

<<穷查理宝典>>

图书基本信息

书名：<<穷查理宝典>>

13位ISBN编号：9787208089945

10位ISBN编号：7208089949

出版时间：2010-05

出版时间：上海人民出版社

作者：[美] 查理·芒格,[美] 彼得·考夫曼（编）

页数：531

译者：李继宏

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;穷查理宝典&gt;&gt;

## 前言

序言：巴菲特论芒格 沃伦·巴菲特 撰 从1733年到1758年，本杰明·富兰克林借由《穷理查年鉴》传播了许多有用且永恒的建议。他赞扬的美德包括节俭、负责、勤奋和简朴。

在随后的两个世纪里，人们总是把本杰明关于这些美德的思想当成终极真理。然后查理·芒格站出来了。

查理原初只是本杰明的信徒，但很快开辟了新的境界。

本杰明建议做的，到查理这儿变成必须做到的。

如果本杰明建议节省几分钱，查理会要求节省几块钱。

如果本杰明说要及时，查理会说要提前。

和芒格苛刻的要求相比，依照本杰明的建议来过日子显得太容易了。

此外，查理还始终身体力行他所鼓吹的道理（对了，喔，他是这么卖力地鼓吹）。在本杰明的遗嘱中，他设立了两个小型慈善基金，这两个基金的目的是要向人们传授复利的魔力。

查理很早就决定这是一项如此重要的课题而绝不能在死后才通过项目来传授。

所以他选择自己做复利的活教材，避免（任何）可能削弱他的榜样力量的那些铺张的开支。

结果是，查理的家庭成员体会到坐巴士长途旅行的乐趣，而他们那些被囚禁在私人飞机里的富裕朋友则错过了这些丰富多彩的体验。

当然，在有些领域，查理则无意改善本杰明的看法。

例如，本杰明那篇“选择情人的建议”的文章，就会让查理说出他在伯克希尔年会上常说的口头禅：“我没有什么要补充的。”

至于我自己，我想提供几条“选择合伙人的建议”。请注意。

首先，要找比你更聪明、更有智慧的人。

找到他之后，请他别炫耀他比你高明，这样你就能够因为许多源自他的想法和建议的成就而得到赞扬。

你要找这样的合伙人，在你犯下损失惨重的错误时，他既不会事后诸葛亮，也不会生你的气。

他还应该是个慷慨大方的人，会投入自己的钱并努力为你工作而不计报酬。

最后，这位伙伴还会在漫漫长路上结伴同游时能不断地给你带来快乐。

上述这些都是很英明的建议（在自我评分的测验中，我从来没有拿过甲等以下的成绩）。

实际上，这些建议是如此之英明，乃至我早在1959年就决定完全遵守。

而全部符合我这些特殊要求的人只有一个，他就是查理。

在本杰明那篇著名的文章中，他说男人应该选择年纪较大的情人，他为此列举了八个非常好的理由。

他最关键的理由是：“……最后，她们会感激不尽。”

查理和我成为合伙人已经有45年。

我不知道他是否由于其他七个标准而选择了我。

但我绝对符合本杰明的第八个标准：我对他的感激无以言表。

驳辞：芒格论巴菲特 查理·芒格 撰 我想那些认为我是沃伦的伟大启蒙者的想法里有些神话的成分。

他不需要什么启蒙。

坦白说，我觉得我有点名不副实。

沃伦确实有过发蒙的时候，因为他曾在本杰明·格拉汉姆手下工作过，而且赚了那么多的钱。

从如此成功的经验中跳出来确实很难。

但如果世上未曾有过查理·芒格这个人，巴菲特的业绩依然会像现在这么漂亮。

人们很难相信他的业绩一年比一年好。

这种情况不会永久地持续下去，但沃伦的境界确实有所提高。

## &lt;&lt;穷查理宝典&gt;&gt;

这是很罕见的：绝大多数人到古稀之年便停滞不前了，但沃伦依然在进步。伯克希尔钱多成灾——我们拥有许多不断产生现金的伟大企业。等到沃伦离开的时候，伯克希尔的收购业务会受到影响，但其他部门将会运转如常。收购业务应该也还行。

我想到那时伯克希尔的最高领导人应该没有沃伦那么聪明。但别抱怨：“天啊，给我沃伦·巴菲特40年之后，怎么能给我一个比他差的混蛋呢？”那是很愚蠢的。

中文版序言 Louis Li 20多年前，作为一名年轻的学生只身来到美国，我怎么也没有想到后来竟然从事了投资行业，更没有想到由于种种机缘巧合有幸结识了当代投资大师查理·芒格先生。2004年，芒格先生成为我的投资合伙人，自此就成为我终生的良师益友。这样的机遇恐怕是过去做梦也不敢想的。

