

出身貧窮不是你的錯，但死前仍窮就是你的錯

財務自由

的

條件

破產青年脫貧翻身的
真實血淚故事，
6條原則改變你的一生

大衛·艾許——著 朱家鴻——譯

先儲蓄
再花費

分辨想要
與需要

用時間
倍增複利

千萬
別賠錢

聰明
購置房產

提升自己的
產能



Simple Wealth

Six Proven Principles for Financial Freedom

賺得多永遠比做得多來得好。不要一個勁埋頭苦幹，要聰明工作，務必將身體健康、情感健康與心靈健康放在首位。

David
Ash

大俠武林《股息Cover我每一天》 | 竹軒的理財筆記 | 孫太 暢銷書作家 | 詹璇依 財經主持人——好評推薦

財務自由 的 條件

破產青年脫貧翻身的
真實血淚故事，
6條原則改變你的一生

Simple Wealth

Six Proven Principles for Financial Freedom

David Ash

大衛·艾許——著 朱家鴻——譯

僅將此書獻給
我的兒子多納萬（**Donavon**）與女兒潔思敏（**Jasmine**），
你們是我生命的驕傲與歡樂。

前言

一九八九年春，年輕的我正身處人生中最悽慘的低谷：銀行帳戶裡一分錢都沒有，未繳的帳單堆得比山還高，而且已經有七年沒有繳過所得稅了。我只想趕緊找個地方躲起來；但當時既沒有錢，也沒有容身之所，於是在二十八歲那年聲請破產。

是什麼引領我走向這悲慘的結局？要從十年前的一個希望講起。當年的我是個初出茅廬的房地產經紀人，有一次參加了一場銷售研討會，也是在那天首次聽到有人將「正向」、「思維」與「態度」三個詞彙搭配使用，用以表達一種概念。也是在那天的會場，我見識到了前所未見的樂觀態度，並在人生中燃起了新希望的火種，這種希望是我的父母（卸貨平台工人與護理助理員）不曾有過的。我抱著一大疊書與錄音帶離開會場，於深夜回到我的小公寓，開始聆聽、閱讀、編織美夢。那些書籍與錄音帶都提到了同一件事，那就是無論你的野心多大，都要在夢想的彼端訂定清晰且可衡量的目標。

當時我亟欲追求更好的生活，於是在這陰暗的地下室套房偏安的我，拒絕聆聽自我懷疑的呢喃低語，無視理性的聲音，訂定了第一個人生大目標：「在三十歲時成為百萬富翁。」我把這句驚世宣言貼在浴室的鏡子上，每個早晨與夜晚都直挺挺地站立在鏡子前宣示這句話，臉上毫無懼色。我感到前途一片光明，沒有什麼事是不可能的。

接下來十年我勤奮工作，孜孜不倦地付出了一切，只可惜仍不足夠。本該在三十歲成為百萬富翁的我，在二十八歲時便宣告破產。如果你的職業是律師，宣告破產後你依然是律師。但如果你是一名二十八歲的中學中輟生，宣告破產後，你不只窮，內心更多了一絲絕望與恐懼。

在我窮困潦倒時，人生中碩果僅存的亮點是一位名叫莉絲（Lise）的護理師，而我也將在未來迎娶這位美嬌娘為妻。還記得某天開完會後，與破產管理人一同回到住處，我淚眼汪汪地告訴莉絲，說她應該離開我，找個更好的歸宿，嫁給醫生或律師。莉絲聽完後露出驚訝的表情，像是被人冒犯了般，並說她不需要醫生或律師，她只要我。當時的我深愛著莉絲，打算放手讓她自由；但她卻決定留下來，因為她太愛我了。

如果說破產也有好處，那就是讓你有時間與空間自省。我的第一份工作是銷售員，後來擔任銷售經理，最後成為創業家。這一路走來我學會如何訂定目標、增加公司收益，並讓大家朝同一方向前進。而我最討厭也最無法理解的，則是財務管理與記帳所需的紀律。曾有段時間我都將重點放在營業銷售與收益上，認為只要這兩個數字起飛了，利潤自然而然也會變高。

此時可謂是我人生尋覓新出口的關鍵時刻。我猛然想起十年前曾讀過的一本書，叫《巴比倫最富有的人》（*The Richest Man in Babylon*），作者是喬治．薩繆爾．克拉森（George S. Clason）。這本書寫於一九二六年，距今近一百年。我當年閱讀此書，是希望這本書日後能幫上我，如今再次開卷閱讀當中的故事與寓言，彷彿瞬間被傳送回那座街道瀰漫風沙的古都，與四輪馬車工匠和吟遊詩人並坐在巴比倫最富有的人的腳邊。克拉森筆下的字句幫我找回那些遺失在人生路上的希望與夢想，看見一條向上的道路，助我脫離泥沼；但我知道光憑一己之力是不夠的。

我低著頭，手裡拿著此書，有點膽怯地走向莉絲，渾然不知她會有何反應。莉絲最近回憶起這段往事，說道：「我當時只是個護理師，對賺大錢沒興趣，不過書中提到的觀念似乎都滿合理的。這些觀念替我們

指了條明路，並承諾會給我們安穩的生活，使我感到安心。就是那一天，我發現大衛對我倆的關係是認真的，便暗自決定今生非他不嫁。」

當時那位年輕護理師的回覆，其實正是我們每個人內心深處對金錢那種既私人又複雜的態度。我們擁有多少錢？賺多少錢？付出多少錢？存了多少錢？這些議題最能用來說明我們的本質。金錢使人快樂、悲傷、充滿希望、感到恐懼、氣餒、大方或貪婪。有多少伴侶因錢分手，多少戰爭為利開打，多少人為財罷工、抗議、發起暴動甚至坐牢？沒有錢的人挨餓受凍，無家可歸。慈善機構、醫院、教堂需要有錢，才能照顧我們的精神面、生理面與性靈面。《聖經》（*The Bible*）中提到人與金錢的文字遠多於其他主題，絕對沒有人能說錢不重要。

讀完《巴比倫最富有的人》，我和莉絲學到了一個概念，那就是「財富好比一棵樹」，而省下的每一分錢都是另一棵樹的種子。¹因此，我倆開始親身實踐克拉森理財黃金法則的第一條，也是最重要的一條：無論如何都要把收入的一成存下來。

我與莉絲在一九八九年存下的一百美元，就是我倆步履蹣跚，朝正確理財之路踏出的第一步。當時的我們完全不知道，這本書中的文字就是財務管理的真理。我目前的職業是一名全職投資人，率領一支小而精的管理團隊，經營多項房地產與其他項目投資，收益頗豐。自二〇〇四年起，我們的收入來源完全仰賴定期入帳的租金與股利。實現了財務獨立後，終於可以周遊列國，並支持我倆都認可的慈善事業，也有餘力幫助身邊的朋友，甚至是有需要的陌生人。最令我們驚訝的是，那段期間我倆的身價翻了一倍有餘。

●● 人間最大的奇蹟就是改變自己

在我動筆撰寫本書前，秉持優秀投資人的專業精神，計算了一下所需的成本。經評估，完成這本書得耗費數百小時在思考與寫作上；但我仍毅然決然投入創作，原因有二。第一，我現在已身為人父，未來當我的孩子，或是孩子的孩子需要我為他們指點理財迷津時，我或許已經不在人世。人生不如意之事十之八九，碰上逆境當下他們可能會想：「如果換成爸，他會怎麼處理？」第二，我想將此書獻給那些與三十年前的我一樣，歷經人生低谷、迷失方向的人。一個人在那種時候內心有多恐懼、多絕望我再清楚不過；但請務必記得，總有一條向上的道路可以帶你脫離泥沼。

本書共分為四個部分。第一部分標題為另類智商，內容闡述學業成就與傳統智商並非必然與財務智商有關，最重要的是毅力、決心、自覺與自制。無論你的出身與地位為何，人生永遠有各種選項與機會，而非徒有懊悔與債務。第二部分名為實現財務自由的六大實證原則。探討創造財富與管理財富的通用原則與實踐方式，無論你目前的狀態是富裕、貧窮或破產皆適用。我將第三部分訂為聰明投資，旨在向讀者提供一些經過實證的策略，讓投資新手也能輕鬆勝過專業理財人員。

由於工作市場變化多端，有愈來愈多人選擇創業，經營專屬於自己的事業或許能為你帶來人生中最大的財富。創業者最享受的，莫過於那種無須聽命於他人，並恣意揮灑創意自由與獨立性的感受。然而，從員工轉型為老闆並非沒有風險，若未做好預防措施，未知的環境與無端出現的金融瘋狗浪（roguewaves），隨時有可能摧毀你耗費多年建立的事業。因此在第四部分高財商創業家，我將帶讀者一窺經營事業的現實面，並教導各位在追逐創業理想的同時，該如何保護與管理個人財務。

這些年來，早已有無數財務專家與作家絞盡腦汁，想用更新、更吸引人的筆法，將相同的概念傳達給讀者。我之所以選擇成為此行列的一

員，公開分享理財建議，也是因為這些原則是可行且有效的。我的人生因這些原則澈底改變，只要你願意，你的人生也會蛻變。只有一點要提醒大家，就是當你讀到書中提及的傳世理財真理時，切勿因為內容過分簡單而懷疑其可信度，因為真理往往就是這麼純粹。

自從我與莉絲開始實踐克拉森的黃金法則後，銀行存款便日漸增長，自信心也隨之提升。緊接著我們開始與遭逢困境的友人分享心得，甚至還將《巴比倫最富有的人》當成禮物送給他們。一開始我倆的內心既滿足又歡欣，因為覺得自己改變了別的人生；但久而久之，興奮之情卻逐漸被困惑取代，因為發現有些人只做半套或根本無心改變。也就是在這個階段，我們結識了各行各業的人，其中不乏高知識專業人士，他們經歷的掙扎與面臨的問題，其實和我們的朋友一模一樣，差別在於他們的房子與車子比較高級，僅此而已。

既然這些原則的內容簡單宛如常識般，也確實改變了我們的人生，為何還是有這麼多人選擇視而不見？人類是否真的具備一種另類的智商，叫做財務智商（或財商），而且僅限於特定人群？

我覺得答案是肯定的。

PART
ONE

另類智商

A Unique Form of Intelligence

「眾人皆認為像IQ（智商指數）或SAT（學術能力測驗）分數這類評等數字，可預測某人將來是否會成功；但事實完全相反，這早已是心理學界公開的祕密。」

《EQ》（*Emotional Intelligence*）
丹尼爾·高曼（Daniel Goleman）

Chapter

1

被過分吹捧的學業成就

我年輕時曾經歷過一件事，讓我開始思考是否有某種智商是專屬於特定人群的。當時的我是個初出茅廬的房地產經紀人，工作是在一個以義大利裔居民為主的社區，挨家挨戶登門拜訪。那裡的人經常邀我去他們家，討論房地產價值與市場現況之類的话题。

此處常見的紅磚房總是被打理得乾乾淨淨，草皮與樹籬永遠修剪得整整齊齊，菜園裡可見碩果累累的羅馬番茄。只要走進這類宛如城堡的房屋，必定能在牆上或相簿裡看見家族歷代成員的照片，相片背景可能是故國，也可能是美國。儘管他們有些人的英文不太流利；但不破壞我與他們交流的興致，也不會影響我享受佳釀美酒的胃口。然而，當我結束對話離開後，心中總會苦思一件事而不得其解：我父母拚死拚活地工作；卻繳了一輩子的房租，這些待人友善的移民到底是如何買下這樣華麗的房子？他們掌握了不為人知的知識嗎？

我把這件事告訴了好友法蘭克（Franco），他聽完後嘴角露出一抹狡黠的微笑，向我講述了家族歷史，這才稍稍解開我心中的疑惑。

法蘭克的父親卡梅隆（Carmelo）生於一九二五年，地點在南義大利卡拉布里亞區的陶里亞諾瓦鎮，鎮子雖不大，但終年沐浴在陽光中。卡梅隆在兩歲那年成為孤兒，由身患重病的奶奶收養。身為家中唯一的男人，卡梅隆在經濟大蕭條與二戰期間一肩擔起照顧奶奶的責任，沉重

的責任與殘酷的環境剝奪了他接受正式教育的權利。

一九四五年，卡梅隆剛滿二十歲，也正是在這年人生終於碰上轉機，一位親戚替他支付了移民到卑詩省溫哥華的費用。卡梅隆抵達溫哥華時身無分文，便先與親戚同住，後來經過朋友介紹，便進入了一間煤氣工司上班，擔任煤氣管線挖掘工。等一切都安頓下來後，卡梅隆寫了封信回陶里亞諾瓦向當地親友報平安，並對青梅竹馬的玩伴安琪拉．羅莎（Angela Rosa）求婚。

初為人夫的卡梅隆自覺有義務照顧妻子，替兩人的未來奮鬥，因此加倍努力工作，拚了命為公司挖管道。當時公司業務繁忙，加班是家常便飯，只要公司有需求，卡梅隆自然是一口答應，絕無二話。這些年來卡梅隆與安琪拉努力存錢，只要手頭有餘裕，便將薪資投入房地產事業。兩人育有五個兒子，每個孩子都相差一歲。由於夫妻都是虔誠的天主教徒，便自然而然地認為幸福的婚姻與熱鬧的家庭生活是天主的恩賜。到了卡梅隆四十五歲那年，他們已經擁有五棟聯式房屋，此時距他口袋空空踏上加拿大土地的那一天，已過了二十五年。

由於不用再為錢的事發愁，加上厭倦了這麼長的工時，卡梅隆換了個比較輕鬆的工作，在倉庫上班。卡梅隆當時稱得上是人生勝利組；然而好景不常，他於一次工作事故中遭叉車輾斃，獨留痛失摯愛的安琪拉一人扶養五名兒子。

法蘭克說，當年要不是因為家裡能定期收到五棟房子的租金，母親勢必得外出找工作，賺取微薄的薪水。多虧了這份固定收入，才能專心在家裡帶孩子。法蘭克的母親不久前才過世，享耆壽九十歲，去世時手中依然持有這五棟房子的所有權，唯一有變的是房子的價值。安琪拉．羅莎過世時的身價高達一千兩百萬美元。

我想法蘭克的父親應該做夢也沒想到，當年辛辛苦苦買下的五棟房子，在未來將會成為家庭的救生圈。我想他也壓根不知道IQ測試與SAT分數是什麼玩意兒；但他身上具備的特質遠比這兩樣東西來得重要：他是名稱職的父親、丈夫、一名優秀的移民成員。他心中懷揣著一個目標，為了達成此目標努力不懈、堅定不移、兢兢業業。他有強烈的自我意識和極強的自控能力，也知道不要貪圖及時享樂，明白一時的犧牲是為了換取長遠的快樂。這些特質正是暢銷作家兼心理學家丹尼爾·高曼博士口中的情緒智商（EQ）。

高曼認為我們對智力的看法過於狹隘，並對此現象感興趣，而他也承認IQ或多或少會影響一個人的未來。IQ較低的人最後通常從事較卑微的工作，而高IQ的人大多從事高薪職業。但高曼指出這並非定律，並表示「一個人的人生是否成功，IQ的影響僅占兩成，還有八成是由其他因素決定」。¹

他認為人類過分強調學業智力的重要性，學術圈與社會太仰賴IQ來預測一個人是否會成功，於是得出的結論如下：「高IQ人士也有可能把私生活過得一團亂。」一個人的人生過得是否充實，是否有意義，絕非分數、IQ或SAT成績能預測的。²

時間回到二〇〇八年某日，當時我家附近有一棟綜合運動中心，裡面有四座運動場、一間健身俱樂部、一間曲棍球用品專賣店、托兒所以及一個賣場。市內小型曲棍球隊、酒吧贊助球隊與花式溜冰俱樂部都以此為據點，是社區的重要地標。那天早上運動中心熱鬧得不得了，我兒子也在館內練習曲棍球，現在回想起來，我真希望當時的自己手上有一本《EQ》。

看著兒子一次次衝撞球場邊界牆，不禁讓我回想起我們一家人過去

二十年所歷經的風風雨雨。一九八九年，一無所有的我與莉絲當時做了個決定，要奉《巴比倫最富有的人》中的理財原則為圭臬，重新擁抱人生。雖說沿途並非一帆風順，但最後還是安全著陸，站穩腳跟。

我輕輕吹掉咖啡杯上裊裊升起的蒸氣，放任自己沉浸在美好的回憶中；但一串憤怒的抱怨聲突然將我拉回現實。一名面露慍色的女子正搖頭晃腦，滔滔不絕地向朋友發牢騷，數落自己兒子的不是。她說：「我早就警告過湯米（Tommy）了，要他注意自己的成績。要是功課太差，這輩子注定一事無成。」

我知道湯米是誰，他是我兒子的朋友，也是個很乖的小孩。

「這輩子注定一事無成！」這句惡毒的話在我耳邊縈繞。她以為她是誰？竟敢這樣公開宣判自己兒子的命運。我彷彿變回小學時期的自己，那時每天都被老師懲罰、被同學孤立。我當時覺得就像被人賞了一巴掌般，全身的汗毛都豎了起來，眼中露出不屑的神情，真想直接打斷她的對話，為她兒子辯護一番，也為我自己說點什麼，為所有在校表現不甚理想的孩子們發聲。

但我知道這番言論一定會讓眾人難堪，於是只好強忍怒氣，閉上嘴巴，默默退到一旁。當時的我沒有請她去拜讀一下高曼的情商巨作，也沒告訴她那時站在她身旁的男人，除了是名中學中輟生外，也是這座曲棍球場的所有人。

在此要鄭重聲明，我熱愛教育，也相當崇拜高IQ人士與具有學術天賦的人。但根據高曼的觀點，高IQ與學術天賦不能保證一個人將來必能在財務或其他領域上有所斬獲，而我也認同此理論。僅為了知識而存在的知識根本毫無用處，法蘭克的父親不需要大學文憑，也曉得自己的日

常支出不能高於薪資，知道無論如何都必須為了將來儲蓄。他清楚明白用短期犧牲換取長遠利益的真諦，也能分辨需要與想要的差別。

他們一家人過得雖節儉卻怡然自得，從沒跟人伸手借過一毛錢。法蘭克的媽媽在自家後院開闢了一座菜園，自給自足，親力而為。他們遵循白手起家的原則，就和遠在義大利的先人一樣，家中永遠洋溢著麵包香、義大利麵香與酒香，一家人每年只外出用餐一次。他媽媽一人包辦縫製（或修補）全家人的衣服，家中五名男丁則充當無償勞工，粉刷牆壁、修剪草坪，維護數量與年俱增的出租房產（皆位於以住家為中心，半徑兩個街區的範圍內）。

