

《老二非死不可》

图书基本信息

书名：《老二非死不可》

13位ISBN编号：9787111446859

10位ISBN编号：7111446852

出版时间：2013-12

出版社：机械工业出版社

作者：方三文

页数：236

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《老二非死不可》

内容概要

关于投资

价值投资者为啥都买茅台？

怎样识别好公司与坏公司？

做空者真的罪大恶极吗？

国际板对A股会有什么影响？

波段操作，止损割肉到底靠不靠谱？

IPO真的是A股萎靡不振的罪魁祸首吗？

关于商业

搜狐的再造战略有戏吗？

新浪如何焕发第二春？

百度的敌人为什么是它自己？

我为什么比巴菲特早两年投资比亚迪？

民族品牌这张牌还靠谱不？

关于互联网

互联网企业为何老二非死不可？

微博对于互联网意味着什么？

为什么越管理，股票越烂？

电子商务只能是开网店吗？

互联网为何意味着垄断？

关于雪球

媒体人如何实现到创业家的华丽转型。

《老二非死不可》

作者简介

方三文

福建省武平县人。1997年毕业于北京大学。1997~2005年在南方报业集团工作。2005~2010年就职网易。2010年创办雪球财经。

他是一位创业者，2010年创办中文美股网站i美股（www.imeigu.com）。2011年推出投资社交网站雪球（www.xueqiu.com），截至2013年，雪球在中国投资者中拥有广泛的影响力和领先的市场份额。

他是一位投资者，在互联网公司投资方面有优秀的业绩和独特的思路，2011年投资整体回报率为60%，2012年和2013年投资回报远超2011年。

他是一位媒体人，1997年加盟南方报业集团，曾担任《南方周末》头版编辑，离开《南方周末》后北上参与创立《东方早报》。2005年就职网易，曾任网易副总编辑。

2012年和2013年，方三文连续两年入选《财富》“中国40位40岁以下的商界精英”榜单。

与作者交流请登录雪球（www.xueqiu.com），作者在雪球的网名为@不明真相的群众。

书籍目录

前 言

关于投资

1. 做空那些事 / 2
 2. 假如管理层欺骗了你 / 6
 3. 去奥巴马能学到什么 / 10
 4. 为什么中国的价值投资者都买茅台 / 15
 5. 我的2012投资策略 / 18
 6. 人民币“对外升值”“对内贬值”幻象 / 22
 7. 旗帜鲜明地赞成A股扩容 / 26
 8. A股“回到10年前”的看法再梳理 / 29
 9. 2011年：业绩尚可，伟大的公司还没有找到 / 34
 10. 估值都是浮云 / 39
 11. 为什么好公司让外国人买走了 / 42
 12. 微博投资学 / 47
 13. 简易识别好公司烂公司 / 50
 14. 为什么要投资好公司 / 51
 15. 怎样的股份结构对投资者更有利 / 54
 16. 国美之争：股东神圣方见公司的力量 / 56
 17. 借壳容易圈钱难 / 59
 18. 死马当活马医：唐骏上错市了吗 / 62
 19. 国际板对A股、美股投资者的可能影响 / 64
 20. 从满眼好股到满眼烂股 / 66
 21. 拉不低的成本 / 68
 22. 美国金融改革：扯淡好过瞎搞 / 71
 23. 现金、分红与股价 / 73
 24. 马化腾给我们上了一堂金融课 / 76
 25. 拿出你的钱，让别人圈去吧 / 78
 26. 水往低处流：从A股到美股 / 81
 27. 你有多少肉可以割 / 84
 28. 波段操作：不可能完成的任务 / 86
 29. 美国会率先复苏，中国将二次探底 / 88
 30. 卖了原告买被告 / 91
 31. 对赌有理，做空无罪 / 94
 32. 金融危机永远无法避免 / 97
 33. 关于卖出的致命诱惑 / 100
 34. 我眼中没有的东西 / 104
 35. 钱为什么贵 / 106
 36. E会变 / 111
 37. 最佳投资时机：市场规模与利润率双升 / 114
- #### 关于商业
38. 理想主义企业家与屌丝企业家 / 118
 39. 巨人分红：不得已的次优选择 / 124
 40. 我给雅虎开个药方：卖掉美国资产，让阿里集团借壳上市 / 128
 41. 管理的估值分歧：评网易游戏管理团队出走 / 132
 42. 大而不倒：市值重要吗 / 137
 43. 酷6变局：创新精神匮乏的恶果 / 142
 44. 再造搜狐：四大战略有戏吗 / 146

- 45.新浪能焕发第二春吗 / 149
- 46.微博是个蛋疼产品 / 151
- 47.民族品牌：黄光裕的臭拳 / 154
- 48.向张朝阳学习如何花钱 / 156
- 49.盛世危言：百度的敌人是它自己 / 158
- 50.资本市场对盛大战略的估值：零 / 161
- 51.我比巴菲特早两年投资比亚迪 / 164
- 52.大树底下种小树：腾讯微博的两难 / 169
- 关于互联网
- 53.再谈投资互联网公司的逻辑 / 174
- 54.管理出烂股 / 180
- 55.版权革命：正在颠倒的世界 / 183
- 56.网游不是洪水猛兽 / 186
- 57.电子商务就是开网店？太落伍啦 / 189
- 58.支付宝还能用，央行出手对其是利好 / 192
- 59.新朋友，老朋友：对微博社交功能的再认识 / 195
- 60.不做微博会死 / 197
- 61.树型目录的崩溃 / 199
- 62.互联网，不垄断会死 / 202
- 63.3Q之战观战指南 / 205
- 64.盈利模式一点都不重要 / 208
- 65.iPad是传统媒体救星吗？错，是克星！ / 210
- 66.新能源没戏，移动互联网有戏 / 213
- 67.我对互联网投资的几点想法 / 216
- 更多碎片 / 218
- 后记 雪球是如何滚起来的：我的创业故事 / 224

