

۲۳ اصل موفقیت

وارن بافت

ثروتمندترین سرمایه گذار جهان

و دیگر نابغه های سرمایه گذاری

و هفت اشتباه بزرگ در معاملات سهام

مؤلف : مارک تایر

مترجمان :

سید محمد حسینی بهشتیان

امیر کامگار

بنام خدا

- وارن بافت و جورجی شوارتز موفق ترین سرمایه گذاران دنیا هستند. در واقع آنها برای کسب پول سرمایه گذاری نمی کنند. هر دو بسیار بیشتر از آنکه بر خلق پول بیشتر تمرکز کنند ، بر این موضوع تاکید دارند که متحمل زیان نشوند. آنها هرگز بیش از حد حوزه فعالیت خود را گسترش نمی دهند ، به عبارتی همیشه به اندازه ای سرمایه گذاری می کنند که بتوانند آنرا تحت کنترل و اختیار خود داشته باشند.
- به واسطه نظام مالیاتی لیبرال هنگ کنگ ، برای این سرمایه گذار ژاپنی رسیدن به هدفش از راه قانونی ، که همان تجارت معاف از مالیات بود ، کار آسانی به نظر می رسید.
- چهار عامل برای کسب و حفظ یک روش ذهنی لازم است : (۱) باوری که رفتار شما را هدایت می کند. (۲) راهبرد ذهنی – مجموعه ای از فرآیندهای درونی خودآگاه و نیمه خودآگاه. (۳) نوعی احساس نگه دارنده (۴) مهارت های مرتبط
- اشتباه نابخشودنی شماره ۱ در سرمایه گذاری : باور داشتن این موضوع که برای بدست آوردن بازده های بیشتر ، باید حرکت بعدی بازار را پیش بینی کرد. واقعیت : سرمایه گذاران بسیار موفق در پیش بینی حرکت بعدی بازار ، هیچگونه برتری نسبت به من یا شما ندارند. سرمایه گذاران موفق به پیش بینی حرکت بعدی بازار اتکا نمی کنند.
- اشتباه نابخشودنی شماره ۲ در سرمایه گذاری : باور ((مشاور)) : اگر من نمی توانم بازار را پیش بینی کنم ، حتماً شخصی هست که بتواند این کار را انجام دهد- تمام کاری که باید انجام دهم ، پیدا کردن آن شخص است. واقعیت : اگر شما بتوانید واقعاً آینده را پیش بینی کنید ، آیا آگاهی خود را از روز پشت بام ها به همه اعلام می کنید ؟ یا آنرا به هیچ کس نمی گوئید و با ارائه درخواست خرید به شرکت کارگزاری و انجام معامله پول زیادی بدست می آورید؟
- اگر در هنگامی که بازار از پویایی لازم برخوردار می شود ، شما بیش از حد پول نقد نگه دارید ، این یعنی در موقعیت بسیار بدی هستید.
- اشتباه نابخشودنی شماره ۳ در سرمایه گذاری : باور این موضوع که اطلاعات داخلی راه بدست آوردن پول کلان می باشد. واقعیت : وارن بافت ، ثروتمندترین سرمایه گذار دنیاست. منبع مورد علاقه او برای کسب رهنمودهایی برای سرمایه گذاری ، معمولاً به طور مجانی در دسترس است : گزارشات سالیانه شرکت ها!
- اشتباه نابخشودنی شماره ۴ در سرمایه گذاری : تنوع بخشی (متنوع سازی پورتفوی). واقعیت : سابقه خیره کننده وارن بافت ، از تشخیص تعداد محدودی سهم های برجسته ، و سپس سرمایه گذاری کلان تنها در همین چند شرکت ، ناشی می شود.
- آنچه مهم است این است که هنگامی که در مورد یک معامله درست عمل می کنید ، چه میزان پول بدست می آورید، و هنگامی که اشتباه عمل می کنید چه میزان پول از دست می دهید. منشاء موفقیت شوارتز دقیقاً مشابه بافت می باشد : سرمایه گذاری کلان در سهامی با تنوع محدود که سود قابل توجهی ایجاد می کند و این سود بیش از زیان هایی است که در مقابل ، از دیگر سرمایه گذاری ها ناشی می شود.
- اشتباه نابخشودنی شماره ۵ در سرمایه گذاری : باور این موضوع که برای بدست آوردن سودهای بزرگ باید ریسک های بزرگ انجام داد. واقعیت : همچون کارآفرینان ، سرمایه گذاران موفق نیز به شدت مخالف ریسک هستند و هرکاری بتوانند انجام می دهند تا از ریسک اجتناب کنند و زیان را به حداقل برسانند. اجتناب از ریسک ، اصل اساسی برای افزایش دارایی است.

- اشتباه نابخشودنی شماره ۶ در سرمایه گذاری : باور داشتن به وجود یک ((سیستم)) : شخصی در جایی ، سیستمی بوجود آورده است - با برخی از پیچیدگی های خاص در تحلیل تکنیکال ، تحلیل بنیادی ، معاملات کامپیوتری ، مثلث های گان ، یا حتی طالع بینی - که سود سرمایه گذاری را تضمین می کنند. واقعیت : این باور ، یکی از پیامدهای باور داشتن کلام مشاور است - اگر یک سرمایه گذار بتواند تنها به سیستم یک مشاور دسترسی پیدا کند ، قادر خواهد بود به همان میزانی که مشاور می گوید پول درآورد. آسیب پذیری منطقی گسترده در مورد این گناه نابخشودنی در سرمایه گذاری این است که چرا افرادی که سیستم های مربوط به معامله را می فروشند ، پول خوبی بدست می آورند.
- اشتباه نابخشودنی شماره ۷ در سرمایه گذاری : باور به اینکه شما می دانید در آینده چه چیزی رخ می دهد - و مطمئن بودن از اینکه بازار باید ((بطور اجتناب پذیر)) ، درستی باور شما را اثبات کند. واقعیت : این باور یکی از ویژگی های عادی کسانی است که اشتیاق بیش از حدی به سرمایه گذاری دارند.
- در میان تمامی هفت اشتباه نابخشودنی در سرمایه گذاری ، ورود به بازار با داشتن باوری متعصبانه ، به میزان قابل توجهی ، مخاطره آمیزترین عامل برای دارایی شما خواهد بود.
- من افرادی را دیده ام که از طریق فروش سیستم های معاملاتی کسب درآمد کرده اند ، اما خودشان خیال استفاده از این سیستم ها را هم ندارند. هر هجده ماه یک بار یا مدت زمانی در این حدود ، آنها با سیستمی جدید به بازار می آیند - سیستم دیگری که خود هرگز از آن استفاده نکرده اند.
- قانون شماره ۱ : هرگز پول را از دست ندهید. قانون شماره ۲ : هرگز قانون شماره ۱ را فراموش نکنید.
- سرمایه گذار خبره بر این باور است که همیشه اولویت اول حفظ سرمایه است. این باور زیربنای روش سرمایه گذاری او می باشد.
- سرمایه گذار بازنده از سرمایه گذاری فقط یک هدف دارد - ((به دست آوردن پول زیاد)) . در نتیجه غالباً در حفظ سرمایه با شکست مواجه می شود.
- وارن بافت از سال ۱۹۵۸ تاکنون در خانه ای زندگی کرده است که آنرا ۳۱,۵۰۰ دلار خرید. تنها بهره او از ثروتش ، اضافه کردن چند اتاق و یک زمین تنیس می باشد. دستمزدی که او از برکشایر هاثوی می گیرد تنها ۱۰۰,۰۰۰ دلار در سال است که او را به یکی از کم درآمدترین مدیران عامل تبدیل کرده است. او ترجیح می دهد تا به جای رستوران ماکسیم پاریس در مک دونالد غذا بخورد ، و نوشیدنی مورد علاقه اش ، ((چری کوک)) را در تعداد زیاد خریداری می کند. بافت تقریباً هر یک پنی که بدست آورده را پس انداز کرده است. از شش سالگی که شروع به فروختن نوشابه به خانه ها کرد تا امروز که ایده فروش حتی یکی از سهام او در برکشایر هاثوی غیرقابل تصور است. برای بافت ، پولی که بدست می آید باید حفظ شود و هرگز نباید از دست برود یا خرج شود. حفظ سرمایه ، اساس شخصیت و روش سرمایه گذاری او را تشکیل می دهد.
- یک باور غلط : هنگامی که ریسک با سود برابر است : براساس خرد عمومی ، برای داشتن فرصتی برای کسب ۱۰۰۰ دلار ، باید پذیرای ریسکی شوید که امکان از دست دادن ۱۰۰۰ دلار در آن وجود داشته باشد.
- سرمایه گذار خبره می پذیرد که او مسئول نتایج تصمیم های خود می باشد.
- بافت می گوید : ((بسیار آسانتر است که هم اکنون دچار مشکل نشویم تا اینکه بخواهیم در آینده از آن مشکل خلاص شویم.))

