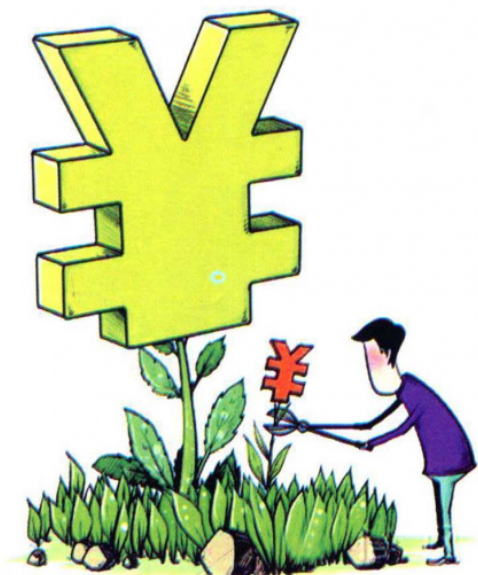


疯狂投资

投资的动机和方法决定了最终的回报

魏 民◇编著

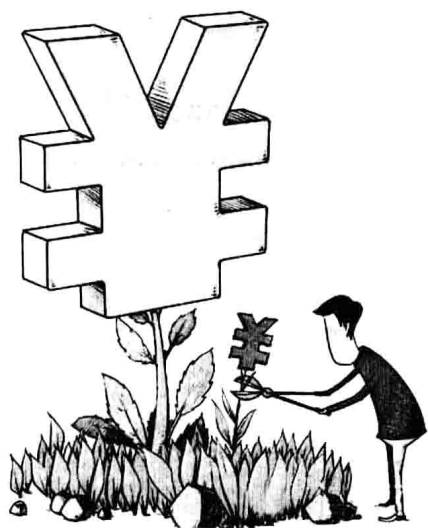
★ 越是想少付出多索取，越适得其反，越是用平常心去对待，越能获得意想不到的投资收益。有了这种心态和预期，就能理性应对可能发生的各种突变，经受住市场动荡所带来的各种考验。



用辩证的方法看问题
树立理性的思维方式

疯狂投资

魏 民◇编著



北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

疯狂投资 / 魏民编著. --北京: 北京工业大学出版社, 2012. 12

(社会现象透视丛书)

ISBN 978-7-5639-3313-6

I. ①疯… II. ①魏… III. ①投资-研究-中国
IV. ①F832.48

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第271662号

疯狂投资

编 著: 魏 民

责任编辑: 姜 山

封面设计: 尚世视觉

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园100号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 三河市兴国印务有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 15.5

字 数: 187千字

版 次: 2013年1月第1版

印 次: 2013年1月第1次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-3313-6

定 价: 32.00元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)

总 序

在生活中，我们必须用辩证的方法看问题，走极端是要犯错误的。事物都具有两面性，我们应该审慎对待，否则就会出问题。从认识论的角度来说，也许反面的例子更能给我们真正的启示和帮助。“社会现象透视丛书”针对很多当代人缺乏理性的不科学的生活方式，通过大量发生在现实生活中的事例，提出独到的见解和建议，希望能让读者从中受益。

“社会现象透视丛书”包括：《疯狂投资》、《疯狂创业》、《疯狂跳槽》、《疯狂上网》、《疯狂婚恋》、《疯狂崇拜》、《疯狂旅游》。通过阅读这套丛书，相信读者朋友会做好调整，建立良好的生活方式，保证健康的体魄，赢得事业的成功。

| 前 言 |

投资的动机不同，获得的最终回报也大相径庭，越是想少付出多索取，越适得其反，越是用平常心去对待，越能获得意想不到的投资收益。有了这种心态和预期，就能理性应对可能发生的各种突变，经受住市场动荡所带来的各种考验。

所有投资者都考虑如何通过投资获取更多回报，这本无可非议，但问题在于，有的人一心想赚快钱，在投资时缺少必需的理性。在《疯狂投资》一书描述的收藏投资、风险投资、分散投资、集中投资、消费投资等领域，投资者不理性是个普遍存在的问题。比如心急、耐不住寂寞、冲动、意气用事和追涨杀跌等，以至于事与愿违，有的甚至血本无归！

这些经常出现的错误，一方面是因投资者自身投资理念和方法不当，再就是受市场情绪影响。这些问题值得我们深省。因此，《疯狂投资》一书在最后专设“头脑风暴，使投资不再疯狂”一章，从理财渠道、投资策略及风险承担等各个方面，提出了具有专业水准的意见和建议，希望能为投资者的投资理财行为提供借鉴。

| 目 录 |

第一章 收藏投资，追风跟进也疯狂..... 001

投资艺术品收藏之市场乱象 002

“拉菲”收藏引发跟风狂炒 007

纸币收藏跟风投资被套牢 010

食盐抢购中的“羊群效应” 013

“80后”跟风收藏落陷阱 018

跟风买基金，破了发财梦 021

玉石储量尚未探明却跟风炒作 025

“地摊古董”最易上当受骗 028

第二章 风险投资，不计后果也疯狂..... 031

轻信宣传炒黄金赔光积蓄 032

百万投资的餐饮店却不达标 036

商铺投资带来的悲喜人生 039

赌徒心理终使人身心俱疲	045
冲动购房留下无穷后患	051
犹豫观望，错失良机	059
激情投资导致创业失败	067
“病危老股民”吐血告止损	074
80万元巨亏后方才醒悟	079
外汇理财风险提示引发纠纷	082
冒险不等于盲目投资	090

第三章 分散投资，遍地开花也疯狂..... 094

投资摊子大，危机伏其中	095
盲目追求多元化投资的代价	097
“不熟不做”投资原则不可违	103
投资选项单一导致理想破灭	106
用意外之财做成的“投资拼盘”	111
分散化投资误区及保本策略	114

第四章 集中投资，孤注一掷也疯狂..... 120

“菜鸟”倾囊炒房更疯狂	121
贪心入市，教训惨痛	124
全款投资带来的震颤	130
在银行理财产品上奋战	134
盲目投资新产品的代价	138

集中投资也需转换思路	140
巴菲特的集中投资策略	148

第五章 消费投资，虚荣攀比也疯狂..... 152

“面子消费”让人苦不堪言	153
“房奴”疯狂攀比为哪般	157
房贷“超线”令身心疲惫	160
消费快感凌驾于需求之上	162
攀比装修造成资源浪费	164
孩子暑期消费堪称疯狂	168
过度养育的“直升机父母”	171
如何正确地理解消费投资	175

第六章 头脑风暴，使投资不再疯狂..... 180

投资理财的认知误区	181
避免投资理财非理智行为	185
个人理财渠道及投资策略	192
个人创业投资致富策略	197
只有投资才能抵御通货膨胀	201
年轻人投资理财需听取专家建议	205
投资要获利，一定要先行	209
养成良好的投资习惯	211
承担风险与获得回报	216

为你的储蓄寻找新“替身”	219
人生不同阶段的投资组合	222
坚持自己的长期投资计划	225
学习价值投资者的入场策略	227
投资者应该警惕的陷阱	232

第一章

收藏投资，追风跟进也疯狂

很多投资者都有从众心理，尤其对于收藏类投资，哪些项目热门，就跟风而上，完全不从自己的实际出发，被套住也是常事。其实，投资更多的是靠理性，而不是随心所欲。自己不懂，跟着人家跑，往往收不到好的效果，原因是每人的情况各不相同。跟风的人往往没有主见，没有自己的思考，这是价值观的一种迷失。这种跟风从众心理也许会让我们心里有一种安全感，片面地以为大家认为好的就是好的，但盲目地跟风往往不一定会给你带来所期望的收益。

投资艺术品收藏之市场乱象

“乱世黄金，盛世收藏。”随着我国经济的飞速发展，人民生活水平日益提高，人们越来越重视投资理财。低迷的股市、楼市不是投资的好去处，民间借贷已出现崩盘的苗头，大量避险资本开始流向艺术品收藏领域，随即引发了国内的民间收藏热潮。然而，艺术品收藏市场乱象频频发生，着实令人担忧！

第一，造假、欺诈之风盛行。

这两年，火爆的艺术品市场，吸引了一大批不懂行的买家，特别是在媒体的渲染下，许多人以为艺术品投资获利丰厚，都将手中的钱投入其中，民间流传着很多拍卖中的“神话”和“天价”，人们趋之若鹜，南北一片热闹景象。值得注意的是，这些买家由于对专业知识不了解，往往觉得贵的就是好的，因此一些拍卖行往往通过制造人为的火爆行情，来吸引这些资金的入市。看似浮华的拍卖市场，其背后隐藏着许多不为人知的秘密，是真实的拍卖交易，还是为了吸引更多资金进入，这无疑是值得广大藏家关注的。

搞了30多年收藏的画家沈女士在2011年春拍会上，花了将近24万元从某拍卖公司拍回一件清代翡翠手镯。拿到一家机构检验，竟是十足的假货。鉴定证书显示，这件所谓的古董A货翡翠，不仅不是古董，还是处理品。据业内人士分析，造假者选取普通的翡翠底料打磨成手镯，经强酸浸泡一段时间，可以泡掉天然的杂质；然后在空隙中加入透明的“胶”，使其质地通透；再通过热处理、人工上色，手镯就有了黄、绿两种颜色。如此这般，一个普通的灰白底色手镯，就变

成了A货手镯。

家住S市的李女士在古玩市场花4700元淘到了三件“宝贝”，原本想着一转手可从中赚取不少差价，却不料三件“宝贝”都是仿冒的古董，并不值钱。感觉上当的李女士将摊主王先生告上法庭，要求退款。S市H区法院驳回了李女士的诉讼请求。一审判决后，李女士提出了上诉，二审法院维持了一审判决。

还有一些天价拍品，在业内专家看来，却可能是赝品或临摹品。因此，对于广大的藏家来说，还是需要一双火眼金睛。

第二，价格虚高，投资泡沫骤增。

一本《渡江侦察记》出30万元高价不卖，一套品相较好的《红楼梦》能叫出100万的天价……这些几十年前只不过几角钱一本的连环画何时成了奢侈品？某连环画竞拍会现场，一本由人民美术出版社1957年一版二印的《活路》连环画将此次竞拍活动推向高潮，竞拍持续将近半个小时，最终以2.9万元的高价成交，成为此次拍卖会上成交金额最高的拍品。在三个小时的拍卖会现场，共成交64件连环画拍品，成交金额达24.3万元。

2012年，市场上最火爆的木头当属“帝王之木”——金丝楠木。2011年初，一吨木头还只是几万元的价格，只过了一年，这个传闻中“皇帝御用”的木头已经卖出了一根2000万的天价。2011年末，央视首次爆出因金丝楠木资源稀缺，而造成求料者纷纷涌入楠木原产地四川，形成一股淘金热的新闻。而后“拆房卖房料”、“2000万赌木”、“皇家专用木”等说法随之而出，重现市场的金丝楠木价格几乎是一天一个价，精品金丝楠家具甚至一器难求，某些价格甚至超越了海南黄花梨，缔造了2011年艺术品市场升值的奇迹。

一枚普通明信片，上面出现错别字便成了收藏炒作的焦点。“龙年红运当头”这款2011年12月发行的错版明信片在短短几个月里，价格连连看涨，从1.8元的发行价被炒到了每片30元，暴涨16倍。被炒得

火热的“龙年红运当头”错版明信片，最大的卖点就在于鸿运当头的“鸿”被印成了红色的“红”；一旁的祝福语“新的一年祝您在事业和生活上”中，简体字中夹着一个繁体“业”；另外，龙图案没有“点睛”。这些都是目前炒卖的焦点。

第三，巨资收罗的艺术品可能是垃圾。

面对日益严峻的通胀压力，谁都没法“淡定”，不管富翁还是中产阶级，许多人都有家里囤点宝贝来抗通胀的想法。“全民收藏热”本质上是场全民的资本投机，其中有那些因楼市晦暗不明而转战艺术品市场的富豪们，还有那些害怕货币贬值、幻想着捡漏暴富的普通老百姓，他们大部分对艺术品懵懵懂懂，甚至一无所知。把艺术品当大蒜、黄金一样炒，这根本就不是收藏，是投机。

现在收藏圈子里面有个怪现象，很多人搞收藏不是用眼睛，更多靠的是耳朵。他们本身艺术鉴赏能力就低，甚至是艺术领域的“文盲”，评判一幅作品的价值无非就是名头和价钱两个标准了。在高端的拍卖中，也有很多艺术水准一般的作品，就因为作者的名头响亮或者编造的故事离奇而莫名其妙受到追捧，最终造成艺术价值和拍卖价格倒挂。这意味着，很多收藏者花巨资收罗的艺术品很可能只是一堆高价垃圾。

30多年前日本上演的艺术品疯狂和如今的中国何其相似。20世纪七八十年代，暴富的日本人满世界搜罗印象派的画作，不论好坏，照单全收，迅速推高印象派画作的拍卖价格。但随着90年代日本股市崩盘，泡沫也瞬间破灭。如凡·高著名的画作《向日葵》，当年日本人以50亿美元购得，现在最多值14亿美元，还不一定能有买家，名作贬值尚且如此，遑论普通作品了。

第四，盲目进入收藏领域很傻很天真。

对于大多数人来说，盲目进入收藏领域只是一场灾难，收藏的泡沫刚刚兴起，目前已在市场中形成一个投资炒作的完整作业

链条，该行业目前各种规章不健全，监管还不到位。艺术品投资讲求鉴赏二字，颇有技术含量，而普通投资人很难具备这样的素质，没人帮着“掌眼”，便只能不断地“交学费”。本来，专业人士可以帮助百姓去伪存真，但由于有公信力的民间鉴定机构本来就匮乏，加上部分专家受利益驱动，不是成为牟取私利的黑手，就是成为机构炒家的帮凶，使盲目进入收藏界的非专业人士买椟还珠，饱受戕害。

与此同时，一个庞大的艺术品投机链条逐渐发展壮大，形成了藏家做东、资本坐庄、专家忽悠、苦主买单的作业模式，正常的艺术品投资便向恶性金融衍生品方向转型。在鉴定机制、定价机制、交易机制、监管机制都存在黑洞的今天，要想从艺术品投资领域获益，要么运气极佳，每次都能碰到一个博傻游戏中更笨的人接盘，要么就是赌场好手。

针对艺术品收藏市场乱象，中国收藏家协会特邀顾问、江苏省收藏家协会会长徐湖平表示，如今的艺术品收藏和拍卖市场用四个字概括就是乱象混生，围绕这个行业的人与机构都正遭遇着空前的诚信危机。

一是证书靠不住。收费的艺术品鉴定证书已经泛滥成灾，一些鉴定机构、鉴定中心为了能够收取费用，一般都鼓励文物、艺术品收藏者、投资人开鉴定证书，真伪却无法保证。

二是拍卖公司靠不住。从私人古玩商手中买东西不靠谱很正常，理应相对比较稳妥的拍卖行、画廊却也屡次身陷假拍、拍假的风波，令投资收藏者越发无所适从。

点评与建议

全民搞收藏，当然是文化复兴和经济活跃的好兆头。收藏是长线投资，甚至要不求金钱回报，只为情感满足，纯粹从爱好出发，将收

藏当成提升生活品质和格调的雅趣。正如孔子所言：知之者不如好之者，好之者不如乐之者。但是，收藏变相为投机就值得警惕了，因其本质上是一场蔓延全民的资本恐慌，既吹大了资本泡沫，也加高了文化虚火。不过，我们依然期待在资本狂欢中能沉淀下来一批真正的收藏家，这才是中国收藏界和艺术品市场的长久财富。

“拉菲”收藏引发跟风狂炒

眼下，在中国股市下跌、房地产市场停滞、银行存款回报微不足道的情况下，许多投资者跟风狂炒，在一些奇怪的领域寻找帮助。除了传统中药产品之外，他们还把资金投到了艺术品、洋酒、国产烈酒、红木家具以及玉石等产品上。法国标志性品种“拉菲”葡萄酒就是其中之一。

一份报道称，伦敦国际葡萄酒交易所显示的数据表明，2010年下半年以来，一度受到市场疯狂追捧的标志性品种——2008年拉菲的价格，从2011年3月历史最高价每瓶11500元跌到现在的7000元，跌幅超过45%。拉菲领跌，使整个红酒市场的后续投资客都成为“裸泳者”，投机交易最盛的酒庄酒和年份酒不断向下矫正价格。

过去两年间，国内用于送礼、收藏或自饮的拉菲酒需求量每年有二三十万，以拉菲为代表的法国高端葡萄酒在中国民间投机资本助推下身价翻了2倍，这一财富效应吸引了更多民间资金闭着眼睛进场。然而，市场沸腾中，完全由投机资本推动的“拉菲泡沫”，已在不知不觉间悄然接近破碎时刻，2010年下半年开始的全面银根紧缩更加快了泡沫破灭的进程。

泡沫破灭的危险信号最早来自老茅台酒。2010年国庆期间，南京一场拍卖会上，价格一度“飞龙在天”的老茅台酒出现跳水行情，大量拍品流标，猝不及防的持仓者当场目瞪口呆。当时一位红酒藏家就直喊：“不好，这是酒类资产泡沫破灭的前兆。”

一语成谶！“从10月份开始我想尽一切办法出货，但毕竟是小

圈子里的交易，流动性差，很难出得了手。现在套在手上的货以千万计。”一位红酒投资者无不叹息地说。

曾几何时，在拉菲“发酒疯”的年代，“高价回收拉菲酒瓶”也成了一门生意，1982年拉菲的一个空瓶甚至卖到3000元人民币，一个假拉菲瓶塞也能卖到100元。中国对拉菲的供给远远小于需求，这也催生了大量红酒造假。业内人士称，中国市场的拉菲充斥着假货。有媒体调查称，假红酒进货价每瓶仅4.8元。

这些炒作的一次次退潮，使得社会付出了巨大代价。有分析认为，纵观每一轮泡沫，从发酵到最后破灭，最大危害在于扭曲了资源配置，误导了人们的价值观，资金不是进入实体经济，而是用于投机。人人都希望通过投机不劳而获，贪婪加剧了泡沫膨胀，助推产业空心化和民众的赌博氛围。

拉菲价格骤跌只是一个开始。这些年，过剩的民间游资疯炒红木、黄龙玉、鸡血石等，狙击农产品、中药材、大宗商品甚至邮币卡，这些都是在流动性泛滥的背景下，热钱和投机资本挟裹下，中国此起彼伏的资产价格泡沫的缩影。

点评与建议

另类投资品种穿着“华丽的外衣”，引来了许多高端客户的浓厚兴趣和热烈追捧。不过，这些另类投资品种市场不透明、对投资者要求较高等特点，决定了这些品种并不适合大众群体。

专家认为，另类投资品种近年来看似涨势不错，但累积的风险也不容小觑。曾经支撑另类投资品价格上涨的流动性过剩环境早已改变，在这种大环境下另类投资品能否延续过去两年的涨势存在很大的不确定性。即使坚信该类品种的长期投资价值，短期资金炒作带来的暴涨暴跌风险以及持续上涨后累积的回调风险等也是不容忽视的。

除了投资标的价格波动风险外，通过购买银行理财产品投资另类

投资品种还有以下局限性：一是某些另类投资品种流动性并不强，短期内并不一定可以变现，产品到期时可能存在流动性风险；二是一些另类投资品种缺乏公认的价格标准，投资者不容易直观获得价格行情信息，而这也为投资品种的估值带来难题；三是理财产品为取悦投资者，通常期限设置不长，一般不超过三年，但一些另类投资品种需要长期投资才能获益丰厚。

另类投资品种通常因稀有而珍贵，但仿冒品、赝品也较多，投资者需要有一定识别能力。此外，另类投资品种目前仍是良莠不齐，投资者如果一味跟风，就有可能成为投机炒作最后的“接棒者”。

纸币收藏跟风投资被套牢

眼下，只要是人民币纸币，不管是已退出流通领域的，或者还没有退出流通领域的，都出现了一浪又一浪非理性的暴涨，在一夜暴富故事的背后，已潜伏了巨大的风险。

第四套人民币的暴涨暴跌让投资者在2011年尝尽酸甜苦辣。暴炒后的结果是，目前八〇年版2元由80元下跌到了45元，八〇年版50元由3200元下跌至1800元。跌幅过半，是割肉还是继续持有，令普通投资者陷入两难。

第四套人民币行情启动于2008年。在某市收藏品市场从事钱币经营的老胡回忆，当时八〇年版的2元仅七八元左右，涨幅一直较慢，从2010年开始便一路狂升，同版本的纸币也开始跟风，在2011年表现得尤为明显。“房市股市都没戏，钱币被不少闲散资金盯上了。”

与瓷器、字画相比，由于第四套人民币进入门槛低，随着收藏市场升温，许多投资者都觉得纸币收藏是只涨不跌，有的甚至投资起目前正在使用的第五套人民币。但事实上，在很多投资者高价购进后，庄家见好就收，开始了大量抛售。

“半年时间就亏了9万元，现在老婆正吵着离婚。”受伤的例子比比皆是，老胡代理的这位客户，就因“挪用”儿子出国经费30万投入第四套人民币被套牢，不过对方依旧坚信，下跌只是暂时的。

在收藏品市场，只涨不跌只是传说，十拿九稳也只是美好的意愿。但目前来看，在第四套人民币价格大幅下挫的同时，前三套人民币的行情依旧保持坚挺。其中，第二套人民币中的1角和2角表现尤为

突出，分别已从原有的180元和850元，上涨到700元左右和2800元左右。第三套也是稳中有涨，其中“小三套”也由1700余元上涨至2500元左右。

历经两年多的市场检验，第四套人民币最终还是走了下坡路，收藏中“物以稀为贵”的真理，在人民币投资收藏中再次得到充分体现。

第一、第二套人民币价格高高在上，普通投资者遥不可及，而第四、第五套人民币因未退出流通，存在投资风险，加上前期的暴炒，目前的价格普遍下降30%~40%。专家估计，近期内纸币收藏，将依旧是第三版人民币纸币唱主角。

有资深钱币收藏家认为，已经退出流通的第一、第二、第三套人民币纸币近两年的表现都会不错，但普通投资者需有选择性地量力而行。2012年上半年，这三套的市价分别超过600万元、30万元、6万元，但前两套中的稀有品种已难觅踪迹，想凑齐一套更是难得。

专家提醒：品相是纸币收藏关键。与其他不少藏品一样，纸币收藏品相十分关键。光“全新”品和“新”品的差距就可在一倍左右，“折痕、下过水、沾有指纹污渍等的纸币都不能算全新”。

点评与建议

“投资有风险，入市需谨慎”，这句话适用于所有的投资领域，人民币收藏也不例外。首先，将人民币收藏作为投资理财的手段，需要量力而行。人民币收藏与投资其他的收藏品一样，是一种“慢热型”的投资，期望在短期内获取暴利是不太现实的。其次，人民币藏品并不是稳赚不赔的。任何藏品的价格都不可能只涨不跌。即使长线看涨，也不排除在短期内出现下跌，投资时也要考虑到短期价格的回落风险。

因此，投资人民币收藏，应该注意控制资金的投入，并随时关注

市场行情，切勿盲目跟风，不能盲目追涨。

这里需要提醒收藏者的是，第一、二、三套人民币早已停止流通，完全进入了收藏领域；而第四套人民币现在仍属于流通货币，按照相关法律，私下炒卖流通中的人民币属非法行为，所以投资者要注意收藏中涉及的法律问题。

食盐抢购中的“羊群效应”

羊群效应是指人们经常受到多数人影响，而跟从大众的思想或行为，也被称为“从众效应”。人们会追随大众所同意的，自己并不会思考事件的意义。经济学里经常用“羊群效应”来描述经济个体的从众跟风心理。羊群是一种很散乱的组织，平时在一起也是盲目地左冲右撞，但一旦有一只头羊动起来，其他的羊也会不假思索地一哄而上，全然不顾前面可能有狼或者不远处有更好的草。因此，羊群效应就是比喻人都有一种从众心理，从众心理很容易导致盲从，而盲从往往会使人们陷入骗局或遭到失败。

2011年的食盐抢购风潮，就是一个典型的羊群效应案例。

灾难发生在日本，抢购出现在中国。2011年3月16日至17日，国内多地出现的碘盐抢购风波，折射出了国人在面对未知风险时的恐慌和跟风心理。当然，信息不对称也是一个重要因素。

演绎到投资理财方面，跟风投资和恐慌抛售在我们的身边同样屡屡上演。央视在形容日本地震海啸后曾说过这样一句话：满目疮痍，秩序井然。反观国内的抢购风波，我们没有理由不反思：理智，在任何时候都不能丢失。生活如此，投资亦然。

张女士是一外贸公司白领，平时工作忙碌，生活充实。因为孩子还小，三口之家目前尚没有太大的生活负担，夫妻俩每年10来万的积蓄让对生活要求并不是太高的张女士感觉挺有奔头的。

她说：“我现在是最简单的理财法，定投了三只基金，每月共2000元，作为孩子以后的教育金和自己的养老补充吧。另外，给先生

和自己各买了一份保险，感觉上踏实一点。现在也在考虑定投一点黄金。反正都是平时不太需要花时间和精力去弄的，也不指望短时间内能获得多少收益，自己也不是这块料，主要就是为以后作点打算，生活过得从容一点。”

其实，张女士现在的选择也是经过了“非理性”以后自己逐渐总结出来的、适合自己的一套理财思路。张女士最初接触理财时的感觉，还真和2011年人们抢购食盐有点类似。就是当大家都很热衷去做一件事情、去谈论一件事情的时候，你可能也会跟着去做去议论，而来不及想这个是不是适合自己的。

张女士是2007年8月开始投资理财的，当时，正值股票、基金疯长，她身边的很多同事、朋友都在炒股票买基金，大家聊天时谈得最多的也是这方面的话题。张女士也是受到朋友的热情感染，再加上赚钱效应，于是和同事一起去银行营业部开了户。因为从来没有接触过股票，所以只投入了1万元，想着试试看。因为对股票完全没有研究，之后的操作自然是跟着同事朋友来的，正是所谓的“跟风”了。开始一段时间，赚过钱，但两三个月以后，就不行了。其间换过几只股票，一直没有起色。还好，因为她投入很少，也没什么关系，当时那些投入几十万的张女士的朋友，那真是到了茶不思饭不想的地步，压力太大了。

张女士还是套着的。她深感自己不适合投资股票，一来因为工作很忙，根本没有时间去看盘，而且自己对股票这块没有多少兴趣，平时也没有花在这方面，自然是操作不好的了。

有一次同事问她是否也抢购了食盐，她说：“盐这个东西，又不愁以后买不到，买那么多放家里干什么。”看来，只有先弄清楚自己需要什么、适合什么，生活也好、理财也好，才会淡定而平和吧。

事实上，在日本地震以后，化工、钢构、防辐射、盐业等概念股相继被炒作，但大多是昙花一现。以云南盐化为例，2011年3月11

日，收于13.01元；至3月15日，涨至13.70元；17日，则一直封于涨停板；18日，在中国盐业总公司宣布将大量平价供应食盐以消除国人担心的背景下，大跌7.55%；21日，继续下挫。随后，陆续出现了“炒作云南盐化，浙江游资败退”之类的消息。

与张女士的理财法不同，生活中很多人在投资理财时，总喜欢关注各种信息，进行短线操作。这其中，有些人会根据国际国内的形势以及经济信息，通过分析作出自己的判断，并进行操作，但也不乏盲目听从消息跟风投资者，运气好时赚一笔，运气不好则被套。

在资本市场上，“羊群效应”是指在一个投资群体中，单个投资者总是根据其他同类投资者的行动而行动，在他人买入时买入，在他人卖出时卖出。导致出现“羊群效应”还有其他一些因素，比如，一些投资者可能会认为同一群体中的其他人更具有信息优势。“羊群效应”也可能由系统机制引发。例如，当资产价格突然下跌造成亏损时，为了满足追加保证金的要求或者遵守交易规则的限制，一些投资者不得不将其持有的资产割仓卖出。在目前投资股票积极性大增的情况下，个人投资者能量迅速积聚，极易形成趋同性的“羊群效应”，追涨时信心百倍蜂拥而至，大盘跳水时，恐慌心理也开始连锁反应，纷纷恐慌出逃，这样跳水时量能放大也属正常。只是在这时容易将股票杀在地板价上。这就是为什么牛市中慢涨快跌，而杀跌又往往一次到位的根本原因。但我们需牢记，一般情况下急速杀跌不是出局的时候。

有一个故事说：一位石油大亨到天堂去参加会议，一进会议室发现已经座无虚席，没有地方落座，于是他灵机一动，喊了一声：“地狱里发现石油了！”这一喊不要紧，天堂里的石油大亨们纷纷向地狱跑去，很快，天堂里就只剩下那位后来的了。这时，这位大亨心想，大家都跑了过去，莫非地狱里真的发现石油了？于是，他也急匆匆地向地狱跑去……

要做好投资，一定需要做到独立思考，自主决策，而不是跟风或随意听信他人，要了解自己和资金的风险属性，了解资本市场，了解投资的品种。

羊群效应告诉我们，对他人的信息不可全信也不可不信，凡事要有自己的判断，出奇能制胜，但跟随者也有后发优势，常法无定法！谚语说“群众的眼睛是雪亮的”，其实许多时候并不是这样的。在市场中的普通大众，往往容易丧失基本判断力。人们喜欢凑热闹、人云亦云。群众的目光还投向资讯媒体，希望从中得到判断的依据。但是，媒体人也是普通群众，不是你的眼睛，你不会辨别垃圾信息就会失去方向。所以，收集信息并敏锐地加以判断，是让人们减少盲从行为，更多地运用自己理性的最好方法。

那么，投资者又该如何选择适合自己的理财产品呢？一般而言，选择适合自己的理财产品应该做到下面几点。

第一，要了解自己。

投资者在投资前，需要仔细考虑一下你的理财目的、资金量、理财时间、背景知识、对风险的认识等问题。选择哪种理财产品是你的权利，但是对所选的产品承担相应的风险则是你的责任，因此，投资者要在了解自己的基础上，考虑清楚后再付诸行动。

第二，要了解产品。

投资者应尽量选择自己相对熟悉的产品，比如对股票相对比较了解，可以选择与股票挂钩的产品；如对外汇相对比较熟悉，则可以选择与汇率挂钩的产品。即便原来没有任何背景知识，也应该在购买前详细咨询独立的理财师，或要求银行专业理财人员详细解释。

第三，要了解机构。

投资者应事先了解哪些金融机构可以销售理财产品。因为不同的

金融机构在理财产品和配套服务方面有不同的特色和专长，因此投资者可以选择最适合自己的产品和最信赖的金融机构。

第四，切忌盲目跟风。

应该辨别理财计划的期限、投资方向 and 选择权结构，特别是理财计划的类型，辨明理财计划是否保证最低收益、是否保证本金。同时，投资者应了解理财计划是否给予交易各方以中止权，在什么样的条件下给予交易各方以中止权。最终结合自己的理财目的和风险收益偏好来选择产品。

值得投资者注意的是，“高收益必定伴随着高风险，但高风险未必最终能带来高收益”。不同理财产品的风险种类不同，相同的理财产品购买时机、购买价格等因素不同，所需承受的风险程度也可能不同。就目前的理财产品而言，一般业内普遍认同的规律是：保证收益类产品的约定收益较低，风险也较低；非保证收益类产品的收益潜力较大，但风险也较高。因此，投资者在投资不同的理财产品时，不能只看到产品描述的预期收益，而忽视了相应的风险。而应根据自身对理财产品风险的理解能力和承受能力，选择适合自己的产品类型。

“80后”跟风收藏落陷阱

盛世兴收藏。近年来，收藏玩家越来越多，藏品品种也越来越广。与传统意义上的收藏相比，许多“80后”、“90后”年轻人的收藏品有点另类，玩具、橡皮、小人书、糖纸、手机等，不少不太起眼的小东西，成为他们的藏品。只是，有的人是凭着与生俱来的模仿能力，仿效他人固有的做法，而这种做法是否适合自己却不在他们的考虑范围之内。这就好比是吃饭，每个人的口味都各有不同，点和别人一模一样的套餐，永远也找不到适合自己的口味。

杨翔和高飞是在大学期间认识的，两个人打破了毕业说再见的魔咒，过起了“80后”的小夫妻生活。杨翔酷爱收藏。据他了解，从2011年开始，收藏市场火爆，2012年炒作的是名人信札、版画和红色收藏。尤其是红色收藏，多数投资者都获得不错的收益。

有小道消息说在某些城市，有关方面在抢购革命著作的早期珍本。很多收藏家蜂拥而至，藏品大多都是只进不出，致使此类藏品急剧减少，价格飙升。

一不做，二不休！杨翔经过分析，收藏约两年一周期，回报率在200%，现在收藏今后一定会迎来价格大涨。他先是买了一些名人字画，还有革命伟人的自传书籍。一切都在他的精心筹划中。

可是，收藏只是他个人的爱好，对于这些字画的真假他也说不出个所以然来。业界人士曾说过收藏这个行当赌的是眼力，争的是见识和胆识。收藏市场火爆表象下，同时也充满了陷阱，它既可以让人一夜暴富，也能让你的千万财富立刻蒸发。

由于缺少经验，杨翔买的这些东西最后被专家鉴定为高仿制作。现在的仿制水平真的太高了，有些字画的高仿连专业人士都难以分辨。

杨翔很不幸，他也买到了一些高仿品，就这样，他上万元的投资打了水漂。最后他明白，自己关于收藏方面的专业知识太少，如果自己没有一定的辨别能力，是不适合搞收藏的，尽管它看起来像是一个暴利行业。

点评与建议

事实证明，不要怀着一夜暴富的心态搞收藏，这样往往会被利益蒙蔽双眼。理财要经得起外界的诱惑。对于“80后”的小夫妻，有些时候要捂紧自己的钱包，要看清外界的大环境，分清形势，作出合理的投资。理财没那么简单，不要轻易跟风。可以根据自己的喜好，收藏一些有文化内涵的器物。毕竟，人们对于有价值的东西的追求永远不会改变。

以年轻人为主力的另类收藏体现了收藏的本色，但要注意的是，不要让金钱和利欲来左右自己，应该在从容淡定中体会收藏生活的独特魅力。年轻人搞另类收藏首先要明白，不是所有具有收藏价值的物品都必定具有投资价值，它要远比一般投资者想象的复杂，稍有不慎，就可能遭受惨重损失。为此，收藏投资者要有强烈的风险意识，在进行收藏投资时永远把规避风险放在第一位，投资获利放其次。

专家提醒，收集藏品时应注意四大忌讳：

一忌哄抢。在评估藏品品位和价值时，要采取一种严谨而保守的态度，千万不要哄抢藏品，以免头脑发热、不计成本。

二忌跟风。藏品是一种特殊商品，它的价值受审美价值、艺术趋向价值、艺术功力价值、艺术创造价值、社会功能价值、文化底蕴价值、创作者社会知名度等一系列因素影响，这不是靠媒体能炒

作起来的。

三忌固执、冲动。购买时还要有很好的心态，既不固执，也不冲动。所谓固执，就是自认为眼力好，连专家的意见也听不进去，结果吃了大亏。所谓冲动，就是看到称心的收藏品不加冷静思考判断，生怕漏掉了，急急忙忙掏钱买，结果不是买到假货就是价格买高了。

四忌急躁。眼睛不能只盯着眼下转手倒卖所赚取的一点点短期利益，从而忽略了它潜在的长期收益。要知道，转手倒卖是很容易被套牢的。

总之，进入收藏品市场，一定要保持冷静的头脑和平和的心态。现在收藏品市场陷阱很多，稍有不慎，就会血本无归。此外，收藏要讲究方法，即闲钱投入。收藏是一种兴趣爱好，同时也会耗费大量钱财。要量力而行，绝不可将生活费也投进去，否则本来是陶冶性情的好事，结果给自己带来烦恼。

跟风买基金，破了发财梦

2007年，普通老百姓开始尝试着理财，很多排队买基金的投资者甚至不知道基金究竟是什么，但在股市赚钱效应的趋势下，大多数人被冲昏了头脑。进入2008年，股市热潮慢慢退去，更多的人意识到风险的存在。市民韩女士就是其中的一位。有过炒股经历的韩女士，在对基金毫不了解的情况下购买了基金，2008年股市的大幅震荡让她的发财梦破灭了。

曾经涉足股市的韩女士离开市场已经有几年时间了，用她自己的话说：“已经跟不上形势了，就连基金是什么都不知道。”而2007年股市的火爆程度超过人们的想象，基金市场也趁机火了一把。“那时有人劝我买点基金，可是我只知道基金与股票的关系比较密切，其他方面并不了解，迟迟也没有行动。”

转折发生在8月份的一天。韩女士拿着几万元钱到邮局存钱，想为即将高考的儿子提前准备一点学费。“当时，有一个窗口排着长长的队伍，其中不乏中老年人，一位大娘告诉我是在买基金。邮局的工作人员听说我要存钱，也劝我说不如买点基金，不会赔钱并且比银行存款利息高，一年挣个百分之三四十没问题，好的话说不定还能够翻番呢。”

看着队伍中的老年人，韩女士想，他们都敢买我还怕什么，于是把心一横站到了队伍当中。工作人员帮她办好了开户手续，告诉她手中的这几万元能买多少还得等通知。韩女士当时一头雾水，有钱还买不到？不过物以稀为贵嘛。她心里暗喜，认为自己作了个聪

明的决定。

买了基金之后，定期查看基金净值成了韩女士工作之余的乐趣，看到净值每天一点点上涨，感觉生活不再枯燥乏味，工作也更加有干劲。终于熬过了三个月漫长的封闭期，当时基金净值上涨了0.1元左右，韩女士兴奋不已。

然而，风云突变，2008年基金净值大幅滑坡，不仅没有了盈利甚至还亏了钱。看着基金净值的一路下滑，韩女士开始对自己冲动的决定感到后悔，尤其是看到孩子更加感到自责：“孩子的学费就这样被我套在了基金上。”

韩女士自责的同时也开始反思自己：理财是一门高深的学问，需要有一定的基础，尤其不能盲目跟风，在不了解的情况下进行投资只会增加风险。

韩女士现在每天都在查阅相关资料，了解自己持有基金的类型以及它的重仓股。她终于明白了，基金净值的下滑是受整个市场的影响。通过学习，韩女士变得坦然了。

说到陆先生买基金，那还是2007年10月份的时候，其实股市开始牛起的时候是年初。

那个时候，陆先生刚得了儿子，家里又没有买电脑，所以对股市和基金一知半解。再者当时房子要装修，仅有的几万块想着装房子，就这样一等再等。在这期间，陆先生的表姐每次见面都会告诉他，她用1万块钱买的基金现在如果出来就会有一万五六了，听得陆先生是心里那个热呀！可是自己的钱是定存又要装房子，所以一直没有动，就是想着有一天房子装好了，然后用余下的钱再买。其实后来想想，如果年初就用那几万块买了基金，可能到年末装房子的时候这个装修费就出来了。可是那个时候陆先生不懂呀！

2007年10月，陆先生拿2000元去建行买了“东方龙”，当时每隔一星期他就去银行看基金净值。当时的银行真热闹，无论是老太太还

是年轻人都热情高涨，把银行大堂经理围了个水泄不通。

这2000元不到一个月，赚了100多，因为那个时候不是网银，所以买或卖都得去柜台操作。看到赚钱了，陆先生也逐渐把家里到期的定存都买了基金，外加上他母亲家的钱，最高的时候他买了十几万。后来随着股市牛起来，陆先生也慢慢赚钱了，因为后来有了网银的关系，所以他知道的最高赚过4万。后来经过几次大跌，只有2万了。

那时的陆先生还是不懂，还想着到4万能出来呢，所以这一跌不当紧，慢慢地看着自己那利润给跌回去了。就在这时，刚好母亲家要用钱，陆先生就慢慢地出了一部分。再后来一跌再跌，陆先生也把自己的钱一点一点地加进去补仓，结果可想而知！

四年过去了，这几万块钱赔了30%！后面的陆先生不知怎么操作了。他想，反正这个钱暂时不用，还是先放在基金里吧，或者股市慢慢回暖了再出一部分。不过，陆先生经过这几年的折腾后认为：基金也得适当动动，不要老死守着那半死不活的基金，还得从基金里找出好的基金随时调整！

点评与建议

韩女士的经历告诉我们，初入门刚刚接触理财产品的投资者，可选择固定类的理财产品，风险低，收益也较低。因为没有任何经验，总会在风险市场较好的时候跟随身边的人，试着买入一些基金和股票等理财品种。尝到甜头后，就会逐渐加大投资，逐渐积累风险。但是，风险市场的特点就是涨涨跌跌，像韩女士这样初入门的人很难把握，交学费是难免的。因此，在这一阶段的投资者适合将财富交给银行等金融机构专业人员，合理配置，买入基金、理财产品等。

陆先生的故事再一次说明，初入门的投资者在经历了一些理财

的风风雨雨之后，一般会积累一些投资经验，风险承受能力也有所提高，就会考虑买入股票、基金等高风险产品，甚至会投入一些期货等保证金类的产品。

总之，盲目跟风不但赚不到钱反而会被牢牢套死，甚至导致无穷后患！

玉石储量尚未探明却跟风炒作

黄金有价，玉无价。在玉石储量尚未探明的情况下，跟风炒作风险特别大。如果想避免淘到假货，买到物有所值的玉石，首要出发点就是摆正心态，更要懂得一定的玉石知识。

2011年7月，某地矿山表层发现软玉。消息传开后，一时间引来全国各地玉石爱好者跟风炒作。这当中不乏有些人想通过玉石一夜暴富，肆意抬高玉石价格，一度将这里的软玉炒至1500元一斤。

事实上，矿山表层出土的玉温润度不是特别好，亮度不够，发干、发涩，敲击时，发出的声音哑。一旦雕刻，很有可能出现崩边等情况。与新疆和田玉相比，不在一个档次上。真正的美玉硬度大、密度高，很难被岩石浸进去，更难被油漆类侵入。但这里的玉石原料炒至1500元一斤，是由于外来游资进入进行疯炒，跟风造成了抬高价格牟取暴利的现象，这实在是太离谱了！一旦玉石储量探明，没有上涨升值的空间，家中储存的玉石将成为烫手山芋，投入血本将会使很多家庭一蹶不振。

点评与建议

从史前文化开始，玉在我国有8000多年的历史。传统意义上说的玉，多指产自我国境内的玉石，其中新疆的和田玉是软玉之首，很多时候成了玉的代名词。翡翠被称为硬玉，作为舶来品，它的出现要晚得多，在18世纪中乾隆二十年（1755年）左右才从缅甸引进，但由于深受当时皇室的喜爱，很快被民间所接受。近几年，玉器价格连年翻

番，面对火热趋势，藏友在选择玉器时，尤其要注重玉石的质地。

玉石收藏需要广博的知识和正确的心态，这样才能减少风险。为此，专家给收藏者提出了如下关于玉石收藏的建议。

第一，将自己培养成专家。

俗话说“神仙难断寸玉”，虽说请水平较高的人士“掌眼”不失为方法之一，但“求人不如求己”，专业人士也不可能总与我们如影随形。再说，与玉友交流或需要变现时，都需要较专业地介绍自己的藏品，总不能说是“我这就是一块好玉，你爱要不要”，对不？

比如现今有电脑激光版的“子刚”玉牌，纹路雕琢非常精美，要特别当心。区别在于，此类“子刚”玉牌很规整，没有人工雕刻的痕迹；再是其纹饰间隙“亚光”面在光线下会有反光。

第二，选择投资熟悉的玉石玉器。

玉石玉器种类繁多，除了人们常见的翡翠、和田玉、黄龙玉外，还有独山玉、岫玉、河磨玉、蓝田玉、晶白玉等许多含有“玉”名的玉石品种，以及玛瑙、绿松石等广义范围内的玉石。通常，人们较易接受自己较熟悉的东西，目前市面上玉石玉器交易比较多的也就是翡翠与和田玉。个人投资收藏就更不宜太过纷繁杂乱，因为玉石玉器属于流动性较差的投资品，若在“小众”里再偏冷门，需要变现时恐难脱手，有悖投资的初衷。

第三，应确定是投资原石还是玉器。

中国历史上投资玉器的人不少，但真正投资玉石原石的人却不多。不过，现在投资原石的人不仅明显增多且大多获利比投资玉器更丰厚。这是因为原石容易收藏、运输，有较大的想象、设计和创作空间，可以满足个性化需求，并且还能够享受从选料到雕刻到成件的整个过程。和田玉的原石投资相对简单一点，只要能辨别真假、判断产地及是否做皮、染色等就可以了。而翡翠的原石投资即赌石则需要较强的专业知识，运气成分不可缺失，否则就不会有“一刀穷，一刀

富，一刀穿麻布”之说了。收藏玉器除对玉质进行判断外，还需要了解雕工，如果是古玉，还得掌握断代知识。古玉的断代到目前为止尚无科学的定量指标，仍以经验为主，因此初学者还是从原石或新玉器入手较好。从成品玉器角度看，名家名品升值潜力明显大过普品，是有实力的投资者选择的重点对象。

第四，选好进货渠道。

不少人认为，和田玉的主产地在新疆和田，当地的玉石玉器价格应该会较低。情况却恰恰相反。由于大多数人都赶往和田进货，反倒推高了当地玉价。也有的收藏者为“买个放心”而选择从大型商场、超市买货，但价格较离谱，即使打折也明显高于市价。倒是各地的玉石玉器市场、古玩城等地不失为较好的进货渠道。

第五，作好自己的投资收藏定位。

玉石玉器收藏有高、中、低端之别：高端要求投入大、鉴赏水平高，且还得有一个与之相适应的交流“圈子”，否则变现时会异常艰难；中档玉石玉器则符合大众口味，消费群体大，进出货渠道均较通畅，大多数玉商及玉石玉器投资者“群居”于此；低档玉石玉器比较适合初入门者，也有一定的消费群体，因为价低而使得变现较为容易，但一般不适合较大资金量的投资，否则会因收藏、运输、变现等问题而让人挠头不已。

总之一句话：捡漏儿的心理不要有，踏踏实实学习，才能避免少上当！

“地摊古董”最易上当受骗

“地摊古董”虽是老骗局却总有人上当，小贩们抓的就是部分市民贪图小便宜的心理。“地摊古董”保险系数确实不高，它不像在店铺中买东西，出了问题有地可寻，在地摊上买到假古董只能当是交了“学费”。

