

<<投机教父尼德霍夫回忆录>>

图书基本信息

书名：<<投机教父尼德霍夫回忆录>>

13位ISBN编号：9787500692089

10位ISBN编号：7500692080

出版时间：2010-4-1

出版时间：中国青年出版社

作者：尼德霍夫

页数：384

译者：王权,肖静

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<投机教父尼德霍夫回忆录>>

内容概要

尼德霍夫的投机信念：股市长期走好，短期反复无常！

尼德霍夫是一位以自我为中心的怪人，而这个人对市场波动有着不一般的洞察力。他有时能赚很大一笔钱，但代价是他所冒的风险甚至能吓倒他的前任雇主——乔治·索罗斯，一个从不怕冒险的人。

《投机教父尼德霍夫回忆录：索罗斯操盘手自白》更像是尼德霍夫的一次心灵历程。书中充满着位华尔街顶级操盘手的回忆和观察，他认为生活中不只包括平衡表、收入状况和价格图。

尼德霍夫在作为一位世界级的投资者之外还是一位壁球冠军。他出生于一个犹太人大家庭，这对他的价值观烫上了永久的烙印。他把从一切事物中得来的经验都试图运用于市场交易中，包括下棋、赌博、赛马、音乐、体育，甚至还包括性。他把自己的世界观训练成一种独特的方式——逆向思考，并靠它来发现机会。在这一点上他和索罗斯的反射理论十分接近。

《投机教父尼德霍夫回忆录：索罗斯操盘手自白》中，他也讨论了金融危机、市场趋势的循环等经济相关问题。

尼德霍夫甚至还建立了一套市场生态系统，他把个人投资者比做食草动物，把共同基金比做食肉动物，而将经纪公司比做分解细菌。在最后一章里，他把那些希望迅速从市场中赚大钱的人比作大象，它们每天往返于同一路径，迟早会不可避免的落入非洲土著在路上早挖好的陷阱中。

在《投机教父尼德霍夫回忆录：索罗斯操盘手自白》中，你会了解到很多市场心理，尼德霍夫警告读者不要期望“用一本书的价格”学到成功的秘密。生活就是投机，而我们都是投机客，我们投机于我们的职业生涯、人际关系、游戏和投资。改变生活的决策能力取决于我们读取和预期事件结果的能力。

<<投机教父尼德霍夫回忆录>>

作者简介

维克多·尼德霍夫 (Victor Niederhoffer) 股票、债券、外汇和期货市场万里挑一的投机客，被评为美国最优秀的商品交易人，也是乔治·索罗斯的顾问和操盘手，以及其他许多投资理财高手的导师。

在尼德霍夫的世界中，生命就是一场投机活动，我们全是投机客，除非赔钱的时候（这时我们叫做赌徒）。

你我都在自己的职业生涯、人际关系、游戏和投资中冒险投机。

尼德霍夫毕业于哈佛大学，并拿到芝加哥大学的财务学博士学位，长于竞争、乐于竞争，五度荣获美国全国壁球大赛冠军，并于1976年获得世界冠军。

他在办公室中不穿鞋子，要求员工一定要看《全国问讯报》等八卦杂志，而且从不在大交易日前做爱。

改变生命的决定，取决于我们有没有能力判读事件的结果。

尼德霍夫在本书中，和我们分享毕生投机、竞争和胜利的不凡见识。

<<投机教父尼德霍夫回忆录>>

书籍目录

自序

看我投机日元

第1章 海滨少年：投机初启蒙

第2章 爷爷和我的故事：关于投机的教诲

第3章 预测与投机：投机是神谕还是科学

第4章 在输中成长：输的教训与赢的诀窍

第5章 勇闯哈佛：自信人生二百年

第6章 游戏与投机：相同的本质

第7章 下棋与投机：棋盘如市场

第8章 赌博与投机：前者是老师

第9章 赌马与投机：把握市场循环

第10章 欺骗与投机：诡道者立于市场

第11章 性与投机：欲望的掌控

第12章 从象牙塔到华尔街：真我的风采

第13章 蝴蝶效应与投机：把握关联

第14章 音乐与投机：变奏中的乾坤

第15章 投机市场生态：和谐平衡

尾声

<<投机教父尼德霍夫回忆录>>

章节摘录

第10章 欺骗与投机：诳道者立于市场他喜欢的招数之一，是在人们围绕着他的时候，询问（他不打算走的）一些道路和水道的方向，甚至下令画好地图、铺好道路，好像马上要利用一般。

