

我们这样创造财富

莫杰 编著

上升空间

Rising Space



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



我们这样创造财富



莫杰 编著

上升空间

Rising Space



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

本书从心理学的全新视角入手，揭示了人们在理财、投资时最容易出现的问题，运用讲故事的方式将深奥难懂的现代投资理财观念变得轻松、有趣，深入浅出地介绍给读者，易于大家接受、理解以及在实际生活中运用。作者旨在让读者通过阅读本书，树立起科学的储蓄观、消费观等一系列现代经济观念，帮助大家处理好生活中最复杂、最重要的一个领域：个人理财，从而使人人都能成为生活中精打细算的好手。

图书在版编目 (CIP) 数据

上升空间：我们这样创造财富/莫杰编著. —北京：
机械工业出版社，2005.3
ISBN 7-111-16258-7

I. 上... II. 莫... III. 财务管理 IV. TS976.15

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 018756 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑：王 政 封面设计：张 冰 版式设计：张 冰

责任印制：陶 湛

北京铭成印刷有限公司印刷·新华书店北京发行所发行

2005 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

1000mm × 1400mm B5 · 8 印张 · 239 千字

0001—5000 册

定价：25.80 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

本社购书热线电话 (010) 68326294

封面无防伪标均为盗版



前言

我当初之所以决定要写这本书，有好几个理由。

长久以来，我对人的各种心理一直怀有浓厚的兴趣，还在中部那个以炎热著称的城市上大学的时候，我就开始思考这样一个问题：

同样是 100 元钱，为什么父母给的或者是自己勤工俭学辛辛苦苦挣来的，我们会采取不同的方式来消费？

还有这样一件事，因为我是一个足球迷，喜欢去球场观看现场比赛，有一次朋友送我一张球票，但出门的时候恰巧下起了大雨，还刮起了风，我犹豫再三，最后还是选择呆在家里。这让我感到非常吃惊，因为我知道，如果这张球票不是朋友掏钱买来送给我的，而是我自己掏钱买的，别说只是刮风下雨，即使是下冰雹，我也会准时赶到现场观看比赛的。

为什么会这样呢？同样是 100 元钱，同样的有价证券，为什么只是因为它们的来源不同，我们就会采取两种截然不同的态度来对待呢？这一系列问题一直困扰着我。

直到后来我把这一系列问题进行了系统的归类、分析、总结，才发现，正因为这样，我们口袋里的钱总是越来越少，身价也一天天缩水。于是，我开始思索：我们对金钱的观念、理财的逻辑以及投资观念、投资方法，究竟哪里出了问题？

在这样一本书里，我试图从生活中的具体实例出发来解开这样一个谜题。

在书中，我从心理学的角度入手，来审视人们在理财、投资时最容易出现的问题。我试图用讲故事的方式，把一些深奥难懂的投资理财等方面的问题变得更加轻松、更加有趣、更加易于大家接受。在书中，我利用发生在我们身边的平常事，带大家一步步进入我们经常遇到的理财心理误区，然后再慢慢把大家带出来，教给大家实实在在的理财技巧和方法以及创业指导。读者朋友在阅读过程中，可能会恍然大悟：“啊！原来如此！”如果在看完这本书之后，能够让你对金钱的观念跟以前有所不同，让你知道曾经错在哪里，那我的目的也

我们这样创造财富



就基本达到了。

最后，希望这样一本书能为大家提供一些有用的建议，能够协助你处理好生活中最复杂、最重要的一个领域：个人理财。在这本书的创作过程中，得到了骆凯先生以及深圳平安保险公司的曾辉先生、武汉理工大学陈霞女士的大力协助，并提供了许多宝贵意见，在此一并表示感谢。

作者

2005 年 3 月 武汉

我们这样创造财富





目录

我们这样创造财富

前言

第一章 跳出理财的心理误区 · 1

第一节 金钱幻觉 · 3

- ★ 金钱有贵贱 · 3
- ★ 到底谁卖的划算 · 5
- ★ 漠视基本比率 · 6
- ★ 大数偏差 · 9

第二节 一窝蜂心理 · 11

- ★ 最好有一个聪明的决断 · 11
- ★ 没有必要拼命赶那趟车 · 12
- ★ 杜绝噪声 · 14

第三节 优柔寡断 · 17

- ★ 犹豫不决失良机 · 17
- ★ 维持原状心理 · 20
- ◆ 财富加油站 · 23

第二章 善待你的每一分钱 · 27

第一节 理财从现在开始 · 29

- ★ 认识人生收入存储曲线 · 29
- ★ 理财要先作好负债管理 · 31
- ★ 不同年龄段的理财方式 · 35

第二节 目标明确学追赶 · 37



- ★ 万事预则立 · 37
- ★ 懂得编列预算 · 39
- ★ 设立理财目标 · 41
- ★ 为未来制定远景规划 · 43

第三节 八个坛子七个盖 · 46

- ★ 树挪死 人挪活 · 46
- ★ 变通是解决问题的绝妙方法 · 49
- ★ 一把算盘两面打 · 51

第四节 明明白白消费 · 53

- ★ 购物以实用为准则 · 53
- ★ 筑起购物心理防线 · 55
- ★ 练就一双“火眼金睛” · 56
- ★ 如何选购得当的礼品 · 57
- ★ 拿起保护你的武器 · 59

