робин Меш, Тим МакОлифф, Энджело Рейнольдс, Лэрри Розенберг, Джек Сэнднер, Томас Шэнкс, Маршалл Штайн и Деннис Уайнманн.

Особо я хочу поблагодарить своего друга и делового партнера Говарда Эбелла просто за то, что он такой, какой есть, хотя, в порядке извинения, я слишком часто упрекаю его за «циничное» (но безупречно точное) восприятие событий и людей. Также благодарю Мару Коппел, чьи интеллектуальная строгость и сильный характер послужили мне примером и вдохновили меня.

Эта книга не является художественным вымыслом. Имена, персонажи и события, описываемые в ней, не являются продуктом авторского воображения. Любое сходство с реальными событиями или людьми, ныне здравствующими или умершими, абсолютно не случайно. Именно своим читателям я должен быть больше всего благодарен за то, что в своих любезных письмах и отзывах они постоянно напоминают мне об этом. Они делают всю мою работу стоящей затраченных на нее усилий.

Введение

В конце 1980-х журналист по имени Ричард Бэн Крэмер начал опрашивать шестерых претендентов на Белый Дом, чтобы пролить свет на занимательный и непростой вопрос, который, безусловно, стар, как наша республика: «Как все-таки обычные люди обретают ту комбинацию амбиций, выносливости и просто бессовестности, чтобы стать настоящими кандидатами?»

Когда в 1992 году плод трудов Крэмера, книга *«Что для этого нужно»*, была опубликована, она получила почти общемировой отклик и признание, а также титул «Книга года» от журнала *«Тайм»*.

Сходным образом, позднее Роберт Коппел изложил ряд еще более древних вопросов – вопросов о трейдерах и заключении сделок, которые являются такими же фундаментальными и древними, как самые ранние базары цивилизации. Почему, например, мужчины и женщины решают стать трейдерами? Рождаются ли люди лучшими трейдерами или становятся ими? Являются ли они непогрешимыми, непобедимыми и/или неуязвимыми? Существует ли надежная формула успеха при заключении сделок? Ответы на эти и многие другие вопросы можно найти в этой книге *«Быки, медведи и миллионеры: хроники биржевых сражений»*, которая, по сути своей, представляет из себя «Что для этого нужно» Боба Коппела.

В начале этой работы Коппел называет операционный зал Чикагской товарной биржи «закрытым с информационной точки зрения заведением». По его рассказам, когда он впервые осмелился зайти на биржу, «на бирже существовал неписанный закон, по которому трейдеры не давали и не спрашивали совета...» Не обращая внимания на подобное устройство вещей, не по годам развитый будущий автор начал с того, что взял себе за правило каждый день говорить с самыми знаменитыми трейдерами Чикагской товарной биржи – с «титанами», как он их называет – чтобы получить ключи к тому, как ему отточить свои навыки заключения сделок. Спустя двадцать лет и после написания еще четырех книг, Коппел по-прежнему обладает профессиональной сноровкой. В то время как его вселенная значительно расширилась, он по-прежнему может распознать титана с первого взгляда, независимо от того, происходит ли это в Чикаго, Нью-Йорке, Лондоне или где-либо еще. И до настоящего времени он продолжает задавать именно те вопросы, которые побуждают этих знаменитых трейдеров раскрыться с совершенно неожиданной стороны, рассказать о том, что они делают и как именно они это делают.

Да, Коппел уже ходил по этой дороге. С соавтором, другом и деловым партнером Говардом Эбеллом, он написал *«Внутреннюю сторону биржевых сделок»* (1993 год) и *«Внешнюю сторону биржевых сделок»* (1993 год). Его первая самостоятельная работа *«Интуитивный трейдер»* вышла в 2003 году. На этот раз он поднимает целину, где 19 трейдеров, среди которых и сам автор, рассказывают свои личные истории в форме ответов на его проницательные вопросы.

