

成为百万富翁的个人理财秘诀

钱 顾问

三十余万字的金玉良言
集理财技巧，配合大量实例
是我国最新、最完整的
个人理财大全

北京大学
傅方剑 柳自立 编著

文硕会计丛书

企业管理出版社

只要善于理财，人人都可能成为百万富翁

北京纵横商务管理研究院院长 文 硕

若时光倒转 20 年，钱，仍然是一个十分肮脏的字眼，为人们所鄙视。而如今，钱，却成为一个最富有魔力的字眼，是芸芸众生梦寐以求的“偶像”。

市场经济的大潮席卷了全中国，五千年的古老文明在饱受冲击与阵痛之后，人们开始形成新的伦理观、道德观，新的价值观、人生观。“君子不言钱”的时代已经一去不复返了，随之而来的是“君子爱财取之有道”的时代。这也是市场经济最深刻的基本原理之一。

钱不是万能的，但没有钱却是万万不能的。这是事实，事实往往是冷酷的；这是真理，真理往往是赤裸裸的。

钱，对于我们已不再陌生，离我们已不再遥远，是伸手可得的东西，甚至如探囊取物，易如反掌。关键在于你的眼光，你的才能，你的机遇，还有你的理财技巧。有些人抱怨自己太穷是因为没有机遇，或“命太苦”，但殊不知“机遇总是垂青那些有准备的头脑”，只有当你对怎样赚钱、怎样花钱有了一些较为深刻的认识之后，你的潜能才能得以施展，你的机遇也就越多。只要善于理财，人人都可以成为百万富翁。这正是本书的宗旨。

关于钱的学问，无非有两方面：一是积累财富，二是运用财富。说简单点就是如何赚钱的学问和如何花钱的艺术。纵观目前中国的经济发展形势，大多数中国人正走着上坡路，正朝着自己梦想的顶峰攀登。因此，这本书首先关心的是那些现在钱不多，正需要钱却不知如何赚钱的人。这就是投资的学问。也许有人要问：“既然我没有钱，却又怎样去投资”？问题的答案在于观念的转变。试想一下，难道所有的百万富翁都是生下来就睡在金摇篮里的吗？绝对不是。百万富翁在成功之前，往往是一贫如洗；家徒四壁，但他们有着常人不能有的敏锐的目光，有自己的盘算。他们知道如果自己勤劳一些，再节省一些，逐渐会有一些小积蓄，然后把这些小钱投资到能增值的项目上，进而如滚雪球般，钱滚钱，财富也就随之而来。必要时，“借鸡生蛋”也是一种技巧。你借别人的鸡生了蛋，然后蛋化为鸡，鸡又生蛋，如此还清了别人的鸡和蛋，自己也是硕果累累。

据说有钱人的苦恼比穷光蛋还要多。因为创业容易守业难，大富翁总是担心有一天自己的财富会化为乌有。“坐吃山空”，其实他们最需要的就是理财的学问，既需要把自己的钱投资到能保值的地方，又需要节约开支，懂得如何花钱的艺术，使自己的每一分钱都能买到最大的快乐。这也是本书的又一个目标。

实战家最讨厌的就是纸上谈兵。只有在实战中才能求生、求胜，经验来自于战场，而不仅仅是兵法。但在实践之前，我们每个人都需要对自己有一些了解和透视。“知彼知己，百战不殆”。因此，在本书的最后，我们安排了测验篇，以测验你的金钱智商，探索你的致富潜力。

千里之行，始于足下。我们衷心希望每一位读者都能成为百万富翁。

序

台湾工商会计文教基金会董事长 梁再添*

在人人都想致富的今天，如何于琳琅满目的投资工具中选择其一，实在是一门学问。

由于每一项投资工具都有其不同的风险与报酬率，因此不见得适合每个投资人：有些人希望安安稳稳地过日子，他可能仅以储蓄方式累积财富；有些人希望获利迅速、赚取高报酬，因而选择风险性及报酬率均高的投资工具。其实，没有一种投资工具是无缺点的，也正因为如此，分析各项投资工具、研究整个投资环境、评估投资前后的利差……就成了投资人在进入市场前，必须预先研究的课题。

然而，一般人若没有具备完整的专业知识，又如何面对瞬息万变的投资市场？此时，一本好的工具书是不可或缺的，在资金的运用、投资工具的决定及投资方案的规划方面，它都可以提供较完善的资讯，避免投资生手，在贸然投入市场后，蒙受不必要的损失。

本书针对各种投资工具的特性，作了深入浅出的分析，其中列举的各种投资工具，是一般个人投资者的最佳利器。“工欲善其事，必先利其器。”想要在竞争激烈的投资市场获利，则只有擅长搜集资讯、运用资料的人，才能掌握先机、赢得胜算。

任何投资工具皆有风险，投资收益率愈大，相对地风险也愈高。因此，尽管有人血本无归，投资市场中仍然有人前仆后继、愈战愈勇。此时投资人的当务之急，是了解投资风险、设定理想的投资目标，再根据个人可用的资金，妥善规划运用。所谓“两利相权取其重，两害相权取其轻”，方能获取最高的报酬。

国民财富愈见增加，投资市场发展愈形热络，投入市场的人也随之增加，国人已逐渐了解到储蓄并非唯一的投资渠道，而且光靠储蓄并无法致富，因此积极投入股票、共同基金、外汇、期货……等市场，殊不知应该建立正确的投资观念，避免人云亦云，才能做到“长期投资”而非“短期投资”。

投资市场的冷热，可以成为国家经济的先期指标，但须防范过热后就会进入衰退期。经过本书学者专家的分析之后，具备了基本的专业知识，才有能力判断进出市场的第一时间。总之，想以投资致富的人，不能只靠运气，自我的专业训练更是刻不容缓的事。当进入投资丛林的实战里，宜知所进退，随时调整投资策略，以适应瞬息万变的环境，拥有健康的身心，始能享受投资致富的成果。*梁再添先生系台湾颇具影响的钱顾问、个人理财专家。

钱 顾 问

第一章 人无远虑，必有近忧——制订理财蓝图

什么是个人理财？

现代生活就是理财生活，理财与投资已成为人中至关重要的课题。

最近一、两年来，我们常常听说：“人均国民收入超过 1000 美元，就是进入了个人理财时代。”有些投资服务业更进而引申，在这样的时代，人们有必要摆脱过去“个人储蓄时代”的习性，应积极地进行投资。

事实上，这样的说法未必正确。根据这种说法，好象没有一定的“财力”，就不能理财似的。另外也有人说，我国民众一向缺乏理财的观念，不大懂得理财。这种说法也只对了一半。由于人们过去确实不怎么富裕，所以不太懂得先进国家的理财方式，这是真的，但如果说，国人欠缺理财观念，不会理财，就不正确了。

因为，理财，简单来说，就是“处理钱财”。只要有一点钱财，做了运用和处理，就是理财。有钱人有有钱人的理财方式，没钱人有没钱人的理财方式，都在理财。另外，有人理财理得较好，有人理得较差，也都在理财。有些人有计划，有意识地进行理财，有人则糊里糊涂地料理钱财，完全都不自知，但也都在理财。

因此，理财这个观念，其实很简单，而且非常广泛地和每一个人发生关系。理由很简单，除非是呆子或白痴完全不知钱为何物，否则每一个人自小到老，都有“钱进钱出”的理财行为。

根据这样的解释，我们只能说，人均国民收入超过 1000 美元，人们的手头比较宽裕，能够进行较好地理财，或比较能用先进国家的理财方式来进行钱财的处理。

比较起来，先进国家的理财方式确实比我们过去的理财习惯或做法有系统、有步骤、有效率，较能把钱财作最大效用的处理。这是因为，在过去，这些国家已经累积了不少的理财经验，并从经验中发展出有系统、高效率的方法。

我们也常常听说：“金钱财富，生不带来，死不带去，有钱就该好好地用。”的确，金钱只是一种媒介，本来就是该用来为我们的生活服务的，因此，理财也应该以此为目的，本书就是希望以介绍现代的理财观念和方法，让国人可以妥善使用钱财，提高生活水平。

前面也提过，理财所牵涉的人或组织团体很广泛，所以有所谓个人理财、公司理财……之分，本书所介绍的，主要偏重个人、家庭部分，也就是个人如何把钱财作最大效用的处理和运用。

为什么要好好理财？

有计划、有系统的理财，可以增加收入、减少支出，提高家庭的生活水平，并且储备未来的养老所需。

我曾经听说这样一件事：有一位妇女老是向她的朋友抱怨自己的先生太会花钱，不懂得节制，以致于到现在还住在原来的一幢破旧的房子里，一遇到雨天就碰上外面下大雨，里面下小雨的窘况，但也只能无可奈何。然而先生知道了，当然也有话要说：他认为自己每天已经很辛苦地在工作了，一个月少说也赚了三四千，弄不清楚为何钱还是不够用。其实，归根到底，问题还是出在家庭理财上。

你可能听说过，有些有钱人不仅付税不多，而且能利用钱滚钱，赚取更多的财富。相对而言，多数人却让税收减少了不少收入，能用于投资的，已经所剩无几，而且，这些投资也常常是听人提及或看了报章上相关报道后，一时兴起作的投资，往往也赚不了什么钱。

这期间的差异是，有钱人可以利用经验老到的理财专家或顾问来替他们节税赚钱，一般人则无法负担大笔的顾问费用。不过，只要你愿意，花点时间好好规划自己的财务，还是可以避免“外边大雨，里边小雨”的窘况的。

我们前面提过，理财可以说是生活的一部分，因为我们一生都无法与金钱脱离关系。而理财要理得好：就须像清理财顾问一样，要做好计划，并持续不断地去执行并改进，才能从理财中受益。

一般而言，理财应该能达成下列目的，才能算理得好：

1. 可以增加收入

每个人的收入来源可能都不相同，有人继承家产，靠家族企业获取收入，或不事生产坐收利息；有人做生意或自己开创事业；有人则受雇于人领取薪资；理财贵在能“开源节流”，在开源方面，就是通过理财，在现有的财富基础上增加或创造财富。投资获利算是这方面最典型的努力。

2. 可以减少不必要的支出

也就是通称的“节流”。任何人都不可能在处理钱财时“只进不出”，只是，支出的方式与习惯，也是人各有异。有些人挥霍无度，有些人过于吝啬。善于理财的人则在支出时让花费发挥最大的效用。另外，对于税收这种“必要的罪恶”，理财的原则是“能少则少”；对于各种意外遭遇的损失，则利用可能的救济途径（如买保险）来弥补。凡此种种，都是希望将支出减少至最低。

3. 可以提高个人或家庭的生活水平

开源节流的结果，个人或家庭就可以有较宽裕的经济能力来改善、提高生活水平，丰富生活内容，甚至增加生活的享受。由租屋而居到拥有自己的房子，由搭车上班到开自己的座车，或由寓居国内到出国旅游等等，都是这方面的具体实例。

4. 可以储备未来的养老所需

任何人都不能工作一辈子“鞠躬尽瘁”，严格说来并不值得鼓励。而除非是家财万贯，多数人在离开工作退休后，都会丧失固定收入，有些人虽有子女可以奉养，一般而言，还是需要要有独立的经济能力，才不致于生活窘迫，晚景凄凉。所以，在自己还有工作能力时预作准备，储备退休后的养老所需，

是有必要的。好的理财计划，应该包括这个重要项目。

谈到此，我们可以把理财分为消极的理财和积极的理财。消极的理财是指各式各样的钱财处理，积极的理财则是把钱财及相关事务纳入有计划、有系统的管理。要达成上述的理财目的，需要积极的理财，本书所讨论的理财，也是偏重这方面的。

个人理财的计划与步骤

只有将个人或家庭的财务按步骤作好规划，才能够善用钱财，达成各种理财的目标，享受无忧无虑的生活。

理财的目的在于善用钱财，并使个人或家庭的财务状况处于最佳状态（financial fitness），要达成这样的目的，就必须有计划、有步骤。

在美国，为了帮助个人作好理财计划，已有理财规划师（financial planner），这种专业人士为需要这样服务的人做个别的财务设计、规划。不过，只要个人愿意花些精力，在了解如何设定计划和步骤后，有恒心地按计划去执行，不用找规划师，对自己的财务状况，还是或多或少会有帮助。

一般而言，理财规划可以仿照我们在改善身体健康状况时的区分，分为四个步骤：

检查

首先，要建立一个财务健康的档案，汇集并且整理出个人和财务方面的资料。

财务资料通常包括你的资产和负债、最近的纳税记录和资料、每月收入及生活费用的明细表、个人和公司退休计划及资料、各种保险的保单和其他有关遗产安排的文件。

个人资料应包括自己和家人的所有资料、各个阶段的目标，目的和能够容忍的风险限度。

诊断

这个步骤是分析已汇集、整理好的资料，确定自己的长处和弱点。这时通常是用一些理财的概念和原则来审视你的财务状况。

例如，你是否有足够的现款以备不时之需？够不够3至6个月的生活花费？你是否负债累累？是否入不敷出？你的投资是否与阶段性的目标相符？根据你的个性和风险忍受度，是不是做了不合适的投资？凡此种种，都该在这个步骤中弄清楚。

处方

在这个步骤中，你该根据上个步骤的诊断情形，采取一些必要的作为，将你的财务状况导向健康。

例如，如果你的财力已不允许套牢的股票继续赔钱，就必须忍痛让赔返出，谋求东山再起的机会。或者你可能会发现，由于对原来的房子进行了装修，以前房产投保的保险额已经不够，就该增加保额。

观察

你应该定期地检查你所拟定的理财计划，譬如说每年一次，并根据主、客观环境的改变，作出适当的计划调整。

定期的观察同时也可以比较执行的结果是不是与预定的目标、目的相符，做必要的调整。

通过这四个步骤，一般人都应该能妥善地对自己的财务状况作出很好的规划，有关细节和内容，我们会在有关章节中介绍。

设定理财目标

理财要有目标。每个人想追求的生活和自身所处的情况有别，所以不同的人设定的目标就会不相同，而且应该有长期、中期、短期的区分。

理财要有目标，这是我们一再强调的。从另一个角度来说，理财实际上就是设立并达成财务目标的过程。

不过，应当记在心里的是，理财目标并不是一成不变的。所有目标都是动态的，在你人生当中某一时点合适并值得追求的目标，在另一个时点（可能只是几个月以后）可能并不合适。因此，在设定目标时，有必要时问自己：

1. 在理财大道上，我现在站在哪里？
2. 将来我要去哪里？
3. 我将如何到达那里？

只有弄清楚这三个问题，才可能定出明确的目标，并设法达成。而在设定目标时，有几个原则必须遵循：

1. 要明确，定好达成日期。
 2. 量化你的目标，用实际数字表示。
 3. 将目标实体化，假想目标已达成的情景，可以加强你想要达成的动力。
- 下面就坏的目标设定和较好的目标设定举例，不妨当作参考。

· 坏的目标设定：当我退休时，我要舒舒服服地过日子。

· 较好的目标设定：我要在 10 年内（60 岁时）退休，然后在 × × 居住，每月有 2000 元人民币的收入。

有一个方法可以帮你做较好的目标设定，那就是明确地写下来。表 1 是简单的举例。

表 1 理财目标表

1. 目标	退休
2. 达成日期	2008 年 9 月 4 日
3. 所需年数	12 年
4. 所需金额	25,000
5. 现有金额	1,500
6. 现有金额应以 8 % 增长	4,000
7. 尚需金额	21,000
8. 每年须存金额（利率 8 %）	1,100

其中百分比都是以年率表示，第五项“现有金额”是指现在已经准备要当作退休金的金额，而不问你现在有多少钱。换句话说，这种项目要填的是为了某特殊目标（也可能是旅游，买车），现在已经准备好了的金额。

另外，第八项是一种估计，是依据复利表从第七项估算出来的；第六项是根据第五项算出来的，只要查表并不困难。

必须强调的是，由于每个人想追求的生活和自身所处的情况（像年龄、工作及收入、家庭状况等）都有不同，所以不同的人设定的目标会不相同。

即使是同一个人，目标也会有长期、中期和短期之分。短期目标通常订在一年之内达成，像出国旅游、购置音响；中期目标通常在3到5年内完成，像买车、整修房子等；长期目标一般则订在5年以后完成，像筹措商品房基金、退休等。不论短期、中期或长期目标，设定时都必须明确而不含糊。

个别的目标设定后，最好依各个目标达成的优先顺序列个总表（参考表2），时时提醒自己，哪一个目标要先采取相应的理财措施。

表2 理财目标优先顺序表

姓名：王朝晖		日期：1996年3月
优先顺序	目 标	所需金额
	备用款, 足够三个月用	2,000
	买车	200,000
	在市郊买房子	600,000
	老大上大学学费	30,000
	退休	1,000/年

当然，优先顺序并非一成不变，最好每隔一段时间（如每年一次）就根据当时家庭状况和财务状况检查一次，并作相应调整。

设定目标时，有一样因素也应加进来考虑，那就是通货膨胀。通常通货膨胀会使你的钱缩水，减少原有的购买力，所以你在做理财规划时，不能忽视这方面的影响。在计算各种所需要的金额时，最好能针对这个因素，从宽估计。举例来说，你打算在一年后花费7000元到南方某城市旅游，假如一年的通货膨胀率是7%，那么只准备7000元到时可能会因价格调整而去不成，你需要的是7490元。

表3是通货膨胀倍数表，做理财规划时，应尽可能根据这个表把金额从宽估计。以前面提到的旅游为例，目标是在一年以后达成，通货膨胀率为7%，估算金额应乘上1.07为7490元。

请注意，这个表也是根据复利原则计算出来的，并不是加计膨胀率乘以年数就可计算出来的。

表 3 通货膨胀倍数表

达成目标 所需年数	通货膨胀率		
	3 %	5 %	7 %
1	1.03	1.05	1.07
2	1.06	1.10	1.14
3	1.09	1.16	1.23
4	1.13	1.22	1.31
5	1.16	1.28	1.40
6	1.19	1.30	1.50
7	1.23	1.41	1.61
8	1.27	1.48	1.72
9	1.30	1.55	1.84
10	1.34	1.63	1.97

量量你的财务血压

善于进行理财之前，有必要知道自己的财务健康情形。对理财有正面的积极的态度，个人财务会比较健全，处理时也比较有效果。

量血压可以在某些层面知道身体的健康状况。同样的，对于你的财务健康情况，也可以通过特殊的量血压来测知。

事实上，这种“特殊的量血压”，是测量你对财务金融事务（尤其是金钱）的态度。态度是你看待事物的方式（包括心智上的和情绪上的），有正面而积极的态度，处理事情就比较容易得到好的结果。测试的方法很简单，只要你回答以下几个题，很快就会知道自己的财务健康情形。一道题的答案只有三种：是、否、不知道。答案因人而异，并没有所谓标准答案。请根据自己的情况回答：

