

# Содержание

## **Предисловие**

*Джеймса О'Шонесси* ..... 7

## **Введение**

*Что такое аксиомы и как они появились на свет* ..... 12

## **Первая основная аксиома**

*О риске* ..... 18

    Вспомогательная аксиома №1 ..... 30

    Вспомогательная аксиома №2 ..... 34

## **Вторая основная аксиома**

*Об алчности* ..... 40

    Вспомогательная аксиома №3 ..... 50

## **Третья основная аксиома**

*О надежде* ..... 57

    Вспомогательная аксиома №4 ..... 66

## **Четвертая основная аксиома**

*О прогнозах* ..... 69

## **Пятая основная аксиома**

*О закономерностях* ..... 82

    Вспомогательная аксиома №5 ..... 91

    Вспомогательная аксиома №6 ..... 94

Вспомогательная аксиома №7 .....	97
Вспомогательная аксиома №8 .....	101
<b>Шестая основная аксиома</b>	
<i>О мобильности</i> .....	107
Вспомогательная аксиома №9 .....	108
Вспомогательная аксиома №10 .....	112
<b>Седьмая основная аксиома</b>	
<i>Об интуиции</i> .....	116
Вспомогательная аксиома №11 .....	122
<b>Восьмая основная аксиома</b>	
<i>О религии и оккультизме</i> .....	124
Вспомогательная аксиома №12 .....	131
Вспомогательная аксиома №13 .....	138
<b>Девятая основная аксиома</b>	
<i>Об оптимизме и пессимизме</i> .....	142
<b>Десятая основная аксиома</b>	
<i>О консенсусе</i> .....	152
Вспомогательная аксиома №14 .....	156
<b>Одиннадцатая основная аксиома</b>	
<i>Об упрямстве</i> .....	164
Вспомогательная аксиома №15 .....	169
<b>Двенадцатая основная аксиома</b>	
<i>О планировании</i> .....	173
Вспомогательная аксиома №16 .....	178

# Предисловие

*Джеймса О'Шонесси*

**М**ое внимание всегда приковывали рынки: я интересовался, почему и как они работают. Это увлечение заставляло меня читать бесчисленные книги и статьи, а в наши дни — и посты в блогах, которые серьезным (а иногда и не очень) образом рассматривают устройство рынков и принципы организации процесса, позволяющего стать успешными инвесторами. Попутно я пришел к пониманию того, что полезные навыки в области инвестиций можно применять для достижения успеха практически в любых сферах жизни.

Я всегда считал, что для получения максимальной пользы от обучения лучше быть по-настоящему открытым новому, то есть готовым изменить самые дорогие для себя убеждения, если те вступают в противоречие с фактами, а также избегать преждевременной уверенности в чем-либо. Мы страдаем от различных видов стереотипного поведения, которое сильно вредит нашим инвестиционным результатам. Замечать стереотипы, а затем принимать меры по смягчению их влияния, — эта способность бесценна.

Я был в числе первых покупателей книги Макса Гюнтера «Цюрихские аксиомы: инвестиционные секреты швейцарских банкиров» (The Zurich Axioms: Investment Secrets of the Swiss

Bankers — так называлось первое издание). Книга увидела свет в 1985 году — мне тогда было 25 лет. Примечательно, что в то время выражение «швейцарский банкир» было синонимом находчивости и успеха.

Уже первые страницы стали для меня открытием, ведь Гюнтер прямо говорил: чтобы использовать любое из правил книги и получить результат, вы должны быть готовы делать ставки. До этого я не приравнивал инвестирование к совершению ставок, но в широком смысле термин «ставка» определенно включает заключение пари (на разные сроки) на любой непредсказуемый исход. Автор делает способное вызвать полемику предположение, что многие — даже большинство — хотят выигрывать, не делая ставок. Он осуждал консерватизм своей эпохи, характерными чертами которой были избегание рисков и упорный труд.

