

Golden Rule
Safe Strategies of Sage Investors

黄金投资

财富保险的最佳策略

[美] 吉姆·吉本斯 著
闫雪莲 译

今天，金融市场比以往任何一个时刻都变幻不定，投资者无不希望把自己的资产至于安全港之内，黄金是一种呈现财富保险及价值储藏的最好手段，黄金表现出强大的吸引力。

- 如何把黄金纳入你的投资组合
- 你从哪里购买黄金
- 你以何种形式购买黄金



中信出版社 CHINA CITIC PRESS

Golden Rule
Safe Strategies of Sage Investors

黄金投资

财富保险的最佳策略

[美] 吉姆·吉本斯 著
闫雪莲 译



中信出版社
北京

图书在版编目 (CIP) 数据

黄金投资: 财富保险的最佳策略 / (美) 吉本斯著; 闫雪莲译. —北京: 中信出版社, 2011.11

书名原文: The Golden Rule

ISBN 978-7-5086-3045-8

I. 黄… II. ① 吉… ② 闫… III. ① 黄金市场—投资—基本知识 IV. F830.94

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 195246 号

The Golden Rule: Safe Strategies of Sage Investors by Jim Gibbons

Copyright © 2010 by Jim Gibbons

Simplified Chinese translation edition © 2011 by China CITIC Press

This translation published under license

All Rights Reserved.

黄金投资——财富保险的最佳策略

HUANGJIN TOUZI

著 者: [美] 吉姆·吉本斯

译 者: 闫雪莲

策划推广: 中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行: 中信出版集团股份有限公司 (北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029)

(CITIC Publishing Group)

承印者: 北京京师印务有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 印 张: 20 字 数: 262 千字

版 次: 2011 年 11 月第 1 版 印 次: 2011 年 11 月第 1 次印刷

京权图字: 01-2010-6289

书 号: ISBN 978-7-5086-3045-8 / F · 2465

定 价: 56.00 元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。

网 站: <http://www.publish.citic.com>

投稿邮箱: author@citicpub.com

服务热线: 010-84849555

服务传真: 010-84849000



THE GOLDEN RULE

| 序 |

拥有黄金的时候到了

“……耶稣生在犹太的伯利恒。有几个博士从东方来到耶路撒冷，……拿黄金、乳香、没药为礼物献给他。”

——英王詹姆士钦定本《圣经》之《马太福音》

第二章第一节和第十一节

所谓智者，即为“无比明智的人，因为其所拥有的经验、判断力和智慧而受到人们的尊崇”。如果现在让我给人们提出什么建议，那么我会像《圣经》里的这位智者一样，用尽力气大声疾呼：“拥有黄金吧！”因为我深知，你和你所深爱之人的生存可能正依赖于此。大部分人可能会反问：“可是我怎么买？从谁手里去买？”本书中的智者将为你提供答案。他们用自己的方式探讨了拥有黄金的理由，说明了自己在学习黄金时所使用的投资策略。阅读本书后你会发现，对你而言，有两点非常关键，一是你要作出拥有黄金的决定，二是知道“谁”是你在购买黄金时可以放心咨询的人，后者的重要性绝不亚于前者。

我从未声称自己是这个世界上最好的黄金矿业股票分析师，但我确实



认识几位这方面的顶级行家；在美国小额资本化黄金矿业股票领域，显然我也不是知识最为渊博、经验最为丰富的经纪人，但我的股票经纪人却是当之无愧的专家，他与众多的专业人士保持着联系，在这个领域的地位无人能及。

我自己熟知几种牢牢持有黄金的新办法，本书介绍的几位智者还详尽讨论了如何购买国外黄金的问题，他们提供的策略既合法又安全，如果你有这方面的意愿，不妨参考。此外，我在购买金条、金币和收藏币方面积累的经验 and 知识，相对来说还不是特别多，但是，我推荐给大家的几位智者，已经在这些领域驰骋数十年，拥有丰富的经验。因而他们傲视群雄，但这并不是我强调的重点，我只想指出一个事实，他们是值得信赖的人，他们将为你提出最好的建议。

