

<<向巴菲特学投资 跟卡耐基学说话>>

图书基本信息

书名：<<向巴菲特学投资 跟卡耐基学说话>>

13位ISBN编号：9787506483780

10位ISBN编号：7506483785

出版时间：2012-7

出版时间：中国纺织出版社

作者：王刚

页数：255

字数：180000

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>



## <<向巴菲特学投资 跟卡耐基学说话>>

### 内容概要

沃伦·巴菲特，人称股神，是全球知名的投资商，2011年其财富位居世界第三，净资产500亿美元。其实，巴菲特的投资之道谈不上神秘，按照他本人的说法，只要把握好几个关键的投资原则，每个人都有可能成为股神。

戴尔·卡耐基，20世纪最伟大的成功学大师和心灵导师，同时还是一位演讲口才艺术家。他一生致力于人性问题的研究，并运用心理学和社会学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，其口才艺术便是基于这种研究而发展出来。卡耐基的口才培训班，改变了千千万万普通人的命运。

跟巴菲特学投资，让我们赢得未来；跟卡耐基学说话，让我们赢得现在。本书把这两位顶级大师的智慧集于一书，深入浅出地阐明了其中简单而实用的道理，相信会对感兴趣的读者产生积极的影响。

## <<向巴菲特学投资 跟卡耐基学说话>>

### 书籍目录

#### 上篇 向巴菲特学投资：赢得未来的投资秘密

##### 一、投资与智商无关，关键是别让情绪破坏你的决策

投资并非智力游戏，一个智商为160的人未必能击败智商为130的人。  
想要一辈子都能投资成功，并不需要天才的智商、非凡的商业眼光或内线情报。  
真正需要的是，有健全的知识架构供你作决策，同时要有避免让你的情绪破坏这个架构的能力。

——沃伦·巴菲特做一匹耐得住性子的独狼

开启心智思考，闭着眼睛投资

心理陷阱就是投资陷阱

好好学习才能天天向上

做一个勤勉的聋子

##### 二、投资如吃饭，不要奢望一口吃成胖子

先前我曾经提到，若是在1919年以40美元投资可口可乐会获得怎样的成果。  
1938年在可乐问世达50年且早已成为代表美国的产品之后，《财富》杂志对该公司做了一次详尽的专访。  
在文章的第二段作者写道：每年都会有许多重量型的投资人看好可口可乐，并对于其过去的辉煌纪录表示敬意，但也都做出自己太晚发现的结论，认为该公司已达巅峰，前方的道路充满了竞争与挑战。

——沃伦·巴菲特打开财富之门的魔咒

破译密码，把股市变成提款机

占领有护城河的城堡

张网等待洄游的大鱼

实现效益最大化

世界第八大奇迹

##### 三、跟做其他事一样，投资投的是思路和方法

对于投资，盈利是每一个投资者的共同追求。  
而最终的结果呢？  
盈利的人仍然是少数。  
也就是说，良好的意愿不一定会带来良好的结果，关键还是正确的思路和方法。

——沃伦·巴菲特让自己有一双星探的眼睛

发现明星的诀窍

从财务报表中判定优秀企业

关注企业运转的持续竞争优势

固定资产和无形资产

大小通吃的套利技术

简单就是硬道理

看准时机，该出手时就出手

全力以赴，全心全意

##### 四、投资是个技术活，要有自己科学的理论体系

跟早些年不同，如今的投资业已然形成了一整套科学的理论体系，这些理论不是人们想象中的纸上谈兵，最少它可以武装我们的投资头脑，使我们更加理智。  
投资不是儿戏，除了学习约定俗成的理论，你还要总结自己的理论体系。

## <<向巴菲特学投资 跟卡耐基学说话>>

——沃伦·巴菲特对投资策略守口如瓶

长期不等于无期

学会及时地鸣金收兵

牢记“甩掉损失，保住利润”的原则

股海浮云任卷舒

如果你只有一篮子鸡蛋

摆脱奴隶的命运

五、成功的投资，就是减少非理性的错误

投资者要战胜市场，就必须保证自己不做出非理性的错误行为，然后才有可能利用其他投资者的非理性错误来获利。

如果自己进行非理性的投机，却期望出现比自己更傻的傻瓜，最后可能会发现自己才是最傻的傻瓜。

——沃伦·巴菲特看穿财务造假，洞悉企业危机

识破多头陷阱的阴谋

巴菲特的辩证思考

超越概念崇拜

巴菲特25年间犯下的错误

导致投资失败的习惯和心态

面对股市，做一个理性的投资者

下篇 跟卡耐基学说话：赢得现在的口才之道

一、口才的魔力：瞬间赢得他人的好感

一般情况下，让别人了解你或许要比你想象的容易得多，但要在短时间内赢得他人对你的好感就没那么容易了。

尽管如此，我们仍然可以采用某些行之有效的说话方式使我们的人际交往更加顺畅。

这些策略都是基于人性的需求，旨在拉近对话双方之间的距离，创造一个更加和谐的社交环境。

——戴尔·卡耐基一句话就让对方“相见恨晚”

