

金钱疯狂症

攒钱、花钱、爱钱、恨钱

Money Madness

The Psychology of Saving, Spending, Loving, and Hating Money

[美] Herb Goldberg & Robert E. Lewis 著

邓涛 戴冰 等译



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

金钱疯狂症

——攒钱、花钱、爱钱、恨钱

[美]Herb Goldberg, Robert E. Lewis 著

邓 涛 戴 冰 等译

中国水利水电出版社

北京市版权局著作权合同登记号:

图字 01-2002-5347

图书在版编目(CIP)数据

金钱疯狂症:攒钱、花钱、爱钱、恨钱/(美)戈尔
德贝格(Goldberg, H.), (美)刘易斯(Lewis, R. E.)
著;邓涛等译. -北京:中国水利水电出版社, 2003

书名原文: Money Madness

ISBN 7-5084-1299-0

I. 金… II. ①戈…②刘…③邓… III. 货币—
通俗读物 IV. F82-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 105401 号

书 作 译 出版、发行	名 者 者	金钱疯狂症——攒钱、花钱、爱钱、恨钱 [美]Herb Goldberg, Robert E. Lewis 著 邓 涛 等译 中国水利水电出版社(北京市三里河路 6 号 100044) 网 址: www.waterpub.com.cn E-mail: mchannel@public3.bta.net.cn sale@waterpub.com.cn 电话: (010)63202266(总机) 68331835(发行部) 全国各地新华书店
销 售		
排 印 规 版 次 数 定	版 刷 格 次 数 价	北京万水电子信息有限公司 北京市天竺颖华印刷厂 787×1092 毫米 20 开本 13.5 印张 150 千字 2003 年 2 月第一版 2003 年 2 月北京第一次印刷 0001-6000 册 26.00 元

凡购买我社图书,如有缺页、倒页、脱页的,本社发行部负责调换

版权所有·侵权必究

前 言

我们生活在一个自我意识不断增强的时代,很多人在力求诚实对待自己的情感,寻求自我完善,以及努力发掘人类自身的潜能。今天的人们比以往任何时候都乐于直面并表达自己的愤怒,不带罪恶感地体验性的乐趣,并以积极的方式实现着自己的个人价值。然而同样是这些情感上已经放开了的人们,其中不少人在钱的问题上都陷入了弄巧成拙的境地。他们对钱避而不谈,视之作为一种隐秘,很多言行举止都受制于此。他们对待钱的态度,与在其他方面开放的人性化生活方式格格不入。比如,某人的父母都是著名的精神病学专家,他回忆说自己小时候,父母可以当着他的面谈论性和暴力,可一旦讨论到钱的问题,他们就会走进卧室并关上门。

本书旨在揭示我们大多数人这样或那样关于钱的异常举止背后的心理原因。最重要的是,我们认为时机已到,应该着手考察人们金钱行为背后的心

理状态,探讨一下那些影响或诱导了人们金钱观念的自误的模式、不可思议的想法和不切实际的幻想,以使人们在对待钱的问题上能摆脱误区,回归理性,从而用一种更令人满意的、更富有激情的方式去享受生活。正是为了达到上述目的,我们创作了这样一本书。

赫伯·戈德伯格

罗伯特·T·路易斯

1978年2月1日于美国加利福尼亚州洛杉矶市

简 介

假使确如查尔斯·狄更斯所说：“这是个疯狂的世界，整个就像疯人院。”那么，至少其中一部分疯狂与金钱有关。

为了钱，人简直可以无所不为。德国游吟诗人海因里希·海涅曾经说道：“金钱是我们这个时代的上帝。”剧作家索福克勒斯也曾说过：“为了钱，一个人可以出卖灵魂。”甚至连乔治·萧伯纳也将钱称之为“世界上最重要的东西。”¹
(注：所有带右上角标的内容，请查阅书后的参考文献。)

金钱能毁灭友谊、婚姻以及家庭的和睦。钱，尽管就其本质来讲并无价值可言，它对人类生活的支配能力却远大于其他任何一样商品。它同时可以激发出人性当中最美好和最恶劣的方面。城这头两个年轻人可以为了不到一美元抢劫并殴打一位老妇人；城那头就能有一对失业的夫妇收留一个离家出走的孩子，给他吃的，仅仅因为他比他们还要一无所有。

圣路易斯城的一个牧师在自己的教区装了一台印刷

机印制伪钞。²

加利福尼亚州一家公司将崭新的凯迪拉克轿车改装成敞篷小型载货卡车,因为有些顾客愿意付 18 000 到 24 000 美元的价钱买一辆这样的货车,却永远不会用它来运货。

