

# 踏入贪婪的陷阱

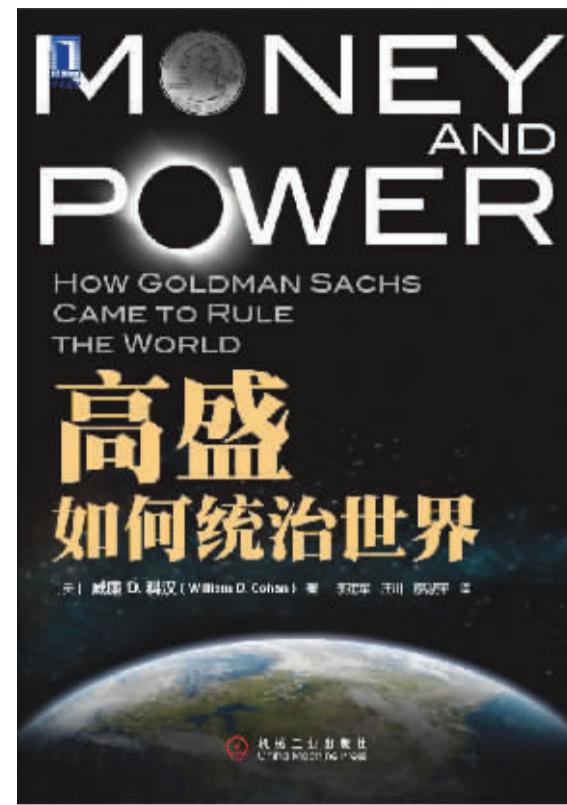
□章台柳

高盛公司的创始人马库斯·戈德曼是德裔移民，来美国后经营服装生意，1869年进入金融业，成立了高盛公司。1884年，一个名叫道格拉斯的人向高盛公司购买了一只债券，金额为1100美元。事后发现，这只债券是一场骗局，债券的签发人卷款逃走，不知所终。于是，道格拉斯把戈德曼告上法庭，认为戈德曼是这场骗局的同谋，在推销的过程中故意误导暗示，引诱自己做出了购买的决定。审理此案时，法官倾向于相信高盛公司有欺诈行为，把风险转嫁给了购买人。但是，陪审团最后做出了有利于戈德曼的判决，认为高盛公司在此案中并没有欺诈行为，无罪开释。

这个案例，引出了本书中的一个很有趣的主题：投资银行本应该对购买者的利益负责，但投资银行往往与发行债券的公司存在更为深厚的关系；投资银行应该竭诚为顾客的利益服务，凭借良好的信誉赚取正当收入，但在某些特殊时刻，投资银行的利益往往与顾客的利益存在冲突。

1968年2月，美国两家大型铁路公司合并成立了宾州中央铁路公司。宾州中铁委托高盛公司独家承揽再融资业务。这两家公司的高层之间，存在着密切的联系。宾州中铁的首席财务官戴维与高盛公司的高级合伙人古斯塔夫·利维，有着二十多年的私人友谊。

高盛的业务团队极有效率，不久之后，他们就发现了宾州中



书名：《高盛如何统治世界》  
作者：(美)威廉·科汉  
出版社：机械工业出版社

铁公司存在着极大的财务风险，面临破产前景。按照投资银行的惯例，高盛在承销宾州中铁债券的同时，自己也持有大量的宾州中铁债券，如果宾州中铁破产，高盛也难逃灭顶之灾。

于是，在求生欲望的驱使之下，高盛公司作出了卑鄙的选择。高盛要求宾州中铁公司回购高盛所持有的宾州中铁债券。作为回报，高盛公司继续承销宾州中铁的债券，继续为宾州中铁筹集资金，尽量推迟破产大限。宾州中铁

公司别无选择，只有服从高盛的要求。

所以，等到宾州中铁的财务危机大白于天下之时，高盛已经收回了自己所有资金，高盛的财务状况安全了。但同时，高盛公司共计售出了3亿美元的相关票据。被高盛欺骗的购买者们愤怒了，向法庭提出诉讼，要求高盛全额赔偿。当时，高盛公司的合伙人资本共计为5000万美元。高盛公司仍然有可能因为法律诉讼而破产。

