

# 創業的抉擇

機會成本、七步戰略戰術思考法與理財思維



有一天, IFI 創辦人, 突然走到了香港的數碼港,  
ZWAP 的門前, 為的, 是一個機會, 一個可能的合作機會……

結果, 這段時間剛好沒有人!

ZWAP 團隊聽到這個消息後, 特意回來。

現在, 這本免費書, 是由 ZWAP 團隊作為本書的顧問,  
鼎力協助而成, 在此, IFI 團隊向 ZWAP 表達衷心的謝意。

下一頁  
免費精采內容

點擊前往  
ZWAP 官網頁面



**zwap**  
FINANCIAL PLATFORM

# 交互式主目錄

(點擊以下章節，連接到相關的副目錄)

## 章節 1

機會成本

## 章節 2

戰略、戰術

## 章節 3

理財、開支與收入

## 章節 4

相關概念

凡事有得必有失，  
使用某一項資源，以執行決定，  
代表放棄另一潛在發生的行動，  
而放棄選項中價值最高者，即是機會成本

## 章節 1

# 機會成本 (點擊返回主標題)

## 副目錄 (點擊前往相關內容)

1. 機會成本 與 抉擇的關係

2. 機會成本的定義

3. 機會成本 與 執行成本的分別

4. 機會成本的界定範圍

5. 機會成本的分類

6. 不同的機會成本

# 機會成本

## 1. 機會成本 與 抉擇的關係

抉擇過程



1. 資源有限



2. 選取最優方案



3. 捨棄執行其他方案的機會



4. 放棄選項中價值最高者  
= 機會成本

機會成本 與 抉擇的關係

每個人，窮其一生，都是以有限的資源，去嘗試做自己希望達到的事。

所以人生每一次判斷，都涉及取捨。

而機會成本這個概念，  
就是讓我們知道，在不足的資源下，  
「取」某一項動作，  
就需要「捨」執行另一動作的機會。

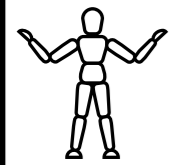
一言蔽之，機會成本 = 選擇現有的行動，因而放棄的最高價值選項。



# 機會成本

## 2. 機會成本的定義





作出決定

例如:怎樣去使用今天的時間?



現在的選擇

選擇執行某項行爲 (例如獨自休息)



因而放棄的最高價值選擇=機會成本

因而放棄執行某項行爲 (例如工作)



其他放棄的無限可能

例如與朋友 A 或 B 或 C 或 D……相敘



不會納入機會成本  
的計算之內

### 機會成本的定義

**起** 機會成本的定義，是放棄選擇中價值最高者，  
換言之，其餘較低價值的放棄選擇，均不是機會成本。

**承** 機會成本只限于放棄選擇中價值最高者的原因，  
是因為決定做某一件事，便代表放棄無限可能，  
假如考慮機會成本，包括其餘的放棄選項，機會成本將不能計算。

**轉** 就例如，使用今天這一段時間，是去休息。  
假設不去休息，我的首選是去工作，所以休息的機會成本是去工作。  
若非如此，  
與朋友 A 或 B 或 C 或 D……相敘等無限可能，也考慮為機會成本，  
機會成本變無限大，從而失去計算機會成本的意義。

**合** 因此，機會成本，只考慮放棄選項中價值最高者。



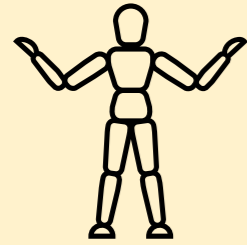


## 機會成本

### 3. 機會成本 與 執行成本的分別



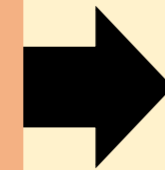
### 機會成本 與 執行成本的分別



有限的資源如何運用？

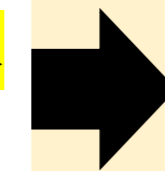

例如：小明要用十元，打算執行以下方案。

若果最終選擇執行  
方案 B(買零食)

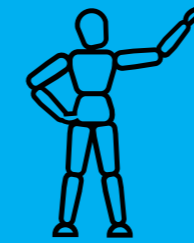



方案 B (買零食)

執行方案 B(買零食)的**機會成本**  
為方案 A (買汽水)

方案 A (買汽水)



執行方案需要什么资源？

例如：小美想買蘋果，便需要使用以下資源。

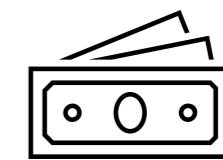
執行方案 (買蘋果)



執行成本



所需時間



所需金錢 (五元)

#### 機會成本 (用于考慮取捨執行方案)

當考慮如何合理地使用現有的資源，就需要取捨執行方案，  
最大化地滿足自身需求，考慮到機會成本。

例如，小明可以用十元(背景)，  
買一支汽水(方案 A)，或者買零食 (B)

如果小明選擇「買零食」(方案 B)，  
(執行方案 B) 的機會成本，便是(方案 A)「一支汽水」

機會成本的應用，  
代表在有限的資源下，決定做一件事，便要放棄做另一件事的機會。

#### 成本 (用于計算執行方案的所需資源)

當計算執行方案，需要什么資源，便需要考慮成本。

例如，小美想要蘋果，  
需要花費時間到超市，以五元的成本，購買蘋果。

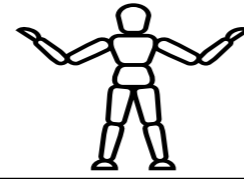
獲得蘋果的成本，  
便是「到超市購買蘋果的時間、以及五元的付出」

執行成本的應用，  
代表做一件事，所需使用到的资源。



# 機會成本

## 4. 機會成本的界定範圍



### 作出決定

例如:怎樣去使用今天的時間?



### 現在的選擇

例如:今天休息，到主題公園遊玩

執行選擇動作所帶來的愉悅感、不良觀感、收益，均不納入其機會成本的計算之中。

例如，到主題公園遊玩後，發現服務并未達預期質素，今天休息，到主題樂園公園遊玩的機會成本依然不變。



因而放棄的最高價值選擇 = 機會成本

例如:今天工作

執行放棄選項動作所帶來的愉悅感、不良觀感、收益，均納入選擇現在選項的機會成本的計算之中。

例如，若今天工作，便會有潛在的 1000 元收入  
潛在的 1000 元收入損失，會計入到  
今天休息，到主題樂園公園遊玩的機會成本之中。

## 機會成本的界定範圍

**起** 機會成本的定義，是放棄選擇中價值最高者，

**承** 而并非選擇執行動作的所帶來反饋

**轉** 例如:承接「機會成本的定義」一例，今天的選擇是休息，并且到主題公園遊玩，主題公園當天服務并未達預期質素，這是執行動作的所帶來反饋，所以該不良觀感并不會歸納到機會成本範圍內。

而所放棄的最高價值選擇是工作，而工作的日薪合共 1000 元，這在放棄選擇中價值最高的選項之中，所以會歸納到機會成本的範圍之中。

**合** 因此，機會成本，只考慮放棄選項中價值最高者，不考慮構成選擇現在選項所帶來的反饋。

# 機會成本

## 5. 機會成本的分類

### 機會成本的種類

作出決定  
例如:我現在要去超市購物，還是做兼職專案?



現在的選擇

去超市購物




因而放棄的最高價值選擇=機會成本

做兼職專案

**顯性成本**  
能够財務量化的資源

例如，金錢成本



**隱性成本**  
不被財務量化的資源

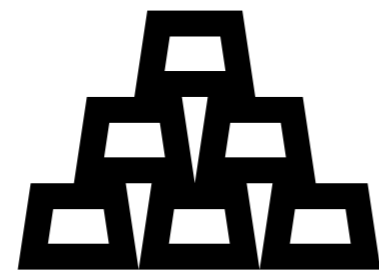
例如，情感付出、時間成本



**去超市購物的機會成本=放棄做兼職專案**

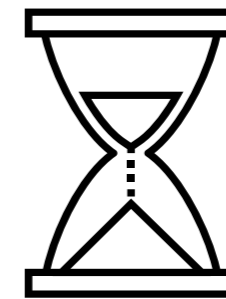
顯性成本: 做兼職專案所帶來的收入  
隱性成本: 做兼職專業所用的時間，做兼職專案所帶來的滿足感

**顯性成本**  
能够財務量化的資源



例如，金錢成本

**隱性成本**  
不被財務量化的資源



例如，情感付出、時間成本



## 機會成本

### 6. 同一選擇，不同的機會成本

### 同一選擇，不同的機會成本

#### 就例如決定「創業」

同一個人，同一選擇  
不同的時間綫，有不同的狀況，所以有不同的機會成本

年輕時

小明「創業」的機會成本



較低收入的兼職工作

壯年時

小明「創業」的機會成本



是較穩定的全職工作

不同人，同一選擇

所擁有的機會不同，所需放棄的亦有不同，所以有不同的機會成本

初出茅廬的畢業生

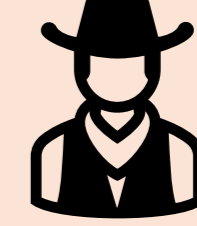
「創業」的機會成本



現在實習的工作

擁有穩定工作的職場老手

「創業」的機會成本



多年經營的工作

機會成本=放棄選項中價值最高者，

換言之，同一個人，在不同場景下，就算決定選擇同一舉動，只要心中的最高價值放棄選項，有所不同，其機會成本亦有所異。

例如：

年輕時，小明創業的機會成本，可能是較低收入的兼職工作，

而壯年的時候，小明創業的機會成本，可能是較穩定的全職工作收入。

因此，相同的人，相同的決定，而環境改變，會改變或影響他們決定的機會成本，即「放棄選項中價值最高者」

又可以這樣考慮，不同的人，在相同場景下，就算決定選擇同一舉動，只要他們心中的最高價值放棄選項，有所不同，其機會成本亦存有差別，

例如：

初出茅廬的畢業生，選擇創業的機會成本，是現在實習的工作，

擁有穩定工作的職場老手，選擇創業的機會成本，是多年經營的工作，

因此，不同的人，相同的決定，但執行決定，所放棄的機會不同，所以不同的人下相同的決定，其機會成本不會相同。



前言:  
做事應該隨心, 還是隨腦?  
是應該聽從內心的聲音, 還是腦袋思考後所得的指示?  
或許, 三思而後行, 才是達成目標理想的唯一捷徑,  
以腦袋思考, 以滿足所心動的, 也許更為合情、合理。

所以, 為達成目標理想, 周密的計劃必不可少,  
可是, 周密的計劃需要什麼? 才華洋溢, 還是奇招不絕?  
也許, 清晰的邏輯結構, 對資訊的清晰認知,  
才能以最小風險, 以獲得希望所得, 以避開意外來臨。

因此, 在這章節之中, 將會從戰略到戰術, 先到後的邏輯次序,  
以解釋一種  
能夠較考慮到地 (身處環境)、人 (需面對的)、時 (時間安排),  
並且從找出問題 (準備)、制定計劃 (制定)、更新方案 (更新) 三方面  
考慮的思維模式。

