

Ray Dalio在各个场合的观点

📅 2025年9月14日 ⌚ 1 分钟阅读

#AI #Ray Dalio

Ray Dalio:在各个场合的观点

该篇文章用于收集瑞·达利欧在各个场合的主要观点，便于我个人收集学习。

Ray Dalio的个人生平和主要成就

个人生平

出生与教育

Ray Dalio于1949年8月8日出生于美国纽约市。

他在长岛长大，后来进入哈佛大学，获得经济学学士学位（1971年）和MBA（1973年）。

职业生涯

1975年，Dalio在华尔街开始了他的职业生涯，最初在一个小型投资公司工作。

1975年，他创办了自己的对冲基金Bridgewater Associates，最初是一家咨询公司，后来转型为对冲基金。

主要成就

Bridgewater Associates

成立与发展

Bridgewater Associates是全球最大的对冲基金之一，管理的资产高达数千亿美元。

目录

文章信息

字数

阅读时间

发布时间

更新时间

标签

#AI #Ray Dalio

该公司以其独特的投资策略和文化而闻名，尤其是其“原则导向”的管理方式。

投资策略

Dalio以宏观经济分析为基础，采用全球宏观投资策略，关注经济周期、货币政策和市场趋势。

他开发了“全天候投资组合”策略，旨在通过多样化投资在不同市场环境中获得稳定回报。

著作与思想

《原则：生活与工作》

2017年出版的《原则》一书，分享了他在生活和商业中的核心原则，强调透明度、真实和有效的决策过程。

该书受到广泛赞誉，成为商业和自我提升领域的重要读物。

经济思想

Dalio在经济周期、债务危机和货币政策方面的见解影响深远，他经常在媒体上发表关于全球经济的分析。

他提倡对历史的学习，以便更好地理解当前和未来的经济趋势。

公益事业

Dalio积极参与慈善事业，通过Dalio基金会支持教育、经济发展和海洋保护等领域的项目。

他与其他亿万富翁共同发起了“给与承诺”（Giving Pledge）运动，承诺将大部分财富用于慈善事业。

驶向黑暗时代与成功人生 - 2025-09-11

注意: 本节信息来自“The Diary Of A CEO”的访谈视频[Ray Dalio: We're Heading Into Very, Very Dark Times! America & The UK's Decline Is Coming!](#)

Ray Dalio 通过结合历史周期、金融力量和个人原则来预测未来，形成了一套独特而全面的方法。

以下是这些要素如何结合的详细说明：

解码历史周期

研究历史模式： Dalio 是一位全球宏观投资者，他通过**研究过去 500 年的历史**来预测全球经济事件。他认为历史会不断重演。

他学习那些在他有生之年从未发生过但对理解和预测未来很重要的历史事件。

大周期理论：他发现存在一个持续约 80 年的“大周期”，这个周期在历史上反复出现，就像一个生命的弧线。这个周期并非完全预先确定的，但可以通过观察症状来了解一个国家或经济体所处的阶段。

帝国兴衰：他通过研究英国帝国、荷兰帝国等所有帝国的兴衰，发现这些周期性变化是可预测的，并且在不同的帝国中反复上演。

识别五大金融及其他驱动力量 Dalio 确定了驱动这些大周期的五大力量，这些力量相互作用，共同塑造着全球经济和政治格局：

货币-债务力量 (Money-debt force)：这是创造财富和机会差距的力量。当人们获得信贷时，他们可以消费，但这也产生了需要偿还的债务。如果收入不足以偿还债务，就会导致债务相对于收入增加，挤压消费，并导致人们不愿意持有债务资产。例如，英国目前就面临严重的债务问题。

内部冲突力量 (Internal conflict)：当财富和机会差距扩大时，左右派之间会产生不信任系统和冲突，导致内部战争和政治社会动荡。这在美国和英国都能看到，人民不相信系统能为他们服务。

地缘政治力量 (Geopolitical force)：指国际冲突，通常是从一场大战到另一场大战的循环。战胜国决定新的世界秩序，直到有崛起中的力量挑战现有秩序，导致国际冲突。例如，美国和中国目前正处于大国冲突中。

