

· 股市藏金阁系列 · 11

康成福◎编著

左手**趋势投资**  
右手**价值投资**

推荐·沪深50强

巴菲特50强

第二代操盘手、股票投资大师 曹明成 倾情作序

凤凰网  
www.phoenix.com

中国台湾网  
www.ct.com

新浪财经

搜狐财经

联合推荐

立信会计

股市藏金阁系列

# 左手趋势投资 右手价值投资

康成福/编著

立信会计出版社

# 前 言

我在投资生涯的起初阶段,在同事和前辈的指点下,阅读了大量的专业书籍,每日在波浪图、江恩线、阴阳K线、均线分析的文字指点下比照实盘进行临摹研究,颇有心得。成为职业操盘手后,每每小有成就必会心生感慨,怀念当年用功的灯下时光。

最近两三年,随着职业历练的积累,蓦然回首,发现曾经得心应手的各种分析工具已经被我渐渐放在一旁,就如同荒废农事的农民,忽然发现耕田的锄头落满了灰尘,心中暗吃一惊。仔细再一一想来,那些入门必学的各种技术,其实早已成为我工作习惯的一部分,虽未必日日操练,但他们却无时无刻不在支持着我的投资事业。因此,应该不仅沾染不了尘埃,反而是在疾风劲雨中默默挺立呢!

如果把技术比喻成基石或者支柱,那么其上的华夏是什么呢?我的答案是心理的修炼和基本的投资思想。关于心理修炼,我写作了《炒股心态决定你的成败》一书。关于投资思想,我归纳为两种:趋势投资思想和价值投资思想。

做股票最基本的是要“顺势而为”,这里的“势”就是“趋势”。如果你看准了趋势,并主动和趋势保持一致,那么技术分析的作用就下降了至少一半;反之,如果拧着趋势执意而为,那么技术分析也毫无回天之力。在这方面,世界上公认做得最好的是华尔街的“魔术师”彼得·林奇。

假设你面前有一个煤堆,你打算花多少钱买下它?为了回答这个问题,你要到煤炭市场上了解一下煤炭的行情,然后计算你的出价。这时忽然来了一个人愿意以你的出价的三倍买下这堆煤,你觉得这个人



疯掉了。但实际上正相反,这个人通过某种技术分析知道这堆煤下面藏着一堆金子,因此其真实价值远不止看上去的那么简单……这个比喻讲的就是价值投资。如果你发现一只股票被低估了很多,那么你买进后什么都不用做,只须等到股价补涨到真实价值附近抛出即可获利。依靠这一理念发家致富的全球偶像沃伦·巴菲特,其所取得的成就至今无人能出其右。

因此,在我的著述计划中,我把我自己学习彼得·林奇和巴菲特的心得体会,与其他同行的研究一起进行了归纳整理,写成本书,作为其中的一个分册。相信读者诸君和我一样,会从他们的经历和所公开的投资经验中,深刻领悟“趋势投资”和“价值投资”的深刻思想。我之所以称之为思想,是因为你只可领悟其中的观念和道理,绝对照搬照抄不来。他们就如同武侠世界中的“九阳神功”,虽无一招半式,但却能让领悟其中境界者天下无敌。

康成福

2010年3月





# 目录

CONTENTS

---

## 彼得·林奇趋势投资 50 招

### 第 1 招

关注身边小事 ..... 3

### 第 2 招

找准安全边际 ..... 7

### 第 3 招

展开实地调研 ..... 9

### 第 4 招

给目标公司打电话 ..... 12

### 第 5 招

听取专业人士意见 ..... 15

### 第 6 招

阅读财务报表 ..... 17

### 第 7 招

跟着你的嘴投资 ..... 22





<b>第 8 招</b>	
不言从理论和预测 .....	24
<b>第 9 招</b>	
在选股上下工夫 .....	26
<b>第 10 招</b>	
寻找沙漠之花 .....	28
<b>第 11 招</b>	
挖掘公司的成长业绩 .....	30
<b>第 12 招</b>	
观察目标公司员工行为 .....	32
<b>第 13 招</b>	
分析市盈率 .....	34
<b>第 14 招</b>	
努力避免重大损失 .....	37
<b>第 15 招</b>	
进行投资组合 .....	39
<b>第 16 招</b>	
相信长期投资 .....	43
<b>第 17 招</b>	
耐心是决定因素 .....	45
<b>第 18 招</b>	
寻找蓝筹股 .....	47
<b>第 19 招</b>	
不预测短期行情 .....	52
<b>第 20 招</b>	
忽视震荡,坚定持有 .....	53



