

STRENGTH HORIZON



实力资产  
Strength Asset

# 实力视界

2011年 5月号

帮助投资者

实现财务自由和财富传承的梦想

上海实力资产管理中心（有限合伙）

## 目 录

● 大师智慧			
如何在中国及亚洲运用价值投资理念（下）	谢清海	1	
● 投资知识			
如何解决价值投资的“知易行难”？	正道	11	
● 实力观点			
浅谈巴菲特投资理念在中国的服与不服	陈理	13	
投资者的抉择：“做情绪的主人，还是奴隶？”	李国勋	17	
● 实力动态			
“实力旗舰”2011年4月净值	实力资产	19	
“实力稳进”2011年4月净值	实力资产	19	
● 精品文章			
创业的三十种死法	靳海涛	20	
● 财富传承			
彼得·巴菲特：我不是股神二代	杨澜	29	
● 财商启蒙			
儿童理财第三课：宝贵的名誉	幸星动画	32	
儿童理财第四课：成功的秘诀	幸星动画	38	

### 实力资产联系方式：

上海市浦东区民生路1286号汇商大厦11128室（邮编：200135） TEL:021-68548186

企业网站：<http://www.strengthasset.com/> 企业邮箱：[mail@strengthasset.com](mailto:mail@strengthasset.com)

期刊主编：沈毅亭

责任编辑：陈理、杨军、正道、李国勋、明镜台

主编电话：13825152606

主编邮箱：13825152606@139.com

● 大师智慧

如何在中国及亚洲运用价值投资理念（下）

——谢清海先生在哥伦比亚大学第二十届 Graham & Dodd 早餐年会上的演讲的演讲

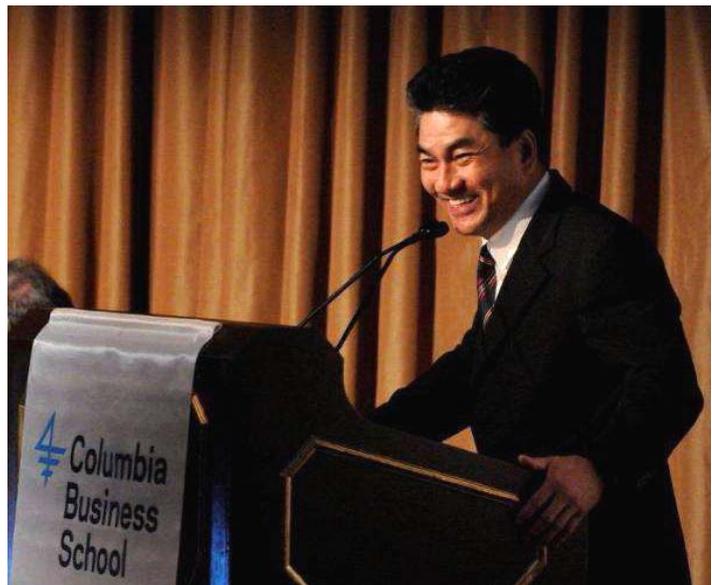
■ 谢清海 香港惠理集团主席及首席投资总监

（实力资产翻译小组：陈理、亚利、杨军、正道、明镜台 校译：赵辉）

（编者按：从本期开始，《实力视界》将增加独家翻译的价值投资大师的精品文章。作为一个面向未来、有远大理想和全球视野的资产管理公司，实力资产在向读者奉献这些精品译作的同时，也希望能够与价值投资的爱好者对译文本身的内容进行交流互动。

这一期我们选取的是谢清海先生的一篇演讲。

自美国投资大师格雷厄姆创立价值投资学派以来，门下精英荟萃，各执一方之牛耳，其中尤以弟子巴菲特为最，是为投资界的典范。但中国自改革开放以来，市场经济时间不久，公司治理尚不规范，故大众颇疑价值之说是否适合中国市场。谢清海先生于1993年在



香港成立惠理基金，投资于大中华地区，以其实践证明价值投资的普适性。而与其同期成立的各种流派的投资基金大都湮灭，不复存在。哥伦比亚大学是格雷厄姆执教之地，故有一年一度的价值格雷厄姆—多德投资早餐年会。

2010年10月21日，谢清海先生因在中国做价值投资取得的杰出投资业绩，受邀出席在纽约举办的第二十届 Graham & Dodd 早餐年会，并在会上发表题为《如何在中国及亚洲地区运用价值投资进行投资》的演讲。

本次演讲中，谢清海先生以其亲身经历阐述如何在中国做价值投资的心得，对大家在中国做投资有很强的现实意义。萧伯纳说：与别人分享一个苹果，每人还是一个苹果，与别人分享一种思想，每人有两种思想。财富传承是《实力视界》的使命，但传承精神财富比传承物质财富更有价值。）

（续）此时此刻，我的演讲过半，我想要和你们分享一个观点：在我们内部，我们不再称自己是“价值投资者”，尽管我们是价值投资者，否则我认为今天我不会被邀请来这里做演讲。但在我们内部，我们使用另一个术语。在此我不写下了，因为它很容易记住的。

我们称呼自己是“优势投资者”。这是我向你们提到的那7个技巧的不可缺少的一部分。关于这个概念我已经详尽阐述和写下了相当多的内部备忘录：做我们工作的正确方法是，如果你进行一项交易，而你是一个买家，如果你认为卖方知道的比你还多，你就不应该购买。

如果你是卖方，当你没有搞清楚为什么买方愿意从你那里买时，你就不应该卖掉。这是一个简单的优势概念。在任何交易中，你必须总是有信心自己相对于竞争对手有某种优势。我们已经详细研究了很多关于优势的理论，大部分都是基于做更多研究的理念。

我们是幸运的，因为这里不像美国市场一样相对更有效率，我们的市场是非常低效的。这里有各种各样的人本不适合出现在股票市场中，但这些人无论如何都愿意呆在市场里不出来。我有许多类似的经历——当我问他们“股票市场的目的是什么？”，他们回答说：“噢！它的存在是为了让你赚钱呀。”这就是他们所说的全部。他们忘记了股市是集合社会过剩的储蓄，将其投入到更有效率的企业中去，或是“资产-智慧”，实际上，没人在乎这些。

但不管怎样，如果你不嫌麻烦来研究和拜访公司，相对于中国股票市场上的许多其他的股民，你实际上已经有了很强的竞争优势。你会说，“愚昧无知”是一个真实的词汇。你肯定能实践优势投资。在我的层面上，建立投资组合主要是基于利用宏观环境和突出自己的核心竞争力。其实，我们只有一个真正的核心竞争力：选股。所以，运作一个投资组合，就像之前格林伍德教授所提到的通过一种结构系统从根本上发挥我们选股

的强项，让我们的表现出类拔萃——下跌时规避风险，上涨时又参与其中。

是时候来讨论我是怎样学会在中国相关的市场中生存和成功的，所以我会继续下去。这里，我要偏离一下我讲的其中一个重要的主题——“我认为怎样将投资流程工业化”，但是在我谈另一个话题之前，我想再强调一下，当我试着向我的某些客户描述这个流程时，我发现他们不太高兴。因为他们认为这是我们为了集资而采取的某种伎俩。其实我们之所以采用工业化流程，是因为我们想做大规模。这个流程允许我们在某种程度上扩大我们的基金规模。但是，如果我们的商业模式是基于某个人，某个公认的天才来运作这个基金，那么基金的规模就不可能扩大。而像这样的话，就需要有许多许多人来运作，对吗？但我想明确地告诉你，那不是真的。真实的情况是，从上个世纪90年代以来，我一直想研发一个可以持续发展的商业模式来管理资金，从而能够持续地战胜市场。而且，还是招聘普通人来加入我们公司，不是大人物，而是普通的人，他们可以变成高手。而且，可以以非常谦逊和坦率的方式组成一个互相之间弥补我们各自弱点的系统。

好吧，让我们从整体上讨论一下亚洲。首先，我已经提到了它基本上是一个非常低效率的市场。你并不必通过投资优秀的企业赚钱。就像我说的，这样的优秀企业的数量正在增长，但还是远小于美国。你可以从那些本不应该出现在市场上的愚蠢的人们手里赚到钱。这种情况正在改变，但仍旧存在。这是实际状况。

你需要熟悉投资的政治和社会背景，而不仅是金融知识。有时从那些毕业于美国的MBA或其他专业的亚洲人士身上，我会看到一些问题。因为我发现他们太单纯关注于财务数据。实际上，亚洲背负着巨大的历史包袱，一些人对政治和社会问题非常敏感。你必须认同这一点，你必须明白为什么有时会出现一些非理性的事情。从我现在的反馈看，我认为，甚至中国政府也开始意识到只为了增长而增长并不理想。

还有许多事情是重要的，比如：拥有一个清洁的环境，缩小贫富差距和城乡之间的收入差距，不仅仅是为了增长而增长。同样在这种背景下，你必须了解是什么驱使人们那么做的，是因为他们的历史，他们的社会价值观。

有时，我们会试着做一个颇有成效的训练：猜测我们投资的公司，报纸将会如何报

道它。猜测从现在起6个月、12个月或者36个月将会被报道的内容。

我想这可能是由于我曾做过新闻记者的缘故吧。用那种方式来看问题非常有用，你可以想象，闭上你的眼睛想象，你会发现有时你所关注的某个公司（不管它是一家汽车公司，还是农业企业）的结局，并不仅仅是靠数字驱动，而是受政府政策，有时甚至是，比如说，“厄尔尼诺”现象（某种现在正席卷太平洋的天气现象）的影响。

最后我再再说一遍我注意到的一些事情。有时，人们不想听我说，但是我有一个秘密，将与你们分享。1993年，当我开创惠理基金时，我像每一个受过美式训练或者美式思维的基金经理一样，相信应该有一个非常集中的投资组合。我以前常常告诉周围的每个人“在我们的基金中，你不会看到超过40家公司，这是高度明确的理念。”我很为此骄傲。然而随着时光流逝，我开始认识到我们的市场与美国有很大的不同，因为这里有很多骗子，公司治理结构非常糟糕，并且其中有一些人非常有蛊惑力。

所以，高度坚定的信念或许接下来真的会让你哀叹。直到你第二天早上醒来，从报纸上读到消息，你才会得知：这就是你的投资——占你投资组合5%的资金，在一夜间消失了。这在我身上发生过多，伤痕累累。所以后来，特别是这10年，我已经越来越趋向一个不同的观点。像中国这样的新兴市场，最好是有一个非常多样化组合。不要把你资金的，比如说，超过1%或者2%投入到任何一个特别的想法中去，因为这样做你就可以睡得更好，并可以承受得起所有那些——不管你花了多少工夫在上面——时不时就会发生的令人厌恶的事件。

