

ZONG BI BIE REN XIAN YI BU

一时的理财不会让你暴富，长久的理财能给你带来惊喜！

总比别人 先一步

养成理财好习惯

理财就像交际，你不理财，财也会理你

君子◎编著



没有相应的手艺，艺术品无法成形；没有风雨的洗礼，怎么能见到彩虹？有些东西注定是不能忽视的，比如没有理财的方法，财富就无法增长！

中国文联出版社

ZONG BI BIE REN XIAN YI BU

一时的理财不会让你暴富，长久的理财能给你带来惊喜！

总比别人 先一步



养成理财好习惯

理财就像3

财也会理你

君子◎编著

中国文联出版社

图书在版编目(CIP)数据

总比别人先一步:养成理财好习惯/君子编著.北京:中国文联出版社,
2010.5

ISBN 978-7-5059-6738-0

I.①总… II.①君… III.①投资-基本知识

IV.①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 074344 号

书 名	总比别人先一步——养成理财好习惯
编 著	君 子
出 版	中国文联出版社
发 行	中国文联出版社 发行部(010-65389150)
地 址	北京农展馆南里 10 号(100125)
经 销	全国新华书店
责任编辑	杨爱荣
责任印制	陈 晨 杨爱荣
印 刷	北京中达兴雅印刷有限公司
开 本	787×1092 1/16
印 张	15.5
插 页	1 页
版 次	2010 年 7 月第 1 版第 1 次印刷
书 号	ISBN 978-7-5059-6738-0
定 价	29.80 元

您若想详细了解我社的出版物

请登陆我们出版社的网站 <http://www.cflacp.com>

前 言

近段时间,总会不时听到一些朋友向我郁闷地诉苦,“你说我工作时间也不短了,收入也不算低,可怎么就没存下一点钱呢?”也有少数几个朋友把自己贫穷的原因归结于“收入低”(事实上,按照我国的生活水准,他们的收入并不低,都在大众水准以上)。

我对此也感觉到不可思议,于是就问他们平常用什么方式方法理财。

“理财?又不是银行或投资机构,就一点小钱有什么好打理的,我可没有这习惯!”

对此我只能摇头叹了口气了,原来这些朋友一直把财富关在牢笼里“养娇”,然后挥霍一气,坐吃山空。因而造成了恶性循环,随着岁月变迁,年纪越来越大,财富依然是没有多少结余。而再来看另外一些懂得理财之道的朋友,经常出入银行及各大投资机构,并且生活水准也不差,可他们的财富却不但不少,反而随着时间的推移越来越多,也就不会有所谓“月光族月光光”的尴尬。

一位西方理财专家有句名言:“如果不能养成良好自律的理财习惯,即使收入算得上丰厚,拥有各种显赫的学位及头衔,也依然可能被贫穷一直纠缠到老。”

想要养成良好的理财习惯,也许并不是一个轻松的过程,但是,一旦养成这些习惯,就能够让你实现财富稳步增长。

成功并不见得有多么深奥,也许只不过是习惯的累加而已。不管做什么样的事情,养成良好的做事习惯与否,将可能操纵着事情的成败与否。正如股市中能赚钱的少数人,他们都有不同于他人的方法,并养成了自己的良好习惯。理财不能仅是投资,更应该循序渐进地培养“钱生钱”的理财习惯。这些良好的理财习惯将使自己的财富生生不息。

曾有西方学者对多位百万富翁进行财富调研,调研的结果正好与上述观点相吻合。调研的数据显示,百分之八十以上的富翁都是从储蓄和节约开始财富的稳步增长的。并且,大约百分之七十的富翁虽然每周工作超过五十个小时,但他们仍然坚持抽出时间进行基本的理财规划。

