

读

借巨人财富智慧 照耀你成功之路

最有希望成功的人，不是那些才华横溢的人，而是那些善于观察走在自己前面的人。

——苏格拉底

传

11位财富巨擘的人生智慧

有感悟

程夏辉◎主编

李嘉诚 孙正义
唐拉德·希尔顿
萨姆·沃尔顿
保罗·盖蒂
沃伦·巴菲特
杰克·韦尔奇
拉里·埃里森
李·艾科卡
约翰·洛克菲勒
比尔·盖茨



海潮出版社
Hai Chao Press

K815.38/13

2008

HUAN YOU CAN WU

读 传 有 感 悟

11位财富巨擘的人生智慧

程夏辉◎主编



海潮出版社
Hai Chao Press

图书在版编目(CIP)数据

读传有感悟 / 程夏辉编著. —北京:海潮出版社,

2008.5

ISBN 978-7-80213-538-3

I. 读… II. 程… III. 企业家 - 列传 - 世界 IV. K815.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 047382 号

书 名:读传有感悟

编 著:程夏辉

责任编辑:雷 婷

封面设计:红十月

责任校对:左 颖

出版发行:海潮出版社

社 址:北京市西三环中路 19 号

邮政编码:100841

电 话:(010)66969738(发行) 66969747(编辑) 66969746(邮购)

经 销:全国新华书店

印刷装订:北京市荣海印刷厂

开 本:690mm×1010mm 1/16

印 张:16.5

字 数:230 千字

版 次:2008 年 6 月第 1 版

印 次:2008 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80213-538-3

定 价:32.80 元

(如有印刷、装订错误,请寄本社发行部调换)

读传记有感悟

DU ZHUAN YOU GAN WU

◎目 录

第1章 >>>

在嘈杂人群中完美地保持独立人格——沃伦·巴菲特

1956年,巴菲特以100美元起家,2004年,在《福布斯》全球富豪排行榜以429亿美元名列第二。如果你在1965年交给巴菲特1万美元去投资,那么到2004年,这笔钱将是5000万美元,而且是税后!因此,巴菲特当之无愧地被称为“华尔街股神”。

商业世家的启蒙教育——看着钱慢慢增多是一件很有意思的事3

遍访名师——成才是可以期待的6

理性投资者——远离诱惑与刺激9

“少而精”的原则——了解自己的股票13

发现新的投资价值——卓越超群的投资技巧17

投资的起点——金钱只不过是一种证明19

第2章 >>>

专注使他把天赋发展为天才——比尔·盖茨

有人说,比尔·盖茨是三分之一的爱因斯坦,三分之一的巴顿,三分之一的麦肯罗。纵观比尔·盖茨的成功之路,更觉此话之深刻和精辟。

早熟的少年——天赋极高又咄咄逼人25

沉迷于电脑——专注使他把天赋发展为天才27

退出哈佛创办微软——一个人若失去自我决断,肯定终生都是侏儒32

读传有感悟

- 一纸诉状——一只挣脱樊笼的雄鹰/36
- 攀上“蓝色巨人”这辆快车——果断抓住机会/38
- “微软视窗”的诞生——顽强的竞争意识/39
- 与 IBM 分道扬镳——抛弃最后一节火箭助推器/41
- 永不懈怠——成功是一位糟糕的老师/44

第③章 >>>

读懂社会，积极入世——李嘉诚

李嘉诚 14 岁做茶楼伙计，15 岁当钟表店店员，17 岁推销白铁桶，18 岁任塑胶厂总经理，22 岁创办长江塑胶厂，30 岁后注资房地产、港口及电信行业，历经半个世纪的奋斗生涯，最终荣登亚洲首富的宝座。

回首人生，李嘉诚走过了一条积极入世、求实进取的道路，他曾深有感触地说：“虽历经坎坷，但从未彷徨。”

