

WARREN BUFFETT



向巴菲特学投资 跟卡耐基学说话

35岁以前你一定要掌握的两大本领

做个会学习的有心人 做个有本事的成功人

两个大师，两个榜样，跟巴菲特学投资，让你赢得未来，跟卡耐基学说话，让你赢得现在。

一手巴菲特，一手卡耐基，做个通吃现在与未来的赢家。

王刚◎编著



DALE CARNEGIE

 中国纺织出版社



向巴菲特学投资 跟卡耐基学说话

35岁以前你一定要掌握的两大本领

王刚◎编著



中国纺织出版社

内 容 提 要

沃伦·巴菲特，人称股神，是全球知名的投资商，2011年其财富位居世界第三，净资产500亿美元。其实，巴菲特的投资之道谈不上神秘，按照他本人的说法，只要把握好几个关键的投资原则，每个人都有可能成为股神。

戴尔·卡耐基，20世纪最伟大的成功学大师和心灵导师，同时还是一位演讲口才艺术家。他一生致力于人性问题的研究，并运用心理学和社会学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，其口才艺术便是基于这种研究而发展出来。卡耐基的口才培训班，改变了千千万万普通人的命运。

跟巴菲特学投资，让我们赢得未来；跟卡耐基学说话，让我们赢得现在。本书把这两位顶级大师的智慧集于一书，深入浅出地阐明了其中简单而实用的道理，相信会对感兴趣的读者产生积极的影响。

图书在版编目（CIP）数据

向巴菲特学投资 跟卡耐基学说话 / 王刚编著. —北京：中国纺织出版社，2012.7

ISBN 978-7-5064-8378-0

I. ①向… II. ①王… III. ①巴菲特, W. —投资—经验

②成功心理—通俗读物 IV. ①F837.124.8②B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2012）第037627号

策划编辑：刘箴言 姜 冰 特约编辑：蒋 进 责任印制：陈 涛

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街6号 邮政编码：100027

邮购电话：010—64168110 传真：010—64168231

http://www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京天宇万达印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2012年7月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：17

字数：180千字 定价：29.80元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

序

做个通吃现在与未来的赢家

看到这本书的时候，有些读者或许会心生疑问：为什么要把巴菲特和卡耐基两个不相干的人放在一本书中叙述？万事皆有其因，这本书之所以如此安排也是如此，且容我慢慢道来。

曾经听到过这样一句话：脑袋决定你的口袋，口袋里的自由决定你一生的幸福，也决定你脸上的笑容。

一个人一生的生活质量是由口袋决定的。那么怎么才能始终让你的口袋保持丰厚，使你在以后的人生中衣食无忧、笑容永驻呢？靠打拼？靠奋斗？靠刻苦？是的，这些是我们追求更高层次的生活所要具备的，但仅仅如此，你的一生也难免会在忙碌、无休无止的工作中度过。开源节流不仅仅限于辛苦劳作，一点自由的投资理财时间，一个正确的投资理财观念，能够让你的未来经济更独立，生活更有保障。

美国著名的投资家、当今世界“最伟大的债券经纪人”沃伦·巴菲特就是投资理财领域一位成功的佼佼者。他以独特的投资策略，为自己也为其投资人创造了巨额财富。他从 25 岁以 100

美元与人合伙投资起，到 2000 年《福布斯》排行，他的个人资产一度超过比尔·盖茨，成为美国新首富。然而，他的投资策略却简单得令人难以置信，他声称：“我们所做的事，不超过任何人的能力范围。”他赢得胜利的秘诀，就是在这个容易让人大脑发热的投资世界中始终保持清醒和理智。

巴菲特的理论和经验现在已被投资界奉为金科玉律、自助宝典，值得每一个投资人去思索，去借鉴。

再说卡耐基。

戴尔·卡耐基，被誉为 20 世纪最伟大的心灵导师和成功学大师，美国现代成人教育之父。他一生致力于人性问题的研究，运用心理学和社会学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式，特别是他的口才课，影响了数以千万计的人。