投资行业，是一个需要拥有

广泛的财经、政治人脉关系，然后才可以取得成功的行业。高盛公司最终是如何从法律诉讼中逃脱的，其具体细节已经无法考证。这种事情，当事人都不会四处宣扬。但是很明显，仍然是高盛所拥有的广泛人脉关系帮助高盛与最主要的机构投资者达成了妥协，他们撤销了对高盛的诉讼。至于真正闹上法庭的案子，高盛都败诉了，不仅全额赔付，而且还要支付律师费和数年间的利息费用。不过，高盛已经完全可以承担得起这样的损失。

读到这里，我们禁不住要怀疑：如果当初高盛采取了更加高尚的行为，是否还能够逃过这一劫呢？很难做出判断，也许这就是阅读历史时才能遇到的智力挑战。

大约40年后，惊人相似的一幕又戏剧性地发生了。2006年年底的时候，高盛就已经预测到了次贷市场将会崩溃。于是，高盛的高层决定退出次贷市场。这场撤退行动当然是悄悄地进行。在当时如火如荼的次贷市场上，高盛是唯一没有亏损的交易商。如果事情仅仅止于此，当然没有谁会对高盛有任何的指责。但是，高盛毕竟是一家庞大的金融机构，陷入金融市场很深，与周围的交易者们有着千丝万缕的联系，在这个过程中，不可避免地出现了许多的欺诈行为。这也是在次贷危机爆发后，高盛最为舆论诟病，也惹下无数官司的原因。

2007年5月，高盛的一位交易员——图尔，正在从事一笔10亿美元的交易。图尔面临两个选

择：或者赚取1400万美元的利润，不必承担任何风险；或者可以赚取1800美元的利润，但需要持有ABACUS债券的多头。这种债券与次贷债券相关，所以面临极大的风险，有可能损失1亿美元。图尔竭力争取到了第二种选择，他向高盛保证说，自己一定会把这部分多头债券卖出，从而转移风险。

紧张地工作了六个月之后，图尔去了一趟比利时。在比利时，图尔给朋友发送了一封电子邮件，里面提到：“我已经成功地将少量的ABACUS债券卖给了我在机场偶遇的孤儿寡母。这些比利时人显然很喜爱综合CDOs，我这边进展良好。”在金融史著述中，“孤儿寡母”是一个专有名词，指的是弱小、易被欺骗的业余投资者，他们需要投资收益来维持最基本的生存需求。

高盛如何统治世界》一书中列举了大量的高盛高级管理人员之间的电子邮件，都是在次贷危机爆发前后这段时间里发送的。里面充斥着类似图尔先生这样傲慢、冷酷、自鸣得意的腔调。

无论是经济学理论还是法律理论，对于诚实承担风险，或是恶意地转移风险，都规定了明确、严格的界限。但是，在现实世界中，这样的界限往往是暧昧、难以识别的。次级债券初兴起时，以高盛在华尔街的地位，不可能不去经营。但是，等到他们察觉到危险时，是不是已经太迟了呢？如果不采取非常手段，是否已经不能全身而退呢？我们不知道正确的答案。

## ■ 新书快递

### 《天才的基因》



作者：(美)戴维·申克  
出版社：中信出版社

#### 内容简介：

伦敦奥运精彩收尾，你是不是很沉浸在激动的情绪之中。我们看到了越来越精彩的呈现：菲尔普斯、穆雷、叶诗文、孙杨、林丹、陈一冰……赛场上的名将，锋芒毕露的明星，他们被看作是高手，也被称之为“天才”。因为有他们，让我们在这个夏季为努力和坚持喝彩、鼓掌。然而，拿到奥运奖牌，登上最高奖台，真的只是天赋造就的吗？只有才能才能成功么？答案是绝对不！

神童、音乐家、艺术家、运动明星是万众瞩目的“天才”，我们习惯性地认为他们身上的出众天赋是非常罕见的，并且上天只将这种神秘的礼物赐给了极少数的幸运儿。书中作者讲述了很多关于天才的故事，读完你会发现，达·芬奇、贝多芬、乔丹等有着杰出成绩的人无一不曾刻苦磨炼自己的技巧，付出了常人难以想象的努力。

经典的棉花糖实验告诉我们，懂得延迟满足自己欲望的孩子长大后更容易成功；被告知“你一定很用功”的斯坦福大学学生，比被告知“你一定很聪明”的学生，学业成绩更优秀。所以，相比先天，后天的环境、教育方法、个人的努力对“成就天才”而言更关键！

