

The Psychology of Money

*An Investment Manager's Guide
to Beating the Market*

成功的 投资经理

培养投资经理人个性化投资

(美)吉姆·维尔 著
周阳 董浩 译



成功的投资经理

培养投资经理人个性化投资

The Psychology of Money

An Investment Manager's Guide to Beating the Market

(美)吉姆·维尔 著

周阳 董浩 译



机械工业出版社

本书第一部分对五位投资大师——巴菲特、林奇、索罗斯、万格和茨威格的投资特点进行分析，总结了每位大师身上具备的八个主要投资特性，并向读者介绍进行自我诊断的方法，使读者能够判断出哪些特性是他们应该加以关注和强化的。在第一部分结束时，本书讨论是否存在一种理想的投资个性以及投资界中最常见的个性。第二部分结合 MBTI 个性分类模型和作者在货币投资领域的经验，论证合作在投资业界的作用和地位，并介绍提高团队工作效率的方法和技巧。第三部分深入研究了如何进行有创造性的合作。通过对一系列案例的分析，本书给出了这方面的操作性较强的指导。最后一部分，标题为“直觉投资者：全脑投资”，考察了在投资过程中将直觉放在和逻辑同等重要地位的可行性，并在最后列举了在实践中依靠直觉投资获得成功的案例。

The Psychology of Money An Investment Manager's Guide to Beating the Market
Copyright © 2001 by Jim Ware.

All Rights Reserved. Authorized translation from the English language edition
published by John Wiley & Sons, Inc.

版权所有，侵权必究。

本书版权登记号：图字：01-2001-1778

图书在版编目(CIP)数据

成功的投资经理：培养投资经理人个性化投资/(美)
维尔(Ware, J.)著；周阳、董浩译．—北京：机械工
业出版社，2003.4
ISBN 7-111-11771-9

I. 成… II. ①维…②周…③董… III. 投资—
基本知识 IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 018065 号

机械工业出版社(北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑：刘秀云 版式设计：霍永明

封面设计：鞠 杨 责任印制：付方敏

北京铭成印刷有限公司印刷·新华书店北京发行所发行

2003 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

1000mm×1400mm B5·8.375 印张·180 千字

0 001—5 000 册

定价：22.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

本社购书热线电话(010) 68993821、88379646

封面无防伪标均为盗版

前 言

要成为一名赢家，最重要的就是要有自知之明。

——比列·吉恩·金

知己知彼，百战不殆；知己而不知彼，可胜而不胜；既不知己也不知彼，百战无胜。

——孙子，《孙子兵法》

如果你对自己都不了解，那么你会发现股市是一个会让你付出昂贵代价的地方。

——亚当·斯密，《金钱游戏》

所有的商业类书籍都会声称自己提出并解决了某个问题，本书也不例外。我们提出的问题是：为什么几乎很少有职业投资经理人能够超越他们的业绩标准。职业经理人很难为他们的客户带来超过投资于指数基金所获的回报。因此，简而言之，货币经理人并未增加投资的价值。而投资人也都清楚这一事实，于是指数基金的规模不断扩大。

III

那么，货币经理人应该如何提高他们在市场上的竞争力呢？不断重复以往的经验吗？一旦这样，他们就可能陷入“街灯综合症”，这类人总是喜欢在街灯下寻找丢失的钥匙，而实际上他们的钥匙丢在了小胡同里——他们这么做完全是因为街灯下的光线更好一些。这些拒绝变通的货币经理人可能羞于做一些疯狂的事，他们总是执著于反复做同样的事情，但又总是期待得到不同的结果。

而我倒建议这些货币经理们应该换个地方去找他们的钥匙了。具体而言，他们应该试着运用他们的右半脑。我们的右脑掌管着我们的创造力、合作力和直觉，它所控制的领域在华尔街上相对来说还是尚未开发的“处女地”。实际上，当我提出这一观点时，Putnam 的负责人，帕特里克·安东尼奥指出，目前尚没有一本专著是讲述如何管理富有创造性的专业投资人的。

而当我进一步深入调查后，我惊讶地发现他所言的正确性。尽管我们有成吨重的专著从各自不同的角度描述投资的技巧和策略，但没有一本书阐述如何管理那些极富智慧和创造力的职业货币经理人的。

这就是本书的写作背景，希望它能填补目前投资类书籍的这一空白。还须提请注意的是，很多书都从一般意义上阐述管理，强调创造性，但没有一本书专门针对货币管理这一独特的领域。从此意义上说，本书可谓是我的理论研究和以下三方面实践相结合的成果：