密歇根州至少有十来位店主为面值 100 美元以上的假支票付了现金,可笑的是,上面的收票人一栏填着 I. M. SLICK(我很精明),而开票人填的是 U. R. STUCK(你被骗了)。³

几年之前,实际上已成为诚实代言人的美国童子军,发现自己的一些工作人员用根本不存在的男童的名义提交报名表,以骗取更多的活动经费。

人们为了钱或者跟钱打交道时做出的这些奇怪而不合逻辑的事情屡屡见于报章,令千万读者不禁莞尔,而这些为之发笑的人们自己与钱有关的行为也并不是无可厚非。比如,在美国,有大约 800 万患有强迫症的男女赌徒,这些人生活的第一要义就是赌钱。对他们来说,赌博比家庭和事业更为重要。他们常常偷窃,或者宁可让孩子们饿肚子,也要弄来钱再去赌一把。在“匿名赌博者”协会的一次会议上,一个强迫症赌徒承认说,尽管没有固定工作和收入,他一个星期就输掉了 30 000 块钱。他曾经不止一次因诈骗而入狱,都是为了偿还赌债。即使如此他也吸取不了教训,控制不住还要去赌。

而另一极端是数以百万计的节俭强迫症患者。他们不由自主地拼命省钱,其用心程度跟赌徒们拿钱去赌的劲头不相上下。与之在同一水平线上的还有数以百万计的讨价还价强迫症患者。他们愿意驱车到数十公里之外买东西,宁可耗去一加仑油也要占那两分钱的便宜,或者遇上土豆去皮刀半价销售就买上一打,或者流连于旧货交换市场和庭院拍卖会,买一些不一定用得着的便宜货回家。现在,“超额消费者”协会已经加入到“匿名赌博者”的行列,共同为帮助人们摆脱金钱方面的强迫症而努力。

由于成千上万人的贪心和轻信,每年不良商家都能从他们手中轻易地骗走成百上千万美元,而这些人乐颠颠地掏出自己兜里的钱送过去,还满以为“占了便宜”。

大约 90% 的犯罪行为都是为钱而起。抢劫、伪造、挪用以及绑架,其动机都是捞钱。甚至还有人为了一个好价钱而去谋害人命。有组织犯罪集团是美国境内规模最大的产业之一,每年利润可达上千万美元。无组织的契约犯罪行为带来的收入又在这个数字上增加了数百万。美国人也许跟世界上其他国家的人一样有道德感,但却几乎人人奉行“人各有价”的信条。道德通常都可以被钱收买。

现今世界上,钱是生存的必需品。它的功用很多,对社会发展和商业流通贡献也很大。但它似乎能使人们丧失理性。它能触动人性最隐秘的层面,激发人产生贪婪和嫉妒,或者爱情和安全感等等。获取足够多的金钱,然后

过上自己想过的生活,这一想法是现实的。积累起无限多财富的愿望使人失去理性。超过一定限度后,即使财富再增加,也无法使生活更富裕、人更幸福。但绝大多数美国人仍然梦想拥有亿万家财。

霍华德·休斯一生赚了十亿多美元,约翰·保罗·盖蒂则拥有几十亿,他俩谁也花不完这么多钱。即使一个人每小时花一千,每天花 24 小时,每年 365 天天天都花这么多,也要一百多年才能花掉一个亿。是什么驱使他们还要继续赚钱,尽管已经拥有的钱连数都数不过来,更别提用掉了?显然不是为了幸福,因为这两个人都是财富越多,生活越不快乐。

霍华德·休斯年轻时是个典型的花花公子,喜欢参加派对、追求美女。当他更为成熟老练,并把当初的遗产经营成了一笔天文数目的财富之后,生活发生了改变。他变得冷淡、多疑,财富成为隔在他和别人之间的一道鸿沟,而且不断加宽。他在生命的最后几年当中,一直离群索居,几乎没人知道他到底是活着还是已经死了。虽然拥有无与伦比的财富和影响力,他却越来越内向,直到变成一个隐士,生活的全部内容就是避开细菌和人群。

对绝大多数人来讲,受金钱诱惑是很自然的事情。“人人爱钱”是普遍的信条。如果再次流传起淘金热的消息,人们仍然会蜂拥至地球上最偏远的角落,忍受闻所未闻的艰难困苦,只要能得到金子,几乎所有人都会认为值

得付出。他们脑子里被牢牢地灌输进了一定得有钱的念头,都不再问这是为什么了。他们意识不到可能自己想寻求的其实是更多自尊、安全感、自由、爱情或者权力。也许正是因为他们意识不到自己生活中真正需要的是什么,才认定钱能够带来一切。