家住S市的谭老汉今年70岁了，是一位退休干部。前不久，谭老汉路过一家银行时，看见一位农民模样的中年人，正小心翼翼地打开用红布包裹起的什么东西。周围还围着很多人。谭老汉很好奇，便上前看个究竟。

中年人望了谭老汉一眼，继续用布小心地擦拭着，像抚弄一件宝贝，然后漫不经心地说：“要不是家里修房子缺钱，这样的东西也舍不得拿出来哟！”

谭老汉看见中年人的“宝贝”呈圆柱体，银白色，像玉一样，上面雕刻了各式各样的动物，似乎是十二生肖，一些勾缝之间，还残留着黑色的泥巴样的东西，好像才从地里挖出来的一样。谭老汉仔细看着上面雕刻的图案，越看越觉得做工精致，越看越觉得像一件“宝贝”。

“老人家，你真识货，一般的人，是看不出这个东西的价值的。”中年人一边说奉承话，一边讲述家里的悲惨遭遇，还露出极不情愿出卖“宝贝”的样子。

谭老汉信以为真，最后以500元买下了中年人的“古董”，乐呵呵地往家走。那些围观的人似乎都觉得“这老头买了件宝贝”。

到家以后，谭老汉的儿子一看，就晓得他上当了，但儿子担心打击他，就没揭露真相，“大不了花了500元，买个高兴嘛！”谭老汉的老伴前不久刚去世，他一直很悲伤。儿子很少看见父亲那天高兴的样子，所以不忍心揭穿真相。

“古董”买回来后，谭老先生在家细细地清洗，然后将“古董”放在客厅最显眼的地方，遇上有人来访，他就迫不及待地让人参观他的“古董”。那一阵子，谭老汉心情很好。

一个周末，谭老汉的一位老同事突然来访，谭老先生又沾沾自喜“献宝”。老同事看后一阵大笑：“老谭呀，没想到你也会上当！”老同事告诉谭老先生，这个东西不是啥古董，价值几十元，是用黏土烧制而成，最后做了一些表面文章，专门忽悠人的，尤其是老年人。老同事说，在那条街上经常有这样的骗子，他的熟人就有几个买了这种假古董，最多的花了1000多元。

“那个卖古董的，一点都不像骗子，真的就像一个农民，唉，我工作了几十年，没想到也还上这些‘洋当’！”谭老汉后悔极了。

点评与建议

按国家有关部门规定，即使是真正的文物，也是不允许私人进行买卖的，市民遇见这种情况，必要时可向警方报案，千万不要轻信花言巧语，更不要掏钱买下所谓的“古物”。见到有人向你展示或者推荐古物，一定要离得远远的，连热闹都莫去看。

仿制古董多用裹泥、裹胶、酸烧、泡制等方法制造古旧假象，所以在地摊淘宝时不要急于出手，更不要贪图便宜而上当受骗。

另外，收藏古玩，最紧要的前提是鉴别新旧真伪，也就是人们常说的要有对古玩认知的“眼力”。对于一般的收藏爱好者来说，无论是出土的还是传世的古玩，目前的识别方法仍是靠“眼”来观察。如同计算机信息库储存信息数据的多少将直接影响到分析的结论一样，

眼见过的古玩实物多少，也会存储到你记忆的脑库里，并形成你鉴定真伪、辨别年代的经验。

眼力高低与见识多寡也往往成为衡量古玩收藏家或爱好者“专业水平”等级的重要标准之一。因此，见识见识，见到过才能认识、识别，少见就会多怪。

“见”的途径很多，如翻阅各种彩印逼真的图片、参观博物馆、上网，这些为间接之见。逛市场、考察窑址、藏友间相互观赏藏品，这些为直接之见。前者犹似水中月，镜中花，隔靴搔痒，对提高鉴别水平起辅助作用。后者为眼耳口鼻手的切肤体验，对提高鉴别水平起主导作用。

第二章

风险投资，不计后果也疯狂

在不成熟的高新技术产业、资本市场等领域都存在冒险投资行为。由于冒险投资不考虑通货膨胀，会导致决策风险、技术风险和资本风险等，结果不但不赢利，而且造成本金贬值。假如拿自己“吃稀饭”的钱去搞投资，或者借来甚至骗来别人“吃稀饭”的钱去搞投资，所谓成败荣辱在此一举，身家性命系于一线，战战兢兢，急功近利，举止失措，焉能不败？风险投资投入的不仅是资金，而且还有投资者长期积累的经验、知识等。只有那些经过合理性论证并具有开拓精神的冒险投资，才有胜算的可能。

轻信宣传炒黄金赔光积蓄

孙子兵法有言：“故善战者，立于不败之地，而不失敌之败也。是故胜兵先胜而后求战，败兵先战而后求胜。”意思是说在战争中，应使自己立于不败之地。在家庭理财中，同样要使自己立于不败之地。而要做到这一点，安全是最为重要的。诚然，我们理财是为了赚钱，如果在一项投资上把握性不是很大，那么我们的失败率就会提高，一旦有闪失，将会全盘皆输。

提到理财，大多数人往往第一个想到的是发财、赚大钱。而实际上，理财并不完全等同于投资，更不是投机。有些年轻人，经济基础和阅历方面相对于中年人来说，很是欠缺，但是他们大多血气方刚，想做第一个吃螃蟹的人。但对于理财，冲动并不是其中必需的因素，相反的，冲动极有可能让理财面临重重危险。

阿梅与李刚夫妻俩最近特别兴奋，因为他们在寻找一种家庭投资方式，以此来提高家里的收入。对于未来，他们充满了梦想，因为他们了解到一些同龄人正实现资金翻倍的增长，生活正在日异地变化着，而这一切都是理财的结果。

阿梅与李刚已经结婚一年了，在这一年当中，两个人省吃俭用总共积攒下了2万多元，对于没房、没车的他们，仅靠积攒工资来实现这些愿望显然是很难的。于是就有了他们兴奋的原因：寻找一种投资方式。

在自己进行了多方的调查以及了解了朋友推荐的信息之后，他们决定去炒黄金，这是一种收益很大的投资方式，如果运气好的话，在

几个月之内就能够让成本翻上好几倍。出于这样的想法，他们通过网络在当地找到了一家炒金公司，根据服务人员的介绍，这种投资方式确实非常不错。对方的规定是要求投资人把钱存放到他们指定的账户上，自己取款也需要经过他们公司的同意。

对于这样的要求，阿梅与李刚夫妻俩似乎并没有在意，只是幻想着未来的收益，以及自己变成百万富翁的景象。他们按照公司的要求把2万元资金存入了对方的账户中。

把资金投入了炒金公司之后，起初夫妻俩每隔两三天就会去公司看一下，或者通过电话询问具体情况。

后来，李刚去外地出差一个多月，阿梅工作也开始忙了起来。李刚出差回来后，当 they 与炒金公司联系的时候，让他们意想不到的事情发生了：公司电话一直无法接通，去公司的地址找，原先的炒金公司竟然消失了。

向警方报了案之后，他们才知道这是一个虚假的公司。对于阿梅与李刚来说，他们的2万元投资款现在也没有办法拿回来了！

无独有偶。T市市民马女士本想借着炒金能大赚一把，谁知30万元在几天内却差点打了“水漂”，市民马女士提起投资经历说像做了一场噩梦。

2011年8月6日，马女士接到一个自称是香港某集团业务员何军的电话，询问其“炒不炒黄金”，并保证稳赚不赔。面对何军的承诺，马女士有些心动。

8月9日，马女士汇款2万元给对方。在收到钱后，何军通过电脑给何女士传送了一个交易平台。“打开软件，账号和密码都是设置好的，账号上有3000多美金，我的心就踏实了。”马女士做起了发财的美梦，后来又将30万元陆续汇入对方账号了。

8月17日，马女士发现无法交易和出金。马女士知道上当后报了案。

投资理财是一种正当的行为，但千万不可被眼前的诱惑所迷惑，选择一种安全的投资方式才能够真正地让存款增值。案例中的李刚夫妻和马女士，他们选择的投资方式所带来的效益从表面上看虽然非常可观，但是他们却忽略了投资的安全性，这才让自己最后不但没有赢利，反而赔了钱。

再来看看发生在D市的黄金投资公司诈骗案。

2010年6月，朱先生参加完一个理财讲座后，在场外接到“广东大块金投资股份有限公司”的业务员派给他的“高回报黄金投资”传单，给出的20%年回报率相当诱人。已经退休的朱先生便拿出10万元积蓄委托“大块金”进行黄金交易。一年之后，“大块金”果然兑现了20%的回报，朱先生觉得他们信用不错，于是没有取出本金以图更大的获利，没想到有天下午有投资者告诉他公司出了问题，连写字楼都撤空了。次日一大早，在D市的某银行大厦前聚集了上百名中老年投资者，朱先生问了才知道“广东大块金”和“内蒙古汇鑫”两家黄金投资公司骗了他们过亿资金。

“中招”的大多是退休人士，总人数达千人，每人投入1万~300万不等，被欠本金总额可能达到1亿。

朱先生手里拿着一份2010年6月16日“广东大块金投资股份有限公司”与“内蒙古汇鑫投资股份有限公司”的《联合公告》复印件，称“广东大块金”投资创办了“内蒙古汇鑫”，双方公司进行资产重组，“原广东大块金投资股份有限公司所属客户的一切协议权益，内蒙古汇鑫投资股份有限公司均履行全部的责任和义务”。

“他们两个公司其实是一帮人！这摆明是资金链断裂！”郑先生愤愤不平道。随后，他和几位投资者一起到附近的汇鑫广州分公司黄金交易点讨个公道。

这个交易点已经是人去楼空，玻璃门上留下一张一周前的白条，说安排员工去培训了，留下总公司联系人“李扬”的电话。现场有人

无数次拨打该电话，均为忙音。

点评与建议

现实生活中，炒黄金被骗的例子可谓多多，残酷的事实让我们得出以下两条重要结论：一是投资者可考虑从其操作过程中的漏洞与虚假说辞入手，追究其违法的民事或刑事责任，以此迫其还款，协调无望自可通过法律途径解决。二是可以选择一个做得比较专业的炒黄金的网上平台，然后在上面投资。或者直接到银行找专业人士。

与其把“安全第一，盈利第二”当作一种原则，不如说它是一种态度，投资者要以平和的心态面对财富。理财是持之以恒养成的习惯。理财要时刻谨记安全是第一位的。

第二章

风险投资，不计后果也疯狂

百万投资的餐饮店却不达标

投资开店，是很多大老板成功经商的第一步。不过一是投资前要验明正身，二是开店前要先作好打算。尤其经营餐饮的店铺，在配置和条件上有多项限制。

2010年1月，陈先生相中了某社区的一个68平方米的产权式商铺，打算买下来出租做餐饮。销售人员反复承诺该铺做餐饮业无问题，陈先生就花了155万元购买了该铺。一个月后，从事餐饮业的刘先生选择了陈先生的商铺，双方约定月租金为1.05万元。

但到了进场装修时，懂行的刘先生发现，商铺设置的电容量为150千瓦，未达到餐饮行业对于商铺店容量设置的最低要求。另外，还发现商铺内的排污管缺乏油污沉淀器，故刘先生坚决要求与陈先生解除租赁合同。

损失惨重的陈先生这时才质问开发商，但开发商表示“合同明确约定电容量是150千瓦，买方签订买卖合同时就视为认同商铺的配置等条件”。陈先生则认为，因为销售人员承诺该商铺有餐饮业功能才买下该铺，但实际上该铺却无法经营饮食业，这与承诺不符。

因双方争执不下，陈先生把开发商告上了法庭，要求开发商承担电容量增容、排污管道改造以及赔偿租金、佣金等经济损失的责任。不过，律师认为，陈先生的胜算并不大。

陈先生的遭遇在餐饮店铺投资中不时出现。相关专业人士指出，考虑到餐饮行业难免对环境造成一定的污染，政府对经营餐饮的店铺设置了较多限制，例如商铺用作经营餐饮，除需要工商报批外，规划也需经有关部门批准，对水、电、煤、排污等方面也有行业要求。因此，打算投资餐饮商铺的人士除了要注意一般商铺投资的注意事项外，还需要特别留意以下几个问题：

第一，入市先入门。

投资新手首先要对商铺市场有大致的了解，可以向专业人士请教或委托专业的中介公司给予投资建议。

第二，入市勿盲目。

部分销售人员为了“签单”，肯定会夸大回报率或者回避商铺的一些缺陷。如果一些投资者头脑发热，只想到餐饮商铺的租金回报较其他类型商铺高，保值升值潜力也较大，就比较容易轻信销售人员的承诺。

第三，选址要有法。

投资者要对商铺未来的经营定位和客户群体有具体的预测，并根据自身的资金投入预算，进行选址筛选与确定。

第四，规划设计合标准。

要向开发商了解清楚商铺的规划、设计和配套是否符合经营餐饮业的条件，并要求开发商做出书面承诺，写入合同中。最好查验一下规划设计，特别是水、电、煤气和排污管道等设计。

第五，投资成本要算清。

买商铺前就需要计划好开支预算，如果是进行二手商铺投资，除了要考虑商铺买卖交易过程中的相关税费、管理费、水电费用等外，更需要考虑顶手费。顶手费是指投机商先把商铺租下来，等商铺火

了，别人来租的时候，需要从他手里顶租下来，这样求租者就要多交一笔钱。某些位置比较好的餐饮店铺顶手费很高，因此顶手费不容忽视。

另外，专家提醒，餐饮店铺应符合以下条件：一是具备自来水管；二是具备排烟设备；三是具备排污管和油污沉淀器，并可以办排污证；四是电容量不小于25千瓦；五是能进行明火煮食；六是建筑面积大于或等于50平方米的商铺在办理工商报批手续并获批后才能进行店铺内装修。

商铺投资带来的悲喜人生

每一个投资商铺的人，都有一段自己与商铺的故事。他们或者靠商铺赚了一大笔钱，或者赔了却赚到了经验，更多的人，把投资商铺当作一份兼职，在一亩三分“铺”上，为活得更好而耕耘着。

每一次投资背后都有一段耐人寻味的悲喜人生。下面是三个典型的商铺投资案例，他们投资商铺的故事，也许能给投资者一份明明白白的启示。

先来看看小罗是如何惨淡经营身处闹市的“冷”商铺的。

在T市闹市区，店主小罗百无聊赖，他经营的小店冷冷清清。来这里逛街的人不少，但进店买东西的人很少。当时他买下这个铺子，本以为凭着这里的人气，带动小店的客流量没问题，自己不想经营还可以出租，总之绝对不会砸在手里。

小罗开店，是源于一个朋友在别处经营一间小店。小店经营各种饰品，生意红红火火。一次偶然的机会，小罗看到了这间小店的出售广告。店面价格比朋友的店面要便宜一些，他看到四周有很多栋高档住宅楼已建成或马上竣工，还有不少写字楼、购物广场。因此，由于便宜的售价、四周的环境和未来的发展，小罗购买了这里的商铺。

但真正开业以后，店里的冷清让小罗始料未及。有时候也会有朋友来店里“壮声势”，但给人感觉是卖东西的比买东西的多。

朋友的店客流大、生意火，而自己的店，却由于一天也没多少人买东西，显得冷冷清清。当时看中的是以后的市场，而现在，小罗却

看不到以后的市场。小罗刚开始以为是刚开业的缘故，所以冷清，但持续了几个月之后，也没有等到预想中的大客流到来。

在无奈的情况下，小罗结算后一看只赚了一点钱，就选择了关闭店面。

小罗开始反思，为什么这里不及朋友的生意红火……他从第一次投资的失败经历中，得到了很多经验教训。

小罗的投资失败说明，在一座城市的任何一块中心商业区域中，有着许许多多的门面商铺。但是，它们并不因地处中心区域，就一定会有稳定回报。很多时候，同样的商品，同样的经营模式，在不同的地点、面对不同的客流量，结果可能大相径庭。

其实，对于任何一个普通的投资者，在投资店铺时选址一定要慎重，不能图价格便宜，更不能盲目预计店铺的前景。即使貌似人气很火的中心商业区，也会有人流量“死角”，如果选址选在了“死角”上，再好的项目都会面临失败。在投资前，一定要作好充分的市场调研。例如，每条街的固定顾客属于何种消费群体，客流量有多大，人群流量是多少，他们热衷于何种价位、品位的商品等。看似小小的生意，却是一点都不简单。

下面这个炒商铺的故事可谓先甜后苦。主人公刘朋投资商铺尝到过甜头，但也一头栽在了商铺投资上。

刘朋干过的行业可谓五花八门，采购员、播音员、旅馆老板等，行业间往往没有交接点，刘朋却在各个行业里都做得有声有色。也许，这与他的个性有关，要强的刘朋，从不允许自己失败，干起活来，连命都可以不要。

转战商铺，源于他与一个服装公司老板的闲聊。2006年，一个偶然的机会，刘朋认识了一位外商独资企业的老板，在交谈中，他发现服装业在S市前景可期，一大批浙商进入S市服装市场做服装批发生意，服装摊位，有租的，也有自己买的。于是，刘朋开始考察S市的

服装市场。他留意到，虽然服装批发生意现在日益红火，但买卖服装摊位的人数并不是很多。刘朋灵机一动，商机难得，不容错过。衣食住行，围绕着老百姓传统生活的，总是不乏可供挖掘的财富。

有了想法，刘朋开始付诸实施。2007年初，经过周密分析，刘朋将目光锁定在S市开发区一带。这一带，未来肯定会成为一个服装业的大商圈。这是刘朋当时的判断。那时，开发区还没红火起来，临近的摊位根本没人要，地理位置优越的摊位随处都是，只要你愿意出资金，要几个有几个。

刘朋的独具慧眼让他受益匪浅。从2007年开始，开发区一带越来越火，刘朋花4万元买的摊位，短短几年间，已经飙升至近百万元。

在此期间，刘朋从那位给予他灵感的服装企业老板那里进货，自己经营摊位，拥有摊位和进货价格优势。生意虽然还算过得去，但刘朋毕竟没有经营过服装，缺乏经验，一开始做得很辛苦，慢慢地，生意还不错，就雇了服务员。

开发区的发展印证了刘朋的英明。面临商机，开发区一带的批发商场似乎在一夜之间冒了出来，临近的生意受到一定影响。刘朋一看，情势不对，这发展速度有些停滞不前了，所谓趁热打铁。正好有人看中了他的摊位，出70万元的价格，刘朋就给卖了。其实，当时如果反应再快一些，可以卖出更高的价格。刘朋有些后悔，更让他后悔的是，在临近商铺也刚刚火起来那阵子，本想再进一个摊位，但因精力有限，想想冒险，算了，结果错失良机。

无论如何，这桶金还是让刘朋赚到了，刘朋手上有了几十万元的现金。他拿出其中一部分资金，贷款置了一套住宅。谁曾想到，刚买完这套房子，S市的房价就开始上升，刘朋自然得意得很。

人的欲望是无穷的，财富的急剧膨胀，让刘朋有些头脑发热。一个不到10平方米的摊位，给予了刘朋丰富的经验和可观的资金。接下来的投资方向，刘朋未加犹豫，还是选择了商铺。

当时，开发区一带，已是商城林立。选择不再像当初那么简单，稍有不慎，就有可能血本无归。地段和商城规模成为刘朋的首要关注要素。

到处看了一阵子，刘朋开始心焦，再等下去，流失的机会更多。经过一番内心挣扎，刘朋拿出几十万元，砸向当时刚刚兴建的昌隆商城。为弥补在开发区时的遗憾，刘朋一下子进了三个摊位，但正如他所担心的那样，情况不甚乐观。

昌隆商城初期的一波三折，让很多商户蒙受了损失。刘朋的资金也被套，这让他很无奈。随后的两年，他还在到处搜罗，一旦发现合适的商铺，还会出手，追逐财富的脚步永不停歇。

刘朋投资商铺的经历再一次说明，投资商铺，除了需具备资金实力外，更需非凡的眼光。任何商铺投资都有风险，眼光精准，运气也不错的话，很容易获得丰厚回报。但是，一旦失败，亏损所带来的压力，也不是一般人能承受得住的。

下面这个故事说的是G市的张先生。

土生土长的张先生，是一个对商铺投资始终怀有浓厚兴趣的私营业主。长相敦厚的张先生，目前从事装修生意。他出生在一个工人家庭，家境普通，大专毕业后就开始跟着亲戚做小生意，“最辛苦的时候，常常想以后要是能像租铺给我们的那个小业主一样，每月过来收几万块的月租然后就喝茶逛街去，该是多么幸福的生活”。或许正是这种对比，使张先生在事业有起色后，逐渐向“包租公”的角色转变。

20世纪90年代初，张先生的父母在临退休前，终于由单位分了一套三室一厅房改房。由于他们的房改评分较低，因此分到的房子在正对马路的一楼，周边噪音很大。而比张先生父母职位高的同事，选择的都是小区里面最安静的中层单元。

10年后，因这套房子邻近G市的购物中心，周边日益繁华，开始

有一些外贸成衣店来洽谈租用事宜。此时张先生已经储蓄了足够的首期，就又买了套房将父母接过去居住。这套旧房子被张先生改造为临街商铺出租，月租金伴随着周边商业气氛的浓厚而日渐上涨，从数千元涨到过万元。

2002年前后，有关部门鉴于小区内商用物业不断增多的现状，允许部分临街铺面办理“住改商”手续。当时张先生凭着自己的灵敏嗅觉第一时间办妥了手续，将这个100平方米的物业转为商铺。由于他的先见之明，使商铺避过了G市从2004年开始实施的住宅禁商令而导致的小区商业萧条期。

2003年，已经小有积蓄并尝到投资商铺甜头的张先生又购买了两个商场铺。说起这次投资张先生至今依然十分感慨。他表示，当时以为自己已经很有商铺投资的经验。该商业城位于繁华商业街附近，有地铁直通。于是头脑发热以每平方米约2万元的价格买入了两个小型铺位。结果后来开发商延期一年多才交楼，并改变规划设计，加上整个商场都是小铺位，没有旗舰店进驻，招租不理想。张先生一度非常担心自己的铺位将烂尾，40多万元就会打水漂。商场开业后，很长一段时间铺位没有租出去，但是他依然要每月交纳不菲的管理费。

在2003年同期，张先生还曾介入过另一物业。当时他想给父母找点消遣，于是签下五年长租约，租下了两个小铺位让他们卖成衣。结果这个物业虽然与著名的消费区只有一墙之隔，但因人气全部被消费区分流掉，足足守了三年才开始有起色。2007年，张先生将铺位转租，获得了5万元的转手费。张先生迅速把投资重心重新放回到临街铺位。

几经寻觅，2005年张先生在一文化遗产附近买下了一个只有30多平方米的小街铺。买这个商铺的考虑是这里不会搬迁，而且由于是珍贵文化遗产，周边环境会越来越好，随着G市知名度增加，游客也会越来越多。附近有很旺的香烛、佛教用品一条街，很多人过来拜神都

会在这里消费。

点评与建议

投资商铺比投资住宅风险大，因为资金需求大，铺如果选不好，就算折价也不容易租出去，不像住宅那么容易找到租客。

另外，买铺一定要看地段，也就是交通和附近的商业氛围；其次是看经营用途；三看有效客源。买商场铺要看规划、开发商经营能力、旗舰店，要有耐心“守热”商场。说白了，就是把自己看作租铺的客人，从他们的角度出发去考虑这个铺的经营前景如何，愿意为它出多少租金。然后自己再拿这个租金对比总价来算一下，一般达到7%就是很值得投资的商铺了。

此外，要尽量选择临近电梯口的位置，或是走廊边，临近知名品牌的商铺。投资商铺，不像股票、期货等需要很专业的金融投资知识，物业投资更符合人们“保值”的投资取向。当然，“保值”并不是投资商铺的目的，最主要的是得到稳定的投资回报。

赌徒心理终使人身心俱疲

很多在网上玩过“斗地主”游戏的人都有这样的感受——当你赢了一局，赚得不菲积分后，你会变得激情澎湃、斗志昂扬，迫不及待地再来一局；而当你输掉一局，失去大把积分后，你更会近乎不顾一切地再开一局，因为这时你脑子里想的，就是一定要把输掉的积分捞回来。瞧！一款小小的“斗地主”游戏，已经把人的“赌徒心理”展示得淋漓尽致，更不用说真实的赌局了。

无论输赢都欲罢不能，这就是典型的“赌徒心理”。所谓赌徒心理，不是仅仅存在于赌徒中，可以说每个人都或多或少具有这样的心理。如果单从赌博来说，就是输了还想再把输掉的赢回来，赢了还想继续赢下去，使自己的占有欲得到进一步的满足，认为赌博可以为自己带来一些利益的获取，这就使得赌徒心理有了生长的环境。从大的方面来讲，人们在很多方面也经常利用或被利用了赌徒心理。如投资领域的赌徒心理，就表现得十分明显。

科学研究显示，“赌徒心理”与外界对大脑的刺激有关，其作用机理与网瘾、毒瘾类似，属于一种精神症状。与“赌徒心理”相似的，还有一种“投机心态”，多见于证券市场狂热的投资者中。近来，随着内地股市再度升温，不少人又开始将大把资金投向股票、基金，仿佛全然忘记了刚刚过去的大熊市。可以想象，这些人中肯定不乏希望趁着这轮行情捞一笔的“投机者”，也不乏想把熊市时自己损失的财富再赢回来的“赌徒”。

且不说众多“赌徒”与“投机者”是否能够得偿所愿，单说这样

的“赌徒心理”与“投机心态”，正是投资理财的两大禁忌。

“投机心态”最大的问题在于，投机者往往只看到了股市里的利益，却忽略了硬币背面的风险。这些人投资时，胆子往往很大，再贵的股票也敢买，再高的指数也敢进，而且动辄就是满仓操作。在投机者心中，股价就是一根不断拉升的斜线，没有最高只有更高，可是，当他们被套在“山顶”、“半山腰”上时，可就连后悔都来不及了。

比起“投机心态”，“赌徒心理”更为可怕。比起投机者，赌徒更缺乏良好的投资心态。人们常用“输红了眼”形容赌徒。失去冷静与理智的“投资赌徒”，在投资理财时作出的判断，往往与正确的方向背道而驰。更可怕的是，无论是赚是赔，“投资赌徒”都会不顾一切地继续入市拼命，为求翻盘不惜押上老本，这样的投资究竟有多少胜算，自然可想而知了。

今年快60岁的尹先生自称儿时就显露出“商业天分”，一个佐证就是他10岁时在山上砍柴，遇上一个猎人，尹先生凭借三寸不烂之舌硬是用一担柴火换到了三只野兔。至今说起这段故事来，尹先生依然扬扬自得，尽管已经重复了一万遍，但尹先生坚持认为，之所以现在能在股海自由驰骋，和儿时就有的商业天分有着直接关系。

尹先生自称属于点儿背的一代，整个学生时代不是“三反五反”就是“大跃进”，好不容易初中毕业，结果又碰上了“文革”，当了一段知识青年之后，尹先生突然对生产队里唯一的那部老掉牙的拖拉机产生了兴趣，于是死缠烂打外加两包“劳动”牌两头烧，生产队长终于让尹先生做了拖拉机手。据尹先生说，后来他学的修车绝技就是从那时起步的。

到了20世纪90年代中期，尹先生承包了一家汽车修理厂。但一次偶然的同学聚会，使尹先生此后的人生轨迹发生了转变。

1998年初，在参加中学同学聚会的活动上，尹先生第一次知道了股票。向来对新鲜事物充满热情的尹先生顿生兴趣，背着媳妇将自己

存的2万块私房钱入了市。一年后，尹先生又趁着媳妇不注意，把家里所有的存款都投入了进去。

尹先生运气还真不错，在徘徊了几个月之后，遇到了著名的“5·19”行情，短短几天，尹先生就赚了5万元，这相当于他过去两年的收入。

尝到甜头的尹先生又动员媳妇把私房钱捐了出来，投入股市，“资金多才能出效益”。

正当尹先生美滋滋地盘算盈利的时候，股市变脸了，连续不断下挫的行情，如同一股股热浪将尹先生的身家慢慢蒸发。两年多下来，尹先生不仅一分钱没赚，媳妇还险些要和他离婚，理由是不能和一个“赌博生”过一辈子。好在居委会大妈是尹先生一远亲，好说歹说，总算尹先生媳妇没有离。

那段时间，尹先生一头黑发也开始出现了斑驳。“为什么说变就变？”刚刚对股市有了些感性认识的尹先生决心潜心研究股市了……

夏先生买彩票很长时间了，但一直没中，他生日这天，邻居看完他买的彩票后竟然大喊了几声，接着告诉夏先生这张彩票中了一等奖。

听到邻居的话，夏先生起初并没有相信，可是邻居一直说自己刚刚看过电视，开奖的号码就是这个，接着还说让夏先生请客。夏先生这人实在，再加上邻居从没和他开过玩笑，所以他后来真相信了，兴冲冲地一路小跑回家，非让儿子给他查彩票号，结果发现中奖号码根本不是自己的号，只是邻居和他开的一个玩笑。

看到自己买的彩票并没有中奖，夏先生气得将彩票撕得粉碎，接着他的脸色越来越难看，竟捂着胸口晕倒在地上，吓得儿子和邻居急忙拨打求救电话将老人送到医院抢救。

医生说，夏先生属于突发心梗，是因为受到强烈刺激所以才诱发了疾病，情况十分危险。

经过12个小时的抢救，第二天上午，夏先生已经脱离生命危险。但医生说仍需要继续观察治疗。

点评与建议

尹先生和夏先生的故事都说明：在风险与收益并存的股市里投资理财，一定要有健康的心理和良好的心态，一定要力戒“赌徒心理”与“投机心态”。

赌徒心理在买彩票这件事上可能体现得更鲜明。有人说，玩彩票就是博人生，富贵险中求，不博不精彩；也有人说，玩彩票是斗命运，一命二运三风水，把有限的资金投入无限的与命运搏斗的事业中去；还有人说，彩票是智慧与运气并重、财力与胆气结合的产物。虽然钱在你手里，选择方案在你脑袋里，但请注意，你猜的那个号，在别人那里。想中奖，似乎还要“谢天谢地谢人”。

很大程度上，世界观、价值观将决定一个人的人生轨迹。彩票世界里最大的新闻莫过于大户彩民“大鳄浮头”用百万元资金玩的赔本赚吆喝。一句经常被彩民标榜的话是：“男儿生在天地间，想出手时就出手。”

彩票发行以来，特别是各类合买形式、网络合买平台建立以后，发展和推广越来越迅猛，这对国家福利事业的发展确实起到了很好的推动作用，这是值得肯定的一面，也是发行彩票的初衷。但是，事物往往是一分为二的，我们不能忽视它消极的一面，不能忽视彩票固有的赌博性，它以博彩的形式，迎合了一些人的投机心理、不劳而获的暴富心理。

“大鳄浮头”在网络彩票合买界集巨额资金，召集彩民合买，让人对彩民购买的心态产生忧虑：彩民购买彩票时是唯利是图，满心想的赌徒思想，意图借助买彩发财？还是把彩票当成娱乐生活的一个组成部分，用“玩”的心态买彩票，得之我幸，不得我命？前面故事中

的夏先生就是其中一例。

恐慌和贪婪，欲罢不能，这是很多股民都存在的心理。从每天爆满排队开户的新股民的情况可以看出，很多人都在渴望一夜暴富。而技术不足、投机心理太重，导致很多人并没赚到钱甚至是亏钱。炒股实质是一种无比微妙的心理游戏。当股票全线飘红，市值飙升，股民们觉得自己赚少了，只后悔自己没有多筹点钱多投入一些。而当股市开始下滑，有的人还在等机会，甚至出手补仓，有的人痛苦中割肉卖出，喜悦和兴奋顿时变成懊恼和压抑。这种赌徒心理，很容易让股民陷入经济和精神的双重危机中。

心态平和的人，一切都看得开，他们总是心无旁骛地专注于自己的事业，即使遇到挫折和不幸，也能一如既往地执着向前。

法国植物科学家迪亚，是一位贵族，法国大革命时，已70高龄的他，在一夜之间变得一无所有。但他心静如水，即使经常食不果腹，衣不蔽体，但他还是乐呵呵的。

一次，法国自然科学协会邀请他作报告，上台的他赤着脚，第一句话就是：“今天很抱歉，没有鞋子穿，不过赤着脚倒还挺舒服。”科学协会准备给这位坚强的老人一点抚慰金，但他婉言谢绝了。

九年后迪亚去世时，人们遵照他的遗嘱对其进行了安葬：用他一生中确定名称的45种植物编成一个花环，放在他的灵柩上。这着实反映了他平和的性格，他用这种简约的方式为自己建立了永恒的纪念碑。

相反，股民中的许多人，对金钱得失、股市涨落看得太重，因此整天忙忙碌碌，处于高度紧张之中，唯恐稍有闪失。一旦股市调控（比如政府出台提高印花税政策），就暴跳如雷，怨天尤人，消极悲观而又愤愤不平。在他们眼中，只有乌云密布，永远发现不了生活中的七彩光。因而，他们有的只是张狂和冲动，缺少冷静和坚韧，因而总是与成功无缘。

针对一些“赌徒”存在的较严重的心理问题，专家给出这样的建议：

一是兴趣转移。如果把所有心思都放在股票、投机上，让它们占了生活的绝大部分，这时候就需要培养一个新的能吸引注意力的健康兴趣爱好，如音乐、运动等。

二是查找原因。引发心理问题的除了投机本身，还可能和人自己身边的一些其他问题如经济问题、家庭问题有关，有一些“赌徒”正因为生活工作有诸多不如意，才把过多心思花在股票、投机上，借此机会，不妨分析一下自我，在哪些方面存在问题，然后试着去解决它。

最后，一些心理问题比较严重的患者，要及时求助心理精神专科医生，以得到更专业的帮助。

总之，在投资的具体操作过程中，既要考虑到投资的收益，又要充分考虑到投资的风险。唯其如此，方能确保不堕入铺满鲜花的投资陷阱。

冲动购房留下无穷后患

现在有许多“刚需”属于“冲动型”购房。何为“冲动型”购房？就是购房者在没有买房的必然需求和条件下，由于外在的干扰和影响，最终产生了买房的想法，并在短期内付诸实践。冲动型购房者是最容易后悔自己作出下单决定的，并为买了房叫苦不迭，忧心忡忡，如果再碰上黑心中介或者不良房东吃了亏，这个后患恐怕一辈子都难以消除。

吴丽与周峰结婚四年，两人都在杭州打拼。周峰自己开一个五金店，生意不好不坏，却也颇有盈余。吴丽在秋涛路的一家百货公司做管理，每日按时上下班，周末帮老公打理生意，而他们两岁的儿子交给远在株洲的老妈看护，小两口日子过得滋润从容。

这是当代中国典型的生活方式，年轻人在外奋斗，父母照看小孩。

2009年4月的一天傍晚，刚刚下过一阵小雨的杭州透着一丝凉意，晚饭过后，吴丽郑重对周峰说：“老公，我想和你商量件事。”

“有什么你直说呀？神秘兮兮的！”周峰从没见老婆用这样的语气说话，心里很疑惑。

吴丽想了想问：“你觉得杭州这个城市怎么样？”

“好啊！”周峰脱口而出，生怕老婆会有什么莫名其妙的想法，补充道：“我们在这里生活了好几年，如果不好早到其他城市了。”

“我也觉得杭州这边发展不错，在这里生活几年都习惯了，各种社会关系也有了，工作也比较稳定。”

“你到底想说什么？”周峰看老婆吞吞吐吐，急了。

“咱们买房吧，在杭州定下来。”吴丽看着周峰，鼓足勇气说出了自己的想法。

吴丽之所以考虑买房，是因为身边的同事这段时间在一起谈论得最多的就是房价，其中更有一个刚刚买好房子的同事大肆宣扬买房的必要性。比如自己有房子觉得安全啦，不必再看房东脸色啦，买了房子上涨还能赚钱啦，杭州买房还能落户啦，等等。

吴丽渐渐对买房这件之前从来没有想过的事情上了心，她经常留意有关楼市的新闻，发现当真如同事所说，买房不仅可以满足自己居住的要求，更是投资的一个好项目。

她想，要是自己在杭州买了房，就能落户杭州，成为一个真正的杭州人，安了家没有了后顾之忧，这样两个人就可以完完全全把心思放在事业上。而且，还能把小孩接过来一起住。小孩马上就快到上幼儿园的年龄，最好是买一套学区房，一家人住在一起，这才是幸福之家。

吴丽把这些想法一一说了出来，憧憬在有房的美妙当中。

周峰先是很惊讶，自己从未想过要在杭州买房，但是被老婆一说，渐渐也觉得这事可行。毕竟自己在外闯荡多年，早已经烦腻了东奔西跑居无定所的日子。如果能买一套房在杭州落户，从此安定下来，对父母有交代，对自己也是肯定。

两人合计，手上存款有25万，生意上还有一些债务，追回来有5万左右，用这笔钱作为首付款买个60平方米的小房子应该不成问题。

决心定下，吴丽一有空就到周边的房产中介咨询买房的相关事宜，并且很快实地看了几套房子。

这一天傍晚，房产中介的小张又打电话给吴丽，说某地刚出来一套房，65平方米，带装修83万。这处房是学区房，就在吴丽公司附近，这些都非常符合吴丽的购房标准。于是，她急忙去看了房子，总体上比较满意。

“周小姐，房子喜欢就定下来吧？”小张看客户对房子已经产生意向，趁热打铁，“前面看的几套房子都没有这套好，而且有两套也已经卖出去了。现在市场明显好转，去年压抑了一整年的刚性需求得以释放，很多房东都开始借机涨价，要是错过就很难再找到这样的房源了。”

吴丽内心开始挣扎：是定下来，还是再等等？

这是非常艰难的抉择。定下来，意味着辛苦积累的几十万现金将全部压在房子上，在以后近30年的时间里，要不断储备财富去还银行的贷款。而如果放弃，自己买房扎根杭州的理想或许将无限期延后，不是因为这一套房源，而是勇气，勇气之于一个人，总是不会有太多表现的机会。买卖总归是要作一次决定。

“周小姐，我知道你买房主要是考虑落户的问题，现在杭州正好有这个政策，以后什么时候取消还不知道。现在这套房子，刚好满足80万购房入户的条件，而且是学区房，你小孩以后的读书问题也解决了，况且房子你也喜欢，既然如此，为什么不定下来呢？”小张是个经验丰富的房产经纪人，了解客户需求之后，每一句话都点在吴丽脆弱的神经上。

“但是，我总要考虑考虑。”吴丽的话明显已经没有底气。

“我很理解你的谨慎，可是好房子是等不起的，你也看到了，这房子挂出来没多久，已经有好几拨人过来看了。”

在小张的催促下，吴丽已经有些迷茫，她稍微沉默了一下，才想到给丈夫打个电话。电话里很自然地夸大了房子的优点以及性价比，而她的语气不经意间流露出自己已经看好了房子的意愿，最后她问：

“现在我就定下来吗？”

周峰当然答应了，虽然他并不是很清楚定下一套房子意味着什么。

吴丽当即去银行取了两万元作为定金，和经纪人直接去房东家里签订了相关协议，房东收下定金，把三证交给小张带回公司，双

方约定三天后签正式合同，买方在七日内准备好首付款打入银行的监管账户。

“房子终于定下来了，”吴丽拖着疲惫的身体回到家已经快十点，给周峰简单说了说看房定房的过程。

“那我们要准备多少钱呢？”周峰紧跟着问道。

“小张说因为房子是1998年的，首付要提高到四成，加上税费什么的，总共要38万左右。”

“38万？这么多！”周峰显然吃了一惊，“糟了，这超出我们的预算了。”

“我想过了，把外面的债务收回来跟爸借七八万，应该够的。”吴丽不以为意，她觉得家里支持儿子在外买房是天经地义的事情。

但问题恰好就出在最不可能有意外的父母身上。

周峰的老家在湖南株洲，父亲是一家国企的老干部，生活条件优越，平常就是一副官僚作风，家里一切大事说一不二。周峰刚准备买房时只给母亲打过电话，父亲并不清楚。此时突然得知儿子要在杭州买房定居并向家里要钱，又惊又怒。因为他一向要求儿子是要回株洲安家的，他只有这么一个儿子。

“在外面闯荡可以，在外安家绝对不行！”老头子说完这句就扔了电话。

周峰挂了电话脑子一片空白，现在他才感到事情的严重性，如果家里不支持，他只能向朋友借了。但是借钱谈何容易？交往的狐朋狗友们平常言之凿凿，义气翻涌，一提到钱就支支吾吾，叫苦不迭：要命可以借，钱就没有。

而更糟的是，周峰接下来的讨债之路又遇到了严重阻力，债方承认自己的债务，也配合尽快凑钱，但现金流不是自来水，想要就有，对方说最快也要半个月才能把钱转到。

在三方受力的压迫之下，周峰已经感到快虚脱，完全没有了主

张。就在这时，中介小张打电话过来催促签合同，三天时间一过，主动放弃的一方即算违约，对于买方来说，所付定金将会被房东没收，而且在合同上还设定了违约一方将另行赔付给中介公司全额中介费。

周峰只能放弃，因为违约只会损失定金及中介费用。而签订合同再违约，则将会有高达数十万的违约金。

这样一来，周峰夫妇为自己冒失下定金的行为付出了3.5万元的代价。而这，本来是可以避免的。

点评与建议

从这个案例来看，周峰夫妇是典型的刚性需求，在异地发展异地买房。他们有买房的充分理由：落户，为小孩读书买学区房。这一切看起来水到渠成，事实上，很多首次购房者正是基于这两种考虑才到城里买房，一方面方便工作和事业，另一方面，完成从小城市到大城市，或者农村户口到城市户口的转变。从表面看，周峰买房不成的主要原因是首付款不够，以至于到签合同时只能违约损失定金。而更深层次的因由，则是自己准备不足、考虑不周造成的。从周峰的买房经历我们可以得出以下结论。

第一，买房不是只要备足房款就可以。

很多客户认为，自己要买房，只需准备好钱就可以，至于其他可能涉及的问题，到中介公司或者找从事相关行业的人一问就知。而且随着买房进程的深入，也会逐渐一个一个搞清楚。这个想法是很不明智的。

首先，买房是一个非常繁复的过程，涉及大金额的交易。一般而言，金额越大的交易，风险相对也就越高。任何一个环节出了问题，后果都是极其严重的。所以说，买房是一个辛苦的过程，更是一个危险的过程。

其次，找中介公司或者相关单位的人咨询，这一点本身没有问

题。他们可以告诉你买房的相关知识，也会让你清楚地知道买房交易的流程，但是最隐秘的部分不会告知你。你要清楚，他们是在做生意，做生意就涉及利益，谁会做损害自己利益的事情呢？当一个客户上门求购的时候，正是他们一个生意的开始，从这一刻起，他们永远只会告诉你好的方面，而不利于成交的所有问题都会被他们隐藏起来。

最后一点最为可怕，就是幻想在买房进程中解决问题。其实很多人都会有这样的想法，不想先做功课，所谓“车到山前必有路”，事到临头了才考虑该怎么办。买房吃亏最多的就是这类人。因为没有准备，许多事情都蒙在鼓里，到最后被中介牵着鼻子走，一步一步掉入别人预先设计的陷阱当中，被协议与合同捆绑，最后有苦难言，明知吃亏也只能打落牙齿往肚里吞。

第二，买房切勿冲动，想好再出手。

每个人内心都或多或少存在冲动和冒险的基因，在平常它们藏匿在内心深处，看不见摸不着，一旦遇到特定情况或者被居心叵测的人蛊惑利诱，这样的冲动就可能从心里冒出来，最终铸成大错。就如一伙人在路边押宝赌钱，很多人都知道这是骗局，可就有些人心存侥幸起了冲动，以为可以冒险搏一搏，而结果必然受骗一样。

买房也是这样。当欲望和理想交织在一起时，很容易产生错误的判断。不可否认，没有房产的人都会把买房作为自己的理想，这种理想在遇到外在诱惑时，就会产生无比强大的吸引力，然后一步一步落入陷阱。

人的冲动欲望不会因为事情大而减小，相反的是，人们在大事情上会变得更加随意和冲动。这就好比，一个人在菜场买菜会斤斤计较讨价还价，买几千几万块的大件时反而是一口定下，干脆利索。从周峰夫妇违约损失定金这个案例我们可以看到，买房这件事是吴丽提出来的，而她只是因为经常听到同事们谈论房价才产生买房的念头，这

种偶然间的“念头”是不牢靠的，也不是深思熟虑的。

第三，买房要在自己的能力之内，千万别勉强。

买房要量力而行。说得俗点，就是有多大的能力买多大的房子，切不可勉强而为，透支自己的承受能力。对于资金充足的买家来说，他们可能会选择一次性付款，以免承担银行的高额利息。但对绝大多数刚需而言，选择银行按揭才是最实际的办法。如此一来，对购房者来说必须具备两方面的能力。

一是要有首付的能力。首付款，是指办理贷款业务前购房者需要交纳的那部分资金。之所以有首付款这样的规定，是为了降低银行的贷款风险，维护资金稳定。通常情况下，国家对买房的首付款比例是有规定的。而在实际操作中，不同的人、不同的物业，银行要求首付的比例是有规定的。比如在周峰的案例中，因为房子是1998年建造的，房龄已有十几年，银行为了减小风险，要求购房者提高首付款到四成，这样无形中就增加了很大一笔钱，令周峰措手不及，这也是他最后放弃买房的一个原因。比如在2010年4月份新政中规定，首次置业者最低首付比例是三成，购买第二套则需四成，同时银行还会根据置业者的年龄以及物业的具体情况作出评估。也就是说，首付款的数额是不稳定的，这就特别需要购房者将这些变化估算在心里，首付款准备越充分越好，否则已经定下房子才发现款子不够，为时已晚。

二是要有还款的能力。众所周知，欠债还钱，而所谓“房奴”，就是指贷款买房之后，穷其精力还银行欠款的人。有些人会拿目前的收入来衡量每月还银行的贷款。这是目光短浅的，正确的做法是你最好还有一部分固定资金放在那里，至少能维持一段时间的还款，这样生活才会从容不迫，不至于被房贷逼得狼狈不堪。这是因为，银行欠款是固定的，每月都必须还要还，而人的收入却无法保证。这就像一家人吃饭，需要有库存的粮食，而不能只依靠每天从土里获得的收成来维持生计。因天有不测风云，无法预知的灾害随时都可能让庄稼变得

