

<<巴菲特传>>

图书基本信息

书名：<<巴菲特传>>

13位ISBN编号：9787508611495

10位ISBN编号：7508611497

出版时间：2008-9

出版时间：中信出版社

作者：Roger Lowenstein

页数：327

译者：蒋旭峰,王丽萍

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>

## &lt;&lt;巴菲特传&gt;&gt;

## 前言

在美国的投资史上，沃伦·巴菲特的地位始终无人可以撼动。他白手起家，从分析和投资股票做起，最终集腋成裘，积累了大量财富。他涉足投资业超过40年，足以证明他致富靠的绝非是一朝一夕的运气，他的投资一直跑赢美国股票市场，他不仅盈利比大盘平均水平高出数筹，而且从未有过盲目冒险投资的经验，更没有过一年的亏损纪录。

对于这种骄人的战绩，所有的市场专家、债券市场经纪人和学者都认为几乎是不可能实现的。不论是在牛市还是熊市，不论经济是处于增长期还是衰退期，不论是在二战后的纺织业发展高峰期、越战，还是垃圾债券和信息化时代，巴菲特的盈利能力始终稳如泰山。

二战之后，美国主要股票的市值年均增长11%，而巴菲特的复利年均收益率却高达29.2%。

巴菲特的成就更令人瞩目之处，在于他发家依靠的是传统的长线投资。

当代华尔街的一些金融家之所以能暴富，是因为他们对手里掌握的公众财富进行巧取豪夺。

巴菲特并不玩这种把戏，遑论更加低级的中饱私囊，华尔街的投机商向来因为这种手法而臭名远扬。实际上，巴菲特重新挖掘了纯粹资本主义的内涵，这是一种冷血的投资艺术，但却是一场公平的角逐。

那些投资于巴菲特公司的股东们也赚得盆满钵满，而且他们财富的增值速度与巴菲特是一样的。

他们赚到的利润之丰厚是他们自己都难以置信的。

假如一个股东当巴菲特1956年在家乡奥马哈创业时就给巴菲特投资了1万美元，并且对他一直不离不弃，那么他的财富到1995年底已经飙升至1.25亿美元。

这些仅仅是数字而已，巴菲特在华尔街的声誉更是让人难以企及。

每年，巴菲特的信徒和投资者都像朝圣一样蜂拥到他的故乡小城奥马哈，去聆听他条分缕析地讲授投资、经营和金融的秘诀。

他所在公司的年会就像是全美国的一次盛会，其影响力丝毫不亚于猫王的演唱会。

金融家们也纷纷来到奥马哈取经，把他的文章奉若《圣经》，像念经文一样背诵他的名言。

因为他总是能够很快就抓住问题的实质，所以从早年开始，他就有一大群崇拜者。

在这些信徒蜂拥到奥马哈之前很多年，在巴菲特扬名立万之前很多年，在大学校园的聚会上，他会站在一个角落，一张娃娃脸上挂着明澈敏锐的眼神，旁边围坐着十几个喝得醉醺醺的兄弟，津津有味地听他高谈阔论。

