

ЭДВИН ЛЕФЕВР

ВОСПОМИНАНИЯ  
БИРЖЕВОГО  
СПЕКУЛЯНТА



ИЗДАТЕЛЬСТВО «ОЛИМП-БИЗНЕС»  
МОСКВА, 2017

[<u>Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>></u>](http://kniga.biz.ua)

УДК 336.76(73)(093.3)

ББК 65.262.2

Л53

*Перевод с английского книги Edwin Lefèvre  
«Reminiscences of a Stock Operator»,  
вышедшей в издательстве John Wiley & Sons, Inc.*

**Лефевр, Эдвин**

Л53 Воспоминания биржевого спекулянта / [Пер. с англ. Б. Пинскера]. — 4-е изд., перераб. — М. : Издательство «Олимп–Бизнес», 2017. — 416 с.

ISBN 978-5-9693-0367-6

«Воспоминания биржевого спекулянта» впервые были изданы в 1923 году и до сих пор остаются одной из самых популярных книг в области финансовой литературы. Книга Эдвина Лефевра представляет собой беллетризированную биографию Джесси Ливермора, одного из величайших спекулянтов в человеческой истории. Изображение рынков и психологии инвестирования обогатило жизнь нескольких поколений инвесторов. Это до сих пор самая знаменитая книга из когда-либо написанных о биржах и биржевой игре. Она рассказывает о психологии толпы и скачках рыночного спроса так, как если бы речь шла о случившейся на прошлой неделе панике на валютном рынке. Можно быть уверенным, что ее будут читать и на ней учиться и в XXI веке.

УДК 336.76(73)(093.3)

ББК 65.262.2

*Все права защищены. Воспроизведение всей книги или ее части в любом виде воспрещается без письменного разрешения издателя.*

A member of:  
**BPR**   
Business Publishers Roundtable.com

ISBN 978-5-9693-0367-6

© 1993, 1994 by Expert Trading, Ltd.  
© 1994 by John Wiley & Sons, Inc.  
All rights reserved.

© Перевод на русский язык, издание, оформление. Издательство «Олимп–Бизнес», 1999, 2017

# Содержание

Вступительное слово к российским читателям .....	V
От переводчика .....	XI
Предисловие .....	XIII
Глава 1. «Я начал работать сразу...» .....	1
Глава 2. «Уяснив себе, что брокерская компания...».....	19
Глава 3. «Чтобы сделать выводы из всех своих ошибок...».....	39
Глава 4. «Вот так я вернулся домой...» .....	51
Глава 5. «Одной из важных причин ошибок в игре...» .....	71
Глава 6. «Весной 1906 года...» .....	87
Глава 7. «Я никогда не скрывал своих намерений...» .....	103
Глава 8. «Случай с акциями...».....	113
Глава 9. «Я курсировал вдоль берега Флориды...» .....	131
Глава 10. «Вообще-то говоря, нет причин...» .....	153
Глава 11. «А теперь вернемся в октябрь 1907 года...» .....	171
Глава 12. «Вскоре после того, как я...».....	187
Глава 13. «Итак, я опять был разбит...» .....	207

Глава 14. «Меня постоянно грызла досада...» ....	223
Глава 15. «Для спекулянтов очень важен риск...» .....	245
Глава 16. «Советы! До чего же людям нужны советы!» .....	257
Глава 17. «Один из моих ближайших друзей...» .....	277
Глава 18. «На Уолл-стрит всё всегда повторяется...» .....	297
Глава 19. «Не знаю, кто и когда впервые...» ....	307
Глава 20. «Мне самому не довелось быть знакомым...» .....	317
Глава 21. «Я отлично осознаю...» .....	333
Глава 22. «Как-то ко мне зашел Джим Бернес...» .....	353
Глава 23. «Акциями спекулировать будут всегда...» .....	377
Глава 24. «Публика всегда нуждается в словах...» .....	391

## *Вступительное слово к российским читателям*

Когда меня попросили написать вступительное слово к книге, которую вы открыли, мне вспомнилось, как в августе 1992 года я в числе 30 будущих брокеров из недавно распавшегося СССР приехал в Нью-Йорк для участия в программе обучения, организованной для брокеров из развивающихся стран. Просто не верилось, что я, исполнительный директор «Тройки Диалог», вчерашний студент Московского университета, нахожусь в святая святых финансовой Америки — в даунтауне. И не просто в даунтауне, а в самой Merrill Lynch! В течение полутора месяцев лучшие специалисты этой компании читали нам лекции и показывали торговые залы, где сотни сотрудников почему-то одновременно кричали во весь голос. Помню, как руководитель программы г-н Тогни спросил нашу группу, как нам все это нравится и идет ли на пользу.

