

# 客戶園地

2013年4月刊



柏志鴻 Alan

**服務種類:**

- 個人保險    一般保險
- 商業保險    基金投資
- 家庭信托    教育儲蓄
- 移民投資    房屋保險
- 團體醫療    強積金/公積金

**敬業感言:**

我組專注為你策劃達成財務自由  
 我組專注保障您的財富跨代延續

## 本期內容

企業主如何功成身退?  
 .....2

測驗：你掌握了多少投資知識?  
 .....4

多喝汽水，會得胰腺癌?  
 .....7

空中旅途，常保健康  
 .....9

跟老闆談一談  
 .....11

臉部瑜伽，讓你更年輕  
 .....14



## 企業主如何功成身退？

企業主就好像是公司這艘大船的船長，不僅要考慮怎樣應對眼前的驚濤駭浪，還要決定這艘大船向哪個方向前進。隨著公司的不斷發展，你所需要考慮的就不僅僅是怎樣增加公司的收益，還需要為公司的長遠利益考慮，例如出售公司、上市融資，或者轉讓給繼任者。

如何順利地從公司業務中退出，享受屬於自己的生活？下面為你提供一些建議。

### 1. 知道何時收手

伴隨公司風風雨雨地走過許多年，你一定對公司投入了相當多的感情，但當你面對一群不支持你的董事時，也許將公司轉手是一個對公司更好的選擇。例如，Zappos 公司創立於 1999 年，是美國最大的電子商務鞋類網站，其創始人謝家華(Tony Hsieh) 在亞馬遜發出收購請求的時候曾經表示，不論對方出價多少，他的公司都不會出售。但是，他和公司的董事會對公司的長遠目標的看法產生了持久的衝突，以至於他不得不重新考慮收購交易。2009 年，Zappos 以 12 億美元的價格被亞馬遜收購，而他十年的經營也終於有了豐盛的果實。



### 2. 吸引潛在買家

如果你準備轉讓公司，你一定想要瞄準那些可能出高價的潛在收購者。為了吸引潛在買家，你需要讓公司展現幾個特點，例如穩定增長、客戶出於各種原因對你公司的忠誠等。你也可以請本行業專業的諮詢公司調查一下買家尋求的是什麼。此外，你要準備一個繼任方案，否則買家很可能擔心，一旦你轉讓公司後抽身離開，公司會無法正常運行。

### 3. 留意員工的看法

當你在買賣合約上簽名之前，你的公司還是你的公司，你的員工還是你的員工。要知道，出售公司的談判往往不那麼容易成功，因此你也要留意你公司員工的看法。當你打算出售公司時，漫長的談判過程會對公司的員工，尤其是對高管的士氣產生



嚴重影響，公司可能會謠言四起，員工們甚至不知道自己以後是否還能繼續在這裡工作。因此，要與不同的潛在買家保持低調的接觸，避免因此影響到員工的士氣。否則萬一出售不成，你還得重新面對這群已經產生嫌隙的員工。

#### 4. 考慮上市的缺點

讓公司上市是許多企業主的奮鬥目標之一。但是，在上市之前，你需要充分考慮公司上市的潛在缺點。首先，它會讓你失去一部份對公司的控制權。第二，上市公司每季度都面臨實現預期業績的壓力，而這給協調長期和短期利益、保持公司長期增長和盈利能力增加了難度。第三，證監會往往會出其不意地要求上市公司披露一些原本不準備公布的消息，而這些消息可能使得公司處於不利地位。此外，上市之後遭遇業績下滑，這也是公司上市可能的負面效應。因此，你要考慮清楚公司未來的發展方向，以及上市是否是公司的唯一或最佳出路。



#### 5. 建立合適的管理團隊

如果公司打算上市，你需要一支擁有合適專長和能力的管理團隊，而擁有一支這樣的團隊可能要花費數年的時間。上市前的高管團隊需要具備一定的金融和會計資質，以應對日益複雜的金融和會計要求。例如，一些公司在上市之前會招聘擁有在其他公司成功上市經驗的財務總監或者其他高級總監。雖然其實本公司內部的人最清楚狀況，但核心人物需要具備非常強的溝通技巧，以便向市場展現公司的願景和業績，以及應對能夠敏銳捕捉公司資訊的市場研究員和投資者。