參加球隊對五個孩子來說是不可能的，因為太貴了，於是在自家門前打曲棍球成了他們最熱中的休閒娛樂。儘管生活如此平淡；但法蘭克卻說兄弟們都不覺得自己受了委屈。

實現財務自由有六大實證原則，這些原則不僅卡梅隆懂，曾和我在紅磚屋內暢飲佳釀美酒的房地產客戶也懂，這六項原則分別為：

先儲蓄，再花費
 分辨想要與需要
 用時間倍增複利
 千萬別賠錢
 聰明購置房產
 提升自己的產能

因此，卡梅隆將錢投資在自己了解又可控制的事物上：居住地附近的複式住宅。這些資產的價值會隨時間逐漸上升，在將來成為一筆收入來源。我們可以說卡梅隆具備了財務智商。

NOTE

- ．真正的財務智商（或FQ）是種宏觀的能力或人生指南針，是經歲月洗禮的理財智慧與知識的產物，必須搭配極高的情商才能發揮效用。
- ．情商與財商會隨歲月增長。
- ．學術成就高低無法預測一個人未來是否會成功。
- ．情商的特質是：極強的自控力，知道不要貪圖及時享樂，明白一時的犧牲是為了換取長遠的快樂。

Chapter

2

絕對不要低估弱者的決心

人並非生而平等，有些人生來就比別人強壯、跑得比別人快、腦袋比別人好。有些人生在一個充滿愛的家庭，無論做什麼事都能得到家人的支持與鼓勵；有些人的家庭情況則恰恰相反。所幸一個人成功與否，並非取決於擁有什麼或家庭背景，而是取決於如何對待生命中最重要的事物。

我的朋友蘭斯（Lance）就是最佳例子。蘭斯出生於一九五六年，他的家是一棟由焦油紙搭成的棚屋，既沒有自來水也沒有電。蘭斯居住的區域是一個由農民組成的聚落，因此他自然而然成為農民，生活中除了務農便是釀私酒與氏族鬥爭。自從學會走路起，蘭斯便在自家土地上耕作、打獵、捕魚。他槍法神準，在七歲那年就獵到人生中第一頭鹿。

蘭斯的父親在他尚年幼時便拋家棄子，母親是文盲，家族中唯一識字的成員是他的奶奶，於是奶奶順理成章成了家中的萬事通。在她心中，《讀者文摘》（*Reader's Digest*）的地位就與《聖經》沒兩樣，於是家中堆了一沓又一沓。

一九二〇年代晚期，蘭斯的爺爺阿契（Archie）與奶奶芮妮（Renee）還是美國人，為尋覓無主的土地並追求更輕鬆的生活方式，沿著華盛頓州山區的伐木道路一路北上，想找一塊落腳之地。直到幾年後，一名政府調查員才告知，他們的家園所在地並非美國，而是加拿大

卑詩省。一夜之間，通往他們聚落的唯一伐木道路成了邊境通道，他們也成了加拿大人。

聚落裡的孩子完全沒上過學，大人們也沒有教他們讀書寫字的打算，日子就這樣日復一日地過下去。直到某天，一名記者不知從哪兒聽說這個被群山包圍的農民聚落，便撰寫了一份專題報導，佐以當地人的照片，成了新聞頭條。蘭斯還特地從圖書館找了份一九六〇年代的相關文章給我看。我想就算是好萊塢，也沒法找到比他們更有說服力的演員。照片中，蘭斯的母親穿著一件皺巴巴的連衣褲，手裡拿著那把無論走到何處都要隨身攜帶的來福槍，身邊站著四個衣衫襤褸的孩子。蘭斯說當年他見到這張照片時，心中滿是疑惑，認不出自己是誰，因為他們家連一面鏡子都沒有。

經媒體曝光後，社工人員立刻登門拜訪告訴蘭斯的母親，根據加拿大法律規定，孩子們必須上學。然而由於聚落位處深山，沒有道路連通到任何加拿大社區，因此蘭斯與其他兄弟姐妹只能先花一個小時穿越灌木叢、越過峽谷、穿過小溪，抵達山頭另一面的小徑，並在那裡搭乘巴士，駛過九英里碎石子路，才能抵達位於奇利瓦克的小學。

他們四人都從一年級開始念起，其中最小的才六歲，最大的已經九歲了，而蘭斯當年是七歲。對這些一貧如洗又目不識丁的深山孩子來說，在一年級教室裡首次見識到人類文明，必定是場超現實的體驗。蘭斯在學校體制中載浮載沉到九年級終於輟學，那時的他連餐廳菜單都看不懂。後來蘭斯犯了幾次法，在少年拘留中心待了一陣子，接著又嘗試了幾份工作；但最後都以離職作結。此時此刻，他的未來似乎不比過去好多少。

終於，蘭斯二十一歲時下定決心學會識字，學成後赫然發現面前出

現了一道又一道名為機會的大門。他在一九八〇年成為銷售員，專門推銷影印機與另一項跨時代產品：個人電腦。他跑遍各大公司行號推銷商品，並得出一個心得，那就是很多公司雖都想購買，但沒多少人知道如何使用個人電腦。

商業教戰守則第一條說「發現需求，滿足需求」，蘭斯用行動貫徹這項原則，創辦了一間電腦訓練學院。他入場的時間點堪稱完美，這項新事業成長速度驚人，取得了可觀的市占率並堅守陣地。在經營電腦訓練學院二十年後，蘭斯便帶著鉅額財富提前退休。

如果讓青年時期的蘭斯接受IQ測試，我想得分應該很難達到平均數。那時他連大字都認不了幾個，家境清寒又住在深山野嶺內。無論用什麼標準來看，這一切因素都像是無法逾越的屏障，橫亙在他面前。然而，這些外在條件並不能決定他的人生走向。

在沒水沒電的山林間，靠著自給農業、打獵、捕魚、與人討價還價維生，需要超人的耐力、決心與自律精神。比起在城市中生活，想在原始的環境中生存要有更多延遲享樂的能力，以及求生的動力。蘭斯學會識字後不改本色，用相同的個性與情商認真看待設下的每一個目標，在鋼筋叢林中成為人生贏家。

NOTE

- ．你的過去無法決定你的本質。
- ．一個人成功與否並非取決於擁有什麼，而是取決於他如何對待生

命中最重要的事物。

. 鎖定目標，努力不懈。你，勢不可擋。

Chapter

3

片面事實不等於事實

我不喜歡被人當眾指責說是個騙子，尤其是與對方不熟的情況下。但我在波士頓的某場會議上，就遭人這樣當面數落。當時我正與一群青年創業家共進晚餐，突然聊起各自的成功動力，輪到我時，我說：「我之所以會有追求成功的動力，是因為我一無所有。」

坐在我正對面的男子盯著我看，口中突然冒出一句：「我聽你在放.....」頓時，餐桌上的眾人都安靜下來，我也收起臉上的笑容。當天同桌的還有一位個性爽朗的同事，他認為此時該是發言的時候了，便說道：「我的家境不錯，爸爸創業有成，我中學畢業時他開了張一百萬美元的支票給我，說：『你就用這筆錢開創自己的人生吧。』」

他接著往下講，說自己先用這筆意外之財買了二手Camaro，再將剩下的錢當作大學基金。他在大學取得電腦科學學位，畢業時正巧碰上網際網路發展高峰期，便與同學開了間顧問公司。前陣子才用數百萬美元的價格把公司賣掉，目前正計畫和老婆乘帆船環遊世界。

我後來仔細思考了這位同事在餐桌上的洞察力，相當欽佩他敢於實話實說的勇氣；那時的我其實對自己不夠誠實。無論身處社經階梯上的哪個位置，怠惰與抱負都俯仰即是，我的論點不過是裹了一層浪漫糖衣的陳腔濫調。我的人生不過是潛意識不斷在腦中複誦的故事，是以片面事實為基礎，而片面事實並不等於事實。

人類是複雜的生物，對周遭環境的反應會受家庭、文化與社經背景的影響。人們一言一行背後的動機也極其複雜；但我們的本質並非必然取決於言行。金融心理學家布拉德．克隆茨（Bradley Klontz）與桑妮雅．布里特（Sonya Britt）在堪薩斯州立大學研究此議題，最後開發出一套線上預測工具，能幫助大家更了解自己的金融理財行為。¹根據研究，所有人的金融理財行為都會遵循下列四套金錢腳本的其中一種，分別為：迴避腳本、崇拜腳本、地位腳本與警覺腳本。

●● 四套金錢腳本，看出貧窮關鍵

● 迴避腳本

金錢迴避者認為錢是不好的，或自己不配擁有金錢。在他們心中，錢是恐懼、焦慮或厭惡等情緒的源頭，於是深信有錢人都是貪心腐敗的，並視簡約的生活為美德。迴避者的內心相當掙扎，一方面覺得金錢可以解決問題，一方面又覺得財富是可憎的事物，而於此同時，又過分重視與生活滿意度息息相關的金錢。

● 崇拜腳本

拜金者認為錢是幸福的關鍵，能解決人生所有疑難雜症，唯一的問題在於他們手上的錢永遠不夠花。然而，追求金錢的過程卻可以永遠滿足他們。這種緊張的關係常會導致拜金者為了買到幸福，花起錢來毫無節制。過分崇拜金錢會導致一個人發展出儲物癖，四處欠債或成為工作的奴隸。

● 地位腳本

追求金錢地位的人會將淨值（net worth）與自我價值（self worth）

畫上等號，喜歡打腫臉充胖子，過著入不敷出的生活。他們認為一個人的口袋有多深，地位就有多高。

●警覺腳本

對金錢保持警覺的人對待金錢小心翼翼，也相當關心與錢有關的一切福利，並認為存錢與賺錢是人生的兩大重點。他們只購買自己能掏出現金支付的商品，對自己的財務狀況保密到家，絕不輕易向外人透露，只有對至親例外。

克隆茨與布里特認為，這四種腳本與文化相關，是世代傳承的產物，早已寫在每個人的意識深處。

電影腳本與金融理財腳本的本質相同，從你的腳本中，眾人可以得知你對金錢的態度以及與金錢的關係。理解你對金錢最真實的想法、感受與背後的成因，是發展健康金錢思維的第一步驟。

●● 與其仇富，不如學會他們賺錢的方法

我在蒙特婁東區長大，此區住的大多是工人階級家庭。由於我們家是專業租房族，所以便在當地一個方圓只有三個街區的小社區租了間小型三房公寓。這裡的建築物結構都一樣，而且互相連通。我小時候總喜歡跟朋友爬上屋頂，從街頭跑到巷尾，前提是不能被大人抓到，那時的街頭暗巷與工廠就是我們的遊樂場。

當年對街有間牛奶裝瓶廠，我還記得以前常跑到廠裡的裝卸場玩耍。工廠的水泥地板有兩條大型輸送鏈條，日夜運轉不休，將成箱的牛奶與奶油送往在工廠外等候的貨車。某天下午我和朋友突發奇想，打算

爬上輸送鏈條，看看最後會被送到哪裡。就這樣，三個不過八歲大的野孩子便偷偷摸摸地溜進工廠，打算來場探索之旅，臉上掛著藏不住的笑容。我到現在都還記得裝瓶工人臉上吃驚的表情與心照不宣的微笑，他們當中完全沒人出聲警告我們。

以六○年代的標準來看，我們的可移動範圍其實不算小，每人只須花十分錢，就能搭三十分鐘的公車到市區。然而，這趟貨車之旅卻帶我們走得更遠，最後得以一探富人區的風景。我還清楚記得從貨車上向外看，可以見到一幢幢精心維護的紅磚豪宅，坐落於修剪得宜的草坪上。草坪上有楓樹、橡樹與垂柳，排列得整整齐齊。此處寬敞的街道與兩旁的路樹散發著一種柔軟、寧靜的氛圍，與我們社區那片單調的陽台與久未維修的人行道有著天壤之別。

我深愛陪伴我成長的環境；但在親眼見過富人區後內心起了個念頭，那就是這些打扮得光鮮亮麗，臉上洋溢著幸福的人高我們一等。我確信父母也潛移默化地助長了我的想法，他們對金錢抱持著迴避態度，認為自己不配擁有錢，而那些富人的內心都是貪婪、腐敗的。

我父母曾經歷過經濟大蕭條，覺得人的恐懼、焦慮或憎惡全都源自金錢。我母親是孤兒，自小就受法庭監護；但屢屢都被分配到貧民區的寄養家庭內。母親知道如何靠小聰明求生存，只要逮到機會就會設法利用寄養系統的漏洞。她在十三歲那年雖終於成功被分配到市郊一戶小康家庭；但內心早已千瘡百孔。

我父親生在一個大家庭裡，家人相處氣氛融洽，每週都會上教堂。但父親在十三歲那年被迫輟學，進入社會以供九個弟弟妹妹上學。他在油漆工廠找了份工作，負責焊接油漆罐蓋子。他常對我們幾個孩子說：「我那時每星期賺八元，其中六元都交給家裡，剩下的兩元才是自己

的。」那時的他以身為藍領階級為榮，每天努力工作，賺取微薄的薪資。

母親的童年過得並不安穩，身邊的一切隨時有可能被奪走。她懼怕權威也不信任權威，因而發展出一套根深蒂固的貧窮思維。父親與母親的成長背景雖不盡相同，但兩人卻有一種不可言說的默契，那就是對富人抱持懷疑與憎恨的態度。我父母對富有的定義向來曖昧不明；但我在孩提時期便隱約感覺到，在他們眼中，只要擁有房產並居住在環境較好的社區的人，就是富人。

☹☹ 「懷才不夠」才會嫉妒別人

現在回想起來，我們家的財務問題其實不過是一種感受，而非現實。我的父親任職於鐵路工會，母親在身體狀況好轉後擔任護理助理員，一家人永遠都吃得飽穿得暖，每年聖誕節時，小孩們也都能收到禮物。當時我有些來自單親家庭的朋友有眾多兄弟姐妹，必須依靠社會補助維生，這些人才是窮人，我們不是。

父母在養育我們時，總以貧窮思維看待事物；但長大成人後的我開始抗拒這種思維帶來的絕望感，並深信在另一個地方有更光明的未來正等著我。當時我認為財富可以解決所有問題，而自己也已做好準備，無論如何都要成為有錢人，邁向更光明的未來，於是把所有事情拋諸腦後，一心一意追求財富。那段期間我成了一個沒有興趣嗜好的人，每到週末就徹夜狂歡，藉此發洩工作累積的壓力。不知不覺間，我的人生開始按照崇拜腳本上演。

克隆茨與布里特認為，一些人在對待金錢時會遵循多個腳本，這或許能解釋我在某些情境下的感受。就拿某個周日下午驅車載家人兜風

時，發生的一件小事當例子。我們當時位於城裡有錢人較多的區域，當我駛經一間遊艇俱樂部，看到這些披著藍外套的俱樂部會員時，便下意識地酸了幾句。追根究柢，之所以會做出這些惡意評論，是因為發自內心認為這些人都很勢利眼，加入俱樂部不過是為了彰顯地位。莉絲聽到後轉頭望向我，一副不以為然的表情，並當著孩子的面質疑我剛剛的發言，我隨口回了幾句空洞無力的反擊後便舉白旗投降。其實我的評論毫無邏輯，充滿了惡意與偏見，動機是源自內心深處的不確定感與父母的迴避腳本。

即便我自認目前對金錢的態度是警覺的（存錢、投資與守財）；卻依舊會被過去那些不健康的腳本影響。每當我放下防備時，內心深處的迴避者與敗金者就會蠢蠢欲動。

●● 貪財心理，可能源自童年陰影

不少人認為，太關心錢過於膚淺與市儈，並引經據典，拿《聖經》中的句子「錢財乃萬惡之根」佐證。然而，這句常為人錯誤引用的句子實際上應該是「貪戀錢財乃萬惡之根」，所以錢財並非萬惡之根，對其過分癡迷才是。²從道德的角度來看，錢的本質是中性的，可以用來為善或作惡，能讓人變得驕傲自大或謙遜惶恐，重點在於是用怎樣的態度對待金錢。

《金錢，財富，永恆》（*Money, Possessions, and Eternity*）的作者蘭迪．奧爾康（Randy Alcorn）曾說，《聖經》中談論到錢的經句共有兩千三百五十句，表示耶穌對金錢的想法遠比天堂或地獄還多。³因此金錢並不市儈，而是個相當複雜的議題。

我有一位朋友名叫克雷格（Craig），在泰國長大，對於金錢有切

身的體驗。我曾問他認為自己的金錢腳本是哪種類型，他立刻用兒時的故事來答覆我：

我的父母是傳教士，立誓要在泰國傳播福音，一切財務來源皆仰賴教堂信眾的捐獻。在一個悶熱潮濕的夏夜，我們全家人成了聖經營上的演員。那天晚上，眾人先是讀了些古昔福音，接著我們一家被人請到台上，與眾人分享在泰國的傳教經歷，還有人要我秀兩句在海外學到的泰語。我頓時覺得自己像馬戲班裡的猴子；但從眼角瞥見父親的目光，發現他正懇求我不要在此時鬧脾氣。

雖說這並非我首次被迫在眾人面前分享心得，但那個七月份的夏夜發生的事，著實令我永生難忘。那天，聖經營的主持人走到麥克風前，看著台下一張張表情祥和的西方面孔說道：「大家聽好，這家人需要你們的幫助。我知道大家都迫不及待要獻上祝福，剛剛有人出價三千美元嗎？要不五千好了？」

我們一家子就這樣呆站在台上，猶如拍賣場上待售的羔羊，眼睜睜看著那些有錢的會眾起身答謝眾人的掌聲與讚美。我望著台下的觀眾，感覺被人狠狠地羞辱了一番，於是強忍著屈辱的眼淚，發誓今後不會再讓自己陷入這般境地。

在職業生涯初期，我經常把錢花在高風險投資項目上，最後不僅苦了自己也害了家人。我當時一心只想追逐金錢地位、功成名就，完全無視自己的財務現況，好在我的伴侶、家人與好友始終不離不棄。

直到今天我都很難分清自我價值與淨值的差別，難以克制想從事高風險投資的衝動。但我身邊有這樣一群人，時時刻刻提醒我要耐心等待，而我也學會在付諸行動前，先諮詢他們的意見。

●● 四個問題，揭露你的看錢心態

克隆茨與布里特和眾多財務規畫師、教練與心理健康治療師合作，設計了一份網路問卷，並取得四百四十二份有效問卷。最後兩人再根據問卷數據完成金錢腳本研究，並設計出預測工具。問卷受訪者主要為受過高等教育的中年（四十一至五十歲）白人（82%），平均收入為六萬五千美元。此研究的樣本數量雖太小，無法用以解釋所有人對金錢的看法，但我相信這項研究仍有很高的價值。它創造了一種語言與思考方式，可以用來解釋我們對於金錢的深層想法與感受。