像全世界成千上万的巴菲特/芒格崇拜者一样，两位老师的教导，伯克希尔·哈撒韦公司的神奇业绩，对我个人的投资事业起到了塑造式的影响。

这些年受益于芒格恩师的近距离言传身教，又让我更为深刻地体会到他思想的博大精深。

一直以来，我都希望将这些学习的心得与更多的同道分享。

彼得·考夫曼的这本书是这方面最好的努力。

彼得是查理多年的朋友，他本人又是极其优秀的企业家、“职业书虫”。

由他编辑的《穷查理宝典》最为全面地囊括了查理的思想精华。

彼得既是我的好友，又是我的投资合伙人，所以我一直都很关注这本书的整个出版过程。

2005年本书第一版问世时，我如获至宝，反复研读，每读一次都有新的收获。

那时我就想把这本书认真地翻译介绍给中国的读者。

不想这个愿望又过了五年才得以实现。

2009年，查理85岁。

经一位朋友提醒，我意识到把这本书翻译成中文应该是对恩师最好的报答，同时也完成了我多年来希望与同胞分享芒格智慧的心愿。

现在这本书即将出版了，我也想在此奉献我个人学习、实践芒格思想与人格的心路历程、心得体会，以配合读者更好地领会本书所包含的智慧。

——第一次接触巴菲特/芒格的价值投资体系可以追溯到20年前。

那时我刚到美国，举目无亲，文化不熟，语言不通。

侥幸进入哥伦比亚大学就读本科，立刻便面临学费、生活费昂贵的问题。

虽然有些奖学金也可以贷款，然而对一个身无分文的学生而言，那笔贷款是个天文数字，不知何时才能还清，对前途一片迷茫焦虑。

相信很多来美国读书的中国学生，尤其是要靠借债和打工支付学费和生活费的学生都有过这种经历。

由于在上世纪七八十年代的中国长大，我那时对经商几乎没有概念。

在那个年代，商业在中国还不是很要紧的事。

一天，一位同学告诉我：“你要是想了解在美国怎么能赚钱，商学院有个演讲一定要去听。

那个演讲人的名字有点怪，叫巴菲特（Buffett），很像“自助餐”（Buffet）的意思。

我一听这个名字蛮有趣，就去了。

那时巴菲特还不像今天这么出名，去的人不多，但那次演讲于我而言却是一次醍醐灌顶的经历。

巴菲特讲的是如何在股市投资。

在此之前，股市在我头脑里的印象还停留在曹禺的话剧《日出》里所描绘的1930年代上海的十里洋场，充满了狡诈、运气与血腥。

然而这位据说在股市上赚了很多钱的成功的美国商人看上去却显然是一个好人，友善而聪明，颇有些学究气，同我想像中那些冷酷无情、投机钻营的商人完全不同。

巴菲特的演讲措辞简洁、条理清晰、内容可信。

一个多钟头的演讲把股票市场的道理说得清晰明了。

## &lt;&lt;穷查理宝典&gt;&gt;

巴菲特说，股票本质上是公司的部分所有权，股票的价格就是由股票的价值——也就是公司的价值所决定的。

而公司的价值又是由公司的盈利情况及净资产决定的。

虽然股票价格上上下下的波动在短期内很难预测，但长期而言一定是由公司的价值决定的。

聪明的投资者只要在股票的价格远低于公司实际价值的时候买进，又在价格接近或者高于价值时卖出，就能够在风险很小的情况下赚很多钱。

听完这番演讲，我觉得好像捞到了一根救命稻草。

难道一个聪明、正直、博学的人，不需要家庭的支持，也不需要精熟公司管理，或者发明、创造新产品，创立新公司，在美国就可以白手起家地成功致富吗？

我眼前就有这么一位活生生的榜样！

那时我自认为不适合做管理，因为对美国的社会和文化不了解，创业也没有把握。

但是如果说去研究公司的价值，去研究一些比较复杂的商业数据、财务报告，那却是我的专长。

果真如此的话，像我这样一个不名一文、举目无亲、毫无社会根基和经验的外国人不也可以在股票投资领域有一番作为了吗？

这实在太诱人了。

听完演讲后，我回去立刻找来了有关巴菲特的所有图书，包括他致伯克希尔·哈撒韦公司股东的年信及各种关于他的研究，也了解到芒格先生是巴菲特先生几十年来形影不离的合伙人，然后整整花了一两年的时间来彻底地研究他们，所有的研究都印证了我当时听演讲时的印象。

完成了这个调研后，我便真正自信这个行业是可为的。

一两年后，我买了有生以来的第一支股票。

那时虽然我个人的净资产仍然是负数，但积蓄了一些现金可以用来投资。

当时正逢1990年代初，全球化的过程刚刚开始，美国各行业的公司都处于一个长期上升的状态，市场上有很多被低估的股票。

到1996年从哥大毕业的时候，我已经从股市投资上获取了相当可观的回报。

毕业后我一边在投资银行工作，一边继续在股票上投资。

工作的第一年，我有幸全程参与了一间大公司的上市，并得到了一大笔奖金。

可是我并不喜欢投行的工作，况且我发现在投行挣的工资和奖金加在一起还不如我业余在股市上赚的钱多，这时我才突然意识到，投资股市对我而言不仅是一根救命稻草、一个爱好，甚至可以成为一个终生的事业。

一年后，我辞职离开投行，开始了职业投资生涯。

当时家人和朋友都颇为不解和担心，我自己对前途也没有十分的把握。

坦白说，创业的勇气同样来自于巴菲特和芒格的影响。

1998年1月，我创立了自己的公司，支持者寡，几个老朋友友情客串投资人凑了一小笔钱，我自己身兼数职，既是董事长、基金经理，又是秘书、分析员。

全部的家当就是一部手机和一台笔记本电脑。

其时适逢1997年的亚洲金融危机，石油的价格跌破了每桶10美元。

我于是开始大量地买进一些亚洲优秀企业的股票，同时也买入了大量美国及加拿大的石油公司股票。

但随后的股票波动令我当年就损失了19%的账面价值。

这使得有些投资者开始担心以后的运作情况，不敢再投钱了。

其中一个最大的投资者第二年就撤资了。

再加上昂贵的前期营运成本，公司一度面临生存的危机。

出师不利让我倍受压力，觉得辜负了投资人的信任。

而这些心理负担又的确会影响到投资决策，比如在碰到好的机会时也不敢行动。

而那时恰恰又是最好的投资时机。

这时，巴菲特和芒格的理念和榜样对我起了很大的支持作用，在1973—1974年的美国经济衰退中，他们两位都有过类似的经历。

在我最失落的时候，我就以巴菲特和芒格为榜样勉励自己，始终坚持凡事看长远。

## &lt;&lt;穷查理宝典&gt;&gt;

随后，在1998年的下半年里，我顶住压力、鼓起勇气，连续作出了当时我最重要的三四个投资决定。

恰恰是这几个投资在以后的两年里给我和我的投资者带来了数倍的回报。

现在回头来想，在时间上我是幸运的，但巴菲特和芒格的榜样作用以及他们的书籍和思想，对我的确起了至关重要的影响。

但是出色的业绩并没有给我带来新的投资人。

那个时候直到现在，绝大多数个人投资者和机构投资者在投资理念上基本上遵从一些我认为是脑子坏掉的理论。

比如他们相信市场完全有效理论，因而相信股价的波动就等同真实的风险，判断你的表现最看重你业绩的波动性如何。

我觉得同他们说话简直是对牛弹琴。

在我看来，投资股市最大的风险其实并不是价格的上下起伏，而是你的投资未来会不会出现永久性的亏损。

单纯的股价下跌不仅不是风险，简直就是机会。

不然哪里去找便宜的股票呢？

就像如果你最喜欢的餐馆里牛排的价格下跌了一半，你会吃得更香才对。

买进下跌的股票时是卖家难受，作为买家你应该高兴才对。

我跟他们解释我的投资原则就是遵循巴菲特和芒格他们的投资哲学。

然而这时我才发现，虽然巴菲特和芒格很成功，但个人投资者和机构投资者的实际做法却与巴菲特/芒格的投资理念完全相反。

表面上那些成名的基金经理接受巴菲特/芒格的理论，而且对他们表现出极大的尊重，但在实际操作上却根本是南辕北辙，因为他们的客户也是南辕北辙的。

他们接受的还是一套“波动性就是风险”、“市场总是对的”这样的理论。

而这在我看来完全是奇谈怪论。

但为了留住并吸引更多的投资者，我也不得不作了一段时间的妥协。

有两三年的时间内，我也不得不通过做长短仓（Long-Short）对冲去管理旗下基金的波动性。

和做多（Long）相比，做空交易（Short）就很难被用于长期投资。

原因有三：第一，做空的利润上限只有100%，但损失空间几乎是无穷的，这正好同做多相反。

第二，做空要通过借债完成，所以即使做空的决定完全正确，但如果时机不对，操作者也会面临损失，甚至破产。

第三，最好的做空投资机会一般是各种各样的舞弊情况，但舞弊作假往往被掩盖得很好，需要很长时间才会败露。

例如麦道夫的骗局持续几十年才被发现。

基于这三点原因，做空需要随时关注市场的起落，不断交易。

这样做了几年，投资组合的波动性倒是小了许多，在2001—2002年由互联网泡沫引发的金融危机中我们并没有账面损失，并小有斩获，管理的基金也增加了许多。

对冲基金行业里最具传奇性的两位前辈人物之一成为我的主要投资人，另外一位邀我共同成立一家亚洲投资基金。

表面上看起来还挺风光，但其实我内心很痛苦。

如果同时去做空和做多，要控制做空的风险，就必须不停地交易。

但若是不停地交易，就根本没有时间真正去研究一些长期的投资机会。

这段时期的回报从波动性上而言比过去好，结果却乏善可陈。

实际上，那段时间出现了许多一流的投资机会。

坦白的说，我职业生涯中最大的失败并不是由我错误决定造成的损失（当然我的这类错误也绝不在少数），而是在这一段时间里不能够大量买进我喜欢的几支最优秀的股票，我为此少挣的钱到现在还在增加。

