

모니시 파브라이의 마이크로소프트 초청 강연 (2024 년 11 월 15 일)

본 녹취록의 내용은 교육 및 오락 목적으로만 제공되며, 금융, 법률, 회계, 세무 또는 투자 자문을 목적으로 하거나 의도된 것이 아닙니다. 논의된 투자나 전략은 귀하에게 적합하지 않을 수 있으며, 귀하의 특정 투자 목표, 재정 상황 또는 필요를 고려하지 않으며, 귀하에게 적합한 투자 자문이나 권고를 제공하기 위한 것이 아닙니다. 투자나 거래를 하기 전에, 그것이 귀하에게 적합한지 고려하고 귀하의 금융 또는 투자 자문가로부터 조언을 구하십시오.

고쿨:

모니시 파브라이는 그의 백만 달러를 수억 달러로 불렀습니다. 그는 친구 가이 스파이어와 함께 2007 년 워렌 버핏과의 자선 점심 식사에 65 만 달러를 성공적으로 낙찰받았습니다. 모니시는 이를 그의 멘토에게 뒤늦게 지불한 수업료라고 겸손하게 설명합니다. 모니시는 찰리 멩거와 오랫동안 깊은 관계를 맺어왔으며, 우리는 이 두 분의 유대감이 수년에 걸쳐 발전하는 것을 목격했습니다. 곧 경험하시겠지만, 모니시는 가치 투자 철학의 훌륭한 스승이며, 두 권의 책, 모자이크와 단도 투자자를 저술했습니다. 관심 있는 분들을 위해 채팅창에 링크를 올려드리겠습니다. 모니시는 또한 닥샤나 재단이라는 성공적인 비영리 단체를 운영하고 있습니다. 닥샤나는 빈곤한 사회경제적 배경의 아이들을 후원하며, 학생 1 인당 약 2,000 달러를 지출하고 인도 정부의 대학 등록금 보조금을 활용하여 최고 수준의 기술 및 의과 대학에 입학시키기 위한 엄격한 훈련 프로그램을 제공합니다. 학생들과 그들 가족의 삶은 변화하며, 말할 필요도 없이 낮은 위험과 높은 보상을 추구하는 사고방식과 일치하는 ROI 를 달성합니다. 마이크로소프트에도 많은 닥샤나 출신 학자들이 근무하고 있습니다. Q&A 시간에는 그들이 음소거를 해제하고 카메라를 켜서 인사해주시길 바랍니다. 그럼, 모니시에게 마이크를 넘기겠습니다. Q&A 부분에 대해서는 몇 가지 질문을 미리 준비했습니다. 바로 질문으로 넘어가고, 손을 드시는 분에 따라 자유롭게 질의응답을 진행하겠습니다. 라훔과 제가 세션을 진행하겠습니다. 모니시, 환영합니다.

모니시:

정말 감사합니다. 이 자리에 함께하게 되어 영광입니다. 정말 멋지네요. 저는 20 대 중반에 시카고에서 IT 회사를 시작했습니다. 몇 년 후 마이크로소프트 솔루션 제공업체가 되었죠. 1995 년 빌 게이츠가 시카고를 방문했을 때, 그들은 시내의 몇몇 솔루션 제공업체 대표들과 점심 식사를 마련했습니다. 저도 그 자리에 참석한 별 볼 일 없는 사람 중 하나였는데, 정말 멋진 시간이었습니다. 우리는 함께 즐거운 시간을 보냈고, 그때 제가 빌에게 마이크로소프트 프랜차이즈의 지속성에 대해 물었던 기억이 납니다. 그는 매우 회의적이었습니다. 그는 말했죠, "보세요, 위대한 기업들이 망각 속으로 사라지는 기록은 거의 100 퍼센트입니다. 마이크로소프트도 언젠가는 이전에 존재했던 다른 위대한 기업들처럼 망각 속으로 사라질 겁니다." 빌의 평가는 대부분 옳았지만, 마이크로소프트에 관해서는 지금까지 틀렸습니다. 흥미로운 점은 그가 수년에 걸쳐 자신의 지분을 꽤 많이 매각했다는 것입니다. 그는 마이크로소프트만큼 성과를 내지 못한 다른 사업들로 다각화했지만, 물론 그와 재단의 순자산을 다각화했습니다. 반면에, 우리 친구 발머 씨는 그저 올인했고, 결국 가장 부유한 사람 중 한 명이 되었습니다. 창업자가 아닌 사람이 훨씬 더 오랫동안 훨씬 더 낙관적이었다는 점이 흥미로웠습니다. 여러분의 질문과 논의하고 싶은 내용이 기대되며, 거기서부터 이야기를 시작하겠습니다.

고쿨:

감사합니다, 모니시. 질문부터 시작하겠습니다. 프란시스코, 첫 번째 질문을 해주세요.

프란시스코:

시간 내주셔서 정말 감사합니다. 제 질문은 대규모 언어 모델의 AI 가 자동화에서 R&D 에 이르기까지 산업을 변화시키고 있으며 상당한 경제적 영향을 미치고 있다는 것입니다. 변화하는 트렌드를 파악하는 데 있어 귀하의 전문성을 고려할 때, 향후 몇 년 동안 AI 및 대규모 언어 모델 환경이 어떻게 발전할 것으로 보십니까? AI 내에서 장기 투자로서 지속적인 가치와 잠재력을 지닌다고 생각하는 특정 분야가 있습니까?

모니시:

잘못된 사람에게 질문하셨습니다. 이것은 대부분 제 능력 범위 밖입니다. 아마 저보다 그 질문에 더 잘 대답하실 수 있을 겁니다. 제 주변에서 보는 모든 것으로부터, 이 시점에서는 매우 초기 단계이며, 많은 영향을 미치고 있는데, 그중 많은 부분을 우리가 이해하지 못하고 있고, 많은 부분이 부정적입니다. 어떻게 전개될지 지켜봐야 합니다. 지금까지 제가 시간을 보내거나 제 일을 처리하는 방식에는 큰 변화가 없었습니다. 아마 그 부분도 변화를 겪게 될 겁니다. 저는 일반적으로 다른 사람들보다 기존 방식에 더 익숙한 사람이고, 아마도 부정적인 면이 있을 겁니다. 어떻게 될지 지켜봅시다.

프란시스코:
감사합니다.

고쿨:
고마워요, 프란시스코. 다음은 니콜입니다. 니콜 돌락.

니콜:
안녕하세요, 모니시. 오늘 와주셔서 정말 감사합니다. 정말 감사드립니다. 워렌 버핏과 함께 귀하의 투자 스타일을 생각하면 가치 투자와 매우 일치합니다. 가치 펀드를 생각하면 금융, 유틸리티, 산업재에 비중을 두는 펀드들이 2008 년 위기 이후 성장 펀드보다 저조한 성과를 냈습니다. 특히 기술 분야에서 성장이 초과 성과를 이끌었습니다. S&P 500 을 생각하면 상위 5 개 기술 기업이 25% 이상의 비중을 차지합니다. 엔비디아, 애플, 마이크로소프트, 아마존, 메타가 있습니다. 가치 투자에 유리하게 전환되고 지배적인 성장주가 투자 스타일이나 관점을 바꾸게 할 만한 다가오는 촉매제가 있다고 보십니까?

