



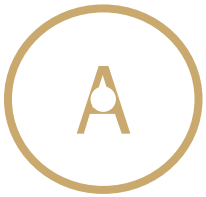
十分钟看完 巴菲特致股东的信

—— 投资到最后，拼的是心性 ——

十分钟读完本经典 · 萃取六十年投资智慧

奥米豆 著 | 奥米书库 出品

www.aomidou.com



十分钟看完《巴菲特致股东的信》

—— 投资到最后，拼的是心性 ——

著 者：奥米豆

出 品：奥米书库 (www.aomidou.com)

目录

序言 十分钟，把一本厚书读成一张地图

第一章 一封信写了六十年，他到底在跟谁说

第二章 买股票就是买公司：别炒股，做生意

第三章 能力圈：只赚自己看得懂的钱

第四章 护城河与安全边际：好公司也要有好价格

第五章 复利：世界上最慢、也最快的魔法

第六章 市场先生：别人贪婪时我恐惧

第七章 管理层：跟什么样的人同行

第八章 这本书最大的意义：投资拼到最后，是心性（全书重点）

第九章 奥米书库：帮新手把投资体系搭起来

结语 十分钟之后，你要做什么

序言 十分钟，把一本厚书读成一张地图



▲ 别人用三十年读信，你用十分钟拿走地图

先说个真事。我有个朋友，书架上摆着《巴菲特致股东的信》，硬壳，六百多页，塑封都舍不得拆。每次搬家他都带着，说“这是要读的经典”。三年过去了，书越来越重，知识一点没进脑子。

这事像极了我们大多数人：买课如山倒，学习如抽丝。我们缺的不是书，缺的是有人把厚书读薄，把废话过滤掉，把真东西端到面前。

先简单介绍一下主角。沃伦·巴菲特，住在奥马哈——美国一个说大不大、说小不小的城市，一辈子没搬去纽约那种金融中心。他11岁第一次买股票，二十多岁拜入价值投资之父格雷厄姆门下，后来把一家濒临倒闭的纺织厂伯克希尔·哈撒韦，做成了全球市值最高的公司之一，自己也常年稳居世界富豪榜前列。他90%以上的财富，是60岁以后才赚到的——记住这个细节，第五章你会知道为什么。

这本书就干一个事：替他给你写信。《巴菲特致股东的信》不是普通的书，它更像一位投资大师每年写给你的一封家书——从1957年第一封合伙人信算起，六十多年，一年一封，雷打不动。信里讲透了怎么选股、怎么看市场、怎么做人。但普通人没必要逐页啃会计准则和美国税法，那些地方，我帮你一笔带过；真正值钱的，我帮你标红加粗。

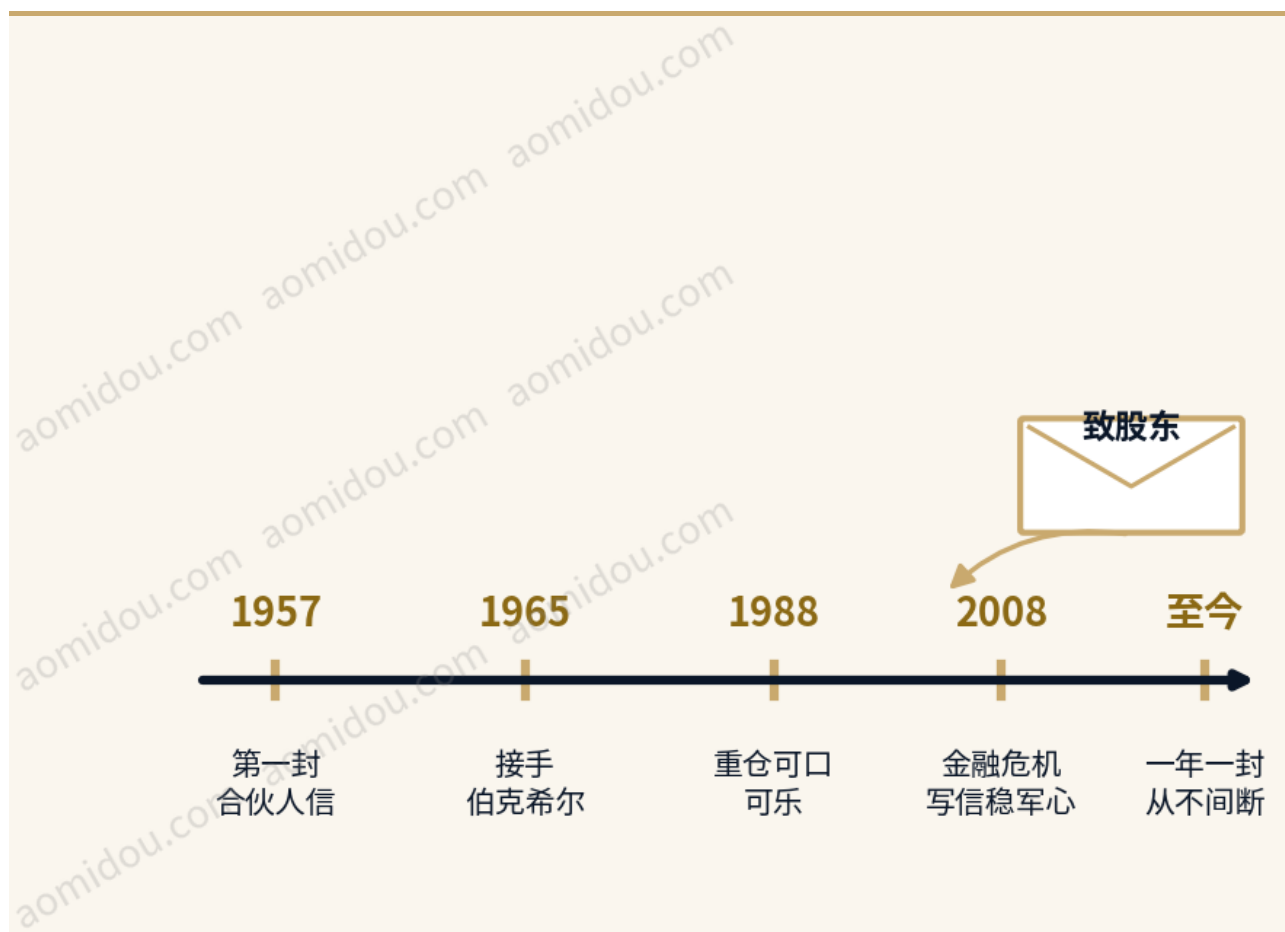
这本书怎么读？很简单：加粗的地方是骨头，金句框是灵魂，是巴菲特反复强调、值得你抄下来的；至于会计细节和税制背景，是你可以一笑而过、直接翻篇的。你不需要记住任何数据，只需要带