目 录

CONTENTS

前 言

简 介

第一章	关于钱的各种算计、策略、花招和戏谑	1
第二章	最后的禁忌	19
第三章	悖论、伪善、矛盾和谎言	35
第四章	追逐幻想	63
第五章	钱的多副面孔	81
第六章	安全收集者	105
第七章	爱的商人们	133
第八章	崇尚自主者	165
第九章	如何治疗金钱取向紊乱	189
第十章	为何富者愈富,穷者愈穷,中间的大多数却维持现状	209
第十一章	明智的金钱观	233
参考文献		251

第一章 关于钱的各种算计、 策略、花招和戏谑

星期一上午六点五十五分,理查德·贝内特刚坐到早餐桌旁(注:本书所有案例中的人物,除了历史人物,作者使用的均为虚构姓名,不特指任何具体的个人)就叫喊起来:“玛莎,现在熏肉这么贵,你不觉得咱们一人两片就够了吗?而且在这个时节还喝鲜橙汁?肯定要花不少钱!”

贝内特一边喝着橙汁,一边开始浏览晨报的财经版。“噢,金价涨到每盎司 50 美分了。”他大声说道。

“说到金价,”他妻子插了一句,“我昨天在布朗森商店里看到一支漂亮的金手镯,宽宽的镯环,还镶着……”

“玛莎,如果这个世界上还有一件事情你没必要做的话,就是再买一支手镯!你的手镯已经够多了。”

“亲爱的,我明白,不过它配我那套黑色的晚装真的很不错呢。”

“我的天!你不会又买了一套晚装吧?”

“可是理查德,我买那套晚装是因为星期六晚上咱俩要带着吉姆和丽莎一起出去玩,我想你一定喜欢我穿得与众不同

同一点。”

“我都忘了星期六晚上还要带他们出去了！为什么我们就不能呆在家里，像其他人家那样看看电视呢？这回又去哪儿，打算花掉我多少钱？”

玛莎耐着性子答道：“亲爱的，你得记着点儿。我们打算先去吃晚饭，然后去看我们聊过的那部新戏的首演。都不是很贵，而且会很开心。老实说，我们有好几年没出去玩过了。”

“不是很贵？你做的每件事都很贵！就好像我是美国财政部似的。”

“你一丁点儿情调都没有了，理查德！”玛莎有点歇斯底里地叫起来，“我不知道你到底怎么了，除了抱怨钱还是抱怨钱！”

理查德也嚷开了：“你呢？除了花钱还是花钱！”

发生在贝内特家餐桌旁的对话已经重复上演了二十五年，几乎天天如此。理查德对妻子花钱买任何东西都感到生气，不管这样东西是贵还是便宜。妻子用掉每一个美元都像是剥夺了他内心深处的某种平静和安全。颇具讽刺意味的是，理查德在结婚前之所以被玛莎吸引，很大程度上正是由于她对生活那种轻松愉快的态度。玛莎跟理查德在一起时，钱对她来说似乎就是享受的工具，别无它用。但他们结婚后不久，她这种拿钱不当回事的随意劲儿就不再是一种魅力，而是一件令理查德十分光火的事情了。他的收入不断增加

的同时,烦恼也在与日俱增。

另一方面,玛莎刚开始被理查德吸引是因为他看起来很有责任感,况且他收入稳定,而她在花钱方面既冲动又不负责任,两者之间倒可以达成不错的平衡。可是后来,她慢慢发现他对花钱的态度从要求适度变成了越来越“抠门”。她对他不肯放松自己、享受花钱的乐趣感到十分恼火。对玛莎而言,他似乎只对把钱存到银行有兴趣,他衡量一切事物好坏的标准是看得花多少钱。而对于理查德,钱放在银行意味着安全,不必要的开销让他感到担心、变得脆弱。而玛莎喜欢花钱是因为这使她觉得充实和自由,仿佛她正与世界共享富裕。理查德和玛莎在几乎不断为钱争吵的同时,谁也没能真正了解对方的内心想法。

理查德用完早餐后从家出发去上班,赶到公司停车场的时候正好是七点二十五分。他向正驾车驶出停车场的守夜保安招了招手,随即自言自语地嘟囔着:“真是搞不懂这种人。他怎么能靠我付的薪水买辆新‘林肯’呢?他还有妻子和两个孩子哩!真不负责任!”

与此同时,守夜保安心里也在嘀咕:“真是搞不懂这种人,有这么多钱还开辆廉价小破车!怎么会吝啬成这样呢?也难怪他这么有钱!”

