

《620亿美元的秘密》

图书基本信息

书名：《620亿美元的秘密》

13位ISBN编号：9787561545843

10位ISBN编号：7561545843

出版时间：2013-5

出版社：厦门大学出版社

作者：王宝玲

页数：480

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

《620亿美元的秘密》

前言

《620亿美元的秘密》

内容概要

《620亿美元的秘密:巴菲特雪球传奇全记录》内容简介：78岁那年，巴菲特终于靠着投资登上世界首富的宝座，然而他的传奇还没完，他手下的伯克希尔帝国仍以不可思议的速度继续扩张版图。《620亿美元的秘密:巴菲特雪球传奇全记录》从巴菲特出生开始，完整记录巴菲特成长、求学、踏入金融界，以及成为股神的经过，并追踪了近年的最新信息，揭示了巴菲特的不凡身世与致富之路，着重介绍他的投资法则与经营智慧，并附有巴菲特智慧语录、三大经典演讲和其持股一览表等。

《620亿美元的秘密》

作者简介

王宝玲 (Dr. Jack.Wang) , 台湾大学经济系毕业 , 台大经研所、美国UCLA MBA、UCLA 统计学博士。

现任盖曼群岛商创意创投董事长、香港华文网控股集团、上海兆丰集团及台湾擎天文教暨补教集团总裁, 并创办台湾采舍国际公司、北京含章行文公司、华文博采文化发展公司。为台湾知名出版家、成功学大师、营销学大师, 对企业管理、个人生涯规划及微型管理、营销学理论及实务, 多有独到之见解及成功的实务经验。经传媒统计, 成为华人世界非文学类书种累积销量最多的本土作家。

主要著作: 《用听的学营销》《让老板裁不到你》《秘密背后的秘密》《王道: 成功3.0》《王道: 业绩3.0》《销售应该这样说》《营销应该这样做》《懂的人都不说的社交心理诡计》《气场的力量——人际吸引力使用秘籍》《王道: 未来3.0》《林书豪给年轻人的12件礼物》等近百册。

近年主要经历:

