



# 财富界最经典的“丹利尔谋略”

◎王志成

伊利诺斯州密执安湖畔一家公司的董事长戴维,多年来一直对英国古典建筑情有独钟。他一到这座英国古典式乡村别墅“奥尔尼”的出售广告,便很想成为“奥尔尼”的新主人。然而,戴维又非常担心上当受骗。因为“奥尔尼”的定价很高,广告上注明“不能低于200万美元”;而这座别墅年代久远,对其内部情况他又不清楚。戴维一时难以拿定主意。突然,他眼睛一亮,怎么把“他”给忘了!他连夜驱车赶到圣弗兰西斯科,在太平洋沿岸的一个小镇里,找到了他的大学同学、房地产商莫里斯。莫里斯当然愿意帮忙,因为这笔佣金还算丰厚。

## 一

莫里斯来到“奥尔尼”附近后,很快便探明了“奥尔尼”的一些基本情况——别墅内只居住着主人丹利尔和一个女仆格丽丝。丹利尔性格孤僻,几乎不跟外界交往。“奥尔尼”同外界的联系仅限于格丽丝每隔几天出来采购一些食品。看来只有接近这位女仆才是唯一打探“奥尔尼”内幕的突破点。

莫里斯化装成一名当地的普通居民,在附近的一家超级市场里,很快同为人热情的格丽丝混熟了。从格丽丝口中,他了解到“奥尔尼”急需聘用一名管道工。莫里斯一听便感到这是进入“奥尔尼”的最好机会,马上塞给她50美元,恳切地表示自己愿意应聘。第二天晚上,格丽丝带他进入了“奥尔尼”。呈现在莫里斯眼前的“奥尔尼”雕梁画栋,金碧辉煌,果然名不虚传。

丹利尔冷淡地对他盘问了好长时间,终于同意聘用他,不过,他叮嘱格丽丝寸步不离地跟随着莫里斯。

## 二

第二天一早,莫里斯开始了管道维修工作。当四处横溢的脏水退下去,阴井内的管道露出来时,莫里斯发现破旧的管道明显比通常的管道壁厚一圈。他不露声色,让格丽丝去取工具,支开她后,旋即从贴身口袋里掏出事先准备好的微型照相机,拍下了一组“内幕”照片。格丽丝将工具拿来后,他顾不上擦一脸的汗水,又同她来到另一处粪便四溢的墙角。脏水退下去后,露出的管道居然也是“不合格产品”。他又借机丰富了“内幕”资料。太阳西下后,莫里斯出色的工作得到了丹利尔多给50美元的奖励。

莫里斯的刺探任务已经完成,但这些都与别墅极不相称的次品管道让他大惑不解——为什么会用这种劣质品呢?莫里斯来到当地的州立图书馆,细心查阅“奥尔尼”营造年代的相关档案。在浩如烟海的资料中,终于发现倔强的老丹利尔(即时下“奥尔尼”主人的曾祖父)当年是自费铺设管道的。

有关资料中显示,老丹利尔为营造华丽的“奥尔尼”,几乎卖掉了他的全部不动产,还向银行申请贷款,但没有如愿。“奥尔尼”破土动工后,常常在夜间运输和埋设地下管道,显然是老丹利尔的资金不足,管道只能降格以求,但是出于虚荣心,他又力图避人耳目,瞒天过海。

至此,“奥尔尼”的情况已被莫里斯弄得一清二楚。戴维得到了一叠内幕照片和一份他深信不疑的“调查报告”,莫里斯也得到了一笔丰厚的佣金。

## 三

第二天傍晚,戴维满面春风地来到“奥尔尼”,直截了当地要求以100万美元购买“奥尔尼”。“什么?”丹

利尔似乎怀疑自己听错了,冷冷地说:“200万,少1美分都不行!”戴维掏出了一叠照片和一份调查报告,得意地说:“请您先看看这些,然后再作出决定吧。”丹利尔不以为然地随手接过,看了起来。很快,他的眼睛吃惊地睁大了,脸也慢慢地涨红了。最后,他的额头上冒出了汗珠,脖子上青筋暴胀,手指也微微有点颤抖。突然,他用力将照片和资料撕得粉碎,气呼呼地把它们扔到地上。“卑鄙的刺探!”丹利尔大声咆哮道:“我明白了,那个该死的管道工是间谍,无耻的间谍!”