卡耐基认为，对一个人来说，口才的重要性无论怎样强调都不过分：上至事业，下至家庭，你人生的高度往往是由说话水平的高度决定的。因为一个人办事能力的高低，为人处世怎么样，以及由此留给周围人的印象，大多是通过说话体现出来的。大家天天在说话，有的人说起话来口若悬河，似乎很能说，但这不代表你会说话。会说话的人话不在多，能一语中的；声不在高，能让所有人洗耳恭听。会说话的人可能手无缚鸡之力，但却可凭“三寸不烂之舌”化解天大的矛盾于无形之中。会说话的人具有强大的亲和力，能迅速与人打成一片，三言两语之间办成自己想办的事。

综上所述，你或许已经明白了，两个大师，两个榜样：向巴菲特学投资，让你赢得未来；跟卡耐基学说话，让你赢得现在。让广大读者做个通吃现在与未来的赢家，正是编著本书的初衷。

编著者

2012 年 2 月



上篇 向巴菲特学投资：赢得未来的投资秘密

一、投资与智商无关，关键是别让情绪破坏你的决策 / 2

投资并非智力游戏，一个智商为 160 的人未必能击败智商为 130 的人。想要一辈子都能投资成功，并不需要天才的智商、非凡的商业眼光或内线情报。真正需要的是，有健全的知识架构供你作决策，同时要有避免让你的情绪破坏这个架构的能力。

——沃伦·巴菲特

做一匹耐得住性子的独狼 / 2

开启心智思考，闭着眼睛投资 / 6

心理陷阱就是投资陷阱 / 10

好好学习才能天天向上 / 13

做一个勤勉的聋子 / 17

二、投资如吃饭，不要奢望一口吃成胖子 / 20

先前我曾经提到，若是在 1919 年以 40 美元投资可口可乐会获得怎样的成果。1938 年在可乐问世达 50 年且早已成为代表美国的产品之后，《财富》杂志对该公司做了一次详尽的专访。在文章的第二段作者写道：每年都会有许多重量型的投资人看好可口可乐，并对于其过去的辉煌纪录表示敬意，但也都做出自己太晚发现的结论，认为该公司已达巅峰，前方的道路充满了竞争与挑战。

——沃伦·巴菲特

打开财富之门的魔咒 / 20

破译密码，把股市变成提款机 / 24

占领有护城河的城堡 / 27

张网等待洄游的大鱼 / 31

实现效益最大化 / 35

世界第八大奇迹 / 38

三、跟做其他事一样，投资投的是思路和方法 / 42

对于投资，盈利是每一个投资者的共同追求。而最终的结果呢？盈利的人仍然是少数。也就是说，良好的意愿不一定会带来良好的结果，关键还是正确的思路和方法。

——沃伦·巴菲特

让自己有一双星探的眼睛 / 42

发现明星的诀窍 / 46

从财务报表中判定优秀企业 / 49

关注企业运转的持续竞争优势 / 54

固定资产和无形资产 / 57

大小通吃的套利技术 / 61

简单就是硬道理 / 65

看准时机，该出手时就出手 / 69

全力以赴，全心全意 / 73

四、投资是个技术活，要有自己科学的理论体系 / 77

跟早些年不同，如今的投资业已然形成了一整套科学的理论体系，这些理论不是人们想象中的纸上谈兵，最少它可以武装我们的投资头脑，使我们更加理智。投资不是儿戏，除了学习约定俗成的理论，你还要总结自己的理论体系。

——沃伦·巴菲特

对投资策略守口如瓶 / 77

长期不等于无期 / 81

学会及时地鸣金收兵 / 85

牢记“甩掉损失，保住利润”的原则 / 89

股海浮云任卷舒 / 92

如果你只有一篮子鸡蛋 / 96

摆脱奴隶的命运 / 99

五、成功的投资，就是减少非理性的错误 / 103

投资者要战胜市场，就必须要保证自己不做出非理性的错误行为，然后才有可能利用其他投资者的非理性错误来获利。如果自己进行非理性的投机，却期望出现比自己更傻的傻瓜，最后可能会发现自己才是最傻的傻瓜。