- 不平静的年轻时代——幸运之手不在上帝/51
- 从茶楼伙计开始做起——读懂社会，积极入世/54
- 5 年“行街仔”生涯——不懂销售就不能经商/57
- 22 岁创业——历经坎坷，从未彷徨/60
- 转向地产行业——顺境中不忘求变/64
- “蛇吞大象”——从商人到亚洲超人的瞬间跨越/68
- 并吞八荒——收购不是买古董，不是非买不可/70

第④章 >>>

全球第一 CEO——杰克·韦尔奇

1981 年，45 岁的韦尔奇成为 GE 历史上最年轻的首席执行官。在韦尔奇的管理下，20 年来，GE 的资产市值由原来的 250 亿美元，增至 4500 亿美元，扩大

18 倍之多,排名也从世界第十位提升到第二位。这份成绩使比尔·盖茨等其他世界级企业家都难以望其项背,韦尔奇也因此被誉为“全球第一 CEO”,成为世界公认的商界领袖,全球 CEO 争相效仿的偶像。

自尊自强的少年——在前进中做好接受失败的准备/77

伊利诺伊大学的化学博士——管理别人之前先了解自己/80

从工程师到高层管理者——成功靠的是相信我们可以做任何事/81

“飞机面试”——具有竞争力的选手/85

改变企业的官僚作风——世界上最无情的管理者/88

“数一数二”战略——怀揣金牌和银牌/90

一系列的出售与购买——中子弹一般强硬的魄力与手腕/93

20 年的 CEO 生涯——真正的收获是过程的快乐/96

第5章 >>>

锲而不舍、反败为胜的汽车巨子——李·艾科卡

世上没有哪位企业家像李·艾科卡那样命运多舛,大起大落,几经沉浮。他从一个默默无闻的推销员扶摇直上,登上美国福特汽车公司总经理的宝座,而后又从权力之巅跌落谷底;他雄心不泯,从灰烬中奋起,当上克莱斯勒汽车公司的总裁,把这家濒临倒闭的公司从危境中拯救过来,奇迹般地东山再起,使之成为全美第三大汽车公司。

工程师改做推销员——放弃是需要勇气的/101

十年销售生涯——推销铸造了未来的成功者/104

“野马”、“美洲豹”与“侯爵”——创新带来功劳与业绩/106

遭到解雇——有时候突破性的成就是出自于逆境/109

力挽狂澜——在压力中生存/113

向政府贷款——对自由企业制度的挑战? /116

读传有感悟

第⑥章 >>>

人，必须有创意和雄心——保罗·盖蒂

保罗·盖蒂是美国的石油巨子，从1957年到1976年，保罗·盖蒂连续20年荣登世界富豪排行榜榜首，虽然他可说是子承父业，但他能够成为世界首富完全是自己不懈奋斗的结果。今天，富豪榜虽然已越来越多地被科技新贵们占据，但保罗·盖蒂的奋斗历程与成功经验仍具有普遍的指导意义，对人们不无启迪。

与大学教育交锋——具有叛逆精神的青年/123

聘请瑞土地质学家——长期与运气相伴是有条件的/125

忙碌在钻井工地——人人都渴望通过工作来实现自己的价值/128

向洛克菲勒家族叫板——顺从的人不可能成功/132

经营斯巴达飞机公司——挑战自己的经商能力/136

立足中东——毅力与勇气的验证/138

建立世界石油帝国——人，必须有创意和企图心，才能建立个性和勇气/141

第⑦章 >>>

全球第一大企业的缔造者——萨姆·沃尔顿

在美国这个崇尚个人奋斗和企业家精神的国度，萨姆·沃尔顿的一生确实可圈可点，在他的带领下，一个乡村“5分1角”杂货店发展成为全球第一大企业。他可以说是实现了成千上万普通美国人的“美国梦”。

