

Оглавление

Предисловие	10
Благодарности ко второму изданию, исправленному и дополненному	21
Пролог	26

ЧАСТЬ I ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ СОЛОНА

Глава 1. Если ты такой богатый, то почему такой глупый?	36
Глава 2. Необычный метод учета.	52
Глава 3. Размышления о математической истории.	71
Глава 4. Случайность, бессмыслица и научный интеллект.	96
Глава 5. Выживание наименее приспособленного — может ли случайность одурачить эволюцию?	104
Глава 6. Перекос и асимметрия	121
Глава 7. Проблема индукции.	138

ЧАСТЬ II ОБЕЗЬЯНЫ У ПИШУЩЕЙ МАШИНЫ

Глава 8. Среди моих соседей слишком много миллионеров.	157
Глава 9. Покупать и продавать проще, чем жарить яичницу.	166
Глава 10. Проигравший получает все — о нелинейности жизни	187
Глава 11. Случайность и наш разум: мы вероятно слепы.	196

ЧАСТЬ III

ВОСК В МОИХ УШАХ

Глава 12. Приметы игрока и голуби в ящике	237
Глава 13. Карнеад едет в Рим: о вероятности и скептицизме	244
Глава 14. Бахус оставляет Антония.	254
Эпилог. Солон предупреждал тебя об этом	259
Постскриптум. Три мысли напоследок.	260
Благодарности к первому изданию.	269
Поход в библиотеку	272
Список литературы.	297

*Моей маме,
Минерве Госн Талеб*

*Мы благодарим Игоря Василевского
за рекомендацию этой книги!
Издатели*

Предисловие

Не очень серьезное представление знаний

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

В этой глубоко личной книге описаны мои наблюдения, мысли и действия, связанные с практикой принятия риска. Это не всеобъемлющий трактат и, уж конечно, упаси боже, не серьезное научное исследование. Написана она была шутки ради и в основном для того, чтобы ее читали в удовольствие. Большая часть книги посвящена ошибкам (приобретенным или врожденным) в восприятии случайности, проявившимся на протяжении последних десяти лет. Когда я готовил текст первого издания, то старался не затрагивать то, а) чему не был лично свидетелем или что не разработал самостоятельно и б) что не обдумал настолько хорошо, чтобы написать об этом, приложив лишь малейшее усилие. Все, что могло хотя бы намекнуть на результат тяжелого труда, было удалено. Мне пришлось вычистить из текста все пассажи, которые, как могло показаться, были навеяны походом в библиотеку, включая научные термины. Я старался использовать только

те цитаты, которые сами собой возникали в моей памяти, и не искал их у хорошо знакомых мне писателей (ненавижу практику эпизодического использования заимствованной мудрости — чем дальше, тем сильнее): *Aut tace aut loquere meliora silencio* (только тогда, когда слова сильнее молчания).

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

Ставка на победителя

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

Еще один феномен — влияние на автора его собственной книги. Как только я начал возвращаться к обычной жизни *после* написания текста первого издания, мне стало везти в самых неожиданных ситуациях. Как если бы существовало две планеты: хотя мы и живем на реальной, но придумали себе другую, гораздо более детерминистскую. Это так же просто, как то, что прошлые события *всегда* выглядят менее случайными, чем они были («ошибка ретроспекции»).

* Левая и правая области под «колоколообразной» кривой нормального распределения.
Прим. перев.

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

Сомнения и вероятность

Глубоко укоренившаяся привычка сомневаться — основной актив, который, как мне кажется, я должен защищать и развивать. Мой главный лозунг — «дразнить людей, слишком серьезно относящихся к себе и к качеству своих знаний». Поощрение сомнений вместо уверенности может показаться целью странной и непростой в достижении, для этого нужно освободить разум от сложившейся традиции определенности мысли. Один из моих читателей, ставший другом по переписке, побудил меня открыть для себя заново французского эссеиста и профессионального мыслителя Монтеня, жившего в XVI веке. Я увлекся изучением разницы между Монтенем и Декартом, а также того, как нас запутал Декарт своими поисками определенности. Следуя декартовой модели формального мышления вместо предложенного Монтенем метода неопределенного и неформального (но критического) суждения, мы отгораживаемся от мира. Спустя пять веков глубоко рефлектирующий и неуверенный Монтень оказался образцом современного мыслителя. Кроме того, это был человек

исключительного мужества: конечно, чтобы быть скептиком, нужна смелость, но нужна просто выдающаяся храбрость, чтобы заниматься самоанализом, вступать в конфронтацию с самим собой, принимать собственную ограниченность (ученые находят все больше и больше подтверждений, что мы специально созданы матерью-природой для того, чтобы дурачить самих себя).

