

## 他的成功在于专注

面前的爱丽丝·施罗德的眼神并没有她的著作《滚雪球》扉页上的照片看上去那么犀利。聪明伶俐的她获得了股神巴菲特的青睐。在5年的时间里和巴菲特长达2000多小时的接触，给了她一个全面了解沃伦的机会。

她称自己是最了解巴菲特的人，从巴菲特每天必读的5份报纸到来中国拒绝美食而大嚼汉堡，她眼中的巴菲特是全方位的。她也坦承这段经历改变了自己的人生，沃伦的精神似乎已经在她的人生里烙下了深深的印记。

**CBN：**在和巴菲特接触的过程中，对他最深的印象是什么？

**施罗德：**在我的印象里，巴菲特是个非常专注的人，不管做什么事情，他会排除干扰把自己全身心地投入在这件事情之上，无论是做生意还是和别人交谈，他都非常专注。我在华尔街工作过很久，从来没有看到任何一个人像他这么专注。当他买美国运通股票的时候，当他在投资于一个房地产股票的时候，当他在买韩国股票的时候，都很难描述他的专注程度。因为他早上来上班，然后晚上睡觉之前都在想这些东西。我认为像他这么专注的人，如果把这些精力用于唯一的任务再不成功是不可能的。他有一次跟我说，“专注是卓越的代价”。你的专注不是为了获得财富、名声。如果你是碰运气，如果偶尔一次碰对那是有可能的，但这是没有用的。要成为行业里面的第一名，你要通过专注才可以完成。

**CBN：**巴菲特一直在坚持着价值投资理念，你怎么看这一点？

**施罗德：**他在早期的投资中，发现他的这一投资方法能够赚到钱，而当时的股市波动性并没有现在这么大，所以更容易赚到钱，这更让巴菲特坚信自己投资方法的有效性。此外，他能够长期坚持这一点，还在于他不是一个容易被别人说服的人，巴菲特自己把这一点称作“内部记分卡”，他很难被别人的观点所左右。能证明价值投资成功的一个例子就是，尽管短期内看不出投资是对是错，但一段时间以后事实总证明巴菲特是对的，因此在这么多年来还没有其他人能够获得像他这样的投资成果。

**CBN：**巴菲特的什么特质促成了他的成功？

**施罗德：**巴菲特的性格促成了这样的投资方式，他对投资的兴奋，和赌博的快感不同。首先巴菲特是个对数据很敏感的人，在他投资选择之前，他很少能被别人说服，他的脑子里面已经对投资进行了打分。此外，巴菲特很理性，在投资上面一点也不感性，也很客观，他在做生意的时候，完全把个人的感情和个人的友谊隔离开来，例如他跟AIG的总裁是很好的朋友，AIG老板其实可以让巴菲特来救他们，但巴菲特并没有这么做，他把公私分得很清楚。在研究了AIG的财务报表后，巴菲特觉得不能理解AIG的金融产品部门，而且AIG有太多债务要处理。

**CBN：**1965~1975年美国市场上有很多低估值的公司即巴菲特自己称之为“捡烟蒂”

的公司，这些公司是不是为巴菲特的成功提供了很大的空间？但在大家都了解巴菲特这一投资方式后，这类公司已经越来越少，巴菲特的这一投资方式未来会不会继续获得成功？

施罗德：巴菲特说，如果在市场有效性原则不发挥作用的话，就会有很好的投资机会，而对于小规模的资金投入来说市场有效性原则就更低，他称甚至可以找到年收益率达到 50% 的投资。此外，巴菲特已经开始把眼光投入到了美国之外的市场，而和美国发达的资本市场相比较，这些海外市场的有效性就更低一些，机会也就更多。此外，巴菲特的投资也不限于股票，在三四年之前他就已经开始投资房地产信托基金、公司债券等，而这些市场不如股票市场有效性那么高，总体来说市场有效性并不总是存在的。

CBN：怎么评价保险业务在巴菲特的哈撒韦公司中扮演的角色？是不是保险公司为其提供了资金杠杆的作用？

施罗德：巴菲特创造了哈撒韦公司的营运模式，其中保险公司提供的资金并不像负债所带来的财务杠杆一样，好处在于保险金不能随便要求退还，而且需要提前缴纳，不需要到期还本付息，利息也非常之低，这使得哈撒韦公司的杠杆水平大概只有 2: 1，基本上就是获得 1 美元杠杆就有 1 美元可以进行投资，而一般对冲基金经理想要的杠杆率大概是 3: 1，哈撒韦正是利用保险业这个特性降低了自己的资金成本。

CBN：之前巴菲特投资了比亚迪公司，他怎么看待中国投资机会，有下一个目标吗？

施罗德：巴菲特非常关注在中国的投资机会，他希望能增加在中国的投资，也希望增加已持有投资的头寸，比亚迪公司是他的助手芒格发现的，他自己也比较感兴趣。但巴菲特本人对自己的投资策略非常保密，即使芒格也没办法提前知道巴菲特有什么新投资打算，因此还不知道他有什么新计划，但巴菲特一直以来喜欢投资自己能够进行管理或者施加影响的公司。

爱丽丝·施罗德

2009 年 5 月 26 日