**【力哥说理财】S1E00：信力哥，会理财，原地零起点入门！（文字精华版）**

**从互联网缝隙里钻出来的力哥**

你可能会问：谁是力哥？你要干嘛？

你会发现在传统社会中，各种砖家叫兽登场前主持人必须要介绍一大堆虚名，像老太婆的裹脚布又臭又长。尤其像理财这个话题，看上去好高大上高精尖的样子，没点叫得响的专业名号你压不住场子，谁会耐着性子听一个无名小卒劳力唠叨半天？天晓得听你的话去理财会赚钱还是赔钱。



不过托互联网的福，自媒体的时代来了。传统社会强调权威主义，强调中心话语权，不光看重这话说得在不在理，对我有木有启发，更看重这话是谁说的。同样一句话，力哥这样的小记者说出来和那些个著名经济学家嘴里说出来就是不一样。

但互联网精神强调的是平等、开放、自由和分享，我们正在开速进入一个扁平化、去权威、去中心化的时代。**重要的不再是什么人说了什么话，而是不管你是谁，你说的话是不是有料，是不是接地气，是不是干货，是不是我爱听。只要对我有用的干货，我就吸收，我就粉你，就爱你！**

如果用互联网思维给力哥头上挂标签，就12个字：**御宅族、穷游儿、动漫控、屌丝男。**言简意赅，形象生动。如果这些标签也能往你头上挂，没错，你和力哥一定是同道中人，我想和你在一起。闲话不多说了。你可能会问，你怎么突然想到做理财脱口秀的呢？



**我要理财：只喊口号，木有行动**

因为工作关系，过去好多年来，我经常会被身边的朋友问起各种理财问题，我也会传递各种理财正能量，告诉他们正确理财真的可以改变命运

但是我发现收效甚微。要不就是他们听不懂，要不就是和他们说的时候点点头，好像是听懂了，觉得你说的很有道理，但事后身边没有一股力量，可以不断督促他们向理财高峰攀爬。结果生活工作一忙碌，就把理财这档子事给忘了。

后 来我发现，虽然中国已进入了个人理财需求大爆发的时代，屌丝也好，土豪也罢，都有强烈学习理财的紧迫感和积极性。因为去年还一块钱一个的包子，今年就卖一 块五了，钱天天在缩水，口袋里钱不够用，老板又抠门不给加工资，怎么办？只能自力更生，寻找新的开源之路，就是通过投资理财来获得额外补贴。



话是这么说，大家也都认这个理，可现在小伙伴们各个都亚历山大，工作那个忙碌，生活那个浮躁。有一个很苦逼的小伙伴就问我：**力哥，我是真想理财，可我怎么才能入门呢？**

我说你静下心，好好看一本系统介绍理财的书，看完了，你也基本入门了。可他说我真没那么多时间来看书，就算有点碎片时间那也是刷刷朋友圈，打打QQ游戏，追追港剧韩剧美剧就这么消磨掉了。再说今天是读图时代，视频时代，有多少人还那么有性子啃大部头的专业理财书籍呢？

我想他说的也对，我就说不看书也行，就看看各种理财类报刊，或看看电视台财经类节目，还有满大街的理财类网站，再不行关注几个讲理财的微信公众号。每天吸收一点理财新知，你慢慢就会变成理财达人了。

这 小伙伴一听又急了：“力哥，你是拿理财当饭吃的，你不去钻研你喝西北风去，可我哪有那么多功夫去专研这些道道？我又没过经济学，你之前给我看的那几本《理 财周刊》，里面那么多专业词汇，我真是傻傻分不清楚。而且看到后来实在太枯燥、太专业、太复杂，看到后来越看越迷糊了。”

**最后“我要理财”的结果，就和许多女生整天张罗着说“我要减肥”一样：只喊口号，木有行动。用邓丽君奶奶的话说，问君能有几多愁，恰似滚滚前海向外流！**

我也纳闷，为什么学理财就那么难呢？非得每一个站在门外的理财小白横冲直撞，撞得头破血流才能慢慢悟出点道道，怎么就没人能一点点手把手牵着他们，把他们妥妥给领进门呢？这么一件利在当代，功在千秋的伟大事业，怎么就没人去做呢？既然没人做，好！那我力哥来做！

**力哥到底想干啥**

力哥说理财，就认准两个死理。**第一，简单！**那些经济学专业术语神马的统统给我当浮云去吧！

**第二，好玩！**许多人眼里，学理财是一件很苦逼很无聊的事，那些经济学家、股评家神马的总是穿着西装打着领带，一本正经在那里高谈阔论，而我们一群理财小白坐在下面听得快睡着了。这种事情力哥打死也不会做。

为什么？因为刚刚三十而立的力哥，自己也还奋斗在屌丝逆袭高富帅的漫漫征途中，现在已逆袭到一半了。**所以我就是要用屌丝的语言给屌丝讲好玩的理财故事！**

理财无外乎理生活，生活无外乎吃喝拉撒，吃喝玩乐，吃喝嫖赌……（最后一个可忽略）反正就是一句话：给生活找乐子，让生活更开心。**所以力哥说理财的目标，就是让每一个理财世界的小白都能轻松入门，让每一个理财世界的菜鸟都能快乐成长。嘻嘻哈哈学理财，开开心心过日子！**

尤 其是我身边真的有好多80后、90后的年轻人，有的现在还在读大学，有的刚毕业没多久，有的则被结婚、买房、生孩子这些接踵而来的人生财务负担压得喘不过 气来。我希望能用我的专业所长，告诉他们，只要你愿意撬开理财者扇大门，愿意好好规划你的人生，请相信，眼前的困难只是暂时的，你未来的生活一定会变得越 来越好！

看 到这里，你可能有一肚子问题想问力哥：我没钱理财该肿么办啊？我结不起婚、买不起房子、养不起孩子、工资不够花肿么办？你说这余额宝到底有没有风险？中国 股市还能不能玩？房价还会不会暴涨？现在该买房还是租房呢？人家说推销保险的都是大忽悠，你说我要不要买点保险呢？……

小伙伴们心中积存已久的理财困惑真心不少。但你放心，只要坚持跟着力哥学理财，这些问题都不会再成为你的困扰。

**跟着力哥走，理财不用愁**

今天这第一季第0集，叫“明明白白我的心”，算是开场白。这第一季叫**“小白入门篇”**，我会把关于理财最实用最重要最基本的道道一点点嚼碎了，喂给你吃，一步一个脚印踏踏实实走入理财这扇大门。因为一旦走入这扇大门，那真是陷进处处有，一不小心就会摔跟头。看完第一季节目，相当于理财小学毕业了。

第二季力哥会推出的是**“菜鸟起飞篇”**，我会分门别类介绍各种投资理财工具的特点和风险。理财的基础知识讲到这里就差不多了。这一季里的理财干货也吸收干净了，你差不多就达到初中生的水平了。

再往后的第三季叫**“达人进阶篇”**，我会以专题的形式，重点讲述各方面的理财实战知识和技巧。这些专题你都看明白了，那恭喜你，理财高中毕业了！至此，师傅是真的把你领进门了。

接 下去路漫漫其修远的理财大学修行之路……别怕，你也不用一个人黑灯瞎火地去上下求索。因为理财是一辈子的事情，学习理财也是一辈子的功课。面对变幻莫测的 投资市场，面对不断创新的理财产品，力哥会一路牵着你的手，带你领略理财的风景，看透投资的奥秘。只要你喜欢听力哥说理财，那就还会有第四季，第五季，第 六季……

**力哥说理财】S1E01：女人一定要有钱吗？（文字精华版）**

*2014-07-09* *力哥* [力哥说理财](javascript:void(0);)

力 哥说理财，简单又好玩。第一季第一集可被看做是各位理财小白进入理财世界的开学典礼。一般来说，开学典礼上要说的肯定是什么是理财，不过力哥觉得比这更重 要的是明白到底什么是金钱。只有理解了金钱的重大意义和局限性，今后才不会被金钱牵着鼻子走，未来理财大厦的根基才能打夯实。所以我们今天就来聊聊金钱 君。

**女人一定要有钱吗？**

2013年上海滩有一出火爆一时的话剧，叫《女人一定要有钱吗》，当时号称中国第一部财经音乐喜剧。这部话剧讲的是励志姐、傍款妹和屌丝女这三个闺蜜不同的人生选择和财富轨迹。各位，你觉得女人一定要有钱吗？



很多人会下意识的反应：是啊，女人当然要有钱！因为这年头，男人他X的靠不住！可是你有没有想过，这世界上一共就三种人：男人、女人、李宇春。李宇春不算，“女人一定要有钱”的潜台词，不就是男人就不一定非得要有钱吗？

可事实并非如此。这年头，不但女人一定要有钱，男人更得比女人更有钱！因为女人没钱还能找个男人依靠（只要你长得别像凤姐那样，就算像凤姐那样只要有钱去韩国整个容就好了 ORZ~）。当然男人靠不靠得住是另外一回事，**但男人如果穷光蛋一个，请问哪个女人会向你主动献身呢？**（就算凤姐也不会吧）。



记得以前读书时有个段子叫“考考考，老师的法宝；分分分，学生的命根”。进入社会后才知道，神马考试分数都TMD浮云。你就算是学霸又如何？在学校里可能有无数女生对你刮目相看，但到了社会上，就算你再有才华，口袋里木有钱，女神从你身边走过，连正眼都不会瞧你一下！所以这句话应该改成**“钱钱钱，男人的命根”！**

**马诺只有坐进宝马车才会笑**

从经济学上说，漂亮姑娘找高富帅，奶茶妹妹找刘强东，马诺喜欢坐在宝马车里哭……这些不是天经地义很正常的事吗？我是马诺我也愿意坐宝马车，是哭是笑另外一回事。说句不好听的，说不定我没见宝马车时可能还在哭呢，一坐进宝马车马上就破涕为笑了！



因为在一个社会里，**女性的美貌是一种男性极度渴望的稀缺资源，而男性的财富同样是女性极度渴望的稀缺资源，稀缺资源当然要配上稀缺资源才是一种最理性经济的选择。**

反过来说，女人不好色吗？女人也好色啊，否则看到人家李敏镐、金秀贤、金宇彬的，干嘛欧巴欧巴叫得那么疯狂？女人要是不差钱，包养个小白脸满足自己的需求也是很正常的事啊。我这里说的不是道德层面的是非对错，而是经济学层面的理性选择。

**心魔才是万恶之源**

东拉西扯这么多，不知道你有没有感觉到点什么。金钱到底是什么？为什么我们对金钱如此痴迷？有句话叫“有钱能使磨推鬼”，所以“金钱是万恶之源”。你觉得这话对吗？

客观的说，金钱是中性的，本身没有善恶划分。而且金钱作为一种中性的交易媒介，为人类社会的进步做出了不可替代的伟大贡献。

要是没有金钱，人类今天还停留在物物交换的原始社会。因为有了可以对价值和财富进行标准化度量的金钱，才能产生系统化的社会分工和规模化的贸易活动，人类的文明才能不断扩张，以至于进入今天这种生产力高度发达、交易高度便利的市场经济时代。可见金钱对人类那是大大的有功！

从经济学角度说，**金钱本质上是一种购买力的凭证。**那一张张花花绿绿的纸片，本身没有任何意义，但通过它可以买到绝大部分你想要的东西。假若没有它，你拿什么喂饱肚子？拿什么养活孩子？拿什么赡养高堂？所以金钱真是个好东西。

但你可能会问：为什么社会上又会有那么多因为金钱而带来的罪恶呢？

这个问题我想了很久，我的结论是：因为许多人即使吃穿不愁，还是本能地想要更多更多的钱。有了一百万想要一千万，有了一千万想要一个亿，有了一个亿还想要一百个亿。**欲壑难填。**所以今天，力哥要好好给金钱君做一回翻案文章。真正的魔鬼不是金钱，更不是女人，而是人的贪财之心。你的心魔才是世界上最可怕最深不可测的东西。

**力哥理财物语：**

**金钱不是魔鬼，人的贪财之心才是**

**思考：金钱对你意味着什么？**

**【力哥说理财】S1E02：干露露胸器毕露的理财解读（文字精华版）**

*2014-07-09* *力哥* [力哥说理财](javascript:void(0);)

力哥说理财，简单又好玩。上回我们讲到真正的魔鬼不是金钱，而是人的贪财之心。今天我们继续更深入的来挖一下金钱君那些不能说的秘密。

**我在马路边捡到一毛钱**

先 说个小故事，以前有个印第安酋长偶然到纽约参加晚会，参加者大多是在华尔街工作的金领。忽然这位酋长听到地下水道的蟋蟀在叫，于是就叫大家来听，可没有一 个人在意他的招呼。这位酋长很有感触，于是把一把硬币抛在空中。当硬币落在地上发出清脆声响时，原本相谈盛欢的华尔街金领们突然都低头找了起来……

你可以想象一下：假如你走在马路上突然听见身后发出叮铃铃的声音，你的第一反应是什么？摸钱包。第二反应是什么？看是谁的钱掉了。第三反应是什么？看有没有人上去拿钱，要是这钱没人去拿的话，呵呵，你知道该怎么做的……

这枚一块钱甚至一毛钱的硬币真的很有价值吗？恐怕不是吧，在魔都一块钱连一个肉包都买不到，只能买个白馒头。但我们为什么对金钱发出的声响那么敏感？因为我们已经本能地无法拒绝金钱的诱惑，**于是早就把耳朵的频率调成和钱响的声音同步的频率，反而对大自然所发出的更加奇妙动听的声音听而不闻，对大自然的美景，视而不见。**

**一谈感情就伤钱**

很 多时候，我们的生活真的掉进了钱眼里，但却喜欢在外人面前摆出一副视金钱如粪土的样子。因为我们中国人长期受到东方儒家文化义利教育的熏陶。子曰：“君子 喻于义，小人喻于利。”总觉得钱这玩样儿本质上不是好东西，钱这档子事不能放到台面上说。谈钱伤感情，得私下里偷偷说。很多时候不能说的太明太细，这个你 懂的……

但 其实，越是不好意思谈钱的人，越是偷偷摸摸谈钱的人，心里越看重钱，越放不下钱，对钱的挣扎越厉害。看到别人比自己有钱就嫉妒，看到比自己穷的人就鄙视。 所以和别人谈到钱的问题时，我们常常要反过来听。比如老板说，这不是钱的问题，是财务制度问题；，商业模式问题，是做人原则问题……打住！

只要老板说这不是钱的问题，你就知道了，这就是钱的问题，只不过老板不能明说罢了。商业社会嘛，不管你把理想吹得多伟大，归根到底还是要看你能不能赚到钱。

所以我一直都说：不要羞于谈钱，更不要假装无视金钱或回避金钱带来的问题和困扰，说什么“不就是钱嘛，小事情，无所谓，钱能解决的事，那能叫个事？”我说大兄弟，你真不能无所谓！**你不把钱当一回事，钱也不会把你当一回事！如果钱不是问题，那问题一定是没钱！你要是怕谈钱伤感情，那谈感情就一定伤钱！**

反而是像力哥这样的人，能面不改色坦坦荡荡来谈钱……不是说力哥不爱钱，力哥当然也爱钱，看到毛爷爷两眼也放光，但至少力哥敢于承认自己爱钱，敢于正视金钱。力哥不但敢于正视金钱，还强调要尊重金钱甚至感谢金钱。**因为一个人合法正当渠道获得的白色收入越多，说明你对社会的贡献和价值越大。**

**干露露露胸器也为社会创造财富**

如 今许多穷人都有一种仇富心理，觉得富人就一定都有原罪，只是我不知道罢了。不可否认在经济转型时期的中国，有财富原罪的富人的确不少，但还是有很多人就是 光明正大把钱挣了。你说马云马化腾有什么财富原罪？人家不是富二代不是官二代，就是靠自己的胆（chao）识（xi）和奋（hu）斗（you），成就了今 天的阿里帝国和企鹅帝国！

你可能还会说，现在的社会财富分配不公平！那些歌星出来挥挥手唱唱歌就能赚几十万，人家大马路上的扫地工人干死干活一个月才赚一两千块。你说那些歌星给社会创造什么价值了？这不合理啊，这不是朱门酒肉臭，路有冻死骨吗？

可我告诉你，那些歌星创造的财富价值还真就比扫地工人强上千万倍！扫地工人的劳动价值是让马路更干净，歌星看起来劳动强度比扫地工人轻很多，但在市场经济时代，他唱歌能给千万人带来愉悦感，让他们心情舒畅，他们愿意为这样的娱乐体验服务埋单，这就是价值的体现。

你不能说看得见摸得着的商品有价值，别人给你提供的服务就没有价值。爆米花有价值，让你获得感官快感的电影就没价值了吗？鸡翅加啤酒有价值，迪斯尼乐园让你玩得High翻天就没有价值了吗？

如果你承认迪斯尼乐园的确创造了财富和价值，那歌星唱首歌，哪怕像张曼玉那样唱跑调了，影星走个红毯，姚明打打球，刘翔跑跑步，干露露露个胸器什么的，那就是在为社会创造巨大的价值！你不喜欢你可以不买单，有人买单就行了，**只要不触犯法律和道德的底线，根据市场对你的需求，市场就会给你一个公平合理的的定价。**

**钱能买到什么？**

有人说你这不是鼓吹金钱万能论吗？把钱说的那么高大上、伟光正的样子。钱这东西，不就是一张张小纸片吗？钱乃身外之物，生不带来，死不带去。别吹得那么崇高，还谈什么感谢金钱。我问你：钱能买到亲情吗？钱能买到幸福吗？钱能买到生命吗？不是有首歌叫“**爱情不是你想卖，想买就能卖，让我挣开，让我明白，放手你的爱”**。你说钱能买到纯洁的忠贞不渝的爱情吗？

钱能买到亲情吗？不能。但为了争夺钱财，却可以让父子结仇，兄弟反目。你看电视台里的老娘舅节目，那些家庭矛盾调解来调解去，调解到最后，问题的根子不都出在一个“钱”字上吗？

钱能买到友情吗？不能。但曾经出生入死的好兄弟却可以为了钱欺骗出卖朋友。几十年的朋友为了钱，可以说断交就断交。这种事情还见得少吗？就像左小祖咒在《钱歌》里唱的：**“不借钱给朋友就会失去朋友失去钱，借钱给朋友又会失去钱失去朋友”。**

钱能买到爱情吗？不能。但天底下有多少有志男小歪，就是因为没钱买房，未来的准丈母娘就硬是能把这对鸳鸯打散！

钱 能买到健康和生命吗？不能。但没钱却可以让你失去健康和延续生命的机会。在天朝，你如果生活在中西部山区，没钱的话，一旦患上重病就只有等死。有钱就可以 跑到北上广来接受最好的治疗。再有钱的话，就可以移民国外，和雾霾说拜拜，和污染说再见，吃上更干净的食物，喝上更干净的水，呼吸更清新的空气，那你不就 更容易健康长寿吗？

钱能买到自由吗？能买到理想吗？不能。但如果一个人连养活自己一家老小都办不到，你觉得他还会有心思整天去琢磨什么理想？自由？钓鱼岛？

再说到底，钱能买到信仰吗？你说当然不能。信仰是多么神圣伟大的事情，谈钱那是亵渎神灵啊！可是当年犹大不就为了区区30个银币就把耶稣给卖了吗？今天大部分中国人，不信天主，不信真主，不信佛祖，信的不正是这位孔方兄、毛爷爷吗？

所以我们应该重视钱，钱对我们真的很重要，重要到什么程度呢？重要到**钱是我们身外之物中最重要的东西！**

**总有些东西钱买不到**

不过话说回来，当你的生活不再为没钱而感到烦恼时，钱又不再那么重要了。因为钱或许能买到更健康的身体，却买不到精神的富足；钱或许能让活得更久些，但无法买到内心的宁静、平安与最终极的那种快乐和幸福。

金钱真的不是万能的。用比尔•盖茨的话说：**“当你有了一亿美元的时候，你就明白钱不过是一种符号，简直毫无意义。”**

这话反过来说就是：**“当你一分钱都没有的时候，你就明白钱是你的一切……”**

忙碌的都市生活中，或许我们真该稍稍停顿一下我们常年按下“快进键”的脚步，重新去认真思考一下：这位伴你一生的名叫金钱的小伙伴，它到底是什么？你到底应该怎么看待它？哪些是它能为你做的，哪些又是它无能为力的？

虽然力哥花了那么那么大篇幅讲金钱的重要性，但最后力哥却想告诉你一个金钱君最大的秘密：**钱无法为你实现的，恰恰是你这一生最应该珍视的财富！**

**钱真的很重要的，但钱再重要，这个世界上也总有一些东西比钱更重要。**

**想一想，人生在世短短几十年，你最宝贵的财富，到底是什么？如果这个问题没想明白，那你未来理财理出来的钱越多，你的人生就会越困惑。**

**力哥理财物语：**

**钱乃身外之物，但却是身外之物中最重要的东西**

**思考：在你心中，什么是钱永远无法买到的？**

**【力哥说理财】S1E03：理财到底理神马？（上）（文字精华版）**

*2014-07-09* *力哥* [力哥说理财](javascript:void(0);)

力哥说理财，简单又好玩。上回小伙伴们算正式和金钱君拜过把子了。今后你可以很自豪的对金钱君说一句：兄弟，我懂你！这回，我们就该揭开理财君的红盖头了。

**为什么你一理财，财就离你？**

照例先和大家说个段子。我因为长期从事理财行业的记者工作，每当认识新朋友时，别人一知道我的工作，就会立即眉飞色舞甚至有些神秘兮兮地小声对我说：“侬有撒消息伐？”（上海话）意思是你有没有什么关于股票的内幕消息。

最近这段时间不一样了，大部分人被中国股市玩伤心了，累觉不爱了。他们更关心的是：“你说余额宝可不可以买？有没有风险呢？我要不要再买一点微信理财通分散一下风险呢？”