Я согласен с ним. Чтобы добиться успеха в инвестировании, вам нужно не только примириться с неопределенностью и сомнениями, но и увидеть в них важные обстоятельства инвестирования в частности и жизни в целом. Мне всегда казалось, что одно из самых больших ограничений для нас, людей, — склонность искать между всеми событиями причинно-следственные связи, тогда как мир, где мы пытаемся преуспеть, полон вероятностей. Жизнь и инвестирование устроены не так. И автор сходу объявляет об этом: если вы не рискуете, не ждите и вознаграждения.

Звучит просто, но все чертовски сложно. Иногда инструменты, которые кажутся максимально надежными, такие как государственные облигации, в долгосрочной перспективе оказываются самыми рискованными; а другие виды инвестиций (например, вложения в акции), кажутся очень рискованными в краткосрочной перспективе, но со временем несут все меньше рисков.

Первая аксиома, которой делится Макс Гюнтер, гласит: «Если вы не ощущаете беспокойства, вы недостаточно рискуете». Затем автор находчиво распространяет эту мысль за пределы сферы инвестиций: если вы боитесь рисковать, то никогда не влюбитесь; у вас никогда не будет переживаний, меняющих судьбу, и вы, вероятно, будете вести печальную, скучную жизнь. Таким образом,

если вы хотите преуспеть в инвестировании, смиритесь с беспокойством и неуверенностью.

Его четвертая аксиома касается прогнозов: «Не доверяйте тому, кто утверждает, что видит будущее, пусть даже смутно». Автор процитировал экономиста, профессора Теодора Левитта: «Вы делаете двадцать пять предсказаний и говорите потом только о сбывшихся». Сейчас, тридцать пять лет спустя, прогнозов у нас в десять раз больше, а честных прогнозистов намного меньше. Желание знать будущее — часть нашей природы, потому что помогает нам сохранять «иллюзию контроля». Вот почему, зная, что от прогнозов толку примерно столько же, сколько от бросания монетки, мы ничего не можем с собой поделать. Мы продолжаем относиться к ним серьезно. И продолжаем разочаровываться.

Я считаю, что более удачный подход — понаблюдать за развитием рыночных циклов и основывать свои поступки и инвестиции на эмпирических данных. Практически каждый рынок ценных бумаг, основанный на рисках, имел гораздо более высокую доходность, чем альтернативные варианты. Не каждый рынок и не всякий раз, но вероятность выигрыша четко видна на примере истории — если по прошествии времени вы хотите преуспеть, то должны делать ставки и рисковать капиталом.

Девятая основная аксиома «Об оптимизме и пессимизме» дает хороший совет: будьте оптимистами, но никогда ничего не предпринимайте, основываясь только на оптимизме. Я называю себя прагматичным оптимистом, ведь в целом мои взгляды оптимистичны, но это не мешает мне думать о негативных сценариях и о том, какие действия я предприму, если случится неприятность. Для меня такой подход означает владение ситуацией. Почти всегда вы будете в более выгодном положении, имея план действия на случай, если что-то пойдет не так. Почему? Потому что когда дела не ладятся, мы с большой вероятностью попадаем во власть эмоций, а когда эмоции берут верх, мы забываем прежние продуманные планы и теряем способность мыслить логически.

Книга Гюнтера представляет собой серию аксиом, которые дают хорошее начальное представление о процессе достижения

успеха. Необязательно соглашаться со всеми советами Гюнтера (да и с моими тоже), но ваши шансы возрастут, если будете организовывать процесс и ориентироваться на него, а не основывать решения на результатах.

Рынки меняются каждую минуту. Человеческая природа остается неизменной тысячелетиями. Эту особенность необходимо использовать и принять меры по возможному ограждению себя от своих же худших инстинктов. По известному выражению Пога, героя мультфильма, «мы встретили врага — он в нас самих». Поняв это, вы станете успешнее большинства инвесторов. Разработайте план и придерживайтесь его. Это так просто.

Последняя аксиома Гюнтера кажется парадоксальной, но если задуматься, в ней заключен важный смысл: «Долгосрочные планы порождают опасную веру в то, что можно контролировать будущее... не следует относиться к своим долгосрочным планам или планам других людей слишком серьезно». Разные люди интерпретируют эту аксиому по-разному. Я понимаю ее так: в жизни будет случаться множество неожиданного и незапланированного, и вы справитесь гораздо лучше, если не будете привязывать свои действия и планы к жестким целям или ориентирам. Если вы тщательно продумали долгосрочный план, согласно которому к 40 годам станете миллионером, а этого не произойдет, можете начать думать, что ваш план провалился. И тогда у вас может возникнуть соблазн бросить его и пуститься в реализацию множества других — возможно, гораздо более рискованных — предприятий, чтобы достичь своей цели.