所以，现在我们的投资组合里面有80-110家公司，但目前为什么没有更多的基金经理按我说的做，那是因为有很多的自身原因。几乎没有基金经理拥有像我那样的研究资源，如果你有5个人的研究团队，在一个组合中有大约40个公司是非常惊人的能力，但是我们有这个资源，我们的组合里有100家公司，我们还有资源跟踪100个顶尖的投资机会，那就是我们正在做的。保持多样化，才能够对付你意想不到的坏人，他们冲你微笑，和你握手，然后带着你的所有资金突然消失。

正如格林沃德教授所说的，你知道，保持多样化冒的是下跌的风险，而不是随机而变。那么，我想告诉你的另一个现象是，我们的企业是被“海盗”所包围的，这可不是

索马里海盗。在这里，我指的是那些股票发起人，他们的全部工作是为你提供非常具有说服力的报告，诱使你把钱投入到他们的项目或者公司里。我对这些情况再熟悉不过了，我还亏了好多钱给这些家伙。

在一定程度上这与我前面提到的背景有关，事实上，这是一个年轻的市场，它需要时间去形成正确的行业准则和职业操守。所以，你得面对所有这些衣着体面的年轻男女，他们擅长跟像我这样的基金经理人对话。他们知道我们掌控着大量的资金，而且不像银行，我们不需要做信用评估，就可以做决定投资。有时候，就在一天之内，我们可以把别人的数千万美元投给你，为你的项目融资——如果你的报告听起来不错的话。

所以现在如果一个拥有名牌大学学位、衣着光鲜的家伙跑来找我，讲话风格与我相似，说的是也是我想听的内容，我就会满腹狐疑。我一点都不会放松警惕。到现在我已经有一段时间比较偏爱那些举止相当粗野而直接的人，这些人看起来就像是刚刚从车间里走出来。这就是我现在喜欢的类型。我之前提到过(需要)大量硬性的专业技能，而不是多少柔性技巧，这就是我们行业不同于其他的地方。短短20年内，东亚和东南亚的金融企业，突然创造了大量的财富并取得了令人难以置信的增长，这使得每个人都想加入进来，甚至那些对金融没有一点兴趣的人也不例外。这是非常不健康的。它已经造成了一种现象，我称为“拜金症”。得这种病的人加入进来，是因为他们想赚大钱而不是对我们的职业感兴趣。

在惠理基金，我通常在最初的三个月内举办一个就职培训班，我个人会和你谈一次话，谈话时我会向你说明，你的名字就是你的品牌。如果你的名字是约翰·史密斯，那你的品牌就是约翰·史密斯。接下来的几年、几十年中，人们是怎么看你的，就全靠你的这个品牌了。如果你也受累于“拜金症”之苦，永远把赚钱摆在第一位，那你就很容易毁掉自己的品牌，而实际上赚钱只不过是成为职业精英后水到渠成的事情罢了。

如果你是你所从事工作的行家里手，金钱就会主动找上门，你不必去找它。这句话让我想起了控股投资集团(Holding Capital Group)创始人 Sash Spencer。

好吧，我扯远了一点。所以说，你的名字就是你的品牌。我们接下来想做的事情就是，我们认为基金经理的毛病就是自负。基金经理们在理财方面取得一点成绩之后，就

会很容易出现自负的毛病。他们认为自己是上帝，而我们要设法打压这种念头。比如，我们有“如何看待自己”的大师理论：如果你自认为自己很聪明，那你很可能会做蠢事；如果你自认为自己很笨，那你很可能就会做聪明的事。

所以，我们尽力告诉彼此，让我们互相视为愚笨之人。最好是假设我们是愚笨的。我们还发现，至少对我们团队来说，人们容易对几乎所有的事情都反应过度。在我们的办公室里是一群敏感而易于激动、精力充沛的人，平均年龄在30-35岁之间，每个人的精力都相当旺盛。因此，我不得不训练大家，比如：你们决定做什么、冲动时愿意决定投资多少，在各种情况下的反应状态如何。一旦你做出了决定，有可能出现的情况会是没有反应、有点儿反应或者引起很大的反应。接下来，你需要对反应的范围做出判断，要做出何种精准的反应，如何去做。当然，作为一名逆向投资者，这是家常便饭。

我想表达的是，这些年来，我们是怎样战斗、怎样受伤、怎样努力成为最好的团队，这些都是可能的。我自己的签名是“learn（学习）”，在我大概是25岁的时候我把自己的签名改为“learn”，这样每天当我签名的时候，我就能提醒自己要谦虚，勤于学习新的东西，因为我认为，无论你是否是基金经理，但作为一个文明且具有责任感的人，最大的性格特征之一，就是对学习的热忱。但如果你是基金经理，就更应如此。

到此为止，时间正好，我没有离题。我打算用我在惠理基金香港办公室的墙上标语作为总结，来结束这个正式的报告，并请你们提问——“努力做到小而精、大而强。”

这可能实质上是另外一个演讲的主题——虽然我们已经发展到拥有100名员工的公司了，但我一直尝试用各种理念把大公司分解成精品小店，这样，每一个在惠理基金工作的人都不会得大公司的毛病。

每位员工实际是在只有5个人的小团队中工作，因此他们不得不像经营精品小店那样去思考和运作。对我而言，把这些理念贯彻到实际中还是有些困难的……这留到下次演讲再说。

同样，我记得前面提到过，我们正努力创造一家企业，是完全靠普通人并努力把他們打造成卓越的业内精英。因为我认为一个商业模式如果要靠不断邀请“天才”加盟，是不可持续的。即使是这样做了，也不会维持太久。最后，在我开始做正式报告时，我

说过我没有多少理论好讲，但其实，我们在价值投资的实践中获得了许多感悟，我以此句结束演讲：“如何看待自己极为重要，很多时候，我发现自己才是最大的敌人。”

我自己的出错率大概是三分之一，是我做过的所有事情的三分之一。回过头看，我希望自己从没做过，但已经做了，太迟了。所以，我看待自己的方式，和这些跟我一起工作的年轻人看待他们的方式一样，首先最重要的是要把自己看成一名战士。如你所知，我们没穿军装，没有拿枪，但我们行动时跟真正的战士一样，非常守纪，非常忠诚。我们毫不停歇，我们知道所投入的战争永无止境。这是一场名誉之战，对我们来说，这些事情并非理论，因为我们确切知道我们所指为何。

谢谢大家！

### 提问环节：

**布鲁斯·格林沃德教授：**

好吧，我们继续并进行提问。能不能把灯开亮一点儿，这样我们可以看到听众？我的意思是，我将很高兴听众提问，如果有的话，因为——啊，是的。



**提问1：**

非常感谢，谢谢您睿智的演讲。有两个问题。您提到你们最终在亚洲找到了不少具有持久的经营特许权的优秀公司，对吗？持久的特许经营权。两部分问题。提到中国的非国有企业，您认为未来一段时间有多少家企业将会获得许可继续发展下去？我的意思是，我看到中国政府没收比亚迪的土地，上周彭博有一篇关于私营汽车公司因政治原因被迫与国有企业合并的文章——这是第一个问题。另一个也许轻松点儿的问题是，既然约90%的国企 CEO 是被共产党任命，那么他们的主要目标是什么？真的是要实现股东价值最大化还是推进共产党关于中国发展的进程？

**谢清海先生：**

其实这是一个基本的信任问题，因为中国的经济和政治制度不是美国意义的资本主义。它的形式是一种专制国家资本主义。所以，你的问题反映了这种体制下的真实现状。目前国有企业的发展也意味着中央仍然保持着控制，虽然从员工层面上看，惠理有整套的物质激励措施和促进经济效率的后备力量体系。因为要遵守规定，我不能告诉你我们的业绩表现情况，但我能口头上告诉你——不谈具体数字，因为有规定——我们蓬勃发展的重点在于聚焦于私人企业。

私企是用来描述非国有企业的行话。从20世纪90年代起，我认定那些庞大的大型国有企业“不是我的那杯茶”（不是我最喜欢的）。所以，我继续我的方式，结交培养了一小群能够茁壮成长的民营企业家，并且在他们身上下了很大的赌注。他们中有些人让我失望，使我蒙受了最严重的损失，但这样做你会学会赚钱。你找到10个、20个需要融资的企业，他们直到今天仍然是你的朋友。因此，从这个意义上说，整个惠理基金实际上是“反向投资基金”，中国的投资游戏主体是国有企业，但我们走的是另一条路。我们只关注少数的非国有企业，这是对你的问题的回答。另外据我所知，民营企业被迫与国有企业合并，在中国并不是什么大事。这个问题被彭博这样的媒体所报道，部分原因是西方媒体非常的意识形态化（我曾经也是西方媒体的一员）。他们往往将注意力集中在那类新闻上重点报道，但是这不是主流现象。这只是取悦西方受众的片面报道。

还有，在中国绝大多数民营企业是完全自主经营，自负盈亏。但实际上，他们处在一个不公平的竞争环境中。

**布鲁斯·格林沃德教授：**

好吧，大家没有听清这个问题，再重复一下：由于该基金规模已变得更大，并且最终必然得转向大盘股，那么这个投资过程是如何改变的？

**谢清海先生：**

我得说，对我们而言投资过程没有因市值大小而受到限制或者考虑变化，而是因我的投资能力而变化。一般的观点认为，无论是在西方或东方，成功的、有影响力的对冲基金都是依赖于明星经理或神秘的黑盒子。我想试图描述我如何努力把它变成一个很普通的工艺制造流程，但对你问题的回答分几个层次。

首先，我认为在某些时候，惠理公司会反对限制规模。是的，我想这是个合适的词——规模。过去我们其实很多次暂时封闭过基金，因为我们已经“江郎才尽”。这样做的原因是我知道在某些时候我没有能力管理更多的资金。我个人的考虑是业绩表现要胜过规模，因为我赚取的是绩效费(表现费)，对我来说，这比从公司规模扩大赚取很少的年费更重要，我也是这么做的。

