

舵手证券图书

www.zqbooks.com

怎样选择成长股

Common Stocks and Uncommon Profits and Other Writings

最新全译本 我绝对是菲利普的热心读者，现在我把他推荐给你。

——沃伦·巴菲特

【美】菲利普·A·费舍/著

Philip A. Fisher

冯治平/译

第二版



地震出版社

Seismological Press

最新全译本

怎样选择成长股

(第二版)

[美] 菲利普·A·费舍 著

冯治平 译



地震出版社

Seismological Press

图书在版编目(CIP)数据

怎样选择成长股 / (美) 费舍著; 冯治平译. —2 版. —北京: 地震出版社, 2013. 1
(2013. 6 重印)

ISBN 978-7-5028-4061-7

I. ①怎… II. ①费… ②冯… III. ①股票交易-基础知识 IV. ①F830. 91

地震版 XM3050

著作权合同登记 图字:01-2012-8024

Philip A. Fisher, Common Stocks and Uncommon Profits

Copyright © 1998 by Philip A. Fisher

Published by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey

Simplified Chinese Translation Copyright © 2013 by China Seismological Press

All Rights Reserved. This translation published under license.

怎样选择成长股(第二版)

[美] 菲利普·A·费舍 著

冯治平 译

责任编辑: 朱 叶

责任校对: 孔景宽

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路9号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467991

总编室: 68462709 68423029

传真: 68455221

证券图书事业部: 68426052 68470332

<http://www.dzpress.com.cn>

E-mail: zqbj68426052@163.com

经销: 全国各地新华书店

印刷: 北京九天志诚印刷有限公司

版(印)次: 2013年1月第二版 2013年6月第二次印刷

开本: 787×1092 1/16

字数: 242千字

印张: 19.25

书号: ISBN 978-7-5028-4061-7/F(4739)

定价: 48.00元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

序 言

从父亲的著作中学到的

这本书会对你产生越来越大的影响。之所以这样说是因为《怎样选择成长股》(Common Stocks and Uncommon Profits) 对我产生的影响越来越大，我花了大约 15 年的时间才理解了该书。当我第一次阅读它时，几乎什么也看不懂。那时我只有 8 岁。对于一个刚刚开始的美好的暑假来说，这是一个浪费时间的举动，因为需要我查字典才能理解的词语实在是太多了，但是它是父亲的著作，我为父亲感到自豪。通过学校、邻居和当地的报纸，我了解到他的著作有着巨大的影响。别人告诉我它是第一本占据《纽约时报》(New York Times) 畅销书排行榜榜首的投资类书籍，尽管我不明白这有什么意义。我认为阅读它完全是我的职责，所以我开始阅读，并且在读完以后感到非常高兴，因为暑假终于恢复自由了。

谁能想到后来我创建了一家为上千位客户服务的大型投资管理公司，出版了自己的作品，并且作为有着 80 多年杰出历史的《福布斯》(Forbes) 杂志的专栏作家，我为他们工作的时间长度排在现役作家中第六位，还在过去的十几年间每年为读者撰写大量有关年度最佳投资类书籍的评论，并推荐数十本作品。或许该书指导了我的人生之路：我可以说自己在 8 岁的时候阅读了第一本投资类书籍，即使我无法理解书中的内容。

怎样选择成长股

在我 20 岁面临大学毕业时，该书又一次深深地影响了我的想法。父亲给我和哥哥提供了一个和他共事的机会，怀有疑问的我渴望知道那份工作是否真的是一个好机会。所以，我再一次阅读了《怎样选择成长股》(这时我不理解的词语只有很少的几个了)。

当我阅读到寻找股票时使用的“十五点原则”时，我想知道是否可以把它应用在本地的股票上。如果可以的话，就可以确认和父亲共事所带来的好处。

结果是十五点原则没有起到什么作用。本地有一只公开上市交易的木材类股票——太平洋木材(Pacific Lumber)，它似乎有着不错的获利机会。但是对于想成为小侦探而寻找有竞争力的细节的我来说，对分析的准备并不充分，我去找一些人商讨我的观点，但是他们并没有留下什么深刻的印象。我甚至不知道如何提出有意义的问题，在这些人否定了我试图找到结果的问题之后，我放弃了。但是这次经历使我明白自己需要弥补相当多的知识。