Собранные Коппелом на этот раз *сливки общества* так же разнообразны, как современные финансовые рынки. В книге существуют биржевые брокеры, торгующие за свой счет, топ-трейдеры, руководители фондов и даже управляющая 50 другими трейдерами, которая сама когда-то была опционным трейдером. Некоторые заключают сделки с ценными бумагами, другие – с фьючерсами, третьи – с опционами, четвертые – со всем вышеперечисленным. Если отбросить эти различия, они поразительно похожи. Независимо от того, получили ли они ученые степени или дипломы высшей школы, все они умны, проворны и очень открыты новому образу мысли и свежим идеям. У многих хорошо развиты логические и математические способности, способности к решению задач и, по крайней мере, двое из них являются хорошими музыкантами. Почти все занимались тем или иным видом спорта и большинство в нем пре-

успело. На самом деле они были достаточно конкурентоспособны, чтобы выигрывать чемпионаты по боксу, баскетболу, теннису и даже бальным танцам.

В большей степени, чем что-либо еще, эта книга – о неприятностях и провалах и, в конечном итоге, о спасении.

Сегодня или вчера, практически каждый из этих быков, медведей и миллионеров совершал провальные ошибки, зачастую осуществлял действительно головокружительные падения. Несмотря на то, что некоторые из этих рассказов откровенно душераздирающи, а некоторые из персонажей теряли фактически все, что имели, эти трейдеры ни на секунду не сдавались, никогда не задумывались об отступлении с поля боя, о том, чтобы присоединиться к прихлебателям, «подобно престарелым боксерам, зенит славы которых уже позади», по выражению Коппела, «довольствующимся переживанием ушедших мгновений славы».

Это увлекательное чтение для всех, кто хочет заняться инвестированием, писать о нем или торговать на финансовых рынках. По существу, эти интервью сводятся к ряду пронизательных, вносящих свежую струю, и зачастую неуважительных комментариев от первого лица по поводу одного из самых передовых, бурных и восхитительных периодов в истории современных финансов.

Т. Эрик «Рик» Килколлин

Президент и Глава Чикагской товарной биржи

Глава 1

Рассказ о себе

Рамки жизни сужаются или расширяются пропорционально смелости человека.

Анаис Нин

В 1976 году я, исполненный аморфным желанием «достичь успеха», переехал в Чикаго. До этого мы с женой-художницей жили в маленькой деревне в Беркшире, где мы писали сценарии для фильмов, которые, словно магниты, притягивали к себе извещения об отказах. Наша совместная жизнь являла собой комедийный телесериал, состоявший из искусства, литературы и ворчания по поводу нехватки денег. За два года до этого мой младший брат переехал в Чикаго, где стал работать в области финансов в качестве товарного брокера. Стремительный рост на рынке свинины в мгновение ока превратил его в миллионера.

Элэн, серьезный, деловой человек, вскоре пригласил меня, оплатив все мои расходы, засвидетельствовать столь кардинальные перемены в его стиле жизни. Год назад он жил в квартире с одной спальней рядом с железной дорогой; когда я приехал навестить его, он обустроился в Хайлэнд парк, одном из самых дорогих пригородов Чикаго. В самом *тщательном стиле* Северного Берега, окна дома выходили на бассейн, теннисный корт и гараж, до отказа забитый шикарными автомобилями. Конечно, там была и красавица-жена, которая обожала ходить по магазинам, и покорная, внимательная прислуга, представляющая собой все континенты, за исключением Антарктиды. Ради забавы, по его просьбе, я провел с ним день на работе, наблюдая за действиями в операционном зале.

По моему первому впечатлению операционный зал напоминал Большой Барьерный Риф, настоящее калейдоскопическое нарастание деятельности, где трейдеры, сотрудники биржи и посыльные, одетые в одежду особых цветов агрессивных неоновых оттенков, в зависимости от рода их деятельности, сновали туда-сюда с целеустремленностью сперматозоидов, представляя собой насыщенную, замкнутую сексуальную среду, где выживают только самые приспособленные формы жизни.

Середина 70-х была периодом расцвета рынков Чикаго. Даже Первая Леди могла сорвать куш! Общее настроение можно было бы выразить с помощью корпоративного девиза клиринговой компании, принадлежавшей председателю Чикагской товарной биржи: «Свободные рынки для свободных людей». Атмосфера в операционном зале была сильно напряженной, пронизанной постоянным электрическим током. Каждое изменение значения цены давало тебе ощущение, возникающее, когда переключаешь передачи новенького «Порше Тарга».

Для трейдера каждая минута была подобна решающей игре в ежегодном чемпионате по бейсболу, состоящем из семи игр. Вы буквально кончиками пальцев могли ощутить напряжение и заряженность. Вы могли вдохнуть разливающийся в воздухе пикантный аромат денег, подобный аромату свежесваренного кофе.

