第一图书网, tushu007.com

<<那些滚雪球的人>>

图书基本信息

书名：<<那些滚雪球的人>>

13位ISBN编号：9787213056260

10位ISBN编号：7213056263

出版时间：2013-7-1

出版时间：浙江人民出版社

作者：王星

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

前言

我们为什么做这本书　在中国，大概只有很少人相信可以不靠内幕消息在股市里挣到钱，很少人认可年收益不翻倍也好意思叫炒股。
于是我们看到的大部分投资讨论，其实都在探讨如何窥探内幕，如何预测股价。
但是这些都不是投资的本义。
　在本书正式出版前，我们看到@东博老股民在雪球社区（以下简称雪球）上发了一组数据：　以上4位都是大家熟知的投资者，且都在上述统计年份内取得了不俗的投资收益。
这些业绩证明，他们或者找到了“很湿的雪”，或者找到了“很长的坡”。
我们意识到，向这样的投资者学习选股、探讨研究公司的方法，哪怕是分享他们曾经走过的弯路，应该是学习“投资之道”靠谱的途径。
　我们又发现，这4位投资者原来都已经成为雪球的用户。
而在雪球这个平台上。
已然聚集了很多像他们一样的优秀投资者。
因此，我们决定来做一本真正的投资者访谈录——也就是你现在看到的这本书。
　它也许和你读过的大部分投资书籍不同。
书中收录的访谈，既有来自你耳熟能详的北上广明星职业投资者，也有来自“中国奥马哈”的“民间巴菲特”。
专业，而不是职业，才是我们认定优秀投资者的标准。
跟雪球这个平台一样，这种不同是由互联网带来的。
　对了，这些投资者绝大部分都是雪球用户，你在阅读过程中还可以到雪球上找他们切磋。
祝你滚雪球愉快！

<<那些滚雪球的人>>

内容概要

《那些滚雪球的人：中国投资者访谈录》以访谈形式，将投资者的深刻投资理念、投资策略以及奋斗经历娓娓道来，将其成功的理念、观念、策略全部或部分奉献给方兴未艾、任重道远的中国投资界。堪称一场与华人投资大家的灵魂交谈，一堂享受多种投资理念策略的精神盛宴，一路重温杰出投资者成功历程的辉煌之旅，一次深刻借鉴、自省、提升的心灵顿悟。

《那些滚雪球的人：中国投资者访谈录》中收录的访谈，既有来自你耳熟能详的北上广明星职业投资者，也有来自“中国奥马哈”的“民间巴菲特”。
专业，而不是职业，才是《那些滚雪球的人：中国投资者访谈录》认定优秀投资者的标准。
跟雪球这个平台一样，这种不同是由互联网带来的。

<<那些滚雪球的人>>

书籍目录

前言 我们为什么做这本书归江：投资，心平气和结硕果林园：多买垄断行业，把握投资命脉但斌：成长股始终是投资市场的香饽饽陈理：坚持价值投资才是硬道理朱平：投资和风险同在东博老股民：一个包工头的财务自由之路sosme：做投资给自己留余地。
不要以为看透了一切翟敬勇：仅仅依靠技术分析，必然穷途末路王小刚：能力圈内寻找成长超50%的公司程杰：投资要像“一元一次”方程一样简单杨天南：方向正确还不够，投资离不开忍耐王瑜：学会长期投资，才能跑赢市场董宝珍：投资也需要哲学孙旭东：价值投资不要只管企业，不管价格叶资本：白酒、中药股领域的舵手刘鹰：投资就像打高尔夫，是一杆杆积累起来的李剑：严格挑选，科学组合，长期持有才是硬道理陈宇：集中火力，猛攻能力圈内的行业后记：雪球是如何滚起来的