人们可以观察发现,有相当多的职场中人,他们不但没有养成储蓄、节约这些好习惯,反而花钱大手大脚,攀比消费,甚至了培养出了债务累累的恶习,结果,不但财富没有任何结余,还成为了名副其实的“负翁”。这些人之所以成为财务的奴隶,就是因为没有养成良好的理财习惯。要养成理财的良好习惯,最困难的时期,就是刚开始的时候。很多人刚开始积极性很高,希望致力于理财可以使自己迅速致富,甚至一夜暴富。但是,现实总是跟欲望有巨大差距,过了一段时间,当发现财富并没有迅速膨胀,于是最开始的热情逐渐降低,并最终放弃理财规划,继续着被“财务捆绑”的生活。

从某种角度讲,理财是一个细活,需要耐心、细致、中长期规划,而不能仅是一时的冲动,就像婚姻生活一样,需要的是长跑的耐力,而不是百米冲刺的瞬间爆发力。理财本身并没有那些繁复的技巧,更多的是按部就班的习惯。当然,最重要的是建立理财的观念,然后付诸行动,并长期坚持不懈。每一个通过理财发家致富、并最终达到财务自由的人,只不过是养成了一些必要的需要遵循的习惯而已。

理财是从一个人有收入之后开始的,比如两人 A 和 B 同样每月挣三千元,A 懂理财并坚持理财,而 B 则漠视理财。十年后,两人的生活迥异,A 有房有车并轻松供孩子上学,而 B 则还在租房住,也没有钱让孩子读

书。导致这种迥异状况的原因,就是一个人会理财,一个人不会理财。

关于理财,每个人都有着自己的见解,但是,对理财概念的了解,有助于人们认清理财的本质。通俗讲,理财即是人们为了实现自己的生活愿望而合理管理自己财务资源的过程。温饱、买房、旅游、富裕等都是生活愿望,理财则是人们为实现这些愿望而进行的过程,从人们有收入有需求开始,到去世离开人间,都囊括在这个过程中。一个人成年以前想实现这样的生活愿望,和你父母是离不开的,而成年以后的生活状况是由你自己的赚钱能力和理财能力决定的。最没出息的,就是当啃老族,没钱时向父母要。因而,理财是要在财务上做到自立,是为了实现生活愿望而进行财务管理的过程。

理财的秘诀,简单来讲,就是爱钱、省钱、生钱,并把这三种行为习惯坚持不懈。富人们之所以富起来,就是懂得怎样正确合理地坚持这三种行为习惯。理财的秘诀很简单,只要人们能够按照这个秘诀去做,就能跨入富人的行列,虽然这种“富”是相对的。如果一个人不懂得理财,不懂得如何进行投资,不懂得如何使钱生钱,那么十年后,这个人也仍然是穷人。

理财并不高深莫测,就和生活当中的平常事一样。理财也像开车,从起点到达目的地,到达生活愿望的彼岸。开着“理财车”,是一件幸福的事情,只有那些懂得如何驾驶的人,才能明白为什么开“理财车”是一件人生幸事。开着“理财车”的人,总是会比那些走路的人要快,“理财车”不仅吃苦耐劳,而且能够让主人在人生的路上,跑在别人的前面。一个人的“理财车”,就像是他/她自己的一双“神奇跑鞋”,更像是他/她掌控自如的“骏马”,如果懂得关心它、照顾它、珍惜它,它就会有所回报,时刻听从主人的召唤,载着主人奔向幸福的生活,载着主人在风雨兼程的人生路上,赢在起点,赢得先机,使主人总是比别人先一步!

先养成理财的好习惯,就能总是比别人先一步!愿读者们能从本书中汲取受益无穷的“营养”!