2006年 北大管理学院聘为首席实务管理讲座教授。

2007年 香港国际经营管理学会世界级年会聘为首席主讲师。

2008年 吉隆坡论坛颁发“亚洲八大首席名师”。

2009年 受邀赴亚洲世界级企业领袖协会 (AWBC) 作专题演讲。

2010年 上海世博主题论坛主讲者。

2011年 受中信、南山、住商等各大企业邀约进行全国巡回演讲。

2012年 受联合国UNDP 之邀发表专题报告。

全民财经检定考试(GEFT)荣获全国榜眼。

《620亿美元的秘密》

书籍目录

章节摘录

掉入地狱的崩溃天堂 提起1929年的美国股市崩盘，巴菲特曾说：“那是我生命的开始，我内心深处对1929年的股市崩溃始终有着一种亲切感，但那时的情况却非常不妙。”的确，那是美国历史上最为严重的一次经济大萧条，是股市不成熟期必然会爆发的，也是难以预料的一种自我调节现象。经济学家对此不断地进行研究却也深感困惑，如今，全球股市的震荡都高速联动着，或许未来的经济波动仍将引起股市不可预料的更大波动。20世纪20年代，美国股票市场充满了膨胀得异常大的泡沫，吸引了普通民众纷纷踏入股市这块淘金地，巴菲特的父亲霍华德也不例外。他辞去了报社的工作，在联合州立银行谋得了一份股票经纪人的职缺。这个决定后来让他吃足了苦头，但也意外地为自己的儿子带来了意想不到的影响。经济大萧条爆发之前，美国实际上正处于全民买股的狂热之中。大都会的街头、小城镇的马路边，到处都是证券经纪商与营业员，鼓动民众提着公文包走进股票交易厅。许多“专业人士”们不厌其烦地向国民讲解投资股市的好处，却没人提及投资必然存在的风险。事后有人回忆道：“整个美国都疯狂了！股票对美国人的吸引力远超过了欧洲变化的政治局势。”美国人的功利主义与金钱崇拜沸腾到极点，买卖股票在当时几乎成了全民运动。就在蕾拉肚里怀着巴菲特的时候，纽约股市涨到了历史的最高点。在人们心中，没有任何投资比买卖股票更容易赚钱，钞票就像上帝对他忠实子民的赐予，仿佛被扔在交易大厅的地板上，等待有心人将它们拾回家。然而，当时绝大多数的股民都只是做短线交易，即便是专业的投资人，也缺乏长期和理性投资的概念，没有人预料到这是一个终将破灭的神话，当泡沫吹得越大，它破裂时造成的伤害也就越大。同时，股市的交易量早已超过了经济发展的实际需要，众多股民采取的办法都是以股票作为抵押来进行信用交易融资。一旦投机者信用度下降，必然要增加保证金，而为了拿出这笔资金，就只能抛售更多的股票。由此造成的结果就是股价再下跌，这是一种恶性循环，而且是大部分美国人都参与的经济自杀行为。作家托乌斯和摩根·威特斯在《1929年大萧条的内幕》一书中描写了当时的疯狂景象：即使最小的工厂，厂房内也都安放着一块大黑板，每隔一小时就有专人写上最新的交易行情，兴奋地向人们传播，和交易所的资讯同样准确；郊外的农场安装着高音大喇叭，人们随时用它收听电台播报的股市资讯，以便及时买进或卖出；计程车司机跟你讨论的话题只有股票，除此之外大概都不感兴趣；到旅馆去投宿的时候连门口的擦鞋童都会向你介绍当天的热门股票，他们向你殷勤推荐，以期获得你的赞许；纽约地铁的乘客经常投诉车厢内没有安装资讯设备，导致人们在坐车的时候无法得知股市讯息，这真是耽误了人们赚大钱的宝贵时间。包括霍华德·巴菲特在内，几乎每一个参与股票投资的人都感受到美国的明天是美好的，就像一个美妙无比的梦境，它必然会永恒地持续下去，不会有梦醒的那天。但事实总不是为了满足人们的理想（幻想）而存在的，1929年9月起，股价开始下降；10月24日那天，出现了大规模的抛售狂潮，股市正式崩盘。由于美国的股市从来就没有所谓“涨停”与“跌停”的涨跌幅限制，一瞬间，天仿佛塌了下来，犹如彗星倏然撞上地球，由高空向地面全力俯冲。它塌得如此彻底，没有任何挽回余地，令人们目瞪口呆。1929年10月24日是美国人永远不会忘记的日子，这一天后来被称为“黑色星期四”。当天，美国钢铁公司的65万张股票以史上最低价每股1.79美元被抛售，可惜无人问津，紧跟着股价更加迅速地下跌。所有的公司股价都像得了传染病似的，一个接一个地狂跌。昨天还被当成金山和银山抱在怀里的股票，瞬间都变成了废纸，连街上的求乞者都懒得多看它一眼。股灾导致许多投资者自杀，包括一些不幸的公司老板；大量的经纪人破产、跳楼，他们无法面对自己的客户；昨天的百万富翁们一觉醒来已经成了穷光蛋。1929年冬季，美国人贫富之间的转换如此之快，有些还在海上开着游艇度假的富豪，突然接到电话告知他已经欠下了银行一笔巨额债务，一瞬间成了比贫民窟的穷人还要悲惨的负债者。股灾就像非洲每年一度的大蝗灾，铺天盖地而来，所到之处面目全非、生气全无。借钱买股票者一夕之间一贫如洗，很多银行也破产了，美国经济宣布瘫痪，整个西方经济都出现了大萧条。它波及欧洲与日本，也不同程度地影响到了当时已处于水深火热中的中国——中国1933年才“废两改元”，所以1929年中国仍是使用“银两”为法定交易媒介，被视为“传统而落后”的国家。当时尚未担任英国首相的丘吉尔正在美国访问，看到了这一幕突发的金融悲剧，他根据现场的观察写了一篇报道，发表在英国《每日电讯报》上。他说：“这些人抱着几大捆的股票寻求买主，但是它们已经贬值一半了，甚至更多，没有人有勇气接受这些礼物。”或许这已经不是礼物了，更像是死神的催命符，甚至比战场上的炮弹还要让人恐惧。丘吉尔同时还报道了两位银行家和一位证券经纪人因为破产而自杀的消息，这类事件在当时每天都会发生，很多人无法面对现实，只好选择自杀，使得1930年成为美国史上自杀率最高的一年。一夜之间，美国遍地穷人。前天还视金钱如

