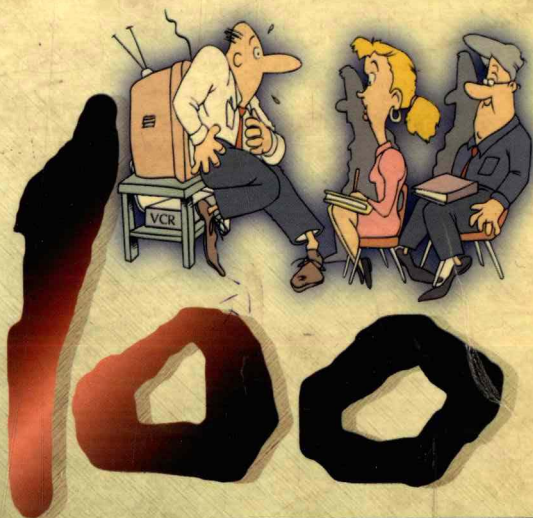


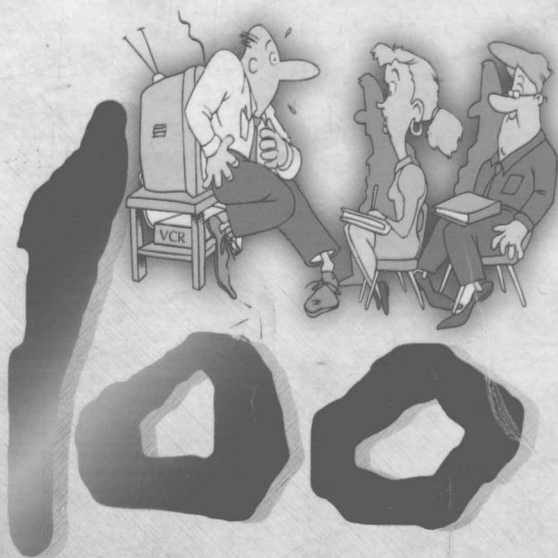


索罗斯赚钱术

SUOLUOSI

ZHUANQIANSHU

邓建富 编



索罗斯赚钱术

SUOLUOSI

ZHUANQIANSHU

邓建富 编

图书在版编目 (CIP) 数据

索罗斯赚钱术 100/ 邓建富编著. — 广州: 广东旅游出版社,
1998.9

ISBN 7-80521-902-8

I. 索… II. 邓… III. 商业经营—通俗读物 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 22215 号

广东旅游出版社出版发行

(广州市中山一路 30 号之一 邮码: 510600)

广东省肇庆新华印刷有限公司印刷

(肇庆市郊狮岗)

787×1092 毫米 32 开 6.5 印张 120 千字

1998 年 9 月第 1 版 1998 年 9 月第 1 次印刷

印数: 1—13.000 册

定价: 11.50 元

内容简介

现代社会，股票、金融、投资等已不再是一个个遥远的名词概念，它们已成为人们实际生活中非常重要的组成部分，甚至是核心。谁都想锦衣玉食，出入车马，但能如愿者寥寥。

本书也许能助你一臂之力。

它从号称“超级金融投资大师”的索罗斯的漫长投资生涯与丰富多彩的赚钱实践与理论中，精心拈出 100 个实用且令人深省的赚钱术，倾囊道出索罗斯博大精深的金融投资特别是买卖股票理论与哲学的精髓，尽述他巧取豪夺的诀窍。相信此书将解开你心中许多的迷惑，对你的投资实践增添无穷的力量。

索罗斯的金融哲学与投资思维诡谲莫测，非同寻常，但此书阐述深入浅出，易为广大读者把握，它将助你美梦成真！

目 录

1) 以人为本	2
2) 最重要的是人品	4
3) 不要过分张扬自己	6
4) 愈挫愈奋	8
5) 勇于认错	10
6) 保持警觉	12
7) 不需菩萨心肠	14
8) 不把鸡蛋放在一个篮子里	16
9) 有耐心才能赚大钱	18
10) 关注政治、经济时局的变化	20
11) 了解人的心理	22
12) 不要相信股评家的话	24
13) 逆流而上	26
14) 自信是成功的第一秘诀	28
15) 永远走在别人前面	30
16) 整体观点有助于看清市场大势	32
17) 给自己留点闲暇时间	34
18) 重视股民的态度	36
19) 超然对待亏损问题	38
20) 只有理性是不够的	40

