



Buffett

第一章

巴菲特人生哲学——投资事业

个人要在职业方面取得成功，首先要被市场认可，保住自己的身价。而保住身价的唯一方法就是要不断根据职位要求积累相应的知识、技能和工作经验，完善个人的综合素质，从而提升个人的职业含金量——提升个人的职业含金量的过程就是个人事业逐步走向成功的过程。善于整合资源的人能够从各种条件中取其精华，找到最有利于自己职业发展的资源，并有效地利用它们，从而为下一个目标的实现做好准备。而不善于利用资源的人在遇到职业危机时，往往缺少主动把握自己命运的能力，只好听任现实情况朝着不利于他的方向发展，并以失败而告终。



沃伦·巴菲特的成长

在投资业的发展史上，沃伦·巴菲特可谓独占鳌头。他从零开始，仅仅从事股票和企业投资，积聚起巨额财富，成为20世纪世界大富豪之冠。在40年的时间里，巴菲特在股票市场上的业绩非凡，赢利惊人，并且未曾遭遇过大的风险，也没有出现过亏损年度，这真是一个奇迹。在市场专家、华尔街经纪人及旁观者们看来，这简直是一件不可思议的事。通过连续、高质量的复利，巴菲特获得了97亿美元的净收益。

无论股市行情牛气冲天抑或疲软低迷，无论经济繁荣与否，巴菲特在市场上的表现总是很好——从艾森豪威尔时代到比尔·克林顿执政，从20世纪50年代到90年代……当主要股票的年均收益率在10%左右的时候，巴菲特却达到了28.6%的水平。

更为重要的是这一成就的独特性：它是传统的长期投资的结果。华尔街的现代金融家通过控制公众的资金而变得富有，其核心技巧是在适宜的时候买入和卖出。巴菲特规避了这种游戏以及华尔街因此而声名远扬的过度行为。事实上，他重新发现了纯资本主义的艺术——冷酷而公平。

投资于巴菲特的普通股东也变得富裕了，与当初交给巴菲特运作的资本相比，增值的数字几乎是不可想象的。如果一个人在巴菲特职业生涯的开始阶段投入1万美元，并且坚持到底，那么到1994年年底，财富将会达到8亿美元。

然而，仅仅是数字本身还不足以说明巴菲特在华尔街创造的辉煌。每年，投资者们像圣徒一样涌向奥马哈，聆听巴菲特对投资、商业、金融的分析，这简直成了美国每年的一件大事。金融界人士到达奥马哈，把巴菲特的著作视为“圣经”，犹如念布道的经文一样背诵巴菲特的格言。



可以说，他把握事物本质的能力导致了他整个生活过程中的戏剧性。在人们去奥马哈“朝圣”之前，在巴菲特创造辉煌的业绩之前，他站在大学晚会的角落，一副孩子式的面孔，眼睛炯炯有神，把人们视为一群拥挤在一起的喝醉了酒的老朋友。几年之后，当这些朋友成了华尔街创业俱乐部的年轻会员时，仪式是相同的。巴菲特，这个群体之中的最年轻者，端坐在俱乐部的交椅上，而他人则环绕在他的周围，倾听他对金融形势的分析。

在华尔街，巴菲特朴实的风格使他成为被崇拜的偶像。华尔街的生意是惊人的复杂，而巴菲特解释起来，就好像百货商店的售货员谈论天气一样。

他一直认为，每一种股票的债券，无论多么神秘，都存在着某种有形、有序的东西。在华尔街的专业术语中，他似乎另辟蹊径。

有趣的是，随着越来越多的美国人获取了投资收益，使华尔街看起来变得更加深奥、更加神秘，甚至更加可怕。巴菲特出生时正处于经济大萧条时期，美国很少有人拥有足够的资本从事投资，他们只能把钱积存起来或购买AAA级债券。大萧条的阴影被战后的繁荣所掩盖。今天，数十万美元是一笔小额款项，但很少有人满足于此，很少有人仍然保持着旧时谨慎的习惯。他们最多是急切地浏览金融报道，仿佛每天住房或通货膨胀数字的变动能够带来长期等待的“答案”。在最好的情况下，他们以一种震撼其父辈的方式急切地转换投资基金。