在接下來的篇章中，我會詳細探討實現財務自由的六大實證原則。這六項原則淺顯易懂，能輕鬆應用於現實生活中。然而，我們之所以不付諸行動，原因則和人類所有行為的動機一樣複雜。請你花些時間思考這四種金錢腳本，並問問自己最常用的是哪一套，以及為何會選用這套腳本。透過這類反思，你會漸漸發展出自覺意識。大家都知道，非理性情緒會讓人失去應有的自由與應得的財富，而自覺意識正好可以阻止我們回應這類情緒。

請花點時間閱讀並回答下列四個問題，再用紙筆大略寫下想法與感受：

面對財務議題時，我的態度最符合四種金錢腳本（迴避、崇拜、地位、警覺）中的哪一種呢？（若有一種以上，請按最常使用的腳本依次排序。）

為何我會遵循這種腳本？（兒時經歷、父母影響、家族傳統等等。）

在我開創快樂、健康的財務人生時，這套腳本是給我動力還是成為阻力？原因是？

我今天能做什麼正向的改變，讓自己的腳本變得更好？

NOTE

- ． 家庭背景會形塑你對金錢的感受。
- ． 每個人都有不理性的想法與偏見，阻礙我們進步。
- ． 誠實地坦承你與金錢的關係，並說明原因。
- ． 從道德的角度來看，金錢是中性的，既可以用來為善也能用來作惡，端看用錢的人是誰。

PART
TWO

**實現財務自由的
六大實證原則**

The Six Proven Principles
for Financial Freedom

「萬有引力定律是放諸四海皆準且恆常不變的，金錢的定律亦然。」

《巴比倫最富有的人》（*The Richest Man in Babylon*）

喬治．薩繆爾．克拉森

Chapter

4

實證原則第一條：先儲蓄，再花費

手上有錢才能賺錢，所以這六項實證原則中的第一條，也是最重要的一條，就是：將收入的一成存起來。此原則是另外五條的基礎，如果能做到這點，你的自信心與熱情會隨帳戶存款同步上升，其他理財要素自然也會水到渠成。

只要開始將收入的一成存起來，你的財務人生從此就會改頭換面。儲蓄的本質是爭取掌控權，確保未來的財務狀況不會被日常生活中各種無意義的需求、壓力，以及一時興起的欲望綁架。若不學會管理錢財，你與家人便會受制於錢財。決定權在你手上。

第一條原則沒有灰色地帶，也不存在轉圜餘地，我可以理解有些人會覺得這條原則不切實際。但我向你保證，這世上沒有比儲蓄更實際的事了。假設公司突然把你的薪水調降一成，或政府沒來由地增收一成所得稅，你的世界會因此崩塌嗎？我想應該不至於吧。頂多抱怨一番，接著便會調整心態繼續過日子。

正所謂無規矩不成方圓，你必須嚴格遵守這條原則，把收入的一成存下來，才能戰勝最大的敵人——你自己。人在訂定目標時，無論是減重、健身或存錢，往往會高估自己在一年內能取得的成果；但卻低估在二十、三十，甚至四十年內能做到的事。每年一月，健身房總擠滿了眾

多滿腔熱血的新會員，他們氣喘吁吁，或跑或跳，期望能成就更苗條的自己。然而，健身房常客對這種場景早已司空見慣，他們清楚這群懷揣新年新願望的會員根本撐不過情人節；也明白健身是一場馬拉松而非短跑，是一種生活方式，並非偶一為之的打卡擺拍。

在我人生的前半段的確存了些錢；然而買車、度假、意外的開銷與商業投資卻把老本敗光，搞到最後連稅金都繳不出。最大的問題在於，我的生活費用似乎與收入一併增長。當我賺得愈多買的車就愈好，穿的衣服就愈高級，用餐的餐廳就愈奢華。那時常心想：「我賺得這麼多，幹嘛不多花點？這些錢可都是我辛辛苦苦賺來的。」我和大多數人一樣完全搞錯儲蓄的意義，先揮霍自己賺來的錢，再將剩下的錢存起來；但正確的作法是，先把收入的一成存起來，用剩下的錢度日。

●● 巧妙運用獨立帳戶，不怕一有錢就花掉

要想將收入的一成先存起來，最佳辦法就是開立一個獨立儲蓄帳戶。接著只要每賺到一筆收入（無論來源），務必將其中的一成存入這個帳戶中。

我還記得第一次把錢存入一成儲蓄帳戶後，莉絲特地將存摺拿給我看。那時帳戶裡只有幾百塊美金，的確無法激起內心太大的波瀾；但我卻看見一絲希望的火苗，因為知道終於踏出第一步了。我倆種下了一顆財務種子，若一切順利，這顆種子將長成參天巨木。

請各位讀者切記，當你把錢存進儲蓄帳戶後，這些錢便不再是你的錢，也不屬於你的家人、朋友或債權人。請不要把這筆存款當成救急基金。這個帳戶只進不出，除非是為了累積養老基金，在深思熟慮後將這筆錢用於低風險投資。

一開始你的一成儲蓄帳戶會是一個實際的銀行戶頭；但隨著存款愈來愈多，你會開始進行各種低風險的長期投資（如股票市場或房地產），此時一成儲蓄帳戶的性質就會漸漸變成一個象徵性的存錢筒，你積累的財富將在這個桶中不停增值翻倍。切記，一成儲蓄帳戶的所有收益，永遠都只能用於投資你的未來。

☛ 好的自制力，價值幾個億

莉絲和我雖努力累積財富，但有時總抵擋不了誘惑，想將一成儲蓄帳戶裡的錢當成備用金。不過我知道欲望永遠會大於收入，一旦將帳戶裡的錢用在別處，先前的努力就白費了。這一成的錢無論如何都不能動用，要把它當成掉進水溝，永遠都找不回來了。唯一的例外就是謹慎用於投資，為將來打算。

一成原則是六大原則之首，也是最重要的一條，是絕對不容置喙，也不能變通的一條。

NOTE

- ．基礎原則：將收入的一成存起來。
- ．學會管理錢財，否則便會受制於錢財。
- ．你的自信心與儲蓄的熱情，亦會隨帳戶存款同步上升。
- ．一成儲蓄帳戶是一個象徵性的存錢筒，裡面裝的可以是存款，以

及你運用這筆存款做的投資，如房產、可增加收入的房地產以及股票。

Chapter

5

實證原則第二條：分辨想要與需要

某天我開車到住家附近的加油站加油，卻看到一幅令人心碎的畫面。令我難過的不是日益上漲的油價，而是一對已屆退休年齡的夫妻，正在翻找加油站裡的垃圾桶，尋找可回收的瓶瓶罐罐。他們倆身材都偏瘦，看起來很健康，很明顯是中產階級，就像那些會在公園悠閒遛狗的老夫老妻一樣。這對夫妻刻意不與他人對視，一心尋找垃圾桶裡的東西，一個換過一個，動作飛快，尷尬的心情不言而喻。這畫面令我久久不能忘懷，很想知道他倆究竟遭遇了什麼，被逼得要在本該安享晚年時，拋頭露面拾荒。

我有個朋友在當地的食物銀行當義工，說他從不知道居然有這麼多年長者仰賴食物銀行的服務過活，還說完全無法想像這些人會需要救濟。我很清楚大家都不喜歡控制開銷，或訓練自己的支出小於收入，因為要做到這兩點就必須將某些人、某些機會拒之門外。然而，大家卻很喜歡幻想璀璨的未來，在那個預想的未來裡，人生將充滿各種選項與機會，而非悔恨與債務。

如果你選擇將收入的一成存起來，控制開銷，過上收支平衡的生活，那可能會歷經一段不怎麼舒服的生活調整期。我很多朋友之所以會在理財之路上受挫，正是因為他們選擇優先處理債務、滿足欲望（分不清需要與想要的差別），而後才開始為未來儲蓄，也缺乏動機為了長遠

利益先控制自己的衝動，延後享樂。他們無法理解當人在決定掌控自己的財務人生時，內心產生的平和感，也沒辦法執行這些簡易的理財原則。

政府提供的退休計畫愈來愈靠不住，你可以將現在存起來的每一分錢當成退休基金，未來會如何完全取決於存了多少錢。

在繼續往下讀之前，請先在腦中預想一個帳戶裡永遠有餘額，不愁沒錢繳帳單的零債務未來。在這個未來裡你可以四處旅遊，想做什麼就做什么，有餘力照顧心愛的人，更可以用行動支持自己的信念。請牢記這些畫面，並在你遇上調整生活的陣痛期時經常拿出來複習。請記住，你的看法是成敗的關鍵。我的那些朋友之所以會失敗，就是因為將這些調整視作犧牲，而不是對未來的投資。

●● 節儉不是想要得少，而是堅守得多

無論我們賺多少，生活開銷都會和收入成正比增長，這是顛撲不破的真理，除非主動選擇反其道而行。在開始控制開銷時，請釐清需要與想要的差別。我們需要食物、住所、衣服，可能還需要汽車；然而上述物品有千百種類型、大小、品質與數量規格可供挑選，每一種的價格都不同。

由於網路行銷發達，我們無時無刻都被轟炸，搜尋引擎與社群媒體追蹤你我在網路上的一舉一動，不管切換到哪個頁面，過去曾無意間搜尋的關鍵字都會變成彈出式廣告，向你兜售各種產品與服務。若想打贏這場爭取財務控制權的聖戰，就要學會拒絕這些行銷訊息，對其不屑一顧，並運用理財頭腦以最划算的方式滿足需求。記住，短期的犧牲是為了長遠的利益，少永遠是多。如果今日能選擇拒絕滿足某項欲望，未來

必將收穫豐碩的回報。

●● 懂得對自己心狠，你才能翻身致富

想控制開銷就必須先理解消費行為背後的動機，而要承認並檢視自己花大錢吃虧的黑歷史，更是需要極大的勇氣；但這種反思有其必要，唯有透過反思才能發展出自覺，而一個人必須先有自覺才能成功。

我的切身之痛就是在二十二歲那年衝動買下雪佛蘭，原本只是打算走進通用汽車經銷商店，「看看」有賣哪些款式的車子。誰知三個小時後，我便乘著剛買的新車揚長而去。當我圍著店內展示的收藏家版雪佛蘭科爾維特周邊打轉，心中湧上的各種情緒至今仍記憶猶新。汽車配置的五○立方英寸排氣量引擎，以及柔滑皮革內裝散發的氣味，讓我神魂顛倒、心跳加速，全身的汗毛都站了起來，當年才二十二歲的我，無論如何都要買下這輛車。

我鼓足全身的勇氣問了一句：「多少錢？」而就在那刻我淪陷了。那台收藏家版雪佛蘭的售價是三萬兩千美元，每期六百八十七美元。當天下午我就開著新車回家，臉上的笑容藏都藏不住，簡直不敢相信人生居然如此順遂。但一年後我開始走下坡，出於無奈只能忍痛出售愛車，而之前為此支付的一萬元頭期款與十二期分期付款就這樣付諸流水。從理財角度看，在二十二歲以分期付款的形式買下一輛三萬兩千美元的汽車，本來就不是明智的作法。那當時的我到底是怎麼了？到底是什麼使我一時喪失理智，完全忽略現實面？

崔維斯．布萊德貝利（Travis Bradberry）與琴．葛麗薇絲（Jean Greaves）在兩人合著的《情商2.0》（*Emotional Intelligence 2.0*）中提到，我們的大腦本來就會優先處理情緒。人類的眼、耳、鼻、口、手，

以及看到、聽到、聞到、嘗到、摸到的一切，都會以電訊號的形式在細胞間傳遞，最後抵達大腦底部近脊髓處，接著再向上到專司理性與邏輯思考的額葉。然而，這些感官知覺在途中會經過邊緣系統，而這裡正好就是情緒生成的區域。

感官知覺的傳遞途徑能確保在體驗人生時，會先以感性的角度切入，之後才產生理性思維。布萊德貝利與葛麗薇絲認為，人類大腦感性區與理性區之間的溝通，即為情商的來源¹。

當時的我不過才二十二歲，大腦中的感性區與理性區尚不知道彼此的存在，所以大腦往往會將一些痛苦的思緒與感受（例如尚未支付的所得稅稅單）先擱到一邊，優先處理比較正向的思緒與感受（例如買入收藏家版雪佛蘭或週末外出狂歡）。也就是說，年輕時的我往往會把照顧自己的情緒列為第一要務。

人類是有情緒的生物，一談到控制開銷，每個人都有各自的熱情、恐懼、愛好與欲望，能觸發不理性的感受，而這些情緒往往很快就會轉化成行動，並令我們在事後懊悔不已。前事不忘後事之師，若能弄清楚自身行為是被哪種情緒推動，未來就能避免落入同樣的困境。為了確保你日後不會扯自己的後腿，以下我列出一些問題，請仔細思考後寫下答案：

我過去做過哪項財務決定，是至今仍懊悔不已的？

我要如何確保自己不會重蹈覆轍？

我在面對哪些事物時，最容易做出不理性的消費行為？

我能否想出一些省錢的創意方式，在不破壞理財計畫的前提下，立刻滿足自己的欲望？

●● 盲目攀比炫耀，活棋也會成死局

宣布破產後，我認真閱讀了《巴比倫最富有的人》，也花了好幾個小時仔細回想犯過的所有錯誤。這次的失敗讓我學會謙卑，也令我痛徹心扉，更加深了絕不重蹈覆轍的決心。為了控制開銷存更多錢，我和莉絲做出的第一項重大變革與我倆的座駕有關。

我把無力供養的酷炫跑車給賣了，改用現金（一千美元）購買二手國產車。我至今還記得開著那台史上最爛汽車下班回家的畫面。那輛車的消音器破了個大洞，產生的噪音堪比雪曼戰車。當時我正在十字路口等紅燈，消音器按慣例回火了一下，空氣頓時煙霧瀰漫。我知道附近的駕駛都朝這裡看；但我也只能裝作沒事地往左側望去，只見一輛時髦跑車裡坐著兩名年輕人，正在嘲笑我和這台破車。

如果是換做幾年前的我，絕對會怒不可遏地對著他們比中指；但我和莉絲已經過了三年的嶄新人生，情況漸入佳境。我們賺了不少錢，搬進了屬於自己的第一棟房子，桌上不再有未支付的帳單，一成儲蓄帳戶存款也持續增長，莉絲也在此時懷上第一胎。那時的我們當然買得起更好的車；卻仍選擇將錢存起來或用於投資。我相當自豪自己用一千美元買到這輛特價破車。

我們在財務自由道路上的進展與新生活帶來的平靜感，遠勝過擁有任何新車的快樂，也對這種高財商人生簡直就像上了癮般，再多都覺得不夠。於是當綠燈亮起時，我立刻踩下油門頭也不回地駛去，只留下一團黑煙給身後的觀眾。我臉上帶著的微笑就像在說：「我們正按部就班地實現夢想。雖然走得不快，但必定會抵達終點，因為每天都向前走了一步。」

眼見一成儲蓄帳戶裡的錢慢慢累積，你就會想找更有效率的存錢方法，而這種情緒也將漸漸取代購物所帶來的短暫快樂。你可以先從檢視消費習慣著手，並在分析每條開銷時捫心自問：「這東西是我需要的還是想要的？」最後做出一張清單區分需要與想要的物品，列好後花點時間檢閱並反思自己的消費行為：

我付出的每一塊錢是否都花在刀口上？
能不能用更划算的方式滿足需求？

☛☛ 你的每一天，都是一筆未來儲蓄

人生只有一次這句話的確不假，我們都要把這輩子活得淋漓盡致才好。你可能想全身心投入，追逐自己的熱情；可能想看看這大千世界，探索不同的文化與生活體驗；可能想擔任義工或嘗試新職業，即便報酬少得可憐，就像我改行當作家一樣。以上這些抱負與理想雖都令人欽佩，但皆需要時間、金錢與適度的犧牲，除非你是富翁或突然中了樂透頭獎。

上述這些目標都不是天賦的人權，這些體驗與機會皆需經過努力奮鬥，實踐起來才更甜美。唯有控制自己的開銷，追求高財商人生，你才能無拘無束地探索生命中不同的情趣。

☛☛ 下對工夫，複利才能幫你

關於財務有個超強的概念叫複利；然而複利是雙向的。如果你是個很會儲蓄的人，那麼複利對你來說如虎添翼；倘若負債累累，那麼複利之於你就是場惡夢。

如果你正被個人債務壓得喘不過氣，可能會問自己：「我該如何把收入的一成存起來，同時履行還款的義務？」簡單來說，儲蓄與還款是可以同步進行的；但過程有點複雜。其實你該問的應該是：「要是現在不開始存錢，我未來的財務狀況會怎樣？」

你可能會詢問債權人，是否能將原先約定的還款期限延長，這是債務人最常提出的請求。通常債主都會同意變更還款計畫，因為他們知道如果不這樣做，最後可能連一毛錢都收不回來。因此，若你能在財務上站穩腳跟，其實是最符合雙方利益的作法。

NOTE

- ．無論我們賺多少，生活開銷都會和收入成正比增長，除非主動選擇反其道而行。
- ．你必須區分需要與想要的不同，並以最划算的方式滿足需求。
- ．看見銀行帳戶的錢變多，就會想找更有效率的存錢方法，而這種情緒也將漸漸取代購物所帶來的短暫快樂。
- ．從今天起控制開銷，短期的犧牲將使明天變得更美好。

Chapter

6

實證原則第三條：用時間倍增複利

金錢不需要睡覺，金錢是從不喊累的勞工，可以全年無休工作二十四小時。金錢從不遲到早退，從不需要休息時間，也不會要求加薪或放長假。它只要求一件事，那就是把它用在能營利的投資上。

以股市保守長期報酬率——年利率百分之七來計算，你的錢每過十年就能翻一倍。複利可以說是財務領域中最強的概念，深諳此道的人永遠都在賺錢；對此無所知的人永遠都在花錢。關於創造財富這件事，很多人都忽略了一個祕密，那就是錢會自我複製。請務必搞懂這乍聽之下不可思議的世界第八大奇蹟，它能改變你的人生。

現在請你暫時從現實中抽離，跟我去平行宇宙走一趟。在這個全新的世界裡不用成天點擊滑鼠、觸碰螢幕或掃描條碼，此處的通用貨幣是乒乓球；但並非所有乒乓球都能當成貨幣。能被當成貨幣的乒乓球都具有魔力，而且只要把這些金黃色的乒乓球存起來，它們就能以每年百分之七的速度自我複製。

