

(美) John D. Spooner 著

肃文、永选 编译

上海远东出版社

# 美国 股票市场 内幕

1830.9/27

版社

S

T

O

C

K



# 美国股票市场内幕

[美] John D. Spooner 著

肃文 永选 编译

上海远东出版社

1992

## 内 容 提 要

你想知道西方股票投资和股票买卖的实情吗？本书是一个颇具魅力的内幕透视。通过大量事例，展现了活跃在美国股票市场上的股票经纪人、有价证券公司的经理、银行家、中介商人、投资顾问等各种人物形形色色的内心世界，并进行了无情的剖析；从中可使读者了解当前美国股票市场的运转动态，股票经纪人的活动方式及与委托人的关系，股票行情的分析方法，90年代美国股票市场的前景预测，进而洞察其利弊，给人以启迪。对在我国金融改革中关心股票投资和股票买卖的人们将大有裨益。

(沪)新登字114号

美国股票市场上内幕

〔美〕John D. Spooner 著

肃文 永逸 编译

上海远东出版社

（原上海翻译出版公司）

（上海复兴中路337号）

邮政编码200020

总发行所上海发行所发行 上海群众印刷厂印刷

开本850×1156 1/32 印张4.6 插页2 字数120千字

1992年1月第1版 1992年6月第1次印刷

印数5001—10000

ISBN 7-80514-760-4/F·101 定价：3.00元

这是一本关于美国股票市场的书，集中描绘了股票经纪人及有关人们对金钱的恐惧和贪婪。书中提到的投资商行和人物都是虚构的。故事情节是根据我自己的经验获得的，然而都经过慎重地改写，与原型大不相同。

但是，你可以研究这些教训，从中找出这些年来在股票市场中失败的原因。

# 目 录

|     |                        |        |
|-----|------------------------|--------|
| 第一章 | 赌徒.....                | ( 1 )  |
| 第二章 | “男女英雄们”.....           | ( 11 ) |
| 第三章 | 庸俗气氛.....              | ( 32 ) |
| 第四章 | 如此交易.....              | ( 41 ) |
| 第五章 | 加利福尼亚州(1)小鸟唱歌及其他 ..... | ( 50 ) |
| 第六章 | 加利福尼亚州(2)令人寒心和沮丧 ..... | ( 72 ) |
| 第七章 | 内部情报.....              | ( 92 ) |
| 第八章 | 女委托人.....              | (107)  |
| 第九章 | 金钱婚姻.....              | (119)  |
| 后 记 | .....                  | (130)  |
| 附 录 | 名词解释.....              | (135)  |

## 第一章 赌 徒

你认为投资业乏味吗？你认为人们围坐在经纪人事务所里，作数以百万美元计的决策时，能够冷静、理智地判断吗？我在兴奋和狂热的气氛中工作，美国的每个股票经纪人和经理们都是这样的。当1970年华尔街出现经济危机时，数以百计的商行倒闭了，我的公司为一家幸存的商行所吞并，失去了我在老商行的全部资产，自己则被通知去本市另一个区的新开设的事务所报到。

1983年1月，我带着我的帐本来到一幢高楼第40层的会议室。这间会议室已改装成为我的私人办公室。会计室负责人托尼·可夫，正在忙着打扫，准备给我使用。会计室是股票经纪人事务所记帐的地方。托尼的职责是统计借贷双方的所有款项，并兼管聘用和解雇工作人员。

现在，我们有55名股票经纪人，27名女秘书，10名会计室工作人员，1名事务所的经理，一个有8名成员的公共关系部，负责与银行、保险公司和基金会打交道。我们还有个名叫塞巴斯蒂安的通讯员，过去曾经是法西斯分子。他曾在电梯间、自助餐厅和邮局休息室里调戏妇女，我们容忍这样一个法西斯分子是因为他能每日准时上班，从不休假，并能在低工资下坚持工作。所以，我们也对他迁就一些。

