柏那尔·孔菲德:股海沉浮中的“蝴蝶”

- 曾经辉煌的“蝴蝶”
- 破‘茧’而出前的漂泊与挣扎
- 振翅高飞的翩跹“蝴蝶”
- 曲终人散，空余寂寞

需要全本请访问 www.ertongbook.com

一个来自纽约布隆克林区贫穷家庭的孩子，靠销售股票建立了一个庞大的股票销售网，他个人在顶峰时的资产达到 1.5 亿美元。然而，灿烂过后便销声匿迹了，如蝴蝶一般只将美好的回忆留给了人们，使人也渴望那样的辉煌。

曾经辉煌的‘蝴蝶”

在蝴蝶的一生中，它的大部分时间是一只毛虫，在树叶之间爬来爬去,丑陋,没有人理睬,对这种默默无闻的辛苦时光,它似乎实在是过够了。不久，它就放弃了这种生活。它把自己裹在茧里，退缩到完全孤独寂寞的境地。最后,终于有一天,它突然破茧而出,变成一只美丽的蝴蝶。在阳光灿烂的夏天，在花丛之间飞舞，光彩夺目地度过一段日子。这时，蝴蝶的整个一生的旅程，进入了短暂的欢乐的高潮。这一切就值得以前那么多的辛勤劳苦吗？蝴蝶可能有一点踌躇。因为，在顶峰过去之后，很快来到的就是衰退，从此，一切都归于消失。

孔菲德的际遇就正如蝴蝶一般。刚开始的时候，他就像我们大家一样,默默无闻,毫无特点,每天为衣食奔波,为付税而操劳,在社会中下层挣扎。然而,在 60 年代,他的‘短暂而辉煌的夏天’来临了。他摇身一变，成了国际互助基金这一行当的天王巨星，以及环球喷气客机上的王子。

柏那尔·孔菲德(Bernand Cornfeld）进入这一使他发大财的行当，完全是一种偶然。正如他的一位朋友所说的，当初孔菲德可能连一张股票也没看过，对股票市场更是一无所知，甚至还是不屑一顾的。但是后来，他却迷迷糊糊地闯进了这个圈子。当他看了周围的情况后，又不禁蓦然惊悟。他的所见所闻，以及他在这以后的

所作所为，都证明了这是一种百分之百的、绝对安全的、利用股市赚钱的方法。这种方法并不是靠股票去投机，而是把“投机的构想”出卖给别人。

这种令人惊奇的方法时兴了没多久，没过几年就烟消云散，面目全非了。也许在这件事中含有难以参透的天机。因此，在这个世界上，像这种金碧辉煌的情景，是难以永存不逝的。世俗的道学观念对它是无法忍受的。完完全全的致富捷径，只能求之于梦想，而无法从真实的生活中去寻求。不过，在孔菲德走运的那几年，确确实实地曾让那些在世界各地的生意人都感到有如彩虹贯天，看得眼花缭乱。

这种方法，只有当股票市场在长期的繁荣状况下，方能行得通。这时，一般来说，人们普遍对股市远景抱着乐观的看法。这种方法对于这种股市环境的需要，正如种子对于雨露滋润的需要样。在本世纪 60 年的初期直到中期，正是这样的一个理想时期。而孔菲德之所以能够发大财，正是因为天时、地利、人和这三种因素相互配合得天衣无缝，无懈可击。这种天赐的环境，持续到了本世纪 60 年代的末期，终于分崩离析了，至今仍未见有转机。但如果在几年之内，股票市场能够再度出现长期的繁荣景象，说不定孔菲德的这种发财之道，或者另一种类似的方式，则又可以大行其道了。即使孔菲德他自己不再这么去做（其实他现在也不过 40 多岁），也一定会有其他的人这么去干。

柏那尔·孔菲德在其兴盛时，在瑞士有大别墅，在巴黎、伦敦和纽约都有宽大豪华和摆设豪华的公寓。他身上穿的是在巴黎订做的西装和在意大利订做的最新样式的富人穿的鞋子。有一段时间里，他有意地留了小胡子，但并没有使他那张满月般的圆脸显得看起来方一点。他所到之处，都带着一群五彩缤纷的“雌蝶”修长的玉腿，迷你短裙，来自各国的国色天香，大部分都比他年轻 10 至 20 岁。