모니시:
글쎄요, 니콜, 아주 좋은 질문입니다. 가치와 성장은 불가분의 관계입니다. 동전의 양면과 같죠. 모든 현명한 투자는 가치 투자이며, 회사가 미래에 성장할지, 축소될지, 아니면 그대로 유지될지는 그다지 중요하지 않습니다. 이 세 가지 유형의 사업 모두 가치 투자의 범주에 속할 수 있습니다. 모든 가치 투자는 사업이 지금부터 심판의 날까지 제공할 가능성이 있는 미래 현금 흐름의 합계를 합리적인 이자율로 현재 가치로 할인한 다음, 제시된 가격과 비교하는 것입니다.

어떤 가격에서는 엔비디아가 가치 투자가 될 수 있고, 다른 가격에서는 투기적 투자가 될 수 있습니다. 마이크로소프트, 버크셔 해서웨이 및 수많은 다른 회사에도 마찬가지입니다. 예를 들어 버핏이 애플에 투자했을 때, 그는 저성장과 가치를 지닌 무언가를 "구매"한 것이 아니었습니다. 그는 미래 현금 흐름과 그가 지불하는 가격을 비교했고, 그 방정식이 그에게 합리적이었습니다. 그것이 우리가 집중하는 방정식입니다. 이솝 우화에 "손 안의 새 한 마리가 덩불 속의 두 마리보다 낫다"는 말이 있죠. 그는 이렇게 질문해야 한다고 말합니다. "덩불 속에 새 두 마리가 있을 가능성은 얼마나 되며, 한 마리를 주었을 때 그 두 마리를 얻는 데 얼마나 걸릴까?" 그것이 바로 투자의 전부입니다. 가치 투자에서 우리가 겪는 어려움을 좀 더 설명하겠습니다. 가치 투자의 정의는 고통스러운 정도로 간단합니다. 미래 현금 흐름의 합을 할인하는 것이죠. 우리가 겪는 어려움은 가장 단순한 사업에서도 미래 현금 흐름을 추정하는 것이 상대적으로 어렵다는 것입니다. 시간이 지날수록 점점 더 어려워집니다. 라홀이 내부자 정보 공개 금지에 대해 크게 강조했지만, 만약 제가 이 청중에게 아주 간단한 질문을 한다면: 마이크로소프트 내부자 여러분, 다음 10 년간의 현금 흐름을 알려주세요. 80% 이상의 확률로 다음 10 년간의 현금 흐름을 주세요. 만약 여러분이 그렇게 할 수 있다면, 만약 여러분이 그 10 년간의 현금 흐름을 80% 이상의 확률로 저에게 줄 수 있다면, 그리고 여러분은 내부자입니다. 여러분은 그 숫자를 저에게 줄 수 있는 좋은 위치에 있습니다. 라홀이 그 숫자를 주면 발작을 일으킬지도 모르지만, 괜찮습니다, 우리는 그것에 대해 별로 신경 쓰지 않습니다. 그러면 저는 현재 가치로 할인할 수 있습니다. 그것은 현재 가치로 할인하는 비교적 간단한 작업일 것입니다. 그러나 저는 사티아조차도 그 숫자를 저에게 줄 수 없거나, 빌조차도 그 숫자를 저에게 줄 수 없을 것이라고 생각합니다. 왜냐하면 그들은 모르고 그것은 범위이며, 그 범위는 상당히 넓을 수 있기 때문입니다. 투자는 점점 더 투기적이 됩니다. 우리가 지능적인 투자라고 부르는 것에서 벗어나, 미래 현금 흐름에 대한 확신과 자신감이 줄어듭니다.

그에 대한 저의 대응, 그리고 모든 사람이 다른 대응을 가지고 있는데, 여러분 중 일부는 들어봤을 닉 슬립 같은 사람은 미래의 불확실성에 대해 매우 다른 대응을 합니다. 저의 대응은 가능한 한 그 불확실성을 제거하려고 노력하는 것입니다.

실제 예를 들어보겠습니다. 2004 년에 저는 캐나다에 본사를 둔 IPSCO 라는 철강 회사를 알게 되었습니다. 이들은 파이프라인과 석유 시추 장비에 들어가는 관형 강철 같은 것을 만들었습니다. IPSCO 는 주당 약 40 달러에 거래되고 있었습니다. 그들은 향후 2 년간 각각 현금 흐름이 주당 15 달러가 될 것이라는 가이드언스를 발표했습니다. IPSCO 는 부채가 없었고, 대차대조표에는 주당 15 달러의 현금이 있었습니다. 이 경우, 회사가 거의 흑백논리로 말해주고 있었기 때문에 향후 2 년간의 현금 흐름에 대한 불확실성은 매우 낮았습니다. 그들은 허공에서 이런 숫자를 만들어낸 것이 아니었습니다. 그들은 특정 수량과 기간 내에 철강을 공급하기 위해 이들 파이프라인과 장기 계약을 맺고 있었습니다. 이것들은 특정 납기 기한이 있는 확정된 구매 주문이었습니다. 그들이 어떤 판매 예측을 한 것이 아니었습니다. 판매는 이미 완료되었고, 계약이 체결된 상태였습니다. 이러한 현금 흐름에 대한 확실성은 극도로 높았습니다. 제가 보기에 IPSCO 는 현금 15 달러와 2 년 안에 들어올 현금 30 달러를 가지고 있었습니다. 즉, 현금 45 달러였습니다. 주가는 40 달러였습니다. 공장, 장비, 재고에는 수십억 달러 이상의 가치가 있었는데, 이는 무료였고 전혀 고려되지 않았습니다. IPSCO 의 내재 가치는 얼마일까요? 글썄요, 3 년차, 4 년차, 5 년차 등이 어떻게 될지 모르기 때문에 알 수 없지만, 제 생각에는 IPSCO 의 내재 가치가 현재 주가보다 낮을 가능성은 거의 없다는 것이었습니다. 2 년 안에 받게 될 45 달러와 40 달러 주가의 경제성 때문에 현재 주가보다 훨씬 높을 가능성이 컸습니다. 저는 3 년차 현금 흐름이 0 이 되고, 현금 흐름이 심지어 마이너스가 될 수 있다는 확실성만으로 제 펀드의 10%를 IPSCO 에 투자했습니다. 철강 회사입니다. 주기적이죠. 하지만 저는 2 년 안에 대차대조표에 주당 45 달러의 현금이 있을 때 시장이 이 주식을 어떻게 평가할지 보고 싶었습니다. 1 년이 지나고 IPSCO 는 3 년차에 또 다른 주당 15 달러의 현금 흐름을 발표합니다. 할렐루야! 이제 돈방석에 앉았습니다. 이제 60 달러가 들어옵니다. 주가는 다소 상승하여 주당 약 90 달러에 거래되고 있었습니다. 저는 그 주식을 14~15 개월 동안 보유하고 있었고, "모니시, 4 년차에 무슨 일이 일어날지 모르잖아."라고 생각했습니다.