——沃伦·巴菲特

看穿财务造假，洞悉企业危机 / 103

识破多头陷阱的阴谋 / 108

巴菲特的辩证思考 / 111

超越概念崇拜 / 114

巴菲特 25 年间犯下的错误 / 118

导致投资失败的习惯和心态 / 121

面对股市，做一个理性的投资者 / 123

下篇 跟卡耐基学说话：赢得现在的口才之道

一、口才的魔力：瞬间赢得他人的好感 / 128

一般情况下，让别人了解你或许要比你想象的容易得多，但要在短时间内赢得他人对你的好感就没那么容易了。尽管如此，我们仍然可以采用某些行之有效的说话方式使我们的人际交往更加顺畅。这些策略都是基于

人性的需求，旨在拉近对话双方之间的距离，创造一个更加和谐的社交环境。

——戴尔·卡耐基

一句话就让对方“相见恨晚” / 128

赞美中惊人的魔力 / 133

记住别人的名字何其重要 / 137

让话题迎合对方的胃口 / 139

语境是万万不可忽略的 / 142

留神，不要碰到对方的忌讳 / 146

开玩笑的关键在于适度 / 150

喋喋不休的炫耀最讨人嫌 / 153

巧用幽默提升你的魅力 / 155

会说话的最高境界是倾听 / 159

二、口才的技巧：说服他人其实很容易 / 163

社会上的每一个人都是具体的，秉性各异，要想得到众人的信服，在大家争论不休的时候站出来说服大家，就必须掌握一定的技巧。如果你愿意发掘并发挥你潜在的领导才能，并成为一位成功的领导者，相信这堂课能给你带来一定的帮助。

——戴尔·卡耐基

说服他人从欣赏开始 / 163

少兜圈子，清晰地表明自己的主张 / 168

一开始就不给对方说“不”的机会 / 172

一味地指责没有任何意义 / 175

争论中没有赢家 / 178

先说出自己的错误 / 183

坦承自己的缺点 / 187

站在对方的立场看问题 / 189

巧妙暗示别人的过失 / 193

建议比命令更容易让人接受和信服 / 199

让对方觉得决定是他自己做出的 / 201

三、口才的应变：巧言化解危机和尴尬 / 206

好多事情并不是按部就班、以统一的模式在发展，谁都会碰上一些猝不及防的事情。这就需要你能随机应变，急话缓说也好，缓话急说也好，以恰当的语言应对，才能化险为夷。

——戴尔·卡耐基

把泼出去的水“说”回来 / 206

以其人之道，还治其人之身 / 208

巧妙地自嘲化解尴尬 / 211

假糊涂才是真聪明 / 212

繁话简说避开挑衅者的锋芒 / 214

办公室常见的应变说话技巧 / 218

四、当众演讲：做受人欢迎的演说家 / 224

要取得演讲的成功，就要学习以自我为主的技术，不要心里老想着要依赖什么。依赖演讲稿和别人都不能使自己成功。所有的胜利都是自己努力的结果，只要你

对自己负责，对自己充满信心和热忱。因为无论是谁，心中都会有一些热忱，这种热忱实际上是一种可贵的能量。用你的火焰去点燃别人内心热忱的火种，那么你就完成了一次成功的演讲。

——戴尔·卡耐基

不妨表现得真有勇气 / 224

演讲的最高境界是自然 / 227

有了引人注目的开场白就成功了一半 / 229

一开始就进入故事的核心 / 231

让自己的头脑多接受文学的洗礼 / 233

态度比演讲的内容更重要 / 235

你的特色就是你最宝贵的资产 / 239

演说的内容尽可能与听众相联系 / 245

收场好才是真的好 / 247

参考文献 / 255

上 篇

向巴菲特学投资： 赢得未来的投资秘密



一、

投资与智商无关，关键是别让情绪破坏你的决策

投资并非智力游戏，一个智商为 160 的人未必能击败智商为 130 的人。想要一辈子都能投资成功，并不需要天才的智商、非凡的商业眼光或内线情报。真正需要的是，有健全的知识架构供你作决策，同时要有避免让你的情绪破坏这个架构的能力。

