

## 【验货贴】普通人也可以赚千万资产

以下 10 篇笔记是我们畅销书的内容，你可以好好读一读，看看我们写的东西是否给你带来较大的价值，是否适合你。

### 目录

简介.....	2
普通人也可以改变命运的技能.....	3
第 1 篇：打工族也能有“全年无休、不怕裁员”的“睡后收入”.....	3
第 2 篇：一直赢下去的人生蓝图.....	4
赚钱之道.....	8
第 3 篇：学习能力改变命运.....	8
第 4 篇：财商智慧步步为营.....	11
赚钱之法.....	14
第 5 篇：99.99%的人没有做过的人生资产负债表.....	14
第 6 篇：挖掘永不枯竭的多渠道收入.....	17
赚钱之术.....	20
第 7 篇：3 个步骤提升自己的竞争力.....	20
第 8 篇：快速突破收入天花板：用时间赚钱 VS. 用结果赚钱.....	23
赚钱之器.....	25
第 9 篇：五年内从千万负债到千万资产.....	25
第 10 篇：普通人财富升级 3 板斧.....	29

# 简介

20 多年前，我在《青年文摘》上看到一篇文章“我奋斗了 18 年才能和你坐在一起喝咖啡”。那时，我坐在呼和浩特市简陋的学校操场边。我没有坐过飞机，没有去过比北京更远的地方，更不要说香港、澳门和国外了。

那时我每天骑自行车单程一小时上学，冬天出门时天还是黑的，路上全是冰雪。无数次在冰上连人带车滑倒，再爬起来继续骑，到了学校眼睫毛上都结了冰。我对未来所有的想象，都是《读者》和《青年文摘》里描述的大城市写字楼里的白领。

我的爸爸起点比我更低，他是偏远牧区、妈妈早逝的独子，在恢复高考之后第 1 年，成为方圆 40 公里唯一考上大学的孩子，从此改变了他整个人生的命运。我相信只要努力学习，高考考到更大的城市，就一定能够改变我的命运。

而我的先生周剑铨，来自一个我当年无法想象的高起点家庭。他爷爷是香港纺织行业的知名企业家，曾经住在三层的海景别墅，过着富足的生活。他 16 岁开始，家里就送他去澳洲和美国留学了。十几年前，2008 年的金融危机改变了他一直顺利上升的职场与人生之路。

当他结束了在美国求学和工作的十几年异国生活，踌躇满志地回香港准备开始顶尖投资银行工作生涯的时候，全球金融危机袭来，他失去了工作。因为之前十几年都不在这个城市，没有任何本地工作经验，在大裁员之下再找一份工作无比艰难，几经艰辛找到的新工作，工资只是之前的 1/3。

同时，他家族的生意一落千丈，出去留学时家住的是 3 层海景别墅，回来的时候家里所有的资产和房产都被变卖还债。他和家人无奈地要投靠到爷爷家，和弟弟一起挤在一间几平米小房间的上下铺。

我们每个人都希望，人生是一条一直上升的线：我们努力学习，勤劳工作，我们都相信“明天会更好”。而命运的讽刺之处在于：没有人可以一直向上。在变化越来越快的今天，努力不但保证不了成功，连稳定与生存都可能变得无比脆弱。

现在，有人说奋斗了 18 年，还是达不到别人的起点，永远没有资格平起平坐“一起喝咖啡”。社会阶层似乎越来越固化，大城市的房子掏空三代人的钱包也买不起，很多曾经稳定的工作和公司，存活的时间从之前几十年变成几年，甚至几个月。我很多在互联网或创业公司的朋友，三年已经换了两三个公司，很多是因为之前的公司倒闭了。

面对未来的不确定性，如果一个人没有家庭背景，还有机会破局吗？能够创造财富，改变命运，拥有握在自己手里一生的安全感吗？

我的答案是可以。我们是可以改变命运，但改变命运的关键在于要拥有 4 个武器。我和先生握着这些武器，从一无所有走到现在跨越财富阶层，所有我们相信你也一定可以。

## 普通人也可以改变命运的技能

### 第 1 篇：打工族也能有“全年无休、不怕裁员”的“睡后收入”

我想问你一个问题：如果从今天开始，你失去了现在的这份工作，你银行里的存款能维持你生活多久呢？三个月、半年，还是一年、两年？除了你现在赖以生存的这一份主业工资，你还有没有其他的收入，每个月能够进入你的银行账户呢？

2015 年，我想离开我所工作的银行去创业，看看更大的世界和更多的可能性。但这个时候我才发现：我银行账户里的存款，连我下个月的房贷都不够还！我是一个名副其实的月光族，如果我这个月失去了工作，月底没有工资入账，下个月就会彻底破产，资不抵债。

从那一刻起，我才深深地意识到：如果只有一份工资收入，是多么的危险和脆弱。在我过去的将近 10 年里，我兢兢业业的工作，工资越来越高，然而我的财富几乎没有增长。挣得多、花得也越来越多。我的生活像一个美丽而脆弱的水晶杯，从天而降的一块石头，就会把我的岁月静好击得粉碎。

我先生是一个完全的反例。他在 14 年曾经裸辞创业，一整年没有任何工作的收入，但是他的资产一点儿都没有被消耗。他通过自己投资组合能每个月获得的利息来生活，那一年还和我一起投资买了套小房子。他买这个房子的钱是利用资产的杠杆借出来的钱，自己完全没有付出额外的现金。当时我感觉这是天方夜谭，完全不知道他是怎么做到的。他没有工作，之前的收入也只有我的一半不到，从哪里变出源源不断的钱呢？

很多朋友没有意识到：我们赚的钱分两种。

一种是主动收入，创造财富的工具是我们自己，付出我们的时间、体力、精力、脑力来换钱。如果你在工资之外还有一份兼职副业，同样也是主动收入，因为你都需要付出额外的时间和劳动。在疫情之下，很多人失去工作才发现自己“手停口停”，无法出卖自己的时间，就断了收入来源。

另外一种是被动收入，是你的资产为你创造的钱。前一种是人赚的钱，后一种是钱赚的钱：当你睡觉和休假的时候，被动收入都在源源不断，像涓涓小溪一样流入你的银行账户。

可惜的是太多像我一样的人，终其一生地拼命努力，把所有的精力都放在提高自己的主动收入上，却完全没有想过搭建自己的被动收入来源。当有一天不能工作了，主动收入一断，财富的蓄水池就会干涸。从银行账户里没有钱、还背负近千万房贷的月光族，到一步步积累起 8 位数的资产和多渠道的被动收入，我们夫妻俩花了 5 年。

赚钱多当然是好的，但最重要是能留得住财富。你挣多少钱不重要，最后留下来钱，买到可以增值的资产，才是真正属于你的财富。否则那仅仅是过路财，钱在你手里过一道手，没有财商的人还是守不住的。

去年我们开办了十几期的财商课程，我们发现学员来参加 20-30 天的课程可以会学到投资的基础知识，但回到现实中要亲自下场理财的时候，仍然会不太自信。面对复杂的投资环境和投资产品，也会感到非常苦恼。

我可以告诉大家，这个情况很正常。为什么呢？我和先生各自在大学读的都是金融专业，工作也是投资银行和私募基金，两人加起来的从业近 35 年，所以对投资才有如此深刻的理解。我们认为一个普通人希望在 30 天的财商学习就变成投资专家是现实的。

我们之前有一位学员不懂投资基金和股票，但从去年跟着我们长期学习和实操后，才建立了自己的投资体系，投资回报可在短短几个月超过 40%。大家要记住，学习投资是需要时间磨练，同时获得专业老师的指导和宝贵信息是十分重要。

## 第 2 篇：一直赢下去的人生蓝图

查尔斯汉迪的书《第二曲线》中讲到：我们人类的一切，包括生命、组织、企业、政府和联盟都适用于 s 型曲线，最开始是投入期，当投入高于产出时曲线向下，当产出比投入多后，曲线会持续的向上，但是总会到达某个时刻，不可避免的达到巅峰，开始下降。

人无千日好，花无百日红。一切事物都逃不开 s 型曲线，唯一的变数仅仅是曲线的长度：罗马帝国持续了 400 年，最终都灭亡了。现在 s 型曲线的长度更短了，过去的企业倒闭之前通常能运行 40 年左右，而现在企业的平均寿命只有十几年、甚至几年。

过去几十年我们国家经济发展很快，大家日子都越过越好。我们这一代人觉得比过去更好的现状会一直持续，但是生活总不按预想的发展。对很多人来说，生活变得越来越艰难，而不是越来越轻松：不平等的现象在增长，财富也没有像预想一样越赚越多，反而还陷入了债务之中，比如大部分钱都花在了房子上。

在经历了各种金融危机和事业改变之后，我们无奈的接受了小心谨慎的生活，现实是我们既无法回到过去，也无法让现状无限的延长。当我们周围的世界变化了，为了保持不变，我们自己也必须做出改变。

我在四大会计师事务所做了几年之后，决定去美国深造。从我的财务状况来看是下降的，因为要停止事业去投资学习，但是在短暂的下降之后，我的第2条曲线开始起飞了。在新的曲线中，我进入了投资银行，工资比之前翻了近10倍。度过几年平缓的增长之后，我又决定归零再出发，勇敢离开了光环，进入了财富管理行业。同样，我又经历了下跌。这一次不仅是稳定的收入归零，还有社会地位的断崖式下跌。

但是对我们而言，一条更宏大的人生曲线还没有到来。为了向前发展，有时候彻底的改变是必要的。我最喜欢的一句话是：不破不立，大破大立。这意味着开辟一条和之前完全不同的新道路，要求我们对熟悉的问题拥有全新的视角和梦想，跳出盒子去思考，敢于尝试不可能。

《左传》中说：居安思危，思则有备，有备无患。未来的工作将越来越不确定，所以我们要提前准备和创造自己的第二曲线，甚至第三曲线，第四曲线。每一条曲线都紧密衔接，绵延不绝，引领我们走出舒适圈，通向新的增长领域。你的人生也会持续发展，创造未来。

**成功永远都不是去选容易的路，而是选正确的路。**有时候你要换的不止是一份工作，而是曾经根深蒂固的思维和行为。你是想在一条慢慢下沉的船上，努力的在船杆上向上爬？还是去寻找一艘即将起飞的火箭，不管什么位置，我们先坐下再说？答案在你心里。

除了事业的不断突破，我们还需要建立多渠道的收入来源。

如果把财富比作一个池塘，我们要思考的是：

1. 我们池子里有多少水？（资产）
2. 我们的水从何流进来？（收入）
3. 我们的水怎么流出去？（支出）
4. 想象我们的池塘旁边，有一个坑要用你的水去填，这个干涸的坑有多深？（负债）

因为金钱有进有出，我们能做的就是多挖几条渠道，让流进来的水更快更多。就算关掉了其中一条，也依然有另外几个不受影响，独立的收入来源，让你能坚定的生存和发展下去。

拥有多元化而互不相关的良好现金流，要比只有一个巨大的好。很多人终其一生，他们的财富之路就是工资-生活，兢兢业业终其一生，财富的水源只有一个来处。如果断流，人生也随之干涸。一个丰盛和流动的人生，永远不会只依赖一个收入来源，无论是人力资本和金融资本都是多样化的。如果工作能力带来的收入是我们的人力资本，也就是场内赚钱能力。那么金融资本，也就是钱生钱的投资收益，是我们守住财富、增值财富的场外赚钱能力。

