

■财富故事 | Fortune Story |

# 忍耐,也是一种生存之道

hooxhy

小散,我只是一个散。我没有任何相关部门的内部渠道,没有获得第一手资讯的大涨信息。我只是一个散,最容易成为炮灰的散。

闲聊时,有很多朋友都会说说国家的经济、政策、基本面,当然我也会参与其中讨论。事实上,这些国家政策、经济、危机、信贷等等各种问题,又岂是我们这些常人所能看得清楚的?和很多朋友一样,我也曾热衷于上市公司的重组信息,但是结果呢,不是利益集团的最紧密关联方,等我消息的时候,全世界人民都知道了。要么我买不到,要么我买到了,基本上也没什么利润,就被深套着。这过程中,我享受着思考,慢慢学习。

研究和思考了那么久,不管是技术指标也好,资金分析也好,我慢慢把自己的思路理出来:在我们眼前,最最真实的东西,其实并不是业绩、市盈率,不是那些所谓的估值,更不是那些渠道消息,最真实的东西其实就是K线和均线系统。说到这里,可能会有人说,连资金都有可能作假,那K线和均线也能作假啊……没错,一天的K线,乃至一周的K线,都可以

作假,资金也可以用不同的方式来吸纳或者逃逸,但是一个月呢,连续半年呢,有多少资金可以连续那么长时间地作出假K线,假的均线?我依旧还是个小散,还做不到可以脱离K线、均线做投资,或许该说是投机。我知道存在几个月乃至半年以上的作假,但我也愿意把这种假当成真,我认为这样长时间的作假,时间成本和资金成本不是一般的资本可以运作得了。至于其背后到底有没有故事,我想在这个市场里,不关我们小散什么事情,有也好,没有也好,我不知道,你也不知道,我们也都

不需要知道,我们只需要渔翁得利。在我们的面前有一张世界上最昂贵的图,有多少人为之疯狂,但是我们需要的只是站得更远一点来看这张图。技术、专业知识、心态,这对于我们来说,是非常重要的元素。当我们的技术、专业知识都达不到一定高度的时候,那心态成了我们最关键和有力的武器。正因为我是小散,所以,我不必苛求我有多高的专业知识、多棒的技术。当然,我的观点不是建议大家不学,而是要分清什么该学,什么该自己总结,最终形成自己的东西。那么多年下来,我唯一一

炼出来的是心态,是自己对股票的一种理解,这份收获是谁也拿不走,也不用任何机构来评判估值,因为市场就已经是我最好的老师。

股市是个完整的生物链,我们小散在这个生物链的最底层,必须学会生存。其实我们可以发现,在生物链最高层的,除了自然是它们的天敌之外,一般情况下,没有别的生物可以撼动它们的生存,而它们所获取的次数一定会比在生物链底层的生物要少得多。蚂蚁整天忙忙碌碌,蜜蜂每天辛勤不息,它们可以在一天里来回获取很多次,但是它们也是最容易成为生物链高一级的盘中餐。而狮子、老虎、鳄鱼之类,它们几天、乃至几周只需要获取一次,但是已经足够,而且它们所获取的是生物链整个系统里最高端的精华部分,还不用担心生存是否会受到威胁。用这个例子,我只是想说明,我们每天在股市里进进出出,在这朵花上采采,那朵花上飞飞,能获得多少呢?而当我们具备了忍耐的素质,认真观察,一年里,只要进出几次、十几次,目标明确,我所能获得的一定比我进出成百上千次要多得多。

经常有朋友和我说,我也深有体会的一种情况是:买进股票潜伏很久,一直不

涨,当上午卖掉它以后,下午它立刻开始了漫漫牛途。这样的情况出现得很多,其实最容易出现这类情况的时候,并不是你的判断有了问题,问题出在你那喧闹的心。很多年前,从不肯割肉,死套一直到最后,开始学会止损,开始割肉,以为是进步,其实错误就在那一刻开始了。止损是一种手段,是在被套的初期,而不是被套很久。我们可以扪心自问一下,自己觉得最难受的时刻是什么时候?不是在被套的时候,被套的时候,晚上睡觉那个香啊。最难受的时候是在我手上的票被套很久了,而身边的朋友却一直在和我说“某某股票又涨了,某某股票我又赚了多多少少”,最容易割肉也是在这个时候,因为这是人的本性,一种欲望。幻想中可以换票,可以把被套的票换到赚钱的票上去,其实结果如何,我想大家都是过来人。