《老二非死不可》

精彩短评

- 1、看看还行，也不需要多少时间
- 2、方三文关于互联网的投资方面的一些观点
- 3、知道了一些投资的专有名词，做空、止损、补仓等。全书确实很碎片化的，连读者的回复也加进去了不少，使内容更具有广度。只是书是12年出版的，感觉有些落伍了，可以出第二部啦！作为一个非投资者，觉得那些投资理论都很新奇，对互联网企业的分析也很有深度。
- 4、1424 了解一些经济学和股市投资
- 5、雪球创世人关于投资、公司以及行业研究的短文集，不仅可以看出方总对于很多问题研究之深（关于电子商务利用LBS+点评+支付盈利的论述简直就是大众点评发展指南），也可以窥见雪球诞生的历程。虽然如很多评论所说，选文都是较为碎片化的短文，没有形成理论的系统，但个人认为一来形式的分散不能掩盖作者观点和见解的整体性，二来碎片化的分享和自行加工也正是微博、雪球此类媒体提供的重要价值。唯一可惜的是本书2013年出版，收集的也多是2010年到2012年的评论文章，与今日波澜壮阔（波诡云谲？）的A股市场相比似乎过时了。有空整理一下书中的主要观点和思路。
- 6、刚开始看这标题，还不知道老二是什么意思。后来才知道原来是指同行业中排名第二的企业。此书收录的都是作者2010年左右写的文章，以现在的角度来看，多少有些过时。但至少给了我们这些股市小白一些启发。特别是对是现在互联网+的思考。谁也不能保证几年后互联网会变成什么样。但若想在这时代赚的一分钱，思考是必不可少的。综合来说，实用性：三星。可看性：三颗星。购买性：2星
- 7、流畅，易读。关于投资，关于行业，关于互联网的思考。。。某种程度上普及了我的投资常识，加深了我对互联网行业的理解。好书！
- 8、确实是很不错的互联网投资书！道理是这样的：一个新领域开启了，钱纷纷流进来抢占市场，最后市场开始洗牌，剩下那么几家做得好的，那些不好的就退出市场了。对于互联网领域来说，如果想赚大钱，就去找那种最后只能活下来一家的细分领域，这样子的好处在于，各路资本一起培育了这个市场，但是最终享受收益的就是最后存续下来的老大，因为——老二非死不可
- 9、不错，方三文很有想法。[2015.12]
- 10、很不错，对这种碎片化思考的东西，还是很感兴趣的。虽然目前没有直接炒股，没有直接投资米国市场，谁知道以后不会呢？
- 11、简明扼要的文风，思路清晰的见解，非常值得一读。
- 12、已阅。。。
- 13、不错的一本书，推荐。
- 14、杂文集。还是挺好看的。
- 15、投资、商业、互联网
- 16、几乎都是几年前的文章，借鉴意义尚可但不大。
- 17、前半段写投资的部分读起来很有共鸣。
- 18、通俗的程度适合我学习
- 19、从方三文的书中看到了对有些问题不同而合理的看法，例如人民币对内贬值、对外升值，A股审核制带来的新股供应不足导致高估值，还有股市是不是圈钱等。
- 20、读起来蛮有智慧的投资小文。
- 21、买的第一本豆瓣阅读书籍，还不错。
- 22、投资和商业部分不错，四五年前的文章中的一些思想放在当下的背景来看颇具前瞻性与启发性。1、A股问题在于需求过旺而供给不足，注册制与开放资本市场或能解决问题；2、做空不存在恶意与否，重要的是价值回归与资源配置；3、企业持有大量现金并不一定是好事，投资者购买股票是希望公司有好的运用资金盈利能力。
- 23、作者在2010左右写的文章，2016年复盘下来很有意思。2010年马化腾要革QQ的命做微博，结果有了微信；2010年认为美国经济进入低谷，中国将成为世界经济的新引擎，现在看是个笑话。
- 24、取了个坏名字，内容还是极好的，尤其是对我这样的股市小白来说。尤其着迷于作者条分缕析娓娓道来的叙述方式，他的ID是“不明真相的群众”，我觉得这是个笑话，要么是他时时提醒自己不要做“不明真相的群众”，要么就是他就这个ID嘲笑大部分人，不过鉴于他在文中的表述，后一种解释

《老二非死不可》

不太可能。这也是他另一个令我印象深刻的观点，人民群众的力量是伟大的！不可战胜的！人类的碎片化阅读模式也是最符合天性的，对大部分来说，写文章和读文章都是件“蛋疼”的事。这解释了为什么QQ这种文艺青年看不上眼的产品却给腾讯赚了最多的钱，为什么豆瓣之流永远徘徊在饿死边缘。“蛋疼”的产品是有意义的，但绝不要指望用它赚钱。方三文极其有洞察力，阅读的时候简直觉得他对世事洞若观火，看得这么清楚，做什么事会做不成。

25、方总的碎片化思考都太棒了，坚决拥护boss的领导！

26、实体书

27、碎片碎片

28、投資是投資企業，投資未來，不是投資財務報表。

29、需求-产品-用户-盈利

30、本书的碎片化思考还是蛮不错的，关于互联网、投资、金融的思考可以引导我们这些不够了解互联网、投资的小白有所收获。不过书卖得有点贵，毕竟内容不多。

31、太碎片化，不适合没有体系的人读，适合30岁之后读

32、股盲很好的入门读物

33、看看别人对投资与商业的思考角度，还是会有点启发的。

34、四篇。转去雪球网。

35、股民一输钱就呼吁暂停IPO？《为什么好公司都让外国人买走了？》只此一篇，便可值回书价。

事实上，中国的监管部门，特别害怕投资者买到质量不好的股票，所以不厌其烦地设置了严格的上市审核程序；还害怕投资者炒股亏钱，所以不但设置了涨跌停板这样的“保护措施”，还经常为了二级市场的稳定“调整IPO节奏”。

结果却完全背离初衷。A股上市公司质量并不如人意，而成长性最好的公司，给投资者带来最高回报的公司，基本都跑到国外去上市了。而A股依然是全球波动最大的资本市场之一。

监管机构不应该也不可能通过上市审核对上市公司的质量负责，企业的经营风险，不是过往财务数据这些固态指标可以锁定的；监管机构不应该也不可能对二级市场的波动负责，市场的波动也不是涨跌停板或者“IPO节奏”可以遏制的。

36、看前半部分觉得只是粉丝经济的代表，三分不能再高。后面谈互联网部分的，解决用户需求，产品结构最后才是盈利模式，分数马上拉高了。

37、战争是以命相搏，投资是以资本相搏，都是人必不可少的资源，不能不慎重，这本书2011年出版，现在看很多看法都是错误的，但没关系，谁有能全对呢，唯有独立思考，仔细分析，还要些好运气

38、很碎片，但是有用，哪怕三年后来看

39、关于互联网投资的碎片化思考

40、读了感觉很受益

41、不喜欢这种短文合集的书，篇章之间没什么逻辑性，但是关于互联网公司的几篇文章很值得一看

42、这是一本炒美股的方法论，尤其是美股中的中国互联网企业。一方面很羡慕炒美股的人，可以有很多好公司的股票可以买卖，可以通过价值发现来寻找牛股；一方面又觉得很庆幸，毕竟炒股的目的在于增长财富，而变幻无常的中国股市给了投机分子很多的机会。看这本书的最大收获，就是雪球，注册了xueqiu.com，希望财富找到我。2015年1月读于Kindle。

