第一图书网, tushu007.com

<<点津>>

图书基本信息

书名：<<点津>>

13位ISBN编号：9787564205591

10位ISBN编号：7564205598

出版时间：2009-8

出版时间：上海财经大学出版社有限公司

作者：（美）艾里斯，文延　编，江晓东，张美芳　译

页数：231

译者：江晓东 张美芳

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

第一图书网, tushu007.com

前言

“世有非常之功，必待非常之人。”中国正在经历一个前所未有的投资大时代，无数投资人渴望着有机会感悟和学习顶尖投资大师的智慧。

有史以来最伟大的投资家，素有“股神”之称的巴菲特有句名言：成功的捷径是与成功者为伍！（It’s simple to be a winner，work with winners！）向成功者学习是成功的捷径，向投资大师学习则是投资成功的捷径。

巴菲特原来做了十年股票，当初的他也曾经到处打听消息，进行技术分析，买进卖出做短线，可结果却业绩平平。后来他学习了格雷厄姆的价值投资策略，投资业绩很快有了明显改善，他由衷地感叹道：“在大师门下学习几个小时的效果，远远胜过我自己过去十年里自以为是的天真思考。”巴菲特不但学习了格雷厄姆的投资策略，还进一步吸收了费雪的投资策略，将两者完美地融合在一起。他称自己是"85%的格雷厄姆和15%的费雪”，他认为这正是自己成功的原因——“如果我只学习格雷厄姆一个人的思想，就不会像今天这么富有。”可见，要想投资成功很简单，那就是：向成功的投资人学投资，而且要向尽可能多的杰出投资专家学投资。

源于这个想法，汇添富基金管理公司携手上海财经大学出版社，共同推出这套“汇添富基金·世界资本经典译丛”。开卷有益，本套丛书上及1644年的华尔街、1873年的伦巴第街，下至20世纪华尔街顶级基金经理人和当代“股神”巴菲特，时间跨度长达300余年，汇添富基金希望能够藉此套丛书，向您展示投资专家的大师风采，让您领略投资世界中的卓绝风景。

第一图书网, tushu007.com

<<点津>>

内容概要

《点津——来自大师的精彩篇章》一书实为一本文选，其中包含的文章来自于投资行业的大师们，如本杰明·格雷厄姆、沃伦·巴菲特、约翰·梅纳德·凯恩斯、罗伊·纽伯格、克劳德·罗森伯格、戴维·贝伯森、西德尼·霍默、菲利普·费雪，以及罗·普莱斯。
全书以类似系列个人讲座的形式分享这些大师在市场中的毕生经验。
这些伟大的投资理念，如此朴素，甚至简单，但却闪耀着无上的智慧火花。
书中内容包含了证券市场中的万千气象，既有股市的概念和市场史方面的内容，也有一些对于投资的经典建议、观点和评论，以及精彩的创意和经证明的极具价值的范例，并且还有预测、分析和业绩评价方面的内容，甚至是这些投资大师的秘诀、规则和戒律，也毫不保留地呈现给读者，其所选的关于投资艺术和实践的评论简短、清晰而深刻。
的确，投资者们应当好好地吸取历史的经验与教训。
人类的行为——尽管在拍卖市场动力学中，它是波动的——从未也将不会改变。
亨利·戴维·梭罗(Henrv David Thoreau)在1854年曾如是表述：“每一代人嘲笑老式样，而虔诚地追求新式样。
”阅读这一富有创见的精选文集有助于避免在未来重蹈过去的覆辙。
本书1997年初版，2001年重印。