#### 6. 繼任方案四步走

如果你開始考慮公司的繼任事宜，暫且還沒有頭緒，那就來看一下這四個步驟：

- 第一步，列出公司所有部門，按成熟度排序，從而決定首先關注的地方；
- 第二步，寫下每個部門在未來三五年之後應該是什麼樣子；
- 第三步，確定公司未來的領導者；
- 第四步，根據選定的部門和繼任者製訂個性化的方案。



## 7. 遵從直覺

當你在選擇公司未來的領導時，首先會看績效評估的結果，然後可能就要經歷直覺的判斷了。例如，你可以看著績效評估表，問部門經理，“假如你明天不幸被汽車撞了，無法工作，你希望誰來接替你的位置？你覺得誰會對這個位置躍躍欲試？”透過數字和直覺綜合考慮來選擇，你會得到更加準確的結果。

## 8. 不要稱之為“退休”

對許多年輕的企業主來說，退出公司其實並不意味著真正的“退休”，而是新事業的開始。許多企業主 30 多歲就可以退出公司，然後擁有另一番完美的、滿意的事業。退出公司後，你可以開啓很多新的發展機遇，例如：

- 成為一名天使投資人；
- 投身其它你感興趣的行業；
- 專注慈善事業；
- 甚至創立一門更大、更快、更賺錢的生意。

當然，你需要根據自己公司的實際狀況，製訂專門的退出方案。順利地退出，你將會給自己的職業生涯書寫下新的一頁。

## 測驗：你掌握了多少投資知識？



每天我們關注網路、電視、報刊等媒體，總會看到許多投資方面的資訊。你對這些報導所提到的知識瞭解多少呢？不妨來完成下面這個測驗。

第 1 題：什麼叫做“熊市”？

- 當市場往上走的時候
- 市場長期停留在一個位置
- 當市場往下走的時候
- 市場不斷重複過去的趨勢



第 2 題：以下哪個國家不是公認的新興市場？

- A. 俄羅斯
- B. 中國
- C. 巴西
- D. 西班牙

第 3 題：什麼是“看跌期權”？

- A. 在一段時間內購買股票的權力
- B. 從股票經紀人那裏借錢買股票的權力
- C. 在一段時間內賣出股票的權力
- D. 用部份現有股票免交易費換得另一些股票的權力



第 4 題：什麼是“藍籌股”？

- A. 不論經濟狀況的好壞，能夠長期獲得優秀的業績增長和分紅的股票
- B. 銷售和收益的增長速度比經濟增長速度更快的股票
- C. 分紅比平均水平更高的股票
- D. 目前分紅不高，但是價格低廉，在未來前景良好的股票