如果你从去年关注我的网站，就会看到我和我的战略伙伴中国平安保险公司一起合作，推出了ETF——交易所交易基金。三四年前，我碰巧读了《金融分析师》杂志(CFA journal)。一个来自纽约的教授，但很抱歉我忘了他的名字，他写的是关于基本指标的理念，从标准普尔500指数中挑选了在基本价值方面最便宜——至少是市盈率最低的25只股票。如果我没有记错的话，这种做法有效而且表现突出。我曾简单复制了他的方法，结果成功了，这是一个惊人的例证。

我想我在这里要小小地自吹自擂一下：一家本土的香港中国公司，能够在黑石和道富两家西方跨国公司垄断的市场抢占到一席之地。

我们本不应该进入其中。我们进入其中，只是因为我们带来了一个有差异的产品。现在，我们成功了，从理论上我们成功了。我得选择措辞，因为监管的原因，我不能说太多。但是我们现在能为其他的资产类别和整个亚洲大陆市场推出相似的基本指数产品了。因为明星基金经理人数有限，所以这将是公司未来发展的途径。

### **提问3:**

请问你们是如何调研亚洲的中小型公司的，哪些是在机构研究范围之外的？举个例子，利丰几个星期前收购的IDS（注：利和经销），根本不在任何机构的研究范围内。如果是你来考虑，当你知道Fung氏兄弟（Victor and William Fung）会支持该公司，如果它还有类似Fung氏兄弟这样信誉良好的其他公司支持，你会给它一个较高的估值吗？如果会，你如何配置资产？

### **布鲁斯·格林沃德教授:**

哦，哦，这是两个问题。首先是如果没有公开的研究报告，除了假设财务状况都可

信，你如何去做公司研究，这是第一个问题。第二个问题是，公司的诚信声誉以及给公司背后撑腰的人的品质有多重要，并且在多大程度上会影响你的基金在资产配置上的决定？

**谢清海先生：**

谢谢你的问题。我们——你找对了人，因为我们是小盘股研究的先驱，也是中国B股研究的先行者。缺乏公开研究资料反而是一个巨大的优势。因为你真的不希望别人与你竞争来研究公司。如你所知，我们希望成为在现场的第一辆救护车。所以，在我的研究体系里，我估计有约1000到1300家市值低于10亿美元的公司，我把它们归类为小盘股。我们有一大批人在研究它们，并且满怀信心地购买这些公司，通常是通过结构性的交易。而这些人，坦白说，是极度拼命。这些公司不是名牌，股东里没有一个主要的机构投资者，所以我们使劲地挤压他们。我们通常要求——我还记得去年有一个特别的例子，我们要求股票市场报价最大19.9%的折扣……对方说可以。实际上，我大吃一惊，但不管怎样，如你所知，我拿到了。

所以不管怎样，没有（机构）研究是一件好事，因为它意味着你真的、真的是在希望的田野上。这是我所说第一类投资。还记得我说的一、二、三类投资吗？是的，现在我们的这些研究人员遇到的真正问题实际上是价值陷阱。你可以永远只做第一类投资，但你永远不会把钱赚到，明白吗？当你应该卖掉它的时候，它拒绝按计划转换到高估状态，是吧？因此，当你进入之后，相当有用的做法是试着鼓励管理人员在投资者关系上下功夫，在媒体上亮相，用这样那样的方法脱颖而出。

但是，对于你的信息，与今天听众中有些人可能想的相反，一般情况下，香港上市公司的会计标准是非常高的，世界一流的，通常是来自四大会计师事务所的核数师审计。实际上，我们这里就有安永的主管，他曾经在香港工作多年。总之，监管是令人难以置信的严格，他们总会把违反证券法规的人送入监狱，所以公布的报表不是一个问题，这根本不是小孩子的游戏。

你的第二个问题是关于诚信的话题。这是一个对我来说也很难的问题。我一直在市场上——我今年已经56岁了。我过去是名报社记者，从17岁做到36岁，然后我在金融业

当研究主管，后来是一个基金经理，就算到今天我仍旧被骗过。就在一年前我被一个家伙愚弄了，他是一家公司——宜进利的老板，然而，他悄悄地失踪了。

他管理着销售欧洲工艺表的手表连锁店，在我把4000万港币投到他的公司后，他失踪了。我们现在还在找他，这家伙就像是……我不记得这个词了。

我觉得诚信之人就如同是在香港共济会的伟大领袖、社团的中流砥柱，历史最悠久的殖民地家庭之子，等等。所以，你该怎么办？这就是我告诉你的原因。你必须要多样化，做很多的背景调查，并祈祷做到最好。（完）

**注：转载本文请注明出处**

## ● 投资知识

### 如何解决价值投资的“知易行难”？

#### ■ 正道

只要有合适的机会，我都会宣传价值投资，但愿意听的人不多，愿意听并且有耐心听完的更少。值得庆幸的是，有耐心听完的，一般都会接受价值投资的理念，特别是当越来越多的人听说“巴菲特”这个名字以后。但遗憾的是，在我周围，虽然有能接受价值投资理念的人，但真正能在实际投资中应用的，几乎没有！！

更有甚者，通过其他渠道接触到的许多天天谈论价值投资的投资人，在实际投资操作中，却往往与价值投资相去甚远，甚至背道而驰！

价值投资，“知易行难”！

为什么理论上能接受的价值投资，在实践中难以施行？这涉及到决策理论的理性决策、有限理性决策和非理性决策的问题。

这让我想起一件事：我儿子练书法，练的时候字写得很漂亮，但是写作业的时候却照样惨不忍睹。我很困惑，问书法老师。老师说，这很正常！象他目前这种状况，在实

际书写中用得上“书法”的不到1%。必须练到足够的“量”，使“书法”不再是一种独立于日常写字之外的行动，才能在日常书写中体现“书法”。即使练够了足量的人，在日常书法中用到“书法”的也不到70%，就算是书法家，其在日常书写中，用到“书法”的，也仅有80%！

换言之，我们在价值投资这件事上，知易行难的根本原因是我们“所知”的“量”不足！我们自认为“知易”，只是一种形式上的自我膨胀，我们只是同意了“价值投资”的理念，这种同意只是感性上的同意。而理性上的同意，比如商业模式的解读、如何评价其护城河、如何确定安全边际等等，我们知之甚少，甚至一无所知。而这种仅仅停留于感性上的“知”，虽然容“易”，但它不足以支持我们实践上的行动：当短期利益出现时我们无法凭这个“知”来遏制贪欲，当恶劣气氛出现时我们也无法凭这个“知”来控制自己的恐惧！只是在大势已去或败局已定时，徒呼“价值投资知易行难”聊以自慰！

因此，要解决“知易行难”的问题，首要的就是要在价值投资的“知”上做到“量足”。要好好问自己究竟“知”了多少，要下“足”功夫构建自己的“价值投资理性体系”，只有在理性体系的强有力的支持下，经过体验式的反复验证和强化，让理念融入血液中，进入潜意识，使价值投资在理性和非理性决策中合二为一。这样，在投资实践中自然就“行易”了。从这个角度来说，价值投资并非“知易行难”，而是“知难行易”。

那么，有什么途径让我们能从“知难”前进到“行易”？这又让我想另一件事：太极拳。

运动有益健康，这已经成为共识。太极拳有益健康，这个大家也同意，但普遍认为这个运动只适合老年人！对于练太极拳的年轻人，大多认为其人已失去雄心，过早衰老了。当然，这是一种偏见。这样的偏见同样表现在价值投资上。我们知道，接受价值投资理念的人，难以应用在实



实际操作中的普遍理由是：这个价值投资，赚得太慢了！而看过《滚雪球》的人都知道，巴菲特开始进行价值投资的时候，赚得可一点也不慢！而如果加上复利，就成了“慢即是快”！！

据说，在100个人里，愿意学太极拳的只有1人；在100个愿意学太极拳的人里，最终学会的只有1人；在100个学会太极拳的人里，能长期坚持的只有1人。而实际上，只有最后那个长期坚持练太极拳的人，才能真正享受到太极拳带来的身心健康！如果上面这个说法成立，那真正能享受太极拳带来的好处的只有1000000分之一。我觉得，从学价值投资到真正享受价值投资带来的“财务自由”的，其比例不会比学太极拳的大！

所以，我们在价值投资的学习过程中，要象练太极那样成为1000000分之一中的一分子，首先要有强烈的学习兴趣，要成为100人里最想学价值投资的那个人。亚洲巴菲特谢清海，其个人签名就是“学习”（learn），看巴菲特儿童理财：成功的秘诀，巴菲特的成功秘诀归结为两个字：兴趣；其次，要迎难而上，刻苦钻研，要成为100个学习价值投资的人里最后学成的那个人。“一万小时定律”先生嘴角挂着嘲笑，一直在远处看着那些在价值投资路上半途而废的家伙；最后是要持之以恒，长久专注，方能识别和把握来之不易的投资机会，摘取“财务自由”的果实！

## ● 实力观点

### 浅谈巴菲特投资理念在中国的“服”与“不服”

——在上证财富俱乐部研讨会上的发言

#### ■ 陈理

我平时接触各种人群，包括做投资的和不做投资的、专业做投资的、业余做投资的，机构投资者或个人投资者，大多数人都认为巴菲特投资理念在中国水土不服，他们是多数派，是布尔什维克。当然我相信在座的是例外，我们中道巴菲特俱乐部也是例外，是少数派，是孟什维克。

说到水土不服，我想起一个笑话：

甲：“你为什么把身上的虱子捉到头上，把头上的虱子又捉到身上，而不把它们弄死？”

乙：“我要让它们水土不服，受尽折磨而死！”

我个人认为巴菲特投资理念从美国到中国的应用，比虱子从头上到身上的适应性还要强，不至于水土不服。

那么为什么很多人都认为巴菲特投资理念在中国水土不服呢？他们的理由何在？

这里面有两种情况：一种是大多数人并没有认真研究、透彻理解、实际应用巴菲特投资理念，只是根据一些粗浅的认识、找一些表面的理由，就武断地认为巴菲特投资理念在中国水土不服。他们认识的巴菲特投资理念和实际的巴菲特投资理念差异很大。

另一种情况是，部分人研究了巴菲特投资理念觉得很有道理，但应用的短期效果不好，就放弃了，认为巴菲特投资理念水土不服。其实真正的原因是他没有全面理解、熟练掌握，自己功夫没到家造成的。是他没有不断完善、坚持下去就半途而废了，并非巴菲特投资理念本身水土不服。