1. 你是不是设定好了个人的理财目标？
2. 你是不是以热心和自信来看待你未来的财务状况？
3. 你知道你有多少资产吗？
4. 你会定期存钱吗？
5. 有些所得有免税额，你知道吗？
6. 你有没有什么投资能减少你的应税所得？
7. 对于一些能获得赞助的储蓄和投资方案，你会善加利用吗？
8. 你会找专业的理财专家帮忙理财吗？
9. 你能区分消费与储蓄吗？
10. 你会分散你的投资吗？
11. 对你的理财事务，你是不是总理一切？
12. 你花的钱是不是比赚的钱少？
13. 你有没有舒舒适适退休的计划？
14. 对于小孩将来的教育费用，你有没有预作准备？
15. 整体而言，你对你的投资满意吗？

解说：在你的解答中，如果答不是或不知道的数目超过 8 个，表示血压高，有必要好好理财；有 5 至 8 个，表示正常，但需要再求精进；5 个以下，表示健康良好，继续保持下去。

人生各阶段的理财目标

理财是一辈子的事情，目的是过更好的生活，所以最好按不同生命阶段的重心，设定各阶段的理财目标，有计划、有步骤地去达成。

积极的理财应该有目标。由于理财是经我们一生都在进行的活动，而我们一生中，不同生命阶段的生活重心和所重视的层面自然也不相同，理财的目标因而也会有差异。

所以我们在设定理财目标时，都须与人生各阶段的需求配合，在执行理财计划时才不致发生偏差或徒劳无功，甚至达成没有需要的目标。

理财计划的设定，应该由目标来主导，同时配合个人或家庭所有的资源，才可能实现。人生因年岁的长进，可以分为七个阶段或时期，简单区分如下：

阶段一：筑巢期

通常是指 20 出头到 30 出头这几年，这段时期主要财务目标是购置房屋、结婚成家。

阶段二：家庭诞生期

小孩降生，开始组成一般观念中的家庭。

阶段三：家庭成长期

家庭成员不再增加，整个家庭的成员年岁都在增长，直到小孩上大学或专科学校，才结束这个阶段。

阶段四：子女教育期

子女上大学或专科学校，父母则忙于筹措学费，财务上的负担通常比较繁重。

阶段五：累积期

孩子差不多已经独立，父母债务已逐渐减轻，而由于工作年岁的关系，收入则处于高峰状态，最可能累积财富。

阶段六：保守期

届于退休的前几年，投资和花费有必要更为保守，保本在这时期比什么都重要，可以带来固定收入的资产应优先考虑。遗产的安排也差不多该定案了。

阶段七：退休期

生活花费来自于退休金和过去所积累的资产，已经不再工作赚取收入。最好把子女的奉养当作“额外的收获”，自己应有的准备。

由于个人情况不同，每个人面临这七个时期的情形应该会有差异。而且，阶段与阶段间有时也会重叠，譬如说小孩已经出生了，居家问题还没有解决，可能应该算停留在第一阶段。

另外，提早退休的结果，第五和第六阶段可能就不存在了。结婚较晚或生小孩较迟的人，可能根本没有第一阶段。

因此，虽然有人主张以年龄来区分人生阶段，孔子也说过“三十而立、四十不惑……”之类的话，但人的个别差异实在太大，每个人经历人生重大阶段的年岁也有早有迟，我们认为还是以不同的

生活内容和重心来区分阶段较合适，也较能掌握不同的理财目标。

如果我们仔细观察一般人的生活，人生中大家都会想去达成的财务目标，应该有：

1. 购置住家
2. 节税规划
3. 急用款规划
4. 退休规划
5. 债务限制
6. 子女教育规划
7. 资产管理
8. 特殊目标的规划
9. 遗产规划

当然，除了这些主要目标外，其他较次要的目标也常须顾及。

表 4 就是人生各阶段和理财目标优先顺序的配合情形，相当值得参考。

总之，理财是一辈子的事，目的是过更好的生活，通过增加、保存财务资源、资产和收入（包括目前和未来）来达成。

表 4 不同阶段与目标的配合

阶段 优先	1	2	3	4
筑巢期	购置住家	节税规划	急用款规划 医疗费用规划	退休规划
家庭诞生期	急用款规划	债务限制	教育规划	退休规划
家庭成长期	教育规划	债务限制	遗族收入规划	退休规划
子女教育期	教育规划	债务限制	退休规划	遗族收入规划
积累期	资产管理	节税限制	退休遗产规划	特殊目标规划
保守期	退休规划	遗产安排	资产管理	节税限制
退休期	退休规划	遗产安排	资产管理	节税限制

算算你的净值

有些人一辈子不知道自己的钱财进出情形，除非你是亿万富翁，并有专人替你理财，否则这样的不清楚迟早会带来麻烦，甚至灾难。

在进行理财前，有必要先弄清楚你有多少财好理，也就是说，你有必要知道你有多少资产（用通俗的话说，有多少财产）？有多少负债？资产扣除负债后，还剩多少？这些剩下来的，才是真正属于你的资产，用专门的用语来说，叫做净资产（net asset）；它的价值，叫做净值（net worth）。

虽然负债也是现代人理财重要的一环，但是对一个净值为负的人而言，理起财来真是件令人痛苦的事。所以理财的第一步，是算清楚净值，并设法增加资产，减少负债，不断累积净值。

计算净值并不困难，常用的方法是利用资产负债表来计算：在表中列出你的所有资产，并算出资产总值；然后列出所有负债，也算出总值；资产总值减去负债总值，剩下的就是你的净值。

其中，资产的分类至今尚无统一而为所有人接受的标准格式，本书在参考多种分类后，设计了一种比较适合我国情况并能做到清楚分类的方式，那就是把资产分为流动性资产（liquid asset）、投资性资产（investment asset）和个人资产（personal asset）。

流动性资产包括现金（活期储蓄存款、支票帐户）、短期性的投资（短期票据、利息较高的定期存款），投资性资产包括股票、债券、不动产、黄金和外汇等。至于个人资产，一般包括自用住宅、家具、艺术收藏品、交通工具等，但以列算能脱手换现的为宜。

在负债方面，通常可分为短期负债和长期负债两类。短期负债如信用卡帐号、各种分期付款、消费性的个人借贷等；长期负债如房屋贷款、汽车贷款或其它用于投资或购置个人资产的长期贷款等。

除了知道如何计算净值外，你也有必要了解其中各项内容所代表的意义，这里简单说明如下：

流动性资产

所谓流动，是指可以适时应付紧急支付或投资机会的能力。通常，流动性资产越多，代表这种能力越强。

你需要怎么样的流动性，通常又受你的收支情形、工作稳定不稳定及投资策略所左右。一般来讲，流动性资产的总值应该保持在相当于3至6个月工作所得。如果你的工作情况不是很稳定，或你正想做较大的投资，这项资产的金额就应该高些，如果工作稳定，你也预期短期内不会有大的现金支出，金额就可以低些。

投资性基金

通常是指长期投资，目的是用来积累资金以应将来较大的财务上需要，像子女的教育金或退休金。

所以，短线操作的股票严格来说不能算投资性基金。

个人资产

这类资产的取得，是为了让你和家人可以长期使用和享受。所以自住性的房地产属于个人资产，而不归类于不动产投资。就理财的观点而言，自住以外的房屋或土地，应该是以赚取现金收入或将来的差价利得为购置目的，

才算是投资性不动产。

短期负债

指未来 12 个月内应该给付的款项，也包括未来 12 个月内该付的长期贷款（如房贷、车贷等）。

长期负债

长期负债所以会发生，多数是为了两个目的：用来做长期投资用（如购置投资性不动产）和用来购置主要的个人资产（如住宅、汽车）。

一般而言，利用借贷来进行投资，投资性资产的价值应该会增加，而借贷的数额应该减少（分期偿还的结果），因此投资净值会越来越多，否则就不是一项好投资。

对于净值的计算，不少人是除非必要（如申请贷款时须出示财力证明）否则就不愿意坐下来弄清楚自己有多少净资产。其实，计算净值有不少用途：

1. 弄清楚你“现在”有多少净值

你应该比贷款给你的人或机构更关心你的财力健康。最好每年就做一次健康检查，并为自己设定净值的增长目标，如每年增长 5%。

2. 评估你的资产

资产负债表可以让你对如何运用资产有个完整的概念，并告诉你资产中流动性资产、投资性资产和个人资产各占多少比例，是不是平衡分配？另一方面，净值表也可以让你知道你有哪些资产可以很快地变现？你的投资有没有分散，或者只集中于某一、两种投资工具？

3. 分析你的负债情形

把负债置于控制之下，是理财相当重要的一环。

4. 规划和修正寿险的投保情形

一般而言，净值越多，所需要的寿险保障就可以再减少。而投保寿险的原则是：适度够用就好，没有必要买过多的保险。

5. 估算相关的税务

知道自己的净值后，比较好规划自己的节税措施，并预做财产税的安排。

如何分析你的净值？

通过分析，可以更确实地掌握自己的财务状况，进而做到“进可攻，退可守”，随时调整理财计划，修正理财目标，有效运用钱财。

为了让你能利用资产负债表进一步指引理财的大方向，我们设计了一个净值分析表。这个表的内容很简单，只包括十个项目。

表 5 净值分析表

	金额	百分比 (%)	
· 流动性资产			
1. 流动性资产总值	_____		
2. 短期负债总值	_____		
3. 剩余 (不足)		_____	_____
· 投资性资产			
4. 投资性资产总值	_____		
5. 长期投资性借贷总值	_____		
6. 投资性资产净值		_____	_____
· 个人资产			
7. 个人资产总值	_____		
8. 个人长期借贷总值	_____		
9. 个人资产净值		_____	_____
10. 总净值	_____		

第一项是流动性资产总值，第二项则填入短期负债总值，第一项减去第二项后，就是第三项剩余或不足。通常，第三项以正数为宜，如果你这项的数值是负的，有必要开始累积你的流动性资产，并减少短期的借贷。

接下来，以第一项的金额除以第二项的金额，并换算成百分比 (%)，理想的百分比应该是 15% ~ 20% 之间。换句话说，你的流动资产应该是短期负债的一倍半或两倍。

其次要分析的是投资性资产。先把投资性资产的总值填入第四项，再把长期投资的借贷（像投资房地产的贷款）填入第五项；第四项减去第五项，得数就是投资性资产的净值。

然后计算净值的百分比，那就是以第六项的金额除以第四项的金额，如果不到 20%，表示净值偏低，你的投资借贷太多；如果高于 50%，表示偏高，可以再考虑借款投资。不过，有些人总不喜欢举债投资，会设法把净值提高到 10%。

再来就是分析个人资产。在第七项填入个人资产总值，第八项填入个人的长期贷款（如自用住宅的房屋贷款），然后第七项减去第八项，就可以得到个人资产的净值。

个人资产净值的百分比计算法就象投资性资产净值一样，先以第九项的金额除以第七项。一般而言，多数人的个人资产净值的百分比要比投资性资产净值的百分比高得多，如果你的百分比低于 20%，是偏低；高于 50%，则偏高，可以考虑利用净值再借贷。

最后，在第十项内，把第三、六、九项的金额相加后填入本项，所得数额应该和资产负债表的净值相等。

你的净值所代表的是你在某一个点的财务状况，这是你过去所做理财选择的结果。举例来说，如果你在过去选择买高价的住宅，并添购了不止一辆车，你可能就没有多少投资性资产；如果你靠借债花了不少钱在消费性开销上，你可能也不会有多少净值，因为你的资产与负债可能相当。

就理财的观点而言，回头探讨并了解为什么你的净值会是目前这个样子是很重要的。不过，更重要的是，评估各种你现在可以做的选择对你将来的净值有什么影响。若你希望净值增加，下面有几种选择可供你参考：

1. 为你的投资寻求更高的报酬率，让你投资能有增长。

提高投资报酬率可以通过：增加投资的知识，多认识几种投资工具，多花一些时间管理投资，找投资顾问来帮你管理大额投资。

2. 每年从你的工作所得中挪出更多的钱用于投资。

这可以通过减少日常开销或节税规划等来达到。

3. 减少负债

如果你有房屋贷款或其他分期付款偿还在即，设法加速清偿这些债务，可以省下一笔可观的利息支出，并增加你的净值。

根据了解这些作法的人的经验，如果上述方法都能做到，每年应该可以增加 15% 的净值。以这样的增长率，5 年可以使净值加倍，10 年则变成 4 倍。举例来说，如果你目前的净值是 20000 元，五年后变成 40000 元，10 年后则为 80000 元。相当不错呢！

你是不是入不敷出？

稍有资产或小有积蓄，并不代表就不会面临财务的困境。掌握、控制平时的收入和用度，才能继续累积净值，保持财务的最佳状况。

理财时，除了算清楚净值，知道自己有多少财好理外，也有必要弄清楚平时的收支情形。入不敷出，会使净值减少，正是俗语所谓“透支”或“寅吃卯粮”，你的净值恐怕有一天会面临“山穷水尽”的困境。

了解收支情形，可以通过编制损益表来进行。损益表英文一般称为 Income Statement，主要是由收入、支出、余额三部分组成，通常是以年度为单位编列，让自己知道在这段期间内的收入来源及家庭的开支情形，并进一步检视这一年的现金流向是在控制之下（有剩余）还是出了问题（出现赤字）。

收入部分通常又分为工作收入、投资收入和其他收入。至于支出，则有应付衣、食、住、行等基本生活所需的“基本支出”，和支出情况并不一定的“不定支出”两类，编列时务求详尽，才能反映真正的收支情形。

损益表编列完成后，多数人关心的是余额多寡或出现正数还是负数。这是你和你家人在这段时间内处理金钱的结果，可能令人满意，也可能并不满意。

无论是正数还是负数，增加收入减少支出，都是增加净值或减少净值流失的唯一方法，而只有净值能随着时间而增长，你想达成的各种目标才有可能逐一达成。

要如何增加收入减少开支，每个人的情况不同，收入增加的来源和项目开销减少也不相同，但通常都可以通过预算来加以控制。预算一般分两部分，一是收入的预估，一是支出的预估。要有效编列预算，最好是以月为单位预估，编列下一个年度的各种收入和支出，编列内容则可以参考损益表。

当然，改变生活及消费习惯或运用一些省钱的方法，也可以改善损益表的余额，有关这些，我们在有关的段落中再讨论。

第二章 一份耕耘，一份收获——开源有道

努力工作是收入的主要来源

除非你已经面临退休，一般人的主要收入是来自于工作的酬劳。而且，在积累相当的财富之前，安定的生活必须依赖稳定的工作收入。

这是个“理财的时代”，有些人却苦干“无财可理”；因为扣除衣、食、住、行等必要的花费，每个月的薪水几乎就所剩无几了。

面对这样的情势，你应该去投资房地产；或者借钱买股票吗？太危险了！那么应该集资共同创业，追求较高利润呢？还是“跳槽”，找一份薪水更高的工作？或者是再找一个“第二职业”，做个忙碌的“多职人”？

通常，“以工作换取收入”，是较多数人盈利、理财之道。当然，也有人讲“人两脚，钱四脚”，但是在没有捉紧“四脚”之前，也只好靠两只脚稳健地走下去。

而且，现财虽然说是个人生涯中不可缺少的一部分，但人生中，青、壮年时代也和工作息息相关，因此，建立正确的工作观，有助于你的理财计划。而正确的金钱观，也能使你的工作情绪保持高昂。

假如你的收入仍然入不敷出时，你就应该仔细考虑一下转业、创业或增加第二职业的事情了。

站在理财的观点上，转业、跳槽，追求的不外乎高工资，但是同样的，高报酬就意味着高风险，在转业、跳槽之前，你也许应该评估一下新工作的稳定性。是否有分红入股？年终奖金如何计算？计算标准如何？这些都是你在考虑转业、跳槽之前，必须先计算清楚的要项。

另外，创业的动机也不外乎赚钱、获利，因此，应该追求毛利润较高的行业。一般来说，独特性或带动风潮的行业，毛利润自然较高。但对一般创业者而言，以最低的成本赚取最高的利润，就是最佳的理财原则。因此，在进货的调度、出货时间与向银行借贷等等，都应依此大原则进行。

如果你觉得创业维艰，那么增加一个第二职业也是不错的开源妙方。第二职业种类很多，但是大原则仍是以“最短的时间，创造最大的利润”为依据。如果你在业余的时间内，从事礼品包装、外送的服务，利润可能比你做文秘人员抄写的工作高。又例如你若在业余的时间内做房屋中介人，抽取的佣金也比你当婴儿保姆以计时计算的收入来得多。

因此，从“理财”的观点来看，工作除了满足你的成就感之外，好工作即是“在最短时间内，以最少的体力赚取最多的金钱。”

慢慢的，当你的收入应付日常必须支出外，还有为数不少的“剩余资金”时，“以钱赚钱”的时机就来了。

个人生活规划

选择适合自己的工作或行业，不仅关系到收入的多少，而且也涉及到人格的发展与专长的发挥，有必要妥善计划，才能进一步提到理财。

踏入社会之初，许多年轻人往往满怀理想，一腔热情，充满着希望。几年下来，却有不少人产生对工作的倦怠感，觉得他的工作无法令其发挥所长。

投入一种工作，必须花费相当多的精力。需要一股勇气，更需要耗上一长段时间。在你的整个生命中，工作也应是投资的一部分。有人投资投的对，往后一帆风顺，人生旅程相当完美；有人投资失误，心情沮丧，无成就感，也可能连带家人受拖累。

因此，当你选择一个行业时，首先应该问问：自己适合不适合这一行？这一行在未来有没有发展？（至少对自己而言有没有发展）而不仅仅是问一月能拿多少薪水。像这两年的股市多头行情中，不少人一头栽进证券业，一旦股市疲软，熊市开始，成千上万人就可能面临被裁员的危机。被裁员的对象，首先是那些“不胜任”的人。

要了解你胜任不胜任或适不适合某个工作，并无精确的依据，但有一些小问题你可以自我测验：

1. 我喜不喜欢与人交往？容不容易交新朋友？愿不愿意体谅别人的心情？

2. 数字，统计表是否会令我头痛？加加减减是不是好玩的游戏？

3. 我习不习惯自己一个人工作？或较喜欢一齐把事情做好？

4. 我的组织、分析能力较强，还是归纳、演绎能力较强？

5. 我喜欢在办公室里上班，还是在外边采集资料做调查？

6. 我是否不修边幅？率性而为？或习惯每天打领带，穿制服？

7. 每天打卡令我有安全感或令我厌恶？

8. 我适合创造？还是守成？我喜欢幻想还是务实？

9. 我是否对趋势敏感？老喜欢走在人家前面一步？

10. 我是否能够一心数用？习惯随时掌握时间？或较习惯固定的上下班工作时间？

这些问题有助于你了解自己适合在公家单位上班还是自己创业，适合身兼多职还是稳守一个工作，是否属于“个人工作者”？能不能掌握趋势，走在人家前面。

大部分的青年人在选择职业时，总是随家人、亲友的意见而左右难定。事实上，了解自己，再参考别人意见才是免于事后后悔的主要因素。

就业准备

投入就业市场，虽不容易却不是太难。良禽择木而栖，但相对的，自己也该有真才实学，并且做好了充分的准备。

选择了理想的工作，如何迈出第一步呢？

通常，写好你的履历表，自我介绍，是决定胜负的重要关键。

履历表上不外乎姓名、年龄、学历、希望工资待遇、特长等等；自我介绍则不外乎成长过程、求学过程、家庭住址等等。但是如果你的履历表与自我介绍能独创一格，或打破传统旧模式，能在千百封求职信中脱颖而出，给有关人员留下了深刻的印象，那么你就等于成功了一半。