在这样一个复杂的年代，巴菲特的惊人之处是他的适应性，他所做的大多数事情能为普通人所模仿（这是为什么那么多人涌向奥马哈的原因）。巴菲特的天才之处得益于他的性格：谨慎、严谨、理性。这些普通的性格，对于那些搏击股票市场的人来说是必不可少的，然而在金融狂潮时期却很少见。就此而言，巴菲特的性格和职业把他推举到投资业和美国企业的公共导师的地位。巴菲特从一开始就意识到他的作用，并养成了一种记述其非常行为的习惯。



作为一名投资者，巴菲特避免使用财务杠杆、期货、动态套头保值、现代资产组合分析以及其他由学术界发展起来的神秘的东西。与现代资产组合管理者不同，巴菲特将资本投于少数企业的长期增长。在这一点上，他模仿前代的金融巨头，如J.P.摩根。

但是，神秘的摩根是华尔街的原型，而巴菲特，一个坦率的中西部人，却是它的反叛者。他曾嘲讽说，应该戴上滑雪面罩的是银行家。他也曾对一位在金融界工作的朋友说：“在华尔街的高速公路上，你不会遇到多少麻烦。”

他曾经写道：“与其听取投资银行家关于是否成交的观点，倒不如问一问理发师他是否需要理发。”这些普通的、高谈阔论式的思想满足了美国人对于真正英雄的需求。

这一直是美国世俗的传说：来自中西部或西部的纯真平民，无论是政治家、银行家、富商人还是其他人，抵制住了唯利是图的东部人。这是这个国家兴起的代价，这是一种记忆——纯真的美国人被摧毁了。欧洲保留了王室，所以美国人的理念总是来自中部地区的自我创业者：林肯、威尔·罗杰斯……

在没有英雄的年代，这也是巴菲特的信徒在奥马哈所要寻求的。



让钱为你工作，而不是你为钱工作

一般来讲，一个成功的人需要具备很多条件。巴菲特认为，任何一个成功的投资人，都是善于借用他人的力量来为自己创收的。在创业的时候没有钱，但并不妨碍成功，这就要学会借鸡生蛋，让钱生钱。也就是要懂得让钱为你工作，而不是你为钱工作。

巴菲特认为，一个人生活在世界上，需要去挣钱，但是不能被钱所羁绊，挣钱也是要讲究特殊技巧和方式的。

当然，这并不是说那些过去的传统思想和经验不再重要，也有很多的投资人并没有采取这样的方法。实践证明，一个成功的人，尤其是希望在行业内有突出成就的人，必须是具有开拓精神的人。他必须具备创新精神，勤于思考，也敢于突破，懂得利用可再生资源去寻求更大的发展。否则，就永远是保持生存而不是飞黄腾达。

作为世界超级富翁，巴菲特拥有巨大的资本，但是他明白，金钱是为人服务的，人不要为钱所累。他在运用复利的方式不断创造财富的时候，没有感到疲倦、艰辛。他认为，积累财富既要寻找机遇，也要顺其自然。否则人就可能被金钱所左右，甚至沦为金钱的奴隶。

巴菲特常常提醒那些整日为金钱疲于奔命的朋友：我反对拼命，我赞成技巧。巴菲特永远只是把挣钱看成是一件有意义的事情，但并不是迷恋金钱的本身。

实际上，在拥有了大量的金钱之后，钱就是一张纸片或者是一串数字而已。在更大程度上，钱就是一个概念。巴菲特认为，一个人的能力和精力永远是有限的。而这个时候，个人必须凭借外部力量最大限度地扩展财富，学会让钱来为你服务。



巴菲特反复强调，善于用别人的钱来进行投资不失为一种逾越自有资金局限、规避风险的方法。每个人的个人资金都是有限的，不可能有太大的作为，尤其是一些初步涉及投资领域的新人。

巴菲特能够在投资市场取得非凡的成绩，一方面是因为他能够对股票市场进行高超的把握，另外一方面就是他一直善于利用外来的资金进行投资。从无到有，从小到大，实现财富的跨越式积累。