要真正理解人们有两个方式：一是和他们生活在一起；一是掌管他们的钱。恐惧和贪婪支配着股票市场的涨落起伏。做这样的游戏是激动人心的，好象在主宰着我们的生命。我掌握和代管着

3500多名财务委托人的事务，有男的，有女的，遍布全世界。他们希望和我谈的不仅是他们的钱财，还希望谈他们的生活。

在金融市场里，我们正处于黄金时刻，贪婪行为猖獗一时。一年前，股票经纪人还把这行当作第二职业，而现在，这里成了他们有着出奇收入的第二个家庭了。“罗纳德·里根希望有一个健全而繁荣的股票市场。”一个委托人最近告诉我：“据我所知，他是把宝押在道·琼斯工业股票指数会涨到空前的1500上（现在是1100），还要看涨。”往年冬季在东海岸，人们常谈论到哪里去度假：佛罗里达、亚利桑那、加勒比海小岛。但今年没有一个人谈论冬季假期，每个人都在忙着怎样搞投机生意去赚钱。

在新兴的投资生意中，经纪人有了许多新的称呼：注册的法定代表、金融顾问，还有叫投资执行人。本书是为了让人们知道华尔街的活动内幕，不是讲他们怎样逃避税款，也不是讲他们的保险和养老金的问题，更不是讲如何做抵押贷款。本书的对象是那些希望将1元钱变成4或5元钱的人，因此我们一直用股票经纪人称呼自己，当然这新头衔并未表明我们所做的一切。

每一个事务所如同一个家庭，有它自己的一套规矩。“大块头”吉米·迈诺特每天上午10时吹起哨子，宣告营业开始。他吹的是一只美国陆军铜哨笛，哨带围绕着他的颈项，那副怪相好似一个警句后面的惊叹号。大吉米·迈诺特的办公室紧靠着我的办公室，他是一位生活富裕的财务托管人。财务托管人往往是大量资金的经营者和管理人。吉米虽然不怎么果断，但他聘请的顾问们为他买进卖出。这些买卖吉米都从中收取佣金。

吉米吹哨之后，绰号叫“疯子”的马克这个公用事业股票销售员的牛铃便响了起来。疯马克出子迷信，在桌上放了个牛铃。金融业中的人都是迷信者，我认识一个经纪人，他从来不肯买任何一张O字打头的股票，另一个决不买计算机公司的股票。我的一个现已改行在佛蒙特州制干奶酪的朋友，决不买总部设在达拉斯城的公司的股票，因为这些人忌讳这些公司的某些特征。

我们的事务所占了市中心银行大楼整整一层。这里有一小块

接待场地，有一个电话交换台和接线员，还有各种红花绿叶。通过这块柔和而安静的场地，进入报价厅时，立即听到自动收录机、电动打字机的卡嗒、卡嗒声，报价人的叫喊声和持续不断的电话声。一连串的私人办公室沿着后墙伸展过去，高收入者（每年佣金毛收入超过 25 万美元）占据了很大位置。

在事务所的经理办公室里，有长沙发、报价机，墙上挂着一张家人照片和一幅美国海军陆战队的征兵招贴广告。这位经理叫戈略特·史密斯，是一个退伍军人，前大学球队队员。盖着报价机的绣花布罩上绣着他的座右铭：“增利钱”。这意思就是为他的全体推销员增加佣金收入而努力。于是，大家送他一个“增利钱”的雅号。史密斯认为这是对他的赞语。报价厅斜对面是疯马克和公共关系部。沿墙的私人办公室中包括有大吉米·迈诺特的办公室，在他的隔壁那个角落里能俯视全城的就是我的办公室。

你必须明白，在经纪人事务所纷扰骚乱的背后存在着真理。这个真理就是：你有多少本钱就可以做多大生意。毫无疑问，我有一角办公之地，有书架，陈列着东方珍宝，墙上有过去胜利者的纪念品，办公桌上放着排列好的公文夹，我的全家福照片，此外还有一个小冰箱、假树、盆花。倘若有一天，我的本钱输光了，我非常清楚，公文夹和照片将扔进垃圾箱，冰箱将拍卖给新的占有者，这地方也将出租给别人。