## 章節 2

### 戰略、戰術 (點擊返回主標題)

## 副目錄 (點擊前往相關內容)

### 1. 戰略與戰術的定義

#### 戰略範圍

### 2. 分析目前環境

### 3. 分析強弱、機危

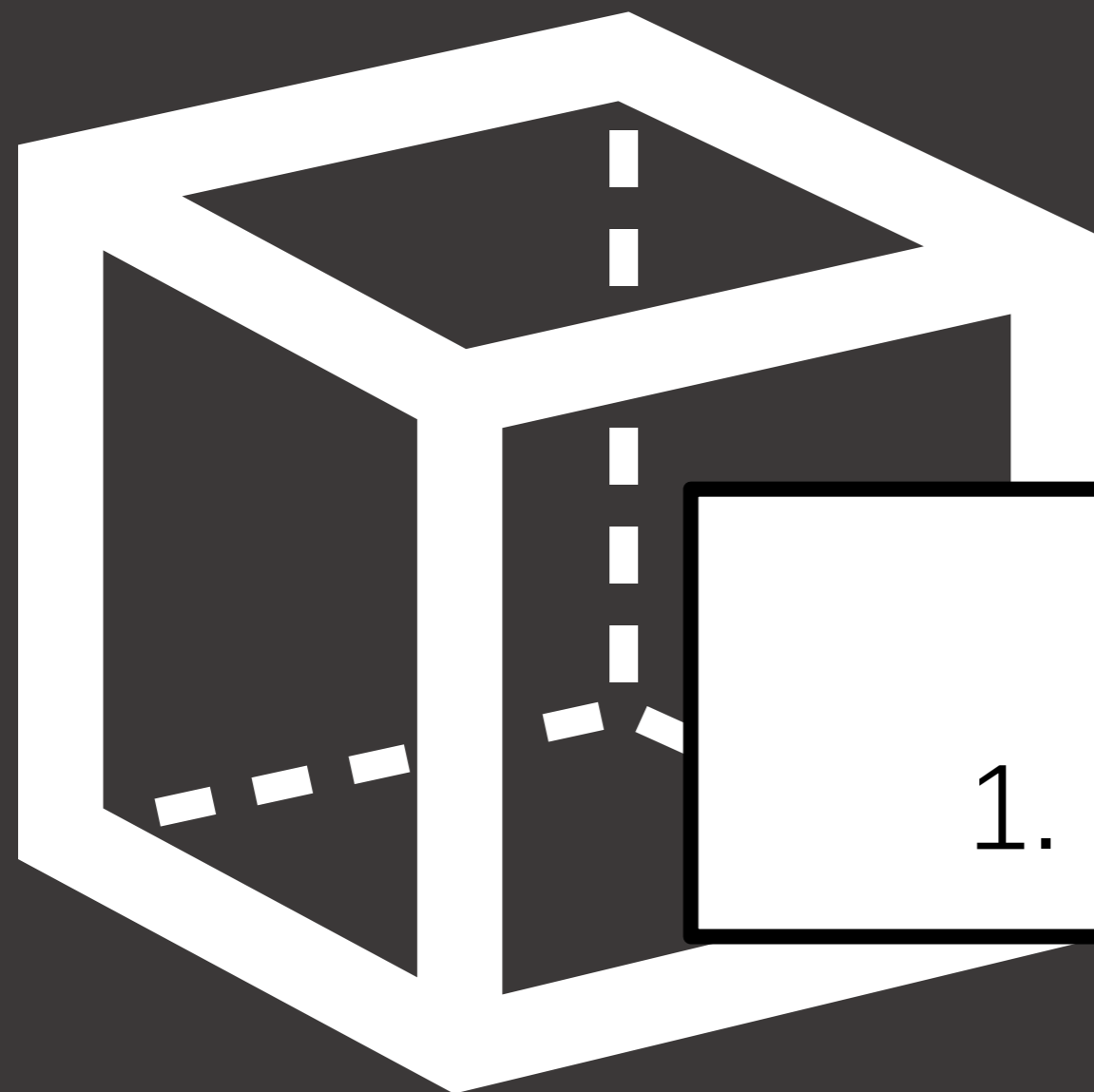
### 4. 安排處理問題的先後次序

#### 戰術範圍

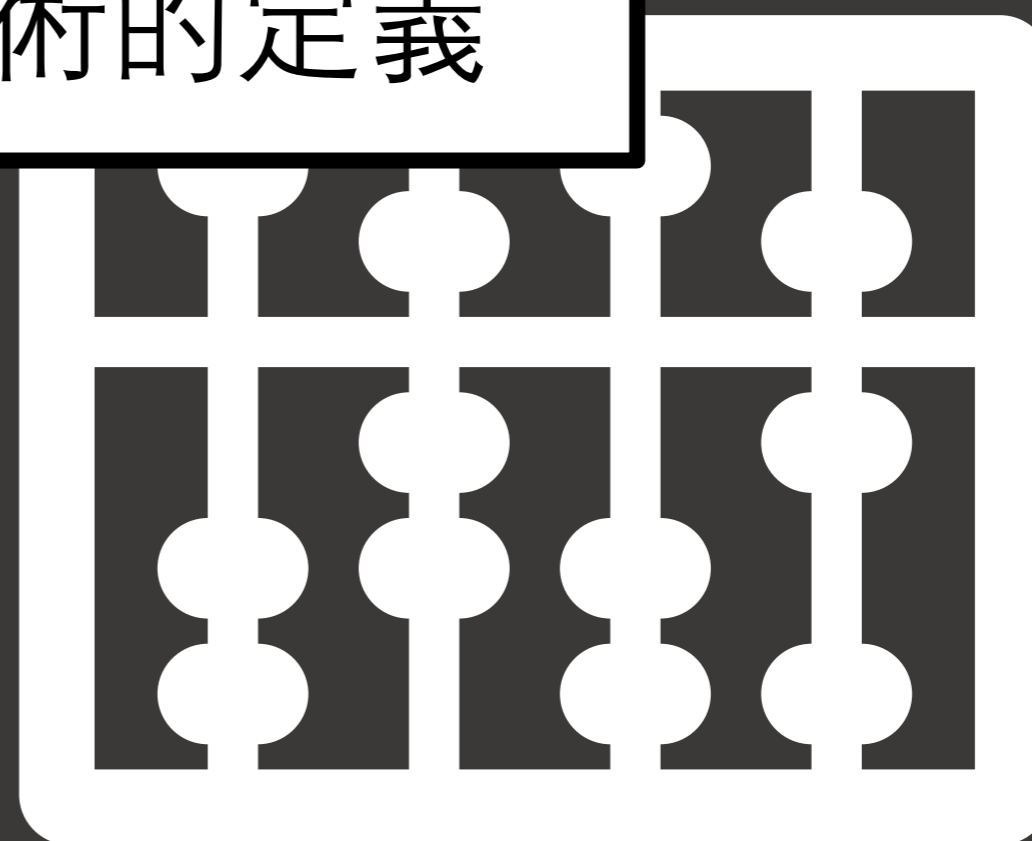
### 5. 找出問題核心

### 6. 製定對應解決方案

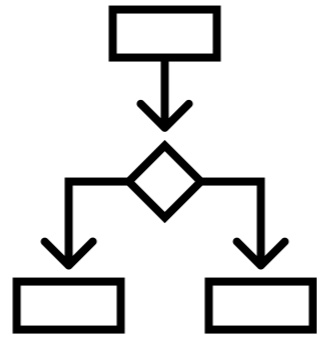
### 7. 更新方案



戰略、戰術  
1. 戰略與戰術的定義



### 戰略

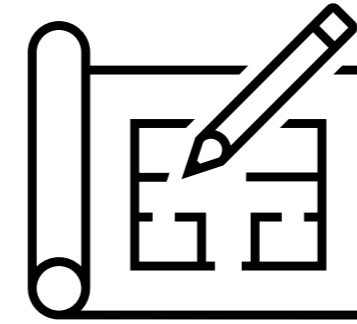


戰略思維：  
為什麼要做這件事？

### 戰略

用于對應當時環境，  
挑選最適宜現在處理的事情，  
務求在最大程度上，獲取自己所需。

### 戰術



戰術思維：  
這件事要怎樣做？

### 戰術

為達成某項目的，  
繼而根據自身所擁有的資源，  
所製定的對應方案。



# 戰略、戰術

## 2. 分析目前環境





### 分析宏觀環境

知彼知己，百戰不殆，而使用(PEST 分析) 這個方法，可以用來「知彼」分析外部環境會如何影響到自身狀態，例如: 假設小明為一位 20 歲的青年，正在就讀大專課程，他希望創業，建立自己的自媒體品牌，他可以透過(PEST 分析) 這個方法，獲得以下分析。

#### Politics 政治

涵蓋範圍: 修法、限制、稅制、政治動向等

稅制: 香港相較于其他大部份地區，其利得稅較低 → 在香港建立自媒體公司，稅務方面的成本較低

政治: 香港言論相對較自由 → 有利于內容創作



中長期預測:

香港的法制、稅制系統成熟，政治環境偏向穩定

→ 在香港建立自媒體公司，其發展較少機會受政治的波動影響

透過分析外部環境，以及它各項的可能變化，有助幫助制定對應環境的計劃

1. 戰略與戰術的定義

2. 分析目前環境

3. 分析自身強弱機危

4. 安排處理問題的先後次序

5. 找出問題核心

6. 製定對應解決方案

7. 更新方案



### 分析宏觀環境

知彼知己，百戰不殆，而使用(PEST 分析) 這個方法，可以用來「知彼」分析外部環境會如何影響到自身狀態，  
 例如: 假設小明為一位 20 歲的青年，正在就讀大專課程，他希望創業，建立自己的自媒體品牌，  
 他可以透過(PEST 分析) 這個方法，獲得以下分析。

Economy 經濟

涵蓋範圍: 景氣, 消費, 物價, 利息等

物價: 香港物價較高 → 花費在內容製作上的成本, 例如租金, 相較于其他地區較高

消費: 香港消費水平較高 → 可以在廣告上推銷較高消費水平的商品

景氣: 香港作為已發展地區 → 正在持續發展, 但部分已發展行業的發展空間有限

中長期預測:

雖然香港金融容易受世界經濟走向影響,

但香港金融的體系成熟, 經濟持續發展中, 人們具有較高的消費能力

→ 在自媒體行業發展, 有相對較大的獲利空間, 并且行業發展不會直接受金融波動影響

透過分析外部環境, 以及它各項的可能變化, 有助幫助制定對應環境的計劃

- 1. 戰略與戰術的定義
- 2. 分析目前環境
- 3. 分析自身強弱機危
- 4. 安排處理問題的先後次序
- 5. 找出問題核心
- 6. 製定對應解決方案
- 7. 更新方案



### 分析宏觀環境

知彼知己，百戰不殆，而使用(PEST 分析) 這個方法，可以用來「知彼」分析外部環境會如何影響到自身狀態，例如: 假設小明為一位 20 歲的青年，正在就讀大專課程，他希望創業，建立自己的自媒體品牌，他可以透過(PEST 分析) 這個方法，獲得以下分析。

#### Society 社會



涵蓋範圍: 人口、语言、文化，生活方式等

人口: 香港人口約 750 萬，有不少數人受較高的教育水平  
 → 在發展公司的過程中，可以在香港本地尋找相應的人才  
 → 較高的教育水平，代表製作與教育相關的內容，能够吸引一定觀眾。  
 絕大多數人具有良好的中文能力，亦有相當部份的人有相對的英文能力，  
 語言: 口語溝通以粵語為主，有不少人亦同時具有，普通話口語溝通的能力，  
 → 製作中文文字為主導的媒體內容，能够涵蓋本地觀眾，  
 → 製作中文文字為主導的媒體內容，日後只需將粵語，改為普通話，亦可以涵蓋中國大陸觀眾

中長期預測:  
 香港人口密集，近年生育率維持一定比率，而隨著資訊發展與教育體系的進步，整體教育水平將會上升，  
 → 因此在長期上，製作與教育或普及資訊相關類型的(系統化)影片，能够占長期優勢


透過分析外部環境，以及它各項的可能變化，有助幫助制定對應環境的計劃

- 1. 戰略與戰術的定義
- 2. 分析目前環境
- 3. 分析自身強弱機危
- 4. 安排處理問題的先後次序
- 5. 找出問題核心
- 6. 製定對應解決方案
- 7. 更新方案



### 分析宏觀環境

知彼知己，百戰不殆，而使用(PEST 分析) 這個方法，可以用來「知彼」分析外部環境會如何影響到自身狀態，  
例如: 假設小明為一位 20 歲的青年，正在就讀大專課程，他希望創業，建立自己的自媒體品牌，  
他可以透過(PEST 分析) 這個方法，獲得以下分析。

Technology 科技	涵蓋範圍: 技術、資訊處理技巧等
	<p>技術: 香港具有不少與資訊科技相關的人才，亦有不少相關課程， 如從事電影製作的自由工作者、影片製作的網課、網頁製作教學等，</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ 可以快速獲取相關技術，有助成品製作</li> <li>→ 可以找到相關的專業人才，協助業務發展</li> </ul> <p>中長期預測: 科技水平將會持續增長</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ 對知識型資訊的需求增加</li> <li>→ 製作資訊表達媒體，可以有更多的變化，</li> </ul>

透過分析外部環境，以及它各項的可能變化，有助幫助制定對應環境的計劃





分析自身狀況  
(5W1H)

分析自身狀況

知彼知己，百戰不殆，而使用(5W1H) 這個方法，可以用來「知己」分析自身狀況。  
 假設小明為一位 20 歲的青年，正在就讀大專課程，他希望創業，建立自己的自媒體品牌，  
 他可以透過(5W1H) 這個方法，獲得以下分析。

Who 誰?	準備創業的大專生
what 做什麼?	希望在空閑的時間，建立自己的自媒體品牌
why 為什麼?	磨練自身表達能力、學習視頻製作技巧、增廣知名度、善用空餘時間、嘗試獲取額外廣告收入
Where 在哪裡?	(香港範圍) 在家中，或其他適合錄音，使用電腦的地方
When 什麼時候?	在空閑的時候錄製影片，并在每月固定的時間，上傳影片
How 如何?	在課餘的時間，研究市場感興趣的內容，并且製作對應的影片及文案

透過這樣的方法，可以多角度思考，并記錄自身的計劃，從而更清晰瞭解自身所需達成的目的

1. 戰略與戰術的定義

2. 分析目前環境

3. 分析自身強弱機危

4. 安排處理問題的先後次序

5. 找出問題核心

6. 製定對應解決方案





7. 更新方案



戰略、戰術  
3. 分析自身強弱機危



### SWOT 分析法

SWOT	正面因素	負面因素
內部狀況	Strength 優勢 	Weakness 劣勢 
外部環境	Opportunity 機會 	Threat 威脅 

用于衡量現況，制定策略與計劃。

將收集所得的資料，  
分類、整理至 SWOT 分析法，  
有助更全方位分析目前面對的處境，  
以構想及整理出適合現況的計劃。

優勢 (Strength) ← 使用 5W1H 分析法，有助瞭解自身內部狀況

- 相較于一般對手，現在「我」擁有的資源，會帶來什麼優勢？

劣勢 (Weakness) ← 使用 5W1H 分析法，有助瞭解自身內部狀況

- 相較于一般對手，現在「我」相對缺乏的資源，會造成什麼劣勢？

機會 (Opportunity) ← 使用 PEST 分析法，有助瞭解所面對的外部環境

- 現在什麼的環境以及趨勢，對「我」的發展產生幫助？





威脅 (Threat) ← 使用 PEST 分析法，有助瞭解所面對的外部環境

- 現在什麼的環境以及趨勢，對「我」的發展構成威脅？

SWOT 分析法，應該從不可控的外部環境 (機會 O、威脅 T) 開始分析









## SWOT 分析法 (例子)

假設小明為一位 20 歲的青年，正在就讀大專課程，他希望創業，建立自己的自媒體品牌，  
 以下是他透過 SWOT 分析法的分析

SWOT 分析法	正面因素	負面因素
內部環境	<b>Strength (優勢)</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>→ 個體經營，有助迅速適應市場環境</li> <li>→ 經營成本低，擁有更多的試錯空間</li> <li>→ 作為年輕人，瞭解年輕人（目標客群對象）的心態</li> <li>→ 能够同时掌握中文以及英文</li> </ul>	<b>Weakness (劣勢)</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>→ 資源較少，難以與成熟的媒體企業直接競爭</li> <li>→ 經驗不足，過往沒有經營媒體的經驗</li> <li>→ 聲望不足，難以取信潛在合作對象</li> </ul>
外部環境	<b>Opportunity (機會)</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>→ 華語市場對自媒體資訊的需求持續增加</li> <li>→ 市場上有大量自媒體經營，因此有大量資訊參考</li> <li>→ 由于語言障礙，東西方的資訊，有資訊差</li> <li>→ 香港不少公司，希望透過自媒體的影響力，擴大自身發展</li> </ul>	<b>Threat (威脅)</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>→ 媒體市場競爭激烈，質素較差的自媒體容易被淘汰</li> <li>→ 資訊市場日新月異，當一個題材盛行，就會吸引大量競爭</li> <li>→ 當較大體量的媒體，製作與「我」內容相關的題材，將被動捲入競爭</li> </ul>

