

走出生活误区（三）

赵飞 主编

目 录

理财误区	1
投资渠道的误区	1
理财的误区	21
纳税的误区	34
医疗保健误区	40
医药保健品使用误区	40
常见病治疗的误区	61
生活习惯的误区	78
育儿的误区	94
健身误区	116
健身的误区	116
减肥的误区	130

理财误区

投资渠道的误区

每个人都会

在网上进行交易事实上，网上交易者仍然是少数，不是多数。有人做过统计，仅有 4%的家庭曾经在网上做过交易，而在最近三个月里只有 3%的人做过。

网上交易者是短线交易者

事实上，网上交易者是活跃交易者，而不是短线交易者，只有 7%的在线交易者平均每年的交易超过 50 次。所以，即使在网交易相对频繁的时候，其行为也不具备任何一点短线交易的特点。

电子商务只是一种工具

电子商务绝不仅仅是一种继电话、传真之后的新的通信工具，而是一场有史以来最伟大的变革。网络将计算机与通信有机地结合起来，突破了时间与空间的概念，使得任何人可以在任何时间获取所需的任何资讯。网络的互动性也使得一个普通人的声音可能传遍世界，网络的这种特性促成企业必须进行全面的改革。比如，企业组织架构必须围绕着简单与高效进行重组；决策机制更加科学化，也更加灵活快速；员工素质必须全面提高，否则将难以适应电子商务时代的基本要求；管理方式将更加人性化；市场渠道极大地拓宽，企业面对的不仅仅是一个局部地区，如何有效地树立基于网络世界的品牌

和知名度变成企业生死攸关的问题。

另外网络经济对高级人才的极大需求使得社会贫富悬殊加剧。因此，不论在哪个层面看来，电子商务都不仅仅是一种工具。

搞电子商务会节省成本

如果有效地将电子商务的特点应用到适当的业务层面上，确实可能会节省成本。但建立一个有点规模的电子商务网站涉及软硬件购买、网络环境、人员工资、办公费用、宣传推广费用、人员引进及培训费用等等，花费巨大。搞不好，成本没节省，还会亏一大笔。

电子商务就是网上开商店

之所以有人这么认为，大概是美国的亚马逊网上书店、中国的 8848 太深入人心的缘故。其实电子商务远没有这么简单，电子商务的模式据说有 300 多种，网上开商店只是其中一种。

搞网站的目的是被收购

虽然我们不断听到某某网站被几千万、几个亿收购的消息，但这样的机会毕竟很少很少。如果想通过“搞网站、卖出、获利离场”的模式来套资金的话，最好不要打这个如意算盘。风险投资商是世界上最精明的商人，千万不要跟他们玩把戏。只有诚实、踏实、务实的实干派，才有可能获得风险投资商的青睐。

花钱越多，

电子商务就越成功前段时间，家电企业竞相宣布进军电子商务，并且投资一个比一个大，可是现在却似乎都没了下文。可见搞电子商务不是花钱多就能做好的，它涉及观念、技术、管理等众多的因素。如果互联网沦落到成为一个“比谁钱更多”的比傻游戏，那么下一个

环节便是死亡！

企业搞电子商务

是“电子商务部”的事这是进军电子商务的传统公司会遇到的最危险的观念，企业搞电子商务是全公司的事，尤其是企业决策层的事。企业的电子商务部门不论多么能干，都干预不了企业观念的改变及业务环节的重组，所以说，企业的电子商务如果是由“电子商务部”之类的一个部门来搞，而没有全公司的各个部门的配合的话，往往以失败告终。

网站内容好就能成功

搞网站最难的是品牌、是知名度。我们经常看到某些网站技术、内容都很好，然而却不被认同，用户很少，究其原因，就是品牌、知名度不够，就像茫茫大西洋上一个铺满金子的小岛，如果没有人知道的话，那它跟一个垃圾小岛又有什么区别呢？许多人说，阿里巴巴其实只是个电子公告版，我完全可以做得比它好。也许是的，但您能否做到全世界 100 多个国家的商人想跟中国做生意的时候就想到阿里巴巴呢？这就是品牌的威力！好酒不怕巷子深”的时代已经过去了，说“互联网经济就是注意力经济”的论调也许有些过火，但注意力的确是必不可少的。

