

中华藏典

中华处世经典



吉林摄影出版社



中华藏典之：

中华处世经典

第二卷

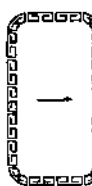
主编 齐豫生 夏于全

吉林摄影出版社

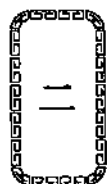
中华藏典·中华处世经典之：

经济编目录

投资篇	(1)
远见又卓识 珠宝投地产	(2)
慧眼识宝地 渡边赚大钱	(5)
美国最佳股票投资俱乐部	(6)
霍希哈投资 显奇才谋略	(8)
管理篇	(10)
科龙的成功 给我们启示	(12)
莲花味精集团不惜血本治理环境污染	(13)
“一汽”与“金杯”联合发挥整体优势	(13)
科学预测使春兰集团再获新生	(14)
IBM 公司保证服务质量的经验	(15)
世界的海尔 善于抓管理	(16)
大众小汽车 老树开新花	(17)
理财篇	(19)
风云一时的孔菲德	(20)
奖励股票期权的魅力	(22)
起死回生的米其林	(25)
善于运营资本的盖帝	(27)
廉洁体民情 勤政巧理财	(29)
一分钱也赚 小溪汇大海	(34)
营销篇	(38)
以退为进 开辟新市场	(40)
上门去服务 营销新思路	(40)
“万宝路”的成功	(41)
先低而后高 “柯达”把“富士”超	(41)
反其道而行 出奇而制胜	(41)
海尔的加法 万科的减法	(42)
“魔水”健力宝 家喻户晓	(48)



逐步渗透法 东芝进美国	(50)
揭可口可乐成功的奥秘	(52)
运筹篇	(53)
让老百姓能玩得起的电脑	(55)
薄利多销新招术	(58)
危中创机遇 绝路能逢生	(58)
快餐麦当劳 风靡全世界	(59)
决策有依据 事半功倍	(62)
胸中有成竹 临危显身手	(63)
善于抓机遇 一举成“花王”	(63)
圣戈班常胜之路	(72)
创业篇	(73)
成功者自我推销秘术	(75)
皮尔·卡丹的发家秘史	(76)
电焊工起家的王华生	(78)
“橡胶大王”陈嘉庚创业史	(78)
勤奋创业 永远不败	(80)
坚持不懈 一往无前	(81)
从“头”创业的时装女皇	(82)
戒贪篇	(84)
法国贝希纳股票案纪实	(85)
旧中国第一“官倒”	(88)
日本重大贪污案——“里库路特丑闻”	(90)
真是大贪官 雁过也拔毛	(91)
取不义之财 赔身家性命	(95)
谨防篇	(100)
老板重人格 败戒有数条	(101)
独断又专行 必走绝亡路	(111)
因内部分裂 而走向破产	(113)
史玉柱败鉴启示录	(115)
姜伟败战启示录	(125)
院士何祚庥 揭穿“水变油”	(136)



齐家编目录

和睦篇.....	(138)
孙中山与宋庆龄.....	(139)
破镜重圆感人间.....	(140)
萧氏侍夫不以貌.....	(140)
李世民笑解情怨.....	(141)
尉迟恭富不易妻.....	(141)
三十载后夫妻相会.....	(141)
积德篇.....	(142)
做人民车夫 得百姓拥护.....	(143)
谦逊上下敬 千古留美名.....	(144)
殚精问民苦 勤敏功绩著.....	(144)
勤察秋毫末 万事无不治.....	(146)
保民治东平 老幼皆口碑.....	(147)
巧施铁链计 劝合两兄弟.....	(148)
教子篇.....	(149)
入学涉世第一师.....	(150)
司马谈教子承父业.....	(152)
严父教子成大业.....	(153)
朱元璋教子重德.....	(154)
勤俭篇.....	(155)
察民间疾苦 重节俭治国.....	(156)
魏征官位高 身居却陋室.....	(157)
晏子崇节俭 恤民防“三殃”.....	(157)
廉洁“穷”总统 治国天下兴.....	(158)
妇贤篇.....	(159)
“糟糠”之妻不下堂.....	(160)
卓文君当垆卖酒.....	(161)
李衡妻妙计保夫.....	(161)
婆媳争罚感皇帝.....	(161)
长孙后以德佐夫君.....	(162)
徐皇后助夫治国.....	(162)
子孝篇.....	(162)

