

PART ONE

宏興文化 **投資心理與陷阱**

greatbooks.com.tw

版權所有
盜用必究

重要性：★★★

賺到了什麼？

如 果有一檔股票，從10元漲到最高100元，然後跌到60元，
請問你能賺到多少錢？請誠實回答！

- A. 130元。 B. 90元。 C. 50元。 D. 沒賺沒賠。 E. 賠了30元。 F. 錢賠光了。

現在來看看你的答案吧：

- A. 你可能是下列兩種人之一：在股市來去自如多空靈活的超級高手，或者完全沒玩過股票的股市局外人。
- B. 雖然你不是超級高手，但卻也已經是排名前1%的高手了。
- C. 當巴菲特遇到這種狀況，績效也跟你一樣而已。
- D. 雖然結果沒很滿意，但至少也是瀟灑走一回。
- E. 很嘔嗎？不要懊惱，你的績效大約跟70%的投資人一樣。
- F. 知道信用交易的可怕了吧…

對了，根據投顧老師在電視上展現的超能力，這種情況他們能帶著每位會員賺到6,285,348,607,361元。在我們的歸類裡，他

們是神仙。如果你的老師沒幫你賺到這麼多，請慎重考慮你是否還需要他。

為什麼股票從10元漲到100元，再回跌到60元，你能賺到的卻很少？看看下面這張圖，是不是你的寫照？

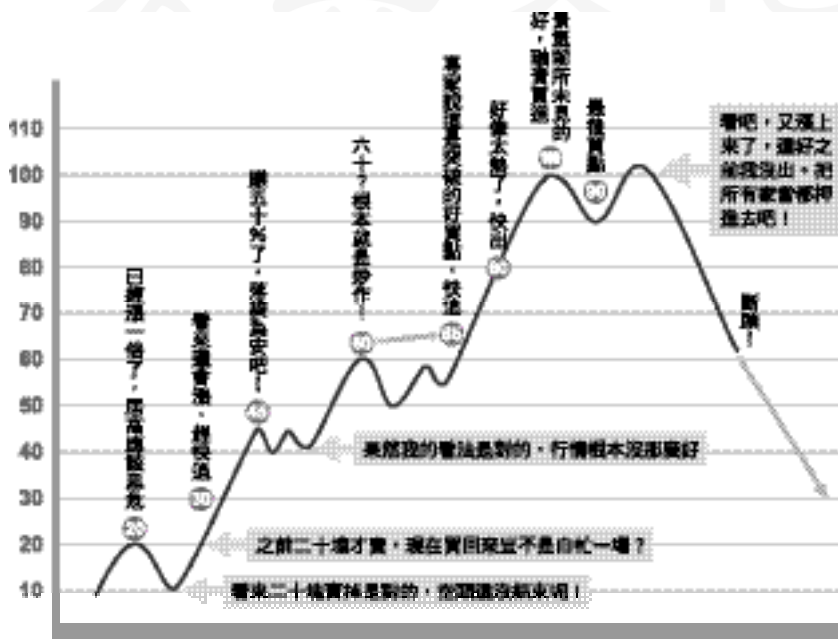


圖1.1 股票10塊漲到100跌回60心理變化

有沒有發現，在上漲的過程中，雖然股票從低點到高点漲了90元，但你的績效卻少得可憐，可能不到30元。等股價來到90元以上，所有的人都告訴你大多頭即將來臨——行話叫做「主升段即將展開」。雖然你很懊悔先前太過保守，而且沖來沖去根本沒賺頭，但終究還是有參與大行情的機會。於是你決定痛改前非，

不但把所有資金全都押上了，還順便把融資用到極限，這麼一來你就可以拿100元買2.5張的股票，如果還有多出來的零錢，就再找一檔認股權證來以小博大。而且你下定決心，這次不管行情怎麼震盪，就是不能再像以前一樣短進短出。畢竟，專家們都說未來一片看好，沒有不投入的理由。

最後，你終於來到了F選項。

投資？投機？

本書並不嚴格區分投資和投機的不同，但我們希望在這裡對這兩個用語稍做解釋——所謂的投資，指的是以長期的角度來持有某種證券或商品，參與長期成長所帶來的利益；而所謂的投機，則是從短期的角度來買賣證券或商品，因此最重要的是價差，而不是長期持有的利益。

因為架構不同，投資和投機的操作方式也有很大的差異：長期投資人注重的是價值，所以偏向買進價格合理或低估的證券，一般來說不但不會設定停損，還會趁著價格下跌的時候分批買進；投機客的操作則追求快速獲利，他們可能採取順勢或逆勢操作，但不管採取哪一種方式，資金的控制都非常重要，所以必須設定停損，避免因為判斷錯誤而造成不可彌補的損失。

如果你到號子裡找人問他是投機客還是投資人，保證90%的人會認為自己是投資人，但是如果你觀察他們的行為，90%卻是投機客。你可以從自己和身邊的人開始，檢驗一下投機客還是投資人比較多。

危險的偶像崇拜

台灣有一個普遍的現象，很多人寄望在股票市場裡賺到退休金，實現提前退休的夢想。不過在股海浮沈多年後，大多數的人不但沒有達成原先的願望，甚至還導致退休時間延後。因為希望快速致富，所以媒體充滿了偶像崇拜，每隔一段時間就會有投資大師、股票天王、基金天后、股神股后、期貨天王…誕生，暗示大家「你也可以跟他們一樣在市場裡白手起家。」但其實這是很危險的事：

- 這種偶像本身就是一種「生存偏誤」，我們看到的永遠是市場上的成功者，卻忽略了他們的成功是多少人的失敗造就出來的——當期貨天王說他從期貨市場賺到幾十億時，我們眼中只有他一個人的成就，卻沒想到這幾十億是多少人送給這位偶像的錢。
- 這些市場明星之所以能成功，是很多因素造成的，包括他的心理素質、他的專業，和他的運氣等等。他們的成功也許是建立在過去慘痛的經驗上，建立在許多心理的煎熬上，甚至建立在他比別人好的運氣上。這就是為什麼他能寫書告訴你他是怎麼成功的，但卻不能保證你一定能成功。在市場上，成功是無法被「傳授」的。
- 這些明星所付出的代價，比我們所看到的還高很多——半夜我們已經進入夢鄉的時候，他們也許還在蒐集各種資料、研究公司財報、看美股走勢；我們領薪水的時候，他們可能處在是否要執行停損的煎熬中；他們的工作，不但沒有底薪，還有可能倒貼…不論是實質的或心理的，這些都是我們沒有想到的成本。

總而言之，天下沒有不勞而獲的事，千萬別被表象迷惑了。

羊群效應（從眾心理）

假如以下兩個工作的內容相同，你會選擇哪一個？

- A. 你的薪水每個月10萬，可是和你做一樣工作的同事每個月領15萬。
- B. 你的薪水每個月8萬，可是同事每個月領5萬。

理性的人都知道要選A，但是心理學家實驗結果顯示大部分的人選擇B。你會選哪一個呢？說真的，這種問題實在為難，但是大部分人還是會選擇B，因為人很在意和別人的比較。只是在做了決定後，還會不時懊悔為什麼當初不選擇A。

就是這種心態，導致我們在投資時得過且過。股市裡有所謂的羊群效應，就是投資人傾向購買最熱門的商品，而證券分析師也傾向認同主流看法，推薦大家都在推薦的股票。這種心態說穿了就是：如果別人能賺到錢，那我不能沒賺到；如果因為跟著大家而賠錢，反正大家都在賠錢，我也沒比別人差。這種心理導致我們永遠在追逐股價表現最亮眼、成交量最大的股票，結果對財務安全造成嚴重的傷害。

