

从第一性原理出发，演绎法构筑的哲学化投资体系，一阴一阳的思维，简单实用的套路。

# 股票就是低买高卖

——股票盈利的第一性原理

作者：百忍成金 [新浪博客](#)

# 股票就是低买高卖

——股票盈利的第一性原理

## 导读：

“在每一系统的探索中都存在第一性原理，这是一个最基本的命题或假设，不能被省略或删除，也不能被违反。”

我注意到，毛泽东打仗，总是遵循“以强胜弱”这一战争的基本原理，打得过就打，打不过就跑。和王明在第五次反围剿中，面对强大的敌人要求红军战士不怕牺牲，敢于冲锋，正面硬刚不同，主席总是首先衡量敌我双方的力量，在这个基础上再决定打还是不打，在打的过的时候，再鼓励战士勇敢和不怕牺牲。

第一性原理，比其它的东西都重要，其它的任何东西，都要服从于第一性原理。

我想股市也一定有这么一条压倒一切的第一性原理，为了找到这一条原理，我思考过很多，实践过很多，虚度过很多年的时光，也浪费了很多的钱和机会。

然而老子说“其出弥远，其知弥少。”股市这个东西，和别的工作不一样，不是经验多就能赚钱的。这个和战争有点类似，有的人就是会打仗，有的人就是不会打仗。因此千军易得，一将难求。

在股市，从不赚钱到赚钱，无异于从士兵到将军，还得是会打仗的将军。

靠努力工作和混年头，也能当上将军，但是古往今来真正会打仗的将军，寥若晨星。

据说人类和大猩猩的基因极为类似，仅有 1% 的区别，但是这 1% 的区别，决定了你是在动物园的笼子里面还是外面。

兵书就在那里，任何人都可以阅读。但是这个世界，99%的人只能做士兵，不到1%的人才能成为将军。而庸将和名将，两者平时看起来差不多，平时的辩论、考理论知识，庸将还有可能得分更高。然而上了战场，则判若云泥。

大道至简，大道一定是最简单，但是很容易被我们所忽略的常识。就像战争的真理就是“几个大汉打一个大汉容易取胜”一样的简单。每个人都知道，但是我们却在学习到很多很多知识之后，反倒有意无意的忽视了这种最简单的常识。

股市虽然难，但是难不过战争。

我一直都想不明白，怎样将“几个大汉打一个大汉容易取胜（毛泽东·《论持久战》）”这一战争的原理，运用到股市。或者说，与这一原理相对应，股市的第一性原理，应该是什么。

趋势？价格是会骗人的；

价格会骗人，成交量永远不会骗人。难道是成交量？然而并不是；

价值投资？基本面分析？逆向投资？成长股投资？听起来很接近，但是总感觉缺点东西。

低买，高卖。

一直到我想到这四个字为止，就像被高僧当头棒喝，就像武林高手一下子打通了任督二脉，有一种恍然大悟的感觉。

凡是符合这一原则的，都盈利；凡是违反这一原则的，都亏损。

越是原理性的东西，越务虚，但是必须绝对正确。心中有一个声音告诉我，就是它。

这么简单的道理为什么就没有想到呢？可能是我困住在股市里太久，反倒见山不是山，见水不是水。反倒把这种最简单的常识，给忽略了。

为伊消得人憔悴，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处。

见山依然是山，见水依然是水。

至于怎样做到，对我来说反倒不是难事，因为我已经在股市浸淫了 20 年之久，为了寻找智慧，读过《道德经》近千遍，《毛选》那么大部头的书，也是读过一遍又一遍。

我当时如获至宝，谁都不告诉，绝对不和别人分享，我怕别人一听到这四个字，就学会了炒股。

我特地百度了一下，发现并没有人展开讲解这一基本原理。另外去了雪球，知乎等水平较高的地方，也没有系统的阐述，已经出版的书籍里，也没有。

多年写博的习惯，还是促使我把它写了出来。在写作的过程中，可以很好的整理我的思路。在写作的过程中，我发现我无意中创立了一门全新的哲学，并且这种哲学，将东方和西方的哲学融合在了一起，简单而实用；另一个是诞生了写一本股票书的想法。

第一种想法吓了我自己一大跳，暂且封印。

关于第二种想法，一开始不愿意分享，在于老子的告诫“鱼不可以脱于渊，国之利器不可以示人。”电视剧《天道》中，丁元英说，真正赚钱的方法，怎么能告诉别人。

然而老子又说：“既以为人己愈有；既以与人己愈多。”——毛泽东的“为人民服务”便源于此。

人性是自私的，但是因此去抢银行无疑会遭到巨大的惩罚。唯有通过帮助别人，才能更好的实现自己的私利。也不是我有多么的高尚，而是我相信，如果我能帮助很多人学会炒股的话，我能获得更大的利益。

要做到这一点，我总共需要做这么三件事情：

1. 找到股票盈利的第一性原理，也就是“低买高卖”；
2. 怎么样实现“低买高卖”；
3. 怎么教会别人。

正如我前面所述，前两个对我来说不是问题，第三个略有难度。

然而比较幸运的是，我最大的缺点恰好是好为人师，并且也非常擅长。

不过要教会别人，深入浅出，让别人很容易学会，我还是颇费了一番脑筋的。您现在看到的文章，已经是我推倒重来，彻底重写的第三遍了。

第一遍是因为叙述的有点乱，自己不满意，第二遍是因为朋友说看不太懂，有点难，所以干脆全部重写。

做任何事情，首先设计“框架结构”是最重要的，建房子是如此，炒股也是如此。

因此本文，第一重要的事情，就是帮助读者建立投资体系的“框架结构”。因此它比较“务虚”，不涉及任何具体的知识。

就传授知识而言，用“冬天的树”来形容比较合适。冬天的树只有树根、树干和树枝，而没有树叶。因此在中国北方的冬天，你一眼就可以看透一棵树的结构。

任何系统的基本原理，都是源自于“天道”，这一点任何人都必须无条件的遵循，没得商量。但是就具体的人而言，有自己不同的知识与性格，在实践中会形成自己的风格。细节的部分，相当于树叶。

兵法的原理是唯一的，但是十大元帅十大将军，都有自己的独特风格；

唱歌，画画，其基本的技法是相同的，但是每位艺术家，又都有自己的理解，有自己的风格。

李云龙有句口头禅：“杀猪杀屁股，各有各的杀法。”在具体的战术实现上，优秀的指战员一定得形成自己的风格。在细节问题上，才可以说适合自己的就是做好的。

因此一个知识传播体系，应该是“大而具体，删繁就简”的。毛泽东从来没说是自己提出了持久战，毛泽东说，很多人说持久战，中国最后一定会胜利，但是只有空洞的口号，而没有具体的实现方法。因此我要写《论持久战》，它是大而具体的，主要是告诉大家，具体实现的方法是什么。当然真的去打仗，还得是李云龙们去各自想办法。

因此我只搭框架，不讲细节。希望读者能在具体的实践中，形成自己的风格。

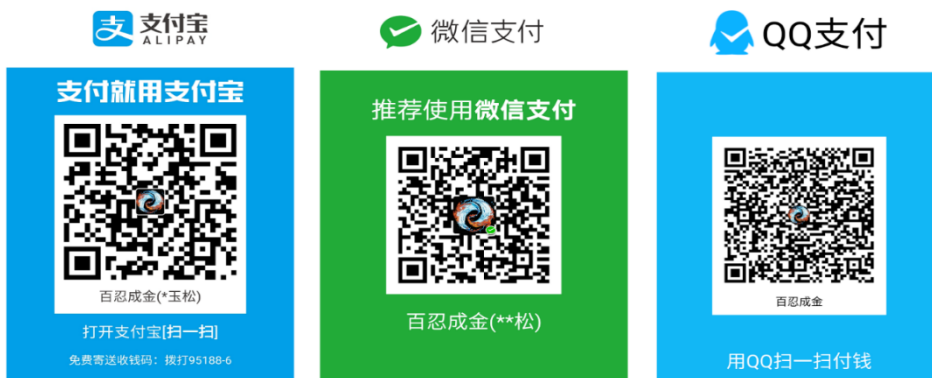
如果我写书的话，将分成三部分。

第一部分已经写完，就是整个实现“低买高卖”的投资体系，每一节都非常简单，力求读一遍就懂，虽然“务虚”，但是在实现方法上都非常具体，是大而具体的，是一套完整的“套路”，投资者可以直接套用。力求能直接提高投资者水平的“下限”。

第二部分，将“更虚”，上难度，不再管读者能否看懂，对标的是提高投资者水平的“上限”。

第三部分，将是务实的。

求打赏：



# 目录

导读: .....	1
第一章 股票盈利的第一性原理.....	9
第二章 太极图 (1) : 两点论.....	11
第三章 股票是什么? .....	14
第四章 太极图 (2) : 子太极.....	16
第一节 毛泽东军事思想中的阴中有阳: .....	18
第二节 “低买”子太极和”高卖”子太极 .....	19
第五章 “庄家”的低买高卖.....	19
第六章 低买高卖”的实现 .....	21
<b>第一节: 低买</b> .....	22
(一) 价格的“第一性原理” .....	22
(二) 股市日常对话 .....	29
(三) 历史的启示.....	31
哲学沉思: .....	36
<b>第二节: 高卖</b> .....	38
(一) 从业务 (产品) 入手.....	39
(二) 阅读《招股说明书》和《年报》 .....	40

(三) 企业的静态价值 .....	42
(四) 成长, 是“高卖”的关键 .....	44
(五) 逻辑推理: .....	45
(六) 企业的成长: 内部与外部.....	47
(七) 关于“成长”的小结: 未来的赚钱能力更重要.....	60
第三节: “低买高卖”合体.....	60
第七章 目前大盘的臆测, 以及行业和个股分析 .....	64
第一节: 美股跌下去, A 股涨上来 .....	64
第二节: 行业和个股 .....	65
1. 熊市可以考虑证券股: .....	66
新能源与新能源汽车行业: .....	66
2. 新能源: .....	66
3. 新能源汽车: .....	67
4. 5G 通讯行业.....	68
5. 现在还能不能买房子? .....	69
6. 房地产股票? .....	69
7. 银行股怎么看? .....	69
第八章 第一性原理大集合: .....	69
第九章 投资系统 .....	70



第十章 第一性原理 .....	73
第一节 归纳法 .....	73
第二节 形而上学 .....	75
第三节 阴阳结构 .....	76
第四节 阴阳的平衡和极端 .....	79
第五节：一点论.....	80
第五节：大格局.....	81
第六节：演绎法投资系统.....	82
第七节 意识流.....	83
求打赏： .....	84

# 第一部分：投资系统

## 第一章 股票盈利的第一性原理

屈指算来，今年已经是我误入中国股市的第 21 个年头，成功的经验不多，失败的教训不少。应该说还是学习到了不少的知识：技术分析、价值投资、基本面、波浪理论、江恩理论、时间窗口、量价时空、技术指标、周期理论、上升趋势、缠论、蜡烛图、各种形态、宏观经济、国际形势、贸易战、供给侧改革、交易系统、分散风险、护城河、逆向投资、跟庄、擒庄、成长股、各种大道小道、利空利多消息……什么都懂，除了不赚钱。

直到有一天，大约也是去年的这个时候，我忽然醒悟：炒股不就是“低买高卖”吗？

中国文化，讲究大道至简，返璞归真，回归常识。

任何事物复杂的外表之下，都有极其简单的道理。这种道理，是最简单的常识。简单到不言而喻，不证自明。

回想我们所有赚钱的交易，是不是都是“低买高卖”的？所有赔钱的交易，是不是都违反了这一原则的？我们甚至不需要翻看交易记录，仅凭简单的逻辑就知道：是的。

**那么请思考：**

**“低买高卖”如此简单，可是为什么我们每次都做成了“高买低卖”？**

# 上海证券交易所

上证监察警示字 2017-1659 号

## 市场监察警示函

中泰证券股份有限公司：

我部在监控中发现，指定交易在你公司的以下账户（详见附件）在4月17日交易“金隅股份”股票的过程中，存在高买低卖日内反向交易的异常交易行为。

如果你再“高买低卖”，证监会会给你发函的我给你说。

读万卷书行万里路，其实只会让我们自以为知道，而不知道自己“不知道”，歧路亡羊，迷失本质。

杂乱而不成体系的知识，是有害的。

有个人他熟读兵书，结果被活埋了 40 万。

可悲的是我们嘲笑赵括，却不知道自己就是赵括。试想一下我们的对面是大将白起？股市如战场，分分钟教我们怎么做人。

然而无论这个世界多么复杂，对手多么强大，只要我们能做到“低买高卖”，那么就一定能赚钱，天王老子都奈何不了我们。

所以，回归简单，回归常识最重要。

你也许会笑，这么简单的道理，谁不知道呢？关键是如何做到啊。不要着急，如何做到那是另一个问题，我们每一节课，解决一个问题即可。

另一个问题，另外解决。

小结：

你是否理解并同意股票盈利的第一性原理是“低买高卖”？

也就是说只要能做到“低买高卖”，就能在股票市场盈利？

如果没有问题，我们就可以继续了。

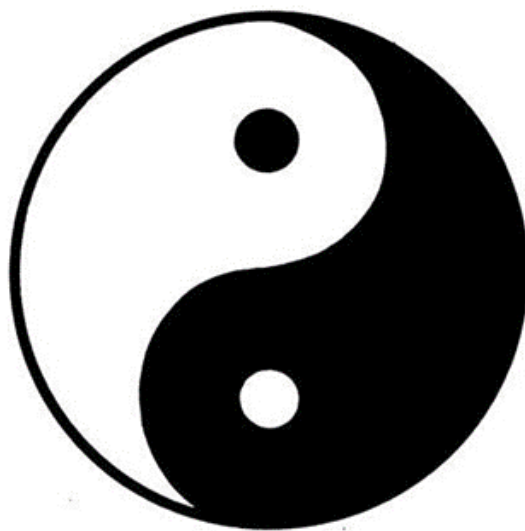
## 第二章 太极图 (1)：两点论

中国人讲，“一阴一阳之谓道”。不能只有阴没有阳，或者只有阳没有阴，这是古代的两点论。

——毛泽东

如果能实现“低买高卖”，那么就能赚钱了，想想还有点小激动呢。

要实现也并不难，不过我们要有请一种工具，这种工具我们中国人都非常熟悉，那就是我们中国文化的图腾：太极图。



每一个中国人，对太极图都是无比熟悉的。

太极图分为两大部分，一半是“阴”，一半是“阳”。

这一点每一个中国人都知道，对吧？很简单。现在甚至老外都知道，韩国人干脆把它印到了国旗上。

古人讲大道至简，真正的道理总是极其简单的。本书使用极简主义，全部采用最简单的方式，保证只要有幼儿园大班的智商，就能看得懂。

所以对于太极，我们只需要知道它一半是“阴”，一半是“阳”，就可以了。

太极代表我们要处理的事情，或者说要处理这件事情所需要的系统知识。

**任何一个系统，都由“阴”和“阳”两大部分组成。**

例如战争系统，由战争的双方组成；

围棋和象棋，由黑、白子代表的双方组成；

市场经济，由供给、需求组成；

生殖体系，由雌、雄组成；

我们的一天，由白天、黑夜组成；

我们的世界，由天、地组成；

此外还有很多，例如美与丑、善与恶、难与易、有与无等等，都构成了一套完整的系统。

就股票的盈利系统而言，一买一卖，恰好也构成一套完整的交易系统。



中国人称生意为“买卖”，意思就是生意这种事情，由一买一卖组成。

股票也是一种买卖。

利润=卖价-买价。

因此我们买价越低越好，卖价越高越好。



小结：

本节课引用了太极系统，股票是由一买一卖组成。

简单吧？

你是否同意本节的内容？如果同意，我们就可以继续下一节了。

### 第三章 股票是什么？

股票是什么？

什么？天天炒股票，还不知道股票是什么？

我给你说，股票就相当于把一个蛋糕切成几块，一张股票就代表一块。

例如一个企业全部发行1亿股，那么每一股就代表你拥有这个企业的一亿分之一。

你是不是一直都这么理解股票的？

因此有人宣称：买股票就是买企业，做好人买好股，拒绝垃圾股拒绝黑五类，拒绝中小创等等。

“老王，最近有什么好股票？”

“我给你说啊，股票的背后是企业。这个买股票啊，一定要买好企业的股票。茅台、格力、美的、云南白药、伊利股份、海天酱油、涪陵榨菜、万科、中国平安、恒瑞医药、东阿阿胶、工行农行……买这些蓝筹股和白马股啊，才放心。”

这一个股票的定义，在我们的潜意识中，将股票和企业等同起来。因此好股票=好企业。

但是在这个股票的定义中，忽略了一个非常重要的部分，那就是：股票一经发行，就是在市场交易的。在任何一个时刻，股票都有一个价格，我们称之为“股价”。

在传统的定义中，仅仅体现出了股票代表企业的“股份”，代表着这份股份的权益，对我们投资者而言，比较有意义的是这张股票所代表的价值，因此我们称其为“股值”。——也就是这一张股票的内在价值。

