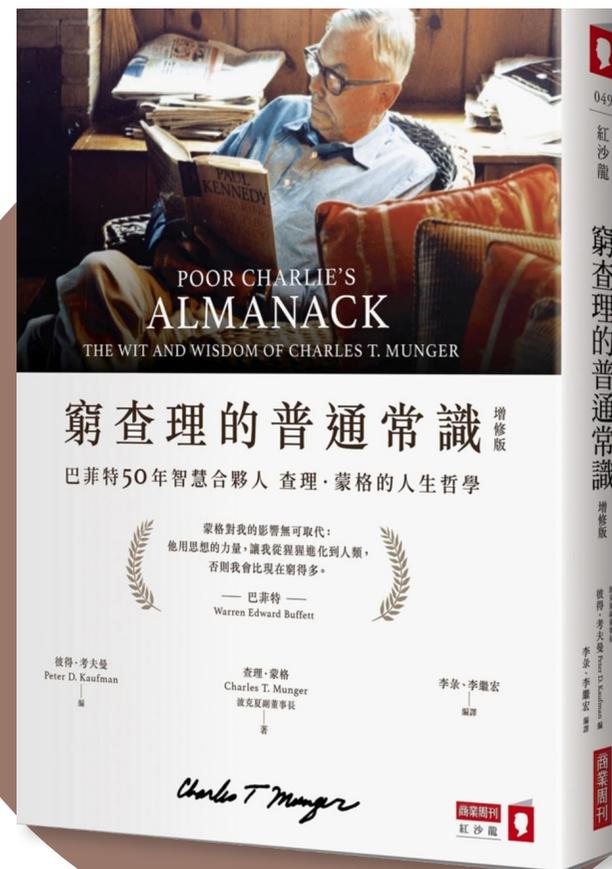


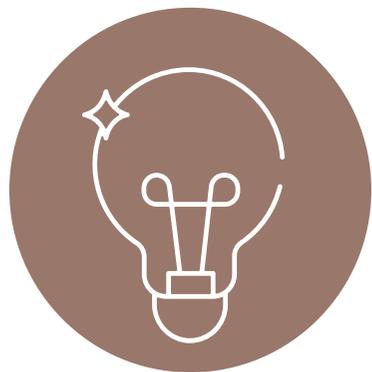
窮查理의 普通常識

簡報製作：經理人月刊編輯部



圖片來源 / 商業周刊出版

你將學到的 3件事



1 了解聰明人為何還會犯錯，以及你可以如何避免誤判。



2 認識投資和決策的思維模型，做出更正確的決定。



3 掌握你該深入理解的跨學科基礎知識。



圖片來源 / Nick Webb via flickr

Who's 誰是查理？ Charlie

查理·蒙格 (Charlie Munger)

現年96歲，股神巴菲特合作超過50年的夥伴。

1978年起任波克夏·海瑟威 (Berkshire Hathaway) 副董事長。

和巴菲特兩人帶領波克夏，從紡織廠轉型為市值超過4200億美金的控股公司。

巴菲特評價蒙格，
「要找合夥人，
就要找比你聰明的。」

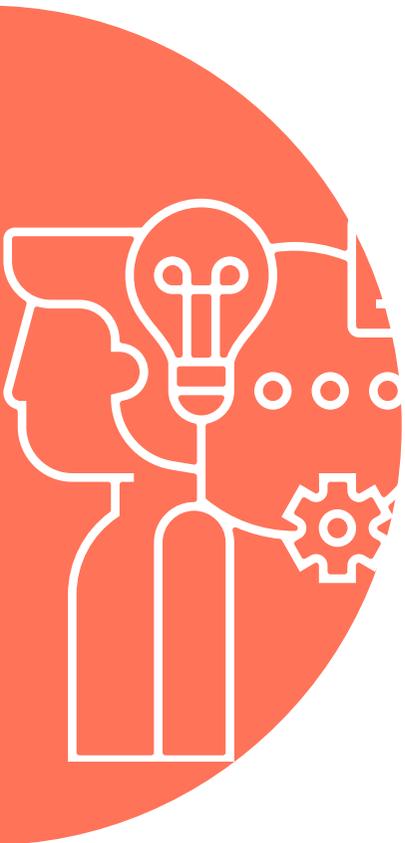
蒙格的
3個投資思維

1

circles of competence

➤ 能力圈理論

- 關於投資，他只有3個選項：可以投資、不能投資、太難理解。
- 選自己能理解、有發展空間，能在任何市場環境生存的主流行業。
- 如果你有能力，你就會清楚自己能力圈的邊界在哪，如果有疑問（自己是否超出能力圈），就表示已經在圈子外了。

