

普
华
经
管

正略钧策
ADFAITH

原汁原味，还原大师的真实思想……值得所有投资人阅读！

Investment

彼得·林奇 投资语录

股票投资最成功、历史上最传奇的基金经理彼得·林奇告诉广大散户：“任何一位普普通通的业余投资者，只要动用 3% 的智力，所选股票的投资回报就能超过华尔街投资专家的平均业绩水平。”

严行方 编著

 人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

彼得·林奇投资语录

严行方编著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (CIP) 数据

彼得·林奇投资语录 严行方编著 北京：人民邮电出版社，2008
ISBN 978-7-113-08111-1

I ①彼... II ②严... III ③股票—证券投资—经验—美国 IV ①F275.6②F837.12

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 154105 号

内 容 提 要

彼得·林奇是和巴菲特、索罗斯齐名的股市奇才，人称“股圣”。他始终认为“业余投资者比专业投资者的优势要大得多”，他的故事因而对散户投资者具有更强的针对性和指导性。

书中撇开复杂的理论陈述、枯燥的技术分析，用非常通俗、生动的语言，描述了彼得·林奇的股市实战经历和选股原则，并为国内散户投资者提炼了一些非常实用的启示。读者会在饶有趣味的阅读中，不知不觉获得教益。

本书适合广大股票投资者尤其是散户阅读。

彼得·林奇投资语录

- ◆ 编 者 严行方
责任编辑 许文瑛
- ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街 6 号
邮编 100061 电话 010-67171000
网址 <http://www.ptpress.com.cn>

新华书店总店北京发行所经销

- ◆ 开本：787mm×1092mm 1/16
印张：15.5
字数：15.5 千字
- 2008 年 1 月第 1 版
2008 年 1 月北京第 1 次印刷

ISBN 978-7-113-08111-1

定 价：25.00 元

读者服务热线：(010) 67171000 印装质量热线：(010) 67122222

自序：不听股圣言，吃亏在眼前

彼得·林奇（~~华尔街日报~~）被《时代》周刊称为“全球最佳基金经理”、“第一理财家”，被美国基金评级公司评为“历史上最传奇的基金经理”，被《财富》杂志誉为“股票投资的最成功者”、“一位超级投资巨星”，人称“股圣”，与“股神”沃伦·巴菲特齐名。他自己则自诩为“股票天使”。

传奇人生

彼得·林奇 ~~1952~~ 年出生于 ~~1952~~ 岁开始半工半读，在一家高尔夫球场当球童。他一边捡球，一边聆听那些有钱的俱乐部会员眉飞色舞地谈论股票投资经验，不知不觉中完成了股市投资的启蒙教育。

大学二年级时，他从做球童的兼职收入和奖学金中拿出 ~~1000~~ 美元买股票，靠股票赢利读完了大学和研究生的课程。

~~1975~~ 年，彼得·林奇毕业于宾夕法尼亚大学沃顿商学院，取得 ~~硕士~~ 学位。~~1975~~ 年正式进入富达公司担任分析员，~~1976~~~~~1980~~ 年任富达公司旗下麦哲伦基金经理人。

点石成金

麦哲伦基金刚刚交到彼得·林奇手上时，还是一个襁褓中的婴儿。可彼得·林奇最喜欢“孩子”了，因为他自己也是一个初学者，这个舞台最适合他。

为了工作，彼得·林奇每天花 ~~10~~ 小时阅读资料，阅读量高达几英尺厚；每年赴世界各地的投资公司考察，旅行路程达 ~~10~~ 万公里；经常一连几个小时地打电话，与同行交流看法，从各方面了解企业、投资领域的新进展。