“对,您的判断完全正确,可惜太晚了!我要提醒您的是,照片的底片在我的保险箱里,而给您的报告是复印件。”

丹利尔一下子瘫倒在沙发上,两手捧着低垂无力的脑袋,像一只斗败的公鸡:“我不得不承认这些,好吧!就依你100万,我们成交。”然而,笑够的戴维却平静地说:“喔,不!丹利尔先生,现在我只能出50万。不然,我只好将照片和报告卖给新闻界,您也知道,他们正苦于弄不到这样精彩的秘闻。”戴维见丹利尔不吱声,又说:“您只要答应这个价,那么我决不向任何人透露这个秘密,也保证那名房地产间谍不露一丝口风。”丹利尔沉思了好长一会儿,终于点了点头……

## 四

戴维和莫里斯沉浸在大获全胜的喜悦之中。然而,没过多久,当地的一家报纸就长篇整版地报道了这场精彩的“房地产商战”,内容详尽周全。

戴维和莫里斯都惊讶不已,因为他们两人都没有向外界透露任何内情。

“奥尔尼”易主一周后,仆人在打扫大厅天花板时,一块大木板“咚”地一声掉了下来,这木板已腐朽不堪。他立即报告了主人。戴维马上赶到客厅,用掸灰杆又捅了几下,大块大块的装饰材料掉了下来。戴维感到不妙,气急败坏地要仆人把所有的梁柱、墙面、窗框、门档和地板全都检查一遍。晚上,忙了一天的仆人的把结果告诉戴维:“奥尔尼”全是“金玉其外,败絮其中”!戴维一下子瘫倒了。

莫里斯闻讯,也惊讶得张大嘴巴,但他毕竟是一名老练的间谍,竭力克制自己的情绪,陷入了沉思……

丹利尔的个性如此孤傲冷漠,为什么格丽丝就这么容易同他这样一个陌生男人混熟?除了设下圈套,故意引诱自己上钩,还有什么!这样一想,他也明白了向新闻界将内幕全盘托出的人,肯定是丹利尔。看来这是老滑头精心设下的圈套——让戴维和自己先出尽风头,然后,再一下子掉进深渊。

那么,丹利尔为何不惜让自己的家族蒙羞呢?莫里斯略一沉吟便明白了——老丹利尔的不光彩秘密迟早会被外人揭穿,与其在“奥尔尼”倒塌时让别人知晓,不如先设下陷阱,赚上一大笔钱。

事实上,丹利尔确实计策高妙。原来,“奥尔尼”的主体木结构,因年代久远已经腐烂不堪,为了能卖大钱,他处心积虑,首先挑中了买主“古典建筑迷”戴维。他对其他所有上门的购房者以种种理由回绝,只等戴维这条“大鱼”上钩。

当莫里斯到达“奥尔尼”附近,向他提供有关“奥尔尼”内情的内幕很快被新闻媒介传开,丹利尔声誉鹊起,而戴维和莫里斯则大呼上当——这被誉为财富界最经典的“丹利尔谋略”。

# “消协”缺位的时代

◎李开周

黑心商贩坑害消费者的事儿,也不只是今天才有,翻开一部《太平广记》,唐朝有卖假酒的酒坊,五代有卖假药的药铺,北宋还有专门批发假货的集贸市场。再从宋朝往后瞧,四百五十年前葡萄牙传教士克路士来华,在广州草市买到过注水肉;二百年前英国海军上将乔治·安森来华,从中国商人手里买到过腐烂的蔬菜以及肚子里灌满水的猪羊。

就在那位英国海军上将乔治·安森受骗的同一年,法国启蒙思想家孟德斯鸠出版了他的宏篇巨著《论法的精神》。在这本书里,孟德斯鸠说中国人是世界上最会骗人的民族,也是最喜欢骗人的民族,因为中国的法律禁止暴力,但允许欺诈。

孟德斯鸠没有来过中国,他也不是一个严谨求实的学问家。他说中国人最会骗人,这话当然是带着情绪说的;说中国的法律允许欺诈,那更是信口雌黄。对古代刑法稍有研究的汉学家们都知,中国历代朝廷不仅禁止商业欺诈,而且还出台过一批像模像样的消费者权益保护法。