你专注在哪里，哪里就会出结果。世界越复杂，你事业和财富的起点越无关紧要。我们经历过好几个金融危机和高速增长的周期，突破过好几次行业和人生的增长瓶颈。深深知道我们人类是短视的动物，容易低估事物的远期威力，所以一定要为自己的人生规划出一个良性循环的系统，按照规划去一步步的执行。

在我们的本书里我列举的所有规律、经验和方法，都是被认可且被验证过的规律，你可以从这本书里找到，也可以从过往成功的人的经验里找到。我们普通人没有很多资源，也不是天才。我们命运最大的胜算就是思维、实践与时间。用思维种下财富之树的种子，用实践为它浇水施肥，让时间陪它开花结果。

在我们每个人心中都有一颗金色的种子，如果我们知道它是什么，精心的施肥、浇水和照料，它就会带给我们成就。我们能送给别人最好的礼物，就是帮助他们找到并种下自己的金色种子，用对的努力和时间让它成长。

在我们每个人心中都有一颗金色的种子，如果我们知道它是什么，精心的施肥、浇水和照料，它就会带给我们成就。我们能送给别人最好的礼物，就是帮助他们找到并种下自己的金色种子，用对的努力和时间让它成长。

挖掘自己的种子，开启一条新的第二曲线永远都不会太晚。现在很多人都结束了自己之前的职业生涯，开始新的工作曲线，越来越多的人也转向某种形式的自我雇用，这就是一个发掘金色种子的机会。你的金色种子在哪里呢？

跟着我们长期学习，我会带着你一起去寻找。

# 全球投资俱乐部

给你自己  
一个下有保底，上不封顶的投资机会

阿汝娜

金融行业14年资深从业者  
畅销书《财富自由从0到1》  
视频号财经博主TOP10

周剑铨

哥伦比亚大学国际金融及经济硕士  
在中美等地金融行业工作17年  
曾就职高盛投资银行、美国景顺基金

## 加入俱乐部·你将收获

- |                                 |          |
|---------------------------------|----------|
| ① 全球化投资视野和机会                    | 无价       |
| ② 十亿级投资经理及企业家分享x12次             | 无价       |
| ③ 机构1000万资产用户专享基金推荐<br>名单x4/每季度 | 价值20000元 |
| ④ 财务诊断及投资咨询x4/每季度               | 价值20000元 |
| ⑤ 年度基金定投指导                      | 价值10000元 |
| ⑥ 2次财富线下闭门会                     | 价值20000元 |

原价19800元  
限时优惠 **12800元**

每增加20人涨价2000元

扫码预约咨询 >



# 赚钱之道

## 第 3 篇：学习能力改变命运

哈佛大学前校长詹姆斯 b 柯南特说过，教育是当你忘记了所学的一切之后，所存活下来的那一部分。在我看来书本智慧的精髓，就是强大的学习能力。很多人在离开学校之后就再也没有学习过，甚至再没有完整读完一本书。也有很多人有知识焦虑，把不断报名课程和收集知识当作学习，但是他们具备的只是模仿能力，并不是思考能力。借来的火，点不亮自己的灯。

我认为能改变命运的学习能力，绝不仅是会考试会背书，而是同时具备强大的输入和输出能力。输入能力是对巨量信息的搜索、筛选、吸收和消化，而输出能力是整理、总结、提炼重点和对外分享、获得结果的能力，包括复盘能力、写作能力、演讲能力、工作能力等等。所以输入和输出就形成了一个闭环，如果这两个能力其中一个有严重短板，也许可以暂时成功，但很难持续。

### 1. 学会自己去搜索、筛选和鉴别信息

我大学时很懵懂也很依赖别人，一点小事总去问学长学姐。一位去了四大会计师事务所的学姐人很好，我就不断问她求职四大的问题。有一天学姐微笑着对我说：“这些问题并不难，你有没有试过自己在网上去搜一搜呢？”我特别惭愧，后来充分运用各个搜索网站，再没当过耽误他人时间的伸手党。

后来我工作两年申请美国 MBA，不认识任何 MBA 毕业生的情况下，我在网络上自己找到了留学论坛，从考试资讯、论文写作到申请互助小组，我搜索、吸收和运用信息的能力让我远渡重洋、改变命运。

无论在网络上和生活中，都不要依赖别人给你知识，要具备自己收集信息、筛选鉴别的能力。同时判断和结论不要靠感性情绪和片面信息，而要建立在理性客观分析的基础上。

在做一项投资时，看的不是别人赚了多少钱，而是学会读财务报表和分析数据。有人来劝你一起创业年入百万，你要做的不是头脑一热激动的加入，而是谨慎地调查研究：

- 这个数据是事实吗？有证据吗？
- 这个行业收入的平均水平多高？
- 产品是否有需求？市场趋势能维持多久？

如果你学会了收集全面资料、筛选真实信息、分析提炼出自己的观点，就拥有了真正的输入能力。



## 2. 挽起袖子、躬身入局，不要纸上谈兵

2011年，我进入投资银行的矿产资源部门工作。第一次去客户现场出差，一位资深前辈对我说：“做投行有两种方式，你可以打扮的漂漂亮亮一身名牌，坐在办公室电脑前建模型。也可以和矿工一起走遍真实的矿区，看煤炭从哪里挖出来、怎么运出去。后者也许辛苦，但会让你受益终生。”

我记住了这句话，在之后的几年里，每一次实地考察都非常珍惜和争取。几乎每一次下矿区出差都是唯一的女性，每一个地点都人烟稀少，需要五六个小时土路泥路的颠簸。我曾经在荒山树下上厕所，也住过半夜灯会自己亮的矿区宾馆。

2014年，我再次作为唯一的女性去实地考察哈萨克斯坦的一家矿业公司。虽然我已经做了好几年矿业项目，这次哈萨克一行的艰辛还是刷新了我的世界观：我们去访问的矿区离最近的城市要开整整六个小时的车，沿途都是空无一人的蛮荒之地。只有前三个小时车程有前苏联时代的破败公路，后三个小时全部都是颠簸到要吐的土路。当时正是春初雪化时，车轮在土路溅起的泥点糊满了车窗，全车一片昏暗，有一种世界末日的错觉。

就在这人迹罕至的荒野中，中方派驻的唯一一名工程专家已经奋战了整整三年没有回家。这位孤身在他乡的专家非常热爱他的事业，激昂而骄傲地和我们讲着这几年勘探和采矿的成果。他眼睛里都闪着自豪的光，告诉我们运回国的矿产对中国的国计民生都做出了重大的贡献。

那几天我穿着向矿工借的羽绒服，晚上住招待所没有被子，我抱着毯子冷到骨头里。想起自己每天出入高级办公楼，还抱怨着奖金不够、工作太累；再看看这些奋战在最艰辛的条件下为社会作出巨大贡献的人们，我心里热浪翻涌。也许绝大多数人一辈子都不会来到蛮荒之地，而我一辈子都会感激这些亲身体会的学习经验，都成为我人生和思想珍贵的积淀。

美国橡胶大王哈维费尔斯通说过，如果一个人的全部信息都局限于他的工作领域，那么他的工作不会做得很好。一个人必须有眼光， he 可以从书籍上或者人们身上——最好是两者兼有——培养眼光。

每个人眼中的世界都是不同的，有些人可以学习更多维度、创造更多可能，而有些人终其一生眼中仍然只有某一群人、某类现象、某种观点。学习很重要的一点就是：不断扩大你眼中的世界。不断走出你的舒适地带，你的态度就不会被固有的旧环境旧观点所局限。

总有朋友惊讶我每一次归零转型都如此有魄力，其实这就在于我从未生存在自己的小圈子里，而是敞开心扉去探索更立体和多元的世界，自然也比别人看到了更多的选择和机会。与有肝胆人共事，从无字句处读书。当你不再纸上谈兵，而是躬身入局，看到更多不同的维度，也就创造了更多可能。

## 3. 用输出倒逼输入，用效果衡量输出

学习中给自己适当的压力是必要的，就像学习一种外语的最佳方式是把你直接扔到陌生的国家，不逼自己说外语就无法生活。锻炼学习能力的两个要点就是：

### 1) 学完就教，用输出倒逼输入

我在过去 5 年坚持写了近 400 篇公众号文章，这是总结经验和提炼思考的好方法，同时也让我有机会和更多人交流、更快地进步，和客户沟通也更有效率：当对方问到一些普遍问题时，我会引用我写过的科普文章，让客户更认可我深厚的专业积累。

每个人都可以不仅做学习的接受者和输入者，也做一个主动分享的输出者，学完一类知识马上找机会给别人讲一遍。我分享一个实用的小习惯“输出时间节点”，就是持续为自己安排公开输出的机会。机会可大可小，小到和亲戚朋友小范围分享、规律地每周更新文章和视频，大到定期争取在规模较大的活动上台发言、定期推出公开课程对外分享。在为这一个个输出的时间点认真准备之间，就一直保持了好的学习状态和敏锐的思维。

主动分享读书收获、工作内容、知识经验就像是一块块磁铁，能吸引出与你价值观相近的人，会形成一个又一个良性的反馈闭环，从而让你自己的知识体系也越来越成熟。你也能够更有力量 and 影响力，未来去站在更大的平台上，照亮更多人。

### 2) 学以致用，用效果衡量输出

我和先生的财富课程中，会送给每一位学员一个我先生亲自制作的学习工具，是一套“个人财务诊断表”-用来记录自己财务健康情况和计算主要比率的 excel 表格。80%的学员听过课之后记了笔记，但没能坚持做完自己的 excel 诊断表。有一位学员小涛是位创业者，因为企业经营不善负债几十万，已经濒临破产。现实迫使他必须学以致用，梳理重整全部财务情况，所以他针对性地报名了我的课程。

在辅导员的帮助下，小涛无比艰难地填完了全部信息表格、一个个计算出财务比率、马上调整最危险的债务比率。两个月后我收到小涛的信息，他每个月的还款已经从近万的短期高息贷款降到了几千的低息长期贷款，业务的周转越来越顺畅，生活也在一点点变好。

学习的效果不在于你工作或学习了几个小时，而是在每个小时你都学了什么，能不能应用在实际工作和生活中，让你收获价值、成长进步？

### 3) 读书，是穿越时空的学习

不要指望人生会出现一位完整的导师，始终指引你的前路。要从不同的人、不同的书籍、不同的阅历、不同的故事中，去获得不同的领悟。如果你身边没有触手可及的榜样，就去读好书。书的作者可以穿越时间和空间，当你翻过书页时，和你面对面对坐、交谈、微笑甚至拥抱。读书是一个普通人最简单的学习方法，甚至没有之一。

