

POOR CHARLIE'S ALMANACK

THE WIT AND WISDOM OF CHARLES T. MUNGER

窮查理的普通常識

增
修
版

巴菲特50年智慧合夥人 查理·蒙格的人生哲學

Charles T. Munger

彼得·考夫曼
Peter D. Kaufman

編

查理·蒙格
Charles T. Munger
波克夏副董事長

著

李景、李繼宏
編譯



紅沙龍

Try not to become a man of success but rather to become a man of value.
~Albert Einstein (1879 - 1955)

毋須做成功之士，寧做有價值的人。—— 科學家 亞伯·愛因斯坦

窮查理與窮理查——蒙格與他的導師

對於智者而言，一字道天機。——窮理查

本書原英文書名為《Poor Charles Almanack》（上海人民出版社出版的簡體版書名譯為《窮查理寶典》），書名效仿的對象當然是班傑明·富蘭克林（Benjamin Franklin）的《窮理查年鑑》（*Poor Richard's Almanack*）。眾所周知，富蘭克林是個通才，他生於波士頓，除了是美國獨立戰爭的領袖之外，還是新聞記者、出版家、作家、慈善家、廢奴主義者、人民公僕、科學家、圖書館學家、外交家和投資家。

富蘭克林以「窮理查」為筆名，在一七三三年到一七五八年間出版《年鑑》，內容豐富多樣，不僅包括許多後來廣為人知的富蘭克林名言，還有日曆、天氣預報、天文資訊、占星資料等等。《年鑑》在殖民時代的美國極受歡迎，每年能賣出約十萬本。