<b>第 21 招</b>	
设定理性预期 .....	55
<b>第 22 招</b>	
利用周期,顺时而动 .....	57
<b>第 23 招</b>	
从公开媒体找信息 .....	60
<b>第 24 招</b>	
长期投资组合多元化 .....	62
<b>第 25 招</b>	
运用逆向思维 .....	65
<b>第 26 招</b>	
寻找股价转折点 .....	67
<b>第 27 招</b>	
给自己一个买入的理由 .....	70
<b>第 28 招</b>	
捕捉时机 .....	74
<b>第 29 招</b>	
关注股价的合理性 .....	78
<b>第 30 招</b>	
运用鸡尾酒会理论 .....	82
<b>第 31 招</b>	
在特定情况下卖出 .....	84
<b>第 32 招</b>	
好股未必贵 .....	86
<b>第 33 招</b>	
多做幕后功课 .....	89





<b>第 34 招</b>	
投资工具要用活 .....	91
<b>第 35 招</b>	
投资与投机相结合 .....	95
<b>第 36 招</b>	
坚持自己的买卖标准 .....	97
<b>第 37 招</b>	
留心身边的金矿 .....	99
<b>第 38 招</b>	
在利空下寻宝 .....	101
<b>第 39 招</b>	
玩熟周期股票 .....	103
<b>第 40 招</b>	
冷看热门股 .....	105
<b>第 41 招</b>	
不以买菜心态投资 .....	107
<b>第 42 招</b>	
选择适合自己的基金 .....	109
<b>第 43 招</b>	
选准基金公司和基金经理 .....	114
<b>第 44 招</b>	
透视基金投资方向 .....	118
<b>第 45 招</b>	
把握基金赎回时机 .....	120
<b>第 46 招</b>	
投资前想想 20 条忠告 .....	123



<b>第 47 招</b>	
选准困境反转型公司 .....	127
<b>第 48 招</b>	
不要因恐慌而割肉 .....	131
<b>第 49 招</b>	
不要轻易退出 .....	133
<b>第 50 招</b>	
不要盲目抄底 .....	135

## 巴菲特价值投资 50 招

<b>第 1 招</b>	
认识企业的内在价值 .....	140
<b>第 2 招</b>	
被低估的股票才值得买 .....	143
<b>第 3 招</b>	
站在购买公司的角度考虑问题 .....	145
<b>第 4 招</b>	
买入有发展前景企业的股票 .....	153
<b>第 5 招</b>	
做符合商业意义的投资 .....	156
<b>第 6 招</b>	
关注持续性获利行业 .....	159
<b>第 7 招</b>	
投资前先衡量成功因素 .....	163





<b>第 8 招</b>	
放长线才能钓大鱼 .....	167
<b>第 9 招</b>	
必须耐心再多一点 .....	169
<b>第 10 招</b>	
不做轻率投资决定 .....	171
<b>第 11 招</b>	
大巧若拙少交易 .....	173
<b>第 12 招</b>	
频频换手失误多 .....	176
<b>第 13 招</b>	
寻找三类股票 .....	179
<b>第 14 招</b>	
长期持有靠恒心 .....	182
<b>第 15 招</b>	
长期持有不等于永远持有 .....	184
<b>第 16 招</b>	
取前人之长 .....	186
<b>第 17 招</b>	
建立自己的交易观 .....	188
<b>第 18 招</b>	
充分认识风险 .....	191
<b>第 19 招</b>	
不要指望投机暴富 .....	193
<b>第 20 招</b>	
摒弃外界干扰 .....	195



<b>第 21 招</b>	
忽视短期波动 .....	198
<b>第 22 招</b>	
正确评估企业未来 .....	201
<b>第 23 招</b>	
不要企图预测市场 .....	204
<b>第 24 招</b>	
买股票要找买点 .....	207
<b>第 25 招</b>	
学会止损 .....	212
<b>第 26 招</b>	
从错误投资中学习 .....	216
<b>第 27 招</b>	
买价必须合理 .....	219
<b>第 28 招</b>	
把鸡蛋放在一个篮子里 .....	221
<b>第 29 招</b>	
放弃多元化手段 .....	224
<b>第 30 招</b>	
集中持有优秀公司股票 .....	226
<b>第 31 招</b>	
投资组合保险自欺欺人 .....	229
<b>第 32 招</b>	
集中投资优秀公司 .....	231
<b>第 33 招</b>	
抓到好牌下大注 .....	234





<b>第 34 招</b>	
谨慎控制持有数量 .....	237
<b>第 35 招</b>	
远离几类企业 .....	239
<b>第 36 招</b>	
深入了解企业情况 .....	241
<b>第 37 招</b>	
不熟不投 .....	243
<b>第 38 招</b>	
理性投资更长久 .....	246
<b>第 39 招</b>	
不因为便宜而买入 .....	248
<b>第 40 招</b>	
投资前必须深入分析 .....	251
<b>第 41 招</b>	
分析自己的风险偏好 .....	254
<b>第 42 招</b>	
保持清醒头脑 .....	257
<b>第 43 招</b>	
跟上形势变化 .....	259
<b>第 44 招</b>	
寻找消费垄断企业 .....	261
<b>第 45 招</b>	
慎重看待高新技术企业 .....	264
<b>第 46 招</b>	
理性配置资本 .....	267



