



中国大妈投资故事系列(10)

一对孪生的投资“姐妹花”



吴比较/制图

汤亚平

投资界把过度自信和过度悲观,形容为一对极端情绪的“姐妹花”。实际采访中,笔者确实遇到过这样一对孪生老姐妹——“大毛”、“小毛”(童年时的小名)。如今,60 后孪生姐妹俩都成了股市的资深美女,大毛有个 80 后女儿;小毛有个 80 后儿子。可在投资情绪上还是截然不同,大毛对投资非常自信,小毛对股市过度悲观。接受采访时,她们都表示,孪生姐妹性格差异是童年时代造成的。

在她们的记忆中,双胞胎小时候总是一样的打扮,外表越像大人们越觉得可爱。当然,现在更过分啦,据说有一家生了双胞胎,长得像就算了,原本一点不像的地方,还大把大把地花钱做整容手术,变得更像。”小毛插上一句。

那个年代,我们 16 岁左右,就总因你分不清哪一个是她而生气。”大毛接着说,为了彼此区别,姐妹俩通常选择不同款的衣服,留不同的发型,甚至刻意发展出不同的个性。这也许就是

造成她们投资情绪走极端的根源。

她们从内地城市到深圳“闯世界”。刚开始,妹妹很自信,一门心思想到一个金龟婿,但是在遭遇数次失败之后,小毛终于想明白了:与其让我嫁给一个有钱人,那还不如我自己成为一个有钱人。于是,她广泛阅读股票书籍,努力钻研股票理论,把自己 7 万元积蓄拿出来炒股。

2008 年时,国际粮价上涨,国内粮食类股票由于政府限价措施使股价受到压制,但临时的压制措施不会长久影响股票趋势。北大荒是反弹行情中最先启动的个股,被先知先觉的小毛抓住了。股价天天上涨,用她的话说,睡觉的时候都在赚钱了。

然而,盲目自信的情绪不是说改就改得了的,它会跟着小毛走进股市,带来很多不理性的行为。她总认为自己比其他人更会挑选股票,更了解市场,更能够把握时机。做决策就应该果断,不然就错过机会了。”小毛说话也干净利落。但实际上,她的决策仅仅基于对

自己的信任,而不是对市场或是投资标的的了解,之前的功课做得并不好。

2009 年,在 4 万亿投资刺激和高通胀的背景下,她从书本上知道黄金和资源类股票是穿越通胀“时间隧道”之“月光宝盒”,尽管国际炒家可能暂时操纵价格走势,但长期趋势是人为力量改变不了的,于是在恒邦股份和紫金矿业之间做了投资的第一次重要抉择。她在事后的反思中写道:本人选择重仓持有恒邦股份,又在中途对其季报的现金含量产生动摇,在主力砸盘时赔钱出局,并在行情启动时没有大胆追入;早在选股时就应重仓紫金矿业,因为紫金矿业在基本面和公司治理方面较佳,不会出现恒邦股份动摇持股信心出局的情况。

随着市场的风云变化,投资的失败,过度自信的情绪会突然演变为过度失望、悲观,极度厌恶损失。在情绪水平方面,损失 100 元所带来的痛苦是挣到 100 元所带来的快乐的两倍。她跟我说,她如今怕孤独,儿子 10 来岁,现在很不听话,成绩差得一塌糊涂。小毛陷入极度沮丧中,在亲人的责问压力下开始怀疑自己,甚至冒出了“洗手不干”的念头。

小毛总结自己过去的经验教训时举了个例子,美国相关部门曾经做过一个统计,有至少 70% 的美国人认为他们超乎常人,认为自己的驾驶技术、智力、外貌等在整个社会平均水平之上。这种盲目自大的乐观主义若用到了投资上,很可能会让自己无法控制情绪,导致投资的失利。中国股民的情况也许更糟糕。”她说。

大毛虽然只是比小毛早出生几个小时,但她总是表现出姐姐的大度,从小到大一直谦让并疼着妹妹。她遇事谨慎,工作认真,生活节俭,从不大手大脚。她在金融街的一座大厦工作,其间有过这么一个通知,

说是物业照顾他们单位,提供停车位若干,租金为每月 3000 元车。她一看吓一跳,突然想起周末常常邀男朋友到家里来,聊聊天,吃个便饭。她觉得不如自己乘公交车到他那里由他请吃馆子划算,对男友说:你看,你看,油费,特别是停车费,这么贵,你也不说!”她感叹,过去老百姓埋怨有钱人屁股底下坐头牛,从来都没有想到过那头牛还要有个牛棚。

