

★★★
珍藏版
★★★

巴菲特传

BUFFETT

The Making of
an American Capitalist

一个美国资本家的成长

股神巴菲特的权威传记

比尔·盖茨唯一推荐巴菲特传记

[美] 罗杰·洛温斯坦 / 著

蒋旭峰 王丽萍 译

“不愧是一部大师经典。”



中信出版社 · CHINA CITIC PRESS

巴菲特传

BUFFETT

[美] 罗杰·洛温斯坦 / 著
蒋旭峰 王丽莉 / 译

中信出版社
CHINA CITIC PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

巴菲特传：一个美国资本家的成长（珍藏版） / （美）洛温斯坦著；蒋旭峰，王丽萍译。

—北京：中信出版社，2010.7

书名原文：Buffett: The Making of an American Capitalist

ISBN 978-7-5086-2088-6

I. 巴… II. ①洛… ②蒋… ③王… III. ①股票—证券投资—经验—美国 ②巴菲特, W.—传记

IV. F837.125 K837.125.34

中国版本图书馆CIP数据核字（2010）第082239号

Buffett: The Making of an American Capitalist by Roger Lowenstein

Copyright © 1995 by Roger Lowenstein

This edition arranged with MELANIE JACKSON AGENCY, L.L.C. through BIG APPLE TUTTLE-MORI AGENCY, LABUAN, MALAYSIA.

Simplified Chinese edition copyright © 2010 by China CITIC Press

ALL RIGHTS RESERVED.

封面图片来源：chinafotopress

本书仅限在中国大陆地区销售发行。

巴菲特传：一个美国资本家的成长（珍藏版）

BAFEITE ZHUAN: YIGE MEIGUO ZIBENJIA DE CHENGZHANG

著 者：[美] 罗杰·洛温斯坦

译 者：蒋旭峰 王丽萍

策划推广：中信出版社（China CITIC Press）

出版发行：中信出版集团股份有限公司（北京市朝阳区和平街十三区35号煤炭大厦 邮编 100013）

（CITIC Publishing Group）

承印者：北京通州皇家印刷厂

开 本：787mm×1092mm 1/16

插 页：8

印 张：23.25

字 数：365千字

版 次：2010年7月第2版

印 次：2010年8月第2次印刷

京权图字：01-2007-5647

书 号：ISBN 978-7-5086-2088-6/F·1978

定 价：49.00元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页，由发行公司负责退换。

服务热线：010-84264000

<http://www.publish.citic.com>

服务传真：010-84264033

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

THE MAKING OF AN AMERICAN CAPITALIST
BUFFETT 中文版导读

2008年，“福布斯全美400富豪榜”上，79岁的巴菲特力压比尔·盖茨，以620亿美元的财富，成为世界首富。

与其他富翁不同，巴菲特是唯一一个通过投资成为世界首富的人，美国人称其为100年来最伟大的投资者。按照他过去50多年的财富增长速度，到2010年他就会成为世界上第一个千亿美元富翁。

全世界的投资者都在追寻巴菲特成功的秘密，本书是第一本巴菲特的传记，是记录巴菲特通过投资成为世界首富的传奇经历的最重要的书籍，也是我们解读巴菲特投资成功之路的重要参考文本。

我们目前一个最大的疑惑就是：有很多投资家的投资水平不亚于巴菲特，有很多企业家经营管理的水平甚至高于巴菲特，但为什么他们积累的财富远远少于巴菲特？

读了这本巴菲特的传记，又读了巴菲特过去30年写给股东的信，我终于找到问题的答案。

巴菲特说：“我是一个比较好的投资家，因为我同时是一个企业家；我是一个比较好的企业家，因为我同时是一个投资家。”

大部分人要么是企业家，要么是投资家，只在一方面擅长。而巴菲特既是投资家又是企业家，两手都很硬，这种独有的交叉性经验（crossover experience）是他取得巨大成功的最重要因素——“这种经验使我在商业和投资领域都能从容地做出正确决策。”

巴菲特并非生下来就同时具有这两种才能，他的才能也并非一下子获得的，而是一步一步逐渐进化的，他先是小企业家，然后成为投资家，再成为既通过股市投资企业又在股市外收购企业的投资家加企业家，而且通过保险业务创造的巨大现金流把股票投资和收购完美地结合在一起。他的投资策略进化到一个新阶段，他的财富也不断上升到新的高度，最终成就了世界首富的惊人财富传奇。

