

<<像巴菲特一样滚雪球>>

图书基本信息

书名：<<像巴菲特一样滚雪球>>

13位ISBN编号：9787115205834

10位ISBN编号：7115205833

出版时间：2009-5

出版时间：人民邮电

作者：张从忠

页数：274

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<像巴菲特一样滚雪球>>

前言

巴菲特在其传记《滚雪球》中，提出了一个超越他整个投资生涯的人生感悟：“只有找对了雪地才可以滚雪球，我就是这样做的。

我所指的不仅仅是赚钱方面，在认识世界、结交朋友的时候同样如此。

我们一生中要面临诸多选择，要争取做一个受欢迎的人，其实就是让自己的雪球在雪地上越滚越大。最好是一边前进一边选择积雪皑皑的地方，因为我们不能回到山顶重新开始滚雪球，生活正是如此。

” 沃伦。

巴菲特77岁生日的时候，思忖着自己走过的岁月已经长达美国建国时日的三分之一。

毕竟年龄不饶人，未来的时日已然不多，但他依然期待认识新朋友、完成更多投资、继续多方出谋划策。

因为未知的世界是无限的，他感觉自己的学识依然远远不够，才刚刚启程。

他说：“人生如滚雪球。

最重要之事是发现足够湿的雪和足够长的山坡。

” “湿雪”是指财富在滚动过程中能够吸附在身边的、跟随时间逐渐增长的资源。

比如保险的浮存金和长期持有伯克希尔。

哈撒韦公司股权的投资者；“湿雪”还可以是知识和能力非凡的职业经理人，这些“湿雪”是巴菲特成功的最重要因素。

“长坡”是必要条件，好公司就是这样的通道，好企业能促使财富流经通道过程中不断增值。

好通道应该具备怎样的条件呢？

首先要足够长，投资者要选择好企业的股票，然后长期持有；其次是跑道要尽量平稳（企业的经营业绩要持续而稳定地增长），不要大起大落，路途太颠簸，谁也受不了；再次是能挤进来的雪球不要太多，否则经过频繁的撞车消耗，你的雪球跑到终点的可能性就很小了；最后是还要有足够的耐心，等待雪球逐步滚大。

<<像巴菲特一样滚雪球>>

内容概要

本书以巴菲特的投资人生为主线，介绍了犹太商人的财富观及其投资哲学。

全书分为两部分。

上半部分生动细致地介绍了价值投资者所应遵循的投资纪律和原则，这些投资理念，已经被巴菲特以及无数像巴菲特一样的投资者的成功所证明。

下半部分详尽阐述了在价值投资原则指导下的投资理财操作方法。

作者列举了大量生动的人物实例和故事，许多资料都是其他有关巴菲特的作品中所鲜见的。

本书适合对巴菲特感兴趣的读者、在股市中屡屡受挫的投资者以及企业的中高层管理者阅读。

<<像巴菲特一样滚雪球>>

作者简介

张从忠，安徽合肥人，管理实践派专家（独立学者），已出版畅销书《3.0赢利时代》、《犹商》、《巴菲特的午餐会》。
现任香港科技大学客座教授，清华大学客座教授，牛津商业评论专栏作家，跨国公司全球业务增长顾问、跨国公司地区中高层训练导师。