也就是说，一张股票，外在表现为价格，内在表现为企业的一份价值。

因此，传统的股票定义，忽略了股票的“股价”这一重要的组成部分。

当我们带上“太极牌”眼镜，重新审视股票的定义时，我们可以得出这样一个结论：

所谓股票，就是在市场上，以一定价格交易的一份企业的股份。

股票=股价+股值。

(股票=股价+股值，意思是套用太极的框架结构，股票的一半是股价，一半是股值，股票由股价和股值这两部分组成。不是说股价是8元，股值是10元，股票等于18元。不可以这么机械的理解。下同)





小结：

本节主要探讨了股票的定义。传统的定义只强调了股票是企业的股份，忽略了股票的价格是股票的重要组成部分。

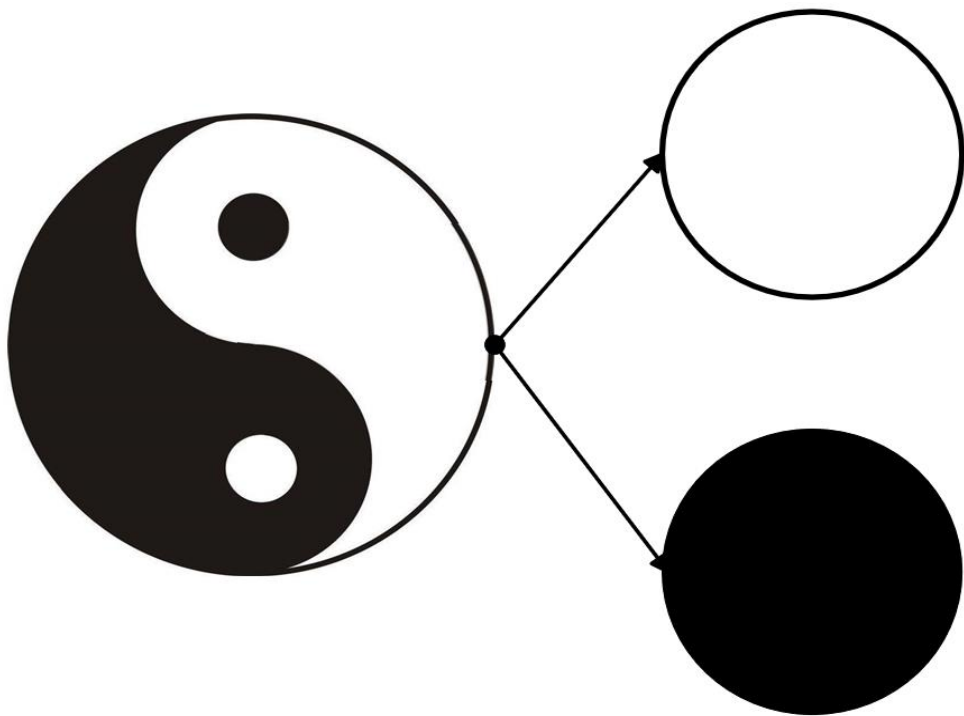
股票，是股价和股值两部分组成。

你是否理解和同意这种观点？如果同意，我们就可以继续下一节了。

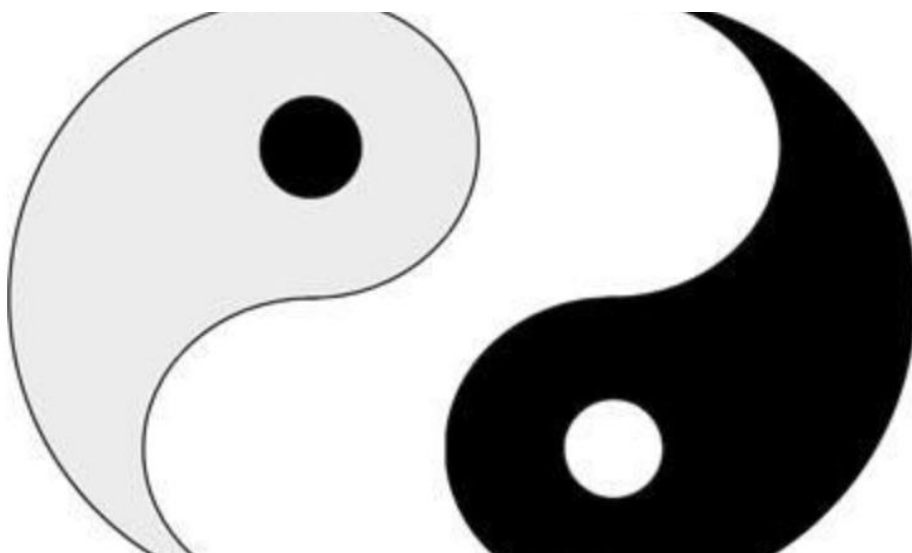
## 第四章 太极图 (2)：子太极

“看事物应该是两点论；同时，一点里面又有两点。” ——毛泽东

既然“一阴一阳之谓道”，那么我们可以：

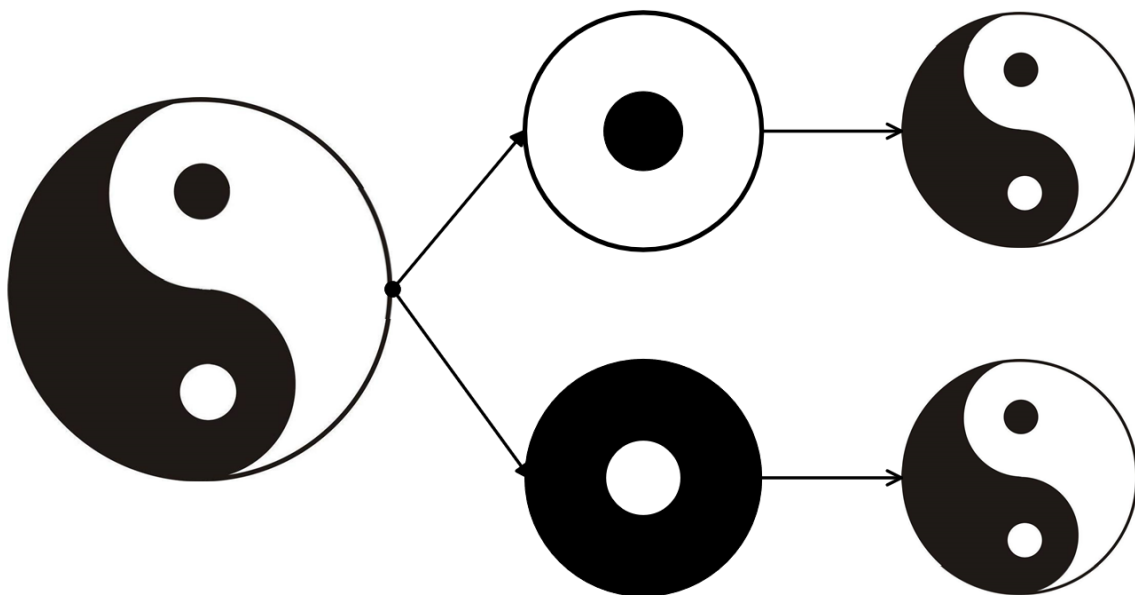


毛泽东说：“看事物应该是两点论；同时，一点里面又有两点。”



注意看，太极的阴的部分有一个小的“阳眼”；阳的部分也有一个“阴眼”。也就是说，每一个部分，都有自己的阴阳结构。

也就是所，一个大太极，其实是两个小太极组成。



## 第一节 毛泽东军事思想中的阴中有阳：

一个战争系统是由参战的双方组成的。在抗日战争中，就是中国和日本。毛泽东在《论持久战》中首先分析了日本作为一个独立的子系统，它的特点是强大的工业国（阳），但是地少人少（阴）；又独立分析了中国这个子系统的特点是地多人多（阳），但是是一个落后的农业国（阴）。

很简单吧，中日战争，中国是一个独立的部分，有自己的优缺点；日本也有自己的优缺点。

因为日本是强大的工业国，中国是落后的农业国，因此速胜论→不正确；

因为中国地多人多，有足够的战略纵深，有国民党和共产党，以及各自的军队，并且已经内战了100年，有丰富的战斗经验，且是主场作战，国际上得道多助。而日本是客场作战，能派来的人数很少，又缺乏资源，在国际上失道寡助，因此也很难灭亡中国。因此亡国论→不正确；

根据中日两国的基本面分析和对比，所以我们一定要采用持久战。持久战又分三个阶段：战略防御，战略相持，战略反击。

在战略防御阶段，所谓防御，就是打不过啊，就是节节后退。但是，要记住，阴中有阳，所以不是简单的后退，而是要利用有利地形和城防，打消耗战，日本人少资源少，打消耗战很吃亏的；中国军队要注意保存实力，既然已经明确是战略相持，那么打个差不多就主动撤退；对孤军深入的敌人要打反击，集中优势兵力各个歼灭，打运动战；日本人少，所以敌占区守军很少，所以要在敌后建立根据地，打游击战。一切的具体方法和细节，都是服从于战争的基本面和战争的原理的。

防御战中的进攻战；内线战中的外线战；持久战中的速决战。

你看，主席分析问题是一阴一阳的，解决问题的具体方法，也是一阴一阳的。

主席，中国文化之集大成者。

要是学会了主席的思维方式，炒股票？哼哼。

## 第二节 “低买”子太极和“高卖”子太极

就交易而言，买卖是一个完整的系统，其中：

买是一个独立的子系统，有自己的阴阳结构，需要系统的研究；

卖，也是一个独立的子系统，也有自己的阴阳结构，需要独立研究。

小结：

本节主要讲，一个大太极，实际有两个小太极。

很简单吧？

您是否可以很好的理解这一点？

## 第五章 “庄家”的低买高卖

OK，我们先做一个美美的白日梦。

假如“我”是一个庄家，还是一个实力雄厚，人脉强大，背景深厚的庄家。可以在市场上呼风唤雨，操纵股价，那么，我们应该怎么做呢？

不管其具体的操作如何，就其原理而言，依然脱离不了“低买高卖”四字真言。

好了，既然如此，自然就是买的越便宜越好，卖的越高越好。

我们首先要全力打砸股价，使其越低越好，那么我们需要从几个维度来打压：

1. 基本面：经营不善，业绩不佳，资不抵债，出一份很难看的财务报表，业绩大幅下降，甚至亏损等等，使投资者避而远之；
2. 消息面：找一些股评家，使劲黑这只股票，老板跑了，高管辞职，证监会介入调查，负面消息满天飞；
3. 资金面：大股东减持，再联系一些手中有货的机构，使劲砸盘；
4. 趋势面：跌破技术形态，跌破关键心理价位，形成下降趋势，使技术分析者避而远之；

其它考虑到股价是企业、行业、大盘三者的合一，所以最好还有以下几点：

5. 行业较为冷门，或者行业危机，政策面不佳；
6. 整个宏观经济不佳，股市处于熊市，整体股价就偏低。
7. 心理层面：给特朗普打个招呼，让他打个贸易战什么的，顺便安排美股崩个盘。

总之从多个维度降低股价，让散户绝望，然后从容低吸；

然而很不幸，我们不是庄家，所以不能使用这些“主动”技能。但是我们可以使用“被动”技能啊。

玩过游戏的都知道，游戏技能由主动技能和被动技能两种，一开始都是主动技能厉害，到后期都是被动技能厉害，不耗蓝不耗血，时时刻刻都在发挥作用。

所谓被动技能，就是坐等坏消息发生，幸运的是，这个世界总有坏事发生，并且还非常多，比我们亲自安排还要好。再厉害的庄家，也有法律风险，不知道哪天就进去了。我们被动的等待，不耗蓝不耗血不违法，只需要一点耐心。

金融危机、股市崩盘、产能过剩、塑化剂事件、三聚氰胺事件、苏丹红事件、红黄蓝事件、P2P 事件，疫苗事件、新能源汽车骗补事件，新股上市造假、业绩虚增、大股东减持、上市公司高负债、企业资不抵债、管理层内讧、法律风险、人民币贬值、热钱外逃、贸易战、美国制裁中兴、美股崩盘、美联邦加息、央行收紧银根等等。

尤其这几年，各种利空消息满天飞，各种股票崩盘的数不胜数，我都怀疑“庄家”这种生物，还需不需要刻意的去打压股价，直接挎菜篮子进场拣货就行了。

至于高卖，把以上这些反过来就行了。在各个维度发放各种利好，让散户看到赚钱效应，看到希望，然后趁机卖出，完成一个完整的买卖过程。

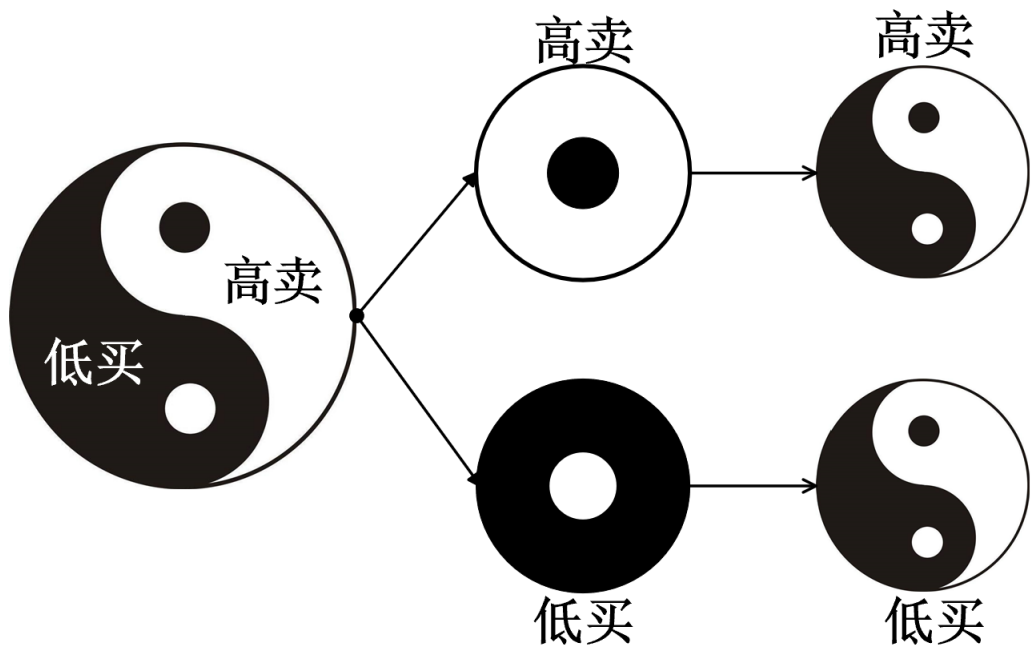
小结：庄家坐庄，也离不开低买高卖。

先想方设法打压吸筹，再拉高出货，正好也是一副太极图，对吧？

## **第六章 低买高卖”的实现**

前面铺垫了那么多，我们终于可以进入实质性解决手段了。

买的越低越好，卖的越高越好。



太极图的一半是阴，一半是阳。

对应低买高卖，就是“低买”子太极，和“高卖”子太极。

子太极，也是一个完整的系统，也有阴和阳。

股票的第一性原理，是“低买高卖”。

而低买系统，则也有自己的第一性原理，有自己的小系统。

同样的道理，高卖系统，也有自己的原理和系统，我们一个一个分析。

## 第一节：低买

### （一）价格的“第一性原理”

我们为什么在股票上赔钱？买贵了。

沃尔玛创始人老山姆有句名言：“只要你买的足够便宜，就不怕卖的便宜。”

前面讲过，股票是一门特殊的生意，因为大家都在股市进货和出货，因此普通生意“自然的差价”消失了，因此需要一点特殊手段。

“老板，你这股票有点贵，打个折呗，1折怎么样？”

“你有病，我的股票不是花钱买来的？滚！”