**第 47 招**

敢于借鸡生蛋 ..... 270

**第 48 招**

识别股市陷阱 ..... 272

**第 49 招**

不要害怕短期失利 ..... 274

**第 50 招**

远离各种“美丽”消息 ..... 276



# 彼得·林奇趋势投资50招





彼得·林奇是美国乃至全球首屈一指的投资专家。他对共同基金的贡献,就像乔丹对于篮球的贡献一样。他曾在麦哲伦公司担任总经理,在短短的13年间,他使该公司的资产高达140亿美元,并使该基金成为世界上最成功的基金之一。

这样骄人的业绩是许多基金经理都望尘莫及的,美国《时代》杂志称彼得·林奇是“第一理财家”,更有人赞誉林奇为“股票投资领域中的最成功者”、“一位超级投资巨星”。

彼得·林奇也由此成为美国纽约华尔街上家喻户晓的人物。彼得·林奇的成功在于他对股票独特的投资理念和技巧。本书作者仔细阅读了彼得·林奇的著作,并结合自己在中国证券市场多年的实战和研究经验对林奇的投资理念进行了深入注解。在系统归纳和总结的基础上,作者详细阐述了彼得·林奇的股票投资方法和理论以及这些理论、技巧在中国证券市场的应用,尤其针对个人投资者的投资实践进行了深入探讨。对于广大从事证券投资的读者来说,本书具有较大的参考价值,同时对开拓投资者视野、提升投资者修养会有所帮助。只要用心对股票做一点点研究,普通投资者也能成为股票投资专家,并且在选股方面做出像专家一样出色的成绩。

投资机会随处可见。只要你和彼得·林奇一样仔细观察一下商业的发展趋势,留心一下周围的世界——比如从购物中心到自己工作的地方,你就可以比专业分析人员更早地发现那些潜在的、会大获成功的公司。书中撇开复杂的理论陈述、枯燥的技术分析,用非常通俗、生动的语言,描述了彼得·林奇的股市实战经历和选股原则,并为国内散户投资者提炼了一些非常实用的启示。读者会在饶有趣味的阅读中,不知不觉获得教益。





# 第1招

## 关注身边小事

**信**息对于投资者来说,就如水对于鱼一样重要。许多投资者成功的方法就是对有关信息的敏感和及时掌握。在收集到大量信息以后,投资者经过整理和分析可以判断出这些信息可能对投资市场产生的影响。

我们经常抱怨没有时间和精力去了解上市公司,从而失去投资的最好时机。其实,最可靠的投资机会就在我们身边,我们可以从生活小区开始找,从熟悉的购物中心找,或者从工作领域中找,从这些地方得到的消息都是我们熟悉而可靠的信息。

如果你是某公司的销售员,你很清楚如果公司上市后是否会受到更多投资者的关注,因为你很了解公司上市前的内部情况。相应的,会计、管理者、行政人员、法律顾问、供货商、合作伙伴、顾客甚至清洁工都会察觉到公司的潜力。

与此同时,你感觉购买保险时保险的价格在上升,这是一个保险行业转好的信号,也许应该考虑购买一些保险公司的股票,





或者供应商感觉到原材料的价格持续上升，那么原材料的经营企业也是不错的考虑对象。

可见，投资机会无处不在，它经常出现在我们周围。林奇和他的家人以及一些朋友开的沃尔沃汽车让他发现了沃尔沃公司股票；他的孩子、公司系统管理员对苹果电脑的喜爱让他买入了苹果电脑股票；从事丧葬行业的SCI公司是他的一位同事在旅行途中发现的，这只毫不知名的公司股票后来的涨幅惊人；他的妻子对Leggs公司的超级赞赏让他找到了一只上涨3倍以上的股票。

发现美容小店(Body Shop)的过程也是一个范例。那是圣诞节前，林奇带着女儿去柏林顿购物中心采购礼品，一进门孩子们就直奔这家小店。这家小店卖的产品很独特，比如香蕉和草莓制成的浴液、蜂蜡染眉毛油、水果味唇膏、胡萝卜保湿膏、兰花油洗面奶、麦粥摩擦膏、海底泥香波等。虽然林奇并不欣赏这些产品，却被顾客盈门的景象所感染，他发现这家小店的销售额接近于大商场的1/3。于是他想到了公司分析师曾推荐过这家公司的股票，还想到了公司有位女同事斯蒂芬森放弃了高薪职位自己出钱开了一家美容小店，并发现她就是这家门店的老板。

林奇从经纪公司的分析报告以及与斯蒂芬森的交流中了解到，这家英国公司由一位家庭主妇发起，1984年发行股票并在伦敦挂牌，很快发展成专营水果护肤品的国际特许连锁企业。公司产品成功的秘诀在于采用天然原料，卖点是健康而不是美丽，产品价格比折扣店贵，却比专卖店便宜，因此其每平方英尺营业面积销售额在加拿大是零售店里最高的。斯蒂芬森的经验是经营这样的连锁店当年就可盈利，因此她打算再开一家新店，为此公司董事长特地从英国赶来考察，说明公司对业务扩张的审慎态