15 개월 만에 두 배가 되었습니다. 이것은 마이크로소프트가 하는 것보다 훨씬 낫습니다. 마이크로소프트는 1 년에 두 배를 주지 않습니다. 보통 몇 년은 그렇지만, 매년 그런 것은 아닙니다. 저는 "수익을 실현하고 넘어가자"고 생각했습니다. 제가 그런 생각을 하고 있을 때, 어느 날 아침에 일어났더니

주가가 155 달러였고 어떤 스웨덴 철강 회사가 160 달러에 인수하겠다고 제안했습니다. 왜 그 철강 회사가 1 년 전에 예를 들어 주당 60 달러에 그런 제안을 하지 않았는지는 제 이해를 넘어섭니다. 하지만 마크 트웨인이 말했듯이, "소설은 말이 되어야 하기 때문에 현실이 소설보다 더 기이하다." 우리는 IPSCO 에서 15, 16 개월 만에 4 배의 수익을 올리고 넘어갔습니다. 저는 IPSCO 같은 회사를 성장주 바꾸니, 가치주 바꾸니 또는 어떤 바꾸니에도 특별히 놓으려고 하지 않습니다. 단지 오늘 현금으로 내놓는 것과 미래에 현금으로 받기를 바라는 것을 비교하는 것뿐입니다. 제가 보는 방식은 가능한 한 그 현금 흐름에 대한 확실성을 찾고 있다는 것입니다. 제가 여러분 중 많은 분들이 과다 복용했을지도 모르는 고공행진하는 기술주로 갈수록, 미래의 그 현금 흐름을 추정하기가 더 어려워집니다.

5 년 반 전에, 터키에 두 번째 방문했을 때, 저는 레이사스라는 회사를 방문했습니다. 그들은 창고업을 합니다. 아마존, 까르푸, 이케아, 도요타, 메르세데스 등에 창고를 임대합니다. 그들은 터키에서 가장 큰 창고 운영업체입니다. 제가 방문한 날 시가총액은 1,600 만 달러였습니다. 제가 방문한 날 청산 가치는 6 억 달러 이상이었습니다. 청산 가치의 2.5%에 거래되고 있었고, 가치 대비 97.5% 할인된 가격이었습니다. 즉, 청산 가치로 간다면 40 배의 수익이 될 것입니다. 그 경우, 미래 현금 흐름은 10 년 임대, 인플레이션 지수 등이 있기 때문에 비교적 쉽게 단언할 수 있었습니다. 임대 수입입니다. 최소한 임대료가 얼마가 될지는 보수적으로 알 수 있습니다. 저는 이것이 약속에 의해 거래될 것이라고 생각했고, 터키는 매우 높은 속도로 이러한 주식을 거래하는 도박꾼들로 가득 찬 나라입니다. 어쨌든, 우리는 800 만 달러를 썼고, 회사 지분의 3 분의 1 을 얻었습니다. 어제, 회사는 처음으로 시가총액 10 억 달러를 돌파했습니다. 지난 5 년 반 동안 터키 리라화는 가치의 약 80%를 잃었습니다. 철강, 콘크리트, 토지는 사실상 인플레이션 지수이기 때문에 상관없었습니다. 우리는 신경 쓰지 않았습니다. 터키 리라화로 우리의 수익은 무한하지만, 우리는 그것에 대해 신경 쓰지 않습니다. 달러로 우리의 수익은 만족할 만한 수준 이상이지만, 현재 회사의 청산 가치는 20 억 달러가 넘습니다. 우리는 레이사스가 성장주인지 가치주인지 신경 쓰지 않습니다. 여러분이 생각하는 방식으로는 다소 성장하는 회사일 수 있습니다. 매우 훌륭하고 재능 있는 자본 배분가들이 사업 가치를 높이고 있습니다. 저는 그들이 어리석은 짓을 하는 것을 본 적이

없습니다. 지난 5 년 동안 그들은 가치를 2.5 배 증가시켰습니다. 저는 레이사스를 가족 사업처럼 생각합니다. 저는 창업자도 아니고, 이사회 의석도 없고, 그들에게 무엇을 하라고 지시하지도 않습니다. 저는 그들에게 무엇을 하라고 말해야 할지조차 모를 겁니다. 우리는 단지 그 사업의 수동적인 투자자가 되고 싶을 뿐입니다. 5 년이나 10 년 안에 50 억 달러나 100 억 달러의 가치가 될 수도 있습니다. 우리는 발머 씨처럼 그냥 거기에 앉아 소유주가 되고 싶을 뿐입니다.

고쿨:

고마워요. 닉, 다음 질문하시겠어요?

닉:

안녕하세요, 모니시. 이건 "꿈인지 생시인지 꼬집어봐" 순간입니다. 지금까지 마이크로소프트에서 했던 최고의 팀즈 콜에서 당신을 만나게 되어 정말 영광입니다. 포트폴리오 규모를 고려할 때, 최소 포지션 규모를 정해야 하기 때문에 투자할 의향이 있는 회사의 최소 규모가 있을 것이라고 가정합니다. 만약 그것이 사실이라면, 처음부터 다시 시작해서 소규모 투자자라면, 비효율성이 더 많기 때문에 소규모 마이크로캡 회사에서 거래를 찾는 데 더 많은 시간을 할애하시겠습니까? 그리고 좀 더 일반적으로, 당신은 터키 투자를 좋아한다고 말씀하셨습니다. 우리 같은 소규모 투자자들이 더 크고, 더 제도적인 투자자들이 특정 장소에서 추구하거나 사냥할 수 없기 때문에 활용할 수 있는 다른 비대칭성이 있습니까?

모니시:

좋은 질문입니다, 닉. 사실, 조엘 그린블랫은 누군가가 투자할 10 만 달러, 또는 100 만 달러, 또는 1 만 달러로 시작한다면, 다른 대부분의 사람들이 할 수 없는 온갖 종류의 틈새시장, 즉 합병 차익거래, 정크 본드, 자본을 많이 투입할 수 없기 때문에 다른 많은 사람들이 들어갈 수 없는 다른 틈새시장을 살펴볼 수 있다고 관찰했습니다. 100 만 달러로 시작해서 잘하고 있다면, 5 년이나 10 년 후에는 100 만 달러에 머물러 있지 않을 것입니다. 수백만 달러가 될 수도 있습니다. 운용 자본이 증가함에 따라, 1,000 만 달러, 2,000 만 달러 포트폴리오에 10 만 달러를 투자할 수 없기 때문에 그러한 틈새시장에 계속 집중하는 능력은 바뀝니다. 100 만 달러 포트폴리오에서는 할 수 있습니다. 따라서 자연스럽게

위로 이동하게 됩니다. 십만 달러를 투입할 수 있는 것들을 살펴보기 시작하고 몇 년 후에는 백만 달러를 투입할 수 있는 것들을 살펴보게 될 것입니다. 즉, 그 십만 달러 공간은 이제 공백 상태가 됩니다.