然后，孔菲德灿烂的夏天突然结束了，就像他的突然来临一样。帝国崩溃之后，柏那尔·孔菲德也就从此销声匿迹了。

当然，当他消失时，口袋里已经装满了钱。他究竟有多少钱，实在很难说。孔菲德本人也从未露过一点风声。对此，有很多不同的猜测，但也只不过是猜测罢了。取中庸一点的说法，现在，孔菲德财产的净值大约有 5000 万美元。在巅峰状态的时候，他的财产至少也有 1.5 亿美元之多。

详细的数字也许有误，但大致上是不会差太多的。在他 44 岁那年，他是非常非常有钱的。事实上，他在 40 岁以前已经是如此了。像本书中所述的其他人物一样，孔菲德又一次证明，在这个时代，虽然存在苛捐杂税，生活费用高昂，又有着明显的各种障碍，但是要想白手起家大发其财，仍然是可能的。

破“茧”而出前的漂泊与挣扎

从来不会有人说他是一个“漂亮的人”。漂亮这个字眼是无法安到孔菲德身上去的。他中等身材，微微有些胖，圆圆的脸盘。由于头顶已经秃了，圆脸的特征更为突出。但是，除了相貌以外，从其它各方面来说，在那个悠闲的、引人注目的、具有超级收入的阶级里，他都算得上是一个杰出的人。然而，在他成为杰出的人物以前，他却只是一只默默无闻的小“毛虫”。为了生计到处奔波，经历过动荡与不安。而对这繁杂纷扰的世界，他拥有的只是寂寞与无奈。

孔菲德在 1927 年 8 月 17 日出生于土耳其。他的双亲是由中欧移民过来的犹太人，都接受过良好的教育，家道小康。当巴尼(Barnie，柏那尔的昵称)念小学的时候，他们迁居美国。其中部分原因，是由于当时在欧洲，反对犹太族的浪潮已经渐渐兴起，以后

不久就形成了很大的势头。他们定居在布隆克林。这里的居民对于犹太人虽然并没有什么好感，但也还算得上客气。他的父亲是位演员，也是个纸上谈兵的投机客，在抵美之后不久就去世了。于是，家庭生活的担子就落在他母亲一个人的身上。她做护士工作，收入只能勉强维持最低的生活，她对于昔日欧洲的宽裕岁月缅怀不已。因此，可以说我们的主人公孔菲德是生长于家道破落的环境之中的。

与其他大富翁有所不同的是，孔菲德在学校里是一个本份的好学生。他以优异的成绩高中毕业。在第二次世界大战期间乃至战后，服役于美国海军陆战队。退伍以后，进入布洛克林大学。毕业时，取得心理学学士学位。

一位名叫汤姆·品克尔的纽约的广告商，早年在大学里，由于一个偶然的机会认识了孔菲德。他说：“那时候没有一个人会想到，有朝一日孔菲德会变成大富豪。事实上，从他平常的谈话来看，好像他对金钱十分痛恨。他是当年学校里‘改革世界’运动组织的怪人之一。他们总是参加一些令人不可思议的政治座谈会，喋喋不休地谈论着什么社会主义，反对各种捐税和一些类似的莫名其妙的论题。我猜想，他在当时连股票是什么样子都不清楚呢。”

大学毕业以后，他漂泊不定地换了很多次工作，这显然表现出他对于人生发展方向的犹豫不决。有一次，他跟一位女朋友说：“有的时候，我觉得人生就是要赚钱，有时我又觉得钱也只不过是种镜花水月的东西而已。”有一段时间，好像他已放弃了追求金钱这个方向，而顺从了他在大学所具有的社会改革的冲动行为了。他加入了费城一个犹太民族社会文化组织，担任了青年顾问这一职务。

“这种职务,正是我们大家以为他将终生从事的工作。”汤姆在缅怀往事时说，“事实上，那时我们大多数人都比他对钱和安全有更大的兴趣。人们常常这样认为，我们是沉默的一代人——被战争封住了嘴巴，并且是被击倒的一代。我们对生活的要求，就是有稳

需要全本请访问 www.ertongbook.com

定的工作，有升迁、免费医药保险以及退休计划的保障。在当时那个年代，大学里的学生们参加社会福利工作，可不像现在这样稀松平常。社会工作团体付不起我们所期望的金钱和安全待遇。但在这方面，孔菲德的看法就和我们不同，他不像是想赚钱的人，他和我们其余的人的志趣完全是背道而驰的。但是，结果他反而发了大财,这岂不是怪事吗 ?”