43、有些东西还是有一定的预见性。支持雪球发展。

44、对市场要有正确的认识。书名没取好。

45、这个时代变化太快，两年就是一个时代

46、了解一些常识。

47、假大空，浪费时间。

48、互联网的本质是快速地传播信息。信息变得对称，专业用户用“脚”投票；数据急剧膨胀，普通用户像羊群一样追随专业用户涌向“老大”——“老二非死不可”。

49、这本书定价那么高我是存疑的，但基于对方三文先生的尊敬，还是给出4星评价。

50、目前来看依然受益颇多，推荐阅读。

1、文/王传言碎片化思考，这往往是人们对于自身价值体系的谦虚称呼。因为戴上了碎片化的帽子，当人们问及的时候，无非就可以堂而皇之解析，这仅仅是碎片的灵光闪现罢了，千万不要将此当真。由此也不难看出作者的狡猾之处，吊足了读者的胃口又留下了充足的思考空间，让读者能够开启心灵的闸门去遨游与想象。其实，每个人都会有些碎片的感悟与思考，只是没有记录下来而已，而一旦过去，这些碎片思考就过去了，有的可能一辈子都不会重复。所以，从这个意义上来讲，方三文的这本副标题为“关于投资、商业、互联网的碎片化思考”的书也显得有点咂摸的滋味了。因为无论如何，这都是作者从经验中深切体会到的文字，是属于智慧灵光的闪现，值得业内人士或者非业内人士潜心下来，随便翻阅或者独立思考。当这本书的标题被设计成“老二非死不可”的时候就注定了其要诉说的语言以及内容的特征。人们禁不住会问，到底为什么“老二非死不可”？是的，这个问题也是作者的一种设问句。不过，在书中也给出了确切的回答。那就是，在Web2.0的互联网时代里，除了占据垄断地位的霸主外，其余的都只能是一种陪衬的角色存在。道理很简单却需要每个人细细体会才能把握其中的真味。对于商业、投资和互联网三个方面的内容里，作者采取的并非专业人士说教的法则，而是采取一种从自身的经验出发，采用一种戏谑的文字表达，让人们能够在阅读的快感中体会到商业智慧的真谛。从这点看，也不难发现作者的良苦用心，既要文字拿捏准确，又不能文字在文字的戏谑中走偏。对于一个人的信任程度，来自于这个人是否有着经验的积累。正如作者在序言中所说的那样：如果一个人，经常谈论投资之道，却还没有通过投资获得“财务自由”；如果一个人大谈互联网产品，却不会写一行代码；如果一个人，经常大谈公司的商业模式，却还没有成功经营过一家公司，大家有何感想？吹牛皮？骗子？这是必须的结论。但是，对于作者方三文来说，他却有着对于商业、投资、互联网的实战经验。在商业上，他是一位创业者，创建了雪球网站；在投资上，有着优秀的业绩和独特的思路；在互联网上，他曾经就是一位媒体人。这些无疑都增加了书本的厚重所在，那是因为有了这样的经历，再将这样的经验用碎片化的方式解析出来，显得弥足珍贵且可信度极高。如果用刻板的专业术语去论述商业智慧的话，相信很多人都会打瞌睡，尤其是那些非专业人士，而对于普通大众来说，只有通过这样的碎片化的思考，或者才能找到自身的兴趣所在。该书的语言值得一说，那就是诙谐幽默，有着网络语言的基本特征，让人们的眼前会一亮。比如“微博是个‘蛋疼’的产品”、“百度的敌人就是它自己”、“新浪能焕发第二春吗”。这些标题处处显着一种智慧的灵光，当然并非作者刻意为之，或许这就是一种自然流露。而作者的目的也很简单，就是在这种看似荒诞不经的语言文字中将那些大家很模糊的问题解析出来，让人们有一种豁然开朗的感觉，这就是商业智慧的真谛，因为智慧本身就是应该相通的，不是因为企业就变得高贵，更不会因为小贩就变得低俗。投资、商业、互联网，这三个方面每个人都会或多或少经历，也都或多或少直面。如果你没有入门，又希望找到一点兴趣点。不妨拿起方三文的这本书来，这里面的文字你或者不是特别喜欢，但是那些人物你应该再熟悉不过，那些数据也都能够耳熟能详。俞敏洪，你不陌生吧？罗永浩，你更不会感到奇怪吧！他们都在里面，只不过他们作为具体的事例中的人物出现在这本书中且被作者赋予了不同的概念。俞敏洪摇身一变成为“理想主义企业家”，而罗永浩却是“屌丝企业家”的代表人物。面对这样的人物标签，对于那些闪现在碎片里的商业智慧，你是否也应该有所心动呢？

2、随着各家互联网公司财报的发出，业绩超预期，各家公司的股价也在飙高。互联网公司靠什么赚钱呢，这里摘录一些雪球CEO方三文的在《老二非死不可》中的观点。互联网公司的护城河传统行业的公司，护城河可能是特许经营权、专利或者品牌，公司依靠这些锁定消费者或者客户，维持定价权，对于互联网公司来说，依靠产品锁定海量用户是竞争的核心。互联网公司如何锁定用户：互联网产品可以依靠独特的功能或体验，形成用户反复访问的习惯。如果互联网产品提供互动体验，用户在长期的互动中就会沉淀用户关系。甚至把线下关系搬到了线上，那么用户关系就会成为网站最有价值的资产。如果用户在互联网产品上创造内容，比如文章、图片，达到一定的数量，这些内容就会成为用户固化在产品上的资产。博客、论坛都有这种效应。独特功能、用户关系、UGC不但能帮助互联网公司锁定用户，而且在产品方面会有一个神奇的效应，就是越多人用越好用，从而形成强者恒强，老二非死不可的市场格局。这样，高利润率也只是一个结果了。哪些互联网公司或者互联网产品可能不适合价值投资？用户在网站上的体验主要是单向度浏览。没有办法形成独特的功能或体验。用户基本不注册，不互动，不产生内容，无用户关系。内容来自抄袭，转载或者第三方采购，做不到独占性。这些情况或者会导致网站没有自有用户，或者需要花钱购买用户，或者会陷入同质化竞争的红海。利润

