



巴菲特幕后智囊

# 查理·芒格传



国内唯一芒格本人及巴菲特授权传记

[美] 珍妮特·洛尔 (Janet Lowe) 著  
邱舒然 译

巴菲特：没有芒格，我会比现在贫穷得多。

## 投资必读经典

展现投资大师决策背后的思考细节

巴菲特  
股神

比尔·盖茨  
全球首富

迈克尔·艾斯纳  
迪士尼传奇掌门

但斌  
著名投资专家

倾力  
推荐

 中国人民大学出版社

巴菲特幕后智囊

# 查理·芒格传

[美] 珍妮特·洛尔 (Janet Lowe) 著  
邱舒然 译



DAMN RIGHT!  
BEHIND THE SCENES WITH BERKSHIRE  
HATHAWAY BILLIONAIRE  
CHARLIE MUNGER

中国人民大学出版社  
· 北京 ·

## 图书在版编目 (CIP) 数据

巴菲特幕后智囊: 查理·芒格传/ (美) 珍妮特·洛尔 (Janet Lowe) 著; 邱舒然译.

—北京: 中国人民大学出版社, 2017. 1

书名原文: Damn Right!: Behind the Scenes with Berkshire Hathaway Billionaire Charlie Munger

ISBN 978-7-300-23401-4

I. 巴…

II. ①珍…②邱…

III. 芒格, C. - 传记

IV. K837. 125. 38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 228472 号

## 巴菲特幕后智囊: 查理·芒格传

[美] 珍妮特·洛尔 (Janet Lowe) 著

邱舒然 译

Bafeite Muhou Zhinang: Chali Mangge Zhuan

---

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号

邮政编码 100080

电 话 010-62511242 (总编室)

010-62511770 (质管部)

010-82501766 (邮购部)

010-62514148 (门市部)

010-62515195 (发行公司)

010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com> (人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 北京联兴盛业印刷股份有限公司 版 次 2009 年 10 月第 1 版

规 格 170 mm × 240 mm 16 开本 2017 年 1 月第 2 版

印 张 19.75 插页 2 印 次 2017 年 1 月第 1 次印刷

字 数 263 000 定 价 69.00 元

---

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换



**推荐序**  
**惟有思想更久远**



**著名投资专家 但斌**

2007年5月9日，我有幸参加了威斯科金融公司的股东大会。在入口处买了一本厚厚的朋友托带的《穷查理年鉴》一书，据说这部借用富兰克林的同名著作为题目，讲述另一个查理——查理·芒格投资智慧的书，是投资者最值得一读的投资类书籍。等候股东大会开始的时候，先请芒格给帮朋友带的书上签了个名，在这方面，巴菲特非常讲原则，芒格就随和了很多，“需要（‘礼仪老师’）对他多加培训”（巴菲特玩笑语），凡是签名和照相的要求他都一一满足。

很遗憾，当代最成功、最有资格、最有能力教导投资者的沃伦·巴菲特先生不写书，这令世人在某种程度上担忧其思想和智慧能否流传。在彼得·林奇《学会投资致富》中有一段文字讲述美国最早的百万富翁伊莱亚斯：“如今几乎没有人知道这个当时全美国最富有的人了。现在，他的豪宅已经属于国家公园，并对外开放，供人参观。但距离他的豪宅几百尺之遥，就是纳撒尼尔·霍桑所写小说《七个尖角的阁楼》的故事发生地。霍桑声名远扬，而伊莱亚斯却默默无闻，这种强烈的对比足以说明，在人类生活中，在教育领域，文学与金融孰轻孰重……”

好在与巴菲特的成功密不可分，“能和巴菲特分享价值观和目标”（本书作者语），被美国《财富》杂志誉为“巴菲特化身”的芒格，也许感染于曾是编

辑、作家、立法者、科学家、发明家、外交官、独立战争英雄，同时还是美国创始人之一的本杰明·富兰克林对推动社会文明的贡献，更喜欢通过“复杂的概念和细致的分析”（本书作者语），教给人们如何拥有正确的思考方式、道德准则和商业哲学，或可略微弥补这一缺憾。