羊群效應的變形，就是擦鞋童現象——連擦鞋童都在向你報明牌的時候，小心空頭就在不遠處！擦鞋童現象所反映的，就是「全民皆股」。請回想上一次身邊的親朋好友人人都在談投資、藝人在電視上報明牌、大學生變身為股票達人賺進人生第一桶金的時間，是否也正是行情急轉直下的前夕？

宏典文化

greatbooks.com.tw

版權所有

盜用必究

貪婪、恐懼、希望

市場裡有一個名人現象，就是大家喜歡把名人講的至理名言掛在嘴邊，彷彿隨身配戴護身符一樣，可以因此獲得加持。不知道從什麼時候開始，大家對於巴菲特的名言朗朗上口：「我也有貪婪和恐懼。只是大家恐懼時，我就貪婪；而大家貪婪時，我就恐懼。」

你的情緒有多強烈

正如巴菲特所說，貪婪和恐懼的確無所不在，而且這些情緒波動，的確是造成市場起伏的背後推手。試著回想自己的經驗，感受一下情緒變化：

1. 聽說XX股會漲，趕快下單。不計價買進！
2. 果然漲了，報酬率5%不夠看，再多擺幾天，一定會賺更多！
3. 回檔了？沒關係，我是長期投資，才不會像那些沒有內線的人一樣被請下車。對了，趁著回檔加碼一些，賺個短線差價吧！

4. 怎麼又跌？沒關係，一定會漲回來的，○○○是我的好朋友，他不會害我賠錢。
5. 還跌？！長期投資的部位賠10%也就算了，後來加碼那些錢還是要用來繳卡費的…老天呀，只要讓股價漲回我的成本，讓我把卡費還掉就好了。
6. 終於穩了，只要讓我回本就好，拜託…
7. 次級房貸關我的股票什麼事呀，為什麼我的股票也要跌？好啦，我發誓以後不會貪心了，讓我把卡費還了就好。國安基金怎麼還不趕快護盤？！
8. 又跌了？算了，反正是長期投資，而且現在賣可能賣在最低。卡費先欠著吧…
9. 什麼？！這麼久沒看了，沒想到股價剩下成本的三成！反正賣了也沒多少錢，都抱這麼久了，笨蛋才會賣這種價錢。以後不碰股票了。
10. 經濟衰退？上禮拜○○說他失業了…我的股票跌了九成，報紙寫說他們的產業供過於求沒有前景，不賣的話以後可能變成廢紙…算了，能拿回多少算多少，至少不是全部賠光…市價賣出！

以上的感覺熟悉嗎？你的情緒從貪婪（情境1、2、3），到抱著希望（情境4、5、6、7），到恐懼逐漸浮現（情境8、9、10）；想法則從多買一些多賺一點，到祈禱或等待回本，最後則是把股票當作洪水猛獸，避之唯恐不及。

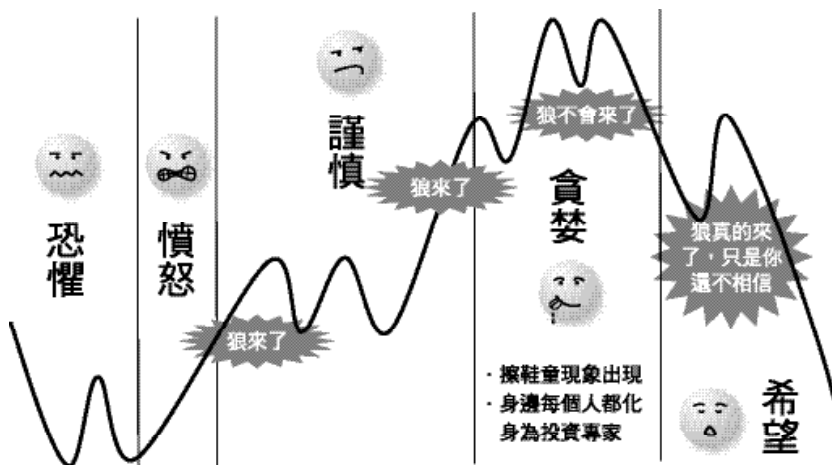


圖2.1 各階段行情的典型情緒

別以為買基金就能避開這些情緒，看看下面的敘述，跟你像不像？

1. 專家看好的基金果然強，我就照他們的建議，定期定額投資吧。
2. 這檔基金果然很讚，定期定額太慢了，乾脆趁著年終獎金發下來，全拿來買。
3. 連理專都推薦這檔基金，看來我選基金的功力不錯。
4. 淨值回跌？沒關係，我還是有賺。趁這時候推薦親朋好友也買吧。
5. 繼續跌？專家說要定期定額長期投資，這樣才是穩健的理財。
6. 又跌喔…市場是不是有問題？

7. 還跌？而且我的基金跌得比別人多，這個基金經理人在搞什麼？
8. 又跌？算了，反正是長期投資，先不要看吧。
9. 什麼？！這麼久沒看了，沒想到淨值剩下成本的一半？！天呀，什麼時候連基金經理人都換了？還不只換一次…這家投信真的有夠爛！不扣款了。
10. 基金跌到只剩三塊？聽說基金有可能被清算…連定期定額都賠這麼多，專家真是「專門害人家」！什麼長期投資？！算了，賠錢認了，全部贖回。理專說最近他們有保本型的什麼債…聽說保證不虧本，明天來問問…

看出來了嗎？不管是投資股票還是基金，你的情緒起伏還是沒變，最後導致你的投資行為完全偏離合理狀態，結果當然就反映在投資績效上了。

避開心理陷阱有多困難？

專業法人知道交易員會受到情緒牽引，所以都設有嚴格的內部控制程序，來防止情緒陷阱。例如，證券商自營部都會對交易員個別股票部位設定停損規定，只要股價下跌超過一定幅度，就會被強制停損。但儘管如此，還是不能完全擺脫個人情緒的影響。筆者印象深刻的一次，是以前服務的某券商自營部有位同事，有天收盤後叫出一檔股票當天走勢，告訴筆者：「這支股票尾盤漲停，是我用二十張拉上去的。」筆者一看嚇了一跳，那檔股票當天成交量才一百多張。原來他所持有的該檔股票部位，已經快碰到公司規定的停損限制。如果股價沒起色，而且他又不想

賣股票停損的話，那就得提交報告，交代為什麼對這檔股票那麼堅持。他在不想賣股票又不想寫報告的情況下，用尾盤做價的方式把股價往上拉到漲停，這樣他的困境就能暫時解除。結果，沒過多久就聽說他離職了…

這個例子說明了，就算有心防止情緒作祟，甚至制訂了強力的規範，情緒還是會從意想不到的地方冒出來襲擊我們。各位如果注意過股市走勢和消息變化，一定很熟悉：在股價最高檔拉回時，最常聽到「這是最後買點」的說法（貪婪）；在SARS來襲時（恐懼）或IT泡沫高峰時（貪婪），到處都是「這次跟以前不一樣」的評論；當股市空頭走勢確立時，越來越多身邊的朋友說「賠錢沒關係，反正我的股票是長期投資，總有一天會回本」（抱著不切實際的希望）。