有了如此扎实的调研基础，他练就了一双点石成金的慧眼，总能比别人更早发现 ~~10~~ 倍股。他的选股能力让所有人惊讶，这在本书中有详细介绍。

在彼得·林奇担任麦哲伦总经理的 ~~10~~ 年间，公司资产从 ~~10~~ 亿美元增

长到 1500 亿美元，年平均收益率达 15%，居美国公募基金之首，创造了有史以来的最高投资报酬率；网罗的基金投资者超过 1500 万人。1999 年，该基金规模超过 1500 亿美元。

打个比方说，如果你 1970 年购买 1 万美元麦哲伦基金，到 1999 年彼得·林奇激流勇退时，将能获得 150 万美元回报：没错，15 年增长 150 倍！

散户救星

与一些股评家总是把股市投资吹得神乎其神相反，彼得·林奇从来不认为股市投资有什么秘密可言。他用最通俗的语言阐述最实用、最有效的股票投资策略，解释那些专家们认为最复杂的事情，堪称散户投资者的精神领袖！

他说：“我要告诉读者的第一条投资准则是，千万不要听信任何专业投资者的投资建议！在投资这一行 15 年的从业经验使我确信，任何一位普普通通的业余投资者只要动用 15% 的智力，所选股票的投资回报就能超过华尔街投资专家的平均业绩水平，即使不能超过这些专家，起码也会同样出色。”

他认为，散户投资者没有机构投资者那样的内外部限制、监管，也没有投资理论和教条的束缚，更有机会从生活中比机构投资者更早发现最有成长性的好公司，从而有机会提前买入能够上涨几十倍的大牛股。

彼得·林奇的实战经验非常丰富、理论贡献突出，可是我国对他的事迹、理论传播还相对有限。他的投资经验充满智慧，也略带狡猾甚至深刻的偏见，但这丝毫不影响他“股圣”的称号。

需要指出三点，第一，我国的股市发展起步晚；第二，也是更重要的是，国情不同、时代背景迥异；第三，彼得·林奇的成功与其基金经理人的身份背景有关——每个基金经理人背后都有一支强大的专家队伍，而你只不过是单枪匹马的散户，甚至还是一位对股票、基金究竟怎么回事还没有完全搞懂的投资者！

所以，彼得·林奇的投资语录固然神奇有效，却也不能完全照搬照套。好在本书的大量案例中已经细心地指出了这一点。

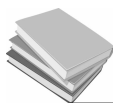
知行方

第 员章 摇 心理准备

股票投资成功者的素质

股票投资成功者所必需的个人素质应该包括耐心、自立、有常识、对于痛苦有忍耐力、心胸开阔、超然、坚持不懈、谦逊、灵活、愿意独立研究、能够主动承认错误以及能够在市场普遍性恐慌之中不受影响，保持冷静的能力。

——彼得·林奇



【彼得·林奇实战经验】

彼得·林奇认为，一个人能不能成为一名成功的股票投资者，取决于他是否具备成功投资所必需的个人素质。这是在进入股市之前需要考虑的一个最重要的问题。

他认为，股票投资成功所必需的个人素质并非专门指智商。最优秀的股票投资者的智商不一定是最高的，当然也不是最低的，总体来看基本上属于普通人。

在这里，彼得·林奇特别强调以下两点个人素质。

一是有能力在信息不完全、不充分、不完全准确的情况下做出投资决策。

这是因为，股票市场的信息从来就不会十分明朗；或者说，一旦信息明朗时，再想从中谋利就已经很困难了，所以必须学会在模糊状态下做出正确决策。

二是能够抵挡得了自己的人性弱点和内心直觉。

绝大多数投资者内心都有一种过分自信，甚至会觉得自己有一种预测股票价格、黄金价格或者利率的神奇能力。

一种令人不可思议的情形是：当大多数投资者强烈预感到股价将要上涨或下跌时，往往会出现相反的情况。市场研究机构一再证实，这种错误预测

的比率能够高达 100%

人的本性会让投资者的情绪成为股市晴雨表。一些投资者自称自己是“长线投资者”，可是股市一旦大跌或者稍稍上涨，他们马上就会从“长线投资”变成短期投资。在股市大跌时，宁愿损失极大也会恐慌地全部抛出，或者偶尔得到一点点小利，马上就迫不及待地全部抛出股票。