在帕萨迪纳与朋友交流时，有朋友评价：单就思想而言，百年之后查理·芒格也许会比沃伦·巴菲特的影响力更大（当然，这只是他个人的认识和见解）。芒格这位造诣深厚的投资大师，博览群书，知识渊博，某种意义上讲是一位哲学家和思想家，也像一位教育家。巴菲特曾谦虚地表示：“正是因为芒格对我们的教导，伯克希尔才得以成为一家更有价值而且受人尊敬的公司。”在2007年5月9日威斯科金融公司股东会上，当有人问及“为什么沃伦·巴菲特和他所创造的伯克希尔·哈撒韦是如此非同寻常的成功”时，你可以从芒格的答疑中感受到他的诚实与高贵：

……这的确达到了一种极致的结果……汇集于同一方向的多种因素导致沃伦的成功，这种（通过将专注、好奇心、坚定不移和自我批评有机地结合起来并应用于一个多学科知识聚合体而产生的一种临界状态）极致出色的效应并不是来自其他任何方面……第一个因素是智力。沃伦是非常聪明的，但从另一个角度看，他也不可能在盲棋比赛中击败所有的对手。所以，沃伦超越了通常意义的智力范畴。从他十岁时就意识到这一点并保持至今，从而形成今天的良好效果。通向成功是相当困难的，直到你能够在你所强烈感兴趣的领域迈出第一步。沃伦没有觉得有任何其他领域能替代他对投资的兴趣，并且在他非常年轻时就迈出了第一步。成为善于学习的机器是至关重要的一点：沃伦是这个地球上最好的学习机器之一……伯克希尔至今的成功经营主要是源于他一个人的头脑主导。当然，其他人也做出了一定贡献，但伯克希尔的成功极大地反映出一个伟大的头脑所能做出的贡献……

把伯克希尔至今的成功经营归于“一个人的头脑主导”，抛开芒格的谦逊，我们也看到了一种非凡的胸怀和气度。这让人联想起《查理·芒格传》中提到的一件小事：当古瑞恩急需一笔钱，自己认为退出K&W股权只值20万美元时，

芒格说：“你那份值 30 万美元。”这就是人性的闪光。更多值得我们思考的地方来自书中描述的查理·芒格成长史的细节：如何平衡生活与投资，如何从离世的伟人身上学习，如何进行正确的思考，如何遵循正确的价值观，如何理解投资的游戏，如何当大牌在手时下重注，如何对待社会责任和对人类文明事业的奉献……

进一步思考，我们也许可以认识到伯克希尔为什么会如此非同寻常。挫败感和恐惧心，是我们投资生涯和人生旅途中一定会面临的最艰难的挑战，怎么才能渡过难关？相比巴菲特一帆风顺的生活和财富积累过程，芒格更为艰难、“有些阶段甚至可以说是悲剧”的个人生活，或许更容易引起普通人的共鸣。书中所载芒格在 1973—1974 年投资不利时所经历的一段“非常不愉快的日子”，告诉我们有哪些人或事曾改变过他的想法，又有哪些是他一直坚持、不曾改变过的，而这些也可以变成我们的财富。正如芒格所言：“你永远都不应该在面对一些难以置信的悲剧时，因为自己失去信念而让一个悲剧演变成两个甚至三个悲剧。”“如果一个人能牢记‘生命中充满兴衰变迁’这个道理，一生只进行正确的思考，遵循正确的价值观，他的一生最终应该发展得很好。”

