

图书基本信息

前言

自序 理财DIY，保卫你的钱包 如果你正在进行职业规划并想借此致富，那么，某些传统意义上的高收入工作一定会让你垂涎欲滴。它可能是律师、药剂师、商人或牙医。也就是说，如果想成为富人，很少有人选择我的行当。我是一名高中英语教师，典型的中低收入者，但是在三十多岁时，我却变成了没有债务牵挂的百万富翁。

我并没有让自己的钱承担额外的风险，也没有从任何人手里继承过一分钱。在大学期间，我自己支付了全部学费。我凭什么能独立承担自己的学业费用，而且还能在三十几岁时成为一个没有负债的百万富翁呢？我很幸运，从很多金融奇才的身上学到这些智慧（或者说因他们的成就而受到启发），他们让我掌握了那些在高中时代应该学到的东西。金融理论对大多数高中生而言算是奢侈品，因此，你自己或许就是一个被当下教育体系扼杀掉的百万富翁。

我创作这本书的目的，无非就是帮助你悟出其中的奥妙。

作为一个高中学生，你在上代数课、英语课、历史或者生物课的时候，是否也很想知道：“我现在学的这些东西对我未来的现实生活有什么益处呢？哈姆雷特的独白、三角学里的公式或是死猪仔的内脏结构对于我们在课堂外的生活有用吗？”这些问题显然难以回答。

但财富这门学科的重要性毋庸置疑。和小猪解剖或是令人头疼的代数公式不一样，每个人都会因掌握财富之道而受益。但实际上大多数家庭都不喜欢把谈论金钱当做日常话题。你是否还记得，父母曾告诉过你，他们用了多长时间还清房款以及受到哪些因素的影响？他们是否向你解释过怎样用信用卡，以及你家财产的投资明细？他们是否提过当初是怎样选择汽车的？如何支付车款，或是要为汽车和收入支付哪些税种？在大多数情况下，他们可能什么也不会告诉你。

即使没有受过正规的理财教育，学生们也能从名牌大学拿到令人羡慕的学位，但他们的理财知识可能还不如初中生。

一旦进入职场，他们可能就不得不在残酷冰冷的现实世界里“赤身裸奔”。

但千万不要因为屁股冻得冰凉而去埋怨父母、高中老师或是大学教授。因为若干年以前，他们走出家门时，也是这样一脚踩进寒冬的冰雪。

缺乏投资规划和糟糕的理财教育，让很多人陷入了只会花钱不会理财的尴尬境地，更要命的是，他们还总想着和那些同样不知理财为何物、花钱如流水的邻居攀比，丝毫不愿落后。

你要是想致富，绝对不能染上你的邻居的坏习惯。你不能像他们那样去花钱，或是像他们那样去借钱，更不能像他们那样去投资。

帮助你的邻居投资的都是普普通通的理财顾问，他们一味向你鼓吹发财梦，或至少会让你去憧憬相当可观的退休金。

但更多的理财顾问就像英国诗人乔叟（Geoffrey Chaucer）在《坎特伯雷故事集》（The Canterbury Tales）里塑造的有钱的赦罪僧，两者间唯一的区别在于：在这些赎罪僧用天国回报的许诺榨取朝圣者的钱财时，至少他们的收益还是一览无遗的，而如今你根本不知道花了多少理财顾问费。

绝大多数理财规划师不会真正在乎你的利益，不管他们表面上对你多么亲切友善。但是学校并没有教我们这些东西，因此，你经常会发现自己买错了理财产品，而腰包里的钱却神不知鬼不觉地变成了别人的“梅赛德斯-奔驰”。

这本书将教给你的，正是如何避开这些陷阱。

但是，市面上有数以千计的理财类书籍，你为什么还要劳神费心地看这本书呢？

<<拿工薪，三十几岁你也能赚到600>>

要回答这个问题，我还得告诉你，我为什么要写这本书。

我的很多教师同事都知道，除了教英语之外，我还发表了很多关于个人理财的文章，其中有两篇还得到了加拿大“全国出版奖”（National Publishing Awards）参选作品提名。

因此，他们就请我传授一下投资方面的技巧。

但是，有限的几次研讨会解决不了什么问题，我就想找一些最简单但却能说明理性投资概念的理财类书籍，买上几箱送给同事们当礼物。

我确实这么做了，最终挑选了12种书，并购买了80册。

然后，就像给学生上课一样，我和同事们组成学习小组，共同讨论他们的心得。

这时有一个问题出现了。

财经作家们使用的术语常常像希腊语或是象形文字一样晦涩难懂。

很多财经作家似乎根本就没有意识到，他们写的东西绝非一般人所能理解。

因此，我需要通过另一种不同的载体来延续自己的理财教学。

于是，我在100多位朋友和同事的帮助下创作了这本书。

我们的免费理财课还在继续，但是在以后的课堂上，我的问题似乎比答案更多，因为我想知道，拥有大学教育的普通人是怎样理解金钱的，因为只有这样，我才能找到最广泛的听众。

在创作《百万富翁教师》一书时，我与许多对投资感兴趣的非金融界人士共同探讨，分享感受。他们把理解掌握的内容和疑难点都反馈给我，这样，我就可以随时做必要的修改，以解释一些金融术语，或是干脆避免使用这些术语。