《窮理查年鑑》中的格言無所不包，而且充滿幽默，像是：

「從來沒有國家因為貿易而衰落。」

「不把事管好，就要被事管。」

「人自愛，必無敵。」

「若有無愛之婚姻，必有無婚姻之愛。」

「講價最怕急時需。」

「三個人也能保守秘密，前提是其中兩個已經死掉。」

「沒有能小覷的敵人。」

「空麻袋立不起來。」

本書作者查理·蒙格（Charles T. Munger）在全書中，不斷提到富蘭克林，儼然視富蘭克林為人生的導師，其博學與智慧，正是蒙格一生追隨的軌跡。







獻給查理·蒙格

蒙格將會用他自己的語言來告訴讀者：

獲取普世的智慧，

並相對調整你的行為，

即使特立獨行讓你在人群中不受歡迎……

那就隨便他們吧。

查理·蒙格

一九二四年一月一日出生於美國內布拉斯加的奧馬哈，現任波克夏·海瑟威公司副董事長，董事長為股神華倫·巴菲特。

蒙格於一九四八年取得哈佛法學博士後，在一九六五年之前自營事務所，擔任房地產律師。在巴菲特主張下，他放棄了法律的專職，專心致力於管理投資事業。

兩人在一九五九年相識以來，即成為親密的朋友和投資夥伴，並共同創造了波克夏公司的投資傳奇。

窮查理的普通常識 目錄

致謝 0 0 9

序言 「我對他的感激，無以言表。」 華倫·巴菲特 0 1 0

駁辭 蒙格談巴菲特 查理·蒙格 0 1 2

台灣版序 李昉 0 1 4

他們的推薦 絕佳的閱讀教材 宋文琪、張嗣漢 0 1 6

推薦序 股神參謀的普世智慧 雷浩斯 0 1 7

推薦序 送給學子的最佳畢業禮物 洪蘭 0 1 9

推薦序 「以靜制動」的哲學 郭恭克 0 2 1

英文版導讀 一趟不平凡的閱讀之旅 彼得·考夫曼 0 2 3

中文版導讀 書中自有黃金屋 李昉 0 2 5

1 蒙格傳略 0 4 7

早熟的好學少年／就讀哈佛法學院／與巴菲特結識／攜手投資共創奇蹟

2 蒙格主義 0 7 1

多元思維模型／「能力圈」理論／投資原則檢查清單／蒙格與巴菲特風範

3 蒙格十一講

第一講 如何讓自己生活悲慘 1 0 0

畢業典禮上的大多數演講者，會選擇如何獲得幸福生活做主題。查理用他在演講中推薦的逆向思維原則，從反面闡述了一名畢業生如何才能過上悲慘生活，令人折服。

第二講 普世智慧的投資應用

1 1 0

先吃完胡蘿蔔，才准吃甜點。蒙格認為，在成為一個偉大的投資人之前，你需要一些基礎教育。

第三講 論基本的、普世的智慧

1 6 0

長久以來，蒙格相信有某種方法，比絕大多數人所用的方法都有效。那就是：在腦裡形成一個由各種思維模式構成的框架。

第四講 關於實用思維的實務思考？

2 1 2

如何白手起家，創辦一個市值兩兆美元的公司？蒙格逐步向我們解釋，如何透過各種「思維模型」進行決策和解決問題。

第五講 專業人士需要更多跨領域技能

2 3 0

有一些「潛意識的心理傾向」，會妨礙人們充分開拓自己的視野。這篇演講清楚展現了蒙格的「非常識的常識」。

第六講 像波克夏一樣投資

2 4 6

一個人或機構，如果用絕大多數的財富，長期投資於三家優秀的公司，絕對能夠發大財。那又為什麼要在乎其他投資者，在某個時刻的績效比他好還是壞呢？

第七講 財富效應與灰金效應

2 6 0

蒙格自創「撈灰金」這個詞，用它來解釋層層多餘的投資經理人和投資顧問，剝奪基金會財富的現象。

第八講 二〇〇三年的金融大醜聞

透過這篇道德寓言劇，蒙格宣泄對企業做假帳的憤怒。這篇是二〇〇〇年蒙格親手寫下的，提前預言了二〇〇三年浮上檯面的醜聞。

274

第九講 學院派經濟學的九大缺陷

一個從來沒上過一堂經濟學的人，為什麼敢大言不慚？蒙格的答案是：「我在膽量方面是黑帶，我天生就大膽。」

290

第十講 蒙格的普通常識

蒙格指出，獲得智慧是一種道德責任，若要在生活中和學習上取得成功，除了要掌握跨領域的知識，也要避免陷入極端的意識形態。

330

第十一講 人類誤判心理學

蒙格分享了導致人類做出誤判的二十五種標準成因清單，用來理解人們的理性行為和非理性行為。

350

老年萬歲——受西塞羅《論老年》啟發

西塞羅寫下的歌頌老年的作品。蒙格一見就高興到幾乎上天了……

434

4 附錄

一·沒有他，就沒有巴菲特 王之杰

446

二·波克夏亞洲投資大策略 王之杰

452

三·蒙格家庭餐桌上的價值觀

460

四·不那麼沉默的合夥人

468

五·查理·蒙格的推薦書目

472

六·查理·蒙格生平及投資大事記

476

繁體版編輯說明

本書英文版最初出版時間為二〇〇五年，故原著中所有與年份有關的計算，包括蒙格與巴菲特交往合作的年數（兩人於一九五九年相識，迄今逾五十年），與蒙格在演講現場所談及有關時間的計算，均因時間變化而有不同。唯為尊重原文原意，本書皆予以保留文字，不做修訂。

查理·蒙格一生鼓吹逆向思考，其語言風格亦具有許多反諷或雙重否定的語法，為盡量貼近其個人風格，本書諸多譯文因而刻意保留原有語法，請讀者反覆玩味與體會。



致謝

這是一本關於查理·蒙格的彙編，蒐集了有關蒙格的學習方法、決策過程、投資策略、演講和名言等諸多內容。出版這本書的動力來自許多人，多年來，在波克夏·海瑟威公司（Berkshire Hathaway）與威斯科金融公司（Wesco Financial Corporation）的股東大會、大小晚宴、網路論壇和各種場合，許多人士愈來愈強烈表達願望，希望有這樣一本書。聽到這種呼聲之後，本書編輯彼得·考夫曼（Peter D. Kaufman）向華倫·巴菲特（Warren Buffett）提出出版建議，巴菲特鼓勵他當仁不讓，於是就有了這本書。

插畫家和漫畫藝術家艾德·威克勒（Ed Wexler）為本書繪製幾十幅插圖，我們非常喜歡這些作品，希望讀者也一樣。另外要特別感謝如下幾位：整理蒙格主義那部分內容的惠特尼·提爾森（Whitney Tilson），為我們撰寫查理傳略的麥可·布洛基（Michael Brogie），以及卡羅·盧米斯（Carol Loomis），她編輯了本書的好幾個部分。

如果讀者在閱讀本書過程中，能夠有我們編撰時的一半快樂，我們就能自認甚為成功。本書的製作過程沒有遇到什麼波折，我們與查理及其家人、蒙格家族和眾多朋友同事的往來溝通尤其順利。

希望這本書能夠配得上這樣的主人：一位令人敬仰的好人。

波克夏·海瑟威

一九六二年華倫·巴菲特買下波克夏公司，總部位於美國內布拉斯加州奧馬哈（Omaha），為一多元控股公司，經營核心為保險事業。自一九六五年起，平均每年為股東創造二五%以上的價值成長，二〇一四年七月時股價逾十九萬美元。

威斯科金融公司

成立於一九五九年，總部位於加州帕薩迪納（Pasadena），經營核心為保險、鋼鐵服務業及家具租賃業。二〇一一年四月時股價約三百九十美元。原為波克夏持股八〇%公司，二〇一一年由波克夏完全收購。