爱打赌的校园活跃分子——体会到每一美元的价值/147

初入零售业——“你可以向任何一个人学习”/150

再创业与“沃尔玛”的诞生——要有勇气承担实践后失败的后果/154

求贤若渴——依靠诚意与坚持不懈/157

向对手挑战——在竞争之中发展自己/159

建立全美最大的民用电子通信系统——立足长远发展/162

第8章 >>>

豪情也是一种资本——孙正义

“我的计划像海市蜃楼,但那只是你们的看法。我对此非常有信心,而这,正是我们的差异所在。”

20岁的孙正义充满豪情,写下了他著名的人生50年计划:

30岁以前闯出一番天地。

40岁以前积累至少1000亿日元的资金。

50岁以前争雄天下。

60岁以前把公司营业规模达到一兆亿日元以上。

70岁以前把事业传给下一代。

几十年过去了,孙正义的人生50年计划,正在一一兑现。

拜见心中偶像——拥有梦想的少年/169

卖出发明专利——孙,你的工作态度和智慧一样出色/171

花一年半时间寻找一生的事业——令人折服的顽强努力/174

打开事业局面——具有感染力的热情/176

进入出版业——一箭双雕的策略/179

与SOFTWING争夺市场——在竞争中规避风险/181

一连串疯狂的并购——大胆冒险背后的缜密分析/183

第9章 >>>

完成大事业的先导是伟大的梦想——唐拉德·希尔顿

没有人生来就注定是个流浪汉,我们没有权利去怨天尤人。我们有义务为自己设计一个理想的归宿,并为达到这一目的而为自己寻找一个具体的计划。只有这样,我们才能找到自己立足的一席之地。我们,特别是年轻人,应该大胆进取,要去开发自己灿烂多彩的世界,而不要因为长辈或薪金的原因被纳入一条安定的轨道,失落掉应该属于自己的天地。

别为暂时不知道自己的长处而犹豫不决,勇敢地开拓吧!你终会发现你自己到底能干什么。

——唐拉德·希尔顿

读传有感悟

多梦的青年——你必须胸怀梦想/191

买下第一家旅馆——发掘自己独到的才智/194

租期 99 年——以最小的投入获得最大的产出/198

挣扎在大萧条中——四海之内皆兄弟/201

向全国进军——权术、策略、耐心、机遇、金钱，缺一不可/204

开拓国际市场——梦想与现实之间的距离/207

第10章 >>>

身上流淌着纯粹商人的血液——约翰·洛克菲勒

他肯定是世界上头号难以捉摸的人物，不抽烟，不打牌，也不沉溺于酒色，甚至还有点沉默寡言，然而他又是一个野心勃勃、机敏狡诈的人，他唯一的嗜好就是垄断、赚钱、再垄断、再赚钱。他成就了石油霸业，人们把他叫做“大鳄鱼”、“大蟒蛇”。

家庭教育的金钱启蒙——人生只有靠自己，做生意要趁早/215

养成有助于自己事业发展的良好习惯——数字即为金钱，丝毫马虎不得/217

借战争发财——敢于冒险、善抓时机/218

谨慎地涉足石油业——只有看准时机的后来者才能赚大钱/220

凡事有计划，经营有条不紊——一步步地扩大公司/222

南方开发公司的诞生与夭折——“蔷薇开花”战略/226

网罗亚吉波多——坚强有力的伙伴是事业成功的基石/228

成就石油霸业——托拉斯的诞生/230

少许的钱财带来自由，过多的财富带来烦恼——金钱不是追求的目标/233

第11章 >>>

喜欢较量的人——拉里·埃里森

拉里·埃里森可能是电脑业中在进取精神、胆识魄力、坚强果断、高傲自信等方面唯一能与比尔·盖茨相媲美的首席执行官。两人都是白手起家的创业者,领导自己的公司 20 余年。两人都以技术专家自居,但却以强硬的战略家闻名于世。