章节摘录

问：信璞投资成立后很长一段时间没有发产品，之前有报道说您和您的合伙人是在对过去的投资做反思，反思的成果是什么？
答：古人云，“凡事预则立，不预则废”。
做投资也是一样的道理。
彼得·林奇在演讲中提到，他看股票3年后再动手，巴菲特的观点则是“20年的准备，5分钟的交易”。
我们过去10年的投资经验也证明，从看公司到动手花费两到三年，成功的概率会大增。
因此，我们觉得对股票、对行业的理解和白酒一样，是需要放在安静的地方慢慢酝酿的。
我们这个团队从出山到发行第一个产品也遵循了这个基本规律，团队和投资的思路都需要时间沉淀和积累。
这两年主要是拓宽自己的视野。
过去，我们拥有的是看中国市场的经验，看行业也是。
同行业的比较也限于拿万科A、保利地产和金地集团比，始终没有脱离本土。
但是看房地产的大周期，这些企业没有经历过，我们也没有经历过。
因此，这两年我们站到全球的视角，审视房地产行业发展的历史，美国的、日本的、中国香港和台湾地区的，对这些国家和地区50年左右周期的数据做了分析。
在这基础上来理解我们现在的房地产行业处于什么样的阶段，这对我们后续的投资策略会有很大帮助。
问：这个影响体现在什么地方呢？
答：体现在对周期的理解，不同行业、不同策略，最后哪些企业能生存下来，哪些成功是可以复制的，哪些是昙花一现的。
这里面肯定隐藏着中国未来5～10年房地产的配置策略。
上周我去参加野村的一个研讨会，包括三井不动产、东京交易所的REIT事务专员，他们对房地产周期的理解就十分深刻。
他们回顾自己那个时代的东京人，20世纪80年代毕业，90年代买房，在租金回报率很低的时候大家都认为房价的上涨会弥补一切。
但回到现在看，租金回报率的确回到了6%～7%，但却是通过房价下跌一半后实现的。
而现在的日本年轻人都开始习惯租房了。
这种大的消费习惯变化对房地产周期的影响非常大。
我们非常关注日本市场，因为日本经历了非常大的周期，从高速发展到衰退，但即使经历了这样大的衰退周期，还是有很多优秀企业发展起来了。
我们从这里面寻找投资策略、行业配置、个股选择的方向。
大家都想跟美国比，但美国是不具有可比性的：它能在全球发行货币，而且美国的企业家也是全世界最优秀的。
世界只有一个美国，所以我们也得补充日本、德国和中国台湾地区的经济特性来预知中国的经济结构。
像白酒，所有的价值投资者都在买白酒，台湾地区的白酒经销商告诉我们，在经济最疯狂的时候，台湾地区曾经消费了全世界80%的路易十六，而现在中国内地可能消费了全世界150%（还有很多假酒）的路易十六，这个规律是不是很接近？
如果只看当下贵州茅台的业绩，很难指导你的方向。
所以这种对经济周期的理解、对企业史的理解是我们努力的方向。
大多数优秀的长线投资者往往是学历史出身，或者像查理·芒格一样将一生中大量的精力投入于人类行为和历史的研究。
只有拥有足够长远的视野，特别在新兴经济体中，大家都看着当下，你能看得更长远，未来的赢面可能就更大。

这就是我们这两年做的事情。
当很多规律性的数据罗列出来时，投资的结论自然而然地就出现了，不需要我们过多的主观想象。
像家电行业。
很多人说，家电的多元化可以带来价值，可以带来更高的增长。
但是你把日本过去50年的数据拿出来，电冰箱、洗衣机到了10年普及期以后，就是一条平的直线，而空调是直线向上走。
通过日本白电的历史数据可以发现，电冰箱、洗衣机经历了一轮产业升级后接着就是价格战，日本的白电企业，除了空调行业，大部分时间都处于增长停滞期，产品同质、产能过剩以及全行业亏损。
白电行业的多元化在全世界看来不但没有带来增长，反而带来困境。
数据告诉我们，可能只做空调的企业才是成长性最好的。
大家很多想当然的观点，我只用一张图就可以驳斥。
这并不需要博士学历或几十年的行业工作经历，而在于你的基本功、在于数据找到了没有。
现在回过头去看，过去我们投资格力电器赚了很多钱，当时是看重朱江洪董事长这个团队，其实还有很多偶然因素我们没有认识到。
如果10年前有这些数据帮助我们，那我们的理解会更深刻，收益也会更好。
问：刚才讲的主要是成功的经验，那么又有哪些失败可以避免呢？
答：过去我们可能因为一些短期的爆发性增长和赢利关注并投资了一些行业。
但事后证明，我们没有能力理解那些行业，更是在一个错误的时机研究一个行业，比如早期的光纤行业、农药行业，以及最近的太阳能行业。
全世界都学会用一两年的短期暴利把中国人圈进来。
一旦中国人的产能投放，这些暴利马上就烟消云散，接着就是我们投资者巨亏、银行坏账和幸存者漫长的苦役。
这就是境外产业资本对中国投资者短视的理解和利用。
如果我们没有全局的产业眼光和长期视野，就会不断地被设局、被套。
而有些同行们失败的投资，我们却非常有兴趣继续坚持下去。
在我们买的很便宜的公司中，不乏那些没有跟上股价而提前卖出的股票。
比如国内的某家化工企业，我们赚了底部最安全的四五倍就走了，现在看有30倍的涨幅。
到目前为止，我们觉得我们的判断是正确的。
我们只挣在自己的安全边际和能力圈范围内的钱。
我们这两年把全球的主要化妆品企业都研究了一遍，发现即便是这30年增长最好的全球性企业欧莱雅，在几十年的上市历史中，也难得有超过20倍市盈率的区间。
同样，如果我们研究了耐克公司的历史，再去看国内的同行企业，我们也看不懂，为什么耐克的长期利润率为10个点，而国内那些企业动辄就能达到20个点。
这些基本面和估值面异常带来的股价上涨，我们往往会抱着质疑的态度去欣赏这些赶英超美的伟大企业，；但绝不会拿客户的钱去捧场。
这样的“失误”我们未来可能还有很多，但我们还将坚持下去。
P3-6