我再繁忙都会保持一个习惯，就是定期去书店挑书。有段时间每周都出差，我去机场总是争取去机场书店，花 5-10 分钟选一两本书，带到飞机上去读。因为工作很忙，我一般都是坐深夜的航班。我记得有无数个深夜我都在飞机上的阅读灯下读书，那安静的几个小时，就是我的灵魂和外界去沟通的几个小时。

几年前我负责一个大项目，每个星期天晚上要飞到北京，参加周一早上 8 点的项目会。再日夜不分地工作几天回香港，周日再出发，基本上 2-3 个月一直是这样的双城记。

有一次我星期天中午出发就开始迷茫和低落，在机场书店里买了一本书，是一个女孩子分享通过跑步战胜抑郁症的心路历程。书的内容并不深刻，作者也不出名，但我看着她分享自己走遍世界参加马拉松，从中找到了自信快乐和人生的意义，特别为她高兴。

我读完书下飞机的时候，感觉到自己站在一个更高的地方、更远的未来望着现在眼前的这些工作。这些疲惫与迷茫都只是当下生活的小插曲，未来我也可以去创造更大的可能，我也可以写一本书，让另外一个完全陌生的人得到力量和意义。那个理想从此种在我心里，在几年后的现在，它成真了。

读书是在别人思想和知识的帮助下，建立起自己的思想和知识。我们夫妻奋斗和创业的这些年，读了很多很多很多书。有些书让我们的思维升维突破，从打工到创业，从点到面，顺势而为。有些书让我们的财富投资有了原则和方向，在市场的波动中不贪不急。也有些书教我们在复杂的社会中辨别人心，让同频的灵魂互相吸引、互相成就。

人生没有地图，只有灯塔，而好书就是我们的灯塔，在远方指引我们。每一本好书就像一艘船在时代的波涛中航行，带领我们从狭隘的地方，驶向生活无限广阔的海洋。世界很大很大，我们所处的只是其中一个很小的角落。永远要有敬畏之心和求知之心，这样才能够不断的去突破时空的限制，看到更广阔的世界与可能。

## 第 4 篇：财商智慧步步为营

虽然我曾经收入很高，但没有时间和精力去管理。在巨大的工作压力下，我经常逛一次街就狂买几条项链、几十件衣服，好几个月都不看自己的银行账户。2015 年底我考虑辞职创业时，才在先生的帮助下仔细看了我的财务情况，惊恐地发现：

工作几年，我的银行账户只有 3 万元存款，还背负了 900 多万元房贷和税务贷款。每个月收入 10 万，但是光还银行贷款的支出就已经超过 8 万。如果突然间银行把我裁员，从第二个月开始我就真正的破产了。因为辞职时必须还给公司近半的房贷，负资产的现状导致我差点把房子贱卖还债。那段重整财务状况的艰辛就像当头一棒，我意识到虽然我是高薪的金融专业人士，但收入不等于财富，帮企业管理财务的专业人士也不一定会管理自己的财务。

财商就是管理金钱的智慧，高财商的人拥有健康的财务状况，我列举几个衡量标准：

- 有能力独立维持生活，账上有足够的存款应对暂时的危机
- 合理支出和储蓄的习惯，会整理自己的财务情况
- 有应对各种风险的充分保障
- 有稳健的理财投资能力，能够保值和增值辛勤劳动换来的收入

巴菲特说过一句话，不能管理好自己情感的人，肯定无法管理好自己的资金。很多投资专家说关于财富最重要的学科不是会计学或者经济学，而是心理学。

## 1. 对于财商的概念，我从自己的教训总结了一个公式和 4 个不要：

(1) 财商 = 金钱 IQ (智商) + 金钱 EQ (情商)

- 金钱智商不是聪明，而是正确的思维框架和投资决策。
- 金钱情商不是精明，是对金钱有健康的心态、良好的关系。

(2) 四个不要是不贪、不迷、不急、不比。

- 不贪就是现在财务越不安全，越不应该贪婪地考虑高风险的投资。

在现实生活中大部分人是有赌徒心理，反过来做的。他们越缺钱越想一夜暴富，就越会被其他人去影响，去买看上去很好、实际上却是骗局的产品。很多人把这一辈子攒的养老金全部都投入了某只有内幕消息的股票、炒外汇、P2P，妄想在一两个月内就能够翻本。

- 不迷就是不要当局者迷，从众盲从。

人性有很多情绪陷阱和心理弱点，例如一个人会在坏股票里越套越牢，明知错了却舍不得止损，就是损失厌恶：人会认为只要不止损，损失就没有确认，事情就可能变好。但是往往结局都是把小的损失拖延成大的损失，最终血本无归。知道做错了，止损是真本事，迅速把自己的实践能力和金钱转向对的投资机会。

- 不急，切记财不入急门。

很多人容易一时冲动，把全部家当投进一个看上去很美的投资机会，期待在短时间里一夜暴富，结果往往是一夜暴负。捷径往往是陷阱，不要做着急的投资者，要和时间做朋友，坚定持有真正有长远价值的资产。送给大家一句话：慢慢来，比较快。

- 不比，不要和别人比较，因为投资完全没有可比性。

每一个人的情况和偏好都不一样，和别人比较往往是悲剧的开始。理财和资产配置是非常个人化的，永远没有通用的理财模式和方法，人人都需要学习。一笔投资可不可以投，别人可以提建议，但适不适合投，只有你自己最清楚。

## 2. 在进入创造财富的话题之前，我问你两个关于财商的问题：

(1) 谈到金钱你第一反应的情感和态度是什么？

我们夫妻不算幸运，因为我们的父母虽然善良、学历高、勤奋努力，但管理金钱的能力为零，他们奋斗一生，一无所获。我们从小到大的家庭和生活环境中，家人经常觉得谈钱很俗气、赚钱很辛苦。我没有承接父母的资产，甚至还被植入了很多关于金钱的限制性信念，脑海里是低版本的财富思维，

你从小到大形成的思维会影响你的行动。如果你身边的人都在灌输对金钱的负面概念，比如有钱人都很贪、暴发户穷的只剩钱了、有钱就变坏等等，就要停下来重新想一想。也许你非常努力地工作，但却始终没有办法挣到足够的钱，就是因为你行动上在挣钱，但是其实你内心是恨钱的。这就像电脑里的木马程序，一定要自己努力去清除：赚钱也可以很快乐，用天赋创造财富，画出正向的财富蓝图。

在我进入保险行业之后，很多人讽刺地说：“就是为了赚钱！”是，也不是。创造财富的过程并不一定肮脏，暴发户也不都是为富不仁。财富不会让一个善良的人变得自私，而会放大一个人原本的品质。乐于助人的人拥有财富，会分享和帮助更多的人。在我看来，每一个用双手和良心赚钱的人都值得尊敬，每一个人都应该努力让财富配得上自己和家人的梦想。

## (2) 你的人生中有没有引导你财商的教练或者朋友？

学校教育是不会教我们财商的。有很多人学习游泳或打球都知道付学费去找老师，甚至付高额的学费去找 1 对 1 的教练，但却几乎没有人有意识去花钱找培养财商的教练。能够有意识去寻找带给你能量、改变你人生的人是非常重要的，一位日本知名作家访问了不少幸福有钱人，发现他们身边都有引导他们的人生导师。

每个人都需要一位财商教练。我先生是我的教练，帮助我从 2015 年负资产和高负债的低谷一步步走出来，他推荐给我的《富爸爸 穷爸爸》这本书和教我做的个人财务报表，永远改变了我对钱的认知和态度。而他自己的金钱教练是一位年轻时的同事小钱，教会了他“让钱帮你辛苦工作”的概念。

小钱在 2009 年全球金融危机中，利用适当的杠杆投资了很多现金流强的房地产信托等资产。他的投资组合当时每年最少带来 8 万美金的被动收入，30 岁出头已经不需要工作，投资利息就实现了生活的现金流自由。我先生在小钱身上学习了价值投资的思维：如何在市场波动时冷静分析局势、运用合适的杠杆、锁定能提供现金流的优质资产。他和小钱的友谊持续到现在，2020 年 3 月底美国市场熔断 4 次，他们两人每天晚上讨论投资策略，看准机会投资了不少值得长期持有的优质资产。

在致富的过程中，优秀的引路人和好朋友是非常重要的贵人。你可以试着回忆：如果遇到有关钱的困惑，你第一个想到的是去问谁呢？那个人对财富是什么态度？是不是一个在商业上成功、金钱上富足、生活中快乐的人？试试看你能不能写出来 5 个会提供给你好的建议的金钱教练或者朋友的名字。

无论如何都要好好珍惜和你一起走向富裕之路的导师、教练和朋友，他们不仅会给你的人生旅途增加乐趣，也是生命中所获得最棒的财富和礼物。财富不仅是钱，也是爱、健康和自由，更是笑对人生、破局创造的思维与能力。

很多人都以为成功的人生是一条根正苗红的主流道路，只要跟着金光大道走就有标准答案。不是的，通往成功没有一条适用于所有人的正确道路，而是一片苍茫的沙漠，你要开着吉普车在沙漠中闯出一条路来。

成长比成功更重要。后者是一个个点，就像旅途中一座座里程碑，车开过去，就过去了。而成长是一生的旅程，我们能生在大国崛起的和平时代，用青春热血去创造人生，是多大的幸运。我们又该如何去发光贡献，传递这份幸运？

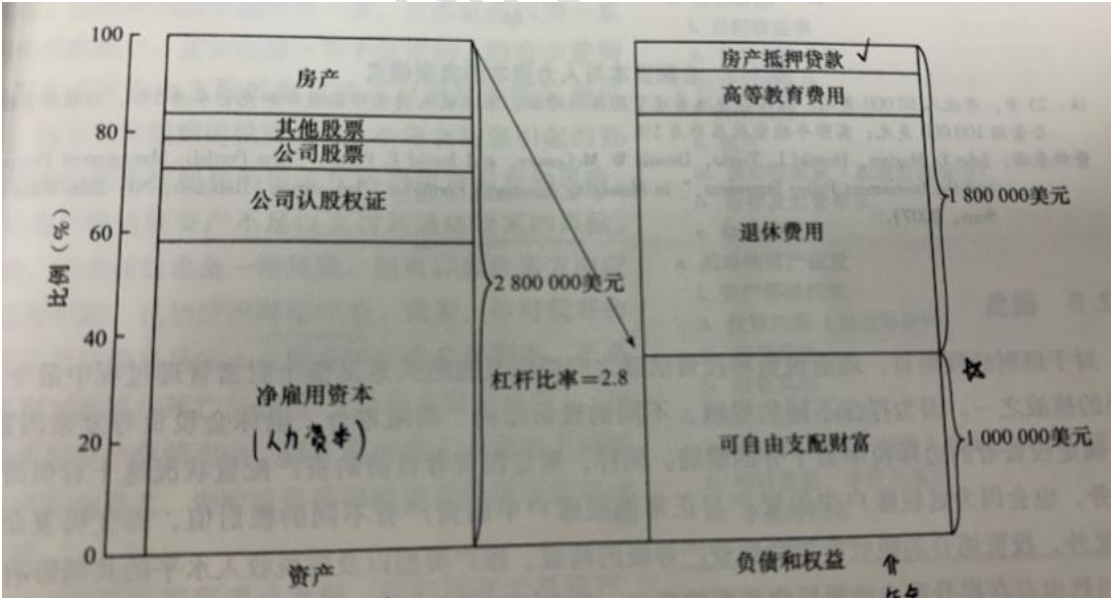
这一路记住最重要的：能承受失去，敢重新创造。心有所信，方能行远。拥抱时代，不负韶华。