这些人无法获得巨额投资回报，归根到底就在于，他们抵挡不了自己的人性弱点和内心直觉。当然，这是一种错误的直觉。


另外一些投资者则把自己想像成逆向投资者：当其他投资者都向左转时，他们就向右转，以为这样就能大赚一笔。

彼得·林奇说，真正的逆向投资者，并不是与热门股对着干，例如大家都卖空了你偏要去买入；也不是等待逆向投资已经成为一种非常流行的观点了，再去“逆”向投资。恰恰相反，他们会耐心等待市场热情冷却下来，然后再去关注那些已经不被人关注的公司股票。


彼得·林奇举例说，他看过一篇文章，说是平均一只股票每年的价格波动率为 50%。如果这一结论成立，那么一只股价为 100 美元的股票，它在未来一年中的波动范围就是 50 美元 ~ 150 美元（150 美元比 100 美元高 50%）。如果你在 100 美元时买了这只股票，然后等到股价为 150 美元时大量买入（你的理由是追涨），这时候还以为主力在拉升呢，殊不知股价已经到了最高位。结果可想而知，之后股价就一路下跌，当跌到 50 美元时，你终于忍不住了，就把它全部抛出，殊不知这时候的股价已经到了最低点。如此折腾，原因就在于你无法抵挡自己的内心直觉。

彼得·林奇说，对于这样的投资者，哪怕他看再多的股票书也不会有用。

摇 【洋为中用，点到为止】

 投资股票的窍门不是要学会相信自己内心的感觉，而是如何去约束这种内心的感觉。所以，每当散户投资者在听专家股评讲座时凝神静气，彼得·林奇就心想这糟了，这只能强化散户投资者的内心感觉呵。他认为，正确的做法恰恰相反：应该呼呼大睡。只要上市公司的基本面没有发生根本变

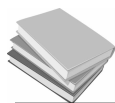
化，就一直持有手中的股票。

 彼得·林奇在这里强调的两点个人最重要的素质，恰恰是国内投资者目前最缺少的。许多人根本不具备这样的素质，甚至也根本没有考虑过成功的股票投资者需要具备什么样的素质，就纵身一跃跳入股海。这样做的结果，无论是赚是赔，都和赌博无异，而且肯定是赔多赚少。

选择股票要学会算大账

我认为，数以百万计的美国人根本不适合买卖股票，比如，那些对公司调研毫无兴趣的人、看到资产负债表就头晕的人、翻看公司年报时只会浏览图片的人。最糟糕的投资莫过于投资于那些你根本一无所知的公司股票。

——彼得·林奇



【彼得·林奇实战经验】

投资者常常会为了能不能在该价位买入某只股票烦恼不已。这确实是一个重要决策，尤其是那些股价上上下下、来回跳跃的股票，判断起来就更有难度。对此彼得·林奇认为，投资者在选股时要学会算大账。

我们看一看他在买入 ~~孕~~ 公司这只股票时是怎样决策的。

这是一只 ~~孕~~ 年上市的专门经营住宅装饰品的股票，彼得·林奇多次买过它。~~孕~~ 世纪 ~~孕~~ 年代，它曾经有过一波牛气冲天的行情，后来在 ~~孕~~ 年间，股价从 ~~孕~~ 美元跌到 ~~孕~~ 美元，然后又回升到 ~~孕~~ 美元，海湾战争后又跌到 ~~孕~~ 美元，然后又反弹到 ~~孕~~ 美元，再下落到 ~~孕~~ 美元。

彼得·林奇 ~~孕~~ 年重新关注这只股票时，它的股价在 ~~孕~~ 美元左右，之所以重新关注它，是因为他感觉这个价位被明显低估了。

资料表明，该公司在此以前已经连续 ~~孕~~ 年保持盈利增长记录。过去曾经有个大集团持有它 ~~孕~~ 的股权，面对有人想以每股 ~~孕~~ 美元的高价收购 ~~孕~~

