

白手起家的千亿富豪的财富积累方法
告诉你“成为富人”的真正的赚钱故事

金钱的属性

一个富豪的财富私房课

[韩] 金胜镐 / 著 郑丹丹 / 译

돈의 속성

趁着年轻要尽早阅读的理财书

韩国教保文库
YES 24
经管类畅销
排行榜第1名

+

半年销售
超30万册

+

作者同名
主题演讲
在YouTube上
点击超1100万次



浙江人民出版社

金钱的属性

一个富豪的财富私房课

〔韩〕金胜镐 / 著 郑丹丹 / 译

돈의 속성

 浙江人民出版社

《金钱的属性》中文版即将面世，我倍感欣喜。通过这个机会，我竟然能够与更多的中国读者一同分享我从一位中国人那里获得的经验以及我内心的感激之情，着实令人难以置信。哪怕只有一名中国读者可以通过这本书获得经济自由和精神自由，这本书也算充分发挥它的价值了。

——金胜镐

序言

Preface

若想获得经济自由，自然少不了金钱的支撑。在过去数百年里，无数人通过各种各样的方式启迪着我们该如何理解金钱。但以高超的水准掌控金钱的时代似乎并未出现。时光更迭，岁月如梭，我们依旧在原地踏步。贤明之人对金钱一无所知的情况并不少见，获得财富且享有财富之人也没有理由将其中的奥秘公之于众。就算透露一些方法，也像过期的药丸一般，只是一些陈旧的常识而已。

对人生而言，解决金钱问题具有至高无上的价值，其重要性几乎等同于思想的觉醒。如果我们对金钱置之不理或不屑一顾，那么金钱必然会以其人之道还治其人之身。如果把金钱看作世俗之物，怠慢它，躲避它，那么产生的危害不仅会影响我们自身和整个家庭，甚至还可能波及下一代，导致一代又一代的人被束缚在艰苦劳作之中，无法脱身。

我的父亲是一名劳动者，他为了全家的生计不曾休息过一天。即便这样，他也只能供幼年时期的我勉强填饱肚子。虽然

在这样的环境中成长，但如今我已经成为一个每年向美国政府和韩国政府纳税数百亿元⁽¹⁾的人。过去的我是那么落魄，但现在，毕业于哈佛大学的律师、会计师也要等待我分配工作任务，我现在是世界上拥有众多产业的企业家之一。曾经的我站在6美元一碗冷面的韩餐馆门前，都提不起勇气迈进那扇沉重的木门。可如今，我每天挣的钱都相当于普通上班族几年的工资。

我从最贫困的金字塔的底层一步步攀爬到近乎塔尖的位置，在这一过程中获得了体验金钱各种属性的机会。也正因为我现在所处的位置，我能够清晰且深刻地认识到：挣钱意味着什么？金钱是如何运转的？金钱是怎样消失的？金钱都汇聚在何处？金钱能做什么？金钱会留下什么样的痕迹？

当然，肯定有人比我更具有洞察力，也肯定有人比我拥有更为深刻的思考和更严密的逻辑，他们白手起家且拥有更为庞大的企业，对金钱的属性理解得更加透彻。但目前出版的此类书籍大多是由没有实际财富积累经验的理论家所著，依靠写此类书赚钱的人不在少数。真正对金钱的属性了如指掌的财富拥有者认为，并没有什么必要用文字记录下这其中的奥秘。

我清楚地知道，了解财富秘密的人并不多。仿佛受到命运的指引，我决定欣然接受命运赋予我的使命。

即便如此，对是否写这本书我还是犹豫了几年。虽然之前我已经出版过几本书，但写作对我来说仍非易事。我曾借用电

影院的场地举行了以“金钱的属性”为主题的演讲，电视台也对此进行了报道。针对这次演讲，不少YouTube博主在个人频道里还进行了编辑和传播。在此过程中，我原本的意图和目的被逐渐歪曲。当我想澄清时，这些视频的点击量已超过了千万次。于是我下定决心，趁现在还来得及，索性将自己真正希望传达的内容准确、清晰地整理成书。

在本书中，我不会深入讨论或阐释有关金钱的哲学和伦理价值观。我也不具备这个能力。但我会书中汇集我对金钱的所有想法、经验和观点，因为我觉得自己比其他人更擅长挣钱，更擅长让金钱追随于我。

金钱能够保护我和我所爱的人，让我不用依赖别人而生存。这是金钱最平凡的价值。如今，想要维系这种平凡的价值并非靠一份平凡的工作就能够实现的。可以说，依靠平凡的方式无法获得丰厚的金钱。我会详细地介绍自己长久以来是凭借何种方式对待金钱的，希望读者能够从中获得同样的喜悦。

不过有一点需要注意，即便所有读者都认同本书的价值，也并非所有人都能够成为富人或财富自由之人。

我能够确定的是，年纪尚轻的人，如果认同本书的价值并予以实践，那么他一定能够成为富人。我还能够确定的是，无论接受本书内在价值的是谁，都一定能够过上与以往截然不同的生活。

我只希望自己能够成为给大家的生活带来积极影响的人。本书的内容涵盖了我平时的演讲和授课中提到过的金钱的五种属性，还有想要成为富人所必备的四种能力。

金钱的五种属性指的是，金钱就是人、固定收入的金钱具有强大力量、金钱具有不同品格、金钱具有引力的作用、对待他人金钱的态度就是对待自己金钱的态度。想成为富人所需要具备的四种能力包括挣钱的能力、攒钱的能力、保值的能力、消费的能力。当然，我一贯强调这些都需要根据个人能力的不同加以理解并以不同的方式进行学习。

本书中可能会出现我之前出版的书，如《想法的秘密》《似懂非懂的东西》中的文字或相似的表达，对出现此类重复表达也请读者多多谅解。与此同时，为了使不熟悉经济学术语的读者方便理解，我尽可能表述得更加浅显易懂。衷心希望本书能够帮助每一位读者实现经济独立及人生自主。

[\(1\)](#) 书中货币单位是韩元，1元人民币约等于175韩元（2021年5月25日汇率）。为了达到作者表述的实际效果及数据的准确性，本书中出现的韩元不进行人民币转换。——译者注

目 录

Contents

[序言](#)

[Part 1 第一部分](#)

[金钱就是人](#)

[我给比我更优秀的经营者投资](#)

[复利的秘密](#)

[固定收入的金钱具有强大力量](#)

[金钱具有引力的作用](#)

[风险最大的时候也是风险最小的时候](#)

[对待他人金钱的态度就是对待自己金钱的态度](#)

[继承了几千万元遗产，却被限定绝对不能有损失](#)

[要想成为富人，绝不能急功近利](#)

[经济专家真能预测经济前景吗](#)

去三星证券买三星电子股票的人

称呼别人的方式能改变自己的命运

反复的运气是实力，重复的失败是习惯

通过新闻区分事实和投资信息的方法

每分钱都有不同的时间流逝状态

鸡蛋没放进一个篮子，为什么还是都碎了

成为富人的三种方法

攒不住钱的原因

Part 2 第二部分

识别自己是否金融文盲的方法

通过股市赚到钱的人的三个特征

赚多少才算是真正的富人

为了守住财产我每天都做的事

贫穷比想象中更加残忍

发生金融恐慌时的三类人

如果重返年少时，我想成为富人的话

智慧来源于基础学问

为了成为富人立刻就能做的一件事

今后股市会上涨吗

正在交租金的人所隐藏的价值

是投资房地产好，还是投资股市好

我的独立纪念日在何时

管理金钱的四种能力

我不会在这些地方投资

保险不是储蓄

漂亮的垃圾

对经济的解读要脱离自身的政治理念

Part 3 第三部分

筹集1亿元种子钱的五项规则

良债，劣债

[对社会权威要经常心存怀疑](#)

[吸引优质金钱的七个秘诀](#)

[上班族变为富人的两种方法](#)

[是教练（资产分配）重要，还是选手（位置）重要](#)

[在银行讲价](#)

[能抓住落下的刀的人](#)

[精通财务报表的会计师真的擅长投资吗](#)

[金胜镐的投资原则和标准](#)

[把子女培养成富人的方法](#)

[如果将三星电子的股票持有到现在](#)

[国际化标准礼仪与全球化进程](#)

[你的退出战略是什么](#)

[所有交易最终都会与房地产和金融碰面](#)

[聪明之人反而容易深陷阴谋论中](#)

[免遭诈骗的方法](#)

[判断是否具备投资赢家资格的11个问题](#)

[头凉足暖腹八分](#)

[财富的属性](#)

[Part 4 第四部分](#)

[“穷二代”战胜“富二代”的方法](#)

[你的公司股票市盈率是多少](#)

[大富由天](#)

[梦想创业的年轻人去小公司吧](#)

[“能久”和“功夫”](#)

[能做的生意数不胜数](#)

[企业家是能够获取自由的唯一职业](#)

[金钱有不同的品性](#)

[成为家族首富时对待父母与兄弟的行动要领](#)

[失败的权利](#)

[书能造就富人吗](#)

神为什么是不公平的

对投资一往情深的宋老板和他那总是火冒三丈的妻子

你怎么看合伙

不认路就走大路

Quarter准则

仅靠祈祷成不了富人

攒钱的四种习惯

后记

Part 1

第一部分

金钱就是人

我给比我更优秀的经营者投资

复利的秘密

固定收入的金钱具有强大力量

金钱具有引力的作用

风险最大的时候也是风险最小的时候

对待他人金钱的态度就是对待自己金钱的态度

继承了几千万元遗产，却被限定绝对不能有损失

要想成为富人，绝不能急功近利

经济专家真能预测经济前景吗

去三星证券买三星电子股票的人

称呼别人的方式能改变自己的命运

反复的运气是实力，重复的失败是习惯

通过新闻区分事实和投资信息的方法

每分钱都有不同的时间流逝状态

鸡蛋没放进一个篮子，为什么还是都碎了

成为富人的三种方法

攒不住钱的原因

金钱就是人

金钱就是人（person）。如果说金钱具有人格，就像人一样拥有思想、感情和意志，恐怕有人会难以接受。人具有独立思想和自我个性，而金钱不会自主思考、移动，它只不过是数字而已，因此说金钱是人显得有些牵强附会。但在商业中，公司也是被赋予了人格的，也就是法人（legal person）。这里就附带着“人”字。法人就和人一样能够起诉，也能够被起诉，就像是一个主体，能够与个人斗争、协商、合作。

金钱比起法人来是更加精准、具体的“人”。有些钱喜欢和人相处便会蜂拥而至，有些钱则躲躲藏藏独自度过一生。钱有自己常去的地方，根据流行趋势，它们要么聚拢在一处，要么各奔东西。它们喜欢跟随那些珍惜它们的人，而会向那些对它们漫不经心的人大肆报复，甚至令其倾家荡产。对小钱不屑一顾的人，终将失去大钱，而这些大钱会去善待它们身边的人，为他们生下子孙（利息）。

金钱具有人的品性，对金钱不屑一顾的人，金钱自然也不会与他们亲近。正因为金钱的这种特征，我才把金钱称之为“人”。在本书中，我会把金钱当作人一样去看待，字里行间也会保持这样的风格，请各位读者予以理解。我之所以能够成功获取巨大的财富，也正是因为“我把金钱当作具有情感的人”，并学会了与金钱共同生存的方法。

如果太过于爱钱，把它死死关在家中，那么一有机会它就会逃出家门，并告诉其他伙伴，它的主人是只“铁公鸡”，可别到这户人家来。对不尊重自己的人，金钱是不会帮助他成为富人的。如果把钱花在有价值的地方或做好事上，那么金钱就会深受感动，从而带领其他钱来寻找主人。如果把钱花在饮酒作乐或者赌博上，那么金钱就会心寒不已，并与主人断绝来往。

金钱是富有感情的实体，可以爱它但不能过分，该揽在怀中时就揽住，该放手时就要放手，绝对不能对金钱不屑一顾或者任意妄为，而要对它加以尊重和感谢。对怀有这种心胸的人，金钱会时常赋予他机会并想要靠近他、保护他。

金钱在时刻注视着你。万幸的是，金钱并不记仇，你过去做过什么并不要紧，只要从现在开始尊重金钱，那么它就会忘记一切并对你表示尊重。把金钱看作人，像对待可以分享友谊的朋友一样就可以。在你下定决心的瞬间，你对待金钱的态度就会彻底发生改变。这样，你自然而然就不会恣意妄为地对待小钱，也能够将大钱用到正处。

不是为了奢侈或炫耀而利用朋友，而是要将朋友带去更好的地方。

如果将自己所拥有的金钱用在大气的地方，用在需要和相爱的人共同守护、具有价值的地方，那么金钱就会把更多的朋友招揽至你的身边。我不会成为金钱的奴隶，金钱也不会成为

我的私有物。我与金钱并不是上下级关系，我们会建立起一种更深层次、相互尊重的关系。因为这才是财富真正的模样。

通过绑架、暴力或其他非法手段进入掌权者或暴发户手中的金钱会时刻想着越狱，或者在迫害它的主人后逃脱，因此绝对要摒除和危险的金钱变得亲近的想法。认识到金钱就是人并接受这一事实的瞬间，你成为富人的人生之途也就铺设开来了。

我给比我更优秀的经营者投资

在30多岁时，我投资股票经历了重大失败。我曾经采用的是系统买卖的方式，即以以往股市信息为基础寻找最佳交易的投资模式。当时，我认为这是能够快速摆脱困境的方法。我觉得自己比普通人更加聪明和大胆。现在回过头来看，那根本不是投资，而是投机，别提有多幼稚了，真让我羞愧难当。

当时，作为一名投资者，我的水平也就相当于连幼儿园都没资格进的婴儿的心智水平，但我认为自己俨然已是研究生了，结果根本不可能成功。有很多书和演讲都是根据过去的数据预测未来。每次看到这些我都会想起过去的自己，觉得甚是惋惜。如果把那些人现在和未来的财产状态做一下对比，就能见分晓。我失去了自己的全部财产，而且很长时间都不敢再涉足股市。重新回到股市已是五年前的事了。虽然这五年间我买入了不少股票，却基本没有卖出过。如果有谁问我是否投资股票，我都回答“不”。因为我并不是一个依靠买卖股票来赚钱的普通投资者。

获得资产后，我会做两件事，一是用来建设自己的公司，另一个是将其投入可以产生其他资产的地方。最近几年，我自己的公司已经不再需要额外投入资本，因此，我必须寻找一个合适的投资处，将我的盈余资金投入其中。我这辈子一直是一个企业家和经营者，即便这样，还是有很多比我更加优秀的经

营者或企业家，在我不敢涉足的市场领域经营着更加优秀的事业。万幸的是，这样的公司基本都上市了。这也就意味着人们可以根据自己的意愿去购入该公司的股票。你可以只购买100美元的股票，也可以买入1000美元的股票，甚至可以一天内买入几百万美元的股票，哪怕它是这个世界上最大的公司，你也可以如此操作。

在我们的合作公司中，也有很多每年都在不断成长、经营能力优秀的公司。此外，在我作为消费者或顾客时所接触的公司中也有很多的了不起的经营者。诸如这样的公司大部分都比我的公司规模更大，更为成熟，拥有更具能力的经营者。对由比我更卓越的经营者经营着的更出色的公司，我没理由在对其进行投资时犹豫不决。

到头来，投资比我更优秀的公司相当于我同它的经营者合伙经营。而且就算他们不同意，我也能够随时参与经营。那么现在要做的就只剩下寻找到该公司的股息政策、股息比率以及合理价位了。合理价位与其看每股售价，不如看以既定的预算能够购入多少股。因为根据股票数量的不同，股息比率也会有所不同。

在经营和投资的世界当中，投资比我更优质的企业及经营者，既不违法也不是不道德、令人羞愧的事情，而是绝对合法、合理且值得自豪的事情。

我尽可能地消费我所持有股份的公司产品及服务，因为它们也是我的公司。我用微软公司的电脑在亚马逊网站上购买耐克鞋，用摩根大通的VISA卡进行结算，使用苹果手机在优步App上叫一辆车，前往机场搭乘达美航空的飞机，回家的途中去开市客超市买一箱可口可乐放进三星冰箱，这些着实给人一种自给自足的感觉。这样一来，我就不再单纯是消费者、竞争者或旁观者，而成了主人。坐等股息日的同时，如果遇到股价下跌还会产生一种能用更低廉的价格买进优质公司股票的得意扬扬的心理学。拉着比我更卓越的经营者的衣襟前进的感觉就像拥有一位如父的长兄，希望各位也能找到这样的优秀长兄。

复利的秘密

理财中不可不提的是复利的威力。复利是将意味着重复的“复”字和表示利息的“利”字组合在一起形成的词汇，是在本金和利息的基础上再生出利息的意思，也指在利息的利息之上再生出利息。与复利相对的是单利，单利是指在本金基础上支付一次性利息。可以说，以单利形式获取的利息与本金相加再次产生的利息就是复利。

以1000万元为例，按照年利率6%计息，本金不变，5年后本利相加得到1300万元。但若将每年利息与本金相加再获取利息，则能够多得48.8502万元。看起来似乎差别不大，但其实相当于多得了20个月的利息。存储期换作10年的话就能多得219.3967万元，相当于多得了87个月的利息。以此方式持续20年，就能够获得高于本金的1110.2045万元的额外收益。聪明的人立刻就能明白，同样采用复利，比起一年获取一次利息，按照季度甚至月度来获取利息能获得更多的收益。

但如果反过来，在债务利息中采用复利方式来加以偿还，就会得出可怕的数值。开设个人贷款账户，按照年利率10%借出500万元，一个月的利息仅为4.1667万元，但如果不归还，到了下个月利息就不再是两个月的8.3334万元，而是增加了347元，达到8.3618万元。因为加上了4.1667万元所产生的利息。这里觉得“仅仅”只有347元的人和认为“居然”有347元的人

之间所产生的差异，就会导致投资的差异、财富的差异和人生的差异。

如果照此连续2年不偿还贷款，那么2年后本金将变为605.1525万元，每个月利息变为5.0429万元，3年后本金就会达到668.5199万元，利息为5.571万元，相当于增长了年息3.4%所产生的金额。这就是区区347元造成的后果。

再举一个例子。假设在买房时按照30年偿还期、4%的复利贷款3亿元，需要偿还的总金额达9.9亿元。如果按照30年期每个月进行偿还，每月按揭贷款费用是276万元，需要连续支付21年利息之后本金才开始减少。复利就是如此可怕。

将复利变为自己的朋友还是敌人，决定了一个人获取财产的规模。为了将复利变为朋友，首先应该做的就是了解复利。根据乔治·华盛顿大学的调查，只有1/3的美国人了解复利。爱因斯坦曾说过，复利是人类最伟大的发明，堪称世界第八大奇迹。

巴菲特是享受到复利优惠最多的投资者之一，如果没有复利的帮助，他也就无法获得在投资界的地位。复利虽然简单，却是投资中最为重要的原理之一。投资者如果不理解复利，就没有支配财富的资格。复利比投资本身还要重要。如果了解复利怎样使财富发生变化，那么就要真正和复利变得亲近并彼此适应。在这里，我们摘取了一段1964年、时年34岁的巴菲特致股东信中的一段话。

复利这个主题往往显得沉闷不堪，因此在这里我想借用美术作品来对它做一下介绍。1540年，法国国王弗朗索瓦一世以4000埃居的价格购得达·芬奇的画作《蒙娜丽莎》。当时的4000埃居相当于如今的2万美元。如果弗朗索瓦一世现实一些，不买画，而将这笔钱以每年税后6%的收益率进行投资，那么现在他就能获得超过1000兆美元的收益，是现在美国国债发行量的3000倍。

巴菲特在年轻时就能够准确地参透复利的奥秘及其所带来的实惠。50岁之后，他便成为美国最富有的人之一。现在，他的财富仍在与日俱增。复利把他塑造成了世界上最富有的人之一。

自然而然地潜入人类的生活，为人类带来最为巨大的影响的两样东西是肥皂和复利。因为自从发明了肥皂，个人卫生得以改善，人类寿命从质上得到了提升；自从发明了复利，财富剧增的实例数不胜数。

如果你了解了复利的重要性，那么现在你就已经具备了成为富人的最基本的条件。恭喜你!

固定收入的金钱具有强大力量

让我们来做假设。两个人的年收入都是5000万元，A每月有固定的收入400万元，B每月有时能赚1000多万元，有时一分钱都赚不到。虽然两个人的年收入都是5000万元，但其金钱的力量是截然不同的。也就是说，固定收入的金钱的质量要高于不固定性收入的金钱的质量。质量高的金钱能够召唤聚拢其他金钱，它们相互聚合在一起而不四散分离。比起不固定收入的金钱，固定收入的金钱具有更加强悍的力量，这与实际面额无关，其潜在的价值本益比（即市盈率，简称PER）更高。

假设种庄稼所需的年降水量是1000毫米，如果春天有一次猛降500毫米，秋天有一次猛降500毫米，那么这片土地是无法耕种的。因为这种降水频率，要么引发洪水，要么造成干旱。但如果根据季节规律性地降水，即使每次只降几十毫米，结果也很可能会收成大好。巴西的伦索伊斯沙漠每年降水量达到1600毫米却寸草不生，就是因为它每6个月才下一次雨。

同样的道理，在企业运营当中，最重要的是现金流量（cash flow）。

现金的流入和流出统称为现金流量。如果一家企业的现金流量状况不佳，即便它能够产生收益，其破产概率也会大幅提升。就像虽然迟早有一天会下雨，但正遭受旱灾的农作物也会

干枯而死一样。只有身体当中的血液持续流动，四肢才能活动；一直保持呼吸，生命才能延续；按时摄取食物，人才不会死亡。给已经沉入水中停止呼吸10分钟的人供给氧气，人也很难活过来；给饿死的人口中塞满肉，人也不能死而复生。

金钱也是如此。只有稳定地维持现金流量，生活才会变得富足。能够定期入账的钱，就像系统完备的警察或军人，即便只有几百人也能够高效地管理容纳数千、数万人的社区。这样的现金流量能够使不顺畅的人生处于便于掌控的状态。

如果你正在计划做生意或创办企业，那么不要羡慕那种拦截溪流、趁着正值暑期一口气赚了1000万元的人，而应该羡慕那种持续不断每天都能够获取几十万元收入的汤饭店。因为暑期挣到的1000万元就像棉花糖一样轻飘，轻微一触碰就七零八落，但汤饭店的1000万元就像枫树一样坚不可摧，可以用来建造房屋。如果店铺老板为了招呼因举行活动蜂拥而至的团体客人而忽略了老顾客，那么这样的老板也不可能成功。

不固定的收入往往是一次性聚拢的金钱，容易引起人的错觉，使其看起来比实际价值更高。所以容易让人认为自己挣了一大笔钱，于是便奢侈浪费，到处乱花，结果却存不下来。正确的想法应该是，不知道什么时候能再大赚一笔，所以得先规划存储，再用剩下的去消费，但现实中真的能这样有效调节金钱的人寥寥无几。

正如手中有根针的人正好看到有只气球在眼前晃来晃去，那他往往会忍不住去戳一下试试。因此，收入不固定的人应该把资产转移为具备固定收入的资产。艺人、外聘讲师、补习班老师、建筑劳动者、季节性企业经营者、运动选手、个人诊所医生等这些收入不固定的从业者都属于这一范畴。

换句话说，收入不固定就是指个人具有较高的才能或技艺，能够在短期内获得较多收入。类似这样的人应该在获得收入的同时，将收入转移到能够带来固定收入的不动产当中，或者购买能够分红的绩优股。如果不尽早将这些收入转移为固定所得，那么挣钱不固定的人迟早会落后于拥有固定收入的人。固定收入的金钱和不固定收入的金钱比拼，永远是固定收入的金钱获胜。

固定收入的最大优点是具有可预测性。能够预测未来就意味着能够控制金融资产的最大敌人——风险。对资产来说，风险是最危险、最可怕的存在，能够夺走一切。人们会因为不清楚风险的藏身之处，在犄角旮旯、兜兜转转中突然撞个头破血流。能够控制风险是一个巨大的优势，这本身就能够带来信用，而信用则可以作为实际资产使用。同样是5000万元，现实生活中的信用能够使其变为1亿元甚至更多的资产。

金钱具有引力的作用

引力是物理学中的相互作用力之一。牛顿说：“地球上一切物体都受引力的作用。”引力是指一个物体对另一个物体的作用力，力的大小与物体的质量成正比，与彼此间的距离的平方成反比。引力既能够吸引近处的物体，也能够对距离甚远的物体产生影响，虽然距离越远力越小，但远距离的物体仍然具有作用力。

生活在地球上的人类虽然感受不到引力的巨大作用，但宇宙飞船要想脱离地球，必须达到时速4万千米才能勉强脱离地球的引力圈。地球比月球质量大，引力也就更大，而太阳比地球更庞大、质量更大，所以它的引力影响范围也就更庞大。

神奇的是，金钱具有与引力类似的作用。一笔金钱能对另一笔金钱产生影响，额度越大越具有影响力。金钱能够吸引与之相近的金钱，并对自己周边的金钱造成影响。如果像运用引力原理一样对金钱善加利用，那么就算再少的钱也能够创造出巨款。

在江原道太白市苍竹洞有一个叫作俭龙沼的小池塘，从这里发源的水流经过江原道、忠北、京畿、首尔直到西海，流经494千米，最终形成了汉江。长度达6400千米、仅河口宽度就达240千米、每秒流入大海的水量达21.9万立方米的亚马孙河的源

头，也不过是位于秘鲁南部安第斯山脉密斯米雪山（Nevado Mismi）中的一条溪流。

我们生存的这个伟大地球也是由一颗小小的粒子不断吸引周边粒子逐渐壮大起来的，从而形成了如今 5.965×10^{24} 千克重的地球。即使是再小的物质，只要了解了它的属性，就能够聚拢其周边物质逐渐壮大起来。这样逐渐壮大起来的资本更容易吸引其他资本。

我们假设某人下定决心要存下10亿元，以月薪300万元来计算，他一分不花攒上27年才能攒够10亿元。达到这个目标将要经历一个漫长且艰辛的过程，而且这还必须要满足全额都拿来储蓄的前提条件，即使进行投资，也得保证一分都不亏才行。如果将薪水的50%进行存储，要存够50年才能攒够10亿元。在这个世界上，任何一个财富拥有者都不会用这样的方式攒钱，而且金钱也不会以这样的方式运转。

但如果理解了金钱的引力作用，事情就截然不同了。

要想攒够10亿元，首先需要1亿元。要想攒够1亿元，首先需要1000万元。要凑够这1000万元，可以从每个月存入100万元或100万元以上开始。假设1年后存够了1000万元，将为了存够这1000万元所付出的努力设定为指数100，那么存储第2个1000万元时所付出的努力与存储第1个1000万元时所付出的努力相比，这个指数就低于100。因为存储下的第1个1000万元通过利息或投资，其本身已经能够赚取资本了。

最初攒下的1000万元是依靠个人的劳动和时间累积来完成的，而这1000万元随后就通过自主劳动帮助你一起赚钱，这就相当于两个人在并肩作战。也就是你和资本为了创造其他资本在共同努力。那么攒下第2个1000万元所付出的努力指数就可以看作是95。这个指数随着攒下第2个1000万元、第3个1000万元而逐渐减小。如果攒下第1个1000万元花费了10个月，那么攒下第2个1000万元可能只需花费9个月，随后是7个月、5个月，依次减少。如果说攒下最初的1000万元的努力指数是100，那么等到为了达到1亿元的目标而攒下最后一个1000万元时，其努力指数可能就只有20或30了。就这样，几年后就攒够了1亿元，通过同样的过程，再过几年就能攒够数亿元，然后就能攒够100亿元。

财产增值的过程并不是以1、2、3、4、5这样的自然数形式增加的，而是按照1、2、4、8、16这样的倍数增长的。理解了 这个原理，无论是谁都能成为富人。引力是整个宇宙的基本力，也是形成世界的原理之一。这个原理适用于一切能够增长 的物质。但金钱的本质不是物质，立志攒钱的人的内心才是最为关键的。

风险最大的时候也是风险最小的时候

投资要依据对未来所持的观点，这个观点的核心就在于如何管理风险。我们大致可以预测某种资产或某只股票能上升到何种程度。但即便预测是正确的，风险依然存在。对特定的资产来说，介入时期不同，收益也会随之不同。即便市场整体都处于上升态势，但你依然可能会遭受损失，那是因为你所投入的时间不足或者你投资的钱质量不佳。

就算都是钻石，也不尽相同；就算都是金子，也并非毫无差异。钻石按照字母从D到Z分为23个等级，Z等级以上的彩钻又会重新进行分类，其价格千差万别。黄金按照纯度区分，即便重量相等，其价值和价格也各不相同。金钱也是如此。在投资期间，有能够坚持很长时间的钱，有连一年都坚持不了、体格孱弱的钱，还有才几个月就得撤出的品质极低的钱。因此有些人即便方向正确、善于预测，仍然难有收益。在投资市场，要想获得长期的成功，就必须了解风险，掌控个人资金状况，与风险相抗衡。

很多人认为，风险大，损失或收益就大；风险小，损失或收益就小。这与理解数学中最基础的运算公式——加法和乘法十分相似。其实，在数学运算中，有时运用乘法反而会使数值

变小。风险也具有多种复杂情况。也就是说，如果风险增加，利益的不确定性也会增加，遭受损失的可能性就会增加。通常认为，在赚钱的牛市没有风险，而在股价暴跌时，风险却大幅增加。一般大家都认为变数较多的市场风险较大。事实上，几乎没有人意识到风险大这个事实本身就已经降低了风险。

市场处于熊市时，人们不知道究竟会遭受多么惨重的损失，风险看起来十分巨大，因此没有人购入股票，导致股价暴跌。但这一时期其实是风险降低得最多的时期。

市场处于牛市时，几乎没有人会担心出现风险，而此刻的风险却最大。看似风险消失的牛市当中反而存在着最大的风险。因为这是产生泡沫的唯一时刻。因此，一定要有一双能够准确发现风险的眼睛才行。

巴菲特有一句名言：“当别人贪婪时你要恐惧，当别人恐惧时你要贪婪。”巴菲特认为，当所有人都感到恐惧时，正是风险降低的一种状态。

归根结底，差的环境并非差的状态，反而获得了以低廉的价格购进资产的机会，所以，由于惧怕风险而无人购入的瞬间也正是风险最低的时刻。这里举一个较极端的例子，搭乘飞机最安全的时期正是发生飞机事故后一周左右的那段时间，因为这时所有航空公司都在进行更加彻底的维护检修。

风险的特征之一，就是过去的事例对未来不产生影响。寻找模式的人们不会考虑崭新的未来和尚未发生的状况。如果发生了新的状况，他们也只是将其与过去的事例捆绑在一起进行诠释。但在这个世界上总会发生一些历史上不曾出现的最差的情况。在投资世界里，对此毫无准备的人必定会让自己的钱消失殆尽。此外，风险虽然带着周期性的外貌，却时常不定期地出现。“平均每10年一次”“平均下降30%”等诸如此类的数据，成为人们了解风险的最大障碍。没有什么能像“平均”一词这样没有实质性含义的了，因为“平均”有时根本不具有任何意义，反而会歪曲事实。所以在了解风险时，不应依靠模式和分析来进行假设，对风险进行理性认知更为合理。

欲望滋生风险。当欲望转移到大众身上时，就会产生所谓的乐观泡沫，泡沫会带来暴跌。然而自暴自弃、恐惧不堪的时期过后，春天总会到来，太阳总会升起。

这些也不需要统计或模式来加以证明，仅依靠人文方面的常识就能获知。所有的欲望都以衰败告终。但我们也必须要记得，所有的绝望都孕育着希望。

对待他人金钱的态度就是对待自己金钱的态度

从很久以前开始，每当我在开市客停车场停车进店时，都会特意将散落在停车场角落的购物车推进店内。我年轻时曾经自己经营过超市，当时，我的店里每年有超过100辆购物车丢失或毁损。有的顾客会直接把购物车推回家，有的则胡乱将其扔在停车场的角落里扬长而去。为此我每年要遭受2万美元以上的损失。因此，即便现在以顾客的身份去购物，我也不会随意对待这些购物车。

有的人对自己的孩子情深意切，对他人的孩子却冷漠无情；把自己的孩子视如珍宝，却从不曾想过自己的儿媳或女婿也是他人的掌上明珠。有些人对金钱也持有同样的态度。有时会看到这样的人：他们拼命节省自己的钱，绝不乱花，可是在使用公款或税金时却毫不在意。从小事上来看，轮到朋友请客时，他们专门点贵的菜肴；集体聚餐费用却让极个别人分摊。从大事上来看，故意破坏以国家税金购置的器具或物品，要伎俩申请国家补助金，逃税。

公款、税金、会费、朋友的钱、父母的钱都属于他人的钱。对待他人的金钱的态度才是一个人对待金钱的真实态度。

在朋友请客时点更贵的东西，聚餐时点更多的酒，这些行为足以衡量一个人对待金钱的态度。

我们要清楚地知道，当一个人随意对待税金、公款等公共财产时，其实他也在随意对待自己的金钱。以税金建设的所有公共设施、道路、公告板，以及举行的活动、提供的医疗服务等都包含自己的一部分金钱在内。和朋友轮流请吃饭，并不是只有自己掏腰包时才花自己的钱，对方付款时其实也包含着自己的钱。

就像自己要想获得尊重，首先要尊重他人一样，要想让自己的金钱获得尊重，就要先尊重他人的金钱。即便是我100%持股的公司，我也只有在用作公司事务用途时才使用企业法人卡。哪怕去自己公司旗下的卖场，我也一定自己掏钱购物。相关公司的社长、个别卖场的经理是根据实际收益来计算业绩的，我随意拿走东西，就意味着他们的业绩会受到损失。在这种情况下，哪怕是一元钱都是属于他人的钱。此外，纳税行为是通过国家体系赋予生活在该国内所有人的责任和义务。在自己的农场里如果开辟一条路或在溪流上架起一座桥都要花费数亿元。一分钱都不交，却能花一个多小时就顺畅到达遥远的城市，这正是得益于用汇聚着包括自己在内的无数人已经缴纳的税金建设的快捷公共交通。

税金是自己的钱，同时也是他人的钱。合法节税是对自己财产的保护，但逃税则相当于偷盗他人的钱财，是蔑视他人金

钱的行为。

不随意对待他人的金钱，自己的金钱也就不会被他人随意对待；不怠慢他人的孩子，自己的孩子也不会被他人怠慢。觉得自己的儿子是宝贵的，那么儿媳妇也是宝贵的；觉得自己的女儿是掌上明珠，那么女婿也应该被视作掌上明珠。

如今，开市客已成为我公司的合作企业。仿佛是我的儿子和他家的女儿联姻一样，我的钱和开市客的钱联姻成了一家。因为我是持有开市客0.003%股份的股东，因此购物车的一个轮子也算是我的东西。抱着这样的心情，在整理购物车时我就更卖力了。我所尊重的他人的金钱，久而久之，说不定哪天它们就会成为我的金钱。

继承了几千万元遗产，却被限定绝对不能有损失

一天，在公司上班的济旭从膝下无子女的大伯那里继承了100亿元的巨额遗产。一想到从此就成为富人了不禁令他心潮澎湃，然而仔细一看却发现遗嘱上还有附加条件：第一，遗产不能受到一分钱的损失；第二，每年物价上涨率从收益中扣除。

这位长辈不希望看到晚辈因为奢靡或放荡的生活而将财产败光，并认为只有能够恰当地管理钱财的人，才有资格获得遗产。这份遗嘱中还有一项附加条件是，如果以上两个条件中有任何一项得不到满足，那么遗产随时都可以被收回。

现在需要好好思索一下接下来该怎么做了。一般来说，100亿元并不是谁都能轻而易举赚到的。每天存下100万元，要连续存30年才能攒下这笔巨款。虽说购置不动产收取租金的方法看似不错，但需要能够遇到诚实守信的租户；考虑到税费和楼市变化，最为稳妥的方法就是储蓄并获取利息。投资股市则是一个令人极为犯怵的选择。看起来，既能保障本金又能获取利息收入的银行储蓄是最佳方法。

所以，济旭把2020年4月韩国市面上所有银行的储蓄产品都仔仔细细比对了一番。

韩国国民银行一年期普通定期存款的利率是0.80%，韩国农协银行的定期存款“超满足实惠存款”的基准利率是0.75%，韩国友利银行“WON存款”的基准利率是0.65%，韩亚银行“主交易定期存款”基准利率是0.75%，韩亚银行“高位增值定期存款”的基准利率是0.70%。随着政府对基准利率的下调，利率大部分都在1%之内。一年期产品最高利率是0.80%，存入100亿元，一年的利息大约有8000万元左右。除去15.4%的利息税1232万元，税后实际资产是100.6768亿元，相当于挣得了约6768万元。照理来说，这些收益足以令人享受富人的生活。根据韩国统计厅进行的消费者物价调查得出的相关资料来看，近5年来平均消费者物价上涨率为1.1%。万幸的是，2019年物价上涨率为0.4%，因此100亿元贬值了4000万元，除去这4000万元，剩余收益是2768万元。将这个数据按照月份来平均，相当于每个月获利大约230万元。本以为继承了100亿元的巨额财产就能够过上潇洒的富人生活，可事到如今济旭却万般后悔不该从公司辞职。

虽然这是为了举例而设定的一个假想故事，但通过济旭的事例，我们却能够获得几点启发。

第一，100亿元虽然是巨款，但如果想毫无损失地借此创造出一定的收益，这笔收益并没有想象得那么多。反过来看，如果我有276万元的定期收入，其实和拥有100亿元资产的富豪别无二致。若拥有定期的、稳定的收入，那么这笔收入的力量和

与相当于其100倍规模的资产的力量是持平的。由此可见，定期性收入是拥有很高价值的高品质资产。

第二，挣钱不容易，守住钱财同样不容易。好好地守住钱财根本无法自然而然地实现，要通过学习来实现。挣钱需要机会和运气相助，但如果不学习、不积累经验、不具备知识，那么想要守住金钱的本来价值也是无法实现的。

第三，即便真的获得了100亿元，但在失去了收入276万元时的生活态度的瞬间，你所拥有的财产也开始走下坡路了。一定要认清这一事实并简朴、踏实地生活。你是能够挣得100亿元的人，所以希望你能够预先获得这些智慧。

要想成为富人，绝不能急功近利

想要成为富人的人最常犯的错误，就是总是一门心思想尽快成为富人。一旦产生想要尽快成为富人的野心，就很难做出正确的判断，容易上当受骗，轻易就被高收益迷惑，心急如焚不认真考虑风险，感情用事进行投资，最后基本都以失败告终。即便有人运气好能一时大获成功，但其所拥有的财产和人脉都携带着最终必将失败的所有条件。因为摆脱不掉不合理投资或使用过多杠杆的毛病，所以他们所持有的也都是些毫不牢靠的财产。