# 赚钱之法

## 第 5 篇：99.99%的人没有做过的人生资产负债表

我在财富课程中经常教学生如何制作自己财务的资产负债表，很多人学会了计算自己现在有多少资产、多少负债，是不是资不抵债。但是 99.99%的人都没有试过，如何为自己整个人生所创造的资产和背负的债务画一张图：

### 1. 生命周期资产负债表



这张图左边是人生资产，除了世俗意义上你现在所拥有的房产，股票、基金、现金等实际资产，最大的一部分是现在看不到的隐含资产，也就是你在自己能力圈内，用知识和能力在一生创造的全部财富。

图右边是人生负债，除了能整理列出的房贷、车贷、信用卡和个人债务等实际负债，最大的一部分也是很多人没有意识到的隐含负债：未来肯定要花出去的钱，包括退休费用、子女教育费用等。

你该如何对照自己来思考这张图呢？首先刚开始工作的时候，你和大多数人一样几乎没有任何资产，靠的是出售体力、时间和技能，也就是你的“人力资本”。收到工作的报酬后再转化到不同类别的资产，比如现金存款、股票基金、房子等“财富资本”。如果你的人力资本创造的价值越来越高，转化的资产也会越来越多，而这个过程叫“人力资本”向“财富资本”的转化，也就是人赚钱。

随着年龄的增长或技能的老化，你的人力资本大概率会不断下降。如果在人力资本消失变成 0，也就是退休或失业之前，你没能用自己的能力转化足够的财富，就陷入了“资不抵债”的破产阶段，创造和积累的人生资产覆盖不了你一生要承担的人生负债。而你一生创造的资产如果比负债多很多，就代表你有更多可以自由支配的财富，不怕退休、失业或残疾等风险。

- 现在资产 + 隐含资产（未来几十年人力资本创造的财富）= 人生资产
  - 现在负债 + 隐含负债（未来几十年要花出去的钱）= 人生负债
  - 人生资产 > 人生负债 = 可以自由支配的财富
  - 人生资产 < 人生负债 = 资不抵债甚至破产
2. 拥有一个充裕人生的关键就是有客观的自我认知，在人生各个阶段培养不同的能力：
- 1) 尽快把自己的人力资本提高，用不被淘汰、不断成长的能力创造更多价值；
  - 2) 把劳动所得转化成财富资本，从“人赚钱”到“钱赚钱”
  - 3) 合理投资和分配财富，创造更多的人生资产。

《史记·货殖列传》中有一句发财致富的原则：无财作力，少有斗智，既饶争时，此其大经也。我用自己的话提炼一下，就是培养不同能力的三个人生阶段：

- 无财作力：努力劳动，创造财富
- 少有斗智：升维认知、经营财富
- 既饶争时：顺时而为，增值财富

在人生初期还没有财富和积累的时候，最重要的事是努力劳动创造财富，不要想着走捷径，先把自己的能力卖出更高的市场价格。我在 2006 年大学刚毕业的时候，税后月薪只有 3000 多元人民币，每个月房租和吃饭就花得所剩无几，在高消费的上海生活的非常狼狈。我当时想的就是一件事，全力提高自己的市场价值。2009 年我去读 MBA，2011 年毕业之后年薪翻了十几倍，从 10 万人民币到 100 多万人民币，向市场证明自己的价值，把单位时间卖出更好的价格。在这个阶段要集中起全部的力量精进专业能力，一个人的专业程度、精力集中程度和经验累积程度会很大程度提升工资收入。

等到工作经验更多、也积累了第一桶金，稍有财富之后就要“斗智”凭智慧去经营，发展自己的认知。除了学会投资理财、保护自己辛苦赚来的财富之外，也要思考事业未来

的新曲线在哪里。我工作几年之后，工资的增长和技能的提高都进入了缓慢的瓶颈期，按部就班升职加薪。同时我一直在观察成长更快的朋友，出差休假之余我会和他们请教：为什么会选择这个领域创业？你所在的行业为什么收入增长这么快？有什么机会是我没有看到的？

我一直感谢一位学妹小李，她 2008 年大学刚毕业就放弃外企工作去开淘宝店，之后又建立了上百人的创业团队。在当时我身边都是踏实打工的人，这样不走寻常路的人极少。我很佩服她的勇气和魄力，十几年来每一次去上海我都会约她聊天请教，小李是第一个在我心智里种下“生产者”认知种子的人。

成为生产者而不是消费者，是这个阶段的重点：不要找工作，而是想如何给别人提供工作；不要只是去参加昂贵的培训班，而是想自己能不能去办属于自己的培训班；不要只是买别人的产品，而是自己生产一个产品去销售。

巴菲特说过，好的业绩更取决于你上的是哪条船，而不是你在多么努力的划船。赚一时的钱容易，但每个人都很难逃离 S 型曲线的衰落。想持续地赚钱就要顺势而为，跟着时代最大的趋势走。干事成事，七成靠趋势，三成靠努力，大胆假设、小心求证，先用“望远镜”寻找大趋势，再用“放大镜”来脚踏实地、验证观点。

过去五年里，我看到了财富管理行业的刚需趋势：人们的刚需从创造财富逐渐变成守住财富和增值财富，因此我义无反顾地投入时代、顺势而为。

这两年我也看到了传统销售 S 曲线变缓、互联网自媒体与个人品牌的崛起，因此勇敢拥抱自媒体的时代，在短期看不到收益的时候敢于投入巨大的成本。

力、智、时，代表了我们普通人成长的三个阶段，力的阶段要专注努力，“智”的阶段要积极思考，而“时”的阶段就需要登高望远。每个阶段不做别的，就做这件事。

3. 在这个过程中，我想分享的一个底层思维就是批判性思维：逆向思考、敢于质疑、不被定义。

有人鄙视我说：“美国名校毕业，最后就去卖保险，真是越混越差，给母校抹黑。”我会想：为什么名校毕业就不能卖保险？谁规定了保险就是“低端”工作？是否成功的定义就是一定要穿着光鲜、工作体面？

很多人之所以一生都无法跳出自己的局限，就是因为被家庭、经历、环境、群体的标签限制了自己。决定一个人社会地位的，到底是学历、工作的外在标签，还是实际为社会创造的价值？职业选择和人生道路，没有高低贵贱。在我看来，没有卑微的工作，只有卑微的工作态度。

有人认为现在做知识付费早已晚了，普通人根本没有机会。我会想：到底有没有做起来普通人呢？我会去找到这样的人，去了解他们做了什么而成功，我是否可以参考和学习？

批判性思维基于客观的认知，在你考虑任何一项决定时，可以想象自己飞了起来，在很高的地方俯视自己，从以下几个标准去衡量和思考：



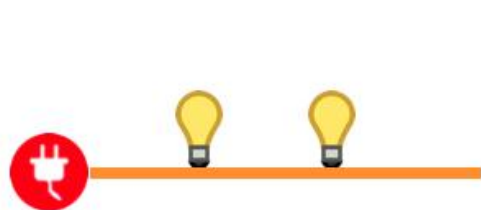
- 广度深度：这个观点是可以普遍应用的，还是只代表某一个群体的肤浅偏见？你的思考是否足够全面深入，反复询问直达问题的根源？
- 清晰准确：你收集的信息一定正确吗？有具体的细节和数字可以验证吗？有没有挖掘更多的信息帮助判断？建议至少从 3 个不同的信息来源交叉验证。
- 时间空间：过了 5-10 年后，你的决策可能带来什么样的结果？如果你换一个地点或环境，会对你有什么影响？你所处的环境和所属的人群有没有局限你的看法？你一定要属于这个群体吗？有没有其他群体和环境给你参考？

越是重大的人生决策，越需要全面而慎重的批判性思考。在我看来，人生有几个决策会带来重大且长期的后果，一定不要不加思考、随波逐流。比如选择你的职业方向、选择你的结婚配偶、选择什么时间生育孩子、选择在什么城市生活和发展。

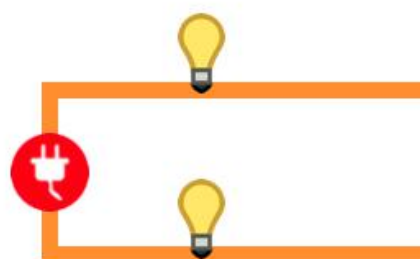
每个人一生都注定要遇到三四次的巨变。没有人可以靠侥幸和逃避，而保证一生的安稳顺利。既然如此，就早日认清自己、看清世界，坦然面对一次次的更替和跃迁。勇者在任何时代，看到的都是突破的希望；而弱者在任何时代，看到的都是绝望的壁垒。为自己的人生建立受益终生的底层思维，加上时间和空间的两条轴，你的生命才会竖起一座大厦的水泥框架，无论遇到什么都不会倒。

## 第 6 篇：挖掘永不枯竭的多渠道收入

总有朋友问我：作为只有一份主业工资的普通人，到底如何才能开源，创造更多的收入来源呢？如果你获得的金钱比作一条条水源，很多人兢兢业业、终其一生，他们的财富之流只有一个来处，就是工资。如果因为失业或疾病导致工资收入断流，没有其他的收入来源补充，就会财富枯竭、无以为继。



串聯



並聯

在第一章中提到过，财富的水源分为两大类：

- “人赚的钱”- 劳动性收入，你个人能力创造的财富，包括本职工资和副业/创业的其他收入

-“钱赚的钱”- 资产性收入，你合理投资获得的投资收益，投资收益 = 利息（现金流收入）+ 资本增值（优质资产的长期增长，比如一线城市房产）。现金流给我们源源不断的被动收入 and 安全感，资本增值让我们用时间和复利的力量来超越通胀。

1. 一个丰盛和流动，永不会陷入绝境的人生，永远都不会只依赖一个收入来源。

无论是个人能力还是投资收益都是多样化的，以我自己的多渠道收入为例：

人赚的钱	钱赚的钱
个人保险业务收入	投资利息收入（存款利息、债券、房地产信托、基金等）
团队业务收入	房地产租金收入
知识付费收入：理财与讲书训练营、录播课程、对外讲课、图书版税	房地产出售的增值部分收入
个人/家庭财务咨询收入（按小时收费）	长期保险分红
平台合作、广告收入等	平台合作费、产品销售佣金

多渠道收入不是要拼命去做兼职用时间赚钱，反而累坏了身体得不偿失；也不是要各种投资都尝试，把鸡蛋放在不同的篮子里，却忘记了所有篮子都在一辆车上，一旦翻车全没了。

2. 我教你几个多渠道收入的要点：

(1) 建立被动收入：睡着了也有钱进来的“睡后收入”