几年之后，这些兄弟都在华尔街发迹了，但是对巴菲特的这种顶礼膜拜依旧继续。

巴菲特是这群朋友中年纪最小的，但是他会毫不紧张地往宽大的老板椅里一躺，兄弟们在他的脚边围坐一团，静听他讲述金融的玄妙。

在华尔街，巴菲特的平易近人给他赢得了一大批拥趸。

金融往往会让人觉得像一座深奥的迷宫，巴菲特却能够像杂货店店员谈论天气一样把金融向大众讲明白。

他从来都没有忘记，在任何一只艰深难懂的股票或债券背后，公司的经营活动都是实实在在，普普通通的。

他把华尔街的那些分析术语抛到了一边，他想要美国小镇上的市民也能听明白自己的金融分析。

有一点让人感到很矛盾：越来越多的美国人对投资感兴趣，但是华尔街却变得越来越晦涩，越来越深奥，让人越来越看不懂，而且越来越没有信心看明白。

巴菲特出生于美国大萧条期间，当时手里握有闲钱的人觉得自己有充分的能力理财，他们会购买蓝筹股和3A级的优质债券。

大萧条给美国人留下了很大的心理阴影，但是二战后的经济繁荣让人们重拾信心。

在当前美国，数千万美国人至少都持有一只以上的公司股票，但是很少有人会在操作股票时会觉得得心应手，更少有人还能够像他们的前辈那样谨慎。

他们最多也就是对公司的财务报告扫上几眼，似乎从每天的房价和通货膨胀指数中就可以找到他们久久期待的“答案”。

## &lt;&lt;巴菲特传&gt;&gt;

最糟糕的情况下，他们会干脆把资金交给不同的共同基金经理人来打理，这种做法要是被他们的祖父知道，那可是要让老爷子震怒的。

在这样一个金融知识变得日益复杂的时代，巴菲特的与众不同之处就在于他能够保持“下里巴人”的本色。

巴菲特的大多数投资之道都是普通人可以借鉴学习的(这也是那么多人蜂拥到奥马哈去的理由)。

巴菲特之所以是个天才主要取决于他是个性格上的强者，他富有耐心、自律性和思维理性。

这些都是些普通人身上常见的优点，但是在财富激情的冲击下想要保持这些优点并非易事，而这些品质对于想在股市里一展身手的任何人而言都是不可或缺的。

从这种角度而言，巴菲特的性格和职场道路不啻大众投资和美国商业的一本教科书。

巴菲特从最初就意识到了自己的定位，因此他形成了一个独特的习惯，那就是在自己有出格冒险的做法时，就把它们记录下来。

作为一个投资家，巴菲特却从不使用价格杠杆、期货、动态套期保值、现代投资组合分析和学界提出的其他艰深晦涩的分析工具。

现代投资组合经理的思维更像是一个交易商，巴菲特与他们的不同之处在于，他把自己的资本投在了精心选择且具有良好成长性的公司上面。

在这一点上，他的做法很像之前的金融巨头J·P·摩根。

深藏不露的摩根是华尔街的一代英杰，而巴菲特走的完全是另一条路线，他是一个出语平凡的美国中西部“可爱大叔”。

他有一句讽刺银行家的经典俏皮话：“银行家们才是那些需要戴黑色套头面罩的家伙。”

巴菲特这种平民化的幽默反而让他的形象更加高大，让他的影响力超过了之前的投资大师，也让美国民众找到了期盼已久的真正创业英雄。

巴菲特的创业传奇一直都是美国人想要解开的谜团：一个纯粹的美国西部大叔在政客、银行家、商业巨头或其他恶人成堆的东部站稳了脚跟，实在让人觉得不可思议。

这是对美国传统的一种颠覆，让人不由得想起东部第一代最真诚、最质朴的美国人已经不复存在了。

欧洲人有自己尊崇的君王，而经典的美国英雄主义形象就是那种自力更生、从中部地区成长起来的精英，例如出生于肯塔基州贫寒家庭的林肯总统、出生于密西西比河畔一个乡村贫穷律师家庭的马克·吐温、出生于美国俄克拉何马州平民家庭的喜剧大师威尔·罗杰斯。