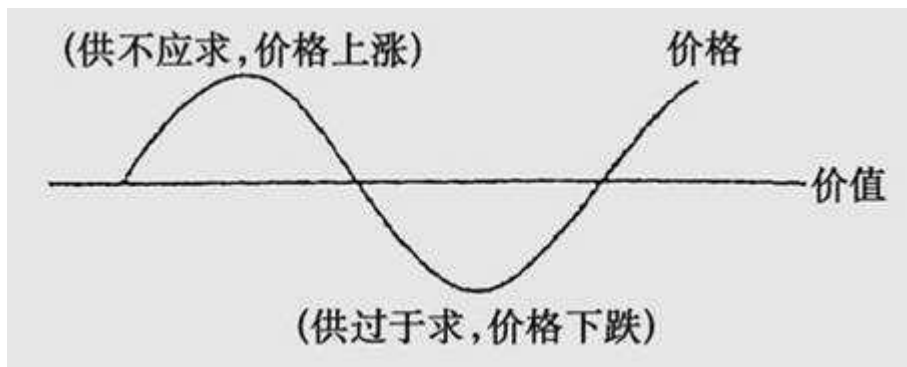
要想买到最低价，还需要请出我们的老朋友：“第一性原理”。

那么，价格的第一性原理是什么？

还记得马克思关于价格和价值的关系的阐述吗？

**价值是价格的基础，价格是价值的表现形式。**

**价值决定价格，价格围绕价值上下波动。**



我们这里要注意：

价值影响价格，但是供需关系直接决定价格。

也就是说，供需关系更直接，直接决定价格。

**因此，价格形成的第一性原理是：供需关系。**

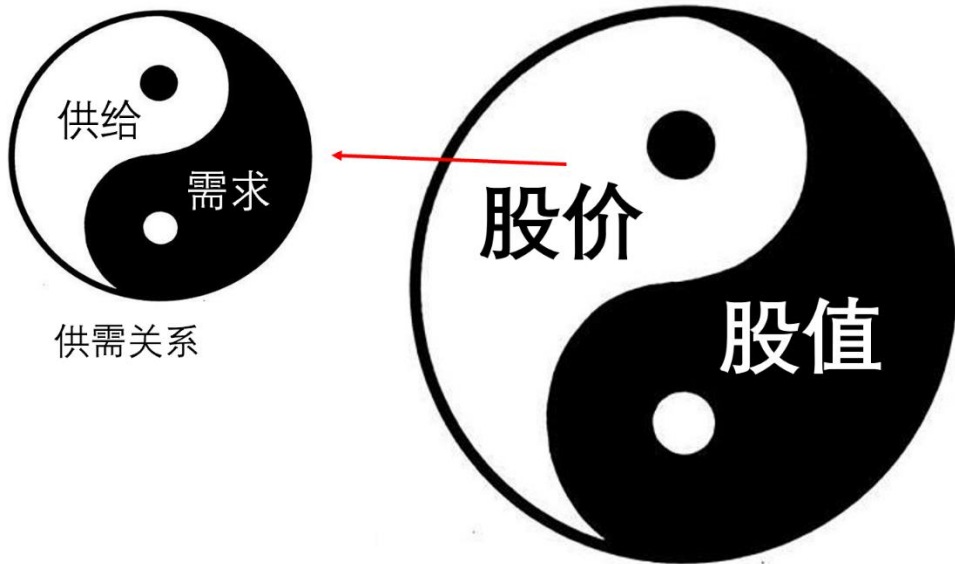
股值影响资金的供需，**资金的供需决定股价。**



价值决定价格，价格围绕价值上下波动。

因此一般情况下，价格是紧密围绕价值，紧随价值的。

但是，**供需关系，最简单直接粗暴的决定了价格。**



常态情况下，股值对股价起到非常关键性的作用，股价围绕股值波动。

一般情况而言，价值投资是在股价低于股值的时候买入，等于或者高于股值的时候卖出。

然而，经我多年的实践发现，这种做法存在以下两点问题：

1. 股价回归股值，这个过程可能非常久，三年甚至五年，甚至更久。时间不是问题，问题是效果不怎么样；
2. 股市瞬息万变，股值也是一个重新发现的过程，并且股值的确定有很强的投资者主观认为，当有新的情况产生的时候，股值往往会打折，几年的坚持付诸东流。

价值投资者面对这种情况并无好的办法，一般使用分散投资的方法，但这并不是解决问题，而只是分散问题。

有常态，就有变态。哦，我们称之为非常态好了。



价格的第一性原理是什么？供需关系。

什么时候股价极其便宜？只有供给没有需求的时候。

所有的人都在卖股票，所有的人都不买股票。

什么时候会出现这种情况？出事的时候。

我们想买得足够便宜，应该怎么做？

**只有在股票出事的时候买！**

所有的买入，都应该买的足够便宜，所以，**所有的买入，都应该在股票出事之后再买入。**

在股票好的时候，股价一定不低，一买就高，导致亏损。

当然，股票出事有好多种，我们来归类一下，什么时候股票会便宜？

换句话说，就是股票只有卖方力量，而买方力量枯竭。

1. 熊市，没有人买股票，所有的股票都便宜；
2. 冷门股，沉寂了好几年，都没人理的那种，把所有的人都磨走了；
3. 冷门行业，同上一条；
4. 经济危机、金融危机、贸易战、央行加息、天灾人祸、房地产崩盘、银行坏账崩盘等等宏观方面的利空；
5. 企业造假、产品被媒体曝光质量问题、大股东解禁、被证监会立案调查、经营亏损、董事长跑了、被 ST、有可能被退市等企业方面的利空。

类似的还有非常多。

唯有利空，才能导致买方力量的枯竭，带来低价买入的机会。

在常态的情况下，投资者会根据股票的价值来估值，影响供需关系，价格虽有波动，但是不会太离谱。唯有出事的时候，供需关系会失衡，脱离股值，给出离谱的价格。

安全边际是格雷厄姆价值投资的关键，但是《证券投资》絮叨了那么一大本书，却都是在分析价值。

不管价值，所有的股票，它的股价，只有在出事的时候，才会给出足够便宜的价格！

什么优质股、价值股、好企业、护城河、垄断、成长股、上升趋势、历史新高、热门股、各种利好——这些都是“阳性”的词语，都会导致一个结果，就是买入的价格过高。

大部分人信奉的是“高买更高卖”，因此一出手就已经买高了，坏的开头是失败的一半。

把股票做成“高买低卖”，就是这个原因。

100 块钱的乐视大家都觉得是好企业，是不是好企业不知道，但一定不是好股票；

2 块钱的乐视（我写本文时的价格）大家都觉得是坏企业，是不是坏企业不知道，但不一定是坏股票。

这个世界，锦上添花的多，雪中送炭的少。然而《大染坊》里的陈六子，小时候受过锁子叔一点恩惠，结果养了锁子叔一辈子；苗翰东给了他一个馒头，他也感激了一辈子。陈六子在沈远宜落难的时候帮了她一下，举手之劳，沈小姐也感激了他一辈子，并想尽一切办法帮他。——在人落魄的时候，一个馒头，一句暖心的话，用最低的成本就可以收买一个人一生的感激。

陈六子因为缺少印染的关键的技术，不得不和林祥荣合作，林祥荣仅凭技术入股，就要分 4 成股份。然而林祥荣依然提防他，把他自己一个人晾在会客室好几天。陈六子闲着没事和工人聊天，忽然意识到，我缺技术挖他几个高级工人不就行了吗？给的工资再高，也要比分股份便宜多了，太精明了。——买的便宜。

藤井要急用船给日本军部运军粮，陈六子趁机以极低的价格买下来藤井的一船坯布——买的足够便宜，怎么玩都赚钱。

在股市里，90%的人是不敢抄底的，甚至连主观上的意愿都不敢有，想一想都觉得危险。他们害怕地板下面还有地下室，地下室下面还有十八层地狱。周围的朋友回给你传递悲观的情绪，知道你想抄底，也会拼命的阻拦你。然而股市恰好是多数人赔钱的。

股市是少数人合法赚大多数人钱的地方。如果你的行为和大多数人一样，那你就是大多数人中的一员，一定是送钱的。

在低位买股票，人会非常的谨慎，人在谨慎的时候，做出的决定，其实不容易出错。

有段时间我在股市操作的很糟糕，加上长时间的下跌，心情坏到了极点。忽然想到老子的“哀者胜矣”。忽然顿悟，悲哀并不是一件坏事。所以从此之后，我只买悲哀的股票。

电影《心花路放》里，黄渤离婚，心情糟糕。徐峥拿着一个美女的两张照片对黄渤说，同一个人的照片，有阴影的会显得立体，没有阴影的就很平面。这叫阴影理论，人生有阴影才丰满。

所以女孩子化妆要涂眼影，阴影能显得眼睛比较大。

所以人生一些负面的事情，失恋、失败、伤病等等，如果能走出来，那么就是丰富的经历。

——然而不对，这不是我表达的意思。我这里的“阴”，可不是坏事，可不是失败，而是在我们买入前，股市给了我们超低价买入的机会，因此其实是“负阴”，负负得正，是好事。

失恋、失败都是坏事，我们不得已接受，没有办法。

然而在买股票上，买到一个极低的价格，是好事情。——一定要搞明白这一点。

高秀敏：“青春痘长在什么地方比较不让你担心？”

范伟：“青春痘长在身上不让我担心。”

赵本山：“错。媳妇，你来答。”

高秀敏：“青春痘长在别人的脸上不让你担心。”

赵本山：“长在身上那叫火鸡腰子，长在屁股上那叫闷头。”

坏事，最好发生在别人身上，我们趁机检漏。

我这里是真正的成功学，不是心灵鸡汤，不是给你说挫折让你成长，失败是成功之母什么的。而是让你学会捡便宜。

当然，你也可以说在优秀的股票的婴儿期就能看出它未来伟大，这时候怎么买都便宜。应该在阿里巴巴、腾讯的婴儿期去投资。所以投资应该是买伟大企业的婴儿期，但是这种投资方法，要求太高了啊，我们哪里有那个眼光。——实际情况就是，这种思维方式，只会让你以高价买个废品。

比如高价买个乐视什么的。

你我皆凡人，你我皆平庸。人在少年时期，读伟人的传记，读的热血纷腾，感觉自己也是这种人，自己就是天才。

然而人到中年，将不得不认识和接受自己的平凡，乃至平庸。

我们连炒个股票都不赚钱，谁给我买的勇气敢指点江山，轻言国家大事的呢？难道治理一个大国，比炒股还简单？

做股票，第一步是要老实，承认自己的平凡。

认识到自己是一个笨蛋，是智慧的开始。

我这里的方法，都是普通人可以使用的方法，是切实可行的。

股票是一张试卷，我们以前的考试都不及格，要老老实实的找原因。

如果说股票这张试卷，满分是 100 分，那么这张试卷其实有两面，阴面是 50 分，阳面是 50 分。

我们之所以不赚钱，是因为都选择性忽视了阴面，而只做了阳面。

从阴面的-50 为起点，到阳面的+50 分为终点，总分是  $50 - (-50) = 100$ 。

粗心的考生只做一面，就别想及格了。

请你总结以前所有操作过的股票的买入点，请你记住买股票的第一条：不买常态的股票，只买出事的股票！

新股民喜欢利好，老股民喜欢利空。

新股民关注涨幅榜，老股民关注跌幅榜。

## (二) 股市日常对话

股市对话 (1) :

小新：“老王，最近股市行情怎么样？”

老王：“不怎么样，跌跌不休，都跌到 2600 了。”

小新：“哎呀，我 15 年行情好的时候买了点，都快跌没了，最近这行情，我都干脆不看了。等有个反弹，亏损的少点，我就割肉算了，再也不玩了。”

我们都在牛市买股票，在熊市卖股票。其实我们都弄反了。对于我们“炒股票”而言，最有直接意义的是价格。忽略其它的一切因素，留下唯一的“价格”。

价格是一种表象，但是对我们最有意义的，恰恰是这种表象。

当我们受牛市情绪、利好消息等影响而买入的时候，价格往往已经不低了。而这时候因为股票盈利比较容易，很多投资者会产生一种幻觉，觉得炒股很简单，误以为自己有天分，往往会增加仓位，而这时候又已经长了一截，买点就更高了。最终还是导致这样一个结果：“买高了”。

在熊市的时候，尤其在熊市持续了几年之后，我们忽略其它任何因素看股票，发现这时候价格是非常便宜的。这时候你会发现，股价 1-2 元/每股的，市值 10-20 亿的，市盈率 10 倍以下，业绩翻倍不上涨的，各种利好各种概念而不上涨的，都非常多。

当然，并不是说上面这些股票就便宜，但是，至少说明现在股市整体已经很便宜，并且在牛市里，这种现象都会绝迹的。

我们要学会股票第一堂课：“忽略其它一切因素，只关注价格。”

因为我们是通过价格来赚钱的，对于我们炒股而言，无论是投资还是投机，价格是最重要的。

牢牢记住“只要我们能做到低买高卖，就能赚钱，天王老子都奈何不得。”

所以，第一，我们要买的越低越好。

股市对话 (2)

小新：“老王，最近有没有什么好的股票？”

老王：“最近有只股票不错，它最近的年报净利润上涨了50%，产品供不应求，正在提价，国家刚发布了一个对它所在的行业的一个政策，概念很好，最近涨的也不错，好几家券商都在推荐它。”

我们总是喜欢买“好股票”，市场信息是公开的，大家都知道它是股票，股价一定不便宜。

上文中谈论一只“好股票”的时候，其实是在谈论企业，我们很容易忽视太极图中的另外一半。所以，做一个训练有素的投资者，时时刻刻想着“一阴一阳”。

### 股市对话 (3)

老王：“小新啊，最近有只股票不错，它的产品被爆出质量有问题，市场占有率一下子萎缩了一多半，业绩大幅下跌，被ST了。”

“另外它的大股东也有问题，套现了几十个亿，带着小姨子跑了。”

“据说它上市的时候还造假了，证监会正在调查它，据说有可能退市……”

“哎，小新你别走啊，我还没说完呢……哎哎哎，小新你等一等……”

## (三) 历史的启示

### 案例 1. 白酒塑化剂事件

我们先看看最近正火的贵州茅台，十年前塑化剂和反腐事件之后，发生了什么：





价格按前复权处理，股价从 185 元，跌到了 66 元，价格差不多只有最高点的 1/3。

最近不到 5 年的时间，茅台上涨了 10 倍。其实如果没有的大幅下跌，那么就没有后面的 10 倍空间。

这个我并非事后诸葛亮，贴一篇当时写的文章：

## 《从茅台谈谈危机投资：别抱不哭的孩子》

别抱不哭的孩子——赵树理

赵树理是我少年时代最喜欢的作家，还记得读他的《小二黑结婚》，读到神婆“三仙姑”一把年纪了偏偏还有涂脂抹粉，就像是“驴屎蛋子上面下了一层霜”，不禁笑得我前仰后合。赵树理生在农村，长在农村，活在农村，他的小说诙谐幽默，轻松自然，充满了乡村生活的气息。

作为文学巨匠，老赵其实是一个非常聪明的人，他对生活的观察是非常的仔细的，并从最简单的生活细节中悟出了很深的生活的哲理，其中有一条就是：别抱不哭的孩子。

少年时代的我，其实不是很懂这个道理，长大后人生的阅历越来越丰富，才慢慢想明白。你想老赵经常下乡去体验生活，看到一位大嫂抱着的孩子挺可爱，伸手抱

了过来，孩子哇的一声哭了，老赵多尴尬，人家大嫂嘴上不说，心里肯定埋怨，好好的孩子被你弄哭了；要是一位大嫂正抱着一个哇哇哭的孩子哄不好，老赵接过来一边哄孩子一边和大嫂聊天，一会孩子不哭了，大嫂心里自然高兴，觉得老赵人不错，会哄孩子，老赵也就很快和群众打成一片了。

马克思唯物主义辩证法认为事物是发展和变化的，因此他批判了用孤立静止的眼光来看待事物，其实对我们投资者是很有启示意义的。其实，静止的事物（静止的股价）对我们来说没有任何意义，事物的发展变化（股价的运动）对投资者而言，才是最有意义的。

孩子一共有两种状态，一种是哭，一种是不哭。在老赵抱过来一个不哭的孩子之后，有两种可能，一种是继续不哭，一种是开始哭。如果不哭，老赵不赔不赚；如果哭了，老赵就赔了。老赵抱过一个哇哇哭的孩子，也是同样的两种可能，一种是继续哭，一种是不再哭了。如果继续哭，老赵不赔不赚；如果不哭了，那老赵就赚了。聪明的老赵在吃过几次亏之后，很快就发现了规律，并找到了立于不败之地的办法：不抱不哭的孩子。——你看，这就是《孙子兵法》中的“昔之善战者，先求不可胜，以待敌之可胜。”以及“胜兵先胜而后战，败兵先战而后胜。”

其实，赵树理“别抱不哭的孩子”，就是投资的不二法门。

我一贯的态度，就是认为投资就是“好股，低价，持有足够长的时间”。好股票人人喜欢，因此价格往往不便宜。因此要么在别人都没看出它的价值的时候会便宜，要么在它被大家抛弃的时候才便宜。

换一种说法，投资就是“寻找最好的企业，在它最坏的时候出手。”

候茅台还是高高在上的高富帅，一转眼就落水的凤凰不如鸡了。不过凤凰就是凤凰，羽毛迟早会晾干的。

一只股票无论看起来多么好，都有可能发生坏事，既然如此，为什么不等坏事发生了，再买入呢？

我一贯的态度，就是认为投资就是“好股，低价，持有足够长的时间”。好股票人人喜欢，因此价格往往不便宜。因此要么在别人都没看出它的价值的时候会便宜，要么在它被大家抛弃的时候才便宜。

换一种说法，投资就是“寻找最好的企业，在它最坏的时候出手。”