因此，若你的年收入為六萬顆乒乓球，並將其中一成存起來或每月存五百顆的話，那麼到了年底，你的娛樂室裡就會有六千顆乒乓球。假設你是位高財商人士，年收入固定且堅持儲蓄十年，那麼到了第十年年底，就能存下六萬顆乒乓球。但別忘記，這些魔法乒乓球會以每年百分之七的複利率自我複製，所以此刻你其實坐擁八萬五千顆乒乓球。現在

娛樂室和鍋爐房應該早已被乒乓球塞滿，你開始為儲存空間傷腦筋，不過這是種甜蜜的負擔。

若你能堅持儲蓄，每個月存五百顆乒乓球，而且期間絕不動用的話，則：

二十年後，你將存下十二萬顆乒乓球；但總數會增長到二十五萬顆以上。

三十年後，你將存下十八萬顆乒乓球；但總數會增長到五十八萬顆以上。

四十年後，你將存下二十四萬顆乒乓球；但總數會增長到一百二十萬顆以上。

恭喜你成為百萬乒乓球富翁！有沒有注意到乒乓球複製的速度逐年增長？因為時間愈久複利效果愈大。儲蓄二十年，擁有的乒乓球數量增加了一倍有餘。儲蓄四十年，實際存下的乒乓球數量共有二十四萬顆（每年六千顆，持續四十年）；但最後總數卻能達到一百二十萬顆。將最終的總數（一百二十萬顆）與原本存下的數量（二十四萬顆）相比，會發現整整增加了四倍。

恭喜你，你家後院現在多了一個四十五英尺超長貨櫃，用來承載這些年來不停以百分之七的速度，自我複製的一百二十萬顆乒乓球。接下來你每年都能有九萬一千顆乒乓球當生活費，遠比工作賺到的六萬顆還多。人生至此，你已經付完房子的分期付款，準備享受退休生活，為此還特地訂了張頭等艙機票，準備環遊世界。

這只四十五英尺貨櫃的長度和你的房子一樣，高度有九點五英尺，

寬度為八英尺，總共能承裝一百四十萬顆乒乓球。若你堅持儲蓄，那很快就要再買一只貨櫃來裝球了。累積這筆可觀財富的條件只有兩條：第一，日常開銷不要超支；第二，每個月存下五百顆乒乓球。

假設三十年前，你的鄰居史密斯夫婦和你都從同一位開發商手上買下現在的房子，兩棟的外觀與內部格局皆一模一樣。更巧的是，他們不僅與你歲數相當，就連年收入也一樣；然而他們的退休生活卻遠不如你春風得意。

史密斯夫婦永遠靜不下來，他們在夏天時會騎重機出遊或去打高爾夫球；冬天兩人又是滑雪又是旅遊，而且每年都會到墨西哥的一間豪華渡假村報到，年年不缺席。他們在派對上會穿著情侶T恤，正面印有「#人生只有一次」與一頂墨西哥帽，背面印著「卡波聖盧卡斯海灘派對」的字樣。

然而一向活潑的史密斯夫婦最近卻沒什麼動靜。雖然身體狀況不錯，但財務卻出了問題。這些年來他們也試過存錢；但總會出現狀況打亂這項計畫。他們的櫥櫃裡沒有乒乓球，衣櫥裡也沒有，地下室也空蕩蕩的，連一顆乒乓球的影子都找不到。史密斯夫婦從以前就不喜歡討論乒乓球或投資，覺得這類話題既無聊又俗氣。

他們本打算靠著退休金過活，可沒料到每月能領到的退休金僅有薪資的一半。更糟的是，為了償還高利息的信用卡債，兩個人只得把房子拿去二貸。由於退休收入銳減無法支付房貸，夫婦倆最後只能搬到女兒的地下室套房居住，身無分球，無處可去。

●● 別被及時行樂洗腦！當心溫水煮青蛙

史密斯夫婦過去最喜歡掛在嘴邊的一句話就是及時行樂；然而未雨綢繆又何嘗不重要呢？你很有可能像故事中的史密斯夫婦一樣，即便已滿頭白髮卻依舊想遊遍世界各國。或許也想為自己的兒孫提供教育基金，幫他們支付房屋頭期款，或用實際的金錢支持你心中的理想。

讓錢倍增時，請牢記這是場耐力賽。在決定是否投資前，尋求長者的意見與諮詢專業人士很重要；但最終決定權仍在你手上。知識就是力量，交由財務管理人員替你做決定只是在累積他們的經驗，而不是你自己的。

若你害怕自己做出投資決策，別擔心，第三部分會傳授即便連投資新手也能立刻上手的完美實證投資策略。根據我過往的經驗，即使是投資菜鳥，只要可以著眼於長遠收益，以兢兢業業的態度投資，必然能做出最專業的判斷。

NOTE

- ．金錢不需要睡覺，從不喊累，可以全年無休地替你工作；前提是把它用在能營利的投資上。
- ．以每年百分之七的速度計算，你擁有的錢每十年就會增加一倍。
- ．以錢滾錢時，時間拖得愈長對你愈有利。
- ．光靠政府的退休金計畫是不夠的，及時行樂之餘莫忘未雨綢繆。

Chapter

7

實證原則第四條：千萬別賠錢

我這輩子最討厭的事就是被人占便宜；但每當被人占便宜時，我可以選擇用什麼態度回應此事。我可以讓負面情緒淹沒自己、大罵特罵對方，也能檢視自己在這起事件中扮演的角色，並捫心自問「為何一開始會掉進這個圈套裡」。當我仔細檢視這些經歷並抽絲剝繭，深入探討我用來解釋自身行為的敘事後，便不得不正視那些一直以來都被我忽略的人格特質。因此，這是個既痛苦又不可或缺的過程，因為唯有藉此才能讓我成為一個更精明的投資人。

巴比倫最富有的人阿卡德，向讀者分享了他的第一筆投資。他當時被巨大的利益沖昏了腦袋，把一整年辛苦賺來的錢都交給一位砌磚工朋友，想靠著鑽石買賣發一筆橫財。想當然爾，阿卡德的朋友回來時帶的不是鑽石，而是一袋分文不值的玻璃。這個小故事背後的寓意為，千萬不要相信你的砌磚工朋友，讓他幫你買鑽石。

很不幸地，我在二〇〇五年時犯了和阿卡德一模一樣的錯誤，將錢投進一項大型公寓建案裡。當年居中牽線的是一位商業上的同事，他正協助開發商（一名退休運動員）籌錢。我在午餐餐桌上首次與這位前運動員開發商會面，當時與我們同桌的，還有這位開發商的朋友兼主要合夥人，也算是頗有來頭的人物。我很快就發現，這筆建案的投資人絕大多數都是專業運動員。

幾年後，當開發案進入接管程序，有關單位才查出這名和藹可親、充滿魅力的房地產開發商，其實是個不折不扣的大騙子，不停向公司騙錢。他常和友人與前隊友一起乘私人飛機四處行騙，且詐騙金額都不低。一直要到銀行接手處理展開稽核程序後，他的惡行惡狀才一一曝光，犯案手法之大膽令人咋舌。

回想起來，我當時決定投資這項建案，並非出自理性判斷。我對這間公司的真實財務狀況根本一無所知，也渾然不懂開發事業的相關細節，只是盲目信任這位退役運動員以及他的私人公司。而說到底，這間公司的所有決策與財務大權，其實完全掌握在他手上。

等到一切塵埃落定，我也不再為此事傷心時，便開始剖析這場鬧劇，並自問為何會把自己送進虎口，任人魚肉。我得出的答案是自負。我實在無法拒絕和這麼多著名的運動員一起投資，那時一心只想成為這樁「特殊」建案的投資人，其他的完全顧不上；但最後也嘗到苦果了——最終的投資報酬只有一頂棒球帽與遍體鱗傷的自尊心——覺得自己根本就是個大傻瓜。

●● 正因不有錢，才沒有犯錯的本錢

等到我在財務方面終於東山再起，且有餘力將投資觸角伸向房地產投資組合以外的項目時，壓根沒發現自己像許多新興創業家一樣，過分高估了自己的投資能力。想把事業經營得風生水起和管理金錢不一樣，需要不同技巧。想成為一名成功的創業家必須要有高度的自信心，那是種近乎狂妄的態度，可以用來說服自己其他人終將失敗，只有你會笑到最後。而正是這種樂觀主義與膨脹的自我意識，讓我認不清現實。

傳奇投資人華倫·巴菲特（Warren Buffett）曾給全球投資人兩條守

則：「第一條，千萬別賠錢；第二條，謹記第一條。」¹這兩條守則聽來雖像陳腔濫調，但請不要任意將其貶為賣弄文字的小聰明，因為巴菲特之所以能成為舉世公認的偉大投資人，正是因為恪遵這兩條守則。與其把錢拿來投資，最後賠個精光，不如把存款塞進床墊裡藏起來，至少晚上睡覺時還能明確知道你的錢還在。

我有個鄰居名叫哈里（Harry），個性爽朗，活到九十歲高齡。他生前最喜歡和人打交道，並與大家分享有趣的人生故事。

莉絲記得很清楚，哈里常把一大疊百元鈔票塞進胸前口袋，就這樣大喇喇來應門。出於善意，莉絲曾提醒過他財不露白；但哈里總是一笑置之，要不就是告訴莉絲他的手氣有多好，在賭場贏了多少錢。有次我在鄰里聚會上見到哈里的女兒，提到他父親在賭場的好手氣時，她臉上一絲笑意都沒有，並說父親晚年好賭成性，令人相當頭疼。

很多投資客都過分豪爽，在股市殺進殺出的樣子和哈里操作吃角子老虎機時一模一樣。贏了錢便迫不及待地大肆宣傳，賠錢了就默不作聲，假裝沒這回事。成功的投資是一場馬拉松，而非短跑。投資是人生的一部分，而非偶一為之的消遣。做出明確的投資決策，才能有效保障自己的未來。

身為投資新手你必須眼觀四面，耳聽八方，隨時隨地注意新資訊。在過程中會見識到各種新型投資手法，吸引人躍躍欲試；然而此時務必謹記，貿然將資本投入高收益活動，是多數投資客的大忌，因為收益愈高代表風險愈高，世界上不存在高收益低風險的投資。當然，知識與經驗可以降低風險；但請仰賴「自己的」知識和經驗，不要過分依靠他人。

回頭檢視這些年來做出的錯誤投資決策，我一眼就看出癥結所在。我是一名推銷員也是創業家，這兩種身分讓我永遠抱持正向思考的態度，必須勇於冒險，置之死地而後生。正因如此，每當有人說哪裡有新的投資機會時，我便會摩拳擦掌，隨時準備出擊。此時邊緣系統開始瘋狂運作，感性那一面漸漸占上風，想聽從我內心的創業家，這是我的天性。然而，在過程中往往會得意忘形，最後買進的不是價值連城的鑽石，而是一堆毫無意義的玻璃或運動員公寓建案股票。

但現在我已認清自己是衝動型投資人，無法立刻做出正確投資決策，所以無論對方把某項投資說得多麼天花亂墜，我也只會靜靜聆聽，絕對不會當場就決定跟進。我會帶著這個念頭回家，在睡前細細琢磨一番。

隔天早上，我人格中的推銷員會把此事提報給他我（alter ego，我的他我是一名脾氣暴躁的會計師）。這名會計師總是以絕對理性與具邏輯性的思維看待事物，因此在審慎評估後，他通常會拒絕這項提案，並質疑推銷員是不是腦子有問題。會計師從來都不會討好別人，因為他知道我沒有取悅他人的本錢。

●● 太過好康的事，不會輪到你

這天是感恩節，你的姊夫正在餐桌上滔滔不絕，說某項投資是百年難得一見的好機會，不僅零風險，收益還超高。小心，他口中說的，很有可能是另一場龐式騙局。

龐式騙局（又稱傳銷或老鼠會）的手法是將新投資人的資金當成收益，支付給舊投資人，而眾人口耳相傳的投資項目其實根本不存在。詐

騙人會向民眾宣傳一套相當複雜的投資策略，加以超高收益當成誘人的籌碼。

龐式騙局是相當常見的詐騙方式，受害的投資人有大有小。典型操作手法就是安排許多熱血的樁腳，向親朋好友分享自己「賺大錢」的親身經歷。然而，所有的龐式騙局結局都一樣，必定會露出馬腳，因為總有一天，詐騙人將拉不到新的投資人入局。

近幾年來，最受矚目的龐式騙局當屬由華爾街金融家伯納·馬多夫（Bernard Madoff）主導的圈錢詭計。馬多夫在二十年間騙到了超過一百七十億美元，重點是，他詐騙的對象全都是經驗豐富的投資客與理財人員。他之所以能讓這些人言聽計從，是因為他是一名信譽良好的老字號華爾街證券交易商，而且還是全球最大股票交易所那斯達克（NASDAQ）前主席。最終，高齡七十一歲的他被判處一百五十年徒刑，人生餘額將盡數耗在監獄內。

馬多夫的龐式騙局之所以能被載入史冊，主要是因為受害者大多是高淨值人群，有的來自紐約上流社會，有的來自慈善機構。不少避險基金管理人與理財人員，都被馬多夫吹噓的超高收益迷得神魂顛倒，所以創建了許多連結基金（feeder funds），將客戶的錢以幾十億的數額，投入到馬多夫編織的騙局裡。揭露馬多夫騙局的人名叫哈里·馬科波洛斯（Harry Markopolos），是一名金融分析師兼投資經理人，當年任職於波士頓壁壘投資管理公司。二〇〇一年某天，他的一名雇主要求他設計出一項投資產品，且必須完美複製馬多夫的投資報酬率。馬科波洛斯試了好幾個小時，卻怎麼也無法複製出馬多夫推銷的投資策略，遂認為從數學的角度來看，馬多夫的投資項目是不可能成立的，絕對是龐式騙局無疑。

心生疑竇的馬科波洛斯接連寫了三封信給美國證券交易委員會，清楚描述自己的疑慮；但美國證交會只是做做樣子，隨意調查一番，沒有採取其他實質作為。此時，馬多夫手上持有的投資人資產價值，已達三十至六十億美元間，成為世上最大的避險基金。

一直到七年後（二〇〇八年），次貸危機引爆全球金融危機，這才連帶揭發了馬多夫的騙局。²一如巴菲特所言：「等潮水退了，就知道誰沒穿褲子。」

說來悲哀，我們從整起事件中，可以看到這些坐擁高薪的理財人員，居然如此熱中於經營這些連結基金。馬多夫提出的收益，無論是從數字大小或週期長短來看，都像天方夜譚，而馬科波洛斯也僅僅花了四小時就發現其中有詐。但這些既聰明又優秀的華爾街寵兒，卻被蒙在鼓裡達數年之久，或許是被貪婪蒙蔽了雙眼，又或許他們是馬多夫的共犯，也有可能單純只是粗心大意到了極點；不過無論背後的動機為何，他們的行為只能用瀆職二字形容。

經分析，馬多夫之所以能騙到這麼多人，是因為他披著合法證券交易商的皮囊，而且又是隸屬於紐約猶太人社群的社會名流，來頭不小。這種仰賴宗教、文化或族裔關係行使的詐騙行為叫熟人詐騙，是所有騙子最常用的手段。他們會特意融入教堂與其他宗教社群尋找受害者。

切記，若你覺得天底下怎麼可能會有這麼好的事，那麼答案就是不可能的。如果有人跟你提了一項「千載難逢」的投資項目，報酬率超高，風險極低，他們要不是在騙人，不然就是被人騙了而不自知。不管情況為何都不要與之爭論，因為他們早就捏造好了完美的答案。

三思而後行，將錢投資在你熟悉且可控的領域。

NOTE

- ．犯錯在所難免，人非聖賢，孰能無過。
- ．為自己的錯誤負責，並汲取經驗。
- ．風險與收益永遠互相連動。
- ．切勿驟下決定，三思而後行。
- ．騙子待人友善且工於心計，若你覺得天底下怎麼可能會有這麼好的事，那麼答案就是不可能的。

Chapter

8

實證原則第五條：聰明購置房產

每年我們一家人都會去一趟墨西哥提華納市，與其他十五名義工在當地山區為貧困的居民搭建房屋。這些家庭由非營利基督教組織使命青年希望之家選出，截至目前為止，青年希望之家已幫當地居民蓋了好幾千棟房子。

每年的工作都一樣，大夥兒會在週六早上抵達施工現場。在那裡迎接我們的，是已經提前鋪好的水泥地板，面積有四百平方英尺，位於受援助家庭目前居住的房屋旁。而所謂的房屋，不過是由廢木材、金屬板與骯髒油布等，在泥土地上搭建起來的遮蔽物，勉強能用來擋風遮雨罷了。這一家人所擁有的八百平方英尺土地，是從當地開發商手上以四千萬美元買下的。由於當地銀行不會貸款給窮人，因此開發商通常都會要求買方支付四百美元的頭期款（買家通常要存好幾年，才付得出這四百美元），並以分期形式償還餘款。

經過兩天密集的勞動，所有義工都被曬得渾身通紅，油漆、疲勞與痠痛遍布全身。在青年希望之家的義工團帶領下，我們搭建了一棟嶄新的房屋，除了滑動窗和可上鎖的大門，還有能抵禦各種天候的瀝青屋頂。接著我們會帶女主人到賣場採購家庭用品與食物，還會給孩子們買玩具。

而每年的新居落成儀式也都一樣，所有義工會圍成一個圓圈站著，

輪流獻上祝福與鼓勵的話語。等輪到女主人發言時，在場所有人早已泣不成聲，而這個週末的體驗也將深深烙印在每個人的心中。我們用一棟房子澈底改變了一個家庭的命運，說這棟房子是希望之屋也不為過。

不少人在規畫退休儲蓄計畫時，都會把買房列為基礎目標。這些年來，我遇過太多不懂財務的退休人士對我說過類似的話：「我們對理財和股市一竅不通，之所以會在結婚時買房，償還房貸，是因為父母的要求。如果沒有趁年輕時買房，現在可能早就破產了吧。」

眾人之所以會將購置房產視為一項特殊且必要的投資，主要有兩個原因。第一是自豪感。無論你是住在墨西哥或西班牙，內心深處都會有種欲望，想擁有一棟屬於自己的房子。擁有一棟房子不只是為了自己，更是為了家人、為了社區、為了留給後人一些實質的東西，無關金錢，而是與「歸屬感」有關。第二個原因是以小博大。你只需支付低額的頭期款，便能「利用」銀行的錢來購買鉅額資產，這項資產還會隨時間升值。