- حفظ سرمایه ، تنها به عنوان اولین روش پیروزمندانه سرمایه گذاری محسوب نمی شود ، بلکه اساس تمامی فعالیت هایی که سرمایه گذار خبره در بازار سرمایه گذاری انجام می دهد.
- ((ادامه حیات در بازارهای مالی ، گاهی اوقات به معنی پیشی گرفتن از یک کاهش قیمت شتاب زده است.))
- جورجی شوارتز - ((خرید اوراق بهادار بسیار ارزانتر از ارزش واقعی آنها ، اقدام مخاطره آمیزی نیست.)) وارن بافت
- برای سرمایه گذاری حرفه ای ، ریسک مبتنی بر موقعیت ، قابل اندازه گیری و قابل کنترل یا اجتناب پذیر می باشد.
- ریسک به دانش ، درک ، تجربه و مهارت ، بستگی دارد. ریسک ، مبتنی بر موقعیت است.
- عدم برخورداری از توانایی ناهشیار ، همچنین دلیل بدترین چیزی است که ممکن است در مورد یک سرمایه گذار تازه کار رخ دهد و آن کسب میزان زیادی پول در اولین سرمایه گذاری او است. موفقیت او باعث می شود تا به این باور برسد که راز تجارت یا سرمایه گذاری را پیدا کرده و واقعاً می داند که چه کار می کند. به این ترتیب هرکاری را که در بار اول انجام داده است ، تکرار می کند - با این تفاوت که برخلاف انتظار خود ، پول بسیاری از دست می دهد.
- چهار سطح از دانش : شخصی که آگاه است و می داند که آگاه است خردمند است از او پیروی کنید. شخصی که آگاه است و نمی داند که آگاه است خواب است بیدارش کنید. شخصی که آگاهی ندارد و می داند که آگاهی ندارد دانش آموز است او را آموزش دهید. شخصی که نمی داند آگاهی ندارد احمق است از او دوری کنید.
- شما می توانید تصمیمات سرمایه گذاری مشابه با وارن بافت اتخاذ کنید. اما چیزی که برای بافت ده دقیقه زمان می برد تا در مورد آن تصمیم گیری کند ، ممکن است برای شما ده روز یا حتی ده ماه به طول انجامد. شما باید هریک از جنبه های سرمایه گذاری را به دقت ارزیابی کنید و بطور آگاهانه از ابزار تحلیل (و بیشترین دانش ممکن) که بافت در ذهن ناخودآگاه خود ذخیره کرده است ، استفاده کنید.
- همانطور که دانش شما گسترده می شود ، مهارت هایتان توسعه می یابد ، و همانطور که با استفاده مکرر از این دانش و مهارت ، تجربه کسب می کنید ، آنها بطور روزافزون به صورت خودکار درمی آیند.
- همانطور که وارن بافت می گوید : ((ریسک از آنجا ناشی می شود که نمی دانید چه کاری انجام دهید.))
- روزی از یک سرمایه گذار پرسیدم که هدف او چیست. او پاسخ داد : ((بدست آوردن ده درصد سود در سال.))
- سرمایه گذاران خبره تمرکز خود را به سود معطوف نمی کنند ، بلکه بر معیارهایی متمرکز می شوند که قطعاً منجر به سود می شوند : یعنی معیارهای سرمایه گذاری شان.
- وارن بافت هیچ سهامی را به این دلیل که انتظار بالا رفتن ارزش آن را دارد ، نمی خرد.
- بافت یک سهم (یا کل یک شرکت) را هنگامی می خرد که به معیارهای سرمایه گذاری خود دست یافته باشد ، زیرا او باتوجه به تجربه اش ، می داند که نهایتاً از قیمت بالاتر آن سهم یا (هنگامی که کل شرکت را می خرد) سود رو به افزایش آن تجارت ، بهره مند خواهد شد.
- با توجه به امتیاز انحصاری واشنگتن پست در منطقه واشنگتن ، این شرکت وضعیت اقتصادی مطلوبی داشت که قابل حفظ کردن بود (و به دلیل امتیاز انحصاری خود ، می توانست قیمت ها را همسو با تورم افزایش دهد و به این ترتیب به نوعی در مقابل تورم مقاوم بود.)
- عامل حیاتی در موفقیت شوارتز کنترل جدی و فعالانه ریسک می باشد ، که یکی از چهار راهبرد اجتناب از ریسک می باشد که سرمایه گذاران خبره از آن استاده می کنند : عدم سرمایه گذاری ، کاهش میزان ریسک ، کنترل جدی ریسک ، کنترل ریسک از طریق محاسبات آماری.

- گرچه ممکن است تعجب آور باشد ، اما این راهبرد توسط هر سرمایه گذار موفق مورد استفاده قرار می گیرد :
- هنگامی که آنها نمی توانند سرمایه گذاری مناسبی پیدا کنند که معیارهای آنها را در برداشته باشد ، به هیچ وجه سرمایه گذاری نمی کنند.
- بافت ، مانند تمام سرمایه گذاران خبره ، تنها در زمینه ای که درک می کند ، و در مورد آن مهارت خودآگاه و ناخودآگاه دارد ، سرمایه گذاری می کند. او تنها هنگامی سرمایه گذاری می کند که بتواند با قیمتی بسیار پائین تر از تخمین خود در مورد ارزش آن شرکت ، خرید کند. بافت این کار را ((حاشیه ایمنی)) خود می نامد.
- سه قانون در مورد ریسک که شوارتز به جورجی آموخت که هنوز هم نیز راهنمای او هستند : ۱. خوب است که تا حد امکان متحمل ریسک نشوی. ۲. هنگامی که ریسکی را پذیرفتی ، هرگز تمام سرمایه خود را در آن وارد نکن. ۳. همیشه برای پیشی گرفتن بر کاهش شتاب زده قیمت آماده باش و ریسک خود را مدیریت کن.
- راهبردی ذهنی که سرمایه گذاران خبره را متمایز می سازد این است که آنها می توانند ارتباط میان احساسات خود با بازار را به طور کامل قطع کنند. بدون توجه به آنچه در بازار رخ می دهد ، آنها از لحاظ احساسی تحت تاثیر قرار نمی گیرند و همیشه به طور منطقی عمل می کنند.
- در صورتی که هر یک از سهام او دیگر با معیارهایش منطبق نباشد ، بافت آن سهم را می فروشد - بدون در نظر گرفتن اینکه بازار چگونه آنرا نرخ گذاری می کند.
- شرکت بیمه از طریق صدور بیمه نامه های بسیار می تواند با میزان قطعیت بالا به پیش بینی میانگین پولی که هر سال باید پرداخت کند ، بپردازد. شخصی که حق بیمه ها و ریسک ها را محاسبه می کند ، کارشناس بیمه نامیده می شود ، که به همین دلیل این روش از کنترل ریسک را ((کنترل ریسک از طریق محاسبات)) نامیدم.
- از جمله آن دلایل اینکه ، آن صنعت ممکن است رو به زوال باشد ، ممکن است مدیریت بی کفایت باشد ، و یا این امکان وجود دارد که یکی از رقیبان محصول برتری ارائه کند که تمام مشتریان شرکت را به سوی خود جذب کند. احتمالاً چنین اطلاعاتی را در گزارش سالیانه یک شرکت نمی یابید.
- یک شرکت بیمه تنها از طریق فروش بیمه نامه با قیمت صحیح و محاسبه شده می تواند پول بدست آورد. گراهام نیز مجبور بود با قیمت درست خرید کند ، و در صورتی که بیش از اندازه پرداخت می کرد ، به جای آنکه منفعت کسب کند ، زیان می کرد.
- رویکرد محاسباتی قطعاً فاقد ویژگی رویایی سرمایه گذار خبره - که به گونه ای سحرآمیز تنها سهامی که با افزایش قیمت روبرو هستند را می خرد - است. با این حال ، این روش بیش از هر روش دیگری از سوی سرمایه گذاران موفق مورد استفاده قرار می گیرد. کسب موفقیت به این بستگی دارد که دسته کوچکی از سرمایه گذاری ها تشخیص داده شود که در مجموع ، میانگین انتظار حصول سود در مورد آنها مثبت باشد.
- ((ثروت ، محصول قدرت تفکر در انسان است.)) آین رند - ((اکثر افراد ترجیح می دهند بمیرند تا اینکه فکر کنند. بسیاری نیز از فکر خود استفاده می کنند.)) برتراند راسل
- فرض ابتدایی شوارتز درباره ماهیت واقعیت سرمایه گذاری این است که ، ((بازار همیشه در اشتباه است.))
- اولین باور این است که بازار همیشه (غالباً) در اشتباه است. دوم اینکه ، در این دیدگاه نسبت به بازار ، راهبرد گراهام و بافت برای کسب سودهای سرمایه گذاری ، قرار گرفته است. در صورتی که آقای بازار دستخوش نوسانات حالت روان پریشی شود ، به این ترتیب مواقع اجتناب ناپذیری وجود خواهد داشت که آقای بازار قیمتی را برای نوعی سهام ارائه می دهد که بطور نامعقولی ارزان است ، و در مورد مواقعی دیگر مایل خواهد بود که همان سهام را با

قیمتی که بطور مضحکی گران است ، خریداری کند. اما پیش بینی اینکه چه هنگام نوسانات حالت بازار رخ می دهد و یا پیش بینی اینکه آقای بازار تا چه حد دچار افسردگی یا سرخوشی می شود ، غیرممکن است. به عبارتی دیگر ، پیش بینی روند آتی قیمت های بازار غیرممکن است. بنابراین ، پیش بینی ، هیچ نقشی در راهبرد سرمای گذاری مدل ((گراهام – بافت)) ایفا نمی کند.

➤ سومین باور ، همان است که بافت به آن اشاره می کند : ((آقای بازار برای خدمت به شما در آنجا است و نه برای راهنمایی شما ...))