走一种眼光——用老板的眼光看股票，用种树的心态做投资。

十分钟，你带不走巴菲特的钱，但可以带走他的眼睛。他用六十年的眼光替你看过了：哪些是坑，哪些是宝，哪些能陪你一辈子。

“读书最高的境界，是把一本厚书，读成一张能装进口袋的地图。”

第一章 一封信写了六十年，他到底在跟谁说



▲ 六十年，一年一封，从不间断

1957年，27岁的巴菲特开始给合伙人写信，汇报钱都花在了哪儿、赚没赚到。1965年，他接手了一家叫伯克希尔·哈撒韦的纺织厂——当时没人看好，甚至可以说是块烫手山芋——从此把信写给了全世界所有股东。这一写，就写到了今天。

你先要搞明白一件事：这封信不是写给华尔街的分析师看的，是写给“老板”看的。在巴菲特心里，买他股票的人都是公司的主人，他只是替大家管钱的“管家”。所以信里没有什么官话套话，他像跟老邻居聊天一样：今年干了啥，错在哪儿，明年打算咋办。

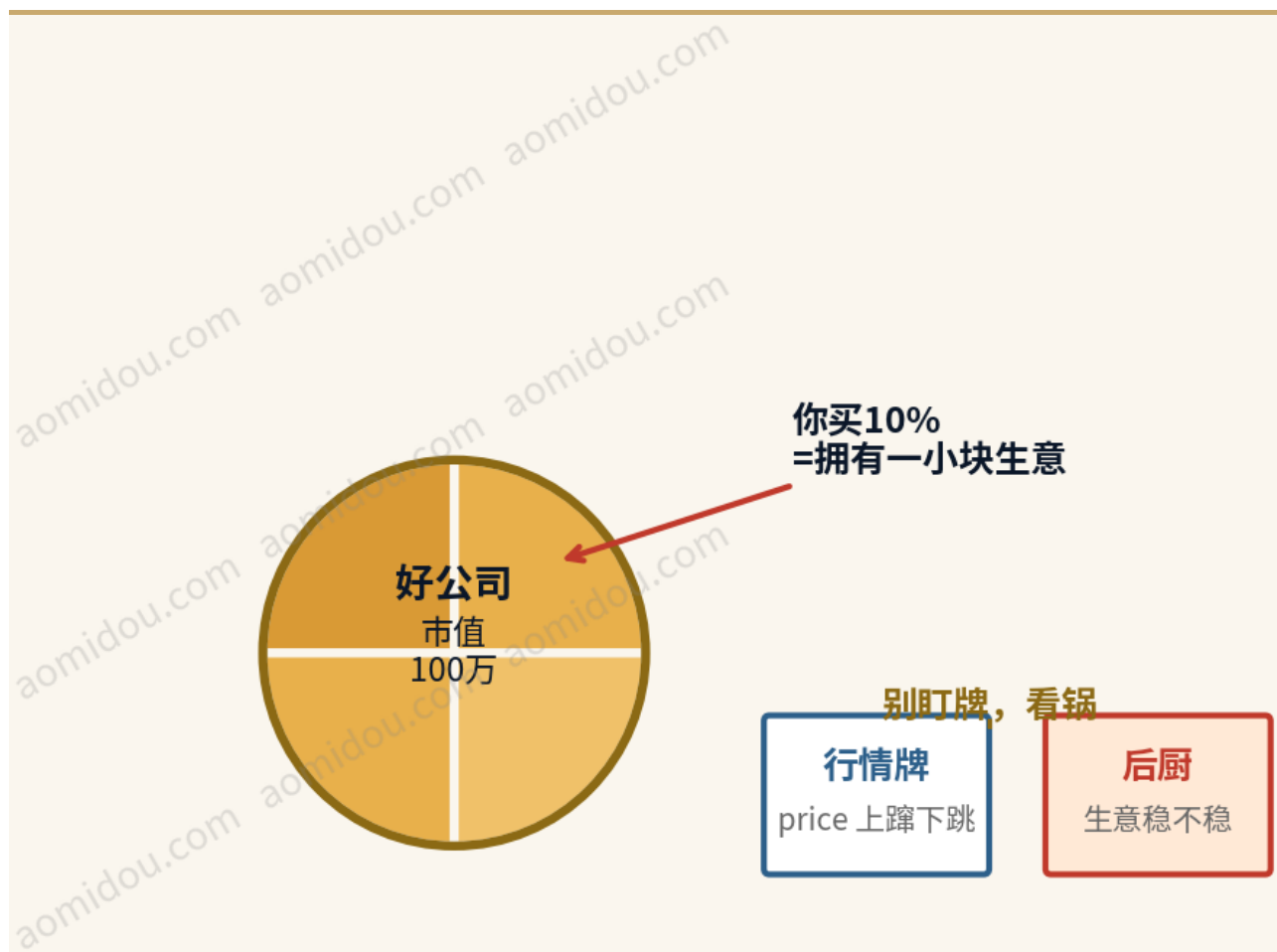
而且他真认账。投资纺织业失败了，他写进信里自嘲，说自己是“纺织业最后的朋友”；早年买入的航空公司股票亏了，他当众承认航空业是个糟糕的生意；错过亚马逊、谷歌，他大大方方说“看不懂，所以没投”。一个人敢在每年固定时间向全世界检讨自己，这种诚实，本身就是这本书最贵的部分。

信的写法也很有意思：不画大饼，不谈情怀，财报和故事放在一起讲，老太太都能看懂。每年春天，全球几十万人像等家书一样等这封信——他们等的不是代码，是定心丸。

至于信里那些保险浮存金的精算、美国税改的细则、会计准则的调整——说实话，对我们普通读者没那么重要，知道“他用保险客户的钱低成本去投资”这个概念就够了，剩下的交给会计，我们一笔带过。

“每年一封信，本质是每年一次体检：对公司，也对自己。”

第二章 买股票就是买公司：别炒股，做生意



▲ 股票不是代码，是一小块生意

把这句话抄下来，贴在电脑边：买股票，就是买公司的一部分。

说人话。假设街口有家奶茶店，老板要扩张，找你投五万块，给你一成股份。你接钱的时候，心里想的一定是：这店一天卖多少杯、成本多少、回头客多不多——你关心的，是这门生意好不好。你不会站门口盯着别人转手股份的小牌子看报价。

