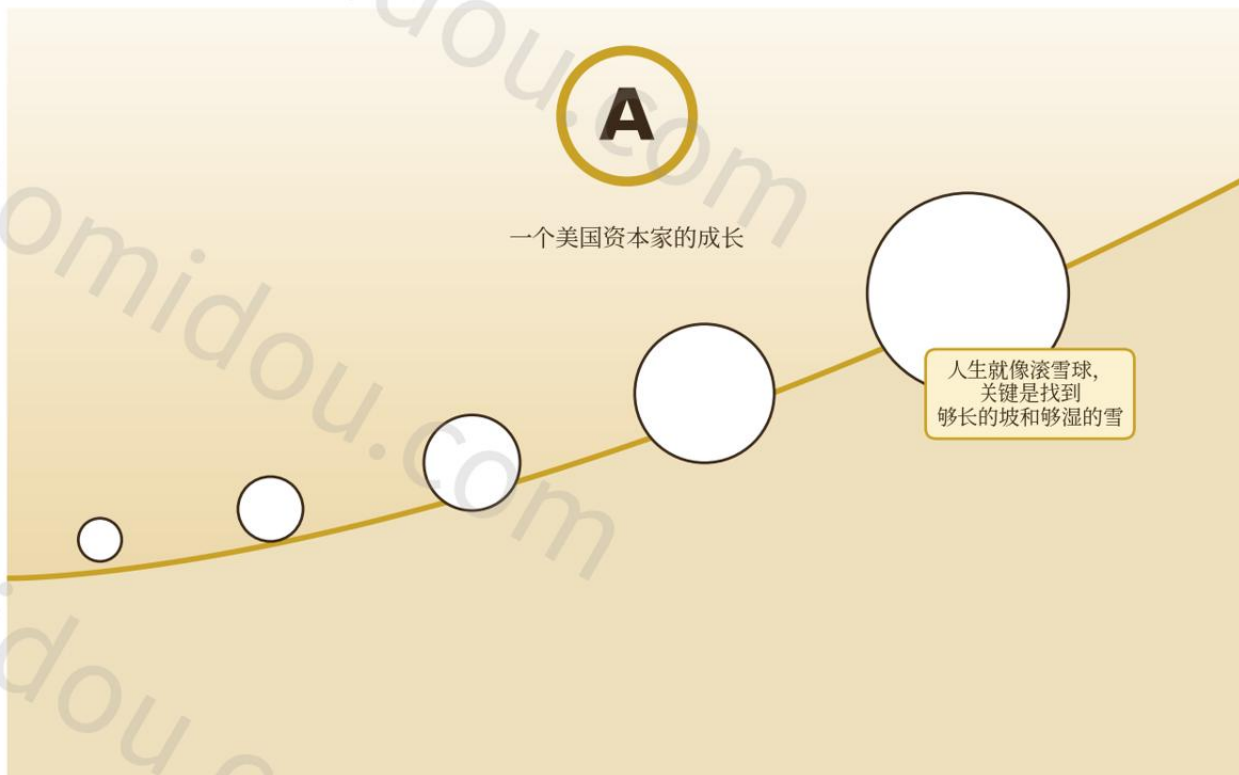




十分钟看完 《巴菲特传》

一个美国资本家的成长

罗杰·洛温斯坦 著

用一个人的一生，证明"慢慢变富"四个字



奥米豆 著

aomidou.com

目录

壹	前言 这本传记，其实是一本"心性说明书"
贰	第一章 奥马哈的少年：一台赚钱机器的诞生
叁	第二章 两位老师：格雷厄姆与费雪
肆	第三章 市场先生：全世界最情绪化的报价员
伍	第四章 能力圈：只打甜蜜区的球
陆	第五章 护城河：买的是生意，不是代码
柒	第六章 从合伙公司到伯克希尔：一场理性的长跑
捌	第七章 这本书最大的意义
玖	第八章 番外：读过的读者，都这样总结这本书
拾	第九章 奥米书库：新手投资者的第一站
拾壹	结语 把这本书放回书架之前

全书约6600字 · 阅读时长约10分钟

宗旨：通俗 · 归纳 · 只讲改变认知的部分

前言 这本传记，其实是一本"心性说明书"

先说结论：市面上写巴菲特的书没有一百也有八十，但我劝你，如果只读一本，就读这本——罗杰·洛温斯坦的《巴菲特传：一个美国资本家的成长》。

为什么？因为这本书不是教你炒股，它是把一个美国人从1930年活到今天的全部人生，摊开给你看。你能看到他从几岁开始攒钱，怎么错过又抓住了什么，怎么在华尔街人人都想一夜暴富的时候，选择做个"异类"。

我认识一个哥们，做短线的。三年时间，账户翻了三倍，朋友圈天天晒收益，我一度觉得他天赋异禀。第四年，杠杆加上去，两个月，连本带利全还给了市场。他后来跟我说："龙哥，我缺的从来不是技术，是心性。"

