

论性

论
性

曹仁超
创富智慧书

纪念



曹仁超 著



中国人民大学出版社

说性

曹仁超
创富智慧书

纪念版

曹仁超 著

中国人民大学出版社

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

论性: 曹仁超创富智慧书: 纪念版 / 曹仁超著. — 北京: 中国人民大学出版社, 2017.3

ISBN 978-7-300-23781-7

I. ①论… II. ①曹… III. ①投资 - 经验 - 中国 IV. ① F832.48

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 312471 号

论性——曹仁超创富智慧书 (纪念版)

曹仁超 著

Lunxing

出版发行	中国人民大学出版社		
社 址	北京中关村大街 31 号	邮政编码	100080
电 话	010-62511242 (总编室)	010-62511770 (质管部)	
	010-82501766 (邮购部)	010-62514148 (门市部)	
	010-62515195 (发行公司)	010-62515275 (盗版举报)	
网 址	http://www.crup.com.cn		
	http://www.ttrnet.com (人大教研网)		
经 销	新华书店		
印 刷	北京华联印刷有限公司		
规 格	148 mm × 210 mm 32 开本	版 次	2017 年 3 月第 1 版
印 张	7 插页 2	印 次	2017 年 3 月第 1 次印刷
字 数	140 000	定 价	58.00 元

版权所有 侵权必究

印装差错 负责调换

序一

“远距离”仍能带来真实的足够，
“近距离”仍可领略跨度的深厚，
这是曹先生呈现给我的感受。
虽然“英雄莫问出处”，但他说
创富有着特定的模式和道行。

曹先生是一位用理念赚钱的学者，
用眼光判断赚钱的勇者，
用金钱赚钱的智者。
本书体现了一位“仁者”的胸襟和高度，
它对新一代女性的启迪和忠告更值得聆听和尊重！

刘央

西京投资（Atlantis Investment Management）主席

序二

曹仁超是香港中文财经媒体中最有价值的“财经发言人”——每天，他要关注及评论美国、英国、日本、中国香港等成熟市场的股市、汇市、债市及商品市场，30多年如此。近十年，他又加入了中国内地、印度、巴西、越南等新兴市场的观测点。他的分析，资料充实、评论严谨，加之其深渊的国学功底，嬉笑间将投资秘籍与人性阴暗铺排于一炉，文火熬制，耐性老道。

这位对财富、投资、人情抱以平常心的财经大家，给全球中文读者带来了30余年的期待与欢颜。不论世道冷暖，曹仁超常说的一句话是：看清股市，不如看清自己。

郑小伶

《21世纪经济报道》副主编

一切为了孩子

冰心题



曹仁超先生一直非常敬重冰心女士，特别喜欢冰心的名言：“有了爱就有了一切。”多年来，曹先生实践冰心女士爱的哲学，不断把自己出书的稿费捐给北京农家女实用技能培训学校，资助贫困农村女孩学习劳动技能，从而改变她们一生的命运——而冰心女儿吴青女士正是学校创办人之一。



第一章	性格决定命运	001
	创富C.S.I.	002
	剖析曹仁超	011
	什么人什么命	021
	了解自我 追求大富境界	029
第二章	金融行为 源于人性	035
	羊群造就疯狂历史	036
	感情战胜理智	043
	非理性基因	050
	我们这一代	056
第三章	散户的弱点	065
	牛熊市况 心态有别	066
	勉强自己无幸福	077
	五大情绪误区	084
	水中游鱼 不羡飞鸟	091
	散户变身投资泰斗	096
第四章	龙啊，龙	105
	欧美日经济问题植根民族性	106

“丑陋的中国人”曹氏版	115
中国式信仰太实用	123
尽量交际 减少应酬	129
打破魔咒 富过三代	137

第五章	两性大不同	145
	有才 有财 都是德	146
	不要“蜗居”你的心	151
	容易受伤的男人	161
	婚姻为投资增值	167
	亿万富翁 阳盛阴衰	174

第六章	知性 致胜	181
	新解守株待兔	182
	海啸之后 增强免疫力	188
	取之于人 予之于人	195
	立地成佛 达致“忘我”	202

第一章

性格 决定命运

我老曹有自知之明，明白个人的魅力有余，却一直不当老板。因为创立一家公司，除了需要有足够的财力之外，还必须具备领袖性格，加上背后有实质的知识、分析、信息和信念支持才可，所以我宁愿凭借投资致富。

性格决定一切。一个人拥有什么样的性格，就会遭遇什么样的命运。不论是成功的企业家还是成功的投资者，大部分都拥有许多共同的特征，例如他们性格谦逊、坚毅不屈、处事理性冷静，并且深谙“闷声发大财”的道理。在金融市场里，说话说得最响最亮的一位，可能内里最空无一物。否则，又何须以偏激的言论去吸引别人的眼球？

创富 C.S.I.