第五节 当好自己的理“税”师 · 61

- ★ 个人所得税征收范围和比例 · 62
- ★ 不同城市有不同的起征点 · 64
- ★ 节税别忘“四金” · 65

第六节 家庭省钱技巧 · 66

- ★ 学会讨价还价 · 66
- ★ 利用折扣,收集折扣券 · 67
- ★ 仔细安排用在孩子身上的钱 · 68
- ★ 注意小开销形成大支出 · 69
- ◆ 财富加油站 · 71

第三章 善用各种投资工具 · 75

第一节 险中求胜炒股票 · 77



- ★ 切忌孤注一掷 · 77
- ★ 严格的风险控制 · 79
- ★ 拉低价格追加投资可行吗 · 80
- ★ 停止损失指令的使用 · 82
- ★ 买卖小结必不可少 · 83
- ★ 如何解套度危机 · 84
- 第二节 安全保险玩债券 · 86**
 - ★ 债权行情分析技巧 · 87
 - ★ 债券投资技巧 · 88
 - ★ 购买债券操作技巧 · 91
- 第三节 低买高卖是期货 · 93**
 - ★ 选择合法的经纪公司 · 93
 - ★ 选择合适的交易订单 · 94
 - ★ 谨慎地步步投入 · 96
- 第四节 事事无忧靠保险 · 97**
 - ★ 你该付多少保险费 · 97
 - ★ 怎样购买家庭财产保险 · 99
 - ★ 家庭购买保险六注意 · 99
- 第五节 小额投资数基金 · 100**
 - ★ 投资基金会带来什么 · 100
 - ★ 如何挑选好基金 · 101
 - ★ 共同基金的计价标准 · 103
 - ★ 投资基金的风险与防范 · 104
- 第六节 其他投资工具 · 106**
 - ★ 外汇市场风云变幻 · 106
 - ★ 邮票投资的秘诀 · 107
 - ★ 字画艺术品投资的技巧 · 109



- ★ 古董投资的诀窍 · 111
- ★ 不景气就要“占银行便宜” · 113
- ◆ 财富加油站 · 114

第四章 跳出创业的心理误区 · 119

第一节 难字当头 · 121

- ★ 白手起家创大业 · 121
- ★ 生意好坏不在本大小 · 122
- ★ 有心遍地财,无心财难求 · 125

第二节 畏惧风险 · 127

- ★ 态度决定一切 · 127
- ★ 风险盘算 · 129
- ★ 智看商险则无险 · 131

第三节 自信的陷阱 · 133

- ★ 信心游戏 · 133
- ★ 熟悉不等于了解 · 136
- ◆ 财富加油站 · 137

第五章 私企道,自己路 · 141

第一节 创业,你准备好了吗 · 143

- ★ 到底是什么样子 · 143
- ★ 前车之鉴,后事之师 · 146
- ★ 寻找成功的指南针 · 150

第二节 在打工中完成修炼 · 152

- ★ 要学会选择老板 · 152
- ★ 在别人的企业里获取创业经验 · 153
- ★ 策划自己的老板梦 · 154



第三节 创办自己的企业 · 156

- ★ 寻找经营机会 · 157
- ★ 估计资金需求量 · 159
- ★ 选择合适的经营项目 · 161
- ★ 实施自己的创业计划 · 163
- ◆ 财富加油站 · 164

第六章 步步为营的经营策略 · 169

第一节 经营之道 · 171

- ★ 寻找大企业的夹缝 · 171
- ★ 外来的和尚不一定会念经 · 173
- ★ 靠己赚小钱,靠人赚大钱 · 173
- ★ 扬长避短,稳获大利 · 175
- ★ 小企业何必创品牌 · 178

第二节 走特色经营之路 · 180

- ★ 有特色才有竞争力 · 180
- ★ 别出心裁,显示经营特色 · 181
- ★ 专业化突出特色 · 184
- ★ 特色包装巧经营 · 186
- ★ 作足细节文章 · 189

第三节 借树上墙 · 191

- ★ 合伙经营:团结就是力量 · 191
- ★ 战略联盟:抱打天下 · 193
- ★ 互惠互利:兼并天下 · 193
- ★ 寄生策略:借树上墙 · 195
- ★ 蚕食市场:迂回包抄 · 197
- ★ 海市蜃楼:连锁加盟 · 199