当然，自创一格也不宜过于花俏，以免让人不知所云或觉得你不够稳重。最好能做到恰到好处，出乎意料但又在情理之中，形式不呆板但也决不轻浮等等。

自我介绍的内容也最好抛弃传统式的八股文，把求学、成长过程简单交待后，对于你的个性、对工作的理想应着墨较多。语气应该诚恳，不卑不亢，要给人家留下“你能胜任”的感觉，而不是“请你给我一个学习的机会”。因为前者让人觉得招聘你来工作是合适的。

接到通知单时，应该准时赴约。穿着应该朴素大方，最好能事先打听那家公司的企业文化背景。例如，一家有名的电脑公司习惯录用穿白上衣、蓝外套的人，因为这正是该公司的制服。而白、蓝搭配，给人很有精神的感觉。有的公司严禁瘾君子，只要你抽烟，马上就被拒绝。有的公司重视仪容，穿牛仔裤应试，可能就会被打回票。

这些应试技巧其实只是部分原则，最主要的是，你是否能够应对得体，让人觉得你有责任感，同时对你产生信任感，适当的时候你还应该表现你的企图心。

应对能力也是很重要的。对于你不会回答的问题，支吾搪塞，脸红耳赤，倒不如轻松一句，幽默地带过去。而应变能力在人紧张、神经绷紧时，表现较差。因此，面试时不必太战战兢兢，尽量保持轻松的心情和笑容。

如果你是一个幸运儿，有许多好工作由你挑选，那么，是选择福利好的呢，还是薪水高的，或者是制度完善或有员工分红的公司呢？

对一般人而言，良禽择树而栖，当然是选择制度完善、福利好、薪水高的公司。但是如果你对自己有充分信心，也不妨选择一个较能让你发挥、晋升快速的地方。

大公司有大公司的好处，小公司有小公司的优点，决定去处，多少带点缘。但最主要的是，你自己应该知道自己有多少能耐，适合什么样的工作环境。

为什么要跳槽？

理财是一个动态的过程，当收入来源无法与理财的计划相配合时，就有必要做可能的调整，转业或跳槽算是这方面的调整之一。

“滚石不生苔”，现在的工商社会中，专情于某一行业、某一公司的人似乎愈来愈少。许多人从甲公司跳槽到乙公司，工资、职位都高了好几级，跳槽风在各种行业之中时不时就会刮一阵子。

如果有人来挖角，你跳不跳槽呢？有人跳槽后春风得意，有人跳槽后步入绝境，跳槽的考虑方面很多，但能考虑的时间不长，如何才能做出较好的选择呢？

跳槽的理由很多，包括职业倦怠、追求较高工资、较好福利、想要发挥所长等等。除了别人找上门以外，你也不妨毛遂自荐。

跳槽之前，最好先考虑下面各种情况：

1. 工资、职位是否较高，过去工作积累资本算不算？
2. 发挥自己才能的机会是否较多？
3. 旧有关系是否能继续使用？
4. 是否影响到你的作息习惯？
5. 家人是否能够配合，并予以支持？
6. 和原来领导的关系是否因此决裂，无法再修旧好？
7. 是否会引起新公司旧有员工的嫉妒？
8. 新工作和旧工作性质是否非常相似？
9. 你对工作的自主性是否因换而改善？
10. 你对旧公司是否还维持着职业道德，没有泄露机密？

这些考虑，并没有一定的标准，视你个人而定。有的人跳槽后薪水并未升高，但是工作环境令其非常满意。有的人家里原来不同意跳槽，但过一段时间后觉得跳槽是正确的。有的人并不在乎与原来公司老板决裂，甚至带走一批业务机密投效到新公司，但是此举会影响你的忠诚度，新公司因此也许会处处怀疑你。

通常，跳槽后的工作环境较工作本身不易适应。因为对工作本身你多少有接触，或有相当的心理准备愿意接受挑战。但是一个“空降部队”，是否会成为别人嫉妒，扯后腿的理由呢？这个问题值得跳槽后的你注意。千万不要忽略了一些能力不怎么好，也不大有可能晋升的“三朝元老”们的阻挠。

你可能会觉得奇怪，有人总是跳跳跳，愈跳愈高，而你就是原地踏步，也无人青睐。究其原因，应该先反省你在工作上的表现是否令人刮目相看，值得人家来挖角。

如果这方面你有把握，那么就应当检讨你的人际关系：同行间是不是很多人知道你“这号人物”？你是否经常参加同行间的会议，认识同事？你所提的计划书之类是否会“一鸣惊人”？或者你只是经常为人作嫁，功劳从来没有归到你头上？

这些“因缘际会”，都是制造一个人被挖角的机会，不可小觑。

另外，倘若你决定要跳槽，就应及早移交工作，尽量不要留下一堆烂摊子让别人收拾。如果同事之中已经传出你要跳槽的风声，就应及早决定，不要最后演变成新、旧上司都不满意。相反，如果你不打算跳槽了，也要及早

表明心志，以免“听说××要跳槽”的谣言传来传去，影响你在原来职位上的重要性及影响力。

何不自己做老板

创业的条件包括个人背景、专业知识和时机，衡量自己的情况，配合客观的情势，创业可能带来丰硕的成就，让理财进行得更得心应手。

如果你厌倦了让人支来使去，有没有想过自己创业，闯一片天空？你是否自问：创业的可能性大不大？风险高不高？适不适合我？

一般的企管专家认为，决定一个人创业的条件包括：个人背景、专业知识与时机。如果你有强而有力的背景，创业的成功率自然大增。假如你有专业知识，那么你的个人背景就显得不太重要了，配合上良好的时机，创业则大有可为。

创业新手最好选择前途看好的行业，或专业知识困难程度低的行业，因为太艰深的技术需要资金、人力，也较困难进入状态。最好选择服务业、零售业、利润比较高的行业下手。

例如餐饮业中，饮料的利润较牛排餐馆的利润更高，而卖水果、蔬菜比卖肉、鱼零售业利润一般要高，创业者选择房屋中介业比建筑商容易下手。旅游业、休闲娱乐业都是前途比较看好的行业。

在创业之初，应该充分评估市场，了解并掌握趋势。通常，市场评估的过程包括：汇集资料— 了解顾客结构、价格结构— 探听同行业竞争— 推算市场容量— 预测市场发展，如此才能够推测产品在未来数年内的销售量与金额，并估计你的营业年增率。

如果你和别人合伙的话，就必须提出完整的创业计划书，详列创业的宗旨、市场评估、行销策略、可能遭遇问题、预估收入、开支、以及分工、资金来源。详尽的创业计划，能勾勒出一个蓝图，并且较容易申请银行贷款。

创业较困难的是资金筹措与调度。而资金来源多少要靠银行贷款，由于创业者多半没有什么良好记录让银行放心借钱给你，因此，完整的创业计划书与财务报表，是决定贷款的重要因素。

创业成功的因素很多，但失败的教训更多。企管专家归类创业失败的原因，可供参考，避免重蹈覆辙：

1. 好高骛远，理想太高，无法实现。
2. 合伙人意见不合，内部无法达成一致。
3. 经验不足，被同行业攻击无法突围。
4. 缺乏行销管道，优秀产品卖不出去。
5. 资金调度不善，积余的货物无法消化。
6. 时机不当，景气趋缓，无法扩展。
7. 用人不当，员工失职，无法解决。

未来看好的服务业

新兴的行业随时都在增加，发展程度越高的国家，服务业越发达。有不少新的服务业在未来十分看好，值得留意和掌握。

有关部门曾经估计，到 2000 年的时候，服务业占国民生产总值比率达到 42%，将凌驾于制造业之上。其中又以金融业、信息业、以及休闲旅游业最具高成长潜力。

因此，当你考虑转业或创业时，不妨朝服务业发展。这里将介绍一些未来看好的明星行业，供你选择参考：

无店铺行销

国内物价逐渐趋高，自动贩卖机大有可为，除了饮料以外，录音带、录像带、书籍、报纸、速食品、甚至珠宝、衣服都将走进无店铺行销。如此不仅节省人力、房租，也带来便利。

邮购商品将随着信用卡的逐渐推广而广泛使用，邮购的优点和无店铺行销一样，都可省下店面租金和人力。

租赁业

租赁业的范围从租房子、汽车、到录像带、音响、电脑等，无所不租。甚至衣服、饰品、盆景、幻灯片、热带鱼，都有人以租代买，如此不但可以保持生活的新鲜感，花费也不多。因此，未来多种租赁业仍有发展潜力。

海外移民顾问

移民政策开放加上国民生活水平的提高，都使得移民市场大为看好。近几年来，移民市场开始启动，但移民中介业仍未进入正规秩序。未来海外移民顾问将是看好的行业，但须具备足够的专业、法律知识才能在这一行胜任。

综合商店

将“衣、食、住、游”融为一体的综合商店是未来大型百货商店的重心。综合商店多半以服装为基本营业项目，并设有饮食、文化活动空间。适合学校附近商业范围，满足年轻消费者一边消费一边游乐的感觉。

旅游业

随着经济发展，居民生活水平提高，旅游业将飞速发展，人们不仅在国内旅游，甚至将会把目光投向美国、西欧等地。旅游业在未来将是一个十分火爆的行业。

保安业

随着治安恶化，贫富日益悬殊，保安业是未来看好的服务业。但是成立保安公司过程较为繁琐，“私人保镖”的经纪人制度也可能产生。

幼儿园、托儿所、育婴中心

职业妇女只增不减的趋势将使得儿童养护中心维持固定高利润，尤其是融入新式教育理论的幼儿教育将成为未来幼儿园的主要宣传重点。

高价洗衣店

专门为价值不菲的名牌服饰而设的洗衣店，利润将远超过传统洗衣店。除了专门为皮革、丝绒、蚕丝等特殊衣料的洗涤专门店外，高价的“氟素洗涤店”也将成为洗衣店的贵族。

个人工作室的兴起

掌握社会趋势，独当一面发挥专长，已经成为一种新的工作趋势，但必须注意，并不是每个人都有能力或具备相当的条件自辟“个人工作室”。

在这个讲究自我的时代，愈来愈多的人抛开传统的工作，自己做自己的老板，家里就是办公室，任何时间都可以工作，任何时间也都可以休息。

这种“个人工作者”大多数是艺术创作者、广告设计者、美术设计者以及专栏作家等。成立一个“个人工作室”的条件必须是：个人能够独当一面，从创作到销售都有畅通的渠道，知道社会趋势，能掌握流行超常者。

如果你自认适合这样的工作，并且厌烦了朝八晚五的上班族，那么自己成立个人工作室的确是不错的方式。

个人工作者必须注意什么呢？

首先，必须确定有一定的收入来源。个人工作者最忌讳的就是“有一顿、没一顿”、“忙时忙死，闲时闲死”，因此如何搭配“进货”并能按时“交货”，是很重要的。

大部分的个人工作者都较任性，随意，常会把档案资料到处放，这种现象十分普遍，因此最好把重要文件归档，以免毫无计算，不知节制。

也有个人工作者只在家里等待订单，疏于向外延伸触角，其实这将逐渐使你“生意清淡”。虽然是“在家上班”，也有必要经常与同行、外界接触，以创造各种机会，同时，也避免自己成了没有朋友的孤独者。

事实上，并不是每个人都适合当个人工作者。有时候，你可能只是喜欢“没有老板”的日子，而未必能够自己管理自己。

大部分的人比较适合群体作战，群体工作也比较容易激发潜能，因此要衡量自己是否适宜成立个人工作室，应由此考虑。

也有的人未必成立个人工作室，而以第二职业创造第二份工资：这种第二职业不同于“家庭即工厂”附加价值较高。

兼职的方式很多：学生打工是最普遍的一种，也有的家庭主妇做抄写的工作，小孩长大上学校，部分家庭主妇不愿放弃照顾家里的职责，但又想找第二职业，替超级商店进货，按时计价也将成为趋势。

但是第二职业，顾名思义就是附加的工作，其时间、耗费的精神应不超过主职业，并以身体能够负担为重。否则一根蜡烛两头烧，累出毛病来就得不偿失。

第三章 爱拼才会赢——投资常识

什么是投资？

投资是预期会带来报酬的理财行为。投资的理由很多，至少，为了对抗通货膨胀、避免货币的贬值，就必须进行投资。

我们常可在一般人的言谈中，或报刊杂志中听到或看到“投资”（investment）这样的字眼。但到底什么是投资，恐怕没有几个人能说得清楚。

谈投资，首先我们必须认清个人的投资（individual investment）和一般企业、厂商的投资之间的分别。在个人理财的范畴里，谈到投资，一般只涉及个人（和家人）的投资，并不包含企业或其它法人团体的投资，即使仍然有资金放在这些团体里。

那么，什么是投资呢？一般而言，是指可以预期带来报酬（获利）的理财行为。在性质上，则是一种消极的作为，也就是，不必像上班工作或经营事业那样，几乎每天都要投注相当的时间与精力。

典型而常见的投资实例像买股票、债券、不动产、黄金和在银行存款……几乎可以预期会带来报酬（包括负报酬）的理财工具，都可以算是投资。

因此，投资可以有許多不同选择，在性质上也不尽相同。不同投资的报酬也不相同，有的报酬较高，但可能有损及本金的风险（像买卖股票）；有的平稳而几乎没有风险，但报酬却偏低（像银行定存）。

整体而言，会影响投资报酬的因素有四，那就是：（1）时间；（2）通货膨胀；（3）财务杠杆；（4）所得税。简单说明如下：

时间

在其他条件相等的情况下，时间的长短与获利成正比。我们常听人家说“长期投资是赢”，一点也不错。尤其我们以闲置资金进行投资时，时间还可以带来利滚利的得利效果，更可以扩大财富的累积。

要获取高报酬有两条途径：一是从事高风险高报酬的短期投资；一是进行低风险但获利高于一般平均的长期投资。前者有损失本金的危险，后者把一切交给时间，就等着收获。

其实，谈到投资时间，还有一点十分重要，那就是掌握现在。如果你手边已有闲钱，应该立即进行投资，很多人总有告诉自己“再等等，以后再投资”的毛病，结果浪费了时间可以累积财富的功能。

通货膨胀

通货膨胀是人生中无可避免的事实。自从人类有货币流通以来，它几乎是无时不在，无所不在。通货膨胀的可怕在于它会减弱你的钱的购买力。

表 6 就是告诉你通货膨胀会如何影响你的钱的购买力。

表 6 通货膨胀对购买力的影响

几年后	能货膨胀率 (%)								
	0	1	2	3	4	5	7.5	10	15
0	100	100	100	100	100	100	100	100	100
3	100	97	94	91	89	86	79	73	61
6	100	94	89	83	78	74	63	53	38
9	100	91	83	76	69	63	50	39	23
12	100	89	79	69	61	54	39	23	14
15	100	86	74	63	54	46	31	21	9
18	100	83	70	58	48	40	25	15	5
21	100	81	65	53	42	34	20	11	3
24	100	79	62	48	38	29	15	8	2
27	100	76	58	44	33	25	12	4	1
30	100	74	55	40	29	22	10	3	0.6
35	100	70	49	34	24	17	7	2	0.3

从这个表可以知道，如果你钱放着不动，而未来的 15 年的年平均通货膨胀率是 3%，那么 15 年后你的钱的购买力就只是现在的 63%；如果年平均通胀率是 5%，就只剩下 46%；如果平均是 10%，购买力就仅是现在的 21% 了。

所以，没有人喜欢通货膨胀。在无法逃避的情况下，我们唯一能做的就是采取可以压过通货膨胀的投资行动，过去只把钱放在银行孳生蝇头小利，并无法对抗通货膨胀。

对抗通货膨胀的投资其实不少，像我们熟知的房地产、黄金，和近数年来十分热门的股票，长期而言，都可以有高于通货膨胀率的报酬。

总之，为了对抗通货膨胀，你必须投资，否则，永远无法达成你的理财目标。

财务杠杆

对很多人而言，财务杠杆 (Financial leverage) 这个名词好像是很专门的术语。其实，这个词的含义很好懂，就是以固定的利率借用别人的钱来投资，以获取更高的利润。我们举例来说法明比较清楚。

假定你看上了一幢卖价 30 万元的房子，以头款付总价的 20%，其余向银行贷款 (利率 10%) 的方式买了下来。过了一年，房价涨了 20%，你趁饥脱手获利了结，你的投资报酬率就如表 7 所示，高达 71.43%，与现金投资 20% 有数倍之差。所以，有人说，财务杠杆的效用就在于有“四两拨千斤”的妙用，以较少的钱可以做较大的投资。

表 7 财务杠杆的效果

支出/收入	现金投资	贷款投资
· 买价 (1)	3,000,000	3,000,000
贷款情形		
头款	3,000,000	6,000,000
贷款 (利率 10 %)	0	2,400,000
利息	0	240,000
· 投资额 (2)	3,000,000	840,000
· 售价 (3)	3,600,000	3,600,000
获利 (3) + (1) = (4)	600,000	600,000
投资报酬率 (4) ÷ (2)	20 %	71.43 %

因此，财务杠杆的用处在于一方面可以扩大投资报酬，一方面可以对抗通货膨胀。

但是，财务杠杆也有缺点，那就是损失也有扩大作用，举例来说，如果前述的房子过了一年跌价 20%，现金投资者只损失 20%，贷款投资者就损失了 71.43%，可以说相当惨重。

所得税

所得税概念一目了然，个人、企业收入达到一定水平就得交税，所得税会啃蚀股票投资人的投资获利。所以，对很多人而言，税实在是一种难以逃脱的“必要祸害”。

税之所以不受欢迎，还有一个烦人的原因，那就是事后才发生，而且有时牵涉到繁难的计算。由于是事后才扣缴，所以很多人在进行投资时，往往会忽略了税项因素。

所以，当你在进行投资时，最好事先做好节税的规划，有关这方面的细节，本书的其它段落会有详细介绍。

认识投资风险

投资必定伴随着风险。风险越高，获利越大；风险低，获利就小，这是投资的“铁律”。进行投资，有必要认识各种风险，并将风险置于控制之下。

投资必然带有风险，这是投资的“铁律”之一。什么是风险呢？用通俗的话来说，是指在未来会造成亏损的可能性。只要有可能带来亏损，就有风险。

常见的风险分类，是把会影响投资价值的风险分为以下四种：

1. 财务风险：投资股票或债券，会因为公司经营不善，使股票价值下跌或无法分配股利，或使债券持有人无法收回本金和利息。

2. 市场风险：以股市或房地产市场为利，市场的价格波动，往往会使持有的股票或房地产价格随着起伏，造成损失。

3. 利率风险：对债券投资人的影响最大，因为利率上升会使债券价格下跌，造成损失。

4. 购买力风险：通货膨胀使得你的钱贬值，丧失原有的购买力，投资利润若赶不上通货膨胀的水平，事实上就是赔钱。

这样的分类，虽然没有什么不对，不过，为了讨论及分析方便，以下的分类应该比较实用：

1. 本金损失的风险：不论是因市场因素或经营优劣，只要会损失本金，就有这类风险。国内地下投资公司出问题，投资人的投资泡汤，就是这类风险。

2. 收益损失的风险：是指投资无法带来预期的收益，租金收不到或无法分配到股利，就是这种风险。

3. 通货膨胀风险：也就是前述的购买力风险，虽然影响投资相当大，但很多人却往往忽略了这项因素。

4. 时机风险：有股票买卖经验的人都知道，适时进出，低买高卖是赚钱不二法门，但真正能掌握这样时机的人却很少。除了股票外，房地产、公司债券和其它投资性较高的投资（像期货），受这种风险的影响也很大。