我关注和研究黄金投资这一课题已有 25 年，因此结识了许多一流的黄金专家。今天，经济的不确定性在与日俱增，把黄金放入你的投资策略比以往任何时候都重要。每个人都应拿出其至少 10% 的净资产来投资黄金，使其成为财富保险的一种形式，这是我的信念，也是本书想要传递的信息。然而，近几年来，投资者们有些迟疑，不知是否应当持有这种似乎风险比较高的资产，它既没有股息也不能带来收入。作出这样的资产分配决定确实很艰难，准投资者们会有无数的问题，比如为什么要购买黄金？怎么购买？从谁那里购买？本书将致力于回答这些问题，同时将为投资者介绍一批顶尖的黄金专家，他们将教给你何时以何种方式投资黄金，告诉你从何人手中购买黄金，让你明白为什么黄金要成为你投资组合的一部分——智者们都是这么做的。

黄金法则

在我给你介绍这些睿智的黄金专家之前，首先要明白，他们是“谁”的问题为什么与决定购买黄金这个问题同样重要。

最初我的黄金投资经验来自于 20 世纪 80 年代早期，当时我在美林证券公司有过短暂的工作经历，职务是股票经纪人。就在那个时候，已经有少数几位老经纪人向他们的客户建议，将其净资产的 10% 用于黄金投资，他们常常把这条建议称为“华尔街的黄金法则”。这些经验极其丰富、明智的老一辈经纪人知道，在股票市场下跌之时，黄金往往会升值，他们更知道，作为经过时间检验的最为安全的价值储存手段，黄金是财富保险的最终形式。这条法则植根于以下事实：5 000 年来，黄金一直是终极的财富和价值储存手段。

我到华尔街上班后，那些富有远见卓识的经纪人仍然坚信，人们应当持有黄金，但是因为受到所谓“超前的 20 世纪 80 年代和 90 年代”的金融奇才的挤兑，他们却成了不合潮流的人物。后来，美国联邦储备委员会前任主席艾伦·格林斯潘用“非理性繁荣”来形容这个时期，我在华尔街的经历证实了他的评价，从那时起，我就在关注、研究并且亲身经历华尔街的这种兴旺发达。有人将之称为“华尔街的贪婪”，对此我也有深刻体会。不管是在几个世纪之前，或是在 1984 年，还是在今日，这种贪婪始终是大行其道。

我在华尔街的工作经历不仅有助于我理解它的过度繁荣，也为我的黄金理念打下了最早的基础，这一理念就是，每个人都应当拥有黄金。

1983 年，我的妻子玛丽在费城医学院学习，我竭尽全力去赚钱，支付房租，设法让收支相抵。就在那一年，我开始从事当时我所认为的理想职业，在美林证券担任股票经纪人，那时候，美林是全球最大的证券公司。

我一直都希望能自己创业，但是由于缺乏启动资金，也由于当时不太愿意去冒险，因而我倾向于找一份比较稳定的工作。美林的经纪人职务极大地激发了我身上的创业精神，公司告诉新雇员，你应当以为自己创业的态度来对待这份工作。他们一遍又一遍地对我们说，你的业务对象和你选择卖给他们的股票，将由你自己全权决定。此外，在独立开展个人业务之



时，公司鼓励每个新经纪人锁定一位有经验的经纪人，主动与之结识，等相熟之后，把自己的想法和问题抛向对方，请对方赐教。

一名“客户接待员”

在城市中心区的办公室里，我们有 25 位老练的经纪人，但其中只有一人是真正的“客户接待员”。这一术语出现于 20 世纪早期，形容那些为客户工作的股票经纪人——他们不是为公司工作，这种经纪人拿到的收入不是从客户账户里抽取的佣金。一名真正的“客户接待员”应当以“一切为客户着想”而自豪。马丁·亚伯拉罕斯，如同本书中的其他智者一样，就是这样一位客户接待员。马丁是犹太人，个子不高，微微有点秃顶，讲话声音温和，很容易让人产生信赖之感。他是我接触这份工作后认识的第一位真正的智者。

马丁时刻关注投资形势，对待工作一丝不苟。他最推崇的两位投资分析师是美林的经济学家斯坦·萨尔维根（Stan Salvigsen）和查理·明特（Charlie Minter）。他们发表了许多让人难以置信的经济研究报告，既详尽周密又充满智慧，涉及经济的各个方面，马丁推荐我阅读这些作品。拜读了萨尔维根和明特的著作后，我开始确信，长期利率会大幅下跌，而且下跌幅度还要进一步增大。正是在美林的那段时间，由于马丁的关系，我逐渐认识到，通过阅读优质的研究和分析报告而不断进行自我教育，是非常重要的。