Еще одно из первых впечатлений, которое выделяется на фоне остальных – это особое братство, существовавшее среди трейдеров. У них были бандитские прозвища: «Джек-Кадиллак», «Блеск меча», «Тоший», который весил около 450 фунтов, «Граф» и «Огурец». Парень из юго-западной части Чикаго, который сделал состояние на польских маринованных огурцах, и как раз зарабатывал следующее на рынках крупного рогатого скота и свиней. Он был похож на Аттилу со спортивными часами «Ролекс» и в ботинках «Лучиз».

Три месяца спустя мы с женой переехали в Чикаго. Я попался на крючок. Я почувствовал соблазнительность и чудесность этого мира. Я был готов, хотел, но был неспособен.

В то время для того, чтобы начать заключать сделки, не нужно было иметь много денег. Мой брат одолжил мне 10 000 долларов, которых, как он мне наказал, мне должно было хватить не только в качестве капитала для спекуляций, но и для покрытия моих насущных потребностей на целый год. Сначала заключение сделок на рынке показалось мне очень сложным. Прошло три месяца, прежде чем настал мой первый выигрышный день. Шесть месяцев спустя я все потерял и Элэн сказал мне в одну из редких минут раздражения, что я полный «неудачник», что он не будет в этом участвовать, и что я должен подумать о том, как самостоятельно из этого выпутаться.

Мотивация является ключевым фактором при заключении сделок и откровение моего брата, безусловно, стало для меня серьезным стимулом для того, чтобы изменить все к лучшему. Я договорился с президентом клиринговой компании, с которой я работал, чтобы он позволил мне продолжать заключать сделки до тех пор, пока сальдо на моем счету не станет дебетовым. Я начал более активно, чем в предшествующих месяцах, заключать сделки и начал уделять пристальное внимание тому, что делали лучшие трейдеры в операционном зале. Я взял себе за правило каждый день говорить с трейдерами из элиты, которые были наделены статусом титанов, чтобы выяснить, что мне нужно делать, чтобы усовершенствовать свои действия. Теперь это звучит довольно банально, но в 1976 году на бирже существовал неписанный закон о том, что трейдеры не давали и не просили совета у других членов. В то время операционный зал биржи был закрытым с информационной точки зрения заведением.

Сначала я работал только по одному-двум контрактам (которые подобны акциям), в течение относительно короткого периода времени я уже занимался сотнями, а через пару лет у меня были предельные позиции – самые большие размеры позиций, допустимые по Федеральному закону. Короче говоря, теперь я становился игроком. У меня все получалось и я это знал – так же, как и все остальные.

К 40 годам я заработал миллионы на рынке и чувствовал себя неуязвимым, довольно обычное, хотя и фатальное чувство, гнездящееся в душах трейдеров. В душе я был королем города, царем горы. Я был похож на того старика, который жил на горе Святой Елены до извержения вулкана. Он также отказывался уехать с горы, будучи абсолютно уверенным, что извержения не будет. Конечно, ведь ученые и эксперты вечно ошибаются!

Самое смешное заключается в том, что когда произошло извержение в 10 баллов по моей шкале Рихтера, то произошло оно не из-за убытков на рынке. Я был слишком умен, чтобы потерять деньги таким образом. Это только простофили, которым не хватает дисциплинированности и силы характера, разрешают себе эмоционально привязаться к проигрышным позициям, подобно тому, как салями прилипает к ломтерезке. Мое падение, напротив, было обусловлено следованием дурным советам бухгалтеров и управляющих денежными средствами, а также невротической привязанностью к жизни на широкую ногу. Я опущу подробности, но вы можете просто представить себе все самое лучшее, самое дорогое – я жил в этом, ездил на этом, отдыхал там и ел это. Мой дед был прав: все, чему мы действительно учимся и что понимаем в жизни, воспитывает в нас более глубокое чувство смирения. В 42 года я определенно был смиренным.

Я потерял все материальное, что заработал. Помимо этого я обнаружил, что у меня полно долгов! Я был уверен, что у меня нет шансов когда-либо вновь встать на ноги, мое положение казалось безнадежным. Я был не просто разорен – мне нужно было заработать целое состояние, чтобы стать просто разоренным!