Но работает все не так. Гибкий план, учитывающий непредвиденные обстоятельства, — намного более прочная основа для построения долгосрочной стратегии действий. Означает ли это, что нет ничего определенного? Тогда незачем возиться с планами и стратегиями? Вовсе нет. Это значит, что жизнь предлагает нам много конкретных новых препятствий, и план, в котором большое внимание уделяется преодолению препятствий в целом, со временем окажется для вас намного полезнее. Ключевой момент — не привязываться к узко сформулированным целям,

а внимательно следить за гибким процессом, который может меняться в зависимости от обстоятельств.

В целом аксиомы Гюнтера выступают за осознанное управление рисками. Они предупреждают о ловушках, в которые попадались поколения инвесторов, полагавшихся на предчувствия или истории, а не на опыт и гибкие планы действий. Они предупреждают от необоснованного оптимизма и нежелания учиться на ошибках. Успешные инвесторы не привязываются к конкретному моменту эмоционально, а позволяют прошлому, настоящему и будущему составить объективную картину сегодняшнего дня. Они учатся на чужих ошибках, осознают свои недостатки и разрабатывают стратегии по их устранению. Как сказал Дэймон Руньон: «В беге не всегда побеждают быстрые, а в битве — сильные но зато это способ делать ставки».

*Джеймс О'Шонесси,  
автор книги «Что работает на Уолл-стрит»  
Гринвич, штат Коннектикут, США*

# Введение

## *Что такое аксиомы и как они появились на свет*

**Ш**вейцария является экономической загадкой. Это родина моих предков: расположенная в горах маленькая страна площадью примерно с половину штата Мэн. Выхода к побережью у нее ни дюйма, а минеральных ресурсов меньше, чем в большинстве государств мира. В Швейцарии нет ни капли своей нефти, а угля не наберется и одного ведра. Что касается сельского хозяйства — чем бы вы ни занялись, почти наверняка климат и топография будут для этого неблагоприятны.

Страна не принимала участия в европейских войнах на протяжении трехсот лет прежде всего потому, что за все время не нашлось желающих завладеть ее территорией.

И при этом швейцарцы — одни из богатейших людей на планете. По уровню дохода на душу населения не уступают американцам, немцам и японцам. А швейцарский франк — одна из самых стабильных валют мира.

Но как, спросите вы.

А дело в том, что швейцарцы — самые разумные в мире инвесторы, биржевые спекулянты и азартные игроки.



Эта книга о том, как делать ставки и побеждать. Вы можете подумать, что она для всех и каждого. Нет. Конечно, всем хочется побеждать. Но не все готовы делать ставки, и это очень важное отличие.

Многие люди — пожалуй, даже большинство — желают побеждать, но не готовы рисковать даже в мелочах. Это можно понять, тут нет ничего предосудительного. Многие старые учения о труде призывают не рисковать, внушая, что риск — занятие для безумцев. Благоразумный человек не должен брать на себя рисков, кроме тех, что обусловлены базовыми условиями человеческого бытия. Правильная жизнь — это жизнь в упорных трудах, пускай скучноватая, но безопасная. Лучше синица в руках и так далее...

Что ж, во всем, как мы знаем, есть достоинства и недостатки. Если у вас принципиальное предубеждение против рисков, в этой книге вы найдете мало полезного — если, конечно, она не изменит ваше мышление.

Но если вы готовы идти на разумные риски — или, что еще лучше, вам нравится рисковать, как это свойственно швейцарцам, — эта книга для вас. Вы узнаете о рисках и том, как ими управлять. Прилежное изучение цюрихских аксиом поможет вам сделать больше успешных ставок, чем вы можете себе представить.

Не будем скромничать. Аксиомы могут сделать вас богатым.