譬如唐朝,颁布过《关市令》,无论是量布用的木尺、称重用的铜称,还是斗、升、合、铨等容器,凡是不符合法定标准的,其持有人都要受罚。这项制度在宋元明清得以延续和细化,其中宋朝是按每月一次抽查度量衡(王安石变法后甚至频繁到每月三次),而在元明清三代,未

# 穷人的牢骚

◎路勇

大朱是文字上的朋友,认识之前神交已久,从他发表在报刊的文字,我知道他是个很懂冷幽默的写手。

时间长了,同一个城市生活的我们见面了,而且还成为了无话不谈的朋友。大朱为人热情、厚道,是个人见人爱的好朋友,和他在一起不愁没有话题,不担心会冷场。其实,更多的时候是大朱的“一言堂”,他最大的特色是爱发牢骚,发起牢骚没完没了……

多年前,大朱所在轮胎厂倒闭了,拿着最低生活保障费,在一家又一家公司做销售。月薪只有可怜的几百元,要靠业绩才能拿到略微高些的收入,来养活单身的自己。

大朱在跑业务的空隙,会钻进路边的网吧写些文字,投给全国各地的报刊,每月能换来超过薪水的稿费。按说大朱总计四五千的收入,过得应该还算滋润,可是他总对我们说,“跑业务和

经官方审验的度量用具,一律不得在市场上使用。

唐代严禁商贩斤短两,以布匹为例,如果整绸长度不满四十尺,或者宽度不满五尺,那么卖布商人就等着挨板子吧。类似的规定在后来的几个朝代也有,比如北宋前期,棉布宽度达不到一尺八寸的,“杖六十”,并要求对购买者进行赔偿。

唐朝还颁布过有条件退货的法令。按《唐律疏议》记载,只要消费者在购买时立有合约,买回后三天内发现问题的,都可以找卖方退货;卖方不退的,可以向官府举报,由官府强令卖方退换,并“笞四十”,也就是抽卖方四十鞭子。

上述法律当然称不上健全,但在惩治不法商贩的严厉程度上,足以让今天任何一个消费者欢呼



讨饭差不多,还不够每天的车钱饭钱。写文章换稿费顶多是个文字民工,比起坐在窗明几净写字楼的编辑,简直一个天上一个地下。”倘若发稿不畅,那些编辑难免会上“黑名单”,并被大朱的口水所淹没。

转眼,大朱也做了编辑,不过是规模小的学生杂志。不必每天在街上奔波,进了办公楼,可以翘着二郎腿办公,还能抽空写字赚钱。大朱依旧没有让自己“脱贫”。“穷啊穷!报纸编辑动不动就几万几千的月薪,我们这些小编辑简直是包身工,只干活不拿钱。”握着轻轻松松到手两三千的薪水,大朱还感慨地说,“本命年都过了三个,房子票子妻子都没影,告别穷人的日子看来遥遥无期了。”

接着,三十七岁的大朱买了套二手房,娶了小他一轮的漂亮老婆。可是,大朱三十该立而晚立,四十不惑却依旧困顿,牢骚依旧是他的招牌。大朱这天说,“唉,老婆的大学女同学嫁了个老总,住进了别墅。你知道现在

万岁。然而很奇怪,从唐朝到明清,相关法律越来越详细,制假贩假却越来越猖狂,古代的消费者权益保护法似乎没有怎么发挥作用。我觉得,这是历代官员对惩治不法商贩缺乏动力的缘故。据说宋朝一知府坐堂,有人投诉说某某在卖假药,该知府批示道:作伪于药饵,不过不足以愈疾,未害也。又有人投诉说某某在卖假画,该知府批示道:作伪于器物,不过不足以适用,未害也。后来他家里人说,早上买的大米生了虫子,该知府勃然大怒,当即批签抓人;食物作伪,必至杀人,勘杖六十,枷项三日!

