

尊重你的钱就要知道如何花钱,让钱发挥最大功能

理财

一定有

窍门

◎ 范静泊 / 编著

范静泊

中国宇航出版社

理财一定有窍门

范静泊 编著

中国宇航出版社

图书在版编目(CIP)数据

理财一定有窍门/范静泊编著. —北京:中国宇航出版社,2003.12

ISBN 7-80144-723-9

I. 理... II. 范... III. 家庭管理:财务管理—通俗读物 IV. TS976.15-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 098082 号

责任编辑 丁 旋

作 者 范静泊

封面设计 京鲁创业

出 版 中国宇航出版社

社 址 北京市阜成路 8 号 邮 编 100830
(010)68768548

网 址 www.caphbook.com/www.caphbook.com.cn

经 销 新华书店

发行部 北京市和平里滨河路 1 号 邮 编 100013
(010)68373103 (010)68373185(传真)

零售店 读者服务部 北京宇航文苑
北京市阜成路 8 号 北京市海淀区海淀大街 31 号
(010)68371105 (010)62579190

承 印 北京京科印刷有限公司

版 次 2004 年 1 月第 1 版
2004 年 1 月第 1 次印刷

开 本 1/24

规 格 787 × 1092

印 张 13.5

字 数 270 千字

书 号 ISBN 7-80144-723-9/TS · 004

定 价 18.00 元

本书如有印装质量问题可与发行部调换

幸福生活从理财开始

理财，听起来似乎是一个新词，但它在我们的语库里却是早已存在。我们常说的“开源节流”，虽没有从细节上教你如何进行资产的保值增值管理，但就这简单的4个字却道出了理财的最主要的原则。

本书从你的理财梦想开始讲起，给你讲述了各种理财的小窍门，但其基本原则却始终脱不开“开源”、“节流”两个方向。我们在生活里面见多了那些生活扣扣索索，花钱战战兢兢的人，因为据说节俭是一种美德。可是徒有节俭的美德却没有开源的观念，人的生活仍是不免窘迫，可见徒有“美德”显然不够，要想过上真正的幸福生活，必得“开源”与“节流”并行，必得全面改进自己的理财观念。

本书不但要从方法上教你如何打开财富之门，教你如何关严实你那漏钱的小手，最重要的还要让你去真正改变自己的理财观念。这样，理财就不再是“一分钱掰成两半儿花”的窘迫，理财也就不再是腰包鼓鼓时的大手大脚，而是理性地“开源节流”。

希望这本书不仅仅是给你指出了开源节流的方法和窍门，而且还能使你成为一个真正幸福、快乐的理财专家。本书最后一章的《微微日记》一定会给你带去理财的快乐。

本书的编写得到了在理财实务中颇有经验的青月、丰华、致远等朋友的帮助，特此感谢。

编著者

2003年11月



录

第一章 做一个百万富翁	1	雷区	66
第一节 百万富翁，从梦想开始	1	第三节 跳过家庭理财消费九大	
第二节 百万富翁，从理财开始	7	误区	68
第三节 做一个家庭精算师	15	第四节 几种特殊的家庭理财误区	
第四节 不同人生阶段的理财规划	17	实例	70
第五节 不同收入层次人群的理财		第五节 林林总总理财病	74
规划	24		
第二章 我的家庭理财学院	30	第四章 素质加油站	80
第一节 理财的九个主要步骤	31	第一节 健康是宝	80
第二节 家庭理财的一般原则	43	第二节 理财不光要动脑，心理素质	
第三节 家庭理财的一般方法	45	很重要	85
第四节 家庭理财的 N 个小窍门	52	第三节 我理财我富有，我美丽我	
第三章 跳开 N 个理财陷阱	60	精彩	99
第一节 综观理财误区	60	第四节 理财角色分明晰，家务不需	
第二节 跳过家庭理财投资的八大		清官断	121
		第五节 从娃娃抓起——财商教育	
		要趁早	130