荀灌娘突围救父·····	(164)
杨坚篡位遭女劝·····	(165)
郭世道弃儿尽孝·····	(165)
王祥事后母至孝·····	(166)
徐孝克藏食饷母·····	(166)
潘综舍身为救父·····	(166)
自律篇·····	(167)
周处悔改除三害·····	(168)
从败家子到学问家·····	(170)
将军为国舍亲子·····	(171)
谦恭利于进 骄满不利行·····	(171)
治家篇·····	(172)
一门百丑互残杀·····	(173)
朱友珪弑父杀兄·····	(178)
万石君忠孝治家·····	(178)
曾国藩示儿治家·····	(179)
金日磾大义诛子·····	(181)

经济编

投资篇

假定某公司希望对一个新的市场机会投资,那么它必须尽力去获得必要的品质控制技术,即使要花较大的改革费用,也在所不惜。

——E·E·小亚当, B·J·埃伯特

一年之计,莫如树谷;十年之计,莫如树木;终身之计,莫如树人。

——《管子·权修》

不作无补之功,不为无益之事。

——《管子·禁藏》

不索何获?

——《左传·昭公二十七年》

无万里风,莫乘海船。

——清·袁枚《续诗品·理气》

水长船高,泥多佛大。

——宋·普济《五灯会元》卷九

必须先付足了代价的人,才能“如愿以偿”。

——《韬奋文集·有效率的乐观主义》

兴一利不如除一弊。

——清·袁枚《随园食单》

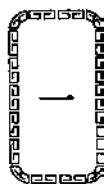
动必量力,举必量技。

——《管子·戒》

利虽位于今,而不便于后,弗为也。

——《吕氏春秋》卷二〇《长利》

近家无瘦地,遥田不富人。



——元·王桢《农书·居处之宜篇》

治大以智，治小以力。

——唐·林慎思《伸蒙子·辩治》

苟有良田，何忧晚岁。

——《魏志·杨侃传》

非时而生，是为妄成。

——唐·马总《意林·太公金匮》

恰如吃用牛羊，弃去蹄毛，留其精粹，以滋养及发达新的生体，决不因此就会“类乎”牛羊的。

——鲁迅《且介亭杂文·论“旧形式的采用”》

饵巨鱼者，垂其千钧，而得之在于一釜。

——清·浦起龙《史通通释·叙事》

砖钱不买瓦。

——清《陈确集·别集·警言》

虑不及精，思不及睿，焉能无咎？

——隋·王通《中说·立命篇》

欲致鱼者先通俗，欲来鸟者先树木。

——唐·马总《意林·文子》

智者见利而思难，暗者见利而忘患。思难而难不至，忘患而患反生。

——北齐·刘昼《刘子·利害》

远见又卓识 珠宝投地产

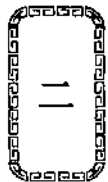
地产，随着市场行情大起大落。

地产，可以使人暴富，也可以使人赔光。

“有人就需要土地，有了地，就会生财。”郑裕彤坚持这句话，用一双敏锐的生意眼看到地产是一门可以长期发展的生意，便开始了房地产投资。他认为房地产跟珠宝行业一样，也是为民所急需而又大有可为的一项事业。从1952年起，他就开始了这一项事业。

随着世界经济的发展，香港人口急骤增长，更多的人需要住房，特别是年轻的一代，他们要成家立业，另起炉灶，住房成为最迫切的需要。同时，经济的发展，更需要商业、宾馆、酒楼等与之相应的大厦相配合。郑裕彤已经看到了这一点。

有了好的形势，还需要有好的头脑。郑裕彤正是具备这两点，才一步步地走向胜



利。他多年后回想自己转向地产业时,总是谦虚地说:“有了市场和销路,只要肯动脑筋的人都可以发财,我只不过是其中一员,如此而已。”其实远远不是这样。

1952年,他开始认识到房地产业的价值时便果断地采取了行动。他第一次投资的地产是跑马地的篮塘别墅,建筑面积达4万平方英尺。

其后,郑裕彤又在铜锣湾最热闹的怡和街、百新德街与纪利佐治街之间的三角地兴建香港大厦,奠定了他发展地产业的基础。

1965年,郑裕彤开始逐渐地扩大地产投资。主要原因是,他的珠宝事业蒸蒸日上,盈利颇丰,为他的投资提供了充足的资金。而当时香港地产业出现了一个千载难逢的机会,郑裕彤凭自己的才智和信心抓住了这一机会。

1966年,中国的“文化大革命”直接影响了香港。许多大富商害怕“文化大革命”会使香港发生动乱,纷纷离港而去,将土地、楼宇低价出售。郑裕彤不但没有走,而且还利用这一时机,大量收购了房地产。这需要商人的眼光和大家的魄力。

他的投资哲学是:“投资要看准机会,尽量在最低点购入,最高点放出。总而言之,所有行业的兴衰都是在周而复始地进行着,这是不可抗拒的客观规律。”