这本书详细描写了巴菲特的三个进化阶段：

青少年巴菲特：成功的小企业家，从零到 9 800 美元

巴菲特在青少年时期（1930~1950 年）创办了一系列小企业。

巴菲特从小就有强烈的赚钱欲望，12 岁时发誓要在 30 岁之前成为百万富翁：“如果成不了百万富翁，我就从奥马哈最高的楼上跳下去。”

6 岁时，他晚上挨家挨户地去兜售批发来的可口可乐，他还把邻居都给动员起来去捡别人打飞的高尔夫球，清洁整理后转手加价卖出。

他从 13 岁开始送《华盛顿邮报》，后来又送《华盛顿时代先驱报》。他一共建立了五条送报路线，每天早上要送将近 500 份报纸，同时还推销杂志来提高收入，这个业余兼职的初中生每个月可以挣到 175 美元，相当于当时一个标准白领的收入。

1945 年，他只有 14 岁，就拿出自己积攒的 1 200 美元，买了一块 40 英亩的农场，当上了小地主。

读高中时，巴菲特和朋友成立了一家小公司，买了好几台旧弹子球机，放到威斯康星大道上的理发店里，然后按小时收费，收入和理发店的老板五五分成，结果每周都能挣到 50 美元，盈利相当高，这时巴菲特已经当上了小老板。

1947 年 6 月从高中毕业时，巴菲特已经递送了差不多 60 万份报纸，挣到了 5 000 多美元。上大学前，他把弹子球公司转手，卖了 1 200 美元。

读大学时他又找到了一份送报的工作。他开着一辆 1941 年款福特车在美国西南部奔波，为《林肯周报》监督 6 个县城的 50 个报童每天的送报工作，工资是每小时 75 美分，巴菲特摇身一变，成为一个管理者。

1949 年冬天，巴菲特又搞了一个“巴菲特高尔夫球公司”，到 1950 年 7 月，他一共销售了 220 打高尔夫球，从中赚了 1 200 美元，此时的巴菲特既是老板，又是

经理人。

大学毕业时巴菲特把他各项经营的总收入加起来，已经攒下了9800美元，与其他只会花钱的同学相比有钱得很，甚至比那些全职工作的成年人的收入也高得多。这个万元户，在当时算得上一个小小富翁。

这时的巴菲特年仅19岁，却已经有13年的商业经验。

尽管他就读的沃顿商学院声名远播，但是那里的课程让人感到乏味。巴菲特毫不客气地说自己比教授懂得还要多。大学教授都有一套完美的理论，但却对巴菲特渴望获得的赚钱技巧一无所知。

正是这些宝贵的商业经验，使巴菲特对企业经营有着深入的了解，而分析企业经营的竞争优势，正是巴菲特一生投资成功的根本所在。

青年巴菲特：成功的投资家，从9800美元到2500万美元

巴菲特在青年时期（1951~1969年）通过股票投资成为千万富翁。

巴菲特的父亲是一个股票经纪人，巴菲特经常到父亲的办公室，从小就对股票交易产生了浓厚的兴趣。他从10岁就开始进行股票投资。

到高中时，巴菲特已经是学校里的炒股高手。

但一直到巴菲特大学毕业前，他和大多数散户一样，也只是看图表，做技术分析，猜股价趋势，到处打听小道消息，追涨杀跌，是一个普普通通的小股民，业绩也相当一般。

在1950年大学快毕业时，巴菲特读到了格雷厄姆的投资名著《聪明的投资人》，茅塞顿开，原来真正的投资之道是价值投资。于是，他投身到哥伦比亚大学格雷厄姆门下读了研究生。1951年，巴菲特毕业后回家在父亲的经纪公司做了3年经纪人，之后终于得到机会在格雷厄姆的投资公司工作了两年。在导师的言传身教下，巴菲特终于得到了价值投资的真谛，他的投资业绩大大改善，个人财富也从大学毕业时的9800美元激增到14万美元。