可一进股市，人就变了。同一家公司，代码一跳，心跳跟着跳；K线一红，饭都吃不下。为啥？因为你把股票当成了彩票，忘了它背后是一家真实的公司：有员工、有产品、有账本。巴菲特管这叫“股权思维”和“门票思维”的区别：拿它当公司，你会去研究产品；拿它当彩票，你只会研究走势。

用老板的眼光看，很多问题根本不是问题。公司短期利润下滑，你会去看看是暂时还是完蛋了；股价跌了三成，你要做的第一件事是打开年报，而不是打开行情软件。别人问你“这股票会涨吗”，你反问“这公司十年后还在吗”——这一问，你就已经超过90%的人了。

举个反例。很多人选股像相亲只看照片：K线好看就买，放量突破就追。巴菲特选股像查户口：这门生意怎么赚钱、竞争对手几个、账本干不干净，全查清楚再决定。前者赌的是别人来接盘，后者赚

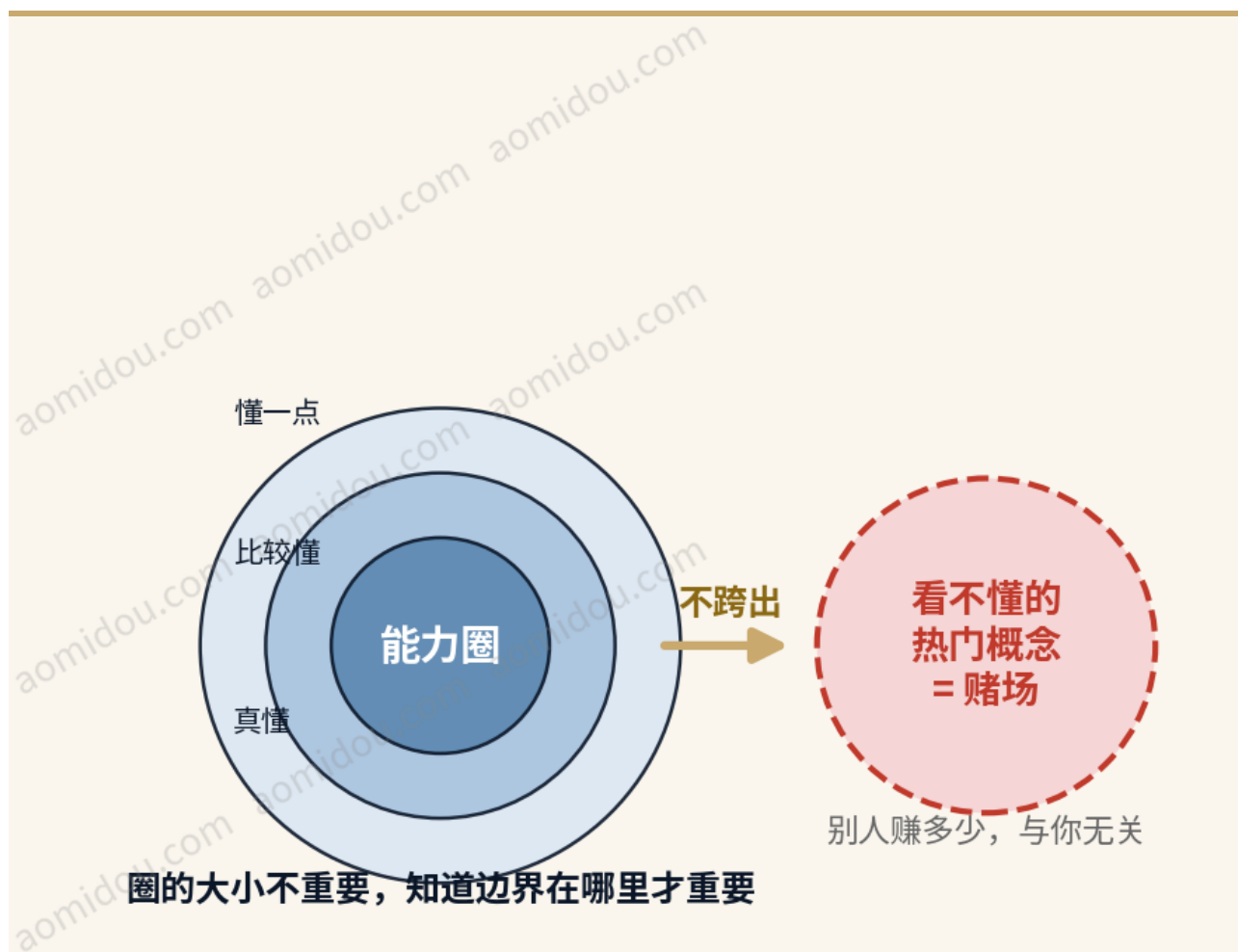
的是生意成长的钱。赌局迟早输，生意慢慢赢。

巴菲特看一封信、一份年报，看的从来不是明天涨不涨，而是：这门生意能不能越来越赚钱？管理层靠不靠谱？价格合不合适？三件事都过关，短期报价上蹿下跳，跟他没关系。

至于均线、KDJ、龙虎榜、涨停板战法——这本书给你的态度很明确：那不是投资，那是围着报价牌转圈。一笔带过，不必留恋。

“市场报价是服务员，生意本身才是后厨。别盯着牌子，去后厨看看。”

第三章 能力圈：只赚自己看得懂的钱



▲ 圈的大小不重要，知道边界才重要

我上大学时有个同学，手机刷机特别溜，谁的手机坏了都找他。后来全城流行炒币，他也冲进去了。手机他真懂，币他是真不懂，结果你猜得到。

这就是巴菲特反复强调的四个字：能力圈。每个人懂的东西，就是一个圈。圈里的钱，是你的；圈外的钱，看着再热闹，也是别人的。修手机你不慌，修火箭你硬上，那不是勇敢，是给市场交学费。

。

判断一件事在不在圈里，巴菲特给了三个朴素的问题：这家公司靠什么赚钱？它的竞争对手是谁？五年后它还在吗？三个问题都答得上来，才算圈里的；答不上来，再赚钱的热点，也只是别人的盛宴。