埃里森的成功之道极富传奇性与独特性,他具有很深的自恋情结,又时时感到不安全;他不乏建立巨大商业帝国的动力和野心,但差点因鲁莽和傲慢毁掉自己创造的一切。

与众不同的身世——必须证明自己存在的价值/239

开发关系数据库软件——任何地方,任何时间,都存在着巨大可能性/242

战胜竞争对手——永远将市场放在第一位/245

财务危机——由莽撞期走向成熟期/249

风流潇洒的成功者——必须做一些能使自己感到正确、完美的事情/253

第1章 >>>

在嘈杂人群中完美地保持独立人格 沃伦·巴菲特

1956年，巴菲特以100美元起家，2004年，在《福布斯》全球富豪排行榜以429亿美元名列第二。如果你在1965年交给巴菲特1万美元去投资，那么到2004年，这笔钱将是5000万美元，而且是税后！因此，巴菲特当之无愧地被称为“华尔街股神”。

读
传
有
感
悟

DU ZHUAN YOU GAN WU

1

商业世家的启蒙教育

——看着钱慢慢增多是一件很有意思的事

1930年8月30日，在美国密苏里河西岸的奥马哈市，一个健康的男婴呱呱坠地于年轻的霍华德·巴菲特夫妇家中，他们给他取名为沃伦·巴菲特。

巴菲特夫妇有三个孩子，沃伦排行老二，是唯一的儿子。霍华德·巴菲特是一个证券经纪商，他具有巴菲特家族的典型品质：温文尔雅、脾气可人以及坚韧不拔的品格。父亲霍华德对巴菲特的一生有着举足轻重的影响，巴菲特继承了父亲所代表的巴菲特家族的所有品质及特征。巴菲特的母亲利拉·巴菲特是一位身材娇小、性情活泼的妇女，她有着精明的头脑，是个贤内助。

巴菲特的家庭是一个商业世家，他的祖父在当地开着一家很不错的杂货店，父亲是证券经纪人，这个家庭和美国许多其他富裕家庭一样，精于做生意，但花钱却很谨慎。他们不缺钱，但他们将金钱视为一种人生价值与成功标志。巴菲特很小的时候就接受了这种价值观，并根深蒂固地植于头脑中，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，而是自我价值的实现。

童年的巴菲特在杂货店里受到了商品流通的启蒙，再加上对于祖父与父亲的耳濡目染，从小就懂得了做生意就是低进高出赚取利润的规律。

在巴菲特5岁那年的一天，他的母亲利拉惊奇的发现他居然在自家门前用两把椅子支起了一个口香糖摊，上面摆满了她的口香糖。原来，巴菲特是在向路人兜售她母亲的口香糖。不久后他又卖起了自制的柠檬汁。

巴菲特6岁的时候，霍华德带全家去奥科博吉湖度假，他们在那儿租了一间小屋。时刻不忘赚钱的巴菲特在杂货店里买了6听可乐，但是因为他和老板砍了价，所以这6听可乐只花了25美分，比正常的价格便宜了5美分。然后巴菲特绕着湖边以5美分一听出售，最后挣了5美分的利润。

自那以后，巴菲特就经常从祖父的杂货店里批发出饮料，然后挨家挨户上门兜售。巴菲特把挣到的每一分钱都存了起来，他挣钱有自己的目的：他并不是在赚零花钱，而是在向他的勃勃野心一步步地迈进。而这时候，其他的孩子还只知道在街上打打闹去。

为了更好地销售饮料，巴菲特9岁的时候就懂得做市场调查。小巴菲特想出了一个简单的办法，那就是在一个固定的加油站里收集从苏打水机器打出来的瓶盖。小

巴菲特组织小伙伴们将这些收集到的瓶盖倒在小货车上，然后将它们运到他家中的地下室里堆集起来，再分堆清点各种品牌的瓶盖数，看看橘子水、可乐和无酒精饮料哪种瓶盖数量多，这样他们就可以知道哪一种品牌的饮料销售量最大，然后有选择性地进货。