Книга посвящена совершению ставок в самом широком смысле. Вы часто будете встречать в тексте упоминания о фондовом рынке, потому что именно там я приобрел большую часть своего опыта, но мы не будем ограничиваться рассказом об этом великом «супермаркете мечтаний». Аксиомы применимы к спекуляциям сырьевыми товарами, драгоценными металлами, предметами искусства или антиквариатом; к вложениям в недвижимость, к собственному бизнесу и к азартным играм. Короче говоря, к любой ситуации, в которой вы рискуете деньгами, чтобы получить их еще больше.

Каждый взрослый человек знает, что вся наша жизнь подобна азартной игре. Многие недовольны этим и живут, пытаясь

придумать, как снизить риски до возможного минимума. Другие же идут противоположным путем, и среди них — швейцарцы.

Конечно, не всем жителям Швейцарской Конфедерации присуща такая черта, но многим, и этого достаточно, чтобы сделать общие выводы о национальном характере. Они не стали бы ведущими банкирами мира, если бы считали ворон, сидя у окна. Они достигли успеха, потому что были готовы сталкиваться лицом к лицу с рисками и научились ими управлять.

С высоты своих гор швейцарцы смотрят на мир и видят в нем множество рисков. Они знают, что персональные риски можно свести к минимуму, но знают и то, что тем самым можно лишиться шанса стать кем-то большим, чем «лицо в толпе».

Чтобы достичь в этой жизни какого-то роста — вашего материального положения, социального статуса или того, что относите к сфере роста лично вы, — вы должны подвергнуть риску часть своего материального и/или эмоционального капитала. Вам *придется что-то подвергнуть риску*: деньги, время, любовь. Это закон Вселенной, и ни одно живое существо не может его обойти. Чтобы стать бабочкой, гусеница должна «нагулять жир»; а чтобы сытно питаться, ей придется рисковать, промышляя там, где ее могут обнаружить птицы. Этот закон непреложен.

Швейцарцы пришли к выводу, что благоразумнее строить свою жизнь, не избегая рисков, а подвергая себя им сознательно. Стать участником игры, в которой вы совершаете ставки. Но не бездумно, как гусеница. Ставки следует делать осторожно и обдуманно. Так, чтобы крупная прибыль стала более вероятной, чем крупные убытки. Делать ставки, чтобы выигрывать.

Возможно ли это? Несомненно. И для этого есть своя формула. Хотя «формула», пожалуй, неверное слово, поскольку предполагает механические действия и отсутствие выбора. Здесь больше подойдет слово «философия». И эта «формула» или «философия» состоит из двенадцати глубокомысленных и таинственных правил принятия рисков, получивших название «цюрихские аксиомы».

Будьте осторожны: при первом знакомстве аксиомы могут вас потрясти. Они не похожи на те советы, что раздает большинство

финансовых консультантов. Более того, они противоречат некоторым самым популярным клише в сфере инвестиционного консалтинга.

Наиболее успешные швейцарские биржевые спекулянты обращают мало внимания на традиционные рекомендации по инвестициям. У них есть способ получше.

Термин «цюрихские аксиомы» придуман членами клуба швейцарских спекулянтов на фондовом и товарно-сырьевом рынке, собравшимися на Уолл-стрит после Второй мировой войны. Мой отец — один из его учредителей. Клуб не был официальным: в нем отсутствовали регламент, членские взносы и даже список участников. Просто группа мужчин и женщин, которым нравилось взаимное общение и которые хотели разбогатеть и разделяли убеждение, что на одну зарплату состояния не наживешь. Собирались они нерегулярно, в баре Oscar's Delmonico и других питейных заведениях Уолл-стрит. Встречи проходили в 1950–1970-х годах.

Говорили на разные темы, но прежде всего о рисках. Попытки сформулировать цюрихские аксиомы начались с того момента, как я задал отцу вопрос, на который он не смог дать ответа.

Мой отец был швейцарским банкиром, родился и вырос в Цюрихе. В его свидетельстве о рождении стояло имя Франц Генрих, но после переезда в США все звали его Фрэнк Генри. В некрологах несколько лет назад много писали о том, что он возглавлял нью-йоркское отделение банка Schweizerbankverein — цюрихского финансового гиганта, в Америке известного как Swiss Bank Corporation. Эту работу он считал важной, но однажды признался мне, что на самом деле хотел бы, чтобы на его надгробии была выгравирована фраза: «Он играл на деньги и выигрывал».