В России тогда, как грибы после дождя, вырастали новые товарные биржи (их было уже около 700), «ценные бумаги» появлялись и исчезали, как только под них были собраны деньги, а об электронных торгах никто и не помышлял... И я ответил г-ну Тогни: все это классно, но нет ли у вас специалистов, которые могли бы рассказать, как Merrill Lynch торговала в 1916 году — в год своего основания, когда не было ни компьютеров, ни прочей инфраструктуры, без чего немыслим современный рынок.

Этот вопрос поверг моих собеседников в полное недоумение: они просто не могли понять, чего я хочу, а главное — зачем. А поняв, долго искали и наконец нашли человека, который мог бы мне помочь. Им оказался хозяин небольшого музея на Уолл-стрит. Он

## **VI      Вступительное слово к российским читателям**

---

прочитал мне, наверное, самую интересную из всех прослушанных в Америке лекций и подарил книгу, русский перевод которой вы держите в руках.

Прошло 25 лет. За четверть века Россия пережила несколько бурных взлетов и столь же стремительных падений. Страна, на которую мировая финансовая система не оказывала никакого влияния, стала частью этой системы и продолжает оставаться ею и после 17 августа 1998 года, и после финансового кризиса 2008–2009 годов, и после введения экономических санкций, связанных с событиями 2014 года. Изменения коснулись и компаний, которую я когда-то возглавлял: история «Тройки Диалог» получила продолжение уже в рамках группы Сбербанк. И хотя бренд «Тройка Диалог» перестал существовать, это имя навсегда осталось вписаным в историю российского финансового рынка, а модель партнерства и культуры, созданные в компании, стали его легендой и ориентиром для многих его участников. Мне особенно приятно, что партнеры «Тройки» остались таковыми де-факто, несмотря на то что партнерство прекратило свое существование де-юре. Сегодня некоторые из них передают свои опыт и знания одаренным студентам финансовых и экономических вузов — участникам стипендиальной программы «Выше мечты», помогая разстить будущую финансовую элиту России. Что же касается меня, то я, хотя и отошел от операционного и стратегического управления в инвестбанковской индустрии, продолжаю делать то же, что и раньше, — реализую партнерские проекты, связанные с изменением экономической и социальной среды. Только теперь делаю это через иные механизмы, в том числе через социальное инвестирование.

Впервые изданная в 1923 году, книга Эдвина Лефевра до сих пор не утратила своей актуальности и каждый раз читается по-новому. Российские

читатели по-прежнему сохраняют интерес к этому образцу классической деловой литературы, благодаря чему книга вновь переиздается. Перечитывая ее заново, я не раз восхищался тем, как ярко передан в ней дух фондового рынка, его психология. Тогда, в 1992 году, понять это было невозможно: такое нужно пережить самому, самому почувствовать постепенное формирование вокруг тебя этой среды. Среды, в которой слова «спекулянт», «брокер», «маржа», «акция» не воспринимаются как оскорблении или маловразумительный жаргон. Среды, где играют по другим правилам, которые тоже не идеальны, но их следует знать, чтобы добиться успеха.

Вспомнился мне и 1994 год, когда 15 брокеров, создавая ассоциацию, пытались договориться о том, чтобы отчитываться по истинным ценам сделок с клиентами. Этого никому не хотелось: маржа тогда составляла не менее 100 процентов, и, заключив одну сделку в день, можно было больше ничего не делать хоть целую неделю. К слову, даже понятие «сделка» являлось новым: еще не существовало никакой юридической базы фондового рынка. Помню, как мы условились, что произнесенная по телефону фраза «сделка заключена» означает, что сделка заключена, то есть будет исполнена по подтвержденной цене независимо от того, как потом изменится курс акций. С таким трудом все это входило в нашу жизнь, а теперь, по прошествии более чем двух десятков лет, совершаются тысячи сделок в день, публикуются регулярные отчеты о финансовых результатах — и все это кажется самой разумеющимся.