这段时间是我职业生涯的一个低潮。

## &lt;&lt;穷查理宝典&gt;&gt;

我甚至一度萌生了退意，花了太多的时间在本不是自己主业的风险投资基金上。

在前行道路的十字路口，一个偶然的契机，我遇到了终生的良师益友查理·芒格先生。

初识查理是我大学刚毕业在洛杉矶投行工作的时候，在一位共同朋友的家里第一次见到了查理。记得他给人的第一印象是拒人于千里之外，他对谈话者常常心不在焉，非常专注于自己的话题。但这位老先生说话言简意赅，话语中充满了让你回味无穷的智慧。

初次见面，查理对我而言是高不可及的前辈，他大概对我也没什么印象。

之后陆续见过几次，有过一些交谈，直到我们认识的第七年，在2003年一个感恩节的聚会中，我们进行了一次长时间的推心置腹的交谈。

我将我投资的所有公司，我研究过的公司以及引起我兴趣的公司一一介绍给查理，他则逐一点评。我也向他请教我遇到的烦恼。

谈到最后，他告诉我，我所遇到的问题几乎就是华尔街的全部问题。

整个华尔街的思维方式都有问题，虽然伯克希尔已经取得了这么大的成功，但在华尔街上却找不到任何一家真正模仿它的公司。

如果我继续这样走下去的话，我的那些烦恼永远也不会消除。

但我如果愿意放弃现在的路子，想走出与华尔街不同的道路，他愿意给我投资。这真让我受宠若惊。

在查理的帮助下，我把公司进行了彻底的改组。

在结构上完全改变成早期巴菲特的合伙人公司和芒格的合伙人公司（注：巴菲特和芒格早期各自有一个合伙人公司来管理他们自己的投资组合）那样的结构，同时也除去了典型对冲基金的所有弊端。

愿意留下的投资者作出了长期投资的保证，而我们也不再吸收新的投资人。

新的基金也保留了原基金的部分投资组合，包括我们在比亚迪的投资。

我于是进入到投资生涯的又一个黄金时期。

我无须再受华尔街那些投资者各式各样的限制，而完成机构改造之后的投资结果本身也证实了这一决定的正确性。

虽然数字依然上上下下波动，但最终的结果却是大幅度的增长。

新的基金从2004年第四季度至2009年底，除去营运成本外，每年的复合回报率超过36%。

而自1998年1月原基金创建开始计算，每年的复合回报率则超过29%。

12年间，回报增长超过20倍。

撇开数字不谈，这些年的工作顺畅了许多。

我无需纠缠于股市沉浮，无需不断交易，不断做空。

相反，我可以把所有的时间都花在对公司的研究和了解上。

我的投资经历已经清楚地证明：按照巴菲特/芒格的体系来投资必定会使各方受益。

但因为投资机构本身的限制，绝大部分的机构投资者不采用这种方式，因此，它给了那些用这种方式的投资者一个绝好的竞争优势。

而这个优势在未来很长的一段时间内都不会消失。

二 巴菲特说他一生遇人无数，从来没有遇到过像查理这样的人。

在同查理交往的这些年里，我有幸能近距离了解查理，也对这一点深信不疑。

甚至在我所阅读过的古今中外人物传记中也没有发现类似的人。

查理就是如此独特的人，他的独特性既表现在他的思想上，也表现在他的人格上。

比如说，查理思考问题总是从逆向开始。

如果要明白人生如何才能得到幸福，查理首先会研究人生如何才能变得痛苦；要研究企业如何做大做强，查理首先研究企业是如何衰败的；大部分人更关心如何在股市投资上成功，查理最关心的却是为什么在股市投资上大部分人都失败了。

他的这种思考方法来源于下面这句农夫谚语中所蕴含的哲理：我只想知道将来我会死在什么地方，这样我就永远不去那儿了。

查理在他漫长的一生中，持续不断地收集并研究关于各种各样的人物、各行各业的企业以及政府管治、学术研究等各领域中的著名失败案例，并把那些失败的原因排列成作出正确决策前的检查清单

## &lt;&lt;穷查理宝典&gt;&gt;

，这使他在人生、事业的决策上几乎从不犯重大错误。

这点对巴菲特及伯克希尔50年业绩的重要性是再强调也不为过的。

查理的头脑是原创性的，从来不受任何条条框框的束缚，也没有任何教条。

他有儿童一样的好奇心，又有第一流科学家所具备的研究素质和科学研究方法，一生都有强烈的求知欲，几乎对所有的问题都感兴趣。

任何一个问题在他看来都可以使用正确的方法通过自学完全掌握，并可以在前人的基础上进行创新。

在这点上他和富兰克林非常相似，类似于一位18、19世纪百科全书式的人物。

近代很多第一流的专家学者能够在自己狭小的研究领域内做到相对客观，但一旦离开自己的领域不远，就开始变得主观、教条、僵化，或者干脆就失去了自我学习的能力，所以大都免不了瞎子摸象的局限。

查理的脑子就从来没有任何学科的条条框框。

他的思想辐射到事业、人生、知识的每一个角落。

在他看来，世间宇宙万物都是一个相互作用的整体，人类所有的知识都是对这一整体研究的部分尝试，只有把这些知识结合起来，并贯穿在一个思想框架中，才能对正确的认知和决策起到帮助作用。

所以他提倡要学习在所有学科中真正重要的理论，并在此基础上形成所谓的“普世智慧”；

，以此为利器去研究商业投资领域的重要问题。

查理在本书中详细地阐述了如何才能获得这样的“普世智慧”。

查理这种思维方式是基于对知识的诚实。

他认为，这个世界复杂多变，人类的认知永远存在着限制，所以你必须使用所有的工具，同时要注重收集各种新的可以证否的证据，并随时修正，即所谓“知之为知之，不知为不知”。