1956年春天，格雷厄姆解散了投资公司。巴菲特回到家乡独自创业，创办了自己的投资公司，筹集到10.5万美元，他象征性地投入100美元。他的报酬主要来自于作为投资管理人以一定的比例从投资利润中分成。

到1969年巴菲特因为股市过于狂热而解散合伙公司为止，在1957~1969年这13年期间，他取得了30.4%的年均收益率，远远超过了道琼斯工业平均指数8.6%的年均收益水平。这13年里，道琼斯工业平均指数下跌了5次，而巴菲特的合伙公司却从来没有发生过亏损。

1969年，巴菲特决定解散合伙公司，因为他认为股票市场正处于极度的投机狂热之中，真正的价值在投资分析与决策中所起的作用越来越小。巴菲特对合伙公司的资产进行了清算，在牛市最高峰出现很早之前就彻底离开股市。

这是巴菲特的理性的最好体现，本书第6章对巴菲特解散公司、退出牛市的经过的描述值得一读再读。

中年到老年巴菲特：投资家+企业家，从2500万美元到620亿美元

管理合伙公司时，巴菲特的个人资产已达到2500万美元，公司解散后他把大部分资金都悄悄投到伯克希尔·哈撒韦公司的股票上，巴菲特夫妇持股比例达40%以上。

通过伯克希尔·哈撒韦这家上市公司，巴菲特开始大量投资股票和收购企业，从1965年到2007年取得了4008倍的投资收益率，远远超过同期美国标准普尔指数68倍的收益率，良好的业绩推动伯克希尔·哈撒韦的股价从每股15美元上涨到惊人的每股13万美元，在2008年，巴菲特的个人财富也增长到了620亿美元，成为世界首富。

巴菲特的投资业绩远远好于其他投资大师的一个重要原因是，他不仅从事股票投资，而且还进行大量的企业并购，双管齐下：

我和伯克希尔·哈撒韦的副董事长，也是我的老伙计查理·芒格，一直致力于通过全部持股或部分持股来拥有一批竞争优势出众且由杰出经理人领导的企业。我们最希望获得的持有方式还是通过协商，以公平合理的价格买入全部的股权。但如果我们在股票市场中能够有机会以大大低于整体并购所需的平均价格的出价，买入一家好公司相当数量的股票的话，我们同样会非常高兴。事实上，协议整体收购与通过股市买入部分股权双管齐下的投资方法，使得我们相对于其他只局限其中一种投资途径的资本配置者来说，拥有非常强大的竞争优势。伍迪·艾伦曾经这样解释为什么中庸之道往往更加有效：“双性恋者真正的优势在于拥有相当于一般人两倍的周末午夜约会的机会。”^①

巴菲特投资股票和收购企业的方法和策略非常相似：“投资上市公司股票的成功秘诀与并购子公司没有什么不同。在这两种情况下，我们都是希望能够以合理的价格取得拥有绝佳经济状况与德才兼备的管理层的公司。而在此之后，你需要做的

^① Warren Buffett: the Chairman's Letter to the Shareholders of Berkshire Hathaway Inc., 1995.

只是监控这些特质是否还在继续保持。”^①

需要说明的是，保险是巴菲特的核心业务，巴菲特称之为“未来几十年最重要的收入来源”，其提供了源源不断的巨额低成本资金，让巴菲特能够大规模收购企业或投资股票。在取得很高的投资回报后，巴菲特保险业务的资本实力大大增强，从而提供了更多的保险业务，带来更多的保险，而更多的资金带来更多的企业收购或股票投资，更多的回报再带来更多的保险，如此形成一个良性的循环，从而使巴菲特的伯克希尔·哈撒韦公司的企业版图越来越大，巴菲特的个人财富也越来越多。更准确地说，保险家、企业家、投资家三位一体，这才是巴菲特成为世界首富的关键。

巴菲特投资成功的三个因素

分析巴菲特成功的个人因素时，我将其总结为三个关键因素。

一是智商，更准确地说智慧。巴菲特是非常聪明的，但绝不是小聪明，而是大智慧，他对人、对事、对市场有着深刻的见解，总是能把握最根本的东西，用最简单最轻松的方式来解决问題。