Беседы о спекуляциях мы с Фрэнком Генри начали, когда я учился в старших классах. Заглянув в мой дневник, он стал ворчать, что учебная программа у нас неполная. «Они не учат вас тому, что нужнее всего, — говорил он. — Технике биржевых спекуляций. Как рисковать и побеждать. Вырасти в Америке и не владеть искусством спекуляций — все равно что оказаться на золотом прииске без лопаты!»

Когда я учился в колледже и служил в армии, пытаюсь выбрать, чем буду заниматься дальше, Фрэнк Генри говорил: «Не полагайся только на зарплату. Никому еще не удалось разбогатеть, сидя на одном лишь жаловании, зато многие из-за этого остаются бедными. У тебя должно быть что-то еще. То, что тебе подходит. Пара удачных спекуляций — вот что тебе нужно».

Типичный швейцарский разговор. Я воспринял его как часть своего образования. Когда я уволился из армии с несколькими сотнями долларов в кармане от выходного пособия и выигрышей в покер, я последовал совету Фрэнка Генри и не стал класть деньги в сберегательные банки, к которым он относился с величайшим презрением. Я вложил эти средства на рынке акций. Немного выиграл, немного проиграл и в итоге остался примерно с той же суммой на руках, с которой начинал.

Тем временем Фрэнк Генри пускался на том же рынке во все тяжкие. В частности, он заработал кучу денег на дико рискованных акциях канадской уранодобывающей компании.

— Как же так? — уныло спросил я. — Я инвестирую осмотрительно и ничего не зарабатываю. Ты же покупаешь непонятные канадские бумаги и богатеешь. Я чего-то не понимаю.

— Тебе нужно научиться инвестировать, — сказал он.

— Я готов. Научи меня.

Он молча и озадаченно посмотрел на меня.

Думал он, как выяснилось, о тех правилах спекулятивных игр, которые впитывал всю свою жизнь. В кругах швейцарских банкиров и биржевых спекулянтов они словно витают в воздухе — суть ясна всем, но их едва ли кто-то озвучивает. Фрэнк Генри пребывал в этих кругах с тех пор, как в 17 лет устроился на свою первую работу клерком-стажером, и эти правила отпечатались у него на подкорке. Но точно их сформулировать или объяснить мне он не мог.

Он стал расспрашивать своих швейцарских друзей с Уолл-стрит. Те тоже лишь растерянно развели руками.

Но с этого момента они поставили перед собой задачу вычлениить и прояснить их для себя. Все начиналось как игра, но с годами становилось серьезнее. В их кругу сформировалась привычка

задавать самому себе и друг другу вопросы по поводу важных шагов в процессе спекуляций: «Почему ты покупаешь золото именно сейчас? Почему продаешь акции, когда все их покупают? Почему поступаешь так, а не иначе?» Они заставляли друг друга объяснять, какими соображениями руководствуются, принимая решения.

Список правил претерпевал изменения. Со временем они становились все более лаконичными, четкими, упорядоченными и полезными. Никто не помнит, кто придумал термин «цюрихские аксиомы», но под этим названием правила известны с тех пор и по сей день.

В последние несколько лет аксиомы изменялись лишь незначительно и перестали развиваться. Как известно, сейчас они приобрели окончательную форму: 12 основных аксиом и 16 вспомогательных.

Переоценить их, на мой взгляд, невозможно. И каждый раз, когда я к ним обращаюсь, они кажутся еще важнее — это верный признак фундаментальной истины. В них множество смысловых слоев, от холодно-прагматических до почти мистических. И это не просто философия биржевых спекуляций, а ориентиры для ведения успешной жизни.

Многим они помогли стать богатыми.

# Первая основная аксиома

*О риске*

Беспокойство — не болезнь,  
а признак здоровья. Если вы  
не ощущаете беспокойства, вы  
недостаточно рискуете.