(1) 职业货币管理工作(我曾有 20 年特许财务分析师、财务顾问和证券经理的工作经历)。

(2) 心理学(教授过 MBTI 性格理论)。

(3) 创造性(组织有关如何提高创造性课题的试验小

组；参与创作、录制并发表两张音乐唱片、一张音乐影碟和一本小说）。

本书由四部分组成。

第一部分对五位投资大师的投资特点进行分析，这五名投资大师分别是：巴菲特、林奇、索罗斯、万格和茨威格。书中讨论了每位大师身上具备的八个主要投资特性，正是这些特性揭示了大师们能够获得与众不同的投资业绩的原因。紧接着，本书将向读者介绍进行自我诊断的方法，使读者能够判断出，为了自己的利益，哪些特性是他们应该加以关注和强化的。在此阶段，我们将向读者介绍 MBTI 性格理论，这是一个用于进行个性评估的指数，是本书进行投资类型研究的模型基础。在第一部分结束时，我们将讨论是否存在一种理想的投资个性以及投资界中最常见的个性。

本书第二部分将结合 MBTI 性格理论和我在货币管理领域的经验，论证合作在投资业界的作用和地位，并介绍提高团队工作效率的方法和技巧。这里我还举出了若干案例，案例中的证券经理们在 MBTI 性格理论基础上运用一致决策法取得了杰出的业绩。该部分最后还介绍了如何将 MBTI 性格理论用于客户关系管理。

本书第三部分深入研究了如何进行有创造性的合作。书中提出了这样一个问题：投资工作小组应该如何提高他们的创造效率？通过对一系列案例的分析，本书给出了这方面的操作性指导。前提之一是，投资者要想在当前的市场赢得优势就必须不断加强自己的创造性。（这也是本书的写作目的。一位约翰·威立公司的编辑，米娜·萨缪尔，在听了我与职业投资者有关“投资界中创造力的作用”的谈话后，

认为这将是一个炙手可热的课题。当然,这还取决于各位的判断。)

本书的最后一部分,标题为“直觉投资者:全脑投资”,考察了在投资过程中将直觉放在和逻辑同等重要地位的可行性,并在最后列举了当前商场中的人在实践中依靠直觉投资获得成功的案例。

最后,阅读本书也是一段有趣的经历。当然,如果最近你身边有趣的事情层出不穷,而你需要生活中多一些严肃的话,那么随便从本书旁边检出任何一本“大部头”,那些大量的公式,某个类似《衍生交易保守投资者指南:让对手“知烦而退”理论与实践》的标题,的确就可使你获得些许平衡了。

好了!开始阅读本书吧!愿你的创造力、合作力和直觉帮助你的证券组合无往不胜。

吉姆·维尔

成功的 投资经理

在多样化投资潮流盛行的今天,投资者一直在寻找制胜的良方。面对当今变化无常的市场和日益聪慧的个人投资者及客户,职业货币经理人承受着罕见的压力,较之以往,他们必须具备更强的创造力。遗憾的是,尽管产生了大量丰富的投资技巧与策略,时至今日,仍然鲜有对专业投资人员的革新性指导。

在《成功的投资经理》一书中,财务分析师吉姆·维尔从一个崭新的视角着手探讨这一至关重要的问题,基于荣格精神分析心理学派提出的分析工具和作者自身大量真实的商业经历,他为现今的投资战略制定提供了选择的余地。这本拓宽视野的书揭示了一个人的“投资个性类型”是如何定型的,从而有助于我们更全面地理解:面对错综复杂的市场,怎样采取最佳方式作出回应,及至最终从中获取利润。

通过MBTI——一种基于荣格精神分析理论的心理测试,维尔解释了基本的投资个性类型,以及怎样利用它们去识别最适合自己的投资风格。他还为投资大师们设计了一个令人感兴趣的训练,同样也使人大开眼界。专业人员应当不仅知道自己的投资风格,还应明了直觉和逻辑相融合的价值,以及为了替客户赚取更高收益,应当在不同个性类型之间进行创造性的协同合作。



吉姆·维尔：特许财务分析师，在全州保险公司担任研究分析师和投资组合经理。他还在全球范围内就创造力与商业活动的关系问题举办演说，听众中包括投资管理与研究协会。他是一名雄辩的演讲者，他将自己对荣格精神分析心理学的理解纳入自己大量真实的商业背景中去。吉姆·维尔获得过哲学学位，是芝加哥大学金融专业的MBA。

目 录

前言

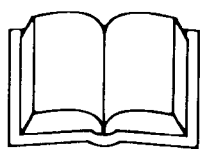
第 1 部分 投资者：投资大师特质	1
第 1 章 投资大师——五重奏	3
第 2 章 八大精英特质	8
1. 广博：占有信息	8
2. 观察：获得细节	9
3. 客观：思路清晰	10
4. 纪律：保持一致性和有组织性	12
5. 深度：专注、独立的思考	12
6. 创造性：放眼大局，运用隐喻	13
7. 激情：保持对目标的高度忠诚	14
8. 灵活性：乐于变通，因势而动	15