Меньше всего мне хочется, чтобы, прочитав эту книгу, вы отнеслись к ней как к учебнику, по которому нужно торговать сегодня. Да это было бы и невозможно в современных реалиях — мир изменился кардинально. Мы постепенно уходим от торговли

## **VIII Вступительное слово к российским читателям**

---

вживую, перепоручая исполнение операций «умным» машинам. Появляются новые системы искусственного интеллекта, которые превосходят обычных биржевых роботов, ведущих алгоритмическую торговлю. Возможности таких систем позволяют учитывать, помимо заданных торговых критериев, сложнейшие комплексы факторов, оказывающих влияние на финансовые рынки, и имитировать работу человека, оперирующего финансовой аналитикой. Как видим, за без малого сто лет с момента первого издания «Воспоминаний...» технологии шагнули далеко вперед. Но эту книгу можно читать и как увлекательный детектив, а для меня она ценна тем, что в точности передает то мироощущение и те взаимоотношения, которые были мне близки на протяжении многих лет и постепенно укоренялись в нашей стране.

Многие читатели, соприкоснувшись с фондовым рынком, согласятся, что движение рынка определяется отчасти и психологией его участников — инвесторов, профессиональных управляющих деньгами, трейдеров. Степень этого влияния до конца не изучена, но в том, что оно есть, убеждает хотя бы тот язык, которым мы говорим о рынке: «ожидания», «опасения», «настроения», — словно речь идет о живом существе. И как бы ни менялись технологии торговли акциями, переживания и поведенческие мотивы человека, жизнь которого — игра с рынком, едва ли зависят от эпохи. А значит, и тема «Воспоминаний биржевого спекулянта» — вечная...

И еще я хотел бы сказать пару слов о Клиенте — именно так, с большой буквы. «Знай своего клиента» — правило, которое должен усвоить любой новичок на Уолл-стрит. В нашей стране долгое время был один крупнейший клиент — государство, которое само определяло правила игры и при этом являлось ничейным. Частные клиенты в основном пытались играть

в систему: кто первым успеет, тот и победил. В лучшем случае они были готовы вкладывать в МММ или нечто подобное. Еще одна категория клиентов — западные инвесторы — рассматривалась скорее как спонсоры.

Формирование нормальной профессиональной клиентской базы, знание своих клиентов, уважение к клиенту как основному источнику доходов, знание его психологии, настроения, возможностей важны не только для брокеров, но и для всей рыночной системы, которая у нас все еще формируется. И с этой точки зрения в книге убедительно показаны разные типы клиентов с их системами анализа и принятия решений, с их суевериями и многим, многим другим. И к каждому из них нужно найти свой подход, свою систему контроля.

В книге немало мудрых советов и тонких описаний жизненных ситуаций, но большинство простых истин, я уверен, нам придется постигать самим, и лет через пять кто-нибудь из нынешних трейдеров напишет свои воспоминания — возможно, не менее интересные, чем эти. Главное в книге — отрезвляющее напоминание: при всех неповторимых особенностях России то, что происходит на ее фондовом рынке, уже было в других странах, а потому не надо изобретать пресловутый велосипед. Нужно просто как можно быстрее пройти этот путь и заплатить за неизбежные ошибки наименьшую цену. Я желаю всем читателям получить от этой замечательной книги такое же удовольствие, какое получаю я, читая и перечитывая ее.

*Рубен Варданян,  
социальный инвестор  
и предприниматель*

## *От переводчика*

Опыт общения нескольких читателей с рукописью перевода делает оправданным это короткое предисловие. Его цель — объяснить, почему эта книга переведена именно так, а не иначе, почему в ней так много архаизмов и устаревших синтаксических оборотов, почему она так насыщена разговорной лексикой...

Начнем с того, что воображаемый автор (и реальный герой) книги вырос и получил воспитание в провинциальном захолустье восточного побережья США в конце XIX века. Отсюда первый принцип перевода — ориентация на лексику конца XIX — начала XX века.

Далее, герой книги сперва может показаться человеком сравнительно малокультурным, но лучше сказать так — он человек не книжной культуры. У него нет университетского образования. Он получил уличное воспитание, «отшлифованное» общением с малых лет с завсегдатаями скачек, бильярдных, полулегальных брокерских домов. Можно ли найти аналогичных героев в русской литературе? Я, признаться, сразу вспомнил знаменитых героев Бабеля — Беню Крика и других. Похоже, что такого рода герои просто не успели попасть на ее страницы, их вывели из жизни другие герои той же литературы. Эти соображения о происхождении и воспитании нашего героя объясняют вторую особенность

языка перевода — насыщенность сленгом, чисто разговорными фразеологизмами, так называемой низовой лексикой (надо заметить, что нецензурной лексики ни в книге, ни в переводе нет совсем).

