



您为此书添加的 KINDLE 笔记：

与巴菲特共进午餐时，我顿悟到的5个真理：探寻财富、智慧与价值投资的转变之旅

作者：盖伊·斯皮尔、张尧然 杨颖玥

免费 Kindle 极速预览：<http://z.cn/dNgkXHD>

198 条标注

标注（黄） | 位置 92

处理大量财富的最好方法，是将它们回馈

标注（黄） | 位置 166

残酷的事实是，拥有核心技术或创新的、必然能成功的公司非常

标注（黄） | 位置 191

用值得怀疑的成功概率渲染一个机会，把它打扮成一只公众想要疯狂买进的股票，这就是D. H. 布莱尔投行的分析师和投资人员所承担的角色之一。为了让这些交易取得成功，推动融资的

标注（黄） | 位置 195

把一只新上市的股票推向新高，甚至达到上市价格的很多倍。从一家投资银行的立场来看，这种价格变动会带来很好的离场机会——哪怕这家公司最终会

标注（黄） | 位置 210

希望我以最简略的方式打扮这些交易，淡化或者忽略其中的消极面，同时热情洋溢地强调积极面，勾勒出一幅美好

标注（黄） | 位置 214

牛津和哈佛学历对这家公司的价值，不过是用我的证书来装饰他们的交易和

标注（黄） | 位置 227

鲁莽的诚实不可能取得

标注（黄） | 位置 257

一两天之后，Telechips团队接受了D. H. 布莱尔投行的条款——这毫不出大家所料。他们一直被欺骗，蒙在鼓里，直到D. H. 布莱尔投行的投资委员会确信这家公司已经别无他选。我感到异常愤怒和恶心——并不只是因为