二是财商。巴菲特在多年的经营和投资过程中，形成一个综合的商业投资思考模式，他总是能抓住最重要的因素，提前很多年就准确判断出一家公司未来的长期发展趋势，从而对公司的内在价值有准确的估计，这使他能价格合理的情况下大笔出手投资，从不亏损。而且巴菲特把股票投资、企业收购和保险经营三种商业模式非常和谐地融合在一起，形成了一个非常独特的经营模式。

三是情商。巴菲特说：“投资必须是理性的。”巴菲特在市场大涨大跌中始终保持高度理性，让人敬佩。1969年，他在牛市狂热中退出市场，1973年，他在市场暴跌后却勇敢进入。1987年，在股市崩溃几年前的牛市狂热中，他提早就大量抛出，而在崩溃后却大量买入可口可乐等股票。他称自己成功的秘诀是：在别人贪婪时恐惧，在别人恐惧时贪婪。这个真理说起来容易，做起来却很难。

巴菲特之所以值得我们所有投资人学习，不仅是因为他的投资业绩最高，在投资中赚的钱最多，还因为他捐赠的款项最多。2006年，他把85%的资产，相当于380亿美元，全部捐赠给慈善事业。

巴菲特说，他的目的不是赚钱，而是享受赚钱过程中的快乐。

我们学习巴菲特的目的并不全是赚钱，而是学习巴菲特做人、做事、做投资的

^① Warren Buffett: the Chairman's Letter to the Shareholders of Berkshire Hathaway Inc., 1996.

基本原则，这些原则不仅体现了大师的智慧，而且可以帮助我们摆脱人生、事业、投资中的迷惑，寻找一条真正确保长期成功的正确道路。

巴菲特跟导师格雷厄姆学习一年后投资业绩大大改善，这让他十分感慨：向大师学习几个小时，胜过自己自以为是地苦苦摸索 10 年。

只需用几个小时阅读本书，你就能学习到投资大师巴菲特一生的智慧。

刘建位

汇添富基金管理公司首席投资理财师

THE MAKING OF AN AMERICAN CAPITALIST
BUFFETT 致谢

我对沃伦·巴菲特的研究始于我成为伯克希尔·哈撒韦公司的一名股东，该公司的掌舵人正是巴菲特。我研究巴菲特有另一个优势，我在《华尔街日报》做了十几年的财经记者。理论上，本书既有投资者对这一行业的通晓，又具备一个记者的客观视角。至于我的愿望是否真的实现了，则需要读者自己来判断。

我于1991年秋开始创作这部书，当时巴菲特正致力于挽救所罗门兄弟公司。对于我的创作，巴菲特告诉我，他不会给予任何协助，当然也不会横加阻拦。他还对我说，他不鼓励，也不反对我通过各种渠道来获得关于他的素材。巴菲特信守了这两个诺言。巴菲特允许我引用他撰写的大量文章，这本身就是极其宝贵的资料来源。

本书的完成得益于众多愿意配合的采访对象，其中包括巴菲特的家人、朋友、商业伙伴以及其他人士，我要真诚地感谢每一位。

我要特别提及以下几个人，他们是罗克珊·布兰特、肯·蔡斯、鲍勃·戈德法布、斯坦·利普西、芭芭拉·莫罗和查理·芒格。对我的多次求教和询问，他们不厌其烦地做了耐

心的解答，他们的认真态度足以与最出色的记者相媲美。巴菲特的姐姐多丽丝、妹妹罗伯塔和他的三个子女苏珊、霍华德、彼得是与巴菲特相亲相爱的家人，他们也为我了解巴菲特家族提供了极其宝贵与慷慨的帮助。

在这个信息时代，《华尔街日报》的布鲁斯·利维、《奥马哈世界先驱报》的詹妮·豪瑟和斯蒂芬·阿拉德都用自己的行动证明，优秀的图书馆管理员依然具有不可替代的重要性。同时，我也感谢《华尔街日报》的编辑们，他们允许我请长假来全力创作该书。

