

你是有想法的年轻人吗？

当全世界都在等待下个世代的接班人，
你的梦想不必等到那时那刻才开始！



· 杜宇 编著 ·

你也可以成为

巴菲特 的接班人

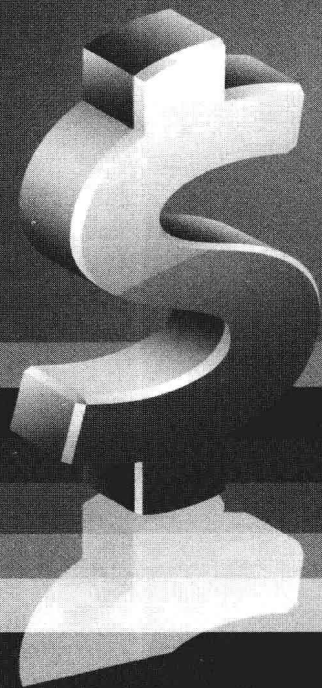
你的最大资产就是仁——做到的最好的投资。
如果你觉得自己完全没有任何禀赋，那么你就不会任这个社会获得成功。
我相信每个人生下来都具有某种禀赋。

—— 沃伦·巴菲特

Warren Buffett



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn



杜宇 编著

你也可以成为

巴菲特 的接班人



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

内容提要

股神巴菲特因其卓越的投资成果而为世人所推崇。巴菲特的接班人计划是如何规划的?什么样的人才可以靠近巴菲特的成功,本书以巴菲特作为楷模,揭示了他是如何融合其做人哲学和投资智慧的,旨在向当今社会的年轻人以及投资者传授面对未来世界所应抱持的生活以及投资态度,并最终建立属于自己的成功人生。

本书精心选择了巴菲特给年轻人以及投资者的一些忠告,总结出他的成功经验和投资哲学,供为读者朋友们借鉴。这些包含智慧的忠告或许会改变你的一生。有想法的年轻人,在毕业前就已经起跑,有想法的年轻人,在别人起跑时,他已然在奔跑的路途中……真的,你也可以成为巴菲特的接班人!

图书在版编目(CIP)数据

你也可以成为巴菲特的接班人 / 杜宇编著. — 北京 : 中国水利水电出版社, 2011. 4
ISBN 978-7-5084-8498-3

I. ①你… II. ①杜… III. ①股票投资—通俗读物
IV. ①F830.91

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第053013号

策划编辑: 杨庆川

责任编辑: 陈艳蕊

封面设计: 潘国文

书名 作者 出版发行	你也可以成为巴菲特的接班人 杜宇 编著 中国水利水电出版社 (北京市海淀区玉渊潭南路1号D座 100038) 网 址: www.waterpub.com.cn E-mail: mchannel@263.net (万水) sales@waterpub.com.cn 电 话: (010) 68367658 (营销中心)、82562819 (万水)
经 售	全国各地新华书店和相关出版物销售网点
排 版	北京万水电子信息有限公司
印 刷	北京正合鼎业印刷技术有限公司
规 格	170mm×240mm 16开本 14印张 188千字
版 次	2011年4月第1版 2011年4月第1次印刷
印 数	0001—6000册
定 价	25.80元

凡购买我社图书,如有缺页、倒页、脱页的,本社营销中心负责调换
版权所有·侵权必究

前言

历经三年的寻觅之后，美国亿万富豪巴菲特宣布，将聘用康涅迪克州避险基金 Castle Point Capital 经理人康姆斯（Todd Combs），让其负责伯克夏海瑟威的投资业务。由于康姆斯名不见经传，巴菲特指定他为接班人，颇令外界意外。

加州 YCMNet Advisors 公司基金经理人 Michael Yoshikami 表示：“康姆斯经营管理金融服务业的投资，伯克夏在金融和保险业也都有着墨，但他获得钦定仍多少令人意外，在可能的接班人选上，他并不是经常被点名的对象。”

尽管 Castle Point 知名度不高，但同业认为康姆斯在金融业的投资绩效数一数二，且和巴菲特一样，擅长给投资人写文情并茂的信。

巴菲特称：“时至今日，我想不出比他更合适的人选。过去几年，康姆斯的投资业绩比我好得多，他抓住了我没能抓住的机会。”