内地有句顺口溜说：“宁愿睡地板，也要当老板。”坦白说，我老曹在1975年正式加入《信报》任职资料室主任时，坐拥的身家并不比当年的老板少。有人问，既然我个人已有足够的财力创立一家公司，为何最终还是打工打了一辈子？这是个十分有趣的问题。

放眼各行各业的企业大老板，相较之下，我发现自己缺乏他们的 character（性格）、substance（实质）及 integrity（正直不阿）；亦即本节主题所说的“创富 C.S.I.”。

创立一间公司，除了需要有足够的财力和学历外，最重要的因素其实是性格。

严格来说，成功的企业家必须拥有“领袖性格”。何谓领袖性格？普通人平时做事慢悠悠的，一旦遇上危机险阻立刻变得手忙脚乱。大老板则恰恰相反，他们处理日常事务可能非常心急，但到了死人塌楼的时候，他们却气定神闲，从容不迫地“呆坐”于办公室里思考，深明急躁并不能解决问题。这就是大将风范。

而我不是拥有这样性格的人。譬如面对1973年12月的石油危机，本人便曾“临阵退缩”，没有坚持在股市里硬撑下去。1982年香港出现主权之争，本人一度打算移民加拿大；虽说最终因不忍太

太在彼邦天天啃硬面包而放弃了移民计划，但我当时的确选择了做一个“逃兵”。

我没有领袖的性格，却有一定的 charisma（魅力）。我老曹可以成为广受读者欢迎的专栏作家，开办研讨会随时可吸引上千名人士参加，在香港及内地出版著作都成为畅销财经书，却不能（亦不应）当老板。此乃自知之明。

坚毅不屈 等待光明

成功的企业家都有坚毅不屈的性格，即使在财政最困难的时刻，他们仍然会咬紧牙关挨下去。

举个例子，年逾八旬的石油大亨皮肯斯（T. Boone Pickens）今日富甲一方，估计拥有数百亿美元财富，2008年单是私人捐款已达2亿美元；但在事业刚开始的时候，他手持的资金其实并不多。

皮肯斯于大学时代主修地理，1951年大学毕业后，即加入石油公司 Phillips 工作。翌年他靠借来的2500美元资本，找到人生

成功的企业家都有坚毅不屈的性格，即使在财政最困难的时刻，他们仍然会咬紧牙关挨下去。





真正不屈不挠的性格，背后必须有实质的知识、分析、信息及信念等支持，这就是我所说的 substance。只有充分了解情况后，才能认清方向，然后择善而固执。

中的第一口油井。到了 1981 年，他所创立的石油公司 Mesa 已是全球最大的私人石油公司。

1997 年 6 月，皮肯斯离开石油业，创立以自己名字命名的投资公司 BP Capital Management；又用朋友的 3 700 万美元资金开设天然气公司 Pickens Fuel，掀开其事业生涯的另一章。

皮肯斯认为石油业已经开到荼蘼，清洁环保的天然气是最好的替代能源。不过，当年天然气未成气候，仅仅一年时间他的公司已亏掉 2 400 万美元；到 1999 年 1 月更只剩下 270 万美元资金，但皮肯斯仍然坚持下去。

许多时候，最黑暗的时刻就是光明的开始。到了 2000 年，天然气市场重现曙光，皮肯斯旗下的天然气公司市值急速升至 2.52 亿美元，后来发展更是一帆风顺。不单美国电力公司用天然气来发电，连巴士公司亦开始采用这种新能源。

每一个成功者的背后，都有一万个失败者。成功与失败之间往往只有一线之差，皮肯斯在最困难的日子里愿意继续捱下去，造就他成为万中无一的成功者。2006 年开始，皮肯斯改为看好水资源项目，以其性格和眼光，估计这项投资未来亦可成功。

执著背后的实质支持

“黑暗尽头是光明”的道理人人会说，但谁能摸黑前行而不惊不怕？

“惊”与“怕”是不一样的。伏案工作时突然被人从后拍一拍肩头，难免会“惊”，但平生不做亏心事，有什么好怕的？

面对多次股市暴泻，本人早已司空见惯；在2007年10月金融海啸暴发之前，本人已深入分析市况，跌市早在意料之中。2007年至2008年的金融海啸，对于本人而言，其实并没什么好怕的，但2008年11月当真见上证指数跌至1664点时，还是一样胆颤心惊，更何况是一般人？

在黑暗中前进，需要“死不认输”的性格，更需要一份执著、一份坚持。

20世纪70年代有人访问美国石油大王琼·保罗·吉蒂（Jean Paul Getty）有何成功秘诀？他答道，30年代人人一窝蜂去寻找油井，但不少人掘了90米便以为地底无油，决定放弃；只有他坚持下去，终于在掘到100米深时发现石油，从此改变一生。