最后，这本书水到渠成了，出自一位与学生倾心交流的百万富翁教师之手。

在这本书里，我讲述了每个人都应该在课堂上学到，但学校根本就没教过的9大致富黄金法则。

你将了解如何规避恐惧和贪婪的陷阱，还有那些想把他们的手伸进你钱包里的人以及怎样像一个百万富翁那样去花钱，用最理性的方法去投资。

正是凭借这些永不过时却简单易行的规则，我在三十几岁就成了百万富翁。

现在，该是你来体验这一切的时候了。

<<拿工薪，三十几岁你也能赚到600>>

内容概要

“草根巴菲特”手把手教你做百万富翁

致富很难？

他怎么能轻松做到？

一个私立学校的英语教师，只领微薄的薪水，何以在10年不到的时间里，变身为现金资产超过600万的富翁？

安德鲁·哈勒姆不是“富二代”，没有专业的投资背景。

他从不过度消费，19岁开始投资，遵从一些简单易循的原则，三十几岁就拥有豪车别墅，百万家财。

致富很易？

为何财却不理你？

月入6 000，为何仍然入不敷出？

省吃俭用，工作三五年为何还是存不到钱？

已经开始理财，为何账户收益甚微？

秘诀就在本书里：

尽早投资、对自己花掉的每分钱负责、每年花60分钟调整投资组合、购买指数基金、远离理财顾问.....

投资早走一小步，财富多跑一大步！

作者简介

蜗居族的奋斗——不是奇迹，而是一步步走过的真实轨迹
安德鲁·哈勒姆 (Andrew Hallam)

安德鲁·哈勒姆是新加坡国际学校教师，曾有过一段艰苦的蜗居生活，每天步行十几公里去班。当窘迫生活状况被发现后，一位同事差点发动大家为他捐款。但凭借良好的消费习惯和先人一步的投资，在三十几岁时，他就成了百万富翁。

2002年起，安德鲁开始撰写理财类的文章，发表在MoneySense及《读者文摘》上，曾两次被提名为加拿大“全国出版奖”候选人。他还就“9大致富黄金法则”在《环球邮报》和《华尔街日报》上发表多篇文章，丰富了巴菲特的投资理论。

为保护朋友及同事免受金融服务业日益泛滥的欺诈，从2006年起，安德鲁开始教授投资理财课，告诉人们如何轻松打败诸多理财顾问允诺的投资回报率。

目前，安德鲁与妻子佩利居住在新加坡。他们拥有高档轿车，住海边别墅，每年一起旅行和户外探险，品味着五彩人生。

书籍目录

前言 投资其实可以很快乐

自序 理财DIY,保卫你的钱包

致富黄金法则一：要做富翁，就要像真正的富翁那样花钱

消费前，先分清“想要”和“需要”

非要买车时，怎样最省钱？

还得起翻倍房贷时再买房

养成“负责任”的消费习惯

像富翁那样花钱，你也可以成为富翁

你掌握“致富黄金法则一”了吗？

致富黄金法则二：复利：攒钱要狠，投资要早，时间要久

利用复利，让钱加速倍增

无论18岁还是50岁，赶快开始投资吧！

先投资后消费，才能滚出第N桶金

股市不相信眼泪，但相信时间

你掌握“致富黄金法则二”了吗？

致富黄金法则三：买指数基金，不只保本，还要稳赚

别让属于你的78%的利润被他人偷走

多位投资高手力荐指数基金

主动基金VS指数基金，到底孰优孰劣？

你掌握“致富黄金法则三”了吗？

致富黄金法则四：远离盲目和贪婪，才能拥抱高收益

保持理性，也就保住了10%的平均收益

股市的走势你别猜

赢利150%?快躲开科技股泡沫！

下跌的股票就是打折商品，赶快抢购吧

你掌握“致富黄金法则四”了吗？

致富黄金法则五：备好“投资组合”降落伞，股市下跌稳着陆

买债券，为你的钱保个险

调整投资组合，股市崩盘也可获利

把你的指数投资组合“全球化”