知易行難——BLASH

這是筆者聽到的故事：

有位交易員在金融市場殺進殺出，但是多年來獲利一直不滿意。他聽說喜馬拉雅山上有位無所不知的智者，於是他放下交易的工作，經歷千辛萬苦之後，終於來到智者面前。抱著一顆恭敬的心，「請問大師，要如何在市場上致富呢？」

智者看了他一眼，只說了一句：「BLASH！」

「BLASH？」

「對，BLASH！」然後智者轉身離開，留下一臉茫然的交易員。

交易員心想，也許這是一句咒語，於是帶著它回到市場。回到市場交易後，一開始他只是在心裡默唸「BLASH」，但交易績效依然沒有起色，越來越著急的他，有一天在下單的時候忍不住大聲喊出：「BLASH！」

「BLASH？」他的同事看著他。

「對，BLASH！大師說它可以讓我賺大錢。」

「那不就是買低賣高（Buy Low And Sell High）嗎？！」

在市場上致富的秘訣就是這麼簡單：買低賣高！我們不必辛辛苦苦跋山涉水尋訪智者，也知道這個道理。但是知道歸知道，要在市場上賺錢可不是容易的事。BLASH的困難在於，我們永遠不知道哪裡是低點，而哪裡又是高點，加上受到市場和自己情緒的左右，最後反而做出買高賣低的決策。

投機操作方法有兩大主流：順勢操作和逆勢操作。所謂順勢操作是指追逐強勢股，然後等待股價更高的時候賣出，賺取當中的價差；逆勢操作則是買進下跌幅度夠大，或是處在盤整區間下緣的標的，等待股價回升後反彈後出場，賺取當中價差。雖然兩種邏輯看似不同，其實背後的精神是一樣的——BLASH！——逆勢操作是買低賣高就不用說了，順勢操作一樣是買低賣高，只是它是BLASH的變形：買高（相對的低）賣更高（相對的高），賣低（相對的高）買更低（相對的低）：

- 順勢操作只有在趨勢明顯的時候有效。很多交易員喜歡在價格向上突破區間，或者趨勢確立（例如價格創新高）的時候建立部位，都是要搭趨勢的順風車。（華爾街的名言：讓趨勢當你的朋友）

- 逆勢操作只有在趨勢接近尾聲，或盤整區間內有效。採取這種方式的交易員，必須眼光精準，而且要有對抗市場看法的勇氣，否則很難執行這個交易策略。（古老智慧：人棄我取，人取我棄）

這兩種方法都能賺錢，但真正執行卻很難。關鍵在於我們永遠不知道當下的行情是趨勢持續中，還是趨勢已經接近尾聲？是處在區間之中，還是區間整理即將結束？結果投資人最終還是任由市場和個人的情緒宰制。

所以你雖然知道股價突破區間時應該買進，但是心裡卻有另一個越來越大的聲音：如果這是主力製造假突破騙我上車怎麼辦？如果這只是曇花一現怎麼辦？如果…結果你反而拿起電話掛出賣單，好讓自己晚上抱著獲利安穩睡一覺。

為何泡沫會一再發生？

如果有人推薦你一檔已經上漲三倍的股票（或基金），你會買嗎？相信一般人一開始都會很理性：「已經漲三倍你才告訴我？！」但是當你看著身邊投入這檔股票的朋友、同事，個個眉開眼笑邊談股票邊數鈔票之後，大概很難繼續抗拒這種誘惑，最後你會放棄自己的堅持，只要朋友告訴你：「已經漲三倍沒關係，重要的是它還會繼續漲。」你就會加入這個歡樂派對。

這種「股價會繼續漲就好」的想法，正是「只要我不是最後一隻老鼠就好」的心態。這種心態讓投機變成一種比笨的遊戲——投機客認為只要有人用更高的價格接下他手上的部位，他就能全身而退——但正如美國喜劇演員莉莉·湯琳所說的：「老鼠

賽跑的問題是：就算你贏了，你依然是一隻老鼠。」結果幾乎毫無例外，在市場狂熱時加入的人，就是最後那隻老鼠。

雖然人類文明一直演進，但歷史上的投機泡沫從來沒有消失過，從較早的荷蘭鬱金香泡沫，到最近的美國網路泡沫，人們一直不斷創造不可思議的金融行情，然後看著這些泡沫無一倖免地以幻滅收場。這正是金融操作最可怕的一點——市場狂熱到了極點的時候，很少人能夠用理智對抗它。

股市漲漲跌跌很正常，但是泡沫是超出正常漲跌的狀況，幾乎都是大幅上揚，然後大幅下跌。這種情況最常出現在剛萌芽或者不成熟的市場或產業，因為這些地區和產業讓人對於未來充滿各種想像，最容易吸引資金大量湧入，不過最後幾乎毫無例外的，都在一片看好聲中，出現尖頭反轉急速下滑，結束派對。



插圖2.2 1990年代Nasdaq走勢

宏典文化

金錢心理

greatbooks.com.tw

最近幾十年心理學已經被引進到投資領域，讓我們越來越瞭解人們在做投資決策時，會犯怎樣的錯誤。我們現在就來做點測驗，看看自己有多麼「理性」，或者多麼「不理性」。

等價不等值

問題一：你是否願意參加一個擲銅板的賭局？請在A、B中做選擇。

- A. 如果丟出正面，你就獲得10,000元；如果丟出反面，就沒錢可拿。
- B. 不參加賭局，但是你可以直接拿5,000元。

答案一：如果你選擇B，直接拿5,000元，那麼你和大部分人一樣。

這是調查當獲利發生時，人們是否願意再承擔風險。測驗結果顯示，在這個情況下，大多數人會選擇規避風險，寧可取得確定的所得，而避免可能導致利得減少的風險，即使這麼做也放棄了讓資產增加的機會。換言之，面對獲利時，人們有規避風險的傾向，而選擇立即享受獲利帶來的快樂。

問題二：經過了一個晚上的廝殺，你還有10,000元籌碼，正打算回家時，才知道籌碼兌現規定如下：

- A. 擲銅板一次，如果丟出正面，你可以把這10,000元全部帶走；但如果丟出反面，就得把籌碼全部還給賭場。
- B. 不參加賭局，但是籌碼得折半兌換，你只能拿走5,000元。

答案二：如果你選擇A，參與勝負各半的賭局，那麼你和大部分人一樣。

這則是調查損失發生時，人們的風險態度如何。結果發現，大部分的人會選擇放手一搏，期待損失縮小，即使他們知道這麼做可能引來更大的損失。換言之，面對損失時，人們為了避免立即的痛苦，會選擇承擔更高的風險。

你一定聽過這兩句話：「落袋為安」和「沒賣就不算真正賠錢」。它們正好反映了這兩個調查結果。因為這樣的心理，所以一般人在投資獲利到達一定幅度之後，會很快把部位處理掉；當投資不利時，則會持續抱著部位。但是這樣的操作方式，經常導致投資出現小賺大賠的情況。回想一下，你是不是有很多次把股票或基金賣了之後，眼睜睜看著它們一直上漲的經驗？以及捨不得對賠錢的股票或基金停損，結果看著它們一直下跌的記憶？

片面與短視

前面兩個题目的A或B選項，其實會導致同樣的結果：

- A. 銅板丟出正面，就擁有10,000元；丟出反面，就身無分文。
- B. 擁有5,000元。

兩個题目的差別在於：第一題是從0出發，所以讓你有賺到的感覺；第二題則是從10,000元出發，所以讓你有虧錢的感覺。但是，不管是哪一個题目，只要你選了同一個選項，最後你的財富是一樣的。