我與莉絲購買的第一間房是一棟聯排房屋，售價十二萬五千美元，頭期款為總價的一成，即一萬兩千五百美元。某天我出於好奇，想看看相同區域聯排房屋的售價是多少。我查到的結果是，相同大小的聯排房屋售價為五十六萬美元，而三十年前，我們僅花了十二萬五千美元就買下一模一樣的房子。也就是說，就算當年買了房後完全不做其他投資，我們支付的一萬兩千五百美元也能增值為五十六萬美元（即年均報酬率百分之十三．五）。

假設當年將一萬兩千五百美元拿來購買年均報酬率僅百分之三的政府債券，那麼三十年後，我們手上只會擁有一張價值三萬美元的債券，而非一張價值五十六萬美元的房屋所有權狀。這就是購置房產的魔力，

或說是以小博大的魔力。

對一般人而言，經審慎評估後購置的房產是絕佳的長期投資，因為既不用擔心通貨膨脹帶來的衝擊，又可以強迫自己儲蓄。而且因為有房族不需經常搬家，能為孩子創造更穩定的家庭環境，因此子女在校的表現會更突出。《房產經濟學》（*Real Estate Economics*）期刊曾以此為主題進行研究，最後發現有房族的子女在數學與閱讀上的表現，比租房族的子女分別高出百分之九與七。¹

在年屆退休時，能住在一棟完全屬於自己的房子裡，確實會讓內心感到踏實。我想應該只有少數人會對此持反對意見；但我卻時不時遇到一些不認同此看法的人。這些人幾乎都是理財人員，他們的口徑相當一致，都說購置房產無法創造收益，並認為若把用來支付頭期款的錢投資在其他項目，定能收獲更高的報酬。

一些缺乏道德的財務規畫師，甚至會用同一套論調說服對財務一知半解的客戶，要求他們賣房，或以房子作抵押申請貸款，跟著他們一起投資。這些理財產品銷售員可能會把投資報酬率說得天花亂墜；但沒人能未卜先知，誰能確保他們推薦的投資穩賺不賠。

然而，是否購置房產是個人選擇，凡事總有例外，對某些人而言，買房並非實際的投資選項。舉例來說，若你因為工作或其他原因必須經常搬家，那可能就會被迫在錯誤的時間點將房屋脫手。房地產的價值與其他資產一樣，時而上漲時而下跌，因此購入房產前務必慎重考慮。你可以在決定購買房產前先問問自己，如有必要，是否願意在接下來十年間住在這棟房子裡。

當然，你也可能身處世界幾個主要的大城市中，這些城市因為利率

較低的緣故，房價飆升速度驚人，而高房價也讓有意願買房的人不得不做出一些變通之舉。年輕人選擇與父母或兄弟姊妹的姻親同住，眾人一起扶養小孩。如經濟狀況允許，一些父母會提前贈與遺產、借錢給子女支付頭期款，或直接幫子女支付頭期款。有些人索性搬到房價較低的城市居住，提前實現擁有房屋的夢想。

NOTE

- ．不少人在規畫退休儲蓄計畫時，都會把買房列為基礎目標。
- ．房屋是一般人可以用來借貸的唯一投資。
- ．使用以小博大的技巧，帶來更大的投資收益。
- ．擁有一棟屬於自己的房屋，勝過聽信財務管理人員的話術。

Chapter

9

實證原則第六條：提升自己的產能

努力耕耘的人值得敬佩，日後也將獲得應有的回報，所有人都必須用這種態度面對人生，對初入社會的人來說更是如此。然而，你還需要運用聰明才智，將力氣花在對的地方上。賺得多永遠比做得多來得好，所以請多觀察身邊那些生產力較高的人，並自問：「我能從他們身上學到什麼？他們是如何取得現在的成就？」活到老學到老，只要按照他們的方法做事，相信你一定能成功。

若目前的工作不合你意，請不要感到氣餒，或被身邊短視近利且充滿負能量的人影響。無論現在靠什麼維生，切記一定要比別人多努力一些，把這份工作看成必經的，唯有通過這個轉捩點，方能享受更美好的事物。

當年的我之所以能撐過來，正是因為內心抱持這個信念。當時我才二十歲，在某間公司擔任電話推銷員，這份工作沒有底薪，收入全靠抽成，可以說是銷售行業中最低階的職位。那間公司來者不拒，只要是前來應聘的通通照單全收。

我和同事都開玩笑說，公司面試官會在應試者面前放一面鏡子，只要鏡子起霧就立刻錄用。我在烏煙瘴氣的電訪辦公室裡卯足了勁工作，也觀察到形形色色的同事，當中有很多人對待工作得過且過，不過是想賺點生活費，而這種態度也反映在他們的薪資單上。

當時的我一心想在職場上有所作為，因此即便是在這麼低階的職位上依然全力以赴。公司規定的上班時間是早上九點；但我每天七點二十五分準時到公司報到。到辦公室後會先沖杯咖啡，沉澱一下心情，然後在八點鐘準時撥出第一通電話，比其他心不甘情不願的同事早了整整一小時工作。

多數同事都對我提早上班的舉動感到不以為然，理由是很多公司八點時根本還沒開始營業，而他們的說法通常是正確的。在提前工作的一小時間，我大多只能聽到電話答錄機的錄音；但我也發現，有很多企業主喜歡提前到公司上班，而此時總機接線員正好還沒上班，無法從中作梗，掛我電話，我便有機會直接和老闆通話。

這一小時給了我極大優勢，除了讓業績變好，也給我更多動力繼續往上走，當時我經常被評為公司的銷售冠軍。當然，成功之後也聽到許多冷嘲熱諷與八卦；但我對這些一概置之不理，因為知道自己得靠工作表現支付房租，而不是靠同事。我的努力與紀律很快就吸引到高層的注意，於是在幾個月內就被晉升為銷售經理，負責管理五十名電話推銷員，開始靠別人的業績抽成。

我的同事都認為電話推銷員是一份超爛的工作；但我卻認為這是個大好機會。關於這點我想拿拉吉尼（Raggini，簡稱拉 [Ra]）與布妲（Botum，簡稱布 [Bo]）的故事當例子。當年拉和布為了脫離波布（Pol Pot）殘暴的赤柬政權控制，選擇逃亡到位於泰國邊境的難民營。他倆雖最後成功進入難民營，但卻有一百五十萬柬埔寨同胞在途中犧牲，其中不乏兩人的好友與親戚。拉和布在難民營中完成人生大事，也在裡面掙扎求生數年，期間兩人想方設法尋找願意為他們提供政治庇護的西方國家。我可以很驕傲地說，最後敞開雙手迎接他們的正是加拿大。

我第一次見到拉和布，是以房東與租戶的身分（我是房東，他們是租客）。一般來說，我都把申請租房的事務交給物業管理人處理；然而看到拉和布的租屋申請表，並聽到他們的故事後，我便決定無論如何都要與他們見上一面。

當時拉和布正在與我的某位租戶討論收購事業的細節，因此必須和我們租房，也正好那位租戶經常拖欠房租，因此我對此事樂見其成。我之所以會對他倆如此好奇，是因為他們在租屋申請表上附了一份財務報表。根據報表上的數字，他們的存款有二十五萬美元，名下還有一棟市值三十萬美元的房子。

最終我如願見到這對待人謙卑的夫妻，向我訴說了這些年來的故事，聽完後我深受感動。拉和布於三十年前踏上加拿大的土地，當時他倆不過是身無分文的柬埔寨難民。布在一間咖啡廳找到工作，當時的薪資僅為法定最低標準，她在這間咖啡廳一做就是二十五年。拉則是在某間工廠的生產線工作，並在一間越南餐廳的廚房兼職，二十五年來一直做著同樣兩份工作。

拉和布的英文都不好，教育程度也不高，生活其實沒有太多選擇；但兩人卻將手邊僅有的資源運用得淋漓盡致。拉在正職之餘還到餐廳打工，提升賺錢能力。他們過著收支平衡的生活，盡所能將每一分錢存下來，最後終於購入屬於自己的房子及事業（最後成為他們的家族事業），實現夢想。

NOTE

- ． 以熱情對待人生，永遠比別人多努力一些，便能領先他人。
- ． 不要對人生感到氣餒，或被身邊短視近利且充滿負能量的人影響。
- ． 賺得多永遠比做得多來得好。
- ． 活到老，學到老。

PART
THREE

聰明投資

Financially Intelligent Investing

「人的一生中，有兩個階段不適合投機，一是在你無法承受風險時，另一個是在你可以承受風險時。」

《赤道漫遊記》（*Following the Equator*）

馬克·吐溫（Mark Twain）

Chapter

10

你是在投資，還是在投機？

在一九九〇年代數位淘金潮的高峰期，我的朋友班森（Bensen）特地前往資本主義聖地華爾街取經，學習當日沖銷（daytrading，簡稱當沖）之道。所謂當沖交易，就是在幾分鐘或幾小時內買賣股票的行為，意即持倉不過夜，而且大多使用保證金（借來的錢）交易。當沖客買賣股票的標準基本上完全取決於交易量（trading volume）與交易動能（trading momentum），而非股票價值。

他待在華爾街的那段期間，那斯達克指數漲了百分之四百，使他成功擠進百萬富翁俱樂部。然而好景不常，二〇〇二年網際網路泡沫事件爆發，市場瞬間萎縮了八成。好在班森事先窺見一些端倪，見好就收，才沒有傾家蕩產。但他的朋友就沒這麼好運了，他們被貪婪蒙蔽雙眼，繼續在股市上投機，最終只得將倉位拱手讓人。

如果你當時問我班森靠什麼維生，我會回答你：「他是一名全職投資客，靠當日沖銷科技股維生。」但其實這句話錯得離譜，當日沖銷根本稱不上投資，只是種投機行為。然而，眾人大多分不清投資與投機的定義，有很多投資客都在這兩個領域裡遊走，並在過程中不停賠錢。

開始拓展投資領域後，我先後在各種領域上栽過跟頭，包括新創股、初階股、私募股以及夾層融資基金（mezzanine financing funds）。當時的我其實不知道這不是在投資，而是在投機，且唯一能在上述項目

中賺錢的人，事實上只有推銷這些投資項目的人。

最後我厭倦了賠錢，也受夠了他人不停向我開空頭支票，以及提供超爛的投資建議。現在我只投資能真正帶來利潤的房地產與藍籌公司，還有股利穩定的上市股。只把錢投進那些表現紀錄良好，且價值穩健的資產上。我們的投資策略相當簡單：只聽信值得信任的人，只投資優質的資產。

●● 四個理由告訴你，為何要投資房地產

還記得我十八歲擔任推銷員時遇到的義大利家庭嗎？這些好心的義大利人還有法蘭克的父親，以及不計其數的投資新手都不約而同選擇投資房地產。他們之所以相中房地產有四個原因。一，絕大多數人都能理解、評估、控制房地產。二，持有房地產便無須擔心通貨膨脹。生活成本攀升，房地產的價值也會隨之上漲。三，持有房地產可以讓你以小博大，也能利用房地產向銀行借錢，並用這筆錢創造更多財富。四，持有房地產和持有其他產品不同，能給人一種無形的自豪感。

我與莉絲動用一成儲蓄帳戶裡的錢，買下了第一棟屬於自己的房地產用以投資。那是一棟三房的牧場式房屋，外觀看來破舊不堪，坐落於我們住家鄰近的低收入區。當年我倆被賣家刊登在報紙上的廣告吸引，上面寫著房屋總價七萬九千美元，頭期款僅需四千美元。這筆交易乍看之下並不划算；但當時我和莉絲都相信自己已做好萬全準備。

我倆最後把這棟房子出租，一租就是二十年，於此同時，房屋的價值也增長了一倍有餘。就這樣，我們把當年投入的四千美元增值為十八萬九千美元，年化投資報酬率為百分之二十一。五。

●● 買房出租，最忌諱鞭長莫及

請不要投資距離住家太遠的房地產，最好是購買每天開車上班或採購日用品時會經過的房子。法蘭克父親購買的五棟房子，皆落在距離他們住家方圓兩個街區的範圍內，方便修繕與處理租客問題。法蘭克與其他四個兄弟根本不需要車子，只要帶上除草機、鏟子與耙子，就可以挨家挨戶打理完五棟房子。

很多投資客包括我自己，都會被更高的報酬率吸引，把觸手伸到距離住家遙遠的地方；但投資結果大多事與願違。在此舉一個切身的例子，希望大家能引以為戒。我們買下牧場式房屋後，又購買了一間專用於出租的老舊聯排式房屋，屋主還在地下室私自增設了一間單人套房。這棟房子雖離我們當時的住家有四小時車程，但我和莉絲都覺得這筆交易太划算了。然而，我們雖靠著這棟房子，每個月多了三百美元的租金收入，但實際付出的成本卻遠超過這個數字。

房屋過戶後，麻煩事開始接踵而至。首先，我收到都市規畫部門來函說，由於政府並未許可設置地下室套房，因此命令不得繼續出租。再來，由於我們不住在該區，因此只能聘請專業的管理公司代為打理出租事宜；但事實證明這間公司並不專業。他們替房屋主樓層套房找到的租客，在第一個月後便開始拖欠租金，期間我們發過催繳通知，也威脅對方若不繳房租就把他趕出去。最後決定訴諸法律逼遷這名租客，整個過程耗時八個月。兩年後，莉絲和我終於決定把這棟房子脫手，最後的成交價比當年的買入價少了兩萬美元。

如果我是當地人，而且當時不要這麼急著買下房子，可能就會知道當地政府不允許出租屋私設地下室套房。我也能親自篩選租客，不至於陷入與「刁民租客」過招的窘境（當然，即便由我親自挑選，也無法保

證租客素質）。但即便選到這種租客，至少我還能親自到場處理問題，而不是委託給某位愛理不理的無能房地產管理員。

●● 想分租多賺點？不要輕忽隱形成本

你投資的房地產大小會受兩個因素限制，一是你可以申請的貸款額度；二是能拿出的頭期款多寡。不少投資新鮮人都會購買有出租潛力的房子，並以此當作進入房地產投資領域的門票。地下室套房或主建築附屬的車庫套房（即親屬套房，in-law suit）都能提供額外收入，讓你日後有能力購入更大筆的資產。

將住宅其中一部分分租出去，就是以短期犧牲換取長遠利益的絕佳例子。當然，家中多了租客有好有壞，好處是因為同住一個屋簷下，所以能立刻處理租客與房屋問題；而缺點也正是要與對方同住。當年賣出聯排式房屋後，我們隨即又入手了一棟附地下室套房；但屋齡較大的獨立房屋。這次的租客是一名醫師與他的太太。他們付款準時，之所以需要租房，是因為正在蓋自己的房子，因此有一年的空窗期。

但我們很快就發現女主人的脾氣相當火爆，幾乎每隔幾週就會聽到她對先生大聲咆哮，想來可能是蓋新房的事讓她變得異常情緒化。等他們租約到期後，我與莉絲便決定寧可少賺點，也要換來耳根子清靜，於是便將地下室套房改成我的辦公室。

●● 篩選租客，請神容易送神難

若想靠出租房屋增加收入，就一定要慎選租客，聰明的房東必然不會忽略這個環節。挑選租客時，一定要弄清楚對方的信用紀錄，也不要

忽略前任房東的推薦信。你可以花一點小錢，在網路上查詢對方的信用報告，這份報告將是你決定是否將房子租給對方的最客觀參考資料。若你查到的結果是對方時常延後付款，或是根本不付款，那對方肯定也會用相同的態度對待你，請不要輕易聽信對方卸責的藉口。有些租客很精明，擅長讓房東覺得自己若不伸出援手，就好像是做了壞事一樣，請睜大眼睛，仔細鑑別這些操弄人心的伎倆。你可以清楚說出自己對租客的要求，以不卑不亢的態度拒絕妥協，此外，也不要對推薦信的內容照單全收，沒有人知道這些文字的客觀度有多高。租客的前房東可能會因為想趕走惡房客，才寫出這些違心之話，或是他們與租客有私交，導致立場不夠公正。

優秀的房屋才能吸引到優秀的租客，如果你希望房客擁有良好的信用紀錄，那你也要提供高品質、有競爭力的產品。當然，你也不用為此替客戶量身打造裝潢；但至少要把居住環境打理得乾乾淨淨，確保一切居家功能都可以正常運作。

●● 靠貸款籌措資金？先問問以下四點

在投資房地產（無論是自用或出租）和用小錢賺大錢時，必然會需要一筆資金。放款人在決定貸款額度前，都會事先評估你的家庭收入、打算支付的頭期款金額與信用等級。

若你打算購置房地產，比較明智的作法是在進入還價階段前，就先弄清楚自己能負擔的貸款額度。你的貸款銀行或貸款經紀人（背後通常有多位放款人）都會無償解釋資格預審流程，若能先具備相關知識，在房地產買賣的還價階段，定能為你增添不少火力。

由於房地產是主動投資而非被動投資，因此在入場前請先考慮下列問題：

我選在現階段投資房地產是明智的作法嗎，意即我目前的收入、職業、個性與生活方式適合投資房地產嗎？

如果第一個問題的答案是肯定的，那我該從哪種類型的房地產著手，是住宅、附設出租套房的住宅或純房地產投資？

在可以負擔的前提下，我能借貸的最大額度是多少？

我需要多少錢來支付頭期款（包括行政規費、稅金與維修調整費）？

NOTE

- ．投資房地產無須擔心通貨膨脹。
- ．不要被高報酬率吸引，因而把投資觸手伸到距離住家遙遠的地方，你購買的房地產一定要位於可以親自打理的範圍內。
- ．優秀的房屋才能吸引到優秀的租客。
- ．慎選租客，刁民租客一旦進了家門，往往會賴著不走。
- ．先弄清楚自己是否符合貸款資格，購買房地產議價時便多了一分自信。

Chapter

11

讓市場成為你的朋友

我一直都對房地產投資情有獨鍾，因為房地產不僅是有形資產，還可以將自己的創業技巧、天分與從街頭學到的智慧，傾注到管理上。完全不用擔心哪天一覺醒來，我的房子會像某些公司一樣突然從人間蒸發。

然而，持有與管理出租房地產是一項主動投資，而非被動投資。與房地產經紀人還有租客交涉，必須投入時間與精力，別忘了平時還要花時間打理房屋。有些人並不適合從事這種投資，可能是因為行業、生活習慣或個性使然。如果你不適合投資房地產，那麼下一個能讓財產倍增的優質長期投資就是股票市場。

如果你是股票新手或沒有受過相關訓練，可能會對股市望而卻步。金融服務業有一套自己的術語，諸如短期股、長期股、熊市與牛市、期貨與商品等族繁不及備載。再來就是永不停歇的財務新聞轟炸，記者在電視上說個不停，爭論每一起政治與經濟事件將為股市帶來的衝擊。這些新聞絕對能讓人一個頭兩個大，也無怪乎多數股票新手會直接舉白旗投降，將自己的財務未來拱手交由專業理財人員負責。