关 于炒股票和余额宝的话题，我以后再细说。这里说这个段子，是因为我发现今天大部分中国人对理财的认知存在较大误区。在很多人印象里，所谓学理财就是问一位 理财高人，这个股票可不可以买，那个理财产品安不安全，要是有什么好的投资生财机会，可别闷声发财，到时别忘了支会兄弟一声！

很多人眼里，理财就是投资，就是钱生钱。有点投资意识的人会把理财看成是用投资的方式实现资产保值、增值。正所谓“你不理财，财不理你”，意思是你不去投资理财的话，你手里的钱就会越来越少。

不过这些年出现一种恶搞的说法，叫“你一理财，财就离你”，一是因为过去这些年中国最大的创富机器，股市一直是吊儿郎当一副咸鱼死样，二是因为理财市场的水太深，骗子太多，骗术层出不穷。很多人伸出手想去理财，结果却赔了夫人又折兵，以至于一朝被蛇咬，十年怕井绳。

如 今不少吃过苦头的投资者一听到什么“专业理财师”，“免费理财讲座”之类的名堂，第一反应就是你丫不会是骗子吧？你丫又不是活雷锋，八成是要推销什么理财 产品吧？就和那些号称免费给老年人体检，最后骗你爸妈买一大堆没用的保健品的坑爹销售员一样。那你可能会问：到底什么才是真正意义上的理财呢？

**到底什么是理财**

有两个力哥总结的核心概念希望大家记住——

**第一，理财不等于投资。**

**第二，理财不只是打理金钱，更是打理你的生活。**

综合了N本理财教科书上的定义，力哥给理财下的完整定义是——

**通过对现有和预期将来可以获得的各种资源的整合管理，实现个人一生生命满足感的最大化。**

这句话比较绕口，我把其中几个要点拆解一下，你就明白了。

首先，理财理的财富不光只是你名下的现金、股票、债券、基金、房产等显而易见的资产，还要考虑你很容易忽视的养老金、医保金和公积金账户里的钱，包括你家里收藏的各种古玩字画、邮票钱币、红木家具什么的，还要考虑到你名下汽车的价值，虽然它每天都在贬值。

第二，制定理财规划时，不光要考虑当下你有多少钱，还要考虑未来预期能获得的新的收入和资产，比如你预计明年会加工资，或者现在在读某个证书文凭，根据人才市场行情，预期等证书考出来跳槽时，薪酬可以翻番，再比如多少年后你买的保险可以返还你多少钱等等。

第 三，你要打理的不光只有你的财务资源，也就是所有明着和钱相关的东西，还包括暗地里可能也会和钱相通的东西。最典型的就是人脉资源，你也要有意识去打理。 比如做销售、公关还有和政府打交道的工作，包括所有体制内工作的人，人脉资源的深浅对你未来事业前途和收入高低的影响，这个你懂的……这也是职场规划中的 重要一环。

第四，上述这么多乱七八糟的所谓“资源”，你都要像变魔方一样，把原本图案乱七八糟的魔方拼成每个面颜色都一样，这叫资源整合。不要小看资源整合这四个字，很多做领导的整天脑子里就在琢磨这个事。

**Better Money, Better Life！**

那最后，这么捣鼓了半天，理财的目的到底是啥呢？就是为了让你这辈子尽可能不要让财务问题困扰你的生活，让你一辈子活得更自在、更开心、更幸福。套用世博会的口号，那就是Better Money, Better Life！



城市有没有让生活更美好，哎呦喂~整天带着PM2.5专用口罩，在沙丁鱼罐头一样的地铁里挤来挤去，最后回到电线私拉乱接的群租房里倒头就睡的小伙伴们，对此只能呵呵了。但请相信：**理财，一定会让生活更美好！**

用经济学范式语言表达就叫**“生命满足感最大化”**，用力哥的话说就是嘻嘻哈哈学理财，开开心心过日子。理财最终必须要落脚到你的生活上，为了理财而理财，为了投资而投资是木有意义的。

假如你为了炒股票（炒期货/炒外汇/炒黄金）赚大钱，哪怕最后你的确赚到了不少钱，但你每天过着心惊胆颤的生活。茶不思，饭不香，睡觉要靠安眠药，那你就扭曲了理财的本意。

这种情况下，正确的做法是不要去炒股票，改去买基金或者其他理财产品，可能潜在收益没有你炒股票高，但却能让你的日子过得更舒坦、更轻松。当年曹孟德有云：“对酒当歌，人生几何，譬如朝露，去日苦多。”人这一辈也就活个几十年，大不了3万多天日子，有必要为了多挣几个银子这么折腾自己的身心吗？



**平衡才健康**

但 最关键的一点是，这种生命满足感不是现实当下的，也不是预期未来的，而是一生的，就是从此时此刻一直到你生命的终点，都要考虑到。如果你老是想着我以后还 要买房，还要生孩子，还要准备养老看病的钱……所以我现在赚到的钱能省则省，一定要好好存着，存到天荒地老，海枯石烂……那你就陷入周扒皮或者葛朗台式的 理财悲剧了。



不过今天绝大部分年轻人的消费观完全是和周扒皮们完全相反的。你叫他月光族也好，叫他卡奴也行。说得好听点叫活在当下！活得精彩！年轻就是无极限！说得难听点，那就叫老子只管眼下快活，不管以后死活！

说到这里你应该听明白了吧。看你这人到底会不会理财，有没有掌握理财的精髓要义，核心就在两个字：**平衡。**那怎么才能做到平衡理财呢？我们下回再聊。

**力哥理财物语：年轻也有极限，理财需要平衡**

**思考：你的生活平衡吗？**

**【力哥说理财】S1E04：理财到底理神马？（下）（文字精华版）**

*2014-07-09* *力哥* [力哥说理财](javascript:void(0);)

力哥说理财，简单又好玩。上回力哥把理财的完整定义嚼碎后喂你吃了。今后你就知道了，理财君原来是一枚霸气侧漏的内涵帝啊！这回我们接着聊怎么理财才算平衡。

**玩间隔年就是no zuo no die的节奏**

大概20年前有个叫韩晓的歌手唱过一首歌，叫《我想去桂林》，当时这歌也算风靡一时。他在歌里是这样唱的：**“我想去桂林呀，我想去桂林，可是有时间的时候，我却没有钱；我想去桂林呀，我想去桂林，可是有了钱的时候我却没时间。”**不要以为这首歌唱的就是现在许多小白领想出去旅游又愁没钱没时间那种纠结，其实这首歌蕴含了非常重要的理财原理。

在这首歌里，去桂林旅行代表的是获得快乐的生活体验，这是我们理财所追求的目标。而时间和金钱是获得这份快乐必备的两个条件。那如何把时间平衡的分配到赚钱和获得快乐上呢？

一个懂理财的年轻人会把一年中大部分时间用来努力工作攒钱，抽出一小部分时间，比如十几天年假或国庆、春节长假，**花掉一年中赚到的一小部分钱，比如10%-20%的收入去旅行，剩下80-90%的钱拿去日常开销和投资。**因为一方面你要预备未来各种生活支出，另一方面你现在省下这笔去桂林旅行的钱，这笔钱几年后升值了，可能就够你去新马泰转一圈了。

而一个不懂理财的年轻人，要不就是为了攒钱买房，可以三、五年不出门旅行一次。大好青春岁月为了守着一套房子。这真叫浪费生命，暴殄天物啊！要不就是听商家忽悠：“人一生中至少要有两次冲动，一次奋不顾身的爱情，一次说走就走的旅行！”

扯他X的淡！奋不顾身的爱情会让你人财两空，被千夫所指甚至锒铛入狱。前有王立军，后有王小贱。你问王小贱是谁？就是文章在《失恋33天》里演的伪娘，不用我解释了吧。

至于说走就走的旅行只会让商家斩你没商量。提前半年买好的2折机票和你临时买的明天起飞的全价机票，亲，这旅行成本能一样吗？

现在很多年轻人都有一种冲动：老子不干了！老子就把这些年整天受老板气攒下的血汗钱拿去周游时间，玩间隔年。就是出去旅行一年，再回来工作几年攒钱，再出去旅行……这么反复折腾。

如果你也有这样的想法，力哥只能送你八个字：小施主，no作no die，回头是岸。为什么力哥不赞成极具中国特色的所谓“迟到的间隔年”，以后讲消费规划时再细说。

总之，**理财本质上玩的就是一种平衡术**——工作与生活的平衡；奋斗与享受的平衡；爱情与面包的平衡；投资与消费的平衡；当下消费和未来消费的平衡；高风险投资与低风险投资的平衡；长期投资与短期投资的平衡；金融投资和房地产投资的平衡；资产和负债的平衡；保险的保额和保障成本的平衡……

**从摇篮到坟墓**

既然说理财就是理生活，那生活中到底哪些东西和理财有关呢？

首先，人生出来就要吃喝拉撒要消费，所以首先要做的就是**消费规划**。

接着你上学了，每个月妈妈给你的零花钱，你心里总得有个数吧。得提前把要用的钱留出来，不能这个月才过了一半，零花钱就花完了吧，所以就要做**现金流规划**。

再接着，你慢慢长大了，一开始没钱理财，那就要靠工作来赚钱。怎么才能依靠自己的聪明才智和勤奋工作不断赚到更多的钱呢？那就要进行**职业生涯规划**。

工作了一段时间，攒了点钱了，你就可以想办法钱生钱，这就有了理财规划中最重要也最复杂的一块——**投资规划**。

很快眼瞅着就要奔三啦，爸妈也整天催着你赶快找对象，别到最后给剩下了。要恋爱结婚，那就要进行**恋爱和婚姻关系规划**。你可能会问：怎么谈恋爱也和你理财扯上关系了？

婚恋和理财的关系还真不小呢。因为婚姻本质上是一种财产合同关系。从技术层面看，找对象和投资有很多相似之处，从战略高度看，婚姻更是你这一辈子最大的一笔风险投资。幸福婚姻是你一生最大的财富，失败婚姻则是你最大的债务。

要结婚，没婚房丈母娘不答应，那就有了**置业规划**。

婚后你得生个孩子玩吧，就有**教育基金规划**和**子女财商教育规划**。当然好基友、丁克族和李宇春就不用做这项规划了（春哥再度荣幸躺枪）。

好不容易实现了老婆孩子热炕头的社会主义初级阶段梦想，总得给这个小家庭添把安全锁吧。人活在这世上谁没个万一呢，所以就要考虑**风险保障（保险）规划**了。

再往后孩子慢慢长大了，自己也人到中年，混得有些人模人样了，投资收入也越来越多了，那就要动脑经搞点**税务规划**。在合法前提下尽量帮你减少点不必要的税收损失。咱屌丝钱少不觉得，人家土豪可在乎这块呢！否则大S她婆婆干嘛吧唧吧唧把自己的国籍和公司都迁到加勒比海小岛上去呢？要知道，避不避税，这收入可差了一大截啦！

再接着，要是实在受不了天朝这雾霾，就得考虑**移民规划**。老子不和你玩了，老子飞跃太平洋，投奔美帝怀抱！

最后你折腾了大半辈子，总算熬到退休了。想要晚年生活过得有滋有味，那就得年轻时就未雨绸缪，提早开始**退休养老规划**。

好啦，这一辈子折腾到最后，当你临近人生终点时，就得想想：这钱生不带来，死不带去。小沈阳说人这一辈子最大的悲剧是人死了，钱没花完。那没花完的钱该咋办呢？那就得提前做好**遗产规划**，省得大姨太、二姨太、三姨太为了争遗产吵得不可开交。

你看台湾经营之神王永庆、澳门赌王何鸿燊、还有香港那个郭晶晶公公他爹霍英东，包括什么梅艳芳、陈逸飞、侯耀文身……身后不得安宁的明星多了去了。



**80后，你的名字叫“悲催”**

看到了吧，理财包含了这么多东西，涵盖了你这一生从摇篮到坟墓的各种生活需求！

而且人生不同阶段的理财需求也不一样。比如遗产规划一般是老年期才需考虑的，保险规划和教育规划主要是家庭形成后才需要重点考虑的，职业规划主要是工作后最初10年的事，而消费规划、现金流规划和投资规划则贯穿你一生。

总的来说，**家庭形成期（买房结婚生孩子这段时间）和家庭成长期（孩子不断发育直到成年前这段时间），是人一生中理财需求最多，家庭财务压力最大的时期。而像力哥这样的所谓“夹缝中的80后一代”，当下恰巧处在这一人生中最纠结、最悲催、最亚历山大的时期（26-35岁）。**

这时候，你需要的不是成功学导师，不是励志学样板，更不是添加人工色素的心灵鸡汤，**你最需要的像力哥这样真正能帮你改变财富命运，让你的生活变得更美好的靠谱理财师！**

**从霸气侧漏到无远弗届**

理财的内涵已如此霸气侧漏，理财的外延更是无远弗届。它包括以你的生活为中心的三层同心圆。

最核心的一层是你的个人生活半径。包括你的兴趣爱好、职场发展、创业机遇、社交旅行、身体健康等等。

第二层是你的家庭生活半径。理财理不好，爱情飞掉了；理财理不好，婚姻破碎了；理财理不好，家庭木有了；理财理不好，儿子迟早要啃老，坑爹坑到你受不了！就像李天一那样：我爸李双江，我有冲锋枪。你能拿我怎么样？这就牵涉到子女金钱观、价值观教育的问题了。



最外面一层，那真叫一个高大上：比如责任、道德、慈善、公益、信仰……此处就不展开了。

现在你明白了吧，**理财真是一门无远弗届的大学问。你个人理财的边界就是你生活的边际线。**

而 作为一门学问，理财学的范围甚至远远大过你的生活半径。它的核心知识体系是经济学，以及由经济学发展而来的金融学，以及由金融学发展而来的投资学，而这几 门学科共同的基础是数学。不过请放心，力哥不会讲那些搞脑经的数学公式，最多也就是说说一七得七、二七四十八、三八妇女节、五一劳动节这些基本四则运算。

此外，理财学还牵涉到心理学、法学、会计学、哲学、历史学甚至伦理学和宗教学。想要学好理财，这些知识多少都要懂那么点。

比如说这些年很流行的行为金融学，就是把心理学尤其是行为科学的理论融入到金融学中，来指导投资决策。再如演化证券学，就是把生物进化论那套思考逻辑引入证券分析中，那可是对过去基本面分析或技术分析理论的彻底颠覆啊！

看到了吧，**学理财就是要有这种混搭、穿越、杂交、跨界的精神，所以学理财才会变成一件很happy的事。**

最后力哥有一段肺腑之言送给大家，有人说我现在忙着奋斗赚钱呢，理财这档子事等我发达了以后再说。在我看来，非常可惜。因为——

**很多人在用几乎全部的生命赚钱，却没有花哪怕一丁点时间，去规划一个值得拥有的生命。而理财就是帮你规划一个值得拥有的生命，并从财务上给予保证。**

**力哥理财物语：**

**许多人在用生命赚钱，却没有规划一个值得拥有的生命**

**思考：你现阶段需要进行哪些理财规划？**

**【力哥说理财】S1E05：你所不知道的通胀往事（文字精华版）**

*2014-07-09* *力哥* [力哥说理财](javascript:void(0);)

力哥说理财，简单又好玩。前几集小伙伴们认识了金钱君和理财君。接下去我要介绍他们的两位好朋友：一位是金钱君的损友——通胀君；一位是理财君的益友——复利君。今天先来聊聊通胀君，撒旦的化身。

**跑不过刘翔，跑得过王二小？**

记得有一次给年轻白领做理财讲座时，我说：“有一句关于理财的流行语叫你可以跑不过刘翔，但你一定要跑过谁啊？”台下一大群理财小白朝我眨巴着天真无邪的小眯眼，大概在想：除了刘翔，我能跑过谁，难道是放牛的王二小，把鬼子带进了埋伏圈，然后撒腿就跑？

突然我耳边传来一个弱弱的声音：“好像是什么P……额……GDP”？

力哥瞬间石化……

我发现好多年轻人对GDP、CPI这些基本经济学概念真叫一个傻傻分不清楚。反正在他们眼里都是P，不是叫“及第屁”吗？

**其实GDP和CPI是对个人理财影响最大的两个宏观经济指标。**GDP意思是国民生产总值，指的是一个国家过去一年内新生产出来的全部财富总和，不管是扫大街的阿姨还是在台上挥挥手的歌星，他们赚到的钱，只要合法交税都算在里面。在欧洲很多国家,连卖淫女赚的钱也算在GDP里。他是衡量一个国家经济牛不牛，国力强不强最关键的指标。

CPI意思是消费者价格指数，俗称物价指数。CPI去年涨了5%，意味着去年所有商品平均涨了5%。原本卖1RMB的包子，今年得卖1.05RMB。

**名正言顺的打劫**

说这些概念没劲,还是给大家说段子吧。年纪比较大的朋友可能听说过《三毛学生意》这部电影。这是上海电影制片厂根据同名上海滑稽戏在1957年改编拍摄的电影，其中有许多经典桥段，至今还经常被拿出来重新演绎。

电影中有个关于通胀的桥段很有意思：三毛去剃头店学生意，正好有个客人来修胡子。老板发现肥皂用完了，就让老板娘去买。没过多久，只见老板娘慌慌张张地跑回来说：“不好啦，不好啦，肥皂价格涨了两成！”老板赶紧在价目表上原本剃头价格的边上加了四个小字“另加两成”。

这 时老板又发现开水没了，又让老板娘去开水房泡开水，结果老板娘又气急败坏地跑回来大喊：“不得了啦，开水也涨了两成！”老板赶紧把“另加两成”的“两”改 成“四”。正所谓羊毛出在羊身上，原材料成本上涨只能转嫁给消费者。结果客人不干了：乖乖隆地洞，韭菜炒大葱，MLGBZ，老子这头不剃了！

这个桥段非常生动地描绘了民国末年底层百姓被通胀所苦的景象。可当时物价怎么会疯狂到分分钟都在涨价的节奏呢？

原来国民政府发行的货币叫法币。但是抗战一开打，东部沿海大量富庶地区沦陷，政府财源吃紧，加上打仗就是烧钱，政府也木有办法，既不能说没钱老子就不抗战了，又不能明着抢老百姓的钱，就只能通过发行超额货币来稀释财富。

比如说原来社会上总共有100元，对应的商品是100个苹果，1个苹果就卖1元。通过收税，政府手里握有20元，百姓手里有80元，所以政府拥有20个苹果，老百姓拥有80个苹果。

但 一夜之间，政府新发行了100元纸币，但苹果不可能一夜间多出来100个，所以1个苹果就要卖2元。政府突然有了120元，就名正言顺拥有了60个苹果， 而老百姓还是只有80元，所以老百姓手里的苹果就莫名其妙变成了40个。你看，政府只要变个戏法，神不知鬼不觉就把老百姓手里的40个苹果抢走了。

**所以在经济学上有一种说法叫“通胀税”。政府通过发行过多货币来操纵物价上涨，这本质上和直接搜刮民脂民膏，问老百姓征税没什么两样，就是一种变相的没有法律依据的打劫。**

**金圆券梦魇**

国民政府当年这么干的理由是抗战。至于这钱搜刮来后，到底多少拿去真抗战了，多少被官员中饱私囊了，看看冯小刚的《1942》，你就懂了。

**抗战8年，法币总共贬值了8万多倍！**别以为故事就这么结束了，亮点总是在最后。

我勒个去，天晓得抗战胜利后中国又陷入了规模更大的国共内战。用韩寒的话说，这物价突然就“像少年啦飞驰”。**单单从47年底到48年7月底，7个月里物价就涨了55倍！**

“英明神武”的蒋委员长实在Hold不住了，就在48年8月启动了币制改革，宣布每300万元法币折合1元金圆券，强迫老百姓必须把家里的金银外汇拿去兑换。但是随着48年4季度到49年1季度，3大战役上国军全线溃败，国民政府大势已去，国统区经济也彻底崩溃。

到了49年5月上海解放前夕，作为中国金融中心和金圆券发行地的上海，物价已涨到了令人咋舌的地步——**抗战胜利后4年多时间里，上海物价累计上涨了400多亿倍！**

《三毛学生意》的故事就发生在这个时候。

**投机倒把都是政府逼的**

记得电影《建国大业》里，陈坤扮演的蒋经国和冯小刚扮演的杜月笙在上海有一段很精彩的关于整治物价的对话。

陈坤说：“**经国此番前来只打老虎，不拍苍蝇。”**这就是今天打大老虎的典故出处。

冯小刚应到：**“老虎好打，冰山只怕小蒋先生搬不动吧”。**

小蒋当时年轻气盛，想救党国于水火，就说：**“还请杜先生把冰山指出来，经国必定给一个交代”。**

杜月笙就让小弟报出一系列囤积物资的仓库名号，说真正的大老虎乃是**“扬子公司，孔家”**。孔祥熙这个大老虎，小蒋能打得动吗？

****

所 以不要说人家资本家投机倒把，扰乱市场价格，搞得民不聊生，真正搞得民不聊生的是政府。正因为政府不守信用，说话不算数，你发行的货币靠不住，所以不管是 资本家还是小老百姓都千方百计把物资藏在手里，死了也不卖。区别只是老板姓钱少只能在家里藏一点，资本家钱多可以租仓库屯着。

**历史上面值最大的钞票**

放眼世界，金圆券神话还不是最绝的。人类历史上发行过面值最大的钞票是一战后的德国马克——**500万亿元!**



一战后，德意志帝国灭亡，在希特勒上台前，德国处于一个叫魏玛共和国的时期。从1913年一战开打之前，到1923年通胀最高峰，德国物价10年间上涨了1.4万亿倍！如果从1918年德国战败开始算起，5年间物价也上涨了66亿倍。

所以那时德国出现了很多非常滑稽的事。比如我们都知道德国人喜欢喝啤酒，那时顾客跑到酒吧叫啤酒一般直接要两瓶。因为担心等喝完第1瓶再叫第2瓶时啤酒又涨价了！

还有人用手推车装了一大捆钱想去超市买东西。没想到小偷趁他不注意，把钱扔地上，把手推车偷走了！为啥？因为这钱实在太重，和废纸几乎没啥区别，搬回家擦屁股还嫌脏呢！

到了1923年，工人一天要发两次薪水。工人一拿到钱马上交给在工厂门口等着的老婆。老婆像刘翔跑110米栏一样，以迅雷不及掩耳盗铃之势如破竹，冲到大街上抢购一切能抢到的东西！

