

由金錢洞察人性，改善人際關係

金錢心理學

多湖輝 / 著 ■ 廖松濤 / 譯



中華民國七十六年元月出版

版權所有

不准翻印

售價90元

(如有破損或缺頁請寄回調換)

處世智慧 73

金錢心理學

原著者：多 湖 輝

翻譯者：廖 松 濤

發行人：蔡 森 明

出版者：大展出版社有限公司

臺北市北投區致遠一路一段117號二樓

電話：(〇二)八三四六〇三—
八三四六〇三三

郵政劃撥：〇一六六九五五——一

登記證：局版臺業字第二一七一號

承印者：太一彩色印刷有限公司

臺北市重慶北路三段二二三巷十四號

電話：五九一一〇六九

法律顧問：劉鈞男律師

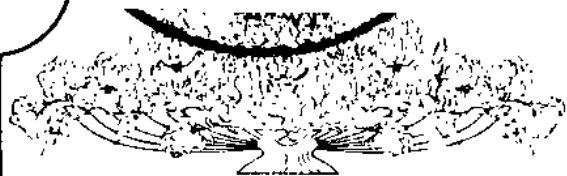
臺北市衡陽路六號七樓之五
電話：(〇二)三六一九〇八〇

▲經銷處：全省各大書局

由金錢洞察人性，改善人際關係

金錢心理學

多湖輝 / 著 ■ 廖松濤 / 譯





序——如何善用金錢而不淪為金錢的奴隸

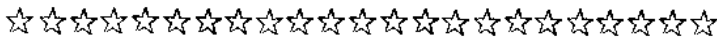
人為什麼總是被金錢操縱

每個人對金錢的看法，以及使用金錢的方式各不相同。

有些人從年輕時代開始就省吃儉用，辛辛苦苦存下幾十萬元，然而終其一生亦未曾享受過任何榮華富貴，便撒手西歸。相反的，有些人意外地發了一筆橫財，却不知善自珍惜，竟在一夜之間花光。

還有些人辛勤工作了三十年，退休時領了一筆可觀的退休金，由於聽信讒言，把錢拿去放高利貸或投資不當，導致血本無歸，身敗名裂。甚至有些人僅為了貪圖一些小利，而落個貪污的罪名，結果妻離子散，祖先蒙羞。

像上述種種情形，都是金錢惹的禍，所以金錢的應用是否恰當？可以





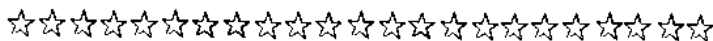
決定其人一生的幸與不幸，影響甚鉅。然而，人只要碰到與金錢有關的事，往往很難控制自己，甚至或多或少還有反被金錢控制的傾向。

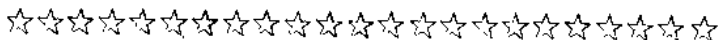
例如筆者有位相交二十年的摯友，只因區區一萬元的借貸問題，便使得本身的人際關係發生嚴重的問題。相信任何人被批評為「吝嗇鬼」都會覺得心理不舒服，而且還會遭對方嫌惡。於是為了不落個小氣的醜名，只好打腫臉充胖子，動輒大宴賓客，小則送禮送金，無形中浪費許多不該花的金錢，自己也後悔莫及。

這些都表示任何人一旦與金錢扯上關係時，無論心理狀態或行動都與平時截然不同。或許這就是所謂的「金錢魔力」的確，惟有金錢才能控制一個人的思想行動。

金錢與自我的本質關係密切

為什麼金錢可使人喪心病狂、迷失自我呢？這是因為金錢與人類自我的本質有密不可分的關係。



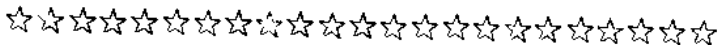


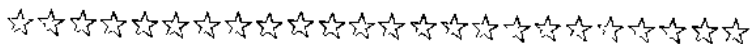
舉例而言，如果有人問你：「你一天喝幾杯咖啡？」大概不會有人隱瞞不說，「我一天喝三杯咖啡。」或「我不喝咖啡。」這是因為喝不喝咖啡並不是很大的問題，而且都是表面上的事情，即使讓人知道，對自己並無任何影響。