通过这些失败还是吸取不到任何教训的人，为了能够抢先踏上成为富人之路，会逐渐加码更加不合理的投资，追寻不切实际的梦，到头来只会绝望透顶、产生厌世的情绪，最终变成一个可憎之人结束此生。

成为富人绝不可能一蹴而就。

尽快成为富人的唯一方法，就是怀有一颗不急于成为富人的心。如果是白手起家的人，在40岁变成富人都显得为时过早。

二三十岁就迅速跻身于富人行列的年轻人能一辈子持续富有的屈指可数。因此，成为富人的最佳年龄应该是50岁以后。年纪轻轻就成为富人的人，缺乏掌控财富的技术，满眼只见投资获利或事业获利，维持获利的能力却跟不上所持有的财产数额，最终极有可能重新变得窘迫不堪。

此外，这种渴望尽快变成富人的心态究其本质是在不停地和某些人攀比，或者想向周围的人炫耀。就像有条不紊地建房子一样，财富必须逐步地进行积累。

事实上，想把挣钱的能力、攒钱的能力、保值的能力、消费的能力这四种能力都基本学习到位，即便到50岁也会显得有些力不从心。这四种能力就像摆满山珍海味的饭桌的四条桌腿，哪怕只有其中一条桌腿太短或者荡然无存了，一桌子满满的菜肴也早晚都会呼呼啦啦地瞬间倒塌。丢掉想要尽快成为富人的心思，挣得第一桶金，学习复利、投资、经济学术语等知识，必须脱掉金融文盲的帽子。

拼尽吃奶的劲儿积攒起1000万元或1亿元作为种子资金，减少贪心，逐步积累资产，这笔资本的收益高出劳动所得之日就是你成为富人之时，也就是你的经济独立纪念日。要长长久久地纪念这一天，可以把这一天当作你和你的家人的解放日。这样成为富人的人是绝对不会再陷入困窘之地的，也是能够将财富世代延续、不断发展壮大的人。

绝对不要想着尽快成为富人。成为富人最快速的途径就是从把这个事实铭刻于心开始。

经济专家真能预测经济前景吗

不能。迄今没有这样的专家，以后也不会有。当然，在短期内的特定区间里是可以的。但没有人能够准确预测宏观经济的前景，就像看到风筝腾飞时虽然能够获知风向，却不可能知道随风升空的风筝最终会飘向何方一样。特别是针对几个月后、几年后的前景，那些冠有学者或专家头衔的人就算进行预测，你也不能把他们的话当真。

少数人或某些人可能会说对，不过这也像算命先生算命一样，说出来同样的话，对某些人来说是对的，对另一些人来说却是错的。只不过他们之前的那些话语，正确的被广而告之，错误的却无人提及，于是他们看起来就仍旧是专家。如果真有人找出了经济模式的原理，那么他一年之内就能够成为世界首富，过上几年就能够拥有全世界的财产。

虽说与该领域最为接近的是经济学者或经济分析师，但也沒有任何证据显示他们比其他一些特定的职场人更为富有。

具有那种特殊能力的人是不会出现在经济节目中 对经济展开预测的。他们应该静悄悄地销售衍生商品、收购大学或电视台，成为这世上所有企业的大股东。虽然偶尔会有一些人由于做出了准确的预测而成了名人，但他日后的言论能够继续维持之前的名声的概率并不比其他人高。道理就如同丢出硬币，猜

中正面的人与选择了背面的人相比，下一次会有更高的概率不选择正面一样。

比这些人的言论更可怕的是将赌注押在这些人的意见上并拼上自己全部财产的人。无论是谁都不知道某只股票明天是涨还是跌。即便我是经营者，我也不知道我的公司的股票明年会怎么样。以专家的名望预测今后的利率或股票是涨还是跌，这些只是他个人的意见，没有什么能证明他的意见比其他人的意见更具分量。所以，贤明的投资者或专家被人们问及“这只股票会涨吗”“今后的债券市场会怎样发展”“从现在开始是会反弹，还是会继续下跌”这样的问题时，应该回答：“我不知道。”

“不知道”才是正确答案。其理由是，未来并不是在过往数据的局限内被创造出来的，只不过是全新的未来会归并过往的数据而已。因此，规律并不存在，意料之外的事情时有发生。

经济学家约翰·肯尼思·加尔布雷思曾说过：“世上有两种人，‘无知的人’和‘不知道自己无知的人’。”能够对汇率、股价动向、原材料价格等经济整体进行预测的人为什么会到处兜售书籍、靠演讲赚钱、在YouTube一边做着广告一边进行着看起来似乎很有范儿的解说和预测？

我们是无知的，他们不知道自己是无知的。自我感觉聪明绝顶的人才会一边进行着预测，一边依赖预测进行投资。预测

有正确的时候，但也有错误的时候，这才是真理。

人类社会发明证券交易所已有400余年的历史，但至今仍没有出现能够进行正确市场预测的理论。在投资世界里有几点不变的真理，那就是，经济预测是不可能的，执念会遭到最为沉重的惩罚。在人类的现代经济结构内，这些规则是不变的。

佛教的《般若波罗蜜多心经》中曰：“五蕴皆空。”⁽¹⁾意思是说，我一无所知。当一个人说出“我一无所知”的时候反而可能会从危机中脱身而出。不知道的时候并不危险，自以为知道但其实不知道的时候才真的危险。有些人在自己的预测出现错误时往往会归咎于这次运气不佳。如果一个人不知道，或者觉得自己无知，他就会小心翼翼、谨慎行事、以防万一。只有在知道自己其实一无所知时，我们才能够针对个别投资资产或公司进行深入学习并收集相关信息。此外，确认事实关系并一定要找出人们尚未发现的东西。以此为基础，当市场朝向其他方向发展之时，具有朝相反方向进发的勇气的人才能够跑赢市场。

⁽¹⁾ 原文中是：“色、受、想、行、识五蕴之假合是我，我即是空。”此处翻译引用了中文习惯中的“五蕴皆空”。——译者注

去三星证券买三星电子股票的人

我在大学一年级时第一次知道股票。但我周围没有一个人操作过股票，我连应该去哪儿买、应该问谁都不知道，甚至由于没钱，连需要有多少钱才能购买股票都不知道。但是我不管三七二十一就去了汝矣岛证券交易所，那是因为我想起了每次电视证券新闻中时不时出现的交易场景都出现在那里。我站在沉重的玻璃门外，对保安说，我是来买股票的，保安直接就把我赶出来了。

这是我关于股票的第一次经历。我一边写下这些文字，一边在想会不会至今还有人以为买股票就只能去证券交易所呢？但令人吃惊的是，最近还真听说有人为了买三星电子的股票就去了三星证券。无知之人的思维水准无论是30年前还是现在都别无二致，就像有人以为买巧克力棒就一定要去乐天超市一样。

事实上，股票市场是不相信运气的可怕市场。

买卖股票就相当于买卖公司，买卖公司的人就是金融和经营世界上最强势的捕食者。想在这些人中间成功地进行股票投资需要不断学习并理解所有的经济学术语，还必须了解个别企

业究竟是如何经营的。此外，对国家的产业发展进程、国家政治势力的整体情况等也要有所掌握。人文学科方面的知识是必备素养，要懂得如何冷静地避开无数人的野心和欲望、恐惧与挫折，怀抱不断发展的自信。以为买巧克力棒就要去乐天超市的人碰巧在最佳时机购入了三星电子的股票，却不知道在什么时候应该将收益兑现，打听了一圈后只获得了较少的利润。就如同在反复的股票交易中本金开始一点点消失，为了捞回本金进行并不理性的项目投资一样。

如果下定决心投资股市，那就要像经营公司一样，像完成大学阶段的学习一样，最好学习四年的时间。如果身边有优秀的前辈，那么这个学习时间则可以缩短一些。对我而言，沃伦·巴菲特、本杰明·格雷厄姆、霍华德·马克斯、安德烈·科斯托拉尼等投资专家都是充满哲理的老师，他们具备长久的成功经历（在这里，长久的成功非常重要），对生活具有透彻的观察力。如果身边的前辈持有这些人的投资理念，那么他们就是值得你去学习的对象。我并不信任那些在投资或经营当中持有“往年理论”的人。我只相信那些成功地进行了长时间的投资或经营，现在仍然收入丰盈的人（在这里，长时间仍然非常重要）。

需要长时间去证明的成功或卓越的理论究竟是什么？

长时间是指最少一个世代（30年）以上。不能相信那些短期内成功或仅获得过一次大的成功的人，不能相信毫无成果的

理论家。混迹赌场的一个人每次都把中了头奖兑换成现金后的发票拿给我看，但无人能知晓他为了中这个头奖究竟扔掉了多少钱，或许他把去了赌场却没有中头奖的经历当作秘密不告诉别人也未可知。

在股市中大获成功就像中头奖。如果想要证明这不是投机而是投资，就需要证明这是在长时间内一步步地获取的成功。对于为了买三星电子的股票而去三星证券的人，一想到要有那么多的老师给予他们指点就令人不寒而栗。证券公司的职员们其实对投资一无所知，他们仅仅是坐在那个位置上而已。如果他们擅长投资，根本没有理由在证券公司里终日坐在那儿进行高强度的脑力劳动。最优秀的证券公司职员就是那个回答“我也不太知道”的人。

邻居家一位男士常去钓鱼，钓回来的鱼越来越大。最初是比手掌略大的，他自豪不已，后来据说能钓回像成人前臂一般大的鱼，到最后他开始炫耀着摊开双手比画着自己钓回来的鱼的大小。现如今他有了头衔，成了专业钓鱼者，可现在他不再摊开两只手，而仅伸出一只手撑开拇指和食指，自豪地说钓回来的鱼这么大。“这看上去也不算大吧？”我话音刚落，他就说：“这是鱼的一只眼到另一只眼的距离。”

我一次都没见过他钓回来的鱼，而鱼的大小就在他的言语之间逐渐变大了。

我想建议的是，初出茅庐者对不是自己亲眼见到的东西，就不要轻易相信。

称呼别人的方式能改变自己的命运

几年前，经一位报社记者介绍，我见到了一位韩国著名的企业家。他的企业不仅遍布韩国，还扩展至整个亚洲地区。他是一位对生活充满热情的人，他追求精益求精，充满自信地经营着企业。面对国际化企业源源不断的进攻，他都能轻松自如地应对。我深深感动于他那充满创意的构想和信心百倍的经营态度。但随着时间的流逝，我心中却开始一点点泛起了反感。

他在谈论起自己的企业时，口若悬河、神采奕奕，周围所有人都将目光集中在他一个人身上，对此他十分享受。可是，一旦其他人引出别的话题，他马上就变得漠不关心，窝回到椅子上。如果不是自己主导的话题，他便默不作声，也不参与到对方的话题中，对别人提出的问题也毫不关心。此外，对谈话中所出现的知名人士，他一概称其为“那人”。对奥巴马、林郑月娥、安倍晋三、孙静姬（音译）[\(1\)](#)等人，他都将其称为“那人”；对自己的朋友也全都如此，不管对方是现任长官、国会议员，还是后辈、属下职员，他一概这样称呼。

当然，他这样做的目的是炫耀自己的事业规模，以及同知名人士的良好关系。但显而易见的是，在这个场合之外我也会用“那人”来称呼他。最糟糕的情况是，当他谈论起自己近期

的兴趣爱好高尔夫时更是滔滔不绝。而在座的人中除了他没有一个人打高尔夫。如果有人聊起植物园，他就把话题引到植物园附近的高尔夫球场；有人谈起东南亚旅行，他重新再拉回高尔夫；甚至有人提到邮轮旅游，他都能和高尔夫联系上，简直就是想要站在船上往大海里开球。

他的热情和企业经营才能不再散发熠熠光辉。虽然他在事业上获得了成功，但令人惋惜的是他的身边可能再也不会剩下一位挚友，那天参加聚会的人里可能不会有任何一个人把他的名片妥善保管。对不在场的人表示不敬是不可能抬高自己的。如果一个人对别人感兴趣的事情漠不关心，那么他的运气也就到此为止了。

其实，我写下这个故事的理由是因为我自己。最近有很多人把我当作老师，加之我的企业规模在不断壮大，我也想向别人炫耀一下我和一些十分知名的学生之间的交情，于是我便开始使用一些诸如“那人”“那家伙”之类的用语。在私人聚会中也摆出老师的架子，话变得越来越多。在意识到这些后，我自己也着实吓了一跳。在那位企业家的身上，我看到了自己的影子，于是不禁开始自我反省。

我相信这些细微的习惯能够改变一个人的一生和运势，甚至经济环境。成为“老古董”“惹事精”也就在一瞬间。就在这一瞬间，所有缘分、运气和财产都会消失。

因此，已经获得成功的人一定要回过头来自我审视一番，获取成功之后想要继续维持富足、安定生活的人绝对不能染上这种浅薄之态。要尊敬前辈和朋友，对待后辈和学生要温和，即便他们不在场，对待他们也要始终如一。自己少说话，要多多倾听别人的言语。能够做到这些的人才会得到别人深深的喜爱与信赖。喜爱与信赖自然会招来好运。

人类的心思体现在话语当中，无情的语言难以感动或改变他人；不含感情的交流只会留下理论和逻辑成分，我们不会仅因为某人会说话或逻辑性强就尊敬他。如果他充分体现出真诚，即便他的想法和意图与我们不同，我们也会对他表示尊敬。语言是一个人心灵散发出的气息。心灵的气息究竟是香气还是恶臭，通过他所表达出的语言就能够获知。好运与幸福会紧随美好的香气而来。

[\(1\)](#) 韩国一位著名的专利代理人。——译者注

反复的运气是实力，重复的失败是习惯

有些人做什么都一事无成。千辛万苦筹备开了家店，可刚一个月，店门口的道路就开始施工了；走着路脚崴了；上当受骗了；开车发生交通事故了。这些人可能会觉得自己实在太没有运气，但如果频繁遭遇这类事情的话，就应该从头好好反思一下自己的行为方式。因为操之过急、都没有好好确认清楚就开了店；因为生意不如预期，边发愁边急着赶路，结果被破损的行道砖伤了脚；这些杂乱无章、心不在焉的行动凑在一起又造成了交通事故。其实所有这些事情都是彼此关联的，并不是本人没有运气，而是自己让自己陷入了一种背运的环境中，所以这些烦心事才会接连发生。

类似的事故如果频繁发生，就是命运在对你的生活敲警钟，在还没有发生更加重大的事故之前，一定要好好检查一下自己所有的日常生活。因为各种各样的小事故叠加在一起就会酿成大事故。首先要从各个方面进行自我反省：是否挥霍了钱财，是否有太多无用的人情往来，是否健康、按时饮食，是否在家里鸡飞狗跳外出却装模作样，是否挖苦或取笑他人，是否总是满口脏话。

办事总是不顺利的人应该减少饮食，绝对不要吃得过饱，远离口味重、不干净的食物。只要能规律饮食，运气也会重新回归。如果想要在固定的时间吃饭，那么生活就需要有规律，就不能见那些不必要见的人。

这是开端。这样做的话，身体就会变得轻盈，就会想要开始运动，走起来、活动起来，思路也会变得清晰起来。只有这样，才能够分清野心和欲望，知道该如何行事。只有这样，即便大家都开始蠢蠢欲动，自己还是能够稳如泰山，哪怕独自站在对立面，也不会心生恐惧。此时，埋在众多缘分之中的真正的朋友才会赫然显现。从此，所有的事情都会顺顺利利，自然也就能够收获健康、财富和缘分。

另一方面，有些人平时运气总是很好，去哪里都容易抽到奖品；剪刀石头布总是赢；在停车场常能遇到空车位；做生意也碰不到难关，一路畅通无阻。这样的人，与其说运气好，不如说他们比普通人更加机敏、聪明。他们把抽奖券对折后放进抽奖箱。抽奖人伸手进箱子搅动奖券时，比起平铺的奖券，对折的奖券更容易被抽中。男人们出石头的概率更高，女人们出剪刀的概率更高，因此和男人比拼时出布，和女人比拼时出石头，这样获胜概率就会上升。能看到对方手腕上的血管，他出石头的可能性高，出了石头却输了的人下一轮会出布，出了布输了的人下一轮会再出剪刀。运气好的人说不定就是因为背下了这些“诀窍”。如果参不透这些，可能我们会觉得他们就是运气好。

这样的人做生意能够根据时代的潮流，寻找应时的创意，也能够轻易脱身。似乎他们无论做什么都能迎刃而解。在别人看来也许是凭运气，但对他们来说，这其实是大量学习和观察的结果。

这样的人最应该小心谨慎的是，误以为自己是运气很好的人。周围的人都夸自己运气好，在相信这些话的瞬间，很可能就会出大事。他们会凭借自己的运气，面对未知的结局仍大着胆子去进行草率地投资。因为有时也会获得成功，所以又会受到周围所有人的羡慕。但这只是脱离了观察与学习的运气。运气是绝对不会重复的。哪怕只犯一次错误，所有的东西都可能会毁于一旦。陷入自满的瞬间，对那些具有偶然性的事情就会深信不疑，认为运气就是实力，把推测都当作知识。当所有事情都顺利发展时，运气看起来就像实力一样，但运气是不具有规则性的。

通过新闻区分事实和投资信息的方法

2020年3月到4月间，新冠肺炎疫情令全世界陷入恐慌。美国道琼斯指数眼看就要升至30000点，却突然暴跌至2016年10月的18000点。媒体每天都在统计着各国感染者及死亡者人数，像列举国家顺序一般对外进行着公布，全人类被恐惧深深折磨着。所有的经济专家都在寻找着当下与美国1929年经济危机引发的“大恐慌”，以及各只股票暴跌时期的关联性，大肆煽动着恐惧感。此时，大多数股票跌破至公司资产价值以下。

由新冠肺炎疫情引发的的问题逐渐演变成了经济流动性问题，先是发行高收益债券的公司宣布倒闭，紧接着一批优秀企业接连深陷破产的忧虑之中。美国失业人口在2020年3月仅2周内就达到995万人，这一数值与2009年金融危机时6个月内的申请失业人数总和几乎相同，是平时的50倍以上。失业率的上升导致贫富分化进一步恶化。美国黑人失业率从2020年3月的5.8%急速升至同年4月的16%。

雇用市场的疲软将会使今后的生产、消费、投资及实物指标等各个方面进一步恶化。这必然会使人们联想到1929年在美国发生的“大恐慌”时的恐惧场景。被誉为发达国家的美国、英国以及欧洲主要强国在疫情之下也这么不堪一击。

其实，这些国家并不是先进国家，只是强国而已。各国的应对措施及医疗体系令人大失所望，国家领导人一被感染，便迅速与外界隔绝。全世界只有少数国家在提前进行着缜密地应对措施以克服这一危机。世界经济主要还是在依赖美国，美国却给出了最具耻辱性的答卷。仅纽约的被感染者一天就曾出现超过600名死亡者。在疫情暴发之初，对自身精良的医疗体系充满自豪与自信的时任美国总统特朗普提出，要尽可能地减少死亡人数，而随着疫情的发展，他开始变得畏首畏尾、不知所措。

所有的企业和个人都想兑换现金，购买股票看起来十分鲁莽。恐怖滋生恐怖，几乎所有人都将所持股票进行了抛售。就这样，几个月前还充满信心的世界经济在瞬间坍塌了，甚至连以价值投资和长线投资而著名的沃伦·巴菲特也在不到一个月之内就将续购的航空公司股票抛售一空，从而蒙受了巨大损失。持悲观态度的专家称，此次恐慌致使经济绝对不会出现V形反弹，甚至开始有说法称经济会呈现出“W”“L”“U”形发展态势。

事实上，没有人能够预见未来。我下定决心只相信事实。在恐惧之中仍然有人能够看到希望，我对他们的希望究竟是什么感到好奇。2020年3月中旬，当恐惧升至最高峰时，我开始买入股票。其实我也害怕。所以我把自己持有的现金资产的1/3用来建仓，预防进一步下跌。我在恐惧当中看到希望，原因不在于新型冠状病毒感染人数的累积数据，而在于感染比率及感染

时间段。大部分国家的感染人数在达到峰值之后的一个月左右会出现下降趋势。虽然感染人数每天都在增加，总合计量的图表呈现上升态势，但从感染比例，即观察当天比前一天的感染数增加的数量趋势来看，则呈下降态势。大致的趋势是，大多数国家在出现零星感染病例时对其都没有足够重视，因此感染人数快速增加，但当感染人数达到顶峰之后大约一个月左右时，情况开始得以逐步稳定。我关注的不是感染总数，而是感染比例。

以感染比例为标准，当最高峰值过去之后，新冠肺炎疫情得到了控制，感染人数开始减少。中国、韩国、意大利基本呈现出相似的图表，西班牙、法国、德国随后也都呈现出相似的态势。

比起目前的状况，市场更加惧怕的是这种状况的不确定性。这也是为什么股票市场的未来是现在无法掌控的原因所在。人人都清楚事实，但事实所指向的未来并不是每个人都能了解的。这笔投资是否会成功还要等待几年之后才能见分晓，但有一个事实是明确的，当道琼斯指数处在29000点即将突破30000点关卡，人们毫不担心地期待着牛市时，其实风险最高；当所有人沉浸在巨大的恐惧之中、纷纷抛售时，其实风险最低。

因为可以肯定的是，即便是道琼斯指数跌回到10000点，在重新回到29000点之前，必定会首先到达那令人恐惧的19000

点。

每分钱都有不同的时间流逝状态

电影《星际穿越》中的一个情节向人们展示，时间的流逝并不相同，宇宙飞船离开地球穿越虫洞抵达遥远的银河系时，在宇宙飞船内只不过经历了2年的时间，地球上却已经过去了23年。在黑洞的影响下，在引力场更为强大的地方，时间流逝得极为缓慢。

伽利略曾提出过力学相对性原理，指出“所有运动都是相对的，进行匀速运动的观察者适用于相同的物理规律”。但是当科学人员发现“光速是恒定的”这一事实时，相对性原理受到了挑战。观察对象乘坐火车行进时，对观察者而言，要得出对方的速度，需要运用物理规律中的“速度相加规律”，但在求光速的时候无法使用“速度相加规律”。爱因斯坦提出了能够克服这些矛盾的“狭义相对论”，证明了静止的人和运动着的人的时间呈现不同的流逝状态。

让我们用简单的方式来理解晦涩的物理规律。例如，人在陷入爱河或热情饱满地工作时，感觉时间转瞬即逝，但坐在狭窄的飞机座位上时，哪怕只有几个小时也会让人感觉过了很久。

等着发薪水的人感觉一个月十分难熬，需要还债的人却觉得时间飞逝。年龄越大的人越觉得时间走得很快。60岁的老年人感觉1年就像160年，6岁的小孩子感觉1年就像10年。对每个人来说，在不同空间和情境下，时间的流逝都是不同的。

金钱也是如此。金钱同样受到了狭义相对论的影响。根据不同的金额和来源，金钱也会呈现出不同的时间流逝状态。即便是同样数额的金钱，根据其来源的不同也会有不同的时间流逝状态。不同的人，其金钱的时间流逝状态也不同；相同的人，其所持有金钱的时间流逝状态也有可能不同。用时间流逝慢的金钱进行投资，直到新的收益站稳脚跟，这些金钱都会稳稳当当地等待着。但着急忙慌的金钱就像热锅上的蚂蚁，根本没有和其他金钱交往的空闲。只有时间充足才能结交朋友、谈恋爱、生孩子。在相同时期投入股市的金钱，有的可能是用于来年结婚的资金，有的可能是下学期的学费。最可怕的是通过杠杆融资进入的金钱。这笔钱就像食人族里的人一样上蹿下跳，把本金大卸八块咽下肚，甚至把本金和本金的主人一并吞食干净，然后逃之夭夭。相反，有些金钱哪也不去，在同一个地方静静守候，10年、20年等着分红，简直是要搭伙过日子了。

人们的眼睛往往只盯着金钱的数额，但事实上，金钱在不断成长、创造、寻找主人的过程中各自经历了不同的境况。

投入同一个主人怀抱中的金钱，有的时间多，有的没有时间。投向不同主人的金钱，根据主人的不同，也会变得拥有不同的时间。金钱的主人如果已经拥有时间充沛的金钱，那么新进的金钱从此也会逐步变得时间充盈。金钱蜂拥而至并不意味着新的主人会赋予这些金钱更多的时间。只有主人拥有比金钱更优良的品性才有可能吸引更多的金钱。

遇到优质的主人，金钱也会逐渐变得闲适、富足起来。主人会经过深思熟虑将这些金钱送往更好的地方，而不会心急火燎地逼迫它们结出果实、生出孩子。这样一来，金钱也会安下心来、不骄不躁，遇到优秀的伴侣，结出丰硕的果实。神奇之处就在于，时间充足的金钱再创造出的金钱还真是一脉相承，同样也会生出时间充足的金钱。

无论是谁，对时间充裕的金钱，如果不能成功掌控它，就会被它掌控。

鸡蛋没放进一个篮子，为什么还是都碎了

“不要把鸡蛋放在一个篮子里”是有关投资的格言中流传最久、最著名的一句。事实上，这句话是意大利的俗语。美国一位翻译家在翻译塞万提斯的小说《堂吉珂德》时，把“智慧之人为了明天，今天会谨慎行事，一天之中不会进行任何冒险”这句话意译成了这句俗语。之后，在有关分散投资方面，为投资组合理论做出重大贡献的1981年诺贝尔经济学奖得主詹姆斯·托宾在接受记者采访时，记者请他简要介绍该理论，使得普通大众也能明白。他说道：“这个理论是让大家在进行投资时要考虑风险和收益，将资产进行分散投资。也就是说，不要把你所拥有的所有鸡蛋放在一个篮子里。”

从此以后，“不要把鸡蛋放在一个篮子里”就成为投资理论中最为著名的一句，并被当作投资格言。塞万提斯所讲的“一天之中不会进行任何冒险”的人生哲学就被投资者变换成了减少风险的投资理论。

这恐怕是把鸡蛋全都装进一个篮子，结果被门框绊了脚，把所有鸡蛋都打碎了的农民得出的教训吧。

在多个领域进行分散投资能够对冲互相之间的风险，从而降低风险，这被称作投资组合理论。对冲基金领域的大家瑞·达利欧曾说过：“在投资中，首先应当做的是为防止未来不可预测的状况，进行战略性资产配置。”分散投资和战略性资产配置被认为是投资当中最为重要的原则。

但问题在于，是否把篮子放在了一个架子上。从投资概念来讲，购买多只股票其实就是多分了几个篮子而已，最终还是相当于把这些篮子都放在了一个架子上。架子不是也有倒塌的时候吗？

假设有人投资不动产，就像进行股票投资一样，如果他仅投资不动产，将自己所有的财产都投入了住宅楼、土地、办公室、商业性租赁建筑物等，那么这样的投资行为就不能被称为分散投资。因为一旦“架子”坍塌，住宅楼、土地、办公室、租赁建筑物也会一并倒下。传统的投资包括存款、储蓄、不动产、股票、债券、实物等。在这些种类中仅仅盯着一个市场，在其中购买各种各样的商品，却认为这是在按照“不要把鸡蛋放在一个篮子里”的理论进行投资，可就大错特错了。

良好的投资组合能够帮助投资者保持“平常心”。凭借投资组合理论获得诺贝尔经济学奖的哈里·马科维茨提到过，保持平常心是投资成功的最关键因素。他也提到过自己在债券和股票上进行了50：50的分散投资。

经济学者迈尔·斯塔特曼的调查显示，由10个种类所构成的分散投资能够消除84%的突发性危险。

我同样也进行了分散投资，在股票市场中购买了10余只不同概念的股票，此外还将资产投入了债券、存款、不动产当中。相当于把鸡蛋装进了不同的篮子，又把篮子分别放在了餐桌、架子、冰箱、桌子上。当然，如果进行过多的分散投资，收益也会随之被分散，这就需要针对不同的市场分别进行学习。我在聚拢资产时进行集中投资，在让资产创造资产时进行分散投资。也就是说，用像攻击手出击一样投资出去的资产集中对一个家伙进行战斗型投资，用像防守者一样稳固的资产广范围地进行分散投资。如果是一定要守住的资产，那绝对不能将其全部都放在架子上面。慢慢地、有条不紊地、避免损失地获利才是最快捷、最大化获取盈利的方法。

成为富人的三种方法

要想成为富人，只有三种方法，要么继承，要么中彩票，要么事业成功。如果父母不是富人，那么上述方法中最简单的就是获取事业上的成功。中彩票的概率比事业成功的概率可要低多了。就算是中了彩票，所获得的金钱性质也着实不佳，靠它几乎很难长久地成为富人。

剩余的就只剩下事业了，事业成功有两种方法。

第一种是自己直接创业。创业要有勇气忍受榨干血、削掉骨的痛苦，要赌上一切去拼死拼活才会勉强获得成功。就算成功了，为了守住这一切，也不敢放松丝毫的警惕。寻找创意、创立公司、寻求资本，劳动与管理要并驾齐驱。想要获得消费者的肯定绝非易事。当然，一旦真正获得成功，我们本身就会成为自己人生中一件完美的礼物，一辈子能够保持自我决定权，拥有想做就做的自由，也拥有不想做就不做的自由。

第二种是借他人之力。获胜的一方就是己方。先是乘坐在头马之上，如果后面的马赶上来了，立刻换乘这匹继续向前奔跑，谁都不会责难这样的做法。这个方法比自己直接创业更安全。年纪轻轻就能够采用这种方法，上着班也完全可以使用这种方法。有不少公司极为擅长经营，已经成长为某个领域中的头等企业，公司的价值被分割成数百万、数千万个小份，其中

的一份就被称为股份，无论是谁都可以购买和出售，即便是一股也可以出售，全年无论何时都能够购买。在银行或证券公司就可以办理立即能够交易的账户，通过网络软件就可以点击购买。为了买某家公司的股份不用直接找去那家公司或者与其取得联系，因为金融公司基本就能够代理这些交易。

拥有某公司的股份，该公司规模越壮大，你所拥有的股份的价值上升得就越高，每年或者每个季度都会有股份分红。寻找发展势头良好的企业、实力雄厚的经营者，购买该公司的股票，逐渐积累公司股份比起直接经营公司来说要容易得多。

但由此开始有一些需要谨慎并努力的事情，一定要丢弃对买入股票一涨就抛的想法；一定要有这样一种想法：股票并不是用来抛售的，而是为了买入的。买入的股票，刚入手就上涨并不是一件好事，它应该慢慢地、持久地上涨。只有这样我们才能进一步积攒资金去购买更多的优质股票。如果是能够分红的股票，一辈子不出售都可以。

对于某家公司的股票，哪怕你手中只有一股你也就成了老板。所以你应该从老板的立场去学习和观察公司。董事长即公司的社长是受股东们委托进行公司经营的雇用者。如果不是雇用者经营不善或者公司的内在价值遭到破坏，你手中的股份是不应售出的。此外，还应该像公司的经营者一样，研读并理解公司的年度报告、业绩报告、财务报表，像公司的社长一样，去倾听消费者对该公司生产的产品具有何种反应和评价。

哪怕我是这么仔仔细细地讲解如何购买优质股票，能够付诸实际行动的人还是少之又少。因为大家不知道如何寻找优质的公司，晦涩难懂的经济学术语阻隔了前进的道路。如果你的年龄在中学生以上，那么接下来希望你能够按照我提示的方法来进行尝试。

第一，在自己最感兴趣的领域内寻找一家最出色的公司，在相应的行业领域内选择市值最高的公司即可。领域内的第一名非常重要。第一名基本是不会倒闭的，当市场遭遇危机时，大马不死（被追赶的大马即便看起来危机重重，但终归能寻得活路避免一死），反而往往能够掌控行业发展方向、拥有定价权。选择行业领域中的第一名，根据自己的实际状况，每个月购买一股以上的股票。购买行为本身尤为重要。

只学习而不买股票和在持有股票的状态下学习是截然不同的，在这两种状态下，审视企业的眼光会有质的不同。哪怕只持有一股某企业的股票，你也会格外留意与该企业相关的新闻、行业信息，自然而然就会熟悉相关的经济学术语。

希望你能够这样坚持积累一年，即便股价下跌也没关系，因为股价下跌你就能够以更低廉的价格继续购入；股价上涨同样值得高兴。需要担心的反而是过快上涨。

我一再强调，最快速地成为富人的方法就是慢慢地变成富人。从结果来看，心急火燎地想成为富人的人只会成为其他人发家致富的垫脚石。就这样以5年、10年的期限坚持积累股票，

大家就能逐渐成长为企业家。去参加该公司的股东大会，听取职员做业绩报告，再领取一条印有该企业标志的毛巾。把该公司当作是自己的公司，使用该公司生产的产品，向周围的人介绍该产品。在产品一件件被销售出去时，其中几百万分之一的收益是属于你的。要带着这样的心态去关注该企业，因为你就是老板。

股东就是老板。如果能够怀抱企业家的情怀，就会生出观察整体业界的眼光，就能够逐渐理解该产业，并逐步关注国家经济、国家间的利害冲突以及整个金融市场。又因为这些都与政治息息相关，于是你就会选择代表着你的哲学理念、事业利害关系的政党并为之投票，这样你也就参与到了社会事务当中。

越早开始越好。如果在10多岁、20多岁时就逐渐培养出这样看待产业的眼光，在职场生活中也毫不间断地进行投资，那么到了40岁左右，终有一天你所拥有的资本将会远超你的薪金所得。你的同事将会远不如你，因为你已经成为拥有自由的富人。在我年轻的时候，是多么需要一位能够这样给我以启发的人啊。回首过去，现在的我仍然感觉胆战心惊。

所以，希望你从今天起就立刻选购一股优质公司的股票，开始行动吧。

攒不住钱的原因

攒不住钱的人给出的最常见的理由就是收入少、开销大。然而，钱不够花的理由是，把将来的收入提前花光了。随着时间的流逝，现在也会成为过去，日积月累，最后走入了对现在和过去都要负责的境地。造成这种状况的不是别人，正是你自己。

有些人要花钱的地方很多，收入却很微薄，好不容易将剩余的钱用来投资又觉得太少，到最后连一丁点钱也没有攒下来。这样的人就算挣得再多，结果也是一成不变。随着收入的增加，消费上涨得更快，依旧会设法预支未来收入，比如刷信用卡。有不少人虽然收入不菲，或者靠做生意挣了大钱，但和过去相比却没有任何变化。由此可见，问题的关键不在于收入的高低，而在于对生活的态度。

如果不是处于食不果腹、居无定所的困难状态，无论谁都可以通过储蓄积累财产，依靠投资成为富人。我敢肯定，使用信用卡的人、不操心常丢东西的人、看不起小钱的人、不进行储蓄的人、不了解投资的人绝对成不了富人。

财富即使偶然间遇到了这样的人，也会立刻转身离开。

绝对不要提前花费未来的收入。把信用卡剪掉，请使用借记卡。忘掉信用卡公司给的积分。积分可不是信用卡公司白白赠予的礼物，积分的核心是“更多地消费”和“为了攒积分而购买”。信用卡公司利用累计积分这种手段引导消费者进行不必要的消费。这无异于杀鸡取卵。消费者即便现在手头现金不够，也能通过预支来消费，并以此为理由，为了积累那微乎其微的积分而突破消费的尺度。

这时最常见的借口莫过于这样的理论：反正东西早晚都得买，如果能获得积分岂不是更加实惠？如果这套理论是正确的，信用卡公司早就把积分体系取消了。立即停止使用信用卡，从这个月起就改用借记卡或者现金消费，你就会发现，不必要的支出会显著减少。事实上，你会获得更多的利益。要想积累价值1万元的积分，就必须消费100万元，这其中有几十万元可能都是不必要的支出。使用信用卡着实是一种幼稚的行为。

不注重管理物品的人也绝对成不了富人。很多人认为物品或商品都是没有生命的，因此对其随心所欲。事实上，所有的物品都是由源于自然的原材料和人类的时间融合在一起诞生的具有生命力的副产品。

一切都来源于生命。在用了很久东西或者需要携带外出的东西上，比较适合用漂亮的贴纸或标签机粘贴上自己的名字。在印刻上主人姓名的一瞬间，东西也便获得了生命。就算

遗失了，它们也会马不停蹄地找到主人。把东西带回家后立刻放在固定的位置上；如果是需要清洁或管理的物品，使用后马上清洗干净避免损坏；偶尔用一次或者应季的物品，要包装得整齐干净避免落灰，妥善保管以备随时使用。富裕会常常伴随在那些连物品都懂得要去尊重的人的身边。财产的形态归根结底还是物品。

小钱是大钱的“嫩芽”，幼小的金钱能够成长为资本。随意对待“嫩芽”和不懂得照看“幼儿”的人什么都养不成。把小钱积攒起来变成种子钱，用其进行投资或者作为生意的“引水”是成功的基础。不奠定基础就盖起来的建筑不过是临时住房，不仅无法扩大规模，而且一阵风就能将其吹倒。所有的投资都是从小钱开始的。用小钱起步进行投资所获取的经验能为大的投资创造无限可能。积累一定的资产后就要进行投资，不用于投资的金钱就是死钱，放在闲置的柜子里的金钱会吃下叫作通货膨胀的毒药，随后缓缓死去。

被不懂得投资或不具备投资经验的主人拖去的金钱，最终要么孤独终老，要么瞅准机会逃掉。现在就合上书，拿起剪刀剪掉信用卡吧。这是成为富人的第一步。

Part 2

第二部分

识别自己是否金融文盲的方法

通过股市赚钱的人的三个特征

赚多少才算是真正的富人

为了守住财产我每天都做的事

贫穷比想象中更加残忍

发生金融恐慌时的三类人

如果重返年少，我想成为富人的话

智慧来源于基础学问

为了成为富人立刻就能做的一件事

今后股市会上涨吗

正在交租金的人所隐藏的价值

是投资房地产好，还是投资股市好

我的独立纪念日在何时

管理金钱的四种能力

我不会在这些地方投资

保险不是储蓄

漂亮的垃圾

对经济的解读要脱离自身的政治理念

识别自己是否金融文盲的方法

韩国银行2018年出版了一本叫作《经济金融用语700选》的书。出版此书的意图在于向国民介绍正确的经济学概念，提高大家对金融的理解能力。从最终意图来看，这本书是为了帮助大家在与经济相关的领域做出理性的决策。这些用语对生活中离不开实际经济活动的所有现代人来说，都是绝对有必要学习的。我认为这样的教育应该编入高中正规科目中。

