

# 閱讀《窮查理的普通常識》

## -成功非紙上談兵而是一點一滴的努力

要通過提升自己，來強化對世界的感知，內在的能力才能增長，  
和世界的大趨勢才能互相匹配。〈查理·蒙格〉

### 壹、序言

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，免得削弱了他作為榜樣的力量。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。

## 貳、專書內容梗概

本書以查理·蒙格的人生經驗及 11 道演講貫穿，雖名為窮查理，然查理·蒙格的合夥人卻是鼎鼎大名的股神巴菲特，如何能從一個無名之輩躍昇成為巴菲特的得力夥伴，並獲得其讚賞，查理以其自身經驗告訴你，成功非一蹴可幾，不同於許多成功者所提出虛無縹緲的建議，查理在書中所闡述的是如何避免失敗，查理提出了多元思維模型理論，認為單一的思考模型導致自我的盲點和缺陷，因此他可以說是手不釋卷，不論在哪，只要有時間便拿出書來閱讀，除此之外，逆向思考也是其於書中演講中所提到的，換個角度想可以有不同的解方，而非鑽牛角尖的一味從正面思考，這使得他在做決定時可以擁有與他人不同的想法。然而，不論擁有再多思維模型或是思考方式，若是遺漏了一個步驟也是徒勞無功，因此應該建立屬於自己的檢查清單，讓正確的決定得以在正

確步驟下被完成。他也在書中提到大量的心理學理論，是人們在執行決策時容易陷入的錯誤以及如何避免，在11篇的演講中分別提到了如何讓自己生活悲慘(為了改變心情或感受而吸食毒品、忌妒、怨恨)、普世智慧、專業人士需要更多跨領域技能(呼應多元思維模型)、像波克夏一樣投資(不看該公司的財務表現，而是從其內部經營方式等方向決定是否投資)、財富效應與灰金效應、二〇〇三年的金融大醜聞、學院派經濟學的九大缺陷、人類誤判心理學(人們經常被自己的心理蒙蔽，而做出錯誤的決策)等主題以呼應其核心理念。

## 參、專書重要概念

### 一、多元思維模型

這本書反覆提到的古老諺語「在手裡拿著鐵鎚的人眼中，世界就像一根釘子」，蒙格提到的跨領域思維模型就是避免成為鐵鎚人的方法，根據心理研究顯示，如果你懂的領域非常狹隘，則你很容易扭曲實際情況，直到他符合你的思維，「詩歌教授大體上不具備廣義上的智慧，他們腦子裡沒有足夠的思維模型，所以你必須擁有橫跨許多學科的模型。P109」，而要使跨領域模型思維互相作用其實並不是容易的事情，蒙

格提到 80、90 個模型就足夠讓你變成有普世智慧的人，以下類別是蒙格覺得特別重要的模型：數學、基礎機率、組合排列、會計學、硬科學/工程學、統計學、備援系統、臨界質量、工程學品管、生物學/生理學、心理學、雙軌分析等等。

關於"雙軌分析"書中解釋「首先，理性地看，哪些因素真正控制了利益？其次，當大腦處於潛意識狀態時，有哪些潛意識因素。會使大腦自動形成看似有用但往往失靈的結論。」上面這段話看起來很費解，其實要懂雙軌分析這個思維模型，必須先有誤判心理學，腦神經學等等背景知識，才能把雙軌分析實際應用在身上。

當這些模型懸吊在你腦中，各個模型互相貫穿與連結，就能發揮蒙格說的魯拉帕路薩效應，使你在投資與人生上有巨大的優勢，不過這項能力得來不易，連蒙格都說自己是長了腿的書，要實現跨領域思維模型，需要靠大量閱讀，而這項能力學習曲線大致上是複利曲線。

## 二、逆向思考

查理·蒙格非常推崇反向思維，他認為，對於複雜的系統和人類的大腦來說，採用反向思考，往往會使問題變得更

容易解決。他一般會先弄清楚應該別做什麼事情，然後才再考慮接下來要採取的行動。

把反向思維實際用到建立知識體系，當我們想建立好的知識體系，最好先想清楚壞的知識體系是什麼，然後避免它。

壞的知識體系主要有三點特徵，分別是缺乏縱深、單一化和鬆散無聯繫。

知道了什麼是壞的知識體系，就可以知道什麼是好的知識體系。其實一個好的知識體系符合這樣一個特徵，宏觀上看像是字母 T，而在微觀層面看又像字母 Y。

宏觀上看像 T 是在說：好的知識體系是在某一專業上縱深，但同時具有多學科的廣泛視野，如同字母 T 一樣。

Y 型知識架構則是說：你不能只使用單一知識，還要將其他類型的知識合併進來一起使用。

比如，設計加認知科學就是一種很棒的 Y 型知識架構。如果你想設計一張海報，提前考慮受眾應該優先獲取什麼信息？會有什麼樣的情緒反應？是否符合用戶的預期？能不能引發他們的好奇？他們能否無需思考就知道如何行動？

Y 型知識架構強調的就是在微觀應用層面，你需要將兩種學

科以上的知識刻意合併使用。

為什麼說要「刻意」？

因為對大部分人來說，做自己擅長的工作的話，他就會陷入常規套路當中，如果不是刻意，很難加入其它學科知識。

### 三、檢查清單

用列清單方法來避免掉自己漏東漏西，也能減少自己的失誤成分。當然他的檢查清單也就是全方面的，列有跑過各種學科的思考清單，讓他的投資決策都儘可能的盡善盡美，當然這也就沒辦法「速成」。他在書中提到 2 種清單。