第五章 芝麻开门——打开财富之源	141	第八节 外汇投资新视野	204
第一节 投资的意义	141	第九节 用明天的钱，享受今天的生活	209
第二节 你不理财，财不理你——构建你的理财组合	143	第六章 快乐省钱秘笈——拧紧节流的阀门	214
第三节 储蓄——让你有财可“理”	155	第一节 省钱不是吝啬	214
第四节 保险——用今天的钱作明天的准备	168	第二节 省钱实战秘笈	218
第五节 变化多端、波澜壮阔——证券投资	175	第三节 品味生活从省钱开始	226
第六节 房产投资	178	第四节 节流，在每一天	238
第七节 理财规划与养老	202	第七章 微微的理财日记	250

第一章

做一个百万富翁

第一节 百万富翁，从梦想开始

“我相信，机会既来自直觉，也要靠着对某个产业、事物或专业的狂热投入。戴尔公司的经验证明，人可以发掘并掌握大家原本以为不存在的机会优势。想要做到以非传统的方式思考，不必是天才，也不必是先知，甚至不用有大学文凭，所需要的只是一个架构和一个梦想。”——迈克尔·戴尔

美国《财富》杂志刊载了 11 位白手起家包括戴尔公司总裁迈克尔·戴尔在内的百万富翁自述的发家史。他们分布在金融、IT、传媒、零售、快递、体育等各个行业，亲身创下的企业如今都已成为世界上赫赫有名的大公司。细读他们的故事发现，这些了不起的创业者有一个共同的特点，即都是靠点子起家，凭着自己的奇思妙想，敢想敢做别人认为不可能的事，并且执着于自己的信念。他们创造了百万、亿万财

在戴尔的第一个大学宿舍里，有一天，他的室友将他的所有电脑配件堆在门口，要求他搬出去。又有一天，父母突然造访，戴尔忙乱中把他的电脑配件藏在浴缸里。“你的课本呢？”他的父亲问他。“哦，我放在楼下的图书馆里了。”年轻的戴尔这样回答。后来，他在多比楼27层找了一个房间，本想约束自己，以便更像个大一的学生，但是没有奏效。他在分类广告上刊登电脑升级的广告，并以低于市价15%的价格销售IBM电脑。“人们带着电脑到27层来，我就给他们插上几个内存条，加上一块硬盘，他们付我钱，我就送他们上路。”戴尔津津有味地回忆着。戴尔的新室友并不在意他的活动。戴尔发现楼顶有有线电视接收装置，他把线接下来，于是整个27层的人都可以免费看电视。不久，戴尔每月有2.5万美元的收入。虽然他郑重向他父亲保证要完成大学学业，但是他的电脑生意连喘息的机会都没有给他。很快，戴尔搬出多比楼，在校园附近租了房，他最终完成了大学一年级的学业，也同时成立了戴尔电脑公司。“离开这里标志我真正开始做生意。”戴尔满足地看着宿舍四周说，“真正投身做电脑生意需要很大决心。我自己得出个结论：只要想好了，就应该去做。我父母亲很久以后才能理解这一点。”

当全球其他的电脑制造厂商正在经历着销售低迷的痛苦时，戴尔电脑继续着繁荣。当它遍及世界的出货量在2002年第二季度增长18%时，其他厂商的出货量则下降了4%。37岁的迈克尔·戴尔至今已经在其创立的戴尔计算机公司里担任了将近20年的首席执行官。戴尔计算机在1984年成立时注册资金只有1 000美元，而到了2001年，它的销售额达到310亿美元，在全球拥有3.6万名员工。2002年《财富》

杂志的全球 500 强中，戴尔公司排名第 131 位。

戴尔公司为何能够保持如此快速的发展？直接面向顾客销售的“直接”模式和对顾客进行分类的“市场细分”模式是其两大法宝。但实际上，这都取自其创始人——迈克尔·戴尔少年时的偶发灵感。

当迈克尔·戴尔还是 20 世纪 70 年代的一个孩子的时候，他的父母在饭桌上谈论的都是通货膨胀、石油危机一类的话题，这使他从小就对生意场发生了兴趣。在他 12 岁那年，进行了人生的第一次生意冒险——为了省钱，他不想再从拍卖会上买邮票，而是通过说服邻居把邮票委托给他，然后在专业刊物上刊登卖邮票的广告。出乎意料地，他赚到了 2 000 美元。这让迈克尔·戴尔第一次感受到“直接接触”的力量及收获，即没有中间人的好处。同时他体会到，如果有好的点子，绝对值得采取一些行动。在尝到少年时直接销售的甜头后，迈克尔·戴尔在稍大后的创业尝试中，把这一“直接”模式发挥得淋漓尽致。