在这个缺少英雄的时代，这也是巴菲特的崇拜者蜂拥来到奥马哈的理由之一。

在杰克·纽菲尔德为罗伯特·肯尼迪所著的传记中，纽菲尔德也谈到了巴菲特，他称巴菲特不是一个英雄，而是一种希望；不是一个传奇人物，而是一个普通人。

尽管他极其聪慧，但身材并不伟岸。

当他来到巴黎的时候，他唯一的反应是他对观光没有兴趣，但发现巴黎的饮食比奥马哈的要美味。

他具有无与伦比的独立思考能力、专注工作和不受外界干扰的能力，不过有时候这些特质会让他周围的朋友大跌眼镜。

有一次，巴菲特去马撒葡萄园拜访《华盛顿邮报》发行人凯瑟琳·格雷厄姆，身旁的一个朋友在称赞日落之美。

巴菲特却说自己没留心，似乎他必须特意留心才会注意到身边的日落。

即便是在位于加州的海滨度假别墅里，巴菲特也会一连几周天天工作，很少走到海边去散散心。

巴菲特虽然是个光芒四射的公众人物，但其实他是一个性格很内向的男人。

共同基金投资奇才彼得·林奇在20世纪80年代中期拜访过巴菲特，对巴菲特内心的静谧感到很是诧异。

他的所有文件都整整齐齐地按字母顺序码放在金属文件夹里，那种整齐细致的程度看起来完全像是另一个时代人的所作所为。

他没有其他股票交易员所用的各种分析设备，也没有林奇桌上一排排的电脑屏幕。

巴菲特的办公桌上没有股票价格走势图表，也没有电脑，有的只是一本剪报册和一台摆放在玻璃罩下面的老式股票行情自动收录器。

就这两样古董级物品目睹了这个办公室内的潮起潮落，见证着巴菲特的传奇历史，记录着他到底买进

## <<巴菲特传>>

了哪些股票，又卖出了哪些股票。

彼得·林奇每过几周就会把表现不太好的股票清仓，但是巴菲特对很多只股票一直持有了多年。

彼得·林奇感受到一种突如其来的震撼，似乎自己乘坐时光机器退回到了从前。

巴菲特身上唯一能够体现一点现代化气息的就是他那架私人飞机了，除此以外，他对于享用自己的天量财富似乎了无兴趣。

他既不收藏古董，也没有豪华座驾，对于他而言，有个汉堡就是一顿美餐。

他居住的房子位于普通街区的一条林荫道上，他的办公室也在同一条街上。

他那不竭的激情都投入了工作，按照他的说法，那就是他的舞台。

只有在这方舞台上，他才会充分展露自己作为一个投资大师的能量，充分展示一个真实的自我。

## <<巴菲特传>>

### 内容概要

《巴菲特传：一个美国资本家的成长》被奉为“投资者不可不读的投资经典”中，作者洛温斯坦以巴菲特独有的投资风格和管理方式为重点，对他充满传奇色彩的投资策略、人生哲学和管理智慧等进行深入透彻的描述和分析，并运用大量翔实材料重现了几十年前巴菲特如何巧妙地寻找价值洼地，如何出其不意地挖掘潜在的投资价值，如何将伯克希尔·哈撒韦公司塑造成美国最大的集团企业的奥秘……《巴菲特传：一个美国资本家的成长》不只是一个娓娓道来的大师传奇，更是一个无比成功的投资人的自画像：他凭正义和品德取胜了大都市的尔虞我诈，并且用自己的执

## <<巴菲特传>>

### 作者简介

罗杰·洛温斯坦，《华尔街日报》资深财经记者，负责股票专栏《华尔街听闻》和《固有价值》专栏。

罗杰在《华尔街日报》做财经记者期间，对伯克希尔·哈撒韦公司的掌舵人沃伦·巴菲特进行多年的跟踪研究。

本书既有投资者对这一行业的通晓，又具备一个记者的客观视角，堪称巴菲特传记中不可不读的经典著作。

## <<巴菲特传>>

### 书籍目录

前言第一章 奥马哈第二章 逃离家门第三章 格雷厄姆第四章 创业之初第五章 合伙人公司第六章 高歌猛进第七章 伯克希尔·哈撒韦第八章 本能的回归第九章 嬗变的自我第十章 重返华府第十一章 报业大亨第十二章 合伙人回归第十三章 地毯夫人第十四章 风起云涌八十年代第十五章 公与私第十六章 大崩溃第十七章 飞镖之争第十八章 圣殿里的秘密第十九章 霍华德·巴菲特牌玉米第二十章 恐钱症第二十一章 证券之王第二十二章 所罗门的审判第二十三章 巴菲特电车



## &lt;&lt;巴菲特传&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 奥马哈奥马哈城位于密苏里河西岸，就像镶嵌在翡翠项链上的一颗钻石。

这个西部城镇富有活力和创业精神，能人辈出、锐意进取。

——美国电话公司广告语这个体重6磅、早产5周的小男孩降生到世上以来，似乎对数字就有一种本能的迫切渴望。

在小时候，巴菲特就会到朋友鲍勃·拉塞尔家玩，坐在拉塞尔家的门廊前，静看门前的车水马龙，记下过往车辆的车牌号码。

天黑之后，这两个孩子就会跑回家，在桌上摊开《奥马哈世界先驱报》，记下每个字母在报上出现的次数，在剪贴簿上密密麻麻地写满算术列式，就好像他们在算欧几里得的数学难题一样。