巴菲特从小就具有的这种罕见的商业头脑与直觉，使他能够在日后的现实生活中自觉自发地总结赚钱的经验，并不断创新。

后来，巴菲特又带领着小伙伴们到高尔夫球场去收集用过的高尔夫球，把它们擦干净后再卖出去，生意颇为红火，巴菲特也成了远近闻名的儿童老板。

13岁的时候，有一次，巴菲特到父亲的商业伙伴卡尔·福尔克家里做客，福尔克夫人很喜欢这个既自信又含蓄的孩子，因此总是热情欢迎他到家里来作客。这次，巴菲特一边喝着福尔克夫人做的鸡面汤，一边对福尔克夫人说，他要在30岁以前成为一个百万富翁，还令人不可思议地加上一句：“如果实现不了这个目标，我就从奥马哈最高的建筑物上跳下去。”

福尔克夫人被他的话吓坏了，连忙叫他不要再说出让类似的话来，巴菲特笑了起来。福尔克夫人第一个向巴菲特提出了这个问题：“巴菲特，你赚那么多钱干什么？”

“倒不是我想要利用钱去买什么东西，”巴菲特答道，“我只是觉得看着钱慢慢增多是一件很有意思的事。”

巴菲特除了如饥似渴地赚钱之外，对数字更有一种天生的敏感和热情，他往往能够毫不费力地记住一连串复杂、枯燥的数据，全然不顾它们对他根本就毫无意义。这种对数字的渴望以及非凡的理解力与记忆力贯穿了巴菲特的一生。

也许因为父亲是证券经纪商的缘故，巴菲特很早就被股票深深地吸引住了，就像其他孩子迷上新型飞机一样。他常常跑到父亲日益兴隆的股票交易所去，在父亲的办公室里，巴菲特目不转睛地盯着那些收藏在印着烫金字专柜里的股票和债券单据。

巴菲特经常流连在股票交易所里，而且开始自己动手画股价图，观察它的涨跌态势，并且萌生了想解释这些态势的念头。他还密切关注着自己的存款额的增长速度，并加快了他的赚钱活动。

巴菲特在11岁这年，终于成为美国金融史上也许是最年轻的股票投资者，一位有自觉意识并完全实行自我实际操作的小股票交易者。

他以每股38美元的价位买进了三股城市设施优先股股票，还给姐姐多丽丝也买了三股。母亲利拉听到这个消息，深吸了一口气：每股38美元，6股要200多美元，他的儿子什么时候攒了这么一大笔钱，就靠那些高尔夫球和瓶盖？

多丽丝后来说：“我认为他很清楚自己在干什么。他简直生活在数字之中。”然而，自从巴菲特买进后，城市设施股的股价就跌到了27美元，巴菲特变得严肃紧张

起来，那可是他一美分一美分攒来的钱呀！在发行商们奋力挽救下，股价又渐渐回升了，甚至攀升到了40美元，似乎没有再次上扬的潜力了。巴菲特把未来可能面对的风险与机遇以及目前的利益作了一番对比后，抛出了股票。扣除佣金，巴菲特第一次出手，就在股市上获得5美元的纯利，这可比他卖饮料卖高尔夫球赚钱快多了。结果他的股票卖出不久，城市设施优先股就一路狂飙，升到了200美元。巴菲特看着股价的狂升，心中的悔恨真是难以言传，如果那6股股票仍在手，他现在就能赢得900多美元的巨款呀！自己做出的决定与判断，就必须自己来承担后果。

霍华德知道儿子内心在遭受着煎熬，晚饭后，他把孩子们叫到他身边，给他们背诵了爱默生的一段名言：

最伟大的人，是在嘈杂人群中完美地保持独立人格的人。

他向有些迷惑不解的孩子们解释道：“无论付出了多大代价，做人都要养成独立思考的习惯。”