투자는 하위 공간이 새로운 타일 사냥터가 되는 흥미로운 현상을 가지고 있습니다. 기존 플레이어들이 떠났기 때문입니다. 성공한 사람들은 떠났고, 성공하지 못한 사람들은 신경 쓰지 않습니다. 그런 관점에서 보면 거의 상록수 사업입니다. 또한 작은 사람이 큰 사람보다 유리한 사업이기도 합니다. 작은 사람은 온갖 곳에 갈 수 있습니다. 버크셔와 버핏이 일본 대기업에 투자했을 때, 그 무역 회사는 워렌 버핏에게는 사소한 것이었습니다. 돈을 투입하는 데 1년이 걸렸고 그는 그저 재미로 했지만, 버크셔 해서웨이에는 큰 영향을 미치지 못했지만, 다른 누군가에게는 큰 영향을 미칠 수 있었습니다. 그들은 그렇게 함으로써 포트폴리오, 심지어 상당한 규모의 포트폴리오에서도 놀라운 수익을 올릴 수 있었습니다. 결론은 그렇습니다. 틈새시장을 살펴보면 분명히 잘할 수 있고, 항상 살펴볼 틈새시장이 있다는 것입니다. 저는 터키에 특별한 애착이 없었습니다. 단지 2018년에 싸게 보였을 뿐입니다. 통화가 폭락하고 모두가 빠져나가고 있었기 때문에 매우 싸게 보였습니다. 마침 터키에 벤 그레이엄 타입의 고전적인 투자자인 친구가 있었습니다. 저는 그에게 말했습니다. "터키를 방문하고 싶고, 당신 포트폴리오에 있는 회사들을 방문하고 싶은데, 가장 많은 돈을 투자한 회사부터 시작해서 목록 아래로 내려가고 싶습니다. 돈을 투자하지 않은 사업에는 데려가지 마세요." 그는 매우 신나서 그렇게 했고, 지금 우리는 자산의 70%를 터키에 두고 있으며, 5년이나 6년 전에 거기에 있을 계획은 없었습니다. 그것이 바로 본질입니다.

고쿨:

조엘, 질문하시겠어요?

조엘:

안녕하세요, 모니시. 시간 내주셔서 감사합니다. 두 가지 질문이 있습니다. 첫 번째는, 어릴 때부터 투자가 항상 열정이었나요, 아니면 이것이 내가 생계로 삼을 일이라고 결정한 전환점이 있었나요? 두 번째 질문은, 본질적으로 가치 투자를

철학으로 채택하기로 결정한 전환점이 있었나요? 그 모든 것이 어떻게 이루어졌는지 궁금합니다.

모니시:

훌륭한 질문입니다. 아니요, 투자는 제가 30 세 전후가 될 때까지 관심사가 아니었습니다. 저는 여러 사업을 시작한 기업가 아버지 밑에서 자랐습니다. 저는 25 세쯤에 제 회사를 시작했고, 30 세가 될 무렵 우연히 워렌 버핏에 대해 읽거나 배우거나 듣게 되었습니다. 버핏에 대해 읽으면서 제가 가졌던 큰 "아하!" 순간 중 하나는, 기업가로서 우리가 사업을 시작할 때 회사의 전략과 방향을 파악하는데 아마도 우리 시간의 2, 3, 또는 4%를 할애한다는 것을 깨달았다는 것입니다. 우리가 무엇을 할 것이며, 어떻게 판매와 가격 책정, HR 및 이 모든 것을 얻을 것인가? 그런 다음 시간의 9597%는 그것을 실현하고 실행하기 위한 모든 기본적인 실행 업무입니다. 버핏과 그의 접근 방식에 대해 읽었을 때, 저는 그의 훌륭한 인용구를 보았습니다. 그는 말했습니다. "나는 사업가이기 때문에 더 나은 투자자이고, 투자자이기 때문에 더 나은 사업가이다." 제가 깨달은 것은 기업가들이 사업 방향을 파악하는 데 소비하는 시간의 34%가 투자자가 어떤 사업에 투자할지 파악하는 데 사용할 뇌의 동일한 부분과 동일한 뇌세포를 사용한다는 것입니다. 이 두 활동 모두 실제로 우리 뇌의 동일한 부분을 활용합니다.

저는 항상 기본적인 실행 업무보다 방향과 전략의 3~4%를 훨씬 더 즐겼습니다. 기본적인 실행 업무는 처음이나 두 번째로 했을 때는 괜찮았지만, 전략 방향은 항상 상륙수였고, 항상 그것을 좋아했습니다. 저는 생각했습니다. "글쎄, 내가 투자자라면 기본적인 실행 업무를 할 필요가 없잖아." 어떤 사업이 전략을 제대로 세웠는지 생각하고 파악한 다음, 효과적으로 그들과 사업을 하고 수동적인 투자자가 되어 자본을 복리로 불리는 유토피아적인 존재가 되는 것은 얼마나 멋진 일인가. 저에게는 그것이 워렌 버핏에 대해 들었을 때 큰 교훈이었고, 그 방향으로 변화를 주기로 결정했습니다.

명심해야 할 중요한 것 중 하나는 간단한 아이디어를 접했을 때 그 아이디어를 매우, 매우 진지하게 받아들이라는 것입니다. 예를 들어, 우리가 유통업계의 아이콘으로 생각하는 샘 월튼 같은 사람을 보면, 샘과 월마트는 적어도 처음

25 년 동안은 유통업에서 어떤 혁신도 내놓지 못했습니다. 월마트의 모든 단일 측면은 다른 곳에서 복제된 것이었습니다. 샘 월튼이 고안한 혁신이 아니었습니다. 샘스클럽은 코스트코에서 복제되었고, 월마트 모델은 K 마트에서 복제되었고, 등등, 그는 많은 경쟁업체로부터 많은 것을 가져왔습니다. 예를 들어 마이크로소프트의 사업을 보면, 큰 R&D 조직, 큰 연구 그룹, 마이크로소프트의 성공 대부분은 외부 복제에서 비롯되었습니다. 워드퍼펙트에서 워드, 로터스에서 엑셀, 그리고 우리는 모든 브라우저 전쟁과 그 모든 것을 알고 있습니다. 과거로 돌아가 현재의 AI 추진과 그 기원이 어디에서 왔는지 살펴보면, 많은 부분이 회사 외부에서 왔습니다. 회사는 내부적으로 엄청난 두뇌 능력과 엄청난 연구에 수십억 달러를 지출했습니다. 그러나 그들이 방금 들어 올린 외부적인 것들이 훨씬 더 효과적이었고 그것은 마치 거인의 어깨 위에 서서 더 멀리 보는 것과 같습니다. 저는 그 변화에 대해 제 눈을 뜨게 해준 버핏 씨에게 감사합니다. 저는 25 년 이상 동안 실행 부분을 한 번도 놓친 적이 없습니다. 사업을 구축하는 실행 부분은 저보다 훨씬 더 잘할 수 있는 다른 많은 훌륭한 사람들에게 맡깁니다. 그동안 저는 안락의자 투자자가 될 수 있고 인생은 훌륭합니다.

조엘:

감사합니다.

고쿨:

라즈, 질문하시겠어요?

라즈:

감사합니다, 모니시. 정말 유익한 세션이었습니다. 제 질문은, 버핏 씨의 투자 스타일에 대해 언급하셨는데, 최근 그가 모든 회사 중에서 도미노 피자에 투자했다는 소식 외에도, 이전에 버크셔 해서웨이가 3,000 억 달러 이상의 현금 보유고를 가지고 있다는 소식이 있었고, 도미노 투자 이후에도 아마 비슷한 수준일 것이라고 생각합니다. 이것이 시장에서 가치를 찾기 쉽지 않거나, 아니면 시장이 과대평가되어 돈을 어디에 투자할지 신중하게 선택해야 한다는 의미일까요? 과대평가되었고 아마도 조정이 필요할 것이라고 생각합니다. 어떻게 보십니까? 시장 타이밍을 맞추기는 어렵지만, 일반적으로 그가 그렇게 많은 현금 보유고를 가지고 있다는 것은 무엇을 의미할까요?

