

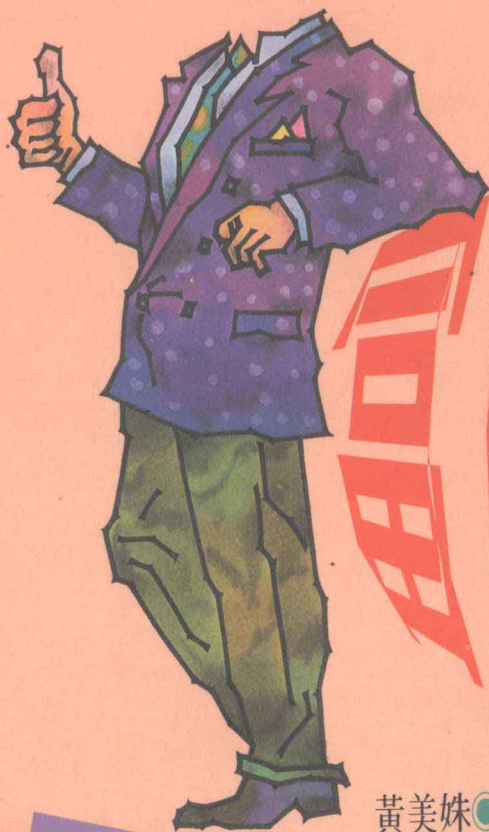
人

生

新

境

Albert Ellis & Patricia A. Hunter ● 著



黃美姝 ● 譯

我們能以理性處理金錢嗎？

為什麼我揮霍無度，

如何停止？

人生新境⑨

富而好理——我們能以理性處理金錢嗎？ 為什麼我揮霍無度，如何停止？

Albert Ellis & Patricia A. Hunter 著

黃美姝譯

人生新境⑨

富而好理

——我們能以理性處理金錢嗎？
爲什麼我揮霍無度，如何停止？

·A17020·
81.11.1336

中華民國八十一年十一月初版
有著作權·翻印必究
Printed in R.O.C.

定價：新臺幣180元

著者	Albert Ellis &
	Patricia A. Hunter
譯者	黃美姝
發行人	劉國瑞

出版者 聯經出版事業公司
臺北市忠孝東路四段555號
電話：3620137·7627429
郵撥電話：6418662
郵政劃撥帳戶第0100559-3號

行政院新聞局出版事業登記證局版臺業字第0130號

ISBN 957-08-0858-6(平裝)

WHY AM I ALWAYS BROKE How to Be Sane About Money

Copyright © 1991 by Institute for Rational-Emotive Therapy
Chinese Translation Copyright © 1992, by
Linking Publishing Company, Taiwan R.O.C.
Published by arrangement through CAROL PUBLISAING with
Big Apple Tuttle-Mori Agency, INC.
All right reserved.

**富而好理：我們能以理性處理金錢嗎？為什麼
我揮霍無度，如何停止？** / Albert Ellis, Patricia
A. Hunter 著；黃美姝譯。--初版。--臺北市：
聯經，民81
面； 公分。--(人生新境；9)
譯自：Why am I always broke: how to be
sane about money
ISBN 957-08-0858-6(平裝)

I. 理財

563

81005620

目 次

第一章	揮霍無度的國度	1
第二章	我們能以理性處理金錢嗎？	35
第三章	為什麼我揮霍無度，如何停止？	55
第四章	以RET解決揮霍問題：改變基本態度	83
第五章	追尋愛與處理金錢：單身男女的困境	103
第六章	晚年的財務：金錢管理與老化	121
第七章	身為女性的理財之道	139
第八章	不落人後：家庭與金錢管理	161
第九章	處理揮霍無度及節儉過度的特定認知方法	177
第十章	處理揮霍無度及節儉過度的特定感情方法	183
第十一章	處理揮霍無度及節儉過度的特定行為方法	187
第十二章	結論：新的財務生活型態	191

第一章 揮霍無度的國度

健全的社會得學會量入為出，急速高漲的赤字是我們不肯學習的象徵，而國家所欠的債務則是最明白的證據。

——墨爾肯（Lawrence Malkin）《國債》（*The National Debt*）

美國人陷入了瘋狂的借貸熱潮，越來越多苦惱的借貸人定時出現在放款顧問的門口。佛羅里達南部消費者信用諮詢服務（**Consumers Credit Counseling Service**）的執行董事麥克紀希（**Andrew McGehee**）說：「我們的業務供不應求。」這個非盈利的服務單位最近一年來為2244個家庭提供了諮詢服務，較前一年增加了17%，而且還在繼續成長。而全美共有245個辦事處的全國消費者信用基金會（**National Foundation for Consumer Credit**），也報告消費者申請信用的人數，遠比過去五年任何時候都來得多。

