



## 第四章

### 精进

# 精进度懈怠 价值选择可解围

“精进”二字是勤劳、勤奋义。佛教的经典《唯论三十论》写道：“勤谓精进，于善恶品修断事中，勇悍为性，对治懈怠，满善为业。”也就是说，精进，就是对于善的事情要坚决修行，对于恶的事情要坚决断弃，以勇健强悍之心，克制自己的懈怠心理，从而完善自己。与投资而言，善用价值选择帮我们寻找正确的参照点，持续探索深化投资之道，杜绝如西施、貂蝉一般绝美的“陷阱”。

在而立之年的那一天，王为和父亲进行了一次意味深长的谈话。起因是两个男人对于责任的探讨与传授。父亲希望王为日后可以更多承担起男人应尽的责任和义务，希望他可以在这个象征着成熟的起点有所作为。谈话自然延伸到财富的领域，父亲很好奇王为除了日常的储蓄是否有其他的投资计划？这恰巧也是王为举棋不定的地方，他一直不出手也是因为对未来市场走势的不明朗，觉得市场如此不好，此时入市岂不是自投罗网？父亲听毕，没有直接回答，而是说起了自己的故事：

原来2007年10月，就在父亲五十五岁生日的时候，他做了一个艰难的决定——他决定开始炒股，父亲向来保守，能做出此番决定很大程度上是看见周围的亲戚朋友纷纷炒股并且赚得盆满钵满，于是他也动了凡心，一点点入市。结果很快迎来股市大幅下跌，父亲输在了起跑线上。他接着说道：“你之所以不敢现在入市，是因为不确定未来市场的走势，不仅是你不确定，即便是巴菲特也没办法次次准确预测到未来市场的情况。所以想通过对未来市场的判断来决定要不要投资显然是不可靠的。与其这样，不如另辟蹊径，寻找正确的判断方法。我此前失败的经历不正好解决了你的难题，到底是低点时入市，还是高点时？其实答案你一定知道，只不过做不到罢了。”

#### 价值选择寻找投资切入点

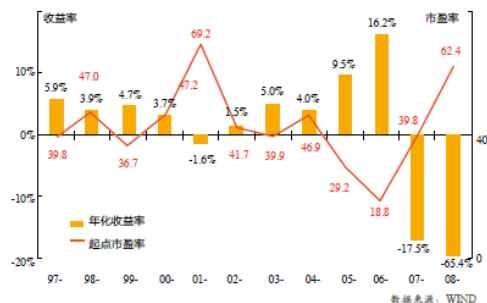
图表6显示了从1997年到2008年这十多年来，收益率和起点市盈率的分布状况。我们很容易看出市盈率和收益率成反比，市盈率越低，收益越高。也就是说，市场低点恰是入市的好时机，而现在，不正是好时机吗？

以上的判断正是基于价值投资的理论。该理论认为：股票价格围绕“内在价值”的稳固基点上下波动，而内在价值可以用一定方法测定；股票价格长期来看有向“内在价值”回归的趋势；当股票价格低于(高于)内在价值即股票被低估(高估)时，就出现了投资机会。所以，我们应该在一家公司的市场价格相对于它的内在价值大折扣时买入其股份。而市盈率就是体现了股票价格和内在价值比例。当市盈率在0至13之间，表明企业的价值是被低估的；市盈

“ 投资者不妨静下心来，不被浮躁的市场环境所惑，用理性战胜情绪的纷扰，并且着眼于长期市场表现。基于这些基础之上，我们才可以做到用价值投资的理论引导我们的投资行为，继而精进我们的投资智慧。

”

④ 图表6：1997年至2008年，收益率和起点市盈率分布图



率在14至20之间，表明企业的价值显示出正常的水平；当市盈率达到了21至28之间，企业的价值已经被高估；一旦到达了28以上，则预示着泡沫已经到来。投资者要做的，就是在企业的价值被低估时大量买入。打个比方，就是用五毛钱买到一块钱的东西。

### 克服价值选择的困难

懂得价值投资的人不少，能做到的人却不多。原因就在于我们经历的低点每一次都很相似，每一次却又都不同。所以即便是市盈率都很低，细节却各不相同。而人们又习惯从记忆中找寻相同的场景，从而影响对事物的客观判断。比如，当市场跌到2000点的时候，你会很自然回忆起上一个两千点发生的原因、过程，之后的走势等等，并且理所当然认为这一次依旧会循着这个足迹走下去。但事实上这一次的路径绝对不同以往。可见，细节如同一个个陷阱，乱花渐欲迷人眼，它会影响你对数据的判断，这便是价值投资选择的难度了。

容易被“陷阱迷惑”是人性的弱点。古往今来，被陷阱所害的例子不胜枚举。其中，充当着“陷阱”角色的女子又何止一二？最有名的莫过于西施和貂蝉了吧。同样有着“沉鱼落雁，闭月羞花”的美貌，更因为这份美而沦为被利用的工具，前者被越王勾践献给吴王夫差，成为吴王最宠爱的妃子，把吴王迷惑得众叛亲离，无心于国事，为勾践的东山再起起了掩护作用；后者更是周旋于吕布和董卓之间，致使两人反目成仇，最终借吕布之手除掉了恶贼董卓，貂蝉也因此被称为“最早的间谍”。虽然两人都是被人利用之命，但也背负了“蛊惑”的骂名。人们只知道，越是美丽的外表就越容易成为万劫不复的陷阱，这和投资的道理亦是如出一辙。

王为和父亲各自经历着对于投资的困惑不解，其实我们每一个人又何尝不是？有人浑然不觉自身的弱点归于何处，有人知道做不到也是枉然。所以，才有了我们对于投资行为的不断修炼、对于人性弱点的不断克服。投资者不妨静下心来，不被浮躁的市场环境所惑，用理性战胜情绪的纷扰，并且着眼于长期市场表现。基于这些基础之上，我们才可以做到用价值投资的理论引导我们的投资行为，继而精进我们的投资智慧。