“懒人投资组合”：一年只调整一次

你掌握“致富黄金法则五”了吗？

致富黄金法则六：试试“全球指数”，把鸡蛋放进更多篮子里

美国指数：调整组合、以丰补瘦

加拿大指数：甩掉成本，轻装上阵

新加坡指数：低成本、巧配置

<<拿工薪，三十几岁你也能赚到600>>

澳大利亚指数：多重组合，投入越多，收费越低
你掌握“致富黄金法则六”了吗？

致富黄金法则七：捂紧钱包，躲开理财顾问的“糖衣炮弹”
如何识破理财顾问那些小伎俩？

指数基金让“理财精英”甘拜下风
武装到牙齿，全力抵抗金融“剥削”
你掌握“致富黄金法则七”了吗？

致富黄金法则八：投资领域诱惑多，理性抵制是关键
看清投资荐股报告背后真相
谨慎投资GDP快速增长的新兴市场
“炒黄金”不是投资，而是投机
瞪大眼睛，看清投资杂志真面目
对冲基金：偷富人钱包里的钱
你掌握“致富黄金法则八”了吗？

致富黄金法则九：当股票非买不可，请用“10%投资选股法”
学习巴菲特纵横股市的秘诀
首先要了解你不知道的是什么
识别优质企业、选择绩优股
像私家侦探那样收集一手信息
与债券收益率比较，决定买进时机
满足两大条件，该出手时就出手
你掌握“致富黄金法则九”了吗？

后记 9大法则，避开“投资滑铁卢”
附录：国内指数基金产品名录

章节摘录

致富黄金法则一：要做富翁，就要像真正的富翁那样花钱 30岁的时候，我还算不上富人。但如果我愿意我可以装富，而且很简单：租一辆保时捷，借一大笔钱买一幢外观华丽的豪宅，去全球旅行并住五星级酒店。

我可以让所有看到我的人都以为我是富豪，或者也可以凭着银行贷款和信用卡源源不断的资金输送来维持光鲜的生活。

但表象总是和事情的本质存在差距。

住豪宅，戴“劳力士”，存款不足150！

？

2004年，我在新加坡给一个小男孩做家教。

每周六，他妈妈都会开车把孩子送到我的住所。

她开的是最新款的“捷豹”跑车，在当地的价格高达25万美元以上（新加坡的轿车价格非常昂贵）。

他们住的是豪宅，妈妈戴的是“劳力士”。

我认为他们绝对是名副其实的富人。

几堂课之后，该女士拿给我一张支票。

她满脸笑意，滔滔不绝地讲述着刚刚过去的海外假期，也对我在这段时间对孩子的关心千恩万谢。

她开出的支票面额是150美元。

揣着支票，我已经迫不及待了，她前脚刚离开，我后脚就登上自行车，飞也似的径直奔向银行取钱。

但事情却让我大跌眼镜：支票竟然遭到银行的拒付，因为她的存款账户余额不足150美元！

当然，任何人都会遇到这样的情况，但对于这样的家庭来说，遭遇如此尴尬事件的概率无异于加德满都全城断电。

我真担心她会在这时打来电话恳求我等一周，等她的支票账户充上资金再去兑现这张支票。

最终，我选择了知难而退，直接告诉她，我不能再给她儿子做家教了。

你能想到会发生这样的事情吗？

毕竟，她应该非常富有：开“捷豹”跑车，住着顶级豪宅，戴着“劳力士”，丈夫又是一位投资银行家，家里的游泳池或许都是用美钞铺成的。

但我又忽然意识到，或许她根本就不是什么有钱人。

手里拿着一张大额支票，过着海湾皇族般的生活，并不能说明他/她一定就是富人。

消费前，先分清“想要”和“需要” 如果我们对致富有兴趣的话，就应该像医生那样发一个“希波克拉底誓言”：切勿造成伤害。

我们生活在一个随时能得到满足的时代。

假如你挂念此时此刻身处地球另一边的人，一个短信或者一个电话就可以解决问题；如果你想购买某种商品，而且希望送货上门，只需打个电话，再输入你的信用卡号码，即使没钱付账也没关系。

就像那个住在新加坡、貌似极端富庶的美国家庭一样，如果我们一心只想着怎样挥霍自己根本就没有的钱，只会损耗我们未来的财富。

入不敷出、寅吃卯粮的故事随处可见。

要在财务上远离危险，我们就必须积累资产，而不是负债。

能让人终生受用的最保险的办法，就是少花多赚，然后再用剩下的钱理性投资。

但太多的人却没有区分清楚什么是“所需”，什么是“所想”，也因此损害到他们的“财富健康”。

在我们身边，有很多人一出校门便找到一份能让自己衣食无忧的好差事，然后就走上了过度消费之路。

最初往往是无意而为之，或许只是用手头的信用卡买了一张新餐桌，但马上发现餐盘和刀具不配套，于是换掉；接下来是长沙发，越看越觉得和优雅别致的餐桌不搭调，不过，好在还有Visa卡（信用卡），谢天谢地——该是换掉这个破沙发的时候了。