这句话我记到今天。巴菲特的厉害，恰恰不在技术。他的年化收益20%出头，放到任何一年，都排不进私募前一百名。但他把这个"平庸"的收益，保持了六十年。

这本书，我用十分钟给你讲透。他赚了多少钱我们一笔带过，他是怎么想的、怎么忍的、怎么选的——这才是全书的骨头，我会敲着黑板讲三遍。

第一章 奥马哈的少年：一台赚钱机器的诞生

巴菲特1930年出生在美国内布拉斯加州的奥马哈。记住这个地名，因为这个人一辈子都住在这儿，拒绝搬去纽约——华尔街的耶路撒冷。

他从小就不是个正常孩子。六岁的时候，他爷爷开杂货店，他跑去买可乐，整箱整箱搬回家，加价卖给邻居。十一岁，他买了人生第一只股票，城市服务公司，赚了几美元，高兴坏了，但这笔"成功"差点害了他——因为他卖出之后，那只股票涨了几倍，这个教训他记了一辈子：赚钱靠的不是频繁买卖，是拿住。

十三岁，他送报纸，每天凌晨四点起床，挨家挨户送《华盛顿邮报》，攒下了一千二百美元。十四岁，他用这笔钱买下了四十英亩农场，当起了小地主。十五岁，他和朋友合伙买弹球机，摆在理发店门口，赚了钱就买第二台、第三台。

你看出门道了吗？普通人觉得"小孩子好好读书"，巴菲特从小就在做一件事：让钱去工作，而不是自己去工作。用他自己的话说，他是被"复利"这个概念击中的——钱生钱，钱生的钱再生钱，像滚雪球。

生活实例：你现在月薪八千，每月雷打不动拿出一千块，买一只你看得懂的指数基金，三十年后是多少？按年化8%算，大约一百五十万。这就是巴菲特六岁那年就懂的道理：雪道够长，湿雪够多，雪球自己会长大。多数人不是不会算，是等不了。

巴菲特的童年：一台从不停歇的小赚钱机器



钱不是省出来的，是“让钱去工作”训练出来的

▲ 巴菲特的童年：一台从不停歇的小赚钱机器

第二章 两位老师：格雷厄姆与费雪

巴菲特的学问，是两个老师给的。这一段很多人会跳过，不行，这是全书的底层代码。

第一个老师，格雷厄姆，号称"证券分析之父"。他教巴菲特一样东西：安全边际。简单说，就是买东西要讲价。一家公司的内在价值值十块，市场恐慌时只卖五块，你就买。买得便宜，你就已经赢了。这位老师还有个著名的比喻，我后面单讲——市场先生。

第二个老师，费雪。费雪教的是另一套：别只图便宜，要买好生意。有些公司十年后比现在值钱十倍，贵一点也要买。这叫成长股投资。

巴菲特后来说，他是"百分之八十五的格雷厄姆加百分之十五的费雪"。翻译成人话：既要买得便宜，又要买得对。便宜但烂的生意，是价值陷阱；好但贵得离谱的生意，是接力最后一棒。两样都不沾，才轮不到你出手。

生活实例：买菜。格雷厄姆教你等收摊时去砍价，用五折买到一样的菜；费雪教你认准那家种菜靠谱的农户，哪怕贵一点，长期吃放心菜。巴菲特是把两个摊子都逛了，只买又好又打折的。

第三章 市场先生：全世界最情绪化的报价员

这是格雷厄姆的寓言，也是巴菲特反复讲的故事，我认为这是全书最值钱的一个比喻。

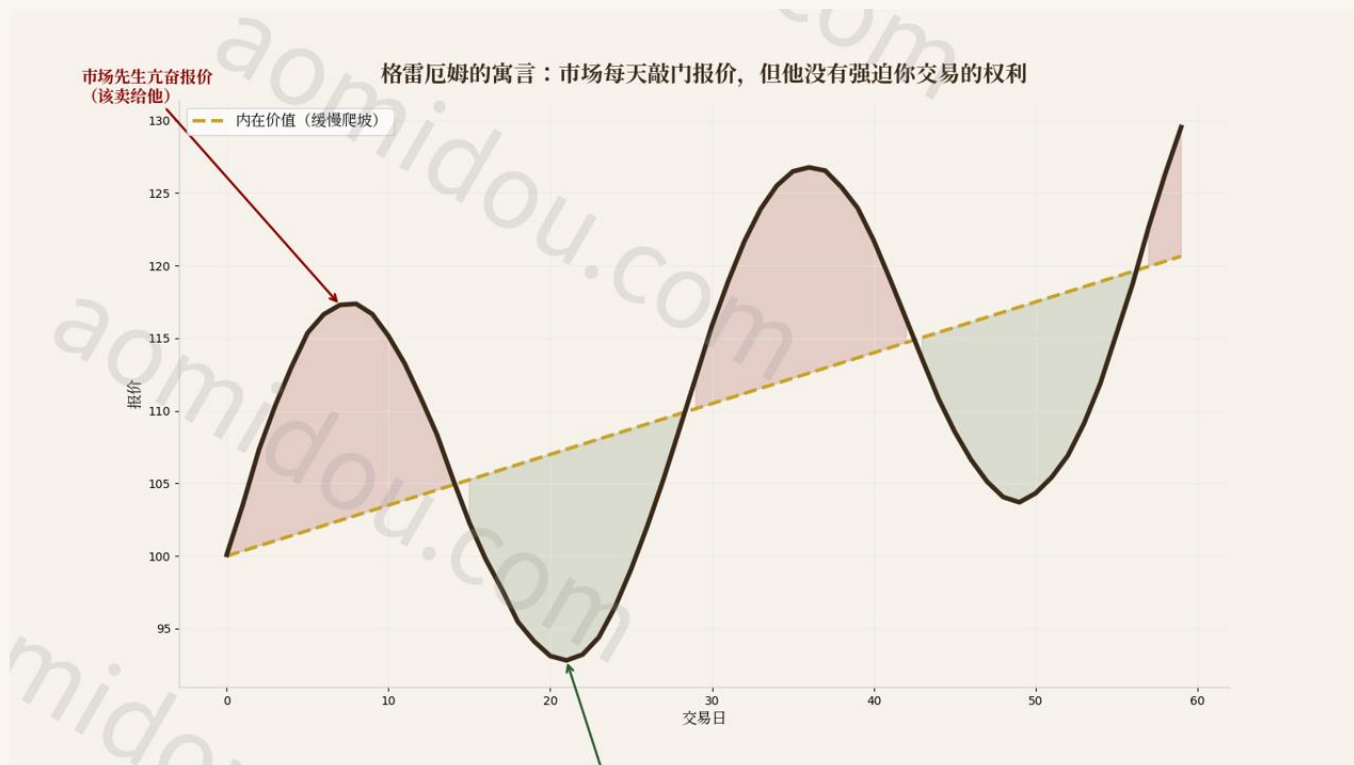
你想象一下，你跟人合伙开了个店，你的合伙人叫"市场先生"。这个家伙有个毛病：情绪极其不稳定。每天他都跑到你门口报价——今天亢奋了，说你的店值一百万；明天抑郁了，说只值二十万。他天天来，风雨无阻。