孔菲德，在做社会工作时，其实只不过是像蝴蝶身卧茧中罢了。

在处于‘ 茧 ’中的这个阶段,他在心智、情感和思想方面到底发生了什么变化，实在很难说。孔菲德自己曾试着对这一变化做理智的分析，但也并不怎么成功，也没有别的人能成功地做到这一分析。究其原因，可能是由于孔菲德的这一段经历是无法用理论的措辞加以叙说的缘故。一般来说，有这样一个奇特的事实，即一个人一生中大多数重大的改变，常常是由于无关紧要的境遇所引起的——真的是由于外在的境遇的原因，而与一个人的强弱、愿望和恐怖，以及他内心的痛苦和渴望完全无关，人会在无意中碰上他一生中最重大的际遇，甚至他连怎么回事都弄不清楚。 1954 年,孔菲德就碰上了这样的际遇。

他当初离开费城，并没有什么特殊的理由。他漂泊到纽约，找了份互助基金(Mutual Funds)推销员的工作。这是个容易找的工作。在当时那个实用主义盛行的年头，一个主修心理学的人，仅仅只靠做过社会工作的经历，是找不到什么好待遇的工作的。很少有公司用得着这方面的人才。但是，互助基金这一行，在战后却正在不断扩展，成为一个繁荣的市场，他们到处搜罗推销人员。在大街上，几乎是任何一个会讲英语和会笑的人，都在他们的欢迎之列。招来后，加以短期的训练，就送出去推销基金股票了，其推销对象显然是一般社会大众，还相当地有市场呢。如此这般，这个社会工作者就加入了互助基金的行业。没有长远的计划，也不是为了吹嘘

炫耀，对于未来的奇遇也完全是懵懵懂懂，孔菲德就从此开始了他一生的大业。

从表面上看，互助基金是一种组织，由股东收集资金，为了相互的利益,将资金集中运用——通常是投资于股票。如果投资健全得当，基金渐渐增大，于是基金的每一股票的价值也随之增加。为了加强大众对基金股票的热情，推销员通常强调两点：第一，小额投资者通过基金会，比他自己做股票生意，可以购买更多种类的股票。第二,通过基金会,投资者可以有所谓的"职业性的财务经理专家"代他经营财务往来。

然而，一般小额投资者所忽视的一点是，他要为这些优点付出的代价有多大。

推销员的佣金、管理人员的费用、业务费用和其它方面的开销,加在一起,已经超过投资者投入资金的一成。也就是说,如果他投资 1000美元,立刻就有 100 美元或 100 多美元便化为乌有，而他的那一股就只剩下 900 美元或不到 900 美元了。要是这时他感觉到自己投资的决定是个错误的话，想从基金中退出他的那一股，那他也就只能退到 900 美元。不要说赚钱了，这位冤大头想要保本的话，也得让基金的每一股的市价至少要提高 11%才行。

实际上，投资者的情况可能比这更糟。幸运的推销员若能卖给他一股所谓"契约计划"(Contractual Plan)股票，在这种情况下，他每月按契约邮寄一定数目的钱，约定要连续寄几年（热心的推销员挥舞着漂亮的彩色图表，上面画着波浪起伏似的成长曲线，直到无限大,并亢奋地说:"看,我们是怎么成长的!")。但是,推销员们所没有提到的一点是:"契约计划"是"头重脚轻"式的,意思是说，推销员的佣金的全部或一大部分，是从约定 5 年或 10 年的付款契约的第一年的款项中扣除的。如果股东想提前退股（推销员在开始推销时总这样说:"你有退股这种权力。"),他可能会发现,所得的退股款额只有他投下的款额的 50%或 70%。