《老二非死不可》

越来越薄，总的来说对投资者都是悲剧。管理出烂股互联网工作竞争最大的核心在于对用户需求的把握，技术上的实现能力，用一个老土的讲法是脑力劳动。版权革命：正在颠倒的世界内容生产肯定是永远有价值的。但职务化的内容生产，核心竞争力，到底是生产者个人足够的专业水平，还是传统媒体生产模式下，他们对内容发布渠道的垄断？可能我们以前一直以为是前者，但现实却证明给我们看后者才是真相。支付宝还能用，央行出手对其是利好新兴业务的共同点：它是在现有的法律法规管理边界之外的出生、成长起来的。他们的业务是符合用户需求的，所以野蛮生长的速度惊人。等到这个产业成长到需要政府介入管制到的时候，只要产品本身主要功能并不违法，政府往往会承认市场既有格局和既有产品的合法性。这是现在政府在市场管理方面现实的一面。不做微博会死编辑中心、首页模式的传统网站是假设编辑知道大多数人的需求，在一个统一的首页上追求信息到达的最大公约数，但是事实上是每个人的需求千差万别，只有自己才知道自己需要什么。以后微博可能会有两种，一种是平台性质的，独立运营。另一种呢，是依附于原有网站的，主要功能是提升原有站内资讯的使用效率，和深化用户关系，具体还是这些功能：让用户个性化的定制站内信息，煽动用户产生内容，引导用户在转发、评论过程中互动并且产生新内容，代替跟帖和论坛。有这样一个产品，传统网站的运营效率应该会有很大的优化。互联网，不垄断会死寡头化是互联网产品运营的必然特征。互联网产品，运营商只搭一个框架，里面的数据、关系都是用户产生的，也就是说这个产品很大程度上是用户创造的产品。这样就会产生一个结果：越多用户的产品越强大。互联网产品开发和运营，核心是满足用户内心需求。通往用户内心需求的道路，像时光隧道那么漫长而没有尽头。每一款划时代的产品出来的时候，我们都觉得满足了用户的所有需求，但总是会有更接近用户需求的产品冒出来。没有尽头就是这个意思。它给开发者提供了无穷无尽的创新可能性和空间。这些创新都有一个基本特点：他们往往都是小公司或者个人做出来的。小公司在挖掘用户需求方面，拥有大公司不可匹敌的优势，就是敏锐和专注。盈利模式一点都不重要一般来说，只有没有用户的盈利模式，没有卖不掉钱的用户。一个商业项目，尤其是互联网项目要成功，至少具有三个环节：用户需求、产品形态、盈利模式。用户需求应该是塔基，产品形态是塔身，盈利模式是塔尖。应该把百分之九十的时间和精力花在用户需求、产品形态的研究上。从投资的角度看，如果你碰到了一个产品的用户需求很强烈，却还在被人质疑盈利模式的公司，也许你正碰上了一只潜力的大牛股。新能源没戏，移动互联网有戏。每一次计算技术的时代更迭，将创造十倍于前一个时代的总市值，所以移动互联网的总市值预计会达到十万亿美元。更多碎片商业史上所有的成功，都是发现需求（尊重用户），利用技术（尊重技术）快速响应变化。优秀的企业都有其相通之处：满足用户尚未自觉的需求，价值链重组，通过给用户创造价值来获取一部分价值。在这个过程中对不合理的旧价值链产生降维攻击。这就是所谓的破坏性创新或者颠覆。碎片化是适合绝大多数人的内容生产方式，也是适合绝大多数人的内容接收形态。线上教育应该假设学习者有自我学习的动力。通常人是没有这个动力的，所以需要特定的教学场景、课程设置，来强迫自己学习。以上内容摘自方三文《关于投资、商业、互联网的碎片化思考》

3、本书分为三部分，如同其副标题所述：投资、商业、互联网。但也可看做两部分，其一是投资，其二是商业及互联网。“商业”这部分也大部分是讲互联网行业的事情。不是长篇大论，没有无比清晰的结构化论述。而是随笔集锦，是碎片化思考，但读完后也能产生一些共鸣。如同每篇短文后的雪球用户评论一样，其观点可以探讨。碎片式的读书笔记，也带来了evernote，有道云笔记的机遇。因为作者在投资及互联网行业都有很资深的经历，短文中都是谈自己的操作及看法，没有说教的感觉，值得信赖与参考。关于投资，可以感觉到作者是一位相当理性的投资者。他强调价值投资，列了一些要点，可以作为参考，这里不赘述。关于互联网产品，我总结下就是先不要管是否有清晰的盈利模式，要看有没有高频互动的较为独特的功能点。老二非死不可谈的是巨头，但狭缝中依然有可差异化的小而美的生存空间。

4、《再不出书，非死不可》被命令阅读方总的著作《老二非死不可》，正好乘车无事，于是花2个小时看完。有些内容“扫描”下而已，因为本书大多为旧帖子，而其中大多数我曾经都拜读过，有些还参与过讨论！这里记录下当时直感，因为快速行驶中的移动终端记录，所以很多话语就显得非常“嗖嗖”一类，大家就当风吹过，即可！1，“老二”第三篇，去奧馬哈學什麼？方原帖說奧馬哈沒商學院。当时被我指出“有內布拉斯大學商院。”書中被引用为注释，但友联的名字沒了，成某讀者。這就是粗曠互聯網文化一寫照。沒好處就是不給你冠名權，哈哈！原帖

：<http://xueqiu.com/1955602780/217811282>，流氓和互聯網网络泡沫之后的当今，吹了几年的网联万物之风，一大群精英纷纷拋棄流氓講文化，或文人耍流氓的策略。這是目前總趨勢，也是長存之道。因

《老二非死不可》

此，要在此风吹过后还继续站着、趴着赚钱，或许应该要努力做好“文化哺育的流氓”之角色。

3、谈真的钱买真的股，然后兑现获利。方除了每年有一倍左右收益率，真的没啥了（段sir教诲，要轻视XXX%收益率，踏实做好绝对值数据，呵呵）。谈互联网，说圈内人際，方总确实很有内容的，但是靠模式赚钱上，实绩比不过做细分的“织道”，蛊惑比不上太极。说微博大有利可图，可惜发一条赚十五万，几人可得到？若最后某类经营浪潮过后，只混个脸熟而已，老了还是打工啊！---这是看到155页的糊涂感想。

4，看完了。本书确实有用之处太少，但自己花钱出书和花钱参与各种论坛一样。层出不穷，浪花朵朵的互联网，不保持出镜率，很快就失去卖笑资格。书，得出啊，就像药不能停！

5、如题目所写，本书分为投资、商业、互联网三个部分，主要来自于2010-2012年间作者发表与雪球、i美股及好运money+杂志的文章。主要是对当时发生的事件的碎片化思考。对于投资的小白，对本书大部分的文章，可能需要真正有了投资或商业等实践之后，才能真正有资格评价，所以目前还无法评论在这三个方面的见解。对我来说，看完这本书对投资有了模糊的概念，有了新的认识，算是有了一个启蒙，顺便可以推测一下身边朋友炒股浅尝辄止可能的原因。投资不是自以为是的，坐在电脑前面掐指一算或是一拍脑袋随便决定的，这种赌博方式必定不会以好的结果而结尾，选择了一个公司要从各个角度，方面去了解、考察，我对作者在购买比亚迪前后的考察记忆深刻，他不光关注企业的行业信息、公司的动态及其他方面，还会去比亚迪的4s店与销售、经销商了解产品的反馈、经销商的反馈来衡量到底产品市场的表现如何，未来是否会有发展前景。也许，对于入门者来说，花更多的心思和精力去了解更多你购买的企业，对自己的钱负责，这才是可以持续走下去的基本条件。顺带着去作者创建的雪球浏览一番，这个专业的分享社区里有很多大牛值得学习

