

IDŹ DO

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK

DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE

ZAMÓW INFORMACJE  
O NOWOŚCIACH

ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIA

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

## Tao Warrena Buffetta. Inspiracje mistrza gry giełdowej

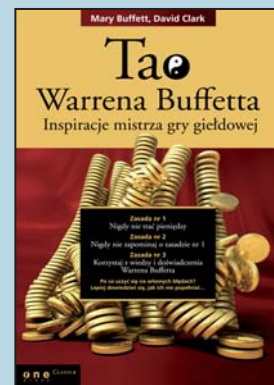
Autor: Mary Buffett, David Clark

Tłumaczenie: Dawid Wietrzykowski

ISBN: 978-83-246-1608-4

Tytuł oryginału: [The Tao of Warren Buffett](#)

Format: 140x208, stron: 184



**Po co uczyć się na własnych błędach? Lepiej dowiedzieć się, jak ich nie popełniać...**

- Zasada nr 1. Nigdy nie trać pieniędzy
- Zasada nr 2. Nigdy nie zapominaj o zasadzie nr 1
- Zasada nr 3. Korzystaj z wiedzy i doświadczenia Warrena Buffetta

Ta książka z pewnością stanie się biblią świata biznesu, do której regularnie uciekać się będą inwestorzy i dyrektorzy firm.

*Timothy Vick*

*Senior Portfolio Manager, The Sanibel Captiva Trust Company*

Szukasz inspiracji? Potrzeba Ci odrobiny kreatywnej myśli i motywacji? Polegasz na doświadczeniu? W tej małej-wielkiej książeczce znajdziesz esencję geniuszu jednego z najwybitniejszych ludzi amerykańskiego biznesu – Warrena Buffetta. Starannie dobrany zbiór cytatów pochodzi z najróżniejszych źródeł – nieoficjalnych rozmów, biografii, wywiadów, a także firmowych sprawozdań. Każda z tych wypowiedzi uzupełniona została odpowiednim komentarzem i interpretacją pary znanych „buffettologów”.

Myśli Warrena Buffetta zdają się przypominać nauki chińskiego mistrza taoizmu Lao-Tse. Jeśli więc dążysz do jakiegoś ideału, a tym ideałem jest, powiedzmy, bogactwo, w trafnych spostrzeżeniach wielkiego guru biznesu odnajdziesz poszukiwaną drogę do spełnienia. Ta niezwykła lektura skłoni Cię do refleksji, niejednokrotnie rozbawi i jednocześnie pobudzi Twój naturalny zmysł inwestycyjny.

Polegaj na własnych pomysłach!

- Jak się wzbogacić i pozostać bogatym?
- Kim byli mentorzy Warrena Buffetta?
- Ile są warte dyscyplina, rozważa i cierpliwość?
- Jakich błędów trzeba się wystrzegać?
- Kiedy sprzedawać i kiedy odejść?

Kiedy zawodzą pomysły, przydają się słowa.

# SPIS TREŚCI

<i>Wstęp</i>	7
Jak się wzbogacić i pozostać bogatym	9
Biznes	33
Mentorzy Warrena	49
Edukacja	57
Miejsce pracy	63
Analitycy, doradcy, maklerzy — szaleńcy, których należy unikać	77
A może by tak poszerzyć zakres działań...	85
Dyscyplina, rozwaga i cierpliwość	93
Wystrzegaj się szalonej zachłanności	103
Kiedy sprzedawać, kiedy odejść	111
Błędy, których trzeba się wystrzegać	123
Krąg kompetencji	129
Cena, którą płacisz	141
Długoterminowa wartość ekonomiczna kluczem do wykorzystania krótkotrwałej gorączki giełdowej	151
<i>Źródła</i>	169
<i>Podziękowania</i>	177
<i>Skorowidz</i>	179

# MĄDROŚĆ NR 1

*„Zasada nr 1: Nigdy nie trać pieniędzy.*

*Zasada nr 2: Nigdy nie zapominaj o zasadzie nr 1”.*



Jeśli chcesz się wzbogacić, zadbaj o to, aby Twoje pieniądze pracowały na siebie. Z im większą sumą rozpoczniesz inwestowanie, tym lepiej. Na przykład: 100 000 dolarów zainwestowane przy kapitalizacji odsetek w wysokości 15% na dwadzieścia lat urosnie do sumy 1 636 653 dolarów w ostatnim roku, co daje Ci zysk w wysokości 1 536 653 dolarów. Załóżmy jednak, iż tracisz 90 000 dolarów ze swojego początkowego kapitału, zanim jeszcze rozpoczniesz inwestycję, i jesteś w stanie zainwestować zaledwie 10 000 dolarów. Twoja inwestycja urosnie jedynie do sumy 163 655 dolarów po dwudziestu latach, co da Ci zysk w wysokości 153 665 dolarów. Jest to znacznie mniejsza suma. Im większa jest utracona kwota, tym mniejsza możliwość zarobienia pieniędzy w przyszłości. Warren nigdy o tym nie zapominał. Jest to również powód, dla którego prowadził starego volkswagena garbusa długo po tym, jak został multimilionerem.

## MĄDROŚĆ NR 2

*„Swoją pierwszą inwestycję wykonałem w wieku 11 lat.  
Do tego momentu marnowałem swoje życie”.*



Dobrze jest znaleźć swoje powołanie na wczesnym etapie życia. W kwestiach inwestycji daje to wyjątkową szansę na to, aby zadziałać mogła magia kapitalizacji odsetek. Młodość to nie pora na ryzyko, kiedy przed nami jest tak wiele czasu na czerpanie zysków z mądrych decyzji.