关键在哪？关键是他只负责报价，他没有权力强迫你交易。你可以利用他的疯，但你不能被他带着疯。他报一百万的时候，你可以把店卖给他；他报二十万的时候，你可以把他那份买下来。不理他？他也拿你没辙。

把这个寓言放进真实世界：2020年3月，美股熔断四次，市场先生抑郁到想跳楼，好公司打七折；2021年初，市场先生亢奋到打激素，连亏损的公司都按百倍估值抢。同一家公司，两种报价。巴菲特在干嘛？抑郁时他买入，亢奋时他卖出、囤现金。

我那个做短线的哥们输在哪？他不是看不懂市场先生，他是被市场先生拉着跳了舞。市场先生亢奋他也亢奋，加杠杆；市场先生抑郁他也抑郁，割在地板。报价员疯很正常，你跟着疯，就完了。

还有一点常被忽略：市场先生这个寓言的重点，不是让你抄底逃顶，而是让你有选择权。主动权在你手里——报价只是报价。巴菲特桌上常年摆着现金，等的不是预测市场，而是等市场先生自己犯错。现金不是垃圾，现金是选择权，选择权在黑天鹅降临时会变成最锋利的武器。



▲ 市场先生：情绪化的报价员，利用他的疯，而不是跟着他疯



巴菲特原话："市场是一个投票器，短期靠情绪；长期是一台称重机，称的是价值。"你要做的，是在投票器狂欢时，盯着称重机。

第四章 能力圈：只打甜蜜区的球

巴菲特爱讲一个棒球手的例子。波士顿红袜队的泰德·威廉姆斯，打击率四成都不到，但他是史上最强击球手之一。他的秘诀是：把击球区划成七十七个格子，只打落在"甜蜜区"的球，其他球，哪怕全场观众嘘他，一律不挥棒。

巴菲特把这个原理搬进了投资，叫能力圈。你的能力圈不需要大，但边界必须清晰。看得懂白酒的商业模式，白酒就在你圈里；看不懂半导体，半导体再好也不碰。

他这条原则最著名的执行案例是科技股。九十年代互联网泡沫，纳斯达克一年翻一倍，全世界都在买科技股，巴菲特一股不买。媒体骂他落伍，股东质疑他老了。他只说：我不碰我看不懂的东西。2000年，泡沫破了，纳斯达克跌掉八成，伯克希尔纹丝不动。

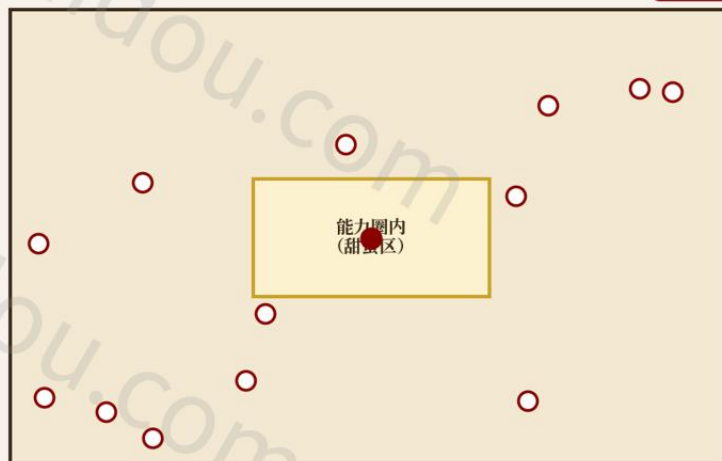
注意，这道理说出来轻飘飘，做起来反人性。看别人在能力圈外赚钱，比你亏钱还难受。你同事炒币赚了辆特斯拉，你守着自己的银行股，心不痒吗？巴菲特替你回答：守住。因为圈外的钱，你赚一次，会赔回去十次。