公司，该大集团公开表示一口价为每股 10 美元，否则不卖。虽然后来这家大集团由于资金困难，不得不以每股 7 美元的价格低价抛售它持有的 亨泰公司股票，但这照样能从一个侧面表明，这是一种不得已的行为。从根本上看，这家大集团对 亨泰公司的发展前景还是非常看好的。

失去了这家大集团的控股，亨泰公司发展得更好。彼得·林奇于 1975 年、1976 年两次访问该公司首席执行官，了解到以下几个利好因素。

一是在外部大环境非常困难的情况下，该公司 1975 年仍然有盈利。各分店想方设法降低成本，公司每年的利润率都在不断提高。

二是该公司每年都要新开 100 家分店，并且这个数字仍然在持续增加。从单店销售收入（彼得·林奇认为这是分析零售业最可靠、最一贯的指标）而言，除了经济衰退最严重的个别地区下跌了 10% 以外，其他所有地区都实现了增长。

三是该公司目前在美国还只有 100 家分店，远远没有饱和，市场增长空间还很大。

四是公司存货虽然有所增长，但因为每年新开的 100 家分店需要大量铺货，所以这是很正常的，不同于有些上市公司用提高存货的办法来掩饰销售不良。

五是这家公司已经连续 10 年提高股息了。

六是作为住宅装饰品行业，一旦市场复苏，它的业绩马上会迅速增长。


七是该公司在阳光地带公司上的投资操作表明，它是一只隐蔽型公司股票。


亨泰公司于 1975 年收购了阳光地带园艺公司 10% 的股权，1976 年阳光地带公司上市时，它一下子就出售了 10% 的股权，获利 1000 万元。其中 500 万元用于还债，另外 500 万元返还给阳光地带公司更新设备和开设分店。

这样做，一方面使得亨泰公司于 1975 年的负债减少 1 亿美元，尚余负债 1 亿美元，经济形势正在改善，短期内不可能破产；另一方面，亨泰公司还拥有阳光地带公司将近一半股权的价值，同样也值 1000 万美元，这可以看作是它的一笔隐蔽资产。

按照 亨莱公司现在 苑美元的股价计算，~~员~~ 苑年该公司每股预期收益为 苑美元，市盈率为 员倍，而该公司的年收益增长率为 员缘。两者相比，买入这只股票可望做到稳赚不赔。

摇 【洋为中用，点到为止】

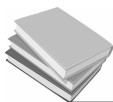
 从基本上判断一只股票能否买入，涉及多种因素。上述各种因素则是最基本的因素。通过这些方面的了解和核实，结合当时整个经济大环境很不好的背景，彼得·林奇认定以每股 苑美元的价格购买 亨莱公司的股票是非常便宜的。事实证明，这一投资决策是很成功的。

 考察一家上市公司，研究它的竞争对手非常重要。作为住宅装饰品行业中的一家上市公司，亨莱公司的竞争对手相当一部分是夫妻店，谈不上什么实力。在经济形势衰退的背景下，有实力的同行也在不断地缩减规模，集中力量转投于服装业，那些夫妻店更是每月都有关门的。彼得·林奇据此判断，一旦经济复苏，该公司在占据市场份额方面一定会所向披靡，因为它几乎没有什么竞争对手，所以宜尽早买入该股票。

独立思考，自己负责

十步之内，必有芳草。研究 员家企业，总会发现其中有 员家会比预期好；若研究 缘家，可能就会挖到 缘家。股市中永远有惊喜，一定能找到专家忽略的股票。

——彼得·林奇



【彼得·林奇实战经验】

麦哲伦基金的一条成功经验在于，彼得·林奇给助理们充分授权，让他们独立思考，自己做研究，并对研究结果负全部责任。这样做的好处是，一方面，用人不疑、疑人不用，有助于充分发挥下属的最大潜力；另一方面，知道自己对自己的决策要负全部责任，员工才会真正成长起来。