모니시:

좋은 질문입니다. 우선, 도미노는 아마 워렌 버핏이 아니었을 겁니다. 아마 그의 두 부관 중 한 명이었을 겁니다. 100 억 달러, 200 억 달러 미만의 투자는 아마 워렌이 아닐 겁니다.

라즈:

아, 그렇군요.

모니시:

내부 정보는 없지만, 제 추측으로는 토드/테드일 겁니다. 2000 년 초 마이크로소프트 본사를 방문했을 때의 이야기를 해드리고 싶습니다. 2000 년 1 월경이었습니다. 마이크로소프트에 아주 초창기 직원이 있었는데, 비제이 바쉬라고, 여러분 중 일부는 들어보셨을 겁니다. 아주 훌륭한 분이셨죠. 비제이는 제 펀드의 아주 초기 투자자였는데, 그가 말했습니다. "모니시, 시애틀에 오면 현재 및 이전 마이크로소프트 직원 중 네 펀드에 투자할 의향이 있는 사람들을 소개해줄 수 있어." 저는 말했습니다. "비제이, 이런 우연이, 이틀 후에 시애틀에 갈 거야." 그는 말했습니다. "오, 잘됐네." 저는 비제이를 만났고, 마이크로소프트 본사로 갔고, 그는 저를 여러 사무실로 데려가 사티아를 포함한 마이크로소프트의 여러 사람들에게 소개해 주었습니다. 그때 그는 머리숱이 풍성했습니다. 저는 또한 여러분 중 일부가 알 만한 소마 같은 훌륭한 사람들도 만났습니다. 그 여행에서 좋은 사람들을 많이 만났습니다. 저는 그때 만난 마이크로소프트 사람들과 전직 마이크로소프트 사람들에게 말했습니다. "지금 마이크로소프트에 있으면 생계가 마이크로소프트에서 나옵니다. 거주지를 제외한 순자산의 대부분이 마이크로소프트 주식에 있습니다. 그것은 끔찍한 투자이고, 나쁜 결과로 이어질 겁니다." 그들은 저에게 말했습니다. "모니시, 당신은 가치 투자자이고, 이런 것들을 이해하지 못하고, 기술을 이해하지 못하고, 이 회사에 대해 전혀 모릅니다. 이것은 지구상에 등장한 최고의 사업 중 하나입니다." 저는 말했습니다. "네, 하지만 끔찍한 여정을 겪게 될 겁니다." 물론, 그들은 모두 제가 어리석다고 생각했고, 아무것도 하지 않았습니다. 2000 년부터 2012 년까지 마이크로소프트 주식 성과를 보면, 끔찍한 여정이었습니다. 어느 시점에는 60%, 70%의 미실현 손실을 입었을 것이고, 팔지 않았다면 다행이지만, 버티기 매우

어려운 여정이었을 겁니다. 그들이 사업 전망에 대해 틀렸기 때문이 아니었습니다. 그들은 옳았습니다. 마이크로소프트는 그때도 훌륭한 회사였고, 지금도 훌륭한 회사입니다. S&P 500 은 저뿐만 아니라 많은 사람들이 향후 10 년 또는 15 년 동안 S&P 500 에서 연 35% 이상의 수익을 기대한다면, 저는 그 내기에 반대편에 서고 싶습니다. S&P 가 향후 10 년 또는 15 년 동안 연 5% 이상의 수익을 낼 확률은 거의 0 에 가깝습니다. 이것이 제가 처음에 웅장한 5 개 또는 웅장한 7 개에게 그 현금 흐름을 말해달라고 요청하고 말한 이유입니다. 그냥 스스로 운동을 해보세요. 사업의 가치를 살펴보세요. 엔비디아가 3 조 또는 3.5 조 달러로 평가된다면, 현금 흐름은 비교적 짧은 기간 내에 23 조 또는 4,000 억 달러 범위에 있어야 합니다. 왜냐하면 제가 더 먼 미래로 갈수록 할인해야 하기 때문입니다.

엔비디아가 단일 연도에 5,000 억 달러, 7,000 억 달러의 현금 흐름을 언제 제공할 예정인가요? 제가 10 조 달러의 가족 재산을 가지고 있고, 엔비디아 전체를 3.5 조 달러에 산다고 가정해 봅시다. 3.5 조 달러를 투자한다면, 7 조 또는 8 조 달러를 원합니다. 몇 년 안에 제 돈을 두 배로 늘리고 싶습니다. 어떻게 7 조, 8 조 달러를 얻을 수 있을까요? 7 조, 8 조 달러를 얻을 수 있는 유일한 방법은 향후 15, 20 년 동안 그만큼의 현금 흐름이 들어오고, 할인된 금액이 얼마인지 보여주는 것입니다. 즉, 현금 흐름이 15 조 달러 정도 되어야 7 조 달러를 얻을 수 있다는 의미입니다.

15 조 달러의 현금 흐름이 필요합니다. 어떻게 들어오는지, 어느 해에, 어떤 현금 흐름이 들어오는지 보여주세요. 그 계산은 어렵습니다. 저에게는 그냥 너무 어려운 문제 더미로 들어갑니다. 워렌 버핏이 현금 포지션을 늘리고 있는데, 그는 현재 법인세율이 기록적으로 낮다고 공개적으로 밝혔습니다. 지분을 줄이는 이유 중 하나는 세율이 낮을 때 이익을 실현하기 위해서입니다. 그는 이 3~5%가 그에게 손실이 아니라는 것을 분명히 이해하고 있습니다. 우리끼리 이야기지만, 5%가 아니라 3% 미만이 될 것입니다. 워렌은 금융 위기 동안 충분히 공격적이지 않았던 자신을 탓합니다. 그는 또한 향후 100 년 안에 시장에 혼란이 올 것이라는 사실은 100%라고 말했습니다. 향후 10 년 안에 시장에 상당한 혼란이 올 확률은 상당히 높습니다. 100%는 아니지만, 상당히 높습니다. 버크셔가 겪을 수 있는 한 가지 혼란은 워렌이 세상을 떠났을 때입니다. 그들은 주식 매입을

중단했고, 지금은 너무 비싸다고 생각하기 때문에 자사주 매입조차 하지 않고 있습니다. 버핏의 막대한 현금 포지션에서 고공행진하는 주식들과 심지어 S&P의 다른 주식들에게도 미래가 그렇게 밝지 않다는 것을 읽는 것은 경솔하지 않을 것입니다. 여러분 중 많은 분들이 마이크로소프트에 많은 돈을 가지고 있습니다. 회사의 세계입니다. 환상적인 사업입니다. 만약 제가 오늘 마이크로소프트를 소유하고 있다면, 2000 년보다 더 낙관적일 것입니다. 팔고 싶지 않을 겁니다. 훌륭한 것을 파는 것을 좋아하지 않는데, 그것이 제가 2000 년에 사람들에게 요청했던 것입니다. 하지만 2000 년에는 그냥 터무니없었습니다. 시가총액 6,000 억, 7,000 억 달러에 현금 흐름이 100 억 달러 미만이었습니다. 후행 PER 이 70 정도였습니다. 사티아는 환상적이고, 팀도 환상적이지만, 마이크로소프트 외부에 자산의 절반 이상을 두는 것이 세상에서 가장 나쁜 일은 아닐 것이라고 말하고 싶습니다.