以前生活在乡下的有些老年人不认识字，如果收到儿子的来信，只能请邮递员帮忙代读。不识字的中世纪欧洲人除了听从神职人员朗读有关《圣经》的诠释和教诲之外，别无选择。因为他们看不懂文字，自然也就不懂得如何与神进行直接交流。不识字的文盲只能过上委屈而贫困的生活。计算机文盲也是如此。现在，如果不懂得如何使用计算机或智能手机，无论去哪里都找不到工作，甚至连配送的工作都找不到。配送员需要同时盯着好几部智能手机来处理订单，配送仅是业务中的一部分而已。不懂智能手机的使用方法的人，在当今这样的信息化社会中，只能过最底层的生活。

如今，僧人都在使用Kakao talk⁽¹⁾，牧师也要会用Facebook，因为只有这样才能与信徒进行交流。

除了不识字的文盲或计算机盲，还有金融文盲。金融知识关乎生存。艾伦·格林斯潘曾经说过：“不识字的文盲会感到生活不便，金融文盲却根本无法生存，这更加可怕。”金盲（金融文盲）在坚守资产及促进资产增长方面的命运就如同守着坍塌的城墙的城主，眼看着别人拿走自己的财产却束手无策，甚至在别人抢夺自己的财产时还被蒙在鼓里。就算想要积累财产，却连自己的价值和对方的价值都一无所知，每次都要为购买产品支付荒谬的天价或者把产品贱卖给对方。所以在实际生活中，比起文盲和计算机盲，金盲更无法从悲惨的生活中脱身。构筑起自己的城墙，保护自己的财产并将其积累在城墙之内，这个过程需要的所有金融活动都要从了解经济学术语开始。

如果调查一下韩国成年人的金融理解力，会发现其平均水平低于OECD（经济合作与发展组织）汇总的世界平均水平。从年龄层次来看人们的金融理解力，30多岁的人最高，其后顺序依次是40多岁的人、50多岁的人、20多岁的人、60多岁的人、70多岁的人。月收入在250万元以下的人对金融的理解力是58分，而月收入在250万元以上420万元以下的人的这一分数是63分，收入更高的人的这一分数在66分左右。20多岁的人和六七十岁的人最容易遭到金融诈骗，他们更容易暴露在投资风险当中的原因，就在于其较低的金融理解力。收入越高，金融知识越丰富。只有拥有丰富的金融知识，才能够提高收入、守住财产。所以说，金融理解力本身就是一个非常了不起的人生必备工具。

无论男女老少，金融知识的匮乏都会导致其容易做出错误的投资决定。这样的决定最终会使自身成为信用不良者或沦落为贫困阶层中的一员，这也会成为整个社会的问题。

在这里，我从韩国银行认定的能够对国民有所帮助的经济学术语中挑选出90余个。如果你能理解80%以上，那么你就可以被看作是一位拥有坚固城墙的城主了。如果你能理解50%～80%，虽然值得肯定，但仍需要进一步学习后再进行投资。如果你知道的还不到50个，且长期以来并没有对其予以关注，那你就需要中断所有的学习，先从掌握这些经济学术语开始。这是迫在眉睫的事，因为你的钱每天都在流向城外。无论你再怎样努力工作，踏踏实实站岗也于事无补，你的劳动和财产会无声无息地消失殆尽。希望你能够好好读一读下列经济学术语，把自己能理解并能讲解给他人的标注一下。

附加利率、扩散指数、经常性收支、就业率、固定利率、痛苦指数、金发女孩经济、公共物资、供给弹性、卖空、国家信用等级、国债、金本位制、产金分离、企业上市、基础利率、主要通货、机会成本、涓滴效应、短期资金市场、对外依存度、替代品、双底衰退、脱钩、通货紧缩、杠杆效应、到期收益率、微型信贷、沉淀成本、名义利率、穆迪、物价指数、互惠基金、挤兑、凡勃伦效应、浮动利率、贸易保护主义、基础货币、附加价值、债务抵押证券（CDO）、负债率、喷泉效应、巨无霸指数、交易型开放式指数基金（ETF）、

熔断机制、期货交易、收入主导型增长、需求弹性、掉期、暂停期权、铸币税、信贷紧缩、附认股权证公司债券（BM）、实际工资、通货膨胀、存款证书、量化宽松政策、票据管理账户（CMA）、联邦储备制度（FRS）/联邦储备银行（FRB）、恩格尔定律、反抵押贷款、存贷款比率、期权、外汇储备额、私下重组、本金风险、流动性、双重货币债券、资本适足率、自愿失业、长短期利率、场外交易市场、可转换债券、高风险债券、零利率政策、股票收益率（PER）、股票指数、税负率、每股净收益（EPS）、中央银行、保证金、持股公司、代收、斗鸡博弈、卡特尔、买入选择权、货币互换、投资银行、特殊目的机构（SPV）、金融衍生产品、贬值、票面利率、汇兑费用、对冲基金、汇率操纵国、企业并购（M&A）。

学习数学时，我们会从四则运算开始。为了方便理解四则运算，我们要先背下乘法口诀表。为了学习英语，我们要先认识英文字母，背下所有字母的大小写。这些都是学问的起点。然而，当前在学校学习的知识中，能够对经济活动起到一定帮助作用的基本只有会计学，这对个人经济生活几乎起不到任何帮助。哪怕只学会经济学术语，年轻人也不至于欠下债务，他们可以将部分收入拿来投资股票或债券，一边学习企业家精神，一边参与到累积财产的过程中，从而成为自信满满、受人尊敬的富人。

我一想到韩国所有国民一旦都能理解上述经济学术语，这个国家将会变得多么美好，就不禁喜笑颜开。记者们再也不能

随意以经济为借口，写出具有政治倾向的报道了，人们再也不会稀里糊涂地购买房产或在房市暴跌的局面下上当受骗了。

所有的学习从理解专业术语开始。全体国民如果能够理解经济金融用语，无论什么样的政治家也不能随意愚弄国民，缺乏道德的企业家也将不再有立足之地。

金融知识是关乎生存的问题。我禁不住畅想这样一天的到来：高中开设了金融教学科目，隐退的银行行长、金融圈的成功人士都成了老师。

[\(1\)](#) 韩国的一款聊天软件。——译者注

通过股市赚到钱的人的三个特征

比起在股市中赚钱的人，赔钱的人更多。或许这就是事实。在资本市场中，败者多于胜者是普遍特征。因此，富人少而穷人多。特别是在股票市场中，败者更多的原因在于进入市场相对自由，用较少的金额就能够进行股票投资。

虽然人们每年都在谈论经济萧条，但是在2020年3月股市暴跌的情况下，韩国证券公司用于购买股票的预付款却达到了近20年来的最大规模：2月末约31兆元资金入场，到3月份达到41兆元，增长了10兆元。这个数额几乎相当于韩国年度总预算的10%。以首尔楼市的平均价格8.2亿元为标准，这些资金能够购买5000套房产。韩国家庭平均资产大约在4亿元，这相当于10万户家庭的全部财产都在等待时机进入股市。

但这些资金并非全部都能够获利离场，这当中的很多人都会遭受损失，仅有一部分人能够获得收益。

这些遭受损失的人具有以下特征：第一，随波逐流入市；第二，没有制订购买计划；第三，用来投资的金钱力量薄弱。令人奇怪的是，在积攒财产的时候，人们把财产当作孩子一样百般呵护、小心积累，可在进行投资时却像跟团旅游一样随大

流。这难道不是把辛辛苦苦赚的血汗钱当流水一样花出去了吗？

一听别人说股票市场处于百年不遇的大好时机，就一下子把所有钱都聚拢起来心急火燎、冒冒失失地投入进去。一个月前还不曾对股市动过心思，转瞬就毫无畏惧地投入巨额资金。不仅如此，还完全没有计划，甚至完全没有学习过相关知识。唯一知道的就是经济节目中提到的所谓的“分红股”“社会公众股”，仅依仗这些就一天也等不了了，慌慌张张地投入自己的全部财产，都没有给别人家的狗挑选饲料有诚意，就这样在一天或一两个小时之内选定了股票。如果别人说上一两句其他的，他们可能就会立刻抛售这些股票。这样的人看到股价稍微上涨，赚到了相当于银行存款一年的利息就会兴高采烈，当股价持续上涨时，忍耐不住一味追高，而只要稍一回落，就会担心害怕，割肉跑掉。最初的打算本来是只要低于卖出价就重新接回，可是当价格真的回落了却不敢再次买入。

这样的人别说投资，就算投机也做不成，只能给证券公司白白交手续费，起到增加整个市场交易量的作用，眼睁睁看着存折里的钱像冰激凌一样悄无声息地融化掉。这些凑起来的钱可能还包含着下个月要交的大学学费或用来筹备明年婚礼的费用，这些费用可是要马上派上用场的。有人借钱炒股，甚至还有人加两三倍的杠杆借钱购买股票。

这种行为就像和把刀架在脖子上威胁自己的匪徒共事一样。而掺杂了这样的金钱，即便是正常的钱也会发生质变。

红薯箱子里哪怕只有一个红薯烂掉也会溢出难闻的气味，令人不由地担心箱子里剩余的其他红薯。这些人向周围那些自称专家的人咨询：“在阻力位是否会产生技术性反弹？”“明天股价是否会上升？”人们就这样问着愚蠢的问题，听着愚蠢的回答，因为心急火燎。

归根结底，以这样的方式应对股票市场的人在股市中是无法获利的。就算偶然挣到了钱，这些钱还是会回到股市，最终连本带利一并赔光。对那些把股票市场当作赌场的人，股票市场会对其施以冷酷地处罚并没收其全部财产。在股票市场中清楚地了解股票及股票交易的人则能够长期获利，这些人是对市场的功能一清二楚的人。发行股票的原因在于创立公司时仅靠一己之力难以筹措资金，于是便依靠众人来聚拢资金，股票则是根据投资金额约定的将来分红的证书。

最初这个证书是仅规定了单纯的分配价值的纸张，随后出现了在买卖纸张上记载权利的人。随着买卖人员的增加，为了让人们在固定的场所、规定的时间内进行交易，就产生了证券交易所（第一家证券交易所是1602年荷兰东印度公司⁽¹⁾，Verenigde Oostindische Compagnie，简称VOC）。也就是通过共同投资创建公司，通过分配获得股份，对公司的成长持有不

同期待的人对股权进行买卖。因此，在股市投资中获取成功的人大致具有三种特征。

第一，把自己当作经营者。这类人一想到聚拢资金共同建设公司，就会去深入了解公司的实质，认真了解它究竟是什么公司，从事哪方面的业务，是如何运营的，仔仔细细研读会计账簿和公司年度报告，怀着经营者的心态去了解公司在市场中所扮演的角色。如此这般，在头脑中构筑起专属于自己的公司，不会因为别人的评价和担忧而动摇。如果我是直接经营公司的人，我不会因为听到周围人群的传闻或者专家的见解就卖掉或放弃自己的公司。投资也应该持有这样的态度。入市时要相信自己的判断进入，退市时也要根据自己的判断退出，不受价格波动左右、漫无目的地进进出出，懂得水果的成熟是需要时间的。

第二，持有的金钱是品质优良的金钱。成功人士的资金无一例外都是坚实且具有分量的。这些资金不会冒出去往别处的想法，即便长久地坚守在原地也宠辱不惊。只要提供叫作分红的餐食，这些钱就会想要一辈子安营扎寨、踏实生活。当然，它们具有超强的凝聚力，不惧怕欺生、不会向威胁屈服。这些钱随时都能表现出一副主人的气势，直到产生利益为止，它们始终懂得耐心地等待。

第三，静候时机，低价买入。真正的投资并不是善于把握卖出的时机，而是清楚地知道买入的时机。

如果能够低价买入，卖出时才会更加自如。低价买入是件难事，特别是低价买入优质股票更不容易。因此，要选择那些日后会不断壮大但当下还处于初级发展阶段的公司，并拥有长期等待的耐心。另外，针对那些在暴跌局面中股价一次性大幅回落的股票，要拿出克服恐惧、逐步买入的勇气。当恐惧蔓延时，优质股也能低价买入。对这些股票，股市暴跌或萧条反而是最佳买入时机。这样的投资者一辈子都能在股票市场中摘得果实。

仔细想想，世界上几乎所有企业都是以股份制公司的形态在运营，且每年都在不断壮大。但为什么人们还是把股票市场看作是合法化的赌场或者零和游戏场？如果长久以来你在股市中一味地受损或者并没有享受到乐趣，那么希望你能扪心自问一番，在上述成功人士具有的三种特征中，你是否具有哪怕一项。恐怕一项都没有。这样的人即便和成功人士以同样的价格购入股票，最终还是会亏损。所以，真正的投资者不会劝导亲戚、朋友进行投资，也不会发表自己的意见。因为他们清楚，反正大家最终是不会在同一时间抛售离场的。

总而言之，股票投资市场是一个完全依靠自己的资本、相信自身判断的人才能够获利的市场。

[\(1\)](#) 以交易印刷的股票和债券为目的，设立在阿姆斯特丹。——译者注

赚多少才算是真正的富人

从国际标准来看，百万富翁指的是拥有100万美元以上金融资产的人。韩国KB金融控股公司经营研究所发布的“2019年韩国富人报告书”显示，韩国持有10亿元（100万美元）以上金融资产的富人共计32.3万名，占全国人口总数的0.63%。从他们的资产结构来看，房地产占53.7%，金融资产占39.9%。

在普通人的资产构成中，房地产占76.6%，金融资产占18.9%。通过比较可以看出，富人的金融资产比重是普通人的两倍多。按照“富人的标准”，有27.7%的富人认为，自己是富人的资产金额应该在50亿元以上。在总资产不足30亿元的富人中，有70%的人并不认为自己是富人。在普通民众的眼中，拥有25亿元以上资产的人就是富人；而在真正的富人看来，资产超过100亿元的人才能被称为富人。在资产超过80亿元的人中，有20%的人不认为自己是富人。财富的标准是极具相对性的，一半以上的韩国富人都并不认为自己是富人。

这些韩国富人大部分都是依靠营业收入（47%）和房地产投资（21.5%）致富的。

他们依靠经营企业赚钱，把剩余资本用来投资房地产，每月储蓄约500万元。他们积累财富的方式是储蓄。平均通过12年的储蓄，大约能够积累约5亿元的种子钱用以作为投资资金。能

够积累到这个数额的平均年龄是44岁。这笔钱主要用来投入房地产（61.6%）和金融资产（35.1%）。他们的资产运营的核心目标则主要在于维持现状，因为他们清楚维持现状并不是件容易事。

在我看来，一般富人的标准有以下三点：第一，拥有属于本人的、无贷款的房产。第二，拥有超过韩国家庭月平均收入541.1583万元的非劳动所得。即便是生活在位于首尔江南地区、价值几十亿元的风子里，拿着上亿元年薪的人，如果他背负着贷款，只有工资收入而没有其他经济来源，那他也不能被称为富人。无论遭遇何种经济问题、发生什么样的身体状况，都有稳定的住宅以及高于平均水平的收入加以保障的人才是富人。想要拥有每月500万元以上的非劳动所得，就需要有超过20亿元的资产投资在房地产或金融资产当中。第三，拥有“即便不再挣钱也行”的这种对欲望的控制能力。如果想满足第三个条件，人必须要自主掌控人生。

富有是相对的，不管拥有50亿元还是100亿元，如果总拿自己跟别人进行比较，还是会认为自己不是富人，这是人性。即便拥有100亿元，站在拥有200亿元的人面前可能仍觉得寒酸，站在拥有1000亿元的人面前则有可能觉得卑微。

这样的人，即使赚再多的钱也总会感觉自己不够富有。

就算手握数兆元的财产，站在比尔·盖茨或杰夫·贝佐斯面前，仍会觉得抬不起头。只有拥有自己的人生哲学和自我存

在感的人才能够避免比较。有钱随时能买名牌，但也不一定非买不可。显示自己的富有也并不能增强自我存在感，所以高档手表、皮包也并非必需品。如果一个人要通过不断享有高档的住宅、昂贵的汽车、名品、豪华的食物才能提高满足感，那么希望他一辈子都不要见到比他自己更富有的人。

总之，创造出不工作也无妨的状态是成为富人的第一步。即便生活在乡下，如果你有自己的住房，非劳动收入高于周边平均水平，并且满足于这种收入，那你就已经是富人了。“不用再工作也无妨”有两层含义，包括将自己的身体自由地抽离劳动也可以获得收入，以及自己具有超脱的精神和想法，认为没必要和别人进行比较。也就是说，在肉体和精神两方面都获得了自由的人就是富人。

根据我的经验，如果你在现实中真正成了富人，那么从某一瞬间起你根本就不知道自己究竟有多少钱。你所投资的资产、公司的价值都会变得无法测定，想要知道自己的资产规模需要别人的帮助，存折里究竟有多少钱自己也无从获知。因为你的资产每分钟、每小时都伴随股价在变动，一顿午饭的工夫，你可能就会失去或得到一套房子，在这种情况下你根本无法和他人进行比较。所以我认为，知道自己目前有多少财产的人，事实上并不是字面上的富人。

综上所述，我们是无法根据资产金额来制定富人标准的，因为富人是指没有必要再继续挣钱的人。

为了守住财产我每天都做的事

我不再定期去公司上班，对我本人的或参股的多家公司，我均通过理事会参与或管理。除了开理事会，我基本在家办公。除了几位跟我共事的经理，直接受我指示的职员只有常驻韩国和美国的两名执行秘书。此外，对日常性的业务我还会与律师、会计师、财务管理师、财务组长进行商议处理。

我个人认为内容冗长、详细的报告书纯粹是为了写报告书而写的，所以我要求各位经理一周一次、用200字左右的简洁短信向我汇报工作状况。我们几乎不用聚集，不用见面。如果总经理总是向我询问如何做决定，那我会觉得他无能或不称职。我只在三种情况下参与个别业务，那就是在企业需要增资、准备拓展其他业务领域以及对经理团队进行选拔或罢免的时候。

除了这三种情况，我没有理由必须要参与其中，我也并不想参与。因此，相对于事业规模来说，我获得了相当大的自由。但妻子依然说我，明明说了安息年不工作，却跟以前一样一天到晚都在工作。

于是，我默默地把自己每天都在做的事记录下来。

早上起床后我先检查邮箱。我有四个邮箱，我会一一登录并查看，如果有与业务相关的请示或决策汇报，我会立即做决

定并予以回复。我会立刻删除收件箱中无关紧要的邮件和广告内容，就像对待书桌、抽屉一样，我看不得收件箱里乱七八糟的样子。阅读所有邮件后要么删除、要么回复，我会将学生们的来信收集起来，一两个月集中答复一次。类似这样的邮件如果立即处理，马上又会有新的邮件，结果就会像网络聊天一样拉长战线，最终令人不知所措。这也是我长期以来总结出的经验。

确认完邮件后我会进入网站阅读新闻。顺序大致如下（这个顺序并非有什么特殊意义，而是随着视角的不断拓宽自然而然形成的）：先从《纽约时报》开始，接着按照《华盛顿邮报》、《华尔街日报》、美国有线电视新闻网（CNN）、福克斯新闻频道（Fox News）的顺序浏览美国主要报纸和新闻频道。接着是英国的《金融时报》《泰晤士报》《路透社》，并通过《世界新闻报道》（Ein World News Report）了解俄罗斯的消息。随后转向日本的《朝日新闻》《读卖新闻》《日本经济新闻》，然后大致浏览一下雅虎日本的网页。看完日本的媒体后便来看中国的《环球时报》《人民日报》。有时还会看一下中东地区的《约旦时报》。接着再回到欧洲，浏览法国的《世界报》《费加罗报》以及德国的《明镜周刊》《世界报》《法兰克福汇报》。

这样绕着世界转一圈，再来到美国休斯敦当地报纸《休斯敦纪事报》，之后再阅读几种韩国报纸。我每天通过这样的方式观察着世界。读报纸时我会尽量读一种以上。各家报纸都有

自己的论调和政治倾向，观察实事的视角和关注点都有所不同，如果只看一家的容易产生偏向性。现在，谷歌、papago⁽¹⁾上的翻译都比较顺畅，无论什么语种，借助这些渠道都能知道大概的意思。世界主要报刊、网站巡礼结束后，就该转向专门的经济网站了。

浏览经济网站很难依照一定的顺序。如果看到我投资的或持股的公司的消息，我会进一步搜索相关报道。最先浏览的是雅虎财经（Yahoo Finance）。在这里一般性的投资信息较多，是雅虎网站最受欢迎的版块之一。我还会进入美国消费者新闻与商业频道（CNBC）、彭博（Bloomberg）、Marker Screener，确认隐藏在CNN商业新闻（CNN Business）中的Fear & Greed Index，看完美元指数图表后再确认伦敦布伦特原油价格，再进入investing.com、dividend.com、finviz.com这些网站浏览，看看美国联邦储备委员会有没有新的消息，有不清楚的财务报表就进入marketbeat.com，对机构投资者动向好奇就去whalewisdom.com。在tipranks.com和seekingalpha.com中调查个别股票，进入霍华德·马克斯运营的oaktreecapital.com看看是否有霍华德的点评，最后进入Barrons.com。浏览过这些后再查看韩国资讯，我会到韩景（音译）联合普查浏览其上传的资料，或进入Paxnet、Naver金融查看，这样一来，一天的主要业务准备就算结束了。

完成这一系列工作需要两个多小时。随后我就稍微放松一下，冲上一杯咖啡浏览其他网页。我几乎每天都去的网页有

loopnet.com，它是美国最大的商用房地产交易网站。我在这里可以确认我所关注的城市挂出的所有交易房产，特别是我所生活的或者有住宅的休斯敦、洛杉矶、纽约，我会记住所有交易并进行追踪、确认。一年购入一两次房地产，只有这样不停地加以关注才能够了解价格趋势。房地产与股市不同，其价格形成过程不明确，只有不断比较、追踪，才能培养出市场灵敏度。

接下来，我会转入与个人兴趣爱好相关的网站。包括美国、韩国的幽默网站各一个、博览会网站、亚马逊网站、Netflix、韩国书店网站、Facebook、照片墙（Instagram）等，逛一逛这些网站，上午的事情就结束了。这些事情我每天都在做。以通过这样的方式获得的材料及信息为基础，来制定业务方向或投资方向。每天在这些网站逛一逛，遇到感兴趣或者相关的图书，我马上就会下单购买，随后再进行阅读整理。无论什么我都将其资料化，打印出来装进文件夹。我会将持股信息、房地产交易信息、年度报告、普通股票信息等整理成文件夹，然后打印出来并制成标签粘贴在文件夹上，根据类别区分好，放在椅子后面显眼的位置进行保管。

我在收集信息、分辨信息和理解信息方面投入了大量时间。

在学习方面和收集信息方面不能偷懒。我通过YouTube听年轻老师们的演讲，聆听权威专家的意见。在赚取、积攒和管理

资产方面，我不信任任何人，我只相信自己。正因为如此，我才需要不停地、如饥似渴地吸取着无数人的智慧和信息。或许早上的这套例行公事几天不做我也不会破产，说不定一两个月不做也无关紧要。但半年或一年不学习或者对学习漫不经心，那我就会渐渐被挤出投资界，判断力逐步下降甚至瞬间倒退，直至某一天突然一败涂地。因此，就算我把腿搭在书桌上、摆出懒洋洋的姿势或者被书桌下的狗舔着脚指头，我也会坚持进行晨间功课。

妻子说的没错。我确实一直在工作。

[\(1\)](#) 韩国的一款翻译软件。——译者注

贫穷比想象中更加残忍

比起对财富的追求，现代人认为生命的价值更加重要。我也认为，比起对财富的追求，追求生命的价值更重要。但说这话的人的真实意图往往需要接受检验。人们说出这种话大体有这样三个方面的理由：第一，对生命价值标准的定义很模糊；第二，不知道贫穷有多么可怕；第三，对自己能成为富人不自信。

很多人说，比起渴望获得金钱，更渴望拥有自由，因为要想维持生命的价值，自由是必需条件。然而在现代经济社会的框架之下，想要获取自由，必须有大量的金钱，而这仅靠安稳的职场是远远不够的。企业变数很多，就算大企业也无法预测未来五年的前景。维护生命的价值不仅需要当下这一瞬间，还需要历经整个人生才能实现。因此，灵活利用当下，将资源合理配置给自己剩余的整个未来，需要自己担负起来这一责任。

此外，就算自己对简朴的生活心满意足，但家人的生命价值追求可能会有所不同，不能将自己的生命价值强加在家人身上。

他们的生命价值也许要从富足、购物和美食中找寻。如果你承担着撑起家庭的责任，那么你就不能对家人的这些要求置若罔闻。

没有遭受过贫穷的人难以想象贫穷有多么可怕。心灵的贫穷能够用冥想和读书来填补，而经济上的贫穷不仅会收走所有的善意，甚至连最后一点剩余的自尊都会被夺走。贫穷不讲什么礼仪和品位。到了食不果腹的程度，或者连住处都不复存在时，没有什么方法能守护人类的尊严。如果你欠着债，那么你就会感觉一天就会像一个月那么长久，一个月也会像一天那么短暂。因为，天天饿着肚子还债的日子每个月都会到来。

贫穷还会使家庭破裂。贫穷持续时间越久，越会滋生贪欲，累积愤懑，身体中会涌起火气，对健康造成危害。生活变得艰辛，人便难以维持内心的闲适和宁静，难以持有客观的视角，容易疲惫、受伤、不断发出牢骚和怨气，人际关系就会变得支离破碎。比尔·盖茨曾说过：“用浪漫或谦逊这样的词汇来掩盖贫穷，是一件极为可怕的事情。生而贫穷并没有罪，可死时仍然贫穷则是自己的过错。”

成为富人的开端便是相信自己能成为富人。即便轻视某些富人，也不能瞧不起财富。当然，相信自己能成为富人并不意味着自己一定能成为富人。但是，觉得自己成不了富人的人是绝对成不了富人的。富人诞生于相信自己能成为富人的人当中。

这个信念能够促使人行动起来，尝试挑战，开创前进的道路。因为要付诸实际行动，所以储蓄；因为苦恼，所以学习；因为要挑战，所以比别人要更加努力地工作。其实要成为千万

富翁、亿万富翁，仅靠努力是不够的，天生的才能、时代环境、运气要恰到好处地融合在一起才行。但无论是谁，依靠努力都是可以成为百万富翁的。诚实守信、有所节制、不断努力，快的话40多岁，慢的话50多岁就能过上百万富翁的生活。就像贫穷比想象中要残忍一样，富人的生活也比想象中要幸福得多。

发生金融恐慌时的三类人

股市如果持续呈现出牛市，就会有很多人贪婪跟风、参与进来，从而导致市场脱离实际价值出现“盲目购买市场”，即超涨。但这样的状况持续一段时间后，泡沫破灭，就会形成暴跌的局面。这种局面一定会到来，这是自然原理。只不过不知道具体时间而已。

这就如同人们虽然懂得树叶飘落后就会秋去冬来的道理，但似乎谁都不曾想过冬天真的会来临。可突然就在某一天，没有任何征兆开始突降暴雪，市场开始出现大量抛售、超跌，股价急转直下，牛市转为熊市。

类似这样大规模的暴跌局面几乎每10余年就会出现一次。可是等到一切都已发生之后，才会有无数专家站出来解读这一切为什么会发生。由此可见，其实没有谁真正知道其中的具体原因。在这种暴跌局面中，经常有这样三类人。

第一类是切实遭受损失的人。这种事态看似只会给在金融市场进行投资的人带来影响，但实际上，很多过着平凡日子的人也会成为直接受害者，即便是连一股都没有投资过的人，也会受到影响。

金融资产同所有的企业都有关联，股价暴跌会导致企业业务萎缩。随之便是失业率增加、实体经济迅速变得冷清、所有人的收入随之降低。收入的缩减造成房地产市场低迷，房地产市场低迷造成抵押被收回，欠有债务的人被催促还债。看似是股票在那里自行跌跌涨涨，但苦果子却要很多人来吃。原因只有一个，因为他们背负欠债。对有债在身的人来说，别人的资产发生变动，就会造成自己的资产随之发生变动，从而导致自己随时暴露在这种影响之下。

第二类是在这样的暴跌中完全不受影响的人。这类人没有负债且拥有稳定的职业。对这类人来说，股市暴跌的新闻充其量就是一群人在吵吵嚷嚷地抱怨着经济不景气而已。反正暴跌带来的影响，快的话一年、慢的话几年内就能够全部解除，随后股市就会像一切都没发生过一样再次攀升，他们没有任何理由去关注它。这类人之所以能够这样泰然自若，就是因为他们没有负债。

第三类人比较特殊，他们属于在这样的局面下仍然能够获利的富有阶层。他们把这种局面看作能够一次性赚取相当于几年资产的机会。在这样的暴跌局面中，他们的财富完成了转移。只不过就像水不会由低处流往高处一样，在这样的大规模转移中，穷人的金钱会流向富人，富人只会变得更加富有。但也并不是所有富人都能够享受到这种实惠。

当人们陷入绝望和恐惧，抛弃所有财产之时，有些人反而会走进黑暗之中。因为这些人认为，风险急剧扩大、无人购买却都在抛售之时，反而是风险最低的时候，于是他们开始采取实际行动。在这样的局面中，到处都充斥着针对经济状况的各种极端言论。即便这样，这类人也没有停止投资。因为他们对产业与经济的根本价值充满信心，他们是一群乐观主义者，坚信世界终归要持续前进。这类人每次都获得了成功，他们的成功延续了数百年。

落石从山上滚下来时，有被砸死的人，有躲避开的人，还有把石头拿去卖掉的人。最庞大的财富转移往往是以后者这样的方式进行的。

如果重返年少时，我想成为富人的话

在我们父母那个年代，储蓄是最好的投资，家家户户都有几张存折，没有哪家不进行零存整取的。1971年7月，韩国信托银行的广告中出现的利率是25.2%。这样的利率一直持续到20世纪80年代。1991年，随着利率自由化的实现，这一数值跌到10%左右。韩国商业银行最高利率记录曾达到年利率30%（1965年9月）。

如果1971年以复利存了100万元，直到现在还存着的话，金额就已经达到了2600亿元。储蓄还是非常值得的。所以，有相当一部分老年人直到现在还认为储蓄是最划算的。刚刚步入社会、有了工资的年轻人进行金融投资，要么选择零存整取、要么选择整存整取，这是惯例。

可是现如今，想通过储蓄成为富人已经不可能了。不仅不可能，而且还会出现损失。以韩国为例，考虑到2%的物价上涨率和15.4%的利息税，本金其实是在减少的，因为银行现在支付的利率只有1.75%。从储蓄那一瞬间开始，金钱就在慢慢消失了。

零存整取也没有什么特别的差异。虽然有时利息能达到5%左右，非常具有吸引力，但是往往限定金额的数量较小，或者只有最初几个月能够享受优惠。大部分存款产品的目的都是引人上钩，依靠储蓄是成不了富人的。但储蓄仍旧是成为富人的第一步。要成为富人，就需要种子钱，直到种子钱攒够为止，需要一直利用银行储蓄。在韩国，非常聪明的人通过银行储蓄或新农村金库，能够寻找到利率达到3%以上的存款产品。当然，银行也是有可能倒闭的，因此，整存整取和零存整取都应该选择保本产品，金额控制在5000万元以内。

财产是“ $\text{资本} \times \text{投资收益率} \times \text{时间}$ ”的合计。也就是说，财产与有多少钱、按照多少收益率存储、存多久息息相关。如果想积攒10亿元的财产，那么就需要有1亿元的种子钱，按照10%的利率，以复利坚持存25年。如果从30岁开始，那么到了55岁就能够成为富人。

如果你现在30岁，目标是想在45岁成为富人，那么你的年投资收益率就需要通过复利达到16.5%。如果你现在25岁，存储5000万元，收益率为16.5%，那么到45岁你就能够进入拥有10亿元的富有阶层了。越早开始越有利。不过在25岁就攒够5000万元的种子钱并不容易，16%以上的收益率连续维持15年也并非易事。

如果我现在是一个25岁的职场青年，能够充分利用所有的经验和知识，那么我不会通过银行储蓄来积攒种子钱。

还不如干脆从每个月的工资中拿出50万元左右购买韩国最大公司的股票。无论价格上升还是下降都没关系。每个月的同一天都投入50万元购买股票。

说起韩国最大的公司，目前是三星公司。一旦发现有总市值超过三星的公司，那你就可以毫不犹豫地转向该公司并进行同样模式的投资。如果时光倒转回15年前，在2005年每个月购买50万元的三星股票，那么现在的股票价值总额大约已经达到5亿元了。如果同样的钱放进银行进行零存整取，那么目前只能得到1亿元多一点。以这样的方式，想成为拥有10亿元的富有阶层，直到离开人世可能也难以实现，因为需要一直不间断地存款到95岁。如果现在手中握有价值相当于5亿元的三星股票，在几年之内就很有可能增值到10亿元，而且若考虑到分红的话，就不需要再每个月投资50万元了。

如果你正值年轻，又拥有稳定的职场生活，这个方法使你成为百万富翁具有无限可能。只要尽早开始就行。因为在公式中最为重要的变量就是投资时间。成为百万富翁并没有想象中那么困难。我要再次重申的是，慢慢地成为富人的路才是最快捷的路。

智慧来源于基础学问

成功投资需要兼具知识与智慧，没有智慧的知识会让人变得傲慢，没有知识的智慧只能是一片虚无。知识指的是对某个对象或状况清晰地认识及理解。智慧指的是对某种现象或事物所蕴含的道理的醒悟。无论在任何领域，成为大家之人都拥有不同于凡人的智慧与知识水平。无论是音乐家、运动选手还是艺术家，聆听他们的想法你就会发觉，他们都已拥有了达到某种境界的独特的自身哲学。

有趣的是，无论在哪个领域，要达到最高水平，都会持有相似的哲学观点。就像再巍峨高大的山，虽然从四面八方都能攀登上行，而到达顶峰时，最终都会相聚在几乎同样的地方。所以，大部分成功的大家都成了相似的哲学家。投资方面的大家所写的书籍，就像哲学典籍，看似是在对股价波动或国债利率趋势进行说明，其实是在利用数字向人们阐释人类的欲望与经受的挫折。

年轻人如果想要获得这世上至高的真理就要先参透事理，而想要参透事理首先要做的事情就是学习。

学问就像我们在获取智慧时所需要的碗。要想盛入智慧的圣水，我们必须要有碗才行。也许有人会问，在获取智慧时，类似英语和数学这样的学科知识能够起到什么作用？学习一门

新的语言意味着能够将一种新的文化整体带入自己的世界中，而学习数学可以将人类社会的价值体系转变为人人都能够认可的形态，使更多人能够理解。

学习基础知识是一件枯燥且孤独的事情，很多时候必须死记硬背。但要想得到智慧，越过无条件的背诵，又没有什么其他方法。因为所有的智慧都是依靠语言和文字来表达和阐释的。想成为投资领域的大家，就要比任何人更加擅长语言和数学，只有这样，才能懂得分析事理和事业。

经历过成功与失败之后，在极为世俗的投资世界中也能诞生专属于自己的哲学。无论是什么样的哲学，我认为能在一个领域成为大家的人就是哲学家。伟大的哲学家并不仅仅产生于思想的觉醒之中，也会诞生于持久且枯燥的学习和身体力行的实践当中。

为了成为富人立刻就能做的一件事

“巴西的一只蝴蝶扇动翅膀给大气造成的影响，经过一段时间会逐渐增强从而引起美国得克萨斯州刮起龙卷风吗？”

美国气象学家爱德华·诺顿·罗伦兹在1961年进行气象观测时提出的疑问，成为后来物理学中混沌理论的基础。也就是说，地球上某一处发生的细微震动会成为遥远的另一处龙卷风的起因。这种现象被称为蝴蝶效应。希望从现在开始我所讲的内容能够在各位读者的人生中产生蝴蝶效应。

读完这篇文章，就请起身并准备好百事贴、纸和笔，戴上手套，拿出家中最大的被子铺在客厅地面上。可能会荡起灰尘，所以也请把窗户打开。接下来站在被子的正中间面向家中的各个方向都行个礼，口中轻声念出：“家里的各种物件，大家好，今天要来给大家进行一下整理收纳。”

行过礼后，把家中所有抽屉里的东西都拿出来，放在被子上。但也不能一股脑地全倒在上面，要像捧着鸡蛋一样，有条不紊地轻放在被子上。这样都拿出来放好后，你就会有所醒悟：自己究竟收集了多少毫无用处的东西，一次都没用过的东西竟有多么多，这些东西又是多么毫无章法地混杂在一处！

此刻，自己会感到羞愧。也应该感到羞愧。现在，跪坐下来（怀着谢罪与尊重之意），拿起一样东西，感受这样东西是否能够让自己心动。虽然不知道该如何准确地表达心动，但可以扪心自问，是否能够感受到热爱，是否像从前一样想珍惜这样东西。这是日本的收纳女王近藤麻理惠强力推荐的方法。

将一如从前能够感到心动的东西放在右边。对感受不到心动的东西说，“一直以来谢谢你”或者“因为用不到而扔掉你，真对不起”，然后道出“再见，走好”，将其放置在左边。就算是再微小和无关紧要的东西，也要用这种方式道别并进行分类。分类结束后，把左边还可以使用的东西捐赠或卖掉，该扔掉的东西扔掉。而对右边的东西，不要随意将其放入抽屉里，而要按照种类进行区分后一个抽屉一个种类地放好。

无意之中，这也是在为一直以来放在不同的抽屉里、和不同种类的陌生物品相处的物品寻找“家人”和“亲戚”的过程。在整理好的抽屉上用百事贴先暂时写上物品家族的名称。比如，按照运动用品、拖鞋、文具类、遥控器、小型电子产品等名称给物品家族起名并粘贴好。

当全部整理完毕后，再用办公室里专业的标签机打印出对应着每个抽屉的、小巧的、整洁的标签名称，漂漂亮亮地粘贴上去。太大反而看起来不美观。所有事情都处理好后，把被子叠起来放好，一边喝杯茶，一边好好反省。

这样整理一番之后，不知道、不喜欢、不需要的东西源源不断地被找了出来。这时我们就会发现，我们对待世间的物品究竟有多么地漫不经心。我们会感到羞愧，竟然买回了那么多毫无用处的东西。我们还可以发现，原来自己保留着那么多根本就不会用到的东西。不只是身上才有污垢，这些都是生活的污垢。不把这些污垢去除掉，真正的财富就算来到身边也会再次走掉。

没有哪个女人想跟胳膊肘和脖子后面堆满污垢的男人谈恋爱。这个小小的行动就像蝴蝶效应一样，能够转换人们对待物品的态度和看待世界的眼光，能够使人们懂得如何正确使用金钱；使人们随意购买东西的行为减少，并把买来的东西放置在家中相应的位置，也就不会浪费时间到处寻找或者因为没找到而重新购买；让消费行为变得规范，进而让人生发生改变，家人之间的争执和吵闹也会随之减少。