颗粒无收。在工作的人更是如此。失业、降薪、生意亏损，等等，都可能导致暂时减少或没有收入，而在生活中，随时都可能冒出需要用钱的地方，真到那时，可谓“屋漏偏逢连夜雨”，必然陷入非常窘迫的境地。因此，买房的时候，不能够只想到把所有钱都放在房子上，房子不是一切，还有许多更重要的地方需要用到钱。留有余地，才能经得起考验。

第四，买房不是一个人的事，要赢得家人的支持。

说买房是个大事情，不仅因其涉及金额巨大，同时它关系到家里每一个人的切身利益。因为买房子是为了让家人居住，这就需要得到他们的同意，进而得到全家人的支持。无论是对妻子、父母甚至懂事的孩子，都应该让他们知道你的想法。只有在家里取得一致意见时，买房才会变得顺利，即便出现意外，也会有全家人共同承担。所谓同舟共济，总比独自面对的力量强大。

从周峰买房遇到的问题看，似因为首付款不足而放弃定金，其根本原因则是他在买房前没有好好与父母沟通，在没有得到父母理解的情况下匆忙下单，结果铸成大错。

在周峰的想象里，父母支持自己买房是天经地义的事情，所以在准备买房的初始，他已经决定要求父母拿一部分钱作为首付。而父亲其实有自己的想法，他只有一个独子，自己在株洲有房子，加之保守的观念，觉得儿子应该留在老家发展。如果周峰事先与父亲有过这方面的沟通，就会明白向父亲借钱这条路不可取。这样一来，他要么暂时放弃买房的想法，要么必须从其他地方凑钱，总之一定会等到准备充分之后才动手，便不会出现后面丢掉定金的事情。

这说明，即使自己有足够的 ability 买房，也应该照顾到家人的想法。因为家人总是跟自己站在一起的。

犹豫观望，错失良机

每个人都是追逐利益的，这无可厚非，如果看到房价有下跌可能，不选择观望才不正常。问题就出在这里，市场冷淡之时，房价真的会下跌吗？市场好的时候，房价涨到何时才会停止？如果能看清市场，相信每个人都可以掌握买房时机，准确出手。而事实却令人很沮丧，因为没有人知道标准答案。

与上节中的“冲动型”购房相比，吕小姐是个相反的例子。2008年秋天，吕小姐准备跟认识两年的小刘结婚，结婚前，最需要准备的就是买一套婚房在杭州定居下来。双方父母都非常赞同，愿意各拿出一部分钱支持，对于吕小姐来说，买房的钱已经准备足够。

世人皆知，2008年受金融危机的影响，房地产市场颇为冷清，绝大部分购房者在等待观望，全国许多地方的房价都有下降的趋势，开发商打折促销楼盘的攻势一波接着一波。但是在杭州，房价一直处于比较平稳的状态，既不上涨，也没有明显的下滑。当时在滨江区，房子均价在1万左右，市场上卖得比较好的100平方米左右的小户型价格稍高。

吕小姐在10月份找到中介公司看了几套两房的户型，报价都在万元左右，她觉得这个价格还是偏高，而且当时市场太冷清，成交量很少，她想等等看有没有性价比更好的房子出来。

这样过了两个月，12月份一家中介公司的业务员联系到吕小姐，说有一套单价9000元左右的两房出来。业务员说这套房出来不久，已经有很多客户来看，估计很快就会被卖掉。

吕小姐得到信息，当天去看了房，觉得房子也还不错，价格比之前看的几套便宜了不少，当时她就想定下来。她给未婚夫小刘打了个电话征求意见。

小刘在一家IT公司上班，收入不错，生活时尚，平常也喜欢上网看各种新闻，到论坛溜达。自从准备买房之后，也开始留意关于房地产楼市的新闻。他注意到在论坛里，许多人都认为房价必然下跌，房地产已经堆积起来的巨大泡沫必将随着金融危机而破灭。

这样的想法渐渐渗透到小刘心里，他认为买房不必着急，再等等，房价也许就会跌下来了，现在买岂不是吃很大亏？而且当时的市场确实表现出这样的势头，成交量连连下滑，各种媒体纷纷预测房价下跌之势。房价大降，似乎已经是必然的结果。

小刘把这些道理说给吕小姐听，又叮嘱她千万不要在这种时候定下来。

吕小姐听从了建议，这套因房东急需用钱而低价出手的房子很快被另一个客户买走。时间翻过了2008年，2009年开春之后，房地产市场并没有多大起色，许多客户更加坚信房价必降，甚至有人预计房价会下降一半，等到这时候再去买房，就可以省掉一半开支。

果然，开年之后，许多新开楼盘再一次大力打折促销，市场却依然低迷。但是二手房的价格，因为种种原因，或者一部分资金缺乏的炒房客经过长时间的困难期之后，已然渡过难关，反而没有了急于出手的念头。二手房价格依然坚挺。

这个时候，所有“刚需”都在等待，等待房价暴跌的到来。而恰恰也是在这个时候，新一轮的暴涨正在酝酿当中。3月份前后，随着国家各种优惠政策相继出台并得以实施，压抑了一年多的刚性需求逐渐释放出来，炒房团也蠢蠢欲动重新杀回楼市，看房客户越来越多，房价也随着市场的复苏再次上涨。

吕小姐此时有些着急，但是曾经错失便宜房子的心态促使她决定

继续等待，她想只要再有9000元的房子出来，自己马上可以下单。她把自己的买房标准告诉中介的经纪人，得到的回答是，房子均价都在万元以上了，9000元左右的房子，已绝不可能找到。

怀着患得患失的心理，加之中间不断有舆论左右，诸如“这只是小阳春的回光返照，房价难以持续上扬”等评论，吕小姐一边看房，一边犹豫不决，最终也没有下单，直到8月份房价上涨，她手里准备的资金已经无法承受房款时，不得不放弃了买房的念头。

点评与建议

什么时间出手买房？这是购房者最为头疼的问题，许多刚需们又恰恰是在这个方面没把握好，错失了绝佳的买房机会。那么，到底有没有最佳买房时间？或者说应该选择在卖方市场出手还是买方市场出手？答案是无解。这就像最好的操盘手也不能肯定地告诉股民哪只股票保证赚钱一样。世事无绝对，市场更是变幻莫测。

对任何一种事物的评价都会有两种声音出现，而对于房价是涨还是跌的争论从未停止过。比如在房地产界最具代表性的两个人物，任志强和牛刀，前者一直鼓吹房价上涨，觉得房价上涨符合一切市场规律，并没有泡沫，而后者坚定地认为房价将下跌，房地产泡沫必将破灭。可以说，他们的观点都很正确，同时，他们的观点又都错了。这是因为他们都是站在自己的立场看房价，从对立的立场看到的必然是相反的结果。

在上面的故事中，吕小姐买房的经历，在2008—2009年非常普遍，比较具有代表性，他们因为市场冷淡而选择观望，因为对未来的房价走势不明朗而选择等待。吕小姐本有两次机会买到房子。第一次，她看中那套单价9000元左右的房源，因为听从未婚夫的建议而放弃，第二次是在2009年的开始阶段，明知市场已经复苏，仍期望能找到9000元左右的房子，而不甘心接受已经涨到单价万元的价格，最后

任由房价翻了一番，从年初的一万左右涨到年底的两万左右。

其实很多客户都有这样的心理：曾经有机会买到好房，失去之后，总会拿前面的作比较。这样的心态令他们在买房的过程中一错再错。

第一，意愿很好，但不代表现实。

我们发现，无论是在市场好的时候，还是市场冷淡的时候，都有客户存在观望心理。为什么客户会有观望的心理？理由只有一个，这就是对未来房价的走势看不明朗。这样说还不准确，应该是在他们心里，都存有房价下跌的意愿。因为只有房价下跌，他们的观望和等待才能获得实际的利益。

因为买房涉及金额巨大，随之带来的则是，如果房价下跌，甚至暴跌，能省的钱也就越多。这么巨大的利益，就难怪有那么多人甘愿冒险等待。事实证明，在近10年的房地产市场，抛开2008年金融危机时房价略有下跌之外，其余时间或涨或平稳，房价已经是10年前的10倍。许许多多曾经观望和等待过的人们，最后几乎都是以更高的价格买了房子，或者已经无力承受房价而放弃了买房。此是题外话。

每个人固然都有理想，并为着这个理想设定自己的人生轨迹。一个人没有钱的时候，他会把赚钱买房作为理想，当某人已经有足够的钱买房时，他希望房价下跌，这就不再是理想，而只是个人的一种意愿。

理想更多的是在精神层面上，能不能实现，都不会影响到现实生活。意愿则是，在本来可以立即实现目标的情况下希望变得更好，从而选择了另一种途径，结果会有两种，更好，或者变得更坏。在买房的问题上，许多人把意愿和理想混为一谈，希望房价下跌只是人们的意愿而非理想。因为当你考虑买房时，必然已经准备好买房的资金，但这时你产生了房价下跌的意愿，如此一来，你同时也必须承担房价上涨的风险。

在任何事物上，人们的意愿总是好的，而现实却有正反两面，好的和坏的。其实这就像赌博，每个赌徒的意愿都是赢钱，结果往往是有赢有输。所以投资者抱着观望的心态买房，也是赌博的一种表现。

第二，市场的好与坏，具有很大的欺骗性。

市场总是这样，有好的时候，也有不好的时候。对于一般产品来说，价格通常都会相对稳定，起伏不大，供需关系是维持市场平衡的重要参照物，也是价格的决定因素。而相对于房地产，在中国是比较特殊的一种商品，它的市场化也只是起步阶段，还很不成熟，没有建立起比较完善的体制和法制，因此，房地产市场的变化是很不规则，也是难以预期的。这就为购房者提出了一个难题：面对琳琅满目的楼盘，面对时冷时热的市场，买房变得更像是雾里看花，困难重重。

在楼市里，只有两种类型的客户：第一类买房是真正满足自己居住的，称之为刚需；第二类是投资使用的，包括炒房团和一些散户。市场的好与坏跟这两类人在楼市里的活跃度有很大关系。所以通俗的理解，市场好就是看房买房的人多起来，成交量不断上升，并伴随价格的暴涨。市场不好表现为客户减少，房价相对平稳，成交量低迷。

当然，在某些时候这只是表面现象，因为各种利益关系的存在，很多时候市场并不像看起来那样热闹或者冷清，具有很大的欺骗性和迷惑性。

一种情况是，开发商营造声势促销楼盘。这是比较常见的手段，为了顺利销售房子达到赢利的目的，开发商找人冒充客户托市，甚至签假合同，虚张声势构筑市场繁华的表象，以骗取真正的客户跟进。

还有一类情况是，媒体的大肆渲染对楼市的影响很大。房地产作为当下老百姓最为关心的一个话题，当然也是各种媒体报道的重点，报纸、网络、电视、广播，几乎每天都有关于房地产的信息，这些信息真真假假，却可能影响到购房者的决定。

更重要的是，国家调控是市场转变的风向标。正因为房价长期非理性增长，国家才不得不作出一些调控，诸如提高首付，限制外地人购买，提高贷款利率等，以控制炒房投机行为，稳定市场。

可见，影响楼市的因素都是外在原因，并非市场本身的需求减少或者增加。一般的，市场需求应该维持在某一个水平线，但是因为受上述因素的干扰，买房需求处于等待观望当中，市场的好与坏才显得差别巨大。

这里存在两个疑问：为何市场好的时候房价总是连连攀升？为何市场不好时房价也没有多少下滑？这才是真正值得深思的问题。

第三，买涨不买跌，这一定律未必可信。

楼市有一条定律，叫“买涨不买跌”。诚然，在市场冷淡之时，许多客户会有观望的心理，希望等到看清未来走势才出手。买方市场之所以为买方市场，就是因为买的人少，市场显得冷清，可供挑选的房源更多，价格也更容易谈，主动权多半掌握在客户手里。

相反的，有许多客户愿意选择在市场已经好起来的时候再出手。这时候购房者争先恐后挤进市场，常常出现几个客户抢一套房子的局面，这样就使得房东心高气傲，返价或者干脆不卖的事情层出不穷。卖方市场的时候，伴随着哄抢、涨价，甚至有钱也买不到房子的种种局面，主动权也随之被房东牢牢掌握。

既然卖方市场有这么多不利因素，为何大多数客户还是要选择在市场好起来的时候买房呢？这是因为，房子上涨的时候是大家都看得见的，买进就意味着赚到，面对唾手可得的利益，大家趋之若鹜就很好理解了。同样，房东明知价格上涨却要出手，返价和不卖的事情当然也就不奇怪。

任何事物都有两面性，当你看到利益的时候，房子不好买到，当房子好买的时候，价格又不稳定甚至有下跌的趋势。这和股市里追涨杀跌是一个道理。但是，炒股和买房还是有一些区别的。房子的主要

功能是用于居住，股票却只能作为投资。同样是下跌，股票可能会变得分文不值，而房子依然存在，它的价值并没有改变。换言之，刚需买房，可以不必考虑房子跌价的问题，因为房子是为自己所用，价值只是市场的价值，你居住的感受并没有改变，而你觉得价值贬低，不过是心理作用罢了。

事实上，许多在上涨期间买房或者没有买到房的客户，同样经历了市场低迷的时候，他们常常错过了那个时期，而在卖方市场匆忙出手，不但没有选到自己喜欢的房子，也付出更大的代价，还要受房东气，得不偿失。

所以买涨不买跌，在楼市里其实并不是很好的选择。如果你已经准备好买房子，并恰好处于市场平稳的时候，那么完全可以出手，从容地选房，杀价，这才是最好的选择。

第四，看多还是看空，要从自己实际情况出发。

很多投资者在买房的时候喜欢去看一些名人专家的观点，专家说房子要涨，就急急买进，专家说房子要跌，就无休止等下去。在网络上，把这类支持房价上涨的人称为多军，即看好买进与持有，把另一部分认为房价会下跌的人群称之为空军，即不赞成持有和买进。这样做明显是让别人的脑袋决定自己的钱袋，非常冒险。

市场是难以预测的，即使国家的政策调控，也未必能让楼市按照既定的轨道行驶。既然如此，那些所谓的专家又如何知道房价是上涨还是下跌呢？显然，这类专家也不会真正知道房价的走势，但是他们会说很多理论举出很多例子来证明自己观点的正确性，无论哪一方，都可以把自己的理由说得冠冕堂皇，令人信服。

说到底，他们需要有很多支持者来提高自己的知名度，有了知名度就有了利益。赢利才是他们最根本的目的，而无论哪一方支持者，如不考虑自身的情况就听之信之，必将丧失自己的利益。

况且，同一个人在不同的环境下，对待房价的态度也是不一样

的。网民之所以会相信专家的言论，正是因为站在自己的立场上，去看待专家的观点，当这些专家所说的理论是自己所希望的，当然很容易产生共鸣进而支持他们。这实际上走进了自己设置的意愿，因你希望房价下跌，所以支持说房价下跌的专家。如此而已。

看多还是看空，其实本身不是问题，该不该出手买房，关键还在于自己有没有需求和购买能力。这里有三种情况：一是当你有硬性需求并有购买能力时，可以买；二是当你有需求没有购买能力时，只能等；三是当你没有需求却有购买能力时，可选择性地买入，要知道，投资永远伴随风险。

房子是特殊商品，既可以作为财富积累的仓库，也是人们不可或缺或风的遮风避雨的港湾，是实用的。不要让所谓专家的观点来左右自己的决定，因为他们并不知道你实际的情况，而他们说过的话写过的书，也不会对任何人负责。倒是你们的跟随，让他们名利双收，他们达到了目的，购房者却失去了机会。

激情投资导致创业失败

所谓激情，是人们渴望创造、渴望成功的强烈的情感冲动，它源于人生的欲望，是和理性相对应的感性标志性元素。理性是人的智力因素综合作用表现出的水平，没有理性驾驭的激情，或者表现为无果而终的突发奇想，或者表现为简单草率的发泄、冲动。创业，作为一项更需要理性的风险投资，要求理性和激情相互统一。我们从下面刘娟的故事中，可以深刻感受怎样才能让理性与激情相互支持。

刘娟是河南人，很有创业激情，在毕业之后就想做生意，来实现自己的梦想。于是她在2005年准备做一个童装牌子，当时店面都租下来了，但去这家童装品牌实地考察时，却因为加盟条件太苛刻、产品款式不满意等原因，最终放弃做童装。在2006年上半年又开始选项目，刚好在网上看到某内衣品牌的招商信息，加盟条件非常诱人。如果加入该内衣品牌可取得双品牌经营；报销投资款，按规定报销首期投资垫付款1.98万元，以每次进货款的10%返还投资款，返完即止；按标准配置一次性赠送整店装修物料；赠送首期整店销售道具及物料。再看其他的信息，更是诱人，如果投资1.98万元，赠送2万铺货产品、2万元的装修费、销售物料3500元，报销投资款1.98万元。如果经营一个面积为10~15平方米的小店，一年的盈利可达12万元。

这可是天上掉馅饼的事，喜得刘娟乐开了花，连忙打电话到对方公司，确认这些优惠条件绝对能兑现。在这样的情况下，创业心急的刘娟决定去广州该公司做实地考察。主要是看看公司的实力、产品之类。

到达广州之后，只在天河该品牌营销中心和市区的一个十几平方米的加盟店看了看。刘娟提出看工厂，该公司的人说工厂在佛山，并信誓旦旦地保证，绝对有正规的生产基地。在这样的情况下，没有经验的刘娟就轻信对方，签了合同，也可以说从此迈向失败的第一步。

经过一番准备，刘娟的内衣店于2006年5月份开业。在开业前夕，当收到公司的货品时，刘娟才发现公司是在欺骗人，加盟时所说2万元的铺货当收到货时才知道是零售价；装修物料只是送了两组柜子、一个背景墙、一个收银台、一个不会亮的灯光模特和几个很小的水晶字，这与当初公司承诺的2万元赠送金额相差甚远。另外，当初说的100%的调换货限制太大。首批赠送的那两万元零售价的货品，几乎全是别的店退回去的货品，公司又全给她发过来。许多货品尺码不全，颜色也不全。

看到这种情形，刘娟非常气愤，打电话到公司要退货。可货退到公司，挑出来一部分，说是挂版什么的，不予退换。直到此时，刘娟才后悔轻率盲目选择品牌所带来的后果。但当时，箭在弦上不得不发，只好硬着头皮开业。

刘娟的内衣店位于闹市区中心的一条新建步行街，因为是闹市区，内衣终端店非常集中，平均30米一家。所以，竞争非常厉害。

开业当天，在公司的协助下，刘娟的内衣店搞了一次促销活动，就是买满多少，送赠品，因为赠品没有吸引力，所以，这次活动搞得不是很成功，第一天的销售额才600多元。而她这个店前期投资就花了近6万元，其中加盟费2万、租金1.8万、装修2万，还不算营运费。如果每天的销售额600多元，也只刚刚保本。可惜的是，开业之后，销售量就一直下降，因为刘娟选择这个品牌的产品，质量与款式都一般，比较偏重年轻人品位，价格相对于其他品牌来说偏高，所以，在品牌影响力不如人家，价格又高的情况下，她的内衣店平时几乎没有什么生意。

刘娟与老公都有正式的工作，而且全年无双休，每天8小时工作制。所以小店就暂由其表妹在打理，另外招了一个导购，因为没有经过系统的培训，这个导购的能力不强。现在内衣导购员都很难招，所以，刘娟看这个新来的导购员很实在，并且能全心帮忙打理店内的事，所以留下了她。但是，店内的生意一直不好，这也让刘娟头痛，不知该如何去扭转这种局面。

为了使店内的生意好起来，刘娟想尽了千方百计。她准备丰富产品系列。因为前期店内货品单一，只有公司的文胸品牌，另外补充一部分家居，就没有别的产品。后来在同行的指引下，她准备上一个质量好的二线品牌，再适当补充三线品牌的货。同时将店内现在走不动的货品打折慢慢消化，再补充塑身、大内衣、保暖、盒裤、袜子等一系列内衣产品。

就在计划做好、准备实施的时候，却遭到她母亲的坚决反对。因为平时刘娟工作忙，她的表妹晚上走了之后，都是她母亲过去看店。所以平时她母亲在店里的时间比刘娟还多，很多事情上，母亲都私自替刘娟做主。而且母亲脾气有些急躁，生意不好，她就整天拉着个脸。平时刘娟想搞活动送赠品时， she 就把赠品藏起来，搞得刘娟很苦闷，却想不出来有什么好的办法。这次也是，刘娟一说要追加投资，母亲恨不得跳起来跟刘娟吵，甚至拿出断绝关系来阻止刘娟。母亲的理由是：已经在赔钱了，就这一点儿货，处理一点儿是一点，再投钱只会赔得更多。

也许会有人说，这样的事情应该很好解决，可是家家有本难念的经，母亲的急脾气，平时刘娟没少与她吵过架，但是刘娟不想总伤她母亲的心，毕竟母亲年龄大了，而且从她内心出发确实是为刘娟着想，如果这次刘娟与母亲硬碰，真的不敢保证不会出什么事情，所以，最终只有放弃。

刘娟这个店，因为属闹市区，租金每个月要5000多元，她的内衣

已经亏了大概有4.5万元。在这种连续亏损的情况下，作为工薪阶层的她明显感到吃力。因此，她打算把店转出去，但是她所在的步行街还没有整体开业，整条步行街生意都比较冷清，谁都不想多掏钱接她的店，也只好这样耗着。另外，她加盟的这家内衣品牌，还欠了她许多货与款项，多次催，这家公司都是尽量推诿，也让她非常气愤。

刘娟是一个要强的人，在旧店还没有转租出去的情况下，她又在另一条繁华的街道租了一家店，准备东山再起，还是选择内衣事业。不过，吃一堑长一智，在第二次创业之时，她积累了丰富的经验，所以，对于将来，她还是充满信心，也相信自己一定会成功。

对于第一次投资的失败，刘娟觉得最主要的因素是初期选择品牌太盲目，没有作好充足的市场调查，还有家里人参与太多，管理不能规范，另外最主要的，就是她对这个店没有百分百地尽心。所以，在第二家新店开业时，她会辞掉工作，全身心投入经营内衣的事业中来。

点评与建议

纵观刘娟经营内衣店失败的原因，存在以下几个问题。

一是轻信诺言，选择品牌错误。刘娟在准备投入资金经营内衣店时，只是凭着几分热情，而缺乏一种理性思维，没有对投资项目进行认真的分析，包括对所在城市的消费水平、消费习性、竞争情况等各个因素进行充分了解。另外，在选择品牌时，没有对整个品牌进行了解分析，而草率地轻信了这家内衣品牌的诺言，造成上当受骗，许多当初答应的条件并没有兑现。另外，她加入的这家品牌，无论是产品款式、质量、价格都没有竞争优势。在同处一条街，其他强势品牌林立的情况下，要想突围，实在是非常难。

二是管理不善。让不懂管理的家人参与，导致许多促销活动无法执行下去，一方面，造成内部管理混乱，另一方面，也会使消费者对

内衣店失去信心，最终的结果是使内衣店失去竞争力。另外，没有组成一个稳定的人员队伍。刘娟的内衣店几个亲人在帮衬管理。其管理者刘娟的表妹，也只是对服装稍微了解，并不深谙内衣销售与管理之道，以及如何去制定有效的管理与销售策略。而作为投资人的刘娟，只能在空闲时去店内看看，这样，又能对消费者与竞争环境有多大的了解？再加之其母亲的加入，处处以眼前利益为重，阻碍内衣店的发展。这样的队伍，能在商海中获胜吗？没有形成核心的人员队伍，没有制定出有效的管理办法，管理不混乱才怪。

三是没有培养好的导购。专卖店的导购是店内的灵魂，其素质好坏，将直接决定内衣店的销售额。对于导购知识，刘娟店内的所有人都是一知半解。至于那个聘请来的导购，没有对其进行陈列、产品知识、导购技巧、待客技巧等诸多方面的培训，从而使其不知怎样对顾客进行购买引导，充其量就是店内的打杂人员。

从创业者的创业经历中，我们可以总结出以下成功创业经商及选择项目应遵循的准则。

第一，知行合一。

每一个成功者的经验都很难复制，但在思想行动上应贯彻“知行合一”。这里的“知”是我要实现什么目标，“行”是如何通过行动实现目标。知是行之始，行为知之成。

第二，就地取材。

就地取材这个“材”可以有形的特色产业，也可以是无形的资源。比如，一首民歌，一个传说，一个典故，只要有价值，都可以引发出一种商品、一种产业、一个知名品牌。

第三，小题大做。

生活中的“小题”几乎到处都有，不能以为抓“小题”没出息，要坚信市场是开发出来的。做小生意不懈坚持，小商品量大了，不仅成本下降，还能产生集群效应。

第四，无中生有。

“无中生有”，不是什么都没有，有的是创业精神，有的是经济头脑。创业一方面是冒险，一方面是脚踏实地。要有先知先觉的敏感度，看准之后，要毫不犹豫，努力去做。

第五，品牌共享。

创业要想打造出一个响亮的品牌谈何容易。如何找到一条周期短、成本低，又能打造品牌的正确路径？这就是品牌共享。实施品牌共享战略首先要确定该品牌的目标市场定位，其次是寻找共享伙伴，然后是扩大品牌影响。

第六，资源整合。

创业需要什么？资源。几乎所有的创业者都不是先有资源再去创业的，而是在创业中寻找资源、整合资源。

第七，逆流而上。

创业的冲动在于敢向现状挑战。甘愿承担风险的人，敢于逆流而上，一般选择机会的能力都比较强，因而风险性收入就高。创业肯定要承担风险，所有的创业者都是冒险家。

第八，钱散人聚。

这里讲的钱是指股权，意指股权越分散，人就越有凝聚力；股权集中，人就不愿到你的企业来。要求职工必须忠诚敬业，它的基础就是共有。

第九，慎选项目。

俗话说“隔行如隔山”，应尽量选择与自己的专业、经验、兴趣、特长能挂得上钩的项目。选择项目不要人云亦云，尽挑一些目前最流行最赚钱的行业，没有经过任何评估，就一头栽入。要知道，这些行业往往已市场饱和，就算还有一点空间，利润也不如早期大。

第十，看准前景。

所发展项目要有直观的利润。有些产品需求很大，但成本高、利润低，忙活一阵只赚个吆喝的大有人在。

第十一，结合实际。

当你瞄准某个项目时最好适量介入，以较少的投资来了解认识市场，等到自认为有把握时，再大量投入，放手一搏。不要嫌投入太少而利润少。“船小好调头”，即使出现失误，也有挽回的机会。

第十二，周密考察。

对获取的信息要善于分析，没有经过实地考察和对现有用户经营情况进行了解的，千万不要轻易投资。重考察，一定要看信息发布者的公司实力和信誉，最好先向当地工商管理部门了解，掌握其经营情况等。

第十三，谨慎行事。

在项目实施过程中，要做到三个“万万不可”：万万不可先交钱后办事，不要把自己的辛苦钱，仅凭一纸合同或协议，就轻易付给对方；万万不可轻信对方的许诺，在签合同时就应留一手，以防止对方有意违约给自己带来损失；万万不可求富心切，专门挑选看上去轻而易举就赚大钱的项目去干，越具有诱惑力的项目，往往风险也越大。

“病危老股民”吐血告止损

“2012不是股市的末日，但也不会是天堂。”A股市场“牛散”辈出，不断有“有才的过来人”给出经典的股市感悟、忠告和警戒。在弱市之中，这些经典感悟，核心内容往往是“止损、止损、再止损”。曾有投资者在网上发布2012年“散户一定要记住的十句话”。为加重这十句话的分量，该帖子不仅被冠以“吐血忠告”，还表示帖子来自于“90岁病危老股民”。

帖子多处提到“止损”，如“不带刹车别上路，没设止损不下单”等，还大量提到了“风险”。

据历年资料显示，以止损为主要内容的忠告，往往出现在熊市当中。而到了牛市，该类忠告就会替换为“止盈、戒贪、忌满仓”等。查询可见，2008年9月，同样有“病危老股民”发布“用生命换来的10条炒股经验”。彼时，上证指数从2007年10月份的6124时，一路杀奔2000时之下，A股血流成河，散户惨遭深度套牢、大幅度割肉。经历极端熊市的散户，当时的忠告其情其状更为惨痛。如：第一条，这是一个充满着无比危险和杀机的地方，这里不相信眼泪，只相信现金。第二条，你必须先学着在这里活下去，而不是有一天被打死或扫地出门。第三条，请把这几句话用大字写在墙上：纪律是执行路线的唯一保证！止损第一！铁的纪律必须执行！

不过，希望往往诞生在最绝望的时候。一位ID为“邬大爷”的散户，发出对于2012年的寄语。“邬大爷”认为，2012不是股市的末日，但也不会是天堂。虽然不奢望在反通胀和保经济增长阶段股市能

成为牛市，但是期望2012年管理层能在熊市阶段去除股市的弊端，保证股市三公原则，做到投融资并重，使我国股市健康发展。这位散户对管理层提出了几大期望：期望监管层提示融资者“融资有风险，欺骗要退市”，同时提示保荐人“保荐有风险，虚假要赔偿”。

对于已成功融资的上市公司，期望管理层严禁高管置公司发展和投资者利益于不顾而辞职套现。期望真正市场化的IPO（首次公开募股），采取切实可行的办法，制止大机构借IPO便利搜集筹码恶炒新股留给二级市场无穷的恶果。同时，还期望监管层确保投资有回报，对赢利的上市公司强制分红。

所谓“90岁病危老股民”告诫散户的十句话是这样的：

一、证券投资者必备的基本素质不是头脑聪明、思维敏锐，也不是股龄多长、知识多渊博、学历多高深，而是“要有止损的勇气和决心”。

二、股市有风险，买卖须谨慎。安全第一，赚钱第二。——“不带刹车别上路，没设止损不下单”。因此在交易前一定要先决定退出点。

三、股市充满机会也充满陷阱，“放弃一些机会”，才能抓住一些机会。——一心追求利润最大化，最终往往亏损最大化。

四、股市不创造价值，我们财富的增值来自于对方的失误。——没有成功卖出，所有利润都是纸上富贵。

五、每个人都有“恐惧”和“贪婪”的心理，主力专找这俩死穴攻击。

六、心态比策略重要，策略比技术重要，技术比运气重要，但有一点绝不重要，那就是“消息”。——四处打探消息作为选股依据，最易成为主力出逃的牺牲品。“舆论关注的股票您最好先放弃”。

七、“自作聪明预测大盘的顶和底是愚蠢的”。行情在绝望中诞生，在犹豫（分歧）中发展，在疯狂中结束。——政策的调控，消息的传闻，只能延缓它的运行速度，但改变不了它的必然趋势。

八、股市有风险，但我们不要惧怕风险，而应了解风险，懂得风险，警惕风险，管理风险，控制风险，因而规避大风险。——股市最大的风险是没给我们控制风险（改正错误）的机会。因此，每次成功卖出（不论是止盈还是止损），我们都要感谢机会。

九、“人性的弱点”永远是最大敌人。恐惧、怀疑、犹豫、后悔、浮躁、侥幸、冲动、贪婪、幻想、涨喜、跌悲——我们必须与之战斗终生！

十、棋圣也有出昏招的时候，因此“心态修炼——绝不冲动，绝不浮躁，绝不贪婪，绝不幻想”要时刻铭记在心。敢于失败，败就败了，失败是成功的一部分——敢亏才会赢。

点评与建议

专家认为，投资股票要做到尽可能地避免风险，最大限度地获取收益。保守投资者须谨记以下15项股票投资原则。

第一，认识自己。

先通过风险评测，评估自己属于哪种类型的投资者以及自己的风险承受能力，在此前提下再进行有效筛选和投资。做一个有准备的投资者，就从现在开始。

第二，谦虚好学。

那些好像对什么问题都知道的人，其实并不知道真正要回答的问题。投资中，狂妄和傲慢所带来的是灾难，也是失望。聪明的投资者应该知道，成功是不断探索的过程。

第三，从错误中学习。

避免投资错误的唯一方法是不投资，但这却是你所能犯的最大错误。不要因为犯了投资错误而耿耿于怀，更不要为了弥补上次的损失而孤注一掷，而应该找出原因，避免重蹈覆辙。

第四，投资不是赌博。

如果你在股市中不断进出，只求几个价位的利润，或是不断抛空，进行期权或期货交易，股市对你来说已成了赌场，而你就像赌徒，最终会血本无归。不要听“贴士”——小道消息听起来好像能赚快钱，但要知道“世上没有免费的午餐”，专注于小道消息而忽略踏实的预测终会失败。

第五，投资要做功课。

买股票之前，至少要知道这家公司出类拔萃之处，如自己没有能力办到，可请专家帮忙。

第六，跑赢专业机构性投资者。

要胜过市场，不仅要胜过一般投资者，还要胜过专业的基金经理，要比大户更聪明，这才是最大的挑战。

第七，买优质股份。

优质公司是比同类好一点的公司，例如，在市场中销售额领先的公司，在技术创新的行业中，科技领先的公司以及拥有优良营运记录、有效控制成本、率先进入新市场、生产高利润消费性产品而信誉卓越的公司。

第八，趁低吸纳。

“低买高卖”是说易行难的法则，因为当每个人都买入时，你也跟着买，造成“货不抵价”的投资；相反，当股价低、投资者退却的时候，你也跟着出货，最终变成“高买低卖”。

第九，价值投资法。

要购买物有所值的东西，而不是市场趋向或经济前景。因为无论什么市场都是由独立的股票构成的，由股票造就市场，而并非市场造就股票。

第十，不要惊慌。

即使周围的人都在抛售，你也不用跟随，因为沽货的最好时机是

在股市崩溃之前，而并非之后。反之，你应该检视自己的投资组合。沽出现有股票的唯一理由，是有更具吸引力的股票；如没有，便应该继续持有手上的股票。

第十一，注意实际回报。

计算投资回报时，别忘了将税款和通胀算进去，这对长期投资者尤为重要。

第十二，别将所有的鸡蛋放在同一个篮子里。

要将投资分散在不同的公司、行业及国家中，还要分散在股票及债券中，因为无论你多聪明，也不能预计或控制未来。

第十三，对不同的投资类别抱开放态度。

要接受不同类型和不同地区的投资项目，现金在组合里的比重亦不是一成不变的，没有一种投资组合永远是最好的。

第十四，监控自己的投资。

没有什么投资是永远的，要对预期的改变作出适当的反应，不能买了一只股票便永远放在那里，美其名为“长线投资”。

第十五，对投资抱正面态度。

虽然股市会回落，甚至会出现股灾，但不要对股市失去信心，因为从长远而言，股市始终是会回升的。只有乐观的投资者才能在股市中胜出。

80万元巨亏后方才醒悟

细看一个女人，每个女人都是一幅画，每个女人都有一段有趣的故事。翻译公司老板蓝琼的经历，或许能让我们从另一个角度来认识投资。

女人的人生阶段总是非常相似。蓝琼30岁之前几乎不存钱，收入的95%用于支出。曾经有段时间，迷恋消费，几乎每周要逛商城一到两次，觉得购物会上瘾，当时的花费巨大。那时的蓝琼一有时间就关注时尚资讯。但是过了30岁，特别是经历了2008年股市惨痛的教训，蓝琼才开始有计划地学习理财了。

感觉规划理财重要之后，疯狂消费已成过去时。“女人要在年轻的时候用钱去买品质，等品质感被培养出来之后，什么东西就都一样了。”蓝琼说。事实上，从不理财的购物狂到注重理财的知性投资者，还得感谢2008年的股灾。

2007年，蓝琼身边关闭公司或卖股份炒股的高管为数不少。因此，蓝琼这时一个明显的感受就是，周围很多人每天都在谈股票，自己的员工、朋友都在谈，就好像是一个全民股票的时代。

起初，蓝琼并没有动心，直到一位从法国回来的朋友慷慨激昂地谈股市的黄金时代就要到来之后，才去开了一个户开始尝试。

第一次，蓝琼往账户里存了4万块钱，蠢蠢欲动地想试一下。公司乱七八糟的事情很多，她抽空看了一下股票，随便买了一只，居然涨停了！

一瞬间4万块净赚4000块，蓝琼赶紧把它卖了。只点了几下鼠

标，自己就挣了4000块钱！蓝琼心想：为什么只拿4万块钱买呢？于是，她立刻加投了100万到股市。

那段时间，蓝琼对自己的评价就是“股神”，每天做的事情就是点点鼠标。她没有统计过挣了多少，只觉得那段时间公司所有的大笔支出，如房租，都是从股市里挣的钱。炒股让蓝琼对公司开始疏于经营，会计也对她产生了很大的意见。当时她的感受没有别的，就是“股神”！她认为自己这个“股神”绝对是天生的！

2008年，市场完全变了样。蓝琼碰到了很多炒股的人，都赔得很惨，这些人此前都觉得自己是股神。蓝琼对起初的下跌并不甘心，期待股市“春天”的再次到来，迟迟不肯解套。

显然，那会儿的蓝琼还未醒悟。她认为股票老是跌，就开始去买权证。当时完全不懂权证，心态和赌徒没什么两样，投资很不理智。没多久时间，最后亏了七八十万。

在经历两年的休息调整之后，蓝琼开始了第二次投资，也开始了第二次理财的学习之旅。第一次失败后，蓝琼开始大量地阅读财经类、金融类的书籍、杂志和中外媒体的报道。蓝琼认真地总结，“理财不要盲目地介入，需要具备一定的专业知识和技能，并保持好心态，才能达到理财的目的”。经历了股市浩劫后，她表示，最重要的还是心态。

除了蓝琼这种情况之外，民间融资炒股市场中，历来也不乏冒险者。总会有这样一些投资者，当他们看好股市机会的时候，他们宁愿冒着本金可能全部损失的风险，也要去借入资金来放大其投资操作。尤其在股市持续走高时，更是成为支持冒险者们去大胆进行融资操作的重要因素，投资者打算冒更大的风险，来博取更大的收益。

冒险炒股的资金来源多样，有找专门拆借资金的个人借的，有找典当行借的，也有营业部客户之间互相拆借的，有到银行去抵押资产来贷款的。

理财就不要盲目更不要冒险，要花时间学习专业知识，合理分配资金和保持平和的心态。追根究底，一个人的自我价值实现是最重要的，而非依靠投资理财产品，认真工作、保持竞争优势，是不变的理财基础。

外汇理财风险提示引发纠纷

有人曾经作过一个统计，在亏钱的大多数人中，实际是赚钱的次数要多于亏钱的次数，但是由于赚钱往往是赚小钱，亏钱往往是亏大钱，一次亏损就抵消了很多次赚钱的交易，也就是说，最后的亏损往往是由于一两次大亏损造成的，这是大多数人亏损的主要原因。

在外汇市场上，亏钱的现象并不比股票或期货市场少见。分析其原因，还是由于投资者的操作水平不过关。统计表明，大多数亏损的投资者敢输不敢赢，赢小钱、亏大钱，最终算下来还是亏损。而成功的投资者则是亏小钱、赢大钱，最终则赢利。这既是一个交易心理问题，也是一个操作策略问题。

银行专家提示投资者，任何一种理财产品都是具有风险的，尤其是外汇理财产品。因此，普通投资者在购买产品时，一定要仔细看清风险提示。

2004年8月，H市的贾华在某银行得知，该银行正在推出一款理财产品，声称美元日进斗金，每半年为一个收益期，每年3月和9月24日支付收益，第一个收益支付日为2005年3月24日。贾华简单地了解了以下对方的产品宣传和工作人员的介绍，认定这款外汇理财产品必定收益丰厚，便用现汇1万美元和现钞5.8万美元购买了这款产品，投资起始日为2004年9月24日到2008年9月24日。

2005年3月24日，该行将现汇收益和现钞收益分别划入贾华的委托资金账户。

2005年9月24日，该行又将第二个收益期的收益划入贾华的委托

账户。

2006年3月24日，到了第三个收益日，贾华却没有收到收益，随后几次查询，都没有收到这笔钱。当贾华将此事反映到银行后，银行的工作人员解答称，这款外汇理财产品本身就是有风险的，因受人民币升值、美元贬值等汇率变化的影响，在该产品的观察区期间并没有收益，对于这一风险当初贾华在购买这款产品时已经与银行签订了有关协议。

贾华认为，银行宣传理财产品时严重误导投资者，其宣传词中写道：如果你不想让你的外汇存款始终吃到很少的利息，那么请选择本银行每月定期推出的产品。贾华认为，这意味着该产品比同期银行外汇存款利息高，投资该产品比外汇存款收益大。而且宣传词还写着“美元日进斗金”，贾华认为，投资这一产品，肯定是天天有利可图，而且这个利要远远高于外汇存款利息。

该银行设计的产品协议书中提示风险是如下表述的：投资人为实现外币资产增值，本着“自负盈亏、自担风险”的原则，自愿做这项业务。

另外，在另一风险提示中写道：投资者应当充分认识由于国内外各种政治、经济因素以及各种突发事件，不可抗力可能对本业务所构成的投资风险，并愿意承担以上风险。因此，在贾华的第三收益期内，他遭遇了分文未收的风险。贾华要求在第四个收益支付日（2006年9月24日）后立即终止委托，并返还6.8万美元。终止委托之前，最低按美元存款利率计息，但这一要求银行并没有同意。

当初该银行的网站宣传的内容是：该产品是根据客户的委托和授权，在向客户充分提示风险的基础上，按期征集客户的外币资金，运用银行丰富的外汇理财工具对客户资金进行运作和管理，在客户承担一定风险的前提下，以期获取较高收益的理财产品。

而在该银行的宣传单上，却并不存在类似风险提示之类的字眼。

该银行这样宣传：在现行外汇投资渠道单一、外汇存款利率低位徘徊的环境下，本银行为你提供一个既安全又能实现你外汇资产保值升值目标的投资理财工具。本系列产品投资币种多样，它具有理财门槛低、资深专家理财、本金安全无忧、收益回报丰厚等特点。如果你把握不住汇市、股市的涨跌起伏，如果你不想让你的外汇存款始终吃到很少的利息，那么请选择本银行每月定期推出的理财产品。

通观该银行该项外汇理财产品宣传，主要强调是收益，并没有真正提示风险。

2006年9月22日，由工商部门组织召开听证会。在听证会上，贾华认为，该银行存在自编宣传单、夸大宣传、误导投资者的行为。而该银行则认为他们并不存在虚假宣传一事。工商部门认为，银行的工作人员存在虚假宣传，对于其给贾华造成的损失，由其自行选择方式主张权利。

2007年1月19日，工商部门出具的行政复议决定书称，该银行将其印制的理财产品宣传单放置在其经营场所内由客户任意拿取，但宣传单上却没有任何风险提示内容，而在与贾华签订的投资委托协议书中虽然有三项风险提示条款，但没有明确写明具体的风险指向，如最小投资收益率，其中包括贾华可能获得的最小收益率，即最大收益风险。银行隐瞒投资风险，构成虚假宣传。

贾华的“年无寸金”遭遇与人民币升值、美元贬值有很大的关系。从2004年9月16日至2007年4月13日，因美元贬值，美元现汇和美元现钞均发生不同程度的损失。而这一极大的风险在贾华购买这一产品时银行的工作人员并没有提示。事实上，该银行的这一产品是几年前推出的，但是这种产品受汇率变化的影响风险很大。

到境外投资都涉及人民币升值的汇率风险问题，这直接影响到外汇理财产品的收益。从第一代境外投资理财产品到现在，大量事实告诉我们，外汇投资者首先要调整以下不良心理：

不良心理一：一夜暴富的赌徒心理。

外汇投资风险大，收益也高，完全有机会让你一夜暴富。但这绝对不是你可以抱着“暴富心态”来投身外汇交易的理由。

很多人把外汇交易比喻成赌博，认为一旦“沾染”，就很难戒掉，殊不知这些人是从一开始就抱有根深蒂固的“赌徒心态”。外汇投资不是赌博，就像“探险”并不等同于“冒险”。正是由于这种高风险的存在，你才不可以一心只想着“暴富”，这种低概率事件只会搅乱你的心态。严格、谨慎、纪律性才是你需要具备的品质。

把外汇投资当成工作，用每天上下班的纪律性来规范你的交易，丢掉赌徒的贪婪，多点朝圣者的虔诚，你才可以在外汇投资这条路上走得长久，走得远。

不良心理二：随意交易，毫无计划。

当你刚加入外汇投资行列，并一开始就有所斩获，你就会很快喜欢上这个行当。你的交易次数开始增加，你会用侥幸心理来随意下单，你会满仓炒作，开始用很高的杠杆，甚至会忘掉设置止损。交易变得随意而没有任何策略，此时一个随时可能引爆的炸弹就悄悄埋在了你的脚下。

在这个危机四伏的外汇市场，没有严格的纪律性是无法生存的，如果只是抱着来玩玩的心态，就想全身而退，那么成功的几率几乎为零。虽然外汇投资市场风险巨大，但只要我们采取严格的风险控制方法，就可以将其控制在一个较低的水平。而计划是最先要去制订并严格实施的。在外汇交易中你必须牢记“无计划，不交易”。

不良心理三：一味跟风，人云亦云。

在外汇市场，就像股市一样，充斥着各种消息，大部分人交易时都听从了别人建议，而唯独少了自己的判断。如果你依赖经纪人、专家、朋友……对市场传闻和小道消息情有独钟，以为只要按照他们的建议就可以稳当地获取收益，那么这会是一个让你深陷其中的陷阱。

“听到流传的市场信息，然后以为依据作出判断”，经验告诉我们：不是这些信息早已失去时效，就是原本就是经过精心策划的虚假消息。听惯了别人的头头是道，有一天你会发现，你变得宁可相信别人的错误，也不愿去坚持自己的正确观点。如果你因此而对他人心生抱怨，而不愿对自己的跟风后果负责，那么你连纠正自己错误的机会都丢掉了，你的外汇投资也就这样走到了尽头。

不良心理四：心浮气躁，一意孤行。

外汇交易是50%的心态，30%的技术，20%的行情，谁不愿意把握住这50%的心态呢？看上去很简单，做起来却没有这么容易！如果开始浮躁，那么交易就会变得跟你的心情一样糟糕。

