

Warren Buffett
Zhi Hui Huo Xue Huo Yong

沃伦·巴菲特

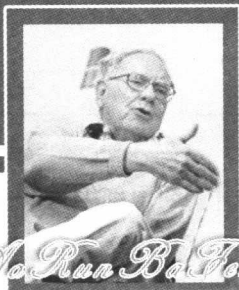
智慧活学活用

倾听名人的声音 领略强者的智慧

胡卫红◎ 编著

沃伦·巴菲特是创造一个“神话”的人。他从26岁从事独立投资以来，50年中几乎从未有过败绩。他的事业像滚雪球一样越滚越大，最终成为全世界最富有的人。他因此被称为“奥玛哈来的智者”、“股神”和“世界上最精明的人”。假如你读懂了巴菲特，你就读懂了成功。

中国社会出版社



Warren Buffett
Liu Han Han Xue Han Xue Yong

沃伦·巴菲特

智慧活学活用

倾听名人的声音 领略强者的智慧

胡卫红◎ 编著

沃伦·巴菲特是创造一个“神话”的人。他从26岁从事独立投资以来，50年中几乎从未有过败绩。他的事业像滚雪球一样越滚越大，最终成为全世界最富有的人。他因此被称为“奥玛哈来的智者”、“股神”和“世界上最精明的人”。假如你读懂了巴菲特，你就读懂了成功。

中国社会出版社

图书在版编目(CIP) 数据

沃伦·巴菲特智慧活学活用 / 胡卫红编著. —北京: 中国社会出版社,
2007.1

ISBN 978-7-5087-1533-9

I. 沃... II. 胡... III. 投资—经验—美国
IV. F837.124.8

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 115382 号

书 名: 沃伦·巴菲特智慧活学活用

编 著 者: 胡卫红

责任编辑: 张国洪

出版发行: 中国社会出版社 邮政编码: 100032

通联方式: 北京市西城区二龙路甲 33 号新龙大厦

电 话: (010)66051698 传 真: (010)66051713

邮购部: (010)66060275

经 销: 全国各地新华书店

印刷装订: 中国电影出版社印刷厂

开 本: 150mm × 225mm 1/16

印 张: 11

字 数: 138 千字

版 次: 2007 年 3 月第 1 版

印 次: 2007 年 3 月第 1 次印刷

定 价: 16.00 元

(凡中国社会出版社图书有缺漏页、残破等质量问题,本社负责调换)

一个创造“神话”的人

天地有冷热阴晴，世界有动乱和平，市场有景气衰退，我们的生活每天都在发生变化，每一个变化都会导致某些人的命运发生改变。对鏖战在商场的人来说，命运的无常更是司空见惯，今天一无所有的人，明天可能富甲一方；今天实力不凡的公司，明天可能被市场抛弃。

假如有一人，投身商场数十年，无论市场景气或不景气都能赚钱，无论世界风云如何变幻，事业都能稳步成长，无论哪一项重要投资，都能获得高额回报，这绝对可以称得上一个“神话”。而沃伦·巴菲特就是创造这个“神话”的人。他从26岁从事独立投资以来，已有50年，几乎从未尝过败绩。他的事业像滚雪球一样越滚越大，从一家小公司起步，至今已成为一个市值1900多亿美元的超级财团；他的个人财富也呈几何级数倍增，从100美元投资开始，至今已达到430多亿美元。他是除比尔·盖茨之外全世界最富有的人，他因此被称为“奥玛哈来的智者”、“股神”和“世界上最精明的人”。

沃伦·巴菲特为什么能取得如此令人炫目的成就呢？才能和努力固然必不可少，但还有一个最重要的因素：他数十年如一日，坚持走理性投资的道路，从不投机取巧。当别人幻想一夜暴富时，他却在计算着十年后的收益；当别人“拿‘金钱’赌明天”时，