彼得·林奇认为，这种做法在同行业中是具有“革命性”意义的。因为其他同行的通常做法是：由分析师对上市公司进行研究，然后向基金经理推荐股票。

这样做的结果是什么呢？一方面，基金经理不用去做研究工作了，选择股票时既方便又轻松；一旦选股发生失误，也不用承担什么责任，因为股票是分析师推荐的，而分析师推荐股票是经过认真研究、有“科学依据”的，至少，他会把责任推给分析师。另一方面，分析师担心自己推荐的股票最终表现太差会被挨骂，明哲保身起见，他会推荐那些大家普遍高度认同的股票，不敢具有独到眼光。这样，一旦这只股票表现太差，也会因为其他公司都在买这只股票而“逃脱责任”。

彼得·林奇所称的革命性变革，就是彻底消除了这种互相推诿、明哲保身的根源。每个基金经理都必须独立研究，对自己的选股结果负全部责任，这样，虽然分析师仍然要推荐股票，可是最终选择哪些股票由基金经理自行决定。

实际上，这就相当于一只股票在分析师和基金经理的双重研究下，才能最终被买入，选股质量当然就提高了。而对于分析师来说，他同样必须加倍努力、深入发掘大牛股，才能赢得基金经理的青睐；否则，他推荐的股票总是得不到基金经理的赞同，能否保住眼下的饭碗就难说了。


为了定期交流内部信息，彼得·林奇规定，每个星期都要召开投资例会，所有分析师和基金经理都要在会上提出本星期要推荐哪些股票，并说明理由。


由于人数众多，每个人只有15秒钟的发言时间，这点时间对于简单说明一下买入这只股票的理由已经足够了。彼得·林奇的要求是，这种投资的解释必须让小学五年级的孩子都能听得懂、不会厌烦，否则就放弃。

为了保证分析师的积极性，避免发言者动摇自信，投资会议上不允许提出任何反馈意见，更不允许听者进行辩论。否则，分析师在今后发言时就会变得更加小心谨慎，而这对独具慧眼能挖掘大牛股的人才的成长是非常不利的。

当有了这样一支优秀的分析师队伍后，彼得·林奇任命的新基金经理，首先就从这些年轻的分析师中产生，否则他们就会被竞争对手挖走。像这类新基金经理越多，年轻分析师的培养环境就越好，反过来又会促进整个团队素质的提高。

摇 【洋为中用，点到为止】

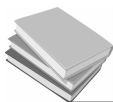
 彼得·林奇的这种独立思考、自己对自己负责的原则，同样适合每一个散户投资者。举个例子来说，如果你听了朋友的推荐买了一只股票，后来在这只股票上亏了，你就把责任推到这位朋友身上，对老婆抱怨说：“都是听了他的鬼话，否则我怎么可能买这只股票呢？”这种逃避责任的做法，无助于你长记性。

 彼得·林奇要求每个基金经理听取分析师推荐股票后，都要独立思考、完全负责，而不允许批评、反驳分析师的观点，这种做法非常有助于推荐者畅所欲言。反之，如果基金经理意气用事，很可能会使对方欲言又止，甚至言不由衷。散户投资者在听别人推荐股票时，也应当坚持一条原则：多听、少说。当然，彼得·林奇更提倡不要听别人推荐，完全由自己分析、研究、思考、决策。

从熟视无睹中发现大牛股

你并不需要“亲吻所有的女孩”。我也曾错过许多 10 倍股，但这并不妨碍我仍然能够战胜市场。

——彼得·林奇



【彼得·林奇实战经验】

彼得·林奇说，他对互联网并不了解，一直以来都是一个“技术恐惧者”，所以几乎完全错过了网络股票的投资机遇。在这一点上，他和沃伦·巴菲特一样，从来不会购买自己不了解的公司的股票。