1943年秋，巴菲特的父亲当选为共和党国会议员，全家搬到了华盛顿。这时候的巴菲特已经读初中了，他有着朴直的说话方式，看上去天真、质朴而又平平凡凡，但透过他那平静而又复杂的外表，他的自立、他的资本家式的雄心与谨慎都表露无遗。

他开始替《华盛顿邮报》送报纸，由于他的努力，很快就成为远近闻名的“超级报童”。

考虑到可以靠增加产品来提高收益，巴菲特同时也在他的线路内兜售杂志。他每个月可以挣到175美元——这可是许多全天工作的年轻人的收入——而且积蓄起每一毛钱。巴菲特在房间里特设了一个装钱的抽屉，他将辛辛苦苦挣来的钱存放在那里。母亲利拉说：“他的积蓄是他的一切，你根本不敢去碰他装钱的那个抽屉，每一分钱都必须好好地待在那里。”这每一分钱就成为他将来放飞理想的通天阶梯。

1945年，巴菲特15岁了。他从他的积蓄中取出了1200美元，把它投资到了内布拉斯加的一块40英亩的农场上，他成了一块40英亩农场的主人，有佃户定期向他交租。同时，巴菲特向税务机关登记了他的收入，提交了纳税清单。他希望他的收入正当合法，并且毫不客气地拒绝了父母为他代交税款。

升入高中后，巴菲特和他的朋友唐·丹利成立了威尔森角子机公司。他们花25美元买了一台二手弹子球机，把机器放在大街拐角处的理发店里，让那些等待理发的顾客玩耍，并和理发店业主达成了分成的协议。没想到第一天这台机器就为他们赚了14美元，在以后的几个月内，他们相继在7家理发店里放了弹子球机，这些机器每周能给他们赚来50美元。

在高中毕业那一年，巴菲特和丹利把威尔森角子机公司以1200美元的价格转卖给了一个退伍军人，每人分得了600美元。这时候的巴菲特已经积聚有6000美元的存

款了。

很显然，巴菲特比他的同龄人至少早十年进入竞争状态，从五六岁开始，他和他们就不在同一条起跑线上，两者相差的绝不只是6000美元，而是心态、意识、经验、阅历等无法用金钱衡量的宝贵资源。这种差距，也许正是成功与平庸的分界线。

从沃伦·巴菲特孩提时卖5美分一罐的可乐起，到经营弹子球机积聚起第一笔资金，我们可以看到随着年龄的增长和知识的增加，他的投资实践也在一步步前进的轨迹。尽管他还稚嫩，但在投资方面的潜质已经逐渐发挥出来了。

2

遍访名师

——成才是可以期待的

1947年，巴菲特高中毕业了，他的成绩还不错，在374人中排16名。老师在高中生年鉴上对他的描述是：有一双明亮的、流露着渴望的眼睛，整齐中分的头发和温驯的笑靥。职业预测栏中写着“喜欢数学……一个未来的股票经纪家”。

在念高中的时候，巴菲特就确定了他未来的职业，他不仅仅要从商，而且要专门从事投资业。他每天吃早饭时，都会注意研究报纸上的股票走势图，而别的男孩在这个年龄只会阅读体育版。他还如饥似渴地读着每一本可以搞到手的商业书籍，钻研着保险业报表。

虽然高中生巴菲特从未在股市上做出什么漂亮业绩，但是 he 在这方面是专家的消息却流传甚广，人人都觉得他是内行，甚至连学校的老师都这么认为。老师们纷纷来找巴菲特，想从他这里问出些小道消息。巴菲特当然没能说出什么具有实质意义的东西，但人们就是相信他。这大概是因为他具有某种与生俱来的本事吧，这不仅仅是知识的渊博，还在于他那种把知识以合乎逻辑的方式表达出来的本事。用丹利的话说就是：他似乎有超常的洞察力，他谈论一件事情的方式让人深信他确实很清楚自己在说什么。