人不敷出已成了全國的問題，有些專家說，借貸太容易了，簡直要有堅強的意志力方能抵抗其誘惑。芝加哥AT&T貝爾實驗室的一名電腦工程師說：「過去兩個月我收到了如雪片般的萬事達（**MasterCard**）金卡和威世（**Visa**）金卡的廣告申請表，上週我一天之內就申請了三張。」

除此之外，放款還錦上添花地在消費者眼前晃著容易透頂的信貸管道。許多銀行現在讓個人貸款者也有高額的信用額度，從前這種服務只提供企業而已。明尼亞波利市的諾韋斯特銀行（**Norwest Bank**）個人融資允許的信用額度通常是兩萬五千美元，但也可以超過十萬美元，該銀行同時還提供汽車、遊艇貸款，可減輕每月支付的款項將近一半，這種貸款期限為數年，直到最後到期時得一次繳交大筆款項。汽車廠商貸款的條件也放寬許多，福特汽車貸款估計目前貸款者有**45%**借期為六十個月，而非以往常見的三十六個月。

「美麗的信用貸款，這是現代社會的基礎，」馬克吐溫——我們偉大的諷刺文學家如是讚嘆說：「誰說這不是互相信任，接納永無止盡人類諾言的時代呢？」如墨爾肯在《國債》一書中所引用的，這段話原出於馬克吐溫及華納（**Charles Dudley Warner**）關於行為過分的小說：《鍍金時代：今日的故事》（*The Gilded Age: A Tale of Today*）該書成於1873年，正是因國外投機客炒作美國鐵路債券而引起國際財務恐慌的年代，而這也是其後五年經濟蕭條之序曲。

更近一步來看，1974～1984年間，全美國消費者債務增加了**173%**，每一個男人、女人，和小孩所背負的債務由一萬零二六四美元暴增至二萬六千五百六十六美元。大量的債務充塞在我們經濟的各階層——個人、企業，和政府之間。以國家來看，美國背負有七兆美元的赤字，總數還在不斷竄升，連馬克吐溫亦將為之大驚失色。

我們借得過分、花得也過多。1986年末，美國人稅後淨收入存在銀行中的比例還不到**2%**，較十年前的一半還少。就外貿赤字而言，流動的現金已經成為一汪負債，因為美國每年向國外採購的朋馳、豐田、巴黎時裝，及赴歐洲旅遊的花費，較國外向美採購的波

音七四七、卡特皮勒推土機，或堪薩斯州小麥還多出約五百至一千億美元，美國生產的商品無法支付美國所要的一切。

雷根總統1981年擔任美國總統時，美國的負債約是一兆美元，如果有人想把這些錢都印製出來，相當於把千元大鈔排列起來列成六十七英里長，雷根總統未能讓民眾瞭解1985年時，負債鈔票已長達一三四英里。1985年是自本世紀初以來，美國積欠全世界的款項首次超過全世界積欠美國的款項。

雖然美國人現在每年消耗七十萬磅魚子醬，是七〇年代末期的四倍，但實際上經濟已有所改變。全美國，尤其是中產階級，都無法得到以往習以為常的加薪。在五〇、六〇年代，美國人陶醉在向上的動力永不會停歇的想法中，事實也是如此。艾森豪時代，一般家庭收入增加了30%，在甘迺迪和詹森時代又增加了30%，1947至1973年間，家庭收入成倍增加，國民生產毛額每隔三年左右就創新高，生產力也加倍提升。然而不幸的是，這個比例隨後即呈疲軟，保持水平狀態，結果是受過高等教育的嬰兒潮新生代遇上這轉型、蕭條的經濟。而不景氣的經濟情況，美國目前面對的信用問題不過是其副產品之一。舉例來說，1985年因借債上大學拒不還債而被政府控訴的106名紐約的市民中，有五人是新進的投資銀行家、五人是醫師、兩人是牙醫，其他還包括大學教授、會計師、電腦程式設計師，甚至還有三名警察。簡而言之，美國人在抑制消費、提高儲蓄上，有特別的困難。日本人的儲蓄率是美國人的六倍；德國人是美國人的兩倍餘——雖然美國人是世上薪資最高的人。