后记

雪球是如何滚起来的　雪球财经创始人方三文　从开始做雪球的第一天起，我就常常被问及一个问题：雪球的参照物是什么？
每当被问到这个问题，我都有点为难。
好像我们经常听到的创业故事里都有一个美国蓝本。
创始人对这个蓝本进行“中国式加工”，成功做出一款属于自己的产品。
　但是雪球的确没有美国蓝本。
我都有点不知道应该怎么讲我的创业故事了。
所以我干脆讲讲我作为一个普通投资者的故事吧。
　2006年，我还在另一家令人尊敬的公司工作，因为公司给我发了一点期权，我渐渐对投资股市产生了兴趣。
作为一名股票投资者，我有两个基本需求：　第一，我要跟踪我关注的股票，查看它们的价格涨跌、看跟它们有关的新闻，偶尔也看几眼分析师报告。
第二，我对别的投资者在想什么、看什么也很感兴趣，我希望和跟我关注同一家公司的投资者交流，看看他们对公司的看法跟我有什么不同、他们的信息和思维有没有我未曾触及的地方。
　当时我有什么服务可选用呢？
界面塞满花花绿绿的“K线图”的炒股软件，根据编辑判断而不是我的需求编排的财经新闻网站，挤满了我素未谋面‘、但自称有“内幕消息”的股民的聊天群，以及银行向我推销的各种号称能满足我“个性化需求”的投资理财产品……　我虽然接触投资不久，直觉却告诉我，这些服务都满足不了我的需求。
　既然如此。
那我为什么不自己做一个呢？
　这就是我做雪球的出发点：我相信有这些需求的投资者远不止我一个，并且认为有更好的方法来满足这些需_求。
　如何个性化　现在是信息过载的时代。
因此我首先要解决的，就是信息个性化的问题。
　正如前面提到，我第一希望关注我感兴趣的股票，第二希望关注我感兴趣的人。
因此信息个性化其实就包括了这两方面：订制化的信息（公司新闻、公告）和订制化的投资者讨论。
　只关注自己感兴趣的股票信息和用户发言，无非是为了提高读取信息的效率。
因为雪球从一开始就是一个投资的、垂直的社区，我们有股票代码这种天然的标准化标签。
所以我们无非是把和某家上市公司相关的新闻、公告准确并实时地送到用户面前，把用户关注的人的发言一条不漏地推送给用户，甚至允许用户屏蔽他们不想看的人。
　这样，通过大家已经很熟悉的“关注”关系，雪球就满足了传统财经网站无法满足的信息个性化需求。
　“有水平”的交流　如果事情真这么好搞，也许我就不用做这件事了。
完成了个性化以后。
我又发现了一个新层次的需求。
　事实上，几乎所有人都倾向于只跟水平比自己高的人交流，比如大家都乐意跟微博上的“加V大号”对话、期待他们的回复。
但你有没有想过，为什么“大号”们会愿意搭理我们这些普通人呢？
　我想大概是因为，世界上根本没有可以用来衡量水平的靠谱标准。
　“水平”本身是一种主观认知，它是动态而且个性化的。
这里有两层意思：第一，没有人能够精通所有领域，在某一领域，他不懂的，你可能正好是专家。
第二，你以前不懂的，不代表现在不懂；他原来懂，现在认识可能已经过时，你正好来补充。
　这也是互联网最牛的地方，它通过“众包”、而不是几个专业人士来解决很多问题。
　而雪球作为一个借助了互联网这一优点的社交网络，能做的是：尽可能完整客观地呈现一名用户的