**听钱哭的声音**

你可别以为这种神话般的通货膨胀都是上世纪的事了。进入21世纪后，这种奇葩般的事居然又发生了……

在非洲有个小国叫津巴布韦，是上届世界杯举办国南非的邻居。它在08年北京开奥运会这年很不给我们天朝面子，居然1年内物价上涨了1000多万倍！如果从01年恶性通胀开始抬头算起，8年时间津巴布韦物价上涨了几千亿倍！



哎呀我的妈呀，要是张惠妹生活在津巴布韦的话，一定会边哭边唱：**“听钱哭的声音，叹惜着谁又被抢了钱，却无能为力……”**



人类历史上，恶性通胀往往是由**战争、战争后的巨额赔款、改朝换代或者过于激进的经济改革**造成的。你可能会说这都是极端情况，今天和平年代，在D和政府强有力的宏观调控下，物价怎么可能涨成这样呢？

没错，今天天朝物价的确不太可能再年年翻倍涨，就算是房价1年翻1倍的时代也已经过去了。但你这一辈子注定逃不出通胀幽灵的魔爪，你的财富注定会年复一年被通胀所侵蚀。

为什么？因为今天世界各国的政府，本质上说都是不守信用的。这不是道德问题，不是法律问题，也不是经济问题，而是人性决定的。此话怎讲？我们下回再说。

**力哥理财物语：**

**通胀问题上，全世界的政府都是不守信用的**

**思考：**

**未来30年，中国CPI年均涨幅可能有多高？**

**力哥推荐：电影《三毛学生意》**

**看点：1947-1949年国统区物价飞涨，底层百姓民不聊生。这部电影能让你一边笑，一边了解当时黎民百姓的悲催日子。笑声过后，却又会一声叹息，百感交集。**



**【力哥说理财】S1E06：和你赛跑的不只是CPI（文字精华版）**

*2014-07-09* *力哥* [力哥说理财](javascript:void(0);)

力哥说理财，简单又好玩。今天我们继续吐槽撒旦——通胀君。

**“钞票”与“美金”的由来**

在漫长的古代社会，各国都遵循金本位或银本位制度，就是拿金币、银元、铜板这些本身就有价值的金属物质做成货币。

但随着人类社会经贸往来不断扩大，慢慢就发现金银数量真心不够用啊！中国从宋代到明代都试验过以政府信用为担保的纸币。宋代叫交子，金代叫交钞，元明两代叫宝钞。钞票的“钞”就是这么来的。

可惜这些纸币试验最终都木有好下场。好在当时这只是一种试验品，社会上钱钞并用，银元和宝钞都能流通，纸币破产还有白银本位。

可 是今天就不同了。1944年7月，眼瞅着二战快打赢了。为了防止像魏玛共和国那样的通胀悲剧一再发生，国力雄厚的美国召集了包括中国在内的44个小伙伴， 在新罕布什尔州布雷顿森林里的蒙特·华盛顿饭店开了个会。当时代表中国出席的就是上回说的小蒋想打却打不动的超级大老虎——国民政府财政部长孔祥熙。

这个会议开完后就搞了个大名鼎鼎的“布雷顿森林体系”。这个体系很复杂，简单说，最核心的一点就是：今后国际贸易都用美元，由带头大哥美国作保！那小伙伴们凭什么相信你就不会像马克一样贬值呢？美国说，**我把美元和黄金价格绑定，一盎司黄金等于35美元，雷打不动。**你持有美元就等于持有黄金，随时可以来找我换黄金。“美金”的叫法就这么来的。

但久而久之问题来了。一方面美国不能发太多美元，否则国内要通胀，老百姓要造反；但为了满足不断扩大的国际贸易的需求，美国又不得不拼命发行远超其黄金储备的美元，这是个悖论啊！

结果到了1973年，美元和黄金好基友的关系就彻底崩了。美国政府宣布美元和黄金脱钩，各国汇率随你浮动，接下去那叫一个个天下大乱，一直乱到今天。什么美国的QE（量化宽松），日本的安倍经济学，中国的“4万亿”……说穿了，就一句话：**印钞票，刺经济，保增长。**

**通胀猛于虎，通缩猛于史矛革**

那政府为什么就不能自我节制，不要乱发钞票呢？你说你血管里怎么就不能流点道德的血液呢？怎么就不能用法律明文禁止你超发货币呢？用皇后娘娘的话说，臣妾做不到啊！

一是因为**想要经济增长就必须要有温和适度的通胀。**因为社会财富在增长，社会上的钱如果不跟着增长，钱就会不够用，不够用就会通货紧缩。人说通胀猛于虎，可这通缩就好比《魔戒前传：霍比特人》里的恶龙史矛革，霸占了孤山就死活不肯走啦。在史矛革面前，老虎就是个小猫咪！

所谓通缩就是物价一天天下跌。比如今年这套家具标价1万元，明年只要9000元就能买了。钱放在口袋里啥都不干也会越来越值钱，买得越晚越划算，那老百姓就会想方设法拖延消费。

这样一来，社会消费就会不断下降，工厂卖不出货就会倒闭，工人就会失业，失业了就更不敢花钱……经济就会陷入越来越糟糕的恶性循环。日本经济过去20年来就一直饱受通缩之苦。

所以像美国这样的发达国家，保持1%-2%的通胀那经济才健康，像中国这样经济还在高速发展的国家，CPI保持在**3%**上下也是OK的。假如今年GDP增长目标是**7%**，那货币发行量增速至少要保持在**10%**左右。所以从理论上说，杜绝通胀是万万做不到的。

**政府为啥不守信**

但更重要的原因是，你别以为政府就比你聪明，比你理性，政府也是由一群人构成的。人有弱点，政府一样有；人会犯错，政府也会犯。很多时候不是政府智慧不够，而是人性使然。

比如许多人整天吵着要减肥，为啥减不下去？因为减肥这件事违背了千百年来生物进化的本能。你看到喜欢吃东西，你本能就是想多吃点，再多吃点。哪怕你明明知道没人跟你抢，但你就是忍不住。你下定决心今晚就吃2两饭，但你吃惯了3两饭，吃着吃着就控制不住吃下了3两饭。

在货币发行的问题上，政府也一样。经济出现问题了，解决办法有几种，**但最简单、最轻松、政府脑子里最本能的条件反射般想到的办法，就是多发点钱。所以在通胀问题上，今天全世界所有的政府都是不守信用的**，和你减肥总是失败的道理一模一样。

**官方CPI为何不靠谱**

既然这辈子注定躲不过通胀君，那我们只能面对现实。你猜猜看：从1979年改革开放开始算起，到去年2013年，我国物价累计上涨了多少倍呢？

根据官方公布的数据，答案是**572.6%**，34年间物价才涨了5倍多。亲，你信吗？

不管你信不信，反正尼玛打死我也不信！

改 革开放以来，我国至少经历过3次比较严重的高通胀期。第1次是85年到89年，那会儿刚开放，政府还不太懂如何调控市场经济。第二次是93年到96 年，92年小平南巡讲话后，国民经济再次过热，物价再度失控。最近的一次，许多80后、90后小伙伴可能还有印象，就是07到08年，以猪肉价格飞天为代 表的高通胀期。

2000年以前，我国官方CPI数据真是只能“呵呵”，不能当真。主要原因并不是大部分人想当然以为的是统计局故意数据造假，而是**样本设置不合理**。

比如要调查皮鞋这个商品门类的价格变动情况。统计局可能每年就盯着某一款黑色、没鞋带、漆皮、橡胶底、38码的男鞋作为样本。而厂家出于稳定物价的政治考量，样本皮鞋就一直不涨价，也不在市场上卖，卖其他涨价了的皮鞋，所以统计出来皮鞋的价格就木有涨。

但今天官方公布的CPI数据基本还是靠谱的。我们之所以感觉实际物价涨幅比官方公布的要高，一是因为**食品价格上涨比较明显**，而每个消费者其他商品可能很长时间才会买一次，但食品几乎每天都要买，所以感受特别明显。

二是因为**我们的CPI没有把房价算进去**，因为政府把房产定性为一种资产，买房是种投资行为，不是消费行为，可过去10年魔都房价可不上涨了10倍吗？房价的上涨对所有相关行业的成本都是一种巨大的推动，只是木有在CPI里体现出来。

那物价上涨的真实情况到底是怎样的呢？

**一两生煎包，两行辛酸泪**

力哥记得小时候放学回家的路上，总喜欢买一两生煎点点饥。那时一两生煎4个才卖1元，现在魔都一两生煎，良心价4元，门面稍微漂亮点的，比如小杨生煎，要6元。20年间，生煎这个商品的价格就涨了4-6倍。就按良心价涨4倍算，过去20年生煎年均价格涨幅大概在**7.2%**左右。



你 可能会说光拿一个生煎说事，样本太单一，不科学。但你真别小看这生煎。卖生煎的成本包括水电煤、面粉、食用油、猪肉、葱、芝麻、醋，还有店面装修、租金和 原料运输费用，这里头哪样是我们平头百姓日常生活少得了的？说句难听的，假如30年后，我的财富增值速度比生煎涨价速度都不如，我老了连生煎都吃不起，你 还和我谈什么C屁I啊？

这就是悲催的现实。假如你的财富增速跑不过CPI，你会死得很惨很惨。



而且跑赢CPI只是刚刚60分及格，只能保证你的财富木有缩水。**真正想让自己的生活过得越来越好，你还得跑赢CPI背后的影子——M2（广义货币供应量）。**

经济学上用M0、M1、M2、M3这一群M家族小伙伴来计算社会上到底有多少钱。M2是被提到最多的一个。为什么叫M2呢？M是Money的意思，2就是二货的意思。因为这个Money最二！欠揍！通胀都是他搞出来的！所以叫M2。



政府到底印了多少钱，看CPI只是雾里看花，看M2才能看得真切。

**二货M2的增肥史**

我国第一次统计M2是1952 年，当年全国M2余额只有**101亿**。到了1989年达到**1.2万亿**，2003年达到**22万亿**，2013年突破了**110万亿**！10年间增长了**5倍**！60年间增长**超过一万倍**！

任志强说：**“房价这些年来翻了5倍，中国的M2也翻了5倍，是M2推高了房价。”**



任 志强这话有没有道理我们暂且不论，但有一点可以肯定：过去这些年，M2增速远远超过了CPI和GDP增速。去年我国GDP56.9万亿，增速 7.7%，M2余额110.6万亿，增速13.6%。M2规模和增速都接近GDP的两倍！而在投放“四万亿”刺激政策的2009年，M2更是增长了 27.6%！

砖家会说，这么比较不科学，M2是存量指标，GDP是流量指标，还要考虑什么货币乘数，存款准备金率……停！别解释了，解释就是掩饰，屌丝们不要听你们解释的这些复杂理论，屌丝们的直观感受是——

这些年，社会上开上小车甚至豪车的人越来越多了，而我每天还在挤地铁。

这些年，社会上有好几套房子的人越来越多了，而我还是蜗居蚁族。

这些年，社会上带劳力士手表，穿阿玛尼西装，别万宝龙钢笔的土豪越来越多了，带卡地亚戒指，拿爱马仕包包，喷香奈儿香水的富婆越来越多了，而我还在每天盯着淘宝聚划算……



因为M2来到了这个世界，就再也覆水难收了。它没有跑进你的口袋，就一定进了别人口袋。

尽管你的生活也在一天天改善，但如果你邻居的财富增速超过了你，你还是会有强烈的挫败感和愤怒感。因为人的幸福感是从与他人的对比中感受出来的。

所以和你赛跑的不只是CPI，还有你的邻居，它名叫M2。**理财的中级目标是让你的财富增速（工作收入+投资收入）无论如何也要想办法跑赢M2！**

力哥个人预测，**在中国政治经济不发生重大动荡的前提下，假如GDP增速还能维持在7%上下，未来20年，中国实际年均CPI涨幅大概在5%左右，而M2每年增速至少还要达到10%。**

跑赢它，它二你不二；跑不赢，你二他不二。这就是我们面对的残酷现实。

**力哥理财物语：**

**你不仅要跑赢CPI，还要跑赢你的邻居**

**思考：**

**过去几年，你的收入增速跑赢你的邻居/同学/同事了吗？**

**【力哥说理财】S1E07：巴菲特为啥那么牛？（文字精华版）**

*2014-07-09* *力哥* [力哥说理财](javascript:void(0);)

力哥说理财，简单又好玩。说完了将伴随我们一生的好基友通胀君，力哥接着就要请出通胀君的天敌克星，也是理财君最得力的助手——天使复利君。

**9E容量的硬盘**

有 个故事是这么说的，有一天一个年轻人来到王宫，说自己下国际象棋如何了得。国王也是个棋迷，就想看看你小样到底几斤几两，经过一番激战，年轻人还真赢了国 王！国王也是输得心服口服，就说：“小刘（化名），你棋下得这么好，你家里人知道吗？要是不知道的话，要不我给你赏点啥带回去，好让家里人开心开心？”

小 刘想了想说：“我这人也不贪心，你就在我们下棋的棋盘上放点麦子给我带回去。第一个格子放一粒麦子，第二个格子放前面一格两倍的麦子，直到把棋盘摆满就行 了。国王一想，就这么小个棋盘，能放多少麦子呢？于是就准了。但放着放着国王发现不对劲了，他意识到就算把国库里所有的粮食都给他，也远不够赏他的……

国际象棋的棋盘共有8X8=64个格子，照这个年轻人的要求，在最后一个格子里，要放入2的63次方粒麦子，也就是**9百多万兆粒麦子**——9后面得跟18个零！用IT业的说法，这个硬盘是9EB的呢！

**银行的小九九**

这个故事非常生动地诠释了什么叫复利。听说好像爱因斯坦说过：**“复利是人类最伟大的发现，宇宙间最强大的力量，世界第八大奇迹。”**足见在小艾眼里，复利有多牛B！

银 行和保险公司最懂复利的小九九，所以你去银行存款的利息都是单利。比如你存10000元，一年利息5%，第二年就变成10500元，第三年就变成了 11000元。但你问银行借钱的话，他们可是按照复利也就是利滚利来算的。如果你是房奴的话，看下你20年或30年的房贷总共要还多少利息？

假如你贷款100万，最后你还给银行的本利和很可能要200万，如果是二套房贷按1.2倍基准利率算，那就得260万。所以不要以为银行赚到的存贷差就是存款一年3%，贷款一年6%，他们赚3%。错啦！你没有把**“单利收储，复利放贷”**的因素考虑进去，银行实际赚到的比表面上的数字多得多。

**保险公司的小九九**

保险公司更是门儿精。保险公司里有一种非常高大上的职业叫精算师。啥叫精算师？就是算得比谁都精，只有他贪你便宜的份，你甭想贪到他的便宜！

比 如保险公司向你推销一款保险，说你现在30岁时缴10万块，如果未来你身子骨出了什么叉子，或者半路上扑街了，我们会给你赔个50万、100万的。如果你 完好无损活到60岁退休，恭喜，我们到时还你20万。你一想这多划算啊！万一以后有个三长两短能拿到保险赔偿，万一没事到老了还能拿回20万养老金，我不 是赚大啦！

您 要是这么想，就真是Too Young To Simple了。如果按复利算的话，假如保险公司长期平均年化收益是10%。要注意，10%不是不可能达到的，如果投资期限足够长，保险公司把保费拿去投 资股票这样的高风险高回报的产品，一轮牛市下来就能有100%-200%甚至更高的回报。平均折算下来，每年10%不算夸张。

但你要是没把这10万元拿去买保险，而是自己投资，也按每年10%算，一年后变成11万，5年后是16万，10年后是26万，等你30年后退休时，这10万元居然变成了**174万**！

174万和20万，请问你到底是赚到了还是亏大了？

假如你足够长寿，还能继续投资。40年后10万会变成**453万**，50年后会变成**1174万**！

你可能会说我又不懂投资，10%收益我达不到。好，那就按6%来算，这个收益就买点优秀的长期理财产品或债券基金又或者分级基金稳健份额都很容易达到。30年后，你这10万元会变成**57万**。就算扣掉30年里你另外掏钱买消费型保险的费用，还是远比保险公司还你的20万元要多得多！

各位亲，这里面的小九九，你看明白了吗？

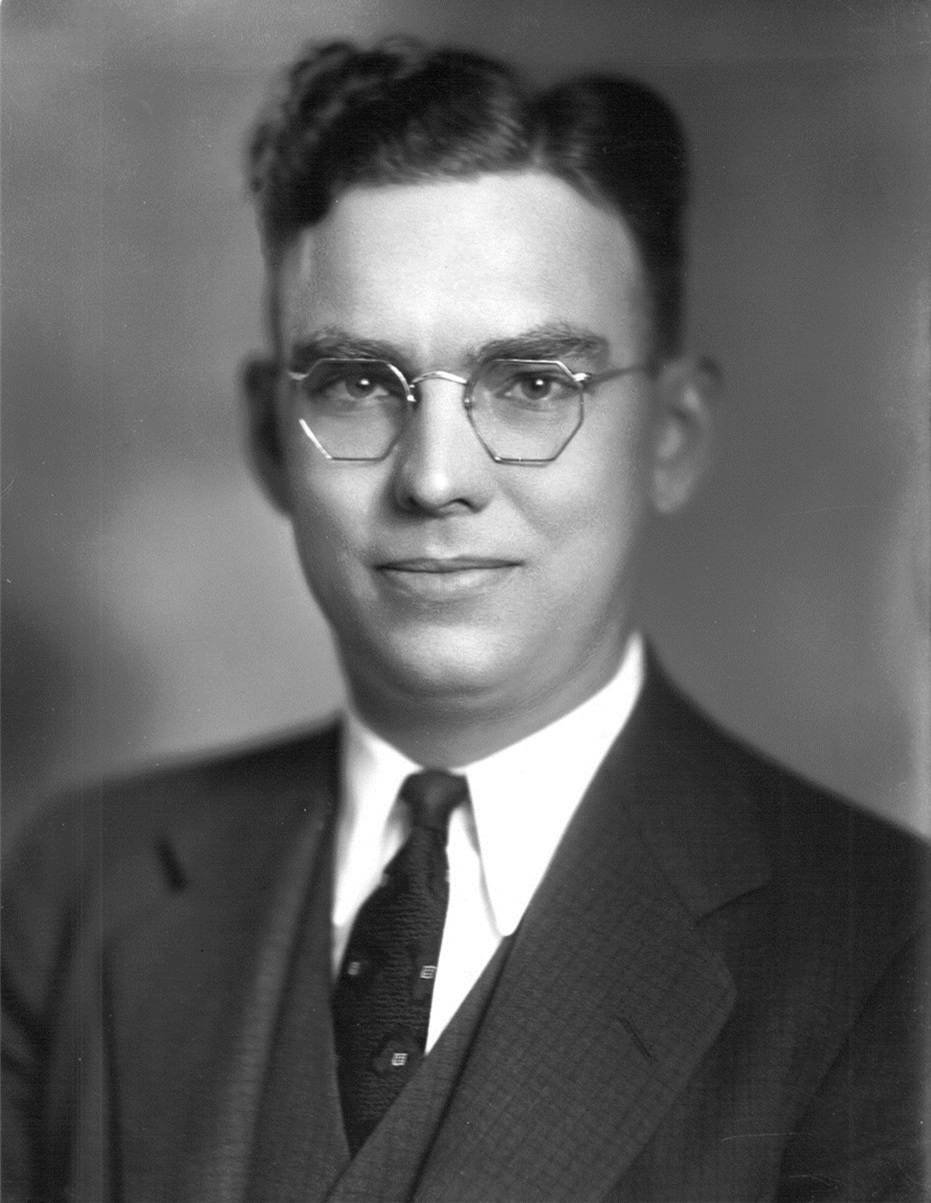
**人生就像滚雪球**

传说中的“股神”巴菲特讲过一句关于复利的至理名言。他说复利有点像从山上往山下滚雪球，最开始时雪球很小，但只要往下滚的时间足够长，而且雪球粘的适当紧，最后雪球一定会变得很大很大。还有一句更精炼的话叫**“人生就像滚雪球，重要的是发现很湿的雪和很长的坡”。**



这 个比喻里，“雪”指的是你的投资，“湿度”就是你的投资收益，“斜坡”就是你坚持投资的时间，斜坡越长，时间越长，复利效应就越明显。巴菲特一辈子没写过 自传，唯一一本他本人授权的官方传记，名字就叫《滚雪球》。中国这两年有个很火的投资者社区网站叫雪球，名字就是这么来的。

巴菲特牛B的地方不在于说出了人人都懂的大道理，随便找个成功学导师都会说。**巴菲特过人之处在于，他用自己的一生把滚雪球效应完美诠释了出来。**



1956年，巴菲特只有27岁，刚工作没几年，攒了14万美元。这笔钱对当时初出茅庐的美国年轻人来说已是一笔巨款了。按美国官方公布的靠谱CPI数据推算，算上通胀因素，当时的14万美元相当于今天的120万美元，也就是700多万人民币。

到了50年后的2006年，巴菲特的个人财富超过了400亿美元，成长了**28.5万倍**！扣掉通胀因素也十足增长了**3万多倍**。而且这半个世纪里，巴菲特本职工作就是投资，可没有去扫大街或者做什么开投资讲座，出投资秘籍之类的副业。那么大家猜猜看，巴菲特这50年里平均每年投资回报率大概有多少？

说出来吓死你——**28.6%**！现在中国许多民间借贷或者不靠谱P2P的收益也有20%以上，就算是靠谱P2P收益率也有10%-14%，但就是这点收益率上的差距，加上长时间的坚持，最终就在你我这些凡人与巴菲特之间构建了一道难以逾越的巨大财富鸿沟！