郑裕彤最得意的,还是他的新世界中心。

70年代初期,港九尖沙咀“蓝烟囱”的旧址。

几间破烂的厂房,一群衣衫褴褛的工人。旧码头附近停着8艘锈迹斑斑的废船,便是“蓝烟囱”的全部资产。

废墙塌屋,成了乌鸦的天堂,枯枝败叶成了这里的最好风景。满地的垃圾、废汽车、死鱼虾,堆得小山一般。鱼腥味、汽油味、腐臭味被风一搅和,让很多人都不敢涉足“蓝烟囱”。

但郑裕彤嗅到了这里的气味,虽然很臭,但分明透出一股兴旺的气息。他闻到了别人没有闻到的气味,毅然把赌注押到了“蓝烟囱”。

1970年,郑裕彤以1亿3700万元,向太古洋行购入尖东“蓝烟囱”旧址。可以说,这个价钱在当时是最贵的了,很多人对此都不感兴趣,也不敢问津,但郑裕彤买下了。多年以后,他回想当时的情景,得意地说:“做生意要从第一步看到第二步,第三步,‘蓝烟囱’的第一步是有点冒险。但10年后呢,就可以赚大钱。”郑裕彤说对了,时隔10年,仅地价就已涨到了十几亿港元。更何况,还有那直耸云天的两幢豪华酒店以及大型的购物中心和商场,仅仅租金收入一项每年达到1个多亿。

1985年,据郑裕彤透露,新世界酒店平均出租率达94%,营业总额有1.47亿港元;丽晶酒店的客房出租率也达到90%,营业额为3.47亿港元,跻身世界十大酒店之列。

“新世界”使整个尖沙咀旧貌换新颜。昔日的“蓝烟囱”已一去不复返,今日的“新世界”把郑裕彤推向了事业的顶峰。

丽晶酒店和新世界酒店直上云霄,远远望去,像两只巨手伸向天空,要把整个世界都掌握在自己手里。华灯初上之时,酒店大厦灯红酒绿,华丽端庄,为尖沙咀增添无限妩媚与富贵。登上楼顶,放眼望去,维多利亚港尽收眼底,海上片片白帆,如沙鸥翔集,似鱼鳞点点;白种人、黄种人、黑种人在夕阳里来来往往,穿梭行进,显得那样悠闲。当你走进酒店,首先映入眼帘的是那巨大的喷水池,溢彩流光,水柱不断地变换着造型,组成各种不同的图案,在霓虹灯下,显得千奇百妍,令人遐想无穷。当你继续走进时,是一片宽阔的绿茵草坪,全是天鹅绒草,像一幅绿色的大地毯。躺在草坪上小憩,分外惬意。

再往后是小花园,漫步着对对情侣。你大可不必惊奇,他们没有互相干扰的烦恼。购物中心更是富丽堂皇,你可以买到美国的派克金笔,巴拿马的草帽,南非的钻石戒指,法国的时装,瑞士的怀表,日本的电器,中国的丝绸、竹器、陶瓷,琳琅满目,应有尽有。可以说,只要你想买的东西,它里面都有。

到香港旅游,而没到港九尖沙咀,就等于没去。

到港九尖沙咀,而不到新世界中心,就是不完整的香港旅游。

不知道郑裕彤的人,香港人会叫他“新仔”。

新世界中心的繁华后面倾注了郑裕彤多少心血。他曾深情地说:“当年,我策划新世界中心一如亲自带大一个小孩,为他日夜操心,看着他一天天长大。”

为了把新世界中心建成一流的建筑,他到美国雇用设计师,亲自跟他们交谈、沟通,把自己的理想仔细地向他们叙述,要把他们的专业知识与自己的要求结合在一起,尽量把新世界中心建成与周围环境协调一致的新景观,给整个香港以耳目一新的感觉。

郑裕彤对新世界中心充满了全部的希望和倾注了全部爱心。在施工期间,人们时常看到一个熟悉的身影跑来跑去,问这问那,一点也不感到疲倦,就像一个大人照顾小孩子那样耐心。有时,他又独自一人,陷入久久的沉思——为他的大厦,为他的事业。这就是郑裕彤。

在大厦建筑过程中,郑裕彤几乎一有空就到工地去,一点也不摆大老板的气派,向建筑工人询问,给建筑师们提自己的想法。时常凝视着这庞大的建筑,这是自己最辉煌的杰作。面对维多利亚港的余晖,心头升起一股自豪感。