受情绪控制，有时候你会做出失去理性的举动，在不该交易的时候交易，一味地不断开仓、平仓，频繁交易，只是为了证实自己方式的准确性，而把资金安全抛在一边。其实当你受迫于情绪的控制，不妨在此时进行模拟操作，参加一些模拟大赛，网络上经常有各种大赛举行。这样，既能减少这段时间内盲目炒作带来的损失，又可达到缓解情绪、调整心态的目的。

外汇投资就像一个长远宏伟的工程，不能浮躁，只可一点一点慢慢积累，虽然交易中以短线居多，但于投资者的心态来说，要放眼十年、二十年甚至毕生的时间，才能磨炼出坐怀不乱，处之泰然的良好心态。

不良心理五：从不总结，重蹈覆辙。

你是否使用过某种屡试不爽的交易方法，觉得自己从此找到了

交易圣经？你是否在某本书上读到过作者的权威推荐，而这些被人奉为至理名言？你是否又从媒体上听从专家的建议，到头检验却啥都不灵？你是否……关键是你是否对自己的交易方式作过认真的总结呢？

外汇交易中有一种可以适合每一个人的特定方式，你应该用怀疑一切的态度来对待你所接触的知识，只有自我总结可以让你保持清醒，继而从中找到一套对自己有效的方法。因此你必须不断进行自我总结，如果你从未总结过，那么可能你连自己的交易习惯都不会了解，这样的结局只能是你一次次重复自己的错误，而自己都未曾发觉。这样赔光所有的钱就只是时间的问题了。

外汇交易与其说是投资规划，倒不如说是一场心灵历练：走过来的人坦然；没走过的人憧憬；而退出的人不管是输是赢，或许都会心神不宁。

那么，外汇理财投资的步骤究竟有哪些呢？

第一步，先看清自己。

多数投资者选择产品会有这样的误区：先看产品收益，认为收益越高就越划算。银行也摸准了客户的心理，广告里“最高年收益10%”、“五年累计收益30%”之类的话比比皆是。但是，理财产品的选择始终离不开投资者对自身情况的判断，只有先看清自己，才能够从收益率的迷惑中走出来。

这一步对外汇理财尤其重要。虽然结构性的外汇理财产品有许多，但投资者应该清楚：固定收益产品的收益率总是比较低的，而与市场挂钩的非固定收益的产品可能获得的收益上限就高得多了。不过后者的最高收益同时也伴随着风险的存在。投资者在选择外汇理财产品时，一方面要先分析自己的风险倾向，是保守型还是积极型；另一方面要考虑自己是否具备一定的外汇投资知识。如果对一些术语十分陌生，又无法对长期的汇率、利率走势作出判断，那么可能收益较低的固定收益产品会更适合你。

第二步，分析财务状况。

结构性外汇资金管理产品从专业的角度可以看作是外汇定期存款和期权产品的结合。客户获取较高收益的代价是将何时结束交易的权利转给银行，常见的此类产品往往是银行有提前终止交易的权利，而客户没有。尽管这一问题有质押等手段可以弥补，但提前支取往往是要偿付比较高的代价的。所以，对于这样一种期限较长的理财产品，投资者应当从自己的财务状况出发来确定购买的品种和金额。

投资者分析自己的财务状况可以着重看两个方面：一是资金短期内是否会使用，二是是否能承受汇率风险。毕竟存款的流动性要略优于此类理财产品，而且从长期看汇率的波动很难准确判断。

第三步，学会挑选产品。

挑选结构性外汇产品首先要了解它的特性。固定收益类产品考察的两大要素是期限和收益。同等期限收益越高的产品越好，期限短的产品投资灵活性比较高。而非固定收益的产品种类很多，常见的一类是与LIBOR（银行与银行之间的一年期以下的短期资金借贷利率）挂钩，根据LIBOR落在观察区间内的天数来确定收益率。

举例来说，某产品银行公布的观察区间为0%~5%，最高收益6%。那么如果整个收益期的波动在5%之内，就可以得到最高收益额；而一旦波动超出5%，收益就会受到影响。换言之，在前个收益期内如果LIBOR超出了5%并一路上升，那可能会使投资者在以后的收益期中都一无所获。

所以，选择上述这类非固定收益的外汇理财产品就要研究三个重点：

一是观察区间。一般来讲，区间越宽获得最高收益的可能性就越大，对投资者就比较有利。

二是挂钩方向。目前市场上的产品有正向挂钩也有反向挂钩的，有些产品是跟随外汇升息水涨船高，而有一些则正好相反。

三是付息情况，包括付息的频率和年收益率。由于现金具有时间价值，在产品结构基本相同且收益率相同的前提下，付息频率越高则实际收益越高。同时，每年最高年收益率设定由高到低，比由低到高划算。比如，某产品最高年收益率第一年5%，第二年6%，第三年7%逐步放大，反不如第一年7%，第二年6%，第三年5%的付息方式，这一方面是出于收益时间价值的考虑，另一方面则因为时间越长对市场的预测越困难，不如早一点落袋为安。

总之，成功的外汇投资者要做到既敢输，更敢赢，既不能因为亏损就缩手缩脚不敢操作，也不能赚点小钱就落袋为安，只有这样，才能拥有成功的交易心理。其实，交易很简单，复杂的是人性。在你炒外汇时，努力地学会并遵循这些好的理财步骤吧，也祝愿你在外汇交易中开始轻松的旅程。

冒险不等于盲目投资

当今世界是一个充满传奇的世界，这其中没有一条万无一失的成功之路。商战总带有很大的随机性，各要素变幻莫测，难以捉摸。在不确定的环境里，人的冒险精神是最稀有的资源，当然也是非常重要的资源。但是，冒险或投资要见机行事。有的人因冒险而一步登天，也有人因冒险而家败人亡。该不该去冒险，全在于对形势能否充分估计和正确分析。

冒险，是商人应具备的胆识，但是，必须要在有一定把握的前提下，否则，冒险会害了你的。当然，这并不是说冒险不好，不能冒险，而是在冒险的同时，也要有稳健的一面，用冷静的头脑去分析一下这个险值得不值得冒，因为它可能会导致投资行为的失败。

为使自己的创业马到成功，初涉商海的山东人侯先生灵机一动：“购买别人的技术专利，拿来自己‘做窝下蛋’，岂不既省去了大笔开发费用，又可在时间上先发制人？”选来选去，他选定一项自认为大有前途的技术，决定投巨资将这项技术的专利权买下来。有人提醒他这项专利虽然现在看好，但操作周期太长，而且，听说某某研究所有一项更先进的技术已将开发完成。现在购买这项技术，可能很快就会过时。

侯先生却不听劝告，执意投资。当他将这项专利技术买到手，并且投资将其转化为产品后，人们已不再需要它了。

侯先生的投资失败告诉我们：当一项投资花费巨大，可能需要较长时间才能收回成本并获得盈利时，投资者就不但要考虑它的现在，还要考虑它的将来，一项产品现在有市场，不等于将来也同样有市场。创业者在选择投资项目时，目光短浅，不能把握市场未来的发展方向，投巨资购买眼看要落后的技术，遭受损失理所当然。

冒险不等于盲目投资，只有冒险和稳健共存，才能成功投资。投资者需要了解以下几点：

第一，冒险不等于冒进。

投资需要胆量，需要冒险。对于投资者来讲，冒险精神是其投资理念的一个重要组成部分，但投资毕竟不是赌博。投资者的冒险，与冒进是两个完全迥异的概念。有一个小故事：一个人问一个哲学家，什么叫冒险，什么叫冒进？哲学家说，比如有一个山洞，山洞里有一桶金子，你想进去把金子拿出来。假如那山洞是一个狼洞，你这就是冒险；假如那山洞是一个老虎洞，你这就是冒进。这个人表示懂了。哲学家又说，假如那山洞里的只是一捆劈柴，那么，即使那是一个狗洞，你也是冒进。这个故事什么意思？它的意思是说，冒险就是在你经过努力后，有可能得到你想要的东西，而且那东西值得你得到。否则，你只是冒进，根本不值得你为之付出努力。投资者一定要分清冒险与冒进的关系，要区分清楚什么是勇敢，什么是无知。无知的冒进只会使事情变得更糟，你的行为将变得毫无意义，并且惹人耻笑。

收益与风险往往是并存的，要想获得一定的收益，就必须冒一定的风险。但冒险不等于蛮干，它是建立在正确的思考与对事物的理性分析上的，它要求投资者在科学分析与论证的基础上作出风险决策。只有通过智力的这样一种活动，即认识到冒险的必要而决心去做，才能称得上果断。

第二，头脑冷静是正确决策的关键。

成功的投资者，通常头脑冷静，擅长理性分析，不会轻易受舆论左右、受潮流影响。因此，他们对信息广告的轰炸有很强的抵抗力，对以往单向的“填鸭式”信息营销感到厌倦和不信任。他们会主动收集有关信息并进行分析比较，理智地决定购买何种信息产品或服务。

市场环境是瞬息万变的，因为改变不了这样的现实，就只有努力去适应它。它就像一场复杂的智力游戏，一个投资者必须审时度势、深谋远虑，能够驾驭资源、认真调研、科学判断、抓住机会、果断决策。能够“运筹于帷幄之中，决胜于千里之外”。决策能力要通过综合素质的培养来不断提高，它需要丰富有效的资讯积累，需要比较权衡的算计功夫，需要深厚扎实的业务素质，更需要理智稳健的理性素养。这些都是投资者准确判断、正确决策的基础。投资者必须时刻保持冷静的头脑，特别是在投资面对风险、危机、是非、未知，而需要选择、取舍时。此外还要做到能够主动听取不同意见，既要当机立断，又要慎之又慎。决策成功则百事兴旺，决策失误则后患无穷，相信决策的重要性不必再赘言。

其实，投资要保持冷静的头脑是很不易的，因为他们所处的环境和面对的人和事都是相当复杂的。要在错综复杂中理清头绪，透过现象看到本质，从而保证判断准确、决策正确，就必须具有远见卓识和敏锐的洞察力。此外，还要对行业、市场等，都有细致的了解和深入的观察。不被假象所迷惑，不被世俗所左右，不被人情所困扰。抓住时机、减少失误、提高效率、确保成功。

一个投资者头脑冷静，控制自己的感情情绪而作的决策，一定是一个可以经得起时间和商业检验的良策。所以，在任何环境、任何情形之下，一个投资者都要保持清醒的头脑，要保持正确的判断力。在别人失掉镇静、手足无措时，仍保持着镇静；在旁人做着可

笑的事情时，仍然保持着正确的判断力。只有这样，投资才能成功。相反，一个易于慌乱、一遇意外事变便手足无措的人，必定是个失败的投资者。

第三，冒险和稳健共存。

想要成为一个成功的投资者，就要坚持冒险之中有稳健、稳健之中需冒险的作风。每一个投资者的背后，都有许多鲜为人知的故事。他们成功的荣耀是相同的，但成功的方法和历程千差万别。任何投资，都是一种探索，一种冒险，绝没有一劳永逸的成功秘籍，也没有预先画好的地图。但如果认为仅靠冒险就能获得成功，那也是下了一个很大的赌注。

选择投资就等于选择了冒险，但是这并不是说一味地冒险就可以不断地发展壮大。冒险是一个矛盾的集合体，它可能给投资者带来利益，也可以将投资者置于风险之巅，一不留神将可能“万劫不复”。所以，在冒险之际千万不能忘记稳健的经营之策。对于投资者来说，冒险与稳健应该是共存的。

第三章

分散投资，遍地开花也疯狂

在多样化投资行为中，不同类型的资产在投资组合中所占的比例要根据不同投资者的具体情况来确定。这是一个总的原则。但如果不考虑主客观因素，全面兼容，追求多而全的理财方式，结果就会分散资金，想做到遍地开花，到头来哪件也没做好。分散投资要想做得比较专业，对广大中小投资者来说还需要听取理财专家的意见。因为做到一个合适的分散投资不是一件容易的事情，而一个合适的分散投资对我们的长期投资收益来说是至关重要的。

投资摊子大，危机伏其中

在商品经济大潮的冲击下，许多人毫无准备地下海“试水”，结果因投资失误而步履维艰，甚至惨遭淘汰。在这之中，投资规模过大的现象较为普遍。

一开始就喜欢把摊子铺得很大，几乎是一些创业投资者的共性，殊不知种种危机就蛰伏其中，一不小心就可能爆发。同时，在经济快速增长的时候，人们容易信心超支，对未来估计过于乐观，藐视风险，从而形成投资泡沫，一旦有风吹草动，泡沫瞬间破灭，投资者就会陷入危局和困境。

王平对自己准备投资的电磁炉项目充满自信，他认为这个项目一定能给他带来不菲的收益，加上通过关系，他轻而易举就从银行“套”到大笔资金，让他更加信心爆棚。他很看不起同行们缩手缩脚、小打小闹的样子，心想自己绝不能跟他们一样，要干就大干一场。这种心态使他忘记了自己企业抵抗风险的能力。

王平一心只想扩大投资规模，将“摊子”铺得越来越大，甚至提出“大就是好”的口号，连上两条生产线。企业负债随着他的盲目投资滚雪球般地扩大，王平却毫不在乎，一点也不感到害怕。在他看来，等企业一运转起来，什么债都可以还清。但等他的企业运转起来了，别人的钱也赚够了，开始拼命压价。王平的产品生产出来却卖不出去，顿时陷入了危局之中。

从风险与收益平衡的角度考虑企业的投资导向，选择合适的投资项目，并且将投资规模控制在适度的范围内，这是控制投资规模的基本思路。王平应该在具体投资时，将资金分批次、分阶段投入，尽量避免一次性投入，应留有余力，万一环境变化，风险发生，手中不至于没有资金可以周济，以致满盘皆输。

长久以来，人们一直追求规模效益，盲目地追求投资规模和做大的乐趣。殊不知就某些阶段而言，恰当的规模才是真正的经济规模，而不是绝对的规模越大越好。因为市场经济的显著特征之一就是需求是不断变化的，大规模的投资在市场发生变化时，投资者很难对自身作出调整并难以迅速地将自身从投资行为中抽离出来，当无法实现对成本和市场的有效控制时，最终还会导致整个投资失控。对于那些首次介入某一投资领域的投资者来说更是如此。

盲目追求多元化投资的代价

人们普遍认为最安全、最成功的投资方式之一就是多样化投资，认为“别把鸡蛋放在同一个篮子里”是最保险的投资方式。彼得·林奇是最卓越的投资经理之一，他在管理富达管理公司旗下的麦哲伦基金时新创了一个单词来总结他对多样化投资的怀疑：“多样化恶化”。大量事实表明，多样化投资也不像大家想象的那样有价值，尝试多样化投资也存在诸多问题。我们来看看下面的例子。

2009年对志强来说是不寻常的一年。志强2002年毕业后到陕西省H市的一家银行工作，收入一直在2000元左右，早就不想干了。于是，他索性拿了5万补偿金解除了劳动关系。志强的父母是浙江一带的移民，提前退休了，在上海做小生意，一直过着那种“早上当老板晚上睡地板”的生活，很是辛苦，现在年纪大了实在做不动了，再则生意越来越难做，就干脆把公司转让了。盘点所得的加上积蓄共有120万元左右现款。志强打算靠这些钱赚点钱贴补家用。父母想，儿子曾在银行工作了那么久，该有经济头脑的，就把这钱给了志强。从此，志强的创业路开始了，而他的噩梦之旅也开始了。

志强的第一次投资是在赣南搞柑橘。最初的投资计划是，为了分散风险，把钱分成三部分分别投向第一、二、三产业。第一产业是农业，正好他的户口所在地在招商引资发展柑橘产业。

赣南的脐橙品质好，气候、土质也好。这里的土都是沙壤，不像其他红土地，一下雨就成了黏团。志强听了乡干部的话买了500亩。因为当地政府鼓励发展柑橘，所以费用很低，50年承包期才交了15万

元。按照计划，初期投了25万，每年再投10万，三年挂果后即可收回成本了。志强心花怒放。

种脐橙要先把地平整成梯田，用挖掘机挖出一条深1.5米、宽2米的条带，大概要有2.5万米。由于来招商的乡干部说要优惠志强，就为志强找来挖掘机，说挖好一米只需3.5元。志强为落得清闲就同意了，付了钱。

但过了两天，邻山的另一个承包者请了一个挖掘机。志强特意问了一下，那人告诉他一米只要2.5元。志强一听傻了：“我的为啥要三块五一米呢？”那人笑着对他说：“你那挖掘机都是乡干部们私人合伙凑钱买的，就靠这赚钱了，不然会那么卖力吗？”志强想：也没办法，为搞好关系不就多两万多块钱吗！

挖好了条带，该往里头填草了。稻草不行得要那种蕨草。谁知那里到处搞开发，周围的一点点草根本不够用。草价飞涨，比原来的预算高了1万多元。周围还买不到，只好雇了车到外乡去找去拖。草的体积大，一车草才拉几千斤。但为了不误时，赶在3月份前种下也得运，光运费就花去了8000多元，和草价差不了多少。

填了草就要开始撒生石灰消毒，然后再盖土。生石灰运来的那天，刚卸下就下大雨，石灰结成了一块块，在撒的时候还要搞碎，不然消不了毒，还会把树烧死。谁知请来的农民工为了省事，因为是论米来算工钱的，他们不管也不懂那个，根本没搞碎漫撒，只是一块块扔下再用土一盖。等志强发现了问题，钱都已经付了，只好再请短工，重新撒过再覆土。工钱加石灰拿了双份，又是8000多元。

该种树了，可问题又来了。今年大家都在种树，苗圃那边“萝卜快了不洗泥”。志强定的是两年生的树苗，结果因为树苗的行情走俏，苗圃方面早给卖了，只肯退给志强定金。他们说，如果你要树苗，给你弄个一年生的。其实这些都是卖剩的树苗。没办法，志强求爷爷告奶奶地找领导，总算搞来了树苗。

但很快问题又来了。由于买地的钱和青苗补偿费没有分到当地老百姓手里，老百姓们不干了，天天在志强的山地里闹，不让他们把树苗种下去。

本来山上的艰苦就出乎意料，有钱买不到东西，东西要到街上去买。可一下雨车就出不去也进不来，但又没办法。树苗不种下去，沟就白挖了，10来万就打水漂了！还好，后来志强的朋友帮忙，总算把树苗种下去了。这时的土地证也办下来了。

如此折腾了一番后，志强雇了个本地的土专家做经理，开工资，再给他10%的干股，以调动他的积极性，还请两个长工短工帮忙。

在这位土专家的帮助下，志强盖了七间房，又在五座山每座山上建了两个5立方米的大水池蓄满水，以防天旱时无水灌溉，还打了两口井，拉了电，建了个大沼气池，乡里也给了志强不少扶助。算了一下，前后共花了40余万。志强很忐忑，就带着剩下的钱回上海父母家去看看。此时已是2010年3月了。

志强从上海回来没几天，正好有个浙江同乡说想在石家庄郊县里办个铸造厂，专门生产汽车轮轱、刹车鼓。这个同乡家以前是做汽车配件的，销售渠道是很清楚的，各个配套厂很熟，订单是不愁的，问志强有没有兴趣入股。志强想，这正好是第二产业工业。就投了60万。几个股东凑了600万，轰轰烈烈就干起来了。

当时，赶巧石家庄有个倒闭的国营厂，设备很便宜，但就是这样，志强他们也发现有点捉襟见肘了，觉得实力不够，这点钱搞工业有点雨点落大海的味道。半年工夫，厂房建起来了，石家庄郊县铸造产业形成了一条产业链，招了一批工人，很顺利就开始生产了。

一生产问题就多了。废钢、铸铁、焦炭的价格忽然魔鬼式反弹，一个月一个价。志强他们按原来的2000多元一吨原料价，产品还有些毛利，而这么一涨，产品虽然也在涨，但有点滞后，一吨毛利只有几百块。更要命的是，废品率很高，请了很多专家一直解决不了这个问

题。而他们提供配套的都是大企业，一句话：给他们的东西既要好又要便宜。辛苦了一年后，一算亏了130万，不要说分红了，能把本搞回就不错了。当然了，前期建厂房、买设备，加上折旧，是亏损的主要原因，但按目前的形势能保本维持就不错了。后来宏观调控又开始了，本以为原材料可以降价，谁知反而涨得更快了。

这时，“屋漏偏逢连夜雨”，果园的树由于气候温度太高，虽然浇水还是死了一半。边上间种的作物也死了。

志强的第三次投资是购买封闭式基金，结果陷入无底深渊。

2011年3月，志强听说银行在搞封转开，志强想，折价这么高，1元钱的净值0.75，到了6月一封转开，可不就发了吗？于是，志强就买了20万元的基金。可人算不如天算，6月1号这天，银行竟然不兑现，说是证监会不允许。封转开是无望了，加上股市一路下跌，结果志强被深套其中。

现在的志强是心灰意懒。脐橙要三年才挂果，果园经理的工资、自己的养老保险全靠买断的那点钱和以前的积蓄。果园每年要投的10万元，去年转了一部分股权，今年的投入少了，明年就不知怎么办，只有希望基金解套了。工厂的股份这两年是不指望分红了。志强的父母全靠一点退休工资和一点积蓄，父母买了套二手房住，房不要钱，多年的积蓄变了一堆股权。也许100多万对有钱人算不了啥，但对志强来说就像做了场噩梦。

点评与建议

志强的投资失败，说明他三个投资方向都错了：

一是典型的盲目多元化投资。一个行业还没搞好时就急着干别的，摊子太大，无力把持。而且后继资金也没了。最后的结果是钱投出去了，风险却无法把握，不但赚多少自己说了不算，连赔多少自己说了都不算，太危险。

二是投资了不熟悉的行业。在市场经济条件下，熟悉的行业尚且成功困难，何况不熟悉的果树、汽配、证券！投资农业一定要慎重。证券市场本来就是圈钱的工具，只有进没有出的。

三是投资过大。在不熟悉的行业里投入了过多的钱，相对于自己有限的资产，就会使风险进一步加大。

那么，究竟如何进行分散投资呢？下面我们通过对股市分散投资的分析，可以看出分散投资需要把握的一般性策略。而对其他投资项目来说，这个分析结果应该同样具有指导意义。

第一，量化投资目标。

当我们在听到投资熟悉领域、分散投资的时候，却未必对股市投资有充分的理解。有的人看到股市涨了，往往不知其所以然就“进入”，他们天真地以为，股市就会这样涨上去。投资分析师认为，他们在上升阶段看到股票获利，就会更加盲目自信起来。过分自信使他们对自己的预测结果和控制局势的能力过于肯定。

为了避免盲目乐观，建议投资者目标要量化，而不是“为了结婚”、“为了买房”、“为了孩子上学”等定性的目标。选股也要有量化标准，不能仅仅用好坏、业绩不错等标准选股，以避免受到情绪、谎言和“故事”的干扰。

另外，要从“习惯”做起：每月看一次股票代替每小时看一次股票；每月交易一次（最好固定到某天），而不是随时交易；每年检查一次投资组合，而不是随时调换或扔下不管。

第二，进行不同资产类型的投资。

所谓进行不同资产类型的投资，就是针对自己熟悉的领域、在财力允许的情况下做投资，也就是说，不同类型的资产在投资组合中所占的比例要根据不同投资者的具体情况来确定。

就股市而言，主要是在股票型、债券型和货币市场型投资里面进行组合。

第三，在相同类型资产里面的不同行业中进行分散投资。

不同的行业在经济周期的不同阶段有着不同的表现，它们的收益也会发生相应的变化。比如说，金融服务业在经济周期的复苏阶段的初期通常发展迅速。银行类的股票在这个时候通常会表现比较好。而矿业类股票通常在经济周期的复苏阶段的末期股价增长较快。

第四，在相同行业选择不同的公司。

我们可以在相同行业的不同公司之间进行投资。因为即使是一个行业也不是大家都做得一样。可能有的公司这个时候表现得好一些，有的公司在另一个时候发展得快一些。

第五，在不同的投资管理风格之间进行分散。

有两种相对的投资管理风格，一种叫主动型，另一种叫被动型。主动型管理的目标是通过证券的选择和投资时间的选择来获得超过一个特定的指数或者是业绩比较标准的回报。而被动型投资不期望通过积极的投资组合管理来获得超过市场的回报。两个最被广泛认可的被动投资策略就是指数型投资和购买以后长期持有。

第六，可以通过全球化的投资来分散风险。

全球化投资的一个重要好处就是我们可以通过在全球范围的分散投资来进一步提高我们投资收益的稳定性。因为如果只在中国范围内进行投资，即使我们把上海、深圳的股票全买了，还是要面对一个中国股票市场的系统性风险，这个系统性风险是没法通过国内的分散投资来抵消的。而这个系统性风险却可以通过在全球范围的分散投资来降低。

现在我们中国也逐渐开始了QDI（合格境内机构投资者），以后我们的投资者会有越来越多的机会在全球范围内来分散自己的投资。

条条大路通罗马，但并不是每一条路径都能通向财富。从以上案例和我们谈到的大家可以看出：做一个合理的、适合自己的投资组合并根据自己及经济情况的改变，对投资组合作出适当的调整，是投资过程中非常重要的一件事。再者，投资一定要尽早开始，并坚持长线投资。

“不熟不做” 投资原则不可违

大多数投资者容易犯一个致命的错误，就是喜欢选择当时最热门的行业，盲目跟风，却忽视了最热门的行业不仅竞争最激烈，同时极有可能是自己完全不熟悉的。

经营刚上轨道的食品厂张厂长求财心切，马不停蹄地打算上马一些新项目。张厂长喜欢读书看报，知道现在专家们都在讲企业经营要多元化，也想“多元化”。他决定到一个完全陌生的行业内一试身手——办个服装厂。由于张厂长从来没有搞过服装，对服装行业一窍不通，而他在食品行业积累的经验在服装行业又完全用不上，结果不到一年，张厂长的服装厂就败下阵来，而且还拖累了主业。

一个企业经营者爱学习、有上进心是好的，但张厂长在学习时却不善于分辨，忘记了对于一个投资新手来说，不熟不做乃是一条普遍法则。

在决定从事餐饮行业之前，刘放其实已经算是创业接近成功的范本。当时他在C市拥有三家内衣专卖店，并成立了公司，堪称是区内内衣销售行业的领军人物。

戏剧性的变化出现在2010年5月。当时刘放在报纸上看到当地一家著名的餐饮企业仅仅用了三年时间就进入本市名优企业五十强，店主个人赚了5000万元。当时正面临企业经营瓶颈期的刘放很容易就动心了。从小成长在C市的刘放认为餐饮业市场空间很大，而且符合当地消费者的习惯，所以决定涉足餐饮业。当时的他甚至认为，满街的大店小肆都生意兴隆，所以这个行业的成功肯定会手到擒来。

C市的火锅非常有名，但刘放认为同业竞争对手太多，所以决定寻找一种全新的产品介入。在一次前往外省旅游的行程中，他偶然尝到了台湾名菜——姜母鸭，便很快决定，将这道菜作为自营餐馆的主打菜。

2010年9月，刘放花高薪从外地请来专做姜母鸭的厨师，投入40多万元，在C市开了一家台湾姜母鸭饭店。这种清淡的台湾口味，让吃惯了麻辣口味的C市人感到很新鲜。100平方米左右的小店，几乎天天爆满。第一个月，刘放的销售额超过8万元，第二个月上升到十几万元，以后一般都在10万~15万元。

成功似乎触手可及，刘放决定扩大规模。为此，他在当地某著名的餐饮一条街选中了一家超过500平方米的一楼门店，一个月后又接手了门店的二楼，并再度投入50万元进行装修，并于2011年年中开门纳客。

令他意想不到的是，生意突然就冷清下来了。不管是原先的老店还是新开的样板店，每天的客人都比原先预料的少了许多。在推出优惠促销和广告攻势等手段却无果之后，刘放认为是消费者的口味发生了变化，于是决定改做当时C市非常流行的辣子虾。

可惜，在同一区域经营辣子虾的餐馆此时已经遍地都是，而刘放又找不到更有实力的主厨掌勺，生意自然也一直没有起色。

一年后，刘放最终只得辞退工人，关上了店门。

点评与建议

张厂长和刘放的故事告诉我们，投资不熟悉的行业是投资最大的风险。因为市场上成功者众多，所以创业者在评估项目时很容易只看到成功者成功的条件，却无法观察到行业本身存在的固有风险，尤其是当创业者对这个行业完全陌生时，这样的风险就会更加放大。

投资你熟悉的行业，这几乎是所有成功投资者告诫大家的共同

话语。一般投资者熟悉的行业或许并不多，或者正好熟悉的行业不值得投资，但是我们可以通过一些努力去做。比如股市名人林园在买茅台股票之前，曾在茅台酒厂附近买了一套房子，住了几个月进行调研。一般散户投资者难以效仿，但是也可以在日常生活中留意，比如在超市、商场甚至菜市场，只要你留心，就能够发现上市公司的身影并从中获取有益信息。享誉世界的投资大师林奇就经常这么干，他常能从夫人的购物行为中嗅出牛股的味道。

一位长期研究投资者行为的分析师举例说，不要投资自己公司的股票，虽然你对它最熟悉。“你把劳动力资本投资到这个公司，还把金融资本投资到它的股票，这是违反分散投资原则的大忌。”

在决定投资一个项目之前，先确保自己了解以下内容：行业的前三名是如何赢利的？离开这个行业的人为什么失败？你是否熟悉这个行业的大部分产品（服务）？你是否拥有潜在的客户资源？只要仔细思考过上述问题，很容易就能得出这个行业是否适合你介入的结论。当然，合理地控制企业的规模也是必须要考虑的事情。

无论如何，在寻找创业的投资思路之前应该牢记：决定创业成功与否的因素始终在于你个人，而不是其他人有多成功。

投资选项单一导致理想破灭

投资选项单一属于集中投资的范畴。集中投资和分散投资哪个好是一个投资界争议较多的问题。一部分人主张要分散投资，因为，风险是出人意料的，是意想不到的，一旦风险发生，投资过分集中将会导致全盘皆输，而通过简单的分散投资，就可以避免很难预测但杀伤力极大的危机和个股风险。在投资界，分散投资的主张比较主流，有很多理论著述对分散投资的合理性和必要性进行过分析。与此相反，集中投资也不断地在投资实践中被应用，尤其是价值投资者，更多地进行集中投资。巴菲特就是集中投资者，他长期主张下重注，主张集中投资，根本不屑于分散投资的理论，认为分散能把风险分没了是难以想象的，主张对风险的真正规避在于对所投资的公司的确定性有绝对的了解。巴菲特数十年的核心持仓也就是三四家公司，巴菲特是集中投资的代表人物。他说：“如果某个公司不值得你下重注，你就不要参与其中。”

我们不能对分散投资和集中投资孰优孰劣作出定论，或者本无好坏之分，不同方法适合不同需求的资金；若非得分出孰优孰劣，至少得看对谁而言，根本的判断是资金的属性、目标、数量。

然而问题的关键在于，每当投资者或投机者有一段时间连续一帆风顺后，投资项目总会施放一种诱惑作用，使他变得或者麻痹大意，或者野心过度膨胀。还有一类情况是，由于先期投入不赢利或出现负债，投资者也往往试图通过其他投资渠道来弥补这个损失。不管处于哪种情况，都要靠健全的常识和清醒的头脑才行。如果你能毫不动摇

地遵循可靠的准则行事，那么得而复失的悲剧就不再是命中注定的了。尤其在“魔鬼”般的股票市场上，大杂烩式的四处出击也是很危险的。这里的意思是说，不要同时在许多股票上都建立头寸。因为同时照顾几只股票尚能胜任，同时照顾许多股票就胜任不了。

我们还是来看看下面这个投资者夏刚的故事吧。

近年来，随着人们生活水平的提高，特色菜肴慢慢变成了抢手货。夏刚看到此景，毅然抛开了一直处在考察中的其他投资项目，于2002年秋一心一意搞起了特色养殖。

这位自称相信“风险与机遇并存”的投资者，力排众议，倾其所有，将全部资金都投入他选定的特色养殖项目上，并坚信在自己的苦心经营下，一定能够从这个项目上获取丰厚回报。但2003年春季一场突如其来的“非典”疫情，却使其梦想破灭。

点评与建议

作为一名缺乏经验的创业投资者，夏刚在进行投资决策时，没能拓展投资思路，培养多元化投资思维方式，保持投资项目的多元化，并注意在项目与资金之间达成平衡，这种单一选项使他的投资彻底失败。

夏刚的故事告诉我们，虽然单一投资因为资源和资金的集中，在项目选择正确的情况下，常常会给企业带来好的收益，但单一投资的风险也是显而易见的，放大的风险只要发生一次，就可能使投资者多年积累起来的财富毁于一旦。形象地讲，投资过于单一，就像把所有鸡蛋放在同一个篮子里，一旦篮子打翻，鸡蛋也就全部摔破了。而由多项目构成的组合性投资，可以大大减少单一投资所带来的投资风险。

一般来讲，构建投资组合容易形成两个误区。

一个是投资品种单一。一提到投资理财，很多人首先想到的都是

买什么股票买什么基金，其实在市场上有很多的投资品种，股票、基金、外汇等，很多投资者不懂得应该通过资产配置去分散风险，只选择单一的投资品种。如果只选择低风险的产品，固然本金的安全方面可以减少顾虑，但是同样无法享受到资本增值带来的高收益。但如果一味地选择高收益的产品，一旦市场发生大的风险，投资者全部资产都暴露在市场风险中，会使自己的投资产生很大的亏损。

所以投资者在做投资的时候，要学会做资产组合配置。一堆鸡蛋就要准备多个篮子，以分散风险，将资金在各个主要的资产类别中进行分配，包括高风险、中风险和低风险的产品，这样的过程称之为资产配置。

做资产配置不是为了赚大钱、发大财，而是确保资产的保值增值，强调的是资产的安全性。换句话说，就是让你的资产更加安全，在此基础上取得与配置对应的收益。其实理财首先是资产的配置，配置合理了才能谈到工具的选择。如果资产配置合理了，即使有小小的投资失误也不会影响大局。如果想长期投资获利，最重要的就是财务结构一定要稳健、要分散。

还有一个误区是认为“全面撒网”风险小。提到资产配置，很多人都会说我做了。买了股票，做了期货，投资了基金，关注了房产……做了非常充分的配置，大部分的投资产品都涉猎过。但其实这种做法又偏离了资产配置的真正意义。个人投资者的能力是有限的，没有人能成为全能型选手。因此，我们要基于自己的理财目标、家庭收入状况、年龄结构和风险偏好或风险承受能力的不同，平衡可投资品种的风险及收益特征来减少市场波动对投资组合的影响。

尤其是在整个家庭资产的配置上，有些人为了分散风险，把钱投到了股票、基金、债券、期货、黄金、外汇、信托、民间借贷等十多个渠道中，单凭个人的精力，根本无法对每个投资行业都精通。所以，组合投资的理念本身是正确的，但组合投资要有度，尽量选择自

已熟悉的投资渠道。另外，投资渠道不能过多，要树立一个“核心组合”的理念，根据个人的风险偏好，将资产配置到5个以内的渠道中是比较科学的。

即使在单一的投资领域中，也会存在全面撒网捞大鱼的问题。以基金组合为例。在构建基金组合的时候应避免基金“大杂烩”。很多投资者出于各种主动或被动的的原因，买入并持有很多基金品种，并且认为这样做可以更大程度分散风险，增强资金安全性。这其实是一个误解，基金本身就是一个股票或债券组合，已经比较充分地分散了个股风险；买入几只风格不同的基金，可以分散特定风格具有的风险；但并不是买的基金越多，分散的风险就越多。

从一般的意义上讲，投资者都必须遵守组合投资的原则。这里介绍一些基金投资组合的技巧，相信对类似夏刚一样的单一式投资者会有些帮助。

第一，要有自己的投资理念。

许多投资人盲目地跟着市场、他人买卖基金，哪只基金涨幅居前就追买哪只，完全没有把资金的安全边际放在第一位。建议入市之前，好好学一学基金理财知识，权衡自己的风险承受能力，同时了解国家的经济动向或趋势，然后把握投资策略。

第二，明确目标持续性投资。

各类股票基金各有其特色，各有其特点。如果你正处于生命的积累阶段，要投资未来购房、孩子上学费用，那么，你就首选成长型股票基金为主；如果你正处于生命周期的分配阶段，既要供孩子上学，又要自己养老，那么，你就最好选收入型股票基金（价值型基金）为主。总之，一定要清楚自己持有基金组合所期望达到的目标，坚持持续性地投资。

第三，投资一定要有核心组合。

你的投资组合的核心部分应当由哪些主流基金组成？事实上，你

应从股票基金中（主动型、偏股票型、平衡型）选择适合自己的、业绩稳定的优秀基金公司的基金构成核心组合。只有在投资组合中确定重点，把握核心，才能获得较高收益。

第四，投资指数基金。

“不投资指数基金是你的错。”借用巴菲特的话来指导自己的投资技巧吧，市场也证明了他的经验。在每种组合投资中，应拥有一两只股票市场的指数基金。

第五，不要将同类型基金做组合。

尽管各基金的名称不同，但是将同类型基金做组合是无效的。如果持有同类基金只数过多，会使你的组合失衡，不知不觉中让你放大市场风险，阻碍你的投资目标的实现。有效的基金组合应包括不同类型如股票型（主动型、偏股型和平衡型）、债券型、货币型等。

第六，投资的期望值不要过高。

投资者应降低对市场的投资收益预期。尤其针对新兴市场，把预期收益调整为30%左右就行了。

用意外之财做成的“投资拼盘”

一般来讲，分散投资最重要的是把握以下三个原则：一是要明白储蓄、股票、债券、基金、保险都是不同的理财产品，都有各自的特点，储蓄风险最低，但收益也比较低，股票风险大，收益却很高，所谓收益与风险成正比，从这个层面来讲，理财产品本身并没有好坏之分，只有是否适合投资者之说。二是投资者要了解自己的投资风格，是保守型还是积极型，或者是稳健型。有些人喜欢在承担高风险的情况下获得高收益，他们会去股市淘金；但是有些人可能只想获得稳定的收益，不愿冒太大风险，他们会选择储蓄债券。三是投资者需要明确投资理财的目的是什么，投资理财当然是为了资金升值，但是最终目的还是用这些钱去生活，理财的目的是生活。投资理财是人的一生中应该做的事情，是一种新的生活方式。因此，投资者需要给自己设定理财目标，买房买车还是考虑退休养老保障等，然后对自己的财务状况进行规划投资。

上述三个原则可以说是分散投资的“金科玉律”，假如投资者违背这些原则，就必然给自己带来损失。

李先生是个彩民，有一次购买体育彩票中了3.5万元大奖，他准备存入银行。

在去银行的路上，李先生碰见了朋友张先生。张先生听李先生说中了大奖，就建议他炒股，说炒股能赚大钱。说着说着，李先生的一个在保险公司工作的朋友王先生也走过来了，说炒股票风险太大，还是购买商业保险好一些。

李先生听了朋友们的话，心想，如果把这笔钱同时分散投资在储蓄、炒股、购买债券、基金和商业保险这几项上，岂不是哪方面都能获利吗？这样想着，李先生就把这笔钱做了分散投资。

由于李先生不了解自己的投资项目，而且没有自己的见解，轻信别人的判断，加之操作不当，半年之后，不但没有获利，反而损失了2.6万元的本金。对于自己用意外之财做成的“投资拼盘”，李先生这才后悔不迭……

点评与建议

任何投资都需要事先了解准备投资的项目，了解自己的投资风格，明确投资理财的目的，分散投资也不例外。像李先生这样盲目地分散投资，只能导致损失惨重的结果。

事实上，分散投资和其他投资方式一样，也应该运用科学的投资方法。这里以证券分散投资为例试作分析，希望投资者能够从中得到启示。专家认为，证券分散投资的策略包括对象分散法、时机分散法、地域分散法和期限分散法四个方面。

第一，对象分散法。

对象分散法就是商业银行在证券投资时，应将其投资的资金广泛分布于各种不同种类的投资对象上。具体来说，在证券对象上，可用一部分资金购买政府债券，一部分资金购买公司债券，再用一部分资金购买股票；在行业对象上，应避免将资金集中投放在一个行业上，而应分散投资在各种行业上。即使是在同一个行业也应分资金去购买不同的企业或公司的证券，而不应投资购买一个公司的证券。

证券包括股票、债券、非金融资产三个种类。股票市场中的股票以各种不同的方式被分类与归纳，投资者可以根据自己对经济周期的估算，或对公司的喜爱，从而决定如何投资。不同资本的公司以资本大小分类；不同股票以涨幅和价格归类；整个股票市场以股票的成熟

与新兴分为不同的子市场，或者以不同产业分类，比如生物科技股、网络股、房地产股，等等。最后，是投资国内股票市场还是外国股票市场，也是个值得考虑的问题。与此同时，债券市场也为投资者提供了多样化的投资机会。投资者可以选择长期或短期债券，高回报公债或回报相对较低的市政公债。需要强调的是，风险承受能力与个人投资要求很大程度上影响了投资者的投资选择。除了股票与债券来创建投资组合的传统方式，金融市场上还有许多其他可供选择的投资，例如不动产投资信托、套利基金，甚至非金融资产类别的名画、钱币、古物等。这些投资的走势并不一定与传统金融市场直接相关，但他们亦为投资者提供了进一步多样化投资的机会。

第二，时机分散法。

时机分散法是指由于证券市场瞬息万变，人们很难准确把握证券行市的变化，有时甚至会出现失误，为此在投资时机上可以分散进行。即商业银行在购买证券时可以慢慢投入，经过几个月或更长时间完成投资。这样可避免由于投资时机过于集中或者把握不准时机而带来的风险。

第三，地域分散法。

地域分散法是指不仅仅持有某一地区的证券，而应购买国内各个地区乃至国际金融市场上发行的各国证券。这样做的好处是可以避免由于某一地区政治、经济的动荡而可能出现的投资损失。

第四，期限分散法。

期限分散法是由于不同时期市场利率的变化方向和变动幅度不同，从而导致不同期限的证券市场的变动方向和变动幅度也大不一样。实行期限分散化，购买不同期限的证券，就可以减少利率变动对自己所持有证券行市的影响，降低利率风险。

上述方法，可以帮助投资者通过分散投资改善风险和收益的比率。简言之，就是在不降低收益的同时降低风险。

分散化投资误区及保本策略

投资大师绝对不做分散化投资，原因很简单：分散化投资永远也不会创造出超出平均水平的利润。不过，如果你的唯一目标就是保住资本，那么聪明的分散化是一种绝对有效的做法。

分散化看起来似乎是一种简单明了的策略，但它只不过是一种实现特定目标的方法，所以你首先要明确你的目标。有了目标，你才能建立一个与目标相符的方法。华尔街的做法是把X%的资金投到债券中，Y%投到股票中，Z%以现金形式持有，而且股市投资进一步分散到多种不同的股票中，有保守的“高分红绩优股”，也有高风险的“题材股”或“概念股”。所以华尔街乃至当前商业银行个人理财所奉行的分散化投资不是保住资本（无论是外汇理财还是股票组合投资都已经证明），而是尽可能降低损失风险。保本和降损可是完全两个不同的目标。

我们来看看下面这个毫无理性的投资者的例子：

刘志是一个非常情绪化的人，凡事自认为可行就谁说也不听。祖父辈给他留下了丰厚的家产，价值数百万元，银行里还存有300多万元。看到很多人在投资方面赚了钱，他就从存款中拿出5万元集邮，又拿出20万元买了股票，后来又拿出100多万元买了一处二手房。在这过程中虽然他的妻子百般阻挠，但无济于事，他坚信“风险与利益共存”的信条。

随着集邮渐冷、股市动荡、房价低迷，刘志的几百万元投资都不见赢利，尤其在股市更是血本无归。

刘志是个极端的例子，但也反映了很多投资者的心理。很多人以为分散投资就是“鸡蛋不能放在同一个篮子里”，“萝卜白菜要各买几样”，显然他们还没有真正理解“分散投资”的内涵，在认识上存在很多误区。比如：有人说自己买了三只基金，股票型、债券型、混合型各一只；有人说买了五只股票型基金；有人说除了买基金还买了股票；还有人说，股票基金都买了，但买的时候A股4000时，到现在全套着呢，分不分散也没啥用！

对于分散化投资，专家指出了存在的误区，并给出了保本策略。

策略之一：掌握相关性的问题。

投资标的的市场价格会因为市场的变化而变化，但它们在同一个时间点变化的方向和幅度往往是不一样的。两个标的价格变化的方向和步调越一致，就说明相关性越强，相关系数（统计学上测量相关性的参数）就越大；如果相关系数越小，说明两个标的就越不一致，甚至是反方向运动的。比如说，股票和债券就相对离得比较远，组合在一起比较有分散风险的效果。再比如说，房子和黄金这两者看起来好像不挨着，实际上并不像大家想象中离得那么远，因为它俩都是抗通胀、保值的品种，导致它俩变动的因素有很多是一样的。

在未来经济走势不明朗或不可预知的前提下，投资组合里的各个投资标的的相关系数越低越好，最好是风马牛不相及，甚至完全负相关。无论市场怎么变化，总是一个往东一个往西，方向相反但步调一致。如果相关系数等于1即达到完全正相关，大家在同一时刻都朝一个方向走而且步调一样，那买这个和买那个又有什么区别？分不分散就没有意义了。

理解相关系数并不难，难在很多投资者没有学过金融学，不知道怎么识别两种投资标的之间的相关程度。如果对所有金融产品的影响

因素能够熟练地分析和运用，并能了解行业与行业之间，公司与公司之间与经济周期的密切程度，那么相关性的问题就自然解决了。

策略之二：选择市场有效的投资标的。

大家都知道，股票和债券的组合在一起比较能够分散非系统性风险，但很多人不知道的是，并不是什么股票、什么债券都行。选择投资标的要选在市场上有效的，也就是在众多投资标的中，同样收益水平下风险最小的，同一风险水平下收益最大的。选择得不好，分散投资的效果就显现不出来。但如何把这些有效的投资标的选出来，其实是一件非常具有专业性和挑战性的工作，专业性指的是要通过大量的统计分析和计算才能找出这些投资标的及其组合历史上的有效边界，而更具挑战意义的是还要分析和预测它们未来的表现，看其将来是否还能“有效”。这些其实就是证券分析师和研究员每天做的功课。这也是为什么不建议普通投资者自己买股票，因为很多人根本不能分辨哪些资产是有效的。