那么人们认为巴菲特投资理念水土不服的理由是什么呢？我们应该如何看待这些理由？

具有代表性的理由不外乎以下两条：

第一条，美国股市是成熟市场，中国股市是“新兴+转轨”的市场，不规范、不成熟，投机气氛浓厚，不适合巴菲特式的价值投资。

这条理由也是站不住脚的。大家不要忘了，价值投资理念的诞生正是在1930年前后大危机时期不规范、不成熟的美国股市，那时美国连证券法都没有，财务报表也非常不规范、不透明，正是格雷厄姆开创了财务分析这个职业。反过来讲，正是不规范、不成熟，大多数人去做短线投机博弈，导致市场暴涨暴跌的时候，就为少数价值投资者制造了低价买进好公司和高价卖出的机会。乱世出英雄，混水好摸鱼，价值投资者才更能发

挥其优势、更有其探求真相的用武之地。后来美国股市越来越成熟，投资机会越来越少，很多投资大师移师海外，到不成熟的新兴市场淘金。巴菲特以内在价值1/3的价格淘到中石油的便宜货，在韩国以3倍市盈率买了20只财务健全的股票，获利丰厚，这些都是很好的案例。

2007年巴菲特访问韩国，也有人提出“韩国股市的结构不适合进行巴菲特式价值投资，对此您有何看法”的问题，巴菲特表示：“以在美国进行的完全相同的方式对韩国进行了投资，而且那样的投资也获得了成功。”他反问说：“如果不是价值投资，难道要进行无价值投资吗？”并强调说：“没有其他的代替方案。”

巴菲特的反问太漂亮了，打颠倒，才知道。巴菲特意思很清楚，好的投资都是价值投资，而且有普遍适用性。

去年巴菲特在中国行中表示：“如果我在中国，我也能取得同样成功。”有趣的是，在美国，人们也质疑巴菲特的投资方法是否有效。巴菲特自己曾言：“如果市场总是有效率的，我将会流落街头，沿街乞讨。”

中道巴菲特俱乐部2007年有个实证研究的课题，通过对1997年至2006年十年中766家公司的统计研究发现，有24家公司超越了同期指数表现，股价的年复合收益率在15%以上，而且股价呈现稳定上涨的特征。这24家公司共有13家符合巴菲特选股的特征。投资者如在十年前选取巴式公司来投资，长期持有至2006年，便能取得超越市场的回报，从而从实证的角度证明了巴菲特式的价值投资一样适用于中国特色的股市。

第二条，中国没有好企业值得长期投资。

这条理由也是不符合实际情况的，一竹篙打死一船人，用老眼光看这个快速进步的时代。崔健原来有一首歌歌词：不是我不明白，这个世界变化快。

改革开放三十年，我们国家发生了翻天覆地的变化，涌现了一批优秀企业和企业家，包括国有企业和民营企业。他们甚至比发达国家的企业更勤奋、更有效率、更有竞争力，在国内、国外两个市场的竞争中逐渐脱颖而出。尽管优秀企业的比例比发达国家小一些，但作为价值投资者，能够发现50家优秀的企业，再选择其中5-15家估值合理、具有安全

边际的企业构建一个投资组合就足够了，毕竟你不是国王，需要成百上千的美女充实你的三宫六院。

而且巴菲特在中国行中还说中国股市的价值投资机会更好。我理解主要是指和美国或其他国家相比，更容易找到像比亚迪那样“具有吸引力的公司，更有吸引力的价格”。个人认为中国经济持续增长、体量巨大，中国的企业家特别勤奋、创业致富的欲望强烈，中国儒家文化和西方科学管理的结合，更容易产生“具有吸引力的公司”；中国股市“新兴+转轨”，投机占主流，市场先生爱走极端，价格波动大，也更容易找到“更有吸引力”的价格。

总之，我认为巴菲特投资理念在中国不存在水土不服的问题，而是在全世界都具有普遍的适用性。因为投资的本质都是一样的，市场机制都是一样的，人性弱点都是一样的，只是表象不同而已。而价值投资正是根据本质来决策的。

关于根据本质决策，我和大家分享一个故事：有一位女士，发现地毯上有一处凸起，她试着去抚平，但凸起在每次抚平之后都再度出现。大家猜猜是什么原因？极度沮丧中，她把地毯掀了起来，吃惊地发现地毯下有一条愤怒的蛇。

所以，巴菲特投资理念在中国水土不服的问题，关键是要透过表面现象看本质，不能只看到地毯表面上的凸起，看到K线图上阴阳烛的起起落落，关键是要看到地毯上那条蛇，看到股票背后的企业本质和内在价值，这正是价值投资者应该具备的最基本的思维方式。

有一个笑话是这样的

发明家问一对夫妇：“要我为你们做些什么？”

男：“希望你发明一种香烟，让女人们嗅到烟味便立刻安静睡觉。”

女：“希望发明一种眼药，让男人擦了以后，把妻子以外的所有女人都看成黄脸婆。”

靠表面现象决策、靠预测股市的投机，和上面的笑话一样，是不切实际的幻想，无论在那个国度都是不可持久的，而不能持久的东西，最终的归宿就是死亡。

## 投资者的抉择：“做情绪的主人，还是奴隶？”

■ 李国勋

“欲望往往比理智更强大。”本杰明·富兰克林的这句名言，其实在投资领域上依然很适用。

人不可能没有情绪，而情绪本身也有好坏之分。如果控制得当，则情绪可以转换为积极思考的力量；倘若控制不当，则可能成为干扰思考的负面力量。一切取决于投资者是在控制情绪，还是被情绪控制。正如富兰克林教导我们“克制食欲与酒精”那样，投资者也需重视自我情绪的控制能力。

### 情绪容易干扰思维

笔者多年来在股票市场上的深刻体会之一，便是情绪的“无处不在”。投资人时刻面对着抉择——是做情绪的主人，还是情绪的奴隶？这一抉择犹如硬币的两面，总在考验着市场上的每一位投资者。对于价值投资者来说，抵御市场上其他人的情绪影响或许相对容易，而克服自己内心的情绪影响则更困难些。

在对一只股票进行投资时，如果事先强烈预期必须得到100%的回报率，则等于将自己画进了一个框框里，风险的种子也在这一刻埋下了。原因其实不难理解，一旦个人越是对自己买入的股票过于看好，这种强烈的情绪将足以令自己排斥负面信息，或者在思考中倾向于主观臆断，而不是客观地分析问题。一旦出现实质利空时，情绪此时会在心理形成自我暗示，例如“问题并没有那么严重”之类的想法，以形成自我麻痹。可见，主观情绪此时成了自己最大的敌人。它可能造成投资人对不利因素视而不见；或者低估了负面影响。

### 经常排除与预防主观情绪

在做投资决策时，我们有时可能会在判断上带有过多的“欲望”——即带有主观偏好、感性喜恶等情绪色彩在里面。而这种带有情绪的偏好往往容易蒙蔽或误导理智。所以在进行投资思考时，需清醒地对这种主观思想进行过滤。一种有帮助的做法是：在进行每项投资操作前，都应先在内心询问自己：“结论是否足够客观”、“是否带有主观

感情色彩”、“对各种因素与变量考虑是否足够周到”等等。多尝试“给自己发问”的方式会有助促进理性思考，从而减少感性猜测、臆想。此外，对每项投资保持足够的专注也有助于克服情绪影响。一旦人们将注意力高度集中于思考投资的企业及其问题本身时，则头脑中留给情绪的空间会被大量压缩。防止大脑开小差，不让负面情绪有可乘之机。



### 定期“跳出自己”来看自己

惯性思维有时是惰性情绪，导致不愿改变固有认识上的偏差所致。价值投资者需要“跳出自己”来看自己，克服惯性思维，克服凭借感觉来作决定、判断。最好是从多个角度审视自己的思维，例如通过同道中人或者是以客观理性的角度来反思自我。定期结合实践与反馈进行反思、总结，会是个不错的选择，而且最好在反思的时候能找

个安静简单的环境，避免外界干扰，从而达到良好的“自我交谈”效果。投资者如果长期处于大量情绪干扰的环境中，就很难真正静下心来反思。

### 感性的人是否适合做投资？

日常情绪波动较大的投资者，较为容易受到市场情绪以及突发事件的影响，有时会因一时的冲动而匆忙间作出投资决策，也由此留下了遗憾。尽管感性的人可能在运用价值投资初期会犯相对较多的错误，但只要他们意识到控制情绪也可以通过长期学习、锻炼培养出来的话，问题的答案也就迎刃而解。当然，即使清楚通往成功的路如何走，但如果没有长期坚持以及有意识的锻炼的话，则“知易行难”仍然是头拦路虎。

## ● 实力动态

### “实力旗舰” 2011年4月净值

#### ■ 实力资产

截止 2011 年 4 月 30 日，实力资产（实力旗舰合伙基金）投资组合净值 1.1550，累计增长 15.50%。（注：实力旗舰合伙基金投资组合成立于 2010 年 6 月 10 日）。

截止日期	累计净值	累计增长 (%)
2010年6月10日	1	-
2010年6月30日	0.9926	-0.74
2010年7月31日	1.0995	9.95
2010年8月31日	1.0950	9.50
2010年9月30日	1.0982	9.82
2010年10月31日	1.2253	22.53
2010年11月30日	1.1452	14.52
2010年12月31日	1.1069	10.69
2011年1月31日	1.0869	8.69
2011年2月28日	1.1088	10.88
2011年3月31日	1.1331	13.31
2011年4月30日	1.1550	15.50

### “实力稳进” 2011年4月净值

#### ■ 实力资产

截止 2011 年 4 月 30 日，实力稳进合伙企业单位净值 1.0348，累计增长 3.48%。（注：实力稳进合伙企业成立于 2011 年 3 月 22 日）。