1987年感恩节假期里，彼得·林奇和一位非常喜欢上网的朋友聊天，当他说到妻子非常喜欢一位神秘小说家的作品时，这位朋友随手就在一旁的电脑上敲了几下键盘，马上就查到了这位小说家的所有作品，而且还有读者评论、评级。

通过网络购物方式，彼得·林奇立刻为妻子购买了源本小说，并且精心挑选了包装彩纸。就这样，他算是第一次结识了亚马逊网上书店和网上购物这种方式。

不过彼得·林奇说，他不会上网，因此后来忽略了亚马逊书店这样的网络营销企业的存在。当时如果他能够由此及彼、不厌其烦地作进一步的深入研究，轻而易举就能抓到一只大牛股。

事实上，1987年亚马逊书店的股价与其发展前景相比还算合理，而且财务状况良好。仅仅1988年一年间，亚马逊网上书店的股价就上涨了10倍！


彼得·林奇认为，像亚马逊书店一样股价神话般上涨的网络股至少有1000只。他说，在高科技网络领域内，一家企业新上市的股票上涨10倍所用的时间，比恐怖小说家写一本新小说的时间还要短。


研究表明，在20世纪80年代的美国股票市场上，投资回报率最高的1000只大牛股中，许多都是高科技企业，而排在第一位的是戴尔电脑。1989年末如果你用100万美元购买戴尔电脑股票，1990年末将会产生1000万美元的回报，1991年中的回报率居然高达1000倍！

任何一位散户投资者（当然他们也是消费者），即使不懂电脑和网络，也会从戴尔电脑的强劲销售增长势头以及受消费者喜爱的程度中，感受到戴尔电脑令人惊奇的业绩增长，至少，又有谁没有听说过戴尔电脑呢？



摇 【洋为中用，点到为止】

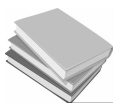
 高科技股是股票市场的大牛股。当然，这不是一概如此，也不是只有高科技股才是大牛股。从日新月异的电子产品发展中，投资者很容易感受到这些企业的增长速度是如何之快。问题的关键在于，不能对熟视无睹的现象一再错过。投资股票就要有这样的心理准备：从熟视无睹中发现大牛股。

 需要特别注意的是，很多网络股在上市的第一天，股价就上涨了两三倍甚至更多倍。所以，除非你能买到原始股，否则就不能以发行价为标准计算股价涨幅，如果是这样，你一定会得出错误的结论，从而导致错误决策。

绝不要迷信股评家的推荐

华尔街专家的意见及看法，绝不能带给散户任何优势。你的投资利器就在你自己身上，投资你了解的产业和企业，才能发挥自身的优势。

——彼得·林奇



【彼得·林奇实战经验】

彼得·林奇从来不盲目买股票，他宁可相信自己，也不过于相信专家们的推荐。事实上，他的每一次投资行为都是有决策依据的。

彼得·林奇介绍了他的一位朋友的经历。为了保护这位朋友，他用化名称呼这位朋友为哈里·汉德图斯（~~亨利·汉德图斯~~）。

和其他股票投资者一样，汉德图斯也非常喜欢听专家推荐股票，经常翻看《华尔街日报》，而且自己还订了一份股票市场时事通。有一次，他看到两份报刊上同时用一种赞许的口吻推荐一家磁盘驱动器公司的股票，虽然他根

本不懂什么是磁盘驱动器，还是理所当然地认为这家小企业的发展前途一定很好。

于是他拨通了股票经纪人的电话，并且从经纪人那里得知，美林证券公司已经把这家股票纳入“推荐买入”名单。他想，投资机构已经开始关注这家股票了，这不可能纯粹是巧合吧？于是非常坚决地拿出猿圆美元购买了这只股票。