结婚后,大毛自然成为家庭理财的主妇。在有了一定积蓄后,她没有用钱首付三成按揭买一套房,而是选择首付一成的 30 年按揭买了三套房,其中一套自住,省去了租房每月 2400 月租金,另两套出租的租金正好可以交月供。在房价飞涨时,她卖掉了一套,提前付清了另两套房款,还剩下 27 万元作三九切割:一个 9 万元炒股票,一个 9 万元买基金,一个 9 万元买银行理财产品。9 万元炒股又分成三个 3 万元投资 3 只股票;9 万元买基金同样分成三个 3 万元,分别投资封闭式基金、股票型基金、定投基金。9 万元买理财产品也是分别买了 3 家银行理财基金、债券。到如今 10 年时间,这 3 类投资,账面市值达到 280 万元,其中表现最好的是封转开基金 3 万元赚了 30 万,涨了 10 倍,其次是股票赚了 25 万。

大毛对炒股越来越自信了,她要与女儿携手演绎投资传奇。目前,女儿陈小姐正在攻读经济学研究生,母女俩是“实战+理论”的完美组合。大毛充满希望地说,股市中无论牛市还是熊市,每天都有上涨的股票,时时都有机会,但能把握住的机会却并不多。其实,用不着去追求每一次机会,最简单的投资方法就是只投资自己最容易把握住的机会就够了。譬如,俄罗斯反制裁,不再进口西方食品。蝴蝶扇动了翅膀,中国的鸡蛋和猪肉价格应声而涨,她表示看好“猪周期”拐点,消费品易走长牛。大毛谈起自己的股经来,显得很兴奋。



1.早早市 2.卖玉麻将两不误 3.国际玉城 4.老板远比顾客多

孔伟/摄

■寻宝 | Treasure Hunt |

再探石佛寺

孔伟

秋高气爽时节,最宜出行。请好假,买好机票,直奔有玉都之称的河南省南阳市镇平县石佛寺镇而去。

上次探访石佛寺已是 2012 年初秋的事了。两年多以后旧地重游,感觉石佛寺本身的变化不大:还是一副灰头土脸的模样,街道仍然狭窄,土路同样坑洼,被称为“垃圾窝”的玉市也依旧热闹。有较大变化的是之前的和田玉石市场已成为建筑工地,市场整体搬迁到了国际玉城南边,稍长时间没到石佛寺的人找起来恐怕不大方便。不过满街乱窜的电动三轮车夫熟门熟路,只要乘客能够说出目的地,花上 3-5 块钱,几分钟就能顺利抵达。

石佛寺的玉市很奇特,少有全天候交易的,多为大清早、上午、下午轮流开放,玉商们也就在几大市场间流动经营。当地玉友介绍说,几大玉市分属几个村的“辖区”,分时段开放主要是为了平衡各村利益。

早早市:淘在睡眠惺忪中

早早市又叫早市,实际上并没有固定的摊位,而是玉商相对集中的沿街摆卖。以目前天亮的时间计,6 点过出门比较合适,太早了好些摊贩货还没摆出来,逛了也白逛;但也不能太晚,因为 8 点钟这些街边摊便会自动消失,再想淘货只好移步上午经营的市场了。

由于起得比较早,不少人都一副睡眠惺忪的模样,一边讨价还价一边打哈欠成为常态。当地玉友告诉我,逛早市不能走得慢,因为道路两边都是市场,来回加起来至少有三四公里,还不包括一些“旁支”的小巷,走慢了要逛完整个早市几乎是不可能完成的任务。

尤其是看上喜欢的东西还得掏出手电仔细审视一番,然后免不了跟老板讨价还价,时间也就飞快地流逝了。当然了,也不能逛得太快,否则自己心仪的东西很可能就在不经意间被忽视了。

早市上的东西一般都不怎么上档次,胜在价格低廉。几天早市逛下来,还真淘到几件自己喜欢的东西,并且价格也不过预期中的一半左右,可以说不虚此行。

上午市:瞌睡生意两不误

上午开市的市場不多,也就垃圾窝、钢架棚等两三个。在这些市场里,稍加留意不难发现刚在早市上打过照面的老板。看来为了赚钱,商家们“换防”的速度着实不慢。

只是近来生意比较淡,加上早上起得早,瞌睡虫趁机偷袭,一些老板干脆伏在摊位上呼呼大睡——反正邻摊都是熟悉的玉商,有顾客上门自然会唤醒自己,没顾客则不妨将美梦做得更久一些。

10 点过,市场热闹起来,南腔北调的讨价还价之声此起彼伏。而一旦到 11:30 左右,不少摊主又开始收拾东西准备走人了——要么转战下午市场,要么回家吃饭、补瞌睡。