- 1. 戰略與戰術的定義
- 2. 分析目前環境
- 3. 分析自身強弱機危
- 4. 安排處理問題的先後次序
- 5. 找出問題核心
- 6. 製定對應解決方案
- 7. 更新方案

### 交叉 SWOT 分析法

交叉 SWOT	Strength 優勢 	Weakness 劣勢 
Opportunity 機會 	優勢 x 機會 	劣勢 x 機會 
Threat 威脅 	優勢 x 威脅 	劣勢 x 威脅 

← 用于立體分析自身狀態，以釐清戰略發展方向。

**優勢 x 機會 (Strength x Opportunity)**  
 「我」有什麼優勢，能够配合對「我」有利的市場發展趨勢？

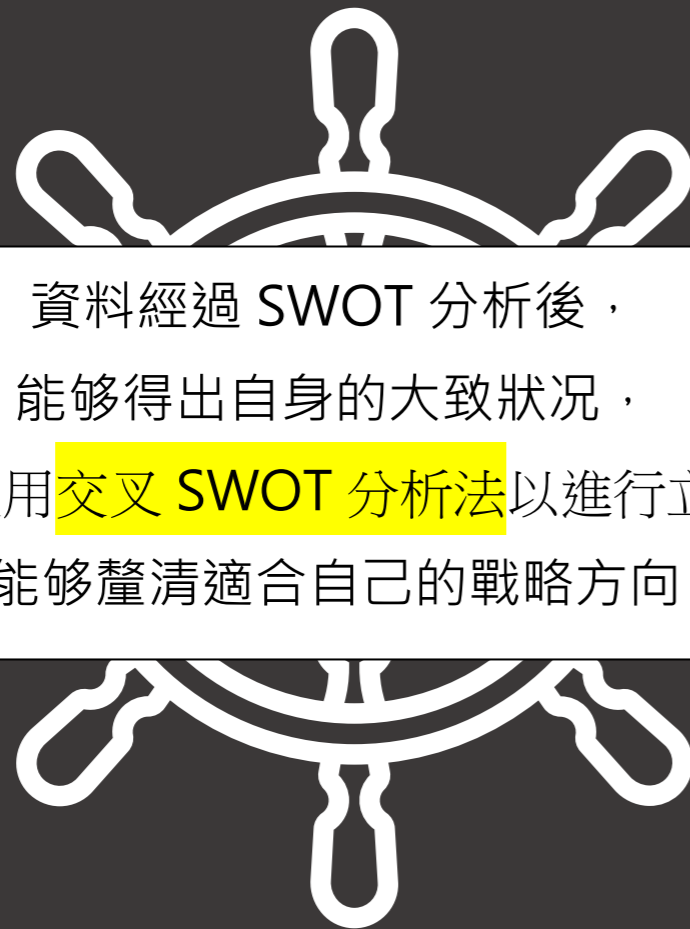
**優勢 x 威脅 (Strength x Threat)**  
 「我」有什麼優勢，能够使「我」回避或面對外部威脅？

**劣勢 x 機會 (Weakness x Opportunity)**  
 「我」有什麼劣勢，會讓「我」錯失機會，「我」又應該如何避免機會流失？

**劣勢 x 威脅 (Weakness x Threat)**  
 「我」有什麼劣勢，會讓「我」陷入威脅，「我」又應該如何避免損失出現？




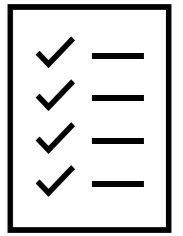
資料經過 SWOT 分析後，  
 能够得出自身的大致狀況，  
 然後，再使用交叉 SWOT 分析法以進行立體分析，  
 能够釐清適合自己的戰略方向

思考目的：  
 優勢 x 機會 → 尋找有利位置  
 劣勢 x 威脅 → 避免出現最壞結果




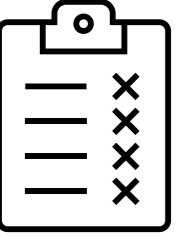

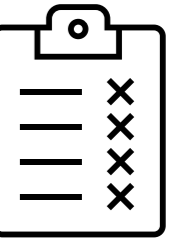
### 交叉 SWOT 分析法 (例子)

假設小明為一位 20 歲的青年，正在就讀大專課程，他希望創業，建立自己的自媒體品牌，  
 以下是他透過交叉 SWOT 分析法的分析

交叉 SWOT	Strength (優勢)
Opportunity 機會 	<b>優勢 x 機會 ( Strength x Opportunity )</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ 時間充足，可以嘗試不同題材，測試市場反應</li> <li>→ 經營成本低，可以以較低的成本向其他公司提供媒體製作服務</li> <li>→ 同時掌握中、英文，可以有更廣泛的資訊搜集渠道</li> </ul> 
Threat 威脅 	<b>優勢 x 威脅 ( Strength x Threat )</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ 時間充足，沒有定期強制更新的壓力，                              可以花費更多的時間找尋適合自己的細分市場</li> <li>→ 個體經營，可以快速根據市場的需求，調整業務發展，</li> <li>→ 經營成本低，面對劇烈競爭時，能避免快速淘汰</li> </ul> 

### 交叉 SWOT 分析法 (例子)

假設小明為一位 20 歲的青年，正在就讀大專課程，他希望創業，建立自己的自媒體品牌，  
 以下是他透過交叉 SWOT 分析法的分析

交叉 SWOT	Weakness (劣勢)
Opportunity 機會 	<b>劣勢 x 機會 (Weakness x Opportunity)</b> → 資源較少，未必能穩定更新，以滿足市場需要 (可以降低更新頻率，以保持相對較高的質素) → 聲望不足，難以取得其他公司的信任，以取得合作機會 (可以先提供部分免費服務，以換取潛在合作對象的信任) 
Threat 威脅 	<b>劣勢 x 威脅 (Weakness x Threat)</b> → 經驗不足，不能確保媒體質素，容易被激烈的市場競爭淘汰 (可以模仿市面上受歡迎的自媒體風格，以保障媒體觀感質量) → 聲望不足，與較高知名度的競爭對手相比，同質素、同題材的內容，競爭力較低 (可以將目標市場設立在主要競爭對手相關，但不相沖的領域， 例如主要影片內容圍繞同類型 YouTuber 的內容補充) 

1. 戰略與戰術的定義

2. 分析目前環境

3. 分析自身強弱機危

4. 安排處理問題的先後次序

5. 找出問題核心

6. 製定對應解決方案

7. 更新方案



## 戰略、戰術

### 4. 安排處理問題的先後次序





- 1. 戰略與戰術的定義
- 2. 分析目前環境
- 3. 分析自身強弱機危
- 4. 安排處理問題的先後次序
- 5. 找出問題核心
- 6. 製定對應解決方案
- 7. 更新方案

重要性高、迫切性高的事件 = 目前的關鍵問題

分類到到這個區域的事件，需要迅速完成處理，而且在處理之後，能够產生相對大的正面影響。

例如處理重大意外、完成臨近期限的重要工作等等，均屬此類。

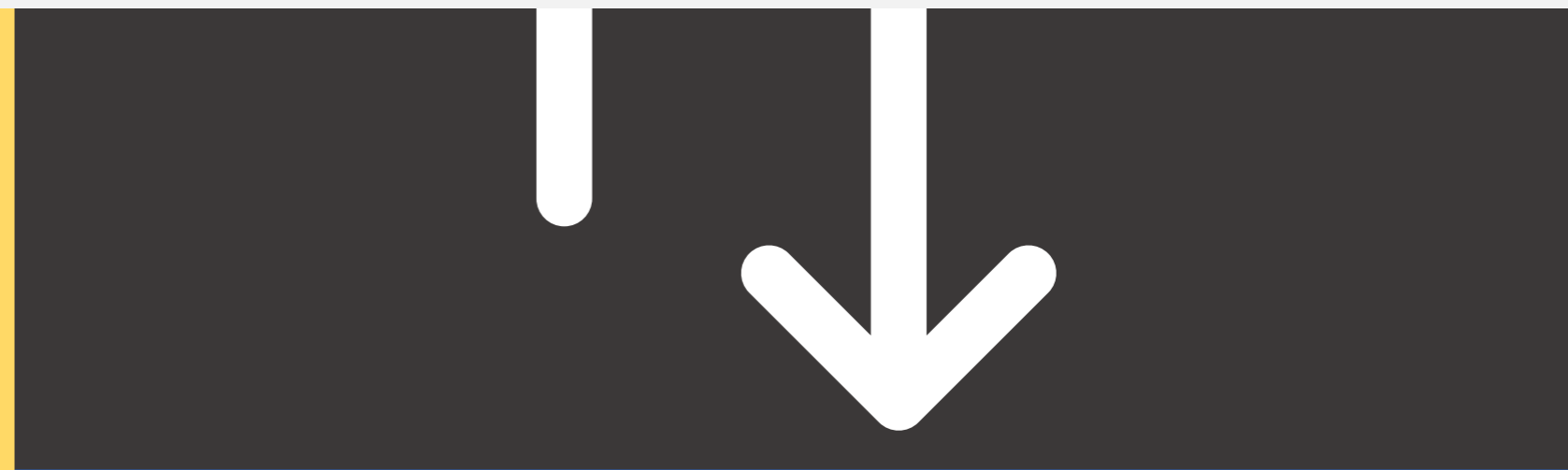
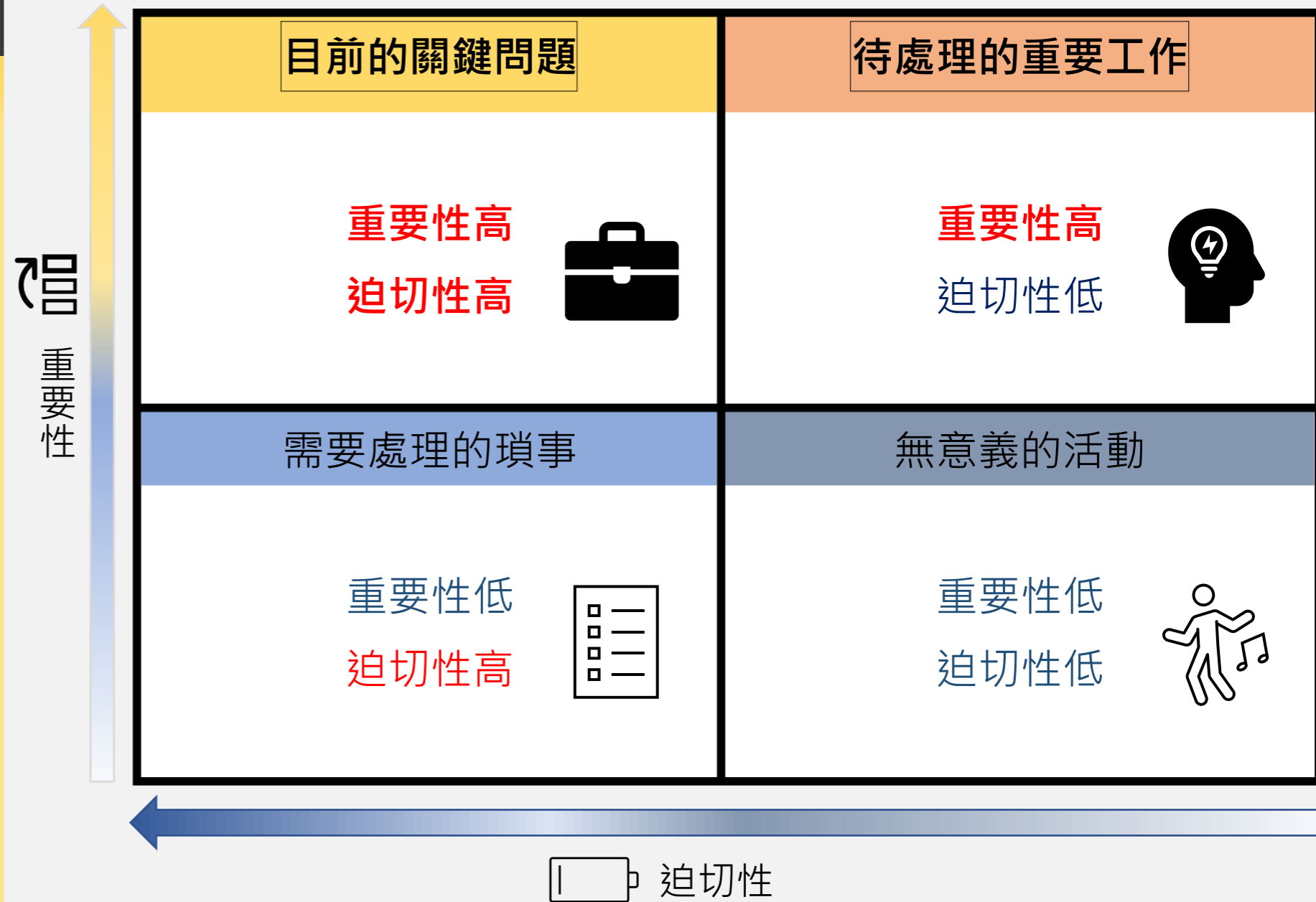
有鑒如此，這個區域在短時間內不宜有過多工作，否則同時處理過多迫切的重要工作，容易顧此失彼，影響整體效率

重要性高、迫切性低 = 待處理的重要工作

在這個區域的事件，是指現在處理完成後，將會帶來長遠效益的工作，

例如改善工作系統、自我進修、團隊建設、經營企業等對長遠未來有遠大影響，而不需即時處理，均屬此類。

因此，完成該領域的工作，有助提升能力，以降低日後部分工作的迫切性。



- 1. 戰略與戰術的定義
- 2. 分析目前環境
- 3. 分析自身強弱機危
- 4. 安排處理問題的先後次序
- 5. 找出問題核心
- 6. 製定對應解決方案
- 7. 更新方案