这样整理一番之后，你还会想把厨房、衣柜、车库、卫生间都进行一番清理。希望你也能够把钱包、车的后备厢、电脑文件依照同样的方法进行整理，那么你就做好了成为一辈子受人尊敬的富人的准备，接下来只要等待时机即可。

今后股市会上涨吗

有朋友会问我这样的问题。对这样的问题我一般不作答。自从2020年3月股市下跌以来，投资股市起步较晚的朋友们充满忧虑地到处打听，甚至也向我问这样的问题。他们觉得我经营着企业，所以我的判断应该更具权威性。大家忧心忡忡，不知道究竟是该买入还是抛出。对这样的问题我不回答的理由很简单。

虽然我心中确有答案，但对提问的人来说，这个答案并没有什么效力。暴跌的股市什么时候能够回升谁都不知道。不管是再有名、再有经验的投资人，甚至一个国家的领导人都不会知道。根据大盘走势图进行技术性投资或者举出过往的例子、充满自信地进行预测的人数不胜数，对了就是英雄，错了也不犯罪，这就是金融市场的现状。

我清楚地知道市场的发展规律，因此已经在进行着相应的投资。当然，我并不知道这个市场下个月或者明年会发展得怎样。对此我也毫不在意。但是我非常清楚5年后它会发展得如何。

现在大家是不是也似乎知道答案了？我们再把时间拉长，10年后市场会是什么样的呢？无论是谁都会知道答案吧。提问是幼稚的。因为大家都知道答案。本来按照自己知道的正确答

案来做就行，可是因为太过焦急，却揣着那些无法得知答案的问题郁闷不堪。

要使用能够等待10年的资本进行投资。面对市场暴跌的局面担心继续下跌，这种心态不符合投资原理。持续性暴跌的风险不仅不会消失，还会造成股票价格降低到公司内在价值以下。但是，从这里开始，市场老手们和资本家们就开始进入市场了。他们计算着股票的内在价值，以捡到名品的心情分阶段买入。就在普通人还在担心股市会继续下跌、犹豫不决时，市场上大幅降价的局面已经终结了。几天前还在加价销售的名品，几天后就全部降价20%~30%，这时难道不应该果断购买吗？更何况这类商品并非消费品，今后还能够加价卖出，这期间还可以获得分红，所以当然会瞬间销售一空。因此，某些时候，对有的人来说是黑色星期一，对另一些人来说则是黑色星期五。

问这种问题的人有两方面的弱点：一个是想尽快获得收益，另一个是不买自己想买的，而是跟随别人购买。自己的钱品质不高，对购买的商品又不信任，结果导致不相信自己，也就得不到收益。

要铭记于心的是，不改掉这样的习惯，一辈子都无法获得资本收益。

因此，对投资人来说，应该在即便是市场状况进一步恶化也能够从容应对的范围内进行投资。这是投资的真谛。

正在交租金的人所隐藏的价值

跟从事哪个行业的生意毫不相关，如果一个人正在给楼主交着租金，那么他其实最有能力拥有这栋楼。正因为现在的楼主自己创造不出租金，所以他才招揽能够付得起租金的人。也就是说，如果你在正常营业并按时交付租金，那么你就具备了拥有这个营业场所的能力和实力。

创造收益并交纳租金的所有企业家在自己的企业中都创造着两方面的收益，首先是企业本身所赚取的收入，其次是客人进进出出产生的客流量所带来的房地产增值的收入。

不依赖商圈的影响经营着美食店，店铺深受消费者好评，顾客自动上门，对具有这样的集客能力的饭店经营者，比起他依靠销售餐饮赚取的收入，客流量增加所带来的收入更为可观。

经营者创造出的客流量所产生的收益正在被楼主全盘夺走。依靠本人的能力使建筑物和商圈的客流量增加，由此带来的楼价、租金上升反而都献给了楼主。

这样的经营者所做的生意的本质不应是经营饭店，而应当算是房地产开发业主。他们能够依靠自己的经营能力，使偏僻的地理位置或别人经营失败、撤出的卖场重现生机。只不过他

们自己不知道，他们是比较任何人都更具有成为最优秀的房地产从业者资格的经营者。他们明明就是白天鹅，却以为自己是丑小鸭。“ 楼主高于造物主”。楼主似乎与我们不同，但其实他们也是靠一辈子积攒的钱加上贷款买下了楼，再靠将楼租给有能力的企业家赚取租金，以此偿还贷款，过着自己的生活。一旦入驻一家经营不善的企业，最终交不起租金，倒闭出门，那楼主也会郁闷得透不过气来。虽说楼主高于造物主，但楼主之上还有银行呢。

在这个世界上没有谁能战胜债务。可是你却能不拖欠租金、按时交纳，长期以来正常运营。因此，如果你拥有这栋建筑，你将会比任何人都更具实力顺利偿还银行贷款。银行最为青睐的顾客就是这样的人。所以企业经营者应该成为建筑所有者，同时获得企业收益和客流量增值收益。客流量增值收益很可能比经营企业的收入更多。先积攒起种子钱，再申请好贷款，寻找一栋合适的建筑购入。只要成功一次，就能够以此为基础，拥有更多的建筑。

银行对这样的顾客最放心。这种方式不仅适用于美食店店主，同样适用于补习班、工作室、幼儿园等所有经营者。

我们所熟知的大型企业其实都同时在获取着房地产的收益。麦当劳是世界上最大的餐饮企业，同时也是全世界拥有最多房地产的房地产企业。迪士尼乐园同样如此。几乎所有的大型超市也是如此，很多儿童乐园酒店等企业同样也是房地产企

业。相对于个人创业，特许加盟店的闭店率更低。特许加盟企业在获取卖场的产权后，将其租给自己的特许加盟店，并向店主一方收取租金，麦当劳采用的就是这种经营模式。

如果农场也能吸引顾客直接前来购买，那么这也是一项房地产事业。同时进行生产、制造、销售的农场，就是房地产企业，也被称作第六产业。花店也能够成为房地产企业。我一直在首尔市内开设连锁花店，其中几家店就采用先买楼再开店经营的模式。对于市场上那些位于商业街道的待售房产，如果我们入驻营业能够交付目前市场价位的租金，那么我们就可以直接将其购买后再入驻。我们能够创造的客流量资产没有理由被商业街楼主夺走。

有能力的企业家尚未成为楼主的理由十分荒唐。首先，他们从没动过这个想法。他们认为要购入建筑需要大量资金。“开设一家卖场还这么紧紧巴巴的，哪还敢想买楼。”没尝试前就先被吓到了。但是事实并非如此。连能力不如你的楼主都能买得起楼，你不觉得奇怪吗？

逛一逛附近的房地产市场，仔细考察一番待售房产，再跑几趟银行筹措种子钱，在进行这些尝试的过程中，你就会慢慢找到方法。与想象的不同，购买房地产存在很多不用花费大量资金的方法。把现在经营企业所投入的热情拿出一半放在学习房地产上，就能够抓住投资房产的机会。房地产是一种通过其本身的租金就能创造出投资分红的产品，还可以积极利用金融

杠杆。也就是说，投资房地产比想象的要容易。并不是说不难，而是说比想象的容易。

“交租金的人是楼主”，在经营企业过程中如果能铭记这句话，或许某一天你也会成为楼主。如果把这句话忘了，那么你就会因为每年上涨的租金苦不堪言，一边到处搬迁卖场，一边大骂楼主。哪怕只把一栋建筑变为己有，偿还完贷款后就能够利用金融杠杆买入其他建筑。这是极为特别的投资商品，希望你绝对不要放弃自己的欲望。

是投资房地产好，还是投资股市好

将韩国过去10年内的房地产指数与股价指数进行比较后，似乎发现不了特别有意义的差异。当然，如果追溯到20年前，股票市场的确收获了更好的成果，但房地产指数中没有将相当于股票分红的租金计算在内，因此判断究竟哪种方式更好还是有一定难度的。我们惯常将房地产投资者与股票投资者理解为各不相同的投资者。但这样的分类方式是错误的。我认为，投资房地产的人相对保守，更青睐稳定性；投资股票的人更倾向于追求具有进攻性的高增长。

但是，房地产投资市场中也分为以租赁收益为主进行买卖的市场以及通过开发创造收益的市场。以收取租金为主进行房地产投资的人和股票市场中投资高分红绩优股的人具有同样的倾向；投资房地产开发事业的人和股票市场中投资潜力板块股的人具有同样的倾向。也就是说，不应当根据投资市场的不同来区分投资者倾向，而应该根据投资风格进行区分。

拿到股票分红就像月租金入账一样。以收取月租为目的的楼主没有必要每个月确认楼价；重在获取分红的股票投资者的关注点更多地集中在分红上，对股价波动并没有那么敏感。这类人不会因为今年楼价没有上涨或股价没有上涨而焦躁不安。

他们认为，楼价在月租变更时会上涨，股价在公司业绩变好时会上升。因此，这类人是持有相同投资倾向的人。向这些人询问是投资股票更好还是投资房地产更好，他们会回答“比较一下分红和月租，哪边挣得多哪边好”。

投资股票的人大体也分为两类，这两类人是截然不同的投资者。寻找公司的内在价值，买入相对被低估的公司的股票，等待公司的成长发展，这类人是持有长期投资观点的投资者。与之相反，另一类人是追随大众的投资心理，跟随技术性反弹进行交易的交易者们。

即便是买卖同一家公司股票的人群也有不同，其中一类人相当于在与公司同舟共济，另一类人则是从前人处接手、卖给后人的流通交易者。交易者仅注重良好的交易体系和交易量，对是哪家公司、公司的未来如何毫不关心。所以，当刚迈入股票市场的新手问“现在该卖了吗”“现在买进可以吗”这样关于股票的问题时，交易者和投资者会给出不同的答案。提问题的人要先分清自己是交易者还是投资者之后再问，回答问题的人也要先分清提问题的人是交易者还是投资者之后再作答。

善于提问的人是值得赞扬的。一般来说，学习好不一定能成功，但善于提问的人成功的概率很高。但在投资界例外，投资直接跟金钱挂钩，一句话引发的决定与实际收益息息相关。最大的问题是，回答的人知道答案的情况几乎不存在。银行职员、证券公司职员、会计师、职业投资人甚至声名远扬的基金

经理其实都不知道答案，他们只是传达前景和消息而已。在报纸或电视上经常能看到的“高手秘籍”“必杀技”“板块推荐”“押股”“投资秘诀”“上升板块预测”“实战投资法”“图表投资法”“交易特讲”“一招命中法”“技术性分析成功秘诀”等所有具有诱惑性的话语全都是在骗人。

这些人是一群学了投资方面的知识后发现，比起自己投资股票，教授这些知识更能赚钱的人，或者是在证券公司支持的项目中为了扩大交易量所雇用的人，只有交易量本身增加了，证券公司才能获益。向人们展示存折的人，要么是在炫耀自己偶然的成功，要么和那些显摆高级车或巨额存款的传销上级没什么区别。稳重的投资者不会炫耀自己的投资方式、展示存折或者鼓动对方去投资。因为这些行为会使周围出现很多意想不到的受害者。

就算听取建议获得了成功，这种成功也无法持续，听了建议结果投资失败就会连连埋怨，所以即使在对待家人或亲戚时也要慎之又慎。开口询问前要先具备可以问的资格，为了具有这种资格就要学习，一边学习一边就会自然醒悟为什么不能问，也就会知道问“是投资房地产好，还是投资股票好”这样的问题是多么令人羞愧。

当你知道这个问题令人羞愧的瞬间，你就具备了投资的基本资格。

我的独立纪念日在何时

独立纪念日、光复节、战胜纪念日等韩国国家纪念日都是为了纪念本国从别国手中夺回主权的日子。每个人也都有自己的纪念日，人一生中最重要的纪念日是生日（生日是出生的日子，其实也就是出生纪念日）和结婚纪念日。这就类似于韩国的开天节和政府成立纪念日，或者光复节和独立纪念日。人一生中的光复节是不再依赖父母开始独立生活的日子，是通过财务独立获取经济自由的日子，也是个人的独立纪念日。

我的个人独立纪念日是6月27日。那一天，我的资本收入超过了劳动收入。从那天开始，就算我不再工作也能够正常生活，所以我把它定为我的个人独立纪念日。个人收入大致有两类。第一类是通过自身的劳动或事业获得的工资收入。职场人、个体业主、公务员、专职工作人员或经营者都是通过直接工作来获取收入的，他们自身的劳动收入基本上就是全部收入的来源。这些人为公司、上司、国民或者顾客、消费者工作。为他人工作，是将自己的时间和才能提供给他人，并以此来得到收入。如果接受一方拒绝，那么提供者的收入也就不复存在了。

自己不具有决定权，因此也就没有主权。因此，如果个人想要独立，自己的收入就不能完全依靠劳动，还应该有其他收入渠道。尚未获得独立时，应该节约自己赚取的所有劳动所

得，并用这些所得来创造资产，这就是独立运动的起点。将大部分收入都花在消费品上而不是资产上的人，一辈子也无法实现独立。把收入积攒起来形成资产，而后再生出其他资产，并不断加以维护，这样一来，生出且被维护的资产的规模超过劳动所得的那天就是个人独立纪念日。

为了让那天早日到来，需要制定5年、10年、20年的资产运营策略并据此进行投资。一定要做好心理准备，在自己这一代彻底斩断贫穷的尾巴。在个人独立纪念日之后，无论是工作还是不工作，都是自己的自由，隐退也行，继续工作也行。因为这时候自己已经成了具有双重自由之人，做什么不做什么都行，自我决定权由自己决定。

实现独立后稍微奢侈些也无妨。每年为了纪念这一天预定最好的饭店，制订旅游计划，为自己买一束花。生日并不是因为自己优秀才出生的日子，而是应该给生育自己的父母奉上礼物的日子。个人独立纪念日却是因为自己表现出色才得以实现的日子，因此可以尽情庆祝。

也应该让家人因为独立纪念日成为你人生中最重要纪念日而为你加油打气，要让他们知道、记住这一天并为你庆祝，你也要为了绝不再变得贫困而进行反思，享受正正当当的财富。

通过家中的这种文化，使子女也获得成长，并且教导他们创造属于自己的光复节和独立纪念日。我希望读到这篇文字的

各位读者都能够尽快迎来个人独立纪念日。我期待着我们的花店写有“自我祝贺独立纪念日”的花篮一天之内就被预定数百个之多的日子早日到来。

管理金钱的四种能力

所有进行经济活动的人，运用管理金钱的四种能力，资产都会得到相应增加。有些人只具有其中一种能力，有些人则四种能力皆有。这四种能力分别是赚钱的能力、攒钱的能力、保值的能力、消费的能力。具有赚钱能力的人是富人，但富人如果能让财富保值就必须同时具有这四种能力。这些能力互不相同，所以要通过不同的方式进行学习。

具有赚钱能力的人很容易被我们发现，因为这种能力往往都是外露的。具有这种能力的人大多具有积极进取的精神，熟悉事业的各个方面，擅长销售，才能突出。乐观向上、不言放弃的企业家中有很多都是这种类型的人；从事专业性工作，踏实、聪明的人也具有这种能力。

但是，相比较而言，这类人的其他能力则显得薄弱，因此容易欠下债务、遭到诈骗、对手下职员贪污也一无所知，他们在管理自己积累下的财产时显得并不成熟。

这类人最常说的话是：“如果我只负责在外面赚钱该多好。”他们对会计方面的问题、投资细节方面的问题和研读财务报表等感到很吃力，所以对此经常放手不管。这类人在积累了财产之后，又很容易将其大笔花光。报税时稀里糊涂，遇到

复杂的投资支出问题时一副老好人态度。将投资问题完全信任地托付给他人，实际上是因为自己觉得麻烦并且根本不懂。

还有很多人根本没有意识到自己正在赚着大钱，因为他往往在交完各种费用后没有盈余，因此虽然在赚着钱却没有赚钱的感觉。

攒钱的能力不同于赚钱的能力。会赚钱不代表会攒钱。要想攒下钱，需要考虑到资产的均衡，具有缜密的支出管理能力。此外，从发票处理、物品管理这样的细微事务，到与税率、利息、投资、汇率相关的知识，都要能够充分理解，对财政分离、支出管理等方面的知识也丝毫不能疏忽。不仅如此，还要摆正对待金钱的态度。

不能忽视小钱，要把大钱分配到它该去的地方。若你对小钱漫不经心，你周边的人也会效仿，对金钱满不在乎；需要增加资金时却又不大量投入，你周围的人也会纷纷离去。人在离开时会携款而去。所以攒钱的能力因人品的不同会有所差异。

要同时兼具果断和宽容的品格。赚了钱却不懂积攒，和没底的缸别无二致，就算赚得再多，通过窟窿不断外泄，终究有一天大缸也会变得空空如也。

保值的能力指的是擅长赚钱的人在具有了攒钱的能力之后，为了维护好积累下的财产所必须要具备的能力。这是完全不同于赚钱的能力和攒钱的能力的一种能力。维护好财产是最

难做到的事情之一。这和攻城容易守城难是一个道理。作为富有者，既受优待又名声在外，奢侈和虚荣时时刻刻就等在门外。这时人们往往开始寻找与自己相匹配的房子、车子、食物、朋友、名品，开始觉得自己看待金融、政治、经济的眼光不同于普通人，进而不再寻找老师，而是自己当起老师，或者开始端起一副老道的架子。

资产的崩塌就在一瞬间。建起一座房子可能要花上三年的时间，可房子瞬间就能倒塌。拥有资产的人之所以无法维持好资产，很重要的一个原因就是没有管理好应该进行正确投资的资产。在这个世上投资最难，而什么都不做是最差劲儿的投资。所以，不应该无所作为。光靠努力是取代不了投资的。还应该具有洞察力和宏观的眼光，要树立进入和退出的基准，因为城墙的坍塌可能就在一瞬间。

消费的能力就像是高超的政治技术。可以俭朴却不能吝啬，自己应该维持生活的俭朴，但不能强求家人和周边的人与你一样，也不能强迫员工如此。“我这么有钱还这么节俭，难道你不也应该节省吗？”不应该这样说教，因为人与人的生活价值观各不相同。

该按时支出的一定要遵守期限，不能逾期或推迟。就算给父母零花钱，也应该像在固定日期给员工发工资一样，准确无误地支付。如果指使挣一天花一天的人做事，就应该当天为他们支付酬劳。支付打扫、修理、配送、跑腿的费用都应该如

此。对付出时间赚取酬劳的人，占用他们的时间就应该加以偿还。在美发店进行了预约却忘记了，或者因为迟到耽误了事，即便没有做成头发，也应该支付费用。对美发师来说，时间是不会倒流回来的资产。如果从律师朋友那里听取了建议，就应该支付咨询费用，而不是请吃一顿饭，因为那位律师朋友自己也完全掏得起一顿饭钱。知识性咨询费用之所以高，原因在于它具有相应的价值，别人为了学习相关知识投入了大量的时间。如果预约了饭店却没能去成，不用感到抱歉，只要把钱付清就可以。这属于常识。

与之相反，不用为了无谓的派头和虚荣心到处请客。没有必要和那些认为有钱人理应请客的人在一起相处。那些人对你的责难反而是你的补药。品位和名誉绝不会产生于那种场合。多请懂得尊重别人金钱的人吃几次饭无妨，但如果连那些认为这是理所应当的人都照顾到，你的钱都会骂你。

想要学会花钱就要懂得挨骂，这比自己的钱骂自己要强。因为自己的钱骂自己后，很可能就会转身离去。

这四种能力各不相同，想要理解并分别学会，一定要付出努力。忽视其中任何一个都无法长久、富有地生活。或许你可以体验到短暂地成为富人的滋味，但如果真是那样反而更加悲惨，因为曾经拥有却被夺走所带来的悲痛，比起从未拥有过所产生的悲痛要更为强烈。希望你能够成为多赚钱、会攒钱、善于维护且懂得花钱的、幸福的富有之人。

我不会在这些地方投资

即便能赚再多的钱，也有一些事业或投资领域是我绝对不会涉足的，那就是一些伴随生命的消逝才能够赚钱的领域。比如，投资一些同战争有关的公司或生产经营类似于枪支、武器、香烟、酒类、大麻、毒品等产品的领域。

对处于灰色地带的一些事业，我也同样如此。我有一位朋友经营着抢险车公司。事故总会发生，并不会因为有抢险车而增加事故发生率，不能说这是不好的生意。但如果只有在某些人发生不幸的事时公司才能产生收入，那么在投资者和经营者心中难免会产生不好的想法。这个事业的最高收入来自发生人命的事故，这就不由得会令人产生一些过分的想法。类似这样的只有当某些人死亡、受伤或受损时才能赚钱的事业，我是不会动心的。这些事情需要有人做，但我并不想涉足其中。

除此之外，我也会与讨债、清算债务、典当行等事业拉开距离，因为这是渗透着某些人的悲痛的事业。有些制药公司在发生疾病、死亡事故的数量增多时，股价会有所上升。虽说药品能够阻止死亡、治疗疾病，但看到因疾病蔓延、人员死亡而获得的收益，经营团队或投资者很可能会产生不好的心理。此外，我还会避开在发生公害或气候异常现象时股价会上升的一些企业。

事实上，这篇文章可能会引起诸多非议。因为这些事情必须要有人做，同时也有必要做。但我不想在自己的资产中放入这些源自悲伤的钱或以不幸为基础的钱。我挣的每笔钱都有自己的故事。年轻时读黄顺元的《阵雨》，那种清纯可爱型的少女成为我心中的理想形象。但随着年龄的增长，我发觉清纯可爱型的女孩子并不一定适合成为家人，和阳光、开朗、愉快的人一起生活才会幸福。如果妻子一个人闷闷不乐，所有人都得看脸色行事，那么整个家都会变得死气沉沉。

的确如此。建议大家让金钱也远离那些郁闷、昏暗的东西。否则真担心在一起的其他金钱也会抽身离去。

保险不是储蓄

我有一个关系不错的朋友，他月收入250万元，但每月要交80万元的保费，为此他深感疲惫。我问他为什么要买那么多保险，他说他把保险当作储蓄。保险原本是签订保险合同的当事人支付规定的保费，防止财产、生命或身体遭遇事故，给自己预先准备的安全保障。

但保险公司不只销售人寿保险、损失保险这类与实际危险相关的保险，还销售类似于保障型保险、储蓄型保险，以及定期保险、终身保险、变额保险、万能保险、个人年金保险等保险产品。保险是以风险为基础的概率游戏。保险公司也是商品开发公司，它们寻找会发生危险或损害的领域，计算该领域实际损失的发生数量，以此来决定保险金额。假设在一个1万人生活的区域，每年事故死亡人数达5名，那么从1万人手中各收取10万元，就能获得10亿元，届时给5个人每人分拨2亿元即可。说不定自己就会成为这5人中的一个，带着这种不安感，人们认为每年只需缴纳10万元，那么就算发生了事故，自己和家人的生活也能够得到保障，因此这是一个不错的制度。

这里的10万元是该商品的原价。保险生意并不是在非营利组织的主导下免费进行的，而是由追求利益的企业主导的。他们自主开发出保险产品进行宣传，发生事故时进行审核，此外还要承担运营费用。保险是需要积极进行销售的产品，因此还

有诸如总代理商（General Agent，简称GA）这样专门负责销售的销售公司。GA起到的作用是将各个保险公司的产品进行比较、分析，并将其传达给消费者。为了售出一个产品，需要运营庞大的公司组织，要向宣传、销售网络支付费用，在这些过程中都需要有人负责管理、处理各类业务，因此要在10万元之外增加利润才能售出。

问题是，将结构补贴、政策补贴等计算在内，数额较多的时候，保险公司要向销售网络支付相当于月保险金4~10倍的销售手续费。也就是要把几乎将近1年保费的总额作为销售手续费支付给保险代理人。事情到这里还没有结束。GA最高会支付600%的补贴。将这些都计算在内，相当于参保人所缴纳的16个月保费都被作为补贴支付出去了，因此终止保险很困难，中途终止保险得不到本金的原因就在于此。保险公司一方面支付着如此高额的补贴，一方面为了公司经营支付着员工工资、办公室租赁费用、宣传费用，这些都要算入保费当中。情况既然如此，那么实际上单纯保费为10万元的保险产品，其销售费用几乎接近40万元。于是，保险额就如同饭店里的原材料的价格。

钱多的人可以每次都前往饭店用餐，但购买保险的人往往都是一些因为自己的资产结构存在风险，才想要依赖保险的人，不可能一天三顿饭都去饭店吃。

问题到这里仍不算结束。保险公司以保险的名义销售着各种各样的金融产品，与其说这些产品发挥着实质性的保险作

用，不如说他们将投资银行所做的事情伪装成保险，用顾客的钱进行投资。保险附带储蓄或年金的情况也都是如此。一些在售保险前面附有“VIP”“聪明”“放心”“优先”“一生”等字眼，这些字眼在我看来就好像在说：“人一生当中要聪明地优先为自己着想，我们会装作为您提供VIP服务，请您放心。”实际上，这些产品的额定利率虽然是2.5%，但10年利润率超过20%的都屈指可数。

购买储蓄型保险的前7年，要从保费中扣除保险代理人的提成等营销费用，剩余的金额才被用来投资，从整体保费的标准来考虑，额定利率和实际利润率差异非常之大。所以从本金的角度来考虑，在大部分情况下，购买保险后的5~6年内的本金都处于赤字水平。特别是电视中常出现的终身保险，可谓是保险公司的拳头产品，参保者要终身缴纳保费，由于保费较高，5~7年内有70%的人会终止保险合同，那么本金也就不复存在了。保险公司由于合同终止而获得高额收益，因此保险公司会大力鼓励销售此类产品，并支付最高额度的政策补助。

如果你有赡养家庭的义务，且个人劳动所得就是全部收入的话，那你应该购买人寿保险。但如果你存在其他的资产收入则没有这个必要。

汽车保险是强制购买的。在美国的部分州，如果车主有10万美元的存款，就不需要再额外购买汽车商业保险了。我属于现代化的保险无用论者。价值10万美元的产品必须支付40万美

元购买，储蓄型保险的收益连银行利息都不如，完全没有任何投资的理由，因为产品的原价与售价之间存在着太过明显的差异。

如果家人、亲戚较多，可以在家人之间自主创造保险，比如，选择聪明、正直、擅长计算的大姐来当保险代理人。哪怕只积累几年，也能收获一大笔资金。文章开头提到的朋友长期以来缴纳的保费总额达到1.7亿元，包含儿子出生时买下的幼儿癌症保险在内，一共购买了8个保险，算起来每月的费用也确实有80万元之多。他的孩子现在已年满18岁。比起他自己居住的全租房的租金，他每月缴纳的保险金额更高一筹。由于担心终止合同拿不回本金，他还不能随意终止。

很多人都说现代人能长命百岁，因此会担心上年纪以后的生活。但实际上，根据韩国统计厅2018年发布的数据来看，新生儿预期寿命是82.7岁，和上一年度保持一致。的确，人类的预期寿命在过去200年间呈现出快速、持续性地增长。19世纪初，人类的平均寿命不过40岁；20世纪初，人类的平均寿命就达到了60岁；21世纪初，这一数字更升至80岁。就像肥皂的普及一样，这是营养状况、居住环境的改善，各种预防性药物的开发、普及，幼儿死亡率降低带来的结果。即便如此，预期寿命不会无止境地增加。这个增加趋势从2011年起踩下了急刹车。截至目前，从发展趋势来看，预计需要12年的时间人类的平均寿命才能增加1年。

假设2100年人类的平均寿命能够实现预期的100岁，正在阅读这篇文章的人中，也不会有谁因为担心那个时候的生活而现在就购买保险。“百岁人生”这个关键词恐怕是保险公司在营销寿险时最热门的词语之一。其潜台词是，不走运的话说不定会活到100岁。

除了公司给交的健康保险和汽车保险以外，我没有购买任何保险。不仅没有给住宅购买火灾保险，也没有购买人寿保险。另外，损失保险、旅游保险、老年痴呆保险、癌症保险也统统没有购买。我在韩国和美国分别支付着相当于300万元的健康保险费用，而我过去10年间的医疗费用支出连100万元都不到。我几乎不开车，仅有的一次车辆碰撞事故还发生在20年前，而且是被别人追尾。

由于担心会有最糟糕的情况发生，所以人们购买保险。但如果从20年前就开始积攒这些钱，从概率上来讲，自我保险更为可观。因为保险公司无论销售哪种产品，都已经按照对投保人不利的情况进行了设计，即便附加上“储蓄型”“免税”“更新型”等具有诱惑性的词汇，最终仍然是对客户不利的商品。不仅如此，保险公司有权利拒绝那些可能会给公司带来损失的客户购买保险。对有病史、年纪大、从事危险性职业的人，保险公司会谢绝他们购买保险。即使这样，仍然会有人反问，难道不是也有不少人因为购买保险而受益吗？连赌场里都有48%的人会赢钱。如果所有人都输钱，谁还会再去赌场？

希望读者朋友们针对保险能够重新思考一下我的观点，不要因为不会发生的各种担忧而交出自己的经济权。我建议，可以自己成为保险代理人，或者联合家人、兄弟姐妹一起创建一个保险存折，进行共同投资，直接管理资产。

其实，如果成为富人，所谓的保险也就失去了其必要性。因为资产的一部分已经在充分发挥着保险的作用。也许正因如此，富人才会变得更加富有。

漂亮的垃圾

2020年的春天，为了纪念结婚30周年，我和妻子一起进行了一次世界旅行。租赁了私人喷气式飞机，服务人员贴身跟随，此外还配有医生、厨师，这是世界上最昂贵的旅游一条龙商品。我们全程去了9个国家，入住最高档的酒店，享受最高级的料理和最尊贵的服务，就连在机场都是通过特殊登机口和私密休息厅完成出入境的。同行的人包括来自美国、加拿大、英国以及南美洲一些国家的企业家们、投资者、法律事务所代表、墨西哥畜牧业主、赛车手、从事音乐产业的青年等。我们两人的旅行费用相当于韩国一套房子的平均价格。由此可见，加入此次旅行的人都是具有相当实力的富有阶层，是一群不为金钱担忧的人。

在和他们一同旅行的过程中，我发现他们对购物毫无兴趣。他们喜欢参观博物馆、喜欢步行、喜欢和大家愉快相处。这些人并不会主动要求去购物中心，也不会购买这样那样的纪念品。他们和那些新锐富豪，还有那些希望自己看起来像富豪的人截然不同。非常明显的是，比起买东西，他们更注重每时每刻的体验，和旅伴友好相处，喜爱尝试直接参与进当地的活动中去。

同样，我也只是在摩洛哥马拉喀什马约尔花园内买了一双摩洛哥传统的平底无跟拖鞋和一个用鸵鸟皮制成的蓝色卡包，

仅此而已。这仅仅是因为，我早就想买一双能随意露出脚跟的平底无跟拖鞋了，并且我需要一个更轻薄的卡包。妻子也只是在布达佩斯买了一个直角形状的花瓶而已。在接近一个月的时间内，我们游览了诸多国家。

有很多东西能够勾起这样那样的回忆，但从10年前开始我就意识到，这些东西其实都是漂亮的垃圾。有很多东西当时看着漂亮、想要拥有，但带回家中却没有合适的地方放置，日后丢掉又十分可惜，就这样成了漂亮的垃圾的东西可不止一两件。那时候我们就觉得，把这些东西拿出来摆放显得太杂乱，收进抽屉里又太麻烦。所以，妻子在布置房间时会按照最为简洁、恰如其分的标准来摆放装饰品和家具。就像在空间上留出空白、具有一定风格的卖场一样，家庭内部也照此装饰，慢慢地你就会发现什么样的东西买来后会变成漂亮的垃圾。现有的东西还需要处理掉，再买来新的东西反而会感到不便。所以，现在如果去哪里看到漂亮的東西，我会先拿起来看一看，想想这个东西会不会成为漂亮垃圾的“候选人”，这样很快就会有答案。俄罗斯的套娃、河内的草帽、日本的和服、装有马尔代夫海边风景的水晶球、坦桑尼亚的挺嘎挺嘎画作，这些东西一旦带回家就会成为漂亮的垃圾，正因为知道会如此，所以我们一件都没有带回来。

经历和回忆仅靠照片就能够把整个家都填得满满当当。仅仅是把旅行过程中拍摄的照片文件进行整理，恐怕就得花上一年时间。成为富人、支配着金钱生活，自然而然地，名品和一

些物品就失去了其必要性。拿着密密实实印着古驰标志的皮包没什么地方去炫耀，也没有理由去炫耀，这些东西有也行，没有也行。消费形态从为了炫耀而消费变成了因为需要而消费，这时反而会佩戴看不见商标的优质商品，就算不是欧米茄或劳力士，只戴着价值200美元的Mondaine（瑞士国铁表）手表，也会显得非常帅气。

有些东西，即便再漂亮，也是垃圾。垃圾就应该被丢掉或被收走，没理由花着钱被垃圾的美丽诱惑，还不如用这些购买“漂亮的垃圾”的钱购买最好的椅子、最贵的枕头、最好的床和被子、定制手工鞋更为合适。因为，人无论在哪里、做什么，都要生活在这这些东西之中。

对经济的解读要脱离自身的政治理念

这句话的意思是，不要因为政治理念的不同而在解读经济的过程中带有偏见。无论是在美国还是在韩国，很多报社在经济报道当中都隐藏着某种意图或目的。对于这种报道，不要停留在字面意思上。对经济消息的报道惯常采取的是消极性报道，因为消极的信息比积极的信息更能吸引读者的眼球。这就像正走着路时，有人叫了声“啊！小心车”，肯定比谁说了句“树上开花了”更能引人关注一样。

美国的经济报道不管报社论调如何，60%都是消极性报道，而韩国则有80%以上都是消极性报道。消极性新闻报道发挥着舆论监督的功效，因此消极性报道比例较高也能够被理解。做得好是理所应当的，做得不好就应该被训斥、谴责，这是舆论的主要正面功能。这些尚属于对报社进行的善意性分析。

报社存在的问题之一，就是对经济报道进行歪曲使其转变成政治报道。针对同一情况，既有可能出现“惨淡的个体经营……1600家停业”这样的报道，也有可能出现“去年个体经营停业率为10.98%，历史最低”这样的报道。

也就是说，根据报社的论调，既能扣上“陷入经济失败局面”这样的帽子，也能出现与之截然相反的报道。1997年亚洲金融危机爆发时，当外媒报道不断指出韩国具有爆发金融危机的可能性时，韩国国内媒体却报道不存在任何问题。当时韩国国内报社甚至刊发了类似“杜绝助长经济危机感”“经济不必悲观”这样的社论。这类报道统统不是经济报道，而是政治报道。因此，如果自身的政治理念倾向性过于明显，就失去了正确解读经济形势的能力。对实体经济一旦产生误判，就会引发一系列的投资失败。

人类会对他人产生厌恶的情况之一，就是他人与自己的政治理念不同。对与自己宗教信仰不同的人，反而不会出现这种问题。学历和资产规模的差异也不会过多地妨碍人们结为朋友、和谐相处。在Facebook上，我不曾听说过有人因为宗教信仰不同而断绝朋友关系。不过，由于政治理念不同而删除好友的情况却时有发生。政治理念极度迥异的人甚至会爆发即便杀人也在所不惜的情绪。历史上的确也发生过此类互相残杀的事件。世界历史上出现过由于宗教纷争所引发的战争，但究其根本，其实也是裹上了宗教外衣的政治利害关系。

其实，最深层的情感差异起源于政治。因此，如果持有完全支持一方的强硬政治理念，那么在报纸或媒体上也只会去看那些与自身理念相符的报道。随之，无论是想法还是判断都会倾向于一方。事实上，政治理念本身并不构成问题。

因此，我们在看经济报道时，为了准确判断事实，一定要参考以实际数据为基础的资料。对具有偏向性的标题或论调，要始终持怀疑态度。

在投资或经营企业中，一旦迷失一次方向，就有可能在竞争中被淘汰出局，甚至彻底溃败。房价暴跌带来恐慌，恐慌造成现金缩水。然而令人出乎意料的是，在这种状态下，居然还会出现“房价上涨的时代即将到来”这样荒谬的报道。如果全盘接受类似这种煽动购房的新闻报道，很可能就会落得倾家荡产。对此，除了你自己谁都不会承担责任。因此，我希望你能将自身的政治理念与个人的经济策略分离开来并进行判断。

Part 3

第三部分

筹集1亿元种子钱的五项规则

良债，劣债

对社会权威要经常心存怀疑

吸引优质金钱的七个秘诀

上班族变为富人的两种方法

是教练（资产分配）重要，还是选手（位置）重要

在银行讲价

能抓住落下的刀的人

精通财务报表的会计师真的擅长投资吗

金胜镐的投资原则和标准

把子女培养成富人的方法

如果将三星电子的股票持有到现在

国际化标准礼仪与全球化进程

你的退出战略是什么

所有交易最终都会与房地产和金融碰面

聪明之人反而容易深陷阴谋论中

免遭诈骗的方法

判断是否具备投资赢家资格的11个问题

头凉足暖腹八分

财富的属性

筹集1亿元种子钱的五项规则

过去，在自来水设施还不完善的时节，我们曾把地下水打上来作为饮用水。人们在地下水层中嵌入管子，安装上水泵。在水泵中先倒入一两瓢水，接着上下压着水泵，地下水就会缓缓地引上来。看一下水泵的结构就会发现，里面有能够引出水的窟窿，而这个窟窿则用橡胶塞子堵着。水被引上来时橡胶塞子堵住窟窿，水就无法再倒流回去，原理就是这么简单。

为了将水引上来而先倒进水泵中的水叫作引水。意思是“去迎接”[\(1\)](#)。英语是calling water，意思是“用来召唤水的水”。只要倒入引水并不停地按压水泵，水就会源源不断地被抽上来，但如果不倒入引水，水就抽不上来。所以水泵旁边往往会放着一个装引水的水桶。想要通过积攒资本进行投资来获取资本收益的人，无论是谁，都要先攒下这份相当于引水的金钱。

引水就是种子钱。种子钱是指为了种庄稼而购买种子的钱。

为了实现合理化投资，大约需要至少1亿元的资金，才能在股市或房地产方面进行有意义的投资。用较少的金额进行投资，即便获取收益或遭受损失都不会获得明显的成就感或受到显著的冲击力，从而也不会引发自己的过多关注。1亿元是用来

创造10亿元、100亿元、1000亿元的种子钱。在这里我要来讲述一下能够帮助青年朋友们积攒1亿元的较为现实的五项规则。

原则一：下定要攒下1亿元的决心。

原则二：写下“我要攒1亿元”的标语并贴在能够让自己经常看到的地方。

原则三：把信用卡剪掉。

原则四：根据用途开通多张存折。

原则五：首先积攒1000万元。

如果想实现某个愿望，首先应当下定决心，“我一定要实现这个愿望”。静静地坐在桌前自言自语：“我要斩断我们家贫穷的尾巴，我要变成受人尊敬的富人，我要守护我的家人和我所爱的人。我要这样活着。”说出这些话的瞬间，话语就有了力量，就会指引人朝这个方向付出行动。如果抑制语言，那么想法就会闭塞，行动就会受限。相反，如果敞开了话语，想法也会随之打开，行动就能实现愿望。希望你能真挚地、重复地说出这些话，每当疲惫的时候也反复说出这些话。这就是开端。