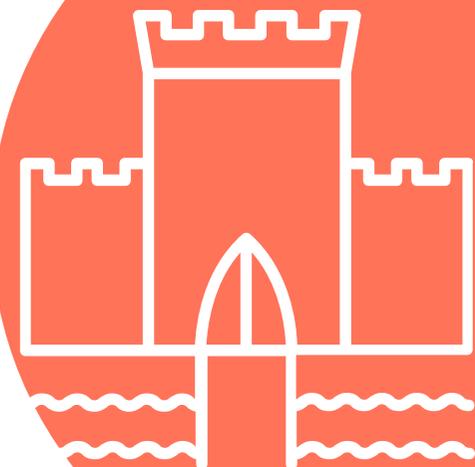


2

economic moat

➤ 護城河理論

- 競爭優勢是該企業的「護城河」：保護企業不被入侵的壕溝。
- 優秀公司有很深的護城河，而且能不斷加寬，提供長久保護，是長久投資的好標的。
- 截至2021年3月31日，波克夏前四大持股為：蘋果公司、美國銀行、美國運通和可口可樂。其中可口可樂自1988年就開始大量買入。



3

value investing

➤ 價值投資

- 承襲班傑明·葛拉漢 (Benjamin Graham) 投資理念：找出股價被低估的便宜股票，買進後等到價格上漲就賣出。
- 蒙格的變形：一開始就考慮更優質的企業，在股價大跌時買進。
- 投注的次數不必多、交易次數不用太頻繁，好好把握少數看準的機會，比假裝什麼都懂好得多。
- 買進優質企業，等於買到公司的成長動能，以及所帶來的規模優勢。



蒙格的 投資原則

“
投資股價合理的卓越企業，
勝過投資股價便宜的平庸企業。
”

蒙格的
2個決策思維

1 逆向思考



- 凡事都反過來想。與其想，做什麼能解決問題，不如思考做什麼事會讓事情更糟糕，然後避開它。
- 成功不是因為我們擅長做很複雜的事，而是擅長避開太複雜或太難的事。

逆向思考範例： 4帖藥，生活將變悲慘

不堅持

沒有虔誠做你現在做的事。

不學習

只從自身經驗獲得知識，
不從別人的成功或失敗汲取教訓。

怕失敗

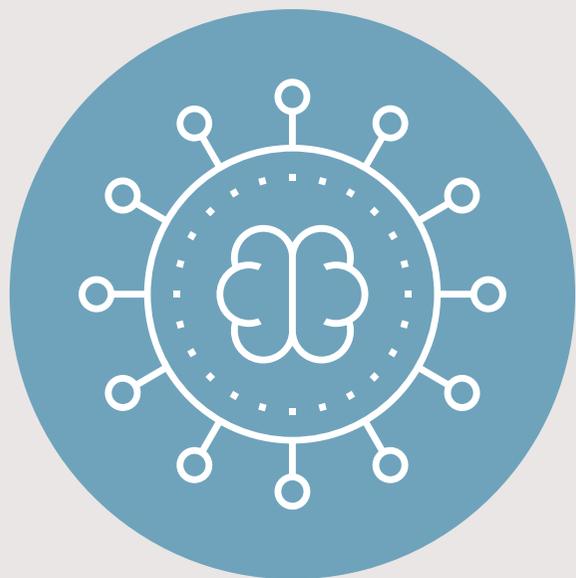
遭遇第一次、第二次打擊，
從此一蹶不振、意志消沉。

不受教

忽略基本道理、忽視前人留下的樸素智慧。



多元思維模型



- 重大的問題牽涉到各領域的交疊，如果只站在自己的領域思考，無法真正解決問題。
- 知道並使用重要學科的重要理論。如果只用一種方法解決問題，就像「拿著鐵鎚的人眼中，世界就像一根釘子。」
- 不要只學學校所教，應跳脫既有的界線思考。美國小說家馬克·吐溫 (Mark Twain) 名言：我從不讓上學影響我的學習。

每個人需要的 跨學科基礎知識

- **數學**：有處理數字、數量等基礎能力。
- **會計學**：了解商業活動的基本語言。
- **硬科學/工程學**：自然科學、工程學的思考模式，例如工程學裡的品質管理等。
- **統計學**：了解事情的大致推算方法。
- **心理學**：了解人們認知和感知功能的不同，知道可能影響人們做決策的各種心理因素。
- **雙軌分析**：理性看待，哪些因素控制利益？其次，了解潛意識如何影響人們做出看似有用但失效的結論？
- **微觀經濟學**：把部分或全部市場，想像成某種生態系統來分析。



蒙格的 生活建言

“
每天起床的時候，
努力比昨天的自己更聰明一點，
慢慢你就會有所進步。
”