自然灾害 (Acts of nature)：干旱、洪水和流行病等自然灾害在历史上造成的人员死亡多于战争，对社会产生巨大影响。

人类的创造力 (Man's inventiveness)，特别是新技术：新技术的发明提高了人均收入和生活水平。然而，它也引发了技术战争，而**技术战的赢家将赢得所有战争**——包括经济战和地缘政治战。目前美国和中国正处于激烈的技术竞争中。人工智能和机器人技术的结合可能带来巨大的进步，但也可能导致就业岗位消失和更大的社会两极分化。

应用个人原则 Dalio 通过一套核心原则来指导他应对现实和预测未来：

痛苦 + 反思 = 进步 (Pain + reflection = progress)：他认为从痛苦中学习并深刻反思现实运作方式，是个人进步和发展原则的关键。他将自己的成功归因于对市场失败的反思，这让他学会了谦逊、对错误的恐惧和开放的心态。

激进的开放思维 (Radical open-mindedness)：他强调要积极寻找最聪明的人来检验自己的观点，因为他知道自己可能犯

错。开放思维是做出更好决策的关键，决策过程是先吸收信息再做决定。

理解“生命弧线”和自身“天性”：Dalio 鼓励人们理解生命的周期性，并认识自己的天性、偏好和倾向，从而找到适合自己的发展道路。

建立原则体系：他将反思所得转化为具体的决策规则，并尝试将其计算机化，建立了“人工智能”决策系统，以便回溯测试并自动化决策。这让他能将复杂的事物看作是“模式识别”，而非杂乱无章的“暴风雪”。

冥想 (Meditation)：他认为超觉冥想能帮助平复心绪，使意识与潜意识对齐，极大地提升了决策质量。

结合起来预测未来 Dalio 将历史的宏观视角、五大驱动力量的分析框架与他个人的决策原则相结合，从而形成对未来的洞察和预测。他**将这些力量视为一个“透镜”**，通过它来审视每个国家的情况。例如，他预测英国和美国正走向“非常、非常黑暗的时期”，因为它们都存在高额债务、内部社会冲突、地缘政治风险以及在创新文化和资本市场支持方面的不足（英国）或技术竞争（美国）等问题。

他认为未来不是对现在的轻微修改。他强调个人需要**意识到这些情况和风险**。他建议个人通过**建立财务实力和灵活性**（例如，像“狡兔三窟”一样，能够根据情况迁移到更好的地方）、保持开放思维，并学习如何更有效地利用时间来应对未来。

通过这种多维度的分析方法，Dalio 不仅预测了重大的经济和政治变化，也为个人如何在这样一个不确定、快速变化且充满挑战的世界中航行提供了指导。

分享
这篇文章



相关文章推荐

Agent 相关
课程收集

AI Agents for Beginners - From MS

微软发布，11 节课，教授开始构建人工智能代理所需了解的一切知识

home page:

<https://microsoft.github.io/ai-agents-for-beginners/> github:
<https://github.com/microsoft/ai-agents-for-beginners>

old one:

<https://learn.microsoft.com/en-us/shows/ai-agents-for-beginners/>

<https://learn.microsoft.com/en-us/shows/ai-agents-for-beginners/what-are-ai-agents>

Agent
Lightning

介绍

微软开源的 **Agent Lightning** 项目，它的核心价值在于为开发者和研究者提供了一个强大的工具，用于**训练和优化 AI Agent**（智能代理），特别是**几乎不需要修改现有 Agent 代码**就能实现显著的性能提升。

这个项目有以下重要作用：

零代码/低代码训练 AI Agent (核心价值):

最大亮点: 它允许你使用**强化学习 (Reinforcement Learning, RL)** 等高级优化算法来训练你现有的 AI Agent, 而**几乎不需要修改你的 Agent 业务逻辑代码**。这意味着你可以保留你用 LangChain, AutoGen, CrewAI, OpenAI SDK 等框架 (甚至裸 Python) 编写的 Agent 逻辑, 然后让 Agent Lightning 负责优化它的决策过程。

解决痛点: 传统上, 将 RL 等技术应用到现有 Agent 框架中需要大量的工程改造和集成工作。Agent Lightning 极大地简化了这个过程。

强大的优化能力:

