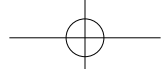


第一章

从零开始：财务自由常识

1. 你想实现财务自由吗？
2. 经营性收入
3. 资本性收入
4. 资本性收入的复利效应
5. 实现财务自由的基本路径
6. 资金在短期资金、中期资金和长期资金中流转
7. 起步不同，如何选择？
8. 为什么新手炒股不如买基金？



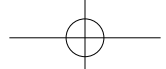
赚钱这件事，要分三个阶段来看。

一、生存的阶段。首先要填饱肚子，所有侵害我们收入的选项都要尽量回避。如果月薪 5000 元，一顿饭却要吃掉 80 元，就是收入与支出不匹配。在生存阶段，首先要降低负债，消费不超前、不冲动。如果因为种种原因而无法降低负债率，只能提高赚钱的能力。

二、生活的阶段。当我们提高了赚钱的能力，我们对未来的生活就会有憧憬，会有喜欢做的事，会为未来的生活做计划。做计划就涉及时间，不论是用 10 年、20 年还是 30 年来计划一件事，总归越早计划越好。

不论是生存的阶段还是生活的阶段，都以工资收入（经营性收入）为主。

三、生钱的阶段。当解决了生存问题，生活也很富足惬意，我们就要去做投资，用钱生钱。钱生钱无法回避的事是学习和投资体验。学习可以让我们少走弯路。大部分人对于投多少钱、承担多大的风险、自己是否适合做这件事等问题一无所知，导致自己的性格、资产和工具完全不匹配。若没有投资体验，通常决策都是错的。



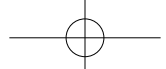
1. 你想实现财务自由吗？

我们努力学习、拼命工作，目的之一就是实现财务自由。那什么是财务自由？财务自由有很多种定义，各种说法莫衷一是，但归根结底就是一句话：不用再为了生存而出卖自己的时间。什么也不需要做，就有现金流入，流入的现金还要高于生活上的必要支出。

怎样才能什么也不需要做，就会有现金流入？比如我有 30 套房，每天都能收一次房租；我投资一家公司，每年都可以得到利润分红；我有一棵果树，每年都可以吃到水果。问题是最开始的 30 套房是怎么来的？投资一家公司的本金是怎么来的？果树是哪里来的？除去接受赠送和继承等途径外，只有一条路，那就是自己挣。

怎么挣？出卖自己的时间。出卖自己的时间得来的收入叫作“经营性收入”。但靠经营性收入很难实现财务自由，如果想要获得更多的收入，便要不断地出卖自己的时间。如果把经营性收入投入某一项可以持续获得现金流的资产，持续而来的现金流就称为“资本性收入”。当资本性收入可以覆盖我们生活所必需的支出时，我们就可以什么都不做了，就已经实现了最低限度的财务自由。

我们来算一笔账：假设我现在年工资收入是 12 万元，每年扣掉所有的生活成本 7.2 万元，还剩 4.8 万元。如果我明年不想工作了，想尽快实现财务自由，那就需要用 4.8 万元的本金在一年内赚



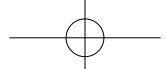
到 7.2 万元，需要高达 150%（ $7.2/4.8$ ）的回报率，并且赚到的 7.2 万元用作明年的基本开支后，还只剩下 4.8 万元。再下一年，我还要用这 4.8 万元再赚到 7.2 万元，才能继续保持财务自由。显然，要实现这种持续的高回报率是非常困难的。

如此一来，只能降低投资收益期望值，如果 150% 的回报率降到 10%，4.8 万元每年只能赚到 4800 元，还不够一个月的基本开支。因此需要考虑回报率之外的另一个因素——本金规模。

如果我每年需要 7.2 万元用作基本生活开支，并且每年可获得 10% 的投资收益，则需要本金 72 万元。这 72 万元是怎么来的呢？只能来自经营性收入，即每年的工资结余。如果每年有 4.8 万元的结余，要想攒够 72 万元，就需要 15 年。如果要达到最基本的财务自由，15 年的时间已经非常短了。看我们身边的人，有多少人已经工作超过 15 年了，但还没有达到最低限度的财务自由？为什么？因为这是在默认其他条件都不变的情况下的计算结果。

实际情况是，我们的生活有可能会发生各种变化：涨工资了，本金积累的时间就会变短；失业了，不但不会增加本金积累，还可能会花光本金；物价上涨，积累的收入赶上通货膨胀；陷入消费主义陷阱，冲动消费花光了本金；投资能力强，短期内得到极高的投资收益；投资能力差，造成本金亏损……