但没过多久，这些亲爱的朋友又注意到，旧地毯根本就配不上新沙发，于是，他们开始在五彩缤纷的广告里疯狂搜罗，为他们的新沙发找上一张相配的波斯地毯。

<<拿工薪，三十几岁你也能赚到600>>

然后，他们开始梦想着再添置一套新娱乐系统，而后是全面装修，最后还有一次夏威夷豪华游。

与其说他们生活在“美国梦”之中，还不如说他们早已经深陷魔幻世界的梦魇而难以自拔。宙斯惩罚西绪弗斯（Sisyphus，希腊神话中的人物，他因为卓尔不凡的智慧惹恼了众神，作为惩罚，双目失明的西绪弗斯被判将一块大石头推上山顶，但每次都要承受大石头滚回山谷的结局。——译者注）的方式，就是让他不断把巨石推上山，而每当接近山顶，巨石就会滚回山脚。不良消费习惯也让很多消费者面对着同样残酷的恶性循环。每当债务快还清的时候，他们就会忍不住给自己一点奖励。这就让负债的“西绪弗斯”巨石越滚越大，最终把他们推入永不见天日的深谷。

攒钱买东西（而不是以信用卡购买）是20世纪50年代的事，早已过时了——至少今天的很多消费者是这么认为的。

而结果自然不难想象，21世纪给了我们堆积如山的负债，而我们唯一能做的事情就是把这些负债藏起来，让我们的外表依旧光鲜靓丽。

在学习投资积累财富之前，我们首先要学习如何攒钱。如果我们想凭借中低收入者的薪水致富，那么，我们就不能做一个平庸的投资者。我们必须彻底摒弃那些令很多人吃亏的消费习惯。

《华尔街日报》（Wall Street Journal）指出，仅在2010年，美国家庭的人均信用卡负债就高达7 490美元。

而《赫芬顿邮报》（Huffington Post）商业版在2011年的一篇报道中则指出，23%的美国人为购买按揭房产而欠下的负债超过其房产市值。

在内华达州，66%的房产所有者即使卖掉自己的房产也不足以清偿抵押贷款。

而这恰恰是最有趣的地方。你或许会以为，只有那些低收入的工人才会入不敷出。但你不妨看看这些：1973年以来，美国畅销书作家、理财分析师托马斯·斯坦利（Thomas Stanley）一直对美国富人进行调查。

他发现，在美国，大多数市值达到100万美元（截至2009年）的房产并不属于百万富翁。相反，绝大多数价值百万的房产均以抵押贷款购置，而且房主均属于崇尚高消费之流。与此形成鲜明对比的是，那些符合百万富翁基本标准，即拥有的净资产价值达到100万美元的美国人，90%居住在价值不到100万美元的住宅里。

假如理财这个问题也存在所谓的“希波克拉底誓言”，那么，很多人会对自己食言。如果你确实家财万贯，大手大脚当然不碍事。但是，不管一个人的薪水有多高，如果失业时他不能依旧活得滋润惬意，那就只能说明他并非真的有钱。

做个真正的“有钱人” 区分“真有钱”和“假装有钱”很重要，因为只有这样，你才不会陷入由装阔的人杜撰出来的生活方式。有钱本身就是一个相对而言的概念，但至少应该满足如下两个标准，才会被视为“有钱”：· 他们可以不工作，而不必为了生计而担忧；· 他们所持有的投资、养老金或信托基金，可以保证终生都有两倍于本国中等收入家庭的收益。

根据美国统计局提供的数据，2009年美国中等收入家庭的平均收入为50 221美元。按照我对“有钱”的定义，如果一个美国人的投资每年可以带来两倍于此的收益（即不低于100 442美元），那么，我们就可以认为他是有钱人。

不过，赚到两倍于本国中等收入家庭的钱，而且不想工作就不工作，这对很多人来说或许只是一个梦想。

想要致富，就要先学会怎样花钱 由于本书的重点是通过股票及债券市场投资致富，因此，我们不妨举一个具有可比性的例子。

如果约翰创建一个价值250万美元的投资组合，那么，他只要每年卖掉其中的4%，相当于每年10万美元，就能保证手里从不缺钱。

假如这笔投资每年都能实现6%~7%的增值，他就可以每年都多拿出一点投资进行变现，用来弥补不

<<拿工薪，三十几岁你也能赚到600>>

断上涨的生活成本。

假如约翰恰好处于这种状况，那么，我会认为他是个有钱人。

如果约翰还有一辆“法拉利”汽车和一套价值百万美元的房产，那我肯定，他是个非常富有的人。

如果约翰拥有一笔价值40万美元的投资，拥有一套主要是靠抵押贷款购置的百万美元住宅，开着租来的“法拉利”汽车，我会认为，约翰根本就不是有钱人，即便他每年可以有60万美元的薪金拿到手。