标注（黄） | 位置 284

我不去做某些事情，别人就会快速地抢先一步去做。这种环境完美地促使追求成功的人们去不断挤压

标注（黄） | 位置 305

必须异常谨慎地选择正确的环境——与正确的人共事、

标注（黄） | 位置 306

选择比我们更优秀的人交往，这样我们就能变得更像

标注（黄） | 位置 309

海明威一句话：“这世界会打击每一个人。但经历过后，一些人会在受伤的地方变得更

标注（黄） | 位置 317

从错误中学习——有时候如果我们不犯错误，可能什么都学

标注（黄） | 位置 330

格雷厄姆的开山之作《聪明的

标注（黄） | 位置 372

现实世界中你所需要的，是一辆可以在各种环境中驾驭自如的

标注（黄） | 位置 387

学习了大量的英国历史和世界历史，能够将法律置于现在和历史的社会背景中

标注（黄） | 位置 389

光在一所好学校的好项目里学习是不够的，你需要参加符合你特殊需求的

标注（黄） | 位置 423

我学会了用炫耀理性的方法来掩饰自己的不安全感。我有一股强烈的欲望，要在这个非常聪明的群体里得到认同和

标注（黄） | 位置 426

沃伦·巴菲特先生所说的“外部记分卡”所驱动的——需要得到公众的赞同与认可，这很容易把我们引到错误的

标注（黄） | 位置 431

需要把衡量你自己的方式转变为“内部

标注（黄） | 位置 432

实际目标不是让别人接受自己，而是让自己接受

标注（黄） | 位置 459

查理·芒格在哈佛法学院的一次经典演讲《人类误判的24个标准成因》

标注（黄） | 位置 480

巴菲特之所以能够如此成功，部分原因在于他从不停止自我完善，他一直都是一台学习

标注（黄） | 位置 521

明智的开端，是抛开这些狭隘的偏见，这样我才能开始向每一个人

标注（黄） | 位置 527

运气的次数越多，就越有可能中头彩。莫尼什在《憨豆型投资者：高回报低风险 价值投资

标注（黄） | 位置 553

二十步的火中漫步，创造了一个暗示，使我明白如何冲破自己的限制，建立更好的

标注（黄） | 位置 555

人生可以在一瞬间

标注（黄） | 位置 574

卡内基说，让一个人相信一件事的最好方法，就是迎合对方的个人

标注（黄） | 位置 608

在人们的职业生涯早期，表达出对他们的友善和帮助很重要，哪怕他们并没有做什么事情值得你

标注（黄） | 位置 637

如果沃伦·巴菲特遇到我的处境，他会怎样

标注（黄） | 位置 676

她的人生格言是：“售价低廉，讲真话，

标注（黄） | 位置 712

沃伦·巴菲特经常强调，要把所有鸡蛋放在一个篮子里，然后非常小心地守护这个

标注（黄） | 位置 771

巴菲特那里学到的知识：寻找便宜的公司，寻找有宽广“护城河”的公司，寻找现金充裕的

标注（黄） | 位置 774

远离了高科技狂热。这再一次证明，环境胜过了

标注（黄） | 位置 793

嫉妒是七宗罪中唯一没有丝毫乐趣的罪恶。“嫉妒是疯狂

标注（黄） | 位置 798

犹太谚语所说：“谁强大？他是能够控制自己激情的

标注（黄） | 位置 826

我谨记巴菲特教诲的投资第一原则“不要赔钱”，以及第二原则“不要忘记第一

标注（黄） | 位置 829

芒格说的一样：“我喜欢那些承认自己完全是个蠢货的人。我知道，如果我能常常提醒自己犯过的错误，我就会做得更好。这个奇妙的诀窍值得

标注（黄） | 位置 1011

从加州郊区的漂亮别墅中搬出来，住到办公室附近一个更加朴素的房子

标注（黄） | 位置 1035

诚实总是比较简单，因为你不必绞尽脑汁去记忆自己的

标注（黄） | 位置 1049

复制对面成功对手所做的每一

标注（黄） | 位置 1062

道理：有些生意之所以成功，是因为他们做对了一件大事，但是大部分成功是因为他们做对了很多

标注（黄） | 位置 1099

你打算会见一些比你好的人，最好先做好自己的

标注（黄） | 位置 1143

会把我看作又一个来自纽约的贪婪的对冲基金经理，压榨投资者1%的年度管理费和20%的收益，并因此反感我。莫尼什不收取年度管理费，他只有在股东赚钱的时候才会得到