Наконец, хочу обратить внимание читателей на следующую деталь. Наш гениальный рыночный спекулянт за всю свою бурную жизнь ни разу не использовал оружия — ни для самозащиты, ни для нападения. Проведший юность в самых злачных местах тогдашнего общества, он никогда не искал помощи и защиты ни у какой уголовной братии. Этот миллионер-одиночка весьма спокойно и уверенно жил и спекулировал под сенью закона. Единственный раз в жизни ему пришлось нанять телохранителя, когда в 1929 году газетчики объявили его главным виновником Великой депрессии. Пусть каждый представит себе судьбу россиянина, обрекшего страну на десятилетний кризис в экономике.

Итак, герой этой книги вырос в относительно цивилизованном, мирном и процветающем обществе. Будучи, как уже отмечено, человеком далеким от рафинированной культуры, он тем не менее был достаточно цивилизован и воспитан. Отсюда и все особенности его речи — умеренно экспрессивной, грамотной и, так сказать, среднекультурной. Что и попытался передать переводчик, используя богатые возможности русского литературного и разговорного языка.

*Борис Пинскер*

## Предисловие

Я провел интервью с более чем тридцатью виднейшими биржевиками нашего времени и каждому из них задавал несколько одинаковых вопросов \*. Среди них был такой: «Была ли в вашей жизни книга, оказавшая на вас сильное влияние, которую вы хотели бы рекомендовать начинающим трейдерам?» Большинство опрошенных указали на «Воспоминания биржевого спекулянта» — книгу, изданную в 1923 году!

Что делает эти «Воспоминания...» вневременными? Полагаю, что это точность, с которой здесь воспроизведены особенности мышления биржевого трейдера, описаны допущенные ошибки, извлеченные уроки и прозрения. Читатели, имеющие собственный опыт работы на бирже, находят в ней много узнаваемого и понятного. Им близки мысли и опыт героя книги, Ларри Ливингстона, прототипом которого был Джесси Ливермор. Многие, а может быть, и большинство читателей книги уверены, что имя автора книги, Эдвин Лефевр, — это псевдоним, за которым скрылся Ливермор.

---

\* Интервью было опубликовано в сборниках «Рыночные колдуны» и «Новые рыночные колдуны» («Market Wizards», New York Institute of Finance, 1989; «The New Market Wizards», HarperBusiness, 1992). — Здесь и далее примечания переводчика.

Но это не так. Лефевр — реальная фигура. Он был журналистом, газетным обозревателем, автором романов и коротких рассказов. (Прежде чем «Воспоминания биржевого спекулянта» появились в форме книги, они публиковались в еженедельнике «Saturday Evening Post».) Читателю этой книги трудно поверить в то, что Лефевр никогда сам не работал на бирже. Но он был умелым писателем, который обладал редкостной способностью раскрывать людей. Его сын вспоминает, что множество самых разных людей (банковские клерки, таксисты и т. п.), вступая в повседневные, деловые контакты с его отцом, делались невероятно откровенными и охотно рассказывали о себе и о своей жизни. Лефевр посвятил несколько недель расспросам Ливермора, и при этом он ни разу не наблюдал, как последний осуществляет свои торговые операции. Результатом этих разговоров и стала эта книга.

«Воспоминания биржевого спекулянта» полна драгоценными наблюдениями над рынками и торговлей. Некоторые из рассказанных здесь историй давно и прочно вошли в устный фольклор Уолл-стрит. Вот, к примеру: «Цены не бывают ни слишком высокими для начала покупок, ни слишком низкими для начала продаж». Книга настолько хороша, что трудно выбрать пример для цитирования. Тем не менее я хочу привести следующее рассуждение: «Я все сделал с точностью дооборот. Хлопок приносил мне убытки, и я его сохранил. Пшеница показывала прибыль, и я ее продал. Для спекулянта нет худшей ошибки, чем цепляться за проигранную партию. Следует всегда продавать то, что создает убыток, и сохранять то, что приносит прибыль».

Любой опытный трейдер легко обнаружит сходные ситуации в собственном опыте, а любой на-

чинающий сможет многому научиться. И в книге много такого, чему можно — и нужно — поучиться. Читатели, которые смогут усвоить уроки, в изобилии преподанные в этой книге, и будут следовать им, серьезно повысят свой уровень в качестве трейдеров. Остальным достанется радость от знакомства с умной и хорошо сделанной книгой.