可是，如果別人問你：「你一個月薪水多少？」那情況就不同了。大多數的人都會避而不談，換句話說，每人內心深處都有一股反抗的心理，拒絕說出自己的薪水，頂多數行地說：「一、二萬左右」或「和一般行情差不多」或者乾脆說：「你猜呢？」甚至有些人還會說謊。

為什麼大家會對自己的薪水保密呢？因為一般人心理老覺得若直接說出答案，如此微薄的待遇讓人看不起，或者認為自己賺錢這麼少，不好意思說出來，為避免自取其辱，乾脆拒絕回答。

正因為金錢與人性本質有如此微妙的關係，因此即使是區區小錢也足以毀人一生。曾經有個案例，一位丈夫只因妻子對他說了一句：「你一個月怎麼賺這麼一點點？」因而內心受到打擊，惱羞成怒之餘竟揮刀殺妻，





路。

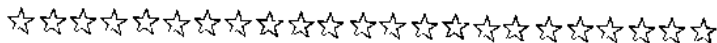
如何善用金錢

最近坊間出現許多有關生財之道的書籍，這都是因為有很多人對現況不滿，又對不可抗拒的年老感到不安，於是積極研究金錢貯蓄方法，及發財學等，希望獲得更多的金錢，以保障未來的生活幸福。當然，人們想追求更多的財富，是理所當然的事，相信沒有任何人會拒財富於千里之外吧！

然而，筆者認為即使熟知如何儲蓄、如何賺錢，也未必能成為家財萬貫的大富翁。

事實上，稍有積蓄的人，未必都是收入豐富的高薪階級，同樣的，月入數十萬的人，往往存款是零的也不在少數。同時還有年薪雖僅數十萬，存款却高達數百萬的人。

為什麼會如此呢？簡單的說，對金錢的使用方法正確與否，才是造成



目 錄

序——如何善用金錢而不淪為金錢的奴隸

第一章 儲蓄·使用的方法

- 1 意外之財容易散去……………一八
——為什麼腰纏萬貫的人總是一毛不拔——
- 2 存款達一定數量時，便不再提款，以提高儲蓄慾……………二二
- 3 私房錢——自由運用的金錢……………二四
- 4 愈是沒錢的人，愈拒絕買便宜貨……………二六
- 5 越想賺大錢的人，越愛亂花錢……………三〇
- 6 人一旦被戴高帽子後，就易任人擺佈……………三二
- 7 薪水差別可謂失之毫釐，差之千里……………三四
- 8 雖是應得報酬，卻不好意思親口提出……………三八

- 9 與對方交情深厚，接受合理報酬亦覺過意不去……………四〇
- 10 對金錢愈計較的人，愈想掩飾而欲蓋彌彰……………四四
- 11 想存一百萬時，若先以十萬為目標，則能提高儲蓄慾……………四六
- 12 守財奴不知使用金錢的樂趣……………四八
- 13 拿出鉅款前，最好先詢問他人意見再做決定……………五〇
- 14 花費鉅款前易接受他人忠告，事後則易引起不悅……………五二
- 15 對奢侈不安時，常以轉嫁心理使自己心安……………五四
- 16 浪費後與其再三反省，不如改變自己的觀念……………五八
- 17 雖說是可自由支配的金錢，卻仍錙銖必較……………六〇
- 18 受人讚美用錢得當時，彷彿被肯定人格般……………六二
- 19 優越性被肯定而滿足的人，常不拘泥於金錢的損失……………六四
- 20 用錢方法常與自己所尊敬的人相似……………六六
- 21 父母不吝付出龐大的教育費，乃是望子成龍的心理……………六八
- 22 與自己無關的金錢，任憑多麼浪費也置若罔聞……………七〇

第二章 借貸心理學

——爲何借貸會造成人際關係惡劣——

23	借錢予人，卻引起對方反感……	七四
24	借錢給人時若自覺處於優位，往往易引起反感……	七六
25	名稱略爲改變，就能淡化借錢的抗拒感……	八〇
26	只要稍微滿足自尊心，卽不計得失……	八二
27	輕易借錢者，大多不是經濟困難的人……	八四
28	卽使金額微少，還時仍一毛不少者，易受信賴……	八六
29	雖等值，但送時髦用品比古物有價值……	八八
30	贈禮時，禮品價值可反應出交情的深淺……	九〇
31	送厚禮給部下時，將會留給對方深刻的印象……	九二
32	選擇贈品時，不妨以自己的意思爲準……	九四
33	一旦承認差人一等，任憑對方如何花費也不覺得內疚……	九六