他却在耐心等待“后天”的投资机会；当别人凭情绪冲动盲目决策时，他却在认真做着调查研究的工作。总之，他有着超乎寻常的冷静，这正是他取得超凡业绩的主要原因。

古人说得好：“知易行难。”对我们来说，懂道理并不难，难的是按道理去实行；掌握某种正确的方法并不难，难的是按正确的方法去做。巴菲特却始终坚持按自己认为的正确方法去做，从不盲从他人，这是最值得我们学习的地方。因此，本书除了告诉你巴菲特正确的投资方法之外，还将告诉你他是如何正确地坚持自己的方法。假如你读懂了巴菲特，你就读懂了成功。

目 录

第 1 章

超前学习 提前起跑

普通人喜欢“超前消费”，延后学习，等到功课落下很多后才拼命追赶，这样费力多而效果不佳。巴菲特却“超前学习”，在很小的时候就开始钻研他日后需要掌握的知识；普通人喜欢提前享乐，滞后努力，在 20 岁才开始着手未来事业。巴菲特却提前起跑，童年时就已经尝试着向人生目标进发。所以，当普通人开始攀登事业高峰时，巴菲特早就站在别人仰起脖子才看得见的地方。这是他成就杰出的一个重要原因。

训练出天才	3
超级“小财迷”	6
用脖子以上部分做事	9
一条终生有益的经验	12
“故乡情结”	16
做一个负责任的人	18
15 岁的“地主”	22
“提前学习”的优等生	25
不读哈佛是幸运	28
第一位人生导师	32

第 2 章

走理性投资的道路

一个人拥有了知识、智慧和技能，还需要什么呢？一个目标，还有勇敢的行动。普通人并不缺少才能和智商，他们缺少的只是奋斗目标和实际



行动。巴菲特是一个行动家。他执定目标，锲而不舍，因而取得了常人难以企及的成就。

用行动证明自己	39
纯真爱情是事业的助推器	43
为恩师工作的日子	46
练成“武功秘笈”	50
发出成功的誓言	52
巴菲特的“点金术”	56
漂亮的投资运作	61
“退场，熊追上来了”	64
将权力授予值得信赖的人	68
走出自己的成功之路	72
独树一帜的用人理念	76

第 3 章

“点石成金”的魔术师

一列奔驰的火车，能冲开一堵厚厚的墙；当它停下来时，只需在车轮下塞进一个小木块，它就不能移动分毫。人也是这样，当他全力向事业目标冲击时，没有什么能挡住他前进的步伐。而当他取得一定成就，想停下来享受过去的成果时，他的身心将会被惰性支配，他的事业也会走向衰退。巴菲特像每一个聪明人那样，即使成功了，也不失去进取心。他不断向新的目标出发，从而铸就了一个又一个辉煌。

点石成金的“魔术师”	83
“当别人害怕时，你要变得贪婪”	89



巧手应付危机	92
“赚钱不费力”	96
23 亿美元的大买卖	99
选择最佳出手时机	104
人才就是“安全边际”	108
左右市场的“神力王”	112
“投资而不投机”的报偿	114
恐怖袭击时的巴菲特	118

第 4 章

功成而不骄

《道德经》上有一句耐人寻味的话：“富贵而骄，自遗其咎。”意思是说，富贵了还要骄狂，只会给自己招灾惹祸。一个人功成名就，有了很高的地位，就好比登上了陡峭的山峰，即使小心谨慎，也可能有危险，如果率性而为，必遭惨败。巴菲特深知此点，他拥有令人惊叹的财富，拥有令人崇敬的名声，但他谦和恬淡、宽和大度的品性却丝毫没有改变。只有这样的人，才能善始善终，永久品尝胜果。

“神话般的英雄”	125
进军新领域	130
投资家的气质	134
身价不凡，生活平凡	138
“与我共进午餐”	142
两大富豪的友谊	145
巴菲特的娱乐	151
巴菲特和他的家人	155