2007 年 5 月 9 日晚，我与一位 20 年前相识、与芒格过从甚密、也是后来将比亚迪介绍给芒格的朋友畅谈，他说：“芒格非常正直、高贵，有类似中国传统士大夫的精神和情怀，有机会的话应该将老人的思想在中国传播……”我知道他真正想说的是什么。在几千年的历史长河中，中国传统知识分子始终认同和坚守“正心、修身、齐家、治国、平天下”的理想，而这种精神追求在今天的商业社会遭遇了前所未有的冲突和挑战。尽管过去的 30 年被普遍认为是中国现代化进程中最成功的时期，但坚持传统信念抑或接受商业规则一直是一个艰难的选择，在中国社会也难以找到将二者很好融合的先例。然而，在巴菲特和芒格两位智者的身上，我们恰恰可以发现这样一种近似完美的融合——通过学习获取智慧，完全依靠自身修养实现商业成功，坚守理想和信念，遵循道德准则，理性、诚实、乐观，对社会充满终极关怀……从这个角度看，了解芒格的生平以及他的思想和精神，对中国投资者乃至所有搜寻自我定位的国人都是一次不同寻常的历程，它

促使我们探索一个新兴的以商业为主导的社会的成功方式，并寻求中国文化灵魂的复兴的答案。

2007年威斯科金融公司股东大会问答环节的最后一个问题是：“如何得到你所希望的？”芒格回答说：“判断出什么是你不想要的并回避掉它，那你就会得到你所希望的。沃伦具有和我同样的本能。我们还未遇到人生中失望的那一部分，愤怒的人会毁坏许多的人生希望，而陷入这种境况却是很容易的。问这样的问题：‘你怎样能以最好的方式得到你想要的？’答案是：付出应有的努力并实现你所希望！除此外还会是其他方法吗？”

我想，单单一个股东大会问答环节的问题已足够我们学习与思考很久了，更不用说尽叙芒格生平的传记。“生命中有许多事远比钱更重要”（芒格语），付出应有的努力阅读它，也许我们能实现我们所希望得到的！



序 言  
良师益友



## 巴菲特

1991年夏末，我来到由国会议员埃德·马基主持的众议院小组委员会面前，回答有关所罗门丑闻的问题。听证会的房间里挤满了电视和平面媒体的记者，我当时非常紧张。马基主席提出的第一个问题是发生在所罗门公司的这种令人震惊的卑劣行径究竟是华尔街的典型特征或者只是个例，在这里他用了一个拉丁文单词“独此一家”来形容。

通常这种情况会让我惊慌失措，原因可能听来奇怪：在高中的时候我差点没通过基础西班牙文这门课，更从来没有接触过拉丁文。不过对于这个单词我却非常明白，毕竟我身边有一个活生生的例子：他就是我的老朋友兼长期合作伙伴查理·芒格。

查理绝对是独一无二的。1959年我初次见到他的时候就发现了，而且从那以后不断发掘出他身上的独特品质。任何一个接触过查理的人，哪怕极其短暂，都会有同样的感受。但是通常人们对他的第一印象是他的行为方式。显然，如果要“礼仪老师”给查理颁发合格证，还需要对他多加培训才行。

然而，对我而言，查理的性格令他与众不同。他的头脑的确令人惊叹：他比我认识的任何一个人都要聪明，即使已经年逾古稀，记忆力依然让我艳羡。查理天生就拥有这些才能，而他选择应用天分的方式才是我高度敬佩的真正原因。



几十年来，我从来没有见过查理企图占任何人的便宜，也没有见过他把任何不属于自己的功绩记在名下。事实上，我所见证的情况与此恰恰相反：他总是有意识地让我和其他人在交易中受益更多，投资失败时他所承担的总是比应该的份额要多，而成功时刻愿意接受的回报又比应得的要少。内心深处他是一个十分慷慨大方的人，从来不让自尊干扰理智的思考。和大多数渴望得到世界认可的人不一样，查理根据他内心的分数表对自己进行判断，而他的评判标准是非常严格的。