我相信大多數財務顧問都是本著良心做事，為客戶做出最符合利益的投資。但金融業界的商業模式本質存在著瑕疵，財務顧問的工作其實是推銷，任務是販售機構推出的產品，並藉此賺取佣金與手續費。你投

資的愈多、交易頻率愈高，顧問們就賺得愈多。也就是說，你的投資收益跟他們的薪水一點關係都沒有。

無論你的財務顧問有多善良、多誠實，只要仍遵循這套商業模式運作，就不可能全然客觀。這也是我投資生涯的前十五年不涉足股票的原因。後來我將經營多年的事業出售，赫然多了筆資金；但房地產投資項目又已呈飽和狀態，於是只能改變心態嘗試投資股票，等於必須多角化經營自己的投資人生。

我一開始也曾聘請理財人員替我投資；但每次都鬧得不歡而散。這些不愉快的經歷讓我理解到一件事，那就是我自己必須擁抱股票投資，搞懂裡面的竅門。我很慶幸知道自己的極限在哪，對待股票投資必須採取聰明的作法，購買低風險且報酬合理的標的。我不希望搞到晚上睡不著覺，時時刻刻擔心賠錢。

●● 趁危機入市？要先扛得住恐懼

我可沒那個閒情逸致，花無數小時研究上市公司的季度報表，預測未來的發展。因此進軍股市後，基本上都是把錢投在我信任的大型股（large-cap stocks）、藍籌股（blue-chip stocks）與紅利股（dividend-paying stocks）上，以下是這三類股票的簡介：所謂大型股，指的是發股公司市值（market capitalization，或market cap）至少達一百億美元。公司市值計算方式是將其上市股的數量與每股價值相乘。（若A公司發行了一百萬張股票，每股價格為一美元，那麼A公司的市值就是一百萬美元。）在我寫到這一段時，蘋果公司是全球最大的公司，市值約達一點五二兆美元。

藍籌股也是大型股，且發股公司必須有優秀的商業紀錄與良好的信譽，而藍籌股通常都會發放紅利。由於藍籌股公司規模龐大、表現穩健且市占率高，因此流動性相當好，想何時買進賣出都可以。同時，因為這類公司實在是太大了，且多由為數眾多的基金與金融機構持有，所以全球財務分析師都時刻緊盯著它們。這些公司所有的商業決策以及參與其中的經濟事件，最終都會反映在其股票的價格上。

紅利（又稱股利或股息）是公司按比例將利潤分配給持股人的福利，基本上是每季度發放一次。紅利股的優勢在於，發股公司會付錢安撫投資人，讓他們耐心等待。你的股票在短期內雖有漲有跌，但長期來看整個趨勢應該會是向上的，於此同時，你也可以一直坐享紅利收入。

我首度進軍股界的時間大約是在金融海嘯中期，約為二〇〇七至二〇〇九年。金融海嘯的成因主要與不動產貸款抵押證券（mortgage-backed security, MBS）這項金融工具有關，只是當時大家還不太熟悉它。當年華爾街投資銀行與野心勃勃的放貸公司，先是推出了單一家庭貸款抵押證券，再向客戶擔保說這些貸款的價值很高，將基金的股份賣給高淨值人群。各大獨立信貸評級機構更是不遺餘力，將這些貸款評為AAA級，增添其可信度。

然而，直到情況變得一發不可收拾後，金融監管人員與評級機構才發現，這些基金內的貸款其實根本不像投銀與放貸公司吹噓得這麼優質。在此之前，一場史上最大的貸款騙局粉墨登場，房地產估價被刻意誇大，借款人的信用紀錄與工作收入全都是虛擬的，領著最低薪資的人居然可以不支付頭期款，就買下價值五十萬美元的房子。等到大家都付不出貸款時，房地產泡沫終於被戳破，引爆規模史無前例的全球金融危機。

等到一切塵埃落定，美國金融市場早已千瘡百孔，房地產價值驟降，數以兆計的房屋淨值化為烏有，聲請破產的個人與企業多不勝數。次貸危機帶來的唯一正面影響，就是將美國金融體系的結構缺陷暴露在世人眼前，正是這種低效能的結構，醞釀了這場世人永生難忘的災禍。由同名小說改編的電影《大賣空》（*The Big Short*），集結了布萊德·彼特（Brad Pitt）、克里斯汀·貝爾（Christian Bale）與史提夫·卡爾（Steve Carell），以完美的手法解釋了這場經濟危機的來龍去脈。¹

我和所有加拿大人一樣，從小到大都只和國內六大金融機構打交道。加拿大的銀行系統相當集中，身後還有兩大保守監管機構（加拿大金融機構監理總署 [The Office of the Superintendent of Financial Institutions, OSFI] 與加拿大金融消費者權益委員會 [The Financial Consumer Agency of Canada, FCAC]）時刻盯哨，不像美國一樣分散的這麼嚴重，存在許多影子銀行。因此，當二十一世紀規模最大的金融危機發生時，全球銀行紛紛宣告破產或搖搖欲墜，只有加拿大的銀行屹立不搖，靠的就是管理與謹慎這兩大黃金支柱。

雖然加拿大銀行表面上看似安然無恙，但在金融海嘯中期，六大銀行的股價都下跌了。當時的我對股票市場的運作機制仍一知半解，也不知道如何分析銀行財務報表，但身為加拿大公民的我知道，我們的金融體系是由六大銀行共同掌控的寡頭壟斷制，而非一間機構獨大的壟斷制（但如果那間機構屬於你的話當然很好）。因此二〇〇九年三月，我以每股三十二美元的價格買進加拿大皇家銀行的股票，比金融海嘯前全盛時期的五十五美元便宜了四成。當時的股利為每年每股兩美元，年利百分之六．二五。

從那時開始，股市復甦便勢不可擋，行筆至此，加拿大皇家銀行的

價格已達每股一百零八美元，比起二〇〇九年的買入價翻了百分之三百四十。於此同時，我的股息也從每股兩美元上漲到每股四點二美元。也就是說，我用每股三十二美元的價格，購入全球最保守銀行的股票，賺到了百分之十三的年利。

大家都說，投資股市時最好選擇你熟悉、了解且信得過的公司，所以除了加拿大王家銀行外，我也購買了另外五大銀行的股票，包括蒙特婁銀行、道明加拿大信託、加拿大豐業銀行、加拿大帝國商業銀行與加拿大國家銀行。我是個簡單的人，購買六大銀行的理由也很單純，因為在加拿大這個還算富裕的民主小國，國家的銀行系統全由這六間金融機構掌管。無論時局是好是壞，它們的表現素來都相當穩健。我對加拿大再熟悉不過，自然也對它有信心。說到底，我不過是透過購買國內六大銀行的股票來彰顯愛國之心罷了。

有趣的是，在我決定購買銀行股票前的一個禮拜，一名理財專員才勸我打消念頭。次貸危機的高峰時期，全球金融體系迅速瓦解，當時這名理財專員每天都緊盯CNN的相關報導，為客戶提供諮詢服務。因此，當我走進他的辦公室說想購買銀行的股票時，他還以為我瘋了。

儘管他一再勸阻；但我仍堅持自己的理念，在一週後買進銀行股，如今相當慶幸當時沒有被勸退。

NOTE

- ．自己的投資自己決定。

- ． 大型股、藍籌股與紅利股能提供最低風險的長期投資報酬。
- ． 投資你熟悉且支持的公司。
- ． 視情況堅持自己的理念。

Chapter

12

與其在股海撈針， 不如買下整片海域

這十五年來，我手上一直持有波克夏·海瑟威控股公司（Berkshire Hathaway）的股票。當年的我才接觸股票投資不久，之所以會買進波克夏的理由相當簡單。既然巴菲特是全球第一的投資王（個人淨值達七百一十億美元），那我一定要買他公司的股票。雖然絕大多數的專業理財專員都同意我對巴菲特的看法，但他們一定還會告訴你，一次只投資一間公司的行為叫選股，稱不上長期策略，而這句話倒也不算錯。

我先後投資了加拿大六大銀行、波克夏·海瑟威、蘋果，還有一眾家喻戶曉的大公司；但後來就再也想不出其他的投資對象了。這期間我做了許多研究；但愈研究愈感到困惑，終於發現到自己的投資能力不足。對我來說，金融領域的內容實在太過龐雜，充滿眾多變數，永遠無法確定下一步該做什麼。因此我需要一套聰明的、合乎財務邏輯的投資策略，讓我無須擔心個股是否安全，不必顧慮產業領域風險，並不再為挑選理財專員而煩心。這套策略能讓錢長期且安全地倍增，不用提心吊膽，夜不能寐。

終於，我在波克夏·海瑟威二〇一三年出版的年報中，發現了完美的投資策略。巴菲特在年報中寫的一封信給股東的信中說道，只有少數投資人與理財專員有能力預測一間公司的盈利能力，對於投資新鮮人來說，目標不是從眾多投資標的中挑選贏家，而是要買進那些前景看好又

具代表性的美國企業股。對此，巴菲特建議大家投資名列標普500指數（S&P 500 Index）基金上的公司，而且不要輕易把股票賣掉。¹

若想進行此類投資，就要先搞清楚標普500指數與指數基金（index fund）的差別。標普500指數是由獨立報告機構標普道瓊指數（S&P Dow Jones Indices）發布的企業表現成績單，追蹤記錄紐約與那斯達克股票交易所中前五百強公司的表現。全世界的理財專員都會以這張榜單作為衡量企業的標準。指數基金指的是已上市的共同基金或ETF（exchange traded fund，指數股票型基金），其設立目的是為了反映出標普500強公司。對打算長期投資股市的新手來說，這類基金最主要的優勢如上所述，就是無須擔心個股是否安全，不必顧慮產業領域風險，並不再為挑選理財專員而煩心。與其在茫茫股海中撈針，不如買下一整片海域，你只須承擔整體股市風險即可。

標普500指數自一九六二年起開始發布，年均成長率為百分之九.二八。然而，在投資時請切記巴菲特說過的「不要輕易把股票賣掉」，很多投資客都忽略這點。股市環境瞬息萬變，各種突發的重大經濟事件與「瘋狗浪」（如九〇年代的網際網路泡沫事件與二〇〇八年的次貸危機）隨時都可能再次發生。遇到這類狀況時一定要堅持信念，不要讓恐懼與貪婪左右你的想法。沒有人希望自己落入非把股票脫手不可的境地，所以若你正在為房屋的頭期款存錢，請將手上的資金拿來購買有保障，且會支付利息的政府債券或定存，不要輕易跨足股票市場。

巴菲特對投資標普深信不疑，甚至要求受託人將他遺產的九成都用來投資標普500，剩餘一成用來購買政府債券。²而我也跟隨巴菲特的腳步，做了相同的決定。

●● 巴菲特世紀賭局的教訓

避險基金是近幾年頗受歡迎的投資項目；但建議投資新手少碰為妙。因為避險基金的設計初衷是為了服務機構型投資人，以及這些機構的高淨值客戶。但避險基金這些年來卻如雨後春筍般出現，且都瞄準散戶投資人。

避險基金的投資策略與指數基金天差地別，投入避險基金領域代表必須主動交易，不能有一絲懈怠。避險基金推銷員稱這項產品運用各種複雜的交易策略，讓基金表現遠超全面市場（即標普500）；但問題是，絕大多數投資人根本搞不清楚這些策略的運作方式。

避險基金的規模與種類多得不得了，幾乎所有東西都能成為投資標的物，包括房地產、股票、原物料、選擇權、衍生性金融商品以及債務。伯納·馬多夫主導的龐氏騙局（見第七章）就是一種避險基金。馬多夫使用一種名為「可轉換價差套利（split-strike conversion）」的策略，為客戶創造收益，其過程極盡繁複之能事，幾乎到了沒人能理解的地步，同樣的，也沒人可以複製他承諾的收益。許多投資人一見到這麼複雜的操作手法，便覺得這必定是優質投資，而金融業也看準投資人的錯誤思維，恣意收取高額手續費。基本收費標準被稱為二與二十，也就是無論基金盈虧，都要收百分之二的管理費以及百分之二十的基金表現費（基金管理人員收取利潤的百分之二十）。

相較之下，建立標普500指數基金（反映標普500指數）投資組合的方式，既系統化也有規矩可循，且投資人無須時刻斟酌該如何經營，還能省去管理的麻煩。選擇標普500指數基金能省下一大堆手續費，也不用把錢上繳給理財專員與金融機構，相對而言你的收益就會變得更高。巴菲特在二〇一三年寫給股東的信中向眾人推薦了Vanguard，其管理費

用比率僅有百分之〇．〇三。³

這些年來，巴菲特一直在抨擊華爾街靠炒作對沖基金收取高額費用的作法；但情況仍不見改善。直到二〇〇八年，他終於決定打破被動，公然向對沖基金產業下戰帖，立下為期十年的百萬美金賭局。一開始完全沒人站出來回應這項挑戰，最後是Protege Partners LLC的泰德．塞德斯（Ted Seides）答應參與這場世紀賭盤。雙方同意的規則如下：比較標普500指數基金與五檔避險基金十年內的績效（二〇〇八至二〇一八年），漲幅較大者即為贏家。

泰德．塞德斯挑選的這五檔避險基金都是組合型基金（funds of funds），總共涵蓋市面上前兩百檔避險基金。賭局的細節便不在此贅述，總之最後的贏家是巴菲特，而他也將一百萬美元的獎金，捐給了內布拉斯加州奧馬哈市的慈善機構Girls Inc.。

在約定的十年間，標普500的價值成長了百分之一百二十五．八，而這五檔精挑細選的避險基金僅成長了百分之三十六．三。透過這場世紀賭局，可以觀察到三個耐人尋味的現象：

標普500的收益比頂尖避險基金高三．四七倍。

這五檔避險基金總收益的六成都被扣除，用以支付手續費。

即便這些毫無作為的基金操盤手不收取手續費，這幾檔避險基金的總收益依舊比不上標普500，證明了指數基金比避險基金更優質，更值得投資。⁴

對大多數投資客來說，理財投資業就像一間大賭場，而贏錢的永遠是莊家。但如果你透過線上經紀商（如億創理財[E*TRADE]、加泰證券[Questrade]或德美利證券[TD Ameritrade]），便能避開莊家，

省下原本就屬於你的手續費。如果不想透過網路投資，也可以透過證券經紀經銷商開一個單獨管理運用帳戶（non-discretionary account），確保只有你本人能動用裡面的錢做投資。

●● 市場報酬是耐心之人的大禮

無論你在哪一個國家，都能透過大型金融機構與線上證券經紀人投資標普500指數基金。若你跟我一樣不住在美國，想用本國貨幣投資的話，許多指數基金都設有避險策略，而且費用低廉，這樣一來就不用擔心本國貨幣兌美金貶值的問題。

以非美國公民的身分用避險方式投資標普500指數基金，效率可能更好，因為可以免付股息預扣稅款（withholding tax）。市場上有許多標普500指數基金可供投資人選擇，在此提供三檔績效穩健的基金（皆以美金計價）供參考：

Vanguard 500指數（VFINX）

SPDR標普500（SPY）

iShares Core標普500（IVV）5

如果你是從加拿大投資，可選擇：

Vanguard標普500指數——加幣避險（VSP.TO）

iShares Core標普500指數——加幣避險（XSP.TO）

若還想更了解標普500指數基金，請拜讀Vanguard投資公司集團創辦人約翰．柏格（John C. Bogle）的不朽名著《約翰柏格投資常識》（*The Little Book of Common Sense Investing*）。巴菲特曾說過這樣一句

話：「如果我們要立一座美國投資客導師的雕像，柏格絕對是不二人選。」⁶他之所以能獲得投資之神的高度讚揚，定有過人之處。

最後，在開始投資前，請先花點時間閱讀並回答下列問題：

我該個別投資大型股、紅利股、藍籌股，還是購買標普500指數基金？

若打算投資個股，我有沒有感興趣且又非常熟悉的公司或產業？是否需要做更多功課，例如閱讀分析報表或年報？是否有足夠的時間與精力去觀察某間公司的績效與前景？

若打算投資標普500指數基金，哪一檔基金的管理費最符合成本效益？我真的懂標普500嗎，還是應該拜讀一下《約翰柏格投資常識》？

NOTE

- ．投資標普500指數基金，就無須擔心個股是否安全，不必顧慮產業領域風險，並不再為挑選理財專員而煩心。與其在茫茫股海中撈針，不如買下一整片海域。
- ．從長遠的角度來看，標普500指數基金的績效，優於大多數主動式管理投資組合。
- ．若你正在為房屋的頭期款存錢，絕對不要讓自己落入非把股票脫手不可的境地。
- ．理財投資業就像一間大賭場，贏錢的永遠是莊家。只要投資標普

500指數基金，便能避開莊家，省下原本就屬於你的手續費。

PART
FOUR

高財商創業家

The Financially Intelligent Entrepreneur

「面對人生許多領域時，請用樂觀的目光遠眺未來，務實的態度審視當下。」

《最高職責》（*Highest Duty*）

切斯利．伯內特．沙林博格（Chesley B.Sullenberger）

Chapter

13

別當苦幹的窮人， 要當懂選擇的聰明人

二〇〇九年一月十五日，全美航空機長「薩利」．沙林博格（“Sully”Sullenberger）碰上了職業生涯中最大的噩夢。他駕駛的空中巴士A320起飛三分鐘後便碰上一群加拿大野雁，隨後飛機的兩具引擎都失去推進力，於是薩利只能設法讓這架重達五百噸的飛機迫降在哈德遜河上。當天的六點鐘新聞播出了A320漂浮在哈德遜河上的畫面，機翼上擠滿渾身濕透、一臉驚恐的乘客與機組人員，這畫面應該會永遠烙印在全球數百萬人心中。

當時的我並不知道，這起事件將被世人稱為「哈德遜河上的奇蹟」。之所以會被冠上奇蹟兩個字，是因為機長居然有辦法將空中巴士A320，降落在北美洲人口最多的城市內的一條河流上，且機上所有人全數生還。正當大家沉浸在劫後餘生的喜悅中時，有個畫面卻令我久久不能忘懷，那就是沙林博格機長從河中被救起，回到陸地後的特寫鏡頭。

那時他身上還穿著白色襯衫，脖頸上繫著領帶，依舊是一副機長的模樣，神情泰然，冷靜穩重，好像今天只是一個普通的值勤日般。那時（二〇〇九年）我還不太清楚為何沙林博格在此等情境下，依然能英勇地善盡自己的職責。後來當我看著莉絲努力實現成為單引擎飛機駕駛的梦想時，才赫然驚覺，原來飛行員與創業家有著許多相似之處。飛行員