抢先第一步——财富在转角处等你 1

财富的魅力 1

释放财富欲望 7

财富在转角处等你 12

抢先第二步——你与财富间的事儿 19

财务门道须心中有数 19

开源节流是创富 42

抢先第三步——要理出财儿来 54

债务只是纸老虎 54

坚持定期存钱 64

抢先第四步——理财之招外招 71

- “善假于物”的力量 71
- 它山之“财”，可以攻“财” 98
- 财富交际的规划 107

抢先第五步——消费不忘理财 115

- 理财须攻克的“堡垒” 115
- 与信用卡翩翩起舞 125

抢先第六步——投资有法儿，金钱能滚儿 144

- 金融投资 144
- 保险投资 175
- 创业投资 191

抢先第七步——跟“税”讲道理 194

- 税，不是那么酷 194
- 理财个税之窍门 196

抢先第八步——实现财务自由 203

不要成为钱的奴隶 203

实现财务自由 211

美丽人生 225

抢先第一步——财富在转角处等你

Step 1 财富的魅力

自古到今,由中到外,人们就在疯狂地追逐财富。

财富具有巨大的魅力,在这个尊重财富、推崇财富的时代,财富在一定程度上成为人的身份象征之一。

财富到底是什么?它是怎样定义的,为什么能吸引人们疯狂地追逐?我们首先要弄清楚“财富”的概念,才有可能回答这个问题。

有这么一个流传很广的童话故事,在故事里,一群高贵优雅的动物生活在美丽协调的自然环境中。因为某个偶然的契机,有一个人不小心闯进了这个自然环境中,并逐渐融入进动物们美丽和谐的生活中。当他终于逐渐取得动物们的信任的时候,动物们决定最后试验一下他的品性如何,于是把他带到无数美丽的钻石的附近。尽管他极力表示自己像其他动物一样对这种东西不感兴趣,但是仍然忍不住在一个星光灿烂的夜晚私自跑到那里往口袋里装钻石——高贵的动物们于是得出结论:这个人与传说中的人类没有任何区别。

显而易见,人类与动物们在财富观上存在着巨大的差异。这种差

异性，在动物们看来甚至有些不可思议——牛羊马把青草视为财富，野狗把光秃秃的骨头视为财富，老鹰把小鸡视为财富，而人类的财富观，就要比这些动物复杂得多。

财富，作为一个统称词，它准确完整的涵义是物质财富与精神财富的积蓄。但世人眼中的财富，往往是金钱、别墅、小汽车、钻戒珠宝这些有形的物质财富，对那些无形的精神财富就很容易健忘或粗暴地忽视。

世上几乎所有的人，无不梦想拥有财富，远离贫困，享受富裕生活，并为之奋斗终生。

财富，就像一柄双刃利剑，一面给人带来富裕生活，带来欢乐幸福；另一面也带来痛苦仇恨，成为滋生腐败的温床。

财富，就像一座陡峭的高墙，隔开两个截然不同的世界，一侧是金壁辉煌的幸福天堂，一侧是贫困凄惨的痛苦地狱，一侧是豪宅高楼，一侧是茅屋草舍。

财富，也像一条蜿蜒迂曲、波浪滔天的大河，一条无形而又分明的界河，一条划分出白领与蓝领、穷人与富翁的界河，跨越界河的桥梁分外狭长，人潮甚是拥挤，到达梦想的彼岸，异常艰辛而遥远。

财富，如同雪地里滚动起来越来越大的雪球，当雪球体积大到一定程度，超过其所能承受的极限值时，便会瞬间轰然解体，碎成无数碎块粉末；财富，有时颇像严寒冬季里在结冰的湖面上，盖起的一座华美富丽的楼阁，春天来了，湖面上的冰层渐渐无声消融，冰上的楼阁迟早有一天会沉入水中，瞬间消失得无影无踪。

财富的力量无比巨大而神奇，几亿、几十亿资金抛出去，便会在平地筑起一座新的城镇，或诞生一座大型工厂，或在一片汪洋中堆出一座人工岛屿来。其实，人类登陆月球、探索火星、宇宙飞船载人飞行，除需高科技来实现外，同时还需要大量财力的支持，若没有相应巨大财力的支撑，人类是无法实现登陆月球梦想的。