上午工作间歇时,理查德决定叫他的部门经理哈维·维伦斯基过来,趁着喝咖啡的时间聊一聊。他打了个电话:“哈维,如果现在不忙的话,干嘛不带着你的咖啡来我办公室呢?”

我想和你聊聊。”“没问题，贝内特先生。我这就过去。”

“请叫我理查德，跟我没必要那么拘束。”理查德一边热情地招呼哈维，一边将他身后的门关上。“哈维，说句真心话，你的工作太出色了。你也知道，这种时候要请到个好雇员真的很难。生意现在不好做，所以看到一些部门工作仍然很努力，我踏实多了。请告诉那位新打字员我没忘了她，我们会尽快给她配发一台新的电子打字机。但那台旧复印机恐怕我们还得再使用一段时间。你知道我们没能争取到那份本来以为十拿九稳的高山公司的订单，公司情况可能暂时会有点儿紧张。但只要我们一道努力，相信我们会摆脱危机，不让任何人离开公司的。”

“我不知道公司状况这么差，”哈维谨慎地回了一句，心里却在疑惑：“真奇怪，我能肯定最新的统计报告显示公司利润是在显著增长的呀。”

“这只是暂时的，我保证，”理查德继续说下去：“如果我们所有人能全力投入，再削减掉不必要的开支，情况一定会有所好转。谢谢你，哈维，和你谈话气氛总是很愉快。”

作为一家小型制造厂的老板，理查德·贝内特尽量与他的雇员保持一种轻松友好的关系。尽管并非出自本心，但他多年如一日几乎是自觉地在维持温和友好的老板形象。他几年前参加过一次培训课，了解到很多雇员希望与老板保持一种友好关系更胜于加薪，觉得真是说到自己心里去了。在平时的观察中他还发现，心情舒畅的雇员很少迟到早退，干

的活儿比别人更多。

尽管理查德的行为部分是故作姿态，动机也不那么纯粹，哈维却和其他很多雇员一样，无意识地被诱入了一种伪友谊当中。他希望为老板所赏识，与老板同舟共济的感觉令他感到满足，这些足以补偿薪水不高的缺憾。这个补偿是友谊而不是金钱。哈维觉得如果请“朋友”给他加薪，会显得不够意思。而且，老板向他倾诉生意上出现的危机，这个当口上提出加薪更加困难。最后，哈维很可能致力于分担老板的困难而非分享他的财富。

快到午饭时间了，理查德的女儿、22岁的蜜儿正好路过他的办公室，顺便上来看他。理查德觉出女儿眼神有异——她又要向他开口要东西了，他立刻警惕起来。

“嗨，老爸！”她亲热地叫道：“我知道您很忙，真不愿意像这样打扰您，但我又确实需要听到您的建议。”

然后她一五一十地向理查德讲述起来：

1. 汽车维修中心的客户服务经理警告说，她的车驾驶起来不安全，非要继续开下去的话，可能会出事故。

2. 一辆新车的价格非常昂贵，凭她那点儿薪水根本买不起。

3. 她觉得让他买辆新车很不对，尽管她知道他如此“慷慨”，肯定会这么做。

4. 服务经理已让步说，只要换个新传动器并且改装一下刹车，她的旧车可以再开个一两年。

5. 这两天维修部门正好特价销售传动器,她现在买可以省 20% 的钱,但她的钱付维修费用也不够。

6. 他的意见如何?

直到她讲完,理查德心里的那块大石头才算整个落地——女儿到底没让他替她买辆新车,因此他欣然同意出钱把她的旧车修好。

蜜儿很清楚她同父亲之间保持着一种特殊关系,他总是难以拒绝她提出的任何要求。跟母亲的观点不同,她从来没有觉得父亲抠门,至少对她没有。另外,她小时候就已经学会,在经济问题上主动和父亲商量会让他感觉受到重视,只要他觉得是由自己来做的决定,花起钱来就会毫不犹豫。她还知道父亲从不排斥讨价还价。因此,任何有关钱的要求结合了以上因素大多会得到父亲认可。从她的角度看,这不是针对他有意采用的小把戏,只是一种习惯方式而已。对理查德来说,不管他如何下决心拒绝她关于钱的要求,最后总是点头同意她的“正确判断”而后欣然付款。尽管他对花钱感到强烈的愤恨,但内心希望获得女儿认可和敬重的需求显然更加强烈一点。

蜜儿离开父亲办公室后,约了男友达里尔出来共进午餐。由于是自己主动提出约会的,她决定自己买单。但整个用餐过程她都很不自在,拿不准付账时他会作何反应,可又没法预先跟他讲好。谈论钱似乎是种很俗气的行为。他们交往时间不长,对他还不是很了解。前几次约会一直是他付