《620亿美元的秘密》

无物，今天就得把一块钱分两半花。为了省钱度日，大家用尽了办法，将灯泡换成省电的，香烟抽最廉价的，刮胡刀片钝了就磨过再用，衣服穿破了就缝补再穿，大人将自己的衣服改小了给孩子穿。最重要的是食物，街上到处是等待救济的人，面包店的窗前挤满了人，整夜排队才能买到几个冰凉的廉价面包。这样的悲惨命运，经济状况不佳的巴菲特家族也难以幸免。霍华德·巴菲特受到经济萧条与股市崩盘的打击，躲在家里不敢见客户，蕾拉还曾因生活上的操劳而病倒很长一段时间，差点要了她的命。家境贫苦，前途茫茫，这就是巴菲特出生时的环境，他第一眼看到的世界便是股灾后的萧条景象，到处面对的都是人们绝望的眼神。P6 - 8

后记

亲爱的朋友，我是王宝玲，相信很多读者希望能够利用本书内容，让自己更快地达到经济自由与致富人生。在此后记中我要介绍我的两位朋友，两位都姓郑，我都尊称他们为郑老师。第一位郑老师是有“股市祖师爷”之称的郑瑞清老师。为什么要特别介绍郑瑞清老师呢？因为他除了是助我致富的贵人外，他的理论与巴菲特完全不同，完全相反，是属于让巴菲特嗤之以鼻的那一种。郑瑞清老师的代表著作《股市祖师爷合法投机秘笈》，书中不但强调“投机”，而且还是“合法的投机”——其实就是一本谈技术分析的书。书中包含了K线、趋势线、隐线、X线、移动平均线、黄金交叉、死亡交叉、波浪理论、黄金分割、乖离率等各种多空指标的操作法（郑老师在书中称为赢家的秘诀，还分成了秘诀一与秘诀二等多个章节）与基本分析和获利的泉源等内容。30年前，我从书海中认识了我生命中的第一个贵人巴菲特。可是或许由于我学艺不精或可以投入的第一桶金实在太少之故，往后10年间我虽涉入股市，但一直没赚到什么钱，当然也就谈不上所谓经济自由与致富人生。直到20年前我认识了郑瑞清老师，由于我本身大学（我毕业于台大经济系）念的是经济，又出国研究统计学，期间还取得MBA的学位，深入研究郑老师这一套技术分析，加上自身所学与巴菲特的价值投资法之后如虎添翼。我从此以巴菲特的方法选股作长线投资，但短线波段操作碰到机会时我也作。至今我已完全做到了经济自由，我的人生也富裕了起来，我想我这辈子至死也不必为钱的事发愁了。但这一切到底是怎么做到的呢？是巴菲特，还是郑老师？通过仔细思量、客观分析后，我觉得我十年磨剑创出的第二桶金够多，让口袋够深，实为关键。所以这中间有一个秘诀背后的秘密，这个方法可以将你于书中所学再放大10倍，并让人提早20年轻易达到财务自由的美满人生。但我一直思索这个秘诀背后的秘密是否要公开呢？因为我担心一旦公开之后，如果太多人知道并行动后，那这个方法的效力将会降低。毕竟再好的方法，如果每个人都知的话，它的威力就减少了许多。我知道有人会质疑我说的是否真的具有如此大的威力，没关系，因为我最终决定公开这个秘密，任何人都可以检验这个方法是否有10倍以上的功效。