标注（黄） | 位置 1163

最终，最好的方法是反省内心，由内而外地改变

标注（黄） | 位置 1183

帮助谁——我帮助他人越多，人生就越

标注（黄） | 位置 1212

巴菲特显然下功夫研究过我们。他问洛丽有关北卡罗来纳州索尔斯伯里的

标注（黄） | 位置 1213

他还不失时机地说，莫尼什的慈善基金年报令他印象

标注（黄） | 位置 1215

他特别提到莫尼什的一个特点，强调说，“他像做投资一样认真对待慈善事业……他对于怎样使用自己长期积攒的财富，有很深刻的

标注（黄） | 位置 1227

告诉莫尼什的孩子，选择一个正确的人结婚，将是他们一生中最重要的

标注（黄） | 位置 1231

查理·芒格最想和本杰明·富兰克林一起吃饭，因为“牛顿比较聪明，而富兰克林更加

标注（黄） | 位置 1241

巴菲特的回应：“如果你的正确行为不依惯例，人们总是会阻止你的。”我问道，坚持做正确的事情久了，会不会容易一点。他停顿片刻，看着远方，然后回答说，“会容易

标注（黄） | 位置 1244

靠内部记分卡而不是外部记分卡生活，这一点非常

标注（黄） | 位置 1254

人们在判断自己的不当或者错误行为时，总是过多地说别人也在这样做，以此来安慰

标注（黄） | 位置 1263

理想生活坚如磐石的信念。这绝非妄谈。不需要根据他人的标准或态度

标注（黄） | 位置 1276

说明了负债操作的危险和耐心的

标注（黄） | 位置 1277

稍微超过一般水平的投资者，只要花的比赚的少，一生时间也足以让你非常富有了——只要你有

标注（黄） | 位置 1282

把自己与这个世界隔离开，避免可能削弱他判断力的分心

标注（黄） | 位置 1286

他向我们展示了他的约会备忘录，几乎完全是空白

标注（黄） | 位置 1287

比尔·盖茨的日程表里充满了精确的时间，比如“6:47冲澡”“6:57刮胡子”。这两种时间系统本身并没有好坏

标注（黄） | 位置 1295

讲了一个《塔木德经》（古代犹太法典）的

标注（黄） | 位置 1299

他的思维在五个不同层次上同时

标注（黄） | 位置 1305

专注于真实的

标注（黄） | 位置 1309

毕生时间去做真实的

标注（黄） | 位置 1381

几乎每个人都感到恐慌的时候买入股票。我知道，我现在需要冷静地分析，但是我的股东们也在面临这些情感和经济压力，这为我增加了更多的精神

标注（黄） | 位置 1391

他们都没有聘请全职的分析师。无须赘言，他们都是在那些意志薄弱的投资者寻求现金的心理安慰时，买入大量的廉价

标注（黄） | 位置 1397

艾因霍恩、巴菲特、芒格以及巴里这样头脑清醒的投资家，帮助我保持宽广的

标注（黄） | 位置 1427

成年之后所做 的关键性财务决定之一，就是我永远不会寅吃卯粮，或者让自己陷入

标注（黄） | 位置 1428

从未租过车，或者按揭一栋房子。2008年，在市场崩盘的时候，我住在租来的公寓里，有足够的现金储备逃脱这场

标注（黄） | 位置 1439

父母在带我们去度假之后，买不起电视机。他们会耐心等待自己能够买得起的时候，而不是借钱

标注（黄） | 位置 1464

巴菲特的，不是他惊人的智力，而是他的结构优势：他拥有永久性的资金用来投资，因为伯克希尔是一家公司，而不是基金。这意味着他完全不用操心如果股东赎回该

标注（黄） | 位置 1467

用巴菲特的话来说，在投资时，性格比智商更重

标注（黄） | 位置 1472

创建之初就确定正确的结构，是多么的

标注（黄） | 位置 1501

并没有失去所有，应该继续坚持信念，坚信自己能够闯过难关，到达

标注（黄） | 位置 1524

金融危机可能是人生难得一遇的

标注（黄） | 位置 1541

投资者都会遇到的最大麻烦之一，就是有太多的外力扰乱我们的

标注（黄） | 位置 1549

误解，以为大脑只有大脑皮层一种结构，以为它会理性地吸收信息，处理信息，最后得出答案。获得2002年诺贝尔奖的心理学家 丹尼尔·卡尼曼用“慢速思考”这个词来描述大脑的处理