凭心而论，也有许多投资人从互助基金中得到相当不错的服务——特别是那些聪明或有运气的投资者们，在股票市场好景开始时加入基金，然后又聪明而幸运地跟随了一段时间，因此，把佣金和各种开销赚了回来。基金会的经营人员当然希望公司赚钱，而不愿赔钱，因为，赚了钱就是最好的广告，因而可以使推销的工作更顺利。但当孔菲德受训时，他的推销员老师们是由一个特别的角度来介绍这一行业的。他们认为，顾客是赔是赚，对推销员来说并没有什么关系。他们的观点是，每多一位新顾客，他们就会多一份佣金。

在本世纪 50 年代，推销员是百分之百包赚的职业。这在股票市场上还是少有的，因为，在股票市场上，没有任何人是能光赚不赔的。事实上，大部分的人只能得到比一对一稍强一点的机会，只有推销员，每当有人投资时，他们就一定能赚，这职业真是十分的轻松。

时至今日，基金推销员的景况已大不如昔。在 1969年到 1970 年，股市狂跌之后，人们已经清楚地认识到，股票会迅速地猛跌——而一旦下跌以后,可能会停在低价位,久久无法回升。但在 50 年代生活的人们，却相信繁荣的股市高潮已被建立起来，并且可以历久不衰。要说服顾客们，让他们相信将钱投资于证券市场，会比在银行储蓄要增长得快得多，实在并不需要基金推销员费太多口舌。投资于证券不仅增长快，而且和存在银行一样安全。每个人都认为，再也不会有战争和不景气，股票市场也不再会出现长期的低潮阶段。推销员会说，如果你把股票投资于互助基金，每年可以保证有 20%左右的利润，而且和存银行一样安全，这话在当时那个年头，听起来是相当有道理的。

那个时候，推销员找顾客一点都不困难。当时年轻的孔菲德一定这样想过：这种行业兴起多久了？我为什么没有早点参加呢？他怀着愉快而惊喜的心情，投入了这一行列。

此时他仿佛一下子明白了自己一生的发展方向，看清了摆在自己面前的光明前程,束缚于“ 茧 ”中的“ 蝴蝶 ”要破“ 茧 ”而出了,开始向世界展示它的美丽与辉煌。

振翅高飞的翩跹“ 蝴蝶 ”

孔菲德早期的雇主是纽约投资者计划公司（Investors Planning Corporation）（后来这家公司被孔菲德拥有的公司所收购）。在他同事的记忆里，他是一个称职的推销员，但并算不上怎么出色。他的收入在那个年头可以说是相当不错的了——无论如何,足够他买一部车，住漂亮的曼哈顿套房，以及交很多女朋友。但他对于推销这项工作，并不想全心全意地干下去。他已对互助基金有了不少的认识，但他还想了解得更多。他学得越多，对此也就变得越着迷。

在低级推销员领域之外，他看到了天外有天。有推销主任，他们可以从其下属的推销员的佣金中抽成；还有地区和全国性的高级职员，他们又从推销主任的抽成佣金中抽成；高高在上的，则是那些基金的创始人，他们从每个人身上抽成。孔菲德在纽约的这段时间，花在研究基金的财务、组织和管理上的时间，差不多和推销所花的时间一样多。

他终于在职业中发现了自己，而不再受环境的支配了。他有很多理由要离开纽约。原因之一就是，推销员之间的竞争太激烈了。他想,也许可以找到别的地方,没有这么多的竞争者。更有甚者,他依然是个无拘无束的光杆。他已对“ 商业先头部队 ”稍稍有了些概念,觉得对外国土地有一种浪漫式的向往。于是,到了 1955 年底，在公司的许可下，他自费前往巴黎，想在那儿试试运气，看看能不

能在那里推销互助基金股票。

通过实地考察，他发现在欧洲很有发展余地。大多数欧洲国家的政府，由于不愿意让原本就很少的资金流向美国，所以，禁止他向当地公民推销股票。孔菲德经过一阵子观察以后，他发现了美国侨民这个市场。那时候，在欧洲国家里，到处都是美国的驻军、外交官和生意人，而且大部分都留居相当长的一段时间，因此，都是携眷前往。他们的薪金都逐渐地进入了欧洲国家的经济圈子。那时，欧洲的经济正处于增长的阶段，而且日臻成熟和富足，但和战后美国的经济繁荣情况相比较，仍相差很远，这些旅欧美侨，手上都有很多余钱。他们当中有很多人都读到了关于华尔街空前的繁荣景象的报道。但由于远居异国他乡，又没有一条方便之路可以让他们将自己手中的资金投资于美国的股票市场上。如今，孔菲德所做的工作，正好为他们提供了一条方便之路。