这是一个探索和揭露神话的好地方。我计划在本书中揭示一些有关股票经纪人赚钱的神话。

上星期，有一个人开玩笑地对我说：“你在退休前 3 个月一定会赚个够。”任何人向我讲这些话我都表示认可并报以微笑。事实上，我从未听说过有人在退休前 3 个月或任何 3 个月内能赚个够的。

在目前的股票市场中，用道·琼斯平均指数来计量约提高 300 个点。毫无疑问，每天的交易量达到 1 亿股，打破了记录。但现实是经纪人的委托人中只有少数几个人从中受益。何以如此？从

1981年3月到1982年夏季，恐慌影响了金融市场达14个月之久。自从股票市场暴涨以来，多数投资者不是没有盈余，就是被吓倒，最近尤其如此。公众是不会率先冒险的。股票行情创记录的原因主要是一些大机构用千百万的股票大进大出冲击着市场。

股票经纪人通常只拥有很少的股票。当经纪人把自己的钱放进向你推荐的项目时，可以质问他哪些是他自己的钱。但委托人心里很明白，决不会去提这个问题。实际上，没有一个人能在3个月之内赚够一笔佣金供一次旅游开支的。甚至那些向中东产油国酋长推销喷气式飞机的推销员，他的全部收入也将课以极高的税款。

1月15日，今天股市坚挺，我在报价厅里徘徊，寻找目标。这是一项费脑筋的交易，我们经常在搜寻那全知全能的魔术。电话是必不可少的，经纪人若不能使委托人得到收益，就不可能增加佣金。史密斯经理正从那玻璃罩式的办公室里向外监视，防止电话被人用于私事。他说：“当经纪人的声调和表情变得轻松缓和的时候，我知道他们不是在和委托人通话，而是和旅游向导或他们的亲友通话。我们这里需要的是高度紧张，就象生产一样。”

对于那些在报价厅办公桌旁的人们来说，不论是干这一行多年的老手，还是初出茅庐的新手，经纪人是他们的起跑点，他们都渴望把现在私人办公室里的主人赶出去。这些年轻人推动着委托人，也推动着自己前进。

简·凯普兰是一位新出道者，她把自己的丈夫打入了冷宫，并因此而得意洋洋，用她的话说：“不要被这小于困住。”简接受梅里尔·兰奇的训练。梅里尔在投资业是一个训练好手，有很多人都因得到梅里尔的教诲而被单位录用了。在美国股票行情看涨的时候，人们不能专心一致地等课程结束就匆匆上任。当简·凯普兰第一次走进我们的事务所时，她向我们作自我介绍。“约翰，我不愿兜圈子讲话。怎样才能每年赚得100万美元佣金？”“你不要这样直盯

町地看着我，你玩的什么鬼把戏？”她说。

你们都知道简这类人物，他们是著名的铁扫把。这些铁扫把用尖刻的话来惹恼每一个人，他们是不会允许妥协的。简·凯普兰期望用这种方法使那些年轻的从业人员在证券交易中找到新的路子。她根据黄页电话号码簿给那些医生和律师们打电话，同时与行家和居住在富人区的人们联络。简就象一条猎犬寻找它的猎物。我无意中听到她一次谈话。“彼得医生，”她说，“你不了解我，但这就是简·凯普兰，这可能就是你生活中最幸福的一天。”

简是个开拓者，她能吸引许多人。与她谈话很少会令人失望，差不多每一个人都希望看到简·凯普兰。她在电话里扭捏作态，挑逗地说：“我很难不让人家贪恋我的生意，我会使他们留恋我的。”简·凯普兰人很清瘦，有点神经质，在办公室里穿一套时髦的服装。那些男经纪人，特别是年轻的，不象她那样雄心勃勃。虽然他们也有干劲，但他们确实不能象她那样以无声的魅力来取胜。去年简得了15万美元的毛佣金，从中她净赚了6万美元。她很想要一个私人办公室。