截止日期	累计净值	累计增长(%)
2011年3月22日	1	-
2011年3月31日	1.0120	1.20
2011年4月30日	1.0348	3.48

## ● 精品文章

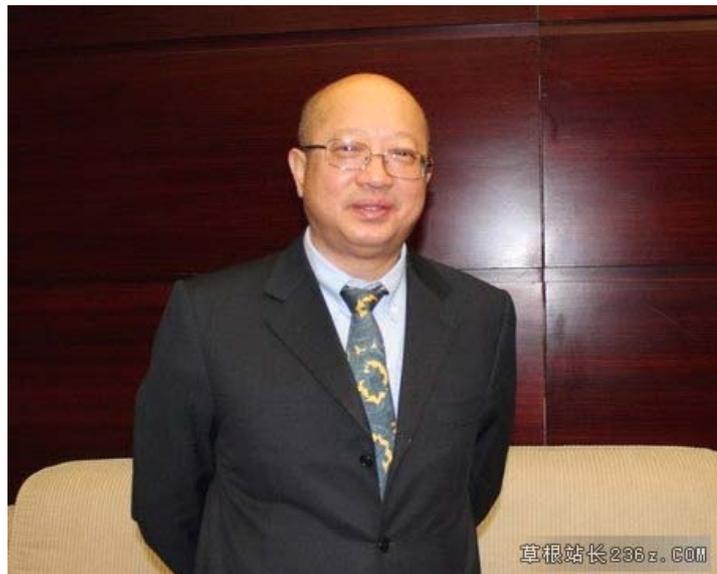
### 创业的三十种死法

#### ■ 靳海涛（深圳市创新投资集团有限公司董事长）

什么是创业失败？倒闭了是失败；可能成为一个伟大的公司却陷入平庸也是失败；预期目标和现实相差很大，也是失败；想做大做强，但总是小打小闹，也是失败；一遇风雨就飘摇也是失败。这些都是广义的失败。

做创投的都要研究失败。投资初创期的项目，可能是成二败八；投资成长期的项目，可能是成五败五；投资相对成熟的上市前的公司，可能是成七败三。创业者经历的失败就更多了，创业者个体的失败率非常高，所以研究失败非常重要。

我从五个层面并用一些案例，来说明什么因素导致了失败。第一是创业者的精神和道德层面；第二是企业发展战略层面；第三是公司治理结构层面；第四是产品技术层面；第五是商业策略与经营模式层面。



## 创业者的精神和道德层面

### 缺乏理想

每一个成功的企业家，给我的第一感觉就是有理想。反之，我们投资失败的企业，失败的首要原因就是缺乏理想和情操，把钱放到至高无上的地位。

我们原来投资的一家企业做艾滋病药研究，预期可以是个明星企业。如果这个企业还存在的话，肯定在创业板第一批上市公司阵容里。但是它倒闭了，老板也锒铛入狱了。为什么呢？在做企业过程中，他利用这个平台，想自己挣更多的钱。如果一个创业者把钱看得最重要，早晚要失败，因为他可能为了钱做一些不该做的事情。

所以，做小生意勤快就够，做中生意要拼智慧，如果要做大生意，必须靠德，也就是说要有理想。

### 只适应顺风顺水，缺乏坚持的决心和毅力

我们投了一个企业，做生物新药。在过去十年里，它没有一分钱收入。但是它坚持下来了。在美国的同类药，去年卖了78亿美元，而我们做的这个药，价格可以便宜一半。这个成功是个大成功，但如果没有永不言弃的精神，这个公司早干不下去了。

我们投资的另一家企业，在路由器行业兴盛时做路由器，做得不是太成功，就转向网络安全。干了一段，又不行。现在转向了系统集成——一个在中国可能做不大的行业。如果这位创业者坚持做路由器，我想这家公司至少不是现在这种境地。

### 过于依赖以往的经验，因循守旧拒绝改变

产品要升级，模式要创新，管理上也要创新。任何一方面，如果依赖以往的经验，都可能导致失败。我们投资过一个资源类行业企业，条件非常好。但是它死守传统，不去开发创新的产品，也没有开拓创新的模式。金融危机前，传统的产品每年能贡献5000万~6000万元利润，金融危机以后只有500万了，处于半死不活状态。

我们投资东莞的一家光电企业，以前做钢结构，后转向高科技，现在是LED照明的亚洲老大，它的路灯已经超过3000公里。你创新了，做了一个新产品，不用担心过去

的产品，这是环境变化带给企业的变化。

### 长袖善舞，缺乏务实精神

有些创业者不是扎扎实实地干，而是投机取巧。比如说靠忽悠，靠忽悠能成一时，无法成一世。讲门子、盼速成，希望一件事情很快能成功。天上掉馅饼也许有一次，不会有第二次。企业缺乏务实精神，今天不失败，明天也会失败。

### 为上市而上市，既害人又害己

企业上市，应该是水到渠成的过程，不是靠单纯的包装。为上市巧做假账，毛利或者净利突然提升。为上市拆东墙补西墙，拆一次可以，但如果遇到环境变化，那可能拆西墙补东墙也不够。还有的企业为了上市而盲目扩张，结果不能适应市场需要，或者没有团队去经营扩张以后的资产而导致失败。

## 企业发展战略层面

### 不清楚长期战略

创业不能只知道今天干什么，不知道明天干什么。长期发展战略处在一个混沌状态，你就没法给员工指明方向。

我们投资做太阳能的晶科能源时，公司单一做拉晶，在行业内处于二三流地位，很快碰上金融危机。面临金融危机，企业认真分析了行业状况，做了战略调整，由原来的拉晶扩展到电池片，再扩展到电池组件，2010年在纽交所发行股票上市，前段时期又以很高的价格增发了一次。晶科2010年前三季度实现净利人民币5.14亿，其中第三季度实现2.59亿，环比增长43.6%，同比增幅高达1865%，这家企业已经进入了第一流的太阳能企业行列。

企业步入金牛业态后，现金流非常好，就一定要考虑转型升级。如果金牛的时候不转型，不做战略调整，有朝一日可能变成瘦狗。

### 战略只在浅层打转，缺乏探求深层规律的魄力和本领

一些企业只是在过往经验上找出路，只在表面资源上做文章，结果导致企业都没长

大。一定要跳出来，通过创新方式使企业获得发展。

### 不敢扩张或者无序扩张

扩张是一把双刃剑。对于创业者来讲，第一，不能做小脚女人—不去扩张。第二，不能偏听偏信资本运作者的主意，在该扩张的时候去扩张。要按照自己的发展规律去做。扩张不及则忧，但扩张过度，比不及还差，就像一句成语“过犹不及”。

一家位于兰州的企业的创业者认为不需要扩张，可以满足市场需要。隔几年一看，满足不了市场需求了，于是想要扩张，却突然发现，第一钱不够，第二竞争对手已经一大帮了。这就是“不及则忧”。

另有一家企业，本来有合适的时机上市。但他认为规模大了以后可以卖更好的价钱，于是买了美国的一整条生产线，结果这条生产线从建立那天起就没有一分钱的盈利，企业现在已经倒闭了。如果他不盲目扩张，上市有了更多钱以后，再看究竟应该采取什么方式扩张，也许已经成功了。这就是“过犹不及”。

### 扩张应该循序渐进

我们投过一家做工业化厨房的企业，第一个厨房还没有运行，就去扩张做第二个厨房。第一个厨房的运营是非常必要的，在运营中找到好和不好的地方，再根据运行的实际情况建第二个厨房。结果还没能把第二个厨房扩张起来，资金链就断裂了。

我们现在投了一个做连锁餐饮的项目，创业者要来深圳收购15个网点。我对他说，千万不要一下子收购15个，极限不能超过3个。结果他试了3个点，深圳2个，东莞1个，都失败了，因为产品不适合这个地方经销。所以，创业如果不知道行不行，要先试，再循序渐进地推进。

### 资本运作战略出问题

很多企业家缺乏资本运作的判断能力，偏听偏信财务顾问。但如果企业制定了资本运作的规划，企业家一定要自己首先搞明白，完全明白是不大容易的。要持续积累，这是非常重要的。

大体了解后，还要做到兼听则明。只听一家财务顾问给出的意见也许会违背企业利益最大化。因为财务顾问是有特长的。比如说我的特长是做美国上市，我如果给你推荐别的地方，我的饭碗就没有了。

### 财务杠杆的战略不当

不利用财务杠杆，没有合理的负债，那你就不是一个很好的企业家。但如果负债过高，流动性风险就增高，正常情况下高负债还能撑得住，一遇到经济环境变化，特别是金融危机，就撑不住了。

企业相互乱担保害人害己，而且丧失了被营救的条件。我们投资过一家细分行业老大的企业，一味搞扩张，钱不够就借款。借款得找人担保，就跟另外一家企业搞互保，结果扩张本身失败了。原本还有挽救的机会，但跟他互保的对象也失败了，没有办法救。所以，相互乱担保是害人害己的办法，千万不要为降低财务成本而搞互保。

## 公司治理结构层面

### 实施家族式管理，缺乏辅助决策体系的监督

很多创业企业是家族企业，不少还是夫妻店。我的观点是，如果一个企业想成功，必须关掉夫妻店。家族企业想成功，必须适度地进行决策阳光化。家族企业会产生什么问题呢？第一是员工缺乏责任感。第二是碰到困难的时候，员工很难跟你同舟共济。第三是无法做到集思广益。

### 核心创业人员持股比例过低

核心创业人员的持股比例如果低于30%，成功率就低（国有企业除外，国有企业给员工10%或15%的股份就很好了，因为基础不一样）。我们投过这样的企业，行业很好，企业水平也很高，但从这个公司出来的人，已经缔造了一批伟大的公司，而这个企业却走向没落。原因就是骨干没有股份。还有一些靠风投支持下来的公司，大股东是风险投资机构，创业团队持股比例很小，这种企业的成功率也低。创业者骨干股份少，做事的心态和办法都不一样。

另外，老板不变，团队常变不可取。遇到困难，应该让团队去持股而不是换一个团队、改个产品，这种做法成功率不高。

### 激励与约束不匹配

励不到位，等于不激励。该花100元的只花了60元，等于白花。我一贯的主张是，单给团队高薪水、高待遇是不行的，应该给他股份。约束也非常重要。约束的目的是什么呢？就是让人“有贼心无贼胆”。贼心管不了，但贼胆可以靠制度来管。

### 创业团队的智力结构过于单一，风格过于重合

创业团队如果知识结构不齐全，都是一类专长的人，很容易出问题。有人适合搞技术，有人善于搞管理，有人善于搞经营；内向的人适合搞科研，外向的人适合搞经营——应该作这样的分析判断，做到人员合理搭配。人才结构好的企业，成功率非常高；人才结构不好的企业，成功率低，或者成功了也是小成功。

### 实际控制人的精力过于分散

很多创业家同时做很多事情，不如专注做一件事情。如果作为老板，你已经不专注了怎么办？第一，你的CEO必须持有公司股份，太少了不行；第二，你应该有人格魅力，在员工面前，你的人格魅力非常重要。如果人格魅力不够，失败的可能性更大。