事实上，所有的人都存在思想上的盲点。

我们对于自己的专业、旁人或是某一件事情或许能够做到客观，但是对于天下万事万物都秉持客观的态度却是很难的，甚至可以说是有违人之本性的。

但是查理却可以做到凡事客观。

在这本书里，查理也讲到了通过后天的训练是可以培养客观精神的。

而这种思维方式的养成将使你看到别人看不到的东西，预测到别人预测不到的未来，从而过上更幸福、自由和成功的生活。

但即使这样，一个人在一生中真正可以得到的真见卓识仍然非常有限，所以正确的决策必须局限在自己的“能力圈”以内。

一种不能够界定其边界的能力当然不能称为真正的能力。

怎么才能界定自己的能力圈呢？

查理说，如果我要拥有一种观点，如果我不能够比全世界最聪明、最有能力、最有资格反驳这个观点的人更能够证否自己，我就不配拥有这个观点。

所以当查理真正地持有某个观点时，他的想法既原创、独特，又几乎从不犯错。

一次，查理邻座一位漂亮的女士坚持让查理用一个词来总结他的成功，查理说是“理性”。

然而查理讲的“理性”却不是我们一般人理解的理性。

查理对理性有更苛刻的定义。

正是这样的“理性”，让查理具有敏锐独到的眼光和洞察力，既使对于完全陌生的领域，他也能一眼看穿事物的本质。

巴菲特把查理的这个特点称作“两分钟效应”——他说查理比世界上任何人更能在最短时间之内把一个复杂商业的本质说清楚。

伯克希尔投资比亚迪的经过就是一个例证。

记得2003年我第一次同查理谈到比亚迪时，他虽然从没有见过王传福本人，也从未参观过比亚迪的工厂，甚至对中国的市场和文化也相对陌生，可是他当时对比亚迪提出的问题和评论，今天看来仍然是投资比亚迪最实质的问题。

人人都有盲点，再优秀的人也不例外。

## &lt;&lt;穷查理宝典&gt;&gt;

巴菲特说：“本杰明·格拉汉姆曾经教我只买便宜的股票，查理让我改变了这种想法。这是查理对我真正的影响。

要让我从格拉汉姆的局限理论中走出来，需要一股强大的力量。

查理的思想就是那股力量，他扩大了我的视野。

”对此，我自己也有深切的体会。

至少在两个重大问题上，查理帮我指出了我思维上的盲点，如果不是他的帮助，我现在还在从猿到人的进化过程中慢慢爬行。

巴菲特50年来在不同的场合反复强调，查理对他本人和伯克希尔的影响完全无人可以取代。

查理一辈子研究人类灾难性的错误，对于由于人类心理倾向引起的灾难性错误尤其情有独钟。

最具贡献的是他预测到，金融衍生产品的泛滥和会计审计制度的漏洞即将给人类带来灾难。

早在1990年代末期，他和巴菲特先生已经提出了金融衍生产品可能造成灾难性的影响，随着金融衍生产品的泛滥愈演愈烈，他们的警告也不断升级，甚至指出金融衍生产品是金融式的大规模杀伤武器，如果不能得到及时有效的制止，将会给现代文明社会带来灾难性的影响。

2008年和2009年的金融海啸及全球经济大萧条不幸验证了查理的远见。

从另一方面讲，他对这些问题的研究也为防范类似灾难的出现提供了宝贵的经验和知识，特别值得政府、金融界、企业界和学术界重视。

与巴菲特相比，查理的兴趣更为广泛。

比如他对科学和软科学几乎所有的领域都有强烈的兴趣和广泛的研究，通过融会贯通，形成了原创性的、独特的芒格思想体系。

相对于任何来自象牙塔内的思想体系，芒格主义完全为解决实际问题而生。

比如说，据我所知，查理最早提出并系统研究人类心理倾向在投资和商业决策中的巨大影响。

十几年后的今天，行为金融学已经成为经济学中最热门的研究领域，行为经济学也获得了诺贝尔经济学奖的认可。

而查理在本书最后一讲“人类误判心理学”中所展现出的理论框架，在未来也很可能得到人们更广泛的理解和应用。

查理的兴趣不仅限于思考，凡事也喜欢亲历亲为，并注重细节。

他有一艘世界上最大的私人双体游艇，而这艘游艇就是他自己设计的。

他还是个出色的建筑师。

他按自己的喜好建造房子，从最初的图纸设计到之后的每一个细节，他都全程参与。

比如他捐助的所有建筑物都是他自己亲自设计的，这包括了斯坦福大学研究生院宿舍楼、哈佛—西湖学校科学馆以及亨廷顿图书馆与园林的稀有图书研究馆。

查理天生精力充沛。

我认识查理是在1996年，那时他72岁。

到今年查理86岁，已经过了十几年了。

在这十几年里，查理的精力完全没有变化。

他永远是精力旺盛，很早起身。

早餐会议永远是七点半开始。

同时由于某些晚宴应酬的缘故，他的睡眠时间可能要比常人少，但这些都不妨碍他旺盛的精力。

而且他记忆力惊人，我很多年前跟他讲的比亚迪的营运数字，我都已经记忆模糊了，他还记得。

86岁的他记性比我这个年轻人还好。

这些都是他天生的优势，但使他异常成功的特质却都是他后天努力获得的。

查理对我而言，不仅是合伙人，是长辈，是老师，是朋友，是事业成功的典范，也是人生的楷模。

我从他的身上不仅学到了价值投资的道理，也学到了很多做人的道理。

他让我明白，一个人的成功并不是偶然的，时机固然重要，但人的内在品质更重要。

查理喜欢与人早餐约会，时间通常是七点半。

记得第一次与查理吃早餐时，我准时赶到，发现查理已经坐在那里把当天的报纸都看完了。



## &lt;&lt;穷查理宝典&gt;&gt;

虽然离七点半还差几分钟，但让一位德高望重的老人等我让我心里很不好受。

第二次约会时，我大约提前了一刻钟到达，发现查理还是已经坐在那里看报纸了。

到第三次约会，我提前半小时到达，结果查理还是在那里看报纸，仿佛他从未离开过那个座位，终年守候。

直到第四次，我狠狠心提前一个钟头到达，六点半坐那里等候，到六点四十五的时候，查理悠悠地走进来了，手里拿着一摞报纸，头也不抬地坐下，完全没有注意到我的存在。

以后我逐渐了解到，查理与人约会一定早到。

到了以后也不浪费时间，会拿出准备好的报纸翻阅。

自从知道查理的这个习惯后，以后我俩再约会，我都会提前到场，也拿一份报纸看，互不打扰，等七点半之后在一起吃早餐聊天。

偶然查理也会迟到。

有一次我带一位来自中国的青年创业者去见查理。

查理因为从一个午餐会上赶来而迟到了半个小时。

一到之后，查理先向我们两个年轻人郑重道歉，并详细解释他迟到的原因，甚至提出午餐会的代客泊车（valet park）应如何改进才不会耽误客人45分钟的等候时间。

那位中国青年既惊讶又感动，因为在全世界恐怕找不到一位地位如查理一般的长者会因迟到而向小辈反复道歉。

在跟查理的交往中，另有一件事对我影响很大。

有一年查理和我共同参加了一个外地的聚会。

活动结束后，我要赶回纽约，没想到却在机场的候机厅遇见查理。

他庞大的身体在过安检检测器的时候，不知什么原因导致检测器不断鸣叫示警。

而查理就一次又一次地折返接受安检，如此折腾半天，好不容易过了安检，他的飞机已经起飞了。

可查理也不着急，他抽出随身携带的书坐下来阅读，静等下一班飞机。

那天正好我的飞机也误点了，我就陪他一起等。

我问查理：“你有自己的私人飞机，伯克希尔也有专机，你为什么要到商用客机机场去经受这么多的麻烦呢？”