人生存在这世界上，紧靠呼吸空气是无法生存的，必须依赖一些

必须的物质,满足生理欲望的需求,才能使身体健康,生命得以延续。

拥有财富的多寡,在世人眼中,就意味着拥有成功与否,拥有富裕,拥有幸福,拥有自信,拥有自豪,拥有将梦想变成现实的能力,使人生理、精神欲望得到最大限度的满足。

在现实中,许多暴发户在成为真正富翁后,精神依然贫困、道德素质依然低下。在一些被拜金主义严重腐蚀的人脑中,笑贫不笑娼,便是此类人道德观念严重异化的明证。金钱万能,金钱至上,金钱万岁!金钱的病毒已严重侵蚀到这些人的血液细胞中,扩散到灵魂深处。

财富,一只用金丝编织的精致结实的鸟笼,笼门洞开,笼内美味佳肴,香气扑鼻,恭候飞鸟们主动飞进笼内享用,得到了财富,得到了美食,却失去了飞翔的自由和蓝天。

为富不仁,是某些富人们的劣习,巧取豪夺,不择手段,为敛取财富,不惜坑蒙拐骗,敲诈勒索,无恶不做,沦为被财富所征服的奴隶,成为千夫所指、万人唾骂的一介恶富,令人扼腕叹息!

不可否认的是,财富的本身散发出无穷的魅力,能让人如痴如醉,能让人发生脱胎换骨的变化。比如一位渐渐成长的年轻人,这样来描述自己的蜕变:

“今天的我刚刚长大,在过去的尽 20 年里,我过着视金钱如粪土,今朝有钱今朝挥霍的日子。这样使我很快乐,日子过得潇洒飘逸。今天想起来这样子得到快乐,让我深感后悔。

一切都是突然的那一天,也许人们开窍的时间都会选择‘那一天’,每个人的‘那一天’也会不一样。我的‘那一天’总算是来了。

那一天我向以往那样拨通的家里的电话,老妈那天很忙,拿起电话就对我讲,说‘孩子,我今天很忙,家里出了点事,你要是没钱了等我明天有空了我在帮你汇。’电话在这里终止了,我其实还想问问家里都忙些什么的,问问老妈的病又复发的没,老爹吸烟少了点没。然而就这样了,我远在千里之外,并不曾为家里分担半点负担,问这些

根本没用。

我突然感觉我作为一个男人,顶天立地的男人,我应该为我的家里做点什么了。至少我不能再伸手要钱了,想到这里我的脸上一阵子火烧,我居然脸红了。

我抛弃了以往的高傲,在这个以钞票给血脉的世界里寻找自己的定位,打过零工等一些杂活,也投机了数次。渐渐的我发现钞票是那么地让我喜爱,当我每次赚到微薄的薪水时,我都有种成就感。这并不是说我能用这些钱干一些满足我欲望的事情,而使我高兴。确切的说是我证明了我存在于这个世界的价值,这个让我很满足。

那些时候我喜欢看一些关于创业的书跟影视,它们激发了我的事业心,我认为一个男人必定要有份自己的事业,传承子孙后代或者跟随自己永埋坟墓,又或者你捐献社会,这样才不会白白来世界一次。需要说明的是这个‘事业’不是‘职业’,我将他列为财产,你通过怎样的途径做怎样的‘职业’得到的财产,都可以列为你事业之中。

对于我来说我的事业才刚刚起步,我不算一个风云人物,可我跟风云人物一样开始聚集自己的财富,不在挥霍。

总的来说,财富的聚集让我着迷,我所拥有的越多越能体现我的能力。我渐渐得感觉到财富的魅力。

我也想发财了,想有很多很多的钱跟很多很多的产业。大二的时候,我不轻易的看见同学的帐户里有十几万的存款,我当时只想着这人怎么不拿出来花啊。并不曾想着自己今天有十几万小钱时,会向着百万迈进!