我并不是建议大家都像守财奴那样去生活，把赚到的每一分钱都省下来。

我也尝试过那样的生活，确实毫无乐趣可言。

但假如想变成有钱人，我们就必须有一个目标明确的计划，而最关键的第一步就是安排好我们的开销，只有这样，我们才有钱可以投资。

如果说积累财富是每个人都要上的一门课，每年进行考核，你知道谁会不及格吗？

居然是职业篮球运动员！

在美国职业篮球联盟（NBA），大多数球员每年的收入都可以达到上百万美元。

但他们是有钱人吗？

大多数球员看上去都非常有钱，但关键点并不在于你赚了多少钱：而在于你如何支配你的收入。

2006年，《多伦多明报》（Toronto Star）发表的一篇文章指出，一名NBA球员工会代表在参观多伦多猛龙队时就曾警告球员们要节制消费，他提醒这些球员，60%的退役球员在失去作为NBA球员的可观收入后5年内即宣告破产。

怎么会出现这样的情况呢？

很遗憾，大多数NBA球员的理财意识极差，甚至根本就没有。

因为，高中教育没有帮助他们为理财做任何准备。

只要遵循本书中的致富原则，你就可以向财政自由的道路迈进了。

严格遵守这些原则，你甚至会变得富有——真正的富有。

让我们从遵循致富9法则中的第一条开始：想要致富，先学会花钱。

缩减不必要的花费，将省下来的钱用于投资，从而使投资最大化。

当然，凡事说起来容易做起来难，尤其是别人在大肆购买你也想拥有的东西，而你只能过过瘾的时候。

不要总是想着别人家的草坪更绿，要学会欣赏自家的草坪，如果非要比较的话，跟我父亲的老破车比比吧。

这样，你就可以奠定财富的基石了。

这种方法在我身上很管用，我讲给你听听。

非要买车时，怎样最省钱？

最保险的致富之路，就是首先要学会量入为出，而且花的要比赚的少得多。

假如你能转变观念，对现在所拥有的感到满足，那么，你就不会受到诱惑而肆意挥霍自己的钱财。

这样，你就可以把钱进行长期的投资，而借助股市神奇的复利，即便你拿的是中低收入者的工资，最终也能积累成一个金额可观的投资账户。

有了爸爸的那辆破车做对比（它不光破，还漏呢），我觉得自己很富有，我的“宝驾”在下雨时车顶或者车窗可不会漏水。

我可不想拿自己的车跟那些看起来更新、更酷，开起来更快的车做比较，我只拿爸爸的汽车做标准（还忘了说一点，你把螺丝刀插进点火器里就可以启动它，厉害吧？

）。

佛教大师认为，“欲望”会带来磨难。

拿我在新加坡教过的那个男孩来说，他们家对高消费品的不知餍足极有可能给他们带来一定的痛苦，尤其是在一家之主失去工作或者想要退休时。

这也让我想起以前看到过的一张车尾贴纸，滑稽地模仿了《白雪公主》中小矮人的那句著名台词：“欠债要忍，还债要狠，该去干活喽！”

”爸爸的老爷车，我的二手车 15岁时，我满心不情愿地坐在父亲的1975年款日产“达特桑”

<<拿工薪，三十几岁你也能赚到600>>

(Datsun) 轿车里，觉得我们开得有点太快了。

我俯下身子看车速表，突然发现它竟然早就罢工了。

我问，“爸爸，车速表都坏了，你怎么知道自己开得有多快呢？”

父亲让我掀起脚下的汽车脚垫，“卷起来看一看”，他狡黠地笑着说。

我赫然发现车底板上有一个拳头大小的洞，可以看到车下面飞速掠过的道路。

父亲对我说，“看着脚下的道路，你可以更好地感受速度，既然如此，还要车速表干什么呢？”