在生意问题上，我和查理多数时候总是意见一致。不过对于社会问题，我们的看法却不尽相同。虽然我们都是坚持己见的人，在漫漫友谊路上却从来没有因此而争吵，也没有去找出让我们意见相左的根源所在。人们很难想象查理身穿救世军制服站在街角行善的样子，因为那是绝对不可能的，但是就我所知他已经接受了“可恨的是罪行而非罪人”这样一种慈善信条。

说到罪行，查理甚至还对它进行了理性的分析。他的结论是纵欲、暴饮暴食、懒惰这些罪恶行径应该避免。不过他能理解人们在这些方面犯下罪孽是因为它们能带来虽然转瞬即逝却无比直接的快感。但他认为嫉妒是七宗罪中最愚蠢的一项，因为它并不能制造出任何愉悦的感觉，只会让深陷其中的人受尽折磨。

我的投资生涯乐趣不断，如果没有和查理搭档的话将会大为失色。他一路秉承自己的“芒格主义”，为大家带来欢乐，同时也大大地改进了我的想法。虽然多数人会给查理冠以商人或者慈善家的头衔，我却认为他更像一位老师。显然正是因为他对我们的教导，伯克希尔才得以成为一家更有价值而且受人尊敬的公司。

任何关于查理的讨论如果不提到他的妻子南希，不提到她给予的积极帮助和影响，都是不完整的讨论。作为他们两位共同的亲密朋友，我可以保证如果没有南希的帮助，查理所能取得的成就将远远不如今天。她关爱查理的方式让他能够始终胸怀自己所坚信的理想和信念。南希的确是非常了不起的。查理为这个世界做出了巨大的贡献，这些功劳不仅属于他，也属于他的妻子。

于内布拉斯加州奥马哈

## 前 言

每年春天，数以千计的人前往位于内布拉斯加州的奥马哈参加伯克希尔公司的年度股东大会，他们是去看沃伦·巴菲特的，不过对于台上那个坐在巴菲特身边，时不时帮助这位奥马哈智者回答问题的人，他们也非常感兴趣。人们将其称为“沃伦和查理的真人秀”。表演通常是这样进行的：巴菲特先回答问题，时间长短由他决定。临了，他会转向他的长期伙伴查理·芒格，问道：“查理，你还有什么要补充的么？”查理一动不动地端坐在那里，看起来好像已经被雕刻进了总统山，回答得简单而粗率：“没什么要补充的。”他和巴菲特每年为那些志同道合的听众们献上一顿玩笑大餐。当然，会议也有严肃的一面。巴菲特会认真思考人们提出的问题，提出他自己的意见。偶尔，芒格基于自身丰富的阅历和经验，也会想到一些观点然后说上一小段。一旦芒格开口说话，听众们都会全神贯注地听他发表看法。

有些观点在他看来非常重要，必须传达给听众，比如说：和人打交道时一定要遵循道德准则，直面现实，善于从别人的错误中学习经验等等。他总是带着热忱的使命感向人们传播这些道义。