然而当人们议论纷纷，猜测他的意图时，他却从容不迫地从相反的方向溜掉了。

“神秘，神秘，成功的秘密！”

——一位弗吉尼亚州崇拜者，《斯通沃特·法克森传记》一滴水可以折射太阳的光辉。

如果我老爸也像马蒂·雷斯曼的老爸一样，以赌赛马为职业，而不是警察，那我走投机这条路，一路走来，可能比现在富有多了。

老爸总是教导我说：“做人要坦诚、正直，做事要踏实、勤奋。”

而马蒂的老爸则经常揶揄地对他说：“孩子，这次我可帮不上你什么忙，我很遗憾。”

大学里的比赛往往事先已经安排好结果，就像所有其他的比赛一样。

“欺骗无处不在，从最低层的病毒到最高级的人类，每一种生命形态都具备欺骗的能力。”

如果无视这一点，必将导致灾难。

我很惭愧地承认，我第一次研究市场时，把一些建议当成圣旨。

这样的建议包括“我发现使用长期趋势分析图表对于了解未来至关重要，让我们看一看，投机实际上是一种具备高度可视性的活动……找一找那些不断重复的周期和循环。”

当箭头向上或向下运动时就把它标出来，然后测一下波峰与波谷之间的时间间隔；又比如

，“市场会经历活跃和沉闷两种时期，出现有趋势和无趋势的状况。”

拿出一把尺子来，画出趋势线，并且开始跟随趋势。

虽然市场发生了变化，技术指标却不会变。

再如“通过态势分析，比如观察价格及其他变化就可以看出市场运行的趋势，所以你可以使用不同的指标来确定这一趋势”。

这些简洁有力的说法并不是我编造的，是我从本地书店里六本最畅销的技术分析书籍中摘录下来的，其中一两处说法经过我调整，以免读者看出作者是什么人。

35年前，我完全相信这些“高明”的指导。

今天，恐怕许多人同样会把这些话奉为金科玉律、至理名言。

我曾经遵照这些建议行动，却发现那些掠夺者像鲨鱼一样聚集在我的周围。

我经历了5次重大教训才知道，事物的表象和实际很少是一样的。

谨慎与不信任：欺骗的经济理论社会经济学家奥利弗·威廉森，提出一种经济行为理论，假定企业根据大致相同的原因，表现出与动植物相似的行为。

他的理论被称之为“交易费用经济学”，认为“交易成本的经济因素，是选择某种资本主义组织，而不选另一种的主要原因”。

他提出三层的结构，解释企业组织或机构如何取得效率：那些基于个人信念和行为支配下的契约关系，必须受到机构环境的以制度为表现形式的管制。

詹姆斯·麦迪逊是第一个研究这一主题的美国人。

他在《联邦主义者报告书》中指出：“由于在人类中总存在一定程度的堕落与邪恶，所以猜疑与谨慎从某种程度上也就220是必不可少的了。”

“威廉森把这种堕落与邪恶称之为‘机会主义’，就是利用阴谋诡计追求私利的行为”。

组织发展出限制和管理规则的目的，就是尽量扩大利润，同时考虑到人类交易行为中狡诈，或者，换一种说法，一种人性中的机会主义的性质，“减少机会主义在交易成本经济学中扮演重要的角色”。