**М**ного лет назад две подружки после колледжа решили пробовать найти путь к богатству. Они приехали на Уолл-стрит и сменили несколько работ. В конце концов обе стали сотрудницами E. F. Hutton, одной из крупнейших биржевых брокерских компаний. Там они и познакомились с Джеральдом Лоэбом.

Лоэб, скончавшийся несколько лет назад, был одним из самых уважаемых консультантов по инвестициям на Уолл-стрит. Этот обаятельный человек с голым, как коленка, черепом был свидетелем и адского падения рынков в 1930-е, и головокружительного взлета фондовой конъюнктуры после Второй мировой войны. И все это время он сохранял хладнокровие. Лоэб родился в бедности, а умер богачом. Его книга «Борьба за инвестиционное

выживание» стала самым популярным справочником по стратегии на рынке инвестиций всех времен. И, безусловно, одним из самых увлекательных, поскольку Лоэб был прирожденным рассказчиком.

Историю о двух подружках он поведал однажды вечером в ресторане недалеко от Американской фондовой биржи, где мы втроем ужинали — с ним и Фрэнком Генри. По его мнению, она являлась достойной иллюстрацией к размышлениям о рисках.

Девушки осторожно обратились к нему за советом в области инвестиций. Они подходили к нему в разное время, но он знал об их дружбе и был уверен, что они обменяются своими впечатлениями. Их исходное финансовое положение было одинаковым. Они начали перспективную карьеру и постепенно повышали свой статус и уровень зарплаты. Их доходы поднялись уже выше уровня, покрывающего нужды первой необходимости, и после ежегодной уплаты налогов у них оставались определенные средства. Суммы были небольшими, но достаточными, чтобы задуматься о том, как ими распорядиться, а в будущем обещали стать выше. Вопрос девушек заключался в следующем: что делать с этими деньгами?

За гостями с чаем в его любимой закускойной Лоэб с отеческой заботой постарался подобрать для них приемлемые варианты. Но для него быстро стало очевидным, что каждая уже приняла свое решение. А у него они искали подтверждения своей правоты.

Лоэб в шутку окрестил одну Рассудительной Сильвией, а вторую — Безумной Мэри. Сильвия собиралась найти для своих средств безопасное пристанище. Она хотела положить деньги на процентный банковский счет или другой сберегательный депозит, где сможет почти гарантированно получать определенный процент прибыли и почти гарантированно сохранить капитал. Мэри же готова была пойти на определенные риски в расчете увеличить свой небольшой капитал.

Обе девушки реализовали свою стратегию. Годом позже у Сильвии были в сохранности ее средства, прирост за счет процентов и приятное чувство безопасности. Мэри же повезло меньше, из-за

бурных изменений, произошедших на рынке, стоимость купленных ею акций снизилась примерно на 25%.

Сильвии хватало благородства, чтобы скрывать свое торжество. Вместо этого она выразила сочувствие. «Какой кошмар! — воскликнула она. — Да ты же четверть своих денег потеряла. Это ужасно!»

Они обедали втроем, и Лоэб внимательно взглянул на Мэри. Он напряженно ожидал ее реакции на слова Сильвии. И боялся, что первые потери обескуражат Мэри и заставят выйти из игры, как это случается со многими спекулянтами-новичками. («Все они ожидают немедленных крупных выигрышей, — сокрушался он. — А если им не удастся утроить свой капитал в первый же год, выходят из игры, обиженно надувшись, как избалованные дети».)

Мэри восприняла все спокойно. Она невозмутимо улыбнулась: «Да, это так, деньги я потеряла. Но посмотри, что я получила. — Она наклонилась над столом ближе к подружке. — Сильвия, это же самое настоящее приключение».

Большинство людей стремятся к безопасности, как будто это самая важная вещь в мире. В безопасности, спору нет, много преимуществ. Она погружает в состояние комфорта, словно зимней ночью вы лежите в теплой и уютной постели. Она вызывает чувство умиротворения.