只要还没有危害到切身利益,他就乐眼睁一只眼闭一只眼,行政人员的效率远远不如民间组织,这也是消协必须民间化的理由之一。

市场上的事儿挺有意思,看看一个人买的股票,大体上就知道这个人的性格特征,如果再看看他的操作手法,就会把握得更清楚,可谓股如其人。跟朋友扯起此现象,朋友笑曰:“武大郎玩儿夜猫子,什么人玩儿什么鸟”——话糙理不糙。

再往深里想想,更有趣。很多人想模仿巴菲特,可以理解,因为巴非特的方法最容易复制。但效果却往往不理想,原因很多,比如巴菲特敏锐的分析方法、深邃的思想、宽广的视野,甚至巴菲特读财务报表的勤奋都是很难学到的,但最难的,还是巴非特的心态——巴非特决不是每天盯在电脑前面看盘,这一点就是常人做不到的。

实际上,庄家机构最怕的就是你不看盘,成交量的收一放,股价的一涨一跌,分时图的一蹙一笑,指标的金叉死叉,都是给你看的,你不看,那庄家不是白练了?说到底,炒股票,包括选择一种分析方法,都像搞对象,适合您的才是最好的。无所谓好或是不好的公认标准,就像您娶了媳妇,大家伙儿看着都好,就您自个儿别扭,那是什么滋味儿?

适合自己很重要。所谓适合,就是自己用着舒服。就像穿鞋,别人看着好没有用,要自己穿着脚指头舒服才好。同样一只股票,有人长抱,有人短炒,有人做波段,就像一条鱼,干烧、清蒸、红烧都行,只要做好了,都好吃。

做人和做股票差不多,关键是自己舒服,获得一种心灵上的自由。随着人生阅历的积累,发现说谎很不好,不像小时候说谎蒙混过关之后沾沾自喜。为什么呢?因为说一句谎话以后,自己一定要知道这件事儿跟张三是这样说的,那件事儿跟李四是那样说的,得,一定要记清楚,别弄岔了。以后,为了这句谎话,就要编更多的谎话来圆它,就像买了芭比娃娃,就要给她买小房子、衣服、玩具,芭比娃娃只是花钱的开始。

事实上,等说了一句谎话之后,就忘了自己说过什么,怎么说的或是跟谁说的了,记忆力再好也没有用,就像《股票作手回忆录》里那个老头儿说的,“失去了自己的部位”,部位,不仅仅是仓位,还有心灵的定位。失去了部位,大约就是两脚不着地的感觉,按照文革时的话就是“挂起来了”,这比“解脱了”或者干脆“打泥儿里去”更难受,因为失去了自己的——部位。

所以,投资的模式一定要适合自己,能让自己两脚着地。一旦一只股票让自己不舒服就放弃,一种模式让自己不舒服就换另一种,一段时间自己感觉不舒服就抱着钞票休息,反正机会有的是,市场上的便宜柴禾有的是。急什么呢?就像面对市场的选择题,明明不会,非要不懂装懂,一定要瞎选个答案,那是要“倒扣分”的。

不光是投资者,就是庄家的心性也能从他们运作的轨迹上看出来。善庄运作股价不温不火,循序渐进,进二退一,步步为营;恶庄则手法飘忽,捉摸不定,拉升强悍,打压暴戾。这时候跟庄家怎么玩儿值得思考。

跟庄家玩儿很像在幼儿园里和小朋友玩儿,有的小朋友“护食”,“霸道”,比如发零食的时候,他把其他小朋友的零食也抢过来,还用小手儿紧紧捂住,不给别人吃,咱们就不跟他玩儿,找玩儿得到一块的孩子玩儿吧,让他自己玩儿去吧。

有的庄家也这样,连续涨停板,大笔的封单死死地钉在“买一”上,别人根本买不进去,直到七八个板儿之后放量震荡才有机会买,等到能买进去了,风险大了,上涨空间小了,风险收益比不合算了。碰上这种情况,咱就知道了,呵,这倒霉孩子“护食”,而且“霸道”。得,咱离你远远的,你自己玩儿吧。善庄比较有人缘,知道和小朋友一起玩儿,所以股价上升的时候总是先沿着10、20、30日线的均线束震荡上行,经常给您逢低吸纳的机会,这样的股票就可以和他一起玩儿,直到上涨走势越来越陡,上涨幅度越来越大,这就是高潮来了,也就快结束了。

所以,当有人催您买股票的时候,别着急,看看是不是个好时机,是不是一个舒服的价格。只要是好股票,上帝一定会给您一个很舒服的价格买进——别怕错过,上赶着不是买卖。

■财富漫谈

## 品味炒股与做人

◎张晓晖

市场上的人事儿挺有意思,看看一个人买的股票,大体上就知道这个人的性格特征,如果再看看他的操作手法,就会把握得更清楚,可谓股如其人。跟朋友扯起此现象,朋友笑曰:“武大郎玩儿夜猫子,什么人玩儿什么鸟”——话糙理不糙。