主要讲授《犹太战略利润模式》（中小企业课程）、《红色管理法则系列课程》（适合于中高层）、《德鲁克管理课程》（博士生课程）等。

<<像巴菲特一样滚雪球>>

书籍目录

上篇 投资纪律	第一章 钱的逻辑和机制	第一节 钱对幸福的作用	第二节 赚钱是一种游戏
	第三节 亨利伯伯的发家史	第二章 从不花本钱开始	第一节 巴氏家族的创业精神
	第二节 从100美元开始	第三节 一次失败的抄底	第三章 价值投资的原则
	第一节 保住本金	第二节 不熟不做	第三节 集中投资
	第二节 长期持有	第四章 巴氏投资定力	第一节 巴菲特思想的根源
	第二节 冬天不要砍树	第三节 在危机中发现希望	下篇 赢利模式
	第五章 公司的赚钱能力	第一节 优秀企业的特征	第二节 戴尔的赚钱能力
	第三节 公司未来的价值	第四节 可口可乐的未来价值	第六章 经理人的赚钱能力
	第一节 糟糕经理人的特征	第二节 值得信赖的经理人	第三节 经理人对资金的分配
	第四节 投资心理学	第七章 最佳买入时机	第一节 如何确定合适的价格
	第二节 不要试图战胜市场	第三节 费舍尔股票买卖策略	第八章 最佳卖出时机
	第一节 没有谁能够预测市场	第二节 预言对未来毫无帮助	第三节 理性地规避损失
	第四节 止损要讲究科学	第五节 巴菲特的永久忠告	结语 天下没有免费的午餐

<<像巴菲特一样滚雪球>>

章节摘录

上篇投资纪律 第一章 钱的逻辑和机制 公元前63年，亡国的厄运不幸降临在犹太人的身上。

在之后历时2000多年的艰难岁月里，犹太人为什么会如此顽强地成为“世界第一商人”呢？答案只有一个字——钱。

首先，犹太人的长期流亡，使他们不可能鄙视金钱。

因为每当形势紧张，他们重新踏上逃亡之路时，钱就是最便于携带的东西，也是他们在旅途中生存下来的重要保障。

此外，犹太人的寄居地位，也使得他们不可能鄙视金钱。

犹太人若非自己在经济方面有过人之处，早就被消灭殆尽了。

这是犹太人与非犹太人之间为数不多的共识之一。

钱愈多，发生意外的可能性就愈小，所以赚钱并不是为了满足生活的需要，而是为了满足对安全的需要。

至今在犹太人家庭中还有一种习惯，就是留给子女的财产，至少不应该比自己继承到的财产少，这种心愿代表着犹太人对后辈拥有平安幸福的祈愿。

所有这一切都证明，在其他民族对金钱还抱有一种莫名的憎恶甚至于恐惧时，犹太人在金钱方面已经从单纯的经济学向文化学、社会学的时代跨越。

金钱已经成为一种独立的尺度、一种基准。

犹太人对金钱逻辑和机制的认识，向我们展示了他们生存的内在动力。

赚钱成为犹太人的人生第一件大事，这也正是他们成为“世界第一商人”的关键所在。

第一节 钱对幸福的作用 犹太人认为：“钱，绝不分高低贵贱，怀有赚大钱的欲望是好的。

金钱 对于任何人来说，都是平等的，它没有高低贵贱的差别。

”此外，在犹太人看来，要获得幸福的生活，必须先有钱，这样才能在精神上愉快，生活才可以过得舒服。

而贫穷的人脸上，大多写满了沧桑和苦难。

没有好的生活，人便容易悲伤、衰老、心情苦闷。

因此，钱是让人生更加幸福的前提。

改变一生的计划 1934年，英国科学家富兰克林·考德威尔教授，在古巴比伦的一处不太起眼的遗址上发现了五块保存完好的泥板，他将这些泥板精心包裹，通过开往英国的船只，把它们寄送给了诺丁汉（Nottinham）大学考古系的什鲁斯伯里教授，希望他能帮助翻译泥板上面的文字。

几个月以后，什鲁斯伯里教授在回信中告知：“研究发现，这些刻画在泥板上的故事，实际上是在讲述一个叫做达巴希尔的犹太人如何还清债务的过程。

而且，从古巴比伦废墟的泥板里冒出来的这位达巴希尔老兄，教会了我们这些现代人一个闻所未闻的偿债及致富的方法，即如何在清偿债务的同时，又能够让口袋里不断增加叮当作响的金钱。

