

心理透视丛书

被钱喜爱的人 和 被钱讨厌的人

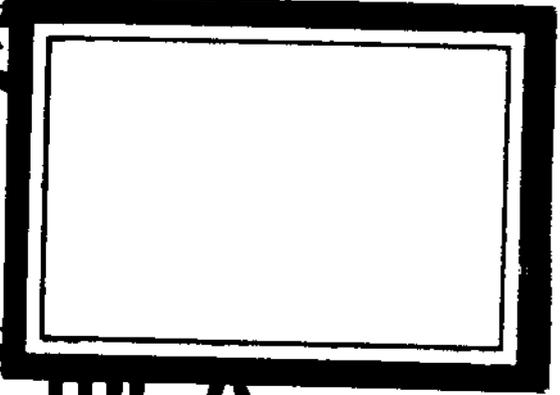
多湖辉 著
王 洁 译



CPI

商务印书馆
国际有限公司

被钱喜爱的人 和 被钱讨厌的人



多湖辉 著

王洁 译

商务印书馆
国际有限公司

2002年·北京

图字 01 - 2001 - 4685

图书在版编目(CIP)数据

被钱喜爱的人和被钱讨厌的人/(日)多湖辉著;
王洁译.—北京:商务印书馆国际有限公司,2002.1
(心理透视丛书)

ISBN 7 - 80103 - 230 - 6

I. 被… II. ①多…②王… III. 经济—生活—
—社会心理学 IV. C913.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 089114 号

©Akira Tago 1997

お金に好かれる人 お金に嫌われる人
多湖辉

商务印书馆国际有限公司出版发行

(北京市东城区史家胡同甲24号 邮编:100010)
电子信箱:cpinter@public3.bta.net.cn

出版人:程孟辉

责任编辑:黄宇谷

插图:吴燕 吴朋

封面设计:范予飞

全国新华书店经销

发行热线:(010) 65598498 电话、传真:65234023

民族印刷厂印刷

开本:787×1092mm 1/48

2002年1月北京第1版 2002年1月北京第1次印刷

定价:10.00元

如有印刷质量问题,影响阅读,请与印刷厂联系调换

前言

想来钱这东西，观其外表，不过是些印刷的纸张和小金属块而已。以前我曾经见过纸币的整个印刷过程，一张纸上印有数张钞票，在其切割之前，看着它，想想竟然值十几万日元，真是让人感到不可思议。

但是，正是这些纸片儿，一旦被赋予价值，并得到全社会的承认，就会立刻摇身一变，开始行使其金钱的职能。有它在手，想要的东西大都可以得到。金钱，是满足人们欲望的手段，同时也是欲望的象征，它同人们自身紧密相关，有时也会使人丧失正常的判断力，从而走上歧途。

有关生财之道的书通常很畅销，而一般面向大众的杂志也都设有“生财”这一栏目。这反映了很多人对现状的不满，对晚年生活更是充满不安，因此苦心经营生财之道。当然，千方百计赚

钱，这种想法并无可指责，毕竟在这世上真正视金钱如粪土的人，大概不会存在吧。

在这里，我想说的是：只通晓生财之道，未必就可以攒下钱；而能攒下钱的人，其收入未必一定就高。月薪上百万日元，而最后所剩无几的人也屡见不鲜；相反，年收入只有几百万日元，通过省吃俭用，攒下 1000 多万的也大有人在。

总之，用钱的方法不同，其结果也会不同。不懂得怎样和钱打交道，就会被金钱所抛弃，即使再怎么大谈生财之道，想要存住钱也是枉然。

再者，即便存下了钱，也未必见得就是件好事。钱是用来满足人们欲望的手段，但有人却把它作为毕生追求的目标。我们不能说其毫无道理可言，但其人生未免太过于乏味。所以，不懂得怎样和金钱打交道，最终也将会为金钱所抛弃。