6、评价：优点：内行人谈投资、商业、互联网，都有值得推荐的观点，结合雪球的成功更能理解作者的深刻思考。先做用户需求，盈利模式放一边；互联网公司的护城河在哪里；互联网2.0如何做产品.....缺点：多篇核心观点重复过多，比如做空、股市注册制摘录：拉不低的成本2014-02-16 18:05:10补仓不是问题，但千万不要仅仅为了「拉低成本」补仓，而是要反思，购买决策的理由是否足够充分。波段操作：不可能完成的任务2014-02-16 18:19:59「波段操作」「高抛低吸」源于人的自大和贪婪，认为自己能准确预测短期股价，想赚到所有价格波动产生的价差。但我认为这并不容易，尤其是准确预测短期股价，那简直是股神才能完成的任务，我见过偶尔预测准的（也许是押大小押中的），但没有见过一个始终能预测准的。盈利模式一点都不重要2013-01-01 17:11:13一般来说，只有没有用户的盈利模式，没有卖不了钱的用户。所以，用户需求和产品形态比盈利模式更重要。iPad是传统媒体救星吗？错，是克星！2013-01-01 17:13:32传统媒体的价值核心在于媒体的定位和形态，而不是一篇篇独立的稿子，稿子只是组成这个定位和形态的零件。更多碎片2013-01-01 17:21:50优秀的企业都有其相通之处：1. 满足用户尚未自觉的需求。2. 价值链重组，通过给用户创造价值来获取一部分价值。在这个过程中对不合理的旧价值链会形成降维攻击，这就是所谓「破坏性创新」或者「颠覆」。2013-01-01 17:26:30「线上教育应该假设学习者有自我学习的动力」，说到点子上了。通常人是没有这个动力的，所以需要特定的教学场景、课程设置，来强迫自己学习。多看笔记来自多看阅读 for Kindle

7、所谓的“碎片化思考”，无非就是偶尔脑袋里灵光一闪的瞬间。正如书中所提到，整个社会早已经不是一个树型目录了，而是一个自由竞争的碎片化丛林了。这在互联网行业尤为明显，在拥有旺盛市场和商业前景的领域早就被可怕的垄断者占据了，新兴者的场地唯有不断细化的碎片化领域，在这些领域里的创新才是关键。然而这种创新大多不是来源于对全行业的统筹与评价，而更多地来源行业相关者的灵光一现的智慧。《老二非死不可》这本书几乎全部是方三文先生对于商业和互联网行业的碎片化思考。在我看来，互联网行业更为需要这种不断累积的碎片化思考，才能最终滚起雪球。方三文先生是一位资深媒体人，一位投资者，也是雪球网的创始人。正因为这些经历，他对于互联网行业有着独特的眼光，虽然他的看法不可全盘接受，但足以发人深思。书名为《老二非死不可》，这也是方先生的核心思想，互联网行业的普遍存在的同质化竞争使得老大很容易达到具有统治力的垄断地位。虽然并非所有的“老二”都难以生存，但是达不到垄断地位的他们大多数前途堪忧。毫无疑问，现有规模下的垄断者们的日子肯定会越过越好，但是新兴者就没有机会和空间了么？当然不是。这个行业依然是创业者的乐土，既然老二那么难混，为什么不力争做个老大呢？在方先生看来，一个产品能否成为一个优秀的产品，关键在于它能否更深入地挖掘用户的需求，在更加细分、更加碎片的领域里找到用户的想法。现有的产品功能已经足够丰富，但其实用户的时间也更加碎片化了，他们的要求往往需要开发者们创造更加细致、更加灵活、更加方便快捷的产品。在传统垄断者的脚下其实压抑着更

《老二非死不可》

多的用户需求和创新目标，用户的需求永无止境，互联网产品的核心价值应该是为用户创造价值，唯有创造了价值才能收获回报。在某些方面，新兴的公司或许更加具有创造力、更加具有冒险精神，也更可能成功，更可能做成“老大”。最后分享一句书中令我印象极深的一句话：一般来说，只有没有用户的盈利模式，没有买不了钱的用户。 - - 凯凯 20140125

8、出差2天，在火车上读完了这本书。作者关于投资，商业和互联网的碎片化思考，每篇篇幅不长，读起来不烦，一般文末还有“复盘”环节，用事后的结果来反观当初写的文章的预见性。挺有意思。有些文章后面还附有很精彩的雪球网友的评分，很有阅读价值。整本书印刷比较精良。但是定价个人感觉略微偏高了。I美股+雪球的创始人方三文的这个集子，适合他的粉丝或者一些初级的商业，投资关注者买来一读。最近也在看雪球自己整理的电子书，感觉文章质量也很不错。有郑州的豆友，想看这本书的话，本人可以借阅。

9、对于投资，我一直心怀敬畏。炒股看似涉及面极广，如何寻找上市公司股票？如何分析上市公司的业务和经营情况？如何对行业等基本面作出分析？上要了解国家政策，下要关心身边动向，甚至散户们对于股市的狂热和恐惧的从众心理也要囊括在内。芒格说，如果你买了一个伟大的公司，你就坐那儿待着就行了。方三文也说，如果你不知道什么是低的价格，什么是好的公司，那么，你应该可能放弃从资本市场上获利的想法。看到这里，多少觉得有点泄气，但股民们仍前赴后继，造成一片欣欣向荣的景象，还是投机的心理居多，看的不是股票本身的价值，而是赌有下一个傻子以更高的价格从自己手上买走股票。就算买到的是只好股票，还得耐得住寂寞、经得起震荡，不然只能空等股票涨起来后酸溜溜地对别人说，我之前也买过这只股！所谓的波段操作毫无意义，要么跌到坑里，要么看着一路高位望洋兴叹。作为还在投资门槛上向内张望的愣头青，本书对我的帮助比较有限。书中集合了作者在各个投资社区发表的精华帖集合，包括网友及其本人的复盘，其中分享了不少投资策略、应避免的心理误区，以及对当前经济形势的分析，不乏有趣而实用的观点，但较为零碎分散，有些方面阐述的观点易懂，但对实际的操作没有进一步的分析，微言大义；另外一些信息则有些艰涩，诸如对公司的E的探讨，直让我看得一头雾水。但有些观点仍让人有所启发，如何了解投资的公司？一提到了解公司管理层，就觉遥不可及，但作者提出从CEO的微博或其他社交平台上有的放矢地了解他对企业和行业的看法，从信息碎片中掌握有效的观点。这种突破平常思考局限的方式很有趣，利用当下的网络交流平台以及信息爆炸的特点，抓住关键的点，即从司空见惯的事物中寻找能为自己服务的要素，这也与本书的标题不谋而合，从碎片中时时寻找机遇。

10、马化腾创业时的股权结构：他自己持股47%左右，另几个合伙人持有的股份都比他少，但几个人的股份加起来，正好比他一个人的股份多一点。事后说起为什么股份构成是这样的，他说是为了犯错误的时候有人能制止他。当时，这公司做什么业务，靠什么赚钱还不明白呢。这本书讲互联网的比较多。我目前对互联网产业的看法是回避。但是以后也是有可能涉及的，但是估计可能性不大。所以这本书对互联网的投资者是比较有借鉴意义的。