“蝴蝶”终于找到了供它翩然飞舞的花园，孔菲德在欧洲找到了那仿佛刻意在等待他来大显身手的广阔天地，他的如蝶之舞在他那聪明而美妙的创意指引下，越舞越美，越舞越令人陶醉。

孔菲德在欧洲国家卖掉了很多“投资者计划公司”的股票，这足以证明在海外存在着广大而富足的互惠基金市场，他脱离了投资者计划公司，把注意力转移到另一家叫垂法斯基金（Dreyfus Fund）的公司，他认为这家公司的股票销路更好，更令人感觉到刺激。这一家最早成立的元老基金公司，一直是冲劲十足，到了 60 年代，曾经有过辉煌的表现。他们对于缓慢而稳定的股市投资方式感觉不满意，垂法斯所追求的是大票斩获——他们也就是以这种号召来出卖自己的股票的。他们最著名的斩获之一就是买波莱罗德公司（Polariod）的股票。垂法斯公司在本世纪 40 年代，曾经以每股 30 美元多一点的代价，购入该公司股票。众所周知，这家公司的股票毫不起眼。但是，杰克·垂法斯这一注却下得十分高明。经过了无数次增资除权，他所购买的原来的一股，最后竟涨到了 67 美元。

孔菲德写信给垂法斯基金会，根据他所发现的欧洲市场的情况，提出了一些快速开发的统计报告，并要求垂法斯委托他做欧洲代理，他只提取佣金。垂法斯考虑到当时他们在欧洲并没有充分地做工作，如果按照孔菲德的建议去办对他们来说又没有什么损失，于是就答应了他的要求。

孔菲德成立了自己的公司并给他起了一个响亮的名字——“投资者海外服务公司(Investors Overseas Service 或简称 IOS)。开始时,他自己推销垂法斯股票,是一人代理,然后,他又一个一个地招请了其他的推销员来替他工作。这种安排是互助基金的标准组织方式：孔菲德可以从每一个推销员的每一笔交易中，提取 1/5 的佣金。

最初,IOS 的推销员队伍很小，全班人马可以挤在孔菲德的汽车里。他们开着车到一些城市，找个中等的旅馆住下来。白天在美国空军基地推销垂法斯股票，晚上就找家酒吧喝酒和跟女孩子胡闹。逐渐地发展之后，推销队伍已经壮大到不适于这种开车跑码头式的推销方式了。同时，孔菲德从代理商的佣金中提成，已经不需要他亲自去推销了。于是，他在巴黎租了一间住宿兼办公两用的办公室，开始一心致力于招收培训新的推销员，开拓新市场和健全代理的业务。后来，法国政府说他非法出售基金股票给法国公民，开始不断地找他的麻烦，他这才不得已而迁往瑞士经营了。

到了 50 年代末期,IOS 已拥有了 100 名推销员，在世界各地替他推销。他们推销的地区已经由欧洲拓展到了其他美国人集中的地方,如非洲、印度、南美等地。推销员的队伍也已经壮大到了孔菲德无法单独掌管的地步。于是，他又增设了中层的组织。当初的一些推销员被提升为推销主任，他们被授权可以在各个国家和地区招训自己的固定的推销员——当然，他们也就有权从这些推销员的佣金中抽成。当这些主管人员下面的推销员太多时，他们又可在其下增设次中层的组织，于是这些主管就晋升为更高一级的主

需要全本请访问 www.ertongbook.com

管了。

投资者自己认为已经投入股票市场的资金，就这样经过一层层剥削，而最后那一层，当然是落入了孔菲德的腰包里。到了 1960 年，他 30 岁的时候，在没有投入任何有分量的资金的情况下，他已经赚到了 100 万美元。

