

# 華爾街操盤手

## 給年輕人的

# 15堂

# 理財課

闕又上  
——  
著

**他是擊敗華爾街的無名小子！  
他曾獲全美大型基金績效第一名！**

一個來自台東偏鄉的窮小子，  
他靠自己的力量站上世界金融舞台——華爾街；  
現在，他要回到他的家鄉台灣，  
將世界級投資智慧濃縮精煉成 15 堂理財課。



# 華爾街操盤手

## 給年輕人的

# 15<sup>堂</sup>

# 理財課

關又上  
——  
著

**他是擊敗華爾街的無名小子！  
他曾獲全美大型基金績效第一名！**

一個來自台東偏鄉的窮小子，  
他靠自己的力量站上世界金融舞台——華爾街；  
現在，他要回到他的家鄉台灣，  
將世界級投資智慧濃縮精煉成 15 堂理財課。



## 作者簡介

# 關又上

在台灣土生土長，小時候的養雞生活和家中的菸酒生意，讓他從小就接觸商業活動，更在他腦海中形塑了數字觀念與理財知識，因此他認為，理財教育愈小開始愈好。1985年赴美，現為財務規劃師

（CFP）、美國又上成長基金經理人。近30年的投資管理生涯，歷經幾次重大股災和美股失落十年的挫敗，失敗後再成功的經驗彌足珍貴。

2015年，當股神巴菲特的投資報酬下跌12.5%時，他所操盤的又上成長基金卻成長3.75%；2008年金融海嘯後截至2015年年底，連續七年累計總報酬超越標普500，其所操盤的基金年均複利為18.54%，大勝標普500的14.81%。優異的操盤成績，獲《路透社》（Reuters）譽為「擊敗華爾街的無名小子」。

從小的經歷加上長期以來的財務規劃經驗讓他體悟到，理財是現代人生活中必要之務，他期望透過這本書向讀者傳達正確的理財觀念，並學習和追求「均衡財富的人生五個球」，即工作、健康、家庭、朋友和心靈。

## 學歷

- 美國新澤西州羅格斯（Rutgers）州立大學企管碩士
- 國立台北工專

## 經歷

- 1991年取得財務規劃師（CFP）執照。

- 又上財務規劃管理公司（美國證管會註冊RIA-投顧）總經理，1990年至今。

- 又上成長共同基金Upright Growth Fund（美國證管會註冊RIC-投信）基金經理人暨總經理，1999年至今。

- 美國美信（Mass Mutual）保險財務機構地區經理，1988-2003年。

- 美國中文媒體財經專欄作家。

- 2006在美國成立非營利組織「明日要更好基金會」。

- 2010年在台東成立好康餐飲，推廣預防醫學。

## 著作

- 《每年10分鐘，讓你的薪水變活錢》

- 《你沒學到的巴菲特：股神默默在做的事》

# 闕又上的優異操盤績效 & 媒體專訪

## 投資管理績效

- 截至2015年12月31日，過去七年又上共同基金年均複利為18.54%，領先標普500的14.81%。

- 《路透社》2014年2月報導，又上共同基金是美國大型共同基金組別1781家中1月份唯一獲利的基金。

- 美國《晨星》雜誌（Morningstar）評鑑，截至2014年第一季，又上共同基金名列全美大型成長型基金績效第一名。



- 美國《基金熱線》雜誌（Mutual Fund Wire）專訪，又上共同基金在2014年上半年名列全美大型基金混合組第二名。

- 2016年截至3月14日，標普500下跌1.2%，又上共同基金逆勢成長7.4%。

- 截至2016年底，又上成長基金過去五年和八年的年均複利分別是12.5%和17%。

- 2017年上半年，又上成長基金的成績是28.86%，領先美國標普500的9.2%。

### **國內外媒體專訪**

- 2014年《路透社》：〈無名小子如何擊敗華爾街〉（How a little-known stock picker beat Wall Street）。

- 2014年9月《蘋果日報》：〈故事蔬果汁 基金操盤人悟真理 開店助人助己〉。

- 2015年2月《商業周刊》：〈台東大叔擊敗華爾街 連六年賺20%〉。

- 2015年4月《理財周刊》：〈闕又上「阿甘投資法」 輕鬆賺取十倍獲利〉。

- 2016年《紐約時報》：〈巴菲特的布局說明蘋果已成熟〉（Warren Buffett Stake Suggests Apple Is All Grown Up）。

- 2016年9月《今周刊》：〈消費為王 讓星巴克、好市多為你賺錢〉。

●2017年3月《今周刊》：〈華爾街操盤手闕又上 解讀升息後的投資布局 美股多頭續航 緊盯風向找低估股〉。

FB粉絲專頁：「闕又上均衡的財富人生」

微博：「闕又上」

推薦文

## 及早投資不輸努力讀書和工作

◎周文偉（財經專欄作家、《流浪教師存零股存到3000萬》作者）

英國大文豪王爾德（Oscar Wilde）說：「在我年輕時，曾以為金錢是世上最重要之物，現在我老了，才知確是如此。」

我們從小到大被教育要用功讀書，被教育要熟讀四書五經、精通函數幾何，更要能上知天文、下知地理，考上好學校，有份穩定的工作，長大後可以當醫生、當律師，能到台積電工作、到Apple或Google上班，可以領到很好的薪水。但可能沒人告訴你，長期來看，未來的富裕不只取決於你能賺多少錢，有很高的比例要看你如何投資理財。雖說賺錢是第一步，但從小學、中學甚至到了大學、研究所，我們沒有學到如何投資理財，這是非常可惜的事情。大家都知道複利的威力，每個月一萬元放在年利率一·五%的定存，四十年後可以累積六百五十七萬元；但同樣的金額放在年報酬率十二%的商品上，四十年後卻可以累積到一億一千七百六十四萬元，除非你不相信電腦算出來的數字，否則這就是事實。

《華爾街操盤手給年輕人的15堂理財課》作者闕又上大哥是我的偶像，很幸運地，能先看到新書並撰寫序文。闕大哥被譽為「擊敗華爾街的無名小子」，我們只看到他有這麼卓越的投資績效，但背後也有不為人知投資功力的養成，他就是那種熱愛閱讀且精通四書五經、函數幾何和天文、史地的人。本書從每個人都看過、聽過的伊索寓言故事中闡述人生哲理，教大家如何投資理財，小故事大道理，相信大家會和我一樣，看到第一頁就迫不及待想要知道全部。書中沒有艱深的數學算式，反而都是些獅子、老鼠、螞蟻、蟋蟀、河神……在對話，還有籃球大帝麥可·喬丹（Michael Jordan）和小飛俠柯比·布萊恩（Kobe Bean Bryant）的客串演出，我們可以從中得到很多啟發。

本書從一位醫師的故事開場。醫師是個高所得的職業，但也不這麼輕鬆，一天可以看診的時間就這麼多，賺的錢也有限，但因為故事男主角E醫師在投資上損失頗大，又沒有足夠的理財知識，所以造成家庭財務上的壓力。所以即便是專業能力這麼強、收入這麼高的醫師對於未來都充滿不確定感，更何況是一般上班族？通貨膨脹、錢愈來愈薄是不可逆的，在開源節流之餘，最重要的還是投資理財，如何學習「讓每一塊錢都替我們工作」，應該是我們每個人人生中最重要的一課之一。

但是為什麼絕大多數人做不到呢？因為我們沒有被教育過。股神華倫·巴菲特（Warren Edward Buffett）說過：「人生就像雪球，重要的是要找到溼漉漉的雪，和一道長長的山坡。」（Life is like a snowball, the important thing is finding wet snow and a really long hill.）人生如此，投資亦是如此，重點就是「溼漉漉的雪」和「長長的山坡」，如何找到、看出溼漉漉的雪，這可能需要一點智慧和經驗。但長長的山坡大家都有，巴菲特從十幾歲就開始投資，筆者三十幾歲才悟出投資的真諦，這個道理很清楚，就是愈早開始投資、愈年輕開始投資，複利效果愈好，這件事情的重要性並不輸你努力讀書、努力工作。

「貧者因書而富，富者因書而貴。」相信每個人都能從本書中得到滿滿的收穫，帶著欣喜的心情不斷思考和學習，千里之行，始於足下，祝福大家。



推薦文

## 分身有術是投資理財的成功關鍵

◎許凱迪（股感知識庫人氣作家）

從事財經作者多年，最常被問到的就是「該選擇股票、基金還是ETF作為投資工具？」或「要買哪一檔比較好？」，但很少有人會提及「自己的性格適合怎樣的投資方式」或「財務自由的規劃藍圖是什麼？」。我想這就是投資同一家企業有人賠錢、有人卻賺錢的原因，關鍵點在於投資過程是否分身有術。你是否對自己的投資分身（例如股票）有足夠的認識，並了解自身能力圈的範圍？

身為財務規劃師及基金經理人的闕又上先生，在《華爾街操盤手給年輕人的15堂理財課》這本書中，就明確提出「理財要分身有術」這個概念。儘管多數人渴望財富自由，卻常因為對理財這件事的重視程度不夠，進而導致不對的做法和觀念偏差，最終還是無法修好理財這門學分。就像書中一開始提到的E醫師，儘管年收入高達五十萬美元，但因為理財不當，僅一戶房產與一檔股票就慘賠兩千五百萬台幣，顯見投資理財是一門獨立於高學歷與智力以外的教育。作者就指出，在每個人的學校教育過程中，投資理財是一門沒教的課。

良好的投資理財習慣需要養成，該從哪裡開始？我非常認同作者所說的，就從生活經驗開始，在熟悉的能力圈中善用自己的每一個利基點。闕又上先生今日能有如此傑出的操作績效，其實就跟自己的人生經歷有關，例如因為從小協助經營家裡的小生意，進而領悟「周轉率」的概念。所以在投資股票的時候，對於每間公司的「ROE」（股東權益報酬率）能比別人有更深的認識，增加投資的勝算。更特別的是，這段經歷讓他在金融海嘯期間，星巴克銷售量大跌近三成之際，逢低買進股票。作者憑藉的不是他的財經專業，更不是賭徒心態，而是從小做生意的經驗告訴他，顧客對咖啡是有品牌與口味偏好的。所以無須太過擔心，只要等待海嘯結束就會恢復榮景，最終在持股七年

後賣出，大賺十二倍。這個故事告訴我們，投資理財和生活經驗其實是密不可分、相輔相成的。

體會這本書的每一個章節之後，會發現投資理財其實不難。只要不去投資不熟悉的東西（巴菲特所說的能力圈概念），並充分了解自己的個性，選擇適合的投資工具（例如對個股新聞會感到緊張，那麼ETF比較適合你）。推薦這本書給對投資理財迷惘的朋友們，在十五堂課中找到適合自己的理財之道。

推薦文

## 閱讀是成為富人的最大祕密

◎陳重銘（《每年多存300張股票》作者）

我小時候很期待暑假的到來，總是很開心地天天玩，總是等到開學前幾天才一直熬夜拚命寫暑假作業。每次都會告訴自己，下次暑假一定要先把作業寫完，但結局大家應該都不陌生。大家也都看過〈螞蟻與蟋蟀〉的童話故事吧？夏天辛勤工作的螞蟻可以安度寒冬，但只知道玩樂的蟋蟀卻凍死了。這些故事告訴我們，重要的事情一定要優先做，只要順序對了，後面的事情都會跟著對。

小時候看孫悟空大戰牛魔王，孫悟空從身上拔下一撮毛，吹口氣變成一群小猴子分身，一下子就把牛魔王打敗了。那麼在真實世界中，我們也可以有分身來幫忙嗎？二十年前的我還只是一個小小上班族，靠著微薄薪水撫養三個小孩，只能逼自己當一個不敗（Buy）教主。我總是幻想有一天能拿到兩百萬的年薪，讓我買車、買房跟養小孩。

但是我心裡很清楚，以我高職教師的工作，一輩子也賺不到兩百萬的年薪。我決定「重要的事情優先做」，一方面認真工作，一方面持續買進台積電、鴻海、中信金等公司的股票，往後這些股票都成為我的「財富分身」，都很努力地幫我賺錢。最近幾年在申報所得稅時，驚覺我的股利收入已經超過了兩百萬元，原來我的財富分身比我還會賺錢。

最近101附近有一家很紅的拉麵店，年輕人寧可排隊三、四個小時，也要嘗鮮來過癮一下。吃一碗拉麵頂多飽一餐，如果將這碗有點貴的拉麵錢跟排隊時間拿來買進投資書籍並認真閱讀，說不定就改變了你的未來。我年輕時在一家公司擔任顧問，每次跟董事長開會時，都會看見辦公室掛著一幅字：「成功的人找方法，失敗的人找藉

口」。現在的年輕人總是抱怨薪水低、物價高、買不起房子.....，抱怨可以解決問題嗎？還是要跟成功的人學習創造「財富分身」的方法呢？

《華爾街操盤手給年輕人的15堂理財課》作者出生在台東鄉下的一個普通家庭，但是在自己不斷的努力下，不僅在華爾街這個金融聖地占有一席之地，投資績效更讓華爾街許多專家低頭。富蘭克林有句名言：「智者從別人的失敗學到經驗，愚者只能從自己的失敗記取教訓。」想要做好投資，首先必須掌握對的方法，學習別人的經驗。在此誠心的將這本書推薦給所有朋友，建議大家多買書、多閱讀，區區數百元一本書，就可以買進專家的人生智慧，讓你少走許多冤枉路，真是太超值了。

「閱讀」是富人的最大祕密，如果您也想成為富人，就從「閱讀」開始吧！

## 前言

# 難忘E醫師的背影

二〇一六年十月，東台灣依然豔陽高照，我在回美國之前，拚命追趕在台灣一些落後的進度，這次返台也忙於我在台東推廣的預防醫學保健的小餐飲。午後和朋友有約，先到店裡了解情況，看到了多日不見的E醫師也剛好來喝果汁。

## 與E醫師的相遇

他曾提到看完了我寫的第一本書，希望能付費諮詢。我告訴他正確財務規劃所需的流程，特別是一開始資料的搜集就是重要的工作，也特地請美國的助理將資料寄給他。不知道是不是要準備的資料太多還是其他原因，我都快回美國了，還沒有收到E醫師的財務訊息，如果不抓緊時間，下次美東歸來恐怕又是大半年後的事。這次遇上他，我說沒忘記他要求的事，但因接著就要北上，今天在兩個約會中有一小時的空檔，如果他可以就請他整理一下資料，我在某家咖啡廳等他。他欣然允諾，說馬上回辦公室整理我要的資訊。

在咖啡廳的一角，我翻閱他的資料，映入眼簾的第一個驚奇是，沒想到台灣的醫師年所得和美國執業醫師如此接近。在健保改變下，美國許多醫師要維持五十萬美元的開業收入已經不易，E醫師竟也有如此收入，說明他的看診量和投入時間都很多。

我再往下看，隨口說出：「你的財務一定有漏洞。」

E醫師說：「是的，我犯了兩個嚴重的錯誤。第一，一個房地產在當年利率持續攀升到十%的情況下，因不堪房貸持續上漲的壓力而認賠賣出，虧損了一千五百萬元；第二，投資一檔股票虧損了一千萬

元。這兩個錯誤一共造成兩千五百萬元的損失！」E醫師說他還有幾筆短期貸款，目標三年後還清，屆時他再貸出來由我管理。

我回答：「你的財務應該還有其他漏洞，要是不能夠堵住，我也無法管理這些資金，因為你的心理會特別脆弱，感受不到安全。你會把全部的希望關注在這筆新的投資，而失去平常心，無法面對股市的正常波動，如此就很難獲利。所以現在我需要知道，你有這麼漂亮的營業收入，就算是有兩千五百萬元的虧損，財務也不該這麼吃緊。我想知道是否還有其他原因造成這麼大的資金漏洞？」基於多年財務診斷的經驗和敏感度，我直接挑明問題。

E醫師調整了一下姿勢，娓娓道來，我安靜聽著。他那令人感傷的人生故事，我已經多年沒有看到，像他這樣年紀和收入的醫師還需要如此拚命，就是因為犯下了兩個理財上的錯誤，對小孩的教育方式也有待商榷。聽他訴說他每天五點起床運動後，就開始一整天忙碌的工作，我很難想像在他溫文儒雅的舉止背後，竟有這麼大的無奈。

我在回美國的飛機上，腦海中一再重播那天的對話。我很擔心他這麼重的工作負荷和財務的資金缺口，可能會讓他心力交瘁；同時也擔心他在一根蠟燭兩頭燒的情況下，會先受到折損。

無獨有偶，前幾天在辦公室接到一個諮詢，是一個在日本求學獲博士學位後移民的女士，她告訴我這兩年的喪夫之痛，以及如果能夠重來或許會更注意什麼。最後，她從皮包裡拿出兩本我寫的書請我簽名，她說寫得淺顯易懂，如果她能早點知曉，也可避免一些錯誤。

同樣地，E醫師說他犯的兩個錯誤，如果他能事先閱讀這兩本書，也許可避免或減少那樣的錯誤。但我繼而一想：真的是這樣嗎？未必，如果教訓和經驗這麼容易獲得，就不會有中國人所說的「千金難買早知道」，或更刺耳的說法是「不見黃河不死心」。



## A醫師的故事

對照E醫師，我想起多年的客戶A醫師，他當年目標是有了兩百萬美元的儲蓄就退休，因為婦產科經常要半夜接生，並不輕鬆。但這幾年我已為A醫師創造一個獲利的分身，也就是他在投資的被動收入，相當於他職業收入扣掉開支的淨所得。

我常告訴A醫師：「你現在已財務自由，可以吹著口哨上班，也隨時可離開工作崗位提早退休。」沒想到他覺得現在工作挺愉快的，沒有打算提早退休。早些年嘴上嚷嚷婦科工作壓力大，沒想到在財務達到自由、沒有後顧之憂的心情下，反而更能享受工作樂趣。

E醫師和A醫師的年紀相仿，兩人的財務狀況卻天壤之別。兩位醫師本性敦厚，工作盡責，都是好醫師，但想起E醫師的財務壓力和面臨的挑戰，不僅讓我感觸良多。

## 理財教育若能及早開始.....

如果E醫生也能像A醫師那樣懂得正確選擇專業人士，或至少透過閱讀吸受理財基本概念，以及對孩子在基礎教育上有正確的方向和態度，我想情況會大不同。

E醫師的真實故事和情境讓我深刻了解到，不但人格教育和理財教育愈早進行愈好，也愈能見其功效。《華爾街操盤手給年輕人的15堂理財課》是以我小學時發生在我身上的一些故事作為寫作主題，期望和多數關心孩子成長的家長以及關注理財方面的年輕人一起分享。

這也是為什麼猶太人特別注重從小的經濟教育。前美國央行主席葛林斯潘（Alan Greenspan）認為：「經濟是生活的習慣及體驗，因為糾正錯誤須花上許多時間，所以經濟教育要從小教導。」猶太裔投資

大亨索羅斯（George Soros）也說過：「經濟教育必須從小開始實施，因為錯誤的經驗不會一次就學會。」

猶太人向來關注小孩的理財教育，早年我工作的辦公室就坐落在猶太人和老中為主的小鎮李文斯頓（Livingston），房東是猶太人，非常成功的律師。近距離觀察他們，是有一些感觸的，他們落實了經濟教育，把它融入生活，而我們很多人還是把知識當做知識。

本書以E醫師慘痛的理財故事開始，他可能犯的錯誤都會在每個主題的故事中出現。接下來我將以書信方式介紹這十五個主題，收信人都是好友和親人們的小孩；看著每位父母殷殷期許的舉動，我想起了張曉風女士的〈念你們的名字〉這篇文章，每個小孩都是父母心中的摯愛，恨不能盡其所能的為他們扛下重擔、承擔一切。但是很不幸地，小孩未來人生的道路和挑戰，只有正確的知識、觀念和必要的歷練，才可以幫助他們克服難關，迎向一個我們縱然知道有挑戰橫逆在前卻不用擔心，因為知識和正確的觀念就是最大的力量。而廣義均衡財富觀念的建立和狹義的金錢理財投資知識，最好的播種和灌溉期就在他們還小的此時。

看著這些小天使們的臉孔，會讓我浮現這樣的甜蜜親情畫面：或你在書店為他們選書的心情，或你在床邊為他們閱讀書中故事和講解。寫著寫著，也想起了我在天上的女兒，一件因利益衝突而誤診喪命的憾事，這段感傷的往事我一直沒有動筆；廣播名人吳淡如細心又敏銳地在錄音室訪問我的第一本書時，我都故意閃躲這段人生憾事，有一天我會把它寫出來，作為每一個人在尋求均衡財富的過程，回拒利益衝突是一個必須堅持的信念，捨此，心靈平和這項財富將永遠不會獲得。那段故事和提醒就留待以後再說，此刻讓我和你一起努力，為這些小天使們的成長給予正確觀念的養分，讓他們更茁壯、更能回應未來的挑戰。

最後讓大家一起探討，我們的人生如何避免這樣的錯誤？誰說孩子不能參與個案分析和討論？還有什麼比真實故事更有教育性？

在討論之前，我以故事方式呈現，告訴讀者每篇需要知道的理論。理財教育如果只是停在知識階段，這是不夠的，也達不到我的要求。我要的是，知識能轉換成實際有用的行為準則，既知，也因故事轉換成觀念，進而形成信仰，再用以簡馭繁的工具達到輕鬆但有效的理財。最終，我們得以空出雙手和時間，去經營和追求人生更值得擁有的均衡財富。因此本書的對象既是孩子，也是大人。

二〇一四年繼《路透社》採訪我的文章〈無名小子如何擊敗華爾街〉（How a little known stock picker beat Wall Street）之後，台灣的《商業周刊》在隔年的年初二進行專採，標題是〈台東大叔擊敗華爾街，連六年賺20%〉，那天發表後剛好也接受另外一家媒體採訪，他帶著當天的周刊感觸地說，商周採訪都已經透露了你的投資心法，我錯過了時間，還有東西能寫嗎？我當時心想，投資心法有可能在幾頁紙裡完全披露嗎？我思考自己這幾年運氣不錯、成績尚可，難道那些財務知識和投資理念就是我全部的心法？

其實不然，我仔細沉澱和思考之後，發現這些投資心法的養成和體悟其實從小學就開始，生活的歷練讓我在投資標的選擇、對企業和市場的敏感度以及心理素質都有相當的學習。如果這幾年我的投資成績還可以，那是小學時期的學習和理財的練習，或多或少提供了我在投資管理上成長的養分。我希望能夠提供當時的學習經驗，讓大家提早了解現代人應該擁有的理財技能。

## 從本書找到理財方法

書的每個主題包括了伊索寓言故事或我小時候的理財經歷，或是猶太人給小孩的理財教育觀念。故事是最容易記憶和學習，只要記得

這些故事，不但可以保護孩避免在投資理財中犯下嚴重錯誤，如果確實遵照書中故事和建議進行理財，還有機會早日達到財務自由。而這些故事和建議同樣也適用於大人！

在台東半閉關寫書期間碰到一位老友，問起我最近忙什麼。我說在忙理財故事書，同時也提到了E醫師的故事。離開她的餐廳時，她追問：「你有幫他脫離苦海嗎？」我回答：「還沒有，脫離苦海最起碼要有一條繩子或棍子的基本工具，而且本人還要配合救生員的指導才行。他需要決心和時間來調整。」

當務之急我可以做的是，讓更多人學習不要跌入追求財富的苦海，接下來才有條件追求人生的樂活。

財富不能只限於狹義的金錢，而理財投資只要用對方法，就可以簡馭繁、有所獲得。我曾在許多演講場合問過聽眾，截至二〇一四年八月，過去十年的投資會成長一倍，過去二十年成長了六倍，過去三十年成長了二十三倍，對這樣的投資績效是否滿意？多數聽眾覺得很滿意，但也有兩場來自高雄和台中的帥哥說，二十和三十年的績效都不錯，但十年的成績差了一點。

是的，那是因為十年績效中經歷了二〇〇八這場百年罕見的金融海嘯，許多人遭到滅頂，而上述成績還能成長一倍，誠屬不易。我接著問，上述投資成績如果每年只需要花你二十分鐘，還會不滿意嗎？（我說的投資標的將在本書中介紹。）

理財是現代人生活中必要的，但也不是每個人都會如此熱中財經領域。但本書強調兩件重要的事、正確的觀念和以簡馭繁的管理，所以書中故事依然適用不喜歡投資但有需要及喜歡理財的兩種族群。

**一、對喜歡簡單的投資者而言（被動投資管理者）：**每年花二十分鐘獲取八十分的成績，如上面所述十年一倍、二十年六倍、三十年

二十三倍的績效，這操作同時符合了安全、簡單、有效的三個要求，這樣的方法適合多數投資者，也是應該具備的基本技能。

**二、對於特別渴望有心學習且個性也適合的投資者（主動投資管理者）：**目標超越大盤、擴大戰果的主動投資方式，對某些人確實很適合。這類主動投資者最需要注意的幾個觀念和重點也會在書中呈現；容我再次強調，好的投資觀念不必多，特別是「核心」觀念，由它來打底和貫穿，不但事半功倍，接下來所學的技巧也才能在一個扎實基礎上有效發展。

多年的經驗告訴我，客戶理財投資失敗，八十%的錯誤原因可在本書十五個主題所探討的觀念中找到。雖然許多人對這十五個故事或已知曉，但依然不停地犯錯，說明這些觀念還沒有變成信仰，這也是本書再度強調這些重要觀念的用意。誠如股神華倫·巴菲特（Warren Edward Buffett）所言：「只要能避免犯下大錯，投資人需要做對的事情就可以非常少。」所以不要輕忽這些看似簡單的觀念，因為大道至簡，請用心和多次的閱讀，讓你認同的觀念進入你的血液、融入骨髓，才能成為你操盤時自然合一、發揮起來毫無罣礙的力量。

在我看來，只要透過書中故事掌握對的方法、對的方向，追求錢財就變得相對簡單；反而是擁有「均衡人生的五個球」[（註）](#)需要較多關注（五個球分別是工作、健康、家庭、朋友和心靈），「學習」和「追求」才是我寫本書的主要目的！常年來，我們的學校教育偏重在片段知識的獲得、如何考高分，卻未必是和我們人生息息相關的各種生活教育。

## 培養正確觀念

財富是什麼？不同年紀、不同的人生閱歷會有不同的答案。曾有新聞報導指出，南部一位明星高中的學生經常熬夜拚功課，考上了一

流大學，卻被診斷出有嚴重肝病，人生瞬間從彩色變黑白。那名學生知道診斷結果的那一天，坐在摩托車後面抱著媽媽痛哭，這畫面真的令人很不捨。

同樣的問題，問問蘋果公司創辦人、現已在天堂的賈伯斯（Steven Jobs），財富是什麼？他的答案不也很清楚嗎？那我們有多重視教導孩子正確的飲食生活習慣，或我們自己的養生呢？

誰說孩子的教育不能觸及廣義人生財富的引導？畢竟成功的投資和成功的人生背後的道理是相通的，這也是本書有些地方著墨論述廣義人生財富的主因。本書特別重視觀念的建立，而不是技巧上有關「術」的學習，那部分在正確觀念的基礎上是很容易水到渠成的第二階段，記得了書上的故事，就容易記憶那些觀念，不管故事來自何方。

在我近三十年的投資管理生涯中，碰過許多聰明優秀或世界名校的人才和個案，他們會投資失敗不是因為數學或聰明出了問題，而是被錯誤的認知所誤導；正確的觀念為什麼重要，一如廣告所說：「鑽石恆久遠，一顆永流傳！」

## E 醫師教了我們什麼？

富蘭克林（Benjamin Franklin）有句名言：「智者從別人的失敗學到經驗，愚者僅能從自己的失敗記取教訓。」本書利用大量的故事，讓我們能從別人的錯誤經驗中學習成為智者，但想表現的效果和電影的拍攝不同。李安拿下奧斯卡金像獎的《斷背山》，他說每個人心裡都有一座斷背山，但他不願明說；一如《少年Pi的奇幻漂流》，每部電影他都只是引領，剩下的就讓觀眾去遐想。

這本書當然也有我想要強烈表達成功理財所應具備的觀念，畢竟投資理財有它一定的專業成分。最後一篇的回顧就是和讀者相互確



認，我們是否同步在成功理財的主軸上發展、在眾多故事和資訊後面掌握書的主旋律、多次被提起和重複出現的內容以及能夠扭轉E醫師失敗的做法和觀念，這些都值得你多加關注！

而E醫師的故事剛好給了我們一個實例個案來做探討。一個家庭能夠培養出像E醫師這樣的人何其不易，外人看來極為欽羨的職業和專業，卻在投資理財陷阱中付出這麼大的代價。望著他那天離去的背影，我想如果周遭的故事能夠讓其他人找到更正確的方向，那麼我在美東和台東閉關書寫就有收穫了。

這本書獻給我成長過程中幫助過我的每一個人，許多人已在眼前消失，只能在記憶中感謝，包括我已經過世的親人、教導過我的老師、一起成長的兄弟姊妹和同學，以及搬離不知散居何處的鄰居和親友。

人生的每一段相逢都有它的緣分和美意，一如因本書而認識的你！

註：「均衡人生的五個球」出自可口可樂的某子公司前總裁布萊恩·戴森（Brian Dyson），一九九六年於喬治亞理工學院畢業典禮上的致詞。他說：「想像人生是一場在空中不停拋接五個球的遊戲，這五個球分別是工作、健康、家庭、朋友以及心靈，你不能讓任何一個球落地。你很快會發現，工作是一個橡皮球，如果它掉下來，就會彈回去。而其他四個球是玻璃做的，如果失手，它們有無法挽回的刻痕、損壞，甚至破碎，將不再和以前一樣。」每個人都要了解這個道理，從而在人生中設法求得平衡。但怎樣才做得到呢？布萊恩列舉了十三個方法和提醒，請參考我的第一本書《每年10分鐘，讓你的薪水變活錢》給朋友的十封信中的互動和分享。

