

索罗斯的

投机智慧

他是金融天才！是投机猎手！

是凶猛的金融鳄鱼！

创立量子基金40年，

他保持了年均收益35%的骄人战绩！

为什么他一直投机，却能屡屡成功？



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS
浙江大学出版社

邱坤荣◎编著

索罗斯的 投机智慧



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS
浙江大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

索罗斯的投机智慧/邱坤荣编著. —杭州: 浙江大学出版社, 2012. 3

ISBN 978-7-308-09575-4

I. ①索… II. ①邱… III. ①索罗斯, G—金融投资—经验 IV. ①F837.124.8

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 009632 号

索罗斯的投机智慧

邱坤荣 编著

策 划 者 蓝狮子财经出版中心

责任编辑 吴昌雷 王长刚

出版发行 浙江大学出版社

(杭州市天目山路 148 号 邮政编码 310007)

(网址: <http://www.zjupress.com>)

排 版 杭州大漠照排印刷有限公司

印 刷 浙江印刷集团有限公司

开 本 710mm×1000mm 1/16

印 张 12

字 数 146 千

版 印 次 2012 年 3 月第 1 版 2012 年 3 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-308-09575-4

定 价 32.00 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行部邮购电话 (0571) 88925591

何谓投机？被誉为“20 世纪股市见证人”、“20 世纪金融史上最成功的投资者之一”的安德烈·科斯托拉尼的解释是：“投机者是高智商、有头脑的，能正确预测经济、政治和社会发展的动向，并能设法从中赢利。”

无疑，投机是一种智力挑战，是一种洞察机会、把握机会的能力。成功者与失败者最大的区别在于成功者具有洞察、捕捉机会的本能，善于进攻和退守。在金融市场中，投机是一种市场竞争的常态，谁能够在市场中抓住机会，并迅即付诸于行动，谁就能抢占市场的制高点，这是市场竞争中永恒的规则和真理。

市场环境瞬息万变，浮沉转换弹指之间，谁能抓住稍纵即逝的机会，谁就能走向成功。机会作为一种看不见、摸不着的“上天馈赠”，本身的价值固然难能可贵，但是更为珍贵的是，善于把握机遇的能力和手段。这种能力和手段，我想不管你是股民还是非股民，都应该去领会，因为它可以让你获取成功。

投机需要敏锐的嗅觉，能留意市场细微的变化，继而大胆行动，一击而得。市场之中，每天的信息量都无以计数，能收集信息是能力，能从众多纷杂的信息中筛选出自己所需的更是能力，抓住有用信息注入精力，在机会还只是萌

芽的时候就倾注资本,这就是能力与智慧的体现。善于投机,是一个人的能力体现,也是智慧的表现,特别是在金融市场中,善于投机更是一个投资者获取成功的必备条件。可喜的是,在中国已经有越来越多的人意识到了这一点,并开始致力于学习、研究一套属于自己的投机哲学,并付诸于实践。而索罗斯作为世界超级投机家,在业界拥有斐然的战绩和不争的地位,无疑成为众多投资者学习和研究投机智慧的首选对象。可以说,这是一个十分明智的选择。

索罗斯是一个善于把握机会、创造财富的成功投机者。在他的人生词典中,“投资”与“投机”的概念界限并不清晰。他用精准的眼光、过人的胆识以及漠视一切的理智,完美地演绎了他的投机哲学,在金融市场中纵横驰骋,所向无敌。但是,只要是投机,必定会有风险。投资其实是一个胜负循环往复的过程,无法正视失败、无力处理失败的投资者,是不可能取得真正意义上的成功的。当然,索罗斯也有失败的时候,因为他并不是一个神。本书也屡次提到了索罗斯判断失误、投机失利的事例,可以引领你从根本上剖析索罗斯投资失败的原因,达到在失败中总结经验教训的同时,学习他处理危机、走出失败的态度和方式的目的。

“我是一个复杂的人,在世界一些地区,我以迫使英格兰银行屈服和使马来西亚人破产而出名,即作为投机者和魔鬼而出名。但在世界其他地区,我被视作‘开放社会’的捍卫者。”这是索罗斯对自己的评价。索罗斯在他的投资生涯中,将投机智慧运用得淋漓尽致,他的每一次出手都是漂亮而精彩的,即使是偶尔判断失误的投机,他也可以及时调整步伐,改变方向,神奇般地扭转乾坤,在金融市场中实现一次又一次令人惊叹的华丽转身。

美国《商业周刊》曾经这样评价他:“任何一位投资家都没能做到如此出色

的成就,彼得·林奇没有做到,沃伦·巴菲特也没有做到。”毋庸置疑,索罗斯是一个出色的投资专家。作为索罗斯基金董事会的主席,他拥有的量子基金曾经是美国规模最大的基金,从1969年建立“量子基金”至今,他创下了全世界所有投资基金中最好的业绩。他被称之为“金融大鳄”,他打垮英格兰银行、狙击墨西哥比索、掀起东南亚金融飓风、预言2008金融风暴……他拥有巨大的财富,他是一个复杂的,让人无法猜透的人。尽管难以猜透,但全球数以万计的投资者还是对索罗斯以及他的投机智慧和投资哲学抱着孜孜以求的热情和热忱。

学习索罗斯的投机智慧、投资理念,已经成为全球投资者争相效仿的投资方法和潮流。几乎全世界所有的投资家都会去研究索罗斯的著作,以期望找寻索罗斯成功的秘诀。然而,要知道索罗斯并不仅仅是一位投资者,还是一位具有很高造诣的哲学家,他十分善于将哲学与投资有机地结合在一起,这是他的优势所在,但也注定了他的著作多具有很强的哲学性,而且晦涩难析,因此,一般没有哲学功底的人很难读懂其中蕴涵的投资理念和投资技巧。本书立意是站在普通大众的角度,通过对索罗斯的著作以及专家对他的研究成果分析的基础上,加上作者自身的研究心得,总结、凝练出了索罗斯的投机智慧:相信自己、善于冒险、保持理智、立足长远、打破常规。本书将通过索罗斯的经典个案进行分析,讲述索罗斯的投机智慧。用朴实精辟的语言、形象生动的事例以及综合运用索罗斯投资秘诀的方法,详细而深入地讲解索罗斯的投机心得和投机智慧。

培根说:“善于识别与把握时机是极为重要的。在一切大事业上,人在开始做事前要像千眼神那样察视时机,而在进行时要像千手神那样抓住时机。”投机是获取大量财富的机会。任何人都可以运用投机智慧以小博大,创造巨大的财

富从而跃升千万富翁。相信本书所解析的索罗斯,会给读者带来很多启发,发挥一些借鉴的作用。

本书适用于所有企业家、政府公务员、公司白领、证券投资人员、投资理财专业的教师和学生,以及对投机智慧感兴趣的广大读者。相信通过阅读这本书,每个人都能够有所收获,不论是对事业还是人生。

目 录

前 言

第一部分 相信自己

导 读 003

第一章

敢于追求 006

分析·相信自己,敢于追求 006

案例 1·我是上帝 008

案例 2·选择纽约 012

案例 3·开放社会理想 014

本章启示 017

第二章

果断出击 020

分析·即刻行动 020

案例 1·雷霆速度,成名华尔街 022

案例 2·赢钱美洲虎 025

案例 3·鳄鱼传说 027

本章启示 035

第二部分

善于冒险

导 读 041

第三章

不要害怕冒险 044

分析·冒险是成功的第一要素 044

案例 1·借贷资金,打垮英镑 047

案例 2·用豪赌成就事业 051

案例 3·英镑一战,获名得利 054

本章启示 058

第四章

存活是冒险的底线 061

分析·保本生存的原则 061

案例 1·规避风险 064

案例 2 · 活下来,一切好谈 066

案例 3 · 给自己留后路 069

本章启示 071

第三部分

保持理智

导 读 077

第五章

处变不惊,心态平和 080

分析 · 平和的心态 080

案例 1 · 从失败中走出来 083

案例 2 · 4000 万美元面前 086

案例 3 · 1994 年的失手 089

本章启示 093

第六章

独立思考,理智判断 097

分析 · 坚守独立思考 097

案例 1 · 明察秋毫 099

案例 2 · 独立分析,开创事业 102

本章启示 107

第四部分 立足长远

导 读 113

第七章

成功来自预见 116

分析·把握市场趋势 116

案例 1·量子实力,初试房地产和黄金 118

案例 2·2008 年金融危机的预见 120

本章启示 122

第八章

理论支撑下的市场预见性 126

分析·索罗斯的炼金术 126

案例 1·反射理论 128

案例 2·盛衰理论 131

案例 3·对冲基金的杠杆原理 135

本章启示 137

第五部分 打破常规

导 读 143

第九章

走出思维定势 146

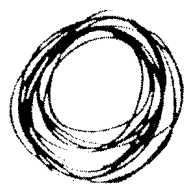
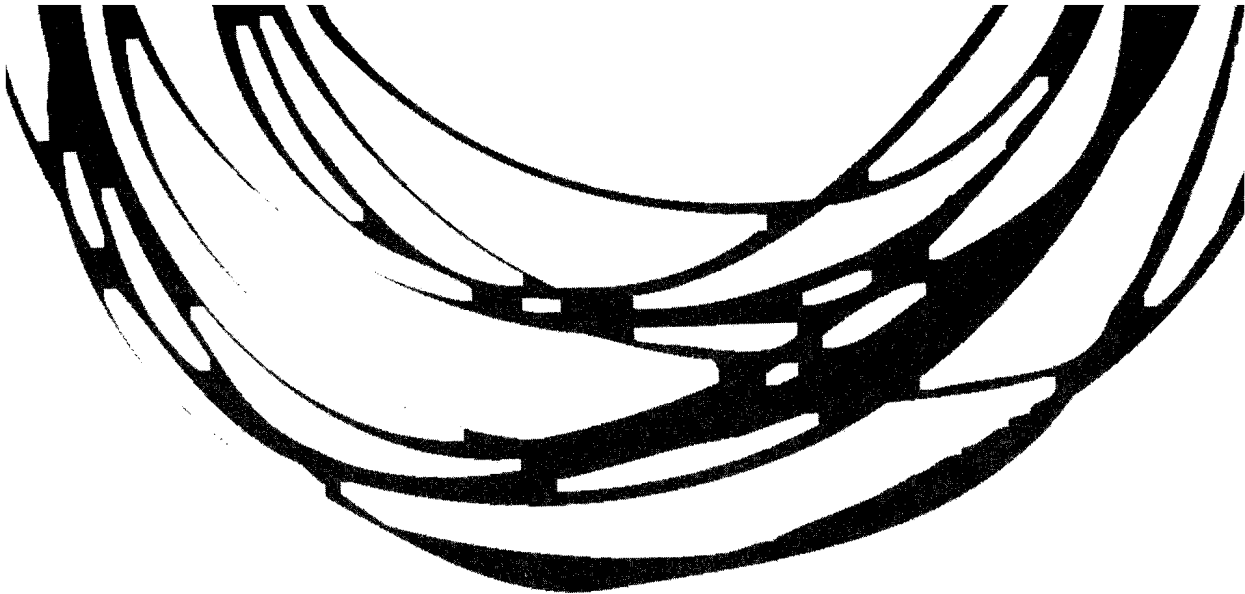
分析·走出思维定势	146
案例1·先投资,后调查	149
案例2·不相信普通的升跌模式	151
案例3·出其不意,浑水才好摸鱼	154
本章启示	157

第十章

好的人脉,才是决胜先机

分析·人脉的重要性	160
案例1·最佳拍档	162
案例2·王牌:财富俱乐部成员	169
本章启示	172

后 记	176
-----	-----



第一部分
相信自己



导 读

对于企业家来说,每工作一天就是接受来自四面八方新的大量的挑战,因为全球性的生意每天都面临新的挑战。这个时候,相信自己的能力并能以此能力克服挑战变得极其重要,这是优秀企业家必需的特质和信念。当面对挑战时,当市场变幻时,每做一个决定都生死攸关,唯有自信的人能够全力推动业务、作困难的判决以及了解自身的工作野心,一步一步坚定地迈向成功。

可见相信自己对于成功的重要性。如果说成功是奔流不息的河流,那相信自己就是源头;如果说成功是动力十足的汽车,相信自己就是强劲的发动机;如果说成功是雄奇挺拔的大厦,相信自己就是大厦的基石。成功是源泉、是动力、是基础,是辉煌人生中不可或缺的品格。

爱默生说:“自信是成功的第一秘诀。”生意场上,企业管理上,多少有出色成就的人都有着舍我其谁的自信,而正是这种品格,铸造其人生中一个又一个的辉煌。

有时候,企业家的自信是以一种偏执体现出来的:在不被别人看到的情况下,着魔地相信心中所想,偏执地执行心中所想。正如英特尔总裁葛洛夫所说:“只有偏执狂才能生存。”就如 20 世纪 80 年代的诺基亚,那时候移动通信还在

发展的萌芽阶段,而诺基亚也是刚涉足其中,90年代初芬兰经济遭受重创,危机带着死神而来,诺基亚未能幸免,公司处在生死攸关的关头,股票市值只剩下50%。处于如此境地的诺基亚却没有退缩,反而变卖其他产业,把公司全部的资源押宝到移动通信这一块。接下来,诺基亚帝国在世界市场的占有率达到35%。所有人都看到诺基亚的成功,但极少有人看到企业做决定时的果敢与自信。要把所有的资产押在当时尚不成熟的移动通信领域,不是谁都有这样的自信,诺基亚能成为行业老大绝不是偶然。

而谈及相信自己,IT巨头苹果公司也是格外有名。曾经,苹果每推出一款新品都引来争议,从 iPod 到 iPhone 再到 iPad,没有一件产品不是在争议声推出,顶着一大片分析师的口水,用高超的营销策略和领先极致的产品设计征服消费者。“相信自己的直觉”,史蒂夫·乔布斯这么说。他自信地说:“只有相信自己所做的是伟大的工作,你才能怡然自得。”市场和消费者的反应证明他是正确的。iPod 的推出击败了微软的 Zune 和索尼等音乐播放器;iPhone 的推出打倒了移动通信设备领域的诺基亚和在此领域摸爬滚打了很多年的 Rim; iPad 推出的时候全世界都笑了,因为没人见过这样的东西,更有小厂商说“我们不做大号的 MP4”讽刺苹果的产品。所有对手都以为乔布斯会输,就像当年的上网本一样,概念玩得太大死掉的是自己。但消费者反应狂热,APP 给 iPad 带来无限的可能,短短两代产品,iPad 已占同类产品市场的 90%。现在苹果的地位已无人置疑,乔帮主之名也声震业界。

与 IT 领域一样,相信自己在金融市场也是同等重要。金融市场瞬息万变,股票、基金、期货的价格如变幻中的风云一样难以捉摸,一旦看到端倪就要立即行动,容不得半点犹豫,此时,坚持自己决策的自信心是极为重要的。索罗斯自是深谙此道,正是因为相信自己,他自小立志成为比凯恩斯还伟大的经济学家。

《新约·雅各书》说，没有行为的信心是死的。所以他当机立断成为伦敦经济学院的学生，而这份自信也使他此后放弃成为一个安逸的银行投资者而转而成为一名套利商。金融界的工作经历和自信，助他最后在东南亚经济危机中力“搅”狂澜，以一己之力，力撼东南亚！

从索罗斯的人生经历我们可以发现，这个人从不怀疑自己的所作所为，对自己抱着巨大的自信心。所以，索罗斯投资中国的比亚迪在世界范围内引起了轰动，而当然，这又是索罗斯的一次英明之举，比亚迪让索罗斯赚了不少。

那么请相信自己吧，就像一句箴言所说，如果你相信你能得胜，你就会得胜。信心是胜利所必需的。



敢于追求

分析·相信自己,敢于追求

莱特兄弟小的时候,看到飞翔的大雁,羡慕不已,父亲对他们说:“只要你们想飞,就能飞起来。”莱特兄弟将这句话记在心中,不断追逐着心中的梦想,直到中年,他们终于发明了飞机,圆了飞翔的梦。这个故事告诉我们:只要执着地追求自己心中的梦想,就一定会取得成功。

相信自己是对自己能力的肯定。成功历来如此,需要极其自信,再加之孜孜不倦的追求。没有任何人的成功是一蹴而就的,一次失败就裹足不前的人永远不会知道成功的滋味,只有相信自己,敢于追求的人才有大作为。

每个人都应该有所追求,都应该有梦想。但这只是最基本的条件,只有追求这个梦想,才算有个无憾的人生。相信自己,追逐梦想,击垮一个个成功路上的障碍,这才是王者作风。

索罗斯的一生从不缺乏梦想,从不缺乏信心。孩提时,索罗斯的梦想就是做救世主。这种梦想显示出他与众不同的自信心。进入伦敦经济学院的索罗斯同样有着自己的追求,他渴望成为一名哲学家。事与愿违,索罗斯由于家庭

的贫穷和他的导师卡尔·波普尔的劝阻，他的哲学家梦想无疾而终。卡尔·波普尔认为匈牙利是一个封闭社会，来自匈牙利的索罗斯是没办法很好地研究“开放社会”理论。卡尔·波普尔建议索罗斯回到自己的专业，去从事一份在当时被普遍认为有前途的经济或金融工作。而且当时的索罗斯自己心里也清楚，当时家里没有多少剩余的钱，他不可能继续攻读哲学博士学位。在伦敦经济学院的索罗斯只能选择暂时放弃他朝哲学家前进的道路，索罗斯带着荣誉学士学位离开了伦敦经济学院，随后移居美国，进入华尔街，当上了一名证券经纪人。虽然他并没有成为一名出色的哲学家，但是他没有放弃成为哲学家的梦想。2010年，80岁的乔治·索罗斯向哲学家的目标发起了新的冲击。索罗斯为试图证明自己的哲学家身份又作出了新的努力，他甚至将新书名定为《超越金融：索罗斯的哲学》。这就是敢于追求的索罗斯。

毋庸置疑，索罗斯是一个十分自信的人，从他犀利的眼神、从容不迫的风度中，我们就可以领略他投资大家的风范。他的投资理念是：既然你相信你的分析和投资眼光，为什么不赌一赌，多投资一点，多赚一点呢？

最能体现索罗斯是个自信心十足的人的事件是1985年9月6日发生的事情。当时，马克和日元正在贬值，索罗斯预言这两种货币会升值，在拥有这两种通货7亿美元的基础上，他又增加了8亿美元。在马克和日元贬值的时候，下注15亿美元大量购买，亏损的话这绝对不是个小数目。但是，他自信自己的判断是正确的。

果然，索罗斯的预测成为事实：美国政府为了保护美国工业，准备让美元下跌。得知这一消息的索罗斯更加相信自己的判断，进一步大量购买日元。但其他投资者觉得应该抛售日元了。而索罗斯却还是相信美元会继续下跌，看到有投资者开始抛售日元时，他建议一些投资者不要卖出日元，美元会继续下跌。

如索罗斯所料,接下来的6个星期,美元持续下跌,10月底,美元下跌13%,1美元兑换205日元。

索罗斯的自信让他敢于投15亿美元的赌注,并赢得巨大利润。索罗斯在1985年12月8日的日记中写道:“我对公司事态的发展,和以前一样有如此强的自信心,现实中发生的事情都只是我的假设的见证。”这就是自信的索罗斯,他的自信来自于精准的分析、独到的眼光。他每天实地观察市场,消化大量信息,知道哪些力量会影响市场,什么变动会影响价格;他懂得把握市场的理性与非理性面向,在适当的时候做出适当的决策。

自信是一个人的成功秘诀。如果你想获得成功,那就学学索罗斯吧,一旦“觉得自己正确,并且相信市场趋势不可逆转时,就大胆投资,绝不退缩”。相信自己——这就是索罗斯带给我们的投机智慧!

案例1·我是上帝

每个孩子都有自己的梦想与追求,这些梦想或是相同或是与众不同。儿时的索罗斯并没有什么特别的地方,但是这个表面平静的孩子的内心世界里却激荡着一个伟大的念头:我是上帝!

索罗斯曾经在他的一本著作中写道,“从孩提时代起,我就拥有相当强烈的救世梦想,但我不得不控制,否则,它们会给我带来麻烦。”“当我承认我经常对自己个人的重要性有夸大的想法时,相信读者不会惊讶。坦率地说,我曾梦想自己成为一种神,或是像凯恩斯一样,甚至比他更好的经济改革家,或是成为像爱因斯坦那样的数学家。强烈的现实感使我意识到这些想法是出格的,于是我把它们作为负罪的秘密藏了起来。”

索罗斯要做上帝的思想确实是与众不同,不过这也显示出他非凡的自信 and 追求。这个想法的形成与他的成长环境息息相关。

乔治·索罗斯成长于 20 世纪 30 年代布达佩斯中上阶级的环境中。与同龄的其他孩子一样,他有许多朋友,爱好运动。行为举止与其他孩子没有什么不同。那么,对他的梦想该作何种解释呢?是什么原因让一个孩子认为自己是上帝呢?在 20 世纪最后几个月,索罗斯在一次访谈中说道:“我从小怀有当救世主的梦想。我有做出一番崇高事业的幻想,或说痴心妄想,它们一直鞭策着我。基本上,我了无遗憾。首先,因为它们让我的生活更加有趣。这么崇高的事业,在其他地方找不到,它把我推向可能性的极限,我也在这种欲望的驱使下,去为善而非作恶,我认为我的态度来自我的父亲。”

索罗斯的父母亲对索罗斯一生的影响是不可忽略的,也是潜移默化的。然而,索罗斯的父亲狄华达和母亲伊丽莎白从来没想到他们的儿子索罗斯在小的时候会有如此与众不同的、狂傲不羁的梦想——以为自己是上帝。索罗斯出生在匈牙利,他有个匈牙利名叫迪斯德兹·索亚,后来他把名字英文化叫乔治·索罗斯。尽管在匈牙利语中他的名字发音为索罗斯兹,但他还是适应他的英美朋友称自己为索罗斯。索罗斯有一个哥哥,大他两岁。无论有何过错,狄华达都给他的孩子树立了有重大作用的榜样。狄华达是一个怎样的人?

可以说,狄华达是一个有坚强毅力和对生活充满信心的人。从 1917 年革命开始直到 1920 年的国内战争,狄华达作为一名第一次世界大战中的匈牙利战犯,在俄国度过了三年颠沛流离的生活。这段时间,狄华达在西伯利亚东奔西跑以求生存活命,历经了很多艰辛的事情。无疑,这段经历是充满危险的,狄华达用自己坚强的毅力和信心告诉他的孩子们:在革命年代任何事情都有可能发生,几乎全无生存的希望。每个人都是九死一生,但是一一定要对生存抱有信心。斐热格·

耐格比索罗斯小一岁,是索罗斯童年时的好朋友。他第一次遇见索罗斯是 1926 年在洛拔岛。耐格回忆起以前的事情,显露出坚定的表情说:“那个时候他们的房屋在布达佩斯北部的多瑙河畔。当情形恶化时,狄华达总想办法对付。他从未被彻底击败过。”

年轻的索罗斯把他的父亲视为天神,因为是他父亲给了小索罗斯信心。索罗斯知道自己的父亲是一个很有智慧的人,索罗斯的父亲永不被击倒的精神对索罗斯而言是非常有用的丰厚的财富。狄华达的性格特点在战争年代显得特别令人羡慕,在和平时期反倒黯然失色。在 20 世纪 30 年代的洛拔岛,当地居民不认为狄华达有丝毫英雄本色。

斐热格·耐格给我们讲述了 20 世纪 30 年代的一个夏天,狄华达准备去工作的情形。“狄华达每天早上 7 点坐船从洛拔岛去布达佩斯,他的办公室就在那里。当他听到船快来时,他一边穿裤子一边开始洗脸刮须。他手里拿着刮刀跑向开来的船,一路上继续刮脸,在航行途中也忙个不停,所有这些都只是为了多睡一分钟,这对一个律师而言是十分罕见的了。他人总是万分机灵,有点狡诈。”

当时的村里人都评价狄华达工作拈轻怕重,不好好脚踏实地地干。不过,索罗斯不这样认为。索罗斯认为,这样不一定就是件坏事。他由此可获得一个好机会,即可与他父亲交谈并从中学到许多东西。狄华达解释他的工作时说:“我懂得的一点就是为了钱而去赚钱就如同炊烟上天一般,财富于人也许是极为沉重的负担。”在狄华达看来,生活才是根本,赚钱的目的本身就是为了生存,金钱太多却使人软弱,使生存更难,它本身就是缺点,人要学会驾驭金钱而不是被金钱驾驭。狄华达把这些信息灌输到了他孩子的大脑,索罗斯的思想也因此与众不同,也因此萌生了驾驭金钱之上做上帝的想法。

狄华达喜欢和自己的孩子交谈,索罗斯的自信与狄华达对他倾注的大量的注

意和关心有不可分开的联系。他让索罗斯领悟很多生活中非常重要的东西。狄华达支持索罗斯的自信,鼓励孩子男儿应当知道如何克服巨大的困难,如何驾驭动荡不安复杂多变的形势。因此,索罗斯在很小的时候就树立了对自己的信心。

当然,索罗斯的信心不单单来自父亲,他母亲的影响也是不可忽略的。索罗斯在外表上更加像他母亲,这点他很高兴,他说,“我生长在一个犹太教家庭里”,由于他是蓝眼睛、棕色头发,更像他母亲而不像他那有“黑色”特征的父亲,索罗斯并不像犹太人。

他母亲伊丽莎白,给索罗斯更多的是艺术和文化的陶冶。绘画、雕刻,音乐和文学是伊丽莎白生活中最重要的组成部分,她力图把这种爱好灌输给她可爱的儿子。索罗斯受母亲的影响也喜欢涂涂抹抹,不过他对音乐就不是很感兴趣。他后来对哲学的兴趣看来是源于伊丽莎白·索罗斯本人对此学科的爱好。尽管一家人都说匈牙利语,在母亲的熏染下,索罗斯学会了德语、英语和法语。

索罗斯小时候比较要好的朋友叶胡迪·赛牡,跟索罗斯住得很近,对于索罗斯的母亲她回忆道:“伊丽莎白的的生活是不容易的,狄华达挥金如土,漠视任何工作,导致家庭关系紧张。伊丽莎白尽了最大努力,还是无法阻止斗嘴吵架的发生。伊丽莎白身材瘦小,容颜憔悴,头发花白,她是一个传统的家庭主妇,照着她的两个儿子,操持大小家务,这些都使她更像匈牙利人而不像犹太人。因为和许多中上阶层的匈牙利犹太人不一样,狄华达和伊丽莎白对其宗教根源感到特别不舒服。”

在我们看来,年少的索罗斯正是有这种巨大的自信心及非凡的追求,才能成就今日辉煌的成就。

案例 2 · 选择纽约

1947 年,刚满 17 岁的索罗斯便踏上前往伦敦的行程。他梦想着在伦敦会有很好的发展。就这样带着梦想,1949 年,索罗斯成为了英国最大的教育机构之一——伦敦经济学院的一名学生。这是一所学习环境非常好的学校,有来自各国的大批学生。这里有非常出名的社会主义理论家哈洛德·拉斯基在任教,这个学校更多人认为是倾向社会主义的。对于索罗斯来说,这里是朝思暮想的天堂,因为在这里既可以接受经济方面的实际训练,又可以学习当前的国际政治趋向。

1953 年,索罗斯从伦敦经济学院毕业。虽然索罗斯想成为一名教师,但他必须去赚钱养活自己,而且是尽快。22 岁的索罗斯很快找到了他的第一份工作。他成了一名销售人员,上班地点是黑池——北英格兰的一个海滨胜地。

其实,那时候的生意非常难做。况且在伦敦,索罗斯只是一个外地人,可以想象,他操着一口浓重的地方口音在推销产品时是多么艰难。特别是向店铺推销他们不需要的产品时,索罗斯更是绞尽脑汁。为了能赢得客户,索罗斯始终将一份自信放在心中,带着微笑面对每一位客户,不论自己怎样焦急和无奈,都把自己的最佳状态展露出来。最终,他做成了他的第一笔生意。

在大多数人眼中,索罗斯能够在伦敦经济学院的学习无疑是大有裨益的,对他今后成为投资家很有帮助。但是,索罗斯却认为他在学校什么都没学到,只对金融市场有了一个初步的认识。不论是结业还是获得学位,索罗斯都只将它们当做一种投资的资本。进入伦敦的投资银行是索罗斯一直以来的梦想,为了寻找一个机遇,他给所有投资银行都写了求职信。功夫不负有心人,辛哥尔与弗雷德兰德为他提供了一个培训生的工作,这令他惊喜万分。

更加幸运的是，索罗斯来到的这家公司股票市场运作非常繁忙。凭借着他对这份工作的热爱，他在利用不同市场差价赚钱方面成绩突出，成为了一名在黄金股票套汇方面很有专长的交易员。在这个过程中，索罗斯始终充满信心，虽然他还没有取得足够大的成功，在他的心中充溢着一种奋发作为的情绪，让他在这个充满诱惑的世界中任意驰骋。

而正是在伦敦的这段过渡时期，引发了许多争议。有人说这是索罗斯的一个极大失败：他曾贫困到几乎退学，在伦敦经济学院学成毕业后，却认为对自己“毫无帮助”，为了摆脱生活的窘境，这个著名经济学堂的毕业生去了北苏格兰的海滨胜地销售手袋，当他决定要找一份高工资的工作，才想起给投资银行写求职信，成为培训生，才成长为一个交易员。虽然索罗斯也承认这一点，但是在爱德卡艾斯泰尔的一位证券经纪人说：“索罗斯从未安定过。他只有 25 岁或 26 岁。人们认为，你不能干任何事情（在那种商业中）。年轻人不允许干任何事。”他十分了解当时的索罗斯，而这样的机缘也让他们日后成为合作伙伴。

1956 年，年轻的银行投资者索罗斯感觉在这里似乎学不到更多的东西了，他开始重新找寻目标。

靠着对自己的信心，1956 年 9 月，索罗斯拿上他替眼科医生表哥投资赚到的利润分成 5000 美元，订了一张去纽约的船票，踌躇满志地出发了。

因为纽约市场刚刚开发，索罗斯来到这里让他更具有竞争优势。在伦敦的工作经历，让他了解了欧洲的金融市场。这为他在华尔街的成名奠定了基础。因为在华尔街地区，对欧洲市场有经验的人非常罕见。所以，从索罗斯到达美国的那一刻，他就成为了这个领域的专家。在美国，索罗斯经过伦敦一位同事的介绍找到了工作，这位同事给 F. M. 梅叶公司的一个伙伴打电话为索罗斯说情，索罗斯由此顺利地成了一名套利商。

销售手袋、写信求职成为培训生、黄金股票套汇交易员,索罗斯在伦敦这三段不算成功的工作经历,也许令很多人都认为他很失败,甚至于索罗斯自己也这样认为。但这又如何?年轻就是索罗斯最大的资本,当时他才 26 岁。天才的索罗斯并没有被失败的工作经历磨灭了他的追求和梦想,相反正是这些工作经历让他找到了将来自己该走的方向。带着自信,敢于追求,索罗斯开始了他人生的新征途。

案例 3 · 开放社会理想

追求理想的开放社会秩序,可以说是索罗斯一生中从未放弃的梦想。为了追求这个梦想,20 世纪 40 年代末他从匈牙利到了英国,师从卡尔·波普尔学习开放社会理论。在他功成名就后,还成立开放社会基金支持那些和他一样追求开放社会的人。

索罗斯认定他的著作《开放社会——改革全球资本主义》是一本通过自身实践得来并对其他人有指导意义的经济哲学读本。索罗斯认为,完美是无法企及的,因为人类的理解力具有先天的不完善性,由人类设计出来的制度也难免会存在缺陷,所以,人们只能选择一种虽不完美,但愿意并可能被不断加以完善的社会——开放社会。在开放社会,科学技术的进步、社会与政治安全的改进、文化与生活质量的提高等,它们的前景都是无限的。为此,索罗斯呼唤改革资本主义。

索罗斯认为,资本主义制度和全球资本主义体系所存在的缺陷和危机都来自于市场原教旨主义(索罗斯否定西方主流经济学的基础微观经济学,把其称之为“市场原教旨主义”)错误的价值观和认识论。哲学的本质决定了世界上不存在终极真理和永恒答案,然而由于市场机制在经济领域取得了成功,市场原教旨主义者就希望用它来解决所有的社会和政治问题,从而使市场价值侵入到了原本由非市

场价值主宰的人际关系、政治、法律、教育、科学、文学、艺术和医学等领域。也就是说,市场价值取代了社会价值,市场机制主导了原本不该它进入的领域。索罗斯指出,全球资本主义体系的危机来源于两个方面:一是由于国际金融市场具有天生的不稳定性,导致了市场机制出现缺陷;二是政治在国家层面和国际层面的失败所导致的非市场部门缺陷。亚洲金融危机就是全球资本主义体系危机的一个具体体现。

在美国,索罗斯依然坚守着波普尔开放社会的理念和他自己的反射性方法。比如关于汹涌的次贷金融危机,索罗斯用“金融市场可以自我调节,所以可以听之任之”的经济学逻辑做出了解释:这是信贷和杠杆使用的无止境增长导致的灾难。

其实,这也是索罗斯批评里根总统和撒切尔夫人的市场原教旨主义信条的原因。索罗斯认为他们忽略了绝对自由市场的另外一种反射性,即人的不确定性。而对于小布什总统发动的伊拉克战争,索罗斯认为传播的主导原则和单一原则导致美国人最终同意小布什发动战争,这也是对美国开放性社会的某种收缩。对此,索罗斯认为,这才是美国开放社会的最大危机。

索罗斯一直追求着这个梦想不放手。在索罗斯 50 岁那一年,他的对冲基金增长到 1 亿美元之后,他想究竟什么样的事业才值得他继续努力?在经过深思熟虑之后,索罗斯决定要建立一个致力于促进开放社会的基金会。而他建立这个基金会的宗旨就是——促进封闭社会渐渐开放起来。

1984 年,他在自己的祖国匈牙利建立了第一个东欧基金会;1987 年建立了苏联索罗斯基金会;1994 年,他创建和提供资金的许多非盈利性基金会和机构,已在 31 个国家中运作,构成了遍及中欧和东欧、前苏联、南非、海地、危地马拉和美国的索罗斯基金会网络。纽约开放社会研究所(The Open Society Institute-New York)和布达佩斯开放社会研究所(The Open Society Institute-Budapest)通过为基金会制定

共同发行计划,对这些基金会和机构提供行政、财务和技术支持。

这些开放社会协会及索罗斯基金会连同当地政府、民生关注组织和一些国际慈善机构如宣明会,与之展开长期稳定的合作,这种良好的合作有益于当地民情的社会政策改革。这些改革可谓涉及社会的方方面面——包括教育、媒体、医疗卫生、法制、艺术、交通、经济和人权各方面。开放社会协会对当地社会问题的了解和关注是非常细致的,如“预防青年毒品滥用计划”、“释囚辅导计划”、“残障人士权益计划”、“黑人妇女平等运动”便是一些针对性的项目。

在地域的分工方面,开放社会协会于东欧多个地区设立独立的索罗斯基金会,曾帮助前苏联国家如乌克兰及俄罗斯去建立新社会、经济及教育架构等方面,协会亦调派专家去协助它们重建。在东南亚地区,开放社会协会的主要精力放在缅甸和印度尼西亚等国家,当地内政动荡不安,人民生活艰难。该分部尽力排解民族斗争,协助人民重建稳定的社会架构,参与重建社会秩序。

在非洲,开放社会协会的资助范围更广。开放社会协会在南非和西非设立支部,专注于基建工程及改善医疗卫生、教育情况。受惠的国家有赞比亚、莫桑比克、利比里亚、安哥拉共和国和南非等。开放社会协会亦参与保障该地区的持续发展,控制艾滋病及其他传染病疫情。在拉丁美洲,许多南美国家长年饱受自然灾害的困扰,如龙卷风、洪水和暴雨,致使人民丧失家园,经济损失庞大,开放社会协会力主参与这些国家的扶贫计划。

此外,在教育方面,索罗斯还创建了中部欧洲大学、国际科学基金会和公共媒体研究所,每年花费超过3亿美元。索罗斯的大半生都在为他所追寻的理想的开放社会所努力。2010年,80岁的乔治·索罗斯向理想的开放社会目标发起了新的冲击。索罗斯在他新著作的名为《超越金融:索罗斯的哲学》的书中,始终都在宣传他追寻的开放社会理念。

一个成功的索罗斯,也是开放社会的硕果。这就是敢于追求的索罗斯。

本章启示

谁还记得儿时的梦想?每个人在生命之初都有梦想。同样每个企业管理者最初都有梦想:做到行业最好,做到行业领先,成为行业内的典范与新规则制定者。但也许,大多数人已经在心中放逐自己,失去了梦想。毋庸置疑,心中的梦想是美好的,无论是过去还是现在。问题的关键在于,只有坚持到最后能实现的梦想才是有价值的,也更加美好。有的人坚持自己的梦想,敢于追求那个近乎完美的理想世界,无论成败,无怨无悔;而有的人则渐渐放弃了自己的理想,在岁月蹉跎的叹息声中祭奠自己有缺憾的人生,碌碌无为,抱憾终身。

创业和经营过程中有着以上两种截然不同的抉择,注定了两种截然不同的事业结局。企业管理者这时要做的不是抱怨命运的不公平,也不是羡慕别人的成功,记住,收起你愤世嫉俗的喟叹,低下你深深仰望别人的目光,你唯一可以做的就是:放平心态,认真思索自己的事业。其实,横亘在成败之间的,仅仅是一个对待事业梦想的信心和态度而已。

总结金融风暴时,阿里巴巴的创始人马云说:“目前世界缺失的不是钱,商业社会缺失的是企业家的精神梦想和价值观,应该呼唤企业家的梦想、理想、价值观。”金钱不是问题,企业就是创造财富的,关键是企业家的恒心与信心。他回顾2002年的互联网泡沫,“2002年,我的口号是成为最后一个倒下的人,即使跪着,我也得最后倒下。而且,我那时候坚信一点,我困难有人比我更困难,我难过对手比我更难过,谁能熬得住谁就赢”,马云意味深长地说。伟大的企业

总是这样，在逆境中坚持，在失败中找信心。索尼在日本经济低迷时崛起，要知道“危机”就是危险过后跟着机会，而机会只会给有准备的人。

司汤达曾经说过：“一个人只要强烈地坚持不懈地追求，他就能达到目的。”他用“坚持不懈的追求”完美诠释了人生成功的定义。索罗斯的事例则告诉我们同样一个道理：坚持自己的梦想，相信自己，勇于追求，成功迟早会降临。尽管索罗斯追求哲学的梦想历尽波折，但是他从未放弃过。最终，80岁的索罗斯用一部《超越金融：索罗斯的哲学》完美诠释了他的哲学人生，这个坚持近一生的哲学梦想终于完美谢幕，不迟不早，就在索罗斯的规划之内。自信自己的选择，放手去追逐一个梦想，但这绝不苟同于追求不切实际的海市蜃楼，而是以精准的眼光、周密的规划加上有效的实践所产生的一种良性反应，于是，我们可以说：成功的要领＝强大而合乎实际的自信＋不懈而奋力拼搏的追求。

是的，这仅仅是一个要领而已，因为任何成功都是没有公式可套用的，成功不能复制，一切都需要现实的历练和实践的摸索，但是，掌握了这个要领，企业经营可以事半功倍，为何不试一试呢？