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

Почему так? Вероятность — это не столько вычисление шансов при бросании костей, сколько признание недостатка определенности в наших знаниях и *развитие методов обращения с нашим невежеством*. За пределами учебников и казино вероятность почти никогда не предстает в виде математической задачи или загадки для ума. Мать-природа не скажет вам, сколько лунок есть на столе для игры в рулетку, да и задачи она формулирует не в том стиле, который принят в учебниках (в реальном мире приходится искать проблему, а не решение). Вероятностное мышление, лежащее в основе этой книги, предполагает, что, если бы осуществились альтернативные исходы, мир был бы другим. Фактически всю свою сознательную жизнь я посвятил борьбе с *количественным* применением вероятности. Хотя для меня центральные идеи этой книги содержатся в главах 13 и 14

* Дэвид Юм (1711–1776) — шотландский философ, экономист и историк. Отрицал возможность определенности в знаниях и заявлял, что все причины познаются в ходе эксперимента. *Прим. перев.*

(посвященных скептицизму и стоицизму), большинство людей концентрируются на примерах неправильного вычисления вероятности в главе 11 (ясно, что на данный момент это наименее оригинальная глава в книге, в ней я сжато излагаю все написанное об ошибках, связанных с вероятностью). Кроме того, хотя в точных науках, особенно в физике, мы можем еще как-то понимать вероятность, в общественных науках вроде экономики зацепок немного, невзирая на все фанфары экспертов.

Оправдание для (некоторых) читателей

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

После выхода первого издания этой книги я получил множество электронных писем, которые могли бы быть мечтой эссеиста, настолько диалектично они создавали идеальные условия для подготовки второго издания. Я выразил свою признательность тем, что ответил (рано или поздно) на каждое из них. Некоторые из ответов включены в тексты глав. Часто сталкиваясь с диагнозом «иконоборец», я ожидал получить сердитые письма типа «кто вы такой, чтобы судить Уоррена Баффетта» или «вы просто завидуете его успеху». Вместо этого я разочарованно наблюдал, как многие анонимно замусоривали сайт amazon.com (плохой известности не существует, некоторые читатели способствуют популярности вашей работы тем, что нападают на нее).

Отсутствие атак компенсировалось письмами от людей, чувствовавших, что книга их реабилитирует. Самые благодарные письма были от тех, кто не слишком преуспел в жизни, хотя и не по своей вине, и использовал книгу как аргумент для супруги, объясняя ей, что у него просто меньше удачи (а не способностей), чем у шурина. Наиболее трогательное письмо пришло от человека из Вирджинии, который в течение нескольких месяцев потерял работу, жену, будущее, стал объектом расследования грозной Комиссии по ценным бумагам и при этом чем дальше, тем более стойко переносил все это. Переписка с читателем, ставшим жертвой «черного лебеда», то есть непредвиденного маловероятного события с серьезными последствиями (смерть ребенка), заставила меня погрузиться в литературу по адаптации к последствиям трагических случаев (неслучайно, что и здесь доминирует Дэниел Канеман, первым высказавший мысли об иррациональном поведении в условиях неопределенности). Должен признаться, что в моей профессии трейдера я никогда не испытывал особенного чувства служения кому-либо (кроме меня самого), а когда пишешь, ощущаешь эмоциональный подъем и свою *полезность*.

Все или ничего

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

* Старейший дискуссионный клуб Кембриджского университета, основанный в 1815 году.
Прим. перев.

непочтительность за высокомерие (замеченное в моих высказываниях), заставляет людей путать скептицизм и нигилизм.

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

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

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

В исследованиях на тему успеха, расставленных в книжных магазинах под рекламным плакатом «Вот характерные черты миллионеров, которые вам нужно иметь, если вы хотите быть такими же успешными, как они», есть одна уловка. Один из авторов вводящей в заблуждение книги «Мой сосед — миллионер»*, которую я обсуждаю в главе 8, написал другую, еще более глупую книгу «Чтобы стать миллионером, надо думать как миллионер»**. Он замечает, что

* Стэнли Т., Данко У. Мой сосед — миллионер. Минск: Попурри, 2005. Прим. ред.