# 1 理財要分身有術

許多人的投資理財都是比較隨性和隨興的，他們都同意，一生為錢工作是愚蠢的，但認為錢不重要恐怕也偏離現實，因為金錢對於維持生計是很重要的。我希望未來你學會讓錢為你工作，如此才會多一個選項，等待有朝一日可以空出雙手自由去做某些事。

子郡：

你看過《西遊記》嗎？裡面的孫悟空可以有許多分身，最多有七十二種變法，但現實生活中除了神通以外，我們本尊和分身都是同一個人。投資理財就不同了，分身是可以被創造的。那麼，它重要嗎？當然，如果沒有財務上的分身，想要達到財務上的自由（financial freedom）是很困難的。

現在人的工作壓力大，後浪隨時可以讓前浪消失，多數人渴望早日獲得財務上的自由，不再為五斗米折腰。但渴望歸渴望，能擁有提早退休實力的人並不多。原因可能有以下幾個：

- 一、對創造投資分身的重視程度不夠；
- 二、做法不對或觀念偏差；
- 三、欠缺專業知識；
- 四、性格使然。

這次只談第一項。創造一個能為你生財的分身，它不是影星湯姆·克魯斯的電影《不可能的任務》（*Mission Impossible*），而是「可能的任務」（mission possible），但前提是要把它當做一項重要任務或理財上的宗旨。因為有了這樣的認知，理財的方向及生活上的價值觀和步調才可能有所調整。

## 老師交代的新任務、大挑戰

我從小就對理財有深刻體認，我會理財其實是受到環境所逼迫。小學五年級時開始有所謂的說話課，也就是每位同學上台說故事，目的是要訓練大家的表達能力。當時的資源很缺乏，印象中那時台東的社教館要借本書都要查閱圖書卡，一方面我們也不知道哪些書籍適合小朋友閱讀，另方面則是社教館的藏書似乎很有限。由於需要查閱卡片去調借書籍，就讓大家更加興致缺缺，少了閱讀的來源，班上同學的說話課就上得零零落落。於是老師給我這個班長一個任務，就是由班上同學樂捐去購買各國的童話故事，然後成立班級小小圖書館，作為說話課的教材。

這個用意雖好，同學卻很難響應，因為平常老師要求我這個班長要維持秩序，不聽話同學的名字就會被記下來受處罰，因此我這個班長得罪了不少同學，這時再要求大家捐款，誰也不願意理我，這下子才發現老師交代的任務面臨了極大挑戰，再說同學們也擋不住福利社裡美食的誘惑（羅大佑的〈童年〉這首歌不也提到：「福利社裡面什麼都有，就是口袋裡沒有半毛錢」），伸手籌款的工作讓我碰到了挫折。

無法達成老師交代的任務，實在讓我非常苦惱，害得我那一陣子每天洗澡都要照鏡子自問自答：莫非我長得像猴子，讓老師誤以為我有孫悟空七十二變的本事？苦惱歸苦惱，我開始動腦筋，也不斷地觀察，想看看有沒有什麼方法可以完成這個豬八戒都無法達成的任務！

## 我的第一次創業之旅

那時我很喜歡一本刊物叫《王子》，印象中是月刊，一本十元，相當於我半個月的零用錢，也是我唯一可以大方向母親伸手要錢買的刊物。那天晚上做完功課，領了十元後興沖沖地邊走邊跳，往中華路

的書局方向前進。我很喜歡走小巷弄，因為有探險的感覺，一個轉彎進入和平街，角落旁的糖果批發店門口聚集了人群，吸引了我的目光，這些聚集的人都有個小鋪子，他們會先來這裡批發商品，然後再放到自己的小鋪子上，讓客人購買或以抽獎方式進行交易而獲利。

突然有個念頭閃進我的腦海：我也可以做這種小生意，賺錢買童話書建立班級小小圖書館啊！這比伸手跟同學募捐來得有效吧。因為向同學伸手要錢比向爸媽要錢更痛苦，同學們總算有機會可以給我臭臉看了，但向爸媽要錢頂多是被拒絕，不會如此難堪，只有經歷那種痛苦的人才會有深刻感覺。一想到能賺錢和脫離苦海，最壞的狀況也不過是賠了十塊錢，這一期的《王子》雜誌不看，看舊的、溫故知新總可以吧。一想到風險不過如此，我勇敢且奮力地擠進人群，那晚發現了能突破籌款不順這困境的方法，與其辛苦募款，不如創造一個賺錢的分身來完成老師交代的任務，或許更容易些。我用那筆買書的錢買了一盒當時最受歡迎戳戳樂抽獎玩具糖果盒，這也是放學路上洗劫同學口袋零用錢的最佳武器，開始了我最大資金的創業之旅（因為以前的都是沒有本錢或低於十元的）！

## 困境中找對方法，事半功倍

因為我的資本不夠，第一天只夠買一盒。我利用下課時間在同學之間兜售，不過效果還是不理想，因為當時的班長為了維持秩序經常扮黑臉，應該也得罪不少同學，再加上平常都是管人，親和度明顯不足，那時就特別羨慕既可以把班上秩序維持好、又可以和同學打成一片的班長們。不過碰到了困難，還是得想辦法，於是我交給副班長（是一個甜美可愛的女生），由她負責每節下課到每個同學面前兜售一遍。果然，一天下來，成果驚人，竟有兩倍的利潤，也就是說，賣完一盒糖果的利潤可以買兩本童話故事書。

為了阻斷同學放學後往校外糖果店去，我開始讓產品多元化，添購不同花樣的抽獎玩具盒。由於我所選的都是當時流行的產品，再加上甜美的副班長讓人很難拒絕，她是最佳的銷售代表，幾乎每天都可以購買一本童話故事書，一直到教室後面都擺滿了才停止這項任務。

## 沒有資源也能創造財富

我說的這個故事，讓你想到什麼呢？我當時得到的啟發是：解決問題、創造財富不一定要靠無限的資源，而是要不停地找尋正確的方法。幾乎每件事情都有它的困難之處，當時因為責任心的驅使，逼著我在沒有資源的情況下找資源，但也不是一次就成功，我在沒有退路又必須完成任務的壓力下努力找尋方法，想到可以借重副班長的力量，形成一個團隊來完成任務。

在我們周遭的人群或者小團體，就像《西遊記》裡每一個人所扮演的角色，如果沒有副班長這麼得力的助手，甚至扮演一個親善大使，如果我沒有借重她這項優點，縱使方向正確，也欠缺了可以正確執行任務的人選；如果沒有班上調皮同學的零用錢來贊助，那麼班級小小圖書館就無法成立了。可以說，每個人都發揮了自己的功能和角色。

那次的經驗訓練了我學會解決問題，並且不停地去找尋正確的方法，讓我明白即使沒有資源或資源有限，也可以透過正確的方法借力使力。經過那次訓練，慢慢地養成了我在沒有資源可援助的情況下，也能找到一個小小的著力點，同時培養了我對事情的觀察能力。簡單來說，就是在困境中找到突破點，欣賞團隊成員的各自能力，進而借重。當然，最重要的就是練就了我不達目標不輕易終止的堅持和企圖心，如果沒有這樣的認知，是很難在困境中一一突破。

同理，絕大多數的人很難靠收入致富，如同要靠同學的零用錢成立小小圖書館一樣；致富是要靠儲蓄的資金進行投資。我在美國有一個滿喜歡的咖啡杯，上面沒有任何圖案，只有幾個字，寫著：

「People at work, money at work.」（人可以工作，錢也可以幹活。）這句話陪伴我完成了多年來的無數次諮詢，它就像投資規劃和管理中不可取代的宗旨（mission）。

## 學會讓錢為自己工作

可惜的是，許多人的投資理財都是比較隨性和隨興的，如果沒有對任務的堅持和重要性的體認，很容易就會被一般的理財習慣所取代。對多數人而言，長大後關心的是有穩定薪水和保障的工作，但我必須說，穩定的工作固然重要，卻不能因此而認為財務從此獲得自由，而是要藉這份收入，盡早培養出一個分身為你創造收入，如同我借助了小小的種子基金，發現同學們的消費習慣，也借重副班長的幫忙，形成一個可以持續獲利的自給自足機制。

同樣的道理，在這個網路時代，世界已經變成地球村，以後會有許多優秀人才和你競爭工作機會。許多人誤以為在知名大公司工作穩定、升遷有保障，事實上，大公司也要面對來自全球的競爭；知名的柯達公司（Eastman Kodak）曾是道瓊工業三十的龍頭之一，如今已宣布破產。所以，能夠提供自己未來財務保障的不是你工作的公司知名度大小，也不是薪水的高低，而是有沒有財務的分身可為你持續帶進收入！

財富不會是一個狹義的理財。許多人都同意，一生為錢工作是愚蠢的，但認為錢不重要恐怕也偏離現實，生活本身比錢更重要，但金錢對於維持生計是很重要的。我希望未來你學會讓錢為你工作，如此才會多一個選項，等待有朝一日可以空出雙手自由去做某些事。



## 小辭典

### 投資分身

人可以工作，錢也可以工作。

人可以因為工作而得到酬勞或收入，同樣地，透過金錢的投資，例如購買房地產，便可以出租房子得到收入；也可以在證券市場投資公司，有些公司每年提供股利分紅，股票價格也可能上漲或下跌，如果股價上漲再加上股利，就可以產生一筆可觀的收益。這時候就算不工作，金錢上的投資也彷彿在幫我們工作一樣。

### 財務自由

所謂「財務自由」，指的是一個人人在投資上的被動收入，相當於他職業收入扣除開支後的淨所得。這時候就算不工作，也因為透過資金的投資而有一筆相當於工作的收入。一個人有獲利的分身時，便不需要再仰賴工作來應付生活開支，這時候就可以說是在財務上自由了。

## 2 國王要付多少米？

其實，一個財務數字可以讓我們學習到很多人生哲理和投資理財的觀念，像是複利與單利的差別，所以理財是很有趣的，而且可以學到很多東西。學會理財，對於以後的人生會有很大的幫助！

絃綺：

你在學校最喜歡什麼樣的功課呢？我小時候其實並不喜歡數學，現在卻整天跟數字打交道，大概是老天爺要我補修以前的功課吧。慢慢地我發現，數學也可以很好玩，它的背後有很多有趣的故事，今天就跟你說一個。

### 棋盤上的米粒

很久以前，古印度有個國王很喜歡新奇的事物，有一次在全國張貼了告示，如果誰能替國王找到有趣好玩的遊戲，就能獲得重賞。結果，一名智者發明了西洋棋的遊戲，讓國王非常喜歡。

國王對智者說：「你想要什麼作為獎賞？」

智者鞠躬並說：「能夠為陛下服務，這件光榮的事情對我來說已經是很好的獎賞了。」

「但是我希望你得到實質的獎賞。」國王嚴厲地說，「你得選擇一個獎賞。」

智者沉默了很久，看著八乘八格、總共六十四格的棋盤，他說：「好的，陛下。我有一個要求，第一天請您在棋盤上的第一個方格上賜給我兩粒米，第二天在第二個方格賜給我四粒米，第三天在第三個方格賜給我八粒米，第四天在第四格給我十六粒米。就這樣，每一個

格子的米粒數量都是前一天的兩倍，直到棋盤上所有格子都放了米為止。」

國王與在場的每一個人都感到很好奇，到最後會有多少米粒呢？「累積起來的米粒到最後會有五公斤重嗎？」國王心想。

此時王后對國王輕聲說：「最簡單的方式就是直接問智者一共需要多少米。」

但國王怎麼能夠顯露出自己有不確定的事呢？在自尊心作祟下，他大方地對智者說：「你的複雜要求已經允許了。」

這引起了大殿裡的王臣和貴族們一陣竊笑，心想這位人們口中的智者根本一點也不聰明，還嘲笑他所提出的古怪獎賞要求。

第一天因為只有兩粒米，但國王為了表示對這件事情的慎重，要糧倉大臣穿著體面的禮服，把這兩粒米放在精緻的容器裡獻給智者。智者道謝後就把那兩粒米放在棋盤的第一格，第二天以後也都是這樣做。到了第二十天，糧倉大臣不見了，換成搬運工人，因為大臣說他捧不動了，你猜第二十天的米有多重？國王曾經的疑問是：「最後會有五公斤重的米嗎？」糧倉小兵向國王報告，五十粒米約一公克重，而一公斤有一千公克，所以累積到第二十天的米已經超過一百萬粒，算起來將近二十公斤重（ $1,000,000 \div 50 = 20$ ）。

到了第三十一天，國王必須給智者二十一億粒米，相當於四十二噸。那天國王打獵回來，看到皇宮外面一片喧嘩，還排列了四十二輛馬車，每輛馬車上都載了一噸的米，便質問這些馬車要去哪裡，糧倉大臣說是要送給智者的米。國王不相信，馬上召集皇宮內的頂尖數學家們進行計算。他們個個埋頭苦算，緊張的氣氛瀰漫著整個皇宮，最後驚人的答案出現了。

首席數學家把答案寫在紙上，交給了國王。他一看，不可置信地跌落在椅子上，王后也關心地湊了上來，看到答案後沉默了一會兒，然後對國王說：「去請求智者免除你對他的承諾吧！看起來這是目前唯一能夠解決的方法。」

所有人都離開之後，獨留垂頭喪氣的國王陷入沉思，不知該如何是好，時醒時睡。直到第二天，更多的馬車搬運著米的吵雜聲驚醒了他，望著窗外他嘆了一口氣，立刻命令人召喚智者進皇宮。

國王對智者說，並不是他不願意履行承諾，因為就算搜集了全國的米也不夠支付獎賞。

「確實不夠，國王陛下，」智者回答說，「就算是全世界的米也不夠！」

於是國王說：「我答應了你一件不可能實現的事，我要做什麼樣的補償才能讓你覺得滿足呢？」

「我從一開始一直都覺得很滿足，是國王您的堅持，是您需要被滿足！」智者說，「您滿足嗎？陛下。」

國王聽了很尷尬，但也很有感受，給了智者一個真誠的微笑。

「現在，我很滿足，而且也了解到，你又為我做了另外一件很棒的服務，為我上了寶貴的一課。」

「那麼陛下，您的這番話，我覺得自己是真正被獎賞了。」智者說完，深深一鞠躬離開宮殿。

智者又回到他簡單樸實、安靜平和的生活，獎賞的問題從此不再被提起。從此之後，國王更有智慧地治理國家，直到最後的日子，他一直保有放了一些米粒的棋盤，隨時提醒自己這是智者曾經給他的教訓，那就是驕傲會讓人變得愚蠢，即使是國王亦如此。

## 驚人的複利效應

故事結束了，問你一個問題，為什麼國王看了紙條的答案會驚訝地說不出話來呢？全世界的稻作產量高達七億噸，難道不足以提供最後一天的米量嗎？究竟還差多少呢？結果不是差一點點，而是差很多，答案是：全世界需要五十二萬年的產量，才能夠滿足智者的獎賞！（紙條上的答案是：一天兩粒米，六十四格就需要＝ $18,446,744,073,709,551,616$ 粒米＝ $368,934,881,474,191$ 公噸〔 $18446744073709551616 \div 50 \div 1000$ 〕。）

這個故事是課本中曾提過的，談的是複利的觀念，但這不是我唯一的目的，你可以從這個故事中學到什麼呢？首先是複利和單利的差別。複利指的是賺來的報酬還會繼續加進來，也就是利滾利的意思；至於單利，則不論付息期間是多久，沒有把獲利部分再轉投資進來，獲利都不會再加入本金循環計息，也就是說，計息的本金從期初到期末都是一樣的，所以力道就會比較弱。

那麼，你知道「五%複利存三十年」，意謂著什麼嗎？這相當於銀行單利十一%，而且時間愈久差別愈大。也就是說，如果有人告訴你，他給你十一%的投資報酬持續三十年，你別高興，先搞清楚是單利還是複利；如果是單利，其實投資報酬只相當於別人五%的複利投資報酬而已。所以，要特別注意自己得到的酬勞是以單利計算還是以複利計算？這差別很大，要特別小心。

## 複利中的人生哲理

除此之外，我從個故事還得到以下的啟示和驗證：

**一、謙受益，滿招損，驕傲會讓人變得愚蠢而且誤事。**

我的工作是在幫人投資理財，經常有機會接觸到許多聰明優秀的人才，但我發現一個人表現得非常驕傲時，通常就是這個人的思慮不夠周延，往往要付出慘痛的代價。

## 二、小兵可以立大功，人小也可以志氣高。

複利的威力十分驚人，再微小的起點，哪怕是從一粒米開始滾起，利滾利，就會滾出一個驚人的結果。所以一個人千萬不可以小看自己的力量，只要堅持、一步一腳印，也可以走得很遠的。但是這個簡單卻又極具爆炸力的複利成長觀念，不僅古代國王和大臣會忽略，經常想著要一夜致富的現代人更是看不上眼，當一口想吃成大胖子時，就要為這個無知付出代價了！

## 三、勿以善小而不為，勿以惡小而為之。

每天進步一點和每天退步一點，結果可以是天差地別的。

有一天在網路上，朋友傳來下面的數字計算，就算是向來對複利計算很關心的我，對這個數字表現出來的結果也不禁嚇了一跳，我覺得非常值得拿出來和你一起分享。

$$1.01^{365} = 37.8$$

$$1.02^{365} = 1377.4$$

$$0.99^{365} = 0.03$$

$$0.98^{365} = 0.0006$$

從數字中你會發現，1.01只比1.0多出0.01而已，但每天多一點，複利一年三百六十五天就可以得到三十七倍。如果願意再多一點點，變成1.02，同樣複利一年三百六十五天，會成長到一三七七倍。很不可思議，對嗎？



這個道理就如同巴菲特的好朋友查理·芒格（Charlie Thomas Munger）說過的：「要爭取每天睡覺前，都比今天早上剛起來時要聰明一點點。」

同樣地，每天退步一點，長期下來也會變成另外一個令人失望的人。從計算來看，1.0退步到0.99，看起來只是退步了0.01，好像微不足道，可是一年三百六十五天複利下來，原來的1.0就變成0.03，幾乎都沒有了。如果退步再多一點，由1.0變成0.98，同樣一年三百六十五天複利下來，1.0就只剩下0.0006，真的什麼都沒了。所以古人說過，不要因為是一件小善事就不去做，長期下來，好事情的累積是很驚人的，而且是好得驚人；同理，也不要因為一件小小的壞事就敢去做，而且覺得無所謂，長期下來也是可以壞得嚇人的！

#### 四、不要貪心和焦慮，要專注在每一天。

朋友傳來一段影片，是由印度巨星阿米爾罕（Aamir Khan）主演的《我和我的冠軍女兒》（*Dangal*），改編自印度摔跤選手瑪哈維亞（Mahavir Singh Phogat）的傳奇感人故事。這位影星需要減重，他連做幾下簡單的動作都會氣喘如牛，但是他告訴自己每天都要進步一點點，每天只關心今天做的事情。導演本來要拍他由年輕變成衰老，最後決定由他現在年老的形象開始拍起。在他只關注每一天的進度、做好每一天的工作、每一天的體力都進步一點的情況下，五個月下來產生了驚人的效果，他恢復了健美的摔跤選手身材，不可思議的肌肉和美麗的線條讓人看了不禁讚歎起來。

一個財務數字也是讓我們學習到很多人生哲理和投資理財的觀念，所以理財是很有趣的，而且可以學到很多東西，你千萬不要因為數學計算而討厭理財，事實上，這當中運用到的數學計算並不多，學會理財對於以後的人生可是有很大的幫助喔！

#### 小辭典

## 複利VS.單利

「複利」就是賺來的報酬再加到原本的本金裡，成為新的本金後，本金就變大了，也就是利滾利的意思。

「單利」則是不論付息期間是多久，沒有把獲利部分再轉投資進來，獲利都不會再加入本金循環計息，也就是說，計息的本金從期初到期末都是一樣，所以力道就會比較弱。

舉例來說，假如你有一百萬，連續三年的投資報酬都是十五%，相當於每年賺十五萬，三年下來，複利的投資是否就變成一百四十五萬呢？

答案是錯的，那是單利的算法，正確的算法如下：

第一年： $100 \times 1.15 = 115$ ；

第二年： $115 \times 1.15 = 132.25$ ；

第三年： $132.25 \times 1.15 = 152$ 。

可以看出複利投資一百五十二萬比單利投資的一百四十五萬多出七萬。

再看看前面提到的棋盤米粒故事，透過下頁圖可清楚看出倍數的成長。

在這個八乘八的棋盤格子裡，第一天也就是第一個格子放兩粒米，第二個格子放四粒米，若每天加倍，也就是每天以複利方式出現，就可以看出它的驚人變化。第十天將會出現1,024粒米，第二十天則為104萬粒米，到了第三十天，不是一千萬，也不是一億，而是接近十一億，正確數字為1,073,741,824。難怪國王會睡不著，因為全國的米都不夠支付智者的酬勞。

請記住，只要獲利方式是很穩定的複利成長，就算資金小，給一段合理的時間也會滾出一個驚人的財富。

第 1 天 <b>2</b>	第 2 天 <b>4</b>	第 3 天 <b>8</b>	第 4 天 <b>16</b>	第 5 天 <b>32</b>	第 6 天 <b>64</b>	第 7 天 <b>128</b>	第 8 天 <b>256</b>
第 9 天	第 10 天 <b>1024</b>	第 11 天	第 12 天	第 13 天	第 14 天	第 15 天	第 16 天
第 17 天	第 18 天	第 19 天	第 20 天 <b>1048576</b>	第 21 天	第 22 天	第 23 天	第 24 天
第 25 天	第 26 天	第 27 天	第 28 天	第 29 天	第 30 天 <b>近 11 億</b>	第 31 天	第 32 天
第 33 天	第 34 天	第 35 天	第 36 天	第 37 天	第 38 天	第 39 天	第 40 天
第 41 天	第 42 天	第 43 天	第 44 天	第 45 天	第 46 天	第 47 天	第 48 天
第 49 天	第 50 天	第 51 天	第 52 天	第 53 天	第 54 天	第 55 天	第 56 天
第 57 天	第 58 天	第 59 天	第 60 天	第 61 天	第 62 天	第 63 天	第 64 天

### 3 投資要掌握孫悟空七十二變法則

你一定聽過孫悟空七十二變，他可以變出很多分身。一旦你懂得用孫悟空這個數字「七十二」，就可以發現為什麼有錢人想的是那樣的方向、而窮人為什麼堅持那樣的方向了，因為他們所看到的風景都不一樣。

莘甯：

知道你今年和媽媽去英國聆聽了音樂演奏會，感覺和國內的演奏會有什麼不一樣嗎？有一年，我和你的小表叔全家走訪了加拿大落磯山脈（Rocky Mountains），其中班夫國家公園（Banff National Park）有落磯山脈的「王冠明珠」之稱。李安導演的電影《斷背山》，就是在班夫國家公園西南方的卡納納斯基斯公園（Kananaskis Country）取景的。

當時我們搭船從一個小鎮跨過湖到另一個城鎮，許多人甚至把車子也開上船，就像我們平常在電影中看到的，可見船身並不小。在甲板上你的小表叔冷不防地問我：「叔叔，豬八戒是怎麼死的？《西遊記》有交代這段嗎？」我還在搜索枯腸，他就已經按耐不住地說：

「這問題很簡單，怎麼答不出來呢？豬八戒是笨死的！」咦，簡單卻答不出來，這不是在暗喻我笨嗎？簡直是指著和尚罵禿驢。

### 從「七二法則」看投資報酬

《西遊記》中的孫悟空可以有許多分身，他隨便拔根毛一吹就有分身產生；你一定聽過孫悟空七十二變，他可以變出很多分身。「七十二」是一個很神奇的數字，不但孫悟空喜歡，連我這幫人家理財的管理者也經常要借重這「七二法則」，這是在美國念研究所時都還不知、卻一直到財務規劃師的考試才知道它的奧祕。如果想要擁有孫

悟空的本事，就要先了解七二法則。接下來，讓我告訴你它的神奇之處。

假設你的同學小明、小白和小紅的媽媽手邊都各有一萬元現金，但是由於三位媽媽對理財知識的多寡以及是否關心投資的程度不同，她們分別選擇了不同的理財工具，得到的報酬分別是一%、三·五%和九%，她們想知道，這一萬元需要多久才能翻一倍？你能夠快速告訴她們答案嗎？並且知道她們所面臨的問題和可能犯的錯誤？

小明的媽媽覺得把錢放在銀行最安全，於是把賺的錢全都做定存。在現在這個全球低利率的時代，銀行每年給她一%的利息，如果用孫悟空的七十二這個數字去除以一%的投資報酬，馬上就可以得知結果：如果利率不變，小明媽媽在銀行的這一萬元要七十二年才可能成長一倍。

小白的媽媽曾經看過我寫的書，懂得借重「台灣50」這項投資工具，什麼是「台灣50」呢？簡單地說，它是台灣前五十大企業所構成的一檔股票指數型基金（ETF），這個工具過去十四年的股利率大約平均是三·五%，如果同樣用七十二除以三·五%的報酬率，就可以得到二十·五；也就是說，同樣是一萬元，小白的媽媽只要二十年多一點就可以翻一倍。因為她懂得借重不同的投資工具，所以能達到相同的投資成果，幾乎省下五十年的光陰。（這裡所說的三·五%指的是股利得到的報酬率，除此之外還有另一項（可能）的福利或虧損，即所謂的資本利得或利損。

相較於前面兩位媽媽，小紅的媽媽有一顆更開放的心，她願意接受國外的資訊，使用了美國五百家更多、更大的企業所組成的投資工具，也就是我們俗稱的「標普500」（代碼SPY），過去近百年來的投資報酬約在九至十%之間。我們再用七十二這個魔術數字來除以九%的投資報酬，你就可以輕易知道，小紅的媽媽只要八年就能將一萬元翻倍。雖然都是一萬元翻成一倍，但因為投資報酬的不同，用七二法

則來檢驗，小紅媽媽的八年比小明媽媽的七十二年或小白媽媽的二十一年，時間上節省了很多。

很明顯地，小明媽媽的投資報酬最差。如果是短期急用的錢，放在銀行是可行的，但是中長期的資金就不應該放在銀行，為什麼呢？有幾個原因，我先簡單告訴你，等你長大再詳細講解。

### **一、錢存在銀行，購買力就不見了。**

因為東西會愈來愈貴，我們將物價上漲的比例稱為「物價膨脹率」或「通貨膨脹率」（最近五年每年約一・二%，最近二十年平均一・二六%，最高為最近二十五年，達一・七七%）。小明媽媽的理財顯然不及格，套用你們常說的話，用膝蓋想也知道，因為銀行只給一%的利息，物價卻每年上漲近二%，收入少，支出多，當然會出問題。

### **二、人在辛苦工作，錢卻在輕鬆睡覺。**

小明媽媽的一萬元要在銀行呼呼大睡七十二年才能夠翻一倍，比起其他人，這放在銀行的錢也太偷懶了，所以應該要增加理財的知識。首先，小明媽媽這個做主人的必須改變觀念，想辦法讓錢也和小明媽媽一樣辛苦工作。

### **三、理財沒做好，要注意溫水煮青蛙效應。**

如果購買力每年減損二%並不會有很大的感覺，但二十年下來，購買力就減損了三三%了，一旦小明的媽媽發現這個問題的嚴重性時，就可能像溫水煮熟了的青蛙一樣，知道的時候已經沒有反應的能力了！所以小明和他媽媽都應該買書來閱讀，並和真正明白的朋友交流，或向專家請教。

### **四、錯選投資工具，就會耽誤目標的達成。**

小明再過八年就要上大學了，但七十二年的等待期實在太長了。銀行是儲蓄的地方，而不是投資的場所，工具選擇錯誤，會阻礙理財目標的達成。就像台北到高雄，不選擇搭車，卻用走路，到達目的地時已經嚴重遲到，緩不救急。

看到這裡，是不是覺得「七十二」這個數字非常神奇？從七二法則的分析就可以知道每個家庭理財投資的報酬是否正常，而閱讀的知識更可以幫助你獲得財富，這是不是一件很有趣的事？就像俗話說「知識就是力量」，可以說知識也是一種財富。如果你不相信，可以用七二法則再延伸出一個更寬大的視野，因為一旦你了解它的差異，就會知道應該選擇什麼樣的方向了。

## 巴菲特的投資策略

巴菲特是全世界非常受大家肯定和尊敬的成功投資者，他在二〇一七年時已經八十六歲。一般投資者都很害怕投資股市所產生的波動，但巴菲特有一套方法，更重要的是他很清楚自己追求的目標，他曾說為了賺取十五%的投資報酬，他寧可忍受這個追求過程的顛簸和不適，也遠比穩穩當當追求十%獲利來得好。為什麼他的看法和一般人不一樣？這是因為背後的結果引領他看問題時有不同的視野。

現在將「七十二」這個數字加以活用，看看巴菲特和小明媽媽的投資究竟差距多少。巴菲特曾經成立一家公司，他從一九六五到二〇一六這五十二年當中，交出了年複利二十·八%的成績，也就是說，他的財富每年以二十·八%的速度在成長，相當於每三·四六年就翻一倍（ $72 \div 20.8 = 3.46$ ），這五十二年當中一共翻了大約十五次

（ $52 \div 3.46 \approx 15$ ），他的實際成績成長了一萬九千七百二十五倍。對比剛才談到美國標普500的九·七%報酬，再與小明媽媽放在銀行的定期存款二%來比較，這個累計報酬就會變成一萬九千七百二十五倍對一百二十七倍和三·七倍，這三者的差距相當大，因為如果小明媽媽的



投資報酬是二%，那麼她要三十六年（ $72 \div 2 = 36$ ）才可以翻一倍。所以在這五十二年之中，她翻倍不到兩次，資產也僅成長不到四倍。

也就是說，同樣以一萬元來比較，巴菲特的現金會變成一億九千萬，小紅媽媽在美國五百企業的投資結果是一百二十七萬，而小明媽媽放在利率一%的銀行定存卻只有一萬七千元，若銀行能給到二%利率，也不過才三萬七千元。

