

點石成金

由金錢洞察人生
改善人際關係

◎ 公共关系丛书

綺君 著



DIAN SHI CHENG JIN

成都科技大学出版社

点石成金

由金钱洞察人性,改善人际关系

成都科技大学出版社

(川)新登字 015 号

责任编辑:张 良

封面设计:文绍安

内文设计:红 军

点石成金

——由金钱洞察人生改善人际关系

成都科技大学出版社出版

四川省新华书店经销

四川省印刷技术协会印刷厂印刷

开本 787×1092 1/32 印张:6.25

1993年9月第一版 1993年9月第一次印刷

字数:120千字 印数:1—5000

ISBN7—5616—2439—5/G·449

定价:3.98元

序

如何善用金钱而不沦为金钱的奴隶

人为什么总是被金钱操纵

每个人对金钱的看法，以及使用金钱的方式各不相同。

有些人从年轻时代开始就省吃俭用，辛辛苦苦存下几十万元，然而终其一生亦未享受过任何荣华富贵，便撒手西归。相反的，有些人意外地发了一笔横财，却不知善自珍惜，竟在一夜之间花光。

还有些人辛勤工作了三十年，退休时领了一笔可观的退休金，由于听信谰言，把钱拿去放高利贷或投资不当，导致血本无归，身败名裂。甚至有些人仅为了贪图一些小利，而落个贪污的罪名，结果妻离子散，祖先蒙羞。

象上述种种情形，都是金钱惹的祸，所以金钱的应用是否恰当？可以决定其人一生的幸与不幸，影响甚巨。然而，人只要碰到与金钱有关的事，往往很难控制自己，甚至或多或少还有反被金钱控制的倾向。

例如笔者有位相交二十年的挚友，只因区区一万元的借贷问题，便使得本身的人际关系发生严重的问题。相信任何人被批评为“吝啬鬼”都会觉得心理不舒服，而且还会遭对方嫌恶。于是为了不落个小气的丑名，只好打肿脸充胖子，动辄大

宴宾客，小则送礼送金，无形中浪费许多不该花的金钱，自己也后悔莫及。

这些都表示任何人一旦与金钱扯上关系时，无论心理状态或行动都与平时截然不同。或许这就是所谓的“金钱魔力”，的确，惟有金钱才能控制一个人的思想行动。

金钱与自我的本质关系密切

为什么金钱可使有些人丧心病狂、迷失自我呢？这是因为金钱与人类自我的本质有密不可分的关系。

举例而言，如果有人问你：“你一天喝几杯咖啡？”大概不会有人隐瞒不说。“我一天喝三杯咖啡。”或“我不喝咖啡。”这是因为喝不喝咖啡并不是很大的问题，而且都是表面上的事情，即使让人知道，对自己并无任何影响。

可是，如果别人问你：“你一个月薪水多少？”那情况就不同了。大多数的人都会避而不谈，换句话说，每人内心深处都有一股反抗的心理，拒绝说出自己的薪水，顶多数行地说：“一、二万左右”或“和一般行情差不多”或者干脆说：“你猜呢？”甚至有些人还会说谎。

为什么大家会对自己的薪水保密呢？因为一般人心理老觉得若直接说出答案，如此微薄的待遇让人看不起，或者认为自己赚钱这么少，不好意思说出来，为避免自取其辱，干脆拒绝回答。

正因为金钱与人性本质有如此微妙的关系，因此即使是区区小钱也足以毁人一生。曾经有个案例，一位丈夫只因妻子对他说了一句：“你一个月怎么赚这么一点点？”因而内心受到打击，恼羞成怒之余竟挥刀杀妻，演变成不可收拾的悲剧。

另一方面，任何人只要能获得些许意外之财便欣喜若狂，无论金额多少，都感到兴奋莫名。例如年轻人甫入社会，加薪时知道自己比同期进来的同事略高些，便觉得自己受到重视，于是更加努力工作，不敢稍有懈怠，这种例子可说比比皆是。

严格说来，所谓的金钱也不过是一张印刷粗糙的薄纸片，或是一块价值微小的金属片而已。以前我曾参观过印制钞票的情形，在一张若大的白纸上印上图案，再切割为数十张，当我最初拿到尚未印制的白纸时，真不敢相信这张纸竟值数千元，也不敢相信它竟有这么大的力量，足以颠倒众生，使人类为它疯狂不已。只要这张纸片一旦被社会全体所认定“具有某种价值”时，马上就成为一张炙手可热的钞票。只要拥有它，就可以为所欲为，满足自己的物欲。