美剧《破产姐妹》中，麦克斯和卡洛琳想攒钱开一家自己的蛋糕店，每一集最后都会显示她们攒钱的数额。你会看到这个数额并不是持续增多的，有时还会大幅减少。计划永远赶不上变化。这不是不可知论，而是首先承认变化的存在，才能使我们更好地执行计划。



- 实现财务自由的两个步骤：积累经营性收入，获取资本性收入。
- 经营性收入的两个要点：开源、节流。
- 资本性收入的3个要素：本金、时间、回报率。

问题来了，如果想要缩短实现财务自由的时间，就需要保持高的投资回报率，但这几乎无法实现；如果降低回报率，靠大额投资基数取胜，赚取大额投资本金的时间又太长。

哪条路更好走呢？高回报率这条路肯定走不通，巴菲特的投资回报率平均每年也只有20%左右。所以我们对回报率不能期望太高，但也不是求最低值，而是要根据自己的能力追求适当的回报率。

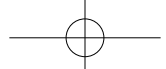
最好的方式是快速积累本金，也就是努力提高工资，获得更多的经营性收入。专注本业是最简单的途径。一旦加薪，可以在最短的时间内把本金做大。将本金做大后就不再需要过高的投资回报率，投资理财的难度降低。

时间是用来增加复利的，收益率大于零的情况下，时间越长，回报越高，所以附加条件是身体好。

你想要实现财务自由，必须先积累经营性收入，也就是先做好自己的主业、本业，争取获得更高的经营性收入，并且尽可能节省不必要的开支，使可投资的部分增多。经营性收入越高，越能更早、更多地进行投资，以换取资本性收入。

提高投资回报率的路也并不是不能走，但是有门槛。不要把投资当成游戏，任何回报都要有付出，提高回报率相对通过本业做大本金来说更难。那么提高投资回报率靠的是进入风险更大的市场吗？其实并不是，而是靠学习。

贫穷的本质是什么？穷，是口袋里没钱；贫，是脑袋里没东



西。穷不可怕，贫才可怕。所以治标要先治本，本就是贫。贫能不能解决？能。靠什么解决？靠读书，靠多交往朋友，靠多跟成功人士交流。解决了贫的问题，自然也就解决了穷的问题。

学习当然要交学费，这也是投资的一部分成本。买课程、买知识是学习。在投资中亏损，也是学习过程的一部分。投资有赚有亏，永远是这样。《海龟交易法则》的作者柯蒂斯·费思在书中说：“亏损是游戏的一部分。”在投资的过程中，只有在你亏钱的时候，你才能够发现自己的投资缺陷，才能够提高、进步。

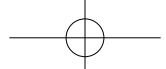
从零开始的人，通过做好本业来提高经营性收入。在尽量避免不必要支出的情况下，多积攒投资本金，通过投资获取资本性收入。当资本性收入足够覆盖经营性收入的时候，就可以实现财务自由了，不必再为经营性收入而出卖自己的时间。到那时，工作或者出于兴趣，或者出于实现自我价值的需求，但总归不再是为生活所迫。这就是普通人实现财务自由的基本路径。

如果你正在按照我所说的路径前进，我希望你能了解我接下来讲的三件事。

第一，你的存款比收益更重要，存款意味着自由和安全。最好的方式就是看看你每个月花了多少钱，少花一点，多存一点。

第二，存现金是风险最低、最稳定的投资，但也可能是收益率最低的投资。因为它必亏无疑，通货膨胀和利率下行是必然的趋势，所以你一定要找到有价值的“存钱方式”，就是把你的钱放到能够带回更多钱的地方。在这个过程中你有可能出现短暂的亏损，但是这个不是最要紧的，从长期的眼光来看，学到比赚到更重要。当然，从长期来看，找到恰当的投资方法后，亏损比盈利更难。

第三，永远不要跟风，任何人推荐的方法或标的都不靠谱，



你所有的投资决策必须建立在自己的投资框架和逻辑上，不论你的资金量有多少，都不能草率投资。从来都是少数人赚钱，跟风意味着你已经成为大多数人，对你来说这不再是机会，而是风险。跟风投资是人性，但是你要做的就是战胜人性，没有独立的投资逻辑比亏钱更可怕。