1. 茅台是一家好企业。作为中国第一股，茅台的好，其实我没必要再说了，随便一个股民知道的都比我多。在中国这种传统和文化中，茅台永远都有需求，竞争更是

没得说，就茅台自身的特点而言，是一流的企业。一流的企业有一个特点，就是能源源不断的产生现金流，就像压水井一样，你只要舀一瓢水倒进去，就能不断的流出井水来。既然大家都在拿银行和茅台比，那我也做一下比较，其实银行只是二流的，平庸的生意。银行天生有几大缺点，一是对资金的高度依赖，需要不停的融资才能继续做生意；二是天生的高负债，高负债意味着高风险；其它的还有强周期、激烈竞争、潜在的坏账等等，它聘请的员工都是高学历的金融精英，员工工资动辄年薪十几万、几十万。相比较而言茅台不停的产生现金流，从来不融资，不贷款，倒是钱太多了花不了让投资者担心，他的员工工资月薪千把块，作为老板（股东）我当然喜欢后者。因此，10倍PE的茅台，估值其实远远低于5倍的银行。

2. 茅台有一个很大的问题在中间商。去年提价前，茅台出厂价600多，市场卖到2000多，其实每个人都知道，钱都被代理商赚去了。茅台的管理层、消费者、股东其实都知道，但是没有人能有办法解决。茅台的暗箱操作的内部团购价、直营店，其实目的就是为了扁平化，挤压中间商的利润的。现在电商的蓬勃发展，京东、淘宝商城上茅台的价格最低1200多，1300多，以及前段时间茅台限价令被强迫取消，其实都有利于茅台扁平化，挤压中间商的利润，对茅台是实质性的利好，不过现在被市场解读为利空，是一种错误的认识，这种认识压低了股价。

3. 对于反腐、拐点论、塑化剂等等，已经反映到了股价上。其实如果没有这些东西，股价就不会下来，因此应该感激这些负面的消息。我从来没有买过茅台，因为茅台一直是一个不哭的乖孩子，如果这次他还不哭，我还真没有机会买入。看看几个月前，阿胶犯的那么大的错误，股价跌的很惨，我趁机买了点，已经有了不错的收益。

我因此倒想看看茅台“倒行逆施”到多久。

茅台和银行不同的地方，我以前分析过银行，银行唯有牛市来了才能上涨，或者说银行涨了就等于牛市。因为银行板块太大了，是市场的主力军，感兴趣的可以看看我以前的分析。而茅台虽然也不小，但是白酒板块比银行小多了，不会大到影响大盘。

策略：几只酒，都是属于严重低估的好股票，都是可以越跌越卖的标的。因此用保守的策略，逐步建仓，涨了就不买，跌了就买入更多，例如茅台每跌10元，就加一部分仓位。如果希望跌到“底”后再建仓，可能永远也买不到，要知道，未来是不可知的。

过了一段时间，我又写了另一篇文章：《茅台的两个关键问题正在解决，未来不可限量》，写到：

茅台如果能解决假酒、扁平化渠道的问题，业绩实现快速增长，是完全可能的。加上现在十倍的极低的估值，低估值+成长，漂亮的双击是早晚的事情。谁规定茅台就不能成为十倍股呢？小银行民生市值现在都3000亿，未来1~2万亿是保守的估计。1800亿的茅台一点都不大，2万亿的茅台不是梦。

落难的茅台就像一个绝色的名门望族的大家闺秀，受到了暂时的危机而带着金银细软和漂亮的贴身丫鬟，半夜三更来敲我家的大门，本屌丝是让她进来呢？还是进来呢？还是进来呢？！

## 案例 2. 三聚氰胺事件

我们再来看看当年著名的牛奶行业的三聚氰胺事件之后，伊利股份的走势：



伊利股份 2008 年周线图，从 38 元跌到了 6.45 元。股价只有高点的 1/6。

之所以跌的这么惨，还有当时 2008 年席卷全球的金融危机，以及股市崩盘的影响。

随后的几年时间里，伊利上涨了 20 倍。


## 案例 3. 新能源汽车骗补事件

2015~2016 年的经济亮点不多，新能源汽车绝对是最耀眼的一个行业。

在 2015 年股市大跌之后，我注意到了新能源汽车的蓬勃发展，经过分析后我认为，上游的锂矿资源一定是最赚钱的，因此买入了在手握澳大利亚优质锂矿资源的天齐锂业，赚了一票。

但是中国的经济学家，大都诟病政府的产业政策。因此，当 2016 年有媒体报道出部分新能源汽车厂家骗补的事件之后，专家、媒体、吃瓜群众等大肆声讨，还有很多人出来科普说，新能源汽车并不环保，总之当时政府、行业、企业、有关股票都承受了很大的压力。

我认为，一个高速发展的行业，遭遇危机，是天赐良机，而这个较大的行业，有很多个股的买入机会，因此写了一系列文章支持中国的新能源汽车产业，转摘其中一篇：

 聚焦三元锂电池 (2017-04-06 22:07:49) [编辑] [删除] + 转载 ▼

新能源汽车和锂电池产业链在经过2016年的骗补风波，2017在恢复之中，可能不会有爆发性行情，但是在各行业中，依然是成长的确性最高的。

而2017年，三元锂电池则属于正在进行中的发展趋势。

磷酸铁锂已经属于过去；

至于未来，很可能是固态电池，固态电池各种好，除了价格高；

董明珠看好的钛酸锂没戏，没前途，没必要看。

正在进行中的，就是三元锂电池。

华友钴业：三元锂的上游资源钴，去年没行情，今年走了一波，后面继续看好；

当升科技：三元材料；

先导智能：锂电设备；

当时华友钴业，也是手握上游钴矿资源，而钴属于三元锂电池里的新增材料，以前钴这种金属，没有什么需求，而现在，你想一辆车上的三元锂电池那么大，得用多少钴啊。所以它的增量需求是最大的。而恰好当时华友钴业的二股东减持，股价大跌，再加上骗补风波，整个行业估值都不高，并且当时华友钴业业绩是亏损几十亿，因此从容买入，后面它涨了很多。

### 哲学沉思：

大部分的基本面分析，都根据财务报表、市盈率等工具进行分析。然而好的分析体系，一定是哲学化的，是无形的。

黑格尔有一句名言：存在的就是合理的。

对于一些企业，例如 ST 伊利，以及华友钴业，以及一些初创型企业，财务分析、市盈率分析等意义都不大，并且出现股价越跌，分析起来得出的结论反倒越贵。

很多的价值投资者，不能真正的理解安全边际的内涵，因此往往求助于一些有形的理念、指标，因此会导致以下结果：

1. 变得越来越狭隘。价值投资者往往都看好银行、消费股等“巴菲特股”；而我们这个时代，科技股常常是主题，创新型企业层出不穷；（我前面虽然说婴儿期伟大企业不好判断，但是并不反对，在后面将分析如何洞悉这类企业。）
2. 变得越来越胆小。不敢买 10 倍市盈率以上的股票，不敢买高速发展的企业，不敢买这不敢买那，总之看什么都贵。就像开车的时候，有的司机还得很慢，以寻求心理上的安全感，实际上开的过慢也容易出问题。
3. 因为同一类型的价值投资者，都看好同一类型的股票，那么这类股票，实际上并不便宜。

而从供需关系这一“第一性原理”出发，被市场硬砸下来的股价，才是真正的地板价。

就一支价值 10 元的股票而言，以价值中枢为中心，上浮 30%和下跌 30%都是正常现象，因此最低点是近期高点的一半，都属于常态。然而如果有其它因素出现，那么跌破低点也是非常正常的。虽然这种事情，是小概率事件，但是在股市中，小概率事件恰恰非常重要。因此，在常态情况下，即使低买，也达不到安全边际的要求。唯有在极端的低价买入，才能真正起到安全边际的作用。

股票出现危机之后，下跌需要时间。首先是买方力量枯竭，股票连续下跌，一直到卖方力量也枯竭，股票就基本见底了。

小结和作业：

寻找 10 只~100 只这种股票，仔细观察它下跌的形态，以及跌到底所需要的时间，少则几个月，多则几年。

还要研究一下，它在出现危机消息之前的走势，以及当时的各种消息面。

研究大跌之后，接下来的走势，哪一些上涨了，哪一些继续下跌。

自己分析研究得到的，才最有价值。

当然，买在最低点是不大可能的，要想方设法尽量买在低点。

## 第二节：高卖

巴菲特做过一个关于价值投资的比喻：“如果你喜欢汉堡包，那么汉堡打折的时候你应该开心，因为同样多的钱，你可以买到更多的汉堡。”——这正是我前面的观点。

**然而又不对。**汉堡是消费品，买了之后就吃掉了，因此越便宜越好。

股票不一样，买入终究还会卖出，低买更低卖，一样会赔钱。

上一节讲过怎么样股价才会便宜，但是和汉堡不同，我们还希望能高价卖出。

如果仅仅是买的便宜，那是远远不够的。这是生意，是买卖，不是消费。

毛主席说，只有阴没有阳是不行的。

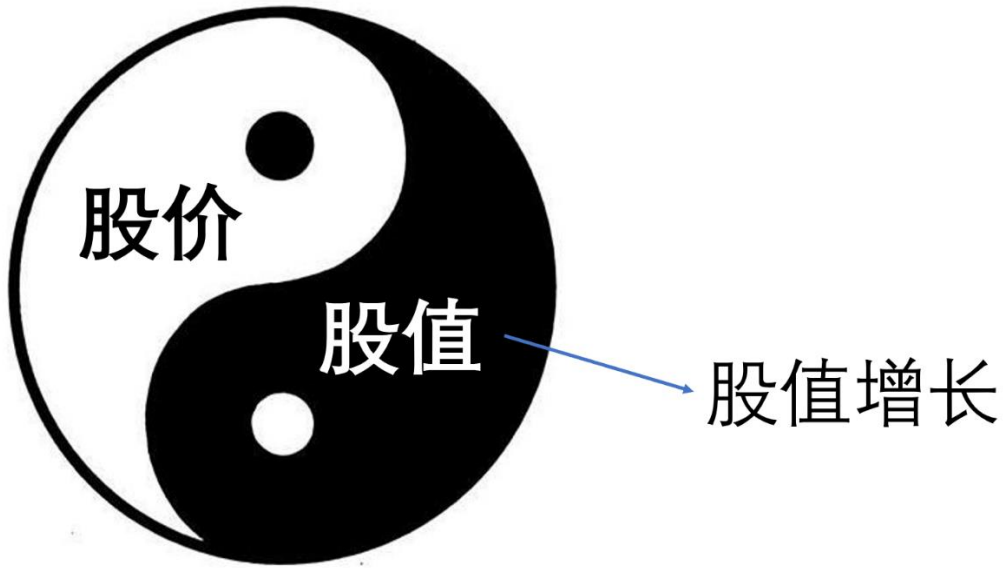
建房子，第一件事情就是要先设计框架结构，没有框架结构是不行的。

做股票，第一重要的事情，也是搞明白股票的框架结构，这一点，比任何其它的东西都重要。这是我花了很多钱和很多时间，才悟到的。

这一点，可能很多人做一辈子的股票，都始终搞不明白。

有黑夜，有白天。

有低买，有高卖。



同一个东西，你低价买入，高价卖给我，凭什么？你当我傻啊！

除非在你持有的这段时间里，它发生了变化。

变得更有价值。

### (一) 从业务（产品）入手

中国人相亲，一般问媒人的第一个问题就是，小伙（姑娘）是干什么工作的？

公务员？不错不错；

炒股票的？算了算了.....

哦，并不是说哪个行业好哪个行业不好，而是，通过行业，有一个感性的认识。

我们研究一家企业，第一个问题也是，它是干什么的？第二个问题，干的怎么样？

业务如果受欢迎，一般而言利润不成问题；如果不受欢迎，一般也就不需要考虑利润了。



业务在市场上，恰好也受到两种力量的影响，一是买方的需求（阳），一是对手的竞争（阴）。

根据需求方的不同，又可以分为理性产品和感性产品。例如大宗商品，工具类、企业原料类，大都是理性买家，多一分都不要你的；另一种是感性买家，例如消费品，以个人消费为终端买家，可能越便宜越不买，越贵越买。这种是以“人性”为着手点，满足人性精神需求的。所以价值投资者，大都喜欢消费品企业。

总之，企业要想赚更多的钱，需要产品卖得好。

## （二）阅读《招股说明书》和《年报》

我研究一家企业的时候，一般都是先找来这家企业的《招股说明书》，直接跳到第六节-产品和技术，企业为了上市，打造招股说明书是不惜重金的。所以招股说明书的含金量都非常高。一般一份招股说明书，怎么也得几百页，看完也要耗时耗力，因此我们最好从最关键入手，直接先翻看第六节。

<b>第六节 业务和技术</b> .....	<b>93</b>
一、公司主营业务情况.....	93
二、公司所处行业基本情况.....	120
三、公司销售情况和主要客户.....	179
四、采购情况与主要供应商.....	188
五、业务相关的主要固定资产及无形资产.....	191
六、特许经营权、生产经营活动相关的资质和许可.....	200
七、公司核心技术情况.....	200
八、公司境外经营及境外资产情况.....	213
九、公司未来三年的发展规划.....	213

招股说明书·第六节 业务和技术

第六节，业务和技术，企业会介绍自己的主营业务，技术水平如何。一般还会配产品的图片，让我们有一个直观的感性认识。



公司产品图示

然后会介绍该业务的行业情况，包括国内行业情况，国际行业情况如何。同行的企业有哪些，同行企业的水平如何，市场占有率如何，这几年行业的发展变化如何，未来的发展速度如何。

企业的客户是谁，供应商是谁；

公司的有形资产、无形资产；

公司有哪些核心技术；；

境内和境外的经营情况；

未来几年的发展计划等等。

总之我认为，一份招股说明书，最重要的都在这里。读完之后，对公司的业务、技术、经营，以及所在行业的情况，它的上游行业和下游行业，盈利能力，未来的发展都有一个大体的了解。

再找它同行的招股说明书书印证一下，基本上就对这个行业的情况有个不错的了解了。行业内的企业都处在什么地位，谁最有竞争力，都大致心中有数。

同行业的其它企业的《招股说明书》和《年报》，再找来读一读，股票基本就选出来了。

这种方式，建立在对产品了解的基础上，比道听途说的“选股要选龙头股，某某是龙头”之类要靠谱得多。

当然要非常了解，还需要其它方法。但这是第一步，是成本最低，获取资料最权威、最真实的方法。

下载《招股说明书》和《年报》，我一般去巨潮资讯网站，

网站地址是：<http://www.cninfo.com.cn>

### (三) 企业的静态价值

什么是好的企业呢？赚钱的企业就是好的企业，就是这么简单粗暴。

企业是有生命的，它削尖了脑袋想办法赚钱。

当然不一定能赚到，甚至有时候还会亏损。

在你持有的这段时间里，企业的价值会发生三种变化：

1. 价值增长了；
2. 价值不变；
3. 价值降低了。

毫无疑问，只有“价值增长了”这一种情况，你才能以更高的价格卖出。

我们还是从产品（业务）入手。

利润=卖价-成本。



生意和生意不一样，有的生意天生赚钱，有的生意天生不赚钱。

以大家都熟悉的茅台为例，2斤高粱+1斤赤水河的水，酿1斤茅台酒，高粱1元钱1斤，据说茅台镇的高粱比较贵，我们按4元1斤，赤水河的水不要钱，8元的成本卖你1000块，你还不一定能买到真的。

当然这个是我随便说的，我们按照茅台年报公开的毛利率：92%。

教大家一个简单的理解毛利率的算法：92%毛利率就是卖价100元的东西，成本是8元，利润是92元，8元的东西能赚92元，利润率是11.5倍。

中国目前制造业平均毛利率只有5%，也就是95元的成本，只能赚5元利润。利润率是5.2%，还是毛的，去掉各种其它成本基本不赚钱，可见茅台确实是好企业，这就是为什么各路资金这么追逐茅台了。

当然还要计算周转率，然后换算出年利润率。

毛利率只是从产品角度出发，企业的净利率计算方法相同，总收入-总支出=净利润。

这种分析方法，传统的价值分析法研究的较多，已经非常成熟，因此我这里就简单的介绍一下。

赚钱的企业，至少保证了盈利，因此在第一节中，“低买”的情况下，保障股价可以回归。

#### (四) 成长，是“高卖”的关键

其实这几年，茅台的利润增长并不多，但是生意不易，这么稳稳的赚钱的企业，就足以让人青睐了。

如果每年都能赚更多的钱，一年比一年赚的更多，那就更好了。

这种每年的净利润的增长，称之为“成长”。

成长有双重作用，第一它可以增加企业价值；第二它本身就是一种利好，能吸引资金，是股价上涨的催化剂。

我们要做的，就是要找到这种成长。

**注意：是成长，而不是成长股。**

股市中有一种被定义为成长股的，既然大家都认可，那么它的股价往往过高，不符合低买的原则，一律放弃；

成长股是过去成长，未来不一定成长。

过去不成长的，未来不一定不成长。

炒股就是炒未来，我们不要过去的成长股，我们要未来的“成长”。

那么，问题又来了，如何能判断未来能“成长”呢？

### (五) 逻辑推理:

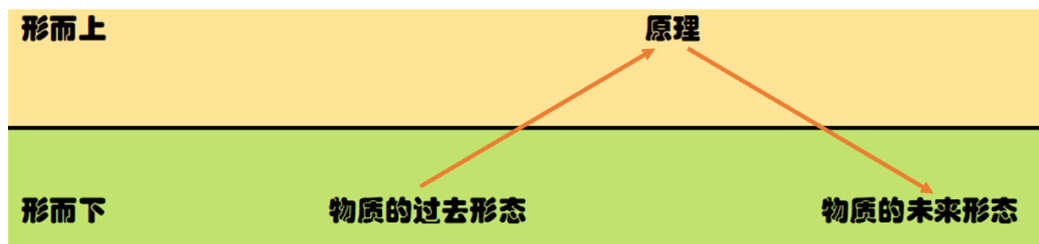
和“低买”的条件不同，低买只需要等待市场给机会，因为低买发生在过去，是确定的，守株待兔就行；而高卖和成长，都是发生在遥远的未来，而未来是尚未发生的，是不确定的。我们要想知道未来，需要使用逻辑推理。