策略之三：分散投资不单指投资标的之间的分散，也包括在投资时间上的分散。

有过投资经验的人会理解，“择时”往往是比“选择”更难的投资决策。也就是我们通常所说的，好的股票不一定是一项好的投资。任何一项投资都要有“买点”和“卖点”，而对时间点的把握往往是决定一项投资是挣钱还是赔钱的关键。如果是一次性投入，就等于和市场打赌，赌的是市场会上升，这就要求投资者必须选择一个对的时间点，所以很多情况下一次性投入的风险都很大。最好的办法是在时间上也分散投资，一次投一点。

此外还有一些观念上的误区。比如有人认为投资种类越多越好，但实际上，投资标的在10个以内时，分散投资的效果比较明显；10个以上就会递减；到30、40个，这种效果就几乎没了。还有人说没钱做分散投资，这很奇怪。其实，不管投资资金是1万还是10万，哪怕只

有1000块钱，都可以一半买指数基金，一半买货币型基金，达到分散投资和流动性需求的效果。

策略之四：五只？不如一只！

与相关性有关的例子中，买五只股票型基金的做法最有代表性。基民们不仅愿意买多只基金，还特别愿意买同一家公司的产品。比如买某个公司的基金赚钱了，那么该公司新发行的基金肯定有大把回头客。这恰恰是一种误区，因为中国的股票型基金相关系数实在太高了。

有个业内人士曾说过，每只基金在组建之初，往往是先把别的公司的成功基金拿来参考，看看投资了哪些行业和个股，在这个基础上保留40%，再加加减减搞出自己的组合。也就是说，不同公司之间股票型基金的相关系数最少是40%。如果换成是一个公司内部，相关性没准能高达80%。想想看，投资策略是研究部门一起制定的，股票池里的股票也是大家一起选的，只不过你从中挑一部分，我从中挑一部分，赶上那些公认的好股票，大家都抢着买。这样一来，这些基金怎么可能不像？

“股票型+债券型+混合型”能算是分散吗？显然这个组合太重复了。一个绩效好的混合型基金，相当于一只股票型基金+一只债券型基金，何必买那么多呢？所以，如果非要买基金的话，买一只混合型基金就足够了，买多了增加成本，而且也没有分散风险的效果。当然也可以买一只股票指数基金外加国债，这样也可以达到混合型基金那种“股票+债券”的效果。

策略之五：高位？不如低位！

与时间有关的错误里，4000时入市的例子很典型。4000时当然不是投资的好时机，可如果方法选对了，照样可以获得投资回报。即使是6000时入市，只要定时定额购买指数基金，都能挣钱。事实上，这期间市场反复过几次，在低迷时，用同样的钱可以买到更多

份基金，就会把成本压得很低，等到市场稍一转暖，投资的效果就显现出来了。

在操作中，应该先判断一个相对低位的区间入市，如果一买之后指数又跌就再买，市场越低买得越多。因为即使这不是“底”，也是相对低的区间，没有哪个国家的股市跌到零的。

指数基金是比较有效的资产，很多人今天买了指数基金，可是等明天看到净值跌了，就觉得还不如买房子划算。就算是房子，升值也不是一天两天就完成的。投资是个长期的事，就像行兵布阵，要给它充分的时间才能看到效果。要是没有耐心，只看到眼前，就会作出错误的决策。

综上所述，分散投资的内涵有三个：一是投资组合里的标的，彼此之间的相关性要很弱，越弱越好；二是投资组合里的标的必须是市场有效的，同一个收益率下风险最低、同一个风险水平中收益最高的，才叫有效；三是分散投资包括时间上的分散。

针对存在的误区，我们可以考虑一种既能保住资本，还能提高资本长期购买力的“聪明的”分散化投资策略。

“聪明的”分散化投资策略的开发者美国人哈里·布朗把它称作永久资产组合策略。这种策略的目标是“保证你的资产在任何情况下都是安全的”。此策略的假设前提是：任何投资的未来价格都是不可预测的，但是预测不同经济条件对不同类型资产的影响是可能的。例如，当通货膨胀率较高的时候，金价通常是上涨的，而一般与高通胀率相伴的高利率会压低长期债券的价格。但在经济萧条时，利率通常是下降的，所以债券价格会上涨，有时候是急剧上涨，而黄金和股票倾向于贬值。

有专家提出了四种类型的投资，每一个都是永久资产组合策略的基础，因为每一个都与某种特殊经济环境有一种明确而又牢固的联系。

股票（25%）：能在经济繁荣期中赢利。

黄金（25%）：能在通胀率上升时增值。

债券（25%）：在利率下降时会升值。

现金（25%）：增强资产组合的稳定性，而且能在像今天的全球金融危机中增强资产购买力。

如果上述每一种类型各占资产组合的25%，那么几乎在任何时候都有某种资产在升值。当然，偶尔也会有任何资产都没有表现的时候，这种情况极少见。

要让永久资产组合策略发挥作用，关键在于资产波动性。如果在每一种类型中都选择最具波动性的投资，那么，1/4的资产所创造的利润可能高过其他三种类型的任何可能的损失。你要选择每种最具波动性的资产，例如，股票资产你选择高波动性的股票，基金或是权证；债券选择十年以上的债券、公司债，黄金资产是购买市面流通交易的品种，现金可选择全球利率相对较高的银行。

永久资产组合策略是一个精心设计的投资方法（等比例均衡配置资产），凭借聪明的分散化，不仅能实现保住资本的目标，还能在长期内提高资本的购买力。你每年只需作一次调整，让每类资产占总资产比例保持在25%，在其余时间可以忘记你的投资。这类策略的年周转率很低，因此交易成本较低，花费时间成本也非常少。哈里·布朗坚信，尽管股市制造了无数个惊心动魄和让人心碎的夜晚，但永久资产组合的保值增值趋势却是不可动摇的。

大多数人不是大师，不是专家，只能默默耕耘自己的那片小土地，生根发芽，追求土地的完整和稳定的收成，这也应当算是了不起的投资目标了，因为你没有失去“土地”，还掌握了必要的四季耕种技巧，这就是永久资产组合策略。

第四章

集中投资，孤注一掷也疯狂

无论采取哪一种投资方式，都要以自身条件和客观实际为前提，集中投资也不例外。孤注一掷的集中投资实际上是赌徒心理，它会使得有限的资金投资过于集中，再无翻本和扩大投资领域或投资项目的可能，结果是选项失败，套牢了资金。在集中投资方面，巴菲特是个很好的参照，那些过分集中投资的人，当以巴氏策略来替换自己固有的投资理念。

“菜鸟”倾囊炒房更疯狂

“炒房”已经不再是新名词了。由于政策影响，房市攀升，一些人借机囤积房源，转手获利，这一类的特殊投资行为被称为炒房。炒房者在全国房地产市场上进行炒房投资，并在一定程度上对商品房价格产生一定的影响。

当前，面对刚需与调控并存的市场，传统的炒房客不再豪掷亿金，大举进入；但另一方面，更多的私营业主、房地产销售人员、小白领等基本没有炒房经验的“菜鸟”级炒家蜂拥而入。很多人集中投资，倾囊操作，这是否蕴藏了更大的风险？

郑峰认为炒房比工作还要挣钱。利益的诱惑是使他这个毫无经验的普通工薪人员进入房地产市场进行投资的最直接动力。郑峰在2009年楼市尚未回暖时，和妻子省吃俭用，再加上双方老人的赞助，以140万元的全款在N市买了一套90平方米的两居室。全款支付就是为了能获得更多的折扣。但如今郑峰回忆起来却没有丝毫的兴奋，只是反复念叨：“没想透，吃亏了。”他的理由是，当时要是有些远见、多些魄力就该用房款当作首付，连拿两套房子，继而可以卖出一套，再买再卖，那就不只赚150万元了。

2009年初房价并未受到政策影响依旧高开高走，让郑峰觉得机会来了，苦于没有多余资金。经过与妻子商议，他以280万元的价格卖掉了还未装修的新房，并在年后以四成首付买下了两套二手房。新买的房子不在他和妻子住的区，于是，过户后就立即找到中介挂牌租了出去。两套房子每月近两万元的月供则由卖房后的余款支撑。“等新

买的房子再涨涨就打算卖了。用不了多长时间，两套房子又能赚20余万了。”郑峰很自信地这样想。

其实，中国的房地产市场有赢家和输家。但胜负不以教育背景、经历、工作态度来决定，而是看谁先进入房地产市场。从根本上说，房地产让投机者获益，而不是努力工作的人们。越来越多的人意识到这一点，于是投资者越来越多，努力工作的人越来越少。这也是为什么越来越多的公司和个人都选择进入了房地产市场。

与郑峰有同样想法的还有很多。由于房屋买卖的差价诱惑，让经济实力有限的“拼炒族”再次重现。在一家二手房中介公司上班的小陈和同事小王看到经手的客户在交易成功后各个都喜笑颜开，也不由起了试水的想法。小陈虽然和同事的工资每个月只有1500元的底薪，但每卖出一套房子，他就可以得到数量不菲的佣金。仅去年他和小王两人就挣了近40万元。利用自己熟悉周围二手房的便利条件，两人决定拼伙炒房，筹够首付款后就投资一套，再利用业源上的关系，尽快抛掉，再淘更有升值潜力的房子。小陈觉得自己在中介上班却干私活影响不好，且一旦房子无人接手两人的积蓄难以支持每月过万元的月供，因此风险也确实不小。但每次脱手都能挣到十几万元，让他们觉得冒险也值得。

点评与建议

炒房团曾一度叱咤楼市，他们有雄厚的资金和集体的支持。而如今的“菜鸟”炒房客们更多靠的是自己的感觉，这就十分危险了。房地产作为商品，其投资价值无可厚非，但应该注意到，房地产一路飙升到顶后，各种因素导致急速下滑，这是不容置疑的经济规律，但很多炒房者还在抱着幻想。在僧多粥少的买卖市场，大量以家庭为单位，或与朋友共同炒房的买房人在追逐利益时也容易伤及自身。

第一，菜鸟炒家助长楼市价格。

赚取简单的差价，是初级炒房最常用的获利方式，这就需要这些人在市场中反复交易，同时造成了市场一片繁荣的景象。这正是开发商希望看到的。出于销售策略考虑，开发商头两次透露的开盘价格往往较低，在看到市场买卖活跃后，最终开盘的价格却比之前涨了一大截，其中大量的“菜鸟”炒房人起到了重要的助推作用。

第二，菜鸟炒家也让卖房人挺直腰杆。

一手房和土地价格的上涨直接波及二手房的售价。炒房人郑峰虽然赚了几十万元，但当他再次入市时成本也同时提高了几十万元。有房产销售人员认为，一套房源总有四五个客户抢着看，优质的甚至能有十几个。这就让房主挺直了腰杆，涨价就变得顺理成章了。

第三，菜鸟炒家的风险要远大于资深炒房客。

类似郑峰和销售员小陈、小王这样并非高薪族的炒房客不在少数。只看到眼前的利益，容易让人“一叶障目”。像他们这样的炒家一般要拿出全部身家集中投资，在100万元~300万元，交易周期普遍以1~24个月的中短期炒房为主。由于他们是看到别人通过房子赚钱后受影响加入的，对宏观政策和微观市场研究不多，因而很容易对市场判断失误或对政策把握不准。市场好时，他们也随之赚到了，一旦风吹草动，他们也往往是反应最慢、被套得最牢的。一旦遇到如2007年楼市的暴涨到2008年出现的惨跌这样周期性的反复，初级的炒房客们很少能挺过来。

贪心入市，教训惨痛

投资人想获取投资收益是理所当然的，但不可太贪心，有时候，投资者的失败就是由于过分贪心造成的。“有利都要，寸步不让”，货币市场上这种贪心的投机人并不少见。他们不想控制，也不能够控制自己的贪欲。

如果你打算投资，应该先作好失败的思想准备，多看看别人失败的惨痛经历，以便汲取一些经验，而不能光想着会成功。下面这个女投资者把全部家当用上不说，还借钱入市，而结果是惨痛的。你看过后对照一下自己的投资行为，如果你和故事的主人公相似，那么请三思，考虑下自己的承受力，作出最适合自己的选择吧！

刘昕是在一无所知的情况下冲进了所谓的投资市场的。

2007年8月，在耳边充斥着“你不理财、财不理你”的宣言的情况下，刘昕在一位要好女同事的劝说下投资了基金。刘昕与这位同事共事十余年，知道她是一位相当谨慎的人，爱人在银行工作。她前两次劝说刘昕买基金时刘昕并不为所动，直到第三次说起时才引起刘昕的重视，刘昕想，以她这么谨慎的人都一再推荐，再加上老公是银行的，这事儿应该可以一试。

之所以要先说这些，是因为刘昕本来并没有打算做投资的事情，因为觉得自己的性格并不足以掌控资本市场的运作规律，肯定会患得患失，弄不好会影响到正常生活。不过事后看来，当时刘昕对自己的认识还是充分的，只是没有忍住贪念，凭着侥幸心理就这样进入了投资市场。

进去容易出来难，或者说，即便人能出来，要让心真正解脱，还需假以时日。当然这是后话。

接下来就是众所周知的2007年6124时和2008年的1664时。刘昕2007年8月入市，当时是4800时左右，算赶了上牛市的中后期，刘昕也是下了一番功夫，狠狠研究了一下基金品种和类型，自己选择了一些，先后两次共携11.5万元入市，不到1月赚了1.5万元。

当时刘昕真高兴，完全没有想到要退出，高兴之余还有点不满足，觉得没有别人赚得多，一心想多赚些再多赚些。可见人的贪念多么不易满足！

刘昕入市时的11.5万元，其中4万元是她老公的姐姐的私房钱，由他们帮忙代管；1万元是刘昕自己的；后期追加的6.5万元是她老公从好友处借来的钱，说要做生意。刘昕当时一心要挣钱，头脑被冲昏了。

她家当时刚买完房两年多，手头上根本没有什么钱，却一心想用别人的钱生些钱给自己，想的全是美事，根本没有风险概念。

2008年初，刘昕刚刚开通了网上银行，打算把基金转到网上操作。刘昕已从银行赎回了一部分，金额正好6万元左右，还跟老公商量要不要先把朋友的钱还掉，最后一致认为是不急，已经借出来了，时间还不长，再用一段时间。刘昕第二次败给了自己的贪心！

在随后的这一年时间里，刘昕错过了年初从容离开的最佳机会，再次为自己的贪心付出了惨重的代价，利润化为乌有，本金最高亏至50%，欲哭无泪。但这一切比起2009年带给刘昕的伤痛，还只是小巫了。

2009年，在经历了整整一年的痛苦挣扎后，此时的刘昕又蠢蠢欲动，想抄底了。

当时是1800时左右。刘昕说服了老公把家里的3万元全部拿去买了中小版基金，成功降低了一大块成本。可是，好景不长，由于有事

急于用钱，稍后又把这3万元撤出去了。

此时的市场已有复苏的迹象，刘昕不停地泡论坛看消息，看别的高手如何操作，其中一位高手的操作给了她很深的印象。这位高手不断地在网上发帖，说他是如何通过从场内购买ETF（交易型开放式）指数基金，低买高卖，灵活操作，从而使利润最大化的。

刘昕很受这位高手的启发，也想这样操作。从网上操作基金虽然也方便，但费用高而且往返时间长，刘昕想，自己做主动性会很高，一样也可以使利润最大化。于是在2009年4月，刘昕在证券公司开了股票账户，打算自己在场内买卖ETF基金，不碰股票。但是事实证明，想和做是两回事！

刘昕将所有的基金亏损价赎回，当时已经亏损了2.6万元，加上手里所有的现金共10万元，像当初杀入基市一样杀进了股市。

进入股市时，刘昕倒是给自己定了些纪律：什么不要高买低卖，不要贪，不要一次全部买入，尤其不要影响到正常的家庭生活，不能本末倒置，等等。可这些在后来的操作中，刘昕统统没有做到。

刚开始，刘昕还只是操作ETF，但由于自己不懂大盘，往往买了就大幅下跌，而无意中看到别的股票却在大盘跌的时候涨那么好，而且总看到有的人推荐的投票一涨就一个10%，她好不眼热啊！刘昕想，要是买上了好股票，几次操作就能把亏损补回来，多快呀！于是，刘昕忘记了自己定的纪律，开始介入股票了。

刚开始的时候，刘昕在别人的推荐下买入了×股，也是短短一段时间，赚了18%。当时刘昕拿出了一部分利润，但就像在基金里赚了钱没有退出一样，在股市赚到钱后也没有意识要离开，一下子就被股票的赚钱效应套牢了。刘昕要是当时离开了，也就没有后来的痛苦了。

在股市里，越怕什么越来什么，该来的迟早都躲不掉。刘昕不久换了另一只股票L股，在它盘整一个月迅速吃掉以前的利润并亏损8%

之后，她割肉止损了。

其实关注创投的人都知道，L股在2009年9月初的表现很抢眼，可凭刘昕的功力，是不可能拿这么久的，就算在这中间有几次可以接回的机会。

刘昕也是没有把握住，那位推荐L股的高手，倒是从6月初拿到8月底，虽没有吃上最大的一块肉，却也没有亏损并有利润。人家的操作是厉害的，可是在股市里就是体现了个人的性格弱点，别人能做到的，自己不一定行，或是一定不行。同样×股，在六七月份表现那么出众，刘昕也没有在第一次抛出后把它接回，眼睁睁地瞅着它稳步升高。

股市里就是这样，看着拿在自己手里的仿佛总是不如别的股票好，天天都有涨停的股票，自己能遇上的概率太低太低。因此炒坏了心态，炒得自己内心总是不能平静。

介入股票的那一阵子，刘昕天天上网到深夜，完全忽略了先生的感受，心中虽隐隐不安，但已是无法顾及。“恶补”了一些基础知识，刘昕也能看懂简单图形了，于是凭着自己的感觉操作了几只股票，效果都不是很好。

那段时间，刘昕经常泡天涯股市，看一些高手的预测操作。有一位高手的操作让刘昕非常震撼，她从2009年初一直做一只股票，反复做，直至成本快降为零了，利润已达200%。刘昕心想，自己不会，就跟着高手学吧，学他们的操作方法，照搬。于是在7月下旬，刘昕买入了J股，她想自己就一直死守吧，不动，学学人家拿长线。

刚开始几天是有利润的，而后来就赶上了7月底的暴跌和8月整个一月的回调，而刘昕真的抱着这只股守了近一个月，直到亏损20%多了，她才在别人的劝说下止损，随后这只股又下跌近20%。

这时的刘昕已亏损近万元。9月初的强力反弹她又没有跟上，挣扎了两次抄底后，还是没炒对时机。

股市总是在错误的时间遇上正确的人，导致的是自己错误的操作。

刘昕被股市折磨得伤透了心，她回想自己的操作，竟然99%都是错误的，“这样的股市难道是适合我的地方吗？”她开始这样问自己。但股市已渗入她的日常生活，回到家后精神不振，心情沮丧，夜不能寐，经常半夜醒来后，一想到股票，就久久无法入睡。而一旦想起损失的辛苦钱，就会痛哭流泪。刘昕这种表现同样带给了老公痛苦，大半夜她捂着被子哭泣时，老公感到无比的痛心。

关键时刻，是老公宽容的爱抚慰了她的心，他一再地对她说：“这么痛苦就退出吧，别炒了，亏损多少我都认了。”

刘昕虽然对失去的金钱耿耿于怀，却也想起自己当初立下的誓言：我不能赔了股票又毁了生活，不能让幸福的日子葬送在自己手中。钱没有了还可以再挣，平静的生活被毁了却很难修复。潜意识里，刘昕并不愿意一辈子被股票牵着鼻子走，现在陷入得不深，走还来得及。

刘昕思前想后：自己基市也经历了，股市也经历了，牛市里走过，熊市熬过，震荡的反弹市同样品尝过一回，结局都一样，都没有赚到钱，却落得个满心伤痛。那么这个市场还有什么可留恋的呢？难道家人的爱和幸福平静的生活抵不过让人痛苦的股市么？于是，她决定听老公的话斩仓出局。

老公听到妻子这个决定很开心，觉得就像一个迷途的人被唤回般让人心生欢喜。而刘昕自己觉得，炒股真就像别人说的，“像毒瘾、像赌瘾”！

随后，刘昕把从股市里拿回的3.5万元加上手上现金共4万元，全部买了国家发行的三年期国债，利率不高，目的就是打消重新进入股市的念头。

于是，刘昕又成了没有存款的人，但生活归于了平静。不炒股的日子，不再每天上网到深夜，不再提心吊胆地睡不着觉，最最重要的

是，和老公恢复了往日幸福的生活，内心也逐渐归于平静。当然，刘昕自己也承认，要完全走出这段挫折，还需要假以时日，但她庆幸自己终究迈出了这一步，她更感谢老公。

刘昕的故事告诉我们，集全力投资于自己不熟悉的领域，其风险往往是一般风险的倍数！从更深刻的意义上讲，投资就是为了让生活更美好，如果这样的投资导致这个目的没有达到反而起到反作用，那么投资就失去了意义。所以，如果你的情况与刘昕类似，那就三思一下吧，好好考虑一下，什么才是生命中最重要的事情。

点评与建议

每当某种股票价格上涨时，总不肯果断地抛出自己手中所持有的这种股票，总是在心里勉励自己：一定要坚持到胜利的最后时刻，不要放弃有更多赢利的机会！这样往往就放弃了一次抛售某种股票的机会。每当某种股票价格下跌的时候，又都迟迟不肯买进，总是盼望股票价格跌了再跌。他们只想到高风险中有高收益，而很少想到高收益中有高风险。

全款投资带来的震颤

有人说买房是一场冒险的赌博，也有人说买房是一种痛苦的经历。其实，买房的过程更像是一次心路历程：先是渴望，继而是震颤，最后可能是成功，也可能是失败，但如果还能活着，总归是值得庆幸的。

在下面这个故事中，主人公周庆从小业主到商铺老板，最后成为租客，“这三年多，就像一场梦魇”。

周庆是江苏如皋人，本科毕业，S市某保险公司业务员，每月收入不定，三年来因投资房产商铺，将积蓄用完，现仍身欠数笔债务。有人说楼市不如股市，只有大涨，没有大跌。曾经的周庆坚信这是真理，如今的他仍相信这一点，“只是我的运气不佳”。

周庆第一次买房是在2009年春节之后，而那一次买房是以亏本告终的。其实，周庆家中本不是很殷实，那时的他也算是某小外贸公司的一名部门小主管。他的同事亲戚都通过投资房产，两年赚了近40万元。他们说等着工资来养活你，永远都是天方夜谭。眼看S市2009年的房价开始水涨船高，周庆也按捺不住了。

2009年9月，周庆拿出近10万的积蓄，向亲戚家东拼西凑借了60多万元，问女友家借了30万，以每平方米1.2万元的价格，全款买下了一套92平方米的房子。在随后的半年中，这一价格跳升至每平方米1.5万元。周庆当时真的很兴奋，每晚都想象着今后的美好生活。

然而，接下来的半年，S市房价一路下跌，楼市低迷，到年底，房价跌到了每平方米不足1万元。当时，亲戚朋友立刻开始催着周庆

还钱，无奈只好以1万元的价格再卖出去。扣除税费和利息，亏了10多万。更为可悲的是，周庆所在的公司，因经营不善倒闭关门，他一下子失业了。

第一场投资战失败后，周庆很不甘心，为何别人投资房产能赚，自己却落到如此田地。既然投资住宅不成，周庆开始打起了商铺的主意。那时他手机上总会收到商铺出售的短信，某某板块，一年回本，三年开上宝马……当时因为欠债急昏了头，周庆只想赌一把，赶紧把债还了。这时的周庆，负债10万元。

经过一番勘察，周庆选中了某街道的一间小铺，约16平方米，总价25万元。当时这个商铺周围有多个住宅小区，居住条件成熟，居民购买力较强。而且，当时基本只有这一带有一些集中性的商铺，周庆认为这个商铺升值潜力巨大。

周庆买上点保健品回了趟老家，向父母讨要了二十几万，并保证说“一定回本”。周庆是独子，父母见儿子有如此决心，便也松了口，又东挪西凑地拿了二十几万。

周庆将刚买下的商铺以每月4000元的价格租给了一家饰品店，年递增按市场情况再决定。本来投资回报不错，但好景不长，该街道地区的住宅小区开始拆迁，随着拆迁的推进，原本造就购买力的居民也搬走了，饰品店根本无法经营下去。商铺又空了出来，租不出去也没法出手，这时，周庆的“商铺之梦”又破碎了。

如今，周庆的负债额上又加上了20万。他没法回去见父母，曾经孤注一掷、集中投资的周庆，现如今到了这样的地步：周庆在“哧哧”作响的锅里倒下刚切好的牛肉，同时下锅的是刚买的荠菜馄饨。在这个20多平方米的屋里，住着周庆一家三口人，两张小床，门口摆放着灶台，房间里乱七八糟的，还堆了一些书。他说自己现在租的是“棚户区内的棚户区”。夕阳照进他简陋的小屋，炉子上还炖着牛肉，收音机里放着“明天会更好……”

如今的周庆“谈房色变”：“我现在只想改善我的生活状况，不能亏了孩子，哪怕是我多跑些单子。”出于尴尬，他已经很久没有联系父母了，他准备像样儿一点再回去看父母。

点评与建议

周庆因投资住宅借钱，结果房价下跌，楼市低迷，他备受无力偿还外债的苦恼。住宅投资以前是资金、胆识、眼光、机遇的结合，现在则更需要信心和耐心，以及更新观念、灵活应变、用足政策，买进的机会多，须多斟酌，卖出的机会少，动作要快。市场每经历次反复，就成熟一次，投资策略也应有所转变。投资时应注意以下几点。

一是确保合法可靠，减少投资的盲目性。买房先买产权，只有取得了产权，投资者才拥有对房产的收益权和处分权，可自用、出租。买卖房产证则是产权的唯一合法凭证，投资前一定要确保所购房产的安全性，查明开发及销售是否合法，购买的是房屋所有权还是使用权，产权关系不明确解决起来也十分困难。

二是前瞻性投资。投资者要仔细研究城市规划方案，关注城市基本建设进展情况，寻找发掘隐藏的投资价值，主要有交通条件的改善，人们生活方式和品味的变化，新技术发明带来的改变等。并掌握好投资时机，投资过早资金可能被套牢，投资过晚则丧失上升空间。如深圳滨海大道的建成通车，使深圳南山后海片区的物业升值不少。

三是追求长期稳定的收入。住宅投资是一种长线投资，回报率特别高的项目很可能被复制，供应量的增长会降低其回报率，应注重物以稀为贵，资源有限性决定了投资的增值潜力，应寻找选择具有不可替代优势的潜力物业。

四是把握循环周期。在实际操作时注意审时度势，灵活应变。如购入后遇市场转淡也不必急于折价出售，可转手做长线将房屋出租收租金支付贷款，静守等待价升之日。举例来说，在1984年和1987年这

段时间，如果买了房只持一年就卖出，大多亏钱且损失惨重；如果投资期为5年，亏钱的已经大为减少；如果持有10年后才卖出，大多会有赚钱的机会。

五是用动态的眼光观察。任何事物的优劣都不是绝对的，在不断变化的市场中可能瞬间发生突变影响投资收益，如客观地理位置虽不可变，但其社会位置却是随着经济和城市的发展而不断变化的，现在的热点地段将来未必热，现在的冷门地段将来也未必不热。

六是注意心理因素。同投资股票一样，投资买房也是买一种预期，物业某项品质的普遍认同会使其购买需求转旺，促成价格上涨，正因此，营销中有了各种概念的流行。

周庆投资商铺失败同样也反映了一些普遍存在的问题。有人说：“假如你爱他，就劝他做商业地产，因为它的利润、回报太高；假如你恨他，也劝他做商业地产，因为它的风险也实在太高，做不好就会血本无归。”这句话，看似矛盾，但也揭示了商业地产的投资风险。

据了解，投资商铺的最大风险就是市场经营风险。一位投资商铺6年的投资客说，市场商铺相比独立商铺，独立性和稳定性较差，如果市场经营不好，手中的商铺可能不但赚不到钱，还会成为“死铺”，转手也会比较困难。商铺不同于住宅，它有赖于周边的商业氛围，而市场类的商铺更讲究这一点。

业内人士称，投资商铺很容易让人迷失方向，特别是在如今住宅市场受限的情况下，商铺卖得好不等于经营得好。发达国家对于商铺开发、建设有一套严格的规划和审批程序，而我国在这方面有所欠缺，使商铺开发处于无序发展状态。商铺开发是高投资、高风险、高回报的“三高”行业，投资者要从未来城市的总体规划着眼，在一个大的着眼点上考虑商业物业的价值，从而保持理性投资。

在银行理财产品上奋战

2011年4月6日，央行加息，一年期银行存款基准利率达到3.25个百分点。就在半年以前，同样期限的存款利率还仅为2.25个百分点。不过，令不少人尴尬的是，物价上升的步子远比利率快得多，存钱利息很明显难敌CPI。同时，买房被调控，炒股受震荡，买黄金又差钱。在银行“乘虚而入”的“忽悠”下，似乎只有买理财产品最靠谱。

于是，在我们身边，出现了这样一群人，有的辗转于各大银行的理财产品推介会，有的将银行网页设为自己的电脑主页，就为了得到最新的理财信息。这群人中，有的还是“菜鸟”，并未体会到这个市场也有不小的风险，有的却已在这个市场上摸爬滚打多年，赚过钱也受过伤。

事实上，加息带来的银行理财热并不能完全掩盖各银行在理财市场的短板，投资者应该可以规划出一条属于自己的理财路线。

六年前，雅坤刚刚大学毕业，找到了自己的第一份工作，那时候，身边有朋友买基金，一贯有冒险精神的她略加考虑，便将自己工作几个月积攒的8000元资金全部去银行买了基金，这也是她的第一次投资。而没有投资经验的她由于行动迟缓了一些，在基金跌入底部时才意识到了风险，所幸，当初买入基金时还在低点，虽然过程有些忐忑，但8000元的本总算是保住了。

这件事之后，雅坤发现银行发售的挂钩资本市场的理财产品比起单单投资基金收益要更加稳健一些，而且当时收益也不算很差，很快对这种产品产生了兴趣。只是，当时理财产品的门槛比她的承受能力

高了一些。

在央行加息前的2008年初，公司年终奖下发后，雅坤的闲置资金达到了当时购买银行理财产品的下限——5万元。尽管当时由美国次贷危机引发的全球金融危机不断深化，资本市场深幅下挫，商品市场超速回调，信用风险急剧提升，但逆境中的银行理财产品在总体上依然表现出较高的投资价值。她购买的一款人民币理财产品收益率最终达到了将近5%，而之后的一份报告显示，当时的银行理财产品最高到期收益率甚至达到了30%。

之后，雅坤转战多家银行，陆续购买了稳定收益的保本理财产品，短则七天，长则一年，几年下来，尽管只是小赚一笔，但也达到了她的预期，自己也几乎成了半个专家。她认为：很多产品的收益取决于宏观经济形势，尤其是跟资本市场挂钩的产品，了解当前基本的经济形势对选择理财产品的期限和种类都有很大作用。

目前，雅坤正在学着将自己现有的资金作一个长期稳定规划。

故事中雅坤购买基金的遭遇并不是个例。事实上，当时在购买基金时没有被套，她已经算很幸运了。

下面来说说朱玉的理财经历。

朱玉年近半百。他在听说央行又加息的当天上午，就忙着把上月才存的定期取出，买了银行理财产品，以期降低加息风险。买股票风险太大，自己也没精力研究。

三年前，朱玉也曾是一名疯狂的“基民”。不同于雅坤的是，他从5毛钱买入到翻了三倍多时卖出，在不到一年的时间里，手中的资金一下子便由15万元变为53万元。

尽管自己赚了钱，但身边的朋友一个个被套得很惨，有的直到现在都没将资金撤出来。那时候朱玉的想法比较简单，只是觉得会涨，比较幸运的是，他进去得早，撤得也早。每想起这次投资，他都感觉后怕，若是跟着大家一起进一起出，很可能现在也被套进去了。

此后，他还是选择了自己认为更稳健的理财方式——去银行买理财产品。然而，这一次，好运并没有伴随朱玉太久。

当时正值金融危机，全球资本市场走弱，而对股市一知半解的朱玉购买的偏偏是挂钩股票的产品，本来想投资一些收益稳定的产品，谁知道，银行也不是完全靠谱的。

事实上，由于对银行相对比较信任，也由于之前并未过多接触银行的理财产品，直到有一天银行方面的信息显示自己购买的产品已亏损8%以上时，朱玉才意识到自己购买的产品并不能完全保本。

想到购买产品时，银行方面并未对自己作足够的提醒，也没有测试自己到底是不是一名合格的风险偏好者，朱玉找到了产品发售行，该行对此的解释是双方已签认购协议，而产品说明书上也清楚标明了产品所存在的风险，此事最终不了了之。

之后两年，朱玉再未做过任何理财产品的投资。直到最近，由于存定期比起通货膨胀率来实在是有点亏，银行的理财产品收益看起来似乎又高一些，他再次“冒险”买了5万元三个月的产品。但在他的心中，仍旧带着些许不确定。

像朱玉这样因没有看清产品说明书便与银行签订协议的纠纷经常发生，最后投资者自己还是得承担一定责任。银监会虽然一直在推动“卖者有责、买者自负”原则，但其实应该是在“卖者有责”的前提下让“买者自负”，否则，双方信息永远不可能达到对等，投资者的利益也很难得到保证。因此，投资者在购买产品前一定要仔细了解产品说明书，这很可能事关你的本金在未来是否会受损。

点评与建议

投资者不能把收益的期望完全寄托于银行理财产品市场上，这个市场也同样需要投资者有一定风险承受力，收益越高风险越大。

首先，要看产品的类型。看它是保证收益型的，还是非保证收益型

的；是固定收益型的，还是浮动收益型的。保证收益型产品是银行理财产品中风险最低的。非保证收益型产品的收益是浮动的，一般能给客户带来更多的回报。这种产品的风险要比保证收益型产品高一些。

其次，要看产品的挂钩对象，也就是投资方向、投资范围。如果投资者看好相关投资领域，或者受到某种限制，无法直接进行投资，便可以选择挂钩这些领域的理财产品。

其三，要看投资期限和资金到账时间。投资期限一般从三个月到三年、五年不等。一般来说，投资期限越长收益越高。此外，投资者在购买短期理财产品以后，在产品到期或提前赎回时，不同银行的资金到账时间不相同。

其四，还要看产品的流动性，注意提前终止权。有的银行规定投资者在购买了短期理财产品以后，无权提前终止（赎回）该产品，但银行有权提前终止该产品。如果投资者对资金流动性要求相当高，那么一定要注意这方面的条款，大多数理财产品约定客户是不能提前终止的。

最后，对于购买的时机，投资者应该尽量在月末或季末购买。

盲目投资新产品的代价

多数人的投资习惯是随大流，看到别人做什么就跟着做什么。其实，理财方式是因人而异的，理财品种的组合也只是表面形式，问题的关键是要独立思考，寻找适合自己的理财方式。

聪明的商人在做事之前，会考虑各种外在及内在因素，拿很少的钱获得更高的利润。但盲目集中财力投资新产品，则是在没有做好充分的准备之前，凭主观臆断等非理性因素而进行项目投资开发的方式，其结果往往功败垂成！

正当南方某针织企业总经理为企业效益不断下滑而忧心忡忡，为企业下一步的发展方向和投资方向而举棋不定时，有人提出：现在保暖内衣正火，生产保暖内衣的人都赚了钱，不如我们也生产保暖内衣，一定能够赚钱。

“一席话点醒梦中人”，该总经理眼前顿时一亮，当即决定投资生产保暖内衣。不久产品生产出来，却因为款式老，又没有钱打广告造势而乏人问津。产品下了生产线就直接进仓库，进到仓库过不了几天就变成处理品。变成处理品即使打到3折4折，仍旧没有人要。

想转产，有限的资金全都花到保暖内衣上了。束手无策的总经理只好天天骂那几个出主意的人，但将他们骂个狗血淋头也没有用了。

点评与建议

经商跟炒股一样，看到别人赚欢了，以为自己进入这个领域一样可以大捞一笔，其实进去才发现自己错了。投资者在制定投资方

案时，完全无视自身条件，只知盲目跟风，集中财力进行投资，在中国企业界几乎成了一种病。盲目的投资，容易使投资者对投资风险估计不足，因而准备亦不足，一旦出现问题便不知所措。面对市场的风云变幻，投资者不是不能跟风，而是不能盲目跟风；不是看到有人在前，哪怕项目再赚钱也不上，而是要瞅准时机上，一上就要上个准。

集中投资策略的关键点在于：一是对公司的深入分析，而这一分析需要大量的精力和时间。二是需要克服导致投资决策偏差的心理作用，保持清醒的头脑，在别人狂热时谨慎，在别人恐慌时大胆。换句话说，就是利用部分投资者的心理、行为偏差获利。另外，为避免可获得性偏误，一旦经过分析做出投资决策，不要仓促改变决定。要时刻谨防一些生动的、新异的新闻、消息和故事，影响自己的投资决策，更不要成为情绪的俘虏。

集中投资也需转换思路

集中投资也需转换一下思路，所谓“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”。很多时候，在同一投资项目上即使失败也有反败为胜的可能，关键是你怎么对待。

下面这几位投资者反败为胜的投资经验，相信一定会对你的投资有所启发。那就让我们一起来看看吧！

先来看一个投资香水加油站的例子。

俗话说“水往低处流，货往高价卖”。如果能用更低成本满足同等质量的产品或服务，低价替代物的出现就会产生赚钱的机会。香水加油站由于省去了高昂的品牌香水包装费用，在质量同等的情况下，价钱却很低，而且投资额要比开设专卖店要小得多。看上去应该是个赚钱的项目，但为什么宋女士的店却不久就面临倒闭呢？

2004年初，宋女士在一座中等城市的居民区投资10万元开办了一家香水加油站，销售散装香水。消费者买回去的进口香水用完了，可以随时到这里花较少的钱（与原装的整瓶香水相比）添加香水。宋女士想当然地认为，这样相对廉价的香水肯定能够获得普通消费者的欢迎，而且市场更大，获利也更多。所以她选择的店址是在一个十年前建造的老居民区里。

然而，令她万万没想到的是，由于老居民区里居住的大多是普通工薪人员，他们对香水的消费需求非常少。香水加油站接连几个月的经营都处于亏损状态，宋女士一筹莫展。

宋女士之所以把这一商机做败，最关键的一点就是没有找到合适

的客户。香水加油站里的高档香水价格虽然比专卖店低，但还涉及一个消费习惯问题。

目前在我国具有高档香水消费习惯的主要人群仍然是生活水平较高的群体，只有选择他们才能保证较高的销售量。而宋女士选址在普通社区，虽然能得到一部分低收入顾客的认可，但顾客总量很少，消费频率也很低，利润总额也就难以保障。应当选择大城市偏高档的住宅小区开店。因为那里的顾客群具备高档香水的消费能力和消费习惯，同时又对价格有所关注。在店内布置上除了注意优雅整洁之外，还要注意为消费者提供适当的交流场所和工具，建立良好的客户关系，吸引人气，抓住长期客户。

在听取了专家的分析以后，宋女士又投资十几万元把香水加油站开到了大城市偏高档的住宅小区里。她对店铺进行了精心布置，把风格优雅的货架放在四周靠墙，陈列各种名牌的香水，在店堂中间放置沙发茶几，摆放各种国外的时尚杂志。同时添置了皮肤测试仪器，可以对每个消费者使用何种香水进行科学测试。

现在，小区里的女人们有事没事都喜欢到宋女士的香水加油站里来坐坐，互相交流穿着、化妆、美容、使用香水等方面的经验，当然也要购买适合自己的香水。宋女士终于可以轻轻松松赚钱了，每月赢利2万多元。半年后又增加了批发业务，到现在一年的时间已经获利上百万元。

宋女士的成功告诉我们：低价的替代产品是形成商机的一个要素，但更重要的是要分析价格与需求特性之间的关系问题，找准目标客户。需求分为弹性需求和刚性需求，弹性需求受价格影响较大。比如液晶电视，预计的客户群相当大，但如果价格居高不下，实际购买也会很少。如果价格大幅下调，销量会更大，表现为一种弹性。

刚性需求受价格影响较小，比如米面等生活必需品，不管收入高低、价格高低，每个人都必须持续购买，表现为一种刚性。香水从表

面上理解应该属于弹性需求，低价可能会带来大量低收入客户。但弹性需求的变化除了考虑价格因素以外，还必须考虑客户消费习惯、消费频率、文化水平等因素。香水就是一个典型的例子，其他的像化妆品、文化用品等也要注意这个问题。

还有一个韩女士投资的例子。

随着时代的进步、生活的改善，人们的需求从生存的需要、安全的需要上升到精神的需要、文化的需要，由此带来的商机组成了我们生活的一部分。然而满足这种精神文化需求在操作上相对传统需求困难更多，韩女士的女人吧就曾经陷入困境。

韩女士曾经是一家大企业的总经理，她身边有很多和她经历相仿的女友，都希望有一个倾诉和聚会的场所。于是以她为首，几位女士集资100万元，2005年在杭州开办了第一家女人吧，即专门面对女人的酒吧（茶吧）。

也许是办大企业的惯性，韩女士觉得要么不办，要办就要大气，就要与众不同。于是她们在闹市区的豪华酒店租了一个数百平方米的场地，招聘了20多位漂亮的女服务员，光装修费就花了近百万元。

女人吧开业的时候，新闻媒体连续给予报道，生意火爆。可是没过三个月，来的客人日渐稀少。经营成本的高昂很快就给韩女士带来了压力，只得停止营业。

其实，女人吧非常有创意，只可惜操作思路有误。作为满足如今职业女性精神需求的良好场所，市场前景和利润水平都很好，大城市中的成功投资者不乏其人。但韩女士犯了一个最重要的错误，这就是贪大。

韩女士做过大企业，不习惯从小开始。而实际上这种讲究环境高雅安静的女人吧更适合不超过100平方米的小店，而非大面积的大众消费场所。要想扭转困境，可以缩小店面，或者在保留部分女人吧功能的前提下，划分出区域，开辟针对女士的新业务扩大顾客量，同时

在成本控制上做文章。

韩女士的几个好朋友一起商量对策的时候，无意中听说省里成立了女企业家协会。这是个扩大业务量的好机会，可以使宽大的场地得到有效利用，成本自然就下来了。

于是，韩女士立即主动上门联系，希望在女人吧中划分出场地作为女企业家协会活动场所。比如：定期组织各种讲座和活动，邀请专家在女人吧讲授企业管理、营销策略、品牌建设、人力资源等各方面的课程；组织银行、证券、投资公司和省市各行各业的女企业家对话。几次活动不但吸引了100多位女企业家，而且还吸引了省内外几十个媒体的关注，女记者协会、女律师协会也接连成为女人吧的团体客户。

同时，经过重新装修的只有不足100平方米的女人吧原有业务也做活了，吸引了不少高收入的女士成为长期客户。仅该业务每月赢利就在4万元以上。

另外，韩女士修改了原来的规定，允许女士带一位男士入内，随之开辟出了一个新的区域提供给省内最大的婚介公司合作经营。不到一年时间已经成功收回100多万元。

换了思路和经营方式以后，高档、宽敞的场地优势被韩女士经过功能划分，在没有偏离女性市场的情况下，获得了优质的回报。

在各种精神文化商机中，女人吧其实只是一个小小的例子。沿着这个满足人们精神需求的思路伸展，高质量的婚姻介绍所、带有陪聊业务的家政服务、针对中年人的娱乐项目等，都存在很多新的投资机会。做好这种项目，关键是明确顾客定位，提供准确的精神文化产品。而精神文化产品需求档次差别很大，数量、种类、质量和水平一定要进行细分。目前利润水平较高的项目基本属于小众化较高档的需求层次，小投资不适合依靠大众化经营的数量取胜，而应在质量特色上做文章。这样才能吸引并留住固定客户，保证长期赢利。

下面这个投资草坪的例子，更见转换思路、抓住机会的重要。

北京市接受承办奥运会的使命后，对城市绿化覆盖率提出了更高的要求，巨大的需求缺口得不到满足，普通草坪价格一度攀升到每平方米20元的高价，毛利接近100%。

由于门槛不是很高，北京郊区的魏老板筹集20万元成立了一家300亩的草坪公司。然而好景不长，由于北京地区水资源的缺乏，加上市民践踏现象严重，2004年北京市降低了绿化总量中草坪的比例，提出了“七分树三分草”的要求。受此影响，北京草坪价格大跌至每平方米6元以下，销量也比2003年同期萎缩了60%。

原指望能抓住机遇赚一笔的魏老板一筹莫展。更令他沮丧的是，由于草坪生长一年后就会进入老化期，公司不得不投入大量资金购买化肥和农药，直接导致成本增加。面对迅速垮掉的市场，魏老板一咬牙以每平方米2元的价格将草坪甩卖，赔了10多万元。

有人往往听说什么赚钱就做什么，在项目深入到一定程度，遇到一些没有准备的难题后，方才发现经验、知识、能力都不足。本案例中因为政策的变动直接导致失败，这一点是魏老板没有预料到的。要想重新做起来，一方面应该积极与有关部门和研究机构联系，咨询今后的政策趋势，等待时机；另一方面就要研究行业状况，学习同行业的成功经验，在该行业中寻求新的机会，使现有设施得到充分利用，尽可能地挽回损失。

此后，魏老板开始潜心研究草坪专业知识和市场状况。不久，一位足球俱乐部的朋友来到魏老板的生产基地。他想要一种在冬天也不会枯萎的草坪，大量用于足球场，但结果带着遗憾离去了。

这件事深深触动了魏老板，他带着这个问题开始有针对性地请教种草专家，并且对全国各地的足球比赛场地进行考察。了解到国内当时还没有人种植足球场专用草坪，而且投资几十万元就可以具备小型生产能力。于是不远万里，赶到全世界足球场地最好的欧洲考察，

终于找到了合适的草坪种植商，并投资20多万元引进了适合国内普通小型足球场的低档草坪技术。

因为这种场地数量众多，需求量相比大型足球场更大，技术要求也不高。半年时间，生产基地培植出了适合足球场地的专用草坪。经过积极的联系，草坪供不应求。同时，他抓住草坪种植企业纷纷退出北京市场的时机，重新种植了绿化用草坪，借机拿下了北京市政府的采购订单，彻底扭转了被动局面。到如今，魏老板的年产值已经达到800多万元。