5. 流动性风险：指投资无法在需要时适时变换为现金。银行存款、债券和多数股票一般都可以很快的变现，所以流动性风险较低；但房地产和一般私人收藏品就不是容易变现的投资，风险较高。

6. 管理风险：是指需要花时间精力进行管理，从另一个角度来讲，也算是一种风险。买幢房子来出租，就牵涉到这种风险。另外，国内股市投资人经常耗在证券公司里，这种风险事实上出奇的高。

7. 所得税：严格而言，所得税不能算是一种风险，但就如我们强调，这项因素绝对不能忽视。规划不当，实质投资获利就会减少。

8. 利率风险：前面已经提过，会造成投资损失。另外，对负有贷款债务的人而言，利率上升会使利息负担增加（除非是固定利率贷款）；对靠利息收入维生的退休人士而言，利率低会使收入减少。

看看自己能承受多少风险

每个人承受风险的限度都不一样，这和个人的条件和个性很有关系。一个人必须主观上愿意承担风险，客观情势也能让他承受风险，风险才不会造成伤害。

任何人在承受风险时都有一定的限度，超过了限度，风险就变成了一种负担，可能会对我们的情绪或心理造成伤害，因为，过度的风险会带来忧虑，忧虑则会影响到我们的各个生活层面，包括健康、工作、家庭生活、交友和休闲等。

所以，当我们进行投资时，必须考虑自己能够或者愿意承担多少风险，这牵涉到个人本身的条件和个性。

一个人面对风险表现出来的态度，通常可分为四种状态，那就是：（1）急进型；（2）中庸型；（3）保守型；（4）极端保守型。

急进型的人愿意接受高风险以追求高获利。中庸型的人愿意承担部分风险，求取高于平均的获利。保守型的人则往往为了安全获取眼前的收入，宁愿放弃可能高于一般平均的收益。极端保守型的人几乎不愿承担任何风险，宁可把钱放在银行孳生蝇头小利。

你属于哪一种类型的人呢？本书提供两组问题让你做自我测验，帮你确定你像哪一类型的人。第一组问题是用来测验面对风险所采取的态度，不妨仔细想想，根据过去的生活经验，试做解答。问题如下：

- 1. 你喜欢赔吗？
- 2. 你在压力之下还能表现得很好吗？
- 3. 你能免于过度忧虑吗？
- 4. 你是否宁可买一支风险甚高的股票而不愿把钱放在银行生小钱？
- 5. 你对自己的决定是不是多数时候具有信心？
- 6. 你是不是喜欢自己处理投资？
- 7. 在投资时，你能控制住情绪吗？

如果你的答案有六个或七个“是”，就是急进型的人；如果只有一两个“是”，应该算是极端保守的人。答案若有三至五个是肯定的，可能是中庸型或保守型，肯定的答案越少，越倾向保守。

第一组测验是测出一个人面对风险的态度，真正要确定承受风险的程度，还必须考虑其它的客观因素，像家庭的收入、开销、待抚养的小孩等等。往昔，就算你心态上是急进的，但现实的情况却让人没有能力去承担风险。下面的一组问题可以测验你能承担风险的能力：

- 1. 你有足够的收入以应付家庭的基本所需吗？
- 2. 你有合适的人寿、健康或残障保险吗？
- 3. 万一你的主要收入来源断绝了，你是否有足够的积蓄应付？
- 4. 你是否摆脱得了繁重的财务负担？
- 5. 如果你在股市中损失了部分的钱，你能承受吗？

如果以上五个问题的答案都是肯定的，就有资格把自己归为急进型的人；只要一否定的答案，就应该把自己列为极端保守型的人，因为你没有本钱好冒险。

另外，我们可以透过“风险分析”来衡量风险承受度。这里，我们提供

了风险分析轮盘 (risk analysis wheel)，让你可以检验自己在面对各种风险的承受情形。

{ewc MVIMAGE,MVIMAGE, !01400890_0049_1.bmp}

分析的方法很简单，在轮盘中有我们前面谈论过的八种风险，如果我们以圆心为基准，依距离圆心的远近画下长短不同弧线（如图 1）。

如图一所示，通货膨胀的弧线最长（距圆心最远），表示面临这方面的风险最大；相对的，利率风险及流动性风险则很小。

利用这种分析法，我们可以把不同年龄的人面对的各种不同风险的大小程度像图 2 至图 4 那样呈现出来。

{ewc MVIMAGE,MVIMAGE, !01400890_0049_2.bmp}

如图所示，20 至 35 岁的最大风险是时机风险，利率风险最低。35 岁至 60 岁的人正值收入高峰，所以所得税是最大风险，利率风险则相当低。

等到过了 60 岁，最重要的是手边有钱，所以本金损失风险是最需要克服的风险，时机风险则变得无关紧要。

通过轮盘分析，可以将自己的主观态度和客观情势一并加以考虑。不过，进行分析时，有三个原则最好谨记在心。

1. 在同一时间或面对一种投资时，想要规避所有的风险是不可能的。
2. 一般而言，最好在年轻时承担风险。
3. 要获取预期的报酬，就必须承受风险。

认识投资报酬

投资报酬有现金、增值、净值累积和所得利益，不同的投资工具所能带来的报酬会有差异，最好根据自身的状况和需求，选择投资方向。

由于近两、三年来的房地产、股市狂飘，使不少人能在短期内致富。所以，对很多人而言，投资的目的，好象就是为了发财。事实上，这是相当不健全的投资观念。

投资，是为了让钱生钱，希望能累积财富，这固然没有错，但绝不是前述的“短期内获取暴利”；这样的机会并不是没有，但不是常态。

投资的功能，在于藉由投资行为获取报酬（return），或者说，是为了获利。好的投资，是指预期报酬高的投资。不过也不能忽略，高报酬必然与高风险有关联，低风险则报酬低。

由于过去人们没有多少投资的经验，所以衡量或看待报酬时，常常会使用不正确的方式和角度。像前面提及的希望短期获取厚利，却又不愿承担风险，就是其中一例。

要正确的评估、衡量投资报酬，应该遵循以下几个原则：

报酬应以百分比（%）来表示，而非金额。

只有以百分比表示，方能客观的比较不同时期、不同投资工具或不同投资策略的投资操作优劣。否则，钱多的人必定赚到更多（金额）的钱，即使报酬率并不高。事实上，并不能反映真正的投资报酬。

举例来说，10000 万元的获利，算不算好的报酬呢？如果你投资 50000 元，20%的获利当然很不错。但如果你是拿出 100 万元来投资，10000 万元就相当于 1%的获利，并不好。

因此衡量报酬，一定要以获利与本金作比较，算出百分比才有意义。

投资报酬的百分比应该以年为基础来衡量。

所有的报酬都应以年获利为基础衡量才有意义，也才能比较。以前所述的获利 20%为例，如果这样的投资报酬是拿 5 万元投资后 6 个月达成的，那么年报酬率应该是 40%。

同样的，如果 20%是两年期的报酬，那么年报酬率就是 10%（基于复利的运算，真正的年投资报酬率应略低于 10%）。

要比较不同投资工具或策略的好坏，应以年报酬率相比，才有客观的比较标准。报酬的衡量应以投资人的投资净值（equity）计算，而不是根据投资的总值（total value）来评估。

所谓净值，是指投资人在进行投资时，实际属于自己的钱，如果投资人以投资行为获取资产（例如股票、房地产、债券等），净值就是资产总值扣除负债后的余额。

以买股票为例，如果通过 50%融资购买某支股票，那么你拥有的净值应该只有你所持有的股票所值的一半，另一半则是负债，因为你只出了一半钱。

再以房地产为例，如果你以 30%的头款买了一幢价值 30 万元的房子，你的投资净值应是 9 万元，其余 21 万是对银行的负债。计算投资报酬，应该以净值来计算才有意义，因为净值才是你真正的投资，负债的功能在于能发挥杠杆功能，但终究是要还的。

报酬应以税后获利为基础衡量。

由于税前获利通常比较清楚好算，税后纯益一般是预估，很多人往往会忽略了这项因素。尤其是个人投资者，综合所得税的税率常常是到了报税时才知道，更是不好评估。

我们在明白评估报酬的原则后，接下来应该了解的是投资可以带来哪些报酬。总括而言，进行投资后，可以有四种报酬，即现金(cash flow)、增值(appreciation)、累积净值(equity buildup)、和所得税利益(income tax benefits)。

有些投资，像房子，可能四种报酬都有；有些则只有一种或两种报酬。不过很多人并没有明白的做这种区分，其实，一项总投资报酬 25%的投资，可能就是由 10%的现金、5%增值、7%的净增值累积和 3%的所得税优惠加起来的。

现金报酬是指现金收入除现金开销、债务后的余额，可以分税前税后评估。买股票分配现金股利就是个例子。

增值报酬并不难懂，买房子、股票，只要手中的股票、房产涨了价，脱手获利就可以获得增值报酬。

累积净值可以从贷款买房子来了解，当你不断缴付分期付款，你的负债就会越来越少，你所拥有的房屋净值相对的也越来越多。如果分期付款可以由租金收入来支付，那么增加的净值（即偿还的本金部分），也是一种投资报酬。

所得税利益其实也不难懂，以投资房地产为例，分期付款的利息支出可以节税，折旧也可以节税。省下来的税，就是另一种报酬。

善于理财的人，在明白各种报酬就特性后，通常会做好投资规划，以借贷发挥财务杠杆功能，增加收入，减低税负。

作为一个投资人，你当然会希望一项投资能带来高的现金报酬，高增值，可以多累积净值，并有不错的税负利益。但事实上你可能也明白，同时享有这四种好处并不可能。

举例来说，现金报酬增加时，其他报酬就会减少。这是因为： 负债低，税负利益低和 增值的报酬也低时，现金报酬才会增加。

我们以现金购置房地产来说明最好了解。由于现金购买，所以出租所得的租金（现金报酬）无须用来支付分期付款，所以现金报酬高。但是，现金购买的结果是无从累积净值（根本不用累积），所以丧失了这方面的报酬；另外，即使房屋增值，增值利益也不如贷款购买大（失去了杠杆作用）；还有，由于没有贷款，也无法从支付利息节税，甚至，租金收入还得百分之百课税。

因此，精明的投资人，最好是根据自身的状况和需求，弄清楚自己在哪个阶段较需要什么样的报酬，事先做好规划。

认清投资目标

投资的目标不仅仅是获利赚钱，每个人都有必要认清投资目标，衡量各种主客观因素，选择适合自己情况和需要的投资渠道。

在明白投资具有各种不同的风险和报酬后，每一个人都可以根据自身的情况和需要，衡量风险与报酬，设定符合自己个性的投资目标。

一般而言，投资目标可分为：

1. 追求本金的安全性。
2. 对抗通货膨胀。
3. 获取当前的收入。
4. 获取增值收益。
5. 寻求投资的流动性。
6. 寻求管理的便利性。

对于这些目标，我们简单说明如下：

本金安全性与避免通货膨胀造成的损失

有些人进行投资时在意的是本金能不受损伤地拿回来。要达到这样的目的，在银行开个储蓄存款帐户或买定期存单，本金通常可以达到万无一失。

但是，如果通货膨胀高涨，这些貌似安全的钱难免会贬值，丧失原有的购买力，这就是我们曾经谈过的购买力风险。所以，本金安全的投资，通常不是避免由于通货膨胀损失的好投资。

要避免投资的报酬被通货膨胀啃蚀，你的投资目标应该是重视购买力的安全性，而不是本金的安全。

至于什么投资工具可以对抗通货膨胀，表 8 是截止至 1987 年 6 月 1 日，美国各种投资工具 15 年期、10 年期、5 年期、1 年期的平均报酬率，也可以看出，有些投资工具的报酬，确实无法避免通货膨胀所带来的损失，这是你在做投资选择时不能不注意的。

表 8 美国各种投资工具投资报酬比较

	年平均报酬率 (%)							
	15 年		10 年		5 年		1 年	
	报酬	排名	报酬	排名	报酬	排名	报酬	排名
美国金币	18.8	1	16.3	1	11.4	3	10.3	6
石油	13.9	2	3.0	13	-11.8	14	27.4	3
美国邮票	13.6	3	11.8	3	-1.3	12	0.5	14
黄金	11.9	1	9.2	8	6.8	7	29.1	2
白银	10.3	5	9.7	6	4.0	9	39.8	1
国库券	9.2	6	10.2	5	8.5	6	5.7	11
名画	9.2	7	9.7	6	9.5	5	8.6	7
股票	8.6	8	13.9	2	24.1	1	20.6	5
债券	8.7	9	9.7	7	19.7	2	5.7	12
陶瓷	8.3	10	11.3	4	3.4	11	6.7	10
房屋	8.2	11	7.4	10	4.8	8	6.8	9
消费物价指数	6.9	12	6.5	11	3.5	10	3.8	13
美国农地	6.3	13	1.5	14	-7.8	13	-7.9	15
外汇	4.6	14	4.1	12	6.8	7	25.0	4
宝石	4.1	15	8.9	9	10.2	4	7.0	8
报酬超过通货膨胀的投资								
有形资产投资	10 种中占 8 种		10 种中占 8 种		10 种中占 6 种		10 种中占 8 种	
收藏品(金币、邮票、名画、陶瓷)	4 种中占 4 种		4 种中占 4 种		4 种中占 2 种		4 种中占 3 种	
大众商品(石油、黄金、白银、宝石)	4 种中占 3 种		4 种中占 3 种		4 种中占 3 种		4 种中占 4 种	
房地产(房屋、农地)	2 种中占 1 种		2 种中占 1 种		2 种中占 1 种		2 种中占 1 种	
金融投资(国库券、外汇、股票、债券)	4 种中占 3 种		4 种中占 3 种		4 种中占 4 种		4 种中占 4 种	

当前的收入与未来的增值

对某些人(特别是退休人士)而言,获取当前的收入是他们的主要投资目标,这些收入可能是储蓄存款或债券的利息,也可能是股票的红利,或收益性不动产的租金。通常,他们是用这些收入来维持全部或部分的生计。

在另一方面,对工作收入是应付日常生活所需或有相当资产的人而言,投资所能带来的未来增值可能是较重的考虑,他们需要的是通过增值(资金的成长)来积累更多资产,以应付未来的大笔花费(例如子女的教育费用等),要达到这样的目标,投资人要选择增值潜力较高的成长型投资,但相对的,这类投资通常只有很少当前收入或完全没有。

当你在考虑比较这些投资报酬时,有三点最好谨记在心。

1. 以总报酬(total return)来衡量各种投资工具。像房地产或股票,常常是既有当前收入又有未来增值的。

2. 注意节税。

3. 注意投资报酬的确定性,像债券或银行存款,报酬是确定而可以预期

的，但股票或房地产未来的增值就不是那么确定了。

流动性

这是指将投资变换为现金的可能性，有时又称为变现性。如果你需要现款以应付不时之需，或希望自己能抓住其他的投资机会，投资的流动性就十分重要。

通常，储蓄存款和货币市场投资（短期票据）股票、债券的流动性都很好，房地产的流动性则较差。

你该选择流动性高或低的投资，一般是视你的实际情况和需要来决定。

管理的便利性

对某些人而言，投资并不是他们生活中最重要的事，他们不想花太多时间、精神在投资上，因此，投资管理的便利性对他们而言就很重要。

既然他们不愿花太多时间精力，又要进行投资，这种人最好花钱请专家（通过投资顾问、咨询机构）替他们操作，或选择不需投注心力的投资工具（如储蓄帐户、定期存款、债券等），同时避免介入价格变动太大、太快的投资工具。

针对前述各种投资目标，表 9 是 9 种典型的投资工具与这些目的的关联，进行投资时不妨可作参考：

表 9 各种投资工具与投资目标

投资工具	本金安全性	对抗通货膨胀	当前收入	未来增值	流动性	管理便利性
储蓄存款	极佳	不太好	固定、但不高	无	极佳	很方便
货币市场投资 (短期票据)	好至极佳	不太好	固定、平稳、接近通货膨胀率	一般而言没有	极好	方便
股票						
普通股	普通	普通	相当稳定、接近通货膨胀率	有一些	好	方便
成长股	中等至差	通常还好	不定低	中等至很大	好	困难
债券	好至极佳	不太好	固定、平稳、接近通货膨胀率	通常是没省	好	相当方便
房地产 (收益性)	通常算好	通常算好	不定	中等至很大	相当差	中等至困难
贵金属 (金、银)	普通至差	通常算好	无	中等至很大	好	困难

第四章 君子爱财，取之有道——投资工具选择

慎选投资工具

各种投资工具在风险、获利和变现等方面都具备不同的特点，个人的主观需求、意愿和客观存在的投资工具的特点要力求配合，才可能达成投资目标。

投资目标必须靠操作投资工具来达成，所以投资人在设定投资目标后，还要选择适合自己的投资工具进行投资。

总括我们前面谈过的投资风险、报酬、目标和它们之间的关系，我们不难了解，各种投资工具在风险、获利和变现等方面都具备不同的特性。如果就这三方面来比较，目前国内常用的投资工具所具备的特点就如表 10 所示，各有优劣，各有所长。

表 10 国内常见投资工具比较

投资工具	安全性	获利性	变现性
银行存款	高	低	好
短期票据	高	低	好
长期债券	高	低	尚可
股票	低	高	好
房地产	高	受时期、地段影响	差
黄金	价格波动大	中等	好
外币存款	有汇率风险	中等	好
期货	低	高	好

另外，投资专家也常把各种投资工具的风险高低和报酬优劣做排列区分，提醒投资人注意，再配合自己的需求及偏好，决定投资组合。图 6 和图 7 就是常见的金字塔形区分法。