我还要特别感谢几位观察力敏锐而且态度宽容的读者——尼尔·巴斯基、罗伯特·古德曼、安德里亚·洛温斯坦、路易斯·洛温斯坦以及杰弗里·塔内巴姆。我的代理人梅拉尼·杰克逊自始至终都非常看好这本书，我对此十分感激。本书的编辑安·戈道夫对我也毫不掩饰地提出了切中要害的批评，如果没有这些批评，该书将逊色很多。对于我年幼的孩子马修、扎卡里和阿利森，这部书的创作跨越了他们迄今为止一半的人生。（我也一直想念他们。）最后，我还必须感谢来自于父母的一些禀赋，包括父亲对金融学的喜爱和坚定不移的道德观。

在美国的投资史上，沃伦·巴菲特的地位始终无人可以撼动。他白手起家，从分析和投资股票做起，最终集腋成裘，积累了大量财富。他涉足投资业超过 40 年，足以证明他致富靠的绝非一朝一夕的运气。他的投资业绩一直跑赢美国股票市场，他不仅盈利比大盘平均水平高出一筹，而且从未有过盲目冒险投资的经历，更没有过一年的亏损记录。对于这种骄人的战绩，所有的市场专家、债券市场经纪人和学者都认为几乎是不可能实现的。

不论是在牛市还是熊市，不论经济是处于增长期还是衰退期，不论是在“二战”后的纺织业发展高峰期、越南战争中，还是垃圾债券涌现和信息化的时代，巴菲特的盈利能力始终稳如泰山。“二战”之后，美国主要股票的市值年均增长 11%，而巴菲特的复利年均收益率却高达 29.2%。

巴菲特的成就更令人瞠目之处，在于他发家依靠的是传统的长线投资。当代华尔街的一些金融家之所以能暴富，是因为他们对手里掌握的公众财富进行巧取豪夺。巴菲特并不玩这种把戏，遑论更加低级的中饱私囊的做法，华尔街的投机商向来因为这种

手法而臭名远扬。实际上，巴菲特重新挖掘了纯粹资本主义的内涵，这是一种冷血的投资艺术，但却是一场公平的角逐。

那些投资于巴菲特公司的股东们也赚得盆满钵满，而且他们财富的增值速度与巴菲特是一样的。他们赚到的利润有多丰厚，是让他们自己都难以置信的。假如一个股东当巴菲特 1956 年在家乡奥马哈创业时就给巴菲特 1 万美元的投资资金，并且对巴菲特一直不离不弃，那么他的财富到 1995 年底已经飙升至 1.25 亿美元。

这些仅仅是数字而已，巴菲特在华尔街的声誉更是让人难以企及。每年，追随巴菲特的信徒和投资者都像朝圣一样蜂拥到他的故乡——小城奥马哈，去聆听他条分缕析地讲授投资、经营和金融的秘诀。他所在公司的年会就像是全美国的一次盛会，其影响力丝毫不亚于猫王的演唱会。金融家们也纷纷来到奥马哈取经，把他的文章奉若《圣经》，像念经文一样背诵他的名言。

因为他总是能够很快就抓住问题的实质，所以从早年开始，他就有一大群崇拜者。在这些信徒蜂拥到奥马哈之前很多年，在巴菲特扬名立万之前很多年，在大学的聚会上，他会站在一个角落，一张娃娃脸上投射出明澈敏锐的眼神，旁边围坐着十几个喝得醉醺醺的兄弟，津津有味地听他高谈阔论。几年之后，这些兄弟都在华尔街发迹了，但是对巴菲特的这种顶礼膜拜依旧继续。巴菲特是这群朋友中年纪最小的，但是他会毫不紧张地往宽大的老板椅里一躺，兄弟们在他的脚边围坐一团，静听他讲述金融的玄妙。

在华尔街，巴菲特的平易近人给他赢得了一大批拥趸。金融往往会让人觉得像一座深奥的迷宫，巴菲特却能够像杂货店店员谈论天气一样把金融向大众讲明白。他从来都没有忘记，在任何一只艰深难懂的股票或债券背后，公司的经营活动都是实实在在、普普通通的。他把华尔街的那些分析术语抛到了一边，他想让美国小镇上的市民也能听明白自己的金融分析。