七二法則告訴了我們這麼驚人的差距，這也是巴菲特會知道自己為什麼要追求十五%投資報酬的重要性，他很篤定地朝著那個目標邁進。一旦你懂得用孫悟空這個數字「七十二」，就可以發現為什麼有錢人想的是那樣的方向、而窮人為什麼堅持那樣的方向了，因為他們所看到的風景都不一樣。孫悟空這個七二法則給我們提供了一個看事情的不同角度，所以你要清楚自己的投資目標，謹慎選擇適合的投資工具。

但是你也要注意，巴菲特是全世界難得一見的投資奇才，一般人很難與他的投資成績相比，我們可以學習他的優點，但不要給自己訂下這麼高的期望標準，倒是小紅媽媽十%左右的投資報酬是有機會達到、也是比較可行的期望，以後再教你用簡單的方法達到這樣的目標。

想知道投資何時翻倍，就要運用七二法則算出，所謂的「七二」，就是把七十二當分子，報酬率當分母，得到的結果就是「翻倍需要的年數」。接著，直接用例題算給你看。

一、如果報酬率是十%，大概要七·二年翻倍。

算法： $72 \div 10 = 7.2$

二、如果報酬率是三%，這很像二〇一六年台灣勞保與退撫基金的操盤績效，需要二十四年才能翻倍。投資績效太低，是台灣退撫基

金的重大問題。

算法： $72 \div 3 = 24$

三、如果是二〇一七年的台灣銀行定存，報酬率是一%，需要七十二年才能翻倍。錢放在銀行其實是虧損的，因為跟不上物價膨脹，購買力不斷流失中！

算法： $72 \div 1 = 72$

## 小辭典

### 指數型基金

先來了解什麼是「指數型」，再了解什麼是「基金」。舉例來說，你很喜歡吃美食，有一種指數是追蹤所有餐飲業的股價表現，市場可依不同的產業、不同的投資策略和不同的地區發展出無數的指標。例如針對醫藥業、高科技、餐飲業，把這些公司組合起來就可以形成一種指標，例如全球餐飲公司的指標，投資者如果覺得餐飲業是他心目中最有潛力的產業，就會考慮這樣的指數基金。

如同有些人喜歡投資新興國家，覺得發展潛力大，那麼市場上也有所謂的新興國家指數基金，來吸引這樣族群的投資者。

至於基金，則是大家把錢湊在一起，就算是小錢也可以發揮風險分散和較大的力量，就像英文所說的pool（游泳池集中的概念）。有共同目標的人把錢湊在一起去投資，同時接受主管單位的管理和監督，這樣的帳戶基金就稱做「共同基金」；但如果是幾個人湊在一起的錢卻沒有政府監管，則只能稱為投資俱樂部。

「指數型基金」屬於被動型基金，它的目標不在於戰勝大盤，而是與大盤趨近一致，其交易方式與一般共同基金交易流程相同，同樣是每天結算一次淨值，可採單筆投資或定期定額購買。

既然有「被動型基金」，就一定會有「主動型基金」。「主動型基金」由基金經理人操作，追求超越大盤的績效，所以操作此基金的

經理人就變得非常重要，他可以隨著自己的喜好重壓個股，但也因此需要支付更多的管理費，而波動也會較「被動型基金」大。

## ETF

了解了指數型基金後，有人會想問它與ETF有什麼不同？ETF又稱為「指數股票型基金」，它與「指數型基金」最大的不同在於，

「指數型基金」一般是向銀行、券商、投信購買，但「ETF」就像一般投資人購買股票一樣，可以向券商下單，但它的買賣場所為集中市場，也就是股市。「ETF」的英文全名是Exchange Traded Fund，從字面意義可以清楚看出，是指在證券交易所、也就是股市交易的基金，它的交易平台不是在銀行或信託公司購買的，簡單地說，它的本質還是共同基金的形態，但交易的行為像股票。

台灣最大的指數型基金為「台灣50」，全稱為「元大寶來台灣卓越50基金」，從名字可以判斷，它就是投資台灣前五大公司的股票，包括大家所熟知的公司如台積電、大立光、統一、中華電……等等（詳細名單、個股分配權重可至證交所網頁瀏覽）。台灣上市公司有幾百家，但這五十檔股票就占了台灣上市公司市值的六十%以上，與大盤的連動性相當高。

至於應該投資「指數型基金」還是「ETF」，其實各有優點，但是從簡單有效來考量，ETF的管理費低，可優先考慮。以下是針對ETF投資的建議：

- 若投資台灣，首選是台灣卓越50，代碼為0050。
- 若投資美國，優先考慮標普500，代碼為SPY。
- 若投資全球，可考慮先鋒全球指數基金，代碼VT。

## 資本利得、資本利損

在投資交易中，賣出和買入的價格差如果是獲利則為「資本利得」，虧損就是「資本利損」。例如麥當勞以每股二十元買入，三十元賣出，中間的十元獲利就稱是資本利得。

## 4 實際參與遠勝理論學習

因為從小就有做生意的機會和訓練，讓我對商業活動多了敏銳的觀察力，以致今天能夠在投資領域繼續成長茁壯。當年的這些歷練沒想到有這麼大助益，這真的有點像蘋果公司創辦人賈伯斯說過的：「回顧過往，你才會發現生命裡的點點滴滴是如何串連，進而產生意義。」

楷扉：

你到過台東嗎？看過奶奶和我小時候住的房子嗎？當年我們在中山路和文化街的轉角有個小小的店面，後面是日式房子還有個院子。裡頭住了好幾戶人家，店面是所謂的三角攤，視野顯眼，很適合當店面，賣的是菸酒，院子則作為小小養雞場，你的外曾祖父還取名為「大生養雞場」。

小時候家裡的收入就只能仰賴擔任軍職的父親，這樣的薪水要養活一家六口並不容易，勉強借點錢做小生意，因為請不起員工就大家一起動員，家裡的每位成員都要幫忙做家事和照顧生意，所以我從小對於菸酒的零售買賣和養雞生意一點也不陌生。

當時很羨慕附近做生意的鄰居都能夠雇請員工，現在回想起來，才發現我這是因禍得福，是遲來的福氣。因為從小就有做生意的機會和訓練，讓我對商業活動多了敏銳的觀察力，以致今天能夠在投資領域繼續成長茁壯，當年的這些歷練沒想到有這麼大助益，這真的有點像蘋果公司創辦人賈伯斯說過的：「回顧過往，你才會發現生命裡的點點滴滴是如何串連，進而產生意義。」

## 小店的存貨考量難精準

我們的小店資本額很小，碰到一些活動時，菸、酒、汽水飲料的需求量就會變大，但事先並無法預知銷售量，如果存量太多，有可能因為沒能及時賣出去而使得物品過期，遭受損失。

可是如果貨品存量不夠，客人卻買不到，轉而向別家商店購買，我們也會錯失賺錢的機會。所以向別人借錢來增加資本的優點就是，可以買較多貨品存放，避免錯失銷售機會。但至少還有兩個缺點立刻顯現：第一，借錢需要利息成本；第二，香菸有時效性，處理不當而使得受潮或過期，損失會很慘重，甚至可能遠超過所能獲取的極微薄利潤。那麼該怎麼辦呢？

我們常說成功的人找方法，失敗的人找藉口。每個人都有他的優勢，我當時就靠著一輛腳踏車解決了存貨的問題，所以希望你以後碰到困難時也能夠先靜下來，想一想自己有哪些優點可以解決問題。

## 腳踏車補貨學

在我們小時候這種鄉下城鎮、人口不多的地方，通常都有較大的活動空間，而這正給了我們調皮好動的機會和條件。我小學一、二年級時就已經學會騎腳踏車，但當時的腳踏車都是給大人騎的高度，因為我的個子矮，只要坐在椅墊上，雙腳就會懸空而踩不到輪子，所以無論如何也要變通，找到矮個子的騎法。

我不是坐在椅墊上騎腳踏車，而是利用腳踏車中間的橫桿做支撐，把右肩的力量靠在椅墊上，算是半蹲的姿態，如此就可以騎腳踏車了。對於物質豐裕的你們來說，這種騎法是很難想像的，但當時的小孩並不是每一個都擁有符合自己身高的腳踏車，因此小孩必須學會適應和調整大人的腳踏車，可以說，我們家庭的腳踏車是萬用的。

此外，那個時候的小朋友人力充裕，而這也是我們的優勢，因為當一條香菸賣完時，只要大人一聲令下，我就趴在腳踏車上如同特技

表演般出發去菸酒公賣局。記得那個時候的菸酒公賣局配銷處就在海邊附近，走路可能要三、四十分鐘，所以非得騎腳踏車不可，但因為國小一、二年級時的我個頭太小，站在申購處的門口，工作人員也看不到我，我必須跳起來敲打鈴聲，工作人員出來探頭，還必須加上彎腰，才會發現到我手上拿著大人填好的申購單和錢。然後我就帶著一條香菸一溜煙地騎回來。生意好的時候，有時候一天可能要跑三、四趟。

## 腳踏車與周轉率的關係

以前不知道為什麼需要這樣做，就在我念研究所時，發現著名投資家巴菲特特別偏好一項財務公式，這條公式背後的意義與我這特技腳踏車買香菸的頻繁次數有相當大的關聯。

簡單地說，每個店家都要在有限的資源下產生較大的利益，餐飲業的人叫做翻桌率，也就是在不必租賃更大的房子（因為租大房子要付較多租金）以及餐桌數量有限的情況下，若客人吃完就離開，新的客人不必等待或等待時間較少，這樣的利潤就會比較高。我的情況也類似這樣，只是名稱不同；我的這個方法可以稱做「周轉率」。那麼，周轉率高代表有什麼好處呢？

假設當時一條長壽菸（一條有十包）可賣一百元，假設成本是八十五元，則全部賣完可以賺十五元，能夠獲取將近十五%的毛利（ $15 \div 100 = 15\%$ ）。如果同樣只有八十五元的資金，最多只能買一條十包的香菸，但是只要賣光了就趕去菸酒公賣局再買回一條，時間浪費約半小時，說不定接下來的半天又可以賣出半條五包菸，將可多出七塊五毛錢的利潤，投資報酬會上升到二三%，這會是一個很大的獲利進步。

## 用ROE算出獲利

如果你明白上面做法的背後道理和意義，再來看巴菲特最看重的財務公式，也就是「ROE」，全名為「股東權益報酬率」（Return On Equity），你就會更容易了解了。

這是美國杜邦公司的分析師所拆解的，所以也叫做杜邦方程式（The DuPont Formula）。它由三部分構成，其中一部分就是我前面做的事；你已經知道那叫做「資產周轉率」，就像我表演騎車特技一樣，賣光了便趕快再去買，用最小的資本多賣幾次、賺更多錢，這種轉動的頻率叫做周轉率，現在你應該很容易了解了。

但如果碰到婚喪喜慶這種特殊的大活動，一個客人可能就需要十條香菸，而我們只有買一條香菸的本錢，那麼客人可能因為我們供應不了他的需求而離開，所以就賺不到這十條香菸的利潤，那該怎麼辦？聰明的你能幫我們想個辦法嗎？

或許你已經想到了，那就是買十條菸準備著，或是請買主先下訂金，然後趕快去購買他所需要的數量。這的確是一個好方法，但訂金通常也只是一小部分，本錢不足的部分該怎麼辦？在商業上就有滿足這種需求的借貸行為，借錢有成本，以後要還人家利息，但只要借的錢能夠產生高於利息的成本，那就值得進行，相當於用別人的錢來賺錢。這種以小搏大的方式，我們稱之為「槓桿」，大小的比例就稱之為「槓桿比例」。

為什麼要這樣做呢？因為它能以小博大，用最小的力量創造出較大的效果。例如你們家開車去旅遊，車子不小心在風景區輾到了釘子，結果輪胎漏氣，沒辦法回家，這時就要換備胎。開車的人常會碰到這種事，但你什麼時候看過有人換輪胎時，是四個大人把車子抬起來換胎呢？



現代人才不會做這種費力的傻事，我們會用一種叫做千斤頂的工具，利用一個支撐點加上槓桿原理，輕而易舉就把車子撐起來了，這就是物理槓桿。而借別人的錢來投資叫做財務槓桿，目的都是用最小的力量創造出較大的效果。

## 從「純益率」看出一家公司的獲利能力

巴菲特最注重且評鑑一家公司值不值得投資的重要財務數字，就是這個ROE。杜邦方程式可以拆解成三件事：我騎車不斷來回買賣所產生的「資產周轉率」；借別人的錢來做生意、想辦法以小博大的「槓桿比例」；最後一項就是所謂的「純益率」。

要評估一家公司的獲利能力有多高，就是這個純益率，簡單地說，即這家公司從事的行業所賺的錢多不多。台灣的俗諺說「要賺錢，第一賣冰，第二做醫生」，說明了以前賣冰和當醫生這兩種行業的獲利率都很高，但環境改變了，現在不見得適用，只是藉由這句話幫助你了解一個行業的純益率。

你吃過蔥油餅和必勝客的披薩嗎？哪一種比較貴？雖然兩者都是用麵粉做的，披薩就比較貴，比較貴的因素像是品牌知名度較高、用餐氣氛較好。因此東西賣得貴，利潤就可能比較多，純益率便可能增高。

你能夠舉出另外一個餐飲業類似的例子嗎？其實牛排和牛肉麵也有類似的情形。有人說同樣是牛肉，一整塊牛排的肉可以賣上好幾百元，切成塊狀的牛肉麵就沒那麼貴（這和肉的部位品質也有關）。當然，純益率還要考慮許多因素，你可以慢慢觀察和學習，如果你能從中得到啟發，就不會訝異為什麼迪士尼樂園的淨利率在全球三百七十八個國際類似公司中的排名是前十三%。為什麼迪士尼可以做到？因為它特有的品牌和產品，讓這家公司可以獲得較高的純益率。

## 從實務中學會投資判斷

總結來說，如果這三項因素都高，ROE也就跟著水漲船高了。聽完我的故事，我要給你一項家庭作業：如果有兩家公司，A公司和B公司的股東權益投資報酬都相同是二五%，A公司沒有使用財務槓桿，也就是沒有借錢，B公司使用了五十%的財務槓桿，即借一半的錢來做生意，你會選擇哪一家公司？為什麼？這個就當做你的暑假功課囉！

其實一家公司該不該借錢？應該借多大比例？這不但是公司老闆和財務長要非常清楚，其股東也應該要注意。

為什麼巴菲特這麼看重股東權益投資報酬，因為ROE這個財務指標反應了營運、投資、融資的三大活動，也可以藉此判讀企業的經營品質和公司的競爭力。所以巴菲特說：「成功的經營管理績效要看股東權益投資報酬率，而不是只有考慮每股盈餘的持續增加，因為把資金放在銀行的定存，公司的盈餘也會增加。」ROE只是一個重要財務的判讀指標，還有其他重要的財務數字也有重要的參考意義，例如內含價值或實質價值、現金流量、盈餘品質，以及如何活用判讀指標，這些可能就要等你真的想從事主動投資操作，企圖擊敗大盤，屆時我再開一些閱讀書目，有財務報表閱讀的能力之後，我們再來進一步的討論。

ROE是財務分析師必考和必懂的內容，竟然就存在我小時候的單車特技故事裡，這也是為什麼許多國際知名投資家都是從小在實務中接觸，觸類旁通地去了解商業活動和運轉方式，而這種商業的敏感度有助於我們作為投資的判斷。不管以後是否要成為投資專家或從事其他行業，任何有機會接觸實務性的活動都可幫助你獲得寶貴的經驗和知識。所以你要養成一個觀念，學習環境是寬廣的，不是只有學校，更不是只有課本，這是我能給你的一個非常有效益的建議喔！

## 小辭典

### 純益率

純益率是構成ROE（股東權益報酬率）的其中一部分，整個公式如下：

$$\begin{aligned}\text{ROE} &= \text{純益率} \times \text{資產周轉率} \times \text{槓桿比例} \\ &= \text{獲利能力} \times \text{資產運用效率} \times \text{財務槓桿比例}\end{aligned}$$

從純益率可以看出這家公司從事的產業是不是利潤高的產業，或者產品優良、難以取代，或者具有高的品牌價值而且顧客忠誠度高，願意付出較高的價錢。

有人將公司的「純益率」稱為「盈利率」，這是指稅後純益占本業營收淨額的比值，比率愈高愈好。總之，「淨利」、「純益」指的都是「稅後淨利」（淨利率＝純益率＝稅後淨利除以營收淨額）。

## 5 善用你的每一個利基點

找到自己的特質和強項並不容易，但也不至於大海撈針。你要多注意那些自己做來比別人得心應手且能引你專心的事，至少是不覺得厭倦的，或者做那些事時容易獲得讚賞和肯定，說不定這就是你的強項，未來可以充分發揮！

加恩：

那天帶你們去花蓮美崙飯店用自助餐，是想讓你們感受一下窗外那一大片綠草如茵的草地、挑高的大廳以及巨大的玻璃帷幕，捕捉戶外藍天綠地相伴的輕鬆自在。一路上你姊姊牽著哥哥的手，我看他們感情如此融洽，很訝異地問起原因。

你媽媽說他們有革命感情。原來是生你的時候你爸爸正忙，媽媽牽著你哥哥和姊姊的手到醫院生產。雖然乍看不出你們三人對什麼事物特別感興趣，但我相信，你們每一個人都有自己的強項，中國人說「一枝草一點露」，老天爺賜予每一個人都有不同的才能。

找到自己的興趣和強項是需要摸索的，我經常問台灣的年輕人，自己的興趣和強項在哪裡。不知道是否因為教育體系不一樣，相較於我在美國問到的年輕朋友，台灣能夠清楚回答的年輕人並不多。這很重要嗎？我認為是的，了解自己的興趣、優勢，進而善用，就會產生許多奇蹟般的效果。而我相信你一定也有，小兵同樣能夠立大功。

## 天生我材必有用

還記得獅子與老鼠的故事嗎？

獅子在山洞裡休息，一隻小老鼠想從獅子身上繞過去，獅子突然醒來，一個腳掌就要壓住小老鼠，大聲說我要吃了你。小老鼠全身發抖求饒說：「饒我一命，將來一定會報答你。」

獅子笑了起來，不相信地說：「像你這種小老鼠，怎麼可能有能力報恩？這次就饒過你，倒是要看看你有多厲害？」

不久，獅子在森林裡不小心掉入獵人設下的陷阱。獅子不停地掙扎想要逃離，堅固的繩子卻更加緊緊纏住牠。牠開始發出求救的哀嚎。

這時，曾被獅子放走的小老鼠聽到低吼，循聲找到了獅子，牠利用銳利的牙齒咬斷繩子，救出了還留著難以置信表情的獅子說：「獅子先生，雖然上次你嘲笑我，但就算我是一隻小老鼠，還是可以發揮我特有的優勢，信守承諾與報恩的！」

從這個故事可以知道，只要發現自己的特長和強項，不但可以發揮力量，還能發現成長中的喜悅，以及利用特長克服困難時所得到的樂趣。

## 找到自身優勢的四個零售通路

商場上的競爭也是如此。來看看台灣四個零售通路如何發現各自的利基，在每個縫隙中找到自己生存的立足點，它們面臨過挑戰，也找到自己的特色予以茁壯。

這四個零售通路，我想你都有機會接觸，分別是：一、7-ELEVEN和全家；二、全聯福利中心；三、家樂福和大潤發；四、好市多。你能分辨出這四種零售通路各自的優勢嗎？如果你能說出你的觀察，這種訓練和培養就是邁向成功投資者的第一步。

我曾在一個大學的研究班演講，他們都是研究產業分析的同學，我問他們什麼是7-ELEVEN的優勢？其事業經營方向的重大改變在哪？答案最接近的就送一本我的書。同學們發言踴躍，經過提示之

後，終於有人猜對了，而未猜對但答案接近的同學則懊惱地表示：每天接觸卻視而不見它的優勢。

讓我簡單說一下，當時7-ELEVEN不斷找尋方向和摸索自己優勢的轉變。

## 7-ELEVEN的奮鬥與轉型之路

7-ELEVEN起源於美國德州達拉斯的南方公司，最初是以販售冰品、牛奶、雞蛋為主的商店，由於營業時間為上午七點到晚上十一點，所以在一九四六年命名為「7-ELEVEN」。

我在一九八五年到美國留學，那幾年雖然發現了7-ELEVEN這樣的零售店，但並不覺得它有比別家更強的優勢。一九八七年，美國公司因擴張失敗，三年後申請破產，由日本伊藤洋華堂公司取得南方公司過半股權，美國南方公司因此成為日本企業。我對於美國為什麼失敗、而台灣和日本卻如此成功感到好奇。

統一超商前總經理徐重仁談7-ELEVEN背後的故事，7-ELEVEN是在一九七八年引進台灣。徐先生說當時大家連7-ELEVEN是什麼都不知道，還以為是打七折的店。記得我出國前，當時在7-ELEVEN的店裡面還可以買到掃把、拖把之類的東西，可見7-ELEVEN初期對於商品的販賣、顧客的定位也更明確。

因7-ELEVEN連年虧損，被縮編成事業部，徐先生還是留在公司，等待機會，他心裡一直有個決心，想把台灣的連鎖店做起來。幸好當時高清愿先生也給予支持，之後關掉了近四十五間店，重新開設符合他新規劃的店。終於在一九八六年，第一百家店成立時轉虧為盈，之後在這個基礎上找到定位，持續發展和進步，終於成為台灣通路的佼佼者。

這兩個故事給你什麼樣的啟發呢？有沒有類似的地方？徐重仁先生和小老鼠是不是有相同的自信？在不被看好的情況下，逐步摸索和調整，終於把自己的特質和強項充分發揮出來。

## 便利超商、全聯與大賣場的優勢

那麼依你的觀察，7-ELEVEN或全家、全聯福利中心、家樂福和大潤發以及好市多，各有什麼樣的生存優勢和強項呢？

早期，7-ELEVEN並沒有找到自己的強項和方向，在這種情況下，不能獲利確實讓董事會很擔心，而且在一百家店還未獲利之前，每天都得面對各項質疑和挑戰，甚至是否該繼續開店都成了壓力。然而一旦找到了強項和方向，這個優勢就會瞬間爆發出力量。

7-ELEVEN的優勢是什麼呢？價格嗎？談及價格，早期被誤認為打七折的店，現在則有人開玩笑說，是七塊錢的東西賣十一塊，所以叫做7-11。對的，價格已不是它的訴求。那你看出它的優勢了嗎？就是「便利」，二十四小時營業，幾乎幾個街口就有一家，因為確立了「便利」就是它的特色，於是鋪天蓋地的設店就變成必要了。這個如今琅琅上口、看起來再平常不過的「便利」兩個字，卻是當年經過相當的摸索才找到的方向和利基，沒有找到以前，如大海撈針，一如我們對自己的興趣和特質的探索一般，需要時間、信心和堅持。

全聯就沒有那麼多店面了，便利性更不如7-ELEVEN那麼密集，但它的價格更吸引人，也因此能吸引到它的族群。家樂福和大潤發則定位成大賣場，需要較大的面積，不可能幾個街口就有一家。店數雖少於全聯，但價格和商品數量更具誘因。

## 好市多打造競爭者難以匹敵的經營策略



至於好市多，又有不同的強項和優勢。我在美國住家附近就有一家，有一陣子的冬天晚上，我幾乎都在這裡度過，用完餐後看書，觀察美國不同產品的銷售趨勢和受歡迎程度，這也是我除了閱讀報表分析以外的現場觀察。

好市多有許多大份量包裝的產品，雖然對我並不太適用，但多數產品我都很樂意使用，原因是價格好、常有試吃活動，我發現，幾乎有試吃的產品的銷售都不錯。有人說，現在賣商品都要學會展示銷售，連賣菜刀也不例外。好市多的試吃活動似乎最積極，其美式管理也很特別，最讓我印象深刻的是品質保證和退貨保護，這恐怕是其他店很難超越的，這也就是好市多所建構的護城河之一。

例如，有一年冬天我晚上在家看電影的頻率特別多，常常邊吃水果邊看，總覺得從好市多買回來的蘋果特別甜。吃到第四天，我好奇地打開燈光一看，蘋果內部有褐色區塊，我在想是不是壞了？第二天拿去換，工作人員二話不說就退款。我不好意思地問，一盒十顆的蘋果要剩多少才符合退貨規定？記得工作人員說，有個客人吃到只剩下三顆，他們也全額退款。言下之意是只要不吃光，覺得不滿意都可退，這下換我訝異地說不出話來。事後一算，我加入好市多會員近二十年，大概只退了兩次蘋果，約少了六顆，這些損失應是由供應商吸收。雖然也會有消費者濫用這項服務，整體的退貨數量應該還是微乎其微，但這樣的品質保證不知擄獲了多少顧客的忠誠度，這項經營策略恐怕也是其他廠商難以跟進。

對了，退貨後一年，我在台灣的水果攤發現了非常昂貴的蜜蘋果，內部的褐色區塊就跟我退的蘋果一樣，所以到現在還不清楚上次退的是蜜蘋果還是爛蘋果？

再說一個為什麼只要好市多有賣，我就不考慮其他賣場的小故事。

有一年我在美國好市多發現了台灣廠商生產的手提電腦，因支持台灣貨就買了。後來想換成更輕薄的電腦方便旅行使用，想著要退卻因忙碌加上舊電腦也用得順手，這一拖就過了很久，心想就不退了。但想要啟動新電腦卻沒反應，打電話到好市多客服中心，工作人員一看是兩年保固期的最後一天，馬上電話聯絡了台灣廠商在美國的服務中心，不久便收到一個全新電池；兩年的保固期，全美沒有另外一家廠商能夠提供。好市多的電腦種類雖不多，卻是我優先考慮的賣場，因為你會覺得安心和放心。

好市多是一家好公司，這幾年受投資者的喜愛，股價飛漲，在我跟你寫信的當下，股價已不便宜。好公司該用什麼樣的價位來購買，這永遠是投資界爭論不休的話題。每個學派都有其論點基礎做支撐，等你以後更有興趣時，我們再來一一檢視每個學派。

## 從零售思考問題

說了這麼多零售店故事，我要問你幾個問題，讓你進一步觀察和思考；學習要避免只有單向吸收，困頓和思考是非常必要的。

一、為什麼7-ELEVEN在美國不成功，在海外的台灣和日本卻大放異彩、發展得淋漓盡致，你認為主要的關鍵在哪裡？台灣的7-ELEVEN利用了都會生活型態的什麼特性？在中國大陸可以複製成功嗎？如果可以，為什麼？不行的話又是為什麼？需要做什麼樣的調整？

二、為什麼好市多在美國和台灣都發展得很成功、創造了驚人的銷售？體態輕盈的小老鼠在市區巷弄裡亂竄是可以理解的，但好市多這隻大獅子在台灣的都會城市也可以跳舞，你認為優勢在哪裡？它做了什麼樣的調整？

三、如果爸媽有筆錢要你來投資，你會投資哪一家零售通路？為什麼？怎麼判斷他們的價格是否合理？這個問題有一點點挑戰，提供你一些專業的工具和方法做個參考，例如股東權益報酬（ROE）。

投資就跟你生活中的賣場如此息息相關，你從他們身上賺來的錢可以有吃不完的冰淇淋和美食，彷彿就像你開的店。是不是覺得投資很有趣呢？

## 了解企業是投資者應具備的優勢

找到自己的特質和強項並不容易，但也不至於大海撈針、完全沒有頭緒的。想想看，小老鼠的強項是什麼？除了石頭，我想什麼東西都能咬，小老鼠就憑著這一個強項，咬斷繩子救了大獅子。我的強項是什麼呢？我也曾經問自己，因小時候有零售店的經驗，所以我觀察日常生活周遭一些零售店的敏感度就特別高。例如星巴克在金融海嘯期間，股價從最高點跌落到谷底時損失近八十%，我便抓住機會逢低補進，成了我基金的主力部分，從最低價的三塊五美元到兩年前賣出的五十四美元，過去七年獲利達十二倍之多。

當時股價下跌得很嚴重，加上星巴克在美國的銷售量大約下跌了二十至三十%，有人認為星巴克會和花旗銀行一樣面臨倒閉，我卻有不同的看法，為什麼？因為小時候賣香菸的經驗告訴我，咖啡和香菸這類消費都有品牌忠誠度和偏好，喜歡抽什麼牌子香菸的人，都已經有固定的選擇和口味，咖啡也是如此。突來的金融風暴會減低一些消費數量，但應是一時性的，何況股價已經大跌了八十%，反映了最壞的狀況。果然我的判斷正確。

所以順著我的經驗給你的建議是，你要多注意那些自己做來比別人得心應手且能引你專心的事，至少是不覺得厭倦的，或者做那些事

時容易獲得讚賞和肯定，說不定這就是你的強項，未來可以充分發揮！你一定要有小老鼠對自己強項的自信！

現在你的功課就是學習觀察每家企業的生存優勢，從幾十坪的7-ELEVEN到上千坪的好市多，各有其特色和強項，觀察每一家店能夠生存的利基，進而發現優異性，也是投資者應該具備的優勢。

徐重仁先生回憶7-ELEVEN這段浴火重生的經歷時曾說：「經營店，策略雖然重要，但堅持也很重要。假設當時我放棄，整個路都不一樣了。人生不會一帆風順，雖然會經過很多坎坷挫折，就像火車每一站都不一樣，會進入黑暗的隧道，但總會柳暗花明又一村。用這種心情看事情，就知道再困難重重的挫折也不該灰心，一定要往前走。」

看來成功者都會充分運用這個祕訣：一、找到自己的強項；二、有自信、鍥而不捨的堅持；三、碰到困難找方法，看來這是徐先生的特質，小老鼠也懂得這個竅門。這也一如我的許多客戶，他們各自在工作崗位上辛勤工作，並利用專業獲取酬勞，再將這份辛苦的所得透過我的專業和經驗，和全世界一流的企業連結，因投資而創造另一種財富。可以說，我們都要發覺自己的優勢和別人的強項，進而做到某種程度的結合。