**重要性低、迫切性高的事件 = 需要處理的瑣事**

歸納到到這個區域的事件，需要迅速完成，但對自身發展并無太大幫助，

例如回復男、女朋友信息，接送男、女朋友放工

這個區域中，很多人，會將這個區域內的工作誤以為是重要事件，但事實上，完成這個區域內的工作并不能帶來實質的長遠利益。

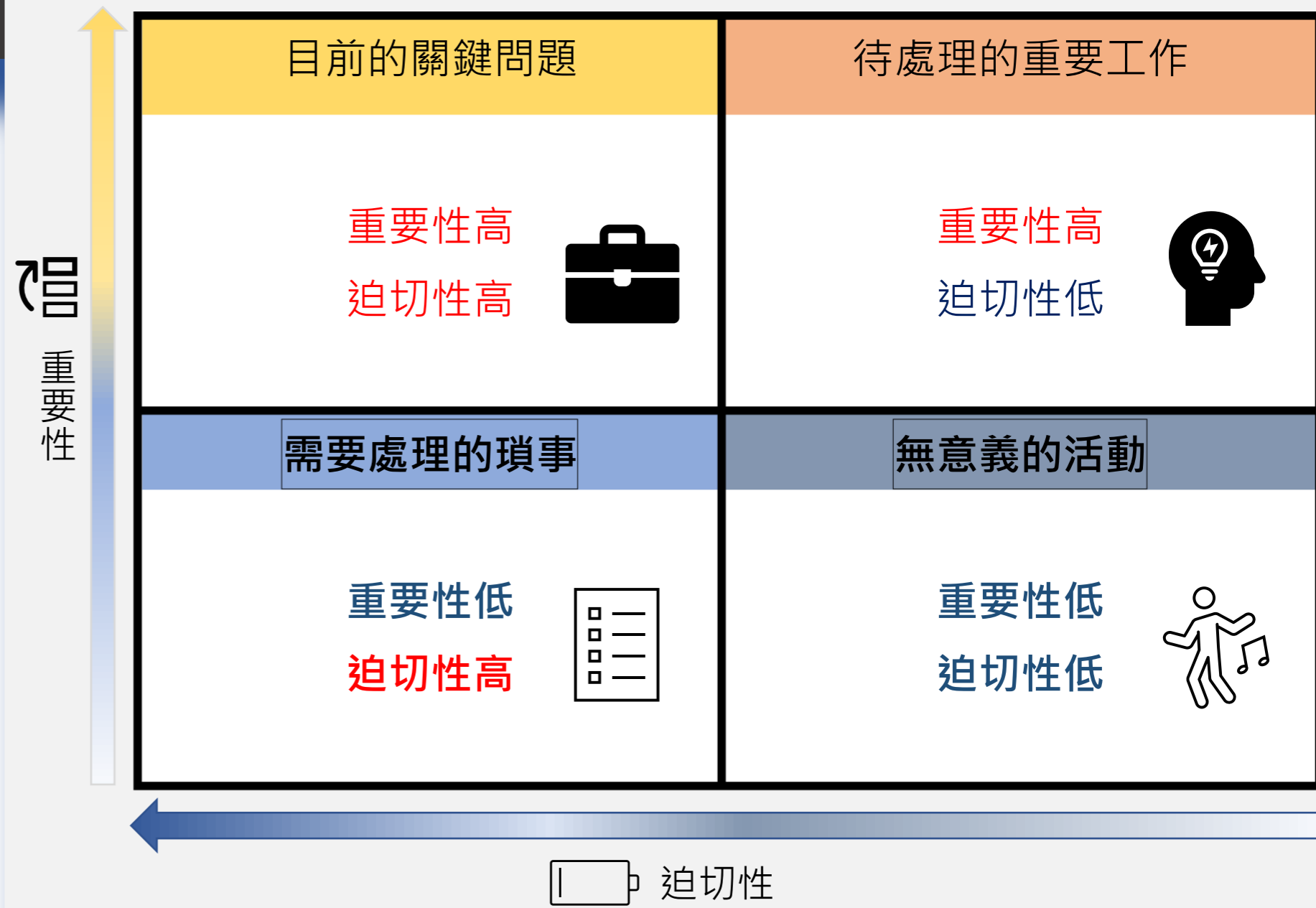
若果沒有主動減少這個區域內的工作，容易做成白忙一場，而得不到應有的回報。

**重要性低、迫切性低 = 無意義的活動**

在這個區域內的工作，代表對將來沒有幫助，亦不必現在處理。

例如聊八卦、漫無目的地看電視。

因此需要主動放棄執行在這區域的活動。



迫切性

假設小明為一位 20 歲的青年，正在就讀大專課程，  
他希望創業，建立自己的自媒體品牌，  
以下是他根據迫切性與重要性兩項原則作出的時間安排



1. 戰略與戰術的定義

2. 分析目前環境

3. 分析自身強弱機危

4. 安排處理問題的先後次序

5. 找出問題核心

6. 製定對應解決方案

7. 更新方案



戰略、戰術  
5. 找出問題核心




## 差距分析 → 細分問題

若找出問題的核心，  
就必須理解兩個概念，問題是什麼？什麼構成了問題？

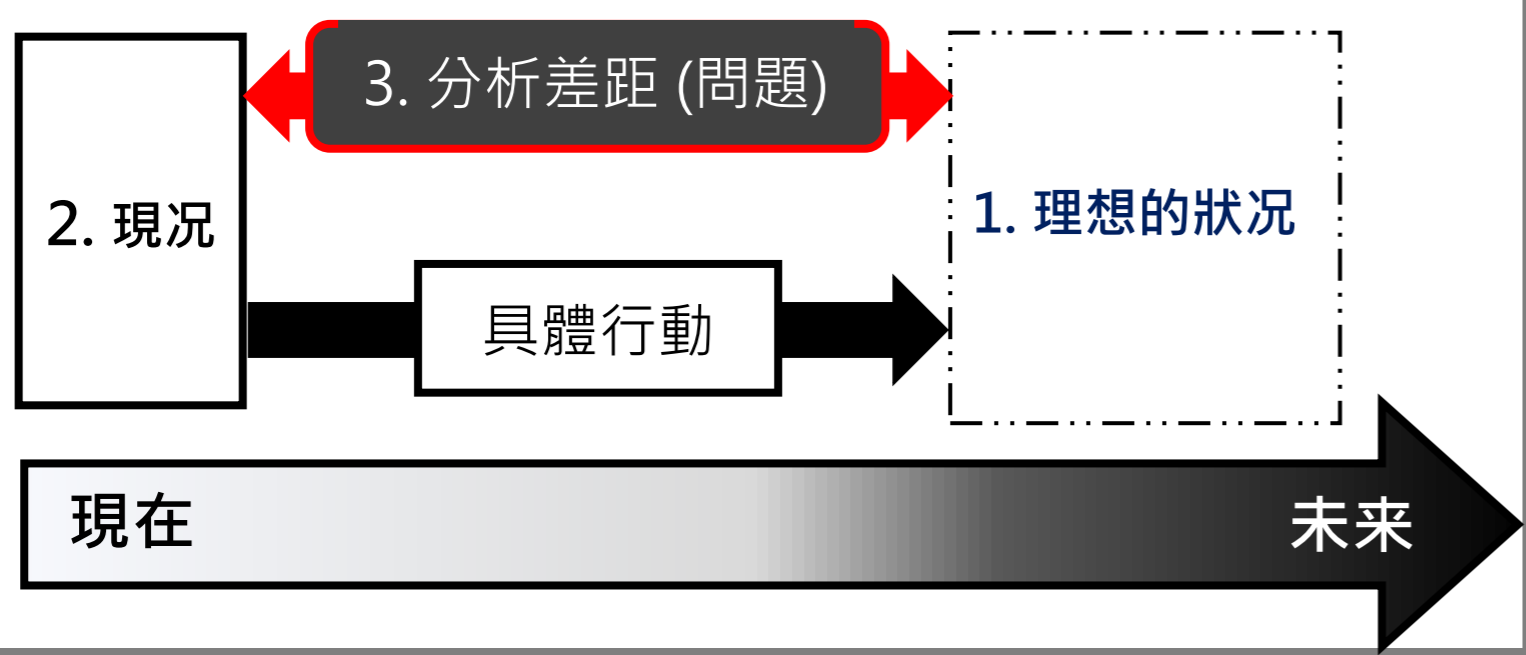
問題是什麼？**?**  
就是阻礙達成目標的因素

因此，透過對比現在的情況，以及理想的模樣，兩者之間的分別，  
便能找出問題所在。

什麼構成了問題？  
現有的應對方案，不足以滿足達成目標的要求

而將一個空泛的大問題拆解至一個個能夠觸及的實際問題，  
能夠精確分析出現在自身的不足。

# 差距分析(找出問題)



假設小明為一位 20 歲的青年，正在就讀大專課程，  
他希望創業，建立自己的自媒體品牌，  
以下是他透過**差距分析**，以找出目前問題

## 1. 瞭解心目中的理想狀態(目標)是什麼?

在 YouTube 平臺上，建立自媒體頻道，并且在一年之內，取得三萬人訂閱

\*注意，建立目標是可參考 SMART 原則

S=Specific (具體)、M=Measurable (可衡量)、A=Attainable (可達成的)、  
R=Relevant (相關的)、T=Time-bound (具時限的)

## 2. 調查需知的資訊，以理解與目標關聯的現況?

- 缺乏製作影片的相關技術
- 欠缺編寫影片文案的實際經驗
- 不瞭解 YouTube 平臺的運作機制

## 3. 比較現況與理想之間的分別，以認知問題所在

現況 ← 問題 → 理想

沒有 YouTube 頻道 ← 沒有成立頻道 → 擁有三萬人訂閱的頻道

缺乏製片的技术 ← 未曾研究製作影片的技术 → 能够熟練製作的影片

不能写出优质的影片文案 ← 未曾嘗試編寫影片文案 → 能够編寫出有趣的影片内容

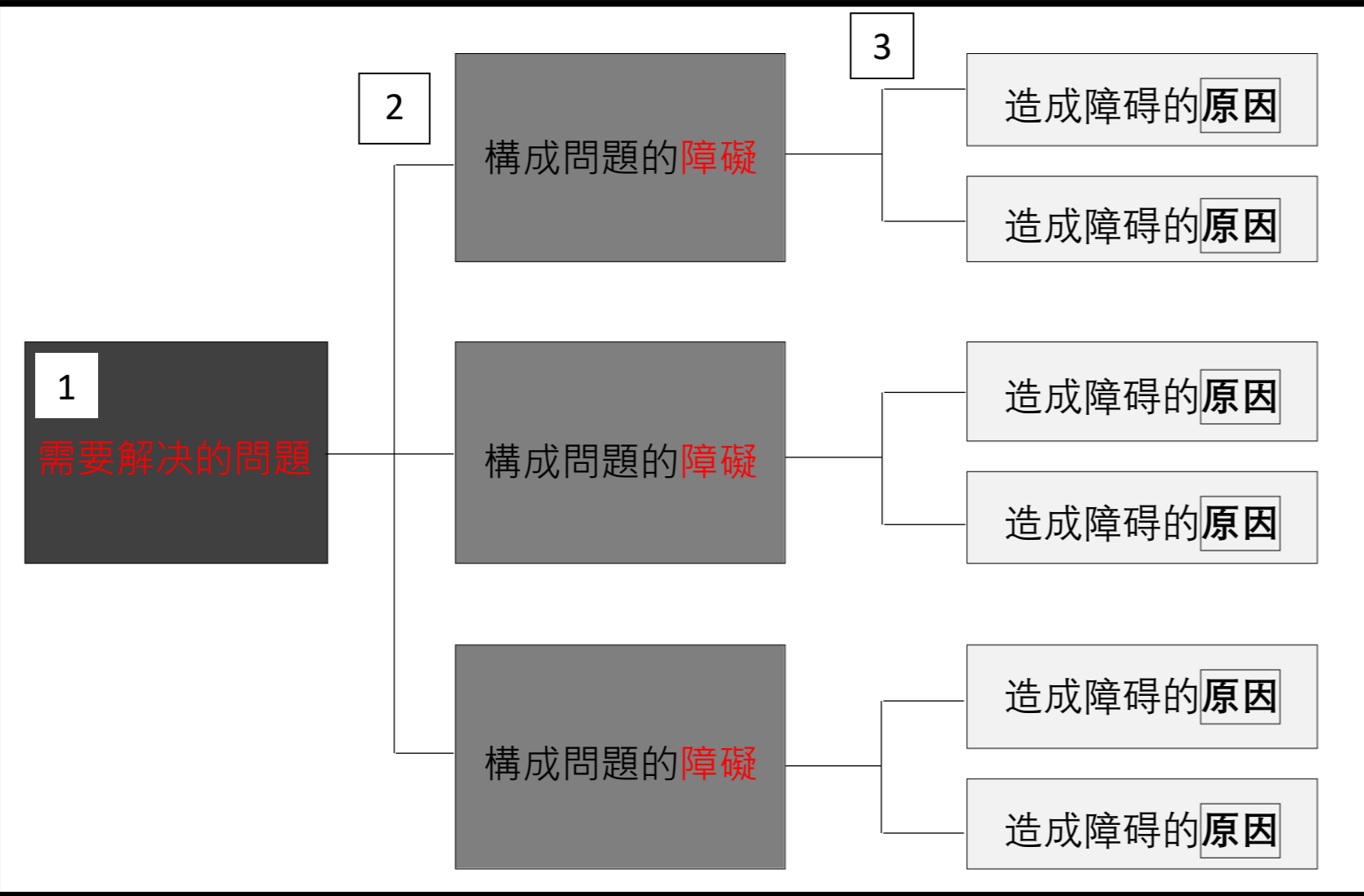
不瞭解 YouTube 影片的推送機制 ← 未曾研究推送機制 → 能够針對機制，製作相關内容

### 進行差距分析的三大步

1. 瞭解心目中的**理想狀況 (目標)**是什麼
- ↓
2. 調查需知的資訊，以理解與目標關聯的**現況**
- ↓
3. **比較現況與理想之間的分別**，以認知問題所在