和父亲共事是十分艰难的，这有些像我第一次正式买入股票——和买入能够上涨 10 倍的股票完全相反：我买入的股票从 10 元跌到了 1 元。我说这些只是为了让你明白，即使只是一个 20 多岁的年轻人，一个在学校里从没有取得过顶尖的成绩，从未进入过知名的大学学习，在以往的经历中也没有什么值得炫耀的成就的年轻人，也能在短短的几年中学会有效地使用书中的原理，所以你能做到。

十五点原则

不幸的是，当你像我一样还是一个刚开始在企业工作，还没有买过股票的年轻人时，似乎还不能立即想出买入哪些股票要比卖出哪些股票更为重要。幸运的是，本书会教给你在你想出应该买入的

正确的股票后，卖出就变得不那么重要了，因为你可以更长时间地持有。而买入哪些股票直接来自父亲的十五点原则。

使用他的十五点原则是和“闲聊”有关的、可重复的工作经历，正如父亲所描述的那样，目的是在一个地方研究一只股票，而在另一个地方研究另一只，这样闲聊就会产生作用。我不会在这里详细叙述有关十五点原则如何帮助我在职业生涯的早期获得成功，但是通过发现一些对我来说表现极好的股票，我获得了巨大的前进动力。通过十五点原则，我可以大体上推测出一家公司能否在这个世界占据一席之地，以及它是如何成功或者失败的。如果它失败的话，那么问题出在哪里？不久我就理解了为什么我在大学时使用十五点原则会以失败而告终。和所有的技巧一样，要掌握闲聊中的技巧是需要花时间学习的。闲聊仅仅是从现实中小镇居民的消息来源中查明一家公司的实力强或者弱，大多数人都不会使用这个方法，他们相信产生于当地和华尔街的谣言，而把商品卖给你是制造这些谣言的人的目的。

对人们来说，在新世纪来临之后，闲聊的力量按理说是显而易见的，但是事实并非如此。如果你使用了本书中的十五点原则，并且你的消息来自于小镇居民而不是华尔街，你就绝对不会买安然(Enron)、泰科(Tyco)、世界通信(WorldCom)这些卷入了丑闻事件的股票，这些丑闻事件都发生在2000~2002年的熊市之中。在通常情况下，避免买入像安然、泰科、世界通信这类公司的股票是很容易的。那些在这类股票上栽了跟头的人都依赖于社会新闻和华尔街的观点，而没有经过具有商业优势的小镇居民的核实。十五点原则和非常基本的商业特征有关，这些特征是无法伪造的。闲聊意味着能够避免产生故意歪曲的话，并且可以从竞争者、顾客和供应商那里寻找信息，他们都有着目标公司的既得利益，没有理由不用现实的

怎样选择成长股

眼光来观察这家公司。这就表示在和某公司的竞争对手的销售代表交谈时，虽然他从本能上会以否定的态度观察这家公司，但是只要他有着远大的目标，基本上就不会这样做。在和竞争对手的研究人员和管理层交谈时也是如此。如果这些人都看到了公司真实的强弱，并表现出了尊敬甚至畏惧，那么简单地说，这家公司就不是安然或者阿德菲亚(Adelphia)这种卷入丑闻的公司，它就值得你期待。

闲聊本身就可以成为一种艺术形式，这种艺术形式能够用来确认对十五点原则的特性的描述，这就是学习弹钢琴(技巧)和作曲(艺术)之间的区别。掌握一门艺术是需要时间学习的，可能你达到了相当高的弹奏水平之后才会作曲。在大多数领域，你可以通过重复的动作而学会某种技巧，但是有些领域不是这样的。你可以欣赏某种艺术，而无需自己去进行创造；或者在掌握了某种技巧之后，你或许可以使自己成为一个艺术家。本书使你能觉察到艺术的存在，幸运的是掌握这门艺术不需要花太多的时间，因为其中的很多知识都是常识。大多数人的问题在于他们不知道这些常识是可以利用的，因此也不会去尝试，但是《怎样选择成长股》会告诉你如何利用常识。