當然，並不是每一名美國人都是大受挫折、「毫無指望」、揮霍無度的人。有些人收入雖儉，財務上卻極有紀律，他們能度想度的假、買些奢侈品，還能在有急用時，順利度過難關。他們是怎麼做到的？身為心理學者的我們樂於在此指出，量入為出者和揮霍無

度的人除了階級及其他外在因素不同之外，最大的差異還是因為個人的心態、情感與行為的不同，如果仔細觀察這些人節省的習慣，就可發現我們這個「瘋狂借貸」的社會可以接受：處理金錢資源更有效的新方式。在健康產業中，重新教育大眾遵從較有益健康的行為已獲成功，如教導人有氧健身、缺鈣的危險及膽固醇之害就是其中三例，因此我們就在本書中提出：為什麼不教導人們維持長期財務健康的基本之道呢？

為什麼有這本消費模式的書？

也許（我們希望）你會想：「希望這本書真的能協助我矯正荒謬的消費習慣！我真怕每個月要付賬單的時候。我的財務生活亂得一團糟！該是讓外力協助我的時機了！」

是的，是時機了！許多教你如何自助的書的確能協助你改變個人習慣，但若實際點來看，是你自己陷入困境，因此若想藉外力之助，而不用自己的才智能力脫離困境，對自己就是一種傷害，我們只能協助你運用你的智慧，解除困難。

千萬不要像大多數人一般，只有在牽扯到大筆財務利益時，才考慮金錢問題。不要以為投資股票或是在房地產獲利，會比維持每日的預算，保持你的富足感更有趣。你應試著在處理你的財務習慣時，不再沮喪退縮，切記——不要以為收入高就會更快樂，因為財務上的無力感是不分收入高低都會發生的。弗萊德曼（Jonathan Friedman）在《快樂論》（*Understanding Happiness*）中說：「一旦收入足敷所需，則你所擁有的金錢多寡與快樂與否即無關聯。超越貧窮層面後，收入與快樂之關係極其微小。」

《今日心理》（*Psychology Today*）雜誌曾作過一項實驗，內容是通貨膨脹及個人的財產是否與快樂有關，結果發現對自己的財

務狀況感到滿意者，未必是收入最高者。

這也就是說，年薪六萬美元的人也許和收入僅能餬口的人一般沮喪，覺得一無所有，他們對自己財務狀況的感覺，也許比實際狀況更為重要。我們對自己的財務有什麼樣的感受，以及這種感受若成為一種折磨時，該如何去改變它，將是本書的兩個主題。

揮霍無度的意義

當我們稱人「揮霍無度」時是什麼意思？是指他在消費用品、社交活動、娛樂休閒等場合花費的比計畫中的多。揮霍無度的行為短期內相當刺激滿足，但長期來看卻有弊無利，不切實際。揮霍無度的人通常藉信用卡之便，作了散財童子，卻危及其長期的目標，例如雖家人花下大筆金錢作昂貴的旅行，卻未考慮子女將來上大學的教育經費；或是買下昂貴華服，卻未省下足夠的錢來購置夢中小屋的婦人；或是買下拉風跑車，卻未裝修工作場所的商人。

不用說，揮霍無度不是少數人的毛病，國家的外債也不會因少數人讀了類似本書的自學書籍就消失，但我們仍可由能夠控制借貸習慣，不受金錢問題所制的消費者處學習。並非人人都揮霍無度，本書的前提就是：你的財務狀況端視你這些年來所學得並教導自己的金錢態度而定。何不發揮一下想像力，想想能控制自己財務的情況該有多好？

身為心理學者的我們，每天都可以看到因各種心理問題導致揮霍無度而前來求診的病人，其中有些因迫切地渴望成就，極度需要在自己和他人面前擺出成功的姿態；有些則因渴盼愛與認可，因此花錢追求，拚命送禮物給朋友家人，或是在社交活動上花費無度，反而未能實現其長程之夢想。對他人的敵意和憤怒也會使人投入紓解心情甚至具破壞性的揮霍行為，在此時，對不快之感的厭惡與不