Что такое классика? На мой взгляд, классической можно считать книгу, которую благодаря уникальности ее содержания или стиля продолжают читать и ценить поколения читателей после ее публикации. Иногда этот интерес публики сохраняется столетиями. В этом смысле «Воспоминания биржевого спекулянта» — настоящая классика. Опубликованная впервые в 1923 году, она до сих пор остается одной из самых популярных книг в области финансовой литературы, и можно быть уверенным, что ее будут читать и на ней учиться и в XXI столетии. Более того, если бы меня спросили, какие книги по финансам будут читать в конце XXI века, я бы, не колеблясь, поставил в начале списка именно «Воспоминания биржевого спекулянта».

*Джек Швейгер*

**Посвящается  
Джесси  
Лауристону  
Ливермору**

# Глава 1

**Я** начал работать сразу после окончания средней школы. Я нашел место в брокерской конторе \*. Я хорошо считал. В школе я за год прошел трехлетний курс арифметики. Особенно хорошо мне давался счет в уме. Моим делом была большая котировочная доска в торговом зале. Обычно один из клиентов сидел рядом с телеграфным аппаратом и зачитывал цены. Я всегда успевал записывать. У меня всегда была хорошая память на числа. Никаких проблем.

В конторе было много других служащих. У меня, естественно, были среди них приятели, но при активном рынке я бывал настолько занят с десяти утра до трех часов дня, что времени на болтовню почти не оставалось. Так или иначе, это меня не раздражало, по крайней мере в рабочее время.

Но рыночная суэта не мешала мне думать о работе. Для меня котировки не были ценами акций — по столько-то долларов за штуку. Это были просто

---

\* Имеется в виду полулегальная лавочка, оборудованная телеграфной связью с фондовыми и товарными биржами и принимавшая ставки на изменения курса ценных бумаг и биржевых товаров (сахар, медь, сталь, каучук и пр.). Американское название *bucket shops* возникло в связи с тем, что первоначально в такого рода заведениях алкогольные напитки продавались упаковками (ящиками, корзинками — *bucket*). Здесь и далее: брокерская контора, провинциальная брокерская контора, игорные дома.

числа. Конечно, они что-то значили. Они постоянно изменялись. И только это меня интересовало — изменения. Почему они менялись? Этого я не знал. Да и не интересовался. Я не думал об этом. Просто видел, что они все время меняются. Только об этом я и размышлял по пять часов в будни и по два часа в субботу — о том, что они постоянно изменяются.

Вот так я впервые заинтересовался поведением цен. У меня была прекрасная память на числа. Я помнил в деталях, как вели себя цены накануне — перед тем, как они начинали расти или падать. Моя любовь к устному счету пришла очень кстати.

Я заметил, что прямо перед тем, как начать расти или падать, цены акций обычно вели себя, так сказать, определенным образом. Такого рода ситуации повторялись постоянно, и я начал к ним присматриваться. Мне было только четырнадцать, но, когда счет совпадений в поведении цен пошел на сотни, я занялся их анализом и стал сравнивать сегодняшнее движение акций с тем, что было в предыдущие дни. Мне потребовалось немного времени, чтобы научиться предугадывать движение цен. Моим единственным ориентиром, как я уже сказал, было их поведение в прошлом. Все «досье» я держал в памяти, искал закономерности в движении цен, «хронометрировал» их. Ну, вы понимаете, что я имею в виду.

Можно засечь момент, когда покупка приносит только чуть большую выгоду, чем продажа. На бирже идет сражение, и телеграфная лента служит подзорной трубой, чтобы наблюдать за ним. В семи случаях из десяти на ее данные можно положиться.

Я рано усвоил еще один урок — на Уолл-стрит всегда все одно и то же. Ничего нового и быть не может, потому что спекуляция стара, как этот мир.

Сегодня на бирже происходит то, что уже было прежде и что повторится потом. Это я запомнил навсегда. Мне кажется, что даже сейчас могу вспомнить, когда и как я это понял. Это мой способ накапливать опыт.

Я настолько увлекся своей игрой и так азартно стремился угадывать рост и падение курсов активных акций, что даже завел записную книжку и начал записывать свои наблюдения. Это не было записью воображаемых сделок на миллионы долларов, чем развлекают себя многие, не рискующие ни разбогатеть, ни попасть в приют для бездомных. Я просто фиксировал, когда угадал, а когда промахнулся; меня больше всего интересовала точность моих наблюдений и оценок — прав я или нет.