你的特質和優勢在哪裡呢？這是一個有趣的探索過程喔！

但也請放輕鬆，不必擔心，就算你經過摸索，還沒有找到自己的特色和強項，你也可以當別人的啦啦隊，給他們鼓掌加油，你不必因為一時的落後感到沮喪，就像小老鼠對自己擁有優點那樣的有自信，只要肯努力勇於探索，就是很棒的過程，父母親們也在學習和了解，就像有人說的：「教育不是比較，因為對每一個小孩來說，快樂善良和健康，就是最大的成功。」

## 小辭典

## 護城河

古代為了防禦敵人的侵擊，會在城堡四周建設人工河，以增加敵人的攻擊難度，這條河就稱為「護城河」。現在商業上則引喻為：公司有強大的競爭優勢，讓對手難以威脅。不管是產品、品牌、管理、服務、策略，這些比別人優秀的條件都可以稱為公司的護城河。

## 6 攻擊得分，防守獲勝

投資是一場沒有砲火的戰爭，虧損就是扎扎实實的虧損，沒有人會平白再給資金或銀彈。有人觀察到，無論是繼承家業或白手起家的富翁，這些有錢人都不追求高報酬，只要比大盤高一些就好，不會把財富拿去冒險。堅守「謹慎小心，避免犯錯」的原則，就能穩穩使財富倍增。這個看法應證了防守亦能獲勝的事實。

沅臻：

聽你媽媽說，你對於足球、籃球和音樂都很感興趣。足球和籃球這兩種不同的運動，你怎麼會同時喜歡？你對美式足球有什麼看法呢？

我高中時曾在台南念過一學期，那時學校舉辦了全區橄欖球比賽，成功大學的表現得很不錯。看了球員之間的拉扯和拚鬥，覺得這是一個很激烈的運動，到了美國發現，美式足球的衝撞更驚人。有一次我辦公室搬家，在車上和一位小伙子閒聊才知道，他以前是建國中學的橄欖球隊，他說美式足球的進攻球員只負責進攻，防守時又換上另一組人員，戰術變化多更好看。

## 美國人從小愛運動

我剛到美國時有所謂的「文化震撼」，其中一個就是為什麼老美那麼喜歡運動，他們把許多運動都變成職業賽事，一年四季都有精彩的球賽可看。春天一過就有戶外的網球、世界的四大滿貫，首先登場的是澳大利亞網球公開賽，緊接著是法國網球公開賽，然後是溫布頓網球錦標賽和美國網球公開賽，這四項賽事是職業網壇最重要的賽事，美國網球公開賽的冠亞軍落在勞工節的長週末，開學前的勞工節是美國大學橄欖球隊開賽的重要節日，每年二月的超級盃足球賽，更是吸引全美的人觀賞。

前美國總統雷根（Ronald Wilson Reagan）的第二任就職典禮，就碰上了超級盃的冠亞軍決賽日，你說該怎麼辦？這在許多國家一個行政命令，多數是球賽改期，但白宮深深了解這個決賽在全美國人心目中的重要和分量，可不想搞砸慶典的熱鬧氣氛，結果是總統的就職典禮順延一天。由此你可以想像，美式足球超級盃在老美心目中的分量。當進入天冷、戶外球類不適合舉辦時，室內的籃球接手了，春天一到，戶外棒球季也展開。

老美酷愛運動，是把運動當做休閒、強身、娛樂和商業，甚至是許多人的職業。我曾在一個高中球場看到球員在做橄欖球運動的訓練，最小的竟是小學低年級學生，穿著制服有模有樣地做暖身操。這個畫面可以延伸到球季賽事，每個家庭可能都是全家老少守在電視機前一同觀賞。

在大學校園，你會發現和你擦身而過的學生，很多都是虎背熊腰、上過健身房，彷彿身上要有幾塊肌肉才是年輕人的基本標誌。難怪有人說，在運動上，中國大陸是得獎大國，美國不僅是得獎大國，也是運動大國，他們的運動從小扎根。

## 要投資，先學會防守

我小學時很喜歡觀看體育表演，那時在台東體育場有一個柔道館，常能吸引我的駐足，因為榻榻米地板不時發出重大響聲。你會發現，兩位選手練習對摔時，被摔倒在地的一方不停地練習用手保護頭部，所以聽到的響聲通常是手先觸地，身體一個翻轉再站立起來。可以說，柔道學的是先做防守的訓練，而不是立即的攻擊。

應用到投資，股神巴菲特就有非常著名的投資第一金律，那就是：第一條，不要賠錢；第二條，不要忘了第一條。看起來簡單，但多數人做不到，因為這需要長時間的學習，就像柔道訓練，每天第一



個暖身課程好像都是從訓練保護自己開始，久而久之形成自然的本能反應。可惜，許多投資者都沒有經過這樣嚴謹的訓練。

所以我常說，我們這群專家在金融投資千變萬化的環境中，經常一不小心就摔破眼鏡，眼前一片霧茫茫，自然判斷也不準了，所以大家常消遣說這是專家摔破眼鏡。但沒受過訓練的業餘投資者，一不小心就是摔破腦袋，一下子不醒人事了。你必須從小特別注意投資的這個特殊現象，了解它的重要性，因為投資不像一般球賽，輸了拍拍身上灰塵，下次或明天再來；它也不像下棋，台灣有句消遣對方棋手的俗語，當一方被殺得片甲不留，只剩下一、兩個殘兵敗卒時，常會說「重新再來棋子多」這句讓對方明知是挖苦、又有幾分道理無從反駁的話。想當年我也是經常這樣被人家消遣，才逐步練就一些技巧和觀念，可以不那麼輕易敗下陣來。下棋，輸了可以重新擺棋，再來一番新的較量，只要你肚量夠，就傷不了你。

但投資是一場沒有砲火的戰爭，虧損就是扎扎实實的虧損，沒有人會平白再給資金或銀彈。有些人初期損傷不重，還有機會捲土重來，但有些損失可能一次就倒地不起，主要是這些人不了解它是一場戰爭，是文明的財富分配，輕忽了它有許多要注意的觀念和做法。有人觀察到，無論是繼承家業或白手起家的富翁，這些有錢人都不追求高報酬，只要比大盤高一些就好，不會把財富拿去冒險。堅守「謹慎小心，避免犯錯」的原則，也能穩穩使財富倍增。這個看法也應證了防守亦能獲勝的事實。

我不是說你要放棄擊敗大盤這樣的企圖心和學習，或者失去冒險犯難的精神，而是提醒你，投資的特殊性就像戰爭，站在輸的一方才會發現它的殘酷；它又像大海，風平浪靜時讓人不知道其中的凶險和驚濤駭浪。所以要先學會防守，等到有經驗、有把握、能夠駕馭了，再加強攻擊力度，就像巴菲特一樣。這也是我要告訴你的重要提醒！

## 健康是銀行存款中的第一個數字

運動比賽想要勝利，投資想要獲利，都不能不注意「防守」的重要性。你知道獲取均衡人生的五個球中，哪一個球是我覺得許多人最可能忽略而付出慘痛的代價？特別是許多人，連一點防守的能力都沒有，不只是小朋友們，連大人們都是，所以它不是年齡的問題，而是一個觀念和紀律的問題！是哪一顆球讓我們一點防守的能力都沒有呢？它就是「健康」，這和飲食、生活習慣及運動都有關係。

有人說，健康彷彿是銀行存款中的第一個數字，第一個數字「一」不見了，後面再多的零也沒有意義。

如果我們只是教導你如何創造後面的零，卻沒告訴你如何保護前面的「一」，你會發現這樣的教育是有缺憾和不完整的。健康的維護是人生財富的重要防守，一如運動和理財中的防守是獲勝的重要關鍵，一定要重視！但要從哪裡做起呢？

## 疾病都是吃出來的

老祖宗的智慧：「病從口入，禍從口出。」這到一百年後都還適用。哪個父母能幫小孩了解，並協助培養良好的飲食習慣，避免病從口入，就是給他一輩子最好的禮物，也是幫他做好健康的最佳防守。這比增加他考試分數更重要，因為小習慣決定了大未來。成年人的健康和小時候的飲食習慣有關，很多疾病都是吃出來的，特別是食品加工業，存在許多觸目驚心、甚至不能說的祕密。例如之前碰過一位魚丸加工業者，我好奇地問，有些商店的魚丸賣得那麼便宜，一個丸子的魚肉比例到底是多少。他估計只有三五%。我訝異地問，那其他的是什麼材料？他的答案可讓我瞠目結舌了，他慎重地說，除非清楚製作的廠商和食材來源，否則避免。所以他給孩子吃的貢丸，都是自己買新鮮豬肉製作。

我想起了我在台東開的小餐飲店，為的是想推廣預防醫學，踏入餐飲業才了解到有多少人的健康是如此不設防。剛開業時我好奇地問麵包廠商，全麥麵包的全麥比例有多少，他很坦誠地說大約十五%，我說這麼低的比例怎麼能叫全麥？他苦笑了一下，說業界都是這樣。

最讓我吃驚的是，多數早餐店使用的土司還是採用美國已禁用的酥油，也就是所謂的人造奶油，這種反式脂肪會影響身體健康。酥油價格便宜，做出來的口感又好，如果不是政府禁止或消費者有這樣的知識和警覺，要業者自廢武功是很難的。想到那些不健康的東西每天都在國人肚子裡，你就會發現自己隔海開個小店實在幫助有限。我要求廠商的全麥提高到五十%以上且不用酥油，整體成本加高，而且口感不理想，如何突破正傷腦筋中。台灣的酥油最快在二〇一八年禁用，這段期間消費者要提高警覺，自我保護。

開這個小店也不完全是失敗挫折的經驗，我曾碰到一個念專校的小女孩，特別喜歡我們的產品。有一天老師來拜訪我們，他說這位同學經常遲到，因為她一定要吃完我們的早餐才去上課，我們的店那時開得晚，我真沒想到有人會這樣堅持，感動之餘就把開店時間提早了！

## 養成正確飲食的習慣

好的飲食習慣要從不偏食開始，我認為父母對於小孩的飲食習慣負有很大的責任。我特別注意到店裡一些很小的孩子，來喝我們店裡不加糖的果汁或吃我們的五穀米飯，我很好奇地問，難道外面的奶茶對他們沒有吸引力？有些小朋友甚至告訴我，市售奶茶中的奶並不是牛奶，而是奶精，奶精並非奶類，而是由澱粉和油脂構成，沒必要攝取。

我很訝異小朋友們怎麼會知道這樣的知識？原來都是父母用心教導的結果，例如有些父母會用烹調方法，將蔬菜放到湯中煮、包在餃子和包子裡或切得很碎炒飯等，盡量讓小朋友習慣食物的味道而接受它。各種顏色的蔬菜都要吃，不喜歡的要想法變成孩子喜歡的，例如將蔬果做成冰沙，從不吃變成搶著吃。我辦公室美麗的助理就把蔬菜烤成像海苔一樣，加上一點鹽巴，不但孩子喜歡吃，連大人也搶著吃。所以這是父母是否用心的問題，有些大人也有挑食的毛病，大人應該要以身作則。

很多成年人的慢性病，包括肥胖、心血管疾病、痛風、糖尿病、高血壓甚至癌症等，都與生活習慣有關，所謂「病從口入」，就是說很多病都是吃出來的，所以要吃出健康和兒童時期的良好飲食習慣有很大關係。幫孩子養成好的飲食習慣、充實正確的保健知識，這比補習或買貴重禮物更有幫助和意義。

我不是說不要品嚐美食，相反地，人要享受美食，因為透過味蕾得到的記憶，絕對是一生中的美好。重點是如何選擇，享受美食的同時又不會傷及健康，要不然只有幾分鐘的快樂，卻要用一輩子的痛苦來付出，這和吃毒品豈不一樣？你以為吃美食必須是很複雜的烹調？事實上，市面上有很多炸物或許多醃製品，甚至食物中包裹一大堆添加物，早就吃不出原味了。

許多美食都是強調味蕾的感受，以至於常以犧牲健康為代價。而我認為，最高境界的美食除了味蕾的享受，更是心情的歡悅以及健康的獲得，不然也是二流和三流的美食而已。許多陷阱都很明顯，唯獨飲食這件事，多數人幾乎沒有防守能力，一方面沒有相關知識，二方面沒有紀律。魯迅說過，去五個地方會改變人的心態，其中一個地方是醫院，這裡集聚了人間的痛苦，唯有到這裡才知道健康的重要。所以我認為，這方面的提醒和注意永遠不嫌多！

## 餐桌是一家人享受美食與溝通的地方

除此之外，很多人都很好奇，為什麼我可以講那麼多的故事，這是因為小時候全家人會一起吃飯，聽父母親講歷史故事、他們以前發生的事，或每天的趣事，聽大人講故事，自己也可以講，有時候會有疑問，一問一答，久而久之，就訓練了聽和表達的能力。

後來發現猶太人也喜歡講故事給孩子聽，並且會在故事中提問題，引起孩子的好奇心，並引導他們思考。透過說故事的溝通方式能拉近家長和孩子們的距離，增加和孩子的溝通機會，用問答的方式鍛鍊孩子的表達能力。有些猶太家庭在吃飯前會有一場小型聚會，內容就是講故事和說笑話，或每天發生的有趣事情，每到這個時候，孩子們會各就各位，興致高昂地等待爸爸或媽媽說故事。沒想到當年沒有電視機的我們也做了類似猶太人家庭的教導方式，全家一起享受食物的美味，吃飯時專心吃飯，那段天倫時光是我童年最美好的記憶之一。

反觀台灣現在很多家庭，家人很少一起好好享受吃飯，大多各吃各的，或者是吃飯「配」電視，沒有好好去感受或享受過食物的味道，辜負了做菜人的用心和愛心，也剝奪了聆聽對方內心世界的表達，十分可惜。

這次跟你聊了那麼多，希望在你喜歡動的基礎上連接一項防身運動，再培養良好的飲食習慣。這也很像是投資中的「資產配置」，防守和攻擊並重，因為有防守，就能面對股市的衝擊；因為保存了實力，就可在最恰當時機發揮攻擊。這也像很多人注重養生，所以任何時間都有條件吃美食，有些人先前不懂得照顧，已經吃壞的身體愈是禁止吃，就會更難以抵擋地想吃，防守的潰敗形成惡性循環。所以財富的追求要像巴菲特一樣在穩定中求成長，以後你就會明白我所謂的攻擊得分、防守獲勝的人生道理。

## 小辭典

### 反式脂肪

反式脂肪來自氫化植物油，加入氫分子的目的是要讓油脂不完全飽和，可使得麵包、蛋糕等烘焙食品酥脆、富潤滑口感。這種植物油因成本低、口感好，很受食品業的青睞，但吃多了會增加體內的壞膽固醇、降低好膽固醇，不利心血管健康。這幾年來，製油業者開始混合調配動物油和植物油，藉以取代不完全氫化植物油，避免反式脂肪傷害健康。

雖然食品藥物管理署逐步禁止業者使用反式脂肪，但替代用的完全氫化植物油卻可能造成飽和脂肪攝取過量，增加腦中風、高血壓等心血管疾病的風險，對身體的危害程度與反式脂肪不相上下。儘管政府規定包裝上要註明反式脂肪的含量，但夜市販售的麵包或鹽酥雞等食物暗藏不良油脂，食用時要特別注意。

健康是一生的財富，它的重要性不輸於金錢的追求。年輕時因為新陳代謝能力強而常吃這類垃圾食物，以為自己百毒不侵，但其實身體的損傷都是漸進的，等到發現時，身體通常無法恢復了。西方甚至用這樣的話詛咒人：「去賺，拚命賺錢去，賺了給醫生用！」所以，守住健康才能守住人生的財富，這必須從年輕就開始做起，而飲食就是第一步！

### 資產配置

對多數人來講，投資中的資產配置是投資風險控管的好方法，一般的資產配置會借重五種不同的資產，例如股票、公債、房地產、商品和現金等混搭，利用這五種不同資產之間一正一反互補的效應來組合。舉例來說，股票下跌時可能公債上漲，這樣子避開了同漲同跌的反應，可以說是個攻擊和防守一開始就並存的投資戰術。更多內容請參閱我的第二本書《你沒學到的巴菲特，股神默默在做的事》，整本書討論資產配置的原理和操作。

## 7 閱讀改變觀念，也改變人生

猶太人認為，人們最大的財產就是知識，因為不管是黃金和錢都可能不見或轉移，但只有知識是別人帶不走的資產。根據觀察，成績優異的學生基本上都有閱讀課外讀物的習慣。閱讀讓人有了更縱觀全局的高度和內心較平衡的良好心理素質，因為投資不只是數字的分析，還有人性的行為判讀。

栢丞：

聽你祖母說，你很小時候就已經可以辨識很多字、開始閱讀了，這是非常寶貴的能力，你要充分利用。

## 閱讀，是最好的家教

我剛到美國時，很訝異當地資源的豐富，各個層級的圖書館藏書量相當可觀，彼此還形成一個網絡，可以向別的圖書館調閱書，相互支援。

早期的台灣資源相對匱乏，許多受歡迎的書只有一本，藏書不多，但閱讀的人不少，要借一本書經常要等很長時間，還要碰運氣，這麼一折騰興致也沒了。記得我進美國研究所，第一次到圖書館借書，因老師要求的功課需要較多資料的查詢，便問管理員可借幾本。他們是飽漢不知餓漢飢，這下子換他們困惑了，表示想借幾本就借幾本，借閱時間至少兩個禮拜。這種開放式圖書館的書籍隨你借，那是我第一次有坐擁書城的感覺。

有一天我去居住的小鎮圖書館，有位媽媽牽著兩個小女兒來還書，不是手上拿幾本書的數量，而是用袋子裝，還完又借了一袋書。看著小朋友滿足地一本一本裝入袋裡，我突然想起「貧者因書而富，富者因書而貴」這句話，你知道為什麼閱讀這麼重要？



因為只要你掌握了閱讀這把金鑰匙，就會開啟全世界知識的寶庫，就算我們竭盡所能回答你的提問、為你解惑，但沒有一位父母在知識領域上是萬能的，只有閱讀能讓你和學有專長的智者對話和互動，彷彿你也用了最少的費用，請了全世界無數的家教，對你所面臨的各種困難和問題給予指導。不僅如此，它還帶你穿越歷史長河，包含藝術、文學、科學、醫學、哲學等，不僅提供你實用性的知識解答和技巧上的學習，閱讀還提供了和你心靈深層的對話，讓你擁有一個平和安詳的內心世界，在面對挫折和沮喪之後重新出發。這許許多多的教導和功能，都不是必須目送你揚帆待發的父母所能做到的。

不僅如此，讀書其實還有很多樂趣。小時候讓我非常沉迷漫畫，不管是大嬸婆的逗趣故事、真平四郎的精彩俠義，科學幻想的情節或多或少引領了天馬行空的思考和幻想。

記得小學二年級暑假開始，就和念初中的哥哥姊姊背誦朱子治家格言，因為不懂得涵義，當時很抗拒。（當時我爸爸未必具有分班教學的概念，小二和初二背誦一樣的內容，難怪我興致缺缺。不過他是蘿蔔和棍棒並用，背不出來的是竹筍炒肉絲，小小屁股免不了一頓打；背得出來是獎賞五元，你可能不知道，那時候五元可以看兩場電影、吃一碗麵。如果是你，不是挨打就是看電影，你會選哪一個？）多年後，「黎明即起，灑掃庭院，要內外整潔，一絲一飯當思物力維艱，得之不易……」這裡面具有許多治家格言和學問，當時未必懂，卻常常在某一時刻不經意地跳出來，給予提醒和引領，對我的一生很有助益。

如果可以，我希望你能及早閱讀中國古典文學，沒有限定，挑你喜歡的讀，必要時給自己一點誘因和獎賞，哪怕是剛開始的囫圇吞棗。讓我和你分享為什麼我當時會閱讀古典文學的小故事。

## 閱讀中國古典文學，功力大躍進

我大概小學三年級會騎單車，便到處嘗試不同的地形。有天騎上台東鯉魚山的忠烈祠，坡度不算陡，但對小三學生還是有一定的挑戰，下坡可就過癮了。我從來沒有嘗試過下衝的速度，別忘了那個時候我個子矮，還是以半蹲的狗爬式掌控方向，由最高點滑下，有如凌風駕馭，享受高速奔馳的快感。很快地進入坡度漸平的地段，正好前面有個平交道柵欄，就在我放慢速度準備通過時，突然車子打滑，我就摔了下來，一看原來地面上有一堆細沙，還好不是牛糞，心想沒什麼了不起。準備站起來扶正車子，卻發現痛得站不起來，就只能坐在地上。漸漸地人潮愈圍愈多，這時候有兩位好心的中年婦女叫了三輪車把我送回家，父母千謝萬謝她們；我每每想起這段回憶，內心對她們兩位升起一股謝意和暖意。

傍晚，二哥又中背我跟著父親到跌打損傷的店看診，離家短短三百公尺的距離，卻疼痛得像漫長時光。照了張X光，結果是左小腿骨折。因為不是正規醫院，我記得沒有打石膏，一堆藥膏用兩塊板子夾住，開始我坐牢似的寒假，因為哪裡也不能去，又快過年了，大家都在忙，也沒有人可以陪我。前幾天還可以，一個禮拜後就難捱了。那時候沒有電視機，寂寞無聊又疼痛，開始向母親抱怨，吵著要看漫畫或故事書。除了睡覺，我整天是醒著的，每天閱讀將近十五個小時，母親的私房錢都不夠支付我買書的速度，但也只有閱讀可以分散我疼痛和不便的注意力。那時，書本成了我最好的止痛劑！

因為我看書的速度太快，母親要我溫故知新把舊書再看一遍，但第二遍溫習的速度更快，又斷糧了，她受不了我的糾纏，第二天丟給我一本厚厚的《三國演義》，記得那時一本要七十元，可以買七個月份的《王子》雜誌，這下子換我有點心疼了。不過我一下子就被書裡的情節和精彩給吸引了，雖然有些字還不認識，但半懂半猜的竟然一點都不影響閱讀樂趣，因為故事的張力夠吸引人。印象中買了這部古典文學書籍，從此讓母親耳根清淨。讀完之後，我發現自己的閱讀能

力彷彿瞬間大躍進，頗有武俠小說中所敘述的：跌落山岩洞裡，尋得武林祕笈，出洞時功力已不可同日而語。

我的第二部中國章回小說，應該是第二年後閱讀的《水滸傳》，不是我這麼喜歡看這種大部頭的古典文學，是因為我又摔斷腿了。

也是寒暑假期間，我在住家旁的東師附小打籃球，在籃框下爭球時一個滑倒，又是在左腳，疼痛得爬不起來。旁邊有一個年長的國中生跑過來說這個他有經驗，昨天有個人也是這樣，這叫脫臼，他要我的同伴扶著我，一邊用力拉著我的左腳轉動，只聽到我的骨頭喀啦喀啦響著，然後他再用力往外拉，那個疼痛真是難以形容，一次沒有成功，還叫我忍耐和堅持。他再試第二次，我想接下來應該就是我鬼哭神號的哀嚎聲，大概是第三次他覺得不對勁了，說跟昨天的狀況不一樣，而我應該也受不了了。

回到老診所，X光片顯示就在第一次骨折的附近。感謝上帝，那位國中生學長可能因為才剛發育，手勁還不夠強，要是一般高中生，可能我現在走路就會像鴨子一跛一跛的。

這次大家都有經驗了，母親買了《水滸傳》這本大部頭的章回小說，一次耳根就清淨了，還省了不少私房錢。接骨師看完X光片安慰我並對父親說，斷過的骨頭長好後會更牢靠。可見經驗多重要、挫折多美好！台灣俗語說「打斷骨頭反而更強壯」，這可是有生理上根據的。

你或許會好奇，從小培養的閱讀習慣對我有收穫嗎？有的，而且是父母給我一生最好的禮物，別人無法輕易拿走！我這個經驗和猶太人的教育理念很接近，他們認為人們最大的財產就是知識，因為不管是黃金和錢都可能不見或轉移，只有知識是別人帶不走的資產。知識就是力量，也是財富，所以你要好好累積自己的知識！

## 學習貴在融會貫通

許多人都知道讀書很好，卻苦無有效率的方法。常有人問我，為什麼我看書的記憶力這麼好？這完全不是事實，其實我的記憶力並不好，訣竅在於融會貫通之後，很多事情就會牢牢記住，而且可以舉一反三。先說一個故事給你聽。

我在美國當保險公司區經理時，招募了一批新進理財顧問，其中一位的學習速度似乎比別人慢，總是有很多疑問，別人都戴著鋼盔往前衝了，她卻好像還瞻前顧後地研究該怎麼做。她看我沒耐心了，便約時間單獨與我會談，告訴我她的故事。

她說研究所念的是公司理財，現在進入私人理財的新領域，在沒有搞清楚問題之前，她的工作狀態會比較緩慢，只要充分了解，就會進入正軌。她還說讀北一女時物理考阿基米得原理，結果拿了零分，她的老師無法理解，說隨便記一下公式也能答對幾分，她說未充分了解前不想用那個方式答題。之後她明白了原理，成績都是一百分。她要我稍安勿躁，因她的學習方式和別人不同，請我要有較多的耐心。我之後就對她採取放牛吃草的方式，果然她交出了團隊第一的成績。她能考取台大、進入美國哥倫比亞大學，我相信她融會貫通的學習方式一定發揮了效益。

有一年我參加「特許財金分析師」（CFA）的考試，有個題目在歷屆考題中一再出現，雖然原理相同，但有些出題方式我答得出，有些我答不出來。我特地請她下了班當我的小老師惡補一下。她看懂原理再參照歷屆考題，然後告訴我題目的核心觀念。第二天那個題目果然又出現了，題目又轉了一個彎，但我已經融會貫通，非常有把握地應答，已經不怕題目如何轉彎了。出了考場我得到一個感想：多而鬆散不如少而精，看過的問題如果能清楚了解，在扎實的基礎上才能往上疊出不倒的金字塔。那麼該如何能融會貫通？

我的經驗是閱讀和思考並行，第二層再進行交叉比對的查證和對照功夫。例如我閱讀時，每看一個章節或段落，就會在書上註記哪些是這個段落的核心和精彩片段。也經常每看一小段就會看看窗外，思考作者要表達的意涵是什麼？有哪些和日常生活經驗就能做連結，甚至這些道理在日常生活中就可以處處可見？最後，有時我會喃喃自語，把精彩內容用自己的理解講一遍，所以下次你在咖啡廳或某個角落看我喃喃自語時，可別誤以為我有精神病喔，那是我在練習我理解的功課，如果講得不順或者有些重要數字說不出來，就表示我卡在某些關鍵點上，把這些地方再閱讀一遍，記憶就特別深刻，但人也是會健忘，所以要學習古人所說的溫故知新。

古人、今人或名人都用過很多好的學習方法，你也可以參考一些學習有新心得的人所使用的方法，再結合適合你的做法。我將自己的經驗綜合成以下幾個方法：

## 一、日常生活聯想法

每看一小段就和日常生活中的現象做連結，也就是我們閱讀不能沒有思考，因為光靠硬背死記的貝多芬（背多分），總有一天就會碰到莫札特（莫名其妙就砸了），因為死記的知識不扎實，也很難在融會貫通後產生舉一反三的效果。這也是許多人認為有效的孔子念書法，他說學習不思考，就很難融會貫通，然後就被書的見解牽著走，沒有自己的獨立思考和看法，碰到不同看法時就會感到迷惘，無法分辨對錯，這也是我們說「盡信書不如無書」。孔子也說，思考很重要，但如果只是空想，而不在已有的理論或已有實證的基礎上，就彷彿在沙灘上建塔，欠缺牢固的基礎，縱然有很強的思考力，也經常是疲憊而無所得的結果。孔子這句話的意思就是：學而不思則罔，思而不學則殆。

## 二、馬友友的十五分鐘專注法

小時候有陣子念書都在混時間，效果很不好，多年前看到名大提琴家馬友友的練琴祕訣，才了解自己的錯誤。馬友友的父親知道他不容易專心，就算專心，時間也很短，所以每天只要他練琴十五分鐘，但必須集中精神，全心全意。馬友友說這種訓練讓他一生受用不盡，因為時間短所以會專注，因為專注所以有好成績，而有好成績又引起學習的興趣，這就像老子的「少則多」道理，是很奇妙的良性循環。

### **三、喃喃自語演練法**

我會把看過的內容用自己能理解的方式說一遍，這樣做可以訓練我的理解力、歸納整理能力，以及口語表達能力。因為不懂，你就說不出來，因為要經過這樣的考試，不專心就不行了，好處很多喔！

### **四、集零為整讀書法**

每個人每天都有一些零碎的時間不好運用，例如我排隊點餐的時候，大概三到五分鐘，我會帶一本短篇故事書，點餐前可以看一篇故事，吃完再看一篇故事，你千萬別小看，一個月下來就看了六十篇故事，就算打對折，三十篇故事也很有收穫，一年下來就是好幾本書。誠品大股東童子賢先生也會利用短暫的空檔時間閱讀，他喜歡的書會買上兩、三本，拆解成容易攜帶的單頁隨身閱讀。我們的做法十分接近，你可以參考看看。例如想增進寫作能力，報紙短文或社論都是很好可利用的素材。

### **五、溫故知新法**

德國心理學家赫爾曼·艾賓豪斯（Hermann Ebbinghaus）曾提出「遺忘曲線」現象，他說人的記憶會從剛開始學習的十分鐘後開始加速遺忘，一小時後忘記五十%，一天後忘記七十%，一個月後高達八十%。

除了過目不忘的天才，一般人最好的方法就是古人所說的「溫故知新」。要時常複習，可利用前面所說的瑣碎時間進行，因為閱讀過所以能快速回憶，這樣就能將閱讀一、兩遍的「知道」轉變成「熟悉」的長期記憶。例如我最近在找台積電公司的原始股東名單，想了解行政院國發基金的持股比例，我曾在書上看過但記憶不深，最近需要反覆幾次查詢，就記憶深刻了。別小看這個數字，它同時透露出台灣財政惡化的另一個原因和面向，甚至提供一個解決財政問題方向的思考和做法，主事者如果只是「曾經知道」而不是「熟悉」，自然會錯過改善的時機和做法了。