我们暂时考虑一下十五点原则，我知道你还没有读到这一部分。让我用简单易懂的方式描述一下这些原则规定了什么，你立即就会明白这些原则都是值得向往的，在后面的章节中你可以更详细地阅读，并慢慢地品味这些内容。

父亲的十五点原则规定了应该买入什么股票。这些原则描述了一家具有优质产品和巨大市场潜力的公司，同时该公司需要有一个决心继续开发潜能，使其产品远远超过当前水平的管理层。这一规定表示现行的研究要能有效地创造未来的产品，这和销售人员的数量和效率有关，而在将现有的和未来的产品投放市场的过程中，销

售人员需要克服所有的困难，这是非常未来化的想法，这意味着原产品要具有足够的盈利能力，并结合毛利率来支付管理成本。这就表示需要一个现实的、具体的计划来保持和改善盈利能力，所有级别的员工都感到满意，能够对公司忠诚和保持生产的积极性，此外，员工需要具有未来化和开放的思想，追求永无止境。另外，严格控制成本，有些方面在行业中具有独特性，以保证可达到的目标能超过同行业的其他对手。最后，所有这些都需要开放的、能紧密团结成一个整体的管理层的领导。

想想那些卷入丑闻的公司的股票，或者其他一些估价过高的投资组合，这些公司都无法通过闲聊的检验，因为如果你和顾客、供应商或者竞争对手交谈，他们都不会对这些公司留下什么深刻的印象，或者感到过分地畏惧。顾客不会留下什么印象是因为相比较而言，这些公司的产品并不总是最好的。由于卖主拥有可以订购更多产品的更好的顾客，真正的销售量并不取决于这些公司，因此卖主和供应商也不会留下什么印象。竞争对手也不会感到畏惧，因为这些公司没有使它们在竞争中陷入不利的位置。

十五点原则不仅能很容易地排除在 2000~2002 年的熊市中所有卷入丑闻的股票，也排除了全部所谓的 95%俱乐部的股票——科技股在熊市中贬值了 95%甚至更高的比例，因为它们对互联网或者诸如此类的行业存在着痴心妄想，尽管在 1999 年这些股票一度十分活跃，但是从根本上说这类公司没有什么真正的价值。想一想有多少互联网股票没有真正的销售人员(当然对竞争对手来说就无法产生威胁)；根本就没有利润；没有实现盈利能力的计划，当然对计划的改进就更少了；没有基本的研究；在没有股权融资的情况下缺少生存的能力。还有很多像这样的情况，它们连十五点原则中一半的要求都达不到，于是，十五点原则就排除了相当多的公司。但是考虑

怎样选择成长股

一下 10 年来十五点原则都无法排除的那些公司，无论股票价格便宜还是昂贵，无论我个人倾向于买入成长型股票还是价值型股票，是小盘股还是大盘股，十五点原则都可以使你选择到正确的公司，让你在波动性很强的金融市场中披荆斩棘，急流勇进。

目标与闲聊

我和父亲的目标从来都是不一致的，但是这本书符合父亲、我以及作为读者的你的目标。父亲几乎一直是一个成长型股票的投资者，他一向就是如此，而由于多种原因，我在年轻的时候是一个价值型股票的投资者。近年来，我不再是一个单纯的价值型股票、成长型股票、大盘股或者小盘股的投资者，我倾向于买入我想买的任何股票，但是这是另外一个话题，并不适合在本书中讨论。不管怎样，作为一个年轻的价值型股票的投资者，十五点原则非常适合我，它们帮助我买入了一些价格低廉，但是品质较高的股票，发行这些股票的公司 在 20 世纪 70 年代中期被人们忽视，但是其经营情况却相当不错。父亲要买入的是能够增长、增长、再增长的股票，以合理的价格买入，并且基本上不考虑卖出。我要买入的是没有什么价值的低价股，公司也不为华尔街所看好，但是股票能够稳定地增长，价格能在 5~10 年的时间里上涨几倍，这样我就可以在较高的价位卖出。