Как вы можете себе представить, это поставило мою семью в невероятно сложную ситуацию. За очень короткое время мы прошли путь от «Шатобриана» до низкопробных гостиниц. Толпы льстецов и прихлебателей, которые обычно к нам заходили, испарились, а с ними – и приглашения на обеды, вечеринки, открытия галерей и благотворительные события. Мы чувствовали себя отверженными, изолированными и брошенными многими людьми, от которых

мы ждали большего. Моя жена продала свое обручальное кольцо, чтобы внести залог за нашу съемную квартиру. К счастью, все это для нас пройденный этап. Но я также должен добавить: и пройденный, и непройденный.

Это, конечно, личная история, но во многом она не уникальна. До совсем недавнего времени я был директором клиринговой компании на самой большой бирже мира. Один из нанятых мной трейдеров в начале 80-х являлся одним из самых влиятельных трейдеров страны на товарных рынках с предполагаемым собственным капиталом, превышающим сто миллионов долларов. Когда я проводил собеседование с Джеймсом, приятным, практичным человеком под пятьдесят лет, похожим на Аль Пачино, он сказал мне, что он потерял все возможное и невозможное и единственное, что ему было нужно – это еще один шанс. Я дал ему этот шанс, но это не сработало. Рынок уже психологически похоронил его.

Существует много людей, подобных Джеймсу, которые, однажды отведав возбуждения и безумного успеха при заключении сделок, приобретают навязчивую идею поиска нового электрического удара; для них, к сожалению, ключи к сундуку с сокровищами потеряны навсегда. Это выжженные изнутри трейдеры, которые болтаются на периферии бирж и маклерских контор; подобно престарелым боксерам, зенит которых прошел, они заново проживают в памяти прошедшие минуты славы. Они – избитые рыцари, бесконечно сражающиеся со своими внутренними ветряными мельницами.

Другие, такие как Патрик Арбор, сегодняшний председатель Чикагской торговой палаты, отказались сдаться. Ранее, в своей карьере после ряда неосторожных потерь, Арбор пережил наивысший стыд трейдера, он вышел из игры. Будучи ростом в 6 футов 1 дюйм, с сухопарым, подтянутым телосложением стайера, Арбор провел 18 месяцев, сваривая двутавровые балки на высоте в 45 этажей над улицей ЛаЗалль на одном из небоскребов Чикаго-Луп, чтобы получить ставку и вернуться к заключению сделок. Именно с этой олимпийской точки обзора он увидел и открыл в себе внутренние резервы, о существовании которых и не подозревал, и поклялся никогда больше не опускаться так низко. Он сделал вывод, что тем, что тянуло его вниз, была постоянно меняющаяся смесь эмоций и жадности. То, чему ему следовало научиться, если сформулировать это одним словом, была дисциплина. Он был молодым человеком, выросшим в семье алкоголиков, и казалось, что Арбору судьбой уготовано скорее прожить свою жизнь на улице, нежели в кабинете руководителя Чикагской торговой палаты. Арбор установил для себя жесткий режим дня. Он не курил и не пил спиртных напитков и даже кофеина. Он выработал личные правила о том, как следует ходить, говорить, есть и стоять. Он заставлял себя выполнять ряд ежедневных ритуалов, таких как стояние на цыпочках в течение продолжительного времени, просто чтобы увидеть, насколько долго он может терпеть боль, в качестве средства достижения самоконтроля.

Увлекательно исследовать происхождение и влияние, в результате которых появлялись эти современные искатели богатства, которые зубами и когтями добиваются своей цели. Крепкие, дисциплинированные солдаты, ежедневно сражающиеся во имя капиталистической надежды и финансового выживания.

Джек Сэнднер раньше был первоклассным боксером-любителем. Когда он выиграл «Золотые Перчатки», у него был внушительный рекорд 58-и-2. Ростом в 5 футов 4 дюйма, с лицом Питера Пэна и соломенно-седыми волосами, Сэнднер является выносливым и быстро передвигающимся боксером полулегкого веса, кроме тех случаев, когда дело доходит до заключения сделок и мировых финансовых рынков, где по любым стандартам он определенно выступает в сверхтяжелом весе. Выверты и повороты жизни Сэнднера поистине выдающиеся: дитя улицы, обслуживающий персонал на бензозаправке, боксер-профессионал, бросивший среднюю школу, студент-выпускник, произносящий прощальную речь в день присуждения университетских степеней, профессиональный танцор, раздающий карты для игры в очко в Лас-

Вегасе, редактор юридического журнала и председатель правления Чикагской товарной биржи и Международного денежного рынка.