## 产品技术层面

### 知识产权保护不力

知识产权的保护，对企业盈利能力影响非常大。中国也有靠知识产权作为主要营收的企业，更多的情况是，由于知识产权保护得比较好，企业获得一个比较好的发展环境。如果在知识产权方面有重大瑕疵，这样的项目不要做。

### 技术门槛和市场门槛低

门槛包括两个：技术门槛和市场门槛。门槛高低，不能用简单和复杂来区分。有的企业做的事情，看起来很简单，但门槛很高。因为市场地位也是门槛——新浪、携程都挺简单，但市场地位高，有规模，这样的企业门槛很高。

### 可替代性强

作为创业者，替代趋势的分析非常重要。有三种替代：第一种是革命性的，比如说 LCD（液晶）替代 CRT；第二种是多样性的，比如电影和电视剧，过去电视剧把电影赢得一塌糊涂，后来电影归来了；第三种是差异性的，比如网下网上购物方式的长期共荣。

### 有天花板

一些专业的软件公司，市场占有得差不多之后就下来了，又去规划另外一个专业软件。应该开始规划的时候，就要多规划几个产品，奋斗空间不能太窄。如果人家认为你有天花板，就不会有兴趣。你想私募很困难，或者上市了股票价格走不上去，这都是天花板造成的。



### 单一市场

以前中国企业能出口是好企业，现在要既能出口又能内销才算好。两个市场都敢卖，就说明对国内和国外的销售都掌握了规律。单一市场有一个很大疑问—经济周期和宏观环境变化可能导致生存困难。

### 对资源和环境的依赖大

创业或投资，朝减少消耗的方向走，成功的可能性就更大。对于现有的企业来讲，有两条对策：第一要逐步减少对资源和环境的依赖；第二要提高应对环境变化的本领。在金融危机时有一个现象：需求减少了，但有限的需求会特别集中，这会造成个别企业更加优秀。

我们扶植上市的东方日升，做太阳能的。2007年利润是2000万元，2008年太阳能行业大洗牌，东方日升的利润涨到8000万元。2009年利润达到1.35亿元，2010年1~9月业绩1.5亿元。它何以持续增长？因为有消化环境的本领。

### 没有差异化的竞争优势

产品与技术的水准要与众不同。产品与技术市场基础要牢固，市场要有一个认可度。所以我认为，创业要争取做哪怕很小的细分市场的第一第二，做后边的不行。另外，产品与技术的经营管理要略胜一筹。核心就是成本控制，成本控制好了，就可能在别人不挣钱的时候挣钱，在别人挣小钱的时候挣大钱。

## 商业策略与经营模式层面

### 泡沫阶段赶潮流

创业也好，投资也好，不要在行业中后期或顶点进入，否则未来3~5年都是艰难的生存期。

我们曾经投资一家企业，投资当年就是利润最高点，因为这个行业走到顶点了。要选择在行业的爬坡阶段投资。2006年底，我们投资了做锂电池正极材料的企业，利润不足300万。在别人还不敢投的时候我们投了，结果企业高速成长，2009年利润已经达到4000万元，上市了，我们赚了近50倍。

### 产业链过长

干一件事，要考虑你的链条究竟有多长。我们投资了很多芯片设计公司，后来发现到终端短的企业都成功了，而到终端长的企业，情况不太好，这就叫“链条过长容易断”。

我们还投资了电视购物公司。电视购物公司在国外挺好，在中国却没有一个伟大公司出现。细分起来，就是因为需要搞掂的环节太多。首先，要有频道资源，可能这个城市签了那个城市签不下来。第二，要选择好的产品也不容易。第三，购物人的观念也非常重要。中国是一个诚信不够的国家，大家对电视购物不相信，影响营销效果。第四，还有跟商家利益分配的问题，事情很复杂。因为环节太多，某一个点出了问题就不行。

### 制约点太广太多

同样的道理，如果办成一件事情需要盖很多“公章”，这事就很难。产品也一样，如果你做的产品配套环节太多，也会非常困难。

### 雪中送炭还是锦上添花

这是需求分析的问题。每一个项目，你都可以这样去考虑：它是雪中送炭还是锦上添花？雪中送炭要比锦上添花好。例如，手机支付有两种：一种可以把信用卡集成在手机SIM卡上，付款只要带手机就可以。另一种模式是把通过桌面执行的电子支付搬到手机上。前一种模式是雪中送炭，后一种模式就是锦上添花。同样两个项目，雪中送炭的应该是优先选项，如果是“锦上添花”型项目，那必须高举高打。

### 领先一大步等于赔钱等三年

要干领先一小步的事，而不要干领先一大步的事。领先一大步的事国家来干。

### 忽略新项目的凌乱美

对项目亮点的准确判断是成功的一半。比如腾讯。十年前，腾讯找我们投资，我们看不明白，或者说对凌乱美没看明白，没投。如果当时投5百万元，现在的市值应该是400亿元。所以，不能忽略创新项目的凌乱美。创业也好，做投资也好，对项目亮点的判断是很重要的。

### 当杂货铺掌柜

每一个企业都应该专业化，如果已经专业化，就要把细分领域做精。我们也做过这样的项目，企业本身业务是专业化的，但它没有把专业化的一个细分领域去做精，而是每一个都去做，最后它失败了。

### 单一依赖

对单一客户和市场的依赖也很可怕，有的时候企业家觉得单一依赖很舒服——对特定市场的依赖，是因为这个市场提供的利润高，换了一个特定市场可能利润低。但应该从更长的时间点来看这个问题，因为市场环境是不断变化的。此外，做资本运作的时候，如果你多个市场，投资人的想象空间就大，估值就高。所以，不管从经营角度来讲，还是从投资角度来讲，都要尽量规避单一依赖。

● 财富传承

彼得·巴菲特：我不是股神二代

■ 杨 澜

父亲沃伦·巴菲特是全球股神，身为全球最著名富二代的他却宁愿选择在大二辍学，投身音乐创作事业，其后在其奋斗的每一步中，几乎从未得到过父亲巴菲特的任何资助。而从彼得·巴菲特的成长经历，我们得以一窥股神是如何教育自己的孩子的。

**杨澜：**你知道，中国正处于急剧的经济和社会转型期，人们对富二代普遍的看法是，他们自大、对生活问题的无知和不负责任。

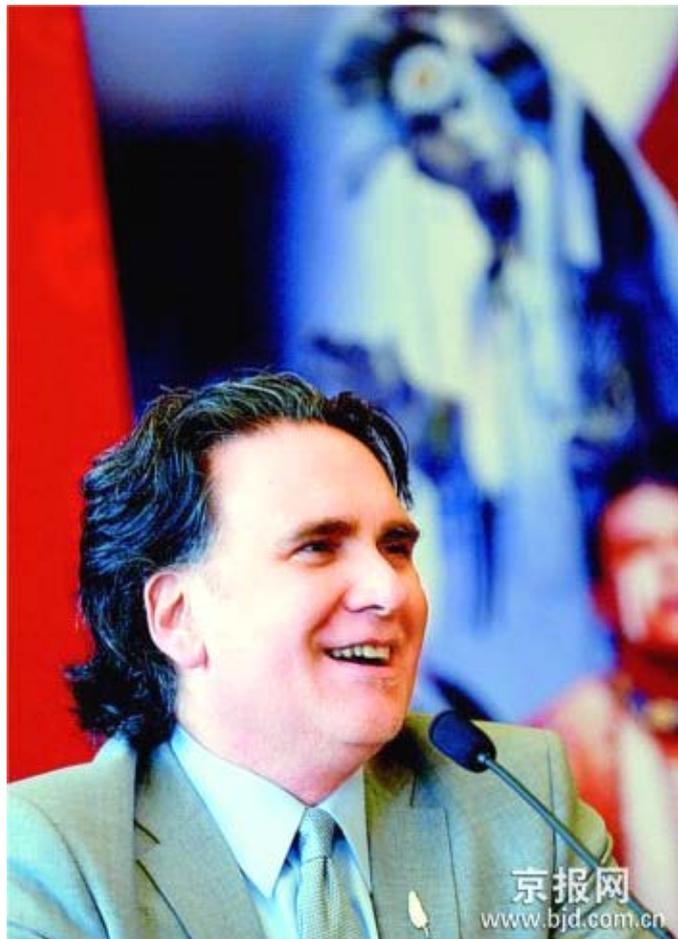
**彼得·巴菲特：**那我不想要那个头衔了。

**杨澜：**这就是人们对富二代的看法。你对此觉得气恼吗？

**彼得·巴菲特：**实际上这在某种意义上还比较有趣。没错，人们都知道我是沃伦·巴菲特的儿子，自然就会好奇我是如何成长的。

**杨澜：**请为我们描述一下，人们对你的名字的反应，你一定无数次向人们介绍过自己。

**彼得·巴菲特：**说实话，我很少会说：“你好，我是沃伦·巴菲特的儿子。”在生活中我主要还是个音乐人，现在仍然是，这是人们心目中的我。但是随着我进入慈善界，随



着我的父亲的名气越来越大，有时候我在介绍自己的时候，会说我的父亲就是沃伦·巴菲特。人们自然会想，我一定有很多钱，有豪宅和保镖，还有名车等等，随后自然地觉得我会有你刚才所说那种自大，认为我一定觉得自己比任何人在任何方面都要高一等。

**杨澜：**你有没有某个阶段特别讨厌人们给你加上沃伦·巴菲特儿子的标签？我知道有些人因此试图更改姓氏，甚至避讳这个话题。

**彼得·巴菲特：**我想说：“不会的。”因为我很为自己的父亲感到骄傲，如果我父亲是个对别人刻薄，在生意中有欺诈之类的行为的话，那我有可能改姓。

但他是个好人，我为他这样的父亲感到骄傲，也为做他的儿子而骄傲，我唯一有一次想改名是在我为美国印第安音乐剧巡回表演筹集资金的时候，这个表演花费巨大，我不得不自己去筹钱。