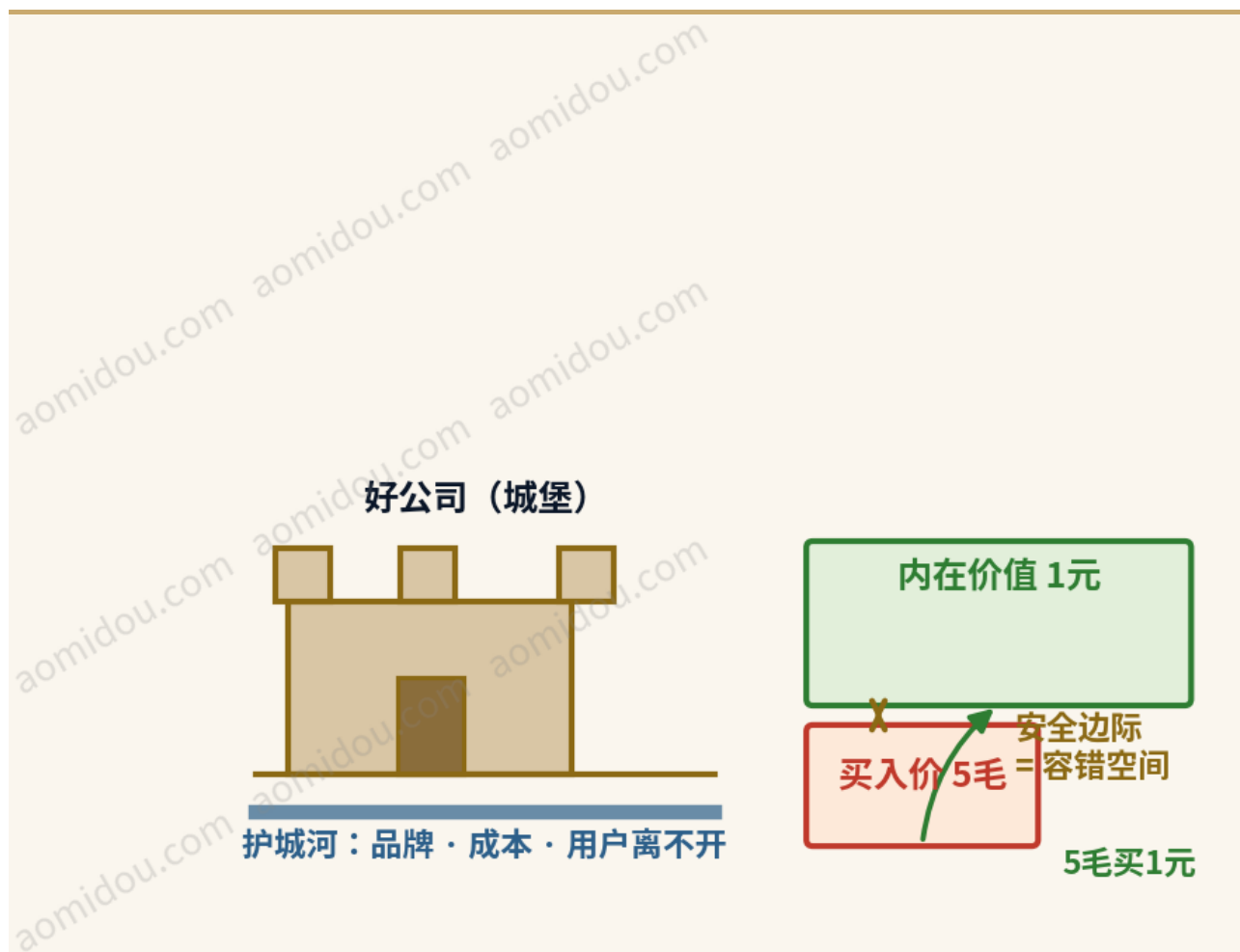
最扎心的是：巴菲特错过了整个互联网早期的狂飙。九十年代科技股涨疯了，所有人都笑他老了、过时了。他不解释，就说一句“我看不懂，我不投”。2000年泡沫破了，笑话他的人排队上天台。

但注意，能力圈不是一辈子画地为牢。巴菲特晚年重仓苹果，就是因为他把它看懂了——他买的不是“科技股”，是“消费品”：几亿人离不开的iPhone，天天用、年年换。圈可以慢慢扩，但每一步都得真懂，不能装懂。他也踩过边界外的坑：买过IBM、投过航空公司，最后都认了亏——股神也不例外。

所以下次有人跟你推荐“内部消息”“下一个风口”，先问自己一句：这东西在我的圈里，还是在别人的嘴里？

“知道自己的能力圈，比能力圈有多大，重要一百倍。”

第四章 护城河与安全边际：好公司也要有好价格



▲ 城堡要深，价格要留有余地

先看护城河。你加盟一家奶茶店，凭什么保证五年后还赚钱？答案是：得有别人抄不走的东西。巴菲特总结过几种：品牌（一提可乐你就知道是谁）、成本优势（别人卖三块它卖一块还有的赚）、客户离不开（换个软件？数据搬不走）、网络效应（用的人越多越值钱）。有护城河的公司，才配谈长期。

他1972年买的喜诗糖果，是教科书案例：一盒糖成本涨多少它就能涨多少，因为情人节你得送一——品牌就是它最深的护城河。1988年重仓可口可乐同理：卖糖水卖到全世界，护城河宽得能跑航母。