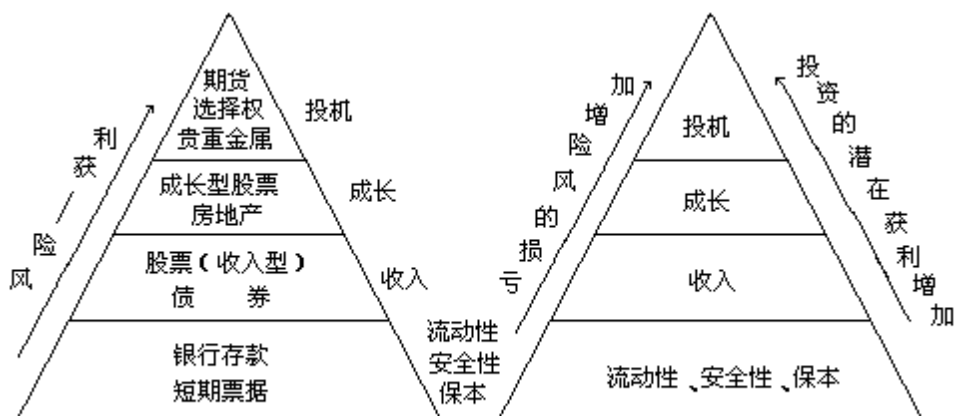


图 7 各种投资工具

图 6 投资目标与风险/获利

图 6 显示，越接近金字塔的底层，风险越低，但获利也越小；相对的，越靠近金字塔的尖端，风险越高，但获利也越大。

图 7 则是将符合前述目标的投资工具排列在金字塔内，让投资人在做投资选择时，可以一目了然方便参考。

必须再考虑的是，选择投资工具时，个人或家庭的主观需求与意愿和客观存在的投资工具的特性要力求配合，千万不可人云亦云，盲目跟着人家投

资。

其中，由于 1994 年国家放松外汇管制后，国内的投资者在海外进行投资不仅成为可能，而且也是进行投资理财时应该考虑在内的重要渠道。

所谓海外投资，顾名思义就是在本国以外的海外地区进行投资，其中有的须亲自赴海外投资，有的则仅需通过渠道把钱汇到国外投资，共同特点是：投资的标的物是在海外，包括不动产、外币、证券等，范围相当广泛。

由于进行投资时牵涉到把钱汇到国外的问题，因此人民币的汇率走势是不能忽略的重要问题，否则就会面临赚了差价赔了汇差的局面。一般而言，人民币看涨时不宜把钱汇出投资，上涨回稳或有看跌趋势时，则是对外投资的好时机。

此外，所涉及的外币利率及外国市场的获利情况，也须考虑在内，以免产生彼此抵销的徒劳窘境。目前较普遍、也较适合我国投资者参与的海外投资有：海外不动产、海外共同基金以及海外证券投资等。

以下各节是国内常见各种投资工具的介绍。

银行存款

银行存款的风险最低，适合个性保守的投资人，但相对的，获利也最低，几乎就是俗语所说的“蝇头小利”，有时甚至赶不上通货膨胀。

对某些人而言，把钱放在银行里生息，可能不能算是投资。但是根据我们先前的界定，只要可以带来报酬的理财行为，都算是投资，即使报酬很低。

银行存款的获利是利息，并以利率为计算利息的标准。

尽管我们几乎每一个人或多或少地都与银行曾经或正在发生各种各样的关系，但很少有人非常了解银行提供的纷繁芜杂的服务。下面我把储蓄存款方面的各种服务介绍一下：

储蓄存款一般可分为活期性储蓄存款和定期性储蓄存款两类。活期储蓄是指不受存款期限的制约，可以随时存取的储蓄。按使用的存取款凭证划分，活期储蓄可分为活期存折储蓄和活期支票储蓄两种。支票储蓄存款人可以签发支票随时提取存款，为储户提供转帐结算便利。目前银行对支票存款的开户条件有较严格的限制，并不是每一个人都能开立支票存款帐户，因此不适合作为投资工具。

活期存折储蓄是活期储蓄的基本形式，其优点就是在于储户存款即存，有用则取，方便灵活，活期存折储蓄最适合于流动性强的款项存入。如生活待用款，储户每月可以把工资存入活期储蓄，随用随取，既可以有计划地安排生活，又可以积累零星结余。当活期存款积累较多款项时，再转存定期储蓄，可获得较高收益。

定期性存款一般可分为定期存款和定期储蓄存款两种。定期存款有时也称定期存单储蓄，相当于美国的 certificate of deposit，简称 CD。这是一种固定面额，固定存款，可以转让的大额存款凭证定期储蓄。其存单面额有 500 元、1000 元、5000 元、10000 元四种。该种储蓄不办提前支取；存期内遇利率调整，原存单所订利率不变，逾期支取不计逾期利息。已经转让过的或不记名的大额可转让。定期存单丢失不办理挂失手续。该种储蓄存款期限分为 3、6、9 和 12 月。该种储蓄的优点是面额大，适合较大金额的款项存入，存期档次多，方便灵活；利率优惠，收益高于整存整取同期利率约 5%；可转让，存款未到期若需要现金，可以到证券交易的金融机构转让给他人。

定期储蓄存款是在储户存款时约定存期，一次或在存期内按期分次存入本金，整笔或分期、分次支取本金或利息的储蓄。适合于生活结余款的存入，能增加积累，蕴蓄购买力，提高和改善生活；也适合于储户积攒有明确用途的款项。如子女教育费用、结婚费用、购商品房费用等。这种储蓄适合于计划性强、流动性小的款项存入。定期储蓄以不同的存取方式和付息方式，主要分为整存整取储蓄、零存整取储蓄、存本取息储蓄等不同种类。

整存整取定期储蓄是在开户时本金一次存入，约定存款期限，并由银行发给存单。存款到期后，凭存单一次取清本金和利息。在存款未到期前，储户如有急需，可以凭存单及本人身份证办理部分存款或全部存款的提前支取。部分支取只允许一次，未提前支取的那部分存款仍按原存入日期和原订利率计息，提前支取部分存款按实际存款时间和活期利率计息。在存单所订期限内遇到利息调整，按一般所称的“就高不就低”原则实行。若利率调高，则从调整日起按新利率计算；如遇利率下降，则按原有存单所订利率计息，

使储户的收益在存期内不受利率下调的影响。现行的整存整取定期储蓄存款期限分为3个月，半年和1、2、3、5、8年期。整存整取定期储蓄适合稳定性较强的结余款项存入，利率优厚，安全可靠。

零存整取定期储蓄是按月存入零星结余款，到期一次支付本息，积零为整的一种定期储蓄，对于居民家庭合理安排开支，有计划地改善生活，培养节俭风尚具有积极作用，尤其对一些目前生活尚不富裕的家庭，可以攒小钱办大事。如为子女结婚、升学积攒一定款项，为防病养老留有后备等，零存整取的利率略低于整存整取存款利率。

存本取息定期储蓄是将数额较大的货币整笔一次存入，分期支付利息，到期支取本金的储蓄，开户时，储户要按银行规定存入起存金额以上的货币，并约定存款期限和支取利息的时间期次（一个月或几个月甚至一年支取一次利息），由银行发给存单，以后凭存单按期取息，存款到期后，一次支付本金。存本取息定期储蓄的特点是既可以保留数额较大的整笔存款，又可以随时有利息收入贴补生活，适合于没有其他收入来源或其他收入来源微薄的储户。如老年退休人士把以前积攒下来的数额较大货币存入存本取息定期储蓄，以分期支取的利息作为生活补贴。有的储户为供养子女学习，也将一定数额的货币存入存本取息定期储蓄，让其子女每月支取利息作为生活费用。

除了活期和定期两种主要的储蓄存款形式外，银行还提供一些其它形式的存款服务，恰当的时候采用能给我们带来理想的收益。

定活两便储蓄是介于活期和定期之间的储蓄种类，它具有活期储蓄的灵活性，又有达到一定存期享受相同期限定期整存整取储蓄九折利率的优惠。即存期不满3个月按活期利率算；存期满3个月不满半年的，按3个月定期整存整取利率的90%算；存满半年不足一年的，按半年期整存整取利率的90%计息；存满一年以及一年以上的，均按一年期整存整取利率90%计息。常见的定活两便存单面额固定，不计名，不挂失，可以在一定辖区范围内通用，存取方便，适合流动性较强的待购、等用款存入。

保值储蓄 1988年9月10日起举办的保值储蓄是国家银行根据物价上浮情况，对储户存入的定期储蓄在规定期限内给予一定保值贴补的储蓄方式，现行的保值储蓄作法是在存期内按物价上涨幅度与规定利率标准计算利息之差给予贴补。实行保值的范围是城乡居民整存整取、华侨（人民币）定期储蓄、存本取息定期存款中的3年及其以上期限的存款。保值贴补按当月（季）人民银行公布的贴补率计算，如存款期限内物价指数低于储蓄利率水平，保值贴补率小于或等于0时，银行将只支付存款利息，不支付保值贴补息。保值储蓄可有效避免通货膨胀对本金的啃蚀。

住房专项储蓄是鼓励和支持城镇居民购买住房，促进住房商品化和群众消费结构调整的一种存贷结合的储蓄形式。住房专项储蓄根据“先存后贷，以存定贷，专款专用，到期归还”的原则办理业务。储户存款额一般要达到贷款额的50%以上，才可申请贷款。此种储蓄是为鼓励、支持居民住房商品化而设，因此，存贷款之间利差很小。

储蓄存款还有旅行支票存款、礼仪储蓄、有奖储蓄等其他种类，只是它们很大程度上是银行提供的金融服务，与投资有一定距离，这里就不一一介绍。

总括而言，银行存款作为投资工具：

最适合 小额投资人、重视资金安全性者、可能需要急用款者、个

	性保守的投资人。
最低投资额	视存款种类而定，各银行及相关金融机构间也有差异。不过一般限制较低，像活期储蓄存款最少可存 1 元。
优点	安全性高，几乎没有本金损失的风险。可按自己的需要决定存、取款时间。
缺点	获利低，有时甚至赶不上通货膨胀。投资定存时，资金有不能随时提取的不便，否则利息受损。
去哪里投资	本国及外商银行，包括商业银行、专业银行、信托投资公司、信用合作社，甚至邮局。
费用	无。
风险水准	低。
税负考虑	一般免征个人所得税。

短期票据

最适合资金短期周转、赚取利息，风险低、变现性高。投资人可依资金闲置时间的长短及利率水平选择符合自己需要的短期票据。

短期票券买卖是一种货币市场（Money Market）投资，主要是谋求利息收入，让资金在短期内也可以获取利润。

短期票据一般包括银行本票、银行承兑汇票、商业本票、商业承兑汇票及到期日在一年之内的各种债券（如政府公债、公司债、金融债券等）。

银行本票是由银行签发，向收款人无条件支付一定金额的票据。按票面是否记名，可分记名本票和不记名本票，按有无到期日，又可分为定期本票和即期本票。银行本票信用，建立在签发银行，故为债权人乐于接受。我国的做法是申请人将款项交存银行，由银行签发凭以办理转帐结票或支取现金的票据。所以，银行本票是由签发人在票据上载明付款期为一个月，并以票据所载金额，由签发人自己无条件支付给收款人的一种信用证券。银行本票在我国分不定额和定额两种。不定额银行本票的金额起点为100元。定额本票面额有500元、1000元、5000元、10000元。单位、个体户和个人在商品交易和劳务供应以及其他款项的结算均可使用银行本票。

银行承兑汇票是银行承办汇兑业务所使用的一种特殊汇兑凭证。它是承汇银行向另一家银行或分支行发出的命令，命令后者向持票人支付一定数额的货币。银行承兑汇票多为光票，见票即付。收款人经过背书可以转让，从而也成为货币市场一种重要的投资工具。

商业汇票是基于合法的商品交易而产生的票据，简单地说，商业汇票就是指单位之间根据购销合同进行延期付款的商品交易时，开具的反映债权债务关系的票据。付款方式通常有四种：即见票即付款、见票后定期付款、发票后定期付款和定日付款。商业汇票的签发，是签发人按照规定填写汇票，并在汇票上签章与发行汇票，从而设立票据的权利、义务的票据行为，因此，商业汇票的签发，是各项票据行为的开端，票据的权利、义务也随票据的签发而产生，因为其很强的流动性和可靠性，这种短期票据为众多投资者所青睐。

货币市场有调节资金的功能，让需要资金的人或机构到市场发行短期票券取得资金，拥有资金的人则提供资金购买票据，赚取利息。

短期票据的买卖共有三种交易方式：

1. 卖断

投资人购买票据后，一直持有至到期日，提出清偿并领取全部利息。

2. 附买回约定

如果投资人资金的可用期限比票据到期日短时，为避免临时出售遭受损失，可以在购买票据时和票据金融机构订立契约，约定于某一特定日，由票据公司按约定价格买回。

3. 附卖回约定

投资人已持有票据，因中途需要资金，怕卖掉后无法买回原有票据，可以先将票据卖给金融机构，同时约定由票据公司在某一特定日期，以约定价格，将票据卖回给投资人。

短期票据的发行期间都不超过一年，目前在货币市场中流通的短期票据

大多在 10 天到 100 天之间。由于票据价格与利率水平呈反向变动趋势，所以期间越长，风险越大。

总括而言，短期票据作为投资工具：

最适合 拥有短期内可以动用的闲置资金的人。

最低投资额 票据的最低面额为人民币 100 元，但实际交易数额一般较大，数万甚至上百万。

优点 风险低，资金具有高度流动性，可以随时变现；投资人可依资金闲置时间的长短及利率水平，选择符合自己需要的短期票据；短期票据中的公债，银行承兑汇票等可作为保证金及抵押之用。

缺点 实际所需要的资金数额较大。

费用 无。

风险水准 低。

债 卷

债券投资可以获取固定的利息收入，也可以在市场买卖中赚差价。随着利率的升降，投资人如果能适时地买进卖出，就可获取巨大收益。

在先进国家的资本市场中，债券投资占有举足轻重的地位，在美国，债券的成交金额占资本市场交易量的 80%，日本的债券成交量则是股票的 5 倍，相比之下，我国由于二级市场不够发达，成交量与股票相比还显得微不足道。

目前，国内的债券主要包括国库券、政府债券、金融债券、企业债券、公司债券等数种。

政府债券又称国家债券。是国家为筹措资金而向投资者出据的、承诺在一定时期支付利息和到期还本的债务凭证，包括公债券、国库券和地方政府债券。国家债券（政府债券）按偿还时间长短可分为短期国债、中期国债和长期国债，发行一般是用于指定项目的投资，有时也用于弥补财政赤字。国家债券的还本付息由国家作保证，在所有债券中信用度最高，而投资风险最低，故其利率也较其他债券低。国家债券是平衡市场货币量的重要筹码，中央银行在公开市场上买卖国债进行公开市场操作（open market operation），可以有效地调节市场货币量进而实现对宏观需求的调节。

国库券是政府公债的一种，政府为解决短期急需的预算支出，由国库发行的短期债券。是货币市场中最重要信用工具，一些资本主义国家国库券的到期日在一年以下，是短期票据中最主要的一种投资工具。但我国的国库券很特别，严格说是一种长期债券，资本市场的投资工具。因为到目前为止，我国已发行的国库券只有 3 年、5 年、10 年三种期限。尽管为便于销售，几年来国库券期限呈缩短趋势。国库券与其他政府公债不同，是不载明利息的债券，按票面额的折扣发行，在市场买卖中也以同样方式计价。到期时按面额偿还。

金融债券是银行或其他金融机构作为债务人向投资者发行的借债凭证。目的在于筹措中长期贷款的资金来源。经中央银行批准其发行额度后，一般由金融债券的发行机构在其营业点以公开出售的方式发行。期限 1—5 年不等，利率略高于同等期限的定期存款。金融债券到期还本付息，债权人不能提前抽回本金，但允许进入二级市场转让流通。目前，我国的金融债券已经开始进入证券市场买卖转让，但由于债券的期限较短，利率水平又高于普遍的定期储蓄利率，实际成交的数额不大。加上我国的金融市场还不完善，目前这些交易主要局限于一些大城市。

近几年来已发行的金融债券分为普通金融债券、贴现金融债券和累进利率金融债券 3 种。普通金融债券的期限分为 1 年、2 年、3 年三种，均以平价发行，1 年期的年利率为 9%，2 年期和 3 年期的年利率为 10%，不计复利，债券到期后一次还本付息。贴现金融债券的期限为 3 年 3 个月，折价发行，面额 100 元的债券，发行价格为 75 元，债券到期按面额偿还，票面价格与发行价格的差额即是投资者的利息。此债券的年收益率是 9.255%。累进利率金融债券的期限为流动式，最短期限为 1 年，最长期限为 5 年，债券持有人可以在最短和最长期限之间随时到发行银行兑付，但不满 1 年不能兑付。债券利率采取累进制，第一年年利率 9%，第二年 10%，第三年 11%……债

券利率逐年累进，按年计息。购买此种债券按不同的期限可得到的利息如下：购买 100 元债券，满 1 年可得利息 9 元；满 2 年可得 19 元；满 3 年可得利息 30 元；满 4 年可得利息 42 元；满 5 年可得 55 元……3 年期债券的平均年利率是 10%，5 年期平均年利率是 11%。累进利率金融债券全部平价发行，兑付时一次还本付息。金融债券的面额分为 100 元、500 元、1000 元 3 种，不记名，不挂失，发行后即可上市转让。发行对象是城乡个人，全部由投资者自愿认购。金融债券是一种较为安全的债券，因为一般说来，发行债券的国家银行等金融机构倒闭，破产的可能性不大，所以金融债券的还本付息没有问题，因此也成为一种较安全的投资工具。

企业债券是企业为筹集资金而向投资者出具的、承诺在一定时期内还本付息的债务凭证。企业债券的种类很多。按期限划分，有短期企业债券和长期企业债券；按是否有担保分有抵押债券、保证债券、信用债券；按偿还方式划分有分期偿还企业债、年金企业债、通知提前偿还企业债；按可否兑换分有可兑换企业债和不可兑换企业债等等。一般来说，国家对于企业发行的企业债券，在发行数额、发行时间、期限、利率等方面都要作出具体规定，以保护投资者的权益。企业债券经有关部门审查批准后，可以进入二级市场流通转让。

我国已发行的企业债券大致可分为两类：一类是地方企业债券，另一类是重点企业债券。地方企业债券是由一般企业发行的债券，目前主要由国营企业和一些大中型集体企业发行。地方企业债券还可以分为一年以上的企业债券和一年以内的企业短期融资券。企业债券的期限一般 1~5 年，其中 1~3 年期的最多，占发行总额的 70%，平价发行，利率高于同期国债和金融债券。企业债券大多采用满期一次还本付息的方式，不记名、不挂失，发行后可以转让和抵押。企业短期融资券的期限分为 3 个月、6 个月、9 个月三种，大部分以平价发行，少数采用贴现方式发行，债券利率可以在整算的同期居民储蓄利率的基础上上浮 40%，但个人的利息收入要缴纳 20% 的个人收入调节税。