逻辑推理也非常简单，或者说我们仅需要很简单的逻辑推理就足够了。逻辑推理有著名的三段论：

1. 狗都有四条腿；
2. 旺财是条狗；
3. 所以旺财有四条腿。

就是这么简单。所谓逻辑推理，第1部分是“理”，第2部分是一件客观事实，从这两部分里推理出第三部分，未知的事实。



形而上者谓之道，形而下者谓之器。

物质层，也就是形而下的器物层，受形而上的支配。

物质和物质之间，是没有直接关系的，必须通过形上层的“理”来发生作用。

因此，看见一家企业，过去成长，因此判断未来就会成长，这是不正确的；同样的道理，看见一支股票过去涨到很好，就判断它未来还会继续上涨，也是不正确的，你一买就会吃亏。

一家企业过去成长，未来不一定还会继续成长；

一家股票过去业绩垃圾，未来不一定垃圾。

当然，就概率而言，过去优秀的企业，未来大概率继续优秀；过去垃圾的公司，未来大概率继续垃圾。

然而，请记住，在股市里，小概率事件往往更重要。

因此正确的做法是，调查研究，寻找证据，进行逻辑推理，再得出结论。



大多数人研究股票都是这样的：

它连续三年业绩增长在 30%以上；（过去）

它是上升趋势；（过去）

它的业绩很好；（过去）

它的指标很好；（过去）

这一些，都是属于形而下的表象，是无法直接推导出未来的。

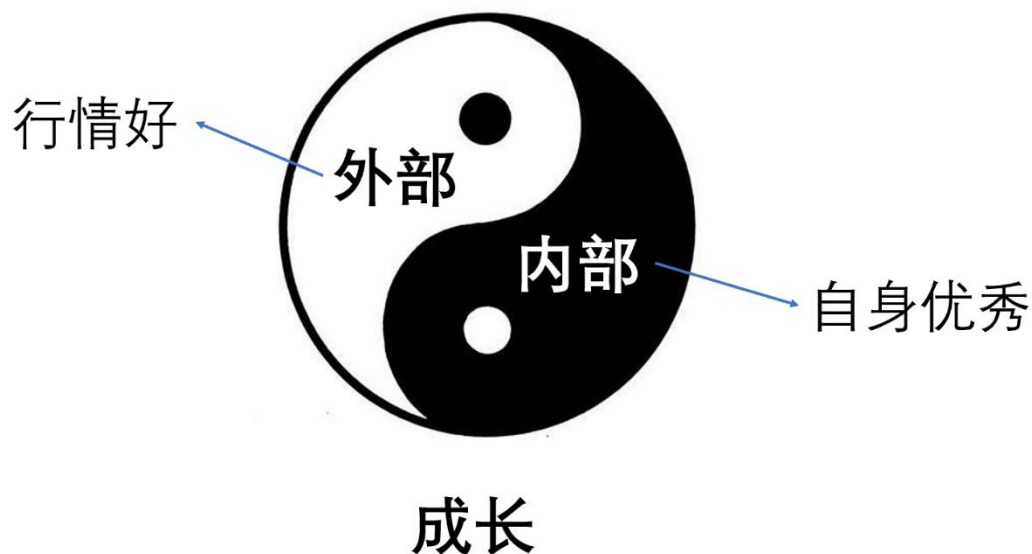
另外企业的业绩、财务报表之类的，都属于结果，而不是“最初的因”；

要研究企业的基本面，要从最基本的开始。我们还是要回到第一性原理。回到我们熟悉的套路，企业的成长，首先分为外部性和内部性。

注：我这里分析企业价值，主要是分析未来的价值，因为企业过去的价值，属于确定性信息，可以被所有人都看到。所有人都能知道的信息，其价值往往不大。

#### （六）企业的成长：内部与外部

所谓企业成长，简单粗暴就是能赚更多的钱。企业要能赚更多的钱，有两种情况，一种是行情好，产品供不应求；另一种是企业真心牛逼，有很强的竞争力，大家非它家的东西不买；





## 1. 企业的外部环境：市场的供给与需求

当需求大于供给的时候，企业盈利增长；

当需求低于供给，产能过剩的时候，企业很难盈利。

非常简单的道理。

供大于需有两种情况，一种是需求在不停的增长，另一种是供给在萎缩。

有很多人分析企业，总是分析企业的内部，这是不正确的。来自企业外部的市场环境的变化，也非常重要。——这也是企业内在价值的一部分。

### （1）需求侧分析：需求在哪里，牛股就在哪里

当需求增加的时候，行业兴旺，企业利润增长。

然而遗憾的是，这个道理大家都知道。所以很容易形成热门行业，然而：

1. 股市往往提前行动，行业外的人也不容易察觉到需求已经增长，因此等我们看到行业热门再近入，就已经晚了。既然是热门行业，那这时候再买入，就已经违反了前面的“低买”原则。
2. 很有可能，因为供给的快速增长，或者需求的增长不可持续，反倒成为陷阱。

我们永远不买热门行业，我们需要在行业成为热门之前买入，否则就放弃。

因此需要预测，需要逻辑推理，需要先知先觉。

我以前写过一篇《先知先觉者提前发现牛股的秘诀》，摘录如下：

## 先知先觉者提前发现牛股的秘诀

——这个市场，永远是先知先觉的人，赚后知后觉者的钱。

泰勒斯是有史以来，有明确记载的第一个哲学家，然而当时的人不理解哲学有什么用处，嘲笑他也不能用哲学来赚钱。泰勒斯通过观察发现，当年的橄榄会大获丰收，就提前把整个城邦的油坊全部租了下来。结果当年的橄榄果真大获丰收，泰勒斯狠狠地赚了一票。泰勒斯对嘲笑他的人说，你看我用哲学，轻松的赚到了几辈子都花不完的钱。

在这个案例里，泰勒斯不经意间揭示了投资的秘诀：一个事实真相，加一个逻辑推理。

橄榄即将大获丰收，这是一个客观的事实，通过观察就能发现。那么橄榄大获丰收之后呢？必然要运到油坊去压榨橄榄油，就对油坊产生了巨大的需求，那么经过这种简单的逻辑推理，泰勒斯就看到了对油坊的大需求，提前布局，一举赚到了很多的钱。

我们平时经常说投资最需要眼光，什么是眼光？这就是眼光！

无独有偶，当年美国西部淘金热，在听说西部发现了金矿之后，大部分人的第一反应，是赶快去淘金，结果人满为患，遗憾的是绝大部分人都淘不到黄金，或者只能淘到很少的黄金，但是经常听到的某人淘到了一大块黄金的“传说”激励着这些人，继续努力淘金，并且越来越多的人参加到淘金的队伍中来。而当时的美国西部全是荒地，尚未开发，因此淘金者缺衣少食、缺少工具、甚至缺乏干净的饮水。因此有个别聪明的淘金者忽然醒悟，我淘金也不容易，淘金者这么多竞争这么激烈，我为什么不给淘金者提供服务呢？也能赚钱。结果最后是卖铁锹、卖水的人真正的赚到了钱。当时李维斯也在场，他去调查研究，淘金者告诉他最缺乏的是耐穿的裤子。因此李维斯就把船上的帆布改成裤子，结果发明了牛仔裤，成就了一代商业帝国，赚到了比任何一个淘金者都更多的钱。

这又是一个事实，加一个逻辑。

淘金热是一个事实，但是聪明的人不做跟随者，而是通过一点很简单的逻辑推理，发现这种事实所产生的需求，及早布局，赚到大钱。

我家乡的城市，一度只有一家名叫“东方红”的电影院，价格高环境差银屏少，是本地人多年来看电影唯一的选择。但是忽然之间，有很多家电影院如雨后春笋一般，纷纷的冒了出来。保利、星美、金逸、幸福蓝海等等7、8家电影院出现在这座三四线城市里，环境更好，银屏更多，价格更便宜。我不知道发生了什么事情，但是这

是一个客观的事实。作为投资者，必须注意到这种变化。那么我们是不是应该购买电影院的股票呢？且慢，电影院一下子冒出了这么多，说明确实是赚钱，但是同时竞争就变得激烈起来。我们最好稍微动下脑筋，进行一下简单的逻辑推理：电影院卖的是什么？电影啊！电影院是电影的渠道，电影的好处是可以随意拷贝，拷贝的成本几乎为0，因此当渠道增多的时候，票房也就很容易爆发了。这就是为什么当年小投资的《泰囧》一举突破10亿票房的原因，而之前三大导演的电影无论多么好看，票房最多也就仅仅达到几千万而已。因此光线传媒、华谊兄弟具备了业绩大幅上涨的潜力，成为当年的一年十倍股。

当年我逛街的时候，注意到很多连锁药店在扩张，大街上如雨后春笋般冒出了很多的药店，几乎每条街都有一两家，我想我有必要从中赚点钱，但是药店增加的同时也增加了药店之间的竞争，那么药店本身并不时很好的投资标的，我走进一家药店，观察了半天注意到了汤臣倍健，这个好，药店的增多增加了它的渠道啊。并且我进一步研究，发现汤臣倍健山寨了安利的纽崔莱，而纽崔莱是传销渠道，这样就把传统的商场超市药店都空余了出来，没有竞争。因此我大举买入，在几年的熊市中，也赚到了5、6倍的钱。

我们的手机，从诺基亚的时代过渡到了智能机的时代，手机的功能从通话工具转变成了移动互联网的终端，很多人都在低着头玩手机，每一个手机就是一个渠道，因此受益于这种渠道的增加，很多App就具备了业绩大幅增长的潜力。微信、微博、中青宝、掌趣科技、乐视网都增加了很多的渠道，因此成为牛股。

移动互联网的高速发展，对网络流量产生了巨大的需求，因此网宿科技的业绩大幅增长，成为1年10倍股，并且还在继续上涨。

当牛市来临，证券类公司具备了业绩大幅上涨的能力，因此上涨了好多倍。

股市由先知先觉的人、不知不觉的人、和后知后觉的人组成，先知先觉的人，在事情的未萌之际，便通过“事实+逻辑”的方式，前瞻性、预见性的看到事物未来的发展趋势和变化方向，因此在股票的业绩很烂，市盈率很高的时候买入，在业绩明确、大幅增长、市盈率很低的时候卖给不知不觉和后知后觉的人。可怜的“价值投资者”，抱着逻辑清晰业绩明确股价便宜的股票，死活不涨，还迷茫的不知道为什么。

牛市的来临+移动互联网的普及，成为同花顺、东方财富、大智慧的事实和逻辑，先知先觉的人1年前买入，1年之后业绩果然增长了10倍，股价也已经涨了10倍。

其实那些优秀的侦探例如福尔摩斯、柯南、狄仁杰也都是使用“事实+逻辑”的方式啊，仔细的观察犯罪现场，寻找蛛丝马迹，各种证据，然后基于这些证据，来进行逻辑推理，最终发现事情的真相。不过福尔摩斯和柯南，都属于文学作品，需要吸引读者，因此故弄玄虚，人为设计的痕迹很严重，推理的过程故意含糊不清，其实纯粹

是为了装逼的需要。美剧《CSI：犯罪现场调查》，办案人员信奉“尸体会说话”，通过仔细的研究犯罪现场的各种证据，分析研究，最后结果都是自然而然的水落石出，其中用到的逻辑推理也非常的简单自然，普通人也能做到。——因为很多是改编的真实的案件，因此几乎没有人有设计的痕迹，相比而言《柯南》之类的看个差不多就能猜出谁是罪犯的程式化作品，真的让观众感觉智商被冒犯。

军队指挥员带兵打仗，一样也是“事实+推理”的方式，先排出侦查员侦查敌方的兵力火力部署，作战计划，然后对比我方的兵力火力，然后沙盘推演，就能在战争之前知道胜负——胜兵先胜而后战，知己知彼，百战不殆。如果确定能胜利的，就坚决的去打；不能打赢的，就坚决回避。因此毛泽东极为重视调查研究：“调查问题就像十月怀胎，解决问题就像一朝分娩”，“这个问题，你不能解决吗？那你就去调查研究吧，研究它的历史、它的发展、它的对手，等你调查研究完了，问题也就解决了”，“这个问题你调查了没有，研究了没有，一切问题的解决都在调查研究的最后，而不是开头”，“没有调查，就没有发言权”。毛泽东每战必胜，不仅是因为超高的指挥能力，更在于做作了调查的功夫，不打没把握的仗而已。

这里要注意，事实和逻辑，缺一不可。

只注意事实而不进行逻辑推理，是傻子；

只有逻辑推理没有事实，是骗子。

看到房地产火热就买入房地产股，看到手机行业火热就买入手机股，看到金融行业火爆就买入金融股，看到移动互联网火热就买入移动互联网，不懂得稍微做一些逻辑推理，不懂得思维沿着产业链往上游和下游移动，就不能有预见性，结果是很容易接到最后一棒，成为最后买单的人，甚至套牢在牛市。只能怪自己没脑子，太傻，不套你套谁？

只有逻辑推理而没有事实作为有效的支撑，这是许多黑嘴经常用来骗人的伎俩，比如许多满天飞的概念，画一个一个大饼，最终都不能有效的兑现，现在牛市行情好风大猪漫天都在飞，飞的时间长了猪都忘了自己不会飞了，还以为自己是雄鹰，风一停，猪就摔在地上摔死了。

不打无把握之仗。最好的战争，是在战斗打响之前，就已经赢了的战争。最好的投资，是投资之前，就一定不会赔钱，一定会赚钱的投资，这，就是投资的确定性。

有的人买了股票总是抱不住，其实很大的原因在于对企业的了解不深。认真的观察事实证据，并经过认真的逻辑推理，也会加深了解，最大的好处是，可以抱住。人人都知道长段时间，但是很少人能做到，就是因为了解的不够深入。“闪婚”当然不如经过磨合的恋爱更可靠。当然，随着功力的增加，可以缩短了解一家企业的时间，

这个并不能简单的以时间来限定，毕竟股市变化很快，有的时候犹豫会付出代价，但一般而言，都需要一段时间的考察和了解。

这就是先知先觉者，预见性、前瞻性的发现牛股的秘诀。是不是很简单？是不是有点泄露天机？

我们不能等到人人都能看到这个行业需求很旺盛才出手，那就成了后知后觉了。要成为先知先觉，需要通过逻辑推理，来预判未来哪一些行业会成为热门行业。

在上文中：

1. 橄榄油丰收→未来对油坊的需求增长，而橄榄油丰收，在收获之前就可以观察到；
2. 淘金热→对铲子和水需求增长，对结实的裤子（牛仔裤）需求增长；
3. 电影院增加→对电影的需求增长。电影院实际是一种渠道，渠道多了，销量自然上涨；
4. 连锁药店→汤臣倍健的渠道增多，连锁药店是因为中国独特的医疗保健卡制度，总之对汤臣倍健是一件极好的事情；
5. 智能手机→带动了手机硬件莱宝高科、欧菲光、歌尔声学等，移动互联网微博、微信、中青宝、掌趣科技等一大堆企业的增长。一直到现在的抖音、网络支付、外卖、王者荣耀、吃鸡等，做好一个 APP 就能成为一家千亿万亿市值的企业，都是这条产业链扩张带来的机会；
6. 房地产→带来了钢筋、水泥、工程机械、有色金属等很多行业。

我们可以看到，从中国股市开市以来，最早的四川长虹牛股，是因为中国家庭以前连电视机都没有，因此有强烈的需求。而每隔几年，得益于中国经济的强劲增长，总会有新的需求产生，成为一轮周期牛市里的主题。

现在的新能源汽车，对锂钴、电解液、电池、设备等一系列企业产生了很大的需求。已经成就了天齐锂业、赣锋锂业、华友钴业、先导智能等一大票企业的牛股行情。

这里要注意，重点在于“**未来必然会出现的需求**”，因此除了逻辑推理之外，只要是预计未来必然会出现的，也一样可以先知先觉，打伏击。举两个小例子：

1. 我在大学读书的时候，喜欢做点小生意。我注意到新生报到，什么都带，但是一般都不会记得带雨伞。而雨天一定会来，因此提前准备一些雨伞，等新生报到后，下第一场雨的时候，在路边卖雨伞，往往会非常快；
2. 中国股市每隔三五年就有一轮牛熊。当熊市持续了好几年的时候，这时候买股票是非常不错的选择。因为牛市一定会来，所以买入任何股票都是对的，然而，牛市来临，受益最大的一定是——证券股。