“嗨，简，”另一个年轻人向她招呼。“你看报纸了吗？你看到那个贵妇人汉登为《花花公子》拍的裸体照吗？她比你的门路多多了。”

简正在打电话，她把手放到说话人的肩上，说：“住嘴，马尔文，你知道这个电话将影响那位医生的感情。”她很快就俘虏了这个医生。年轻的经纪人做着鬼脸，知道她又要得到一份订购单了。他们称呼简是个“打手”，部分原因在于她在桌上放了一只老式高跟鞋，专门用来对付她的上司。

有些关于投资业的事情你必须懂得，因为他们差不多全是独立经营者，把佣金放进自己的腰包。在股票交易中是无法无天的，你可以做你能作的任何事情。公司拿一份，你也拿一份。股票经纪人就象国家足球队的前锋和后卫那样喜爱绰号。

在投资业男性始终占大多数。因为做股票生意非常容易亏本。你在10点上买进，它升到11点，你就得利；它降到9点，你就损

失。这是要抓紧时机的，正因为如此，丈夫去办公室，去挣得面包；妻子留在家中煮饭带孩子。这就是妇女在华尔街报价厅中很少见的一个原因；另一个原因是女秘书们如果为了她们的利益而兴风作浪就不会长期留在职位上了。

我们的事务所只有2个机动的女秘书，所以她们不为特定的经纪人工作。她们是哪里需要就到哪里去：补充缺勤的雇员，收拾整理股票室等等。我们的机动雇员莉莎和吉尔，被称为“金粉双丽”。她们都是白皮肤金发碧眼，上班时都穿运动衫、工装裤或牛仔褲，经常出没在酒吧，摇摆舞厅和摇滚乐俱乐部里。去年她们一同到特立尼达金奖俱乐部，前年则去了极乐岛。在那里玩轮盘赌，每次输赢不超过50美元。莉莎和吉尔经常陪同委托人外出访问。她们是不付钱的，那些晚会往往由商行支付费用。

“你愿意陪同圣路易城来的一位委托人出去吗？”最近大吉米·迈诺特问莉莎。

“他喜爱些什么，他结过婚吗？”她疑惑地问。

“他是一个高级委托人，”吉米说，“他的公司在美国中西部制造啤酒，此外，他还爱花钱。”

莉莎耸耸肩表示同意。“我从未见过制作啤酒的人。这里的人都是喝啤酒的。我干么不去赴这个高级约会，我不会比一个女服务员更难弄，对吧？”这个机动雇员经常会自我安慰。

美国有14.6万个注册的股票经纪人，其中妇女不到10%。“打手”简·凯普兰是一个真正的股票经纪人。当我站在她的桌子旁边时，她用手把报价机的屏幕遮起来，不让我看到她选择的股票。

“简，”我说，“看在上帝的份上，我会偷看你的股票吗？”

“我知道你不会，斯普纳，”她说，“因为你不想看这些东西。”

“简，”我说，“算了，我们都是同行。”

“我们是同行，”她说，“当我在你的办公室时你如果正好外出，你会怎么想？嗨，吉尔。”——她从我这里转过脸去招唤“金粉双丽”之一——“你和莉莎今晚愿意和那两位律师共进晚餐吗？”

“哎呀，我很抱歉，简，”吉尔说，“我们早就答应史密斯了。此外，这些律师从不和我们交谈，他们只是自己互相交谈。”吉尔转向复印机。

简这个“打手”马上七窍冒烟。“你看这些女人在搞些什么？”他说，“这对活宝太客气了，我们要联合起来对付这些该死的机动工。”