用力哥的话说：**时间X复利=财富原子弹。复利效应就是财富核裂变的原动力！**

**复利的启发**

明白这一点对我们投资理财至少有四个重大启发。

第一，**投资理财，应该要从娃娃抓起！**越早开始投资，你留给核裂变的时间就越多，你就越有可能赚到你期望中的财富，尽早过上你期望中的生活。如果你现在已经30多岁甚至40多岁了，尽管比20岁就开始投资的年轻人要慢许多，但也还来得及。未来20-30年的复利效益也很可观。

如果你现在已50多岁临近退休了，也别叹气，你可以把这篇干货拿给你儿子看，希望他不要把大好青春都耗在玩DOTA追美眉这些事情上，稍微花点时间，学学理财，到了快退休时才不会像你一样唱着：**“一波还来不及，一波早就过去，一生一世如梦初醒，没有尽早理财深深伤心”！**



第二，**投资一定要坚持、坚持、再坚持！**永远不要抱着赚一票走人的心态去投资。理财等于理生活，投资也应伴你一生。用梦想一夜暴富的心态或两、三年内内就要成为千万富翁的目标去投资，往往欲速则不达，最后很可能会让你死得很惨。因为你不是在理财，而是在赌财，甚至赌命。



第三，巴菲特说投资有三条原则：**“第一，尽量避免风险，保住本金；第二，尽量避免风险，保住本金；第三，记住前两条。”**所以要让雪球不断越滚越大，就要保证每年投资收益不管多少都不能亏损。100元亏50%就只有50元，50元赚50%却只有75元。

如果你今年赚60%，明年亏损50%，后年赚40%，大后年亏30%，再后年赚20%，再再后年亏10%。表面上看，好像你前一年赚的钱都比你后一年亏的钱多10%，但实际上6年后你实际上还亏了15%！所以说保住本金真的非常重要。



**屌丝逆袭高富帅不只是传说**

最后，**永远不要小看你现在手里的1元钱！**

小荀同学说得好：“不积跬步，何以至千里；不积小流，何以成江海。”你可能会说，大道理人人懂，可我真给你1元钱，你能帮我理出10钱来吗？



你 还别说，我还真有办法。只要年均回报10%，坚持投资24年，1元就能变成10元！翻个倍，坚持48年，能变成100元！再翻个倍，97年能变成1万元！ 可见，当时间以线性速度流逝时，复利是以几何级速度增长的。只不过97年后，恐怕只有都敏俊西才有命享受这1万元了……

从理财角度说，你现在手里的1元钱叫**现值**。1元只是它现在伪屌丝的表象，等到若干年后它大幅升值了，就不再只是个伪屌丝，而变成了10元甚至100元的真土豪，这叫**终值**。从现值到终值的惊人飞跃，就好像丑小鸭变身白天鹅，屌丝逆袭高富帅的华丽转身，使货币的时间价值得以完美绽放。





**所以请相信，只要坚持把钱放在复利X时间的魔幻机上，它一定会回报你一个惊艳的未来。屌丝逆袭高富帅，绝不只是传说！**

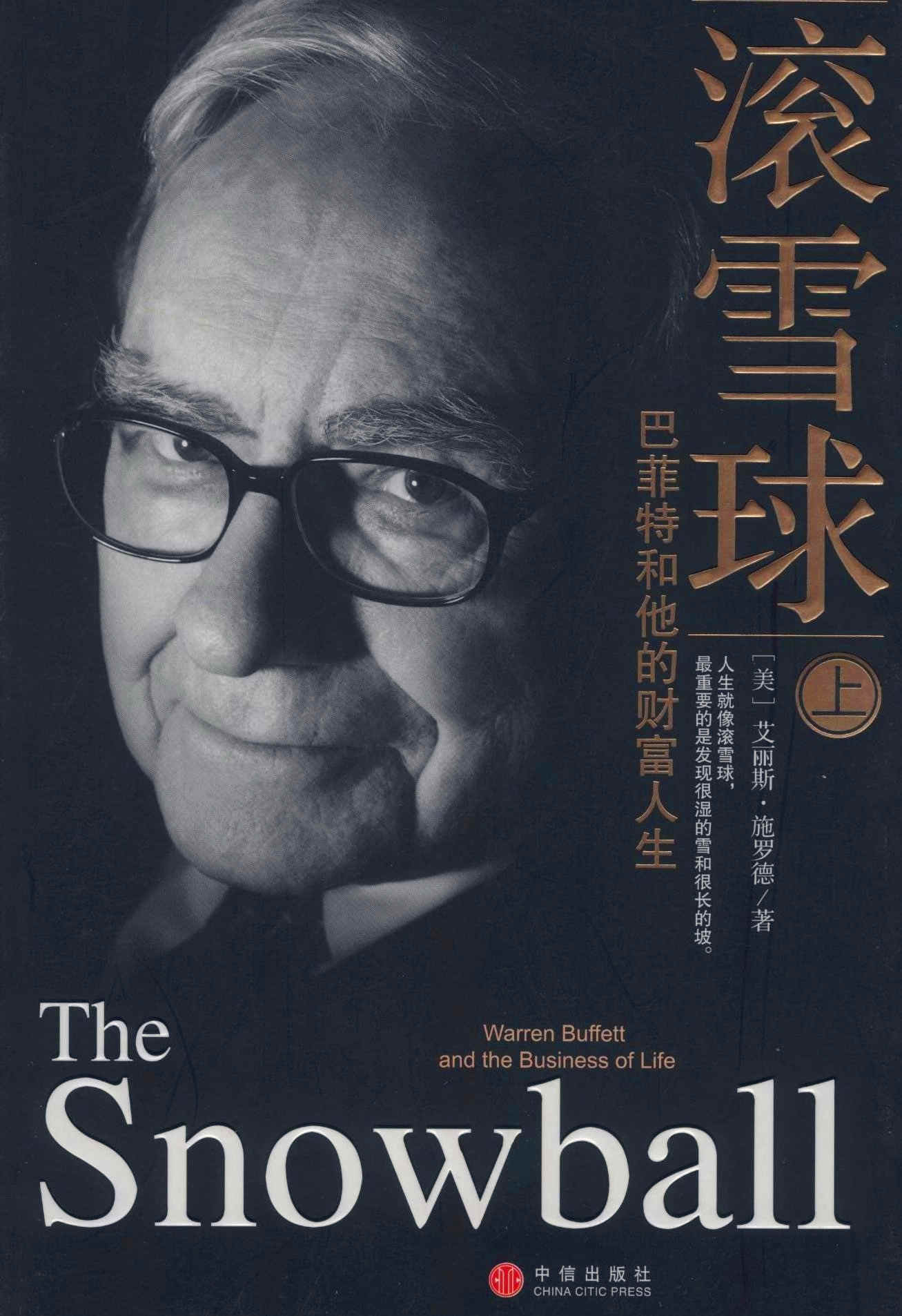
**力哥理财物语：时间X复利=财富原子弹**

**思考：**

**现在开始投资，到你退休时，复利回报能有多高？**

**力哥推荐：图书《滚雪球》**

**看点：巴菲特唯一授权的个人传记。本书第一次揭开了巴菲特的真实人生，为我们描述了一个同样遭遇过挫折和失败的人，如何在投资和商业中获得成功和财富。**



**【力哥说理财】S1E08：没买啥东西，钞票都去哪儿了？（文字精华版）**

*2014-08-12* *力哥* [力哥说理财](javascript:void(0);)

力哥说理财，简单又好玩！假如你是第一次看力哥说理财，而你又承认自己的确还是个理财小白，需要从零开始学习的话，那力哥真心希望你能先回头把前面那8期干货看完，因为学理财应该是一步一个脚印，循序渐进的过程。

**记账到底图个啥**

此前几期，力哥把金钱君、理财君、通胀君、复利君，这四位将伴随我们一生的“理财四君子”请出了场。这期开始，力哥要玩真的了！

许多人都有这样的疑问：我知道通胀可怕，我也知道复利更牛X，可我现在口袋里木有钱呢！我们老板像周扒皮一样整天剥削我的廉价劳动力，我所有积蓄都在余额宝里，倾囊而出也不够买块沪牌铁皮，你说我没钱可怎么理财？

照我说，办法很简单。理财说穿了就是4个字：**开源节流**。既然短时间内快速开源无望，就只有先在节流上下功夫。所以没钱理财的第一步就是节制消费。**节制消费的第一步，就是记账**。

现在年轻人大多没有记账的习惯，赚了多少钱花了多少钱完全傻傻分不清楚。不过力哥上大学时，隔壁寝室有个高穷帅。我发现，他每次买完东西都会在一本小本子上认认真真记账。比如说“西瓜，4.3元，食堂饭卡充值10元，网吧抄CS两小时2.4元……”有一次我就问他，你每天这么记账累不累？你到底图个啥？他很不屑地回了我一句：从小就一直记，习惯了……

我发现一般人都这样，记账是因为习惯了，不记下来难过，不记账也是习惯了，想到记账就头大。其实我这位同学真没必要记账，他这本流水账唯一的作用就是几十年后，自己翻看旧账本时徒生悲叹：原来我年轻时物价那么便宜啊，哎，可惜没听力哥的话，趁早学理财，如今只能老大徒伤悲……

为什么这么说呢？因为我们个人记账的目的不是为了报流水账，你又不是公司财务，要时刻提防着税务局来查账，没必要每笔进出都记那么仔细。一般只有大额支出和收入要记下，比如婚礼上收了多少礼金一定要记清楚，这样以后还份子钱的时候才心中有数，再比如装修房子或者出去旅行前要做好消费预算，装修过程中，每买一样建材就记一笔，以防钱花着花着就无的放矢，无度滥用。

而我们日常生活中记账的目的是为了找出你生活中的**“拿铁因子”**！

**钞票都去哪儿了**

“拿铁因子”是由美国著名理财师、畅销书作家大卫-巴赫提出的。他说有一对夫妻每天早上都要去咖啡店喝一杯滴滴香浓，意犹未尽的拿铁咖啡，有一天巴赫就告诉他们，假如你们每天少喝两杯拿铁，30年能省下**70万美元！**

小伙伴们是不是惊呆了？如果你看过上期讲复利的文章就一点不会吃惊。在复利作用下，几美金一杯的拿铁就会聚沙成塔汇，聚成70万美元的巨款！



这个故事很有启发，我们午后去星巴克点一杯咖啡，或者在路边摊淘一些中看不中用的小玩样，或者嘴巴稍微有点干就到全家买一瓶4、5块钱的饮料，顺便再买盒“你的益达”，外加一罐乐事薯片，结果嚼完口香糖吃完薯片嘴巴更干，再去买瓶饮料解渴……

再比如地铁下来走到家里不过十几分钟路程，却偏偏要扬手招出租；周末明明可以在家休息或者自己做饭吃，却偏要和一群闺蜜跑去唱歌泡吧看电影，吃寿司牛蛙小龙虾……这些生活中的非必要开销就叫拿铁因子。今天越来越多的白领成了真正的“白领”和“月光族”，症结就出在这！

很多人感觉自己这个月没买什么大件商品，怎么钱就不知不觉花光了呢？套用王铮亮的话说：“钞票都去哪儿了，还没好好数数工资就花光了，淘宝请客，又一个月，满脑子都是账单没钱还了，钞票都去哪儿了……”

如果这歌真唱到你心里去了，听我一句，**从现在开始每天记账，至少坚持3个月！**

**少开3G，多蹭WIFI**

记账可以全面反映你这段时间的收入、支出和结余情况，你就知道上个月都把钱花到哪去了。在这么多支出里面，肯定有些是必要支出，像上下班的交通费、水电煤手机费、房租、必要的衣服鞋子、给父母的家用补贴、各种红白喜事人情世故等等，而有些则是可花可不花的钱。

当你脑子里有一本清晰账本，搞清楚了哪些花费属于拿铁因子，那下个月当你又想把钱花在拿铁因子上的时候，你就要有意识地遏制自己的消费冲动。脑子里反复提醒自己：**钱这货是有时间价值的说！只要我现在少花这10元拿去投资，过几年我就有20元了！到时可以买更多的东西！忍住，一定要忍住！**

假如你原来一个月赚5K，花6K。好吧，你是个大负翁。记账第一个月，搞清楚钱都去哪了。第二个月继续记账，强制要求自己消灭1K元拿铁因子，消费降到5K以内。就像手机流量一样，今天才20号，一看，哇，我套餐流量用掉90%了！那接下去10天就要尽可能少开3G，多蹭免费WIFI，在月底前无论如何也不能让流量爆掉。

到了第三个月，继续做消费规划，继续压缩拿铁因子，努力把消费控制在4K内。你看，你不就有1K可以拿去投资了吗？

**“拿铁因子”因人而异**

看到这里你心里可能就犯嘀咕了：难道以后我为了理财，为了节流，去星巴克喝杯咖啡的权力都木有了？我坐出租车的权力都木有了？我周末看场电影的权力都木有了？我烟也不能抽了，酒也不能喝了，那我这日子过得还有什么意思？我活着还有什么意思啊？还不如去跳……还不如……不理财了呢！

哎，皇上，臣妾真是冤枉啊！我在介绍理财君时就说了，理财的核心是平衡，既要长远打算，也要顾及当下。我是让你适当节制消费，不是让你当周扒皮，不许花钱享受生活。只是根据你的实际情况，把一部分非必要消费延迟到未来，让复利效应滚起来。现在只能买QQ的钱，若干年后，说不定就能买MINI COOPER了。

再说每个人的拿铁因子都不一样，别一棒子打死。就连拿铁本身也不一定是拿铁因子。月入40K的小伙伴，把星巴克当娘家天天跑去签到都没事，月入4K的小伙伴，就真要克制一下在星巴克消费的频率了。

力哥也去星巴克，只不过我会有所选择。和客户谈生意或采访高富帅的时候会去，但我一个人从来不会傻傻坐在星巴克里劈情操。因为我花30多元点一杯我最爱的摩卡星冰乐，主要是因为它满足了我的社交需求，咖啡本身不值这个价。而且我一定是点大杯，我赚了啊！这里面的道道，大家有兴趣的话可以看一本很好玩的经济学通俗读物，叫《在星巴克要买大杯咖啡》。

总之，万变不离其宗，就是必须要量入为出，赚多少，花多少。**赚不了大钱，就少花点钱，别老想着透支消费。您老无论如何都不能再做月光族了，否则永远无法迈入理财的大门。**

**力哥理财物语：**

**理财第一步：学会记账，学会遏制消费欲望**

**作业：坚持记账3个月，揪出你生活中的“拿铁因子”**

**力哥推荐：图书《在星巴克要买大杯咖啡》**

**看点：本书出版后一直高踞日本图书畅销榜。这是一本从消费者视角，教你精明购物、聪明消费的经济学入门书籍。你会发现：除了会投资赚钱，聪明消费也是应对通膨的不二妙招。**

**【力哥说理财】S1E09：别了，月光卡奴剁手族（文字精华版）**

*2014-08-12* *力哥* [力哥说理财](javascript:void(0);)

力哥说理财，简单又好玩。今天我们接着聊消费那点事。

**记账不用纸和笔 “按住说话”这也行**

上次说到理财第一步是记账。这里的记账是特别为那些不懂节制消费，容易冲动消费，又从来不做消费规划的小伙伴准备的，尤其是许多80后、90后妹纸。像我上期讲的那位高穷帅同学，平时消费很理性很有节制，基本不会乱花钱，哪怕有点拿铁因子，也不会影响他的生活和投资，所以他压根用不着记账。

说到记账，互联网时代的记账可方便多了，不需要再浪费纸笔了。因为网上有许多记账APP可以用。比如力哥用过一个叫**挖财**的APP，你每一笔支出、收入、转账、借贷都可以记在里面，而且还支持语音记账，连打字的力气都省了。

它还会运用大数据原理，自动汇集整理你这个月钱花哪儿了，吃喝玩乐各占多少比例一目了然。你还可以事先设定每一类支出的预算上限，比如设定这个月买零食的钱不能超过200元，快到200元时它就会提醒你别超预算了，就像流量快超标时，手机管家会自动提醒你一样。

它还能把你的信用卡账单导入进去，按时提醒你还信用卡，你也能直接用这个软件还信用卡。

**时尚界卡奴跨界成理财伪专家**

说到信用卡，力哥不得不再多说两句。前两年美国拍了部爱情喜剧电影叫《一个购物狂的自白》，讲的是一个叫Rebecca的女孩是个购物狂，看到漂亮的衣服鞋子包包心里就痒痒，买条内裤也能花掉200刀！所以她不但是月光族，还是卡奴。

为了偿还一屁股不断利滚利的信用卡债务，她就寻思着换份高薪工作。本来是想应聘时尚杂志记者，却阴差阳错成了同一传媒集团下另一家财经杂志的记者。其实Rebecca就是个理财小白，压根不懂投资，有一回她误打误撞写了篇用女人买鞋的理论解释投资的文章，天晓得一夜之间就火了，成了著名理财专栏作家了！

你看她的思路和力哥一样，玩的是跨界混搭风，把时尚界娱乐圈的玩法装进正儿八经，老气横秋的财经界，可咱老百姓就好这口，又娱乐八卦又能教你赚钱，谁不喜欢谁二！

真叫是傻人有傻福，Rebecca干着干着居然还和杂志主编好上了，可谓事业爱情双丰收。可正所谓人怕出名猪怕壮，之前一直和讨债公司玩躲猫猫的Rebecca这下可无处藏身了。一次Rebecca在电视台录制理财节目时，讨债公司的人就在观众提问的时候把 Rebecca卡奴赖账的身份给曝光了。Rebecca瞬间名誉扫地，爱情也濒临破产。

为了能守住这段爱情，Rebecca终于鼓起勇气，决定重新做人！她把所有信用卡都注销掉，每月省吃俭用，总算把一屁股债还清了。

**购物狂Rebecca的形象在欧美可谓深入人心。因为无数文艺女青年、吃货女青年、屌丝女青年都从Rebecca身上看到了自己的影子。如果你也是个月光女神，力哥强烈推荐你也去膜拜一下这部电影！**

**信用卡好处真不少**

信用卡这货，可谓**天使的面孔，魔鬼的心肠**。对力哥而言绝对是天使，但对Rebecca这样的月光族、剁手族、卡奴、宝奴来说绝对是魔鬼——宝奴就是成千上万淘宝的奴隶。

从理财角度说，刷信用卡至少有三大好处：

一是可以**减少现金储备**。身边不用带那么多现金，既安全又可以把更多的现金放在余额宝里吃利息，何乐而不为呢？

二是只要你在免息期结束前按时还款，这中间几十天相当于**银行免费把钱借给你**。比如你一个月要花5000块，假如全部刷信用卡并用足50天免息期，再把原本应该已经花掉的5000元买余额宝，假如年化收益是5%，那这50天时间里，相当于银行帮你赚了5000（元）X50（天）/365（天）X5%=34.25元。可别小看这点钱，屌丝理财，不就是从点滴财富慢慢攒起来的吗？

第三，现在信用卡的**各种贴钱营销活动真叫目不暇接**。办信用卡就送小电扇、小台灯、乐扣乐扣、储蓄罐神马的。有的还直接送50元或100元的刷卡金，直接送钱给你啊亲！不要白不要啊亲！以后刷卡还有各种优惠，比如30元看电影，吃饭打对折或买一送一，加油打95折等等等等，这个你肯定比我懂。

另外它还送你信用卡积分，可以换各种礼品，不过这积分现在是越来越鸡肋了。

所以力哥一直刷的是**上海农商银行的淘宝鑫卡**。线下刷卡，每刷满500元能送你100个淘宝集分宝。集分宝在支付宝系统里，无论淘宝购物还是缴交水电煤或者还信用卡都能直接当钱用。如果是淘宝线上刷卡，遇到活动期间，返你的集分宝就更多了。最多刷500元能返你250个集分宝，**相当于返现0.5%，近似于淘宝购物统统打995折！**

随着马云帝国越来越庞大，如今兴业银行、平安银行、中国银行、广发银行、华夏银行等许多银行都推出了类似的积分兑换服务。不过力哥比较下来，还是上海农商行的兑换比例最给力（力哥拿了上海农商行那么多好处，做个软广也无妨吧）。

你可能会问，银行难道是活雷锋吗？它小脑抽筋了吗？凭什么给你那么多好处？说到底，力哥总能薅到信用卡的羊毛，却从来不会给银行赚一分钱，还真得感谢千千万万不会理财、也不懂得理性刷卡的中国Rebecca们不停给银行贡献利润。力哥在此给你们鞠躬了，阿里阿多！你们的无私奉献不但养活了信用卡中心那么多员工，也让力哥的生活变得更美好了……残念o(╯□╰)o

**痛定思痛，斩“卡”示众**

总之，如果你和力哥一样是个理性消费者，那信用卡真是你的好基友，谁用谁知道！反正只要能刷信用卡的地方我一律刷卡，只有去巴比馒头买1.5元一个的肉包子时才会掏零钱。

但如果你是一个容易冲动透支消费的人，那力哥强烈要求你把所有信用卡都注销掉。因为这不是一个知识层面的问题，而是一个情感问题。想要破解情感问题，不是听力哥讲点理财道道就能搞定的，那必须得和Rebecca一样——痛定思痛，斩“卡”示众！

注销所有信用卡是救你脱离苦海的不二法门，今后购物一律用现金。因为一张张毛爷爷从你钱包中掏出来，再通过你的手递出去，最后目送着毛爷爷被收营员藏进收款机里，那种撕心裂肺的真实消费的疼痛感，是潇洒一刷无法感受到的。**而这种肉痛的赶脚，是遏制你冲动消费的最佳武器！**

如果你嫌身边总放着一大堆现金不安全，或者老是去银行取钱太麻烦，那就刷借记卡，这样至少你不会成为欠银行一笔股债的负翁。

**真爱生命，拒做卡奴**

既然“真爱生命，拒做卡奴”是一个情感问题，那力哥就从情感角度给你支个招。

20年前《老友记》第一季第一集里的一段情节：五个老友逼着卡奴Rachel必须当着他们的面，把所有信用卡全部剪掉，Rachel无奈之下只能就范。同样的道理，如果你下不了狠手注销全部信用卡，不妨打电话给你几个闺蜜，让她们来监督并鼓励你完成这项功在当代，利在千秋的利民工程！