拉塞尔会拿出一本年鉴，大声念出一些城市的名字，巴菲特则会一个接着另一个快速报出每个城市的人口有多少。

棒球得分、赛马胜率……任何数字都是这颗早熟的大脑的养料。

每逢周日，母亲会让他洗漱干净，头发梳得油光锃亮，把他往教堂的长椅上一放，想让他好好听听布道。

他倒不浪费时间，坐在那里扳着手指头开始算起神职作曲家的寿命来。

他会站在起居室里手握乒乓球拍颠球，一边颠一边数，一玩就是一个小时。

《大富翁》游戏他会玩个不停，兴奋地数着自己不断累积起来的虚拟财富。

蓝色眼眸，皮肤白皙、脸颊泛粉的巴菲特不仅对数字很着迷，对金钱也很热衷。

他第一个和财富有关的礼物是艾丽斯姑妈在圣诞节送他的货币换算器，他自豪地将它别在腰间。

5岁那年，巴菲特就在自家门外的过道上摆了个小摊，向过往的人兜售口香糖。

后来他又改卖柠檬汁，这次不是在自家门前，而是换到了地段更加繁华的拉塞尔家门口。

9岁的时候，巴菲特和拉塞尔在拉塞尔家对面的加油站数饮料售卖机里出来的瓶盖数，这可不是9岁少年的无聊举动，他们是在做市场调查。

市场上卖了多少瓶酷土牌橙汁？

卖了多少瓶可口可乐？

卖了多少瓶无醇啤酒？

他俩会把这些瓶盖运到巴菲特家的地下室里分门别类地堆成堆。

他们想知道哪一种饮料的销售量最大，哪家公司的生意最好。

当大多数孩子还不知道何为公司的时候，巴菲特就从身为股票经纪人的父亲手里搞来成卷的股票行情机纸带，把它们铺在地上，用父亲的标准普尔指数来试着解读这些报价数字。

他会到高尔夫球场上去寻找用过的但可以再用的高尔夫球，出售给邻居来赚钱。

他也会来到阿克—萨—本赛马场，趴在扔满票根的地上，把那些被撕破丢弃的票根翻过来，常常能发现一些中了奖但又被误扔掉的赛马券。

在酷暑难耐的内布拉斯加，巴菲特和拉塞尔顶着烈日，来到奥马哈乡村俱乐部，给大款们当高尔夫球童，每天挣3美元。

傍晚时分，美国的中西部陷入迟暮的寂静中，他俩会坐在拉塞尔家前廊的摇摆沙发上嬉戏。

这时，纳西斯和斯塔德贝克斯大街上的车流和电车发出的叮当碰撞声让巴菲特又产生了奇思妙想。

看到许多车辆经过拉塞尔家门前时，巴菲特会不无感慨地说道：“要是能从他们身上赚到钱就好了。”