巴菲特大学毕业后，回到父亲的公司工作了一段时间，之后到导师格雷厄姆的纽曼投资公司工作。他以这个公司为跳板，学到了很多的投资理论和实践经验。在纽曼公司解散之后。巴菲特又回到奥马哈，并且在一个家庭宴会上宣布成立合伙公司，希望亲友们都来参与。巴菲特的这种方式，也就是典型的借鸡生蛋的办法。

随着财富的积累，巴菲特有了一定的资金，但他仍然使用让钱生钱的办法来再次扩大规模。

伯克希尔公司是美国早在1790年就建立了一家纺织厂。这家公司一直由察思家族所掌握，直到后来与哈撒韦制造公司合并。

伯克希尔公司的业务后来占据了全美国的龙头地位。棉纺织量一度占到了整个国家全部棉花数量的25%，最后成为一个专门为衬衫、床单、手绢等生产主要纤维的多工厂联合体。

1955年之后，由于察思的经营理念陈旧落后，难以跟上社会发展的水平，外部环境非常不理想，所以最后被迫与同样遭受损失的全国最大的纤维经营商哈撒韦公司合并，但是失去了公司的经营权。新的总裁名叫斯坦顿。

在公司合并的开始几年里，斯坦顿置办新的设备以提高生产率，公司很快发展成为新英格兰最大的，也是唯一幸存下来的纺织品制造商。

不过，随着年龄的增大，斯坦顿后来变得苛刻而孤僻。到20世纪60年代初期，已经70多岁的斯坦顿不断地加大对公司的投入，但还是无力回天。公司的经营状况一路下滑，再加上公司内部他和弟弟之间的矛盾丛



生，一切的前景不容乐观。到1963年年初，伯克希尔的股票由每股的1434美元下降到813美元，形势严峻，而之前长达8年的时间，公司的股票也一直处于疲软状态。

面对满目疮痍的公司现状以及已经无法遏制的股票暴跌，几乎没有人敢去伸手援助了。

早在1962年，巴菲特就购买了伯克希尔公司的一些股票，这是因为股票价格在市场上降到了一半。那时候他还没有更多的想法，不过最后看到公司无法经营下去的状况，他也陷入深深的思索之中。这毕竟是一个老牌的公司，很多年来在人们的心目中享有一定的信誉。巴菲特因为购买了伯克希尔公司的一些股票，已经与它有了关联。看到公司如此处境，他突然萌生了一个新的想法：那就是通过接管这个公司，把自己的纯粹投资人身份变成既是投资者又是经营者的双重身份，以获取更高的利润。

于是，在这个几乎变成废墟的地方，在当地的投资人都唯恐躲避不及的时候，巴菲特却反常地主动靠近伯克希尔公司。

巴菲特在综合了自己的看法之后，立即采取了措施。他加大了对伯克希尔公司股票在购买力度，并且直接找到公司的大股东购买他们手上的股票。

巴菲特的投资行动引来很多人的观望，他们不理解这个猎手在这片已经荒芜的土地上还能找出什么财富。在他们看来，伯克希尔公司就是一个只能往里贴钱而不能够见到效益的泥潭。而随着情况的发展，大家慢慢发现，这家公司在巴菲特的手中慢慢地变成了一个全新的企业。他以此为据点，正式向商场发起了他的总进攻。巴菲特坚信，伯克希尔一定会带给他好运的。

在通过对伯克希尔公司一段时间的考察后，巴菲特于1965年5月10日正式对它进行了接管。只是，巴菲特另有算盘，他借用伯克希尔公司这个招牌，开始了他另外的计划。不久大家看到，伯克希尔公司不再是一个单纯的经营纺织业务的公司，而是演变成一个全新的投资实体。他原先看中



的公司的人力资源，的确成为他的生财机器。即使巴菲特卧在床上，也不用担心那些人创造的财富流失到别处。这种杠杆原理，让很多的人力和财力都能有序地为他创造利润。巴菲特巧妙地借用了它的外壳，在之后不到四年的时间里，伯克希尔公司相继收购了一个联合企业和一家国家银行，业务扩张到包括海运、印刷、保险等方面——一个巨大资本王国的轮廓已经初见端倪。