序言 「我對他的感激，無以言表。」

華倫·巴菲特

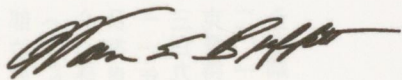
從一七三三年到一七五八年，班傑明·富蘭克林藉由《窮理查年鑑》傳播了許多有用而永恆的建議，他讚揚的美德包括節儉、負責、勤奮和簡樸。

在隨後的兩個世紀裡，人們總是把班傑明的這些美德思想當成終極真理。然後查理·蒙格站出來了。

查理原本只是班傑明的信徒，但很快開闢了新境界。班傑明「建議」做的，到查理這兒變成「必須」做的；如果班傑明「建議」節省「幾分錢」，查理會「要求」節省「幾塊錢」；如果班傑明說要「及時」，查理會說要「提前」；和蒙格苛刻的要求相比，依照班傑明的建議來過日子顯然太容易了。

此外，查理還始終身體力行他所鼓吹的道理。（喔！瞧他多賣力！）在班傑明的遺囑中，他設立了兩個小型慈善基金，目的是要向人們傳授複利的魔力。查理很早就認定這是極重要的課題，絕不能等死後才來傳授。因此他選擇自己做複利的活教材，避免鋪張浪費，免得削弱了他做為榜樣的力量。也因此，查理的家人體會到坐長途巴士旅行的樂趣，而他那些被囚禁在私人飛機裡的有錢朋友，則錯過了豐富多彩的體驗。

當然，在某些領域，查理則無意改變班傑明的看法。例如班傑明那篇〈選擇情人的建議〉(Advice on the Choice of a Mistress)，就會讓查理吐出他在波克夏年會上的口頭禪：



我沒有什麼要補充的（I have nothing to add.）。

至於我自己，則想給大家提供幾條「如何選擇合夥人的建議」，請注意：

首先，要找比你更聰明、更有智慧的人。找到他之後，請他別炫耀他比你高明，這樣你就能夠因為許多源自他的想法和建議的成就而得到讚揚。你要找這樣的合夥人，在你犯下損失慘重的錯誤時，他既不會事後諸葛，也不會生你的氣。他還應該是個慷慨大方的人，會投入自己的錢並努力為你工作而不計報酬。最後，在結伴同行的漫漫長路上，這位夥伴還能不斷給你帶來快樂。

上述這些都是很「英明」的建議（在自我評價的測驗中，我從來沒有拿過A以下的成績）。事實上，這些建議是如此英明，乃至於我早在一九五九年就決定完全遵守，而全部符合我這些特殊要求的人只有一個，他就是查理。

在富蘭克林那篇著名的文章中，他說男人應該選擇年紀較大的情人，為此列舉八個非常好的理由，最關鍵的理由是：「……最終，她們會感激不盡。」

查理和我成為合夥人已經四十五個年頭。我不知道他是否緣於其他七個標準而選擇了我，但我絕對符合班傑明的第八個標準：我對他的感激，無以言表。



一位從不人云亦云、具備極強邏輯推理能力的合夥人，是你所能擁有的最佳機制之一。

——巴菲特

駁辭 蒙格談巴菲特

查理·蒙格

有些視我為華倫的偉大啟蒙者的看法，在我想來，有不少神話成分，他並不需要什麼啟蒙，我覺得我有點名不副實。華倫的確曾經因為在班傑明·葛拉漢（Benjamin Graham）手下工作而得到啟發，還賺了一大筆錢。要從如此成功的經驗中跳脫出來確實很難。但即便世上未曾有過查理·蒙格這個人，巴菲特的成就依然會像現在這麼亮麗。

很難相信他一年比一年做得更好，雖然不可能永遠持續，但華倫的境界的確一直在提升。這種情況是很罕見的：絕大多數人到古稀之年便停滯不前了，但華倫依然在進步。波克夏錢滿為患，我們擁有許多不斷製造現金的偉大企業。等到華倫離開時，波克夏的購併業務勢必受到影響，但應該也還過得去，其他部門將會運轉如常。

我想，到那時波克夏的最高領導人應該沒有華倫這麼聰明。屆時可不要愚蠢地抱怨：「天啊！給我華倫·巴菲特四十年之後，怎麼能給我一個比他差的混蛋呢？」

Charles T. Munger



太過相似？

蒙格（圖右）對自己和巴菲特（圖左）兩個人太過相似的「擔心」，在2005年接受《基卜林格個人理財雜誌》（*Kiplinger Personal Finance Magazine*）的訪談中顯露無遺：

「華倫·巴菲特和你在投資及決策方面歧見多嗎？」

「不多。這正是問題所在：如果我們之中有一個人看好某件事，往往意味著兩個人都看好。」