

<<巴菲特、比尔·盖茨、李嘉诚给年>>

图书基本信息

书名：<<巴菲特、比尔·盖茨、李嘉诚给年轻人的一生忠告>>

13位ISBN编号：9787511324801

10位ISBN编号：7511324800

出版时间：2012-8

出版时间：巴菲特、等、范毅 中国华侨出版社 (2012-08出版)

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>

作者简介

作者：（美国）巴菲特 编译：范毅

书籍目录

巴菲特给年轻人的30个忠告 巴菲特简介 第1个忠告 以自己想要的方式生活 第2个忠告 个人最大的成功是靠自己努力的成功 第3个忠告 思考永远是行动的前锋 第4个忠告 只做有把握的事情 第5个忠告 为兴趣工作 第6个忠告 别把简单的事情复杂化 第7个忠告 极尽所能地选出自己的英雄 第8个忠告 把阅读当成工作 第9个忠告 工作需要激情 第10个忠告 研究失败比研究成功更有价值 第11个忠告 没有调查就没有发言权 第12个忠告 抗住诱惑的攻击 第13个忠告 理性是稳定的保障 第14个忠告 人生最大的利润是信誉 第15个忠告 做一个正直的人 第16个忠告 不轻易负债 第17个忠告 不盲目跟风 第18个忠告 价格与价值的差异是盈利的来源 第19个忠告 模糊的正确胜过精确的错误 第20个忠告 足够的耐心是成功必不可少的 第21个忠告 相信直觉，它能帮你作出优化选择 第22个忠告 胆大心细是做成所有事情的“法宝” 第23个忠告 出手要快，收手要更快 第24个忠告 筹码集中在一起才更有优势 第25个忠告 财富只钟情专注的人 第26个忠告 假定自己只有一次机遇 第27个忠告 策略因实情而变 第28个忠告 避免陷入分析的沼泽 第29个忠告 情商比智商更重要 第30个忠告 志在必得的决心 附：巴菲特语录 比尔·盖茨给年轻人的24个忠告 比尔·盖茨简介 第1个忠告 我应为王 第2个忠告 等待恩赐是不合时宜的 第3个忠告 首先思考谁会帮助自己 第4个忠告 跑在别人的前面 第5个忠告 策划未来是最重要的事情 第6个忠告 借助巨人的力量 第7个忠告 人才是企业的生命 第8个忠告 落后就是耻辱 第9个忠告 合作是生存的必要 第10个忠告 勇于挑战“不可能” 第11个忠告 机遇不会自动变成财富 第12个忠告 创新是活力之源 第13个忠告 思考是行动的灵魂 第14个忠告 有效的竞争管理 第15个忠告 与人才共事是永远不变的 第16个忠告 注重团队协调 第17个忠告 充分信任，给员工创造空间 第18个忠告 最宝贵的是适应变化的能力 第19个忠告 客户的需求是市场的导向 第20个忠告 最出色的工作是利用好信息 第21个忠告 坚持下去，成功在下一个转角 第22个忠告 多否定自我欲望 第23个忠告 做力所能及的事 第24个忠告 准备越足，效率越高 附：比尔·盖茨语录 李嘉诚给年轻人的19个忠告 李嘉诚简介 第1个忠告 眼界决定境界 第2个忠告 有变数的地方就有机会 第3个忠告 决策是行动的风向标 第4个忠告 积累不够，事情的发展必不宏大 第5个忠告 小心驶得万年船 第6个忠告 先人一步，胜人千里 第7个忠告 谋虑周详才能做到“不疾而速” 第8个忠告 风险意识是最后的防备 第9个忠告 欲擒故纵，让生意来找你 第10个忠告 步步为营，稳扎稳打 第11个忠告 不入虎穴，焉得虎子 第12个忠告 成功没有绝对公式，但有一定的原则 第13个忠告 进攻要快，退守要更快 第14个忠告 苦难是最好的学校 第15个忠告 未雨绸缪，未买先想卖 第16个忠告 分散风险，投资多元化 第17个忠告 别人冒进时恐惧，别人恐惧时挺进 第18个忠告 给机遇一些成长的时间 第19个忠告 信誉是商人的最大资本