最後的財富狀態是一樣的，但是我們卻在不同的情境下做了不同的選擇，人性是不是很矛盾？

這凸顯了人們決策時的心理特質——我們在意的是所得立即的變化，而不是財富的最終結果——所以我們在面對問題的時候，經常只注意到問題的片段，或者考慮決策後的效果，而缺少整體的視野或長期的規劃。

一般人之所以不願意長期投資，最主要的原因就是無法忍受短期虧損的風險（立即的痛苦），而忽略了忍受短期風險之後，長期反而可以享受較高的報酬（長期規劃）。一旦做了投資之後，則會有每天、每週或每個月注意績效的衝動（想要知道決策之後的立即結果）。這些都反映了短視與片面的人性弱點。

心理帳戶

問題三：你花了5,000元買了一張音樂會門票。表演當天你發現門票遺失了，那麼你會？

- A. 到會場再買一張票。
- B. 算了，在家裡看電視。

問題四：你正在排隊買音樂會門票（一張5,000元）的時候，老闆打電話來說你這個月的獎金發錯了，得扣回5,000元，那麼你會？

- A. 照樣買票進場。
- B. 算了，回家睡覺。

答案三：如果你選擇B，放棄演唱會，那麼你和大部分人一樣。

答案四：如果你選擇A，還是買票進場，那麼你和大部分人一樣。

很奇怪吧？明明損失的金額是一樣的，但人們的行為就是不一樣。心理學家發現，人們會在心裡把不同的金錢設定在不同的帳目裡，彼此之間不能流通或替代，這個現象稱為心理帳戶。

以這兩個題目為例，我們把聽音樂會的成本設定在5,000元，如果已經買的票弄丟了，那麼這個心理帳戶就關閉了，不會再投入另一個5,000元。如果我們尚未買票，那麼這個心理帳戶就還沒關閉，儘管獎金少了5,000元，但那是屬於其他心理帳戶的事，我們還是會按照原訂計畫，投入5,000元到音樂會。

明明是一樣的錢，竟然被劃分在不同的心理帳戶裡，表面上看起來不合理，但卻不是沒有好處。劃分出心理帳戶後，我們比較容易分門別類做決策，為個別財務目標設定進度，而不是同時處理所有需求。這麼做可以降低決策的複雜性。

心理帳戶雖然有好處，但要小心也可能會帶來危險。假如我們買了兩檔不同的股票，X股票賺了錢，而Y股票卻賠錢，那麼我們可能會把X和Y放在不同的心理帳戶裡，而且傾向於認列X的獲利，而避免認列Y的損失——因為人們希望當某個心理帳戶

被關閉時，感覺是快樂的；至於讓人不快樂的心理帳戶，以後再說吧——結果就是前面提過的「小賺大賠」投資慣性，導致財務損失。

如果你在理財方面受到心理帳戶很大的困擾，有幾種作法可以參考：

- 強迫或訓練自己把整體投資歸類到一個心理帳戶，而不是以個股為單位開設心理帳戶。例如：把X股票的獲利和Y股票的損失合併，這麼一來在賣出X股票的時候，就比較願意把虧損的Y股票也賣出。
- 買基金比買股票好，而且基金的種類最好不要太多，以免又對基金開設不同的心理帳戶。對你來說，比較適合的可能是全球型或指數型基金。

避免後悔

問題五：下列哪一種情況讓你比較後悔？

- A. 你手中持有X公司股票，但朋友告訴你Y公司前景比較看好，而你研究後也認同他的看法。不過你太忙了以致於忘了要換股操作，一年後X公司股價不動如山，但Y公司則大漲一倍。
- B. 你原來持有Y公司股票，但一直對於股價表現不滿意，所以決定換股操作，賣出Y公司買進X公司股票。一年後X公司股價不動如山，Y公司則大漲一倍。

答案五：答案大概不必多說了，雖然A的感覺很糟，但是絕大部分的人在B的狀況下更痛苦。

A的情況稱為「錯過的後悔」，B的情況則是「犯錯的後悔」。

「犯錯的後悔」類似「煮熟的鴨子飛了」，是一種**賠錢的感覺**，「錯過的後悔」則是沒把可能獲得的利益掌握住罷了，是一種**沒賺到錢的感覺**。前面我們有提到，賠錢的感覺比賺錢的感覺更強，所以B的後悔比較強烈。因為犯錯造成的後悔比較強烈，所以人們對於重要決策通常會有拖延或逃避的現象，寧可錯過而不願犯錯。

不過心理學家也發現，決策錯誤造成的後悔雖然比較強，但這種情況是發生在短期內。一旦時間拉長，「錯過的後悔」所造的記憶，會比「犯錯的後悔」記憶更鮮明。當時間流逝，當年錯失的良機，會更令人扼腕。下次請留意身邊的人，如果談到最近的操作，大概都在說「早知道XX股不要賣就好了」；如果講到時間久遠一點，就會轉變成「那時候如果買了XX，現在就可以退休了。」

怕後悔的心理對於理財會有明顯的影響。一般人為了避免虧損帶來痛苦，傾向拒絕投資，寧可把錢放在定存。但時間一久，看到投資帶來的報酬率遠高於定存，則會懊悔當初沒有放手一搏。所以，即使你不願意承擔短期虧損的痛苦，為了避免未來可能的後悔，最好還是在可控制的範圍內，參與投資。

參考點的選擇

問題六：如果未來股價走勢渾沌不明，針對同一檔股票，你比較喜歡在哪一種情況下買進？

A. 股價從先前高點100元下跌，目前價格為80元。

B. 股價從先前低點80元上漲，目前價格為100元。

答案六：大部分投資人會選擇在A的狀況下買進，而比較不喜歡在B的情況下買進。A的情況下買進，讓投資人有一種「賺了20塊」的感覺，B則有一種「多花20塊」的感覺。

一般人買東西喜歡便宜一點的，問題是怎樣叫做便宜？於是我們會自動搜尋一個參考點，作為比較的基準。本題中，A的參考點就是100元，B的參考點則是80元——所以在A的情況下買進，會讓人覺得撿到便宜。

這些說法你熟悉嗎：「10,000點都在買了，8,000點為什麼不買？」、「這麼好的股票，難得拉回讓你買進。」、「50塊都沒賣了，30塊怎麼能賣？」都反應投資人多麼在意基準點。

有位在銀行任職的朋友聊到基金，他問道：「你知道哪一種基金賣得最好嗎？」沒錯！就是過去曾經有亮眼表現，而最近回跌的基金。這些基金過去大幅飆漲的時候，敢買的人並不多，但是只要下跌，很多人就認為「從高點跌這麼多，買進的機會來了。」這個高點就是基金投資人用來參考的「基準點」。隨後的行情大都證明，基準點只是心理上虛幻的標準，而不是獲利的保證。

換股操作的幻覺

有位保險業的朋友問筆者：「我們同事建議客戶把投資型保單連結的東歐基金出掉，你認為呢？」

「為什麼？」

「因為東歐基金創新高。」

「然後呢？不看好股市，要轉進債券型基金嗎？」

「不，他們建議客戶轉換成拉丁美洲基金。」

「...」

上面這段對話，就暗藏著參考點選擇造成的陷阱：東歐基金創新高，表示客戶處在賺錢的狀態中，先前我們提過，當人們獲利時，傾向「落袋為安」，因此業務員建議客戶賣出賺錢的基金，很容易就會被接受。另一方面，業務員建議客戶買進拉丁美洲基金，感覺就是「重新開始」。但這個作法存在兩個謬誤：