以上五個閱讀方法應該對你的學習有些幫助，你可以參考別人有用的心得，再轉換成適合自己的閱讀模式。

## 大量閱讀能在重要時刻做出正確判斷

知識和觀念的內化在在強化了我的人生觀，豐富了生命和生活，先別說成長困境中找尋書中的答案，以工作而言，閱讀完整了我的專業。例如，二〇〇八年碰到百年罕見的世紀性金融海嘯，那年十月我應美國麻省理工學院台灣同學會的邀請，辦了一場講座。我說這是上帝給的禮物，金融海嘯雖然嚴峻，但不會重蹈一九二九年的經濟大蕭條，我說明了原因，同學們把演講影片放上YouTube，有人觀後好奇地問，為什麼當時我可以如此正確判斷？

讓我告訴你原因，我不是猜的，而是花了大量時間閱讀一九二九年的歷史背景和當時採取的措施，然後再和二〇〇八年的情況做對比，哪些是類似有可能重複發生、該怎麼應對？哪些可能只是一時的煙幕，未必會發生如媒體報導的情況。

我是很享受閱讀的，廣泛的閱讀在我做投資決策中起了很大的幫助，有時候一個數字，知或不知，就是一個重要方向判斷的關鍵，所



以有人說「魔鬼藏在細節中」。例如二〇〇八年金融海嘯發生時，許多報章媒體提到一九三〇年代的經濟大蕭條又要重現。我卻不這麼認為，不只是時空背景不一樣，許多關鍵性的數字和發展也不盡相同，我舉一個數字說明失業率的高低影響經濟的榮枯很大。一九三〇年的失業率是二五%，相當於每四人就有一人失業，這是一個非常嚴重的狀況；而二〇〇八年最高時也只有十%，再加上政府做了許多和以往不同的處理，所以是完全不一樣的情況。不了解這個數據和細節的人，就會產生錯誤的判讀。

除了閱讀，電影及課外讀物對那段歷史的描述，也加深了我對當時狀況的了解，只要和現在對比、了解它的不同，就比較能做理性判斷。當時美國做決策來補救的這些檯面上人物，例如前中央銀行總裁柏南基（Ben Bernanke）、財政部長亨利·鮑爾森（Henry Paulson）等，都是在一九二九年之後出生，在經濟大蕭條期間都還是少不經事的年輕小孩，要了解當時的現場，最好的方式就是透過閱讀得以跨過時光隧道還原歷史。

一旦了解當時之所以發生的前因後果，再一一對比現在的差異，你就不會在瀰漫悲觀恐懼的情緒中做出錯誤決定，就像當年驚慌賣出的和積極逢低補進的投資者，這幾年的差異相當驚人；很幸運地，我是站在正確判斷的那一方，而這都要歸功於我長年培養的閱讀興趣，特別是課外讀物。這重大股災在經濟和財務的數字分析及背景探討，等你以後更有興趣了解時，我再來整理成文，讓你參考如何做理性的投資分析。

閱讀讓我有了更縱觀全局的高度和內心較平衡的良好心理素質，因為投資不只是數字的分析，還有人性的行為判讀。課外讀物可以讓我了解歷史，過去發生了什麼事？當時的背景如何？會歷史重現嗎？哲學的東西有時候會幫助你在邏輯思考上有更清晰的判斷，連戰爭史都讓我有機會貼近人性的觀察和一些非常有用的啟示。等你長大，我們再來探討財務行為學的一些案例，這個當然重要，因為股市是由人

為操作的，許多人只關注數字，但不夠全面，以致做出的決策無法有良好績效。

## 張忠謀因閱讀豐富他的專業

根據我多年來的觀察和經驗，成績優異的學生基本上都有閱讀課外讀物的習慣。因為課外讀物的閱讀，不僅僅是累積知識那麼簡單，它常是打開他們智慧大門的鑰匙。不只如此，長大後喜歡閱讀課外讀物的專業人士，通常在他的領域有更傑出的表現。

讓我舉個例。台灣最大企業、也是賺最多錢的台積電公司，從一九八七年上市以來的股價成長超過四十倍。執行長張忠謀當年考取美國麻省理工學院，下次你有機會到美國波士頓的劍橋，麻省理工學院和哈佛彼此緊鄰，轉個彎就到了，而且這兩個學校的大一課程是可以互選的。他回憶說，到現在都非常感謝他的叔叔，當年大一時先安排他就讀哈佛大學，他在這麼一個人文薈萃的環境，非常享受非專業的通識課程，文學、音樂、歷史、哲學不僅豐富了他的人生，也提供了他後來的專業可以成就的重要養分。

課外讀物提供觸類旁通、舉一反三的思考多樣性，解決生活和工作中的困難的邏輯思考和做法，而這些常是教科書所無法提供的。我認為課外讀物的功效不一定在當下有立刻明顯的感受，但是愈到後面，特別是大學和研究所，就會愈加清楚和顯著，因為那時比的不僅是單一學科的片段知識，更需要綜合性的整理和歸納，甚至包含獨立思考的見解和創意的發揮，而這些經常是在課外讀物才能提供的沃土。

畢竟靠解題技巧或記憶得來的好成績，終究無法深根茁壯，而被殘酷的現實和真正的高手淘汰時，或許還不知道問題出在哪。所以培養你獨特的競爭力，就從閱讀你喜歡的課外讀物開始吧！

### 小辭典

## 一九二九年經濟大蕭條

大蕭條發生於一九二九到三三年，是二十世紀最嚴重的全球性經濟衰退，絕大多數國家持續到三〇年代末期，有的還延伸到四〇年代末期。美國股市歷經二十二年才回到前次的高點，經濟之慘為美國歷史上之最。當時的失業率高達二五%，許多公司破產、股市崩盤（一九二九至三二年損失高達八九%），導致許多投資者自殺，彷彿人間煉獄。但也因為這個慘況，美國建立三大金融法案，包括一九三三年證券法、一九三四年證券監管法案，以及一九四〇年的投資公司（共同基金）法案，這三大立法讓美國走上全世界最強的金融服務和投資之路。

## 8 投資的金斧頭和銀斧頭

我們這一生都要學習的功課是：誠實面對自己。因為一個追求誠實報酬的人，比較不會在市場上受到欺騙和傷害。投資和人生都一樣，唯有誠實，才可以擁有投資和人生的金斧頭！

承恩：

你聽過金斧頭和銀斧頭的故事嗎？我一直很喜歡這個故事，甚至還影響了我現在的工作，隨時提醒我故事中的教訓和意義。

我記得小學二年級時演過這齣話劇，演完時還和林月霞老師及扮演天使的兩位美女一起合影，多希望有一天能夠找到那張照片，你就會看到我當時應該也和你一樣可愛。那是我第一次化妝，老師在我臉上擦粉的感覺好奇怪，心想我是男生耶！我還在話劇中狠狠出了一場糗事，你比我聰明，你會如何應付呢？

### 人生中的糗事

金斧頭和銀斧頭這個故事敘述一位樵夫在山裡砍柴，不小心讓斧頭掉進池塘裡。樵夫懊惱地說，這是他工作的重要工具，沒有斧頭就沒辦法工作和維持生計。就在他不知如何是好時，池塘裡冒出一位河神，拿著金斧頭說：「這是你丟掉的斧頭嗎？」

樵夫很誠實地說：「不是，我的斧頭沒那麼貴重。」河神又潛入池塘裡，沒多久又拿著另一把銀斧頭上來，問樵夫是他的斧頭嗎？樵夫依然誠實回答：「我那把斧頭是鐵做的，沒那麼貴重。」

接著河神又潛入池塘裡，一會兒拿著鐵斧頭出現，問說：「這是你掉進池塘裡的嗎？」

樵夫回答是的。河神非常喜歡樵夫的誠實，於是把金斧頭、銀斧頭連同鐵斧頭一起送給樵夫。

這應該是個完美的結局，但究竟當時發生了什麼讓我感覺難堪而不會處理的事呢？因為當時老師覺得我才小學二年級，拿不起真正的鐵斧頭，因此找了一把紙糊的斧頭，再漆成鐵色，桿子是木頭做的。由於只是輕輕黏著而已，本來我只需要做個樣子，沒想到我太認真演出，在山裡用力揮舞著砍柴，結果出場沒幾分鐘，斧頭和木棍脫離，紙做的斧頭飛向觀眾席，全場一片笑聲！

是你的話該怎麼辦？當時我不知道怎麼處理，也不能停下來，只好不管全場觀眾不停的笑聲，繼續揮舞著沒有斧頭的棍子演出，一直到工作人員從觀眾席上拿回紙斧頭套在我拿的棍子上。

事隔多年，每每想起，如果時光倒流，我會用什麼樣的方式來面對這個尷尬場面呢？或許我會雙手一攤，嘆口氣，說句童言童語的話，或者直接對觀眾說：「這把舊斧頭果真不管用了，請撿到斧頭的叔叔阿姨把它丟上來。」換做是你，會怎麼做呢？

寫這封信的同時，我突然回想，當時河神是誰演的？原來老師修改了故事，把河神改成天使，由兩位學過芭蕾舞的女同學擔任。但其實這個故事還有一小段，不記得老師是否刪了。這段故事就是，樵夫把這件事情告訴了朋友，結果朋友也到山裡，故意把斧頭丟進池塘，大聲說：「糟了糟了，沒了斧頭怎麼工作？」河神聽到，便拿著金斧頭出現在朋友眼前問：「這是你掉的嗎？」朋友興奮地說：「是的沒錯，就是這一把斧頭。」河神聽了很生氣地說：「你這個不誠實的騙子，掉進池塘的明明是鐵斧頭。你自己潛入池塘裡慢慢找吧。」說完河神就消失了，而樵夫的朋友就這樣丟了一把重要的斧頭。

## 高投資報酬往往伴隨極大風險

這個故事和現實中的理財有關嗎？非常有關聯，你要牢記這個故事，你會發現，許多投資者都夢想著一夜致富，因為無法誠實看待現實的投資環境和所能提供的真實投資報酬，以至於他們的人生付出了慘痛的代價。結果就像樵夫的朋友，最後失去了寶貴的謀生工具。這還算好的，許多投資者甚至傾家蕩產、家庭破滅，因為在投資的世界，超高的投資報酬經常伴隨著極大的風險，就像高速賽車，一個失控就是車毀人亡。除非你是這方面的專家，而就算是專家，有時也未必駕馭得好，一失手，代價是很慘重的。

那麼該如何保護自己呢？首先要向誠實的樵夫學習，抗拒各種不合理的誘惑。不是自己的或超過自己所能駕馭的，都要學習拒絕和保持謹慎。

現實的投資環境中，多少才是誠實的投資報酬呢？這是一個很好的問題，以後我們再觸及較多的數字討論，你可以先了解，它就像班上同學的考試分數，及格以上的分數代表可以接受或可作為指標，接著再依你學習的進步和能力的增進做調整。以股市來講，大約只有二十%的人可以擊敗整個股市的表現，美國長達八十年以上的投資時間，股市的投資報酬也不過十%，在這上下都是合理的投資報酬。所以當你看到有人能提供更高的投資報酬時是有可能的，但要小心求證，那把金斧頭確定是你的嗎？的確有人做到，但不要視為理所當然，小心查證背後的原因。市面上總是有許多廣告訴求，用極高的投資報酬誘惑你，讓你無法誠實面對自己，那可能是值得注意的陷阱，千萬不要像樵夫的朋友一樣。

## 拒絕不誠實的誘惑

我想告訴你另外一個最近發生的故事，可以印證從古至今這樣的陷阱都是以高投資報酬當誘餌的。

一九八〇年代，鴻源吸金案導致許多家破人亡。我公司的檔案裡有一位客戶的弟弟，當年就是看上鴻源的高利而把整個退休金都投入，寫著幾百萬的收據最後變成廢紙，我把它存檔起來，當做是一個瘋狂年代的紀錄。我告訴許多人，這種事情只要有人類存在，就會不停的發生。果然今年又出現了，事實上我們可以斷言，若干年後這樣的事情還會再來，永遠不會停止。為什麼？因為貪婪是人的天性，它會讓我們的人生和投資付出慘痛的代價。

二〇一七年三月媒體報導指出，「紅富海」心靈導師吸金案更一審審理終結，法院認定自稱「太仁心靈導師」的負責人黃圓映從二〇〇三年開始，就以豐厚的利息為誘餌，到處設立道場，並舉辦各種心靈講座。七年多來總共吸金超過一百七十二億，八千多人深受其害。

這個心靈道場原本是由王秋東經營，他向加入者收取款項，每個月支付三%利息。二〇〇三年，王秋東驟逝，留下兩億存款卻沒有指定接班人，於是信徒推舉黃圓映主持，結果黃圓映以一百萬元為一個投資單位，並且好幾次降低利息，到二〇一一年遭到約談時，年息已降為九·六%。

每個月給三%的利息，一年就有三六%的投資報酬，除非這是快速成長的公司，就算有也都是短暫時間可以達到。想想看，銀行一年只能給一或二%利息，美國這麼多國際型企業，長期以來的投資報酬也不過在十%左右或更低，很明顯地，這個高達三六%的投資報酬就是一個不誠實的誘惑。

不要小看美國這五百大公司所謂的標普500投資報酬，從一九六五到二〇一六年，美國股市接近十%的投資報酬可以產生一百七十二倍的成長。如果你從小學六年利用壓歲錢或做家事獲得的零用錢可存下六萬元（目標六年存六萬元，一年存一萬元，不要認為不可能，巴菲特高中畢業時的收入比老師還多），這六萬元十%的投資報酬，經



過五十二年，將會產生一千零三十二萬元的資產，可以提供環遊世界和增廣見聞的資本了。

但怎麼樣可以達到和整個股市接近的合理投資報酬？那就是參與全世界。一流的企業和經濟最強國家的表現，就是股票指數型基金ETF、美國標普500（代碼是SPY）和台灣卓越50（代碼是0050）的混搭，這樣你就可以用很輕鬆的方式參與投資。更多和更詳細的操作，你可以參考《每年10分鐘，讓你的薪水變活錢》這本書，詳述了過去長達二、三十年的歷史交易，幾乎沒有失敗過。

除非你對投資有特別濃厚的興趣，願意投入很多時間來學習，並接受錯誤所需繳的學費，否則以單一的股票作為投資的方法需要經過大量的閱讀，了解投資的語言，並且捕捉商業或公司經營的趨勢，那個時候我再推薦你一些書籍，作為進一步的閱讀。

想想看，一百七十二億是多麼龐大的金額，八千人受害代表可能有上千個家庭因為貪心而付出慘痛的代價。小時候父親教我看清騙局，他說：「你貪人家的利息，別人可要你的本金。」五十年過去了，這個教訓依然有效！

## 一生的理財要避免兩件事

這樣的故事不是今天才發生，用不合理的超高投資報酬來誘惑進而吸金這樣的故事，可以說有人類存在就有的，因為他利用了人類的貪婪。三十幾年前，台灣發生的鴻源地下錢莊事件，我有認識的朋友受害，至今都還未撫平那件愚蠢的事所帶來的創傷。

請記得你這一生的理財要避免兩件事情，因為一沾上就很難不受傷害，這兩件事就是：一、遠離老鼠會或以高利借款給別人，哪怕是再高的投資報酬；二、避開地下錢莊，哪怕你急需用錢。第一件事就想想樵夫的朋友因貪念金斧頭的代價和故事；第二件事要記得螞蟻辛

勤工作、有儲蓄過冬的習慣和紀律，創業和投資時則要記得柔道的故事，懂得防守和保護，萬一真的碰上了，坦誠和對方協商，尋求家人、朋友或任何合法管道的協助，就是不要碰地下錢莊。牢記這兩點，你可以避開許多難以處理的煩惱！

想想不誠實的樵夫和誠實的樵夫之間天差地別的待遇。我們這一生每個人要學習的功課是：誠實面對自己。因為一個追求誠實報酬的人，比較不會在市場上受到欺騙和傷害。投資和人生都一樣，擁有樵夫的誠實，你才可以擁有投資和人生的金斧頭！

## 小辭典

### 老鼠會

英文稱為「金字塔式騙局」（Pyramid scheme）或「層壓式推銷」，其運作模式通常為會員透過介紹其他人加入而賺取酬勞，而佣金來源就是新會員的入會費，這種形式就像金字塔一樣，一層壓一層。通常該組織或公司並未提供具有足夠市場和商業價值的產品或服務，或是以高出市價許多的價格來銷售「產品」。這種模式在台灣稱為「老鼠會」，因為就像老鼠繁殖速度那樣快。

很不幸地，這種事永遠會不停地上演和發生，因為高利率或高報酬的吸引雖是不誠實的酬勞，卻是有些人永遠學不會的教訓，因為貪心正是人類的天性，要不然這樣的模式和手法也不會運作超過百年。

### 地下錢莊

這是一種進行地下金錢活動的組織，又稱為「影子銀行」。向地下錢莊借錢，必須支付相當高的利息，很短的時間內就會使得欠款暴漲，往往令欠債人承受不了。通常地下錢莊為黑道所經營，經營和催討款項的手法也都極為惡劣不法。

## 9 為自己負責的習慣養成

致富是透過勤勞與節儉，沒有節儉，哪來的儲蓄？沒有儲蓄，哪來的錢投資？儲蓄為什麼重要？這是埋下致富的第一顆種子。而沒有自己負責的習慣，就沒有這個紀律和規劃可以做到儲蓄，因為現代人的誘惑太多了，需要的東西不多，但是想要的東西很多！

鈞凱：

那天請你們全家在景美的一家咖啡廳共進午餐，在擁擠的台北市，難得可以看到景美溪邊的山櫻花，一邊用餐、一邊聽你爸爸說，你到圖書館借了一堆童話的理財故事書，讓我嚇了一跳。你接觸理財書是自己喜歡，還是受了爸爸影響呢？你小時候最喜歡的課外活動是什麼？

我小時候不知道是調皮，還是家裡沒錢買玩具，戶外運動特別多，看到好奇的事情都會去嘗試，我想這是老天爺給鄉下小孩特有的恩賜和福利。

當茄苳樹長滿一串串小果實時，我們會買一根細竹子，做成所謂的「噗子槍」，兩顆茄苳的小果粒一前一後塞在竹管裡，再將筷子當做推進器，一端塞在另一節較短的竹子，再把前端弄平或鈍一點，以便它在竹管裡可以緊密結合。這個玩法就像現在的BB槍，只是沒有那麼大的衝擊力。

而到了鳳凰花開、畢業的季節，蟬鳴鳥叫，鳥兒不好抓，蟬就容易多了。一樣靠竹子，前端綁著一根竹掃帚的細枝條，細枝沾上黏蒼蠅的黏著劑，就可以在樹梢上找尋蟬的蹤跡。但這個做法會破壞牠們的雙翼，最好能抓到金蟬剛脫殼的。

你看過蟬脫殼的樣子嗎？因為牠們的殼是金黃色的，脫殼之後還是完整的空殼子，栩栩如生，不清楚的人還以為是真的，看過這一幕

就會很容易記住「金蟬脫殼」的故事了。有天在鯉魚山步道運動，聽到了蟬的解說，得知蟬要在地下待七年才會爬上來，瞬間為兒時捉蟬的調皮行為感到歉疚！

小時候調皮的故事實在太多了，連抓田蛙都可以發現和理財或商業活動有關的啟發。

## 看電影的收穫

娛樂活動為我的童年帶來許多樂趣和回憶，還意外養成一個好習慣，你猜猜是什麼呢？不是游泳，不是釣魚或抓泥鰱，更不是做小生意賺零用錢，而是看電影。我在美國的某年冬天曾看過侯文詠的一本書，他談到自己可以完成繁重的醫學院課程，竟然也是得力於想看電影的動力，我不禁為兩人有這樣相同的成長背景感到會心一笑。

在國際上大放異彩的導演李安也是其中之一，聽說他小時候就很喜歡看電影。在我那個年代，電影是最能吸引大家的重要娛樂，雖然那時沒有電視、電腦，也沒有手機，卻是我最快樂、最享受的時光。很高興那時沒有電視，要不然我的童年一定失色不少。

那時過新年有幾件重大的事情：一、準備年菜和慎重祭祖。我們每一筆紙錢，也就是所謂的冥幣，都包好用毛筆字寫上祖先姓名，還會記錄附上的金銀元寶有幾個。這還不夠，外面寫好的封套還會灑上雞血，像是現代人的用印，以示慎重和金額無誤。二、要買新衣服。小二時我曾因為不滿意新衣款式，在和平街的商店（當時辦年貨最熱鬧的一條街）哭鬧不已。現在想起來覺得不可思議，小時候怎麼那樣頑皮？三、除夕夜的檢討會，這是小孩最痛苦卻又不得不進行的活動，但痛苦之後就會迎來快樂的幾天。四、大年初一開始安排的電影幾乎都是強檔，座無虛席已不是事實，因為不僅沒座位，連站的位置

都被占了，甚至進場和出場，我彷彿不必走路，人可以被夾著而移動。

為了看電影可以不惜犧牲任何代價，但也從電影學到了時間管理和自我責任的要求，沒想到看電影也培養了我不同的學習態度、不同的自我管理方法，為什麼會這樣呢？

## 為了看電影，學會時間管理

你聽過伊索寓言〈螞蟻與蟋蟀〉的故事嗎？森林裡有一隻不喜歡工作的蟋蟀，總是吱吱的高唱著，十分得意地到處玩耍。牠每次看到螞蟻汗流浹背地把糧食搬進洞，就會說：「不要只知道工作，好無趣，一起來玩耍吧。」螞蟻說：「現在如果只顧著玩耍，冬天怎麼辦？」秋天一過，寒冷的冬天終於來臨，大雪蓋住整座森林，變成銀色世界，但也找不到食物了。蟋蟀好幾天沒東西吃快餓死了，牠想到去螞蟻家要點吃的。當蟋蟀敲開螞蟻的門懇求時，螞蟻說：「你不是覺得工作很無趣，只喜歡玩耍嗎？那你在雪地裡玩就好了！」

這個故事給你帶來什麼樣的想法和啟發呢？蟋蟀比較注重的是眼前，關心「現在過得好就好」，牠不是不知道冬天遲早會來臨，只是討厭工作，能拖就拖，但最後還是要付出慘痛代價。螞蟻則是放眼未來，先做完工作，再來享樂。

我小時候和很多同學一樣，常將不情願做的事情一直延後，以致經常挨罵，嚴重時，屁股還要挨上幾條痕跡才會行動。而愛上看電影和了解這個故事「先苦後樂」的道理後，發現如果是遲早都要做的事，不如用心早點做完，接下來就可以開開心心做自己想做的事。那時我就是做完功課，趕去看晚上七點的電影，九點結束後走十分鐘的路回家，再整理明天的上課。

瘋狂時，有時一個禮拜看三到四場電影，這面臨兩個挑戰：爸媽怎麼會同意？哪有那麼多零用錢？第一，我是採責任制，功課做好了，也沒有耽誤學習，為了晚上要看電影，上課就要專心聽講，時間很寶貴啊（因為自己可以支配才特別有感覺），時間管理得好，多出來的就是自己玩耍的時間，再加成績也還不錯，印象中就不構成父母反對的理由。

倒是零用錢不夠，讓我傷了一陣腦筋。個子小不需要門票時有個方法，像是大人買票時，會拉拉大人的衣角說：「叔叔可以帶我進去嗎？」通常十次有八次成功，這樣說可能會把爸媽媽嚇壞了，那時候大家窮，可能也沒想過要綁架誰，加上是公共場合，而且不過是一場電影的娛樂，壞人也沒興趣在這個場合出現。

等個子再大一點，記得看一場要兩元，這時就要動腦筋賺零用錢。是的，我大概五歲就開始賺錢了。年紀再大一點，個頭高些了，同學之間就會互傳可以從電影院的哪個角落翻牆進去，台東鼎盛時期約有六家電影院，我大概都翻牆過，只是電視出現後，電影院全消失不見，就算現在要補票賠償也沒機會了。有一陣子我很懷舊，還會在舊電影院面前徘徊走訪。台東最近新成立的一家電影院設在高樓中，要像我們當年那麼調皮使壞的機會都沒有了。

沒想到當年瘋狂看電影的喜好，養成了時間管理和自己為功課負責的好習慣。我會將要做的事情按照順序、訂出計畫再安排好時間，在時間內做該做的事情，既有效率又有秩序。但壞習慣就是太調皮使壞，同學說爬牆被抓到會被畫上大花臉，我運氣好沒被畫臉罰站，但你可不能學我喔！

## 儲蓄是為自己負責的表現

我還有另外一個好習慣，從小學就對錢有儲蓄和控管花用的概念，這一點很重要，為什麼？

因為想要的東西很多，但收入只有一點點，就跟每個家庭的情形一樣，一份收入有很多用途需要支出，像是生活費、醫藥費、學費，還要把錢儲蓄起來作為投資之用。等到我成為財務規劃師之後，發現很多理財失敗的人，通常是預算管控出了問題。

猶太人在時間管理和儲蓄方面與中國人非常接近，他們的成功說明了這是一個值得保留和發揚的好習慣。猶太人認為，一億元也是從一塊錢開始累積。正如中國人所說的「萬丈高樓平地起」或「積沙成塔」，都和猶太人的觀念有相同意義。

猶太人的父母教導小孩，再大筆的金錢都是從一塊錢開始累積，如果金額小而不懂得珍惜，會東花一點、西花一點，就算很會賺錢也無法守住，很快就會花光。所以就算是一塊錢，也要了解這是父母辛苦賺來的，不可浪費。懂得珍惜一塊錢的人，以後就算成為大富翁，也不會隨便浪費錢，這樣子就可以將努力賺來的財富有習慣地永久保留了！

例如世界大富翁之一的巴菲特，他目前住的房屋還是幾十年前買的，他和世界首富比爾·蓋茲（Bill Gates）到中國大陸，吃麥當勞時，巴菲特堅持要請客，還拿出折價券來折抵，任何省錢的機會都不浪費！

因為致富是透過勤勞與節儉，沒有節儉，哪來的儲蓄？沒有儲蓄，哪來的錢投資？儲蓄為什麼重要？這是埋下致富的第一顆種子，沒有這顆儲蓄的種子，你的金錢樹將無從發芽，更別說長出來。

那麼儲蓄和自己負責的習慣有什麼關係？沒有自己負責的習慣，就沒有這個紀律和規劃可以做到儲蓄，因為現代人的誘惑太多了，需要的東西不多，但想要的東西卻很多呢！



這些年來，到我辦公室實習的年輕朋友很多，有個現象很明顯，有儲蓄習慣的人通常是從父母那裡了解或看到賺錢不容易，他們表現出來的紀律性很高，對自己的人生也較有規劃；而家境富裕的人彷彿只要負責念書和花錢就好，這些隨性的習慣在進入職場後會付出慘痛代價。

懂得儲蓄是一個觀念，也是一個習慣和結果，它代表我就只有這麼多資源，用完就沒了，不能仰靠別人或父母。所以資源多的時候，要為有一天不足時做準備，有這種想法和習慣的，都是一個肯為自己負責的人。

## 讓財務自由的要訣

儲蓄的目的就是要財務自由，想做到這點，必須有十個認知和好習慣，要訣主要有四：信念第一，工具第二，做法第三，正確管理第四。

**一、確立財務自由是必須達成的目標和堅定信念：**事情的難易常取決於當事者的態度，有人說，從對一件事情願意為它犧牲的程度，就可看出這事成功的機率有多大。如果財務自由是可有可無，那麼隨性的結果通常很難達成，唯有了解它的重要、確定目標、堅定信念，那財務自由一定可以透過方法和努力達成的！這和達賴喇嘛說過的

「如果你知道去哪，全世界都會為你讓路。」是相同道理。財務自由是必須達成的，透過方法和努力一定可以達成。

**二、換上有錢人的腦袋：**隨時提醒自己，人只有兩條腿，錢有四隻腳，要讓跑得快金錢也努力幹活。成為有錢人，通常不是靠高薪達成，而是要借助收入，經由儲蓄，轉換成會錢滾錢的投資，才能獲得足夠和驚人的被動收入。而達到財務自由，腦袋決定行動，換上有錢人的腦袋吧！

**三、全力搶下第一桶金：**有了信念，還需要借助工具。要有日後可以乘涼的大樹，需要先埋下小小的種子或樹苗。人可以工作，錢也可以幹活，第一桶金就是不可或缺的樹苗，那麼在健康第一、不出賣靈魂的情況下，全力搶下第一桶金。

**四、不斷精進專業能力：**第一桶金可以有好幾個來源，而投資自己的專業和能力，帶進來的常常不是一桶金而已，是源源不斷的礦脈。

**五、不管收入多少，一定要有二十%以上的儲蓄：**只有記帳、了解開支的動向是不夠的，與其花大半天時間記帳，卻沒有錢可儲蓄，不如採用最直接、最有效的方法，就是將每月收入的二十到三十%，強迫性地存進財務自由的投資帳戶，剩下的再分配各項開支，這是一個沒有折扣和妥協的習慣。

**六、不斷找尋擴大收入的來源和方法：**提升和精進自己的專業，所得到的酬勞是流向第一桶金的主要管道，而有多餘的能力和時間在自己興趣範圍內的「副業」，是加速達到第一桶金的支流，也是小兵立大功的角色。

**七、紀律性的投資：**正確的投資是達到財務自由的加速列車，也是最關鍵之所在，摒除貪、怕、沒有耐心的紀律性，是正確投資的重要元素之一。在風險承受的能力範圍內，養成紀律性的投資，切莫因股市下跌而停止，周遭人群愈是恐懼，可能愈是好的機會點。我曾提過的阿甘投資法及利用台灣經濟指標作為進出參考的戰術，或台、美股的混搭，中長期下來，幾乎沒有失手過，成績也在水準以上，值得投資者參考，詳細請參閱《每年10分鐘，讓薪水變活錢》一書。