众所周知，伯克希尔公司后来成为巴菲特永久性的招牌，直到今天依旧长青茂盛。2002年《财富》杂志的一项调查发现，伯克希尔公司成为美国最受人尊敬的10家公司之一。从这件事中我们可以发现，巴菲特的眼光的确是独特而敏锐的。他捕获伯克希尔公司，并以此为平台，一步步将自己的事业推向顶峰。他那种无人可比的嗅觉和判断能力，尤其是借鸡生蛋手法的运用，令人赞叹。

巴菲特常常幽默地告诉朋友们说：我不喜欢劳动，尽管从小就被送到农场去锻炼，但是，我在那里没有扶犁耕地，只是多读了几本书，所以这个方面的缺陷就会得到其他方面的补充。无论是成功的投资人还是投资机构，让钱生钱是最基本的赢利方式，只是我运用得多一些罢了。

在购买伯克希尔公司之后的漫长岁月中，即使巴菲特拥有上亿元资产，他也没有丢弃借鸡生蛋的手段。尤其是涉足保险业，更是他运用这种思维的具体表现，也使他运用这个手段达到了登峰造极的地步。巴菲特以钱生钱，让钱在自己的左右之下持续不断地以惊人的速度积累，从而达到了让钱来为自己工作的目的。



做自己喜欢的事情

要做自己喜欢的事情，成功就会随之而来。如果运作着自己喜欢的投资事业，在体会无限乐趣的同时，自己也感受着实现人生价值的快乐。的确，不喜欢的工作你是难以做得出色的，投资活动也一样。在巴菲特的投资过程中，可以清晰地看到一点，那就是一直以来，他的投资都是发自内心的行动，没有半点勉强。他从小就热爱经营活动，做自己喜欢的事情，并且努力去做好，这成为他的一个良好习惯。

巴菲特出生在奥马哈这座古老城市一个简陋的医院里。那时候，他的祖父是这个城市里的一位不起眼的小商品经营者，巴菲特的父亲是一名普通的银行职员，他的母亲则是一个有点个性的家庭妇女。可以看出，巴菲特的家庭是极为平常的，甚至他的少年时代家境还是极为困难的。在很小的时候，并没有人给他的思想灌输怎样的赚钱方式，而一切的赚钱方式都是他天生的爱好所带来的。

就连他的父母都不知道是从什么时候起，自己的孩子竟然莫名其妙地做起了“买卖”来。那时候对于孩子的行为，巴菲特的父母既没有阻止也没有支持，毕竟他还太小了。

后来，巴菲特的母亲告诉大家，小巴菲特在6岁的时候就有具体的经营意识和经营行为了。那一年，他们全家一起到奥克波基湖去旅游，租住在一条很热闹的小街上。有一天家人发现，小巴菲特身边突然多了个绿色的挂包，原来里面装着6瓶可口可乐。这些可乐有的是爸爸买给他的，有的是游客送他的。但是，小巴菲特并没有把它们喝掉，而是积攒了起来。在中午阳光最炙热的时候，小巴菲特就背上他的挂包，到沙滩上向小朋友们兜售那些可乐了，而且，他很快就把6瓶可乐卖完了。巴菲特告诉母亲



说，有两瓶可乐还是他在商店里买的。商店里卖20美分，他在沙滩上卖25美分。因为他提供的服务便利直接，选择的地方好，消费的孩子更需要，所以出手就快。

父亲当面称赞小巴菲特道：“所有的孩子都是贪嘴的，没想到咱家出了个贪钱的。”的确不错，对巴菲特来说，对金钱的喜爱早已经超越对物质的享受了。

不久，家人们就知道，巴菲特的这次行动不是偶然的。即使之后回到了奥马哈，小巴菲特也没有停止他的经营活动。巴菲特的姐姐一直都在关注着这个不本分的弟弟，她发现弟弟的这种行为在懂事之后几乎没有停止过。他常常利用自己的零花钱，不停地进行“倒腾”。他不断地去寻找商店里低价的食品，然后购买出来再出售给其他的小朋友们，赚取中间的差额价。