钢架棚在室内,每天都能按时开市;垃圾窝则是露天市场,并且地势低洼,一旦下雨必成泽国,玉商们只好自我放假。不过“假期”只有半天,不少人吃过午饭又会开赴下午开市的市場,等待顾客上门。

下午市:不开张开胡也行

新村、西棚、万玉等市场则是下午开市,规模也比上午市更大,货品也比较上档次,适合开玉店而不是摆地摊的玉商采购进货。

虽已是秋季,但天气仍然比较炎

热,加上生意偏淡,常常见到玉商三五邀约,聚在一起打起了麻将。据熟悉市场的当地玉友介绍,近来一两周甚至一两个月不开张的老板不止一个两个,但又不能不按点“上班”。闲来无事,一帮老朋友打打麻将,一来打发无聊的时光,二来即使生意不开张,麻将能开胡也不错。

也有生意不错的。到达石佛寺的第二天下午,我就在西棚看见一个老板成交了一单 25 万元的生意。虽然刷卡时由于移动 POS 机信号不好,折腾了好一阵子才搞定,但从买卖双方都十分高兴的表情中不难看出,这是一笔双赢的交易。

国际玉城:别墅区代名词

坐落于石佛寺玉雕湾的国际玉城,占地面积约 1300 亩,一水的仿古宫殿式建筑,并且基本上是联排甚至独栋

的别墅结构,最初的定位是专业玉器及工艺品批发中心。等到建成并且招商后才发现,这里几乎无法吸引商家前来经营,人们仍然愿意在原先的老市场里交易。主要还是个利益平衡问题。都集中到国际玉城一地交易了,其他村的市场、利益和经济发展怎么办?”当地玉友又一次泄露了“天机”。

如今,国际玉城不少商铺已经挂上了招牌,有的还在店里摆上了货品,但别说成交,好些店整天连个顾客的人影也没有。当初买下商铺的老板也似乎并未将其当做销售场地,毕竟楼上可以住人,而且宽敞、安静,设施也不错,换句话说,商家们买的压根就不是商铺,而是别墅,国际玉城也因此成了别墅区的代名词。

虽然没生意,但房价却一涨再涨,从 2008 年建成之初的每平方米不到 4000 元,到如今早已过万,地段好一些的更高。能不能靠卖玉赚钱不管,至少买了房子的都赚翻了。”当地玉友调侃说。

■新书推荐 | New Books |

在奔跑中调整队形



书名:《微信电商,这样做就对了!》
作者:于久贺
出版社:机械工业出版社

于久贺

6 月的北京骄阳似火,银杏树叶伸展着绿色的生命,帝都的街道上车水马龙,一派生机勃勃的景象。刚在出版社签完写作合同,回到家中打理好行李,掏出手机,在屏幕上滑了几下,操作了“滴滴打车”。十几秒后,的哥师傅的电话就打了进来。我提着行李,迎着的哥师傅的笑脸,踏上了去首都机场的路——这就是移动互联网给我们带来的便利生活。

坐在出租车内,看着车窗外的景色快速地“飞过”,我的脑海中浮想联翩。一年多的时间内,电子商务、移动电商、微信社交电商飞速发展,跨界风云变幻万千,让人们无所适从。时下,无论是移动互联网的从业者,还是传统企业,都希望有一本入门级、操作步骤清晰的“电商书”出版。我通过一年多的教学和咨询积累了经验,同时又对近期一些企业在电商操作方面遇到的困难进行思考整理,萌发了想写一本关于微信电商操作方面的书的想法,真心希望能为传统企业电商化转型提供一套思路和操作方案。

因此就决心写一本以互联网思维贯穿始终,能让读者入门、操作、落地的手册。让大家在这个资讯瞬息万变、工具迭代辈出、商业机会蜂拥而起的年代,能够快速地了解、顺利落地自己的电商项目。同时为创业者和传统企业转型提供借鉴,为中国的电商事业发展做一点事情——为前行者添砖,为后来者引玉,为初学者导航。

这本书的基本写作思路是:集众人之智、成众人之事,在民间感召了 300 多位热心人士为本书提供案例和写作框架,大家一起把自己内心的需求注入这本书中,以用户为中心,去中心化,重视用户体验,用互联网思维来写这本书。让大家互动,体验,分享自己的经验和想法。让大家以本书的写作过程为平台,进行互动、体验、分享,在互动中体验,分享,在分享中互动,体验,在体验中分享,互动,循环往复,直至迭代到我們所需要的结果。