要是你的闺蜜也是个卡奴，那就太好了！你们相互监督，一定要对方当着你的面把卡剪掉才能放过她！

最后力哥送你一句话，这句话也是Monica在Rachel剪掉所有信用卡后送给她的：**“Welcome to the real world. It sucks. You’re gonna love it.”**尽管现实生活如此操蛋，但你慢慢就会喜欢上了。

**告别剁手族，这个必须有！**

**力哥理财物语：欲别月光族，先销信用卡**

**思考：如何遏制你的消费冲动？**

**力哥推荐：电影《一个购物狂的自白》**

**看点：本片根据英国畅销书作家索菲·金塞拉的“购物狂”系列小说改编，Rebecca的形象深入人心。假如你也是月光卡奴购物狂，真该认真看看这部电影，并面壁思过三天三夜，务必痛定思痛，斩“卡”示众。**



**【力哥说理财】S1E10：不想存银行，投资去哪儿？（文字精华版）**

*2014-08-12* *力哥* [力哥说理财](javascript:void(0);)

力哥说理财，简单又好玩。这一期起，力哥要开始讲投资那点事了。

**三位一体与三性合一**

许多人在西方电影里都看到过这样的画面：在非常神圣庄严金碧辉煌的教堂里，一个神父手上捧着本圣经，面前站在一男一女。然后神父稀里哗啦说了一大堆话，最后分别问他们“你愿意吗”？在得到肯定答复后，神父就闭起眼睛说：“现在我以圣父、圣子、圣灵之名宣布，你们正式结为夫妻，阿门”。

在这个场景里，许多中国人搞不大明白父、子、圣灵到底神马意思，他们是神马关系。简单说，“父”就是上帝耶和华，天主教叫天主或上主，“子”就是父派来拯救世人的耶稣基督，“圣灵”就是神的灵，就是耶稣走了以后，留在每一个基督徒心里的那个Holy Spirit。

他们之间的关系并不是说，一个好爸爸、一个乖儿子、一个是什么什么灵……按神学说法，父、子、圣灵是三位一体的，叫triplicity。三个独立位格，共享同一本体。打住！这个再往下说就太复杂了……

今天为什么要扯这个呢？因为**投资学中的最高原则——三性合一，基督教的最高教义——三位一体，灰常灰常像！**

**鱼与熊掌的缠绵纠结**

哪三性呢？第一是**安全性**，反过来说叫**风险性**，就是这个投资靠不靠谱？会不会亏损？老板会不会拿钱跑路？

第二是**收益性**，就是这个投资能给我带来多少回报？一年5%还是一年50%？

第三是**流动性**，指的是把投资品再变回RMB现金的速度和能力。比如说余额宝5万元以内可以当天赎回当天2小时内到账，这就说明它具有极高的流动性。

只要是投资，一定就有这三性。我们今后不管遇到什么投资品种，你上来就要拿三性原则这台X光扫描仪去扫描一下。那这三性之间到底是一种什么关系呢？

一般来说，安全性和收益性一定是相反的。它们就像一块磁石的两端，顾此一定失彼，鱼与熊掌一定不可兼得。越是安全的投资，收益就越低；想要获得高收益，就一定要承担高风险。注意这两句话顺序绝对不能搞错。**投资越安全，收益一定越低，但收益越低，不代表投资越安全。**反过来说，**高收益一定要承担高风险，但承担高风险不一定能获得高收益。**

这两句话，希望大家在心里默念一百遍。力哥见过太多太多投资骗局，包装非常精良，如果你不是内部人士，就算你有丰富的投资经验，往往也很难一眼看出其中的猫腻。

但力哥就认准一个死理：**如果他给你承诺的回报远远超过了市场无风险收益的水平，那这项投资就一定有风险，只不过这其中的风险你不知道罢了，但绝不可能是像对方保证的那样是绝对保本保收益！**

那什么叫市场无风险收益呢？

**存银行一定没风险吗**

不同的国家，不同的时期，市场无风险收益水平是不同的。比如在日本欧洲这些地方，现在基本上就是零利率。因为人家是利率市场化的国家，银行可以自己决定给储户多少利率，但因为要抗通缩，刺激经济，基本上就是一年0.2%、0.3%这样，市场无风险收益几乎为零。

但在经济依然高速增长的天朝，理论上说，无风险收益水平应该看3个月以内的Shibor（上海银行间同业拆借利率），这个名词太高大上了，咱不去管它。

老百姓一般看的是央行（中国人民银行）发布的**一年期定期存款基准利率**。现在2014年是3%，但央行允许商业银行最多上浮10%，那就是3.3%。现在银行普遍“钱紧”，为了吸引存款，大多都把存款利率一浮上顶了。

好了，**这个3.3%的年收益水平，基本可看成是中国当下投资市场的无风险收益，也就是预期年收益小于等于这个数字，本金和利息一般都是有保障的。**

但就算如此，银行存款实际上也还是有风险的。那就是**通胀风险**，假如今年CPI涨幅超过3.3%，那你存在银行的存款实际上还是在贬值，是一种变相的亏损，也就是我们常说的“负利率”。

另外天朝很快就要全面放开存款利率市场化了。也就是说今后去银行存款给多少利息，不再是央行说了算，而是各家银行自己说了算。这就会有激烈的竞争，但也意味着你存在银行的钱不再有国家信用背书了。等到存款保险制度建立后，你有可能就会见到上世纪90年代港剧中常常出现的银行挤兑以及银行破产的画面。

换句话说，**未来存银行也将不再100%保险**。当然，如果你钱都存在了“宇宙行”（工行）也不用太担心，打死我也不相信郭嘉会眼睁睁看着它倒闭。

**高一点，再高一点**

我们就以郭嘉定的3.3%为基数，看看不同投资品种的收益和风险水平吧。

和3.3%差不多或比它高一点，大概**3%-5%**的区间，是具有高流动性的**货币市场基金**，也就是余额宝们的正常收益水平，基本也没什么风险。

再高一点，**5%-6%**，差不多是**长期国债/债券型基金/保本型银行理财产品/养老年金保险**大致的年化收益区间，这个收益基本上也还是靠谱的，但流动性就不如余额宝了。

再高一点，**6%-7%**，差不多是**分级基金A类份额**的约定年化回报率。这个收益一般也是比较安全的，只有在B类份额净值跌到极低的情况下，才会出现一些风险，这个比较复杂，以后专门讲分级基金时再详说。

再高一点，**7%-9%**，平均算8%吧，差不多是**比较靠谱的信托和P2P**的收益水平。这两年横冲直撞的互联网金融企业，像阿里、网易、百度、京东、苏宁、新浪、东财……他们主推的那些博眼球的高息理财产品基本上收益都集中在这个区间。收益达到这个水平时，你心里就该有杆秤了：你已进入了中等风险的投资领域了，要做好可能亏损的准备了。

继续往上，收益达到**10%甚至12%**的固定收益产品，包括**信托、P2P、私募基金，**甚至什么**艺术品投资基金、REITs**（房地产信托投资基金）等等。亲，这时你一定要擦亮眼睛了，因为投资这类（准）固定收益产品一定是要冒风险的！

再往上，**15%、20%**甚至敢给出**25%**的固定收益产品……力哥就觉得有些高处不胜寒了……**如果这种产品你也敢买，那你一定要做好“我不被骗钱，谁被骗钱”的觉悟。**

再往上走的话，呵呵，要不就是超过法定贷款基准利率4倍的高利贷。如果合同里约定的利息超过基准利率4倍的话，就算打官司，法院也不会支持你的哦。由此看来，巴菲特半个世纪里的年化回报能达到28.6%，完全已经达到高利贷的节奏了，ORZ……

另一种情况，就是你购买的压根不是固定收益的投资品种，人家给出的只是预期收益罢了。比如股票、期货、期权、外汇甚至PE、VC之类的，那都是刀口舔血，要冒很大风险滴。

**春哥又来添乱了**

如果投资只有安全性和收益性这两性的话，那问题还不复杂。关键是中间还夹了个李宇春——流动性。流动性这货真是太关键太关键了！多少企业最后破产倒闭，不是因为资不抵债，不是因为效益不好，就是因为资金突然流断链。在个人理财问题上，流动性同样至关重要。那流动性和上面那两性又是啥关系呢？

一般来说，流动性越高的投资品种收益性越低。但也有相反的，比如有时候短期国债的收益就要比长期国债更高，还有去年年中钱荒的时候，银行一个月短期理财产品的年华收益比6个月甚至1年期的产品还要高。

流动性和安全性的关系就更复杂了，你很难说一定是正相关还是负相关。比如股票的流动性强吧，房产的流动性弱吧，但过去10年，在中国投资股市的风险大还是楼市的风险大呢？再比如投资期限只有一个礼拜的P2P不一定就比投资期限要一年的P2P小，具体原因以后聊P2P的时候再细说。

总之，加入了流动性这个必须要重点、优先考虑的参数后，投资的问题就变得有些复杂了。这就要回到上面说的三位一体，三性合一。任何一个投资产品，你一定要把安全性、收益性和流动性综合起来，统筹考虑。而为了使你的投资能够兼顾这三性，你就要学会做一件事情：**资产配置**。

那资产要怎么配置呢？我们下回再聊。

**力哥理财物语：想要高收益，一定会冒高风险**

**作业：用三性原则重新扫描一下你的投资**

**【力哥说理财】S1E11：投资像踢球，攻守须平衡（文字精华版）**

*2014-08-12* *力哥* [力哥说理财](javascript:void(0);)

力哥说理财，简单又好玩。上回说到要实现投资的三性合一就必须要进行资产配置。

**4-2-3-1 力哥最爱阵型**

所谓资产配置，通俗的说就是**“不要把鸡蛋放在一个篮子里。”**你要学会把不同的钱安排在不同的岗位上，主攻不同的理财目标。

这就有点像足球教练排兵布阵一样。在守门员还有板凳球员的位置上，你要重点安排流动性非常强的投资品种，为什么？因为守门员是绝对不能掉链子的关键位置！所以守门员一般都有两个替补，以防万一。板凳球员则是场上一有风吹草动时，就要时刻准备着上场替补的救火队员。

**你必须确保手里始终有一定的资产随时可以变现，随时补位，随时应急，随时救火。**万一圣卡西状态低迷，你得赶快找个布冯、卡恩神马的补上，这样才不会影响你正常的生活。

在后防线上，你要配置一些存款、债券、债券基金、银行理财产品或储蓄型保险，这些投资品种虽然收益不高，但风险也很低，他们能组成你家庭资产中可靠的后防中坚力量。

再往前，到了中场，就要考虑有攻有守，攻守兼具的投资品种。

比如房地产、信托、艺术品这些流动性或者说变现能力比较差，但潜在收益比债券更高的品种。又如股票或股票型基金，虽然风险比较大，动不动就会套牢，但流动性和波动性都很强，随时可以买卖，一旦看到市场多云转晴能马上攻上去，看到市场晴转多云转阴转雷阵雨了，又能解套后马上卖掉股票，把资金撤到后防线来帮助协防。

再往前，就是前锋线上，你可以拿一小部分资金，配一把尖刀，直刺敌方要害。防守靠不住他，但冷不丁他就会给你进一个球，给你捧回一个金靴奖神马的。比如炒期货、炒外汇、炒黄金、包括股权投资之类的。

上面这张图是力哥原创的投资八卦阵型图，转载时请注意版权。

整个阵型可被看成是4-2-3-1或变种4-4-2，这是力哥踢《实况》时最爱用的阵型。左右两个边前卫（边前锋），可攻可守，突前前锋就在对手禁区内刀口舔血。两个后腰也非常关键，一个房产，一个信托，都能配上大额资产。总之，**前场、中场和后场包括板凳深度，这三者一定要实现统筹规划，三位一体。**

**一边是伊琍，一边是姚笛**

这有点像前段时间闹得沸沸扬扬的文章出轨事件。在这个故事……事故……语境中，马伊琍就是后防线，姚笛就是锋线。后防线上，人家跟你结婚那么多年，虽然你已激情不再，但人家毕竟给了你一个家庭，一个依靠的港湾，任何时候都不能抛弃她。

但男人嘛，总是喜新厌旧的，看到新欢姚笛，这姑娘对眼，能给我激情，你看投资回报多高啊，但你要冒的风险也是大大的！所以如果文章够聪明，他的资产不能全都是马伊琍，安全有余，收益不足，没激情，做男人没劲。但更不能全押姚笛，收益高风险更高，搞不好就是净身出户，声名狼藉，以后再也没人敢找他拍戏了！

假如文章是这支球队的主教练，一定要先安抚好后防线上的马伊琍，同时想方设法密会锋线上的姚笛。**最后马伊琍也不生气，姚笛也不闹腾，这就是资产配置的最高境界：平衡**。

这就要讲到投资（理财）金字塔的概念。合理的资产配置一般是金字塔形状的，下面最宽的塔基是一些低风险低回报的产品，就是我说的后防线，金字塔越往上走，投资品种的风险越高，配置的数量也越少。

这和营养金字塔的原理一样，基座一定是米面主食，上面是蔬菜水果，再上面是鱼肉禽蛋，最上面才是油盐酱醋这些调味品。你整天吃重口味的烧烤炸鸡水煮鱼，身体又岂会健康呢？

可惜，如此简单的道理，咱文章童鞋不懂啊。好在当他投资遭遇巨大风险时，果断把锋线上姚笛给止损了。咱认输清仓，统统买回马伊琍这边的余额宝还不行吗？因为你可以不吃炸鸡啤酒，但你不能不吃饭；你可以木有小三，但你不能没有家庭。

那个各位，你的资产配置合理呢？你现在是满仓马伊琍？还是大部分马伊琍，小部分姚笛？还是把全部身家性命全都押宝在了姚笛身上呢？

**童鞋，你什么座的？我花心做的！**

说完神父，说完足球，说完文章，力哥继续我的无厘头穿越节奏。穿到哪里去了呢？力哥接着和你聊聊星座！

星座学说到底靠不靠谱？力哥个人觉得完全是扯淡！谁规定每年11月23日到12月21日出生的男人都得是花心大萝卜？就因为他手上拿了把和丘比特一样的箭？尼玛力哥这个射手男就这样莫名其妙躺枪了！

但从理财的角度看，每个人倒真是有不同的理财星座，或者说每个人的理财性格都不一样。

星座也好，性格也好，都是天生的。后天的学习和各种人生阅历可能会让我们的性格发生一些改变，但遭遇突发事件或关键时刻，我们骨子里的那种最原始的性格就会表现出来。内向的终究是内向的，外向的终究是外向的。

这就说到一个理财上非常重要的概念——**投资风险偏好**。这是一个非常主观或者说先天决定的概念。有人投资就是喜欢激进，骨子里就有一种富贵险中求、人生不搏不精彩的劲。比如说很多温州人的投资风险偏好就极高，用投资学的话说叫**风险爱好者/偏好者**。

小伙伴们有兴趣的话可以看下李立群主演的电视剧《温州一家人》，真是把温州人的“四千万”经商理念表现得淋漓尽致。只要能赚钱，那就不惜天南海北到处跑。高晓松说你去欧洲，尤其是法国、意大利，说温州话比说普通话还管用！

但也有一些人，他骨子里就是不喜欢冒险。你说他稳重可靠也行，说他胸无大志也行，他就信奉青菜萝卜保平安，平平淡淡才是真。这类人叫**风险厌恶者/回避者**。而在这两者之间的，叫**风险中立者**。

**不是人人都能玩一夜情**

你能不能去炒外汇炒黄金，你是自己炒股票，还是买基金，让基金经理帮你买股票，你的资产配置中应该配多少姚笛，配多少马伊琍，有一半的因素要看你的投资偏好如何。如果你在网上买过基金或银行理财产品的话，一般都做过一张问卷。他会问你各种问题。

例如“你申购了一只基金，希望年投资回报20%，半年刚过回报率已达到15%，你会怎么做？”A.马上赎回，保住胜利果实。B.卖出一半，另一半继续持有。C.既然设定了目标，就坚决持有到目标价。D.涨势喜人，调高目标，加码买入。这里没有标准答案，它测出来的就是你对风险的偏好程度。你是小富即安，还是期望更大投入换来更高产出。

再比如说，假如投资亏损了20%，对你心理有什么影响？是毫无影响，吃嘛嘛香，胃口倍棒，还是有一点懊悔情绪，还是痛心疾首，整天埋怨你老婆当初不该买股票……

面对亏损时，不同人的投资心态是不同的。**心态好输得起的人，**像力哥这样的，**才能玩出轨一夜情这些刺激的，心态不好的话，就应该自觉走远点，老老实实守着老婆孩子热炕头。**

决定你配置资产一半要看风险偏好，另一半要看风险承受能力。那这又是什么东东呢？我们下回再聊。

**力哥理财物语：投资像踢球，攻守须平衡**

**作业：测一下你是哪种理财性格**

**力哥推荐：电视剧《温州一家人》**

**本剧通过温州人周万顺一家几起几落的草根创业史，浓缩了温州人创业奋斗历程，体现了温州人“四千万”的经商理念，贯穿起改革开放30年的壮阔历程……**

**【力哥说理财】S1E12：天龙战仙女，探寻你的理财星座（文字精华版）**

*2014-08-12* *力哥* [力哥说理财](javascript:void(0);)

力哥说理财，简单又好玩。上回力哥说到，你到底买多少马伊琍多少姚笛，一半要看你的风险偏好，还有一半要看你的风险承受能力。

**问卷测明白，亏钱别赖我**

和风险偏好不同，风险承受能力是个客观因素，不是你的理财性格或者说主观意志能改变的。

还是那上回说的那个问卷来说，比如银行会问你年龄多大。一般来说，年龄越大，风险承受能力越弱。因为万一你投资失利，**年纪越大，未来留给你翻盘的时间和机会就越小，你越是承受不起亏损。**

又比如问你月薪多高。月薪越高，说明你的家庭财务状况越安全，你能从薪水中拿出来投资的比例就会相对越高。万一亏了，对你日常生活的影响也不会很大。

再比如说你这笔钱未来什么时候会用。假如这钱一年后你要拿来买房结婚的话，那就万万亏不得。万一亏了，房子买不起，老婆讨不到，那真叫赔了夫人又折兵。这种情况下，你这笔钱就不适合投到股票这种高风险的地方。

但如果你这钱现在没有明确用途，就是冲着不断升值，未来当养老金用的话，那你的风险承受能力就比较高。就算短期套牢，只要你投资时间足够长，还是很有希望解套甚至赚到更高的收益。总之不同的人，不同的情况，风险承受能力也大不一样。

只要你认真填写，一般这类问卷测出来的结果都是靠谱的。不同人的理财性格大致可分为：**保守型、稳健型、平衡型、进取型、激进型**。

假如你测下来是保守型投资者，但你要买高风险的股票型基金，那系统就会提醒这个产品超过你风险承受能力，请你慎重考虑。言下之意：**我劝过你别买了，亏钱了可别赖我。**

**天才学不来，蠢材教不会**

还有一点要注意，有些人的性格天生就适合做投资，有些人炒股票就是有那种灵气或悟性。他就是炒得好，你不能不服。像巴菲特、索罗斯这样的投资巨鳄，哪是靠后天努力学习就能打造出来的？那就是天才！

但反过来说，我们有些人性格中就有一些特质决定不适合自己亲自去做股票、期货、黄金这类高风险投资。比如说容易感情用事，自制力差，没定力，缺乏主见容易随大流，不自信，优柔寡断，该卖不卖，该买不卖，该斩仓不斩仓，最后前功尽弃！又或者过于追求完美……

如果你有这些性格弱点，力哥奉劝你，今后千万不要自己去炒股，还是通过买基金或理财产品来间接分享股市收益吧。

总之，理财是件很个性化的事。不同的人有不同的星座和性格，决定了你到底是像天龙座紫龙那样动不动就把圣衣脱掉，把眼睛弄瞎，冲上去和敌人玩命，还是像仙女座阿瞬那样厌恶战斗，整天躲在星云锁链围成的投资安全岛里面过家家。

**国外高大上，国内成屌丝**

既然理财是件很个性化的事，那优秀的理财师也应该是既有理论知识积淀，也能充分了解理财市场现状，更能对每一个客户的实际情况进行个性化分析的白骨精人士，这样才能给出真正靠谱的理财建议。

在发达国家，理财规划师是个很高大上的职业，和医生的工作性质很像。医生的工作是帮你挑出身体里的毛病，理财师的职责是帮你挑出你家庭财务上的漏洞。

就像电脑里装一个杀毒软件，点击“全盘扫描”，然后杀毒软件就会对你电脑里各个角落一阵猛扫，最后告诉你XX需要优化，XX是流氓软件建议卸载，建议下载XX补丁……

你说每个人的身体状况都一样吗？每台电脑的软件状况都一样吗？当然不一样，所以看医生才要排队挂号。病人病情不同，开的药方也不一样。有人要吃西药，有人要吃中药，有人要马上开刀，有人要保守疗法……

理财师和医生一样，也是个高度经验化的职业。临床（投资）经验越丰富，看过的病人（客户）越多，医术（理财术）越高越吃香。发达国家的理财师几乎都是40岁朝上，鬓角花白，一眼看去就给人成熟稳重，投资经验灰常丰富的样子。

那天朝的理财师都什么样呢？

不管银证保还是第三方理财公司的所谓“理财专员”或“理财师”，大部分都是80后，甚至还有大学毕业没两年的90后。说得不好听点，就是个乳臭未干的毛头小子，再说白了，就是个**想尽办法忽悠你买他们家理财产品的Sales**。

**服务不赚钱，改行做销售**

那为什么会出现这种情况呢？

一是因为中国理财市场是过去10年刚刚爆发起来的，现在四五十岁的怪蜀黍从来没有接受过理财教育，更不要说跑出来做理财师了，那银行可不就只能找小年轻了。

二是因为中国人至今还没有为知识体验性服务买单的习惯。你去社区里喊一嗓子：阿姨妈妈们送票子请你们看戏去不去？去！请你自己掏钱买票看戏去不去？不去！你看她们不是不爱看戏，而是觉得为看戏花钱不值，我就爱看白戏！一样的道理，给我提供专业理财服务？好啊！要我为理财服务买单？拜拜！