我认为,在一个大的方向上要有自己的主张和判断,降低频繁的日常交易。股票本身就是一个概率的游戏,我们谁都希望能获得那对的50%的概率,而这个高于50%的胜率不是通过交易次数而来,是通过我们不断地学习总结而来,忍耐,就是一种生存之道。

(本文由上市公司调研网推荐)

## 财经BOOK

### 回归简单才是真谛

叶雷



《让经营回归简单》  
宋新宇著  
中华工商联合出版社

最近,诺基亚首席执行官史蒂芬·埃洛普致员工的一封信内部备忘录曝光了。在备忘录中,埃洛普用一个“燃烧的平台”的故事来做开头:一天晚上,一个在北海石油开采平台工作的人,被巨大的爆炸声惊醒,突然间整个石油平台都被熊熊烈火笼罩。几秒钟的时间里,他被火光包围在中间。他努力穿过浓烟与烈火,来到了平台边缘,往下只能看到黑暗、冰冷和咆哮的大西洋海水。随着烈火的靠近,他选择了跳下去。

是的,一般人一般情况下绝不会考虑从30米高的石油平台跳入冰冷的水中,但“燃烧的平台”使这位工人采取了简单的行为,因为不采取简单的行为,他就会被烈火无情地吞没,跳下去至少还有一线生机。埃洛普坦承,诺基亚的“平台着火了”:无论是和中高端市场苹果iPhone和谷歌Android的竞争,还是和低端市场中国深圳厂商的比拼,诺基亚都在节节败退。面对“着火的平台”,诺基亚在两天后就做出了简单决策:牵手微软。

当今是一个经营理论泛滥的时代,相关书籍汗牛充栋,新鲜名词目不暇接,但很多经营者在“知识的海洋”中遨游一番之后,依然找不到“着火平台”的出口,在复杂中给自己挖好了坟墓。实际上,在谈到经营秘诀时,很多企业家所见略同:简单。简单?什么才是简单?怎样才能简单呢?在新书《让经营回归简单》里,宋新宇博士从“让自己简单”、“让战略简单”、“让客户简单”、“让产品简单”、“让员工简单”、“让成长简单”、“让学习简单”七个企业经营的方面为我们一一作了阐释。毫无疑问,企业的问题,归根结底都是老板的问题,是老板要解决的问题。老板决定企业成败,《让经营回归简单》,首先就是老板要回归简单:对自己、对同事、对自己部门和企业要有责任心。老板的责任心,在不同阶段,有不同的体现,当企业很小的时候,老板要做“事”,经营的是销售;当企业有一定规模之后,老板要做“市”,经营的是营销;当企业规模变大之后,老板要做“势”,经营的是战略。

巴菲特选择投资对象时,之所以要求“产品简单”,是因为只有产品简单,才能居于垄断地位,才会有垄断回报。在线旅游巨头携程的成功,为我们揭示了一个通用的企业成功之道:专注某一个领域,发现一个适合你的盈利模式和拓展方法,然后快速拓展,全力专注。企业统计研究也发现,一个企业做好一个业务已不容易,做好三个业务十分困难,做好十个业务根本就不可能。因此,企业经营战略就该简单一点,要有选择,有放弃,有集中。在企业规模比较小的时候,“不做潜力低于一百万的生意”,有了一定的积累,战略应该是“不做潜力低于一千万的生意”,然后是“不做潜力低于一亿的生意”、“不做潜力低于十亿的生意”……只有这样不断地放弃小生意,才能不分散你的经历和注意力,才能做大做强,才能成为小河中的大鱼,才能成为自己领域的第一。