第四节 做个讨债收款高手 · 202

- ★ 讨债应遵循的原则 · 203
- ★ 克期造访 · 204
- ★ 摸清债务人的心理 · 205
- ★ 公关手段讨债 · 207
- ★ 讨债也要因人而异 · 209
- ★ 讨债僵局破解之术 · 211
- ★ 起诉索债技巧 · 212

第五节 少走弯路不犯错误 · 214

- ★ 忌隔行经营 · 214
- ★ 忌嫌小贪大 · 215
- ★ 忌依赖别人 · 217
- ★ 忌半途而废 · 218
- ★ 忌不了解同行 · 219
- ◆ 财富加油站 · 220

第七章 接下来做什么 · 225

第一节 业精于勤荒于嬉 · 227

- ★ 不断学习新东西 · 227
- ★ 创新是制胜的法宝 · 230
- ★ 居安思危 · 232

第二节 通向幸福生活之路 · 235

- ★ 成由俭朴败由奢 · 235
- ★ 身体是成功的本钱 · 237
- ★ 美满的家庭是幸福的港湾 · 240
- ◆ 财富加油站 · 242

第一章

跳出理财的心理误区



第一节 金钱幻觉

钱能够具体地满足一个特殊的需求，还能抽象地满足其他。

——叔本华

我们这样创造财富

★ 金钱有贵贱

在美国内华达州流传着这样一个故事。

一对新婚夫妻到赌城拉斯维加斯度蜜月。在那里，他们爱上了轮盘赌博。到了第三天，1000 美元赌本被他们输光了。

当天晚上，新郎躺在床上看到梳妆台上有个东西在闪闪发光。他凑上前去，发现那是他们留下来当纪念品的 5 美元筹码。更奇怪的是，筹码上不断闪着“17”这个数字。

他觉得这是个好兆头，于是披上绿色浴袍，就到楼下去找轮盘赌台。他把 5 美元筹码压在“17”这个数字上。果然，小球就落在“17”上，他得到了 175 美元。继而他又把彩金押在 17 上，结果又赢了，这回庄家赔了 6125 美元。这种邪门的游戏就这样一直持续下去，财星高照的新郎赢了 750 万美元，可是他还是不肯罢手。这时，赌场的经理出面了，他说，如果再开出 17，他们可是赔不起了。

这个新郎想乘胜追击，于是叫了辆计程车直奔市区一家财力雄厚的赌场。自然，轮盘台上的小球依然落在“17”的位置上，这家赌场为此赔了 2.62 亿美元。他乐昏了头，干脆来了一场空前豪赌，把这笔巨资全都押在“17”上。结果小球停住时偏了一下，开出了“18”。一辈子都梦想不到的天大财富，就这样被他转瞬间输得精光。他已经没有赌资了，只好垂头丧气地走了几英里路，回到了旅馆。

他一进房间，新娘就问：“你到哪儿去了？”

“去赌轮盘。”



“手气怎么样?”

“还好，只输了5美元。”

事实上，人们可能不止一次地思考过赌场为什么总是赚钱这个问题。一般人认为是因为每种赌博的几率都对庄家有利，但实际上并非如此。赌场之所以稳赚不输，是因为有很多赌客跟这个新郎一样犯了同样的毛病。他当天晚上是用5美元赌本起家的，所以觉得无论怎么输，最多也只会输5美元。

根据这种心态，在他手气狂顺时赢得的巨款，仿佛都不是真的钱，至少不是他的钱。因此，即便输了，也不当一回事。

如果他在前一天接受过心理经济学常识的训练，在手气达到高峰时，他也许会及时收手。这样一来，就可以趾高气扬地走出赌场，可是他本人却没有这样想过。这位新郎和其他数以百万计的赌徒一样，觉得赢来的彩金跟用别的方式赚来的钱大不一样，因此毫不在乎地一掷千金。在赌场里，这叫做“玩庄家的钱”。大多数赌客都很容易陷入这种幻觉，因此庄家总是稳赚不赔。

假设你花了100元，买了一张国家队球赛或明星演唱会的门票，到了球场或剧院门口，却发现门票丢了。你会再花100元买票进场吗？

同样是一场国家队球赛或一场明星演唱会，但你打算到了球场或剧院门口再买票，买票前却发现掉了100元，不过你身上还有足够的现钞。你会不会照样买票呢？

大多数人在第一种情况下，可能掉头而去，碰到第二种情况却舍得再掏腰包。虽然两者其实都是损失100元，而且必须再花100元，才能享受到精彩的表演。

大多数人觉得，在第一种情况下，等于是买了两张票，每次花了100元，总共花掉了200元。即使是看国家队球赛或明星演唱会，花这么多钱都似乎有点不值。但若是，掉了100元现金，再花100元买票，在大多数人看来则是两码子事。钱虽然掉了，精彩的表演却不能不看。

