



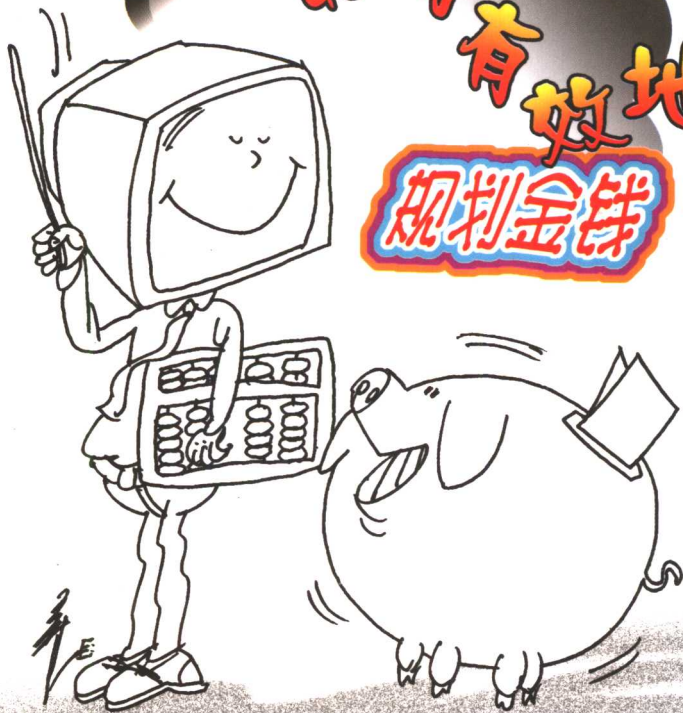
新新人生  
管理小丛书

# 当好财富的主人

紫帆◎著

## DANGHAOCAIFUDEZHUREN

如何有效地  
规划金钱



河 / 南 / 人 / 民 / 出 / 版 / 社

新新人生管理小丛书

# 当好财富的主人

——如何有效地规划金钱

紫帆◎著

江苏工业学院图书馆  
藏书章

河南人民出版社

原 书 名:如何有效地规划金钱

原 作 者:紫帆

原出版者:辉鑫出版社

2002 年将中文简体字版授权给河南人民出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

当好财富的主人:如何有效地规划金钱/紫帆著.  
郑州:河南人民出版社,2003.8  
(新新人生管理小丛书)  
ISBN 7-215-05244-3

I. 当… II. 紫… III. 家庭管理;资金管理  
IV. TS976.15

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 021209 号

---

河南人民出版社出版发行

(地址:郑州市经五路 66 号 邮政编码:450002 电话:5723341)

新华书店经销 河南永成彩色印刷有限公司印刷

开本 850 毫米×1168 毫米 1/32 印张 3.625

字数 56 千字

2003 年 8 月第 1 版 2003 年 8 月第 1 次印刷

---

定价:8.00 元



当好财富的主人 / 如何有效地规划金钱

# 出版缘起

／ 骆淑君

现代社会脉动日益频繁，人生际遇不同，不如意之事十之八九，不论自己当家做主，或是为人奔波，皆有一本难念的经。在毫无天然资源之下，如何发挥个人潜力，或拥有自己的一片天地，是时下一般有志青年必须有所准备的。

许多人在遭受失败打击后，往往会不知所措，不知道如何扭转乾坤，吸取别人成功的精华，规划未来生涯路上新的里程碑，突破困境，并创造美好的远景。

作为出版人，我们以出版好书



## 新新人生管理小丛书

为宗旨,冀望读者从中学习到知识而得到成长,进而遨游于充满自信的领域中,于是力邀一些企业界及心理学领域之专业人士,开拓出这套青年人生管理小丛书,来奉献给读者,期望能创造出一条平坦的成功大道来。



# 序 / 紫 帆

赚钱不容易,想要守住钱财,更是困难,套句俗语:“创业维艰,守成不易。”赚小钱可说是很容易,一般人都可以办到,赚大钱就像创业一样艰难,赚了钱能储存起来,不轻易花掉,又是一门大学问,所以规划金钱就显得相当重要了。

现代社会,综观人的一生,皆为钱财奋斗。有的人善用金钱,如鱼得水,呼风唤雨,于是钱成为他的奴隶,成为他赚钱的工具;反之,有的人入不敷出,终日为钱忙碌奔波,为了钱每天日出而作,日落而息,钱就



成为他的主人，而他就成为了金钱操纵的奴隶。可见，善用金钱、理财规划是有必要的。

如何善用金钱、规划金钱，就成为现代人眼前最重要的话题，作者有鉴于此出版本书，教读者如何规划自己的金钱生涯，对金钱作最正确的使用，及培养读者驾驭金钱的能力，成为金钱的主人。