初中时，迈克尔·戴尔拥有了一台苹果电脑，并迅速将兴趣转移到电脑背后的商机。不久，他注意到了商业用途更多的 IBM 个人电脑。他热切地学习一切有关电脑的知识，利用卖报纸所赚到的钱来购买电脑零部件，将电脑改装后卖掉，获取利益，接着再改装另一台。这期间，他发现电脑的售价和利润空间很没有常规。一台售价 3 000 美元的 IBM 个人电脑，零部件可能只要六七百美元就能买到。而且，大部分经营电脑店的人不太懂电脑，并不能为顾客提供技术支持。而他当时已经买进了一模一样的电脑零件，并把电脑升级后卖给认识的人。于是，迈克尔·戴尔涌现了一个想法：只要自己的销售量再多一些，就能够跟那些店去竞争，因为没有中间商，所以自己改装的电脑不但有价格上的优势，还有品质和服务上的优势，即能够根据顾客的直接要求提供不同功能的电脑。

在他开着用卖报纸赚来的钱买的白色宝马车，后座载着三部电脑，成为得克萨斯大学一名另类的大一学生后不久，他认识到电脑将成为 20 世纪最重要的工具，自己

正在面临一个很大的机会。当时，电脑界包括苹果电脑和 IBM 等所有的大厂家都选择通过经销商来销售电脑，但迈克尔·戴尔则想凭借直接销售这种更有效率的方式为顾客提供更好的价值及服务，并希望借此成为这一行的佼佼者。1984 年，迈克尔·戴尔从学校退学，在奥斯汀一个约 93 平方米的办公室开设了自己的公司，命名为“戴尔计算机公司”。

支撑学生时代的鼓捣计算机的资金，来自于他从 16 岁开始的一份卖报纸的业余工作。那年夏天，他负责为《休斯敦邮报》争取订户。报社交给他一个厚厚的电话号码本，让他打电话去向顾客推销。但迈克尔·戴尔不久就在推销中发现，有两种人几乎一定会愿意订阅报纸：一种是刚结婚的，另一种则是刚搬进新房子的。接着，他调查后发现，情侣在结婚时一定会在法院登记地址，另外有些公司会按照住房贷款额度整理出贷款申请者的名单。于是，他想办法搞到了周围地区这两种人的资料，直接给他们寄信，提供订阅报纸的资料。通过这种方式，迈克尔·戴尔当年挣到了 1.8 万美元，这不但使他有能力购买更多的计算机，也启迪他日后创造了“比顾客更了解顾客”的市场细分战略。

执着于与众不同的观点

成为超级富翁的另一个必备要素是不但要有与众不同的观点和目光，更要有坚持己见的执着精神。快乐罗兰（Pleasant Rowland）所创立的快乐公司（Pleasant Company）是第一家认为 7~12 岁的女孩市场存在服务空白的公司。同时，它也制造了让各种肤色儿童都喜欢的黑色和西班牙娃娃。快乐公司对世界的贡献在于，它清楚地证明了知识与顾客口味之间的联系，并通过捆绑销售娃娃与相关系列丛书使学与玩的结合变得时髦。随着罗兰的业务增长，在 20 世纪 90 年代，你可以看到 12 岁之前的女孩子们不但成为书和娃娃的中坚消费者，而且广泛涉猎音乐和娱乐业。

也许有人会认为，如果玩布娃娃的话，45 岁已经太老了。但是这对于快乐罗兰却是一个历史性的开始。罗兰中年发起的向儿童玩具业的进军，不但使她成为全美小

女孩心中的英雄，更让她变成了一位玩具业的巨人。每个人都认为，小女孩在超过6岁后就会抛弃洋娃娃。但是罗兰不这么想，她认为7~12岁之间的女孩是一个被玩具商忽视的消费群，而这里面蕴藏着数十亿美元的巨大商机。在推出面向这一年龄段女孩的娃娃和书的配套系列——“美国女孩”后，“美国女孩”以8200万个娃娃和700万本书的销量成为美国市场上仅次于芭比娃娃的第二大畅销玩具。