这两条，都是**周期律**。

周期律，也是一种必然律。不过它的时长不一，有时很长有时很短，其判断不像逻辑推理这么直接。但是也可以用一些方法来发现。例如股市的牛熊，商品期货中的极端的供需关系的变化导致的否极泰来，盛极而衰，这个我们暂且不讲。

总之股票的背后是企业，企业靠产品赚钱，产品以行业为边界。我们要注意需求的扩张，而股市是少数人赚大多数人钱的地方，因此我们不能跟随，而只能“先知先觉”，利用已有的信息和事物运行的原理，逻辑推理，打提前量，提前布局，打伏击战，以逸待劳，以有准备打无准备。在大多数人进入的时候，就开始逐步的撤出。

## （2） 供给侧分析：

在供给这一侧，我们当然希望供给越小越好。

1. 最近的供给侧改革，就是典型的例子。因为国家淘汰落后产能，一些产能被出清，活下来的企业利润就会增加；
2. 行业有护城河。护城河是一个防守的概念，意思是你不能轻易的进入。如果这个行业，别人可以轻易进入，产能就很容易扩大，那么很容易干到产能过剩。

一般而言，在需求不停的增长的行业里，企业是比较容易实现成长的。在供给减少的行业里，往往是因为需求的萎缩，这时候大部分的企业都比较艰难。因此，对我们的研究标的企业而言，要实现增长，需要有强大的竞争力，能挤压竞争对手，占领更大的市场份额。

最近在我国许多传统行业，出现了双寡头垄断的情况，这些寡头企业，就属于典型的通过强大的品牌、渠道、资金、管理等各种手段，碾压竞争对手，取得更大的市场份额。

### 案例 1. 如何判断 ST 伊利未来会成长：

在三聚氰胺事件中，三鹿倒闭，蒙牛伊利的业绩也大幅下跌，伊利股份出现了亏损，被 ST 警示。那么站在当时，我们已经看到了伊利股份的股价大幅下跌（阴），怎么来判断它的业绩未来会恢复，甚至会成长呢（阳）？

我们来分析一下牛奶行业的供需关系：

1. 首先是需求分析：牛奶是一种基础食物，因为这次事件，我们暂时不喝牛奶了，但是，未来永远都不喝牛奶了吗？答案是，肯定还会喝的。因为牛奶是非常有营养的饮品，食用方便，不可替代；
2. 供给分析：牛奶是一种液体饮料，体积较大价格较低，有保质期，因此国外的企业很难参与中国的竞争，你想从美国拉一船牛奶过来，这东西是液体，也值不了几个钱，运到中国都快过保质期了，不划算。再说你得拉多少才够中国人喝的。因此主要还是国内的企业进行竞争。而随着三鹿倒闭，国内大企业就剩下蒙牛伊利，快乐的瓜分了三鹿的地盘，市场更大了不是？

所以，从供需关系一分析，就得出未来伊利股份的业绩会大幅上涨。

所以，ST 伊利的股价后来的几年，妥妥的涨了几十倍。

### 案例 2. 奶粉行业

同样受到三聚氰胺事件影响的，还有奶粉行业，看起来好像差不多。国内代表企业有贝因美。我们来分析一下奶粉行业的供需关系：

1. 需求分析：奶粉行业的需求，主要是婴儿，这个量可比液态牛奶差远了；
2. 供给分析：奶粉是高价值产品，别说船运，空运都可以接受。因此全世界的各大奶粉商，都可以将产品卖到中国。在这一行业，国外一些大牌，无论在

产地、质量、品牌、历史等多方面，都比国内强多了。并且给婴儿吃的东西，奶爸奶妈无疑更挑剔，在价格和品质之间，无疑更重视品质。

因此从供需关系上，我们很容易得出结论，贝因美将面临着激烈的竞争，因此不是好的投资标的。

你看，这还没到企业的分析，仅仅是企业外部的行业的供需关系，就已经揭示了很多东西。

**企业是靠产品赚钱的，产品的供需关系，是企业未来盈利能力的第一性原理。**

很多人分析企业的内在价值，就是对企业的内在管理啊、报表啊什么的内部的东西进行分析。其实不对，企业的内在价值，也包括企业的外部环境，包括行业的需求和供给关系。

供需关系，是一种基础分析。

另外行业的供给和需求之间的互动，也形成了行业的生命周期。

最近国内很多传统行业，都出现了双巨头垄断，这个要留意一下。

**注意：供需关系是一个值得大书特书的原理，我这里作为一篇文章的架构，只能尽量简单。但是实际上供需关系非常重要，值得好好研究。**

## 2. 企业的内在：主观能动性

同样的生意，有的人能干得好，有的人就干不好，还是要看企业的经营。

外部的环境有顺境有逆境，顺境的时候大家都过得很滋润。但是终究会有逆境，这时候差的企业会被淘汰，真正优秀的企业，可以大浪淘沙，可以真金不怕火炼，最终过重重危机从而活的更好。

在上一节，我们主要讲企业的外部环境，市场整体的供需关系。而在这一节，我们主要讲，企业怎么想方设法，卖更多的产品，赚更多的钱。



## （1）竞争：以强胜弱

所谓同行，就是生产同一种类型产品的企业。

竞争，是不可避免的。

战争是最激烈的竞争。

战争的第一性原理是什么？或者说，竞争的第一性原理是什么？

在《论持久战》中，毛泽东写到：“几个大汉打一个大汉之容易取胜，这就是生活中的常识包含着的战争的真理。”

明朝发兵十万，兵分四路围剿清军，皇太极“凭你几路来，我只一路去”，集中全部兵力先歼灭一路，再战其余，最终全歼三路，击溃一路，明军大败。

毛泽东说：“集中优势兵力，各个歼灭敌人。”

竞争的第一性原理，就是“强弱关系”。

1个人打10个，那是电影；10个人打1个，那才是真实的生活。

李小龙能1个打10个，那是因为李小龙本来就比那10个人强。

所以我们经过调查研究，孰强孰弱，就可以预测战争的结果；就可以胜兵先胜而后战；就可以“知己知彼百战不殆”——因为能打过对方才打，打不过那就不打了，坚守或者撒腿就跑。这就是百战不殆。

《孙子兵法》开篇就是“天、地、人、法、道”五个维度，来衡量敌我双方的力量，是老老实实的做基本面分析，根据分析结果再确定打还是不打。

现代的企业，往往以集团的形式出现，往往横跨多个行业，这就面临着兵力分散的问题。

像乐视网，搞7大生态，兵力被分散，每个生态都缺少资金，都缺乏竞争力，不输才怪呢。

小企业如果能懂的聚焦，集中优势人力物力财力，精心打造核心业务，在一个行业一个区域之内，和大公司的不太在意的产品相竞争，取得竞争优势的概率也非常大。然后再逐步成长扩大，最终成为大公司。

毛泽东说，红军以弱小的姿态出现在内战的战场，凭借“集中优势兵力，各个歼灭敌人”，迭挫强敌，取得一个又一个的胜利，最终取得了全国的政权。

因此对于一款产品而言，你投入了多少的人力、物力、精力、时间等等，精心揣摩消费者的需求和心理，拿出比竞争对手更加优秀的产品，那么无疑就更有竞争力。

这里再顺便说一句时间的意义，也就是产品的历史。以操作系统为例，windows、安卓，都经过了十几年、甚至几十年的发展，每一代产品都是在上一代产品的基础上更加完善，经历了十几代的完善，因此是非常强大的。投入的金钱和时间，是两大维度。所以即使国内的厂商，可以投入大量资金，但是在历史的维度上却很难超越。

同样的道理在芯片、机电产品等核心技术上，都存在历史这一维度，因此不要简单的理解投入足够的金钱就能打赢。

## （2）天择：换道超越

可口可乐搞促销，百事可乐立马跟随；

肯德基发优惠券，旁边麦当劳也跟着发；

蒙牛推出高端酸奶纯甄，伊利推出安慕希，光明推出莫斯利安；

移动搞个 200 元不限流量套餐，电信就搞个 190 元不限流量，联通 180 元不限流量；

淘宝有双 11，京东有 6-18；支付宝消费送红包，微信就摇奖。

其它还有格力和美的，苹果和安卓，intel 和 AMD.....

紧盯竞争对手，是所有企业的必然策略。

这些策略，都是基于参与竞争的。

但是不要忘了，服务行业有一句真理：“顾客就是上帝”。

咱俩拼个你死我活，终究是为了赢得上帝的芳心。

然而，如果上帝变心了呢？

物竞天择，适者生存。

物与物激烈竞争，但是最终是上帝说了算。

出木杉英才很优秀，可是静香就是喜欢大雄，你说有什么办法。

历史不是一成不变的，而是浩浩荡荡，向前发展的。

在 GSM 时代，只有语音通道，所以传统手机主要功能就是打电话发短信，因此诺基亚是传统手机之王。

但是当 3G 网络发展起来，这就为智能机提供了机会。乔布斯注意到了这一历史性机会，推出苹果手机，实现了换道超越，这才替代了诺基亚。

因此就历史的机会而言，也有常态和非常态两种情况。

在常态情况下，谁强大谁能赢；

在非常态情况下，谁抓住了历史的机会谁能赢。

在常态的情况下，新的竞争者很难实现超越。假如我们现在依然是 GSM 网络，那么苹果很难战胜诺基亚。

当非常态的情况出现的时候，往往预示着大机会。

一个人的命运啊，当然要靠自我奋斗，但是也要考虑到历史的行程。

所谓历史的进程，就是历史发展到今天，一切要素的总和。包括供给链的成熟，市场需求的成熟。天下大势浩浩，顺之者昌逆之者亡。

历史的发展决定了 96 年的长虹，2000 年后的房地产、汽车、钢筋水泥有色、基建、工程机械、原油、油服、光伏、风电、智能机、电影、IPTV、微博、微信、网络购物、快递、手游、LED、移动支付、共享单车、医药、白酒、消费、无人机、区块链、新能源汽车等一系列行业的高速发展，以及股市对应的一大批牛股。

企业的董事长，一般是不干具体的业务的，吃吃饭，喝喝茶，打打太极，闲庭信步。

但是董事长，明显不是一般人能干得了的，一定是一个企业水平最高的。

企业所有人都是务实的，董事长是务虚的。

那么，董事长最重要的是，做什么事情呢？或者说具备那种能力呢？

答案是：洞察力！

能敏锐的洞察历史的变化，从蛛丝马迹里发现历史的走向，把握历史的机遇，从而将公司发展壮大。

我在《先知先觉者提前发现牛股的秘诀》中，主要也是讲通过逻辑推理，来洞悉未来的。

洞察力，也不是空中楼阁，而是建立在坚实的事实基础之上。

物竞天择，适者生存。

物竞，就是企业和同行展开竞争，以同行为对象，紧盯对手，集中优势兵力各个歼灭敌人；天择就是企业要注意到历史的变化，及时做出调整，以市场为导向，善用新技术，做出更符合历史的产品，要知道，这时候你是市场唯一的供应者，没有竞争对手，可以迅速的抢占市场，发展壮大。等后知后觉的企业醒悟过来，往往为时已晚了。

“其安也，易持也。其未兆也，易谋也。其脆也，易破也。其微也，易散也。为之于其未有也，治之于其未乱也。合抱之木，生于毫末；九层之台，作于累土；百仞之高，始于足下。”

最近几年，手机支付、外卖、物流快递、共享单车、滴滴打车、网络保险等一大批小企业，把握历史的机会，迅速的做大，呈现出越来越快的特征。

投资者也需要观察力、逻辑推理和洞察力，能准确的把握到哪些行业哪些企业有大的机会，在市场的未萌之机就把握机会，能获得极大的收益。

### (七) 关于“成长”的小结：未来的赚钱能力更重要

就成长而言，有外部客观环境的配合，有内部主观的能动性。就外部环境而言，主要表现为行业的供求关系，根据供需关系的变化，一般有萌芽期、成长期、成熟期、衰落期、再度繁荣中兴等；企业主观方面，主要表现为竞争力，也会有主动把握历史机遇，

股票是面向未来的，因此未来更重要。

### 第三节：“低买高卖”合体

低买是一个子太极，主要利用股价的供需关系的失衡，带来的极低价格的买入机会；

高卖主要通过成长来实现，但是因为高卖发生在未来，所以需要逻辑推理来实现，因此稍微麻烦一些，成长需要市场环境的配合，或者自己主动的成长。

千万注意，低买和高卖都是子太极，那么还需要合体才可以：



黑白熊合体

千万不要以为，符合“低买”，就可以买入，等买了之后才研究“高卖”。不是的，胜兵先胜而后战，一出手就要阴阳并济，只有确定这只股票，物美价廉，目前价格便宜并且未来光辉灿烂，才可以出手，缺一不可。

缺一个就是狗熊，两个都有就是大熊猫。

我们再次分析几个例子：

首先是伊利股份：

1. 阴：塑化剂事件，导致整个行业危机，股价大跌，因此符合；
2. 阳：在上文中“供需关系”中分析过，有成长，因此符合。
3. 阴和阳都符合，可以买入。

第二个是茅台：

1. 阴：塑化剂和国家反腐事件，股价大跌，因此也符合；

2. 阳：茅台是国宝，稀缺的高端消费，护城河等等，实际是当时业绩也未见实际下跌，更多的来自于股价的波动，所以，业绩稳步增长可期。
3. 都符合，可以买入。

第三个，分析一下重庆啤酒：

1. 阴：重庆啤酒因为开发乙肝疫苗失败，连续跌停，符合低买；
2. 阳：本来就是一家啤酒企业，青啤的增长都不怎么样。而开发乙肝疫苗失败之后，断无可能有高速增长的可能。只能恢复为啤酒企业的股值，其实这样算起来，连续跌停之后依然不便宜。
3. 综合以上，有阴无阳，不可买入。
- 4.

**上面几个是历史的，下面几个是现在的：**

第四个：乐视网：

1. 阴：乐视一系列负面消息，股价大幅下跌，符合；
2. 阳：七大业务，目前都不怎么样，未来的成长，看不出来；
3. 我前面说过 2 元的乐视，不见得不好。但是综合以上两条，有阴无阳，所以也不值得买入，放弃。

第五个：小米：

1. 阴：小米最近刚刚上市，虽有争议，但是看好的人还是很多，股价属于常态，不符合；
2. 阳：上一条不符合，不需要分析，感兴趣的可以自行分析一些这一条；
3. 不值得买入。

第六个：华为：

假设华为最近上市，那么可不可以买？华为如今就像是天上的太阳一样耀眼，看好的人非常多，股价一定不便宜。作为精明的投资者，我们远离它。当然它确实是好企业，我们不否认，也许买了会上涨，但是不符合我们的买入策略，就敢于放弃，别人买了赚了钱，真诚的祝贺，顺便讨个红包~

第七个： 百度等许多美股公司，通过 CDR 回归大陆，可以买入，那么买不买？

美股连续上涨，其估值远远高于 A 股，CDR 很多人看好，因此不符合低买的策略，把机会让给别人吧。

第八个：房子能不能买？

刚刚翻了一番，呵呵。现在信誓旦旦看好房子的，其实不过是后知后觉罢了。最佳买入时机其实是两年前，现在宁买股票，不买房子。因为趋势的原因啊，你买了房子肯定会继续涨，买了股票会继续跌，必然会被嘲笑，记住，老子的告诫：哀者胜矣！骄兵败矣！

另外白酒股、家电股等“价值股”，最近几年涨了不少。几年前出事的时候买入是“真”价值投资者，现在买入的嘛，呵呵。

股市本来就是欺骗性最大的地方，绝不可看表象。目光远大者胜，格局远大者胜。

大，而有具体方法者胜。

思考题：你在读本文前，有哪些看好的行业和个股？现在还看好吗？还愿意买吗？

现在，你会看好哪些投资领域？哪些行业？哪些个股？

现在明白，“股票是股价和股值的综合”的意思了吗？

请深刻理解：股票和企业，不是一回事！



## 第七章 目前大盘的臆测，以及行业和个股分析

### 第一节：美股跌下去，A股涨上来

现在是2018年10月，随着美股的崩盘，沪市大幅下挫到2400多点，怎是一个“惨”字了的。

但是，这恰恰给我们提供了一个绝佳的机会，因为美股经过连续多年的上涨，已经远远的高估了；而A股经过连续几年的下跌，已经严重低估了。美股随时都会崩盘，必然会对A股产生影响，但是这种影响，是心理上的，而不是实质上的。因此在美股的影响下，A股会被砸到坚实的底部的。否极泰来，一轮三五年的上涨可期。

1. 阴：大盘从2015年崩盘，已经连续跌了3年，指数已经腰斩，符合；
2. 阳：中国目前是世界上最具活力的经济体，增长速度最快，企业盈利能力一直在增长。并且中国人余钱越来越多，并且缺乏投资渠道；
3. 绝佳的抄底时机。

就中美贸易战而言，最后的胜利一定属于中国，这一点，是中美的基本面所决定的。中美拥有差不多的国土面积，维度，地理环境都是全世界最好的。然而美国是一个优点和缺点都非常明显的国度。其缺点就是远离世界岛，称霸世界的成本非常高。而一旦不能称霸世界，其美元地位必将崩溃。

而中国，伟大的中央之国，拥有全世界最好的地理位置和地理环境，濒临亚欧大陆和太平洋衔接处，地势西高东低，来自太平洋上温暖湿润的东南季风带来了大量的降雨，青藏高原上的流水一直汇聚到长江淮河华北江南的平原，雨热同期，因此非常适合种植业，中国的农产量是世界最高的，足以承载14亿人口；而大部分居民，正好又居住在沿海地带，又非常的适合工业。因此中国的第一产业和第二产业蓬勃发展，早就已经超过了美国。

这个世界上，绝大多数国家的第一贸易伙伴，是中国。

---

## China, the United States, or Germany is the major trading partner for most countries

Largest trading partner in goods (exports and imports combined), 2014



NOTE: Data omitted for some small nations as indicated in gray.