第一，对企业的梦想保持一份虔诚。没有梦想的人生是晦暗的，没梦想的企业是不能成功的。你的企业梦想是什么？当你闭上眼睛3分钟内无法给出一个明确的回答，那么请收拾起你所谓的努力和奋斗史，先做好你事业的一个“梦”吧。梦想不应只是企业的一个完美的目标，更是一种精神上的感召，索罗斯的“救世主之梦”、“哲学家之梦”都在惺惺念念的岁月中慢慢实现了。有时候，梦想就像一颗风中的种子，只有结束飘摇不定的状态，扎扎实实地浸润进土壤，才能生根、发芽，最终结出丰硕的果实。所以，对自己选择的事业保持一份虔诚吧，带着诚挚而渴望的心情，开拓进取，看这个企业成长，让企业的成长、事业的进步能够时刻牵动着你的神经，那么终究会有所收获的。

第二，自信不灭，自信者自强。一开始的梦想就是做世界最大的跨国公司？也许绝大多数人都会对你的这个梦想嗤之以鼻，认为是天方夜谭。我们无法控制别人的想法，我们也无力改变整个世界，我们能控制和改变的只有自己的思维和行动。因此，一旦确定了企业梦想的切实性和可行性，就要一直坚持下去，用一份超脱的自信和潇洒，笑对一切质疑和挑战。对待企业的梦想，要像对待自己的孩子一样，自信给予企业发展的信心，不断用信心去呵护和浇灌它，最终你就会发现，你的梦想之花开得娇艳大气，散发着独立优雅的气息。更令人惊喜的是，你也如同索罗斯一般，享受着理想与现实完美融合的“上帝待遇”。

第三，不断追求新的梦想，突破自我华丽转身。企业的梦想并不是唯一性的，当企业发展遇到瓶颈或出现更好的解决方案时，你的梦想就要相应地作出调整，原地踏步是最愚蠢的办法。只有不断调整企业的梦想，在变幻莫测的环境中求生求变，选择一条崭新的路，勇敢地开启新的征程才是明智的选择。当然，这绝不是半途而废，而是为企业开拓一条通往梦想顶点的新路径，感受或殊途同归，或惊喜重重的喜悦。索罗斯去了伦敦，屡屡受挫，但是收获颇丰，你呢？什么时候冲破自己的束缚，实现人生的一次华丽蜕变？

第四，圆梦时分，划下事业人生追求的新起点。当你为你的事业举杯庆祝时，你的心中有没有为它写下新的梦想呢？其实，事业的真正成功是用“坚持”来定义的。就像索罗斯终其一生所追求的“开放社会的理想”，他在这个领域所取得的成绩，可能不是最闪光耀眼的，但却是对成功的最好阐释。所以，不要为了一点点的成功就沾沾自喜，在举杯庆贺之前，请首先为你的事业划下新的起点，要知道，此时开怀畅饮的意义，不仅仅是为过去喝彩，更是为未来加油。



果断出击

分析·即刻行动

有一位成功者，许多人问他：“你怎么成功的？曾经遇到过困难吗？”

“当然。”他说。

“当你遇到困难时如何处理？”

“马上行动！”他说。

“当你遇到经济上的重大压力呢？”

“马上行动！”他说。

“当你在感情上遇到挫折时呢？”

“马上行动！”他说。

“当你在人生过程中遇到困难时呢？”

“马上行动！”他只有一个答案。

就是这样的，你可以有一千个主意，但你什么都不做的话，得到的是零。语言上的强者，行动上的弱者，最终也只能是弱者。只有行动起来才有可能成功，否则一切空谈。

马上行动！只有这样你才能走向成功，无论何时，都必须谨记。当你感到拖延苟且的恶习正悄悄地向你靠近或当此恶习已迅速缠上你，使你动弹不得之际、使你将要丧失精神力量之时，你都需要用这句话来提醒自己。富兰克林说：“把握今日等于拥有两倍的明日。”所以应该今日事今日毕，否则可能无法做大事，也不可能成功；应该经常抱着必须把握今日去完成，一点也不可懒惰的想法，去努力才行！歌德说：“把握住现在的瞬间，从现在开始做起，只有勇敢的人身上才会赋有天才、能力和魅力；因此，只要做下去就好。在做的历程当中你的心态就会越来越成熟，能够有开始的话，那么不久之后你的工作就可以顺利完成了。”

面对渴望应聘微软的大学生，比尔·盖茨的一道面试题是“如何移动富士山”。而对于此，比尔·盖茨解释道：其实问题没有正确答案，我只是想了解这些年轻人有没有按照正确的思维方式去思考问题。其实答案很简单，如果富士山不过来，我们就过去。

从古至今，从来没有、也永远不会有万事俱备的那一天，如果万事俱备，你就不用花费一点力气，任何一项伟大的成功不是可以守株待兔的，它来自于艰苦创业，来自实际行动。不管过去是成功还是失败，不管现在面临着什么样的处境，你的选择都只能是行动、行动、再行动、马上行动！

在风云变幻的金融市场，机遇不断出现，几乎每个人都有获得机会的时候，关键是看你能否把握住机会。因为丰厚的利润不会等在你的身边让你慢慢来取，大多数赚钱的机会都是若隐若现，转瞬即逝的。在机会面前，没有清醒的头脑和果断的作风，即使机会已经跑到你的手里，也会因为你没能及时地握紧拳头而丢失。

“股市奇才”索罗斯除了拥有超人的能力之外，还有一点非常重要，就是即刻行动的决断能力。索罗斯从来就不是犹豫不决的人，在机会面前他总是行动果断，毫不含糊。他既有认识机会的敏锐性，更有捕抓机会的果断性。一旦有

符合他投资标准的机会出现,他绝对不会放过。索罗斯说:“如果投资想要获得成功,那就一定要拥有敏捷的思维和果断的决策。在股市中,最忌讳的就是优柔寡断、犹豫不决。如果好的投资机会降临,那就一定要重仓出击,万不可犹豫不决,让机会从身边溜走。”

索罗斯认为,1分钟能够完成的事情,绝不能在上面浪费3分钟。1974年,尼克松正身陷水门事件之中,世界各国金融界都对此非常关注。有一天,索罗斯正在打网球,他在东京的经纪人打来电话,对他说日本市场对水门事件感到非常不安。当时索罗斯手上握有价值数百万美元的日本股票。在接到电话时,索罗斯只用了1秒钟,就向他的经纪人下达了将日本股票全部清仓的指令。他的即刻行动帮助他避免了许多风险。

索罗斯正是靠着他的行动能力,不断地在投资战场上取得辉煌的胜利,为他自己开创的量子基金赚取了巨大财富。1980年,索罗斯所掌控的量子基金的涨幅高达3365%,这个数字对于投资市场简直就是个奇迹。

索罗斯与其他投机者的不同之处,就在于他对自己总是充满信心,这使他敢于决策并立即付诸行动,使他敢于突破瓶颈,投入大量的资金以使自己获得最丰厚的回报。迅速决策,即刻行动,可以说是索罗斯在金融市场上翻云覆雨的制胜法宝。这不但帮助他在出现投资机会时获得巨额收入,还帮助他在遇到风险或挫折时把损失降到最小。这正是索罗斯从事金融投机半个世纪来,站在风口浪尖却始终能乘风破浪、游刃有余的原因所在。

案例1·雷霆速度,成名华尔街

毋庸置疑,优秀的行动力成就了索罗斯,让他名震华尔街。在20世纪70年代

初,美越战争结束,战争给美国人留下很大的阴影,美国人民开始惧怕战争,反对战争。由于缺少对军事装备的需要,世界军火市场交易并不旺盛,因此美国国内的军工企业亏损比较严重。在投资市场,没有人敢把钱投到军工领域。然而,索罗斯与别人不同,他早早就开始注意这个大家都认为没有什么前景的军工领域了。

1973年10月,埃及和叙利亚的军队开始大规模地进攻以色列。以色列在之前没有收到任何消息,所以没有做任何准备。以色列被打了个措手不及,伤亡惨重。索罗斯很关注这场战争,在这场战争中,索罗斯发现,以色列的军事技术已经过时了。索罗斯猜测到美国的军事技术很可能也已经过时了。当然,索罗斯相信美国国防部会意识到这个问题的,他们会花大量经费对军事技术进行更新改造。

索罗斯看清了这个形势后,他意识到这个迹象暂时还不是很多人所知道的,要赶在别人之前行动。于是,他马上寻找出像洛克洛德公司这样在国防部拥有很多订单的公司(虽然洛克洛德公司面临倒闭的危险,索罗斯还是在这家公司进行了赌博性投资)。随后,索罗斯将挖掘到的那些拥有国防订单合同的公司分为不同类型,并且划出重点公司,立即进行投资。购买包括了诺斯罗普公司、联合飞机公司和格拉曼公司的股票。

果然,不久,美国国防部大幅度增加了对国防工业的投入,这些投入,引来了大量寻找投资方向的资金。于是,军工类企业的股票价格向上猛涨。1974年中期,在股票上升到最高点时,索罗斯又立即把国防工业的股票全部抛出,赚到了惊人的利润。

索罗斯还发现另外一点,在“赎罪日”之战中,以色列空军的连连失利。其失利的主要原因是什么?索罗斯认为是,缺乏尖端的电子对抗手段,以压制掌握在阿拉伯人手中的苏制武器的火力。

索罗斯的敏感性让他意识到这将是一个非常好的时机。同时,他也注意到现

代战争正发生根本性的变化。现代武器装备取决于技术的状况：灵敏的电子元件、激光定向的炮弹和异常猛烈的导弹。所有这些都需要花费大量的资金。索罗斯很果断地向这些厂家进行投资。1975年年初，索罗斯基金董事会开始向供给电子装备的工厂进行投资。在当时，除了索罗斯以外，还没有人看出电子生产厂家有什么远大的前途，所以，当索罗斯向这些厂家投资的时候，当时很多人认为他疯了。

过了不久，国防部大批量地购入电子设备，电子工业火了起来。索罗斯在这方面的投资大获成功。索罗斯的正确决策与果断行动，为他赢得了巨额利润。

1975年5月28号，《华尔街日报》在头版报道了乔治·索罗斯。尤其是标题特别吸引眼球，使索罗斯首次在社会大众面前品尝到荣誉的喜悦：

证券市场逆风雨行；

不赶华尔街潮流；

艰难岁月独领风骚；

索罗斯公司认准目标；

以色列武器生产；

给外国人以厚利。

谈及索罗斯和罗杰斯（他的搭档），报纸上称颂道：

“这些年来。在买卖股票方面。这两个人表现出了他们的独到之处。他们在某一股票流行之前买进，而在最火红的时候抛售。他们一般不与规模较大的合股投资公司、银行托部和和其他机构打交道，除非是把他们作为抛售对象。”

对于这一系列的行动，索罗斯是这样面对媒体的：

“我们是从这一假设前提入手的：股市通常是不可信赖的，因而，如果在华尔

街地区你跟着别人赶时髦,那么,你的股票经营注定是十分惨淡的。华尔街地区的大多数股市分析家只不过是公司经营的宣传者,从公司的年度报告或其他人的报告中抄袭出自己的投资报告,能揭示多少有价值的东西呢?"

1973年和1974年,一些大机构都显得十分沮丧,因为他们持有的股票价格被削减了一半。而与此同时,索罗斯公司却出现了奇迹,1973年赢利8.4%,1974年赢利17.5%。

索罗斯何以能获得这么大的成功?

这和索罗斯自由、独立的思考和果断出击是分不开的。索罗斯这样说:"如果好的投资机会来了,不要犹豫和徘徊,必须立即出击。"华尔街上的投资家们这样评价索罗斯:他拥有"雷霆一般的行动速度"。

案例2·赢钱美洲虎

俗话说,先下手为强。要做到先下手就必须果断出击。1984年,索罗斯在针对美洲虎这只股票的果断行为至今还令很多人叹服。1984年年底,乔治·索罗斯抉择与判断的不断成功让量子公司的业绩不断上升,也让他在公司的地位上升。他有想过尽可能地把量子公司的指挥棒交给别人,但他觉得还不是时候。因为索罗斯预感会有一场危机世界经济的金融风暴即将来临。他虽然不能猜测它的性质或者它在什么时间到来,但是,索罗斯希望通过他的能力让公司避免这场灾难,并且能够利用这次机会赢取利润。所以,他密切地关注着公司的活动,更多的时间他是在办公室里度过的,以确保1984年和1985年生意兴隆。

1984年12月,数量巨大的利己股票开始充斥英国。在现实条件的催促下,不列颠电讯公司、不列颠煤气公司和美洲虎公司都出现了不同程度的问题。索罗斯

很快将目光聚集到此，其实，英国首相玛格丽特·撒切尔希望每位英国公民都持有不列颠股份公司的股票而做出的降低证券价格的举动已经在他的预料之中。而他，也早已心生对策。

索罗斯马上要求他的助手阿兰·拉斐尔对美洲虎和不列颠电讯公司这两家公司做全面的研究。经过拉斐尔全面仔细的研究后，他得出的结论是：美洲虎公司业绩良好，量子基金能够拥有美洲虎公司那么多的股份已经很不错了。他告诉索罗斯，美洲虎公司的总裁约翰·艾根先生工作非常优秀，正使美洲虎转向在美国进口汽车业务上。现在它的股价为 160 便士，量子公司拥有它 5% 的业务量，也就是将近 4.49 亿美元的 5% 大约 2000 万美元。量子公司拥有这么多股份对于别人来说，这已是足够的了。不过，索罗斯不这样认为。

拉斐尔见到索罗斯时迫不及待要告诉他，他已对美洲虎做了一些研究。事实上，美洲虎的经营方式让他感到非常兴奋，他觉得拥有这么多股份，肯定不会出差错。但索罗斯用一个电话打断了拉斐尔极度兴奋的状态，他在电话中对经纪人说：“美洲虎股票，再买 25 万份。”

拉斐尔有些愕然，他试探着对索罗斯说出了自己的保留意见。“请原谅先生，可能我没有表达清楚。我的意思是说：‘我们会不错。’”

拉斐尔和索罗斯的差别也就在这个“不错”的含义。对阿兰·拉斐尔来说，它意味着：我们已经做到这种程度很不错。很多时候，我们只有清晰看到结果的时候才会出手做更多的事情。而对索罗斯来说，它仅仅意味着：目前的形势既然如此耀眼，那么感觉就是行动的引领者，既然如此，为什么不把资产全部投入进去呢？索罗斯把他所认为的这个道理告诉了他的助手：美洲豹公司转产工作十分出色，这是他们获得源源不断的现金和股份利息的基础。但只要股票利息上涨，国际投资者就会对它发生兴趣，股票马上就会升值。

索罗斯运用他的反馈理论得出的结论是,在这种形势下,股票价格即将上升,投资者不久就会狂乱,进一步驱使股价上扬。拉斐尔找不到更好的论证去反驳索罗斯的话,只好同意索罗斯的做法——股价确定会上涨的话,那就多买一些吧。拉斐尔有些忐忑,因为他不确定索罗斯是否知道自己在做些什么。

索罗斯这是在告诉我们:如果认为对的,那就去做吧。既然股票上涨,那就该多买一些,而不必过分关注它究竟占了自己业务量的多大比例。坚信自己,毫不怀疑,这就是索罗斯的特立独行的行事原则。

索罗斯确信,美洲虎和不列颠电讯公司肯定保险。他知道和这些平衡股相比有更多的东西在发挥作用。实际上,真正在起作用的东西是唯一的,极为关键的现实:玛格丽特·撒切尔想让英国的利己股降价。

拉斐尔似乎感觉这个赌注太大了,他担心索罗斯会损失太大。他觉得索罗斯毫不犹豫就打电话下了这么大的投资,似乎有些武断了。

其实,在那种情况下,如果稍微犹豫就会错失很多机会。索罗斯在经过认真调查后,判断出美洲虎股票是可以赢利的,在经过拉斐尔的确认,索罗斯果断地做出了决定,即刻打电话,下了一般人都难以相信的重大的赌注。

索罗斯的果断决定,让量子基金很快从美洲虎股票身上赚到了2500万美元。

案例3·鳄鱼传说

索罗斯号称“金融大鳄”,鳄鱼的行动速度是非常迅猛的,索罗斯也正因为有鳄鱼的行动力才创造了一次次属于他的金融传说。

1997年,东南亚金融市场出现了很久都没出现的动荡不安的局面。从1997年5月开始,东南亚金融市场的外汇市场就出现了非常不稳定的局面。泰铢、菲律宾

比索、马来西亚林吉特不断大幅贬值,印尼盾、新加坡元等货币也出现了贬值的局面,东南亚金融市场四面楚歌,风雨飘摇。有关国家的中央银行紧急启动了相关应急措施,想要打击这一场声势浩大的货币投机行为,维护本国的市值稳定,却屡屡做无用功,始终处在困境中无法自拔。7月2日,泰国被迫实行浮动汇率制,一天之内泰铢即狂跌20%。情急之下,泰国政府向国际货币基金组织、日本、美国等金融大户发出了求救紧急资金援助的申请,令人没有想到的是,这项举措却引发了反效果,在泰国酝酿已久的墨西哥式金融危机乘势而出,强烈地撼动了全世界的金融行业。

在20世纪90年代初期,西方发达国家在衰退中开始丧失经济的自控力,西方文明的陨落似乎就在眼前闪现。与此同时,东南亚经济增长如同添翼之虎,势头强劲,无人能敌,世界都为之哗然,一向目中无人的白人老板这时也心生嫉妒,慨叹市场的变幻莫测。

奇怪的是,到了90年代中期,东南亚国家却都纷纷地开始了一场大跃进,加快金融自由化步伐,以求驱动经济新一轮的快速增长,并想当然地认为,21世纪即是亚洲的世纪,而亚洲的世纪即是东南亚的世纪,世界权力的重心从此将向这个渐露雏形的地区偏移。东南亚人似乎给这么快的发展速度冲昏了头,他们忽视了一个最基本的事实,即:在过去的几十年中,推动东南亚经济发展的驱动力是外延投入的增加,而不是单位投入产出的增长,增长模式十分局限。在这样的基础上竞相放宽金融管制,想要与世界顶级的金融强手分吃“金融大蛋糕”,实在有些冒进,这无异于海市蜃楼的虚幻,外表美丽但却不真实,被强大的外力一击即毙。

乔治·索罗斯是一个善于发现金融漏洞的人,所以,东南亚金融市场的畸形发展,自然逃不过他敏锐的嗅觉。索罗斯早已注视着东南亚金融市场的一举一动。

新加坡克罗斯比证券公司在1995年对亚洲七个国家经济状况作出的研究报

告显示：东南亚国家劳工素质低下、贸易收支恶化、通货膨胀上扬，经济过热的负面效应越来越明显；且这些国家还隐藏着超额生产能力、企业债台高筑以及缺乏高等教育和技术劳工等危险隐患，势必遭遇一场“成长性的衰退”（Growth Recession），一场可怕的经济危机几乎呼之欲出。克罗斯比公司认为，经济快速发展蒙蔽了许多人的眼睛，造成了东南亚企业普遍高估房地产供给、制造业的产能和公司人员规模的现象，其实这是非常危险的信号。有关当局一方面不舍得放慢金融市场自由化的步伐，而且对“蒙蔽下的错误”进行推波助澜。投机行为高涨，泡沫经济四处膨胀等充斥在整个国家的经济运行中，看似五彩缤纷的繁荣市场虚假不堪，混乱至极，为乔治·索罗斯这位号称“金融苍蝇”的商界奇才创造了一次绝佳的进攻机会。

东南亚的国民对于自己的经济状况毫无认知，沉浸在“东南亚奇迹”的喜悦和梦幻之中，夜郎自大。在1992年，泰国的经济界人士，特别是金融界人士，提出了这样一个观点，他们认为曼谷将发展成东南亚地区的金融中心，成为第二个香港。这种等同于大跃进的不切实际的想法却为泰国政府所接受，泰国政府一相情愿地对外国资本敞开了金融市场大门。开放之初，外国银行投放了大量低息美元贷款，泰国金融业因此尝到甜头，赚得盆满钵满，不亦乐乎。他们开始对房地产等基础产业感兴趣，致使许多银行近乎疯狂地把近30%的贷款投向了房地产业，房地产业犹如雨后春笋般迅速发展，市场出现了供求严重失衡的现象。房地产市场迅即低迷不振，银行呆账、坏账激增，许多贷款难以收回，资产质量严重恶化等现象层出不穷。据泰国有关方面资料显示，截至1997年6月底，泰国金融机构所有的风险债权数额为4860亿铢，为贷款总额的31.5%。更有人估计，泰国金融业坏账高达8000亿到9000亿泰铢（约合310亿~350亿美元）。肆意挥霍低息资本，巨额所需项目赤字是引发金融危机的先导因素。1996年，泰国所需项目逆差已相当于它国

内生产总值的 8.2%，而 1994 年墨西哥爆发金融债务危机那一年也不过为 7.8%。所以说在这种情况下，泰国的经济危机一触即发。

有人说，泰国正在玩火自焚。索罗斯当然对这个情况是非常了解的，也早就伺机而动。索罗斯及其部下对东南亚市场作了全面的考察。此次，他们选准了从 80 年代末已成为地区通货的泰铢作为突破口。理由是，印度尼西亚政府有效操控了印度尼西亚汇率，投机比较不易，而菲律宾对外汇市场则有较多管制，虽然印度尼西亚与菲律宾利率比泰国高，但要再突破是非常困难的。相比较之下，泰国开放程度最高，资本进出自由，在东南亚各国的金融市场中首屈一指；此外，泰铢由于长期紧盯美元，汇率也比较稳定，风险也相对较小；同时，泰国经济的“虚假”繁荣几乎达到鼎盛，原本兴盛的金融业逐渐被低迷的房地产市场拖垮。因此综合各项因素来看，泰铢市值实际上是最不稳定、最易攻破的对象。

“看准时机的索罗斯出动了。”这就是索罗斯的作风。

1997 年年初，泰国房地产气泡渐渐褪去了光环，并呈现出趋于破灭的发展势头，外国投资者后悔不已，纷纷抛售泰铢。索罗斯一见时机到了，即刻行动，亲率国际金融投机大家，集中全力进攻建立在沙滩上的泰铢堡垒。正所谓“擒贼先擒王”，索罗斯深信，只要泰铢这个口打开了，就可以扫荡整个东南亚了。看准目标果断行动，索罗斯吩咐下属，将资金暗中向东南亚转移，只要时机成熟他们便可大举登陆东南亚，给那些还处在美梦中不知自己所处环境的东南亚国家以措手不及的攻击。

1997 年 3 月 3 日，泰国中央银行对外正式宣布：泰国 9 家财务公司和 1 家住房贷款公司存在资产质量不高以及流动资金不足问题。听到这个消息，索罗斯及其属下迅速做出反应：这应该是泰国金融体系在未来即将出现更深层次问题的重要信号！索罗斯果断决定，先发制人，迅速抛售了泰国银行和财务公司的股票、储户在泰国的所有财务以及证券公司的大量提款。

索罗斯抛售拉开了对泰铢的战幕，正式向东南亚诸国宣战了。以索罗斯为首的手持大量东南亚货币的西方金融大亨联合起来大举抛售泰铢，在这种声势浩大的围攻之下，泰铢一时难以抵挡，持续下滑，5月份跃至冰点——1美元兑26.70铢。其实，泰国政府也早已意识到这一点，5月中下旬，泰国中央银行举全国之力开始了专门针对索罗斯的行动，旨在瓦解索罗斯的意志，让他知难而退，不再率众抛售发难泰铢。

泰国中央银行做出了“三步走”的努力和尝试，第一步是联合新加坡政府，动用新加坡约120亿美元的巨资吸纳泰铢；第二步是效法1994年马哈蒂尔的战略战术，下发行政命令禁止本地银行给索罗斯大军拆借泰铢；第三步是大幅度调高利率，隔夜拆息由10厘左右升至1000~1500厘。这“三步走”果然效果显著，5月20日，泰铢升到了2520的新高位。

银根骤然抽紧，利息成本大增，泰国政府的反击让索罗斯大军措手不及，直接损失了3亿美元。

不过，索罗斯并没有因此乱了阵脚，索罗斯不愧是索罗斯。直觉告诉索罗斯，泰国中央银行已经把所有的精力都使出来了，只是稳定了局势的发展，没有改变整个大局，虽然自己遭受了3亿美元的损失，但这个损失相对而言也只是比较轻微的，他完全可以扭转局势。索罗斯自信地认为，自己已经赢定了，甚至现在就可以提前宣判。对于回光返照的东南亚诸国，这次的胜利只不过是难临头的前兆，想要损伤索罗斯的元气是没有那么容易的，也更不用谈什么挽救东南亚金融危机的命运。

索罗斯对于东南亚市场已经观察很久了，卧薪尝胆达数年之久，此次他是做足了准备，志在必得。刚开始的3亿美元的损失并不会改变索罗斯的决心。

1997年6月，损失了3亿美元的索罗斯，冷静而果断地做出了再次进攻的决

定。为了筹集资金,索罗斯下令套头基金组织出售美国国债,不断壮大索罗斯大军的规模。6月下旬,索罗斯再度向泰铢发起了猛烈进攻。

在索罗斯的主动进攻下,东南亚全融市场上再次风起云涌,一时无两。泰国政府做了全力抵抗,战局错综复杂。很难令人置信,这是一场个人对抗国家的战争。结果更是令所有人百思不得其解。

索罗斯势如破竹,面对索罗斯的大军的狂轰猛炸,只有区区 300 亿美元外汇储备的泰国中央银行显得疲惫无力,坚持不到一个星期便宣告“弹尽粮绝”。保持泰铢固定汇率已经不可能了。泰国政府只得使出“挖肉补疮”的招数,决定实行浮动汇率,只可惜还是棋差一招。索罗斯对泰国政府的这个举动也是早有预料,早早进行了各种准备。泰国政府的浮动汇率对策不仅完全没有奏效,而且将泰铢的命运牢牢锁定在了索罗斯的手上,并打上了“耻辱”的字样。泰铢势不可挡地继续下滑,7月24日,泰铢兑美元降至 32.5:1 的历史最低点。此时,泰国政府已经回天无力,泰国遭受到前所未有的打击,泰国人更是心惊肉跳,捶胸顿足,不知所措。

那个时候,货币市场投机正处于兴盛期,东南亚各国中央银行对市值的变化率处在犹豫不决的状态,他们担心热钱像流入国内一样迅速流出,加剧汇率的波动。但是此时,资金已经像一只滑丝的龙头那样无法做到收放自如。可以说,东南亚各国中央银行已经弹尽粮绝,濒临灭亡。索罗斯的野心在这时候充分地暴露出来,在取得击破泰铢的胜利之后,他做出了新的断定:泰铢大贬之后,其他货币也会随之贬值。于是,索罗斯继续扩大战果,“索罗斯风潮”席卷了整个东南亚。其实,索罗斯心中早有一个大胆的想法,那就是一定要东南亚各国搜刮一空,将企图取代西方的狂徒们的美梦彻底打破。

国际金融大鳄来势汹汹,直接引发了泰国金融市场的硝烟一片,泰国经济陷入尴尬的境地,甚至整个东南亚金融市场都受到不同程度的震动和波及。当然,东南

亚各国也并没有坐以待毙，因为他们早已领教过索罗斯的厉害。东南亚国家倾尽全力进行了抵抗：菲律宾大手笔抛售 25 亿美元，马来西亚也紧跟着抛售了 10 亿美元，想要以此来稳固本国货币。但是，索罗斯毕竟是索罗斯，他的强大可以用超乎寻常来形容，在他的强大攻势面前，菲律宾、马来西亚的“放手一搏”也难以阻止比索、林吉特的迅速贬值。很快，索罗斯飓风席卷了东南亚最大的国家印度尼西亚。几乎是一瞬间，印尼盾大幅度贬值，民众蜂拥抢购美元，印度尼西亚随即出现了恐怖的“黑色星期一”。7 月 21 日以来，印尼盾汇率大幅下跌，降幅连破历史纪录。从 1997 年年初到 8 月 20 日，印尼盾对美元已贬值 23% 左右，政府所制定的每年 5%~6% 的指标已经沦为一种空谈，贬值幅度仅次于泰国。受汇率影响，雅加达证券市场的股票综合指数也几乎降至冰点，仅 8 月份前三个月就下降了 20% 以上，一个月内下降 150.55 点，给印度尼西亚银行界、经济界及社会大众带来了极大的悲剧。据相关统计数字显示，继泰国战役、印尼盾贬值后，以进口原料为主的制造业成本大增，导致包括汽车、计算机在内的产品价格大幅上扬，建筑材料涨价等给印度尼西亚经济带来的最明显影响，主要日常必需品价格也上涨了 5% 至 13%。业内经济人士称：“物价上涨将使今年的通货膨胀率从预计的 6% 以下升至 8% 以上。印尼盾贬值，由于货币利率的区制，各公司债务一夜之间剧增 100%，这样将导致目前已超过 1100 亿美元的印度尼西亚外债进一步攀升。”

泰国这个缺口被打开后，整个东南亚货币市场都出现了混乱，风声鹤唳，草木皆兵。他们不知道自己的未来会怎样，因为他们的命运已经不是掌握在自己的手上，而是在索罗斯手上了。

索罗斯果断迅猛的行动力可见一斑。更让人吃惊的是，索罗斯将这场飓风刮向了全球，震撼了世界金融市场。

短短的时间，索罗斯飓风迅速波及巴西证券市场和波兰货币兹罗提，随后新加

坡和希腊等也未能幸免于难，东南亚金融的动荡局势让美国财政部和国际货币基金组织处于高度警惕状态，直接导致了从亚洲到拉美和东欧的货币与证券价值纷纷下降。

投机商打赌说德拉克马将下跌的流言四起，不知所措的希腊政府从国库中拿出了8亿美元用以支持德拉克马（希腊货币），并于7月17日正式向外界作出了回应。

面对如此纷繁复杂的局面，国际货币基金组织、美国政府官员都有些惶恐。索罗斯于1994—1995年在墨西哥所酿成的经济危机依然历历在目，而正是那场危机让墨西哥经济迅速萎靡衰退，甚至撼动了整个金融市场。克林顿政府的一位高级官员说：“我们当然和国际货币基金组织保持着密切联系，它们当然也与受到影响的国家保持着密切接触。”

国际货币基金组织政策和研究部负责人杰克·布尔曼说：“对这个问题我们的确是认真看待的。我们对个别国家表示关切，也对可能开始出现一个市场蔓延到另一个市场的某种现象感到不安。”

7月12日左右，在泰国货币大幅度贬值的前一个星期，在欧洲发展迅速的捷克共和国宣布放弃固定汇率，以浮动汇率取而代之。索罗斯的金融飓风同样波及了太平洋的另外一头：巴西、阿根廷的股市普遍出现了下跌，震感明显，巴西货币雷亚尔将会贬值的传言甚嚣尘上。就这样，拉美最大的股票交易所——圣保罗股票交易所的指数下跌15%，这相当于道琼斯工业股票平均价格指数下跌1200点。

俄亥俄州哥伦布银行第一银行投资公司首席经济学家安东尼·陈说：“如果再发生多次这样的动荡，就会给全球带来更多的不稳定，这对任何国家都没有好处。”

索罗斯飓风对当时的世界经济领头羊美国也构成了一定的威胁，美国人很担心它会继续蔓延。因为许多发展中国家的债务和贸易逆差在索罗斯飓风的影响下

不断激增。这非常大地阻碍了它们不久前仍在快速发展的经济,从而反过来有可能影响美国对这些国家商品和服务的输出。货币贬值有可能会助于这些国家向国外销售更多的产品,但同时使美国产品的价格大大提高,尤其是在美元日益坚挺的时候。希尔公司研究金融的高级经济学家西亚·拉塔元忧虑地说:“这是美国经济面临的主要危险。”

索罗斯在东南亚的攻势中,如同一条鳄鱼,以迅雷不及掩耳之势的果断行动力使东南亚金融业措手不及,给东南亚造成了巨大影响,给自己带来了丰厚的利润。有人从量子基金的内部人员探听到,如果加上 1997 年 7 月到年底的赢利,索罗斯在东南亚市场至少赚了 30 亿美元,加上东欧以及西欧市场至少赚 45 亿美元以上。

本章启示

“马上行动!”这句在军营中常见的指令出现在现实中,同样很给力。但是,究竟有多少人能真正领会其中的精髓,了解其中的含义呢?我们不得而知。人都是有惰性的,在还有退路的时候,人们往往会选择等一等,再等一等。正是在这种心理的驱使下,懈怠的情绪开始一点一点地慢慢滋生,最终让行动也连带着滞后,与绝好的机会一次又一次地擦肩而过。因此,只有拥有猎豹一般的敏锐嗅觉,能够迅速而果断出击的人,才能有幸与绝佳机会碰撞出激烈的火花,获得耀眼光芒聚焦下的成功的垂青。

从华尔街上刮起的“索罗斯旋风”,到瞬间决定下的“赢钱美洲虎”,再到席卷东南亚的“鳄鱼传说”,索罗斯用迅雷不及掩耳之势的果断行动力,叙写了一个又一个的商界传奇。安徒生说:“凡是能冲上去,能散发出来的焰火,都是美

丽的。”童话大王用形象生动的比喻为世人揭示了一个真理：在关键时刻果断地采取行动，所获得的结果一定是美丽的！

其实，人们在面临重大的抉择之前，有犹豫不决的心态是很正常的，也是非常普遍的。所以，世界上成功的人总是占少数，而大多数人则一直在苦苦追寻着通往成功的路径，殊不知，就在那个犹豫的片刻，他们已经输在了起跑线上。有的人总在幻想着万事俱备的完美机会，殊不知“万事俱备，永远只欠东风”，解决了一个问题，永远会有新的问题出现，就这样轮回反复。他们却始终不能理解这个道理，逐渐在岁月的蹉跎中磨平棱角和锐气，最终变成只剩下等待的悲情角色。

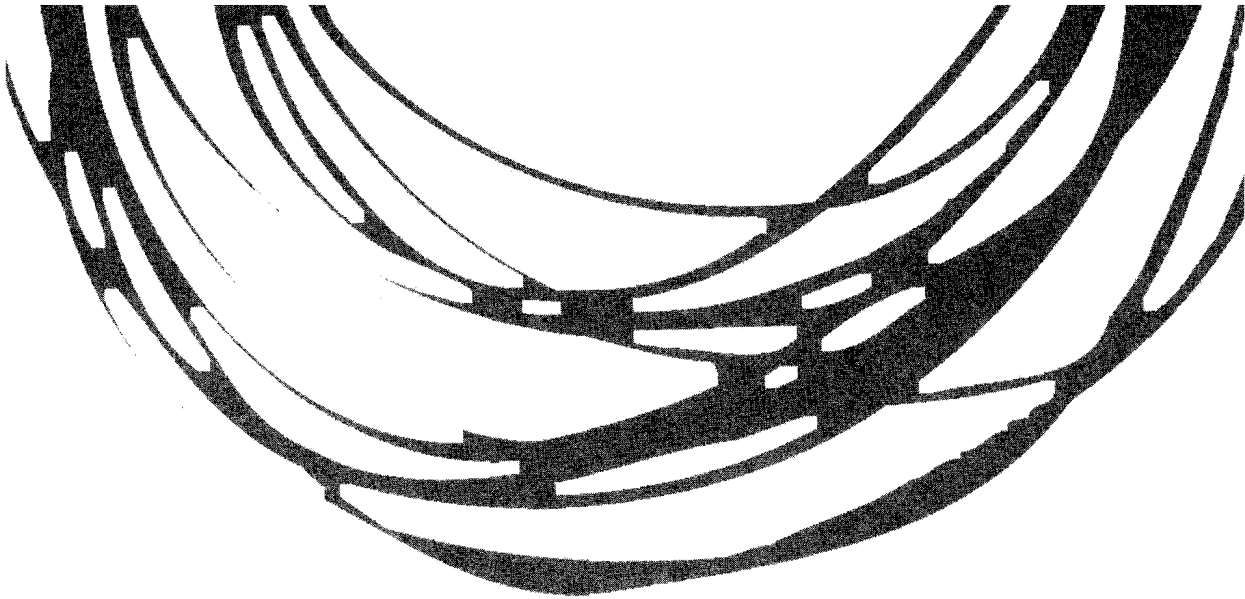
特别是在每时每刻都充满机遇和挑战的金融市场中，每个人的机会都是均等的，也都是转瞬即逝的。关键的问题在于，有的人能够把握机遇，果断而迅速的出击，将机会牢牢锁定，最终转化成财富或成功；而有的人则一味等待，频频错失机会却不自知，只能眼看着别人的成功，期待着幸运的来临或感叹着命运的不公，永远只能做成功者背后可怜的路人甲。要学习索罗斯如雷霆一般的果断力，他有时甚至只用仅仅1秒钟的反应，便可以做出决定，力挽狂澜，开辟一片辉煌。

机会永远只给有准备的人。果断出击并不是盲目出击，需要的不仅仅是速度，更重要的是事前的敏锐的嗅觉和精准分析。就如同索罗斯一样，他之所以能做出如此迅速而果断的决定并且几乎百发百中，完全得益于他几乎具备一个金融界超人的全部优秀品质：敏锐的发现力、超强的分析力、专业的信息触觉……因此，把自己锻造成为一个如同索罗斯般的“超人”吧，这样，你果断出击的成功几率会大大增加。但是首先具备果断出击的优秀素质同样重要，我们应像索罗斯一样这样做：

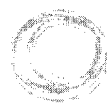
第一，认清形势，瞄准目标，摒弃优柔寡断。几乎每个人在做决断时都是痛苦而不安的，因为未来的态势谁都无法预知，这时候，现实便是最好的分析基础，它可以帮助你选定迅速出击的方向和目标。精准的分析，到位的思考，好的，已经选定了是吗？这时你的心中一定有两种不同的意见在左右着你的思维，“要不要再等等呢”，“机不可失，失不再来”。这时候，放弃你的左右为难吧，拿出迎接挑战的魄力，制造与机会的一次完美邂逅，相信，它不会让你失望。

第二，时势造英雄，除了迅速，还是迅速。机会不是每天都有，好运也不总降临到你的头上。一旦认清了形势，选定了目标，就一定要尽可能快地付诸行动，否则，很可能这一秒还是万水千山，下一秒便是沧海桑田了。是的，金融市场的变化就是这么快，所以，行动的速度一定要比它还要快，只有这样，才能取得时间上的优势，获得更大的胜算。如此说来，索罗斯的1秒钟决断，绝不是吸引目光的噱头，而是市场中实实在在的速度竞争。有时候，成英雄还是做路人，就在一闪念之间而已。

第三，选准最好的时机再出手。只有在正确的时间，做出正确的决定，并付诸正确的行动，才算完成了一次正确的果断出击。可见，时机的选择是十分重要的。索罗斯之所以能够掀起如此影响深远且巨大的东南亚风暴，除了他如鳄鱼一般的迅速行动力，还有他对时机的精准把握。在了解了局势之后，尽管一切都在他的预料之中，但他始终没有着急出手，而是等到火候真的到了，才迅速出击，为自己赢得了数十亿美元的收益，实现了利益的最大化。学习做一个聪明的“索罗斯”，懂得选准时机，善于果断出击，有了这样的法宝，商界的任由驰骋便指日可待了。



第二部分
善于冒险



导 读

第一个吃螃蟹的人当时的心情如何我们已不得而知,但是今天我們都可以享受到和他那时候一样的美味,这便是他的冒险带来的。我们假设,他可能会遇到各种困难,先被螃蟹丑陋的外表吓到,还被蟹螯夹到,但他最终尝到了美味。这便是冒险,有着千万种不确定性和危险,只为撷取最终美好的果实。