В наши дни большинство психиатров и психологов сочли бы, что это хорошо. Главная предпосылка современной психологии заключается в том, что душевное здоровье — прежде всего спокойствие. Это досконально не изученное предположение десятилетиями доминировало в мышлении психоаналитиков. Одна из первых книг, посвященная данной догме, — «Как перестать беспокоиться и начать жить» Дейла Карнеги, *немного позднее* увидело свет «Чудо релаксации» Герберта Бенсона. Беспокойство вредно, уверяют нас мозгоправы. Не предлагая, однако, никаких надежных доказательств справедливости своего утверждения. Его стали считать истиной после непрерывного повторения.

Приверженцы эзотерических учений и медитации, особенно восточных направлений, идут еще дальше. Они настолько ценят спокойствие, что зачастую готовы терпеть бедность ради него.



Некоторые буддийские секты, например, считают, что человеку вредно владеть имуществом и следует раздать все, что у него есть. Идея такова: чем меньше у вас собственности, тем меньше и поводов для беспокойства.

В основе цюрихских аксиом, конечно же, лежит противоположная философия. Возможно, отсутствие беспокойства и приятно. Но любой хороший швейцарский биржевой спекулянт скажет вам, что, если главная цель вашей жизни — избегать беспокойства любой ценой, ваша жизнь так и пройдет в бедности.

А также в смертельной скуке.

Жизнь должна быть приключением, а не растительным существованием. А приключение — это эпизод в жизни, во время которого вы сталкиваетесь с разными опасностями и пытаетесь их преодолеть. Испытывать беспокойство при столкновении лицом к лицу с опасностью — естественная и здоровая реакция.

Беспокойство неизменно присутствует при переживании нами самых больших жизненных удовольствий. Например, любовные истории. Если вы боитесь подвергнуть себя риску, вы никогда не влюбитесь. Тогда ваша жизнь может стать спокойной, как болото, но разве будет она интересна? Другой пример — спорт. Во время соревнований спортсмены, а косвенно и зрители, сознательно подвергают себя опасности — и очень сильно волнуются. Для большинства зрителей это небольшое приключение, а для спортсменов — огромное. Это ситуация тщательно продуманного риска. И мы не стали бы посещать спортивные и другие соревнования, если бы не получали от них определенного удовольствия. Нам нужны приключения.

Спокойствие нам тоже иногда нужно. Но мы и так довольно долго пребываем в покое во время сна, а порой и когда бодрствуем. Восьми или десяти часов из двадцати четырех должно быть вполне достаточно.

Зигмунд Фрейд осознавал необходимость приключений. Хотя он и не знал четкого ответа по поводу «смысла» жизни и говорил об этом путанно, но в отличие от своих учеников и мысли не допускал о том, что смыслом жизни может стать достижение

спокойствия. Он же всячески высмеивал йогу и другие восточные психорелигиозные направления, которые считал крайней степенью выражения философии обретения душевного здоровья через успокоение. Цель йоги — в достижении внутреннего покоя в ущерб всему остальному. Как отмечал Фрейд в трактате «Недовольство культурой», всякий, кто полностью достигает цели такого учения, «жертвует своей жизнью». Но во имя чего? «Он достиг только одного рода счастья — счастья покоя».

Похоже на невыгодную сделку.

Приключения делают жизнь достойной того, чтобы ее прожить. А чтобы наслаждаться приключениями, надо подвергать себя рискам.

Джеральд Лоэб знал это. Вот почему он не приветствовал решение Рассудительной Сильвии положить деньги на сберегательный банковский счет.

Даже если процент по вкладам относительно высок, каков ваш доход? В начале года вы даете банкиру \$100. В конце года он возвращает вам \$109. Велики дела. И к тому же это еще и скучно.

Правда, сохранность ваших \$100 практически гарантирована, по крайней мере, когда речь идет об уважаемом банке в промышленно развитых западных странах. Если не случится крупной экономической катастрофы, вы ничего не потеряете. Банк может снизить процентную ставку в течение года, но, по крайней мере, он вернет вам не меньше ваших первоначальных \$100. Только есть ли в этом удовольствие? Огонь? Страсть? Где ликующие звуки фанфар?

И есть ли надежда разбогатеть, прибегая к такому способу вложения средств?

Девять долларов, полученные в виде процентов, облагаются налогом на доход. То, что останется после его уплаты, в лучшем случае позволит не отставать от инфляции. Но ваше финансовое положение существенно не изменится.