你说你去医院看病，到底是你配的药更值钱，还是这个大夫的医术更值钱呢？很多国人觉得我花几百块钱配药，这钱该花，但要花几百块钱看个医生，除非得了重病实在没办法，一般小毛小病压根不愿意！咱不肯为医生知识含量极高的专业服务买单，那医院可不就只能以药养医了。

**在理财市场，既然理财师提供专业理财服务养不活自己，那银行们可不就只能以理财产品的销量提成来养活这些sales了。**

**因人而异，度身定做**

一方面，屁股决定脑袋，有销量才有饭吃。另一方面，我们中国人长期受到应试教育洗脑。应试教育不鼓励创新，不鼓励个性，强调纪律、权威和服从。长期受应试教育熏陶的结果，就是我们培养出来的人才应试能力一流，但在生活和工作中的实践能力比较差。

所以我们很多理财师，就算考出什么AFP/CFP（注册理财规划师）这些看起来很高大上的证书，也只会**照本宣科**。书上怎么写，咱就怎么说。一点不考虑伦家的实际情况，结果就是现在理财师这个名字说出去，那和骂人没啥两样。很多懂理财的人都会把理财师和大忽悠画上等号。

1961年，林彪林副主席说过一句话，学习毛泽东著作**“要带着问题学，活学活用，学用结合”**。那时许多地方都掀起了进一步活学活用毛泽东思想群众运动的新高潮。

毛爷爷这人最牛B的地方不在于他把自己永远留在了每个中国人的钱包里，而在于虽然他读过的书汗牛充栋，但他从来不读死书，他会活学活用，能把鬼都听不懂的学术语言变成文盲老太太都能听得懂的大白话。“枪杆子里出政权”，“一切反动派都是纸老虎”，听得懂吧。

毛爷爷反复强调：“马克思主义最本质的东西，就是具体问题，具体分析。”用力哥的话说，就是理财一定要因人而异，度身定做。那怎么才能做到因人而异，度身定做呢？我们下回接着说。

**力哥理财物语：**

**理财性格决定理财方式，理财知识改变财富命运**

**思考：如何不被伪理财师忽悠？**

**【力哥说理财】S1E13：揭穿那些毁人不倦的理财谎言（文字精华版）**

*2014-08-12* *力哥* [力哥说理财](javascript:void(0);)

力哥说理财，简单又好玩。接着上回的话茬，什么样的理财师才称得上能为客户度身定做的优秀理财师呢？

**优秀理财师=生活百事通**

首先，你要综合考虑客户的家庭实际财务状况，他的风险偏好如何，风险承受能力如何，投资水平和经验如何，他有什么实际理财困惑，他的理财目标有哪些？一二三四五六七，赤橙黄绿青蓝紫，如何平衡这些目标的优先顺序？这其实更多考验的是理财师的投资理财经验和他的生活经验。

力哥反复强调，理财就是理生活。所以当客户想买车了，你要懂看车的技巧，哪款车性价比最高，哪个银行车贷最优惠。

客户想买房，你要知道选房子的要领，清楚装修里面的猫腻。

客户要看电影，你要知道怎么买电影票最省钱。

客户要结婚了，你要了解当地婚宴价格是什么行情，拍婚纱照找婚庆公司里面有什么道道，别被坑了。

客户要去蜜月旅行，你要知道怎么订机票订酒店才最省钱，这点预算适合去马代还是塞班还是长滩呢？

客户要生孩子了，你要知道学区房的入学政策有没有什么变动，用什么办法循序渐进培养小孩的理财意识。

客户要是想辞职创业，你要帮他从专业的财务角度分析辞职创业的利弊得失，创业风险几何，投入产出比有多高。

万一客户七年之痒吵着闹离婚，你还得告诉他从法律角度看，怎么做才能既保住自己应得的财产，还能把离婚成本降到最低，对孩子的伤害降到最小。要学王菲好聚好散，别学黄奕没完没了。

听明白了吧，你以为理财师就是告诉你这个股票我看涨，那个P2P收益高？错啦！**一个优秀的理财师那真叫12580生活百事通，凡是和赚钱、攒钱、花钱相关的东西都要懂一点。**

**“72法则”**

随便举几个例子吧。考过CFP的人都知道，理财教科书上有好多所谓的理财法则。

比如72法则，就是**72/年收益=投资翻倍所需时间**。假如余额宝每年收益4%，72/4%=18（年），那你今天在余额宝里放10K，18年后才会变成20K。像巴菲特每年回报28%，两年半就能翻倍啦。这是个数学问题，没什么异议，教给大家以后可以自己算。但其他一些所谓的理财法则或曰理财定律就很成问题了。

**“100/80-年龄法则”**

意思是说人年纪越大，风险承受能力越弱，用100或80减去你的年龄，得出的数字就是你能投入高风险投资，比如股票里的资金比例。假如你60岁，就只能拿20%-40%的钱买股票，但如果你只有20岁，可以拿60%-80%的钱炒股票。这话对吗？理论上对，实际上不一定。

现在很多老头老太，城市近郊的老宅一拆迁能分到好几套房子，一夜间成了吃喝不愁的地主。假如他有4套房子价值1000万，卖掉两套去炒股票又何妨？他还有两套房子养老无忧。但有些老人没有攒到足够的养老金，但人的寿命却越来越长，如果不冒高风险努力争取高回报，以后的退休生活只会越来越糟糕。郭嘉又不管我死活，与其坐等通胀把自己慢慢耗死，不如主动出击搏一把！

但一个28岁的年轻人，刚刚贷款买了房，办婚礼还欠了一屁股债，正好老婆又意外怀孕，老妈刚确诊得了肺癌要开刀，自己还有先天性心脏病，工作不能太玩命……好吧，这是雷死人不偿命的韩剧催泪弹节奏吗？这样的人，如果他一个月就赚3K-4K，你说他能拿72%的钱去炒股票？开玩笑，绝对no zuo no die！



**“负债50法则”**

这也是那些银行理财师很喜欢说的一条，意思是你的家庭负债（月供）不要超过家庭收入的一半，不然财务上会不安全。也有说法叫“三一法则”，就是房贷月供不能超过月薪三分之一，加上信用卡债务不能超过一半。理论上这话也对。实际上呢？

力哥每个月信用卡账单都有好几千，因为力哥日常消费能刷卡就坚决不掏现金，可你能说我是卡奴吗？我财务上不安全吗？再比如一对夫妻月入一共才6K，月供要是有4K，剩下2K，你让他们一家在魔都喝西北风过日子吗？但如果夫妻月入60K，拿出40K供一套别墅，剩下20K日常吃喝还不够吗？谁说债务一定不能超过收入一半？

**“双10法则”**

保险公司的人最好这口！意思是你**买保险的费用最好占家庭资产10%，**这当然是指多少年后可以把钱还给你的投资型保险，你投保的**保额最好是你年收入的10倍。**保额就是万一你突然去见上帝了，保险公司会赔给你的最高金额。注意是最高金额，万一你只是缺胳膊少腿的还赔不到那么高。

这话对吗？理论上也对。可实际上谁规定保费一定要占10%？在之前解释复利的时候力哥就说了，**买投资型保险本质上是一种投资行为。要是买保险的成本高而收益低，那不如把这钱拿去自己做投资。**

看到这里保险公司的小伙伴可能急了：不买点保险，那哪成啊！？可我说你一个月才赚2K的纯屌丝，没房没车没老婆，你买保险是要保障谁呢？

你本来就一无所有，没什么可输的了。当务之急不是保障财富，而是想办法快速创造新的财富，争取让资产翻几个跟头才对！否则你到40岁还买不起房，讨不到老婆，保险对你有毛用？它能保证你讨到老婆吗？

再说保额是收入的10倍，那也得看人，要算算保费和保额之间的成本收益关系。你让李嘉诚、郭台铭也去给自己投保10倍年薪？人家分分钟进账5位数，难道你让人家投保几十亿？那这保费可不就贵到天上去了？当然李嘉诚也买保险，但主要目的是税务规划和遗产规划，而不是风险保障规划，这就是后话了。

**“4321法则”**

这也是卖保险的很喜欢用的理财法则，说的是合理的家庭资产配置应该是：40%用于股票、基金、房地产这些投资，30%用于生活支出，20%用于银行存款，10%用于买保险。

这个理论上就有问题。因为这年头在中国储蓄就是找死！不瞒你说，我现在90%的金融资产全在股市里，我名下没有一分钱定期存款，也没有一分钱储蓄性保险，这个4321法则在我身上完全不成立！这是力哥综合了自己的风险偏好、风险承受能力、投资能力和理财目标后，做出的资产配置。**大家可别随便学我满仓“姚笛”，这可不是谁都可以有的！**

**“黄金10%法则”**

最气人的是那些卖黄金的，整天忽悠说“从专业理财角度看，黄金投资不宜过多，占家庭金融资产10%比较合适，能够起到分散风险，平衡投资的作用……”

扯他X的淡！我家里一根“小黄鱼”也木有，我的投资风险控制得很好。而且我今天把话摆在这里：除非你送我黄金，不要白不要。**未来10年，要我自己掏钱投资黄金，没门！**黄金投资真叫一天坑，以后聊黄金投资的时候再细说。

现在你明白了吧。理财这事，真心得像毛爷爷说的，绝不能读死书，认死理，尽信书不如无书。以后你要是遇到一个理财师上来就和你说：“根据‘80-年龄法则’，我建议您……”你就直接给他回上一句：“帮我理财，小样儿，你丫嫩了点吧！？”

**敌在暗处，我在明处**

话是这么说，但理财师真要给每一个客户度身定做理财规划，也并非易事。一方面是因为中国理财师整体素质和口碑不咋地，客户不信任你，更重要的原因是中国人不喜欢谈钱，不喜欢露富，更不愿意把自己非常隐私的财务信息，如每个月赚多少钱，家里有几套房子，有多少存款这些敏感信息，告诉自己不熟悉的人。

在生活中，力哥也给身边不少小伙伴做过全面系统的理财规划，但那是因为我们相互熟稔，对方已经对我的专业能力和RP建立了信任感，所以才愿意把这些敏感信息告诉我。

但有些和我不熟或在网上认识的朋友，上来就问我什么“我应该把多少钱放在余额宝里？你能不能给我推荐一个保本的一年能赚10%的理财产品？我儿子想出国留学，你说好不好？我要不要去昆山花桥那里买房？听说那里房价便宜还不限购……”遇到这种敌在暗处，我在明处的问题，我真不知道该怎么回答。我不了解你全部的财务信息和想法，我怎么敢轻易给你开财务诊断书，让你买这个买那个呢？

有句话叫会提问题的学生才是好学生。那作为理财课堂里的学生，怎么提问才算得上是好学生呢？我们下回再说。

**力哥理财物语：**

**优秀理财师不仅是财务管家，更是生活管家**

**思考：如何活学活用理财知识**

**【力哥说理财】S1E14：鲁智深，北宋治愈系山寨理财师（文字精华版）**

*2014-08-12* *力哥* [力哥说理财](javascript:void(0);)

力哥说理财，简单又好玩。这回和大家说说，好学生应该如何向理财师正确提问。

**鲁智深：该收手时没收手**

大家很熟悉的《水浒传》第三回《鲁提辖拳打镇关西》，很多人都看过吧。故事很简单，金老汉有个女儿叫金翠莲，被菜市场里卖猪肉的郑屠看上了，做了小妾。没想到郑屠的大老婆是个母老虎，进门没多久就被大老婆赶出了门。

金翠莲为了赎身就被迫到酒楼卖唱，正好碰到鲁提辖（鲁智深），按《水浒传》的套路，他当然是**路见不平一声吼，该出手时就出手！**立马去菜市场找郑关西的茬，最后郑关西发现你丫玩我呢！就跟他打起来了，没想到鲁智深该收手时没收手，出手太重，把郑屠打死了。因为犯了命案，鲁智深就逃到庙里当和尚，后面的故事大家都知道了。

其中金翠莲向鲁智深禀明实情的那一段很值得借鉴。

鲁智深问她：“你是那里人家？为甚啼哭？”这就像力哥问你：What can I do for you?

金翠莲回话：“奴家是东京（开封）人氏，因同父母来渭州投奔亲眷，不想搬移南京（河南商丘）去了。”你看金翠莲一上来就交代了自己是哪里人，从哪里来到哪里去。基本的个人信息理财师就知道了。

她接着说：“母亲在客店里染病身故，父女二人流落在此生受。此间有个财主，叫做‘镇关西’，因见奴家，便使强媒硬保，要奴做妾。谁想写了三千贯文书，虚钱实契，要了奴家身体。未及三月，他家大娘子好生利害，将奴赶打出来。”

这一段话就把她的家庭财务状况给交代清楚了。就说郑关西拿了她的卖身契，但没给她钱，现在她要恢复自由身，郑关西就要她把没拿的钱给吐出来。可她没钱还，就只能到夜店来卖唱。这就是她父女两目前所处的生存困境和财务焦虑。

而他们的理财目标也很清晰：尽快把钱还给郑关西，再赚点盘缠钱，好回老家。

**鲁智深为金翠莲绘制的理财规划书**

那作为“理财师”的鲁智深，完整接收到了“客户”金翠莲的理财信息后，他给出的“理财方案”是什么呢？

第一，**投资规划。**止损割肉，打今儿起，不要再给郑关西送钱了。

第二，**移民规划。**马上回东京去，不要继续在此地逗留，引发新的投资纠纷和债务危机。

第三，**消费和现金流规划。**鲁智深马上拿出十五两银子（包括问史进和李忠借的），说：“老儿，你来！洒家与你些盘缠，明日便回东京去”！

但还有个问题，郑关西派人来追怎么办？所以鲁智深最后还给他们做了个**保险规划**——你们管你们走，郑关西那边我自有办法搞定，免除客户的后顾之忧。当然最后他把郑关西打死了那真叫意外，应该先帮郑关西买好寿险和意外伤害险再打不迟！

从理财的视角来看这段情节，居然能看出这么多名堂！**作为理财小白，我们应该向金翠莲学习，学会说清楚自己的财务状况、理财困惑和理财目标。**当然作为理财师，肯定不能学鲁智深啦，那是要吃官司滴~~

**第一步：说清财务信息**

具体该怎么做呢？学过财务的人都知道，有个财务三表——现金流量表、资产负债表、损益表。那是针对公司理财，个人理财也差不多。

首先你要把你的**家庭收支情况**告诉理财师，每月要花多少钱，另外有没有什么年度大额开支，比如旅游、年末血拼、给父母的压岁钱等等。这张表叫收支流量表。

第二是**资产负债表**。这里的资产包括介绍理财君那期里说的各种广义上的资产概念，债务也包括还没还清的房贷、车贷、创业贷款、助学贷款甚至高利贷全要说清楚。

第三个损益表要换成**风险保障表**。就是你现在的“五险一金”社保信息，还有自己买过的其他商业保险，都要说清楚，做风险保障规划时要用到。

**第二步：说清非财务信息**

接着你还要告诉我你的非财务信息。身体好不好？有没有什么慢性病？做什么工作？有没有危险性？工作压力大不大？未来职位和收入有没有上升空间？是不是本地人？有没有本地户口？有没有孩子？你对孩子教育的期望值有多高？父母是不是和你同住？父母有没有城市社保……只有充分了解了这些信息，我才能知道你的风险承受能力。

**第三步：说清理财性格和投资经验**

第三步，是要通过交谈让我了解你的投资知识和经验有多少，你的风险偏好如何。这还牵涉到心理学知识，什么MBTI性格测试、16PF人格测试、九型人格测试，还有乐嘉的四色性格测试等等，这个做HR的很熟悉，大家有时间可以去做做，不光对你了解你的理财性格有帮助，对你认清最适合自己的职业发展方向也很有帮助，我以后讲职业规划的时候也会讲到。

**第四步：说清理财目标**

最后一步就是告诉理财师你的理财目标是什么，这个最关键！

比如我的目标是3年内买房，我想要1年内买车，我想要给孩子筹备将来上大学的教育基金，或者说我短期内没有特别明确的大额消费目标，这笔钱可以10年20年不动，我就是想让这笔钱在风险较低的情况下，不断保值增值……这都是很明确的理财目标。

这时作为理财师，力哥就要**用三位一体的思想，综合考虑你给我的各种信息，帮你全身上下进行财务扫描，找出财务漏洞，并给出一个在收益性、安全性和流动性上都最适合你的投资理财建议！**

当然，理财师不是阿拉丁神灯，你提出任何理财目标都能帮你实现。要是月入5千，无老可啃的的屌丝的理财目标是在魔都买别墅的话，呵呵，那就算神仙也帮不了你。

所以我会先帮你分析你梦想的理财目标靠不靠谱，实现的难度有多大，你要冒多大的风险才有可能实现目标。如果很难实现的话，你是愿意承受更大的风险来努力实现这个目标；还是降低目标（本来想买市区房子的改买郊区房子）；还是彻底放弃这个目标，重新定个新目标（老纸不买房了，租房结婚）。这都要具体问题，具体分析。

总之，如果你能按上面这“四步走”向力哥提问的话，恭喜你，你真的开始懂理财了！

**力哥理财物语：**

**知道理财“三围”，方能定制理财“大衣”**

**作业：**

**按“四步走”写明你的理财信息，说清你的理财目标**

**【力哥说理财】S1E15：富爸爸养成手册（文字精华版）**

*2014-08-15* *力哥* [力哥说理财](javascript:void(0);)

力哥说理财，简单又好玩。从这期开始，我们将进入第一季“小白入门篇”最后一个单元：迈向财务自由！

**我想有个富爸爸**

人人都梦想有个好爸爸，更梦想有个富爸爸、官爸爸，这样我们就是含着金钥匙出生的富二代，官二代！不要以为富二代都是像李天一那样横行霸道，目无王法，力哥了解到的很多富二代都很出色！

从理财角度看，富一代的孩子长大成才的概率，要远大过穷一代的孩子。因为从小父母给富二代提供的教育资源，父母自身的教育水平，孩子从小的见识，思维水平，社交圈的人脉，这些都是穷二代做梦也得不到的巨大先发优势。“穷人的孩子早当家”只不过是穷人的自我安慰，**哪怕穷二代再有志向，再有毅力，就因为起步差太远，一个（父母）是前进路上的助推器，一个则是累赘障碍，想要逆袭富二代谈何容易？**

今天要聊的话题，不是要教你把你爸爸培养成富爸爸，而是如何把我们自己变成富爸爸——**我们可以没有富爸爸，但却可以让我们的孩子拥有一个富爸爸！**

**充满争议的“富爸爸”**

十多年前，有一本书一夜间风靡全球，叫《富爸爸、穷爸爸》。作者罗伯特·清崎是个出生在夏威夷的日裔美国人。

这本书在国内出版后引发了一场财富思维革命，包括国内理财教育的兴起、国内第一批老百姓理财意识的觉醒都和它有关。我在第一集提到的那部话剧：《女人一定要有钱》，其名字正来源于《富爸爸》系列丛书中的一本。

对《富爸爸》这套书和清崎的评价，可以说褒贬不一。“罗粉”们把他当神一样看待，觉得他就是为你指明人生方向的一盏指路明灯。

但“罗黑”就说，这套书就是变相成功学忽悠，玩概念，而且他书里谈到的所有理财知识和投资技巧都是针对美国市场，是完全自由的市场经济和对私有财产绝对保护的法治社会环境下才能这么玩，到中国来就会水土不服。你说A股和美股的玩法能一样吗？而且他老鼓励读者拿10%的首付甚至零首付去买房，然后每月收租就能偿还月供了。这在美国或许还可能，在天朝根本是做梦！所以力哥反复强调，尽信书不如无书。

另外很多人质疑清崎本人的实业投资和理财投资的真实业绩，根本没他书里吹得那么好，也没证据证明他生活中真有一个富爸爸，一个穷爸爸。他的发迹就是靠卖书、演讲、开理财课程，包括卖他的现金流游戏（有兴趣的朋友自己度娘一下，玩这游戏有助于提高财商）。而且他的书出到后来其实就颠来倒去那么点概念，用新的市场行情和投资案例反复包装。

最吊诡的是，2012年有新闻说清崎名下的富爸爸公司破产了！大V李开复马上在微博上开炮，**说成功学不可信，你看清崎除了写书没做过实业，他教你那套东西就纸上谈兵！**

但罗粉立刻反击说，你丫根本不懂，清崎名下有好几间公司，破产这家只是很小的一家。根据《富爸爸》理论，公司就像衣服，穿破了就该扔掉，开开关关很正常，别跟我扯什么打造伟大公司基业长青之类的。再说人家这不叫破产，叫“破产保护”，他交的罚金比他欠别人的债还少，等于合理利用美国法律的保护赖账了！所以清崎是在实践他书里说的那套理论。

我们暂且不去讨论清崎本人和他推崇的投资技巧到底靠不靠谱，但他创造的这套全新的对财富的认知和思维体系，值得我们所有人学习！建议大家要看的话，就看《富爸爸》系列最初的两本：《富爸爸，穷爸爸》和《富爸爸，财务自由之路》，越到后面的书，咳咳……越有骗版税之嫌~~

**高知穷爸爸Vs.混混富爸爸**

《富爸爸，穷爸爸》讲的故事很简单，清崎本人的爸爸，就是穷爸爸，受过良好的高等教育，有张体制内的粮票，一门心思想在教育部里混出个人样，甚至打算竞选州长，跻身美国政坛上流社会，可惜最终落选。后来还因为过于激进的教育改革理念，丢了体制内的饭碗。

为了混口饭吃，他又想和朋友合资开冷饮店，结果又创业失败，在接到这一连串人生打击后，年纪轻轻就因为肺癌含恨离世。

但清崎有个好朋友的爸爸，就是富爸爸，他高中也没毕业，因为家里是开杂货铺的，富爸爸就接手了父业，一直在社会上混。但后来他不断在夏威夷收购土地，兴建房地产，混着混着变得越来越有钱，等他把自己积攒的家业留给自己儿子时，他已经靠投资，从一个小老板成长为大土豪了！

