

Оглавление

Предисловие	15
Не очень серьезное представление знаний	15
<i>Ставка на победителя</i>	16
<i>Сомнения и вероятность</i>	18
<i>Оправдание для (некоторых) читателей</i>	20
<i>Все или ничего</i>	22
<i>Несостоявшаяся мистификация</i>	25
Благодарности (ко второму изданию, исправленному и дополненному)	28
<i>За пределами библиотек</i>	28
<i>Сжатие мира</i>	29
<i>Спасибо, Google!</i>	32
Пролог	34
МЕЧЕТИ В ОБЛАКАХ	34
ЧАСТЬ I. ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ СОЛОНА ПЕРЕКОС, АСИММЕТРИЯ, ИНДУКЦИЯ	43
Глава I. Если ты такой богатый, то почему такой глупый?	48
Ниро Тьюлип	48
<i>Вспышка молнии</i>	48
<i>Временное просветление</i>	49

<i>Modus operandi</i>	52
<i>Нетрудовая этика</i>	55
<i>Всегда есть что скрывать</i>	57
«Высокодоходный» трейдер Джон	57
<i>Богатый провинциал</i>	58
Горячее лето	62
<i>Серотонин и случайность</i>	63
Ваш стоматолог богат, очень богат	66
ГЛАВА 2. НЕОБЫЧНЫЙ МЕТОД УЧЕТА	68
Альтернативная история	68
<i>«Русская рулетка»</i>	69
<i>Возможные миры</i>	71
<i>Еще более порочная рулетка</i>	72
Хорошие отношения с коллегами	74
<i>Спасение с помощью «Аэрофлота»</i>	76
<i>Солон в ночном клубе Regine's</i>	78
Джордж Уилл — не Солон: о неочевидных истинах	82
<i>Оскорбления в ходе дискуссии</i>	84
<i>Землетрясения бывают разными</i>	85
<i>Изобилие крылатых выражений</i>	88
<i>Риск-менеджеры</i>	89
<i>Эпифеномены</i>	91
ГЛАВА 3. РАЗМЫШЛЕНИЯ О МАТЕМАТИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ	92
<i>Европейский плейбой-математик</i>	92
<i>Инструменты</i>	94
<i>Математика метода Монте-Карло</i>	96
Развлечение на чердаке	99
<i>Создание истории</i>	99
<i>Чердак заполнили зорглабы</i>	100
<i>Искажение истории</i>	102
<i>Горячая печка</i>	103
<i>Умение предсказывать прошлое</i>	106
<i>Мой Солон</i>	108
Рафинированные мысли на экране вашего карманного компьютера	110
<i>Последние новости</i>	110

<i>Возвращение Шиллера</i>	113
<i>Геронтократия</i>	116
Филострат в Монте-Карло: о разнице между шумом и информацией	117
ГЛАВА 4. СЛУЧАЙНОСТЬ, БЕССМЫСЛИЦА И НАУЧНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ	123
Случайность и слово	123
<i>Обратный тест Тьюринга</i>	126
<i>Отец всех псевдомыслителей</i>	128
Поэзия Монте-Карло	129
ГЛАВА 5. ВЫЖИВАНИЕ НАИМЕНЕЕ ПРИСПОСОБЛЕННОГО — МОЖЕТ ЛИ СЛУЧАЙНОСТЬ ОДУРАЧИТЬ ЭВОЛЮЦИЮ?	133
Карлос — волшебник развивающихся рынков	133
<i>Удачные годы</i>	137
<i>Понижая среднюю цену</i>	138
<i>С горы</i>	139
Джон — высокодоходный трейдер	141
<i>«Квант» со знанием компьютеров и математики</i>	143
<i>Общие черты</i>	146
Обзор игроков рынка, одураченных случайностью	147
Наивная эволюционная теория	150
<i>Может ли случайность одурачить эволюцию?</i>	153
ГЛАВА 6. ПЕРЕКОС И АСИММЕТРИЯ	155
Не верьте медиане	155
Зоология быка и медведя	157
<i>Самоуверенный сын</i>	161
<i>Редкие события</i>	162
Почти все выше среднего	165
Это обманчивое редкое событие	168
<i>Источник всех ошибок</i>	168
<i>Почему редкие события не обнаруживаются статистиками?</i>	172
<i>Озорное дитя заменяет шары</i>	173
ГЛАВА 7. ПРОБЛЕМА ИНДУКЦИИ	177
От Бэкона до Юма	177
<i>Черный лебедь</i>	177
<i>Нидерхоффер</i>	178