蒙格解析
影響心理的因素



影響人類決策的 25個常見心理傾向

1 獎勵和懲罰超級反應傾向

設計不良的獎懲，會導致組織達不到正確目標。



時薪員工無法準時完成
工作，主管威脅懲罰



改以按班次計薪，早做
完的員工早回家

聯邦快遞FedEx的激勵機制



影響人類決策的
25個常見心理傾向

2 喜歡/熱愛傾向

對喜歡的人或事很少懷疑。

3 討厭/憎恨傾向

對討厭的人或事持有偏見。

4 避免懷疑傾向

人的大腦會傾向盡快做決定，但倉促決定以導致決策失誤。

5 避免不一致傾向

人們抗拒改變，但上一次解決問題的策略，這次不一定適用。「新的思想之所以很難被接受，不是因為新的思想太過複雜，而是和舊思想不一致。」



影響人類決策的
25個常見心理傾向

6 好奇傾向

好奇心會促使你更深入研究問題，減少各種心理傾向造成的不良後果。

7 康德式公平傾向

如果所有人都遵守某個制度，那制度對大家來說都很公平，一旦有人違規，就會導致不滿情緒。

8 羨慕忌妒傾向

驅動這個世界的不是貪婪，而是羨慕忌妒。因忌妒、比較，可能會促使你做出可怕的決策或行為。

9 回饋傾向

人們傾向以德報德、以牙還牙。銷售員請你喝咖啡、先對你略施小惠，可能會影響你不再砍價。



影響人類決策的
25個常見心理傾向

10 簡單聯想誤導傾向

廣告裡常用的暗示手法，香車配美人、飲料配上歡樂畫面，會誘導你對於事情的想像。

11 簡單的、避免痛苦的心理否認

人習慣忽略或否認不好的消息。

12 自視過高傾向

人做出決定後，會覺得自己做得決定很好，甚至比做決定之前還好。

13 過度樂觀傾向

成功的人過度歸因自己樂觀，但可能只是幸運和碰巧。

14 被剝奪超級反應傾向

對眼前的損失斤斤計較，忘了真正重要的事。



影響人類決策的
25個常見心理傾向

15 社會認同傾向

從眾、大家都買，你就買；大家都說好，你也容易覺得好。

16 對照誤導傾向

先給你幾個和你心中標準差太多的提案，再給你一個較好、但還是不符標準的選項，你就容易接受。

17 壓力影響傾向

時間壓力、重大壓力、同事認同壓力下，容易倉促決策。

18 易取得性誤導傾向

滿足於容易到手的東西，例如找資料，對於最快得到、最容易取得的就會馬上接受。

19 不用就忘傾向

技能不用就會退化。



影響人類決策的
25個常見心理傾向

21 衰老誤導傾向

認知、記憶力會率衰退，有的人會停止學習新技能。當你可以使用的工具變少，也會影響你的決策品質。

22 權威誤導傾向

老闆說的話不容質疑？事實上他可能只在他的專業領域有理！

23 廢話傾向

很多人委婉說、不得罪人的說話，影響決策判斷。

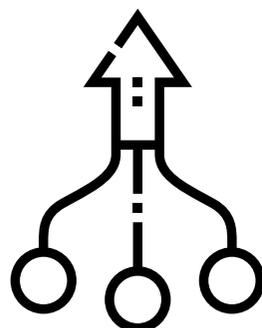
24 師出有名傾向

只要給一個原因，即使這個原因很荒謬、不合道理，你讓步的機會比不讓步的機會大。



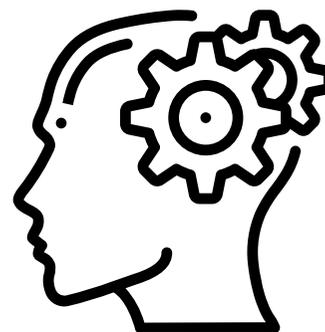
影響人類決策的
25個常見心理傾向

25 魯拉帕路薩效應 (lollapalooza effect)
數種心理傾向共同作用造成



• 蒙格對各種因素間相互強化、並將彼此極大化的現象，發明的新片語。

• 每個行為背後都有不只一種心理傾向互相作用，不要只看一種，或只根據一種就下判斷，避免大腦犯了過度簡化的毛病。



結論

建立自己的 檢查清單

- 投資、找工作、生活中重大決策，把影響你決策，誤導你思考的選項列一份清單，檢查自己是否做到，或犯了這些毛病，減少犯錯。
- 做簡單而合乎邏輯的事，這輩子就能得到很大的財富。

經理人 新書快讀

想看的書從沒讀完？讓我們為你影音說書！

鎖定 **帶人、領導、管理、財經、商業**，精選必讀商管話題書，由經理人榮譽發行人何飛鵬和編輯群，用影音為你導讀。即刻加入，將來的你會感謝現在奮鬥的自己！

加入付費會員，享 6 大學習好處



精選好書



專業解讀



圖解精華



專屬音頻

Tips



千字密技



學習周報



<https://bit.ly/2Jwn5KY>