特点，并且保证用户自由选择的权利。
你可以动态选择自己应该关注什么人，通过持续和他们交流，知道哪些人最可能解答你哪方面的问题。
这也许是帮你找到“高水平”的人交流的唯一方法了。
补充一句，这也是为什么在雪球，职业身份（“加V”）往往不太重要。
我们相信专业和高水平与否，并不是和你的职业挂钩的。
UGC为什么有价值　在创办雪球之前，我曾经从事过8年的媒体工作，这个工作主要是靠特定的人（记者）、特定的工作（采访）去接近真相。
从事这个工作越久，我对自己离真相的距离越来越没有信心。
同时，信息在传播过程中，用户的参与起到的校正、补充作用却令我惊讶乃至惊喜。
所以我越来越倾向于认为：信息在传播的过程中一定不能断开与发布者的链接，而最有价值的内容往往是用户产生的，这就是所谓UGC。
让当事人直接说话，而不是通过信息采集者转述，可以缩短传播链条，避免信息在传播过程中的变形、延时；由于信息提供者数量惊人，UGC在空间、时间都能实现超大覆盖，完胜任何一家有财力、实力的媒体；得益于信息提供者的持续参与，他们还起到了信息筛选和动态更新的作用，完胜任何一名勤奋的专业记者。
雪球是一个针对投资者建立的社区。
我们的用户生产内容还有一个潜在的“动机优势”——用自己的钱投资的专业投资者，相比仅仅以投资服务为工作的人更专注，也有更强的动力去寻找高质量信息，所以更可能提供靠谱的内容。
而出于“排雷”、对信息证实或证伪的需要，他们实际上也有很强的动力将信息分享出来。
仔细想想，投资者过去之所以依赖职业工作者发布的内容，很多时候并不是因为这些内容专业、高水准，而是因为这些职业工作者把持了发布渠道。
但随着社交媒体的兴起，发布渠道开放给了所有人，用户生产内容的时代来了。
所有人都可以说，所有人都可以选择听谁说和不听谁说。
当然，UGC的繁荣也带来了新的问题。
用户生产内容大部分是以碎片化形式存在的，信息多了之后，我们就发现，想看的新闻找不着，重要的公告可能漏掉了。
于是雪球又用算法、通过“信息一人一股票”的链接，将有用的信息筛选留存在用户个人页和个股页上。
什么意思？
简单来说雪球做了这两件事：当用户访问别人的个人页时，他能迅速看到这名用户最擅长讨论哪些股票；当他浏览一只股票的个股页面时，他能迅速看到关于这家公司最热门、最精华的讨论是什么。
这种机制能有效的关键是用户的互动行为。
用户越多，生产的内容积累越多，雪球的价值就会越高。
球能帮用户赚钱吗？
说到这里，你可能已经忍不住要问我，做了个投资社区，那它到底怎么帮用户挣钱？
很抱歉，只能说这并非我做雪球的初衷或愿景。
如果你指望能从雪球上找到一个“高人”，他告诉你买某只股票，你买入，立即收益翻倍一那么，我不但建议你永远不要加入雪球，也永远不要进入资本市场，您还是更适合去拉斯维加斯。
有人可能对这样的期待“习以为常”。
因为在过去很长时间内，投资服务行业的商业模式都是基于这种不切实际的幻想的：投资者出于让别人送钱给自己的良好愿望，把钱送给了别人，于是有了无数满足这种“刚需”的投资服务机构和网站。
雪球是永远无法满足这种需求的，无论这需求有多么强劲。
恰恰相反，雪球的存在，就是要告诉大家，这种想法有多么一厢情愿。
说到底，我做的其实是一个“社交投资网络”。
它不荐股，而是依靠用户生产内容，让喜欢独立思考的投资者都聚到这里，一起研究公司、聊聊投资

——这就是雪球。
如果说我做了那么一点创新，也许就是我选择了用互联网来做这些事吧。
哦对，这大概就是我的“创业故事”了。

媒体关注与评论

习惯用交易方法止损以解决风险的基金经理就像习惯了战场上掉头逃跑的士兵一样，永远不可能打出漂亮的硬仗。

——上海信璞投资管理有限公司总经理归江　投资就是羊群吃草，旁边有只狮子，离狮子最近的草最好，但是你有可能会被吃掉。

——广发基金副总经理兼投资总监朱平　当馅饼出现在你面前的时候，你要奋不顾身地扑上去，但是上去之前你要转两圈，看看有没有陷阱，要想一想“天下没有免费的午餐”这句话。

——深圳恒德投资管理有限公司执行董事兼总经理王瑜　一个成功的投资者应该具有比上市公司的CEO更长远的眼光，在喧嚣的时候需要冷静，在绝望的时候需要勇气，在低迷的时候需要忍耐，视跌宕如无物，闻毁誉于无声。

——北京金石致远资产管理有限公司CEO杨天南　投资和打高尔夫球很像，到达目标的结果是靠你所有不同的杆累计的，所以一杆错了，也不用难过；打好了，开了个好球，也不用太高兴，因为你不知道下一杆会打成什么样子。

——深圳上善御富资产管理有限公司董事长刘鹰

编辑推荐

王星所著的《那些滚雪球的人——中国投资者访谈录》以访谈形式，将投资者的深刻投资理念、投资策略以及奋斗经历娓娓道来，将其成功的理念、观念、策略全部或部分奉献给方兴未艾、任重道远的中国投资界。
堪称一场与华人投资大家的灵魂交谈，一堂享受多种投资理念策略的精神盛宴，一路重温杰出投资者成功历程的辉煌之旅，一次深刻借鉴、自省、提升的心灵顿悟。

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