** Стэнли Т. Чтобы стать миллионером, надо думать как миллионер. М.: АСТ, Астрель, 2002. Прим. ред.

в представительной выборке более чем тысячи миллионеров, которых он изучал, большинство не демонстрировали больших способностей в детстве, и приходит к заключению: богатым делает не талант, а, скорее, трудолюбие. Отсюда можно сделать вывод, что случайность не играет никакой роли в достижении успеха. Но если миллионеры по своим характеристикам близки к среднему человеку, то интуиция подсказывает мне более тревожную интерпретацию: в их успехе сыграла роль удача. Удача демократична и улыбается всем независимо от природных способностей человека. Автор той книги замечает отклонения от средних показателей населения в нескольких чертах вроде упорства и трудолюбия: еще один случай перепутанных *необходимости* и причины. То, что все те миллионеры были настойчивыми, трудолюбивыми людьми, не делает всех упорных трудолюбов миллионерами: многие предприниматели-неудачники были настойчивыми и много работали. В хрестоматийном примере наивного эмпиризма автор также исследует общие черты, присущие этим миллионерам, и приходит к выводу, что всех их объединяет любовь к риску. Ясно, чтобы достигнуть крупного успеха, необходимо рискнуть, но и для поражения это также необходимо. Если бы автор провел точно такое же исследование банкротов, он бы, конечно же, обнаружил ту же предрасположенность к риску.

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

что у Уоррена Баффетта нет способностей, я говорю только, что большое количество случайно взятых инвесторов *почти обязательно* даст кого-то с его результатами *просто благодаря счастливому случаю*.

Несостоявшаяся мистификация

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

Может быть, меня приглашали потому, что журналисты ведущих СМИ не читали мою книгу или не поняли выпадов против себя (у них «нет времени» на чтение книг), а журналисты из некоммерческих изданий прочитали ее слишком хорошо и почувствовали, что она их оправдывает. Было несколько забавных случаев. Например, в известном телевизионном шоу сказали: «Этот деятель — Талеб — верит, что фондовые аналитики просто выдают случайные прогнозы», — так что, казалось, они жаждали заполучить меня для представления моих идей в их программе. Однако они поставили мне условие, что я должен сделать три рекомендации по акциям в качестве доказательства моего «опыта». Я не поехал на съемку и упустил возможность организовать крупную мистификацию, обсуждая котировки бумаг трех случайным образом выбранных эмитентов и используя при этом правдоподобно звучащие объяснения своего выбора.

В ходе другого телешоу я заметил, что «люди видят историю там, где ее нет», мы обсуждали случайный характер фондового рынка и ретроспективную логику, через призму которой всегда рассматриваются события, уже ставшие свершившимися фактами. Ведущий немедленно прервал меня: «Утром был репортаж о Cisco. Можете его прокомментировать?» Или еще лучше: меня пригласили для участия в многочасовом шоу на одну деловую радиостанцию

(они не прочитали главу 11) и за несколько минут до начала попросили воздержаться от обсуждения идей, изложенных в книге, поскольку я приглашен на разговор о трейдинге, а не о случайности (конечно, это была еще одна возможность для мистификации, но я оказался слишком неподготовленным к ней и сбежал до того, как они начали передачу).

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

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

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

Один последний аргумент — по поводу стиля. Я решил сохранить стиль этой книги таким же характерным, каким он был в первом издании. *Ното сум* — есть и хорошее, и плохое. Я не идеален, и у меня не больше оснований скрывать свои небольшие недостатки, если они стали частью моей личности, чем надевать парик, чтобы сфотографироваться, или приклеивать чужой нос при появлении на публи-

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

Благодарности ко второму изданию, исправленному и дополненному

Эта книга избавила меня от интеллектуальной изоляции (преподавание неполный день дает много преимуществ, таких как личная независимость и свобода от скучных сторон академического процесса, но за все приходится платить). Многие читатели, размышлявшие над первым изданием, стали моими друзьями по переписке и интересными собеседниками за ужином, благодаря им я могу отдать второй пас по некоторым темам. Общение с людьми, разделяющими мои интересы, приблизило меня к мечте всей жизни; я чувствую, что должен отблагодарить их за это новой книгой. Похоже, что для самообразования интеллектуальные беседы намного полезнее, чем превращение в библиотечную мышь (важно человеческое тепло: что-то в нашей природе помогает нам пестовать идеи в процессе взаимодействия с другими людьми). Жизнь в некоторых аспектах разделилась на *до* и *после* книги. Хотя благодарности, высказанные в первом издании, актуальны как никогда, здесь я хотел бы раздать мои новые долги.