忘掉基因是一成不变的“蓝图”，别再以为天赋是上天送给人们的“礼物”。本书综合认知科学、遗传学、生物学、儿童发展学等最新研究成果，提出“人内心都藏有一个天才”的新观点。找到成功的激情，以宽容的态度接受失败，不断努力，延迟享受，拒绝自满，将体内的巨大潜能释放出来，你就可以创造出非凡的人生。

#### 作者简介：

戴维·申克，美国著名作家，迄今出版了5本书，包含《失忆》、《信息烟尘》被称为数字时代的“寂静的春天”与《不朽的棋局》。他目前担任《大西洋月刊》通讯员，也给《纽约时报》、《国家地理》、《纽约客》、《连线》、美国国家公共广播电台等杂志、电台撰稿。

### 《纸上谈兵说管理》

作者：肖知兴  
出版社：中信出版社

#### 内容简介：

书本上的管理学和实践中的管理学，往往不是一回事。研究者和实践者之间知识的断裂和淤塞问题，很多行业都有，但像管理学那样，分裂成两个几乎完全不沟通的集团则是一件非常令人费解的事情。

一方面，学院派的管理学者们几十年如一日地在青灯冷雨下，写那些没有多少人读，更没有几个人读得懂的专业论文；另一方面，各种管理大师、咨询大师前呼后拥地在企业界招摇得不亦乐乎。两边各说各的话，看起来说的是一回事，依照的却是完全不同的游戏规则。

管理学家肖知兴认为，在当今中国谈管理，需要跨越两道鸿沟：一个是东西方文化的鸿沟，一个是理论与实践之间的鸿沟。

这本《纸上谈兵说管理》，重点就在于把书本上的管理与实践中的管理联系起来，以用于指导中国企业的管理和实践。该书旁征博引，以古论今，并以求实的态度和犀利的笔锋，将中国企业在面临的困境和问题、误区等，真实而生动地反映出来。

#### 作者简介：

肖知兴，1972年生于江西。1993年毕业于中国人民大学劳动经济专业，2004年获欧洲工商管理学院INSEAD组织行为学博士学位。著有《企业江湖》、《中国人为什么组织不起来》、《论语笔记》、《纸上谈兵说管理》、《同同文化的社会资本》、《东张西望》、《中国人为什么创新不起来》和《常识与管理》等。

### 《管道的故事》

作者：(美)贝克·哈吉斯  
出版社：南海出版公司

#### 内容简介：

我们都生活在一个“提桶”的世界里：干一天的活儿拿一天的工钱，干一个月的工作领一个月的薪水。无论你是年收入不到1万元的洗碗工，还是年薪过百万的白领，你都是用一份时间去换一份金钱。如果你被解雇，或因患病、受伤无法继续工作，你的收入就会马上停止。不提桶，就没有收入！

如何摆脱时间换金钱的陷阱？如何获得真正的财务保障？只有管道！《管道的故事》将告诉你，为什么要建造管道以及如何建造管道，让你彻底摆脱“提桶人”的命运，实现真正的财务自由。

#### 作者简介：

贝克·哈吉斯，美国著名企业家、国际营销大师，拥有多家快速

## 小散投资的三大法则

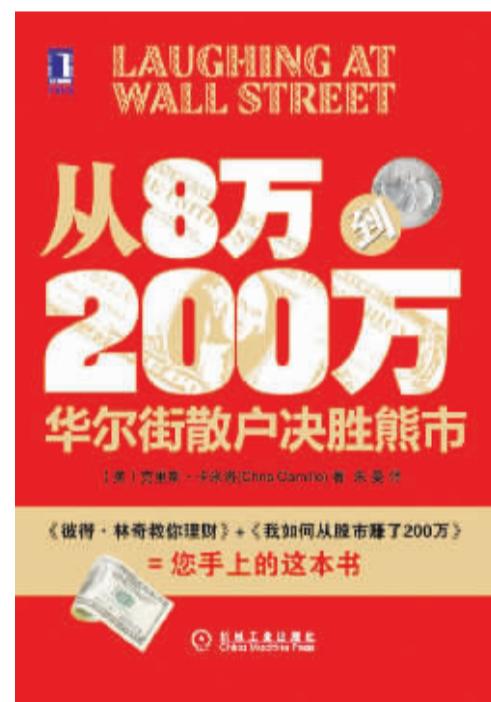
□张艺博

多少年来，投资领域树立了一个又一个传奇人物，人们愿意相信，下一个传奇就是自己。所以每次有类似《从8万到200万》这样的书名，从来都不缺乏读者。我也不例外，一口气读完了这本克利斯·卡米洛的著作。作为一个声称投资不需要财务知识的投资英雄，他眼里的投资是什么样的？