在为期 3 个月的培训过去几周后，销售经理，一位 30 岁的年轻女士，对我选择马丁作为导师表示担忧。看起来马丁并不是一名优秀的销售员，至少美林的管理层是这么认为的。这位销售经理解释，虽然马丁已经是办公室里薪酬最高的经纪人之一，但如果他能更用心一些，把重点放在销售上，那么他卖得肯定比费城里别的经纪人都多，收入也会翻番。事实上，她跟我说，如果我学马丁的样子，指导客户，为他们制订理财计划，只满

足于当一名普通的客户接待员，那我恐怕不能达到美林证券经纪人的要求，因为公司期望新人能拿到佣金收入，而我却无法做到这一点。当美林告诉我们每个人，你们实际上是为自己的事业而拼搏的时候，我全盘接受了他们的说法。然而当这位销售经理跟我谈完话后，我清楚地知道，我希望马丁继续做我的导师。后来发生的事情证明，这个开头已经预示了我在美林经纪人生涯的结束。

美林联邦证券信托

1984年秋季，当利率还是两位数的时候，美林在市场上投放了一种全新的共同基金债券，美林联邦证券信托（MLFST），旨在与高利率银行大额存单（CDs）抗衡，当时大额存单对渴望高收益的投资者和储蓄者极具吸引力。如同25年后华尔街经纪人四处兜售的次级抵押贷款支持证券一样，美林联邦证券信托丝毫不关心客户的需要，只在乎为美林自己及其经纪人创造的佣金收入。要明白做生意的到底是“谁”，这一点很重要，在这个问题上，美林联邦证券信托给我上了第一课。

美林经纪人可以把银行大额存单卖给客户，可是客户却无须为此支付太多佣金给经纪人——短期银行证能抽取的佣金为0.25%，长期的也不过才1%左右。然而，如果经纪人出售美林联邦证券信托，那么他们就能赚到4%的佣金，虽然我很不喜欢用“赚到”这个词，但我只能这么说。

美林经纪人在售卖这种新型共同基金的时候，面临一个基本问题，即他们出售的银行大额存单与美国国债和机构债券的利率相当，主要是房利美和房地美的债券，美林联邦证券信托要把这些债券都纳入其投资组合中。从根本上说，这些产品带给投资者的收益相差无几。如果客户购买银行大额存单所获得的利率与购买这些债券大致持平，所冒的风险差不多，所支付的佣金却要少得多，那么他们为什么还要投资美林联邦证券信托呢？

美林想出了一个聪明的点子，在我看来有点像骗人的把戏，他们想办法让人觉得买共同基金要比只买银行大额存单更加划算。美林联邦证券信托基金经理把看跌和看涨期权加入联邦证券信托的重点投资产品，以增加这种基金的收益，使其超过银行大额存单。然而，正如我前面提到的那样，美林自己的经济预测家，萨尔维根和米尼特认为利率会下跌。如果利率下跌，美林那些高明的基金经理压错了注，把看涨期权加进联邦证券信托的重点投资产品，那么他们投资的所有高利率投资产品的收益都会转到看涨期权购买者那里。这意味着，所有投资联邦证券信托的人，他们原本期望在3~5年甚至7年里获得较高的稳定利率，最终能拿到的收益却少之又少，实际情况正是如此。

1984年，5年期国库券利率平均为12.26%，1988年降至8.48%，1992年则降至6.19%，最终在2008年时跌至2.80%的谷底。银行大额存单利率也随之下跌。但是美林联邦证券信托基金经理始终把看涨期权附到重点投资产品上，他们只能持续不断地投资低收益的产品，却让高回报投资产品白白溜走。1984年，银行大额存单有着如此之高的利率，小老太太们本来想把自己一生的积蓄投资到长期银行大额存单上，结果却转投给了美林联邦证券信托，最后她们发现这种基金带来的收益在逐年减少。到1988年，联邦证券信托的收益已降到不足8%的地步，《福布斯》杂志在其年度共同基金调查中，将该基金评为C级。