最後，設計并執行方案

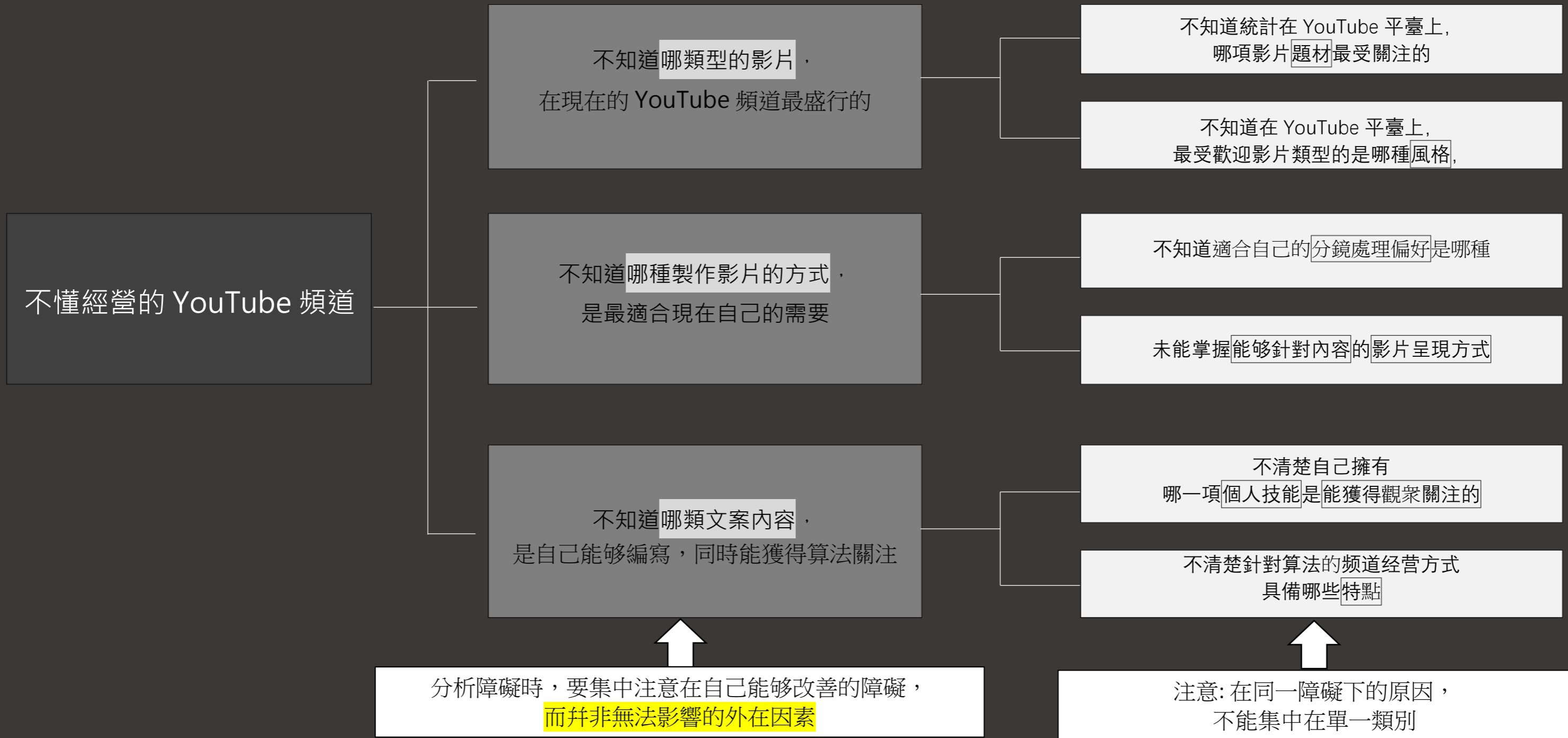
# 細分問題 (找出原因)




將難以處理的大問題  
轉化為能夠逐一處理的細微原因

1. 寫上需要解決的問題  
↓  
2. 拆解問題，理解構成問題的障礙是什麼  
↓  
3. 分析障礙的存在原因，以找出能夠改善的位置

假設小明為一位 20 歲的青年，正在就讀大專課程，他希望創業，建立自己的自媒體品牌，  
 以下是他透過**細分問題**，以找出不懂經營的 YouTube 頻道的原因，







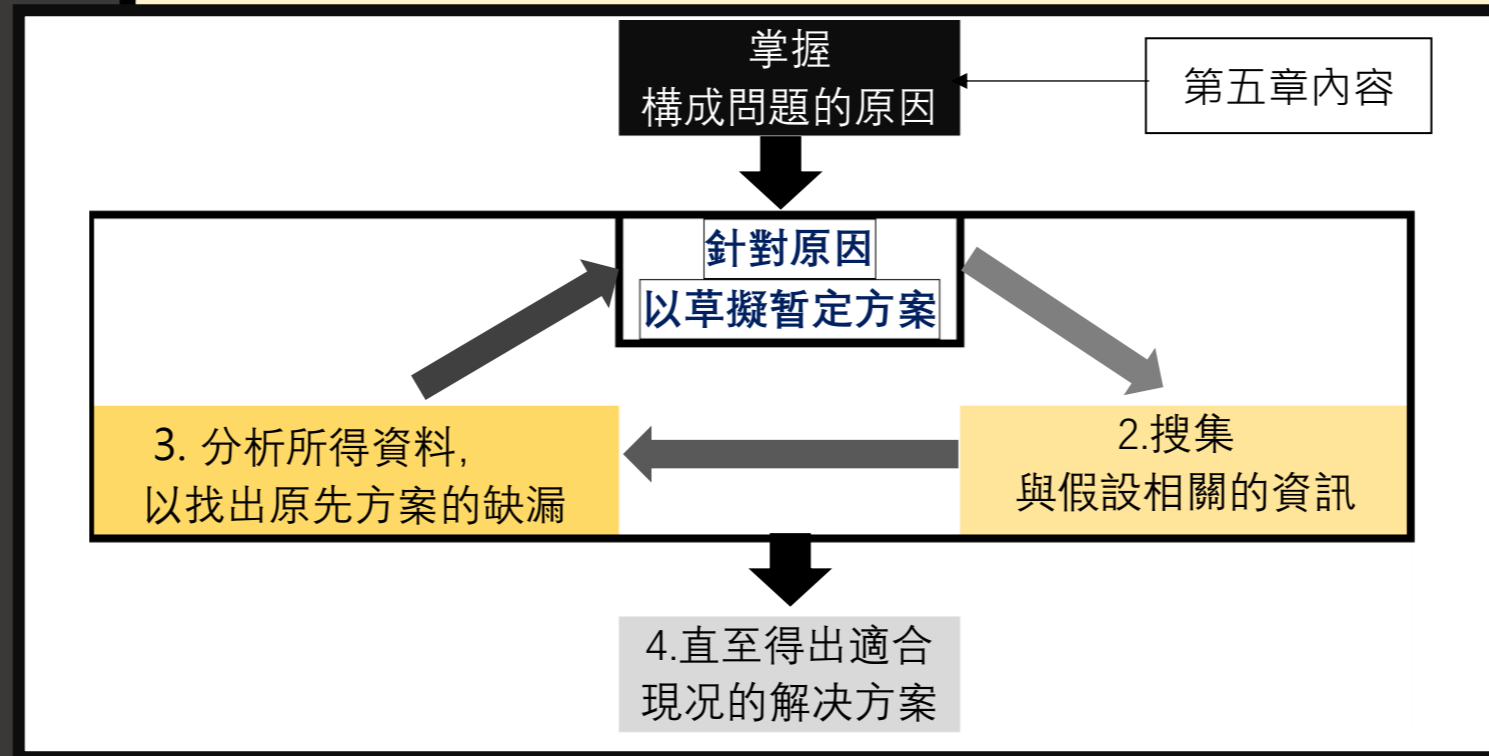
戰略、戰術

6. 制定對應解決方案

### 一， 針對原因， 作出假設

為製作適合現在情況的解決方案

在掌握構成問題的原因後，  
可以根據目前所知， 假設出解決方案



### 二 搜集與假設相關的資訊

例如小明經過細分問題後，  
得出以下原因， 并假設出對應的解決方案

1 不知道哪項影片題材是最受關注的

→ 上網搜尋現時華語區內最流行的十條影片，  
并分析它們偏向哪一項題材，  
以找出最受關注的題材

2 不知道哪種影片風格是最歡迎的

→ 搜尋現在華語區內訂閱數量最多的頻道主，  
并列出他們的風格， 以找出最受歡迎的風格，

3 不知道適合自己的分鏡處理偏好是哪種

→ 找到自己喜歡的頻道主，  
研究他們的分鏡處理， 以找出適合自己的分鏡處理

4 未能掌握能夠針對內容的影片呈現方式

→ 將不同流行影片歸納分類， 并統計相關的影片主題  
是偏向採取哪項形式表達，  
以找出各內容影片的呈現方式

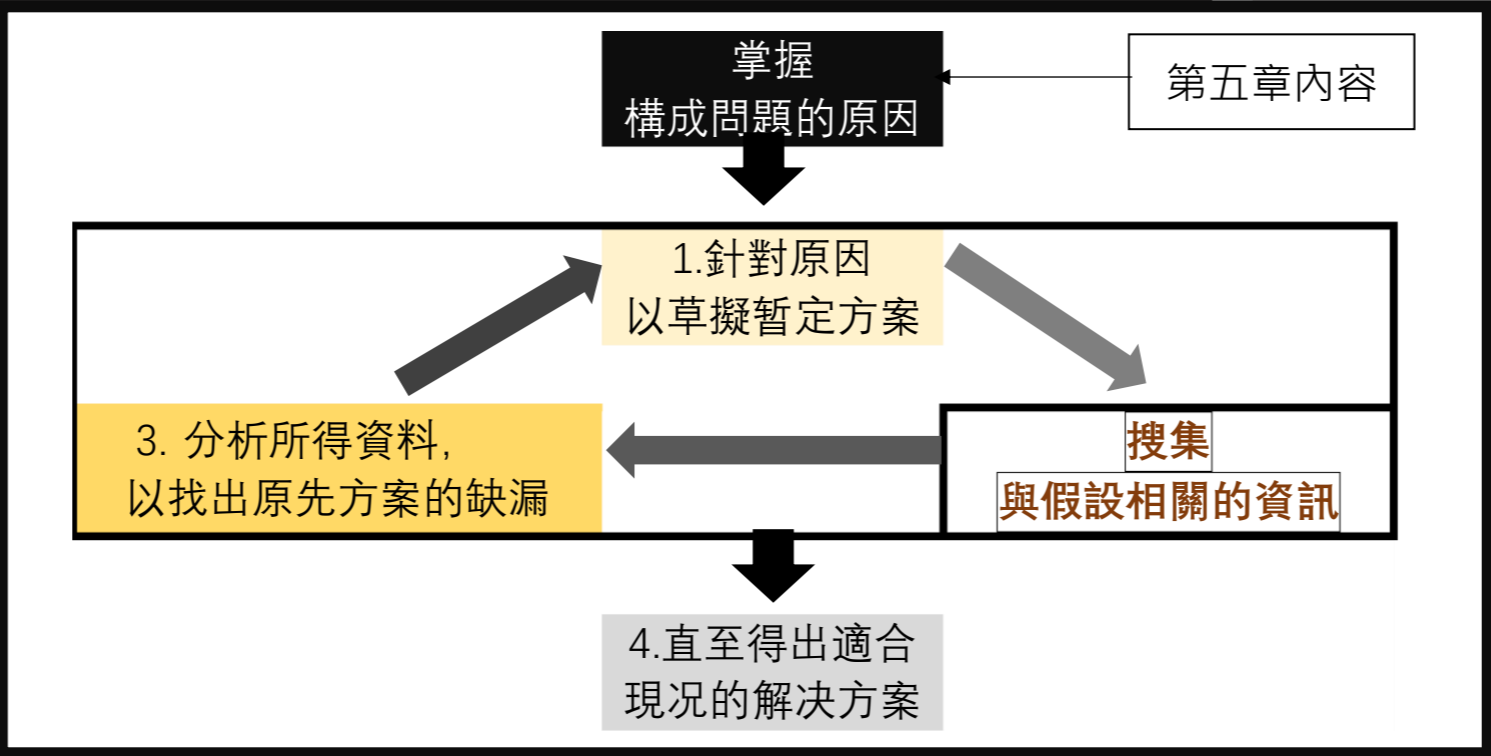
5 不知道哪個人技能是能獲得觀眾關注的

→ 透過關鍵字搜尋， 找出自己熟悉的範疇，  
大概的每月平均瀏覽量，  
以推斷製作哪一範疇的題材對自己最為合適

6 不清楚針對算法的經營方式具備哪些特點

→ 搜尋有關 YouTube 算法資料，  
找出最適合的更新頻率， 以及經營方式

三 分析所得資料，  
以找出原先方案的缺漏



二， 搜集與假設相關的資訊

為確定暫定方案的可行性，  
需要搜集與假設相關的資料，  
而作為暫定方案的根據

例子：  
小明作出假設後，  
針對假設方案，作出的資料搜集，  
以得出左面的結論

- |  |   |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>最受關注的題材<br/>→ 獵奇類 (古文明與科幻)、<br/>知識分享</li> <li>最歡迎的風格<br/>→ 故事風格<br/>(以說書的方式，講述故事，<br/>并插入簡短動畫，<br/>用于補充資料，區隔段落)</li> <li>適合的分鏡處理 (故事風格)<br/>→ 真人說故事，簡短動畫為輔</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>針對內容的影片呈現方式<br/>→ 獵奇類<br/>「以輕鬆的方式，說故事」<br/>→ 知識分享<br/>「以清晰的方式，解釋箇中原理」</li> <li>能够獲得觀眾關注的個人特點<br/>→ 提升語言能力的方法<br/>→ 學習英語的技巧</li> <li>能够引起轉發注意算法的內容特點<br/>→ 固定時間更新<br/>→ 影片能够吸引讀者保持觀看</li> </ol> |
|--|---|