我先生 2014 年年初裸辞创业，整整一年没有任何收入，令我惊讶的是他不仅没有花过我的钱，资产也完全没有减少，因为他的基本生活费全部都是靠资产派息支持。

很多朋友常常问：究竟我达到什么指标才不怕失业呢？我会问一个问题：你的收入全部来自“手停口停”的工资收入吗？

收入可以分为主动收入和被动收入，主动收入主要为工资和兼职的收入，就是需要我们去付出时间、体力和脑力来交换才能赚的钱。而被动收入是什么都不用做，睡觉也可以得到的睡后收入，包括投资收入、出租房产的租金收入、出书的版税收入。被动收入持续 24 小时都在挣钱，所以效率明显高于主动收入，而且随着被动收入不断增加，增加的钱又可以作为投资的本金。

有一个大家很熟悉的“被动收入”例子，就是美剧《老友记 Friends》里的六个主演，至今每年能够从重播的联合版税里面获得 2000 多万美金的被动收入。演员们不用再付出任何额外的时间精力，这些收入都是 20 年前已经演完的电视剧源源不断带来的。就像畅销书作家，因为作品不断加印销售，所以银行卡里会源源不断地有钱进来。

衡量一个人是否“财富自由”的指标就是被动收入/每月开支的比率是否大于 1。越有钱的人对被动收入的要求越以安全为重，如果有 2000 万的现金资产，平均年化收益率在 5%，每年就有 100 万绝对稳妥的被动收入了。很多富豪也会把全部资产放进家族信托，每年把利息固定地分给后代做生活费。

如果一个普通人想实现工作以外的多渠道收入，就要学习创造安全的被动收入。建议你比较稳定和持续性的（非一次性）投资收入算在里面，比如每月固定派息的金、企业债券等。



## （2）用杠杆放大，创造更多“复业”收入来源

樊登说过一句话：你要追求的是你的复业，而不是副业。副业是你八小时之外，仍旧靠时间获得的较低单位货币价值的劳动。复业是指你可以是老师，同时是主持人、创业者、咨询师、品牌代理…打通渠道，让同一个你同时拥有不同身份，从而创造不同价值。复业就是摆脱单一用时间换钱的低效劳动，利用杠杆放大自己价值的方式。

曾经有人邀请我去金融教育机构讲金融法规课，讲一上午给几千元报酬。我冷静思考：法律法规并不是我的主业，我至少要付出 8-10 天的时间来准备，这么多心血只讲一次是否值得？为什么我不设计一门和自己主业更相关的课程，在自己的平台持续讲，为自己的个人品牌添砖加瓦呢？我和先生一直在创造不受限于出售单位时间的持续性收入来源，基于几条原则：

第一，我自己拥有产权。很多人和大机构大平台合作开发产品，只看到了平台的光环，却忽视了版权和产权在对方手中。不能拥有自己的作品，也不能再和其他平台合作。切记不要为他人做嫁衣，要用知识和专业创造属于自己的无形资产，和自己说了算、别人拿不走的品牌。

第二，一份付出可以复制更多份、让更多人看到，不受时间和空间限制。我和先生会投入一个月时间精心制作 6 万字的课程，录播之后放在网上，不需要再投入时间成本一次次亲自去讲，需要的人直接购买收听就可以。

第三，建立不需要我在场就可以自动运作、创造价值的系统。一个人走得快，但一群人走得远。我和先生建立团队的过程无比辛苦，也牺牲和放弃了很多机会成本。但是一旦培训好团队，我们不在场的时候，成熟的伙伴们也在创造价值、带来收入。2020 年 8 月我们离开香港之后，完全没有影响团队的远程运营，师兄师姐自发培养新人，还夺得了几次月度的业绩冠军。

## （3）丰富只是表象，专注才是核心

很多成功人士表面看上去生意多种多样，但背后并不是简单的斜杠和跨界。任何一个领域要想做好都需要长时间的积累，10000 小时才能算专家。而我们每个人资源都有限，如果分散到各个不相关、不熟悉、不擅长的领域，你会永远挣扎在低效的初级阶段。在前几年保险行业很火的时候，很多人兼职进来尝试，最后身心俱疲。上班的 8 小时已经很忙，下班还要去做完全不同的保险业务，主业的积累无法帮助你的副业，像是脚踩两条船哪一条都顾不好，最后两条都快翻了，只能放弃一边。

最好的策略是把你所有的力量集中到一个主业，累计足够的经验和技能之后，找到一个核心价值，用不同的创意和方式提供给需要它的人。我和先生这些年从一个人单打独斗到建立起团队和公司，从保险产品的搭配设计、到投资理财的咨询建议、再到财富思维的课程设计、自媒体的视频文字科普，看似不停在跨界创新，但所有积累都像滚雪球一样互相促进。丰富只是表象，专注才是核心，我们无论身份怎么变，所有的思考和行动一直都围绕着这个核心价值：帮每一个家庭守护和管理财富，给你无惧风险的财务免疫力，一生都不会陷入经济危机。

财富不是一个数字，而是流动的河流，有进有出，有涨有退。它不仅仅是线性的流动，很多时候是在人与人、空间与空间、人与时间、时间与空间之间多维度交叉流动的。财富也不仅仅是钱而已，你的智慧、时间、人脉、资源都是财富，如何调动它们产生最大的价值，是健康人生蓝图的关键。不要赚辛苦钱，要赚聪明的钱：找到你基于主业的核心价值，围绕它建立有产权、成本低、可复制、系统化的收入来源，就是多渠道收入的精髓。

## 赚钱之术

### 第 7 篇：3 个步骤提升自己的竞争力

很多人都一直在追求一份稳定工资的事业，但其实唯一的稳定就是没有真正的稳定。2015 年，剑铨在上市公司任投资总监职位，刚刚被领导选入投资委员会。还没有开心很久，公司的主要股东和创始人之一忽然意外猝死，公司的业务和战略大受影响，很快总部就关掉了香港办公室。剑铨前一天还好好上着班，第二天公司就没了。计划赶不上变化，永恒不变的，只有变化本身啊！

我一直有个观点，在未来人和公司将不再是雇佣的关系，而更多是联盟关系。这也正是罗振宇提出的“U 盘式生存”理论，每个人都像一个 U 盘一样，具有普适化的工作能力，自带信息，不装系统，随时插拔，自由协作。

如何培养“U 盘式”的普适化竞争力呢？我想分享三个步骤：一个理念和两个方法。

## 1. 我们先来讲核心理念：深挖主线、拓展副线。

“深挖主线”就是让自己成为某一个领域的专家，当同事遇到什么问题时，脑海里第一个想到的解决人选就是你。

“拓展副线”就是在专家的基础上，拓展更全面、应用更广、更灵活可迁移的能力。

很多朋友受日本工匠精神的影响，常常认为要把自己磨得像针尖一样，一生只做一件事。在变化越来越快的世界里，这是一个极大的误区。不要认为你选了一条康庄大道，就能走一辈子。

你的专业只是你的人生主线，在这个基础上应该尽可能去延展副线，以增强适应性和风险抵抗力。

## 2. 说起来很简单，具体如何操作呢？我教给大家两个小方法：

### (1) 挑选让你真正成长的工作

如果有工资一样的两份工作给你选，一个是很好混的“大锅饭”项目，另一个是需要你挑大梁的项目，你会怎么选呢？

十几年前我刚刚进入会计师事务所的时候，最羡慕“命好”被分到大项目的同事。大项目人很多，每个人只需要做一部分工作就可以，不像小项目“麻雀虽小、五脏俱全”，时间紧任务重。大项目一出差就是十几个人出一个月，差旅补贴比基本工资都高，周末还能旅游。而小项目最多两三个人，一个星期就要把工作全做完。

当时我们最同情的同事小林，刚工作第一年的项目是一个垃圾处理场。他的领导就只有他一个兵，所以什么都要干，没有出差费，工作环境还差。我记得他说客户办公室的玻璃很厚，因为垃圾实在太臭了。

但短暂的痛苦换来的是更快的得心应手，早的独当一面。他是成长最快的同事之一，第二年就自己带队，第三年就成为上市项目的重要负责人了。有些时候做一些别人不愿意做的困难项目，或者早一些承担更大的责任，对能力的提高和长久的发展非常有帮助。

很多人会因为大平台的光环而怀揣几分侥幸心理，跟在羊群后面做着片段化的工作，几年下来对于自己那一块的工作已经很熟悉了，但依然无法掌握一个项目的全貌，能力的提高赶不上职位的升迁。有一个工作四五年的师姐，从大项目被抽调到复杂的小项目。只会做碎片工作、从来没汇总过报表的她，对电脑上混乱的总账目束手无策，当着同事的面急哭了，那是多么的绝望和无奈！

在十几年的职场中我也思考和总结了，什么工作能真正成长呢？

- 你负责一个完整的项目流程，而不仅是螺丝钉
- 有困难、风险和挑战，但能学到实用的技能
- 跨部门合作的项目，能接触到新的领域和更广的人脉

我永远也忘不了 2014 年底，我独立负责的一个 10 亿元项目的发布会前一天。我一个人在北京客户办公室，忽然联系不到香港负责排版的外包团队了。马上联系其他同事才知道香港 8 号风球，所有员工都提前回家了。

第二天早上就是公开发布会，凌晨整本材料一定要定稿。那一刻我无比绝望，也无比坚定：我是材料的最终负责人，我一定要按时完成。

我开始联系广东和北京的外包团队，同时向领导要求，紧急安排一位分析员，远程和我分工排版 100 多页的材料。最后在深夜 11 点 50 分，我把排版完成、标点符号全部亲自检查过的定稿文件顺利发给了所有项目方。那一刻，我觉得自己无比强大。

我们的人生，就是不断的向他人证明我们拥有更高价值的过程。如果你让别人看到的只是一颗螺丝钉，那他人给你的任务也只能是螺丝钉的任务。如果你让他人看到你是一个心怀大局、能委以重任的人，那么时间自然会给你应得的收获和答案。

在后来的漫漫人生路中我再回头想，20 出头的我去羡慕那一个月几千块的差旅费，是多么的幼稚和短视。之前以为幸运的捷径，未来都会变成坑。省了多少路，你未来掉进去的坑就有多深。

在你现在的作品中，你的角色更像谁？你又想成为谁？

## **(2) 每年更新简历、用市场检验自己的价值**

我们要把自己当成一家公司，为自己的简历打工。更新简历，就是一个倒逼自己成长的小技巧。

我有一个习惯：无论再忙，每年年底都会重新审视一下简历，看有没有值得添进去的新项目、新技能、新视角？如果没有，说明在技能拓展上做的还不够，要持续而勤勉的去打磨，倒逼自己将潜力发挥到十二分。

我给大家两个小建议，可以马上去执行。

- 赶快看看，你上一次更新简历是什么时候呢？是上个星期，上个月，上一次换工作，还是在大学毕业以后就再也没有更新过呢？请你找到你的上一份简历，然后把它更新到今天吧。
- 请拿着你这份最新的简历。去找三位猎头电话聊聊。他们是距离市场最近的前线人士，会告诉你现在你的行业里，
  - 你的竞争力在什么位置？
  - 你有什么致命的短板？
  - 你有什么可以去学习的技能？