魏老板的故事告诉我们，要想投资一个陌生的行业必须建立在对某个行业充分了解的基础上，单纯的投机心理和侥幸心理是不适合投资的。因为每一个商机都会与风险并行，有了风险意识，投资才能走得更远。要规避风险，必须深入学习该行业自身的发展规律和管理部门的政策指导，把两者相结合来判断行业发展趋势。尤其对于强制力较强的政策风险，应该保持与相关部门、行业研究机构的联系，提早准备应对措施。这样才能保证你对市场的有效把握，即便风险出现，你也能及时地使用功能转化、市场转移、消费升级等方法延续你的投资进程。

还有一个投资电脑的例子。

前几年，电脑的销售有很高的利润，2002年，仅有高中文化的周喆辞去了网络公司打杂的工作，在电脑城租了个摊位，凭经验开始组装兼容机销售。那时他一天能赚近千元，生意很是不错。可是进入2005年以后，消费者越来越注重品牌，大多数选择了购买品牌电脑。加上各种配件成本的市场透明化程度逐渐提高，兼容机的利润大幅下降。当时卖一台电脑的利润只有100元，一个月的利润还不够支付房租。不死不活地又拖了几个月，很快就赔掉数万元。是关门还是继续做下去，周喆陷入迷惑之中。

周喆卖电脑的利润微薄，是因为大家一哄而上。如果转换一下

角度，避开高竞争环节，那么，同样在IT行业，完全有可能找到继续生存的关联性商机，使自己原有的资源继续得到有效利用。如电脑维修、电脑清洁、电脑升级、电脑杀毒、数据恢复等，都是竞争相对较弱的IT产业链分散性环节，商机不可小视。

苦苦寻找出路的周喆在郁闷中上网聊天，没想到受到病毒感染，损坏了存有公司重要数据的硬盘。他一边感叹祸不单行，一边赶紧求教比自己更专业的电脑专家帮忙恢复硬盘数据。当硬盘恢复完成，对方收费1000元的时候，周喆茅塞顿开，转而开始潜心学习与销售电脑相关联的专业电脑维修技术。

不久以后，周喆把电脑公司改成了电脑维修公司，专门解决电脑的疑难杂症，如密码解锁、数据恢复、安全设置、游戏控制。很快他就承揽了几家保险公司、外贸公司的电脑维护和升级工作，忙得不亦乐乎。最让他得意的两笔业务：一笔是从浸水的硬盘里帮一位大学教授挽救了半辈子的研究成果，他赚了3万元；另一笔是为一家军工企业恢复了硬盘数据，居然赚了20万元。而同时开展的面向个人的小型业务量也很大，每笔都能收入千元左右。如今周喆的电脑维修公司每月的利润已经超过3万元。

产业链的商机交替如今已经越来越明显，洗车不赢利，汽车美容赚钱；卖产品不赢利，卖包装赚钱；卖手机不赢利，手机娱乐赚钱。每一个投资者都应该及时了解产业链的发展动态，把握好进入和退出的时机，不要等到竞争已处于白热化，甚至出现亏损的时候才被迫退出。产业链的某个环节一旦出现扎堆，一般会伴随利润下降，此时投资者就该开始考虑到该环节的下游新兴项目中寻找机会。

对于小投资者较多的产品销售环节，售后服务就是它的下游环节，如维修、保养、改装等服务。而且从目前的市场情况看，售后服务环节的高利润市场机会层出不穷，竞争也相对较弱。但小投资者要想抓住这些环节的投资机会，应该对自身能力尤其是专业技术水平进

行充实提高。

在当前全国上下都在倡导创业、鼓励创业、帮助创业的大好形势下，创业已经成为财富的主要代名词。很多人都把目光投向创业，却有很多人不知道创业是什么，怎样创业，更有甚者出现了戴帽子创业的模式，创虚业，求名声，大肆宣扬，大张旗鼓，热情高涨，却不知所以然。

点评与建议

投资失败了，可惜；把反败为胜的机会丢掉了，更加可惜。因为在投资失败的过程中，已经使用了很多资源，已经积累了很多经验教训，本来只要再坚持一下，再改换一点思路，再深入研究一步，就会峰回路转。但在有些时候，我们就是因为缺少了一下、一点、一步，才与成功失之交臂。经历过反败为胜，你的投资才真的成熟。

第四章

集中投资，孤注一掷也疯狂

巴菲特的集中投资策略

如果把巴菲特的投资策略以一句话加以总结，那就是集中投资策略。巴菲特投资成功的方略是多方面的，其中当数“集中投资”的方法最有效。巴菲特认为要选出最杰出的公司，精力应用于分析它们的经济状况和管理素质上，然后买入长期都表现良好的公司，集中投资在它们身上。他认为：“分散投资是无知者的自我保护法，对于那些明白自己在干什么的人来说，分散投资是没什么意义的。”

巴菲特认为，一个人一生中真正值得投资的股票也就四五只，一旦发现了，就要集中资金，大量买入。要把注意力集中在几家公司上，如果投资者的组合太过分散，这样反而会分身不暇，弄巧成拙。

在投资行业的选择上，巴菲特往往也是选择一些资源垄断性行业进行投资。从巴菲特的投资构成来看，道路、桥梁、煤炭、电力等资源垄断性企业占了相当大的份额。如巴菲特2001年上半年大量吃进中石油股票就是这种投资战略的充分体现。

很多投资者片面地认为：不把鸡蛋放在一个篮子里，才算保险。因此，他们没有集中资金，反而用有限的资金四处出击。今天看这只股好，就买进，明天又听说那只股票是黑马，就赶快追。结果区区几万、几十万或者上百万资金被零零散散的股票所肢解，导致手中股票少则三五只，多则十余只，常常一段时间不是这只股涨，就是那只股跌，一年忙到头，好的可以赚点钱，中的打平手，不好的情况下则是负增长……有的人年复一年，也不善于总结，总认为运气不好，其实这是犯了一个投资的大忌。分散投资不等于使风险得到分散，同样，

集中投资虽然有风险集中的弊端，但只要把握得当，坚守一定的操作纪律，风险还是可以控制的。

从表面上看，集中投资的策略似乎违背了多样化投资分散风险的规则，不过，巴菲特对投资者提出了这样的忠告：“成功的投资者有时需要有所不为。”他认为，“不要把所有鸡蛋放在同一个篮子里”的投资理论是错误的，投资者应该像马克·吐温建议的那样“把所有鸡蛋放在同一个篮子里，然后小心地看好它”。

纵观中外股市操作成功的人都有一个共同特点：就是善于精心选股、集中投资，很少有分散投资能带来辉煌收益。这一点对于中小投资者来说极为重要。

关于集中投资，巴菲特认为：当遇到比较好的市场机会时，唯一理智的做法是大举投资或集中投资。在实际投资过程中，建议投资者将股票适当集中，手中的股票控制在5只以内，便于跟踪。有些股民20多万资金买了二三十只股票，这么多股票，盘面很难跟踪，对有把握的市场机会重仓参与。

巴菲特将集中投资的精髓简要地概括为：“选择少数几种可以在长期拉锯战中产生高于平均收益的股票，将你的大部分资本集中在这些股票上，不管股市短期跌升，坚持持股，稳中取胜。”为此，巴菲特的大部分精力都用于分析企业的经济状况，以及评估它的管理状况而不是用于跟踪股价。巴菲特告诫投资“门外汉”们：注意力要集中。

他个人坚持投资的四项原则：一是企业原则，即这家企业是否简单易懂？是否具有持之以恒的运作历史？是否有良好的长远前景？二是管理原则，即管理层是否理智，对它的股民是否坦诚？管理层能否拒绝机构跟风做法？三是财务原则，即注重权益回报而不是每股收益。计算“股东权益”，寻求高利润的公司，公司每保留1美元都要确保创立1美元市值。四是市场原则，即企业的估值是多少，企业是

否会被大打折扣以更低值买进。

巴菲特的基本原则将会带领投资者走进那些好的公司，从而合情合理地进行集中投资。选择长期业绩超群且管理层稳定的公司，他们在过去的稳定中求胜，在将来也定会产生高额业绩。这就是集中投资的核心：将投资集中在产生高于平均业绩的概率最高的几家公司。

巴菲特敢于把钱集中投资取决于两个条件，一是装鸡蛋的篮子够结实，二是投资的这家公司足够便宜。为此，集中投资必须建立在逻辑学、数学和心理学原理的精华之上。

第一，将大头押在概率最高的股上。

“对你所做的每一笔投资，都应当有勇气和信心将净资产的10%以上投入此股”，故巴菲特说理想的投资组合应不超过10只股，因为每个个股的投资都在10%。集中投资并不是找出十家好股然后将股本平摊在上面这么简单。尽管在集中投资中所有的股都是高概率事件股，但总有些股不可避免地高于其他股，这就需要按比例分配投资股本。玩扑克赌博的人对这一技巧了如指掌：当牌局形势对我们绝对有利时，就下大赌注。

与概率论并行的另一个数学理论——凯利优选模式也为集中投资提供了理论依据。凯利模式是一个公式，它使用概率原理计算出最优的选择。

当巴菲特在1963年购买美国运通股时，他或许已经在选股中运用了优选理论，50年代到60年代，巴菲特作为合伙人服务于一家位于内布拉斯加州奥玛哈的有限投资合伙公司。这个合伙企业使他可以在获利机会上升时，将股资的大部分投入进去。到1963年这个机会来了。由于提诺·德·安吉利牌色拉油丑闻，美国运通的股价从65美元直落到35美元。当时人们认为运通公司对成百万的伪造仓储发票负有责任。巴菲特将公司资产的40%共计1300万美元投在了这个优秀股票上，占当时运通股的5%。在其后的两年里，运通股票则翻了3番，巴

菲特所在的合伙公司赚走了2000万美元的利润。

第二，要有耐心。

集中投资是广泛多元化、高周转率战略的反论。在所有活跃的炒股战略中，只有集中投资最有机会在长期时间里获得超出一般指数的业绩。但是，所谓“长期”，就需要投资者耐心持股，哪怕其他战略似乎已经超前也要如此。从短期角度看，利率的变化、通货膨胀、对公司收益的预期都会影响股价。但随着时间跨度的加长，持股企业的经济效益趋势才是最终控制股价的因素。多长时间为理想持股期？这里并无定律，将资金周转率定在10%至20%之间。10%的周转率意味着将持股十年，20%的周转率意味着将持股五年。

第三，价格波动不必惊慌。

价格波动是集中投资的必然副产品。不管从学术研究还是从实际案例资料分析上，大量证据表明，集中投资的追求是成功的。从长期角度看，所持公司的经济效益定会补偿任何短期的价格波动。

点评与建议

对逻辑学、数学和心理学这些学科的了解越多越好。同时，为了充分享用集中投资的好处，我们必须增加新的概念、新的模式以扩大思维空间。如果不了解心理学中的行为学模式，你对投资就永远不会满意。如果不了解统计学中的概率论原理，你将不会知道如何优选证券组合。只有在了解了复杂的适应性原理之后，你才会真正了解到市场预测的可笑之处。

第五章

消费投资，虚荣攀比也疯狂

面对高不可攀的房价、车价及电子产品价，相对过低的收入，让很多工薪劳动者成为给银行、房地产开发商、汽车和电子产品零售商打工的“奴隶”，而经年累月养房养车的非理性消费，实质就是透支了赡养父母的费用，透支了抚育子女的费用，透支了改善生活品质的费用，而为失控的房价、车价及电子产品价埋单。沉重的透支，就像枷锁。顶着月供压力过日子，就如同戴着枷锁跳舞。

“面子消费”让人苦不堪言

“面子”是丰富的中文词汇里一个古老的概念，熟悉得以至于让人熟视无睹。这是一种由结果判断成因的举动，即人们在无法得知某人的才华能力或权力地位的时候，就由观察其是否能有面子来判断其为人。有面子的人，被看作能人，以致很多人爱面子喜大话到不能自拔。它蕴含着中华文化社会心理的深层意象，这个词被中国人异乎寻常地重视。说它是客观实体或情感代称似乎都不够妥帖，而其实际上已成为支配中国社会运行的“潜规则”。以至于给了面子，就是尊重了人格；扫了面子，就是侵犯了尊严。因此，人们向来很重视面子问题。

其实，被“面子”绑架，为虚荣而消费，戴着脚镣跳舞，试图用这种另类消费方式彰显身价，不仅仅是透支了金钱，更使价值取向发生扭曲。在这样的“面子”指挥棒下，许多年轻人遂被绑在了“伪富人经济”的战车上。

作为社会主流人群的都市白领、上班族都非常热衷于“面子消费”。据一项调查显示，有84%的人认为现在面子消费非常普遍，其中超过7成的人认为，中等收入者和城市白领尤其热衷为面子消费埋单。买得起房子、车子、奢侈品也被他们看作最有面子的事。

“面子消费”现象非常普遍，有的夫妻制订了理财计划，但是由于“面子消费”的习惯极大地影响了理财计划的实施，因为理财计划中的很多环节容易受到“面子消费”习惯的影响，甚至两者之间有时候是矛盾的。

刘涛是一家公司的业务主管，在朋友圈中也不算小有成就的，但他有一个特点就是特别爱面子。

他的同事或者朋友到他家做客，总会夸他的房子装修得不错。有一次，一个大学同学去拜访他，建议他在客厅放一个书架，摆上几本书，这样就会显得他更有品位和文化了。他二话没说，第二天就去买了一个昂贵的书架及许多图书。当然，这些书被买回来后就一直束之高阁。

他花钱从来没有计划，不管是婚前的他还是婚后的他，似乎没有什么大的改变，从来没有制订过任何理财计划，在消费方面他认为面子是第一位的，如果没有面子，存再多的钱也是枉然。

在婚前，和女朋友一起出去吃饭的时候都是自己埋单，而且去的都是一些高档的酒店，当时女朋友也因为有这样豪爽大方的男朋友而高兴。结婚后，妻子认为是一家人了，出去吃饭也就不去高档的酒店了，只要实惠就行，并且觉得在家里做饭吃更加节省。可是刘涛坚决反对妻子这样的观点，认为这样会让自己很没面子，他坚持就算是他们两个人也必须去一些高档的酒店。可是每次刘涛约妻子出去吃饭的时候，妻子都会找一些理由来推脱。

后来，刘涛身边的朋友都开上了私家车，于是他也想买一辆高档的私家车，可自己家庭的实际情况是，所有的存款加起来刚够买一辆高档的私家车，买了车之后两口子就只能面对拮据的生活了。刘涛的生意那时也不是很稳定，这让妻子没法赞同。

妻子很难改变刘涛的决定，最后他还是花掉了家里所有的积蓄买了一辆高档的私家车，妻子面对没有存款的家以及刘涛极爱虚荣的性格，心都凉了半截。

点评与建议

“面子消费”其实也是一种满足虚荣心、“打肿脸充胖子”的盲目消费行为。目的就是向别人炫耀自己如何大方或者成功，从而获取他人的好感和认可。但是现在很多人忽视了自己的实际经济能力和家庭情况，盲目地为面子大下血本，这样很容易让自己及家庭陷入困境。案例中的刘涛就是一个很典型的例子，为了满足自己的虚荣心，没有规划地消费，把婚前的“面子消费”延续到了婚后的生活中，婚前与婚后始终都没有改变，这是导致妻子担忧家庭生活的一个重要原因。

当前年轻人讲究的是有房有车，这才时尚。其实，就算是买普通车，汽油的涨价，也够有车一族受的，油费翻跟头地涨，外加各种费用，养车比养孩子还难。

在某商业银行工作的朱畅因为单位车改给一些补助，买了一辆10万元左右的轿车。可是他家离单位步行仅10分钟的距离，开车过去又是锁车开车，又是路上堵车，而且每个月还要交100元的停车费，这让他觉得车反而成了一种负担。“也就周末上街开开，现在油价这么高，真不如打个车方便又省心。”朱畅说。

除了车子这样的大项支出，一些小的支出也在让我们花冤枉钱。一家广告公司策划部门的负责人郭斌把刚刚用了不到三个月的彩屏摄像手机送人了，又换回了自己以前用的一款黑白屏的飞利浦手机。

“照相功能很少用，其他功能更是几乎一次没用过，而且彩屏非常费电，我电话多，一天两块电池根本不够用。”郭斌说，“花了3000多元，用了不到三个月，你说我这是何苦呢？”

“面子消费”让人苦不堪言！有一项调查表明，手机的大部分功能都被使用者闲置，仅有不到5%的手机用户使用手机中五种以上的功能；在50岁以上的年龄群中，只有7%的人使用三种以上功能。大

多数人只使用手机的通话功能。手机具备的功能越复杂，说明书也越厚，而越少人能有兴趣将说明书认真读下去。此外，在服饰、珠宝、化妆品、孩子的养育教育、宴会酒席及娱乐活动中的面子消费情况也十分严重。

对于刚刚走入社会的年轻人来说，不但要经历生活的艰辛，更要面对来自各方面的压力和诱惑。假如为了寻求短暂的心理平衡，而进行过度的面子消费，要么是买假货，要么是买一些跟自己年龄层次并不相符的东西，虽然从中或许得到了些许精神安慰，但这样的生活并不真实。

对于目前一些畸形消费愈演愈烈的现象，专家认为，这种过分追求物质满足的消费行为，实际上出现了手段和目的的倒置。追求物质是要改善生活，而不能拖累生活。为此，专家建议，家庭大项开支之前，应该根据过去家庭支出结构进行分析，看看这样的开销是否必要，是否适时，是否与家庭规划协调。而对于消费的追求，应该剔除其中的虚荣心和攀比心理，让物质回归最初的使用价值，达到物质效用最大化。

“房奴”疯狂攀比为哪般

近年来，“买房”成为都市一族生活中的大事，而且不知从什么时候开始，买房的初衷开始越来越向“置业”靠拢，而不再以“宜居”与“够住”为目的。很多人的“置业”梦想，是在攀比想法的支配下完成的。但是在真正拥有“大房子”的梦想实现之后，很多贷款购房者发现，自己梦寐以求的“品质生活”却已经开始离自己越来越远。不敢娱乐、不敢生病、不敢高消费……“不这样那么贷款应该怎么办呀！”这样的担心是所有贷款购房者普遍拥有的心态。

事实上，攀比消费是许多购房者疯狂置业的根本原因所在。是攀比心理，让人们不知不觉钻进了套。

在某省直机关工作的公务员孙晨近日一直在忙着到处看房，市中心各个地方的楼盘快走遍了，可还是没最后确定下来。原因并不是对房子不满意，而是和妻子的意见不一致。

其实，孙晨并不缺房子住，自己和妻子都分到了单位的房改房，一套是两室一厅，另一套是改造后的三室一厅。两套房子虽然都不大，而且都是旧房，但经过装修，样子还不错，完全够一家三口住，有一套还可用于出租。可孙晨觉得手里的两套房全都是旧房，而且相距较远，应该再买一套大一点的新房。

于是，孙晨就利用周末，经常带着妻子到处看房，可两人的矛盾就出在了这儿。“他一看房，眼睛就盯着一百五六十平方米的房子看，小一点的都不考虑。照这样算下来，哪套房子都得五六十万，拿什么买呀！”孙晨的妻子说，当时买那两套房改房，再加上装修，家

里的积蓄就所剩不多了。如果按他的想法买新房，就得卖掉一套旧房才能够首付（旧房比较老，而且面积小），剩下的就得贷款。“可现在的房贷利率一直在涨，贷30万元20年期，每月就得还款2000多元，我们公务员虽说收入比较稳定，但并不算高，这样还款的话根本受不了。还有孩子马上就要上中学了，花费也越来越多。老家在农村，也需要时常周济。买那么大的房子根本承受不了。”

可孙晨不这样想：“我们处里的人买房都是这么大面积的，咱也不能差太远吧。况且，大房子住着才舒服呢，那感觉才好，既然买为什么不买大一点的，省得将来后悔。”

其实，在“房奴”中，有很多人和孙晨一样，在“不愿意落后于别人”的心态下，一不小心，把房子“买”成了一副“枷锁”。

小陈回忆起自己的买房经历，就后悔不已。“当时就那么一点点的‘就高’心理，想着一辈子也许就这一回了，就买了套130平方米的房子，花了40多万。其实，我们只有两口人，买个100平方米以下的就完全可以。”小陈说，现在不仅是每月从工资卡里取钱交到另一家银行还房贷时“痛恨”自己，就连打扫房间卫生时也会“痛恨”自己为什么买这么大的房子。“现在，我连请同事们吃饭都得掂量掂量。”

“山不在高，有仙则灵；水不在深，有龙则灵。家不在大，够住就行。”这是“房奴”们经过实践检验得出的心灵感悟。

某银行消费信贷中心人士表示，房贷还款超过收入50%，一般会带来较大消费压力，降低购房人的生活质量。而据这位专业人士分析，除高房价因素外，“房奴”群体的增大，与他们买房时“取大舍小”和不顾自己的实际经济情况有关。

买房子本身就是一项长期投资，毕竟多数人买房子一辈子就一次。很多人在买房时考虑不周全，或者对于长期负债没有概念，只是觉得首付不算贵，月供工资还够，还能剩点钱。于是买的房子不是超

出实际需要的面积，就是超出自身能力范围的价格高的房子。在还贷开始后，原有收入一下子被固定划走一大块。原有的消费习惯一下子变得奢侈，原有的生活消费都必须打折扣，这种心理落差和现实尴尬的无奈会让人觉得供房就像被一座大山给压着，“房奴”就是这样形成的。

而孙晨的妻子则向孙晨说了更为精辟的一句话：“心有多大，家就有多大。只要心‘住’着舒服，家就是舒服的。”

点评与建议

面对目前市场情形，购房者买房勿攀比，要货比三家，理性置业。

一是要多看，货比三家。

二是保持冷静，不要激动。遇到心仪的楼盘，五证是否齐全是关键，不能只关注价格，重点放在楼盘的质量以及户型设计上，了解开发商有否做过类似项目，已建成入住的项目，业主对房子的评价如何。

三是不攀比。确定好买房用途，毕竟自主或投资对于周边环境及配套要求是有差别的。

四是购房者有不懂的地方可以向专业机构咨询。不要完全听售楼人员的介绍，可从相关部门侧面了解一下房子的规划情况以及其他信息。

对于普通购房者而言，可以不考虑具有可炒作题材的大盘，而将眼光转向五证齐全的中小盘项目上，改变“宁愿买新不买旧、宁愿买大不买小”的固有观念。另外从付款方式上，工薪阶层可以尽量采用银行按揭的还款方式，年限可以长一些，以此保证生活质量不受太大影响。

房贷“超线”令身心疲惫

按照国际通行的看法，月收入的1/3是房贷按揭的一条警戒线，越过此警戒线，将出现较大的还贷风险，并可能影响生活。月收入3000元的媒体人阿宏，就是越过这一警戒线的受害者。

阿宏三十出头的年纪，尚未娶亲，在媒体工作，虽然压力大但时间相对来说可以由自己支配。没事的时候泡个吧、吃个饭，假期的时候旅个游什么的，好不轻松自在。但是去年以来，朋友发现，阿宏业余时间很少再主动约人出去玩，朋友约他，他也总是支支吾吾的，不是要求对方全程埋单，就是找理由拒绝了事。其实在他看来，都是房子惹的祸。

阿宏的朋友几乎都有了自己的房子，不管是用借来的钱还是自己原来的钱，都已经有了自己的“窝”。每次见到朋友，阿宏都觉得脸上无光，自己很失败。再有朋友约他，他也不好意思和那些“有房人”在一起了。

万般无奈，阿宏贷款买了一个两居室。但是，每个月1500元的房贷，阿宏想不省都不行呀！他只好牺牲生活中的乐趣。现在什么事能凑合就凑合，再也不敢讲什么品质了。过去买衣服都去专卖店，但现在一般在批发市场解决，他已经有一年不买领带了，对他来说，领带成了奢侈品！关键的问题是，阿宏贷款期限是20年，也就是说，如果他不能很好地改善自己的收入的话，类似这样的没有品质的生活还要持续十八年还要多！

在如今的买房大军中，出现和阿宏类似情况的不在少数。

Y市民黄先生在社会上摸爬滚打了七年，看到熟人们都买了房

子，终于和妻子贷款在市里买了一套三室两厅的房子。“这回再见到熟人，咱也是有房人了不是？”黄太太说。

夫妇俩每个月的工资一共4000元左右，为了还贷，夫妻俩平时节衣缩食，不敢旅游、不敢走亲戚、不敢去饭局，连孩子也不敢要。由于压力太大，黄先生面容憔悴，总感觉心烦意乱，妻子也经常烦躁不安，以致家里的气氛很压抑，夫妇俩两天一小吵，三天一大吵，夫妻关系格外紧张。

点评与建议

在巨大的住房压力面前，不少人士为还房贷而发愁。一些“房奴”因为购房超过支付能力产生焦虑感，甚至有部分人由此引发诸多病症和社会问题。专家提醒，“房奴”要注重心理调理，以健康的心态面对生活。

心理医师认为，患心理疾病的“房奴”以40岁以下的人群最为常见，当中又以“80后”尤为明显。由于“80后”生活环境普遍宽松，没有像上一辈的人一般经历过较大的生活压力，因此心理承受能力较为薄弱。一些人士跟风进行超前消费，导致后期还贷压力大。在面对长达数十年的月供负担时，“房奴”就容易产生焦虑、烦躁心理。

某高校社会学教授说，目前众多年轻人推崇超前消费，“房奴”问题是一种值得警惕的社会风险。购房者贷款买房要量力而为，有的购房者喜欢与人攀比，超出自己的经济能力买房，结果造成生活质量下降，家庭矛盾不断。

“房奴”可以通过以下方法缓解心理压力：一是合理摆正自己的心态，这才是远离“房奴”心态疾病的最好办法；二是寻求社会支持，比如向亲朋好友、心理医师诉说等；三是选择适合自己的合理的宣泄方式，比如运动、种花等。如因焦虑影响工作、生活、身心健康，“房奴”需及时就医。

消费快感凌驾于需求之上

你是否思考过自己到底需要多大的房子？你的车是否因为堵车或高油价而赋闲？你是否有冲动购物后的无限懊悔和自责？面对着社会进步带来的越来越多的物质诱惑，购买物品时暂时的冲动往往凌驾于最本真的需求之上，而拥有了商品之后，却觉得不是我们在使用它，而是它在奴役我们。这种虚幻的快感像一种成瘾的病态，蛊惑我们滋生新的欲求，而对于所消费物品的实际需求却被远远抛在角落里。

为房所累，生活失去快乐的人绝对不在少数！

某机关公务员陈先生买了三室两厅140平方米的大房子，最初的喜悦和满足感消散后，昂贵的水电煤气费、物业费、采暖费和日常打扫让陈先生夫妇颇为痛苦。“除了过年过节双方父母偶尔来往一下，大部分时间只有我们两个人。可是各种房子的开销都是按面积计算的，现在感觉房子买大了。”

“房子买得太大了，房贷是一种负担。”家住L市开发区的小许，去年首付10万元买了一套150平方米的房子，可是对于至今单身的他来说，这房子有点太大了。“原本是想一步到位，将来结婚啊，把老人接过来啊，足够用了，可是现在看来有点太早了。”小许说，要是当初买一套90多平方米的房子，现在还贷负担也不会这么重，而且还可以考虑买一辆车，而现在他让房子拖得疲于奔命，每月的收入几乎没有余存。小许反思自己的购房经历认为，要在适当的时候花适当的钱才是最理想的，尽管房价一直在升，买了大房子从长远看也是一种投资行为，但是这样拉低自己的生活质量实在有些不值。

像小许这样毕业三四年就买房子的人，基本是三种情况：第一种是吃父母老本的，第二种是父母卖了老房子然后给孩子买个新房一起住，第三种是自己省吃俭用熬一间小房子的。“我最担心的是父母的养老问题。父母年纪大了，生活上总要靠孩子，万一生个病什么的，又是一大笔钱，医药费又这么贵……”小许说。

点评与建议

对于普通老百姓来讲，除了房子，还有更多现实的问题在等待着他们。特别是出生在20世纪七八十年代的人，作为家庭的顶梁柱，这个时期需要面对许多重大的生活抉择。得了房子，却正面临着尴尬的生活环境。

科技进步日新月异，生活中的诱惑也越发多样化。在我们为现代生活欢欣鼓舞并欣然埋单的时候，我们需要思考的是，这些真的是我们需要的吗？

有“房奴”慨叹：“为什么辛辛苦苦挣来的钱，无法用来孝敬父母，无法用来与妻儿一起享受人间美好，无法用来善待他人，而只能拼命往房地产商手里送，而这一切仅仅是为了一套有名无实的住房？”

“花明天的钱，圆今天的梦”，这句话蛊惑了多少人啊！当前，银行的贷款业务可谓丰富，住房贷款、购车贷款、装修贷款、家电贷款，甚至手机都可以分期付款。年轻人实现自己的梦想越来越容易了，只要按揭就好了。可是，按揭生活却让精神从此再也轻松不起来了：每天一睁眼就欠银行几十元上百元债务，几十年就要这样天天度过。曾经过白领生活的，现在不得不降低生活质量，游玩、购物与吃饭都精打细算。有人将这种状态称为“被房价挟持的生活”。原本丰富多彩的人生对这些人来说已经简化成了一套房子，再加上一部车子。

攀比装修造成资源浪费

很多人装修房子喜欢跟风，看到别人追求豪华，也一味追求，不管自己的实际情况，结果一套居室装修下来，耗去数十万元。其实，过度消费是一种非常不成熟的消费心理。盲目攀比不可取，家就是家，没必要向宾馆饭店看齐；豪华未必能带来舒适，关键还是要适合自己，我们提倡的是“理性装修”。

最可悲的莫过于那些不顾自己实际需要，盲目攀比的装修者。有些人在装修时只考虑豪华程度，以致预算超支，结果不能购买与之相配的家具。比如：隔壁邻居家装修得不错，花了20万，那么自己家的装修绝不能低于他，因此在原有18万的基础上再追加5万；小张家用的是桦木板，那么自己就用黑桃木或樟木；小李家的客厅挂上了油画，那么自己家的客厅就配上价格昂贵的名家国画……这种攀比心理很容易造成资源消费。

小V来到工作的地方已经有九年了，装修前，小V看到邻居家装修的瓷砖非常漂亮，于是，她就去挑选瓷砖。当时看到了展厅里布置的圆弧淋浴区，非常喜欢，于是，为了追求效果，追求美观，她放弃了原来考虑的常规长方形淋浴，放弃了淋浴房而采用这种圆弧的淋浴区。可是她没有意识到，前方，有无数的困难在等着她呢！

首先是花洒。小V只能买嵌入式的。可以说，花洒让小V最先体会到了装潢的折磨！设计师说，你家的花洒要是用一般的那种，一个大杆子，伸在外面，把你家马赛克挡住了，效果就出不来。小V说：

“有这种嵌入式的吗？我以前怎么没有听说过？”设计师说有啊，前

一个客户就是用的这种，装上去的效果很好啊。他们用的是××，这个牌子肯定有，你去看看吧。没办法，设计师的话，等于圣旨。小V又去找。

然后是圆弧的马赛克，瓷砖都是四平八稳的，无法弯曲。所以，只有马赛克可以弯曲，做出圆弧的效果。而小小的马赛克，比瓷砖不知道贵了多少！

小V想，这样估计没什么了吧！可是，还有一项她没想到，就是挡水条。本来，她的想法是用水泥砌一个高点的圆形，然后贴瓷砖。可是，瓦工说这样做瓷砖不好贴，建议她做个人造石的挡水条。于是，小V就去市场看了。结果，很多家只会做直的，圆的不会做，还有一家，硬是把稍大一点的挡水条算出了比直线贵三倍的价格，把小V气得掉头就走。后来在一家大点的店，小V觉得这些颜色比较好看，可惜这种价格贵。但为了看起来效果更好些，也为了能超过邻居家的，小V就下了狠心定下这个了。

为了能取得超过邻居的效果，小V多花了嵌入花洒的钱，多花了马赛克的钱，多花了挡水条的钱，然后再加上圆弧的浴帘，这些钱加起来，好家伙，都可以做个玻璃移门了！足够再装修一次了！

小V在反思，卫生间做成这样，所有来看的人都说是亮点，都说有特色，都说好看。可是，装修如果只为了别人的称赞而做这些，真的很没必要啊。唉，装潢得差不多了现在才开始反思，迟了！

点评与建议

现代人装修的理念应该是从简、环保，居住时温馨和舒适才是最重要的。像小V这样“盲目攀比”，投入资金比重偏大，占据室内空间也较多，同时因为使用有毒有害材料较多，对身心健康也很不利。

专家认为，理性装修应该遵循以下原则。

第一，算好了再做，不能做了再算。

先作好预算，有多少钱，办多大事。装修可是个无底洞，多少钱也能填进去，不同品牌、不同材质的饰材，价钱相差实在太太大。要抓住大项目的开支，如地板、瓷砖、墙漆、厨卫、家具等，根据自己的经济情况进行估算。算好了再做而不是做了再算。如果边做边改，心中无数，往往会大大超支，也不可能节省。

第二，选择合适的装修公司。

千万不要找“马路游击队”，但也不要找大的装修公司，大的公司运营成本和广告费用很高，这些最终都会转嫁到顾客身上。最好也别选择刚开张的家装公司，新公司质量管理方面容易出现一些问题，而最终的损失也可能要顾客来交学费。可以找一些网上或同事朋友以前做过的口碑不错的装修公司。最好不要自己直接找施工队或熟人亲戚来装修，表面省钱，实际上，可能由于你的错误选择而造成更大的经济损失。因为是熟人、亲戚，哑巴吃黄连，有苦说不出。除选公司外，更重要的是选择优秀的施工队伍，杜绝返工现象。

第三，主次分明，钱要花在刀刃上。

在家居生活中，客厅是主要的活动空间，它最能体现主人的文化层次和品位修养，所以在装修客厅方面要花大力气和资金，营造美观大方、个性突出、功能齐全的空间。其次是书房，书房一般有大面积的书架，木工活在装修工艺中费用最高，因此书房的费用不会低。厨房、卫生间的使用功能也比较突出，由于现代人品位的上升，这部分的花费也不在少数。卧室的装修不妨简单一点，因为这是一个纯私密的空间，可以完全按照个人喜好来布置，注重温馨与轻松氛围的营造。做到大多数便宜，小部分贵，像五金配件、灯具、饰品等，这些材料的精心选择，往往能起到为室内装修画龙点睛的效果。施工工艺也要采用“画龙点睛”的方法。重点装修的地方，可选用高档材料、精细的做工，这样看起来会有较高的格调；其他部位的装修则可采取简洁、明快的办法，材料普通化，做工简单化。

第四，货比三家选材料。

房子总体布局敲定下来，你得备好尺子、笔、记事本，到装修材料市场搞搞“调研”。你要多看装修日记，利用上面许多有用的信息，作好笔记。装饰材料的质量分上、中、下几个等级，但同一级材料，会因来源各异令价格不同，因此货比三家永远是适用的。可以逛大建材城，出手小市场。大的建材城，交通方便，品种齐全，购物环境好，很容易就能选择到自己最中意的东西，但千万不要轻易出手，那里的东西价格一般偏高。记住自己看中的品牌，再多去一些小的建材市场跑跑，在那里也常常能找到看中的东西，还能美美地砍价，相信一定会让你省不少钱。当然也要当心因图便宜而买到假冒伪劣产品。采购材料时，尽可能请设计师或装修的工人同去，一来他们知道何处可以买到物美价廉的材料，识辨假货能力比你强，事半功倍。此外依托装修公司选材也是可行的。装修公司在选材上有固定网点，由于大批量选材，质量稳定且价格相对较低。

第五，集中采购，争取优惠。

同类商品，不要东买一点，西买一点。商家一般对大客户能给较多的优惠。小宗零散用品，没有必要舍近求远，要考虑耗费时间精力、交通费用、运输成本和补充退货方便等诸多因素。

第六，克服盲目攀比的心态，不要什么东西都追求名牌。

其实花5000多元买的洋马桶和1000多元的国产马桶的差别并不是很大。有的人在厨房卫生间打算用玻化砖，就没有必要，花钱多，效果并不见得好。地砖采用300×300的防滑砖，这种砖一般很少出问题，价格也便宜。当然客厅就例外，应该选择防污能力强、质量好的玻化砖，不能贪便宜，否则会留下无穷的后患。同一品牌的乳胶漆，差别并不像商品宣传的那样大，什么三合一、五合一、二代、三代。乳胶漆出问题，主要是掺水太多。因此，很多时候没有必要去追求最新产品。

孩子暑期消费堪称疯狂

每次暑假一结束，暑假里“收获”颇丰的学子就可以“骄傲”的地晒出自己的暑假账单。据统计，旅游、数码产品、暑假培训这三项成了暑假消费的大头，在暑假里消费过万已经不是什么新鲜事，甚至消费三四万的也不稀奇。但在“疯狂”的消费背后，我们是否应该得到些启示呢？合理地为孩子进行消费投资，或许也应该是做家长的必须掌握的知识。

往年放暑假时，把孩子关在家里看电视就行了。现在各种夏令营流行，大家都送孩子去参加，少则上千元，多的好几千，这项旅游开支也一年比一年高。家住N市的朱先生说，刚放暑假时就让儿子去参加了一个“素质夏令营”，半个月时间交费1680元。夏令营结束之后，又跟着二叔去了内蒙古、北京、河北承德等地，尽管大都有战友、亲戚接待，但仍花费1万多元。

B市某国企高管冯先生说，女儿每年暑假都要出去旅行一趟，今年刚好初中毕业，因为考得不错，被某重点中学录取。按照此前的承诺，他给她报名去美国游玩，半个多月花了4万多元。

C市电建总公司的徐师傅说，过年时刚给上小学三年级的女儿买了iPad。女儿放假在家天天看电视里的少儿频道，结果被里面的广告诱惑，非要缠着换iPad 2，一下子又花掉4000元。

家住G市某小区的郑先生说，儿子今年初中毕业准备上职业高中，要求买一台5000元的笔记本电脑。原来他有一个1000元左右的摩托罗拉手机，现在又嫌不好用，最后不得不花了2000多元给他买了

HTC智能手机。

网友“飞奔的石头”在论坛里发帖子说：“终于到了8月下旬了，马上要开学了，昨晚和老婆算了一下这个暑假孩子的开销，才发现暑假真是烧钱！”他说：刚期末考完，老婆就给孩子报了物理和英语的培训班，孩子每天早上7时多就起来，吃了早餐背着书包就出去了，中午去爷爷那里吃饭，下午自己回家做功课。看着儿子辛苦的样子，父母也很心疼，所以给他买了一个新的PSP，每天再给孩子点零花钱，上学路上买点饮料打个车什么的。7月底补课终于结束，送孩子去三亚玩了一星期。几项开支加起来就上万元：培训班学费2200元，新款PSP游戏机1250元，三亚游吃住行购物4500元，零花钱近1000元，衣服鞋子1000元，新文具350元。

在家长们晒出的各项暑假消费中，“学习培训”是其中的大头。网友“静好”说，从放假开始就给孩子专门建了一个账目。从7月4日开始到7月15日，补习英语、语文、数学，8月18日到27日衔接下学期的数学和物理，一共花了14560元。

“上幼儿园的孩子暑假这两个月在家蹦跶，开销可不比在幼儿园少多少。”网友“一剑倾城”晒出账单，4岁多的儿子放假在家每月要多花2000元。假期孩子不上幼儿园，只得请个阿姨在家看孩子，每个月工资1200元。“孩子每天一早一晚要去步行街逛街两趟，一出去就有零食、小玩具等开销：一把泡泡枪10元，一杯酸奶3.5元，一盒冰淇淋4.5元……这些七零八碎的，折合到每天至少20元，一个月就是600元钱。”

.....