第一项行动完成后，接着亲手写下“我要攒够1亿元”的标语并贴在能够让自己清晰看见的地方，比如，贴在书桌前、厕所马桶对面、餐桌上方，多贴几处更好，只要能让自己经常看

见就行。如果欲望足够强烈，也可以在手机开屏画面上显示这行字，或者将其设定为手机壁纸。无论让谁看到这些都无妨，周围理解自己的欲望、为自己加油的人越多，自己的欲望就越容易实现。就算有人嘲笑自己也无所谓，预先尝试被嘲笑的滋味也是有必要的，反正在创造和维持财富的过程中也会随时遭到嘲笑。类似这样的嘲笑、指责，只有当你富有到无法被侵犯的境地时才会略有减少，所以可以将其忽略掉，大可把标语张贴得到处都是。

事实上，前两项原则和第三项相比，看似简单却是最具难度的。改变一个人的心，比需要付出实际行动更加困难。成不了富人的人，大部分并不是因为没有能力、机会或种子钱，而是不具备真正成为富人的野心。

实施第三项原则需要借助工具，把剪刀拿过来剪掉信用卡。为了成为富人，第一个先决条件是让复利成为自己的盟友。但信用卡是复利之敌。复利掐着人的脖子，还次次从中作梗。因此，为了把利息变为自己的朋友、助手，要先将信用卡剪掉。当复利成了自己的盟友时，所有的钱都会做好紧随其后的准备。

现在，就只能使用现金或借记卡消费了。硬币丁零咣啷可能会不方便，想要刷借记卡，可能会没有余额。别担心，只要稍受点苦，复利就会来帮忙，因此一定要忍耐并坚持下来。一两个月可能会像乞丐一样一贫如洗，但过后会像摆脱了药物中

毒一般，把自己从预支未来的处境中转移回依靠当前所得、踏实生活的现实中来。

第四项原则是开通多张存折。不要在一张存折里存放税金、生活费等所有资金，多开通三四张存折，把其中一张存折专门用来作为日常生活费用支出存折，在这张存折中存入月租、电话费、交通费等生活必需费用。另一张存折中存入餐费、咖啡费用等闲散资金。这些钱在月初就定额存入，中途即便消费一空也不能从其他存折中转入或借入资金。此外，再开通一张用于存储的存折。如果觉得这种方式比较烦琐、不方便，也可以取出现金，分别划分好用途并将其装进不同的信封内。或许这些操作会较为麻烦，为了开通存折可能还会产生额外开支，即便如此也一定要做，理由也十分明确。

国家或企业在运转过程中都会制定预算。要预测一年内的收入和支出，预测在哪些方面需要多少预算并将预算进行划分。只有形成均衡的预算才有可能进行统治与经营。个人的经济活动也是如此，要根据基础生活费、储蓄、文化活动、教育等主要项目进行预算划分。

如果想花多少就花多少，能剩多少就存多少，要不了几年，无论企业还是国家就会彻底垮掉。无论国家还是企业，不同部门对预算都具有各自的使用权限，互相不能干涉。个人也要对预算加以区分，不可以超越每笔金钱的使用范围。

第五项原则是要先创造出1亿元的1/10。1亿元似乎额度比较大，但1000万元，无论是谁，只要肯努力就能够积攒下来。无论花费一年还是两年，目标都是积攒1亿元。最初的1/10虽然会攒得很吃力，但在此过程中能感受到乐趣，也会生出窍门，还会有额外收入，这样就会逐渐对攒钱产生兴趣。攒第二个1000万元要比攒第一个1000万元容易多了。一定要经历这样的积攒过程，这是积攒1亿元的开始，也是全部。

我在演讲中谈到这些时，总会有年轻人提出这样的问题：“您是否过于强调金钱了？人生中金钱的确重要，但如此这般地攒钱难道不会成为金钱的奴隶吗？”我只是在谈论金钱的重要性和成为富人的途径，可一旦涉及储蓄、投资或节俭，就会有人感到不适。我觉得提出这个问题的青年是伪善的。

如果觉得连谈论金钱都会被蔑视，那么也就关闭了成为富人的第一道门。对金钱这样随意思考，本身就已经成了金钱的奴隶。如果没钱，就无法就医；如果没钱，就无法学习；如果没钱，就只能推迟结婚；如果没钱，就不敢生孩子；如果没钱，就无法帮助父母过上更好的生活；如果没钱，年老后仍然要找活儿干，为了借钱东奔西走，这样的人才成了金钱的奴隶。难道不是吗！

韩国老年贫困人口的比例接近50%，老年人自杀率排名世界第一，而1/3的自杀原因都源自经济方面的问题。这都是年轻时没有重视金钱的缘故。我所说的节省消费、储蓄和开展投资

并不是让人放弃幸福生活，成为吝啬鬼。恰恰相反，财产增值、理解社会经济构造，踏上成为富人的道路是巨大的幸福。年轻时尽早寻求这种幸福，日后不仅会有随之而来的富足，还会有其他的幸福纷至沓来。现在，请大家拿起剪刀走向信用卡吧。

[\(1\)](#) 引水的韩文直译是“迎接水”，意思是用来迎接水的水。——译者注

良债，劣债

直到我写下这些文字为止，我没有任何债务。在生意规模与我相仿的人中，负债为零的情况并不多见。我经营的企业完全没有负债，我个人的财产也毫无负债。无论是个人住宅还是投资的房地产，我都用现金购入。在我的金融资产中也没有使用杠杆投资的产品，信用卡也没有余额。没有负债是让我感到无比骄傲的一件事。但事实上这属于非常极端的现象，对一个经营者来说，这并不是值得炫耀的事情；从资产管理角度或投资角度来看，这也属于一种比较失衡的状态。

我这种较为极端的无负债经营状况源于个人的心理阴影。在我年轻时做生意的过程中，我用以卡养卡的方式持续进行过多次冒冒失失的挑战，因此，由于信用卡逾期，银行打来电话催款给我造成的恐怖感直到现在仍然挥之不去。那时，我为此患上了圆形脱发症，一看到银行的招牌心脏就怦怦乱跳。俗话说，一朝被蛇咬，十年怕井绳。儿时我曾经为了抓青蛙把手伸进泥巴洞里，可是摸到的却是疙疙瘩瘩的蟾蜍，我被吓得不轻，从那以后只要看到蟾蜍我浑身就会起鸡皮疙瘩。

直到现在，我仍然不太喜欢去银行。如果有与银行相关的业务，也是银行员工拿着资料来我的办公室办理。

我清楚地知道债务有多么可怕，所以下定决心绝对不欠银行的债，目前仍是如此，不过现在应该也到了从心理阴影中走出来的时候了。我就是那种人们所说的信用分数并不高的人，因为在金融系统内没有我的借款、还款记录，没有相关记录就会被界定为不良等级。在过去的20年里，我不曾向银行借过一次钱，所以也就没有评价依据。但是从另一方面来看，我反而可以被界定为最高信用等级。可能正因为如此，作为一个信用分数极低的东方男性，美国最大的银行仅通过给我寄来的不过两页文件就为我开通了银行账户，该账户最低贷款额度为2000万美元、利息在2%以下。账户已经开通6个月，可是我一次都没有用过。

其实，负债也分良债和劣债。由于我决心要远离劣债，因此连同良债也一并疏远起来。作为经营者或投资者，可以说这是无能的表现。我个人的心理阴影给自己的经营风格造成了巨大影响。正因如此，我的经营方式持续性地呈现出极为保守的态势，稍有差池，就会导致无法追上竞争对手或取得市场平均收益的风险出现。无数大型公司一方面积累公司留存资金，一方面发行公司债，以此获取额外收益。信用就是金钱，我有信用并且能够利用此信用，可是我把自己束缚住了。

直到现在我也绝对没有使用劣债的想法。不过我已经足够成熟，如今已经完全能够使用良债了，是时候重新尝试去摸一摸蟾蜍了。从会计学的角度来看，资本与负债相加才是资产。单纯想来，难以理解负债怎么可能被划归为资产。一个人贷款4

亿元买下价值5亿元的房子，如果说他拥有5亿元的资产，听起来似乎存在语病。因为，资产、资本、净资产、财产这些词汇虽然都是从会计学的角度进行区分的，使用起来也非常明确，普通人想的却是“都还清以后还剩余多少”。

人们普遍认为债务都是别人的钱，要尽可能地远离债务。可事实上，借到钱的瞬间，自己就能随心所欲地支配这些钱了。由于能自由地支配，这些钱也就变成了自己的资产。一想到能自主支配的金钱就是资产，那说明债务越多，越意味着自己变成了富人。但这是有附带条件的，符合条件时，这些钱就能成为良债；违背条件时，它们就会成为劣债。负债并非从一开始就被划定为良债或劣债，而是由每个人自己来决定把负债变为良友还是恶人。要想把负债变成良友，需要以下几个条件。

第一，负债不能用于消费。如果将负债单纯地用在日常支出、旅行、偿还债务等方面，就会招来更多的劣债。一定要将其用在能够产生额外利润或有助于资本扩张的地方。

第二，在自己拥有固定收入的基础上，利用债务创造稳定的收益。再好的投资，如果没有稳固的现金流加以保障，最终也会窒息身亡。债务反而会切断活路、造成死路一条。因此，自己一定要有余力能够持续负担债务产生的利息，或者债务本身所创造的利润能够覆盖此利息。

第三，投资中创造出的ROE（净资产收益率）一定要高于负债所产生的利息。投资利润低于负债利息，负债自然就成了劣债。用年利率3%的贷款购买年利率6%的建筑物，偿还利息后还能够剩余3%的收益。假设公司生产的产品能够获得30%的利润，增设工厂能够赚取更多盈利，而用于增加生产线的贷款利息是5%，那么生产线上的剩余利润则可以达到25%，这就是良债。也就是说，如果能用低廉的利息创造出高额的收益，那么这时的负债就是极为优良的债务。

换句话说，从自己的腰包里把钱掏走的债务是劣债，给自己带来金钱的债务是良债；自己无法掌控的负债是劣债，在自己控制范围内运转的负债是良债。

大型企业不使用此类负债就无法扩大规模，只有上市、获取投资或从银行借款才能够不断壮大规模。投资房地产也是如此。所谓“绝对不能借债”这样的论调是由没有理解负债的功能造成的。

不过，请不要把这番话理解为“负债还是不错的”。

负债仍然是可怕的。就像不会使用刀具很可能会割到自己的肉，懂得如何使用刀具才能做出美味佳肴一样。刀具仍然是危险的，要小心操作。我现在也到了该去使用刀具的时候了。

对社会权威要经常心存怀疑

我并不信任专家。对律师、医生、会计师、投资专家或者银行家等专家的意见或建议，无论何时我都会心存怀疑。对高层政治人士、著名作家、大企业经营者、演艺界人士的话我也不会过于重视。我也不曾刻意去他们去过的饭店；对那些因为拍摄了某部电影而出名的地方，我也不觉得看起来就格外美丽。我这个人比想象中要傲慢。著名人士青睐的菜品不一定符合我的口味，我也不会因为入住了他们住过的酒店房间而感到自己的格调有所提升。

他们的名望和影响力并不会对我个人造成影响。对于这个专家的意见，别的专家也有可能持有不同的见解。了解到这点之后，我认为医生、律师、会计师、投资专家、宗教人士等所持有的意见不过就是一种意见而已。就算把这些意见用再高级的专业词汇进行包装，我也不会因此而感到胆怯。我并不认为自己比他们更具有优势，但我也不认为我就不如他们。因为这些都不具有对比性。

再了不起的政界人士或知名演艺界人士都有其局限性。即便是知名学者，他周围也存在与他意见相对立的、实力相当的学者；时薪1000美元的律师也会遇到反驳他观点的对手；经验再丰富的医生也会有很多与他意见不同的同事，因此我并不认为谁会具有绝对性权威。

我就是我。我是自主存在的人。我具有独立的人格。如果我对自己表示尊重，那么我的内在就会产生热爱自己的自我存在感。这种自我存在感能够令我在尊重他人的同时，不会无条件地屈服于任何权威。即便对亲爱的父母、敬爱的老师、神父、牧师、僧侣，我也不会交付出我的自由意志，我甚至也不会让神夺走它。我不是为上帝而存在的，反而有些神是为了我的幸福而存在的。

在投资方面，银行员工、证券公司员工、投资专家、前辈或者世界顶级基金经理、银行行长、政府高层人士，无论谁都不能够代替你做出决定。一定要自己独立判断、学习、做出决定。在投资问题上，咨询买卖时机、前景、产品，都属于低手的行为，对此进行回答的人也是低手。高手既不会问也不会答。只有“不知道”才是正解，也只有低手才会觉得回答“不知道”很没面子，从而随口乱说。

投资既是学习又是经验。成为富人、积累资本的技术最终都来自学习与经验。所有这些都要靠自己来达成。

在投资上听取他人的意见获得成功的人，最后只可能由于依赖他人的意见而一败涂地。你要让自己成为强者，让别人因你而自豪。你可以尊重权威，不过要自始至终保持怀疑的态度。绝对不要归顺其中，你要成为自主建立规则的人。自己尝试建立规则，那么规则消失的一天也终将会到来。

只有到了那一天，你才会真正完全依靠自己屹然而立。

吸引优质金钱的七个秘诀

秘诀一：丢掉一切没品位的习惯

嘟嘟囔囔骂脏话、坐姿轻浮、嘲笑他人、衣着邋遢、约会迟到或改期等所有这些行为都属于没有品位的习惯。

秘诀二：不要对寻求他人帮助犹豫不决

咨询、请求、前去寻找并拜托他人，肯定会有人乐意回答你的问题并为你提供帮助。

秘诀三：有做出牺牲的心理准备

小目标会伴随小的牺牲，大目标会伴随大的牺牲。为了学习要放弃睡眠，为了攒钱要付出更多时间去工作。

秘诀四：养成记录并整理的习惯

投资明细、信息、突然浮现的点子、名片、网页密码、购买记录等所有内容都要进行整理或记录。这些不仅是财产，还是保护你的东西。

秘诀五：树立长期目标

要想爬上高山就要盯住山峰。不要被一时的刺激诱惑，要寻找值得坚守一生的价值。

秘诀六：一定要丢弃受所有人欢迎的想法

不要看脸色、不在乎责难、不要为了合群而耗尽全力。真正的朋友并不多，家人的支持是万事的基础。远离负能量的人，与比自己优秀的人融洽相处。

秘诀七：别以为时间充足

现在开始投资都已经晚了，毫不费力还能增长的只有年龄。早一岁投资就能早一岁成为富人。

上班族变为富人的两种方法

我们之所以上班，主要有三个方面的原因。首先，稳定的生活具有更高的价值；其次，对创业，恐惧大于希望；最后，拥有创业的欲望，但没有点子或资本。如果无可奈何只能上班，那么作为上班族想要成为富豪的办法就是当上高级管理人员。

行事作风延续上班族的标准，却想要成为高管，几乎是不可能的。不要去做一个拿着工资、接受指示、在规定时间内完成任务的受雇者，而要像一个给别人发工资、下达指示、不受时限努力做事的雇主一样去工作。也就是想象自己在经营一人公司，于是上司或公司就成了自己的客户。不能认为自己是一个按照指示行事的受雇者。

自己是一个经营者，经营着叫作“我”的生意。不要把自己想象成企划组的员工，而是要把自己想象成与公司签订了企划服务的生意伙伴。如果公司对自己所提供的服务感到满意，那么公司将会不断更新合约，即便自己提高费用，公司也会欣然支付。

如果把自己想象为一人公司的经营者，那么你就会为了改善服务而经常思索并为之付出努力。如果你使客户的收入不断提升，那么你自然也能够不断获取更多的收入和升迁机会。

从雇主的立场来看，由于一名员工给公司的收益带来了提升，考虑到普通员工的工资体系，即便想要提高该员工的整体待遇也无法成行，但又担心优秀员工跳槽或自主创业，最终只能赋予其合伙人的角色。如果无法将优秀员工当作合伙人，哪怕采取提拔的方式，公司也一定会为其提供更好的待遇。从公司的立场来看，员工分为三种类型：能力不及待遇之人，能力与待遇相当之人，相比待遇能够创造更高收益之人。对能力不及待遇之人，想要将其解雇；对能力与待遇相当之人，会保留其位置却难以给予其升职机会；而对相比待遇能够创造更高收益之人，则会予以提拔使其成为合伙人。

以我的标准来看，相比待遇能够创造更高收益的人是指至少可以创造出相当于其工资待遇三倍收益的人。这样才能满足其工资、公司收益、盈余的合理数额。在职场中，有些人并没有实际创造出相当于自己工资三倍的收益，往往也得到了提拔，待遇提升。一个人能力突出却没有忠诚度，另一个人具有很强的忠诚度却能力不足，对这两种人，经理会提拔谁呢？

忠诚度是必要条件，能力是选择条件，因此，即便能力稍有不足但具有强烈的忠诚度的员工会得到提拔。理由很简单，毫无忠诚度却能力超凡的员工随着业绩的不断提升很可能会跳槽或自主创业。

所以，拥有略高于平均水平的业绩和忠诚度，就能够成为强有力的高管候选人。在此基础上，再具备两项起到决定性作

用的优点，无论身处什么样的职场，这种人都能大获成功。

其中一项就是把握汇报的时间。接受上司的指示并完成任务后要落实工作汇报。“干完就行了呗”这样的行事方式在上司看来相当于没干。这种看似不起眼的行为能够给上司带来强烈的影响。不少人因为带领的手下员工存在这方面问题而倍感吃力，可是说到他自己，同样也有不向上司汇报的问题。作为上司，不可能次次亲力亲为地去确认，他们也有遗忘的时候。突然有一天发现自己下达的指示没有收到任何汇报、被遗漏了，他们会做何反应？哪怕只发生一次这样的事情，手下员工也会被打上工作不力的烙印。以往99%都按时顺利完成的业务将统统变得毫无意义。

相反，认真履行上司指示并及时跟进确认，特别是对上司虽然遗忘掉，但已经完成的业务协助跟进确认，会在上司心中留下值得信任的印象。最后的收尾就是尽人事⁽¹⁾。正所谓“人事即万事”。不要畏惧上司，无论在电梯里还是在饭店里，遇到上司都走上前去打招呼，这是在幼儿园就学过的。恭恭敬敬地打招呼意味着两个人之间产生了某种关系。只有产生了关系和缘分，工作进展才可能得以顺利实现。英语中有句话叫作“Pushing on a string”，意思是，推着绳子走。如果去拉挂在绳子上的玩具汽车，玩具汽车就能够被拽过来；但如果去推绳子，玩具汽车是不会被推着走的。玩具汽车只有在被拉着的时候才有所反应。

同样，上司也是在手下能够引发自己关注的时候才会做出反应。人事就是这条被拉动的绳子。上司是不会随随便便就拉着手下员工的，因为他还不清楚对方是否具有忠诚度。

其实，在职场中获得成功的方法非常简单，像处理自己的事情一样，踏实工作、及时汇报、尽人事，做到这些就行。特别是在小企业中，仅需做到这些，几年之内你就有可能成为高管。在经营者的眼中，这样的员工如同宝石一般珍贵，会对这样的员工感到非常满意，自然而然地就总想帮他点什么，甚至会产生“终于找到我的接班人了”的想法，从而对其关爱有加。这也说明持有这种态度的员工太少了。

成为高管、成为经理，能够获得相当于普通上班族10~20倍的工资待遇，根据不同的公司，可能还会有特殊津贴、股份期权或通过参与经营获得公司股份。

上班族成为富人的另一个方法就是投资。将工资的20%以上拿来不断进行积累，攒下种子钱并持续进行投资。依靠上班赚取工资的人不进行投资却又想成为富人的方法，只有和富人结婚或买彩票中奖。

如果不期待通过升迁获取成功，那么就必须勤奋地学习如何进行投资。不投资、翘首以盼等着退休金，这样来迎接老年生活，可能人生的后半段会变得无比悲惨。在这个世界上没有万无一失的职场。就当这20%的工资从一开始就不存在，踏踏实

实地积累20年以上，大部分人都能以富人的身份退休。但是，投资也只有在一番热火朝天地学习之后才能获得成功。

想象自己有两份工作，要不断地学习经济知识，不断地进行观察。不能把投资理解为储蓄，储蓄早已不再等同于投资。投资不是零存整取，也不是购买保险。对赚取高于物价上涨率、平均股票指数收益率所需的技术，要另外专门学习。如果感觉自己不具备这种技术，那么就请你做到尽人事、及时汇报工作、尊重上司。

当然，如果能同时实施这两种方法，我敢肯定，你不仅会是一个工作稳定的上班族，同时也一定能够成为富豪。

[\(1\)](#) 这里的“人事”具有双层含义，韩语中的“인사”既有人事的意思，也有打招呼的意思。——译者注

是教练（资产配置）重要，还是选手（位置）重要

要想在足球比赛中获胜，究竟是教练的作用更重要，还是选手的作用更重要？人们对此争论不休。然而，从团队比赛的特性来看，教练的重要性是不容置疑的。同样一批队员在更换教练之后却能够取得优异的成绩，无论是2002年韩日（国际足联）世界杯，还是近年来在越南执教、成果显著的朴恒绪教练，都能够为此做出证明。

如果希望优秀的选手充分发挥其技能，就需要一位能够游刃有余地驾驭战略和战术的教练，教练要对团队选手进行任务调配，使选手各尽所能。这与教练的能力息息相关。哪一个选手何时上场、何时退场、在什么位置与对方哪个选手抗衡，这些都要倚仗教练来做出决定。如此一来，不同教练的不同判断，会让队伍发挥的实力有所不同。

资产投资就像团队比赛一样。在韩国，与资产配置相比，投资者们更关注将资产投资在何处。这就像球门无人把守一般，甚至像主力选手和替补选手全部都上场奔跑起来一样。

即便资产的所有权归属于一人，其中的资金也各不相同。就像同一个队伍中包含着多名队员一样，这些钱由于积攒起来

的过程各不相同，也会有亲疏之分。所以，有的钱被称为本金，有的钱是来自外国的“佣兵”，比如美元和日元。它们各自的“合约期限”也不尽相同，有的钱不到一年就会离开，因为它们可能会被用作结婚资金；有的钱会诱惑走其他金钱，因为三年内就要用它们买下房子；有的钱会一辈子稳如泰山，生存到最后，成为退休金，甚至留作遗产。

金钱之间具有的渊源、目的和时间各不相同。所以，在进行投资之前，首先要做的是资产配置，也就是判断这些钱以何种方式投资到哪里才能达到最佳效果。忽视了这个过程，就相当于足球队没有经过教练指导就直接进行比赛一样，无论和谁进行何种比赛，也不过是一两名选手展示一下个人技能就草草结束而已。再伟大的选手也不可能独自一人防卫、传球就控制整场比赛，这样的比赛必败无疑。

资产配置指的是综合考虑投资目标、风险承受能力、投资期限，将当前资金进行分配后决定投资方向的过程。资产种类不同，且考虑到政治、社会方面的情况，收益率或风险都会发生变化，为了避免集中于特定资产的风险，要根据投资者的投资目标制定合理的资产配置，这就是投资组合。不同的投资者，其年龄、收入、投资计划、期望收益率各不相同。

检查自己的财务状态，明确自己的投资目标，设定自己的风险承受限度，考虑到这种种变数后，再对投资项目进行分类。

企业里的基金管理人员恐怕会认为资产配置比投资更重要，做好资产配置会让投资更加容易。比起选定个别投资种类、把握买入及卖出时机，收益中的绝大部分还是要靠选择投资何种资产、如何参与进去来创造。

但在现实的投资世界中，人们只看到选手却不在意教练，因此遗忘掉了资产配置的重要性，往往犯下了只顾着寻找在哪个项目上进行投资而不顾及其余的错误。就算是投资天才，也不可能每次都预测成功，每次都在恰当的时机买入、卖出，而资产配置才是维持资产的根本。

配置自己的投资组合时，首先要做的是准确地确认及理解自己的投资资金种类。如果你是教练，首先要认清自己队伍的球员。就像每个选手的实力和优缺点都不同一样，金钱也具有不同的用途和耐力。让哪类选手负责进攻、配备几名防卫、以何种方式布阵都需要苦思冥想一番。除了守门员之外，10位选手的阵型是“4-3-3”“4-2-4”还是“3-5-2”，都需要根据对方球队的阵型进行调整规划。不是把资产全都投入股市，而是把资产分为债券、房地产、存款产品等不同类别，思考一下各类资产计划维持多长的投资期限，设定好各类资产的期望收益率，所有这些动作才是资产配置。

我认为，在投资方面，教练比选手重要得多。如果表达得较为极端一些，可以说，做好资产配置就是投资的全部。事实上，擅长资产运作的基金都具有非常明确的资产配置策略。资

金运作的首要义务就是避免损失。如果没有资产配置策略，那么投资早晚都会一败涂地。就算之前赚得再多，有那么一次失败就可能损失得分文不剩。

希望你能把相当于9倍关注投资产品的精力倾注到资产配置上。

在银行讲价

“ 您是需要牛肉饭还是鸡肉饭？” 机舱内乘务员这样问的时候，选项并不是只有两个，你也可以回答“ 两种都要”。一些有名的饭店虽说“ 不接受没有预约的顾客”，但有些预约的客人可能会取消预约，因此你可以要求把自己加入等候名单当中。当员工在印好的告知书上画着圈告诉你银行的定期存款利率是1.9% 的时候，你可以向他要求获得2.08% 的利率。

无论什么事情，在大多数情况下，展现出来的有所限定的选择并不一定是最终的选择。有时“ 不做选择” 也是一种选择。

航空公司会根据乘客对鸡肉和牛肉的喜好程度来准备食物，但总会出现其中一种有剩余的情况，如果有剩余是可以提供给乘客的。有名的饭店也存在一定的概率会出现部分预约的客人取消预约或无法赶到的情况。但为了提升格调，饭店仍然会坚守预约制。所以对那些没有预约就来到饭店的顾客，不能公开地宣称还有空位。如果你身着整齐的服装配以恳切的话语，拜托饭店将自己加入等候名单，大部分情况下都会有空位。

1.9% 是这家银行希望给出的利率，但隔壁银行同样的活期零存整取能给到2.07% 的利率。如果了解这些，你就可以向银

行要求获得2.08%的利率。不想失去客户的银行经理可以酌情调整，银行内部也存在这样的例外规定。兑换外汇时的手续费也是如此，银行虽然有基本优惠率，但我可以提出自己所希望的优惠率。外汇兑换优惠率每家银行都不同。不要满足于九折的优惠率，你要提出自己希望获得的优惠率。对于外汇兑换手续费，不同银行比率不同，从1.5%~1.9%不等。以兑换1万美元（汇率按1美元兑换1200韩元计算）为例，1.5%的手续费、九折的优惠率，与1.9%的手续费、七折的优惠率之间就存在5.04万元的差额。

这里并不是让你蛮不讲理，而是说当你被要求做出选择或不得不选择时，不要以为只能在规定范围内进行选择。蛮不讲理只会把事情搞砸，把自己变成蛮横无理之人。但以信息为基础提出的要求既可以为自己带来利益，也不会给对方造成损失。飞机上剩余的盒饭一着陆就会被倒掉；饭店利用了可能会被扔掉的食材，既维持了格调又获取了盈利；银行又多了一位客户。请不要忘记，世上万事都能够讨价还价。

自己的命运通过自己的选择来决定。如果认为必须在别人制定的选项内进行选择，那将不再是自己的人生，而是别人为你设定好的人生。

我们当然要不断扩充选择权，为了使选择能够给自己带来利益，要能够提出其他的备选项。请记住，有时不选择反而可能是最好的选择。

能抓住落下的刀的人

为了能抓住落下的刀，要了解公司的价值而不是价格。当市场价格跌落至价值以下时，要分批买入。为此要具有投资原则。投资原则只有在了解该企业的企业价值时才能够被真正实施。有不少人遵从的投资格言包括“不要抓住落下的刀”，“要把杜绝掺水股并及时止损当作投资方针”。但这些教训都是那些进行技术性投资或投机性投资的人所说的话。（更d书f享搜索雅 书.YabookK）

对倾向于价值投资的人来说，刀落下之时就是买入之际。不过，当这种状况实际发生时，抓住落下的刀却是一件相当恐怖的事情。然而没有及时抓住刀的人，在刀子继续下落的过程中就更难抓住了，最终就会被投资远远甩开。

当抓住落下的刀时，戴上一副皮手套会怎么样呢？皮手套的一只是分批买入，另一只是对企业价值的信心。当股票价格下跌时，没有哪个投资者不感到恐惧。如果有谁说自己对此完全没有感觉，那只有三种情况，要么那些钱不是自己的，要么他在说谎，要么他是精神病人。

无论是谁都会感到恐惧。投资不是在和市场做斗争，而是在和自身做斗争。为了能减少一些恐惧，只有分批购买、不使

用保证金购买，并在合理的价值以下购买，才有可能得以从经济频道和股价显示屏中解脱出来。

越是那些预测行情、断定具体数字与时机的专家，越能够使用完美的数据和理论对恐惧进行包装并将其传播开来。他们对同一种状况进行截然相反的解读，自己的心思也在朝夕之间随意变换。占卜师会一次性抛出多种预言，他们只会凭借命中的那一个接受评判。曾预测出卢武铉将当选第16届韩国总统的占卜师，一辈子就靠这次预测来宣传自己，但连其本人都忘记了他曾经还预测过第15届韩国总统是李会昌、第17届韩国总统是郑东泳的事实。

电视上有时会看到在一些广告中，一些人宣称如果当初购买了他们推荐的亚马逊或网飞的股票，现在早已获得了数千倍的收益；每个月只需10美元就可以获得将要上涨的股票推送，这听起来着实令人心动，但这都是骗人的。他们推荐的股票中，退市的或根本不上涨的股票数量更多。

针对某只股票，假设你给1万名投资者发送邮件，告诉其中5000人明天它会上涨，告诉剩余5000人明天它将要下跌。第二天，针对获得正确信息的5000人再发送邮件，告诉其中一半人它会上涨，告诉另一半人它会下跌。在一周之内这样发送5次，剩余的312人会认为你就是股神。这时，即便你再怎么进行欺骗，这312人都会对你深信不疑。很多所谓的专家预测其实与此

并没有什么不同，对股市前景，一年中哪怕他们只预测对一次，也可以继续充当“专家”。

的确挺神奇。预测的前景越是错误百出，使用的理论或逻辑越是巧妙。听着听着，合理价值和分批买入这副皮手套就会被接连解体，手指、手腕就会被截断。可以肯定的是，不会有任何一个人能依靠收看股市行情节目在投资上获得成功。如果回过头看看两三个月前这些进行行情分析的专家们的节目，就会发现他们到底有多么一本正经、饶有架势地向观众传递着错误的预测。

真希望哪怕有一个像样的电视台也行，并不是以买卖为中心，而是以价值为中心对投资进行解读。把电话打进电视台对股票是升是降进行咨询并获得答复的行为，才是摧毁股票市场重要价值的行为。证券节目如出一辙地对价格进行着预测，对走势图进行着分析，却不评价企业的价值。市场只存在交易，并不存在投资。因此，只有在证券投资中失败的人才会计较得失。

我在30多岁时开始学习当时刚在美国普及的走势图分析训练技巧，初次尝试股票投资。正是当时的失误使我丧失掉所有的财产，那之后20余年我都不曾再靠近过股市。未来永远是崭新的，但人们却刻画由过去推导出的未来。依据过去的数据进行投资，虽然可能产生收益，但当时我并不知道当下产生的

数据将成为新的过去。当我醒悟到这一切时，已经是失去了全部财产之后的事了。这不是投资，而是投机、是赌博。

因为学习到的是错误的投资方法，我失去了积攒多年的财产，欠下了债务，其后那20年的时间令人惋惜，不仅没能进行投资，还白白浪费了时间。

拥有勇气抓住落下的刀，抓住刀时曾被割出的伤痕得以愈合，准确地握住刀柄并懂得如何收获丰硕粮食的季节终于到来，这一切都是发生在我年过五旬之后的事了。即使现在才明白也足以令人庆幸。真心希望我的这些失误能切实透彻地给年轻人提供一些经验。

精通财务报表的会计师真的擅长投资吗

价值投资可以简单理解为，以合理价位买入成长前景看好的企业的股票，等待超过合理价位时再将其卖出的行为。在此过程中，能了解到股票是否处在合理价值的工具中，最准确的就是该企业的财务报表。普通人要想理解企业的财务报表并不容易，仅理解其中的专业术语难度就很大。那么，精通财务报表的会计师们真的比普通人更擅长投资吗？

可以将投资行为分解为信息与心理。具有理解和分析财务报表的能力是信息。我们在亚马逊网站购买一只价值20美元的眼影时，会去确认商品评价是否在4颗星以上，还会仔细查看有怎样的差评；在书店里买一本1万元的书也会去网上确认一下书评；但在购买股票时，很多人既不看“商品评价”也不看“书评”，就做出一些不理性的决定，仅凭一些没有经过验证的传闻就投入数千万元甚至数亿元。

我们理应先来读一下股票的“商品评论”，也就是企业的财务报表。财务报表相当于一份企业的成绩单，没有什么东西像财务报表一样能够确认该企业未来是否能够继续壮大的东西了。

通过财务报表可以确认企业从过去到现在经历了怎样的发展。财务报表就像即将进入大学的学生所持的成绩单一样，如果之前学习成绩很好，那么可以推测其今后继续保持良好成绩的概率会更高；如果以往成绩不佳，那么大概也能够推断其日后并不会有什么令人期待之处。因此这份“成绩单”是决定学生是否合格的重要标准。当然，学习好的学生毕业后泯然于众，表现平平的学生毕业后反而获得巨大的成功，这样的例子也有很多。

但投资成功是以概率为基础的。只有最大限度减少失败，才能够提高成功的概率。降低风险自然是获得成功的捷径。投资者进行冒险其实就是在投机。为了筛除掉毫无利润或可预见损失的企业，必须理解并学习企业的财务报表。

我通过直接经营企业发现，成长初期销售额比利润更重要，之后营业利润比本期净利润重要。如果现金周转不顺畅，将会导致企业出现赤字并破产。企业的财务报表包含了所有这些信息。本期净利润能够通过出售企业的建筑或通过其他投资来提升，但如果营业利润在减少，则可以理解为企业的基础经营变得更困难，企业正在被一点点地吞噬掉。

如果企业的资本虽丰富但都以现金形式存在，并没有进行相关投资，这就必须引起怀疑。相反，如果企业成长极为迅速、销售额不断增加，却没有收益，那么该企业很可能就会迅猛发展；如果对企业的利润结构进行改善，这类企业就能够成

为独霸市场的强者。所有这一切只有在理解并确认企业的财务报表时才能够看出来。

我周围有很多人从事专业性很强的职业，但我发现他们中的很多人并没有在自己身上使用自己的专业特长。甲状腺专家患有甲状腺疾病，律师遭遇诈骗，会计师依照传闻投资，这些情况很常见。会计师与普通投资者相比能够获得更高投资收益的说法毫无根据，我也没见过此类调查结论。

但如果有意识去做，医生可以生活得最为健康，律师可以获得最为公正的待遇，会计师可以成为最擅长投资的一类人。但他们和普通人没什么区别，并不是因为专业知识毫无必要，而是因为会计账簿并不会告知人们投资时机和投资心理。就像钢琴调音师不一定擅长演奏一样，会计师们也只是通过账簿来对企业进行质量检查。确认事实并不意味着就能够准确地知道投资时买入和卖出的时机。

这真是万幸啊。否则，这世间的资产都将归会计师们所有了。

当然，比普通人更快速地接触到质量检查的结果的人能够创造出相当的投资收益。所以，法律上禁止可以获知该结果的、对上市企业进行检查的会计师对相关企业进行投资。

其实这个问题很简单。假设我就是现在自己所投资的企业

的总经理，想要了解自己公司的经营状态，我就要阅读企业的

财务报表并掌握具体情况。希望你能把自己想象成某家企业的老板，并用一整天的时间来仔细查看这家企业的财务报表。这样想着、看着，慢慢你就会解读出账簿背后的内容。

难道这不酷吗？股东也是老板。如果有不理解的部分，自然会去学习、去询问。这样的能力并不会因为是会计师就特别擅长或出众。就像为了能够自己阅读英语小说就要不厌其烦地背诵英文字母和单词一样，会计也需要学习投资知识才能够解读财务报表。如果你想成为富人，并作为投资者生存下去，那么请一定要学习并研读企业的财务报表。

如果我认为有自己需要学习的知识，我就会购入相关书籍，比如，从漫画会计学这类简单的书籍到会计学专业书籍，我会一次性购买30余本。不管是花一个月还是两个月的时间，不停地深入钻研，直到积累下具有一定水准的相关知识为止。这样我就能够达到可以听懂、可以评价这类知识的水平了。就如同在大学里学习一门课程那样专注，这是人生中必经的一条学习之路。所以建议你找到市面上那些或简单或复杂的会计学书籍，将它们全部买下，此外再多去查找一下相关的演讲视频或文稿。

金胜镐的投资原则和标准

我的投资原则和标准如下：

1. 远离暴利。
2. 珍视生命，生财有道。
3. 坚持投资。
4. 利用时间获益，使用金钱省时。
5. 切忌随波逐流。
6. 投资风险，追求价值，杜绝贪婪。
7. 投资股票5年，投资房地产10年。
8. 盯准业内第一、第二，摒弃第三。

比特币 价位不到100美元的时候，我家里的老大抱着玩玩看的心态进行了投资，当升至160美元的时候他就卖了出去。当时我告诉他，无论投资什么，能够快速获得的收益其实都不算收益。就算对此投资并赚了钱，这笔钱也会在追寻相似收益的过程中消失殆尽。可能有人会说：“一下子挣了那么多钱，索性抓住时机辞职玩一辈子不也行吗？”

但是人一旦有了一次那样的赚钱经验，就会一直寻找类似的投资，最终很可能会耗尽所有财产。这种出乎意料的幸运，无论对企业家还是投资者来说，都像毒品一样。

一旦注射了这种毒品，就绝对不会再对3%、5%这样的收益率感兴趣了，只会关注赚取10倍、20倍、100倍这样的字眼，到处寻觅特定板块或牛股。不仅如此，他们还坚信生意能够使人生瞬间逆转，从而一辈子都在不停寻找投资宝藏、金矿、制药股等“彩虹云”，即类似于具有赌博性质的生意。