企业渴求客户,但并不是客户越多越好,因为每一个客户、每一个客户群的增加,对企业来说都是有代价的,这种代价不仅体现在广告投入上,更多的是客户太多容易使企业目标不明确,以及目标不明确带来的管理复杂性提高。因此,《让经营回归简单》,“让客户简单”也就很有必要了。“让客户简单”的方法就是裁减“坏客户”,关注“好客户”,至于什么是“坏客户”,比如那些擅长“猜客吃饭塞红包的”、“为一点蝇头小利就更换供应商的”、“老是拖欠款的”等等。在众多的客户中,我们特别要善待对企业挑剔的客户,因为他们的挑剔,给了企业一个改进的机会。

老子在道德经中说:“夫之道,不爭而善胜,不言而善应,不召而自来,单而善谋。天网恢恢,疏而不漏”。在市场竞争中,如果我们紧紧把眼光盯住竞争对手的一举一动,对竞争对手展开一城一池的角逐,我们就会发现我们的生存空间越来越小。相反,《让经营回归简单》,“让产品简单”,不专注于竞争对手的言行,我们只需要永远专注于用户的需求,就会为企业开闢更为广阔的生存空间,就会达到“不爭而善胜”。美国雅虎就是一个生动的例子,较真一城一池的得失,结果把自己带入了到了一道窄门之中。而餐饮巨头麦当劳,这么多年来从来没有一本厚厚的食谱,只有少数几种食品供客户选择。

员工是企业的财富,《让经营回归简单》,就要经营好自己的员工。如何经营员工?秘诀就是“员工的热情能够得到上司的赏识和鼓励,将使员工更加忠诚于自己的企业”。对一个员工来说,发展的空间比薪水更重要。学习使人进步,无论是老板,还是员工,都要学习,但又都不能过度学习。在《让经营回归简单》中,宋新宇博士为我们指出了四点学习秘诀:一是带着问题学习,二是全身心学习,三是问答题是最好的学习方式,四是找到适合自己的老师。

海尔的掌门人张瑞敏说:“我感觉在企业里最难的工作就是把复杂问题简化”。简单,是一剂良药,是一个捷径,是一门高深的学问。自己做简单守信的老板,制定简单易行的战略,打造简单实用的产品,服务简单诚信的客户,激励简单踏实的员工,把复杂的问题简单化,让经营回归简单,企业一定会突破“天花板”,一定能够从“着火的平台”上获得新生。

■淘楼淘金 | Gold Rush |

# 曲线购房不容易

证券时报记者 陈英

折腾了大半年,到嘴的鸭子现在还悬着,马涛(化名)有点焦急:现在买个房子真的不容易,没钱买不起,有钱走个大弯也还是买不上,看来政府是真动真格了。”

马涛是有钱的主,潮汕人,生意头脑很灵活。早些年给公司、私人处理财务积累了一笔钱,年纪轻轻就给自己买了一套120多平的大户型。朋友问他怎么一个人买那么大的房子,他回答:“买房子稳妥,买了就是自己的,房子还保值,钱比存银行实在,现在还涨得这么厉害,比投资什么来得踏实。”此后几年,每积累了一定数额的资金,马涛就奖励自己一套大房子。到现在,30出头的马涛在深圳已经拥有三套大房子,另外两套分别是180平和220平的复式房。

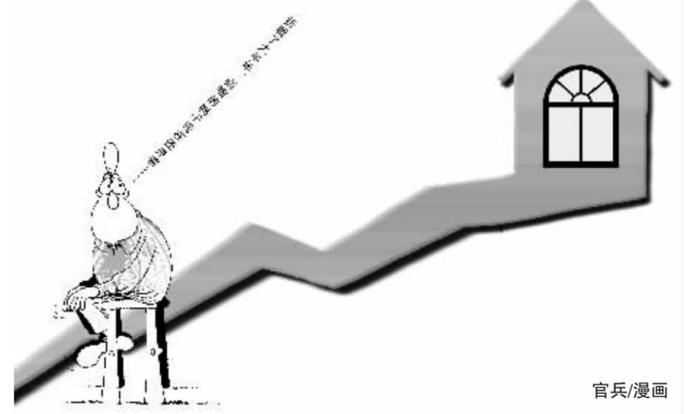
尽管去年楼市调控一波比一波厉害,马涛反而动起了再买套房的念头。限购限售的结果,房价只会越来越高,房源越来越稀缺,以后买房可不容易了,趁现在赶紧再入手一套屯着。”朋友提醒:“听说房产税要出台了,你那么多套房子每年增加出来的税都不少,你不担心啊?”马涛倒是不着急:“出台就出台呗,能有几个点?就算我那么几套房子一年增加了几万税款吧,能超过每年房价上涨增加出来的价值么?现在趁年轻,有赚钱能力,给自己屯几套房子,老了,靠这几套房子收租都能养老了。”

