

怎么讀書才能收穫最大？

查理·芒格說：“我這輩子遇到的聰明人，沒有一個不是每天讀書的。”都知道讀書重要，但如何挑選一本好書？怎么讀才收穫最大？……可能很多人都會困惑。「得到」作者何帆老師，每年都要讀數百本書。在這篇清單里，他將自己的心法和盤托出，供你參考踐行。

- 1. 閱讀，首先要打破對書的敬畏。即使面對大師著作，也不能全盤吸收，而是要把知識拆解、重新加工。讀前想一想：我為什麼要讀書？讀這本書我要收穫什麼？……閱讀的最高境界，不是“我注六經”，而是“六經注我”。
- 2. 不管是做學問，還是日常閱讀，最管用的都是基礎理論、基本概念。因此要多讀經典、反復琢磨，體會大師解決問題的過程。
- 3. 讀經典，一時讀不懂很正常。讀到能理解的部分，認真品味；不懂的地方，不妨暫且放過，繼續往後讀。隔一段時間再看，或許能找到未發現的秘密。如果實在讀不懂，歡迎訂閱我的專欄《何帆的北大讀書俱樂部》，帶你一年時間讀通300本經典。
- 4. 要是想搞學問，建議多花時間“啃”經典論文。如果能吃透50篇本行業的經典論文，在所研究的領域就有發言權了。最好有一個學習小組，閱讀後一起交流。

5. 讀書要有品味。挑選好書的方法一：看書評。好的書評，不僅會濃縮一本書的背景、內容，還會有書評家精當的點評。

6. 挑選好書的方法二：順藤摸瓜，多讀自己喜歡的作者的書。一般情況下，一流作家的三流作品，也比三流作家的一流作品更好。

7. 挑選好書的方法三：從一本書的參考文獻和腳注中，發現“金礦”。

8. 不要刻意追求閱讀速度，也不要糾結於閱讀後記住了多少細節。特別是對於文學著



作，讀完後你感觸多大、思考多少，才更重要。

9. 交叉閱讀。我的個人習慣是，一段時期集中讀一個主題的書，但會同時讀好幾本。一是可以換腦休息，二是可以相互參詳印證，激發思想火花。

10. 隨手記錄。不動筆墨不讀書。每一段話，在旁邊寫上關鍵詞；每一小節，在開頭寫上內容總結；每一章結束，把自己的感想寫下來。同時，總結內容最好用自己的語言重新組織。

11. 建立一套自己的標注體系。比如，精彩的句子下面劃道，有疑問的地方打個問號。五

角星、三角形、感嘆號、圓圈，都能代表不同的意思。這樣，再回頭看時，你就能快速懂得筆記的類型和內容。讀英文書時，這種標注和筆記體系尤為重要。

12. 有張有弛。讀一本書，不要勻速去看，而要有急有緩。序言部分要吃緊，尤其作者介紹全書的主要內容和結構時。遇到作者從不同的角度闡釋觀點時，也要慢下來，多看看他是怎麼論證的。

13. 自建索引。把感興趣的內容按關鍵詞列出來，不要太多，夠用就行，隨手寫在書後面。對以後查找相關內容很有幫助。

14. 為寫而讀。閱讀完後，不管是寫讀書筆記，還是把書中的內容轉述給別人，都是好方法。當然，更高級的方式是：將主題相同的書串聯起來。是彼此印證，還是相互批駁？觀點如何論證，又孰對孰錯？……啟發自己思考。

15. 推薦多讀以下幾個領域的書：歷史，歷史意識讓人更準確把握世界；心理，心理學促成更清晰的自我認識；自然科學，啟發你處理問題的角度；嚴肅小說，增強對人性的體察。