能容忍一般的挫折的心情，也會導致不必要且不合理的購買行為。

下面的幾個案例中，說明了人們以毫無意義的方式花錢的情況，我們保存了這些年來與各種病人在作治療時的談話內容，以便讀者了解心理態度與財務行為之間常有的關係。

追求更高成就者

第一個案例男主角叫蓋瑞，是個相當成功的保險業務員，與擔任教師的妻子和兩名子女過著舒適的生活。他會有什麼財務問題呢？他經常會無節制地以大手筆禮物使妻子兒女大吃一驚（豪華型的凱迪拉克汽車是他最近新購的項目），而他卻像什麼事也沒發生一般。他並不先告知家人，而是突如其來的把禮物帶回家。蓋瑞家雖然在好幾家銀行和信用卡公司都有大筆債務，但他仍不斷地購買代表社會地位的物品，以證明他個人和財務上的價值。他的理由呢？是希望提高自尊，使自己感覺更自在。

蓋瑞買下昂貴的物品之後，立刻覺得自己有了力量，他感到一股驕傲，彷彿喚醒自我的腎上腺素流過血管，使他駕著豪華車輛招搖過市時，飄飄欲仙。然而最後他仍得回到塵世，為他任性的舉止付出代價，使得維持家用的壓力更大。蓋瑞前來求助，討論其問題時，不論其精神或財務都抑鬱不振。

「我恨我自己使家裡又添了債務，但這彷彿是難以打破的模式，我前賬未清，就又花錢。我氣惱自己，太太也氣惱我，但我卻一直無法停止。」

我（派翠西亞）問道：「可否舉一個最近發生的例子？」

「當然，就如那輛凱迪拉克吧。我那一週工作表現很好，由於已有兩個月的業績都很差，所以我想酬庸自己一下，因此當我聽到凱迪拉克的種種，便覺得它或能使我自覺是個贏家。我有點像半強

迫的買下它，因為我怕自己不買，工作又會陷入低潮。我以為凱迪拉克可以向任何人顯示我表現多好，因此使我不致陷入低潮。」

「那有效嗎？它是否使你覺得更有自信，而如你所願地銷售得更成功？」我問道。

「可以說是，也可以說不是。開頭我覺得很好，但後來我開始擔心有沒有能力付款，這使我工作分心，再後來我太太也擔心，而且因我沒和她商量就購買而生氣，這使得我的目標更難達成。」

蓋瑞想鼓舞自己更有自信嘗試下去，長期下來並未收效。他其實應嘗試無條件地接受自己，而不必管他人的想法。選擇先接受自己，比起花大錢來擴充自我，是較不昂貴，且較有效的方法。

再回到當時的治療過程。「蓋瑞，當你失去信心，覺得意氣消沈時，心裡在想什麼？你記不記得當時你的態度？」

「我記得我想到，如果我是個成功的人，就能夠購買好的東西。我已四十歲了，我想，天啊，我該買什麼好呢？我觀察我所認識的成功朋友，他們不是在歐洲度假，就是在海邊買了房子，我想我比不上他們。買下凱迪拉克只是讓我嘗試覺得舒服一點，在朋友面前更有自信的方法。」

我問道：「所以你認為有輛豪華的凱迪拉克，就等於有個成功的你？」

「是的，我覺得買下它會使我成為更成功的人。」蓋瑞看來一副認命的樣子。

「為什麼買下凱迪拉克會使你成為更成功的人？」

「因為我能買得起這種高級車，或者至少別人以為我買得起它。」他嘆息道。

「讓我再說明白些。你觀察身邊的人，發現像你這個歲數的人都很成功，生活美好，於是你自嘆不如，是不是這樣？」

「的確如此，我開始覺得自己賺錢不夠多，是個失敗者，甚至整个人生都失敗，因此我的態度相當消極。」

「也就是說，你根據這些成功的『標準』來衡量自己及你的人生，認定自己是失敗者，而覺得沮喪？」蓋瑞看來深受挫折。

「是的，我覺得我得買些好東西來證明自己不是失敗者。」蓋瑞困窘地說。

顯然，蓋瑞對於成功的意義並沒有清楚的概念，他以別人的標準來衡量自己，而且並非僅衡量自己的成就，而是衡量他的「自我」或「本質」。同時，蓋瑞也忽視了自己許多可以算作「成功」的美好品質。當人們像蓋瑞一般想要趕上他人期望而做不到時，就容易產生負面、沮喪的態度，也容易揮霍無度，使自己覺得好過些。蓋瑞花錢的動機多少算是積極的，因他正試圖使自己由沮喪中掙脫，並以購買凱迪拉克來證明自己在財務方面的能力。他寧可拆了東牆（財務安全）補西牆（追求成就的需要），只是這個策略並沒有效，因此我們要用個新策略，徹底探討他非理性想法的來由。