不过这些都是后话。1984年夏天，美林还没有将出售新型共同基金的消息告知经纪人；这一年他们把精力主要放在美林联邦证券信托的营销推广上。每一步都是为了将其打造成为一种成功的债券。尽管如此，我个人觉得利率会下跌，其实这也是美林自己的经济学家的观点，与人们购买银行大额存单所获得的收益相比，购买联邦证券信托所支付的高额佣金是完全不合理的。事实上，我认为这种基金根本就是垃圾。但我证据不足，就假定为美林是对的，我想先与我的智者导师确认一下，看看

他是怎么想的。

知道他说什么吗？他说：“我不会碰这个东西。”

那么，对于在一线奋战的股票经纪人而言，美林所开展的这些强有力的营销活动意味着什么呢？首先，美林联邦证券信托成了世界上最好卖的投资产品。15年后，华尔街才开发了由收益“相当”高的次级抵押贷款支持的投资证券，在此之前，美林联邦证券所向披靡。回想1984年，一位经纪人所要做的只是打电话给他的客户或准客户，说一说这种基金带来的好处，比如，“如果你投资美林联邦证券信托，赚到的收益要比你投资银行大额存单多1%~2%，为什么你还要投资银行大额存单呢？美林联邦证券信托和银行大额存单一样，基本由联邦政府担保，美林的专家级共同基金经理为你打理一切，你能获得额外收益和上升空间。”这是简化了的广告词。他们希望渴望高收益的小老太太们抢光这些基金，而她们真的这么做了。

我们办公室的经纪人分成了两组，上头承诺，卖掉最多美林联邦证券信托的那一组将获得重大奖励。每天，办公室里传阅着汇总每位经纪人销售美林联邦证券信托情况的书面简报，简报的纸是彩色的，这样大家不仅能看到小组的工作，而且能看到每位组员的工作。销售经理会挨桌询问你的销售业绩，一天两次。分部经理迈克也会走到你的办公桌前问同样的事情，一天一次。最后，迈克懒得再问我了，因为我压根儿就不赞同这个销售计划。

只是我一直在提醒自己，根据美林的说法，我经营的是我自己的“生意”。尽管我拼命去挣美林所希望的佣金，但我从来没有向客户提到过美林联邦证券信托，至少他们没有从我这里听说过这个东西。马丁也从未因此打扰自己的客户。

有一些经纪人与我的看法相同，但是他们仍然会售卖这种基金，他们振振有词地跟我说，“杰姆，我的客户可能拿不到太多回报，但是我知道，

他们投资这种基金也不会有任何损失，而且我保住了饭碗。”他们的意思是，客户不大可能失去自己的投资资金，只是不能从投资中获得很好的收益而已。然而我从整个事件中认识到的是，在华尔街，想找到一个坚持自己价值观的人太难了，在公司压力和华尔街的贪婪面前，他们选择了妥协。

1984年，美林经纪人将会卖掉几十亿美元的美林联邦证券信托，这种基金将成为华尔街历史上销量最大的证券！

就在该证券退出市场后一周，迈克把我叫到他的办公室，他说：“我们认为你不适合待在这里，你没有团队精神，不是我们美林要的那块料。”他是对的。他给了我一上午的时间，让我卷铺盖走人。

从美林到苍鹭酒店：血汗股权换来的成功

从美林出来后，我想作一番改变，不光是事业方面。1985年，我们搬到太平洋西北岸，华盛顿西雅图的一家瑞典医院开设社区医疗实习医生项目，玛丽被录取了。

那时候我已发誓永不再为大公司工作，我们两人共有6万美金的助学贷款，没有房产，我让玛丽以18%的利率办理了一笔18 000美元的“新医生”贷款，好让我能“修盖点什么”。到西雅图的头4个月里，我们做了大量工作，经过细致的研究之后，制订出一套计划：在华盛顿康纳镇建一座拥有12个房间的维多利亚风格乡村酒店。康纳镇距北西雅图有1小时路程，是一个颇有雅趣的水滨旅游小镇。

没有任何建筑经验，只有18 000美元，我招募了一位合伙人，我的老朋友，大学同学比尔·弗雷曼。我得找到一个真正能帮上忙的人，这是我在修建苍鹭酒店时要作出的重要决定，后来发生的事情表明，选对人与修建酒店本身一样重要。你投资黄金时也是如此，一定要知道是与“谁”在合作。