信息的不对称是我们指责股市有失公允的理由之一。主力与机构们有着普通投资者所不知道的信息，他们所接触的层面也相对较高。但另一面，小散有着市场真实信息的第一手资料，这便是我们的长处。作者正是利用这一点，敏锐地捕捉到了好几次大的投资机会，例如克林顿大选时希拉里的品牌装扮所带来的投资机会，作者女儿喜爱的电子游戏，或是同事推荐苹果产品的投资机会，所有这些都向普通大众转达一个信息，那就是专家并不总是对的。

#### 发现新因素——改变游戏规则

克利斯·卡米洛不是一个技术分析派，因为历史从来不以可预测的模式重演”。而对于基本面分析，他引用“你之毒药，我之甘霖”的古谚表现出对这一方法的热衷。很难想象一个不懂财务分析的人如何做基本面分析，但克利斯·卡米洛做到了。他用的方法你肯定



书名：《从8万到200万》  
作者：(美)克利斯·卡米洛  
出版社：机械工业出版社

可以读到他的心路历程。

别人的钱，那些在华尔街聚集了最多财富的人，都是靠使用别人的钱而发财。作者很早就意识到这一点，要想短时间内实现自己的金融目标，必须要有勇气去赌，有资本去赌，并且还要舍得在自己的投资想法上下足够大的赌注。用别人的钱，你便有了这样的魄力和胆量。

#### 信息套利——赚钱法则

发现投资的过程是曲折的，作者引用大卫·梭罗的名言“重点不在于你是如何看到的，而在于你都看到了些什么”。因为机会都是留给有准备的人的，要学会创造你专属的幸运。发现万有引力的牛顿是被苹果偶然砸中的，盘尼西林是亚历山大·弗莱明偶然

发现的，生活中有这么多的偶然，别人看起来可能没什么感觉，你却要认真分析和总结，进而就能发现新的投资机会，将信息不对称的天平拉向自己的这边。

有了心态和原则，那么具体的赚钱法则是什么？作者在进行了多次验证之后，确立了“在发现信息不平衡的初期进行投资，信息均等地退市”的赚钱法则，这一法则完全可以称雄于基金经理的投资赚钱法则。信息时代的我们，要具备称职的“投资人的眼睛”，而不是被西米亚丑闻中福尔摩斯对华生的话，“它只经过你的眼，并没经过你的心”。

是的，投资便是这样，通过自己的双眼观察、假设和验证。科学的总结归纳，形成自己独有的方式和方法。文中讲到作者在寇驰专卖店门口看到的排队现象，从最初的五条假设，接着逐一验证否决，又添加第六条假设，最后得出其中并没有投资机会的结论，这一结论最终也通过股价的无波澜得以验证。这一过程虽然繁琐，但从中可以看出作者认真履行“观察、假设和验证”的具体获取信息的过程。成功的生活要勇于尝试，克利斯·卡米洛给我们上了生动具体的一课。谁能说国内没有基本面好的上市公司呢？擦亮你的眼睛，让别人不知道的信息给你的财富增砖添瓦吧！

#### “竞争战略之父”迈克尔·波特经典力作

## 《竞争论》《国家竞争优势》新版即将上市

□本报记者 卢铮

对个人而言，竞争是激励个体不断提升、不断进步的直接动力；对企业而言，竞争力的高低关系着整个企业集团的生死存亡；对国家而言，竞争力是国家在跨国竞争的全球经济环境下，保持经济持续繁荣的源泉。如何通过不断竞争来创造价值，如何理解现代经济下国经济繁荣的源泉？“竞争战略之父”迈克尔·波特已做出精彩解读，他的经典之作《竞争论》、《国家竞争优势》将由中信出版社推出新版，近期上市。