公司债券是企业公司举借长期债务而出具的一种书面凭证。发行债券的主要是信誉良好的股份公司。发行债券的公司先经信用评估机构评级，再决定能否发行债券。公司信用级别越高，其债券也越容易销售。发行公司债是企业筹措长期资金的重要方式。发行者应在票面上载明本金数额、利率以及还本付息日期，持有者到期获得本息。公司债的期限较长，10 年 30 年不等，每半年付一次利息。其利率一般高于国债和金融债券，可以流通转让。我国股票债券管理条例规定，企业发行债券的总面额不得超过该企业的自有资产净额，利率由人民银行统一规定。一般采取一次还本，分期付息。同时以公司财产作为清偿保证，有时也委托政府或公认信用较好的单位，如银行等作出信用担保。因此它比起金融债券来安全性稍差，但可获得较高的收益。由于我国的全民所有制企业，归国家所有，破产、倒闭的可能性相对较小，而其发行的债券利率较高，因此受到不少公众的青睐。

债券投资的获利方式有二：一是固定的利息收入；另一是在二级市场中买卖的差价所得。债券在发行时都会考虑当时的市场利率水平，订立付息利率，在利率较高时，利息收入自然也不差，有时颇值得保留到期满，坐收高利。

在二级市场中，债券的价格随着利率的涨跌呈反向变动。其中道理也很

简单，当利率上扬时，持有较低利率债券的投资人若想脱售，就必须按面额折价出售，因为当时同样的价格可以买到新发行而利率较高的债券。相对的，利率水准下滑时，过去较高利率的债券就比新发行的低利率债券值钱，所以价格会上涨。

随着利率的升降，投资人如果能适时在市场中买进卖出，就可以像在股市中买卖股票一样，赚取差价利润。事实上，买卖债券的差价利得才是投资债券的最大获利来源，而非固定的利息收入。

债券的交易方式，依初次发行和在交易市场买卖的有别。初次发行时一般由银行等金融机构承担，在二级市场中，则分为买断、附买回或卖回约定等交易方式，交易方法与短期票据相同。

总括而言，债券作为投资工具：

最适合 想获取固定收入的投资人，投资目标属长期的人。

最低投资额 不定，但实际交易额往往是上百万元。

优点 有固定收入，利率高时收入也颇可观；可以自由流通，不一定要到到期才能还本，随时可以到次级市场变现；可以利用附买回及卖回约定灵活调度资金；有不同的到期日可供选择。

缺点 利率上扬时，价格会下跌；对抗通货膨胀的能力较差。

费用 视成交量为定。目前佣金一般为买进、卖出的 0.15%。

风险水准 本金的安全性视发行机构的债信而定，获利则受利率风险影响，有时还会受通货膨胀风险威胁。

股 票

买卖股票和一般的买卖不一样，一般买卖是一手交钱、一手交货，买卖股票则是一种信用交易，它转让的是一种权利——一种作为发行股票的公司或企业主人“股东”的权利。

投资股票在近年来几乎成为“全民运动”，有时有些报刊杂志甚至以全民皆股来形容这股投资热潮。有不少人的确也在行情看涨时赚了大钱发了财。

投资股票的主要获利是上市公司分配的股利，和买卖之间的差价所得。在进一步说明这两种获利之前，我们有必要先了解股票如何在市场中流通交易。

股票原本只是一家公司或一个企业的持股证明，证明持有人是这家公司或企业的股东，持有有一定比例的股份或股权，为公司的所有人之一。做为股东，本来是通过公司赚钱分配盈利来获取收益，渐渐的才有因股权转让而产生的差价利益出现。因为，买股票，事实上就是取得股权；卖股票，则是转让股权。而买卖股票所收、付的钱，就是权利金。取得和让出的权利金有所不同，自然就出现了差价利得或损失，这也就是股票投资有赚有赔的道理。

投资股票，原来的主要目的是分享公司的获利，但现在多数人却是以买卖间赚取差价为重。不过，要如此赚取差价，也只有通过现代社会的股市才成为可能。早期的股权转让相当困难，渐渐地出现了经纪人和集中交易市场即证券交易所，各式各样公司的股权同时也在市场流通才成为可能。股票在交易所流通买卖的公司叫做股票上市公司。

时至今日，股票要在证券交易所上市已有一定的程序和规定，投资人想买卖股票，也要通过一定的程序和手续，相当制度化。不是任何一个股份公司发行的股票都可以自由上市交易，各国对股票上市都有严格的规定和审批手续，符合上市条件的才能在股票市场上自由买卖。股份公司股票上市的一般条件和要求有以下几项：（1）上市股票必须是经过批准向社会公开发行的股票。（2）上市股票的股数和金额必须达到一定数量，上市后能够形成交易，且股权要适度分散。（3）公司最近3年的盈利及红利分配必须达到一定水平。（4）提交股份公司章程和招股说明书，报送有关财务报表，并定期向公众公布财务及经营状况。（5）提供上市股票的票样。

股票一旦上市，投资者就可对其进行投资以赚取不定收益。一般的交易程序如下：

在股票市场上流动的股票有两种：一种是原先已上市公司的股票，它们在各个买者和卖者中间频繁地转让；另一种是新上市公司的股票，因此，买股票的大致途径大体上有：

1. 直接向公司申请购买公开发行的新股票；
2. 通过交易市场，买进别人转让或售出的股票。

总的说来，在购买股票的交易中，以后一种渠道为主。投资者通过填写申请书、认股书等一些规定材料申购新股。而第二种办法是通过公开的证券市场，以自由竞价的方式买进股票。只要价格合适，投资者爱买多少就买多少，而且由于证券市场有严密的组织和服务系统，购买也十分方便。但在证券市场中，股票的行情直接取决于买卖双方的供求。当供求发行较大变化时，股票行情就会发生剧烈波动。而在这种股价波动中，免不了有些股票投资者

遭受损失，甚至亏损老本。所以这种途径买卖股票风险较大。但是有失者必有得者。如能认真地分析行情，适当地选择时机，投资者不仅可以避免风险，而且还有可能大赚一把。

通过公开市场购买股票，一般需要通过证券交易所。这里是股票买卖成交的最后地点。不过交易所并不可能接纳众多的交易者。因此，各国都规定，一般的证券投资者不能进交易所参与交易，而只能委托证券经纪商，由经纪商派在交易厅的业务员代为买卖。因此，购买股票的第一步，是选择证券经纪商。

在选定了证券经纪商之后，下一步就是同经纪商签订买卖股票的契约，一般称之为“开户”。开户自然要以现行的证券管理制度为前提，因此，开户时既明确委托买卖双方均应遵守交易的各种规章制度，又要具体规定买卖的注意事项，交割及仲裁的办法等。

开户以后，投资者即可进入买卖股票的第三步，即正式着手进行股票的买卖，投资人可随时用口头、电话或电报、书信等形式，通知受委托的经纪商办理股票买卖。在通知经纪商时，如系投资者亲自到证券交易商那里以口头形式进行，则应填写“委托书”，写清要买进（或卖出）股票的名称、数量、价格、交割时间等。

第四步，证券经纪商在其营业处接受了投资客户委托后，即通过专线电话与派驻在交易所集中市场内的代表联系，代为完成交易。场内交易完成后，该代表即再向公司的营业处报告，由经纪商告知客户，以便随时交割，此时，经纪商另有“成交通知单”送达于客户，以备查核清帐。

第五步，在买卖成交后，投资者应在规定时间内完成交割。以买进的情形为例。若投资者买进某公司股票 100 股，交易达成并在买进成交单上签字后，应在规定时间将价款交于证券经纪商，同时将 100 股某公司股票拿回去，卖出的情形同此。

最后，在投资者拿到买进的股票后，应及时过户。所谓过户，是指买入股票的投资者到买入股票的发行公司那里，办理变更股东名簿记录。至此，从投资者角度来讲，股票的买卖大体完成了。

投资股票的“赚钱原则”和其他投资没什么不同，那就是低买高卖，适时进出，也就是说，在股票价格低时买进，价格涨高时卖出，赚取差价利益。问题是，什么样的价位算是低价，什么样的价位算是高价，往往不是绝对的，常常是“低还有更低，高还有更高。”而且，股价随时都可能变动，在适合买进或卖出时没有采取行动，往往会变成追高杀低，最后惨赔。

因此，如何判断股价的高低，什么价位是买卖的合理价位，和什么时候是进出的适当时机，就成为投资股票不能不知道的重要知识和技术。

大体而言，研究股价变动的主要工具有二：基本分析和技术分析。基本分析是根据经济景气、产业前景及个别公司的营业、财务状况、获利能力等基本因素，推算股票的价值和它在市场上应反映的合理价位。技术分析则是根据过去股价的走势，利用数据、图形，了解市场的气氛、资金聚散情形，并根据此而预估股价，推断买卖时点。

总括而言，股票作为一种投资工具：

最适合 有闲置资金可以做中长期投资的人。

最低投资额 一般为 100 股，称为“一手”。具体数额视不同股票股价而定。

优点	股票价格上涨幅度和股利发放没有上限；长期而言，对抗通货膨胀；资金流动性强。
缺点	风险不小，股票可能下跌成一钱不值；不保证利润；常常是要投注心力注意股市。
费用	一般为买卖股票价值的 6 ~ 7%。
风险水准	不低，受市场风险、财务风险、时机风险、利率风险影响甚大，有时尚有管理风险。

房地产

房地产投资牵涉的层面相当广，而且需具备不少的相关专业知识。缺点是流动性差，适合有相当多资金可以做中长期投资的人。

房地产可以算是相当古老的投资工具，在过去，投资知识尚没有现在这么发达，也没有目前这么多投资分析与策略时，大多数人都有这样的观念：有钱买房地产放着，不管是土地或房子，将来总会赚钱。

这是因为土地作为一种资源，具有稀缺性。随着人口的增加，土地却不增加，所以有保值的作用。而且人口增加带来需求增加，使得房地产的价格上扬，出现增值的利益。另外，人们都有一种观念“有土地就有财，有财就买地”，所以对于房地产的投资有一种特别的喜好。

购置房地产，不外自用与投资两条途径，如果是为了自用，虽然持有期间可能有保值或增值的情形，但严格讲起来，却谈不上获利。

房地产有时亦称不动产，它具有以下特点：

1. 不可移动性 所以才叫“不动”产。由于不可移动，地段、区位往往可以决定或左右其价值。

2. 长久性 房地产的生命周期很长，除非天灾人祸，否则不易损坏。一般房屋总有数十年的寿命，土地寿命更近乎无限。

3. 不可增加性 除非填海造地，土地是不可增加的，房屋的兴建也有限度，不可能无限度发展。

4. 不可替代性 甲地的房地产和乙地的房地产，往往因为地理位置、法规限制、建筑型式、发展背景等因素各不相同，而有不同的价值，不可互相替代。

5. 不易分割性 房地产不易分割，更与大环境(地理位置)、小环境(邻近区域)等有密切的关系，投资时不能忽略个别因素。

6. 昂贵性 房地产的买卖金通常很高，以目前而言，没有 10 万元以上根本买不起房子。

7. 同时可供投资与消费 不仅象股票、黄金那样可用于投资，也可以自住或用来出租。进可攻，退可守。

房地产包括房产与地产，影响房地产投资最重要的因素莫过于其价格。下面列举一些影响它们价格的因素。

影响房产价格的因素有：

1. 房屋的结构

在砖木结构、混合结构、外砖内模、外挂内、框架结构、框架轻板结构中，一般砖木结构、混合结构较便宜，外砖内模，外挂内模结构较贵些，框架结构，框架轻板最贵。这种结构性差价，主要由于使用了不同的建筑材料，采用不同的施工机械和施工方法，使用工种等级不同而造成的。

2. 房屋的建筑标准

房屋的建筑标准，可根据室内外装修水平，室内设施的多少，水、气、暖、卫设备安装的标准等，划分为高、中、低档次，产生不同的造价。

3. 房屋的层数及层高

不同的层高，需用的施工技术、机械化程序、用工用料等不同，因此，高层、多层和低层的造价就不同。

4. 房屋的房间朝向及层次

同一类或同一幢房屋楼，不同的朝向和不同层次的单元，直接影响人们的需求程度，因此形成了销售差价。

5. 房屋的地理位置

房屋的地理位置不同，如在城内或城外，交通方便或不便，在繁华地区或偏僻地区、风景区，其使用价值是不同的，因而价格也有很大差别。

6. 房屋的质量

房屋的质量，直接关系到购买者使用房屋的寿命，所以按质论价是必然的，有时同一类型结构和同等标准的房屋，也因局部或某些质量问题，影响卖价。

7. 房屋的销售政策

由于政府根据不同时期的政治、经济状况，不同居民阶层的收入状况，不同购买对象以及不同的管理方式来确定不同的房屋出售价格。如对外商出售时要高一些，对国内公民个人出售时给予一定的优惠价格。

8. 供求关系

由于不同时期、不同地区房屋供求关系的变动，也使开放的建筑市场的房屋价格形成议价、浮动价和自由价格的形式。

影响地价的因素有：

1. 自然因素

主要指土地的地形地貌、水文地质、面积、位置等。例如，建造商店和住宅的适宜面积为 1500m²，那么，500m² 的地块单价不会比 1500m² 地块的单价高。在商业区，面积大者可建造商业大厦，面积小者只能搭设小店铺，二者的地价自然差别很大。

土地位置也很重要。一般说来，地价从市中心到市边缘逐步下降。1988 年深圳市拍卖的 H404—5 和 H201—3 两块土地，使用方式都是住宅用地，同样以拍卖方式成交，时间也相隔无几。但 H404—5 地处市区边缘，市政设施和商业设施都不完善，且北面是高压输电走廊，无法带状发展，因而拍定的价格为 1749 元/m²，而 H201—3 地处市中心，交通便利，环境优美，尽管其容积率比 H404—5 低，地价却高达 4716 元/m²。

2. 社会经济因素

主要指土地在城市规划中的地位、市场供求状况、社会购买力、用地者的支付能力、增值的可能性、土地用途等。土地在城市规划中的地位，决定其未来的收益。而其它方面的因素对地价也都有影响。

3. 政策因素

各地实行的都是低价政策，收取的土地使用权出让金与理论上的地价相差甚远，绝大部分属于土地投资回收，真正的地价则很少体现。由于各个城市对土地使用的政策各不相同，造成地价也千差万别。

房地产投资牵涉的层面相当广，而且必须具备不少相关的专业知识，以下的原则与重点尤其必须注意：

· 时机

和其他投资工具一样，房地产投资也有景气循环因素，而掌握时机，低进高出，又是投资获利的规律，所以投资房地产必须时时留意景气变动，掌握时机。

影响房地产景气、价格的因素很多，象上面我们提到的那些因素都会使

得市场不断出现反复。投资房地产只有能了解这种景气变动，适时进出，才能赚取厚利。比如在 90 年代初南方（深圳、海南等地）一下子涌现的房地产热，与我们国家的政策因素很有关系，在这场热中，不少人由于把握住了时机，很快成为百万富翁。

· 地段

不管是大地区（如北京、上海、深圳、海南等）或较小的社区等，常常都会有“风水轮流转”的“轮涨”或“轮跌”现象出现。

因此，投资房地产当然要慎选地段与区位，一般而言，下列地区的获利潜力较大：

1. 没有余屋的地区：容易出现供不应求的景象，出租、出卖都较容易，也较可能涨价。

2. 人口快速增长的地区：尤其是新兴市区，人口不断流入，房地产的需求量大，增值自然也较大。

3. 流通率高的地区：最明显的例子是北京市亚运村附近地区，地段好，价位高，但流通率也较高，容易脱手，获利机会大。

4. 公共建设邻近地区：各大火车站附近地区已经成为投资的热点，高速公路沿线，也是被大家看好的投资热门地区。

· 产品

随着时代的进步，房地产的投资标的也越来越多，目前国内可以见到的商品大概有住宅、店面、小套房、办公楼（写字楼）、别墅、厂房、停车位等，各具不同特性，所需资金和买卖价位也各不相同。投资人可以依照自己的个性、喜好和财力配合自己的投资目标，选择投资。

另外，在房市看好时，预售屋往往是一项获利丰厚的产品，有些甚至在房子未建造完成前就脱手转让而获取“暴利”。不过，这种买卖风险也高。

· 资金

在过去，人们购置房屋后，总是急于把贷款付清，给自己有“房子是真正属于自己”的感觉。若以投资理财的观点看，除非贷款利率高不可攀，急于付清贷款等于是放弃了可以赚取更多利润的机以财务杠杆的观点而言，能以较少的钱作较大的投资，赚更多的钱，才是高明的投资策略。因此，利用贷款投资房地产，是投资人也应具备的观念。

当然，利用信用贷款投资也有一定限度，须视自己的资金和收入多寡而定，不可盲目扩张。

房地产投资就长期而言，获利甚丰，常常以倍数增长，但所需投注的心力也不少，投资人最好做到了解这种投资工具的特性和投资原则，再配合自己的情况，进行合适的投资。

房地产作为一种投资工具，总括而言：

最适合 有相当资金可以做中长期投资的人；具备相当丰富的房地产投资知识，敢于进行短线投资的人。

最低投资额 不定，视地区、地段及产品种类而定，少则一、二十万元，多则上千万。

优点 有自用及投资双重功能。掌握时机，长期获利高。可抵销通货膨胀带来的贬值损失。可充作抵押品。

缺点 流动性低，变现性差。如果出租，须投注不少时间、心力，所需资金较多。

费用 买卖过户时会牵涉到数种税费，包括地产税、房产税、土地增值税、地价税等。

风险水准 总体而言，较高。

期 货

期货交易是高风险、高报酬的投资，但如果能具备正确的投资观念，操作得宜，不但不可怕，而且获利诱人，几日之内以“倍”论利并不是不可能。

期货投资在国内是一种相当容易招人误解的投资渠道，对许多人而言，好象是数年前的股票投资，是沾染不得的赌博。

这是因为期货是一种高风险、高报酬的投资工具，输赢较大，而且国内交易制度还不完善，投资者吃亏上当，倾家荡产的事时有发生。其实，期货交易虽然属于高风险、高报酬的投资，但如果能具备正确的投资观念，操作得宜，不但不可怕，而且获利诱人，几日之内，甚至几小时之内“翻几翻”并不是不可能。

期货，简单地说，就是到未来某一特定时期交付的商品。它的英文是 futures，也是“未来”（future）一同演变过来的，指明买卖是未来交付的东西。

这种买卖方式，在我们日常生活中其实常可以看到。你去订一桌酒席、订做一套西装、订购一部汽车、买预售房等等，事实上都是在进行期货交易。因为这些交易都不是一手交钱、一手交货、货银两讫的买卖。所以，期货交易确如一般人所说，是一种“买空卖空”，只不过我们目前通称的期货交易并不象前面所提的各种买卖是零星地在进行，而是通过集中交易市场（即所谓期货交易所或期货市场）做全球性的交易。交易的商品也变成一种规格化了的合约，即期货合约，其中载明了买卖双方在某特定日期交割某特定品质、数量的商品。这种期货交易还有一点与我们订购房子或汽车不同，那就是买卖这种合约的人多数并不真正交割，他们参与交易的主要目的，是在合约转手问赚取差价利润。这也是我们投资的利益和目标所在。