“爸爸非常明白他所代表的社会价值观在商业社会并不是那么普遍。”查理的大女儿说。

芒格没有巴菲特那么富有，在一定程度上是因为他用另一种方式经营着自己

的生活。他不像巴菲特那样爱表现自己，虽然他完全可以表现得非常有趣。得益于这两种特质，芒格一家能够长期享受亿万富翁的生活却不为声名所累。

1997年5月，我在伯克希尔公司的年度股东大会上见到芒格，告诉他有关这本书的项目计划，同时也表示了我会当月底些时候参加威斯科金融公司的年度股东大会，希望到时能和他再深入交流一下。当时芒格并未过多置评，只是说他不觉得这本书会畅销。后来我和我丈夫以及一位好友去参加了威斯科金融公司的股东大会。会议结束的时候，芒格忽然站起来大声问：“珍妮特·洛尔在么？”现场聚集的数百名听众都扭过头来，东张西望地寻找芒格口中的这位“肇事者”，而一些认识我的人则指向我所在的方位。我怯生生地站起来应道：“是的，芒格先生。”他从椅子上站起来向我宣布：“跟我来。”然后就转过身从后门走了出去。我跟我的丈夫和朋友挥手道别，其实心里根本不知道什么时候才能再见他们。芒格沉默地引领着我乘上电梯来到一间私人办公室，在那里他告诉我芒格家族不想有人为他做传。他们已经可以预见到一直以来视若珍宝的私密生活将随着这本书的出版而不复存在。对于一个像我这样本质上非常害羞、不喜欢和别人正面冲突的人而言，这样的场面是很难应对的。但我还是跟他解释说我已经和出版社签了合同，即使他不合作也必须把书写出来。不过如果他配合的话，这本书会精彩很多。“那好吧，”芒格粗声粗气地说，“你可以从读这些书着手。”他交给我一张长长的最爱书目清单，其中包括理查德·道金斯的《自私基因》。后来，芒格告诉我对于这本传记的态度他经历过几个阶段，起初反对出版，然后尽量将损害降到最低，到最后，他和我并肩工作，力图使他的生平事迹为人们所理解。显然对他而言这并非易事，尤其当我就他儿子的过世以及导致他单目失明的手术事故中的一些细节追根究底的时候。

尽管如此，芒格在他的家里，在洛杉矶办公室中，还有两次在奥马哈他妹妹家里都接受了我的长时间访问。芒格一家也曾经邀请我和我丈夫随他们一起去明尼苏达州北部的度假区，在那里我花了几天的时间采访芒格的家庭成员和邻居们，同时也和他们一起去远足、划船、钓鱼、玩乐。

这本书的研究和撰写工作耗时三年。虽然部分研究建立在早前我对价值投资

专家本杰明·格雷厄姆和他的明星学生巴菲特的研究工作基础上，但这些素材只能作为背景材料。尽管芒格的照片曾出现在《福布斯》杂志的封面上，也有一些报纸对他进行过报道，然而有关他的文字记载仍然少之又少。本书中超过75%的资料来自我的独家原创研究。我对33位相关人士进行了44次采访，参加过8次伯克希尔和5次威斯科金融公司的股东大会，每次芒格都坐在演讲台上，不对听众进行任何隐瞒。我还研究了六七份芒格在各地讲话时的演讲稿，其中包括他在哈佛法学院校友会上的致辞。

虽然查理开始参与到这个项目中来，他仍然努力抵挡住了统领全书写作的诱惑，只是经常表示他希望这本书可以突出他在漫漫人生路上学到的各种经验教训，希望读者能从他的错误和成功中获益。事实上，他生命中学到的经验比书中写到的远远要多。他和妻子如何克服各种逆境抚养8个孩子，他如何坚持不懈地展现才华从而改善经济状况，他所感受到的做一名对社会有贡献的公民那种强烈的责任感，这些都是他传奇人生中的片段。写作过程中，我常常忍不住笑出声来，也有好几次在痛苦中畏缩不前或是感到悲哀。生命中所能发生的一切查理都经历过。

虽然芒格是独一无二的，他同时也是西海岸文化和中西部价值观融合的典型代表，这点在20世纪前半叶表现得尤为明显。如果说巴菲特证明了头号男性投资者也可以生活工作在奥马哈这样一个非金融中心的城市中，那么芒格则展示了不管人们普遍认为的观念是怎样的，有价值、有创新精神的理财和文化观念完全可以从西海岸传播到东海岸。

芒格的演讲内容总是那些足以改变你人生的大道理，但在这些讲话中他从不指导人们具体应该做些什么。他交给听众的是一幅能找到智慧宝藏的地图，而且和所有的藏宝图一样简单到让人迷惑。只有当你真正理解了指令的含义并且一路遵循到底，宝藏的大门才会为你而开。