第二年，我16岁了。

我用在超市打工攒的钱购买了一辆汽车。

这是一辆已经使用了6年的1980款本田“思域”(Civic)二手车，车速表没有任何问题，最让我开心的是，脚底再也不会呼呼生风了！

这辆车一跃成为我们家最好的车，我因此觉得自己简直就是时尚代言人。

更重要的是，它让我领悟到积累财富的一个重大秘诀：消费观念决定消费习惯。

留着钱生钱，还是变作“负债车”？

其实，即使为了尽可能提高把自己变成有钱人的几率，你也没有必要非开一辆垃圾似的破车。这有什么意思啊？

开一辆大多数有钱人开的车怎么样？

一方面想变成有钱人，另一方面又把平时一点点积攒起来的钱拿去买宝马、奔驰或者法拉利汽车，这听起来似乎不靠谱。

但大多数富人对汽车的品位或许会让你感到意外。

2009年，美国百万富翁为购买汽车支付的平均价为31 367美元。

因此，在考虑富人对汽车的选择时，可以彻底忘掉宝马、奔驰或者捷豹之类的欧洲高档车。

托马斯·斯坦利通过对美国百万富翁的调查发现，他们最青睐的汽车品牌竟然是乏善可陈的“丰田”。

很多想致富的人，都想在汽车消费方面让身边的人高看一眼，动辄花掉4万美元甚至更多为自己添置一辆豪华轿车，让那些只花31 367美元为自己买车的美国富人相形见绌。

但是，如果你买一辆连百万富翁都觉得奢侈的汽车，又怎么能为自己积累财富、减轻财务压力呢？

这就如同让奥运会运动员先跑50米，然后再让你去赶超他们。

想象一下，如果你失业了，可能根本就付不起买汽车的钱，或者勉强凑够了这笔钱，但要硬撑着工作到80岁，何必呢？

如果你想赶上百万富翁，就必须从起跑线上开始努力，或是尽可能地抢跑出发。

在汽车上就比大多数富人多花一笔钱，显然对你没有任何好处。

2006年，世界上3大最富有人之一的巴菲特买了一辆价格为55 000美元的“凯迪拉克”，这是他买过的车里最贵的一辆。

美国千万富翁（即个人净资产达到1 000万美元）的最新座驾的平均价格为41 997美元。

随便找一个大型汽车卖场转一圈，你会看到许多价格超过41 997美元的汽车，有些汽车的价格甚至比巴菲特的汽车高出许多。

但是，你有没有想过，在这些汽车的主人之中，又有多少人拥有1 000万美元的净资产呢？

如果你的答案是“或许根本就没有”，那么恭喜你，你正在致富路上迎头赶上来。

在追求财富和实现财务独立的道路上，很多人都会犯一个愚蠢的错误：喜欢营造让自己看上去有钱的幻觉，而不是做一个真正的有钱人。

你在购买汽车时省下的每一分钱（更不用说你把买汽车的钱存进银行带来的利息了），最终都会变成为你积累财富的投资。

汽车绝对不属于投资。

汽车不同于长期持有资产比如不动产、股票和债券，它每过一年都会贬值。

一位身价百万技师的省钱买车经 20岁的时候，我利用暑假在公共汽车调度站找到了一份擦车的兼职工作来赚钱支付大学学费。

然而，一个汽车技师给我的启发却远比我在大学里学到的任何东西都宝贵得多。

<<拿工薪，三十几岁你也能赚到600>>

拉斯·佩里就是一个身价百万的技师，他一个人抚养着两个孩子。他的理财头脑让其他技师敬佩不已，他们告诉我：“嗨，如果拉斯和你谈起钱的事情，你可一定要认真听啊。”

“有一次，我和拉斯一起值夜班，夜班通常都不会太忙，特别是周末。于是，我们就有了很多聊天的时间。”

我的工作非常简单，就是擦车、加油以及在每天下班时记录里程表读数。每当拉斯大谈他的理财经和识人术时，只要我手边没事干，我就会时而插上两句恭维话，时而开怀大笑。

尽管不能说拉斯的每句话都对，但他的自我陶醉中也有几分道理在里面。

拉斯声称，只要看一眼开什么车，他就知道开车的人有多聪明。他不明白为什么有些人会花一大笔钱购买那些会随着时间而贬值的東西，比如说高档汽车。如果他们的车是租来的，或者是借钱买的，就更让他百思而不得其解了。拉斯坚决认为应该投资于房产和股票等可以随着时间增值的资产。在他看来，任何会贬值的東西，比如汽车，就是负债。

他对我说，“安德鲁，如果你一辈子不在汽车这样的东西上浪费过多的钱，那你将来绝对错不了。”

“他指着停车场对面在管理部门工作的人说，“看到那个钻进宝马车的人了吗？”

“在第一天上班的那个晚上，我第一眼看到这辆车时就心生妒意，太漂亮了。”

“他是两年之前买的这辆车，全新的哟，”拉斯说。

“但折旧和贷款利息就已经让他白白丢了17 000美元。”

而且过上3年，他或许还得再买一辆。

“如果一辆汽车在两年时间里就贬值了这么多，我真不知道它在3年之后还能值多少钱？”

“如果你确实很有钱，”拉斯说，“在高档商品上随便挥霍一点倒也无妨。但假如你还只是个想要致富的普通人，那么，这样的消费不可能让你成为有钱人，永远也不会”。说这些话的时候，拉斯的语气非常严肃。

拉斯用自己的话诠释了一个至理名言：大多数人都知道车是个耗费钱财的东西，但他们还是想亲身体验来获得自我实现的成就感。

他告诉我，只要谨慎一点，其实大可不必在汽车上浪费太多钱，他自己就是一个最好的例子。

看来，只有精打细算又深谙其中技巧的人才能做到。

但在那个时候，对我这个笨手笨脚、没有任何实践经验的年轻人来说，我不知道这样的道理是否行得通。

拉斯说，“在买汽车的时候，一定要想想转手的价格。”

“新汽车的大部分贬值都摊在第一年。”