电子商务可

套用传统企业模式没有创新的电子商务绝对没有生命力，如果把传统企业的管理、人事、财务、业务流程等依样画葫芦往网络上搬，结果将是可悲的。电子商务要打破许多原来已经习以为常的习惯，比如原先大企业普遍采用的“年底做计划、可行性分析、立项、审批、设计、采购，第二年下半年才能动工”的流程肯定得变，

否则只有被动挨打。互联网上，三个月等于一年，速度是第一位的。所以奉劝那些已经成功的传统企业的老板们：您在原来行业中所积累下来的成功经验，也许正是您进入电子商务的障碍。

互联网提供一个不需要

资金、经验与关系的时机白手起家是许多年轻人梦寐以求的，然而，创业绝不仅仅是一项美妙但模糊的“创意”。创业者在创业过程中必然会面临一个企业所需要解决的那些现实问题，诸如市场机会与资源配置、资金、人才、协调、管理……如果没有很好的经验，很好的社会资源，再加上天赐良机，那么一腔热血可能会败兴而归，互联网时代也不例外。

互联网可以赚大钱

迄今为止，在互联网上赚钱的无非是那些出卖有关“如何在互联网上赚钱”点子的人，而不是通过网络销售商品的企业和公司，包括亚马逊书店在内的网络公司无一不赤字运行，如果有公司赚钱，也是赚了资助者和广告的钱。

另一方面，在互联网上的信息原则上是免费下载的，因此只有那些开风气之先的独特点子才能被人青睐，一般的不会赚钱，更不用说赚来大钱了。前一段日子还有人大炒将电视娱乐和互联网融合起来的想法，但是在可见的将来，这也未必是风光无限的行业。因为在美国，仅有 2%、在欧洲仅有 1% 的网络用户具有为此所需的快速有线上网能力，更何况要普遍推广，就必须对现有的有线网络加以改造，而此项费用可高达几十亿美元，未必一朝一夕就能完成。

互联网股市飙升显示

网络经济有无限发展潜力美国股市的“黑色星期五”和全球股市的“黑色星期一”已经最清楚不过地显示这个看法是错误的。虽然股市又有反弹，但是包括互联网在内的网络公司股票严重超值，股市严重过热必须调整，也已是不争的事实。而且，目前电子商务股票上市的公司和股票数量都不多，一旦多了起来，股民不但不能一夜之间成为富翁，而且还会有被套牢的风险呢。

互联网可以创造就业机会

由于电子商务的发展，过去需要大量人力物力的商品采购都可以在网上实现，这不仅不增加就业机会，还会减少就业机会，很可能会抵消在互联网行业本身创造的就业机会。据德国专家的估计，在德国可能会因此而减少 10 万个工作岗位。

开放式基金较

封闭式基金收益高开放式基金较封闭式基金规模大，作为一艘“吃水”更深的“巨轮”，进入股海中应该运行得更加平稳。其实，这只是投资者的一厢情愿。一方面，开放式基金在目前的规模仍然“大”得有限；另一方面，基金收益的差异性不完全取决于资金规模，而主要由理财素质高低决定。开放式基金的收益是指基金管理人将募集的资金进行投资获得的投资收益。开放式基金主要投资于股票、债券等金融工具，因此它的收益的来源主要有以下三部分：