有一次，姑姑送了一个钱包给巴菲特，这让他兴奋不已，每天他都把钱包带在身上。父亲看见这种情形，就要给他的小钱包里装几个硬币，可是巴菲特却强烈反对。他向父亲郑重其事地表示自己是有办法往钱包里装钱的。不久，巴菲特竟然把母亲的一盒糖果拿到家门口，并摆了一个像模像样的“小摊子”，在那里向路人兜售。母亲知道后，对他说：“你怎么不经过我的同意就卖我的糖果呢？”

巴菲特不慌不忙地回答母亲说：“我是暂时借用你的糖果啊，我会很快买上一盒新的糖果给你的。”但是，由于路人对他的不信任，这次巴菲特没有什么成果，可是这也没有影响他之后在钱包里塞满了钱。

在上小学的时候，每当巴菲特到亲友家作客，在吃饭的间隙，他都会在书架上寻找有关股票投资的书籍来看。不仅如此，少年巴菲特为了赚取更多的钱，还经常到高尔夫球场去捡拾旧球。他的邻居们说，小时候巴菲特经常弄来一些旧的高尔夫球让他们卖，然后他在中间提成。巴菲特甚至还到赛马场去拾捡那些别人无意中扔掉的奖券，到街上收集那些遗弃的酒瓶盖，然后到废品站去出售。总之，这时候他就对赚钱无限钟情了。



自从巴菲特在爸爸单位看到股票交易的那个场景起，他就近乎狂热地爱上了股票。在10岁的时候，爸爸带他到纽约旅游，他不选择看橄榄球比赛，也不选择看画展，而是要去参观华尔街，去世界的金融中心——华尔街以及股票交易所。

在那里，巴菲特见到了股票交易市场里激烈的场面——熙熙攘攘的人们手里高举的报价单，各种各样的数据，还有各种不同的尖叫声……这些都让巴菲特幼小的心灵产生剧烈的震荡。他是多么愿意与这些紧紧地联系在一起啊。大概就是从那时起，巴菲特就树立了进军投资市场的理念。

在巴菲特11岁的时候，除了在附近的哈里斯证券交易所帮助做股票浮动的标记外，他还开始了真正的投资实践。

巴菲特鼓动姐姐爱丽丝与他一起购买了三股城市设施股票，每股价格是38美元。这几乎花费了他全部的积蓄。

这只股票在他购买不久后价格下跌到9美元。又过了一阵子，上升到11美元。巴菲特看到这个捉摸不定的情况，为了保住自己的资本，便提前出售。

就在巴菲特出售这只股票后，其股价又上涨了，最后的价格竟然涨到每股接近200美元。

这次经历的确让巴菲特感触颇深，并开始对投资有了深刻的体会。他更加兴奋地感受到了投资的乐趣。

巴菲特在个人的成长过程中，始终坚持把个人爱好和未来事业紧密结合的观点。由于华盛顿的股票交易所没有奥马哈的让他感兴趣，所以在全家搬到华盛顿之后，他还是千方百计地利用祖父的同情心给父母施加压力，并成功返回到奥马哈读书。

中学时期，巴菲特当上报童，为两家报纸的订户送报。这是他喜欢的工作，甚至此后一生都喜欢关注媒体，这为他日后投资《华盛顿邮报》、美国广播公司等多家传媒机构做了很好的铺垫。可以说，正是因为他从小坚持自己的爱好，才有了今天的事业。他后来在选择大学和专业的时候与



父母的分歧很大，父亲甚至希望他毕业后成为一名神职人员。可是，他只喜欢投资，喜欢金钱。而且，他一直为自己的选择做着最大努力，直到按照自己的意愿来安排。他当时告诉爸爸，不按照自己的愿望选择学校，那还不如不上。他甚至当时不想上大学，就直接进入投资市场，因为那时候他已经有了足够的投资本钱。但是，他的弃学想法没有得到父母的同意，家人认为必须要让他继续上学，才会增长更多的知识。最后，巴菲特接受了家人的意见。不过，他一边上学还一边进行实际的投资，一直做着自己最喜欢的事情。