比尔是一位合格的合伙人，他具备以下基本条件：愿意免费工作；在

酒店建成营业后，拥有部分股权；还有他刚刚完成了一趟长达6个月的自行车越野旅行。换句话说，他没有任何实际意义上的计划。比尔没有做木匠活儿的经验，这一点跟我相同，但他身上没有一个子儿，甚至连借来的钱都没有，这是他与我和玛丽的不同之处。我看重的是比尔的人品，我跟他共事已有10年，知道他是靠得住的人，一旦开始某项计划，就一定会完成，这是他最让人放心的地方。

我的计划是，一边从身边的亲朋好友（和傻瓜）那里借钱，一边做苦力修建我们后来称为“康纳镇之鹭”的酒店。为了省下可怜的现金，我们盖房子都不拿工钱。按照我的计划，只要能搭起框架，盖个差不多的样子，银行就能看到我们的成果，我们可以把建筑物价值当成血汗股权，这样银行就会借给我们钱，完成整个项目。这个计划听上去确实不错，我们甚至以此说服了盖伊·胡佩，人们跟我和比尔讲，他以前是一位“嬉皮木匠”，现在他不仅愿意成为我们的第三位合伙人，还将亲自教我俩做木匠活！20世纪70年代末，我曾做过一家银行的分行经理，我本该更清醒一点儿，你肯定会这么想。如今一回忆起我那天真的计划，我就想发笑。

尽管我的计划不够完美，但是我和比尔选择盖伊作总承包师的决定却极其正确，这是我们项目最终成功的关键因素。不仅因为盖伊在建筑方面是一位真正的工匠，更因为他办事可靠，像比尔一样值得信赖。再次证明了我说的，与“谁”合作对我们日后的成功起着至关重要的作用。

工程进行10个月后，我们跟所有认识的人都借过钱，只有少数几个人借给我们，为了筹钱施工，玛丽和我前后共欠下了8万多美元的信用卡债，我们手里没钱了。情况很糟糕，但是，酒店的大体结构已完工，房顶已盖好，门窗已就位，外墙已粉刷，电线和水管已安装完毕。尽管如此，银行仍然不愿借款，对我们的项目没什么兴趣。

关键在于，对于这尚未完工的庞大建筑物，我和两名合伙人都坚信，我们能建成计划中的酒店。



最后，我迫不得已跟贷款经纪人打交道，这些人的营生就是给处于绝境中的人们找钱。我接触的第一位贷款经纪人是我随机从人口事务局的电话本上挑出来的，他希望我们预付服务费。他看上去从容镇静，圆滑老练，有点儿智者的风度，拍着胸脯跟我们说，贷款没问题。老话说得好：“如果一件事情好到不像是真的，那多半不是真的。”我向来认为这是至理名言，于是决定考察一下情况。在确认他工作的这家公司一直给员工发工资，而且确实有放款业务后，我预付给这名经纪人 2 500 美元。我不能不说，这种信任带着无法避免的风险。

一周之后，当地报纸刊登了一则轰动性新闻，因为涉嫌欺诈，华盛顿州首席检察官勒令那家公司停业。（显然，此人根本不是什么智者。）我们陷入了类似庞氏骗局^①的漩涡中。预期风险变成了现实，其实我原先就知道，一定要跟适合的人打交道，但是只有失败的惨痛经历才让我深刻意识到其重要性。

2004 年 5 月，我收到了一张来自联邦政府的支票。这家贷款经纪公司被迫关闭后，政府清算了其资产，根据苍鹭酒店的股份，给予一定补偿。我们给了这家骗子抵押放款公司 2 500 美元，17 年后，联邦政府送给我们一张支票，缘由是“弥补邮件欺诈所带来的损失”，总额为 8.85 美元。

一位睿智的硬通货放款人

虽然跟贷款经纪人有着十分不愉快的开始，但我们别无选择。缺乏资金让盖伊和比尔焦虑不已，而且我们拼命讨好的最后两家银行也对这个项目毫无兴趣，形势非常严峻。我只好再次拿起电话本来找人，通话的结果是与两名贷款经纪人共进午餐，此两人供职于一家总部位于西雅图的公

^① 庞氏骗局 (Ponzi scheme)，指骗人向虚设的企业投资，以后来投资者的钱作为快速赢利付给最初投资者，以诱使更多人上当。Ponzi 系意大利裔美国人，曾于 1919~1920 年间行此骗术。——译者注