我写过一本叫做《金钱心理术》的书，书中列举了现实生活中发生的许多悲剧，用以说明金钱给人们心理带来的巨大影响。此后，随着泡沫经济的崩溃和紧随其来的日本经济的持续低迷，人们的金钱观或多或少有了些改变。尽管这样，一些本质上的东西，比如像在香港的酒店里被宰

之后，却唯唯诺诺地不敢吭声这类事情还是一如既往，时有发生。在当今社会，金融制度改革等国际性的“金钱心理术”显得愈发重要。人们能否处理好与金钱的关系，其前景堪忧。

姑且不论经济高速增长期如何，在经济低迷的今天，如何处理好同金钱的关系，将决定一个人的人生价值。在前书的基础上再作此书，也正是出于这种想法。

该书并不是讲生财之道，而是告诉人们怎样活得更充实些，若能对大家有所启发，笔者将甚感荣幸。

多湖辉

——于东京

目录

第一章 钱要用在刀刃上——本想

请客，结果却事与愿违 1

1. “给多少，你看着办吧！”说这话的人，
往往事后发牢骚 3
2. 节日给上司送礼，为什么上司会生气 5
3. 怎样用钱才能使别人觉得“一辈子
感激” 7
4. 无论对谁都索取报酬的行为会令人
生厌 10
5. 邀请部下去高级俱乐部的上司不受欢迎
的理由 12
6. 大人物和小人物的评判标准 14
7. 借9万日元比借10万日元更容易赢得
对方的信任 16

8. 巧妙地使用 1 万日元，可以买到借方的信任 18
9. 怎样挑选一个让对方满意的“回礼” 21
10. 礼节周到的公司新职员为什么会忘记“请客”之恩 23
11. 最领情的请客对象 25
12. 同样金额，新钞票的威力更大 27
13. “前些日子您找我借的 10 万日元……”
为什么想说却又难以开口 29
14. 日本人不接受现金的心理 31
15. 明明知道迟早会暴露，为什么还收取贿赂 35
16. 贵重礼品对谁更有效 37

第二章 金钱观的不可靠性——你 被金钱操纵了吗？ 39

17. 主妇们为什么乐意做报酬微薄的商品
评论员 41
18. 为了满足自己的虚荣心，利息再高也要贷 43

-
19. 白送反倒不领情 45
20. 再大数额的钱，如果没有以钞票的形式摆在眼前，就只不过是数字而已 47
21. 把借钱称为个人贷款是一种时尚 50
22. 工薪阶层为什么会安于做顺从的纳税人 52
23. 小有积蓄的人，容易上当受骗 54
24. 泡沫经济崩溃的又一原因 56
25. 内疚感让人解开腰包 58
26. 一个好点子出台，必须有成文的计划书为其包装，才能体现出其价值 60
27. 高了则不满，低了则不安 63
28. 为什么买高级威士忌，要赠送玻璃杯 65
29. 越是“可有可无的东西”就越容易一时冲动将其买下 67
30. 每小时工资只差 10 日元，可打工的心情却大不相同 69
31. 时代变了，人们的金钱观也会随之改变 72
32. 借钱被人拒绝，并非因为金额太大，而应从自身寻找原因 74

33. 当有了一大笔可以自由支配的金钱时，
为什么反倒小心谨慎起来 76

第三章 为什么不可避免浪费—— 现代人真正想买的东西是什么？ 79

34. 比喝闷酒、暴饮暴食更可怕的“疯狂购物” 81
35. 附加了“限时限量出售”的条件，更容易引发人们的购买欲 84
36. 明知有诈，可还是经不住特价商品的诱惑 86
37. 高级男用假发套畅销的原因 88
38. 卖领带的柜台里，为什么常常站着漂亮的女售货员？ 90
39. 与现在的不满相比，人们更乐意购买未来的希望 92
40. 去国外旅行，常常不得不买礼物 94
41. 手提电话为什么会如此普及？ 96
42. 只要上档次，就不惜血本 99