深圳的房价是涨上天了,在地产中介的推荐下,马涛看中了惠州的一套别墅,

加上赠送面积差不多300多平,找关系打折下来不过200万。可惠州也开始限购了,对“不能提供1年以上在该市的纳税证明或社会保险缴纳证明的非本地居民暂停发放购买住房贷款”的规定,马涛也头大。他是深圳户口,怎么在惠州买房子?售楼小姐支招:“我们公司可通过关系帮你搞定,帮你办理假社保,并开出一张虚假的工资证明就行了,但你自己要出手续费,大概半个月可以帮你办好,每个月手续费200多元。”那如果我想办首付三成,享受首套购房优惠怎么操作呢?”马涛开始动心了。这个也容易,你找个可信的亲戚,没买过房子的,假借其名义,银行也审查不出,你就当首次买房了。”售楼小姐再次支招。

一切听着很顺利,在现场,马涛就开始给家里打电话寻求资源,很快,家中从未买房的小姨愿意帮这个忙。第二天,马涛就带着小姨的身份证,交了定金,签了购房合同。事后朋友问马涛:“你不担心么?万一哪天你小姨不认账了,这房子怎么证明是你的?社会上这种纠纷多去了,这风险也太大了吧。”马涛十分自信:潮汕人讲的就是情谊,这点诚信都没有,就不是潮汕人。

和前几天买房不同,因为这次太多“造假”,马涛几乎每天都帮他办理手续的销售经理电话,沟通进度,准备资料,深惠两地来回跑了不下五趟。前期筹备也基本比较顺利,销售经理也不知道哪里找的公司,很快就给小姨办好了,一切社保资料,银行似乎没有发现不妥,



官兵/漫画

基本通过。差不多历时2个月,马涛的房子才开始进入银行贷款程序。

马涛的这栋别墅,首付三成,加上各种杂税,60多万,其他120万在当地的银行做贷款,当时工作人员告诉她,可享受85折利率优惠,但需要客户加开电子银行等服务,才可享受到。马涛完全照办后,并很快与银行签订了房贷合同。签合同同时,马涛还发现一件奇怪的事——“利率八五折”一项,银行是用铅笔填写的,也没往心里去,买了那么多套房子,银行的信誉还是可信的。

过了农历新年,银行工作人员致电马涛称,国家出台首套房利率优惠政策取消,房贷不能按八五折优惠,若想有机会获得贷款,折扣要上调到九五折,这意味着月

息将翻一倍。现在摆在马涛面前的两条路:一是改申请基准利率,可以很快批;二是坚持八五折利率,但要等。马涛很恼火,有种上套的感觉。

记者以客户身份向当地工行一位客户经理咨询,对方回复,首套房原则上还可以申请八五折优惠,但不知道有没有,建议以基准利率申请,如果想放款快点,最好申请上浮5%。除工行外,农行、兴业、建设等多家银行说法相似,建议客户在基准利率基础上上浮5%-10%,以确保放款时间。农业银行一位信贷经理透露,之所以建议客户主动上浮,因为目前放款的次序都是按利率从高往下排,如果客户还坚持八五折的话,只能等额度宽松。这位人士强调说,据我们了解,下一阶段额度都不会宽松。

■寻宝 | Treasure Hunt |

# 再逛深圳珠宝玉石展

孔伟

早春二月,又到深圳黄金珠宝玉石展会期。屈指算来,算上今年这一届,深圳国际黄金珠宝玉石展已经连续举办了九届。今年的展会会期虽较去年提前了12天,但丝毫不影响参展商的积极性,参展商数量不减反增,由去年的263家增加到了357家,足见珠宝玉石商们对这块“阵地”的重视,同时也见证了我国经济摆脱国际金融危机阴霾的沉稳步履。

