

我是野男人，奉行酒精滋養精神、旅行滋養靈魂的生活守則，抱著「不精彩，吾寧死」的想法，過著十年室內設計、十年酒吧餐飲的精彩人生。

我認為，凡事嘗試過才能親身體驗每種感受，雖然過程中有時會讓自己不舒服，不過最終經歷過的深刻體驗，才能豐富人生。所以「野」這個字，縱有「狂野、野蠻」的字義解釋，但也代表了不畏挑戰、視野豐富的人生格局，這是我為什麼自許為「野男人」的初衷。

做為一位野男人，你不一定要很厲害才能開始，但是你必須開始才會變得很厲害。

因為人都會有慣性，在舒適圈待久了，慢慢的也會忘記要「如何開始」。定期閱讀、重拾畫筆、培養運動習慣……和很多人一樣，對於這些在我心中一直很想開始做的事情，總會用千百個理由告訴自己，現在時機不對、我太累、沒有時間……因而遲遲沒有行動。

閱讀、創作、運動……這些習慣帶來的成效絕非立竿見影，而是以「年」計算的。過去十年，我真正有所行動的是「創業」和「投資」，而這兩項也都給了我豐厚的回報。

我想活出自己想要的樣子，毅然從穩定的設計公司主管職跳出來創業，進軍餐飲業。從街邊店、商場店中店、中央廚房，到統櫃、調酒吧、精釀啤酒吧、咖啡店……開過十多種不同屬性的店面，地點從台灣開到中國大陸，當中有成功的，也有失敗的。

對於自己的事業毫無保留的付出，卻時常忘了創業的初衷是



「希望能多一些時間陪伴家人」；也因為過於感情用事，困難都選擇自己吞，直到2018年確診罹癌，才明確感受到「時間」很公平，無論你貧窮或富有、健康或病痛，它都一樣的現實。

一場大病，進而讓我對自己生命的重要事項重新排序，也覺得應該把這些年經歷過的記錄下來，分享給抱持著和我當初有相同想法——希望藉由創業或開店增加收入的朋友，增加主動收入固然重要，但是「創造被動收入」這件事才是財富自由的關鍵，尤其在失去生產力跟工作能力的時候。

做時間與生活的主宰

偏偏「創造被動收入」這件事並不是馬上做，馬上有成效，必須及早規劃、及早開始，再加上投資方向正確、持之以恆，才能朝向「被動收入大於主動收入」的目標前進，才能夠主宰自己的時間，讓自己與家人有保障，進而具體實現人生。

當你把視野放寬到「投資」這個面向時，創業開店就只是增加收入的其中一個選項而已，而且還是屬於主動收入，我們是否可以把手邊的主動收入轉換成被動收入？當然可以，現階段我就留下可用「被動收入」來定義的酒吧、個人工作室與咖啡店。

除了開店以外，可創造被動收入的工具還包括，過去15年我從法拍市場開始，到整修老屋、自租自管的長期收益規劃，目前在台北、桃園、台中、高雄都有不動產投資標的。至於投資股票，我也透過長時間的自學和運作模式，期間繳了不少學費，也

不斷調整到適合自己的運作方式，近期連續三年年化報酬率都超過20%以上，2021年超過35%，算是小有斬獲。

不管是開店創業、投資不動產或股票，都是創造被動收入的方式，等到被動收入大於主動收入時，人生的選擇權就變多了，你可以繼續手邊維生的工作，也可以選擇轉業，開啟你的第二人生。不過，真要實現財富自由，需要時間慢慢累積，在累積的過程中維持本業是必然的，一來是維持主動收入，提高投資本金，再來是降低風險，如果在創造被動收入的過程中出了差錯，起碼還有本業的主動收入支撐。最理想的方式還是保有自己有專業且有熱誠的工作，然後不斷的創造被動收入。

新斜槓人生的開始

當收入來源不只有單項的主動收入，就是所謂「斜槓人生」的開始，更是邁向不用爲了錢煩惱，可以實踐自我第二人生的開始。是的，你必須開始，才會變得很厲害；培養能力如此，累積財富也是如此。

書裡的內容都是出自於野男人親身經歷的投資心法，當中有成功的，也有失敗的；其中有一些人生故事，也有不斷與自我對話後得到的感悟和啟發。如果你也思考過以下幾個問題：

1. 你有一份收入不錯的專業工作，但爲了維持收入，這樣的生活將重複十年、二十年，你想繼續這樣，還是做些改



變？

2. 你知道身邊有人不是只有一份工作或收入，但你卻覺得斜槓人生好像代表了什麼都嘗試，但卻什麼都不專精？
3. 你的人生排序是什麼？最重要的是財務自由、自我實現、還是家人、健康？而你願意花多少代價去實現它？
4. 你想過「創造被動收入」這件事嗎？並且認真思考過該怎麼開始嗎？
5. 投資，難道只有在「金錢」這件事上嗎？