➤ بافت و گراهام نوسانات بازار را به عنوان امری مسلم می پذیرند. آنها نظریه مفصلی در مورد علت نوسان بازارها ندارند – و رویکرد سرمایه گذاری آنها نیز نیازی به چنین چیزی ندارد. تمرکز فلسفه های سرمایه گذاری آنها معطوف به تشخیص ارزش و ویژگی های یک سرمایه گذاری صحیح می باشد.

➤ تنها سهمی را خریداری کنید که قیمت آن می تواند حاشیه امنیت مناسبی را برایتان فراهم آورد.

➤ بافت متوجه شد که مردم همچنان کارت های امریکن اکسپرس خود را شارژ می کنند – کسب و کار مانند همیشه بود. بافت با توجه کردن به بانک ها ، آژانس های مسافرتی ، سوپرمارکت ها ، و داروخانه ها متوجه شد که هیچ کاهشی در فروش چک های مسافرتی امریکن اکسپرس و درخواست های پول وجود ندارد. او با رقبای دیدار کرد و متوجه شد که کارت امریکن اکسپرس از قدرت همیشگی برخوردار است.

➤ آنچه حقیقتاً به حساب می آید ، نسبت آن سهم به درآمدهای سال جاری نیست ، بلکه نسبت آن به درآمدهای سالهای آتی که عاملی حیاتی در پرهیز از زیان ها و ایجاد سودهای عالی می باشد.

➤ بافت تنها در صنایعی که بطور کامل آنها را درک می کرد ، سرمایه گذاری می نمود. و باید چهار بعد مورد نظر او را تامین کنند : (۱) آنها باید برتری قطعی ای در رقابت خود با دیگر تولیدکنندگان از طریق برخورداری از پائین ترین بهای تمام شده تولید در بازار ، و یا دارا بودن برترین مهارت ها در زمینه تولید ، امور مالی ، تحقیقات و بازاریابی ، داشته باشند. (۲) آنها باید از مدیریت برجسته ای برخوردار باشند ، که فیشرفر این عامل را دلیل اساسی نتایج برجسته می دانست. (۳) ویژگی اقتصادی آن کسب و کار باید تضمین کند که سودها ، بازده دارایی ، حاشیه سود ، و رشد فروش ، که اکنون بالاتر از میانگین آن صنعت می باشند ، در بلندمدت نیز با همین روند ادامه خواهند یافت. (۴) قیمت آن باید مناسب باشد.

➤ اطلاعات بسیاری را می توان از طریق گزارشات سالیانه و دیگر اطلاعات در دسترس در مورد شرکت بدست آورد. این اطلاعات بیشتر به شما می گویند که از چه شرکت هایی اجتناب کنید تا اینکه شما را به خرید سهام شرکتی راهنمایی نمایند. برای مثال ، شما اغلب می توانید صداقت – یا عدم صداقت – مدیریت را به آسانی از طریق خواندن گزارشات سالیانه چند سال گذشته ، مشخص کنید.

➤ یکی از منابع اطلاعاتی مورد علاقه فیشرف ، شایعه بود : آنچه که مردم در مورد شرکت و محصولاتش می گفتند. او با افرادی که با شرکت در ارتباط بودند صحبت می کرد – مشتریان ، مصرف کنندگان ، و تهیه کنندگان ، همچنین کارمندان سابق و خصوصاً رقبای شرکت. یک مدیر ممکن است تمایلی برای دادن جزئیات درباره شرکت خود به شما نداشته باشد. اما هرچه را که درباره رقیب خود می داند با خرسندی به شما خواهد گفت.

➤ این مورد اولین درس از چیزی بود که بعدها بخشی از فلسفه اولیه من در سرمایه گذاری شد : خواندن آمار مالی منتشر شده در مورد یک شرکت ، هرگز برای توجیه یک سرمایه گذاری کافی نیست. یکی از گام های اصلی در سرمایه گذاری حسابگرانه ، آگاهی از امور شرکت از طریق کسانی است که شناخت مستقیمی از آنها دارند.

- هنگامی که سهام شرکتی را می خرید ، آنها را برای سالها - و گاهی به مدت چند دهه - حفظ می کرد. او متوسط زمان حفظ سهام خود را ۲۰ سال اعلام کرد و یکی از سهامش را به مدت ۵۳ سال نگه داشت.
- در صورتیکه هنگام خریداری یک سهام عادی کار به درستی انجام شده باشد ، آن سهام هرگز نباید فروخته شود.
- فیشر گفته است که تنها در سه زمان می توان سهام را فروخت. اولین موقع ، هنگامی است که شما متوجه می شوید که اشتباه کرده اید ، و شرکت در مجموع معیارهای موردنظر را تامین نکرده است. دوم ، هنگامی است که شرکت از آن به بعد دیگر معیارها را تامین نمی کند : برای مثال مدیریت ضعیف تری کنترل شرکت را در دست گرفته است ، یا شرکت به حدی بزرگ شده است که دیگر نمی تواند سریع تر از رشد کلی صنعت خود ، رشد کند. و سوم ، هنگامی است که شما با موقعیت فوق العاده ای مواجه میشوید که تنها راه خرید آن فروختن چیز دیگری است.
- در سال ۱۹۷۲ ، شوارتز با توجه به این موضوع که مدیریت بانک ها به دست جوان ترها خواهد افتاد و به دنبال آن حاشیه سود آنها افزایش خواهد داشت ، گزارشی با عنوان ((عاملی برای رشد بانک ها)) منتشر ، و پیش بینی کرد که سهام بانک ها در شرف ترقی است. او برخی از بانک هایی که مدیریت بهتری داشتند را معرفی کرد. در این هنگام ، افزایش ارزش سهام بانک ها آغاز شد ، و شوارتز سودی ۵۰ درصدی به دست آورد.
- برای مثال ، هنگامی که قیمت های سهام افزایش می یابد ، سرمایه گذاران احساس می کنند که ثروتمندتر شده اند و پول بیشتری خرج می کنند. در نتیجه فروش و سود شرکت بالا می رود. تحلیل گران وال استریت به این ((اصول در حال رشد)) اشاره می کنند و به سرمایه گذاران تاکید می کنند که خرید کنند. این امر باعث می شود تا ارزش سهام بالاتر رود و سرمایه گذاران باز هم ثروتمندتر می شوند.
- هنگامی که واحد پولی سقوط کرد ، ارزش بدهی های شرکت هایی که باید بر مبنای دلار آمریکا بازپرداخت می کردند ، هنگامی که بر مبنای بات محاسبه شد ناگهان به ارقام سرسام آوری تبدیل شد.
- روش شوارتز به این ترتیب است که به دنبال موقعیت هایی است که برداشت ها نسبت به بازار از واقعیت اصلی کاملاً منحرف شوند.
- در صورتی که شرکتی ، با موجودی لباسهایی روبرو باشد که به ناگاه از مد افتاده اند ، مجبور است که آنها را کنار گذاشته و در نظر نگیرد. برای اجتناب از چنین اتفاقی ، فاصله های زمانی میان سفارش ، تولید ، و فروش دائماً کوتاه تر می شود. امروزه لباس ها در حجم کم در چین ، موریس ، یا بنگلادش تولید می شود و از طریق هوایی به خرده فروشان اقصی نقاط جهان فرستاده می شود. بنابراین اگر خرده فروش یا تولید کننده اشتباهی کند ، متحمل زیان کمی می شود.
- بافت و شوارتز هر دو باورهای مشترکی درباره خودشان دارند که از عوامل اصلی موفقیت آنها می باشد. (۱) آنها بر این باورند که شایسته موفقیت و بدست آوردن پول هستند. (۲) آنها بر این باورند که مسئول سرنوشت مالی خود هستند ، و خودشان - و نه بازارها یا برخی نیروهای بیرونی - باعث بوجود آمدن سود و زیان هایشان هستند که همگی تحت کنترل آنها هستند.
- ((به اعتقاد من ، سیستم ها برای ابداع کنندگان خود مفیدتر و موفق تر عمل می کنند. بسیار مهم است که یک دیدگاه شخصی باشد ، در غیر اینصورت ، شما اطمینان لازم برای پیروی از آنها نخواهید داشت.)) گیل بلیک - ((رازی که در مورد یک معامله گر وجود دارد این است که سیستمی طراحی کند که با آن سازگار باشد)) اد سیکونا
- آنچه که سرمایه گذار خبره تمام تصمیمات خود را با آن می سنجد ، معیارهای سرمایه گذاری او می باشد.