如此看来，金钱不仅是满足人类欲望的一种手段，同时也是人类欲望的一大象征，可使人违乱心志，甚而丧失本性，操纵人们走向不可知的险路。

如何善用金钱

最近社会上出现许多有关生财之道的书籍，这都是因为有很多人对现况不满，又对不可抗拒的年老感到不安，于是积极研究金钱贮蓄方法，及发财学等，希望获得更多的金钱，以保障未来的生活幸福。当然，人们想追求更多的财富，是理所当然的事，相信没有任何人会拒财富于千里之外吧！

然而，笔者认为即使熟知如何储蓄、如何赚钱，也未必能成为家财万贯的大富翁。

事实上，稍有积蓄的人，未必都是收入丰富的高薪阶级，同样的，月入数千万的人，往往存款是零的也不在少数。同时

还有年薪虽仅数十万元，存款却高达数百万的人。

为什么如此呢？简单的说，对金钱的使用方法正确与否，才是造成此种差距的关键所在。若不知如何使用金钱，只一味地被金钱控制，纵使阅读再多的书籍也是徒劳无功。

只是，就算一个人拥有巨额的存款，又能代表什么呢？金钱虽说是满足人类欲望的一种手段，但，若演变成生存的目的，那此人的生命又有何意义呢？

当然本书并非教道你如何储蓄，如何致富，或如何花钱等问题，而是笔者深感金钱对人影响之巨，因而引发研究金钱与人类心理之动机，希望能了解人类心理的形成原因，然后找出一条如何善用金钱的道路，并与读者共同探讨此一问题。

正如前文所述，金钱使用得当与否可决定人一生的幸福，为了增进人类幸福，并且更懂得善用金钱，希望读者能深自思索书中所探讨的问题，也希望本书对读者及人类幸福有所助益，此乃笔者深感为幸之事。

目 录

序——如何善有金钱而不沦为金钱的奴隶

第一章 储蓄·使用的方法

——为什么腰缠万贯的人总是一毛不拔

- 1 意外之财容易散去 (9)
- 2 存款达一定数量时,便不再提款,以提高储蓄欲 (12)
- 3 私房钱—自由运用的金钱 (14)
- 4 愈是没钱的人,愈拒绝买便宜货 (16)
- 5 越想赚大钱的人,越爱乱花钱 (19)
- 6 人一旦被戴高帽子后,就易任人摆布 (21)
- 7 薪水差别可谓失之毫厘,差之千里 (23)
- 8 虽是应得报酬,却不好意思亲口提出 (26)
- 9 与对方交情深厚,接受合理报酬亦觉过意不去 (28)
- 10 对金钱愈计较的人,愈想掩饰而欲盖弥彰 (31)
- 11 想存一百万时,若先以十万为目标,则能提高储蓄欲 (33)
- 12 守财奴不知使用金钱的乐趣 (35)
- 13 拿出巨款前,最好先询问他人意见再做决

- 定 (37)
- 14 花费巨款前易接受他人忠告,事后则易引起
不悦 (39)
- 15 对奢侈不安时,常以转嫁心理使自己心安..... (41)
- 16 浪费后与其再三反省,不如改变自己的观
念 (44)
- 17 虽说是可自由支配的金钱,却仍锱铢必较..... (46)
- 18 受人赞美用钱得当时,仿佛被肯定人格般..... (48)
- 19 优越性被肯定而满足的人,常不抱泥于金钱
的损失 (50)
- 20 用钱方法常与自己所尊敬的人相似 (52)
- 21 父母不吝付出庞大的教育费,乃是望子成龙
的心理 (54)
- 22 与自己无关的金钱,任凭多么浪费也置若罔
闻 (56)

第二章 借贷术

——为何借贷会造成人际关系恶劣

- 23 借钱予人,却引起对方反感..... (60)
- 24 借钱给人时若自觉处于优位,往往易引起反
感 (62)
- 25 名称略为改变,就能淡化借钱的抗拒感..... (65)
- 26 只要稍微满足自尊心,即不计得失..... (67)
- 27 轻易借钱者,大多不是经济困难的人..... (69)
- 28 即使金额微少,还时仍一毛不少者,易受信
赖 (71)

- 29 虽等值,但送时髦用品比古物有价值…………… (73)
- 30 赠礼时,礼品价值可反应出交情的深浅…………… (75)
- 31 送厚礼给部下时,将会留给对方深刻的印
象 …………… (77)
- 32 选择赠品时,不妨以自己的意思为准…………… (79)
- 33 一旦承认差人一等,任凭对方如何花钱也不
觉得内疚 …………… (81)
- 34 不视被请为理所当然之人,常受到人们信
赖 …………… (83)
- 35 礼品易被接受,但金钱则易遭人拒绝…………… (85)
- 36 若无正当理由,人们不易接受免费的东西…… (87)

