

股市 智慧投资

Do You Want To Make Money
or Would You Rather
Fool Around?

约翰·斯普纳/著
蒋 懿/译

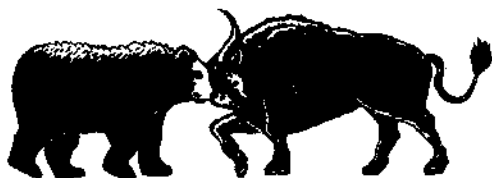
66 则



经济日报出版社

股市智慧投资 66 则

(美)约翰·斯普纳 著
蒋 影 译



经济日报出版社

图字:01-2000-4111号

图书在版编目(CIP)数据

股市智慧投资 66 则 / (美) 斯普纳著; 蒋影译. —北京:

经济日报出版社, 2001. 1

ISBN7-80127-774-0

I. 股… II. ①斯…②蒋… III. 股票 - 证券投资 - 基本知识

IV. F830.91

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 80163 号

DO YOU WANT TO MAKE MONEY OR
WOULD YOU RATHER FOOL AROUND?

by John D. Spooner

(Copyright notice exactly as in Proprietor's edition)

Published by arrangement with

Adams Publishing, a Division of Adams Media Corporation

Simplified Chinese translation copyright © 2001 by The Economic Daily Press

ALL RIGHTS RESERVED

●股市智慧投资 66 则

作者 / 约翰·斯普纳

译者 / 蒋影

责任编辑 / 陈佩

责任校对 / 徐建华

出版发行 / 经济日报出版社

社址 / 北京市宣武区白纸坊东街 2 号 邮编 100054

经销 / 全国新华书店

印刷 / 北京大地印刷厂印刷

规格 / 850 × 1168 毫米 32 开

印张 / 8

字数 / 154 千

版次 / 2001 年 1 月第一版

印次 / 2001 年 1 月第一次印刷

印数 / 1—8000 册

ISBN 7-80127-774-0/F·227

定价: 14.80 元

版权所有 盗版必究

前 言

我是在投资这个行业中长大的。我的父亲是纽约一家历史悠久的投资银行的合伙人，它的分支机构遍布全美和欧洲各地。父亲是一个老派的人，谦和而威严，缄默而含蓄，他总是不厌其烦地教导我们了解和研究历史以及常识的重要性。当大部分的父亲们都在劝喻他们的子女要“和金钱结婚”的时候，他给我的忠告之一是“永远要和志趣结婚”。求学期间，我业余时间在我父亲公司打工，做着打下手的工作，听着股票经纪人和客户们滔滔不绝地谈论着睿智决策的成果，和愚蠢行为的惨败。

论及钱这个主题，所有相关的事件、人物、结果和影响，我都经历过了。在约翰·F·肯尼迪总统遇刺身亡的时候、在股票连想要送人都没人稀罕的70年代、在尼克松总统与中国谈判，以及后来又因水门事件而被迫下台的时候、在汽油短缺以及通货膨胀率高达20%的时候、在1987年股市大崩盘，创下历史上单日最大跌幅记录的时候，我都一直在从事着股票交易。

目前我为世界各地的客户管理着超过5亿美元的资金。这些客户遍及从香港到加州的圣巴巴拉、从伦敦到休斯敦、从以色列到太平洋沿岸的国家和地区。我的客户层

包括了从基金会的首脑到资产数十亿美元的大公司的首席执行官、八大会计师事务所的主席、国际建筑设计师、推理小说家、新闻节目主播、体育现场播报员、普利策新闻奖得主、电影制片人、银行总裁、酒商、东欧的企业家、风险投资家等等，不可胜数。他们表现出了各式各样丰富多彩、耐人寻味的个性和特质。事实上，他们每天都在启发、教育着我。

我很愿意将我从这些经验中得到的智慧传授给你们。我所学到的这些东西来自于多头与空头市场、战争的始终、经济的萧条、崩溃和繁荣。它们经历了时间的检验，而且它们一定会对你有所帮助——无论你是牛是熊、是买家还是卖家。

我有一个绣花枕头，那是一个客户送给我的。那上面绣着：“你永远无法真正了解一个人，除非你跟他们的钱打交道。”一点不错，管理他人钱财是一项绝对个人化的事业。它可以尽显人类的最优秀以及最鄙陋的一面。它不仅涉及到规划和了解你的客户的资产净值，而且还关系到他们的子女和父母、他们的嗜好、他们的秘密、他们对未来的梦想。