这一步是必须的,也是尝到财富魅力的表现。

财富的魅力是无形的,但确实能够真真切切的感觉到。当我们抓住以后,就不会轻易放弃。”

财富的魅力不是局限于个案,也不是少数人,而是绝大多数人。至于一些稀罕品种,其实是早已被财富折服或被财富“淹没”,所以表现

出对财富抗拒的样子。

大千世界中,人们对于财富难于抗拒,是因为财富可以实现几乎一切的生活愿望。中国内地出色的股票专家习金友,对于人们被财富魅力征服的程度,有着切身的感受。

习金友这样描述自己的经历及感受。

有一天,我接到一通金融记者打来的民调电话。她问:“习金友先生,您可是经验丰富的股票专家。请您解释,您为何不是一个百万富翁?”我对这个问题感到有些惊愕,但仍马上回答:“第一,你的问题不够具体。第二,你从何得知我不是百万富翁?难道我一定得让你查我的银行账户吗?不过,不论如何你不用担心,我不会跟你借钱的。”

当我向别人询问某个熟识的朋友是否健康或工作如何时,我经常得到的回答是:“噢!他有很多钱。”很多人羡慕别人拥有的财富。也有些人会迷失在自己所拥有的钱堆里,他们会热切地爱抚钞票,赞赏它们,让自己完全沉醉其中。我的一个诗人朋友曾经说:“假如我有很多钱,我会把它们全部让给那些有钱人,因为他们是这么爱钱。”我也认识一个人,他最喜欢的消遣是查看户头里增加的数字,他说这么做能将无聊一扫而空。世上也有这样的人,虽然有能力买很多漂亮又贵重的东西,但却不这么做,因为他只要想到他有能力这么做,就感到很满足了;他感受到了金钱的光芒,就会觉得很幸福。我的另一个朋友,只要嘴巴里发出“钱”这个字的声音,同时手上爱抚着牦牛皮做的皮夹子,就会觉得生活中的享受全都浓缩到支票簿里了,完全没有留意到自己不雅的姿态。

幸好还有一些人会用金钱享受生活乐趣,只看菜单是无法满足他们的,他们想实际品尝美味佳肴。

对很多人而言,金钱也是权力和地位的象征,金钱为他们招来朋友、伪君子、嫉妒者、米虫及马屁精,这些人在他们身旁打转。这些人完全沉迷于金钱的魅力,他们不仅想要得到物质生活的享受,也想拥有

金钱带来的权力,简单地说,就是别人对他的臣服。

曾经拥有过很多财富的人更容易陷入金钱的诱惑而无法自拔。马奎斯·卡斯德兰(Marquis Bonide Castellane)是世纪交替时一位有名的法国贵族,他在回忆录里写道,当他不再是美国亿万富翁——安娜·古尔德(Anna Gould)的丈夫那一天起,他真的很难过。虽然他没有穷困到睡在马路旁,但是已不能再随手挥霍百万财产。他说:直到破产的那一刻,我才真正感到自己的软弱。

从某种角度上讲,金钱的真正吸引力来自赌博。当赌注不是钱而是菜豆时,就失去刺激感和紧张感了。金钱也可以是现实生活中种种不如意的补偿,如身体残障或是容貌不佳等等。或者,若是有人因卑贱的家族背景,阻碍了其社会地位的发展,这时,金钱便能够代替祖先给他一个显赫的背景。埃尔莎·麦克塞尔(Elsa Maxwell)因其爱尔兰血统,无法和乘着五月花号来到美国的贵族们来往。在美国经济起飞的黄金时期,事业的成功使她跻身美国百万富豪行列。之后,她便能和这些变穷了的贵族打成一片了。这个刚出炉的百万富翁,在公爵、伯爵间穿梭,突然发现自己居然能和冷漠的美国富翁平起平坐,身价百万的她也吸引了穷贵族来和她攀谈。

财富可以实现人们几乎所有的梦想,所以人们才这样疯狂地追逐它!没有人能忽视财富的魅力!