标注（黄） | 位置 1556

大脑中还有非理性的直觉部分——卡尼曼用“快速思考”来描述这种思考

标注（黄） | 位置 1566

大脑的非理性、直觉部分，会引发可怕的情绪

标注（黄） | 位置 1568

如果我们感到自己处于危险境地，我们的非理性直觉就会被激活，然后大脑皮层就会把这种决策

标注（黄） | 位置 1665

我们自己的财富与邻居之间的差异，会在很大程度上决定我们的幸福

标注（黄） | 位置 1686

巴菲特以极大的信任对待他公司里的经理，赋予他们自主决策的

标注（黄） | 位置 1705

我不想浪费有限的能量去抵抗自己可能产生的嫉妒与

标注（黄） | 位置 1707

把精力投入到更有意义的任务

标注（黄） | 位置 1772

巴菲特的办公桌，它实在是太小了，放不下任何杂物，这迫使他专心高效地

标注（黄） | 位置 1773

贴着“太难”标签的信箱——这一可见的物品，提醒他那些他在等待的明显的伟大投资

标注（黄） | 位置 1794

我逐渐认识到 这种号召对我一点帮助都没有，无休止的信息冲浪也

标注（黄） | 位置 1799

在市场崩盘的时候，我整天关着显示器。我让自己远离彭博终端机的另一个小技巧，是暂停了我的个人

标注（黄） | 位置 1808

我最好完全摆脱彭博终端机。为什么要每年花2万美元来让自己分心

标注（黄） | 位置 1824

伟大的投资家不经常公开讨论他们遇到的情感

标注（黄） | 位置 1833

考虑，我想过什么样的生活，什么对于我来说是真正

标注（黄） | 位置 1842

作为重塑自身的一部分，我决定寻找更多的乐趣。其中一点就是，我开始更多的

标注（黄） | 位置 1862

格栅俱乐部，其中有八名成员，我们每隔几个月聚会一次，分享生活中的酸甜苦辣，并相互

标注（黄） | 位置 1866

更大的热情投入其中。我每周进行几次跑步或骑车，周末还会带孩子们去

标注（黄） | 位置 1869

我开始玩桥牌，他们都是桥牌爱好者。最开始，我加入了曼哈顿桥牌

标注（黄） | 位置 1897

我们对任何事物都不可能完全充分的

标注（黄） | 位置 1921

这家社交游戏公司使他成为亿万

标注（黄） | 位置 1927

在象棋中，有一类陷阱玩法，往往只需要几步棋，就能快速迫使不知情的玩家

标注（黄） | 位置 1931

企业经常操纵会计规则，以欺骗性的方式发布数据——不明就里的投资者很容易

标注（黄） | 位置 1939

我经常发现自己的对手是那种所谓的笨蛋，他们总是由心情来快速决策，而不是依靠审慎的分析。他们既不能，也不会以审慎的方式分析

标注（黄） | 位置 1941

我开始更加坚持原则，培养出了坚毅的品质，哪怕在对手疯疯癫癫的时候，我也能保持冷静和

标注（黄） | 位置 1945

以更审慎的策略追求更好的长期成功

标注（黄） | 位置 1949

当你看到一步好棋的时候，找找还有没有更好的走

标注（黄） | 位置 1954

同时强化了我对控制自身情绪关键性的

标注（黄） | 位置 1955

在过分严肃生活了这么多年以后，我需要采纳一种更加快乐的生活

标注（黄） | 位置 1958

生来就将人生视作游戏，而这种快乐态度也是他取得成功不可或缺的因素

标注（黄） | 位置 1964

你赚了多少钱并不重要。重要的是去改变

标注（黄） | 位置 1974

如果我想得到伟大的想法，就需要平静、专注的

标注（黄） | 位置 1975

人类的所有问题，都源于人们不能安静地坐在一个房

标注（黄） | 位置 1988

我公开承认自己不擅长推销，我不再想对任何人炫耀自己的聪明，或者劝说人们来投资我的

标注（黄） | 位置 1990

不会再像以前一样感到有被拒绝的刺痛

标注（黄） | 位置 2004

罗伯特·格林写的《权力 48条

标注（黄） | 位置 2005

黑色幽默味道，它建议我们应该“摆出朋友的姿态，像间谍一样

标注（黄） | 位置 2044

如果你不在乎谁得分，就可以随心所欲做任何

标注（黄） | 位置 2056

越是给予，到最后你得到的往往就

标注（黄） | 位置 2075

宇宙间的真理：我们付出的越多，得到的就

标注（黄） | 位置 2108

观察那些在生意和生活上比自己更优秀的人的

标注（黄） | 位置 2122

选择正确的人来合作。他回答说， he 可以从一间容有100人的屋子里，轻而易举地挑出10个他愿意合作的人，以及10个他想要回避的

标注（黄） | 位置 2128