Агент по продвижению сэра Карла	183
<i>Место, точное место</i>	187
<i>Ответ Поппера</i>	188
<i>Открытое общество</i>	191
<i>Никто не совершенен</i>	191
<i>Индукция и память</i>	192
<i>Пари Паскаля</i>	193
Спасибо тебе, Солон	194
ЧАСТЬ II. ОБЕЗЬЯНЫ У ПИШУЩЕЙ МАШИНКИ	
ВЫЖИВАНИЕ И ДРУГИЕ ОШИБКИ	195
Зависит от количества обезьян	198
Реальная жизнь несовершенна	199
Об этой части	200
Глава 8. Среди моих соседей слишком много миллионеров	201
Как избавиться от комплекса неудачника	201
<i>Счастлив до некоторой степени</i>	201
<i>Слишком много работы</i>	202
<i>Ты — неудачник</i>	203
Двойная ошибка выживаемости	206
<i>Много экспертов</i>	206
<i>Видимые победители</i>	207
<i>«Бычий» рынок</i>	208
Мнение гуру	210
Глава 9. Покупать и продавать проще, чем жарить яичницу	212
Одуроченные цифры	215
<i>Инвесторы плацебо</i>	215
<i>Никто не обязан быть компетентным</i>	217
<i>Возврат к норме</i>	219
<i>Эргодичность</i>	220
Жизнь состоит из совпадений	221
<i>Таинственное письмо</i>	222
<i>Прерванная игра в теннис</i>	222
<i>Другие выжившие</i>	223
<i>Парадокс дня рождения</i>	223
<i>Как тесен мир!</i>	224

<i>Анализ данных, статистика и шарлатанство</i>	225
<i>Бэктестер</i>	227
<i>Более тревожное расширение</i>	229
<i>Сезон доходов — одураченные результатами</i>	230
Относительная удача	232
<i>Лекарства от рака</i>	233
<i>Профессор Пирсон играет в Монте-Карло (буквально): случайность не выглядит случайной!</i>	235
<i>Молчаливая собака: об ошибках в научном знании</i>	237
Я не делаю выводов	237
ГЛАВА 10. ПРОИГРАВШИЙ ПОЛУЧАЕТ ВСЕ —	
О НЕЛИНЕЙНОСТИ ЖИЗНИ	239
Эффект песчаной кучи	239
<i>Появление случайности</i>	241
<i>Обучение набору письма</i>	242
Математики в реальном мире и вне его	244
<i>Наука о сетях</i>	246
<i>Наш мозг</i>	247
<i>Бурданов осел, или На светлой стороне случайности</i>	248
Когда начинается дождь, жди ливня	249
ГЛАВА 11. СЛУЧАЙНОСТЬ И НАШ РАЗУМ:	
МЫ ВЕРОЯТНО СЛЕПЫ	250
Париж или Багамы?	250
Некоторые архитектурные соображения	252
Остерегайтесь философствующего бюрократа	254
<i>Принцип разумной достаточности</i>	255
Дефектны, а не просто несовершенны	256
<i>Канеман и Тверски</i>	256
Где же Наполеон, когда он нам так нужен?	259
<i>«Я хорош настолько, насколько хороша моя последняя сделка» и другие эвристики</i>	261
<i>Диплом по управлению судьбой</i>	265
<i>Две системы рассуждения</i>	267
Почему мы не женимся после первого свидания	268
<i>Наша естественная среда обитания</i>	269
<i>Быстрые и экономные</i>	272