21) 乱中取胜	42
22) 勿把股市当赌市	44
23) 及早撤出过失投资项目	46
24) 不拘一格炒股	48
25) 不为错觉所迷惑	50
26) 随波逐流者死	52
27) 慎重总是对的	54
28) 金融市场需要哲学思维	56
29) 独立思考的魅力	58
30) 用反射理论的眼光观察股市	60
31) 用暴涨暴跌理论武装自己	62
32) 相信市场存在缺陷	64
33) 了解人们的期望	66
34) 寻找市场感觉	68
35) 关键是找到市场变化的转折点	70
36) 借鸡生蛋	72
37) 投资策略不能一成不变	74
38) 把注意力集中在投资重点上	76
39) 胆子再大一点	78
40) 大丈夫能屈能伸	80
41) 随时准备承受痛苦	82
42) 寻找投资项目的缺陷	84
43) 识别市场上的随趋势现象	86
44) 提出一个投资假设	88
45) 不把十个鸡蛋放在十个篮子里	90
46) 股市之外看股市	92

47) 市场价格未必真实	94
48) 以投资绩效吸引股东	96
49) 与客户同舟共济	98
50) 最坏的股票也能赚钱	100
51) 时刻监视能影响市场基础的股票价格	102
52) 永远不要孤注一掷	104
53) 目标专一才能赚大钱	106
54) 任何时候都要冷静	108
55) 不采用科学的量化方法	110
56) 量力而行	112
57) 小股民跟随趋势好	114
58) 盯紧股市大户的一举一动	116
59) 坚持写投资日记	118
60) 乐于与政府官员交往	120
61) 相信市场处于非均衡状态	122
62) 完全竞争理论的虚幻	124
63) 时常反省自己的投资策略	126
64) 在实践中获取投资临场经验	128
65) 万勿盲从技术分析工具	130
66) 掌握即市买卖的三个要点	132
67) 尝试做点善事	134
68) 钻空子	136
69) 股市投资三不要	138
70) 注意市场参与者的偏颇	140
71) 勿信“市场永远正确”的谎言	142
72) 暴涨暴跌过程没有具体的模式	144
73) 看不清形势时宁可作壁上观	146

74) 本小者宜速战速决	148
75) 掌握一些基本分析方法	150
76) 宏观投资的奥秘	152
77) 如何察觉自己出了错	154
78) 学会兼容并包	156
79) 别让自己太紧张	158
80) 想象力比分析力更重要	160
81) 把握买进股票的时机	162
82) 股市散户卖出的时机	164
83) 有钱不愁买不到股票	166
84) 股票解套三种方法	168
85) 股市冷清时更适合入市	170
86) 留一点钱让别人赚	172
87) 设好停损点	174
88) 谨记“愈买愈少”的原则	176
89) 勿作图表奴隶	178
90) 急流勇退	180
91) 多问几个为什么	182
92) 摸清股市大户的心态	184
93) 飞跃式升降现象出现时的三种投资策略	186
94) 双面投资的秘密	188
95) 关注股市短期内的反复无常的变化	190
96) 不要让经验成为一种负担	192
97) 从八个方面分析市场环境趋势	194
98) 运用趋势线选择买卖点的三个方法	196
99) 利用成交量选股须遵循六个原则	198
100) 投资者要有强烈的市场变化观念	200

1 索罗斯赚钱术 100

Suo Luo Si Zhuan Qian Shu Yi Bai

以人为本

没有人知道索罗斯是否读过《三国演义》，但是，他在金融投资、管理市场上，确有以人为本的思想。这是他的量子基金从 20 万美元的家底，在 20 年内增至总资产达 175 亿美元的至胜之宝。

索罗斯认为，人不能做事业的奴隶，要明白人是一切的主人。

这种思想，使索罗斯能够与其他同样优秀的投资好手合作，建立起一支精干的管理团队，集体智慧的经营，使管理基金滚雪球般发展、壮大。

最先与索罗斯共事的是罗杰斯。在两人合作时期，罗杰斯负责所有的分析，索罗斯负责所有的决定。随着基金的迅速成长，人手不够用了。索罗斯的人本观念促使他要招聘一些人来帮忙。但罗杰斯不愿意。两人开始出现分歧。索罗斯极力留住罗杰斯，为此，他提出了一个三阶段吸纳人才的策略。第一阶段，他们合力设法组成一个团队；如果不成功，第二阶段就组成一个没有罗杰斯的团队；如果还是不行，第三阶段就组成一个没有索罗斯本人的团队。