这个方法就是用借力使力的方式成就鱼池矩阵，来聚积够多够深的第n桶金，以下我就来告诉你，到底要怎么做。你一定听过，人脉就是钱脉，但我要告诉你这句话并不完整，因为大部分的人脉根据成功者的经验法则，不一定是钱脉，有时候造成的负债比例有可能会比钱脉来得还要高，为什么会这样呢？如果你的客户、朋友都是比你更有钱、更有资源的，那你就会变得有钱。但如果你的客户、朋友都是比你更贫穷的，那你就可能会变得更穷。所以你必须要有勇气去帮助你比你更成功的人，让这些人成为你的朋友，成为你的客户。但为何这些巨人愿意帮助你呢？如何让巨人的资源都能为你所用呢？所以你要先找到你需要的巨人并成为巨人的朋友，这样就可以站在巨人的肩膀上，在对的地方快速成功。什么叫做巨人？能够真正有力且有能力强到你的朋友就是巨人！这些巨人可能是媒体大亨，可能拥有连锁通路，可能拥有品牌，可能是知名博主，可能是知名公众人物，可能是拥有数十万会员的网站老板，如果这些巨人愿意把他的资源借给你使用，你就可以迅速翻身致富。当然你可能会问，为什么这些巨人愿意帮助我呢？这些巨人拥有庞大的客户资料库，这就是鱼池，而一群巨人所组成的客户资料的行销运作，就是鱼池矩阵。我再强调一次，这个10倍放大方法的秘密就是：站在巨人的肩上借力使力，成就鱼池矩阵，肯定可以泛出综效（Synergy），成为一部合法的ATM。如果你认同对方有庞大的力量，也相信如果对方愿意合作，可以快速赚进几百万，甚至数千万以上，那为什么还会犹豫不前呢？很多人害怕尝试与比自己更强的人交朋友，通常都是因为：1. 没有对方的联络资料，或有联络资料对方不予回应。2. 觉得对方离你很远，不可能理睬你，因此很有可能被拒绝，由于害怕被拒绝就不去主动结交对方。3. 从小被灌输的观念就是凡事都要靠自己，为什么要巴结人家？4. 无法认清自己的专业或能力，不知道自己有哪些地方可以贡献给对方，那为什么对方会愿意跟我交朋友呢？所以，首先你必须找到比你成功的人，且这（些）巨人拥有你需要的目标族群的客户资料库资源。利用网络资讯，要找到这些人的联络方式其实是相当容易的。网络上现在很流行社群工具，例如Facebook，大多数的人都会用，但很少有人知道如何正确应用它。只要对方有Facebook，你就可以联络到他，如果你不知道和对方说什么，你可以先看看他的涂鸦墙，看看他都关心哪些话题，他的朋友都是些什么样的朋友，他的朋友中有没有你的朋友，他的朋友跟他都聊些什么。如果真的还是无法切入，那就先去认识他的朋友，然后再请他们转介绍。马克·布坎南博士在著作《连结》里，揭露了人际关系的根本奥秘：每一个人与世界任何角落的任何人之间，最多只隔了6个人的连结关系。任何人跟美国总统的距离，最多只差了6个人，所以人与人之间的距离在网络世代其实是相当近的。有一部经典的电影：《肖申克的救赎》，剧中主人公写信给缅