1. 买卖价差

就是基金卖出股票等有色证券的价格高于原来买入价的部分。

2. 利息收入

主要包括存款利息收入和债券利息收入。

3.股息收入

来自于所投资股票的分红派息。

开放式基金不同于封闭式基金，基金管理人存在赎回机制带来的压力，需要考虑到流动性，保留部分资产以现金、银行存款等方式存在。这一特点将使开放式基金更求投资稳健，而收益往往与风险成正比。在投机性依然较强的我国股市中，没有赎回压力的封闭式基金相反有机会在博弈中胜出。今后若开放式基金的净值增长不及封闭式基金，也是不足为奇的。

开放式基金

将使市场偏爱大盘股不少投资者相信，开放式基金的推出将推动市场进入大盘股投资时代，因为只有个股足够的流通性才能满足开放式基金对流动性的需求，而这正是大盘股所能提供的。其实，开放式基金的投资并没有如此机械，流动性与收益性也未必能够兼而得之。对基金管理人来说，追求利润最大化是惟一的目标，首先考虑的并不是个股非流通盘有多大，而是上市公司的投资价值 and 成长性。

基金公司都差不多

不少人士觉得既然选择了投资基金，目前市场上的基金公司并不多，都具有不错的实力，所以选择哪一家反而显得并不是那么重要了。其实，如何去选择与评估一家好的基金管理公司，也是一个相当重要的课题，其评估的方式有以下几个要点：

1.基金经理公司旗下基金的整体表现

虽然基金经理公司旗下各基金分属于不同的基金经理人管理操作，但投资人仍可从每家基金管理公司旗下整体基金的表现，来评估一家公司的管理能力。

评估时可考察各个不同的基金在其同类型基金的排名中是否都在前 1/4 或至少在前 1/2？另外还要考虑基金的表现和大盘指标比较，是否绝大部分时间都优于大盘？如果答案是肯定的，那么表示这家基金公司管理操作的能力在平均水平之上，其新基金表现应较可信赖。

要特别提醒的一点是，评估这些基金的时间段不能太短，通常以三到五年的长期表现较为可靠。若基金发行时间较短，也至少要一年以上才较为可信。此外，也应考虑基金的风险因素(利用报酬率除以标准差所得到的“单位风险报酬率”来评估)，有些基金公司旗下基金的表现虽然不错，但若风格多是攻击型的，而您是较保守稳健的投资人，当然就不适合选择这家基金公司的基金。

2.基金公司的信誉

和其他金融事业一样，基金公司因为经管的是广大投资人的钱，其形象及信誉如何，对投资人来说当然是相当重要的。对于历史悠久且信誉卓著的基金公司或是组成股东背景形象较佳者，便较值得投资人信赖。因为对这家基金公司或股东来说，过去长期累积下来的信誉是最珍贵的一项资产，其在经营管理上便会格外谨慎，且长期以来的经验也让这些基金公司不论是在基金的作业、交割程序，甚至是稽核、内控上都有完善的制度，也较不易辜负投资人所托。

3.基金公司的服务品质

由于共同基金投资在不同的标的、国家或地区，随着市场行情的变化，投资人需要的是比一般消费商品更多且更专业的服务，因此基金管理公司所能够提供的整个投资服务品质对投资人就显得格外重要。以国外的经

验来看，一个较具规模、受到投资人肯定的基金管理公司，其在客户服务品质上一定是投注相当多的人力与物力，并有各种软硬件设施来满足客户的需求，而这些服务通常包括客户服务中心、各类文宣手册、查询专线、资源传真回送系统等。因此投资人在投资前，不妨去电询问基金公司所能提供的服务有哪些，也可借此了解服务人员的服务态度如何，都可作为选择基金公司的参考。

4.基金公司的国际支持网路

随着投资人对投资产品需求的增加，及海内外市场运动性的加大，具有全球性资讯网路的基金公司，便可以提供给投资人更及时与完整的基金产品。因为一家具有国际资讯网路的基金公司，在全球各地均有许多专业人员搜集及研究资料，可以深入了解各国政治经济状况，随时掌握市场资讯，以系统化、组织化的专业投资为投资人创造更好的投资报酬。