1. 當東歐基金創新高，拉丁美洲基金也同步創新高，把一個創新高的基金賣掉，轉換成另一個創新高的基金，實在是多此一舉。
2. 把東歐基金賣掉後，客戶心理的確會產生「落袋為安」的感覺，但事實上他們只是把資產轉移到拉丁美洲基金罷了，風險並未消除，所以「落袋為安」只是一種幻覺。

這種參考點隨著標的移轉而產生的幻覺很常見，股市高點的時候投資人經常有換股操作的衝動，也是同樣的心理陷阱。

問題七：有一檔你打算長期持有的股票，最近因為價格處在90到100之間盤整，所以你想先來個短線操作賺價差，於是在100元賣出，打算等股價拉回90元時買回。不料你賣出後快速上漲至105元，那麼你會？

- A. 立即市價追回。
- B. 等待它回檔至你的賣出價100元。
- C. 按照原訂計畫，等股價回90元再說。

問題八：有一檔處在90元到100元之間盤整很久的股票，你認為可以短線操作賺價差，於是在90元買進。不料買進後股價突然下跌到85元，那麼你會？

- A. 立即停損出場。
- B. 等待股價反彈至你的成本價90元。
- C. 按照原訂計畫，等股價回升至100元再說。

答案七：大部分的人會選擇B。

答案八：大部分的人也會選擇B。

遇到以上兩個狀況，立刻依照市價把錯誤的決策改正過來（賣出或買進），通常是比較正確的方式，但卻是一般人難以接受的做法，他們甚至會堅持等到股價回到先前他們買賣的價位。如果不是這樣，會有一種自己當了笨蛋的感覺，所以心理上無法立刻接受選項A的做法。

這是另一個參考點所造成的陷阱：一般人操作股票的時候，總是把自己的買進價位當成最重要的價格，除非有賺錢，否則絕對不賣出，即使這和你原先的規劃背道而馳——在第七題中，你原先的規劃是長期持有股票；在第八題中，你根本不打算持有股票。——請認清一個事實：市場不會在意任何人的成本。對於市場來說，你的參考點一點意義也沒有，如果想要投機獲利，最好還是認清並接受：市場才是老大！

機率錯覺

問題九：下列方案你會選擇哪一個？

- A. 30%的機率獲得15萬元，70%的機率獲得0元。
- B. 90%的機率獲得5萬元，10%的機率獲得0元。

問題十：下列方案你會選擇哪一個？

- A. 0.1%的機率獲得4,000萬元，99.9%的機率獲得0元。
- B. 0.2%的機率獲得2,000萬元，99.8%的機率獲得0元。

答案九：如果你的選擇是B，那麼和大部分的人一樣。

答案十：大部分的人會選擇A。

前面兩題，不管是選A還是B，其實預期報酬都是一樣的，但是我們卻不會任意選擇：第九題我們會選一個贏面大的（90%）；但第十題的兩個選項贏面都很小，所以我們會選一個數字大的（4,000萬）。

這兩個題目告訴我們，人類很容易對機率產生錯覺，造成主觀機率和客觀機率之間出現落差。

有沒有見過生性保守的朋友，在股市最高點的時候大買股票？而平常喜歡冒險的朋友，則在股市底部的時候畏畏縮縮？你覺得他們的行為反常嗎？或者他們的個性在一夕之間改變了嗎？其實一點也不！他們只是被機率給騙了。股市高點時，市場一片看好，我們所接觸到的，都是長期景氣沒有一片烏雲的說法，所以會讓人誤以為股市上漲的機率很高，甚至是100%。如果沒有認清這個陷阱，越保守的人反而越容易在這時候誤以為市場沒有

風險，而大舉投入到高風險的市場中。反之，股市低點時，市場一片看壞，絕大部分的人都會想再等等，這就是為何市場低點總是伴隨著偏低成交量的原因了。

過度自信與認知失調

問題十一：你正在追蹤某一檔股票，正好朋友也向你推薦這檔股票，於是你下單買進，一個月後你賺了50%。下列三個因素對於你的獲利，功勞由大到小順序為何？

- A. 朋友果然專業。
- B. 我本來就想要買進了，他的建議只是英雄所見略同。
- C. 這家公司的經理人真不錯，把公司經營得有聲有色。

問題十二：你正在追蹤某一檔股票，正好媒體也強力看好這家公司前景，於是你下單買進，一個月後你賠了50%。下列三個因素對於你的損失，從最應該負責任到最不須要負責任的順序為何？

- A. 記者講的話果然不能信。
- B. 誰叫我喜歡追逐明牌。
- C. 公司經理人真糟糕，到底會不會經營。

答案十一：看看你把B放在哪一個順位：通常放在第一位的人最多，其次是放在第二位，放在最後的人很少。

答案十二：看看你把B放在哪一個順位：通常放在第三位的人最多，其次是放在第二位，認為自己最該負責的人很少。

當某一檔股票上漲之後，一般人心裡容易出現「我早有預感它會漲」的感覺；而當股票下跌而股票卻沒提早賣出，則會認為「我早就覺得怪怪的，要不是○○的意見干擾我…」，這種心態其實也就是所謂的「後見之明」。心理學家發現，人類為了避免自我認知失調，很容易就會把記憶扭曲，「後見之明」其實就是一種記憶扭曲。這種陷阱很容易讓人高估自己的實力，而輕視了環境的複雜度和別人的實力。自己不順利的時候，就把責任推給別人或者環境，而不是誠實面對自己的缺點；操作順利的時候，則把功勞攬在自己身上。

隨著多頭行情不斷發展，過度自信也會持續膨脹，行情最狂熱的時候，也是投資人自信達到顛峰的時候，這時候伴隨著「賭資效應」——賭徒通常會把贏來的錢全部壓在下一場賭局裡，他們的心態是「反正那是從莊家那裡贏來的錢，輸了也沒關係」——會讓行情一發不可收拾，但在激情過後，通常是後繼乏力，行情急轉直下。

這種誤以為自己很行，而貶低其他人，或者輕視市場複雜度的心態，當行情反轉時，很容易就會招致不可收拾的後果，所以千萬要隨時提醒自己，不要陷入過度自信的陷阱。

宏典文化 避開陷阱

greatbooks.com.tw

為 了這場戰爭他已經準備好久。各種敵我情報、雙方戰力資訊他都瞭若指掌。參加過大大小小的作戰會議無數次，他對戰略戰術了然於胸。熟讀戰史和兵法，讓他頂著作戰專家的名號，總能適時指出各種計畫的利弊。長官和同僚都對他讚譽有加，期待這次在戰場上能夠旗開得勝。

戰爭終於開始了，他率領的部隊和敵人相遇，展開激烈的攻防。遠方傳來密集的砲聲，飛機在頭上來回穿梭，資訊從四面八方湧來。他的脈搏隨著敵人的逼近而加速，開始感到頭痛、口乾舌燥、雙手顫抖。上級下達的命令充滿矛盾，聯繫更是斷斷續續；下級傳來的資訊則充滿混亂，有些部隊已經失去聯絡；兩公里外的部隊不知是敵是友，但又得立刻決定是否對他們開火。他的腦中所有的想法全都糾結在一起，所有的方案、兵棋、戰史、兵法，一點都想不起來。突然轟的一聲，一顆砲彈掉在他的指揮所外。他雙腿一軟連滾帶爬躲到桌子底下，大喊：「別打了，我投降！」