但是罗兰坚持认为是这些书开启了“美国女孩”的成功之门。8个“美国女孩”娃娃中的每一个都有配套的6本书来讲述她的故事。在殖民地美国的幸福生活的细节、在经济萧条时期教授女孩怎样长大……这些书和娃娃的绝妙搭配，给女孩们带去了另一个世界。在热销的同时，罗兰创办的《美国女孩》杂志也拥有了超过65万的订户。“一块富含维生素的巧克力蛋糕”——罗兰这样形容这段杂志、历史和利润的奇妙组合。她深谙母亲们正在期望这样一种产品，既能吸引女孩作为孩子的兴趣，又能容许女孩将小女孩的时光稍微延长一些。

罗兰在她45岁创办快乐公司之前，曾经做过小学教师、电视台记者、教科书的撰稿人以及一本小杂志的出版商。她这样描述这一后来影响了一代美国女孩的事业的开始：“1984年，我和丈夫参加在殖民地威廉斯堡举行的一个传统活动。本来我以为这只会是一个小小的愉快的假期，但事实上，它成了我生命中一段最宝贵的经历之一。我喜欢坐在教堂的高背长凳上，回想乔治·华盛顿曾经到过这里，派瑞克·亨利也在这里发表过演讲。我喜欢那里的服装、家庭、每一天的生活——所有这些都深深地吸引着我。我记得自己坐在树荫下的长椅上，情不自禁地想到，学校给孩子们上的历史课是多么的乏味，不能让更多的孩子来参观这里活生生的历史教室，该是一件多么悲哀的事情。我问自己能为这件事做些什么。在接下来的圣诞节，我想给自己两个8岁和10岁的侄女买个娃娃。但让我震惊的是，洋白菜补丁娃娃充斥了整个圣诞节市场。我觉得它们很丑，但芭比娃娃又不是我想要的那种。我相信在那个圣诞节我不是惟一感到沮丧的美国妇女。我的威廉斯堡经历与此时的沮丧结合在一起，一个念头

突然在脑海里诞生了。我立刻给我最亲密的朋友写了一张明信片——它至今仍保存在快乐公司的档案室。我写道：你觉得怎么样，为9岁的女孩制作一套讲述不同历史时期的书，同时配备穿着不同时代服装的娃娃，以及一些可以让孩子们演出的附属玩意儿？我并不做新的玩具，只是把殖民地威廉斯堡的美好回忆微缩到让孩子一直喜欢的书和娃娃身上。”

在罗兰这个想法成型后，她立刻用一周的时间制作了一份包括系列图书、娃娃服装样式、生产线等规划的内容详尽的商业计划书。之后，虽然罗兰的想法如此地与众不同，但她的这一商业创意取得了巨大的成功。在之后的4年里，只凭借邮寄广告目录和口口相传，“美国女孩”的品牌价值就上升到了7700万美元。为了扩大品牌，罗兰和她的快乐公司又推出面向更年轻的女孩的婴儿娃娃和配套图书，应孩子们的要求创造了更时髦的娃娃、《美国女孩》杂志，以及讲述怎样进行人际交往等知识的书籍。在随后的5年里，“美国女孩”的营业额以每年5000万美元的速度增长，最终达到了3亿美元。

在目睹自己的商业计划一步步得到成功实施后，罗兰在1998年以7亿美元的价格将快乐公司卖给了MATTEL。现在，功成名就的快乐罗兰正在家里享受着当初大胆的尝试和果断的决定所带来的安逸的退休生活。

这些百万富翁的创业故事告诉我们，要成为一个百万富翁，首先必须敢于有成为百万富翁的梦想。这种梦想实际上是一种致富的目标，只有树立了目标，才能为实现这一目标进行规划，逐步实现最终的梦想。一个没有雄心壮志成为百万富翁的人又怎么会为了百万富翁而作出努力呢。因此，百万富翁应该从一个梦想开始，有了梦想，才能够制定出目标和规划。