良知是最宝贵的财富	158
“家家有本难念的经”	161
巴菲特的不败之谜	164



第 1 章 超前学习 提前起跑

普通人喜欢“超前消费”，延后学习，要等到功课落下很多后才拼命追赶，这样费力多而效果不佳。巴菲特却“超前学习”，在很小的时候就开始钻研他日后需要掌握的知识。普通人喜欢提前享受，滞后努力，在 20 岁才开始着手未来事业。巴菲特却提前起跑，童年时就已经尝试着向人生目标进发。所以，当普通人开始攀登事业高峰时，巴菲特早就站在别人仰起脖子才看得见的地方。这是他成就杰出的一个重要原因。



训练出天才

沃伦·巴菲特出生于美国中部密苏里河西岸的内布拉斯加州奥玛哈镇。那时是1930年，20世纪最严重的一次经济危机正席卷全世界。出生在一个动荡的时代的确不是一件值得庆幸的事，但巴菲特有一位了不起的父亲和一位能干的母亲。在父母的庇护下，他从未尝过饥饿的滋味。

后来，他的父亲霍华德成为一位成功的股票经纪人，收入颇丰。沃伦·巴菲特更是无忧无虑地成长。一般来说，在这种优越环境中成长起来的孩子，经常会沦为贪图享受、百无一能的寄生虫。因为他们不需要什么本领就能受到尊重，不需要了解人情世故就能被人追捧，不需要付出努力就能活得很滋润。这将扼杀他们所有的奋斗激情，养成不可救药的情性。

那么，沃伦·巴菲特为什么能成为世界上最出色的投资家呢？他得感谢父母。因为父母从没打算溺爱他。他们教给他的人生第一课就是：自食其力。

沃伦·巴菲特从小就乖巧听话，他的妈妈曾这样评价他说：“沃伦很小就是这样的。他刚学走路时总是弯着膝盖，仿佛这样就可以保证他不会摔得很疼。他从来不在陌生的地方乱逛，也从不打架骂人。我每次带他们姐弟来教堂，多丽丝总是乱跑，沃伦却会乖乖地坐在我身边。”

多丽丝是沃伦的姐姐，一个活泼好动的小姑娘。妈妈曾担心地说：“我有时真希望他和多丽丝能调换一下性格，像他这样的男孩子长大后会很吃亏、很不利的。”事实上，妈妈的担心是多余的。小沃伦虽然腼腆安静，骨子里却精明过人。“沃伦是个天才的小商人。”邻居和朋友们都这样评价说。



小沃伦的精明，至少有一部分得益于家族遗传的财富基因和所处的环境。小沃伦的曾祖父西德尼·巴菲特是个很有商业头脑和勃勃野心的人。1867年，他毅然抛弃每天50美分的农场工作，扔下伐树的斧子，从长岛来到了奥玛哈，在奥玛哈市第十四大街开设了一家食品杂货店。在杂货店经营的早期，运货的四轮车由骡子来拉，骡子就拴在杂货店后面的马厩里。沃伦·巴菲特的祖父欧内斯特继承了这家杂货店，并且把它经营得更好。

沃伦·巴菲特的父亲霍华德是一个既温和又严肃的父亲。母亲利拉是一位身材娇小、性情活泼而聪明能干的妇人。她来自内布拉斯加州的一个小镇，具有很好的数学头脑。

当经济大萧条席卷全球时，奥玛哈也受到波及。沃伦·巴菲特刚满周岁时，他的父亲失业了。不久后，霍华德和朋友合作创办了巴菲特—斯克萊尼卡公司，专门经营“投资证券、市政公司及公用事业股票及债券”业务。但大萧条使这家公司起步艰难，很久没有做成一笔生意。当时在奥玛哈商业界已经很有名气的欧内斯特，竟然建议自己的手下不要把生意交给他的儿子霍华德去做。这种做法在我们重视家庭关系的中国人看来是很难理解的，却具有某种合理的逻辑。做生意当然要考虑对方的商业信用，撇开亲情关系，霍华德的公司实力有限，商业信用不足，将生意交给他，风险会大得多。欧内斯特不照顾儿子的生意，也是作为商人的正常选择。这种做法当然会损害亲情，但反过来说，也迫使儿子不得不靠自己的力量站起来，对儿子的长远发展有利。