司，是经验丰富的专业人员。我跟他们交往不深，还不能把他们形容为智者，但是通过他们，我认识了一位最为睿智的生意伙伴。

就在最后一家银行拒绝我们两周之后，那两位贷款经纪人载着一位硬通货放款人到了康纳镇，跟我们见面。他就是巴里·欧文，我们未来的放款人，后来他告诉我，当汽车爬坡的时候，他不停地问自己，究竟到这里来做什么。那两人已经给他详细解释了当时的情况，但他脑子里想的仍然是去见3个毛头小伙子，其中两人根本不会做木匠活，除了在建的12个房间的乡村酒店外，他们一无所有，而且这酒店还没有完工，他们缺乏经营酒店的经验，还花光了所有的钱。灾难马上就要发生，毫无希望可言，这就是他的看法。

我喜欢巴里。他嗓音浑厚，讲话时有一种威严的气度。长得高而瘦，体形颇有点像运动员，当然，穿着还是很讲究的。如果我没记错的话，巴里没有上过大学，但他有25年的银行家和放款人经验，这给了他远超出其年龄的智慧与阅历。对我而言，这是我人生中的第一个建筑项目，我无法预料到成功就在眼前。但是巴里不同，他在建筑放款方面积累了丰富的经验，在到达工地的几分钟之内，他就看出来，大概再干1个月的样子，我们就能完工并对外营业。

大约两天之后，巴里给我们提供了一笔短期过渡性贷款，帮助我们开张赢利，以此获得银行长期贷款。出于规避风险的考虑，也因为不确定对我们最后是否能成功，巴里借给我们的钱并不多，仅够完成酒店的建筑和偿还那些拼命讨债的债主的钱。关系亲密的家人同意继续等待，我们可以在还完巴里的贷款后，再给他们还钱。玛丽和我的两笔信用卡债只得继续背一段时间，这些债务都是因为施工欠下的。

18个月之后，巴里的贷款到期；我们已开张16个月，从第一天起就开始赢利。可是我们仍然得不到正常的银行贷款，这实在让人无法理解。我给巴里打电话，告诉他我不仅还不了他的钱，而且还想扩建酒店，买下



隔壁的那块地。那块地面积不小，是之前盖了 12 间屋子的乡村酒店用地的两倍。巴里想搞明白我到底在想什么，于是就在第二天赶了过来，我记得，当时我们俩站在苍鹭酒店前面看着隔壁的那块地。

巴里一直认为自己是一名现实主义者，我想这种感觉大概缘于他的经历，他总是借钱给绝望的人们。他先告诉我，很少有长期持续的合股关系，如果我需要融资以买断盖伊和比尔的股份，他有兴趣帮助我。他还说，他认为扩建的主意不错，他会支持我或我们。过了一天，巴里寄给我一份 5 年期贷款承诺书，有了这笔贷款，我们可以偿付原先从其他公司贷到的钱以及所有因修建苍鹭而欠下的债务。

如果不是因为巴里不久前退休，我肯定会向你们推荐他的服务。在他退休之前，他会时不时地跟盖伊、比尔还有我本人谈及我们 3 个人的合作，高度评价我们长久稳定的合伙关系。巴里是我遇到的最好的最为睿智的人之一，他拥有无懈可击的品行。

酒店施工期间，资金短缺问题又一次出现，但这丝毫没有影响比尔、盖伊和我的关系，我们做了 10 年的合伙人。1996 年，盖伊自己要求卖掉股份，因为他要搬到普吉特海湾的一个旅游小镇。直至今日，盖伊都是我可以倚仗的好朋友。4 年以后，46 岁的比尔因心脏病去世，我和他的合伙关系自然终止。热爱生活的比尔是一位强有力的竞争者，也是我最好的朋友之一。他去世两个月以后，玛丽、我还有他的妻子卡罗尔出售了苍鹭酒店，售价是当初建造成本的 2 倍。

选择盖伊和比尔做我的合伙人，找到像巴里·欧文这样英明的放款人，对苍鹭酒店的成功至关重要，同时，这也再次加强了 my 信念，即与合适的对象做生意决定着一个项目或目标的最终成功。与此相应，与那个骗钱的硬通货放款人打交道的经历也告诉我，找到正确的求助对象非常重要，我借用电话本找硬通货放款人的经历则说明，不论何时，都要拥有好的参考资源，这一点也很重要。