巴菲特最欣赏康姆斯的三个地方是：机智、有个性、好脾气。巴菲特认为，好脾气会让人更有理性，不容易被情感冲昏头脑。

康姆斯认为，选股要从研究开始。每当他倾向于某只股票，首先会找这家公司管理层开个会议。康姆斯说：“这些年来，我从中了解到的一点就是：管理太重要了，管理的好坏直接影响到公司的价值。我们尽量去找公司的高层人士，能去拜访总部的话更好。也许你能够从纸面上获得所有的信息，但真正了解公司高层的想法更重要。”

概括起来，康姆斯的投资原则有以下五条：第一，独立思考；第二，

投资于受股东欢迎的高回报企业；第三，即使再卓越的企业，也应该支付合理的价格；第四，为尽可能降低纳税以及佣金，应做长期投资；第五，集中投资。

一千个投资者的眼中便有一千个不同的巴菲特。真正成为巴菲特接班人的最好办法是“听其言，观其行”，并深入学习他心目中最理想接班人的种种投资技巧。本书不仅对巴菲特选择人才方面的判断进行分析，而且从人生观、价值观等方面对巴菲特接班人进行全方位解读，为“巴菲特迷”们提供了学习成为巴菲特接班人的全面视角，值得一读。

在本书编写的过程中，初良龙、顾玉梅、郝剑锋、高巍、韩晶、侯晓莉、冯旭、冯薇、邵雪梅、宋佳、王丹、夏丽、尹洪燕等朋友协助查找资料，陈冬、张茹等协助审阅文字，在此一并致谢。

第 1 章 一定要是正直、真诚的人

01	做人必须要坦白	2
02	做人做事，诚信第一	6
03	人可以一贫如洗，却不可以没有人品	10
04	品格是伟大力量	14
05	道德是铺就成功的基石	17

第 2 章 一定要是热诚、勇敢的人

06	人生成败全系在一个“敢”字	21
07	一味妥协只表示懦弱、无能	27
08	敢于承担责任	30
09	培养坚强刚毅的强者性格	34
10	要敢在冬天播种，才能期待秋季的收获	36

第 3 章 一定要尊重身边每个人和每件事

11	尊重身边的每个人	40
12	充满热忱的活着	43
13	对工作满怀激情	46
14	坚持自我	49
15	善于沟通	51

第 4 章 一定要有接班人的基本技能

16	学会赢得人心的技巧	56
----	-----------------	----

目录

17	要会说话	59
18	知道如何用人	63
19	学会挖掘目标	67
20	永远为自己的投资保密	72

第5章

一定要有接班人的基本素养

21	低调做人，高调做事	77
22	把错误转化为经验	81
23	敢于打破平庸	85
24	培养良好的习惯与性格	89
25	认识自己才能驾驭市场	94

第6章

对于接班人的五大工作要求

第一：独立思考

26	保持独立的思考能力和判断能力	99
27	不被市场情绪所左右	104
28	看清事实才能使思考方法正确	108

第二：投资于受股东欢迎的高回报企业

29	确定你的收益率与增长率	111
30	重视投资企业的管理层质量	115
31	注重税后收益	119

第三：即使再卓越的企业，也应该价格合理

32	内在价值扩展理论	122
33	把握安全边际本质	127
34	保住资本永远是第一位的	131

第四：为尽可能降低纳税以及佣金，应做长期投资

35	坚持长期持有股票	136
36	不符合投资法则才卖出	140
37	滚雪球理论	146
第五：集中投资		
38	把所有鸡蛋放在同一个篮子里	150
39	不熟不买，不懂不做	155
40	专注于既定目标	159

第 7 章

接班人必须要有的工作质量

41	要有企业家的质量	164
42	要有领导者的胸怀	168
43	建立一个完美的团队	172
44	对前途充满信心，对拥有财富始终乐观	176
45	要量力而行，要发现你的优势所在	178
46	24 小时不离投资	182
47	政治是必修课程	186
48	懂得钱为你工作，不是你为钱工作	188