巴菲特的经历让我们领悟到，只有你喜欢一件事情，才可能有创造性地把它做好，其中的主动性、超思维的开拓性会不知不觉地发挥出来。而对于不是自己的所爱，你难以做到更深入地探求和思考，也就得不到理想的收获。将爱好与事业有机地结合，能够超常地跨越到人生的新高度，开创出一个新的世界。



把错误转化为经验

俗话说：“失败乃成功之母。”意思就是说，遇到挫折不可以灰心，要继续努力，才能成功。成功不是一件轻而易举的事情，没有人能够不费力气就成功，只有经历失败才能够成功。所以，当你的人生旅途遇到挫折时，不但不能灰心，还要从失败中吸取经验教训，更加努力，这样才会有成功的一天。

体育课上，一个学生被老师点名去跳高。由于当时正在走神儿，这个学生匆忙中奔向横杆，情急之下忘记了老师刚刚讲过的跳高要领，结果是背对着横杆，跃了过去。当他落在沙坑里的时候，同学们哄然大笑，只有体育老师没有笑。他并没有责怪这位同学的错误跳法，相反却鼓励他去练习这种独特的跳高方法。经过几年的训练，他跃过了2.24米的高度，打破了当时的奥运会纪录，背越式跳高技术从此一鸣惊人天下知。

生活中出现错误，这很正常，难能可贵的是从错误中发现成功的契机。可以说，有所成就的人都是在失败与成功中交织着前行。甚至，失败总是在前面，而且是失败到最后才获得成功。用一句经典的话来说：“成功的经验不是经验，只有失败的经验才是经验。”最后的成功者绝不是简单的屡战屡败、屡败屡战的人，而是亲历失败，体验人情、物事，升华了自己的悟性，摸透了生活和生意精华的强者。而且，他们也不是简单地总结经验、吸取教训，因为此一时、彼一时，情况变了，如果汲汲于失败的原因，而不是提高本身的智慧，反而会优柔寡断，导致更多的失败。

在巴菲特给自己的旗下公司伯克希尔·哈撒韦的股东发出的“致股东的信”中说，他特别承认自己去年投资时“曾做过些蠢事，至少犯了一个重大的投资错误，还有几个小一些的，但也造成了伤害。”



“股神”也是人，在金融危机冲击全球股市的情况下，巴菲特的投资出现败绩其实也很正常。巴菲特能够正视自己的失败，而不是寻找借口来推脱责任，这正是巴菲特对股东负责的一种表现，也是巴菲特值得人们尊敬的地方。

2008年可以说是巴菲特投资最失败的一年。伯克希尔·哈撒韦公司2月28日公布的年报显示，2007年第四季度的投资收益骤降96%，2008年，公司的净利润比前一年下降了62%，净资产缩水115亿美元，为巴菲特1965年接手公司以来最糟糕的纪录。

不过，对于巴菲特来说，2008年的经历也是他投资生涯中一次难得的体验。既有大赚钱的日子，也有大亏损的岁月，巴菲特的投资生涯因此而更加丰富多彩。这样，巴菲特既给我们留下了成功的投资经验，也为我们留下了投资失败的教训。尽管对于投资者来说，巴菲特的经验很值得我们推崇，但实际上，巴菲特在2008年投资失败的教训，跟他成功的经验一样宝贵，同样值得投资者珍惜。

从目前的社会来看，困境已是一个常态。任何一个人都容易掉进失败的陷阱里，哪怕你现在还是一个成功者。但你要知道，当许多成功者走在一起的时候，他们之间难免有一次搏斗，而社会与商场上的“黑马”层出不穷，失败就潜伏在争取成功的努力之中。