Сжатие мира

С Робертом Шиллером мы впервые встретились во время одной дискуссии, за круглым столом наши места оказались рядом. По невнимательности я съел с его тарелки все фрукты и выпил его кофе и воду, оставив лишь кексы и другие неаппетитные вещи (и совсем ничего из напитков). Он не возражал (мог просто не заметить). Когда я писал о Шиллере в первом издании книги, то еще не был знаком с ним, при встрече же был поражен его открытостью, простотой

и шармом (по моему опыту, в человеке редко сочетается глубокий интеллект и привлекательная внешность). Позже в книжном магазине Нью-Хейвена он показал мне *Flatland** Эдвина Эбботта, научную притчу по физике, с которой познакомился еще в старших классах школы. Он же посоветовал мне сохранить эту мою книгу такой, какой она была в первом издании: краткой, личной и максимально близкой к сборнику рассказов, о чем я постоянно помнил в процессе работы над новым изданием. Он убеждал меня не выпускать второе издание, я умолял его сделать второе издание его собственной книги *Irrational Exuberance* («Иррациональное изобилие»), даже если я буду его единственным читателем; думаю, что я победил в обоих случаях. Популярность книги похожа на пузырь того типа, который обсуждается в главе 10: следующее издание будет более востребовано, чем новая книга на ту же тему (сетевые эффекты обеспечивают скачкообразный рост доходов в случае выхода второй версии религиозных учений и прочих новомодных увлечений по сравнению с совершенно новыми их трактовками). Физик и специалист в области теории катастроф Дидье Сорнетт предоставил мне убедительные аргументы эффективности второго издания. Удивительно, что книгоиздатели, наживающиеся на информационных водопадах, не подозревают об этом.

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

* Эббот Э. Флатландия. М.: Мир, 1976.

- а) они с Эймосом Тверски полностью изменили представления о человеке, сформированные догматическим рационализмом эллинистической эпохи, которые, несмотря на все известные их недостатки, держатся уже двадцать три столетия;
- б) на разных этапах жизни Канеман занимался теорией полезности со следствиями, касающимися таких значимых вещей, как счастье. Теперь понимание счастья стало *реальным* делом.

Я много беседовал с Терри Бернхемом, биологом, эволюционным экономистом и соавтором книги *Mean Genes* («Подлые гены»), скромного введения в эволюционную психологию. Терри случайно оказался лучшим другом Джамиля База, с которым мы дружили в детстве и который был первым слушателем моих рассуждений о случайности двадцать лет назад. Благодаря Питеру Макберни я стал членом сообщества «Искусственный интеллект», стремящегося объединить философию, когнитивную нейробиологию, математику, экономику и логику. С Питером мы много переписываемся по поводу различных теорий рациональности. Майкл Шрейдж, один из моих рецензентов, — образец современного интеллектуала (следовательно, человек науки), он читает все, что кажется относящимся к делу. Майкл очень умный собеседник, абсолютно свободный от «смирительной рубашки» академического давления. Рамасвами Амбариш и Лестер Сигел показали мне (удивительно, но на их статью мало кто обратил внимание), что если случайность может одурачить нас при оценке результатов деятельности, то разницу между случайными результатами тем более абсурдно оценивать. Писатель Малкольм Гладуэлл отправил меня в путешествие по некоторым интересным местам литературы об интуиции и самопознании. Артур Де Вани, проницательный и яркий экономист, специализирующийся на нелинейностях и редких событиях, начал свое первое письмо ко мне с пароля «Я ненавижу учебники». Очень ободряет, когда видишь, что такие интеллектуалы еще и так жизнерадостны. Экономист Уильям Истерли продемонстрировал мне, как случайность вносит свой вклад в иллюзии, связанные с экономическим развитием. Ему нравится одновременно быть скептическим эмпириком и не признавать монополию на знания со стороны государства и университетов. Я благодарен голливудскому агенту Джеффу Бергу, читателю-энтузиасту, за его идеи относительно

«диких» видов неопределенности, присущих медиабизнесу. Спасибо этой книге за то, что она познакомила меня с проницательнейшим Джеком Швейгером, который, кажется, думает о некоторых проблемах дольше, чем кто-либо из живущих.