有一点让人感到很矛盾：越来越多的美国人对投资感兴趣，但是华尔街却变得越来越晦涩，越来越深奥，让人越来越看不懂，而且越来越没有信心看明白。巴菲特出生于美国的大萧条时期，当时手里握有闲钱的人觉得自己有充分的能力理财，他们会购买蓝筹股和 3A 级的优质债券。大萧条给美国人留下了很大的心理阴影，但是“二战”后的经济繁荣让人们重拾信心。在当前的美国，数千万美国人都持有至少一只公司股票，但是很少有人会在操作股票时会觉得得心应手，更少有人还能够像他们的前辈那样谨慎。他们最多也就是把公司的财务报告拿来扫上几眼，似乎从每天的房价和通货膨胀指数中就可以找到他们久久期待的“答案”。最糟糕的情况

下，他们会干脆把资金交给不同的共同基金经理人来打理，这种做法要是被他们的祖父知道，那可是要让老爷们震怒的。

在这样一个金融知识变得日益复杂的时代，巴菲特的与众不同之处就在于他能够保持“下里巴人”的本色。巴菲特的大多数投资之道都是普通人可以借鉴学习的（这也是那么多人蜂拥到奥巴马哈的理由）。巴菲特之所以是个天才，主要取决于他是个性格上的强者，他富有耐心、自律性和思维理性。这些都是一些普通人身上常见的优点，但是在财富激情的冲击下想要保持这些优点并非易事，而这些品质对于想在股市里一展身手的任何人而言都是不可或缺的。从这种角度而言，巴菲特的性格和职场道路不啻为大众投资和美国商业的一本教科书。巴菲特从最初就意识到了自己的定位，因此他形成了一个独特的习惯，那就是在自己有出格、冒险的做法时，就把它们记录下来。

作为一个投资家，巴菲特却从不使用价格杠杆、期货、动态套期保值、现代投资组合分析和学界提出的其他艰深晦涩的分析工具。现代投资组合经理的思维更像是一个交易商，巴菲特与他们的不同之处在于，他把自己的资本投在了精心选择且具有良好成长性的公司上面。在这一点上，他的做法很像之前的金融巨头J·P·摩根。

深藏不露的摩根是华尔街的一代英杰，而巴菲特走的完全是另一条路线，他是一个出语平凡的美国中西部“可爱大叔”。他有一句讽刺银行家的经典俏皮话：“那些银行家才是需要戴黑色套头面罩的家伙。”巴菲特这种平民化的幽默反而让他的形象更加高大，让他的影响力超过了之前的投资大师，也让美国民众找到了期盼已久的真正的创业英雄。

巴菲特的创业传奇一直都是美国人想要解开的谜团：一个纯粹的美国西部大叔在政客、银行家、商业巨头或其他恶人成堆的东部站稳了脚跟，实在让人觉得不可思议。这是对美国传统的一种颠覆，让人不由得想起东部第一代最真诚、最质朴的美国人已经不复存在了。欧洲人有自己尊崇的君王，而经典的美国英雄主义形象就是那种自力更生、从中部地区成长起来的精英，例如出身于肯塔基州的贫寒家庭的林肯总统、出身于密西西比河畔一个乡村的贫穷律师家庭的马克·吐温、出身于美国俄克拉何马州的平民家庭的喜剧大师威尔·罗杰斯。在这个缺少英雄的时代，这也是巴菲特的崇拜者蜂拥来到奥巴马哈的理由之一。

在杰克·纽菲尔德为罗伯特·肯尼迪所著的传记中，纽菲尔德也谈到了巴菲特，称巴菲特不是一个英雄，而是一种希望；巴菲特不是一个传奇人物，而是一个普通人。尽管他极其聪慧，但身材并不伟岸。当他来到巴黎的时候，他唯一的反应

是他对观光没有兴趣，但发现巴黎的饮食比奥巴马哈的要美味。他具有无与伦比的独立思考能力、专注于工作和不受外界干扰的能力，不过有时候这些特质会让他周围的朋友大跌眼镜。有一次，巴菲特去马撒葡萄园拜访《华盛顿邮报》发行人凯瑟琳·格雷厄姆，身旁的一个朋友在称赞日落之美。巴菲特却说自己没留心，似乎他必须特意留心才会注意到身边的日落。即便是在位于加利福尼亚州的海滨度假别墅里，巴菲特也会一连几周天天工作，很少走到海边去散散心。