犹太商人被世界公认为最有智慧的商人,但与此同时,他们也是属于冒险一族。有一个故事颇能说明问题,犹太人约瑟夫在 1835 年投资了一家小型保险公司,但是在他投资不久,纽约就发生了一场特大火灾事故,很多同行心慌手乱,认为自己这次赔大了,纷纷低价转让自己的股份,这时约瑟夫剑走偏锋,出人意料地买下了这家公司全部股东的股份。这真是一场大的赌博。然而在完成理赔后,他公司的信誉突然增加了,虽然约瑟夫把保险金提高了一倍,但很多新的客户却很放心地在他这投保,约瑟夫由此也发了大财。在不少犹太人看来,每一次风险都隐藏着许多成功的机会,风险越大收益越大,只有敢于冒险的人,才会赢得财富。

很多人喜欢玫瑰美丽的花朵,却害怕下面的利刺;猜测冒险打开的盒子会是带来毁灭性灾难的潘多拉魔盒,却忘了潘多拉魔盒的最后一层藏着的是希

望；笑话哥伦布发现新大陆是误打误撞，却忽略了他冒险的勇气与决心。我们总是贪图安逸而懈怠于冒险，但美好的事物不会显而易见地安放在我们身边让我们毫不费力地发现和得到，如果你相信真的有那么容易，这本书下面的部分你就不用看了。想不经历冒险不付出任何代价的结果是得不到任何东西的。

美国西点军校奉行这样一句话：我们相信，没有冒险精神，永远都不可能成为一名合格的军人。的确如此，战场的不确定性和偶然性需要大胆和冒险，否则就贻误赢得战斗的良机。西点军校的冒险训练，就是把学员逐渐变成善于把握机遇的“冒险专家”，这常常会得到意想不到的好成绩。

而实际上冒险不仅适用于战场上，也适用于商场上，商场如战场，人生就是一场战斗。比尔·盖茨说：“所谓机会，就是去尝试新的、没做过的事。可惜在微软神话下，许多人做的，仅仅是去重复微软的一切。这些不敢创新、不敢冒险的人，要不了多久就会丧失竞争力，又哪来成功的机会呢？”在微软，大家的共识是：最好是去尝试机会，即使失败，也比不尝试任何机会好得多。

当然，现在论冒险，比尔离开后的微软绝对要输给谷歌。谷歌的运营团队对于冒险有着偏执的热爱，从搜索引擎到浏览器到视频网站再到操作系统，每一次冒险进入新的领域却又能每一次都带给我们惊喜。

冒险不是鲁莽行事，为了冒险而冒险，而是已在决定做某件事前做好足够的预测，这样的冒险才是最明智的选择，才能使自己立于不败之地。索罗斯就是敢于冒险的佼佼者。无论是最初带 5000 美元在纽约成为套利商做着别人不看好的行当；还是 1992 年豪掷 100 亿美元一举成名，都有着卓越的冒险的眼光。金融市场上的机遇稍纵即逝，当它来到你的面前，可能还等不及你分析是机遇还是危机它就过去了，而迟疑的你将只有看着有敏锐的市场触觉和敢于冒险的心的对手如何把握住它。

索罗斯的冒险智慧是：第一，冒险是正确的。就在第二次世界大战后期的生活中，整天用生命去冒险，索罗斯才相信大多其他冒险是值得的。第二，当冒险时，要对自己的准确判断做坚持。只要认准正确的方向，就要去努力，即使有风险也不能停止下来。这种冒险艺术伴随了索罗斯的一生，对索罗斯的成功起着至关重要的作用。

有人说，乔治·索罗斯的天才就在于比别人更快地发现长远的发展趋势。其实绝对不只有索罗斯可以发现得到，这么多分析师和经济学专家，能有这般长远目光的应不是少数，可是最终我们只记住了索罗斯。这是因为这么多人都发现了，而只有他敢于冒险一搏。不要笑那些看似偶尔遇到好机会而成功的人，因为你不会知道他在等待这个机遇花了多少时间做了多少准备，而又承受着怎样巨大的冒险所带来的压力。

做第一个吃螃蟹的人，做一个敢于冒险而且善于冒险的人，无论在商业或是其他领域，都是有所裨益的。



不要害怕冒险

分析·冒险是成功的第一要素

比尔·盖茨曾这样勉励青年：“如果一生只求平稳，从不放开自己去追逐更高的目标，从不展翅高飞，那么人生还有什么意义？”在国外，人们通常把一词与“企业家”放在一起，那就是“冒险”。于是冒险便成了区分企业家与其他人的重要特征。其实仔细想想，他们确借着“冒险”这个途径赢得了很多的财富，所以从冒险所带来的商业回报和财富价值来看，我们现在的经济已经进入了“冒险财富”时代。

在瞬息万变的商场上，每一天都被许多不确定因素占据着，然而在这些不确定中也埋藏着巨大的机遇。因此，投资也好，新品研发也罢，时刻都与风险相依相随，能在风险中夺取巨额利润的便成为了成功的冒险家和企业家。如果你经常去看胡润百富榜，就很容易发现，在中国富人“十大财富品质”中，“冒险”位居前列。无独有偶，在《福布斯》最新公布的“日本富豪榜”上，身为日本休闲服饰连锁店优衣库的迅销公司董事长兼社长柳井正再次荣登榜首。在谈起自己的成功体会时，他是这样说的，“我以为自己是个冒险家，所有的商业行为其实

都是冒险，只有承受越大的风险，才有可能获得越多的利益”。

冒险精神多一点，你就有可能成为一名企业家，最起码你的身上已经有了一个宝贵的精神财富。企业家的本质精神就是创新精神，创新精神的实质就是冒险精神。

万科的王石认为，企业家精神很重要的一部分在于其本身具有的偏执，企业家与其他人的最大区别便是偏执，偏执里面包含一个词语：执着，换句话说，可能在大多数人看来不可以的事情他偏认为是可以的。经济学家樊纲说过：“创新精神就是冒险加理智。”因此，既然创新，就必须冒险，创新和冒险并存。然而冒险其实也是有法则的。

有这样的一个故事来给你讲解冒险的法则。在非洲大地上，每年9~10月，马赛马拉大草原的雨季来临，上百万只角马便会追随绿草从北迁至此。狮子、鳄鱼也循声而至，便开始了一年中最丰硕的猎杀。马拉河中潜伏着一种世界上最大也最为凶残的尼罗鳄，它们在这个时候，早就准备好要大干一场来迎接这一场屠戮和一场盛宴。然而，对于角马来说，它们的种群必须在尼罗鳄的尖牙俐齿中冒险寻求生存下来的可能性，明知道要冒被绞杀的危险，但是又不得不面对每年两回的冒险涉河。

有一年10月，非洲大陆雨量稀绝，马拉河水稀可见沙，那河中的尼罗鳄更是清晰可见。这时有几头年幼的角马准备从鳄鱼无法施展身手的最浅处实施偷渡。它们排在一起，就在准备偷渡时，令人颇感意外的一幕发生了，几头似乎作为首领的成年角马奔跑过来，将它们赶回大队伍中间，不许它们单独行动，成年角马的意图很明显：必须同群体一起渡河。然后这一群一望无际的角马排好队伍，沿着墨守成规的路线，抱着墨守成规的信念，又一次上演了蔚为壮观的生命的荣耀之路。

很多人对于这极富戏剧色彩的一幕产生了疑问,便向当地人询问。他们解释说:马拉河今年的情况实属罕见,对于很多角马来说可能一辈子也不会遇上,如果那些年幼的角马选择了从最安全的地方顺利渡河,那么他们就会缺少逃生的勇气,等到来年3月,他们将再次回来,又一次面对凶狠的尼罗鳄时,那些年幼的角马还会有勇气再次渡河吗?长期与大自然的相处,使角马群养成了一种挑战危险的本能,吼叫,践踏,奋勇向前,他们在滚滚向前中维持着强者生存的逻辑。

角马群在面对危险时所表现出来的视死如归,是生命历代传承的总结。百万年来,肯定会有很多畏惧尼罗鳄的角马丧命,它们的毁灭并非因为尼罗鳄的凶狠,而在于本身对于尼罗鳄的惧怕。其实我们的人生不过也是如此,有些人安安分分一辈子,就图一个安稳的生活。事实上那些安于现状的人从一开始就输掉了。其实危险一直存在,恐惧不会因为你一相情愿地以为消失就真的消失,冒险去面对,你只有面对,赢了它,便也赢了人生。动物可以做到甚至明白的道理,何况作为一个企业家呢?

一个成功的企业家首先是一个冒险家,企业具有敏锐的嗅觉,对商机和市场利润有着超乎常人的敏锐度。这种独特的技能使企业家身上充满了冒险的精神,标新立异,逆向思维,敢做常人不做的事情,成为第一个敢于吃螃蟹的勇士。而就是因为敢于想别人不敢想,为别人不敢为,才可以抓住转瞬即逝的机遇。有时成就你的不过是你迈出了常人不敢迈出的第一步而已。在商界,无论过去还是现在,冒险精神的重要性是不容怀疑的。每一个成功人士的背后肯定会有些不平凡的冒险经历。

而对于当今世界,在经济领域一个举足轻重的人物就是索罗斯。在索罗斯的观念里,他认为一个投资者所能犯的最大错误并不是大胆鲁莽妄下结

论,而是太小心翼翼、谨小慎微。虽然有一些投资者也能在预期市场走向的时候做到准确的判断,但由于他们总是担心一旦行情发生改变,将面临巨大的损失,所以不敢放手建立大的项目。当市场行情一直保持着良好的态势不断发展时,就开始后悔自己当初的步子没有迈开,坐失赚钱的大好机会。对于索罗斯来说,一旦根据有关确切信息对市场作出了运转方向的预测,就会非常相信自己的预测,当他确信自己的投资决策无可指责,那么投入再大都在所不惜。当然要建立巨额的投资项目,就必须有超乎常人的胆略和勇气,否则,他将无法承受由此带来的巨大压力。正因为如此,索罗斯才会成为这个世界最伟大的投资家之一。什么是勇气和冒险,他用自己的人生轨迹给我们证明了这一点!

案例 1·借贷资金,打垮英镑

1992年9月,索罗斯非常果断地采取了他有生以来最大的一次行动——借贷资金行动,以打垮英镑。至于行动实际的打击目标自然是英镑和英格兰银行。也许这是两个曾经从未有人挑战过的权威,但当索罗斯决定要试一试,以证明他做了长久而充分的准备时,这个挑战就绝对不是什么鲁莽之举。

英镑作为当年世界主要流通的货币,采取金本位制,与英国海军一起是标榜着英国力量与形象的象征。

但是,历经了第一次世界大战以及1929年股市的暴跌,英镑在世界所起的主导影响力遭到重创,失去了老大哥的地位。英国政府不得已对英镑实行了浮动机制,并彻底放弃了金本位制,已经没有了操纵世界金融的号召力和制约能力。

而稳坐世界金融宝座的第二把交椅的英格兰银行,却长久屹立在世界银行的

前列,是英格兰银行繁荣与力量的象征,成为了英国金融的中流砥柱,是英格兰政府抵制本土经济市场混乱的中坚壁垒,地位昭卓。

自从 1987 年大多数欧洲货币稳定在德国马克上开始,汇率就出现了变化,英镑与马克的汇率为 1 英镑兑换 2.95 马克,货币汇率机制成本激增。而在 1992 年,几个欧洲国家的货币,无论是英镑还是意大利里拉,它们在与法郎和马克的挂钩中开始逐渐贬值。另外,因为英国经济衰退,人们普遍认为英国不可能保持与德国马克的高汇率,令投机商们相信英国政府将会被迫退出货币汇率机制。

1992 年 2 月 7 日,欧洲联盟 12 个成员国签订了《马斯特里赫特条约》。为逐渐发展起来的一体化地区性货币和经济制度的建设立下了汗马功劳。建立这个条约的本质实际上是为 2000 年的欧洲中央银行实行单一货币而试图使欧洲政治一体化打下基础,而这个目的的实现有赖于欧洲国家联盟的共同努力。但这个行动却是为了整体联盟利益而抑制国家利益,其条约的实现,让其行动一致、经济一体化的成功较多则依赖于各国间相互协调的经济政策。而《马斯特里赫特条约》的签订,虽然使欧洲一体化的发展得到了进一步的加强,但无论这些国家为这个条约签订了多少文件和发表了多少重要的演讲,其欧联盟的成员国不可能做到绝对协调一致。

但索罗斯认为欧洲国家要让投机商无机可乘,其唯一途径就是让所有国家的汇率保持同一水平。因为如果采用多样化汇率制度,则投机商就会有机可乘,利用疲软的货币进行大肆投机,1992 年夏季所发生事情就是明证,而在这之前,索罗斯早就预见到了这一结果,为他以后的决定和作为奠定了坚实的基础。

1992 年,英国政府日益陷入尴尬的境地,英国需要改变它的政策,并且需要德

国降低它的利率,但众所周知的是,这根本就是不可能的,因为英国一直在要求加强它的经济地位,但索罗斯和其他投资者认为英国不可能一直维持它的高利率,英国政府唯一可以信赖的解决办法就是降低利率。但这个政策无疑将会动摇政府的根本,削弱英国的货币,并将迫使英国不得不退出货币汇率机制。英国首相开始不惜血本以维护英镑地位的政策。与此同时,保卫英镑的主要力量并不是英国中央银行,而是与英国共同处于欧洲汇率机制之中的欧洲其他国家的中央银行,尤其是德国的中央银行。因为如果仅仅凭借英国的力量,无论如何也无法把英镑对马克的汇率维持在 1:2.95 的高水准上。

与此同时,在伦敦金融领域内,此时的投机商们正在投机英镑,在最初的几个月里他们已开始占据了大部分的市场份额,英镑对马克比价开始低至 2.85。所有的经济学家都知道英国经济不足以支撑如此昂贵的英镑汇率,所有的金融投机家也都知道英镑有贬值的危险,但是没有任何人敢轻易出手狙击。

1992 年 8 月底,索罗斯得到两个利于他投资英镑的重要消息:第一个是从与德国联邦银行行长汉姆·施莱辛格的通话中得知德国不打算拯救欧洲其他国家的货币;第二个消息也是从施莱辛格处得来,就是德国绝对不会做出任何有损本国经济利益的事情,所得出的结论就是德国不会出手帮助英国,梅杰和莱蒙试图让德国降低利率让英国留在汇率机制内是不可能的事情。英国的英镑汇率灾难渐渐呈现,虽然进行大份额的投资风险很大,但是索罗斯并没有畏惧,开始计划一笔巨大的投资,并为此已做了 6 个月的准备。现在他终于可以开始大展拳脚了。当货币市场危机爆发时,索罗斯准备的长投机经营的战役刚好可以实施,虽然运作十分繁复,但他也运作得宜,操作适当,并取得了巨大的利益。在运作开始的时候,因为需与大部分的欧洲货币协调一致,而随着欧洲国家利率急剧下降和欧洲股市的下跌,索罗斯卖空了疲软的欧洲货币,并将所有的资金都投入利率

和证券市场。在这个超级巨大的冒险行动中,索罗斯与他的合伙人总共抛售了 70 亿美元的英镑,并购进了 60 亿美元的马克,还购进了少量法国的法郎;而与此同时,索罗斯还购入了价值 5 亿美元的英国股票!这一操作的理由是以假定一个国家的股票经常随着其货币贬值而升值为前提的;索罗斯还长期投资于德国和法国债券市场,但这个时候,索罗斯认为德国的马克升值将损害其股票,但对债券有益,因为利率将降低,索罗斯在这个时候就卖空了自己所拥有的德国和法国的股票。索罗斯还利用其高度的信誉值,用 10 亿美元作为抵押而借出了多于 10 亿美元的资金,进一步发展到 100 亿美元的投资,这使他在当时的经济市场上雄踞一方。

1992 年 9 月中旬,危机爆发,英镑对马克的比价一路下跌,一直跌至 2.80,英国财政大臣采取了大量措施来应对这场危机,再一次请求德国降低利率,但遭到德国的再一次拒绝;英国只能将本国利率上调 2%~12%,希望通过高利率来吸引货币的回流,虽然在一天之中,英格兰银行两次提高利率,利率高达 15%,但仍收效甚微,英镑的汇率还是未能站在 2.778 的最低限值上。在这场捍卫英镑的行动中,英国政府动甚至动用了价值近 269 亿美元的外汇储备,但最终还是惨败收场。在 1992 年 9 月 16 日,黑色星期三的下午,陷入英镑危机中的英国被迫退出货币汇率机制。而由于英镑的暴跌,索罗斯投入了 100 亿美元的赌注获得了巨量回报,所获得的利益达到近 10 亿美元;而在英国、法国和德国利率市场上投入的长期份额及短期经营的意大利里拉业务也使他的利润达 20 亿美元之巨。

挑战英镑成功,除了非比寻常的智慧之外,也与索罗斯的冒险精神息息相关,而这些非比寻常的智慧和冒险精神为他赢得了巨额财富。1992 年,是索罗斯和量子投资公司成功的标志。

案例 2 · 用豪赌成就事业

以正常人的思维,或许很难想象,曾经迫于生活的贫困而在英格兰的海滨胜地销售手提袋的伦敦经济学院毕业生索罗斯,在短短七年后会因一次对外国金融市场的成功试验而名声大震,在金融市场上始露头角。经过几十年股市经济的跌宕起伏,索罗斯赫然成为全球最大的投资者,被称为“打垮英格兰银行的人”。他一生的经历充满传奇和冒险的色彩。

1947年,和众多对先进的西方国家抱有幻想的年轻人一样,17岁的索罗斯离开匈牙利,他先去了瑞士的伯尔尼,然后马上又去了伦敦,在那里他饱尝了人情的冷暖和生活的艰辛。一年多以后,他决定通过求学来改变自己的境况。1949年索罗斯进入伦敦经济学院学习,四年后索罗斯从伦敦经济学院学成毕业出来,随即面临着严峻的生存问题,简单的工作根本不能满足他对人生的追求,为了寻觅一个能够提供高工资的工作,他给市里所有的投资银行各写了一封求职信,终于其金融生涯就此揭开了序幕。

索罗斯凭着自己扎实的经济学基础以及跟英国哲学家卡尔·波普尔学到的从哲学角度探究问题、解释问题的思维方式,他很快沉迷于自己的工作,成了一名在黄金股票套汇方面很有专长的交易员,并形成了关于金融市场运作的新理论体系。日益成长起来后,索罗斯决定到世界最大的金融中心、一个冒险家的乐园——纽约闯荡一番!因为伦敦的单调已经不能满足锐意毕露的索罗斯了。

索罗斯带着他的全部积蓄 5000 美元来到纽约,他通过熟人的引见,进了 F. M. May6r 公司(F. M. 梅叶公司),当了一名套利交易员,并且从事欧洲证券的分析,为美国的金融机构提供咨询。在纽约的华尔街,对欧洲市场有点经验或有所了解的

人极少,这对来自伦敦并对欧洲金融市场研究深入的索罗斯来说,是个极为有利的优势。尽管索罗斯对股票经济市场有着自己独到的分析,却很少有人对他的建议感兴趣。生活很单调的 20 世纪 50 年代,像乔治·索罗斯这样的生意人,只能通过小心翼翼的研究,利用同一种股票在不同市场的微小差价,通过低价买进高价卖出来赢利。

难能可贵的是,索罗斯并不以大众的眼光为自己的眼光,他在形成自己独特的投资理论后,毫不犹豫地摒弃了传统的投资理论,决定在风云变幻的金融市场上用实践去检验他的投资理论,成了一名专事黄金和股票的套利商。

“乔治在 30 年前做过的事情到近 10 年才流行起来。”这是 20 世纪 80 年代索罗斯的助手斯坦莱·德鲁肯米勒说的话。无疑,索罗斯是那个时代的先驱。

1960 年是索罗斯事业上的第一个高峰点。当时他以自己敏锐的判断力意识到:由于公司的股票和不动产业务会上涨,德国阿利安兹保险公司从它的资产价值中贴现,抛售股票。于是他建议人们购买安联公司的股票,摩根担保公司和德雷福斯公司都很欣赏他的观点,并且购买了大量的阿利安兹公司的股份。事实证明,果真如索罗斯所料,安联公司的股票价值翻了 3 倍,索罗斯第一次对外国金融市场进行了一场成功的洗劫,这使得索罗斯信心倍增。

1967 年,索罗斯凭借他的才能晋升公司研究部的主管。索罗斯那时已是一个比较优秀的投资分析师,他在不断地创造自己新的业绩。索罗斯的长处就在于他能从宏观的角度来把握全球不同金融市场的动态。但真正给索罗斯以后的投资生涯带来重大转折的是他遇到了耶鲁大学毕业的吉姆·罗杰斯,两人结成联手。并在 1973 年他们离开了公司,创建了索罗斯基金管理公司。在此之前,索罗斯瞄准了银行,当时银行业的信誉非常糟糕,管理非常落后,投资者很少有人光顾银行股票。然而,索罗斯经过观察研究,发现从高等学府毕业的专业人才正成为新一代的

银行家，他们正着手实行一系列的改革，银行赢利还在逐步上升，此时，银行股票的价值显然被市场大大低估了，于是索罗斯果断地大量介入银行股票。一段时间以后，银行股票开始大幅上涨，索罗斯获得了 50% 的利润。这为他们的基金管理工资直接注入资金实力。

索罗斯的独特之处在于，在一种股票流行之前，他能够透过乌云的笼罩看到希望，他很清楚为什么要买或不买。当他发现自己处境不利时，他能走出困境。对一个投资大师来说，风险是有背景、可衡量、可管理的，也是可回避的。但对某个从没开过车因而没有经验和能力的人来说，坐在方向盘后面是一种威胁到生命的高风险行为。对于显见的危机，谨慎的投资者避之而不及，而索罗斯却恰恰喜欢瞄准那些并不成熟的市场，如法国的、意大利的以及日本的市场。他希望比其他投资者早 6~18 个月进行投资。独到的判断力常常给他带来惊人的收益，就在 1971 年一段时间里，索罗斯资产的 1/4 用于购买了日本的股票，这场赌博使他的资金翻了一番。

索罗斯除了正常的低价购买、高价卖出的投资招数以外，他还特别善于卖空。而卖空，也是索罗斯公司特别喜爱的招数。虽然在别人看来，卖空有太大的冒险，但因为索罗斯事前做足了研究和准备工作，因此，他的冒险十有八九都会以胜利而告终。其中的经典案例就是索罗斯与雅芳化妆品公司的交易。为了达到卖空的目的，索罗斯以市价每股 120 美元借了雅芳化妆品公司 1 万股股份，一段时间后，该股票开始狂跌。两年以后，索罗斯以每股 20 美元的价格买回了雅芳化妆品公司的 1 万股股份。从这笔交易中，索罗斯以每股 100 美元的利润为基金赚了 100 万美元，几乎是 5 倍于投入的赢利。

到 1975 年，乔治·索罗斯开始在华尔街社区中引人注目。更精确地说，他赚钱的本领引起了人们的注意。他注定要成为一个知名人士，对这一点几乎没有谁

怀疑。

索罗斯作为世界上的头号投资家是当之无愧的。从他进入国际金融领域至今,他所取得的骄人业绩,几乎无人与之能比。而他和罗杰斯的联手更是成为了纽约华尔街的“黄金搭档”。

人们常说:不管你做什么事情,是否采用了正确的思考习惯都会决定你的成败,索斯特的幸运之处在于,他从小受到父亲思维习惯的影响,并在以后的生活中也实践了父亲的教诲。在 1944 年,纳粹对布达佩斯的侵略那一段充满危险和痛苦的岁月中,他从生死危难中学会了生存的技巧,这其中的两条经验对他此后的投机生涯很有帮助:第一是不要害怕冒险,第二是冒险时不要押上全部家当。在索罗斯身上所体现出来的依然是他敏锐的判断力和敢于冒险的精神。在金融领域,没有一成不变的规律,有的却是毫无定律的商机。面对这些,索罗斯敢于挑战敢于冒险,是不是可以给更多人以警示。有时候,越大的挑战越隐藏着商机,关键看你怎样去操控他。

案例 3·英镑一战,获名得利

1992 年 9 月,索罗斯做出了金融史上最为石破天惊的行动,并凭这一役一举成名。这便是前面提到的狙击英镑。

英国于 1821 年正式采用金本位制,英镑成为英国的标准货币单位,从那时起直到 20 世纪初叶,英镑一直是西方最重要的国际支付手段和储备货币,第一次世界大战后,英镑的国际储备货币地位趋于衰落,才逐渐被美元所取代。历史上,英镑一直是最有价值的基础外汇品种。就算地位有所下降,但瘦死的骆驼比马大,英镑的地位还是极其牢固的。并且英镑对英国而言具有其国家象征意义,部分英国

公共部门对于用欧元取代英镑的主意一直存在争议。其中苏格兰保守党宣称,英镑是本地极具特色的钞票;苏格兰国民党也不认同采取单一欧洲货币,因为他们认为一个独立的苏格兰应该有本国的特色货币,它的政党政策中就抵制进入单一货币体系。

英国的中央银行是世界上最早形成的中央银行,为各国中央银行体制的鼻祖,1694 年根据英王特许成立。1946 年之后,英格兰银行被收归国有,仍为中央银行,并隶属财政部,掌握国库、贴现公司、银行及其余私人客户的账户,承担政府债务的管理工作,其主要任务仍然是按政府要求决定国家金融政策。英格兰银行总行设于伦敦,职能机构分政策和市场、金融结构和监督、业务和服务三个部分,设 15 个局(部)。英格兰银行享有在英格兰、威尔士发钞的特权,苏格兰和北爱尔兰由一般商业银行发钞,但以英格兰发行的钞票做准备;作为银行的最后贷款人,保管商业银行的存款准备金,并作为票据的结算银行,对英国的商业银行及其他金融机构进行监管;作为政府的银行,代理国库,稳定英镑币值及代表政府参加一切国际性财政金融机构。因此,英格兰银行具有典型的中央银行的“发行的银行、银行的银行、政府的银行”的特点。

就是这两个老旧而顽固的资本市场遗老,索罗斯决定要试一试,而在他做出这个决定时,已说明他做了长久而充分的准备,这个挑战绝对不是鲁莽之举。

在欧洲,一直依赖 1979 年建立的汇率机制,试图用单一的货币稳定商业。这种货币汇率机制的实施,使西欧国家的联系日益紧密。1992 年《马斯特里赫特条约》的签订使欧洲一体化进程得到了加强。大部分人都看到这个规划的宏伟,却没留意到一个致命的缺陷:各国的经济政策要一致。这点一直没人提醒。

而索罗斯看在眼里,他认为这样的货币汇率机制是无法使各国步伐保持一致的。这便是他的天才之处,比别人更早地洞察一切和预见未来。

到了 1992 年,如索罗斯所想,英国政府已陷入尴尬的境地。它需要做出改变,但这对政府来说是致命的。首相梅杰艰难地作出决定,表示英国将坚定地执行留在货币汇率机制内的政策,但这并不能阻止英镑对德国马克的下跌。

面对各方面质疑的声音,1992 年 8 月中旬的时候,英国财政大臣代表英国政府以一种不让步的姿势继续发言,“我们并不进行货币贬值”,宣称“像某些人所建议的那样,如果我们退出汇率机制,松动利率,事情将更糟,英镑将急剧贬值,通货膨胀将十分严重”。他也在报纸上表明自己的态度,“不退出汇率机制,我决不放弃我们的努力。”也是这个 8 月,财政大臣莱蒙发表公开讲话,解释和支持此前英格兰银行积极干预英镑的行为。英格兰银行购入 33 亿英镑,试图使人明白财政大臣的讲话:英国正在努力防止投机商使英镑与马克的比价低于最低水平——2.7780。套用现在很流行的句子,英国政府在错误的道路上越走越远了。

结果经过索罗斯几轮借贷购买,英国已经撑不住了。1992 年 9 月 16 日,这个名副其实的黑色星期三的下午越来越阴暗。英国泥足深陷,被迫退出货币汇率机制。下午 7:00 的时候,莱蒙沮丧地出现在摄像机前,他承认政府的举动失败了。同样,英国开始实行英镑自由浮动,星期三英镑以 2.71 马克比价收盘,仅仅下跌了 3 个百分点。1992 年 9 月 17 日,英国利率回落到 10%。意大利也退出了货币汇率机制,欧洲各国都损失惨重。期后英镑稳定在 2.65 马克上。

尽管很多人在此时获利,但只有索罗斯的赌博最为巨大,伦敦的《每日电讯》在 10 月头版作了报道,“由于英镑暴跌,我获利 10 亿美金”。连索罗斯的照片都被刊登在上面,面带微笑,手拿酒杯,导语是:“国际投资商从上个月的货币危机中获利近 10 亿美元。”

这是账面上的获利,是的,成功的冒险带来的利润极大,风险和利润并行,如同

高空走钢丝一样，而索罗斯明显是一个走钢丝的老手，把握一切，决胜千里。而胜利之后带来的不仅是利润，还有更大的知名度。冒险便是如此，别人会看着你挑战权威、挑战强大的势力，而你在他们眼中胜算极少，一旦成功便获利巨大，于是吸引更多人的关注——所有业内的人都在关注索罗斯。

更多的媒体报道了他，此时身在伦敦的索罗斯按捺不住激动，打电话给好友凯里斯说：“我不知道你看了《每日电讯》没有。”他说：“我的住处围满了记者。我想出去打网球，我不知该怎么办，我怎么办？你能提个建议吗？”

凯里斯觉得这是个机会，可以让世人更好地认识索罗斯，为什么不写篇文章报道一下呢？听取了凯里斯的建议后，10月26日的《泰晤士报》刊登了对索罗斯的访谈。这便是其以后作为家喻户晓的风云人物出现的转折点，凯里斯说：“从那次访谈开始，他成为这个国家的一位名人，而在那之前没有人听说过他。”

这次访谈十分成功。在交谈中，索罗斯像一名严肃的金融分析家那样认为投机是有害的，特别是在货币市场。“但是制止这种投机行为的措施，如控制交易，通常更有害。固定汇率制也是有缺陷的，因为它们最终会分崩离析。实际上，任何汇率机制都是有缺陷的，它们存在时间越长，缺陷越大。避免投机行为并不是不要汇率机制，而是在欧洲只用一种货币，像在美国一样。这将使我这样的投机商无法经营，但我愿为此作出牺牲。”

凯里斯的提议非常不错，这是一种炒作，一个绝妙的宣传机会。运用各种媒体，不花一分一毫做起了索罗斯的广告。至此，索罗斯无人不晓。名气越大就越有话语权，就可以挑选更强大的合作伙伴，对于拓展业务也是一个很好的敲门砖，也许索罗斯并不是故意为之，但这绝对是冒险所带来的收获。

本章启示

你 17 岁的时候在做什么，你或许也想过远离故乡出去冒险，但有几个人真正地付诸行动，真正地跟随自己要追求的梦想不顾一切地努力，并为此义无反顾地选择前行。索罗斯，在自己 17 岁那年只身来到伦敦，这次冒险或许是他生命中无数冒险中很普通的一次，但是这一次绝对为他以后的成功起了一个最精彩的开始，最有利的铺垫。

在索罗斯众多成功的案例中我们不难发现，他的每次成功都伴随着危险，每一次都是一种挑战。在瞬息万变的经济领域，从来就不存在规律，既然没有任何规律可循，那能靠什么制胜呢？唯有冒险。索罗斯给我们的投资启示，是敢为天下先的勇气。

对于一个企业家来说，首先要敢想，而且要勇于往深里想，往远里想，面对同样瞬息万变的商场，为何有的人连连告捷，有的人却不断地失败呢？在竞争中，除去实力与拼劲，更重要的便是胆量，看你有没有敢于挑战和勇于冒险的精神。狭路相逢勇者胜，很多人之所以失败，不过是因为太缩手缩脚，不敢放开手脚大干一场，归根结底，就是因为没有冒险精神。

然而冒险，并不是逞匹夫之勇那么简单，更不是蛮干，它是一种胸襟，一种把成败看淡的人生态度，更是一种豁达的人生观。对于一个成功的企业家来说，更是一种对企业的责任和对财富的胆识。因此是否敢于冒险，是否具有冒险精神，是一个企业家自身气魄、学识、能力、水平的综合体现。

俗话说：无险不成商！也就是说，在商场上，冒险是通向成功的必经之路。

在很多时候,强者之所以能成功,并不在于他比别人聪明多少,而是仅仅因为,他们做了别人不敢做的事情。要成为一个成功的企业家,首先要考虑的还是市场,然而,有市场就必定有风险,往往风险越高,其潜在的财富就越大,如果放弃风险也就意味着放弃了财富。对于一个成功的商人和企业家来说是不会让机遇白白跑走的,因此,对于每一个企业家来说,都应该有点“赌性”,当然这个“赌性”是要符合市场发展规律,合情合理的。

要真正成为一个成功的企业家,真正成为一个合格的“冒险家”,是要慢慢积累,慢慢修炼的。在这之后才能让自己更准确地嗅准商机,及时出手,敢于冒险,从而一举成功地稳享利益。在这个过程中,我们必须认识到:

第一,或许你今天晚上还是一穷二白,但只要你抓准机遇,冒险去拼,说不定,明天晚上你就能够成为百万富翁。然而成就你的是机遇,毁掉你的也可能是机遇。时势造英雄,作为一名企业家,要记住,世界时时刻刻都在变化,商场更是如此。只有在每一次超越中历练自己,超越自己,并在每一次冒险中成功地生存下来,在别人混沌时以自身的韧性找到答案,在别人犹豫时以自己的判断抓住机会,在别人恐慌时以自己的决断紧握财富。只有这样你才能真正获得成功。

第二,保证在任何危险到来的时候,自己的触觉是清醒的,随手抓住的是有用的东西,这不但是对自己负责也是对企业负责。越是大的风险,越需要谨慎的态度和敏锐的触觉,不时地给自己敲响警钟,告诫自己要明确方向,在每一次冒险之后,都能最大限度地得到对自己有利的东西。敏锐的洞察力,不仅能让你在冒险中看到有利的方面,更能让你在危险来临时,毫不犹豫地抽身,以避免带来更大的损失。

第三,在实践中历练。每个人的想法会有许多,然而,想是可以的,不做就

成了空想，而空想永远也不会成为现实。所以，有了想法就应该立即付诸行动去努力争取。“实践出真知。”做事总是想着有多少困难摆在面前，困难又是多么地难以逾越，那么自己便会将自己吓倒，迈不动前进的步子。所以要想成功仅仅有勇气还是不够的，关键是要把勇气付诸到实践当中去。在每一次历练中果断地判断，及时地行动，不要等待所有的条件成熟，因为一切条件都是在实践的过程中慢慢成熟的。要做到自己的判断先人一步，行动更要抢人之先，只有这样才能最终取得高人一筹的成就。

第四章

存活是冒险的底线

分析·保本生存的原则

有这么一个法则，它有一个很特殊的名字——“鳄鱼原则”。为何取名为“鳄鱼原则”？

假定一只鳄鱼咬住你的脚，你唯一的生存机会就是牺牲一只脚。因为对于鳄鱼而言，口中的猎物挣扎得越厉害，它的收获或许就会越多，如果此时你试图用另一只脚去挣脱，那么你即将失去两只腿。挣扎得越厉害，你便陷得越深。也就是说，当你发觉自己犯下了错误，就应立即抽身结束错误，不要再有所期待，更不要犹豫不决地等待。牺牲一只脚，保住性命，这就是生存的艺术。

对于一个职业赌徒来说，有一个不成文的准则，那就是当运气不好时，一旦输到所带赌金的三分之一时，应立刻放手不玩了。这是一个赌徒的生存法则，也就是保本生存的法则。

在商界，瞬息万变的商情决定了你不得不面对一个充满风险的环境，你必须去适应、迎合，然而这种迎合也不是毫无规律可言的。有的风险我们不得不面对，而如果有些风险，有可能参与了就是玩火自焚，后果不堪设想，这种没有

后路可言的风险,聪明的人是不会去冒险的。因为一场冒险而毁了自己的所有后路的人是失败的人。常言道,留得青山在,不愁没柴烧。在冒险的路上保住自己最低限的生存空间,这才是正确的法则,要在风险之余给自己一条可以翻身的后路,这才是英雄所见。

冒险的目的是为了更好地生存下去。什么是投机,它的含义并不完全等于赌博,然而两者在操作上似乎有着惊人的相似性,那就是要牢牢掌握赌桌上输钱的最低限度或者是金融市场上的最低损失额。在生意场上,求生有时就代表着随时撤退。这个原则对于在金融市场上混饭吃的所有人都是必备的,是在你进入这场战争之前必须练就的本领。在多年的投资生涯中,索罗斯始终遵循着保本生存的原则。在索罗斯看来,只有先保证了生存的希望,才能有追求财富的可能。索罗斯保本生存的思想在少年时期,在其父亲的影响下深植于心。第二次世界大战期间,希特勒率领纳粹党占领匈牙利后,开始大肆屠杀和迫害犹太人。这时,索罗斯的父亲却早有准备,开始带着自己的财产和家人搬到其他地方。正是由于父亲早有对生存的周全考虑才保住了全家人的性命。

在战争时代,索罗斯的一家每天都在用生命去冒险,为了躲避纳粹、为了活下去,他在父亲的保护下去冒险,他甚至享受这冒险。如此相比较来看,除去生命的冒险之外,大多的其他冒险都是值得的。但这并不意味着什么险都值得去冒,要懂得,无知有的时候会被伪装成勇敢。

索罗斯回忆时说,他的父亲教会了他生存之道,其中有一点是这样的:当冒险时,不能孤注一掷。决不要什么危险都去拼搏一番,那是未知的,不现实的,多余的。于是在索罗斯看来,冒险是可取的,但是一味的冒险不考虑后果却是不可取的,无论什么样的冒险都要经过考虑和慎重的选择,不要在那些无法预料的路途中断送了自己生存的可能性。索罗斯在父亲那里得到的启示是:冒

险没有任何关系,但是不要拿自己的全部家当去赌。而止损退场更需要勇气,需要承担巨大的亏损,然而一旦不及时止损,损失只会越来越大,及时抽身离开不过是为了放弃战斗而活下来,好在另一个战场上开始更漂亮的战斗。这种的善于接受挫折的能力,并毅然决然做出反应的能力,便是生存的艺术。

1987年的那个黑色星期一,使索罗斯遭受了重创。就在股市即将崩盘时,他的判断是会从日本开始,然后走向美国市场,但事实却是:由于日本政府及时托市,他原本放空的日本市场不但没有下跌,反而走高了。就在这危机面前,索罗斯没有慌乱,反而是异常平静,显得非常沉着,当然索罗斯的冷静并非意味着坐视不管,他同时迅速采取了积极的应对策略。

寻求生存是投资者的一个重要策略,对于一个伟大的投资家来说,成功的关键不在于何时看对商机,而是承认自己何时犯错,又要以何种方式存活下来。

在金融领域也好,在商界也好,没有机遇是完美无缺的,正如“人非圣贤,孰能无过”。索罗斯坚信,不完美也是人性中不可缺少的一部分,索罗斯也会犯错,但是无论什么时候索罗斯都表现得平静和沉着,这种平静和沉着来自于他的自信与自制,但最终源于他的生存本能。按照心理学的原理来讲,每当人们面对一个巨大的挫折时,首先反映在心理上是不相信的,是持有怀疑态度的,其次是即便相信了而在内心深处却是不承认的,接下来便是接受现实感到痛苦。所以这样看来,对于一个人来说,面对突如其来的挫折和痛苦时,接受起来是一件很难的事情,往往会需要挣扎特别久,然而,这种历程却是人们保护自己的必要选择。对于索罗斯来讲,他的正常反应就是比普通人更快地做出决定去改变自己的处境。当他意识到自己错了时,他并不会执迷于自己拖延等待,而是以最快的速度抽身离开,立刻认赔出场。就在那个黑色星期一的下午,索罗斯把所有能放空的股份全部放空。鳄鱼咬到了他的一只脚,他的反应就是立刻舍弃