这个建议的效果非常立竿见影。我曾经有个朋友，在他工作的投资银行上市部是明星员工。他在同一家公司工作了三四年，都没有想过换工作。我跟他聊过之后，他试着更新了简历发给了几个猎头。过了几天，他来感谢我敲醒了他。因为一个猎头直截了当地对他说：“你在过去的三年里主导的项目，上市成功的有八个。我这边另外一家银

行的申请人同样工作三年，他主导的成功项目有 18 个。8 个对 18 个，如果有一家想上市的公司想找财务总监，你觉得我应该推荐你还是推荐他呢？”

我们现在创业之后，在招募团队的时候第一步就是看简历，也惊讶的发现很多人在大学毕业之后就再也没有更新过简历。在我要求一定要提交简历的时候，他们第一反应是不知所措和不敢面对，因为他们一直做着重复的工作、低效的努力。

逃避和维持现状是不能解决问题的，面对和接纳现实也许痛苦，但它是我们走向成长和强大的必经之路。

## 第 8 篇：快速突破收入天花板：用时间赚钱 VS. 用结果赚钱

有很多朋友来和我咨询求助：为什么辛苦工作很多年，收入的提高还赶不上通货膨胀呢？

20 出头的时候，我就意识到如果靠工资，是一生都不能够财富自由的。因为每个人的时间都是有限的，如果想要成功，就永远不应该为收入和时薪设定一个上限。

用时间赚钱，就是把你的单位时间出售给雇主获得固定的工资，比如领时薪、日薪、月薪工资。而用结果赚钱，就是不按时间计算，而是按照你创造的业绩或成果来获得更灵活、上限更高的奖励，比如创业、按交易量收佣金的证券交易、按业绩分红的销售工作等。

### 1. 想要快速突破收入天花板的原則就是：跳出“把单位时间卖出更高价”的认知局限，根据自己创造的结果来获得报酬。

我曾经有位领导 A，专业技术过硬又勤奋，在 30 岁就被破格提拔到了总监。他十几年如一日，无论周末还是节假日都永远坐在办公室里精益求精地工作，把下属的报告打印出来一页页亲手改。

但是到了高层之后，他的职业生涯就进入了漫长曲折的平台期，辛苦付出再没有转化为更高的收入。

还有一位领导 B 不是技术出身，也从不加班，但是职业一路向上。我好奇观察了几年，发现他最大的优势就是“把关系转化为收入”的能力：善于建立关系、发现商机、创造收入。

领导 B 不仅熟悉自己部门、隔壁部门乃至公司内部的关系，连客户公司的内部关系网都很了解，知道什么事情该找什么人、谁是“说了算”的决策者。他喜欢和客户交朋友，约他们喝咖啡和小酌，谈笑风生间了解了最新的行业动态。接下来再和内部和外部沟通一圈，牵线搭桥、资源整合，很多项目就谈成了，再找几个技术好的得力下属做执行就好。

领导 B 为公司创造了很多收益，他的收入一大块都是项目的分成奖金，是领导 A 的近十倍。

我们大部分人都是按单位时间赚钱的打工者，喜欢拿固定的月薪来得到每月按时进账的安全感。同样是专业服务业，有些人很擅长专业技能，但是不能为公司提供收入，因为总是等着客户打电话给他们，或者领导安排下一单业务，他们就埋头做执行了。也有些人的客户管理做得很好，善于和客户建立关系，但是不会主动寻求商业机会，也无法分享营业利润，获得更高的收入。

还有一些人，喜欢根据产出的结果来获得报酬，一般是获利的百分比，而不是较高的固定工资。他们相信自己的价值，也相信自己有能力发挥出值得的价值。

在专业服务领域奋斗近十年之后，我放弃了白领的高薪，勇敢进入了“以结果论英雄”的创业领域。因为我最终意识到：

- 2. 自己创业也好，拿佣金、固定比例的公司收益或者股权也好，总之一定要为自己创造根据成果来赚钱的事业。只有这样才能够突破“卖时间换收入”的天花板，进入没有上限的无限可能。**

如果你暂时没有“结果换收入”的事业机会，可以在你目前的工作中尝试这几个方向的变化：

第一，培养“销售导向”的思维

很多朋友对销售行业有偏见，甚至提起来就很鄙视，觉得销售没什么技术含量、就是脸皮厚去求人，我曾经也这样想。当我从对着电脑做 excel 的初级员工，拼搏到项目管理负责人，再到拜访客户寻找项目机会的联席总监，最后自己创业、躬身入局寻找客户的这十几年里，我深刻地意识到商业的本质就是销售。

无论你是一个毫无背景的保险代理人，还是会计师事务所的合伙人，投资银行的常务总监，最终你能给公司创造价值的根本，就是带来客户，带来合作，带来利润。

很多商业书籍都提到过，在商业领域推销技巧是第一位的。在《富豪的心理》一书中，德国学者采访了很多亿万富豪，2/3 的受访者说销售能力是他们取得成功的重要因素，超过 1/3 的人甚至认为他们成功的 70~100%都归功于销售能力。他们认为除了努力工作和奉献精神外，销售的品质还包括同理心，谈话技巧，专业知识和人脉。比起用有限的时间赚钱，销售是最直接的用结果来赚钱，它的上限几乎没有天花板。

只做执行性的工作是得不到锻炼和成长的。无论是销售公司的产品，还是向领导销售自己的个人品牌，越早意识到“人人皆销售”这一点，越早明白要为结果负责，就能越早突破收入的天花板。

第二，尽量把报酬和业绩直接挂钩



比起拿一个固定的时薪月薪或者年薪，你是否可以和老板去争取，拿一个更低的基本工资，但是更高的年终奖呢？年终奖就是你所完成的项目带来的价值，你放弃的也许是短暂的安全感，但是得到的是市场对你真实价值的验证。

你还可以争取进入创造价值的部门“利润中心”，而不是消耗价值的部门“成本中心”。比如从处理标准化工作、收入固定的财务部门，转到面对市场和客户的销售部门。

在我们夫妻俩各自十几年的职场生涯中，经历过多次市场动荡和裁员潮。我印象最深的是一次大家出差候机喝咖啡时，一位驰骋金融界 20 年的欧洲区老大笑着说：“我头上始终悬着一把剑，我只是不知道什么时候会掉下来。”当时我脑海中瞬间出现一个词：达摩克里斯之剑。西西里岛的大臣达摩克里斯参加奢华的宴会，但他的头上悬着一把剑，用马尾上的一根毛悬在房梁之上。达摩克里斯是脆弱的，那把宝剑当头落下只不过是时间问题。

从大学毕业月薪 3000，到投资银行年薪百万，再到放弃光环、归零创业，这一路无论高光时刻还是至暗时刻，我从没有过托付心态，期待着靠老板、靠公司和靠行业。因为老板会走，公司会倒，行业会转风向。能一直依靠的只有自己。

无论我们的职业生涯从哪里开始，都不会是一条笔直向上的直线。未来是不可预测的，无论你多么成功，聪明和勇敢，都有可能在变化中身陷困境。

不等待、不依靠、不抱怨、不满足，把自己当成一家公司来经营，培养可迁移的能力、对未来的敏感、和行业方向的洞察力，才能牢牢把握坚实的未来。

你呢？想做在盛宴中担心宝剑落下的重臣，还是不惧前路、浴火重生的凤凰？

## 赚钱之器

### 第 9 篇：五年内从千万负债到千万资产

很多人都听过“你不理财、财不理你”这句话，一听到“理财”就兴奋着急，想把钱赶快投到股票或理财产品去“钱生钱”。很多客户和朋友问我理财建议，我通常会问三个简单的问题：

- 你每个月税后收入扣除所有开支后，大约剩下多少钱？
- 除了银行现金之外，你的资产总值大概多少？
- 你买过的理财产品目前是赚钱还是亏钱呢？

大多数人都会犹豫很久，无奈回复：“我确实不太清楚”。很多人生活顺利的时候对财富管理不闻不问，出现问题的时候才心急如焚。

**1. “理财”的第一步不是决定买什么投资产品，而是“诊断”和“梳理”自己的财务现状、资本实力，清楚能承担多大的投资风险，才不会犯大错误。**

2015 年的股灾让我所有的流动资金灰飞烟灭，老家的一套房也消失在股市中。在 2016 年初我想要辞职去创业，当时才沉痛的发现：我的银行帐户只有几万块，但我欠的房贷是 800 多万，其中有 300 万是辞职的时候必须还清的员工贷款。因为我没有办法在 3 个月内拿出 300 万去还欠公司的员工贷款，因此把我的房子挂在了中介，开出了比市价较低的价格。

但是当时市道不好，香港的房地产市场突然在降价。而所有人都是追涨杀跌的，也就是说市场的越有降价的趋势，大家给出来的价格就越低。我家楼下的另外一户人家因为投资失败，欠了高利贷，所以用跳楼价把他的房子连同车库用一个惊人的低价卖了出去。导致整个楼盘的参考价格都降低了，所有买家都会参考这个价格来大幅杀价。

当时有一对特别有诚意的情侣来我家看了三次房，最后他们给出的支票远远低于我开出的价格，甚至等于我四年前房子的买入价。万幸我当时觉得这个价格实在无法接受，所以拒绝了。之后半年，我在先生帮助下还清了首付。之后午夜梦回我常常后怕：如果我当时没有选择，急需用钱，我是不是只能接受这个 offer，忍痛卖出去呢？

在那个时刻，我才刻骨铭心的明白：挣多少钱不重要，最后留下来钱，买到可以增值的资产，才是真正属于你的财富。

之后 5 年，我从破产边缘的低谷一步步逆袭，实现了千万负债到千万资产的命运转折。

**2. 这几年我学到了 3 个重要思维工具：梳理支出、重整债务、增加现金流**

**1)梳理支出**

经历股灾后，我真正坐下来阅读了自己每个月的银行账单。把过去 6 个月的资金进出记录下来，发现每月光贷款就已经超过收入的 66%，每个月的储蓄比例才 2%！

工资收入	100,000	按收入比例
税务贷款	(30,000)	30%
房贷	(36,000)	36%
信用卡还款	(24,000)	24%
每月现金开支	(8,000)	8%
储蓄	2,000	2%

另外我还有很多分期付款的项目，包括健身房私教或美容计划续费，但这些服务我都没怎么用过。每个月好几千的钱自动从我的银行流走，我都没有注意过。根据我先生设计的诊断表，我花了一年时间彻底扭转了岌岌可危的财务情况。

第一步，拿出半年的银行流水单，勾画出每一笔支出，包括居住费、交通费、通信费、日常生活开销（水电煤）、休闲娱乐、贷款、保险支出等。

第二步，每个月把各项支出严格记录下来，和上个月做对比，再调整可以砍掉的支出项目，目标是不断减少非必要的开支。

什么是非必要的开支？就是你“想要”而非“需要”的花销。比如吃一顿饭是刚需，在菜场买菜回家自己做就是“需要”，而一定要去人均过千的米其林餐厅、还要拍照发朋友圈，这个开支背后更多是“想要”的欲望和虚荣。分享一个经济学中的概念拿铁因子，是指人们每天生活中可有可无的习惯性支出，例如每天一杯拿铁咖啡、跨行提款的手续费、看到直播促销就买的眼影等，看上去每笔花销都不多，但聚集起来就是一个大数字。