——沃伦·巴菲特

做一匹耐得住性子的独狼

世界上没有什么东西能取代持之以恒的精神。才华不能——有才华但不成功的人随处可见；天赋不能——天赋无回报几乎是一句谚语；教育不能——这个世界挤满了受过教育的被遗弃者。只有毅力和决心才是万能的。

投资市场，考验的正是投资者的心理素质。投资是马拉松竞赛而非百米冲刺，比的是耐力而不是爆发力。



在股市的风云变幻中，谁能始终保持沉着冷静、独立思考、自信理智、耐心坚毅，谁就能笑到最后。

巴菲特长期以来一直都是其追随者和崇拜者研究和关注的对象，他们对巴菲特的投资理念了如指掌。但是令他们百思不得其解的是，即使是这样，他们也仍然不能像巴菲特那样屡战屡胜，更不要说达到巴菲特那样出神入化，对股市的掌控如臂使指的程度了。其实，造成这种结果的最根本原因就在于：他们都忽略了巴菲特身上的一个最重要的特质——耐心。

巴菲特认为：耐心是投资成功的法宝。凡事欲速则不达。机会并不是随时都有，更不会在你需要时出现。其实很多时候，我们的大部分时间都消磨在令人厌烦的等待中，但我们必须为了我们将来的利益而付出百倍甚至是千倍的耐心。

巴菲特的耐心在他进行投资的过程中始终伴随着他，并能让他等到机会到来的一刻迅速地抓住它。当绝大多数投资者争先恐后地抢购时，巴菲特却显得那样气定神闲、冷静淡定——他是在等待时机，如果没有等到他认为恰当的时机，他是绝不会贸然出手的。他会一直等到其他人都丧失了信心，将手中的股票大量抛出时，才果断采取行动，低价买进那些价格便宜而又优秀的股票；而股价一旦超过其内在价值，他则毅然抛出。这一购一抛的重复积累，使巴菲特成为了“股神”。可这种机会往往十几年才会有一次。

股市中更多的人却正好与巴菲特相反，当股价稍有波动时就忙着买进卖出，他们根本就没有耐心等到股票的价值被市场承认的那一刻。这就是一般投资者与股神的巨大差异。

股神可以长久地战胜情绪并始终让理性占上风，耐心地等待

机会的到来，这不但是对意志的考验，更是理智与情绪长久的撕扯与搏斗。

投资大师一般都可以彻底摆脱情绪的控制。不管市场中发生了什么，他们的情绪都不会受到影响。当然，他们也有快乐和悲伤，也有恼怒和激动，但他们有能力迅速将这些情绪抛在一边，让大脑清醒起来。

如果你被个人情绪左右了，那么你在风险面前是极为脆弱的。被情绪征服的投资者常常畏首畏尾，无休止地苦思应该怎么做，为了缓解压力，他们往往以撤退来收场。

情绪使投资者常常付出很大的代价。有人曾将道·琼斯指数比作人类的脑电图，其波动的线路则反映出我们所能得到的及经过我们充满希望与惧怕的梦想过滤的有限信息。这些信息影响着每一个投资者，同时也使他们互相影响，并形成了一个巨大的磁场，让人们之间的作用互相抵消或加强，形成更大的或者难以控制的力量。身处投资市场的大多数人都明白，那些轻率地跟着别人蜂拥而上的行为是非常愚蠢的，无论买进或是卖出。在表面上看来，这些行为似乎都像是随着市场的脉动而动，而实际上产生的结果却是你“赔了夫人又折兵”，得不偿失。有人将投资市场上的这种“明知故犯”的情形称为“群体本能”，而且这种本能在许多人身上的表现尤为突出，只有少数头脑冷静、能够洞悉他人行为与动机的人才能抵制这种本能的诱惑。

所以，在投资市场上，同样的道理也在发挥着同样的作用。当市场出现某种热点时，总会有许多人一拥而上，而那些原本并不准备这样做的人也如坐针毡，他们觉得如果自己不这样做，就会被人群抛弃了。