# 目 录

## 第一章 金钱的正确使用法 / 1

1. 善于理财 / 1
2. 人的用钱方法可能与自己尊敬的人相似 / 3
3. 储蓄期间不可领款 / 5
4. 没钱不要打肿脸充胖子 / 6
5. 越视钱如命的人越大方慷慨 / 7
6. 购买高价物品,常依赖他人意见 / 8
7. 高价购物前,较易接纳建议 / 10
8. 得到优越感时不会在意





### 金钱损失 / 11

9. 花费超过预算会产生补偿心理 / 12
10. 不吝惜教育费是对孩子的一份责任感 / 13
11. 存私房钱以备不时之需 / 15
12. 尽量使用现金交易 / 16
13. 情绪脆弱时,勿以金钱作为发泄方式 / 17
14. 天文数字的钱,使人无法做出正确的计算 / 19
15. 人并非满足收入,而是以收入来获得满足 / 20
16. 坚定意志力达到储蓄目标 / 21
17. 想达成梦想要循序渐进 / 22

## 第二章 规划金钱与人际关系 / 24

1. 想成为有钱人的人,通常有酸葡萄心理 / 24
2. 妥善运用意外之财 / 25
3. 金钱交往最好是公事公办 / 27
4. 切勿贪图近利 / 29
5. 有借有还,较易获得信任 / 31
6. 借贷、还钱艺术 / 32
7. 采用具有吸引力的名称 / 33
8. 以礼品代替金钱 / 35



9. 赠送谢礼往往以对方形象的好坏为准 / 36
10. 切勿有受之无愧、理所当然之姿态 / 37
11. 赠送厚礼给部下, 较易获得深刻的好印象 / 38
12. 说声谢谢, 能产生意想不到的效果 / 40
13. 人的金钱价值观会因时代改变而有所不同 / 41
14. 要雪中送炭勿锦上添花 / 42

### 第三章 规划金钱与工作关系 / 44

1. 荣誉心的驱使, 也会使人乐意奉献 / 44
2. 难以开口谈应得的报酬 / 46
3. 亲密朋友不好收取费用 / 47
4. 不限制金钱使用, 反而不会滥用 / 48
5. 薪资毫厘之差, 千里之遥 / 49
6. 谈到赚钱都抱持宁可信其有的心态 / 50
7. 意外之财令人高兴 / 52
8. 缺乏理财观念的人较易受骗 / 54
9. 与自己无关的金钱, 怎样浪费也不觉心疼 / 56

### 第四章 规划金钱与买卖关系 / 58

1. 价钱过于低廉时, 反会造成反效果 / 58



2. 分次渐进法较易被接受 / 60
3. 以“尾数”换取高度的信赖感 / 61
4. 价值观可衡量气量大小 / 62
5. 一旦接受了小钱就难以回头 / 63
6. 冲动胜于理性,而买下昂贵物品 / 65
7. 支出真能在预算之内? / 66
8. 金钱交易时善用谈判技巧 / 68
9. 黄纸有让人较廉价的感觉 / 70
10. 人们都抱着同步行动的心态 / 71
11. 包装的好坏常影响顾客的购买欲 / 73
12. 购买条件受限时,也能激发购买欲 / 75
13. 利用高级厂牌,建立商品形象 / 76
14. 价值高品质一定好吗? / 78
15. 公开商品瑕疵也能赢得顾客青睐 / 79
16. 利用较低廉的物品使顾客产生错觉 / 81
17. 营造“凭空获得”的假象 / 82
18. 学习说:“不” / 83
19. 能满足顾客梦想,顾客就会乐于付钱 / 85
20. 能消除自卑感,花再多钱也在所不惜 / 87
21. “心理除法”战术的运用 / 88
22. 竞争倾向 / 90



## 第五章 金钱与赌博的关系 / 92

1. 善用视野褊狭的效果 / 92
2. 有了小赢头就忘了大损失的心理 / 94
3. 意外的过度惊喜并非好事 / 95
4. 抉择当前拿出魄力 / 97
5. 好奇心的驱使 / 98
6. 人们难以抗拒间歇强化理论 / 100