生活实例：同学聚会打德州扑克。有人把把都上，你说"我只打大牌"，前两个小时你会无聊到玩手机，但后半夜，那些把把都上的人，筹码早就输光了。能力圈不是限制你，是保护你。

再补一刀：能力圈还有个隐藏用法——诚实。承认自己不懂，是圈内人；假装自己懂，是圈外赌徒。巴菲特能守住能力圈，靠的不是智商，是他对"自己可能错"这件事的敬畏。圈子每年可以扩一点，但每扩一寸，都要交学费、做功课。

能力圈：不懂的不碰，看懂了才重仓

圈外的“好机会”，
一律不接



泰德·威廉姆斯的击球秘诀：只打落在甜蜜区的球——巴菲特照搬到投资上

▲ 能力圈：只打甜蜜区的球，圈外的好球一律不挥棒

第五章 护城河：买的是生意，不是代码

巴菲特后期最重要的思想，叫护城河。买股票，买的不是一串代码，是一门生意的一部分。这门生意凭什么一直赚钱？答案在护城河。

什么是护城河？可口可乐的品牌，是护城河——你再有钱，也复制不了全世界七十亿人一百多年的记忆。吉列的转换成本，是护城河——男人换剃须刀品牌的动力约等于零。伯灵顿铁路的牌照和路基，是护城河——没人能再建一条横贯美国的铁路。

巴菲特的一生，就是不断把筹码从"便宜的普通生意"挪到"有护城河的伟大生意"。最典型的是可口可乐。1988年他重仓买入，一拿三十多年，分红都分了几百亿。当年买的价钱不便宜，但他知道，这条河，一百年内没人填得平。

反过来，那些没有护城河的公司，当年财报再漂亮，巴菲特看都不看。因为今天赚钱的门路，明天就会被竞争对手抄走。新闻里天天有：某网红奶茶店排队三小时，一年后隔壁开出五家山寨，全军覆没。没有护城河的火爆，是给别人作嫁衣。

给普通人的翻译：你买股票之前，先问自己一句——这家公司凭什么十年后还能赚钱？答不上来，你就不是投资，是抽签。

判断护城河有个土办法：假如你有一个亿，你能把这家公司的生意抢过来吗？你能让消费者不买可口可乐改喝你的可乐吗？你能让全国的理发店不用吉列吗？抢不动，就是河；抢得动，哪怕它现在利润再高，也是在裸奔。

第六章 从合伙公司到伯克希尔：一场理性的长跑

1956年，二十六岁的巴菲特回到了奥马哈，拿着亲朋好友凑的一百多万美元，成立了巴菲特合伙公司。这一章是全书最精彩的商业篇，我把骨架给你搭出来。

他给合伙人立下的规矩，今天看依然震撼：第一，绝不承诺收益，亏了别骂；第二，他把自己的钱也放进去，跟所有人共进退；第三，每年只沟通一次，平时别打电话问。这叫什么？这叫用制度管住人性——既管住别人的恐慌，也管住自己的表现欲。

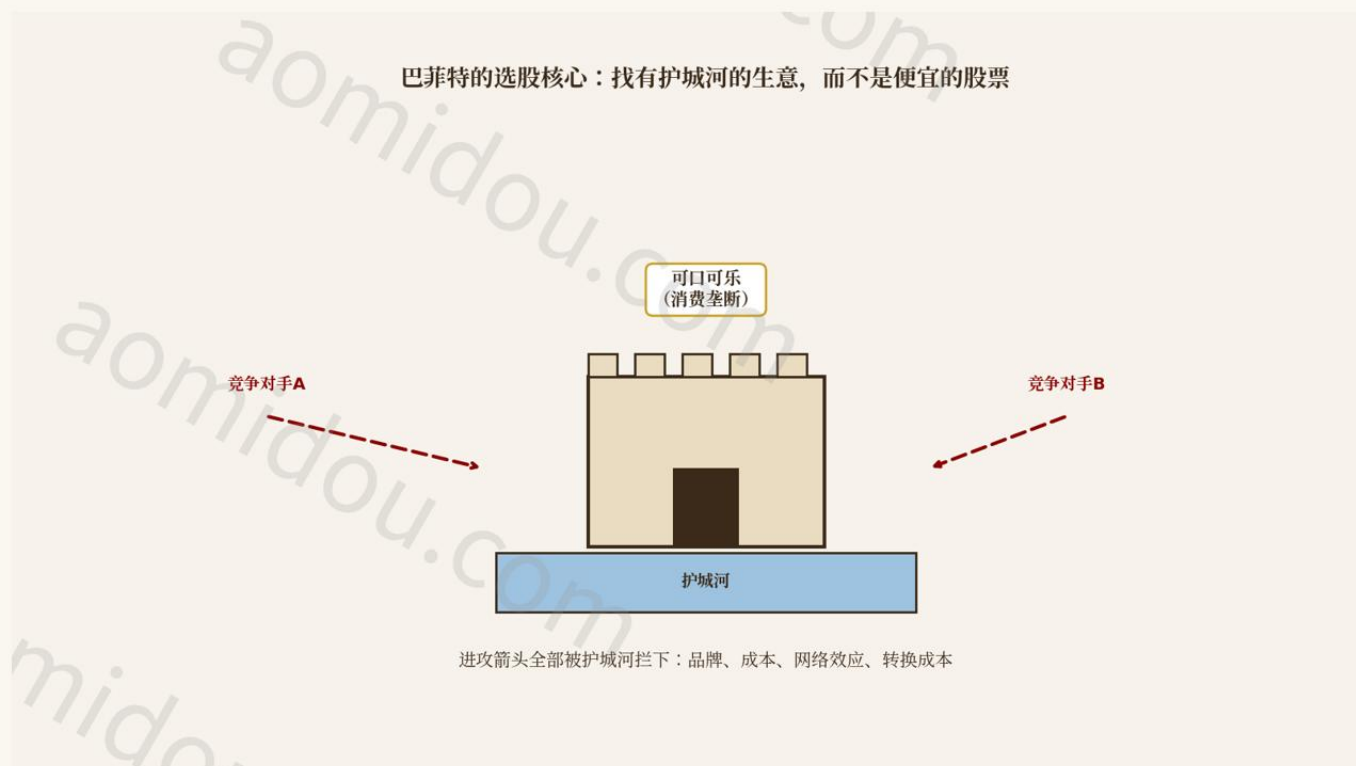
合伙公司的十几年，巴菲特的成绩单好到离谱：年化收益接近百分之三十，而同期大盘只有百分之七左右。秘诀他说得很直白：捡烟蒂。市场里有一批公司，股价低于它账上的现金和资产清算价值，就像地上的烟蒂，捡起来还能免费抽最后一口。他就满市场捡这种烟蒂，抽完一口就扔。