第一種為投資清單：

1. 風險：所有投資評估應該從風險評估（尤其是商譽風險開始）
2. 獨立：「唯有在童話中，國王才會被告知自己沒有穿衣服」
3. 準備：「唯一的獲勝方法是工作、工作、工作、工作，並希望擁有一點洞見。」
4. 謙虛：承認自己的無知是智慧的開端
5. 嚴格分析：運用科學的方法和有效的檢查清單，能把錯誤和疏忽減到最少
6. 配置：正確配置資金是投資人最重要的工作

7. 耐心：克制天生好動的傾向
8. 決心：當合適的時機出現，要果斷採取行動
9. 改變：適應變化並接受不可避免的複雜性
10. 專注：別把事情搞複雜，記住你原來要做的事

第二種為心理學檢查清單：

1. 獎勵與懲罰超級反映傾向：如果你要說服別人，要訴諸利益，而非訴諸理性。
2. 喜歡/熱愛傾向：人終身都渴望獲得其他人的欣賞和憐惜，特別是跟他毫無關係的人。
3. 討厭/憎恨傾向
4. 避免懷疑傾向：人的大腦天生就有一種傾向，會盡快做出決定以便消除懷疑。
5. 避免不一致傾向：人很難改掉壞習慣 即便自己也知道這些習慣不好。
6. 前景理論：簡言之，人在面臨獲利時，不願冒風險；而在面臨損失時，人人都成了冒險家。損失的痛苦比獲得所帶來的喜悅更敏感，而損失和獲利是相對於參考點而言的，改變評價事物時的參考點，就會改變對風險的態度。

7. 康德式公平傾向：們期待固定互惠公平的社會淺規則，如果有人違反了，往往會表現出不滿的情緒。
8. 羨慕/妒忌傾向：兄弟姊妹間的妒忌心是很強的，甚至比陌生人還強。
9. 回饋傾向：化解自己的強烈恨意標準做法是：延遲自己的反應，如果你想罵人，你可以留到明天再罵。
10. 簡單聯想誤導傾向：人在看 A 時，因為聯想到 B，而對 A 認知錯誤，要避免受到"以前的成功所帶來的簡單聯想"所誤導，而做了蠢事。
11. 避免痛苦的心理否認：當人遭遇到極大痛苦，現實太過痛苦無法承受，所以扭曲現實，使自己可以接受。
12. 自視過高傾向：人有自視過高的傾向，也對自己的私人物品給予過高的評價，人做出決定之後，就會覺得自己的決定很好，甚至比做決定之前還要好。自視過高傾向往往會使人偏愛和自己相似的人。
13. 過度樂觀傾向：一個人想要什麼，就會相信什麼。人在失意的會表現出簡單地避免痛苦心理否認傾向，當他已經成功的時候則會過度樂觀。解決過度樂觀傾向，可以學習習慣以概率的方式來思考。



14. 被剝奪超級反應傾向：人失去造成的傷害 遠超過獲得帶來的快樂。人可能失去財產，愛情、友誼、權力、機會、身分等有價值的東西時，會做出不理性的激烈反應。
15. 社會認同傾向：人會盲目從眾，特別是人再感到困惑和壓力的時候，會激發「社會認同傾向」。
16. 對照誤導傾向：人不是精密的機器，所以會透過對比的方式去認知事物，產生認知錯誤。
17. 壓力影響傾向：人面對突然的壓力，會引發更快，更激烈的反應；輕度的壓力能稍微改善人的表現，沉重的壓力容易引發功能障礙。
18. 易取得性誤導傾向：人會高估容易得到的東西的重要性。
19. 不用就忘傾向：所有技能不用就會忘，有智慧的人 終其一生都會不斷練習那些很少用，卻很有用的技能，且多半來自其他領域。
20. 過度反應理論：人們由於一系列的情緒與認知等心理因素，會在投資過程中表現出加強的投資心理，從而導致市場的過度反應。

21. 賭場贏錢效應：指人們對待賭博帶來的錢和工作賺來的錢在消費傾向、風險偏好等方面都存在著差異：人們拿著易來之財或意外之財時更願意採取一些冒險的投資方式。
22. 權威誤導傾向：人會聽權威的話，不經過自己的思考，即便權威是錯的離譜。
23. 鐵鎚人傾向 Maslow's hammer：在手裡拿著鐵錘的人眼中，世界就像一根釘子。
24. 師出有名傾向：在教導人一件事，告訴他原因，比起直接給他知識更容易吸收。人們重視理由的傾向，甚至不合理不重要的理由，都能得到人的重視，也更能說服別人。
25. 魯拉帕路薩傾向：數種心理傾向共同作用造成極端後果。

## 肆、專書評價

古有云：「坐而言，不如起而行。」，本書不同於市面上許多商業書籍，用簡單的步驟教你如何成功，有一種理論叫倖存者理論，意指那些成功人士僅是碰巧在競爭中脫穎而出，並不代表其在不同的時間點用一樣的方法一樣能成功，而查

理·蒙格所傳達的是一種理念，意在使讀者了解成功非一蹴可幾而是藉由不斷的努力及突破自我的盲點，在這個凡事講究快速且簡便的 21 世紀，蔚為一股清流，全書圍繞著幾個簡單道理，用生活化的例子，不斷地傳達著其理念，是將所有的步驟一步一腳印的實踐，並融入自己的生活，而非盲從大多數人的選擇，實則為吾等之典範。