因此，拉斯建议我不要买新车，最好买一辆已由别人承担了折旧和贬值的二手车。

此外，他指出转手时售价最高的是日本车。

他建议我找一款低耗油量的车，原装喷漆保持完好，而且轮胎性能和车内装饰一定要好。

按照他的道理，如果能花一个划算的价格买车，而且让车的大部分折旧由别人来承担，那么，在驾驶一两年之后，我还可以按相同的价格转手卖掉，没准还能赚一点点。

买二手车也能赚钱！

？

为了验证拉斯的理论，我开始去四处看车。

我的买车标准是，能让我的荷包承受得起，更不会在我的“金桶”上凿个漏洞。

很快，我就摸到了这个市场的门道。

我还阅读了几份介绍二手车市场的消费报告，最有价值的莫过于菲尔·埃德蒙斯顿（Phil Edmonston）每年出版的系列丛书《二手车新手指南》（Lemon-aid Used Cars）。

有些车型可能确实物有所值，但也有一些可能只会让你破财。

那段时间，我每天早晨都要花几分钟浏览一下当地报纸的二手车专栏，如果发现价位合理而且又感兴

<<拿工薪，三十几岁你也能赚到600>>

趣的车型，我就会认真地研究一番。

在随后的几年里，我先后买了几辆低耗油量汽车，而且都是耐用可靠的日本车，价格从1 500美元到5 000美元不等，每辆车都能至少开12个月而不需要额外投入一分钱。

因为价格本来就很低，因此，转让这些二手车的利润也不算高：每辆车都能赚到800至1 000美元。

遗憾的是，大部分人都不善于理财，还有很多陷于绝望的人则是在无度挥霍。

从他们手里买车再合适不过了。

通常，他们都急于出手收回现金，要么是为了升级换代，要么是为了应付即将到期的债务。

我从这两种人手里都买过二手车，然后再开个6万英里（1英里约等于1.6万公里。

——译者注），两三年之后还可以按相同价格卖出。

有一次，我就曾用3 000美元买到一辆已行驶12年的低耗油量日本车。

我开着这辆车跑了4 000英里，从加拿大的不列颠哥伦比亚省一直南下，到墨西哥州的下加利福尼亚半岛，再到瓜达拉哈拉，然后再返回加拿大。

在跑完这趟单程8 000英里的旅程之后，我就以3 500美元的价格把车卖掉了。

利用这些审慎计算的采购数据，然后再用我随后介绍的方法去投资，你就可以把点滴储蓄变成一笔相当可观的小财富。

下面这个购买二手车的小窍门，或许可以帮你省下大量钱财和时间。

不妨设想你正身处一家二手车行，通常情况下，卖家不会让你随意游荡，穿着考究的销售员马上会出现在你面前，向你介绍各种品牌和型号的汽车。

他们的介绍或许完全出于好意，但是，假如你也像我一样，一旦被对方识破心机就会心跳加速，而担心被识破的顾虑又会让你在不经意间暴露了意图。

结果只有一个：落入对方的圈套。

因此，像我这样的小鱼儿，一定要找到有效策略，去抵御那些凶猛饥饿而且老练世故的大鱼。

对策如下：首先，我必须精确锁定自己的目标。

2002年，我想找一辆原漆完好的手动档日本车。

我不想要一辆被重新上过漆的车，因为我还不会识别新油漆掩盖着什么，比如灰尘又或是交通事故造成的损伤。

我还要确保汽车行驶里程不超过8万英里，而且价格少于3 000美元。

汽车有多老并不重要，只要保养得当而且没有经历过多次碰撞就可以。

于是，我就像一位神秘的私家侦探，勇敢地深入虎穴：从电话黄页上撕下方圆20英里以内我所感兴趣的车行页码，用持枪的姿势握在手里，直截了当地告诉他们我需要怎样的车，对任何不符合我全部标准的车概不关注。

面对那些积极进取而又极具韧性的销售员，我确实是寸步不让。

但是，回过头给他打一个电话，或许要比面对面地针锋相对简单得多。

在电话里，大多数经销商都会告诉我，他们确实有我感兴趣的东西，但价格不可能低于3 000美元。

有些人试图诱使我走进他们设好的陷阱，说服我考虑其他车型；还有一些人则会说，我的价格底线不切实际。

但不管他们怎么说，我从来不为所动。

我的策略就是紧握两种武器：一种是决斗的宝剑，直插敌人心脏；另一种就是电话，它是最值得信赖的盾牌，任何当面无法说出口的话，都可以在电话里说。

但我也不是没有一点骑士风范，因为我知道最终可能还要放下架子，给对方打电话。

由于第一轮电话咨询工作没有效果，于是，我在接近月底时再次给经销商打了一个电话。

我希望销售员正在为如何完成当月任务而焦虑不安。

运气很好，有一对年迈夫妇刚刚将一辆跑了3万英里的丰田“Tercel”卖给车行作为折价之用。这辆丰田汽车既没有清洗，也没有经过检修，不过，经销商同意按3 000美元的价格尽快脱手。