在一本关于黄金投资战略的书里，我却给你们讲了这么一个故事，为什么呢？道理很简单——你请教的“人”和你做生意的“对象”是你投资黄金成功的关键所在。为此，我将向你介绍水平最高的、判断最准的投资者，他们会让你选择合适的黄金专家，这些人不仅能教给你投资黄金的方法，还会给你解释，为什么黄金必须出现在你的投资组合里。

学习与厄里斯社团

黄金是抵御通货膨胀的手段和保值的工具，但在我离开美林证券与公司界开始自己打拼的时候，这一概念正逐渐淡出公众视野。联邦储备委员会主席保罗·沃尔克（Paul Volken）抑制住了通货膨胀。离开美林之后，我仍然对黄金和投资感兴趣，但是建造苍鹭花掉了我身上的最后一分钱。虽然如此，在美林工作的那些日子加强了 my 鉴别力，我关注优秀的投资研究及投资书籍与报告。即便没钱投资，我也尽力把握投资动态，通过自学了解黄金在个人理财中的地位。

这段时间，我拜读了由詹姆斯·戴尔·戴维森（James Dale Davidson）和威廉·里斯-莫格斯（William Rees-Moggs）合著的两本书，即写于1987年的《血流成河》（*Blood in the Streets*）和写于1991年的《大清算》（*The Great Reckoning*），这两本书给我留下了深刻的印象。两位作者在书中阐述了宏大的投资主题，详细生动的笔触打动了我，于是我开始订阅他们的每月投资时讯《战略投资》。时讯出版商比尔·邦纳是金融广场出版集团的总裁，他极力游说我订阅他们旗下别的新闻时讯。大约在20世纪90年代中期，我终于订阅了第二份投资时讯《国际投机者》。从某种意义上讲，这本刊物改变了我的人生，还有我的投资组合。

当时，《国际投机者》（现在仍在出版）的主笔是道格·凯西（Doug Casey），如今他已成为我的好朋友。30多年来，道格一直是一位成功的投机商兼投资家，他的投资集中于黄金和金矿股票。道格是我遇见过的最



有韬略的人之一。我每月都要阅读《国际投机者》，到现在差不多有 15 年了，有时候一个月要读两次；过去 5 年里，我还订阅了其他几份由“凯西研究”制作的投资时讯。

除了订阅道格的时讯之外，只要有时间，我就想方设法聆听他的教诲，由此获得了大量的黄金及金矿知识。我渐渐明白，黄金在世界经济中长期占据着重要的战略地位，每一位投资者和储蓄者都应当拥有一定数量的黄金，以此作为财富保险的方式。

2000 年，道格首次邀请我参加厄里斯社团会议。道格于 1981 年在科罗拉多州的群山中创建了厄里斯，这个小型的私人年会已经持续了 25 年。道格是这么描述的：“我们不缴会费，也没有章程和选举。它只属于受邀参加年会的人们。”厄里斯是希腊神话里司纷争的不和女神，年会取其不和之寓意，专门邀请“持有不同意见的发言人”，目的是“维持我们对话的不和谐与非主流性”。厄里斯聚会给大家提供了“遇见世界上最有趣之人的机会”。正是在这里，我结识了许多非同凡响的圣贤，他们为本书提供了不少真知灼见。

2000~2005 年，我参加了 6 届会议，因为这是一个只有 100~150 人参加的小型聚会，我不仅有会听人讲话，更有机会与人结识，与那些极其成功的投资者和一流的黄金专家对话。回想起来，我仍不能确定为何有这么多的成功投资者参加厄里斯会议，是因为投资家道格拥有众多可信的投资家朋友，还是因为“物以类聚，人以群分”。明智的投资顾问自然都是一些好奇心强的人，他们愿意参加像厄里斯这样的聚会。原因并不重要，结果是一样的——我认识了一批世界顶尖的睿智的投资者。

在其中一次会议上，道格建议我请里克·鲁尔 (Rick Rule) 做经纪人。我已经发现里克是我遇见过的知识最为渊博的投资家之一。不仅因为他在资源投资领域有着无人可比的业绩记录，更因为他坚定不移地提倡持有黄金。他的反向投资理论为拥有黄金提供了完美的前提，因为黄金向来被认