主编:李 骐 编辑:陈 英 组版:晓 梧 Email:chenying@zqsbs.com 电话:0755-83509452

财经BOOK

为什么是价值观

林永青

《价值观的力量》
梅洛·惠特曼
琼·汉密尔顿 著
吴振阳 麻勇爱 译
机械工业出版社

价值观也可以是工具

如果缺乏丰富实践经验，任何关于价值观的论说都可能陷于空洞的理论和苍白的说教。很幸运，梅格·惠特曼，这位先后在宝洁、贝恩、迪士尼、孩之宝等知名跨国企业任职，最后在eBay将事业推向顶峰，并被美国《财富》杂志评为2004年度“最有权力的商界女性”的哈佛商学院毕业生并没有让我们失望——她的自传《价值观的力量》既可以当做一本妙趣横生的个人传记来读，教你如何平衡事业与家庭的关系，通过不懈的努力走向成功；也可以当做一本管理学经典案例来读，通过现身说法，告诉你作为企业的管理者，哪些价值观是重要的，以及如何实现你的价值观。

梅格·惠特曼在书中总结了10种价值观，即人性本善、行动导向、真诚正直、崇尚节约、注重结果、积极聆听、专心致志、团队合作、勇敢坚毅、灵活应变，正是属于罗克奇所说的工具价值观。下面的文章中，我们将共同讨论其中的几项价值观。看到书名的一瞬间，大多数读者可能会有一个困惑：为什么是价值观？而不是别的其他东西。答案可能很简单，因为思想先于行动，如果方向是对的，坚持足够长的时间，结果可能就会好。也就是说，价值观决定个人、企业和社区的行为方式。可是，如果你是一个公司CEO，现在需要你用一套价值观来管理企业，你是不是还会做出这么轻松的回答？知易行难，看看梅格·惠特曼是如何做到的吧。

“人性本善” 引导社区良性发展

eBay的成功，正是看到了互联网颠覆传统商业模式的巨大潜力。由于互联网具有高效、自由、低廉等优势，它能够做几乎所有商业创新可以做的事。eBay的管理者相信人性本善，给善良的用户一个机会，他们就会做对事情。因此eBay公司尽量少地制定规则，让网络社区的参与者自我管理业务的发展。正如梅格所言，为了有效创建多方共赢社区关系，领导者需要以乐观、开放、严明和勇敢的态度解决种种困难和挑战，他们需要运用技术来形成积极聆听和大胆放权的氛围。例如，eBay对大多数交易都不事先审核，但是它却通过严格的措施，防止大多数诚实守法的用户免受少数危险人物侵害，为用户创造尽可能好的交易环境。

作为“价值中国”的创办人，我深有同感。目前，我们已经向社区里的几十万会员开放股权并向他们分红。我们一直努力营造一种更具理性、知识性和专业性的社区氛围，而拒绝那些无聊的、庸俗的、纯粹吸引眼球的内容。我们还积极帮助那些需要帮助的人，例如为在校大学生配置职业规划导师，等等。虽然因为相信“人性本善”，我们需要更长的时间从大量的劣币中挖掘出少量的良币，假以时日我们可以通过P2P的方式由我们善良的读者或用户，以大规模定制的方式将劣币过滤掉，或让它们静静地死亡……

冷静对待各种挑战与机遇

在梅格成为“在线跳蚤市场女王”之后，她克服了很多常人难以想象的困难，也抓住过稍纵即逝的机会。入主eBay不到一年，梅格就遇到了其职业生涯最大的风险。由于系统设计跟不上交易的飞速增长，eBay的系统经常发生瘫痪，最严重的一次长达20多个小时，用梅格的话来说，就是在“eBay闯进了百慕大三角：卖方不能拍卖，而买方也无法竞拍”的关键时候，她表现出了果敢坚毅的品质，一连好几天驻扎在办公室，与供应商的技术代表、公司的技术人员共同挺过难关。

“行动不一定成功，不行动一定失败”，我经常这样对自己说；而当人们还在争论管理到底是一门科学，还是一门艺术的时候，德鲁克冷静地断言：“管理是一种实践”，而且“行动大于知识”……我们应当可以同意，在方向给定的情况下——这需要的是知识的智慧和富有远见的判断力——成功是一种概率游戏，当你行动得越多、坚持得越久时，你离成功就越近……

这是我读到的关于价值观的最深入浅出且赏心悦目的作品之一，书中随处可见经典的商业案例和简洁精确的分析。这些来源于实践的经验，不管是对商学院MBA学员，还是对企业的管理者，都具有不菲的参考价值。例如，为什么沃尔玛在德国阻力重重，而eBay却一帆风顺？为什么eBay在韩国很成功，在日本却遭遇挫折……如果你对此感兴趣，读读这本书吧，相信你会找到答案的！

