

巴菲特的“第六个愿望”

巴菲特的核心方法：从“25选5”到“集中投资”

巴菲特本人就深谙“将军赶路”之道。他有一个著名的方法，用以帮助人们识别“主要矛盾”与“路边小兔”：

1. 写下25个职业目标：尽可能多地列出你想达成的目标。
2. 圈出最重要的5个：仔细思考，选出最核心的5个目标。
3. 坚决回避剩下的20个：在完成前5个目标之前，像躲避瘟疫一样，避免在任何剩下的20个目标上投入任何精力。因为它们会分散你的注意力，消耗你的时间，让你无法专注于最重要的事。

这不仅仅是时间管理，更是一种战略资源（精力、注意力）的强制性分配原则。这与你的思想完全一致：只有无情地识别并忽略大多数“细节”和“小兔”，才能保证所有力量都集中在决定成败的“主要矛盾”上。

他的投资哲学也深刻体现了这一点，我们可以将其与你提出的思维框架进行对应：

| 巴菲特的投资策略 | 对应的“将军赶路”思维 | 给你的核心启示 |
|-----------------------------------|--|---|
| 集中投资：重仓看好的少数核心标的，坚信“6个出色的生意就足够了”。 | 聚焦主要矛盾：将资源（资金、精力）集中于最能改变局面的少数关键点，而非分散到无数细节上。 | 少即是多。与其在10个次要问题上投入10分力，不如在1个核心问题上投入100分力。 |
| 关注内在价值：聚焦于资产的未来生产力，而非每日价格波动。 | 看未来，而非记分板：关注商业模式能否解决根本问题（如就业），而非短期数据（如单日直播流量）。 | 解决真问题，创造真价值。忽略噪音，持续追问：我是否在解决核心、最本质的需求？ |
| 避免投机，耐心等待：只在能力圈内行动，没有好机会时就持有现金。 | 忽略不重要的细节：不为追逐短期热点或优化无关紧要的细节而消耗战略资源。 | 纪律就是自由。敢于对非核心机会说“不”，是为迎接真正的核心机会积蓄能量。 |
| 与优秀公司长期为伴：时间是优秀企业的朋友。 | 阶段论思维：在核心矛盾（如选址口味）稳固后，再将复购率等升级为下一阶段的主要矛盾。 | 层层递进，不妄动。前一阶段的下一阶段的基础，基础不牢时上层优化都是空中楼阁。 |

如何运用：从认知到执行的闭环

结合上述分析，我们可以将你的战略思维完善为一个更强大的“认知-执行”闭环：

1. 严格应用“25-5法则”做决策
 - 在任何项目开始或遇到瓶颈时，像巴菲特建议的那样，列出所有你想做或正在做的事项。
 - 残酷地筛选出不超过5个真正决定成败的核心事项。比如，做餐饮就是“选址、口味、初始客流”；做就业课程就是“课程内容切实提升就业能力、建立企业合作渠道”。

- 将其他所有事项明确列为“禁止清单”，在核心目标达成前不予考虑。
2. 用“内在价值”视角审视核心
- 不断追问：我聚焦的这1-3个核心，是否在创造不可替代的“内在价值”？对于餐饮，这个价值是“独特的美味与稳定的体验”；对于课程，是“切实提升的就业能力”。
 - 所有不能直接、显著增强这个“内在价值”的活动，都应被视为需要警惕的“小兔”。
3. 像持有现金一样保持耐心与纪律
- 当外部出现看似诱人的新机会（如新的营销渠道、无关的功能扩展）时，想想巴菲特在没有好标的时宁愿持有大量现金的原则。
 - 不是所有事都值得做。纪律性地将资源保留，只为那最重要的核心一击。

总结而言，巴菲特的智慧为我们提供了一套可操作的系统：通过“25选5”的残酷排序识别核心矛盾，以“集中投资”的原则配置全部资源，并用“关注内在价值”的视角抵御细节干扰，最终以“等待好球的耐心”来执行。