交易成本经济学指出，个人的买卖决定，包含三个要点：（1）价格；（2）风险（包括阴谋诡计）；（3）对抗风险的保护措施。

如果一个社会的规范、风俗、产权、契约法律和法庭能够成功的抑制机会主义，那么用于防范风险的

<<投机教父尼德霍夫回忆录>>

那些保护措施也就成为多余，而这又会大大降低交易中的成本。

相反，如果在一个社会中的机会主义盛行，这便会导致成本高昂的防范措施，经济组织则会倾向于通过一体化来把尽可能多的交易纳入一个组织内部。

当然组织里的雇员仍然存在机会主义的问题，但这种一体化的等级组织可以先发制人。

换句话说，内部事件都在内部解决，不必诉诸于法庭。

此外，组织可以改变限制因素，或制订新规定，用命令控制员工，也可以尝试从雇员的内心世界来改变他们，如通过各种宣传来影响雇员的思想，以此来引导他们服务组织的管制。

欺骗的原则欺骗的生态和经济学理论可以运用到任何领域。

我决心专心研究人生中最三个最常见的领域---战争、运动和大自然---以此拉开研究市场中欺骗的序幕。

我的个别研究很快就衍生出一个假设。

一开始时，两个集团进行激烈的生存竞争，大部分的精力都耗费在直接战斗上。

猎食者与猎物在它们各自的攻守战术上，都变得极为高明，因此，间接的手段可以使双方都节省精力。

在每个领域中，都有花样繁多的欺骗技巧，这样让生命可以延续，不必全浪费在直接对抗上。

但是接着有一些“天才”，发展了一种更好的防卫或者进攻技巧，不管这是深思熟虑的结果，还是偶然的运气。

这一技巧通过基因遗传、规范、语言等形式一代代延续下去，同时这些利于生存的欺骗技巧本身又在不断的演化。

但是最后，另一方对这种新策略，也会发展出对策。

攻守双方经常不断的进化，以保持均衡。

这种交错式的发展，在军事上称为军备竞赛，在生物学上称为共同进化。

兵不厌诈许多动物演进出一两种欺骗的手段，但人类是高等动物，需要时，随时可以想出欺骗的方法。

人类常常随心所欲，把基本欺骗方法混合和搭配运用。

不需要欺骗时，人类可以节省他们大量的精力。

想找到人类这种特殊才能的明显例子，最容易找到的地方是在战争中。

许多军事专家一致认为，担任伦敦《泰晤士报》战地特派记者40余年的李德尔·哈特是这方面的最高权威。

他对于他称之为迂回方法的效力和广泛运用，提出以下的结论。

迂回方法至少可以视为是欺骗的“兄弟”。

我在研究一系列军事战役的过程中，首先看出间接方法胜过直接方法。

我原来只是想寻找战略上的启示，却开始了解到迂回方法的运用范围大多了，它见诸于生活的每一个角落，它是人生法则，也是一种真实的哲学。

在一些人为因素控制的问题中，在一些由于过度强调自身利益而导致的意志的冲突中，迂回方法则是在实际中解决这些问题的关键。

在这些情况下，直接的攻击往往会带来顽固的抵抗，这增加了解决问题的难度。

当你想别人接受不同的观点时，你最好采用一种不会引人怀疑的渗透方法，或是从侧翼展开进攻，这样便能轻而易举把事情扭转过来。

这种迂回方法在政治领域中受到普遍的欢迎，在商界有一句格言：“如果你劝说你的上司接受一种新观点，最稳妥的方法就是说服他相信这是他的观念！”

就像在战争中一样，目标是不战而屈人之兵；而要达成这一目的，最好的方法是让对方自动撤除防御。

哈特检讨了古今数十场著名的战役，引用了许多篇章和诗句，说明欺骗怎样带来重大的胜利。

纵观历史，我发现有三个例子可以说是成功战役的典范：诱饵、致命礼物和拦路打劫。

诱饵《旧约》士师记第四章第十二节中，提供了一个古代军事欺诈和诡计的例证。

一只由西西业率领、装备了“900辆铁战车”的威力强大的迦南人军队，准备攻击以色列。

<<投机教父尼德霍夫回忆录>>

迦南人的计划很快传到以色列人那里，于是女祭司狄波拉建议伯拉克国王立刻组成一支由1万以色列人组成的武装力量，并带领他们藏在泰伯山的山腰上。

狄波拉派出一小支军队引诱西西亚的大军沿河岸进入泰伯山下的一片沼泽地，在那里所有的重型战车都陷入淤泥，无法移动，这时伯拉克的军队从山上蜂拥而至，把迦南人打得落花流水。