- بافت در پی آن است که سهمی به ارزش یک دلار را با قیمتی ارزان تر خریداری کند. معیارهای او برای سرمایه گذاری می تواند در این جمله خلاصه شود ، ((شرکتی با کیفیت (سهمی مناسب) با قیمتی مناسب)). و کیفیت آن شرکت ، چیزی است که او مورد سنجش قرار می دهد.
- مقیاس های بافت : کیفیت شرکت - (۱) چه چیزی بخریم (کل و یا بخشی از شرکتی را که او درک کرده است و دربردارنده معیارهای او می باشد. ۲) چه زمان خرید کنیم (هنگامی که قیمت مناسب است. ۳) چه قیمتی بپردازیم (قیمتی که برای او حاشیه امنیت ایجاد کند (یعنی با تفاوت قیمتی نسبت به ارزش برآورده شده آن شرکت (۴) نحوه خرید (پرداخت وجه نقد (۵) چند درصد از کل پرتفوی را به آن اختصاص دهیم (به هر اندازه ای که توانایی اش را دارد محدودیت ها : چه مقدار وجه نقد در دسترس دارید ، چه مقدار سهام در بازار موجود است- و برای چه مدتی با قیمت مناسب در دسترس می باشد. ۶) نظارت و کنترل فرآیند سرمایه گذاری ها : آیا آن شرکت همچنان دربردارنده معیارهای او می باشد؟ ۷) چه زمانی بفروشیم (سهام : هنگامی که آن شرکت دیگر معیارهای او را دربر ندارد. تمام یک شرکت : هنگامی که آن تجارت با شکست مواجه می شود و نمی توانیم احیایش کنیم. ۸) ساختار پرتفوی و ابزار اهرم (هیچگونه ساختار نهایی وجود ندارد استفاده از ابزار اهرم تنها از طریق بیمه ، یا وام گرفتن در زمانی که نرخ بهره پائین است. ۹) شیوه تحقیق (خواندن تعداد زیادی از گزارش های سالیانه ، کسب اطلاعات از طریق تماس های تلفنی. ۱۰) حفاظت در برابر شوک های سیستماتیک از قبیل فروپاشی های بازار مالی (تنها با شرکت های با کیفیتی که آنها را درک می کند ، با قیمتی که حاشیه امنیت خوبی ایجاد می کند خریداری می کند. شرکت های مبتنی بر روش بافت اغلب هنگامی که رقیبان با مشکل مواجه هستند سهام بازار را توسعه می دهند ، بنابراین در بلندمدت سوددهی بیشتری دارند. ۱۱) مواجهه با اشتباهات : خارج شدن (از سرمایه گذاری در بازار سهام). تصدیق کردن ، پذیرفتن ، و تحلیل اشتباهات بری اجتناب از تکرار آنها. ۱۲) هنگامی که سیستم به درستی عمل نمی کند چه اقدامی انجام دهیم (متوقف کردن (برای مثال ، منحل کردن شرکت تضامنی بافت در سال ۱۹۶۹) ، به دنبال پیدا کردن نقص در روش (برای مثال ، اتخاذ روش تحلیل فیشر). بررسی های دائم سیستم برای متوجه شدن این موضوع که آیا سیستم امکان بهبود یافتن دارد یا خیر.
- روش شوارتز به این ترتیب است که فرضیه ای طرح می کند و سپس سرمایه گذاری بسیار کوچکی در بازار انجام می دهد تا این فرضیه را به دقت آزمایش کند و متوجه شود که آیا فرضیه او صحیح بوده است یا غلط. در صورتی که آزمایش او به کسب منفعت منجر شود ، بازار به او گفته است که فرضیه او صحیح است و شوارتز سهام بیشتری می خرد (یا به فروش استقراضی آن می پردازد) تا موضع سرمایه گذاری خود را کامل کند. در صورتی که شوارتز ، پول از دست دهد ، بازار به او می گوید که اشتباه کرده است. بنابراین او فوراً دست به کار می شود. ممکن است چندی بعد ، همین فرضیه را مجدداً مورد آزمایش قرار دهد ، یا ممکن است آنرا اصلاح کند و یا آن را به طور کلی کنار گذارد.
- نتایج آینده یک شرکت عمدتاً به کیفیت مدیریت آن شرکت بستگی دارد.
- بافت تنها به گونه دیگر شرکت ها علاقمند است.، یعنی آن شرکت هایی که از نوعی ((خندق)) سود می برند و رقیبان خود را در حاشیه قرار می دهند. همچون واشنگتن پست با امتیاز انحصاری بسیار موثری که در مورد بازار روزنامه منطقه واشنگتن داشت ، امریکن اکسپرس با جایگاه برجسته اش در مورد بازار کارت اعتباری ، و یا کوک با نشان تجاری قدرتمند خود شرکت هایی که بر گسترش و عمق بخشیدن به خندق های خود تمرکز می کنند و آنها را با تمساح ها ، و انواع دژها ، پر می کنند ، همان شرکت هایی هستند که بافت در جستجوی آنها است.

- بافت می گوید که تنها فعالیت های ساده از قبیل شرکت های مربوط به صنعت غذایی ، روزنامه ، نوشیدنی غیرالکلی ، کفش و آجر را درک می کند. ((حوزه مهارت)) خود را به وضوح مشخص می کند و هرگز از آن حوزه منحرف نمی شود. او می خواهد قادر به دانستن آن چیزی باشد که ممکن است در ۵ ، ۱۰ ، یا ۱۵ سال آینده رخ دهد و شرایط اقتصادی آن شرکت را تحت تأثیر قرار داده یا تغییر دهد. در صورتی که قادر به دانستن آن نباشیم ، نمی توانیم حتی نگاهی به آن بیندازیم.))
- از صناعی که تابع مقررات خاصی بوده و به جای خود شرکت ، دولت به تعیین قیمت ها یا بازده سرمایه آن می پردازد ، پرهیز می کند. از صناعی که نیاز به سرمایه های سنگین دارند اجتناب می کند ، و در شرکت هایی سرمایه گذاری می کند که می توانند نیازهای سرمایه ای خود را از طریق فعالیت های عملیاتی و تأمین مالی مرتبط با جریان وجه نقد تأمین کنند. به همین ترتیب از شرکت هایی که زیر بار سنگین بدهی هستند نیز پرهیز می کند. از معاملات کالا که هیچگونه قدرت قیمت گذاری ندارند ، اجتناب می کند.
- وجود تاریخچه یکپارچه ای از مدیریت که دائماً در جهت گسترش ((خندق)) خود فعالیت می کند. شرکت هایی که در آنها تقاضا به رشد خود ادامه می دهد (برای مثال ، ((شرکت های تولید کننده تیغ و ژیلت))
- هرگونه پیشرفتی را که ممکن است برتری یک شرکت را مختل کند مورد بررسی قرار می دهد (برای مثال او شبکه های تلویزیونی را ((هنگامی که تنها سه شبکه وجود داشت)) ، بسیار مناسب تر می دید.
- به دنبال مدیرانی است که همچون مالکان شرکت ، فکر و عمل می کنند و از ((فرمان بری های سازمانی)) اجتناب می ورزند.
- هنگامی که مدیریت نمی تواند مجدداً یک دلار سرمایه گذاری کند تا حداقل ارزشی معادل یک دلار ایجاد کند ، بنابراین باید از طریق افزایش سود سهام ، و یا باز خرید سهام ، سرمایه را به مالکان آن بازگرداند.
- او تنها در شرکتی سرمایه گذاری می کند که ((توسط افرادی صادق و کارآمد اداره می شود ، مدیرانی که او می تواند نسبت به آنها احساس ستایش و اطمینان داشته باشد)). به دنبال مدیرانی است که بزرگوار ، صادق و رک هستند . مدیرانی که اخبار بد را به سهامداران انتقال می دهند و در پی پنهان کردن یا نادیده گرفتن آنها نیستند.
- هراندازه بازده سرمایه بالاتر باشد ، شرکت می تواند درآمدهای خود را با سودآوری بیشتری مجدداً سرمایه گذاری کند. هر قدر بازده سرمایه بالاتر باشد ، ارزش شرکت هر سال با سرعت بیشتری افزایش پیدا می کند.
- او تنها زمانی سرمایه گذاری می کند که ((حاشیه امنیت)) را مشاهده کند ، یعنی هنگامی که قادر باشد با نرخ پائین تر از ارزش برآورد شده آن شرکت ، سرمایه گذاری کند.
- او حتی کوک را با خلاص کردن از شر بخش های توزیع هزینه بر - و بدهی های مربوط به آن - بازسازی کرد و اکثر آنها را به واحدهای مستقل تولید نوشیدنی و شیشه پرکنی تبدیل نمود. با این حال بیشترین سهم از سود فروش هر بطری کوک همچنان به شرکت کوکا کولا تعلق دارد.
- برای بافت ، ارزش بازار سهام یک شرکت در کوتاه مدت معیار نیست ، بلکه جریان درآمدهای آتی آن شرکت مورد توجه او می باشد.
- بافت به دنبال بازده ای ۱۵ درصدی برای پولی بود که سرمایه گذاری کرده بود. میانگین قیمت خرید بافت ، معادل ۵,۲۲ دلار بود که با بازده سالانه ۱۵ درصد ، این میزان برای ۱۰ سال آینده به ۲۱,۱۸ دلار می رسید.
- بافت برای تعیین ارزش فعلی درآمدهای آتی یک شرکت از نرخ بهره اوراق قرضه خزانه بلندمدت استفاده می کند.