第3章 大师们的秘密——复杂性	17
第4章 自我诊断	24
1. 外向型(广博)/内向型(深度): 能量来源	25
2. 感知型(观察)/直觉型(创造性): 人们关心的 是什么	27
3. 思考型(客观)/感情型(激情): 如何作决定	29
4. 判断型(纪律)/感觉型(灵活性): 处事之道	32
5. 自我测试	36
第5章 强化个人能力	37
1. 外向型与内向型: 拓展训练	38
2. 感知型与直觉型: 拓展训练	42
3. 思考型与感情型: 拓展训练	44
4. 判断型与感觉型: 拓展训练	46
5. 力求平衡	49
第6章 理想的投资个性	50
第7章 最典型的投资个性	53
 第2部分 投资团队: 合作技巧	 67
第8章 当今的团队工作	69
第9章 金手套还是金科玉律	77
第10章 投资团队的工具	82
1. 特性确认	83
2. 使团队共同工作	85
第11章 案例历史(货币管理团队的合作)	91
第12章 性情与团队——市场内涵	98
1. 防卫者(SJ): 统治王国的雄狮	101
2. 理性主义者(NT): 智慧的老夜枭	103
3. 冒险者(SP): 狡猾的狐狸	104

4. 理想主义者(NF): 激情的海豚	106
第 13 章 性情和客户服务	109
第 3 部分 创造性投资团队: 增强创造力的工具 ...	119
第 14 章 激发集体智慧	121
第 15 章 创造性投资者——说服批评家	130
第 16 章 营造安全环境	141
练习: 创建一个安全环境	151
第 17 章 安全准则	153
练习	160
激发创造力的方法: ACROBAT	162
第 18 章 A: 不妥下论断	163
练习一: 过分自信小测试	168
练习二: 清洗石板	170
第 19 章 C: 变速档	171
第 20 章 R: 令人不安的风险	177
练习	183
第 21 章 O: 屏弃非此即彼的思维模式	188
练习	192
第 22 章 B: 它山之石, 可以攻玉	193
练习	196
第 23 章 A: 寻求援助	197
练习	204
第 24 章 T: 方法与技巧	205
第 25 章 我思故我在	216
练习: 你是哪种类型的投资者	226
第 4 部分 直觉投资者: 全脑投资	229
第 26 章 量子投资	231

◆ 目 录 ◆

第 27 章	波和(或)粒子	238
第 28 章	直觉案例	243
第 29 章	全面运用	249



第 1 部分

投资者

投资大师特质

- 第 1 章 投资大师——五重奏
- 第 2 章 八大精英特质
- 第 3 章 大师们的秘密——复杂性
- 第 4 章 自我诊断
- 第 5 章 强化个人能力
- 第 6 章 理想的投资个性
- 第 7 章 最典型的投资个性

第1章

投资大师——五重奏

“我所做过的最成功的事情就是选对了我心中的英雄。”

——沃伦·巴菲特

我们的探索之旅就从研究投资大师们的习惯开始。习惯对于成功而言是至关重要的。这一观点在保持身体健康这件事上的体现是大家有目共睹的。我们加强锻炼、节食、制定各种目标(如体重、卡路里摄入水平等)，最后能否落到实处还要依赖于我们的习惯。在不同强度的动机的驱使下，我们可能会达成自己的目标。但更常见的情形是，由于无法戒除自己的积习，我们通常会以失败而告终。我们仍旧摄入大量的糖分，在面包上抹黄油，在检查身体时溜号。习惯在我们的生活中是一种极端强大的势力。心理学家艾尔尼·拉森估测，98%的人类行为是由习惯控制的^①。这里我们要强调的是，除非改变我们的习惯，否则我们的锻炼

① Larsen, *Stage II Recovery*, Harpercouins, 1985

计划将不会贯彻下去；而且，如果我们期望从不断重复的同一件事中得到不同的结果，那只不过是自欺欺人。“愚顽”的解释就是：不断重复地做同一件事却想得到不同的结果。（比如，坚持把速效减肥茶和冰淇淋混在一起作为自己的节食早餐）。

货币经理人经常会陷入“习惯”的陷阱。一年过去，业绩不尽如人意，他们就会在新年伊始时下定决心，新的一年一定要有所长进。但如何去做呢？他们只不过是又重复着去年的做法，而且还变本加厉，其结果就是，在同一个陷阱中越陷越快、越陷越深。为什么会这样呢？因为他们像孩子一样鼓励自己：如果一次没有成功，没有关系，再试一次，还不行，就再一次。而且，我们都担心自己表现平庸，因此，我们常常会绷紧神经（深怕被解雇）。研究显示，这种压力限制了我们的灵活性，使我们不太可能去尝试新的事物。于是，我们反复采取其结果最可预测的行为。

人们喜欢墨守陈规，尤其是在压力下。就如同蜥蜴在捕食时总是倏地从岩石下飞身而出，然后又迅速缩回安全地带一样，我们制定出一套行事的惯例，然后就会虔诚地去奉行。爱德华·迪布诺是一位在创造性思维研究方面的权威，他断言创造性的最大的神奇之处就是人类天生就是富有创造性的^①。而实际是却并非如此；我们是习惯性生物。愚顽就是用在我们这样的人身上的。投资者肯定会乐于检验他们的投资结果，并反问自己：“我的分析方法行之有效吗？”如果没有，就一定要有所改变才行。在心理上，对投