买股票做抄底反弹行情

有很多人喜欢做所谓的抄底反弹行情，不过大家应该意识到，对很多股票来说，见到底部不等于反弹。这就像自由落体运动，如果是一个乒乓球落到地面上可能会有一个反弹，但是如果是一块豆腐，摔下来之后就只能趴在地下。

如果是因为外部环境影晌对特定股票的交易价格引起的短线上的突然扭曲，那么在暴涨暴跌之后，技术上的回抽或反弹是非常有必要的，这种情况往往最直接的原因是供求关系的突然变化。但公司本质出了问题，动摇了股价定位的核心因素，所以它的价格变化不是因为外部环境造成的，不是一种扭曲现象，而是正常的回落。

但是很多人还是会受到量价思维方式的迷惑，认为

底部放出巨大的换手是换庄或有资金接盘的信号，值得参与抢反弹。实际上很多股票确实在某一交易日内出现了巨量的反弹，但事实上，对于这类股票而言，底部放量未必都是利好。动脑筋想一想就会知道，这些股票的暴跌意味着神话的破灭和庄股的崩溃。这一类股票，是不可能短线庄股资金立即介入大干快上的，这么做无异于顶风作案往枪口上撞。就算有资金肯进场接盘，所考虑的也是一种相当长远的预期，在这种时候，操纵股价没有意义。历史的经验告诉我们，这种股票往往急跌之后是缓跌，在今后的一段时间内不要再去碰它，还是暂时忘了它吧。

股票投资时只买不卖

我们都知道，在 30 年代直至 70 年代间的任何一年购买可口可乐的股票，到现在其价值都增长了成千上万倍。美国有位生活简朴的老太太，在死后才被人发现留下惊人财富。她财富增长的原因在于，一生不断投资，坚持只买不卖。

然而买进之后，紧捂不售并非总是正确的方法。这一做法根基于几个错误的假设前提，这些假设或是自己明白意识到的，或是懵然不自觉的。惰性和怕麻烦的心态也使得这一策略得以延续执行，此外还跟没有计划大有关系。

只买不卖建立的四个错误的假设前提如下：

在我的余生里世界将永远不会改变。

随着时间的流逝，我和我的需要将不会改变。

我的买进决策总是正确的。

股票、债券和基金等不断以平稳的节奏上涨。

做出买进并一生持有的投资决策，意味着您相信变

化将不再发生，或者您本身拥有令人难以置信的财富，能够应付一切变化。

在现实中，我们很少做买进并一生持有的投资决策；否则，单是只投入不收获的生活，也能让您患上“证券持有症”。

先买房再出租挣不到钱

如果这个话题出现在3年前的报章，大多数人都持肯定态度。理由是明摆着的，那些年正是宏观调控、梳理盘整较为集中的年头，购买力疲软，楼市较为清淡。那种背景下，买房挣钱免谈。

现在情况已经明显不同了，随着房改深化和新千年楼市走出低谷，关注买房的人多了起来，在投资置业方面重新选择房产的人也开始多了起来，因此旧话重提也有了新意。

对于那些身边有一定闲置资金，又开始对房产置业产生浓厚兴趣，想通过投资置业实现挣钱的人来说，现在买房时机是比较好的，不论房价、市场、政策都有利于买家，投资者只要分析、判断、着重操作，把握得当，通过买房置业，实现物业增值是完全可能的。当然，我们这里说的增值，不是房产过热时期那种带泡沫的“增值”，而是买房出租等商业性操作，实现实实在在的增值收益。

一些业内人士指出，要想在房产置业的商业性操作上有所作为，或者说能够通过买房来挣钱，最重要的是能够准确判断出所购物业是否有投资价值，即认定有投资价值，才有操作价值。这里有两条基本标准，一是必须看准所购物业是否有升值的空间和趋势，二是必须算出该房将来进入市场后其出租时的租金水平是否大于银