我的观点是：闲聊和十五点原则都适合于成长型股票或者价值型股票，大盘股或者小盘股。以第四点原则为例：对于没有自然的销售动力的价值型公司来说，高于平均水平的销售团队和顺风行驶一样不可或缺，甚至更加重要，对于想要战胜较强的竞争对手的小公司来说也很关键。拥有高于平均水平的销售团队是很难实现的，但是对想要击退高风险的大公司来说是必需的，因为市场中堆积着

许多这样的风险资金。同样，关于具有真实价值的利润率的第五点原则也是如此，例如，在没有自然增长的商品型企业中，市场占有率、相对生产成本、长期利润率的确有形成相当紧密的联系倾向。出色的管理可以通过采用先进的生产技术(应用新的技术而不是让生产技术自然发展)来赢得市场占有率，降低相对生产成本；而糟糕的管理则会降低利润，直到利润完全消失。因此在1976年，我发现了正在增加市场占有率的纽克(Nucor)公司，这是一家小型的低成本的钢铁销售商——它拥有出色的管理层、创新的技术、较低的生产成本，在小型钢铁市场上具有相对较高的市场占有率。我把它的股票当做价值型股票买入，父亲随后迅速地把该股票当做成长型股票买入，我们都使用了十五点原则。几年之后，我在赚取了较大的利润之后卖出了股票，而父亲则持有了数十年才卖出，赚取了更大的利润，此时纽克公司已经成为美国第二大钢铁制造企业。

在本书出版的时候，父亲已经51岁了，他具有不拘一格的才华，已经获得了非常大的成功。这些年来，他慢慢地从直觉上将技巧的理解转变为对艺术的理解，但是我认为，他不明白这一转变是新手需要花很长的时间才能学会的。在他的一生中，他经常思考一些问题，而思考的结果和他最初对这些问题的解释是不同的，他的想法是古怪多变的。我写这些文字的时候已经52岁了，和他当时写本书的年龄差不多；我很清楚地了解这一点，因为我也不得不花时间去学习，而不是创造这一过程。

我比父亲的想法要直接一些，在许多方面更加注重内省，我极力劝你在投资生涯中多次地阅读本书。让我们再一次回到闲聊这个话题。虽然闲聊只占了三个章节的篇幅，但却是本书中最重要的部分。在回顾时我能清楚地看到，父亲在书中忽略了关于技巧的部分，他可能想当然地假定这部分内容无需提到。

怎样选择成长股

这些年来，我将这一过程应用到许多个股上，得到了很深刻的理解。关键点是什么？关注顾客、竞争对手和供应商。在我的第一本书《超级强势股》(Super Stocks)(Dow Jones-Irwin 1984年版)中有对这种技巧的描述，并用了一些现实生活中的例子来说明如何使用这种技巧，它是1984~1985年间最畅销的股票市场类书籍。我自己写了《超级强势股》感到自豪，但是它不如《怎样选择成长股》这本书优秀。和我的第一本书相比，本书中可能过时的内容要少得多；而且一旦提到了新的概念，父亲提出的新的概念更加基本，能够始终如一地应用而较少受时间的影响——这就是本书的伟大之处。我的书主要是关于技巧，而不是艺术。对于技巧而言，无论你何时提出问题，都能得到答案。艺术则要得到更多正确的答案，而这源自于你之前得到的回答。我曾看到有人严格地使用标准的问题列表，而不管会得到怎样的答案。那样做就不是艺术：你提出问题，然后别人来回答。根据得到的答案，还能提出什么好问题？然后重复这一过程，如果你能当即提出好问题，你就是一个作曲家、艺术家以及有创造力和研究性的投资者。那就是父亲在他的全盛时期做得最好的地方。