在我办公室的布告栏上，始终贴着几年前一个客户寄给我的一幅漫画。那上面画的是一个病人正躺在心理医生诊所的沙发上，而坐在病人旁边椅子上的心理医生在喃喃自语着：“咻-哒，呜-哒，库-哒……下一位！”随着这幅漫画，这位客户附了一张字条：“这就是你做的事！”投资是一项心理学的职业，它处理情绪问题比同资

产负债表和损益表打交道更费心力。

你以前可能没有听到投资“专家”给你的如此建议。我的投资方针更偏重于投资者的头脑和心性，而非投资本身的枝节和末端，但是我以为如果你试图为自己的钱做出明智的投资选择，这些课程一定会对你有所助益。

作者简介

约翰·斯普纳

(John D. Spooner)

哈佛毕业生，美国唯一的投资顾问兼作家，其最畅销的理财相关作品包括《一个假票经纪人的告解》(Confessions of a Stockbroker)，

《聪明的人们》(Smart People)。他的作品也出现在《大西洋月刊》，

《波士顿全球报》以及许多其它刊物上，目前担任《波士顿杂志》财经新闻编辑及所罗门美邦公司资深副总裁。

目 录

前言	(1)
----------	-----



第一篇 市场策略

1. 你真的想赚钱吗?	(3)
2. 每笔交易的第二部分	(5)
3. 对你所持股票的一个简单测试	(7)
4. 什么时机你可以卖掉股票	(9)
5. 不要卖掉你的王牌	(10)
6. 你应该买多少股	(12)
7. 股票走势两极化	(13)
8. 考虑消息的来源	(15)
9. 你想变得富有吗?	(17)
10. 把流行时尚玩弄于股掌之间	(23)
11. 从长远着眼	(26)
12. 你的“人生赌注”股	(28)
13. 跟着赢家赌	(31)
14. 投资美国最不受欢迎的公司	(34)

15. 创建你自己的“兀鹰基金”	(39)
16. 下一件大事	(41)
17. 赌在“代沟”上	(49)
18. 沉闷无聊也不错	(52)
19. 当坏事发生在好股票身上	(54)
20. 市场的气候警报铃	(59)
21. 受新闻媒体支配(I)	(62)
22. 受新闻媒体支配(II)	(65)
23. 受新闻媒体支配(III)	(69)
24. 卖空	(74)
25. 凭直觉进行交易	(77)
26. 以借贷来战胜经济窘境	(78)
27. 红色警报	(80)
28. 利用股票分拆赚钱	(81)
29. 利用内部消息进行交易	(83)
30. 不要只看表面收益率	(88)
31. 私人投资	(89)
32. 风险投资	(91)
33. 海外投资(I)	(100)
34. 海外投资(II)	(108)
35. 驾驭变革	(112)
36. 自己的事情自己做	(114)



第二篇 研究与开发

- 37. 抓住问题的本质 (125)
- 38. “他们”是谁? (128)
- 39. 提出正确的问题 (131)
- 40. 在街坊邻里间进行市场调查 (134)
- 41. 相信你的直觉——但也要下工夫 (136)
- 42. 箱子大王 (139)
- 43. 你的生命需要年轻新鲜的血液 (141)



第三篇 你可以信任谁?

- 44. 几个问题去问你的经纪人 (147)
- 45. 这是“你的”钱 (152)
- 46. 直接表明你的想法 (154)
- 47. 给你的顾问一个飞翔的空间 (156)



第四篇 那是你的钱

- 48. 风险性行业 (161)
- 49. 快速树敌 (163)
- 50. 收入附加策略 (165)
- 51. 你有比退休更好的事情可做 (167)
- 52. 增加退休收入的诀窍 (170)
- 53. 你的子女教育基金 (172)
- 54. 遗产规划 (177)



第五篇 历史的启迪

- 55. 丧失童贞 (187)
- 56. 展望未来 (190)
- 57. 1987 年的股市大崩盘 (198)