算法支持: 内置支持**强化学习 (VERL)** 作为核心优化算法, 并明确提到支持**自动提示优化 (Automatic**

提供训练基础设施：

AI在商业中的现状2025

止、工具调用、

AI在商业中的现状2025：学习与转型的鸿沟

报告原文
广泛的兼容性和灵活性：

TLDR
框架无关：明确

支持所有主流 Agent 框架
95% 的企业 GenAI 项目未采用 LangChain，根因在“不会学习”：OpenAI 的 Agent SDK 系统缺少持久记忆（基于反馈的适配与持续改进）。
Agent，你可以：采用多、落地少：“即插即用”从试点到生产仅约 20% 成功
多 Agent 系统优化：线前已在包含、多 Agent 的复杂系统中广泛选择。
性地优化其中一个或几个特定的 Agent，而不是更高 ROI 常在法务/采购/财务等后台及可替代 BPO 制。
制。

制胜之道：购买胜于自建；聚焦狭窄高价值用例，深度嵌入工作流，以反馈闭环驱动学习并明确数据边界。

演进与行动：
Agentic AI →
Agentic Web
(MCP/A2A/NANDA) ；
优先选择可学习、
可集成、可度量改
进的系统，将“工
作流集成+持续改
进”设为 KPI。

I. 报告概 述与核心 概念

报告标题与作者：
《AI在商业中的现
状2025》，由MIT
NANDA团队
(Aditya
Challapally, Chris
Pease, Ramesh
Raskar,
Pradyumna
Chari) 于2025年7
月发布。

研究目标：评估
企业对生成式AI
(GenAI) 的投资
回报率，并识别其
成功或失败的关键
因素。

核心发现：尽管
企业投入了300-
400亿美元，但
95%的组织在
GenAI投资中未能
获得回报，形成了
显著的“GenAI鸿
沟”。

GenAI鸿沟的定
义：极少数
(5%) 的AI试点
项目取得了数百万

美元的价值，而绝大多数项目停滞不前，对盈亏没有可衡量影响。这种鸿沟并非由模型质量或法规驱动，而是由方法论决定。

研究方法：系统性回顾300多项公开披露的AI倡议。对52家组织的代表进行结构化访谈。收集了来自四场主要行业会议的153位高级领导的调查回复。

主要结论：核心障碍不是基础设施、法规或人才，而是学习能力。大多数GenAI系统不保留反馈、不适应上下文，也无法随时间改进。

II. GenAI鸿沟的表现形式

高采用率，低转型

通用 LLM 工具（如 ChatGPT, Copilot）：80%的组织已探索或试点，40%已部署，主要提升个人生产力，但对盈亏影响有限。企业级定制或销售工具：60%的组织评估过，但仅20%进入试点，5%投入生产，主要因工作流脆弱、缺乏上下文学习和与日常操作不符而

失败。行业颠覆有限：只有技术和媒体行业显示出有意义的结构性变化，其他七个主要行业（专业服务、医疗健康、消费零售、金融服务、先进工业、能源材料）的转型程度有限。报告使用“AI市场颠覆指数”衡量，该指数考虑了市场份额波动、AI原生公司的营收增长、新AI商业模式的出现、用户行为变化和高管组织变动频率。试点到生产的鸿沟：企业AI解决方案的95%失败率是GenAI鸿沟最清晰的体现。

企业悖论与“影子AI经济”

企业规模与成功率：营收超过1亿美元的企业在试点数量上领先，但在规模化部署方面落后；中型市场公司行动更快，从试点到全面实施平均90天，而企业需要9个月或更长时间。影子AI经济：尽管官方企业倡议停滞不前，但员工通过个人AI工具（如个人ChatGPT账户）私下进行AI转型。90%的受访公司员工报告定期使用个人AI工具进行工作，远超40%的公司官方采购LLM订阅的比例。这表明灵活性和响应式工具的重要性。

投资偏见

GenAI预算的50%（根据高管分配假设）流向销售和市场功能，因为其可衡量性更强，与董事会KPI直接挂钩。投资回报率高的领域被忽视：后台自动化（如法律、采购、财务）通常能带来更好的投资回报率，但由于其效率提升不易量化，往往投资不足。信任与社会认同：采购决策中，推荐、现有关系和风险投资方介绍比产品质量或功能集更重要。