那麼，你就是這本書的潛在讀者了。

希望看完這本書之後，你也能跳脫一成不變的單槓人生，過著既保有工作專業，也擁有多重職業、多元收入的新斜槓生活，而那也將是你「創造被動收入，掌握主動人生」的開始。

| CH4 |

養成專業到投資專業
——成爲房產投資客

房仲業務的工作開啟了我對不動產的想像空間，加上我從小喜歡畫畫，離職後我思考了一些時間，決定朝室內設計這個領域發展。但由於我不是設計相關科系，連個設計助理都應徵不到……正覺得失落之際，發現有一所專門教授室內設計的「復興學苑」補習班，上了半年多的課，也陸續往室內設計的相關工作投履歷。然後，就接到電話了！

我應徵上了歐德系統傢俱的業務設計師。嗯，好奇怪的抬頭？有段時間我一直在思考，什麼是業務？什麼是業務設計師？藝術和商業哪一個重要？心中的疑惑還未找到答案，上線接客人的第一個月，我就規劃了十幾套圖，每天沒日沒夜的在畫圖，結果案子卻沒有一個成交的。我的熱情換來的是，每個客人都回覆：「小高，你人很好，但我們需要再考慮一下……」我深刻體認到，熱忱會讓客戶願意給你機會，但沒有專業，就什麼都不是。

記得當時的老闆馬哥常常跟我們說：「努力只會流汗，正確的努力才會有甜美的成果。」意思是在工作上要朝著正確的方向，用正確的做法做事，否則只會淪為做白工的「無效努力」。以設計師來說，正確的努力方向就是理解客戶真正的需求和預算、並因其需求和預算進行圖面規劃。慢慢的，我的簽約率也從零開始成長到90%，從基礎設計師到到歐德體系裡年資最輕的店主管，這一待就是將近十個年頭，公司成就了我很多，幫助我成長很多，也讓我終於找到了對於工作的熱情。

在進去歐德之前，本來我以為自己可能沒有辦法在一間公司



待很久，後來才知道我喜歡有挑戰性的事務，沒有辦法接受一成不變、朝九晚五的工作。

剛好，在歐德裡遇到的每一個案件狀況，客人的需求、特質都不盡相同，需要花時間去傾聽客人的需求，思考如何規劃出最適合客戶使用的空間，等於每接一單就是一個新挑戰，在完成一個又一個的挑戰之後，又再一次的歸零，每一次接待新客人，就彷彿又有了重新開始的熱情和動力。

從看房子整體的價值，到學會看房子細部格局，這十年累積也完整養成我的第一門專業。尤其是隨著公司的發展而調店，歷練過台北市的大安區、松山區和內湖區，以及新北市的中和、汐止區和新店等不同商圈，深刻體認到每一個商圈的客群屬性都不一樣，也有專屬該區域的特殊需求。

例如大安區就是屬於市場成熟，但客群較為頂端的區域，客戶的眼界和見識較高，光是靠服務熱忱、卻沒有足夠專業是無法締結這個商圈的客群的。

相較於許多同事喜歡在同一家店，經營熟悉的客群，對我來說反而每一次輪調都讓我十分興奮，因為我知道每當接觸到一個新商圈，就是一個新挑戰，不斷的面對挑戰、歸零、再循環，可以刺激我在專業能力上快速的成長、提升。

先處理心情，再處理事情

除了專業養成之外，更重要的是這份工作也讓我累積到第

一桶金。從陌生客到熟客，從熟客變舊客，舊客再轉介紹新的客源，我的客戶源源不絕，業績越好，薪資也越好，進入公司2年後我就存到人生第一個一百萬。進入公司3年後晉升為管理職，年薪最高200萬元，服務的對象從客戶變成了公司設計師，主要工作是提供公司設計師更專業的分析與訓練，也開始把我的舊客戶群逐步分享給他們。

我認為，不管是什麼工作，只要有人跟人之間的接觸、交流，就是在做「業務」，而做生意，所謂業務談判，就是找到雙方可接受的條件，完成交易。所以業務工作不只是和客戶有業務關係，和公司同事、長官、部屬，甚至於是朋友之間，其實也都存在著這樣的業務關係。這麼多年的業務工作做下來，我認為業務工作最重要的是學會處理「人」的問題，而處理人的問題，則是要學會「先處理心情，再處理事情」。

只要是人，都會有情緒，在情緒上頭的時候，很難接受任何的妥協，這是人之常情。但在工作上，難免會面對一些因私事而情緒不好的客戶，而為了讓工作順利完成，你需要請他接受你的想法；在工作上也可能面對公司裡講話不耐煩的接單窗口，但你需要請他加快客戶的訂單流程；甚至還會面對只怪罪你沒有達成績效，卻不聽你解釋的主管，而你需要他幫忙協調公司後勤的狀況……總之，業務工作必須承擔各方壓力，除了告訴自己「撐過去」，更要知道只要目標沒錯，不見得一定要直直的往前走。