43. 人的心理弱点——尽管价位很高，还是高高兴兴地买下来 101
44. 放入桐木箱里的甜瓜，味道更胜一筹吗？ 103
45. 1万日元的大钞一旦被破开，顷刻间就被花光了 105
46. 商品打折为女士提供了展示才能的机会 107
47. 不管有没有效果，孩子的智力投资都不能少 109
48. 年薪只有300万日元，为何要买200万日元的宝石？ 112
49. 明知福袋里装的净是些卖不出去的商品，但还是想买 114
50. 试图相信天方夜谭似的赚钱方式 116
51. 明知要赔钱，为什么还戒不了赌？ 119
52. 拿身上最后1万日元下赌注，往往都要输 121
53. 赌马常常是赢了10万，就忘了刚刚输了20万 123
54. 去弹子房最好不要带钱包 125

55. 消费税涨到 5%，人们还保持沉默的
理由 128
56. 有了名人的权威做保证，便可倾囊
而出 130
57. 原本不打算请客，却陷入不得不请的
境地 132
58. 年轻人也觉得购买“因故打折”的商
品是一种时尚 134
59. 砍价后买的东西，真的划算吗？ 136
60. “稍贵一点儿”的陷阱 138
61. 当心手写的价签 140

第四章 为什么攒不住钱——有钱

- 人与没钱人的心理差异 143
62. 与自己的生活不相符的巨额财产，为
什么保不住？ 145
63. 公司面临破产，仍能稳坐泰山的员工 ... 147
64. 明知是浪费，却不能制止 149
65. 越轻易借到的钱，越难以归还 152
66. 有钱人和没钱人的满足度相同 154

67. 有也好，没也罢，不想让他人知道自
己的腰包有多少钱 156
68. 人们为什么总是抱怨自己的薪水低？ ... 158
69. 好心借钱给朋友，为什么会人财
两空？ 160
70. 不是小偷，为什么却能心安理得地
逃票？ 162
71. 为什么很多人不去领中彩票得的
奖金？ 164
72. 丈夫不要对妻子的“私房钱”横加
指责 166
73. 贪小便宜吃大亏 169
74. 沉醉于眼前的 100 日元，却失掉了 10
年后的 100 万日元 171
75. 赚钱和赔钱只有一步之遥 173
76. 不要对我买的东西横挑鼻子竖挑眼 175
77. 小孩浪费的坏毛病是跟父母学的 178
78. 越是诋毁有钱人的人，就越是想成为
有钱人 180
79. 有钱人去寿司店往往选择“低档” 182
80. 越小气的人越装阔气 184

81. 把钱存在遥远偏僻、手续繁杂的银行 …	186
82. 存 100 万日元比存 1000 万日元要难 ……	188
83. 怎样存 1000 万日元? ……………	190
84. 适合自己的存钱方式 ……………	192

第一章

钱要用在刀刃上

——本想请客，结果
却事与愿违



1. “给多少，你看着办吧！”说这话的人，往往事后发牢骚

某公司培训部负责人谈到从外面请人做讲座，双方常常会因为酬劳问题发生一些不愉快。开始问对方要多少酬金时，大多数人的回答都是：“多少都行，您看着办吧。”于是就估计一个大体上合适的数目作为费用。不想事后却传来这样的话：“某公司请我做讲座，酬金付得这么少，真小气。”这经常让他们感到惶恐不安。类似这样的事情发生过不止一两次。

既然事后发牢骚，为何不一开始就当面谈妥敲定：“我的讲课费大概要多少多少。”当然这的确让人有些难以启齿。我本人在接受邀请时，也是无论如何拉不下面子向对方开价的。

为什么涉及到钱的话题，人们就如此躲躲闪闪，避而不谈？即便自己认为是正当的报酬，也会对说出来产生心理上的抵触。尤其在日本，很忌