第三章 金钱感觉术

——为什么信用卡会使用过度

- 37 人们是因有成就而满足非因收入丰富而满
足 …………… (91)
- 38 一旦金钱离开手上,就有不属于自己的感
觉 …………… (93)
- 39 得到失而复返的金钱时,总是惊喜万分…………… (95)
- 40 支付庞大金额时,非常在乎得失利益…………… (98)
- 41 支付百元大钞与千元大钞的心境大不相
同…………… (100)
- 42 虽是同样金额,但现钞与支票的感觉完全
不同…………… (102)
- 43 受过打击的人,对金钱特别浪费 …………… (104)
- 44 物品价格远比想象中便宜时,易引起顾客的

- 不安..... (107)
- 45 若不清楚对方情况,即使窃盗财物,也不会
有罪恶感..... (111)
- 46 一次涨价一百元,不如分五次,每次涨二十
元较易被接受..... (113)
- 47 一下负担巨款时,可以采用“心理除法”以
减轻心中负担..... (115)
- 48 计算金钱时,尾数若能交代清楚会使人产生
信赖..... (117)
- 49 易对地位高且金钱观点与自己相同的人产生
亲切感..... (119)
- 50 多数人在谈论自己的金钱时,都会有所隐
瞒..... (121)
- 51 由金钱的态度可看出此人人格..... (123)
- 52 不论金额多少,只要曾经接受过,以后就不
会再拒绝接受大的金额..... (125)
- 53 失意落魄时,无论赠金金额多少,都觉得数
额庞大..... (127)
- 54 即使薪水不多,若有相当理由,亦欣然接
受..... (129)
- 55 人们对金钱的态度,因环境不同而有所改
变..... (131)

第四章 买卖心理术

——为什么贵的东西会觉得便宜

- 56 未亲眼见到的东西,不论再高价也舍不得花

钱.....	(134)
57 容易一时冲动买下非日常性的商品.....	(136)
58 看到好的东西往往会超出预算.....	(138)
59 虽是同样价格,黄色标签感觉比白色的标签便宜.....	(140)
60 金钱交涉时,最初条件虽严苛,最后仍是有利的.....	(142)
61 如果四周环境颇为高级的话,即使很便宜的东西也显得身价不凡.....	(144)
62 若有相当的理由,廉价品也会让人觉得是高级品.....	(146)
63 人们多欲藉金钱来解除自卑感.....	(148)
64 商品包装的好坏往往比商品本身更重要.....	(150)
65、买高级品的原因不在于品质好而是价格高的关系.....	(152)
66 大家都买了的东西,不买的话好象损失了什么似地,所以也一窝蜂地购买	(154)
67 愈是稀有之物,人们愈有兴趣	(155)
68 店内摆有甚为廉价的商品,会使顾客产生错觉,以为其他商品也很便宜	(158)
69 虽是同样的商品,与其降价三百元不如赠送三百元的赠品较能吸引顾客.....	(160)
• 70 人类在急欲解脱精神压力的因素下,往往会任意花钱.....	(162)
71 虽明知是商场上的客套话,还是很难拒绝店员的游说.....	(164)

- 72 人们常为满足眼前的欲望而不吝花费巨资..... (166)
- 73 女性喜欢抢购的原因是觉得买了便宜货感到满足之故..... (168)

第五章 赌博·储蓄术

——为什么连输好几场仍不肯结束赌战

- 74 小富翁所以容易被诈欺,乃因小失大之故 ... (172)
- 75 即使是半信半疑,只要是有关致富的甜言蜜语,总是抱着姑且一试的心理去尝试 (174)
- 76 身陷赌局无法自拔的人,乃是因有输有赢的诱惑..... (176)
- 77 决定胜负时,往往会想“只剩三千块了,非赢不可”而失去正确的判断力 (179)
- 78 只要有一点利益,就会忘记过去的损失 (181)
- 79 买奖券并没想到中大奖的人,万一中奖时往往不知所措..... (183)
- 80 对于不明究竟的事情,即使有生命危险,也想趋身向前探个究竟..... (185)
- 81 越是经济窘迫的人,在走投无路时,越抱有乐观的态度..... (187)