11、正如介绍中所说的，方三文既是一个新闻媒体工作者，又是一个创业者，当然他还是一个投资者。轻松的笔调下面，是无尽的思考。付诸一笑的故事背后，确是深深的投资陷阱。互联网的碎片化更需要人们自行来梳理多，多了机会更多了迷茫。

12、作者搞的那个雪球社交平台我也是最近才知道，既然叫雪球，应该是取乎巴菲特那本著名的《滚雪球》传记，而作者表现出的种种投资理念，也是典型的“雪球理论”，或者通俗说就是“价值投资理论”。全书分为2个部分，1个讲投资，1个讲商业，商业中还专门有分章节说互联网的，关于商业不多说什么了，核心的观点就是“老二非死不可”，而且鼓励资本投资只能有老大生存而老二老三都会死的某些互联网领域，因为那才是价值投资的护城河，不过值得玩味的是，互联网章节里有篇专门说“不做微博会死”，说任何网站都必须植入微博式的交互功能，否则会“死”，我倒不这么看，原因2个：1个是微博还没搞出啥模式，微信就已经成老大了，现在讨论微博太那个点了，而且还遇到大V某某蛮子事情，舆情已变，彻底烂掉了；2个是交互功能并非某些垂直网站的核心，如果大搞会不伦不类，如果小搞目前的评论功能也足以完成。核心并不是做不做交互，而是有没有办法在客户日常的习惯性终端处做呈现并植入，比如手机端这些，做了吗？否则，做再好，也会被其他的端口给抢过去，时间太宝贵啊，亲们！互联网这玩意，变化太快了，虽然本人以前从事这块很久，但最不愿谈的就是这个，接下去聊聊作者关于投资的心得：1：作者肯定是一个在美国有过求学或工作经历的人，时间不低于3年，为啥这么判断（我对方三文可是一点都不了解，仅为猜测）？作者对于资本市场中的工具有着近乎学院派的阐述与好感，大家可以去看《做空那些事》，《马化腾给我们上了一堂金

《老二非死不可》

融课》，《对赌有理，做空无罪》，《金融危机永远无法避免》这几篇，作者能这么超然于物外的对这些纯工具的东西给予如此之高的评价，让我比较吃惊，按理说，这些话倒像是商学院里的教授对土豪上课时说的话，呵呵，而这些东西如果不在美国接受正统的3年以上的学习或工作经历，基本是理解不了的，也说不出的，至于是好是坏，自有公论。2：作者对于宏观经济形势的判断比较“股市化”，怎么理解呢？大家可以去看《美国会率先复苏，中国会二次探底》，这个文章里把美国经济复苏的基础拉出道琼斯股票走势图来看，然后对比中国A股走势，其实，道琼斯的走势恰好就是因为伯南克不遗余力的大搞QE后的结果，而大涨的核心是因为上市公司回购自家股票，流通盘小了之后自然平摊下来每股收益就高，和公司自然销售盈利上去一毛关系都没有，恰恰相反，本人恰好是在所谓的美国经济复苏的这种预期下，持续看跌美元，同时反向操作，当然不是股票而是外汇交易。当然，这是个人之见，未来怎么样，至少我觉得美国人还离不开QE，一说退出QE，整个金融市场就感冒，这种就是所谓复苏吗？至于就业率提高，更是个笑话，细节就不谈了。我只能说，很多东西不是光懂股票就行了的。3：下面具体说说作者对于投资的理念，也是这本书中最重要的部分，文章虽多，大体就分为2条线路：A) 对于资本市场的整体看法，具体说就是股市的看法。作者认为一个合格的股市就是一个资源最优化配置的股市，而如何达到资源最佳配置呢？方法就是开放，彻底开放。其中1个表现就是无限量供应股票发行，让市场自由的来选择买卖，而不是现在的这种IPO暂停。关于这点，可以参见《旗帜鲜明的赞成A股扩容》，《借壳容易圈钱难》，《拿出你的钱，让别人圈去吧》，《为什么好公司让外国人买走了》。暂停IPO，让投行没了饭吃，很多人都有意见，这些都可以理解，但要彻底放开资本的准入制，这点，貌似10年内是不可能的，我这还是客气的说法。在中国必然有中国自己的一套玩法，大家可以去看《美国金融改革：扯淡好过瞎搞》，作者认为粗暴好过糊弄，这一家之言，我则嘿然。B) 对于股市的投资看法，也就是具体的操作层面。这点作者有扯到公司的选择，也有谈到买卖点的方法，前者可以看《为什么中国的价值投资者都买茅台》，《A股“回到10年前”的看法再梳理》，《为什么要投资好公司》，《怎样的股份结构对投资者更有利》等，后者可以看《现金，分红和股价》，《波段操作：不可能完成的任务》，《卖了原告买被告》，《我眼中没有的东西》。但是，如果你时间实在有限，又想一下子把作者的核心投资底牌看穿，我只推荐2篇，1篇是《估值都是浮云》，1篇是《关于卖出的致命诱惑》。前1篇说了真话，后1篇道出了价值投资的核心，我觉得仅就这点来说，这本书还是值回票价了，虽然关于卖出点，我和作者的看法截然相反。最后说说价值投资，我举个例子：经常有人和我探讨价值投资在中国股市里的应用，我一般不提倡，很多人讲道理是讲不过我的，于是，稍微清醒点的会给我看万科A和深发展的走势图，告诉我价值投资的成功案例。我一般只会回答他一句：那么多股票，在走势没成型之前，你怎么知道这就是下一个万科和深发展呢？而且还要在这前面加个期限，不低于10年，万一实际上是个烂货咋办？最后总结一句我对价值投资的终极看法：行行好，投机比投资简单多了！