有時候，繞個路、換個方式，雖然可能多花費一點時間或精神，卻可以更容易地達到想完成的目標，這何嘗不是件好事？如



果可以先把「人」這個複雜的動物的心情處理好了，我們需要他幫我們達到目標的方式也簡單多了。畢竟，大部分的人變得不好溝通，都有他們背後的原因或是慣性，試圖去感受、理解這些心情，事情應該就會變得比較好處理。

業務的工作壓力大，處理自己的情緒，是另一個更重要的事。「面對它、接受它、處理它、放下它。」這是聖嚴法師的至理名言，也是一直「種」在我心裡的處事準則。足夠成熟的心理素質，可以讓你堅強的面對所有大小事而不逃避，不管是好是壞、事大事小，都能有正面的態度去消化，有條不紊的去解決問題，過程中不管是說出來、忘掉、寫出來或畫出來，都要讓內心的重量變得輕盈，心裡放鬆。就是放下了。

對我來說，在歐德工作還有一個最大的好處，就是出國的機會很多，無論是員工旅遊或是出國見習，工作累了就跟著公司同事出國充電，是熱愛旅行的我，排遣工作壓力最好的方式。

第一筆不動產投資，才開始就結束

靠著本業薪資累積到200萬元時，我以短期投資的心態進入預售屋和成屋市場，但與其說是投資不動產，不如說是投資我自己的專業。因為除了進行室內設計師該做的工作之外，我也會趁著跟客戶談設計圖的時候，進行一些不動產的資訊交流。畢竟，跟客戶聊天一定是要聊他最有興趣的話題，這樣可以讓客戶願意多說，我們扮演傾聽的角色，也可以藉此深入了解客戶的需求，

規劃出最適合他的設計圖。

當然，會來歐德挑選系統傢俱的客戶，大多也是剛買新房子的屋主，此時請益他的購屋心得，對客戶來說當然很願意分享，而我也在客戶分享的經驗談中，對於商圈的環境、發展和行情愈來愈熟悉，慢慢的學會從「捷運、賣場、學校、公園、醫院」等立地條件去判斷區域是否有發展性，因為上述條件圍繞在「人口數」這個關鍵，人口數增加，房地產價格就會有支撐，若再加上交通這個要件，就是所謂的黃金地段了。

這些客戶的經驗談等於是提供了區域價格的最新行情，讓我日後在挑選投資標的時對於入手價格變得十分敏感。每次和客人聊天時我總是依照客戶的買進時間，在心裡設定一個入手價格，通常都和成交行情很吻合，偶有聽到客戶用低於行情的價格入手，就會特別旁邊側擊，想知道他是怎麼做到的。

相較於身邊有朋友直接借錢投資，我生性保守，也不敢做太大的財務槓桿，一直處於觀望的狀態。有一陣子，我還常常假裝投資客，到預售屋案場暗中觀察看好的投資標的，過了一陣子再回頭看，發現那些標的都很符合我預期中的報酬率。

只不過，沒有真正進場投資，那些報酬率都是假的。期間我甚至看著不動產市場因為2003年SARS疫情打到谷底，結果沒有回檔多久，2005年起資金又從成屋市場轉移到預售屋市場，開啟了另一個擋不住的多頭漲勢。

當時因應政策，雙北地區開啟了好幾個大型都市更新計畫，由於重劃區需要建設時間，建商開始在地段不錯的重劃區推出預



售案，打出頭期款只要總價10%，蓋房子的那兩、三年陸續補足10%，剩下的八成交由銀行貸款處理，這樣的付款方式比起中古屋一次要付出三成頭期款來說，的確寬鬆不少。

再者，當時預售屋還可以在交屋前做轉單交易，而且不用負擔成屋交易時所需要的土增稅等交易稅。等於是，我買了1,000萬元的新房子，只要在交屋前陸續付出200萬元，就有了處理房子的權利2至3年，若在此期間以1,100萬元賣出，已經付出的200萬元買方則需要付擔，再加上淨利潤100萬元，剩餘的價金則依照本來跟建設公司簽訂的合約，做合約轉讓。這等於是在實際付出去的金額還不到200萬元的情況下，賺到100萬元的利潤，算起來超過50%的投報率，你說誘不誘人？

不過過去當房仲的時候，熟的是成屋買賣，對於預售屋缺乏實戰經驗，導致我一直裹足不前，加上設計師的薪水也不錯，就這樣一路拖到了2009年，在我認真評估多次之後，篤定新莊副都心的區域交通、建設、學校、賣場、公家機關等各方面環境條件都很好，才鎖定以頭前重劃區的預售案為目標，準備進行我的第一筆不動產投資。

那是知名建商興富發建設的「公園首席」，也是在頭前重劃區推出的前幾個建案，我趕在開案的第一天就跑到現場，希望搶個好價錢，結果一到現場不誇張，整個案場就跟菜市場一樣，人潮多到很誇張，我什麼都沒買到，敗興而歸，只好等第二天再去一次。沒想到，結果居然漲價了……不過是隔了一天，現場開價一坪就多了2萬元，難怪第一天大家搶成這樣！