再往深里想想,更有趣。很多人想模仿巴菲特,可以理解,因为巴非特的方法最容易复制。但效果却往往不理想,原因很多,比如巴菲特敏锐的分析方法、深邃的思想、宽广的视野,甚至巴菲特读财务报表的勤奋都是很难学到的,但最难的,还是巴非特的心态——巴非特决不是每天盯在电脑前面看盘,这一点就是常人做不到的。

实际上,庄家机构最怕的就是你不看盘,成交量的收一放,股价的一涨一跌,分时图的一蹙一笑,指标的金叉死叉,都是给你看的,你不看,那庄家不是白练了?说到底,炒股票,包括选择一种分析方法,都像搞对象,适合您的才是最好的。无所谓好或是不好的公认标准,就像您娶了媳妇,大家伙儿看着都好,就您自个儿别扭,那是什么滋味儿?

适合自己很重要。所谓适合,就是自己用着舒服。就像穿鞋,别人看着好没有用,要自己穿着脚指头舒服才好。同样一只股票,有人长抱,有人短炒,有人做波段,就像一条鱼,干烧、清蒸、红烧都行,只要做好了,都好吃。

做人和做股票差不多,关键是自己舒服,获得一种心灵上的自由。随着人生阅历的积累,发现说谎很不好,不像小时候说谎蒙混过关之后沾沾自喜。为什么呢?因为说一句谎话以后,自己一定要知道这件事儿跟张三是这样说的,那件事儿跟李四是那样说的,得,一定要记清楚,别弄岔了。以后,为了这句谎话,就要编更多的谎话来圆它,就像买了芭比娃娃,就要给她买小房子、衣服、玩具,芭比娃娃只是花钱的开始。

事实上,等说了一句谎话之后,就忘了自己说过什么,怎么说的或是跟谁说的了,记忆力再好也没有用,就像《股票作手回忆录》里那个老头儿说的,“失去了自己的部位”,部位,不仅仅是仓位,还有心灵的定位。失去了部位,大约就是两脚不着地的感觉,按照文革时的话就是“挂起来了”,这比“解脱了”或者干脆“打泥儿里去”更难受,因为失去了自己的——部位。

所以,投资的模式一定要适合自己,能让自己两脚着地。一旦一只股票让自己不舒服就放弃,一种模式让自己不舒服就换另一种,一段时间自己感觉不舒服就抱着钞票休息,反正机会有的是,市场上的便宜柴禾有的是。急什么呢?就像面对市场的选择题,明明不会,非要不懂装懂,一定要瞎选个答案,那是要“倒扣分”的。

不光是投资者,就是庄家的心性也能从他们运作的轨迹上看出来。善庄运作股价不温不火,循序渐进,进二退一,步步为营;恶庄则手法飘忽,捉摸不定,拉升强悍,打压暴戾。这时候跟庄家怎么玩儿值得思考。

跟庄家玩儿很像在幼儿园里和小朋友玩儿,有的小朋友“护食”,“霸道”,比如发零食的时候,他把其他小朋友的零食也抢过来,还用小手儿紧紧捂住,不给别人吃,咱们就不跟他玩儿,找玩儿得到一块的孩子玩儿吧,让他自己玩儿去吧。

有的庄家也这样,连续涨停板,大笔的封单死死地钉在“买一”上,别人根本买不进去,直到七八个板儿之后放量震荡才有机会买,等到能买进去了,风险大了,上涨空间小了,风险收益比不合算了。碰上这种情况,咱就知道了,呵,这倒霉孩子“护食”,而且“霸道”。得,咱离你远远的,你自己玩儿吧。善庄比较有人缘,知道和小朋友一起玩儿,所以股价上升的时候总是先沿着10、20、30日线的均线束震荡上行,经常给您逢低吸纳的机会,这样的股票就可以和他一起玩儿,直到上涨走势越来越陡,上涨幅度越来越大,这就是高潮来了,也就快结束了。

所以,当有人催您买股票的时候,别着急,看看是不是个好时机,是不是一个舒服的价格。只要是好股票,上帝一定会给您一个很舒服的价格买进——别怕错过,上赶着不是买卖。

寻找适合自己的模式很不容易,但只要找到了,就可以将其千百次地复制,大概会有很好的结果。品味做人与炒股的风格,的确很有意思。