这只脚，以保全生命。

他曾经说道：“在投资过程中，首先学会保本。因为只有拥有足够的本钱，你才能有卷土重来的机会。如果投入过度，即便对市场作出了正确的判断，依然会导致投资失败。在我所有的投资理论当中，存活是根本。”正因为索罗斯明白保本生存的重要性，所以当他手中拥有了上百亿美元的资产时，依然将保本生存放在第一位。

金融市场，风生水起，诡谲多变，如果自己的能力、毅力不足，稍有懈怠，就可能遭到挫折；而且，无论自己多么出色、多么谨慎，外界环境的变化也常常不是人所能预料和抵御的。赚钱的前提是保住本金绝对不能亏得血本无归，否则即使投资者拥有多么过人的天赋都无法长久生存下去，也就更加难以取得高额的收益。所以无论什么时候，都首先要给自己留条保本生存的道路，这条路才是在大风大浪里乘风破浪最有力的保障，失去了保障，多大的帆也会失去方向。这就是冒险的生存法则。

好的投资者从不在投资中玩走钢丝的游戏，好的投资者既要想方设法规避风险，在平安中求进取，也要学会如何面对逆境和低谷，因为这些“不幸”的事情往往来得比你预想得更快、更突然、更频繁。索罗斯在他之后的经历中也告诫所有人，承担风险无可指责，但是永远不要做孤注一掷的冒险。索罗斯说：“我不冒那种能把自我毁掉的风险，但也永远不会在有利可图时游手好闲地站在一旁。”

案例 1 · 规避风险

其实风险对于大多数人来说是一种常见的误解，人们往往认为风险是积极的

概念,认为风险与获取利润的有益方面有着息息相关的紧密关系,而且和损失是绝缘的,但实际上风险具有多变的性质,具有像赌博一样的伤害性。华尔街有句名言:风险是利润的附庸。如果投资者要在金融市场上有所收获,则要学会如何规避风险和利用风险来获得自己所需要的财富。

索罗斯最喜欢讲的一句话是:“风险来自无知!”在规避风险的措施上,索罗斯的投资理念独到,那就是坚持“投资自己熟悉的股票”原则,也就是中国人所说的“知己知彼,百战百胜”,投资也如战场,只有深入了解与你交手的对方的秉性和战术及所用的策略,也就是知道了风险的来龙去脉后,才会懂得如何逃避与应对风险。例如,索罗斯在投资股票上,即使某只股票在股市中一路飙升,但如果索罗斯对它不了解,他就绝对不会轻易出手投资。索罗斯在华尔街最早做的是国际套头交易,几十年以来,他也一直是在这个领域中打拼,并总结出无数的经验和教训,使其成为一个国际套头交易专家,成为了这一领域无人能及的第一霸主。

除了选择自己最熟悉的领域进行投资外,索罗斯还将投资进行转换和组合,以进一步规避投资风险的产生。索罗斯为此曾经作过生动的描述:“如果你把一般的投资组合像它的名字所显示的一样,看成是扁平的或者是二维空间里的东西,你会很容易了解这一点。但是我们的投资组合更像建筑物,把我们的股本作为基础,建立一个三度空间的结构,由结构、融资、基本持股的质押价值来支撑……我们愿意根据三个主轴把资本投资下去:有股票头寸、利率头寸和外汇头寸……不同的部位互相强化,创造出这个由风险和获利机会组成的立体结构。通常只要两天的时间,一个上涨日和一个下跌日,就足以使我们的基金高速膨胀。”

索罗斯认为在灵活转换资本有三个方面必须是要掌握的:

第一,重视金融政策转换投资策略。对宏观经济以及各类金融市场的趋势进行适当的分析,在股市利好时,将资金转向股票基金;当股市高涨时,将资金转换

到混合型基金；当利率高，股市过热，则将资金转换到债券基金或货币基金。

第二，以证券市场的走势作为转换投资的风向标。股票市场如果经过了长期下跌后，会开始进入中长期回升期，这个时候则适宜将货币型、债券型基金转换为股票型基金，充分把握股票市场上涨带来的收益机遇；而当股票市场经过长期上涨后开始下跌时，则可将股票型基金转换为货币型或债券型基金，以回避风险。

第三，以基金的盈利能力作为转换时机的标准。大的基金公司一般会随着基金规模的不断壮大而配置几只不同风格的配置型基金和股票型基金，将手中表现相对较差的基金转出换成投资能力突出和增长潜力较大的目标基金。而且必需注意，不要频繁转换基金，以增加交易成本和增加基金的风险。

案例2·活下来，一切好谈

“如果我必须就我的实务技巧做个总评，我会选择一个词：存活。”这是索罗斯在他写的书《金融炼金术》的导论中所说的名句，一言道尽了金融炼金术的要诀。

从1982年8月到1987年8月，因为投资者的疯狂，股市不断上扬，道·琼斯工业指数一路疯涨，从776.92点迅速攀升到2722.42点。在9月2日，《财富》杂志封面刊登了索罗斯的肖像，并刊登了索罗斯的宣言：股市并不见得好，特别是日本。他说：“股票升了再升，已脱离了价值的基本准则，当然这并不意味着股票一定会低迷。因为股市价格过高，说明不了股市不能持续下去。如果你想知道美国股票价格如何过高的话，看看日本的就可以。”他在华尔街重复着上述观点。

索罗斯从多方面的渠道得知，日本股票在出售时市盈率已高达48.5倍，而投资者的狂热还在不断地升温。在日本证券市场上，很多日本公司，无论是银行还是保险公司，都在大量购买其他日本公司的股票，甚至有些公司通过发行债券的方式

进行融资入市炒作股票。基于索罗斯的反射理论,他分析认为,股市暴跌的局面很快就会来临,关键是时间问题,当然它不可能马上到来。因此,索罗斯认为日本证券市场即将走向崩溃,与此同时,索罗斯比较看好美国证券市场,因为美国证券市场上的股票在出售时的市盈率仅为 19.7 倍,与日本相比低得多,美国证券市场上的股票价格还处于合理的范围内,即使日本证券市场崩溃,美国证券市场也不会被过多波及。于是,索罗斯在 1987 年 9 月把几十亿美元的投资从东京转移到了华尔街。他乐观地说:“美国股市只是最近才过热,但它能用平和、理智的方式纠正这些偏差。”

然而,结果却出乎意料,索罗斯在星期一就遭遇了他人生的“滑铁卢”,纽约股市暴跌,指数下滑创纪录为 508.32 点,华尔街股市暴跌标志着 5 年牛市的结束;而所预言的要暴跌的日本股市却一直坚挺持续到星期二。

10 月 22 日,星期四,纽约股市在出现短暂的反弹达到 300 点后,美国股票交易量在海外股市交易中急剧下降,呈现出熊市势头,索罗斯抛售了几个大的长期股票份额。

索罗斯集团退出期货市场,索罗斯一天的损失达到了 2 亿美元。索罗斯在这场华尔街大崩溃中,损失了 6.5 亿~8 亿美元。这场大崩溃使量子基金净资产跌落 26.2%,远大于 17% 的美国股市的跌幅,索罗斯成了这场灾难的最大失败者。

面对如此惨重的损失,索罗斯承认自己犯了一个判断上的错误:“我希望转变出现在股票市场,但回想一下,它明显出现在债券市场,特别是日本的债券市场,那里债券收益今年早期几个周内已翻了一番。”而美国债券市场在 1987 年春开始逐渐下降,索罗斯没有看到华尔街债券市场开始出现的下滑趋势,反而还期望美国股市健康发展。

索罗斯坦陈:“我犯了个大错误,因为我预料股市崩盘出现在日本,我为此做了

准备,这将给我机会以防备在美国出现的股市下跌,但实际上这种崩盘出现在华尔街而不是日本。所以,我错了。”

1987年10月28日,《纽约时报》报道:量子投资集团股票价格从1969年的每股41.25美元上升到股市暴跌之前的9793.36美元。《纽约时报》写道:“这一次可能是量子投资公司损失的第二年……自从8月份股市下滑以来,量子投资公司财产损失30%,从26亿美元下降到不足18亿美元。仅仅上周,索罗斯就抛售了成千上亿美元的股票。”

1987年11月2日,巴洛恩在《佛罗伊·挪威斯》杂志“交易者”专栏中写道:“由于股市暴跌,量子投资公司遭受了32%的财产损失,从26亿美元下降到18亿美元。按照巴洛恩的文章,索罗斯在不到两周的时间内损失了8.4亿美元。在同巴洛恩的一次简短的电话交谈中,索罗斯承认了商业上的损失,但声称自己公司的财富今年仍增加了2.5%。”

对于这个事情,巴洛恩描述说:“其他的交易商捕捉到了陷入困境中的大商团信息,他们犹豫着,围绕着猎物。被拍卖的股票从230点下降到220点,到215点,再到205点和200点,于是,交易商进行了收买。索罗斯在195点和210点之间进行抛售。这种变化是惊人的。就是索罗斯集团的抛售而不是交易过程使期货交易的现金折价率达20%,从而低于卖合同的现金总额。5000份合同中的折价达2.5亿美元。期货经营公司的经理们只好承担了这笔钱。”

大家热切关注着1987年股市暴跌中索罗斯到底损失了多少财产,而这个问题也一直困扰着索罗斯,按照亚兰·拉斐尔的说法,索罗斯一直在媒体面前说,他的损失远比谣传的8亿美元少得多。

实际上,股市的暴跌使索罗斯1981年的收益化为乌有。在股市大崩盘后的一周内,量子公司的股票价格下降了26.2%,每股达到10432.75元,这比所有美国股

票平均下降 17% 的幅度还大。又据报道,量子公司从 10 月 8 日以来损失了 31.9%,这意味着索罗斯个人损失了 1 亿美元。

虽然 10 月份的股市暴跌是索罗斯最严重的一次挫折,他仍然平静地承受了这次打击。一名《时代》杂志的记者问索罗斯对这次挫折的反应,索罗斯回答“我很乐观”。在认识到这是一次较大的挫折后,他说:“我仍很高兴。”他的座右铭是:活下来,一切好谈。

投资失败之后,索罗斯很快就控制住了局势,到 1987 年年末,量子公司的财富上升了 14.1%,达到 18 亿美元。他的存活原则,成为他留下日后大战的筹码,使华尔街迎来了索罗斯时代。

案例 3 · 给自己留后路

“从投资一开始,就应该设定好退出的条件。”索罗斯在每次投资之前都会先给自己设定一个底线,给自己留条后路。索罗斯一直认为,不管在一次投资中投入了多少时间、精力和金钱,都必须先制定好退出策略,并严格遵守其标准。聪明的投资者在交易时,都会为自己留条后路,绝对不会孤注一掷,只有知道在什么时候进攻、在什么时候撤退,才能在战斗中取得胜利。

1994 年的下半年,索罗斯为了保住自己已有经济领域的地位和将现在资本进行分散投资,与全球最著名的房地产开发商之一保罗·莱希曼组建了一家合资企业,他们打算联手在墨西哥做笔大买卖,一旦成交的话,这笔买卖将给他们带来相当可观的财富,会为他们财产锦上添花。但是,在买卖的最后一刻出现了麻烦:墨西哥的合作伙伴突然表示,由于货币市场上出现的一片混乱的现象,他们希望得到更为优惠的条件。而事实上,墨西哥比索的确突然下跌了,而且还有可能进一步

下跌,那么是同意修改合同还是向当地的合作商让利呢?该如何做这个决定和该在什么时候拍板下这个定论呢?或者继续等待还是指望情况会自己改善并且带来转机 and 利益?是让步还是坚持?世界上最精明的两个商业巨头,也发出了这样的疑问。他们在这桩生意犯了严重的错误,事实上买卖瓦解了,他们根本就没有可能获得那块在墨西哥的最佳地段,在整个故事中,事件就成了一个没有掌握好风险意识而导致生意投资失败的例子。然而,可喜的是,他们虽然没有更好地去考虑风险,但他们却发现了问题,并且在整个事件中给自己留下了更大的后退空间,尽管没有成功,也不至于出现致命的损失。

这便是商场的生存之道。无论在什么样的风险面前,都要给自己留下足够转身的机会和打翻身仗的储备能力。

中国有句古话:“知错能改,善莫大焉。”自古以来,有很多投资者都认为在投资中犯错误是一件很丢面子的事,尤其对于那些很成功的投资家,他们一直把自己标榜为投资界神通广大、无所不能的神者,在面对失误时,只是想方设法遮掩自己投资的失误,而没有更好地正视自己的错误和吸取其中教训。但索罗斯却认为,在金融市场犯错误是在所难免的,与其隐藏自己的失误,使其继续错下去,还不如勇敢地面对和解决,并设法从中吸取教训,为下一次的金融投资做好必胜的准备。

1997年上半年,索罗斯开始着手于自己的投资计划,狙击香港的金融市场,他千方百计地使香港股市升温,结果导致了香港股价在1997年6月暴涨到了有史以来的新高。紧接着,索罗斯开始实行自己的抛售计划,股民恐慌性地抛售股票,索罗斯正准备进一步的狙击计划,然而,他没有想到的是,香港政府却全力拯救,力挽狂澜。无论索罗斯采取怎样的措施,香港政府都照接无误,这让索罗斯的狙击计划大受挫折,短短两个月,索罗斯就损失了近1.2亿美元。索罗斯马上意识到自己决策的失误,于是想尽办法来调整自己的计划,可是一切都于事无补,很快索罗斯的

损失就达到了所设立的止损点 1.5 亿美元。对于自己犯下的这个严重错误，索罗斯毫不犹豫地转身退出了香港金融市场。

2008 年，金融风暴席卷了全球，中国的沪指跌幅高达 64.58%，这带来了偏股型基金的大幅缩水。面对这种情况，很多投资者纷纷逃离股市，甚至发誓再也不涉足金融市场。索罗斯却淡然面对，认为在这样的金融风暴中，不可以自乱阵脚，而要严格执行自己所设立的止损计划。

本章启示

一个聪明商人的首要原则就是生存，这是一句谆谆的箴言。也许当你面临超乎寻常的困境和痛苦艰难的抉择时，很多声音都在告诉你：放手一搏吧，敢于冒险的人才会取得成功！但是，在这个时候，你必须静下心来仔细思考，认真考量，在混乱的思绪中迅速找到自己的生存底线，不论在怎样紧急的关头，不管在多么危难的时刻，都要牢牢抓住，绝不放手。要知道，失去底线的冒险是要付出惨痛代价的，也许，就是一次永远不能翻身的“终身监禁”。

拥有上百亿资产的索罗斯依然懂得“保本生存”的重要性。1987 年的黑色星期一，索罗斯的一次致命失误将他推上了风口浪尖，但是面对这一切，他却异常冷静，毅然做出决定——斩断错误的“鳄鱼脚”！其实，索罗斯的这次激流勇退正是对“保本生存原则”的最好阐释，放弃一些枝叶，保全了根基，这绝对是成功商人的聪明选择。事实证明，索罗斯的选择是十分正确且英明的，不久以后，他便在商界完美地演绎了卷土重来的“索罗斯旋风”，在让所有人瞠目结舌的同时，也昭示着保本哲学在商界宝典中的熠熠光辉。

但是,保本生存并不意味着畏首畏尾,裹足不前,而是一种建立在勇敢和冒险精神之上的基本原则。拥有超凡的勇气和冒险精神,是一个商人取得成功的必备素质,但是有时候,毁灭性的冒险也会带着迷惑勇者的面具,让人难以分辨。因此,要学会做一个聪明的走钢丝的人,不仅拥有走过钢丝的勇气和胆量,还要记得在自己身上加一根安全绳。倘若仅仅因为惧怕钢丝下的万丈深渊而放弃,那么便失去了获得走到钢丝另一头收获丰硕果实的机会。一个是智勇双全的勇士,一个是无勇无谋的懦夫,可见,保本生存与逃避放弃的概念是截然不同的。

福海实业集团的老总罗忠福同样用他敢于冒险的魄力和“决不盲目冒险”的远见卓识在商界进退自若,取得了巨大的成功。可见,冒险生存法则的适用性是十分广泛和普遍的,可以说这是一个亘古不变的真理。但是,在瞬息万变的金融市场中,如何将这个真理运用到自己的投资和经营中,成功化身为一个如同索罗斯一般的商场弄潮儿呢?建议您可以考虑从以下几点入手:

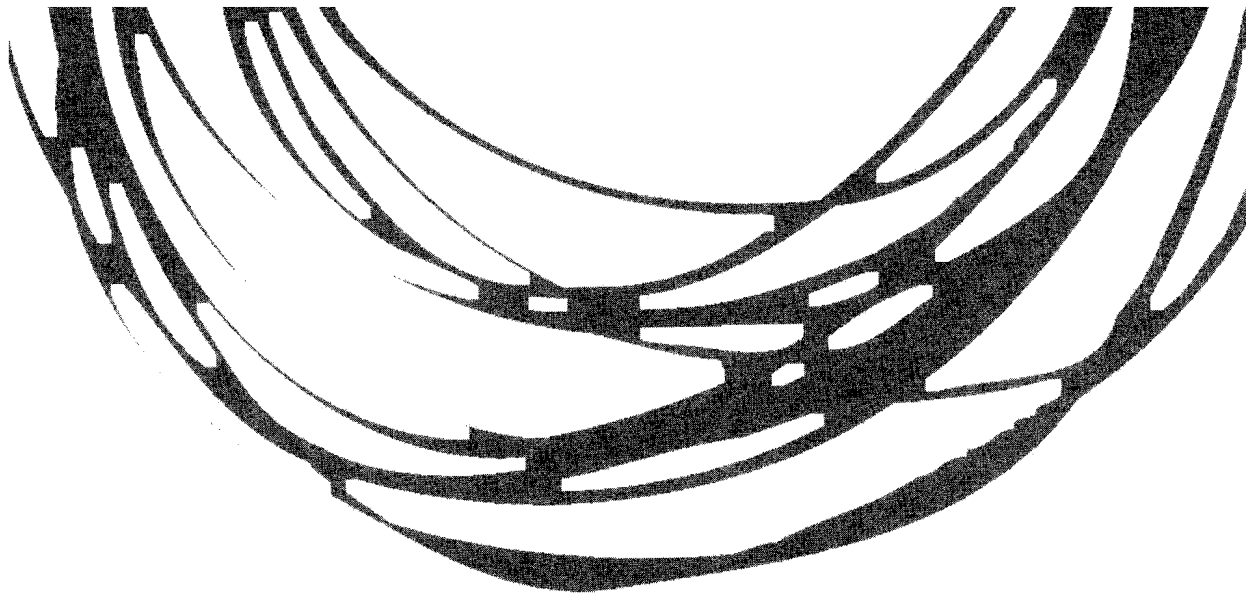
第一,将保本生存原则纳入到自己的思维体系中。任何思维模式的形成都不是一蹴而就的,只有真正认识到某一观点的重要性和必要性,产生共鸣和认同,才能在大脑中形成一种条件反射,并在重要的时刻发挥决定性的作用。索罗斯亲历了“保本生存原则”并从中受益,从而将其作为指导自己商场作战的基本原则,有效地保障了事业的轮回反复,长盛不衰。因此,及早地将这种原则植入自己的思维,充分认识到孤注一掷冒险的愚蠢和保本冒险的优势,是变身成功“索罗斯”的首要步骤。

第二,不论任何时候,都要认清自己的底线。在变幻莫测的金融市场中,每时每刻都在发生着翻天覆地的变化,在这个过程中,每位身处其中的商人的底线其实也在发生着微妙的变化。因此,在对市场进行判断时,一定要明确自己

此时此刻的底线究竟是什么,审视适度,运筹帷幄,从而做出最正确的判断。也就是说,当你遇到一个难以断定其风险的冒险决策时,你一定要分析此时公司的实际情况,而不是用一个死板的“保本生存原则”来帮助你做决断,因为这个原则并不是一劳永逸的,而是需要随时进行更新和替代的。只有每时每刻精准地把握住自己的底线,才能做出失误最小、收获最大的决定。

第三,勇敢地放弃,就像当初勇敢地选择一样。作为一名商人,也许没有什么比错误的市场判断更令人沮丧的了,但是世上的是非曲直本来就不是绝对的,因此,失误和错误都是不可避免的事情。重要的是,你能够及早地发现这种错误,并能够迅速地判定这个错误是否可以及时纠正?或者已经一发不可收拾甚至即将触及到自己的底线?如果是前者,那么你真的是个幸运儿,你可以通过迅速而及时的补救将损失降到最小;如果不幸是后者,那么你就必须像对待“鳄鱼咬住的一只脚”一样,毅然决然地选择放弃,保住自己的底子,并在适当的时机重新播种,再次收获你的累累硕果。

第四,让保本生存原则成为指引冒险途中的指路灯。真正的成功者的首要素质便是要具备敢于冒险的精神,这里所说的冒险,是以不打破保本生存原则为前提的。但是,在风险重重的市场环境中,时时刻刻都面临着选择和决定,究竟该不该选择继续冒险呢?到底做这个决定是对还是错呢?这些问题都是非常不容易界定的,在这个时候,我们唯一能把握的就是自己的底线,制定自己的一套保本生存原则,将其作为首要任务不断地进行调整更新,并以此来指引自己冒险的路途,调整冒险途中的步伐,或放慢脚步,或暂停不前,或掉头疾走,相信有了这盏明灯的指引,不论你怎样走,都不会迷失方向。



第三部分
保持理智



导 读

纪伯伦说：“你的心灵常常是战场。在这个战场上，你的理性与判断和你的热情与嗜欲开战。”人类是理智与情感的结合体，谈到理智，我们就不得不提到情感，这是毋庸置疑的。而理智与情感又是一对矛盾体，在很多时候它们无法达成一致，也就是说，情感在一定程度上会影响理智的决断。拥有非凡理智的人，则可以控制外界所带给自己的情感冲击，可以说，理智与情感是一对此消彼长的竞争对手。

正是在这种无法改变的现实情况下，保持理智才显得格外重要。拉伯寺说：“世上最无谓的事就是按钟声安排自己的行动，而不按照正常的理性与智慧裁夺。”这句名言也为我们强调了保持理智的重要性。世界上的万事万物总具有其感性的一面，随时随地都会触发人类敏感的感情神经，随着不同类型、不同程度的感情汹涌而来，很多人便被冲昏了头脑，让情感左右了自己的思维，最终做出了不甚明智的决定。而有的人则用一颗理智而清醒的头脑，战胜了一切不良情绪的诱导，始终保持着自己思维的明晰和决策的客观，他们就犹如一棵屹立在山顶的雪松，不论狂风暴雨、酷暑严寒，始终彰显着一种巍然不倒的毅力和定力，令人肃然起敬。

在这里要特别指出的是,并非“负面”情绪才会影响我们的理智,操控我们的决断,许多“正面”的情感也同样会带来不利的影响,甚至有可能是毁灭性的。里根总统出于对在黎巴嫩的人质的同情,做出了向伊朗运送武器的决定,这不仅违反了常识,还破坏了武器禁运的规定和他自己的既定政策,这个决定无疑是丧失理智的表现。纵然同情本身是一个积极而正面的情绪,但正是这个“积极”的情绪蒙蔽了里根总统的理智,让他犯下了一个追悔终生的错误。同样,奥利弗·诺思上校对里根总统一计划的过分拥护和极端热忱,也导致他违反了法律,欺骗了国会,他同样是被“积极情绪”左右理智的典范。可见,在任何情况下皆保持理智才是明智的。

塞涅卡曾经说过:“你愿意征服一切事物吗?那么就让你自己服从理智吧。”可见,保持理智是人类战胜一切的首要条件。特别是在竞争异常激烈、变化层出不穷的金融社会中,拥有理智的头脑显得尤为重要。面对着如同雪片般飞来的各种信息和诱惑,面对着成功与失败的瞬间转化,身在商海中的人们需要具备超强的心理素质,用理智去衡量一切,做到乱而有序,成败淡然。而做到这一点的人,定会更加清晰地判定局势,找准机会,从而获得一次又一次事业上的飞跃。

海尔集团的执行总裁张瑞敏便是在市场中不畏失败,保持理智的优秀践行者。20世纪80年代,面对家电市场的异军突起,海尔在市场竞争中时刻面临着被淘汰的局面。此时,张瑞敏没有临危而乱,更没有选择放弃,而是冷静地分析局势,经过对市场的调研和分析,张瑞敏发现了国内的家电市场缺乏家喻户晓的“品牌”。于是他决定另辟蹊径,从塑造品牌入手,提出了“生机勃勃,创新不止”的企业文化,并将其推出市场,让广大消费者对海尔的“品牌”产生强烈的认同感,逐渐赢得了市场,从而缔造了海尔集团由衰落到兴盛的商业奇迹。

众所周知，索罗斯也是一位独具眼光的投资家，不仅如此，他不容半点同情的投资理智也为世人所称道。他总能乘着某些变化和混乱从中投机获利，即使是别人处于危难的时候，他也毫不手软，在他的商业词典中，是没有也不应该有“同情”二字的。他将自己创立的量子基金打造成为全球著名的大规模对冲基金的同时，也让许多人在一夜之间倾家荡产，一无所有。面对着人们的指责和声讨，索罗斯毫不在意，他总能以局外人的冷漠态度平静地应对一切，他对投资的冷漠如同他捐助慈善机构的热忱一样让人感到吃惊。而正是这种近乎冷酷的理智，让索罗斯成为金融界的吸金大鳄。

不仅如此，索罗斯在金融界狙击英镑、炒作亚洲金融风暴等大手笔，也同样彰显了他非同一般的理智，面对外界的重重压力和无法规避的风险，索罗斯始终坚持自己的信仰，义无反顾地做出他认为正确的决定。索罗斯说：“投资本来就是一场赌博，当然会有输有赢，对此，我没有半点内疚。”他用自己的行动告诉投资者：投资时一定要保持理智，千万不要掺杂任何东西进去。



处变不惊,心态平和

分析·平和的心态

心态决定一切！哲学家伯特兰·罗素说：“保持好的心态比拥有好的环境更重要。”马克思有句名言：“一种美好的心情要比十副良药更能解除生理上的疲惫和病理上的痛苦。”法国的学者乔治桑说：“心情愉快是肉体和精神上的最佳卫生法。”

人这一生，总是在得意与失意之中度过的，就像大江大河中航行的一叶小舟，总会有顺风顺水的时候，也免不了遭遇顶风逆水。一个人得意也罢，失意也罢，总是难免的，只要自己保持一个平和的心态，对自己的能力有正确的估量，就不会太在意一时的得失，更何况，不管你有多大能耐，都不可能改变历史的进程。

正所谓：“宠辱不惊，闲看庭前花开花落；去留无意，漫随天外云卷云舒。”在对待个人的得失和荣辱上要有豁达的气度，得意不忘形，失意不失志；顺利时不失沉稳和谦逊，受挫时保持坚忍和执着。这是成功解决问题的关键。刘伯承元帅指挥作战时有一句名言：“五行不定，输得干干净净。”如果遇到紧张艰难的局

面就心慌意乱,心中无数,仓促抉择,就容易出错,甚至会错上加错,使复杂的局面更加复杂,最后导致失败。反之,遇事沉着冷静,从容应对,就会以清晰的思路找到化解危机、解决问题的方法和途径。唐山大地震中,开滦赵各庄矿破坏极为严重,采煤5区10巷道0597工作面上的5名矿工被困井下,他们面对死神的步步逼近,并没有慌乱阵脚,而是沉着冷静,在陈海树班长的带领下,克服饥饿和疲劳、危险和恐惧,半个月后成功生还,创造了生命奇迹,其所倚仗的就是处变不惊的过硬心理素质。

宋代文学家苏洵在《权书·心术》一文中写道:“为将之道,当先治心。泰山崩于前而色不变,麋鹿兴于左而目不瞬,然后可以制利害,可以待敌。”意思是,领兵之将的素质,应当首先修养心理。面对泰山崩塌面不改色,面对麋鹿出现在旁边而不眨眼,然后才能左右局势,战胜敌人。但凡有“大将风度”的成功人士,必然在遇到困境和危机的时候能够做到处变不惊,沉淀心境,避免心浮气躁,恐惧慌张,如此方能成事。

索罗斯的“大将风度”可以说是全球公认的。金融市场风云变幻,可以让你一天内暴富,也可以让你一瞬间倾家荡产。金融大鳄索罗斯,表现出来的不仅是他的胆识和才华,还有一般股市投机者所不具备的处变不惊、心平气和看成败的心态。当年,索罗斯购买的债券曾经在一天内为太平洋保险公司挣了1亿美元。当大笔的美元滚进公司账户时,索罗斯的公司却没有表现出沾沾自喜。所有员工都如往常一样,在自己的岗位上平平静静地工作,而索罗斯更是像没有发生什么事情一样平静而自然。有人评价索罗斯说,索罗斯心理承受力极强。他看起来极其沉稳,喜怒不形于色。投资成功,他不会露满意之容;投资失意,他不会像有些人那样冲到最近处的房顶或是摩天高楼之上寻其末路。他心平气和,沉着冷静,很少会歇斯底里地狂笑,抑或是抑郁寡欢。

股市里没有常胜将军，失败在所难免。正如索罗斯自己所说的那样，他不是神。和很多投资者一样，他也会犯投资方面的错误，也会经常遇到失败，只是他对待失败时，拥有一种良好的心态。索罗斯深知股市的风险，知道金融市场是一个不稳定的充满变数的市场，因此，要时刻做好失败的心理准备。不管是巨大失败还是巨额收获，他都能够不因此迷失方向，并且冷静地思考下一步的投资计划。

中国有句古话：“知错能改，善莫大焉。”很多投资者认为在投资中犯错误是一件很丢面子的事，尤其对于那些很成功的投资家，他们一直把自己表榜为投资界的预言专家，以为自己神通广大、无所不能，他们在面对失误时，更是想方设法对自己的失误遮遮掩掩，生怕被别人发现，而没有冷静地正视自己的错误。

老年的索罗斯在被问及获得成功的秘诀是什么的时候，回答说：“我犯的错误很可能和任何投资者都一样多。但是，我通常会比较早地发现错误，而且经常能够在造成更大的损失前改正自己的错误。”

索罗斯曾经认为 20 世纪 90 年代初“互联网泡沫将会破灭”，但是他错了。1998 年美国股市上，微软、英特尔、雅虎、亚马逊等“互联网概念股”不断飙升，其中龙头股票微软、雅虎等更是创造了财富神话。量子基金因此失去了赚钱的大好机会，损失金额高达 7 亿美元。直达 1999 年，量子基金才大量投机网络股，在一定程度上缓和了不利局面，但是好景不长，到 2000 年网络股泡沫破灭时，由于量子基金仍然看好网络股，结果其全年净收益率为 -15.5%。这个损失是巨大的，给索罗斯带来了沉重的打击，但是索罗斯并没有沉浸在失败中，还是很快恢复了平和心态继续他的投资计划。

不管是成功还是失败，索罗斯一如既往地平静地掌控着一切。正是有这个平和的心态，使他无论在赢利时，还是亏损时，他都可以理智地面对现实，冷静

的思考问题、处理问题。也正因为如此,索罗斯才成就了“不可战胜”的神话。

案例1·从失败中走出来

面对成功与失败,索罗斯自有他的一套。

1981年6月,索罗斯出现在《公共机构投资者》杂志的封面上,文章的副标题清晰地写着:“乔治·索罗斯从没有哪一年亏损,他每年的赢利令人瞠目结合。让我们看看过去10年他是怎样在证券经营中冲刺,并在此过程中为自己赢得1亿美元资产的。”文章中对索罗斯极为推崇,将索罗斯誉为“世界上最大的金融经营者”,把索罗斯推上了金融界的神坛,奉为金融界的超级明星。

“在过去12年中,索罗斯为在巴黎安斯特顿和班克·罗斯查德地区的顾客海尔德林和皮尔森等人经营证券。他没有哪一年亏损:1980年公司赢利数目令人吃惊竟高达102%。索罗斯把他的报酬转换成个人资产,价值1亿美元。”文章一言道尽了那个神一样的金融大亨是如何操纵和积赚下巨量资产的,指出索罗斯从1974年的1500万美元的资产到1980年底的3.8亿美元,其间所经历的曲折而辉煌的成就,这无不得益于索罗斯智慧的头脑和敢于冒险的精神。

令人意想不到的是,那一年正是索罗斯公司迈向贫民窟的一年。当时索罗斯很自信地认为美国的利率已经处在一个很高的位置了,如悬崖边上的流水,必将会来一个跳跃下降,成为一道瀑布。美国的贷款利率必将下调,美国国家公债的利润回报率也一定会升得很高。然而,危机正悄悄地在索罗斯自信的盘算后面逐渐滋生。

索罗斯与美国公债市场的问题出现在1978年年底,当时鲍尔·伍尔克决定消除通货膨胀,将贷款利润率从9%提升到21%,索罗斯认为国家经济会因此而

在这个夏天蒙受损失。所以当公债在初夏隆重登场之后,索罗斯开始进行购买,一直到2011年到期的国库券在6月上涨到了10美元。然而,到了夏末,国库券的价格却降到了9.3美元。索罗斯所借的银行短期贷款的利润率已经上升到超过了长期公债的利润率,这种情况将会破坏国家的经济,联邦储备委员会决定降低银行利润率,以提高公债的地位。然而,国家经济却仍然保持强劲的势头,利润率也越来越高。索罗斯又出现了错判,索罗斯感到了前所未有的压力。他该怎么做?