当霍华德的生意不景气时，利拉承担了家庭的主要义务。利拉外表娇小美丽，性格却很坚强。为了贴补家用，她每天搭乘公共汽车去做一些临时秘书或打印工作，然后再走回家做一大堆家务活。有一段时间，她比霍华德挣的钱还要多些。

为了省钱，利拉甚至不再去参加以前从不缺席的教堂聚会，为的是省下每月29美分会费，因为这点钱已经够买一磅咖啡了。



世界大危机的风暴终于过去了，霍华德的公司也渡过了艰难的创业期，生意越来越好。沃伦·巴菲特6岁时，他们一家搬进了位于郊区的新家。

沃伦的母亲利拉精明能干，父亲霍华德虽不热衷金钱，但仍在商业上获利颇丰，并且用赚来的钱进行了多项成功投资，这足以使全家人过上优裕的生活。从那时起，沃伦·巴菲特就没有尝过贫穷的滋味。

应该说，幼年时短暂的艰苦生活对小沃伦的成长是非常有好处的，生日里连一根冰棍都吃不上的记忆，使巴菲特从小就对钱产生了特别的兴趣。巴菲特后来回忆道，童年的那段艰难岁月使他萌发了一种强烈的愿望，长大后一定要拥有大量财富。他说：“我非常喜欢1929年，因为那是我生命开始的时候。我的父亲当时是一位股票经纪人，1929年秋天股票市场崩溃之后，他不敢给所有那些遭受损失的人打电话。所以，每天下午他不得不呆在家里，当时家里还没有电视机……情况非常不妙。我是在1929年11月30日左右受孕的（九个月后出生，也就是1930年8月30日），所以，在我的内心深处对于1929年的股票市场崩溃始终都有一种亲切感。”

有一句犹太谚语说道：金钱只钟情于苦心追求它的人。沃伦·巴菲特从小就对金钱特别感兴趣，这成了他商业天赋中的一个重要组成部分。

当然，沃伦·巴菲特的商业天赋，不单是取决于环境，更主要靠他的自我造就。他从小就对数字十分着迷，心算能力很强。他经常和邻居的小伙伴们坐在那里记录街上来来往往的车辆的车牌号码，或者计算报纸上每个字母出现的次数。小沃伦的记忆力之强，经常让人吃惊。他的邻居小朋友拉塞尔回忆说：“那时，我说出一个城市的名字，沃伦马上就会迅速准确地报出这个城市的人口数量……即使我念到10个城市，他也会说对每一个数目。”



因为记忆力好，小沃伦成了当地居民心目中的一个传奇人物。走在街上，常常会有某个人突然拦住他，考问他某场棒球比赛的得分，或者某场赛马的输赢概率。这个小男孩很少会让考问他的人失望。

沃伦·巴菲特的记忆力为什么如此出众呢？一件小事也许能说明问题。每个周日，他都要随父母去邓迪的长老会教堂做礼拜。他和姐姐一样不喜欢那冗长、枯燥的仪式，但他每次都能在教堂的靠背长椅上安静地坐上几个钟头。有一次，调皮的姐姐忍不住问他：“沃伦，你怎么能坐这么长时间？傻乎乎地到底在想什么呢？”沃伦得意地回答：“我在计算那些宗教作曲家的年龄呢！看看他们什么时候出生，什么时候死亡！”

难怪他的记忆力会那么好，难怪他对数字那么敏感，原来都是练出来的！别小看这项本领，它对于任何一个商人来讲都是很重要的天赋。他日后面对一大堆冗长乏味的公司年报、分析各种数据以判断投资机会时，记忆力和数字感觉帮了他的大忙呢！

活学活用

不要抱怨家庭环境，把希望建立在自身努力上。小时候所付出的努力，日后也许会成为意想不到的成功资源。

超级“小财迷”

不知是巧合还是家人有意的培养，沃伦·巴菲特从小就不断接受来自于长辈的财富信息。他拥有的第一个玩具，也是他最喜欢的玩具之一，就是一个绑在手腕上的金属货币兑换器。有了这个玩具，他经常把计算复利利息当成自己的娱乐方式。