第二节 百万富翁，从理财开始

怎样才能成为百万富翁？《百万富翁的智能》一书的作者托马斯·斯坦利说，调查表明，能力测验和学习成绩与经济成就并无必然的内在联系。

经过调查，作者发现，他们都有漂亮的住宅，坐落在良好的居住小区。平衡是他们对待生活的方式。他们在经济上独立自主，他们努力工作，但也享受生活——他们不是那种“只会干，不会玩”的人。他们中的大多数人都成了一代百万富翁。无论是他们的生活方式或是他们的财富，都不依靠抵押借贷。他们不是那种狂热的超前消费者，他们有雄厚的个人资产支付他们所需要的一切。那么，他们是如何实现百万富翁之梦想的呢？他们既要成为富翁，成为经济上的强者，又要享受生活，这二者是如何达到平衡的呢？那是因为他们具有百万富翁的智能。

在我研究百万富翁之初，我对百万富翁曾有过一些了解。1983年，我应邀会见俄克拉何马州的60位百万富翁。从他们身上所得知的道理很简单，然而却一直影响着我，这就是：如果你整天花钱，借贷消费，你就不可能享受生活。这些俄克拉何马州的百万富翁的确与众不同，其中顶尖的10个人就证明了这一点。这10个人都是名副其实的业主、总经理或银行家。他们都是第一代百万富翁。在他们的生涯中，有些人起初依靠借贷，但最终还是看到了光明。他们艰苦创业，终于打破了借钱消费、挣钱消费、欠债越来越多的怪圈。还有些人从来就不热衷于借贷或以此来表现自己的成功。

这10个人都是拥有数百万资产的大富豪。他们有良好的住宅，坐落于建设考究的老式居住小区。他们驾驶着美国制造的汽车，享受着幸福的生活。他们不是工作狂；有很多时间与家人、朋友在一起。他们不欠钱，大多数在45岁之前就成了富翁。

关于怎样才能成为一位经济上的成功者，他们提出了许多重要的看法；但有一种观点很有吸引力，这就是由吉纳提出来的。他认为，依赖借贷的人实际上是受到其他人或某种金融机构的控制。

吉纳在当时将近 40 岁。他把自己的职业说成是“救助公司的老板”。他从各种金融机构中购买或“挽救”不动产。这些机构“拖欠债务……达 6 个多月”。

就在那次会见的前几个星期，吉纳从一家与自己曾有过许多业务往来的金融机构“挽救”了 68 套住宅、1 间购物中心和 5 家连锁店。协议签订后，金融机构的高级信贷主管立即示意吉纳一起走到办公大楼最高层办公室的大窗前。这是一幢高楼——他们能够看到好几里远。周围有好几千座商业大楼。吉纳几乎能够看到一些贴近地平线的居住小区。

当他望出窗外时，那位主管指着高楼、住宅、办公楼、车库、商店说着话。那些话给吉纳留下了深刻而持久的印象：

“我们（出借者）拥有这一切……所有这一切。那里不就是生意吗？……你们（借用者）正是在为我们做这些生意。你们这些家伙就是在为我们，为金融机构做这些生意。”

当今美国有多少人表面是在做“他们自己的生意”，“他们自己擅长的工作”，而实际上是在为出借者干活或为他们所控制！有多少人住宅豪华但为了向最终的所有者付款不得不拼命地工作！有多少人必须细心照料好从真正所有者那里租来的汽车！太多了。当然，吉纳不在其中，以他为代表的那组其他成员也不在其中。他们都拥有百万富翁的智能。谁也没有一个负责还钱的私人信贷主管。每个人都拥有豪华的住宅，但没有一个人有“大宗的抵押”。

人口统计方面的轮廓

以下是从人口统计的角度对调查结果的一些看法。这里是当今在经济上最有成就

者的基本轮廓，而且是用他们自己的“声音”概括的。（传统的美国家庭）

- 我是一位 54 岁的男性，我与同一个女人已经结婚了 28 年。我们中有 1/4 的人与同一位配偶共同生活了 38 年以上。

- 按平均算，我们每个家庭有 3 个孩子。

- 我们大多数人，92% 结了婚。在结过婚的人当中，95% 有孩子。

- 我们中只有 2% 的人从没结过婚。约 3% 的人是丧偶者。

资产、收入和便宜货

- 在经济上，我们是富裕的。按平均算，我们一个家庭有净值资产近 920 万美元。一般中等水平的有净值资产 430 万美元。由于有些人的财产值非常高，所以平均数偏高。

- 我们的家庭每年平均有实实在在的收入共 74.9 万美元。中等水平的收入有 43.6 万美元。我们当中收入在 100 万美元以上的那些人（20%）使得平均数偏高。