但是到了1969年，他做了一件让所有人目瞪口呆的事：解散公司。理由是——市场上捡不到烟蒂了，泡沫把一切都炒贵了。投资者哭着喊着把钱塞给他，他把钱退了回去。想想这个场景：一个厨师宣布“现在的食材太贵，本店停业”，把钱退给排队的人。这种克制，贯穿了他的一生。

解散了合伙公司，他转身把大部分身家投入了伯克希尔·哈撒韦——一家濒临倒闭的纺织厂。这一次，他犯了一个被他自己称为“最昂贵错误”的决策：为了贪图便宜，买下了一家没有前途的生意。纺织业是夕阳行业，没有护城河，厂里的每一台织布机都在吞噬现金。他后来说，如果当年把那笔钱直接买股票，能赚几千亿。

但神来之笔在于：他把伯克希尔改造成了一艘航母。他陆续把保险公司装进伯克希尔——保险业务的神奇之处在于“浮存金”：客户先把保费交给你，你拿着这笔钱去投资，出了险再赔。等于全世界的人，排着队借给他永远不用还的钱。巴菲特投资的底气，很大一部分来自这个永不断电的资金池。

所以你看懂了吗？伯克希尔不是一家公司，它是一个象征：用现金流健康的生意做底仓，用保险浮存金做杠杆，再用这套体系去收购有护城河的伟大生意。滚雪球滚到后来，雪球自己有了引力。



▲ 巴菲特的选股核心：找有护城河的生意，而不是便宜的股票

生活实例：这就像你开了一家小店，赚钱之后不挥霍，继续盘下隔壁靠谱的铺子，铺子多了抵押贷款又便宜——十年之后，你拥有的不是一家店，而是一个商圈。巴菲特只不过把这个玩法，做了一甲子。