在这种情况下,如果索罗斯在公债的市场上能够坚持“积极生息运作”以求得平衡,那么他就会相安无事。如果公债利息比从经纪人那里借钱的利息高,那么生息运作就是积极的因而也是有利可图的。显然,当利润率为12%时,索罗斯的观点是对的。然而,公债的利息上升到14%,而且很快又达到了15%,但是贷款利息却爬到了20%,产生了“负性生息运作”,没有任何赢利的空间。用大量贷款购买国家公债的索罗斯,不得不支付利息之间的差额。这一年,索罗斯每股公债损失达3~5个百分点。据估计,他损失了合伙人的8000万美元。

就这样,这些承受不了亏损的合伙人开始退却,几个重要的欧洲合伙人还决定抽走资金。对于索罗斯来说,这虽然无可厚非,但却是一个不小的打击。索罗斯的一个助手回忆说:“他感到了失败。他觉得被迫在一个不适当的地方做出了一个错误的决定。他时常讲:你不应该进入证券市场,除非你愿意忍受痛苦。他从精神和物质上都愿意忍受痛苦,但是,他的投资者们不愿意。他意识到他的唯一致命弱点是这一群不可靠的投资者。在市场中受到打击使他非常烦恼,亏损了资金使他恼火,但还不至于毁灭。他感觉到人们正在抛弃他。面对市场,他不知何去何从。”

其实,索罗斯的预料并没有错,国家经济状况的确开始出现恶化,并已得到了证实。就像慢性癌症一样,其负面效应总是慢慢地呈现出来,过了近6~9个月后,

索罗斯所预言较高的贷款利息会暴跌的观点是正确的,但出现的时间却是 1982 年,也就是在索罗斯在公债方面受到重创之后才出现的,这对索罗斯来说,就是错判,错判了时间,也一样令他蒙受了巨大的损失。

在夏天逆转的前夕——这是 1981 年夏天一份商业界的主要杂志在封面上刊登他的事迹,用了这样一个鲜艳夺目的术语来描述他。这可不是好术语,这种讽刺,对于索罗斯来说是极其可怕的,令索罗斯备受痛苦,处于一个相当尴尬难堪的境地。就是这个夏天,让索罗斯这个世界上最伟大的证券经营者在经营中遇到极大的麻烦。

那个夏天的损失,对索罗斯造成了很大的伤害。因为,正如《福布斯》杂志在 1981 年 10 月 12 日在编者按中所写的:“如果世人不了解他的辉煌成就,也就不会在意他的逆转。”由于《公共机构投资者》的封面报道,世人不但已经知道乔治·索罗斯所有的业绩,而且也知道了他在那个夏天蒙受了巨额的损失。

1981 年也是量子公司最糟糕的一年,公司的利润下降了 22.9%,这是公司成立运作了这么多年以来的第一个下跌。1981 年也是量子公司唯一的没有赢利的一年。索罗斯的许多投资者就像一位观察家所说的“好作奇想的欧罗巴好大喜功者”。他们认为索罗斯泥足深陷不能自拔,也就是那个夏天,大批投资者的撤离正在渐渐增加,虽然索罗斯到欧洲跑了许多次,请求一位瑞士客户不要离去,但这位投资者已对公司失去信心。其他客户亦争相效仿,作鸟兽散,公司中有超过 1/3 的人撤回了资金。在利益面前,这些合作伙伴,索罗斯在过去的 10 年或 15 年中虽然给他们赚了大量的金钱,但他们还是纷纷离弃了他。一位助手谈到那时说:“这是索罗斯首次感受到哪些是忠诚的投资者,在那时一些伙伴丢开他走了。”所以索罗斯后来说他不能责备他们。但是他们的离去带走了公司近一半的资产——达 1.933 亿美元,这让索罗斯非常痛苦,他们抽回资金,对他和量子公司都是一个巨大的伤害。

可这种痛苦并没有击败索罗斯,他总是能痛定思过,并从中深刻反省,得出一些有益的教训。一段时间之后,索罗斯又开始重整旗鼓,计划新的投资策略和寻求新的合作伙伴。

索罗斯于 1982 年花了大量精力寻找合作伙伴,最终他在遥远的明尼苏达州找到了,那是一个叫做吉米·马龟兹的 33 岁的专家。索罗斯和马龟兹首次相识是在那年年初,此后,他们又相继在 1982 年接触过 15 次。吉米·马龟兹在经营一家在明尼阿波利斯基地的规模很大的叫做 IDS 进取公司的合股投资公司。他经营的公司卓有成就,1982 年其公司就发展到了 1.5 亿美元,上涨了 69%,成为 1982 年合股投资公司的冠军。

在索罗斯与吉米·马龟兹的 15 次接触中,每次都会让这位公司经理做一些“精神体操”,马龟兹必须首先通过乔治·索罗斯设立的一系列研究科目,而这位投资专家也在不断地刺探和挑剔他。在彼此的相互印证中,索罗斯这次找对了合作伙伴人选,自此他们开始走上了携手共进的合作之旅。

在经过一段时间的调整之后,索罗斯很快就摆脱了困境。1982 年他的公司经营和盈利都显示良好。正如索罗斯所预料的,里根的政策使美国经济走向繁盛时期。也是在那年的夏天,当贷款利润率降低,股票上涨时,证券市场行情已经日渐趋涨,出现了前所未有的繁荣景象——那是萧条时期后的繁荣期的显露。也就是在那年的年底,量子公司上涨了 56.9%,纯资产价值从 1.933 亿美元升到了 3.028 亿美元。索罗斯王者归来,又重回到了 1980 年的高峰水平(3.812 亿美元)。

案例 2· 4000 万美元面前

1971 年,因为尼克松总统割断了美元与黄金的联系而导致了货币的自由浮

动,其自由浮动增加了不安定的因素,货币的相互流通出现了新的比价,汇率也因此而似乎不再与出口挂钩。甚至到了1980年末,美元对日元在同一天可能会有4%的汇率变化。

索罗斯在所有的证券交易中起初运气并不好,到了20世纪80年代初更是损失惨重。80年代中期,他重新审时度势,发现美元——以及它与日元和德国马克的关系——在证券世界可能都会产生巨变,所以,他密切地关注着新政策的出现和世界汇率的走向。

80年代初,美元的价值蹒跚摇摆,令世界担忧和吃惊。当时里根政府实行美元坚挺政策,希望通过廉价进口和吸引外资等政策来平衡贸易逆差,来抑制通货膨胀现象。最后,里根政府改转降低税收政策,并增加国防投入,美元和股票市场逐步迈向繁荣。引入外资进入美国经济市场,使美元和资本市场进一步升值。美国经济得到了进一步发展,大量的外资涌入,令美元的价值逐步攀升。《与大富豪的接触》的作者安索尼·萨普森说:“还在60年代,全球性减少的市场限制主张的热衷者,期望世界性证券市场逐渐有理性地调整彼此间利益对立的情况,因为,除非他们在有些地方达到了利益的平衡,否则,各国出口量就会减少并且经济贬值。美元、日元或者英镑应该精确地反映各国的经济效益。”

1985年,美国的出口因美元升值过高而遇到了极大的阻碍,美国的贸易逆差以惊人的速度上升。而美国国内,企业被日本低廉倾销弄得人人自危,经营难以为继。索罗斯意识到这就是典型的“繁荣—萧条”序列的第一个阶段。

“因为美元的坚挺和极高的不动产利率,是与增加预算赤字和削弱美国经济等刺激性的影响紧密联系在一起的。”对于里根政府的贸易政策,索罗斯把它称之为“里根帝国的循环”。索罗斯认为帝国循环的本质导致了其内在的不稳定性。果然不出索罗斯所料。与此同时,在其他的分析家兜售轮流股时,索罗斯转向接收股和

国债利息——接收股和国债利息都在跌价。举个例子来说，量子公司在首都公司接管美国之音电视网之前，就以 60 万股的股份购买了美国之音的电视网，在购买之后的三月份的一个下午，首都公司宣布以每股 118 美元的价格收购美国之音电视网的股票，量子公司从中赚了近 1800 万美元的利润。

里根政府实行美元坚挺的经济政策，令美国在 80 年代初让短期信贷利率上升到了 19%。黄金达到了每盎司 900 美元。1 美元高涨到可以兑换 240 日元、3.25 德国马克。膨胀持续上扬——以 20% 的水平上扬，美国经济变得极为疯狂。在这种狂热的环境下，索罗斯认为里根政府的美元政策最终会导致经济的萧条，美元会下跌。

随着石油输出国组织的解体导致了原油价格的下跌，石油输出国组织的解体缓解了世界范围内的通货膨胀，这给美国要求降低美元价值带来了很大的压力。原油在后来降到了每桶 40 美元，离每桶 80 美元的目标相差甚远，通货膨胀的缓解，相应地也使信贷利率有所下降。

1985 年 9 月 22 日，财政部的新任部长詹姆士·贝克认为美元必须贬值，因为美国必须保护自己的工业，美国政府为了保护国内工业决定降低美元汇价，索罗斯的设想变成了现实。当贝克和法国、西德、日本和英国的几个财政部长——所谓的“五国集团”——在纽约市的普拉扎宾馆碰头举行会议时，索罗斯很快意识到这些财政部长在商议准备对美元进行贬值了，索罗斯连夜买下数百万日元。

会议结束后，部长们签订了让美元下跌的“普拉扎协议”，提出了通过“更密切的配合”和“有关非美元通货升值的命令”，逼使现在的中央银行实施美元贬值。

协议公布后的第一天，美元兑日元出现了历史上下降幅度最大的一天。从最初的 239 下降到 222.5，下降比率达到 4.3%。这次大跳水使索罗斯一夜之间纯赚了近 4000 万美元！但当他的员工将这个惊人的数字报告给索罗斯的时候，索罗斯

却显得异常镇静,他没有因为暂时的胜利而得意忘形,他仍然继续购进日元,以取得更大的利润!这是他一向的办事作风,机遇来临,绝不会轻易放手。之后的六个星期,中央银行持续促使美元下跌,到了10月底,美元下跌幅度达到了13%,即1美元兑换205日元,而到了1986年9月,下降幅度进一步加大,兑换达到153日元。外币兑美元平均升值约24%~28%。在这一场美元大战中,索罗斯共下了近15亿美元的赌注,大部分都押在马克和日元上。实践证明他果然棋高一着,他赚了大约1.5亿万美元。

他卖空了价值8700万英镑和价值超过2亿美元的石油股,又购买了10亿美元的股票和期货,以及将近15亿美元的公债。一个属于索罗斯的帝国开始建起。总计起来,他拥有将近40亿美元的各种类型的市场证券。而在同年的11月的第一个星期,公司已收益达到8.5亿美元,算上索罗斯持有的价值15亿美元的日元和马克,公司的价值几乎翻了一番。索罗斯在日记中写道:“现在我之所以愿意更多地公众场所曝光,是因为再一次逆转的机会已经很少了。我建立起来的关于汇率自由浮动的规则之一是,短时期内的反复无常是处于转折点的根本标志,下降的趋势就开始出现。”

一般投资者遇到一夜之间净赚4000万美元的情况时都会高兴得忘乎所以的。但索罗斯没有,在4000万美元面前的时候,索罗斯依旧非常冷静和理智地判断形势,做出更为正确的决策,最后从而赢得了高达1.5亿美元的惊人利润。

案例3·1994年的失手

在1994年1月,索罗斯认为高利率会相当大地损害德国经济,德国的利率会下降。所以索罗斯打赌德国将降低其利率,从而令德国马克贬值,索罗斯开始大肆

卖空德国马克。

但事实上马克已经今非昔比了,德国的经济实力比以前强大了很多,德国政府全力维持现有的利率政策,德国马克始终没有下跌的迹象。索罗斯对德国马克的估测没有出现,使得他损失极为惨重。

而在与日元的交锋上,为了在贸易谈判上可以更好地向日本人施压,美国政府认为,如果日元升值的话,日本出口的产品就会变得更为昂贵,日本货将难以在世界市场上立足。美国政府一直的经济政策是让日元坚挺。而索罗斯却一直打赌日元会对美元贬值,索罗斯认为,克林顿总统和日本首相细川护熙将为解决两国间的贸易争端会晤,美国态度将会有所放缓,允许让日元下跌。

但让索罗斯想不到的是,在1994年的2月11日,克林顿和细川的会谈以失败告终。

1994年2月14日,当外汇市场于三天之后重新开业之时,原先一直下跌的日元突然飚升,星期一纽约外汇市场收盘时,日元对美元的比价是102.20。比上星期五的收盘价107.18变化了差不多5%。所有的投资者均认为,是美国为了减小和日本的贸易赤字,将日元往上抬,而日元的攀升会令美国市场上的日本进口商品的价格上涨。索罗斯没有考虑到贸易会谈的失败会使日元出现迅速地浮动,这次损失数额巨大,达6亿美元。量子基金会内部的雇员称其为“圣瓦伦丁日屠杀”。这令索罗斯感到非常挫败。索罗斯说:“日元(对美元的比价)在一日之内下落了5%,我们在同一天内也损失了5%,而其中的一半是和我们过于容易受到日元的影响分不开的。我不清楚哪一方面出了问题,是我们自己的处理还是那些相互争斗进而造成了这种被动的政府的态度。”

然而,索罗斯的6亿美元的损失对他的声誉影响非常小,几乎无人对索罗斯的金融神坛的地位提出质疑,也没有人说索罗斯这位世界级的投资家自己葬送了自

己或者从此将默默无闻,这一点,令人非常惊讶,足见索罗斯在金融领域非凡的影响力。索罗斯对它的解释是就事论事,一派心和气静。索罗斯不仅挺了下来,还愈加充满生气。从这件事,我们可以看出他极富智慧的聪明才智和极具投资客内涵的大将风度,用中国人的说法就是“胜败乃兵家常事”。

但流言让这一次失败与众不同,在1987年10月的金融动荡中,索罗斯曾经想让传媒明白,他的损失总计只有区区3亿美元,而非传言的8.5亿美元,但结果未能如愿。而在1994年2月这个事件,传言又到处流传,说索罗斯的损失远远不止6亿美元,流言的力量已达到了可怕的地步。索罗斯必须迅速采取行动堵住大众悠悠之口了。为了对付这些流言蜚语。他请来了自己的左膀右臂斯坦莱·德鲁肯米勒,让他去和新闻界打交道。

在1994年2月14日这天,德鲁肯米勒向新闻界发表了谈话,这场谈话犹如发生一场地震;德鲁肯米勒一开始就聪明地指出损失的就是6亿美元,一分不多,一文不少。他分析索罗斯基金之所以赔了钱,主要是因为错误地预计日元对美元将会贬值,跟着德鲁肯米勒宣布该基金会所卖空的日元数额远比传言的要少,大约只有80亿美元左右,绝非一些小道消息所流传的250亿美元。接下来,德鲁肯米勒还解释道,一段时间以前,在某个时期,索罗斯基金虽然有大量的日元,但到2月14日之前,数量已锐减了不少。从1993年夏至该年的稍后时候,日元和美元之间的变动关系对索罗斯基金是比较有利的,索罗斯基金采取了大量卖空日元的做法,买进了不少日本公司的股票并将日本人的债券抛出。索罗斯的判断——日元下跌,是因为在1994年中日本经济将出现有力的增长,而较高的产出将减少日本的贸易盈余,所以到了年底,索罗斯基金就采取了一种对日元“超额认购”的地位。德鲁肯米勒认为这在今天几乎不算一回事,但承认当初他和同事们应该重新评估一下他们对于日元的对策。

而在对于索罗斯的评价上,德鲁肯米勒指出,6亿美元只占索罗斯全部资产的5%。这不会让索罗斯的金融帝国陷入无底洞,公司依然有余下的95%的资金。索罗斯的总资产约为120亿美元,德鲁肯米勒当时并没有提到这一点。最后,德鲁肯米勒用一些简单的算术运算告诉人们:索罗斯就算损失了成百上千万的美元,依旧握有114亿美元的资产。并宣称量子基金会已挽回了一些在2月14日的损失,因为到了2月23日,量子基金公司的资产额只降低了2.7%。而这笔资产足够让索罗斯为索罗斯基金管理处的职员们发工资,也有足够的钱分配给在东欧和苏联的那些基金会的股利。量子基金机构依然可以正常运作。索罗斯虽然在一夜之间损失了近6亿美元,但并没有引来对他的金融机器高度灵活运作能力的怀疑,他在1994年的表现就让人们对其抱有巨大的信心。不错,6亿美元的损失对于索罗斯的金融业务来说不是严重的影响,但更重要的是,在大众心目中,索罗斯作为一位金融领域巨量级的神化人物地位并没有改变。

在1994年,量子基金会遭遇了历史上的第二个最糟糕的年头,资产额仅比去年上升了2.9%。可是,其他一些套头基金组织却下降了20%~30%,并且失去了主顾,只能关门了事。索罗斯的经营状况比起其他的套头基金投资领域的同行的经营情况好得多,由此而足见索罗斯及其辖下的量子公司非凡的实力。

因为1994年2月14日的事件,各地媒体对索罗斯进行各种攻击。头号攻击的就是曾在1994年的7月将索罗斯列为1993年度美国头号赚钱能手的《金融世界》杂志,竟然在11月将索罗斯在1994年的表现说得一文不值。其在11月8日杂志的封面标题是:“漏洞百出的索罗斯:点金术大师失去了触觉。”索罗斯用右手撑着前额,一副失魂落魄的样子醒目列在封面照片上,被讽刺为:“怎么弄得这么一塌糊涂?”

另外,《金融世界》还对索罗斯表示异议的另一个说法就是对量子基金在1994

年前6个月中增值了1.6%的说法,质疑其实际上是损失了9%。同时,这家杂志对索罗斯的攻击还不解恨,竟然还提到截止到1993年年底、量子基金拖欠未付给索罗斯的咨询和操作费用连同利息达到15.5亿美元、相当于该基金净资产的25%的说法,对索罗斯来说,这会给他带来困扰的。同年的11月底,另有报纸报道,量子基金生意量大量减少,其股票的净资产值从1993年12月31日的22107.66美元跌至1994年11月初的17178.82美元,量子公司的净资产值在1994年就算增加了1%也于事无补,股票作为市场价值的主要衡量标准是资产值之上的溢价,而量子基金的溢价率在1994年年初是36%,到11月上旬一下子降到了16%。报纸攻击的含义非常清楚:投资者们不会再愿意付出额外的费用来成为索罗斯的金融机器的一部分。

虽然媒体的评论影响到了索罗斯,令索罗斯的名誉不断下降。但对于这一切的压力,60多岁的索罗斯并没有被压垮,依然不改其大将风范,冷静地顶住压力思考,寻找下一个投资目标。索罗斯以其独有的冷静与理智的大将风范,使他在1997年找到了另外一个投资突破点,让其在东南亚金融风暴中,至少赚取了近3亿美元的巨额利润。

本章启示

索罗斯的“大将风度”令人折服。任何一个人,特别是驰骋商界的人,都渴望拥有这种品质,因为它是赢得成功的重要法宝。但是,真正具备这种品质的人却寥寥无几,因为这不仅需要冷静缜密的头脑、高瞻远瞩的眼光和从容不迫的心态的共同配合,而且需要积极地在实践中综合运用、反复锤炼。只有这样,

才能达到如同索罗斯一般大气磅礴、淡定从容的境界，拥有“上帝一般”的领袖气质。毋庸置疑，如此处变不惊的风度并不是一天可以炼成的，就算是“商界传奇”索罗斯，也是从练就平和的心态开始的。

人生不如意十有八九。有时候我们会发现，各种问题就如同汨汨的泉水一般，总是源源不断，似乎永远都没有尽头。要知道，世界本来就是一个矛盾的共同体，正是一个接一个的问题的出现和解决，才成就了人类今日的辉煌。大到整个世界，小到一个个体，皆是如此，谁也无法逃脱这样的宿命。面对如此纷繁复杂的问题，我们究竟该如何去应对呢？索罗斯用他的成功传奇为世人传递了这样的信号：要用平和的心态去看待成败，冷静，再冷静。

有人说：“保持一种平和的心境，你才会在欲望的丛林中忘乎所以。”人的欲望是没有止境的，但是真正做到“不以物喜，不以己悲”的人又有多少呢？绝大多数人在面对失败的时候，伤心绝望，沉浸在缅怀过去的痛苦中，丧失了对现实的判断力，从而错失了翻身的绝好机会；而在面对成功时，则沾沾自喜，忘乎所以，骄傲到无视潜伏危机的存在，放松了警惕，为失败的降临埋下了伏笔。所以，真正的成功者总是少之又少，昙花一现的事例总是层出不穷，其实问题的关键仅仅在于，他们是否拥有一种平和的心态，在失败时不气馁，在成功时不忘形。

平和的心态并不是一种玩世不恭的态度，而是一种看破成败是非的王者风范。只有拥有这种良好的心态，才能在失败的重创中冷静分析，寻找到重新崛起的机会；才能在成功的垂青中把握自我，冲向人生的另一个高峰。索罗斯不是神，曾经，他的错误判断同样让他跌入了人生的低谷，但那有什么关系？拥有“平和心态”的索罗斯如同我们料想的一样，漂亮地收复了失地，重新占领了制高点。

你想拥有这种超凡的气度和王者的风范吗? 打造平和的心态, 历练处变不惊的定力是关键, 让我们一起来学习索罗斯, 看看究竟该怎么做:

第一, 允许犯错, 知错能改, 缔造平和心态。人无完人, 况且人类所生存的世界, 本来就充斥着对与错的追问和是与非的考验, 所以, 犯错是难免的事情, 问题的关键在于人们面对错误时的处理态度。有的人只顾悲观失望, 而忽略了近在咫尺的错误对立面——真理! 于是, 他们一次次与成功擦肩而过; 而有的人则用超乎寻常的冷静看待自己所犯下的错误, 分析现状, 思索弥补过失的方法, 再战沙场, 扭转乾坤。正像前文所说, 索罗斯所犯的错误与所有的投资者一样多, 但唯一不同的是, 对待错误, 他从来不用悲伤和懊恼去蹉跎哪怕 1 秒钟的时间, 而是迅速加以改正, 将损失降到最低。所以, 请不要后悔自己所做的任何决定, 哪怕这个决定是错误的, 也要用平和的心态去对待, 积极改正, 及早踏上通向成功的新征程。

第二, 败而不馁, 心平气和, 实现人生完美蜕变。失败是人生的必经之路, 在这个世界上, 没有能够永远处于成功顶峰的人, 而只有在臻于完美的道路上不断奋进的人。面对追求成功路途上的艰难险阻, 我们难免会被丛生的荆棘所伤, 被恶劣的环境所困, 重重地摔倒在地, 承受着痛苦和伤痛的折磨。这时候, 我们究竟该怎么办呢? 我们来看看索罗斯的做法: 当面对由于自己的预言错误而导致的惨重失败时, 他没有歇斯底里, 更没有半途而废, 而是用最快的速度整理好心情, 重新投入到新的投资中去, 因为在他看来, 这只是人生中的一个小插曲而已。学会用“索罗斯式”的淡然去看待失败吧, 那时候, 你会发现, 人生成功的序幕正在缓缓地为你拉开, 而你, 就是唯一的主角和导演。

第三, 胜而不骄, 镇定自若, 续写人生辉煌篇章。或许, 你曾经或者正在品尝胜利的喜悦滋味, 这的确是人生的一大幸事, 值得去深深回味。但是, 如果你

打算征服更高的山峰的话,请选择保持一颗谦逊、谨慎的平常心吧,因为前方的路还很崎岖、很遥远,得意忘形的心态很容易让人双脚踏空,一不留神便会跌入谷底,万劫不复。这绝不是危言耸听,而是无数铮铮事实的凝结。这也并不是无病呻吟、压抑人性,只是想告诫沉浸在成功中的人们:你们依然在路上!这时候,你只需要一个“索罗斯式”的淡淡微笑,内心笃定,目及远方,继续为你的成功写下浓墨重彩的完美笔迹。



独立思考,理智判断

分析·坚守独立思考

独立,是指不依赖于别人的存在;思考,是指开动脑筋想问题。独立思考,就是遇到问题,希望通过自己的理解和思考得到真正的答案,形成独到的见解。思考的过程,包含着探索、认识和解剖——对社会的探索,对自己的解剖和认识。

巴金告诉我们,所谓独立思考,就是借由解剖和认识自己进而建立自己的过程。这个“自己”,是一个大写的“人”字!巴金说:“有些人自己不习惯‘独立思考’,也不习惯别人‘独立思考’,他们把自己装在套子里。”

卢瑟福是20世纪最伟大的实验物理学家之一,在放射性和原子结构等方面,都作出了重大的贡献,被称为近代原子核物理学之父。他成为一个硕果累累的大科学家之后,仍然很重视读书和思考。有一天深夜,卢瑟福看到实验室亮着灯,就推门进去,看见一个学生在那里,问道:“这么晚了,你还在干什么?”学生回答说:“我在工作。”当他得知学生从早到晚都在工作时,很不满意地反问:“那你什么时间思考问题呢?”

人类的头脑,本来是具有独立思考的能力的。如果没有,人类就不能从“蠢如鹿豕”进化到文明。但是人类的这个天赋,是在生活斗争中不断碰到矛盾而又不断解决矛盾的过程中逐渐发达起来的。前人的经验和独立思考的成果,应当是后人所借以进行独立思考的资本,而不是被作为独立思考的偶像。

显然,如果一个人处处事事和别人一模一样,亦步亦趋,如出一辙,那肯定是一个依附性的人,他不可能别开生面,别具一格,在学习和事业上有所开拓,有所创新。一个喜欢开动脑筋,大胆探索,喜欢独立思考的人,才有自己独到的见解,才能理性判断事物,才能超越别人,成就属于自己的辉煌。

索罗斯是一个习惯于独立思考的人。他知道意识的障碍,明白头脑总是制造偏见,不能客观判断现实,但这并不能表明可以漠视思考能力。他知道思考能力是他决策时唯一可以使用的工具。索罗斯认为,投资者必须树立自己独立思考的投资习惯,这是确保投资盈利的基础。他深入研究哲学,哲学来自思考的结果。在思考中获得哲学构架,然后运用哲学构架于现实当中。思考是他生活的一部分,甚至是核心,他认为思考可以给他带来智能,这是投资成功最重要的资产。他把思考提高到哲学推理的层次上,使表面简单的事情显现出哲学的深度。经常独立思考使他总能比其他人更快把握到现实的真相,而不被其他人迷惑。

大多数投资者觉得专家的分析有分量、有影响,会给自己带来好的收益。索罗斯从来不盲目听信所谓投资专家的建议,索罗斯认为,相信投资专家的评论,只会造成一种随趋势现象(即当某一种股票上涨或下跌时,其他人跟着买进或抛出),因为不只是你一个人在相信股评家的话,其他人也在照着投资专家的指点去做。而在随趋势现象发生时,普通股民是无法从中赚到钱的,只有那些大户才可以。索罗斯说:“更多的时候,股评家是通过他们的评论宣传某个公司

的股票,使这种股票价格上涨或下跌。”索罗斯认为,投资者应该亲自收集投资信息,并对这些信息进行分析和研究之后,才能保证投资信息的准确性。所以,在一些投资的合作项目上,索罗斯总是坚持独立研究,很少与那些规模较大、拥有大量股票的投资机构合作。

金融运作和股市投机也要讲独立自主,不能随大流,从众投资是一种不赚钱甚至亏本的投资。索罗斯说:“我们不局限于狭隘的投资观念,而是以自己独特的思维方式和判断力去进行投资。因为只有拥有自己的投资理念和策略才能保证投资的成功。”正是索罗斯这种独立思考的习惯,使他在投资过程中不会跟随市场潮流进行操作,而是保持理性,按照自己独特的分析来决定投资方向,最终在金融市场上获得丰厚利润。

案例 1 · 明察秋毫

索罗斯在 20 世纪 60 年代末,为了担任重要的领导职务,便想方设法说服爱霍德·布雷彻尔德公司的老板,让其在海外成立两个投资公司,并让他担任领导之职进行管理,结果,他如愿以偿。

在第一期海鸥投资公司和第二期海鸥投资公司中,第一期公司是在华尔街享有盛誉的长期投资公司,始于 1967 年;第二期则带有套头交易性质,创建于 1969 年。第二期公司的形式组织是购买各种金融证券,包括股票、公债和通货等。索罗斯可以使用股票、公债作为辅助手段,然后当他用自己的资金建立此公司时,仅仅只有 25 万美元,此后不久,索罗斯所认识的欧洲大款们便为索罗斯的公司注入了近 3 万美元的巨资。

虽然有很多的美国投资客都想投资第二期海鸥投资公司,但索罗斯却不为所

动。他的目标是那些自命不凡的欧洲客户,虽然他们性情轻浮,但如果公司有极大的税收利益则会换取他们的忠诚。果然不出所料,他吸引了大批包括欧洲、阿拉伯和美洲等国际性富豪追随者。他在纽约总部建立起了这家和其他许多海外投资公司一样的投资公司,第二期海鸥投资公司以荷兰统治下的安的列斯群岛中的库拉索岛为基地,在这里可以逃避证券与汇兑委员会的复查税和资本增值税这两种税。

索罗斯敢为人先,提出除了他自己,建立海外套头交易投资,排斥美国客户的大胆设想。索罗斯这样做绝对是一种职业性的冒险。因为美国人十分新奇地在 60 年代末把套头交易投资引进海外投资,作为他们业务量的一部分。

乔治·索罗斯是所有套头交易投资者中最大的领袖。所谓的套头交易投资,在 20 世纪的 60 年代还是鲜为人知的,更没有人能够理解。沃伦·巴菲特在 1957 年率先躊躇满志地实施他的套头交易投资,到了 1969 年,也就是经过 12 年之后,索罗斯着手套头交易投资,这个世界对这种投资还是一无所知。当进入 20 世纪 90 年代后情况才发生了变化。

索罗斯作为套头交易投资领域的先驱和最先使用所谓派生物而有争议的金融证券的人,这些派生物与套头交易投资群体是紧密相连的,他将两个领域利润的潜力发挥到了极致,取得了极大的经济效益。

亚历山大·温斯诺·琼斯,生于 1949 年的,担任新闻记者和大学教师之职,因为注意到一个组织的某些部分运行得很好而另一些部分运行较差设计了投资限度,这就是最早的套头交易投资。

套头交易投资在刚开始的时候仅限于与股票类的买进或抛出类似的证券,目的就是求得全面赢利。但在经过一段时间之后,投资客充分利用残存的套头交易投资应用于其他领域而四处寻找自己的投资机会。

投资者在股市行情看涨的时候可能会增加他原有 80% 的资产投入,仅缩减其

余 20% 资产投入;而当投资者在股市行情看跌的时候可能会缩减其原有 75% 资产的投入,仅增加 25% 资产部分的投入。减少投资风险是十分重要的理念和措施。在 20 世纪 60 年代中期,套头交易投资引起了宣传媒体的注意,引来各方投资者纷纷的仿效,但盈利不能持久。到了 1970 年以后,利润开始渐渐减少。而到了 1971 年,随着允许汇率浮动政策的出现,利润又呈回升势态。然而,大部分的套头交易投资公司在 1973—1974 年下跌风暴中,纷纷中途倒闭了,而且在此后的 10 年间,套头交易投资一直没有明显的起色。

与索罗斯共事两年的勒鲁回忆说:“乔治是个严厉的监工,迫使你很投入地工作。他能控制让我眼花缭乱的世界。他甚至可以从事发生在 A 地事件中预料它在 B 地的影响。我不能把握它们的内在联系,因为我和他不是同一个层次上的人。在宏观上,他是我所见过最优秀的投资家,至于微观领域,他并不十分投入,似乎没有发挥他的潜力。”在 60 年代末期与索罗斯共事的亚瑟·勒鲁解释说:“乔治很早就指出,人的思维必须带有全球性而不能带有狭隘的地方性,你必须了解此地发生的事情将会给其他地方带来什么影响。因此,通货并不那么至关重要。他需要的是以不同渠道得来的基本信息和在头脑中对它们进行加工,然后,他会提出一套在长时间内行之有效的方案。”

乔治·索罗斯在公司里与众不同,独具特色,见多识广,是个典型而出色的办公室知识分子,给人印象深刻,但谁能理解他呢?在整个的华尔街地区,他总是处于思考之中,思考着一些重大的问题,然后用一些十分简洁的语言说出来,但仍然有大多数同事捉摸不透他的意思,就连勒鲁,也需要思索良久才能明白他的意思所在。

还在第二期海鸥公司的索罗斯仔细考察的第一家分公司是一间房地产信托投资公司,索罗斯在 1969 年整合了大量的房地产信托投资资料,对企业各方面做了

调研,并对房地产信托投资的优势进行了综合的分析。经过分析,索罗斯将房地产信托投资业的运行周期喻为一部三幕剧,正确地估测房地产进入暴涨期后将会保持一段较长时期,最后会直接进入破产阶段。由此他总结了房地产运行的规律性:“第三幕至少要在三年之后,我买进这些股票很保险。这表现极强的预测力。”果然不出他所料,房地产在度过了它的鼎盛的巅峰期后,索罗斯看准时机,开始有计划地抛售股票,所得利益近 100 万美元。这些早期的市场经济理论得到了实践性的成功验证,极大地鼓舞了索罗斯对金融领域的探索的热诚,为他以后的成功打下了良好的思想基础。

深入的调研和理智的分析,是索罗斯在华尔街金融领域进入辉煌时段的阶梯。

摩根·斯坦利公司的柏荣·文总结了索罗斯的投资技巧后说:“乔治的天才之处在于他有某种规则,他能很实际地观察市场,并且知道哪些力量会影响股市价格。他懂得市场的理性方面和非理性方面……”

案例 2·独立分析,开创事业

罗杰斯 1964 年毕业于耶鲁大学,他发迹于阿拉巴马州的德马波利斯。罗杰斯曾经在英国剑桥大学学习,是一个饱学政治、哲学和经济学的全方位综合型人才。罗杰斯在服军役的三年时间里就获得了炒股专家的声誉,他甚至掌管了他上司的股票业务。

他给索罗斯的印象非常深刻:是一个狂热的亲英分子和自诩的哲学家。

罗杰斯于 1968 年在华尔街贝奇公司找到了第一份工作,并在股票市场仅仅靠 600 美元的本钱开始从事商业活动。两年以后,他供职于索罗斯所在的爱霍德·布雷彻尔德公司,两人开始进入实质性的接触。在当时,因为新实施的经纪业条例

不允许索罗斯和罗杰斯从公司的股票经营中获得利益,尽管爱霍德·布雷彻尔德公司极力挽留,索罗斯和罗杰斯他们还是辞了职并建起了自己的公司,只为实现独立经营梦想。

索罗斯与吉米·罗杰斯在1970年开始联手一起涉足金融投资项目,其中包括债券、期货和证券。他们是黄金组合,无论是股市利好呈牛市势态还是在呈熊市时的动荡时期,他们都能够运作自如,所获的大笔利润源源不断,这充分体现了他们善于独立思考和理智的判断,还体现了他非同一般的对金融市场的触角和智慧。索罗斯和罗杰斯,绝对是最佳的投资合作伙伴,是华尔街地区的最佳拍档。

他们在1973年成立了索罗斯资金董事会,董事会的办公室共有三间房子,位于纽约,可以俯瞰整个中央公园的美景,地理位置极佳。

为什么要远离华尔街地区呢?一个人为什么对投资极感兴趣却又使自己远离权力的中心呢?吉米·罗杰斯有着不一样的解释,他认为他和乔治·索罗斯一样,并没有典型的华尔街人的思维方式和观念,非得置身于繁华的华尔街管区不可,因为对于他们来说,更为重要的不是办公室设在哪里,而是办公室在中央公园西部的社交合作社方面所起的作用。

在索罗斯资金董事会创办之初,仅有索罗斯和罗杰斯两个人,索罗斯担任经纪人,罗杰斯负责市场调研,后来加了一个秘书,就这样组成了三个人的公司,工作的气氛很轻松,比快节奏的华尔街轻松多了。在夏天,公司的职员们都穿着网球鞋上班,有时候,包括罗杰斯本人在内,还骑自行车上班。索罗斯和罗杰斯都喜欢办公室里这种和谐随和的气氛,他们希望能长期地将这种愉快的工作氛围维持下去。另外,他们每周都坚持工作80小时,而不管是不是能够赚更多的钱,虽然公司的规模小,但他们也有很多的事情要做。他们可以集中精力做手头上的活,不必担心群

体忙乱而造成的失误,也不必处理太多的文件,不必因为要处理办公室扩大而产生的无穷无尽的零碎琐事。从 1970 年开始到 1980 年他们合作期间,他们赢得了很多顾客,他们经营股票投资、利用期货交易或贷款,并在日用品和证券市场上下赌注,其经营范围之广是史无前例的,包括从事各种商业活动如证券、日用品、公债和股票等。索罗斯和罗杰斯合作期间,年年盈利,从没有过亏损现象的出现。华尔街管区的人一谈到他们就肃然起敬,认为他们是绝佳的黄金组合,有着比一般人对市场经济更智慧和更敏锐的触角。

索罗斯资金董事会于 1971 年其公司的总资产达到了 1250 万美元,1972 年达到了 2010 万美元,公司从 1969 年 12 月 31 日至 1980 年 12 月 31 日期间,共赢利 3365%,而计算在同一时期的其他一般的公司和经营较差的公司的总盈利的复合指数仅有 47%。到了 1980 年年底,公司资产达到 3.81 亿美元,成绩斐然。

对于私人合伙的公司来说,他们公司比其他私人合伙公司具有更为便利的优势,运作起来相当方便,而更为重要的是,它可以卖空,这对其他投资者来说,这种操作相当简便,但所承担的风险也实在太大了,非一般投资者所能承受。

对于索罗斯和罗杰斯二人的黄金组合,罗杰斯精辟地解释说:“一般地,如果我们意见不一,我们不会轻举妄动,然而,也有例外,如果谁强烈地想做某一生意,他可以去做。事情做完了,这笔生意做得对与不对,就显而易见了。经过仔细考虑,我们就会看法一致。我不喜欢使用这个词语,因为看法一致的投资是一个灾难。然而,大多数情况下我们却能达成共识。”这就是他们引以为荣的独立思考,但也因为这样,最后导致了他们的分化瓦解,他们都具有独立不羁的性格,以致最后都彼此认为对对方误解太多。

虽然索罗斯和罗杰斯合作的时间非常短暂,但他们合作期间的配合度却是罕见的非常合契,就像一台上足了润滑油的机器,以致他们后来都认为,从华尔街

地区的分析家那里是学不到什么东西的,因为他们认为华尔街地区的人们都只知道人云亦云。因此,他们亲自选择了自己认为可盈利的股种。“在股票市场上,寻求别人还没有意识到的突变”,这是他们选股的原则。

索罗斯和罗杰斯都喜欢看书,他们熟读那些一般人感兴趣的杂志,寻找那些可能有社会价值或文化价值的内容。他们甚至订阅了近 30 种的商业报刊,其中包括《纺织周报》和《化肥浴解》,而在数百家公司的通信录上都录有索罗斯资金董事会的名单,而董事会也存有与国内外 1500 家公司发生业务往来的记录,罗杰斯每天都会从这些杂志和记录中仔细研究 20 或 30 份年度报告,以期从中发现一些有关公司发展的材料或感知一些别人尚未清楚的在较长时期内股市的走向趋势。

罗杰斯说:“对于公司最近能赚多少,或在 1975 年铝的载运量怎样,我们并不那么关心,因为我们正在考虑的是:社会的、经济的和政治的因素会怎样改变着将来的产业和股票族的命运。如果我们所预料的和股票的市场价格差异很大,那一切都好了,因为那时我们可以大赚一笔。”索罗斯认为:百折不挠的追求的就是一种突变。为了验证他的理论,他密切注视着在股票族中还未有人意识到的突变。

索罗斯于 20 世纪 70 年代初在银行业中发现了一例“突变”,并充分利用,从中获得了巨大的收益。

1972 年银行业信誉极为糟糕,银行职员被看做是庸俗而又呆笨的,几乎没有人相信银行业能从酣睡中觉醒,因此投资者对银行的股票毫无兴趣。然而,索罗斯却从中敏锐地感觉到在这一领域将要发生的突变。

最后经过索罗斯的深入研究,发现高等商业学校毕业的学生已成为新一代的银行家,银行业正力图变化。

1972 年的第一国家城市银行的股市分析家展览活动没有邀请乔治·索罗斯,

这惹怒了他。索罗斯在这次宴会举行的同时写下并发表了题为“发展银行之事实”的经纪报告，提出了他自己独特的看法：当银行股票找不到出路的时候，股票将会降价。索罗斯的报告是通过对银行股票进行了透彻的分析和研究后写成的。这个观点，在发表之前就曾向一些经营得较好的银行管理者提出忠告，这些银行管理者听从忠告后经过一段时间的操作银行股票开始上扬，其业绩终于走出了低迷的状态，而索罗斯也从中获得了近 50% 的利润。

银行业从萧条转向繁荣转变标志着 20 世纪 70 年代经济大繁荣的开始，经济大繁荣的背景加速了 80 年代美国公司的扩大和合并，索罗斯以反馈理论为根据，将繁荣作为繁荣与萧条循环周期的新起点。

索罗斯对那些不成熟的市场极感兴趣，例如法国、意大利和日本等新兴的经济市场，他希望比其他投资者早 6~18 个月进行投资，索罗斯投资国外市场是希望能够获得相当可观的大规模的效益。

正因为如此，索罗斯大胆购买了日本、加拿大、荷兰和法国的证券，并于 1971 年动用了索罗斯总资产的四分之一用于购买了日本股票，另外，索罗斯和罗杰斯对选择股种非常精明而准确，这场赌博式投资使他的总资金量翻了一番。

1972 年，索罗斯又再次获得一个赚钱的机遇，因为一个偶然的相遇，他的一个熟人向他提及商业部的一份私人报告里美国的发展必需依赖外国的能源这个信息。索罗斯敏锐地捕捉到这信息中的商业信息，索罗斯基金董事会因此大量收购了石油钻井、石油设备和煤炭公司的股票。一年之后，即 1973 年，阿拉伯原油开始禁运，由此导致能源业股票的飞涨，索罗斯因此又大赚了一笔。

1973 年和 1974 年，很多大机构都显得异常沮丧，因为他们所持有的股票价格被削减了一半。而与此同时，经过一系列成功的投资，索罗斯公司却于 1973 年赢利 8.4%，1974 年赢利 17.5%，这是同行中少有的奇迹，而奇迹的出现，无不来自索

罗斯个人独特的投资理念和非凡的冒险精神。

索罗斯和罗杰斯靠着他们独特的分析能力和独到的判断力,成为华尔街闪耀的双子星,成就了他们的辉煌的金融帝国。

本章启示

你有多久没有进行独立思考,提出一个完全属于自己的见解了?又或者,你有多久没有真正按照自己想法去完成一件事情了?细想起来,你也许会惊出一头冷汗,原来,你已经随波逐流、亦步亦趋那么久了,更可怕的是,你竟然一点都没有发觉。

目前,社会的发展速度已经达到了令人瞠目的地步,铺天盖地的工作和现实生活的压力几乎填满了人们所有的时间,高效、快捷的生活方式逐渐迷离了人们特立独行的思维,蒙蔽了人们追求自我的内心,似乎每个人都在寻求一种“快餐式”的便捷发展方式。但殊不知,这样的选择固然轻松、舒适,但同时也丢掉了自己人生中最宝贵的一笔财富——独立思考的能力。

我们很难想象,如果每个人都丧失了独立思考的能力,世界将会变成什么样子?人类之所以能够发展,社会之所以能够进步,正是由于世界上还有独立思考的人们,他们用孜孜不倦的思考探索着人类实践的真知,创造了一个又一个的奇迹。这些人,便是我们经常提到的成功者。没错,只有具备独立思考的素质,才有可能脱颖而出,成为引领成功的佼佼者。

高尔基说:“一切出色的东西都是朴素的,它们之所以令人倾倒,正是由于自己富有智慧的朴素。”高尔基所强调的“自己富有智慧的朴素”便是标榜一种

独立思考的能力,即使思考的结果存在这样那样的缺陷,也是智慧的凝结,是足以“令人倾倒”的。而索罗斯之所以取得事业的巨大成功,也与他独立的思考、独到的眼光密不可分。作为一个投资者,他不相信任何投资专家,因为他坚信自己的思考结果才是最专业的意见。他一直坚守着自己的这种习惯,长时间的深入思考和现实积累让索罗斯深谙投资的规则和诀窍,他真的成为比专家还要专业的投资者,在投资中屡屡大获全胜。

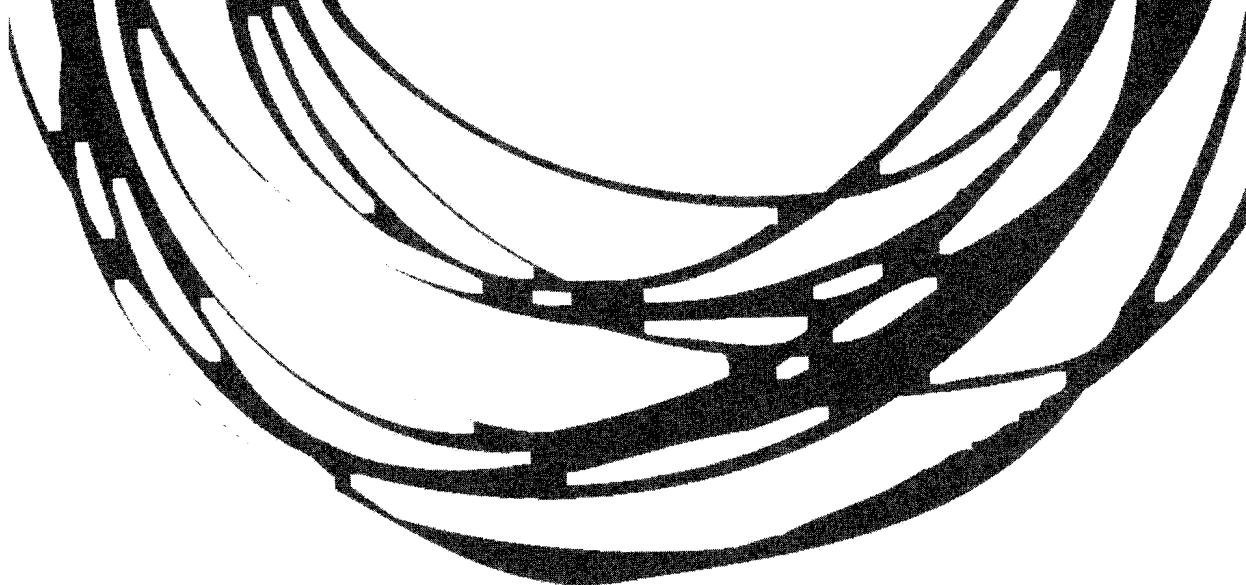
在金融市场中,独立思考的能力显得尤为重要。其实,所谓的股评家只不过是哗众取宠的噱头而已,而所谓的从众投资则仅仅是一个最多保证不赔不赚的传说罢了。所以,我们唯一能相信的只能是自己的思考!因为,这才是让我们永远立于不败之地的终极令牌。正像索罗斯所说:“只有拥有自己的投资理念和策略,才能保证投资的成功。”所以从现在起,让我们开始独立思考的亲身体验吧,首先就让我们看看索罗斯是怎么做的:

第一,明察秋毫,理性分析,迈出成功一大步。要知道,独立思考绝不是闭门造车、固执己见,而是建立在充分分析现实的基础之上的,学会用犀利的眼光和精准的分析,收集和捕捉金融市场中每一个重要而细微的信息,像索罗斯一样明察秋毫,那么你便向成功又迈进了一步。但是仅有这些还是远远不够的,有时候,在收获了重要信息的指令之后,必须进行理性的分析和深入的调研才能最终产生正确的投资意向。索罗斯将每一个环节都做得非常完美,他用不争的事实向我们彰显了他作为一名成功投资者的智慧——无懈可击的思考力和行动力!