# 目录

## Contents

### 第1章 比巴菲特更聪明的人 1

他与巴菲特是长达几十年合作的黄金搭档，是伯克希尔的灵魂人物，是巴菲特的心灵导师，是公认比巴菲特更聪明的人。他就是查理·芒格，一位集智慧与才情于一身的伟大人物。

### 第2章 遥控金融帝国 10

已退居幕后的芒格，视功成名就如过眼烟云，每天在星岛的木房子里，钓鱼、晒太阳，与30多个子孙共享天伦之乐。如果不是紧急情况，这位鹤发老人仅用一部电话便可遥控他的金融帝国。

### 第3章 倔强家族荒野生存 19

19世纪，成千上万的拓荒者穿过内布拉斯加州向西进发，当年芒格家族马车留下的辙印150年后在内布拉斯加的农田里仍然清晰可见。他们坚信原始、粗糙的环境更能磨炼人的意志。从那时起，芒格家族流淌着不屈服的血液。

### 第4章 青年时期的战争与爱情 33

第二次世界大战为芒格的生命之途打开了新的契机，他从一个中学生转变成一名严谨的军人，卓越的表现将他带进了高等学府的殿堂，对知识的无限渴求迅速成熟了芒格的心智；更难得的是，在那里，他结识了第一任妻子。

## 第5章 无巧不成书的第二次婚姻 47

第二次婚姻就好像是将芒格从黑暗无边的地方解救到了光明世界，生命再度充满了各种新的可能。在此后的日子里，他们一共养育了8个子女，最令人惊奇的是，第二任妻子与前任妻子完全同名，这不是缘分又是什么？

## 第6章 赚到第一个100万 60

是金子总会发光，律师出身的芒格天生就有赚钱的资质，而这一切靠的是不随大流的独特眼光。看到人们对公寓品质的追求，芒格坚持建造低密度的单层平房，大打高绿化卖点。就这样，芒格轻松兼职，便赚到了人生中的第一个100万。

## 第7章 巴菲特和芒格的首次碰撞 72

虽然早已听过对方的大名，但第一次见面，巴菲特和芒格还是彼此擦出了睿智的火花。刚开始的几年，他们并没有正式的合作，只是精神上的合伙人，正如巴菲特所言：“世道好的时候是初级合伙人，世道不好的时候就变成资深合伙人。”

## 第8章 只做最好的律师事务所 81

尽管在多个领域都颇有建树，此刻的芒格依然热衷于律师事业。和志同道合的事业伙伴一同成立了一家律师事务所，很快就以“超级律师团”而声名远扬，这家事务所的执行准则是：“只招收最好的人选，建立最好的律师事务所”。

## 第9章 正式踏入投资领域 94

身为律师的芒格分身有术，与扑克牌友成立了一家证券公司，一向节俭的芒格坚持要在杂物间里办公，公司虽小却成绩斐然，为亲戚朋友大赚特赚。而这一事件也意味着芒格正式踏入投资领域。

## 第10章 巴菲特和芒格合作投资的首个大赢家 ——蓝筹印花 113

蓝筹印花成为巴菲特和芒格合作投资的第一次成功尝试。从不到

4 000 万美元发展到创造数十亿美元的过程中，所涉及的重大商业决策少之又少，三年不到一次，这项记录彰显了芒格独特心态的优点：“不为采取行动而行动，而是结合超凡的耐心与果断力。”

## 第11章 促巴菲特对阵格雷厄姆 126

从喜诗糖果开始，芒格敦促巴菲特改走购买优质企业的方向，这与格雷厄姆的价值投资理论背道而驰。多亏芒格从旁推动，巴菲特开始购买永远都有价值的特许权企业，这与芒格经营自己人生的方式不谋而合，即“不求迅速的胜利，只求长期的成功”。