在1972~1982年之间，我和父亲一起拜访了许多公司。我只为他工作了一年，但是随后我们一起做了很多事情。在观察公司时，他通常提前准备好问题并打印在纸上，问题间留有空隙以便进行简要的记录。他总是先做好准备，并让被拜访的公司知道他做好了准备，这样公司就会欣赏他。他把问题当做一种所涉及话题的摘要来使用。这也是在出现偶尔的谈话冷场时很管用的备用问题，然后他会立即提出一个事先准备好的问题，将谈话拉回主题。但是真正最优秀的问题通常是他脑海中突然冒出来，而事先没有准备的问题，从来不会提前写下来，一旦他听到了一个对次要问题的回答

时，就会灵光一现。艺术就是提出这些创造性的问题，我认为正是这些问题使他的询问变得出类拔萃。

他在金融方面的思维十分流畅，这种状况一直持续到年纪很大的时候。我想告诉你最优秀的问题之一，这是一个我从未听他本人说过的，只是后来从詹姆斯·麦克尔斯那里听到的问题。本书没有提及这个问题，但是可以作为本书很有用的补充。

毫无疑问，詹姆斯·沃克·麦克尔斯(James Walker Michaels)是美国商业杂志的泰斗。1998年他从《福布斯》退休，而在他退休之前，我曾经为他做过15年的编辑，这是我生命中莫大的荣幸。他使我进入《福布斯》杂志工作，非常关注我的发展，并在退休之前为我编辑我写的每一个专栏(这在期刊编辑中是很少见的)。他也非常钦佩我的父亲，有且仅有那么一次，他和我一起去西海岸度周末，他希望能早到几个小时以便和我的父亲聊一聊，虽然父亲那时已经89岁了，但还是有些腼腆。

我的公司总部设立在加利福尼亚的国王山(Kings Mountain)的山顶，他们就在那里的会议室中谈了几个小时。随后詹姆斯和我向北行进了数个小时，到达了我们的目的地俄罗斯河(Russian River)。在路上，他一直问我和“那个问题”有关的内容。对于他所谈论的内容，我一点线索也提供不出来，而且我知道父亲是最棒的，这使我感到窘迫，我不知道他想从我这里得到什么信息。他在坚持思考了大概一个小时以后放弃了，和我们通常的做法一样，他在放弃努力时，也突然地说出这么一句：“你正在做哪些竞争对手还没有做的事？”多么伟大的一个问题！这句话的重点在“还”上，真是令人难以相信。在竞争对手还没有开始做的情况下，大多数人也都不会去做，哪怕那是一件非常重要的事情。如果你问大多数人这个问题，他们会对你的提问感到惊奇，因为他们从来没有考虑过这一问

题。

那些经常向自己提出这个问题的公司永远都不会感到满足，它们永不落伍，在仔细思量更好的发展时从不匮乏智力上的进步。这样的公司符合十五点原则，另外还具备诚信和严格的管理。“你正在做哪些竞争对手还没有做的事”是一个非常伟大的问题，它暗示了对产品市场的推动，迫使竞争对手只能选择跟随行动，控制了顾客、雇员和股东状况的改善。詹姆斯的问题不但总结了父亲一生的志向，而且概括了十五点原则。直到今天，我仍然不明白他是如何提出这个问题的，但是这确实是一个令人震惊而又巧妙的问题。

詹姆斯对潜在的重大事件有着很强的觉察力。在我们回到纽约之后，他围绕先前提出的问题，在《福布斯》撰写了一篇文章，这篇文章将他和父亲的最为精妙之处组合在一起。我没有贬低自己的意思，我在一生中也取得了许多成绩。父亲是一个善于复杂性思考的天才，而我工作勤奋，善于演绎和推论，富有紧迫感，在思考方面比父亲更为直接。

我的公司将十五点原则和闲聊应用在各种各样的企业，这些企业基本上规模较小，其中包括零售商，不同形式的技术类公司，服务性公司、钢铁企业、专业化学公司、消费性产品的生产企业、博彩公司等等，还可以列举出很多。虽然十五点原则通常不是我或者公司做出最终决定的原因，但是它们一般可以帮助你实现增值。我通常有充足的自由去做自己的事情。我们经过深思熟虑，尝试着每年在几百只股票上得出一些结论。许多年来，我的公司大量重复这一步骤，我们把它叫做“通话 12 次 (Twelve Call)”，并为员工印制出操作手册以便对顾客、竞争对手和供应商进行电话访问。这样做的效果未必好于你自己研究一只个股，但是它让我们接触到许多领域。今天，我们已经用随后产生的资本市场技术代替了这一方法，