控制力幻覺

上述情境很誇張嗎？一點也不！戰爭開始後，有太多意料外的因素，和身歷其境的壓力，可以破壞將軍們準備了好久的計畫，甚至摧毀他們的理智。投資絕對不會比打仗輕鬆！很多尚未投入市場的投資人，喜歡先做紙上模擬，測試自己判斷行情的功力。等到累積了一定信心，確定自己的能力足以在市場中生存，再投入市場裡。不過等到他們投入市場，才發現一切都不一樣了。

一般人對於自己掌控環境的能力，通常都是高估，尤其模擬操作，是最容易引起這種錯覺的方式之一。模擬操作只有虛擬數字的變化，數字變小的時候，並不會導致你的荷包縮水；數字變大的時候，你也不會感到興奮。但是真正操作的時候可不是這樣，你的每個決策都會決定你的財富變化，患得患失的情緒浮上心頭，主宰了你所有的行為。

以下兩個本質上一模一樣，但順序不一樣的賭局：

- 讓玩家先下注，莊家再丟銅板。
- 莊家先丟了銅板，然後立刻把銅板蓋住，再讓玩家下注。

心理學家發現，第一個賭局玩家下的賭注，高於第二個賭局的賭注。之所以會出現這種狀況，是因為對於還沒發生的事，我們會抱持著樂觀的看法，認為自己能夠影響最後的結果；但是當事情已經發生，我們無法影響結果，就會變得沒有把握。

一般人投資也是如此，在把錢投入市場之前，大多是抱著買了一定賺的心態，等到真正參與之後，看著行情上下波動，才逐漸認清事實，原來先前認為的掌控力只是一場幻覺。

下次，當你覺得自己對於短線操作信心滿滿時，請記得馬克·吐溫曾經說過的這句話：「十月是從事股票投機最危險的月份之一，其他的月份是七月、一月、九月、四月、十一月、五月、三月、六月、十二月、八月和二月。」相信一定能適時喚起風險意識。

老師真能幫你賺錢？

電視上投顧老師正指著走勢圖，口沫橫飛地說今天又買在低點賣在高點，而且來回做了三次，在高低差距僅60點的狹窄波動中，期貨一共賺了150點。然後他拿了一張股名被遮蓋著的股票走勢圖，告訴你這是下一檔即將發動的飆股，「如果你也想搭上發財列車，就趕快打廣告中的電話。」節目快結束的時候，老師照例拿出字卡促銷：「老師知道你們這波受傷慘重，所以特別給你們優惠，會費打對折，只剩最後五個名額，趕快和我們聯絡。」

其實冷靜想想就知道，如果老師那麼厲害，那他根本就不必招收會員，只要自己賺就飽了。就算要收會員，也不必一直打廣告做宣傳，因為老師這麼神，會員一定不斷獲利，不但不會有流失的問題，會員還會不斷介紹自己的親朋好友進來，老師又何必不斷在電視上招收新會員呢？而且這些老師幾乎隨時有打折促銷活動，難道他們都在做慈善事業嗎？！

如果你真的想要參與股市的漲跌，又擔心自己不會選股票，那麼有一個簡單的方法——把原來要付給老師的會費拿去銀行做定存，或者買風險最低的全球債券，或買風險充分分散的全球股票型基金；然後把原來要買股票的錢，拿去買台股ETF抱著，保

證績效會比參加任何一位老師的會員還要好：一來你把會費省了下來（這部分的金額可是很驚人的），而且這些錢還會變多；二來你透過ETF參與了台股的波動（老師的績效通常都輸給ETF很多），也滿足了你追求刺激的慾望。

跟著媒體作股票

最近幾年，越來越多即時報價節目出現，而且主播還會和證券分析師連線，為觀眾即時解讀盤勢。也許你覺得即時盤勢很重要，但請特別當心，因為這很容易讓你掉入另一個陷阱：

- 盤中股價很容易受到突發的變數，或者莫名其妙的心理因素驅動，所以大多屬於雜訊，對於中長期的行情判斷並沒有幫助。但是看電視的同時，我們會誤以為那些分析師所說的，都是會影響未來趨勢的重要因素（畢竟人家可是分析師呢！），導致自己的判斷能力下降。
- 其實絕大部分的分析師都是看盤解盤——仔細聽他們的說法你會發現，內容跟念新聞稿沒什麼兩樣——但卻會造成你的錯覺，以為專家都看好或看壞目前正在漲/跌的股票，結果激起你追買/追賣股票的衝動。
- 你可能知道這些訊息都是沒用的，但是你還是忍不住把電視打開，希望有人給你一盞明燈——這正是羊群效應的典型症狀——結果不由自主地隨著訊息搖擺。

其實電視上歇斯底里的分析師並不是故意要這麼做，他們只是迎合你罷了！

除了即時報價節目，媒體吹捧也是一個陷阱——媒體通常是錦上添花，而非雪中送炭——筆者印象最深刻的一次，是1999年代表網路產業的美國那斯達克指數上漲85.6%，當年底時代雜誌就將亞瑪遜網路書店執行長貝佐斯（Jeff Bezos）選為年度人物，結果2000年第一季美國那斯達克指數創下最高5,132點後，一路下跌至2002年第四季最低1,108點，跌幅高達78%。所以媒體越看好的時候，反而是越該提高警覺的時候。

內線？脫線？

如果媒體報導沒用，那麼有沒有更有用的消息？也許你聽過某些股市老手說：「千線萬線，不如一條電話線。」言下之意，就是有內線做股票才會賺錢。但依照筆者的觀察，所謂的內線即使存在，對一般投資人來說，不但沒有幫助，甚至還是賠錢的主要原因：

- **內線消息通常來源不明。**你的內線消息是誰告訴你的？你的親戚朋友？你的營業員？你的股市戰友？還是那一家公司的老闆？問題是，他們的內線又是哪來的？你有沒有想過，你的消息來源會告訴多少人這個內線？消息來源的上手又會傳播給多少人知道？你距離真正的內線消息來源有多遠？（通常真正的距離會比你認為的距離還要遠！）你距離第一手消息的來源越遠，表示有越多人跟你一樣知道這個消息，那麼這還算是內線嗎？
- **內線會讓你失去戒心。**如果你的營業員告訴你兩個消息：今天報紙登X公司業績大好值得買進，另一個則是他的主力客戶偷偷告訴他（當然也叫他保守秘密，他是跟你很熟才告訴

你），Y公司最近會有大利多發佈，這個消息現在只有「業內」才知道，而且Y公司股價至少會上漲一倍。如果你的資金有限，請問你會買哪一檔股票？一般人當然會買Y公司，甚至可能臨時決定加碼，用融資多買幾張。

- **內線會讓你更貪心**。如果你的內線真的讓你賺錢了，你下一步要怎麼做？大部分的人會認為，既然內線這麼準，百年難得一遇，當然要等待下一個指示囉。所以你希望再多賺一點，沒接到新指示之前絕不退場，如果走勢有一些波折，你可能還會趁機多買一些。這次你的行為和平常不一樣了——平常只要股票小賺一點，你就趕快賣掉獲利了結，但這次你有靠山，當然要狠狠大賺一筆才能罷手——結果你通常等不到獲利了結的指示，最後一切都成為短暫的紙上富貴。