4岁那年的圣诞节，艾丽丝姑妈又送给他一个很漂亮的镀镍钱包作礼物。他把钱包很自豪地拴在皮带上，走到哪里都带着它。爸爸见他很开心，便对他说：“儿子，我给你几枚硬币吧，有钱的钱包才是真正的钱包！”

小沃伦拒绝了爸爸的好意。他说：“它不会永远空着的。我要用我自己的手把它装得满满的。”

“你有这样的志向，很好！”爸爸鼓励说。

小沃伦并非说说而已，过不久，他就开始实施自己装满小钱包的计划。有一天，他把妈妈的一盒口香糖拿到外面去，摆了一个小摊子，坐在那里兜售。妈妈发现后，既惊讶又迷惑。因为她不能肯定儿子的做法对不对。她说：“我知道你想装满你的钱包，可你不能卖妈妈的口香糖啊！”

“这是我向妈妈借的本金。等我赚了钱，一定会买一盒还给你。”小沃伦显得胸有成竹。

不过，他的口香糖最终没有卖出去。因为大人们不愿向一个4岁小孩买口香糖，而小孩子又没有钱。

第一次“经商”失败，小沃伦并不气馁。过不久，他又和邻居小朋友拉塞尔摆了一个摊，卖柠檬水。可惜他的生意也没有成交。

6岁时，小沃伦与家人去郊外度假时，妈妈给他一美元，让他去一家商店买东西。他跟店主讨价还价，用25美分买了6听可乐，然后在湖边以5美分一听的价格卖给游人。这一次，他将6听可乐成功推销出去了，赚了5美分。这是他平生所赚的第一笔钱。受到这一次成功的激励，小沃伦更是信心十足，更是野心勃勃，此后，类似的赚钱活动便从未停过。

7岁那年，沃伦·巴菲特发高烧住进了医院。躺在病床上，他用铅笔在纸上写满了数字。护士好奇地问他在写什么，他说，这些数字代表着他未来的财产。他还很自信地道出了自己的远大志



向：“现在我虽然没有太多钱，但是总有一天，我会很富有。我的照片也会出现在报纸上。”

8岁时，巴菲特开始利用课余时间利用在祖父欧内斯特的杂货店“打工”，赚取每月的零花钱。他能干的活很少，跟他的工钱正好相称。祖父是个讲商业原则的人，绝不会因为他干一分钱的活而付给他两分钱。这个家庭和美国许多其他富裕家庭一样，他们不缺钱，但他们将金钱视为一种人生价值和一种成功标志。巴菲特很小的时候就接受了这种价值观，并植根于头脑中。在以后的岁月里，虽然他拥有庞大得惊人的财富，却从不在金钱面前止步。因为他追逐的不是金钱本身，而是自我实现。这是哲学大师马斯洛拟定的人生五大需求中的最高需求。

为祖父“打工”期间，小巴菲特从祖父那里学到了很多“生意经”，其中一条是：“低进高出，赚取差价”。这正是商品交易中的铁律。

在一个星期天，小巴菲特忽然觉得，如果自己做点生意，付出同样多的劳动也许能赚到更多的钱。于是，他向祖父提出，用平日积攒的零花钱批发一箱可口可乐。祖父惊讶地问他买这么多可乐干什么，他说：“我想小朋友们在玩的时候或者需要喝一点。如果我送到他们面前，他们一定会很高兴买我的可乐。”

欧内斯特拍拍巴菲特的小脑袋，开心地笑了。他很高兴自己的孙子居然这么有生意头脑。

巴菲特用小车推着可乐来到小伙伴们经常玩的球场边，大声吆喝着：“嗨，可口可乐！谁想买可口可乐？”

那些孩子们正玩得口干舌燥，一听见吆喝声，都拥了过来。不一会儿，一箱可乐就卖光了。每瓶可乐巴菲特可赚5美分，一箱可乐赚的钱已足够他乐得眉开眼笑。这比在祖父店里“打工”赚钱快多了！

自此，巴菲特对兜售可口可乐这份“新工作”乐此不疲。一