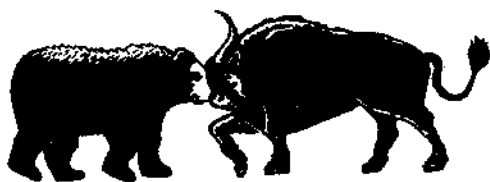
第六篇 人与金钱

- 58. 一个股票经纪人的教育 (209)

59. 一个生命的历史	(213)
60. 恐龙俱乐部	(220)
61. 人生难测	(226)
62. 家族之梦和现实市场	(231)
63. 成功系数最小	(233)
64. 聪明反被聪明误	(235)
65. 小小的冒险	(237)
66. 惊喜!	(239)

第一篇

市场策略



原书空白页

1 你真的想赚钱吗？

60年代初期，我在华尔街接受成为一名股票经纪人的训练。那时候只有美林证券开办正式的课程，而其他人似乎都相信在职训练的效果。所有股票经纪人都被客户们，其中很多是老客户们围坐在行情室当中。这些客户每天都要花上一些时间在行情室里，一边注视着墙上股票行情自动指示器不断列出的行情，一边交易着股票，交换着小道消息。当时的股票经纪人办公室宛如社交俱乐部，经纪人和客户们彼此熟识，通常经纪人还同时兼任着其客户一家人的顾问和朋友。客户们进出股票行情室就像是出入邻里的欢乐酒吧一样：这是一个社交的地方、一个取暖的地方，一个人人知道你的名字的场所。

大阿瑟是股票行情室里的常客，从事销售女鞋的工作。只要他没去各地巡回兜售鞋子，就会坐在前排——那排专为客户保留的椅子上，买卖着股票。每一天他看到

我，都要说同样的话“千万别变老”。他会说：“不管你做什么，就是别变老，”然后拍拍他旁边的空位子，说：“坐在我旁边，孩子。假如你不能对下一代扯谎，那活着还有什么意思呢？”

大阿瑟身着英式剪裁的套装和擦得雪亮的皮鞋。“穿着像英国人，思想像犹太人，”他对我说，“人的一生充满着对比。我的行事作风同我的衣着式样很不吻合，这样才能总是让人们惊奇。假如你能够令别人惊奇，他们通常就会喜欢围绕在你周围。”他会继续说：“当我父亲从波兰克拉科城外的小村庄移民到美国时，他告诉我要‘忘掉自己是东欧犹太人’，而成为美国人。这就是我一直试图要做的事。他同时还告诉我，永远不要迷失自己——这颗头脑！可是他自己却从来不曾持有一张股票超过两个星期。他总是赚点儿钱，又赔点儿钱。”

“你这样做永远不会真正赚到任何钱。”在我认识他足够久了以后，大胆地向他提出了我的意见。

“我已经赚够钱了，”他回应我说：“但是让我来告诉你，在我的这个卖鞋的行业里，大家都说‘皮革的味道将我们凝聚在一起’，我们每天在鞋子的款式、价格，以及其它多如牛毛的事情上做赌注。没有什么生意是容易做的，只是外人从表面上看着容易。所以，在市场上买卖股票对我来说只是一项消遣娱乐，一个我闲来没事可以去逛逛的地方。就像别人说的，我是来插花的。”

“我可以报给你一只股票，我认为它在两年内会涨两倍。”我告诉大阿瑟。

他看着我，微笑着说：“你怎么知道我能活那么久呢？”

有鉴于大阿瑟这个例子，以后每当有新客户到我办公室来，我总是要先问他们：“你是认真地想赚钱吗？或者只是想要玩玩而已？”你会惊讶地看到，有不少人在回答这个问题之前，要想上好一会儿。



2 每笔交易的第二部分

当你决定要卖掉某只股票时，有两个部分需要特别注意。第一部分是：我要在什么价位时脱手？（同样在这一部分要考虑的是，我将为此缴付多少所得税？）第二部分，同样重要的是，如果卖掉了这只股票，我要用这些钱去做什么？很少有人去花足够的心思留意第二部分。

我有一个朋友，几年前以每股 40 美元的价格买下了埃克森石油公司的股票，我想，他是有充分的理由购买这只股票的。他认为埃克森经营状况良好，支付不错的股利，而且在世界各国都向着自由的市场经济迈进的同时，埃克森正好占有绝佳的优势，以供应不断增长的、全球性的对能源的需求。持股数年后，该股股价涨至 60 多美元。