Волей случая Сэнднер и Арбор помимо того, что они управляют двумя самыми большими мировыми биржами, обладают сходным торговым опытом, и у них есть еще нечто общее, поскольку оба доходили почти что до полного финансового краха. Сорок пять лет назад они оба жили в небезопасной западной части Чикаго и оба черпали вдохновение у молодого священника, отца Келли в «Доме Божьей милости для мальчиков».

Лео Меламед, по общему мнению считающийся отцом финансовых фьючерсов, лучше любого другого понимает важность и иронию своей личной биографии и ее влияние на развитие мирового рынка. Рожденный в 1932 году, Меламед также обладает умением выживать в сложных условиях. Вместе со своей семьей Лео спасся бегством от русских погромов и немецкого блицкрига. Боясь за свою жизнь, Меламеды на поезде проехали через всю Сибирь до Владивостока и оттуда перебрались в Японию. В конце концов семья осела на северо-западе Чикаго, где отец Лео был учителем идиша в школе Хебрю. Его биография – это эпическое произведение, совсем как «Доктор Живаго», сотканное из хитрости, ума, упорства и самодисциплины. Смуглого и миниатюрного, с курносым носом, напоминающим Эдварда Робинсона, многие по-прежнему считают Меламеда крупной фигурой, стоящей за треном международных финансовых рынков.

От операционного зала до торговых помещений и до кабинетов руководителей мировых финансовых бирж, везде существует неодолимая психология и отношения, которые выделяются из всего прочего: идентифицировать и применять то, что безоговорочно и необъяснимо работает, бесстрашно принимая на себя риск и зная, что полного контроля или уверенности не существует.

Торговый мир подобен акробатическому номеру на проволоке под куполом цирка в исполнении талантливых артистов, которые обладают толстокожей агрессивностью и полностью сосредоточенной, дальновидной волей к выживанию. Линда Левенталь, хотя это и спорно, является самой успешной женщиной-трейдером на Международном денежном рынке. Она превозмогла давление со стороны семьи, мужской шовинизм, некомпетентность и неудачный брак, чтобы доказать себе и всем остальным, что у нее есть все для успеха. Бывшая учительница начальных классов без опыта в заключении сделок и инвестировании, она вознамерилась завоевать рынки процентных ставок. Начав с малого, она стабильно накапливала победы. Когда я брал у нее интервью для *«Интуитивного трейдера»*, она сообщила мне, что ее заработок в самый плохой год из ее 15-летней торговой карьеры составил около пятисот тысяч долларов.

Победители находят все более и более новые и изобретательные способы выигрывать. Они карабкаются, царапаются и дерутся, и все это во имя свободы предпринимательства и роста прибылей. Они хорошо знают своих врагов: эмоции, раскаяние, панику, страх, жадность и обиду. Их роль заключается в том, чтобы постоянно умело пользоваться преимуществом и получать его, независимо от того, является ли это одиночным фьючерсным контрактом на свинину или получением доли на международном финансовом рынке. Эти мужчины и женщины спекулируют не на рынках или ценах, графических моделях или товарах, а в буквальном смысле слова на самих себе. День за днем они уверенно полагаются на свои собственные способности преуспевать, выживать и превозмогать все напасти, встающие у них на пути. Они воины и это их рассказы.

*«И поиски кончатся там, Где начали их; оглянемся, Как будто
здесь мы впервые».*

Т.С.Элиот «Литтл Гиддинг»

Глава 2

Председатель Джек

Джек Сэнднер

Господин Сэнднер, бывший прокурор суда, вступил в Чикагскую товарную биржу в 1971 году и непрерывно работал в ее правлении с 1977 года. Он продолжал там работать и одновременно председательствовал во многих членских комиссиях. В 1978 году он стал президентом и главным администратором «Ар-Би энд Ейч, Инк.», компании, уполномоченной на посредничество в срочных операциях и клиринговой компании Чикагской товарной биржи. Впервые избранный председателем Чикагской товарной биржи в 1980 году, господин Сэнднер оставался председателем на протяжении трех сроков подряд, вплоть до 1982 года, после чего он проработал три года в качестве назначенного правлением юридического посредника. Он был снова избран председателем в 1986 году и переизбран еще на два срока до 1988 года. В 1989 году и 1990 году он работал в качестве старшего политического советника до того, как был снова избран председателем в 1991 году. Он продолжил работать председателем до выборов в 1991 году.