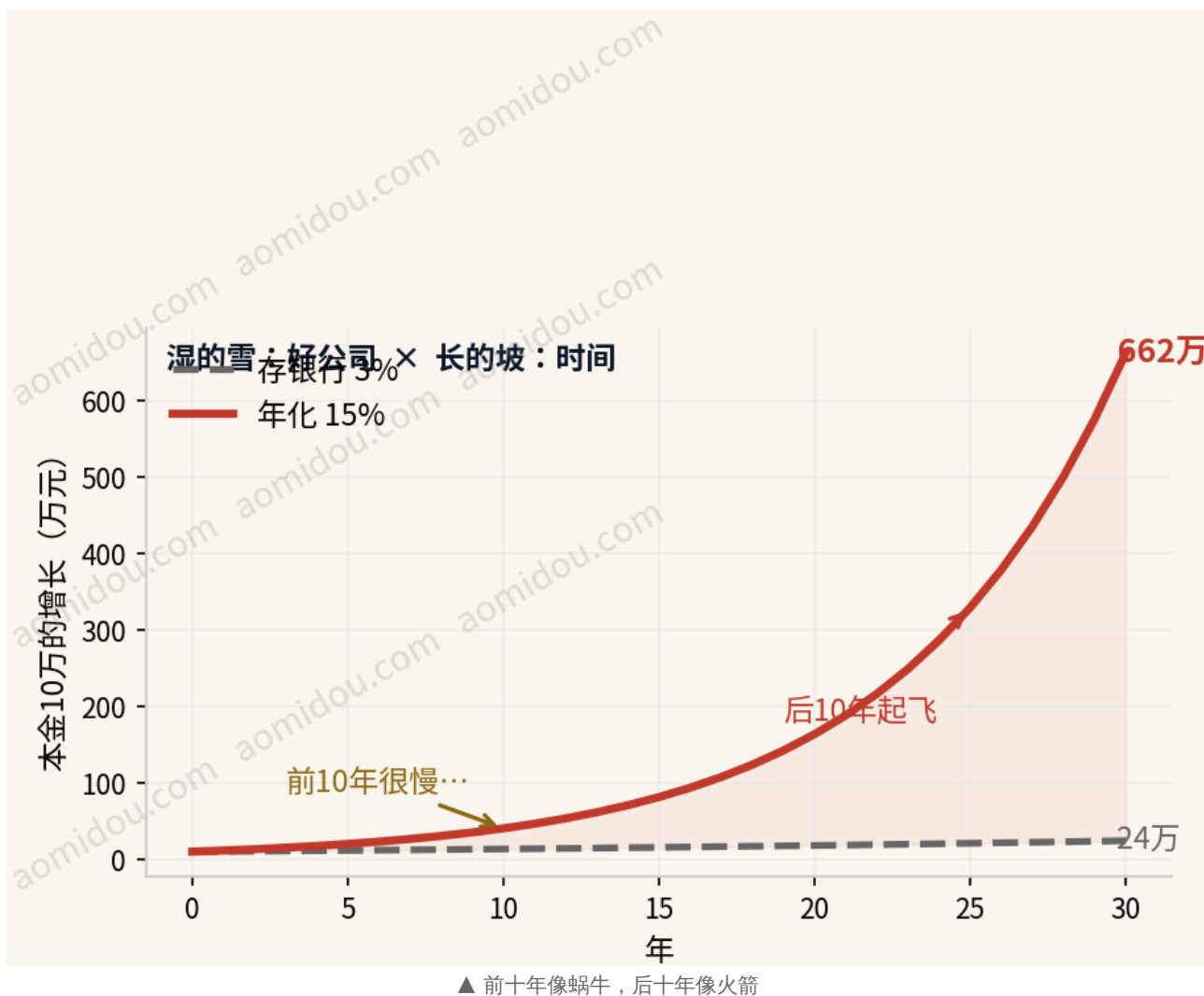
再看安全边际，说白了就是：留余地。超市打折，你花五毛钱买到标价一块的东西，就算这牌子一般，你也不亏——这就是安全边际。放到投资里，一家公司值10块，你7块买，留了3块的容错空间，天塌下来你睡得着。

巴菲特年轻的时候，受他老师格雷厄姆影响，专捡“烟蒂股”——五毛钱买一块的公司，哪怕公司一般。后来他受芒格影响升级了：宁愿用合理的价格，买伟大的公司，也不用便宜的价格，买平庸的公司。因为伟大的公司会自己长大，平庸的公司只会消耗你。2008年金融危机，市场血流成河，巴菲特出手买高盛、买通用电气的优先股——不是因为他是英雄，是因为价格终于跌出了安全边际。

这两件事合起来就一句话：先找城堡深的，再等价格好的。好公司遍地都是，好价格要等。等不到，就看着——现金在手里不会咬人。

“五毛钱买一块钱的东西，剩下的五毛，是你的镇定剂。”

第五章 复利：世界上最慢、也最快的魔法



巴菲特百分之九十九的财富，是60岁以后赚到的。听到这你以为是鸡汤，其实这是数学，叫复利。

。

给你算笔账：10万块，年化15%，放30年，是660多万；存银行3%，30年后是24万。本金一样，时间一样，差的是那条曲线的形状——复利前半段平得像地板，后半段翘得像火箭。有个“72法则”很好记：72除以年化收益，就是你的钱翻倍的年数，15%约5年翻倍，3%要24年。这就是为什么巴菲特说，时间是好朋友，前提是你拿的是好生意——烂生意的时间是敌人。

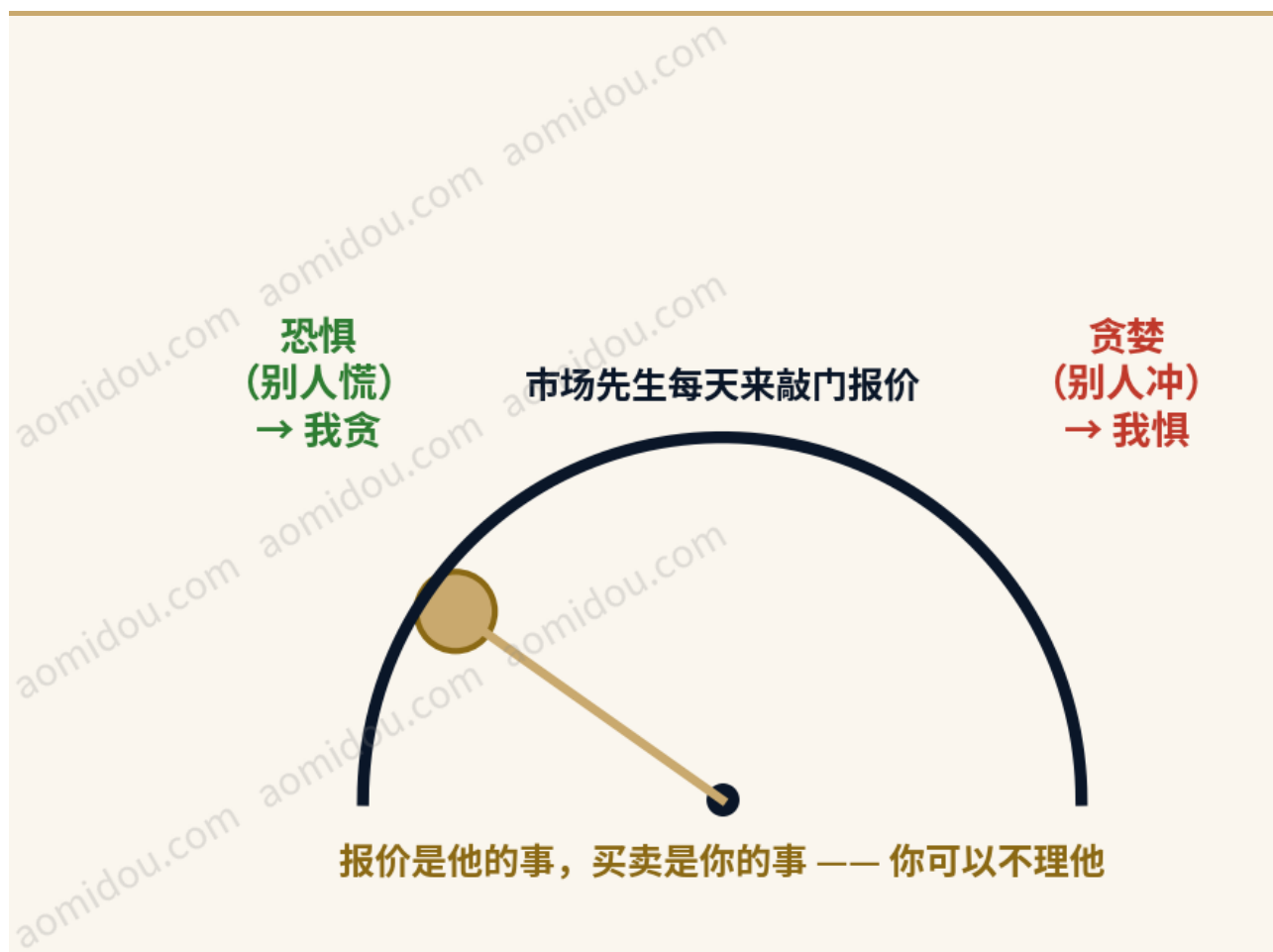
复利在生活里到处都是。一天背50个单词，一年就是一万八的词汇量，足够啃下原版书；一天写八百字，一年就是近三十万字，够出本书；一个月定投两千块指数基金，坚持十年，你会跑赢身边绝大多数追涨杀跌的人。反过来，一天刷两小时短视频，一年后你收获的是上万小时的空虚——这也是复利，负的。