查理答：“第一，我一个人坐专机太浪费油了。

第二，我觉得坐商用飞机更安全。

但查理想说的真正理由是第三条：“我一辈子想要的就是融入生活（engage life），我不希望自己被孤立（isolated）。”

查理最受不了的就是因为拥有了钱财而失去与世界的联系，把自己隔绝在一个单间，隔绝在占地一层的巨型办公室里，见面要层层通报，过五关斩六将，谁都不能轻易接触到。这样就与现实生活脱节了。

“手里只要有一本书，我就不会觉得浪费时间。”

查理任何时候都随身携带一本书，即使坐在经济舱的中间座位上，他只要拿着书，就安之若素。

有一次他去西雅图参加一个董事会，依旧按惯例坐经济舱，他身边坐着一位中国小女孩，飞行途中一直在做微积分的功课。

他对这个中国小女孩印象深刻，因为他很难想像同龄的美国女孩能有这样的定力，在飞机的嘈杂声中专心学习。

如果他乘坐私人飞机，他就永远不会有机会近距离接触这些普通人的故事。

查理虽然严于律己，却非常宽厚地对待他真正关心和爱的人，他不吝金钱，总希望他人能多受益。

他一个人的旅行，无论公务私务都搭乘经济舱，但与太太和家人一起旅行时，查理便会乘搭自己的私人飞机。

他解释说：太太一辈子为我抚育这么多孩子，付出甚多，身体又不好，我一定要照顾好她。

查理虽不是斯坦福大学毕业的，但因他太太是斯坦福校友，又是大学董事会成员，查理便向斯坦

## &lt;&lt;穷查理宝典&gt;&gt;

福大学捐款6000多万美金。

查理一旦确定了做一件事情，他可以做一辈子。

比如说他在哈佛—西湖学校及洛杉矶一间慈善医院的董事会任职长达40年之久。

对于他所参与的慈善机构而言，查理是非常慷慨的赞助人。

而且查理投入的不只是钱，他还投入了大量的时间和精力，以确保这些机构的成功运行。

查理一生研究人类失败的原因，所以对人性的弱点有着深刻的理解。

基于此，他认为人对自己要严格要求，一生不断提高修养，以克服人性本身的弱点。

这种生活方式对查理而言是一种道德要求。

在外人看来，查理可能像个苦行僧，但在查理看来，这个过程却是既理性又愉快的，能够让人过上成功、幸福的人生。

查理就是这么独特。

但是想想看，如果芒格和巴菲特不是如此独特的话，他们也不可能一起在50年间为伯克希尔创造出在人类投资史上前无古人、后无来者的业绩。

近20年来，全世界范围内对巴菲特、芒格研究的兴趣愈发地强烈，将来可能还会愈演愈烈，中英文的书籍汗牛充栋，其中也不乏独到的见解。

说实话，由我目前的能力来评价芒格的思想其实为时尚早，因为直到今天，我每次和查理谈话，每次重读他的演讲，都会有新的收获。

这另一方面也说明，我对他的思想理解还是不够。

但这些年来查理对我的言传身教，使我有幸对查理思想和人格有更直观的了解，我这里只想跟读者分享我自己近距离的观察和亲身体会。

我衷心希望读者在仔细地研读了本书之后，能够比我更深地领会芒格主义的精要，从而对自己的事业和人生有更大的帮助。

我知道查理本人很喜欢这本书，认为它收集了他一生的思想精华和人生体验。

晚年的查理时常引用下面这句出自《天路历程》中真理剑客的话来结束他的演讲：“我的剑留给能够挥舞它的人。

”通过这本书的出版，我希望更多的读者能有机会学习和了解芒格的智慧和人格，我相信每位读者都有可能通过学习实践成为幸运的剑客。

三 与查理交往的这些年，我常常忘记他是一个美国人。

他更接近于我理解的中国传统士大夫。

旅美的20年间，作为一个华人，我常常自问：中国文化的灵魂和精华到底是什么？

客观地讲，作为“五四”之后成长起来的中国人，我们对于中国的传统基本上是持否定态度的。

到了美国之后，我首先是有幸在哥大求学期间系统地学习了对西方文明史起到塑造性作用的100多部原典著作，其中涵盖文学、哲学、科学、宗教与艺术各个领域，以希腊文明为起点，延伸到欧洲，直至现代文明。

后来又得益于哥大同时提供的一些关于儒教文化和伊斯兰文明的课程，而对中国的儒教文化有了崭新的了解和认识。

只是当时的阅读课本都是英文的，我古文修养不够，很多索求原典的路途便只能由阅读英文的翻译来达成，这也是颇为无奈的一件事。

在整个阅读与思考的过程中，我愈发觉得，中国文明的灵魂其实就是士大夫文化，士大夫的价值观所体现的就是一个如何提高自我修养，实现自我超越的过程。

《大学》曰：正心，修身，齐家，治国，平天下。

这套价值系统在儒家各派中都得到了广泛的阐述，这应该说是中国文明最核心的灵魂价值所在。

士大夫文明的载体是科举制度。

科举制度不仅帮助儒家的追随者塑造自身的人格，而且还提供了他们发挥才能的平台，使得他们能够通过科举考试进入政府为官，乃至到达社会的最上层，从而学有所用，实现自我价值。