**杨澜：**你可以向你父亲要钱啊。

**彼得·巴菲特：**不，他不会给的。我也觉得这是好事，他没有说：“给你一张支票，你去实现自己的梦想吧。”而是说：“你有自己的梦想，自己去实现吧，那样才真正是你的梦想。如果我给你写支票，那就不是你的梦想。”

**杨澜：**那你是怎样去筹集资金的？

**彼得·巴菲特：**我拜访了很多人。我去了华盛顿，参加了一个大型的文艺活动。很多人都会说：“你在说什么？你是沃伦·巴菲特的儿子。他为什么不给你写张支票？”那让我非常沮丧。

**杨澜：**在你的成长过程中，有没有和父亲产生过冲突？你知道父子关系往往比较紧张，儿子总想胜过父亲，或者期望着比父亲做得更好。

**彼得·巴菲特：**没错，幸运的是，我打小就是个很有耐心的、安静的孩子。我只知道弹钢琴，我父亲知道我喜欢弹钢琴，知道我是个自我满足型的孩子，喜欢独自一人弹钢琴。关键的一刻是在我大约25岁的时候，当时我正努力地写音乐，有一天，我回到在奥马哈的家，我在厨房里，父亲正要出去工作。

他对我说：“你知道吗？彼得，你和我都在做同样的事情，我去哈撒韦公司在我的画布上添上几笔，而你在从事音乐创作。”你知道，很多儿子只是想按照父亲的期望去做，不同的是，我的父亲说：“我和你一样，我们在做同样的事情。”他一下子解除了我所有的顾虑。对我是否实现了他的期望，他只是轻描淡写地说：“我和你一样，这是个很大的恩赐。”

**杨澜：**你就没有反对过某种对你的期望吗？

**彼得·巴菲特：**这一点我同样非常幸运，我的父母总是说：“找到你的激情所在，干你真正喜爱的事情。”我很小的时候，父亲就明确地对我说：“如果你真喜欢收垃圾，喜欢坐在垃圾车后面，那也没什么，我同样爱你，这也同样让我获得解放。”

**杨澜：**我很怀疑这一点，做垃圾工。

**彼得·巴菲特：**不，当然不是我想做的事情。他只是借此说明一点，无论如何出乎他的意料，不管你想从事什么工作，只要你喜欢，那就去做。

**杨澜：**你辍学离开了斯坦福大学。这可是个重要的决定，为什么不坚持拿到学位呢？

**彼得·巴菲特：**我有种强烈的感觉，音乐才是我应该去学的东西，但无法在学校里学到它，当时这种感觉很强烈，我知道我父母都很支持我，他们都说：“你一直都很喜欢音乐，那就花一点时间去试一试。”我也知道自己还可以回到学校，所以当时没有什么后顾之忧，一旦失败了，我还可以再回来，看看自己还能学什么。

**杨澜：**所以为什么普通人说你有优势，是因为你有选择的余地。

**彼得·巴菲特：**对。我的优势就是我的父母为我支付大学学费，而不期望结果能怎样，那才是真正的选择。因为他们说：“你得上大学，我们所期望的只是你能找到自己真正想走的路。”

**杨澜：**可是你父亲不再给你钱。

**彼得·巴菲特：**只要我不上大学了，他就不会为我付任何钱了。只要我待在大学，他就一直支付一切，直到我毕业。

杨澜：他一点钱也没给你？

彼得·巴菲特：他没有给我钱。

杨澜：你父亲明确说，你不会再从他那里得到什么了吗？他有一句名言：“我只提供给孩子们足够的钱，让他们做任何想做的事，而不是让他们无所事事。”

彼得·巴菲特：Enough to do anything, but not enough to do nothing。这的确有些拗口。我真的很想挑战自我，期望达到某种更高的境界，倒不是出不出名，而是另一层意义上的。

杨澜：所以你同意你父亲的观点，他把财产散尽，是为了不想最终成为最不幸的人。

彼得·巴菲特：我觉得我父亲是个完美的例子。如果你现在去他在奥马哈的家，我在那里长大，四周没有围栏，走进去，如果是晚上，你可能会看到他穿着绒裤，也许会穿着浴袍，吃着薯片或爆米花，读着什么。

杨澜：他的生活方式非常不健康。

彼得·巴菲特：没错，就是那样。你会看到的是和我8岁看到的那个父亲一样，走在完全相同的路上。我是说，金钱没有对他的行为产生任何影响。

## ● 财商启蒙

### 儿童理财第三课：宝贵的名誉

#### ■ 幸星动画

（编者按：从2011年4月号起，《实力视界》开始转载由幸星动画与股神巴菲特合作推出的二十六集儿童理财动画片《巴菲特神秘俱乐部》文字版，该动画片以巴菲特为形象原型而创作，巴菲特将化身俱乐部主席，与三个性格各异的孩子一起讨论“投资”知识。片中，巴菲特在教给孩子们“价值投资”的同时也给他们灌输一种做人准则：

不能见利忘义、贪小便宜、听小道消息，要在“义”的基础上取得正当利益。巴菲特通过有趣的故事告诉孩子们要养成存钱的习惯，要学会对自己的投资行为负责，更重要的是——最好的投资是投资自己。（该动画片预计2011年夏季全球同步发行。）



**主要角色1：周安仔（英文名：Jones）**

滑板少年。风趣幽默、敢于冒险，热衷攀岩（虽然没有攀登过真正的山峰）。非常爱闹，不顾后果，在金钱方面是个投机者，因为冲动带给自己很多麻烦。而对于冲动投资造成的麻烦，他总是安慰自己说：“我做什么事都比别人快一些。”

**主要角色2：厉娜（英文名：Elena）**

乐观主义者，团队的精神指南。聪明伶俐，积极乐观，有较强的语言天赋。生活态度积极，讨厌说不。11岁的厉娜和爷爷奶奶住在一起，因为父母工作忙还需要照顾妹妹。



**主要角色3：阮小磊（英文名：Radley）**

电脑高手，理性主义者。是团队中最聪敏好学的一个孩子，年仅13岁就成了电脑高手，一直精心经营自己的网站和博客。同时还兼职一些小公司的“网络安全顾问”。单亲家庭，作为家里唯一的经济支柱，他需要照顾瘫痪的妈妈和四岁的小妹妹。



**主要角色4：巴菲特（神秘俱乐部主席）**

今天，巴菲特神秘俱乐部内正在进行一项科学实验表演！

一只装满了小球的金属碗，打开金属碗下方的一个开关，小球一个接一个地沿着斜槽滚下，依次掉落在搅拌叶轮的桨片上。接着，叶轮随之转动，与之相连的小发电机开始启动，最后，灯泡亮了！

“这就是我表弟小学一年级的新发明！”阮小磊在向巴菲特等人展示完这一精巧的设计后宣布。

“了不起，可是，干吗用的？”旁边看得一头雾水的周安仔问。

“使用简单的机械方式，来完美演示如何发电并点亮灯泡。”阮小磊得意地说。

不过，聪明的巴菲特似乎看出了什么：“这真是你小学一年级表弟做的？”

“哦，不完全是。”见俱乐部主席发问，阮小磊开始有些含糊。

机灵的安仔立刻追问：“这是你帮你表弟做的吧？”

“嗯……我帮了一点儿忙，嗯，实际上，是很多忙……”阮小磊声音越说越低。

安仔恍然大悟：“其实这全都是你做的吧？”

一听这话，阮小磊的脸立刻红了。

这时，迟到了的厉娜突然从门外闯了进来，打破了现场的尴尬气氛：“受够了！我再也不会去那个马大姐手工馅饼店了！”

厉娜激动地拍着桌子：“他们号称是纯手工馅饼，但我路过他们店后门胡同的时候，发现整整一车的速冻馅饼包装箱！”

听到这里，坐在一旁的巴菲特发话了：

“正好，我们开始今天的投资理财课。今天的主题是‘如何损害自己的声誉’。还记得之前中关村的那家京西电脑商城吗？”

阮小磊：“记得呀，那家店怎么了？”

巴菲特：“他们说自己卖的是最新款的全新电脑。可是，事实并非如此，他们卖的电脑很多都是用别人扔掉的电脑配件组装的。”

阮小磊想起来了，这件事情是被顾客在偶然间发现的，还上了报纸的头条新闻。现在，这家店的大门已经挂上了“停业”的牌子。

“如今循环利用废品是件好事，可是顾客却为此花了高价，因为顾客以为自己买的是全新的电脑。”巴菲特继续说，“商家没有如实地描述自己的产品。从而损坏了自己的信誉，也就失去了顾客。”

巴菲特顿了顿，说：“如果马大姐馅饼店把速冻馅饼当成手工馅饼卖，一样会毁掉她的信誉。”

“如果你表弟对别人说他的作品是他做的，那么他的老师就很难再相信他了。”巴菲特把脸转向了阮小磊。

阮小磊明白了：“是呀！估计老师会想，是不是我表弟的家庭作业都是我做的？他不是每次考试都会作弊？我想，我的这个机器不仅能产生电力，还会给我表弟带来不良的声誉。”



一天之后。

厉娜带着一个苹果派闯进了会议室。“快来吃馅饼！”厉娜招呼大家。安仔奇怪地问：

“我以为你再也不去马大姐的店了呢。”

“马大姐领我参观了她的厨房，她确实是自己烤的馅饼！”厉娜说明了原委：“原来是因为她做的馅饼很好，卖给了别的餐馆！那个卡车不是把货运来，而是把货拉走的。”

当厉娜递给阮小磊一块馅饼的时候，他把馅饼放在了自已发明设备的灯泡上：“现在我表弟得自己完成科学作业了。那就用这台发电机来给大家热馅饼吧！”

### 巴菲特忠告：

一个企业的最大收获就是良好的信誉。优秀企业的管理者会花很多时间来赢得顾客、员工、股东和社会的信任。他们意识到建立良好的商业信誉需要花很多年的时间，但毁掉它只需要几分钟。在生活中建立良好的信誉同样重要。建立良好的信誉，是一个人能为自己做的最好的事情，比如友善、宽厚、关心他人。假设你的一言一行都会在网上被人看到，那么，你要确保自己的言行光明磊落。因此，要牢记：“良好的信誉是你一生中最好的东西，千万不要以任何方式损害它。”

### 名家点评：

## 名誉重于一切

刘建位（汇添富基金首席理财师）

巴菲特最看重的不是钱，而是名誉：“良好的名誉是你一生中最好的东西，千万不要以任何方式损害它。”

巴菲特告诉他的儿子霍华德：“要赢得好的声誉需要20年的时间，而要毁掉它，5分钟足矣。如果明白了这一点，你做起事来就会不同了。”