- 1. 戰略與戰術的定義
- 2. 分析目前環境
- 3. 分析自身強弱機危
- 4. 安排處理問題的先後次序
- 5. 找出問題核心
- 6. 製定對應解決方案
- 7. 更新方案

### 三, 分析所得資料, 以找出原先方案的缺漏

為修正方案, 以符合現實狀況, 需要分析現有資料, 以找出舊有方案的盲點。

#### 所得資料:

平均而言, 一個在華語區具備一定質素的英文教學頻道, 以露臉的形式, 並輔以適當的簡短動畫。

按過往數據而言, 每週更新, 或每週更新兩次, 頻道大約經營半年時間, 可以獲得大約一萬人的訂閱。

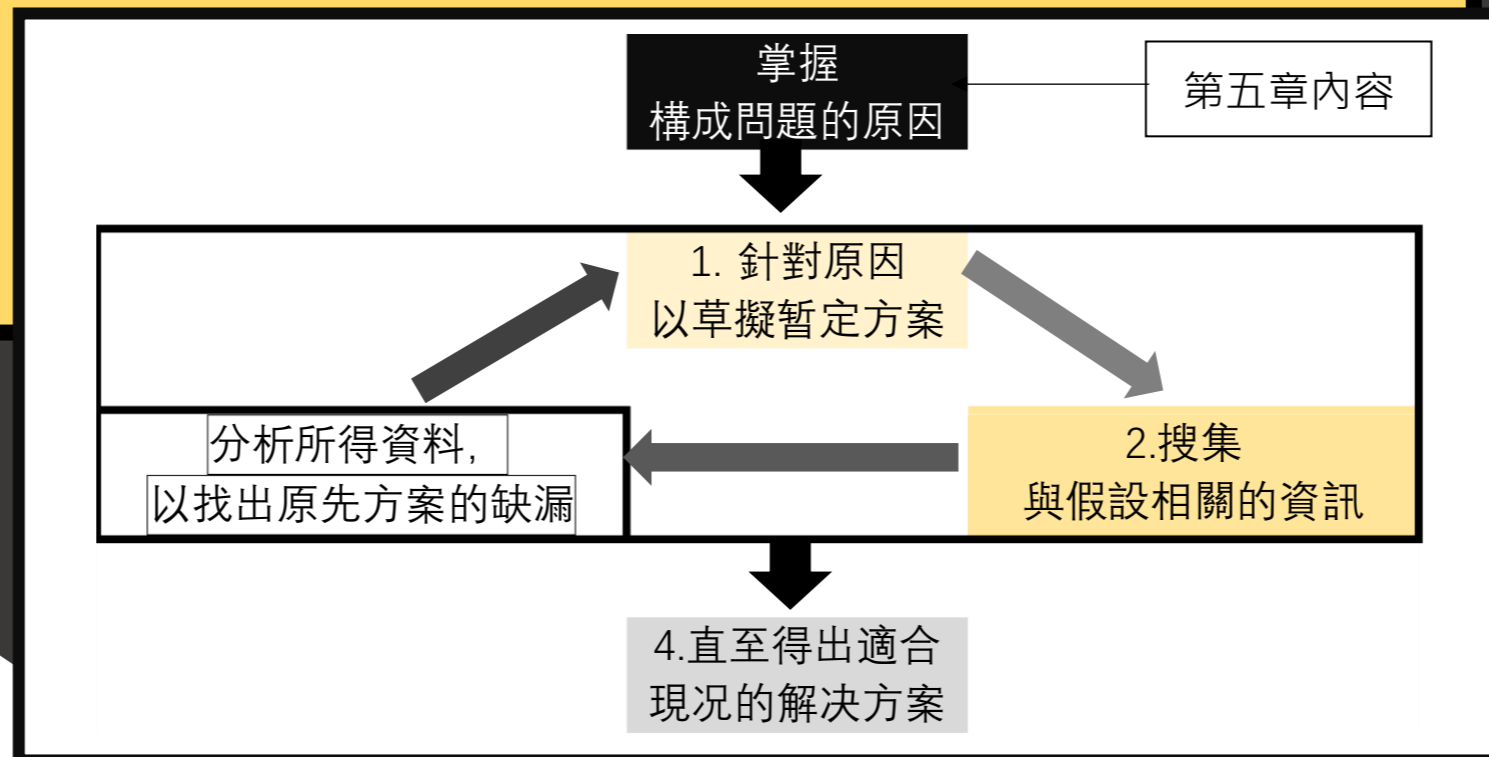
#### 假設的缺漏:

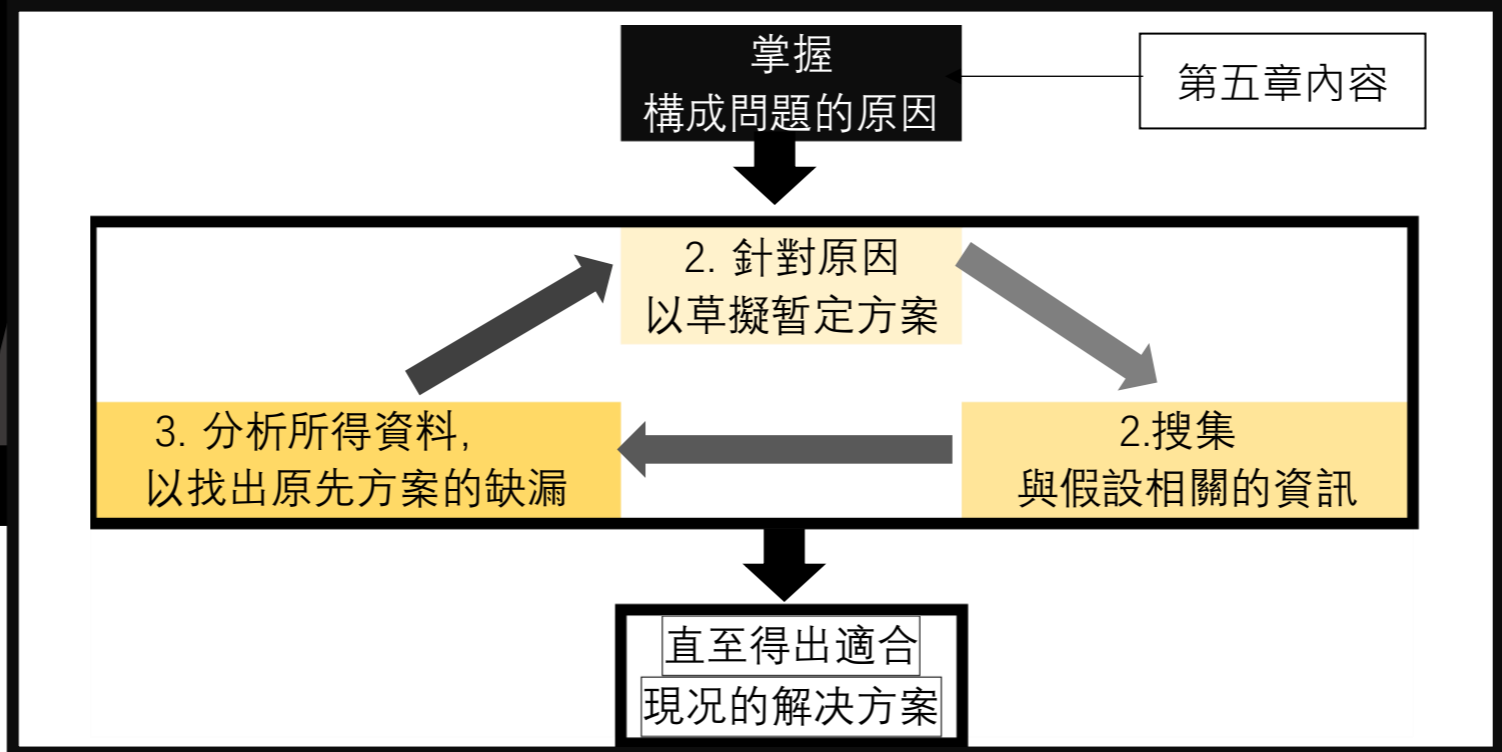
按照上述數據分析, 以相同的經營手段經營頻道, 理應可以獲得相同的效果,

但由於過往與現在的情況不同, 而直接仿照其他頻道的風格, 會造成直接競爭, 因此所收集的數據僅供參考。

#### 新的暫定方案

相同的內容文案, 分別以純動畫, 或真人直接解說, 輔以簡單動畫的形式, 同時發放, 以獲得更準確的數據, 判斷哪一種表達方式, 更適合現在市場需要。





現在，小明經過以上的種種步驟，得出以下計劃

**戰術層面**

經營 YouTube 頻道，以擴大自身影響力，逐步建立自媒體企業。

**戰術層面**

以動畫，與真人解說形式，製作有關英語教學的 YouTube 頻道，并且關注目標觀眾以及同類型頻道的動向，可以根據當時潮流走勢，找出適合當時頻道發展識方向，避免惡性競爭。

1. 戰略與戰術的定義

2. 分析目前環境

3. 分析自身強弱機危

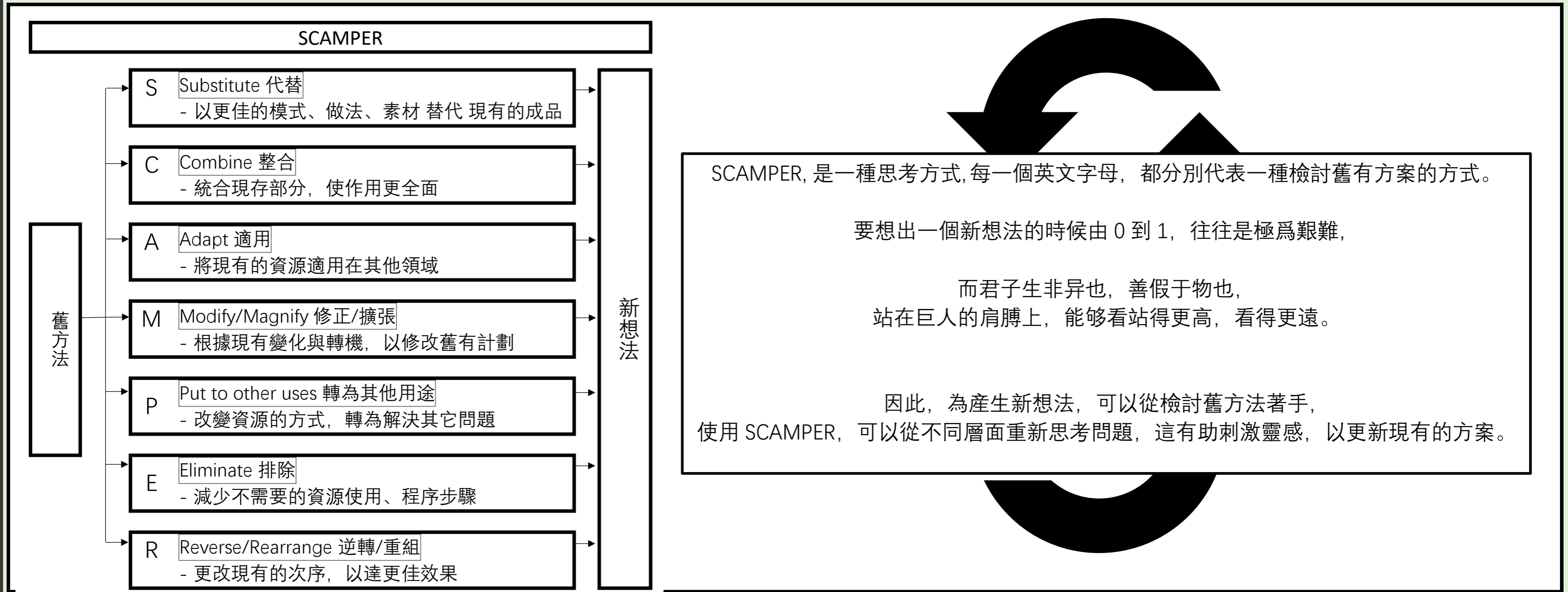
4. 安排處理問題的先後次序

5. 找出問題核心

6. 製定對應解決方案

7. 更新方案

戰略、戰術  
7. 更新方案



理財? 即管理財富。如何管理財富? 開源節流。  
但財富是什麼? 怎樣去開源? 什麼地方需要節流? 却變成了籠統的概念。

反復推敲, 才能够知微見著, 知道細節, 才能够準確執行。

提及到財富, 就會聯想到金錢, 金錢, 一張張鈔票, 一串串數字,  
背後代表的, 是購買力。

越多的金錢, 代表能够調動、獲取更多的社會資源,  
以滿足個人需要, 這就是為什麼會有開支。

反過來, 向社會提供資源,  
提供勞動時間、技能與知識, 售賣、出租所擁有的資源,  
以獲得金錢, 這就是獲得收入的原因。

廣義而言, 理財, 就代表管理生活, 代表使用資源的一種方式,  
狹義而言, 理財, 意味著使用技巧與知識, 使財產能够滿足個人需要,  
以達成個人目標。

因此, 理財有道, 意味著能够管理生活, 達成目標,  
忽視理財, 所影響的不單止是賬面上的數字, 亦會對生活造成負面影響。

而在第一節, 希望透過解釋資產、貸款與理財之間的關係,  
以及列出兩者的信息, 以幫助讀者理解理財這一個概念。  
其餘兩章節, 將會集中陳述開支與收入兩大範疇。

## 章節 3

[理財、開支與收入\(點擊返回主標題\)](#)

### 副目錄 (點擊前往相關內容)

1. [理財、資產與貸款](#)

2. [開支、需求](#)

3. [收入、技能](#)