- مشتری فروشگاهی که به دنبال صابون مورد علاقه خود می گردد و آن را با ۵۰ درصد تخفیف می یابد احتیاجی ندارد تا محاسبات ذهنی پیچیده ای انجام دهد ، به سرعت آن را مناسب تشخیص داده و کالای مورد نظر را می خرد.
- بافت تمام ارزیابی هایش را پیش از آنکه کمترین مبلغی سرمایه گذاری کند ، انجام می دهد.
- شوارتز می گوید : ((می خواهم ۳۰۰ میلیون دلار اوراق قرضه بخرم ، بنابراین با فروش ۵۰ میلیون دلار از آن اوراق کار خود را آغاز می کنم!))
- مغازه داری که در مورد اضافه کردن محصولی جدید به قفسه هایش مردد است نیز ممکن است از چنین فرآیندی پیگیری کند. پیش از خرید حجم زیادی از یک محصول ، مغازه دار با در معرض فروش قرار دادن تعداد کمی از آن محصول ، بازار را مورد آزمایش قرار می دهد. او تنها در صورتی سفارش حجم زیادی از آن محصول را می دهد که آن مقدار اولیه فوراً به فروش برسد.
- چنانچه کوک پس از آنکه بافت شروع به خرید آن کرد ، با سقوط قیمت مواجه شده بود ، در آن صورت بافت چه اقدامی انجام می داد ؟ اگر بافت فکر کرده بود که ۵,۲۲ دلار قیمت مناسبی برای خرید است ، خوب مسلم است که با قیمت ۳,۷۵ دلار آن را مناسب تر می یافت ، و احتمالاً میزان بیشتری از آن را می خرید.
- روش شوارتز کاملاً برعکس است. در صورتی که چیزی که او خریداری کرده است با سقوط مواجه شود ، بازار به او می گوید که مرتکب اشتباه شده است- و او از آن سرمایه گذاری خارج می شود. و اگر با افزایش ارزش روبرو شود ، میزان بیشتری از آن را می خرد - زیرا بازار فرضیه او را تأیید می کند.
- شوارتز به دو طریق از ابزار اهرم استفاده می کند. او برای سرمایه گذاری وام می گیرد ، و از تسهیلات سرمایه گذاری مبتنی بر ابزار اهرم از قبیل معاملات سلف یا قراردادهای آتی استفاده می کند.
- در مقابل ، استفاده بافت از ابزار اهرم ، هیچگونه ارتباطی با سرمایه گذاری های او ندارد. او گاهی اوقات وام می گیرد - اما تنها زمانی که نرخ بهره بسیار پائین است.
- به لطف شیوه محافظه کارانه ای که شرکت های بیمه بافت در پیش گرفته اند ، در اغلب سال ها میزان حق بیمه هایی که دریافت می کنند بیش از هزینه هایی است که برای پرداخت خسارت ها و اداره این کسب و کار صرف می شود.
- برکشایر به جای پرداخت بهره ، عملاً از مشتریان بیمه خود ، پولی به صورت وام دریافت می کند و از این طریق پول بیشتری برای سرمایه گذاری در اختیار دارد.
- ((حجم زیادی از یک چیز خوب ، می تواند بی نظیر باشد.)) مای وست
- ((شوارتز به من آموخت، اقدام صحیح یا اشتباه شما مهم نیست ، بلکه آنچه مهم است این است که هنگامی که به درستی عمل می کنید چه مقدار پول بدست می آورید و هنگامی که اقدام اشتباهی انجام می دهد ، چه مقدار پول از دست می دهید.
- دراکن میلر می گوید : ((شوارتز به من آموخته است هنگامی که به یک سرمایه گذاری کاملاً یقین دارید باید به بهترین شکل از آن استفاده کنید. برای شوارتز ، هنگامی که تصور شما در مورد یک سرمایه گذاری صحیح می باشد ، هرچقدر که مالکیت بیشتری از آن را اختیار کنید باز هم کم است.))
- شخصی که به فعالیت در کسب و کارهای مختلف مشغول می شود ، به هیچ یک از آنها تسلط ندارد ، یعنی به همه کاره هیچ کاره تبدیل می شود.

- به هر اندازه تنوع بخشی زیادتر باشد ، زمان کمتری برای هر تصمیم گیری وجود دارد.
- کدامیک آسانتر است ؟ شناسایی ۱۰۰ نوع سهام که احتمال سقوط آنها بسیار کم است ، یا شناسایی پنج نوع سهام که احتمال سقوط آنها بسیار کم است؟!
- عبارتی در وال استریت وجود دارد مبنی بر اینکه : ((فعالیت در بازار خرس (بازار نزولی) باعث کسب پول می شود ، فعالیت در بازار گاو (بازار صعودی) باعث کسب پول می شود ، اما خوک های طماع همیشه سلاخی می شوند. این عبارت به این صورت اصلاح شود ، ((خوک هایی که نمی دانند چه اقدامی انجام می دهند ، سلاخی می شوند.))
- هنگامی که بافت و شوارتز از کسب سود مطمئن هستند ، تنها محدودیت آنها به میزان سهامی برمی گردد که آنها قدرت خرید آن را دارند. آنها هیچ اهمیتی نمی دهند که موجودی سهامشان چگونه به نظر می رسد. آنها فقط به دنبال کسب سود هستند.
- هنگامی که او سهامی را مشاهده می کند که حقیقتاً به آن علاقمند است (همچون کوک) ، بدون تردید تا آنجا که می تواند به خرید سهام آن می پردازد.
- به همین ترتیب بافت دنبال سرمایه گذاری هایی است که به اندازه کافی بزرگ باشند تا تأثیر قابل توجهی را بر ارزش خالص برکشایر داشته باشند.
- ((مدیر واقعاً خوب صبح که از خواب بیدار می شود نمی گوید : امروز روزی است که هزینه ها را کاهش خواهم داد ، بلکه از خواب بیدار می شود و تصمیم می گیرد که نفس کشیدن را تمرین کند.)) – وارن بافت
- ((قوی ترین نیرو در جهان چیست؟ ... بهره مرکب)) – آلبرت انشتین
- سرمایه گذار خبره از پرداخت مالیات و دیگر هزینه های داد و ستد متنفر است و فعالیت های خود را به گونه ای تنظیم می کند که پرداخت مالیات خود را به طور قانونی به پایین ترین حد برساند.
- برکشایر سودهای سهام پرداخت نمی کند و بافت علاقه ای به آنها ندارد. علت آن چیست؟ مالیات.
- اگر یک شرکت اقدام به پرداخت سودهای سهام نکند ، درآمد شرکت تنها یک بار مشمول مالیات می شود ، و آن شرکت می تواند سود انباشته را در قالب بازده حقوق صاحبان سهام خود به حساب آورد. در صورتی که این شرکت تابع روش بافت باشد می تواند آن ۶۵ سنت از درآمدهای حفظ شده را به میزان ۱۵ درصد درآمد سالانه و یا بیشتر ، اضافه کند.
- ((نسبت به کاری که انجام می دهید ، آگاه باشید)) – بنجامین گراهام
- ((بازار همچون پروردگار ، آن افرادی را که به خودشان کمک می کنند ، یاری می کند. اما بازار برخلاف پروردگار ، آنهایی را که نمی دانند چه می کنند ، نمی بخشد.)) – وارن بافت
- ((اقدام به انجام کاری نکنید ، تا اینکه نسبت به آن آگاهی پیدا کنید.)) – جیمی راجرز
- سرمایه گذار خبره تنها بر روی چیزی که درک می کند ، سرمایه گذاری انجام می دهد.
- دنیای سرمایه گذاری از قانونی کلی مبنی بر اینکه تخصص و موفقیت کاملاً مرتبط هستند ، مستثنی نیست.
- ((اگر کاری را درک نمی کنید ، انجامش ندهید.))
- سرمایه گذار خبره از سرمایه گذاری در بخشهایی که با معیارهای سازگار نیست ، اجتناب می کند. می تواند به آسانی به هر چیز دیگری ((نه)) بگوید.

- هنگامی که به عرصه ای ناآشنا وارد می شوید ، صرف نظر از دانش و مهارت هایتان ، شما در شرایط عدم مهارت ناخودآگاه قرار دارید. روش های ذهنی که اساس موفقیت در یک زمینه هستند آنچنان می توانند در ضمیر ناخودآگاه شما نقش ببندند که باعث شکست شما در زمینه دیگری شوند.
- وارن بافت اینچنین می گوید : ((آنچه برای اغلب مردم در سرمایه گذاری حائز اهمیت است ، میزان آگاهی آنها نیست ، بلکه آنان باید واقع گرایانه آنچه را که نمی دانند مشخص کنند.))
- سرمایه گذار خبره در مورد آنچه درک می کند و آنچه درک نمی کند کاملاً آگاه است ، بنابراین زمانی که قادر به درک یک سرمایه گذاری نیست ، به راحتی آن را رد می کند.
- در نتیجه باید گفت که کسانی که تردید می کنند ، همواره درمیان بزرگترین بازنده ها در یک تحول اقتصادی هستند . آنها تا اواخر دگرگونی بازار ، استقامت کردند و درست پیش از ترکیدن حباب ، سهام خریدند و هستی خود را از دست دادند.
- سرمایه گذار خبره نسبت به سرمایه گذاری هایی که اطلاعی از آنها ندارد ، بی اعتناست چون از محدودیت های خود آگاه است. و این آگاهی از محدودیت ها از آنجا ناشی می شود که او حوزه مهارت خود را مشخص کرده است.
- بافت و شوارتز حوزه مهارت خود را با پاسخ دادن به این سه پرسش تعیین کردند : به چه چیزی علاقه دارم ؟ اکنون چه اطلاعاتی دارم ؟ به دانستن چه موضوعی و یادگیری چه چیزی تمایل دارم ؟
- ((من اگر به خرید شرکتی علاقمند باشم ۱۰۰ سهم از سهام تمام رقبای آن شرکت را خریداری می کنم تا همیشه گزارش های شالیانه آنها را در اختیار داشته باشم.)) – وارن بافت
- ((کشف کردن ، یعنی دیدن آنچه که همه دیده اند و فکر کردن به آنچه که هیچکس ندیده است.)) – آلبرت تزنت – جیورجی فن ناگراپولت
- کسب دانش و اطلاعات درباره تمامی شرکت های ایالات متحده است که اوراق بهادار آنها معامله می شود و این بانک دانش در طول زمان برای آنها بسیار ارزنده خواهد بود.
- سرمایه گذار خبره بطور مستمر در پی فرصت های سرمایه گذاری جدید است که با معیارهای او همخوانی داشته و کاملاً بر پایه تحقیقات خودش باشند. تنها به صحبت های سرمایه گذاران و تحلیلگرانی گوش می دهد که دلایل پرمحتوا و قابل احترامی دارند.
- بافت کار خود را با خرید بخشی از سهام شرکت ها آغاز کرد ، اما امروزه ترجیح می دهد کل یک شرکت را خریداری کند.
- برای سرمایه گذار خبره مشورت تنها با افرادی معنا دارد که در فلسفه سرمایه گذاری با او هم عقیده هستند و از همان فیلترهای او با همان میزان موفقیت استفاده می کنند.
- شوارتز اطلاعات مالی شرکت های اروپایی را برای مشخص ساختن دارایی های پنهان آنها مورد بررسی قرار می دهد. به دقت گزارش های سالیانه را تجزیه و تحلیل می نمودند و زمانی که حس می کردند فرآیندی را شناسایی کرده اند بلافاصله به دیدار مدیران شرکت مورد نظر می رفتند.
- تعداد بسیار کمتری از سرمایه گذاران هستند که برای بدست آوردن اطلاعات دست اول به سراغ افراد مرتبط با شرکت از جمله کارمندان ، مشتریان یا رقبا می روند تا با آنها صحبت کنند.

