

八大定律， 成就你的财富梦

文/佚名

8 Principles to Make Your Wealth Dream Come True.

永远是10%的人赚钱，90%的人赔钱，这是市场的铁律，不论是股市，还是开公司、办企业，都不会改变。如果人人都赚钱，那么谁赔钱，钱从何处来？天下人不可能都是富人，也不可能都是穷人。但富人永远是少数，穷人永远是多数。这是上帝定的，谁也没办法。但赚钱总是有办法，就是你去做10%的人，不要去做大多数的人。

● 第一定律：你要做羊，还是做狼？

做少数富人，你需要更换思想，转变观念，拥有富人的思维，就是和大多数人不一样的思维。

有句话说得好：“换个方向，你就是第一。”因为大多数人都是一个方向，千军万马都是一样的思维，一样的行为，是群盲，就像羊群一样。

你要做羊，还是做狼？

数英雄，论成败，天下财富在谁手？10%的人拥有90%的财富，90%的人拥有10%的财富。要想富，你就得研究致富的办法，研究富翁的思想和行为，像富人那样做，立下雄心壮志，做出不凡的业绩，很快你就是富翁。

“富人思来年，穷人思眼前”，这是成就财富的第一定律！

● 第二定律：金钱遍地都是，赚钱很容易

问苍茫大地，谁主财富？为什么他能赚钱，你不能赚钱。追根求源，想赚钱——首先你要对钱有兴趣，对钱有一个正确的认识，不然钱不会找你。钱不是罪恶，她是价值的化身，是业绩的体现，是智慧的回报。

物以类聚，钱以人分。你必须对钱有浓厚的兴趣，感觉赚钱很有意思，很好玩，你喜欢钱，钱才能喜欢你。这决不是拜金主义，而是金钱运行的内在规律，不信你看那些富翁，他们大都喜欢钱，都能把钱玩得非常了得，看看比尔·盖茨，看看沃伦·巴菲特，看看乔治·索罗斯。

金钱遍地都是，赚钱很容易。你必须确立这样的观念。如果你觉得赚钱很难，那么赚钱就真的很难。而那些大富翁没有一个认为赚钱难的，反倒认为花钱太难。因此你要牢记，赚钱真的很容易，随便动动脑筋就能来钱。

如今经济全球化车轮势不可挡，市场经济大潮波澜壮阔，中国将飞速发展，风景这边独好，所以，正确认识“钱”，树立正确的金钱观念，这是成就财富的第二定律！

● 第三定律：最简单的方法最赚钱

天下赚钱的方法千百万，然而最简单的方法最赚钱。

虽说条条大路通罗马，但万法归一。简单的方法才能赚大钱，而且方法越简单越赚大钱。例如，比尔·盖茨只做软件，就做到了世界首富；沃伦·巴菲特专做股票，很快做到了亿万

富翁：英国女作家罗琳，40多岁才开始写作，而且专写哈利波特，竟然写成了亿万富婆。具体讲，每个行业都有赚大钱的方法：在商品零售业，沃尔玛始终坚持“天天平价”的理念，想方设法靠最低价取胜，结果做成了世界最大；日本战败后，美国品质大师戴明博士应邀到日本给松下、索尼、本田等许多家企业讲课，他只讲了最简单的方法——“每天进步1%”，结果，日本这些企业家实践了他的方法并取得了神效，因此，可以说日本战后经济的崛起有戴明博士的功劳。

世界上没有免费的午餐，所以要赚钱，就得总结自己的赚钱方法，而且是最简单的，然后坚持它，不要轻易改变。现在大多数人没有主见，以炒股为例，今天炒长线，明天炒短线，今天听个消息就买，明天听个消息就卖，结果六心不定，输得干干净净。这个教训要切记！

简单的方法赚大钱，复杂的方法赚小钱，这是成就财富的第三定律。

● 第四定律：成就财富一定要有目标

年年岁岁花相似，赚钱方法各不同。但有一点是相同的，就是你要赚钱一定要有目标。成功的道路是由目标铺成的。没有目标的人是在为有目标的人完成目标的。有大目标的人赚大钱，有小目标的人赚小钱，没有目标的人永远为衣食发愁。你是哪类人？