何謂「內線交易」

根據證券交易法157-1條規定：

下列各款之人，獲悉發行股票公司有重大影響其股票價格之消息時，在該消息未公開或公開後十二小時內，不得對該公司之上市或在證券商營業處所買賣之股票或其他具有股權性質之有價證券，買入或賣出：

- 一、該公司之董事、監察人、經理人及依公司法第二十七條第一項規定受指定代表行使職務之自然人。
- 二、持有該公司之股份超過百分之十之股東。
- 三、基於職業或控制關係獲悉消息之人。
- 四、喪失前三款身分後，未滿六個月者。
- 五、從前四款所列之人獲悉消息之人。

簡單來說，法律上所規定的內線，就是指公司董監事、重要幹部、大股東，因為職業關係而獲得消息的人（例如會計師、基金經理人、證券分析師、承銷人員等）。如果上述這些人失去可以直接獲得消息的身份，但是還沒超過六個月，就還在管制範圍內。而從以上人員「直接」得到消息的人，也是內線交易的規範對象。

舉例來說，賣茶葉的開喜婆婆的兒子小喜子是上市的烏籠公司的總經理，有一天小喜子告訴她一個還沒公開的重要消息，如果聽到這個消息後，開喜婆婆自己買賣烏籠的股票獲利，就屬於內線交易。但是如果你去買茶葉的時候，她附送這則消息給你，而你因此買賣烏籠公司的股票獲利，就不算是內線交易。

回想一下，你真正從內線消息賺過多少錢？又因為內線消息賠了多少錢？如果明天你又聽到一個「保證內線」的消息，你會不會心動？每個會讓你相信的內線，大概都是你最信任的人告訴你的，因為相信他不會騙你，所以你才會很安心的買進。但是你有沒有想過，儘管你的消息來源立意良善，但只要他的上手、上上手、上上上手…之中有任何一個人意圖不良，那麼這個內線消息就會導致你賠錢。

請永遠記住這條投資守則：「天下沒有白吃的午餐」！

誰是多頭？誰是空頭？

當你身邊的人都買了股票的時候，你覺得市場中多頭還是空頭佔上風？大部分的人會以為多頭的力量比較強，但這是一個迷思——事實上這個時候空頭是比較強的。

為什麼空頭比較強？道理很簡單，如果你有100元，一張股票都沒有，那麼下一步你能賣股票嗎？當然不能（如果不考慮信用交易），所以下一步你只能決定買不買股票，而不能賣股票，所以你是潛在多頭，至少絕對不會是空頭。相反的，如果只有一張100元的股票而沒有現金，那麼下一步你能做什麼呢？！這時候的你是多頭還是空頭呢？

絕大部分的人搞不懂，為什麼大家都看好股票的時候，股價反而下跌，而大家看壞後市的時候，股價反而回升。當中的關鍵在於我們沒有弄懂，心態的多空和能力的多空是不同的——當你滿手股票的時候，你的心態是多頭（除非你人格分裂），但你的能力卻是空頭（你已經沒錢再買股票了）；當你把股票賣光，你的心態是空頭（正常人都是這樣），但你的能力卻是多頭（你隨時可以動用這些錢買股票）。

操作自家股票

另一個經常出現的陷阱是過度操作或投資自己所服務公司的股票，這種傾向在科技新貴身上尤其常見。這個做法最大的問題，就是風險太過集中：你領公司的薪水也就算了，資產還要跟著公司股價波動。如果有一天公司經營不善，股價下跌之餘，還可能接到遣散通知書，這樣豈不「人財兩失」？

許多人喜歡持有自家股票，是因為那是自己熟悉的公司、知道公司經營狀況、知道公司沒有問題、認識公司高層、知道很多小道消息…等等。不過這些其實只是讓你有安全感，卻不是持有自家股票的充分理由。

持有過多自家股票的問題，就在於你把所得和資產綁在一起，承受了過高的風險。最近幾年最有名的例子，大概就是恩隆（Enron），員工把很大一部份退休金投入自家股票，結果當公司經營出問題的時候，這些忠心耿耿的員工反而面臨一無所有的絕境。

要知道，對於雇用你的公司感到熟悉，並不等於瞭解公司的運作；就算瞭解公司運作，也不等於你能掌握公司的動向或股價走勢。

別讓費用侵蝕你的獲利

每次獲利了結的時候，你有沒有仔細看過存摺，是不是發現上面的數字比預期來的低？我們在做交易的時候，經常會忽略交易費用帶來的成本——即使股票的買賣手續費僅0.1424%，證券交易稅僅0.3%，買賣股票一次這些成本加總起來只有0.585%，但總是一筆成本，如果你有100萬在股市進出，那麼完成一筆交易，就得付出5,850元的費用。如果你每個月進出一次，一年的交易成本就大約會增加到70,200元，等於原始本金的7%左右，可以說你年初買的股票跌了超過一根停板。

股市的成本也許還不是那麼明顯，但基金的成本就不能輕忽了。基金的成本較大的有申購手續費、管理費、保管費等等，其中申購手續費是外加的費用，也就是說，如果手續費是3%，那麼你買100元的基金，就得付出103元的現金——所以你買基金的成本是103元，而不是100元，別忘了那3元也是你的支出。

這個計算牽涉到機會成本的概念。現在你可以有兩個選擇：

- 不買基金，把103元放在定存裡，假設利率是5%，那麼一年後你會獲得108.2元。
- 100元投資基金，外加3元手續費，假設一年後基金成長到120元。

現在我們看出來了，這兩個選擇的差別是11.85元，而不是你以為的15元（ $=120 - 100 \times 1.05$ ），中間的差距就是3元放在定存一年後的價值3.15元。所以，把手續費考慮進來後，這檔基金一年的投資報酬率其實是

$$\frac{(120 - 103)}{103} = 16.5\%，\text{而不是}20\%！$$

從成本的角度來說，基金是一個昂貴的金融商品，除非能精準地抓到基金淨值的每一個轉折點，否則頻繁地買賣基金是非常不划算的作法。最近幾年海外基金投資越來越普遍，甚至有些業務人員幫客戶做基金代操。為了荷包著想，最好還是拒絕這樣的業務人員。

另外，有些銀行為了體貼投資人，會提供停損/停利通知，當基金上漲或下跌到達你當初設定的幅度，銀行網路主機就會發出通知，提醒你是不是要採取一些行動。一般人面對這種情況，通常會選擇停利而不停損。但在決策之前，請先理性想一想，要不要停利應該決定於你的下一步：

- 如果你覺得這支基金報酬率已經夠高，解約後這筆錢打算轉進穩定的資產，例如定存或債券型基金，那麼停利是合理的。

- 如果你只是想要把這筆錢轉換到別支同類型，或是同一等風險等級的基金，那麼你就得小心轉換的費用和手續費可能把你的獲利吃掉！

頻繁轉換基金的結果，獲利的人絕對不會是你，而是賺飽手續費的銀行。除非是基於中長期的投資組合調整等合理的理由，否則絕對不要為了一時的貪婪或恐懼而頻繁地轉換基金。

greatbooks.com.tw

版權所有
盜用必究

宏典文化

greatbooks.com.tw

版權所有

盜用必究

宏興文化

目標、計畫、執行

greatbooks.com.tw

為了避免投資變成隨興漫遊，降低情緒對財務造成傷害，我們必須先想清楚，投資目的為何？需要怎樣的投資策略？以及如何確保計畫能夠執行。

確立財務目標

俗話說：「一樣米養百樣人。」每個人從小到大的際遇、對於自己人生的想法等主客觀條件都不一樣，因此沒有誰能為別人決定人生。財務目標也是一樣，雖然表面上看起來大同小異，不外乎車子房子的頭期款、子女教育金、退休金等，但是細節的部分卻是天差地遠。