2. 经营性收入

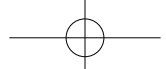
你值多少钱，不是由你决定的，而是由市场决定的。

如果把你当成一件商品，决定商品价格的因素在于需求，而不在于成本。如果一件商品造价1000万元，成本很高，但没人要，那就一分钱也不值。如果一件商品造价很低，但市场需求高，就能卖出高价。例如，茅台酒的毛利率达到90%以上，即100元的商品的直接成本不到10元，可就是“一茅难求”。

想要提高自己的身价，就必须把自己打造成市场最需要的人，或者说要具备市场最需要的技能、手艺。这项技能可能并不能称得上高超，但当前市场中很少有人具备它，那么市场就会给出高价。如果这种手艺谁都会，有我不多，没我不少，就不会得到市场的追捧。

张艺谋说：“我一开始就有这个意识，让自己迅速工具化。”
（《张艺谋的作业》张艺谋，方希文）

人出卖自己的时间以获得维持生存最基本的资金。我们的时



间值多少钱？回到古典经济学，供需关系决定价格。

为了生存，我们不得不出卖时间，本质上亏损的一定是我们自己。其内在逻辑就是供给大于需求，有人失业了，卖时间都卖不出去。所以只要我们在卖时间，就一定是亏损的。

有人在给老板干活的时候总会想：“我干了这么多，只给我这么少的钱，我要消极怠工。”这样想的话，我们一辈子也不会成长。为什么？因为我们的思考方向错了，不在乎个人职业发展，而是消极对待工作，最后害的只能是我们自己。

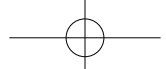
在工作中更注重自身的成长，等于把相同的时间出售了两份，一份卖给老板，另一份卖给自己。卖给老板的时间由薪金兑现，卖给自己的那份由成长兑现。自己得到了成长，接下来会得到更多的薪金。

成长不是一天的事，也不是一年的事。我们每天都需要成长，停一天都不行，要让今天比昨天更好，明天比今天更好。

成长靠什么？靠知识。知识的分类不能以有用或无用来划分。有用或无用只是单一的维度。现在看来有用的知识，以后未必有用；现在看来无用的知识，未来可能会有大用。所以还要增加一个维度——时间。有用的知识，一定要具备长期有用的特点。

比如驾驶能力，在 10 年前还是必须掌握的技能，现在它的必要性已经大打折扣。出门就可以预约打车，比自己养车的成本低太多了。

那么哪些知识具备长期有用的特点呢？这没有固定答案。只能在有时间、有条件、有精力、有能力的情况下广泛学习，额外的好处是很多知识都是触类旁通的。如果我们学了一些 C 语言的基础课程，再学习 Python，就会感觉很轻松。



庄子说：“吾生也有涯，而知也无涯，以有涯随无涯，殆矣。”虽然要广泛学习，但时间总不够用。所以广泛学习也要有所选择，要不断地问自己，对自己来说什么更重要？根据重要性来分配时间。

只有加快自我成长，提高身价，才能在最短的时间内得到更多的经营性收入，才能有更多的投资本金赚取资本性收入，才能更快地实现财务自由。

3. 资本性收入

资本性收入与经营性收入的区别在于资本性收入不需要重复劳动。

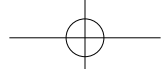
厨师靠做菜赚钱，每赚一次钱都需要再做一盘菜；工人靠搬砖赚钱，每赚一次钱都需要多搬一块砖；快递小哥靠送货赚钱，每赚一次钱都需要再送一件货。

资本性收入不是用劳动换取收入，而是用资本利得来兑现现金流入。最简单的例子是把钱存进银行，不考虑通货膨胀的话，每年的利息收入就是资本性收入的一种。

资本性收入的重点是投资。投资也可以分为两种情况：一种是投资给自己；另一种是投资给别人。

投资给自己，使自我成长，自身能力更强，身价更高。如果有能力写一本畅销书，便可以在未来几十年中反复收取版权费。它的特点就是只在写书时一次性投入劳动，其后的收益无须重复劳动。

投资给别人，狭义上可以理解为投资给一家未来很长一段时间都能生存下来且每年都能创造利润的公司。公司每年的分红或



公司自身成长带来的股价上涨，就是资本性收入。它的特点就是只在分析选择投给哪家公司时一次性投入劳动，其后的收益无须重复劳动。当然，由于这类投资是投给别人，投入第一次劳动后，还要持续关注公司的发展，如果出现不好的苗头，要第一时间撤离。但总体来说，持续关注相对首次分析来说，所付出的精力已经可以低到忽略不计了。