本版作者声明：在本人所知情的范围内，本人所属机构以及财产上的利害关系人与本人所评价的证券没有利害关系。

担忧青春不再 小白领杀入楼市

证券时报记者 陈 楚

如果你是深圳的一位小白领，并且不幸地错过了2006年之前买房的机会，那么，你很有可能需要一直在房价高企中忍受着“买与不买”的煎熬。俗语说，人的忍耐是有限度的！又有俗语曰：忍字头上一把刀！在深圳一家IT企业工作的小陆，在经受了长达3年多的“买不不买”的煎熬后，终于这周一出手买下了一套75平方米的两房。和中介签了合同后，小陆不禁长叹一声：面对高房价，我的忍耐是有限度的！

小陆是2006年6月底从武汉一所重点高校研究生毕业之后来到深圳的，那个时候深圳的房价还刚刚开始大幅度上涨，如果这一年买房，背上房奴这个十字架的可能性就要小很多。但刚毕业的小陆月薪只有三千左右，除去每月一千多的房租，小陆在深圳也就能勉强养活自己，买房的念头压根儿就没有。

到了2007年，小陆的桃花运来了，经朋友介绍，他认识了一位在地产公司工作的女朋友，女朋友不仅长得漂亮，性格也不错，小陆此时是既高兴又陡增压力。高兴的是，人生得一知己足矣！小陆找到了各方面都让他很满意的女朋友，这对很多人来说都是可遇不可求的事情。有压力的是，小陆没有房子，而深圳有房有车的年轻男士多的是，虽然女朋友没有催买房子，但小陆心里头还是时常犯嘀咕：万一哪天女朋友看上了一个有房有车族，自己不是到头来竹篮打水一场空？每当看到女朋友望着一个个小区里万家灯火时那种羡慕的眼神，小陆就发誓：一定要拼命工作，赚钱买房子，给女朋友一个安稳的家。

不巧的是，2007年深圳的房价飞涨，此前听说每平方米一万都咂舌头的小陆发现，深圳关内很多小区的房子都涨到了一万五一平方米，尽管小陆的月薪这个时候涨到了八千左右，可是面对突然间高不可攀的房价，小陆就是攒个首付也够呛。小陆的表哥在深圳一家地产公司做营销总监，尽管表哥可以给他优惠，但无奈表哥所在的地产公司开发的楼盘价格实在超过了小陆的承受能力，小陆就是有打折买房的机会也抓不住。

小陆还有个表弟在深圳一家地产中介公司工作。2007年9月份的时候，表弟在罗湖给他找了一套78平方米的房子，总价110多万，首付两成，那个时候，小陆加上父母的帮助，已经勉强能够凑够首付了。不过，在实地查看房子后，小陆发誓：就是一辈子不买房，也不买那破房子。便宜没好货，好货不便宜。小陆看的那套房子，房龄已经超过10年，没有小区，而且在二楼临街的位置，装修不好不说，还吵得很，小陆毫不犹豫地放弃了。

2008年金融危机爆发，和大多数人一样，小陆也觉得整个经济不行了，房价肯定会大跌，尽管深圳的房价出现了20%甚至30%左右的跌幅，但小陆觉得，如果房价后面继续大跌的话，买套房子把自己套住实在划不来，有了这种想法，小陆心情平静地度过了2008年。值得高兴的是，小陆的工资水平有了较大涨幅，女朋友也加薪了，而且还对小陆不离不弃。小陆觉得，在深圳这种功利化色彩明显的地方，有个女孩子跟自己一起奋斗，不嫌弃不放弃，实在是上辈子修来的福。

2009年上半年，深圳的房价出乎意料地反弹了，小陆一下子慌神了，4月底的时候终于看中了一套房子，小陆果断地决定出手。可命运这个时候又跟小陆开了个玩笑，等到卖主和小陆以及地产中介坐到一起准备签合同时，卖主给远在上海的老公打了个电话，老公临时决定：提价五万，否则不卖！本来还高高兴兴的小陆和女朋友两人顿时像被泼了盆冷水，不仅房子没买成，还闹得心情糟糕透了。后来的情形和很多人一样，小陆迎来了房价的报复性反弹，深圳的房价甚至还超过了2007年的最高点。