「蓋瑞，當你見到週遭朋友都相當成功時，心中究竟在想什麼？你怎麼認定他們比你成功？」

蓋瑞想了一會兒：「他們似乎擁有更多物質，外表看來也較成功。」

「能否舉個較確切的例子？」

「當然，我的朋友莫特有兩輛凱迪拉克，還送他的孩子上昂貴的大學，他看來似乎超級成功，我在他身邊簡直不能相比。買一輛凱迪拉克只是我也許能和他同樣有自信的一種方法。」

「你真的需要凱迪拉克嗎？你現有的車不好想換車，還是你真需要一輛新車？抑或是因為莫特有兩輛凱迪拉克，使你也想買一輛？」

「我現有的車車齡已經三年了，但我得承認我是覺得凱迪拉克

可以使我覺得更成功，像莫特一般。」

「假設你說的是對的，莫特真的如你所說那麼成功，同時我們也假設你財務上不如莫特，縱使如此，你又為什麼要覺得自己不如人？為什麼你要模倣莫特，而不作你自己？」我繼續詢問他。

「我當然想尊重自己，但我認為自己應該能賺一大筆錢，我覺得真正的男子漢應該不畏艱難，在事業上有所成就，但有時彷彿我的成就不如理想。」

我喜歡蓋瑞的誠實。「如果你依自己的速度前進，只要朝你選擇的方向，雖然速度和其他人不同，會有什麼關係呢？」

「我已超前自己的速度，但卻比其他人的慢得多。」

「只要是這樣，為什麼你不接受自己是人而非一成不變的電腦這個事實？我希望你嘗試以新的眼光——較人性的眼光來看待自己，同時在開始因財務上步伐不夠快而壓迫自己時，勸告自己。當然，成功很好，但當你不能完全成功之時——而且沒有人能如此，不妨告訴自己，你是人，能以自己特定的步調前進。不要因自認失敗自責，再用昂貴的物品來拯救自己。」

「像凱迪拉克的物品嗎？」蓋瑞笑道，他已掌握住重點。

蓋瑞繼續在我們的理性—感情治療（Rational-Emotive Therapy，簡稱RET）中，探討他的想法，他逐漸發現雖然人們可以評斷自己的表現（如銷售或賺錢），但若想要以全球性、什麼都包括的標準來評斷自我、本質，或存在，卻是不合理的，因為賺錢只是你所做的一件事，並不等於你或你的人格，而你可以如我們在RET中所教導的，學著接受自己，只因為你活著，只因為你願意如此做，沒有條件，沒有特殊理由！是的，接納自我，只因為你決意如此。

蓋瑞運用理性感情治療而無條件地接納了自己——雖然他的銷售成績未見得多好，但他已不再沮喪。他的消費習慣也有了改進，

因他不再需要揮霍來「證明」他的成功。

我們用這個案例來說明人們常為了解決「自我」的問題，改善他們沮喪的感受，而有「炫耀」的購買行為，然而這只會增加他們已存在的財務壓力。「炫耀」式的購買及花費一點用也沒有，尤其是以長遠的眼光來看時。

愛得太切的女人

讓我們再舉喬琪亞的例子，她是華爾街一家知名法律事務所的律師，她的收入很高，足可在曼哈頓高級住宅區過優渥的生活，但她卻告訴我（艾伯特）她簡直省不下一毛錢。她來治療是因為她無法籌足款子購買現在租用的公寓，而若她再不趕快付出頭期款，就有其他買主要購買了。喬琪亞開始說她的故事。

「我不知道自己錢是怎麼花的，但每次發薪日我都發誓要存點錢，到下次發薪時，我卻發現又過了兩週，而我又透支了。說到錢，我真是輸家。」這是另一名沮喪的病人，而她略有誇張。她並不在意儲蓄，但在她生命的其他層面，她卻有精明的財務頭腦，也絕非輸家。根據《今日心理》雜誌的調查，大部分女性對金錢的態度都比男性缺乏信心，對自己的財務狀況也較不滿意，喬琪亞就是其中之一，她也像其他女性一般，覺得自己較無法控制自己的財務，而錯誤地自認為是輸家。