还有个思维要换：别问“哪只股票能让我翻倍”，要问“我能不能让钱在一个好地方待上十年”。前者找的是猎物，后者种的是树。猎人要天天出门，树农浇完水可以回家睡觉——躺着也能赚钱，这就是复利送给“懒人”的礼物。

所以巴菲特最烦两件事：频繁交易和借钱炒股。每买卖一次，手续费和税都在啃你的雪球；每次加杠杆，都等于把雪球滚到悬崖边。滚雪球讲究的是湿的雪（好公司）、长的坡（时间），以及——别老把它从坡上推下来。

“人生就像滚雪球，关键是找到很湿的雪，和很长的坡。”

第六章 市场先生：别人贪婪时我恐惧



▲ 市场先生每天来敲门，你可以不开门

这是格雷厄姆讲、巴菲特反复引用的一个寓言。市场是个躁狂症患者，每天准时来敲你家门报价：今天报50，明天报80，后天又报30。你要明白，他报价是他的病，不是你的事。你可以开门跟他做买卖，也可以不理他。

1986年的信里，巴菲特把态度说透了：别人贪婪时我恐惧，别人恐惧时我贪婪。翻译成人话就是——菜市场大妈都开始推荐股票的时候，你要怕；超市大促销、好东西半价的时候，你不但不慌，还该高兴。可偏偏大多数人是反着来的：货架空了知道抢，股票打折了反而逃。

人这东西，天生追涨杀跌。股票涨，你觉得再不买就晚了；股票跌，你觉得再不卖就归零。这不是你的错，是写在基因里的从众本能——原始社会脱离群体就是死，所以别人跑你也跑。但股市偏偏是反人性的地方，跑得最欢的人，接的是最后一棒。

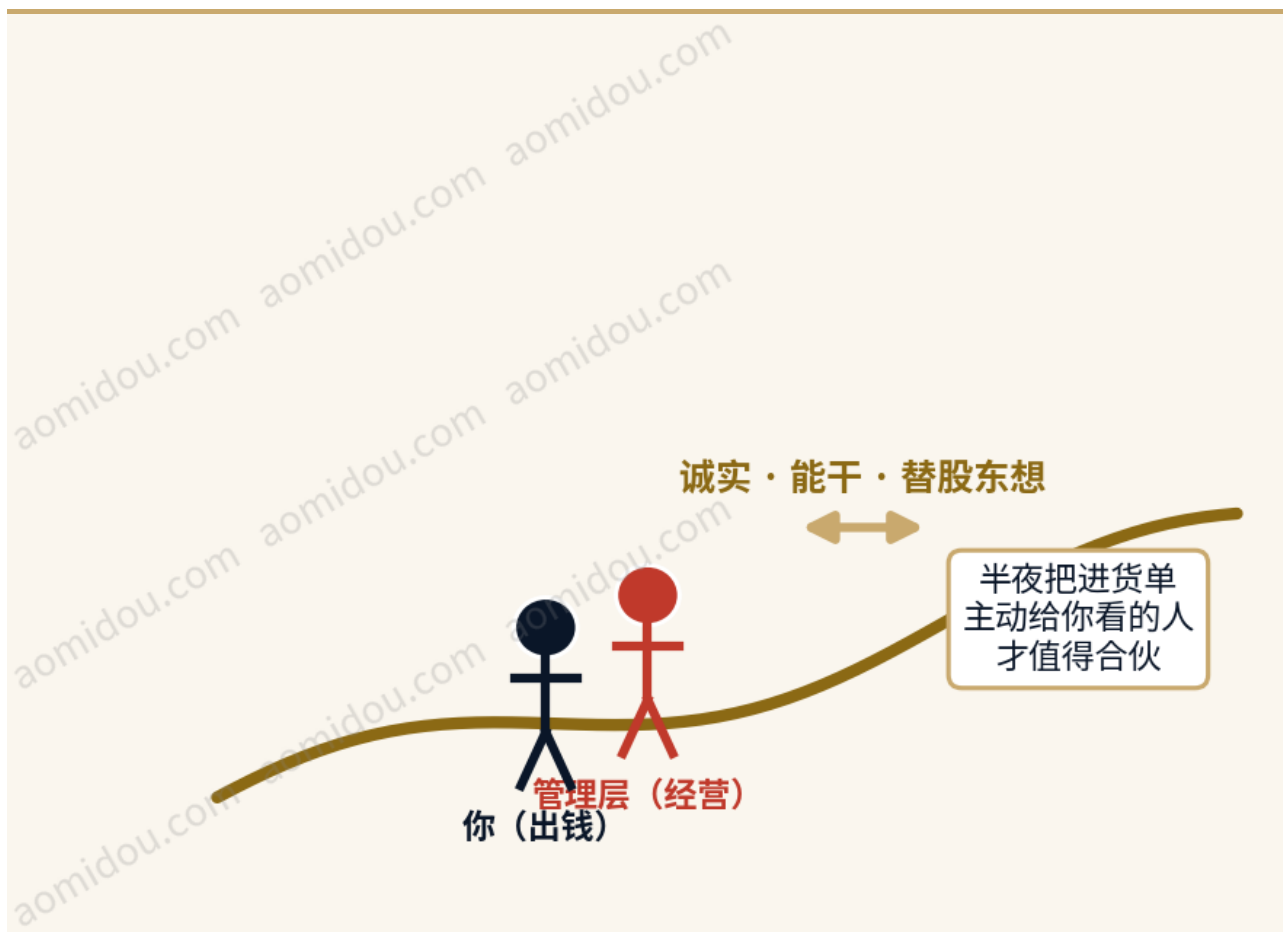
市场情绪就像钟摆，永远在恐惧和贪婪两个极端之间来回摆，很少停在中间的理性位置。你要做的不是预测它摆到哪儿——没人预测得了——而是在它摆向恐惧、好东西被砸出低价时，安静捡起几件；在它摆向贪婪、垃圾卖出黄金价时，悄悄退到场外。跟着钟摆跑的人两头挨打，守着钟摆看的人两头捡便宜。