<i>И нейробиологи тоже</i>	274
<i>Кафка в зале суда</i>	276
<i>Абсурдный мир</i>	278
<i>Примеры ошибок в понимании вероятности</i>	280
<i>Мы слепы к опционам</i>	281
Вероятность и СМИ (снова журналисты)	285
<i>CNBC за ланчем</i>	286
<i>К этому моменту вы должны были умереть</i>	287
<i>Объяснения системы Bloomberg</i>	288
<i>Методы фильтрации</i>	291
<i>Мы не учитываем уровни доверия</i>	292
<i>Признание</i>	294
ЧАСТЬ III. ВОСК В МОИХ УШАХ	
ЖИЗНЬ СО СЛУЧАЙНОСТЬЮ	295
Я не такой умный	298
Линейка Витгенштейна	300
Приказ «Отключить Одиссея»	301
Глава 12. ПРИМЕТЫ ИГРОКА И ГОЛУБИ В ЯЩИКЕ	303
Английский язык таксистов и причинно-следственная связь	303
Скиннер экспериментирует с голубями	307
Возвращение Филострата	309
Глава 13. КАРНЕАД ЕДЕТ В РИМ: О ВЕРОЯТНОСТИ	
И СКЕПТИЦИЗМЕ	312
Карнеад едет в Рим	312
<i>Вероятность — дитя скептицизма</i>	315
Мнение месье де Норпуа	316
<i>Зависимость убеждений от траектории</i>	319
Вычисления вместо размышлений	320
От похорон до похорон	324
Глава 14. БАХУС ОСТАВЛЯЕТ АНТОНИЯ	325
Замечания о похоронах Джеки О.	327
Случайность и личный стиль	329

Эпилог. Солон предупреждал тебя об этом	331
<i>Остерегайтесь лондонских пробок</i>	331
Постскриптум. Три мысли напоследок	333
Мысль первая: проблема инверсии способностей	333
Мысль вторая: о дополнительной пользе от случайности	338
<i>Неопределенность и счастье</i>	338
<i>Шифрование сообщений</i>	342
Мысль третья: стоя на одной ноге	343
Благодарности (к первому изданию)	345
ПОХОД В БИБЛИОТЕКУ	349
ПРИМЕЧАНИЯ	349
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	383

Моей матери, Минерве Госн Талёб

Предисловие

НЕ ОЧЕНЬ СЕРЬЕЗНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ЗНАНИЙ

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

В этой глубоко субъективной книге описаны мои наблюдения, мысли и действия, связанные с практикой принятия риска. Это не всеобъемлющий трактат и уж конечно, упаси боже, не серьезное научное исследование. Написана она была шутки

ради и в основном для того, чтобы ее читали в удовольствие. Большая часть книги посвящена ошибкам (приобретенным или врожденным) в восприятии случайности, проявившимся на протяжении последних десяти лет. Когда я готовил текст первого издания, то старался не затрагивать а) то, чему не был лично свидетелем либо не разработал самостоятельно, и б) то, что не обдумал настолько хорошо, чтобы написать об этом, приложив лишь малейшее усилие. Все, что могло хотя бы намекнуть на результат тяжелого труда, было удалено. Мне пришлось вычистить из текста все пассажи, которые, как могло показаться, были навеяны походом в библиотеку, включая научные термины. Я старался использовать только те цитаты, которые сами собой возникали в моей памяти, и не искал их у хорошо знакомых мне писателей (ненавижу практику эпизодического использования заимствованной мудрости — чем дальше, тем сильнее): *Aut tace aut loquere meliora silencio* (только тогда, когда слова сильнее молчания).