第 8 章

接班人须谨记的巴菲特投资真经

49	选股如选妻	194
50	赚钱有规则无秘诀	197
51	如何选择企业投资	202
52	估值原则：现金为王	206
53	不必对某一类股票抱有偏见	210
54	通货膨胀对股市的影响	213

第1章

一定要是正直、真诚的人

正直和真诚是孪生兄弟，他们总是形影不离。这可是人们非常喜欢的两兄弟，正是它们的存在，成就了很多流传千古的佳话。

巴菲特说：“正直、勤奋、活力、如果你不曾拥有第一个品质，其余两个将毁灭你。”正直也是成为巴菲特接班人最重要的一点。

正直就是要不畏强势，敢做敢为，要能够坚持正途，要勇于承认错误。

正直意味着有勇气坚持自己的信念。这一点包括有能力去坚持你认为是正确的东西，在需要的时候义无反顾，并能公开反对你确认是错误的东西。

巴菲特曾给所有员工写过一封信，要求大家将所有违反法律和道德的事情都汇报给他，为此他还专门留下了自己家里的电话。“我们要以最好的方式做最好的事情。”巴菲特在这封公开信中说。

出于对正直和真诚的追求，巴菲特后来屡屡出言批评华尔街的行径。这一点他在回忆录中说得很清楚：“如果让公司亏钱了，我还能理解，但是如果让公司名誉受损，那我将毫不留情。”

事实上，在充满了巨大金钱诱惑的市场中，要做到这一点并不是那么容易。否则，华尔街怎么会出现现在这种状况呢？

巴菲特向来不会鲁莽投资，他不仅研究股票的未来发展状况，而且还会对持有股票的关键人物做一些分析。这是他投资之前必须要做的事情。

巴菲特喜欢正直的人，为此他一再忠告自己的子女，一定要做正直的人。

有一次巴菲特参加董事会投票，他给一只看起来非常有潜力的股票投了反对票。巴菲特为什么要这样做呢？



我们暂且把拥有这只股票的公司称为A公司。A公司的最大股东是商场上一个刚入道的人。巴菲特通过调查发现，从他创办这家公司到股票正式上市的过程中有几处令人置疑的地方。于是他对这个人的人品产生了怀疑。他通过深入调查发现，这个人并不是一个正直的人。

就因为这个最大股东不是一个正直的人，巴菲特毅然否定了他所拥有的股票。在今天的证券市场，如果能得到巴菲特的投资，无异于证明公司的盈利在未来的十年里将是直线上升的。但是一个人的人品决定了一个公司的未来。在巴菲特的眼里，人品直接决定公司的发展前景。

正直这个词，与真诚、诚实、忠诚、正义等词都有共同点，那就是指其为人令人敬佩和信任。巴菲特向来推崇的做人观点是：第一坦白，第二坦白，第三还是坦白。一个连这点勇气都没有的人，不值得跟他打交道。

做生意和做人一样，来不得虚假。企业也是如此。当年看起来很不错的公司，在未来的发展过程中，如果没有一个好的领路人，它很难一直在健康轨道上运行。所以，纵使大家都认为那是一只很有潜力的股票，巴菲特却并不看好它。因为它的主人是一个令人难以信任的人，巴菲特绝对不可能将钱投到这样的股票上去。

因此，巴菲特要求他的儿女以及所有员工们，一定要做正直、真诚的人。

对朋友、对工作伙伴，甚至是对自己的亲人，说话做事如果总是绕圈子，躲躲闪闪，反而容易叫人疑心。光明正大，实话实说，态度诚恳，谦卑恭敬，无论如何最终肯定会得到别人的信任。做人没有必要为了一点小利去故意讨好别人。一个真诚的人最终是会使人折服的。

正直的人办事公道，有正义感。他的所作所为符合社会道德规范，不贪图私利，不受人事关系所左右。而巴菲特拒绝投资其股票的那个人，

就是为了一己私利，不惜钻法律的漏洞，以达到利益的最大化。这是巴菲特最痛恨的事情。面对如此投机取巧的人，巴菲特不能保证他不会盯上投资人的钱。所以，为了确保大家的利益，巴菲特最终让大家放弃那只股票。