没有目标，欲说还休，欲说还休，却道赚钱真忧愁。

要赚钱，你必须有赚钱的野心。野心是什么？野心就是目标，就是理想，就是梦想，就是企图，就是行动的动力。

试看天下财富英雄，都是野心家，比如洛克菲勒、比尔·盖茨、孙正义等等。没有野心，就没有财富。有野心不是坏事，有野心才有动力、有办法、有行动。赚钱的野心要越大越好，这不是教你干坏事，干坏事的野心要越小越好。所以，从现在开始，你要立即“做梦”，当一个野心家，设定赚钱的大目标：终生目标，10年目标，5年目标，3年目标，以及年度目标。然后制定具体计划，开始果敢的行动。

万事开头难，有目标就不难，创富是从制定目标开始的。天下没有不赚钱的行业，没有不赚钱的方法，只有不赚钱的人。

“人穷烧香，志短算命。”要赚钱就一定要有目标、有

野心，这是成就财富的第四定律。

● 第五定律：一定要用脑子赚钱

天下熙熙皆为名来，天下攘攘皆为利往。在财富时代，你一定要用脑子赚钱。

你见过谁用四肢赚大钱的？一些运动员赚钱不菲，但迈克尔·乔丹说：“我不是用四肢打球，而是用脑子打球。”用四肢不用脑子只能是别人的工具，是别人大脑的奴隶，是赚不了大钱的。

用四肢只能赚小钱，用脑子才能赚大钱。

人的想象力太伟大了，爱因斯坦说过：“想象力比知识更重要”，美国通用电器公司前总裁杰克·韦尔奇也曾说

天下人不可能都是富人，也不可能都是穷人。但富人永远是少数，穷人永远是多数。这是上帝定的，谁也没办法。但赚钱总是有办法，就是你去做10%的人，不要去做大多数人。

过：“有想法就是英雄”。人类如果没有想象力就如同猿猴和黑猩猩。赚钱始于想法，富翁的钱都是“想”出来的！

想当初，比尔·盖茨怎么就会做软件，怎么就会搞视窗，因为他想到了，正如他自己说的“我的眼光好”。再如好孩子集团老板宋郑是靠卖发明专利起家的，第一项发明卖了4万元，第二项发明别人出价8万元要买，但他不卖，自己投入生产，结果成了世界童车大王。世界上所有富翁都是最会用脑子赚钱的，你就是把他变成穷光蛋，他很快又是富翁，因为他会动脑。洛克菲勒曾放言：“如果把我所有财产都抢走，并将我扔到沙漠上，只要有一支骆驼队经过，我很快就会富起来。”让我们再来看看脑白金和黄金搭档，史玉柱的东山再起给我们的启示：只要把脑子用活，失败了还会成功，再赚钱是不成问题的。

正如莎士比亚在《哈姆雷特》中讲过：“你就是把我关

世界上所有富翁都是最会用脑子赚钱的，你就是把他变成穷光蛋，他很快又是富翁，因为他会用脑。洛克菲勒曾放言：“如果把我所有财产都抢走，并将我扔到沙漠上，只要有一支驼队经过，我很快就会富起来。”

在胡桃盒子里，我也是无限想象空间的君主。”展开你想象的翅膀吧，成就财富的第五定律就是，你一定要用脑子赚钱！

● 第六定律：成就财富一定要敢于行动

天下财富遍地流，看你敢求不敢求。

金钱是诱人的，但成就财富一定要敢于行动！不行动你不可能赚钱，不敢行动你赚不了大钱。敢想还要敢干，不敢冒险只能小打小闹，赚个小钱。

我行我富。试看天下财富英雄都是有胆有识有行动力的，想当年比尔·盖茨放弃哈佛大学学业，白手起家创办微软，是何等的胆识和行动力。美国最年轻的亿万富翁迈克·戴尔，在大学读书时就组装电脑卖，感到不过瘾便开办电脑公司，是何等令人钦佩。还有网易丁磊、健力宝张海、实德徐明等等，他们之所以有今天的业绩，就在于他们当初敢于冒险，敢于行动。