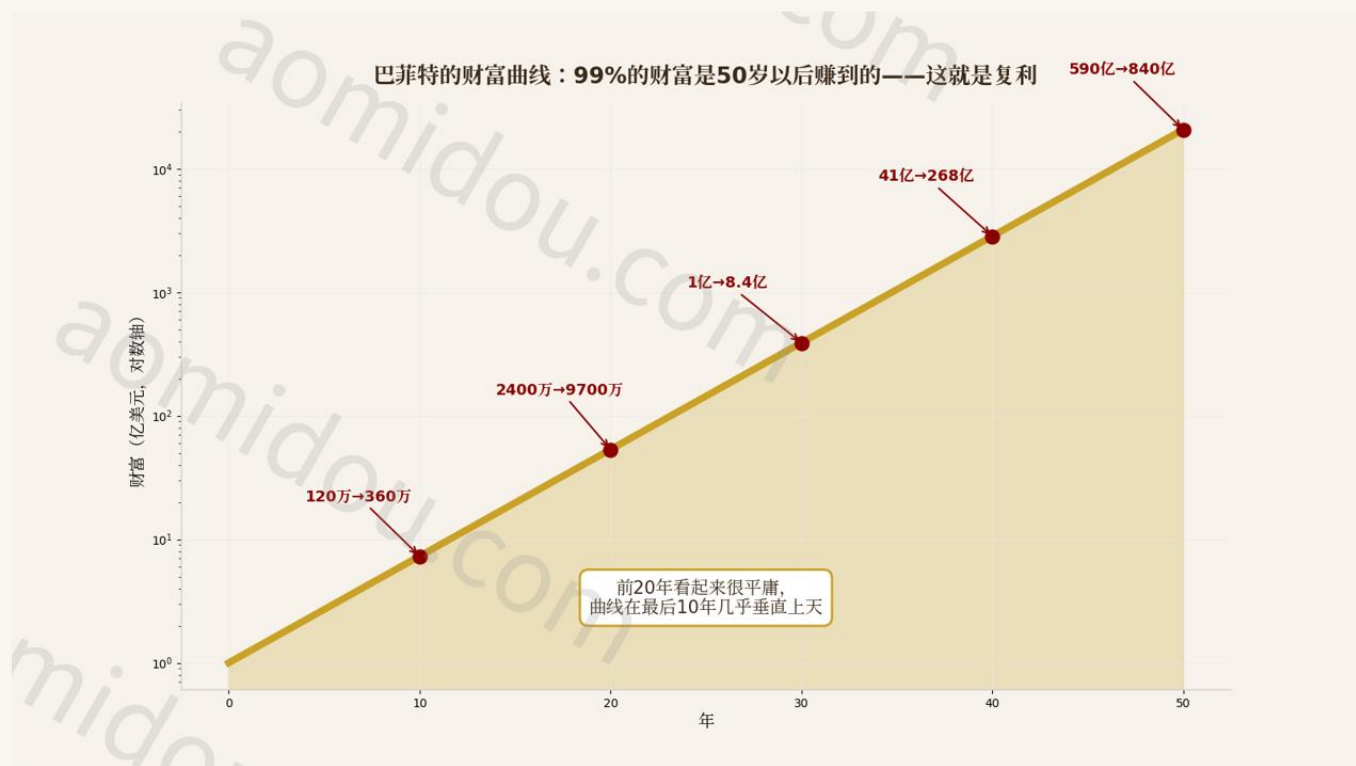
第七章 这本书最大的意义

前面六章是巴菲特的刀法，这一章，是这本书真正留给你的东西。我放在最重的位置。

这本传记最大的意义，不是让你学会选股，而是它用一个人的一生，证明了四个字：慢慢变富。而且这四个字，是有科学依据的——复利。

我再说一遍那个让所有人沉默的事实：巴菲特八百多亿美元的财富里，百分之九十九，是他五十岁以后赚到的；百分之九十七，是他六十五岁以后赚到的。换句话说，如果巴菲特六十岁就退休，他只是个美国普通富豪，我们今天根本不会知道他。让他封神的，不是某个神操作，是时间。

这就是复利的残酷与温柔。残酷在于，它在前二十年几乎看不出效果，你的曲线平缓得像心电图拉直，身边所有“快钱”都在嘲笑你。温柔在于，一旦过了临界点，那条曲线会突然翘头，直上云霄。巴菲特管这个叫“湿雪长坡”：雪够湿（收益率别亏），坡够长（活得够久、拿得够久），雪球会大到超出所有人的想象。