要把时间和精力集中到少数拿得准的人身上，把其他人都放在

标注（黄） | 位置 2139

因为我在类似这样的偶然时刻观察人，这时候的他们都是真实

标注（黄） | 位置 2146

生命太短，不值得浪费时间去结交那些不能真诚、坦率做自己的

标注（黄） | 位置 2148

他们让自己远离其他80%的人，把他们归入“不确定”那

标注（黄） | 位置 2149

我一般会给他们提供一份有关自己信息的书面材料——例如，我的个人简历和我的基金

标注（黄） | 位置 2154

我希望做一个表里一致的

标注（黄） | 位置 2155

如果我追求诚实和正派，就更可能把诚实正派的人带入自己的

标注（黄） | 位置 2158

他在与人交往时，从不提要求，或者索取什么

标注（黄） | 位置 2165

不把自己的想法强加给别人，不欺凌他人的

标注（黄） | 位置 2165

只想在别人需要他、想见他的时候才会

标注（黄） | 位置 2168

投资者想要卖掉它所持有的我的基金

标注（黄） | 位置 2169

不要试图去说服他们。那是他们的

标注（黄） | 位置 2170

这里既没有愧疚也没有相互

标注（黄） | 位置 2194

让我开始认识到，我应该更多关注他人需要从我这里得到什么，而不是总想着让他们来满足我的

标注（黄） | 位置 2205

我渐渐能够更好地判别谁是给予者，谁是索取者，也开始吸引更优秀的人走进我的

标注（黄） | 位置 2206

为自己构建一个生态系统，里面的每一个人，都是那种想方设法帮助别人的

标注（黄） | 位置 2209

他们总在找机会帮助他人，支持

标注（黄） | 位置 2221

无私的努力，或许才是真正完美的

标注（黄） | 位置 2257

有了一定数量的钱（我想是1亿美元）以后，你头脑里就一定会萌生一些

标注（黄） | 位置 2262

如果我不了解我的内心领域——包括我的恐惧、不自信、欲望、偏见和对待金钱的态度——我可能就会被现实

标注（黄） | 位置 2324

逆境可能是最好的老师。唯一的麻烦在于，我们可能需要很长时间才能从错误中

标注（黄） | 位置 2345

我们的弱点，比如自大、嫉妒、恐惧、愤怒、自我怀疑、贪婪、不忠，以及对社会支持的

标注（黄） | 位置 2346

我们需要直面我们的弱点，不论它们

标注（黄） | 位置 2358

有这样一种说法：人类大脑的功率据说是12瓦——

标注（黄） | 位置 2360

世界中大量的复杂计算，我们甚至厚颜无耻地希望我们能算对这些

标注（黄） | 位置 2363

设计一系列能够持续运用的规则和流程会裨益良

标注（黄） | 位置 2381

1. 不要总是查看

标注（黄） | 位置 2383

远离市场日常噪音的

标注（黄） | 位置 2392

巴菲特曾说的一样，当我们投资一家公司的时候，我们就应该做好准备，哪怕明天股票市场就会关闭，哪怕它五年之内都不会重新开业，我们也愿意持有这家

标注（黄） | 位置 2403

亏损给投资者带来的痛苦程度，是盈利所带来快乐的两倍。所以我需要保护我的

标注（黄） | 位置 2416

如果有人给你推销什么东西，不要

标注（黄） | 位置 2428

从一生的长度来看，远离那些为了个人利益劝我买东西的人，会让我受益

标注（黄） | 位置 2429

查理·芒格开玩笑所说的一样，“我只想知道，我会死在哪里，这样我就可以永远不去

标注（黄） | 位置 2436

巴菲特比我知道这个道理早得多。例如，他有一条规则，永远不参与公开喊价的

标注（黄） | 位置 2440

如果推销者能从我的购买中获得个人利益，我就不会

标注（黄） | 位置 2441

3. 不要和管理人员

标注（黄） | 位置 2446

公司的高级管理人员——特别是首席执行官，往往都是非常高明的推销员。不论他们的业务表现如何，他们总有办法让听众感觉公司的前景一片

标注（黄） | 位置 2458

评估公司管理人员的水平，我宁愿保持一定距离，以客观的方式研究公司年报和其他公开数据，还有新闻

标注（黄） | 位置 2467

4. 按照正确顺序研究投资信息 从芒格有关人类误判原因的演讲中，我们知道，第一个进入大脑的想法更容易被大脑所

标注（黄） | 位置 2484

先看最客观、最不偏不倚的信息。这往往是公司的公开文件，包括年报、季报，以及股东委托书

标注（黄） | 位置 2504

我还努力减少自己对互联网的使用（有时候没做到），因为网络可能把我带到上千个不同