고쿨:

아난다, 질문해주세요.

아난다:

안녕하세요, 모니시. 당신과 교류하게 되어 매우 영광입니다. 공유해주시는 모든 교육과 지혜에 감사드립니다. 저는 온라인으로 당신의 콘텐츠를 팔로우하고 있습니다. 제 질문의 맥락을 설정한 다음 질문하겠습니다. 가치 투자에서 당신이 설명한 것처럼 토끼굴을 통과하고, 왜, 왜, 왜라는 층을 벗겨내다 보면 결국 돈이 왜 필요한지, 인생이 무엇인지에 대한 상태에 도달하게 되고, 더 철학적이 됩니다. 제 질문은 투자보다는 철학적입니다. 당신과 당신의 멘토들, 버핏과 멍거 모두 상당한 정신 모델을 가지고 있습니다. 그러한 정신 모델 중 하나는 사업의 해자입니다. 우리는 사업이 스스로를 보호하는 방식에 대해 어떻게 생각합니까? 제 질문은 개인이 개발해야 할 개인적인 해자는 무엇입니까? 그것에 대한 정신 모델이 있습니까? 맥락은 기술 산업과 일반적인 삶에서 다양한 변화구가 당신에게 던져지지만, 당신이나 당신의 멘토들이 따르는 정신 모델이 있습니까? 저는 당신들이 매우 행복하고 매우 차분하고 침착한 사람들로 보입니다. 개인적인 해자를 개발하기 위해 따를 수 있는 정신 모델은 어떤 종류가 있습니까? 그것이 제 질문입니다.

모니시:

환상적인 질문입니다. '가난한 찰리의 연감'을 읽지 않으셨다면, 꼭 읽어보시길 권합니다. 저는 매년 다시 읽으려고 노력합니다. 방금 새 판이 나왔는데, 그 책의 마지막 연설은 '인간 오판의 심리학'이라는 긴 연설입니다. 그 강연은 4년제 대학 학위보다 낫습니다. 더 많은 것을 배우고 인간 본성과 그 모든 것에 대해 가르쳐 줄 것입니다. 멍거는 항상 잠자리에 들 때, 일어났을 때보다 약간 더 현명해져야 한다고 말했습니다. 그는 또한 항상 읽지 않는 현명한 사람은 단 한 명도 모른다고 말했습니다. 독서를 권장합니다. 독서는 시야를 넓히는 좋은 방법입니다. 이제는 지식을 더 빠르고 쉽게 섭취할 수 있도록 해주는 팟캐스트도 있습니다. 가장 중요한 것은 자신이 무엇에 열정적인지 파악하는 것입니다. 쉬운 질문은 아니지만, 일단 자신이 무엇에 열정적인지 알게 되면, 거기에 전념하고, 배우고, 잘하게 되려고 노력하십시오. 열정적이지 않은 일에 능숙해지기는 어렵습니다. '가난한 찰리의 연감'의 무료 버전이 있는데, 디지털 버전입니다. 그들은 특별히 디지털 버전을 무료로 만들었습니다. 여러분이 경제적인 문제가 있는 것은 아니지만, 인생에서 가장 좋은 것들은 무료입니다. 자신이 진정으로 열정적인 것이 무엇인지 파악하십시오. 그것은 생계를 위해 하는 일과 아무 관련이 없을 수도 있지만, 모든 것을 그 열정을 향해 이끌어야 합니다. 상황을 파악하고 더 나아지려고 노력해야 합니다. 당신의 상사인 빌 게이츠나 사티아처럼 말이죠. 그들은 10살이나 11살 때부터 전념했습니다. 물론, 사티아는 크리켓에 전념했지만, 나중에 약간 방향을 바꿨습니다. 그것이 제가 말하고 싶은 것입니다. 그것이 해자를 만드는 방법입니다. 우리 모두는 다릅니다. 우리는 다른 취향과 열정을 가지고 있습니다. 자신의 열정을 찾고, 거기에 전념하고, 매일 더 현명해지려고 노력하십시오. 찰리는 말했습니다. "이 공식을 따르면, 20년 후에 깨어나서 오른쪽을 보고 왼쪽을 보면 모든 동료들이 너무 멀리 뒤쳐져 있어서 보이지도 않을 겁니다. 당신은 그들을 먼지 속에 남겨두었습니다. 꾸준한 매일의 발전은 놀라운 곳으로 데려다줍니다."

고쿨:

아비썬, 질문하시겠어요?

아비썬:

안녕하세요, 모니시. 저는 아비섹입니다. 저는 닥샤나 장학생입니다. 2015 년 12 월 코타얌에서 당신을 만났습니다. 닥샤나 덕분에 현재 마이크로소프트에서 일하며 레드먼드에 살고 있습니다. 제 질문은 투자에 관한 것이 아닙니다. 자선 활동에 대해 더 여쭙보고 싶었습니다. 닥샤나 재단을 시작하게 된 계기는 무엇인가요? 여러 이야기를 들었는데, 모두 다릅니다. 당신에게서 직접 듣고 싶었습니다. 무엇이 당신을 자선 활동으로 이끌었나요? 왜 닥샤나 재단을 시작했습니까?

모니시:

글쎄요, 아비섹, 당신과 이야기할 기회를 갖게 되어 정말 좋습니다. 저는 항상 졸업생들과 교류하는 것을 좋아하는데, 올해 버크셔 모임에 갔을 때 닥샤나 졸업생 한 명이 오마하에서 저에게 다가왔는데, 그 두 세계가 충돌할 것이라고는 전혀 예상하지 못했습니다. 오마하와 그곳에 있던 닥샤나 장학생의 충돌을 보는 것은 정말 멋졌습니다. 정말 멋졌습니다. 저는 게임을 좋아합니다. 수학 게임을 좋아합니다. 제 본질을 파악한다면, 저는 게임 플레이어입니다. 제 머릿속에 들어가 저를 파악하려고 했던 몇몇 심리학자들은 저를 좀 더 미세 조정했습니다. 그들은 말했습니다. "모니시, 당신은 단지 게임을 좋아하거나 수학 게임을 좋아하는 것이 아니라, 이길 수 있는 우위를 가진 게임을 좋아합니다. 당신은 1 인용 게임 플레이어입니다." 저는 축구팀에 있는 것을 즐기는 사람이 아닙니다. 그것은 모니시가 아닙니다. 축구는 훌륭한 게임이지만, 제 게임은 아닙니다. 저에게는 1 인용 게임이어야 합니다. 그것이 제가 이상하게 연결된 방식입니다.