Вопрос: Джек, Вы председатель Чикагской товарной биржи, должность, на которой Вы состоите на протяжении более 15 лет, почетна. Вы осуществили немало других прекрасных свершений, но я чувствую себя вынужденным задать Вам следующий вопрос: я где-то читал, что в молодости Вы были профессиональным танцором диско. Это правда?

Джек: Могу Вас уверить, что в рассказах о диско нет ни слова правды. Однако я действительно выиграл танцевальный конкурс «Харвест Мун Фестивэл» на Чикагском стадионе, когда мне было 15 лет. К сожалению, думаю, что люди путают это с диско.

Вопрос: А что это за конкурс «Харвест Мун Фестивэл»?

Джек: Это один из самых больших танцевальных конкурсов в стране.

Вопрос: По бальным танцам?

Джек: Да. В средней школе я занимался рок-н-роллом, но в данном случае это были бальные танцы. Каждый год в ноябре на Чикагском стадионе собирались знаменитости. Для того, чтобы попасть туда, нужно было приложить немало усилий. Нужно было в течение девяти месяцев пройти ряд танцевальных конкурсов, проходивших в спортивных залах различных средних школ по всему городу. Непосредственно вечером «Харвест Мун Фестивэл» представлял из себя звездную феерию.

В тот вечер, когда я выиграл, там присутствовали Джейн Мэнсфилд, Жа Жа Габор, Чарльтон Хестон и Джеймс Арнесс. Ведущим был Джерри Льюис. Там также присутствовал Арчи Моор, который за две недели до того сражался с Флойдом Паттерсоном на этом же стадионе. Там был даже Луи Армстронг! Это был большой день для напыщенной толпы на Чикагском стадионе, и я выиграл, в возрасте 15 лет, вот таким был мой танцевальный опыт!

Вопрос: Джек, Вы также были боксером, обладателем «Золотых Перчаток». Это несколько необычно, как Вы считаете, что кто-то занимается одновременно боксом и преуспевает в танцах?

Джек: Нет. Совсем наоборот. Я бил чечетку рядышком с Рэем Робинсоном в 1963 году и с Вудлэндом в танцевальной студии Терезы Долэн. Я тренировался в замечательном боксерском зале, называемом залом Джони Кулана, в 1963 году в Дорчестере. За два квартала оттуда, над железной дорогой, находилась танцевальная студия. Рэй Робинсон «Сахарок» брал там

уроки чечетки каждый раз, когда приезжал в Чикаго на бой. Однажды я пошел туда и надел ботинки для чечетки. Мы с Рэем танцевали вместе и именно так я научился бить чечетку! Для великих бойцов все это – хорошая тренировка ног. Посмотрите на Мухаммеда Али! Посмотрите на Шугар Рэя Леонарда! Они все замечательно владеют собственными ногами. Твои ноги быстро занимают свои места!

Вопрос: Из всех Ваших многочисленных интересов и достижений в юном возрасте, что, по Вашему мнению, наилучшим образом подготовило Вас к карьере на бирже?

Джек: Я считаю, что для того, чтобы понять, что вселяет в человека соревновательный дух, что заставляет его хотеть выиграть, нужно погрузиться в глубины подсознания. Понимаете, желание победить и способность вычислить выигрышный способ в любом деле, которым ты занимаешься, дополняют друг друга. Например, если это бокс, то желание победить может трансформироваться в упорные тренировки, работу над различными группами навыков, вместо того, чтобы просто начинать атаку и скандалить. Ты ищешь способ победить и, обычно, это приходит путем усердной работы и дисциплинированности, а не благодаря удаче или грубой силе. Очевидно, что это можно повсеместно наблюдать в спорте. На «Харвест Мун Фестивэл» я хотел победить и нашел способ победить, а заключался он в том, чтобы вместе с моим партнером вычислить различные танцевальные па, которые понравятся 11 судьям. В боксе, если сражаешься с определенным типом противника, то каждый раз ведешь себя несколько иначе. Обладает ли он сильным ударом или же это тип бойца, «наносящего удар и тут же отступающего»? Я всегда пытаюсь найти способ подсчитать шансы выиграть или получить нокаут. Но основное – это выйти в конце победителем. Я думаю, что каждый человек по-своему готовится к торговле на бирже. В моем случае, я считаю таким фактором то, что я по природе своей склонен к соперничеству, я видел в рынках просто еще одно соревнование. Для меня победа – это основное: будь то боксерское соревнование, «Харвест Мун Фестивэл» или Чемпионат адвокатов апелляционного суда в юридическом колледже, который я выиграл после трех лет соревнований.