新世界中心落成了,郑裕彤成功了。

新世界中心盈利额进入世界十大酒店之列。

一份辛劳,一份收获。

新世界以几十倍的利益回报了他的主人。

在地产界,郑裕彤已经与长江实业、新鸿基成鼎足之势,开辟了自己的地盘。

新世界中心源源不断的利润给郑裕彤更大的实力和信心,他又开始策划另一部杰作——“新世界发展有限公司”。

1970年,他与好友何善衡、何添、郭德胜等人合股创立了“新世界发展有限公司”。1972年,香港股市经历了开埠以来的牛市,股票市场出现抢购风潮,“新世界”利用这一机会上市,集资达1.6亿港元。

经过几年积累,1976年,“新世界公司”一举收购启德和时来兴公司。这一年,郑裕彤又拥有了启德大厦及友邦行,使香港地产界为之侧目。

“碧瑶湾”是香港有名的住宅区,这是继新世界中心之后的又一大建筑群。由郑裕彤亲自策划,占地80万平方英尺,住宅区内各种设备齐全,有儿童游乐场,游泳池,网球场以及各种娱乐场所。

“碧瑶湾取自菲律宾碧瑶的美名,也完全可以与之媲美。”每次讲到这里,郑裕彤特别开心和自豪。郑裕彤对碧瑶湾的感情与对新世界中心的感情完全不同。

“新世界中心是我在艰苦的环境中创造出来的,是它的利润让我再一次拥有了碧瑶湾,我更感谢新世界中心。”郑裕彤始终没有忘记自己最艰苦的时期。

年轻时的艰苦磨练了他的意志。香港,这个冒险家的乐园,训练出他一双精明的眼睛,加上他天生的好头脑,使他从一个打工仔变成百万富豪。

郑裕彤望着那迷人的碧瑶湾,想到那一片荒山野岭,是在自己的努力下,把荒凉变成了繁荣,心里能不自豪吗?

“香港会议展览中心”是80年代香港最有代表性的5大建筑之一(另四个是奔达中心,新中国银行,汇丰银行,交易广场),也是郑裕彤最成功的地产投资。

1985年2月,港府正式划出湾仔的新填海地7.7亩,给香港贸易发展局兴建展览中心。郑裕彤又一次成功地投资了27.5亿港币,为他地产投资又划上了重重的一笔。

1986年10月的一天,天高云淡。伊丽莎白女王的来到湾仔为新世界投资27.5亿港元的香港会议展览中心奠基。

当英国女王铲下第一铲土时,郑裕彤激动了。铁铲在挥动的一刹那,郑裕彤仿佛又看到了自己那四处奔波,风餐露宿的身影。今天,伊丽莎白女王正在为他——一个华人企业家的投资项目奠基,这难道不是对他这些年来所获得的成功的最好总结吗?

3年之后,查尔斯王子携夫人又主持了展览中心的揭幕礼,郑裕彤又一次成了香港的头号热门人物。

“郑裕彤,英国皇室的宠儿!”人们这样称呼他。

香港会议展览中心真不愧为郑裕彤的骄傲。

高耸入云的会议展览中心给人壮观的感觉。总面积有440万平方英尺,整个建筑群,除了拥有7层楼的会展中心外,另有两座分别是31层852个房间的新界海畔酒店和25层575个房间的君悦酒店。此外,还有一座9层高的办公室大楼和拥有37层630个提供酒店式服务的豪华住宅大厦。

会议展览中心更是富丽堂皇,展览大堂分两层共10.4万平方英尺,附属大堂2.2万平方英尺,会议厅总面积为19600平方英尺,足可容纳2600人。此外展览厅还设有两部可容纳货车的45吨重型升降机,8部可载70吨的升降机……设备之先进,在世界上也不多见。

中心的落成,标志着香港在筹办国际会议及展览上,达到了一个新的里程碑。

慧眼识宝地 渡边赚大钱

一天,有人来向经营不动产业的渡边正雄推销土地,来说,“那须有几百万平方米的高原,价格非常便宜,每平方米只卖60日元,您有意买吗?”