1978 年，索罗斯开始第一阶段的策略，1980 年初他和罗杰斯无奈分手。一段时期内，索罗斯一个人独力支撑基金运作，感到压力很大，使他无法忍受。索罗斯不想做事业的奴隶，他要找人来帮忙管理他的基金，自己逐渐退出。索罗



斯四处物色人才。

1987年，索罗斯建立起了新的管理团队，该团队由4名资深分析师兼经理人组成。这时，索罗斯把大部分业务都交给队员处理，自己只不时做些指点。如在1992年攻击英镑，他在旁边鼓励助手朱肯德米勒大胆投资，赚了10亿美元。

由于朱肯德米勒工作出色，索罗斯放手让他管理基金。索罗斯和团队成员发展成为一种类似教练和球员的那种关系。作为教练，索罗斯有时为他们提建议和构想，但不粗暴介入。这种关系使他们之间合作十分成功，基金的业绩也成倍增长。

索罗斯认为，要让每个士兵都成为将军，独挡一面。而他只负责决定奖与罚，分配他们之间的利润比率。这种管理团队的方法，使队员知道索罗斯注重的是基金长期的整体绩效，而不是对他们进行控制和支配。为此，索罗斯被队员们看作是一个公正无私的裁判，团队也形成了良好的士气，推动了基金的滚动发展。

索罗斯认为，当事业达到一定规模时，个人单干很难应付。只有善于发现人才、利用人才、团结一班人，事业才能越做越大。他说，“亲力亲为固然可敬，但重视人才，识别人才，用好人才，与人合作才能成事。”

最重要的是人品

人品不能当饭吃，但人品是立人之本，对事业的成败影响颇大。一个人品欠佳的人，谁也不愿与其合作共事。

人世间的人，人品各个不同，用单一的道德标准品评人，分出好人、坏人，并不一定公平和正确。人或诚实或虚伪，一时之间，很难分辨。但随着时日的增长，两者分界逐渐明显，一个人是诚实还是虚伪，其日常的言行举止，总会有所表现。

索罗斯以人为本，重视人才。但他择才十分慎重，并不唯才是举。他极为重视人品的高下，认为一个人仅仅才华出众是不够的，还要有上等的人品。他喜欢诚实的人，对那些私自做事，不够诚实的人，尽管他们十分聪明，也会请他走人。正如他的朋友沙卡洛夫说，“他是我所见过的最诚实的人，他根本不能忍受说谎。”这是对索罗斯的客观评价。他始终认为，许多投机商，包括一些很成功的投机商，并没有很严肃地对待自己的事业，他们只是在投机，一味的投机。

索罗斯说，“对那些才气纵横的赚钱高手，如果我不信任他们，觉得这些人的人品不可靠，我就绝不希望他们当我的合伙人。”一次，垃圾债券大王麦克·米尔肯被起诉后，垃圾债券业务出现真空，索罗斯很想进入这一黄金领域。为此，他约谈了好多位曾在米尔肯手下做过事的人，想请他们做合伙人。但是，索罗斯发现这些人有某种忽视道德的态



度。他最后放弃了这些人。他觉得他的团队有这些人参与他会很不舒服，尽管他们积极进取又聪明能干，也很有投资天分。

索罗斯认为，如果一个人不值得信赖，即使这个人拿来基督世界的所有担保品来作担保，也不要借钱给他。

索罗斯之所以如此看重合伙人的人品，是因为他认为，金融投资需要冒很大的风险，而不道德的人不愿意承担风险。这样的人不适宜从事负责、进取、高风险的投资事业。他说，“冒险是很痛苦的事，不是你自己愿意承担风险，就是你设法把风险转嫁到别人身上。任何从事冒险业务却不能面对后果的人，都不是好手。”

索罗斯的团队里曾经有一个人私自在一种债券上投资了1000万美元，结果投资虽然赢了利，但索罗斯认为，这个人对自己的行动不负责任。索罗斯后来解雇了这个人品欠佳的合伙人。他认为，投资作风完全不同的人在他的团队里都可发挥用场，但人品一定要可靠。

索罗斯的量子基金能从最初的20万美元发展到175亿美元，他的管理团队功不可没。而他拥有这样出色的管理团队，与他选人审慎，注重人品的风格紧密相关。

在投资生涯中，不管你是老板还是经理，牢记“最重要的是人品”这句箴言，有助于你走上成功之道。

不要过分张扬自己

有些人成名之后，就四处宣扬自己，深怕别人忘记了自己。这些人不知道，当他们在利用各种媒体宣扬自己时，人们记住的只是穿戴在“名人”身上的名牌产品，对他本人及其思想，人们并不关心。而这些“名人”，最终也是为名所累，如昙花般，闪亮瞬间便无踪无影。只有那些善于低调处理自己名声的人，才能发放出永恒的熠熠光彩。这些人更注重内心的修养，通过与大众交流思想与感情，使人们领略他们思想的魅力，而不是外在的躯壳。