参加期货交易的人主要可分为两类：一种是避险者（hedger），另一种是投机者（speculator），各扮演不同的角色，发挥不同的功能，避险者到期货市场是规避风险，规避什么样的风险呢？规避商品价格变动的风险。我们都知道多数制造商或加工业者不可能自己生产原料，原料价格一有变动，往往会影响到他们的制造成本，进而影响到亏损。稳定的价格可以让他们避免亏损的风险。所以，这些行业可以到期货市场买期货合约，将未来进货的价格锁住，这样就不必担心价格变动。在另一方面，生产原料的从业者为了保证原料收成后能以某特定价格卖出去，也可以到期货市场中出售期货合约，锁定价格。因此，商品的使用者和生产者进入期货市场的主要目的，就是将买或卖某种商品的价格锁定在自己可以接受的水准上，以避免亏损，这两种人都是避险者。

但是，这两种人并不是配对出现的，再加上价格经常变动，不一定都能锁定在双方都能接受的水平，如果只靠这两种人在市场中进行交易，很多买卖根本无法成交，这时候就需要有第三种人来活络市场，让交易可以不断进行。这第三种人就是投机者，既不拥有商品，也不想取得商品，他的参与期货交易，就是想在价格波动中谋求差额利润。在期货市场中进行“投资”的人，绝大部分是靠投机赚钱，而且，没有投机者，也不可能期货市场。

套期保值和投机是期货交易的两种基本方式，是期货市场中的一对孪生兄弟。只有套期保值者而没有投机者，或者只有投机者而没有套期保值者，

期货交易都无法进行。

所谓套期保值是指为了避免现货市场上的价格风险，而在期货市场上采取与现货市场上方向相反的买卖行为，即对同一种商品在现货市场上卖出，同时在期货市场上买进；或者相反。所以，套期保值活动有两个特点：（1）必须在期货市场和现货市场同时进行；（2）两个市场上的交易行为必须相反。

套期保值有两种形式，即空头套期保值和多头套期保值。所谓空头套期保值就是在现货市场上买进而在期货市场上卖出的交易行为，其目的在于保护没有通过远期合同销售出去的商品或金融证券的存货价值，或者是为了保护预期生产或远期购买合同的价值。空头套期保值也叫卖出套期保值。所谓多头套期保值是在现货市场上卖出而在期货市场上买进的交易行为，其目的在于防止在固定价格下通过远期合同销售产品而引起的风险。多头套期保值也叫买入套期保值。空头套期保值者对未来的价格看跌，而多头套期保值者对未来的价格看涨。在期货市场上，空头看跌卖出，多头看涨买进。当然，在合约到期前，无论多头还是空头套期保值者都可以在期货市场上采取相反的行为，对冲掉原来的市场位置，以停止套期保值。由此可见，套期过程一般可以划分为三个有序的阶段，即：（1）确定自己在现货市场上的位置，一个套期保值者只有清楚自己在现货市场上的风险所在，才有可能在期货市场上采取正确的套期保值形式，（2）建立自己在期货市场上的位置，一个套期保值者如果在现货市场上面临价格下跌的风险，在期货市场上就应采取空头；如果在现货市场上面临价格上升风险，在期货市场上就应采取多头。（3）对冲掉自己在期货市场上的位置。所谓对冲（Offset）就是在期货市场上建立一个与现有未平仓部位相反的交易部位。如果套期保值者现有部位是多头，对冲时就应采取空头；或者相反。对冲时所交易合约的品种规格、合约月份和合约数量、与被对冲的合约应完全一致。

套期保值的目的是规避现货市场上价格变动的风险。然而，实际上并不是所有套期保值交易都能达到预期的目的。套期保值也有成本。

1. 经营成本

套期保值的经营成本包括两部分，即直接成本和机会成本。直接成本是指为进行套期保值交易而直接支付的费用，主要包括手续费和保证金利息。相对于现货交易而言，套期保值交易的经营成本是很低的。但是，如果期货市场价格变动频繁，套期保值者还必须准备好一笔资金，以便随时支取增加保证金。否则，如果套期保值者不能及时追加保证金，套期保值活动就有可能因为交易所强制平仓而夭折。所以，套期保值交易必须有一定的资金支持，这笔资金不能用于其他投资。因此，投资者为进行套期保值有可能丧失其他高收益的机资机会，从而发生机会成本。

2. 风险成本

套期保值不是保险，即使是“保险型套期保值”也是如此。套期保值不能消除从价格变动中产生的风险，而是希望通过在现货市场与期货市场上同时进行同一品种的反向交易，以避免现货市场上的价格风险。但是，现货市场与期货市场毕竟是两个相对独立的市场，现货价格与期货价格的变动轨迹也是相对独立的。正因为如此，套期保值有时也会出现意想不到的损失。也就是说，在某些价格变化状态下，进行套期保值反而会招致更大的损失。恶化的套期保值即是如此。所以，套期保值并不是“无本万利”的，套期保值也有风险。

所谓投机就是通过承担市场交易中的风险，以求从价格变化中获利的交易行为。套期保值活动包含两个市场——现货市场和期货市场，而投机活动却可以分别在这两个市场上进行。投机不依赖期货市场的存在，但期货市场却非常适合于投机活动，这是因为：

- (1) 在期货市场上，投资金额和交易成本（佣金和保证金利息等）相当小，而获利机会可能很大；
- (2) 交易者不必持有实际商品也可以进行投机；
- (3) 如果交易者对价格变动的预期改变，可以马上进行对冲；
- (4) 交易者可以毫无困难地采取多头或空头位置。

与套期保值者不同，期货投机者根本不需要考虑自己在现货市场上所处的位置。期货投机有两种最基本的形式：

1. 单项投机

所谓单项投机，就是通过对某一合约买卖以期获利的交易行为。在单项投机中，投机者根据自己对某一期货品种价格变动的预期，通过买进或卖出该期货合约以确立自己在期货市场上的位置，然后选择有利时期予以对冲。单项投机注意的是价格水平的变化。

2. 套期图利 (spreads)

所谓套期图利，就是同时买进和卖出两种相互关联的期货合约，并希望在以后对冲时获利的交易行为，在进行套期图利时，交易者注意的是各合约之间的价格关系，而不是价格水平。套期图利包括三种形式：

(1) 跨期套利所谓跨期套利就是利用同一品种在不同交割日期之间的价格变化进行投机以获利的行为。这是套利中最普通的一种，它又分为牛市套利 (bull spread) 和熊市套利 (bear spread)。牛市就是价格上涨的市场，熊市则是价格下降的市场。牛市套利者买进近期交割月份合约，同时卖出远期交割月份合约，并希望近期合约的价格涨幅比远期合约的价格涨幅大；熊市套利者正好相反，预期价格下跌，并希望远期价格下降幅度小于近期价格下降幅度，所以卖近期合约，买远期合约。

(2) 跨市套利所谓跨市套利就是在两个或更多的市场上交易同一个品种，以图赚取市场间差价的行为。跨市套利可以在现货市场与期货市场之间进行，也可以在不同期货交易所之间进行；可以在一国之内进行，也可以在不同期货交易所之间进行；可以在一国内进行，也可以在不同国家之间进行。进行跨市套利的基本原则是低买高卖，然后选择有利时机进行对冲。进行跨市套利必须注意形成不同市场上价格差距的各种因素，尤其是各个市场允许交割的商品品级和市场间的运输费用。

(3) 跨商品套利所谓跨商品套利。是指利用两种不同但相互关联的期货品种之间的价差进行套利交易，在进行这种交易时，通常同时买进和卖出相同交割月份但不同种类的期货合约。

期货交易既然是买空卖空，所以不必象买卖股票那样付清股款，通常只需少量的保证金就可以买卖巨额的期货合约，而且亏盈是以合约价值的涨跌来计算的。在价格变动剧烈时，可以发挥“四两拨千斤”的作用，以小搏大，赚取巨额差价（或赔去大笔资金）。也因为这种特性，一般人才会说风险高、输赢大。

正规的期货交易与股票交易很象，非交易所会员公司和个人要进行期货

交易必须通过交易所会员，所以涉足期货市场的第一步，就是要选择代理交易的经纪人。

经纪人一般是受雇于或与期货佣金商、介绍经纪人、商品交易顾问或商品合资基金相联合。由于这些个人或机构必须对所提供的一系列服务负责，如权衡潜在客户的稳定性、开立新帐户、代理客户下达指令以及收取手续费。在美国，经纪人必须在商品期货交易委员会注册登记，并具有国家期货协会会员资格。优秀的经纪人应该精通有关期货交易的法律、条例、规章制度，具有充当期货交易的丰富阅历，其所属的公司财务状况良好并拥有现代化通讯设备和电子计算机。

选择经纪人后，即可在其所属的经纪公司开立帐户。在开立帐户时，客户必须提供自己的姓名、住址、电话号码、社会保险号或交现身份号、以及日常业务活动、个人情况和经济实力等参考内容。根据商品期货交易委员会规定，经纪公司应该为客户提供风险揭示声明书（Risk Disclosure Statement）。客户开立帐户前，必须仔细阅读该声明，并在一份声明已阅读而且完全理解声明内容的文件上签字，那些希望做期权交易的客户还要签署另一份期权风险揭示声明。除上述两份风险揭示声明书外，还有其他两份基础商品帐户文件——商品交易帐户协议书和套期保值交易帐户证明书。商品交易帐户协议书规定期货经纪公司如何将管理该帐户以及客户所需承担的责任，保值交易帐户证明书列明客户所拥有或希望拥有的，已卖出或希望卖出的现货商品名称。乍看起来，在进入期货市场前所需履行的这些手续有些过于繁琐。然而这样做的目的正是为了使客户充分认识到他们在进行交易时可能面临的财力责任以及与期货和期权交易相关联的种种其他风险。

客户在参与期货交易前须存入一定数量的履约保证金。保证金水平由提供合约交易的交易所制定，其金额通常为合约总值的 5%—18%。代理交易的经纪商或委托经纪商通常会自行制定额外的保证金要求，而绝不会低于交易所规定的水平。客户在初订期货合约时必须将一笔款项存入其保证金帐户，称作初始保证金。然后就可以对经纪人下达各种指令，进行期货交易了。

期货交易的基本流程是在交易厅内进行的，当然，客户不需要站在交易厅内，而可以在世界任何地方向其委托的经纪人下达交易指令。经纪人在接到客户交易指令后，立即传送至所属公司在交易所交易厅的出市代表，予以执行，现以芝加哥期发交易所为例，说明指令在传送至交易大厅的执行程序：

（1）电话员在指令单上加盖时间戳记；

（2）由会员公司雇员（指令传递员或叫接单员）取起指令单，将指令迅速传递至交易地内的出市代表（也有一些指令是通过手势传递给交易地内的出市代表，执行后的指令再以手势方式传递回指令台，这种情形多发生在金融期货市场）；

（3）出市代表用公开叫价和手势信号表达合约价格和数量（现代方式是通过电脑自由竞价、自动撮合）；

（4）一旦指令执行，出市代表向坐在交易池旁高台上的交易所价格报告员报告成交价格，当出现新的价格变化时，报告员将此价格转达给中心行情报价计算机；

（5）计算机将有关的价格信息输送至面向交易场的墙式电子价格板，并通过信息服务系统传送至世界各地；

（6）经纪人将执行完毕的指令单放在交易池台阶上，并由指令传递员或

接单员拣回送至电话台，该指令员再次加盖时间戳记，并通过电话告知场外的经纪人，并由经纪人转告客户，该指令已执行完毕。

下面举一个具体例子来说明期货交易的过程：

A 在 6 月初预计天气干旱可能使棉花减产，9 月份棉花价格将会上涨，于是决定进入期货市场购买。他选了某交易所会员 B 作为自己的交易代理经纪人，签了保证金协议书，开了帐户，交纳了保证金。6 月 20 日 A 开始进行交易，其过程如下：

——A 打电话向 B 问 9 月期棉花的现时价格（当时报纸上公布的 9 月份棉花期货价格为每磅 65.15 美分。）

——B 回答是 65.50 = 65.40（前一个是要价，后一个是出价。）

——A 发出指令“以市场价买 10 手 9 月棉花”。

——B 记下指令，立即用电传发给该公司在交易厅内的交易站。

——B 公司的交易厅内交易站收到指令后标注时间，马上派传递员将其传递至该公司交易池中的交易代表执行。

——交易池出市代表在交易池边挥手喊 10 份 40（也许有人要价 45）他就买了。这要看当时能争取到的最好价位而定。成交后，在指令上标定时间，再通过传递员送回交易站，交易站再报告给日公司，最后要求 A 加以确认。

就这样，一笔交易完成了。

总结而言，期货作为一种投资工具：

最适合 愿意承担高风险、谋求高报酬的人；有相当闲置资金，可以承受亏损的人。

最低投资额 视所投资的商品而定。一般较大。保证金一般为商品合约交易额的 3—10%。

优点 · 可以充分利用“以小搏大”的杠杆作用，短期获取厚利。
· 资金流动性高。

缺点 · 风险大，操作不当，短期内就可能血本无归。
· 获利并无保证。
· 多少要投注心力，注意市场走势。

费用 买卖均须负担手续费或佣金，由于一些制度没并有足够完善，手续费并没统一。

风险水准 甚高，一夜之间本金赔光并不是不可能。

外 汇

在进行外汇买卖时，对汇率走势进行仔细分析是减少失误、降低风险的最佳办法。如果能准确地把握汇率走势，适时地买进卖出，利润也相当可观。

外汇作为国际间经济交往的产物，是国际经济交往中不可缺少的计价、购买、储备、信用和支付的手段。国际间一切经济往来必然伴随着货币的清偿和支付，为实现清偿和支付就要进行国际间的货币兑换、外汇买卖等活动。

随着我国改革开放的不断深入，社会主义市场经济体制的确立，我国的经济将会越来越多地与国际经济发展接合在一起，将会有越来越多的各级各类企业冲出国门，走向国际大市场，直接参与国际经济、贸易、金融业务活动。这就迫切要求更多的人参与外汇交易，为外汇交易提供了广阔市场。

什么叫外汇？如果从狭义上说，外汇原指外国货币，广义上说，通常指以外国货币表示的，用于国际结算的支付手段。外汇作为国际结算的支付手段的内容是很广泛的，它包括可以用于国际结算的银行存款、商业汇票、银行汇票、银行支票；可以用于国际清偿的公司债券、股票、息票等以及可以用于国际结算的外国钞票和其他有外汇价值的资产，如黄金等。

在进行外汇买卖时，对汇率走势进行仔细的分析是减少失误、降低风险的最佳办法。分析汇率走势的基本方法是基本因素分析法。

在浮动汇率制度下，供求关系是决定汇率走势的主要因素。汇率走势的变动虽然千变万化，但归根到底是由市场上的供求力量所决定，某种外汇的买家多于卖家，汇率必然上升；卖家多于买家，汇率就会下跌。这就象在同一种商品面前，有兴趣购买的人，一看卖家多而买家少，必然入市压价购买；卖家见销路不畅，竞相出售，其卖价就低。相反，买家多而卖家少，买家争相购买，导致使汇率上升。那么，是什么因素影响汇率走势呢？归纳起来有以下几点：

经济方面

1. 国际收支

国际收支是决定汇率走势的主导因素。它是指一定时期内（通常一年）对外国的全部经济贸易活动所引起的收支总额的对比。如果一国的国际收支持续顺差，由于收进的外国货币增多，外汇供过于求，必然引起汇率的下跌。如果一国的国际收支处于逆差状态，其对外债务就会增加，为了支付对外债务，对外币的需求大于供给，本国货币就要贬值，汇率就会上升。

2. 通货膨胀率

通货膨胀率的高低是影响汇率变化的基础。通货膨胀的通俗解释是流通中的货币量超过了商品流通过程中的实际需要。通货膨胀使一国的货币在国内购买力下降，发生货币贬值，其单位货币所代表的价值量减少，则在该国货币折算成外国货币时，就要付出比原来多的本国货币。通货膨胀率高，一国货币对外价值就降低，外汇汇率就提高。通货膨胀率低，一国货币对外价值就提高，外汇汇率就下跌。

3. 利率水平

利率水平在一定的条件下对汇率变化的短期影响很大。利率对汇率的影响是通过不同国家的利率差异引起资金特别是短期资金的流动而起作用的。在一般情况下，如果两国的利率差大于两国远、即期汇率差异，资金便会由

利率较低的国家流向利率较高的国家，从而有利于利率较高国家的国际收支。利率水平高，对投资者具有吸引力，投资利率高、币值稳定的货币可以赚取更多的利息收入。投资者抛出利率低的货币，买入利率高的、币值稳定的货币，存款收息，从而促使该货币汇率上升。

4. 汇率政策

各国汇率政策和对市场的干预，在一定程度上影响汇率的变动。汇率政策是中央银行调节货币对外价值的有关措施，汇率政策包括两个方面，一是宣布本国货币贬值或升值，二是干预外汇市场。

宣布本国货币贬值或升值的目的在于调节国际收支均衡。当一国发生国际收支逆差时，一般会使用贬值的汇率政策。由于本币贬值，外汇汇率提高，本国出口商品以外币标价的价格下跌，从而刺激出口。国外进口商以本市标价的价格上涨，从而限制进口，这样对外贸易收入增加而支出减少，从而使国际收支逆差缩小，反之，如果一国发生国际收支顺差时，该国就会运用升值的汇率政策，其结果与上述的正好相反。

做外汇买卖时要十分注意汇率政策，不可掉以轻心。

政治及新闻舆论方面

政治及新闻舆论是影响短期汇率的爆发性因素，这些爆发性。因素包括内容很广，大的有政府更迭、国内战争、国家与国家之间冲突；小的有国内罢工、政府官员的丑闻、自然灾害、经济出现严重问题、政府个别官员更迭或去世等。例如，菲律宾发生内乱，菲律宾比索贬值；日本股票丑闻，日本首相及要员下台，日元暴跌；英国首相辞职，英镑下跌；甚至美国总统脸部动手术，也引发市场抛售美元。

新闻舆论也是影响汇率的突发性因素。一旦某种需要的新闻入市，就会打破市场上的平稳状态，使汇率剧烈波动。这方面的例子也是很多的。国际间的新闻层出不穷，有的政治因素、新闻报道，可能对汇率的中长期起作用，有的则只起短期作用，有时甚至一、两天就被市场消化掉。一个敏锐的投资者应见微知著，在消息一入市，立刻判断它对汇率走势的可能影响，果断地决定买进或卖出某种货币。

心理预期方面

人的心理预期是指人从感知或思维上对某一客观事物的未来动向所作的事先推测或预期。就决定汇率而言的人的心理预期，则是人对汇率或风险的未来动向所作的事先推测或期待。人们的心理因素及其对市场的推测是影响短期汇率走势的重要因素。这里所说的人们，包括经济学家、金融专家、汇率基本因素分析家、图表技术分析家等，他们每天对国际间发生的事情，各自作出评论和预测，发表自己对汇率走势的看法。如果预期美元贬值的人多，跟风抛售的人便多，美元贬值的可能性极大。反之，如果预测美元升值的人多，跟风买进的人也多，美元很有可能升值。心理因素在某种意义上说也是交易者对市场的信心，俗称“市气”。如对某种货币人心看好时，即使无任何利好因素，该货币也会坚挺，当人心看淡，无任何利淡消息，该货币也会疲软。当然，心理对汇率的走势的影响是在一定的条件下才会出现或发生作用的。例如，当某种货币处于行情看好时，有时一些微不足道的利好消息都会刺激投机者看好心理，引起汇率的上升；当某种货币处于行情看淡时，往往任何的利好消息都无法挽回价格疲软的趋势。