这样的幸运并不是幸运。所以我会与那些能够快速获得暴利的事情保持距离。在前文中我也提到过，通过健康和生命受损而获得收益的所有事业我都不会参与。所有生命都是相互关联的。如果我们怠慢生命、不尊重自然，那么自然以及其他生命也不会尊重我们，幸运就会离我们远去，健康、身边的人也会离我们远去。

不投资是最差劲的投资。无论资产是什么，一定要坚持投资。当然，为了投资而等候时机的资本也是一种投资。但是，没有任何计划、没有任何欲望的资产必死无疑。没有哪棵树会说“我这样就行了”“有这点阳光我就满足了”。周围的大树成长起来、挡住了阳光，会让这棵大树果实坠地、枝干枯死。所以最差劲的投资就是不做任何投资。

我挣钱是为了购买时间。

我用自己的资产将我的人生当作礼物送给自己。我做什么、不做什么，一切都是我的自由。所有的时间都能为自己所用，无论想学什么都能学，所需的一切都能拥有。我具有雇用最专业的专家的实力，他们能够协助我确认信息，为我提供建议。资本积累得越多，有关投资对象的信息的质量就越高，更优质的资产投资结构就会应运而生。赚钱买时间，时间能够让我进一步学习、与专家们会面，让我获取更有价值的信息，这样的良性循环将持续运转。

无论是购买房地产还是股票，我绝对不会随波逐流。无论听到什么样的利好消息，我都会提出自己估算的价格并等待时机。我的价格是在我的资本规模和出租收益率的基础上制定的，对我来说，对方的要价完全不重要。有的卖家看到我的报价，感觉受到了侮辱，但如果我以对方的价位买入，就成了由我来承受那份侮辱。

要具有“不行就算了”的心态。股票如果达到我的预期价位，我就会以低价买入。我不会硬要追高，在确认了股息率和合理价位后，无论是1个月、2个月还是1年我都会静候时机。我们没有必要每次都在市场当中收获利润，我并不认为别人的获益就是自己的损失，这次不获利，也可以在下次交易中获利。没机会讲价就不讲价，“不行就算了”。

我年轻时偶尔会去拍卖行，在那里曾经买过椅子、冰箱、推土机，甚至还买过马。那时，我也是先确定自己的心理价

位，如果超过这个价位，我就会冷静地转身离开。我曾经买过价值200美元的马，也曾用1.2万美元买下价值6万美元的推土机。用的就是“不行就算了”的心态。

我对鬼神或自然灾害这样的东西并不惧怕，反而能感受到它们的魅力。刚升入中学时，我从学长那儿听到一些故事，于是有过周六晚上12点到学校的公用卫生间到处翻来找去的经历。因为我很好奇究竟有没有鬼神给人蓝色卫生纸或红色卫生纸。我提着一个手电筒，把从1班到10班的教室和卫生间都翻了个遍，也没找到鬼神。有一次，我为了看清楚龙卷风，还当真想要紧随其后，结果被妻子制止而作罢。

直到现在我仍然具有强烈的愿望，想要一睹活火山爆发和阿拉斯加冰川崩塌的场景。独自一人在深山野营我也丝毫不畏惧。虽然非常渴望感受想象中的恐怖感，但问题是这些事情并不能给我十足的恐怖感，反而是股市的暴跌比鬼神或暴风更令人感到可怕。不过，比此类不景气或恐慌更可怕的则是贪婪和泡沫。所以，面对恐惧可以缓缓随行，一旦出现贪婪就要远远逃离。

市场再不景气，一般经过5年的时间也能够有所回暖，因为政治经济环境都会发生变化。房地产并不是买来就要卖出的，如果仅想着出售，反倒是投资股票更合适些。对我的投资产品，我一般都尝试着持有10年。在这10年中，无论是股票还是房地产，我都从未出售过。等市场动荡过去以后，我常常也觉

得不出售是正确的选择。无论是股票还是房地产，我都会寻找那些可以持有一辈子的产品。

无论在哪个行业，在行业内获得第一的位置也就获得了价格决定权。这是引领行业的企业特权。我在房地产和股市中都寻找第一名。相对于百事（的股票），我会买入可口可乐（的股票）；相对于万事达国际组织（的股票），我会买VISA国际组织（的股票）；相对于富国银行（的股票），我会买入摩根大通（的股票）。但我也会关注与第一名不相上下的第二名。相对于沃尔玛，类似开市客这样直逼第一名的第二名企业，我也会投资。因为它有可能成为取代年迈的老狮子的年轻狮子。但对第三名，我则比较冷静，在我的领奖台上根本没有第三名的位置。

把子女培养成富人的方法

问题是，即便知道这个方法，大部分父母也不会向自己的子女传达。这几乎是肯定的。因为他们若能够传达这个方法并积极支持子女学习这种方法，其实他们自己早就这么做了。

在对小、初、高的学生未来想成为什么样的人的调查中，显示的结果有偶像、YouTube主播、楼主、运动选手。学生的年级越高，类似教师、教授、公务员这样稳定的职业越成为孩子们的憧憬对象。最终看来，这些梦想都是关乎多挣钱还是安安稳稳地挣钱的梦想。如果子女不是特别喜欢学习，不督促他们就不学习，那么有一项不错的职业特别适合他们，这种职业需要固执己见，特别适合习惯叛逆、反抗、常说“不，我就不”的子女，它就是当企业家。

我想告诉这样的孩子，企业家这个职业能够让他们尽情做所有自己想做的事情。企业家就是能够成为雇用从事各种各样职业的员工的人，或者成为跟他们一同共事的人。

要想教给子女成为企业家的方法，就是在他们尚且年少时为他们申请一个证券存折，这就是开始。在中学时期申请最好，到大学时期申请也不错。

刚开始时先存入相当于一两个月补习班费用的金额，用其中的70% 购买韩国顶级企业的优质股，剩下的30% 根据子女的意见选择购买哪家公司的股票。在子女使用的产品品牌中，有一些在他们同龄人中颇具人气的产品或服务，借助和子女讨论购买股票的机会，给子女普及证券、品牌、公司价值、分红等经济学术语。在股价上涨或下跌时，针对行情与子女共同交流、分析。让子女直接购买证券，教他们观察自己账户上的资金变化，从中学习相应的企业管理和经济运行等知识，这样做与仅通过理论来学习具有天壤之别。

如果子女能够适应这种方法并且对其感兴趣，那么这样的子女就具有做生意的潜质。并不是只有在音乐、运动或学习领域才能产生天才，在做生意方面只要会教也可以培养出天才。别的孩子在等待苹果公司的新机型时，你如果能和子女探讨有关苹果公司的分红政策、股票的买入动向及新产品的预期售价等信息，那么他们就能够看到政治、经济、社会的所有本质层面。

玩游戏也要有赌注才有意思，子女也需要有证券账户才能看清这一切。股票投资并不是单纯的投资问题，它是一种工具，通过它能够理解生意、国家与世界经济的发展动向，还能够了解企业经营体系的运作规律。就像韩国的约翰·李代表的建议一样，与其在“私教育”上花钱，还不如从孩子年幼时就把这笔钱存入证券账户，日后积攒下的钱既可以等孩子上大学时用作学费，还可以让他们用来创业。

如果子女想创业，那么他自然能够主动寻找到适合自己学习的知识。他们以前不爱学习，只不过是不知道为什么要学习而已。如果他们亲身体会到大学教育的必要性，自然会要求上大学。无论关于什么，如果能感受到需要，就会积极主动去学习。可以带他们去听企业家演讲、参加股东大会和博览会，通过访问企业来鼓励他们树立起成为经营者的梦想。

韩国的青年具有创新精神，拥有出色的挑战精神。即便如此，父母总是以自己的失败作为教训，希望子女过上放弃挑战的人生。由此得出的方案便是把好好学习然后到大企业上班，或者安安稳稳地从事专业性工作作为目标。年轻人具有无限可能性，而父母们总是过于低估子女的可能性。一个年轻人只要下定决心，能够做出什么，具有何种可能，都是难以预测的。

不要把父母的放弃传给子女。只要不犯法，无论孩子做什么，我都不会去干涉。做自己喜爱做的事情，做自己想要做的事情，这样活着才是人生。孩子的未来究竟会如何发展无法预测，不要把他们的梦想限定在成为大企业的员工上，希望身为父母的你们不要参与到这样的教育中。

以色列整个国家、社会包括大学都非常超前，对想要创业的学生予以积极帮助。以色列的青年人的梦想是自己的公司在美国纳斯达克上市。目前，在以色列已经有无数公司在美国纳斯达克上市，其中40%公司都由以色列人持有。

为什么韩国青年们的梦想不是在纳斯达克上市，而是成为楼主？都是父母的错。以色列人把一种很特殊的挑战精神称为“无所畏惧”精神，指的是厚脸皮、精明、稍微带些鲁莽又具有挑战性的精神。

估计每家都有个在家里厚脸皮、带点精明劲儿、不听话又很骄横的子女。如果他从小不被形式和权威束缚、叛逆且伶牙俐齿，那么这样的孩子日后就极有可能成为企业家。应该鼓励这样的孩子进行挑战和创业，应该营造出无惧失败的文化。正因为很多父母做不到这些，所以那些有能力、有创新性的孩子们的梦想才变成了从事公务员或教师等稳定职业。

在子女今年过生日时送他一封写有企业家字样的信吧。子女拿到这封信后会迅速变成大人。他们也是担负着一部分社会性生产的人员。开设储蓄和投资账户，给予其充分的鼓励，仅凭这些孩子们就能够获得人生中具有实质性的挑战。在生活中从事自己想做的事，在挑战与失败后能够得到父母的支持，这样的他们一定能获得成功。

就算曾经失败数次，但只要成功一次就足矣。如果这样鼓励和支持子女成为企业家的父母就是你的父母，那么你现在是否早已不是一名上班族，而是公司的老板了呢？

总有一天，在证券账户中存入的钱会使你的子女获得数百倍的回报。

如果将三星电子的股票持有到现在

投资者经常会惋惜不已地说：“当初如果不卖那只股票，就那么拿着，我现在可就是暴发户了。”他们在股价上涨了两倍时卖出了股票，发了一笔横财，可卖完后股价继续上涨，比当初卖价更高，最后再想买时已贵得买不起，只好放弃。三星电子在2020年1月份股价一度接近6万元，而三星电子上市后在1975年6月12日调整股价时的价位是56元，两相比较，如今的股价已是那时的1063倍。

根据Edaily援引Market Point的报道，当时首尔江南区的银马公寓的售价是2400万元，如果当时用这笔钱购买了三星电子的股票，那么现在就能够收获192.973亿元的巨额资产。这里还不包括股利再投资，如果算上的话会远远超过200亿元。现在银马公寓的价格超过20亿元，两相比较，差距在1000%以上。这么算来还真的很可惜。

但是没必要觉得可惜。从1975年持有三星电子股份直到现在还没有卖出的人，除了去世不久的李健熙会长及其家人，不可能再有其他人了。

因为以主人的心态默默等待的人并不多见。从常规的投资风格来看，虽然分为短期投资和长期投资，但短期中也有超短期，长期中也有永远不卖的投资风格。价值投资则属于另外的投资类别。以价值为标准可能会出现短期投资的情况。有时刚买入就遇到大涨并超过了股票本身的标准价值，这就与持有时间无关了，此时必须卖出。我并没有说股票应该长时间持有，但我认为长期持有值得的股票是优秀的投资。

连安德烈·科斯托拉尼也经历过大风大浪，传奇的长期投资家、日本的是川银藏也遭遇过几次破产，彼得·林奇在被公司辞退之前聪明地主动离开了公司。这些人都是长期投资者，也都经历过艰辛岁月。连具有代表性的长期投资者也是价值投资者的沃伦·巴菲特，也因为新冠肺炎疫情影响造成的股市崩盘受到巨大损失，其投资的多个种类中竟有50%以上都出现了暴跌，巴菲特以传统价值股为中心的投资组合受到了尤其强烈的冲击。从11岁就开始投资的他，在投资生涯的后半段却遭遇到了声誉受损的瞬间。

我并不是擅长交易的人。不擅长交易的人不适合进行交易。买汽车时我会找到合理价位，然后让销售员告诉我一次最终出售价格，如果价格合我心意，我一分钱的价都不讲就直接购买；如果价格不合我心意，我就转身走人。大多数时候用这种方法能够以最为合理的价格买到车，甚至有一次不到一小时就提了车。

购买房地产时用的也是同样的方法。如果讲价结束后对方却找其他理由提出另一个价格，那么在那一瞬间我就会终止交易。比起再次讲价，我会选择放弃购买。我不喜欢来回看脸色、不断协商，我也不擅长这些。这个方法是不擅长交易的人能够用到的最有效的交易方法。所以我也不喜欢一次又一次买进后又要卖出的投资方式。我喜欢那些买入后哪怕一辈子不出售也无妨的公司股票。

以前有一对邻居，其中一个人卖掉了田地，游走在首尔近郊并做起了房产的生意，还赚了不少钱。然而他家孩子却不得不一年换一所学校。最终他们积攒够了钱，住进了江南区的公寓楼，并以此为他的投资人生画上了句号。此时，他听说，曾经是邻居的那家人，由于地价上涨，已经在老小区建起了价值100亿元的商业街。松鼠再怎么有能耐也比不过屁股沉甸甸的熊。无论是生意还是人，如果找到了品行端正、诚恳踏实的对象，就不要分开，要一辈子在一起好好生活。

国际化标准礼仪与全球化进程

我曾经把希望走出韩国将事业拓展到全球的经营者们汇聚在了一起，在韩国中央大学带领他们学习过为期两年的全球化经营者课程。其中有一周的时间是在美国洛杉矶和纽约进行的现场教育，这期间主要探索美国企业或经营实体的组织结构。

但真到了把学员们带到现场之时，我发现，这些在韩国数一数二的品牌的代表们却完全没有接受过国际化标准礼仪的教育，他们完全不具备普通的发达国家企业家们应有的最基本的礼仪。看到这些我惊讶不已。事实上，他们的失误都源自一些在韩国稀松平常的行为，在韩国国内完全不会因为这些行为受到指责或者看到别人的脸色。

我认为，在他们把韩国品牌推向世界之前，首先应该学习国际化标准礼仪。我下定决心要把这些名气都响当当的公司代表们当作上幼儿园的孩子来教授。大致内容如下：

在服务生引导之前，要站在饭店入口处等候。不要随意先入座。走路时要小心，不要和他人发生碰撞；如果接触到或碰到他人一定要道歉。吃饭时别乱哄哄地互相分食，吃东西时别掉食物，吃东西别出声。在酒店走廊说话时放低音量。在公共场所排队时别紧挨着别人站立。在外面接电话时要低声。访问别人家时不要随意打开人家的冰箱。访问别人的企业或参加会

议时注意着装。访问企业时别穿拖鞋。在饭店要给小费，即便在韩国餐厅也要给小费。在食品店里结账前别撕开食物就吃。拍照前要先获得允许。看到黑人别摆出受惊的表情。对听不懂的事别谩骂或妄加评论。多人行走时靠一侧走。别坐在酒店大堂的地板上。在酒店房间里，衣物和背包不要摊开放置，不要把酒店房间弄得一片狼藉；每天出房间时在枕头上放上1~2美元小费；外出前注意梳头。胡子要留就留整齐，要刮就刮干净，不要在下巴上零星留上几撮。不要背着手走路。如果外国人对你说韩语，你也要用韩语回应对方。不要问别人的年龄。身后有人时要帮其拉住门。一定要为女性开门。不要抓服务员衣襟。别打嗝。别掏耳朵。对话时要注视对方眼睛，不要用手掩嘴。不要在公共场所补妆。不要分发“太极旗”。不要在酒店房间里吃泡菜。

这就是我给这些企业经营者们开设的课程的内容之一。其实，说出这样絮絮叨叨的话的不应该是教授，更应该是幼儿园老师才对。

我们尚未学会国际化标准礼仪，我们自己具备的礼仪知识和行为还不足以让我们去取笑其他国家的人。如今，如果我和学员们要出国参观企业或参加博览会，我就会要求他们最起码要穿着休闲正装出现在机场。只有衣着整洁，行为举止才会得体。我们并不是去大川的海水浴场，也不是去泰国芭提雅，所以在出行之前需要唠叨一下上述的几十条规则。虽然这些公司代表们都是成年人，都拥有学识，都管理着员工，但如果想得

到与其自身位置相匹配的待遇，就一定要学习，这些简单的礼仪能够提升企业家自身以及企业的格调。

首尔居住着超过100万外国人，但我们仍未学会国际化标准礼仪。韩国企业家要想在国外拓展事业，需要学习符合国际标准的行为规范。“不知礼，无以立也”（Manners maketh man）。这是电影《王牌特工》的主人公哈里的著名台词。美国哥伦比亚大学在MBA课程上以参与课程的CEO为对象进行了问卷调查，针对“你认为给你的成功带来最大影响的因素是什么”这个问题，93%的人选择了礼仪。礼仪既是教育又是习惯，还是尊重和关怀对方的一种态度。国际化的成功同样始于礼仪。

你的退出战略是什么

创建公司或现在正在经营着企业的所有人都应该具有退出战略。在企业创建初期就应该制定好退出战略，只有这样企业发展才具有方向性。然而在经营过程中，可能从未有人考虑过退出战略，甚至头一次听说这个词汇。

我们开始创建某家企业时，都认为对企业的经营能够持续一生，但事实上能够持续经营一生的企业并没有想象得那么多。企业的成长环境在不断改变，根据自身的财政状态和能力，企业发展也会发生很多变数。一般来说，企业有三种退出战略。在这三种战略中，要依据自身企业持续成长的可能性来决定究竟哪一种才是对自己最有用的。

即便自己的企业目前发展良好，但如果在未来几年内这个行业可能会消失或者竞争者不断增加，那么就可以采取第一种退出战略，即出售。在一般情况下，如果当年的企业发展势头良好，那么企业经营者就完全不会考虑出售企业。如果能保证正在经营的企业在10年后、30年后仍然能够存在则另当别论，对发展得再好也难以保证未来一年内的发展状况的企业，就要像在股票过热时要卖出一样，要把企业实体卖掉并退出来。

想要在出售企业时获得最高的价格，方法当然是在其发展最好的时段出售。很多经营者已经对自己一手创办的企业产生

了感情，有些人甚至用自己或子女的名字创建了品牌，即使这样，也依然要做好有一天会将企业卖掉的思想准备。因为，“我”本人要比我的品牌更加珍贵。

很多时候，错过出售时机就会一败涂地。因此不要随意把自己或子女的名字用在企业中，也不要把自己随意投射在企业中。有一些企业在收到要约收购时却报出天价，导致交易失败从而进入成长缓慢期。如果企业到了无法实现进一步成长的阶段，其买卖价格也会随之一落千丈，日后也不会再有人想以正常的价格来购买一家不会继续成长的企业。因为买家对进一步成长的欲求才是有意愿购买的最大动机。有100余家特许连锁卖场的企业就曾犯过这种错误。其实，对拥有超过100家卖场的企业，个人是无法购买的，一般都是基金或机构来购买。如果这家企业没有继续增长的潜力，基金也就没有理由去购买。即便企业的当前收益较多，但由于要乘以持续成长可能性，所以出售价格反而会降低。企业就是企业，不是自己的家，发展势头良好时要做好离开的准备。

第二种退出战略适用于持续成长可能性较高的企业。企业已经在产业领域内站稳了脚跟，且今后也具有很大的成长可能性，成长结束后也能够长期产生持续性的收入。

如果你创建的是这样的企业，那么最具代表性的退出战略就是企业上市IPO（Initial Public Offering，首次公开募股），或者接受大企业的收购、并购。推动企业上市的理由一

般有两点：一是假如公司规模过大，个人无法购买，那么可以分散销售给多个人；二是通过增加投资筹集资本，从而更快地掌控市场。前者有卖掉离开的意图，后者则具有进一步培养企业发展的目的。

最后一种企业退出战略就是没有退出战略的退出战略。适用于这种战略的企业是那些能够代代相传、持有稳定且强大的品牌实力的企业，或者在特定领域掌控着市场的企业。也就是说，卖掉这家企业就难以再创建或买到同样规模的企业。在这种情况下，终生经营企业并创造收益就是战略。不仅附近，连全国的客人都慕名而来的美食店，或者已经具有切实品牌效应的工业产品企业都没有理由被卖掉，这也是适合代代相传的企业实体，拥有这样的企业实体才是最佳的退出战略。不得不采用第一种退出战略的人，他们的梦想就是拥有没有退出战略的退出战略。

经营企业的人可以参照这三种退出战略，对自己的企业实体处于哪种状况、今后会如何发展进行一番深思熟虑并做好相应的准备。提前准备的话，就能够尽早周密地调整自己企业的发展方向。根据选定的战略，在做出关于设备设施改善、增加建设、买入房地产等重大决定时就会相对容易，能够节省不必要的资金投入。

希望大家记住，就像创业时有事业计划书一样，退出事业时，同样也需要有事业计划书。

所有交易最终都会与房地产和金融碰面

无论经营何种生意，企业不断成长就会跳出小地盘，迈向更宽广的大路，这时有“两个人”在等着你。这两个人会站在你的两侧，手搭在你肩上，接近你并向你示好。一个人身着正装、打着领带，一个人穿着夹克衫、戴着帽子。这两个人既是竞争对手又是合作伙伴。这两个人是这行的元老，为了生意的壮大，要和他们两个和谐相处。他们既可能成为你的朋友，也可能成为你的敌人。如果变成敌人，你再想发展生意就不那么容易了。即便成了朋友，究竟是不是真心朋友还要许久以后才能知道。

身着正装、打着领带的人是金融，穿着夹克衫、戴着帽子的人是房地产。

人们常说的生产三要素是土地、劳动和资本。这个理论是在农业时期提出的，如果换为现代化的生产三要素，它们就是房地产、企业和金融。所有的生意都建立在房地产的基础之上。因为不管是什么生意，都需要卖场、办公室或工厂。

所有的房地产都具有价值，这个价值是用准确的数值计算出的实物金额。所有具有实物价值的浮动性资产都能够产生利

息或给予分红。使用房地产的企业支付的租金相当于分红或收益。企业支付租金就相当于和房地产发生了紧密的连接。能够支付得起租金的企业，本身就意味着具有购买房地产或进行房地产开发的实力。因此，房地产所有者就产生了一种紧迫感。因为企业既可以成为房地产的使用者，也可以成为房地产的购买者。也就是说，由于具备买下房地产的购买资格，如果将企业与房地产关联起来，就能够创造出不逊于现有生意的持续性收益结构。

归根结底，生意做得好，无论在哪里开设卖场，只要具有支付租金的能力，那么这样的企业也就具有了购买诸多房地产的资格。此时，如果在金融方面获取助力，比如从银行贷款，那么在企业的资产结构中就会出现企业和房地产这两种盈利结构。一般来说，房地产属于安全资产，具有以高于收益的价格进行交易的特征。很多公司都拥有房地产，其持有的理由正在于此。

有些企业会面临一种情况，那就是具备掌控市场的实力，为了维持成长率，需要积累资金、进行收购合并或完成企业上市。在这个过程中金融都会参与进来。

根据投资的种类和方向，金融资本也会参与决定企业的组织结构、股份分配及收益分红方式。根据达成的协议，企业就走上了同金融组织一起合作的道路。

创业公司往往会经历类似“种子轮、天使轮、A轮、B轮”这样的连续性投资，这也是资本稀释的过程。根据资本的金额与性质的不同，有些资本可能会要求获得高于创业者所持股份的份额，或者干预新股发行，通过这样的方式参与到企业经营当中来。资本进入企业内部相当于信用开始成为资产。从这时起，创业者不再只需擅长做生意就万事大吉了，而是要和金融组织融洽相处，进入了只有理解资本才能够生存下来的阶段。

产生收入的方式有几种：被雇用的劳动者、个体经营者依靠自己的劳动力获得收入；企业家依靠他人的劳动力和资本创造收入；与金融联手，通过信用预先将收益变现。可以说，生意越壮大，越需要与金融携手。如果对金融知识学习得还不够，就算企业建设得再好，经营者也会成为《老人与海》中年迈的渔夫桑提亚哥。

桑提亚哥历尽千辛万苦在墨西哥海湾捕到了一条硕大无比的枪鱼，他把枪鱼悬挂在船上，憧憬着能够在市场上卖个好价钱，满怀期待的他朝家的方向驶去。但枪鱼的血引来了鲨鱼，那些鲨鱼最终把鱼肉吞食得一干二净，枪鱼只剩下一副骨架。对金融资本了解不足的经营者，无论是谁都很可能会成为桑提亚哥。

金融手里拿着既精致又锋利的刀。这把刀的刀柄随时可能前后颠倒。需要的话，它可以为你击退你的竞争者们；状况反转之时，刀锋也可能指向你自己，就像把肉和骨头分离了一

样，这把刀会冷酷地把你和你的企业解体。不过，如果能让房地产和金融无论何时都与你为伍、帮你做事，那么你就会拥有同时具备扩张性和稳定性的企业。以这样的方式壮大起来的企业，规模越强大，越能够将房地产和金融“踩在脚下”。此时，它们不再提出成为企业的合伙人，而是希望充当起“手下”的角色，紧随在你身边。

但是你始终不能掉以轻心，金融和房地产永远是这世上的强者。遇强则弱、遇弱则强，它们历经了久远的岁月，只要你稍一松懈，它们随时都可能从脚下突然抽出刀来。不要只把功夫下在自己的生意上，也要将同样的热情投入到对金融和房地产的学习中。希望大家记得，名扬四海的经营者的都是制服了它们以后才拥有了今天的地位的。

聪明之人反而容易深陷阴谋论中

越是聪明高知的人越容易陷入阴谋论中，因为他们对不确定性尤为反感。当出现复杂的政治因素或难以理解的经济环境时，总会有很多人站出来对其进行解释。但当这种解释并不明确时，阴谋论便成了最易得也最简单的答案。

极端的保守或进步人士都很容易被阴谋论同化。此外，对这些人的知识、学问方面的权威表示认同的大多数人，也会给阴谋论的传播增加力量从而使更多人被说服。UFO事件、占星术、血型分析、替代医学等一如既往地有识之士中间获得着支持。《当猪陷入哲学之日》的作者伦敦大学的史蒂芬·劳（Stephen Law）教授将铺设在我们周边的这种不合理信念的陷阱命名为“知性黑洞”。这种不合理的信念或主张充斥在我们的日常生活中，甚至很多成功人士也被这些信念或主张迷惑。

这些人不以合理的方式对周边的理性批判加以回应，而是创造出了一套自己的信念体系。他们不去管那些以事实为依据的判断，而是寻找那些符合自身主张的依据，逐渐进入了一个只属于他们的世界当中。

他们要么罗列一些晦涩难懂又复杂的专业用语，要么用模糊的语言表达某种深奥的东西，并以此来进行伪装。宣称预测到了希特勒的出生以及“9·11事件”等重大历史事件的中世纪预言家诺查丹玛斯的预言，也是因为这种模糊性而依旧存续着。预言中虽然没有直接言及这些事件，但信奉这些预言者想方设法用预言对其加以解释。在承认科学事实的人们当中也有很多人相信人类并未登上月球这一说法。如果他们相信某件事是正确的，那么这就会成为他们的一种信仰，逻辑、证据都不再重要。

20世纪60年代，汇聚了美国巨大力量的阿波罗计划所涉及直接和间接有关联的人达75万名之多。假设人类没有登上月球这一阴谋论是事实的话，那么参与如此大型项目的整个人群是如何保守这一巨大秘密的？对这个问题，阴谋论者并没有给出答案。当人类并未登上月球的疑惑进一步扩大时，NASA（美国国家航空航天局）公开了使用月球侦查轨道器（LRO, Lunar Reconnaissance Orbiter）在月球上空24千米处拍摄到的阿波罗11号在月球表面留下的登月点照片。但阴谋论者仍然不相信这是真的。

某市场调查机构的数据显示，有2%的美国人相信地球扁平论（地球是扁平状的理论），而且他们大部分都是应该对现代科学再熟悉不过的25岁左右的年轻人。

调查还显示，巴西总人口中的7%，也就是大约1100万人，都相信“地球是扁平的”。对这些人来说，地球扁平论并不是开玩笑，他们甚至为了证明扁平论而自行制造出火箭并进行了发射。

20世纪90年代初，名为“不相信艾滋的人们”这一小型团体曾主张人体免疫缺陷病毒（HIV）并非引发艾滋病的原因。他们认为，不是因为病毒，而是营养不良或虚弱的健康状况等其他原因才导致艾滋病的。虽然这种观点并没有明确的证据，但曾经的南非共和国总统塔博·姆贝基（Thabo Mbeki）认同此观点，并拒绝了对艾滋病患者进行治疗的援助。后来，使姆贝基态度发生转变的是，对这一援助的拒绝造成了30万名以上的人丧命，3.5万名儿童被诊断出呈HIV阳性反应。

韩国Naver论坛中曾有一个叫作“不药养”的论坛，一群主张“不用药物养育孩子”的人汇聚于此，会员数一度曾达到6万名之多。论坛的建立者是一位韩医，其对预防接种极度不信任，主张自然疗法，因此曾使无数孩子陷入死地。聚集在这个论坛当中的父母的受教育程度高于韩国平均国民水平。信奉不着边际的疯狂想法的人反而是一些精神状态再正常不过的人，这着实令人震惊。

类似这种阴谋论也常在股市上出现。股价暴跌时就会出现关于做空势力的阴谋论，人们想要找出破坏市场的罪魁祸首。

“你自己知道就行”也是一种阴谋。如果是具有理性思维的人，应该会想到“这消息怎么会传到我这呢”。

如果股价暴涨，也会有人认为这是某些势力的阴谋，坚信是大户和股票作手在联合引散户上当。因为对反常的情况加以解释，没有比这更简单的答案了。比如，“假如一个比特币涨到30万美元，韩国首尔江南区的房地产价格要跌落一半以上”。这些传闻都是混杂着阴谋、希望、预测出现的。如果有人能够将这些预测和具有逻辑性的数据加以结合，阴谋就会消散。只有科学的预测才能被留存下来。这些说法到底是真是假，看看究竟能不能用简单的话解释清楚，就可以轻易地对其加以区分。

常识是用来识别夸张、编造、歪曲、欺诈的最为高明的工具。没有什么证据能表明学识高的人是更具常识性的人。常识是有别于知识的另一种能力。人与人之间的各种思想和意见彼此交叉的点就是常识，智慧、知识、道德所交叉的点就是常识。

因此，常识要高于历史、法律、惯例、信仰、理论、理想。常识不需要额外的探索与学习，也不需要特意地努力，大部分人都能够自然而然地加以领会，常识是一种普遍化的知识或见识。因此，常识能够用简单的语言加以表达。

陷入阴谋论的瞬间也就脱离了常识。狭隘的想法和知识层面的优越感会缩小常识发挥作用的空间。出身于名牌大学、具

有好的职业、拥有出色业绩的人，尤其要警惕自己不要脱离常识，要好好审视一下自己。

不仅在事业上不能脱离常识，生活上也是如此。如果一个人生活在生活上脱离常识，那他瞬间就会沦为失败者，好朋友们会纷纷离他而去，他自己也极有可能会变成一个落魄的怪人，并以此状态走完一生。

免遭诈骗的方法

我在年轻时曾遭遇过几个骗局。当时我的情况很窘迫。就像不少早期的美国移民一样，全家人一天工作16个小时，每周加起来工作112个小时。困顿、疲惫的家人都变得十分敏感，话语中带着尖酸刻薄。父母逐渐年迈，孩子不断成长，生活却看不到什么希望。我穿着二手服装店淘来的价值3美元的牛仔裤，开着没有空调的卡车，为了在超市卖水果，每天早早起来就去进货。当时我想，有朝一日，说不定我也能成为打着领带坐在办公室工作、周末领着家人出游的人。我被这种野心蒙蔽了双眼。

当时，最大股东是三宝电脑的eMachines凭借低价PC机（台式计算机）在美国市场掀起了热潮，该公司也成为史上第二家在美国纳斯达克上市的韩国公司，引起了众多关注。

上市之前，有人给了我能够购买价值1万美元eMachines股票的特权。当时，1万美元对我来说着实是一笔巨款。当有人给予与之并没有什么特别关系的我这样的优待之时，我并没有避而远之的念头。不久之后这家公司上市失败，股票成了一堆废纸。原本应该就此收手的我，却因无知和贪念再次膨胀起来。

这时他说，实时股票排行交易在美国正盛行，有不少人依靠这种交易分析来挣钱，不如我们成立一家交易公司，一起来

赚手续费。这个想法的确令人心动，使我连之前的股票变成废纸都没有怪罪他。我想象着自己终于可以在办公室上班而不用做一个蔬菜批发商了，带着这种兴奋感，我再一次接受了他的提议。

没有任何具有保障的收益预期，证券交易办公室就这么开业了。零零星星的几个顾客一天到晚满嘴骂着脏话毫无章法地交易着，结果都很惨淡。没撑过一两个月，顾客们都赔钱离开了。最后就剩我自己还在做着交易，就像是赌场发牌人自己在赌博一样。

资本自然而然地不断缩减下去。他说：“既然如此，干脆一把手赚笔大的。”他建议我做股票期权交易。对期权一无所知的我不停地刨根问底，刚勉强弄明白了此类商品就开始进行交易，但这就像是猜单双数的赌博一样。挣少赔多外加手续费，这个过程不断重复，导致我所有的资产被彻底耗尽。面对被挫折和失望打垮的我，他以“外汇交易只要几百美元就能做投资”怂恿我东山再起，而已经穷得见底的我彻底失去了招架能力。

我并不知道外汇期货投资是高杠杆的商品，收益是可能为负的。到头来，我已经不是穷得见底了，而是穷到比底还低的地下室去了。移民10年，3650天，我所有的努力以负债告终。

同一个人用这样的方式连续提出几次建议，直到所有情况都结束，我仍然相信他的意图是善良的。“这些事情并没有给

他带来什么好处”，我这么想着，反而替他开脱。然而，对这些建议，他自己并没有进行确认，而是想用我的钱来进行一下试验，为了这些试验他还利用了专业术语以及我的窘迫处境。当我知道这一切时，已经是多年之后的事了。

我了解到，当时eMachines上市属于典型的上市退出战略，实时股票排行交易属于试验模式，期权属于大型基金投资者的对冲模式，外汇属于国际专家的领域。是我的无知加贪婪造成了这样的结局。我遭到诈骗最具决定性的原因就是我的无知和贪婪。

万幸的是，从那之后我再没有被谁骗到过。不贪婪，不让自己参与到不熟悉的领域中去，就能够避免自己上当受骗。远离所有能够获得巨大收益的提议，只在自己熟悉的领域之内进行投资，这样就能够避免几乎所有被诈骗的风险。

不断有人向我提出无数的提议，有时如果我拒绝还会被当作是傻瓜。拒绝这么好的投资，在他们看来简直就是莫名其妙。但我拒绝的理由大致有两种：收益过高或者我无法理解生意模式。如果是我不理解的生意模式，一旦出现问题，我将难以控制；预期收益过高则意味着风险也会很高。

事故往往在瞬间发生，而瞬间发生的诈骗并没有想象中那么多。如果你有被人骗过的经历，把它进行一下复盘，可能你就会理解其中的原委了。如果还是不能理解，那你就可能会再次陷入骗局，这时就要格外谨慎小心了。

判断是否具备投资赢家资格的 11个问题

判断自己是否具备投资赢家资格的11个问题：

1. 能区分投资和交易吗？
2. 买入和卖出存在标准吗？
3. 想显得自己很富有吗？
4. 有5年内用不到的钱吗？
5. 收入稳定吗？
6. 好胜心强吗？
7. 和普通大众生活在一起吗？
8. 着急挣钱吗？
9. 对复利有所了解吗？
10. 这个月信用卡的还款还不完会转入下个月吗？
11. 属于耳根子软的类型吗？

对这些问题，如果“是”的答案有5个以上，那你就绝对不能开始投资。且不说投资，很可能连储蓄都无法正常进行。

投资是合伙，是参与经营，这个词汇在随价值波动而行动时使用。交易是单纯的买卖。从批发商处买来苹果在市场上销售不叫投资，那是便宜买来加价卖出的交易。在股市中靠行情价差获得收益，在房地产中进行倒买倒卖回迁安置房购买资格也不是投资。要先分清楚自己是投资者还是交易者，再开始行动。为了确认究竟哪种方式才更加适合自己，可能就需要先花费很多钱。

对买入和卖出要有自己的一套标准，不是别人定下的标准，而是自己定下的标准。在市场中最愚蠢的问题就是询问别人买入和卖出的时机，问出这种问题说明你根本没有属于自己的标准。没有标准说明你都没有说服自己为什么要进行投资。这类人就算买入并成功获得了收益，最终也不一定能真正赚到钱，未到卖出结束的瞬间并不意味着收益的实现。

为了使自己看起来富有，要买豪车、品牌包、昂贵的衣服，这样的人还不具备投资资格。不要把钱花在使自己显得像富人上，要真正成为富人之后再花钱。成为富人之前的所有资产都应该用于创造其他资产。品位能够聚拢金钱，但品位和奢侈并不相同。与实际资产相比，过度的品位就是奢侈。

投资至少要等待5年才能实现其价值。这里要注意的是“至少”这个词。如果拿没有闲暇时间的金钱进行投资，由于着急

会丢掉理所当然的机会。

只拿5年内用不到的钱来投资，如果没有就要先挣出这笔钱，否则不要投资。

时间比人类更贤明，收入不稳定的人最终还是会动用投资资金。稳定的收入是对已投资的资金起到保护作用的援军。所以，要在稳定的收入当中拿出一部分金钱作为投资资金。

好胜心太强的人面对细微的波动也会兴奋不已。投资成功时到处散播消息，为了炫耀到处请人吃饭，饭钱就耗完了收益；投资失败时则可能会变成废人。想要做好投资的人必须沉着冷静，成功也能有一颗平常心，遭受损失也能维持一颗平常心。投资市场不是运动竞技，商品和服务会在大众中成长和消亡。

如果没有乘坐过公共交通，没有吃过街边小吃，没有去过集市，就无法理解市场。只坐私家车，只去主厨出来问候的饭店，只吃从百货商店买来的Shine Musket葡萄、苹果、芒果的人无法成为成功的投资者。要两方面都熟悉才行。即便生活富有也要能够时常自然而然地融入大众。