《620亿美元的秘密》

因州议会，希望能够得到更多经费以充实图书馆，议会没有回应，但他并没有放弃，持续每两个星期写一封信给议会。有一天他收到了议会的回信，议会告诉他，他们这里没有多余的经费，请不要再写信来了。主角说了一句：“想不到这么快就有回应了。”他改为每个星期写一封，连续写了两年以后，议会终于给了他不少经费以及相关图书等物资。被拒绝又有什么损失呢？反正本来就没有损失，未来还有机会，当然我们不希望做打扰人家的事情，所以最好先从社群、网络等研究一下对方的喜好，这样成功率将大大提高。从小父母就告诉我：凡事要靠自己，依靠别人是没有用的。这句话是对的，你的确需要有基本能力，我们也不可以事事靠别人，事实上别人通常也不会想让你靠。但大部分的人都不反对互助，别人之所以会帮你，一定是你对对方也有某种好处，对方才会愿意帮助你，因为对方也欣赏或想要你的服务、创意、资源等。如果没有任何“利益交换”的话，别人为何要帮你？所以这不是谁靠谁的问题，而是一种有利的双赢合作，所以前提是你一定要有某种基础的能力或专长。

我知道我的读者群都很渴望致富成功，我的另一位朋友，也是一位郑老师，他把自己的一段故事写成了一篇文章，我现在把这篇文章与您分享。在年轻的时候，我曾经听过：只要付出一定程度的努力加上正确的方法，致富其实并不难，只是大多数的人，并不愿意相信自己能够做到，因此也不愿意为此付出。致富的捷径，其实就只有一种：把别人口袋里的钱变到自己的口袋里。只要你能为别人创造价值，那别人就愿意把钱心甘情愿地掏给你。人们之所以会买一个商品，是因为人们相信这个商品可以为他创造更高的价值；人们之所以会买一支股票，是因为人们相信这支股票的价值高于股价；老板之所以会雇用一位员工，是因为老板相信这位员工能够为公司带来的效益大于他的薪水。市面上通常把这样的方式称为销售，只要能够学会销售，财富之路自然为你而开。我学习了我所能学到的各种销售方式，非常努力再努力地实践，几年过去了，我发现商品还是很难卖，做了一百次的陌生开发，经常连一次成交都没有，好不容易这个月成交多一点，下个月可能又不顺利，难以累积过去的努力，我不得不对销售能够致富产生了疑虑。我努力观察，成功成为超级业务员的专家。我发现成功的业务员，几乎很少作陌生开发，成功的超级业务员都是建立个人品牌、利用客户转介绍，找到正确的族群、拥有名单，而这些都是属于行销的领域，并不是单纯的销售而已。的确有陌生开发能力很强的天才销售员，但这种人是少之又少，百万人里面，可能就一个能有此天分。这些天才成功者几乎都是个案，难以学习模仿。许多成功的业务人员，销售能力一般，但加上行销培训而成为超级业务员的案例，却到处都是。这也表示要成为销售高手，不能仅靠销售能力，而要学习行销能力，行销能力是可以比较轻易让人学习模仿而成功的。我知道了行销的重要性后，努力学习并实践好几年，几年后，得到了丰硕的回报。但在这几年里，我也走了很多冤枉路，因为网络的出现，让整个行销模式变得跟以往完全不同，而市面上大多数行销课程与书籍都是教授大企业的行销方式，而这些方式往往行销预算动辄数千万，少的也要上百万，并不适合个人及微型企业，因此我也绕了许多弯路。我成长的环境并不富裕，更坦白地说，应该算是蛮贫困的，当我事业有些成就后，就很希望运用我的智慧，帮助每个人都能够利用行销来达到致富，让更多想要成功的朋友，不用跟我一样，绕了那么一大圈的弯路。而多年的研究让我发现，致富真的有捷径，这个捷径，不但快速，而且只要愿意做，人人都能学习、模仿而成功，这个捷径就是鱼池矩阵的借力使力建构术。亲爱的朋友，我是本书作者王宝玲，我这个朋友就是台湾网络行销界的第一高手郑锦聪老师，他创造了许多网络行销成功案例。他在还不到30岁的时候，就利用这个秘诀成功让自己的月收入达到500万以上。我鼓励并介绍了郑老师全球最大的中文自资出版机构wWW . book4u . corn . tw（华文联合出版平台），出版了两本关于网络行销鱼池矩阵的专著：《超级鱼池ATM》与《网络印钞术》，希望能够把最佳的网络行销知识提供给大家。郑锦聪老师的书稿内容深深地吸引我从头到尾拜读了三遍，是非常难得的两本网络行销的实用书籍，但借力使力致富的奥妙，他似乎仍未写得很清楚。他说一定要当面讲才能讲清楚，而且听的人不能太多，以免“边际效用递减”。我俩商量后决定在2013年4月共同公开我们的秘密，以演讲的方式详细讲给200位有缘人听，并共组鱼池矩阵直效联盟，一起站上巨人肩！最后感谢您购买本书，希望您读完本书之后有所感悟并充分实践，能让自己的人生得到更好的改变，谢谢。

《620亿美元的秘密》

媒体关注与评论

要在投资中获得常人难以企求的成绩，无论是重视价值投资的巴菲特，还是以投机见长的索罗斯，不仅依靠智慧，更要依靠思想。认真阅读本书，可以获得巴菲特关于人生与投资的智慧与思想。——法学博士、央视《华尔街》《货币》节目总撰稿李国平。以厌恶投机的价值投资促进市场理性，并获取高额回报，这是巴菲特一生证明的真理。做一个挖掘理性并遵从理性决策的人，要向巴菲特学习。——经济学博士、南开大学国际经济研究所所长戴金平。如果你是个巴菲特迷，你不应该错过这本巴菲特传记。虽然在此之前《一个美国资本家的成长》《滚雪球》都已经足够好了，但从一个东方人的视角来解读世界上最伟大的财富积累过程定有他的独到之处。而且，就像芒格所说的，找情人应该找老的，看书却应该看新的。——《财经天下》周刊副主编、财经专栏作家崔鹏