其实,这块山间土地,已经几乎向东京都内所有的不动产业者提过了,但没有一个人感兴趣。当时的那须是个人迹罕至的地方,没有道路,没有自来水,没有电气以及其他公共设施。从不动产业的角度来看,其价值几乎等于零。

可是,渡边听到这一消息后却兴奋异常,他当然知道那里的环境条件,但他感兴趣的是,那须这个地方是天皇御用邸(别墅)的所在地。他高兴得几乎叫了起来。于是,他毫不犹豫地拿出他的全部财产当赌注,又倾其全力举债,终于把这几百万平方米的土地给买了下来。

当他订约后,同行们都嘲笑他是一个无可救药的大傻瓜。

“天皇御用邸的邻接地,哪有卖不出去的理由,等着瞧吧!不出几年我就在那儿造成一个新的高级别墅地带。”人家嘲笑他,他就以这么美好的远景来自我安慰。

付完订金,他就积极地进行土地的规划和建设。把土地细分为道路、公园、农园、建筑用地,又与建筑公司合作准备先盖 200 户别墅和大型的出租民房。准备妥当后,他就开始大卖分段划分的农园用地和别墅村,以应付未付的土地款。

厌恶城市噪音和污染的人很多,他们非常喜欢奔向优美的大自然,呼吸清凉、醉人的空气,闻一闻山间大地的土香。那须被青山白云围绕,风景优美,四周一片宁静,又可亲自种菜、种花、种果树。这些美好的条件,渡边在报纸上以醒目、生动而引人的文句大肆宣传,对都市人展开了强大的攻势。

生意果然每天都有进展,东京以及其他都市人士对此都发生了极大的兴趣,纷纷前来订购。富有的人订购别墅,有的人订购一块果园、一块菜园地。因为不订购别墅也有出租民房可住,因此订购农园地的人多得惊人。

一年后,渡边就把数百万平方米土地卖出 4/5,一眨眼他就净赚 50 多亿日元。不仅如此,还剩下 160 多万平方米土地。这块土地的价值,估计最少也有他所付出土地款的三倍,而且还在不断上涨呢。

又过几年后,开山机开始开路、整地了,出租民房和头一批 200 户别墅也动工了。三年后,那须已变成繁华的别墅地带了。

美国最佳股票投资俱乐部

在怀俄明州,科龙迪克投资俱乐部的总经理,现年 61 岁的迪克·雷迈恩,正在操持着自己的小修理站。

这时俱乐部会员罗布·比斯彻夫打来一个电话说:“迈克尔·布卢姆伯格咨询公司将我们评为全美最具投资潜力的投资俱乐部,因为我们俱乐部持有美国最具升值潜力的多种股票。”

接完电话后,怀俄明州最棒的股票操作手又赶忙做完报酬 23 美元的润滑油更换工作。

这就是人口只有 3600 人的博埃罗市人所特有的工作方式。这帮人既可以为你的汽车充气,又能如数家珍般列出买进英特尔公司股票的原因。科龙迪克俱乐部在博埃罗市设立 9 年了,它引以为豪的是:科龙迪克俱乐部所持股票八年综合成长率为 19.3%,大大超过了年收益率为 15.7% 的标准普尔 500 种股价指数。该俱乐部成员包括医生、检察官、会计、教师、兽医、企业家、农场主,年龄从 30 岁到 70 岁。“尽管有人不信一帮没有发言权的加油工能击败华尔街金融界权威,”雷迈恩说,“但是那是事实。”

要想知道为什么这些偏僻小城的普通市民竟能成为世界水平的金融专家吗?你必须了解博埃罗社区。博埃罗辽阔的天空、严寒的冬季、艰难的生活,哺育了自强不息、甘苦与共的一群人。“当你在城中驾车时,每个人都会向你热情地招手,”雷迈恩说,“那种友善和尊重即使在我们投资时也能反映出来。”

他们稳健、得法的手头资金的管理,与他们所获丰厚的收入,使他们赢得了美国头号股票投资俱乐部的称号。全美投资者协会从全国报名的 580 个俱乐部中选出 38 个地区俱乐部,将它们转交给华尔街迈克尔·布卢姆伯格咨询公司进行最后评定。基于科龙迪克俱乐部已取得的整体效益及取得效益的方法,该机构将其评为第一号投资俱

乐部。“我们评价了各俱乐部的业绩,其中不包括那些开业不到三年仅依赖几种股票增值的俱乐部。”迈克尔·布卢姆伯格咨询公司的负责人说。

科龙迪克的成功有赖于一系列行情看涨的股票。他们最大的长期收益股是哈利·戴维森股份。自俱乐部持有该股份以来,5年半时间里,公司股份收益已高达563%;艾博特药厂,这家制药巨人过去9年为俱乐部赚得441%的收益;计算机网络供应商Cisco公司两年半内收益达397%。桑伯恩说:“科龙迪克放眼于蓝筹股,并在多年内持有这种股票。”

俱乐部成员从报纸、个人理财杂志、电视节目的财经报导以及专业投资出版物提供的信息中,找出行情看涨的股票。他们不断找出收益成长率在15%以上并有超过华尔街预期趋势的公司。他们青睐名字不起眼但以优势产品和良好管理占据市场的公司,诸如百事可乐公司、吉列公司和可作为美国成长典范的麦当劳公司。艾博特、百事可乐、吉列是他们包括16种股票的投资组合中持有量最大的三种。