第三章

金錢感覺的心理術

——爲什麼信用卡會使用過度——

- | | | |
|----|----------------------------|-----|
| 34 | 不視被請爲理所當然之人，常受到人們信賴…………… | 九八 |
| 35 | 禮品易被接受，但金錢則易遭人拒絕…………… | 一〇〇 |
| 36 | 若無正當理由，人們不易接受免費的東西…………… | 一〇二 |
| 37 | 人們是因有成就而滿足非因收入豐富而滿足…………… | 一〇六 |
| 38 | 一旦金錢離開手上，就有不屬於自己的感覺…………… | 一〇八 |
| 39 | 得到失而復返的金錢時，總是驚喜萬分…………… | 一一〇 |
| 40 | 支付龐大金額時，非常在乎得失利益…………… | 一一四 |
| 41 | 支付百元大鈔與千元大鈔的心境大不相同…………… | 一一六 |
| 42 | 雖是同樣金額，但現鈔與支票的感覺完全不同…………… | 一一八 |
| 43 | 受過打擊的人，對金錢特別浪費…………… | 一二〇 |
| 44 | 物品價格遠比想像中便宜時，易引起顧客的不安…………… | 一二四 |

- 45 若不清楚對方情況，即使竊盜財物，也不會有罪惡感……………一二八
- 46 一次漲價一百元，不如分五次，每次漲二十元較易被接受……………一三〇
- 47 一下負擔鉅款時，可以採用「心理除法」以減輕心中負擔……………一三二
- 48 計算金錢時，尾數若能交代清楚會使人產生信賴……………一三四
- 49 易對地位高且金錢觀點與自己相同的人產生親切感……………一三六
- 50 多數人在談論自己的金錢時，都會有所隱瞞……………一三八
- 51 由金錢的態度可看出此人人格……………一四〇
- 52 不論金額多少，只要曾經接受過，以後就不會再拒絕接受
大的金額……………一四二
- 53 失意落魄時，無論贈金金額多少，都覺得數額龐大……………一四四
- 54 即使薪水不多，若有相當理由，亦欣然接受……………一四六
- 55 人們對金錢的態度，因環境不同而有所改變……………一四八

第四章 買賣心理術

——爲什麼貴的東西會覺得便宜——

- 56 未親眼見到的東西，不論再高價也捨不得花錢……………一五二
- 57 容易一時衝動買下非日常性的商品……………一五四
- 58 看到好的東西往往會超出預算……………一五六
- 59 雖是同樣價格，黃色標籤感覺比白色標籤便宜……………一五八
- 60 金錢交涉時，最初條件雖嚴苛，最後仍是有利的……………一六〇
- 61 如果四周環境頗爲高級的話，即使很便宜的東西也顯得身價不凡……………一六二
- 62 若有相當的理由，廉價品也會讓人覺得是高級品……………一六四
- 63 人們多欲藉金錢來解除自卑感……………一六六
- 64 商品包裝的好壞往往比商品本身更重要……………一六八
- 65 買高級品的原因不在於品質好而是價格高的關係……………一七〇

第五章

賭博·儲蓄心理學

——爲什麼連輸好幾場仍不肯結束賭戰——

- | | | | | | | | |
|-------------------------|--------------------|-------------------------|-------------------------|---------------------------|--------|---------------|----------------------------------|
| 73 | 72 | 71 | 70 | 69 | 68 | 67 | 66 |
| 女性喜歡搶購的原因是覺得買了便宜貨感到滿足之故 | 人們常爲滿足眼前的慾望而不吝花費鉅資 | 雖明知是商場上的客套話，還是很難拒絕店員的遊說 | 人類在急欲解脫精神壓力的因素下，往往會任意花錢 | 雖是同樣的商品，與其降價三百元不如贈送三百元的贈品 | 商品也很便宜 | 愈是稀有之物，人們愈有興趣 | 大家都買了的東西，不買的話好像損失了什麼似地，所以也一窩蜂地購買 |
| 一八六 | 一八四 | 一八二 | 一八〇 | 一七八 | 一七六 | 一七四 | 一七二 |