我大刀阔斧砍掉非必要支出后，每个月能多省下一万元，储蓄比率从 2% 跳升到 12%，本来一年只能存 2.4 万变成 14.4 万。简单的支出，也可以创造一笔小财富。你可以对照一下自己过去的花费里，有多少“想要”可以立即砍掉？你真正的“需要”占了多大比例呢？

我很喜欢一句话：要想积累财富，在检视开支的时候，要经常注意自己的“伪需求”。伪需求就是将消费和“爱自己”“享受人生”还有你的身份挂钩，设计购物节日，为你贴标签。我们和别人去攀比和追逐最新的消费产品，关心别人开什么车，穿什么衣服，买什么东西，是因为我们受到社会群体的影响，想让我们看上去很好。而对于消费的攀比表现出冷漠的人，具有更好的机会去积累财富，抵御生活中的炫耀性消费。

有个有趣的故事：一个有钱人买了一艘游艇之后又卖了，他说我生活中最高兴的两天，一个是买这艘游艇的一天，另外一个卖掉它的那一天。其实任何外在的物品对你的影响，都没有想象的那么大。

购买不是刚需的产品，就是在交“被资本剥削的智商税”。有钱人的最高指导原则是“投资”，花出去的钱，是为了带来更多的财富流入。而普通人是“消费”，一生都陷入不断消费的陷阱，从商家编造的规则和价值观中购买身份的标签，虚幻的美好体验，却始终没有积累起财富的原始资本和思维模式。

你拥有很多消费品和奢侈品，只能表明你很会花钱，并不能表示你很会赚钱，更不能表明你有能力和成就。纯粹的消费品，带不来你进入上流社会的门票，也带不来未来的财富。真正能够把收入转化为财富的人，可以忽略消费习惯，专注于不断扩大自己拥有的净资产。所以要关注的不是消费多高，而是创造了多少、积累了多少，对你有启发吗？

## 2) 重整债务

调整了消费后，我就开始调整负债。我采取了“短债换长债的策略”，把一年还清的贷款换成成分 5 年还清的贷款。因为期限拉长了，每个月的债务支出瞬间从 3 万降到 6000 元，马上释放了 2 万多元的现金流。一年额外又多存 20 多万元现金。通过消费和债务的调整，我每年解放了 40 多万元的现金，来换取更多投资机会和应对风险的流动性。

貸款額

\$ 200,000

還款期

12 個月

特快低息貸款

最新優惠

精選產品

三井住友金融集團

PROMISE

特快低息貸款

\$204,800

總還款額低至

\$17,067

每月還款額低至

4.49%

最低實際年利率

月平息: 0.2%

貸款額

\$ 200,000

還款期

60 個月

三井住友金融集團

PROMISE

特快低息貸款

\$224,000

總還款額低至

\$3,733

每月還款額低至

4.49%

最低實際年利率

月平息: 0.2%

最新優惠: 申請指定貸款額, 免入息證明; 全程無須現身; 一經批核, 網上貸款瞬間過數

· 網上貸款星期一至日, 可享即時批核

· 還款期靈活: 3至84個月; 提早清還貸款, 不設手續費或罰息

有一类“误把负债当资产”的情况在中国非常普遍，就是房子带来的纸面富贵。过去几十年房产的增值创造了不少富人，但对于大多数只有一套自住房、并背负高额房贷的普通人来说，房子并不是能带来收入的资产，而是每个月都要不断还钱的负债。房产只要不出售，就获取不了资产增值的价值。

如果你的房贷和利息都很高，一定要留足够的现金以备工作变动、失去收入影响还贷。同时可以留意其他银行有没有更好的贷款可以转换，寻找拉长期限、减少利息支出的机会。

3) 现金流为王

大家普遍听过“现金为王”，但我认为“现金流为王”是更准确的理念。拥有一笔现金也许心理上很安全，但现金只放在银行账户创造不了收益，还会随着通货膨胀慢慢贬值。我们夫妻平时把能维持一年半生活的资金放在银行，其它现金会合理投资，主要分配到能不断产生现金流的资产上。

投资的目的有两类，一个是资产增值，希望卖出时这笔投资的市场价值更高、获取差价收益，比如股票、房地产、股票基金等。这类资产要等到卖出后才实现赚了多少钱，所以增值和盈利的不确定性很高。

另一个是获得现金流收益，比如定期派息的基金、定期分红的公司股票等。你会每月或者每季度规律地收到利息收入，用落袋为安、踏踏实实拿到手的收益再投资增值性的资产。重复这样的投资模式，你的资产就会像滚雪球越滚越大，同时可以维持原有的资本实力。这里给大家参考我的家庭部分创造现金流收入的投资组合：

投资资产类别	资产/行业	门槛（美元）	派息时间	每年派息率
全球债券派息基金	综合	1.5 万美金	每月	7.1%
北美大型天然资源基建公司	天然资源	每股股价	每季度	9.5%
北美天然资源基建公司	天然资源	每股股价	每季度	4.5%

北美房地产信托公司	商业地产	每股股价	每季度	6.8%
海外储蓄资产（复利）	债券/房产/股票	最少 4 千	年度	5.3%

我的故事告诉你：不要只知道自己努力工作，却不知道如何让钱为自己工作，因为你的收入并不代表你的财富。衡量财富的单位有时候不是数字，而是时间 – 如果失去了现在的工作，你账上的钱能支撑多久呢？赚了多少钱并不重要，能留下多少钱以及能留住多久更重要。

## 第 10 篇：普通人财富升级 3 板斧

清晰的资产分类配置，是普通人财富升级的第一步。很多朋友在理财的时候，都花很多的时间去选择到底是买 A 股票还是 B 股票，但其实普通人更需要关注的是更大格局下，不同资产类别的配置。

财富管理行业常参考的一张图是家庭理财资产配置金字塔，按照风险从低到高的顺序由下往上配置。其中我认为普通人财富升级必备的三板斧是：安全性资产中的保险、收益性资产中低风险的年金/复利储蓄和中风险的基金。

作为理财从业者，我们提醒客户提前应对的风险除了“黑天鹅”，还有“灰犀牛”。

- 小概率、难预测的突发风险是“黑天鹅”。

例如天灾人祸、突发疾病，发生的可能不大，也是大家普遍知道要靠保险来转移的风险。

- 大概率、可预测、波及范围大的风险就是“灰犀牛”。

对每个人来说，孩子将来的教育和自己的养老都属于一笔“巨大无上限，而且必定会发生”的支出，但因为还很遥远，总觉得是“重要但不紧急”的事，一直到迫在眉睫才大惊失色。



## 1. 保险

无数现在看上去光鲜亮丽的中产家庭，就像精美的玻璃一样不堪一击。一次意外或疾病，就像一块从天而降的石头，把家庭的财务安全砸的粉碎。你可以问自己两个问题：

- 假如患病不能工作怎么办？
- 如果家庭经济支柱去世怎么办？

这两个担忧一旦发生，可能对家庭是灭顶之灾。普通人如何解决这些担忧呢？就要靠规避黑天鹅风险的工具—保险了。市面上各种保险眼花缭乱，但在我看来千变万化不离其宗。

### 1) 保险最主要只分四类：人寿、重疾、医疗、意外：

- 人寿保险：去世才能赔

预先设定的理赔金额可以抵消身故后的债务，包括房贷、车贷或生活开支。理赔金并不一定能保障家人生活一辈子不变（除非买超大保额），但肯定能让亲人有充足的时间应付突然其来的打击。适合配置的群体是：

- 家庭经济支柱；
- 有房贷等负债、需要做好人寿保障的朋友
- 有伴侣、老人或小孩的成年朋友

- 重大疾病保险：重病就能赔

重疾保障的范围是符合定义的严重疾病，比如癌症、心脏病、中风等等。作用是防范重大疾病带来的收入损失和治疗补偿，同时弥补医疗保险的不足。成年人的保额可以以年收入的 3-5 倍作为参考。

重疾的保费是和年龄直接挂钩的，一定要在年轻和健康时尽早投保。比如孩子年龄小，身体又健康，所以保费非常便宜，大概只占成年人的 1/3。

- 医疗保险：实报实销

医疗保障是报销型保险，主要报销住院手术时实际发生的医疗费用，不会额外赔付，所以是重疾保险的互补。医疗保险理赔的频率比人寿和重疾都高，切记通过专业的渠道购买，因为后续服务和及时理赔是这份保障的核心。

现在也有一些海外高端医疗保险，不设报销限制，可以满足更优质的医疗需求。追求财富自由之前，你先达到医疗自由了吗？

- 意外保险：意外事故才能赔

意外保险主要分为意外死亡/断肢和意外医疗两种。注意理赔要求是外界导致的事故，而非自己主动造成的。例如自身心脏病导致的猝死就是不能赔的。

保险的概念并不难，为什么很多人对保险有偏见和误解，或者被销售人员误导买错了、赔不了？关键是要纠正几个严重的思维误区。

## 2) 几个严重的保险思维误区：

第一，有员工医疗和医保，就不需要商业保险

这是思维上的逃避和侥幸心理。员工医疗是公司对在职工工的福利，无法负责员工一辈子所有的看病花销，就连伴侣都无法保证陪你一生，就更不要依赖公司的员工保险了。而医保社保一有上限封顶，二是很多社保外用药不在报销范围内。不要把自己的希望寄托在别人身上。靠谁都不如靠自己。

第二，先给孩子买，孩子最重要

保险配置的原则是优先大人，因为大人是经济支柱，失业、重疾或死亡对家庭的财务影响会更大。同时大部分保险的价格也和年龄与健康有关，成年人更应该尽早配置，节省成本，避免因健康问题被拒保。

第三，保险越便宜越好

任何重要的决策都不要只看价格，而要看价值。货比三家不是选最便宜的，而是对比具体条款、保障范围、理赔定义、公司实力和代理人专业程度等。

第四，要买房子，保险就缓一缓吧

买房子和保险的安排根本不冲突，分属于两类资产配置区间。如果买房要承担房贷，更加要买足够的保障，以免万一发生意外，要由家人来承担未尽的债务。资产配置切勿以偏概全，厚此薄彼，造成家庭财务状况的不健康和不平衡。

第五，买保险找熟人，因为可以返佣给优惠

请把专业的事交给专业的人，长期保障的专业和服务是最重要的。投保切勿通过不专业的第三方，尤其是返佣回佣的中介。重要的是选择专业负责的顾问和团队，在最需要的时候能够雪中送炭，及时给予帮助。