而科举制度结束后，在过去的上百年里，士大夫精神失去了具体的现实依托，变得无所适从，尤

## &lt;&lt;穷查理宝典&gt;&gt;

其到了今天商业高度发展的社会，具有士大夫情怀的中国读书人，对于自身的存在及其价值理想往往更加困惑。

在一个传统尽失的商业社会，士大夫的精神是否仍然适用呢？

晚明时期，资本主义开始在中国萌芽，当时的商人曾经提出过“商才士魂”以彰显其理想。

今天，商业市场力量已经成为社会的主导，我以为这种理想更有可能成为现实了。

查理可以说是“商才士魂”的最好典范。

首先，查理在商业领域极为成功，他和巴菲特所取得的成就可以说是前无古人，后无来者。

然而在与查理的深度接触中，我却发现查理本质上是一个道德哲学家，一个学者。

他阅读广泛，知识渊博，真正关注的是自身道德的修养与对社会的终极关怀。

与孔子一样，查理的价值系统内渗而外，倡导通过自身的修行以达到圣人的境界，从而帮助他人。

正如前面所提到的，查理对自身要求很严。

他虽然十分富有，但过的却是苦行僧般的生活。

他现在居住的房子还是几十年前买的一套普通房子，外出旅行时永远只坐经济舱，而约会总是早到45分钟，还会为了偶尔的迟到而专门致歉。

在取得事业与财富的巨大成功之后，查理又致力于慈善事业，造福天下人。

查理是一个完全凭借智慧取得成功的人，这对于中国的读书人来讲无疑是一个令人振奋的例子。

他的成功完全靠投资，而投资的成功又完全靠自我修养和学习，这与我们在当今社会上所看到的权钱交易、潜规则毫无关系。

作为一个正直善良的人，他用最干净的方法，充分运用自己的智慧，取得了这个商业社会中的巨大成功。

在市场经济下的今天，满怀士大夫情怀的中国读书人是否也可以通过学习与自身修养的提升来取得世俗社会的成功并实现自身的价值理想呢？

我衷心地希望中国的读者能够对查理感兴趣，对这本书感兴趣。

查理很欣赏孔子，尤其是孔子授业解惑的为师精神。

查理本人很乐于也很善于教导别人，诲人不倦。

这本书汇集了查理的一生所学与智慧，并将之毫无保留地与大家分享。

查理对中国的未来充满信心，对中国的文化也很钦佩。

近几十年来儒教文明在亚洲取得的巨大的商业成就也让越来越多的人对中国文明的复兴更具信心。

在“五四”百年之后，今天的我们也许不必再纠缠于“中学”“西学”的“体用”之争，只需要一方面坦然地学习和接受全世界所有有用的知识，另一方面心平气和地将吾心归属于中国人数千年来共敬共守、以之安身立命的道德价值体系之内。

我有时会想，若孔子重生在今天的美国，查理大概会是其最好的化身。

若孔子返回到2000年后今天的商业中国，他倡导的大概会是：正心，修身，齐家，致富，助天下吧！

四 本书第一至第三章介绍了查理的生平、著名的语录，并总结了他关于生活、事业和学习的主要思想，第四章则收录了查理最有代表性的十一篇演讲。

其中大多数读者最感兴趣的演讲可能包含下面四篇：第一篇演讲用幽默的方式概述了人生当如何避免过上痛苦的生活；第二、三篇演讲阐述了如何获得普世智慧，如何将这些普世智慧应用到成功的投资实践中；最后一篇演讲则记录了查理最具有原创性的心理学体系，详细阐述了造成人类误判的23个最重要的心理学成因。

在过去的一年中，很多朋友为本书中文版的出版作出了贡献。

中文译者李继宏先生承担了主要的工作，他的敬业精神和高超的文笔给我留下了深刻的印象。

我长期的好友常劲先生为本书的校对、翻译和注解倾注了大量心血，没有他的帮助，我很难想像本书能够按时完成。

我因为比较熟悉查理思想和语言风格，自然担当起了最后把关的工作，如果本书翻译中出现各种错误也理应由本人最后承担。

上海世纪出版集团的施宏俊先生儒雅、耐心、尽职、慷慨，实在是一位不可多得的合作伙伴。

<<穷查理宝典>>

张辛女士在推动本书的翻译、校对、编辑和出版上起了至关重要的作用。  
与这些杰出同事合作，使得本书的翻译出版成为一次既有意义、又愉快的经历。  
另外，本书的出版还获得了国内很多朋友，尤其是价值投资界朋友的鼓励和支持，在此一并感谢。  
2010年3月

## &lt;&lt;穷查理宝典&gt;&gt;

## 内容概要

查理·芒格 (Charles Thomas Munger, 1924年1月1日—) 查理·芒格乃投资界教父沃伦·巴菲特生意场上的黄金搭档，两人联手创造了有史以来最优秀的投资记录——过去40年里，伯克希尔股票以年均24%的增速突飞猛进，目前市值已接近1300亿美元。

芒格的智慧不仅仅在于投资技巧，更在于他富有东方特色的深邃的人生智慧。

《穷查理宝典》首次收录了查理过去20年来主要的公开演讲，书中十一篇讲稿全面展现了这个传奇人物的聪明才智。

此外，“芒格主义：查理的即席谈话”一章收录的是他以往在伯克希尔·哈撒韦公司和西科金融公司年会上犀利——和幽默——的评论。

贯穿全书的是芒格展示出来的聪慧、机智，其令人敬服的价值观和深不可测的修辞天赋。

他拥有百科全书式的知识，所以从古代的雄辩家，到18、19世纪的欧洲文豪，再到当代的流行文化偶像，这些人的名言他都能信手拈来，并用这些来强调终身学习和保持求知欲望的好处。

本书首次完整、翔实、权威地披露了素来“以低调为乐”的投资大师查理·芒格的人生智慧，全书不仅为查理提及的人物、地点和其他内容配上了相关的信息、照片和其他图画，并配有漫画艺术家精心绘制的几十幅经典插画，值得收藏！

你将要踏上非凡的旅程，现在就启程吧！

## <<穷查理宝典>>

### 作者简介

彼得·考夫曼是查理多年的朋友，他本人又是极其优秀的企业家、“职业书虫”。由他编辑的《穷查理宝典》最为全面地囊括了查理的思想精华。

<<穷查理宝典>>

书籍目录

第一章 查理·芒格传略 歌颂长者：芒格论晚年 忆念：晚辈谈芒格第二章 芒格的生活、学习和决策方法第三章 芒格主义：查理的即席谈话（2001年至2006年在伯克希尔&#8226;哈撒韦公司和西科金融公司年会上的谈话摘录）第四章 查理十一讲 第一讲 在哈佛学校毕业典礼上的演讲 第二讲 论基本的、普世的智慧 第三讲 论基本的、普世的智慧（修正稿） 第四讲 关于现实思维的现实思考？  
第五讲 专业人士需要更多的跨学科技能 第六讲 一流慈善基金的投资实践 第七讲 在慈善圆桌会议早餐会上的讲话 第八讲 2003年的金融大丑闻 第九讲 论学院派经济学 第十讲 在南加州大学GOULD法学院毕业典礼上的演讲 第十一讲 人类误判心理学 查理&#8226;芒格的推荐书目文章、报道与评论索引查理&#8226;芒格年谱

## &lt;&lt;穷查理宝典&gt;&gt;

## 章节摘录

1986年，查理在洛杉矶的哈佛学校发表了“我这辈子惟一的演讲”，虽然他声称全世界的学生可能都希望他放弃。

当时恰逢菲利普？

芒格——芒格家五个儿子中最小的一个——从这所中学毕业（该校原本是一所男子学校，现在也收女生，更名为哈佛——西湖中学）。

尽管查理谦虚地称自己缺乏“在重要的场合公开发表演讲的经验”，在这次简短的演说中，他展示了过人的修辞才华。

我们也得以品味查理的价值体系和智慧。

大多数毕业演讲者会选择描述如何获得幸福的生活。

查理使用他在演讲中推荐的逆向思维的原则，令人信服地从反面阐述了一名毕业生如何才能过上痛苦的生活。

至于那些宁愿继续保持无知和郁闷的读者，建议你们千万别阅读这篇讲稿。

第一讲 在哈佛学校毕业典礼上的演讲 1986年6月13日 既然贝里斯福德校长在最老、服务年限最长的董事中挑选出一人来作毕业典礼演讲，那么演讲者有必要向大家交待两个问题：

1. 为什么作出这种选择？

2. 演讲有多长？

凭着我与贝里斯福德多年交往的经验，我先回答第一个问题。

就像有人很自豪地向人们展示自己的马可以数到七，他正是以这种方式为我们学校寻求更高的声誉。马主人知道能数到七并非什么数学壮举，但是他期待得到首肯，因为马能够如此表现是值得炫耀一番的。