巴菲特虽然是个光芒四射的公众人物，但其实他也是一个性格很内向的男人。共同基金投资奇才彼得·林奇在20世纪80年代中期拜访过巴菲特，对巴菲特内心的静谧感到很是诧异。他的所有文件都整整齐齐地按字母顺序码放在金属文件夹里，那种整齐细致的程度看起来完全像是另一个时代的人的所作所为。他没有其他股票交易员所用的各种分析设备，也没有林奇桌上一排排的电脑屏幕。巴菲特的办公桌上没有股票价格走势图，也没有电脑，有的只是一本剪报册和一台摆放在玻璃罩下面的老式股票行情自动收录器。就这两样古董级物品目睹了这个办公室内的潮起潮落，见证着巴菲特的传奇历史，记录着他到底买进了哪些股票，又卖出了哪些股票。彼得·林奇每过几周就会把表现不太好的股票清仓，但是巴菲特的很多只股票，他自己一直持有了多年。彼得·林奇感受到一种突如其来的震撼，似乎自己乘坐时光机器退回到了从前。

巴菲特身上唯一能够体现一点现代化气息的就是他那架私人飞机了，除此以外，他对于享用自己的天量财富似乎了无兴趣。他既不收藏古董，也没有豪华座驾，对于他而言，有个汉堡就是一顿美餐。他居住的房子位于普通街区的一条林荫道上，他的办公室也在同一条街上。他那不竭的激情都投入了工作，按照他的说法，那就是他的舞台。只有在这方舞台上，他才会充分展露自己作为一个投资大师的能量，充分展示一个真实的自我。

BUFFETT

THE MAKING OF AN AMERICAN CAPITALIST

目录

中文版导读 / 刘建位 VII

致谢 XIII

导言 XV

第1章 奥马哈的天才少年 1

“巴菲特，你想赚那么多钱干什么？”

“我倒不是想要很多钱，”巴菲特答道，“我只是觉得赚钱的同时还能看着财富慢慢增多是件很有意思的事。”

第2章 未来的股票经纪人 15

巴菲特从未在股市上有过任何惊人的大手笔，但是大家都觉得他是内行。他身上有一种与生俱来的吸引力，因为他早年就不断储备知识，而且他能够用一种理性的方式把知识转化成创造财富的能力。

第3章 格雷厄姆打开的大门 27

格雷厄姆不仅是巴菲特的导师，还是巴菲特的领路人，他把巴菲特引入了一座令人向往而又望而却步的城堡——股市。

第4章 异军突起的投资奇才 47

在奥马哈城，巴菲特是投资奇才的消息不胫而走。熟人都会到他常去的罗斯牛排屋，装做是偶遇，向他打探有没有什么内部消息。

第5章 多元投资方式 63

当巴菲特看到一种股票时，他开始不再把股票看做静止的资产负债表，而是一个具有独特动力和潜能的鲜活企业。

第6章 急流勇退 81

实际上，巴菲特的投资生涯只有一个支点，那就是他的直觉是正确的，而“市场先生”的直觉是错误的。在股市一路高歌猛进的时代，目睹很多投机商赚得盆满钵满对于巴菲特不啻一种折磨。

第7章 接手伯克希尔·哈撒韦 101

资本是流动的。轮船也许会腐烂，但是利润却不必和船长的灯一起沉入大海。

第8章 回归股市 119

巴菲特在1969年告别了股市，但是现在当市场处于低潮时，他又系好了钉鞋，拿起了球棒。对于他而言，不存在“买进还是不买进”之类模棱两可的疑虑。

第9章 共生的合伙人 141

芒格是巴菲特的莫逆之交。巴菲特只会让芒格走进自己的心房。两人之间有一种特殊的共生关系，就像一段美满的婚姻一样，两人彼此都不可或缺。

第10章 投资新视角 157

巴菲特给格雷厄姆家族带来了一种新的视角，这种看问题的视角是以股东利益为导向的，而与此同时，其他媒体公司都在迫不及待地把自己帝国的地盘扩张得越来越大。

第11章 报业大亨 175

多年以后，《布法罗信使快报》的那些老雇员们还对该报的关张歉疚不已。就连他们的孩子都对巴菲特的《布法罗新闻报》心怀敌意，可是他们同《布法罗新闻报》员工的孩子们一样，还得每天花钱买报。