16. 最後強調一點：讀萬卷書，行萬里路。不是所有真理都在書里，人情冷暖、世間百態，都是學問。我們還要學會讀這本“無字書”。讀書，一定要和高手在一起。

據說，左宗棠很喜歡下圍棋，而且，還是箇中高手，其屬僚皆非其對手。

有一次，左宗棠微服出巡，看見有一茅舍，橫樑上掛著匾額「天下第一棋手」，左宗棠不服，入內與茅舍主人連弈三盤。

主人三盤皆輸，左宗棠笑道：「你可以將此匾額卸下了！」隨後，左宗棠自信滿滿，興高采烈的走了。

過沒多久，左宗棠班師回朝，又路過此處，左宗棠又好奇的找到這間茅舍，赫然仍見「天下第一棋手」之匾額仍未拆下，左宗棠又入內，與主人再下了三盤。

這次，左宗棠三盤皆輸。左宗棠大感訝異，問茅舍主人何故？

主人答：「上回，您有任務在身，要率兵打仗，我不能挫您的銳氣。

現今，您已得勝歸來，我當然全力以赴，當仁不讓啦！」

世間真正的高手，是能勝，而不一定要勝，有謙讓別人的胸襟；能贏，而不一定要贏，有善解人意的意願。

生活又何嘗不是如此呢？

這才是真正的巨人

聰明不一定有智慧，但是智慧一定包括聰明；聰明的人得失心重，有智慧的人則勇于捨得。

真正的耳聰是能聽到心聲，真正的目明是能透視心靈。

看到，不等於看見；看見，不等於看清；看清，不等於看懂；看懂，不等於看透；看透，不等於看開。

左宗棠的故事有意思。常常聽人說：“沒文化真可怕！”可“文化”到底是什麼呢？——是學歷？是經歷？是閱歷？

答案：都不是。

今日看到了一個很靠譜的解釋，說文化可以用四句話表達：

- 1. 根植於內心的修養；
- 2. 無需提醒的自覺；
- 3. 以約束為前提的自由；
- 4. 為別人着想的善良！



好家風，是一個家庭最好的風水

我去朋友家做客，正好看到她8歲的女兒在練毛筆字。

小姑娘抿着嘴巴，專注地盯着筆尖，片刻工夫，橫豎撇捺便躍然紙上，行雲流水般生動起來。

小姑娘筆鋒遒勁，若不是親眼見到她書寫，單憑字是斷斷猜不出小姑娘的年齡的。我們一幫客人都現場叫好，夸朋友教女有方。

朋友謙虛地說：“因為祖上有着寫字的習慣，所以就一直傳承下來了。”

朋友的祖父，之前曾是村里學問最高的人，幾乎包攬了整個家族所有的對聯和書信，久而久之，便對書法產生了濃厚的興趣。

朋友的父親在耳濡目染下，也是打小就鍾愛書法，目前是當地書法家協會的知名人物。

而朋友更是因為習得一手好字，走到哪里都被人刮目相看。

朋友說，祖父教導他們，練習寫字能讓人平心靜氣，戒驕戒躁。如果這門手藝傳承下來，對後代是有益的。

朋友將這句話作為家訓銘記於心。她女兒5歲的時候上了書法興趣班，無論颯風下雨都會堅持去學習。

蔡元培曾在《中國人的修養》里寫：“家庭者，人生最初之學校也。一生之品性，所謂百變不離其宗者，大抵胚胎於家庭中。”



好的家風，很重要，更得益於傳承。如果將好的人品修養、生活習慣以至一門技藝傳承給子孫後代，會對後代產生深遠的影響。

一門好的家風，勝過千萬名校。

二

作家錢鍾書也是在好家風的熏陶下成長起來的。

錢鍾書的父親——國學大師錢基博，是清華有名的國文教授。他偏愛古書，平時總會看書抄書，並在摘錄上寫上自己的看法。他對兒子的管教也極為嚴格，錢鍾書十五歲時，還曾經因為讀書不用功挨過打。

錢鍾書讀書時，除了要完成學校規定的作業，還讀古文名著。

這位“博學鴻儒”後來秉承了父親治學嚴謹的風格，踏踏實實地做學問，惜時如金，淡泊名利。即使是在戰亂期間，他也沒有停止工作和寫作。他畢生致力於文學研究，並將中國文學藝術推向了世界。

錢鍾書時刻將父親的教導銘記於心，並以實際行動將之傳承給了女兒錢媛。

錢媛與父親一樣，淡泊名利，從來不參加游山遊水的活動。外出開會或者講學時，每每會議結束，她要馬上回到學校，要不在旅館里看書備課，很少出去遊玩。

晚期身體不適，躺在床上行動不便，卻仍手不釋卷，勤於思考。

對知識的追求讓錢家幾代人都活得簡單而卓越。

一個家庭的人生態度和精神風貌，會在潛移默化中代代相傳。良好的家風，是一個家庭最好的風水。

三

一個家庭在社會上的地位，很大程度上是由上一代人傳下來的思維模式和生活方式決定的。

那些有膽識、有遠見、敢吃苦的人，他們的孩子站在他們的肩膀上，會越攀越高。

心態、意志、教養、價值觀、生活習慣，這些都是無形的財富。

所以，為人父母者，千萬別想着安於現狀。你不努力，就輪到你的孩子加倍努力；你不成長，你的孩子同樣難於成長。

有這麼一句話：越是拼搏過的父母，越知道教育的重要。他們明白奮鬥的艱難，人生的不容易，能將自己受過的苦轉換成正確的世界觀、價值觀以及優良的學習、思考習慣，傳承給孩子。

擁有時的快樂，和失去它時的痛苦，哪一個更強烈？為什麼窮人更窮，富人更富？

這兩個看似風馬牛不相及的問題，其背後隱藏著同一種心理效應——稟賦效應。

這個理論是由獲得2017年諾貝爾經濟學獎的理查德·塞勒教授率先提出的。想要理解“稟賦效應”，先得瞭解“行為經濟學”中另一個更基本的概念——“損失厭惡”。

寧願得不到，也不願失去

假如你工作非常努力，天天晚上加班，為了鼓勵你，領導特意打報告，為你爭取加薪。然而到了年終，卻一無所獲，你一定非常失望。

事實上，你什麼都沒有失去啊！努力工作卻得不到加薪的大有人在，為什麼別人沒有你那麼失望呢？為什麼經歷一場想象中的“得而復失”後，你的心情會更糟糕呢？

經濟學家是這樣解釋的：假設你今天早上出門上班時的“心情滿意值”是100，忽然，你撿到一個大皮夾子，里面有100元錢，“心情滿意值”迅速上升50%，達到150。可是樂極生悲，你遲到了，被扣工資100元，“心情滿意值”下降50%，變成75。一得一失，你的錢沒有任何變化，“心情滿意值”卻降成75。