Спасибо, Google!

Следующие люди помогали мне в работе над этой книгой. В лице Андреа Мунтяну мне очень повезло встретить язвительного читателя и ценного рецензента: она провела много часов за проверкой правильности ссылок при помощи Google, отвлекаясь от своих впечатляющих сделок с производными инструментами. В поисках ей помогала Аманда Гаргур. Мне также повезло познакомиться с Джанлукой Монако, переводчиком на итальянский, нашедшим в тексте ошибки, на поиск которых я бы потратил века (он занимался наукой о познании, переводил, учился финансовой математике, а потом позвонил в издательство и вызвался перевести книгу). Мой соавтор Авитал Пилпел, занимающийся философией науки, оказал бесценную помощь беседами о технической вероятности. Эли Аяче, еще один левантиец-трейдер-математик-физик, позднее увлекшийся философией науки и вопросами вероятности на рынках (хотя и без привлечения нейробиологии), заставил меня провести множество часов в магазине *Borders Books*, в научном и философском отделах. Флавия Цимбалиста, Соул Маритtimi (теперь Райли), Пол Уилмотт, Марк Шпицнагель, Гур Хуберман, Тони Гликман, Уинн Мартин, Александр Райс, Тед Зинк, Андрей Покровский, Шеп Дейвис, Ги Ривьер, Эрик Шенберг и Марко Ди Мартино направили комментарии к тексту. Как обычно, бесценную обратную связь обеспечил Джордж Мартин. Читатели Карина Чичеро, Брюс Беллнер и Иллиас Кацунис великодушно прислали по электронной почте список опечаток. Я благодарю Синди, Сару и Александра за поддержку и напоминание о том, что есть еще что-то помимо вероятности и неопределенности.

Я благодарю также свой второй дом — Институт математических наук Куранта — за благоприятную атмосферу для занятий интересным мне делом и для обучения студентов, а также за сохранение при этом моей интеллектуальной независимости, особенно Джима Гатерала, который привык забрасывать меня вопросами в ходе совместных семинаров. Я в долгу перед Дональдом Сассменом и Томом

Уитцем из компании Paloma Partners за их необычную пронизательность и искренне признателен им за героическую способность понять «черного лебедя». Я также благодарю членов компании Empirica Capital (мы принципиально не используем слово «сотрудники») за поощрение атмосферы жестоких, беспощадных, по-настоящему яростных интеллектуальных дебатов в офисе. Коллеги убедили меня в том, что не оставят без рассмотрения ни одного, даже малейшего, моего замечания.

Я вновь настаиваю на том, что без Дэвида Уилсона и Майлза Томпсона эта книга никогда не была бы издана. А без Уилла Мерфи, Дэниела Менакера и Эда Клагсбруна, рецензировавших ее, она уже была бы мертва. Я благодарю Джанет Вайгел за ее старательность (и терпение) и Флитвуда Роббинса за его помощь. Учитывая их усердие, сомневаюсь, что в книге осталось много ошибок, однако все те, что остались, мои.

Пролог

МЕЧЕТИ В ОБЛАКАХ

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

Мы все еще очень недалеко ушли от наших предков, бродивших по саванне. Наши взгляды полны предрассудков даже сегодня (я бы сказал — особенно сегодня). Точно так же, как когда-то некий первобытный человек почесал нос, увидел, что пошел дождь, и придумал замысловатый метод чесания носа для «вызывания» долгожданных осадков, мы связываем экономическое процветание с понижением ставки Федеральной резервной системой или успех компании с появлением «у руля» ее нового президента. Книжные полки полны автобиографиями успешных мужчин и женщин, излагающих собственные версии достижения вершины (есть выражение «в нужное время в нужном месте», ослабляющее эффект любого их заявления). Этой путанице подвержены люди самых разных взглядов: преподаватель литературы придает глубокое значение совершенно случайным про-