《620亿美元的秘密》

编辑推荐

《620亿美元的秘密:巴菲特雪球传奇全记录》编辑推荐：台湾知名出版家、金融学者撰写。结合中国投资现状，学以致用，教你如何在实战中掌握巴菲特成功秘诀。结合最新资讯、案例分析、实用附录。以国人视角全面揭示股神成长历程和投资秘诀。

《620亿美元的秘密》

名人推荐

要在投资中获得常人难以企求的成绩，无论是重视价值投资的巴菲特，还是以投机见长的索罗斯，不仅依靠智慧，更要依靠思想。认真阅读本书，可以获得巴菲特关于人生与投资的智慧与思想。——法学博士、央视《华尔街》《货币》节目总撰稿 李国平以厌恶投机的价值投资促进市场理性，并获取高额回报，这是巴菲特一生证明的真理。做一个挖掘理性并遵从理性决策的人，要向巴菲特学习。——经济学博士、南开大学国际经济研究所所长 戴金平如果你是个巴菲特迷，你不应该错过这本巴菲特传记。虽然在此之前《一个美国资本家的成长》《滚雪球》都已经足够好了，但从一个东方人的视角来解读世界上最伟大的财富积累过程定有他的独到之处。而且，就像芒格所说的，找情人应该找老的，看书却应该看新的。——《财经天下》周刊副主编、财经专栏作家 崔鹏

《620亿美元的秘密》

精彩短评

- 1、我们常常喜欢把成功人士神化，许多的天才都是这样出来的，巴菲特便是其中的一位被神化后让我们仰止的投资天才，但是你如果了解他的投资经历之后，你就会知道，他的天才之路也是从普通人开始的。许多人在鼓吹巴菲特是投资界的天才的时候，忽略了他的审慎。在他的事业开始之时，他只接受小额的金钱，前提是这些“股东”不对他的投资指手划脚。他需要不受干扰的判断，对形势作出决断。他的姐姐... 阅读更多
- 2、主要介绍了巴菲特对股市和企业的影响力，和他对投资的态度与方法，发现企业内在价值，买入并长期持有。真正的“滚雪球”。
- 3、了解股神的生平及投资策略，相信可以给我自己上一堂实际的投资理论课
- 4、读起来挺有趣的，股神就是不一样，八岁就开始喜欢研究股票走势。最大的感触是天分和用心加上家庭环境与社会氛围是成神不可或缺的因素。
- 5、写巴菲特的书一大堆，这本书我读起来感觉最受用。不同于一般市场的成功学，心灵鸡汤。推荐购买。
- 6、值得一读
- 7、装帧设计上不错，内容很有吸引力。
- 8、工作成果，展示一下
- 9、台湾著名经济学家译著，最适合国人阅读的巴菲特传记。
- 10、如果说《滚雪球》是拿来当摆设，那么这本书《620亿美元的秘密》就是值得随时翻阅的指南了。
- 11、了解“股神”秘密
- 12、市面上关于巴菲特的书倒是不少，但这本不太一样，是按照巴菲特投资的每个企业的始末来组织内容的，看起脉络更清晰，推荐~
- 13、虽然我不炒股，但是对巴菲特我还是很敬仰的，巴菲特本身就是一个传奇。听说现在中国竞技领域的领导人在向巴菲特讨教支招。不管如何，这个时候看看巴菲特，还是挺有用的吧。
- 14、一向认为传记类的东西蛮枯燥的，但是这本还是很有耐性的读了，nice，推荐之
- 15、这本书主要集中梳理了巴菲特的投资生涯，按照他投资每个企业的始末来组织内容，生活细节不多，但是更突出了他事业方面的要点，看起来脉络清晰，文字也很简洁有效。看了以后对投资又有了新的信心和理论支撑。挺不错的。
- 16、内容扎实
- 17、内容挺翔实，最后的巴菲特演讲及问答实录也值得一读。
- 18、还可以
- 19、巴神名言反复灌输，也没什么不好的。可是翻到最后作者的话时简直雷霆一击（此处应有捂脸表情，搞了半天，作者赚钱还是靠的短线啊.....巴神要是知道这，不知会不会被气昏
- 20、和之前的巴菲特的传记相比，只涉及到巴菲特的投资历程及案例，甚少涉及生平琐事。
- 21、不愧是台湾知名出版家、金融学者撰写啊，由于工作的原因，巴菲特的书我也读了不少，相比之下我觉得这本书最实用了，最新资讯、案例分析、实用附录都很接地气，赞个！
- 22、作者结合中国的股市情况和股民形态，分析了巴菲特投资的重要理念，还有怎么在中国运用这个理念，看了以后很有启发。强烈推荐！！
- 23、对巴菲特了解不太多，希望能从这本书里学到更多实用的东西。
- 24、很有特色的股神传奇！封面也不错！