2008年金融危机最凶的时候，巴菲特在《纽约时报》上公开发表文章，标题就一句话：我买入了美国股票。满世界都在抛，他在买。不是他胆子大，是他心里有锚——每家公司值多少钱，他提前算好了；市场情绪是天气，他看的是地质。

怎么办？巴菲特的办法笨得要命：提前想清楚，然后少看报价。他住在奥马哈，远离华尔街，办公室里甚至没有行情机。不是他不想看，是他知道看多了手会痒。手一痒，体系就没了。

“市场只能利用，不能相信。利用它的人赚钱，相信它的人买单。”

第七章 管理层：跟什么样的人同行



▲ 出钱之前，先看跟你合伙的是谁

假如你和哥们合伙开店：你出钱，他经营。你最在乎什么？不是他嘴上的规划，是三件事——诚实：账有没有水分？能干：店里有没有变好？替股东想：赚钱是拿去乱扩张，还是回到你口袋？

巴菲特看公司，一半看生意，一半看人。生意再好，管理层弄虚作假，那是一栋地基烂掉的房子；生意一般，但管理层靠谱，日子久了也能给你惊喜。他宁愿和好名声的人做一般的交易，也不和坏名声的人做好交易——名声这东西，几十年攒，一晚上就能赔光。

有一个特别实用的判断标准：看这家公司赚了钱之后，管理层把钱花哪儿。是乱收购、乱跨界、给自己发天价薪水？还是回购、分红、投回主业？资本配置是CEO的照妖镜，年报里都写着。巴菲特

自己就是伯克希尔最好的资本配置者：保险收来的钱，不乱花，只投给回报率最高的地方。

伯克希尔还有一套自己的规矩：高管不拿期权赌博，薪酬简单透明；公司不做什么“季度盈利指引”，因为没人能预测短期，硬预测只会逼着管理层造假。跟这样的公司同行，股东晚上睡得着。

至于那些花里胡哨的会计科目，普通读者不用深究——盯住现金流和分红这两个朴素指标，妖魔鬼怪就藏不住。这一章的账，很好算。

“跟诚实能干的人同行，路远，但心不累。”

第八章 这本书最大的意义：投资拼到最后，是心性



▲ 全书题眼：慢慢变富

【全书重点】如果说前面七章是“术”，这一章就是“道”。巴菲特六十年的信，表面在讲钱，其实在讲一件事：投资是场心性的修行。同样的知识，换个心态，结果天差地别——有人拿得住十年十倍，有人三天就被洗出去。差距不在智商，在心性。

先说说这本书最狠的真相：没有人愿意慢慢变富。这句话道尽了散户亏钱的原因。大家进股市都想的是一年翻倍、三年财务自由，于是追着热点跑，涨了嫉妒别人赚得快，跌了恐惧自己亏光。贪婪和恐惧轮流坐庄，你的心就是他们的赌场。

巴菲特呢？他从11岁开始买股票，真正的爆发却是在几十年之后。中间那些年他干嘛了？读书、看报、等机会。市场疯狂时他被人嘲笑“过时了”，他说没关系；金融危机满屏血红时，别人清仓，他写公开信给股东稳军心，然后大笔买入。为什么他敢？因为他心里有一套锚——公司值多少钱，他提前算好了，市场情绪动摇不了他。

讲写作时我常对学员说：天天写一千字的人，和一年憋一个大招的人，三年后云泥之别。投资一模一样。天天盯盘、患得患失的人，和按体系执行、安心过日子的人，十年后也是云泥之别。快，是人的本能；慢，才是人的本事。

心性这东西，具体难在哪？难在过三关。第一关贪婪：见涨心痒，恨不得满仓加杠杆；第二关恐惧：见跌腿软，割肉割在地板上；第三关嫉妒：最难，别人赚得快你赚得稳，能不能忍住不眼红？这三关，每关都淘汰一大批聪明人。