저는 두 가지 게임을 하고 있는데, 아비섹, 당신이 그것을 모르고 그 게임의 일부였다는 사실을 알려드리게 되어 정말 유감입니다. 하지만 이제 우리는 비밀을 누설하고 여기서 인생에서 무슨 일이 일어나고 있는지 알려줄 것입니다. 저는 두 가지 게임을 하는 것이 재미있다는 것을 알게 되었습니다. 첫 번째 게임은 복리 게임입니다. 버핏 씨에게서 배운 복리 게임은 100 만 달러로 시작해서 높은 비율로, 예를 들어 연 25%, 26% 정도로 복리할 수 있다면 돈이 3 년마다 두 배가 된다는 것입니다. 30 년 후에는 10 억 달러가 되는데, 이는 100 만 달러에서 10 억 달러로 늘어나는 놀라운 숫자입니다. 저는 정확히 30 년 전에 복리 게임을 시작했고, 놀랍게도 잘 작동했습니다. 놀랍습니다. 이제 문제는 돈을 쓰는 것이 행복과 직접적으로 관련이 없다는 것입니다. 그럴 수도 있고, 어느 정도까지는 행복을 줄 수도 있습니다. 행복을 주는 많은 것들은 돈과 아무

관련이 없지만, 확실히 어느 지점을 넘어서면 돈이 당신을 더 행복하게 만들 수 없습니다. 제가 하고 싶었던 두 번째 게임은 그것이 모두 쓸모없다는 것을 알았기 때문입니다. 10 억 달러를 가진 사람과 5,000 만 달러를 가진 사람이 있습니다. B 나 A 가 다른 사람보다 더 행복하다고 말할 수 없습니다. 상관관계는 사라집니다. 제가 하고 싶었던 두 번째 게임은, 척 피니와 버핏에게서 배운 것인데, 제가 죽기 하루 전에 1 만 달러만 남기고 싶다는 것입니다. 저는 이 복리 게임을 전속력으로, 페달을 끝까지 밟고, 다음 레이저를 찾고, 100 배를 터뜨리고, 그 모든 것을 하고 싶습니다. 하지만 다른 한편으로는 돈을 다 써버리고 싶습니다. 한 가지는 제가 죽기 하루 전에 1 만 달러가 되어야 한다는 것입니다. 이 게임에서 매우 중요한 것은 제가 언제 죽을지 정확히 아는 것이므로, 거꾸로 계획하고 제 하루를 최대한 활용할 수 있도록 하는 것입니다. 제 몸이 이만큼만 기능하면 되고, 나머지는 무관합니다. 이만큼만 기능하면 됩니다. 바라건대 이만큼이 완전한 인지 능력으로 계속 기능하기를 바랍니다. 우리는 돈을 최대한 복리로 불리려고 노력할 것입니다. 우리는 돈을 기부하려고 노력할 것이고, 1 만 달러에 도달하려고 노력할 것입니다. 단지 두 가지 게임이 진행 중이고, 단지 수학 게임일 뿐입니다. 사람들은 말합니다. "오, 닥샤나는 이렇고, 닥샤나는 저렇다." 닥샤나는, 부디 이해해주세요, 단지 별, 별, 별 수학 게임일 뿐입니다. 그게 전부입니다. 실망시켜 드려 죄송합니다.

아비썬:

아, 아니요, 좋습니다. 감사합니다.

고쿨:

사미르, 질문하시겠어요?

사미르:

안녕하세요, 모니시. 버핏과 저녁 식사를 하기 위해 내기를 걸었을 때부터 당신을 팔로우해왔고, 당신에게서 많은 것을 배웠습니다. 제 질문은, 당신은 열정이 있어야 한다고 말했고, 돈이 특정 지점을 넘어서면 행복을 가져다주지 않는다고 말했습니다. 하지만 누군가가 그 지점에 가까워지고, 약간의 위험을 감수하고, 은퇴를 위해 큰돈을 벌었다고 가정해 봅시다. 하지만 엔지니어링의 좋은 점은 무언가를 구상하고 나면 항상 새로운 일이 일어나고 있다는 것을 느낄 수 있다는

것입니다. 반면에 투자는 스프레드시트의 숫자에 관한 것입니다. 무엇이 당신을 계속 나아가게 합니까? 이제 당신은 돈이 아주 많을지도 모릅니다. 더 많이 추가하고 있지만, 그것은 모두 엑셀의 서류상 돈입니다. 이미 그렇게 많은 부를 축적했을 때 이 분야에서 계속 일하게 하는 것은 무엇입니까?

모니시:

훌륭한 질문입니다, 사미르. 워렌 버핏과 빌 게이츠는 아주 좋은 친구입니다. 오랫동안 아주 좋은 친구였죠. 빌 게이츠의 어머니가 두 사람을 소개해 주었습니다. 이야기에 익숙하신지 모르겠지만, 게이츠의 어머니가 마련한 모임이 있었는데, 시애틀에서 헬리콥터로 한 시간 거리였습니다. 그녀는 빌에게 말했습니다. "이 모임에 왔으면 좋겠어." 그때는 90년대 초였고, 빌은 마이크로소프트에 매달려 매우 바빴습니다. 휴가도 가지 않았죠. 사람들의 어리석은 모임에 갈 생각은 전혀 없었습니다. 그녀는 워렌 버핏이 온다고 말했고, 그는 말했습니다. "네, 시간 없어요." 그는 당신이 묘사한 것처럼 숫자를 만지작거리는 사람을 만나는 데에도 관심이 없었습니다. 그녀는 워싱턴 포스트의 CEO였던 캐서린 그레이엄이 온다고 말했지만, 그는 관심이 없었습니다. 마침내 어머니는 거부권을 행사했습니다. 그녀는 말했습니다. "빌, 너는 여기 와야 해. 이상. 선택의 여지가 없어. 내가 명령하는 거야." 그는 마이크로소프트에서 마지못해 헬리콥터를 타고 워싱턴 주의 외딴 곳으로 가서 어머니를 만족시키기 위해 45분 동안 있다가 헬리콥터를 타고 돌아오려고 했습니다. 그는 워렌 버핏과 이야기를 시작했고, 10시간 후에도 여전히 이야기하고 있었습니다. 그는 이 사람이 숫자에 관한 사람이 아니라는 것을 깨달았습니다. 워렌은 그에게 IBM과 마이크로소프트에 대해 질문했습니다. 평생 동안 빌은 누군가가 그에게 그런 질문을 하기를 기다렸습니다. 아무도 그에게 그런 질문을 한 적이 없었습니다. 제가 발견한 것은 특히 저에게, 그리고 각 사람마다 다르다는 것입니다. 숫자나 그런 것이 그다지 중요하지 않다는 것입니다. 저는 사업 연구에 매우 흥분합니다. 거의 무한한 추구입니다. 일이 어떻게 작동하는지, 왜 특정 방식으로 작동하는지, 왜 그렇게 되고 다른 기업가들이 다른 사업을 구축하는지 알아내려고 노력합니다. 저는 사업을 구축하거나 엔지니어링 문제에 에너지를 쏟는 것보다 그렇게 하고 그런 것들을 알아내는 것을 더 선호하며, 예전에는 엔지니어링 문제에 시간을 보냈습니다. 우리 각자는 다릅니다. 빌이 워렌에게서 발견한 것은 그가 자신의 예술의 정점에, 자신이 하는 방식의 정점에 있었다는 것입니다. 그는

이해력이 있었습니다. 그는 마이크로소프트에 투자한 적은 없지만, IBM 과 마이크로소프트에 대한 이해는 평생 기술 분야에서 일한 사람들을 훨씬 뛰어넘었습니다. 그것이 그를 끌어들이는 것입니다. 그것이 바로 방식입니다. 열정은 사람마다 다르며, 만약 당신을 흥분시키는 것이 엔지니어링 문제라면, 거기에 시간을 투자해야 합니다.

고쿨:

아르차나, 질문하시겠어요?

아르차나:

안녕하세요, 모니시. 와주셔서 정말 감사합니다. 얼굴을 알아보실지 모르겠지만, 저는 방갈로르 어반에서 13 세에서 15 세 사이에 닥샤나 장학생이었습니다.