微信消息的提示音打断了我的思路,拿出手机一看是杨福川副总编发来的一条消息:“于老师,告诉您一个好消息,微信推出了微信小店功能,我们之前所担心的书名和项目选择是否符合时代需求的困惑已经可以解除了,通过微信推出微信小店证明我们之前所预料和选定的写作方向非常符合时代前沿的要求,于老师加油,等待您的好消息。”

前一段时间,为了写这本电子商务工具类的落地书,我纠结于以什么样的方向来展开。先是跟杨副总编进行沟通,又跟广大朋友进行沟通。大家认为要写一本电子商务方面的高大上的书,但是本书如果是为了教那些即将成为专业白领、高管的操作者,这种写作思路是可以的,但是面对创业者或者传统企业转型的操作者,就应该是一本既非常前沿又可以直接落地操作的书。

如今传统企业正处在向移动电商转型的大潮中。移动电商的市场也初显张力,风云变幻莫测。因此,最后我们还是选定写“微信电商”。微信既打破了空间的距离,又打破了时间的距离;既具备互联网和移动互联网的基因,同时又是以社交属性为方向的工具。所以,依附在它上面所做的电商项目,是今后人类社会商业发展的一个非常重要的方向。因为它可以从底层解构原来的

企业框架和人们的生活方式。

伴随着轰鸣声,几十吨重的飞机被强大的动力推上了蓝天。我心里感慨道,只要有足够的动力和得当的方法,平时看似不能实现的事情都是可以实现的。传统企业要想向互联网化转型和进行电商化建设就应该有强大的动力并运用正确的方法,不断超越自己,抛掉沉重的包袱,像飞机一样插上翅膀直上蓝天。

透过飞机的舷窗俯瞰下面的大地,思绪万千浮想联翩。想起近一年来,受各种组织机构的邀请,去参加论坛、培训、企业咨询、政府项目对接等,从中看出了商业主体和政府对于电商非常重视,传统企业渴望转型、渴望电商、渴望移动生活、渴望信息化,这让我感到非常振奋。

改革开放以来,老一辈的企业家创造了当年的辉煌。然而,电商前辈们(阿里、腾讯、百度等)仅仅用了 15 年时间创造市值就超过传统企业家 30 年创造市值的几倍。这足以说明互联网在全球经济中已经显示出巨大的威力和旺盛的生命力。所以,传统企业转型真的是时不我待,以往恐龙级的企业(比如柯达、诺基亚、摩托罗拉等)纷纷倒下,各路新兴企业蜂拥而起各显神通。近期出现的特斯拉汽车、苹果手机、谷歌眼镜等产品让人炫目。在这个转型的过程当中,各种培训、咨询机构也纷纷呈现在人们面前,各路名师、大咖纷纷登台,都在希望为企业做点事,为这个时代贡献自己的智慧与力量。

此次是去佳木斯下面的一个县,这个县是中国九十个智慧城市试点县,要建立一个智慧城市的产业园区。我拟定两天以后还要飞回天津来参加一个移动互联网软件企业的项目落成,届时天津的市委书记拟定要带领领导班子参加此公司的软件项目落成。这也足以证明政府对电商化建设、企业电商化转型,尤其是在移动互联网、移动电商方面转型的支持,力度之大真让我们从事这方面研究与应用的专业人士感觉到欣慰。

东北这个项目是要建立一个依托在智慧城市框架下面的智慧产业园区,其中的智慧城市?立体电商生态圈的基础建设依托于仓储、电商平台、物流和新媒体,旨在建立一个从城市到乡村,从大卖场到个体小店,从传统媒体到新媒体的一个综合体。让电商深深植入百姓的生活,用互联网电商的概念重新梳理智慧城市电商方面的基本结构框架。

政府搭平台,企业建商业平台,让百姓来创业,政府得到惠民政绩,企业得到经营业绩,百姓得到收入实惠,现如今智慧地球来到我们身边,智慧城市走进我们的生活,微信电商已经在我们的指尖上。

我希望本书能从多角度为您提供微信类电商社交化、去中心化、以用户为中心、自组织方面最基本的知识点,以求这本通过互联网思维打造的书,能从趋势、背景、工具、应用,再到商城建设、团队管理、产品、物流等方面为您的企业助力。

今天的商业变革速度之快,今天的工具应用迭代如此频繁,真让我们应接不暇。我常说一句话,“今天商业成功人士的梦想和目标,将取决于时代的发展和竞争对手在努力做什么”。那么,对于即将创业的人和即将转型的中、小、微企业,更应该倍加努力来适应这个时代的发展。我们常说只有时代的企业,没有成功的企业,希望您在这个时代的大潮中跟上步伐,在前进中不断调整自己的方式、方法、方向。

让我们一起在奔跑中调整队形。