因此投資規劃的第一步，就是要確立自己的財務目標。你要好好想一想，自己想要過怎麼樣的人生，在每個不同的人生階段，有哪些責任必須承擔，以及什麼夢想想要完成？這些責任和夢想，有哪些和財務相關？如果需要財務資源，又必須要準備多少呢？這些問題的答案，都得由你來決定。

例如，關於退休金規劃，就可以思考這些問題：想要幾歲退休？退休後希望過怎樣的生活？這樣的生活每個月需要多少退休金？總共要準備多少的退休金，就能安心退休呢？目前已經準備多少（例如可用於退休的存款、勞保年金、勞退年金等）？以及其他更多你可以想到，和退休財務相關的問題。

當你釐清這些問題之後，就可以得到這個財務目標的年期和金額。例如現在三十五歲，打算六十五歲退休，就還有三十年的時間可以做準備。屆時需要2,500萬的退休準備，扣除已經準備的，還有1,500萬的缺口。換言之，你的退休目標，就是在三十年內，準備好1,500萬。

當然，你會問：「那麼久以後的事，變數太多了，我怎麼知道要怎麼決定呢？」一點也沒錯，三十年後的事，不確定因素的確很多，例如通貨膨脹率就是一個問題。這些變數只要合理估計就好，例如你認為每年通貨膨脹率大約是2%，那就以2%做為依據。確立財務目標，並不是要把所有事情都算得一清二楚（沒有人能做到這樣），而是確立一個方向，做為投資規劃的指引。

確定了財務目標的年期和金額之後，我們就可以知道需要多少預算。如果以定期定額（細節請參考第十三章）的方式來做準備，可以參考下表：

表5.1 定時定額的效果

年報 酬率	每年固定投資一元，持續年數							
	5	10	15	20	25	30	35	40
2%	5.2	10.9	17.3	24.3	32.0	40.6	50.0	60.4
3%	5.3	11.5	18.6	26.9	36.5	47.6	60.5	75.4
4%	5.4	12.0	20.0	29.8	41.6	56.1	73.7	95.0
5%	5.5	12.6	21.6	33.1	47.7	66.4	90.3	120.8
6%	5.6	13.2	23.3	36.8	54.9	79.1	111.4	154.8
7%	5.8	13.8	25.1	41.0	63.2	94.5	138.2	199.6
8%	5.9	14.5	27.2	45.8	73.1	113.3	172.3	259.1
9%	6.0	15.2	29.4	51.2	84.7	136.3	215.7	337.9
10%	6.1	15.9	31.8	57.3	98.3	164.5	271.0	442.6
12%	6.4	17.5	37.3	72.1	133.3	241.3	431.7	767.1
15%	6.7	20.3	47.6	102.4	212.8	434.7	881.2	1,779.1

例如，每年投入一元在報酬率為6%的金融商品，二十年後總資產就達到36.8元。如果二十年後小孩需要300萬的留學費用，那麼每年就應該投入

$$3,000,000 \div 36.8 = 81,522 \text{元}$$

或是每個月6,794元（ $=81,552 \div 12$ ）。其他財務目標也一樣可以如此計算。

財務目標的優先順序

計算出所需金額之後，目標設定還沒完成，因為接下來很可能面臨一個問題：預算不足！例如，某甲的財務目標有兩個：二十年後小孩留學基金300萬元，以及三十年後自己的退休金2,000萬元。依照上述方式計算出來，他每年必須為教育基金（年報

酬率6%)提撥81,522元，另外為退休基金(年報酬率8%)提撥176,523元，也就是每年總共得提撥25.8萬元。但是以他目前的能力，只能每個月提撥1.5萬，也就是每年18萬元，那麼如何是好？

增加預算當然是選擇之一：開源或節流都是不錯的方法——設法增加收入，或把日常不是必要的支出節省下來。總之，設法每年增加7.8萬元，投入到這兩個財務計畫。

除了增加預算，當然也可以調整目標。預算不足幾乎是每個人都會遇到的問題，怎麼處理並沒有標準答案，這時候必須再確認這幾個財務目標對我們的重要性：有人認為小孩的教育基金最重要；有人則認為兒孫自有而孫福，先把自己的退休顧好再說；有人則採取折衷態度，兩個財務目標都稍做修正(部分學費小孩自己打工準備，或是延後自己的退休時間等)。不管怎麼做，只要能夠釐清這些財務目標對我們的優先順序和價值，就能做好取捨和妥協。

制訂計畫

不同的財務目標有不同的屬性，所以我們必須採取不同的「風險——報酬」對策：

1. 如果是退休金這類很久以後才會用到的錢，那麼用時間換取空間，放長線釣大魚是可行的：忍受短期的波動，換取長期的報酬。不過如果你已經接近退休年齡了，把一些高風險的資產轉換成低風險的資產，是比較好的作法。
2. 如果這筆錢是七、八年後小孩的教育基金，那麼可以承擔一

點風險，換取高一點的報酬率，但一定要注意分散風險。你一定不願意看到小孩因為你的一時失誤而受苦吧？！

3. 如果這筆錢是一、兩年後買車、買房子要用的，最好還是乖乖放在風險更低的金融產品上，而且要特別注意，別讓交易費用侵蝕了報酬率；如果你真的想要在市場上賭一賭，希望能在一年、兩年內賺到一棟房子或是一輛車子，那麼一定要注意執行停損，把本金保護好，以免偷雞不著蝕把米。

簡單來說，**長期才會用到的錢，可以承擔風險追求報酬；中期要用的錢，要在風險和報酬之間取得平衡；短期要用的錢，則要嚴格控制風險。**

另外，事先制訂好計畫也是很重要的。這些計畫必須包括：投入資金和檢視績效的頻率、面對獲利和虧損時的處理原則、隨著理財目標的接近（例如越來越接近退休）資產配置的結構如何調整等。當然，計畫一定跟不上變化，但事先擬定好計畫，讓我們在變化出現時，有一個幫助思考的方向。

尋求協助，監督執行

訂好計畫僅僅表示你已經做好心理準備，並不保證屆時一定能擺脫情緒的影響——為了避免情緒的作用，最好能有人監督你。你可以把計畫寫下來，然後跟另一半、家人或朋友商量，甚至諮詢專業的財務顧問或投資顧問。請他們監督你，當設定的情境發生時，確定你能確實執行計畫。他們可以不必對投資很有概念，但必須對你的部位能夠保持客觀的立場——建議你買股票或者基金的朋友就不適合監督你，券商營業員和理專更不適合。

荷馬所寫的史詩奧德賽（The Odyssey）中，主角奧德賽在返家的旅途中，經過一個危險的海域，在那裡海妖賽倫（Sirens）唱著美麗的歌聲，聽到的水手會受到誘惑而失神，最後導致船舶觸礁沈沒。奧德賽很想要享受那些美麗的歌聲，於是命令所有的水手在耳裡灌入蜜蠟，再讓他們將奧德賽自己牢牢綑綁在船桅上。這麼一來他就能夠欣賞那些優美的歌聲，而又能安全度過這片危險海域。

投資也一樣，如果要在險惡的市場裡存活下來，達成財務目標，那麼就要以奧德賽為榜樣，讓自己能確實執行計畫，而且要讓不被市場迷惑的水手（親朋好友）幫助我們。