第一图书网, tushu007.com

<<点津>>

书籍目录

总序前言第一编 概念和市场史　市场与价格　亚当·斯密　成长型公司和成长型股票　彼得·L.伯恩斯坦　乌合之众：大众心理研究　古斯塔夫·勒庞　利率野史　西德尼·霍默　普通股戒律　克劳德·N.罗森伯格　根据现值规律估价　约翰·波尔·威廉姆斯　长期投资　杰克·L.特雷诺　你只需富一次　沃尔特·K.古特曼　法国是如何出现通货膨胀的　安德鲁·迪克森·怀特　从殖民时代至今的美国股本回报　罗吉尔·G.伊伯森　加里·P.布里森第二编 建议、观点和评论　“股市”没有眼泪　迈克·罗依克　持久性错觉　亨利·W.邓恩　何时卖出以及何时不要卖出　菲利普·A.费雪　投资者的三条成功之道　查尔斯·D.艾里斯　耐心的价值　詹姆斯·H.吉普森　人类的弱点　乔治·罗斯·古拜　在变化的威胁之下　阿瑟·杰科尔　前25年所犯的错误　沃伦·E.巴菲特　你、市场先生和投资成功　沃伦·E.巴菲特　投资分散化　杰拉尔德·M勒伯　投资策略　巴顿·M.比格斯　有关股市技巧的反向意见　爱德华·C.约翰逊二世第三编 幻想和娱乐　沃马克先生的赚钱之道　约翰·特雷恩　人人都应当富有　约翰·J.拉斯科布　假如弗洛伊德是投资组合经理　拜伦·R.韦恩　巨额议题易通过(或兴趣消失的节点)　C.诺斯科特·帕金森　投资者的七大准则　尼格尔·劳森　那日，他们“冲传”摩托罗拉　“亚当·斯密”　致富只有三条路　弗雷德·J.杨　皇帝的新衣　汉斯·克里斯琴·安徒生第四编 创意和经证明的范例　合理预期价格随机波动之证明　保罗·A.萨缪尔森　投资组合风险新范式　罗伯特·H.杰弗利　现行原则有多真？　彼得·伯恩斯坦　风险测度新理论　丹尼尔·伯努利　投资方案中的择时考虑　本杰明·格雷厄姆　戴维·L.多德　通货膨胀和养老金　威廉·C.格林纳夫　输家的比赛　查尔斯·D.艾里斯第五编 投机、崩溃和金融混乱　大牛市与大崩盘　弗雷德里克·刘易斯·艾伦　郁金香狂潮　查尔斯·麦凯　对郁金香狂潮的再次思考　皮特·M.加伯　弗雷德之流太多　戴维·L.贝伯森　大灾难　约翰·布鲁克斯　互相欺诈的个体骗子们　丹尼尔·笛福第六编 预测、分析和业绩评价　不是崩溃，而是一个牛市　阿诺德·伯恩哈德　均值回归　H.布兰德利·佩利　市场择时的可能收益　威廉·F.夏普　仅仅用数字来衡量绩效是不够的　罗伯特·G.柯比　无序增长　I.M.D.利特尔　论股市猜测之徒劳　戴维·L.贝伯森　选择“增长”股　T.罗·普莱斯　悖论　查尔斯·D.艾里斯　长期预期状态　约翰·梅纳德·凯恩斯第七编 秘诀、规则和戒律　商业成功的巴纳姆规则　菲尼尔斯·T.巴纳姆　《邓普顿点金术》中的经世格言　威廉·普罗克特　成功投机之道　菲利普·L.卡里特　我从大萧条中学到了什么　迪安·马太　罗伊·纽伯格年鉴　罗伊·R.纽伯格　成功的进取型投资者的特征　道格拉斯·贝里默译后记