Вопрос: Джек, это непреодолимое желание выиграть, откуда оно взялось?

Джек: Кто знает? Возможно, от того, что моя мать не кормила меня грудью или что-то в этом роде. Возможно, это из-за страха провала или отказа. Я не знаю! Это можно рассматривать с точки зрения психоанализа по методу Фрейда или «ящичка» Скиннера, считать, что я не получил в нужное время пищи или что меня в ненужное время ударило током, и это обусловило во мне потребность побеждать! Но во мне это было всегда. Я всегда хотел выигрывать. Я думаю, что можно найти двух людей с сравнительно большим инстинктом побеждать, но есть еще один ключевой параметр: как человек реагирует на проигрыш и провал. Разрушает ли это человека или поднимает на новые высоты в желании узнать, что именно он сделал неправильно и как он может подготовиться к тому, чтобы стать победителем! Я думаю, что это – основной параметр при заключении сделок. Я всегда был приверженцем того, чтобы искать новые пути к успеху в торговле и во всем остальном!

Вопрос: Когда Вы заключали сделки в операционном зале, как вы себя к этому готовили?

Джек: Я думаю, у меня всегда было интуитивное чувство, что победа является продолжением опыта в заключении сделок, а не чем-то одноразовым. Как только ты сможешь приспособиться к этому и по-настоящему понять, что значение имеет только вся игра в целом, тогда ты действительно сможешь объективно оценивать рынок.

Это не будничная вещь, потому что никто не может быть победителем ежедневно. Ты разрабатываешь правила, учишься дисциплине и вырабатываешь подход. Конечно, всегда следует помнить, что для того, чтобы выиграть, нужно создать ряд стандартов и выигрышных ходов, а на это уходит время, и получается это методом проб и ошибок! Но секрет в том, чтобы реагировать на то, что происходит с тобой на рынке, так, как должен реагировать победитель. Если страх проиграть так велик, что он удерживает тебя от следующего хода, ты не

можешь быть трейдером. Также ты не можешь быть трейдером типа «все-или-ничего». Нельзя заключать сделки с чувством, что сегодня ты либо заработаешь миллион, либо потеряешь все, что имеешь. Это разрушительно! Я считаю, что следует рассматривать заключение сделок как длительный процесс накопления опыта и тогда ты узнаешь, как ты, как личность, на это реагируешь. Я обнаружил, что люди, которые оказываются ужасными трейдерами, это те, кто не знает, как реагировать на то, что они определяют как потерю. Они просто не знают как реагировать. Их страх проигрыша слишком долго удерживает их на рынке! Он побуждает их совершать поступки, которые они в другой ситуации не совершили бы. В конечном счете, нужно питать к рынку здоровое уважение и страх проиграть не должен быть настолько глубоким в твоей системе, что он не позволяет тебе торговать и выигрывать. Можно наблюдать за тем, как растут дети. Можно понять, какой ребенок играет для того, чтобы не проиграть, а какой играет только для того, чтобы выиграть. Есть и такие дети, которые не будут нырять с доски просто потому, что они очень боятся! Или наоборот, дети, которые поступают необдуманно и травмируют себя. Чтобы быть успешным трейдером, нужно найти точку равновесия между чрезмерным страхом и чрезмерной агрессивностью.

Вопрос: В Вашей торговой карьере был решающий момент?

Джсек: Как Вы знаете, я попался на фиаско «Хант» в 1980 году и почти полностью разорился. У меня были огромные для того времени позиции на рынке. Я понял нечто очень важное: я не непогрешим! С эмоциональной точки зрения это очень сильно меня задело.