모니시:

얼굴을 알아보니다.

아르차나:

정말 감사합니다. 이것이 당신에게 게임이고 이 게임이 많은 생명을 고양시키고, 많은 생명을 변화시키고, 많은 사람들에게 영향을 미친다는 것을 알게 되어 기쁩니다. 그러니 계속 게임을 해주세요.

모니시:

그렇게 하겠습니다.

아르차나:

제 질문은 어린 시절이나 성장 과정, 또는 기업가 아버지로부터 배운 교훈 중 계속해서 떠올리며 성공적인 투자자가 되도록 이끄는 기본적인 원칙이나 토대는 무엇입니까?

모니시:

흥미로운 점은 인생에서 몇 가지 매우 기본적인 원칙이 당신을 멀리 데려다줄 것이라는 것입니다. 중요한 것은 이러한 원칙에 전념하는 것입니다. 어중간하게

할 수는 없습니다. 예를 들어, 신뢰받는 것은 인생에서 큰 이점입니다. 사람들이 당신을 신뢰할 수 있다면, 세상은 계약으로 돌아가는 것이 아니라 신뢰로 돌아갑니다. 어떻게 신뢰를 얻습니까? 글썄요, 신뢰를 얻는 유일한 방법은 모범적인 행동을 보여주는 것입니다. "이봐, 난 좋은 사람이니, 날 믿어줘"라고 말하는 것이 아닙니다. 그것은 실적입니다. 시간이 지남에 따라 당신이 일을 처리하는 방식의 전체 역사가 축적되어 사람들이 당신에게 기꺼이 부여할 신뢰의 정도를 줄 것입니다.

신뢰는 중요한 것입니다. 멍거는 신뢰성과 신뢰할 수 있는 것에 대해 이야기합니다. 그가 말했듯이, 맥도날드는 하버드 비즈니스 스쿨보다 세상에서 더 잘합니다. 왜냐하면 맥도날드는 아주 어린 사람들에게 신뢰할 수 있는 것의 중요성을 가르치기 때문입니다. 직장에 정시에 출근해야 합니다. 16 세나 17 세의 아이가 그것을 몸에 익히면 인생에서 큰 이점입니다. 그것은 이러한 기본적인 원칙입니다. 신뢰성, 신뢰, 그리고 열심히 일하는 것입니다. 제가 찰리에게서 배운 것 중 하나는, 그가 누군가를 만나기로 약속하면 항상 일찍 온다는 것입니다. 그는 항상 일찍 오는 것을 원칙으로 삼습니다. 만약 제가 아침 11 시 30 분에 커피숍에서 누군가를 만나기로 했다면, 저는 11 시 15 분에 거기에 있을 것입니다. 15 분 일찍 도착하도록 계획할 것입니다. 찰리에게서 이 말을 듣기 전에는 11 시 29 분에 도착하도록 계획했지만, 지금은 약간 다르게 합니다. 저는 생각했습니다. "좋아, 이건 좋은 생각이야. 이 아이디어를 쉽게 채택할 수 있어." 늦을 가능성이 거의 없기 때문에 좋은 일이고, 그것은 좋은 이점입니다. 이러한 기본적인 원칙, 즉 정직, 진실성, 신뢰성, 그리고 근면함은 당신을 멀리 데려다줄 것입니다.

2000 년에 마이크로소프트를 방문했을 때, 저는 소마세가르를 만났습니다. 2000 년에 방문했을 때, 저는 소마가 그 시점에서 엄청나게 부유하다고 추정했습니다. 수십억 달러는 아니더라도 그 이상이었을 겁니다. 방문했을 때 소마의 신발을 보았는데, 신발 뒤꿈치가 매우 고르지 않게 닳아 있었습니다. 그는 몇 년 전에 그 신발을 신는 것을 그만뒀어야 했습니다. 버렸어야 했습니다. 소마 같은 사람에게는 신발이 너무 형편없어서 버려야 한다는 생각이 떠오르지 않았을 겁니다. 거리에서 소마가 걷는 것을 보면, 그를 지나치고 두 번 다시 쳐다보지 않을 겁니다. 이 사람에게 재정적 도움이 필요하다고 생각할 수도 있습니다.

소마와 이야기할 때, 저는 말했습니다. "소마, 당신은 정상까지 올라갔군요." (저는 그에게 당신이 신발 때문에 정상까지 올라간 것은 아닐 거라고 말하지 않았습니 다. 당신을 승진시킨 사람은 당신의 신발을 보지 않았습니 다. 저는 당신의 신발을 보고 있습니다). 저는 말했습니다. "무엇이 당신을 마이크로소프트의 정상으로 이끌었습니 까?" 그의 대답은 이랬습니 다. "제가 청소부이고, 공항의 특정 화장실을 청소하는 일을 맡았다면, 그것이 제 임무이고, 공항의 화장실을 깨끗하게 유지하는 것입니 다. 공항에서 가장 깨끗한 화장실이 되도록 할 것입니 다. 가능한 한 최고의 화장실이 되도록 할 것입니 다. 어떤 일이 주어지든, 그 일이 좋든 싫든 상관없이, 저는 전념하여 최선을 다할 것입니 다." 그 원칙을 가진 사람은 누구나 정상으로 갈 것입니 다. 정말 훌륭한 원칙입니 다. 그것이 바로 인생입니 다. 이것들은 매우 기본적인 원칙이고, 그것들을 따르면 모든 것이 잘 될 것입니 다.

아르차나:

훌륭합니 다. 정말 감사합니 다. 그렇게 간단한 용어로 말씀해주셨지만, 분명 쉽지 않을 것입니 다.

모니시:

감사합니 다.

라훌:

파브라이 씨, 오늘 저희와 함께해주신 모든 분들을 대신하여 깊은 감사를 드립니다. 당신의 이야기, 전략, 그리고 성찰은 가치 투자에 대한 우리의 이해를 심화시켰을 뿐만 아니라, 우리가 삶과 투자에서 내리는 결정에 대해 다르게, 그리고 더 비판적으로 생각하도록 영감을 주었습니다. 이 행사를 매우 의미있게 만들어주시고, 우리가 반성하고 행동할 수 있도록 많은 것을 남겨주셔서 다시 한번 감사드립니다. 앞으로도 다시 모실 수 있기를 바라며, 지속적인 성공을 기원합니다. 정말 감사합니 다.

모니시:

감사합니 다. 즐거운 시간이었고, 초대해주셔서 정말 감사합니 다. 이 통화에 닥샤나 졸업생 몇 분도 함께해서 정말 좋았습니 다. 감사합니 다.

본 녹취록의 내용은 교육 및 오락 목적으로만 제공되며, 금융, 법률, 회계, 세무 또는 투자 자문을 목적으로 하거나 의도된 것이 아닙니다. 논의된 투자나 전략은 귀하에게 적합하지 않을 수 있으며, 귀하의 특정 투자 목표, 재정 상황 또는 필요를 고려하지 않으며, 귀하에게 적합한 투자 자문이나 권고를 제공하기 위한 것이 아닙니다. 투자나 거래를 하기 전에, 그것이 귀하에게 적합한지 고려하고 귀하의 금융 또는 투자 자문가로부터 조언을 구하십시오.