1947年，巴菲特进入宾夕法尼亚大学攻读财务和商业管理，但他似乎对教授们的课程不感兴趣，他觉得教授们的空头理论毫无用处，两年后便退学，转到了位于林肯市的内布拉斯加大学，并于1950年7月毕了业。

在大学阶段，巴菲特也在做着他的送报纸和高尔夫球生意，到毕业时，他的储蓄达到了9800美元。但他把更多的时间花在了证券交易里，他跟踪着各类股票的行情，但巴菲特还没有建立一个专门的投资体系，他自己的体系。他研究图表，也听听内部消息，但他没有任何框架结构，他正在寻找，也急于寻找。

就在这一年，一个偶然的機會，巴菲特读到了哥伦比亚大学教授本·格雷厄姆的《聪明的投资人》一书。他花了一天一夜的时间读完了这本书，并异常兴奋地感慨：“我还没见过这么实用、这么有效的理论！”巴菲特产生了要拜格雷厄姆为师的强烈愿望。

本·格雷厄姆被称为证券分析学之父，他为股票市场绘制了世界上第一张可信的蓝图，为选择股票奠定了方法论的基础。投资业若没有格雷厄姆就如同共产主义没有了马克思一样，将失去自己的理论基础。

格雷厄姆有一套完整的投资理论体系，其核心是“价值第一”。一般的投资人着眼于股票的价格变化，但是，股市是不理智的，投机者多于投资者，股价在很大程度上受股民们情绪因素的影响，因而不是不真实的。格雷厄姆则强调股票的内在价值。如果投资对象的股价低于其实际价值，那么这只股票无疑是有前途的，无论它的价格如何变幻不定，投资者都可稳获赢利。格雷厄姆认为，这种选股技巧可以使真正的投资人“利用一般大众经常发生的过度乐观和焦虑心理赚钱。”

能师从格雷厄姆成为巴菲特最大的愿望，1950年，巴菲特申请攻读哥伦比亚大学的研究生课程，拜师格雷厄姆门下。巴菲特对父亲霍华德说道：“我并不喜欢一点一滴积攒挣钱的方法和理念，这么多年来，我一直在寻找一种符合自己的理论框架的实践方法，我需要名师的指点和帮助。”

巴菲特大学毕业后第一个选择是求师问道。选择名师成为沃伦·巴菲特一生财富的起点，对于这个选择，巴菲特一直引以为豪，直至他67岁那年，即1998年5月，他与比尔·盖茨应邀联袂在华盛顿大学商学院与学生们对话，他还说：“成功就是获得了你想得到的东西，而幸福就是追求你想得到的东西，当你们走出校门时，我建议你们去为敬仰的人做事，这样你将来就会像他们一样。”这段话无疑是巴菲特自身体会的经验总结。

1950年学期班上，格雷厄姆有20个研究生，巴菲特是其中最年轻也是最出色的一位。格雷厄姆非常器重巴菲特，亲自和他谈话，教给巴菲特各种手段去探索市场中形形色色的可能性，并且所有的方法都很适合巴菲特。更为重要的是，格雷厄姆教会他如何从一家公司的公开信息材料中得到对其证券价值的客观评判。巴菲特也很快就和一帮坚决拥护格雷厄姆的核心人物走到了一起，他们经常热烈的谈论股票，直到精疲力竭。巴菲特是如此的崇拜他的导师，以至于几年后，他给他的第一个儿子取名格雷厄姆·巴菲特。

格雷厄姆理论的精髓就是普通股投资的数量分析方法。所谓数量分析方法，就是对一家公司的销售额、产品价格和费用等进行分析，以确定该公司股票的市场值。格雷厄姆把该股票的实际价值称为内在价值，因内在价值不可能精确地统计出来，所以，格雷厄姆又提出“安全空间”理论，引导投资者估计一个比市价明显高或明