與創業家在平時都要訓練自己遇事處變不驚，並在面臨危機時拿出專業素養應對。

每次我們在出發前往機場前，莉絲都會打開iPad內的ForeFlight（飛行員專用軟體），在廚房仔細研讀各種圖表與地圖，規畫航線，準備飛越海洋與崇山。接著她會打電話給飛航資訊中心（FIC），詢問氣象學家即時天候與空中交通現況。若預定航線的雲量、風況或雨勢預報不盡理想，她就會另覓其他路線。在檢視過所有相關資訊，並確認航線安全後，莉絲便會開車載我前往位於機場的飛航俱樂部機庫；接著將賽斯納180駛出機庫，進行起飛前安全檢查。此時我會默默站在一旁，看著她檢查飛機的視覺項目、燃料與液壓油量，之後再登上飛機；但在起飛前，她還要確認一大堆數據，直到完成所有程序後，才會心滿意足地駕駛飛機滑行到跑道，準備起飛。

莉絲知道飛機在空中會遇到許多不可抗力的風險，例如鳥群與機械故障；但她平時受的訓練就是為了應付這些重大事故。無論發生哪種事故，她都會努力調整飛行高度與路線，盡量降低風險，好讓飛機能安全降落。

沙林博格機長從業已有四十二年，累積的飛行時數約兩萬小時，載運的乘客逾一百萬名。除此之外，他還是合格的單引擎飛機、多引擎飛機與滑翔翼飛行員指導教練。有人問沙林博格是如何完成這項幾近不可能的任務，他的回答是：「這四十二年來，我不斷在累積經驗、知識與訓練存款。就在一月十五日當天，我的存款已經多到足以應付眼前的難關。」¹

創辦與運營自己的公司是創造財富的最佳方式，優秀的創業家可以將小額資本、時間、經歷與才能增值，成為終身收入與豐碩利得。創業

家與一般雇員不同，可以發揮自己的創意、獨立作業，並自己決定公司一切事務。

然而，並非所有人都適合承擔創業者應承擔的風險與責任。創業會吸走一個人所有的時間與精力，也會時時刻刻掛記著與公司相關的關鍵任務（critical mission）。創業家往往會在不知不覺中傾注所有心血，直到某天才恍然大悟，自己已被一手創辦的事業所掌控。

當然，比別人更努力一些固然重要；但想成功並非單靠蠻力即可，這世上有太多辛勤耕耘的窮人。成功的創業家知道運用自己的聰明才智，而不是一味埋頭苦幹。他們知道成長中的事業對經營者的精力與時間等需求，遠超常人可負荷的程度，因此必須將家人的情感健康、身體健康與心靈健康放在首位。

離婚是毀滅個人財富的最佳方式，一個人的婚姻如果受創，勢必會波及其家庭與事業。具備高財商的創業家深諳此道，所以會學著管理風險，區分工作與私生活，並在眾多待辦事項中游刃有餘。高財商創業家對事業專心一志且充滿熱情；但在經營事業的同時，也不會忘記自己在法人以外的其他身分與個人財務生活。

一份成功的事業必須有能力累積資產、控制資產、讓資產倍增並保護資產，若商業模式允許的話，事業也應該持有自己的房地產。創業者則要有百折不撓的精神、意志堅定，還要具備自覺，能擁抱短期的犧牲以換取長遠利益。

NOTE

- ．擁有自己的事業是創造財富的最佳方法。
- ．透過平日練習，成功的創業家便能以冷靜沉著的心態管理風險。
- ．分清楚商業人士與一般人的角色，勿混為一談。
- ．不要一個勁埋頭苦幹，要聰明工作，務必將身體健康、情感健康與心靈健康放在首位。

Chapter

14

千萬不要不懂裝懂

我有個關係很好的朋友名叫弗雷德（Fred），幾年前特地來找我，希望能給他一些商業上的建議。他當時在一間大型旅遊加盟連鎖機構（在北美有上百個據點）總部任職已有十年，擔任資深主管職，年薪有六位數，另外還有獎金與各種福利。他們公司最近和一間大型上市公司合併，企業文化正歷經變革，他的升遷機會也不如以往。

弗雷德在進入這間公司前，原本是某家族企業的合夥人。企業規模雖不大，但也經營得有聲有色，所以現在正考慮轉換跑道自己創業，並希望有人可以給他一些客觀的意見。我問他打算從事哪個行業，他說正在考慮加盟自家公司，也已經鎖定好加盟網路內營利最豐，且經營得宜的據點。

他跟公司老闆有些交情，也已經一起討論過此話題，敲定的加盟費約五十七萬五千美元。然而，營利豐碩且經營得宜這個特點，可以說既是加分項也是扣分項。加分項包括穩定的經常性收入（五百八十萬美元）、每年二十萬美元最終營利額、穩定的客群以及盡責的工作團隊。扣分項則是成本較高、上升潛力不明以及頭期款問題。

加盟高產值事業的費用當然比較貴，且公司的商業表現向來優異，弗雷德不確定他是否能提升企業最終營利額與價值。其次，老闆雖願意掏出三十七萬五千美元融資，但弗雷德還是得從退休儲蓄帳戶中拿出二

十萬美元來。冒著這種風險創業，值得嗎？

風險是創業家的好朋友，知識與專業能彌補你的不足，增加收益，而弗雷德兩者兼具。他在公司總部的任務就是訓練並激勵加盟主，經常需要出差到不同國家參加會議，並與許多公司合作過。弗雷德知道經營旅行社的訣竅，他在這十年間受的訓練，足以成為加盟公司的不二人選。關於這點我深信不移，也向他說明了我的想法。

三年前，弗雷德辭去在旅行社總部的工作，自行創業。投入自己的事業後，他讓年銷售額翻了整整一倍，從五百八十萬上升至一千一百九十萬美元，年最終營利額也從二十萬成長到四十萬美元。他用五十七萬五千美元買進的事業，現在已價值一百二十萬美元，而他也早就清償那三十七萬五千美元的賣方融資款。

弗雷德經過訓練且具備專業知識，絕對能經營好一間加盟店。而他知道也承認每個人都有盲點，更明白「人們常常等到時機溜走了，才會承認這點」。

人人都有盲點，所以我們更要做好功課，並找一些能提供專業建議而且是真心關心你，不是只會說些好聽話的人，詢問他們的客觀意見。

●● 手裡只有錘子，看什麼都是釘子

幾年前，有一位朋友的朋友想問我如何看待某項投資計畫，當時他與合夥人正打算向退休物理治療師購買理療診所。但他們都不是物理治療師，也沒有在相關領域工作過，且僅有一位合夥人住在他們鎖定的目標地區內；但這位合夥人另有一份正職工作。也就是說，他只能在下班後處理投資計畫。更誇張的是，他們手上根本沒有錢，所以正在尋覓投

資人。因此，這封信表面上是在詢問我的看法；但司馬昭之心眾人皆知。

讀完他的提案後，我回覆了意見，用禮貌真誠的文字告訴對方不太看好這項投資。他立刻回了一封言辭激烈的信，為自己的投資計畫辯護，並說其實不想聽我的意見，只是想找人附和他。後來我聽說他們的計畫以失敗告終，許多人賠了個血本無歸。我知道那封信的用意是想找我投資，而我出於保護他以及其他投資人的目的，老實說出我的看法，可惜還是沒能阻止這件憾事。

如果你身邊只有一堆應聲蟲，就會被囚禁在由自己想法構建的牢籠內。就算身邊有人真心為你著想，若他們知道你會無視建議，那也不會浪費力氣開口。請尊重並擁抱不同的聲音，最後的決定權雖在你手上，但至少你是在知悉所有風險後才決定投資。

●● 成功不是靠自我感覺，而是靠客觀事實

我還有一個好朋友叫艾倫（Allan），是名退休的數學老師兼棒球教練兼男童子軍隊長。由於待人非常和善，所以當他打電話給我希望諮詢財務建議時，我立刻就答應了。我和艾倫相約在星巴克見面；但當他出現時就像變了個人似的，臉上的笑容與身上的正能量都消失了，看來有好多天沒闔過眼。後來他說了最近的經歷，我才知道為何他會變得如此憔悴。

艾倫的姊夫名叫阿曼多（Armando），艾倫結束教師生涯後，便和姊夫一起加盟汽車玻璃專賣店。由於阿曼多之前投資失利，所以現在手上既沒現金，信用紀錄也奇差無比。但他一再向艾倫保證自己深諳汽車玻璃店的經營之道，老家在巴西就是經營汽車玻璃買賣的。艾倫聽信了

他的承諾，答應讓阿曼多經營店鋪的大小事宜，再將利潤分給他；但由於阿曼多沒有其他收入，於是艾倫也同意在店鋪營利前，支付阿曼多底薪作為生活費。艾倫不但出了啟動資金，還簽了保證人文件。

這筆投資一開始看來相當划算，艾倫的退休存款共有三十萬美元，信用評等也相當高。拿出十萬美元的加盟金與五萬美元的啟動資金後，艾倫的生活依舊能過得相當寬裕。雖然加盟商無法保證收益，但他們預估如果經營得宜，加盟店每年約能賺進二十萬美元。

然而事與願違，他們正式合作後兩週，艾倫某天突然在早上十一點出現在店外，事前沒有通知阿曼多。艾倫抵達時發現店內燈光全暗、大門深鎖，而門口上寫著的營業時間明明是早上八點。艾倫覺得有些不對勁，便打電話給阿曼多，一聽到對方含糊地回了句「你好」，艾倫便立刻知道他睡過頭了。電話那頭的阿曼多還說了個壞消息，那就是原先計畫的五萬元啟動基金不夠，需要加到十五萬美元。阿曼多把所有責任都推到房東身上，事後艾倫才發現，啟動資金之所以會不夠，是因為阿曼多在編列租賃財產改良預算時出了錯誤。

由於艾倫不太會處理衝突，於是便選擇迴避，將不滿放在心中，佯裝出一派輕鬆的樣子，讓這件事就這樣過去。然而，店鋪的經營卻每況愈下，艾倫發現阿曼多不只無能、懶惰，手腳還不乾淨。他除了在店鋪沒有營利的狀況下，每個月領取底薪之外，還會從收銀機裡拿錢。當艾倫當面質問他時，阿曼多卻說他不過是以合夥人的身分向店裡借錢，處理家中急事。

此後，不管阿曼多做什麼，都離不開言行不一、效率低下、藉口滿天飛這三項缺點。兩人共同經營的事業也開始賠錢，艾倫只好繼續挹注資金，直到把存款都掏空，卻換來一大堆逾期的帳單。最後為了挽救加

盟店，他們用店內的設備向銀行貸款五萬美元，年利率高達百分之十五。想當然爾，這筆貸款也是艾倫去申請的，因為阿曼多根本毫無信用紀錄可言。

艾倫完全沒有經營事業的經驗，還以為只要找個合夥人就能解決問題。伴隨汽車玻璃店表現一起降到冰點的，還有艾倫與阿曼多的關係。自兩人合作後，感恩節聚餐的現場就宛如硝煙瀰漫的戰場，艾倫的太太壓根不曉得他開店賠了多少錢，艾倫更是不知道該如何向她坦白。

艾倫強忍著淚水說完這件事，我也是強忍著淚水聽完這個故事。他希望我能給他答案；但我腦中根本沒有什麼答案，完全不敢相信他居然會連最基本的常識都沒有。如果他在投資前就先詢問我的意見，我一定會勸他想盡辦法離這樁生意愈遠愈好。

不知你是否注意到，弗雷德與艾倫採取了不一樣的決策。弗雷德是個經驗豐富的創業家，也是旅行社加盟業的專家。在把錢投進加盟店前，已經先問過三個人，包括我、另一名創業家以及一位信得過的好友。他向我們說明自己的想法、財務狀況、目標與理想，沒有絲毫隱瞞，直接了當地徵求意見。弗雷德是個有自覺意識的人，不會羞於承認自己可能想得不夠周全。最後，他所信任且敬重的人都認同他的想法，這筆投資也帶來豐碩的成果。

反觀從未有過商務經驗的艾倫，他在賭上自己所有退休金前，完全沒有詢問過我或其他人的意見。即便只是在電話中跟我聊上三分鐘也好，我也能獲得足夠資訊勸他不要碰這項投資。為何艾倫會拒絕向外求援？

我不是心理學家也不會讀心術，不知道他對此三緘其口的真正原

因；但我猜答案應該是自傲。雖然艾倫待人和善，但畢竟是社區裡備受景仰的領袖式人物，因此可能會覺得開誠布公將自己的財務規畫攤開讓人檢視有些難為情。最終的結果是，他在理應安享晚年的退休階段面臨破產窘境，婚姻也亮起了紅燈。

成功的創業家與飛行員都知道，無論他們多有天分，技巧多純熟，多麼恪守紀律，都沒有能力控制變數（如飛鳥襲擊、引擎故障、經濟局勢、企業競爭等）。但他們清楚知道自己的任務是要盡可能減少、限制、消除各種風險。弗雷德的加盟店之所以能一飛衝天，是因為他深知飛行前檢查的重要；而艾倫之所以會墜機，則是因為他讓無能的姊夫當駕駛員，自己卻戴上眼罩坐進後座。

NOTE

- ． 每個人都有盲點，所以在投資前，請以謙卑的姿態諮詢你信任的人。
- ． 鼓勵他人提出不同的看法。
- ． 事業是一個填不滿的無底洞，所以請為投資設立額度，一旦決定便不要隨意更改。

Chapter

15

合夥的願景， 有時會悄悄毀掉你

很多剛升格為老闆的人，都認為有合夥人是件好事，因為合夥人能分擔工作量、風險以及資金。與人合作投資會產生一種團隊精神，而那種和信任之人分享的快樂更是文字無法描述。

創業家機構（Entrepreneurs' Organization, EO）是一個國際性創業家網路，我早在好幾年前就成為該機構的成員。要討論合夥投資的利弊，就不免回想起在EO學習交流會上聽到的一段話。當天晚上，一位客座導師兼創業家正和我們的小組分享親身經驗，期間組員詢問他對合夥創業的看法。他明確地表示自己「壓根不相信夥伴關係，認為合夥創業根本不可能成功，所以不值得冒這個險」。

我身旁的EO組員在聽到這番言論後，露出了不可置信的表情，我至今都忘不了這個神情。他顯然被分享人的這番狂言給嚇到了，於是立刻舉手提問。客座導師才剛示意比爾（Bill，組員的名字）說話，他便馬上開口捍衛合夥關係的重要性，用略帶憤怒與受挫的語氣說道：「我完全無法苟同你剛剛的言論。我的合作夥伴非常優秀，我們是很好的朋友，而且兩人的能力可以互補。」

講者耐心地聆聽比爾的夢幻發言，直到再也受不了為止。他表示比爾有權堅持自己的看法；但他絕對不會改變立場。我靜靜在一旁看著兩

人各抒己見；但內心其實同意講者的說法。自那天晚上起直到今日，我的觀點都沒有改變。當然，世事無絕對，也有合夥關係開花結果的成功案例；不過根據我個人的經驗，大多數的合作關係都以失敗收場。

命運真是個奇怪的東西。EO交流會過後幾年，當年對合夥關係深信不疑的比爾突然打了通電話給我，提起一個投資的案子。我倆約了一個時間討論公事，可沒想到見面時，他卻突然開始抱怨起幾年前口中的完美合夥人。而之所以找我投資，就是想籌錢收購對方的份額。

合夥這兩個字對新進創業家來說有莫大吸引力；然而現實往往事與願違。無論合夥人之間的關係確實不對等，或其中一方自認為不對等，都會讓處於低位者心生怨懟。有些人表面上會裝得風平浪靜；但卻將心中的不滿說給枕邊人聽。心疼愛人的伴侶也會不遺餘力地灑下分裂的種子，靜候發芽的一日。

以合作無間開場的合夥關係，最終大都以相互指責、官司與疏離收場，導致多年的好友、親密的家人撕破臉，好聚不好散。魚與熊掌不可兼得，將事業與樂事混為一談，最終必定是事業會占上風。

與其將自己的命運交給合夥人，不如聘僱有能力者，補強自己的不足之處。合夥關係是一種風險，而消弭這項風險的方法相當簡單，就是不要和其他人合作。

然而，有些專業領域是奠基在合夥結構上的，例如法律與會計。若你在這類產業中工作，或是身處其他非合夥結構產業但卻打算賭一把，尋覓合夥人的話，請務必聘請具備相關專業知識的律師，擬好合夥契約。合夥契約其實與婚前協議類似，都是以雙方最終會分開為前提，提前制定好拆夥條款。當然，在蜜月期或是合作初期就討論此話題很煞風

景，因此許多人選擇避而不談，並在日後付出沉重的代價。事先擬好合夥契約能讓難堪的局面變得稍微可以忍受，也能守住公司的根基。

NOTE

- ．與人合夥乍聽之下不錯；但現實往往事與願違。
- ．如果你想和某人維持良好的關係，就不要和對方合夥做生意。
- ．合夥人問題可能會拖垮事業，消弭此風險最簡單的方式就是不要與人合夥。
- ．如果你決定與人合作，不妨花點小錢，請律師擬一份詳盡的合夥契約。

Chapter

16

會賠多少錢， 取決於你想得多深

租客因失業而遷離租屋處，是所有房東都必須承擔的不可控風險。舉例來說，我們有位租客是經營大賣場的，專賣露營、打獵與釣魚裝備。此連鎖大賣場品牌背後的金主，是一間市值數十億美元的百年投資基金，所以我們本來信心滿滿，認定他一定會待到租約到期為止。可沒料到某間美國大型賣場品牌突然強勢入場，導致這位租客的店面在一年後便吹熄燈號，黯然退場。

當租客付不出房租時，房東的首要任務就是翻閱租賃合約內的擔保條款。此案例中，大賣場的母公司在合約中白紙黑字擔保一定會租滿兩年，兩年期滿後，零售商就必須自行負擔財務責任。意即兩年後，即便母公司的口袋很深，我們於法也無權追究欠款責任；但他們必須向法庭證明這點。

為避免產生額外費用，公司會選擇與房東談判，支付部分租金。這些公司處理此類事務的手法相當專業，因此協商過程大多不會有什麼問題。雖然租客搬離多少讓人有點失望，但我不會有太多負面情緒，或是覺得被人占了便宜，這就是和有限責任公司打交道的遊戲規則。我們在購買房地產當下，就清楚知道租賃合約的條款，也願意遵守。