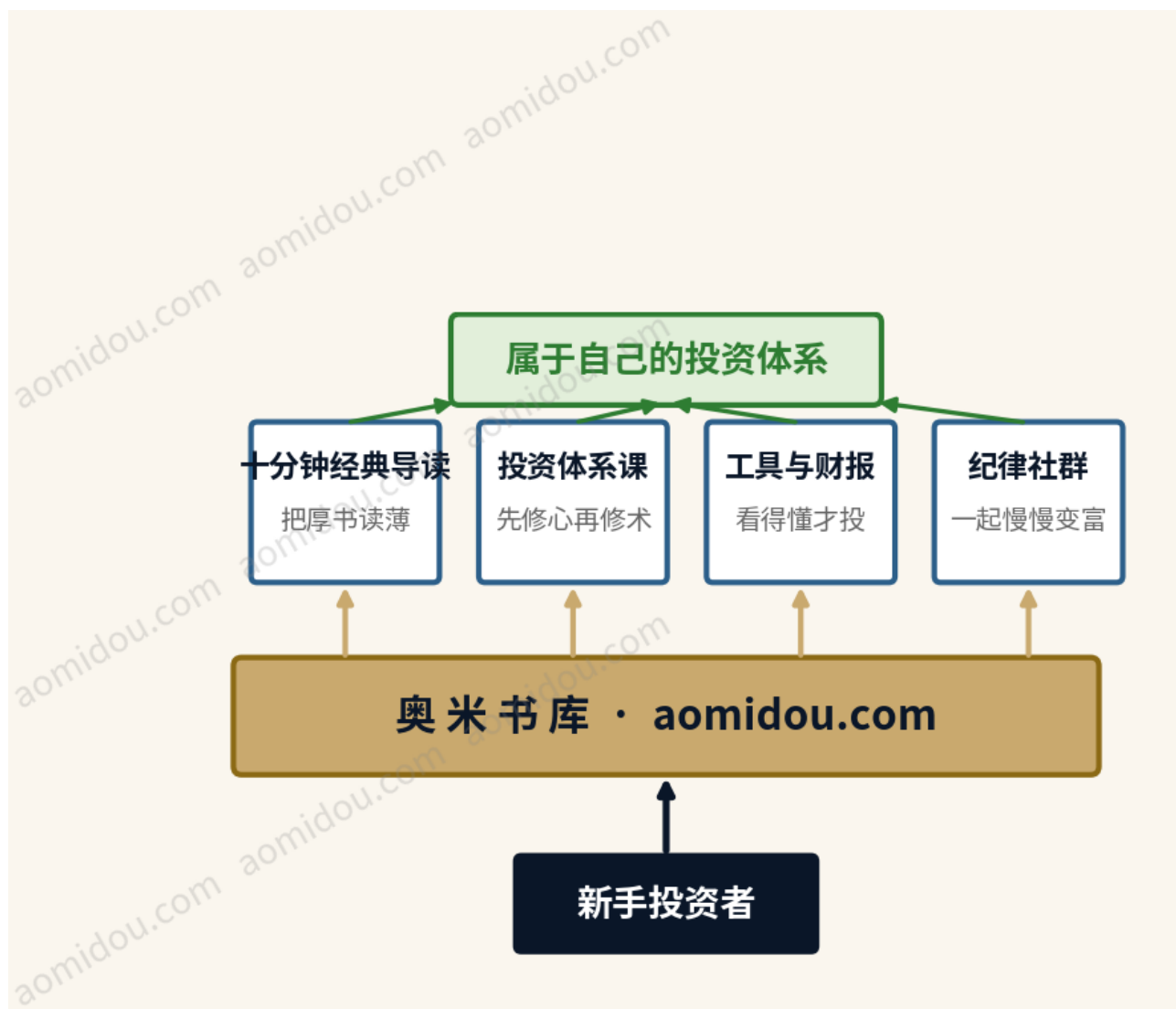
那心性到底怎么练？给你三个马上能用的笨办法。第一，用小钱开始：拿亏得起的钱练手，仓位轻了，心就定了，定中才能生慧。第二，写投资日记：每次买卖都写下理由和当时的心情，半年后回头看，你会被自己吓出一身冷汗——原来我那时候是这么慌的。第三，离屏幕远一点：报价看得越勤，手越痒；手越痒，操作越多；操作越多，收益越少。三个笨办法，练的是同一块肌肉：延迟满足。

所以，这本书最大的意义，不是教你选股，而是教你降伏自己：别人贪婪时管住手，别人恐惧时稳住心；不懂不碰，贵了就等；把“暴富”两个字从字典里抠掉，换成“慢慢”。曾国藩打仗有句话叫“结硬寨、打呆仗”，讲的也是这个理：笨功夫熬死聪明人。心定了，方法才有地方生根；心不定，学再多招式，都是给市场送人头的花架子。

记住，账户里的数字，最后都是你心性的成绩单。急躁的人曲线大起大落，笃定的人曲线稳稳向上。想成为哪种人，从今天的心态就开始选了。

“投资到最后，拼的不是知识，是你能否做自己情绪的主人。”

第九章 奥米书库：帮新手把投资体系搭起来



▲ 奥米书库：先修心，再修术

读到这里，你可能有点蠢蠢欲动，也可能有点发懵：道理都懂，从哪儿开始？这正是我们做奥米书库（aomidou.com）的原因。

先说定位：奥米书库是一个帮新手投资者“先提升心性、再搭建体系”的平台。我们见过太多人，技术指标学了一堆，仓位一加就睡不着；也见过太多人，把投资过成了赌博：红了眼地追，绿了脸地割。后来我们发现，缺的从来不是哪个买卖点，而是两样更根本的东西——一颗定得住的心，和一套说得清的体系。所以我们的第一站不是教你买卖，而是陪你修心：读经典、明边界、立纪律。

在这个网站上，我们给新手搭了四座桥：第一座，十分钟经典导读——像这本书一样，把《穷查理宝典》《聪明的投资者》《漫步华尔街》这类厚书读薄，先立三观；第二座，投资体系课——从能力圈、护城河、安全边际到复利纪律，一步步拼出属于你自己的投资框架，而不是抄别人的代码；第三座，工具与财报——手把手教你看懂一家公司：它靠什么赚钱、钱花去了哪儿，看得懂才投，不懂不投；第四座，纪律社群——找一群同样想慢慢变富的人，互相监督，拒绝追涨杀跌，把“知道”变成“做到”。

我们坚信一句话：新手缺的不是消息，是体系；缺的不是胆量，是心性。体系让你知道什么时候该出手，心性让你出手之后拿得住。两样都有了，时间自然会站在你这边。投资这条路，一个人走容易慌，一群人走才走得远——这，就是奥米书库想做的事。

这本小书，就算奥米书库送给你的第一份见面礼。书读完了，欢迎你到 aomidou.com，接着把剩下的路走完。

奥米书库 aomidou.com——心性提升平台·新手投资体系搭建站
十分钟经典导读 | 投资体系课 | 财报工具 | 纪律社群

结语 十分钟之后，你要做什么

合上书，回忆一下你带走了什么：买股票就是买公司；只在能力圈里赚钱；好公司要好价格；时间是朋友，情绪是敌人；跟着诚实的人，走慢慢变富的路。

就这么几条，朴素得像废话。但巴菲特用六十年证明：朴素的道理，配上不朴素的执行，就是奇迹。

十分钟你看完了这本书，接下来是你的十年。别急着开户，先问问自己：我的心性，配得上我想要的收益吗？

如果你只记住一句话，请记住这个：财不入急门。急，是投资最大的敌人；慢，才是普通人唯一的朋友。

“十分钟读完经典，一辈子慢慢变富。”

—— 全书完 ——

著者：奥米豆 | 出品：奥米书库 | www.aomidou.com