在这以后，孔菲德成立了他的第一家互惠基金，公司名叫国际投资信托公司(简称 IIT)。公司就登记在号称是“自由中的自由市场”的卢森堡。孔菲德的那些熟练而有冲劲的推销员们，能使一般的潜在客户们获得这样一个印象，IIT 是一家以瑞士为基地的殷实可靠的公司，因为 IIT 基金的通信地址和实际经营的总部都在瑞士，和 IOS 在一起办公。IIT 股票销售的状况，就如同股票看好时的热门股票一样。12 个月以后，该公司已获得其投资者投入的 350 万美元，基金继续不断地成长壮大，直到最后成长到将近 7.5 亿美元。

长期以来，孔菲德对只允许他向美国公民推销股票的限制，一直感到十分气恼。他现在决定要设法使这个限制，一国一国地逐渐解除。他去见每一个国家的财经当局，说：“你们在担心资金会流出贵国，对不对？那么好吧，我告诉你，我的做法将是，让我的新基金 IIT，投入一部分资金，来购买贵国的股票。但是你们也要以允许我向贵国公民推销股票作为交换条件。”

当他一国接着一国地完成这番交易之后，IIT 所购买的股票，真可以说是各式各样，一应俱全了，从瑞士、荷兰及美国的热门股票，到名不见经传的小公司的冷门股票，无所不包，他所做的冒险投机，遍布全球各地——有很多事业，是美国政府从来都规定不准互惠基金插手的。但是 IIT 的这些冒险，并不是全部都做得很恰当。IIT 本身的股票，最初的价值是每股 5 美金，头两年的经营，使其股价跌落了 25%，直到第 4 年，才勉强地爬回到原来的 5 美元的价位。但是孔菲德的推销员们在同新的客户谈到 IIT 时，都有意

地对这件事避而不谈。顾客们继续购买新股票，该基金的资本继续不断地在增长和扩大。

后来，孔菲德和他的高级助手们又想到，如果经营一家基金就这么令人称心如意，那么，如果再多经营几家，岂不是更加妙不可言。于是在 1962 年，他们终于推出了他们最精彩绝伦的妙想，那就是“基金的基金”(Fund of Fund，简称 FOF)。FOF 是以主要投资于其它基金为目的，而设立和拓展的一家基金公司。

FOF 在加拿大登记，名义上是 IOS 的子公司。为什么选择加拿大呢？这是因为，加拿大的有关证券的法规，对于这一类型的企业很友好。而美国的法律有特别规定，任何由大众投资的像基金这一类的公司，所拥有的任何其它由大众投资的公司的股权，都不准超过所规定的某一个很小的百分比。这项规定，是为了防止 1929 年那种连锁反应式的悲剧。当时的情形是，一层崩溃之后，各层也随之全垮掉了。在 60 年代，加拿大却没有这种不准以基金的方式投资的禁令，一个基金是可以拥有另一个基金大部分的股权的。

没有任何规定限制 FOF 在国际市场上购买美国的互助基金。因此，FOF 在其诸多的著名事业中的第一步行动，就是集中力量购买受世人所瞩目的华尔街的热门基金股票。

第二步行动，是孔菲德及其助手们想到的一个绝妙的主意：如果 IOS 可以成立一些属于他们自己的新基金，然后 FOF 出面购买他们的股票，这样，IOS 就可收取两次经营费和工作奖金——一次是第一层的基金，一次是 FOF。

通过这个想法，又触发了另一个更加精彩的主意。美国的法律，只限制这种由公众拥有的投资公司做多层基金的买卖，但是，私人拥有的公司则不受此限制。如果 IOS 公司成立一个只有一个股东的公司，那么就合乎“私人公司”的定义了。这种私有的基金，就可以在美国营业，而不受任何干涉。事实上，它还可以在华尔街这个财经中心，成立一个公司。对于长期不能在华尔街和美国其他

地方立身的 IOS 来说，这个想法无疑是极具吸引力的。

就这样，一个接着一个的，IOS 私人拥有的基金成立起来了。它们对什么股票都投资，从热门股到惊险得令人发指的投机股，还投资于房地产业，此外还有北极石油探测，以及其他各式各样的冒险事业。其中，也有一部分是比较谨慎一些的，渐渐的 FOF 已失去其创立的原意——做一个投资于其他基金的超级基金，进而变成一个完全为少数野心勃勃的首脑分子所掌握和操纵的公司，从事一连串的投机冒险事业。