波特带来了一场知识革命：将管理与严密的经济学分析融为一体，用真实案例详尽地说明经济学理论，从而创立了一门新学科，并同时启发了学者和企业家。”《经济学人》杂志如此评价。

迈克尔·波特是竞争战略研究领域内的泰斗，他在大量案例



书名：《国家竞争优势》

作者：(美)迈克尔·波特

出版社：中信出版社

基础上建立的分析框架和方法，无疑从上世纪80年代开始，便成为哈佛大学的几大招牌之一。他是哈佛商学院终身教授，是当今世界竞争战略和竞争力领域公认的第一权威，被称作“竞争战略之父”。

波特获得的崇高地位缘于他所提出的五种竞争力量、三种竞争战略理论。而他将理论与实践结合的无与伦比的能力，则使得他的著作成为商界领袖、非营利组织领导人、决策者以及学者的必读之物。

《竞争论》集结波特10余篇核心著作，围绕竞争和发展展开论述，鞭辟入里，深入浅出。《国家竞争优势》则用更完整的体系和更详尽的论述，为我们解答了“为什么基于特定国家的企业，在特定的领域和产业获得了国际水平的成功”这一中心问题。波特在《国家竞争优势》一书中所建立的“钻石模型”，对竞争战略研究和竞争力领域有着重大的意义和深远的影响。

企业在特定领域内参与竞争？多业务实体的战略原则是什么？地区与国家如何竞争，地域如何在真正意义上影响到战略？诸如全球化和互联网等新生事物会对竞争构成何种影响？企业如何将战略与社会事务融合到一起？战略思维在诸如慈善和医疗保健等领域如何能够影响到社会？这些问题都可以在《竞争论》中找到答案。

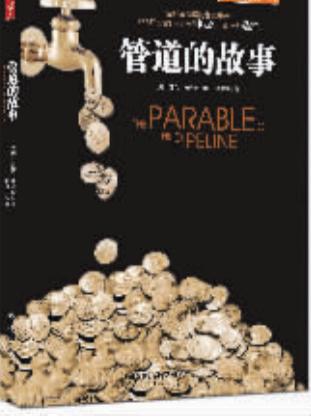
《竞争论》囊括了波特教授的10余篇论著，每一篇都浓缩了“竞争战略之父”对竞争的丰富而深刻的认识。这些论著所围绕的核心主题是，获利能力与成长的关键在于找出立足点，并不断地改善自身，获得独立的竞争地位。波特在书中指明，繁荣在于持续不断地提高生产力，更多的社会进步来自于间进部门的创新。目前在许多领域，波特关于竞争和价值创造的理论仍起到纲领性的理论指导作用。

为什么基于特定国家的企业，

在《国家竞争优势》一书中，波特则将视角放大到政府和国家，以跨国竞争为关注焦点，力图解释在现代的全球经济下，何为一国经济持续繁荣的源泉。如今，竞争横跨各个领域，在社会的各个方面显示出强大的影响力。由此，书中所探讨的，究竟应该怎样制定每一个点上的竞争策略，如何协调不同地区的竞争活动，就显得尤为重要。

全球化和互联网等新生事物会对竞争构成何种影响？企业如何将战略与社会事务融合到一起？全球印刷机产业、高级轿车、化工产品主要集中在德国、药厂、巧克力食品与贸易业的基地多分布于瑞士、瑞典等小国，而日本则主导了家用电器、照相机、传真机以及工业机器人等产业……这些案例是否引起你的注意，又该如何分析？“竞争战略之父”迈克尔·波特为你深度解读。

#### 《管道的故事》



作者：(美)贝克·哈吉斯

出版社：南海出版公司

#### 内容简介：

我们都生活在一个“提桶”的世界里：干一天的活儿拿一天的工钱，干一个月的工作领一个月的薪水。无论你是年收入不到1万元的洗碗工，还是年薪过百万的白领，你都是用一份时间去换一份金钱。如果你被解雇，或因患病、受伤无法继续工作，你的收入就会马上停止。不提桶，就没有收入！

如何摆脱时间换金钱的陷阱？如何获得真正的财务保障？只有管道！《管道的故事》将告诉你，为什么要建造管道以及如何建造管道，让你彻底摆脱“提桶人”的命运，实现真正的财务自由。

#### 作者简介：

贝克·哈吉斯，美国著名企业家、国际营销大师，拥有多家快速