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

市场与价格　　“价值”这一概念甚至让早期经济学家们十分困惑。
比如，为什么像水这样显然是必需的、极其有用的物品，如果用商品价值或购买力来衡量，其价值几乎为零？
在200多年以前，亚当·斯密便精妙地解释了这一现象，且间接地让我们明白了一个事实——价值和价格不一定非得是同义词。
应当注意，“价值”一词有两个不同的含义。
它有时表示特定物品的效用，有时又表示由于占有某物而取得的对其他物品的购买力。
前者可称为使用价值，后者可称为交换价值。
使用价值很大的东西，常常交换价值很小甚至没有；反之，交换价值很大的东西，常常使用价值很小甚至没有。
水的用途最大，但我们几乎不能用水购买到或交换到任何物品。
相反，钻石几乎毫无使用价值，但常常可以用它交换到大量其他物品。
成长型公司和成长型股票　　在投资管理领域不断累积的智慧中，彼得·伯恩斯坦做出了一份令人瞩目的贡献。
在我们父母那辈人的时代，他就教投资者怎样把成长型公司和成长型股票区分开来——我们现在知道这一区分对于区分领军者和跟从者至关重要。
今天，商业世界对“成长型公司”这一神奇的词语给予了高度评价。
把聚光灯对准那些做出巨大贡献的公司或那些从现代经济生机勃勃的增长模式中获取巨大利益的公司是完全恰当的。
但是，为了避免过分简化的危险行为，也为了能把“成长型公司”一词用于有意义的场合，我们必须牢记以下的建议：　　1.成长是一个动态的概念。
成长型公司不能是经济变动的被动受益者。
在我们的社会仍存在技术壁垒和地理边界的情况下，成长型公司更应是积极的媒介。
因此，可以说，仅仅从事化工或电力行业还不够，一个公司“依靠联合”不能成为成长型公司。
通用汽车这样的公司可能比很多化学和电力公司存在着更多的成长因素，比如市场创新。
2.认为只有成长型公司才有卓越的赢利能力，这是一种误解，不过，对于成长型公司而言，赢利能力无疑是一个决定性的判断标准。
单单靠产品开发和商品销售中体现出的创新力和雄图大志还不够，凭借创新赢利的能力至少同样重要。
3.一些成长型公司在股市上使用“障眼法”，给它们的普通股带来了溢价，但这在统计学意义上是非正当的。
一个投资者有可能很好地处理这类股票，但是我们有更充分的理由相信，如果能对财务业绩——比如通过赢利增长力的测度得出的结论——做出一个完全中立和客观的分析，他会处理得更好。
在这一领域，再多的研究也不能够降低尽量以合理价格购买股票的重要性。
在任意价位上购买股票并期待未来自然而然会有收益是走向令人失望的结局的“捷径”。
实际上，由上述分析得出的最重要的结论可能就是：“成长型公司”这一概念毫无意义。
而一只成长型股票只能事后看出来——就是一只上涨的股票。
但是，成长型公司的概念可以用于识别最具创造性和想象力的管理集团；而且，如果它们的股票是以该公司一个时期赢利增长力的合理比率来估值，那么这个比率对其股票未来的增值是有利的。
乌合之众：大众心理研究　　古斯塔夫·勒庞指出：“一个群体就像一个奴隶，从不打算承认在自己的欲望和欲望实现之间，任何事都有可能发生。
”这里他阐释了“群体精神合一律”，并且解释一个群体的存在形式“并不总是一定数量的个体在某个场合同时出现”。
从通常意义上说，“群体”一词是指个体的聚集，无论他们属于什么民族、什么职业或何种性别，也不管是什么机缘让他们聚到了一起。