第 5 題：什麼是衡量共同基金運作成功的最好方式？

- A. 總回報
- B. 收入
- C. 收益
- D. 分紅加上資本收益

第 6 題：投資貨幣市場基金的主要目的是什麼？

- A. 在轉移資本之前的暫時性投資
- B. 保證的回報率
- C. 流動性資本的長期投資
- D. 每月獲得高額穩定利息的方式



第 7 題：對債券來說，到期時間越長，

- A. 投資越安全
- B. 收益的波動性越大
- C. 如果市場利息上升，損失越大
- D. 購買時價格越低



第 8 題：哪種產品的長期投資效益最高？

- A. 股票
- B. 債券
- C. 定期存款
- D. 黃金

第 9 題：投資的流動性好意味著什麼？

- A. 它投資在海外
- B. 它很容易兌換成現金
- C. 投資分散得很好
- D. 它可以傳給繼承者而不需要徵稅

第 10 題：什麼是平均成本法？

- A. 用現金購買證券
- B. 在很長的時間段內支付一大筆投資
- C. 借錢買證券
- D. 間隔一定時間投資一筆固定的錢

第 11 題：美國的道瓊斯工業平均指數包含了多少支股票？

- A. 15 支
- B. 30 支
- C. 100 支
- D. 500 支



第 12 題：如果你持有一支債券直到它償清本息，你獲得的年化收益率叫什麼？

- A. 到期收益率
- B. 平均年限收益率
- C. 贖回收益率
- D. 超額收益

第 13 題：哪一種投資能保證提供投資回報？

- A. 股票型基金
- B. 債券型基金
- C. 貨幣市場基金
- D. 以上都不是



答案：

1. C   2. D   3. C   4. A   5. A   6. A   7. C   8. A   9. B   10. D  
11. B   12. A   13. D

你完成得如何？如果你覺得這個測試對你瞭解自己的投資知識有幫助，不妨推薦給身邊的人！

### 多喝汽水，會得胰腺癌？

酸酸甜甜的味道，從口中直至喉底的舒爽感覺，這是汽水給我們的印象。許多人正是因此愛上了喝汽水，尤其是在炎熱的夏天，不論是餐前餐後，還是運動休閒，喝一杯冰鎮的汽水，仿佛是對身體和心情的最好安慰。

不過，甜甜的汽水雖然會帶來美味的感覺和輕鬆的心情，但也可能與胰腺癌有關。一項研究發現，每週喝兩瓶以上汽水的人患胰腺癌的風險會更高。



### 胰腺癌有多危險？

胰腺癌是最為致命的癌症之一，每年全球會新增 23 萬名患者，患胰腺癌 5 年以上的存活率只有 5%。在美國，每年有 3.7 萬人被診斷出患胰腺癌，而即便美國擁有發達的醫療技術，每年依然有 3.4 萬人因胰腺癌而離世。



### 汽水導致胰腺癌？

這項研究針對新加坡 60524 名試驗者展開，並持續了 14 年的時間。在這 14 年裏，其中 140 名試驗者不幸患了胰腺癌，那些每週喝兩瓶以上汽水的人患胰腺癌的幾率要比其他人高 87%。

### 過高糖分或是元兇

對於這個發現，研究者認為可能因為是汽水中的高糖分使胰腺分泌了更多的胰島素，促進了胰腺中癌細胞的增長。大量攝入的糖分会為癌細胞或者腫瘤細胞的增長提供能源，因為癌細胞需要比其它細胞更多的葡萄糖。

不過，也有研究者認為，除了汽水之外，該研究結果也可能與其它因素有關，例如吸煙和吃肉，而這些因素未能在實驗中充分考慮。而且，這個實驗的樣本數量比較有限，得出這樣的結論會具有一定的偶然性。因此，導致胰腺癌的真正原因目前還不明確，有待人們進一步的發現。

不論如何，我們要擁有積極健康的生活方式，保持對重大疾病的敏感和警惕，活得健康，更要活得精彩！



## 空中旅途，常保健康

人們說，人在旅行時，重要的不是終點，而是旅途本身。那麼，不論你是出公差、探親或旅遊，當你乘坐飛機長時間地旅行，這段空中旅途讓你感到舒適嗎？

許多人在乘坐飛機時，都會產生一些不適的感覺，例如耳朵刺痛、腰部以下的部位感到失重等。他們往往在耳朵裏塞上棉花，或者用手指堵住耳孔，從而緩解起飛和降落時難受的感覺。除了耳朵刺痛和失重的難受感覺之外，在飛機上還有一些事會影響人們的心情和健康。

### 1. 飛行醫療急救

在多數情況下，飛行醫療急救是乘飛機時的焦慮和懼怕造成的，調查顯示，當機艙有人需要進行飛行醫療急救時，一般有 1/30 的概率需要使航班迫降。通常，機艙內的氧氣含量並不充足，如果你肺部或心臟不好，或者乘機時過於焦慮和恐慌，可能就會需要進行醫療急救。在飛行前有良好的休息，飛行時保持良好的心情，能降低醫療急救的幾率，也免於給同航班的其他人帶去麻煩。



### 2. 血管阻塞

長時間的靜坐會造成腿部靜脈曲張和肺栓塞，這些都是血管阻塞的表現。

在平時，血液從下肢流到心臟是需要抵抗重力作用的。當我們行走時，腿部的肌肉很自然地就能將血液泵送上去。而在飛機上我們很少行走，身體缺乏將下肢的血液送到心臟中的動力，長時間的靜坐就會造成腿部的血管阻塞。因此，在飛機上防止靜脈血栓，可以每隔一段時間運動一下腿，放鬆舒展一下腳。