1月27日，今日《华尔街日报》上有一则新闻，它将给你上一堂有关股票市场的最重要的一课。新闻中说：“珀塞尔·格雷厄姆公司送给委托人一份报告，它修订了球赛股票市场的预言。预言认为倘若海豚队在星期日赢了，股票行情就要下跌。倘若印地安队赢了，股市就要上升。结果印地安队赢了，股票却从27降至17。”经纪人对股票市场的分析充满着迷信活动。因为这是一种交织着恐惧、贪婪而又激动人心的行业。就象爱丽丝童话一般神秘。最成功的投资者就是善于预测的人。请记住，当你的企业里每一个人都说情况很糟时，或当你的公司红利下降时，你会惊奇地发现股票市场行情上涨了。当你因为听到好消息，如战争结束了，一场长期的罢工停止了，而购进股票时，你会惊奇地发现股票价格下跌了。股票市场是一个心理的王国。每当新闻报道什么欣喜若狂或充满忧伤的反应时，如果你能制止这种本能的冲动，这便是走向赢利的第一步。

简这个“打手”曾经问过我有些什么诀窍。任何一个成功的投资者都有一套使他过几年好日子的办法。有些人购买新兴技术、高产区企业的股票，如数字计算机公司、王安公司和苹果公司。有的则用基础分析法彻底查询资产负债表和收入报告，寻找可能导致基本业务和利润方针转变的隐蔽的内情。也有人用技术分析法为公司和市场绘制历年价格和营业额图表，找出其中的规律。如果你爱玩网球或高尔夫球，并能用高旋转发球制胜，就懂得光用老一套办法是不行的。有时需要用压低球或偷袭某一点给对方以打击，这样结果就出来了。在投资行业中也是如此。假如你和一个经纪人

打交道，他有一个设在糖果店楼上的不起眼的事务所，他会通过这个糖果店对外进行联系并为你赚钱。在投资业中要装得象若无其事的那样去赚钱。

我们美国人在生活中要经常转向，国家的动静会使我们改变日常的工作程序。淘金热和未开发的边疆消失了，麻将牌和纸牌被垄断和争夺所代替，然后是电子游戏机和服务性行业。本世纪已成为一个人欲横流的时代，人们为了赚钱和积累钱财不择手段地去搞投机交易和赌博。在 20 年代股票市场利用信贷差额狂热地赢钱和输钱——直到大萧条时期来临而覆没。在 60 年代越战期间，我们的社会有被撕裂的危险。这时数以百万计的人拥向股票市场去寻求刺激。我们越是焦虑，我们越是沉浸于铜臭之中。这里有美国创记录的离婚率，有创记录的单亲家庭和创纪录的破裂家庭的儿童数字。男人不知道有亲人，女人因为对亲人失望而悲伤。什么时候能有一个广阔的股票市场，让每一个人都有一份股票，每一个人都能从中获得好处呢？

现在投资企业中找工作的人比历史上任何时期都多。真诚的人如能保持谨慎和耐心，就可以在狂乱中找出一条从股票市场盈利的路子来……但他们必须成熟到能够掌握它的规律。

最近 10 年，在市场上获得巨额利润的公司往往是一般从未听说过的殷实户，以往这些都是你不屑一顾的公司。你为了赚钱必须认真对待它。这需要时间，它不会在一二个月内见效。你在沼泽地买一块地皮要等开发者建立了购物中心才能获利，而你已为此付了 10 多年的地产税了。股票市场的困难就在于你可以每日每时观察它的价格变化，但选购的时间则难以确定。

美国人喜欢赶时髦。地球上没有一个地方比华尔街更喜欢赶时髦。你想致富，你就要把注意力集中在价值观念上。这里或许将要发生价格爆炸，只要你有耐心，是可以得益的。让我们用图表从基本原理上来探索从价格中致富的道理。下面的图表是购置股票价值的例子，这些股票不是热门货，而且常被人们所忽视。这些公