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

СТАВКА НА ПОБЕДИТЕЛЯ

Второе издание отражает мою личную эволюцию, ведь я не попытался воплотить все свои новые мысли в новой книге — за счет этого я надеюсь добиться органичности текста (на жаргоне трейдеров это называется «ставкой на победителя»). Странно, что о некоторых вопросах, затронутых на этих страницах, я размышлял гораздо больше уже *после* ее выхода, особенно

а) о механизмах, благодаря которым наш мозг видит мир менее, намного менее случайным, чем он на самом деле является, и б) о «жирных хвостах»¹, этих непокоренных областях неопределенности, вызывающих большие отклонения (маловероятные события все больше определяют тот мир, в котором мы живем, оставаясь все такими же интуитивно непонятными, как и для наших предков). Второе издание книги отражает постепенное превращение автора из студента, обучающегося неопределенности (мы можем так мало узнать о случайности), в исследователя ситуаций, когда она одурачивает людей.

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

Я слушал рассуждения людей об их прошлом, понимая, что большинство из сказанного ими было лишь подогнанными объяснениями, состряпанными апостериори их заблуждающимся разумом. Временами это становилось невыносимым: некоторые люди, занимающиеся общественными науками (в особенности традиционной экономикой), или специалисты из мира инвестиций казались мне сумасшедшими. Жить в реальном мире может быть болезненно, особенно для того, кто понимает, что в сообщениях больше информации об их авторах, чем сути. Этим утром я захватил с собой к стоматологу Newsweek, прочитал там рассуждения одного журналиста

¹ «Жирные хвосты» — левая и правая области под колоколообразной кривой нормального распределения. — *Здесь и далее, за исключением библиографических ссылок на русские издания книг, постраничные примеч. перев.*

об экономических показателях, особенно обратив внимание на его способность «идти в ногу со временем», и понял, что составляю перечень пристрастий в мозгу написавшего этот текст, а не воспринимаю информацию, ради которой была написана статья, — наверное, я просто не мог относиться к ней серьезно. (Почему большинство журналистов никак не поймут, что знают намного меньше, чем им кажется? Ученые еще полвека назад сделали феноменальное открытие: «эксперты» не учатся на совершенных ими ранее ошибках. Ни один из ваших прежних прогнозов может не сбыться, но вы все же будете думать, что в следующий раз попадете в точку.)

СОМНЕНИЯ И ВЕРОЯТНОСТЬ

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

нечно, 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» Юма¹ (или из того, что Аристотель называл «всеобщим») и противоречит парадигме литературы об азартных играх. В этой книге под вероятностью в основном понимается разновидность прикладного скептицизма, а не дисциплина, изучаемая на инженерных факультетах (несмотря на то что математики считают эту тему очень важной, проблема, связанная с расчетами вероятностей, редко выходит за рамки сноски внизу страницы).

Почему так? Вероятность — это не столько вычисление шансов при бросании костей, сколько признание недостатка определенности в наших знаниях и *развитие методов обращения с нашим неведением*. За пределами учебников и казино вероятность почти *никогда* не предстает в виде математической задачи или загадки для ума. Мать-природа не скажет вам, сколько лунок на столе для игры в рулетку, да и задачи она формулирует

¹ Шотландский философ, экономист и историк Дэвид Юм (1711–1776) отрицал возможность определенности в знаниях и заявлял, что все причины познаются в ходе эксперимента.

не в том стиле, который принят в учебниках (в реальном мире приходится искать проблему, а не решение). Вероятностное мышление, лежащее в основе этой книги, предполагает, что, если бы осуществились альтернативные исходы, мир был бы другим. Фактически всю свою сознательную жизнь я посвятил борьбе с *количественным* применением вероятности. Хотя для меня центральные идеи этой книги содержатся в главах 13 и 14 (посвященных скептицизму и стоицизму), большинство людей концентрируются на примерах неправильного вычисления вероятности в главе 11 (ясно, что на данный момент это наименее оригинальная глава, в ней я сжато излагаю все написанное об ошибках, связанных с вероятностью). Кроме того, хотя в точных науках, особенно в физике, мы можем еще как-то понимать вероятность, в общественных науках вроде экономики зацепок немного, невзирая на все фанфары экспертов.