## 第12章 支持堕胎的古板老头 138

一直以来，芒格古板而传统；但在堕胎这个问题上，衡量再三后，理智战胜了情感，芒格选择支持。直至今日很多人都还不知道，在维护妇女堕胎权这个问题上，尽管为家人和自身带来无限困扰，芒格依旧坚持做不屈的先锋。

## 第13章 用理想支撑一份报纸 144

能够办一份报纸，一直是芒格的精神追求。于是当《布法罗晚报》出现在芒格眼前时，他毫不犹豫地收购了它。然而从那时起，芒格便官司缠身，五年后该报成为美国最赚钱的报纸，而这中间的艰辛只有芒格自己清楚。可以说，这是一份用理想支撑起来的报纸。

## 第14章 向储蓄贷款业下战书 153

1989年，美国储蓄贷款机构纷纷倒闭，行业领袖们出于自保的目的纷纷游说政府，以延续糟糕的情况来挽回自己的颜面。芒格以一封石破天惊的抗议信，揭露了这个行业的真相，同年，国会对行业法规进行了整改。芒格的正直，第一次完全展示在世人面前。

## 第15章 伯克希尔诞生记 169

20世纪50年代末，巴菲特收购了一家陈旧潦倒的纺织品制造商，它就是伯克希尔的前身。一开始，所有人都不看好这家公司，芒格形容它“难逃一死”，巴菲特称“这次收购是最糟糕的财务失误”，谁承想，30年后，它成就了一个金融帝国。

## 第16章 巴菲特 - 芒格王朝战无不胜 181

20世纪最后10年，伯克希尔势如破竹，巴菲特-芒格的黄金搭档为其创下超高价值的现金等价物，财务评级为AAA，这也赋予他们更大的收购能力。此刻的伯克希尔，已经一跃成为全球企业家心目中的“第一号买家”。

## 第17章 让芒格冒冷汗的所罗门 195

1991年，投资银行所罗门兄弟因操弄债券价格而被调查，身为公司董事的芒格坚持大众有知情权，绝不包庇属下高管，他奔走操劳只为还公众一个公道，心力交瘁的他还不忘给公司员工打气。问题解决后，芒格的刚正不阿也为世人所称道。

## 第18章 投资《每日新闻》 210

对报纸的热爱和这个行业良好的经济回报促使芒格投资了《每日新闻》这份报纸，该报表现优异，但却因为同行竞争经常惹上麻烦，芒格时常在法庭上为它辩护。他坚持涉足报业的动机是个人兴趣大于盈利，公司受到不公正待遇时，芒格会积极抗争，坚持下去。

## 第19章 巴菲特说：“我是芒格的眼睛，芒格是我的耳朵。” 223

因为白内障和治疗上的失误，芒格最终失去了一只眼睛。这对于一生热爱阅读的芒格来说，是巨大的伤痛，但坚韧的芒格最终克服了身心的不适应，并对给他做眼睛手术的医院捐献善款。巴菲特曾说过：“我是芒格的眼睛，芒格是我的耳朵。”

## 第20章 做投资界的良心标杆 235

近年来，芒格和巴菲特都进入了生命的另一个阶段，他们选择自己的行动，关注那些有意义的事情，认为应该把财富还给社会。在芒格看来，投资一家脆弱的公司就是犯罪，“在某种程度上，我们以道德检察官自居，参照标准就是自己的行为”。

## 第21章 收割的时节 249

“我坚信人类获得幸福感的奥秘来自放低目标。”功成名就后的芒



格，每天钓鱼、出海，颐养天年。他从来没有期待过要做一个亿万富翁、成为世界上最独特最受关注公司的二把手，但通过自己的努力，他过上了有品质的生活，享受收割人生幸福的惬意。

<b>结束语</b>	260
<b>附录 1 惠勒和芒格证券公司年回报率</b>	261
<b>附录 2 查理·芒格生活及事业年表</b>	262
<b>附录 3 查理·芒格的演讲稿（首度披露）</b>	266
<b>再版译后记</b>	289