- قیمتی که برای آنها در نظر گرفته شده بود برای دوران پیش از تورم دهه ۱۹۵۰ خیلی بالا به نظر می رسید ، اما برای دهه ۱۹۷۰ که با تورم دو رقمی مواجه بود به طرز مضحکی ارزان بود. از این رو تنها دلیل ترغیب کننده برای خرید سهام آن ، ارزش پنهان املاک و مستغلات آن بود.
- بافت سرمایه گذاری خود را به صورت ماهیانه یا فصلی مرور می کند.
- ((هنر در این است که هنگامی که کار مناسبی وجود ندارد ، هیچ کاری انجام ندهید.)) - وارن بافت
- ((برای موفقیت به زمان فراغت نیاز دارید ، زمانی نیاز دارید تا آزادانه به هر کاری که می خواهید بپردازید.)) - جورجی شوارتز
- شوارتز و بافت هر دو به خوبی می دانند و پذیرفته اند که با متمرکز شدن بر معیارهای سرمایه گذاری خود ، ممکن است دوره هایی نسبتاً طولانی فرا رسد که مورد مناسبی برای سرمایه گذاری نیابند. آنها هر دو صبر زیادی برای انتظار طولانی مدت دارند.
- سرمایه گذار خبره این صبر را دارد که در هنگام عدم یافتن یک سرمایه گذاری منطبق با معیارهایش ، به انتظار بنشیند تا موردی را بیابد که مطابق معیارهایش باشد.
- در هیچ موردی تا صحت و سقم آن به ما اثبات نشده اقدام نمی کنیم. شما به واسطه فعالیت خود کسب درآمد نمی کنید ، بلکه با انتخاب درست ، درآمد کسب می کنید.
- ((هنگامی که با مورد معقولی مواجه می شویم ، دوست داریم خیلی سریع و گسترده عمل کنیم)) . - وارن بافت
- سرمایه گذار خبره می داند به چه میزان و با چه قیمتی می خواهد بخرد یا بفروشد و تمام منابع موجود را در اختیار دارد ، تجارب مضاعف و تفکرات او صحت سیستم و فلسفه سرمایه گذاری او را به اثبات رسانده است.
- به عنوان مثال ، تصور کنید تصمیم گرفته اید به یک رستوران بروید. فقط تلفن را برمی دارید و جایی در آن رستوران رزرو می کنید. شک نمی کنید ، و در مورد منطقی رفتن به این رستوران ، در درون با خود به بحث نمی پردازید.
- ((پیش از وارد شدنم می دانم از کجا خارج شوم.)) - بروس کاونر
- ((هنگامی که سهام یک شرکت دیگر با معیارهای خریدتان سازگار نیست ، آنرا بفروشید.)) - تی. رو پرایس
- سرمایه گذار خبره یک سرمایه گذاری موفق را تا زمانی نگه می دارد که دلیل از پیش تعیین شده برای خروج از سرمایه گذاری بوجود آید.
- بافت همچنان هنگامی که برای فرصت سرمایه گذاری بهتر به پول احتیاج داشته باشد ، سرمایه گذاری های قبلی خود را خواهد فروخت. سومین قانون او برای فروش ، زمانی است که متوجه می شود سرمایه گذاریش از اول اشتباه بوده و هرگز نباید این کار را انجام میداده است.
- هنگامی که بافت ، شوارتز و سایر سرمایه گذاران موفق چیزی را می فروشند ، یک یا چند روش خروج از شش روش ممکن زیر را به کار می برند : (۱) وقتی معیارها نقض می شوند ، مانند هنگامی که بافت دیزنی را فروخت. (۲) هنگامی که اتفاق پیش بینی شده توسط سیستم آنها ، به وقوع می پیوندد. (۳) هنگامی که هدف تعیین شده توسط سیستم تحقق یابد. برخی از سیستم های سرمایه گذاری قیمت نهایی را برای فروش تعیین می کنند که همان روش خروج است. (۴) هنگامی که سیستم سرمایه گذار علامت فروش را به روشنی مشخص و تضمین می کند. (۵) هنگامی که یک قانون به صورت خودکار ، عملکردی را فعال می سازد. (۶) هنگامی که سرمایه گذار متوجه می شود که مرتکب اشتباه شده است. تشخیص و اصلاح اشتباهات برای موفقیت در سرمایه گذاری ضروری است.

- ((برای من مهم است که به سیستم خودم وفادار باشم. وقتی که به آن پایبند نیستم ... مرتکب خطا می شوم.)) -
گیل بلیک
- ((جایی که فکر می کنم از دیگران پیشی گرفتم ، در تصدیق اشتباهاتم است ... این راز موفقیت من است.)) -
جورجی شوارتز
- ((فوراً اشتباهات را تشخیص داده و عکس العمل نشان دهید.)) - چارلی مانگر
- سرمایه گذار خبره می داند که ممکن است اشتباه کند. لحظه ای که متوجه اشتباهش می شود ، آنها را اصلاح می کند. در نتیجه به ندرت پیش می آید که مشکلات او چیزی بیش از زینهای کوچک باشد.
- بافت می گوید : چارلی و من یاد نگرفته ایم که چگونه مشکلات سخت معاملاتی را حل کنیم. آنچه یاد گرفته ایم دوری از آنهاست... به طور کلی ، ما با دوری کردن از خطرات عملکرد بهتری داشته ایم تا با مواجه شدن با آنها.
- اگر بافت مالک ۱۰ یا ۲۰ درصد سهام بود به آسانی می توانست آنها را بفروشد اما با فروش ۷۰ درصد سهام ، در واقع او سعی می کرد کنترل شرکت را بفروشد. چیزی که هیچکس آن را نمی خواست. باتل هزینه ها را کاهش داد ، موجودی انبار را کم کرد و نقدینگی شرکت را خارج کرد.
- از رئیس بانک پرسیدند : ((رمز موفقیت شما چیست؟)) ((دو کلمه : تصمیمات درست.)) ((و چگونه تصمیمات درست را اتخاذ می کنید؟)) ((یک کلمه : تجربه)) ((و چگونه تجربه کسب می کنید ؟)) ((دو کلمه.)) ((و آن دو کلمه چیست؟)) ((تصمیمات غلط))
- ((تفاوت اصلی میان خردمند و نادان در این است که خردمند از اشتباهات خود درس می گیرد درحالیکه نادان هرگز از اشتباهات خود درس نمی گیرد.)) - فیلیپ ای. فیشر
- ((بشر بیشترین درسها را از اشتباهات خود می گیرد ، نه از موفقیت هایش.)) - پل تنودور جونز
- سرمایه گذار خبره همواره به اشتباهات به عنوان تجربیات آموزنده می نگرد.
- به نظر بافت اگر می خواهید با خودتان صادق باشید ، ضروری است که اشتباهات خود را بپذیرید.
- اشتباهات سرمایه گذار خبره معمولاً یک یا چند مورد از موارد شش گانه زیر است : (۱) او (ناخواسته) از سیستم خود تبعیت نکرده است. (۲) یک غفلت : در زمان سرمایه گذاری از موضوعی غفلت کرده است. (۳) یک نقطه کور احساسی قضاوت او را خدشه دار کرده است. (۴) او چیزی را تغییر داده که خودش هنوز متوجه آن تغییر نشده است. (۵) چیزی در محیط تغییر کرده که او به آن توجه نکرده است. (۶) اشتباهات مربوط به قصور. سرمایه گذاری هایی که باید انجام می داده اما انجام نداده است.
- او شرکتی را با مدیریت به صورت یکجا می خرد و آنها فعالیت تجاری شرکت را بدون فعالیت مستقیم بافت هدایت می کنند - و تمام سود حاصل از فعالیت شرکت را در جایی دیگر سرمایه گذاری می نماید. عمده ترین تفاوت آن ، این است که امروزه دیگر شرکت هایی که بافت می خرد ، شرکت هایی با سهام ارزان همچون دمپسترو برکشایرهاوئی نیستند.
- مطالعه اشتباهات حتی از مرور موفقیت ها موثرتر است.
- ((آنکه می خواهد از نردبان بالا رود ، باید از پایین ترین پله شروع کند.)) - ضرب المثل انگلیسی
- ((آنکه می خواهد یک روزه ثروتمند شود ، در عرض یک سال به دار آویخته خواهد شد.)) - لئوناردو داوینچی
- سود سرمایه گذار خبره با افزایش تجربه اش افزایش می یابد و اکنون با صرف هزینه کمتر درآمد بیشتری کسب می کند. او ((هزینه های خود را پرداخته است.))