你敢富吗？绝大多数人不敢。其实大多数人都没想富，别说致富。现在谈论关于财富的话题越来越多，但许多人说得多，做得少。要知道：“说是做的仆人，做是说的主人”。德国行动主义哲学家费希特说过：“行动，行动，这是我们最终目的。”要想富，快行动，不要怕，先迈出一小步，然后再迈出一大步。记住：“利润和风险是成正比的”。因此，想要成就你的财富梦，一定要敢于行动。

● 第七定律：赢得财富一定要学习赚钱

天下聪明人很多，但为什么绝大多数聪明人都不富？在财智时代，要赢得财富一定要学习赚钱。

人非生而知之，谁天生就会赚钱？财商和智商不同，智商有天生的成份，而财商需要后天学习提高。孙正义、李嘉诚、史玉柱等所有大富翁，都不是一生下来就会赚钱，但他们都有两个共同特点：一是有强烈的赚钱企图心；二是有很强的学习力。正是由于他们善于学习赚钱，所以他们超越常

人，登上财富巅峰。

聪明不等于智慧，聪明赚不到钱，智慧能赚大钱。真正白手起家的富豪，学历不一定高，但一定很有智慧，他们是最善于学习赚钱的一族，他们都有学习赚钱的不凡历程，他们通过学习摸索到了赚钱的规律，掌握了赚钱门道，执掌了赚钱的牛耳，成为财富英雄！

英雄起于草莽，英雄不问出处。真正的赚钱者，都是阅读者。所以，要想获得财富，那就赶快学习赚钱。比如，炒股你要学习沃伦·巴菲特，尤其要学习他简单的投资理念。创业你要学习孙正义，在两年之内他读了4000本书。向成功者学，像成功者那样做，增长你的智慧，提高你的财商，总结赚钱的秘籍，很快你就会赢得财富。

● 第八定律：获得财富一定要选择

风水轮流转，今天到你家。如今金钱遍地都是，赚钱方法多如牛毛，但要赚大钱，获得更多的财富就一定要选择。

选择就是命运，选择就是财富。不选择你就会迷失，财富就会与你擦肩而过。亚洲首富孙正义19岁开始创业，一年之内制定了40多个创业计划，但他只选择其中一个最好的计划——开办软件银行，由此登上了财富的天梯。在市场多样化加速、分工越来越细的时代，只有选择才能成功。沃尔玛只选择做商品零售，可口可乐只卖饮料，日本的松下、索尼、三洋只做电器。

而选择的目的是专一和专注。例如炒股就一定要专一，中外股市大赢家很少是短线高手，大多是长线老牛，沃伦·巴菲特就是其中最著名的。他告诉我们：“如果一只股票我不想持有10年，我就根本不碰它一下”；“不要多样化，要把所有鸡蛋放到一个篮子里，然后密切关注它。”

所以，要成就你的财富梦，还要学会选择，选择才会有路——一条通往财富的路。

彼得·林奇的 基金投资七法则

文/江赛春

Seven Investment Disciplines of Peter Lynch
— The Greatest Investor In The Street.

不要花太多时间去研究基金过去的表现，尤其是最近一段时间的表现。但这并不等于是 不应该选择具有长期良好表现的基金，而最好是坚持持有表现稳定且持续的基金。

彼得·林奇是全球基金业历史上的传奇人物。由他执掌的麦哲伦基金13年间资产增长27倍，创造了基金历史上的财富神话。彼得·林奇的股票投资理念已经成为投资界耳熟能详的经典。彼得·林奇的投资基金有七大法则，这些法则对于基金投资者修正自己的投资理念，端正投资心态都大有益处。

基金投资法则一：尽可能投资于股票基金

彼得·林奇是著名的选股型基金经理，他对股票的偏爱贯彻始终。林奇给基金投资者的第一个建议就是：尽可能投资于股票基金。

法则一的理由是，从证券市场的长期发展来看，持有股票资产的平均收益率要远远超过其他类别资产。因此，如果一个投资者把投资作为家庭长期财务规划一部分，追求长期的资本增值，就应该把可投资资金尽可能购买股票类资产。对基金投资者来说就是尽可能投资于股票基金。