**八、追求誠實的投資報酬：**致富祕訣不在於短暫而不持續的高報酬，而在於穩定的複利成長，注意自己的強項，並了解自己不能之處。個股的挑選和分析需要理論和經驗的融合，未必是多數人的強

項，投資全球一流的企業或有競爭力的國家、追蹤整個股市的指數基金是首選，雖然達到財務自由的速度慢一點，其成功機率遠大於只靠小錢而想透過操作技巧滾成大錢來得高。隨時提醒自己向不當的貪婪說「不」，它常是投資慘敗的主因之一，將這個思維植入腦海，變成自然反應的習慣。

**九、活用資產配置的投資戰略：**資產配置是一個防守與攻擊並重的投資戰術，看起來輸在起跑點，但其實贏在轉彎點。美妙的是，它可以依個人的風險承受力來量身訂做，摒除了貪、怕的天敵，如果懂得活用，主動型和被動型的投資都可以更上層樓地發揮。詳細內容請參閱我的第二本書《你沒學到的巴菲特，股神默默在做的事》。

**十、追求均衡的人生財富：**只要有堅持目標的信念、合理的儲蓄和正確的投資持續進行，達到金錢的財務自由並不難。前面的速度會慢得讓你懷疑，後面又快得讓人訝異，所以隨時提醒自己要追求均衡的人生財富，不然得到了財務自由，可能錯過了其他人生的精彩；均衡的財富才是人生真正的財富。

## 變成有錢人的途徑

總結來說，要變成有錢人通常有三種途徑：

第一種方式，就是透過勤勞與節儉。只要養成這個好習慣，我可以非常肯定地說，你會加入有錢人的行列，而且愈早開始，這習慣就愈容易養成，成功機會更大。因勤儉而獲得的財富，再轉入投資的管道，不必高，只要有合理的投資報酬，你會看到它像金錢樹一般不停的成長和茂盛。

第二種方式，有些人可以用較少的錢找尋好的投資標的，不停地利用複利的奇妙效果，在穩健中成長。這個難度比第一種來得高，因

為要找到好的投資標的，本身需要大量學習和經驗，更何況還要練到穩健中的成長，這個難度又更大。

第三種方式，掌握機會或利用自己的優勢來創業。這需要有一些良好習慣的養成，因為能成功創業的人，往往擁有他所需要具備的特質。

以上這三種方式都需要好習慣的養成，只是方式不一樣。第一種最容易，所以我希望你先從這裡開始。但要提醒的是，有錢人不代表富有，為什麼呢？因為能夠擁有人生五個球的均衡，才是真正的財富。你可以先想想你的答案，再和爸媽討論，這樣你就會了解差別了！

那麼有誰可以做到既是有錢人、又是富有的人呢？巴菲特做到了，而且上面三種致富方式都充分利用了，這是一件很不容易的事。他是我學習的對象，我們一起努力喔！

## 小辭典

### 巴菲特的耐性紀律

股神巴菲特可以為一個好的投資標的長期等待，他認為一生中只需要幾個重要出手的投資決定。他的耐性驚人，數字分析能力極為優異，他認為所有公司的價值分析必然有合理的數字在支撐，因此他會在此基礎上做理性決定，同時摒除貪怕，有紀律地逢高賣出、逢低補進，這是他成功投資的關鍵。

## 10 學習認識自己

投資會不會成功不在於你的專業，也不在於學歷有多高或多聰明，關鍵在於有沒有用對方法！成功的投資者都有自知之明，他們在投資上已摸索出什麼是自己的強項、什麼樣的投資工具或方式不能碰，這個自知之明看似簡單，卻是最重要的關鍵，一旦了解，才能充分發揮優勢。

沅臻：

我在台中舉辦過兩次新書發表會，你媽媽參加了兩次。和你碰面的那一次因為要趕搭高鐵回台北，我們沒機會好好聊一聊。從你媽媽口中得知，你對足球、籃球、樂高和音樂都有興趣，你知道你喜歡的樂高這家積木玩具公司，曾經瀕臨破產卻又逆轉勝的原因和故事嗎？你知道你的強項在哪裡嗎？

## 認清表面價值與實際價值

在一次的投資座談會中，我問了在座的來賓：自知之明容易嗎？百分之七十以上的人都說不容易。

伊索寓言裡有一個故事〈池邊的鹿〉，敘述一隻鹿來到池邊想喝口水，牠一邊喝水，一邊看著自己在水中的倒影，不禁得意地說：

「我的鹿角，線條多麼美麗、堅強又巨大啊！」但低頭一看到自己的腳時，又不禁嘆息地說：「我這四隻腳未免也太細、太瘦弱了！真是一點都不匹配。」

就在牠自言自語的時候，聽到背後傳來獅子的吼聲，一頭獅子突然朝牠撲來。牠大受到驚嚇，趕快拔腿就跑。幸好附近沒有樹木，地形空曠，牠就以最快的速度逃走了。

鹿繼續前進，想躲進森林裡，沒想到巨大有弧線的鹿角很容易就和樹枝卡在一塊，牠愈慌就愈糾纏，結果動彈不得。不久，獅子追了上來，抓住鹿了。

鹿很後悔哀怨地說：「原來我一直瞧不起的四隻腳，才是救我的，是真正可以依靠的力量。而我一向十分自豪的一對鹿角，卻要了我的命！」

可惜的是，當牠明白時，已經太遲了。

這個故事聽起來簡單，但背後真正可以讓人反省且需要注意的道理，卻很容易被人忽略，就算是大人也會不斷地犯下這樣的錯誤。因為表面價值有時和實際價值未必一致，我們經常會被表面華麗的東西所吸引，而忽略了本身真正的強項和內在的核心優勢，如果不能清楚認識自己，就無法發現這樣的價值，給予充分的發揮和利用！如果你能夠牢牢記住鹿兒所犯的錯誤，能夠從中及早探索並發現自己的強項和弱項，誠實面對自己、隨時提醒，那麼以後成功的機會就大得多。

## 任何人的強項都有極限

你可能會覺得好奇，為什麼自己引以為傲的優點，反而變成害了自己的致命缺點？這是多麼諷刺又難以理解啊！

在我進一步探討這個故事背後的道理和現實世界確實會發生這樣的事和原因之前，你可以告訴我，你的想法和觀察嗎？

前陣子我看了一本書，書名叫做《弱勢大贏家：劉邦大傳》，你一定覺得很奇怪，弱勢怎麼可能變成贏家的條件呢？其實如同我前面強調的：有時候表面價值和實際價值未必一致。

我就以你喜歡的球類競賽做比喻。籃球界裡你最欣賞的球員是誰？或許你聽過麥可·喬丹（Michael Jordan），他每推出一款籃球鞋就會有人搶購，他締造了美國很多紀錄。再以最近退休的小飛俠柯比·布萊恩（Kobe Bryant）和表現相當穩定的史蒂芬·柯瑞（Wardell Stephen Curry）為例，這幾位籃球巨星對自己應該都很有自信，但如果他們都驕傲地認為自己很有運動細胞，就算去踢足球也不會有太差的表現，你認為他們挑戰世界足球冠軍隊是贏的機會大，還是被痛宰的機會大呢？這幾位籃球巨星也都喜歡玩別的運動，但他們都很謙虛地表示，其他球類只是玩樂而已，雖然有良好的運動細胞、表現比一般人強，但不會超過那個運動領域裡的頂尖選手，挑戰冠軍足球隊就無法表現自己的優勢，也不會是他們的對手。

基本上，這些專業球員並不會犯下這樣的錯誤判斷，他們能認清自己，因為這些不同球類的差異度非常明顯。困難的是，一旦進入幽微不明的不同領域，許多人常誤以為憑著自己的聰明依然可以有亮麗的成績，卻忽略了其實任何一個領域都需要專業和經驗，以及時間的累積。若不了解自己的強項也有其極限，就像鹿角雖然美麗，反而無法在樹林裡來去自如的行動，更可能因此付出代價。這就是我這封信要提醒你的地方。

麥克阿瑟將軍為子祈禱文中有一段就是這樣寫：「主啊，請讓他知道，認識自己是一切的基石。」一位久經戰場、聞名於世的將軍都希望他的孩子能夠了解，認識自己是多麼重要的一件事，可見這不是一件簡單的事。

## 投資關鍵在於用對方法

然而，許多聰明並不是一般的聰明，因為頂尖聰明的人也會在投資領域付出慘痛的代價。隨手可舉例的包括著名物理學家牛頓，他曾



在股市投資中慘賠，他自嘲能算出天體運行的軌道，卻算不出人類投資的行為。

一九九八年，曾獲諾貝爾經濟學獎的的麥倫·修斯（Myron Scholes）和羅伯特·莫頓（Robert C. Merton）所創立的長期資本投資公司（Long-Term Capital）竟然破產了。而不只是名人，我碰到許多極優秀的工程師、醫生、企業家或會計師等專業人士，在投資上的成績也是不忍卒睹，為什麼會這樣？原因當然不只一個，但都有一個共通的盲點，那就是他們都認為自己很聰明，在自己的領域有這麼好的表現，投資有什麼難的呢？

我說過，投資會不會成功不在於你的專業，也不在於學歷有多高或者多聰明，關鍵在於你有沒有用對方法！反而是成功的投資者都有自知之明，簡單來說，他們在投資上已摸索出什麼是自己的強項、什麼樣的投資工具或方式不能碰，這個自知之明看似簡單，卻是最重要的關鍵，一旦你了解，才能充分發揮優勢。此外，對於自己的強項也要謹慎看待，不要像鹿兒一樣被自鳴得意的強項所毀滅。至於不滿意自己的地方也不需要自卑，只要慢慢尋找，終能顯現優勢並有一番成就，就像鹿兒的飛毛腿。

切記，投資理財這個領域可以很簡單就成功，也可以做很複雜的投資卻失敗，不管你多聰明，不要誤以為聰明就能駕馭所有事情，你只要掌握兩個原則：一、投資前要充分了解；二、不要投資自己不熟悉的東西。記住這兩項原則，便能大幅降低嚴重犯錯，也意謂著可以大幅提高成功的機會。

如果你對投資沒有太大興趣，由於理財也是現代人必備的生活技巧，你可以用投資整個市場的簡單方式，享受經濟成長帶來的獲利，卻又不需冒太大的風險，這種工具就是「指數型基金ETF」。這是一種被動式投資方式，可以避開自己對財經或投資領域不熟悉的弱點。我們要隨時記得池邊小鹿的故事和牠的教訓！

# 樂高成功的祕訣

關於你喜歡的樂高玩具公司，曾經因為快速擴充、投入許多不熟悉的業務而失去競爭優勢，以至於在二〇〇三年欠下八億美元，瀕臨破產。最後透過重新檢視自己，才找到自己的核心價值和強項，扭轉了惡劣的局勢。

樂高（Lego）源自丹麥用語「leg godt」，拆解後的意思是「play well」，也就是「玩得好」。這個字在拉丁文有「put together」（拼起來）的意思。

樂高玩具的成功祕訣可以是一本書的內容，你能說出你的觀點嗎？我發現它至少有六個關鍵因素，這裡只提兩點，其他的就要由你提出觀察和分析了，因為一個好的投資者或成功的管理者，都要具備搜尋資料和分析的能力。沒有人可以生下來就具備，而是透過學習得來的，不要期望能生而知之，這種天才是少有的，有時候學而知之或困而知之，所得到的收穫會更大。以後我們再交換彼此的看法有那些相同或差異性，這可是你今年夏天的功課喔！

而我認樂高成功的其中兩個關鍵因素如下：

## 一、完美品質的追求和控管

樂高的訴求是「只有最好才是夠好」（only the best is good enough），這不是口號，他們實踐了這個精神，把玩具當成精密工業。樂高公司成功的關鍵之一，在於難以模仿的完美品質，他們以精準的工廠模型，製造誤差不超過〇・〇〇二公分的積木玩具。其所出產的每塊積木內部都有三個數字，可以立即追蹤到生產的模具所在，只要出現瑕疵，就能馬上找出問題模組並進行修復。所以數十年來，樂高始終以「完美的積木」領先其他競爭者。

## 二、樂高的無可取代性

樂高能讓父母和小孩趴在地上一一起玩積木，這是極其寶貴、難以估算的價值，所以它販賣的不僅是精密的產品，更是一種全家、跨世代、有共同美好記憶的遊戲。孩子就像是掌握自己命運的建造者，透過積木塊的組裝系統，可以在積木上展現無限創造的可能，靠著自己的能力、想像和摸索，成功拼湊出不同的建築物或心中的藍圖，這也是成就感和信心獲得的來源。這種具有教育性的產品，在經濟不景氣時，家長都還願意列為優先考量，展現了比其他競爭者更強的優勢。

樂高的故事還很精彩，特別是碰到困難後找到自己核心、浴火重生的轉變。你的未來不可能不碰到困難，而你喜歡的樂高玩具公司正可提供你學習的楷模。

## 小辭典

### 破產

中美兩國對於破產法各有定義，個人破產和公司破產亦不相同。破產，簡單地說，就是不能償還債務、就算變賣資產也不足夠的時候，依破產法第五十七條規定：「破產，對債務人不能清償債務者宣告之。」在台灣，個人破產並不容易，因為所謂「不能清償」，必須在財產、信用、勞力三者均無法提供清償債務的情形下，才可能符合破產的條件。但一般人只要還有勞力可以賺錢，通常不能聲請破產。一般人宣告破產成功的案例也較少。

## 11 會做生意的小孩難產的密碼

創業不簡單，但也沒有想像中困難，只要從小開始學習起，做自己能力範圍之內的事，等到累積足夠的失敗和成功經驗，就比許多人更有成功的條件。台灣有句俗語：「會做生意的小孩難生。」也就是說，會做生意或懂經營的人比較難培養所以，不是會做生意的小孩難養，而是他們比別人提早學習和摸索。

咖提：

上次我在台中的第二本新書發表會是在百貨公司的書店裡，你爸媽帶著你們全家來聽，不知道你們是因為美食街的吸引力，還是真的想聽我對投資理財的看法。聽你媽媽說，你是家裡對創業、投資和商業最感興趣的一位，我很好奇你為什麼會有這樣的念頭和想法？

台灣有一句俗語：「會做生意的小孩難生。」也就是說，會做生意或懂經營的人比較難培養，你同意嗎？為什麼呢？我的經驗及多年來的觀察和企業家馬雲的看法很相近，他說：「學校不是培養企業家的地方。」而我們多數人的學習過程，從幼稚園到大學，甚至博士，學習的管道和環境都是在學校，課堂上知識性的傳授是不足以成為好的經營者，因為這樣的知識太片段，也沒有實務經驗的培養和印證。知識和實務這兩者之間還存在一個縫隙，這常是理論派的盲點。我來說一個小時候的故事。

## 學習需要理論與實務相輔相成

大約是小學三年級，國語課中提到，一隻母雞生了一窩蛋，孵著孵著不知哪裡來了一顆長相不一樣的蛋。時間到了，所有的小雞啄破蛋殼而出，其中有一隻的嘴是扁的，毛長得和大家都不一樣，走路左右晃動，腳也長得和大家不同，而且所有的小雞裡只有牠會游泳。從課文的插圖表現，原來牠是一隻小鴨子。

我的父親看完那一課，哈哈大笑說這編者一定沒有養過雞和鴨，他問我有什麼不合理的地方？小時候我們不僅客廳即工廠，每個成員都要幫忙家裡小生意的各項勞務，我們家除了菸酒飲料的零售，還有一個「大生養雞場」，以及孵蛋器，幫客人從事代孵蛋的服務；記得那個孵蛋器是我父親根據書上參考請人訂做，裡面有電阻加溫設備，木箱上面剛好是一張床的長度，冬天睡起來特別舒服，類似中國北方的燒炕（利用窯燒飯時的熱氣通向床鋪的做法）。

那個年代的設計經常是一物多用，自然不會那麼先進，還沒有自動化的概念。所有小孩都要輪流為蛋翻身，一天三次，主要是讓蛋的正反面均勻受溫，而且要定時檢查溫度計，一超過標準，就要趕快回報給大人。

時間到了，可以感覺到蛋裡面的小雞用牠的尖嘴戳出一點裂痕，再多個一天，小雞就有力量把裂痕變小洞，接著小洞變大洞，這時我就可以幫小雞把洞口再拉大，必要時協助小雞把頭拉出蛋殼外面。再經過大半天，牠原本溼漉漉的毛髮乾了，變成一隻毛茸茸的可愛小雞。

我們在每一個蛋殼上會註記入孵蛋器的日期，如果時間到了還沒出來或不會移動，就會把蛋靠近燈泡看看裡面的小雞是否還活著。和人類一樣，小雞也有正常的孵孕期，通常是二十一天，小鴨要二十八天，鵝的時間就更長了。

課文的原意是希望小朋友能夠了解小雞和小鴨的長相不同，生活習慣不同，生活在一起時雞同鴨講的趣事。不過因為編者沒有實務經驗，把小雞和小鴨的孵化期都以為是二十一天，如果他有經驗，或許下筆時就會強調母雞會為那個長相不一的蛋，特地多七天的孵化工夫，這樣子就比較能解釋得通了。

我要說明的是，學習是需要理論的指引，但更需要實務中的驗證。只有理論沒有實做訓練，一則印象不容易深刻，也不知道問題出在哪裡。

## 小規模創業，從失敗中學經驗

學校大多欠缺實做機會，長期都是單方向的接收知識，卻沒有把單向的知識轉換成經營所強調的整體面。因為做生意要面面俱到，從市場、產品、行銷、人事、管理、財務的掌控，當中只要一個環節出問題，就可能失敗，這通常只有當過老闆的人感受最深，從小接觸生意經營的人對此也更有歷練和觀察。

而一般的學校教育著重在教科書上，這些理論並沒有真正告訴你成為經營者的關鍵，唯有透過實際操作，才會發現密碼躲在某個角落；簡單來說，會做生意的孩子不容易產生，原因是缺少歷練。而整個教育也沒有培養企業家或鼓勵成為企業家的途徑，許多人念完大學去考公職，剩下的人丟履歷找工作，會創業的人往往是在某個因緣際會下才進入的。

但如果把這個訓練和學習的時間往前提，我想結果會大不同。就算不創業，在工作上也具備較為宏觀和全面的看法，若有意願更上層樓，也有擔任管理人的條件，因為對這些挑戰既不懼怕也不陌生。

我就是其中一例。我幾乎是一路創業到底，從小學開始，每個階段都有創業的影子，我想主要原因是：不陌生，也不怕創業失敗，因為我開始的資本就是十塊錢買《王子》雜誌的成本，大生意不敢說，小生意只要掌握幾個原則，像是不浮誇、實事求是、勤奮、事先評估，並了解自己可以成功的利基，接下來碰到困難找方法，基本上成功的機會都很高。

我同意有位企業家說的，他鼓勵小孩創業，一開始由小規模做起。他認為失敗的創業，大事業和小生意所學到的教訓差不多，但小生意學費低廉得多。除此之外，我覺得盡早讓你們在年輕時就嘗試，因為開始的規模通常不會太大，在可承受的範圍內有失敗的經驗，也有助於對問題的探索和調整，然後重新出發。如果成功或做出心得，就會建立起找對方法的運作模式，開始穩健的成長。

## 大訂單與價格破壞戰

我是一個投資管理者，經常需要面對一些事業經營的評估，而當年這些小小生意的創業心得，對我判斷的敏銳度和正確性有了相當大的幫助，以英文來講，它就是有一種所謂的「Sense」（感覺），而這正是許多沒有接觸事業經營的人所難以體會的。

記得小時候的頂級長壽菸一包十元，有人抽不起，於是應消費者的要求，就把一包菸拆開來零賣，一根菸說不定就要賣到一元三角。一包菸賣完了，利潤多出了三十%，你說划不划算？一包香菸有二十根，拆開來一根一根慢慢賣，利潤可能比賣一整包多出三十%，不過因為是零賣，數量畢竟少，零賣十根可能賺五元，一整包賣可能只賺三元，可是一天或許可以賣上十包，總獲利是三十元，毛利雖然比零賣來得低，整體獲利卻較高。所以大筆交易還是比較好的，例如婚喪喜慶的大批菸酒買賣。

平日你或許只能賣掉兩條半的香菸、十幾瓶酒、幾瓶黑松汽水，但如果能接到婚喪喜慶的訂單，一桌一條香菸、半打啤酒、三瓶汽水，席開一、二十桌，營業額就令人雀躍了。前提是需要有一筆資金，因為菸酒公賣局只收現金才給貨，買方卻必須等到喜酒結束，才有錢支付這些菸酒費用，如果資金不足，這時就必須向別人借錢付利息。有時出現大筆交易時，對方會要求折扣，於是單筆利潤下降，不過看見總獲利還是值得辛苦一下的。



但如果買方是熟人，而我們既是供應商又是賓客，那麼汽水部分我通常毫不留情地喝，就像有位作家說過的，喝到幸福打飽嗝，難得可以如此暢飲，而且又是別人付費。不過喜宴結束的善後工作可就累人了，我們倒也挺喜歡，因為在那個物質並不寬裕的年代，要養活一家六口很不容易，因此孩子們都知道，雖然有時因工作必須犧牲玩樂，即使抱怨，還是會乖乖地完成事情。

記得有一次接到喜宴訂單，那個黃道吉日不是週末，而是在中午。當時我小學五年級，便利用中午吃飯時間趕回家，向對面的大戶鄰居借了三輪車，騎著車去請念高中的二哥回來幫忙，我記得三輪車上塞滿了菸酒，二哥在前面踩著，我和父親在後面推著。事隔四十多年，我每次散步經過中華路的快樂林餐廳舊址，總會不自覺地抬頭望一下，那是幸福童年的所在，只是走著走著，還是覺得當年推車的吃力感依然存在。

這個例子很像《蘋果日報》創辦人黎智英先生的童年故事，印象中他當年逃難到香港，販賣零售香菸，有一天快收攤時，眼見沒有生意又要餓肚子了，突然出現一位中年人，雖然狠狠砍了他的價錢，但是買光了他現有的菸，讓他那個晚上有了白米飯和魚頭，和妹妹飽餐一頓，滿足得不得了。晚上躺在床上時心想，什麼是合理的利潤？他的結論是，能夠讓他們吃飽就是合理的利潤。不知道是不是那次童年的成功經驗，讓《蘋果日報》進軍台灣時重施他的價格破壞戰，這或許也是他成功搶下占有率的原因之一。小時候做生意的實戰經驗，為他提供許多了解人性、市場和生意的經營之道。

## 創業有風險，回報率也高

創業要成功絕對不輕鬆，要付出許多心力，辛勞程度也遠超過按時上下班的工作，然而一旦創業成功，投資回報率也很高。創業有它

的風險，但如果你是從小學習，由小而大，小車開得好，不能說一定就會開大車，但會比較容易上手而且不會驚慌，也不會懼怕。

一旦成功回報率高，就有機會可以實踐自己的理念，擁有較彈性的工作時間，而且依能力獎賞自己，永遠不必有看著下班時鐘的無奈等待，所展現的熱情比較像是自己要的活力人生。創業的確不簡單，但也沒有想像中困難，只要從小開始學習起，做你能力範圍之內的事，等到累積足夠的失敗和成功經驗，就比許多人更有成功的條件。

我當年的創業是從十元一本的《王子》雜誌開始，你呢？相信你會發現，不是會做生意的小孩難養，而是因為他們沒有提早學習和摸索。祝福你的創業之路充實愉快，而且收穫滿滿！

## 小辭典

### 價格破壞戰

「價格破壞戰」是指競爭者用降價的方式搶走客戶，以擴大市場占有率。一般投資者並不樂見兩家公司進行價格戰，因為殺敵七千，自傷五千。而且兩家公司降價也會使得產品的利潤降低，消費者未必是最後贏家，因為一方倒下去後，勝利一方在沒有競爭對手的情況下就會提高價錢，消費者完全沒有選擇餘地。

記得台灣兩大報系《聯合報》和《中國時報》在《蘋果日報》進來之前的價格是十五元，《蘋果日報》為打開知名度和吸引讀者閱讀，推出每份五元，這一價格戰逼著這兩家報紙降到十元。《蘋果日報》打開知名度之後，價格逐步調整到現在的十五元，因此對《蘋果日報》來說，價格戰是成功的。

## 12 滾出人生財富的雪球

致富的道理其實就像龜兔賽跑，很慢但很穩定成長地累積總報酬，經常是好過快但不穩定的投資。不管是主動或被動投資的操作，找尋平坦和緩的長坡才容易滾出財富的大雪球；「耐心」和「安全」，是許多人在追求財富過程中最常忽略的兩個祕訣。

米菲：

我的第二本新書發表會，有一場是在永康街旁的金石堂書局，當時你的爸爸和姑姑來了，不過感覺他們在永康街的美食區待的時間比在會場久。我進會場最訝異的一件事，就是看到兩位像小學生一年級的同學在場，我想應該是家長走錯房間了，沒想到這兩位小朋友竟然聽完全場演講，原來他們受到爸媽學商的影響，打從胎教就可能已經對投資充滿興趣。你爸爸對投資也很有心得，最重要的是，你奶奶從小就教導你爸爸要有金錢預算觀念，相信你以後也很有機會是個小富婆！

## 投資世界存在許多龜兔賽跑現象

說到投資，說不定你知道著名投資奇才巴菲特，他說過一句非常有名的話，這話很簡單，可是許多投資者，就算是大人也未必悟出它真正的道理，等發現時，可能學費已經繳光而無力再投資。

這句名言是：「找到雪球股，再找到溼漉漉夠長的坡，讓它滾出一個大雪球的財富。」你爸爸的興趣之一就是整天去找雪球股，這部分不在我們今天的討論，我們先把注意力放在如何找到溼漉漉的長坡。這道長坡在什麼環境下才可能存在？我們要用什麼樣的心態才能發現它呢？

先讓我說一個你可能琅琅上口的故事。這個故事你們的同學也都知道，但等你長大，就會發現原來故事背後的道理和精髓是三歲小孩知道、但八十歲老翁未必做得到。是什麼故事呢？

還記得伊索寓言裡的龜兔賽跑嗎？我們都知道兔子跑得快，但烏龜之所以可以領先，至少有兩個原因：第一個原因是兔子開始時領先太多，太過大意而輕敵，中間休息睡著了，發現時已經追趕不上；第二個原因是烏龜一直不停往前跑，這個不停歇的前進力量和兔子突然中斷的休息造成比賽勝負的結果。

我以前一直把它當做寓言，作為提醒和警惕，但認為現實生活中兔子一定跑得比烏龜快，不可能輸的。結果那天看了YouTube上龜兔賽跑的實驗比賽，出乎我意料的是，烏龜竟然贏了。在小朋友圍觀的那場比賽中，距離沒有很遠，兩個籠子一打開，雙方都往前跑，兔子果然領先，但牠突然停住，這次不是休息睡覺，而是豎起耳朵八方聽望，好像在懷疑四周有狀況要發生。相反地，烏龜心無旁騖，專注地一直往前走，速度雖然緩慢，最終還是贏得勝利。觀賽小朋友們高興得歡呼，這已不是伊索寓言，而是現場直播的驗證！

這很像中國人說的「一步一腳印」，就算步調緩慢也可以達到目的地。在投資理財的世界裡，很多人投資失敗竟然就是龜兔賽跑的現實翻版，原本可以很快速獲利的投資工具或方式，長期下來竟然輸給穩健但持續的投資方式，快的變慢了，這很像老子說的「少則得，多則惑」，這是怎麼一回事呢？讓我用現實世界的事來做說明。

## 慢而穩定成長的投資是扎實的大雪球

你在電視上看過賽車嗎？速度比我們平常開車快很多，高達兩百公里以上，但轉彎時控制不好就會發生碰撞，或飛出跑道造成車毀人

亡的悲劇，所以常可聽到所謂「十次車禍九次快」，車速過快是主要原因，因為掌控不容易。同樣地，在投資世界中也存在這種現象。

另外，你看過滑雪的電影嗎？我第一次玩雪是在合歡山大禹嶺的雪訓中心，好像是高中時。第一次在高山上摸到軟綿綿的雪，興奮得立刻激烈運動，結果晚上大家圍爐吃好吃的時候，我卻噁心得難受。他們說應該是高山反應，我應該要足夠的暖身才行。所以，每種領域、每種活動都有它的竅門，投資管理也是如此。

留學美國時居住在美東，接觸雪的機會增加了。我參加了幾次滑雪營，坡道通常是由山頭綿延彎轉而下，會滑的人過癮得不得了，不會滑的人經常是四腳朝天，而且不是滑下來的，而是滾下來或爬下來，就算是會滑的人，如果控制不好，也會衝到樹林裡，斷手斷腳是很正常的事。

還有些高手覺得這種平緩坡度不過癮，要搭直升飛機上另一個山頭，而且挑戰的坡度十分陡峭。那種地形處理得不好，面對的就不是雪花，而是雪崩。哪一種比較安全？當然是地形平緩的雪道坡。投資也一樣，但許多人偏偏看不起這種平緩上漲的投資報酬，非摔得鼻青臉腫，像是驕傲的兔子，把勝利拱手讓出。

致富的道理其實就像龜兔賽跑，很慢但很穩定成長的累積總報酬，經常是好過快但不穩定的投資，因為只要一個中斷或重挫，就像碰上跳崖，原本積累的雪球就砸碎了。所以，還是緩緩坡度、經年累月滾下來的雪球，是扎扎实實的大雪球。

## 滴水穿石的投資效應

我曾提過一個數字，截至二〇一四年八月，有個投資管道過去十年的投資報酬是一倍，大約是年均複利八·九七%（也就是說，過去十年幾乎每年成長八·九七%，連續十年），過去二十年成長了六