就像习金友所说的,确实没有人能够忽视财富的魅力,如果忽视了它,不是因为它可以不被需要,而是没有真正的正视它。

因为,在现代世界里,人们要生存在社会上,就首先需要最基础的财富。没有财富,连生存都无法做到,更无法奢谈其他。

所以,理财的第一步,就是要做到正视财富的魅力。只有迈开了这一步,才会知道财富对自己的重要性,才会激发自己的财富欲望,才会认真地养成理财好习惯!

Step 2 释放财富欲望

财富是怎么产生的？这是一个看似简单其实很深奥的问题。财富的产生，是由于财富的觉醒；而财富的觉醒，则是因为财富的欲望。

先来看两个故事。

故事一：卖包子的故事

很早以前，我看过这样一组漫画：一个包子店，卖大包子，一元一个。后来，包子越做越小，大包子变成了中包子，中包子变成了小包子，但价格一直没有变，还是一元一个。

又过了些日子，该店打出广告：卖大包子，二元一个。其实，所谓新的大包子，就是恢复到了原先的大小。后来，包子又越做越小，大包子又变成了中包子，中包子又变成了小包子，但价格还是没有变，仍然是二元一个。

又过了些日子，该店又打出广告：卖大包子，三元一个。包子，还是最早时候的分量。后来，……

故事二：把梳子卖给和尚

很多人去参加一个招聘会，主办方出了一道实践题目：把梳子卖给和尚。以 10 日为限，以卖出的数量作为考评的依据。10 天之后，大家汇报销售情况。

甲卖出了 1 把。甲历经辛苦，游说和尚应当买把梳子，无甚效果，



还惨遭和尚的责骂,在下山途中遇到一个小和尚一边晒太阳,一边使劲挠着头皮。甲灵机一动,递上木梳,小和尚用后满心欢喜,于是买下一把。

乙卖出了 10 把。乙去了一座名山古寺,由于山高风大,进香者的头发都被吹乱了,他找到寺院的住持说:“蓬头垢面是对佛的不敬。应在每座庙的香案前放把木梳,供善男信女梳理头发。”住持采纳了他的建议。

丙卖出了 1000 把。丙到一个颇具盛名、香火极旺的深山宝刹,朝圣者、施主络绎不绝。丙对住持说:“凡来进香参观者,多有一颗虔诚之心,宝刹应有所回赠,以做纪念,保佑其平安吉祥,鼓励其多做善事。我有一批木梳,您的书法超群,可刻上‘积善梳’三个字作为赠品。”住持大喜,立即买下 1000 把木梳。得到“积善梳”的施主与香客也很是高兴,一传十、十传百,朝圣者更多,香火更旺。

丙被录取了。丙开始努力工作,开发出了“智慧梳”、“姻缘梳”、“流年梳”、“功名梳”等具有各种文化内涵的梳子,杜撰些与该梳子有关的各种故事,邀请当地的政府要人、各界明星、媒体记者来参加相关活动,梳子的名气越来越大。为了不断挖掘消费潜力,丙又开发出了各种样式非实用性的、但却具有工艺价值的梳子,还利用现代信息技术、以梳子为媒介,记录下客户的信息,提供个性化的服务等等,梳子的销售量一直很好。

卖包子的故事所讲述的财富观念,属于硬财富的范畴。撇开那家包子店的经营道德问题不说,那家包子店的经营思路总是在围绕着硬财富——包子打转,让有限的包子卖出更多的钱,而没有考虑到如何做出更加味美的包子,没有考虑到制作出各种口味包子,没有考虑到针对各种不同消费群体、生产不同具有消费偏好的包子,即如何提供包子的软财富效应。

在卖梳子的故事中,丙的成功就在于他跳出了硬财富——梳子本