不过，“执著”与“固执”之间只是一线之差。

很多散户买入垃圾股，投资理由纯粹因为别人推介而买。遇上逆市只知抱着不放，自己明明对该公司情况不甚了解，却妄言要与之共存亡。死不服输的散户性格，在不应该执著的时候执著，例如在牛市三期时坚持不卖，反而于熊市三期将尽时才脚软撤退。这就是固执硬颈。跟那些打老婆的男人一样，半点内涵也没有。

真正不屈不挠的性格，背后必须有实质的知识、分析、信息及

信念等支持，这就是我所说的 substance。只有充分了解情况后，才能认清方向，然后择善而固执。

例如孙中山先生认定清朝政府腐败无能，早晚会被时代洪流淘汰。虽然第一次革命失败，但他继续尝试第二次，第二次失败再来第三次，总共经历了十次失败后，才迎来武昌起义的成功。假如他在第九次失败后便放弃，中国长达两千多年的君主专政制度不知道何时才能画上句号。

一生三次偷鸡机会

“时穷节乃见，一一垂丹青。” substance 及 integrity 往往在最困难时候，才能表露无遗。

正直不阿，integrity，也可解作诚信。美国第一任总统华盛顿有句名言：“Honesty is the best policy.”（诚实为上上策。）因为早已建立了正直不阿的形象，所以华盛顿无论许下什么承诺，均获得国民信任，别人也不会质疑他。

解放黑奴的林肯总统亦曾说：“You can fool all the people some of the time, and some of the people all the time, but you cannot fool all the people all the time.”（你可以一时蒙骗所有人，也可以永远欺骗某些人，却不可以永远骗得过所有人。）

“偷鸡使诈”可以带来短期的好处，但经常使诈最终只会招致失败。譬如说，美国的次贷危机其实就是源于一众银行在使诈。明明知道次级贷款的客户素质较差，却硬将这些贷款证券化，包装美化成“高回报债券”推向市场，终于铸成大错，再演变为席卷全球

的金融海啸。

我老曹认为，人一生只可以“偷鸡使诈”三次，平常日子还是脚踏实地好些。第一次，当然最好用来哄骗女朋友，跟她诉说将来如何如何，以虚欺实。

第二次则用于生死存亡之秋，如诸葛亮在无兵守城的重要关头设下空城计，打开城门，自己在城楼上弹琴唱曲，使谨慎多疑的司马懿生怕设有埋伏而犹豫不前。（见于《三国演义》第九十五回，未必真有其事。）若非孔明过去一直高风亮节，又如何骗得过司马懿？

最后一次，则用来哄骗老婆，且要欺骗她一生一世。方法是平日装聋扮哑，但眼睛雪亮。老婆唠唠叨叨么？听不到！老婆某些地方不合自己心意吗？不好说！可是眼睛却要雪亮，老婆是否待自己好，是否持家有道，一切看在眼里，记在心里。

大老板具无形力量

21 世纪对领袖才能的要求更高。成功的大老板不单须领导有方，同时还要有一股无形的力量，无须强权逼迫，也能推动每个员

21 世纪对领袖才能的要求更高。成功的大老板不单须领导有方，同时还要有一股无形的力量，无须强权逼迫，也能推动每个员工发挥“最好”的本领，营造“强将手下无弱兵”的局面。



致富并非只有创业一途。不具备领袖性格的常人如我，若能把握金融市场的起伏高低并顺势而为，依靠投资亦一样能白手兴家。



工发挥“最好”的本领，营造“强将手下无弱兵”的局面。

反之，一个不好的老板却会打击员工士气，尤其是“权力向上集中、责任向下发放”的中式管理。老板往往凌驾于公司制度之上，迟到早退者永远是老板，最不守制度者亦是老板；员工的升迁加薪，全凭老板个人的喜恶决定，与员工的劳动价值无关。

部分中国企业的领导者有多疑、监视下属、强调忠诚、口蜜腹剑的性格，就算让他遇上真正的人才，他也没法让人才发挥优点。公司里怨声载道，员工对他阳奉阴违。此乃中式管理的企业无法做大做强的主要原因。

部分企业老板本身是良好的领导人才，在他麾下公司业务曾经蒸蒸日上；可生意一旦交给子女接棒，公司立即变得死气沉沉。究其原因，不一定是第二代不济或读书少，而是他们欠缺父辈那股无形力量。

从历史角度来看，三国时代的刘备可能是史上最成功的老板。论才华他不及孔明，论武功不及关公、张飞或赵子龙等，但他的性格中有一股无形力量，能让跟随他的人、比他懂得更多的人，都心甘情愿抵为他打江山，甚至为他而死。