点评与建议

暑期消费堪称疯狂，这不能不令人担忧：中小學生一般不具备经济自主的消费能力，所能支配的消费大多来自于家庭给予。有父母对

子女消费情况的不闻不问，导致孩子高消费理念的蔓延；有父母对孩子的要求百依百顺，纵容孩子盲目与其他孩子进行攀比。

暑假期间，孩子的时间相对自由，消费的欲望也比较强，在消费中会产生强烈的满足感，他们会觉得钱是很容易得来的，以致新学期开学后学习目标不明确，活在暂时的满足感中。

有一项对20个家庭在孩子的暑假期间的消费调查显示：其中12个家庭暑假头一个月就在孩子身上花了5000元以上，6个家庭暑假花销3000~5000元，仅有2个家庭花销在3000元以下。在这之中，幼儿园孩子暑期的花销最少，一般在几百到1000余元；初中生的花费较大，主要用于暑假补课，花费大约在1000~5000元；小学生暑期花费最大，比如才艺、英语培训，少则几千元，多则上万。

暑期消费现象已经引起专家的注意，许多专家认为，父母不能一味地去满足孩子的消费需求，应有节制，有选择性地理智消费，最好让孩子学会自我管理。家长应该根据自家的实际经济状况量力而行安排孩子的暑假生活，最好是合理给他们一些零花钱，教他们学会安排自己的假期生活，参加社会实践活动，让孩子有节约意识、挣钱意识。

过度养育的“直升机父母”

“直升机父母”是目前流行的一个新称谓，比喻那些爱子心切的父母，就像直升机一样盘旋在孩子的上空，时时刻刻监控孩子的一举一动。“直升机父母”分好多类，有的在生活上过度操心，有的在学习上过度干预；有的在人身安全方面过度保护，还有的在食品安全营养方面过度忧虑；更多的是不惜花费高昂的费用给孩子作教育投资。总之，是尽一切可能让孩子远离伤害和失败，不知不觉中也剥夺了孩子从错误中吸取经验教训的机会。

“直升机父母”有以下症候群：如果孩子上学忘记带书或者午饭了，父母会马上回家帮孩子取然后送到学校；如果孩子新的班级的老师比较严厉，妈妈会马上去总监那里要求给孩子换老师；父母帮孩子检查作业，他们希望孩子做的功课都是最完美的，都要得A；孩子7岁了，还不会自己系鞋带，不过没关系，妈妈就一直给孩子买不用系鞋带的，一粘即可的搭扣鞋；孩子已经上大学了，当妈的还是一天好几个电话追查行踪；从小就给孩子选择最好的学校，最适合的朋友，雇用最好的家庭教师和体育教练，能做的都为孩子做到了，让孩子上父母为之选好的大学；有的家长甚至会帮上大学的孩子选课。也难怪有些大学的教授给这些直升机父母起了另外一个名字“除草机父母”：孩子有困难的时候，父母总是在前面冲锋陷阵像除草机帮孩子把杂草（困难）除掉。

37岁的章宏，为了让孩子多看书，把家里的电视卖了，直接告诉孩子：“咱们家没电视。”他还经常去书店买回大量图书给孩子看，

每次都要花上几百元。

32岁的刘昕每天都会更新孩子的成长博客。“我认识的妈妈里，十有八九都有育儿博客或开过育儿帖，每人至少加入了两个教育QQ群。”她觉得自己对教育的关注相对其实十分初级。

某二年级班上办迎新会，不过只是30个小孩的自娱自乐，但活动一结束，妈妈们立刻围上方才弹钢琴孩子的父母：“你家儿子弹得真棒！从几岁开始学的？怎么练的？哪位老师教的？能不能介绍一下？”但凡有些口碑的学校，按家长的说法，就是“挤破头都要进”，家长们不断寻找各种途径，试图填满孩子的人生，期盼孩子将来出人头地。

点评与建议

在中国，家长的“过度养育”很大程度上缘于计划生育政策下的“家家都一个”的现状。现代的家庭里普遍只有一个孩子，家长们多数存在怕孩子学坏、怕孩子生病、怕孩子不成才等紧张心理，所以表现出过度保护、宠爱及期望过高的教养态度。

过度养育与全职妈妈的日益增多也不无关系，因为以前是不可能有一位家长成为小孩子的“教育经纪人”，全权负责小孩的教育事务，这无形中会给小孩形成一种压力。因为全职妈妈牺牲了自我价值，而将价值都寄托在小孩身上，小孩的“成败”就与妈妈的价值感直接挂钩，这种情况下，全职妈妈将更难接受小孩的不完美。

然而，“直升机父母”最大的危害是对孩子权利的剥夺！父母包揽了本应该孩子自己做或能去做的一切，把自己的付出作为孩子成长的一部分，而不是为孩子自身的成长创造条件。结果是，扼杀了孩子作为权利主体的自我意识和独立意识，弱化了他们在现实社会生存与发展的动力和能力。

每一个父母，都希望自己的孩子生活得更好，希望孩子能接受

最好的教育。为此应该在教育投资上多下工夫。目前市面上有许多成熟的投资计划，比较适合做教育理财的金融产品有整存整取、教育储蓄、教育保险、债券和基金等，按类别可分为储蓄类、保险类和投资类三大类金融产品。

第一，储蓄类教育投资。

整存整取是传统的银行业务，教育储蓄存期分1年、3年和6年三种，可以为孩子接受非义务教育积累资金，采取整存零取的方式并享受整存整取的利率优惠，同时教育储蓄还可以免缴利息税。教育储蓄类产品安全性最好，但收益较低，抵御通货膨胀能力较弱，所以，不能将其作为教育理财的唯一方式。

第二，保险类教育投资。

教育保险具有强制储蓄的作用，保证性大。保险公司的教育保险一般针对的对象为出生满30天至14周岁左右的少儿，然后从孩子上高中开始(有些保险公司规定从初中开始)，获得保险公司分阶段的现金给付，实际是一种分阶段储蓄，集中支付的方式。教育保险虽然具有储蓄投资的功能，但更强调保障功能，收益水平不具备优势，在教育理财规划中建议进行适度配置。此外，家长作为家庭的经济支柱，在为孩子购买保险的时候，也要考虑自身的保险情况。

第三，投资类教育投资。

债券类产品的风险收益水平比储蓄略高，其特点是安全性较好，收益相对稳定，但流动性相对较弱，其中最受家长追捧的就是国债。但是如果想为孩子积累更多的教育经费，那么你可以选择基金。基金产品类型较多，具有良好的流动性和灵活性。近年来基金财富创造效应不断体现，受到越来越多人的关注。其中，基金定投可以作为一种相对稳健的教育理财方式，即投资者定期将一定数量的资金投资于基金，平均投资成本，使投资者获取相对稳定的长期收益。基金定投具有门槛低、自动扣款、分散风险的特点，比较适

合教育理财。

总之，父母做到真正地爱孩子，绝不是仅仅凭借衣食住行方面的简单呵护就可以做到的，而是需要从长计议。在市场化经济的当下，应该选择适合的教育理财产品，作好投资计划。这才是聪明家长的明智选择。

如何正确地理解消费投资

在经济学领域内，消费被定义为是利用物品或劳务来满足人类需要的行为，其追求的直接目的是效用的最大化。人的本质是在消费方面，而不是在生产方面。人活着是为了消费，而不是生产。任何消费都是对人的某一种需要的满足，生命过程就是消费过程。

如果你想赚钱，那就要投资。投资是提供资金购买资本货物，人们进行投资的目的无非是为了增加自己的财产，直白解释就是为了赚钱！“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往”，这是投资公理。可是，投资不仅有资金的困扰，而且存在着太多不确定的风险，唯有消费投资才没有风险。

如果从消费角度去理解投资，投资的目的正是为了扩大消费，赚的钱只有花在自己身上，才是享受，只有消费才能真正显示人的存在价值。所以，人类的一切活动本质上都可归结为是一种消费活动。生产的最终目的也是消费，而不是生产本身。企业作为生产者生产出成品提供给消费者借以换取收益，这也是最基本的逻辑。消费相当于对生产结果再投资，而且是投资在自己身上，不赚钱但绝不会损失，因为换取了需要，所以消费是最安全的投资。

事实上，敢于消费有时候也是一种投资态度。我们来看看下面这个案例：

在加息的预期不断增大的时候，有些还欠着银行房贷的人打算提前还款。顾兵身边有些同事和朋友就有这样的考虑。但是顾兵的做法是，暂时搁置提前还贷计划，把手里的流动资金进行消费和投资。

在金融危机期间，顾兵的理财方式以防守为主，原本的家里装修、给女儿买钢琴、购买小汽车等计划都按兵不动。2011年，顾兵所在的旅行社效益增长不少，这也让他对今年的业绩更有信心，让他增加了家庭消费的信心。去年底领了年终分红后，他手里有40万元左右的储蓄，考虑到物价上涨的趋势，他拿出20万元用于满足家庭消费需求，给女儿买了一架2万元左右的钢琴，还圆了自己的SUV梦想，把家里服役9年的白捷达换成了日产奇骏。剩余的20万元，他配置了黄金和基金等理财产品。他说：“目前基金的收益还不错，因为是在1月份抓住了低点建仓，到3月份已经有了超过8%的涨幅，不仅跑赢了CPI，还跑赢了房贷利率。”

顾兵认为，跑赢CPI最直接的办法，就是做保值且有一定收益的投资，既避免资产缩水又有一定的收益。“在金融危机时期，投资理财最好是现金为主和谨慎观望。在货币购买力下降的阶段，操作方式就要调整了。”他说。

实际上，早在2010年底时，顾兵就开始考虑家庭资产保值增值的问题，他最终决定投资黄金与投资基金，这两样他都打算长期持有。他的观点是，现在的形势下，如果留好了过冬的粮食，就不要亏待了自己，该消费时就出手。拥有一辆四驱SUV是他多年的愿望，始终不愿出手的原因是一方面担心车子降价，另一方面觉得还得再攒点钱。现在，他认为负利率时代下，货币还得不停地贬值，与其这样还不如早点儿开上心爱的汽车。

顾兵认为，投资是花钱，消费也是花钱，投资花钱是为了换取更多的钱，是增加，消费花钱是为了换取某种需要，是对净资产的一项消耗，因为无论如何，都得付出，是减少。同样的钱，却有截然不同的结果，似乎天经地义、无可厚非。

与顾兵形成鲜明对照的是严磊。

28岁的严磊几年前投资赚了一笔小钱，月收入也有2万元。严

磊在花钱方面很随意，每月除2000元房租外，还要支出近1万元。严磊想在市中心购买一套三室一厅的房子，还想买一辆20万元左右的国产汽车，计划35岁之前完成恋爱结婚的人生大事，但他平时对各种理财方式都没有兴趣尝试，除了开支外，他将所有钱都放在银行的存款账户上，工作多年只有25万元的存款。

其实以严磊的财务状况来看，当前存款只有25万元，还面临着购房、购车等大额支出，按照当前的生活方式，要想实现目标是不可能的。

点评与建议

顾兵的“消费也是资本”算是一个爆炸性的宏论。对于大多数的消费者，通过消费行为成为资本家，才更有实际意义。比如像严磊这样80后的高薪单身，限制消费、扩大投资就是为这类人量身定做的投资原则。

从顾兵和严磊的例子我们可以看出，本来消费就是花钱满足自己的需要，如能作为投资运用，从资金上来说，不存在风险。比如你要投资开服装店、鞋店，除了有店铺，一定要有货摆放。这些货卖不出去就是损失。可是消费投资，这些都不用，鞋穿在脚上，衣服穿在身上，不仅仅满足了自己需要，在穿着服装的同时，本身就是实体广告，就是活广告。走到哪里都是店，随时随地可推销你的货。推销不成功，除了增长个人经历财富，不存在任何其他损失。如果再加上口碑宣传，对品牌的树立是有贡献的。企业向媒体投钱做广告，未必有与花费等价的结果，但你的实体广告和口碑宣传推荐，很有可能带来实在的收益。是否可以视为消费的同时等于为产品进行了广告宣传的投入？所以，消费投资，是稳赚不赔的个人事业。

事实上，消费投资还涉及一个重要命题，这就是“理性消费”。在当前的商品社会中，人们从小就从电视广告里接受了这样一种观

念：工作是为了赚钱，赚钱是为了享受，而“购物是享受”、“购物有益健康”。在其熏陶下，一些心理暗示严重的人在潜意识中接受这类说法也就不足为怪了。在有了条件和实力后，欲望的闸门一旦打开往往就难以收拾，可以说，商品对他们的诱惑几乎难以抗拒。

那么，怎样才能做到理性消费呢？专家给出的以下十五条忠告可以帮助你。

一是不在生气的时候进行购物。

二是不在悲伤的时候进行购物。

三是不要为了留下印象而购物。

四是不要在怀旧的情绪中购物。

五是别为赶时髦买东西。

六是不要把购物当成一种消遣。有许多漂亮的公园可以用于消磨时间。你可以去街道散步，或者培养一些业余爱好。但是，不要把你的空闲时间用于逛商业街。购物时，应事先列一张清单并严格按照原先的计划进行，这样可以避免一时冲动而买一些不必要的东西。

七是千万不要使商业街成为家人的娱乐目的地。否则，你就是将“商业街情结”在他们最易动情的年龄介绍给了他们。

八是别带着已经有些懂事的孩子逛商业街，他们知道你无法拒绝他们的要求。

九是只在你确实需要购买东西的时候，才到商业街买东西。按你的购物清单进行购买。如果发现自己有超出清单进行购物的冲动，应当尽快离开。

十是只留一张信用卡，将你其余的信用卡从你的皮夹子中拿走。你只需要一张卡，能用于急需就够了。如果你真想做到不负债，就必须与数量众多的卡划清界限，清理信用卡，只保留一张。

十一是制定用现金购买一切物品的政策，如果你没有现金，就不要购买。当你去商业街的时候，不要带信用卡，只带少量的现金，足

够买你想买的东西以及一杯咖啡加上打一个电话的钱就够了。

十二是在任何地方，一旦有购物的意图时，就可以运用“替换政策”。政策很简单，那就是你买一样东西就必须丢掉另一样东西。如果你买新衬衫，你的旧衬衫中的一件就必须丢掉。买一套新盘子，就应将旧盘子抛弃。如果你买新的灯具，你已经拥有的那一个就必须淘汰。

十三是当你真心想买东西时，先问自己：“为了买这件物品我要放弃什么，食物还是一罐煤气？我为什么买这件东西？我真需要它吗？这件物品在我的未来三个月的购物优先列表上占据什么位置？这在我的未来两年的个人重大财产表上占据什么位置？我现在已经有多少这种东西？一个人需要多少？”

十四是如果有人正在买东西，你就必须买一些的话，那你不妨试试逛商业街而不带钱包，只留够交通费，也许一开始你浑身不自在，但是坚持一下吧。

十五是如果你有购物癖，你需要问你自己几个重要的问题：你为什么感到有买的必要性？你什么时候感到买东西的必要？你为什么必须拥有这些东西？

第六章

头脑风暴，使投资不再疯狂

投资既已疯狂，说明投资者缺乏基本的常识。因此，本章从“普及”的角度，来谈谈投资理财需要掌握的相关知识，帮助读者确立科学的投资理念，采取正确的投资方式，走出“疯狂”迷雾，做到合理理财，理性投资。

投资理财的认知误区

现代投资理财一般认为起源于20世纪美国的保险业。1969年在美国芝加哥的酒店里，一小群各个金融行业的投资理财专业人士在讨论他们看到的一个不足：每个专业领域都有各自的投资理财顾问，但缺少对各个金融领域全面熟悉的投资理财顾问为客户服务，由此投资理财服务应运而生。

我国的“理财”一词最早见诸20世纪90年代初期的报端。随着我国股票债券市场的扩容，商业银行、零售业务的日趋丰富和市民总体收入的逐年上升，“理财”概念逐渐走俏。

理财的准确含义应该是这样的：首先，理财是理一生的财，不是解决燃眉之急的金钱问题而已。其次，财是现金流量管理，每一个人一出生就需要用钱（现金流出），也需要赚钱来产生现金流入，因此不管现在是否有钱，每一个人都需要理财。最后，理财也涵盖了风险管理，因为未来的更多流量具有不确定性，包括人身风险、财产风险与市场风险，都会影响到现金流入（收入中断风险）或现金流出（费用递增风险）。

一般来讲，个人理财品种大致可以分为个人资产品种和个人负债品种。个人资产品种一般包括共同外汇、基金、股票、债券、存款和人寿保险等，个人负债品种一般包括个人住房抵押贷款、个人消费信贷等。

由于不少人对“理财”这一概念缺乏正确而深刻的认识，以至于在态度和行为上出现一些误区。而正是这样的错误操作，才导致了本

第六章

头脑风暴，
使投资不再疯狂

书前五章所阐述的种种疯狂行为。

当前，人们对理财存在的误区主要表现在以下三个方面。

误区一：理财就是理眼下的财。

一般人谈到理财，想到的不是投资，就是赚钱。实际上理财的范围很广，理财是理一生的财，也就是个人一生的现金流量与风险管理。投资理财可以说已经超出了投资和保险的范畴，是根据生命周期理论，根据个人和家庭的财务状况和非财务状况，运用科学的方法和程序制定切合实际的，可以操作的投资理财规划，最终实现个人和家庭的财务安全和财务自由。

通俗地讲，所谓投资理财，就是合理地利用投资理财工具和投资理财知识进行不同的投资理财规划，完成既定的投资理财目标，实现最终的人生幸福。

投资理财的方式目前主要有储蓄、保险、股票、基金、外汇、黄金、收藏品和投资信托等。投资理财的知识主要涉及财务、会计、经济、投资、金融、税收和法律等方面。投资理财有两个主要目标，一个是财务安全，一个是财务自由。财务安全是基础，财务自由是终点。从另一个角度讲，投资理财又有两个方向，一个是进攻，一个是防守，两者合称就是保值增值。进攻是获取收益，防守是保证本金不蚀。

误区二：投资理财就是买股票，就是买房地产。

目前很多人对投资理财的概念有了一个严重的误区，有些人认为投资理财就是赚钱，就是买股票，就是买房地产。

其实，这只是说对了投资理财的一个方面，投资理财还有一个很重要的方面就是，遇到困难问题的时候，少花钱甚至不花钱，具体地说就是利用保险、税收和法律工具合理分配资产。

投资理财就是要运用投资理财的知识和工具，针对投资者的需求，进行一个综合的、全面的、整体的、个性化的、专业的、动态

的、长期的金融服务。

投资理财规划的内容包括现金规划、消费支出规划、教育规划、风险管理和保险规划、税务筹划、投资规划、退休养老金规划、财产分配规划等。

误区三：自己没钱，再怎么投资理财也没用。

对于个人投资理财规划，有的人认为银行推出的投资理财服务就是存定期，储蓄时间越长，可以得到的回报越高；有的人认为，自己没钱，再怎么投资理财也没用。

点评与建议

其实大家都知道这么一句话，你不理财，财不理你。说说大家都觉得简单，但是真正到了投资理财的时候，就会感觉有力无处使。实际上并不用如此费劲，只要有时间上各大银行的投资理财中心坐坐，相信投资理财经理会很乐意和你探讨如何为你规划投资理财。

就投资理财的途径而言，投资者需要先开立相应的投资理财账户。为防范投资者陷入投资理财误区，造成财产、精神上的损失，投资者在开立储蓄、保险、股票、债券、外汇、期货、黄金等投资理财账户时，应到符合国家监管要求的正规金融机构办理。

目前，我国金融机构主要分为银行、保险及证券三大组成部分，但从投资理财途径上看，证券公司能为投资者提供较多的投资理财途径及申请更多类别的投资理财账户。而部分理财工具（如债券）也可通过多种渠道（银行或证券公司）开立投资理财账户。

一般而言，通过银行开立的投资理财账户可以办理储蓄类产品和银行理财产品以及基金类产品，大型银行还可通过银行系统购买国债。由于银行网点分布较广，通过银行渠道开立投资理财账户可到银行柜台办理。

通过保险公司开立的投资理财账户可以购买寿险、财产险等投资

理财产品，随着网络化的发展，部分寿险、意外险的产品也可通过各保险公司网站直接购买。

通过证券公司申请开立的投资理财账户可运用股票（包括A股、B股、H股等）、债券（包括国债、企业债、公司债等）、期货（包括金融期货如股指期货、外汇期货等，商品期货如黄金期货、农产品期货等）等一系列的投资理财工具进行投资理财。证券账户的开立可到各证券公司营业部办理，需要在交易日内办理。部分证券公司可通过各省份网站进行网络预约，通过预约的开户时间则相应较为灵活，可支持周六日开户。

避免投资理财非理智行为

对投资理论的研究可以为人们提供分析的基础，提供判断工具，通过理性的分析和判断让人们跟上市场的步伐，甚至超越市场，这才是理性投资的出发点和目的。但如果试图完全把握市场，则是不可行的，因为你并不可能十分准确地预知未来的市场表现。

至于依赖现代数理模型与方程进行投资，则是不可取的，即使在美国这样一个比较成熟的市场化国家，由诺贝尔奖金获得者组成的基金公司也是一鼓作气，三鼓而败，所以纯数理模型与方程派是站不住脚的。

但是，并不是投资分析就一无用处了。在一个成长的市场里，市场整体是上升的，收益是比较稳定的，基于公司基本面分析进行投资的巴菲特也确实取得了不俗的投资业绩，这说明理性分析是必要的，大的基本面和公司具体情况分析也是必要的。

就证券市场而言，研究投资中的非理智行为，归根结底是为了避免这些非理智行为，确保投资的成功。那么究竟怎样才能做到这一点呢？以下几点相信对于每一位投资者都会有所帮助。

第一，确立一个熟悉的投资领域。

实践自我承诺的第一步，就是只投资于个人熟悉的领域。然后进行基本的分析工作，着眼于未来的预期收入，而不是以往的成果。

回顾许多投资大家的传记，我们可以发现，他们往往扎根于一个投资领域，或股票或期货，甚至不少是仅仅钻研其中很小的一个子领

域。比如价值低估个股，比如高成长股，比如黄金、棉花这样的特定品种，甚至不乏一些技术交易大师只挑选自己擅长的某几个技术形态定式交易，而对其他时间的走势冷眼旁观。他们这么做，很大程度上就是为了避免过高估计自己的能力。

第二，注意搜集与个人意见相悖的资料。

注意搜集与个人意见相悖的资料，并与持相反观点的人讨论，这样就能避免投资者过度自我肯定。

多元市场分析是时下很流行的一种投资分析思路，这种思路通过股市、债市、期货、外汇多个市场走势的互动关系来更好把握特定市场的走势。这种投资思路相比始终局限于某个特定市场，最大的好处就在于，你也许能够因此看到其他市场反映出来的迥异的现状。比如说当你认为经济正在复苏，股市将受惠于此而继续上涨之时，却发现更能反映市场对于经济复苏预期的中长期债券收益率掉头向下，这时候你就该反思此前的经济复苏预期是否正确，从而避免自以为是。

第三，不妨把目光放远点。

你赖以观察投资世界的“窗口”，是否大到可以使你能够从各类重要的投资工具中作出抉择？你是否由于特别熟悉个别市场、钟情个别主题，结果导致观察世界的“框架”过小？因此，不妨把目光放远点。

第四，简化决定。

避免观点过于狭隘，同时不应该接受过多的信息。设立固定的长期目标是可取的方向。一旦确定投资的风险类别，你就不用经常重新审视股份组合或借贷比率。这样也可以避免投资者无时无刻不盯着股价。一旦打定主意，决定增加某些特定投资主题（新能源或大宗商品），或哪些项目与计划不符后，投资者就不必为所有可行的新建议浪费脑力了。同时，化繁为简也意味着只投资于个人真正熟悉的市场

和领域。

从简化的意义上讲，某些最佳投资构思承诺能带来可观回报，但如果风险无法评估又有何用呢？此外，深入了解基本情况，也有助于化繁为简。举例来说，如果投资者明白“预期回报越高，风险一般越高”的道理，就不会进行无长期回报、不负责任的投资了。

第五，掌控你的情绪。

处于决策关头时，不妨整理一下个人的情绪状态。简单的原则是：应该考虑一晚，留待第二天再作出影响重大的决定，而且在第二天早上仍然能吸引你的选择，才值得加以研究。

决策关头你应该考虑这样一些问题：你是否因为喝了咖啡而兴奋不已？或者是因为连续的资本投资报捷而刚愎自用？在家容易呈现哪些受情绪控制的行为模式？你是否容易高估了个人能力？你现在是否受特定的市场阶段或价格升幅的影响？你有没有考虑到与个人观点不符的负面信息，或者是由于不中听、与个人世界观相悖而置之不理？你是否会选择考虑一晚再作决定，并且寻找与你的观点相悖的信息？

第六，学会止损。

你为什么会持有某种亏损证券？你是否以买入价作参考价值，或预设未来盈利预测，并以此重新计算预期股价？你今天还会增持这种证券吗？许多事实证明，止损出仓是防止拒绝承认错误，或过早套利的良方。

第七，学会放弃。

在复杂的市场中，每个人都会面对太多太多的未知和无奈，如果投资者不选择放弃，以弱抗强，则可能不单单是达不到预期效果，更重要的是将严重影响心态，从而导致更多的决策错误。

实际上，每个投资者都已在不知不觉中放弃了很多机会，只是多数人并没有意识到，比如几乎每个交易日都会有涨停的股票，但多数投资者可能并不在意自己没有投资到这些股票，因为他们非常清楚，

这不在其掌控范围内。但是当一只看好的股票在自己犹豫是否出手之时大幅上涨，就很难坦然面对了。

事实上，股市中有很多看似可能掌控的情况，其实并不一定能控制，这导致有些错误的发生几乎是必然的，所以投资者实际面对的不仅仅是平静地接受一个可能的错误，即不得不放弃已得到或可能得到的收益，而更应是事先决定好去接受下一个可能的错误，选择放弃什么。

第八，注重防范，避免上当。

无数疯狂投资导致失败的事实提醒我们，在投资理财上应注重防范，避免上当受骗，降低风险系数，在确保本金无损的情况下赢利。

比如有的人轻信荐股，结果上当受骗。某人在电视上看到一个免费推荐股票的热线电话，于是打了过去，接线员为他热情推荐了几只股票，还建议他交纳会员服务费，可以享受更全面的理财服务。这个人汇款3680元后，获得了一只据说可以“保证赚钱”的股票，他买了5000股，没想到一周时间赔了1万多元。

专家提醒，目前许多网站、电视上都有类似的荐股热线电话，背后都有理财咨询公司在操纵，雇用一批证券分析师，名义上是免费推荐股票，实际上是诱骗股民入伙，成为会员，按期交纳服务费。普通消费者不应轻信荐股，不迷信涨停股，不要轻易向陌生人泄露自己的电话、身份证号码、银行账户、证券密码等信息，不要轻信网站上的各种信息，相信自己才是最重要的。

再如轻信预期收益，结果也上当受骗。某人在银行买了一款投资股市的基金理财产品，花了10万元。没想到现在只有6万多元了。当时银行推销人员说得可好了，该基金历史业绩排名靠前，年收益曾高达一倍，预期将来年收益30%，比银行存款强多了。结果购买一年后就赔了近一半。最令人气愤的是，银行销售完理财产品，就不再和他

联系了，连个平信或者电话都没有，而基金公司每年还照收管理费。

专家提醒，银行销售理财产品时，都会选择历史业绩作为亮点来宣传，但历史业绩不代表现在和将来，预期收益率只是用于宣传的一个数字，它并不等于实际收益率。投资者购买理财产品，要有正确的判断，投资前一定要全面了解投资对象，一定要仔细阅读产品说明书。

第九，谨记投资的安全边际原则。

聪明的投资人始终都会坚守安全的原则，他们坚持原则毫不动摇，确保自己永不亏本。如果不坚持安全边际，你的投资就像是孤注一掷，会有多大的胜算呢？如果遇到熊市，股市大震荡，你就会遭受重大的损失。在投资过程中要有清醒的意识，钱是赚不完的，但是会像沙漏一样慢慢向外漏完。只有你的意志坚定，善于分析，你的心不动摇，你的手才不会动摇。

巴菲特是财经界响当当的人物，也是我们非常熟悉的股神，他的理念让我们每一个人都感到非常敬佩。

巴菲特在10岁的时候就开始买股票了，最初，他和其他的人一样，在购买之前要进行技术分析、看图表、打听一些小道消息等。就这样直到他20岁的时候，他也没有因为买股票而赚很多的钱，这时的他已经大学毕业了。

毕业之后他偶然地读了格雷厄姆所写的一本书叫《聪明的投资者》，看完之后他深受启发，决定在这位大师的门下学习。经过几个月的学习之后，他的业绩得到了很大的提高。最后巴菲特感叹道：

“在老师这里学习几个小时，等于自己辛辛苦苦地读了10年书啊。”

巴菲特在格雷厄姆那里学习结束之后，有幸进入了格雷厄姆自己创办的投资公司。经过两年的实际锻炼之后，他的能力明显有了更大的提高。后来格雷厄姆在退休的时候，把公司的管理交给了巴菲特，并告诉他一个投资秘诀，这个投资秘诀只有两句话，是这样说的：

“第一，永远不要亏损；第二，永远不要忘记第一条。”正是这条投资秘诀，让巴菲特在投资方面步步为营，在几十年的投资生涯中，他始终在遵循着这条秘诀，并非常感慨地说：“这条秘诀非常有效，应该坚持一百年不动摇。”

首先我们看一下这条投资秘诀的两句话：第一，永远不要亏损；第二，永远不要忘记第一条。我们很多人之所以会造成投资亏损，其主要原因是我们在投资的时候总是不能够认真地去分析，不能够慎重地去决策，总是很轻率地投资。格雷厄姆的投资秘诀所要告诉我们的，投资最重要的不是赚钱第一，而是安全第一。

遵守安全投资规则的人，他们的态度都是谨慎的。他们用盈利的确定性来肯定充分的安全边际。他们把确定性看得非常重要，他们在投资中没有慌张，而是保持一种志在必得的心态。只要找到了确定性，他们会集中大规模投资。这时不要再说“不要把鸡蛋放在一个篮子里”等投资有风险的话了，他们早已经胸有成竹。

投资要保障资本安全，这就像是小孩子学走路，你要一步一步脚踏实地，走得稳当了，你才会慢慢学会疾走、慢跑。投资也是，在没有盈利以前尽可能小地承担有限的风险，也就是你要保证自己尽可能地不摔倒，有了盈利以后用盈利来承担风险。

投资者要谨记投资的安全边际原则。投资中没有安全边际，就如同暴雨中没有一座房子可以躲雨，高速公路上把握不好方向盘，狂风海浪中轮船里没有救生圈，是一种很危险的状况。未来不可预测，是你把自身陷入一个没有保证的旋涡里，或是偏要在悬崖边上开车，谁能保证得了你的安全呢？

点评与建议

不可否认的是，在反转的市场或波动很大的市场里，如日本经济曾经的十年停滞，再高明的模型也是无济于事的，同样在通货膨胀严

重的时期，货币的贬值也是惊人的，原来可以买头牛的钱，几年间就只能买几粒米了。所以，在一个大的稳定的政局和持续增长的市场环境下，建立一个稳定的收益预期是可以期待的，建立在理性分析基础上的投资是合理的。

这就是说，如果把理性投资理解为是合理的增值预期，而不是企求一夜暴富，通过多样投资工具的选择，把风险控制一定范围，那么，这个理性投资是对的，也是可以实现的；如果把理性投资理解为是依赖现代精确的数理方程计算收益和风险，希望在同等的风险程度下，得到远高于市场平均水平的收益，那么，就是不现实的。

第六章

头脑风暴，
使投资不再疯狂

个人理财渠道及投资策略

高歌猛进的CPI（消费者物价指数），让老百姓手中钞票加速贬值。如今，“你不理财，财不理你”越来越深入人心，但市场上理财产品琳琅满目，该如何选择呢？这里就一些常见的理财渠道作一个简单盘点并提出合理化建议。

第一，储蓄是最大众的理财渠道。

在理财形式多样的今天，储蓄仍然是最大众、最保险的理财方式。银行储蓄具有安全、信任度高、收益稳定、存取方便、期限固定等优点。储蓄方式有活期和定期两种，但其总体收益率偏低，是众多理财产品中保值效果最不明显的一种渠道。

为了使储蓄理财能赚取更多的利息收入，储户应在存款期限、存款金额和存款方式上注意以下几点：

一是合理选择存款期限。对于经常需要临时用钱的储户，最好采用“连月存储”方式，即储户每月存入一定的钱款，所有存单年限相同，但到期日期分别相差一个月。这种存储方法能最大限度地发挥储蓄的灵活性，储户临时需要用钱，可支取到期或近期的存单，以减少利息损失。

二是用“七天通知存款”打理“活钱”。“七天通知存款”是一种介于活期存款和定期存款之间的存款业务，储户存入资金后，可以获得比活期存款更高的利息，但比1年期定期存款的利息稍低一些，提取存款需提前7天通知银行。因此，对于一笔不能确定用途和用时的“活钱”，储户可利用“七天通知存款”来提高利息收益。但是，

“七天通知存款”的门槛较高，其起存金额一般要求在5万元以上。

三是用“阶梯存储”应对利率调整。以10万元为例，4万元存活期，便于随时支取；另外6万元分别存1年期、2年期、3年期定期储蓄各2万元。1年后，将到期的2万元再存3年期，以此类推，3年后持有的存单则全部为3年期，只是到期的年限不同，依次相差1年。阶梯存储使储蓄到期额保持等量平衡，既能应对银行对利率的调整，又可获取3年期存款的较高利息。

第二，银行理财产品是就近受宠的一种理财渠道。

按照标准的解释，所谓银行理财产品，应该是商业银行在对潜在客户群分析研究的基础上，针对特定目标客户群开发设计并销售的资金投资和管理计划。在理财产品这种投资方式中，银行只是接受客户的授权管理资金，投资收益与风险由客户或客户与银行按照约定方式承担。

根据本金与收益是否有保证，我们一般将银行理财产品分为保本固定收益产品、保本浮动收益产品与非保本浮动收益产品三类。另外按照投资方式与方向的不同，新股申购类产品、银信合作产品、QDII产品、结构型产品等，也是我们经常听到和看到的说法。

2011年的投资市场上，银行理财产品大行其道，成为绝对的王者。银行有推出产品的动能，投资者拥有需求，供给与需求一拍即合，催生了整年银行理财产品市场的繁荣。但是随着监管政策的到位，理财产品市场的格局将会出现一定的变化。银行理财产品的突出特点在于“短”和“快”：产品的投资期限短，一些产品的投资期甚至只有两三天时间；银行产品发行速度快，一批产品发售结束，立刻有新品跟上，形成了滚动之势。

投资者需要明白，理财产品尽管热度尚在，银行理财产品发展环境也没有出现根本性的变化，但是随着监管政策的调整，理财产品的格局将会出现一定的变化。因此需根据不同银行理财产品的具体特点

采取不同的投资策略。

第三，股票是风险收益对等的双刃剑。

在一个成熟稳健金融体系下的股票市场，总体上说是一个稳步向上的投资渠道。虽然单只股票价格会受到公司业绩、通货膨胀率、国家政策等多方面影响，但在高通货膨胀率时期，股价随着公司市值而推升，这就使得股票具有避免资产贬值的作用。

我国沪深两市投资者的交易理念更倾向于盈利增值，所以股价的涨跌，更多的是依据炒作热点，并且热点转换的速度很快。股票因为具有不错的收益性和较高的流动性，以及较低的门槛，成为不少工薪阶层个人理财的首选。牛市里不乏跌停的垃圾股，熊市里也有一枝独秀的热点股。

第四，黄金是价值最稳健，流通最广泛的投资品。

当今能够在全世界范围内流通的货币先是黄金，然后是美元。根据供需水平决定价格的理念，使黄金成为大部分投资者避免资产贬值的首选。

纸黄金作为目前最方便、最广泛的投资黄金渠道，成为近年来投资者眼中保值增值的有效工具。投资者按银行报价在账面上买卖“虚拟”黄金，只需通过把握国际金价走势低吸高抛，就能赚取黄金价格的波动差价。目前国内市场主要有建设银行、工商银行和中国银行的纸黄金，其中工行和建行的纸黄金手续费较低，单边点差为每克0.4元。通过个人网上银行系统就能交易。

第五，基金定投省时省力、省事省心。

基金定投是指定期定额投资基金，在固定的时间以固定的金额投资到指定的开放式基金中。该项投资类似于银行的零存整取方式，能积少成多，平摊投资成本，降低整体风险。它有自动逢低加码、逢高减码的功能，无论市场价格如何变化，总能获得一个比较低的平均成本，因此定期定额投资可抹平基金净值的高峰和低谷，消除市场的波

动性。

基金定投是一种很便捷的投资方式。目前，已经有工商银行、交通银行、中国银行、建设银行、农业银行和邮政储蓄银行等开通了基金定投业务。值得一提的是，基金定投的进入门槛较低，最低每月投资200元就可以定投基金。此外，还可以在网上银行进行基金的申购、赎回等所有交易，实现基金账户与银行资金账户的绑定，设置申购日、金额、期限、基金代码等进行基金的定期定额定投。

点评与建议

鉴于国内个人的投资渠道越来越多，投资又往往伴随着一定的汇率及利率风险，所以必须讲究投资策略，在投资前最好制定一个简单的投资计划，做到有的放矢，避免因盲目投资造成不必要的损失。

一是要了解自己的投资需求及承受能力。不同的投资者有不同的投资需求及承受能力。有些人主要用于投资升值，承受能力较强；另一些人虽然也进行投资，但将保本作为投资底线；还有一些人有可能在未来有诸如留学、境外旅游、境外考试等其他用途，不但承受能力有限，连投资期限也有一定限制。因此，充分了解自己的投资需求和承受能力，应成为投资的基础。

二是要制定符合自己实际情况的投资策略。在了解自己的投资需求后，就可在此基础上制定投资策略。投资升值需求强烈、承受能力强的投资者，可将部分资金用于买卖或投资于较大、投资回报率较高的理财产品，并配合一些保本型投资以控制；承受能力较差或是以保值为主要目的的，则可将大部分资金投入一些保本型的。一般情况下，投资者可进行适当的分散投资，将个人资产投到不同类型的或是不同的币种，从而有效地分散投资。当然，对于资金量较小的投资者，分散投资可能不太现实。在这种情况下，选择一种最佳的就显得尤为重要。

三是充分了解投资渠道的结构。要在最合适的时机，选择最合适的，不仅应该对国际金融市场有一个基本的认识，同时还应对各种投资渠道的结构特性有一个全面的了解。目前市场上的投资渠道，尽管名字五花八门，实际上它们的区别只是结构不同而已。有些与某币种汇率挂钩，汇率上涨越多，收益就越高，有些产品则正相反；有些产品与美元利率正向挂钩，利率上扬则投资收益增加，也有些产品与美元利率反向挂钩，利率下跌则收益增加。了解了产品特性以后，结合自己对市场走势的判断，选择就显得简单多了。比如，在利率缓步上扬的市场中，可以考虑投资收益递增型或是利率区间型；而在利率稳定或逐步下降的市场环境下，投资利率反向挂钩型产品则可以为投资者带来较高的投资收益。

总之，只要投资前认真作好准备，就一定可以找到最适合自己的投资渠道，真正提高理财的收益。

个人创业投资致富策略

创业投资通常被称为“风险投资”，尤指“冒险行为”、“创新行为”、“创业企业”等。创业投资项目选择的核心标准是能否在未来的可预计期间内取得高额回报。由于高新技术企业与传统企业相比，更具备高成长性，所以一般情况下，创业投资往往把高新技术企业作为主要投资对象。

万事开头难。下面我们在总结前人的经验的基础上，结合当代社会发展特点，总结出了个人创业投资致富策略，希望能对朋友们有所帮助。

第一，必备条件缺一不可。

创业具有一定的冒险性，要想创业成功，需要创业者具备如下基本条件：

一是充分的资源，包括人力和财力。创业者要具备充分的经验、学历、流动资金、时间、精神和毅力。

二是可行的概念，生意概念不怕旧，最重要的是要可行，有长久性，可以持续开发、扩展。

三是适当的基本技能，不是行业中的一般技能，而是通常性的企业管理技能。

四是有关行业的知识，不能只陶醉于自己的理想。

五是才智，创业者不一定要有高智商，但要能够善于把握时机去作出明确的决定。

六是网络和关系，创业者需要有人帮助和支持，不断扩大朋友圈

络和搞好人际关系会带来不少方便。

七是确定的目标。

第二，善于抓住好机会。

个人投资创业要善于抓住好机会，把握住每个稍纵即逝的投资创业机会，就等于成功了一半。怎样发现创业的机会呢？

一是变化就是机会。环境的变化，会给各行各业带来良机，人们透过这些变化，就会发现新的前景。变化可以包括产业结构的变化，科技进步，通信革新，政府放松管制，经济信息化、服务化，价值观与生活形态化，人口结构变化，等等。

二是从“低科技”中把握机会。随着科技的发展，开发高科技领域是时下热门的课题。例如，美国近年来设立的风险性公司中，电脑占25%，医疗和遗传基因占16%，半导体、电子零件占13%，通信占9%。但创业机会并不只属于“高科技领域”。在运输、金融、保健、饮食、流通这些所谓的“低科技领域”也有机会，关键在于开发。

三是集中盯住某些顾客的需要就会有机会。机会不能从全部顾客身上去找，因为共同需要容易认识，基本上已很难再找到突破口。而实际上每个人的需求都是有差异的，如果我们时常关注某些人的日常生活和工作，就会从中发现某些机会。因此，在寻找机会时，应习惯把顾客分类，如政府职员、菜农、大学讲师、杂志编辑、小学生、单身女性、退休职工等，认真研究各类人员的需求特点，机会自见。

四是追求“负面”就会找到机会。所谓追求“负面”就是着眼于那些大家“苦恼的事”和“困扰的事”。对于人们总是迫切希望解决的事，如果能提供解决的办法，实际上就是找到机会。例如双职工家庭，没有时间照顾小孩，于是有了家庭托儿所；没有时间买菜，就产生了送菜公司。这些都是从“负面”寻找机会的例子。

第三，学习销售自己。

身为小企业经营者，投资者可能更看重的是你，而不是你的产品。只要你知道如何销售自己，初期投资并不需要准备大笔资金。开业30天内，你就可以找到客户，现金60天内就会进来，帮助推动业务成长。

第四，将创业资金数额减到最低。

别举债，别投下家庭储蓄，成功机会只有20%~30%的新事业，不值得你这样冒险。你计划的事业要由现有的构想和你个人才华及专长做起，而且只需要少许现金。

另外，经济不景气时，个人创业投资要尽量选择货款回收快的项目，尤其是那些一手交货一手交钱的项目，如餐饮、干洗、小百货、洗车等。究其原因在于，困难时期企业之间拖欠货款现象很普遍。如果你的货款迟迟收不回来，那么很可能会因为流动资金严重不足而被拖垮；相反，如果货款回收快，至少你的资金还能转得起来。

第五，尽量选择传统型大众消费行业。

消费分为大众消费和奢侈消费两大类。任何时候大众消费市场都是最可靠的，像普通的衣食住行，有钱要消费，没钱也要消费，消费需求弹性小；而一些高档消费项目如汽车、旅游、咖啡馆、娱乐项目就不然，经济萧条时这些“可有可无”的消费项目会首先受到“冷落”。

第六，对客户要服务周到。

新事业不宜对顾客收费过高，经济萧条时客户会变得越来越挑剔，所以这时候创业的重点是要提高服务质量，满足客户的挑剔，甚至可以提供免费服务给顾客，让他们知道你做什么。

最需注意的是，永远有礼貌地和顾客说话，不论他们有时多么令你生气。记住，顾客不仅是上帝，还是独裁者。没有人比小企业经营者更清楚这一点，要尽力使顾客满意。

第七，多持有资产，比持有现金更合算。

这里的资产不一定是指实物，还包括土地、房产、个人股权、股票、艺术品、外币等一切具有保值功能的东西。要注意的是，并不是所有资产都能保值增值。一般来说，在经济不景气时买入股票、房地产并至少持有一年，总是会保值增值的。

第八，开始不成功也要继续努力。

绝对不要放弃，成功经常就在失败的另一侧。失败代表你已经在正确的道路上，只要失败次数增加，努力的时间够长，途中作出聪明的选择，你终会成功的。

点评与建议

从当今社会经济发展特点来看，人们的工作基本上有如下三种类型：国家公务员、企业雇工人员、自己做老板。他们各有千秋，但是恐怕很多人都想自己做老板！不过谁都知道，老板有老板的难处，并非人人都能做老板，真正搞好创业投资，做一个赚钱的老板、做一个事业有成的老板是需要勤奋和智慧的。所谓“万丈高楼平地起”，任何事业都是从小到大，由点滴做起，在不断总结经验、积累资金的过程中，慢慢发展起来的。

只有投资才能抵御通货膨胀

2011年，“通胀”再度成为热词，4%的通胀预期和5%的升值预期，居民投资理财的困难可想而知。一时间，专家学者们为通胀问题争论不休。与此同时，各路商家渲染通胀威胁，期望借此把房产、黄金、藏品卖个好价钱……而平民百姓关注的是：手里的钱会不会“毛”？现在开始布局理财是否还来得及？可以说，一场全民“抵制通胀”的运动已然掀起，对于普通投资者来说，未雨绸缪已刻不容缓。

虽然抵制通胀谁也保证能赢，但低收入者不妨采取以下措施来抗通胀。

第一，巧增存款利息抗通胀。

对低收入者而言，尽管存款利率往往赶不上贬值速度，但储蓄仍是基本理财手段。一笔存款简单地放在银行工资卡里，只能享受很低的活期存款利率，而如果改为定期存款将会获得更多的收益，短期似乎差别不大，一般也就几十上百元的出入，但时间一长，再加上利滚利的因素，两者收益差距可不是一星半点了。一点点的细节差距，十几年后会带来质的不同。

一是12存单法。每月提取部分收入做一个定期存款单，期限可以设为一年，每月都这么做，一年下来你就会有12张一年期的定期存款单。从第二年起，每个月都会有一张存单到期，如果有急用，就可以使用，也不会损失存款利息。从第二年起可以把每月要存的钱添加到当月到期的这张存单中，重新做一张存款单，继续滚动存

款。切记，每张存单最好都设定到期自动续存，这样就可以免去多跑银行之苦了。

二是阶梯存款法。适合与12存单法配合使用。假如你今年年终奖金一下子发了3万元，可以把这3万元奖金分为均等三份，各按1、2、3年定期存这三份存款。一年过后，把到期的一年定期存单续存并改为三年定期；第二年过后，则把到期的两年定期存单续存并改为三年定期；三年后你的三张存单就都变成三年期的定期存单，则每年都会有一张存单到期。这样就可以享受三年定期的高利息，非常适合大笔现金存款。

三是利滚利存款法。这种方法是将存本取息与零存整取完美结合，能获得较高的存款利息，缺点是要求大家经常跑银行。操作方法是：比如你有一笔2万元的存款，可以考虑把这2万元用存本取息方法存入，在一个月后取出其中的利息，把这一个月的利息再开一个零存整取的账户，以后每月把存本取息账户中的利息取出并存入零存整取的账户。这样做的好处就是能获得二次利息，时间充裕、不怕多跑银行的朋友可以试试这个方法。

第二，低收入者理财升级版抗通胀。

为了帮助大家更积极地理财，提高资金收益抵御通胀，接下来，我们将为大家推荐几种门槛较低、风险较小的理财手段。它们包括基金定投、商业保险与另类投资。基金定投前面已作过介绍，这里具体说说后两种。

先来说说商业保险。一旦遇上意外事件，中低收入阶层往往容易陷入困境。因此中低收入家庭在投资理财时更需要考虑保险的问题。理财专家建议，保险支出占家庭年收入的10%~15%比较合适。家庭保险首先要保证大人，特别是家庭的经济顶梁柱，别只顾着孩子。

商业保险应关注低保费高保额的定期险种。一方面，终身寿险虽然保障时间长，但保费高，因为保险期的长短直接影响保费。低收入

的家庭在寿险理财上，可重点关注意外险、定期寿险、定期重大疾病保险，比终身寿险费率低。另一方面，应以保障型险种为主。投保应选先保障后投资的险种，在投保消费型险种时，需要分清主次，要先考虑寿险、健康险、意外险的保障，在有支付能力的情况下再考虑养老险的保障。

注意：保险须量身定做。一般而言，在拥有社保医疗后，需要补充意外医疗及重大疾病医疗；如果是家里主要经济支柱，则需要购买一定的家庭责任险，即寿险。如果没有社保，则需要购买一定额度的住院医疗险。购买时莫轻信销售忽悠，注意保障范围、理赔细节及豁免条款。

下面再来说说另类投资。所谓另类投资，是指传统的股票、债券和现金之外的金融和实物资产。大众比较熟悉的是收藏投资。低收入者往往与农村或老房子挂钩，这意味着他们拥有不少另类投资空间。也许你的老家还有不少改革开放前的粮票、毛章、纪念币、旧版纸币、硬币甚至明清时期的古钱币，还有20世纪四五十年代的一些小人书乃至老教材，还包括稀有的邮票、扑克、车票、老年画、老家具、老电器等。换句话说，你要是觉得你拥有一些市面上很少见的旧物品，不管当前行情如何，都应当尽可能留存。也许过几十年你收藏的一些物什，会成为有钱人热捧的珍品，你的子孙们没准因此暴赚一笔。

通胀是一轮残酷的财富再分配的竞争，在指导思想上最好不要抱着“抄到底、闷声发大财”的想法，保值是最好的出手目的。你一定听说过这个理论，“想抄底的人永远都抄不到底，机会往往留给了那些无准备的人”。

目前，市场状况还不稳定，我们能做的、必须要做的，只能是时刻关注市场的走向和尽量踩准国家宏观调控的步伐，努力和国家步调一致，千万别因为过于贪心而成为市场上那个接过烫手山芋的最后买埋单人。

在财富的快车道上，总有一些落寞的守候者，他们总在焦急地等待着下一班的财富快车，可却屡屡与之擦肩而过。面对通胀，我们有了炒股、买房、购金、套现等更多的投资方式，但这些真的可以抵御通胀对我们资产的侵蚀吗？对于通胀，我们真的可以是赢家吗？

事实上，通胀对拥有巨大存量财富的人伤害更大，在不安全感的驱动下，他们会疯狂地投入通胀“赌局”中。而大多数人，由于资金实力较弱，在游戏规则前处于从属地位，最好还是做一名旁观者。

年轻人投资理财需听取专家建议

理财专家认为，“80后”、“90后”正是培养理财习惯和理财能力的关键时候，也正值适婚年龄，是需要“房子”、“车子”和“票子”的时候。切忌盲目跟从市场态势进行投资，无论牛市或熊市，首先投资应该理智，年轻人，在有限的收入下，应选择适当风险的理财项目以利于积少成多。

作为白手起家的年轻人，如何开始投资理财呢？理财专家给出如下建议：

第一，设定数字化的理财目标，否则一切都是空谈。

一般来说，人们的理财目标包括：购买房产、合法避税、结婚成家、子女教育、退休养老等。拟定精确的理财目标，建立自己的投资地图，清楚所在的位置与终点站，才不会迷失于人性的弱点。

比如，如果你50岁想拥有100万，或者两年后的某个纪念日出国旅行要10万，都要做好确定的目标。应从五方面着手现在开始做计划：一是自我风险和个人性格的分析，二是编制个人或家庭的资产负债表，三是编制个人或家庭的现金流量表，四是制定个人或家庭的短期、中期及长期目标，五是设定计划完成时间。最后，别忘了，每半年重新检查一次，修正不切实际的目标。

第二，强制储蓄，非常重要。

积累你的原始资金，越早越好。理财师建议：一定要学会定时强制储蓄，不要以为一个月一百块两百块没多少，哪怕就是几十块，趁年轻的时候一定要多积累，养成每个月有一笔钱雷打不动地储蓄起

来。将来你就会知道，这笔资金会是你的启动资源。此外，人生活到老学到老，学习一点理财知识是非常必要的，只有不断增加你的自我资本才是最重要的，尤其是“80后”、“90后”们。

第三，如果要投资，视野可以放宽一点。

做投资的时候，年轻人的视野还要放宽一点，有很多年轻人投资不光看股市、黄金，还有在下班之后的创意。比如，几个志同道合的朋友在上班之余，合作投资一个小的咖啡店，咖啡店选个不错的位置，这个收益几年下来之后，小店的投资要比工资收入高出好几倍。而随着你的收入在不断地增加，你的投资意识和自信心也随之建立起来了。

第四，巧用信用卡，提高使用率。

为什么开通信用卡呢？很多人都认为那是负债，其实信用卡是一个很好的理财工具。它可以增加你的现金流，因为它有五十几天的免息期，这样你便可以让更多的现金用于投资或是其他领域。同时开卡有礼，刷卡还会有积分，有免费礼品拿。但最关键的一点是可以积累你的个人信用，若你按时还款，信用记录一直良好，那么在以后贷款买房或是其他的个人贷款时，便会是一个很好的信用证明。