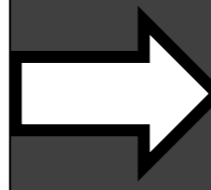
理財、開支與收入  
1. 理財、資產與貸款

從會計的角度分析資產

= 已擁有或受控制並且具有價值的資源。

例如: 衣物, 個人手機, 乃至家具, 已購買的住宅, 凡屬已擁有, 並且具有價值的資源, 都歸屬這一資產範疇。

從會計角度定義的資產:  
好比水池,  
能夠將價值(水)儲存其中

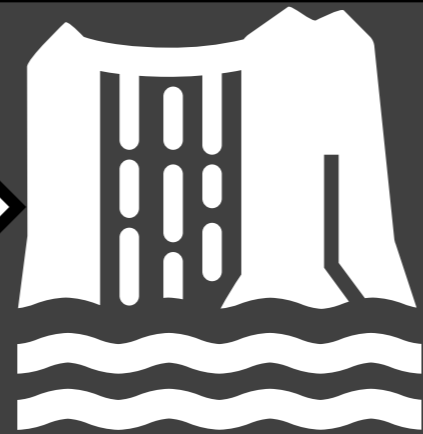


從知名理財書籍「窮爸爸、富爸爸。」對資產的理解

資產 = 持有一項資源, 而該資源會使現金流自動向你的口袋, 就是資產。

例如: 能夠持續帶來股息的股權、帶來稅收益的版權、帶來租金收入的住宅, 這些能夠為自己將來持續帶來收入的資源, 才能稱之為資產。

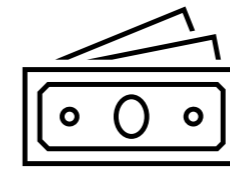
從會計角度定義的資產:  
好比瀑布,  
能帶來不絕的價值(水)



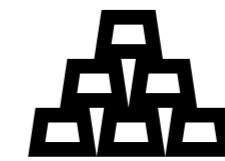
有些人認為, 出色的理財, 代表擁有更多、更好的(會計角度考慮的)資產, 以滿足個人欲望。好比擁有更精美的衣物、性能更好的手機、更舒適的家具, 更豪華的住宅。

但相反的是, 雖然出色的理財技巧, 最終帶來的可以是豐盛的物質享受, 却需要將純粹滿足欲望的消費, 放置在後, 而需要將購入能夠帶來穩定(窮爸爸、富爸爸角度)現金流的資產, 放至在首位, 直至在不需強制工作的前提下, 當前收入能夠應付, 生活開支所需, 才考慮用於享受的額外資產。

一般人對理財的印象:



賺取收入

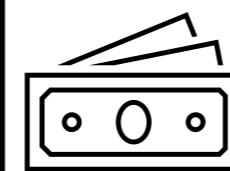


購買物品

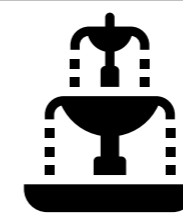


享受生活

真正的理財目標:

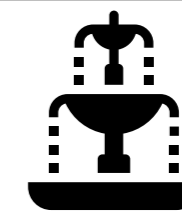
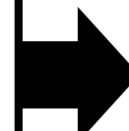


賺取收入

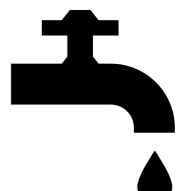


建立被動收入

直至



被動收入



生活開支

財務自由

### 貸款:

貸款種類繁多，有不同的需要，便有不同的貸款類別。  
 邁入成年，就需要應付各種所需，  
 貸款，作為一種金融手段，  
 只要處理恰當，將會成為一股助力，能夠幫助生活上的各個問題。

### 貸款是什麼？

其實可以視為使用自己未來的收入，而利息，可以當作為使用未來收入的使用費。

### 貸款又有什麼作用呢？

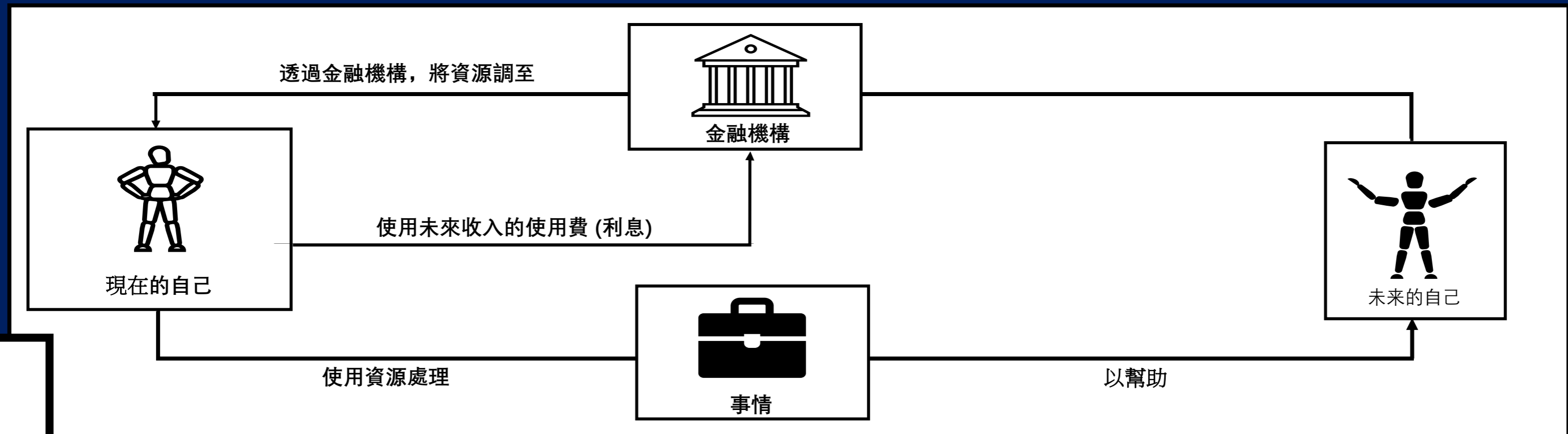
便是能夠將資源調到現在，以幫助現時待處理的事情。

### 學生貸款

由中學畢業，掌握新生活開始，就需要管理財富，  
 無論是新的校園生活，技能進修，生活上的衣食住行，都牽涉到「錢」這一個概念。

但作為一個大專學生，初出茅廬，積蓄有限，但需開支，  
 用于支付學費，技能進修，生活開支，社交，用餐，諸如此類等等。

使用學生貸款，用于投資現在的自己，幫助將來有更好的發展，是一個適當的選擇。



## 貸款

目前在香港地區，學生貸款可以分為兩大類，由政府提供，或由市場上的私人機構提供。

### 由政府提供的學生貸款 (Grant & Loan)

#### 優點

- 利息低
- 還款期長

#### 缺點

- 申請較時間長，手續繁複
- 需要遞交較詳盡的證明文件
- 貸款金額受家庭收入與資產影響

### 普遍私人機構提供的學生貸款 (相對政府)

#### 優點

- 申請時間較短，手續相對簡單
- 只需遞交相對較少的文件，例如個人收入證明，三個月內的銀行戶口紀錄，身份證，學生證等

#### 缺點

- 利息因私人機構而定，不同的機構，有各式的貸款計劃，對於同樣的貸款金額，利息數目有不同，一般相對較高
- 利息金額因情況而異，實際利息金額需要在遞交文件後，才能獨立確定
- 還款期相對於由政府提供的學生貸款，一般較短

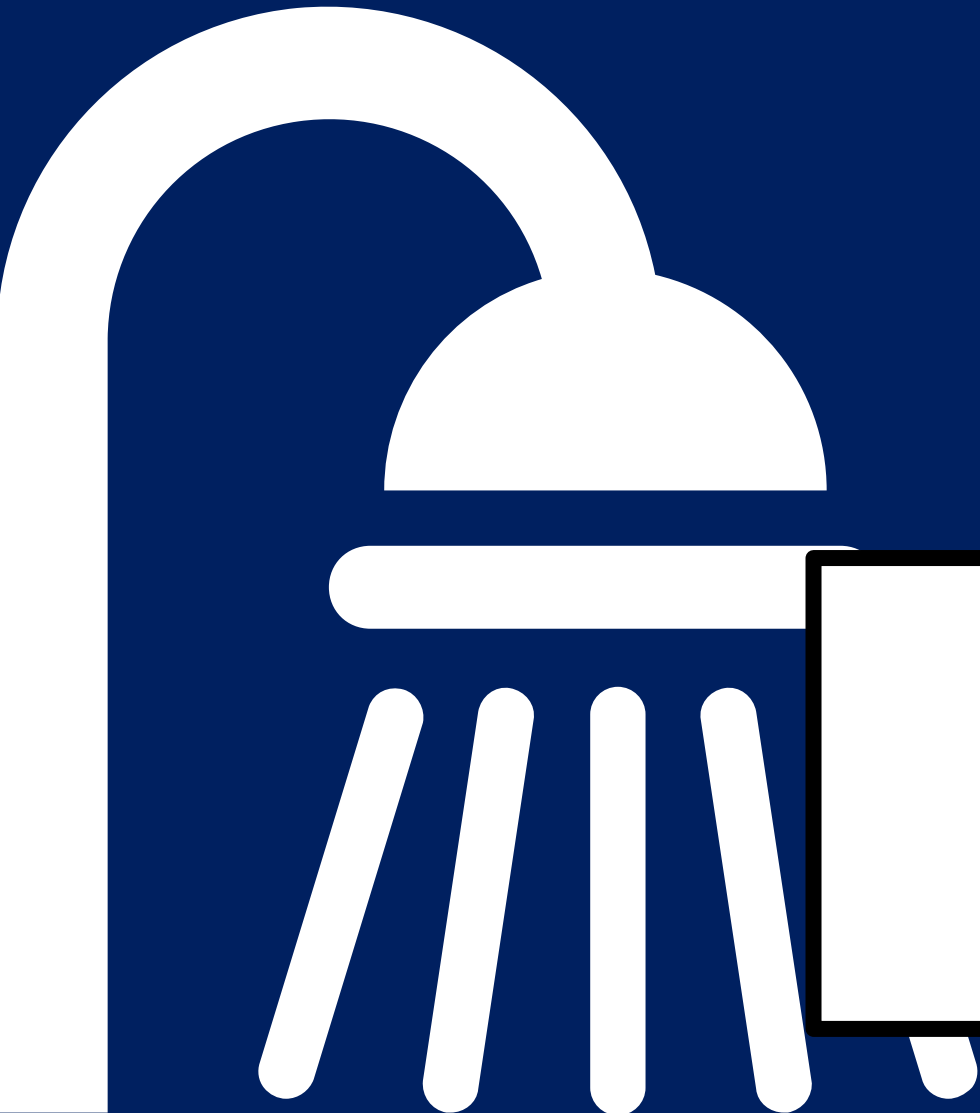
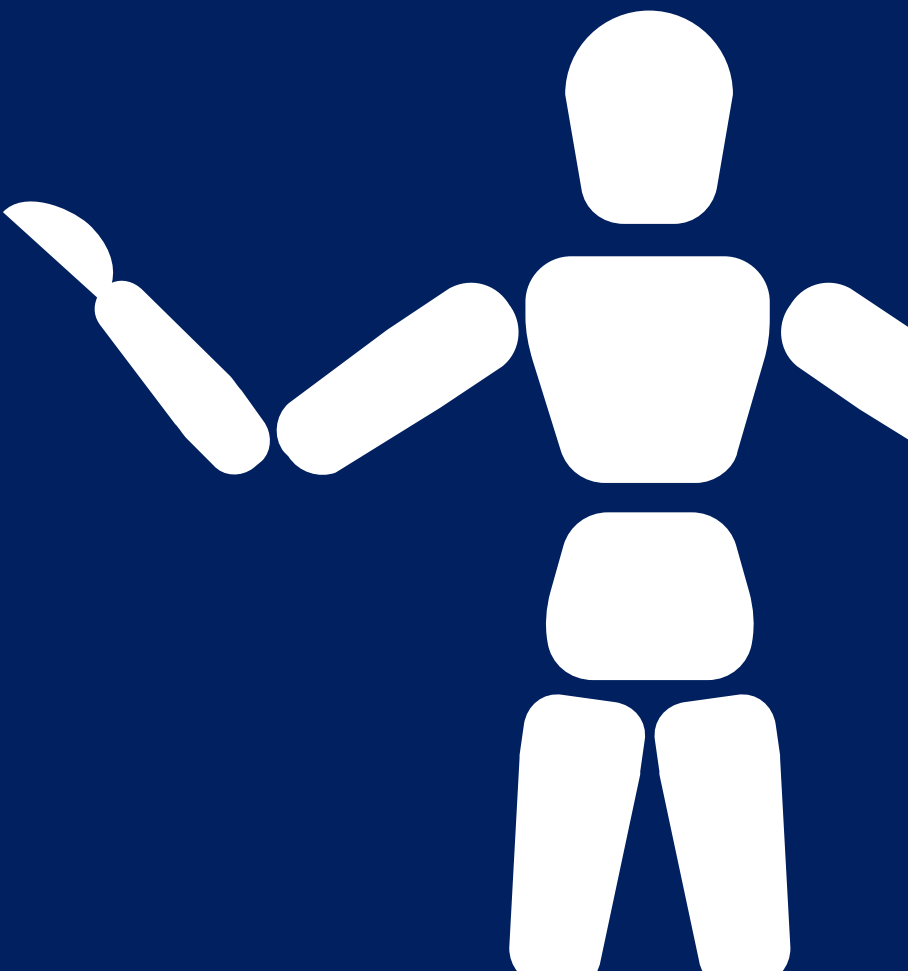
### ZWAP 提供的私人學生貸款 (相對政府)