经历了房价这几年的起起伏伏，小陆感觉到自己累了，为了买房，他已经花了太多的心思。在房价的上涨过程中，他相当于这几年都是在为房价打工，想想也是，这几年的工资增幅，远远抵不上房价上涨的幅度呢！更令小陆感触的是，小陆今年已经三十了，女朋友也已经二十八，双方父母亲都在催他们早办婚事。一天晚上，小陆在公交车内听到了“我的青春谁做主”这首歌，那一刻，小陆感触万分。是啊，对于他和女朋友来说，青春很快就是段只能用来回味的时光了，想起因为房子到期而要面对不同的房东，深夜忙着搬行李，或者房东随时要求租金涨价，以及那种因为没有房子带来的心灵上的家园缺失感，小陆下了迄今为止酝酿时间最长的一个决定：无论房价涨还是跌，为了留住青春的尾巴，我要买房。

和田玉的假之惑与假之祸

孔 伟

和田玉又被称为和田美玉，足见人们的喜爱程度。也正因为如此，这些年来和田玉的价格扶摇直上，涨升到了“须仰视才见”的地步。在资源日渐短缺以及暴利的驱使下，一些不法商人开始了“人造籽料”甚至“人造和田玉”的探索，和田玉市场乱象丛生……

除非你是一个熟门熟路的人，否则要买到和田玉的山料还确实不太容易，即使山料的产量比籽料高出不止10倍。何以至此？知情人士会告诉你，很多山料都拿去“滚”了。

滚，也就是将山料磨成卵石形状，然后上色，冒充籽料出售。在同等品质下，籽料的价格是山料的数倍至数十倍，虽然滚染需要一定的成本，但相对于可能的暴利则属微不足道。当然，此类染色料相对低级，稍有经验的买家是不会受骗上当的。于是，高级一些的来了。

毛孔，是人们鉴别是否籽料的重要依据之一。普通的滚料当然没有毛孔，但用喷砂机一通狂喷，情况又会如何呢？如果不用放大镜仔细观察，说实话有时候还真可能上当。并且不光籽料可以由喷砂“造”出来，同样是玩家们所喜爱的戈壁料也可以用较粗的砂子“喷”成，一不留神就可能打眼。

如果喷砂料还不算高级，那么，还有更高级的招数等着你。

这就是行内所说的“二上”，也就是在真正的籽料的基础上再加色。加色的原因有二：一是原先的皮色不够鲜艳，难卖高价；二是玉质不够好，一旦加重皮色，瑕疵就被掩盖了。尤其是其中形状、白度均比较好的籽料，一旦加上喜人的皮色，其市场价格也就不止翻一番两番，而是在原价的基础上加一个至数个零的问题了。现在染色技术突飞猛进，不法商人也舍得在原本比较好的料子上下工夫花本钱，以至于行内老手、专家也有打眼的时候，更何况普通消费者？

再一个就是广义狭义和田玉之乱。根据2003年颁布的新国标，只要透闪石或阳起石达到一定比例，均可鉴定为和田玉，和田玉也因此不再具有产地意义。有了标准本是好事，但麻烦也跟着来了：我国青海、邻国俄罗斯、韩国也都出产软玉，加拿大和我国台湾地区也出产品质不错的碧玉，“广义和田玉”于是乎满天飞，甚至风头早已盖过真正的和田玉。据笔者观察，现在电视购物里售卖的和田玉基本上都是广义和田玉，其中大多数还都是市场价格最低的韩国春川出产的软玉，即业界所称的韩料。

更有甚者，在暴利的驱使下，一些假得离谱的“和田玉”也纷纷出笼了——

在网店里搜一搜“羊脂玉牌”，会跳出来数千个搜索结果。有价格数万甚至更高的，有几百上千的，甚至还有几十件“一口价”在百元以内。一块号称“工艺精湛的和田羊脂玉”，甚至还在后面加括号注明“包真”，售价仅85元，并且还包快递。笔者曾“有幸”见到过一块类似的东东，告诉持有者这只是一块脱玻化玻璃（有的又叫高筋玻璃）制品，但他将信将疑，直到后来亲自送检，结论确实是“玻璃”，这才不得不承认“又上当了”。实际上，很多玩了几十年和田玉的玩家，都可能没有见识过真正意义上的羊脂玉，而不到100元即可买到“羊脂玉”牌子，其真实性可想而知。

需要说明的是，即使鉴定证书上确实注明是“羊脂玉”，也仍不可轻信。因为羊脂玉没有一个明确的理化标准，一些鉴定机构为利益所驱使，只要白度稍好一些的软玉，且不管是和田料还是俄料青海料甚至韩料，均可出具羊脂玉报告，于是出现了“真羊脂难得一见，证书羊脂满天飞”的乱象。

除了玻璃，现在还有一种树脂加玉石粉的产品也在市场中混水摸鱼。玉石加工肯定会产生很多粉末和没有商业价值的边角料，不法商人就将这些东西磨成粉，然后加上树脂压制成玉件模样，有的还装模作样地在上面“劲动刀”，给人以人工雕刻的迹象，蒙骗消费者。