第一图书网, tushu007.com

从心理学的角度看，“ 群体 ”一词有着迥异的含义。
在某些特定场合，并且只有在这些场合，一群人会表现出与组成这一群体的个体特性截然不同的新特性。
在聚集时，所有人的感情和思想全都转到同一个方向，他们的自觉个性荡然无存。
一种集体心理形成了，它无疑是暂时的，但确实呈现出非常鲜明的特征。
这种聚集因而形成了，由于没有更好的说法，我姑且把它称为，一个“ 组织化的群体 ”，或换一个也许更为可取的说法：一个“ 心理群体 ”。
它形成了独一的存在，受群体精神合一律的支配。
显然，仅仅是一些个体不经意地发现自己走到了一起这个事实并不能使他们具备组织化群体的特征。
从心理学意义上说，若没有任何明确的目标，1000个偶然聚集在同一公共场所的人也绝不能构成一个群体。
要想具备这种群体所特有的属性，必然要有某些预先存在的目标产生影响，而我们必须对这些目标的性质加以确定。
自觉个性的消失，以及感情和思想的转向，是即将组织化的人群所表现出的基本特征，但群体并不总是一定数量的个体在某个场合同时出现。
在特定的时刻、在某些强烈感情的感染下，如一件国家（民族）大事，成千上万互相隔离的个体也会具备一个心理群体的特征。
在这种情况下，一个偶然的机会就足以使他们聚集在一起做出行动，从而立刻获得群体行为特有的属性。
有时，五六个人就能构成一个心理群体，而几百个人偶然聚在一起却不会发生这种现象。
从另一方面看，整个国家（民族）虽然可能没有显而易见地聚集在一起，但在某些影响力的作用下，也可能成为一个群体……　　在这里，我们不可能对群体不同层次的组织程度做全面的研究，因此，我们将更多地特别关注那些已经达到完全组织化阶段的群体。
这样，我们就会看到群体会变成什么样子，而不是它们始终是什么样子。
只有在这一组织化的高级阶段，种族稳定不变的主要特征才会被赋予某些新特点。
这时就会发生前面所提及的集体的全部感情和思想转向同一个方向。
同时，只有在这种情形下，我前面所说的群体精神合一的心理学规律才开始发生作用……　　一个心理群体表现出来的最惊人的特征如下：不管构成这个群体的个体是谁，也不管他们的生活方式、职业、性格或智力是否相像，他们已然变成一个群体这个事实使他们获得了一种集体心理，这使他们感觉、思维和行动的模式与每个个体独处时大相径庭。
若非形成了一个群体，有些观念或感情在个人身上就不会产生，或不可能演变成行动。
心理群体是一个由异质成分组成的临时性存在，当他们结合在一起时，就像细胞重新结合成一种新的存在，其所呈现出的一些特征与每个细胞单独具有的特征大不相同，从而构成一个生命体……　　我们很容易证明，作为群体分子的个人与孤立的个人有多大的差异，然而，找出导致这种差异的原因却不那么容易。
要想多少了解一些原因，首先必须记住现代心理学所确认的真理，即无意识现象不仅在有机体的生活中而且在智力活动中，都起着全然决定性的作用。
与大脑中的无意识活动相比，有意识活动只起着很小的作用。
即使最细致的分析家和最敏锐的观察家，要想多找出一丁点儿支配其行为的无意识动机，也是很难成功的。
我们有意识的行为是主要由遗传因素在头脑中形成的无意识深层心理结构的产物，这个深层结构中包含着无数代代相传的共同特征，它们构成了一个种族先天的禀赋。
在我们行为的公开性原因的背后，毫无疑问潜藏着我们没有坦率承认的隐秘原因，但是，在这些隐秘原因背后，还有其他许多连我们自己都一无所知的更神秘的原因。
我们大多数的日常行为正是我们无法观察的一些隐蔽动机的结果。
尤其在构成一个种族先天禀赋的无意识成分方面，所有属于该种族的个人之间是彼此相似的；而

第一图书网, tushu007.com

他们彼此之间有所不同，也主要是在于其性格中那些有意识成分方面——教育，但更多的是独特遗传条件的结果。
在智力上差异极大的人们却拥有非常相似的本能、情感和感觉。
在属于情感领域的每一种事情上——宗教、政治、道德、爱憎等——最杰出的人士也并不超脱于凡夫俗子之上。
从智力上说，一个伟大的数学家和鞋匠之间可能有天壤之别，但是从性格的角度看，差别常常很小或根本不存在。
　　正是这些普遍的性格特征，受着我们无法意识到的力量的支配，且一个种族中大多数普通个体在几乎同等程度上具备这些特征。
我认为，正是这些特征变成了群体中的共同属性。
在集体心理中，个人的才智，进而他们的个性都被弱化了。
异质性被同质性淹没，无意识的特征占了上风。

第一图书网, tushu007.com

<<点津>>

编辑推荐

《点津:来自大师的精彩篇章》是一本文选，其中包含的文章来自于经济与投资领域的大师们。该书以类似系列个人讲座的形式让读者分享大师在市场中的毕生经验。
这些伟大投资者的基础理念，如此朴素，甚至简单，却闪耀着无上的智慧火花；如此贴近目前纷繁复杂的世界，有效针对当下的投资实践。

第一图书网, tushu007.com

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