第二,力排众议,相信自己,坚持自己合理的原创思考。有时候,当一个新的想法活生生地冒出来时,很多人都会怀疑它的可行性和真实性,我们会面对来自四面八方的质疑声和嘲笑声,甚至是善意的规劝声:“别冒险了,还是按照

常规的路子走吧。”这时,我们究竟该不该坚持自己独立思考的结果呢?有的人动摇甚至放弃了自己的想法,重新回到了亦步亦趋的大众队伍中,继续随波逐流的生活;而有的人则坚持了自己的观点,就像索罗斯一样,牢牢把握住现实的真相,绝不被其他人所迷惑。结果是:前者庸庸碌碌终其一生,后者则脱颖而出一鸣惊人。讲到这,你一定知道该如何选择了吧。

第三,独立分析,精诚合作,开创事业新辉煌。1970年,索罗斯和吉米·罗杰斯的首次携手合作为两人日后闪耀华尔街的辉煌埋下了伏笔。同样精准的分析能力,同样独到的判断力,同样拥有独立分析和思考的能力和习惯,两人的合作在为彼此的事业锦上添花的同时,也出现了诸多的意见不一,即便如此,他们还是在短暂的精诚合作中收获了大笔的利润,实现了事业的又一次飞跃。可见,在金融界,独立分析的能力确实是一件制胜的法宝,由于索罗斯和吉米·罗杰斯均具有这种品质,所以他们的强强联手,必定所向无敌。只可惜,他们并不是彼此最合适的合作伙伴。也许在现在或未来,你能足够幸运,找到一位精诚合作的伙伴,共创事业的辉煌,但是在此之前,请首先让自己具备独立思考的特质吧,因为,我们现在能够改变的——只有自己。



第四部分
立足长远



导 读

很难说当一个人在做一件事时能看到多远,这与一个人的阅历和见识有关。世间所有事物都有所关联,古有“牵一发而动全身”,今有“蝴蝶效应”。关键是看出其内部关系,立足长远,目光如炬。长远的打算与考虑,从来都不嫌早。

1985年,英国的牛津大学在进行工程检查后发现,有350年历史的学校大会堂中的20根巨大橡木横梁,已经风干朽化,急需抽换。但这么大的橡树去哪里找呢?其实,在350年前,设计该会堂的建筑师就已经想到后代面临的困境,所以早早请园艺人员在学校所拥有的土地上种植了一片橡树林,现在,每一棵橡树的尺寸,早就超过了横梁所需。建筑师的远见造福了后人,让人肃然起敬。

立足长远是人们对事物的远大眼光和高明见识。唐诗云:“欲穷千里目,更上一层楼。”立足长远的人,就像站在一个山顶上,视野会更为开阔,目光所达的地方也会更为遥远,在这种情况下,人们便能更好地分析局势,从整体上运筹帷幄,因而最终获得成功也不足为奇了。

古人云:“将欲取之,必先予之。”高速发展的新时代,社会竞争异常激烈,金融市场更是瞬息万变,我们只有学会用发展的眼光看问题,立足长远,不断超

越,才能跟上时代的步伐。反观成功者,他们看事物都是具备战略眼光,高屋建瓴,统观全局。能获得投资成功的往往就是那些能够通过各种信息、凭个人的商业敏锐性来判断事情的发展,从而做出超前投资的人。

日本丰田汽车公司,在开发汽车新品种之前,首先从解决城市的汽车与道路的矛盾入手,成立了“丰田交通环境保护委员会”,就城市交通问题开展调查研究,并在东京车站和品川车站首次修建“人行道天桥”;又捐资3亿日元在东京以银座为中心的主岔路上,设立了120处电子计算机交通信号系统,使交通拥挤现象得到缓和,等等。乍看起来,丰田公司的这些做法似乎与产品开发没有任何直接关系,其实,它的独到之处正是实施了一种立足长远经营战略,为汽车工业的发展扫清了道路,这一招值得众多企业的决策者们学习和借鉴。

站得高,才能看得远。立足长远,如同登山,当到达山顶,回首俯瞰,壮景尽收眼底,山径蜿蜒可见,必定会产生“一览众山小”的气势,无论什么复杂的事情都会看得比较清晰。索罗斯并没有预知的能力,但是他看问题总是从长远出发,发掘未被发掘的投机机会。

20世纪70年代初,粮食市场还是非常冷门的市场,极少人会去关注粮食生产企业的股票,但是索罗斯认为从长远来看粮食市场是很有投资机会的,所以一直关注着粮食股票的变化。他提前跟踪粮食市场的变化,发觉气候变化异常将造成世界性粮食的减产,未来粮食危机会对美国粮食的出口大有帮助,政府扶持业绩好的粮食企业成为可能。果然,1972年,全球气候异常,在很多国家受到气候影响粮食大量减产的情况下,美国立即采取措施加大出口量,很多粮食企业受到政策的扶持。索罗斯迅速大批购进粮食加工企业、农业设备企业、化肥生产企业的股票,不久,这类股票在政府的大力扶持下焕发生机,索罗斯大获全胜。

索罗斯对阿文公司的投资也是如此。索罗斯通过对市场的研究调查,发现美国阿文化妆品公司的股票正处于高峰时期,但这种局面不会是长期的。主要原因在于,美国老龄人口的增加,使人口日益老龄化。索罗斯再次分析了国家人口的状况,确认了化妆品企业会衰落的这一事实。可是,这时候的阿文公司,依然得到银行业和其他企业界大力扶持,并扩大规模,加大投资。股价的上扬使公司本身都没有意识到这种危机的到来。大量的投资者还是疯狂购买他们心中的“优绩股”,把股价继续推高。索罗斯由此判断,未来的几年,阿文公司的股价必将下跌。而他也在考虑怎样让自己在其中做出一篇好文章,索罗斯采取了行动。他在股价的最高峰每股 120 美元的时候,向阿文化妆品公司借了 1 万股股票,随后,他就在市场上卖掉了这 1 万股股票。两年之后,阿文公司的股票果然一路下跌,降到每股 20 美元的时候,索罗斯仅仅花了 20 万美元就回购了 1 万股阿文公司的股票。

索罗斯说:“洞察行业先机,见人所未见,是最大的秘诀。”索罗斯之所以能洞察先机就在于他能立足长远,判断事情的发展,从而做出超前投资。



成功来自预见

分析·把握市场趋势

历史经验告诉我们：趋势从来不会向世人标榜：“我”是机遇。当机遇来临的时候，只有先知先觉的人才可能捕捉到机会，只有率先进入某领域的经营者才可以垄断资源，而后进者开展类似的生意将举步维艰。

管理学之父德鲁克说：“真正的企业家关键是要善于把握没有发生的未来。”

世界首富比尔·盖茨对于自己的成功，他的解释是：“人们认为我的成功在于掌握了信息，其实我只是顺应了趋势而已。十几年前，当人们都普遍认为价格昂贵的 PC 电脑不会有市场的时候，我就清楚地认识到安装了由我开发的软件系统的个人电脑必将走进千家万户！”比尔·盖茨正因为把握了 20 世纪 90 年代初最大的经济趋势，才成为了世界首富！

有专家指出，科学预见的主要表现是：其一，准确判断形势。对事物的产生、发展有全面的了解，善于把握各种矛盾之间的联系，善于抓住主要矛盾。其二，作出科学预测。既能预先推测或测定可能发生的事情，善抓苗头，思路清

晰,头脑敏锐,把问题解决在萌芽状态;又能独具慧眼,发现和扶持新生事物,营造事业发展的有利态势。

随着网络的日益普及,当前不论是在宏观经济还是在微观经济活动中,都产生大量的经济信息,人们通过其接收、传递和处理,反映和沟通各方面经济情况的变化,借以调整和管理交易头寸,实现成功投资的目的。对于资本市场来说,这些信息的掌握和政策预见非常重要,但由于网络的泛滥,很多信息都是未经证实的小道消息,尤其是市场出现重要反转走势时,小道消息更是满天飞,投资者稍有不慎就会落入消息陷阱,最终造成投资失误。对于投机来讲,既要善于观察新的市场动向,更要善于抓住新的行业趋势,如果对新的市场趋势视而不见,或者麻木不仁,那么必定错失机会。成功的投机者,往往在于能够敏锐地洞察趋势,把握先机。

索罗斯是一个善于把握市场变化趋势的人。“乔治·索罗斯的天才就在于比别人更快地发现长远的发展趋势。”在索罗斯看来,只有超前把握市场的变化趋势,才能赚取超出市场水平的收益。

索罗斯正是靠着对市场趋势的正确把握,从仅有的 25 万美元起步,凭借自己的辛勤奋斗,将量子基金打造成为拥有数百亿美元的大型基金。对于他的成功,他总结说:“投资中,要用全球化的思维去思考问题,决不能把思维局限在一个地方。索罗斯在把握宏观经济环境方面,一直在培养自己的这种观察和把握能力。从而能够敏感地发现经济发展的动态,同时依据自己的判断来掌握投资的时机,并调整自己的投资状况。一个投资者要想在股市中获得大利,这就是一个必需的前提条件。”

案例 1 · 量子实力,初试房地产和黄金

进入 20 世纪 80 年代之后,因为开发商们的过度建筑,出现了供大于求的现象,房地产极为萧条,房地产行业出现了一蹶不振的危机,但这世上的事没有什么是可以吓倒索罗斯的,仿佛是一瞬间,索罗斯对这一领域产生了浓厚的兴趣,对于索罗斯来说,危机随时是机遇,随时可以转化成另一个获得财富的绝佳机遇。

1993 年初之前,索罗斯还没在房地产方面投资过,进入房地产这一领域对索罗斯来说还是比较陌生的,于是,他选了保罗·雷切曼公司作为他的合伙人。1993 年 2 月 8 日,索罗斯拥有 2.2 亿美元资产的房地产基金公司正式成立,而这个公司就是由雷切曼进行经营管理的,被命名为量子房地产投资公司。这个公司的成立,向世人宣示索罗斯将接触房地产这一领域,为衰退的房地产市场注入了针强心剂,显示在不久的将来,房地产行业因为索罗斯的介入,将会出现新的发展、新的天地。

担任奥林匹亚公司历任股东的雷切曼兄弟家族在加拿大、纽约和伦敦坐拥价值几十亿美元的房地产,但是,当房地产市场出现大滑坡时,奥林匹亚公司蒙受巨大亏损,雷切曼兄弟陷入了破产境地,不得不宣布破产。

然后索罗斯却在《纽约时报》宣称:“他们曾是最成功的房地产开发商,我正想投资,我要与他们合作。”索罗斯和雷切曼提出新投资公司的资金成本大部分资金均来源于量子投资公司,总值达 745 万~1 亿美元。

最后的结果是:索罗斯和雷切曼组合后,在 9 月份完成了一桩美国房地产史上最大的一宗房地产交易,就是索罗斯雷切曼投资公司首次购买了特梅勒有限公司无赎回权的房地产及其手上持有的陷入了困境的抵押贷款,共计 6.34 亿美元。到了 11 月,索罗斯和雷切曼宣布进军墨西哥的房地产,在墨西哥城投资了 15 亿美

元进行了三个房地产项目的开发。

接着,索罗斯开始进军黄金市场。1993年4月,量子公司用每盎司345美元的价格购入价值200万~300万美元的黄金,然后又在新蒙特矿业公司投资了4亿美元,以每股39.50美元的价格从雅各布·罗斯查特那儿购买了价值1000万美元的股票,最终改变了詹姆士·哥尔斯密的持股权。索罗斯以持有13%的股票而成为这家公司的第二大股东,哥尔斯密以30%的股份仍列第一,罗斯查特则不足5%。那是因为索罗斯经过分析研究后认为:黄金价格将比股票、房地产债券更具有储存价值,即使黄金不会带来利息,黄金价格都将会在持续攀升之中而达到盈利的目的。索罗斯和罗斯查特公司之间的联系者是索罗斯多年的亲密朋友,名字叫做尼尔斯·培布,这个人并不在量子公司任职,而是罗斯查特公司的投资经理。

黄金的价格开始扶摇直上是在其他的交易商发现了索罗斯的投资布置之后,当时一盎司的黄金价格上涨了近5美元,达到了每盎司350美元,这是自1992年10月以来,黄金价格第一次达到了这个价位,在那段时间最忙的交易日上均出现了大量的投机性黄金买入。

1993年8月15日,伦敦《星期六时报》作了专门报道,称索罗斯以每盎司385~395美元的价格抛售了他所持有的全部黄金,而事实上索罗斯于1993年4月份投资黄金市场大获其利后就已抽身退出。消息爆出之后,在伦敦的两个星期之前还飞涨到每盎司400美元的黄金价格便开始如吃了泻药般急剧下跌。

整体来说,量子公司在1993年初是比较顺利的,公司财富在年前的4个月增长了18%,在日经指数达到16000点左右时和到了1995年5月11日时日经指数将达到20000点的时候精准而成功地介入了日经指数股票方面的投资,从而令量子公司达到了巨大的成功。

案例 2 · 2008 年金融危机的预见

已经 75 岁的索罗斯于 2006 年 1 月 9 日在新加坡国际事务学院发表演说：2007 年美国将因楼市降温出现经济衰退，全球陷入衰退的概率“相当大”。索罗斯宣称因为美国强劲的消费使美国住房市场的泡沫达到高峰并且正接近于破裂，而美国的经济衰退将产生链式反应，除了导致全球经济增长减速，也会导致整个亚洲和其他发展中国家的需求直线下滑。与此同时，美联储经济学家们经过有准备的预测，在 12 月 13 日的市场委员会会议中公开表示：“2006 年美国经济增长率将较 2005 年放缓，但仍相对坚挺，未来两年产值将接近经济的潜能。”而索罗斯则认为美联储虽然努力维系经济的软着陆，但最终的结果是经济仍免不了硬着陆，美联储的努力只能拖延时间，绝对阻挡不了事件的发生，这也就是为什么美国的经济衰退不是发生在 2006 年而是发生在 2007 年的最大原因。

2006 年 7 月，索罗斯为其所管理的基金建立了大量的空头头寸，并筹资了 1.5 亿美元创建了第一只专门针对房屋抵押风险的信贷机遇基金，为什么要这样做呢，索罗斯 2007 年的再次断言说明了其中的原因，“我们正在经历 20 世纪 30 年代以来最严重的金融危机。当前这场危机标志着建立在以美元为国际储备货币基础上的信贷扩张时代已经终结”，“这场危机是长久以来形成的一个超级大泡沫的破裂，其影响将极其深远”。

索罗斯的预言在最初并没有被大多数人所接受，所以当金融风暴真正来袭时，索罗斯的预言的精确程度才让人折服，开始受到人们的重视。

索罗斯的预言最终实现，美国于 2007 年年底因为房地产产业的极力衰退而引发了次贷危机，美国经济陷入困境，从而引发了全球性的金融危机。大量的富翁变

成了“负翁”，“大量的财富在一瞬间化为乌有”，而“房利美”及“房地美”被接管、雷曼兄弟申请破产保护、美林被收购、美国国际集团被部分国有化，“点石成金”的美国五大投资银行中三家已丧失独立经营地位……以上诸种，无不精确地体现了索罗斯的预言的精确性。然而，当所有的人因这场金融风暴而损失惨重时，索罗斯集团却在这次金融风暴中大赚 27.5 亿英镑，再次证明了索罗斯对市场趋势精确的把握是前所未有的，令所有狂妄的经济学家们佩服得五体投地。

索罗斯在 2008 年年底出版了《索罗斯带你走出金融危机》一书，书中详细地阐述了索罗斯是如何预测金融市场的，从理论和实践两方面给我们做出了详细的分析：

(1) 建立在美国利用其居于全球金融系统中心地位以及对国际储备货币进行控制长达 60 年的信贷扩张已经走到尽头。现有的金融危机将比过去类似的危机产生更严峻和更长期的后果。每次危机都包括暂时的信贷紧缩。中央银行将提供短期流动性，正如它们过去所做的那样，危机在发作期就会像以往一样得到控制；像 20 世纪 30 年代那样，国际银行业将不会垮掉。但是在以前，每次危机过后都会出现新一轮受到低成本贷款和新形式信贷扩张所推动的经济增长。这一次则需要耗时更长来恢复增长。美联储降低利率的能力将受到世界其他地区持有美元和长期美元债务的国家的限制。一些近来推出的金融工具将被证明是不适当的，并遭到淘汰。一些大型金融机构将破产，信贷将更难获得。对特定抵押品的可贷额度将明显缩小，其成本也将上升。人们借款和冒险的意愿也会降低。最主要的信贷扩张方式之一——美元的经常项目赤字已经达到高峰。这些都会对美国经济造成负面影响。

(2) 可以预见，银行业和投资银行业的角色将出现长期的改变。这些行业自 1972 年以来就一直在增长，不断推出复杂的新产品，并享受前所未有的宽松监管

环境。我预计这一趋势将得到扭转。监管者将再次试图出手控制他们本应该严格监管的这一行业。他们能走多远要根据损失的程度而定。如果使用纳税人的钱,国会就会参与进来。在20世纪80年代末,金融股占美国股票市值的14%,90年代末占15%,2006年达到历史高峰23%。我预计10年内这一百分比将显著降低。2008年3月14日,这一数字降至18.2%。

(3) 由于不同力量的消长,没有什么根据来预计信贷紧缩的程度,或者世界经济下降有多长时间。中国、印度以及一些石油国的经济都在蓬勃发展,也许不会受到美国金融危机和衰退的严重影响。美国自身的衰退将因经常项目赤字的改善而得到缓冲。

(4) 布什政府领导下的美国没能担当恰当的政治领导。其结果是,美国在世界上的实力与影响力都严重滑坡。随着油价上升和世界其他地区持有美元的意愿降低,入侵伊拉克的行动还有烂摊子要收拾。美国的衰退,中国、印度和一些石油国的实力增长将加速美国影响力的下降。目前以美国政府债券形式存在的货币储备势必将显著地转向不动产投资。这将增强并延长现有的商品价格涨势,并带来通货膨胀。被广泛作为储备货币的美元贬值将导致深远的政治后果,打破既有的国际秩序。总体而言,我们会在新秩序诞生之前度过一段巨大的不确定性和金融财富的毁坏时期。

本章启示

正所谓:“凡事预则立,不预则废。”这句话告诉我们:不论做任何事情,只要有预见和准备就会获得成功,反之则注定要失败。这是一句出自《礼记·中

庸》的至理名言，可见，早在几千年之前，人们就已经意识到了做事要有预见性才能够取得成功的道理，而它在时光的历练中流传千古的事实，更加证明了这句名言确是字字珠玑的真理。

在现代社会，预见性则具有更加重要的现实意义，随着社会的不断进步，人们时刻面临着各个领域翻天覆地的变化，许多人开始出现手足无措、恐惧茫然的负面情绪，他们无法相信自己的判断，更无法明确自己未来的道路，于是，这些人只能紧盯着脚下的方寸之路，成为一个亦步亦趋的保守者；而有的人则将自己非凡的预见性发挥到极致，他们仿佛具有某种看透未来的超能力，凭借着一份睿智、一份智慧和一份超然，在市场竞争中运筹帷幄，决胜千里。二者的差异如此之大的原因究竟是什么呢？其实归根结底是是否具备良好的预见性。

但是，在信息爆炸、网络盛行的今天，人们的预见性却遭遇到前所未有的挑战和考验。面对着无孔不入、纷至沓来地打着“权威”、“专业”等标志的各种消息，许多人都被迷惑了，这让他们在放眼未来，预测趋势的过程中，不自觉地受到了干扰，严重影响了他们的判断力和决断力，以至纷纷跌入了预见失败的陷阱中。因此，在对未来形势做预测的过程中，要擦亮双眼、排除干扰、谨慎分析，只有牢牢把握住市场运行的规则，善于抓住新的市场趋势和行业走势，并运用自己的智慧和经验进行精准的分析，才能做出正确的预见，从而为迈向成功铺设一条明晰的道路。

在金融市场中，拥有超凡的预见性则相当于拥有了一张畅行无阻的王牌，但是这并不意味着你可以随心所欲，任意作为，要知道，任何预见都是建立在市场发展的大趋势下的，只有顺应这种趋势的预测才会是正确的、有效的；如果自命不凡，逆流而上，无视市场发展趋势的大流，那么所作出的预见可以说是“自杀式”的。索罗斯便是一位拥有明智预见性的人，他立足实际，思路清晰，紧紧

地把握住市场运行的趋势,并运用“全球化的思维去思考问题”,获得了巨大的成功,而他所做出的近乎完美的预见也成为人们争相获取的“第一手情报”。

但是,如同索罗斯一般的预见性并不是先天具备的,更不是天上掉下的馅饼,而是需要人们进行深入的思考和勤奋的实践的结果,有时甚至需要经历成敗荣辱的洗礼后方能拥有。下面我们就来看一下怎么做一个成功预见的初成者吧:

第一,全面把握,准确判断,抓住主要矛盾。要想做一个成功的预见者,首先需要把自己放在市场发展的大环境中,并且勇敢地占据其中的高位,在宏观上对市场进行全面的把握,这就如同一个站在山顶上的勇士,不仅拥有过人的胆识,还拥有“一览众山小”的领导风范。然后,将你所看到的一切进行反复的思考和凝练,形成预见的初步思路,在这个过程中,你也许会遇到许多干扰,这就需要你充分发挥主观能动性,你可以这样问自己:“我要达到的目的究竟是什么?”“这样的思路最终将会取得怎样的效果?”顺着这样的思路,本着顺应市场发展潮流的原则,你便离成功预见不远了。如果实在无法在纷乱的信息中理出头绪,那么你可以抓住其中的主要矛盾,即:将与你的思路最为接近、对你的计划最为有用的信息纳为首选,在这个过程中,你也完全可以将其他信息作为辅助,建立起信息互补的关系网,为你的成功预见助上一臂之力。

第二,科学预计,善于发现,及早扼杀不利苗头。在做出预见时,我们需要用科学的眼光去看待问题,用科学的手段去解决问题,力求所做出的预见科学而有效。在这个过程中,势必会发现许多对实际发展不利的因素,这时我们要做的只能是:快刀斩乱麻!将不利的苗头扼杀在萌芽状态中,迅速而及时地为成功的道路扫清障碍。值得一提的是,这一切应该建立在科学预计的基础上,如果你的预见并没有从实际出发,并没有按照科学合理的思路进行铺展,那

么你还是不要轻举妄动为好。

第三,高瞻远瞩,慧眼独具,大力扶植“绩优股”。要想做出成功的预见,高瞻远瞩也是一个必备的条件。所谓“站得高,看得远”,跳出自己的所谓大圈子去俯视一切,你会发现许多置身其中时所未曾发现的东西。你有可能会发现一个崭新的想法、一条重要的信息或是一个过去很难察觉的现实。而更令人惊喜的是,你也许会发现许多具备无限潜质的新生事物,这无疑是一次绝好的机遇,它就仿佛是你看准的“绩优股”一般,所具备的升值潜力如同小宇宙的能量一般不可估量,面对这一切,你还等什么呢?紧紧抓住它吧,像培养一棵树一样去精心地栽培它,那么你所收获的,将不仅仅是一棵长成的大树,还有源源不断的丰硕果实。



理论支撑下的市场预见性

分析·索罗斯的炼金术

什么是投资哲学？简单来说，一个投资者在交易活动中，不管买还是卖，按兵不动持有还是雷厉风行出货，长线还是短线，所做的每一项决策都来源于对市场机制的看法，也就是说，来源于他的投资哲学。

哲学是以人类的思想认识活动为对象的思想活动，是从世界万物中发现、界定、彰显和产生人类思想认识活动这个本源事物，获得本源事物和非本源事物的知识，建立事物一元论的世界观和方法论，满足人类提高思想认识能力、解决思想认识问题需要的本源事物。投资属于经济行为，而哲学作为世界观、方法论，学习哲学完全可以指引你认识投资的本质，寻求规律。有个叫约翰·坎贝尔的专家说：“投资不仅仅是一种行为，更是一种带有哲学意味的东西。”成功的投资者固然离不开统计学和各种金融的统计数据，但更重要的是，投资者要能做到不仅仅拘泥于统计数据，应学会从更高的哲学层面来把握投资的风云变幻。

投资哲学是对市场预见的前提。美国超级基金经理彼得·林奇一直认为

“当你投资股票时,你必须小到对人性,大到对国家和未来的繁荣要有基本的信任。到目前为止,还没有什么事情让我的信念动摇。”就是这种站在哲学理论的高度,有利于把握股市最根本的规则,从全局、长远、本质上考量投资决策,这样我们才能获得更加长久坚定的自信和从容。

投资哲学需要思考的几个问题:一是投资的本质是什么?即市场如何运转,价格为什么变动。二是价值理论,如何评估价值以及盈利和亏损的原因。三是什么是真正的好投资?

这里我们从常见的两类投资哲学来分析:一类投资哲学认为,市场是有效的,市场的参与者总体而言无法战胜市场。因此,他们采取分散投资或者指数化投资。如果您用这样的投资哲学看待市场,不妨投资像ETF这类高度拟合市场表现的指数基金,只要坚信经济和市场长期来看一定会成长,就不妨保持“无为而治”的心态长期持有。另一类投资哲学认为,市场并非总是有效的,市场参与者可以通过研究和交易做出判断从而战胜市场,那么可以选择主动型基金。两种投资哲学难分高下,因此只要坚持自己的投资哲学,就能在基金的长跑中获得胜利。

理查德·德里豪斯说:“有一套核心哲学是长期交易成功的根本要素。没有核心哲学,你就无法在真正的困难时期坚守自己的立场或坚持自己的交易计划。”索罗斯能够成为金融界的投机大王,与他对哲学的着迷是分不开的。

索罗斯本人对自己的定位也更加倾向于一个哲学家,而不是金融投资家,他戏称自己是一个失败的哲学家却又乐此不疲。当人们视其为成功的金融投资家并表示敬仰时,他却认为自己更像一个不断思考人生的思想家。索罗斯说:“当市场出现远远偏离均衡状态时,我的投资收益颇丰,因为此时公认的一般均衡模式失效了。我在金融市场上取得的成功在很大程度上受惠于我的哲

学思想。”

1987年,索罗斯写了他的第一本书:《金融炼金术》。书名充满诱惑,吸引着许多“寻找投资圣杯”的人。但是买了这本书的人大多非常失望,因为书里只字未提如何投资挣钱,有的只是严肃的理论和他的哲学思索。当时甚至有媒体嘲讽他“一有钱就犯有钱人的通病,有了钱以后就开始要扮深刻谈思想”。但是,真正读懂这本书的人却不这么看,书中让我们看到了他的投资哲学,看到了他成功的秘诀。从索罗斯成功投机的案例看,无论是狙击英镑还是抛售泰铢,都是他成功运用投资哲学的结果。

案例1·反射理论

“我们试图理解世界,我们自己是这个世界的组成部分,而我们对世界不完全的理解在我们所参与的事件的形成中起着十分重要的作用。我们的思想与这些事件之间相互影响,这为两者都引入了不确定的因素。这就决定了我们不能把我们的决策建立在已有的知识之上,因为我们的行为很容易产生预料之外的结果。这两种影响相互助长,我把这种双向反馈机制称为反射性。”这是索罗斯在《开放社会:改革全球资本主义》一书中对反射理论的解释。

简单来说,投资者与市场之间的互动影响就是反射理论,其市场现象会影响投资人的心理和行为,而投资人的行为反过来又会影响市场,导致市场处于非理性状态,进而产生泡沫,即两者之间的相互影响就是反射理论。我们可以将反射理论简单地比喻为:甲和乙并肩前往目的地,突然甲发现乙不见了,回头一看,原来乙掉队了。那么就出现问题:乙为什么掉队。这就是我们需要研究的,如果乙是因为和熟人搭话,那么不久后乙就会自己追上来并肩行走,如果乙是发生了状况,比如

昏厥受伤之类的,那么甲就必须调头,送乙上医院之类的,就不能到达目的地。我们可以假设,并肩行走是一种均衡状态,乙掉队就破坏了这种状态。如果是搭话后追上来,则回复了均衡的状态。若昏厥,则甲必须送他去医院,则这破坏是不可恢复的,则不能到达目的地。这就是所说的市场反转。

索罗斯在他著的《金融炼金术》一书中最先提到反射理论,在书中,索罗斯还提出了交互反射性(interferencereflexivity),这是晦涩的新概念,而这些新概念引发了许多的误解,特别是翻译成中文望文生义的特别多,往往会使读者误译出了许多不着边界的观点和看法。然而,索罗斯是一个实实在在的行动者,他永远也不会只在书本上谈理论而远离市场走进虚无缥缈的思辨世界。如果我们觉得有任何困惑,应该将书本合上,设身处地地投入市场中,实实在在地参与市场的运作来体验市场信息的流动性,你才能够切实感悟到大师真正的思维,领会到市场变异的实质,把握住行为的正确方向。

索罗斯的“反射理论”是建立在他长期对金融市场运作的观察和认知上,是一种经验和知识的积累,这种经验和积累主要体现在如下三个方面:

第一,投资者对自己所处的环境不能作出完全正确的认知,因为他们不能如经济学家那样全面掌握市场的信息,而不全面的市场信息则会造成投资者对市场认知的偏见和增加投资的风险性,其投资的预期也就出现了片面性和非确定性。

第二,市场的价格往往在市场运行非理性和非有效率的时候出现其价值的偏离,从而导致市场的价格出现错误。

第三,市场的内在价值会对过度偏离的价格进行调整。

以之前提到的狙击英镑为例。在东德和西德统一之后,德国马克出现升值现象。投资者应声作出反应,纷纷抛售英镑购入马克。这些举动毫无疑问触动了老牌经济强国英国脆弱的虚荣心,时任英国首相的梅杰根本没看出英镑贬值是大势

所趋,决定动用外汇储备稳定英镑。这个做法没使他拯救英镑,连螳臂挡车都算不上,反而加速了英镑的贬值。索罗斯看到了这件事的本质,知道英镑贬值已是大势所趋,全力抛售英镑,索罗斯的举动引来大批投资客的跟风,英镑在当天就出现崩溃,也使索罗斯一举成名。

在以上事例中,很明显地,英国首相梅杰对环境的认识错误,甚至可以说是知道错误了却有意去抽正(出于其维护英国货币的意愿),去做与市场相悖的事情——动用外汇储备稳定英镑,结果造成了与市场的严重偏离。而索罗斯所做的,不过就是顺应市场,推动市场,在市场对偏离进行调节的时候,他便赢了。

而对“反射”思想的含义及重要性可以从以下几个方面来理解:

第一,人们天性中的认知功能就是不完整的,种种扭曲的认知会渗入到我们的行为中,使人们的社会行为出现偏差从而导致了偏差的社会事实的存在。

第二,“反射”思想肯定了“不确定性”事件的重要性。

第三,反射的实际意义同时是指我们的思维主观能动性影响和渗入到事件或思考的对象时,会影响到对事件的客观性和真实性;另外,因为人们对实在的理解与实在之间的偏差,是直接影响到社会各种历史事件形成和发展的重要因素之一,所以,反射的意义非同一般。

第四,在思维和现实之间因时间的流逝能够起到绝缘的作用,而且能够将认知功能和渗入功能分开,两者之间并没有相互影响的作用,这时候的反射思想往往会被认为是认识思维与思维对象之间相联系的一种直接途径。

索罗斯把反射理论运用最出名的一次是:20世纪90年代的亚洲经济盛极一时,但通货膨胀严重,东南亚各国货币纷纷出现大幅度升值,这时,严重的通货膨胀引发了投资者对东南亚各国紧缩货币政策的预期。在美国经济发展较好的形势下,货币纷纷流向美国。这时索罗斯发现了泰铢贬值的必然,他开始出击,向泰国

央行借出泰铢,并在市场抛售,为维持泰铢币值,泰国政府动用外汇储备购买泰铢,并进行加息,这一动作进一步强化了投资者的货币政策紧缩预期,热钱加速流出。很快,泰国政府外汇储备用尽,无奈宣布泰铢汇率按市场浮动。泰铢立即大幅度贬值。索罗斯成功地狙击了泰铢。

在2008年的《索罗斯带你走出金融危机》一书中,索罗斯再次阐述了反射理论:反射性理论意在阐明思想和现实之间的关系,但只能用于解释一小部分现实。自然现象的发生和人的思想没有任何关系,所以自然科学就确定的把握对事物的发生进行解释和预测。而反射性只限于解释社会现象,更确切地说,当参与者无法在知识的基础上做出决策的情况下,这就给社会科学制造了难题,而自然科学却没有受到这些因素的影响。

总的来讲,索罗斯的反射理论的中心思想就是:投资者对市场的认识总有偏见,要么看空,要么看多,因此市场总是处在波动之中,但被投资者的偏见所决定的价格又反过来成为左右投资者们认识市场的基本因素。索罗斯就是根据“反射理论”的指导,在由投资者们的偏见形成的市场预期中寻求投资的机会。他从不会让刻板的经济学原理来左右自己的思想,反而更加关注由投资者预期所形成的人气对价格变动的影 响。然后他会 对市场的运行趋势进行跟踪,当他发现已经形成过度反应的市场时,便会加入市场并推进其发展,最后在市场由过度繁荣转向衰败的那个时刻进行投机。

案例2·盛衰理论

索罗斯认为盛衰转换给投资者获利提供了机会。“因为市场经常处于波动和不稳定的状态,所以‘富荣—萧条’序列易于产生。”索罗斯的投资哲学如此认为。

盛衰理论是反射理论的进一步发展,盛衰转换能让市场总是处于不平衡和流动的状态之中,而寻找使这种不稳定资本化的途径和寻求出乎意料的发展是人们赚钱的方式。

要如何做才能把握好“繁荣—萧条序列”,首先在于鉴别“繁荣—萧条序列”的特性,而如何认识到这一序列,投资者必须做到知己知彼,彻底了解其他的投资者们是如何把握经济的根本的,而索罗斯的投资技巧的本质就是在任何给定的时间里,都能随时了解市场上这些投资者的所有想法,这就是他的高明之处。

如果投资者彻底了解了这个市场的时候,他可能就会千方百计地去找那些意想不到的赚钱机遇,从而造成假定“繁荣—萧条循环”的发生。

索罗斯在 1994 年 4 月 13 日出席银行、金融和城市事务团体会议之前作了一个简短的说明,认为多数人都相信金融市场趋向于平衡,并且可以对将来准确地贴现。索罗斯认为,如果对金融市场没有“普遍的明智”的话,金融市场就不可能对将来精确地贴现,那么就体现不出金融市场的内在特性,“因为它们不仅对将来贴现,而且有助于它的形成”。

索罗斯“盛衰理论”的盛衰过程主要分为五个阶段:第一,初始期:以尚未被人认识的趋势为开始,此时流行逆势和流行偏见将彼此补充,但这个时期仍未远离均衡状态;第二,加速期:趋势变得逐渐依赖偏见,偏见变成逐渐加大,偏见和趋势可能重复受到外在震撼力量的考验,当它们熬过考验,就会变得更加强大,直到变成似乎无法动摇为止;第三,考验期:直至信念和实际状况之间的差距变得太大,参与者的偏见受到极度重视时,就会出现一个高点;第四,曙光期或停滞期:趋势可能靠着惯性继续维持,但是已不能再由信念强化,导致走向平缓的状态;第五,崩溃期:趋势依赖日渐加深的偏见,丧失信仰注定会促成趋势的反转,这种趋势反转就是临界点,相反的趋势会在相反的方向催生一种偏见,导致可以称为崩溃的灾难性

加速状态。

索罗斯最后还论证说到,当一种倾向呈持续存在的状态时,其投资交易的意义就会增大。另外,因为人们的跟风,以致最后这种倾向越来越严重,偏见也越来越强烈。到了最后,当某一倾向终于固定下来时,那么这个倾向过程也就正式开始了。

关于盛衰理论,有一个比较出名的例子:20世纪30年代,美国的经济危机导致国家加强调控,银行交由国家高度管制,安全性也成为最需要考虑的因素,变得极其重要。在这种环境下,银行的业务结构单一,经营也毫无创新可谈,利润极低,造成美国银行制度极端僵化的局面。这种状况一直到70年代初期,但此时变革已经开始酝酿,有一批新的银行家出现了,他们接受商学院教育,注重成本和利润。首先受益的是纽约第一国民城市银行,这些人才从这里出发,取得其他银行的最高职位,推出各种新的金融工具,部分银行已开始积极扩大融资规模,运用资本扩张。这样的举动很快就有了回报:利润增长率达到10%以上,它们当中比较优秀的银行净资产收益率超过了13%,这是个很不错的成绩,但股票还是被市场忽略,只能以平价发行。银行股证券分析师虽然了解其中的低估,但对这种状况的修正并不抱希望,因为他们认为,过于缓慢的银行变革和过于稳定的流行估价使银行股没有希望。