Akcje kupione przez Warrena w wieku lat 11 były akcjami spółki paliwowej o nazwie City Services. Kupił on trzy udziały po 38 dolarów za sztukę, jednak ich wartość spadła wkrótce do 27 dolarów. Warren przetrwał ten okres i za jakiś czas udało mu się je sprzedać za 40 dolarów za akcję. Wkrótce po tym wartość tychże udziałów wzrosła do sumy 200 dolarów za akcję i Warren zrozumiał pierwszą rzecz na temat inwestycji — należy zachować cierpliwość. Cierpliwość popłaca — pod warunkiem, iż wybierzesz właściwe akcje.

## MĄDROŚĆ NR 3

*„Nie bój się prosić o zbyt wiele, sprzedając,  
ani oferować za mało, kupując”.*



Warren zdaje sobie sprawę, iż ludzie boją się kompromitacji, kiedy żądają zbyt wysokiej ceny za swój produkt, a także gdy oferują zbyt niską za cudzy. Nikt nie chce być uważany za chciwego lub skąpego. Najprościej rzecz ujmując, w świecie biznesu sumy zarobione na sprzedaży lub wydawane podczas zakupu decydują o tym, czy zarabiasz pieniądze, czy je tracisz, a co za tym idzie — jak bogaty się staniesz. Po rozpoczęciu negocjacji możesz obniżyć ustaloną przez siebie cenę sprzedaży lub podnieść proponowaną cenę zakupu. Nie możesz jednak postąpić odwrotnie.

Warren zrezygnował z wielu transakcji, które nie spełniały jego kryteriów cenowych. Najśłynniejszym przykładem zdaje się być zakup akcji spółki ABC od Capital Cities. Za swoje pieniądze Warren żądał większych udziałów w firmie, niż Capital Cities było skłonne poświęcić — zrezygnował zatem z tej transakcji. Dzień później przedstawiciele Capital Cities ugięli się i zgodzili na jego warunki. Nie bój się prosić, a być może dostaniesz, jednak jeśli nie poprosisz...

## MĄDROŚĆ NR 4

*„Nie da się ubić dobrego interesu ze złą osobą”.*



Zły człowiek to zły człowiek i nigdy nie zrobisz z nim dobrego interesu. Na świecie jest wystarczająca ilość dobrych i uczciwych ludzi, prowadzenie interesów z nieuczciwymi jest zatem czystą głupotą. Jeżeli musisz zastanawiać się, czy dana osoba jest godna zaufania, zrezygnuj z negocjacji i poszukaj uczciwszego partnera. Skacząc z samolotu, nie masz przecież ochoty zastanawiać się, czy spadochron się otworzy, tak jak i nie będziesz mieć ochoty podawać w wątpliwość uczciwości osoby, z którą masz zamiar prowadzić interes. Jeżeli nie jesteś w stanie zaufać jej teraz, nie zaufasz i później, po co więc w ogóle ryzykować?

Warren zrozumiał to, kiedy był członkiem zarządu spółki Salomon Brothers. Wbrew jego radom bankierzy odpowiedzialni za inwestycje prowadzili interesy z potentatem medialnym Robertem Maxwellem, którego pozycja finansowa była na tyle niepewna, iż zyskał on przydomek Czech Bez Pokrycia. Na skutek przedwczesnego zgonu Maxwella firma Salomon miała poważne problemy z odzyskaniem swoich pieniędzy.

Zasada jest prosta: ludzie godni zaufania zawsze się sprawdzają. Ludzie niegodni zaufania nie sprawdzą się. Najlepiej jest ich ze sobą nie mylić.

## MĄDROŚĆ NR 5

*„Wielkie, prywatne fortuny nie powstały dzięki portfolio liczącym pięćdziesiąt różnych spółek. Powstały dzięki komuś, kto potrafił rozpoznać odpowiednią branżę”.*



Jeżeli przeprowadzilibyśmy ankietę wśród najbogatszych rodzin w Stanach Zjednoczonych, odkrylibyśmy, iż niemal bez wyjątku swoich fortun dorobiły się w jednej wyjątkowej branży. Rodzina Hearstów wzbogaciła się dzięki branży wydawniczej, Waltonowie na sprzedaży detalicznej, rodzina Wrigley na produkcji gumy do żucia, Mars w branży cukierniczej, rodzina Gates produkując oprogramowanie, a rodziny Coors oraz Busch na piwowarstwie. Lista jest bardzo długa i niemal każda próba odejścia od tej wyjątkowej branży, dzięki której dana rodzina stała się tak niesamowicie bogata, kończyła się fiaskiem — tak jak w przypadku koncernu Coca-Cola i branży filmowej.

Kluczem do sukcesu Warrena jest fakt, iż potrafił on precyzyjnie określić charakterystykę ekonomiczną idealnej firmy — firmy o przewadze konkurencyjnej utrwalonej w umyśle konsumenta. Kiedy w Stanach Zjednoczonych konsument myśli o gumie do żucia, myśli o Wrigley; mówiąc o supermarkecie, ma na myśli Wal-Mart; natomiast z zimnym piwem kojarzy przede wszystkim Coors lub Budweiser. Owa silna pozycja tworzy ekonomiczną potęgę tych firm. Warren zrozumiał, iż czasami krótkowzroczna natura rynku papierów wartościowych nie docenia tych wyjątkowych przedsiębiorstw i kiedy tak się dzieje, wkracza do akcji i kupuje tyle udziałów, ile się da. Firma Warrena, Berkshire Hathaway, stanowi zbiór kilku z najświetniejszych marek w Stanach Zjednoczonych, generujących wysokie zyski i kupionych, gdy były ignorowane na Wall Street.