这个事例是巴菲特的亲身经历。通过这件事情，他想让儿女们明白正直做人的道理。哪怕因为自己的正直和真诚，一时看不到既得的利益，也要坚持这样的做人标准，不能有丝毫的动摇和转变。时间一长，等人们了解了你，认识了你，他们一定会主动跟你联系，这个时候财富的到来就是水到渠成。

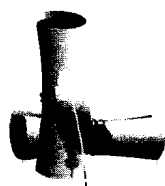
在漫长的滚雪球过程中，巴菲特其实也绝非一帆风顺，有时更像遇到过大量困难和风险的障碍赛，但每次他都能化险为夷。这固然和他的风险嗅觉与解决问题的能力有关，但更多的是靠他一贯的诚实、良好的声誉和规范的运作。

记得巴菲特曾因通过蓝带印花公司收购韦斯科金融公司受到美国证交会的调查。从表面证据上看，蓝带印花公司的收购行为有违法的嫌疑，但最终巴菲特靠一贯的诚实避免了一场灾难。美国证交会负责此案的斯金波认为“作为公诉人必须将过失犯错而本质上诚实的人和骗子区别开来”。对于骗子，他要毫不留情，严厉打击。在此案上，他认为他们只是因过失而犯了错误，他们根本不是骗子。

所罗门公司曾因违规操作国债，管理层知情不报、处理不当，受到监管部门的严厉处罚，甚至几乎破产。巴菲特临危受命，再度扮演拯救者的角色。他靠毫不畏缩的原则性以及坦诚、正直、诚实的品质，在所罗门推行了彻底的文化变革，取得了政府部门的信任。但对于那些法律条文的制定者和推动者，他并没有卑躬屈膝，而是以一种平等的方式化解了危机。这样的做法触动了人们心中最善良的一块领地：诚实最终可以得到回报，罪恶可以通

过善良来化解。

从此，巴菲特从富有的投资商摇身变成了国家英雄。富兰克林的名言“诚实乃上上策”在巴菲特身上得到了最好的体现。巴菲特儿子霍华德说：“所有关于他坚持基本原则的故事都是真实的。很多执行总裁都有些浮躁，喜欢炫耀自己的业绩，但不是所有的执行总裁都是这个样子。我父亲就不是这样的人，他一点也不虚伪，他是绝对真诚的。”



读书小记



诚实守信是中华民族的传统美德，“得千金，不如得季布一诺”的佳话不绝于史。“言而无信，不知其可也”的哲理至今为世人推崇，“三杯吐然诺，五岳倒为轻”的诗句广为传颂。“以信接人，天下信之；不以信接人，妻子疑之”的道理更是商界信奉的真理。

诚以修身，信以立业，诚信实现了商人利益的最大化。诚信是商人步入市场的通行证，失信于市场即是商人的自杀。

在一间办公室里，艾尔顿正在应聘销售员工作。

经理约翰先生看着眼前这位身材瘦弱，脸色苍白的年轻人，忍不住先摇了摇头。从外表看，这个年轻人显示不出特别的销售魅力。询问了姓名和学历后，约翰先生又问道：

“做过推销吗？”

“没有！”艾尔顿答道。

“那么，现在请回答几个有关销售的问题。”约翰先生开始提问：“推销员的目的是什么？”



“让消费者了解产品，从而心甘情愿地购买。”艾尔顿不假思索地答道。

约翰先生点点头，接着问：“你打算怎样开始与推销对象的谈话？”

“‘今天天气真好’或者‘你的生意真不错。’”

约翰先生还是只点点头。

“你有什么办法把打字机推销给农场主？”

艾尔顿稍稍思索一番，不紧不慢地回答：“抱歉，先生，我没办法把这种产品推销给农场主。”

“为什么？”

“因为农场主根本就不需要打字机。”

约翰高兴地从椅子上站起来，拍拍艾尔顿的肩膀，兴奋地说：“年轻人，很好，你通过了，我想你会出类拔萃！”