林奇第一法则其实是关于投资的信念问题；即从投资的角度来说，避开股票的风险，其实要大于持有股票的风险。

这条经验已经被全球的股市发展历史多次证明，更何况是处在经济和资本市场都处于蓬勃发展时期的中国。哪怕中途经历了几年的熊市，坚持投资的结果，也远远强于避开股市投资。从这个角度来说，股市在上升周期中的调整，是无需过分担心的。在市场震荡的时期，投资者需要克服的是恐惧，并以理性的态度面对。

基金投资法则二：忘掉债券基金

彼得·林奇的基金投资法则之二：忘掉债券基金。这和投资法则一脉相承。彼得·林奇以偏爱股票投资著称，但这一法则并非完全由个人偏好所致。

彼得·林奇有两个理由：理由一与法则一相同，即从资本增值的角度看，债券类资产收益远不如股票；理由二，如果投资者青睐固定收益，那么不如直接购买债券。因为从实践来看，债券基金的收益并不比单个债券更好，而购买债券基金，还要支付昂贵的申购费、管理费。而且持有基金的时间越长，债券基金相对债券的表现就越差。

彼得·林奇是根据美国市场的情况作出这一结论的。对于国内投资者来说，目前债券基金还不失为普通投资者投资于债券市场的一个方便的渠道。但直接投资于债券的效果的确与债券基金相差不大。

基金投资法则三：按基金类型来评价基金

彼得·林奇基金投资法则第三：要找到同类型基金进行评价。弄清投资的基金属于哪一类型，有助于作出正确的投资决策。

之所以要按基金类型来评价基金，是因为不同类型的基金，在不同的市场时期和市场环境下可能会表现不同。如果因为价值型基金近期表现持续落后市场而认为该基金不佳，可能就错过了一只很好的价值型基金。而投资者经常犯的错误是：“他们总是在最需要忍耐的时候失去耐心，从价值型基金跳槽到成长型基金，其实前者正要走向复苏而后者可能马上开始衰落”。

彼得·林奇为投资者指出了分析基金收益对比的一个基本原则，就是投资者比较基金收益的差异，要基于同一投资风格或投资类型，而不能简单地只看收益率。各种风格中，都有优秀的基金，而不同风格的优秀基金则是投资者构建投资组合的良好备选对象。如果某基金频繁地变更投资风格，对投资者来说并不是好事，因为林奇的经验认为，“基金管理人缺乏严格的投资记录约束可能会在短期内带来积极的效果，但这些都只是暂时的”。

从国内基金业的情况来看，虽然基金数量已经较多，但基金类型仍然不够丰富。而从投资风格角度来划分，多数基金属于风格不明确的“资本增值型基金”，投资风格也缺乏稳定性。因此，目前投资者可以主要基于基金的基准资产配置比例来划分基

金类型，如股票型、偏股型、配置型等等。而随着基金业发展进一步深化，更丰富的基金类型和基金投资风格的区分将变得日益重要。根据不同的基金类型、风格来对比分析基金之间的表现，有助于投资者发现哪些是真正表现优异的基金。

基金投资法则四：忽视短期表现，选择持续性好的基金

如何选择表现优异的价值型基金、成长型基金，或者是资本增值型基金呢？林奇认为，大多数投资者是通过基金过往的表现来选择的；投资者最热衷的是研究基金过去的表现，尤其是最近一段时间的表现。然而，在林奇看来，“这些努力都是白费的”。

这些投资者通常会选取理柏（Lipper）排行榜上最近1年或最近半年表现最好的基金管理人，并将资金投资于这个基金，“这种做法特别愚蠢。因为这些基金的管理人，通常将大部分资金冒险投资于一种行业或一种热门类型的公司，并且取得了成功。而在下一年度，若这个基金管理人不是那么幸运，则可能会排到理柏排行榜的最后”。

这实际上告诉我们一个普遍现象，即基金业中的短跑冠军未必能是长跑冠军。国外市场如此，而在国内市场同样的例子也并不鲜见。关键还是在于，冠军背后的原因是什么？基金更长一段时期内业绩表现是否稳定，是否表现出持续性更为重要。

基金投资法则五：组合投资，分散基金投资风格

彼得·林奇基金投资法则五：建议投资者在投资基金

彼得·林奇为投资者指出了分析基金收益对比的一个基本原则，就是投资者比较基金收益的差异，要基于同一投资风格或投资类型，而不能简单地只看收益率。各种风格中，都有优秀的基金，而不同风格的优秀基金则是投资者构建投资组合的良好备选对象。