打破这个局面的是索罗斯。1972年的一个晚上,美国银行业发生了一件前所未有的事情:纽约第一国民城市银行为证券分析师举办了一个晚餐会。索罗斯却没有受到邀请,这件事促使他率先发表了一篇关于银行股的投资报告。他的报告认为,“成长”和“银行”此前似乎是互相抵触的名词,但是这种冲突关系即将解除了,银行股反转在即,因为银行经营者的好业绩已经可以给大家看到,而且他们已经开始出来说话了,正是时候吸纳一些管理进取型的银行股。一切都在索罗斯预

料之内,银行股在当年出现了相当大的涨幅,索罗斯在银行股上的回报率超过50%。

索罗斯的密友,纽约摩根·斯坦尼地区的柏荣·文是美国公平投资战略家,他将索罗斯的理论用简单的语言表述为:"他的观点是,事情进展良好,然后,就会变得糟糕。你应该知道,当事情进展很顺利的时候,它将会变得糟糕。把他的理论简单化,最重要的就是要意识到这种趋势的变化是不可避免的。关键点就是要识别转折点。"

当不断地拿钱购买的时候将导致价格被不断地推高,到了最后,当价格达到最高峰的时候,也将市场推到了最高点,这个时候的市场价格不稳定而且超过票面的实际价值,同时价格还在不断地上涨,而根据索罗斯的反馈理论,这种趋势势必导致市场的崩溃。

通过不断地监视金融市场,乔治·索罗斯搜寻了新一轮的“繁荣—萧条序列”的证据,明白了金融市场上偶尔会有这些反馈关系的特征出现,这个时候索罗斯感到他会比其他的投资客更有办法去渡过这些难关。索罗斯虽然拥有这些投资的秘诀,但是却不能保证能够经常地赢利。因为市场不会经常以这种情况出现的,而是有时会出现一些与他的投资潜能无关的问题或者出现一些与他的投资潜能密切相关的问题,因为这种市场的不确定性,最后导致了投资上的失败。

举例来说,有时候这种反馈现象没有出现或者出现了而索罗斯却没有及时发现,而且最糟糕的是,当索罗斯发现这个反馈现象时却已错过了最佳的投资时机,而错失了赚钱的机会。

索罗斯承认他的理论并不能完全适用于这个投资市场,只可以更清楚解释这个市场的运行规律,而不能认为他的反馈理论在金融市场中所起到的作用只有赚钱而没有亏钱。当然,盛衰理论不是索罗斯的投资式思维而是索罗斯的哲学式思

维。他说：“我相信，参与者的偏见是理解有思维的参与者的全部人类历史过程的一把钥匙。这正如基因变异是理解生物进化的钥匙。”

但是，如果要索罗斯非常清楚地将他的理论提升到更高的一个高度是非常困难的，无论他的发现是多么的新奇有趣、与众不同，但他的理论还不能提供更高层次的作用。而且，有关参与者的偏见的因果关系的观点所述的范围太广了，尚未能构成真正具有实际意义的理论。这就是他理论的漏洞，就是不能提供清楚，“繁荣—萧条序列”会在什么时候出现。在这一点上它还不能做到，也就是说，不能对所有的人提供帮助。

案例3·对冲基金的杠杆原理

阿基米德曾经说过：“给我一个支点，我就能撬起地球”。凭着对冲基金的杠杆原理的运用，索罗斯奇迹般的一次次地撬起了地球，震撼了整个世界，成了阿基米德口中的那个可以撬起地球的人。

索罗斯是全世界最善于利用杠杆原理的人，索罗斯曾在20世纪60年代给他同事举了一个简单的例子来阐述基金的杠杆原理：如果某公司股票的现价为150元，估计月底可升值至170元。传统的做法是投资该公司股票，付出150元，一旦获利20元，则利润与成本的比例为13.3%。但如果用期权，可以仅用每股5元（现股价）的保证金买入某公司本月市场价为150元的认购期权，如果月底该公司的股价升至170元，每股账面可赚20元，减去保证金所付出的5元，净赚15元（为简便计，未算手续费），即以每股5元的成本获利15元，利润与成本的比率为300%，如果当初用150元进行期权投资，这时赚的就不是20元，而是惊人的450元了。对冲基金（Hedge Fund），本来是指投资者为避免蒙受不确定的风险，同时做

多或做空期货以抵消风险并赚取差价。不过,这种避险式的投资方式,渐渐发展成一种两面下注的超级豪赌。

欧洲经济共同体在 1979 年开始统一了各国的货币兑换率,组成了欧洲货币汇率连保体系。该体系规定各国货币在不偏离欧共体"中央汇率"25%的范围内允许上下浮动,如果某一成员国的货币汇率超出了这个范围,其他各国中央银行将采取行动出面干预,以统一各国的兑换率。但是,由于欧共体成员国的经济发展良莠不齐,彼此间并不平衡,其货币政策根本无法统一,其各国货币受到本国利率和通货膨胀率的影响均不相同,连保体系在很多时候都会强迫各国中央银行做出违背他们意愿的行动,例如那些中央银行在外汇交易强烈波动时不得不买进疲软的货币,卖出坚挺的货币,以保持连保体系外汇市场的稳定。

1992 年在英国的经济处于不景气的时期,英镑相对疲软。为了支持英镑,英国银行操纵利率以持续提升英镑的利率,但这样伤害到了英国的根本利益。而在 1989 年东德西德统一之后德国的经济出现强劲增长趋势,德国马克表现持续坚挺,于是英国希望借助德国降低马克的利率来缓解英镑的压力,但德国却希望以高利率政策来为德国的经济过热进行经济降温,所以德国拒绝配合英国降低利率的要求。后来德国还是出手与英国联手同时抛售马克购进英镑,但仍然于事无补,英国的英镑也因此货币市场中持续下挫。德国中央银行行长在 1992 年 9 月的《华尔街日报》上发表了一篇文章,提到欧洲货币体制的不稳定只有通过货币贬值才能解决。索罗斯读过这篇文章后预感到德国人可能准备撤退了,马克不再支持英镑,于是他采取了一系列的措施和策略:当英镑汇率未跌之前用英镑买马克,当英镑汇率暴跌后卖出一部分马克即可还掉当初借贷的英镑,剩下的就是净赚。索罗斯将他的量子基金公司的基金以 5% 的保证金方式大笔借贷英镑,然后大量购进了马克库存。在这次行动中,索罗斯的量子基金卖空了相当于 70 亿美元的英镑,买

进了相当于 60 亿美元的马克,在一个多月的时间内净赚 15 亿美元,而欧洲各国中央银行共计损伤了 60 亿美元,事件以英镑在 1 个月内汇率下挫 20% 而告终。

索罗斯以其对金融投资的精湛和娴熟,运用基金的杠杆原理获得了丰厚的收益,到了 1997 年年末,量子基金的资产总值增值已达到了 60 亿美元,也就是说在 1969 年注入量子基金的 1 美元在 1996 年底已增值至 3 万美元,即增长了 3 万倍。

本章启示

索罗斯、巴菲特、科斯托拉尼等投资大师无一例外地都曾建议投资者学习哲学,这究竟是因为什么呢?追本溯源,我们不难发现,这实际上是一种理性的回归罢了。哲学作为一种深入认识世界、了解世界的人生观和方法论,有着极其深厚的理论根基和实践内涵,它是人类智慧的充分凝结,因此,努力提高自己的哲学修养,无异于是接受人生大智慧的历练和熏陶,这对于投资来说是有百利而无一害的。

1987 年,索罗斯出版了他人生中的第一本书——《金融炼金术》,在这本书中,他把哲学思想与市场投资首次进行紧密的结合,将哲学理论融入到自己凝练的投资秘诀和精髓中,引发了万千读者的热议,一时间,“哲学与投资”的大讨论被推上了风口浪尖。其实,索罗斯正是想用这种方法告诉所有的投资者:投资与哲学其实是不分家的,每个投资者都应该有自己的一套投资哲学,用以指导自身的投资,最终得到丰厚的回报。

投资哲学真的有那么重要吗?回答是肯定的。马克·泰尔曾说:“一个投资者所做的每一项决策都来源于他对市场运行机制的看法,也就是说,来源于

他的投资哲学。”由此看来,投资者的投资哲学是进行投资决策的基础和原动力,不论你选择哪种投资方式,激进的也好,保守的也罢,都是你自身投资哲学的一种体现。反过来说,如果你能够拥有一套精密且充满智慧的投资哲学,那么由它所指导的投资决策也必定是严密而准确的,有了这样的投资决策,投资成功也便成为你的囊中之物了。可见,投资哲学的优劣是决定投资成败的关键。

索罗斯是重视投资哲学修炼的最大受益者。由于他本身就是一个出色的哲学家,所以他的投资哲学具有得天独厚的优势条件——他拥有自己的一套既遵循市场规律又极具有个性的投资哲学。当市场出现不可思议的逆转或偏离时,当一切指导规律和均衡模式全部失效时,许多投资者由此陷入了极度的惊慌和惶恐中,但是这时候,拥有自己个性化投资哲学的“索罗斯”们却丝毫不为所动,依然平静沉着,理性出手,在混乱中攫取最大化的收益。可见,想要成为一名出色的投资者,不仅要拥有一套科学的投资哲学,还要将针对自己实际情况的思想和方式纳入其中,形成独特的、最适合自己的投资哲学,帮助你理性地应对金融市场中的风云突变。

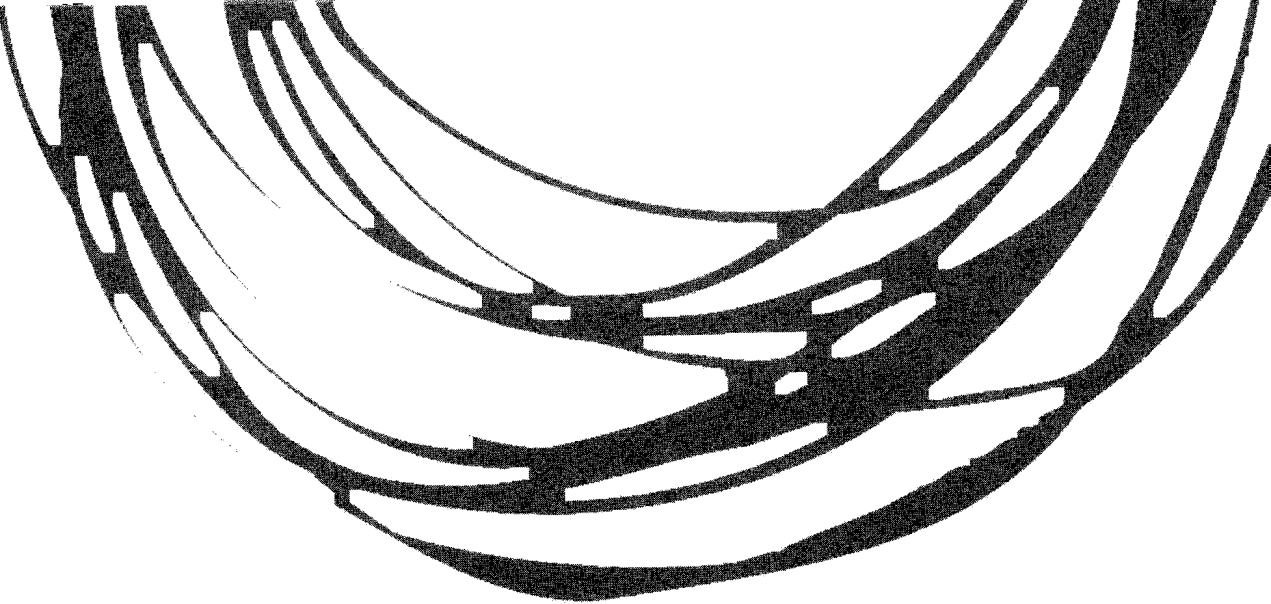
但是,究竟怎样才能拥有一套科学、完整、精密且具有个性的投资哲学,让自己在市场竞争中斩获成功、所向披靡呢?也许以下几点会带给你一些启发:

第一,学习基本的哲学理论,做个初级的“哲学家”。既然哲学对于投资的影响力如此之大,我们首先就来对哲学进行一些系统的学习吧,要知道空中楼阁是无法存在于现实之中的,想要凌驾在哲学之上,直接获取完美的投资哲学是不可能的事情。放弃一些偏执的想法,脚踏实地学习一些哲学理论是非常有必要的,并且要善于将其中的观点与投资的实际联系起来,勤于思考,善于凝练,渐渐地你会发现,原来投资与哲学之间真的可以融会贯通,而你的投资哲学

也几乎要呼之欲出了。

第二,从哲学中提炼观点,运用到金融投资中去。不论是对“反射理论”、“盛衰理论”的精心提炼还是对“对冲基金杠杆原理”的完美运用,都是索罗斯将哲学方法运用到金融投资的成功案例,可以说,索罗斯的哲学理论对世界投资哲学的贡献十分巨大,这不只成为索罗斯成功投资的基石,也引发了金融界的投资哲学风暴。虽然,并不是所有的投资者都拥有如同索罗斯一般的哲学理论修养和缜密睿智的思维,但是我们完全可以从最基本的开始做起,在浩瀚的哲学海洋中获取哪怕是一朵浪花的力量,转化为指导自己投资的切实可行的方法。相信由哲学而发的思路和判断必将是正确的,并且通过不断地积累,你会欣喜地发现,在金融投资的过程中你会越来越得心应手,自己的投资哲学也在不知不觉中形成了。

第三,投资哲学一旦建立,就要做它最忠实的膜拜者。作为一名投资者,通过较长时间的实践和摸索,一定会建立起一套属于自己的投资哲学,其优劣我们暂不做评论,现在我们要说的是,在各自投资哲学潜移默化的影响和作用下,投资者们一般都会不自觉地遵循一种规律,使用一种方法,但在市场严重动荡或失去规律时,也会出现例外的情况,投资者们会在不自知的状态下被市场的情绪所左右,引发或贪婪、或恐惧的投资波动。在这个时候,一定要坚持自己的投资哲学,忠实于自己的投资哲学,并以投资哲学作为最终衡量投资行为利弊得失的重要标杆,只有这样,才能在变幻莫测的金融市场投资中始终保持冷静和睿智,从而做出正确的决策,实现稳中取胜。



第五部分
打破常规



导 读

常言道：“无规矩不成方圆。”强调做任何事都要有一定的规矩、规则、做法，否则就会乱，难以成功。规矩确实使很多人避免了误入歧途，但是墨守成规的作风却又是限制人类发展的重要原因。

规则的制定总有偏差，规则的制定不是能适宜所有人和适合所有情况的。一切事物是在不断发展的，而规则却是自己不会变动的。人在不断向前发展的同时，规则就成了束缚。所以为人办事，要懂得尝试新的办法，另辟蹊径达成目标。

在一次欧洲篮球锦标赛上，保加利亚队与捷克斯洛伐克队相遇。当比赛剩下 8 秒钟时，保加利亚以 2 分优势领先，一般来说已稳操胜券。但是，根据那次比赛循环制规则，保加利亚队必须赢得 5 分以上才能取胜。可要用剩下的 8 秒钟赢得 3 分，谈何容易。

这时，保加利亚队教练，突然请求暂停。场上观众都认为保加利亚队大势已去。

暂停结束后，比赛继续进行，这时，场上出现了令人意想不到的场面：保加利亚队的队员突然运球向自家篮下跑去，并迅速起跳投篮，球应声入网。

全场观众目瞪口呆。全场比赛时间到,裁判只好宣布,双方战平,需对阵加时赛。

这时,全场观众掌声雷鸣。保加利亚队出人意料之举,为自己创造了一次起死回生的机会。

结果,在加时赛时,保加利亚队净赢 6 分,光荣出线。

保加利亚队如果按照规则那么他们必将没有出线的希望,关键时刻向自家篮投去,这种不拘泥规则的做法才让保加利亚队光荣出线。

培根说:“太过重视行为规则与拘泥形式,以致在事业上坐失良机,那损失是很大的。”遵循规则可以使你四平八稳、安心地前进,但是你要想突破就必须学会打破规则。有些不能标准化的东西就应该打破。“不管黑猫白猫,抓住老鼠就是好猫”,邓小平用这句蜚声中外的“猫论”,开启了中国 30 年来起步阶段的飞速发展,也让我们看到了不拘泥规则所带来的成果。

索罗斯说:“我首先是个遵守规则的人。但是当规则不能保护我时,我就要推翻这个规则,重建一个新的规则、好的规则。”

和所有真正出色的投资者一样,索罗斯在投资前也会进行市场调查和市场分析,他深信要想投资成功必须通过自身不断的调查和分析。因为进行市场调查可以保证投资者即时掌握最新的投资信息,增加对投资目标的实际情况了解,避免受到错误的看法和观点的影响。但索罗斯和大多数投资者不一样的是,他选择的是:先投资,再调查。“先投资,再调查”正是索罗斯不拘泥规则的表现。

索罗斯是一个懂得创新的人,他的投资理念都是打破常规的,是前人还没有想到的。在金融市场谁先得先机谁就获得财富,因循守旧的人是难成大器的。规则有时候是可以帮助我们认清事物,我们当然可以照着食谱做食物,在

通衢大道上开车,踩着前人留下的足迹前进,但是,你要有大的发展你就要愿意突破传统想法,要学会打破常规。要取得成功就不能拘泥于规则。

有位学者总结了一句话。他说:“当你不再一步一步地机械行事时,一切妙事都会降临。”



走出思维定势

分析·走出思维定势

有一天，一位身穿笔挺西装，脚蹬高级皮鞋，手戴名贵手表的犹太商人走进纽约市中心的一家银行。对贷款部经理说：“我想借些钱。”经理问：“您要借多少？”犹太商人说：“1 美元。”贷款部经理难以置信的神情：“只需要 1 美元吗？”犹太商人非常坚决：“只需要 1 美元就可以了。”贷款部经理非常有礼貌地说：“1 美元也需要担保。”

犹太商人从皮包里取出一大堆股票、国债及贵重物品放在柜台上，说：“总共 50 万美元，你看够了吧？”贷款部经理被这么多抵押品吓呆了，他将 1 美元递给这位犹太商人，对他说：“年利息为 6%，只要您付出 6% 的利息，一年后我们就将这些抵押品还给您。”在一边旁观的银行行长觉得这位犹太商人真是奇怪，怎么用这么多抵押品来借 1 美元呢？于是便问犹太商人：“先生，我有事想请教。我实在不明白您为什么要借 1 美元？看您的穿着打扮，不像是缺少 1 美元的人。而且，您用那么贵重的抵押品借 1 美元，为什么不在我们允许的范围之内多借一点呢？”

犹太商人看着真诚的行长，幽默地说：“我在来贵银行之前，曾经走访过几家金库，他们的租金太昂贵了。所以，我选择你们银行，一年只需要 6 美分。”行长恍然大悟，原来，他是花 6 美分让银行帮他保管那些贵重的财产。

按照习惯思维方式，贵重的物品就只能放在金库的保险箱里。但是，这位聪明的犹太商人却别出心裁地为自己找了一个既划算又保险的地方保存起来。

思维最大的敌人，是习惯性思维。世界观、生活环境和知识背景都会影响到人们对事对物的态度和思维方式，不过最重要的影响因素是过去的经验。生活中有很多经验，它们会时刻影响人们的思维。人一旦形成了习惯的思维定势，就会习惯地顺着定势的思维思考问题，习惯于沿着事物发展的正方向去思考问题并寻求解决办法，结果有些问题是百思不得其解。走出思维定势，常有一种“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”的感觉。思路豁然开朗，问题也会迎刃而解，甚至因此而有所发现，创造出惊天动地的奇迹来。

公元 333 年，马其顿将军亚历山大进入亚洲的一个城市扎营避寒。这个城市有个著名的神谕：谁要是解开了神秘的 Gordian 结，谁就能当亚细亚王。成千上万的人都做了，谁也没有解开。亚历山大百思不得其解，后来在庭院中舞剑，猛然醒悟：我为什么要走老路？难道就没有别的办法？第二天，他挥剑斩结，说：“惟有此法！”

亚历山大成功的关键在于他没有按照前人的思维方式，走了一条别人不曾走过的路。迈入人生的另一阶段，把经历当成教训，不重走别人走过的路，走出思维定势，重新认识自己，重新设定目标，才是成功之道。

美国著名心理学专家丹尼尔·高曼说：“要想在事业上有所成就，将以有无创造性思维的力量来论成败。许多人常抱怨自己能力不够，干不了大事，实则不然，据心理学家研究发现，人们所使用的能力只有我们所具备能力的 2%~

5%，人们可挖掘的潜力是非常巨大的，而提倡打破常规的创造性思维无疑是打开这扇大门的一把金钥匙。在如今这个发展飞速的时代，无论在哪个领域，都急需这种人才，‘百尺竿头，更进一步’。想要占得先机，胜人一筹，就要打破常规，不被经验所束缚。”

金融大鳄索罗斯就是个不喜欢循规蹈矩，善于打破原有思维定势的人。1969年，量子基金经营初期，一些小的经营者采取混合股票获利的策略。在某程度上保证经营者能将其有价证券分为长期与短期两种，长期的指当市场上扬时可以获利的股票，短期的指市场下跌时可以获利的股票。

索罗斯与其他一些公司的巨头抛弃了这种策略，超出了美国股票市场的范围，在全球范围内对金融市场的股票、利率和货币等方面进行全面把握。平均每个交易日，索罗斯公司就能买入或卖出价值7.5亿美元的股票。

他的业绩无一例外，均令人震惊。如果1969年索罗斯创建公司伊始，有人投资10万美元并且追加全部股息，到1994年春季他就会拥有1亿美元——联合增长率为35%。对于一个规模相对小的公司来说，这种回报已异乎寻常，同时这种做法震惊了华尔街。

1969年，索罗斯公司的股票每股价格为41.25美元，到1993年年初，每股价值2.15万美元，到1994年6月，每股价值2.26万美元。要成为公司的会员，其最小投资额为100万美元。根据大多数报道，索罗斯拥有113家公司的股份。

索罗斯赚钱并没有采用老旧的方法。19世纪的美国工业巨子，像洛克菲勒和卡耐基，是通过建筑业、石油和钢铁积聚财富。而乔治·索罗斯既没有自己的公司，又没有任何工业基地。他的独到之处是运用大笔的资金，在金融市场中机动灵活地运作。

案例1·先投资,后调查

与众不同的投资方式。

通常来说,鉴于投资市场常常具有利润与风险并存的特性,一般的投资者往往在投资前都会先做一番详细严谨的调查,经过分析研究后再进行投资。然而,投资大师索罗斯的投资方式却与众不同,是先投资,然后再调查,索罗斯的投资方式是这样的,他常常根据他已有的研究和发现投入投资实践中,先假设一种发展趋势,然后按照这个假设先行投入一点资金尝试是否可行,让市场的发展来验证这个假设是否正确。如果假设在投资市场中的运行是行之有效的,索罗斯就会继续注入巨大的资金,如果假设在实际的投资市场中是不可行的,他则会毫不犹豫地撤销投资,尽量减少资金的损失。索罗斯的习惯是,努力寻找可以将假设发展为事实,并尽力让投资的每一个机会都有所回报。他蛮自信地说:“我的操作方式是,提出一个观点,然后在市场中去检验。”

索罗斯投资成功的关键在于其良好的思维模式,因为要想得出一个趋势的结论是需要时间进行分析的,特别是要准确地在这一发展的趋势中把握住趋势的临界点的话,则需要更为精辟的见解,是确切把握逆流而上的安全时刻,否则就会在逆转的市场趋势中失去挣钱的大好机会。索罗斯认为人类的认识总是存在着不同形式的缺陷,在某一特定时段内投资者无论是什么样的假设的想法都存在不正确的可能,也就是说这种假设是基于假设中必然存在的某些缺陷的基础之上。投资成功的关键是在不断变化的市场中寻找对自己极为有利的重要的缺陷突破点,并持续关注这个缺陷对投资行为的影响。当索罗斯与罗杰斯开创了量子基金公司时,他们是各司其职的,罗杰斯充当分析师,索罗斯则是决策者,他们遵循先投资,

后考察的投资线路，索罗斯投资在先，罗杰斯考察在后。

摩根·斯坦利公司的柏荣·文曾经总结索罗斯的投资技巧，说：“乔治的天才之处在于他有某种规则，他能很实际地观察市场，并且知道哪些力量会影响股市价格。他懂得市场的理性方面和非理性方面，他知道自己并非一贯正确。当他正确而且确实可以利用机会时，他会采取有力行动；当他错了的时候，他会尽量减少损失……当他确信自己正确时，他会表现得十分自信，正如他在 1992 年英国货币危机中一样。”

索罗斯拥有别人所没有的对金融市场的敏锐直觉，他的直觉源于对变化莫测股市的深厚洞察力。这个直觉，不是伦敦经济学院的一门必修课程，不是在学校里所能学习得到的知识，它是一种天赋，并不是每一个普通人都能拥有。所以，他的伦敦伙伴文德嘉·阿斯塔曾经直截了当地指出了索罗斯成功的关键：“他成功的关键在于他的心理学层面。他了解群居本能。他像一个商品销售商，知道人们当下喜爱什么商品。”

索罗斯在进行假设投资时是通过测试、试探进行的，而不是随意地以一种粗枝大叶的方式进行，所以他会通过各种方式力图验证他认为是正确的假设是否确切可行。而事实上，在验证以这种方式来进行投资是否正确时，他会先提出一种假说，再以此为基础，然后决定投资股份的比例，再去观察这种假说是否被市场证实可行，如果有效可行，他就会增加这种股票的比例。所以他所持有的份额有多少，则表明他对该股票的自信程度就会有多少。如果这种假设无效或无法实行下去，他将义无反顾地抽出他的投资。

索罗斯最喜欢的战略就是在市场上“找感觉”，然而，索罗斯只是偶尔使用这种技巧。他在 20 世纪 80 年代与马龟兹共事的时候甚至没有告诉马龟兹他这方面的投资技巧，最后在经过两人的相互沟通并充分讨论之后，决定实施冒险尝试，正如

马龟兹的回忆：“乔治过去常说‘先投资后观察’。它的意思是，形成一种假说，进行基础性投资，去检验这种假说。由市场来证实你到底是对还是错。”

决定实施冒险尝试的时候，马龟兹设计了一个受影响程度和损失程度均较小的方案，留出了大部分的股份性投资的大量资金。

索罗斯表示，如果他想买3亿美元的股份，一开始，就只会投入5000美元；马龟兹表示先投资，然后去观察。

索罗斯回答说，“不过，我得先感受一下市场情况怎样。我想看看，作为一个抛售者，我的感觉怎样。如果感觉很好，很容易把这些公债抛售出去，那么，我会更想成为一个购买者。但是，如果这些公债实在难以抛售，我不能肯定我会做一个购买者。”

索罗斯说：“从一开始就决定承担多大的风险，这是艰难的判断，但不要一下子就提上太大的风险。不要第一次就入市太深，从小开始，如果进展顺利，再加嘛。”这就是索罗斯的高明之处，这也是他不同于其他投资者的投资风格。虽然索罗斯的方法不见得一定管用，但是先投资、后调查的方法可以更精准的方式给他指示，引导他到现场，告诉他时机对不对。

案例2·不相信普通的涨跌模式

索罗斯与那些习惯于教条主义的所谓的经济学家是非常不相同的，是一个喜欢运用自己所具有的独特的模式进行投资的金融家。索罗斯对经济学原理构建起来的复杂的模型、方式、图表和符号感到厌恶而抵触，更对由经济学理论构建起来的所谓的完全自由竞争的模式所能起到的作用表示怀疑。他认为这些东西对准确预测市场的未来走势没有任何特殊的意义和实质性帮助。

索罗斯是这样分析的：“头头是道的预期理论分析，跟不上市场变化的脚步。其原因在于，面对市场的不可捉摸特性，每一个投资者所做出的反应因人而异。投资者可以随时做出投资，也可能撤出投资。而这种状况不一定是理性的，从而导致了市场的无序状态。投资者都希望在无序的市场之中寻找生财之道，而普通的升降模式这时候显得没什么特别效果。”

索罗斯不断摸索寻找适合自己的法则，抛开传统的普通的升降模式，不断进行与投资者心理密切相关的投资理论的探索。而这种理论和法则并不是具体的方法或形式，也没有具体的套路可遵守，因为它们只是为我们提供了一种观察市场走势的参考方法而已，对投资是否有效没有太多的参考意义。在很多时候，先假设比起那些升降模式所取得的效益更为行之有效，在索罗斯的市场观察法式的投资决策中起着重要的作用。但因为它是一个复杂的过程，所以也有一定的步骤。这个过程大致可分为五个步骤：

第一，尽早地发现股市的变动迹象。

因为股市的变动是一个从小到大的过程。在股市的前期，由于股市的变化莫测性，微小的变化是不易引起人们的足够重视的，所以只有等到情况逐渐明朗而清晰的时候，投资者才可以根据股市的情况而采取行动。这中间的过程将会产生那么的一个观察点，如果股市就快迎来狂升暴涨，则会出现很多的买盘来助长这一气势；相反地，如果股市有暴跌的迹象，则会出现更多的卖方空头来助长这种跌势，因此尽早地、敏锐地感受股市的变动情况，并尽快找到应对的策略，是至关重要的。

第二，清晰把握尚不明确的投资方向。

一般情况下，投资者在股市进入牛市的时候对它的期望也会跟随高涨的股市而随之高涨。普通投资者的投资计划，常常会跟着市场的变化而作出相应的调整；但他们往往在股市走势呈上涨趋势时，不会预想到它未来会有衰落的一天；一旦股

市走势并不尽如人意,他们也看不到股市将来回升有赚的一天,所以,无理性的广大投资者就在这时候与市场变化相互作用,就会使市场状况呈现出越来越激烈和紧张的状态,具体表现为在市场投资中牛市的气氛会使投资者纷纷加入多头的行列,从而助长推动市场上股票的进一步上扬;相反地,在市场的跌势期,其惨淡的局势是无法挽留投资者的脚步的,他们很快就会转向空头的行列,并放弃原先坚持的想法,做出抛售的匆忙举动,对股市的下跌起到推波助澜的作用。这种市场与投资人的相互作用,使得股市的发展方向出现了严重的偏差,会影响到投资者的正确判断力。这时候如果把握不准这个不明确的市场方向,则会出现意想不到的后果,所以无论难度有多大,都必须掌控好这个方向,因为这是必须要解决的问题。

第三,必须密切注意因股市扩张和萎缩所带来股市新的格局。

通过对上面两个阶段的论述后,我们得出结论,这两个阶段将会出现两个方面的影响,一方面可能会带来股市的疯狂扩张,另一方面则有可能导致股市的不断衰退和萎缩。这个时候的股市形势常常令人一目了然,因为所有人都非常清楚,所有的人都会跟随强势而加入投资人群中,因为他们认为这是增加财富的良好时机,于是很快出现了一个新的群体——逐利群体,他们往往就如大无畏的勇者那样大胆地投资,头脑发热,将平时的顾忌抛之脑后,这样就会推动股市走向一个更加上涨的局面。相同地,在股市跌势扩大的这种情况下,投资者则往往难以做出单纯的等待和观望的决定,而会为停止损失而尽快离场,以防止跌势进一步加重所带来的巨大亏损。这都是对股市新格局洞察不够的结果。

第四,熟悉股市轮回的规律。

股市行情的规律就是不会永远上涨也不会永远下跌,在牛市的行情中,有很多投资者会积极投身于股市之中,将股价不断地推动上升,而在太多的资金投入被吸而且多头越来越多时,则新的资金就无法继续注入,上涨的行情也就随之停歇下来

了。这时候,投资者就逐渐变得冷静,在看到股票内在价值过低时,他们就会立即采取行动。由此一来,股市价格下跌就是一件可以预想到的事情。同样,在下跌过程中,股票不断以低价抛出、空头抛尽、卖盘挂出,待价格跌到尽头,跌势也会停止下来。当有人看到那些低于股票内在价值的市场价格时,也就乘机吸纳,由此带动股价回升。这是股市轮回的规律。

第五,适应投资市场的涨跌效应。

股市是经不起外面环境的任何影响和刺激的,无论是处于走势上扬或者走势下跌的状态的时候,都会受到获利后强力回吐和投资者恐慌性抛售的影响。举例来说,就算处于强势中的股市,一旦有人获利后强力回吐,股市就会出现逆转,引来投资者恐慌性的抛售,最后导致股价的暴跌;同样的道理,就算股市处于低潮的时候,如果有人逢低吸纳,极力拉高价位,投资者将跟着狂购,也会将股市由“劣势”转为“强势”,股价会被逆市拉高。

由此看来,索罗斯的投资观察法比起普通的升跌模式进行投资获利会更胜一筹,所以投资者不要盲目相信旧有的模式与理论,而要学会寻找适合自己 and 市场的投资方法,逐渐锻炼出过人的投资观察力。

案例3·出其不意,浑水才好摸鱼

索罗斯是善于在混乱中出奇制胜的高手,在面对风云变幻的混乱市场时,众多的投资者往往表现出不知所措的茫然状态,但索罗斯却表现出泰然自若的镇静,因为,这个混乱的局面对于索罗斯来说反倒是一个投资的好时机,他认为市场的动荡不安、混乱无序是投机者的偏见造成的,而什么是最好的生财之道,如何在混乱中寻找获利的机会,那就仁者见仁,智者见智了,也就是看个人的造化了。他在一本

书中这样写道：“我着迷于混乱。那正是我生财之道。”索罗斯相信：“投机者的一窝蜂行为并不能用经济学中的价格供求论去解释。”

索罗斯于1990年观察到英国加入新的西欧货币体系——汇兑机制，当英国政府宣布这个决策时，索罗斯当时就认定英国此举是一个巨大的失误。他的理由是英国的经济本来就不强大，如果加入了汇兑机制，那将会使英国几乎同西欧最强大的经济力量——统一的新德国——联系在一起，而这种联系，对于英国来说，将使其完全依赖于德国，从而成为德国的经济附属国。虽然英国的原意是在它没有这种能力的情况下让其货币政策向前迈进一步，以不得已的政策将占主导地位的德国的货币政策与其有所相联系，这个出发点虽然是好的，但政策出台后的后果将是严重的。作为这个区域中的经济最强国，德国将有权决定何种经济措施对其他西欧国家有利，从这一点上看，索罗斯认为此举将最终对英国造成致命的打击。

索罗斯的担心在不久之后出现了，西欧在1992年遭受了金融危机的重创，而包括大英帝国在内的许多经济体系都受到了牵连，经济出现明显的滑坡。这个时候的英国政府不得不降低其利率来维持其经济的地位，但是，因为之前英国政府的有关政策是与德国人联系在一起的，这回德国人并不因为英国政府需要降低利率救急而附和其跟着降低其利率。德国人担心再次引发类似德国20世纪20年代的经济恐惧，他们仍然记忆犹新，正是那场史无前例的通货膨胀而导致了经济走向崩溃，他们从内心深处惧怕通货膨胀的再次出现。

最后的结果是：因为德国不降低其利率，其他欧洲国家也不会采取降低利率的措施，这样的境况让英国陷入了削弱其货币的危险境地之中，而且货币一旦被削弱，则会让那些袖手旁观的国家渔翁得利，所以英国陷入了极大的经济危机之中。然而更为糟糕的是，困窘的经济情况让英镑面临日益升值的巨大压力，英国政府力图改善其经济情况，令其出口处于更为有利的状态，但要达到这个目的，英国政府

就必须让英镑贬值,而依据当时的汇兑机制条款,英国被迫保持 1 英镑兑换 2.95 德国马克的比率。而且到 1992 年夏季过后,英国政府仍然坚持不贬值英镑,不脱离汇兑机制,他们还想着能在这次风暴中蒙混过关。但乔治·索罗斯知道英国经济已处于何种风口浪尖的可怕境地,他们不可能继续保持汇兑机制,他们必定会弃船而逃。

当 9 月中旬的金融危机正式开始之后,谣言四起,当时最大的谣言就是意大利人要让里拉贬值,于是纽约的一大批经纪人蜂拥着抛售了手中的里拉。到了星期六,也就是 9 月 13 日,意大利里拉果然贬值,但只是下降了 7%,仍然没有降出汇兑机制条款所规定的限度外。

最后的成果是,当时认定欧洲中央银行将承诺使其货币保持在汇兑机制限度的投资者大赚了一笔;而认定汇兑机制联盟的国家会超出条款限度而采取行动的,却损失严重。但如果意大利人真的如其所言让里拉贬值,则贬值浪潮可能还会再出现第二次……而且这次可能要开始抛售先令了。世界各个角落的投资者和公司风闻此事之后,决定抛售手上那些被削弱了的各种货币,包括先令在内。

英国人于 9 月 15 日被迫将英镑从汇兑机制中抽出,他们称之为“黑色的星期三”,但索罗斯则称做“白色的星期三”。

乔治·索罗斯在 9 月 15 日过去之后,对于英国会让英镑脱离汇兑机制的看法日渐坚定,这个时候,乔治·索罗斯的老拍档斯但莱·德鲁肯米勒认为时机已经成熟,应该对先令采取措施了,他跟索罗斯商量,索罗斯大开绿灯,让他下注一笔比原先预想要大得多的资金进行投入。最后,斯但莱·德鲁肯米勒遵照索罗斯的嘱咐,抛售了价值 100 亿美元的先令。当索罗斯入睡之时,他已获得 9.58 亿美元的利润,在抛售先令后的第二日清晨 7 时,斯但莱·德鲁肯米勒索罗斯打来电话,报告一切进展顺利,在这场汇兑机制危机中,索罗斯获利的总值高达 10 亿美元。

索罗斯因为这个赌注,认定英国将会让英镑贬值而赌入 100 亿美元的举动,让索罗斯闻名于世,被《经济学家》杂志称为“打垮了英格兰银行的人”。索罗斯成了 1992 年华尔街收入最高的人,荣登《金融世界》杂志的华尔街收入排名表的榜首的风云人物,他的收入在 1992 年高达 6.5 亿美元,是 1991 年的 5 倍多,米歇尔·米尔肯 1987 年的 5.5 亿美元的收入将不再是最高纪录了。到了这年的年终,量子投资公司成了最强大的公司,财富总额达 37 亿美元,全年增长了 68.6%,凡在公司建立时的 1969 年向公司投资 1 万美元的投资者到 1992 年又把利息再投入的话,到 1992 年年末,将获得近 1 千 3 百万美元的收益。

这就是他投资出奇制胜的其中一出妙计。

本章启示

惯性思维几乎是每个人的致命缺陷。就像是人们总是习惯于竖着切苹果一样,没有任何缘由,仅仅是一种习惯而已,其实,这样做也没有什么不对,但是,我们鲜少看到横切苹果后断面的美丽五角星,这不得不说是一种遗憾。

做“敢于吃螃蟹的第一人”其实是需要一些勇气的。畏首畏尾、胆小如鼠的人绝不会成为打破常规、出奇制胜的典范。也许,有的人会心甘情愿地选择过一种墨守成规的生活,从不想也不愿打破一成不变的思维模式,这当然可以,但是,这样选择的结果是——永远与成功绝缘!你真的想好了吗?