章节摘录

版权页：一向谨慎的巴菲特作出这样的举动的确让很多人感到震惊，正如布赖恩特夫人说的：“他是一个非常谨慎的人，但是，他却能够作出让人瞠目结舌的事情来……这确是一个很大的变化。”

然而巴菲特却不认为这是冒险，因为一切都在掌握之中。

如此大规模地投资可口可乐是因为可口可乐完全符合巴菲特全部要求的超级明星企业——业务清晰易懂、业绩持续优异、具有持续竞争优势并且由一群既能干又全心全意为股东服务的人来管理的企业。

可口可乐公司被巴菲特看上也在于它自身的优势，财富上的积累是不可掩盖的重要的一方面。

这就是实力的象征。

关于可口可乐公司的财富，是巴菲特选择它的一个参考标准。

可口可乐的财富有着很古老的历史，它的秘方是约翰·潘伯顿于1886年发明的，经过3年，转手给药商艾萨·康德勒，只值1200美元（虽然那时也算是一大笔钱）；康德勒家族经营了31年，以2500万美元的“天价”让给伍德鲁夫家族；伍德鲁夫家族经营至今已超过80年，可口可乐公司的市值已超过1730亿美元。

在美国和西方国家，饮料是一个具有相当长期的稳定性产业。

可口可乐从创建至今，数百年来一直稳执美国乃至世界软饮料界之牛耳，霸主地位无人可撼动。

众所周知，可口可乐的配方，始终是最昂贵的商业机密之一，而可口可乐的品牌，也始终是最具商业价值的世界品牌之一。

世界上半的碳酸饮料都是由可口可乐公司销售的，这一销量是它的劲敌百事可乐公司的3倍；在美国，碳酸饮料销售额一年可达500亿美元，而可口可乐公司和百事可乐公司就占据了3/4；可口可乐公司向全球近200个国家约1000家加盟者提供其糖浆和浓缩液，这200个国家同时也销售其他230种品牌的饮料，可在这些国家中，可口可乐很少遇到对手。

可见，巴菲特投资可口可乐是早有打算的，他要做的就是等待一个时机，一个能够以低价买人的机会。

而1987年的股市大动荡给了他机会，让他能以在自己能力范围的价格来加入可口可乐公司。

受1987年华尔街股灾的影响，1988年初，可口可乐公司的股价下跌了25%。

这时，巴菲特立即出手，陆续购买了7%的可口可乐公司股票，每股平均价格为10.96美元，投资总额达到10亿美元。

当时可口可乐公司的高层还不知道是谁在购买股票，于是，对此作了详细分析，最后得出结论：应该是一位来自中西部的不知姓名的证券经纪商在陆续购买股票。

1988年秋的某一天，当时可口可乐公司董事会主席罗伯托·高泽塔和公司总裁唐·基奥正在研究公司股票走势，突然间，基奥恍然大悟。

他告诉高泽塔说：“你知道吗，买股票的人很可能就是奥马哈的沃伦·巴菲特。”

于是基奥马上给巴菲特打了一个电话，直截了当地问他：“你好，沃伦，我是可口可乐的唐·基奥，你有没有买可口可乐股票？”

巴菲特满怀激情地作了肯定回答。

巴菲特购买可口可乐公司的股票的消息一经公开，可口可乐公司与伯克希尔—哈撒韦公司的股票急剧上涨。

1989年初，巴菲特再次用伯克希尔—哈撒韦公司市场价值的25%的价格购买了可口可乐公司2335万股的股票，这样可口可乐的股票在伯克希尔—哈撒韦公司的投资组合中占35%，巴菲特就此一度成为可口可乐公司最大的股东。

而可口可乐也因巴菲特的加入，进入高速发展时期。

编辑推荐

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>