网银的便利性已成为大家的共识，大家开通网银后可以省去交水电费去银行排队的烦琐，也为选择性价比最高的消费方式打下基础，比如网购，索取免费礼品，更是为以后的投资理财创造便利性。但理财师提醒，使用信用卡千万要懂得控制自己。

第五，理财产品，提高收入。

当你坚持了一段时间的预算与记账后，你会困惑，家里节余的现金该怎么办呢？该用什么样的方式使它保值或是增值呢？这个时候就需要这些投资型理财工具出场了。然后按照你所预期的收益率与风险承受度，选择适合自己的投资工具。

理财专家认为，最适合“80后”、“90后”的便是定投，这个定

投不一定就是基金定投，可以是储蓄定投，即12张存单法；也可以是定期买股票及定期买基金。投资理财需要不断的学习，但不要盲目投资，它一定是你一段时间内的正常生活费和一笔应急资金后剩余的钱才能拿来投资。

第六，坚持长期投资，不盲目跟风。

很多人曾经在股市震荡中丢失了他们全部的利润，甚至血本无归。别再迷信炒短线、内线交易能让自己一夜致富。你只要想一下，假设有人能够准确预测大盘高低点位或个股高低价位，低位买进，高位卖出，那这个人就可以赚尽天下所有的钱了。

正确的投资方法，应该是利用闲钱长期投资稳健的标的物，利用被爱因斯坦称作比原子弹还厉害的“利滚利”效果，逐渐积累财富。只要你的投资期够长，发生各种不可预测风险的几率平均分散后，出现超额回报的可能性就越大。

第七，买车买房不是职场新人的首要消费。

许多人为了安全，一心遵照前人的指示，念个大学、找份好工作、买栋房子，积累资产，却不知道其实在为自己积累债务，所以终其一生都为负债奔走。

其实，汽车和房屋，可以拿来当作激励自己节省的愿景，却不适合职场新人拥有资金后，首先要满足的标的。职场新人如果把积攒的所有钱都投入买房子了，用什么学习理财呢？买车子或者房子，能买小的不买大的，能买便宜的不买贵的。对于那些从其他地方凑齐首付的职场新人来说，买车买房是负债，要考虑清楚哦。

点评与建议

理财的全部秘密在于爱惜钱、节省钱、钱生钱、坚持不懈。唯有如此，才能打开财富的大门。对于“80后”、“90后”来说，虽说投资理财方案要因人而异，但理财专家总会有一些模板或是方法助于我

们找寻及匹配出最适合自己的理财方案。

这里再介绍一下美国专家给年轻人的投资理财建议。

一是设立储蓄账户，每有一笔收入就存点钱进去。可以利用它支付购房首付、研究生教育、新车，或者是结婚费用。把它存入你的支票账户所在的银行，这样的话转账容易。

二是即使你现在的工作不怎么样，你也得开始建立自己的事业了。在你的领域建立人脉，加入职业协会，参加会议和培训班，自学技能，增强竞争力。

三是建立坚实的信用记录。如果你没有信用卡，就开通一个。如果有，要保证每个月按时还款。只用这张卡买你能支付得起或者急需的东西，并在每个月月底之前还清全部欠款。

四是如果单位不给办医疗保险的话，就自己购买一份。如果收入刚够糊口，有时候腿摔伤了这样的小事故也可能让你困窘不堪。你有医疗保险的话，会在需要的时候得到更好的照顾。对于年轻人来说，医疗保险并不贵。

五是推迟享受。你可能会感觉，已经很长时间没过真正成年人的生活了。但最好再用几年学生时代的家具，开车别开新的，粗茶淡饭，而不是经常下馆子，在网上看电影而不是去剧院，喝酒吧提供的减价饮料而不是去昂贵的俱乐部，这会让你最终受益匪浅。

六是寻求帮助。即使勒紧裤腰带，你手头的现金可能仍不足以同时买房、经营职业和投资养老金账户。但别忘了你的父母和祖父母，他们也许能在这些颇具价值的事情上帮上点忙。

投资要获利，一定要先行

由于复利的存在，时间对投资结果的作用比你想象的大许多，晚投资几年，你也许一辈子都追不上希望达成的目标。因此，投资要获利，一定要先行。时间是最厉害的魔法师！

1626年，曼哈顿岛的印第安人只是为了换回一些只值24美元的小珠子和小饰物，就把他们所拥有的整个曼哈顿岛的土地都卖给了一群新来的移民。数百年以来，由于这桩交易，印第安人已经成了大家耻笑的对象，但是利用复利来仔细计算一下的话你会发现，这些只得到价值24美元的小珠子和小饰物的印第安人也许要比那些得到整个曼哈顿岛的移民们赚得多得多。

如果以年利率8%对24美元计算复利（请注意，让我们暂时收起我们的疑惑，假定印第安人把那些小饰物换成了24美元的现金），那么经过386年，这些印第安人可能已经凭此积累起一笔价值超过30亿美元的财富，而曼哈顿地区政府最近的税收记录则表明当年被印第安人卖掉的那些土地只值281亿美元。我们不妨偏袒一下曼哈顿的市民们，接受他们对这个估值结果的怀疑，281亿美元只是一个估计值，所有了解市场行情的人都知道，在公开市场上这些土地的价值可能会是281亿美元的两倍，因此曼哈顿的地产的真正价值是562亿美元。然而，无论用什么方法计算曼哈顿岛所有土地的价值，得到的数

字都不是印第安人那笔财富的零头。

印第安人不可能获得8%如此之高的年利率水平，即使事实上1626年有如此之高的利率也不可能，更不用说根本没有了。只不过，不管你用什么年利率计算这24美元经过386年通过复利所积累的巨大财富究竟是多少，你也得承认，这次交易中普遍被认为是大傻瓜的印第安人并不像人们想象的那样傻，可见进行债权投资获取利息的收益并不差。所以说时间对投资结果的改变是惊人的。

事实证明，投资越早，时间越长，回报越多。就像两个参加等距离竞走的人，提早出发的，就可以轻松散步，留待后来出发的人辛苦追赶，这就是提早投资的好处。如果20岁起就每月定期定额为自己存500元，假设平均年回报率为5%，投资20年就不再扣款了，然后让本金与利息一路成长，到了要退休时，本利的和已超过30万了。

另一方面，投资一旦开始，就千万别停下来。时间越长，投资的效益就会越显著。

点评与建议

对于投资理财起步最好的时间就是我们每个人开始工作的时候，一开始工作、有收入，我们就要强迫自己把一部分收入存到银行或购买定期定额基金。现在城市里有很多“月光族”，他们把自己每个月的收入花得精光，工作了数年依然是穷光蛋一个。而有些人从有收入开始时就强迫理财，数年之后居然买房买车了。

最好的理财，是时间，不是技巧！

养成良好的投资习惯

一位哲人说过：“人的思想是万物之因。播种一种观念就收获一种行为，播种一种行为就收获一种习惯，播种一种习惯就收获一种性格，播种一种性格就收获一种命运。”正是由于思想的重要性，所以我们一入学必学的课程之一就有“思想品德”。而对于投资理财，养成良好的投资习惯，也是我们投资理财课堂中不可或缺的一部分，对我们投资者尤为重要。

习惯是一个人重复做同一个动作所形成的，做得多了，就在不知不觉中成为他的身心的一部分，所谓习惯成自然也是也。养成习惯之后，当他处在同一个环境中时，他的潜意识就会指示他做同样的动作，他在不假思索的情况下去做，做得多了，就变成上瘾，一旦上瘾，就很难改掉，故习惯可改，上瘾难戒。

从“瘾”字的部首为“广”，可以看出“瘾”是一种病态，除非有巨大的决心，瘾将陪一个人走完他痛苦的一生。习惯有好坏之分，好的习惯使你一生受惠，坏的习惯戕害你一生。就以股票投资来说，如果你养成坏的投资习惯，而这习惯又慢慢地发展成“瘾”，那么你就不能投资成功，最好的选择是退出股市。

习惯未到上瘾的地步，是有可救之药的。如果你想在股市成功，请你现在就下决心，改掉使你失败的投资习惯。改掉习惯的最好方法，就是以好的习惯代替坏的习惯。因为在驱除坏习惯之后所留下的真空，如果没有新的东西填满它的话，坏习惯会故态复萌，重新抬头，那时要再扑灭它，就要有更大的决心，成功的机会就降低了。所

以，改掉坏习惯和培养好习惯，必须同步进行，才能奏效，使你的投资走上成功大道。

投资虽然只是由简单的建仓和平仓构成，但其中却蕴含了很高的技巧，想成为一名成功的投资者，就一定要养成一系列的好习惯，就像要有一个好身体就要养成早睡早起、合理饮食等好习惯一样。习惯——尤其是好习惯——虽然不容易养成，但为了我们投资的最终目的——赢利，我们必须这么做。下面的这十种投资的制胜习惯是很多的投资大师不约而同形成并坚持保持的，也正是这些投资习惯指引着他们一步一步地走到了福布斯的富翁排行榜上。

第一，保住现有财富。

保住现有财富永远是第一位的。在现实生活中，失败的投资者唯一的投资目标就是“赚大钱”，结果，他常常连本钱都保不住。所以，应该相信最重要的事情永远是保住资本，这是他投资策略的基石。

第二，努力回避风险是制胜习惯。

风险虽然可怕，但也是可回避的。比如买基金，初买者必须先要搞清楚它的来龙去脉、各种类型基金的风险等级、各种基金的费用成本等，搞清楚后，才能决定是否适合购买，投资是否安全。

再比如，现在很多人热衷于收藏艺术品，但是，相比股票、债券、外汇、黄金、房地产，艺术品收藏的成功与否，更重要的不是取决于收藏者的金钱、时间和空间，而是取决于收藏者的智能和眼光。

第三，不要认为“市场总是错的”。

每个人都有他自己的投资哲学，这种哲学是他的个性、能力、知识、品位和目标的表达。因此，任何两个极成功的投资者都不可能有一样的投资哲学。失败的投资者没有投资哲学，或相信别人的投资哲学。

第四，衡量什么取决于你。

开发你自己的个性化选择、购买和抛售投资系统，这是制胜的

好习惯。失败的投资者没有系统，或者不加检验和个性化调整地采纳了其他人的系统。如果这个系统对他来说不管用，他会采纳另一个还是对他不管用的系统。其实，选择和衡量什么系统，这完全取决与你自己。

第五，不熟悉的不要轻易出手。

投资理财关系到家庭财产的安全和未来，一定要认真对待，不熟宁可不做。当你准备投资某种理财产品前，首先要问自己：我熟悉这个产品吗？对于比较陌生的产品类型，投资者需要充分了解产品的投资方向及风险属性，然后再作出是否投资的决定。

第六，省一分钱等于赚一块钱。

要快乐生活，开心省钱。钱要省，生活质量不能降低，短时间内经济不景气，股票、基金狂跌套牢，上班一族在开源困难的时候，可以从节流上下手，照样可以小有收获，最重要的一点，不能看不起小钱的积累，积少成多，还乐趣无穷，何乐而不为呢？

第七，学习投资知识。

“懂得运用知识的人最富有。”这是美国麻省理工学院经济学家莱斯特·梭罗说的一句经典名言。言下之意，就是说能否运用知识及掌握技术，是决定21世纪贫富差距的关键。而运用知识及掌握技术靠的就是学习。

只有通过自己学习，掌握了一定的知识，才能自主地、辩证地、正确地对待致富过程中出现的问题，也只有自己掌握了相关知识，你才能甄别投资过程中出现的假象，才具有观察问题、分析问题、自行决策的能力，才不会在随大流中盲从地做投资，从而能较为准确地判断这是投资机遇还是投资陷阱，最终能较大程度地避免投资风险。古语所说的“授人以鱼，不如授人以渔”，说的就是具备能力的重要性。

当然，学习还包括从实践中学习，实践是最好的学习途径和最好

的老师，正所谓“实践出真知”。犹太人通过学习和实践提高了自身的素质，使犹太民族成为最富有的民族。所以，向书本和向他人学习的知识和经验，要结合到投资理财的实践中去。当你真正做到将学习贯穿到致富生涯中去，你将会更加顺利和有效地得到财富。

第八，不做不符合你标准的投资。

失败的投资者没有标准，或采纳了别人的标准，无法对自己的贪欲说“不”。他们总是寻找那种能让他一夜暴富的“绝对”好机会，于是经常跟着“本月热点消息”走；总是听从其他某个所谓“专家”的建议。很少再买入之前深入研究的投资对象；他的“调查”就是从经纪人和顾问那里或昨天的报纸上得到最新的“热点”消息；任何时候都必须在市场中有所行动。

而成功的投资者从来不做不符合他标准的投资，可以很轻松地对任何事情说“不”。他们不断地寻找符合他们的标准的新投资机会，积极进行独立调查研究。只愿意听取那些他有充分的理由去尊重的投资家或分析家的意见。当他找不到符合他的标准的投资机会时，他会耐心等待，直到发现机会。

第九，清楚自己的财务状况，作好理财规划。

首先，必须知道自己的财务状况是怎样的，比如每月的固定、非固定收入，各种支出情况，需要预留多少现金来应付日常开支和意外花销，每月有多少钱可以用于投资。然后自己的目标是什么，比如存一笔钱出国旅游、买辆15万左右的车或是存一笔小孩读大学的学费等。再根据自己的财务状况作好切实可行的理财计划，比如每月进行投资的钱是多少，预期投资回报率是多少，作好了理财规划，离成功就更近一步。投资之前我们除了需要知道自己的风险承受能力外，还需要对感兴趣的投资品种有个大概的了解。

第十，控制自己的情绪。

不能控制你的情绪，必将导致投资失败。大部分失败者都是

因为压制不了买进卖出的冲动。他们的行动，是由情绪控制的。

以股市为例：在熊市中，股价跌到离谱的低点，当股票价值被严重低估时，本来是最好的买进机会，但他们的心，被恐惧所笼罩，使他们不敢买进，使买进良机，与他们擦身而过；在牛市中，股价已登峰造极，股票价值已被严重高估，原本是最好的卖出时机，但他们抑制不了贪婪的驱使，反而高价买进，使他们成为“高买”的牺牲品。

点评与建议

影响一个人成功或失败的因素很多，其中之一就是他的习惯。对普通百姓来说，花点时间琢磨琢磨，努力形成投资的思维，养成良好的投资理财习惯，对生活会有很大帮助。

养成定期投资的习惯对积累财富意义非凡！由于资金的时间价值和复利的作用，投资金额的累积效应非常明显。养成每月都有一笔小额投资的习惯，积少成多，小钱也能变大钱。更何况，定期投资回避了入场时间的选择，是一项既简单又有效的长期投资方法。

承担风险与获得回报

在高速公路上也只敢开到80公里时速的车手，一定会比同时出发的人落后一大截。投资也是一样，对于风险，大部分的人都避之唯恐不及，殊不知风险和收益是分不开的，完全避开了风险，就等于避开了可能得到的高回报。更何况，收益率的毫厘之差，会像滚雪球一样，让你累积的财富不经意间就和别人拉开了距离。

假设有两种投资方案，第一种年收益率为10%，第二种年收益率为7%，同样坚持在30年中每月投资1000元，尽管10%只比7%高出三个百分点，但30年后，前者的本利和是226万，后者的本利和则只有122万，比前者足足少了100万多。今天三个点的差异，或许你并不在意，但30年后，你将比别人少赚100万！所以，有机会赚取10%，为什么要在7%上止步不前呢？

当然，我们一定要事先评估一项投资所冒的风险是否适度。所谓适度的风险，是指即使这项投资结果不好，也不至于危害到个人或家庭的重大目标，比如维持基本生活、子女教育、养老等。为了筹措养老的费用，如果你正当壮年，那你大可以投资股市，勇于承担更高一点的风险，以换取更高的回报。

一般来讲，风险由低到高可分为五种类型：

一是安慰型。投资组合配置在风险最小的领域，如货币市场基金或中短债基金。此类投资人注重获得相对确定的投资回报，不追求最大回报，不喜欢或不适应短期内的大幅波动。这种投资组合类型的可能回报率最低。

二是保守型。投资组合为较大比例的配置债券类资产或债券型基金，同时也有一部分比例配置于股票类资产或股票型基金以及配置型基金。此类投资人注重获得稳定的投资回报，不追求最大回报，不喜欢或不适应短期内的大幅波动。在投资期限内，虽然难以准确预测其回报率，但是也不会有大起大落的情况。这种投资组合类型的可能回报率较低。

三是稳健型。投资组合为均衡配置股票类资产和债券类资产（或股票型基金和债券型基金）以及配置型基金。此类投资人注重获得稳健的投资回报。投资的市值在短期内可能会有一些波动。这种投资组合类型的可能回报率较高。

四是积极型。投资组合为较大比例配置股票类资产或股票型基金，同时还有小部分比例配置于债券和现金。此类投资人注重获得丰厚的投资回报，但对大多数投机领域敬而远之。投资价值在短期内可能会有大幅波动。投资期限内，最终获得的投资回报较难预料。大多数情况下，较之其他相对保守的投资组合类型而言，依照过去长年的市场经验，这种投资组合类型的可能回报率较高。

五是激进型。投资组合绝大部分比例投资于股票类资产或股票型基金，并且敢于涉足一些投机领域。为了追求最大回报，愿意承受资产价格的短期大幅波动风险。因为其很有可能承受较大的波动性，投资者最后获得的回报率较难预测。其长期回报率高于其他较为保守的投资组合类型。

以一个美国人为例。如果他在1926年用1美元购买股票，到1999年这1美元已经变成2200美元，他已经非常非常富有。但是，在这中间的74年里，他不知道多少次会在半夜从梦中惊醒，担心第二天股市暴跌。例如，1987年10月19日，美国股市就突然莫名其妙地暴跌大约20%。如果他购买的是国库券的话，虽然到1999年他的1美元只增长到14.94美元，但他可以晚上睡得非常稳当。美国有句话：购买股票会

让你富有，吃得好，但你会睡不好；购买国债会让你睡得好，但你富不起来。

点评与建议

要么“吃得好”，要么“睡得好”。想要既“吃得好”，又“睡得好”是不可能的。“鱼”与“熊掌”，二者不可兼得。在金融学中说“没有免费的午餐”，这句话的意思就是，市场上不可能存在既没有风险，却又能让你获得高回报的东西。

为你的储蓄寻找新“替身”

出于惯性，也出于对理财市场的不熟悉，很多人都习惯自然地将储蓄作为闲置资金的首选。在市场上已经出现了很多储蓄的替代产品，从风险的角度上看，它们基本可与储蓄相媲美；从流动性上来考虑，选对了合适的产品，流动性上也并不逊色；当然，最重要的是，它们的收益要显然高出一截。

因此，别犹豫，快为你的储蓄寻找一位新“替身”吧！

第一，活期储蓄与灵活理财产品、货币基金。

出于应对不时资金需求的目的，很多人都习惯于在活期账户上留有一定的现金，也有一些财务上的“马大哈”干脆就将活期账户上的资金束之高阁，他们所得到的就是0.36%的利率回报。如果换一种资金管理的方式，在承担几乎相近风险的前提下，能够获得四五倍的收益回报，你是否会动心呢？事实是，这样的产品并非稀缺资源，那就是几乎每家银行都可以提供的无固定期限理财产品。只需要你开通理财产品协议，或是动动鼠标用活期资金申购这些产品就可以实现。

灵活理财产品最大的特点在于出色的流动性和不错的收益性。在银行平台上所发行的这一类型产品，基本都已经能够实现在指定交易时间内实时申购、实时赎回，同时不会产生申购、赎回费用，在交易时间的制定上基本也吻合了投资者动用资金的需求，如时间上能够与证券资金管理相匹配。

当然，由于作为银行理财产品销售门槛必须满足一定的要求，如灵活理财产品的最低销售门槛为5万元，因此对于活期储蓄资金不

多的人来说，就需要考虑别的替代产品了。可以考虑的对象是货币市场基金。首先与灵活理财产品相比，货币市场基金的投资门槛较低，1000元就可以进行申购，货币市场基金的申购、赎回不需要支付任何费用。其次，货币市场基金的到账时间相对较短，虽然还不能实现实时到账，但一般来说货币市场基金在申购赎回一两个工作日内就可到账。在一些平台上还可实现第一天赎回，第二天上午九点半之前就可到账。从收益率上看，货币市场基金的七天年化收益率在1%~3%之间，部分货币市场基金的收益率水平高于通知存款、银行灵活理财产品。

第二，定期储蓄与债券、人民币理财产品。

同样地，对于定期储蓄而言，由于目前的银行利率水平整体上偏低，再考虑到利息税因素的影响，实际获得的回报就更低了。因此，对于习惯于定期储蓄的投资者来说，也可以考虑将一部分的定期存款，投入风险级别略高、收益也相应提高的产品中去。

另外一种可以考虑的选择是信托贷款类理财产品，它们属于非保本非固定收益类产品，但是其预期收益率实现的可能性比较高，在投资者的风险容忍度可以接受的范围内，不妨进行定期存款的转换。

如果投资者偏好于长期稳定的投资，选择购入一些企业债券并持有到期，也可以实现比定期存款高的收益。在目前的企业债券市场上，一些五年内到期的债券，其收益率具备一定的优势。当然，对于投资企业债券来说，承担的风险会有所放大，主要在于债券发行企业的债务偿还能力，因此在选择这样的产品时，要注意债券发行中是否引入担保条款等风险控制机制。

第三，教育储蓄与基金定投。

作为一种保证本金的强迫储蓄机制，零存整取和教育储蓄有一定的优势。但是，目前银行的零存整取和教育储蓄五年期的年利率都不是很高，就长期而言，这样的收益率水平恐怕无法抵御通货膨胀，也

难以实现教育储蓄的作用。

因此，对于那些投资年限大于五年的目标，相比之下采用定期定额投资基金的方式则更加适合。在长期投资的过程中，基金定投可以起到平均投资成本的作用，而且可以在较长的投资期内获得比较理想的投资回报。

在进行基金定投的时候，投资者还可以根据自身的情况，对投资进行配置，可以配置2到3只基金作为定期定额投资的目标。这一点是零存整取和教育储蓄的方式所无法匹敌的。例如当前的市场格局下，投资者就可以选择一只指数基金加一只配置型基金作为自己的组合投资，既能够实现一定的收益，又降低了投资风险。

点评与建议

从投资机会成本的角度来看，由于银行利率整体的水平偏低，将大笔的资金投放在银行储蓄产品上，对投资者们来说是很大的损失。

人生不同阶段的投资组合

每个人的收入支出情况均有不同，在不同的人生阶段，投资理财规划的侧重点也有所不同。

第一，单身未婚阶段。

这一阶段的投资理财原则是开源节流，居安思危。

年轻而单身通常有较强的消费能量，但收入仅为单身者个人收入，虽然收入在逐步增加但消费占收入的比重仍相对较高，储蓄较少，可能还有负债，净资产也有可能为负。很多人在这个阶段对财富是粗放式的管理，每个月的收入和支出没有明确的概念，对未来的购房购车计划也缺乏统一的规划，持有的资产以现金或存款为主，一部分投资者还在投资股票以期以小博大，使现有资产迅速增值。

这一阶段的投资者首先要做到“开源节流”，每个月的收入拿出一部分做储蓄，未来的投资要以现有的资产作为本金。很多人反映每个月的收入留不住，很快就会消费。推荐一个最合适这个阶段的年轻人的开源节流工具——基金定投。基金定投不仅可以强迫自己每月节省下一部分资金，同时还可以分享投资获得的收益。其次，要对自己进行保险投资，做到“居安思危”。很多年轻人觉得年轻身体好无所谓，可一旦发生意外将面临巨大的经济压力，这个阶段的年轻人应重视自身的意外和意外医疗类保障。可考虑一定数额的定期寿险。若收入尚可，可考虑重疾险。如果有医保或单位能报销一部分，就可选择津贴类保险，也可考虑购买一些住院医疗中报销型和津贴型的保险产品，以填补社保的不足。建议保险组合为“意外险+定期寿险+住院医

疗险”。

第二，三口之家阶段。

这一阶段的投资理财原则是顶天立地，无贫无痴。

作为三口之家，家庭成员比较稳定，收入以夫妇双方的收入为主，既要承担一部分赡养父母的责任，又要养育子女，可能最大的开支是家庭成员医疗费用、子女教育费用和生活费用，负担较重。因收入增加，子女上大学前支出稳定，在子女上大学前储蓄逐步增加，可积累的资产逐年增加。开始控制投资风险，投资能力和还贷能力均增加。这期间的理财，有些人畏首畏尾不敢作风险投资，有些人又不顾风险，把所有钱都投向高风险的产品。

作为最重要的收入，首先要为夫妻双方购买保险，提供保障。在这一人生阶段，收入进入高峰期，但是责任也同样加重，很多家庭在此阶段都是处于“上有老，下有小”的夹心状态。因此，既要为家庭顶梁柱构筑坚实的保障，又要考虑家庭、家人健康的双重保障，根据家庭状况选择适当的健康险就显得尤为重要。

投资方向上，既不可抱有一夜暴富的投资心态，也不必畏首畏尾不敢投资。建议按照将可投资资产分为5：3：2的比例分别投资债券、股票和货币类产品，既保持整个资产的安全垫较为保险，又不放弃获取高收益的机会，购买货币基金也可以获取高收益。

第三，退休家庭阶段。

这一阶段的投资理财原则是保障优先，规避风险。

这一阶段的家庭收入以退休双薪收入为主，或有部分理财收入或变现资产收入，即以前期的投资收入和过去保险产品的给付及国家的基本养老金和企业年金为主。医疗费用支出增加，支出大于收入，是消耗储备金的主要时期，甚至需要逐年变现资产来应付退休后生活费开销。此时的理财应以保守防御为原则，目标是保证有充裕的资金安度晚年，投资应以固定收益等低风险品种为主，应该无新增负债。因

此投资组合中债券比重应该最高，最好不要进行风险投资。

日常生活中我们可以看到不少退休家庭的投资者偏好于高风险的投资，一般来讲，这一阶段的投资者的风险资产比例建议不超过20%，大部分资金应投向银行理财产品或债券类产品。目前债券价格处在一个相对低位，而收益率处在相对高位，建议投资者可以适当加大债券类产品的配置，债券类和货币类资产的配置比例为60%：40%，避免股票类产品的投资。原则就是规避风险，保障收益，同时投资品可随时变现满足不时之需。

点评与建议

对于财富，我们其实不需要做天上掉馅饼的美梦，只需要踏踏实实地规划。很多人会忽视通胀的威力，很多人会忽略理财的能力。按照每年5%的通胀率计算，现在的100万10年后的购买力仅仅不足60万元。由此可见作好终生投资理财规划的重要性了！

坚持自己的长期投资计划

在投资过程中，你会发现，坚持一个长期的投资计划相当不容易。这源于人类的两大情绪：恐惧和贪婪。市场下跌的时候，哀声一片，害怕亏钱的心理往往会让你改变长期投资计划；同样，如果市场飙升，似乎人人都能一夜暴富，贪婪的心理可能会驱使你为了追求更多的收益而承担过高的风险。追涨杀跌成了不可克服的人性弱点，极少有人能够逾越。所以，尽管很多人喜欢选时，而且总认为自己可以买在最低点、卖在最高点，但实际上往往是正好相反。

波段操作并不容易，长期持有才是简易而有效的投资策略。假设在1991年至2005年的15年间，你在任意一年的年初投资A股，持有满一年，按上证指数收益率计算，投资收益为负的概率为47%；持有满三年，投资收益为负的概率为38%；持有满六年，投资收益为负的概率降到10%；而只要持有满九年，投资收益为负的概率就降为零，至少可以保证不赔钱！

看一下最近的外汇牌价，人们就会惊喜地发觉手中的人民币变得更值钱了——2011开年的两周内，美元兑人民币汇率便突破6.6的关键心理点位。但是，由于人民币尚未实现完全自由兑换，除了偶尔国外的购物经历，大多数国内投资者并没有直接感受到人民币升值带来的好处。相反，物价水平的上升反而让人们在年关之际备感压力。

如何跑赢通胀，避免财富缩水，正在成为市场热议的话题。通常，在负利率的情况下，会出现“储蓄搬家”的情况，即一部分资金从银行流向股市。但伴随着“双率”（准备金率和利率）上调等紧缩

信号，国内股市连连承压，市场更是一跌再跌，使得不少荷包刚满的投资者望而却步。在这种情况下，对于寻求稳健回报的投资者而言，不妨配置一些银行理财产品，并且寻求专业的财务咨询建议。

由于市场预计流动性趋紧，有一些观点认为应当选择短期甚至是超短期的理财产品，以便及时捕捉到市场利率上升带来的好处，某些产品的设计期限甚至短到几个星期。目前市面上新推的理财产品，也以短期为主。另外，如果期限过短，投资者耗费的精力、人力成本较高，而获取的绝对收益却不尽如人意。

其实，投资者大可不必纠结于一时的得失，而可以考虑拉长投资期限，以时间换取空间，争取更大的潜在收益。投资者在购买中长期理财产品时，如果可以接受相应的流动性风险，并且对市场的看法和实际走势一致，那么一些看似期限较长的理财产品，也可以在较短时间内达到提前终止条件，带来令人满意的投资回报。

点评与建议

投资者在购买理财产品前，首先要确立一个长期的投资目标，据此考虑自己的资产配置投资计划。在投资过程中，做到不贪、不怕，稳健与风险分散，从而争取长期稳健的回报。无论市场如何起落，都要坚持自己的长期投资计划，相信耐心总会有回报。

学习价值投资者的人场策略

每个人都认为自己是理性的，会用最少的钱买到最好的东西，但实际上人的理性是有限的。人们在作决策时，并不能去计算一个物品的真正价值，而只是用某种比较容易评价的线索来判断。这就是价值投资。

价值投资是一种常见的投资方式，专门寻找价格低估的证券。不同于成长型的投资，价值型投资偏好市盈率、市净率或其他价值衡量基准偏低的股票。说得简单些，价值投资就是拿5角钱购买1元钱人民币。不过，这说来简单，做起来很难。

芝加哥大学商学院有一个著名的冰激凌试验：有两杯哈根达斯冰激凌，一杯有7盎司（一盎司约合28克），装在5盎司的杯子里面，看上去快要溢出来了；另一杯是8盎司，但是装在了10盎司的杯子里，所以看上去还没装满。你愿意为哪一份冰激凌付更多的钱呢？实验结果表明，在分别判断的情况下，大部分人反而愿意为分量少的冰激凌付更多的钱。

在冰激凌销售试验中，大部分人选了一杯看似量多而实际量少的冰激凌。在我们的日常投资中，投资人也常被表象所迷惑，而忽略了我们真正应当关注的投资品种的内在价值。

在我们的日常投资中，是不是也常有这样的情况呢？比如两个开放式基金，一个是新基金，面值1元，另一个是老基金，净值1.20元，投资者往往愿意买1元的新基金，因为它看上去更便宜。其实开放式基金是不区分贵和便宜的，基金当前的净值高低并不决定你未来的投

资收益率。对于投资人来说，不能单纯以净值高低为依据来决定选新基金还是老基金，关键还是要看基金管理人的管理能力、团队的专业素质、过往业绩和未来的增值潜力。其实，老基金的投资业绩已经经历了市场的考验，投资人可以通过考察其过往的收益和风险对基金经理的投资管理能力作出比较客观的判断。而且，净值高的老基金也许正是基金管理人投资管理能力优秀的体现，投资人“喜新厌旧”的心理可能使许多投资者反而丧失了长期增值的机会。

价值投资正是由于其“外观”比较简单，留给投资者的操作空间相对来说比较大。学习价值投资者的入场策略，就要从价值投资的自身特色入手。在这里，我们把价值投资法则具体简化为以下一些主要原则。

原则一：逢低买进资产。

逢低买进资产就如同消费者低价买进任何商品的道理是一样的。但在股票市场里，可能是世界上唯一一处将消费基本原则倒行逆施的地方！在那里，追涨杀跌现象盛行，投资人都相信，股票价格上涨时要跟进，价格下跌时要杀出。投资人“害怕跟不上”的心态促使他们追涨杀跌。

因而，价值投资法特别强调逢低买进股票的投资原则。这一投资原则和我们上述的消费原则其实并无两样。不论是在超市里购买商品，还是在资本市场投资黄金、外汇、债券和股票，投资者都应该尽可能以低价买进，使每一块钱的投资价值最大化。

当然，正确评估投资标的的价值并非难以做到，尤其对于一只普通股票来说，因为它们的价值是可以非常准确地计算出来的。只要使用的计算工具得当，信息透明，投资人就可以计算出一家公司的真正价值，这就使得投资人在逢低买进时，要比消费者决策购买一件商品的准确性更高。而且股票市场的价格随时都在变化，投资人有更多的低价买进公司股票的机会。逢低买进的理由很简单：增

加潜在利润。

原则二：塑造价值概念。

投资若要成功，就必先做好充分的功课。俗话说：工欲善其事，必先利其器。20世纪以来，所有伟大的投资大师没有一个是技术图表和凭空臆测来累积他们的财富的。可以说，他们今天的成就，最主要的还是归功于他们在投资前所做的分析研究工作。在持有一家公司的股票之前，他们必然会去了解这家公司的所有运营和财务状况，包括其经营的产业环境、公司潜力，最后再根据评估结果制定出是否要买进股票的可行性企划来。不这样做而盲目投资，其结果无异于掷骰子。一旦把投机引入整个投资交易过程，尽管买进的股票偶尔也能大捞一把，但这种获利只能算是运气，而不能称为价值投资。

现在，巴菲特的价值投资方法已逐渐为世界上大多数的成功投资人士所采用。他们会去全面评估一家公司，并在买进前就已评估好股票价值。这些伟大的投资人再也不会盲目投资，也不用心理臆测来贸然处理投资问题。买进前先评估公司，至少有以下三个好处：一是能使交易保持连贯、一致，二是有助于坚定自己的投资策略，三是能让投资者事先确定投资报酬率的标准。当然，采用价值投资法并非在任何时候都是万无一失的，但是有一点是完全可以肯定的，那就是用这种方法可以防止抢进被高估但潜在投资报酬率不高的股票。

原则三：利用“安全边际”避免损失。

任何一个投资者都无法避免因股市周期处于低谷时带来的亏损，但是价值投资法却可以让投资者将亏损降到最低点。只要能使亏损最小化，投资者就能获得跑赢大盘的报酬率。事实上，各种研究都证明，在价格相对于市场水平较低的位置买进股票，假以时日都能获得优异的报酬率。但是多低的股价才算便宜，却并没有一个明确的标准。如果你对自己的评估方法有绝对的信心，只要股价低于你所认定的公平价值时就可买进。但为了安全起见，可以给自己设一个缓冲价

格，其区间越大越好，格雷厄姆于1949年著文时称这种缓冲价格为投资人的“安全边际”。

所谓安全边际，就是为自己可能要犯的投资错误预留足够的空间。格雷厄姆说：“或许大多数投资者在试手气时都相信他们会获利，每个人都认为自己买进股票的时机是非常合理的，或者认为自己的投资技术总是优于一般大众，甚至自己所聘用的投资顾问和使用的系统都十分可靠。但是诸如此类的说法却无法令人信服，因为他们依赖的是自我的主观判断，是缺乏足够证据支持的，也缺乏实实在在的理论依据。如果有人以自己认定的涨跌走势拿钱去贸然下注，我们就相当怀疑他是否有任何可称得上‘安全边际’的保障。只用统计资料作一简单的算术推论来设定‘安全边际’是十分危险的。”

原则四：采取“待售”观点。

格雷厄姆曾说，将投资当成是做生意，才是最有智慧的。做生意，就要严格遵循通行的市场和商业法则。我们建议投资者采用格雷厄姆和巴菲特的投资原则，把投资当成是角色互动的游戏。投资人应扮演企业主的角色，确切地知道公司是否真如股市上的价格那样值钱。我们认为，过分关注股价上下波动反而会忽略对公司内在质地的关注。

原则五：坚持到底。

价值投资法则告诫投资人对于自己既定的投资方法不要轻易改变，而要坚持到底，坚守对于经过自己认真研究的投资标的公司的立场和看法，因为股市中唯一被证明有效的就是只考虑所投资公司的真实表现。任何所谓的内部消息更多的是庄家的烟幕弹，改变不了由公司质地决定的股价的长期走势。

点评与建议

不准备做专业投资者的人，最好不要太着迷于价值投资。巴菲

特说过，认识了价值投资，知道了它的原理、如何成功及为什么成功后，就像预防接种一样，要么接受，要么从此排斥。问题是，太多的人对价值投资的热爱仅限于它的理念，而不是它的并不简单的方法。普通大众没有机会、没有时间、没有系统利用业余时间深究价值投资林林总总的方法，并持续学习和改进。简单化、普及化价值投资的结果，是让大众把钱汇给价值投资时却总是写错账号，最后落入投机者之手。普通投资人，应该尽早以生命周期的理财方式进行投资，遵循简单的原则，实现理想中的退休时的财务自由。

投资者应该警惕的陷阱

投资这个名词在金融和经济方面有数个相关的意义。它涉及财产的累积以及在未来得到收益。技术上来说，这个字意味着“将某物品放入其他地方的行动”（或许最初是与人的服装或“礼服”相关）。从金融学角度来讲，相较于投机而言，投资的时间段更长一些，更趋向是为了在未来一定时间段内获得某种比较持续稳定的现金流收益，是未来收益的累积。

陷阱，原指猎人狩猎时挖的用于捕获猎物的深坑，上面浮盖伪装物，猎物踩在上面就掉到坑里。常比喻陷害人的罗网、圈套。后来用于比喻现实生活中的各种圈套。

没有投资就没有发展，投资是寻找新的赢利机会的唯一途径。每一项投资都蕴含着新的希望，每一次投资都面临着无尽的风险——尤其对个人而言，一次投资失误也许就意味着一生的一蹶不振。因此，清楚地了解个人投资陷阱，能大大降低风险系数，有利于稳中获利。下面列举了十种常见的投资陷阱，以便你在成功达成“天上掉金银，我自岿然不动”这样战无不胜的境界前不会误入歧途。

陷阱之一：承诺的投资回报高。

承诺投资回报高的情况一般有两种：一种是要多少有多少。打个比方，最初向你推销时，介绍的年收益率是20%。你问，能有30%吗？对方答，能。你用72法则一盘算，要2年4个月才能翻番，于是继续追问，能有50%吗？对方顿时眉头一紧，算了，看在你那么有诚意的分儿上，行吧。这种承诺是无止境的，当然也永远没有兑现的可

能。因此，这样的回报率也很容易被尚未被“一夜暴富”冲昏头脑的投资者或者专业人士识破，于是便产生了第二种情况：高额但合理的回报。史上最大金融诈骗案创造者麦道夫每年给投资者10%~17%的稳定回报，虽然和要多少有多少的回报率没有可比性，但听上去却更加真实可靠。特别是对资金量大的投资者来说，麦道夫提供的合理、稳定且持续的收益简直是高额又稳健——如果他们不知道自己的回报根本不是来自于有效的投资，而是新进入者的资金的话。

承诺的投资回报和理财产品的预期收益不是一回事，虽然后者也同样不靠谱。总体说来，假如捡金子是贪小便宜，那么投资陷阱就是冲着投资者“一夜暴富”的心理来的。许多投资陷阱都是利用了这一心理，比如下面这一条。

陷阱之二：可以投资某种将要上市的原始股。

原始股是指公司上市前发行的股票。人们预计，一旦公司上市，原始股的持有者就能获得几倍乃至几十倍的高额回报。然而，购买原始股的机会是十分有限的。于是原始股的陷阱就更多样了。首先，可能是空手套白狼。诓你说可以买到某将要上市公司的原始股，其实手头什么都没有。光大银行在向证监会递交上市申请后一直等待了两年。在这个空窗期间，便有骗子打着光大银行的旗号兜售起自己根本没有的原始股来。其次，也有可能丢给你一个烂摊子。原始股，有。能不能上市？可不一定。最后，持有原始股，公司也终于媳妇熬成婆，成功上市了，你是不是就能终于松一口气了呢？答案依然是否定的。因为原始股需要在公司上市一年后才能转让，存在着流动性风险和股票价值风险。换句话说，即使购买原始股，还是得先研究一下公司的生产经营状况和盈利状况。

陷阱之三：内部消息。

街边摆摊的算命先生总是对你说：“信则有，不信则无。”然后立刻补充一句：“宁可信其有，不可信其无。”内部消息也是一样。

这类消息多以上市、重组为主。就接近内部消息而言，如果说麦道夫这样的前重要官员是“非常可信”，那么平白无故出现的一位公司内部人员的评级就是“有点可信”。因此，前者骗大钱，后者骗小钱。先不说这位内部人员可能是假冒的，即使是真的，其掌握的消息又有多可靠呢？内部也有很多内幕消息，是不是人人都能掌握这些信息呢？恐怕不是。如果你和一个公司的关系八竿子打不着，连你都知道了的消息能是内幕消息吗？

陷阱之四：预测黑马股。

这一骗人方法原本在电视和广播上非常流行，以短线获利和傻瓜操作来吸引投资者。股市专家一通分析后，屏幕下方就会出现一行小字：现在立刻拨打热线电话，前三十名幸运观众就能免费获得专家荐股！前三十名是个传说，你懂的。无论你是第几个打进去，对方都会告诉你：名额已满。但只要交×××元会费，成为指导会员，就能每天收到我们的操作信息。您入会吗？

如今这种方法又被移植到了网上。骗子会成立一个山寨的证券咨询网站。首页主要内容一是××股在×月×日得到主力提升。我们通知会员在×元×角买入，×元×角卖出，成功获利。二是滚动显示，如山东的×××女士，您的2.4万元我们已经收到，欢迎入会。

鉴别这类网站有一个很简单的方法，查看其有无增值电信业务经营许可证和证券从业资格证。两者分别是以地名和ZX开头的号码。证监会网站每半年会更新一次有证券投资咨询机构资格证书的公司名单。

陷阱之五：投资技术很神秘。

说到这个特征，我们又不得不谈一下麦道夫了。麦道夫的吸引投资有一个很重要的条件：如果你想投资他的基金，那么就不要再问他关于投资的任何问题。事后你知道，原因很简单，因为麦道夫根本没有进行投资，自然没有投资技术可言。如何让一件无中生有的东西得到别人的信

服？这位充满人格魅力的金融家一思考，那就只能装神秘了。麦道夫不仅让自己的投资技术变得神秘莫测，给自己的基金也营造出一种神秘的气氛，只有经过邀请的高级投资者才有资格成为他的客户，使投资他的基金成了一种身份和地位的象征。这和购买奢侈品是一个道理，更何况这还是一个会定期给你带来丰厚回报的奢侈品呢。

陷阱之六：用哲学、文学包装投资手段。

有些人打着“经典”的旗号骗人上当。比如《易经》投资法：两仪生四象，四象生八卦，八卦定吉凶，吉凶生大业。《易经》既然能解释万象，自然也包括股市。股市的起伏与易经所揭示的规律一脉相承。每个股票的六位数字代码和股价都隐含着一副卦，每天早上开盘前掐指一算，就能知道今天对应的是空头还是多头。觉得很有道理？赶紧购买我们的产品。

陷阱之七：不赚钱就退款。

高收益、低风险，短期内筹得大量资金，获取远超平均水平的高额利润，要给投资产品选美的话，冠军就必然是它了。在承诺你高回报的同时，骗子还不忘给你吃一颗定心丸：女士，我知道，你为我们产品投了不少钱。但你放心，这款是保本产品，安全无风险。万一不赚钱，保证你全额退款。没错，和“考不上就退款”是一样的。什么？你还想再投一点？真是一个明智的决策。

尽管人人都抱有“稳赚不赔”甚至“猛赚不赔”的良好愿望，但高收益总是和高风险形影相随。

陷阱之八：投资标的是某种不为人知的小品种。

投资标的是不为人知的金融产品，例如某种优先银行信用凭证。骗子在推销时往往会以“不公开销售”为诱饵，宣称这些骗取或伪造的产品仅对朋友和有业务来往的客户提供，这些毫无实际价值的银行债务凭证和股票、债券一样，是被广为接受的金融工具；唯一不同的是他们只在秘密的二级市场交易，而且交易只在少数人中进行；一旦

调查就有可能使交易曝光从而丧失投资机会，等等。也有可能是投资某种新型的技术、医疗保健产品或者农产品。宣称其攻克了某世界级难题，有多么不可思议的前景和诱人的回报，见你是自己人才告诉你，千万不要外传。

陷阱之九：只宣传生产不谈销售。

这是宣传攻克了某世界级难题，同时前景和回报诱人的新技术、医疗保健产品时骗子犯的通病。他们和你谈需求——往往是庞大的；谈生产——往往是大量的；就是不谈销售——往往是没有的。且不论这些产品是否真的能生产，即使真的生产出来，万一无人购买，你砸进的钱还是化成了泡影。不能销售的产品就像不能交易的股票一样，什么东西都需要点流动性。

陷阱之十：营销力度过大。

投资我们的产品，免费邀您去×××地旅游。门票、导游全包，来回双飞，五星级酒店，还没有指定消费，货真价实的纯玩团！投资普通基金，收取管理费还来不及。帮你赚钱又送旅游，这种好事打着灯笼也难找吧？想不到被你碰上了。别忘了，羊毛出在羊身上，“请”你吃喝玩乐的钱都在你的投资里一笔笔记着呢。当然，这是厚道的做法。最怕的是直接把羊也送进肉联厂，演一出携款潜逃的好戏，这才叫真正的心狠手辣呀。

点评与建议

对投资者而言，一个未知的行业就像遥远沙漠上空美丽的海市蜃楼，因为遥远而显得美丽。只有穿越之后，才知道美丽的远景只是各种光线融汇而成的图景而已。优惠政策、垄断行业的高利润高回报、高新技术等，对准备进入和新进入者而言，没有实实在在的调查研究 and 充分的风险准备，都只能是一道美丽的幻影。

疯狂

FENGKUANG TOUZI

投资领域各种不理性投资的现象值得我们深省，希望本书中关于理财渠道、投资策略及风险承担等各个方面的意见和建议，能够帮助投资者树立正确的投资观念，养成良好的投资习惯，收获可喜的投资回报。

ISBN 978-7-5639-3313-6



9 787563 933136 >

定价：32.00元