第二个问题，关于演讲有多长，我并不想预先透露答案。

我怕说了之后，你们仰起的脸庞将不再充满好奇和满怀期待的神色，而你们现在的表情，正好是我喜欢看到的。

但我会告诉你们，我是怎样在考虑讲多久的过程中想到这次演讲的主题的。

接到邀请的时候，我有点飘飘然。

虽然缺乏在重要的场合公开发表演讲的经验，但我的胆量倒是练得炉火纯青；我立刻想到要效仿德摩斯梯尼和西塞罗，而且还期待得到西塞罗所给予的赞誉。

当问到最喜欢德摩斯梯尼的哪一次演讲时，西塞罗回答：“最长的那次。”

“不过，在座的各位很幸运，因为我也考虑到塞缪尔？

约翰逊的那句著名评语，当问及弥尔顿的《失乐园》时，他说得很对：“没有谁希望它更长。”

“这促使我思考，我听过的20次哈佛学校的毕业演讲中，哪次曾让我希望它再长些呢？

这样的演讲只有约翰尼？

卡森的那一次，他详述了保证痛苦人生的卡森药方。

所以呢，我决定重复卡森的演讲，但以更大的规模，并加上我自己的药方。

毕竟，我比卡森演讲时岁数更大，同一个年轻的有魅力的幽默家相比，我失败的次数更多，痛苦更多，痛苦的方式也更多。

我显然很有资格进一步发挥卡森的主题。

那时卡森说他无法告诉毕业的同学如何才能得到幸福，但能够根据个人经验，告诉他们如何保证自己过上痛苦的生活。

卡森给的确保痛苦生活的处方包括： 1. 为了改变心情或者感觉而使用化学物质； 2. 妒忌，以及 3. 怨恨。

我现在还能想起来当时卡森用言之凿凿的口气说，他一次又一次地尝试了这些东西，结果每次都变得很痛苦。

要理解卡森为痛苦生活所开处方的第一味药物（使用化学物质）比较容易。

我想补充几句。



## &lt;&lt;穷查理宝典&gt;&gt;

我年轻时最好的朋友有四个，他们非常聪明、正直和幽默，自身条件和家庭背景都很出色。其中两个早已去世，酒精是让他们早逝的一个因素；第三个人现在还醉生梦死地活着——假如那也算活着的话。

虽然易感性因人而异，我们任何人都有可能通过一个开始时难以察觉直到堕落之力强大到无法冲破的细微过程而染上恶瘾。

不过呢，我活了60年，倒是没有见过有谁的生活因为害怕和避开这条诱惑性的毁灭之路而变得更加糟糕。

妒忌，和令人上瘾的化学物质一样，自然也能获得导致痛苦生活的大奖。

早在遭到摩西戒律的谴责之前，它就已造成了许多大灾难。

如果你们希望保持妒忌对痛苦的影响，我建议你们千万别去阅读塞缪尔·

约翰逊的任何传记，因为这位虔诚基督徒的生活写的约翰逊传记很著名，它用大量有趣迷以令人向往的方式展示了超越妒忌的可能性和好处。

就像卡森感受到的那样，怨恨对我来说也很灵验。

如果你们渴望过上痛苦的生活，我找不到比它更灵的药方可以推荐给你们了。

约翰逊说得好，他说生活本已艰辛得难以咽下，何必再将它塞进怨恨的苦涩果皮里呢。

对于你们之中那些想得到痛苦生活的人，我还要建议你们别去实践狄斯雷利的权宜之计，它是专为那些无法彻底戒掉怨恨老习惯的人所设计的。

在成为伟大的英国首相的过程中，狄斯雷利学会了不让复仇成为行动的动机，但他也保留了某种发泄怨恨的办法，就是将那些敌人的名字写下来，放到抽屉里。

然后时不时会翻看这些名字，自得其乐地记录下世界是怎样无须他插手就使他的敌人垮掉的。

好啦，卡森开的处方就说到这里。

接下来是芒格另开的四味药。

第一，要反复无常，不要虔诚地做你正在做的事。

只要养成这个习惯，你们就能够绰绰有余地抵消你们所有优点共同产生的效应，不管那种效应有多么巨大。

如果你们喜欢不受信任并被排除在对人类贡献最杰出的人群之外，那么这味药物最适合你们。

养成这个习惯，你们将会永远扮演寓言里那只兔子的角色，只不过跑得比你们快的不再只是一只优秀的乌龟，而是一群又一群平庸的乌龟，甚至有些拄拐杖的平庸乌龟。

我必须警告你们，如果不服用我开出的第一味药，即使你们最初的条件并不克洛伊斯好，你们也可能难以过上痛苦的日子。

我有个大学的室友，他以前患有严重的（约公元前546年）阅读障碍症，现在也是。

但他算得上我认识的人中最可靠的。

他的生活到目前为止很美满，拥有出色的太太和子女，掌管着某个数十亿美元的企业。

如果你们想要避免这种传统的、主流文化的、富有成就的生活，却又坚持不懈地做到为人可靠，那么就算有其他多的缺点，你们这个愿望恐怕也会落空。

说到“到目前为止很美满”这样一种生活，我忍不住想在这里引用克洛伊斯的话来再次强调人类生存状况那种“到目前为止”的那一面。

克洛伊斯曾经是世界上最富裕的国王，后来沦为敌人的阶下囚，就在被活活烧死之前，他说：“哎呀，我现在才想起历史学家梭伦说过的那句话，‘在生命没有结束之前，没有人的一生能够被称为是幸福的。

’”我为痛苦生活开出的第二味药是尽可能从你们自身的经验获得知识，别从其他人成功或失败的经验中广泛教训，不管他们是古人还是今人。

这能保证你们过上痛苦的生活，取得二流的成就。

只要看看身边发生的事情，你们人的教训所造成的后果。

人类常见的灾难全都毫无创意——酒后驾车导致的身亡，鲁莽驾驶引起的残疾，无药可治的性病，加入毁形灭性的邪教的那些聪明的大学生被洗脑后变成的行尸走肉，由于重蹈前人显而易见的覆辙而导致的生意失败，还有各种形式的集体疯狂等等。

## &lt;&lt;穷查理宝典&gt;&gt;

你们若要寻找那条通往因为不小心、没有创意的错误而引起真正的人生麻烦的道路，我建议你们牢牢记住这句现代谚语：“人生就像悬挂式滑翔，起步没有成功就完蛋啦。”

避免广泛吸取知识的另一种做法是，别去钻研那些前辈的最好成果。这味药的功效在于让你们得到尽可能少的教育。

如果我再讲一个简短的历史故事，或许你们可以看得更清楚，从而更有效地过上与幸福无缘的生活。

从前有个人，他勤奋地掌握了前人最优秀的成果，尽管开始研究分析几何的时候他的基础并不好，学得非常吃力。

最终，他本人取得的成就引起了众人的瞩目，他是这样评价他自己的成果的：“如果说我比其他人看得更远，那是因为我站在巨人的肩膀上。”