假冒伪劣充斥市场的恶果正在逐渐显现：一些原本青睐和田玉的爱好者因为反复“吃药”而选择“回避”；同时，为避免买到假货或者广义和田玉，人们更加狂热地追逐籽料，以至于出现了和田玉“只重外表（皮色），不重内涵（玉质）”的怪现象，而这反过来又促使造假者更加疯狂地造“籽”，形成恶性循环……

交易大师与股神的区别

文 兴

“某某开发了一个交易系统，用在期货市场上可以稳定实现每月20%的回报”，这样的帖子时不时可以在一些投资论坛中看到。而对于这样的言论，跟帖往往是嗤之以鼻。“按照每月20%的复利计算，1万元本金一年就可以变成8.9万元，第二年变成79.5万元，第三年708.8万元……第十年就是31.75亿元。照这个速度，巴菲特很快就要让位给你了”这样的归谬推理是比较常见的一个质疑思路。上述的对话，涉及到了投资中很重要的一个概念：“复利”，其中的确有很多值得探讨的地方。

1年翻十倍有可能

每个月20%的收益，复利下来就是差不多1年10倍的收益，可能吗？当然可能。从全球举行的多次投资大赛来看，1年10倍并非不可企及的高度。譬如近年出版的《1000%的男人》中的两位主人公菲阿里和炭谷道孝在2001年一场为期半年的比赛中分别实现了1098%和667%的投资收益，折算下来相当于51.27%和40.43%的月度收益，其中菲阿里在次年比赛中以709%的投资收益证明了自身的胜利绝非偶然，到了2003年，菲阿里以1131%的投资收益刷新了自己的纪录。

当然，要说全球性的交易比赛，拉里·威廉无疑是一个神话，在1987年的罗宾斯世界杯交易冠军赛上用一年的时间实现了11376%的收益，虽然此纪录折算下来月收益相当于48.47%，尚不如菲阿里后来的纪录，但由于此纪录出现较早，且1年时间的复利增长，使其114.76倍的增长要远较菲阿里半年11.98倍的增长看起来更轰动，所以可谓是在期货交易界广为人知。当然，纵览罗宾斯冠军赛，能够实现1年10倍收益的并不罕见，显然，利用期货等具有杠杆的交易品种，1年10倍绝非不可能。

每年翻10倍可能吗？

既然1年翻10倍完全可能，那么上述提及的利用归谬法的质疑是否就错了呢？当然没错，虽然投资大师那么多，但是如巴菲特这样能够一度成为世界首富的也不过这样一位，那些成功实现1年10倍的交易大师们，这么多年下来的确无人能够挑战巴菲特。问题究竟出在哪里呢？

原因很简单，那些夺冠的交易大师们，实现的是1年翻10倍的漂亮战绩，但是要他们每年翻10倍，那可就是不可能的任务了。之所以说每年翻10倍不可能，绝不是认为这些漂亮的战绩只是取巧无法重演——菲阿里3年实现的高回报已经证明了这种高收益的可复制性。关键在于，在真实世界中伴随高收益带来的资金规模越来越庞大，高收益具有边际效用递减的特性。

回顾这些交易大师的辉煌战绩，都是在一个较低的初始本金基础上实现的。1987年，威廉的本金是1万美元，而2001年菲阿里的本金更是仅为50万日元，如此小的本金是他们实现高收益的一个重要先决条件。伴随资金规模放大，许多优秀的交易策略都会由于操作过程对市场的巨大影响而失效。

笔者举一个最简单的例子，如果你采用超短线的“剥头皮”策略，即在卖一价格买入某投资品种，然后以仅高一个单位（比如1分钱）的价格挂单卖出，一旦市场有波动，你就可以赚到这1分钱的差价，事实上许多交易员干的就是这个活。的确，这个策略可以让你赚不少钱，但是这个策略却不可能无休止持续下去。当你的资金庞大到足以将卖一价的所有卖单都吃下来的时候，你的策略就开始出现问题了——你可以将剩下的买入单转为限价单挂在买一位置，有可能就因为买入不成交而错过了未来上调1分钱的波动；若是你为了确保成交在吃下了卖一的单子后顺带把卖二的单子也吃下来，你就会发现你吃下卖二的价格和你准备挂出的卖单价格是一样的，无法赚钱，这一策略在大资金下失效。

很显然，巴菲特的伟大，绝不是在其复合20%左右的年化收益率，而是在于其一举一动都会对市场构成巨大影响“举步维艰”的前提下，依然能够实现这20%的收益，这等手段就不是那些以小资金获得高回报的交易大师所能比拟的——这也是巴菲特之所以被称为股神的重要原因。