” 第一块泥板 此刻，已经是月圆时分。

我，达巴希尔，刚刚从叙利亚逃脱奴隶的身份，回到了巴比伦。

我决心要偿还我所有的债务，做一个值得巴比伦同胞尊敬的富人。

兹刻下有关我偿债过程的永久记录，好让它一路指引着我，从而帮助我完成一个最深切的愿望。

在我的好友、钱庄老板马松睿智的忠告之下，我决心切实地执行一项严整的计划。

马松说：“这项计划将引导任何有心的人脱离债务，重新迈向富裕和自尊自重。

” 这项计划包括我一直羡慕和渴望的三大目的。

第一，这项计划旨在实现我未来的富足。

因此我任何收入的1/10都必须储存起来，以便有备无患。

马松说得的确很有道理，他说：“一个人若能将他用不着的黄金和银子存在口袋里，那么这将为他的家人带来益处，也等于是效忠他的国王。

如果一个人在他的口袋里永远只留一丁点儿铜板，那就表明他对家人和国王漠不关心。

<<像巴菲特一样滚雪球>>

至于那些完全没有积蓄甚至欠债的人，则是对家人残忍、对国王不忠的表现，而且他自己的内心也会遭受痛苦。

因此，任何盼望有所成就的人，口袋里都必须有富余的钱，这样他心里才可能去爱他的家人，并为国王效忠。

” 第二，这项计划旨在使我能够供养我的爱妻和家人的衣食。

原来被迫回去投靠娘家的妻子，现在已回到了我的身边，并对我忠贞不二。

因为马松说过：“妥善照料忠心的妻子，将使一个男人感到自重自尊，并且加强他完成人生目标的决心和毅力。

”因此，我所赚的全部收入中，应有7/10用来养家，这样既能让家人衣食无忧，同时又有些余钱用做额外的花销，以免遭受缺乏乐趣和享受的生活。

但马松又进一步强调，为了达到我的人生目标，我们全部花费的最大限度不要超过收入的7/10，这样才能使我的计划真正成功。

所以，我必须严格遵守只花7/10收入的规定，绝不能花更多的钱，或购买任何超出我收入的7/10所能负担的物品。

第二块泥板 第三，这项计划旨在使我能用部分收入清偿所有的债务。

因此每次到了月圆时分，我收入的2/10，必须被老实、公平地分成若干份，用于偿还给那些曾经信赖我、借我银钱的债主们。

这样，每到特定的时间，我就必能偿还一部分各种债务。

因此，我在此刻下每位债主的姓名，以及我欠他们的银钱数目。

法鲁，纺织商，2个银钱，6个铜板； 辛贾，沙发匠，1个银钱； 阿玛尔，我的朋友，3个银钱，1个铜板； 詹卡尔，我的朋友，4个银钱，7个铜板； 阿斯卡米尔，我的朋友，1个银钱，3个铜板； 哈林希尔，珠宝商，6个银钱，2个铜板； 迪阿贝凯，我父亲的朋友，4个银钱，2个铜板； 阿卡哈，房东，14个银钱； 马松，钱庄老板，9个银钱； 毕瑞吉克，农夫，2个银钱，7个铜板。