恰好这时候，汉德图斯的妻子从超市回来，她对丈夫说，她刚刚在一家新开张的服装店买了一套品牌服装，价钱才只有 缘缘美元，而且服务态度是如何如何的好、顾客是如何如何的多。汉德图斯抱怨说，才 缘缘美元？当你在外面乱花钱的时候，我正在家里绞尽脑汁考虑怎么赚钱呢！这次我肯定稳赚不赔。

这位妻子根本就不懂什么投资理财。她挖苦说，上次你也说稳赚不赔，结果怎么样呢，那只股票从 苑美元跌到 猿缘美元，我们整整亏了 员缘美元。

汉德图斯反驳说，是的，但我这次投资的这只股票不同，《华尔街日报》称这个行业是未来 员年最具有成长性的主要行业之一。为什么我们俩非要成为唯一没有抓住这个投资机会的一对夫妻呢？

买了这只专家推荐的股票后，最终结果如何呢？这家磁盘驱动器公司在这个季度的销售非常差，股价从 员美元跌到 缘美元，汉德图斯根本无法了解股价下跌的原因，唯一能做的就是赶紧卖掉这只股票，同时暗暗庆幸自己只损失了 员缘美元，没有造成更大的损失。

当然，这时候的他并不知道，他的妻子上面提到的这家服装公司的股票却在一个劲地上涨，从 员缘年 员月到 员缘年，已经持续上涨了 缘倍。即使这时候（员缘年）他以每股 怨美元的高价买入，后来还又上涨了 缘倍多；如果他在 员缘年 员月就购买这只股票，累计涨幅超过 员倍！

话说到了 员缘年末的一天，在股指暴跌 缘点之前不久，汉德图斯终于在证券公司看到了这家服装公司的股票，它被列入股票推荐买入名单上。而且，这时候有猿种不同刊物都在发表对这家公司前景看好的文章，投资专家在公共电视台（孕孕）的电视节目中称赞这是一只非常好的股票，《福布斯》杂志也对这家公司做了封面报道，至少有猿位股票分析师对其进行了跟踪

分析。

汉德图斯想，这次一定要稳稳地大赚一笔了。

当他准备从退休基金里拿出 1000 美元投资这只股票，并且把计划告诉妻子时，妻子怀疑说：“我还不知道我们的退休基金里有没有 1000 美元呢？”

汉德图斯生气地说：“当然有！这只股票赚的钱一定会使我们的退休基金账户充盈起来，我真的非常感谢你喜欢这家服装店。”


这时候妻子抱怨说：“可是我却再也不愿意到这家服装店去买衣服了。它们的服装价钱太贵了，而且款式也没有以前那样新颖别致了。”


汉德图斯生气地咆哮说：“可是这又有什么关系呢？我们现在谈的不是要买它的衣服，而是要买它的股票！”

最终，汉德图斯以每股 10 美元的价格，购买了这家公司的股票。而事实上，这个股票价位正好是 1929 年的最高价，不久股价就跌到 5 美元。而当股价跌到 1 美元时，他把所有股票都抛掉了。

他又“庆幸”自己及早卖出了股票，避免了更大的损失。可是从旁人来看，他又蚀掉了一半！

摇 【洋为中用，点到为止】

 彼得·林奇坚持认为，如果你对这家企业不了解，就坚决不能买它的股票。针对华尔街许多投资者总是远离自己日常生活中能够近距离观察到的公司股票，反而费尽心机去寻找那些生产的产品根本无法让人了解的公司股票，他觉得不可思议。他劝告说，最好还是离这样的股票远一点，即使有人推荐说这是一次十年一遇、回报惊人的天赐良机，你也根本不用理他。

 迷信股评家的推荐，或者千方百计打听小道消息，了解某个主力机构在哪些股票上建仓，是许多投资者的一贯做法。事实证明，这种做法盲目性太大，而且很容易上当受骗，使自己接到“最后一棒”，跌入机构出货的深渊。