约翰心中已认定艾尔顿将是一个出色的推销员，因为测试的最后一个问题，只有艾尔顿的答案令他满意，以前的应聘者总是胡乱编造一些办法，但实际上绝对行不通，因为谁愿意买自己根本不需要的东西呢？

艾尔顿认识到了这一点，据实回答，所以被录用了。

将过错或者不顺利的情形隐瞒下来，并不是一种好的行为表现，而且，担心事实真相被揭发的心情，也会很自然地传递到别人眼中。所以，在这种情形之下，你成功的机会一定很小，而且你最终不会成功也是理所当然的。

巴菲特认为，诚信对企业发展的重要性就相当于心脏对于人，心

脏停止跳动，生命就不存在了。诚信是巴菲特经营的灵魂，是其商业活动的最高技巧。他在对毕业生的赠言中说道：“做人做事，诚信第一”，并且，当他寻找雇员时，他会看三个方面：诚信，智力和精力。雇一个只有智慧和精力，却没有诚信的人会毁了雇主。一个没有诚信的人，你只能希望他愚蠢和懒惰，而不是聪明和精力充沛。

巴菲特曾说：“伯克希尔·哈撒韦旗下的首席执行官们是他们各自行业的大师，他们把公司当成是自己的公司来经营。”

每年伯克希尔·哈撒韦的财务报表后面，巴菲特更是会附上亲手撰写的《股东手册》，他明确地告诉股东：“虽然我们的组织形态是公司，但我们的经营态度是合伙事业……我们不能担保经营的成果，但不论你们在何时成为股东，你们财富的变动会与我们一致（巴菲特本人 99% 的财富集中于伯克希尔·哈撒韦的股票）。当我做了愚蠢的决策时，我希望股东们能因为我的财务损失比你们惨重，而得到一定的安慰。”

巴菲特对欺骗股东以自肥的管理者们深恶痛绝。他也铁口直言，那些爱欺骗投资人的经理人，一定无法真正管理好一家公司，因为“公开欺人者，必定也会自欺！”

从企业经营的历史来看，不讲究诚信原则的企业，虽然可能暂时成功，但是无法长期地保持竞争力！

美国亨利食品加工工业公司总经理亨利·霍金斯从商品化验鉴定报告单上发现，他们产品中使用的添加剂有毒。尽管毒性不大，但长期服用对身体有害。他知道，其他食品公司也使用这种添加剂。他想，如果从维护公众利益的角度出发，把此事公布于众，一定会引起同行们的强烈抗议，他们也一定会联合起来对付他，由此公司肯定会受到很大的损失。但在与这些同行的斗争中，他的知名度会大大提高，同时也会得到公众的支持，而这有利于公司的发展和长远利益。

于是，霍金斯在新闻发布会上毅然向社会宣布：防腐剂有毒，对身体有害。公众为之感动，称赞他的诚实。可是，这一举动却得罪了从事



食品加工的老板们。他们联合起来，用一切手段对亨利进行攻击。他们指责他别有用心，想破坏别人的生意。他们共同抵制亨利公司的产品，使得亨利公司到了濒临破产的边缘。

值得庆幸的是，就在亨利近于倾家荡产时，名声却家喻户晓，并得到了政府和社会的支持。他公司的产品，一下子成了人们用得放心的热门货，供不应求。很快地，濒临破产的亨利公司，恢复了元气，经营规模比以前还扩大了两倍。后来，亨利公司还逐渐发展成为美国食品加工业中的领先企业。

诚信是企业的生命，它代表着产品的质量和企业的形象。生意场上的成功靠的是信誉，而知名度是靠信誉赢得的。经营者如果能够设身处地地站在消费者的立场上，披露产品存在的问题，以诚待客，以心换心，就可在人们心目中树立起诚信企业的形象，以此换来顾客对产品的信任和欢迎，扩大市场的占有率。

诚信，是真正成功商人的不宣之秘。

无论在西方世界还是在东方世界，这条经营法则无时无刻不在得到证明。他们明明白白地告诉顾客“我要赚钱”，他们让世界清清楚楚地看着他们怎样赚钱。

在现代商业世界，恪守信用已经成为许多企业市场竞争的重要手段。