赞美中惊人的魔力

记住别人的名字何其重要

让话题迎合对方的胃口

语境是万万不可忽略的

留神，不要碰到对方的忌讳

开玩笑的关键在于适度

喋喋不休的炫耀最讨人嫌

巧用幽默提升你的魅力

会说话的最高境界是倾听

二、口才的技巧：说服他人其实很容易

社会上的每一个人都是具体的，秉性各异，要想得到众人的信服，在大家争论不休的时候站出来说服大家，就必须掌握一定的技巧。

如果你愿意发掘并发挥你潜在的领导才能，并成为一位成功的领导者，相信这节课能给你带来一定的帮助。

——戴尔·卡耐基说服他人从欣赏开始

少兜圈子，清晰地表明自己的主张

一开始就不给对方说“不”的机会

## <<向巴菲特学投资 跟卡耐基学说话>>

一味地指责没有任何意义

争论中没有赢家

先说出自己的错误

坦承自己的缺点

站在对方的立场看问题

巧妙暗示别人的过失

建议比命令更容易让人接受和信服

让对方觉得决定是他自己做出的

### 三、口才的应变：巧言化解危机和尴尬

好多事情并不是按部就班、以统一的模式在发展，谁都会碰上一些猝不及防的事情。

这就需要你能随机应变，急话缓说也好，缓话急说也好，以恰当的语言应对，才能化险为夷。

——戴尔·卡耐基把泼出去的水“说”回来

以其人之道，还治其人之身

巧妙地自嘲化解尴尬

假糊涂才是真聪明

繁话简说避开挑衅者的锋芒

办公室常见的应变说话技巧

### 四、当众演讲：做受人欢迎的演说家

要取得演讲的成功，就要学习以自我为主的技术，不要心里老想着要依赖什么。

依赖演讲稿和别人都不能使自己成功。

所有的胜利都是自己努力的结果，只要你对自己负责，对自己充满信心和热忱。

因为无论是谁，心中都会有一些热忱，这种热忱实际上是一种可贵的能量。

用你的火焰去点燃别人内心热忱的火种，那么你就完成了一次成功的演讲。

——戴尔·卡耐基不妨表现得真有勇气

演讲的最高境界是自然

有了引人注目的开场白就成功了一半

一开始就进入故事的核心

让自己的头脑多接受文学的洗礼

态度比演讲的内容更重要

你的特色就是你最宝贵的资产

演说的内容尽可能与听众相联系

收场好才是真的好

### 参考文献

章节摘录

版权页：发现明星的诀窍 在巴菲特的投资过程中，他的投资决策始终是视一家企业的运营状况而定

。他总是集中精力尽可能多地了解企业的基本面因素。

这些因素不但包括企业的财务现状，还包括企业的过去和未来。

对他而言，股票投资表面上是购买股票，而实际上是把钱投资于一家实实在在的企业。

如果投资者买股票时不对所投资的企业进行深入细致的分析和了解，仅仅根据企业股票在市场上的一些表现做出决定，那么一旦市场出现波动，股价下跌，他们就会惊慌失措。

现实中，就有许多投资者不仅没有应用系统的“基本面”分析方法去投资，甚至仅凭某一短暂的或局部的利好因素就草率地做出买入决定。

此外，这些投资者还很容易受一些感性因素的影响而进行错误的操作，如听信其他投资者的言论，或者在生活中对某一消费品牌情有独钟，就买入其股票等。

这主要是因为他们不了解企业的投资价值到底是多少，所以对股票价格的未来涨跌幅度自然是心中无数。

由此，巴菲特建议，投资者在买入股票的时候，一定要把自己看成企业分析家。

在基本面分析中，最重要的考查指标就是企业的盈利能力。

因为企业的盈利能力是影响股价的最重要因素，所以投资者正确的选择即是买那些盈利和销售量在不断增加、利润率和净资产收益率都很高的企业的股票。

而投资者所要了解的一切，都能从企业的财务报表中显现出来，因此，投资者绝对不要投资财务报表让人看不懂的企业。

对于投资者而言，投资的首要任务就是要建立起自己的财务模型，你对所选的企业的财务状况必须要有自己的评估，自己建立的财务模型也必须健全而可持续发展。

只有对企业财务状况有了清晰的认识，才能够抓住该企业的核心价值。

对该企业的股价进行准确的评估并做出正确的判断。

一般说来，一个企业的财务状况可从以下几方面进行分析，从而决定该企业是否值得投资。

(1) 股东权益报酬率。

股东权益报酬率是评价和衡量一家企业或公司获利能力的最重要指标。

使用净利润对股东权益的比例来衡量和评价一家公司的经营业绩十分有效，因为这一指标着重从股东利益出发来考评一家公司，同时又注重公司现有资本投入的有效率，这样就能排除立足于对公司的理想主义设想的评估，而十分乐观地估计负债、借贷等资本投入所产生的利润。

只有这样，才能实事求是地评价公司的现有状况，真正挑选出优秀公司。

<<向巴菲特学投资 跟卡耐基学说话>>

媒体关注与评论

做投资很复杂吗·掌握好口才很难吗·非也，所谓大道至简，在大师眼里，这些问题一句话就可以解决： 投资股票致富的秘诀只有一条，买了股票以后锁在箱子里等待，耐心地等待。

——沃伦·巴菲特 如果你要使别人喜欢你，如果你希望他人对你产生兴趣，你要注意的一点就是。

谈论别人感兴趣的事情。

——戴尔·卡耐基



## <<向巴菲特学投资 跟卡耐基学说话>>

### 编辑推荐

跟巴菲特学投资，让我们赢得未来；跟卡耐基学说话，让我们赢得现在。

《向巴菲特学投资 跟卡耐基学说话》把这两位顶级大师的智慧集于一书，深入浅出地阐明了其中简单而实用的道理，相信会对感兴趣的读者产生积极的影响。

<<向巴菲特学投资 跟卡耐基学说话>>

名人推荐

投资股票致富的秘诀只有一条，买了股票以后锁在箱子里等待，耐心地等待。

——沃伦·巴菲特 如果你要使别人喜欢你，如果你希望他人对你产生兴趣，你要注意的一点就是。谈论别人感兴趣的事情。

——戴尔·卡耐基

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>