# 第一章 金钱的 正确 使用法

◎每月一到领薪日,彻底地规划金钱,预留部分作为生活费,其余的钱将它储存起来,可避免在不知不觉中超支每月的预算范围。◎

## 1. 善于理财

**\***在别人花钱时称赞对方“善于理财”,他会非常满意这样的赞美。

在日本的演艺圈有位演员岸部四郎先生,因为生性吝啬,年纪轻轻便已存下百万元巨款。在演艺圈这样奢侈的世界里,他仍然是吃阳春



面,喝白开水,常参加宴会,但却从不请客。如此节俭的人还真是不容易,一般人是很难做到的,因为被人称做“小气鬼”、“铁公鸡”是非常难过的事情。

相信大多数人都不会喜欢被人称为“吝啬鬼”、“一毛不拔”,因此,经常有“打肿脸充胖子”的人出现,即使是虚张声势,也不能没面子。

由以上这两种人之间的差异,我们可以说:是否能成为一位富翁,就在于你是否能接受“小气”、“吝啬”的称号了。

社会上在使用金钱方面,常会受到大家注意,如果自己用钱的方法受到批评,便会感到难以忍受;相反地,如被称赞是个“善于理财”的人,就会觉得自己非常有能力而感到高兴。

其实,每个人处理金钱的方法,与他人并不相干,纯属个人自由。然而,他人的评语却会带来强烈震撼。

那么原因何在?

当归纳结果后才发现:存钱的方法与个人判断能力、方向有密切关系,与遗传则无关。

在另一方面,人的欲望也与理财方式有关,如果自己的理财方式被批评,就像将自我欲望在他人面前展露一般,会非常地愤怒。

由这些例子,可知任意地批评他人的用钱方法,无



异于伤害别人自尊、甚至破坏他人声誉,应当尽量予以避免。

相信没有一个人会对赞美之词无动于衷,明知道只是奉承谄媚的话,也会让人感到愉快。因此,即使是一毛不拔的“铁公鸡”,在众人的鼓舞下偶尔也会大方请客的。

## 2. 人的用钱方法可能与自己尊敬的人相似

**\*模仿自己尊敬的人用钱、存钱的方法,可使你存较多的钱。**

在日本企业界中有一位企业家吉本晴彦,向以独特的吝啬哲学遐迩闻名,他在参加宴席时,若有吃不完的菜肴,必定打包带走,有关他的节俭故事真可以写成本“吝啬集”了。然而他并非单纯的吝啬小气,还懂得将小钱攒成大钱,在大阪车站附近盖起一座又一座的大楼,是个非常善于用钱的人。

某家杂志社曾经报导过有关他家庭的情况,竟然意外地发现他的儿子在运用能源及使用金钱方面,更胜父亲一筹。

吉本先生本人经常因忘记随手关灯而受到儿子的责备。或许大家都以为他们父子之间的关系一定非常恶劣,连此芝麻小事都如此计较,事实却不然。我相信



他们的感情必定非常融洽,因为人在无形中表露出的言语行为,经常会酷似自己所尊敬的人,此种行为在心理学上称为“一致性”。

其实在小的时候,从模仿父母亲的行为、语言、声调,进而学习社会生活、社会礼教规范,这些过程皆以父母亲为学习的蓝本;青少年时期可能会将模仿对象转为学校老师或其他师长。大至生活态度、学习方法,小至吃饭喝茶等动作,都会直接、间接地模仿自己尊敬和喜爱的人。所以常有人打趣地说“你们真是同一个模子印出来的”,用来比喻吉本父子的行为。

在高中时期我有一位朋友,他对生活的态度非常严谨,不喝酒、不抽烟、不上游乐场和弹子房,更不喜欢嘈杂的热门音乐而只听古典音乐,与大家几乎格格不入。然而,上了大学之后,他显著的改变令我非常讶异,不仅进入摇滚乐团,更对舞蹈着迷,也和同学一起上弹子房打弹子。如此的转变原本是源于一位学者,他非常崇拜对方的丰富学识及经验,还有对音乐的执著,久而久之,就模仿了他的一切。





### 3. 储蓄期间不可领款

**\* 如果想拥有积蓄,在尚未达到 100 万时,不可领出来使用。**

据说,家电业者若想让产品能够畅销,就得将价格定在消费者容易接受的范围内。以日本为例,10 万日元以下为消费者比较容易接受的范围,过去电视机也是如此,最近录像机的开发也采此政策。

其实尽管价位高于 10 万日元看来似乎差不多,但实际情况显示,它的销售率比 10 万日元以下的产品往往逊色许多。

那么这是为什么呢?

这是因为一般人对某种产品的价格都会在心中定下一个标准——亦即容易接受的价位,一旦超出这个标准,便会产生排斥心理。这种现象正可运用在有关存款方面。享有“赚钱之神”封号的邱永汉先生就曾在他的著作中指出:“拥有存款 100 万元就好像一块砖那般稳固,因而不会想把它击碎。”换句话说,一旦存款达到了心中的某一个程度时,便会更想多存一些,而不愿将存款领出来使用。

可惜的是,一般人通常很难下决心将存款存到 100 万,也因为一直未能存满,在这期间便会慢慢地将