



## VR体验须“激活”

长沙涌现多家体验馆, 诸多原因致玩家褒贬不一 05



长沙街头的“VR体验馆”受到新潮玩家的广泛关注, 但诸多方面亟待提升, 商家想赚钱须在产品换代前收回成本。

一大批新产业尝试“附树而生”, “直接与互联网发生关系”已转变  
**玩充电宝租赁, 他们从长沙闯进美日**

04

**电视卖保险成风尚, 短期或难规模化**

商家: 直播+互动, 化被动去抵触  
专家: 未找到打动消费者的切入点

06

**雅虎落幕, 国内科技企业能学到什么**

分析称雅虎管理层频频变动, 缺乏长久战略

02

**开心网被卖, 那些“小伙伴”路在何方**

错过风口无奈卖身赛为智能  
创始人离职或因“策略失误”

03

**万亿市场的诱惑: 安全创客站上风口?**

未来5年全球安全产品及服务支出将达1万亿美元

07



执行主编/彭治国 副主编/苏军华 美编/聂平辉 校对/李辉

## 要想成为赢家, 就要与大赢家在一起

■文/吴晓波

金——桥水基金的创始人。他从12岁开始, 就在高尔夫俱乐部当球童, 俱乐部会员中正好有不少华尔街投资人。当时正值1960年代, 是美国股市的繁荣年代, 每个人都沉浸于金融市场的赚钱效应中。偶尔, 球童们还能从这些金融界的大亨们口中得到股票的信息。年少的达利奥对股市有了最初的概念。他根据自己的理解, 投资了人生第一个股票——美国东北航空公司, 不久后这家公司正值要破产的公司被另一家公司收购, 股价翻了三倍。

这是做球童的第一重境界, 它和最新、最敏感的市场信息在一起。

第二位是彼得·林奇(Peter Lynch), 历史上最牛的几位共同基金管理人之一。他1977年接手管理麦哲伦基金, 到1990年, 13年的年复合平均收益率达29%, 同时期全球第一, 涨了近30倍。同一期间, 他统治下的基金资产管理规模从1800万美元提升至140亿美元, 为当时世界之最。

彼得·林奇对于股市的第

一堂课, 也是在高尔夫俱乐部里完成的。他原本家境富足, 但10岁那年父亲因病去世, 家庭收不抵支。林奇也从私立学校转入公立学校, 并在高尔夫球场找了一份球童的工作, 半工半读。

二战之后的五六十年代, 适逢美国证券市场改革前夕, 机构逐步取代个人成为了美国股市的主力。林奇所在高尔夫俱乐部中, 有不少证券机构从业人员和投资人, 耳濡目染之下, 林奇建立了对股市的认知。数年之后, 林奇进入了波士顿学院, 毕业后直接进入了基金行业, 最终成为了最好的基金经理人。

这是做球童的第二重境界, 它和最前沿的投资价值观在一起。

第三位和股神巴菲特有关, 虽然巴菲特也做过高尔夫球童, 但这第三位球童并不是他, 而是巴菲特在2002年致股东信讲到的一位棒球球童。

他说在管理上, 有一位偶像是叫做埃迪·贝内特(Eddie Bennett), 是一位棒球球童。

1919年, 贝内特年仅19岁, 在芝加哥白袜队开始做球童, 那年白袜队打进了世界大赛。次年, 贝内特跳槽到布鲁克林道奇队, 结果道奇队在世界大赛中赢得亚军。这位球童似乎嗅出苗头不对, 再次改换门庭, 1921年来到纽约扬基队, 扬基队夺得美联冠军。埃迪·贝内特从此安心待在扬基队, 此后7年, 扬基队多次夺冠。

巴菲特这样描述他: 可能有人会问, 这跟管理有什么关系? 要想成为赢家, 就要与大赢家在一起。例如, 1927年扬基队赢得世界大赛1/8决赛, 当时传奇巨星Ruth和Gehrig也在队中, 埃迪只干了4天就得到700美元的奖金, 大约相当于其他球童整整一年的收入。

巴菲特的举例写出了了一个最朴素的原理, 就如我们所说的“抱大腿”, 也是我们所说的“要想成为富人, 那你再穷, 也要和有钱人在一起”。

这是做球童的第三重境界, 它和成为赢家的参与机会在一起。

(注: 编者对本文略作删改)



吴晓波

1968年出生, 著名财经作家, “蓝狮子”财经图书出版人。2009年被《南方人物周刊》评为年度“中国青年领袖”。著有《大败局》《激荡三十年》《激荡一百年》《激荡两千年》等畅销书。

读金融界名人传记的时候发现, 很多出色的投资人都曾经做过一份相同的兼职——高尔夫俱乐部的球童, 今天就来说说三位“前球童”的故事。读完之后你会发现, 当你想成为一个领域的高手, 最好的办法就是加入到一个高手聚集的群体中, 即便你不是一位真正的成员, 你也能受益颇丰。

第一位是雷·达利奥(Ray Dalio), 全球最大对冲基