拉塞尔的母亲伊芙琳在50年后回忆起巴菲特的往事时，还清晰地记得当年巴菲特的原话：“这么多车！

太可惜了，您都没从这些司机身上赚到钱。

太可惜了，拉塞尔夫人。

”好像拉塞尔夫人非得在家门口设一个收费站才过瘾。

那么，巴菲特的这些想法是怎样形成的呢？

在家里的三个孩子中，沃伦·巴菲特排行老二，也是唯一的男孩。

他母亲来自内布拉斯加州的一个小镇，是个身材娇小、性情开朗的女人。



## &lt;&lt;巴菲特传&gt;&gt;

她为人随和，是公认的贤妻良母，也有着“很好的经济头脑”。

沃伦·巴菲特的父亲霍华德·巴菲特性情严肃但却为人和善，他对沃伦·巴菲特的一生有着至关重要的影响。

是他把儿子带入了股票和债券的世界，并为儿子未来的发展打下了良好的基础。

但是，就目前大家掌握的情况而言，老巴菲特对于数字的精明还不敌儿子，他对赚钱的兴趣也不如儿子那么浓厚。

那么，究竟是什么力量使得沃伦·巴菲特从舒适安逸的家中跑出来，甘愿在赛马场的地上爬来爬去捡票根，就好像地上满是珍珠一样呢？

究竟又是什么，使得多年以后的他在商业伙伴面前一层身手呢？

他能够心算复杂的算术题，记忆力之强就像一部活百科全书一样，连阿克伦城的人口都能脱口而出。

沃伦·巴菲特的妹妹罗伯塔断言：“他生来就如此。

”大家公认巴菲特一家都很温文尔雅、性格平和，而且做事能持之以恒。

他们精于生意，一分钱都要掰成两半花。

最早来到美国的巴菲特家族先辈名叫约翰·巴菲特，是法国的一名纺织工人。

1696年，他在长岛北海岸的亨廷顿与汉娜·泰特斯完婚。

巴菲特夫妇一直到南北战争结束后都在长岛居住，以种植业为生，但是他们志存高远，这与家族的简朴生活很不相称。

1867年，悉尼·巴菲特受雇为他的祖父泽布隆·巴菲特开垦农场。

当悉尼·巴菲特听说每天的工钱只有50美分时就愤然离开了农场。

他找到一份工作后，驾着马车离开了奥马哈。

1869年，他开了自己的S·H·巴菲特杂货店。

当时，奥马哈城还处于发展初期，但是巴菲特一家的商业氛围就已经很浓厚了。

这家杂货店的位置与后来美国富人办公林荫区相隔只有1.5英里。

在一个黄金时间，悉尼·巴菲特的杂货店开张了，当时正值铁路贯通美国大陆之后三个月。

奥马哈成了一个全国瞩目的交通枢纽，火车经常从这里进出，隆隆声响彻整个中西部平原。

来自四面八方的拓荒者、流浪汉、投机商、南北战争老兵、铁路工人、释放的囚犯以及妓女蜂拥而至，形形色色的人都会光顾巴菲特的杂货店，来买鹌鹑、野鸭和松鸡。

泽布隆·巴菲特开始担心悉尼·巴菲特的前景，在写给他21岁孙子的信中，他一再强调说巴菲特家族的生意经就是“谨慎为本”：你不要指望一口吃成个胖子，但我也希望今年春天生意能变得更加红火。