喬琪亞有個相關的問題，那就是她極希望自己受歡迎且受人喜愛。應邀參加社交場合時，她總覺得自己非得買一套新衣服，打扮時髦不可，同時她還得帶一樣昂貴且獨特的禮物送給女主人，好讓女主人常常想起她。親戚中有人生日或結婚週年紀念時，她也要送他們精心挑選的禮物。

「我不常見到他們，那麼至少我可以讓他們知道他們生日時我

在想他們。」喬琪亞還覺得她有必要維持繁忙的社交活動，包括時常上餐廳吃大餐，其實她本可以在家吃較實惠的食物。因此難怪她的薪水在她繁忙的社交及慷慨的贈與中，花得涸滴不剩。

「我曉得你買新衣服、有繁忙的社交，又關心你的親友，一定相當滿足，但是這些花費是否比你想買的公寓更重要呢？」我說道。

「當然我該儲蓄買房子，但我就是受不了我得擔負的社交義務。我一開始存錢，就立刻有宴會、餐會，或生日宴必須參加。」

「必須參加？必須買昂貴的禮物？若你不參加，或參加而以較便宜實惠的方式來表達你的關切，會怎麼樣？」我希望她意識到自己對社會壓力的神經反應。

「我不知道，我想可以試試看，但我的親友會怎麼看我？我知道他們期待我送的禮物，我也喜歡協助親友，感受到自己被需要的歸屬感。」她的態度果決。

當然，希望有所歸屬有人喜愛是相當健康的目標，像喬琪亞這樣的單身女郎在我們這樣成雙成對的世界中獨自生活，實在是挑戰，但她處理得很好，她感到快樂、有用，充實，這原本該是屬於她的。另一方面，喬琪亞也未嘗不可表現得更好，又能節省一點錢，只要她能改變自己的某些態度，放棄某些迫切的需要，以及「愚昧的愛」。

我又嘗試向她說明，「喬琪亞，我們有許多壞習慣都是因為昧於對自己生活的想法，只要人改變他們對某種情況的想法或信念，行為也就會隨之改變。就你的情況而言，我想你最好仔細檢討你的想法及你對自己揮霍行為的態度，也許你這麼做有其緣由。」

「但我並不喜歡揮霍，父母親教我節儉，只是我喜愛和人交往，也喜歡活躍的社交活動。」

「你的態度很積極，」我繼續說「但若有一段時間，你不能那麼活躍，那麼惹人愛呢？如果你暫時得減少你的活動，那麼你會有

什麼感覺？」

「我可能會立刻說沒關係，慶幸解除了一大負擔，但這種想法又教我感到不安。」她說，「如果如此，真不知我的生活會變成什麼樣，我總受人包圍，我相信這是我的優先選擇。」

「你是否看出你認為社交不只重要，而且神聖，因此你不願把收入儲蓄起來，寧可花在他人的身上？你似乎贊成你的消費型態，因為它支持你的信仰。如果你能說服自己接受改變過的觀念，例如社交的確重要，但不能犧牲自己長期的幸福呢？」

「我從沒那樣想過，」她說，「但你說的對——改變後的觀念的確對我在節省上能有所幫助。沒錯，我總是把錢花在其他人的身上，而未做長期收入的打算。」她掌握了要點。

「讓我再說明白些，」我說：「你想花錢讓人喜歡你，但若你只注意這個欲望，就會與其他的欲望相衝突，也就不能存錢作長期的儲蓄和計畫，因此你可有時花錢在朋友身上，有時又為自己儲蓄，就不會強迫自己揮霍了。」

「但我的確常強迫性地揮霍。」

「正是如此，因為當你揮霍無度時，有比欲望更強烈的東西，猜猜看是什麼？」

「是需要嗎？」

「沒錯，是迫切的需要。當你只是適度地為朋友花錢，那是你的欲望，你想要他們的贊同，但當你強迫自己為他們花錢時——」

「變成我需要它。」

「是的，或許可以說是你愚蠢地以為你需要如此，但實際上卻未必。」

「未必？」

「是的，為什麼你得揮霍無度？有誰規定你得為朋友花錢？」