司是我于1975年1月向纽约一家杂志推荐作为封面题材的。他们是我报道过的仅有的几家公司。

| 证券      | (单价: 美元/股)  |               |                         |
|---------|-------------|---------------|-------------------------|
|         | 1975年<br>1月 | 1978年<br>8月1日 | 1981年<br>8月5日<br>(开价38) |
| 戈伯制造厂   | 9           | 31            | 31                      |
| 赫西食品公司  | 9           | 22            | 33                      |
| 纸制品公司   | 7           | 21½           | 33                      |
| 洛杉矶焦炭公司 | 8½          | 40            | 40(收价)                  |
| 通用影片公司  | 6           | 42            | 70(突破计划)                |
| 基司纤维公司  | 12          | 35            | 35(收价)                  |
| 三角太平洋公司 | 5           | 44            | 37                      |

你看显示它的价值需要多长时间? 2年, 3年, 5年。但在下决心时要尽快弄清当时的通货膨胀率、房地产、黄金和贵金属的价格及其他情况。你手上的资本应是流动的; 在你需要时应随时掌握住你的钱供5天交易用。你等待着, 当基本利率在6%~8%之间波动时, 那些公司会一次付给你平均10%的红利。问题在于如何在价值领域中作出选择。

“我不能靠你的股票过日子”, 当我漫步进入保罗·贝内特的办公室, 问他最吃香的是何时, 他说。股票经纪人相互之间都有挖墙脚的意图。我们双方都指望对方从一个英雄变为一个“瘪三”, 不是由于利率的波动, 就是受到通货膨胀的影响。“你的股票太糟了,” 他补充说, “每当我买了你的股票, 我的委托人不到7个月就威胁着要把他们的帐户转到潘恩·韦伯的名下。于是我只好卖掉, 他们损失了半个点, 我曾经恳求他们等待一下, 还答应他们可以赚钱, 但这可不是一件容易的事。”

“在你的委托人卖出之后, 我的股票一年后上涨了一倍。”我笑着说。“谁能等待这么久?” 保罗·贝内特问。

一个下雪的早晨，1月份最后一个星期，萨道尼克·桑德拉过来把邮件送给我。萨道尼克·桑德拉是我的助手，她与我合作了6个年头，并已登记为一名股票经纪人，可以自己做生意。这就允许她可以用佣金来增加她的工资收入，我鼓励她长期留下来与我合作。

“他又在干了，”她说，“我怀疑塞巴斯蒂安正在复制你的信件并把它们送到国家税务局去了。”

事务所规定凡是收到的邮件一定要开封。这样做有两个理由：（一）可以立即进行检查，使经纪人不能把委托人的资金转移到其他地方或自己的户头里去；（二）任何控诉信件将由史密斯经理首先过目，以免被那些胡作非为的经纪人为了逃避罪责把它扔进垃圾箱去。作为商行的高级职员，我觉得凡是注明“私人”信件必须完整无损地交给收信人。史密斯经理也同意这样做。但塞巴斯蒂安这个通讯员自作聪明，不顾这3封信每件都有“私人”标记，却被他开封了。

当我质问塞巴斯蒂安时，他正在阅读《国家调查人》。我问：“向你讲过多少次，‘私人’就是私人的吗？”

“你看，”他回答我，“我们每天接到500件邮件。我哪有时间注意这些例外？你是个自由主义者，对吗？难道这不是意味着应该平等对待吗？你自食其言。总之，我要提醒你，你信仰的是什么？”

“我信仰个人的自由。”

“我也信仰自由，这就是为什么我要拆开你的邮件，任何人都一样。”他微笑着说。“我经过检查，知道你仍在买进这样糟糕的股票。你知道里根总统将给我们一个有史以来最大的多头市场吗？你可从股票上涨中得到收益，直到你自由地把它抛出去。可以用这些钱买金子，全美国都是这样的。”

与塞巴斯蒂安争论无法取胜，他继续用黄色记号笔在《国家调查人》的文章下划线。大家都有自己的信仰。我们看上去都在忙碌着。窗外的雪越来越大，高速公路上的汽车陷于停顿。塞巴斯蒂安则每天出勤，不论下雨下雪，你都能见到他。