▲ 巴菲特的财富曲线：99%是50岁以后赚到的

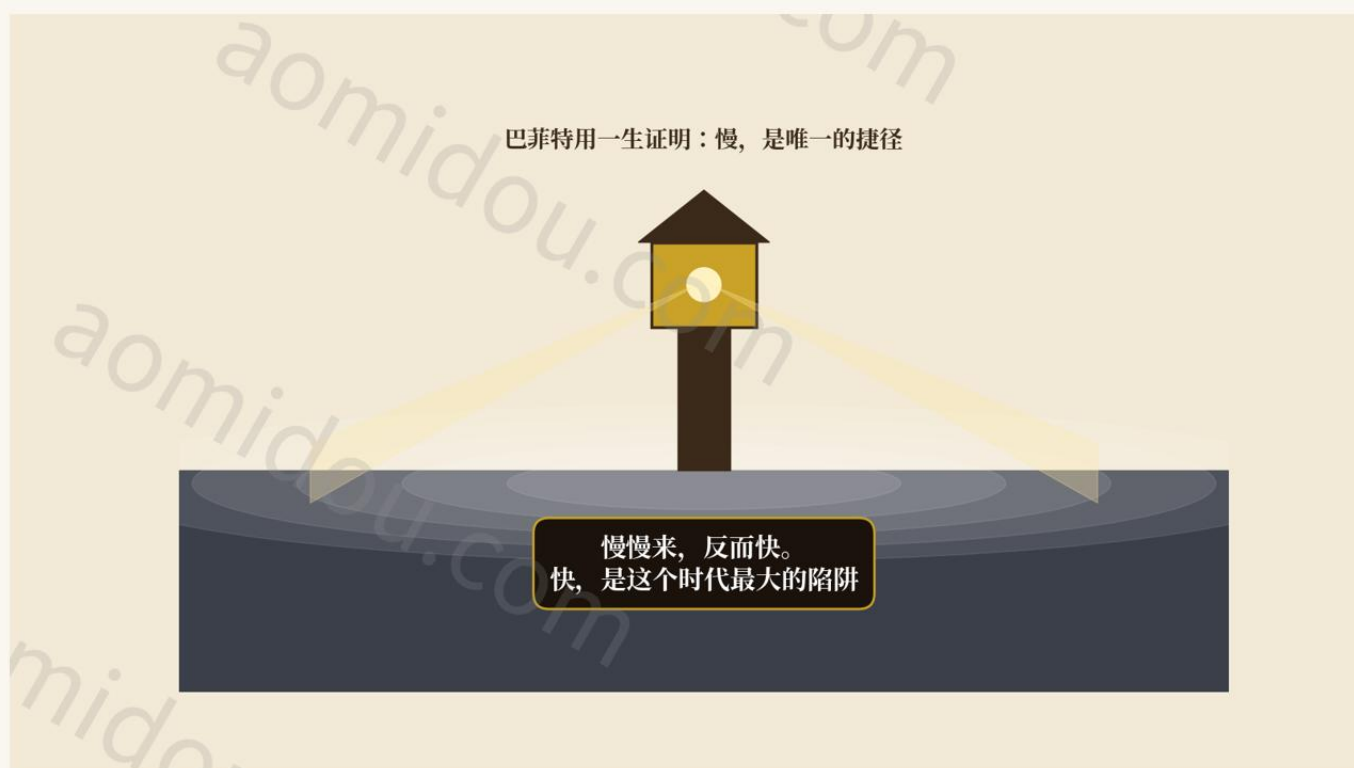
所以这本书对普通人的意义，我给你提炼成三句话：

第一，把"变富"的坐标轴从"这个月"拉长到"这辈子"。今天买入、下周翻倍，是彩票；十年不用的钱、十年不动的仓，才是投资。你三十岁急什么？巴菲特百分之九十九的钱是五十岁后赚的，你的人生还长着呢。

第二，把"不亏钱"放在"赚大钱"前面。巴菲特有两条投资原则，全世界都会背：第一，永远不要亏钱；第二，永远记住第一条。听着像玩笑，其实是数学——亏50%，需要涨100%才回本。复利最怕的不是慢，是中断。那些爆仓、割肉、退市的瞬间，不是少赚了，是把雪道炸断了。

第三，把心性当成第一本金。这本书通篇都在讲一件事：巴菲特的技术，书里全写着，人人都能学；但六十年不手痒、不恐慌、不嫉妒，九成九的人做不到。市场的短期价格是情绪投票，长期是价值称重，而情绪的遥控器，捏在你自己手里。你按不住自己，再多方法论都是白搭。

所以别再把这本书当成"股神秘籍"了。它是一本心性说明书，教你在一个天天有人暴富的故事里，安安稳稳地做一个慢慢变富的"笨人"。看清这一点，你已经跑赢了市场里大多数聪明人。



▲ 巴菲特用一生证明：慢，是唯一的捷径

第八章 番外：读过的读者，都这样总结这本书

这本传记出版后常年霸占投资类畅销榜。我翻了国内外几千条读者评论，发现大家的读后感，指向惊人的一致。换几双眼睛，再陪你看一遍这本书。

第一种声音，来自老股民："这本书治好了我的手痒。"有位读者的评论被顶到最高："我以前一年交易两百多次，看完这本书，我一年只动两次手。收益没变高，但我终于开始赚钱了。"巴菲特的"少动"，被无数人验证为散户唯一的活路。

第二种声音，来自基金经理："全书写四个字，不懂不碰。"有基金经理坦言，每次想追热点，就把巴菲特拒绝科技股的段落翻出来读一遍——泡沫里最难的从来不是看懂，是忍住不看。

第三种声音，来自焦虑的年轻人："他百分之九十九的钱是五十岁后赚的，我才三十岁，急什么？"这条评论下面几千条回复，全是"治好了年龄焦虑"。在人人追求"三十岁前财务自由"的时代，巴菲特用一生告诉你：财富的上半场，都在铺路。

第四种声音，来自创业者："长期主义不是慢，是不浪费每一次击球。"有位创业者总结得精辟："巴菲特一年出手一两次，但每次都全力以赴。大多数人恰恰相反：天天全力，次次轻率。"

你看，无论身份是什么，读者们的结论都指向同一个地方：这本书真正改变的不是他们的仓位，是他们和时间的关系。读完它的人，都变得更有耐心、更少操作、更能忍了——而最终赚到钱的，恰恰是这一批人。

读过这本书的人，都不约而同地"手痒"治好了



散户读者

"原来我不是输给了市场，
是输给了自己的手痒"



基金经理

"全书写四个字：
不懂不碰"



年轻上班族

"他99%的钱是50岁后赚的，
我才30岁，急什么"



创业者

"长期主义不是慢，
是不浪费每一次击球"

▲ 读过这本书的人，都不约而同地治好了"手痒"



一位读者的话被引用了无数次："巴菲特最厉害的技能，是让钱等自己，也让自己等钱。等，才是这门手艺的核心。"