如果不行的话，就赶紧关张，把欠债还清，维护好你的信誉，因为这比金钱更重要。

不过，年轻的奥马哈城日益繁荣，悉尼·巴菲特一家也随之变得更加富裕殷实。

悉尼·巴菲特扩建了杂货店，还让两个儿子来给他帮忙，其中小儿子欧内斯特·巴菲特继承了家族经商的本领，他就是沃伦·巴菲特的祖父。

他和哥哥同时追求一个女孩，最终他获得了女孩的芳心并娶她为妻，自此兄弟两人割席断交。

1915年，欧内斯特离开这家位于闹市区的商店，在城西开了一家新店，名叫巴菲特父子商店。

这一次，欧内斯特再次精明地抓住了商机，因为奥马哈城的居民逐渐迁往河西岸。

欧内斯特开始了送货业务和赊账销售。

不久以后，富豪家的厨师纷纷打来电话来向巴菲特父子商店订货，生意变得越来越兴隆。

欧内斯特继承了巴菲特家族惜金如命的风格，他让仓储员每天轮班干11个小时，工资却只有少得可怜的2美元。

欧内斯特·巴菲特的儿子就是霍华德·巴菲特，也就是沃伦·巴菲特的父亲。

霍华德对成为第三代杂货店老板丝毫不感兴趣。

霍华德和欧内斯特一样富于独立思考精神，但性格更加温和，没有父亲那么暴躁。

他曾在怀俄明州的一家石油管道公司工作过一段时间，他真正的兴趣还是在于思考活动。

当霍华德在位于林肯镇的内布拉斯加大学就读时，就当上了《内布拉斯加日报》的编辑，渴望以后能在新闻界打拼出一番天地。

霍华德尽管算不上十分英俊，但他头发乌黑，目光炯炯有神。

## &lt;&lt;巴菲特传&gt;&gt;

作为校友会的主席，他不乏漂亮的女追求者，但在大四时，他遇到了一个家境贫寒的乡下女孩，这个女孩除了善于社交别无所长。

利拉·斯塔尔在内布拉斯加州西点镇长大，该镇只有两千多人，位置荒凉偏僻。

她父亲叫约翰·斯塔尔，家里经营着一份名叫《卡明县民主报》的周报。

镇上大多数人都是德国后裔，因而说英语的斯塔尔一家感到有些不合群。

利拉母亲的孤独感尤甚，大多数时间都卧床不起，精神萎靡。

利拉和她的哥哥以及两个妹妹不得不从小就学会保护自己。

利拉还要协助父亲经营《卡明县民主报》。

从小学五年级开始，利拉就得坐在高高的板凳上排版，后来改用活字印刷机。

有时候，当列车在西点镇停站时，她就会冲上列车去采访乘客挖出一些素材用来填充《卡明县民主报》上的栏目。

每到周四，这个瘦小的女学生就会站在大得不成比例的印刷机旁边，小心翼翼地在恰当的时机将报纸拉出印刷机。

多年之后，只要家中的报纸印刷时，利拉就会出现严重的头痛症状。

利拉16岁从高中毕业以后，为了筹集在内布拉斯加大学的学费，不得不去打了三年工。

有一天，她出现在霍华德·巴菲特的办公室里，想在《内布拉斯加日报》谋一份职位。

多年来的风风雨雨让她变得出语泼辣，幽默之中带着一丝苦涩。

她长得很美，身材娇小，淡棕色的卷发富有光泽。

按她自己的说法，她“主修的专业就是结婚”——对于一个找不到出路就要重返西点镇的女孩而言，这不啻一门实用的专业。

霍华德给了她一份工作，并且很快就跟她约会了。

两人马上坠入了爱河。

霍华德在临近毕业时向利拉求婚。

约翰·斯塔尔是一个读书人，他本希望女儿能念完大学再结婚，不过还是同意了两人的婚事。

1925年12月26日，两人的婚礼在西点镇举行。

利拉在给孙子们的回忆录中提到，霍华德后来曾对她说：“和你结婚是我这辈子最成功的一笔交易。”

他俩根本没有度蜜月的闲情逸致，婚礼一结束两人就直接坐上了去奥马哈的汽车。

朋友给霍华德在报社找到了一份工作，这也正是他梦寐以求的。

但是他父亲的一位朋友在保险公司给他找了个周薪25美元的职位。

霍华德放弃了自己理想职业的消息当时还一度传得沸沸扬扬，正如利拉所说的那样：“他屈从了父亲的主见，因为是父亲供他念的大学。”