《620亿美元的秘密》

精彩书评

1、与之前的关于巴菲特的传记相比，增加了不少新的案例，尤其是中国元素。同时主要集中在讲述巴菲特的投资理念和投资各个企业的过程，去掉了一些国外传记讲述他生活琐事的细枝末节，所以更适合想要学习他投资策略的读者阅读。

2、巴菲特作为最卓有成效的投资人，他缔造了一个几乎不可复制的神话，然而，细观他的人生经历，与其说是投资冒险，不如说是成功励志。就好像冰心说的，“墙角的花儿，人们只惊慕她现时的明艳，然而当初的芽儿却浸透了奋斗的泪泉，洒遍了牺牲的血雨”，巴菲特的经历并非一帆风顺，他也有过失意，也有过投资失败，但他总是很快振作起来，迈过这道坎儿。这也是我们现在重读巴菲特传记的意义所在。巴菲特从12岁起开始在证交所崭露头角，到师从格雷厄姆，似乎他的人生轨迹已经注定，即成为名重一时的经济学家格雷厄姆的合伙人。不过，格雷厄姆拒绝了他，这让巴菲特懊恼不已。不过坏事也会变成好事，巴菲特因此开始了自己的投资生涯，发展出了全新的投资理念。他说服自己的亲朋好友，从他们那里集资后进行投资。巴菲特是投资界的天才，然而很多人忽略了他的审慎，开始的时候他只接受小额的金钱，前提是这些“股东”不对他的投资指手划脚。他需要不受干扰的判断，对形势作出决断。他的姐姐曾经给他介绍过一个富翁，那个富翁提出要给他2万美元进行投资。但是巴菲特毫不犹豫地拒绝了他，因为他不希望这笔投资影响他自己的投资理念和计划，虽然他很希望有这笔巨款，以便自己施展抱负。以此为背书，我们会理解巴菲特“把鸡蛋放在一个篮子里”的投资法则。巴菲特告诫我们，应该把资金投资到自己熟悉的公司，这就要求我们在投资之前做足功课。细数巴菲特几次成功的并购案，从伯克希尔纺织厂到零售霸主沃尔玛，巴菲特不仅展现了自己无与伦比的投资眼光，更显示了自己对这些被他收购公司文化的理解和更为合理的远景规划。他的远见卓识，证明他不是作为收购者，而是作为合伙人出现的。当时持有伯克希尔股票的人很多都成了百万富翁，他们甚至很难相信这些是真是的。也难怪沃尔玛的创始人会强硬地表态，“我不会将沃尔玛卖给别人，除非那个人是巴菲特。”因为巴菲特永远给人信心，同时他也尊重每个公司背后的文化密码，竭力保持和有所增进，但绝不会背离原有的文化。这就是发生在巴菲特并购背后的故事，也是他个人魅力的体现。巴菲特被誉为股神，虽然他也有偶然失手的时候，但由于他总是持有5支左右的股票，几乎都不会影响他的收益和分红，因此他才能依靠投资成为世界首富，资产达到惊人的620亿美元之巨。正因为这种常胜将军的战绩，很多年轻人将巴菲特的投资法则奉为圭臬。本书的作者王宝玲无疑是巴菲特粉丝中的一个，同时也是受益者。得益于巴菲特经历的激励，王宝玲也从巴菲特身上学到了很多投资的理念，将之身体力行，也获得了巨大的成功，身兼数职，是创投公司的董事长，几家上市集团公司的创始人和总裁。王宝玲就和巴菲特一样，乐意将自己的经验与他人共享，于是就有了这本为华人精心打造的《620亿美元的秘密》。这不是一本财富的故事书，而是旨在揭露财富背后的秘密。王宝玲结合自己学习巴菲特的体验，将巴菲特身上更适合国人学习和易于掌握的点条分缕析，让我们得以在阅读巴菲特传奇经历的同时，受到潜移默化的影响，掌握更为实用的投资秘诀。

《620亿美元的秘密》

章节试读

《620亿美元的秘密》

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