实际上，这样的策略并不仅限于3 000美元价格的采购。

这个方法对任何品牌或是任何车型都是最省时间的。

更重要的是，你可以把省下的钱用于投资致富。

<<拿工薪，三十几岁你也能赚到600>>

还得起翻倍房贷时再买房 大多数人都已知道，购置高档汽车会延缓你的致富进程。但2008~2009年的全球金融危机给我们在房产方面也提供了一些重要教训。

有志于致富的人要牢记的教训之一：银行绝对不是他们的挚友，他们的责任只不过是给股东创造财富。

因此，银行往往会聘用一些极具说服力和亲和力的销售人员，他们巧舌如簧极具说服力，为的就是让你购买差劲的投资理财产品，或是把抵押贷款说得天花乱坠，让贷款利息把你彻底变成房奴。

那么，到底是什么导致了2008~2009年的全球金融危机呢？

一方面是贪婪的银行，他们永远都不会为了顾客的最大利益而出力；另一方面则是无知的购房者，他们购买了自己根本无力支付的房子。

在房地产市场一片欣欣向荣之际，购房者买下自己其实无力支付的房子，而当原本极端诱人的低利率开始上涨时，他们就没有办法还贷了。

结果可想而知，很多人在此时被迫卖掉房产，这就造成了房地产市场的供给过剩。

不管是什么东西，只要出现过剩，人们就不愿意按原价购买了，房产也不例外。

但银行已经把这些按揭贷款转手卖给分布在世界各地的其他金融机构。

当抵押的最初持有者（即购房者）不能继续偿还贷款本息时，金融机构就会凭借抵押效力而占有这些房产，不过，此时已经形成了巨额损失，因为房产价格已经一泻千里。

此外，银行还会把这些贷款打成资产包，出售给其他全球性金融机构。

在房产所有者无力还贷时，购买这些贷款包的金融机构就上当了，因为贷款收不回来了。

一时间，很多国际顶级金融机构纷纷陷入财政危机。

随着可发放贷款的金融资源不断萎缩，银行开始无力为其他企业提供足够的贷款，而这又导致企业在日常经营中出现资金断链现象。

于是，这个滚雪球效应最终酿成了一场全球性经济衰退和大规模裁员。

因此，千万不要相信那些把房产抵押贷款说得天花乱坠的人。

抵押贷款的后果有可能是不堪设想的。

这让我想起妈妈以前给我的一个警告。

当时，因为要购置海滩土地，我第一次准备接触抵押贷款。

妈妈问我：“如果贷款利息增加一倍，你还能还得起吗？”

按照那笔抵押贷款约定的条款，银行向我收取的年利率为7%。

妈妈在那个时候就知道，7%是史上最低利率，尤其和20世纪七八十年代相比更是如此。

按照她的说法，如果我无力支付双倍的，即14%的利率，那么，不断增长的利息就会让我破产。

我险些成为那个退潮后被发现是裸泳的倒霉蛋。

如果你不想让自己的房产被银行剥夺，我妈妈的意见绝对是值得认真思考的经验之谈。

假如你正在考虑购置一栋房产，先算一算如果利率翻倍自己还能不能还得起。

如果还可以承受，那就去买房吧。

.....

媒体关注与评论

期待股市下跌？

这听起来似乎违反常识。

但本书作者用实践证明：想要赚大钱，就应该在熊市末期大举买入“打折”的股票，如同趁商场大甩卖时“血拼”。

这样，你才能最大限度地节约投资理财成本，脚踏实地地打好财富基础。

——英大证券研究所所长 李大霄 本文作者以其投资实践告诉读者：不要幻想一夜暴富，而要认识金融市场的基本规则、利用金钱增值的规律踏踏实实地投资理财，才能过上真正富足的生活。

他分享了一个非专业人士的专业经验，比很多专业人士更真诚，更值得欣赏。

——中国个人理财专家 毛丹平 “书中自有黄金屋”，好的投资书籍会给人思维的冲击和实战的利器。

从一个投资者的角度来看，该书这两条都具备了。

其中既有“复利：攒钱要狠，投资要早，时间要久”等金玉良言的投资理念，也有玩转指数基金等投资撒手锏。

显然，作者是个投资基金和股票的高手，其内功非常深厚。

开卷有益，你还在等神马？

——中国证券报金牛基金周刊副主编 杨光

编辑推荐

多快好省赚大钱，即学即用易上手！

省时省心：一年只需60分钟的快乐投资理财法；省钱省力：本金比别人少1/2，收益比别人多2倍；有效有用：年均收益率>10%，本金翻7倍；早用早富：19岁理财，30岁变富翁；无关起点，用对方法；即使稍晚一步，你也能成为百万富翁！

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>