#### 優點

- 申請時間較短，手續簡單
- 只需遞交身份證、學生證，以及有關 GDP 的成績單，不需遞交個人收入證明
- 利息金額公開，貸款金額根據 GDP 以定

#### 缺點

- 還款期相對於由政府提供的學生貸款，一般較短
- 利息相對於由政府提供的學生貸款，一般較高



理財、開支與收入  
2. 開支、需求

生活總有開支，用來滿足種種需求。

需求有很多種，但大致可以歸納分為五類，如左圖顯示的馬斯洛需求階段所顯示。

而然，資源有限，追求無限，如何盡可能滿足合理的需要，考慮每一件事的機會成本，是理財的一大考慮。

因此，我們可以透過需求階梯這個概念，找出所需要的開支，作出權衡取捨，衡量如何分配資源，才是對於當前最為恰當的。

例如：

若然要花時間可以，以兼職的方式，爭取資金以滿足、食、住、行的洗費，代表使用了原本可以用來自我增值學習的時間，也代表放棄未來更大的潛在收入。

若然要花時間在學習上，以換得一身本領，就放棄現在可以兼職的時間，代表在這段時間內，需要減少滿足其他需求。

若果希望創業，以博取一個希望，換取一番經驗，代表需要使用很多現在的資源，以達成目標。

用在滿足基本的生活需要，  
例如衣、食、住、行的洗費。

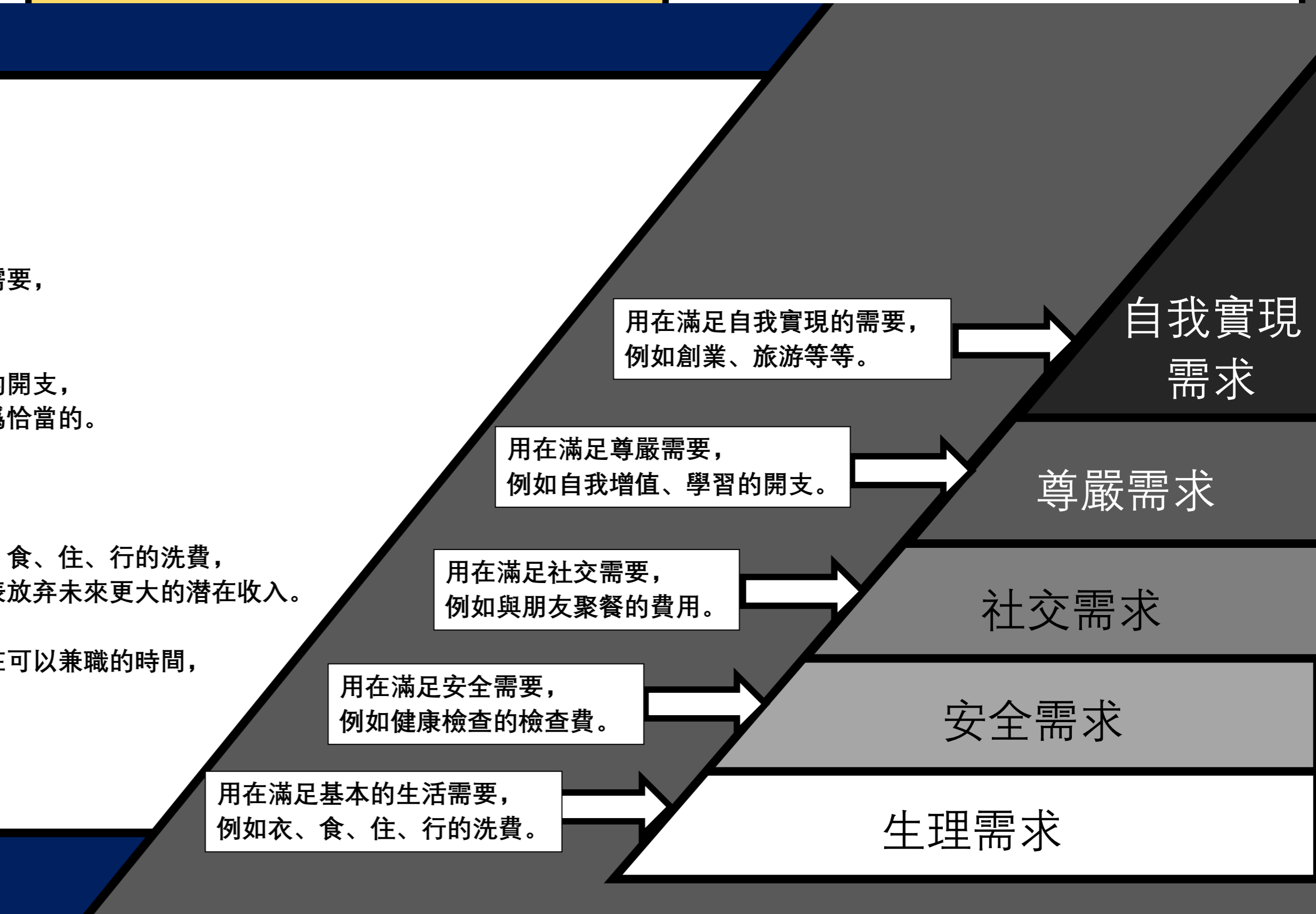
用在滿足安全需要，  
例如健康檢查的檢查費。

用在滿足社交需要，  
例如與朋友聚餐的費用。

用在滿足尊嚴需要，  
例如自我增值、學習的開支。

用在滿足自我實現的需要，  
例如創業、旅游等等。

馬斯洛需求階梯



自我實現需求

尊嚴需求

社交需求

安全需求

生理需求

理財、開支與收入  
3. 收入、技能





收入的多寡，取決于一個人所擁有的資源，能對社會帶來什麼貢獻，以及該貢獻對社會而言能多大作用。

就好比一個擁有專業技能的人，收入相比起沒有一技傍身的人，會較高。

一個擁有房屋私有產權的人，透過出租他的物業，可以獲得額外收入，而相比起沒有該私有產權的人，則缺少這份收入。

因此，勞工市場上，本領高，越符合市場需要，回報率越高。在貨物市場上，所擁有的物品越為稀缺，越極受人所需要，其物品的價值越高。雖然，實現財務自由的目標，是被動收入大于日常開支，使自己不用再強行工作，也能維持生活所需。

但在此之前，需要理解怎樣才能先累積原始的資本積累，以購入資產，賺取收入，這個需要瞭解有不同身份下，需要什麼技能。

職務管理所需的三大類技能

實際技術

- 使用工具的技巧，例如文員的文書處理技巧，工匠的雕刻技術
- 產品和服務的生產程序要基本原理，例如工廠工人，需要掌握產品的生產步驟

人際關係

- 溝通能力，例如文書表達技巧，
- 領導能力，例如建立管理架構、激勵士氣的技巧
- 發掘能力，例如找出適合相應職務的人才
- 公信力，例如公正的處事手段

概念掌握

- 綜合判斷能力，例如決策企業發展方向
- 發現問題，與找出解決方案的能力，例如解決部門的赤字問題
- 交涉與談判能力，例如與其他商業機構談合作
- 創造力，例如研發新產品

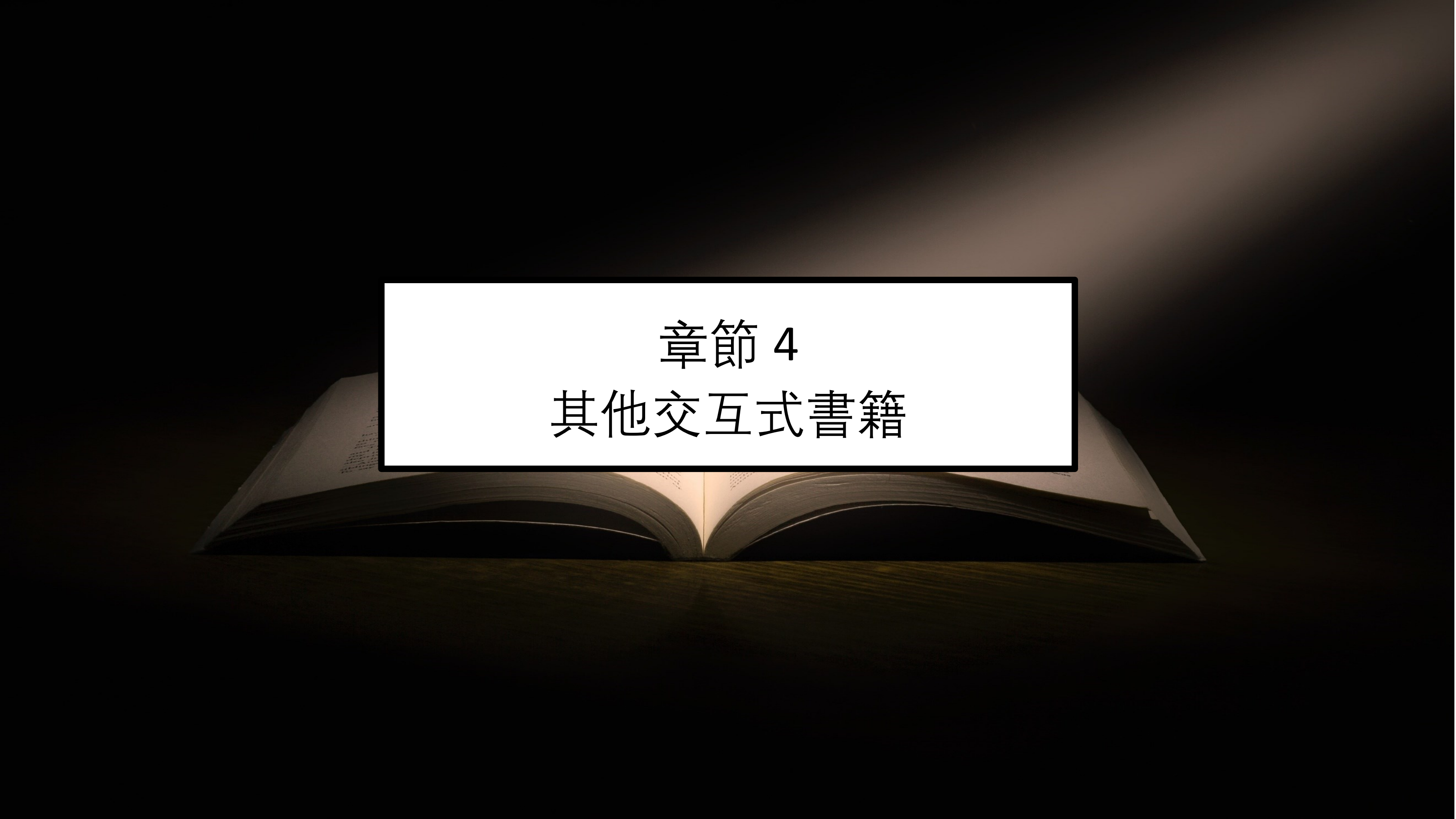
執行層

管理層

決策層





An open book is shown from a top-down perspective, lying flat. The pages are slightly curved, and the central gutter is visible. A white rectangular box with a black border is centered over the book, containing the chapter title. The background is dark, making the book and the white box stand out.

章節 4  
其他交互式書籍

# 其他精品

免費廣東話有聲版

四類句型	
句型 1A	S   V.i
句型 1B	S   V.i + Prep   O
句型 2A	S   V.t   O
句型 2B	S   V.t   (I.O) + (D.O)
句型 2C	S   V.t   (D.O) to/for (I.O)
句型 2D	S   V.t   O   (to be 可用 V.i 代替) O.P
句型 3A	S   Be 可用 V.i 代替   S.P
句型 3B	There   Be 可用 V.i 代替   S
句型 4	The CD+ Sentence, The CD + Sentence

名詞與名詞群組		
名詞 Noun	片語 Phrase	從句 Clause
動詞與動詞組		
及物動詞 V.t.	不及物動詞 V.i	是 Be
形容詞與形容語		
形容詞 Adjective	形容詞片語 Phrase	形容詞從句 Clause
副詞與修飾語		
副詞 Adverb	片語與從句 Phrase & Clause	

依記憶法原理打造的神奇, 以中心化交互式超連結系統, 打造世界頂尖的使用者體驗設計。

同時具有清晰文字、英語例句發音、影片教學功能, 學習、表達, 從此完整。

## 交互式 英文文法 - 結構全教學

### 英文文法\_結構全教學



## 英文文法\_動詞時態



## 記憶法-交互式文檔

IFI出版團隊出品

筆封-主編

## 記憶法

# 交互式\_英文文法\_片語與從句系列

有聲精修完整版

交互式\_英文文法  
片語 Phrase 與 從句 Clause  
解釋原因的二十種方式

片語	從句
Due to ...	In view of ...
Caused by ...	For ...
Because of ...	By reason of ...
Owing to ...	On account of ...
As a result of ...	On the ground of ...
	Because ...
	As ...
	Seeing that ...
	Now that ...
	Since ...
	For the reason that ...
	So ...
	On the ground that ...
	Inasmuch as ...
	Whereas ...

IKI

## 解釋原因

有聲精修完整版

交互式\_英文文法  
片語phrase 與 從句 clause  
說明目的 的十二種方式

片語	從句
In order to ...	In order that ...
So as to ...	So that ...
For the purpose of ...	That ...
With an/the aim of ...	So ...
In other not to ...	For fear that ...
So as not to ...	Lest ...

IKI

## 說明目的

有聲精修完整版

交互式\_英文文法  
片語phrase 與 從句 clause  
形容結果 的六種方式

片語	從句
adj/adv enough to ...	So adj/adv that ...
Too adj/adv to ...	Such noun that ...
So adj/adv as to ...	So that ...

IKI

## 形容結果

有聲精修完整版

交互式\_英文文法  
片語phrase 與 從句 clause  
描述反轉 的十二種方式

片語	從句
In spite of ...	Though ...
Despite ...	Although ...
Despite of ...	Even though ...
	While ...
	Even if ...
	For all that ...
	But ...
	No matter how ...
	Whereas ...

IKI

## 描述反轉

有聲精修完整版

交互式\_英文文法  
片語phrase 與 從句 clause  
解釋條件 的十一種方式

片語	從句
In case of ...	Provided that ...
	If ...
	On condition that ...
	If only ...
	So long as ...
	As long as ...
	Suppose that ...
	Supposing ...
	Unless ...
	In case that ...

IKI

## 解釋條件

有聲精修完整版

交互式\_英文文法  
片語phrase 與 從句 clause  
描寫相似 的五種方式

片語	從句
Like ...	As ...
As ...	As if ...
	As though ...

IKI

## 描寫相似

其餘內容  
隨即更新