传统经济学认为，一般财富（特别是金钱），应该都是均等的。不管是赌博赢来的彩金，还是工作赚到的薪水，100元就是100元。意义和价值不应该有任何不同，因为任何一张百元大钞，都能够在麦当劳买到同样多的汉堡。同样，不管你把它放在床垫底下，存在银行账户上，还是换成国库债券，都应该



让你产生同样的感觉或富足感，只不过银行存款和国库债券，比放在床垫下的现金要安全些罢了。

金钱和财富是可以互换的，不论是赌博赢来的彩金或辛苦赚到的薪水，使用起来都应该没什么两样。任何一项财务决定，都应该充分考虑它对我们整体财富的影响，最后作出理性的判断。

★ 到底谁卖的划算

小李、小陈和小章在前后 5 年期间，分别买了一套价值 20 万元的房子，每个人都在一年后把房子卖掉。在小李拥有房子的一年期间，出现了 25% 的通货紧缩，也就是所有物资和服务的平均价格下降 25%。他的房子最后以 15.4 万元售出，也就是比当初的买价少了 23%。

在小陈拥有房子的一年期间，情况恰好相反，所有物资和服务的平均价格暴涨 25%，小陈最后用 24.6 万元卖掉了房子，比当初的买价高出 23%。

在小章拥有房子的一年期间，物价大致保持稳定，她最后以 19.6 万元卖掉了房子，比买价低了 2%。过了不久，这 3 个老朋友聚在一起聊天，说着说着就为一个简单的问题吵了起来，即在不排除整体物价改变的影响下，谁的房子卖得最划算？

这是几年前，我的大学经济学教授向我们提出的一个问题，并要求我们把这三者加以比较，根据整体经济情况，评估他们每个人买卖房屋的损益。

有趣的是，约有 60% 的男生和几乎全部的女生都凭直觉认为小陈运气最好（在平均物价提高 25% 期间，他的房子赚了 23%），小李赔得最惨（在平均物价降低 25% 期间，他的房子跌价 23%）。居然有这么多的人认可这一结论，实在非常有趣，因为这根本不对。

事实上，小李收获最大，因为只有他真正赚到了钱。计入通货膨胀的影响后，他卖掉房子所获得的购买力，实际增加了 2%，小陈和小章则分别损失 2%。换言之，虽然小陈卖房子的价钱，比当初的买价高出了 23%，这些钱的实际购买力降低了 25%。在另一方面，小李卖到的房价，比他一年前的买价少了 23%，可是实际物价却降低了 25%。也就是说，一年前必须花 1 元才



能买到的东西或服务，现在只花7角5分就可以买到。可是小李一年前为了买房子所付出的每1元，现在就拿回了7角7分。因此，小李的购买力实际上是提高了。

由于不清楚三者之间的区别，在面对这一问题时，许多人就陷入心理学家所谓的“金钱幻觉”中去了。确切地讲，这是由于不清楚金钱表面上数目的增减而形成的差异。

★ 漠视基本比率

我以前的邻居这么评价我：“他很内向，但乐于助人。他对社交活动没什么太大的兴趣。他个性温和，遵守秩序，有组织性，十分注重细节，而且头脑灵活，将来应该是个科研人员。”但事实上，大学一毕业，我并没有成为什么科研人员，反而成为一个地道的商人。

科研人员大多害羞内向，经商者的性格却豪爽外向，许多人都是这么认为的。这有什么不对吗？也许是这样，但并不尽然。不管这种分析是否有道理，一个最根本的理由，却使得这个推论不太靠得住。

在我国，至少有1亿以上是在从事商业活动的经商者，而真正意义上的科研人员，恐怕不会超过100万。当然，邻居对我个性的描述，使我看起来似乎很不适合经商。但是，光是一个人的意见，或是我们大多数人的看法，并不能凌驾于统计学的事实之上。

实际上，我经商的可能性比做科研人员的可能性至少高出100倍。大多数人虽然不太容易查到劳工统计的资料，可是商人绝对多于科研人员却是显而易见的事实。此外，在数以亿计的商人里，很可能有成千上万的人并不符合这个行业给人的印象。由于你对他缺乏实际的了解，因此你在推断他可能是做哪一行时，主要应该考虑商人的数量大大多于科研人员的人数这一事实。

这种在考察某种情况时，不理睬或低估整体几率的倾向，正是卡尼曼和特沃斯基所谓的“漠视基本比率”。买彩票就是最典型的例子，正确选出6个中奖号码的几率微乎其微，但是当你陷入买彩票的狂热中时，便很可能对基本比率不屑一顾。中奖的几率小之又小，可是大家却乐此不疲。