在每月的例会上,会员讨论潜在的投资优势,探讨和计算有关公司销售、盈利计划和实施管理计划成功的可能性等问题。然后,他们尽力达成一致意见。“因为我们彼此非常了解,”俱乐部老会员、54岁的家庭主妇苏珊说,“我们信任发言者所提议的东西。如果有会员调查了某种股票,并确有把握时,会员们便投票表决是否买进。”

投票通过的股票被放入等待的行列——会员们称它为“希望之箱”一直到俱乐部筹足了买1手(100股)的资金。资金来源于会员的投入(每人每月至少50美元)和股票销售。

一旦俱乐部买进了某种股票,便由提出建议的会员继续跟踪,密切关注可能影响公司前景的管理或其它改变的信息。在通常情况下,俱乐部会员在金融市场中的切身体验使他们能够经受住华尔街股价的大起大落。

科龙迪克俱乐部在初建时并非一帆风顺。1987年10月,俱乐部在成立后第一次出资3895美元买进了1手沃玛特零售商业中心的股份。谁知出师不利,该股份马上每股下滑了27%,跌到28美元每股,这使一些会员对前景充满疑虑。幸好俱乐部坚持己见,在8年半以后抛售该股份前,沃玛特商业中心配送股,俱乐部因此获得302%的收益。但几个最初的会员缺乏对“买进和持有”的耐性,中途退出了俱乐部。

俱乐部的第二次买进也是一次巨大的成功。艾博特药厂,一家经营良好的制药公司,不断推出新产品,收益也持续上升。俱乐部于1987年11月末出资4445美元购买了1手股份,经过该公司1990年、1992年两次配送股,如今已增至400股,价值达19750美元。这家公司的股票已成为俱乐部长期持有的一部分。

当然,在俱乐部不断成长的过程中,有成功也有失败。俱乐部最大的疏忽是购买一家销售额为14亿美元的米迦勒专营零售商店的股票。在俱乐部于1993年2月买进该商店的股份后,商店陷入分配危机,三年后抛售时俱乐部损失了1796美元。

俱乐部9年发展中的升升降降表明,即使草莽般的一帮普通人,遵循一些简单的规则,也能超越华尔街的金融权威。博埃罗这些稳健的投资者给出了以下6条规则:

(1)有规律地投放资金。俱乐部要求会员每月至少预付50美元,使得俱乐部有可靠的资金来源购买看好的股票,而不必抛售手头所持股票。

(2)不要轻易跟风。俱乐部一直以股票方式持有资产,不随市场行情或经济大势增减股票持有量。由于资金能随时全额投放,科龙迪克俱乐部从不会为错过某一次大的

价格回升而遗憾。

(3)以客观调研为基础。当然,会员的主观判断也有助获得大的成功,但在增加新的有价证券之前,俱乐部对其基本财务状况和发展前景总要做广泛的调查。这个宝贵经验来之不易:有一次,俱乐部听到一小道消息,一家大的墨西哥零售公司将成为“墨西哥沃尔玛商业中心”,但得到外国公司的详实资料比较困难,于是俱乐部决定放弃常规报告式决策方法,买进该股份。但是该股票并不像预想的那样发展。1994年,墨西哥经济萎缩,这家墨西哥公司股价也相应下跌。雷迈恩回忆道:“从失败者身上我们得出两个教训:不要买没有成员报告的股票;坚决不买你无法掌握动态的股票。”

(4)买前景看好的股票并长期持有。“一旦我们做出决定买进并持有某种股票,就坚持自己的选择,即使在市场对我们不利时。”默尔克制药公司是一个极好的例子。1992年6月,俱乐部以每股51美元的价格买进默尔克股份。并确信该公司进行的大量研究开发工作及新型药物不断向市场稳定投放所获得的声誉,将使它在行业中居于前列。但后来克林顿总统所建议的联邦保健预算造成默尔克股份价格14个月内下降到只有原来的46%。“幸亏我们坚持己见,”沃尔姆斯说,“现在我们的股份已升值到71美元。”

(5)定期评价持有的有价证券。“买进并持有”并不意味着“只买不卖”,但是,在成长的股票的投资中最难把握的是何时出手。俱乐部经常处于这种进退维谷的境地,例如他们持有的沃尔玛商业中心股份。该零售业巨人股多年来一直看涨,截至1995年9月,俱乐部已持有该种股票年,并获得了258%的收益。但旋即股价开始下滑。在对沃尔玛商业中心不断降低的收益做了深入的调查后,俱乐部在1996年3月抛售了该种股票。