13、基于我觉得这本书定价过高，而且里面的内容略有点水，还是不给高星评价了。之所以读这本书是因为朋友是保守主义投资者，他希望我看看一定成果的“预言派”投资体系，但我读完整本书后，觉得老方的预言能力还是差了一点，他并不具备走在时代尖端的投资眼光。这本书谈了很多美股和港股，并没有提到A股。其实在中国职业投资人不愿谈A股是可以理解的，除了在牛市里，A股公司的业绩，管理层能力很难与股价直接挂钩。就连马化腾都无法确定腾讯的股价而在103港元选择了保险策略对赌。但是在中国市场，尤其在经历了股灾后，白马公司无差别错杀的情况下，谈A股公司是没有意义的。之所以给这本书三星，在经历了股灾后，这点感触更为明显。方三文老师想法是对的，市场必须存在做空的力量，做空才能更快粉碎泡沫，而正因为有做空工具，才能让那些看空的人也能赚到钱，不过基于我一贯的立场，做空可能是跟人搏命，大家都想赚钱，但没必要去跟人搏命，看空的时候可以不做。做空是必要的，是市场泡沫化的必然结果。而做空能让股价更快下跌，让我们买到好公司的股票，也能更快买到廉价的房子，股价不会一直上涨，股价是不会一直上涨的，房价也是不会一直上涨的，我们需要等待。巴菲特也有过亏损交易，方老师学到了巴菲特的初衷，我们买股票的依据是什么，看好这家公司，那就坚定持有，相信牛市时价值总能回归。不看好这家公司，那就是投机行为，投机行为比投资风险大得多，是不能一直拿着的，巴菲特在持仓股票下跌50%时依然持仓不动，是因为他相信公司。至于有用户就不担心盈利模式是一直在谈的结果，很多担心豆瓣的粉丝们可以歇息了，豆瓣如果上市，将是潜力巨大的圈钱公司。我也支持注册制，容量大了，可买的股票多了，股票的估值就降低了。至于移动互联网，新浪微博，还有几家美股公司复盘后都走出了方三文预言的结局，这本书可以说他是对自己一次逻辑思维的推理结果的完整回溯，能够出书不是不得意的。现在对

《老二非死不可》

股市关注的人多了，但很多人都不明白自己买股票的初衷，是投机还是投资。投资的话哪怕下跌50%也不用卖出股票，好公司总有价值回归的一天。而巴菲特最擅长的是卖股票，也就是超出合理估值区间，我们要粉碎泡沫。老方这本书关键还是告诉你怎么甄别好公司，怎么通过好公司的战略来投资，与股票的选择无关，还是一本不谈财务的基本面预言公司甄选，在高手如云的雪球里实在是显得“水”。我好友是保守主义投资者，这是他喜欢的风格。而我不能给这本书评价太高的原因是：我是战略性投机者。

14、我们平时常说“玩股票”，这里的“玩”字就很有韵味了。你到底是将这个股票是当成是钱财快入快出的道具还是长远增值的目的？这就是投机与投资之间的区别。在任何时候我们都无办法对股票的价格进行预测，鉴于中国大陆股票的政策，相信大部分都希望股票一直都涨，但往往都是你买入它就跌，你卖出它就涨，屡试屡灵。于是你开始相信价值投资，学着看财报，学着分析公司行业，因为公司行业的不同导致你要涉猎的知识面暴增。你在网站论坛上跟其他股民谈笑风生恰似专家教授，谈论中国股市正在谷底即将迎来牛市。孰不知第二天绿油油一片。你每时每刻都看着自选股里那些数字的变动，跌一分你就心揪不已，涨一分就担心不知道什么时候卖出。于是日复一日的如此搬弄，到头来你得到了什么？看到身边的人有的几年握住一只股票赚了不少，也看到有的一周资金翻倍，于是你内心又心痒痒的，到底是像A那样呢还是B那样呢？所以，你是投机还是投资呢？

章节试读

1、《老二非死不可》的笔记-最佳投资时期

最佳投资时期：市场规模与利润率双升

从人的需求角度，我们处于一个社交需求的年代，而美国处于尊重和自我实现的阶段。

2、《老二非死不可》的笔记-A股回到10年前的看法再梳理

2007年6124点之后长期投资，44%的股票是赚钱的。到2013年股指跌到2400点左右主要原因是2007年最高点前后发的大盘新股。最有代表性的是太平洋601099，下跌80%，中国石油601857，下跌75%，中海集运601866，下跌70%。

不要买IPO新股，尤其是大盘股！

3、《老二非死不可》的笔记-人民币“对内升值”和“对外贬值”幻想

“升值”和“贬值”的感受都是真实的,但对外升值和对内贬值都是幻象,真像是对工业品升值,对服务业和资产贬值。

升贬不一是产品、劳动力和资本不同的流通状态决定的。在国内市场上，工业品价格也是一降再降，所以人民币没有“贬值”。

工业品已经全流通了，如果资产全流通，结果肯定是本土的资产估值水平下降。

劳动力是最难流通的，所以在想象力能及的范围内，劳动力还是半流通的格局，中国还是全球最大的劳动力供应基地，虽然价格上升，但看不到替代者，所以不用太看衰劳动密集型产业。

4、《老二非死不可》的笔记-卖了原告买被告

对比了比亚迪和富士康，苹果和诺基亚。被告得多说明这家企业正处于青春期，冲劲十足。现在苹果也开始告人了。。。

5、《老二非死不可》的笔记-常年混迹雪球的价值投资人

这本“碎片”书的阅读还真花了一些时间。虽说是本零散信息的整合，但是其中的整体思想架构却需要我们细细品味。

花最多时间的是投资部分，方老师的价值投资深得我心，他给了好多对于investment的实战经验，如何选股，如何分析股票，如何选择卖出点，都是之前困惑我很久的问题。每天看着上上下下的K线图，分析这主力的动态和整个市场宏观层面，我也在寻求我自己内心的平衡点，告诉自己，这不是gamble而是investment.价值投资也会影响我未来的种种选择吧。

方老师对于商业上的分析，很大一部分的启发是在行业报告的制作中的一些启发，一些特殊行业的特殊分析方式（尤其是TMT）。我也将在后面的工作中实践一些理论。

最后的TMT产业分析，我不是特别喜欢，原因是太过零散，我没从他的文字中读到特别刺激我思考的闪光点，可能是之前对互联网行业有过一些些的了解，这些碎片并没有特别启发到我读取这个产业最特别的位置。

书无完书嘛，再接再厉方老师！

6、《老二非死不可》的笔记-第193页

《老二非死不可》

等到这个产业成长到需要政府介入管制的时候，只要产品本身主要功能并不违法，政府往往会承认市场的即有格局和即有产品的合法性。

联想到今日出台的暂停二维码支付消息，也只是暂时停止而已，二维码支付等其他创新支付方式不可避免，新支付方式将会在规范化，合理化，安全化的方式下继续开展，继续关注新大陆