（从此处往下，泥板上的字迹残缺难辨。

） 第三块泥板 我总共欠这些债主们190个银钱外加140个铜板。

当时由于我欠债太多，无力偿还，以致愚昧地让妻子回去投靠岳父，自己也离开了巴比伦，想到异地他乡寻觅赚钱的机会，孰料中途遭遇灾厄，最后沦落为奴隶而被贩卖。

现在，马松教会了我如何用收入的一部分来偿还债务的方法。

我这才领悟到，自己是因放纵和奢华的行为才造成债台高筑，但却不敢面对现实，真是愚蠢之极。

因此，我去拜访了每位债主，向他们解释，我现在除了赚钱的能力之外，再没有别的资源可以用于还债，我希望将我收入的2/10平分后还给债主。

我现在只能偿付这么多，再多就没有办法了。

但我保证，假如他们有耐心，到时候我终将尽自己的义务全数清偿债款。

阿玛尔，我当他是我最好的朋友，但他却狠狠地辱骂了我，于是我含羞离开了他。

农夫毕瑞吉克要求我先还他的钱，因为他急需钱用。

房东阿卡哈也很难妥协，他坚持要我立即将所有能还的钱都还给他，否则他就要我好看。

幸运的是，其余的债主都接受了我的建议，因此我要更加坚定地履行我的承诺。

我相信，面对和偿还债务比赖账和躲债更为容易。

即使我暂时无法满足某些债主的需要和要求，但我还是与大部分债主达成了协议。

第四块泥板 再次月圆了。

我以安然自在的心情努力地工作着，我的好妻子也非常支持我的偿债计划。

由于我们明智的决心和辛勤劳动，一个月来，我为主人骆驼商纳巴图买了一批力大强健的骆驼，因而赚了19块银钱的薪水。

我依照计划将收入分配运用。

其中的1/10储存起来，7/10交由妻子留做家用。

剩下的2/10分成若干铜钱，偿还给一些债主。

<<像巴菲特一样滚雪球>>

我并未遇见阿玛尔，于是把偿还的款项交给了他的妻子。
毕瑞吉克收到我的偿款时，高兴得简直要亲吻我的手。
只有老阿卡哈发了点牢骚。
催促我还得再快一点。
我回答说，假如我能吃得饱，不必为生活担忧，我就能更快地把欠他的钱还完。
其他债主都表示了感谢，并且夸奖我的努力。
因此，一个月后，我所欠的债务减少了近四块银钱，而且另外有两块银钱因找不到债主还，所以存了起来。
我长久以来得不到消解的烦闷心情，似乎轻快了许多。
很快又到了月圆时分。
我非常辛勤地工作，但业绩不佳。
我找不到多少骆驼可以收购，因此这个月只赚到了11块银钱的薪水。
尽管我们夫妻俩因此只能吃些粗茶淡饭，而且无法添置衣物，但我们仍然坚持忠实地执行偿债计划。
我再度从11块银钱中存下1/10，并拿出7/10留做家用，2/10用于还债。
当阿玛尔夸奖我能还他一些小钱时，我非常惊讶。
毕瑞吉克也赞扬了我，只有阿卡哈则暴跳如雷。
当我告诉他，“假如他嫌少不要的话，我将收回债款”时，他才妥协。
其余债主还像从前一样，对我的偿还行为感到满意。
转眼又到月圆时分。

<<像巴菲特一样滚雪球>>

编辑推荐

《像巴菲特一样滚雪球》从解读犹太民族独有的财富观入手，回顾了巴菲特家族的历史，用大量成功人物的故事以及犹太人关于财富的寓言，讲解了像巴菲特一样滚雪球所必须遵循的财富原则，同时还给出了应用这些原则积累财富的操作方法和模式。

或许没人能滚出巴菲特那样的大的雪球，但《像巴菲特一样滚雪球》可以帮你找到合适自己的“湿雪”和“长坡”。

“人生如滚雪球。

最重要之事是发现湿雪和长长的山坡。

”巴菲特在其传记中总结的这一理念，已经超越财富的范畴，成为其人生的写照。

阅读《像巴菲特一样滚雪球》，您会发现巴菲特既是投资大师，也是管理大师，他以半个世纪的投资生涯获得数百亿美元收益并非高不可攀的奇迹，其成就虽然是不可复制的，但巴菲特滚雪球的理念和方法却是每个普通人以及企业管理者都可以掌握并加以运用的。

“滚雪球”不仅是巴菲特获取财富的方式，更是一种人生态度。

在《像巴菲特一样滚雪球》中，您将看到更多普通人“滚雪球”的故事，从中获得有关财富与人生的启示。

我们要找的长坡有多长？

一个人从贫穷到富裕需要一生的时间，而从富裕到贫穷只需要一瞬间。

我们凭借什么去获取财富？

金钱只认得金钱，永远不要失掉本金。

理性投资者需要具备哪些素质？

对于理性投资者而言，精神状态比技巧更重要，要从资金到心理上，为不可避免的市场波动作好准备。

<<像巴菲特一样滚雪球>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>