清崎讲这两个故事是想说明：**富人与穷人的差异并不在于智商或者学历，而在于财商。用今天的话说就是思路决定出路，思路决定财富。**

**思路决定财富**

第一，**穷爸爸的思路是靠工作赚钱**，所以他脑子里整天想的就是靠在职场拼命打拼，谋求更高的职位，获得更高的薪水来改善生活，始终是人为钱打工。

富爸爸的思路则相反，他整天想的是**怎么靠投资赚钱，赚到的钱再去利滚利赚更多的钱，让钱自动来为自己打工。**

第二，**穷爸爸的思路是赚到的钱就是用来花的。**周立波曾经调侃说，你赚到的钱不是你的，上面写了六个字：中国人民银行，他是央妈的不是你的，只有把钱花出去的那一刻，这钱才是你的！这就是普通老百姓的财富观。

**而富爸爸的思路不是看你赚的钱有多少，而是看你能留下多少钱以及能留住多久！**

比如说，穷爸爸月薪一万，在中国已算中产咯，但一个月里又花了一万，这钱就像河流一样，一江春水向东流，东流到海不复回，吃完喝完到最后你啥都没留下。

富爸爸一个月赚八千，但只花了四千，剩下四千就引流到水库里，把钱蓄起来，不断去买入能增值的资产，这样他的资产池里的水就会自动越积越多，到最后他根本不用工作，像那三个和尚一样，每天要亲自跑去河边打水。渴了，直接拧开水龙头，水库里的水就能自动流出来喝了！

你可能会说，道理我是明白了，但我现在就是个一穷二白的屌丝，我没钱去买房投资，我到底如何从矮穷挫华丽转身成高富帅呢？我们下回再说。

**力哥理财物语：**

**穷人为钱工作，富人让钱为自己工作**

**思考：**

**或许你没有富爸爸，但如何让你的孩子拥有富爸爸？**

**力哥推荐：图书《富爸爸 穷爸爸》**

**看点：清崎以亲身经历的财富故事展示了“穷爸爸”和“富爸爸”截然不同的金钱观和财富观，从而揭示了金钱的运动规律：穷人为钱工作，富人让钱为自己工作。**

**【力哥说理财】S1E16：穷二代逆袭宝典（文字精华版）**

*2014-08-15* *力哥* [力哥说理财](javascript:void(0);)

力哥说理财，简单又好玩。讲到“富爸爸”理论，就意味着第一季已经到最高潮啦！

**穷爸爸炖鸡汤，富爸爸吃鸡蛋**

接着上回的话茬，看过富爸爸和穷爸爸不同的人生轨迹，我们会发现导致他们财富命运天壤之别的根本原因，在于他们的财富观念截然相反。

在穷爸爸看来，财富，不就是钱吗？你越有钱，财富就越多。

但富爸爸不这么看。富爸爸认为**只有转变为可持续增值的资产的那部分钱，才能称得上财富**。这钱今天赚了，明天花了，那这不叫财富叫浮云。只有这钱能不断给我带来正的现金流，就是能不断钱生钱，那才叫财富或者叫资产。**通俗的说，能往口袋里放钱的东西叫资产，从你口袋里掏钱的东西叫负债。**

比如说你的自住房就不是资产，是负债！因为你每个月要为这套房子缴水电煤物业费，哪里坏了还要花钱请人来修，但如果房子不是自住，而是租出去，每月都能收到稳定的租金收益，而且租金还会随通胀不断上涨，那不管明天房价是涨是跌，这就是优质资产。

再比如你的汽车名义上是资产，实际上也是负债！你一拿到车钥匙，把车开出4S店那一刻，汽车价值就瞬间打了八折，然后每年都会继续折价10%，开了10年后，20万买的车最多也就值2万。最关键的是，你每月还得负担汽油费、停车费、维修费、保险费、罚款等各种杂七杂八的养车开销。这辆车实际上是个吸血鬼，在你的财富蓄水池里凿了个洞不停放水。

打个比方，穷爸爸赚到一只鸡，一刀下去直接炖汤喝了；富爸爸会养着，让母鸡不断生蛋吃。

**财富的真正含义**

用更准确的话说，财富不是指你有多少钱，而是指**在不进行任何劳动的前提下，还能按照你所期望的生活标准，一直生活下去的天数。**

假如我现在有300万可动用的金融资产，我期望的生活是每年花30万，平均一个月花2.5万（在帝都魔都这标准真心不算高）。那我的财富就是还能供我活10年。假如你说我一年只要花10万，那你的财富就是能供你活30年。

所以说财富也是非常个性化的指标，既要看你的资产总量，也要看你的生活消费标准。当我们走入理财这扇大门时，一定要对财富有一个重新的定义：**财富的衡量标准不是你有多少钱，而是你能活多少天。**

**你在哪个财务象限？**

那穷二代如何才能变身富爸爸呢？这就要讲到清崎提出的“财务四象限理论”。

大家看这个图，横坐标f代表freedom，代表你生活的自由度，时间是否任由你支配；纵坐标w代表wealth，财富。

左下角的E代表employee，雇员，就是你我这样每天数钱数到自然醒，睡觉睡到手抽筋的悲催白领。我们付出了我们的时间、劳动和才华，更准确的说是用我们年轻的生命，去帮BOSS创造大笔财富，被BOSS剥削掉一大半后，换回一点可怜的薪水。你出卖一分劳动力，回报一分工钱。

右下角的S代表self-employed，自由职业者，个体户，淘宝店主。表面上看小日子要比苦逼白领过得幸福，至少能睡觉睡到自然醒，能自由支配时间，但其实还是投入一分劳动，回报一分工钱。哪天你说老子不干了，你的收入也就没了。你要是不能经常坐在电脑前，快速回复旺旺，左一个亲，右一个亲，哪来的生意？所以你的生活自由只是种表象，实际上是一种弹性工作制。

再看左上方的B代表businessman，老板企业主，依靠自己的投资拥有了一个可以不断产生利润的公司。和个体户相比，他已经建起了一个稳定的、系统化的组织，所以他比上面说的两类人更富裕。

但为了维持公司运作，他还是不得不每天工作，早出晚归，赔笑脸谈生意，跑衙门赶饭局。因为投资开办企业要冒很大的风险，他不得不一天到晚小心翼翼的看着，否则说不定明天公司就倒啦！结果财富是有了，但时间上的自由度没有了。就像《我想去桂林》里唱的：“可是有了钱的时候，我却没时间”！

右上角的I代表investor，投资者。他的工作是用金钱创造金钱，让金钱为你工作，这样你就同时能拥有财富和自由了！

**自由人生何处寻？**

我们大部分人都生活在E象限，也没有想过要跳到其他象限去。我们能找出一大堆理由：我没投资本钱，我没什么特长，我不会管人，我没多大的野心，就求过过安稳小日子……其中少数人，灵机一动，发现了自己的特长，或有了自己稳定的客户，比如律师、医生、会计师、建筑师、摄影师、网络写手这些有特殊技能的职业，就可以自己出来单干，或者发现了一个创业机会，就投点小本钱搞创业，比如开个奶茶铺或者淘宝小店什么的。

之所以社会中90%以上的人，终其一生都生活在E象限或S象限。归根到底是因为，我们的学校教育，我们的社会观念，我们父母从小给我们的灌输的人生观就是：**好好学习，考个好大学，毕业后找个好工作，然后努力工作，不断升职加薪，踏踏实实工作到退休年龄，最后安安稳稳拿养老金安度晚年……你看这一生多美好啊。**

打一出生，我们所接收到的所有信（huang）息（yan）就是希望我们做一个一天到晚去河边打水喝的苦力，不劳动者不得食嘛。

可社会现实却打了我们一记响亮的耳光！现实是：**干得好不如嫁得好；学习刻苦不如长得漂亮；房子一拆迁，少干二十年；养老靠政府，早晚要你命；再牛逼的学霸也敌不过“我爸是李刚”的潜规则**……虽然力哥希望多传递正能量，但这些负能量就是我们面对的社会现实。

这题要怎么破呢？

**胜利大穿越**

人群中的少数商界精英，有敏锐的商业嗅觉，有高超的商业技巧，勾画了清晰的商业模式，找来了投资，把自己的小摊子越做越大，最后变成企业家大老板——这就是B象限的人，这是一种破法。

少数人中的少数人，发现把企业做大后，要让它规范化、现代化，让它上市，让职业经理人来操盘，我就可以做个不用事事操心的甩手掌柜啦！就像今天的王石，随便登个山，泡个妞，做点慈善都能上头条。

最后，他就会从自己一手做的局里解脱出来——有钱，有时间，有事业，有地位，接下去他只要做一件事就行了：**学习理财，让自己的钱不断生钱，这辈子就没什么愁的了。因为让钱生钱，比让人生钱轻松得多，风险低得多。**钱不会闹情绪，不会罢工，不会要求涨工资，不会刚入职就怀孕，不会像富士康员工那样动不动跳楼……

你会发现这四个象限中，**只有I象限的投资者拥有完全的自由。B象限的没有时间上的自由，S象限的没有财富上的自由，E象限的则两个自由都没有**（泪奔~~）。

所以想要改变财富命运，你首先要想的不是“我要努力工作多挣钱，将来好有房有车有老婆。”而是**先搞明白金钱的运动规律，彻底改变你的思路。想办法从E象限跳到S象限或者B象限，最后到I象限！**

那具体眼下要怎么做才能一步步实现胜利大穿越呢？

简单来说两句话——

上联：**上班时间怎么做决定你现在的收入**。做得好升职加薪，做不好炒鱿鱼，好理解吧。

下联：**业余时间做什么决定你未来的财富**。其实人生轨迹和投资轨迹很像，都有内在的复利因素驱动。复利的特点是你最初的本金可能并不多，但随着时间的流逝，只要你坚持投资，你获得的收益就能不断充实你的本金，使你的本金呈现几何级增长。

人生也一样，每个人离开校园进入职场的起点都很低，尤其现在大学生真叫一个不值钱，薪水都很少，但为什么过了十几年，同学一聚会，发现原来一个班级里的同学，有的发达了，而且财富增长速度越来越快，有的却一直在原地踏步？

原因之一是一个会理财，用复利武装自己，一个不会理财，被通胀不停剥削，但还有个更重要的原因，你知道是什么吗？

**力哥理财物语：**

**上班时间怎么做决定你当前收入，业余时间做什么决定你未来财富**

**作业：算一下你现在的财富能让你活多少天？**

**【力哥说理财】S1E17：为财务自由奋斗到提前退休（文字精华版）**

*2014-08-15* *力哥* [力哥说理财](javascript:void(0);)

力哥说理财，简单又好玩。今天是第一季毕业典礼前的最后一课，你心里有木有点小激动啊？！

**启动你的双核复利引擎**

上回说到为什么起点差不多的同学，十几年后呈现出的财富命运却天壤之别。一是因为这十几年间，理财和不理财相差很大。但更重要的原因不是他们对待金钱的态度，而是**他们对待人生的态度不一样**。

有的人只会应付自己的工作，做一天和尚撞一天钟，从来不会主动去对自己未来的职业进行规划，去想自己到底喜欢干什么，自己擅长干什么，将来哪方面还有更大的发展空间，还需要在哪些方面提高自己，自己现在所从事的职业和行业未来的发展趋势是怎样的……

有的人则不仅为了拿薪水而去完成工作，**更想通过出色的完成这份工作，让自己下一个老板看到自己的工作能力，**那不就是未来薪水翻番的预兆吗？甚至让自己今后创业的风险投资人能看到，那就是财富翻几个跟头的事了。

三万六千行，行行出状元。不管你做什么工作，都可以混日子，也都可以不断充实提高自己，别人下班回家看达人秀、好声音的时间，你就可以用来看书充电，培训进修。别人周末逛街看电影，你就可以依靠自己的特长做兼职赚外快。只要你的职业方向选择正确，那么你自身的学历、能力、智慧、经验、人脉这些围绕在你身上的东西就会不断产生复利增值效应，这是别人偷不走抢不掉的。

总有一天，持续累积的量变会跳跃成质变！

假如你在一走出校门踏入社会，在你口袋里的钱和脑子里的钱都还不多的时候，就迅速启动了双核复利引擎：**一个核是理财投资的复利，一个核是对你自身进行投资的复利。两个核一起转起来，就像一架飞机的两个螺旋桨，结果飞机必然会越飞越高！**

前期是你自身价值的那个复利引擎作用大，因为前期投资本金少，主要还是靠职场或创业收入，但越到后期，投资复利引擎的威力就会越大。结果这些有准备的人的财富曲线，就是一条非常陡峭的向右上方翘上去的曲线，而且时间越长，翘得越厉害。可那些整天混日子的人的的财富曲线是很平缓的微微向上的。

而这一路上不断升级的自我修炼过程，不都是在业余时间，日积月累起来的吗？再说一遍：**业余时间做什么决定你未来的财富！**

**理财三大目标**

最后，给大家画一个美好的关于理财改变命运的大饼。

个人理财有三个目标：理财的初级目标是**实现财务安全**。就是你每个月的收入，至少要高于你的支出，不会入不敷出，这样你的财富才会越积越多。

理财的中级目标是让你财富积累的速度**跑赢CPI**，最好还能跑赢M2，这样你的财富才不会贬值。

而理财的终极目标就是**实现财务自由！**

意思是说有一天，即使你不进行被动工作，只依靠主动投资获得的收入，就能在跑赢通胀的同时，还能让你和你家人的余生过上期望中的生活。换句话说，**你这辈子就算不再干活，也不用为生活来源发愁了。**等到那一天，你就可以雄赳赳气昂昂地对你老板说：“老子不干了！老子要提前退休！”

**你会发现，所有实现财务自由梦想的人，都在I象限。这就是他在海边晒太阳，而你在办公室里加班的根本原因。**

**实现财务自由的计算公式**

有两点要注意，第一是为什么我说“被动工作”和“主动投资”，难道工作不是我主动去找的吗？投资是自动钱生钱，不应该是被动的吗？

但事实上，很多人工资都躺在银行卡里，从来不去主动打理，而理财是需要你后天主动去打理的，你现在看力哥说理财不就是一种主动行为吗？但在你没有实现财务自由前，工作是没有选择的。你不去上班你老婆孩子吃什么？你敢和你老板闹翻吗？你不敢，你就得像孙子一样被动工作！

第二是在计算你的财务自由目标时要考虑几个因素。一是你供养的家人一般**只包括你的配偶，双方的父母和未成年子女**，子女成年后的死活此处无需考虑。

二是你的预期收益不能太高，以中国目前的利率水平看，普通投资者长期平均年化收益在**8%**左右已经很不错了。

三是你还要预估一下未来二、三十年中国长期通胀水平。之前力哥说过，在天朝繁荣昌盛，国泰民安的环境下，**5%**左右的真实CPI是比较靠谱的。因此每年8%的预期收益必须要提出5%，作为通胀补充金，继续投资利滚利才能保证你的资产永远不会缩水。剩下**3%**，就是你每年能用来消费的钱，这叫永续年金，能一直玩到你老死也没问题。

最后预估一下，要达到你期望中的生活标准（不是你现在的生活标准），比如你希望家里有全职保姆，孩子能上私立学校，每个周末都可以下馆子吃香的喝辣的，能养得起一辆C级车，每年出国旅游两三次……像这样的生活，你就觉得很幸福很满足了。OK，你自己心里算下，大概一年要花多少钱。

**拿这个数字，除以3%，算出来的就是你现阶段实现财务自由的目标，等你拥有了这么多财富后，你就可以提前退休了！**

**骨感的现实**

你看，实现财务自由的未来是不是很美好啊？但我不得不给你泼一盆冷水——我刚刚用了个词叫“画大饼”，意思是说，财务自由对大部分人来说只是看上去很美。原因还是要回到财务四象限理论。

既然这个世界上有四个象限四种人，就注定不可能所有人都挤进I象限，就像不可能全国人民都挤进北上广。再说如果世界上大部分人都依靠投资就能衣食无忧的话，那谁去扫大街？谁去造房子？谁来你家做保姆？按马克思的说法，从人类生产出来的物质财富出现了剩余，人类进入私有制社会（阶级社会）后，食利阶层就产生了。

**I象限的人本质上就是拥有巨额资产的食利阶层。**

不管社会制度如何改变，不管科技如何进步，食利阶层永远都是社会中的少数！

全中国14亿人，只有少数人会看到力哥说理财。看到的人里面又只有一部分人意识到这是改变命运的思维方式，而不是成功学忽悠。这些人里面，又只有少数人会迅速行动起来，改变自己过去的生活、工作、理财和思维习惯。最终又只有其中的少数人能通过自己的天赋和努力，加上时代赋予的各种创富机会，实现财务自由的目标！

理想很丰满，但现实就是这么骨感。

说句实在的，**以帝都魔都今天的房价物价，没有两、三千万可生息资产，你怎么会好意思和人家说你实现财务自由了呢？**所以我们大多数人一辈子都很难实现财务自由的梦想。

但和其他99%没听力哥讲过这段话的人相比，你已经比他们距离财务自由的梦想更近一步了。因为你已经知道成为富爸爸，逆袭高富帅的秘诀所在。接下去，就是在正确的道路上坚持奋斗了！

**力哥理财物语：**

**开启双核复利引擎，你的未来不是梦**

**作业：**

**算一下实现你的财务自由（提前退休）目标要攒多少钱？**

**【力哥说理财】S1E18：毕业典礼：get√五种智慧 幸福伴你一生（文字精华版）**

*2014-08-15* *力哥* [力哥说理财](javascript:void(0);)

力哥说理财，简单又好玩。今天是个好日子，因为今天是各位理财小白们正式从告别理财小学的毕业典礼！

**认识理财四君子**

毕业典礼有两项事宜。第一，我要帮大家梳理回顾下整个第一季都讲了点啥。

首先，力哥先自我介绍了下，为什么信力哥，会理财，有饭吃！

然后力哥先后介绍了金钱君、理财君、通胀君、复利君这四位将伴随你一生的小伙伴。**金钱君的特点是虽然他只是生不带来死不带去的身外之物，但却是身外之物中最重要的最不可或缺的好朋友！但反过来说，你这一生真正最宝贵的财富，绝不是金钱君能买到的。**

理财君的本名不叫理财，而叫生活，**理财就是理生活**。任何妄图把理财只是和投资捆绑在一起的行径都是可耻的，注定是要失败的！理财君最大的特点是平衡。

通胀君和复利君是一枚硬币的两面。想战胜邪恶的通胀君，你不光要跑赢CPI，还要跑赢M2。如何才能做到这一点呢？就是坚持复利投资，因为复利X时间，能够爆发出惊人的小宇宙！时间越长，复利君威力就越大，就越不用害怕通胀君。

**消费和投资入门**

但实现复利投资的前提是我得有投资的本钱。可我是月光族，没钱投资怎么办呢？

**第一，记账。找出拿铁因子，克制消费欲望，减少不必要的消费。**

**第二，剪掉信用卡，拒绝透支消费。**

总算挤牙膏一样挤出点余钱拿去投资了，可那么复杂的投资市场，那么海量的理财产品，我就认识一个余额宝，对余额宝到底是什么也是一知半解，我该怎么选呢？

那就拿一台三位一体的X光机去扫描，综合考虑收益性、安全性和流动性。千万不要被什么年收益18%且保本保收益这种低级骗术给忽悠了。永远记住：**天上只会掉林妹妹，不会掉馅饼！理财不是赌财，不可能让你一夜暴富！风险和收益永远成正比！**

那你到底是要冒高风险去博取高回报，还是安安稳稳买点保本理财产品呢？这就要看你是射手座还是处女座，你的理财性格如何。性格没有好坏，所以资产配置的选择上也没有绝对的对错，只有适合你和不适合你这两种。因此我们学习理财一定不能读死书，认死理，尽信书不如无书。一定要活学活用，因人而异。

一个优秀的理财师一定会根据你的实际情况，帮你度身定做理财规划。啥也不问，上来就直接推销某某理财产品的人不叫理财师，那叫挂着理财师头衔的Sales。

不过想让理财师给你度身定做理财建议，你也要学会从理财的专业角度来提问题。四步走：**一、财务信息；二、非财务信息；三、理财性格和投资经验；四、理财目标。**这样理财师才能为你准确把脉，帮你对症下药。

最后，力哥站在《富爸爸》丛书的理论高度，帮你洗了洗脑，告诉你到底什么才是财富，什么叫财务自由。想要屌丝逆袭高富帅，你必须要立足当下，有意识的不断积累你的财富正能量，依靠双核复利引擎，向着财务自由的彼岸，奔跑吧，骚年！



**五种智慧赢一生**

毕业典礼上的第二件事，是力哥要送你份毕业礼物——告诉你想要获得幸福人生必须具备的五种智慧！



第一种智慧，不是理财智慧，而是**做人的智慧**，就是我们常说的情商。人类是群居动物，无论是传统社会还是互联网时代，你都必须要学会和人打交道，不但活要干得漂亮，人也要做得漂亮！一个不会做人的人，事情做得再好也很难在事业上有大突破。事业这个引擎发动不起来，光靠投资理财那个单引擎，你的“财富号”客机是很难冲上云霄的。

在介绍理财君时力哥说过，理财要管理的资源还包括人脉资源，不是让你用很功利的心态去巴结权贵，把人脉资源快速套现，而是让你用真心去栽培友情，能帮到朋友的地方就尽量帮人家一把，说不定哪天人家就能帮上你什么大忙了。

因为年龄关系，现在80后、90后身边的朋友大多也是年轻屌丝，在企业里大多是基层员工，少数是中层干部，在体制内，大多是科员/主任科员这种，少数是处级干部。厅长、局长、董事长大多是60后把持着，除非你爸是李刚，否则很难交到这种晚年交。