SOURCE: UNCTAD; McKinsey Global Institute analysis

### 各个国家的第一贸易伙伴

海洋时代，得海洋者得天下；而目前随着陆地交通工具的提升，大陆物流越来越重要。而目前中国第一方面一经具备，第二方法正在积极扩展。

老子说，“人法地”。地理环境，比人的级别更高。当然，中国人的智商也是非常高的。

实际上，自从 2008 年金融危机以来，十年的时间里，欧洲的 GDP 总量是略有萎缩；美国是略有增长，大约 20%左右；拉丁美洲也是略有增长；而亚洲，中国就不说了，中国周边的国家，东南亚诸国、印度、巴基斯坦、韩国、蒙古等国家，GDP 总量已经翻番。世界的经济中心已经发生了位移，从美国和西欧，正在移向东亚。

这个问题我这里简单一提，回头抽时间详细说明。

## 第二节：行业和个股

现在大盘是低估的，如果从现在布局，我们应该布局哪一些行业和个股呢？

有理论，就得有案例，我这里随便选几只，立一个 flag，只是当作练习题，做一个分析过程，不作为推荐个股用。个股还是自己选择比较好。

### 1. 熊市可以考虑证券股：

- (1) 现在是熊市，熊市什么股票受害最深？证券股啊。因此算是符合低买；
- (2) 牛市我不知道什么时候会来，但是我知道终究会来，必然会来，就像天必然会下雨，我趁机卖雨伞一样。牛市什么股最受益？证券股啊。

以华泰证券为例，华泰目前股价 13 元，每股净资产 12.5 元，每年净利润 1 元多。市净率 1 倍左右，市盈率 10 倍左右。到牛市，每股净利润 2-3 元正常吧，市盈率 20 倍太低吧？三五年内 4 倍收益妥妥的。

并且我注意到，和以往不同，证券股这一次在大熊市，业绩竟然没怎么下降，还保持了持续的增长。其实，中国的证券股，就相当于国外的投行，和以往基本依靠佣金不同，现在正在开始展开多种金融业务。

随便选几只证券股，捂到牛市人声鼎沸的时候卖出，秒杀银行股的众多“价值投资”者们。

道家弟子一出手，就要有阴有阳，阴阳并济。

### 新能源与新能源汽车行业：

虽然都叫新能源，但这是两个行业。

一个是发电，一个是用电。

### 2. 新能源：

我国地大物博，人口众多。其中在能源上，是富煤贫油的结构，然而啊，最近几年随着经济的发展，雾霾和碳排放，都迫使国家不能再大量发展火电厂。

并且能源安全，是国家战略。当年日本和德国，为什么会输掉二战？有一个很重要的原因是没有石油。中国也是一个贫油国，石油极度依赖国外进口，另外运输通道途径马六甲海峡，这种很容易被卡脖子的地方，不得不防。



美国在中国周围的军事基地

另外，每年进口石油，花掉大量的美元，也是很心疼的啊。

新能源我独看好光伏发电，以隆基股份为例：

- (1) 阴：因为今年国家对光伏发电的补贴下调，引发行业性危机。符合“低买”；
- (2) 阳：隆基股份是一家非常优秀的企业，单晶硅龙头。而目前的形势，单晶硅价格高转化率也高，相比多晶硅更有竞争优势。目前隆基股份12元多，如果等8月底出了中报，业绩下滑，股价再跌，则是最好的买入时机。

### 3. 新能源汽车：

高速发展的行业，遭遇危机往往是绝佳的买入机会。

大约是2016年吧，当时因为新能源汽车骗补事件，闹的沸沸扬扬。媒体铺天盖地的报道，经济学家群起否定国家的产业政策，吃瓜群众破口大骂，专家趁机科普新能源和新能源汽车环保是伪命题，政府和企业都灰头土脸。——我趁机买了一些。

天齐锂业赚了一票，后来注意到三元锂电池开始代替磷酸铁锂，对钴的需求大增，当时华友钴业刚上市，业绩是亏损几十亿吧，大股东减持（很多人都盯着大股

东，一旦大股东减持就认为是大股东不看好企业未来，其实股东大都不懂股票，股票这东西，我们才是专业的)，股价大跌一波，趁机买入了一些。

新能源汽车我个人认为未来还会涨好几年，然而最近几年已经涨过了，所以**有阳而无阴**，因此不做推荐。

#### 4. 5G 通讯行业

目前 5G 行情比较火爆，我对国家上 5G 是持否定态度的，简要分析如下：

经济学的第一性原理，是供需关系。

目前通讯行业，使用的是 4G 网络。对于 4G 网络带宽，需求最大的是视频，其它如 QQ、微信、各种网页、文字、图片、APP、游戏，都对带宽的需求很低。

在三大运营商均推出不限流量套餐之后，流量增长非常快，大家可以自由自在的使用流量，而不再担心流量超出套餐。

目前的 4G 网络，支持最高画质的 4K 视频完全没有问题，然而 4G 网络主要是手机终端使用，因此，1080P 便已经足够，所以带宽足够。

手机上网使用的流量，与互联网相比，目前总带宽还非常低，即使再增长几倍，也就是扩容几块板卡和增加几个光模块的事，连设备都不需要更好和扩容，成本非常低。

一句话，目前的 4G 网络完全满足市场需求。

恕我笨拙，实在看不出 5G 有什么实际的市场需求。

现在要强上 5G，我认为，是一种巨大的浪费。

投资 2 万亿的规模搞这么个东东，一旦需求被证伪，则行业会遭遇重挫。

**我个人旗帜鲜明的反对上 5G，也不会买入任何相关个股。**

## 5. 现在还能不能买房子？

- (1) 阴：房价在过去两年，刚刚翻了一番；我们不要求房子像股票一样大幅下跌那么多，但是至少有个几年的低迷期之后，才可以买入。至于刚刚涨了一倍，去当接盘侠吗？不符合。
- (2) 阳：第一条不符合，不需要分析。

## 6. 房地产股票？

- (1) 阴：同上一条，房地产的股票过去两年表现非常好，我们不买“好”股票，不符合；
- (2) 阳：根据上一条房子的分析，未来房地产前景不敢看好，不符合。

抛砖引玉，希望读者能找到股价很低，而未来前景很好的股票。

## 7. 银行股怎么看？

- (1) 阴：银行股这几年一直低迷，但是并没有什么利空打击，去年还涨了一波，算是常态价格；
- (2) 阳：相比于实业，银行股的业绩这几年都是非常高的，未来几年的成长性看不出来；
- (3) 银行股仅有 5 倍市盈率，1 倍市净率。低市盈率的好处是，即使没有成长，只要保持目前的业绩，那么 5 年之后，净资产也可以翻一番。我个人认为银行股是低估的，但是低估并不严重，并且成长性不佳。

# 第八章 第一性原理大集合：

“在每一系统的探索中都存在第一性原理，这是一个最基本的命题或假设，不能被省略或删除，也不能被违反。”

到现在为止，我们已经收集了很多个系统的第一性原理，我们用太极图和数学公式表示如下：

1. 股票系统=股票的基本定义+股票交易系统；
2. 股票的基本定义=股价+股权；
3. 股票交易系统=买+卖；
4. 股票定价形态=常态+非常态；

5. 股价=供需关系（即供给+需求，我们这里使用常用的供需关系）；
6. 竞争=强弱关系；
7. 企业经营=市场环境+企业主动；
8. 市场环境=供给侧+需求侧；
9. 企业主动=竞争力+历史机会；

其它还有，我们暂时就使用这么多。

牢牢记住“一阴一阳之谓道”，一出手就要有阴有阳，从阴和阳两个方面展开分析。要大处着手，不要纠结于细节，分析哪个系统，就调用哪个系统的第一性原理，答案瞬间就会出现。

我们把这几个原理，像搭积木一样搭在一起，就构成了我们的交易系统

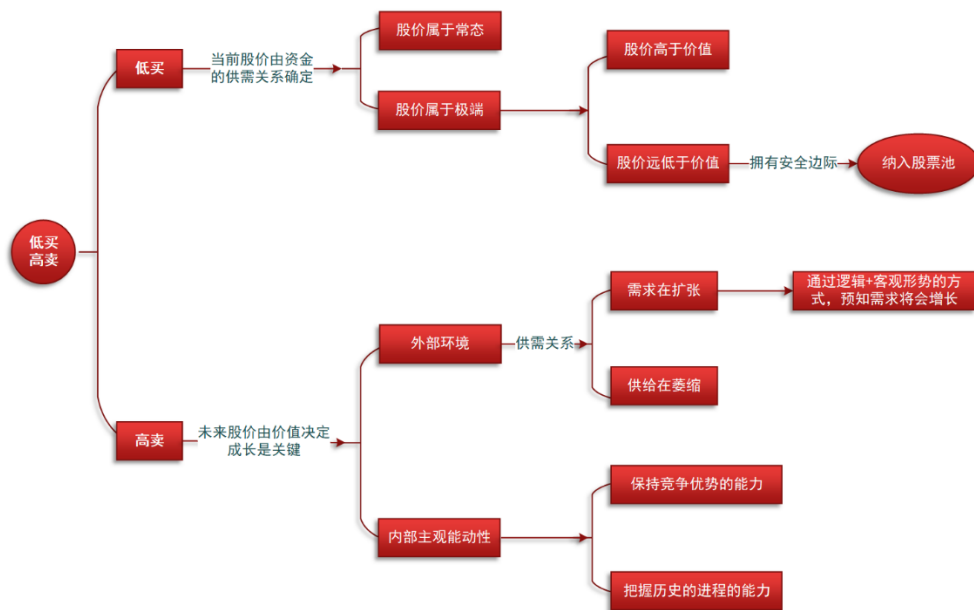
## 第九章 投资系统

低买，要靠股价的供需关系失衡来实现；

高卖，要靠股票价值的增长，即“成长”来实现。

对于以上内容做一个简单的总结，用一幅图来表示如下：





要注意：在我们研究完一支股票之后，发现“低买”和“高卖”都符合，才可以买入。

一出手就要有阴有阳，缺一不可。

千万不要理解为“低买”就可以买入，等买了再研究“高卖”，大谬。

1. 两种选股方式：（1）. 将最近出事的股票放入股票池（阴），然后研究哪些股票有“高卖”的机会（阳）；（2）. 平时收藏优秀的股票（阳），在其出事的时候（阴），考虑买入。
2. 勿信人言：大部分人都是凭感觉。因此当他们知道你持仓的股票的时候，往往会发布一番言论，但是他们并不像你一样深入研究过，随便发表言论也是极其不负责任的。不要相信别人，哪怕对方水平很高，坚持自己的研究，最好对自己的持仓保密，不要告诉别人。
3. 始终如一：我建议你一开始一定要坚持这种“一阴一阳”的思维方式和选股方式，拒绝热门行业热门股，即使看好它未来几年的行情，不能低价买入就放弃，看不透未来就放弃，不完全具备的就放弃。
4. 有所舍弃：我很多年前就看好恒瑞医药，看好它的成长。研究之后认为它股价过高了，然而这几年随着它的业绩成长，一连涨了很多年。但是错过它的上涨导致我亏损1分钱吗？并没有。所以如果你看好一支股票，它不给机会，就放弃好了。



5. 大周期操作：你要清楚，抄底是一件比较困难的事情，我们这种方法，就是要买底部的股票，你很难买在最低点，很有可能在你买入之后继续下跌，可以采用多次买入建仓的方法，但是这只是中庸之道，而并不是解决的办法。并且这个问题是无解的，我们不可能一买就是最低点。因此需要在买入前做深刻的研究，要深入；买入之后要坚定，不可轻易改变。

一颗种子长成一棵参天大树需要时间，一个孩子长成大人也需要时间。股市的牛熊转换，行业的由冷转热需要时间，坏消息的消除需要时间，企业的成长也需要时间。

时间，是我们绕不过去的成本。要赚大钱，需要坚定的意志，足够的耐心，足够的时间。茅台塑化剂事件之后买入到现在，大约用了五年的时间；如果现在大盘极熊的时候买入证券股，等到下一波牛市的高峰，可能也需要三五年的时间。

长线是金，大器晚成。

至于什么短线是银，是无良的分析师硬造出来的。股市是少数人赚钱的地方，长线大赚短线小赚？我读书少你不要骗我。

我至今记得我初中校长在家长会上的一句话（当时的背景是很多学生辍学打工）：“赚钱赚钱，从小就赚钱，天天赚钱，到老依然是穷光蛋。”

那些没有长远规划，只看眼前的人，天天赚钱，最终攒不下钱。

邓小平晚年，常常提起的是中国五十年、一百年之后会如何如何。

我们的国家，通过一个五年的计划，最终实现了工业化国家的梦想。

这十几年创造财富最明显的房价，也不是天天涨，而是几年的平静，几年的上涨。

股市每几年就有一波行情，行业每几年就有一波行情，每次大熊市之后，常常涌现出一批十倍股。

因此，赚钱要一波一波的赚，以三五年为一个周期。而不要天天赚。

## 第十章 第一性原理

### 第一节 归纳法

哲学家休谟讲过一个火鸡的例子，说在一个养鸡场，一只聪明的火鸡通过认真观察得到一个结论：主人每天早上9点准时来给我们喂食，这个结论在随后的日子里也被实践验证为正确的，——一直到圣诞节前夕，主人把它们都宰了。

我们人类这种动物，在千百万年的进化中，拥有了观察、记忆的能力。其实不仅是人类，大自然中大部分的动物，都拥有这种能力。能记住经历的危险，在下次遇到类似的情况时，可以避免危险。



我们人类的大脑更为发达，对经历过的事情都会记住，并自觉的进行分析，寻找其中的缺陷，在下次类似的情况下可以处理的更好。因此有经验的师傅，比没有经验的师傅水平高得多。

但是所谓经验，是有限的，只是一段时间一定情况下才适用，并不具有普遍性。当情况发生较大的变化时，就不再适用了。

经验只能让我们从新兵变成老兵，但是不足以从士兵成为将军。

更严重的是，当我们的对手是“人”这种智能生物的时候，对手也会分析我们，故意露出一些破绽，让我们以为掌握了“规律”的时候，猎杀就开始了。就像休谟的火鸡一样。



《赌神》高进故意做局欺骗对手

这种“经验”本质上是对事物的“表象”进行归纳总结，称之为“归纳法”。是我们绝大多数人使用的方法，是我们在股市被人当“韭菜”猎杀的根本原因。

归纳法，是一种“对比”思维，是对“相似”的事物进行对比的思维方式，例如看见茅台涨了，就去买五粮液；看见最近都是在涨白马股、蓝筹股，就买相关的股票；看见美国科技股涨了，就买国内科技股；看见某一只股票涨了，就分析它的走势，寻找另一只类似走势的股票；看见最近大盘走势和历史上走势很像，就认为大盘“应该”按照历史走势走。

你是不是就是这样做股票的？

“其出也弥远，其知弥少。”——老子

读万卷书，行万里路。你以为你拥有了丰富的知识和经验，然而在 2500 年前，老子就洞悉了一切，告诫你经验主义归纳法极其的危险，股市如战场，每天都上演尔虞我诈的故事，是人与人之间最高智慧的对决。当你痛定思痛，总结经验，发现股市的“规律”又变了：

一买就跌，一卖就涨。

总结经验，长期持有，则长期不涨；终于熬不住，卖了立马涨。

买蓝筹结果概念股涨；买概念股蓝筹涨。

买绩优股则垃圾股涨；买垃圾股则绩优股涨。

追高买上升趋势被套在高岗上；改为抄底，则下跌趋势继续。

在这里，你的经验会成为你的包袱，会让你在股市左右挨耳光。

## 第二节 形而上学

“在每一系统的探索中都存在第一性原理，这是一个最基本的命题或假设，不能被省略或删除，也不能被违反。”——亚里士多德

我们中国的学生，对“形而上学”又熟悉又陌生，熟悉是因为在教材上有对“形而上学”的批判，陌生是因为只有批判，批判其“片面、孤立、静止”的看问题，但是对于其内涵，却从来不曾做过讲解。