## 第二章 “男女英雄们”

2月14日是圣瓦伦丁节(情人节)。市场价格看涨,而大地上又落了2英尺厚的雪。汽车在大街上滑行。由于交通事故时有发生,车行速度极慢,乘车上班的人们只得把报纸放在方向盘上阅读,等待道路畅通。我的报纸塞在车尾行李箱的公文包里。我一面缓慢地行进,一面想着那些“英雄们”。在投资业中英雄是易于识别的:就是那些能赚钱的人。

我想到的一个英雄是个幽灵似的人物。我多次在车库遇到他,他常给我一些指点。我称他为“矮精灵”<sup>\*</sup>。

去年6月,一个阳光宜人预示着春天的来临,我开车进城并沿着弯曲的坡道盘旋而上,达到高摩沙平路的第五层。这时股票市场价格是如此之坏,时间持续真如此之长,他事已无法挽救了。这一天气候温暖得使你想起在异教徒度假时那种自由自在的感觉。正是这个温暖的日子使人们损失了更多的金钱。正在自我伤感之时,忽然另一部车开进我的邻近位置,靠近我的车门停了下来。这是一部至少用了10年的黑色梅塞德斯牌轿车,一个矮小的人探出了头,他不自然地几乎碰到我的车而道歉。

“不是你的过错,”我说,“我也没有注意。”那矮小的人再三表示歉意,用手势加重语气,挥动双臂忽上忽下。我认识他,这是美国最成功的一家私人基金财团的金融界经纪人。他个人拥有的资产超过7亿美元,并且不曾亏损过。

<sup>\*</sup> 爱尔兰民间传说中的一个善于指点宝藏的妖怪——译注。

我绕到他的车旁，他好不容易才走出来。“我是斯普纳，”我说，“久仰您的大名。我们真的要破产了吗？看不到一点好的前景。会统统完蛋吗？”

有一个传说：假使你能抓住一名“矮精灵”的外衣后摆，他一定会按照你的吩咐去做，直到你放他走。我不想让这个“矮精灵”逃走。道·琼斯指数停滞于844，我需要出现一个奇迹。他穿着适合6月天气的毛料三件套藏青色服装，里面是件白衬衫和一条有红色微型公牛图案的领带。他很瘦小，大约5英尺4英寸高。透过他的车窗我看到他的座位上放着一个海棉橡皮座垫。他的路被我堵住了，这个“矮精灵”知道，他的外衣下摆已被抓住，要想获得自由只有吐露内情。

“两天以前，”他说，“我们在市场做多头生意，用我们的90%的现金储备买进或者说准备买进国际商用机器公司（IBM）、王安公司、数字计算机公司、通用汽车公司、惠普公司的股票。就是这些，祝你早安。”

他打算尽快脱身，他的头缩了起来，好象想把头躲到肩膀下面去似的。

“难道你不想知道我买进些什么吗？”我招呼他，“我会回报你的恩惠的。”

“矮精灵”鄙夷地哼着鼻子。“其他意见都是无关紧要的。”他说着加快了步伐，以免在电梯中被我抓住。

我欣喜若狂地来到事务所。在经历几个月的浴血奋战之后，一个民间的传说给我一个购买股票的信号。我把“矮精灵”的信息传达给公用事业股票销售员疯马克。“他可能是欺骗你的，”马克说，“任何人都会说买进IBM的股票。但是有些希望还是不确定的。我必须听听内部通讯盒的信息，请原谅。”

内部通讯盒是疯马克的崇拜物。它告诉他的一切他都相信；他绝对服从它的旨意。每个大投资公司都有它的内部通讯盒，即把各商行主要办公室联结起来的联网电话的黑色扩音器。整天有信息从此盒传来：推荐各种股票、债券和特殊产品，还有许多不同