标注（黄） | 位置 2520

只与没有私心的人讨论你的投资

标注（黄） | 位置 2550

永远不要在开市期间买卖

标注（黄） | 位置 2572

如果你买的股票下跌了，两年之内不要

标注（黄） | 位置 2578

断路器的角色，放慢了我行动的节奏，提高了我做出理性决策的

标注（黄） | 位置 2583

改善你们最终的财富。给你们一张有20个孔位的票，你们可以在上边打20个孔——代表你们一生中的投资机会次数。当你们把卡上的20个孔打完之后，就不能再做任何投资

标注（黄） | 位置 2586

规则：在买入任何股票之前，确保你足够喜欢它，哪怕你买入之后股价就腰斩，你也愿意持有它

标注（黄） | 位置 2587

8. 不要讨论你当前的

标注（黄） | 位置 2598

理解人们在明确立场之后很难

标注（黄） | 位置 2619

不要公开谈论任何你以后可能后悔的

标注（黄） | 位置 2633

在做出任何买入股票的决定之前，我都会打开检查清单，把它当作最后一道防线，防止我那不可靠的大脑忽略任何容易忽视的潜在警告

标注（黄） | 位置 2643

步骤都是“傻瓜式”的，然而事实上，医生们至少会在三分之一的患者身上跳过至少一个

标注（黄） | 位置 2675

“可卡因大脑”：赚钱的兴奋可能和吸毒一样，激发大脑中的同一个回报环路，使理性思维忽视一些看似不相关、事实上有关系的

标注（黄） | 位置 2686

注意力缺乏症，思维常常会跳过某些重要

标注（黄） | 位置 2691

检查清单并不等于你的检查清单。这不是一项可以外包的

标注（黄） | 位置 2701

我很在意人们是否喜欢我，我还发现很难拒绝自己喜欢的人。这让我在某些环境中变得

标注（黄） | 位置 2705

追问我是否只是想要满足自己个性中的部分，而不是最大化我的投资

标注（黄） | 位置 2715

分析你的错误和盲点，从而设计出你自己的检查

标注（黄） | 位置 2747

让公司通过一项补偿方案，给他们一大笔股票期权。如果股价继续上涨，他们都可以获得上百万

标注（黄） | 位置 2763

知道当金钱处于险境时，理性行动是

标注（黄） | 位置 2778

检查清单：这家公司管理团队的关键人物，有没有人正在经历困难的个人事务，可能彻底影响他们造福股东的能力？此外，这个管理团队之前有没有做过什么愚蠢的自私

标注（黄） | 位置 2793

在活动刚开始时，特百惠代言人会向大家分发一份小礼品，这样就不会有客人空手而

标注（黄） | 位置 2794

参加聚会的每一个人都渴望能够报答这份小

标注（黄） | 位置 2798

权威原则也在发挥作用，因为特百惠代言人对食品很有了解，这强化了她作为特百惠推销员的

标注（黄） | 位置 2799

一种稀缺因素的

标注（黄） | 位置 2801

特百惠代言人销售了价值2000多美元的产品，她自己也赚了将近1000

标注（黄） | 位置 2807

有的投资失败得很快，而这一个失败得比较慢——这对一个投资者来说更为

标注（黄） | 位置 2810

面临一个基础性问题：竞争对手太多了，而其产品的高定价成为销售增长的严重

标注（黄） | 位置 2817

这个产品是否值这个

标注（黄） | 位置 2823

沃尔玛努力为消费者服务，让其销售的一切商品都更加便宜，不断从它的分销系统中压缩

标注（黄） | 位置 2825

沃尔玛产生的巨大销量，让供应商也得到了好处。这个生态系统里的每一个参与者都是

标注（黄） | 位置 2837

检查清单：这家公司能否为它的整个生态系统提供双赢

标注（黄） | 位置 2862

检查清单：超出这家公司控制的价值链其他部分，如果发生改变，会对公司产生怎样的

标注（黄） | 位置 2885

经典错误，用相对标准给它估值。我当时应该问自己一句：“从绝对标准来看，它便宜

标注（黄） | 位置 2896

只有这家公司发挥了全部潜力，它才值这么多

标注（黄） | 位置 2920

检查清单：这只股票够便宜吗（不只是从相对标准来看）？我敢确定，自己是按这家公司目前的价值出价——而不是因为对其未来过度的

标注（黄） | 位置 3097

爱玛·荣格和玛丽路易斯·冯·弗朗茨合著的《圣杯传说》

标注（黄） | 位置 3098

罗伯特·约翰森的《渔王和笨少女：理解男女有别的受伤

标注（黄） | 位置 3099

的《象征性探索：分析心理学的

标注（黄） | 位置 3101

情绪的转变力量：一个加速改变的