周初抽空逛了一下展会,发现与去年相比除规模有增外,大多数展品的档次也上了一个台阶。不过,占据大多数展位的黄金饰品、钻石珠宝、加工工具等通入不得“法眼”,因为笔者最为熟悉也最为喜爱者非和田玉莫属,自然是一进门便直奔和田玉展台而去。

先进场的一位玉友迎了上来,一脸兴奋,说是好东西真多,都看花了眼;价格嘛,稍稍比古玩城贵些,但参展商说了,古玩城的东西和这里的展品不是一个档次,不具有可比性。

玉友在一家专售和田籽料的展台前看上了一块青花籽,让我仔细甄别一下“东西真不真”,看他的表情就知道确实非常喜欢。料子也就八九十克的样子,青白玉底,上部有一圈墨带,但还算不得黑白分明;玉质也只能说一般,有的地方还带点棉,有色皮的地方皮下还有明显的僵。一问价,老板说,大家都很熟了(原来这位玉友已经在他的展台前流连N次),算你2600吧!吓得我们不敢还价,只好踟蹰着走人。其实,这样个头、如此品相的东西,实际市场价不会超过600,能够1000元成交卖家就该谢谢地了。而一到展会上,卖家就敢拔高再拔高,谁叫人家场租不菲呢。当然了,开出高价估计也是为留足买家还价的空间吧。

在一家展台上看到一件黑皮料大物件,约摸180克的样子,还是润白的那种,明显带瓷性,拿在手里第一感觉就是一块比较重的白色瓷器。玉友悄悄问我,你估计得什么价?我说,以现在的市场价,得上六位数了。老板手拿计

算器笑嘻嘻地走过来,噱里啪啦按了一通之后说,打完折48万,我和朋友又只有吐舌头的份了。想起自己不久前很便宜转出是一件真正达到羊脂白、润程度的黑皮料挂件,不免心生些许悔意。

逛了大半个会场,突然发现真正展销和田玉的柜台竟少得出奇,大多属于“广义和田玉”的俄料,尤其俄籽、黑皮料之类比比皆是。其中黑皮料因为白度好,部分润度也很高,在新疆的一些鉴定机构足以鉴定为羊脂玉,市场价格近来一升再升,据说顶级的黑皮料原石公斤价已达50万。而去年展会上比较多的俄山流水今年则不多见,在与一家参展商讨论时大家看法比较一致:这就和时装一样,市场流行什么商家就“生打”什么,今年不大流行俄山流水了,展会上少一些也就在所必然。

走出展厅,朋友一脸困惑:展会里专门展示、售卖和田玉的柜台,怎么绝大部分被俄料占据了?难道真正意义上的和田玉果真稀罕如斯?虽然最近又加强了对玉龙喀什河乱挖滥采的管理,和田籽料确实越来越少了,但无论如何也不会稀少到接

近“罕有”的程度吧,长此以往,和田玉还能叫和田玉吗?是不是该酝酿着“改名换姓”了?

也难怪玉友感慨良多。在刚刚过去的一年时间里,和田玉市场至少已出现两大变化:一是和田料罕见,这不,整个展区只有两三家,俄料则当起了顶梁柱;二是价格越飞越高,“一块料子一套房”岂然是指好料子,并且大多数以内地二线城市房价计)、“一块料子一辆好车”屡见不鲜。

当然,也有一个好的现象:与上几届相比,以阿富汗玉、巴基斯坦玉(其实都是白色大理石)冒充和田玉的少了,但还没有完全绝迹。另外值得高兴的是,广义和田玉中品质较差的韩料在本次展会上并不少见,染色料、烤皮料也较上一届明显减少。相询一商家,答曰:在展会上能卖多少东西?主要是打一个品牌。拿假冒伪劣的东东来蒙人,蒙得了一时蒙不了一世,再说,把自己的牌子砸了,往后想蒙也蒙不成了不是?——看来,参展商的品牌意识这些年来已经有了比较大的提升,这无疑是一件天大的好事。