若你有幸誕生在西方國家，那麼恭喜你，因為無論出身富貴或貧

窮，你都是人生的贏家。西方世界的律法較為進步，對於不動產所有權、智慧財產權，以及有限責任公司的管理制度相對完善。然而，許多西方人卻將這些隱形的機制及其執行單位視為理所當然，渾然不知正是因為有了這些制度與機構，我們才有幸不被低度開發國家中常見的貧窮與腐敗摧殘。

•有限責任公司

有限責任公司的起源可以追溯至十七世紀的英國。當時的英國君主伊莉莎白一世（Queen Elizabeth I）向東印度公司頒布王家特許狀，讓他們得以向富有的貴族販售遠洋貿易股份。這樣一來，船主便不用獨自承擔沈船的責任。有限責任公司其實是一個獨立法律人格（**separate legal personality**），與公司的所有人有所區別。因此，若某間公司全稱中出現有限責任公司，或是有限公司這些字眼（英文中代表有限責任公司的字有**Limited**、**Incorporated**、**Corporation**、**Ltd.**、**Inc.**與**Corp.**），就代表企業的財務責任僅限於公司全部資產。

也就是說，如果你手上持有某有限責任公司的股票，那麼即便將來這間公司負債了，公司債權人能做的，最多就是取走你在該公司中持有的資產，你的個人資產完全不會受到影響。有限責任制度讓所有投資人免於承擔個人責任，既活絡股市，也催生了各種規模的企業與私人投資。相對而言，獨資企業主義肩上背負的責任是無限度的，公司欠了多少錢就要償還多少。正因如此，我才會在歷經破產，準備東山再起之際，選擇效仿東印度公司與十七世紀的英國貴族，為自己正在經營的事業成立公司，藉此區隔風險與家庭資產。

一直以來我都以勤奮不懈的態度面對工作，也相信自己的選擇。我對待公事時會收起情緒，用算計的眼光衡量我的付出。倘若因為某些不

可控的原因，導致某項投資的收益或潛力可能血本無歸，我就會果斷放棄，考慮下個項目。

為你正在經營的事業成立公司，等於買一張最便宜且風險最低的保單。若手上同時擁有好幾門生意，請各別操作，成立不同的公司，建立防火牆。這樣一來，每當投入新事業時，便可有效限制與計算風險。

•或有負債

如果你的律師夠稱職，一定會事先告知在經營事業時，你所承擔的風險絕非只有投入的金錢而已。假設你今天是某間企業的董事，某天公司突然被告了，雖然對方提出控告的理由或許完全不受你控制，但你依然可能要承擔法律上的責任。若你的僱員在工作時出了紕漏、犯了法或破壞業界法規，相關方是可以提告公司董事的，這種情況稱為或有負債（contingent liabilities）。雖然一些保險公司會販售或有負債保單，但卻無法涵蓋所有風險。

若你是已婚人士，可以將想保有的存款或資產登記在配偶名下，以降低或有負債的風險。只要對方不是同一間公司的董事，就不會被公司的訴訟案件牽連。以我自己為例，為避免所有財產因或有債務化為烏有，我們家的房屋權狀、出租用房地產與存款全都登記在莉絲名下。

•計算成本

在經營一些比較燒錢的事業時，大家通常會想多投一些資金，讓它快點壯大。請試想以下情境：

你沒日沒夜地工作想實現夢想。你的事業蒸蒸日上，某天必須添購新設備、更大的空間以及更多工作人員，以應付接踵而至的客戶。

你是個高財商創業家，截至目前為止，都按照自己的計畫將部分存款投入事業中。這個計畫是將存款的一成守住，於是便到當地銀行申請企業貸款。可你立刻就發現公司的收益紀錄不夠長，擁有的資產也不夠多，銀行對放款興趣缺缺。但貸款人員很快就會笑吟吟地告訴你，不如申請二胎房貸，因為你目前居住的房屋淨值與個人信用評分都不低，若決定申請二胎，可以給你很高的額度。

雖然你一開始就已經決定將房子視為存款的一成，下定決心無論如何都不能用房子抵押，但對方給出的最高額度實在太誘人了.....

在你決定接受行員的提案前，請好好想想，以個人擔保模式申請貸款與租賃設備，重點是「個人」這兩個字。也就是說，假設事業發展不如預期，無法還錢給銀行，那麼你就必須承擔起還款義務——要還銀行錢的人是你個人，而不是你的公司。

許多人都不清楚共同簽屬抵押貸款（即擔任共同擔保人）要承擔什麼義務，共同簽署並不會降低你面臨的風險。無論簽署還款保證書的借方人數有多少，貸方都能合法要求共同擔保人償還所有貸款。

●● 人生如此，夫復何求

年輕時的我有滿腔雄心壯志，覺得自己之所以會想創業，完全是出於財務考量，想賺更多錢。然而這些年間，我做過各種評估測試，例如DISC評估（DISC分別代表支配性 [Dominance]、影響性 [Influence]、穩定性 [Steadiness] 與服從性 [Compliance]）、優勢識別測驗（StrengthsFinder）以及庫柏（Kolbe）評估測驗等等。

測驗結果無一不顯示我具備典型創業家人格，這時我才恍然大悟，

無論出身貧窮或富貴，人生成功與否，自己最終都會走上創業的道路，這是與生俱來的性格。

二十多歲那陣子，我滿腦子只想成為百萬富翁，心裡隔三差五就會冒出新的賺錢主意，而且大多都和直接銷售有關。即便在歷經一九八九年的破產事件，我仍然沒放棄這趟創業的追夢之旅；不過重新出發後更懂得如何迴避風險。若某個投資項目的遠景不夠好，我就會立刻轉移目標，尋找下個機會。我決定是否經營某項事業的考量，就和一般員工挑選工作時的考量一樣。

雖然我的薪水是自己發給自己的，但依然堅持將收入的一成存起來，並用這筆錢投資房地產。無論如何，我們都會堅持這種高財商的生活方式，並持續培養一成儲蓄帳戶。我不把自己當成創業的老闆，而是受聘的僱員，倘若投資成功自然最好；若投資失敗了，也不會造成多大影響。無論獲利或賠錢，我們都會持續儲蓄，投資房地產，長久下來依然仍過上好日子。

我在一九九四年開了間小規模貸款公司，員工只有一人。在長期的努力下，這間小公司成了美國最大的線上發薪日貸款公司（payday loan，貸款還款日即發薪日），坐擁五百名員工，每月放貸的總額高達數百萬美元（以三百美元額度發放）。我在二〇〇四年將公司賣給管理團隊，獲得一筆可觀的財富，之後運用這筆收益成為全職投資客，專門投資商用房地產與大型股（購入大型股後，我打死都不賣）。

我與莉絲目前手上唯一還在運作的事業，就是社區的綜合運動中心；但我早就將日常營運下放給運動中心的管理團隊打理。正因如此，我們才有時間遊山玩水，從事各自熱中的活動，而我也在閒暇之餘探索其他面向，發掘對寫作的熱情。

創業家人生讓我一路上收穫不少財富，人生如此，夫復何求。

NOTE

- 將公司登記為有限責任公司，可以在事業與個人財務間建立一道防火牆，是所有企業主都應該購買的超值保單。
- 將資產登記在配偶名下，以降低風險。
- 過上高財商人生的兩大要點：替自己與家人的未來儲蓄與投資，這是首要任務。無論投資的事業最終成功於否，只要堅持儲蓄與投資，未來必將一片光明。

結語：良善的力量

蜂鳴器發出宏亮的聲響，厚重的鐵門應聲開啟，進入收容所的通道出現在眼前。我的前腳才剛踏進門口，就聞到一股刺鼻的消毒水氣味。行經之處只見一張張孤獨空洞的臉孔緩緩向上抬，盯著我看。我深吸了一口氣，在心底告訴自己我可以的。

這間緊急收容所的名字叫「優先處理」（Triage），地址位於溫哥華市中心東端，加拿大人眼中惡名昭彰的貧民區。這裡的毒販會在光天化日下進行交易，毫不遮掩。每到救濟福利發放日，這一帶便會陷入幾進暴動的局面，被當地人稱為「油膩星期二」（Mardi Gras，類似狂歡節）。對許多人來說，溫哥華市中心東端是距離主流社會最遙遠的地區，一旦有人淪落至此，幾乎就再也沒有回頭路。

在這塊充斥悲劇氛圍的區域，命運最為多舛的人非精神病患莫屬。由於政府漠視精神病患的權益，未能在社區內建立有效的支援網，最終使他們流落到收容所內，而不是治療機構。無家可歸的精神病患者同時也是社會上最脆弱的人群，是騙子、皮條客與毒販眼中的肥羊。

我最近才開始資助優先處理收容所，因此工作人員特地請我到現場走一趟，看看內部情況。收容所主管萊絲莉（Leslie）約莫三十多歲，渾身散發著熱情，當初是從別人口中聽說市中心東端的狀況。她一邊導覽一邊解釋這裡的過度安置策略：這個計畫的起點是讓病患可以暫時棲身，等稍微安頓下來後，機構會訓練他們獨立生活的能力。

我聽著萊絲莉的講解，連連點頭；但眼睛卻忍不住往周遭的煤渣磚空房間飄去。房間牆面是單調的黃色，金屬床架被鎖死在水泥牆上，上

面放著的床墊不算厚，套著塑膠包膜。當時我心想，母親小時候不知道待過多少和這裡類似的收容所。

母親這輩子都在和精神疾病纏鬥，父親一直是維持她理智的精神支柱。然而在我二十三歲那年（一九八九年），父親因糖尿病引起的併發症去世。驟失依靠的母親精神狀況急轉直下，我們幾個孩子試過各種方法想穩定她的病情；但都無果，從此之後她便開始過上居無定所的人生。她會毫無來由地從一座城市搬到另一座城市，棲身之所包括寄宿房屋、緊急收容所、精神病治療機構與監獄。我的母親於一九九九年去世，死亡地點在新斯科舍省哈利法斯某間寄宿房屋內。當地政府在通報家人前，就把她的屍體埋進了公墓。

收容所導覽結束後，萊絲莉帶我到辦公室稍作休息，喝杯咖啡。我趁這段時間跟她說了我母親的往事，看得出來她有所感觸，必定也是聽過許多類似的故事。

我之所以會來優先處理收容所走一趟，是因為想在過往與當前的財務狀況中找到調停點。在記憶中，成年後的我將所有心力都放在求生存與追求成功這兩件事上。我過去對家人朋友總是相當大方；但不太關注周遭的人。後來我漸漸發現，金錢如果用在對的地方便能改變許多事物，只為了賺錢而賺錢的行為，不過是種空洞又無意義的追逐。

拜訪收容所的那天可以說是人生中的轉捩點。我彷彿踏上了一段靈性旅程，發現了一種全新且更加慷慨的生活方式。現在我和莉絲將大部分時間、精力與金錢都投資在回饋社會上，而唯一的遺憾，就是沒能早點發現人生居然能這麼有意義，這麼無私大方。

人們常說自己腦中總會出現「想幫忙」的想法，如果你的心偶爾也

會沒來由地發熱，想出手助人；但卻不知道從何做起的話，建議先找出對你而言最重要的事，再投入此領域。從小事開始並持之以恆，永不言棄，相信你最終會和我與莉絲一樣，發現回饋社會的意義，並從此一發不可收拾。

如果你的事業才剛起步，暫時無法付出太多金錢，也能選擇將自己奉獻給社會。你付出的時間、精力與天賦都是珍貴的資產，而且回饋社會將成為你約束自己，展開高財商人生的一大動機。

我在引言中就提到撰寫此書的目的，是為了將其當成禮物送給後世子孫。有了這本書，即便我已不在人世，兒孫們仍能從字裡行間一窺我的理財之道。我也將這本書獻給所有感到迷茫並深陷困境的年輕人，這個世界上有人懂得你內心的恐懼與絕望。請牢記這點，無論生活在哪個國家，家境如何，你將來能否成功從來都不是取決於智商、學業成就或家庭背景。成功是理財智慧與知識結合後的產物，還需要情商、堅持、決心、動機與自覺輔佐，更要懂得短期犧牲是為了長遠利益這個道理。

如果你過去在這些方面的表現不盡理想，也不用灰心喪志，因為人的情商與財商是會隨時間增長的。你的人生可以有更多選項與機會，而不是只有成堆的債務與滿腔的悔恨。

千萬不要因為傳世的理財真理太過簡單，就懷疑其可信度，因為真理往往就是這麼純粹。只要讀懂這些文字，你就能付諸實踐。擁抱這些觀念，內化這些觀念，這些真理改變了我與莉絲的人生，一定也能改變你的。

謝辭

我第一個要感謝的人是結縭三十載的太太莉絲，這本結晶是我們的人生故事。

感謝法蘭克．帕帕拉（Franco Papalia）同意與讀者分享故事。他們一家人筆路藍縷，終於享受到成功的果實。還要感謝我的好友蘭斯．布拉肯（Lance Bracken），聽完他的人生故事後，我的內心只有敬佩。

感謝克雷格．福克納（Craig Faulkner）與弗雷德．摩瑟（Fred Mercer），他們不僅是摯友，也是我在創業路上的好夥伴。認識我們的人都說我們三個是好麻吉。你們是我生命中最重要的人。

最後還要感謝一個人，祂是全天下最富有的人，因為千山上的牲畜盡歸祂所有，是祂賜給我所有的良與善。

上帝，我生命中唯一的主，謝謝祢。

參考資料

前言

George S. Clason, *The Richest Man in Babylon* (New York: Penguin Random House, [1926] 2019), 27.

Part One

Daniel Goleman, *Emotional Intelligence: Why It Can Matter More Than IQ*, 10th anniversary ed. (New York: Bantam Dell, 2005), 34.

Chapter 1

Daniel Goleman, *Emotional Intelligence: Why It Can Matter More Than IQ*, 10th anniversary ed. (New York: Bantam Dell, 2005), 34.

Ibid., 34.

Chapter 3

Your Mental Wealth, “Money Scripts,” yourmentalwealthadvisors.com/money-scripts.

1 Tim. 6:10 (New International Version).

Randy Alcorn, *Money, Possessions, and Eternity* (Carol Stream, IL: Tyndale House, 2003).

Part Two

George S. Clason, *The Richest Man in Babylon* (New York: Penguin Random House, [1926] 2019), 3.

Chapter 5

Travis Bradberry and Jean Greaves, *Emotional Intelligence 2.0* (San Diego, CA: TalentSmart, 2009).

Chapter 7

Charles Sizemore, “Want to Avoid a Portfolio Blow Up? Don’t Forget Warren Buffett’s Two Rules,” *Forbes*, November 3, 2011, forbes.com/sites/moneybuilder/2011/11/03/want-to-avoid-a-portfolio-blow-up-dont-forget-warren-buffetts-two-rules/#7e4244d063ad.

Barnini Chakraborty, “Bernie Madoff Billionaire Ponzi Scheme and What He Wants Now: Everything You Should Know,” *FoxNews.com*, March 9, 2020, foxnews.com/us/bernie-madoffponzi-scheme-everything-you-should-know.

Chapter 8

Donald R. Haurin, Toby L. Parcel, and R. Jean Haurin, “Does Home Ownership Affect Child Outcomes?” *Real Estate Economics* 30, no. 4 (February 2002): 635–66, doi.org/10.1111/1540-6229.t01-2-00053.

Part Three

Mark Twain, *Following the Equator: A Journey around the World* (New York: Doubleday & McClure Co., 1897), 535.

Chapter 11

Michael Lewis, *The Big Short: Inside the Doomsday Machine* (New York: W.W. Norton & Company, 2010); Adam McKay (dir.), *The Big Short* (Hollywood, ca: Paramount Pictures, 2015).

Chapter 12

Warren Buffet, “Chairman’s Letter,” *Berkshire Hathaway Inc. 2013 Annual Report*, 2014, berkshirehathaway.com/2013ar/2013ar.pdf.

Ibid.

For a list of all 500 companies currently held, see “Vanguard 500 Index Fund Investor Shares,” Vanguard, investor.vanguard.com/mutual-funds/profile/vFiNX.

Gregor Zupanac, “Three Very Important Lessons to Learn from Warren Buffett’s \$1 Million Bet,” *Solidum Capital*, October 10, 2018, blog.solidum.capital/three-very-important-lessons-to-learn-from-warren-buffetts-1-million-bet-7111b3368f11.

Kent Thune, “The Best s&p 500 Index Funds,” The Balance, December 10, 2019, thebalance.com/best-sandp-500-indexfunds-2466399.

John C. Bogle, *The Little Book of Common Sense Investing: The Only Way to Guarantee Your Fair Share of Stock Market Returns*, 10th anniversary ed. (Hoboken, NJ: Wiley, 2017); John Melloy, “Warren Buffett Says Jack Bogle Did More for the Individual Investor Than Anyone He’s Ever Known,” [cnbc.com](https://cnbc.com/2019/01/16/warren-buffett-says-jack-bogle-did-more-for-the-individual-investor-than-anyone-he-s-ever-known.html), January 16, 2019, cnbc.com/2019/01/16/warren-buffett-says-jack-bogle-did-more-for-the-individual-investor-than-anyone-he-s-ever-known.html.

Part Four

Chesley B. Sullenberger with Jeffrey Zaslow, *Highest Duty: My Search for What Really Matters* (New York: HarperCollins, 2009), 119.

Chapter 13

David F. Osborne, *Five Minutes to Impact: The Final Flight of the Comanche* (Greenville, SC: Ambassador International, 2017), 2.

財務自由的條件

破產青年脫貧翻身的真實血淚故事，**6**條原則改變你的一生

Simple Wealth : Six Proven Principles for Financial Freedom

作者：大衛．艾許（David Ash）

譯者：朱家鴻

副總編輯：鄭雪如

選書人：李志煌

責任編輯：盧巧勳

業務部：葉兆軒、尹子麟、林姿穎、胡瑜芳

企劃部：林秀卿、曹詩涵

管理部：蘇心怡、陳姿仔、莊惠淳

封面設計：萬勝安

內頁設計：李偉涵

出版發行：方言文化出版事業有限公司

劃撥帳號：50041064

電話／傳真：（02）2370-2798 / （02）2370-2766

法律顧問：証揚國際法律事務所 朱柏聰律師

初版一刷：2022年12月

ISBN：9786267173343 (EPUB)

SIMPLE WEALTH

Copyright © 2021 by David Ash

All rights reserved.

Published by arrangement with Transatlantic Literary Agency Inc., through The Grayhawk Agency.

Complex Chinese translation copyright © 2022 BABEL PUBLISHING COMPANY

与方言文化

版權所有，未經同意不得重製、轉載、翻印

Printed in Taiwan