致命礼物木马屠城记的故事家喻户晓。

希腊人经过10年浴血奋战，运用数万甲兵，获得最有力量的神的帮助，运用最先进的武器装备，再加上依靠阿奇利斯、尤利塞斯、艾格米蒙等英雄的努力，仍无法攻陷特洛伊固若金汤的城防。

尤利塞斯最终不得不采用欺骗的策略，他设计出一只木马并把军中20名最勇猛的士兵藏在马腹里，其他军队拔营而归，坐船行驶到田纳多。

木马被特洛伊人运进城内，到了晚上，希腊人从木马里钻出来，杀死守门的卫兵，打开城门，终于摧毁了特洛伊城。

我研究和特洛伊木马有关的主要资料，例如荷马的《奥德赛》、弗吉尔孟的《埃涅阿斯纪》和奥维德榆的《变形记》时，最使我震惊的便是希腊人实施的并赖以取得战争最终胜利的层出不穷的欺骗技巧。

我大致计算了一下，发现至少有5个地方可以堪称令后世所有欺骗值得模仿的样板。

……

<<投机教父尼德霍夫回忆录>>

媒体关注与评论

维克多·尼德霍夫倜傥不群、博采多纳，带领读者从海滨小城到华尔街，一路走来，屡屡驻足有趣的景点，从而撰成独到的见识洋溢全书的大作，对专业人士和门外汉一样有用。

——乔治·索罗斯，技术派精神领袖、全球著名投资大师尼德霍夫有如财务学领域中的培根。

与金融理论家持有的烦琐哲学相反，他致力于观察数据，希望从中找到异常现象，而且真的找到不少异常现象，从而在充满随机现象的事业生涯中大放异彩，最终写出见解深刻的《投机教父尼德霍夫回忆录》。

——纳西姆·尼古拉斯·塔勒布，全球畅销书《黑天鹅》作者做了40年的交易商，我认识了成百上千的优秀商人，我相信成功商人最起码的典型特质就是随机应变。

生意场上至关重要的因素就是懂得如何面对失败和如何卷土重来，而尼德霍夫的身上正体现了这种素质。

——亨利·夏特金，夏特金·亚伯·卡尔文有限公司本书是第一本以投机为主题的饶富深意的著作。

成功的投机和下棋、钓鱼、打牌、打网球、绘画、音乐一样，都是优雅的艺术。

尼德霍夫把每个领域中最美好的一面呈现出来，告诉读者其中的原则是如何丰富一个人的生命和财富的。

——马丁·艾德斯頓，Boardroom出版公司总裁如同尼德霍夫本人的生活是“天方夜谭”转化成“习以为常”一样，这本书本来可以命名为《毫无可能》。

但是谁能料想他的讲述是如此精彩纷呈、引人入胜，以至于读者仿佛已亲身卷入了一位非凡人物的职业化和充满智慧的生活。

——罗伯特·凯怀特，凯怀特通讯社创始人本书寓教于乐，书中所展现的洞察力和跨学科关系，不仅是关于金融市场的建设性意见，而且是关于世界如何运行的阐述。

本书内容引人入胜、发人深思。

——赫伯特·伦敦，纽约大学人类学教授

<<投机教父尼德霍夫回忆录>>

编辑推荐

金融大鳄索罗斯郑重推荐 新一代交易者的必读圣经 第一本以投机为主题的饶富深意的交易经典
顶尖操盘手的心灵历程、投资观察和获利策略

<<投机教父尼德霍夫回忆录>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>