时，也需要构建一个组合。而构建组合的基本原则就是，分散组合中基金的投资风格。

林奇认为，“随着市场和环境的变化，具有某种投资风格的基金管理人或一类基金不可能一直保持良好的表现，适用于股票的原则同样适用于共同基金”。投资者不知道下一个大的投资机会在哪，因此对不同风格的基金进行组合是必要的。

彼得·林奇把这样的组合称为组织“全明星队”。也就是从各种风格、类型的基金中，都挑选出满足其他法则的优秀基金，作为备选对象，然后再从中构建投资组合。

在国内基金业，组合投资的做法也已经越来越被普通投资者所接受。不过，许多投资者在进行组合投资时有两点误区：一是过于分散，把资金分散投资在许多基金中，这显然是错误的。并不是组合越分散效果越好，而是要分散有度、分散有方：“有度”是指适度分散，组合中基金的数量一般不需要超过3个；“有方”是指组合备选对象不是广撒网，而是经过挑选后的优秀基金。二是组合中持有的多数基金风格雷同，这样各只基金的收益表现实际上可能高度相关，实际上也就起不到构建组合的效果了。

在这两方面，彼得·林奇的“全明星队”思路都值得投资者借鉴。

基金投资法则六：如何调整基金投资组合

已经持有一个基金组合时，如何根据市场的变化调整投资呢？彼得·林奇提出了一个简易的一般性法则：在往组合中增加投资时，选择近期表现持续不好的风格追加投资。注意不是在基金投资品种之间进行转换，而是通过追加资金来

调整组合的配置比例。

彼得·林奇的经验证明，这样的组合调整方式，往往能够取得比较好的效果。基金表现之间的“风格轮动”效应是这种调整方式的依据，而“基金风格轮动”事实上又是基于股票市场的“风格/板块轮动”。根据这个简单的原则调整组合，实际上起到了一定的跟踪风格轮动的效果。因为长期平均来说，买进下跌的板块，风险比买进已经上涨的板块更小。

基金投资法则七：适时投资行业基金

在适当的时机，投资行业基金，是彼得·林奇给基金投资者的基金投资法则七。法则七实际上是法则六的运用，只不过风格区分更明确地体现在行业区分。

所谓行业基金，是指投资范围限定在某个行业的上市公司的基金。行业定义既可以是大的行业类别，也可以是细分行业。行业基金的走向实际上反映了该行业在股市上的表现。彼得·林奇认为，“理论上讲，股票市场上的每个行业都会有轮到它表现的时候。”因此，彼得·林奇的简单投资法则是，在往组合中增加投资时，选择近期表现暂时落后于大盘的行业。这个原理和风格调整是一致的，投资者需要做的，是如何确定表现暂时落后于大盘的行业。如果更细致一些地研究，那些已经处于衰退谷底，开始显示复苏迹象的行业是最好的选择。

从国内基金业的情况来看，国内目前行业基金数量较少，专门针对某个行业类别或者细分行业的基金为数不多，行业覆盖面也远远不及全市场。因此，目前针对行业基金的投资空间还比较有限。随着行业基金逐步增多，针对行业基金的基金投资策略也将找到用武之地。

理财的四重境界

Four Financing Types: Which One Matches You?

文
/ 佚
名

说到境界一词，想起王国维《人间词话》中的两重天：“为伊消得人憔悴”到“那人却在灯火阑珊处”。进入二十一世纪，腰包渐鼓的同胞们如一梦初醒，个个理财，处处理财，那天偶尔看到一个房产广告，竟也以理财为词，让我不禁哑然。这是怎么了？理财真如万年灵芝，有之即灵？常阅常听常见了很多理财故事、理财言论，我想，在理财的天地里，同样也有境界之分。