那么巴菲特认为衡量所有行为的名誉标准是什么呢？

过去50多年，巴菲特每隔两年就会给伯克希尔公司所有经理人高管发一份备忘录，每次里面都会包括同样的一部分内容，强调不得做出任何损害公司名誉的行为。

2010年巴菲特给经理人的备忘录最新版本中，再次强调名誉高于一切，衡量所有行为的名誉标准是可不可以刊登在报纸头版：

“请牢记沃伦·巴菲特的直觉原则：我要求雇员问问自己，他们是否愿意有任何可能出现的行为被一位见多识广而且尖刻的记者报道，并且该报道出现在第二天的当地报纸头版，让他们的配偶、孩子和朋友读到。”

巴菲特曾经在前几年的备忘录中告诉他的经理人，对于伯克希尔公司来说名誉有多么重要：“在很多方面，包括收购别的企业，伯克希尔所取得的成就得益于它的声誉，而我们不想以任何方式做任何事来玷污这个声誉。伯克希尔曾被《财富》杂志评为世界第二大最受尊敬企业。我们花了43年才取得了这样的成就，但是我们可能只需花43分钟就能够摧毁这一成就。”

所以，巴菲特说：“让公司的金钱受到损失，我将会理解，但如果公司的名誉受到一丝一毫的损失，我将会毫不留情。”

曾被巴菲特多次公开称赞的中美能源 CEO 索科尔，外界一度认为是最有希望的巴菲特接班人。伯克希尔公司今年4月初宣布将斥资90亿美元收购路博润公司。但是2010年12月份索科尔在向巴菲特推荐该公司之前已经购买了96060股，虽合法却明显不符合巴菲特的最高道德标准。所以，索科尔提出辞职，巴菲特接受了。所以，即使是自己未来的接班人选之一，一旦损害公司名誉，巴菲特也会毫不留情。

其实，最不留情的是客户。

看看三聚氰胺事件后拒绝喝国产牛奶的客户，看看拒绝吃国产婴儿奶粉而纷纷抢购外国奶粉的中国父母，再看看最近拒绝吃“双汇”的客户，这些损害了自己名誉而遭受巨大市场损失的企业，就会明白巴菲特说的那句话：金钱上的损失，甚至是非常大的金钱损失，我们承受得起。但是，名誉上的损失，甚至是一丝一毫的名誉损失，我们也承受不起。

中国古代文化极其重视名誉，完全不亚于巴菲特：

《礼记·中庸》：“是故君子戒慎乎其所不睹，恐惧乎其所不闻。莫见乎隐，莫显乎微，

故君子慎其独也。”

《后汉书·卷五十四·杨震传》：“当之郡，道经昌邑，故所举荆州茂才王密为昌邑令，谒见，至夜怀金十斤以遗震。震曰：‘故人知君，君不知故人，何也？’密曰：‘暮夜无知者。’震曰：‘天知，神知，我知，子知。何谓无知！’密愧而出。”

遗憾的是，真正能够做到的人、真正能够做到的企业，现在确实太少了。

## 儿童理财第四课：成功的秘诀

### ■ 幸星动画

现年80岁的巴菲特以前喜欢跳什么舞？从本期理财课里就知道答案。

——暑假到了！

神秘俱乐部内传来狂野的 Hip Hop 音乐声……难道是巴菲特在开庆祝舞会？

哦，不对，原来是厉娜正用手机播放视频：屏幕上一个十几岁的小男孩正跳着节奏强烈的霹雳街舞。

不擅此道的阮晓磊赞叹着：“哇，舞技真是登峰造极！”“没错，真酷！”周安仔点头。厉娜说：“是啊，他叫阿吉，天天在学校里练习，他可是学校的舞蹈冠军。”

一旁的巴菲特也兴致高昂地插话说：“嗯，我以前也爱跳‘迪斯科’！”

“迪斯科？”阮晓磊瞪大了眼睛，“什么意思？这个说法我可从没听过。”

巴菲特：“那是我们以前的跳舞叫法。”不过，三个孩子还是茫然地看着巴菲特。

巴菲特显得有些尴尬：“啊，算了，切入正题，开始第四课吧……”

厉娜抢着说：“那我们最好先说说阿吉！他妈妈让他暑假去打工！”

“这有什么难的？胖仔小超市正缺杂货工呢！”周安仔不解地问。阮晓磊也出主意说：

“鼎盛拉面馆也常年招聘服务生！”

厉娜叹了口气：“说的倒是，但他就想跳舞。”

巴菲特插了一句：“他应该从事自己喜欢的工作！”

安仔问：“这可能吗？”“当然可以了。”巴菲特说，“我有个邻居就把爱好变成了事业。他喜欢把草木修剪成动物的形状，后来他靠这门手艺挣了大钱！”

听到巴菲特的话，阮晓磊突然想到了什么：“我表哥李雷喜欢玩单车。所以他找了一份送报纸的工作。”

可厉娜还是很沮丧：“不错，可是阿吉怎么靠跳舞赚钱呢？”

“不知道，但我倒是挺想有人教我那样跳舞的！”安仔边说边跳起了太空舞。厉娜一听，连说：“有了！他可以教别的孩子跳舞啊！”

“好主意，他可以用自己的特长来挣钱了！”巴菲特赞赏地说。

一周之后……

一大群孩子在一家小店门前排起了长队，甚至排到了人行道上。

正好路过的巴菲特问一旁的厉娜：“怎么了？”厉娜告诉他：“阿吉的街舞培训班开课了。所有孩子都来学他的新花样，好参加节日舞会！”“看来他开街舞班能赚不少钱，今年夏天他就不用去找其他的活儿干了！”阮晓磊很是羡慕。

“看！追逐自己的梦想，就能以喜欢的事情作为自己的职业！”巴菲特不失时机地总结说。

正在这时，安仔在大街上疯狂地转着身子，在自己腿上和身上到处拍打着。

“太棒了，安仔！这动作是从阿吉那学的吗？”厉娜称赞着。

“不——我衣服里飞进了一只蜜蜂！”安仔大叫。

巴菲特忠告：

**不要随波逐流。坚持梦想是成功的关键！**

许多著名企业都是由那些勇于追逐梦想的人所建立的。就像我认识的 B 夫人——她从俄罗斯举家来到美国，她的经商之道非常简单：诚实守信、价廉物美、童叟无欺。她满怀激情地追逐梦想，没有任何事情能够阻止她。最终，她建立了内布拉斯加家具商场，并一直工作到103岁。如果你需要从事一项直至终老的职业，你应当寻找一份自己热爱的工作。我热爱我现在的工作，我希望你们所有人也能如此——即使梦想中途改变也没关系。记住：“没有什么能阻止你追逐梦想的脚步。”

企业家点评：

## 听从内心的选择

王利锋（幸星动画总裁）

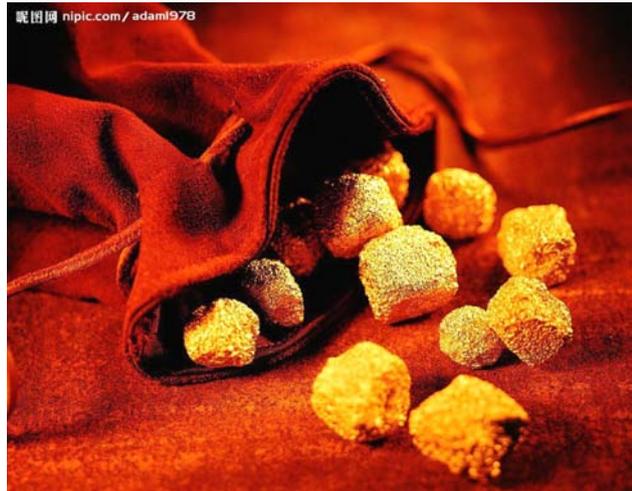
自我价值的实现，获得成功几乎是每个人的梦想。今天，我们有幸出生在这个能够自由选择的时代。但如何做出智慧的选择，设计符合个人实际情况的发展路径十分关键。如何做出选择，依据怎样的哲学呢？在今天的秘密俱乐部中，巴菲特提出了他的见解——成功的关键在于顺应自己的激情和兴趣。

最近一次巴菲特与中国大学生的对话中，他就对年轻学生的职业规划提出了这样的建议：“唯一一点就是要顺着你的热情走”。

巴菲特说，他有三个孩子，他们做的事情都不相同。“找一个你愿意全身心去做的工作，这就是我正在做的，我都八十了，当然也可以去做其他事儿，但我选择继续我的事业。我知道我喜欢什么，我不知道你们喜欢什么，但你们能想清楚也能找到。我23岁时找了份工作，我不会太关心薪水问题，只对我做的事感兴趣。”

是的，每个人都可以问问自己的心，什么才是自己喜欢做并且是会充满激情去做的？我相信，一定会有答案，因为答案就在每个人的心里，我们需要在喧闹中听听内心的声音。

回顾我自己的创业经历,再看看那些追逐自己兴趣和激情并已经获得成功的人,我的感受就是这样。当一个人对某个领域感兴趣时,他会有持续不断的动力,能最大程度地发挥自己的潜能,在该领域内就更容易取得成功。



成功的同时也将过程中的努力变成了享受的过程,付出也就不再是一种负重。就像游泳天才菲尔普斯一样,北京奥运会狂揽8金、打破7项世界纪录。为什么菲尔普斯能取得这样的惊人成绩?在我看来,秘诀就是他找到了自己的激情和兴趣,真正地发挥出了他的天赋。事实上,没有什么能够阻挡追逐梦想的脚步!

当然,人人都会有经历失败的时候,会有煎熬的时候,会有心酸的时候,会有疲惫的时候,会有不被别人认可的时候,会有付出更多也毫无收获的时候……但我的忠告是:不在于这些挑战有多少,而更在于怎么看待这些“挑战”,在心里给挑战留了怎样的位置。

在幸星,我的信仰之一就是为热爱动漫艺术的年轻人提供一个可以发挥天赋的平台。唤起每位动漫艺术家对艺术的追求,为每一位热爱艺术的年轻人提供了追寻梦想的机会。未来,我仍会坚持企业创办之初的激情和梦想,为中国乃至世界创作更多、更优秀的动画作品。

听从内心的选择,顺应自己的兴趣和激情——愿每一个人都能在巴菲特的“神秘俱乐部”中,真正聆听自己心底最真实的声音,做出智慧的选择。

声明:

本期刊所载文章及其代表的个人观点,不构成任何投资建议,投资者据此操作,风险自担。如果您感觉本期刊中的内容对您有所帮助,并希望将此期刊转发给您的朋友、亲戚、同学或同事,请不必再告知我们,谢谢!



**帮助投资者  
实现财务自由和财富传承的梦想！**