Никогда вы не разбогатеете и за счет заработной платы. Это невозможно. Экономическая структура мира работает против вас. Если вы полагаетесь прежде всего на доход от своего труда,

в лучшем случае вы можете рассчитывать на то, что проживете жизнь, не прося милостыню. Но даже это не точно.

Как ни странно, подавляющее большинство мужчин и женщин в финансовом отношении прежде всего полагаются на доход от своего труда, а в роли резерва выступают сбережения. Фрэнка Генри раздражало, что даже образование и условия социальной среды, в которых живут представители среднего класса в США, неуклонно стимулируют их к такому поведению. «У ребенка нет другого выбора, — ворчал он. — Учителя, родители, консультанты по обучению и все остальные продолжают твердить ребенку: “Делай уроки, иначе не сможешь найти хорошую работу”. Получение хорошей работы при этом считается пиком реализации амбиций. А как насчет удачных биржевых спекуляций? Почему о них детям не рассказывают?»

Я был из тех детей, с которыми о спекуляциях говорили много. Главное правило Фрэнка Генри заключалось в том, что только половина усилий, которые мы тратим на получение денег, должна вкладываться в получение дохода от труда. Вторую же половину следует направлять в инвестиции и биржевые спекуляции.

И в этом жестокая правда. Если у вас нет богатых родственников, единственный способ подняться над уровнем постоянного скромного существования — и единственная ваша надежда — это начать рисковать.

Да, конечно, у всякой медали две стороны. Подвергать себя рискам означает и то, что вы можете получить убытки вместо выигрыша. Если вы вкладываете свои деньги в спекуляции, то рискуете потерять ваш капитал. Вместо того чтобы стать богатым, — стать бедным.

Но взгляните на ситуацию по-другому. Как обычный работник и получатель доходов, обремененный налогами, терзаемый инфляцией, несущий еще много других финансовых обязанностей, вы все равно находитесь в плачевном финансовом положении. Какая разница, станете ли вы чуть беднее в попытках стать богаче?

А взяв на вооружение цюрихские аксиомы, вы вряд ли вы окажетесь намного беднее. Есть вероятность, что сумеете существенно

разбогатеть. Путь наверх сложнее, чем вниз, но что бы ни случилось, вас ждут приключения. И учитывая, что потенциальный выигрыш намного выше потенциальных потерь, игра заточена под ваши интересы.

Истории Сильвии и Мэри — отличный пример вариантов развития ситуации. Когда я в последний раз слышал о них, им было прилично за 50. Обе вышли замуж и развелись, и продолжали управлять своими финансами теми же способами, которые обсуждали с Лоэбом в самом начале.

Сильвия помещала все свободные деньги на сберегательные счета, вкладывала в долгосрочные депозитные сертификаты, муниципальные облигации и другие «надежные» инструменты. Облигации оказались не так надежны, как ей обещали: они потеряли значительную часть своей капитальной стоимости во время резкого и неожиданного повышения процентных ставок в 1970-х годах. Банковские счета и депозиты помогли сохранить остальную часть ее капитала нетронутой, но покупательную способность накоплений резко подорвала неожиданно высокая, измеряемая двузначными цифрами инфляция 1970-х.

Лучшим ее шагом стала покупка дома, когда она вышла замуж. Они с мужем являлись совладельцами и после развода договорились его продать и разделить вырученные средства поровну. За годы совместного владения дом приятно вырос в цене, поэтому они получили за него значительно большую сумму, чем в него вложили.

И все же Сильвия не стала ни богатой, ни даже толком хорошо обеспеченной. После развода она вернулась в брокерскую компанию и теперь должна оставаться на ней до момента, когда сможет получить пенсию после 60 лет. Пенсия будет небольшая, но отказаться от ее ожидания Сильвия не может, так как чистых активов не хватит ей на старость. Она выстраивала жизнь так, что зарплата была ее основной финансовой опорой. Скорее всего, голодать ей не придется, но всегда надо будет хорошенько думать, прежде чем купить новую пару обуви. С любимыми котами она будет жить в однокомнатной квартире, где зимой всегда довольно прохладно.

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

[e-Univers.ru](http://e-Univers.ru)