- این افسانه که سرمایه گذاری راهی است آسان به سوی ثروتمند شدن و هیچ آموزش خاصی نیاز ندارد در تک تک هفت گناه نابخشودنی سرمایه گذاری وجود دارد.
- مرتکب اشتباه شدن در هنگام کار با پول واقعی ، تحلیل این اشتباهات و درس گرفتن از آنها ، کاری بود که بافت و شوارتر انجام می دادند. با پیگیری این روند ، زیان هایی که آنها متحمل می شدند نوعی سرمایه گذاری در موفقیت دراز مدت آنها به شما می آمد. آنها با پذیرفتن مسئولیت کارهای خود ، کنترل سرنوشت خود را در دست دارند. آنها هرگز بازار یا کارگزارشان را سرزنش نمی کنند. آنها به این دلیل زیان دیده اند که خودشان اشتباه کرده اند.
- اگر هزینه های خود را پرداخت نکنید ، به تدریج از درون متلاشی می شوید و این واقعیت ، اجتناب ناپذیر است.
- ((تعبیر من از تصمیم گروهی این است که در آیین نگاه کنم)) - وارن بافت
- سرمایه گذار خبره تقریباً هیچگاه درباره کاری که در حال انجام آن است با کسی سخن نمی گوید. به اینکه دیگران در مورد تصمیمات سرمایه گذاری او چه فکری می کنند ، علاقه ای ندارد و خود را درگیر آن نمی کند.
- یکی دیگر از دلایلی که بافت افکار خود را به کسی نمی گوید این است که ((ایده های خوب سرمایه گذاری ، نادر ، ارزشمند و محکوم به تصاحب هستند.))
- ((تلفن مخصوصی روی میز مدیرعامل بود ، وقتی آن تلفن زنگ می خورد ، او می فهمید که شوارتر پشت خط است. هیچ کس به جز رئیس با جورجی صحبت نمی کرد. زمانیکه دستورات برای اجرا به من می رسید ، من به جای معامله صد دسته سهام یا چیزی در این حدود که متداول بود ، ۱۰۰۰ یا ۱۰۰۰۰ دسته معامله می کردم و باید آنها را در بازار به گونه ای وارد می کردم که اثری بر جا نماند.))
- ((در ارزیابی افراد به دنبال سه ویژگی باشید : صداقت ، ذکاوت و انرژی. اگر ویژگی نخست را نداشته باشید ، دو ویژگی دیگر شما را خواهد کشت.)) - وارن بافت
- ((چرا به مجمع سالیانه شرکتهای مورد نظران نمی روید تا بتوانید از نزدیک با مدیران و هیات مدیره آنها دیدار کنید. در این حالت می توانید تصمیم بگیرید که آیا دوست دارید مسئولیت پول خود را به یکی از آنها بدهید یا خیر.))
- سرمایه گذار خبره اغلب مسئولیتهای خود و یا حتی همه آنها را با موفقیت به دیگران می سپارد.
- بافت همانقدر که از پرداختن به اعداد لذت می برد ، از ارتباط با افراد نیز لذت می برد و در شناخت شخصیت افراد خبره است. کسانی که برای بافت کار می کنند ، پس از آنکه او شرکتی را خریداری می کند ، سخت تلاش می کنند و این یک ویژگی نادر است. یکی از شروط او در هنگام خرید مدیریت یک شرکت این است که مالکان فعلی همچنان سر کار خود باقی بمانند. بخشی از موفقیت بافت را می توان مرهون میل او به انجام معامله با افرادی دانست که واقعاً مانند خود او عاشق کارشان هستند. و بخشی دیگر نیز مرهون ایجاد حس وفاداری در درون این افراد می باشد.
- ((پول ، گاهی اوقات تاحدی به شما این اجازه را می دهد تا در محیط های جالبتری باشید. اما در تعیین تعداد افرادی که شما را دوست دارند و یا میزان سلامتی شما نقشی ندارد.)) - وارن بافت
- سرمایه گذار خبره بسیار پایین تر از سطح ثروت خود زندگی می کند.
- برخی میلیاردرها اصرار دارند که سوار بر یک لیموزین و با راننده به این سو و آن سو بروند ، اما شوارتر نه. او از تاکسی ، اتوبوس و تراموا استفاده می کند.
- بافت عاشق مدیرانی است که هزینه شرکت خود را پایین نگه می دارند.

- از آقای راپرت مرداچ ، رئیس موسسه نیوز ، پرسیده شد که در صورت بازنشسته شدن ، چه کاری انجام خواهد داد. او پاسخ داد : ((فوراً می میرم.)) - مجله تایم
- سرمایه گذار خبره برای اشتیاق و کامیابی خود ، سرمایه گذاری می کند و نه برای پول.
- پول ، پیامد جانبی کاری است که علاقمند هستیم آنرا به بهترین نحو انجام دهیم.
- ((من از فرآیند پول درآوردن بسیار بیشتر از درآمد حاصل از آن لذت برده ام ، گرچه زندگی کردن با آن درآمدها را نیز آموخته ام.)) - وارن بافت
- وارن بافت در هنگام خرید سهام یک شرکت : ((اولین پرسشی که همیشه درباره صاحب یک شرکت از خود می پرسم ، این است که : آیا آنها عاشق پول (تأثیر) هستند یا عاشق شرکت (فرآیند)؟ ... زیرا اگر عاشق پول باشند ، فردای آن روزی که شرکتی را خریداری می کنم ، آنها از آن شرکت رفته اند.))
- ((بافت بیست و چهار ساعت در شبانه روز به برکشای رفکر می کند.)) - یکی از کارمندان شرکت های تابع برکشایر.
- لاراجی اسلوت : عاشق کار خود هستیم ، بنابراین آنرا هفت روز در هفته انجام می دهیم.
- ((صندوق کوآنتوم را به گونه ای مدیریت می کنم که گویا پول خود را مدیریت می کنم - گرچه بخش زیادی از آن متعلق به خودم است.)) - جورجی شوارتز
- سرمایه گذار خبره پول خود را در همان حوزه هایی که بیش از همه دوستشان دارد ، صرف می کند. برای مثال ، وارن بافت ۹۹ درصد از سرمایه خود را در سهام برکشایرهاثوی قرار داده است ، به همین ترتیب جورجی شوارتز بیشتر حجم پول خود را در صندوق کوآنتوم حفظ می کند. برای شوارتز و بافت سرنوشت دارایی شخصی خودشان با سرنوشت دارایی افرادی که پول خود را به مدیریت آنها واگذار کرده اند ، یکسان است.
- همانطور که بافت می گوید : ((لازم نیست نابغه باشید ، سرمایه گذاری ، یک بازی نیست که در آن ، شخصی با آی کیو ۱۶۰ بر شخص دیگری با آی کیو ۱۳۰ پیروز شود.))
- تاپان همچنین خصوصیت دیگری داشت که برای آیکان جذاب بود : هیچگونه سهامدار عمده و مدیریتی نداشت.
- کینگزلی به دقت در میان شرکت های ثبت شده به دنبال آنهایی می گشت که قیمت سهام آنها بسیار پائین تر از ارزش دفتری و ارزش ذاتی آنها بود ، و هیچ کس از جمله مدیریت شرکت ، مالک سهام زیادی از شرکت نبود. پس از آنکه آنها هدف خود را مشخص می کردند ، آیکان بی سر و صدا شروع به جمع آوری سهام می کرد و تا آنجا که می توانست اقدام به خرید سهام آن شرکت می نمود.
- آیکان به دیگر سهامداران گفت که هدفش فروش شرکت با قیمتی که نشانگر ارزش واقعی آن باشد یعنی ۲۰،۱۸ دلار برای هر سهم می باشد و نه قیمت ناچیزی معادل ۷،۵۰ دلار که سهام با آن قیمت در حال معامله در بازار سهام بود. در همین زمان آیکان به مدیریت فشار می آورد تا بخشهایی از شرکت - یا تمام آن - را برای بازگرداندن پول سهامداران بفروشد.
- آیکان ، کاهش قیمت به ارزش ذاتی ، آسیب پذیری ، و نقد شوندگی شرکت مورد نظر را اندازه گیری می کند. (۱) چه چیزی بخرد ؟ شرکتی که سهامدار مدیریتی ندارد و با قیمتی پائین تر از ارزش واقعی خود در حال معامله است و پتانسیل قبضه نمودن مالکیت را دارد. (۲) چه موقع آن را بخرد ؟ هنگامی که تمام معیارهای از پیش مشخص شده را دارد. (۳) چه قیمتی بپردازد : قیمتی بسیار پائین تر از ارزش واقعی سهام (۴) چگونه آنرا بخرد : سهام آن را به صورت نقد بخرد. (۵) چند درصد از سبد سهام خود را به خرید آن اختصاص دهد : تا آنجا که برایش مقدور است. (۶)