行的房贷利息，是否有利可图。

一般来说，买下的房子如果租得出、租金又开得高应该是最有投资价值的物业。这里举一个例子，在浙江义乌市，当地农民商业意识特别强，他们看准当地政府大力扶持小商品商贸市场政策，很多农民都把钱投到买房置业上，拥有二三套房的人很多，有的农民甚至在市区买下整幢小型商住楼。近几年，该市的快速发展证明了早年这些农民投资房产的预期，该市外来经商人口高度膨胀，使得拥有商铺、住房的农民都发大财了，有的农民一年收房租就可得几十万、上百万元，由于该市商贸发达，现房高价出租已经成了该市商贸地段农民的生财之道。这表明，先期的准确判断是置业成功的基础。

当然，仅有准确预期还是远远不够的，还必须在具体位置上确定和看准好的地段，这同样是投资性置业得以成功的重要保证。房地产由于地段性极强的特点，地段的选择有时会有“差之毫厘、失之千里”之感。因此，事前的反复分析比较是十分重要的。涉及房地产的人都知道，即使前几年大势不利的背景下，好地段照样出彩是常有的事。因此，投资置业必须精心选择位置，如果购得前景好、地段好的物业，实际上已为投资成功打下了好的基础。接下去如要出租，其提价空间就大，甚至还会出现价格高也有人要的局面，这是完全可能的。

此外，在楼盘地段的选择上，还可引入现时的看房理念，即关注有关楼盘是否有“概念”支持。所谓“概念”实际上是指经济发展空间大的意思，为什么要强调这种理念呢？这也是意识到楼市的基础是建立在市场有效需求前提之上的，而市场的有效需求是与区块经济繁荣度有关的，因此，局部商贸越繁荣，商机就越多，就

业水平就越高，市场对物业的需求就会相对增加，要求的档次也会相应提高。因此，选择“概念盘”是近几年风头正健的具有经济眼光的一种思维。如在上海，当年建设虹桥开发区时对“虹桥概念”的宣传，以后的地铁一、二号线，徐家汇、陆家嘴等都是不同时期“概念”预期中的好地段，在这些好地段上的房产当然也被套上了“概念”。实践证明，买了这些地段的房子，确是不错的选择。

最后，作为购房人在置业操作上的一种能力，也还应掌握一些即看即算会比较的计算方式。

计算物业的投资回报，要掌握以下几个数据：

房屋的单价和总价。

楼盘周边物业的售价。

出租现状及价位。

掌握了这些基本情况后，就可比较市场租金与所选物业房价的比值，同时也测算出租金扣减贷款利息后，净盈利与银行存款利息及股市收益率之间的效益差距。当然，我们必须说，理论和实践如果没有协调或把握好，出现失误也是很正常的，既然是投资，也就有风险，这是每一个买家都应有的心理素质。

过分担心投资的损失

投资时经常有心理定势在起作用：

成本陷入倾向。认为既然为之花了钱，那么就最好不要浪费，而不管结果是什么。

损失厌恶倾向。人们通常把损失看得比收益重要两倍。

评估投资只能依据将来的损失或收益的多少，所以问题不是您过去花了 1000 元买股票是否有遗憾，而是您

现在愿不愿意持有只值 500 元的股票。

这里介绍一下投资的几个戒律：

1.投资不是多人游戏，而是一个人的游戏

您必须自己做出判断。想投资，那就自己好好地研究您将要进行的交易。

2.不要期望过高

当然，期望您的投资每 5 分钟能翻一倍，作为梦想是无可厚非的。但您要清醒地认识到，这是一个非常不现实的梦想。如果年平均回报率能达到 10%，就非常幸运了。

3.不要被虚涨的股票所迷惑

公司的股票同公司是有区别的，有时候股票只是一家公司不真实的影子而已，所以应该多向经纪人询问股票的安全性。

4.不要低估风险

“风险”不仅仅是两个字而已，它值得每一个投资者给以足够的重视。所以，一个重要的原则就是，在购买股票之前，不要先问“我能赚多少”，而要先问“我最多能亏多少”。这条小心翼翼的戒律在最近几年好像已经不流行了，但坚信这条戒律的投资者们至少还是保住了自己的钱。