而對於肺栓塞，下面的呼吸練習可以幫你：

- 第一步，用右手大拇指按住右鼻孔，透過左鼻孔吸氣；
- 第二步，吸氣即將結束時，用另外兩個手指按住左鼻孔，同時放開右鼻孔，



透過右鼻孔呼氣；

- 第三步，呼氣結束後，透過右鼻孔吸氣，吸氣即將結束時按住右鼻孔，同時放開左鼻孔，並透過左鼻孔呼氣；
- 第四步，重複幾次以上步驟，注意力集中在呼氣和吸氣上。

### 3. 傳染病和其它健康風險

飛機艙內的空氣其實是很乾燥的，如果不及時補充水分，身體缺水的情況就會更加嚴重。當身體缺水時，呼吸道上的粘液就無法很好地起到將肺部和外界細菌病毒相隔離的作用，而且密封的環境使得一旦病毒散播，乘客都無可避免暴露其中。這樣，人體會很容易感染在空氣中傳播的傳染病。

在短期的旅途中，乾燥空氣帶來的不利影響一般不會太明顯。不過，經過長距離的飛行，就算有再強大的免疫力，也很容易受到影響。因此長途飛行中及時補充水分非常重要。



### 4. 感冒乘機要當心

感冒時的鼻咽部、咽鼓管往往會發生病變，隨著飛機快速上升或下降，外界氣壓突然變化，由於這些器官無法正常工作，外界的氣體可能無法進入中耳腔，引起鼓膜內陷、充血，輕則招致中耳炎，重則出現耳聾的症狀。因此，當身患感冒時，最好將旅行延期。

讓身體在飛行中感到舒適，才能擁有更愉快的心情享受旅途。以上的幾個小點子，不如跟你常飛行的家人朋友一起分享哦！



## 跟老闆談一談

每個人都想在工作時更加開心，而在現實中，卻有一百個理由讓你喪失滿足感。例如，你認為日復一日的繁瑣工作把自己套牢，你認為目前手頭的工作對自己來說沒有任何挑戰性，你認為自己努力的工作並未換來應有的升職機會和讚賞……

放輕鬆。你需要鼓起勇氣，和老闆談一談。利用這個機會，展示你的能力、技巧和目標吧。你要清楚地意識到自己給公司作出的貢獻，以及自己職業發展的方向。

和老闆談一談下面五個問題，你的工作境況就會有所不同。



### 問題一：可以給我加薪嗎？

不要擔心提出加薪有可能會讓你被解雇，其實，大膽提出這個問題，不會給你帶來甚麼損失。許多人等到年度回顧的時候才提出加薪的要求，但通常這時候已經晚了，因為年度的福利其實在年度回顧時已經分配好了，老闆不太可能從給你同事的福利那裡抽出錢來給你。所以，你可以在年度回顧之前的三四個月就提出加薪的要求，或在完成一個主要項目、解決一個重要問題之後提出來。在工作有所成果之時馬上提出來，老闆會更加記得你對公司的貢獻。

在你準備提出加薪要求之前，做好這些準備：

1. 列出你的工作職責，以及你對公司業績的貢獻；
2. 列印出那些老闆誇獎你工作的郵件；
3. 上網搜索你所在行業和地區的的平均薪水。

關於提出加薪的問題，可以參考下面的一些小貼士：

1. 不要告訴老闆你需要加薪是因為某些個人原因，而要讓老闆看到你對公司的價值。
2. 要對期望的薪水心中有數，但不要提某個具體的數字，而是要建議一個範圍。



3. 如果你的公司正在縮減開支或裁員，你可能需要多等待一段時間，直到公司的財務狀況好轉。

#### **問題二：可以改變一下我的工作嗎？**

如果你從事目前的工作已經有一段時間，並長期地承擔了額外的責任，可以向老闆提出升職的請求。或者，考慮改一改職稱或工作說明，也可能幫你獲得你一直想要的認同感和地位。更高級的職稱會在未來給你帶來好處，比如當你決定換工作時，會更有可能得到高薪。

如果目前還沒有機會這麼做，你可以考慮承擔一項目前公司沒有人接手的新項目，這也許會給你帶來新的工作機會。

當你面對老闆時，向他解釋你將承擔的新的責任會給公司帶來什麼好處。例如，你將會為公司帶來全新的視角，提供更富創意的想法，或者為一個專門的項目提供你豐富的經驗。



#### **問題三：除了加薪，有沒有其它方法能夠提高我的福利？**

如果現在不可能加薪，也許你的老闆會給你提供一次性的獎勵或者股票期權來表示他對你的感謝。或者，他也可能會基於你對項目的付出，額外給你幾天時間休假或補假。如果你有興趣接受繼續教育，或許你的老闆也會支持你重返校園，實現獲得證書或更高學歷的夢想。