(6)在手头的有价证券之间分散风险。俱乐部尽量在各种类型行业集团之间投资,这样,某一特定部门如卫生保健企业的不景气不会波及所有股票。俱乐部持有13个不同类型的企业的股票如制药、计算机、半导体电讯服务等。他们如今正致力于买进稍小规模公司的股票,以降低对大规模企业如福特公司和约翰逊兄弟公司的依赖。最近对营业额6.35亿美元的美国电力公司和7.60亿美元的世纪电话公司的投资,尽管不及人人所期望的那样,但也为他们带来了巨额收益。

如今,随着博埃罗这帮优秀投资者投资技巧的传播,俱乐部的成员不断接到讲授股票投资技巧的邀请。还有一次,一个从纽约来的企业家在俱乐部总经理的加油站为汽车加油时,向迪克·雷迈恩请教有关股票投资的技巧。

霍希哈投资 显奇才谋略

约瑟夫·霍希哈是与彼得·林奇、沃伦·巴菲特等齐名的一代美国股市枭雄。他是华尔街大名鼎鼎的霍希哈证券公司的主席,也是数百家公司的董事长、董事或股东,这些公司中有许多是世界知名的大公司,如通用汽车公司、壳牌石油公司、菲亚特汽车公司、戈纳黄金公司、亚特巴斯克铀矿公司——实在是举不胜举。

做证券投机生意的人一定是敢于冒险的人,但仅仅敢于冒险是远远不够的,因为在这一行里谨慎与冒险是同等重要的。霍希哈就拥有这种使两种素质完美匹配的智慧。

1936年,普莱斯顿金矿开采股份有限公司在一次大火中烧毁了全部设备,公司的大小股东们纷纷不顾一切地抛售该公司的股票,致使其股价惨跌至不足5美分一股。此时,霍希哈听从了一位地质专家的劝告,毅然拿出25000美元资助该公司继续寻找金矿,同时又悄悄地大量吸纳该公司的股票。几个月后,普莱斯顿公司终于在距原来的矿坑30英尺处找到了黄金。消息一经传开,普莱斯顿公司的股票一夜之间变得炙手可热,股票扶摇直上20美元。霍希哈则分别在15美元、16美元和18美元果断将手中的股票获利了结,仅此一笔净赚4000万美元。

1945年二次世界大战刚刚结束,霍希哈又敏锐地感觉到战后经济的复苏将使冶金工业成为发展最迅猛的行业之一。他大量地购买了美国孟斯瓦钢铁公司的股票,而当时的人们却很少了解该公司,更不知道它所加工的那种富含氧化铁的打火岩矿石究竟是什么东西,甚至以为那是一种新型的清洁产品。霍希哈凭借自己丰富的知识和独到的眼光又一次成功了,不过几年的时间,孟斯瓦钢铁公司股票为他带来了将近1700万美元的回报。

作为一名成功的证券投机商,霍希哈从来都不鲁莽行事。他的每一个决策都是建立在充分掌握第一手资料的基础上。他有一句名言:除非你十分了解内情,否则千万不要买减价的东西。而这个至理名言是以惨痛的代价换来的。

1916年,初涉股市的霍希哈以自己的全部家当买下了大量雷卡尔钢铁公司的股票,他原本希望这家公司将走出经营的低谷,然而,事实证明他犯了一个不可饶恕的错误。霍希哈没有注意到这家公司的大量应收帐款实际已成死帐,而它背负的银行债务即使以最好的钢铁公司的业绩水平来衡量,也得30年时间才能偿清。结果雷卡尔公司不久就破产了,霍希哈也因此倾家荡产,只好从头开始。

经过这次失败,霍希哈一辈子都牢记着这个教训。1929年春季,也就是举世闻名的世界大股灾和经济危机来临的前夕,当霍希哈准备用50万美元在纽约证券交易所买一个席位的时候,他突然放弃了这个念头。霍希哈事后回忆道:“当你发现全美国的人们都在谈论着股票,连医生都停业而去做股票投机生意的时候,你应当意识到这一切不会持续很久了。人们不问股票的种类和价钱疯狂地购买,稍有差价便立即抛出,这不是一个让人放心的好兆头。所以,我在8月份就把全部股票抛出,结果净赚了400万美元。”这一个明智的决策使霍希哈躲过了灭顶之灾。而正是在随后的16年中,无数曾在股市里呼风唤雨的大券商都成了这次大股灾的牺牲品。