有人说,世界上的万事万物都有一定的规律可循,既然已经有人找到了这种规律,我们为何还要花费力气、浪费时间再去探索新径呢?但是,任何规律都具有一定的适用性和局限性,也就是说,别人总结出来的规律未必适合自己,或者

未必适用于彼情彼景。只有让自己的思维与现实相互碰撞,迸发出激烈的火花所形成的想法,才会是最有效、最合适的。而这,也注定成为敲开成功大门的试金石。

我们无法一一列举由于打破常规而获得巨大成功的事例。但从前文中提到的用6美分“租下”银行的聪明犹太人,到亚历山大挥剑斩结称王,再到索罗斯独辟蹊径收获的高回报,无不向我们证明了打破惯性思维,拥有独到见解的重要性。我们不敢想象一个仅仅跟随别人的脚步、不敢轻易跨越雷池的人能够取得多么耀眼的成绩,这几乎是天方夜谭。

艺术大师毕加索曾经说过:“创造之前必须先破坏。”这就要求我们要首先将已经牢牢筑起的惯性思维义无反顾地推倒,然后按照自己的想法,重新规划并建起一座属于自己的人生或事业的殿堂。索罗斯便是一位拥有超常思维的创新者,他从不按照前人的思维方式去思考,也从不甘于走一条别人走过的老路,他独具慧眼,勇于探索新径,最终取得了异常丰厚的回报,震惊了华尔街,也震动了世界。所以,拥有索罗斯一般善于打破常规的新思路也成为无数人在金融市场中叱咤风云的关键。

在金融市场中,风险很大,变数也很多,想要在林立的竞争对手中拔得头筹,始终立于不败之地,需要的仍旧是不走寻常路的胆识和智慧。索罗斯做到了,他用独一无二的投资操作方式和自创的升跌法则,叙写了“白色星期三”的商业传奇。我们从不怀疑索罗斯的投资眼光和获利能力,但这样出奇制胜的绝招依然令人刮目相看,叹为观止。假如你正跃跃欲试,试图踏出打破常规的第一步,那么你必定是紧张而不安的,甚至会感觉无从下手,但是下面从索罗斯身上所获得的启示也许会对你有帮助:

第一,奇思源于积累,奇招生于经验。没有人是天生的奇才怪才,所有的出其不意、剑走偏锋、奇思妙想在诞生之初,也是极其平凡、扎实和普通的。别人

眼中是空中楼阁,只有自己才知道:其实这是积累。毕加索的抽象画瑰丽而想象奇特,很多人认为其与小孩的涂鸦之作相似,但其实毕加索早期是一个出色的现实主义画家。有现实主义肥沃的土壤和功力,才能供如此美妙新奇的想象生长。创新和打破常规都是在自身积累深厚和经验丰富的基础上进行的。你很难要求一个初涉职场的新人用创新的方法管理公司,却极其容易在老员工身上发现新的理念和创意。创新固然重要,但不是随意为之就有闪光的点子飞过来找你,有时候你难得觅灵感一次。这时候你就该知道:自身的积累远远未够,自己的经验还有不足。

第二,每日从求新开始,对经验和惯性勇敢说不。其实,每一天相对于过去都是崭新的,在每一个崭新的日子里,让自己尘封已久的思维勇敢地出来呼吸一下自由的空气吧,哪怕每天创新一点点,你也会惊喜地发现你的生活和工作都仿佛被注入了一股新鲜的活力,无数动感的细胞跳跃着,许多奇思妙想也不期而至。这时候你会发现,那些曾经被我们当做真理来膜拜和追随的所谓经验和习惯是多么渺小,原来,真理就是不断打破常规的新思维。不论是索罗斯“先投资,后调查”的投资技巧,还是他创新发明的“市场观察法”,对于索罗斯自身来说,其实都是真理。

第三,无惧混乱,突出重围,一鸣惊人。金融市场具有复杂性、竞争性的特点,所以人们一不留神便会被淹没在前赴后继的竞争群中,这时候,只有打破常规的勇于创新,才能帮助你突出重围,获得成功。经济学家厉以宁说:“对手来,硬拼是不行的,只有创新才能生存。”是的,硬拼是愚蠢者惯用的伎俩,只有创新的、打破惯性思维的思考和决断,才能赢得市场,赢得成功,甚至赢得全世界。索罗斯在混乱的市场情境下,相当好地预测了混乱甚至利用了混乱,这一切,都更加彰显出他与众不同的睿智和智慧。他做到了。其实,你也可以。



好的人脉,才是决胜先机

分析·人脉的重要性

有人说,21 世纪的成功哲学是 20% 专业能力 + 80% 人脉关系 = 100% 成功。

世界著名激励大师安东尼·罗宾指出,我所认识的全世界所有的成功者最重要的特征是:创造人脉,维护人脉。人生中最大的财富便是人脉关系,因为它能开启所需能力的每一道门,让你不断地获得财富,不断地贡献社会。

人脉如同血脉和树脉,一棵小树苗要想长成参天大树,成为栋梁,必须要有粗壮厚实的根脉吸收大地的营养,必须要有充足丰富的枝脉和纤细纵横的叶脉吸收自然的空气、阳光和雨露。没有叶、没有枝、没有根,也就没有树。根脉、枝脉、叶脉的死亡最终导致了树的死亡,而栋梁之才的形成必须要有根深叶茂的支撑环境。

索罗斯运用人脉主要有两个方面:

第一,寻求最佳拍档。在人生的道路上,要善于借力,毕竟一个人的力量是极其有限的,常言道:“一个好汉三个帮,一个篱笆三个桩”,“一人成木,二人成

林，三人成森林”，想要成大事，少不了要借助外力，借用别人的智慧。善于发现自己和别人的长处，并能够加以利用，不嫉妒别人的长处，不护自己的短处，能够协调别人为自己做事，与合作人建立良好的信誉关系，是成功者的法则，也是人与人之间共同发展的主旋律。

索罗斯是非常了解合作这个概念的，他知道有时候他一个人的能力是有限的，他非常注重寻求最佳拍档。索罗斯的成功少不了罗杰斯等几个好拍档的协助。

第二，运用“人”的情报。在这个信息发达的时代，拥有无限发达的信息，就拥有无限发展的可能性。信息来自你的情报站，情报站就是你的人脉网，人脉有多广，情报就有多广，这是你事业无限发展的平台。换句话说，职场人最重要的情报来源是“人”。对他们来说，“人的情报”无疑比“铅字情报”重要得多。越是一流的经营人才，越重视这种“人的情报”，越能为自己的发展带来方便。

金融市场被称为经济的晴雨表，任何一条重要信息，都可能造成金融界的震荡。对于投机者来说，对信息的掌握程度将有可能影响他的投资结果。所以，在金融界，谁先得到有力信息，谁就先占到先机，谁就最有可能获得丰厚的利润。

对于这个道理，索罗斯是非常清楚的。索罗斯说过：“一个消息灵通者或重要人物组成的关系网是获取投机信息的特殊重要渠道。”索罗斯不仅每天坚持翻阅大量与投资项目相关的报纸杂志，发掘一些不易被普通投资者察觉的重要信息，而且他把维护人脉网作为重要的一项工作。索罗斯通过与那些在全球拥有重要地位和影响力的人士的交往，发掘一些内在的还没公布的信息。

巧用人脉，获取帮助和信息，这是索罗斯成功的一个重要秘诀。

案例 1 · 最佳拍档

罗杰斯是索罗斯的最佳拍档,他们的合作曾被人们誉为“华尔街双子星”。

罗杰斯曾经就读英国剑桥大学,饱学政治、哲学和经济学。罗杰斯在索罗斯的印象中表现是:一个亲英分子和自诩的哲学家。而罗杰斯在其三年的服兵役期间,就获得了炒股专家的声誉,最后他甚至掌管了他上司的股票业务。

罗杰斯在 1968 年在华尔街贝奇公司找到了第一份工作;而在股票市场开始从事商业活动罗杰斯靠的仅仅是 600 美元的本钱。此后的两年,他进入了爱霍德·布雷彻尔德公司工作,而在那个时候,新的经纪业条例实施,索罗斯或罗杰斯不能再像以往那样从公司的股票经营中获得好处,虽然爱霍德·布雷彻尔德公司想方设法挽留他们,但索罗斯和罗杰斯都很想成为独立经营的投资者,他们毅然辞职并建起了属于自己的公司。

索罗斯和罗杰斯绝佳的默契配合,令他们在整个 20 世纪 70 年代中没有失败过。根据记录:在 1973 年和 1974 年,一些大机构都失利得非常明显,他们手上持有的股票价格被削减了一半。然而,与此同时的索罗斯公司却出现了奇迹,1973 年赢利 8.4%,1974 年赢利 17.5%。到了 1978 年,公司赢利 55.1%,资产达 1.03 亿美元。1979 年,赢利 59.1%,资产上升为 1.78 亿美元。索罗斯的基金公司以量子般的速度前进。

1981 年的大失败之后,罗杰斯离他而去,他迫切需要寻找能够帮助他的新合伙人。于是,马龟兹成为索罗斯的最新拍档。

但慢慢地,马龟兹认为,索罗斯“总是在寻找薄弱部位,总是试图找出你工作的失误”。当然索罗斯这样做的目的是为了让他更好地工作,为公司带来更大的

利益,但索罗斯忘记了马龟兹也是一个独立而有着自己思想的人。刚开始的时候索罗斯只是偶尔到办公室扮演一位地位显赫的主人的话,到了最后,马龟兹伤透了脑筋,渐渐感到索罗斯不可理喻,“因为你感觉到总是在作第二次猜测,你不得不经常忍受专家来找碴子。我不应该说找碴,只不过是挑剔,经常吹毛求疵,不久之后,令人厌倦,十分乏味”。

“曾几何时,你做事情只能严格按照你对他意图的领会去做,他甚至会走过来像老师对学生那样跟你谈话。他会说‘这一点你不理解,这不是我的意思’,然后,你得整个地打乱计划,因为你认为你完全领会了他的意思。”

“他很容易发脾气。他注视你的时候,仿佛他的眼睛能穿透一切,你好像站在激光枪下。他可以直接看透你。他希望你时常伴他左右,但他从不认为你会得出什么正确结论,他只不过容忍你而已,就好像你是一个小孩子。”

同时,与索罗斯这样一个经济学天才共事,往往会被其极具智慧的冒险投资方式所迷惑。“他在能力知识方面都处于支配地位,如果你被吓倒了,你只知道说是,很显然,这对他没有任何好处,同样的,对你自己也没有任何好处。”马龟兹说。

索罗斯和马龟兹的合作,使公司在1983年的收益达到近3.9亿美元,净增近7600万美元。

到了1984年,那是索罗斯与马龟兹合作的最后一年。索罗斯决定在他的公司管理层进行换血,宣布了他准备另雇两个人的设想。对索罗斯来说,拥有四个或五个行家的组织是最理想的,因为深层次的规律不会掌握在只有一两个人的公司里。马龟兹甘愿离开。

索罗斯在宣布了他准备另雇两个人的设想后,曾要求他的10个外围分公司的经理向他推荐人选,以补充新鲜血液。那个时候,有一个名叫阿兰·拉斐尔的人进入了索罗斯的视线。

“我是他的第一个候选对象。”拉斐尔说。

拉斐尔的辉煌经历是,从1980年到1984年,拉斐尔都在爱霍德·布雷彻尔德公司掌管研究工作,并于1992年12月又回到了布雷彻尔德公司,担任高级副总裁、全球战略主管,以及高级业务经理。而索罗斯在60年代和70年代初也曾在这家公司工作过。

索罗斯在1984年8月上旬决定把拉斐尔挖出来。索罗斯与拉斐尔虽然从未谋面,但拉斐尔却久闻索罗斯的大名。拉斐尔接到了索罗斯的几个外围公司经理打来的电话,告诉拉斐尔他们已经向索罗斯推荐了他,因为他从事全球经济研究这一领域,使他作为第二号人物的候选人进入索罗斯的公司。

拉斐尔回忆说,那是“确定无疑的,我们就像一对恋人,结婚之前,先订婚,然后等到这一年结束。让我们看看结果会怎样”。而在几年以后,拉斐尔说,当时由于某些方面的原因,他自己都很难理解,当时他为什么没有马上接受这份工作。

“让我想想,”想起1994年春天那次会议,拉斐尔只能说,“似乎当时只有这么讲。”

拉斐尔听到了别人很多关于乔治·索罗斯的事,别人警告他说“这家伙很尖刻”,“他喜欢攻击人”。拉斐尔决定容忍乔治·索罗斯的这种缺点,“不必在乎。对于我来说,这是一次机会,我应牢牢把握。这是一个不同寻常的机会”。他走向电话机,接受了这份工作。1984年9月初,拉斐尔签字就聘。

拉斐尔进入了量子公司,在索罗斯与拉斐尔的领导下,量子公司资产由1984年年底的4.489亿美元上升到1985年的10.03亿美元,惊人地上升了223.4%。

1988年,索罗斯希望把更多的时间用于促进欧洲社会开放上,而不是用较多的时间用于赚钱上,于是索罗斯决定选一个人来负责他公司的管理而且能随时接管整个公司的运作,而这个人的能力必须还能在投资领域作出决定。找到这个人

并使他成为舵手是索罗斯所做出决定中最重要的一个决定。之所以做出这样的决定，那是因为索罗斯将注意力和热情专注于东欧和苏联地区，越来越没有时间和精力去关注量子公司的日常运作了，那个时候已经进入 80 年代中期，索罗斯的公司财产价值已经高达 10 亿多美元了，索罗斯正式成为美国最富有的人之一。最后，索罗斯选择了斯坦莱·德鲁肯米勒。

德鲁肯米勒刚开始工作的时候是 1977 年，那个时候他刚刚成为匹兹堡国家银行的一名年薪 10800 美元的股票分析员，之后不久，他荣升为证券研究的项目负责人，年薪达到 23000 美元，之后不到一年的时间，他又再度升职，成为部门经理，年薪达到 481000 美元。两年之后，也就是 1980 年他 28 岁的时候，他离开了银行，并且建立了自己的金融管理公司。这一行动是应一家证券公司经理的要求所做的，该公司给他月薪 1 万美元，德鲁肯米勒将其命名为杜昆森资本管理公司。

德鲁肯米勒在 6 年之后成为杜富斯公司的一名基金管理员，而在该公司，他操纵着股票、债券和货币在长期和短期方面的市场进出，他的天才得到了充分的发挥，其所取得的成就也受到了极大的好评。最后德鲁肯米勒被授权负责管辖几个主要基金的发展，而比较有名的是战略进取投资公司，该公司成立于 1987 年 3 月，在德鲁肯米勒负责以后的 17 个月中，该公司一直是这一行业中运行最好、收益也是最大的投资公司。

索罗斯一直是德鲁肯米勒崇拜的偶像，德鲁肯米勒对索罗斯有一种莫名的好感，虽然从来没有想过与索罗斯共事，但在潜意识中还是非常愿意并且希望有机会跟索罗斯一起工作的。当时德鲁肯米勒在战略投资公司的成功已经引起了索罗斯的注意，德鲁肯米勒非常符合索罗斯所要寻找的人选。德鲁肯米勒在索罗斯的安排下找到了索罗斯，索罗斯邀请德鲁肯米勒会谈了几次，虽然德鲁肯米勒一直在考虑回去全身心地经营自己的投资公司，但是德鲁肯米勒认为索罗斯“看上去早在

我 20 年前就已奉行我所选用的经营哲学”，这种哲学就是掌握长期和短期股票的核心份额，利用贷款投资去交易期货买卖、债券和货币。

索罗斯急切地邀请德鲁肯米勒成为他的接班人，在他正式雇佣德鲁肯米勒之前，索罗斯甚至就已称呼他为“我的接班人”，这对德鲁肯米勒来说是一件愉快而且令人害怕的事情。“当我到索罗斯家中接受会见时，他的儿子就提醒我，我是第十个‘接班人’，没有一个人持续太长的时间……第二天，当我走到索罗斯办公室时，职员都称呼我为‘接班人’，但他们也认为这太可笑。”

索罗斯在 1988 年 9 月将工作正式移交给德鲁肯米勒，德鲁肯米勒开始努力证明他对这项工作绝对是胜任的。正如德鲁肯米勒所担心的那样，在德鲁肯米勒接手工作的头六个月是极其残酷的，虽然德鲁肯米勒与索罗斯两个人的经营哲学信条几乎都是一样的，但他们在执行这些信条时的布局与战略不同。德鲁肯米勒不想让乔治·索罗斯监视着自己并反复揣测自己的每一个行动，而是希望能够更进一步独立地操作。但索罗斯却不愿给德鲁肯米勒过多自由行动的权利，他必须掌握这种主动的权利，并没有完全放手给德鲁肯米勒，而且企图全面控制德鲁肯米勒的行动。

德鲁肯米勒不想与老板发生顶撞，而且，德鲁肯米勒为索罗斯所震慑，他常把索罗斯描绘成时代最伟大的投资者。因此，当索罗斯建议具体怎么做如何实施时，德鲁肯米勒都会按照索罗斯的吩咐执行。

1989 年 8 月，在德鲁肯米勒加入量子公司近一年之后，德鲁肯米勒与索罗斯发生了第一次公开的争吵，原因是德鲁肯米勒独自在债券市场取得了一个份额之后，但索罗斯并没与德鲁肯米勒商量就把这些债券卖掉了，这是索罗斯第一次违背德鲁肯米勒的意愿而所做出的事，德鲁肯米勒因此愤怒不已，两个人互相争吵指责，最后索罗斯冷静下来，答应与德鲁肯米勒保持一定距离，不再干扰他。但德鲁肯米

勒不愿只作为一名职员而存在，虽然对索罗斯所建议的事情持异议似乎太不明智，但德鲁肯米勒采取的逆来顺受态度也只是暂时的，他告诉索罗斯：“你不可能在一个厨房同时做两份菜，这不可能。”索罗斯答应让步，但事实上却没有任何变化发生，后来德鲁肯米勒对索罗斯的让步变成了索罗斯对德鲁肯米勒的让步。

索罗斯与德鲁肯米勒都知道，他们两个人都将度过一段令人难堪的磨合时期。

“开始，他发现很难为我工作。虽然我给了他很大权力，但他仍为我的存在而感到压抑，因此他感到他工作得不如加入我的公司之前那样好。”

德鲁肯米勒心存疑虑，担心索罗斯能否适应这样新的安排？因为索罗斯以前一直都不曾采取过这样的低姿态，现在他要采用的这些新姿态让人怀疑。

此后的数个月，也就是在 1989 年的下半年，德鲁肯米勒终于相信索罗斯，因为 11 月份时柏林墙倒塌，东欧发生了巨变，索罗斯天天追踪东欧所发生的事件。索罗斯说 1989 年夏季，我就告诉斯但莱他必须全面负责基金的管理，从那时起我们没有一点难处，我成了教练，而他成了参赛者，我们的操作提高了……

德鲁肯米勒在没有索罗斯的干预下开始独立运作量子公司，德鲁肯米勒虽然看不到索罗斯，但德鲁肯米勒脑中却留有索罗斯的影像，运作量子公司的时候，他想起了《点石成金》中索罗斯关于货币的理论，在柏林墙倒塌后德国马克将会表现坚挺，而其中有一部分随着扩张性的财政政策和货币紧缩政策的出现同时又会出现巨大的财政赤字，此时正是在德国马克上下赌注的最佳时机，所以，德鲁肯米勒为量子公司量身定做了第一笔大投资。而 80 年代后期，美国的借贷风气极大地帮助了大集团投资者如索罗斯和德鲁肯米勒。

短期利率收益于 1989 年下半年开始变得低于长期利率，《格兰特利率观察家》主编詹姆士·格兰特解释说：“因为你能以 3.5% 利率借贷，并购买能给你带来 5.5% 利润的政府债券。要是延长你的交易，这微不足道的两个百分点就能获得巨

大的收益。”格兰特还评论说“投机交易集团有那种平衡单准许他们抵押贷款,你和我不能像他们那样借出 10 亿美元的钱……”,所以在理论上“微不足道的两个百分点”是适用于任何个体或投机交易集团,如果投机交易集团能充分利用这个机会的话,则会获得巨大的收益。

“过去几年发生的事情所不同的是个人合伙能并且一直在持续借贷。如果你开始有 10 亿美元资本,你就能借到许多钱……好!如果你用 10 亿美元,或 50 亿美元来做,你能做的就是早晨显示你的财富价值!……这种商业气候适合投机,适合大规模的投机。”

德鲁肯米勒早在 1991 年就在美国和日本货币市场获得了近 30 亿美元的短期份额,而在美国和世界的债券市场,他同样获得巨大的短期份额。那个时候,有人认为一旦美国在 1991 年的前两周攻陷伊拉克,那么经济市场将会呈现严重下跌的趋势。

德鲁肯米勒却不认同这种说法,他保留了量子公司的股票特别是银行和不动产方面较大的短期份额,并将量子公司的期货买卖份额从短期转为长期。到了 1991 年,伊拉克战争爆发的时候,德鲁肯米勒已经将量子投资公司的市场份额全部转为长期,尽管让人看着量子公司在 1991 年 1 月份的市场份额不太合理:30 亿美元的无定息股票的短期份额,30 亿美元的美元对换马克的短期份额,加上一个在日本和美国的大的短期份额。但是,量子投资公司结果在 1 月底投资于日本和美国的债券短期投资的利润却呈盘旋上升的势态,量子投资公司获得了价值近 31.6 亿美元的财产,收益高达 53.4%。量子投资公司的一名发言人说:“今年我们很幸运,我们在股票、货币、债券交易上获得了巨大利润,像这样幸运是极少见的。”尽管当年的上半年呈牛市和下半年呈熊市现象,都依然不改德鲁肯米勒管辖下的量子公司呈盈利的势态。

1991年,德鲁肯米勒在欧洲、日本和美国债券和货币方面注入了120亿美元的投资,量子公司在八九月当债券价格变动而经济由衰退转向上升时赚了上亿美元。另外,量子公司在墨西哥的电话股票及其他一些股票也赚了近2亿美元,而且在生物技术方面的股票方面所投资的回报率也很好。德鲁肯米勒的良好作为让索罗斯成为美国1991年收入最高的富翁,总资产达到了17亿美元,德鲁肯米勒的良好表现得到了索罗斯高度的赞赏。

德鲁肯米勒是索罗斯量子公司的12个经理之一,然而事实上,他统辖着量子公司整个公司的运作,德鲁肯米勒接管量子投资公司以来不负众望,为公司带来了每年平均42%的财富收益,比索罗斯所创纪录的30%高了12%。1989年,在德鲁肯米勒的直接领导下,量子公司再创佳绩,当年的总资产增长了31.6%,1990年为29.6%,到了1991年则为53.4%,1992年为68.6%,1993年为72%,呈连年增长的趋势,成绩喜人。

德鲁肯米勒除了在量子公司的管理上表现极为出色外,在协助索罗斯完成声势浩大的狙击英镑的战役中也立下了汗马功劳,经济收益达到10亿美元。

所以说,索罗斯的成名是与其得力助手的协助紧密相关的;而他独特的眼光所寻来的最好拍档,让他在金融投资中得心应手、如虎添翼。

案例2·王牌:财富俱乐部成员

索罗斯投资潜能的特征与众不同,这让他能够成为一个非常排外的财富俱乐部中的一员,这是对他投资潜能的最好证明。而这个云集了世界上许多著名的国际金融界和政治界的领袖人物的财富俱乐部,同时也是他获得重要消息的信息库

和做出决策的依据,也可以说,是他的王牌。

一般人是不能向这个俱乐部提出入会申请的。而大多数发达国家的政治和经济领导人都会是俱乐部会员,像前任首相、财政部长、中央银行的头目等,会员的总数一般不会超过 2000 人,而且大都分散在世界各地。他们是发达国家经济的领航员、决策者,非富即贵。可以说一般人都只能从报刊杂志上读到有关这些领导人的报道,因为极少有平民百姓能够以投资者的身份进入这个俱乐部。更不可能和当中一位财政部长共进早餐,和一位中央银行的头目共进午餐,又或者给某位前任首相打电话请安。

但这些,索罗斯都做到了。而这张网络世界金融世界的关系网,有时是索罗斯制胜的关键。

可以说在这个俱乐部,索罗斯不能拥有和其他人一样的地位,那是因为索罗斯不是被选举出来的领导。然而,像索罗斯这样的投资者其对世界的影响越来越大,他在经济领域的巨大成就改变着政治家们的看法,索罗斯在他们眼里的地位越来越高,他们都对索罗斯充满了兴趣,都想听听索罗斯对世界经济的看法。而最重要的一点,他们都想知道索罗斯下一步要达到什么目标,要怎么做。当然,索罗斯同样对这些来自不同国家的领导人将要做出什么样的决定也非常感兴趣。

举例来说,索罗斯在 20 世纪 80 年代初的一天出现在一家英国银行,他去跟人家谈他通过紧缩银根重振金融市场的观点。而且也是在那一年,他曾买了价值 10 亿美元的英国公债,而那次的投资让他赢利颇丰。最后的结果是他最终引起了银行对他的兴趣。

由于索罗斯在金融方面的机敏,他成了全球金融网络的领袖。他从 80 年代中期开始,就将重心转移去了东欧,然后在苏联建立了基金会,作为推动开放社会的一种手段,并且因为这样就有了更多的机会与各种政治和经济的领导人物有了更

为密切的交往,特别是欧洲的领导人。

索罗斯在基金董事会议开始之前,常常会邀请一个内阁部长来参加他的基金会会议,或者先去访问某位政治领导。对于索罗斯来说,那是常有的事情,而在1月份,作家迈克尔·列韦斯对他的基金会进行了为期2周的访问。索罗斯在接受采访时夸耀说,早上他刚刚会晤了摩尔多瓦总统,而晚上又见了保加利亚总统。“你瞧,一个总统陪我吃早餐,另一个总统陪我吃晚饭。”

这种其他投资者所没有的情形给索罗斯带来了很大的益处,与他的量子基金和他的投资策略有着紧密的关联。虽然和政府官员共进早餐或晚餐并不能使索罗斯更精确地知道某个国家会在哪一天令货币贬值或提高利润,因为所有的金融领导者不会为了煎蛋和面包而作出如此的交易,就算是对乔治·索罗斯这样的金融奇才,也不会有更多的表示。但是,和这些领导人的接触还是让索罗斯比其他的投资者取得了先机,因为就在与某位些领导共进午餐或晚餐时,领导们一句不经心而说出来的话也会被索罗斯捕捉到一些极为关键的信息,而这些信息,往往就是他下一次投资的参考。而当其他投资人从报纸看到这些消息时,索罗斯因为与财政部长的接触,已经将这些信息从头脑中取出并付诸实施了。

正如伦敦沃宝证券公司国际经济部主管乔治·马鲁斯所说:“索罗斯对世界事件和世界过程有一个真正的了解。他的欧洲背景使他比同时代的人更杰出。使他对世界的组合有一种不同一般的透视力,特别是对于德国的统一,和欧洲的其他各种观点……他具有德国人称之为‘洞察世界’的观念,这种观念是不能以一个或另一个国家国内观点综合而形成的。他所做的是总体设计,他把这些称之为机会。”

“索罗斯的一个重大秘密在于他同世界领导人的交往接触。”

“他不是一个对过去的成就自鸣得意的人。”索罗斯80年代的助手詹姆士·马龟兹说,“而是喜欢说‘喂,伙计,事情应该是按这种方式发生的。’你可能会听到,他

使用‘很显然’，或‘它肯定会这样发生’，或‘导致这种结果的原因很简单很直截了当’等诸如此类的短语。别人只见树木，而他能看见森林。其他投资者所缺乏的，不仅仅是成为这种云集世界领导人而具有排他性的俱乐部会员的这样一张王牌。即使让他们成为其中一员，其他投资者恐怕也不会像索罗斯一样，花费大量时间和世界领导人在一起。”

再也没有一个俱乐部能聚集这么多发达国家经济抉择人、金融巨头和财长。他们的决定可以左右世界经济的发展，一举手一投足都可以使整个金融市场风云变幻，而最有价值的消息，往往也是在他们身上，或者由他们首先发出。索罗斯就是有一张这样的关系网。因为参加了这个财富俱乐部，成了其中一个会员是索罗斯在金融市场能够披荆斩棘的一个至关重要的法宝，因为索罗斯从中捕获了很多至关重要的来自世界政要人物的与他的投资息息相关的信息。基金管理会的业务经理加利·格莱德斯坦说过的一段话恰当地道出了非同一般的关系网对索罗斯事业成功的重要意义：“索罗斯能够接触到国际政治、经济界的领袖人物。他具有超凡的交际能力，他通过自己独特的交际手腕，向他们了解自己想要知道的一切。他的关系网遍布全世界，这是他投资成功的一个关键秘诀”。

本章启示

我们无法想象一个没有任何人脉关系的人将是多么可悲，他们信息闭锁、孤单无力，甚至寸步难行，就如同被困在孤岛上的流浪者，在离开人群的那一刹那，就已经被整个世界所抛弃，他们的一言一行、一举一动已经变得没有任何意义，注定了孤独而悲惨的结局。在现实生活中，则是同样的道理，特别是身处金

融市场中的投资者们，其实最终的较量就是各自人脉力量的抗衡。

人脉关系大师哈维·麦凯说：“建立人脉关系就是一个挖井的过程，付出的是一点点汗水，得到的是源源不断的财富。”每个人生活在世界上，都不可避免地要与人打交道，每个人其实都拥有一张人脉关系网，所不同的是，有的人善于经营这张网，让它变得牢固而缜密，犹如遍布全身的丰富血管，源源不断地向全身输送营养；而有的人则疏于经营，他们的人脉网如同残破的蜘蛛网，不能形成良性循环，更无法发挥其实质性的作用。这就是本质的区别。在关键时刻，前者会迅速定位人脉网中的一个或几个关键人物，一则或几则重要信息，取得制胜的“秘密武器”；而后者则无计可施，只能苟延残喘，勉强维持生计。现实就是如此残忍，同时也为我们指明了一条光明大道：建立良好的人脉关系网是取得成功的关键因素。

一个人的力量总是有限的，集体的力量才更加强大，因此，寻找志同道合的合作伙伴对于提高竞争力大有裨益。优秀的合作者不仅是人脉关系网中良好而强大的分支，还是相互取长补短、共同进步的不竭动力。索罗斯深知这一点的重要性，他独具慧眼地发掘了一系列的业界精英，从罗杰斯到马龟兹，从拉裴尔到德鲁肯米勒，无一例外都实现了合作利益的最大化，为彼此事业的发展写下了漂亮的一笔。要知道在茫茫人海中，优秀的合作者是可遇而不可求的，但是寻找的目光永远不要停止，合作的意识也永远不要磨灭，因为你的人脉网需要他们，而且，非常需要。

在现代社会中，信息对于洞悉金融市场的变化具有举足轻重的作用，甚至一条重要的信息就可能决定一个公司或企业的兴衰或成败。而人作为信息的承载者和传播者，掌控着信息，也传递着信息。每个人都拥有一个无比巨大的信息库，其中的信息量可以用惊人来形容，因此，只要你人脉关系网中的人数越

多,你获取信息的数量也就越大,经过综合对比,谨慎筛选,你由此所得到的有效信息也便越多,以此类推,你所取得的投资成功的胜算也就越大。

综上所述,编织一张良好的人际关系网的确是十分重要且必要的,那么究竟该怎样做才是最佳的途径呢?让我们来看看索罗斯是怎么做的吧:

第一,告别“独行侠”时代,寻找你的最佳拍档。你还在满足于孤军奋战的状态吗?认为那是独立的象征?那么你就大错特错了。一个人战斗的局限性太大了,你所标榜的独立相比于它本身的缺憾而言,简直是不值得一提的。像索罗斯一样寻找你的最佳拍档吧,你会发现,团队的力量原来是那么强大,你的搭档所带给你的远远不只是一份智慧而已,还有连带的人脉关系网,你的加上他们的,你的人脉数量立即升级到 N 次方,但是这里的前提是,你要独具慧眼,善于挑选高素质的搭档。

第二,融入一个圈子,并且做圈子里的“名人”。想在认识更多人的同时,也打开自己的知名度吗?那么,请首先为自己定位,为自己的目标设计最佳的关系网络,并且尽快付诸行动,用从容不迫的自信和高明交际的智慧,迅速融入一个既定的圈子,这也许是一种最实惠、最有效的方法。索罗斯将这一方法运用自如,他凭借着自己独特的魅力和交际手腕,成为了一个云集诸多国际金融界领袖且非常排外的俱乐部的一员,获得了与他们接触和交谈的机会,索罗斯“同世界领导人交往接触”的“秘密”变得人尽皆知,他由此变得更加自信而有力量。向索罗斯学习,做一个被众人熟知的领导式人物,不断提高自己在圈子中的地位,让越来越多的人认识你,了解你,变被动为主动,让优秀的人脉关系网自动形成。

第三,热爱交际,利用好每一个拓展人脉的机会。人类天生都会有一种排他的情绪存在,在潜意识里认为别人都是不安全、不确定的,所以许多人都害怕

与陌生人进行交流和沟通,这成为他们人际关系的“死穴”,但是在人脉至上的金融界,你却不得不这样做,与其被动接受,倒不如接受它、热爱它。积极参加一些有利于结识新朋友的活动是一个不错的办法,不仅可以在实际交往中锻炼自己,还可以充实自己的人脉关系网。也许,通过一段时间的锻炼和实践,你会渐渐发现,原来拓展人脉并没有那么难,说不定还会带给你一个大大的惊喜——某个新朋友或某条新信息为你的事业成功点亮了一盏新灯。这,非常有可能。

2010年12月10日,当我正在写这本书的时候,索罗斯对中国正通汽车服务控股公司投资了5000万美元。索罗斯将在中国汽车业继续他的金钱神话。

因为这本书,我对索罗斯的关注度似乎到了最顶峰。不过,最早的关注应该始于1997年的金融风暴。

谈起1997年的金融风暴,估计现在的东南亚国民仍会胆寒。这场金融风暴让大多数东南亚国家的经济跌入谷底,通胀率和失业率急剧升高,不少东南亚国家出现严重的经济和社会问题,甚至出现社会动乱。当时,对于1997年的金融风暴引发的原因,经济学家把矛头指向了索罗斯,认为索罗斯是这场风暴的肇始者。索罗斯也因此有了“金融大鳄”、“一只假寐的老狼”的称谓。

进入21世纪的头几年,索罗斯退居二线后,量子基金的发展显得有些不尽如人意。在2002年,“量子基金”亏损了1.7%。人们似乎意识到索罗斯的时代已经过去了。然而,2008年金融海啸之前,索罗斯“我们正在经历20世纪30

年代以来最严重的金融危机。当前这场危机标志着建立在以美元为国际储备货币基础上的信贷扩张时代已经终结”，“这场危机是长久以来形成的一个超级大泡沫的破裂，其影响将极其深远”的断言，让全世界的人又重新意识到索罗斯的智慧。这是索罗斯对我影响最深刻的一次，当时他的断言没有几个人相信，但是不过数月，他的预言就演变成为了现实。索罗斯能够撬起地球、能够预示未来，在全球人眼中他似乎成了一种神话。

2010年11月16日，80岁的乔治·索罗斯在纽约亚洲协会总部，与中欧国际工商学院2008级CEO班30多位师生员工进行了交流，他开玩笑说：“尽管我老了，但还是一条鳄鱼”……似乎他又要预示着什么！

鳄鱼永远是鳄鱼，他的智慧永远值得世人学习与借鉴。

索罗斯是个极其复杂的人，对他的研究也不能只停留在表面。有人说他是一个十分敏感、富于想象力、悲天悯人的思想者，有人说他是一个有着强烈的怀疑精神、批判精神和忧患意识的学者，有人说他是一个极有社会责任感的慈善家，当然更多人倾向于说他是一个十分精明的商人、一个唯利是图的金融投机者。索罗斯的复杂，让我对他产生了浓厚的兴趣，尤其是对他不断创造神话的投机智慧。

我深知，在众多研究索罗斯的著作中，我的研究、发现和凝练极有可能只是沧海一粟而已，但那又有什么关系呢？索罗斯及其深藏在他身后的投资智慧与人生哲学，其实本身就是一个未知的体系，它们犹如一个深埋在地下的巨大宝藏，等待着人们去发掘新的亮点。是金子总会发光的。我自信于自己的此次“发掘”，因为在这个过程中，我分明看到了索罗斯智慧宝库中星星索索的闪光点，以及他本人所散发的充满魅力的人性光辉。

为了了解索罗斯我看了一些著作。索罗斯的著作很多名义上是“炼金术”，

但其中很多是哲学道理。对于想从他身上知道投资技巧和投资理念的普通股民来说,读他的书确实是有些难度。我也在这方面花了不少精力,比较遗憾的是,限于英语能力,只能看索罗斯的译本,然而因翻译的原因,使得自己不得不去找资料确认。

我以前也从事过金融行业的工作,感觉金融市场的确是风云诡异、难以琢磨,很多股民在这里吃了亏。我也深切地感受到大家想要学习投资技巧和投机智慧的愿望。索罗斯的成功无疑是投资者们最好的一个典范。但在此我要强调的是,在学习索罗斯的过程中,我们并不倡导用仰望的视角去看待他的成就,仅仅把他当做一个高高在上的英雄去膜拜;而是要深深扎根于他的思想和理念,努力汲取他的成功经验和过人智慧,并运用到自己的投资或经营中。写此书的目的,也便在于此。除了个人兴趣之外,我力求用最朴实的话语、最简洁的句式、最精炼的观点,让更多普通的民众能够更加容易而迅速地了解索罗斯,认识索罗斯,并且能从他身上学到他的智慧,以启发自己的人生。

写作过程中,我参考了索罗斯的《走在股市曲线前面的人》、《金融炼金术》《索罗斯带你走出金融危机》、《超越金融:索罗斯的哲学》等书籍,参考了《索罗斯全传》、《跟索罗斯学投资》、《金融杀手——索罗斯》、《索罗斯投资理财 22 大绝招》等书籍,还参考了百度百科等网上的一些资料,在此一并表示感谢。

其实,研究索罗斯着实是一个令我又爱又恨的过程,我一边深深地沉醉于索罗斯所带给我的强烈震撼和无穷启示中,一边又为不能言尽索罗斯庞大的“精神宝库”而苦恼,交织着不同情绪的自己也时常陷入困顿的境地,在书成之际,回想著书的过程,我想说的除了感谢,还是感谢。

非常感谢郝爱、何寅寿等人的支持和帮助,在我的写作停滞不前时,带给我许多非凡的创意和灵感;同时也非常感谢英鹏兰德的岑峰、华夏、冯玉麟,给了我这样一个研究索罗斯的机会,让我受益匪浅。

最后,还要感谢我的家人,是他们一直在背后默默地支持着我,让我时刻都能感受到满满的温情与关爱,为我的写作注入了源源不断的动力。

由于客观条件有限,书中难免有不足的地方,欢迎广大读者朋友给予批评指正。

邱坤荣

2012年1月

1995年

索罗斯在《超越指数》一书中写道

真正的危险是人们不知道危险。

2009年6月11日

索罗斯在北京大学演讲

我们做决定不能仅仅依靠你所谓的知识。

2009年6月7日

索罗斯在复旦大学演讲

我想说的是，金融市场的交易都有应该遵循的原则，我曾经的交易也是在市场原则下进行的，或许不同的是，在遵循市场原则的前提下，我比别人稍微坏了一点点。

2010年2月3日

索罗斯在香港大学演讲

当看到泡沫出现时，我会趁机买货，因为这是市场大方向，并不算非理性行为；但当泡沫成熟时，我就会及时沽货获利。

2009年6月14日

索罗斯接受中央电视台访谈

（在道德上，对英镑或泰铢的攻击，以及对港元的攻击，是对还是错？）实际上我绝没什么错，人们很难理解这一点，因为我在金融市场进行投机，我是按照通行的规则来做的，如果禁止投机，我也不会投机，如果允许投机，那我就会投机，所以我实际上是参与者，一个金融市场的合法参与者，我的行动无所谓道德或不道德，这里没有所谓的道德问题。

上架建议：经营管理·企业人物

ISBN 978-7-308-09575-4



定价：32.00元