5.在不知道买哪支股票时，坚决不要买

这一点尤其重要，先把事情搞懂再说。这印证了投资大师彼德·林奇的一句名言：一个公司如果您不能用一句话把它描述出来的话，它的股票就不要去买。

6.资金才是硬道理

当您把目光投向一些现在正在衰败的公司的时候，这点尤其值得注意。

7.不要轻信债务大于公司资金的公司

一些公司通过发行股票或借贷来支付股东红利，但是他们总有一天会陷入困境。

8.不要把鸡蛋放在一个篮子里

除非您有亏不完的钱，否则就应该听我一句话：不要把所有的投资都放在一家或两家公司上，也不要相信那种只关注一个行业的投资公司。虽然把宝押在一个地方可能会带来巨大的收入，但也会带来同样巨大的亏损，投资科技公司的投资者们最了解这一点。

9.盈利是用来衡量一个公司好坏的惟一标准

无论分析家和公司怎样吹嘘，记住这条规则，盈利就是盈利，这是惟一的标准。

投资不考虑通货膨胀

比如说：王平、李林、赵华分别花了 40 万元买了一套房子，一年后又先后卖掉了。在王平卖房子时，当时有 25% 的贬值率，商品和服务平均降低 25%，所以王平卖得 30.8 万元，比买价低 23%；李林卖房子时，物价上涨了 25%，结果房子卖了 49.2 万元，比买价高 23%；赵华卖房子时，物价没有变，他卖了 32 万元，比买价低 20%。那么三人谁做得最好呢？

调查表明几乎 60% 的人都认为李林做得最好，而王平做得最差，但事实上，王平是惟一赚钱的一个。因为考虑到通货膨胀因素，他所得钱的购买力增加了 2%，他是惟一再买这样的房子而不需要贴钱的人。

“货币幻觉”是人们常犯的错误之一，人们把货币“名义上”的变化(钱数的多少)和真实的变化(货币购买力的多少)混淆了，真实的变化是要把通货膨胀(或贬值)考虑进来。

过分自信

过分自信是一个最常见的误区，尤其是当人们有过某些经验或知道一些具体信息时，无论所知是多么有限，都倾向于自作主张。这就是一些小的投机商根据有限的信息或者某人透露出的一点某公司的产品情况就抢购股票，结果却一败涂地的原因。同样，这些信息也不足以让您成为股票分析家。要把握住您大笔投资和财务的底限，包括您买或不买的决策。有位财务专家曾说过：如果您记住了自己可能成功的底限，您就会大大降低失败的可能性。

只听进想听的话

假设有两家饭店，甲饭店的晚餐是在一个点着蜡烛、装有大大理石的壁炉的餐厅里，服务也很周到，上的菜非常可口，而乙饭店则是在雅致的餐厅，有细致的服务和可口的饭菜，您会在哪儿就餐？

分不出来吧？的确如此：这些描述是差不多的。但心理学家的研究却表明：如果人们比较上述描述中的形容词“点着蜡烛”与“雅致”，“周到”与“细致”等，那么有84%的人选择了他们在比较第一组形容词时就喜欢的那家饭店。心理学上称此为“优先性偏见”，人们在形成一个偏好时，他们往往会不自觉地歪曲另外的信息来支持自己的偏好。这就是许多对成本敏感的投资者被共同的基金高于平均收益的回报所吸引之后，往往忽略它高出一般支出费用的原因。在做出任何重要投资决策之前，一定要和持异议的朋友或专家讨论一下，从不同的角度看问题会发现自己在哪里受了蒙蔽。

认为某些钱比别的钱值钱

假设有两种情况：第一种情况，给您30元钱，然后