#### **問題四：可以變換一下我的工作安排嗎？**

工作安排可以有多種方式，例如遠距辦公、壓縮每週工作、輪班和兼職等。當員工採取靈活的工作方式，不在辦公室工作時，許多老闆可能會有失控感。而你需要讓這種擔憂平靜下來，向老闆展現如果你的工作安排不那麼死板，你其實可以獲得更高的效率。



你可以寫一份建議書，向老闆解釋你理想的工作安排，及其對老闆的好處。例如，當你在家工作時，你就可以縮減來回公司的時間，也不會受到公司的各種干擾，因此能獲得更高的效率。如果你在家工作或者和同事輪班，還可以節省公司的空間和金錢。你和老闆可以達成協議先用幾個月的時間嘗試一下，再進行必要的調整。



#### **問題五：我可以帶一帶新同事嗎？**

如果你的公司還沒有正式的輔導制度，不妨告訴老闆，你有興趣帶一帶資歷較淺的同事或者新同事，幫他們儘快適應新環境，為他們提供必要的幫助。如果你幫助過經驗不足的同事，就會明白其中的感覺，它會讓你討人喜歡，並且樹立一定的威信。

老闆不是老虎，只要提出問題、改善工作狀態，你會發現，其實有些事情能讓你們雙方都獲益。嘗試一下吧！

### **臉部瑜伽，讓你更年輕**

愛美的女士往往最害怕皺紋的悄悄出現：魚尾紋、抬頭紋、法令紋、頸紋……如何才能抓住青春的尾巴，讓青春在臉上逗留得久一點、再久一點？這裡向你介紹一個臉部瑜伽操，幫你有效地控制面部皺紋。

有人說，做了臉部瑜伽操，就會有整容手術的效果，這種說法似乎有點誇張，不過臉部瑜伽操確實可以讓你臉部的細紋乖乖地變得服帖、平滑。不相信？不妨來嘗試一下吧！



名稱	功效	動作	原理
第一節： 做驚訝狀	讓前額更加平滑	睜大雙眼，盡可能多地露出眼白。保持這個姿勢，直到眼睛開始流淚。	可以活動眼周和前額的肌肉，通過與皺眉相反的動作，去除皺眉帶來的小細紋。
第二節： 鼓起臉頰	緊實臉部肌肉	通過嘴吸氣，接著像牛蛙一樣鼓起臉頰吹氣，然後再放鬆。	可以強化面部肌肉，防止變薄。當你通過這種特殊方式使用面部肌肉，就能漸漸改變面部的外貌。
第三節： 提拉下眼瞼	去除眼角魚尾紋	輕輕提拉下眼瞼而不要觸動其它臉部肌肉。然後在魚尾紋外部的皺紋尾處施加一點點指腹的壓力。完成這個動作時，不要拖拽或拉緊皮膚，而要確保皮膚濕潤不緊繃。	可以給肌肉增加反向的作用力，防止皮膚本身因折疊起來而形成皺紋。
第四節： 提升笑肌	去除鼻唇皺紋	露出上排全部牙齒微笑，然後將手指輕輕地按壓在鼻唇的皺紋上。提升笑肌，然後輕輕按壓肌肉感受到笑肌微微的反作用力。	當手指按壓面部肌肉時，肌肉會產生反作用力。經常練習，面部肌肉會變得更加強壯、豐滿。
第五節： 抬頭微笑	防止下巴鬆弛	抬頭使下巴對著天花板，然後舌頭頂住上顎，做微笑和吞咽的動作。	這個動作可以鍛煉咀嚼肌和頸括肌，非常有助於緊實下巴。
第六節： 重歸平靜	重設表情的習慣	閉上雙眼，並將注意力擊中到雙眉中間的那個點，保持一絲淡淡的微笑。	重置面部的習慣，抵消由皺眉、無意識地扮鬼臉等習慣產生的皺紋。

嘗試臉部瑜伽，強健臉部肌肉，你會發現自己看起來一天比一天更年輕！