如果深入探讨资本性收入不需要重复劳动的特点，那就是边际成本趋近于零。

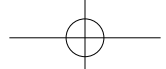
什么是边际成本？即每增加一份产出需要增加的成本。例如，生产一个商品的总成本是 10 元，但生产两个商品的总成本是 18 元，生产三个商品的总成本是 14 元。为什么总成本会发生变化？因为总成本中包括固定成本和可变成本。

厂房、设备等都是固定成本，不论是否生产，生产多少，成本是不变的；原材料等是可变成本，生产多少与原材料的消耗成正比。生产得越多，每个产品分摊的固定成本就越低，每个产品的总成本也就越低。

边际成本的极端情况就是趋近于零。仍以写作畅销书为例，写作所付出的人力成本是固定成本，印刷、销售所付出的成本为可变成本。卖出得越多，每本书分摊的固定成本越低，每本书的总成本就越低，收益就越高。更极端的情况是，不卖纸质书，只卖电子书，总成本几乎等于固定成本。

同样，开发出一款爆款游戏虽然付出的成本极高，但每卖出一份游戏，成本只不过是多一次拷贝而已，边际成本几乎为零。

我们可以把边际成本的概念引申到很多地方，比如吃午饭的



时候不要单独吃，因为吃饭的时间是固定成本，不会变。但和同事一起吃，“多线程操作”，一份时间成本不但可以用于吃饭，还获得了一份交流收益。

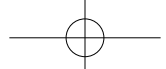
我们工作也好，创业也好，想要获得最大限度的高收益，就要在大方向上选择边际成本越近于零的领域。有人向我咨询能不能做驿站生意，我建议不要。因为驿站生意是区域生意，在不发生异常变动的情况下，人口固定，需求固定，物流固定。永远是这么多人，解决这么多事，没有增量空间，边际成本基本不变，收入固定。也就是说生意不会更好，但有可能更坏，如可能出现投诉增多、运单减少等情况。

资本性收入的理念，不仅仅是投给自己，也包括投给别人；不仅仅是投入证券市场，也包括就业、创业方向。但它的目的只有一个——提高收入、提高效率，以便更快地积累本金、扩大本金，提高投资回报率，尽快实现财务自由。

4. 资本性收入的复利效应

从另一个角度来看，你越早开始投资，你所获取的资本性收入也越高。你可能会说：“这是当然的啊，毕竟早一年、早一天也是早嘛。”但收入的增长并不是你所想象的线性增长，而是指数增长，有可能投资时间相差几年，投资结果就相差一半。

经营性收入虽然较资本性收入更加稳定，但经营性收入是单向重复的收入。就像厨师做一盘菜就赚一盘菜的钱，工人搬一块



砖就赚一块砖的钱，它无法形成复利效应。

什么是复利？假如我们拥有一张厚度只有 1 毫米的纸，并且它可以无限次地对折。对折一次，厚度变为 2 毫米，再对折一次，厚度变为 4 毫米，再对折一次，厚度变为 8 毫米……在对折 23 次后，厚度变为 8 388 608 毫米，也就是 8 388.61 米，已接近珠穆朗玛峰的高度了，再对折一次后，地球上已经没有任何东西比它的厚度还高了。

为什么一张薄薄的纸在多次对折之后会达到难以想象的厚度？这个现象背后隐藏着一个理论——复利。有三句话可以形容复利：复利堪称是世界第八大奇迹，其威力甚至超过原子弹；复利是人类最伟大的发明；复利是宇宙最强大的力量。

虽然听起来有点夸张，但这恰恰表明了复利的威力远远超过你我的想象，那么复利效应到底指的是什么呢？简单来说就是利滚利。假设你初始投入的本金是 100 元，投入的回报率是 10%，那就是 110 元。如果你把这 110 元继续用于投资，再赚取 10% 的回报后，就变成 121 元。然后把这 121 元再继续用于投资，再赚 10%，本金就变成 133.1 元。以此类推，到第 10 次投资的时候就是 259.37 元。你发现了吗？虽然每一次回报率都只有 10%，但是它的绝对盈利是你当初投入的 100 元的 2.59 倍。

根据数据显示，巴菲特在过去 50 年的投资中，大部分投资的回报率都集中在 15%~25%。看到这个回报率数据，你可能会觉得这跟普通人的水平差不多，但是巴菲特就是靠着这样稳定的收益，加上长时间投资所产生的复利成为世界首富的。

可见，要获取高收益，我们往往不一定要进行高风险的博弈，也可以通过长时间的持有以及稳定的回报率来实现它。对于一般