倍，相當於年均複利九·五%，過去三十年成長二十三倍。你猜需要的年均報酬率是多少？答案是只需要十·二五%的年均報酬，就可以達到如此驚人的成長。

請問你對過去三十年可以產生二十三倍的獲利滿意嗎？多數人覺得滿意，而這個也不是虛擬的數字，它就是美國五百大公司的代表組合——標普500（SPY）的過去實績。

你看，不需要市面上許多人標榜十五或二十%的投資報酬，就可以滾出相當的財富。高報酬要長期維持是很困難的，有些人可能前五年可以交出二十%的投資報酬，因為碰到股市上漲期，例如台灣在一九八七年的時代；後來的十五年可能只有三%或者打平，就像台灣股。台灣在一九八九年曾交出將近八八%的成績，台股最高點時為一二六八二點，美國的道瓊指數那時差不多只有兩千七百點，雖然台股當時八八%的成長看起來很驚人，但只維持了一年。美國道瓊指數長期維持十%的成長，現在的指數已在兩萬點，而台灣還沒有回到原先的高點，長期依然落後美國許多。

短期猛烈卻無法持久上漲，趕不上長期持續穩定成長的績效，台股和美股的消長就是一例。所以，只有短期間十五或二十%的投資報酬，趕不上一個長期十%所累積的投資成績，唯有緩慢的坡度，才可以慢慢且有效地積累財富！

我以前也看不上眼這種平淡緩慢的致富，慢慢地發現它有中國人所謂的「滴水穿石」的驚人效果。乍聽之下，水滴如此柔弱，要滴穿石頭幾乎不可能。我們用水花四濺來形容，第一個水滴落在石頭上真的是自不量力，連彈起來的力道都沒有就消失了；然而接二連三、日復一日、長年不斷，就可以把石頭滴穿。我曾看過一個畫面，房子屋簷下長年的水滴竟然可以把石頭滴穿出一個凹洞，所以中國人用「滴水穿石」來形容這種持續驚人的耐力工夫，而許多人的事業成就也是這樣一點一滴建立起來的。

長期穩定的投資報酬也具有這樣難以想像的驚人的效果。對理財沒興趣或時間有限、希望用簡單方式致富的人，可以採用被動投資方式，例如上述所說的可代表整個美國股市的「SPY」或代表台灣股市的「台灣50」這樣的指數型基金，它有四大精神：一、讓全美國或台灣一流的公司和企業家為你工作；二、參與和獲利於經濟的成長；三、避開單一公司挑選時所做投資決策的誤判，所以要參與整個股市；四、這樣的工具和操作手法具有「簡單」、「安全」、「有績效」三個特色，適合多數人而且成功率高。

但是對理財感興趣且個性適合的人，想獲得更好成績、擊敗大盤、擴大戰果，主動投資型的做法除了注意上述所說「平緩的長坡才容易滾出大雪球」的安全做法，還需要注意什麼呢？你要記得，不管是主動或被動投資的操作，找尋平坦和緩的長坡才容易滾出財富的大雪球；「耐心」和「安全」，是許多人在追求財富過程中最常忽略的兩個祕訣。

## 小辭典

### 少則得，多則惑

老子的「少則得，多則惑」這番話，有人用搭公車來譬喻。一上車有三個位置，正在猶豫坐哪裡舒服，再多想一會兒，是靠窗好還是靠走道好？等想清楚時，位子已經沒了，就是機會一多反而疑惑了。

如果只有一個位置，一點選擇都沒有的時候，直接坐下去，至少得到一個坐的位置。人生也經常如此，沒有太多旁騖干擾，專心一致，反而提早到達目的地。反之，若覺得從事這工作也行、那工作也不壞，樣樣通卻樣樣鬆，反而交不出好成績。



## 13 億萬身價祕書的祕密

許多投資者犯的最大錯誤之一就是離開能力圈、以卵擊石，進入自己完全沒把握或不熟悉的領域，這是不智的投資模式。只要掌握「投資前充分了解」和「不要投資自己不熟悉的東西」兩項原則，就可以大幅降低嚴重的犯錯，也意味著可以大幅提高成功的機會。

語恩：

你媽媽在財經媒體工作，一定看過很多個案，對於財富的累積和運用一定有些感受。知道你來自基督教家庭，從你的名字就隱約感受到，是個很美的名字喔！我問你媽媽，你對理財有興趣嗎？她說還看不出來，但你懂得用好東西。我笑著回答說下次要問你，用好東西是誰出的錢？

今天我想告訴你一位阿姨的故事，她也是虔誠的基督徒，從小可能沒有你那麼幸運，但這段經歷反而造就她日後令人讚歎的高貴成就，而且她的投資成績令許多專家望塵莫及。她的故事有值得你和大家參考的地方，我把它稱為「億萬身價祕書的祕密」。美國許多媒體如《洛杉磯時報》、《華爾街日報》都曾報導過她的故事。二〇一〇年，葛莉絲·格羅納（Grace Groner）百歲過世後，她的律師代表她捐贈了一筆令她母校和社區震驚的款項，總值七百萬美元、超過兩億新台幣的善款。這筆鉅額來自於一位只當過四十三年普通祕書的她，究竟如何存下這筆鉅款，引發了大家的好奇心。

### 「億萬身價」之謎

葛莉絲在十二歲時父母雙亡，她和雙胞胎姊妹葛萊蒂絲（Gladys）由當地的紳士喬治·安德森（George Anderson）、也是家族的朋友所收養，並一直供養她們就讀森林湖學校學院（Lake Forest College）。她一輩子都生活在森林湖市，那是一個距離芝加哥不遠的

地方。一九三一年畢業後，她在亞培公司（Abbott Laboratories）找到一份小祕書工作，終生未婚，並在崗位上工作了四十三年才正式退休。

在人們眼中，生活簡樸的葛莉絲從來不像是一個億萬富婆，甚至捐給母校十八萬美元時，很多人都認為這是她省吃儉用所攢下來的。那麼這七百萬美元是怎麼累積產生的？

原來，葛莉絲大學畢業後幾年，也就是一九三五年，她用一百八十美元的儲蓄買了自己公司的股票，以六十美元一股認購了公司特別發行的三股股票，這一百八十美元的股票她從來沒有賣出。在接下來的七十五年，一百八十美元投資就像滾雪球一樣愈滾愈大，最後竟滾到驚人的七百萬美元！

七十五年當中，經歷了世局動盪和股市經濟的榮枯，有一九三〇年經濟大蕭條末期、第二次世界大戰、韓戰、越戰、伊拉克戰爭、一九七〇年代雙位數字的物價膨脹、三次重大的股市下挫，以及十三次經濟衰退。股市的特性是，短期波動驚人，歷經波折，常會嚇得人退卻三步，但長期還是正面向上，因工業革命、科技進步、社會發展和經濟成長，這些因素帶動了股市長期向上的發展。

歷史一再證明，可以說長期的錢投資在股市，反而比把錢放在銀行來得安全，因為錢放在銀行無法對抗物資膨脹。如果當時葛莉絲把錢放在銀行，現在這一百八十美元也不過只有三千美元而已，可見長期的錢放在銀行是很危險的。

如果葛莉絲當年（一九三五年）投資標普500，在媒體報導的二〇一三年，一百八十元相當於成長了一百五十倍。而葛莉絲自己的投資上漲了三萬九千倍，如此出色的成績相當於年均報酬十六·九%，而巴菲特過去五十二年的年均報酬是二十%，這個紀錄目前還沒有人打

破。這三種投資模式裡，投資標普500的報酬雖然趕不上葛莉絲和巴菲特，卻是最輕鬆的投資方式。

葛莉絲雖然有如此亮麗的成績，但在專家眼中也有爭議，因為投資在單一股票且是自己上班的公司，如果公司破產，她不僅失去工作，也失去整個投資的資產。但凡事都有一體兩面，如果要像葛莉絲這樣投資，必須掌握兩個原則：一、投資前要充分了解；二、不要投資自己不熟悉的東西。記住這兩項原則，就可以大幅降低你嚴重的犯錯，也意謂著可以大幅提高成功的機會。

## 投資最忌離開能力圈、以卵擊石

許多投資者犯的最大錯誤之一就是**以卵擊石**，進入自己完全沒有把握或不熟悉的領域，光是要搞通那個領域的規則，有時需要好幾年的時間，而且要付出相當大的工夫才能和別人平起平坐，這都是一個不智的投資模式。

我曾經有位醫生客戶，他太太知道我是基金經理人，有一次我看完病，她送我到門口，並悄悄問對某一家科技股的看法。從她的眼神我直覺判斷，這支股票可能已為她添了麻煩；那家公司那陣子正面臨專利的訴訟，每一項產品的專業名詞都要花很多時間去了解是怎麼一回事？應用在什麼地方？有何功用？在電腦的什麼位置？這些都不是學醫的人所應該了解，也不是他們的強項。

結果那一陣子那公司的股價摔得很慘。我對那家公司了解不多，自然無法給她好的建議，但當時就有相當的感觸，那就是文學系的天才一不小心誤入了數學系，結果可能文學系少了一個天才，而數學系可能多了一個蠢才。

一般人要了解醫學何其不易，什麼藥品用在什麼疾病？有哪幾家廠商生產相同的藥品？誰又是最有效的產品領導者？醫學名詞如同科

技產品名詞，要進入都有相當的障礙。這位醫生太太沒有充分利用自己學醫的優勢和先生執業的產業熟悉，而去投資表面光鮮亮麗的高科技業，離開了兩人的能力圈，自然付出了慘痛虧損的代價。這樣的例子會不斷上演。這是很有趣的事，如果你要以後想進入投資的領域，我希望你多了解財務行為學，與人性有關的議題和財務行為都值得關注。

嚴格講起來，葛莉絲的醫學知識趕不上這位醫生太太，但葛莉絲充分了解公司的整體運作，公司的營運好壞她都有第一手訊息可以接觸，只要公司營運狀況沒有出問題，她就可以放心長期持有。由於守在她的能力圈之內進行投資，雖然她沒有受過投資學的嚴謹訓練，但因為用對方法，且在有限資源內對投資做了最完美的詮釋，結果成效驚人。而她最後的財富分配也一樣精彩，她將個人的小愛化為對社會的大愛，因為從小領受別人的關愛，受人點滴，泉湧以報，她對財富的分配做了最完美的運用。

當一個社會常常有這樣子的故事發生時，它便形成良性循環。外國人有一句話：「四月的雨，帶來五月的花。」（April showers bring May flowers.）社會、企業和投資的運作都是相同的，這也像中國人所說的「種善因，得善果」。在投資上，記得守住你的能力圈，不僅安全，而且事半功倍，會為你帶來較好的效果！

## 不要選擇自己不熟悉的領域投資

在我給你寫信的當下，我也投資了亞培公司，也為我帶來了獲利。主要是我多年前在醫院照顧病人時，就注意到亞培公司提供了許多營養食品、醫療設備和用品，幾年前分出來的子公司艾伯維

（AbbVie Inc.）在生化科技上也有不錯的表現。這種生活中接觸到的優勢，是我鼓勵你未來選擇單一股票投資時的一個重要考量。葛莉絲

的投資模式還可以繼續討論和爭論下去，這個部分就留待你以後有更多閱讀基礎再來分享。

葛莉絲的故事不知道給你帶來什麼樣的啟發？在寫信給你時，黑夜籠罩四周，孤燈下我思考著她花錢的方式、她的金錢觀和人生觀，發現和見證多數的有錢人都有這樣相同的特質。

葛莉絲出生在經濟大蕭條的年代，資源匱乏。父母在她十二歲時過世，幸好有安德森先生收養。在這麼一個充滿愛的環境中成長，她心存感念。

她很節儉，車子被偷之後就以步代車。她購買二手衣服，居住在小公寓裡，但她不是守財奴，而且有很多朋友。晚年除了旅遊，她還多次捐款給學校，最後用七百萬美元成立了葛莉絲基金，以股利孳息的方式，捐給了她的母校。在基金中她指定了用途，我看到了國際學生也名列其中，她的愛和心胸真是無限寬廣。

她有堅毅和超棒的投資情緒管理，在投資成功之後，她的思維更像是有錢人的做法，每年花費會從七百萬美元的本金中抽出四%（約三十萬元），大部分來自股利，這樣的花錢比例也很恰當，她的本金會源源不斷地繼續成長，幫助更多的人。她的理財投資符合了我所說的，要重視理財分身的創造；同時她也透過金錢的成長，積極做公益活動，既會賺錢也會花錢，懂得照顧自己（她活到一百歲）。她在教會擔任義工，物慾淡薄，但精神豐富，更有一份大愛，這何嘗不是巨大的財富？

葛莉絲的真實故事像奇幻之旅，她給了你什麼樣的感覺呢？如果你也能從中得到啟發，了解有錢人對生活的物質標準要求通常不高，因為節儉，得以有儲蓄進入投資。葛莉絲投資自己的公司，具備近距離觀察的優勢，可以看到公司的發展表現，如此守在她的能力圈之內投資，也符合了上面兩個原則的一些精神。因投資正確、有方法，所

以會創造極大的財富，再以這財富幫助更多人。在她揮手人間時，相信她的養父安德森先生和許多人都會以她為傲。希望有一天你也能發揮這樣的精神，滾出你人生亮麗的均衡財富。

## 小辭典

### 「能力圈」理論

能力圈理論（Circle of Competence）是由美國投資專家查理·芒格提出，他和搭檔巴菲特把這個理論視為投資決策的重要考量。這句話的精神在《論語》中也可以找到，所以學問和道理經常是相通的。孔子說：「知之為知之，不知為不知，是知也。」也就是說，知道就說知道，不知道就說不知道，這才是真知啊！

用芒格的話來說，就是你必須清楚自己的強項和本事，然後在這個範圍內充分發揮優勢和競爭力。巴菲特則進一步闡述說，投資最重要的就是我們要認清自己的能力圈邊界，並待在裡面。不過即使如此，在股票和生意上還是犯了錯誤。每個人都要具備評估企業的能力，也就是精選位在能力圈之內的公司；能力圈的大小其實不重要，重要的是清楚確認能力圈的邊界。

如果你還未感受到你的能力圈，別著急，賈伯斯說，繼續找，不要停，當你發現時，你的心會告訴你。

我則認為順著你的熱情和興趣，它就在那附近。但它也不是就在那裡傻乎乎地等你，有時你還是要花時間去培養，就像巴菲特說的，只要持續學習、不斷滿足自己對知識的好奇心，日積月累，必然會有所感悟。這就是不斷拓展能力邊界的過程。

## 14 「愛」是所有財富的種子

猶太人認為，金錢對人類的用處就像衣服一樣，只能裝飾自己，但不能改變人的內涵。這提醒了我們，財富是一種力量，努力賺取財富是為了做更重要的事；真正富有的人要懂得善用金錢，成為金錢的主人！因為人對了，方向對了，態度對了，成功和財富都不過是跟隨而來的副產品。

允恩：

那天你爸媽要你從客廳出來到院子向我打招呼，我嚇了一跳，你怎麼會有洋娃娃的口音？可愛極了，原來你有四分之一的外國人血統。

一看到你的名字，很容易就猜到你大概來自有宗教信仰的家庭，果然你爸媽是基督徒。我們相逢於我花蓮的民宿，一個沒有女主人、而男主人又經常不在的民宿，更有意思的是，你爸爸現在充當我民宿的主人，所以你也就是小主人了。

你知道為什麼你會住進我的民宿嗎？因為你的祖母生病了，而且應該不輕。你爸媽放下北部的工作，就是為了盡兒女的本分。看你爸爸比了一個抱嬰兒的動作，訴說小時候你祖母怎麼照顧他，現在換他買一個大的塑膠浴缸，幫祖母洗澡翻身。從你爸爸口中可以猜出，你祖母現在應該非常驕傲，有兒子一家陪伴她度過人生倒數的時光。我跟你爸爸說這麼做很值得，他這輩子就少有遺憾，特別是在你祖母人生最後、也最需要有人陪伴的時光。

一般民宿不會開放給人長期住宿，我當年從美國趕回來，在花蓮照顧我的亡妻，幾乎在醫院待了一整個月，深受住宿不便之苦，心想有人可能跟我一樣的情景，沒想到我們因此而相逢了。



## 只要有愛，成功、財富跟著來

我很喜歡黑幼龍先生說過「優先順序對了，其他跟著對！」這個故事。故事敘述美國一個家庭有一天突然有人敲門，女主人開門一看，有三位白髮小矮人，長得就像《白雪公主》裡的小矮人，他們說走累了，詢問能否進屋喝杯咖啡？夫婦倆便邀請他們入屋內。中間的老人說：「他們之中只有一位可以進入，他的姓是Love（愛）。右邊這位姓Success（成功），左邊這位姓Wealth（財富）。」

夫妻倆只好關門商量一下。男主人想要成功，這是他渴望的；女主人想要財富，這是她期盼的，她認為有了財富就什麼都有了。爭執不下時，樓上的女兒聽到跑下來，女兒認為「愛」才是最重要的。

最後他們接受女兒的意見，再度打開門請中間的「愛先生」進來，沒想到三位白髮小矮人全進來了，男主人好奇地問：「不是說只有一位可以進來嗎？」愛先生說：「今天如果你們選擇成功，就只有成功進入你們家；如果你們選擇財富，也只有財富會進來。但因你們選擇愛，只要有愛，成功和財富都會一起來到你們家。」

這個故事也讓我想到了去年在臉書看到的《今日頭條》報導。

## 海莉女孩的善舉

美國華盛頓州布雷默頓市（Bremerton）的九歲女孩海莉·福特（Hailey Ford）因為一個善念，讓她開始幫助流浪漢，並影響了許多人也一起做公益。當時五歲的她和母親在購物中心外面遇見一位已多日沒吃飯的流浪漢愛德華（Edward），她問母親能否買個三明治給他。愛德華拿到食物後非常感動，因為多年的流浪生涯讓他看透了人性的淡薄，這個小女孩卻給他溫暖。之後，海莉又遇到另一個流浪漢比利（Billy），他因戰爭失去了腿，不良於行，失去工作能力，他的遭遇再次激起海莉的愛心，她只要看到流浪漢，就會想要幫助。

但母親告訴她，這樣的愛心很棒，但因為自己並不富裕，沒有能力幫所有人。小女孩含淚倔強地看著母親，雖然被潑了冷水，她沒有因此而絕望，對母親說：「如果買不起就自己種！」海莉決定自己種菜，她把家的後院改造成菜園，遇到種菜的疑難雜症，就去找書來研究。她開始挖地、播種、除草、建柵欄，終於收成了第一批的胡蘿蔔、大豆和馬鈴薯，並全部分送給流浪漢，那時她只有六歲。鄰居們見此善行也開始幫她，擴大了菜園的生產規模。

接著海莉開始思考自己有沒有可能做更多？她看到許多人露宿街頭，於是開始嘗試為流浪漢建造小屋。家人幫她在社區內回收建築材料，一個精緻的小房子在海莉的努力下真的完成了。二十三位鄰居幫忙海莉把房子搬到拖車上，送到需要的地方。如今，這個九歲小女孩的善舉已成為一股推動改善流浪漢生活的力量，不斷有人捐贈物資給她。而為了能蓋更多的房子，她也在GoFundMe（募資網站）募資；這個名字有好幾個意思，一個是「來，發現我」，第二個是「來，資助我」，Fund是資助的意思，這字的發音也是「發現」（found）的意思。

看得出來，這個背後有許多大人的幫忙與參與。我特地上這個網站，她的捐款目標是六萬美元，二十二個月後已經超標，達到六萬五千美元，現在她可以做的事情更多了！在她的臉書，她的母親也說明，最近的活動比較減緩，因為她希望海莉不要過度曝光，不要造成她不必要的壓力和學習上的負擔。我覺得這樣很好，可以讓她過一個更快樂的童年，因為愛心公益是一輩子的。

## 真正富有的人懂得善用金錢

她的愛心表現就像一位可愛的天使，大家更願意因為她而一起參與公益活動。臉書上看到去年聖誕節從各地湧進來的捐贈，她和弟弟

妹妹正忙著包裝聖誕禮物，這一家人因為有愛，讓生活過得充實、愉快，而且有意義。

以海莉這位小天使而言，她的愛心、勇氣、堅持和採用的方法，感染了那麼多人參與支持她的公益活動，背後所帶動的組織運轉都是她非常棒的人生經歷，其人格特質和能力發揮亦是許多名校所欣賞的。她的愛心和美好的家庭教育，將會有很高的機會為她帶來名校的資歷，再加上她在這件事情所建立的堅毅、信心等特質，相信她的專業養成教育指日可待。

她的故事也讓我想起了我的好友黃介文，她曾對我和幾位朋友創立的「明日要更好」公益基金會捐款，但我婉拒了，因為當時她的經濟狀況並不理想。結果她附了一張小卡片，寫著：「教宗保祿二世說：『沒有人會貧窮到無法給予，也沒有人會富裕到無法領受。』」看了她的小卡片，我收下她的捐款，也提醒自己，每一分錢都不能浪費，要用在刀口上，發揮效益。

一開始海莉的媽媽認為她的熱情絕對撐不過一週，沒想到她一做就是四年。我很喜歡這位海莉天使告訴媽媽的那句話：「我幫助不了所有的人，但愛可以。」

我以前的辦公室就坐落在猶太人和華人的社區，我很認同和欣賞猶太人一些花錢的態度，雖然他們對金錢的使用十分謹慎，但是對於慈善捐款等行為卻相當熱心。在猶太文化中，你能夠施捨多少錢，就代表有多麼富有，對他們來講，做慈善並不是基於愛心和可憐弱勢，而是一種社會正義的義務。

他們認為金錢對人類的用處就像衣服一樣，只能裝飾自己，但不能改變人的內涵，這很像中國人所說的「腹有詩書氣自華」。這提醒了我們，財富是一種力量，努力賺取財富是為了做更重要的事，如果

過度追求物質享受，過度的慾望就會成了金錢的奴隸，真正富有的人要懂得善用金錢，成為金錢的主人！

人對了，方向對了，態度對了，成功和財富都不過是跟隨而來的副產品。海莉讓我們見證了黑幼龍先生那三個小矮人的故事，以後你也會見證，在爸媽擁有的正確信仰和做法下，讓你能在這麼一個愛意滿滿的家庭中成長，因那個愛長駐於你心中，那是真正財富的種子，它會為你開枝散葉，結出許多不同財富的果實。

## 做出自己的公益活動

看過海莉小天使的善舉，其實你也可以參考做法，進而做出你個人的小小公益活動。該怎麼做呢？不難的，天下無難事，只怕有心人，以下是我給你的建議：

一、想想看周遭的什麼事是你覺得最關心、最想幫助的？我舉個例子，例如你想把自己居住的這條街，變成附近最乾淨、最有綠意和花色繽紛的街道。

二、接著，你可以找一、兩個志同道合的朋友，如果沒有，別擔心，像海莉那樣先自己來，每天利用下課時間小區域的打掃一個小時，半小時也可以，但要持之以恆，一個月下來，說不定就可以將一條街打掃完了。

三、觀察哪一戶家庭對花草植栽特別感興趣，用你的零用錢買一份小禮物送給這戶人家，誇獎他種的樹和花很漂亮、你好喜歡，相信許多鄰居也會很欣賞，還問能否借一盆放在大家都看得到卻又不妨礙交通的地方，給大家一個好心情。

四、如果鄰居答應，請你在盆栽上做一個小招牌，大意是謝謝住在幾號的鄰居，為了給大家有個好心情，特地免費提供這個盆栽。然

後也寫下你的小小公益組織的大名，例如「守護家園的小亨利」。

五、三個月下來，你一定會得到鄰居的回饋，接著再找第二個可以贊助綠意盆栽的鄰居，依原來的方法複製，每位鄰居看到他自己的大名跟著盆栽在一起出現，多數會用心照顧。等到有五、六位以上的人參與，你們可以來個小小競賽，但要想辦法不傷大家和氣，怎麼做可以想想辦法和請教老師。

六、做什麼事都要有經費，三個月下來，你的掃把大概也壞了好幾把，開始需要找錢了。記得海莉小天使好像曾寫信給比爾·蓋茲，上面寫著：「聽說全美國的錢很多都到了你的口袋，我目前在從事一項公益活動，不知道可不可以得到你的一點捐獻？」比爾·蓋茲看到之後說，他不捐都不行了。我知道聰明的你可能已經動了台灣企業家郭台銘先生的腦筋，現在很多活動都找上他，你先讓郭先生休息喘口氣，可以先這麼做：（一）找村里長；（二）上網搜尋全台灣對公共環境和環保議題關心的公司企業；（三）了解一下可以爭取縣市政府的哪些小小預算；（四）從活動開始就準備一個捐獻箱；（五）有鄰居參與後開始架設網站，接受全世界各地認同你的理念的人之捐款，如同海莉現在的網站一樣（呈現出你們參加活動的照片、目的等，如果有報導採訪更好）。

總結來說，就算只有你一個人，一步一腳印，如果你也能像海莉一樣堅持，一年之內，你會發現很多都會受到你的鼓舞而紛紛加入。請記住，不要一開始就向別人要資源，等你做出成績，大家都會來支持你，但你要先找一個自己覺得有興趣又重要、可以持之以恆的事情。如果你不能堅持一年以上，那就不要參與。公益活動有它的樂趣，但也要走一段寂寞的路，不是為了追求虛榮，而是覺得它很重要、有意義。這一點很重要，不要擔心成敗，只要有開始就有收穫。祝你的小小公益活動啟航成功！

小辭典

## 募資平台

「募資平台」是找尋資金的管道和場所，依資金大小和不同組織而有不同的平台分類。企業家郭台銘當年的創業基金是母親十萬元的標會，這也是較早年代小金額的募資平台。現在郭先生已有上市公司，需要資金就到證券市場發行股票來募集資金。至於現在很多人創業會在網路上提出構想來募集小額資金，這些不同募集資金的管道和場所的管道，都可以稱為募資平台。

## 15 千里之行，始於足下

成功者一定有其成功的特質，他們很早就開始學習和社會互動，這個獨特的部分常是關鍵所在，值得關注學習。例如巴菲特很早就從事商業學習，在活動中他有很多觀察和經驗，這給了他日後一馬當先、提早開始的機會。中國人說「千里之行，始於足下」，要追尋遠方的夢想，就從邁出腳下的第一步開始。

佳樂：

那天看到你媽媽在臉書上的短文，提到你的作文拿到國小六年級組第三名，是她驕傲的一天。

看到你寫的文章，有一段我覺得寫得很好，也深有同感。原來導覽員是你的夢想，你說：「放手一搏，哪怕在旁人看來，這是可笑又無可能的笑話，當鼓起勇氣去完成自己的夢想，就算沒有結果，依然能免去自己心中的遺憾，我的夢想看似遙遠，卻有著驚人的結果。」

給那麼多人寫完信，我特地把給你的信擺在這裡是有原因的，因為說再多的故事、談再多的理論，都還不如實際操作一次。這封信就是想跟你談談如何終結眼高手低的盲點，即行動是一切學習的根本，也是終結眼高手低的方法。透過執行力，想法才能夠變成做法，夢想才能成真。

## 把握你的好奇心

網路上有人傳了這個訊息給我，寫得還頗有道理，內容是：「窮人缺什麼？表面缺資金，本質缺野心，腦子缺觀念，機會缺了解，骨子缺勇氣，改變缺行動，事業缺毅力。」

資金表面看起來重要，但不是最關鍵的，因為白手起家的人都沒有資金，但透過勤與儉，或借重自己的專業與強項，可以一步一步累



積，有信譽的人還可透過借貸。欠缺野心，這是因為長期在考試中找分數所導致，從小與實際脫節就難以培養出野心。腦子缺觀念，那是因為缺少閱讀，特別是課外讀物；看完這些信，多少對理財建立了一些觀念，可以在這個基礎上繼續鑽研。機會缺了解，這指的是欠缺實務操作和經驗，沒有經歷過挫折，就沒有尋求突破的誘因和動力，進而得到信心和視野，以至於機會來臨時無從了解和掌握。骨子缺勇氣，這也是因前面缺實務經驗而延伸過來，沒有了解、沒有信心，當然就沒有勇氣。事業缺毅力，這要靠自己，要養成自己負責的習慣、願意負責，毅力就會產生。而改變缺行動，這才是整個問題的核心，因為行動力和執行力可以啟動上述所有的連鎖反應，也是窮人得以翻身改變的關鍵。

許多人問我，如果我在職場上算是成功，可以在異國的競爭環境中生存，不敢說是很成功，但還可以繼續進步，是什麼原因呢？

這個問題我思考很久，當然每個階段的磨練都有幫助，但我覺得小學、國中時期是很重要的起步和基礎，為什麼？我比其他同學多了實務磨練的機會，這未必是父母的刻意培養，我想純粹是那個時候的資源特別欠缺，與其說我是特別想接受訓練，倒不如說我是被缺零用錢所逼。還有就是童年時的好奇心，這種對商業活動或任何與外界連結的學習活動所產生好奇的探索，是你應該好好把握，也是做父母的應該好好鼓勵的。

## 錢真的不好賺

印象中我第一次賺錢的商業活動，應該是六歲左右，當時是因缺零用錢和兼具好玩的心理混合下所催生出來的。那陣子市場上常看到有人在賣傳統的李子糖（李子外面裹上紅色糖漿），中國北方也有類似的叫糖葫蘆，一串上面有好幾顆，李子常是酸的，外面的糖漿是甜的，小孩子沒有不愛吃糖的。

我很喜歡吃，但沒有足夠的零用錢，就央求媽媽在家做葫蘆糖，裹上糖漿後的李子糖插在砍下來的香蕉梗上，在太陽下特別閃亮和好看。糖漿的紅色素是什麼做的我已經記不得，我就這樣高舉著這個賺錢的傢伙沿街叫賣，有點像媽祖出巡時在前面引導的人所高舉的幡旗，三不五時還讓它轉動。那個時候沒有錢買玩具，這就充當是我的大玩具之一。

剛開始有點不好意思，喊叫聲總是小小的，那時很少有像我這麼小個頭的在賣李子糖。不知道是不是多少吸引了同情者，總會有一些人來捧場，一旦有人來買就開始不覺得可怕了。當恐懼感逐漸消失，叫喊聲就愈來愈大，聲音愈大就愈引起人家的注意，而有人注意就愈容易賣出去，它就形成了良性循環。