但这这是一个超出本书范围的话题。

现在，我的公司在全球范围内购买股票，拥有 500 多名雇员，操纵着数不清的金钱来达成几个不同的目标。你大概还做不到这些，因此你做不到我现在所做的事情，我也不会去做那些你需要做的。如果你是个人投资者，那么十五点原则都是适用的。在我年轻时，不具备今天的这些机器和设备，如果你像我当时那样利用十五点原则，那就是一种高明的策略。对你来说可能没有必要，甚至不值得做我现在做的事情。我的观点是：不管是像父亲设想的那样严格地使用还是进行表面上或者大范围的更改，不管针对的是国内的还是国外的股票，是成长型股票还是价值型股票，或者在你放弃公开发行的股票转而购买私人企业的股票时，可能拥有的公司数量多还是少，也不管你购买的企业规模如何，十五点原则都是很有价值的，所有的原则都是适用的。

更多有用的内容

但是现在你不要认为本书中只有闲聊和十五点原则是值得阅读的，只是我认为这两方面是本书中最有价值的部分。书中还有其他一些闪耀着智慧光芒的地方，例如，到 1990 年时，我成为股票方面的专家已经 18 年了，并取得了相当大的成功。同时，我担任《福布斯》专栏作家的时间也有 6 年了。我们回想一下那时的萨达姆·侯赛因和海湾战争，当战争的硝烟开始弥漫的时候，投资者变得更加小心，市场呈现出紧张的局面。我对历史有一定的研究，并撰写了两本金融史的书籍。在历史上出现类似情况时，正确的选择往往是“买入”。但是我亲身经历的次数不是太多。在一个周末，通过回顾本书第一部分的第八章“投资者的五个不要”和第九章“投资者的另五个不要”，我坚定了信心，我知道对战争的恐惧会转变为市场

怎样选择成长股

中一个买入的机会。我从这一点出发，加上我的其他一些经济预测，于1990年底在《福布斯》推出了“买入”专栏，建议投资者买入股票。当大多数人认为熊市来临的时候，这一准确而又及时的专栏帮助我确立了在《福布斯》的长期地位，我也一直对《福布斯》心存感激。你可能会发现，在2000~2002年的熊市之后，又出现了类似的情况，这一次又是和萨达姆·侯赛因有关。

在我刚刚开始职业生涯的1974年，以及大萧条的1937~1938年，市场都出现了熊市。2002年又出现了熊市，当然每个人都对情况的糟糕程度有自己的标准，很多人之前建立起的坚定的投资信念遭到了破坏。很多人对某些观点形成了新的信念，但是他们很快就发现这些观点浮浅而苍白无力，并不是永恒的真理。父亲的观点是向前看，他很简单地认为资本主义还处于优势，美国及其他西方国家可以继续进步。他认为自己并不擅长判断市场的底部在什么位置这种问题(然而在长期的职业生涯中，他对市场做出了一些准确而惊人的判断)。他认为如果你拥有那些符合十五点原则的公司的股票，就不必为那些被他称为“古怪的念头”而冲动，你就会安然度过这一时期。他还认为，如果你手中还没有股票，那么对于符合十五点原则的公司来说，这时绝对是一个买入并持有它们的股票的时机，2000~2002年的熊市就是这样一个时机。那么在股票上涨以前，它们还会继续下跌吗？父亲一般承认这种可能性的存在，但是在几年之后这就不是什么问题了。这时他打算撤离市场，卖出所有的股票吗？绝不是。是的，在他超长的职业生涯中，他确实数次提前卖出了股票，但那是因为他已经了解到市场还没有下跌，或者只是可能会下跌。如果市场已经开始下跌，并有望持续下跌的话，他是不会那样做的。