Вопрос: Вы представляли себе свой проигрыш или просто обдумывали новые пути к победе?

Джсек: Я не думал о проигрыше. Я просто думал о том, как адаптировать свою жизнь к новым условиям, о том, чтобы, может быть, вернуться в юриспруденцию или заняться еще чем-нибудь. Я осознал, что это не конец света – это был просто конец торговли!

Вопрос: Вы думали, что Вы вышли из игры?

Джсек: Да и я действительно ничего не мог с этим поделать. И дело было не в том, что я воспользовался техникой заключения сделки, которая не принесла успеха. Я был просто замурован на рынке! Я не мог себя контролировать. Рынок опускался до предела три дня подряд. Предлагались тысячи бумаг. У меня были предельные позиции и меня уничтожали каждый день. Убытки составили больше 1 миллиона долларов. Я был в большей степени обеспокоен, чтобы пройти через это в психически здоровом состоянии и прибегнул к психологическим методикам, чтобы адекватно вести себя дома и в других местах, чтобы не сойти с ума. Я думал о том, как приспособиться к новой жизни. Про себя я думал, что переживу это и что это не конец света. Внезапно рынок расщедрился и я заключил несколько фантастических сделок, и вместо того, чтобы потерпеть ужасные убытки, я за 48 часов превратился в победителя с выигрышем в 100 000 долларов.

Вопрос: Итак, Вы пережили этот эмоциональный переворот, который Вы считаете решающим моментом в своей торговой карьере. Вам удалось выбраться из огромного проигрыша и превратиться в победителя. Чему Вас научил этот опыт?

Джсек: Никогда не покупать подобных позиций; и тому, что даже если случится самое худшее, я по-прежнему буду цел, я буду играть в эту игру на следующий день и пользоваться своими навыками. Я понял, что заключать сделки с предельными позициями неразумно. Ставить все на одну-единственную сделку – вот что я поклялся никогда больше не делать.

Вопрос: А как насчет эмоций?

Джсек: У меня в жизни и до этого случались сложные ситуации. Было много случаев, когда мне приходилось глубоко копаться в себе и пытаться справиться с болью и несчастьем, так что это, конечно, было не впервые. Я научился снова входить в норму и рассчитывать на эту силу для того, чтобы снова восстановить свою финансовую целостность. Это как то, о чем я говорил раньше, рассказывая о победе. Это не то, что происходит с человеком извне – кри-

тичным является то, как человек на это реагирует. Именно поэтому некоторые люди кончают жизнь самоубийством, а другие люди переделывают себя и становятся даже более успешными, чем раньше!

Вопрос: Что Вы себе говорили, когда все шло к тому, что Вы разоритесь?

Джек: Я постоянно говорил себе, что несмотря ни на что, я всегда найду способ победить. А победителя можно определять разными способами. Если я прекратил набирать обороты, я по-прежнему могу считать себя победителем, потому что я буду счастлив. Знаете, в определенных пунктах ты просто меняешь свое определение понятия «победитель».

У Авраама Маслоу есть книга «Иерархия потребностей». Если ты находишься на таком этапе своей жизни, что тебя окружают предметы роскоши, тогда наличие базовой пищи, одежды и крыши над головой не является для тебя основной потребностью. Но если ты теряешь все это, ты возвращаешься к основным потребностям. Ты начинаешь менять свое определение победы. Для меня в тот момент победа заключалась в том, что день прекрасен, что я счастлив, что я читаю что-то интересное, что я спокоен. После того, как ты удовлетворяешь свои основные потребности, ты переходишь на следующий уровень. Тут победу можно определить как проведение удачной крупной сделки на рынке. То есть я говорю о том, что я всегда активно стремился выигрывать на любом уровне потребностей, где бы я ни находился в определенный период своей жизни. Кто знает, откуда это идет? Возможно, это идет от того, что в детстве я пережил много бед! Для меня важно, что у меня всегда получалось находить способ выбраться из этого, встать на ноги с орденом победителя.

Вопрос: Вы прожили невероятную жизнь. Во многом Вы являете собой воплощение Американской мечты. Вы из очень простой семьи и Вы достигли невероятных успехов во многих различных областях. Что значит для Вас выигрыш сегодня?

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.