ОПРАВДАНИЕ ДЛЯ (НЕКОТОРЫХ) ЧИТАТЕЛЕЙ

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

в качестве иллюстраций, как если бы за ужином мы болтали, скажем, с интеллектуально любопытным кардиологом (в качестве прототипа я использовал друга нашей семьи Жака Мераба).

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

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

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

ВСЕ ИЛИ НИЧЕГО

В том, что касается основной мысли книги, возникает определенная путаница. Нашему мозгу сложно справиться 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 союза¹, раз мой аргумент «*большинство* успешных дельцов — удачливые дураки» превратился во «*все* успешные дельцы — удачливые дураки» (ясно, что я проиграл в споре с непобедимым Десмондом Фицджеральдом, но это была одна из самых захватывающих дискуссий в моей жизни — меня даже убедили перейти на противоположные позиции!). То же самое заблуждение, принимающее непочтительность за высокомерие (замеченное в моих высказываниях), заставляет людей путать скептицизм и нигилизм.

Позвольте пояснить: конечно, удача улыбается 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 конвенциональ-

¹ Кембриджский союз — старейший дискуссионный клуб Кембриджского университета, основанный в 1815 г.

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

В исследованиях на тему успеха, расставленных в книжных магазинах под рекламным плакатом «Вот характерные черты миллионеров, которые вам нужно иметь, если вы хотите быть такими же успешными, как они», есть одна уловка. Один из авторов вводящей в заблуждение книги «Мой сосед — миллионер», которую я обсуждаю в главе 8, написал другую, еще более глупую книгу «Чтобы стать миллионером, надо думать как миллионер»¹. Он замечает, что в представи-

¹ Русские изд.: Стэнли Т., Данко У. Мой сосед — миллионер. Почему работают одни, а богатеют другие? Секреты изобильной жизни / Пер. с англ. Ю. Сашниковой. М.: Эксмо, 2021; Стэнли Т. Чтобы стать миллионером, надо думать как миллионер / Пер. с англ. И. Ляхович. М.: АСТ, Астрель, 2002.

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

гаю, 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 радишоу в Северной Америке и Европе, включая веселое шоу Dialogue de sourds¹ 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 сказа-

¹ «Диалог глухих» (фр.).

ли: «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 съемки и упустил возможность организовать крупную мистификацию, обсуждая котировки бумаг трех случайным образом выбранных эмитентов и используя при этом правдоподобно звучащие объяснения своего выбора.

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

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

Еще одной проблемой была интерпретация основной мысли книги в средствах массовой информации: «Этот деятель — Нассим — думает, что рынки ведут себя случайным образом, поэтому они падают». Это сделало меня невольным гонцом,

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 Ластингом (BBC), Робертом Скалли (PBS) и Брайаном Лерером (WNYC) я сделал одно наивное наблюдение: все некоммерческие журналисты относятся к иному интеллектуальному племени. Так вышло, что качество разговора обратно пропорционально роскоши студии: WNYC, где я почувствовал, что Брайан Лерер предпринимает наибольшие усилия для понимания моих аргументов, вещает из захудалого офиса, хуже которого только студии Казахстана.

Один последний аргумент — по поводу стиля. Я решил сохранить стиль этой книги таким же характерным, каким он был в первом издании. *Homo sum* — есть и хорошее, и плохое. Я не идеален, и у меня не больше оснований скрывать свои небольшие недостатки, если они стали частью моей личности, чем надевать парик, чтобы сфотографироваться, или приклеивать чужой нос при появлении на публике. Почти все литературные редакторы, читавшие первый вариант книги, рекомендовали изменения на уровне предложений (чтобы «улучшить» мой стиль) и структуры текста (организации глав). Большинство рекомендаций я игнорировал и обнаружил, что никто из читателей не посчитал их необходимыми. На самом деле я понял: толика личности автора (включая его несовершенство) оживляет текст. Не страдает ли книжная индустрия от классической «проблемы эксперта», создавая практические правила, не подтверждаемые эмпирическим путем? Более ста тысяч читателей убедили меня, что книги пишутся не для литературных редакторов.