更深一步说，失败是人生的必修课。因此，任何一个人都要及早修炼自己看待失败、转化失败的能力。古人说“置于死地而后生”，这就需要失败者主动迎向压力，因势利导，把挫折和危难当做催化剂，整合进自己的思想、事业和人际关系中。如果我们把眼光放得更长远一些就可以发现，人生舞台不但充满波涛和风险，而且更多的是这个世界恩赐的机遇。失败，其实就是成功的另一种形式。伟大的人并不能避免失败，却能从失败中抽出最震撼、最美丽的部分，挖掘出失败的财富。失败本身便是一种艺术，成功也是，二者并没有本质的区别，失败也可以转化为成功。

美国纽约有一个十分特殊的博物馆，那里展出的不是什么稀有珍品，



而是数万件被市场“退回”的产品。这些“残废婴儿”或因质量低劣，或因价格昂贵，或因款式不新，或因品牌不响而被消费者冷落、抛弃。令人感动的是，生产失败产品厂家的总裁，总是满脸虔诚地面对“上帝”，向参观者征询意见、建议和需求。据了解，美国每年推向市场的新产品有5400多种，而真正受消费者欢迎和青睐的仅占20%。由此可见，失败事物的出现在所难免。

然而，世界上没有一劳永逸的赢家，更不会有不动脑筋，不求创新的成功者。失败不可避免，关键是对待失败要有正确、明智、虚心的态度。不要害怕失败，要善于研究失败，要把失败当做一面镜子，常对着这面镜子照一照，就会离成功更近一点。

有人问一个孩子，问他是怎样学会溜冰的，那孩子说：“哦，跌倒了爬起来，爬起来再跌倒，再爬起来，就学会了。”

成功，如此而已。“跌倒了再站起来，在失败中求胜。”是成功者的人生理念，也是他们成功的秘诀。许多人要是没有遇到失败，就不会发现自己真正的才干。他们若不遇到极大的挫折，不遇到对他们生命本质的打击，就不知道怎样焕发自己内部贮藏的力量。

有人或许要说，已经失败多次了，所以再试也是徒劳无益，这种想法真是太自暴自弃了。对永不屈服的人而言，就没有所谓的失败。无论成功有多么遥远，失败的次数有多少多，最后的胜利仍然在他的期待之中，因为他从失败中学到了经验，知道下次不会在同样的地方摔跤。

温特·菲力说：“失败，是走上更高地位的开始。”因此说，每个人的胜利都是累积失败的结果。成功不是一件轻而易举的事情，没有人能够不费力气就成功，只有经历失败才能够成功。所以，当你的人生旅途遇到挫折时，不但不能灰心，还要从失败中吸取经验教训，更加努力，这样，总会等到成功的到来。



要想准确投资，先学会交学费

巴菲特和索罗斯这两个名字很容易让人同他们的惊人投资回报记录联系在一起——分别是每年24.7%和28.6%，好像他们的投资才能是与生俱来的。

然而，这并不是事实。当巴菲特在1956年开办他的巴菲特合伙公司时，他交了20年的“学费”，从20年的储蓄、投资和研究企业的经历中学到了很多。而索罗斯在1969年创办双鹰基金时，他已经花了17年的时间锤炼他的技能，交了17年的“学费”。巴菲特和索罗斯最初都没想“交学费”，但当他们在实践中犯了错误，分析错误，从错误中学习时，他们正是在“交学费”。在这个过程中，他们所遭受的损失是他们对长期成功的“投资”。

可以说，没有长时间的投入与学习，他们刚一踏入基金管理领域就取得辉煌的成就是不可能的。

巴菲特从5岁起就摆摊卖口香糖，6岁卖瓶装可口可乐，14岁就领导好几条送报路线。单从送报路线上，他每月就能挣175美元，这对一个20世纪40年代的十几岁孩子来说，是一个不可思议的数字。当时，他赚钱是为了存起它们，而不是花掉它们。当然，“学费”则是他童年美好的时光——他把别人玩耍的时间用在了磨炼自己上。

少年时期的经商体验使巴菲特对商业有了一种深刻的理解。这种理解，仅凭读书或听课是得不到的。

在沃顿商学院时，19岁的巴菲特曾“厚颜无耻”地说他比教授们懂得多。他的同学说：“他得出结论，他在沃顿什么也学不到。他是对的。”

巴菲特还迷上了股票，经常去父亲的经纪行，有时候还帮着往黑板上