霍希哈的决定性成功来自于开发加拿大亚特巴斯克铀矿的项目。霍希哈从战后世界局势的演变及原子武器的巨大威力中感觉到,铀将是地球上最重要的一项战略资源。于是,从1949年到1954年,他在加拿大的亚大巴斯卡湖买下了470平方英里的土地,他认定这片土地蕴藏着大量的铀。亚特巴斯克公司在霍希哈的支持下,成为第一家以私人资金开采铀矿的公司。然后,他又邀请地质学家法兰克·朱宾担任该矿的技术顾问。

在此之前,这块土地已经被许多地质学家勘探过,分析的结果表明,此处只有很少的铀。但是,朱宾对这个结果表示怀疑。他确认这块土地藏有大量的铀。他竭力向十几家公司游说,劝它们进行一次勘探,但是,这些公司均表示无此意愿。而霍希哈在听取了朱宾的详细汇报之后,觉得这个险值得去冒。

1952年4月22日,霍希哈投资3万美元勘探。在5月份的一个星期六早晨,他得到报告:在78个矿样中,有71块含有品位很高的铀。朱宾惊喜得大叫:“霍希哈真是财

运亨通。”

霍希哈从亚特巴斯克铀矿公司得到了丰厚的回报。1952年初,这家公司的股票尚不足45美分一股,但到了1955年5月,也就是朱宾找到铀矿产整整3年之后,亚特巴斯克公司的股票已飞涨至252美元一股,成为当时加拿大蒙特利尔证券交易所的“神奇黑马”。

在加拿大初战告捷之后,霍希哈立即着手寻找另外的铀矿,这一次是在非洲的艾戈玛,与上一次惊人相似的是,专家们以前的钻探结果表明艾戈玛地区的铀资源并不丰富。

但霍希哈更看中在亚特巴斯克铀矿开采中立下赫赫战功的法兰克·朱宾的意见,朱宾经过近半年的调查后认为,艾戈玛地区的矿沙化验结果不够准确。如果能更深地钻入地层勘探,一定会发现大量的铀床。

1954年,霍希哈交给朱宾10万美元,让他正式开始钻探的工作。两个月以手,朱宾和霍希哈终于找到了非洲最大的铀矿。这一发现,使霍希哈的事业跃上了顶峰。

1956年,据《财富》杂志统计,霍希哈拥有的个人资产已超过20亿美元,排名世界最富有的前100位富豪榜第76位。

管理篇

一夫之力可耕百亩,合八夫之力可耕九百亩者,集长易举也。

——清·章学诚《文史通义·说林》

上知天能用其时,下知地能用其财,中知人能安乐之,是圣仁者也。

——汉·韩婴《韩诗外传》卷一

工欲善其事,必先利其器。

——《论语·卫灵公篇》

以事建物则难,以道弃物则易。天下之物无不成之难,而坏之易。

——《关尹子·一字》

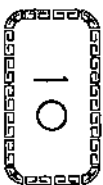
专官非难,得人为难;修举非难,经费为难。

——清·钱泳《履园丛话·专官》

专实利而不济之以虚,则物有匿耗而不给矣;专虚名而不副之以实,则情有诞谩而不趋矣。

——《新唐书》卷一五七《陆贽列传》

方凿不受圆,直木不为轮。揆材各有用,反性生苦辛。



——唐·韦应物《韦苏州集·任洛阳丞请告一首》

毋以小谋败大作。

——《礼记·缁衣》

用其力，不违其性；齐其俗，不易其宜。

——《新唐书》卷一五七《陆贽列传》

有山海之货而民不足于财者，商工不备也。

——汉·桓宽《盐铁论·本议》

舟循川则游速，人顺路则不迷。

——唐·马总《意林·唐子》

老禾不早杀，余种秽良田。

——《隋书》卷六二《王韶列传》

利之中取大，害之中取小。

——《墨子·大取》

利不百不兴，害不十不除。

——康有为《政论集·斥赵恒惕联省自治电》

良商不与人争买卖之贾，而谨伺时。

——宋·林逋《省心录》

两害相形，则取其轻；两利相形，则取其重。

——清·魏源《古微堂外集·湖广水利论》

事之难易，不在小大，务在知时。

——《吕氏春秋》卷一四《首时》

我们能吸收时，就是西洋文明也变成我们自己的了。好像吃牛肉一样，决不会吃了牛肉自己也即变成牛肉的。

——鲁迅《集外集拾遗补编·关于智识阶级》

治久疾者不可速贵以效。

——宋·苏舜钦《苏学士集·上范公参政书》

自己袋里的小钱，胜过别人袋中的大钱。

——西·塞万提斯

世人用财，贵明义理。加厚于根本，虽千金不为宴费；浪用于无益，即一金已属奢侈。

——清·唐彪《人生必读书》