目 录

序——如何善有金钱而不沦为金钱的奴隶

第一章 储蓄·使用的方法

——为什么腰缠万贯的人总是一毛不拔

- 1 意外之财容易散去 (9)
- 2 存款达一定数量时,便不再提款,以提高储蓄欲 (12)
- 3 私房钱—自由运用的金钱 (14)
- 4 愈是没钱的人,愈拒绝买便宜货 (16)
- 5 越想赚大钱的人,越爱乱花钱 (19)
- 6 人一旦被戴高帽子后,就易任人摆布 (21)
- 7 薪水差别可谓失之毫厘,差之千里 (23)
- 8 虽是应得报酬,却不好意思亲口提出 (26)
- 9 与对方交情深厚,接受合理报酬亦觉过意不去 (28)
- 10 对金钱愈计较的人,愈想掩饰而欲盖弥彰 (31)
- 11 想存一百万时,若先以十万为目标,则能提高储蓄欲 (33)
- 12 守财奴不知使用金钱的乐趣 (35)
- 13 拿出巨款前,最好先询问他人意见再做决

定	(37)
14 花费巨款前易接受他人忠告,事后则易引起 不悦	(39)
15 对奢侈不安时,常以转嫁心理使自己心安.....	(41)
16 浪费后与其再三反省,不如改变自己的观 念	(44)
17 虽说是可自由支配的金钱,却仍锱铢必较.....	(46)
18 受人赞美用钱得当时,仿佛被肯定人格般.....	(48)
19 优越性被肯定而满足的人,常不抱泥于金钱 的损失	(50)
20 用钱方法常与自己所尊敬的人相似	(52)
21 父母不吝付出庞大的教育费,乃是望子成龙 的心理	(54)
22 与自己无关的金钱,任凭多么浪费也置若罔 闻	(56)

第二章 借贷术

——为何借贷会造成人际关系恶劣

23 借钱予人,却引起对方反感.....	(60)
24 借钱给人时若自觉处于优位,往往易引起反 感	(62)
25 名称略为改变,就能淡化借钱的抗拒感.....	(65)
26 只要稍微满足自尊心,即不计得失.....	(67)
27 轻易借钱者,大多不是经济困难的人.....	(69)
28 即使金额微少,还时仍一毛不少者,易受信 赖	(71)

- 29 虽等值,但送时髦用品比古物有价值…………… (73)
- 30 赠礼时,礼品价值可反应出交情的深浅…………… (75)
- 31 送厚礼给部下时,将会留给对方深刻的印象 …………… (77)
- 32 选择赠品时,不妨以自己的意思为准…………… (79)
- 33 一旦承认差人一等,任凭对方如何花钱也觉得内疚 …………… (81)
- 34 不视被请为理所当然之人,常受到人们信赖 …………… (83)
- 35 礼品易被接受,但金钱则易遭人拒绝…………… (85)
- 36 若无正当理由,人们不易接受免费的东西…………… (87)

第三章 金钱感觉术

——为什么信用卡会使用过度

- 37 人们是因有成就而满足非因收入丰富而满足 …………… (91)
- 38 一旦金钱离开手上,就有不属于自己的感觉 …………… (93)
- 39 得到失而复返的金钱时,总是惊喜万分…………… (95)
- 40 支付庞大金额时,非常在乎得失利益…………… (98)
- 41 支付百元大钞与千元大钞的心境大不相同…………… (100)
- 42 虽是同样金额,但现钞与支票的感觉完全不同…………… (102)
- 43 受过打击的人,对金钱特别浪费 …………… (104)
- 44 物品价格远比想象中便宜时,易引起顾客的

- 不安..... (107)
- 45 若不清楚对方情况,即使窃盗财物,也不会
有罪恶感..... (111)
- 46 一次涨价一百元,不如分五次,每次涨二十
元较易被接受..... (113)
- 47 一下负担巨款时,可以采用“心理除法”以
减轻心中负担..... (115)
- 48 计算金钱时,尾数若能交代清楚会使人产生
信赖..... (117)
- 49 易对地位高且金钱观点与自己相同的人产生
亲切感..... (119)
- 50 多数人在谈论自己的金钱时,都会有所隐
瞒..... (121)
- 51 由金钱的态度可看出此人人格..... (123)
- 52 不论金额多少,只要曾经接受过,以后就不
会再拒绝接受大的金额..... (125)
- 53 失意落魄时,无论赠金金额多少,都觉得数
额庞大..... (127)
- 54 即使薪水不多,若有相当理由,亦欣然接
受..... (129)
- 55 人们对金钱的态度,因环境不同而有所改
变..... (131)

第四章 买卖心理术

——为什么贵的东西会觉得便宜

- 56 未亲眼见到的东西,不论再高价也舍不得花