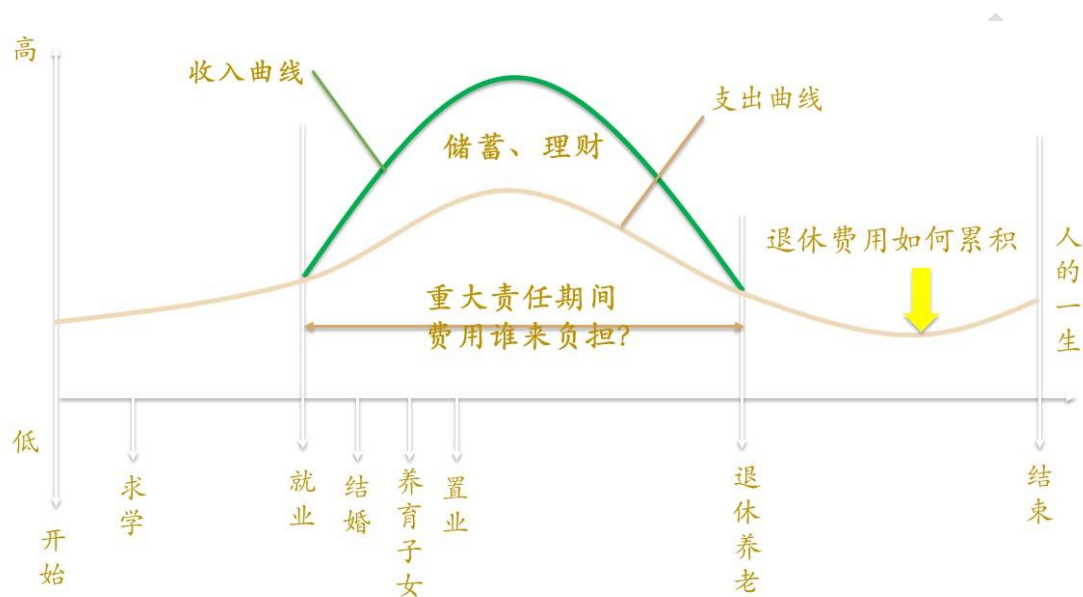


## 2. 年金与复利储蓄

什么时候退休不在于我们有多老，而在于我们有多少钱。

- 乔治·福尔曼

如果按 100 岁来算一个人生周期，基本每个人有超过 2/3 的时间都没有收入，所以自己积累财富的时间不多。



你可以问自己两个问题：

- 1) 我需要多少钱才能够养老？
- 2) 如果我有孩子，我如何确保他们一定的教育和生活基础？

对每个人来讲，养老支出都是其一生资产负债表最大的一笔负债。在美国只有 3% 的老人有足够的退休储备，其他人只能靠政府救济、家人救济或者继续工作。养老和教育费用也会因为过长的寿命；决策失误引起的投资损失；或者通胀引起的资产缩水，而导致你存的钱不足以覆盖养老和孩子教育的费用。

在这里请大家关注一个名词：养老金替代率。养老金替代率是养老金收入和工资收入的比值，是衡量养老金是否充足的一个合适指标。

国际公认比较合适的替代率是 70%-85%，也就是我们退休后的被动养老收入达到退休前年薪的 70-85%。大家可以对照下面案例计算一下，未来退休后漫长的几十年，你积累财富的收益和工作以外的收入，够得上多高的替代率？



## 退休金需要多少钱？

假设……

- 李先生今年35岁
- 计划55岁退休，领取30年
- 月薪3万
- 薪资增长率 3%
- 通胀率 5%
- 薪资替代率 60%

退休后的每月收入=

$$30,000 * [(1+3\%)*(1+5\%)]^{20} * 60\%$$

$$=86,258.71$$

退休需要多少钱  $\approx 8万 * 12 * 30年$

$$\approx 3000万$$

案例：

普通人可以提早准备什么投资来养老呢？比较合适的是长期稳健的分红储蓄，分为年金和复利储蓄两种，也是常见的收益类保险产品。

### • 年金

年金是指等额、定期的现金流入，例如现在分 5-10 年存入一笔钱，到 60 岁退休之后每年支付给你固定的现金用于养老生活。年金的特点是提前锁定未来的现金流，保证能有定期定额的收入。

### • 复利储蓄

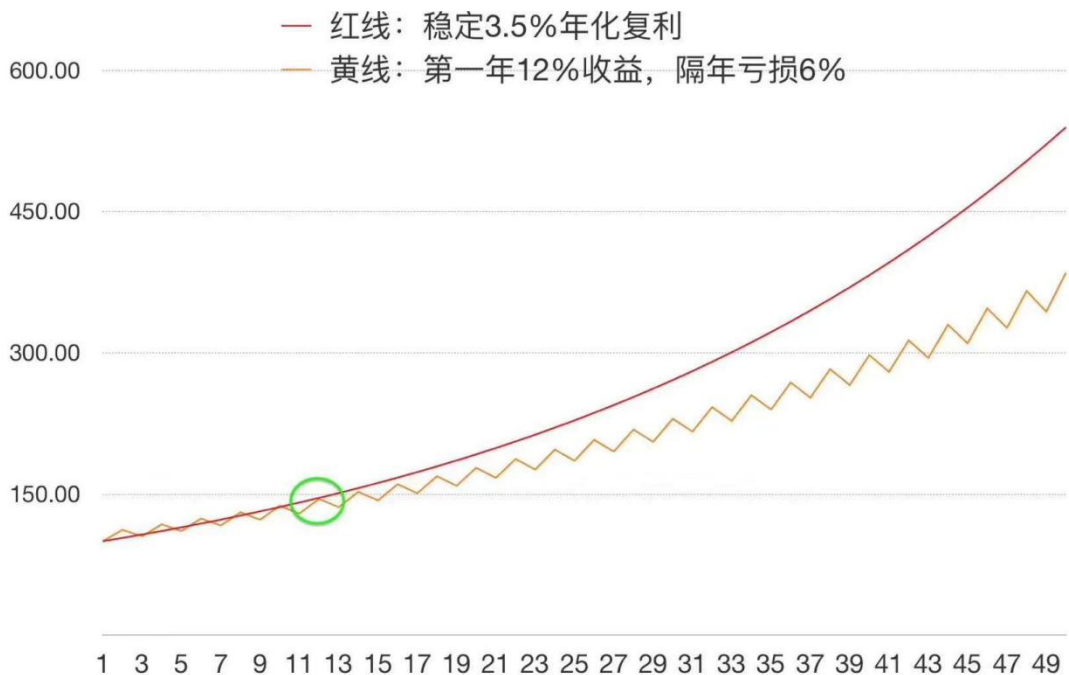
爱因斯坦曾经评价：“复利是人类第八大奇迹。”复利投资是指把投资产生的利息再次转变成本金，继续滚存投资、不断增值，也就是我们所说的利滚利。可以用滚雪球来比喻，时间越长，滚出来的雪球越大。

有人说市场上这类投资的收益率也太低了，我自己投资股市能赚更多。但是市场是波动的，风险是无法预测的，股市 7 亏 2 平 1 赚，谁可以保证每年自己都是赚的那一个？哪怕一半时间都在赚，赶不上持续稳定的复利。复利是时间赠予投资最好的礼物，稳定的复利加够长的时间，可以积累巨大的财富。

无论我们如何梳理管理、赚钱投资，我们最终要做的就是超越你财富的逃逸速度，也就是让财富增长的速度快过你花钱的速度。对于普通人最有效的方法，就是不在意一时成败，而是利用复利的神奇效果：你选定一笔投资追加资金投入，并且持续不断的追加，可能过了一些年就会发现财富超过了你需要的生活开销。我也给我们夫妻和女儿 Lydia 买了三份复利储蓄，并不打算在她 18 岁上大学之前或我自己退休前用到这笔钱，希望能够让它默默地增长。

无论在投资领域还是在商业领域，复利效应都很明显。哪怕是你自己的人生也是如此，复利效应在默默一分一秒的累积，工作、投资、人脉、技能、甚至一点点运气都是一个像雪球一样不断滚的结合体。不求短期回报、快速成功，而是有耐心和时间做朋友，

持续在正确的方向坚持和积累，最终成长的“复利效应”不但会帮你收获巨大的成功，还会帮你获得内心的宁静。



在这里建议每个人都要学会使用 IRR，计算不确定现金流的回报率，尤其是算年金产品非常有用。这个公式很简单，给大家一张 excel 图马上明白。

	A	B	C
1	年數	現金流量	
2	0	-157,014	
3	1	-157,014	
4	2	-157,014	
5	3	-157,014	
6	4	-157,014	
7	5	-157,014	
8	6	1,000,000	
9	年利率	1.71%	=IRR(B2:B8)
10			

### 3. 基金

基金属于家庭资产配置金字塔的高层：收益性资产。这类型资产的收益可能更高，也是真正可能承担亏损风险的资产，很多人会问：是不是要避开投资有风险的资产呢？

答案是：按你实际投资的需求和承受资产价格波动的能力来配置。适当投资“收益性资产”会帮你的资产保值和增值，不会随着通货膨胀缩水。

我建议普通人谨慎购买股票，因为股票价格波动容易大起大落，受到变化莫测的市场环境和外部新闻所影响。99%的人买股票自以为是投资其实是在投机，投机并不一定是坏事，但可怕的是你实际上在做投机的行为，却以为自己在投资。尤其是大部分炒股的人都是散户，缺乏足够的知识和技能，却把炒股当成一种严肃的事情，认真地抱着赚钱的期望，投入过多资金，超出自己承担亏损的能力。这幅图来自一本书 The success equation: untangling skill and luck in business sports and investing. 商业、运动和投资中成功的等式，可以看到股市投资中的运气成分占了很大比例。



我们认为股票适合能承受长期市场波动、不打算短期套现、抗压能力高的投资者，而不是投机者的游戏。挑选一支好股票需要花很多时间研究行业发展趋势、公司业务和资产质量等，最好投资自己足够熟悉的行业和公司，切勿跟风。

《投资的常识》这本书说：找出下一个巴菲特就像是大海捞针，不如融入大海，购买收费低的基金。这本书也给了 3 个普通人投资的大原则：

1. 分散投资
2. 资产指数化
3. 压低交易费用，勿频繁交易

### 为什么我建议普通人选择基金呢？

- 1) 好的基金组合持有不同的资产，资产之间的相关性比较低，达到分散风险的好处，比自己持有一种资产更好
- 2) 指数基金拥有跨越经济周期、持续运营的能力
- 3) 优质基金的投资组合经过基金公司的挑选和分析，研究团队获得的信息比我们普通的投资者更及时。

普通人买的基金主要是公募基金，包括货币型、股票型、债券型、混合型、指数型和 QDII（即 Qualified Domestic Institutional Investors, 认可本地机构投资者机制），是允许在资本帐项未完全开放的情况下，内地投资者往海外资本市场进行投资。



最适合普通人的就是直接投资指数基金，跟着大市走，向经济的长期增长“借力”。而投资指数基金最好的策略是：

- 1) 用不需要用到的闲钱来投资
- 2) 长期投资（至少2年以上）
- 3) 定投

定投是定期定额投资基金的简称，是指在固定的时间（如每月发工资后第一天）以固定的金额（如1000元）投资到指定基金中，一直到实现预期的收益率才赎回，类似银行的“零存整取”。

定投有三种时间可以选择，每周定投，每两周定投和每月定投，建议周期一旦确定就要规律定投，不要因为市场波动或计划变化而随意改变。

---end---