- 除了我们的资产和收入外，我们当中有不少人决不会花 4.1 万美元以上的钱去买辆汽车，或花 4 500 美元去买一枚订婚戒指。我们和配偶都不曾花 38 美元（包括小费）去理一次头发。我们中至少有 1/4 的人决不会花 24 美元去理一次发；花 34 万美元买一套房子；花 3.09 万美元买一辆摩托车；或花 1 500 美元买一枚订婚戒指。我们中约有 7% 结了婚的人根本就没有买过订婚戒指，他们的订婚戒指是从亲戚那里传下来的。

我们的职业

- 我们中大约有 1/3 的人（32%）是业主或创业者。有近 1/5（16%）是资深的公司老总。有 1/10（10%）是律师。几乎有同样比例（9%）的医生。其他有 1/3 包括：退休者、公司中层管理者、会计、专业推销员、业务开发主管、工程师、建筑师、教师、教授和家庭主妇。

理财一定有窍门

- 总的来说，业主是我们当中最富裕的。但资深的公司老总也往往是属于拥有数百万家财的大富豪之列。他们占百万富翁中的16%，但占千万富翁的26%；他们拥有1 000万或更多一些的净值资产。

- 我们的妻子近50%不在外面工作。有职业的，或者是业主或创造者（7%）、专业推销员（5%）、公司中层管理者（4%）、律师（4%）、教师（3%）、资深的公司老总（3%）和医生（2%）。约16%曾在外工作的妻子现已退休。

- 我们当中约有2/3的千万富翁声称，他们的妻子不在外面工作。在外工作的妻子约有一半是干非全日性工作。

教育

我们都受过良好的教育。我们至少有90%是大学毕业。一半以上（52%）拥有高学位。（上文节选自《百万富翁的智能》，中国大百科全书出版社）

百万富翁所讲述的生活令人羡慕，然而成为百万富翁除了自己的努力以外，还需要对自己的智能进行训练。下面就是对于上文提及的百万富翁的智能所作的总结：

除了以上所列的人口统计方面的特征外，斯坦利的调查还提供了下列对百万富翁智能的印象。

- 我们在经济上独立自主。然而，我们基本上是采取一种舒适但不奢侈的生活方式。

- 我们许多人“密集”于美国各中上流水平的居住小区中。我们的住宅漂亮，但几乎没有欠债。我们是在其他许多人出卖住宅时买进自己的住宅。

- 我们几乎所有人都结了婚并有孩子。事实上，我们大多数人都相信家庭人数的多少与财富的积累并不矛盾。

- 我们是白手起家的百万富翁。

- 按平均算，我们每两年要到国外度假一次。
- 我们中几乎没有人是全国优秀大学生联谊会的会员，或学习能力测试分数达到1 400分以上。
- 我们大多数人都热爱自己所选择的职业；正如我们的一位较富裕的大富豪所说：“这不是一种劳动，而是在做一件自己喜爱的事。”
- 我们几乎没人会觉得有必要每天早晨三四点钟起床干活，以增加财富。
- 我们许多人都定期打高尔夫球或网球。事实上，打高尔夫球与净值资产的水平之间有密切的关系。
- 我们必须承认，我们并不是“事事自己动手”。我们当中那些愿意这样做的人，其财富明显少于平均水平。
- 我们的富裕并没有以损害我们的正直为代价。事实上，我们相信，我们的正直非常有助于我们的成功。
- 我们不是工作狂；我们有很多的时间与朋友和家人在一起。
- 我们肯定要花时间计划我们的投资，经常要向税务顾问请教。但我们许多人仍肯花时间参加宗教仪式，热心于为高尚事业设立基金。
- 我们相信，以一种快乐的生活方式，实现我们经济上的目标是完全可能的。我们所参与的社会活动与净值资产的水平在数量上成正比例关系。
- 我们所参与的社会活动能使我们接触到许多人，其中有些人最终有可能成为我们的客户、消费者、病人、供应商或朋友。
- 就我们所参与的许多娱乐活动而言，我发现以下这句老格言是正确的：不在乎的东西往往是生活中最美好的东西，或者说，至少是有合理价格的东西。参加儿女们的体育活动、参观博物馆、与好友打桥牌，花不了多少钱，比起上一次赌场要少得多。