第一重 生计型理财

好比马斯洛层次论的底层，生存是第一需要。从心态的角度看，这一境界的理财体现的本质是为“生计”。由于初入社会或者学识有限、能力不够、家境贫困亦或机遇不佳者，每月对拿到手的或者将要到手的钱，算计哪些钱必花，什么费用可以节约，哪张电话卡更省钱，怎样的租房和交通组合更合算，这是理财的最低境界，但也是境界，也是一种主动把握生活的状态。这个境界不仅以钱财为界限，可以是街边卖菜的小贩，可以是月入上千的工薪族，他们共同的特点就是理财的目的是为生存，只不过生存的要求不同罢了，今天为明天的生存，本月为下月的生存。节流是理财的重中之重，储蓄可能讲一点，但股票、基金、理财产品的关注还提不上历史日程。刚毕业的大学生们或者刚自食其力的年轻人大部分处于这种境界，这也是理财的起始阶段。

第二重 生活型理财

随着工作经历的增加，阅历的增长，生活有了一个基本保障后，在各种理财概念铺天盖地的狂轰烂炸下，开始注意身边的理财了。这个时候学习储蓄、基金、国债的多了，买股票是入门课，问保险是必修课，看房产是选修课，有

开源和节流的理念不停地在脑海中交织，也在生活中不断折磨着自己，生活仍然为钱而转动。

很多人在追求财富的同时，往往忘记了自己的理想，如果能把你的理想发挥到极致，又何愁财不跟你呢？

了五万想八万，有了八万想十万。也有的正安于现状，想想不浪费钱才是正途。这个时期比以往更关注理财，更希望让自己有限的MONEY生出多多的子。开源和节流的理念不停地在脑海中交织，也在生活中不断折磨着自己，生活仍然为钱而转动。其实，这个时候往往有点高不成，低不就。钱说不多，说少吧还过得去，对生活要求高点呢，钱就不够，降低一点生活标准吧，小日子准保过得舒坦。只是有高明者，已知道对自己的投资才是最大的投资，开始学习新知识，积累新技能，寻求新机遇。

第三重 享受型理财

这个阶段与所谓的中产阶级生活有一定对应关系。当然，中产的概念争议甚多，多少钱算中产至今还没争出个结论，我想说的只是这种心态。对自己现在的生活有较高的满意度，在享受生活的时候，用知识打理财物。这个阶段，把生活质量看得更高，明明知道钱用于投资可以获得更多，但也不会把所有的钱都用去发财，而是把自己的生活安排得妥妥贴贴后，再去应对钱生钱的事。其实到了这个阶段，理财的人本具有较高的素质，自己具有获得足够收入的能力，也能够找到收入不菲的工作方式和工作内容，他们的投资渠道也更多了，一般会有房地产，保险也在专家的指导下或多或少的购买，对更多的理财产品如黄金、基金、外汇、人民币理财等有了极大的兴趣关注和参与。这个阶段的人，更注意开源，他们深深明白，钱是可以攒的，更是挣的，要靠自己的本事去挣，为自己为家人而挣。

第四重 自我实现型理财

这个阶段干着自己喜欢的事，理财的重点是找到“开源”之源，挣钱则是为有源头活水来，水到渠自然成的事，挣到让自己和家人生活舒适的钱，而不只是说多多的钱。这个阶段的心态，早已不把钱看得太重，做的却是能让自己身心愉悦、颇有成就感的事，收入早已过了温饱线，在小富和大富之间徘徊。我欣赏的是这种境界下钱来得自然，花得自然。这需要前期的积累，包括知识、经验、人气的积累，做着一件认准的坚持事，叫做“术业有专攻”，此时的工作可以用“成就”二字，倒不在乎成就的大小。哪怕是擦皮鞋，只要认真快乐地做，那财富也会跟着你。很多人在追求财富的同时，往往忘记了自己的理想，如果能把你的理想发挥到极致，又何愁财不跟你呢？这个世界为我们提供了很多的工作机会，每一个机会都有致富的可能，关键是看你有没有把它做到最好。

在人生的道路上走过了几十年的路，一、二、三重境界都曾经有过，现在还在二、三重间起伏跌宕。读书的时候为了找份好的工作而努力学习，工作后为了更上一层楼又不断努力，考研、应聘、学习理财……当自己拥有了车、房，拥有了家庭，拥有了在那个城市不错的收入后，常常在夜深人静的时候问自己，这一生就这样为了生活而生活吗？想起中央电视台的那句广告：“心有多大，舞台就有多大”，人对财富的把握程度取决于你对自己的认同程度。有多大的能力就去把握多大的财富吧！