有人會說，這個計算有問題，為什麼“心情滿意值”不是加減某一個值呢？如果那樣算，“得而復失”後的“滿意值”就沒有變化了。這就問到點子上了。

好比同樣是撿到100元，一個百萬富翁和一個乞丐的感覺完全不同，我們擁有的東西是我們作價值判斷的起點。所以“心情滿意值”的變化不是加減某一個值，而是乘除一個比例。就像我們拿1萬元炒股，虧損10%，再盈利10%，就變成了9900元。

上面的例子證明瞭“投資決策心理”中最重要的理論之一——“損失厭惡”：得到一樣東西的快樂，通常小於失去一樣東西的痛苦。所

以我們不喜歡冒險，寧願放棄得到的快樂去維持現狀，也不願承受失去的痛苦。

“損失厭惡”的前提是“擁有一樣東西之後害怕失去的感覺”，它暗含著一個假設：你對自己所擁有的東西的價值判斷，常常是非理性的。理查德·塞勒的“稟賦效應”，就證明瞭這個假設。

花錢時千萬別心痛

敝帚自珍的“稟賦效應”

假如你同時有兩份工作機會，別的條件都一樣，唯一的不同的是一份工作的薪水高1000元，另一份每年多5天年假。你覺得兩份工作都可以接受，用經濟學術語來說，1000元薪水和5天年假的效用相等。其中一家先打電話通知你，你欣然接受，開始憧憬跳槽後的生活。過了一會兒，另一家也打電話給你。此時，你十有八九會拒絕。

雖然幾分鐘前，你還覺得兩者沒有區別，但當你接受了第一份工作後，你已經擁有的多1000元薪水的效用就增加了，大於你沒有得到

的5天年假。

理查德·塞勒教授說，這就是“稟賦效應”：當你擁有一樣東西之後，你對這東西的評價會高於你沒有擁有它時。“稟賦效應”是“損失厭惡”心理造成的，因為“失去這1000元薪水的痛苦，大於‘得到1000元’（等同於5天年假）的快樂。

這一觀點是不是讓你想起了一個成語——敝帚自珍

理查德·塞勒教授在說明“稟賦效應”時，做過一個實驗。他讓學生分成3組，第一組的任務是賣掉一個咖啡杯，第二組的任務是向賣家買咖啡杯，第三組可在擁有一個杯子和得到同等價值的另一筆錢中選擇。然後讓3組人分別給咖啡杯標價。結果是第二組買家估價的中位數是2.87美元，和第三組可自由選擇的學生估價3.12美元，非常接近。而賣家估價的中位數為7.12美元，高出一倍多。這



再一次證明瞭“擁有什么，就高估什么”的“稟賦效應”。

在理查德·塞勒等經濟學家的很多實驗中，都出現過大約為2:1的比例，於是得出“稟賦效應”的“損失厭惡系數”——2倍獲得的快樂才能抵消相同損失帶來的痛苦。用這個系數解釋前面的例子，當你答應了高1000元薪水的那份工作之後，另外一家要多給你8天的年假（而不是原來的5天），才能讓你改主意。

不過，有人提了兩個很有趣的問題：當我從自己的錢包里拿出500元錢，買一雙標價500元的鞋時，為什麼我對自己擁有的這5張鈔票沒有產生“稟賦效應”呢？為什麼賣家沒有對他的鞋產生“稟賦效應”呢？

為什麼窮人更窮，富人更富

理查德·塞勒是這麼解釋的：因為你知道錢是用來花的，商家也清楚商品是用來賣的，所以不會產生“稟賦效應”。反過來說，當你對錢產生擁有感時，你就不能理性地面對“花錢”這件事。

窮人的錢是用來維持生計的，所以窮人常常對錢有“擁有感”，進而產生了“稟賦效應”——花100元錢的痛苦大於得到100元商品的快樂；喜歡的東西沒貨了，竟然如釋重負地鬆一口氣。而富人相反，他們的錢是用來“錢生錢”的，不停地進進出出，不會有“稟賦效應”的心理負擔。

錢這個東西，一旦停止流動，就會迅速貶值。所以這個世界往往窮人更窮，富人更富。同樣，在做生意的新手眼中，商品和錢，是兩樣東西，賣得不好的商品，你讓他打個折就像割自己的肉。但在生意老手看來，它們都是財富的不同形態，所以他們更注重資金周轉速度，該清倉甩賣時，毫不猶豫。

用一句老話說：錢只有被用掉了，你才擁有了它的真正價值。