Изучив колебания цен на активные акции за день, я делал вывод, что цены вели себя именно так, как всегда перед скачком на восемь или десять пунктов. Тогда в понедельник я записывал цену на определенные акции и, помня о том, что бывало в прошлом, писал, какой должна быть цена во вторник и в среду. А потом уж я сравнивал свои догадки с тем, что приносила лента биржевого телеграфа.

Так в мою жизнь вошел интерес к информации о ценах. Меня с самого начала заинтересовали повышения и понижения цен. Для таких движений всегда есть какая-то причина, но телеграфная лента не говорит, зачем и почему. Когда мне было четырнадцать, я не спрашивал ленту — почему; не задаю этого вопроса и сейчас, когда мне сорок. Может, должны пройти два-три дня, две-три недели или месяца, прежде чем станут известны причины, по которым определенные акции вели себя сегодня таким-то образом. Но какая, к черту, разница? На ленту нужно реагировать сегодня, а не завтра. Причины могут по-

дождать. А ты должен действовать немедленно или остаться в стороне. Все это раскручивалось передо мной раз за разом. Просто запоминаешь, что как-то акции «Холлоу туб» пошли вниз на три пункта. А в следующий понедельник выяснялось, что директора зажали дивиденды. Это и было причиной. Они знали, что собираются сделать, и если даже сами они не продавали акции своей компании, то уж точно их не скупали. Компания не стала поддерживать курс своих акций, как же было ему не упасть?

Вот так я продолжал делать записи в течение полугода. Когда мой рабочий день заканчивался, я, вместо того чтобы идти домой, выписывал интересовавшие меня числа и изучал изменения, обращая внимание на повторяющиеся движения цен. В сущности, я учился читать телеграфную ленту, хотя тогда и сам этого не понимал.

Как-то во время обеденного перерыва ко мне подошел один из работавших в кабинете молодых людей — он был постарше меня, и тихо спросил, нет ли у меня денег.

— Для чего тебе знать? — ответил я вопросом.

— Ну, — сказал он, — у меня есть классная наvodка на акции «Барлингтон». Если кто-нибудь составит мне компанию, я поставлю на них.

— Что значит «поставлю»? — спросил я. Для меня тогда ставить могли только наши клиенты — старые чудаки с кучей бабок. Еще бы! Ведь чтобы войти в игру, нужно иметь сотни или даже тысячи долларов. Это было так же недосягаемо, как иметь собственный экипаж и кучера в шелковом цилиндре.

— Это значит, что я сказал — поставлю! Сколько у тебя есть?

— А сколько тебе нужно?

— Ну, я мог бы за пять долларов поставить на пять акций.

— Как ты собираешься ставить?

— Я хочу купить столько акций «Барлингтон», сколько соберу денег, чтобы заплатить маржу \*. Это же чистый верняк. Все равно что подобрать на улице. Мы в один миг удвоим наши денежки.

— Погоди-ка, — сказал я и вытащил мою заветную книжку.

Меня заинтересовала не возможность удвоить деньги, а то, что он сказал о росте акций «Барлингтон». Если он прав, мои записи должны это подтвердить. И в самом деле! Из моих заметок было видно, что эти акции вели себя как всегда перед подъемом курса. До этого случая я никогда ничего не продавал и не покупал и даже не играл с пацанами в азартные игры. Мне важна была лишь возможность проверить точность своей работы, своего любимого дела. Меня поразила мысль, что, если на практике мои расчеты не оправдаются, значит, все это никому не нужно. Так что я отдал ему все свои деньги, и он отправился в одну из ближайших брокерских контор и на все деньги купил акций «Барлингтон». Через два дня мы сняли прибыль. Я заработал 3,12 доллара.

После этой первой сделки я начал спекулировать на свой страх и риск. В обеденный перерыв я заходил в ближайшую брокерскую контору и покупал или продавал — мне это всегда было без разницы. Я не прислушивался к чужим мнениям, и у меня не было любимых акций. Я играл по собственной системе. Все мои знания сводились к арифметике. И на самом-то деле мой подход был идеален для та-

---

\* По норме ударение ставится на первом слоге, но в разговорной и профессиональной речи чаще употребляется *маржá*.