这人的骨灰如今埋在西敏斯特大教堂里，他的墓碑上有句异乎寻常的墓志铭：

“这里安葬着永垂不朽的艾萨克·牛顿爵士。”

我为你们的痛苦生活开出的第三味药是，当你们在人生的战场上遭遇第一、第二或者第三次严重的失败时，就请意志消沉，从此一蹶不振吧。

因为即使是最幸运、最聪明的人，也会遇到许许多多的失败，这味药必定能保证你们永远地陷身在痛苦的泥沼里。

请你们千万要忽略爱比克泰德亲自撰写的、恰如其分的墓志铭中蕴含的教训：“此处理着爱比克泰德，一个奴隶，身体残疾，极其穷困，蒙受诸神的恩宠。”

为了让你们过上头脑混乱、痛苦不堪的日子，我所开的最后一味药是，请忽略小时候人们告诉我的那个乡下人故事。

曾经有个乡下人说：“要是知道我会死在哪里就好啦，那我将永远不去那个地方。”

大多数人和你们一样，嘲笑这个乡下人的无知，忽略他那朴素的智慧。

如果我的经验有什么借鉴意义的话，那些热爱痛苦生活的人应该不惜任何代价避免应用这个乡下人的方法。

若想获得失败，你们应该将这种乡下人的方法，也就是卡森在演讲中所用的方法，贬低得愚蠢之极、毫无用处。

卡森采用的研究方法是把问题反过来想。

就是说要解出X，得先研究如何才能得到非X。

伟大的代数学家雅各比用的也是卡森这种办法，众所周知，他经常重复一句话：“反过来想，总是反过来想。”

雅各比知道事物的本质是这样的，许多难题只有在逆向思考的时候才能得到最好的解决。

例如，当年几乎所有人都在试图修正麦克斯韦的电磁定律，以便它能够符合牛顿的三大运动定律，然而爱因斯坦却转了个180度大弯，修正了牛顿的定律，让其符合麦克斯韦的定律，结果他发现了相对论。

作为一个公认的传记爱好者，我认为假如查尔斯·

罗伯特·

达尔文是哈佛学校1986届毕业班的学生，他的成绩大概只能排到中等。

然而现在他是科学史上的大名人。

如果你们希望将来碌碌无为，那么千万不能以达尔文为榜样。

达尔文能够取得这样的成就，主要是因为他的工作方式；这种方式有悖于所有我列出的痛苦法则，而且还特别强调逆向思考：他总是致力于寻求证据来否定他已有的理论，无论他对这种理论有多么珍惜，无论这种理论是多么得之不易。

与之相反，大多数人早年取得成就，然后就越来越拒绝新的、证伪性的信息，目的是让他们最初的结论能够保持完整。

他们变成了菲利普·

威利所评论的那类人：“他们固步自封，满足于已有的知识，永远不会去了解新的事物。”

## &lt;&lt;穷查理宝典&gt;&gt;

“达尔文的生平展示了乌龟如何可以在极端客观的态度的帮助下跑到兔子前面去。这种态度能够帮助客观的人最后变成‘蒙眼拼驴尾’游戏中惟一那个没有被遮住眼睛的玩家。

如果你们认为客观态度无足轻重，那么你们不但忽略了来自达尔文的训诲，也忽略了来自爱因斯坦的教导。

爱因斯坦说他那些成功的理论来自‘好奇、专注、毅力和自省’。他所说的自省，就是不停地试验与推翻他自己深爱的想法。

最后，尽可能地减少客观性，这样会帮助你减少获得世俗好处所需作出的让步以及所要承担的责任，因为客观态度并不只对伟大的物理学家和生物学家有效。

它也能够帮助伯米吉地区的管道维修工更好地工作。

因此，如果你们认为忠实于自己就是永远不改变你们年轻时的所有观念，那么你们不仅将会稳步地踏上通往极端无知的道路，而且还将走向事业中不愉快的经历给你带来的所有痛苦。

这次类似于说反话的演讲应该以类似于说反话的祝福来结束。

这句祝福语的灵感来自伊莱休？

鲁特引用过的那首讲小狗去多佛的儿歌：‘一步一步（，才能到多佛）。

’我祝福1986届毕业班的同学：在座各位，愿你们在漫长的人生中日日以避免失败为目标而成长。

重读第一讲 2006年，我重读了1986年的这篇讲稿，发现没有要修改的地方。

如果说我产生了新想法的话，我现在更加坚定地认为：1.在生活中，可靠是至关重要的；2.虽然量子力学对于绝大多数人而言是学不会的，但可靠却是几乎每个人都能很好地掌握的。

实际上，我常常发现自己因为总是强调这个可靠的主题而不受各所名牌大学的学生欢迎。

我只不过是说麦当劳是最值得我们尊敬的机构，然后周围那些大学生便会露出震惊的表情，我解释说，这么多年来，麦当劳为数百万少年提供了第一份工作，包括许多问题少年，它成功地教会他们中的大多数人最需要的一课：承担工作的责任，做可靠的人。

接下来我往往会说，如果名牌大学能够像麦当劳这样提供有用的教育，我们的世界将会更美好。

如果避开生活的圈套以吉卜林的方式 如果你能保持冷静，当你身边的人 都变得疯狂，纷纷指责你， 如果你能相信自己，当所有人怀疑你 并且让他们怀疑去吧， 如果你遭等待，却不因等待而疲倦， 或者遭受欺骗，却不用谎言回敬， 或者遭到憎恨，却不用憎恨反击， 能够不得得意忘形，也能够不巧言令色&hellip;&hellip; 如果你能与凡人交谈，且彬彬有礼，

或与国王同行&mdash;&mdash;而不奴颜婢膝， 如果仇敌和密友都无法伤害你； 如果你在在乎每个人，但不会缺了谁就不行， 如果你在想发泄愤怒的那一分钟去进行六十秒的跑步， 大地以及大地上的万物都将属于你， 而更重要的是，你将是真正的男人，我的孩子！

&mdash;&mdash;摘自查理向来欣赏的诗歌《如果》 本文因曾经刊登在1995年5月5日的《杰出投资者文摘》上而享有极高的知名度。

该篇演讲是1994年查理在南加州大学吉尔福德？

巴伯科克教授的商务课上发表的。

查理在这次演讲中谈到了许多话题，从教育系统到心理学，再到拥有常识和非常识的重要性，几乎无所不谈。

在解剖企业管理的过程中，他精辟地描述了各种心理效应给企业带来的利弊。

他还为投资、企业管理以及日常生活中的决策&mdash;&mdash;查理认为这才是最重要的&mdash;&mdash;提供了一套杰出的原则。

你阅读这篇文章的时间投资将会很快因文本对你决策力的影响而获得回报。

&hellip;&hellip;

<<穷查理宝典>>

编辑推荐

《穷查理宝典：查理·芒格的智慧箴言录》&mdash;&mdash;是商业投资，更是人生智慧，你无从错过这本不可多得的智者箴言！

<<穷查理宝典>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>