نظارت و کنترل بر پیشرفت سرمایه گذاری ها : فرآیند دائمی برقراری ارتباط با مدیریت شرکت برای ترغیب آنها به فروش ، تجدید ساختار ، یا انحلال شرکت. همزمان جستجو برای خریداران بالقوه شرکت. (۷) چه زمانی بفروش : هنگامی که مالکیت شرکت را قبضه نمود یا هنگامی که مدیریت پیشنهادی برای خرید سهام او ارائه می دهد. زمانی که وضعیت دفاعی شرکت بیش از حد قوی است یا هنگامی که روش او موثر واقع نمی شود سهام خود را حفظ می کند. هنگامی که او کنترل شرکت را به دست می آورد ، معمولاً دارایی ها را می فروشد و یا به نحو دیگری پول خود را پس می گیرد - برای مثال با استفاده از جریان نقدینگی شرکت برای تأمین مالی تصاحب کنترل شرکت های دیگر - بدون آنکه کنترل شرکت را از دست بدهد. (۸) ساختار پورتهوی و ابزار اهرم : پورتهوی شرکت تنها حاوی وجه نقد ، سهام منطبق با اهداف سرمایه گذاری فعلی ، و شرکت هایی که حفظ کرده است ، می باشد. از حاشیه سود یا وام ها استفاده خواهد کرد تا قدرت خرید میزان پول نقد خود را چند برابر کند. (۹) روش جستجو : تعداد ز یادگی از گزارش های سالیانه ، گزارشات کمیسیون بورس و اوراق بهادار و سایر گزارشات و هرگونه اطلاعات مرتبط را مورد بررسی قرار می دهد. (۱۰) محافظت در برابر ریسک سیستماتیک از قبیل فروپاشی های بازار : قیمتی پائین تر از ارزش واقعی شرکت می پردازد و آن را حاشیه امنیت خود به حساب می آورد. (۱۱) مواجهه با اشتباهات : در مورد خارج شدن از شرایط به مذاکره می پردازد. (۱۲) هنگامی که این سیستم پاسخگو نیست چه اقدامی انجام دهد : همه چیز را متوقف می کند. منتظر می شود یا روش خود را مجدداً مورد بازبینی قرار می دهد.

- تنها شرکت هایی که احتمالاً مایل به خرید TWA بودند دیگر شرکت های هواپیمایی بودند و اغلب آنها از شرایط ضعیف نقدینگی رنج می برند. مالکین یک شرکت هواپیمایی ، یا روزنامه ها ، ایستگاه های تلویزیونیو تیم های ورزشی می تواند تجربه ای باشد که منجر به افزایش غرور شخص می شود. و آیکان عاشق این ایده شده که یک شرکت هواپیمایی را اداره کند.
- با در اختیار داشتن مالکیت بیش از ۸۰ درصد از TWA ، آیکان مسئول تعهدات آینده شرکت در مورد حقوق بازنشستگی افراد بود - که به طور بالقوه مبلغی معادل ۱،۲ میلیارد دلار بود.
- هنگامی که کنترل شرکت را به دست می گیرید ، اگر آن را به پول نقد تبدیل نکنید ، باید خود را برای اداره آن و سرمایه گذاری بیشتر در آن آماده کنید.
- ((اگر شما واقعاً یک سرمایه گذار بلندمدت هستید ، به بازار کساد به عنوان موقعیتی برای کسب درآمد نگاه خواهید کرد.)) - جان تمپلتون
- در بازار رو به نزول خرید کنید. بهترین زمان برای خرید هنگامی است که بازار کساد است و اغلب سرمایه گذاران از جمله حرفه ای ها از سرمایه گذاری به شدت می ترسند.
- چهار عامل همیشه برای اندازه گیری انتظار سود یک سرمایه گذاری ، حیاتی است. این عوامل عبارتند از : (۱) نسبت P/E (۲) میزان سود عملیاتی شرکت (۳) ارزش شرکت در هنگام نقد شدن (ارزش واقعی شرکت) (۴) نرخ رشد ، خصوصاً تداوم رشد درآمدها
- برنارد دارایی های خود را به چهار بخش تقسیم کرد : بیمه عمر ، املاک و مسکن ، شمش طلا و یک پورتهوی سهام متشکل از سهام مربوط به معادن و سرمایه گذاری در معاملات آتی فلزات گرانبها.
- برنارد احساس می کند که شرکت هایی که به تولید نزدیک تر هستند دارای بهترین تناسب از نظر ریسک پذیری - پاداش ، هستند.

- برنارد گفت : ((رفتن به هنگ کنگ بهترین تصمیمی بود که تا بحال در مورد امور مالی گرفته ام. نرخ مالیات به حدی پایین است که می توانم در اینجا بهتر از هر جای دیگری در جهان ، سرمایه خود را افزایش دهم. هنگامی که ارزش یکی از سهام او دو برابر می شود ، برنارد نیمی از آن سهام را می فروشد و سرمایه گذاری ابتدایی خود را باز پس می گیرد. در نتیجه ، او می گوید : ((در حدود یک سوم از سهام من در حقیقت به رایگان به دست آمده است.)) او به من گفت که فهرست خود را هر شش ماه یکبار به دقت مرور ، و فعالیت های خود را ارزیابی می کند تا از رعایت قوانین خود ، مطمئن شود.
- آموختن روش های بزرگترین سرمایه گذاران جهان مطمئناً نتایج سرمایه گذاری شما را بهبود می بخشد.
- سرمایه گذار خبره می داند که به چه دلیل سرمایه گذاری می کند : او انگیزه ای معقول و احساس کامیابی پیدا کرده است.
- همچون سرمایه گذار خبره ، اولین هدف مالی شما باید حفظ سرمایه باشد. حفظ چیزی که دارید ، خواه زیاد باشد ، خواه کم.
- آنچه که حوزه مناسب سرمایه گذاری شما را مشخص می کند ، حوزه مهارت شما است. کافی است از خود بپرسید : به چه چیز علاقه دارم ؟ چه نوعی از سرمایه گذاری ها و چه جنبه هایی از سرمایه گذاری مرا مجذوب خود می کند؟
- ویژگی عمده سرمایه گذار خبره این است که او هرگز برای خارج شدن از حوزه مناسب سرمایه گذاری خود وسوسه نمی شود.
- تعریف وارن بافت از یک سرمایه گذاری خوب : شرکت خوبی که بتوان آن را پائین تر از ارزش فعلی درآمدهای آتی خریداری نمود.
- تعریف کارل آیکان از یک سرمایه گذاری خوب : شرکتی بدون سهام دار مدیریتی (کنترل کننده) که پائین تر از ارزش آن در هنگام انحلال ، در حال خرید و فروش است و به صورت بالقوه نمونه ای مجذوب کننده برای قبضه نمودن مالکیت باشد.
- املاک نیازمند به تعمیر که می توان آنها را با ارزشی بسیار بیشتر از میزان سرمای گذاری لازم برای خرید و بازسازی آنها ، به فروش رساند.
- سریع ترین راه برای تسلط یافتن بر هر چیزی ، این است که با فردی خبره در آن زمینه کار کنید.
- باید در این مورد فکر کنید که آیا افق سرمایه گذاری شما بلندمدت ، کوتاه مدت یا میان مدت است. آیا قد دارید که خرید کنید و آن را حفظ کنید ، یا اینکه به هردو شکل کوتاه مدت و بلندمدت می پردازید.
- بافت خصوصیات یک شرکت خوب را اندازه گیری میکند ، خصوصیات از قبیل : کیفیت مدیریت ، ماهیت برتری آن شرکت ، قدرت جایگاه رقابتی آن شرکت ، قدرت قیمت گذاری ، بازده حقوق صاحبان سهام و البته قیمت سهام آن شرکت. در حالیکه شوارتز کیفیت فرضیه سرمایه گذاری خود را در قبال رویدادهای به وقوع پیوسته می سنجد.
- معیارهای سرمایه گذاری شما ، شش عامل حیاتی از سیستم سرمایه گذاری شما را برایتان مشخص می کند : چه چیزی بخرید ، چه زمانی بخرید ، چه زمانی بفروشید ، چه مبلغی برای آن بپردازید ، پس از سرمایه گذاری چگونه تشخیص دهید که همه چیز مرتب است ، و در هنگام جستجو برای سرمایه گذاری ها بر روی چه چیزی متمرکز شوید.

- سرمایه گذار خبره با سرمایه گذاری همچون یک شرکت برخورد می کند. او بر روی یک سرمایه گذاری تمرکز نمی کند بلکه بر روی نتیجه کلی حاصل از بکارگیری مداوم سیستم سرمایه گذاری خود در موارد مختلف ، متمرکز می شود. سیستم خود را به گونه ی طراحی می کنند که مالیات ها را به پائین ترین حد می رسانند. این کار مستلزم آن است که هزینه های معاملات تا آنجا که ممکن است پائین نگه داشته شود.
- به هر اندازه که ثروت بیشتری برخوردار باشید و کارهای شما پیچیده تر باشد ، باید حجم بیشتری از کارهای خود را به دیگران واگذار کنید. ممکن است لازم باشد تا چند وکیل ، حسابدار ، مشاور مالیاتی ، شرکت امانی ، و مشاوران دیگری را انتخاب کنید.