台東的幾條大街走下來大概也要一個小時，走路倒不那麼累，問題是我雖有鞋子卻經常打赤腳，要命的是，柏油路在太陽下曬得閃閃發亮，那是很燙的，走在上面我總是高興得說不出話來，有時候一面走一面跳，不知道是不是這樣的特殊效果，也造成了同情心的買氣，通常一次沿街叫賣，總會剩下個三、四串，賣出去的錢繳庫給媽媽，剩下的就是我們的零嘴犒賞！

你千萬不要小看這叫賣雖然賺不了多少錢，但它提供了我和人群接觸的訓練，透過商業活動的觀察，培養了一些膽量，也幫助和開啟了我小時候就敢對商業活動伸出一連串的觸角，做一些其他小孩不敢做的大膽嘗試。此外還有一個感受，那就是錢真的不好賺。我有位家境富裕的同學，大學畢業後服完兵役，又進修了幾年才進入職場，第一個月領到薪水後我們聚餐，他冒出來的第一句話就是「錢怎麼那麼難賺」，我聽了笑出來，這個體悟我整整比他早了二十年。

## 同樣的零售生意有不同的經營模式

前陣子閱讀成功投資大師的傳記，發現他們很多都是小時候就進行商業活動的訓練和學習，當下我有一種「原來成功者都是這樣長大」的感覺，而且不分國界和東西方，成功者的各種養成教育是小時候就可以開始，而不是學校教育完成後才可以進行！

例如巴菲特第一次賺錢是可樂的零售轉賣，那時他還只是個六歲的孩子。他以二十五美分的價錢在爺爺的雜貨店購買一箱可樂，然後以每瓶五美分的價錢兜售給其他小孩。記得他好像可以賺五分錢，大約是二十%的獲利。

很巧的是，也是投資家吉姆·羅傑斯（Jim Rogers）提到，他是來自鄉下的小孩，五歲在棒球場撿空的可樂瓶子來換錢，這是他第一份賺錢的工作，六歲時就在棒球場裡有自己的小攤子。

美國許多家庭會讓孩子參與糖果的販賣，在社區推銷或在大街上洗車為活動籌款等也具有相同目的。同樣地，猶太人從小就學做生意，讓孩子們練習推銷商品、學習做生意的技巧，並想辦法宣傳自己的商品，說服家人購買。孩子不只學到如何賺錢，還養成獨立自主的能力。

不要小看這些事，因為從小就接觸商業活動，可以從中學到許多事。以巴菲特為例，那時每瓶百事可樂的容量約三百五十毫升，而可口可樂只有約一百八十毫升，但兩種可樂的售價是相同的。大多數孩子心滿意足地喝著汽水，卻從來不去注意什麼，只有巴菲特撿起汽水機旁被丟棄的瓶蓋，把它們分門別類並清點各種瓶蓋的數量，看看哪個牌子的汽水賣得快。他這麼小就已經懂得做市場分析，了解消費者偏好百事可樂或可口可樂，作為他進貨的參考。

六歲左右，因巴菲特的爺爺在經營超市，他就向爺爺進貨。他在一個隔成五個區域的小托盤裡放上各種口味的口香糖，然後晚上在社區挨家挨戶販售。有一次一位太太指定要買一片水果口味口香糖，巴

菲特告知對方不分售。對他來說，他是很想賣掉口香糖，但只有買賣還不足以讓他改變原則，因為如果單賣一片，表示他得承擔另外四片賣不掉的風險。

你有沒有發現，為什麼我偏好拆開的香菸來零賣，而巴菲特堅持口香糖不能拆開賣呢？你能找出原因嗎？

因為口香糖和香菸是不同的產品，對象不同，銷售方式不同，客戶的認知和信任自然也大不同。例如我們的香菸拆開來賣是應客戶要求，因為客戶的預算不夠，而且我們是店面的型態，香菸擺在櫃子裡，他們看得到它的安全性。同樣有這種需求的人很多，兩、三天就有十幾個人需要，輕輕鬆鬆就能賣出一包，利潤高又能滿足客戶需求。

但巴菲特不同，他利用下課後的晚上挨家挨戶去販售，口香糖如果拆開賣，你不知道是否依然乾淨或衛生，更何況他面對的是社區的客戶，需要分開來買的人數並不多，而且他是隨機出現，不像我們一天有將近十個小時的營業時間，有需要零買香菸的人很容易就找到我們。所以同樣的零售生意，會因為狀況的不同而發展出不同的生意模式。有些人做不成的生意，換另外的人卻做成功了，這當中的變化、運用及細節都是值得學習的，千萬不要沒有深入了解細節之前，就被表面敘述的理論給僵化了。

## 提早接觸，勇於嘗試

不知道巴菲特是否有口香糖拆開後賣不出去的經驗？如果有，這種由實務中獲得的經驗會有特別深刻的印象；如果沒有，則能感受到拆裝後商品賣不出去的風險。巴菲特果然有過人的敏感度，但不管拆或不拆來賣，都是一種風險評估的學習，沒想他後來真的成了風險控管的高手。

賣掉一整包口香糖，巴菲特可以賺到整整二美分的利潤，銅板扎扎实實地握在手心裡，開啟了他的財富雪球基礎，就像剛開始要滾動財富雪球的幾片雪花。重點不是那二美分的利潤，而是他比別人早了二、三十年的商業學習經驗，這才是驚人的差距。

可見只要有開始，不管年齡大小都會有收穫，而且愈早開始愈好，因為小孩接受挫折和復原的能力其實是很驚人的。例如，小孩被爸爸拋上空中會高興得發出笑聲，他的世界充滿好奇，受傷時也不會想太多，摔倒了拍拍屁股再站起來就是他們的特色，頂多哇哇叫幾聲，只要多鼓勵和誘導，很快就恢復嘗試。不像大人摔跤，顧慮的事情很多，可能不敢再嘗試，沒有足夠的試煉，怎麼可能練出一身功夫，特別是實務性的工作或經商，而不是書本知識的考試和探討？考試正是我們長期以來教育的範圍，會讀書、會考試，但就是不會做事，特別是少有機會接觸實務。

我曾看過一段短片，一個包尿布的小孩和爸爸一起在玩滑板，因為好玩摔倒了又想嘗試，最後成功開始滑得很流暢。小朋友的信心其實就是生活的各個層面提早接觸，然後勇於嘗試，在這樣的訓練下一步步建立起來。

## 華麗的跌倒，勝過無謂的徘徊

成功者一定有其成功的特質，他們很早就開始學習和社會互動，這個獨特的部分常是關鍵所在，值得關注學習。許多家長認為，孩子應專心在課業上，我覺得這樣做低估了他們的潛力。例如巴菲特很早就從事商業學習，在活動中他有很多觀察和經驗，這給了他日後一馬當先、提早開始的機會。

再宏偉的建築，始於一磚一瓦，再偉大的鉅作，也是從一字一句開始堆砌。成功的人通常不關心事情的難度，而是關心解決問題的方

法。理論和實務之間常存在一個斷層，要連結這兩者就是付諸行動。所以鴻海董事長郭台銘說過：「可不可能，不是問題，而是行動。」不行動，永遠是空想，一旦採取行動，就能把所有挑戰轉換成可能。

而一個人之所以會眼高手低，通常有幾個層面：第一可能是沒有行動，以至於永遠存在理論和實務之間的落差；第二可能是做得少、歷練有限，經驗自然不足，還不知道問題之所在；第三個可能是沒有找對方法。

勤奮是成功之必要，但不意謂著埋頭不看問題、不找方向。沒有「規」、「矩」這兩項工具，就不足以畫出方圓。

你年紀輕輕，學會理財並不難，例如開個戶頭，可以是在爸媽的名下，但由你來管理，只要運用我說過的這些原則，就可以開始學習和應證。以後想買喜歡的東西，或冰淇淋要吃幾球，或是哪一家美食，都可以自己決定。當然，根據帳戶的管理表現，你也可能沒有冰淇淋，因為錢都被你賠光了。這就是現實人生，沒有什麼比與切身利益有關的事更能吸引自己了。金額大小都有學習的效果，一千股買不起可以買零股，台灣卓越50的ETF就是如此。有了實務經驗，再回頭看理論，不只更有感覺，也更有效果，早點了解這個世界的金錢運作，進而學習駕馭它和運用它，對你只有好處而沒有害處。

收到網路轉傳的一則訊息：「考慮一千次不如去做一次；猶豫一萬次不如實踐一次！華麗的跌倒，勝過無謂的徘徊！」這番話說得好，很像是中國人說的「千里之行，始於足下」，要追尋遠方的夢想，就從邁出腳下的第一步開始。老美說：「talk is cheap.」空談是很廉價的，所以，行動吧！

## 小辭典

### 現在可以開始的理財行為



一、如果還沒有工作，存下五十%的零用錢，拿三分之一購買台灣50，也就是台灣50家卓越企業；三分之一購買標普500，也就是美國強大的五百家公司；三分之一和你生活中覺得最欣賞和喜歡的幾家公司。

如果已經有收入，可比照上面的做法，如果你對單一股票覺得不妥當，也沒有特別感覺和時間管理，那麼將上述的三分之一改成二分之一；如果你還想知道怎麼利用進出點來管理，請參閱我的第一本書《每年10分鐘，讓薪水變活錢》。

二、全力搶下你人生的第一桶金，也就是十萬美元，相當於台幣三百萬元。這為什麼重要？因為有了第一桶金，投資報酬達到八%，每年相當於有二十四萬元的投資收入，幾乎是一個剛畢業大學生的年收入，你的單打獨鬥變成有另外的分身，將全年的所得貢獻給你，而你的理財世界開始不一樣了，恭喜你有了門票，進入有錢人俱樂部的第一道門。至於怎麼做，掌握專業、副業、創業、勤儉四個方向，細節請參考《每年10分鐘，讓薪水變活錢》這本書的第一封信〈第一桶金來自何方〉。

三、利用簡單有效的指數基金（ETF）投資。在沒有相當的投資經驗之前，你的功課是努力賺錢，然後投入全球一流的企業，讓他們把你的資金做更有效的運用。你的功課不是想辦法用小錢、玩金錢遊戲變成大錢，除非你有強烈的學習慾望，想要主動操作投資個股、提早擴大投資戰果，那麼你要閱讀大量的書籍、做足功課，而且個性也要很適合，不管你屬於哪一種，書上所講的十五個主題觀念依然有效，將它融入骨髓、進入血液，就可以早日幫助你達到財務自由！



後記

## E醫師教了我們什麼？

哈佛大學的企業管理課程中有名的一堂課叫做「個案討論」，它的主要目的之一是幫助學生進行企業分析，找出成功和失敗的原因，像是企業為什麼失敗？付出了什麼代價？如何避免？如果成功又有什麼可參考學習的地方？簡單地說，就是借重別人的經驗，因為這是成本最低的方法之一。

## 讓自己成為智者

富蘭克林曾經有一句名言：「智者從別人的失敗學到經驗，愚者只能從自己的失敗記取教訓。」網路上也有人「借重」他的名言，換成現代人更有感覺的語言，那就是：「世界上最聰明的人，是借用別人撞得頭破血流的經驗來作為自己的經驗；世界上最愚蠢的人，是非用自己撞得頭破血流的經驗才叫經驗，你要當哪一種？」這兩種表達方式你喜歡何者？如果是後者，別忘了後者也「借了」富蘭克林語言的經驗內涵，可見借重別人的經驗是多麼重要！

你或許對富蘭克林並不熟悉，以至於覺得他說話沒有分量，但你知道避雷針是誰發明的嗎？我的小學課本中介紹有個人在雨天放風箏來證明雷電，那個人就是富蘭克林。那是非常危險的試驗，至今仍有不少人存疑，但沒有爭議的是他發明了避雷針。

還有，你知道美國百元大鈔上的肖像是誰嗎？那人就是富蘭克林，他獲選為美國最偉大人物第五名，他在一七四三年籌備一家學院，八年後成立，即為賓州大學前身。賓州大學出了很多傑出校友，包括投資大師彼得·林區（Peter Lynch）和現任總統川普（Donald John Trump），是美國名校之一。

富蘭克林多才多藝，身分多得讓人驚歎。他是美國著名政治家、科學家，亦是出版商、作家、慈善家，更是傑出的外交家及發明家。他是美國革命時重要的領導人，參與了多項重要文件的草擬，並出任駐法國大使，成功取得法國支持美國獨立，被視為美國國父之一。從他的人生經驗能夠感悟到，「智者是從別人的失敗學到經驗」一定有其道理，我們也多麼希望能成為智者啊！

## 以他人錯誤為師

本書寫給這麼多孩子的信，都是以建立正確的理財觀念和理財教育為主軸，同時在E醫師所犯的錯誤中，用說故事的方式來表達他欠缺的理財觀念和知識。每位讀者看完這十五封信，我們也可以來做個案討論：如果可以重來，哪封信的內容所提及的理論和觀念可以幫助E醫師避開嚴重錯誤。

此外，我們要以E醫師的錯誤為師，藉由他的失敗學到經驗，讓自己成為智者。醫生的收入這麼高，這麼聰明都可以犯下這麼嚴重的錯誤，所以在理財中就更更要虛心學習。在我開始指出E醫師所犯錯誤之前，請你先列出他可能犯了哪些錯誤，我們再一起對照，看看我們兩人的分析是否接近。

**第一封信：**孫悟空有很多分身，我們也有一個，我們小小圖書室可以建立，靠的不是很多的資源，而是重視理財分身的觀念和用對方法。「穩定的工作固然重要，但不能說明財務從此獲得自由，而是要藉這份收入，盡早培養出一個分身為你創造收入。」這也是富爸爸、窮爸爸的差別；窮爸爸只靠自己的勞力收入，富爸爸則靠投資的收益就足以養活自己。E醫師也有這樣的觀念，所以才會付諸行動、進行投資，這樣的行為值得肯定，但用錯了工具和方法，而原因來自觀念的錯誤和理財知識的不足。

**第二封信：**國王付不出來的米，是由於長期複利的驚人效果，請記住：再微小的起點，哪怕是從一粒米開始滾起，利滾利，會滾出一個驚人的結果。我認為E醫師可能知道但並不十分清楚，所以希望一口吃成大胖子，以致在投資策略上犯了錯誤，例如不該選擇波動大、風險高的單一股票。他輕忽了兩個重點：一、找到穩定的獲利方式用複利來成長；二、給一段合理的時間，就算資金小，也會滾出很驚人的財富。同樣的道理也可應用在我們的其他工作和生活上，不可小看自己的小小力量，只要堅持，一步一腳印，你可以走得更遠。

**第三封信：**「銀行是儲蓄的地方，而不是投資的場所，工具選擇錯誤，會阻礙理財目標的達成，就像台北到高雄，不選擇搭車，卻用走路，到達目的地時已嚴重遲到，緩不救急。」太快的會翻車，但牛步又走不到目的地；工具的選擇有其知識性和專業性，如果沒有對的專家指導，自己一定要先充實知識。E醫師選擇了一個快速致富卻易翻車的工具，不幸的是，車子果然翻了。

**第四封信：**沒想到小時候單車特技去批發香菸的故事經歷，也可以幫助我日後了解許多商業活動的竅門，而且較有感覺評估一家公司的經營能力。從小在實務中接觸，好像特別容易觸類旁通去了解商業活動和運轉，這種敏感度非常有助於我們進行投資的判斷。不管你以後是不是要成為投資專家或者從事其他行業，任何有機會接觸實務性的活動，都可以幫助你獲得很寶貴的經驗和知識。所以要養成一個觀念，學習環境是寬廣的，不是只有學校，更不是只有課本。E醫師便是忽略了商業和投資也必須在實務中累積專業，如同他的醫生執業，需要從門診和臨床中累積經驗，他的醫學專業是不足以處理投資的。

**第五封信：**小老鼠面對大獅子，小老鼠有什麼強項？還記得那故事嗎？現在還會懷疑小老鼠無法報恩嗎？「每個人都有他的強項，鍥而不捨的堅持和找正確的方法……，也正如我的許多客戶，他們各自在工作崗位上辛勤工作，並利用專業獲取酬勞，再將這份辛苦所得透過我的專業和經驗，和全世界一流的企業連結，因投資而創造另一種

財富。可以說，我們都要發覺自己的優勢和別人的強項，進而做到某種程度的結合。」E醫師只注意到自己的優勢，卻沒有結合別人的強項，以至於拿自己在投資理財的弱勢，在市場付出昂貴的學費換經驗。

**第六封信：**還記得柔道選手每次開始的訓練課程都在做什麼？他們在訓練保護自己。在你未來的人生中，什麼是要最優先保護的呢？不是理財的知識，它很重要但不是第一，第一是充實知識、保護你的健康，沒有健康，你所有的夢想全部化為烏有，連一片雲彩都看不到！要保護好你的身體，從飲食和生活習慣做起，請記住，健康的身體是你所有圓夢的基礎！

但也要記住，「投資是一場沒有砲火的戰爭，虧損就是扎扎实實的虧損，沒有人平白會再給資金或銀彈。有些人初期損傷不重，還有機會捲土重來；但有些損失可能一次就倒地不起，主要是這些人不了解它是一場戰爭，是文明的財富分配，輕忽了它有許多要注意的觀念和做法。」E醫師的兩千五百萬元虧損，有人可以平白送給他嗎？沒有。所以他現在必須很辛苦地彌補這個大漏洞。

E醫師在沒有專業的基礎和引導下，就全押在一家公司股票，可以說沒有做防守就先發動攻擊。自然禁不起攻擊失敗後的後果。如果他當時選擇的是代表美國五百大公司的指數型ETF（SPY）或台灣的卓越50（0050），相信都不會是這樣的結果，因為這種代表整個市場的ETF的防守效果，要比個股好很多。

而他在房地產的虧損，極可能是相關研究功課做得不夠，或者根本沒有做，也沒有事先評估。當利率上升、貸款負擔增加時是否有做任何應變措施？如果這些防守的考量都沒有，就很容易在驚慌中做出錯誤決定。現在你應該了解，「攻擊得分，防守獲勝」的重要性了吧！

**第七封信：**「要了解當時的現場，最好的方式就是透過閱讀得以跨過時光隧道還原歷史。一旦了解了當時之所以發生的前因後果，再一一對比現在的差異，就不會在瀰漫悲觀恐懼的情緒中做出錯誤決定。所以培養你獨特的競爭力，就從現在，你喜歡的課外讀物開始吧！」

各種投資的榮景和衰退都有其原因和背景，有週期也會循環地再次發生，透過閱讀了解過去歷史的脈動，絕對有助於各種投資的規劃和管理，當然也包含E醫師兩個失敗的工具：股票和房地產。

跨領域其實也可以學得很好。有些醫生的理財做得不錯，原因是他們會大量閱讀，理財投資對他們來說屬於課外讀物。E醫師如果也投入相同的工夫，閱讀理財方面的讀物，可能今天呈現的就是一個快樂的結果，而不是挫敗和感傷。

**第八封信：**你也喜歡金斧頭嗎？還記得樵夫獲得金斧頭的原因是什麼嗎？「誠實面對自己，因為一個追求誠實報酬的人，比較不會在市場上受到欺騙和傷害。投資和人生都一樣，擁有樵夫的誠實，你才可以擁有投資和人生的金斧頭！」

單一股票的獲利，判斷對的時候獲利確實驚人。股票其實也有很多種分類，穩健的或投機的，一支股票可以讓E醫師虧損一千萬元，有相當大的可能性是買了投機股票，結果不只偷雞不成蝕了一把米，還失去了自己米倉的米。克服貪念是每位投資者面臨的挑戰，所以還是要學習誠實的樵夫，不管是在投資或人生道路上。

**第九封信：**還記得螞蟻和蟋蟀的故事嗎？牠們對工作和玩耍的優先順序看法不同，你喜歡哪一個做法？E醫師的家人對財務自由和提前享受的優先次序看法也不同，你認為財務自由比較重要，還是提前享受呢？

「自己要為負責的習慣養成，因為想要的東西很多，但收入只有一點點.....很多理財失敗的人，通常是預算管控出了問題。」錢其實會愚弄人，許多人誤以為自己收入高，就有條件亂花，結果賺多花多卻存不多。就像《紅樓夢》裡說的：「家大，業大，窟窿也大。」靠勞力賺來的錢，收入高未必長期靠得住，經濟環境、產業、年齡的改變，都可能讓高收入畫下句點，最後留下一大堆的窟窿。

E醫師在開源上已經到了極限，但開支這個漏洞有心卻不夠，要不然以他這麼高的收入，兩千五百萬的虧損是可以透過方法和控管盡快止血，然後恢復成長。

**第十封信：**還記得讓池邊的鹿失去寶貴性命的原因嗎？小鹿的強項是什麼？牠美麗的鹿角，還是牠一直看不起的四隻腳？「學習認識自己，不只是名人，許多極優秀的工程師、醫生、企業家或會計師等專業人士，在投資上的成績也有不忍卒睹，為什麼會這樣？原因當然不只一個，但都有一個共通的盲點，那就是他們都認為自己很聰明，在自己的領域有這麼好的表現，投資有什麼難的呢？

「投資會不會成功不在於你的專業，也不在於學歷有多高或者多聰明，關鍵在於有沒有用對方法！反而是成功的投資者都有自知之明，簡單來說，他們在投資上已摸索出什麼是自己的強項、什麼樣的投資工具或方式不能碰，這個自知之明看似簡單，卻是最重要的關鍵，一旦你了解，才能充分發揮優勢。此外，對於自己的強項也要謹慎看待，不要像鹿兒一樣被自鳴得意的強項所毀滅。至於不滿意自己的地方也不需要自卑，只要慢慢尋找，終能顯現優勢並有一番成就，就像鹿兒的飛毛腿、劉邦的弱勢帶來優勢的人才庫。」

E醫師絕對夠聰明，可是他的幾個理財產品都買得很不聰明，包含看似簡單的保險產品，東一個錯誤、西一個錯誤，加起來就是很大的錯誤，你認為問題出在哪裡呢？

**第十一封信：**同樣是蛋，雞蛋和鴨蛋孵化成形的時間是不一樣的。同樣是理財，投資和投機的做法、目的、結果也都大不同。一個理論和實際結合的知識，才是有用的知識。「學習是需要理論的指引，但更需要實務中的驗證，只有理論沒有實做的訓練，一則印象不容易深刻，也不知道問題會出在哪裡。學校大多欠缺實做的機會，長期都是單方向的接收知識，卻沒有把那個單向的知識轉換成經營所強調的整體面。」

理財的能力是一生都需要的，學校的教育卻很少教導我們。E醫師的幾個理財錯誤，幾乎要用後半生辛苦的工作、甚至過勞的代價來償還。理財的觀念和教育可以用很簡單、很少的時間就可建立。醫師七年醫學院、幾十年的臨床經驗，竟然只因欠缺理財投資的正確觀念，前面專業努力的成果，竟然顯得如此脆弱！你現在覺得理財教育重要嗎？

**第十二封信：**龜兔賽跑的故事，沒想到烏龜又贏了？E醫師忘了這個教訓，那你會忘記嗎？

「十次車禍九次快，車速過快是主要原因，因為掌控不易。同樣地，在投資世界中也存在這種現象。致富的道理其實就像龜兔賽跑，很慢但很穩定成長地累積總報酬，經常是好過快但不穩定的投資，因為只要一個中斷或重挫，就像碰上跳崖，原本積累的雪球就砸碎了。所以，還是緩緩坡度、經年累月滾下來的雪球，是扎扎实實的大雪球。」

例如，截至二〇一四年八月，過去十年投資報酬是一倍，大約是年均複利八·九七%（也就是說，過去十年幾乎每年成長八·九七%，連續十年），過去二十年成長了六倍，相當於年均複利九·五%，過去三十年成長二十三倍。你猜需要的年均報酬率是多少？答案是只需要十·二五%。也就是說，長期且穩定的10%投資報酬，就可以滾出驚人且多數人都喜歡的大雪球。



E醫師如果一開始知道是這樣的結果，他就會了解，當初沒有必要去冒那麼大的風險，導致今天慘痛的結果。所以知識是力量，也是財富！但如果只是知道，卻無法克服貪念，那就應該牢記人生金斧頭和銀斧頭的故事，不要步入了不誠實樵夫的下場。投資，不管是用指數型基金ETF的被動操作或積極型的主動選股，誠實且合理的投資報酬是小心駛得萬年船、遠離災難的保護之道。

**第十三封信：**〈億萬身價祕書的祕密〉又透露出什麼樣的致富祕密呢？

主動投資型的操作如果方法正確，一旦成功，所創造的成果是相當驚人的。而葛莉絲祕書能成功的兩個最主要關鍵就是：一、守在她的能力圈之內；二、利用一個平緩坡度持續不斷成長的醫藥產業，滾出一個驚人的財富大雪球。對有心學習主動投資的人，是一個重要且很好的學習範例或啟發。當然，如果還能活用財務報表的判讀，以及找出企業的真实價值或內含價值，那麼這投資的勝算就更大了，但這需要大量的閱讀、研究、分析和財務報表判讀的學習，還要通過投資大師彼得·林區第一個、也是最重要的提問：「我的個性能夠讓我成功嗎？」

個性的不適合，在我看來是多數投資者失敗的主因，而不是聰明與否。一如池邊的小鹿要學習「認識自己」，這是想主動操作管理者該思考的，千萬不要只被高報酬所吸引。除了個性適合以外，是常需要大量的時間和經驗去換取的。

**第十四封信：**三位小矮人Love（愛）先生、Success（成功）先生和Wealth（財富）先生，你最喜歡哪一位？為什麼？你的愛能發自內心嗎？就像海莉女孩成立她的農莊那樣，不只是一做就是四年，她真誠用心的投入，也是她感動許多人、願意參與她的理想的主因之一。

「愛長駐於心中，那是真正財富的種子，它會為你開枝散葉，結出許多不同財富的果實。雖然猶太人對金錢的使用十分謹慎，但是對於慈善捐款等行為卻相當熱心。在猶太文化中，你能夠施捨多少錢就代表有多麼富有，對他們來講，做慈善並不是基於愛心和可憐弱勢，而是一種社會正義的義務。」賺錢是本事，花錢則需要智慧，特別是把錢花在刀口上，不只自己開心，而且很多人受益，這是一個不簡單的挑戰，希望早日你也有這種快樂的頭痛問題。

**第十五封信：**「千里之行，始於足下，要追尋遠方的夢想，就從邁出腳下的第一步開始。老美說：『talk is cheap.』空談是很廉價的，所以行動吧！」

## 回顧與總結

經驗是用無限代價買來的寶石（失敗經驗的學習）。如果可以從頭開始，E醫師應該了解富爸爸和窮爸爸的差別，不是收入的高低，而是誰先有了理財的分身，可以靠投資的收益取代勞力的收入。高收入是不完全可靠的，所以從小就應該讓家庭的所有成員了解並養成習慣，不需要像有億萬身價的葛莉絲祕書那樣刻苦克儉，但生活開支要量入為出，特別是家裡的每一個成員，成年後都要為自己的財務負責，但小時候自我負責的習慣沒養成，長大後就難以矯正。

E醫師是傑出的專業人士，卻不了解理財投資也是一門專業，可以用很簡單的方法達到不錯的效果，但一定要事先了解，不然也應該借重專家，如果事先做足功課、充分了解房地產的特性，並事先評估最壞狀況時的腹案，有了防守性的保護，房地產的虧損應不至於如此嚴重。至於股票投資，應該避免個別股票，因為那需要大量分析，除非自己非常熟悉那個領域，否則應該借重代表整個市場的指數型基金，有參與經濟的成長，但大幅減少投資的風險。

既然錯誤已發生，還是要亡羊補牢予以彌補。所幸E醫師還是有一個不錯的優勢，收入高可以逐步彌補漏洞。但必須注意身體健康，同時借重有信譽實力及可靠的專家增加投資上的效益。

理財不外乎是開源和節流，當務之急採取行動的是，E醫師每天十一個小時以上的工作量，開源已經達到盡頭，但是在節流方面，個人雖節儉，由於家庭成員的金錢觀和人生觀不同，支出始終降不下來，對E醫師來說是一個重大負擔。家裡各項開支的漏洞要優先採取行動堵起來，止血更有助於債務的清還，也才有餘力參與投資。投資的穩健和成功，更會形成良性循環、提早脫離困境，並邁向財務自由。對現金流的控管和節流，再將這些節流投入穩健的投資帳戶。因此，「行動」、「節流」、「穩健投資」是E醫師目前重要的三部曲。

從E醫師的辦公室支出看來，給員工的薪資福利都比一般行情來得高，可見他有一定的愛心和社會企業責任，這值得肯定和喝采。比較讓人不捨的是，個人理財的失誤讓財務壓力在一時之間還無法擺脫。但相信得道者多助，因為他為人不錯，我也很關切，希望能用專業幫助他。不過他也要自助天助，E醫師還是有他自己的功課要先完成。生命中的每個挫折、每個傷痛、每個打擊都有它的意義，從來不跌倒不算光彩，每次跌倒後能再站起來，才是最大的榮耀。

祝福和期盼E師能夠早日脫離困境，並邁向財務自由。也希望他的故事能讓大家學到一堂寶貴的理財課。空談是很廉價的，行動是終結這些問題的開始和關鍵，所以行動吧！

華爾街操盤手給年輕人的15堂理財課

作者：闕又上

副主編：陳懿文

出版一部總編輯暨總監：王明雪

發行人：王榮文

出版者：遠流出版事業股份有限公司

地址：100臺北市南昌路二段81號6樓

電話：2392-6899

傳真：2392-6658

電子郵件ylib@ylib.com

遠流博識網<http://www.ylib.com>

電子書設計製作

製作單位：遠流製作中心

企劃：廖士鋒、張瑞麟、張淑萍

數位版製作：簡玉欣、廖怡雯

電子書製作日期：2017年10月

(本書係根據2017年9月25日初版五刷之紙本書製作)

檔案格式：ePub3.0

著作權顧問：蕭雄淋律師

有著作權・侵害必究