第九章 奥米书库：新手投资者的第一站

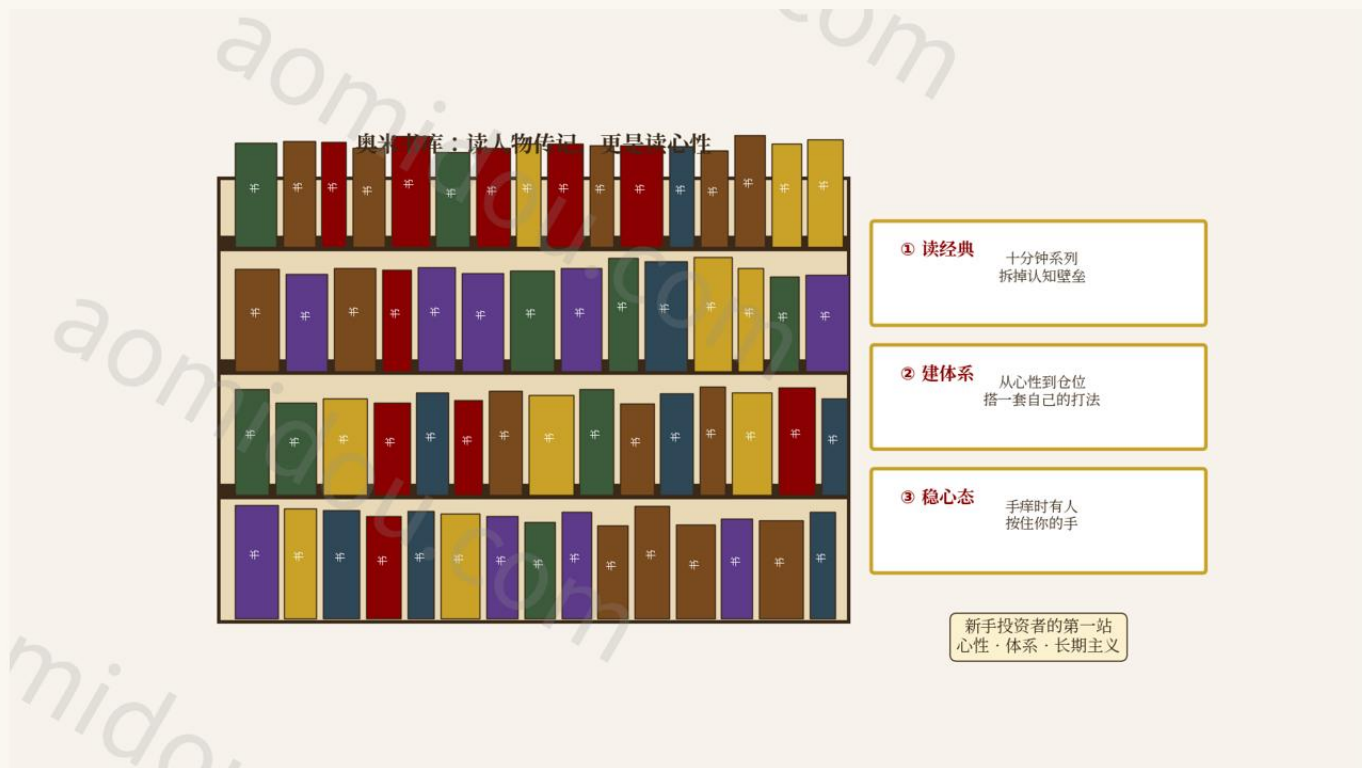
读到这里，你可能会问：道理我都懂，可我还是不知道第一步迈哪儿。

这正是我们做奥米书库的初衷。奥米书库（aomidou.com）是一个为新手投资者打造的网站平台，但我们的定位和所有"教你抓涨停"的平台都不一样——我们首先要做的，是心性提升。

为什么？因为被割韭菜的新手，缺的不是代码和指标，是三样东西：认知、体系、心态。追涨杀跌，是因为没见过周期的模样；一把梭哈，是因为没有自己的体系；一跌就慌，是因为心里没有压舱石。这些东西，K线教不了你，人物传记可以。读懂了巴菲特的一生，你就提前把自己活过了一遍。

所以奥米书库做了三件事：第一，读经典。我们把投资与人生的经典著作做成"十分钟看完"系列，像这本《巴菲特传》一样，帮你拆掉认知的墙。第二，建体系。从心性到仓位，从原则到清单，带你搭出一套属于你自己的投资打法——是你自己的，不是抄来的。第三，稳心态。市场会反复考验你，贪婪和恐惧轮流敲门，我们希望做你长期主义的陪跑者。

投资是认知的变现，认知的尽头是心性。来奥米书库，先修心，再赚钱。顺序反了，赚多少都会还回去。



▲ 奥米书库：心性·体系·长期主义

结语 把这本书放回书架之前

最后两分钟，把这本书装进你的口袋：

一个小男孩，六岁倒卖可乐，十一岁买股票，十五岁开弹球机公司——他从小就在练一件事：让钱工作，而不是自己工作。

两个老师：格雷厄姆教他买得便宜，费雪教他买得对，巴菲特把两派合成一句——又好又便宜，才出手。

一个寓言：市场先生每天来报价，他疯他的，你不许跟着疯。

一条边界：能力圈外，全是别人的钱；只打甜蜜区的球。

一条河：没有护城河的生意，财报再漂亮也是沙上城堡。

一个体系：用健康的生意做底仓，用浮存金做杠杆，用一生做时间的朋友。

而一个最大的意义：慢慢变富。百分之九十九的财富在五十岁后到来，复利惩罚着急的人，奖励耐烦的人。

十分钟到了。巴菲特今年九十多岁，还在奥马哈的办公室里，每天喝着可乐读着财报。他不急，你也别急。愿你找到够长的坡，滚出自己的雪球。

——谨以此书，献给每一个愿意慢慢变富的人。

（全书完）



奥米豆 · 十分钟看完经典书系

书系已出品

《十分钟看完〈黑天鹅〉》

《十分钟看完〈巴菲特传〉》

下一本预告：《十分钟看完〈穷查理宝典〉》

来奥米书库，先修心，再赚钱

aomidou.com

出品：奥米豆

平台：奥米书库 · 心性提升与投资体系搭建第一站