父亲害怕萨达姆·侯赛因、奥萨马·本·拉登或者恐怖分子吗？

不。他害怕战争吗？他会直接地告诉你：不。他欣赏布什总统领导的战争吗？不。他很少表示出对总统的欣赏，因为他把总统看成自己一向不喜欢的政治家，而他喜欢的少数政治家却没有爬上政坛的顶峰。他说：“地位越高的人越有可能说谎。”他厌恶战争，很少考虑到出现战争的正当理由。他是否担心当代媒体对以下问题发表的大量消极观点，包括公司的诚信、二次衰退的可能性、高市盈率、巴西违约给市场带来的风险，或者其他什么吗？不，不是很多。当其他人把目光集中在一些错误的观点上时，他会重新审视他持有股票的公司的基本面，并做出是否继续持有的决定。对于其中基本面最差的公司，他会仔细考虑是否用一两家更好的公司的股票来代替。他通常能看到波动性，他所持有的股票种类不多，而下降的市场则是提升这些股票品质的大好机会。对市场表示苦恼的人越多，他就越难决定应该持有哪些股票。

在他的职业生涯晚期，当有人问及时机的选择或者有关部门问题的时候，他可能会这样说：“我的儿子已经证明了他能比我更好地处理这些问题，他认为……但是，我仍然不会相信他的话。”他从不相信任何人为他做出的决定，他只相信通过持有符合十五点原则的公司的股票，他的晚年生活就有了经济上的保障。直到今天，他的想法也没有改变。

在我的职业生涯中，有人告诉我：①我错了(这种说法大概总是相当准确的)；②我的父亲绝不会做我正在做的事情。这种事情发生了很多次。我大体上了解，说这些话的人和我一样不清楚父亲细小的想法，他(她)必定不如我那么频繁地阅读父亲的著作，所以，我从来都不太关心人们对父亲做了什么或者没做什么的评价。这里，我的观点是：从商业上说，我是最了解他的人。即使一个人很全面地理解了父亲的著作，他也能从多次的重复阅读中获益，使得自己

怎样选择成长股

的投资生涯取得进步。如果只凭借着阅读了一遍所学到的东西，就会造成损失。首先，学过的内容会从记忆中逐渐消失。其次，阅读的内容越多，丢弃的也就越多。这并不是什么极端的学说，而是像一本小的投资圣经，这意味着你要阅读很多遍，而对书中有益的内容的获取不会随着读完最后一页而停止。

除了十五点原则和闲聊之外，你还可以在本书中发现许多其他有价值的内容，这些内容对你的帮助可能和我的一样大。本书中最值得注意的是它纯粹的基本面分析法，它不仅讲述了有关基本面投资的精髓，也是许多主要的投资从业者进行训练的核心部分。许多年来，它一直是斯坦福商学院投资课程的教材，很多在斯坦福就读并阅读过本书的学生，成为了国家顶级的投资者。但是本书使用的广泛性远远不止这些，比如，长时间以来，沃伦·巴菲特一直都很相信我的父亲，本书就是他的投资哲学的发展基础。在第九章中，第一个“不要”是“不要过分强调经营多样化”，这就使你很快地明了巴菲特主义的关键性基础。你现在看到的文字就是巴菲特当年看到的。

从父亲开始撰写第一本书开始，到第三本，也是最后一本《保守型投资者安枕入睡》(Conservative Investors Sleep Well)为止，期间市场基本面的重要性没有什么改变。在投资大桥之下，时间像流水一样奔流不息：1958~1974年之间出现了一次大的牛市和一次大的熊市，当时人们充满了幻想和古怪的念头。他写最后一本书的时候已经67岁了，虽然最后一本写得很好，但是和第一本相比还是有一些差距，他写的第一本书是如此出色，以至于随后的两本仅仅是作为补充。如果你只能阅读他的某一本的话，那就选择第一本吧，这是他的巅峰之作。如果你仍然想读更多一些他的著作，那么重要性排在第二位的是最后一本，那本书中也对基本面的观点有所