快速挣来的金钱也会快速消失。想要快速挣钱就会去追寻危险资产。就算挣到了钱，最终也会像丢进水中的棉花糖一样消失殆尽。如果金钱的主人贪婪，金钱会预先获知抽身离开。

急急忙忙挣钱想尽快成为富人的人，大概率会最晚成为富人或者永远成不了富人。

复利不是谁家姑姑的名字。不了解复利的人，就好像是不识字就进入大学一样。希望你先学会识字再入大学。

有的人将信用卡还款余额转入下个月再还并支付利息，有的人买一件5万元的T恤衫也要用6个月无息分期付款的方式支付，有这些习惯的人绝对不要进行投资。这样的人既没有利息的概念，也不存在管理收入的能力，而且不具备消费资格。杜绝使用信用卡，改用借记卡。可以说，使用信用卡是一种非常糟糕的消费习惯。

人们认为耳根子软是一种可爱的品性。耳根子软的人并非只有本人会遭受损失，还可能会连累家人受苦，使亲近的人受损。耳根子软的人轻易就相信别人的话，却听不进家人的话。完全没有利害关系、可以相互给予最单纯的忠告的人是家人，即便如此，很多人还是会因为听从出租车司机的指点进行投资。没有主见，随便跟随别人的决定，后果却要由自己来承担。在拥有了自主性，对每件事都能够产生合理的怀疑之前，什么都别做。希望你能够等待，直到妻子或丈夫允许你做为止。

头凉足暖腹八分

有句话叫作“头凉足暖腹八分”，指的是要让头部保持凉爽，让脚部维持温暖，让肚子不要太饱，达到稍有不足之感即可。这也是我的投资哲学。

“腹八分”是指肚子达到八成饱就停止进食。遵照这个训诫，身体的循环就能够得到改善，能够有效预防由于把肚子完全填饱而可能生出的各种疾病，利于人们健康地生活。

我10多年前从日本的观相学家、优秀的投资家水野南北的书中学到了“腹八分”的训诫，并且一直坚持遵守着。不仅在饮食方面，在挣钱、攒钱的过程中我也都遵循着这一训诫。

赚钱时要勤奋地东奔西走、考察现场、四处打听、不断学习。花钱时要在清醒、理性地判断之后再支付，投资时不要贪得无厌，就好比在肚子饱之前就起身是最为长久地维持健康生活的方法，不贪婪才能收获最切实的利益。在投资时，卖出的难度不亚于买入的难度。因为就算再准确地抓住买入的时机，如果卖出失败，也可能连本金都失去。卖出之所以难，就是因为贪婪。如果能够扼制贪婪，就有可能成功卖出。“腹八分”的训诫无论是在饮食上还是在股市中，都要遵守。

财富的属性

努力生活并不意味着能挣大钱。

挣大钱不代表能成为富人。

成为富人不一定能获得幸福。

财富不是生活的目的，而是工具。

如果努力生活就能成为富人，那这个世界早就人人都成为富人了。我的父母一辈子任劳任怨，可他们到退休时依旧不是富人。努力生活虽然能够解决生计问题，但如果想成为富人，仅靠努力生活是远远不够的。

原因就在于，方向不正确。努力生活的人以为勤劳能解决一切问题，想依靠增加工作量来致富，但通过工作和储蓄致富具有一定的局限性。

这样的人没有学到让资产自主运转的方法，也无暇顾及如何让投资市场上的金钱灵活运转起来。因为这样的人工作太多、太繁忙了。不懂得攒钱的方法，也不懂得如何让攒下的钱增值，当别人的资产都在增长时，这些人勉勉强强凑够钱买下一套房子，人生就此画上句号。怪只怪他们光顾着努力工作。

挣大钱不代表能成为富人。想成为富人，擅长管理花出去的钱比挣钱更重要。开销大、生活奢侈，就需要赚更多的钱。但和工资不同，能挣到的大钱往往不属于固定的收入。这样一来，即便收入减少但开销不减，收入也会被统统花光，资产自然也会缩减。大规模的收入造就不了富人，对支出的成功管理才能够造就富人。不要不在乎小钱，要缩减所有的定期支出。最好的收入是定期入账的金钱，最差的支出是定期流出的金钱。每个月自动转账流出的金钱，就算额度再小也要缩减。别小瞧一个月就10万元，这10万元身后是连绵不断的36个月。只不过因为这360万元是签约3年分期支出的，所以看起来每个月只有10万元而已。

成为富人并不意味着一定会幸福。因为有更多要守护的东西，人会变得不安和多虑。看到比自己更富有的人会感到寒酸，看到贫穷的人会发出一声长叹。在银行办理业务，如果支行长不出面问候就觉得生气，排队等待就极不耐烦。家人们只有花钱的时候才会聚在一起，亲戚们日后肯定还不上却还是想方设法来借钱。富人的财产中如果夹杂着来路不正的钱或者不义之财，家里就会变得一团糟。逃税所得的金钱会成为凶器。意外之财就算令人一时高兴也终将消失殆尽。

有问题的金钱会伤害到主人。要挣正正当当的钱，严于律己，宽以待人。

对清洁工、司机、饭店员工、便利店打工人员要常怀谢意。自己越富有越要对岁月、社会怀抱感恩之心。依靠自身努力也许能获得小富，但大富则是通过社会结构和运气来创造的。

若要避免工具对目的产生危害，就要热爱金钱，懂得如何操控金钱。如果真正热爱金钱就不会对它漫不经心，不会用过度的爱去束缚它，而是常常将它送至合适的地方。不被尊重的金钱会永远离去，而得到爱的金钱会再次回归主人的怀抱。所以，对被支出的金钱要像对待朋友一样欢送，对返回的金钱要像对待子女一般热情相迎。

金钱成为目的的瞬间，所有的价值标准都会被金钱替代，成为一家之主的金钱将会把人操控于股掌之间。最终，人会代替金钱劳作，从而成为金钱的奴隶。

Part 4

第四部分

“穷二代”战胜“富二代”的方法

你的公司股票市盈率是多少

大富由天

梦想创业的年轻人去小公司吧

“能久”和“功夫”

能做的生意数不胜数

企业家是能够获取自由的唯一职业

金钱有不同的品性

成为家族首富时对待父母与兄弟的行动要领

失败的权利

书能造就富人吗

神为什么是不公平的

对投资一往情深的宋老板和他那总是火冒三丈的妻子

你怎么看合伙

不认路就走大路

Quarter准则

仅靠祈祷成不了富人

攒钱的四种习惯

“穷二代”战胜“富二代”的方法

对历史我们有一个重大的误解。历史看似充斥着强者的故事，但实际上都是弱者的故事。准确地说，历史是关于弱者战胜强者的记录。

在弱者成长为强者的过程中，人类深受感动并深感喜悦，而这一过程是在弱者成为胜利者之后才被记录下来的。人类看到弱者战胜强者深感喜悦，并将自己想象为弱者，看到弱者击败强者获得代入满足感。《三国志》中孙、刘联军火攻曹军数十万大军的赤壁之战；李舜臣将军率领朝鲜13艘战船在鸣梁击退日本海军300余艘战船的海战，都是弱者战胜强者的例证。

波士顿大学的伊万·阿雷金·托夫特（Ivan Arreguin-Toft）教授针对19世纪后强国和弱国之间展开的200余场战争进行了分析。分析结果显示，弱国获胜的概率达28%，也就是说，113的弱国获得了胜利。1950—1999年间，弱小国家的战胜率超过了50%。这都得益于类似游击战等变通战术的不断发展。

就连世界强国之一的美国也在越南战争中败下阵来。同样道理，在企业领域内，弱者战胜强者的故事也数不胜数。事实

上，说这个领域内全是弱者战胜强者的故事也毫不为过。比如，沃尔玛、微软、苹果、星巴克、亚马逊、谷歌、特斯拉等超大型公司，在10年或20年之前，也都是弱者。韩国最大的企业三星公司也是从一家在大邱卖挂面的小店起步的。首尔一家做大米生意、名为“京一商会”的店铺的年轻店主创办了现代汽车公司。在韩国晋州做布匹生意的具氏与其亲家许氏亲手将原料倒入大锅，烧火加热，进而制造出了韩国最早的化妆品“Dongdong cream”（lucky cream），并成长为今天的LG集团。

一直以来，由于我们只看到了今日强者的面貌，因此我们很难想象他们过去也曾经是弱者，他们战胜了当时的强者，逐渐攀登上了今天的位置。面对当时市场中成型的强者策略，他们无一例外地选择另辟蹊径，使当时的业界第一败下阵来，从而让自己登上了第一的宝座。强者具有强者的弱点。正因为这一弱点，在与看似根本不是自己对手的弱者进行斗争时，气势磅礴的强者才会一次次地倒下。

强者往往具有庞大的规模，在感知变化方面要花费更久的时间，即便感受到了变化，行动起来也会非常迟缓。正因为如此，弱者变换策略并辅以高效的执行力，成功的概率自然会有所提高。弱者停滞在弱者的位置无法成长为强者的最大原因在于，弱者根本没有战胜强者的想法。如果从气势上就已经输掉了，自然不会产生挑战意识，没有挑战的决心，也就不会行动起来了。

非洲豪猪（体重为13~27千克，形似老鼠的强壮动物）毫不畏惧狮子，因为它们从不认为自己会输给狮子。鬣狗也会从狮子口中抢夺食物维持生存。这些动物的韧劲和毫不退缩的挑战精神最终使得狮子也不得不让出自己的食物。

转换一下思维，其实强者才是弱者的食物。弱者更擅长发现强者看不到的地方或对不足之处加以改善，因此弱者完全没有必要畏惧强者。我在事业起步阶段对已经非常强大的竞争者从未感到过畏惧。我有非常多的点子能够取代他们的市场，我的企业规模不大，因此能够更加迅速地做出反应。我们公司当初仅拥有一个卖场，但我们和拥有3000家卖场的公司展开了竞争，这正是因为我們从不认为自己微不足道。不仅如此，我们还把拥有3000家卖场的公司看作我们的市场。

2018年10月16日，我在多伦多参加了一场关于与全世界几家公司进行业务合并的相关会议。最终达成合并决定的瞬间，一名参会人员提及新闻中出现的关于我们的竞争对手公司的报道并告知了新闻内容。近15年里，这家大型公司被我们公司牵绊住了发展势头，最终被收购。当我成为在全世界11个国家拥有3000余家卖场及8308名员工的全球化餐饮企业的大股东时，曾是业界传说的竞争对手公司的主人却通过退出战略从经营者的位置上退了下来。直到最后一刻，他都是一位出色的经营者。我知道，对我们公司的竞争，他虽然伤透脑筋、耗尽心力，但他从未使用过不正当手段或者做出过违背道义的行动，

而是持续进行着正正当当的竞争。但出色的竞争者就这样归隐于历史之中。

当我们还是弱者的时候，我不曾畏惧。但我清楚地知道，终有一天，名不见经传的小公司会凭借具有创意的点子和满腔的热情成为不可小觑的对手。如今，我们只要集中精力发起进攻就行的阶段已经过去了，我们成了要同时兼顾防御与进攻的强者。我也知道，我们稍不留神就会被弱者击败，但能够击垮我们公司的不是强者，而是弱者。

穷二代没必要畏惧富二代。正因为是富二代，所以他们所具有的优势反而也会成为其劣势。块头巨大的大象和长颈鹿，一旦倒下就很难站立起来。与之相反，在它们挣扎的过程中，狐狸却能自如地上蹿下跳，甚至蹿跳10次都不止。寻找差异并迅速行动是弱者的优势。

尝试变换一下思维，弱者并不是强者的口中之食，强者反而会变成弱者的食物。最终，强者不再是强者，而那些下决心成为强者的人才是强者。无论何时，历史都是这样顺势发展的。

你的公司股票市盈率是多少

股票市盈率，也就是PER，指的是股票的每股价格除以每股盈余（EPS）所得到的数值。在股票市场中，PER是用来评估企业价值的重要参考。股价是每股收益的几倍也就意味着“该公司一年收益的几倍同公司总市值相当”。换句话说，股票市盈率代表企业股价在市场上所获得的评价。

例如，假设某企业的股票价格是每股5万元，每股收益是5000元，那么这家企业的PER就是10。10年的收益与股价相同。如果PER高，意味着股票价格比每股收益要高；相反，如果PER低，意味着股票价格比每股收益要低。

企业的PER高，说明企业的价值获得了较高的评价，今后的发展令人期待，具有很强的持续发展可能性，当下正在提前以高价进行销售。相反，PER低，则可以理解为企业尚未获得市场认可，发展前景并不被信赖。将PER的概念导入自己还没有上市的企业当中，能够得出非常值得深思的结论。

假设有三个人，他们的年收入相同，每年都能赚取1亿元。一个人在市场入口处经营饭店，一个人是人气补习班的院长，第三个人依靠唱片版权获得收入。这三个人的年收入相同，但根据收入来源的不同，这其中隐藏着的附加资产也有所不同。

饭店店主卖掉自己的饭店，能够获得相当于3年的顶费⁽¹⁾。如果是不受经济形势影响、经营年限久远并且在市场内部非常有名的饭店，甚至可能拿到相当于5年的顶费。唱片版权所有者出售版权能获得相当于10年版权收入的费用。版权拥有者比饭店店主赚取更多费用的原因在于，版权拥有者几乎不用付出额外劳动，就能在相当长的时间内创造持续性的收入，也就是他的PER在不断提升。而补习班院长的PER却是0，因为如果补习班院长甩手不干，那补习班也就无法继续运营下去了。

公司经理把公司卖掉就失去收入来源的公司是没有人愿意收购的。所以收入来源的稳定性和可持续性对PER都有深远影响，PER升高但稳定性消失，那么PER就会降为0。医生、律师、人气补习老师、演艺人员、教练员、运动员、YouTube博主、音乐家、电视人、作家等这些令我们羡慕不已的职业，其中大部分PER都很低或者为0。PER较高的职业的拥有者并不是依靠该职业来赚钱的人，而是通过雇用从事该职业的人来赚钱的经营者们。只有建构起不受特定人员影响力的限制也能够正常运营的组织，才会获得高PER。

并不是所有饭店都拥有高PER。假设有几家饭店的净收益相同，相对于依靠人气主厨运营的饭店，依照既定食谱、无论是谁都能够烹饪出菜肴的饭店所具有的PER更高。如果是店主不工作仍然能够正常运营的饭店，那么其PER会更高。也就是说，在极少干预的情况下，生意究竟能够运营多久决定着PER的变化。这世上的生意和职业五花八门，但从未考虑过自己的PER是多少

的生意人也大有人在。当我在演讲中提及PER时，尤其是一些专业性职业从业者或者补习班老师们大受冲击。相对于其他职业，他们属于高收入人群，因此不曾有过什么忧虑，可是面对现实中的数据，他们着实感到震惊。

如果不提升PER，就算赚得再多，一旦辞职，收入也会瞬间消失，因此不可能不为未来感到担忧。大部分高收入者因为工资高，支出几乎也与收入成正比，收入稍一降低就会感到不安，可是也并不会因为这样就能有所储备。事实上，相对于普通人，PER为0的人拥有更加出色的个人能力，且收入更高。

特别是像著名的运动选手、演艺人员等能够创造出极高收入的人，应该清楚地认识到，这些收入都是具有时限性的，自己集中用几年的时间赚取了别人需花费一生所能赚取的金钱，但绝对不能认为自己的收入规模能够一辈子都像受到明星待遇的时候一样大。所以，很多超级巨星们才会买下建筑物来赚取租金，知名度较低的明星们才会经营饭店或者做其他生意。

如果自身的职业或生意中不存在PER，那么从现在开始就要将自己的收入转移到PER较高的方向上去。年收入1亿元的补习班院长可不能认为自己的收入就是1亿元。把这1亿元中节省下来的储蓄投资到别处，每个月所创造出的资产才是自己的真正收入。如果用几年的积蓄买下了一套商务公寓，每个月收取50万元的租金，那么这50万元才是稳定的PER，是真正的自身收入。类似这样的拥有高品质PER的收入，每个月要能够创造出

1000万元，才能够尽情地享受符合当前消费水平的生活。月收入50万元的人决不能像月收入1000万元的人那样生活，因为不需要投入劳动而能创造出的固定收入才是自己真正的收入。

在个人的经济活动中，由资本创造的金钱才是自己的金钱。从事收入高、PER低的职业的人或企业经营者应该改变自己的生活水准，应该通过积极的财产变动，每天都创造出资本收益。记住，你的收入并不是真正的收入。

不懂这个道理或无法接受这个道理的话，你的老年生活将会变得虚无缥缈。无论年薪多高，结局都一样。不要对自己当前的收入掉以轻心，要不断鞭策自己，从事能够获取高PER的经济活动。

[\(1\)](#) 转让或取得企业经营权或房屋租赁权所得到或付出的钱。

大富由天

之前曾在某个场合被问道：“《明心宝鉴》中有一句话叫作：‘小富由勤，大富由天。’您是否同意这个说法呢？”

回答这个问题时，我表示同意此说法。但我有附加内容，如果这个问题中隐藏着“那么富人都是天生注定的”这层含义，那么我的回答是“并不是”。因为我并不是因为“天注定”才同意《明心宝鉴》的说法，而是因为并不是“天注定”才同意的。

勤勉造就小富这是毫无疑问的，但大富并非只有上天注定才能成就。这就要提及运气了。我遭遇过多次失败，依靠一次成功就获得了今天的成就，积累了丰富的经验，也当起了老师，向数以千计的企业家传授经营之道。这样的我如果再次遭遇经营失败，是否还能从一无所有的底层开始再次攀登上今天的位置？

答案是否定的。即便凭借我的勤勉和经营头脑成就小富，我也没有自信能够越过小富的界限获得更大的成就。

在生意场上，有过一次成功经验的人，在另一个生意领域获得成功的概率，相比初次涉足此领域生意场的人获得成功的概率并不会高很多。如果真是上天注定的人才能够成为富人，

那么也就意味着，他们就算肆意生活也能够再次成为富人。这句话如果反向理解：由于大富由天定，那么如果不是上天注定之人，无论再怎么努力也无法成就大富。

信奉这种绝对命运之人会分析财阀们的生辰八字、改名、对迷信卑躬屈膝。实际上，改名的用处，在于通过改名下定决心，从而获得全新的心境、焕然一新，而不是为了依靠名字中所包含的意思来赋予自己另一种人生。如果通过改名就能转换人生，那这个世界上的名字都会变得大同小异了。

这世上并不存在能够成为富人的命运，只存在能够成为富人的境遇。勤奋努力、踏实诚恳只是成为富人的要素而已。真正成就大富的那一刻，就仿佛一切水到渠成，凑巧了一样，就像碰巧在那天、在那个地方，有我在一样。

我能够在事业上获得成功也少不了运气。因为在这个生意发端和扩张时期，我刚好就在这个城市，所以我说这不是实力，而是运气。如果说是由于实力的话，那就意味着我是一个无论在何时、在哪个城市都能够再次获得成功的非常了不起的人。但我不是那样的人。我比其他人的突出之处只有一点，那就是我知道运气的存在，这也是我对自己所拥有的富有时常怀抱感恩与谦逊的根本原因。

梦想创业的年轻人去小公司吧

即便没有资本、没有点子，也有方法能创业。创业是能够成为富人的最简单的方法，也是最难的方法。无论谁都能创业，但成功的概率很低。创业公司中只有1|3能存续5年以上。能够减少创业失败、聚拢资本、接受经营教育的地方就在中小企业。

大企业由于规模庞大，个人就如同附属品一样，只能够接触限定的部分业务。如果你是一个下定决心要创业的青年，那就希望你能够选定一个与自己心仪的行业相符的小公司工作。公司内有三四名职员，即便职务不同，但业务领域并没有严格划分，这样的小公司就很好。公司如果不断壮大，就能够学习到全方位的知识；公司如果经营失败，那也是经理一个人受损。

无论你感兴趣的是IT业、物流业还是制造业，只要进入小公司自然能够担负起业务来。这相当于一边拿着薪水一边在学习。而且，因为是小公司，能够亲眼看到并学习到方方面面的业务运营知识。只要全心投入、努力工作，就算年轻也能够获得快速升迁；如果公司发展势头良好，甚至能够很快就跻身管理层。

这样反而比在大企业能获得更好的待遇，而且会让你对工作有更大的成就感。如果你追求高薪水和高福利，那么进入大企业看似是当下的最佳选择，不过那样你就会成为一辈子靠薪水生活的人。

我来介绍一下身无分文的青年人在几年之内能够拥有自己的咖啡店的秘诀。走进一家自家附近的咖啡店。像这样的咖啡店往往常年都在招聘兼职或正式员工。上岗后一学会业务就要拿出满腔热情，仿佛能够取代经理一般拼命工作。把自己当作主人一样，就算没人指使自己干活，也要眼明手快主动找活干。要对工作充满热爱，以至于让顾客为了享受自己的服务而光顾这家店。这样一来，你就会得到店长的职位，然后就开始部署弱化经理职能的计划。如果你成了店长，提升了销售额，管理好员工，那么这家店就不再需要经理了。

在这种情况下，经理一般会采取两种行动。有的经理会逍遥自在四处游玩，有的经理会计划再开一家店。这时，你就成了与掌握决定权的经理处于同等地位的人了。经理生怕你会辞职不干，因为只要你辞职他就再也没时间去室内高尔夫球场了；因为这样一来，新开的2号店就没人负责管理了。这不是让你去威胁谁，而是说，照这样的趋势，你也许就能以分期付款的方式接管下一家新店，你凭借自己的热情和能力获得了能够和经理成为合伙人的机会。这样一来，你就可以一边拿着薪水一边学习业务和经营了。当你已经很擅长这方面的业务后，那

么无论何时你都能够自己创业了。因为这期间你积攒下来的钱和经验能够为你扫除创业途中可能遇到的困难。

就算再让我选一次，我也会选择创业。哪怕现在事业失败，我还是会再次创业。我的儿子们如果说要创业，我会非常欣喜。就算失败了也要重来。通过创业获取成功才是穷二代白手起家最快且唯一的途径。我想要雇用自己，随心所欲地给自己发工资。我完全不愿意进入大企业，为了得到认可而耗尽一生。我希望由自己来认可自己，因为我的人生只属于我自己。

我热爱挑战，希望由自己的意志来决定自己该做什么，并渴望将自己具有创意的想法付诸实践。年轻的创业家们进入小公司，在小公司成长的过程中积累经验，等到30多岁再创业也不迟。20多岁在小公司学习，30多岁创业，40多岁反省，50多岁将机会让与后来人，60多岁从工作中脱身享受生活，这是最完美的人生。

“能久”和“功夫”

当我想有所改变或有殷切的愿望时，我有个习惯，那就是持续行动100天。能坚持100天就证明自己可以改变，同时也说明我付出了最大的努力。将自己的愿望每天写100遍，连续写100天，这也是自我证明的时间。

《中庸》中提到的“能久”中的“久”，指的是持续。具体期限是3个月。无论做什么，只要坚持不懈地实践3个月，那么这件事的本质就会发生变化。这是孔子的教诲。我是通过杙机先生听到这番教诲的。那时我才知道3个月或100天内坚持不懈付出行动的概念原来是由来已久的教诲。

“功夫”的中文发音是“gōng fu”，英语被译成“to study”，但这个词指的是对身体的磨炼。我相信能够做到“能久”和“功夫”的人，也就是能保持在3个月内持续地对身体进行磨炼的人就有可能改变一切。因为人生中一项非常重要的事情就是持之以恒地身体力行。

无论是谁，如果想改变自身，不妨坚持3个月看看。

如果立志要减肥，就每晚5点以后禁食，坚持3个月试试；如果要戒烟，就坚持3个月不吸烟；如果要练出胸肌，就连续3个月定时做俯卧撑；如果想学习炒股票，就在3个月内把

YouTube上几百个相关视频统统找出来看一遍，把相关书籍读通透。无论做什么，要想达到专业水准，拼命坚持努力3个月试试看。3个月是一个恰好的时间段，会让人的身体、心灵、思维都有所改变。如果想改善生活，那么这种在一定时期内付出实践性努力的做法再合适不过了。在这个过程中，人会养成习惯。被称为健康传道士的阿诺德·洪连续多年一直以“100天的约定”为主题，帮助普通大众改变健康习惯。他相信100天内指导并督促人们运动，能够帮助人们改变人生。

不愿尝试付出任何实践行动的人趁早丢掉下个月或明年就能过上另一种生活的妄想。赚钱、投资也必须付出努力、认真学习。真诚地生活才能稳住脚跟，这就是人生。偶尔抽空尝试一番却碰巧撞上的运气不是运气，而是不幸。不靠自己创造而靠碰运气，这份运气迟早会被人夺走。无论做什么，认真坚持试试看。再困难也要坚持100天。如果坚持100天有难度，那就坚持3个月。“能久”与“功夫”，听起来是不是特别吸引人？真的希望能够吸引到你。

能做的生意数不胜数

有些人想做生意，可真正着手准备时又发现没生意可做。我在自己笔记本上随手记下的生意项目有数十个之多，其中大部分并不需要投入大量资本。平时，我在生活中感到的不便之处或认为有改进空间的地方都可以变成生意项目，所以，没生意可做这种说法并不符合事实。

很多人认为这世上所需要的生意似乎都已经存在了，但我的想法恰恰相反，还有很多生意等着被挖掘。那么这些等待被开发的又是一些什么样的生意呢？可能是目前的一些企业家在做却做得不顺畅的生意，也可能是另一些企业家遭遇过失败的生意，它们都有可能成为令人眼前一亮、全新的生意项目。我随手记下的就是类似这样的生意项目。之所以公开出来是为了告诉大家该如何去寻找新的生意项目。

我曾经和晚辈们去过日本一个叫作铫子市的城市，在这里可以看到太平洋。每天清晨去海边散步时，我总能发现四处散落着被海水冲上岸的木头。我平时爱好做木桌，因此看到那些被海水浸透且坚实的木头，着实喜欢。

估计这是在世界某个角落的树木被台风连根拔起后在太平洋上漂浮不定，最终又被冲进了这片大海。心灵手巧的木工可以用这些木头打造出美观的家具，家具的品牌可以叫作“我

从哪里来”。品牌中蕴含着这样的故事：用生长在异国海边的树木打造家具。我在思考海边散落木材的清理问题时，产生了创立家具公司的构想，而创立这样的家具公司，与品牌故事、资源再生、环境保护等这些现代产业理念也不谋而合。

近来，很多男士开始化妆，因此开设专营男性化妆品的卖场看起来也是具有可行性的。因为在女性熙熙攘攘的店铺中，不少男士挑选化妆品显得不太方便，与此同时，男性化妆品种类也与日俱增。对类似的项目有时我也会想要亲自试试看，但在大部分情况下，都只是习以为常地构想一下便作罢了。平时，当发现一些产业中的瑕疵或不便之处时我会记下来，有时也会把想法付诸实践。

其中的一个例子就是开花店。在美国，在不那么特别的日子里，人们也经常购买鲜花。因此，在超市最靠前的位置往往摆满鲜花，即便不是用来送礼，不少人在购物过程中也会买上一支或一束，不需要额外包装，随手就放进购物车里。在韩国却看不到这类花店。一般的花店在市中心建筑物的地下楼层里，店外放着写有“全国配送鲜花”的牌子，只有需要扎花束时，店主才从冰柜里取出鲜花。这些店铺的前前后后都摆放着旧花盆，里面栽种着半死不活也卖不出去的绿植。如果你想买一支或一束花，店主就会问你：“您要多少钱的？”

我住在酒店时偶尔也会买回鲜花插上，但在韩国想买支花，的确不太方便。经过调查我发现，韩国的花卉市场是以红

白事的需求为中心在运营的，销售出的花卉的80%都用在红白事上，个人消费所占比例还不到20%。像我这样即兴购买鲜花的人还不足韩国人口的1.5%。美国的情况正好相反，在美国的花卉市场中，个人消费占整个鲜花消费的80%。最终，我决定在韩国开花店。我很好奇，韩国花卉市场的状况究竟是韩国人不买花造成的，还是流通市场不便利造成的。我们在设计店铺时，一切着眼点都从消费者的立场出发去思考。设想消费者想要触摸花朵，我们就设计开放式冰柜并贴上价签，让大家都能摸到。在首尔的“aT中心”，作为零售商铺，我们史无前例地获得了竞拍权，因此我们的销售价格能够比较容易地控制在消费者可接受的范围内。有优质的国外鲜花品种，我们会直接进口，而且我们还可以单支销售。截至目前，在约两年的时间内，我们在首尔已经开设了12家店铺。除了那些如花朵般绽放的10来岁的孩子可能对鲜花尚无需求外，男女老少都纷纷像逛超市一样轻松进店选购花卉。

看来，并不是韩国人不喜欢花卉，而是流通市场存在着问题。如果把花店当作礼品商店经营，像我这样想买花的人就没地方去买。目前，韩国Snowfox flowers的总销售额在零售商店当中已经位居第一。我们预计未来在首尔能开设超过300家店铺。按照这样的模式经营下去，我们的鲜花公司还有可能会上市。最初，我由一个微不足道的疑惑开启了挑战之路，而这个挑战使得如今这份精彩的事业站稳了脚跟。

嘴上说着没生意可做的人，其实是不具备发现生意项目的眼光。生意无止境。如果实在找不到，就去所有名字里带有“国际”两字的博览会转转看。

在那些博览会中，会有一些刚起步还付不起昂贵的租位费、由经理独自一人守在角落里的外国公司。你可以经过挑选获得某家这类公司业务的韩国代理权，然后将创意稍事调整，就变成了新的生意项目。能做的生意数不胜数，希望有野心的创业者们能够拥有一双慧眼。

企业家是能够获取自由的唯一职业

我真不愿相信，对年轻人来说，进入大企业工作就是他们的梦想。不仅如此，看到年轻人为了当上公务员拼命学习的样子，我感到十分难过。在大企业中，最大的成功莫过于成为高管。就权当大企业高管这个位置是工薪阶层心中耀眼的星星吧。韩国经营者总协会的调查显示，能够摘得这颗“星星”的概率是0.7%。也就是说，1000个人里面只有7个人能当上高管。普通人从进入公司直至升迁到部长级别平均需要18年，而升至高管平均需要22年。调查显示，1000名本科毕业生进入公司，能够升到部长级别的有24人，能够升到高管级别的有7人。升到部长级别的比例是2.4%，这就意味着剩余的97.6%的人无法升至部长级别，甚至有些人还可能会遭到解雇。到了那个时候，这些人也已经到了40多岁的年纪。而且，目前每年的高管升职比例已经开始呈现下降趋势。

有一次，韩国驻休斯敦总领事馆举行了招待会，邀请休斯敦地区的韩国公司的经理们参加。参会的人中大多数是与炼油产业相关的企业的分公司经理们，他们都是被韩国总公司派驻国外的高管。令人惊讶的是，论及公事时，他们稀松平常地谈

论着数兆元的工程项目，但转为讨论私事时，他们都在担忧将来退休后的生活问题。

这些人即使当上了高管，也还是工薪阶层。任期结束返回韩国后，不知道公司里是否还有适合自己的位置，对此他们忧心忡忡。要是辞职，还有车要养、孩子的学费要交，着实令人不知所措，因为口里谈着的数兆元、数亿元并不是他们的钱。

我不得不认为，想要进大企业的年轻人并不了解这些情况。成为高管的成功概率只有0.7%，到了退休之时还要担心养车的费用、孩子的学费。如果了解这些情况，他们怎么可能会去挑战那0.7%的概率？怎么可能会为了过上这样的生活而赌上自己的人生？拥有高智商、接受过高等教育的年轻人，废寝忘食地学习，真的想要得到这样的职位吗？我对此真的难以理解。

大企业不再是梦想的职场，而是夺走梦想的职场。你真的想一辈子靠出卖自己的时间来赚钱过日子吗？事实上，说一辈子都不准确，因为到50岁时你可能就会被要求名誉退休，从那以后不会再有人愿意购买你的时间。人生还有几十年，在这样一个年龄阶段你怎样重新起步？这真的是你的人生目标吗？为什么你不想自己成为资本家或企业家呢？是害怕失败吗？其实，比起成为高管的概率，靠做生意成功的概率要高出42倍。如果是因为缺乏创业资金，难道这世上所有的创业者都是一出生就拥有足够的资本吗？创业本来就是一件没什么资本、从小

规模起步的事情。哪怕只有10%的成功概率也要挑战，这才是企业家的创业精神。你是因为害怕90%的失败概率而犹豫不决吗？那我还要再次提醒你，想升到年过50就要被劝退的位置上，概率也只有0.7%而已。

就算做生意失败的概率是90%，其成功概率还是比能当上高管要高14倍。你真的想挤进这样的竞争中去吗？你不想和昨天的自己展开竞争吗？你不想让自己成为生活的主宰吗？即便你已经有了工作岗位，职业是医生也好、律师也罢，都没关系，只要一有机会，就去创业吧。就算你是医生，也要怀抱梦想，成为拥有医师资格证的经营管理者。无论是谁都能够成为企业家、资本家，绝对不要为了进大企业就业这个目标而付出你仅此一次的人生。要常常怀抱梦想，勇于挑战，勇于挣脱。希望你能够拥有这样的梦想：自己给自己支付工资，一辈子雇用自己，把自己的时间还给自己。

企业家是能够把自身作为礼物奉献给自己一生的唯一职业。把自己作为礼物奉献给自己仅此一次的人生，我们肯定能够寻觅到这样的途径。希望大家所持的希望能够战胜恐惧。

金钱有不同的品性

生财之道不尽相同，因此，金钱自然也就具有不同的品性。每一张钞票都有自己的性格和脾性，有的很固执，有的颇具胆识，有的软弱无能。有的钱喜欢窝在家里，有的钱只要一出家门就再也不回头。就算是一个母亲生出的孩子，性情和品质也会有所不同，金钱也是如此。

辛勤劳动换来的收入，股票投资的盈利，赌场里赢来的钱，储蓄产生的利息，这些钱就算都是1000万元的额度，它们也终究是截然不同的金钱。正因为彼此不同，所以，有的钱誓死不挪窝，也就不会增值；有的钱轻易就不见了踪影；有的钱还会吸引来更多的钱；有的钱则会连原有的钱都带走。因为出生的方式决定着这些金钱的性格和品性。

赚钱的时候要尽可能赚取品质优良的金钱。品质最为优良的金钱自然是那些通过正当的方法、一点一滴积累起来的金钱。通过薪金、合法投资、正当生意获取的金钱都属于这一类。

通过自己的创意和劳动赚取的金钱，是依靠自己人生的唯一资产——时间所换取的金钱，因此我们与这些钱感情最为深厚，赚取这样的钱也最令人感到自豪，这样的钱比其他任何金钱都显得弥足珍贵。这样的钱不能随意挥霍，应该积攒起来，

依靠这笔资产来投资或储蓄并创造出收益。面对这些收益，就仿佛面对比儿子更漂亮的孙子孙女一般宝贵。

相反，和这些珍贵的金钱相比，在赌场里一夜暴富收获的金钱则会在下一场赌局中带走其他钱财。通过诈骗获得的金钱则多花在奢侈、放荡的地方，把自己的人生彻底搞砸。带着投机心理进行的投资或急于暴富而鲁莽使用的杠杆，就算运气好借用这些方法赚到了钱，这些钱也会花费在向别人炫耀的用途上，最终带着自己所有的钱，彻底离家出走。有时，劣质的金钱会谋害主人，甚至击垮主人的家庭。

如果想要积攒下优质的金钱，那么对人生要持有坚定的哲学理念。金钱的主人如果下定决心要积攒优质的金钱，那么金钱也会自动地追随之来。没有贪念，就不会遭到诈骗。行为正直，就不会在浮夸的场合把钱都浪费在酒水费上。不贪图不劳而获，无论去哪儿都不会丢人现眼。不依赖意外之财，就不会卑躬屈膝。这样的人反而会获得更多的机会和更好的运气。品质优良的资产滚滚而来也不会伤害到家人，反而会让家人更加团结。就算是依靠好运获得的资产，因为这些钱已经跻身于品质优良的金钱之间，所以它们也会变身为品质优良的金钱。

在不同的环境中成长起来的年轻人进入士官学校，遵守统一纪律与学风，在相同的价值观与行为规范的影响下成为同事，仿佛生来就是军官一般。因此，我们在结交朋友时要慎重抉择，金钱也要有选择地积攒。小心谨慎地积攒下的金钱越多

越好，这些金钱能够忠诚地守护你和你的家人，不会毫无凝聚力，并会长久地守护你的人生，使你过上受人尊敬的富人的生活。

一个曼哈顿下着雨的夏日，吃过晚饭，我和家人一起去逛位于34街拥有100多年历史、仿佛文物一般的梅西百货商店。梅西百货商店正门的地面上有一块铜板，上面刻着这家公司的历史。能够想象有多少资本、财物、富豪们通过这道门，从这块铜板上穿越而过。当时有一个看起来40多岁的乞丐坐在铜板上，淋着小雨向过往的行人乞求施舍。从他乞讨的纸板上写下的字句能够看出他应该是个受过良好教育的人。

当时天色已晚，我心想他可能还没吃晚饭，于是从兜里掏出为数不多的现金放进了乞讨桶中，随后我又回到屋檐下避雨。零星有几个人掏出兜里的硬币扔进他的桶中。有位慷慨的女士递给他一张面额相当大的纸币。这时他好像凑够了晚饭钱一般，站起身开始收拾本来就不多的行李。最后，他探头看了看自己的乞讨桶，从中挑出几枚硬币扔在了地上。可能担心写有乞讨字句的纸板被淋湿，他将纸板夹在背包和背部之间消失在了雨中。

他停留过的地方放着他丢弃的3美分（约合11韩元）。他消失后陆陆续续有无数人从铜板上踩过，但没有任何人去在意那几美分。我淋着雨快走几步上前去，捡起那3美分并握在手中。事实上，在美国3美分买不到任何东西。但我深知看不起小钱的

人最终也管理不好大钱，所以我才会像捡宝石一样，郑重地捡起那3美分。买完东西的妻子和儿子提着两双金额超过2万美分的运动鞋走出了百货商店。我右手在裤兜里一边摆弄着3枚硬币，一边小声嘀咕“这几枚硬币就是金钱的种子”，跟随在妻子和儿子的身后走回了家。

人们对一事实并不清楚：小钱能够使一个人变得富有，大钱能把一个人变得困窘。说不定那个曼哈顿的乞丐在10年前是一个比我还要富有的人；说不定他曾在曼哈顿的金融街操控着大笔的金钱，可一时的失误造成了破产；说不定正是因为看不起小钱而一心追逐大钱才会造成如今这般的下场。与此同时，一个贫穷的移民经历了无数次失败后成了富人，并在曼哈顿第五大道买下了一套拥有阳台的房子，周末偶尔过来休闲度假。懂得珍惜小钱，大钱才会随之而来。