这对新人搬进了位于巴克大街的一间平房，房间里有一个壁炉、两间卧室。

对于利拉来说，这是一个艰难的开端。

她由一个疾病缠身的母亲带大，并没有什么干家务活的经验。

由于霍华德要用车，利拉在去做兼职秘书或打字工作时就只能搭乘公共汽车，回家后还有一大堆家务活得干。

最初几年，她有时每周比霍华德挣得还要多。

1927年，利拉做了一个眼科手术，此后她的头痛症状又复发了。

第二年，当她生下第一个孩子多丽丝时，发烧高达40度，吓坏了所有在场的人。

两年之后，他俩又喜添贵子，这就是沃伦·巴菲特（以下称巴菲特）。

那是1930年8月30日一个湿热的夏日，气温高达38度，暴雨倾盆。

自打出生那天开始，巴菲特就比他的实际年龄要显得老成。

他学走路时总是弯着膝盖，似乎这样做就可以保证他不会摔得太惨。

当母亲带着他和多丽丝去教堂时，多丽丝会到处乱跑，巴菲特却像小绵羊一样乖乖地坐在母亲旁边。

利拉称他是“一个从来都不惹麻烦的乖小孩”。

巴菲特两岁时拍过一张照片，照片上的他矮矮胖胖、头发金黄、皮肤白皙，穿着系白鞋带的小靴子和白色短袜。

## &lt;&lt;巴菲特传&gt;&gt;

一只手里握着一块方积木，抿着嘴微笑，双眼炯炯有神。

他的头发小时候是金黄色，后来变成了赭褐色，但他的性格却没有任何改变。

他从来不会去陌生的地方瞎逛，也从不惹是生非。

比巴菲特小3岁的妹妹罗伯塔却要常常保护他不受附近伙伴的欺负。

有一次，霍华德带回家一副拳击手套，还找来一个男孩与巴菲特“决战”。

利拉回忆说：“那些拳击手套后来根本就没用过。

”巴菲特天性温顺腼腆，总能激起他姐妹或是其他人心中对他一种本能的保护心理。

巴菲特天生就不会打架。

巴菲特出生的最初几年正值家中最困难的时期。

当时，霍华德在联合街道银行担任证券销售员，而脾气乖戾的欧内斯特认为这是一个不稳定的职业，他在给巴菲特的叔叔克拉伦斯的信中写道：我对股票相当了解。

简单地说，任何人含辛茹苦攒钱到了50岁却要去股市上投资，那么他在我眼里绝对是个傻瓜，是个地地道道的傻瓜。

霍华德看到这封信后，在信笺旁不屑地写道：“这真是对我事业的莫大鼓励。

”但是不到一年，欧内斯特的预言应验了。

1931年8月13日，在离巴菲特周岁生日还有两周时，银行倒闭了，霍华德沮丧地回到家。

这是大萧条时期常见的情形，人们对生活的激情被无情地浇灭了。

他的工作泡汤了，所有的积蓄也打了水漂。

欧内斯特给了儿子一些时间来偿还杂货店的债款，这对于霍华德而言是一颗苦果，因为他和巴菲特家族的其他成员一样，向来都反对借钱度日。

“保护好你的信誉，因为这比金钱还要重要。

”霍华德觉得前景暗淡，甚至一度考虑要举家迁回西点镇。

但没过多久，霍华德便宣布巴菲特一斯克莱尼卡公司在法纳姆大街联合州立银行大楼里开业了，这便是后来巴菲特生活和工作的地方。

霍华德和他的合伙人乔治·斯克莱尼卡四处出售“投资证券，包括市政公司及公用事业股票及债券”

。对于这次投资，霍华德拿出了极大的勇气，因为大萧条冲击了公众对经济的信心。

奥马哈的市民起初以为能够侥幸躲过大萧条的冲击，但是到了1932年，小麦价格暴跌，农民只能靠救济过活，连填饱肚子都成了问题。

到巴菲特开始念书时，父亲的生意有了起色。

当巴菲特6岁时，全家搬进了郊区一座砖房里，此处都铎王朝式样的房子比原先的住处要宽敞许多。

巴菲特一家曾经历过的苦难岁月也随着时间的流逝渐渐被人淡忘了。

不过，这段艰难岁月却似乎在巴菲特心头留下了不灭的印记。

自此，他就迫切地想要变得非常非常富有。

他在5岁之前便有了这种念头，而且这种想法从来都没有从他脑中消失过。

在巴菲特6岁时，全家人破天荒地去了艾奥瓦州北部的奥科博吉湖度了一次假，他们在那儿租了一间小木屋。

临行前，巴菲特用25美分搞到了6听可乐带在身上，度假时他绕着湖边到处找人以5美分一听出售，最后成功地把6听可乐都卖了，挣到了5美分。

回到奥马哈之后，巴菲特从祖父的杂货店里买进一些饮料，在夏日的夜晚挨家挨户地兜售，而其他的孩子还忙着在街上嬉戏打闹呢。

自那以后，之类的赚钱点子便在巴菲特的脑中层出不穷。

巴菲特挣钱并不是用来零花，而是有自己的目标，他在一笔又一笔地勾画自己的宏伟蓝图。

巴菲特7岁时因为发了一场奇怪的高烧住进了医院。

医生最后切除了他的盲肠，但他身体依旧十分虚弱，医生们甚至担心他会小命不保。

不过，只要他一个人待着的时候，就会拿起一支铅笔在纸上写下很多数字。

当护士问他这些数字代表什么意思的时候，他说这些数字代表着自己未来的财富。

<<巴菲特传>>

巴菲特带着一脸憧憬的神情说道：“虽然现在我没什么钱，但是总有一天我会变得很富有，我也会成为报纸上的焦点人物。

”医生都认为他危在旦夕了，但他却从对金钱的梦想中找到了慰藉。

## <<巴菲特传>>

### 媒体关注与评论

我们学习巴菲特的目的并不全是赚钱，而是学习巴菲特做人、做事、做投资的基本原则，这些原则体现了大师的智慧；可以帮助我们解脱人生、事业、投资中的迷惑，寻找一条真正长期成功的正确道路。

刘建位，汇添富基金管理公司首席投资理财师不愧是一部大师经典《纽约时报》这本传记的最大成就在于他止巴菲特的神秘故事变得更加引人入胜，而且增添了许多形象生动的真实色彩。

《巴伦周刊》跟巴菲特做生意，大家都能赚钱。

投资人师彼得·林奇这本书远远超过了一本普通传记的范畴，它翔实记录了美国经济演进的完整过程。

亚当·史密斯，《超级货币》作者这本上上乘的传记作品的好处就在于，如果你还不是一个投资者。

它可以帮你成为一个投资者；如果你已经是一个投资者，它可以让你变成一个更出色的投资者。

安德鲁·托拜西，《投资圣经》作者这本关于巴菲特的权威传记势必会受到大批股民的追捧。

罗恩·切诺，《摩根财团》作者

## <<巴菲特传>>

### 编辑推荐

关于沃伦·巴菲特的投资策略的书很多，但是……《巴菲特传：一个美国资本家的成长》是最值得读的。

<<巴菲特传>>

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>