其实西方哲学，基本是研究形而上学的，我这里是一篇股票类文章，所以也不能做过多的讲解，在这里，我们可以将其简化为事物的“原理”。

所谓归纳法，就是对事物的表象为对象展开分析的，浮于表面；而形而上学，则深入的探讨宇宙的本质，探讨事物的原理，要深刻的多。

“道可道也，非恒道也。”如果说事物是河水，那么真理就是河道。河水千变万化，而河道是不变的。河水的形状，只不过是河道的表现。

想想股市是不是像河水一样，在奔流不息，一刻不停的发生变化？

“一切有为法，如梦幻泡影，如露亦如电，应作如是观。”

如果你没有勇气把股票的一切变化都当成幻觉，你就不能发现股市的根本原理，就无法把握股市未来的变化。

形而上	规律	真理	不会变
形而下	物质	真相	会改变

形而上，本身就有第一性的意思。

形而下，不过是形而上在一定条件下的表现。

当我们把握形而上之后，形而下的东西就很容易把握。

战争的形而上学，就是“强能胜弱”，因此毛泽东打仗，永远是打的过才打；

股票的形而上学，就是“低买高卖”，因此我们永远不要违反这一点；

任何系统，都要找到它的第一性原理。

### 第三节 阴阳结构

在东方哲学和西方哲学中，都有器物层和形上层的分野，有形的是物质，属于形而下；起支配作用的形而上，是无形的。

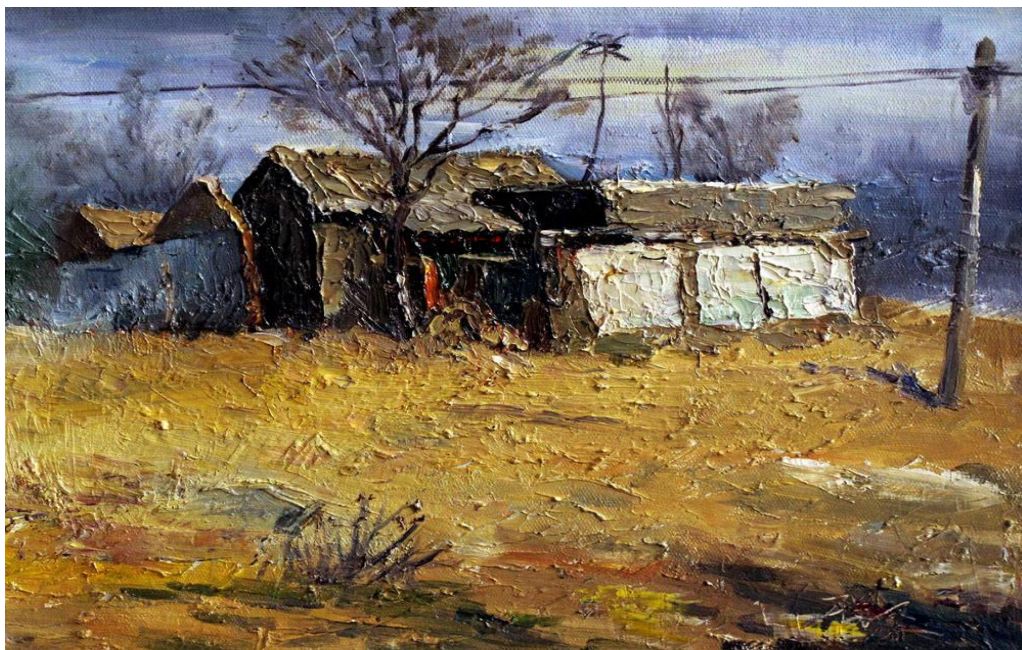
但是东西方哲学，又有所不同。西哲在一个系统中，发现了支配事物的原理，就结束了。而中国哲学的形而上学，又讲究阴阳结构。

我们以国画和油画的区别为例，国画以简洁的线条勾勒出画像，大部分的画布是空着的，称之为“留白”，给人以想象的空间，颇有禅意。而油画，则一定要用颜料涂满整块画布。





国画讲究“留白”，给人以思维的空间，空白也是一种信息。



油画一定要涂满整块画布

形而上学，存在一个极大的麻烦，就是只用一种观点看问题，“物壮则老，谓之之道。”当这种观点不断被强化之后，往往就偏离了事物的本质，因此主席称其为一点论。

因此黑格尔用“辩证法”来代替形而上学，马克思唯物主义辩证法，则继承了这种观点。

辩证法的“矛盾”，也就是阴阳，是两点论，弥补了这一缺点。但是用辩证法来否定形而上学，又产生了新的问题。

道生一，一生二。

形而上学里只有一，没有二；辩证法里只有二，没有一。

“一”，就是第一性原理，是无比重要的事情。“昔之得一者，天得一以清，地得一以宁，神得一以灵，浴得一以盈，侯王得一而以为正。”

我在大约十年前，就明白了战争的第一性原理是“强弱关系”，然而啊，股票的第一性原理却死活找不到，这一找就是十年。就找了“低买高卖”这四个字，世间也没有任何人能告诉我，只能苦苦的摸索，无助。

但是仅仅找到第一性原理，还是不够的。

毛泽东说：“中国古人讲‘一阴一阳之谓道’，不能只有阴没有阳，或者只有阳没有阴，这是古代的两点论，形而上学是一点论”。

因此西方社会啊，其实常常跑偏，例如黑暗的中世纪。而现在的“民主、自由、平等”普世价值观，其实都是“阴”性的，缺乏一个相反相成的力量和它一起，是存在问题的，西方社会会越来越体现这一点。而毛泽东为我们留下的制度是“民主集中制”，邓公留下的经济制度是“有计划的市场经济”，这里我就不展开说了。

因此“二”也是无比重要，中国文化，讲究阴阳并济，一张一弛，文治武功，线条与留白。

“二”必须是“一”衍生的，不能是简单的两种表现。华山派的剑宗和气宗，其实是诞生于同一种武功，但是因为传承出了问题，因此很难结合在一起，所以两派争

了个你死我活。非有天才人物，否则很难把二者结合。岳不群、令狐冲，乃至风清扬，都没有这种能力。

股票市场上的技术分析和基本面分析，是对不同的两种表现展开分析，多少聪明人想把它们结合在一起，都遭到了失败。价值投资派内部的价值和成长，也很难结合在一起。

不过在我的体系里，它们都是完美的融合在一起的，因为我这里是“一生二”。

## 第四节 阴阳的平衡和极端

阴和阳，可以理解为系统中最基本的两种对比的力量，例如战争中敌我双方，以及经济中的供给和需求，股市中的低买和高卖。

生活中，有很多陷入极端思维而走不出来的人，非常的偏执，我们称之为钻“牛角尖”。儒家意识到这个问题，因此讲“中庸”，中庸就是“过犹不及”。但是中庸只有数量没有性质，道家的阴阳才有性质的平衡，避免钻牛角尖。

阴和阳，是一种平衡思维。

当思维中只有阴或者只有阳的时候，思维就失衡了。

在战争中，“以强胜弱”偶有失误，例如美国没有打赢朝鲜战争、越南战争，这不是原理出了问题，而是两种力量的对比不够明显。当扩大这两种力量的差距，则结果越具有必然性，例如美国打赢伊拉克，伊拉克打赢科威特，如果是美国直接打科威特，则结果一定是“必胜”。

因此《孙子兵法》说要“以镒称铢”，一镒等于 24 两，一两等于 24 铢，因此一镒就相当于 576 铢。在绝对的力量差距面前，结果是注定的。因此毛泽东说“集中优势兵力，各个歼灭敌人。”



在股市中，我们“低买高卖”，那么就是买的越低越好，卖的越高越好。



这种“极端”对我们是有利的，不是思维的“失衡”，而是我们刻意追求的结果。

## 第五节：一点论

当思维只有阴或者只有阳的时候，就走进了一点论，思维就会失衡。

但是这个世界上，有很多学说，本身就是一点论，例如儒家思想。

儒家只有“阳”的思维，仁、义、礼、智、信、恕、忠、孝、悌，都是好名词啊。儒家非常的正义，容不得世间的一点丑恶。但是人性是自私的，而儒家文化，则是反人性的。

这里我要解释一下，反人性并不是坏事，例如在自然界，动物照顾幼崽是天性，但是任由年老的动物自生自灭。而“孝”文化，则是人类的伦理文明。

狼吃羊，在儒家思维里，是欺负弱小，是邪恶的；但是在道家看来，是自然法则，无可厚非。

儒家文化并不是坏事，但是缺乏对“阴”的包容，因此是一点论。

因此大部分的股民，在三聚氰胺事件、塑化剂事件、红黄蓝事件、疫苗事件里，都是震惊和谩骂，而不是将其当成一种机会。这是因为儒家“正义”的思维在起作用。

人有同情心和同理心，当你有了孩子之后，你会对三聚氰胺、红黄蓝等事件极其的愤怒，对有人趁机谋利（买股票）会极其鄙视的。如果这样，不用怀疑，你一定是一个好人。

在投资思想界，也有很多类似的一点论。

邓普顿的侄孙女写的《邓普顿教你逆向投资：牛市和熊市都稳赚的长赢投资法》，只强调低买，而不谈及高卖，是典型的一点论。

趋势投资法，只研究股价，不研究基本面，是典型的一点论。

类似的其实还有很多很多。别问我怎么知道的，我被坑过。

## 第五节：大格局

兵法《尉缭子》：“不谋万世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一隅。”

我注意到，凡是伟人，必然有大格局，都是胸怀广阔、目光长远，深思熟虑的，从不计较一时得失。所谓大格局，不是喊口号，不是劝别人说“你格局大一点”，而是有具体的方法。

在科幻小说《三体》中，有一种打击方法称之为“降维打击”，即四维打三维，三维打二维。降维打击是一种不对称打击，能轻松取胜，就像强国的海陆空三军，打只有陆军的国家一样。在股市中，如果你放弃基本面只研究股价走势，或者只研究基本面，以及“高卖更高卖”，放弃熊市只做牛市，只做成长股等方法，均是只有“阴”或者是只有“阳”。这种体系我称之为“半格局”，有阴有阳的体系，才是“全格局”。

全格局对半格局，就是一种降维打击。

要知道，股市是少数人赚钱的地方，是大多数人赔钱的地方。因此半格局的投资体系，意味着你无论如何努力，都不是全格局体系的对手。

回顾我以往的投资，老实说，我的投资收益不太稳定。有时候赚很多，有时候会赔很多。我也很纳闷，自己也找不出原因。现在回过头看，凡是符合这种全格局（有阴有阳）的，都获得了不错的收益。凡是违反这种投资系统的，例如买便宜股，而忘记成长的时候（有阴无阳）；或者买好企业的股票而放松了价格的时候（有阳无阴），都最多只能赚点小钱，而冒了很大的风险，甚至会导致资金较大的回撤。

老子说，**大器晚成**。凡是大格局者，必有长远的目光，不急于求成。例如中国政府的五年计划，一个一个的五年计划，将一个贫穷落后的中国，发展成今天的样子。

凡成大器者，需要长远的布局。今天做的一切的事情，都是为了未来三五年之后的收获。

很多人今天一个涨停，明天一个涨停，五年过去，算算账不赚钱，还亏了不少。

我们如果今天布局五年之后，在今天的 2400 多点买点成长性良好、确定性高的，随便也能赚好几倍啊。

## 第六节：演绎法投资系统

在股票系统里，第一性原理是“低买高卖”，但是在股票这个大系统里，还需要用到经济学、竞争学、成长理论等其它系统。

因此要用这些原理，演绎出一个完善的系统。有系统和没有系统是不一样的。

好的投资体系，一定是用演绎法推导的，是哲学化的，全格局的，因此具有普遍性，适合任何市场，任何股票。巴菲特说不拒绝任何类型的股票，也不拒绝任何行

业，唯有哲学化的投资系统才能做到。而只爱蓝筹和白马，只爱消费股、银行股、传统股，并不是价值投资。

“不出户，知天下；不窥牖，见天道。其出弥远，其知弥少。是以圣人不行而知，不见而明，不为而成。”老子的这句话，意思就是不要基于经验来构筑投资系统，而应该从几条天道法则，来逻辑推理，构筑投资系统。

## 第七节 意识流

人有两套指挥系统，一套是本能，一套是大脑。世界上绝大多数动物，都有本能，这种本能，写在基因里，与生俱来，不需要学习。小孩子出生就会喝奶，羚羊出生就会奔跑，都是本能。思想依赖于大脑，需要后天的学习。

本能是第一反应，级别高于大脑。

本能是身体对环境的快速反应，手被割伤立马向后收缩，遇到老虎撒腿就跑，都不需要大脑来思考。大脑需要输入信息，进行理性判断，再输出结果，需要时间，因此优点是理性，缺点是速度太慢。而本能是依靠身体神经的反射，瞬间就会作出决定并立即执行，具有大脑不具备的优势。

因此恐惧与贪婪，是我们人类非常正常的情绪，是进化出来的，是本能，是比大脑的思考级别更高更快更直接的反应。

我们虽然拥有智商，但是身在股市，身体常常被恐惧和贪婪所控制，大脑被封印，做出错误的决策。

因此我们的心缺乏“禅定”，大脑是知道股票很便宜的，但是恐惧让我们直接卖出；股价很高的时候贪婪又命令我们的身体买入。妥妥的高买低卖。

戒生定，定生慧。当我们把自己的本能、欲望戒了，理性就能发挥作用；当理性发挥作用，人自然就变的智慧了。——就能做到低买高卖。

“时有风吹幡动。一僧曰风动，一僧曰幡动。议论不已。惠能进曰：‘非风动，非幡动，仁者心动。’”。

抑制了自己的本能，智慧便产生了。

然而人的本能并非一件坏事，如果善加利用，则可以发挥出极好的作用。

一队训练有素的士兵，遇到突然袭击的时候，会立刻卧倒、翻转、找到隐蔽，并立刻举枪反击。

如果有意识的通过平时的训练，将程序固化，写入本能之中，那我们就得到了快速而正确的反应。

乒乓球运动员，散打运动员，都需要极其快速的反应，因此需要靠平时的刻苦训练，重复训练，一个动作重复成千上万次，形成肌肉记忆，在实战中便可以快速决策，做出正确的动作。

我们身在股市，常常会受行情，以及市场情绪的影响，而做出冲动买入，而坏的开始，基本注定了失败的结局。

如果我们能像运动员那样，能将决策体系写入到身体的本能里，那么就太好了。

这就要求有一个极其简化的决策程序，作为决策者的第一意识，快速决策。

当正确的意识固化到本能之后，原有的本能就被压制了。就不会在低位想卖掉，在高位想买入。而是会做出正确的反应。

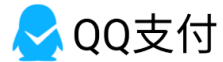
仅交流学习，不构成投资建议。

## 求打赏：

人有付出，才有收获。如果您觉得有所帮助，请打赏，建议 99 元。

物超所值，这将是您最划算的一笔投资。

我毫无保留的为您付出，我也需要您的支持 ~!



支付就用支付宝

百忍成金(\*玉松)

打开支付宝[扫一扫]

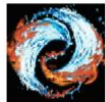
免费寄送收钱码：拨打95188-6

推荐使用微信支付

百忍成金(\*\*松)

百忍成金

用QQ扫一扫付钱



百忍成金

山东 临沂



我的微信：brcj01

扫一扫上面的二维码图案，加我微信

QQ群：88871185

如果有股票问我，请这样写：我认为这只股票它的股价因为什么原因偏低，而它的价值如何如何，成长性如何如何，所在行业的供需关系如何如何，它具有什么竞争优势。——直接丢一个名字或者代码过来的，一概不回。

我个人认为读万卷书，不如把一本书读一万遍。所以我遇见值得读的文章或者书籍，喜欢多读几遍。本文是一本书的架构，作为一篇文章，写的比较简略，不过还是建议您至少读三遍。书读三遍，其义自见。

本文最大的特定是提供了一个可以直接套用的套路，套用后可以直接提高读者投资水平的下限。

版权所有，禁止商业用途，禁止修改。

**第一部分完结。**

百忍成金

2018年10月

补充：我之所以写这篇文章，是因为现在是大盘 2500 点。现在就是大盘的低位，随便买一些股票，三五年在牛市人声鼎沸之后卖出，至少会有翻倍收益。稍微用心，选好股票，能有 4~5 倍收益。

每一次大熊市之后，都会诞生一批十倍股。我们现在的任务就是把它找出来。

目前确定性最高的是证券股，自熊市末期至牛市顶峰，证券股少则 4~5 倍收益，多则十倍收益。

近期美股崩盘、A 股前期涨的很好的白酒类“价值股”大幅下跌，很好的验证了我的理论。看股价在高位还是低位，至少应该从月线图来看，或者季线、年线，看几年的走势。对于最近几年内涨了好几倍的股票，一定要回避。要深刻理解股票和企业不是一回事。

白酒股虽然跌了不少，但是相比以前巨大的涨幅，也不值得买入。

我不知道现在是不是绝对的底部，其实想买在最底部是不可能的任务，但是我明确的知道，现在就是底部区域。

您看到这篇文章，是一种缘分。请勇敢买入不被大家看好的 A 股，以及行业和个人股。

希望您能抓住机会，希望您能提高水平，希望财富与您同在。

更新于 2018.11.1