成为家族首富时对待父母与兄弟的行动要领

兄弟姐妹中哪怕有一个人成为富人，也比一个富人没有要强。不过，如果家人中出现一个富人，却会引发出各种问题。一个国家如果出现巨大的贫富差异会造成社会安全网的崩塌，紧张感会随之出现。家族当中如果出现贫富差异也就会频频出现隔阂、失落、责难。我相信我的读者都能够成为富人，那么从现在开始就让我先来告诉大家，当你致富后该如何与父母和兄弟姐妹相处。根据财产规模和是否已婚，细节多少会有些变化。这些经验是根据我自己的情况推导而出的，我将自己出现过的失误以及可取之处经过整理后记录如下。

情况1：财产规模不足10亿元

不该做的事情：借资金给兄弟们创业、帮父母换房子或换车。

该做的事情：给照顾父母的嫂子买名牌包；侄子、侄女入学时给他们购买笔记本电脑；家庭聚餐时全额支付餐费；定期给父母一定的生活费。

这个时期应该给予在家中并不起眼却吃了不少苦的女性们及侄子、侄女们以关怀。自己富有后，即使在家庭内部也容易引起嫉妒和猜疑，所以要格外照顾那些受苦的或不受重视的家人。以当前的经济实力，赞助他人创业或更换新车还为时尚早，有些勉强。在自己的资产变得根深蒂固之前不应该去做那种消耗巨款的事情，除了父母的生活费之外，不应该有任何定期支出的费用。

给父母的生活费应该像发工资一样，在固定的日期准时自动转账。哪怕只晚一天，父母也会多心，要么担心子女的生意是否不顺利，要么担心自己是不是哪里做得不到位。待事业发展壮大后，要逐渐提高在固定日期给父母转过去的生活费的金额。用语也不要说是生活费，而要说成是投资收益。不要因为子女给生活费，而让父母去看自己子女的脸色。向父母说明，

这些费用是他们在子女年轻时给子女投入的努力和价值的收益分红，让他们毫无负担、舒舒服服地接受。

此外，也要督促他们不要攒生活费。他们可能会担心不能定期收到生活费而舍不得花，或者为了接济其他生活较为艰辛的子女、孙子、孙女而把钱都攒起来。为了避免这些事情，办理一张借记卡，如果卡内有余额，转账时就只转除去余额的金额。这样你就会发现，到了月末，账户中就会出现乘坐计程车、买咖啡、买花卉的消费痕迹。

对兄弟们的投资创业、买房借款、生活费救济等请求绝不应允。当前这个时期，自己还没从水中逃出却被抓住脚脖子，只会让大家一同深陷困窘之中。

也不要因为这些事情就切断兄弟之情。当前这个时期，需要先把你的子女和配偶照顾好，而兄弟、父母则在其次。干脆用这笔钱给嫂子、弟妹、母亲、妹妹、姐姐们各买一个名牌包，这样效果反而更好。这个时期不是支援家人的时期，而是避免家人人心涣散的时期。

情况2：财产规模不足50亿元

这个时期可以给父母买房子或者买车，不仅要负担父母的零花钱，还要承担他们的所有生活费用；也应该帮助侄子、侄女支付学费。这个时期，兄弟们对你不再有嫉妒，只会给予肯定。就算花大钱也不会被说成是装腔作势。照顾好侄子、侄女的原因有两点：

第一，照顾好侄子、侄女，兄弟姐妹间才会产生彼此是亲戚这样更加明确的家庭共同体观念，兄弟姐妹间才能和睦相处、经常见面。

第二，兄弟姐妹会减少很多对你有难度的请求。对帮助自己孩子支付学费、旅游、入学时的笔记本电脑等费用的富有的兄弟，他们不会漫无边际地开口拜托事情。相对于给兄弟们的投资创业、担保、购房款援助等资金，给侄子、侄女花费的费用要少得多，也贤明得多。在这个时期，给予兄弟们的支援仍然要小心谨慎。

情况3：财产规模超过100亿元

从这个时期开始，如果兄弟当中再有贫穷之人就不行了，要积极地为他们提供帮助，使他们脱离贫困，这是你的责任。在兄弟姐妹中选择具有企业家资质的人，交给他们一部分企业实体去管理，你的任务是让整个家族富起来。财产规模超过了100亿元时，就是要让资产创造资产的时期。

每年都送父母去旅行，连同父母的好朋友一同送去旅行，这个时候该是连父母的朋友们都对这样的子女赞不绝口的时期了。自己不是家人和亲戚中的冤大头，而是他们的保险。对亲戚们的红白事要给予帮助，如果有人住院，你就要成为这个家庭的保险经纪人。所有的这些事情都通过自己的配偶来完成，只有这样，配偶在家族当中才能够受到相应的待遇并同你一样为能帮助家人而感到自豪。

失败的权利

一定会有人说，读完这整本书仍然无法鼓起行动的勇气，依然找寻不到方向。我现在拥有几家公司，而这些公司都交给不同的经理在运营，我还从来没有因为他们在经营中遭到失败而惩罚过他们。

我反而会怪他们不去挑战。有时，即便我看到了失败，我也会放任不管。因为，这个失败会阻挡下一个失败，或者说不定是我产生了误判。我经历过很多失败，现在仍然是一边经历失败一边生活，原因就在于我始终在挑战。

失败是权利。特别对年轻人来说，失败是包含着特权的权利。我们的时代一再鼓励成功，却对毫无成果的失败冷眼旁观，但这个世界上究竟有几个成功没经历过失败？从未经历过失败就获取成功的人可能因为一次失败就失去所有。所以，没有经历过失败的成功还不是成功。缺少钢筋的混凝土又能坚持多久呢？

父母也应该对子女的失败给予宽容，甚至应该欢迎失败。很多父母因为自己曾遭遇过失败，所以一心希望子女不要失败。正因为如此，为了杜绝失败本身，连同挑战也一并阻止了，结果反而造成了失败。子女经历失败恰恰说明他们正在挑战。那些阻止子女创业却催促子女赶紧就业的父母才是失败

者，他们把自己的恐惧传递给了子女。哪怕父母多一分宽容，子女们也能够鼓起勇气再次挑战，并且终有一天会获取成功。

年轻人绝不要惧怕失败。失败是权利。今天你也拥有失败的权利。你可曾想象过没有失败权利的世界？要为年轻人守护这份权利。无论是谁，人都要经历彷徨与挫折才会成长。不会有人从未失败就能跨过成功的门槛。失败不是犯罪，就算有风险的事情也要不断挑战。因为对不敢挑战的人来说，所有的成功都是有风险的。

书能造就富人吗

我依旧相信书才是我们人生中最好的工具。虽然通过网络和电视也能够快速、准确地查找到资料，但书所能够提供的隐秘信息是网络和电视所不具备的。现在，我仍然一个月会买上20余本书。由于兴趣较为广泛，所以我的阅读量也比较大。如果沉迷于物理学理论，我就一次性把相关书籍都买来；如果对某些债券知识有疑惑，我就把与债券有关的书统统拿下；如果喜欢上某个作家，即便是他的绝版书籍，我也会四处寻找甚至买来二手书。

好在我读书的速度非常快，300页左右的书籍我用两三个小时就能读完。有必要的話我还会标注画线；读到某个句子或词汇有感而发，还会在空白处写下自己的见解。如果自己的想法与书中的不同，我也会记录下来。如果一本书仅题目吸引人而内容空洞，或者我并不喜欢它的内容，那我也不一定非要读完它。我不善于记作者姓名和书名，很多书经常会重复购买。好在如今在网上买书，在选择完书籍付款前，网站会亲切地提醒某些书之前有过购买记录。

我的书房有数千本书籍。那么，是这些书把我造就成富人的吗？不是。书是无法把人造就成富人的。

当你培养出诠释书籍的能力，能够自主发现问题时，你才真正寻觅到了成为富人的道路。

人们在读书时常常会被作者的观点深深折服，感叹作者怎么会有如此伟大的想法及判断，从而在不觉之中变成了智力俘虏。这时就会无视事实，将书中出现的所有字句奉为真理，从而丢掉自己的想法。其实，就算再有名的作者的文章或者再伟大的学者的理论，也不可能完美无瑕。有的人深陷于某个作者的观点中难以自拔，对这些作者的书的内容或观点甚至比作者记得还清楚。之所以这样，是因为他们只关注正确的部分，从来不曾想过，除了这部分之外，其余的部分有可能都不正确。那么，哪些部分是正确的？哪些部分又是错误的呢？有专门的书籍来告诉我们这些。

受到阅读熏陶后，一些人在精神层面上得到了提升，却又感到自己无比卑微。在这种情况下，读的书越多越会垂下肩膀、弯下膝盖。这样的人并不是踩在巨人的肩膀上前行，而是被巨人压在了屁股下。这时，有一种书能够帮助你舒展肩膀、直起膝盖，与巨人并肩同行，那就是“散步”⁽¹⁾。通过散步，能让你接触到活生生的书的气息。对一本书不怀疑、不提出问题，无论再怎么读，都是读死书。

一边散步，一边思考从书中了解到的主题和观点，给自己充分的时间，用自己的标准去审视，明辨是非，而不是无条件地屈从于作者的权威。通过这个过程，舒展垂下的肩膀和弯下

的膝盖，必须锻炼自己独立站起来。下次读书的时候，膝盖可能会再次弯下，但经过不断练习自主思考，腿部就能练出肌肉，肩膀也会舒展开，总有一天独自一人也能昂然挺立。应该通过散步和自我提问来培养质疑的习惯。

希望你能够在行走的过程中，找时间静静地坐下思索一番自己当天读到的书本中的内容。你会发现，再伟大的作者写的书，里面也会有为了增加篇幅而发出的空谈；还有一些单纯为了销量而凭空捏造理论的励志书籍。之所以能发现这些，是因为你的膝盖变得更加强健了。散步有益于身心健康，希望你能日行一万步。

[\(1\)](#) 韩语单词中，散步和书有一个共同的音节，因此这里作者采用了这样的双关语。——译者注

神为什么不公平的

无论再怎么努力都看不到希望，面对接连的失败与挫折，人往往会抱怨神。我也尝过很多次失败的滋味，挫折接踵而至的那段日子我也曾抱怨过神为什么如此残忍。我这么努力，从不干坏事，不断挑战，为什么每次都失败，我实在难以理解。像我这样的人，如果成功一定会帮助更多的人，为什么不赐给我一些运气？我充满疑惑，倍感委屈。

但时过境迁，我才感受到，神往往是公平的。这并不是因为我成功了才这么说。无论是成功之前还是成功之后，任何时候，神都不干预任何事情，而正是这种不干预实现了公平。回过头看，无论我是失败7次还是14次，神都不曾干预过。相反，即便我财源广进或受到过高的颂扬，神也没有干预过。神不干预这人世间，而是让人世间自主运转，这就是神所展现出的公平。

神是公平的，人们越对此深信不疑，越会感到失望，最终就会导致“神是不公平的”的言论的扩散。所以，不管再艰辛，也不要抱怨神，不要去依赖神，要自己独立地振作起来。

只有下决定不接受神的帮助，而是依靠自己振作起来，才能看到真正的出路。对于你所祈求的愿望，神绝不会为之动摇。

向神祈愿是聆听神的话语，而不是向神倾诉自己想说的话。不信神的人都懂得这些，搞不懂那些信奉神的人为什么要令神为难。就算受到挫折，遭遇失败，也不要抱怨神或自责。这既不是神的错，也不是你的错，再接再厉去挑战就行。

神不干预人世并不是无心，而是无为。并非是神不爱我们，这恰恰是神真正爱我们的表现。神为了让我们自主行动，让自然自主运转，所以才会放开手来。神干预人世的瞬间，这世间一切都将停止。停止意味着死亡。这就是神引领人世的方式。

神以“不干预”传递着对你的祝福和支持，希望你能够尽情享有世间的财富与祝福。所以祝福你能够通过自身的富有来实现神所希望你做到的事。

对投资一往情深的宋老板和他 那总是火冒三丈的妻子

宋老板可谓“生意之神”，他的每家店面的生意都很红火，每次开发出的菜单都能一炮而红。宋老板在首尔近郊开的甜品店无论何时都座无虚席。他在附近还经营一家烤肉店，同样生意火爆。宋老板的甜品店后面有一家面积与店面几乎同等大小的大研究室，入口处也的确挂着“研究室”的牌匾。宋老板电脑的文件夹中存储了超过2万张照片，文件夹名分为菜单、陈列布局、照明、家具、物件、服装等，分门别类整理得井井有条。这些都是他通过走访日本、欧洲以及东南亚等地出名的饭店而获得的创意。正是因为宋老板这种学者式的探究精神，店里的客人不用走出国门就能够吃到全世界很多国家的甜点，所以他店里的顾客总是络绎不绝。

但是，他的妻子尹女士却总是对丈夫火冒三丈。因为，已经结婚20年的他们，到现在还没有自己的房子，也没有什么财产。周围人都以为他们是低调的富豪，尹女士并不富裕的娘家也是满怀期待，但他们是真的没有什么财产。虽然有两家店面，但是夫妻俩还是得每天从早到晚去上班。因为如果不上班，家里连生活费都拿不出来。实在不想看丈夫那张脸，尹女士避开甜品店，选择去烤肉店上班。

宋老板甜品店后面的研究室有6名员工，而甜品店只有4名员工。研究室的员工不兼任甜品店的工作，甜品店的员工们都梦想能到研究室工作。研究室的工资高，而且工作又充满了创意。宋老板的梦想十分远大，他希望把甜品店发展到全国，将其培养成大企业。所以他才创建了研究室，和员工一起研发世界上最美味的菜单。他们的新菜单开发速度十分惊人，一年能够将菜单彻底更换4次。也正因为这样，客人们兴高采烈，妻子尹女士却心急如焚。

理由很简单，因为宋老板把在甜品店赚到的钱全部投入到了研发菜单和给研究室的员工发工资上。他带领员工前往日本学习取经，又因为随时升级菜单，还要更换菜单、改造设施，相对收益来说，每年花在这些方面的费用更多。每次看到新菜单大受欢迎，宋老板都会兴奋地说这次的菜单要让咱们变成大富豪了。但是随着菜单的更换，碗就要换掉，桌子、照明也都要全部跟着换掉。偶尔有同行业人士来拜访，总会大力称赞宋老板并表达羡慕之情。每当这时，尹女士的心里却是怒火中烧。

宋老板是一个完美主义者。在经营甜品店之前，他还开办过汽车修理中心，那之前还开过印刷厂。他曾经立志要创办韩国最优秀的印刷厂，用全部的收入来购买德国产或日本产的印刷机。

他也曾经为了创办进口车领域最专业的汽车修理中心，分门别类购进二手进口车，把它们全进行了拆分研究。

宋老板虽然擅长赚钱，但他把100%的钱又进行了再投资，所以妻子尹女士根本就没见过钱的影子。现在也是如此。如果没有研究室，他们一个月能多收入2000万元，但这些钱目前全用在支付研究室员工的工资和材料费用上了。如果不是尹女士在烤肉店抽回一点生活费，宋老板肯定会用烤肉店的收入来雇用更多的研究室员工。周围的朋友纷纷羡慕尹女士，丈夫卖力工作，又能挣那么多钱，尹女士却几乎要气炸了。

我非常清楚，宋老板绝对成不了富人。宋老板的甜品店和烤肉店生意越红火，就像他的妻子说的那样，他就会把越多的钱投资在员工身上。

宋老板的第一个“罪名”是无限投资罪。任何一家公司都不可能把每年收益的100%用来投资。像宋老板这样行事，就算他以后拥有几十家店面，尹女士也不可能有拿到钱的那一天。因为要想创建规模更大的公司，就需要进行更大的投资。而在这个过程中，哪怕失败一次，就会跌落谷底。

宋老板的第二个“罪名”是侵占罪。挪用他人财物违反了韩国《刑法》第365条，处10年以下有期徒刑，并处罚金3000万元以下罚金。宋老板侵占了妻子尹女士的财产。

夫妻享有共同财产，夫妻共同生活，无论哪一方赚取的收入，其中一半都归属于配偶。宋老板把生意盈利都用于再投资，侵占了妻子的份额。如果他要进行再投资，需要得到妻子的允许。可宋老板别说获得妻子的允许，就算妻子反对，他每年还是会一意孤行。

宋老板最大的“罪名”是无知经营罪。宋老板将收益的一半交给妻子，另一半用于发展生意才是最贤明的做法，然而身为经营者和一家之长的他却对此一无所知，这才是他最大的“罪”。

我讲了这么多，就是为了说一说宋老板的无知经营罪。宋老板既是一家之长又是经营者。生意不是虚图外表，也不是公益事业，而是更接近于为了使家人和自己获得自由而进行的宗教活动。如果宋老板长期以来坚持把收益的一半交给妻子，那么他自然会得到妻子的尊重，也会令妻子感到无比自豪。如果宋老板每年把收益的一半都交给了妻子，那么现在他们房子早有了，老年生活也不用担心了。

也许宋老板会反驳说：“把生意做到今天这么大，想进一步发展，难道这个程度的投资不是理所应当的吗？”这是不对的。因为宋老板并不是为了家人在发展生意，而是以牺牲家人的利益为代价，为了满足自己的虚荣在做生意。妻子对宋老板爱搭不理、火冒三丈是必然的。

我想劝劝宋老板，把收益的一半还给妻子，因为那是妻子应得的份额。这对宋老板自己也大有好处，家庭财产都移交给妻子之前都不能算是完整的资产，由妻子保管的金钱才是家庭的实际资产。

比起这些，最大的好处是妻子会因他是一个企业家而感到无比自豪。宋老板在做生意的过程中只要坚持这一点，就既能够保障生意，又能使家庭财产获得增收。希望宋老板能够读到这篇文章。

你怎么看合伙

对接受投资者的嘱咐

如果你对他人的金钱比对自己的更重视，你就可以合伙。

如果你认为自己有义务每季度定时向投资者提交财务报表并做详细汇报，你就可以合伙。

如果事业发展顺利，你能够把朋友投资的钱还给他且不产生终止合伙的念头，你就可以合伙。

如果你认为自己有责任向合作伙伴汇报自己的薪金水平，你就可以合伙。

如果哪怕对零零碎碎的资金往来，你也能够全部记录下来以方便他人浏览，你就可以合伙。

对投资者的嘱咐

即使你所投资的生意失败，你也能够坚持不拿回自己的钱，你就可以合伙。

尽管生意进展不顺利，如果你认为合伙人也应该照常领取薪金，你就可以合伙。

如果你不会像对待自己公司员工那样随意对待合伙人公司的员工，你就可以合伙。

如果你在外不会炫耀“那家公司是我的”，你就可以合伙。

对双方的嘱咐

如果双方之间的合约非常明确地落实在了文书上且进行了公证，具有针对股份、职务、薪金、经营权限、收益分配方式、责任界定、股权转让同意权、再投资比例、合约解除条件等条款进行了明确记录的文件，你们就可以合伙。

如果双方对与董事会、增资、分红等相关用语有充分理解并针对这些问题充分协商拟定出了文书，你们就可以合伙。

如果双方之间有明确的业务职责表，同时达成了无法按照此表履行时对损益分配比例进行调整的协议，你们就可以合伙。

合伙顺利会存在问题，不顺利更会存在问题。如果没选好合伙对象，相对于业务带来的压力，合伙本身带来的压力会更可怕。但如果遇到了好的合伙人，那就相当于有两个你在把劲往一处使。想要维护好良性合伙关系，就需要把所有事项都形成文书，并且尊重彼此的资产。

金钱比友情更强劲，如果合约不明确或存在瑕疵，友情、亲情都会毁于一旦。能让夫妻之间、父子之间反目成仇的就是合在一处的金钱。虽然两个人是朋友、家人，但金钱与金钱不一定会结为朋友或家人。只有从缔结下明确的合约的那一刻

起，金钱之间才能够成为朋友、家人。希望你能够认清：友情是友情、金钱是金钱，尊重他人的金钱能够解决一切合伙问题。

不认路就走大路

这还是我在江南地区买下自己心仪的一处楼产时的事情：楼主是一位60多岁的男性，本来那栋楼他说什么都不卖，后来改变了心意，联系我说准备卖。他拥有好几栋楼产，其中一栋是为了补贴孩子的事业启动资金才决定出售的。当时，我对房地产还处于一无所知的状态。交易完成后我向他提出了一个问题：“您能传授给我一个买入房地产的关键点吗？”

沉默片刻后，不知是否因为我的问题很诚恳，他真的告诉我一点，随后就离开了。“我只买从地铁站出来后一眼就能看到的建筑。这样的地段，当天贴上招租或出售公告，当天就有人来联系。要不是为了儿子，我一辈子都不会卖掉这栋楼。金先生，你不也是看到我的联系方式当天就来签约了吗？”

此后，这位老先生的标准就成为我买入房地产的标准之一。地铁站旁边的建筑物当然昂贵。但它可以挑选不同水准的承租人，而且容易变现，这样一来，最贵的也就是最便宜的。直到现在，我买建筑物时，比起规模我更看重位置，比起利润率我更看重位置，比起建筑物的年代我更看重位置。

因为我知道非专业的房地产投资者能够获得的最大、最安全的收益就来源于位置。而且，在我对房地产还没有产生百分

之百的信心之前，以位置为中心购买房地产都没有出现什么大的失误。

去其他城市旅行，只要走大路就一定能到达。很多时候，明明有大路，很多人却非要找捷径，结果在小路上不是徘徊不前，就是走进了死胡同，结果又不得不重新回到大路上。对自身的方向感深信不疑，到头来可能会彻底迷路。在某些特定资产领域，如果不是专家又不想迷路，那么就朝着资产指明的大路走吧。

这一点对没有彻底深入了解市场就进行投资的人来说，是非常有效的小窍门。我在购买股票时，如果对相应行业不是特别了解，我就会永远选择行业内的第一名。待日后了解加深，我可能还会选择行业内的第二名。我对房地产投资的了解还有很多不足，但从资产配置角度来看，有时非常有必要持有房地产，而购买位于大路上的建筑物，仅此一点就已经是在进行出色的投资了。

成不了富人的人脑子里装的都是成不了富人的想法。人人都知道首尔市内房地产价格昂贵。贵自然有贵的道理。但是人们还是会舍弃首尔，而在能够往返于首尔上班的附近城市进行投资。苹果股票近十几年上涨了30倍，自有其上涨的原因。但有人就是不买苹果股票，而去买苹果概念股或关联股票。其实，在黄金地段买个小点的房产就行；苹果股价高，少买点就行。可是人们却在寻找捷径，结果犯下了走进死胡同的错误。

明明树上的果实正在成熟，却一定要亲自播种、种树，这实际上是在制造风险。

投资时要经常考虑究竟是赚钱重要，还是避免损失重要。如果获得收益和避免损失，即鱼和熊掌都想得到，结果只会两手空空。在投资界能够生存下来的人并不是打出老鹰球的人，而是打出很多小鸟球的人。⁽¹⁾依靠老鹰球获胜的情况很罕见，人们也不会为了在下次比赛中获胜而把一切都赌在打出老鹰球上。但现实中人们往往十分看重老鹰球而忽视小鸟球。只要不打出柏忌⁽²⁾或双柏忌，在朋友们中间也可以成为优秀的选手。最优秀的投资者常常做的事情就是减少自己不知道和不可控的情况。

总是走在大路上，一辈子可能都看不到有趣的东西，巷子里出现了小吃一条街，生意兴隆，大家在挣大钱的时候，也许你无法参与其中。也就是说，在降低风险的过程中，你可能会出现跟不上平均成长水平的失误。但是你的收益低于别人的平均收益并不意味着你就一贫如洗。绝对不要去犯那种只犯一次就会使自己沦落为穷光蛋的错误，只要掉一次队就再也回不到这个市场中来。在你完全成为本地人，了解清楚所有胡同的角角落落之前，一定要走大路。

⁽¹⁾ “老鹰球”（Eagle）：在高尔夫中，低于标准杆数2杆；“小鸟球”（Birdie）：击球杆数低于标准杆数1杆。

[\(2\)](#) 在高尔夫中，某一球洞或球场预先估计的完成杆数称为标准杆（Par），高于一杆称为柏忌（Bogey），高于两杆称为双柏忌（Double Bogey）。

Quarter 准则

2019年，我和几个上年纪的朋友，还有几个年轻的新朋友一起来了一场横跨美国大陆的汽车旅行。我们驾驶着大型SUV越野车从洛杉矶开往纽约。这场旅行并没有设定目的地，我却有一处想去的地方，那就是位于内布拉斯加州奥马哈的沃伦·巴菲特的住宅。听说这个在美国富豪中占有一席之地的人住在比我家还小的房子里，我感到难以置信，想亲眼去看一看。

虽然对巴菲特的俭朴和洒脱早有耳闻，但我很想亲眼去确认一下他是否真的生活在那样的房子里。当我们到达他家门口时，打听到巴菲特刚刚从这座没有任何安保设施的房子出来，自己开车上班去了。他仍然住在这套62年前花了30.15万美元买下的住宅里（说实话，从巴菲特的投资业绩来看，似乎能够推断出他不买房子的原因。他的住宅2020年的市价是85.4万美元。把当初买房子的钱拿来投资，现在应该有136亿美元了）。

拥有110兆财产的巴菲特一直以来都使用着三星电子2010年下半年推出的价值20美元的翻盖手机，直到最近才更换为iPhone 11。他连早饭都是在上班路上的麦当劳选择的一份“早餐套餐”。

在接受美国HBO有线电视台采访时，他曾说过：“感到经济状况不宽裕时，就会选择其中便宜的东西。”

事实上，他是比我富裕几万倍的大富豪，我却过着比他富裕几倍的生活。我家的房子比巴菲特的房子贵好几倍，我已经很久没在类似麦当劳这样的地方吃过早餐。

我尊重也敬佩巴菲特的俭朴，世界上首屈一指的富豪在现实中却过着极为平凡的美国中产阶级的生活，围墙上没有铁丝网也不雇用保镖，却能够正常生活。这是最令人佩服的地方。

其他富人们的住宅往往都在高处，用栅栏围起来，构筑起自己的领地，而且配备有安保监控系统和保镖。与这样的生活方式相比，巴菲特的伟大之处简直是无人能及的。

不过，虽然我对此表示尊敬，可丝毫没有效仿的想法。我当然并不是过得有多么奢侈，而是秉持另外的标准。我把这个标准叫作Quarter准则。Quarter在英语中是四分之一的意思。而我的生活水平能够达到跟我具有同等经济实力或收入的人的四分之一足矣。

收入10万美元的人，像收入2.5万美元的人那样生活；收入100万美元的人，像收入25万美元的人那样生活；收入1000万美元的人，像收入250万美元的人那样生活。

Quarter准则是在俭朴和奢侈中间设定的一个标准。

之所以制定这样一个准则，是为了让我在资产增长不确定的状况下，如果发生经济问题，没有收入也能够维持3年的生活。这是为了克服危机而制定的准则。另外，当收入增长时，针对增加的部分，我想赋予自己一定的奖励。相对于巴菲特那样较为极端的节制，我想为自己的努力建立起更加明确的奖励机制。

我的家人从很久以前就开始在全食超市购买有机产品，根本就不会在意价格；他们可以随意购买鲜花；我们家的车也分为休闲用、家庭用、上班用、野外用等不同种类；我们旅行时住在全世界最贵的酒店，选择商务舱或头等舱出行。不过，这些仍然是在Quarter准则之内的生活标准。

如果明年的收入下降，那我也会按照Quarter准则外出乘坐普通舱或削减开支。这是我给自己设定的奖励和限制准则。我是一个经历过穷困的白手起家的企业家，要想和那些跟我收入水平相当的富人保持一致的生活，我的富有还要再经过长时间的考验才行。如果想同他们一样购买喷气式飞机，住进更大的住宅，我需要比他们多挣4倍才行。那也是日后身为一个移民、一个白手起家的富人所能达到的最大的奢侈。

在东方哲学中，讲究阴阳调和才能达到完美状态。房子、衣服、车子等这些是阳，语言、态度、食物这些是阴，无论是企业家还是富有者，有时候是需要一定程度的奢侈去彰显其恰如其分的格调的。

对企业家来说，在一定的奢侈尺度范围内的衣着、整洁的车子、井井有条的房子才能提高其信用，同样，在此范围内的悦耳的语言、端庄的态度、洁净的食物才能提升其品格。这是体现富人的格调的关键点。如果你就算成为富人也并不想效仿巴菲特那样生活的话，那你可以跟随我尝试实践Quarter准则。这是能够最为安全地享受生活的富人之路。

仅靠祈祷成不了富人

神不会把你造就成富人。如果依靠神的施惠就能成为富人，这个世界上的富人恐怕都是那些虔诚地信奉宗教的人，长此以往，所有想成为富人的人也都会变为信神之人。但现实并非如此，无神论者中富人很多，信奉其他宗教的人中也不乏富人的存在。

神既造就不了富人，也创造不出金钱。在神做不到的事情中，这是其中之一。无所不能、降福于人世的神却把金钱托付给了人类。这世间的所有宗教都一样。神所生活的建筑物无论多么雄伟壮观，待人们游览一番，来到的最后一个房间都是卖纪念品的。那是因为论起赚钱人类可比神更在行。

所以，钱还是要靠自己挣。真正的信徒不会买来彩票后向神祈祷：如果挣了大钱，一定做善事。人们也应该丢掉看在自己规规矩矩生活的份上，请神终有一天将自己变成富人之类的愿望。靠祈祷或规规矩矩生活成不了富人，努力、智慧、机会与运气交融在一起才是成为富人的必备条件。

机会与运气并不只青睐信奉神明的人，对任何人来说，它们都具有不确定性。我们需要付出努力、拥有智慧，去辨识来到我们身边的究竟是不是机会。

还有类似于算命先生、女巫、占星家、相面学家、术士、塔罗牌占卜师等，不管他们的职业的准确名称是什么，在你向他们询问财源方向之前，先弄清楚他们是不是比你富有。如果他还没你富有，那你也就没必要再多问了；如果他比你富有，那你也不可能比他更有钱了。

有时他们的占卦可能会救赎你，但那也只是命运使然而已，除此之外没有任何关联性。我直到现在为止从来没有依赖过超自然的力量或信仰，今后也将如此。我也不会因为经济方面的重大决定寻求神的帮助。如果有通过调查或学习无法解决的问题，我会通过直觉来判断。不知道神是否能够守护人类，但至少它不会帮人类守护住钱包。依赖超自然的心态与相信梦境就是现实一样，最终会导致危险的经济状况出现，直至将人引入死亡。

有一次在朋友的介绍下，我见到了一位非常有名的术士，在他的办公室里能看到高层政界人士或著名人士的痕迹。我们举着茶杯相视而坐，他默不作声地一直盯着我，突然放下茶杯拉着我就往外走。他领着我来到一家饭店，也不知道他是怎么知道我爱吃烤海鲜的，也没问我的意见，就点了不少各式各样的海鲜。满满一桌子食物刚摆好，他就诚恳地说道：“拜托您教教我赚钱的方法吧。”

那一瞬间我彻底醒悟，即便是能预知未来的人对钱也无可奈何。我建议他尝试以《周易》命理学为基础打造一个算命网

站。他说这还真是闻所未闻，哪有在网上算命的，摆着手表示难以理解。结果我算是白吃了一顿饭。那位术士估计到现在仍然守着那间办公室，靠给别人占卦为生。

积累财产时做农夫，投资时做渔夫。

很多人认为富人能够获取更多高端信息，因此更有利于把握投资时机。还有人认为富人的资金量丰富，即便在暴跌行情中也能够通过逐步加仓使资产不断累积。

但是，钱越多遭到的损失可能就越大。富人和你的不同之处就在于做决定的方向和速度，他们在累积财产过程中依靠无数次正确的决定才拥有如今的位置。富人们在积累财产的时候像农夫一样，向下深挖土地，等待雨水，克服干旱，长久坚持。而当他们赚到钱，拥有了资产之后，就会像渔夫一样奔波。他们跟随四处出没的鱼群，随时调转船向，根据风向和水温决定如何撒网，哪怕是去年在一个地方收获颇丰，来年凭借直觉他们也会调整渔网的位置。

根据资产投资动向需要做出冷静和迅速的决策。要有明确的主见，不受资产管理人或金融公司员工所给出的意见的影响。有能力的渔夫早已根据自己的判断想好了要在哪里撒网。

渔夫是不会打电话去水产业合作集贸市场询问撒网的时机和位置的。富人之所以能成为富人，就在于当处于与别人相同的状况当中时，他们发挥了两方面的能力：一方面，富人并没

有危机预警系统，因为他们在平时就已经随时做好了应对危机的准备。另一方面，当危机发生时，一旦发现解决办法就立刻执行。普通人还在犹豫不决之时，他们已经扭转了局势，静观其变。也就是说，富人只是具有将危机转变为机会的出众能力，并没有什么更多的信息或资产在他们出现危机时出手相助。

就算是富人，如果抵抗不住这样的危机也避免不了一蹶不振。富人也要看能力，能够战胜危机的人将能成为更加富有的人。

攒钱的四种习惯

缺乏自我存在感的人即便有了钱也不知道该怎么花，钱对于这些人起不到什么帮助。自我存在感缺失的人把钱主要花在了享乐上。在一个人还没有真正学会如何爱自己、尊重自己之前，他会把拥有的钱花在烟、酒、娱乐场所，以及奢侈品、虚荣、交朋友等方面，以海外旅行、购买名牌来抬高自身价值。他们依靠金钱提升自信，进而增强自我存在感。在拥有足够的金钱之前，先要掌握几种必备的日常习惯和素养。

特别是年轻人在迈向社会之前更要透彻地理解并掌握这四点。也希望尚未掌握这四点的社会人士能够提高警惕。做到这些的核心目的，是让人在成为富人之前先在身体内注入富人的态度与习惯，那样的话，无论何时，只要财富到来，你就能够堂堂正正地欣然接受。

这四种习惯能够创造这样一种效果：让人变得与财富协调一致，让财富不会溜走，时刻停留在自己身边。如果不熟练掌握以下四种习惯与态度，即便赚到了钱，钱也会反过来伤害你。

第一，一起床就伸懒腰。在仰卧的状态下，将胳膊伸到头顶，双手交叉，身体呈“C字”形向左右尽量伸展腰身。接下

来，两腿分开坐在床上，伸直双腿，双手十指交叉，向上抬起，俯下身子，拉伸腰部。

伸懒腰能够使全身得到拉伸，是帮助肌肉进行放松和收缩的动作。伸懒腰能够使身体肌肉得到柔和的刺激，快速消除疲惫感。伸懒腰属于全身拉伸的一种方法，虽然简单，但属于全身运动。这些动作能够瞬间使大量空气进入肺部，从而使身体获得大量氧气。

在晨间，伸懒腰让整个世界与自我贯通，使元气注入体内。动物们即便不进行其他运动也会伸懒腰，伸懒腰是所有动物都能做到的自然的身体活动。养成伸完懒腰再起床的习惯，能够以感恩之心和畅快磊落之感迎接新的一天。伸懒腰是在用身体和心灵向人生中崭新的一天进行问候。这样一来，整个人就能够从一天开始之际就充满活力。

第二，起床后整理好寝具。睡觉起来后将自己的床铺整理好是对人生的感恩。饮食和床铺是体现人生质量的最为重要的因素。人对能够安心睡觉这件事要心怀感恩，要对床铺表现出应有的礼节。将被子展开抚平，将打皱的枕头铺设平整，要用像客房服务员一样的手法把床铺整理干净。晚上回家，床铺仍旧乱成一团堆放着是对自己的侮辱，天天如此就是对自己整个人生的嘲弄。

一天结束，到晚间准备休息时，能够睡在自己整理干净的床上的人，不是平凡的人，而是伟大的人。就是这样看似细微

的事情却能够造就伟大的人。

第三，早晨空腹喝一杯水。如果能喝不止一杯更好。但一定至少要喝一杯。这是在身体进食之前唤醒身体。人在睡眠期间通过肺部和皮肤的呼吸排出水分，喝水是为了补充水分并稀释变得黏稠的血液，而且可以促进肠蠕动，有助于排便。喝水不仅对肠胃有好处，对促进大脑运转的交感神经还能起到刺激作用，使人从睡眠中清醒过来，帮助人清爽地开启一天的生活。晨间空腹喝水的好处能够用现代医学术语罗列出一堆来，这是经过人类所有文化、所有时代考验的数千年的智慧。

第四，固定的时间睡觉，固定的时间起床。如果由于工作的缘故无法在固定的时间睡觉，也不要耽误在固定的时间起床。希望你能在太阳升起前起床迎接太阳，按照这个说明每天实践。坚持固定的规则是非常重要的道德准则。坚守准则不仅能产生自信，还能在他人那里提高自身信用，这样的人首先就能从家人那里获得信任。

如果早晨能够坚持做到这四点，自然而然就能够舒展开肩膀和腰身，使整个人看起来更加高大，言行趋于一致，饮食生活也不会变得杂乱，即便年纪轻轻也会令人感到可靠、值得信赖，甚至身为后辈也会受到尊重，身为下属也会看起来具有领导者气质。然后再开始挣钱，钱就会为你的人生锦上添花。

这时人就会择席而坐，掩盖虚名，不在奢侈与炫耀上浪费金钱。自然而然，善缘就会留下，孽缘就会被斩断。

这些细微的习惯即使不招揽钱财，对拥有这些习惯的人来说，进入口袋的钱也绝对不会漏掉。金钱就像找新郎的姑娘一样，如果看到有个小伙子坚持每天早上起来伸懒腰，整理被子，喝一杯水，就会知道这个人一定错不了。因为细微的行动之中原原本本地蕴藏着一个人的完整人生。姑娘当然愿意和这样的小伙子结下一辈子的良缘。

后记

写书这件事对我而言仍旧是最有难度的事情之一。长期以来，在“经理学概论”这门课上给3000余名企业家授课的过程中，我无数次地体会到，关于金钱的各种问题是最具现实性的难题。

这一问题不仅困扰着正在实施经营的人，同样也是所有人面临的问题。因此，不仅是对经营者，包括所有人在内，特别是以刚刚开始社会生活的年轻人为中心，我把自己想说的话都记录了下来。其实，2020年我正在度过我的安息年假期，我暂停了所有的演讲和课程，本打算通过到世界各地旅游、读书来度过自己的假期。但从当年3月份开始，全世界都受到了新冠肺炎疫情的影响，趁着被隔离在家，不经意间我完成了书稿的写作。

我要特别感谢我的侄女朴智英（音译），不论何时，每当我提出查阅资料和校对的需求时，她都会给予我积极的帮助。

我还要向我的学生金贤镇（音译）表示感谢，在我每次演讲和授课时，他都伴我左右，对内容进行记录。在我叙述的内容中，有些经济学术语、理论、数字等在相关专家看来可能存

在不足之处，由于我不是经济学者，而是从一个投资者的角度去理解和叙述这些内容的，所以也请多多谅解。

如果这本书能够给更多的人享有经济自由提供机会和方法，我将倍感欣慰。

金胜镐