索罗斯是一个善于低调处理的金融投资家。当人们把他看作是一个伟大的国际投资者时，他却把自己看作只是一名普通的交易员。

索罗斯从不自我炫耀，即使这样做对他有利，他也不自我宣传。

在投资生涯早期，他的基金已初具规模，如果稍加宣传，会有更多的人拿钱给他进行投资。但他没有宣扬自己和基金，而是一直低调处理，让金融界相信他仅仅是一名投资者。这种做法，反而使更多的股东认为他是一个务实的人，只重视基金的经营绩效，而不在乎规模大小，愿意做他的股东的人也更多了。

索罗斯常说，“如果你和市场打交道，你就应该默默无闻，一声不响。否则，你会招来很多非议，还有提防，这对



你的投资没有好处。”

索罗斯十分谦逊。1994 年，他的基金资产达到 110 亿美元，这时他说：“虽然我们取得了一些成功，但我们还不准备寿终正寝。当然，我们不能够把目标定得太高，不可能再重复等一个 25 年的优异成绩。我们不能够再继续成长，变得更多更大。在未来的 25 年里，若能表现出过去 25 年的一半成绩，我就很满意了。”

索罗斯这番话意味深长，它让人感到，“保持低调总有好处。”

当你的事业达到巅峰时，你能否不为虚名所惑，保持低调呢？

4 索罗斯赚钱术 100

Suo Luo Si Zhuan Qian Shu Yi Bai

愈挫愈奋

索罗斯是一个成功的金融投资家，在金融市场纵横驰骋几十年，少有失败的时候。但没有人能做到时时、事事成功，索罗斯也有失败、亏钱的时候。问题是，象他这样的人，不会被一、两次挫折所吓退。他的投资哲学告诉他，没有什么事是十全十美的，每个人，每事都自有他的缺陷。一个人难免遭遇失败，关键是要做好受挫的准备，并能做到愈挫愈奋，直至成功多于失败。

索罗斯从事投资交易之前，干的是与金融无关的工作，做一名业务推销员，工资很低，这与他对自己的期望相差太远。他做得很不好，也不愿意做，整个人的情绪低落。他意识到他不能这样下去，要寻求适合自己的工作。后来他放弃了这份工作，主动写信给伦敦的每一家商业银行。最后只有一家银行的老板会见了，但也只是好心地建议他远离伦敦金融圈，因为这个圈子并不需要象他这种毫无关系背景的人。

当时，索罗斯非常失望。然而，他没有因此放弃跻身金融界的愿望。他内心的信念提醒他，这只不过是人生低潮的开始，这点挫折不算什么。他认为，也许自己的人生方向不符合别人对他的期望，但只要自己对自己抱着很高的期望，并为之努力奋斗，人生的高潮将会来临。

在索罗斯的投资生涯中，有过一、两次失利。



一次是在 1981 年，他想找人分担管理基金的责任，但一下子找不到合适的人。他个人承担的压力很大，心理状态非常不好。这时，他本该停止基金的操作，专心改组管理阶层，寻找人才，但他仍然投资。索罗斯这种状态使股东十分担心，有的人开始退出，基金规模大幅缩小，从 4 亿美元下降到 2 亿美元。

另一次是在 1994 年，他深信马克和日元会贬值，为此投入大量资金。结果相反，马克和日元不仅不贬值，反而更加坚挺，这次他亏了 6 亿美元。

这两次挫折并没有挫掉索罗斯狙击全世界金融市场的雄心，他挺了下来，稍作调整，又投入新的战斗。1997 年他在泰国大量抛售泰铢，引发了世人瞩目的东南亚金融风暴。

索罗斯说，“人对世界的不完整认识，决定了人必定会犯错误，必定会遇到挫折。认识到这一点，你就会在行事中加倍小心，谨慎而行。即使一时受挫，也能坦然处之，并很快从阴影中走出来，制定新一轮的投资决策。”

索罗斯这种愈挫愈奋的精神，使索罗斯的基金越聚越大。更多的股东，不只相信他那非凡的投资技巧，更敬佩他的“斗牛士的精神”，他们都愿意拿钱给这样的人投资。