7、《老二非死不可》的笔记-全书摘要

1.做空者挣的，其实是不坚定的投机份子的钱

2.投资就是买企业。好的商业模式。好的团队。好的价格。正确的“估值”，应该是这公司能挣多少钱，以后若干年能挣多少钱。

3.什么公司是可以长期持有的好公司？

公司的产品给用户和社会创造价值。

公司处于一个发展空间巨大的行业。

公司有简单清晰的商业模式，产品有核心竞争力和领先的市场优势。

公司有好的管理团队和诚信的文化。

4.可以使用PEG（市盈率与每股盈利增长率的比值）来进行估值

5.怎样的股份结构对投资者有利？

得有相对控股的大股东，但股份也不能占绝对优势。

6.只要人性的贪婪、恐惧还在，羊群效应还在，经济的周期性和危机就不可能完全避免。

7.什么时候各行业的E见底回升？肯定是银行钱贷不出去，求着企业贷款的时候。

8.最佳投资时机：市场规模与利润率双升

9.小公司成长为大公司的概率，远远小于大公司继续增长的概率。

10.对于互联网公司来说，依靠产品锁定海量用户是竞争的核心。

11.对于互联网产品，用户需求>产品形态>盈利模式

一个有趣的现象：盈利模式一开始就很清晰的公司，往往做不大。

潜在大牛股：用户需求很强烈，却还在被人质疑盈利模式的公司。

8、《老二非死不可》的笔记-第1页

1、而经济学这种软科学又是与其他的学科与历史、生物、物理、数字等硬科学相关联，这经济学与这些学科相关联的纽带是依靠心理学关联起来。由此可以理解，经济现象就是心理学与自然科学相互作用的结果。当把某一领域微观经济现象看懂之时，比如说规模经济的效应以应大众对此的反应，那么这个企业就是你懂的企业，也能理解护城河；而如果把人性的心理反应的24种反应你都读懂了，找一个可信赖的管理层以及避免一些不诚信企业并不是难事。而常识的判断需要自己能作公正的判断，那就需要不加以任何意识形态，有一颗平和、公正心态去判断，说到底还是在修心。所以投资也是一门唯心哲学。2、估值，我的基本估值工具是PEG，总体还是大概估计。如果连续三年 $PEG=1$ ，那么我认为是合理估值，可以纳入关注；如果 $PEG<0.5$ ，那么我认为已经有一定安全边际，可以考虑更

《老二非死不可》

深入地研究和买入。【 $PEG=PE/\text{企业年盈利增长率}$ 】3、什么决定了公司未来的增长？大体上是这些因素：公司所处行业的增长前景；公司在行业里的竞争优势和定价能力；公司所提供产品、服务受用户欢迎的程度。公司的团队、管理和文化，给长期的竞争优势提供的支持。4、短期来看，好公司不能给投资者带来很高的回报，但它的长期生存能力和发展趋势，能最大限度地帮你避免血本无归的风险，而且弥补你在买入时机选择上的可能错误。5、谨慎，对市场的敬畏永远是最有价值的。6、我们都在费劲地猜测是谁在操纵市场，但结果可能是我们每个投资者的行为，组合起来最后操纵市场，这也是索罗斯所说的，相信自己的虚妄。7、“高抛低吸”操作，有一个理论预设是在一定的时间内，股价会在一个“箱体”内波动，这样如果在高低极限之间买卖，就能赚到“波段”利润。但从长期来看，股价不可能永远在一个箱体内，它总是要突破，要么向上，要么向下；另一方面，我们基本不太可能准确地知道它什么时候突破。这样的话，一旦向上突破，就是踏空；一旦向下突破，就是套牢。这就是高抛低吸的通常命运。8、守法经营当然是企业的底线，但有很多官司是不能用简单的是非来衡量的，纠纷往往是在新技术应用、业务模式创新的过程中产生的。公司也和人一样，有生命周期。新兴的企业和爱闯祸的年轻人一样，往往是旧规则的破坏者，处于富有进攻性的青春期，容易成为被告。但它闯的祸和它创造的价值比者，处于富有进攻性的青春期，容易成为被告。但它闯的祸和它创造的价值比起来，可能是微不足道的。而老的企业感觉自己的市场份额被新兴的模式威胁，只好举起知识产权的大旗来捍卫自己的地盘，可是这种捍卫往往是力不从心，最后也无济于事。9、金融机构在危机中扮演了自己应该扮演的角色，但它们绝不是危机的祸首和根源。金融危机真正的根源是投资者行为的羊群效应，也就是我们每一个人酿成了危机。对未来无限制的乐观导致过度的交易，就像现在中国人相信房价永远不会下跌而拼命买房一样。过度交易导致价格飞速上涨，远远偏离真正的价值。就像人无法建一个塔通到天上去一样，这个游戏迟早无法玩下去，市场自己的修正机制启动，资产价格下跌，于是危机发生了。

如果一定要说清楚金融机构在危机中的角色和责任的话，那么主要是两种：一是在危机发生前，金融机构利用杠杆放大和活跃了交易，是泡沫的推波助澜者；二是在泡沫破裂的过程中，金融机构的做空工具和交易，加速了泡沫的破裂。如果一定要追究金融机构的罪的话，显然它们在前一个阶段的罪行更为严重，它们帮着吹大了泡沫；在后一个阶段，它们不但没有罪，简直是有功，因为它们帮着修正了价格。

危机之所以是危机，是因为有了泡沫，而不是泡沫破灭。只要人性的贪婪、恐惧还在，羊群效应还在，经济的周期性和危机就不可能完全避免。

其实，除了导致交易者破产之外，金融危机的发生，泡沫的破灭，对社会并不是没有好处。在泡沫膨胀的时候，整个社会的资源配置是失效的，过多的资源集中在交易上，就像现在中国人玩的炒房游戏一样，这些交易创造的价值非常有限。

在这种情况下，泡沫破裂，有助于对整个社会扭曲的资源配置进行一次修正，让资金和管理资源回到能够增加产品和服务供应，能够增加就业机会的环节中去。事实也是这样，每次金融危机以后，都会有企业抓住用户需求升级换代的机会，利用科技和业务模式的创新，推出新的产品和服务，从而成为新一代的伟大企业。10、小公司成长为大公司的概率，远远小于大公司继续增长的概率。小公司之所以是小公司，往往是它的行业处境、商业模式、管理能力决定的。而大公司之所以能成长为大公司，就因为它们在这方面是有优势的。这就叫，大而不倒。11、路线之争总是出现在革命有问题的时候。12、在同质化竞争必死的年代，何以生存？唯创新尔。为什么说创新是企业家精神的核心？其实，创新不是价值观，是方法论，只有创新能避免惨烈的同质化竞争，才能真正为用户创造价值，才能从市场和用户那里获得回报，才能生存。

9、《老二非死不可》的笔记-会买的不如会卖的

巴菲特两次“卖出”可口可乐：

一、1995年8月，为了23亿美元买下GEICO保险公司的全部股权，巴菲特以伯克希尔公司的股票为对价支付。当年可口可乐利润增长17%，股价增长了46%，市盈率从17倍增长到31倍。

二、1998年，为了以220亿美元买下通用再保险公司，巴菲特以新发行20%的伯克希尔股票来支付。1998年的可口可乐市盈率为62倍，而最终谈判确定的增发的伯克希尔的股票价值是净资产的2.7倍，即相当于巴菲特交换出去的可口可乐股票价值是 $62 \times 2.7 = 167$ 倍市盈率。

《老二非死不可》

两次变相卖出一石三鸟：

1. 未花一分钱现金买进了两大保险公司
2. 以高市盈率天价减持了可口可乐
3. 不用支付资本利得税

股神就是股神，会买更会卖。

《老二非死不可》

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：www.tushu000.com