这时，在 1960 年中期到末期，在孔菲德的事业已经处于鼎盛时期，IOS 的结构已经变得极庞大而且复杂，尽管很少有人知道孔菲德的财产是如何安排的，也不知道他到底是怎么组合的，但是，西方社会中每一张报纸的读者，都无一不知这位布隆克林的圆脸盘的社会工作者，已经富得令人难以置信。

“蝴蝶”之舞到此已经令人头晕目眩、眼花缭乱了，已经兆示了高潮过后重新袭来的寂寞与冷清。

曲终人散，空余寂寞

到了 60 年代末期，在当时的一些基本的投机生意开始走下坡路的时候，麻烦出现了，但在最初的时候并不怎么严重，而由于内部管理和费用问题，使得已出现的麻烦变得越来越大。不满意的股东们事后指责说，这完全是由于经营不当所造成的。结果，出现了周转资金的严重匮乏。

在 1969 年，IOS 公司决定将股票上市，其中部分原因也是为了筹集现金。母公司的股票原来由孔菲德和他的职员以及推销员们私人所拥有，现在则以每股几美元的价格公开发行上市。这不但

可以为公司筹集到现金，而且也可以使孔菲德及其同事们把这个生意做某种程度的变卖。本来他们是一家公司的私人股东，他们的股份不能在任何公开的市场上交易。他们只能私下卖给别人——而这点可能是很难办到的。然而现在，他们的股票可以公开交易了，孔菲德及其下属们可以随时把股票出手，市场能吸收多少就卖多少，这样就把股份变成了现款。

那些立即将他们的股票脱手的人，都做对了，相反，那些希望等股票涨一点以后再卖的人，很快都后悔莫及。因为 IOS 股票上市不久，世界股市就开始动摇、暴跌，经过其中一个很短时间的复苏之后，终于完全崩溃瓦解了。

IOS 整个的机构在股东的脚前土崩瓦解，令他们惊慌得不知所措。它所属的那些基金糊里糊涂所买的投机股票，在市场上的价格也是一个一个的直线下跌。有些投资完全落空，股票跌得一文不值。

10 年以前,IOS 的推销员们曾对其所属的各基金的客户们保证，他们的钱每年大约可以增长 20%,现在的事实证明,他们的话未免太夸大其辞了。 1960 年购买 IOS 第一家基金 IIT 的人,到 1970 年时发现,他们的资金 10 年来每年只得到不足 30%的增长。他们若把钱存入银行里,结果也会好得多。而在 FOF 开始创办时，购买了其股票的人，则会发现，当初远不如把钱压在床铺下面，还来得安全些。上市时的股票每股售价 10 美元,8 年后他们的价值还不到 8 美元。

头脑清醒的人们再也不会去购买 IOS 股票了。事实上许许多多的股东们，都希望尽快能把股票卖掉。一度曾经很富有的推销员，再也赚不到一毛钱了，光辉的日子已成为过去,IOS 面临着破产的境遇。

1970 年，一些董事和大股东们聚在一起，惊慌失措地想法找一个替罪的羔羊，结果他们选中了孔菲德。他们大肆攻击他，说他

在管理和其它方面都犯了很多错误，在最后的投票表决中，把他赶出了他一手创立的公司，他曾力图重新掌握公司的控制权，但最终都归于失败。从此，他从 IOS 的舞台上消失了。

一个“蝴蝶”走完了它的一生，灿烂和辉煌则留给了那些也希望白手起家的人去回味和品尝。柏那尔·孔菲德也像一颗流星，照亮夜空后，再也无从寻觅他的踪影。

孔菲德的发迹在历史长河中虽然昙花一现，但任何机遇都是稍纵即逝，只有那些时刻做好准备的人，才能在机遇的引导下获得成功，这就是孔菲德的“蝴蝶”之舞给我们的启示。

彼得·林奇：寓机遇于平凡的华尔街理财专家

- “股票投资是一门艺术，而不是一门科学”
- 从球童到华尔街巨人
- 成功的秘诀在于“调研”
- 神奇的“林奇法则”

需要全本请访问 www.ertongbook.com