但是人脉资源的积累和维护，其实也是一种复利投资，**今天这个“总”那个“总”，很多20多年前也和你一样是屌丝一枚，他身边的同学朋友也大多是屌丝，但随着这些屌丝中的战斗机依靠双核引擎逐渐飞上高富帅的位置后，这些人脉资源所蕴藏的能量就大不一样了。**

先做人，后做事。幸福人生必须掌握的第二个智慧叫**专业智慧**。你可以写不出一手好文章，你英语可以很烂，你也可以看到数理化就头晕，但你一定要有一门拿得出手的好手艺！你这辈子不管在这个公司还是那个公司，不管在职场混还是去创业，你都必须有一门手艺，而且一定要让这门手艺越来越精。

你说我做过销售，做过行政，还做过客服，其实你什么都不会。因为这些工作稍微培训下力哥，力哥立马就能上手。但你说我做了10年保险销售，我不但考出了理财师证书，还考出了寿险管理师证书，甚至考出了保险精算师证书，那这就完全不一样了，你这辈子就能靠保险这门手艺吃饭了。

第三才轮到**理财智慧**。不用我再多说了吧。

第四，你要有**健康智慧**。你现在打开电视，翻开报纸，除了一般社会时政报道外，受关注度最高的话题就三类：一是投资理财，因为要赚钱；二是娱乐，因为有了钱就要找乐子，人活着不就图个快活吗？三是健康养身，因为我每天吃喝不愁嘻嘻哈哈后，我还想能一直这样嘻嘻哈哈下去，不想有疾病缠身或英年早逝，所以经济越发达的地方，当地老百姓对健康知识的需求就越大，养身保健的意识就越强。

**未来依靠别人生病而发家致富的人会越来越多**，但你如果病倒了，就意味着赚钱能力大幅削弱，而消费支出急速扩张，**所以健康是一种非常重要的不可替代的稀缺资产。**所以平时少吃点垃圾食品，少抽烟喝酒，别整天盯着大鱼大肉吃，每年都去体检一次，别让自己的资产变负债。

**再说想要复利效应发挥威力，那你必须得足够长寿才行。**你看人家巴菲特、索罗斯今年都85岁了。持续60年的复利效应才让他们拥有今天的财富地位！

上面这四种智慧，前三种都是生存智慧，说白了就是别让钱困扰你的生活，当钱不是问题的时候，最重要的是让自己健康长寿，有更多的时间和福气来享受生活。但再长寿的人，也总有领便当的一天，钱再多也带不走。所以想要获得幸福人生，你还得拥有一种**生命智慧**。这个话题，力哥下期再和你细说。

**力哥理财箴言**

最后，力哥送你十句任何时代都不会过时的理财箴言——

**知识是阶梯，身体是本钱！**

**先学会节流，后设法开源！**

**既长远规划，又及时行乐！**

**不懂不要买，不熟不要玩！**

**风险与收益，永远成正比！**

**三性要平衡，别忘流动性！**

**产品无好坏，只有合适否！**

**资产要配置，攻守须兼顾！**

**收入变资产，财富永增值！**

**财务自由路，坚持走到底！**

**广告时间**

最后做个小广告。从第二季开始，力哥说理财将真正进入投资实战篇。力哥理财功力到底有多深，你很快就会看出来了。

第二季要换个玩法：你问，我答。你对哪些投资感兴趣，你在理财哪些方面有困惑，添加力哥说理财微信，在微信上告诉我。我会优先开讲小伙伴们提问最集中的问题。

另外把你对力哥说理财的各种吐槽能量通过微信告诉我，就有机会获得力哥送上的一对一度身定做理财规划服务哦，还不赶快扫起来！

**力哥理财物语：**

**理财是手段，幸福是目标！**

**平衡才健康，生活更美好！**

**思考：你还缺少哪几种智慧？**

**【力哥说理财】S1E19：如何成为真正的富人（文字精华版）**

*2014-08-15* *力哥* [力哥说理财](javascript:void(0);)

力哥说理财，深刻有启发！这一期是第一季的大结局，不过今天力哥要说的话题不会让你赚钱，而会让你的钱包扁下去。所以到底要不要看下去，你自己做决定。

**人生逃不出这三样东西**

照例先扯段子。我们看金庸小说里的男主人公，从他们“为什么而活”这个角度看，大致可分为三类——

一是韦小宝，典型的金钱至上或利益至上者，他信仰的是一个**“利”**字。

第二类，为国为民，侠之大者。乔峰和郭靖是典型，像陈家洛也算这一类。他们其实是为了一种意识形态上的理念而活着，你可以说是一种侠义精神，说得更直白点，是为了名声而活着。

当年郭靖死守襄阳城就是要留下一世英名：我就是要做一个救百姓于水火之中的大英雄，杀生成仁在所不惜！所以他们信仰的其实是一个**“名”**字。

****

第三类，阅尽沧桑、看破红尘，最后只求和真爱在一起，从江湖中归隐，神马名利都是浮云。比如杨过、张无忌、令狐冲……他们不在乎朝廷怎么看他，帮里的弟兄怎么看他，社会上的老百姓怎么看他，他就跟着自己的情感走，所以信仰的是一个**“情”**字。

**利、名、情，我们每一个凡夫俗子，终其一生，恐怕也逃不出这三样东西的捆绑。透过现象看本质，我们看到的其实是两个字：欲望——想要金钱，想要名望，想要缠绵悱恻的爱情。**

**克制欲望的最好解药**

按马斯洛的需求层次理论，人的需求分五层。最下面的是**生理需求**，饿了有饭吃，冷了有衣服穿。这是人活在世界上最基本的需求。上一个层次叫**安全需求**。我不光今天要吃饱饭，还得想法子明天后天也别饿肚子，我得在谷仓里堆满粮食，还不能让隔壁王二麻子给抢走了。这两个需求对应的就是“利”的需求。

再往上，一个叫**社交需求**，一个叫**尊重需求**。这两种需求都强调人的社会属性。社交需求偏私人，亲情、友情、爱情，能感受到别人对自己的关心和爱。这一个层次的爱情就不光是动物本能性欲的满足，还有心理层面性亲密、性信任的需求，这个需求本质上就是我说的“情”字。

而尊重需求是偏公众的，希望能受到社会公众对自己存在价值的尊重、认可和高度评价。人家一说起你这个人就竖起大拇指。不是有句话叫“人活一张脸，树活一张皮”，“人过留名，雁过留声”，对应的就是我说的“名”。

我们绝大多数凡夫俗子，终其一生都在为这四个需求而奔波忙碌。在这些需求之上，是马斯洛说的超越人的动物属性和社会属性之外的，最高层次的精神属性——**自我实现**。

关于“自我实现”，不同的人有不同的解释，我的理解是，超越利、名、情之外的，为了实现自己**内心纯粹的满足感**的那种行为。我之前说过理财要实现生命满足感最大化，这里说的内心纯粹的满足感，就要更上一个层次。

**通俗的说，就是信仰。信仰能让人获得内心纯粹的满足感，所以它就成了克制利、名、情这些欲望的最好解药。**

**如何才能更幸福**

有人说财务自由是个永远不可能实现的理想化状态，因为财务自由是个动态标准。你的财富总量，你的投资收益，未来物价的涨幅都会变，还有个最大的变量是你的欲望会变。

许多身价上亿的大老板为什么每天还在拼命工作？**因为赚的钱越多，你的欲望就越大。**

开QQ的时候你觉得开上宝马、奔驰我这辈子就满足了。

等真有了奔驰又觉得不刺激，要开兰博基尼、法拉利。

等有了法拉利，还想要私人飞机、私人游艇……

哪怕我这辈子早已吃喝不愁，还想把我儿子一辈子要花的钱都给赚到，我儿子的钱赚到了还想给我孙子的钱赚到了才肯罢休……**你永远不知道你内心深处那个叫“欲望”的黑洞有多大，有多可怕！**

我们常常分不清我们需要什么和我们想要什么的区别。我们需要的是清洁的水，而我们想要的是茅台、拉菲、普洱茶。你不喝茅台不会死，但不喝水会死。

判断一个人幸福感有多高，有个公式：**拥有÷欲望**。

工作也好，理财也罢，本质上都是通过增加我们拥有的东西来获得幸福感（生命满足感）。但**如果不去管理你的欲望，你拥有的越多，你的欲望就越大，结果不管你怎么工作理财，你的幸福感都不会增加。**

同样都是土豪，和珅的财富比范蠡更多，但和珅的幸福感却远不如范蠡。因为他不懂得节制欲望，最后嘉庆一上台就把他给秒了，范蠡却和西施过上了神仙般的日子。



**最终极的自由**

一个在自我实现的需求上获得满足感的人，往往都是有信仰的人。而在所有的信仰中，宗教信仰又是最高层次的信仰。因为它帮你解决了两件事，一是这个世界到底是怎么回事，从哪里来到哪里去，二是人死是怎么回事，死后到底要到哪里去。

第一个问题的答案，随着科学越来越先进，我们会不断逼近真相，但人类永远无法通过科学得到完整的真相，因为科学研究到现在已经研究到了测不准定理，研究到了反物质，人类的观察本身已经会影响到被观察的对象，再怎么研究？第二个问题，科学就更完全无能为力了。

但宗教解答了这两个问题——不管你信不信，反正它给出了答案。如果你信，你就获得了最高层次的满足感和安全感，因为你知道你从哪里来要到哪里去，那你还怕什么？

人最大的自由不是财务自由，也不是罗斯福说的言论自由、信仰自由、免于贫困的自由……而是**老子不想死的自由**！没人有这个自由吧。但宗教把生死的来龙去脉给你讲清楚了。如果连死都不怕了，还怕什么？没钱？那算个屁大的事啊！

**耶稣的财富观**

说个故事吧。一天，有个富二代去找耶稣，那时耶稣在当地已经有点名气了，很多屌丝都说他是救世主。富二代就问：“你说我还要做点什么，死后才能上天堂呢”？

耶稣说上帝要你守的“十诫”你守住就OK了，什么不能杀人，不能强奸这些东东。富二代一本正经地回答：“这些我爸妈从小教育我，我一直都有遵守，是不是做到这些就能拿到直通天堂的门票啦”？

耶稣瞅了瞅他，说：“看你小子也挺实诚的，真心想上天堂。得了，就实话告诉你吧，你还差一件事没做，就是赶快回家把所有的房子、票子、车子统统拿出来分给穷人，回归穷一代，然后跟我走，你就能上天堂了”！

富二代听了这话瞬间石化，愣是半天没缓过神来。耶稣就回头跟他的小伙伴们说了句非常有名的话：**“富人想进天堂，比骆驼穿过针眼还要难”。**

再说个故事。一次耶稣在耶路撒冷大街上闲逛，根据《圣经》教导，犹太人要定期给上帝捐钱，不是说上帝要你这钱，而是通过这样的举动让你敬拜上帝。

耶稣就看着广场中间摆着的捐款箱，一会儿见个土豪拿着袋银币，Boom~扔进去，一会儿又来个24K纯土豪，从玛莎拉蒂里走出来，洋洋得意地把钱扔进去……这时来了个穷寡妇，就往里投了两个小铜板，周围的土豪们都用鄙视的眼神看着她。

耶稣看了就很感慨，对他的小伙伴们说：**“我告诉你们，在上帝眼里，这穷寡妇往捐款箱里投的钱，比之前那么多土豪投进去的还要多。”**因为土豪们不差钱，身价上亿，拿个三五万出来做慈善小Case，但这寡妇是吃一个月几百块钱低保的，她捐的这20块钱可是牙缝里省下来的，所以以后到了天堂上，她的赏赐比那些土豪还要多！

**慈善的真意**

耶稣对待金钱的这种观念，等到宗教改革以后就演变成了一种清教徒精神。18世纪英国著名布道家约翰•卫斯理把这种精神总结为三个拼命：拼命赚钱、拼命省钱、拼命捐钱。听上去，是不是和我之前说温州人的“四千万”有点像呢？但温州人只会拼命赚钱、拼命省钱，从信仰上他没有拼命捐钱的概念。

因为中国自古以来的财富观是人为财死，鸟为食亡，人不为己，天诛地灭。而基于新教信仰的西方财富伦理则认为：**钱不是你的，是上帝托你代管的，死后要还给上帝，就是最好要回归社会，造福万民。**

你要是死前还紧紧握着万贯家财不肯放手，那上帝说：得了兄弟，你去地狱里继续抱着这堆绿票子红票子睡觉吧，天堂里的财宝，您老兄别想要了！我们现在赚的钱那是虚假的，会朽坏的，天堂里的财宝才是永恒的。你二啊，这么简单一笔账也傻傻算不清楚？所以那个抠门的石油大王洛克菲勒会说**“在巨富中死去是可耻的”**。

按照新教财富伦理，“拼命赚钱”是为了践行财富信托理念，今天我们说的基金、保险、信托这些本质上都是一种财富信托，Trust，但它本意是上帝把钱托你保管，不是你托基金经理帮你保管。“拼命省钱”是践行克制欲望的信仰。“拼命捐钱”则是为了活出上帝的爱，这种大爱和张无忌赵敏那种爱不一样，那才真叫蓝天下的至爱！

结果你会发现基于两种不同信仰产生了不同的财富观，中国人和西方人对待慈善的态度截然不同。前几年巴菲特和比尔·盖茨号召美国富人裸捐，还来中国搞了场巴比慈善晚宴，忽悠中国富人跟着承诺裸捐。结果好多中国富豪像躲瘟疫一样躲着他们。

当然中国也有些富豪通过自己的摸索，达到了那个财富认知的水平，但对待慈善的认知还差了点。比如我们的标哥，他在海外的评价比较那个啥……人家都说他根本不懂慈善。**慈善是一种平等互利的关系，不是居高临下的施舍。耶稣说：“你行善时，不要叫左手知道右手在干吗，你在暗处行善，上帝也在暗处看你，以后会在明处报答你”。**

**我到底想说啥**

绕了半天，我就是想通过对比中国人和西方人的财富伦理，给你指明一条实现财务自由后，通向生命自由，完成自我实现的阳光大道。

**那就是学着去爱这个有点冷漠的社会，爱这个满是雾霾的世界，用自己的财富和生命，努力让这个世界变得更美好，让我们的后代更幸福，让你的人生过得更有价值。**

无论是慈善公益，还是生态保护，你都可以做出贡献。不管你信基督教、伊斯兰教还是佛教，捐钱行善，都是在帮你积攒死后的财富正能量。哪怕你还没有实现财务自由，也可以尽自己的微薄之力，让这个世界更美好。郭美美代言的红会靠不住，还有李连杰壹基金呢。

最后还是借用耶稣的一句话，结束这史上最长一期“力哥说理财”：**“就算你赚到了全世界，但失去了生命，对你又有什么用呢”？**

这就叫做生命智慧。

**力哥理财物语：**

**比实现财务自由更重要的，是找到通往生命自由之路**

**思考：**

**当你实现财务自由，你下一个人生梦想是什么？**

**【力哥说理财】S2E01：征服台妹！力哥爆料余额宝一夜爆红的幕后推手！（文字精华版）**

*2014-08-29* *點右関注》》* [力哥说理财](javascript:void(0);)



http://mmbiz.qpic.cn/mmbiz/MVPvEL7Qg0EPD5jh0tV8WnQUh5DoR7UqXe88UP9HuYEcO8vV2H4JYaRAAF8m0dg1916mgEu3ia5MggE6TGEkDog/640?wxfrom=5&wx_lazy=1戳一下上方“力哥说理财”就能关注力哥 **力哥说理财** **ligemoney** 力哥说理财，简单又好玩！  
跟着力哥走，理财不用愁！

力哥说理财，简单又好玩。千呼万唤的力哥说理财第二季菜鸟起飞篇终于闪亮登场啦~

还是那句老话，没看过第一季的先把第一季补上，所有让你受益终生的基本理财理念都在那里面了!

**台妹也爱余额宝**

第二季一开篇，力哥继续不走寻常路，先不讲股票基金这些最主流的投资品种，而是先讲时下最潮的投资概念——互联网金融。说起互联网金融，大家首先想到的肯定是余额宝。

今年年初力哥去台湾旅游时，在高雄六合夜市遇到一个卖西伯利亚黑花生的小姑娘，因为第二天中午就要回上海，所以身边的新台币不多了。小姑娘就说：“你们可以用人民币，没问题的，我给你1:5的汇率好不好？”

要知道当时人民币对新台币的即时汇率是1:4.93，她不但不收我们换汇手续费还在汇率上倒贴我们，当时我就很奇怪。她解释说：“因为我有经常去大陆啊，而且我超喜欢用淘宝，还有那个余额宝，超赞的说！比我们台湾的利息高好多倍”！

力哥瞬间花容失色……

其实想想也对，两岸经济早已水乳交融，**台湾现在存款利率一年期只有1.2%-1.3%**，当时正值余额宝如日中天，收益率突破7%，银行大叫狼来了，屌丝大呼神来了，所以连台湾人民也爱死余额宝了。

可惜好景不长，过完年后，余额宝收益就蹭蹭蹭下来了。3月2日破6%，5月11日破5%，到了7月以后基本就在4%-4.3%的区间浮动。于是不出力哥所料，一大批黑余额宝的文章，还有想踩着余额宝上位的各种新产品汹涌袭来。

神马“XX收益完胜余额宝”，神马“余额宝不行了，理财还能靠什么？”神马“余额宝的克星来了”，“余额宝的末日来了”……力哥见过最恶心的标题是**“余额宝已经满足不了我了”！**

卧槽，你们是不是专业人士？还有木有一点节操？人家余额宝招你惹你了，没必要这样玩人家吧！

余额宝现在收益只有4%又如何？我告你，今天房价下跌就是被余额宝硬生生给拖下来的！我后面再和你细说。今天先要把余额宝到底是什么东东给整明白了。

**“宝宝”比“火鸡”招人爱**

准确的说，P2P、比特币、众筹、二维码支付这些都是标准的互联网金融创新产物，因为没有互联网技术的成熟，它们就不可能出现。

**但余额宝却是伪互联网金融创新，因为它创新的只是货币基金的表皮，即营销和运作方式，却没有改变货币基金最本质的投资模式。**

**货币基金，全称货币市场基金，简称火鸡（货基）。英文叫Money Market Fund。**

这货早在40多年前就在美国诞生了，进入中国也超过10年了，根本不是什么石头缝里突然蹦出来的新鲜玩样儿。在余额宝诞生之前的6、7年里，力哥经常给身边的朋友推荐火鸡。但当时很多人不敢买。你想，货币市场是啥？听不懂。再加上基金，脑子里马上和“股票”、“风险”、“亏损”这些关键词连在一起，所以任凭我怎么解释，很多人还是不懂不信也不买。

**余额宝其实就是一只规模超级大的货币基金。**

那为什么几十家基金公司推广近10年的货币基金所积累的规模，还不如余额宝在一年内所吸引的资金呢？

关键原因就在这个名字。

这就是互联网思维：简单，直接，好玩。**余额宝，宝宝，多可爱的名字，当然要比硬邦邦的货币市场基金更能吸引理财小白啦。**所以你看今天到处都是这个宝那个通，要是你推出的新产品名字里不带个宝啊通啊，你都不好意思出来见人！

**余额宝完美化解“最后一公里”难题**

当然名字只是其一。余额宝之所以能一夜爆红，还在于它用互联网思维对传统火鸡进行了四个关键性改造。

**第一个改造是它硬是把原本需要T+1或T+2才能赎回到账的火鸡改成T+0到账。**

所谓T+1的T是Today的意思，T+1指的是你今天买进，要加上一天，到明天才算申购成功；或者你今天卖出，要到明天资金才能到账。而T+0就是当天发出卖出指令，当天资金到账。力哥记得以前在银行或券商渠道买卖火鸡的话，都要T+2才能赎回到账。有些基金公司网上直销账户可以T+1到账，这在当时已属于极具吸引力的金融创新了。

后来有些银行还推出了T+0到账的服务，但和余额宝不同，它相当于银行先借钱给你用，等第二天基金公司钱到账后再还给银行，你等于向银行借了笔只有1、2天的超短期贷款，你得付利息才能享受这个服务。但就算如此，还是有不少人愿意用，**因为炒股票等不了这一两天，必须当天有行情当天就拿钱入市！**

为了解决这“最后一公里”的流动性难题，银行自己还推出过T+0实时到账的理财产品，像工行的灵通快线，招行的日日金。这个以前力哥也用过，但收益率很低，只有1.5%-2%。

所以力哥以前在推荐火鸡时一直说这是种“准活期储蓄”，之所以要加个“准”字，就是因为它不能像活期那样随时取钱。

**如果在工作日下午3点前申请赎回，要到第2天甚至第3天才能到账，具体当天几点到账也不能确定。如果是工作日下午3点后申请赎回，就算第2天的申请，要到第3天或第4天才能到账。如果遇到星期五申请赎回，周末交易所休市，要到下周一或下周二才能到账。**你看多麻烦，所以流动性上还是比活期储蓄差了点。

但余额宝解决了这个问题！

并不是余额宝改变了火鸡的投资模式，而是当基金规模很大的时候，每天都有无数人买入余额宝，又有无数人卖出余额宝，通过复杂的后台IT技术的改进，它就能实现买卖资金实时配对。

如果资金还有缺口，阿里再垫一点资金补上。但要是大家突然同时赎回几百万上千万，那它手头的资金就很难周转了，所以余额宝规定每个账户每天实时赎回最多只能5万元，微信理财通更少，单笔最高2万。

尤其到季末资金紧张、利率飙升的时候，大家都忙着存款搬家，不管是阿里还是腾讯，再不差钱的土豪也很容易出现“垫不起”的忧伤。这就是不管余额宝、理财通还是其他基金公司照葫芦画瓢推出的创新型货币基金，有时都会出现暂停实时赎回业务的原因所在。



当然5万元对许多屌丝来说也够了。如果你是土豪觉得额度不够用，那就买其他的。**比如汇添富现金宝最高的实时赎回额度有500万元。**

那余额宝爆红的另外三个原因是什么呢？我们下回再说。

**力哥理财物语：**

**互联网时代，起个可爱卖萌的名字更容易脱颖而出**

**思考：除了余额宝，你还知道哪些优秀的“宝宝”？**