投机因素

外汇市场上的投机力量，对汇率的波动起到推波助澜的作用。在外汇市场投机活动中，跨国公司占主要地位，他们凭借其广泛的联系网，对汇率走势变化消息灵通，经常比别人先走一步，有时还可凭借其影响力，制造舆论假象，在外汇市场上兴风作浪，以谋取投资利润。这些投机活动，扩大了外汇供求的不平衡，使汇率波动幅度远远超出了其他因素所能决定的“合理”幅度。例如，当投机者估计美元汇率即将下跌的时候，他们便把持有的美元挤兑成其他较强的货币，在市场上掀起巨浪。这些投机者有的时候甚至与中央银行的外汇干预相抗衡。

其他因素

影响汇率走势的因素除上述几方面外，还有其他市场的价格，如石油价格、黄金价格、股票价格、期货价格等。一般而言：

1. 石油价格上涨，会对那些依赖石油进口和石油耗油量大的国家的货币产生不利影响，而对产油国的货币有利。例如，油价上涨对美元和日元都不利，而对石油生产国英国和德国的货币英镑、马克较为有利。

2. 黄金价格也影响美元汇率。黄金价格上升，美元下跌，美元上升金价下跌，大致成相反方向，但变化并非同步。

3. 股票价格上升，通常会带动汇率上升。因为股价上涨，表示该国经济前景看好，值得投资。人们就会把外国货币换成该国货币购买股票，从而促使汇率上升。

4. 期货价格也是影响汇率的重要因素之一。期货供大于求，期货价格下跌，现汇价格将会下跌，期货求大于供，期货价格上升，现汇价格也上升。外汇的期货交易是外汇保值的重要手段，在国际上外汇期货交易也是十分活跃的。

以上我们列举了影响汇率走势的一些基本因素，实际上影响汇率的因素远比上述列举的因素复杂的多。这就要求外汇买卖者在分析汇率走势时多收集有关外汇的供求信息，这些信息可以从政府定期发表的有关经济情况的报告获得。另外还要密切注意各种传播媒介提供的信息。世界各国各大报章都有有关外汇市场行情的报道。成功的交易者必定随时随地收集各种信息，加以分析以后，才拿定自己的交易策略，做出适宜的交易行为。

外汇作为一种投资工具，总结而言：

最适合 对外界各种信息反应比较敏锐、有关专业知识比较熟悉的投资者。

最低投资额 不定，不过一般不小。

优点 资金流动性强，交易方式种类多；方式选择恰当，可对抗通货膨胀。

缺点 不能保证利润；常常需投注过多的心力、精神注意外汇市场。

费用 各外汇交易所、金融机构不同。

风险水准 较大，受多种因素影响。

第五章 问渠哪得清如许，为有源头活水来——十二大开源策略

蝇头小利最大化——储蓄存款巧用技巧

现代是个理财时代，投资工具包罗万象，有高收益，也有低报酬，而在投资天地，有人抢进也有人杀出，不过金融机构的存款，仍是最可靠安全的稳定理财。

选准储蓄时机

选准储蓄时机对长期存款的储户有很重要的意义。我国储蓄存款办法规定，银行利率就高不就低，如存款在存期内遇到利率调整，利率调整高按新利率计息，利率调整低按原定利率计息。因此，在利率较高时存入，在存期内有利率调低的变动，仍可以享受到原定利率。当通货膨胀率增高，社会上流通的货币量过大时，国家就要调高利率吸收或稳定存款，这个时候就是储蓄的最好时机。

1994年我国发生了严重的通货膨胀，储蓄存款急剧下降。为抑制通货膨胀，国家根据当时的情况提高了定期储蓄存款利率，并对三年期以上的定期储蓄实行保值。由于国家采取了强有力的措施，1995年通货膨胀率回落到15%左右。进入1996年，通货膨胀率继续降低，只有6—7%。为刺激经济，扶持国有企业，1996年国家两次降息，到1996年8月23日，三年期定期储蓄存款利率已回落到年息8.28%的水平，如果在国家调高利率之前存入三年期的定期存，只能在途中一段时间享受年息近13%的高利率；如果在国家最后一次调高利率后和1996年5月1日之间执行高利率的时候存入三年期的定期存款，则可以一直享受年息按时完成13%的高利率，因此，投资者在通货膨胀时应多留心国家利率变动情况，不要错过时机。当然，利用银行利率就高不就低的特点进行投资，就要进行长期储蓄，需要长期规划，不能随意提前支取。

安排存款结构

存款结构包括三个方面：种类、数额和存期。聪明的投资者会令理巧妙的安排这三个方面，从而获得高利息收入和存款的机动性。

张某手头有一笔5000元的收入，他决定把这笔款项存入银行。存活期利息很低，存一年期两年期时间又太长，中间如果要支用，根据现行规定，整存整取定期存款只允许办理一次提前部分支取，在这种情况下，张其把5000元分解为五个1000元，分别存入定期，这样，张某就有提前部分支取五次的机会，而不是原来的一次，张某因此享受了定活两便存款的便利，而利息收入却比定活两便存款要高。当然张某也可以将这5000元分解成更多的份数，份数越多，机动性越大。

安排存款结构，可以考虑选择不同存期的整存整取储蓄与定活两便储蓄相结合的办法。1993年和1994年国家提高存款利率期间，谢某将他的资金分成三部分存入了银行。大部分资金选择了3、5年期，小部分选择活期或足活两便储蓄。这样将一笔资金分散在各个不同的存期上，可以做到经常有钱到期可取。假若存单即将到期，但非得马上用钱不可的话，则可按新近出台的《个人定期储蓄单小额抵押贷款办法》去做，拿存单做抵押贷一笔比存单面额略小的款子，以解燃眉之急。待存单一到期，即可还清贷款。这种抵押贷款的办法，可以最大限度地减少提前用钱的利息损失（只付贷款利息）。但如果当时约定的存期较短，就失去了当时较高的利率机会，从而降低了投资的收益率。因为在约定的存款期限内，存款利率就高不就低。在这之后不

到一年的时间内，国家先后两次调低了存款利率，而谢某的绝大部份存款仍在享受存入时较高的存款利率。

左右逢源钱滚钱

丁某是位靠月薪吃饭的人，股票等对他虽然极富吸引力，无奈自己的财力十分有限，只好望股兴叹。象大多数工薪阶层的人一样，他的余钱主要是存入银行。他根据自己的情况和银行的储蓄规则，设计出了一种增加自己收入的储蓄方式。

最初，只要余下的钱够 300 元，丁某就拿去换一张 3 年的定期定额存款单。虽然当时他的工资单上只有 500 多元钱，但丁某靠合理节流再加上一些临时性的收入，几乎每个月都存了 300 元钱。

3 年之后，每个月到期存款的本息共有将近 500 元。丁某这时的工资收入也长到了 800 元。在到期存款的支持下，丁某每月一领到工资就毫不犹豫地存入 700 元，通常仍存 3 年定期存单，而把到期存款纳入本月开支预算。这样，除了手头有几百元零钱外，他的资金都没有被闲置。只有等到必须要用时，他才取出一笔存款。有时，没有预料到的收入使一张到期存款推迟兑取或不用兑取，这时他就视情况对其转存。

现在他几乎每月都有本息加起来超过工资的到期存款，这对安排好今后的生活和进一步投资都是有力的保障。

为将来存款

每月存入一定数额的资金，逐步积累，坚持数年，连本带息就是一笔可观的资金，足以应付未来重大的开支。这样做，计划性强，储蓄目标明确，能够约束自己每月按期存款，不易受外界干扰而随意乱花钱。对未来的家庭消费做到心中有数，就可以用未来的目标激励自己长期坚持储蓄，增强自己储蓄的兴趣。

比如，你想购买彩电，应先根据自己的家庭条件，再看一看彩电价格，然后确定下来 2 年或 3 年计划，每月储蓄一定的数额。只要坚持不懈，到时肯定能买上。

如果你的孩子刚出生，那么你可以自孩子出生之日起，为孩子开立一个月存 50 元定期 5 年的零存整取存折。到期后将本息合并成定期 5 年的整存整取存单，并再开立一个定期 5 年的零存整取存折。到期后（10 年时）单折本息合并开一张定期 5 年的整存整取存单，同时再新开一个定期 5 年的零折。到期后（15 年时）再将单折本息合并开一张 3 年的整存整取存单，同时再另开一个定期 3 年的零整折。到期后（18 年时），单折本息合计 22668 元（按 1996 年储蓄利率计算）。有了这么一笔款，孩子上大学、结婚时，可以解决大部分问题了。

平平安安稳获利——债券投资技巧

与投资于储蓄相比，投资于债券具有较高的收益率；与投资于股票，期货相比，投资于债券又可以承担较低的风险。因此，对于想获得高于银行利息的回报而又不愿承担风险的投资者来说，债券无疑是一种良好的投资工具。

在有价证券中，国家债券与金融债券当然是最安全的债券。目前我国，国库券是现在国家债券中最主要的一种，在保值储蓄停办以后，国库券特有的好处更是日益突出：

首先是安全性高。由国家承担债务人，投资者的风险是最低的，可以按期还本付息。

其次是收益固定且高于同期银行存款。

最后是兑现性强。除到期兑付外，也可以到遍布各地的证券交易网点兑付，上市。

所以，假如投资者目前有一笔短期不用的资金，再去银行存三年以上的储蓄就显得不合算。从目前来看，最好是购买国债，一是购买新国债，从1996年已发行的五期国债来看，年收益率都在12%左右，此收益率已远高于1996年3月23日调低利率后的五年期存款9%的年利率；二是通过委托买进已上市的国债。如无记名国债（396券）1996年4月5日收盘价为101.67元，若以此价位买进，到期年收益率为14.06%，远高于五年期银行存款利率（8月23日后为9.00%），且随时可通过证券所网络抛出兑现，资金机动性较强。另外，随着各种期限不同、利率各异、发行方式有别的各类国债的陆续推出，投资者就可以按照自己的资金实力选取不同种类数额的证券，重新进行投资组合。

投资债券与投资于其他项目相比，收益率可能不同，而不同的债券之间收益率也是互不相同的。因此，在充分考虑投资风险的前提下，应当选择收益率最高的投资项目，这样才会用有限的资金赚取尽可能多的钱，获得最大的收益。

李某想用手中的钱进行投资。他发现要搞投资，渠道虽然不少，但选择起来却面临难题：出钱与别人合作经商，风险太大；精力也不允许；买国库券或搞一般的储蓄，利息又太低。1989年，物价上涨利率不断上调，再加上保值利率，吸引了大量的人参加储蓄，但李某认为，保值利率是根据物价变动而定的，不可能一直不变，并且随着物价回落，利率还会下调，所以他没有轻易地把钱存入银何。

当时的高息债券已经上市，利率比银行储蓄要高，最高时达到了年息20%，而且买卖双方一次签约，利息收入明码标价，不再发生变动。李某认为这是当时自己有能力选择的最佳投资机会，便在年息17%时买进了一部分；当年利率达到20%时，便把手中所有的钱都投了进去。

事情果然不出所料，过了半年多，银行得率开如下调，保值补贴得率也一降再降，直至取消，而李某买入的高息债券在一年半后，仍照拿高息不误，一下子多得了一大笔。

可供选择的投资机会是很多的，包括储蓄、房地产、股票、债券以及实业等。由于政治经济形势的不断变化，债券有时会成为冷门，无人愿意投资购买，这时很可能就是购买债券的最好时机。

1986年初，文某的一位朋友厂内要发行集资债券，年利率高达35%。这位朋友不想购买，一来手中无钱，二来怕担风险。但文某却觉得机会难得，便决定将存在银行里的3000元钱取出来，全部交与那位朋友，托他购买。结果可想而知，债券到期兑付后，文某大赚一笔。

吴某学过一些金融知识，懂一些投资的知识与技巧，多年来生活有计划，合理地安排家庭开支，攒了20,000元钱，1988年抢购风潮袭来时，人们纷纷抢购商品以求保值，吴某按兵不动，没有抢购一件商品，却走进了冷冷清清的证券公司，买进了一批国库券，当时的物价呈上升趋势，同事们对他的做法部不理解。但吴某认为，物价有涨必有落，与其买下质量难以保证的商品放在家里闲置不用，还不如买成国库券来获取较高的利息。抱着这种想法，他不但不断地买进国库券，对同事们低价抛售的国库券，他也尽力买下，果然不出吴某所料，到1990年抢购风一过，物价涨幅减缓甚至发生回落，而他兑付的国库券净收利息几千元。再加上用本金购买进一批国库券，3年内收进国库券利息万余元。

在投资债券时，不论是选择长期获利投资，还是选择技巧性投资，都应国民经济的发展趋势有所了解和预见，做到因时而动。如果经济处于上升阶段，利率趋于上调，那么这时投资债券就要慎重，尤其是在债券利率属于历史低点时，就更要慎重。如果此时选择的是长期获利投资，到期后反而可能低于同期存入的储蓄收益。因为债券利率一经发行就是固定的，而储蓄利率则随着经济形势的变化而变化。例如1984年的国库券期满后每百元获利72元，而同期存入的储蓄每百元却可获利125.23元，其结果比债券投资收益高出了74%。

反之如果经济走向低潮，利率趋于下调，部分存款便会流入债券市场，债券价格就会呈上升趋势，这时进行债券投资可获得较高收入，尤其是在债券得率属历史高点时，收益更为可观。1990年全国市场疲软，彭某感觉到国家还会下调银行存款利率，减轻企业利息负担。于是他在1992年初购进一批二手国库券。1991年4月银行利率下调后，国库券价格上涨，他于7月卖出了年初买进的国库券，获利颇丰。无独有偶，1990年初春，文某连续分析了各报刊有关存款利率的文章，以为国家可能会降低利率，于是把手中闲散资金2000元全部买成保值公债。在买进的第二天，国家果然降低了一个多百分点的存款利率，文某高兴的心情与未来的收益都是可想而知的。

一般来说，投资债券风险较小，但是债券也会因利率变动等因素而受间接损失。既然投资债券也免不了遭遇风险而难获绝对的安全，那么投资者最适当的对策，就是差别风险，然后将其分散，尽可能地使风险降到最低限度。分散风险的办法有以下几种：

债期分散法。即使债券的组合保持一种台阶式期限结构，投资人均等地持有短、中、长期各种债券。例如，有1—5年期债券5种，投资者按20%的比例，把5种债券都买进一些，当一年期债券到期本利变现后，再按20%比例购买一种5年期的债券，依此类推。这样每年都有20%债券变现，确保了投资具有一定流动性，也分散了利率风险。

种类分散法。即投资者不把资金全部用来购买一种债券，而应投放在多种类型的债券上，比如，某人有一大笔钱，可以分别投在国库券、保值公债、金融债券、企业债券等。这样做的结果，可以使投资者获得中等或平均投资收益。

确定收益法。不管市场利率如何变化，先在投资时确定一个收益率，在目标时间上使这一收益率保持在一定水平上。并使用利息收入进行再投资，最终使由于利率变动而产生的资本损失与再投资收入相抵，消除利率风险。

国库券以及允许上市的企业债券等其他债券，可以转让，而且转让价格不变。投资者可以利用这一点，抓住新券发行的时机，把未到期的债券提前卖出，连本带利买入新发行的债券。所得利息比到期才兑付的利息还要多。

从近年来国库券转让价格行情来看，只要银行同期利率不调高，发行国库券后头一两年的得率一般高于后一两年的利率。提前卖出国库券可多得息，利用这个利率差，把未到期的利息提前变成本金，息变本，本又生息，如此循环下去。

但投资过程中应注意两点：一是卖出时间应选择新国库券发行时，以便卖出后买进新券，二是提前卖出时，前一段的利率应比后一段高，或者后一段的利率与新发行国库券的利率相同甚至还要低。

例如，1990年国库券年利率是14%，当时王某买了2000元。存到1991年9月初，证券公司买入价格每千元已变为1200元，这一段时间的年利率是17.1%。而后一段也就是存兑付期的年利率只有10%，与1991年发行的国库券利率相同。见此情景，王某立即卖掉1990年国库券，连本带利买入1991年国库券，因为按1991年国库券年利率计算，每千元国库券存到1992年7月又提前卖出，所得利息比把1990年国库券存到1993年到期时兑现可多得利息20元。可以设想，如果到1992年7月证券公司买入1991年国库券的价格高于10%的年利率，王某又把1991年国库券卖出，连本带利买入新国库券，到1993年7月又卖出，多得的利息就不止20元。

债券种类的比较分析与投资选择

债券的种类依划分标准的不同而不同。目前，我国的债券按发行主体主要分为政府债券（主要为国库券）、企业债券和金融债券三种，这三种债券对投资者的投资选择有不同影响。

一般讲，政府债券由国家发行，在各类债券中信誉是最高的，资信可靠，投资风险小，但实际收益率低于其他债券的收益率；企业债券是由企业或企业集团为筹资而发行的债券，其债券信誉低于政府债券或金融债券；金融债券是由金融机构发行的债券，信誉高于企业债券，低于政府债券，风险和实际收益率介于二者之间。

在我国，债券主要有国库券、企业债券和金融债券。从目前看，企业债券发展很快，但认购对象大多是企事业单位和内部职工，发行范围也比较狭窄，仅限于某一地区或某一企业。除上海等少部分地区外，绝大多数的企业债券不能上市交易，因此不能吸引全国广大的投资者。当然，具体到某一地区、某一企业，企业债券对投资者的吸引力往往会大于国库券和金融债券。但企业债券收益高，风险也大，投资前必须对发行公司的信誉和债券质量予以充分重视。

在我国，金融债券到期时，按票面金额还本付息，逾期不再计息，而且债券可以转让、继承、抵押，发行对象主要是城乡居民个人，利率高于同期同档储蓄利率水平，所以，对投资保值、减少风险的投资者或用于充当贮藏手段的广大居民，不失为一种良好的投资对象，但金融债券目前不能挂牌上市交易，债券只能到期时到原发售银行兑付，对主要想取得收益的投资者缺少吸引力。

国库券是目前我国广大投资者交易的主要对象，并且已基本形成了全国性的国库券交易市场，在各大城市的交易网点，全国、省、市的报刊定期或不定期地公布全国和本地的国库券交易行情，为投资者投资提供了便利。而且国库券的收益率一般也高于同期定期储蓄存款的实际利息收入水平，越来越受到广大投资者的重视，再加上从 1989 年起我国发行了保值公债，在一定程度上消除了人们不愿购买国债的心理，使国库券成为投资者最主要的选择对象和取得收益的主要手段，但也应看到，自我国发行国库券以来，尽管在国库券的期限、转让、种类、利率等方面有了较大的变化，由于国库券的转让市场主要集中于大中城市，国债的流通性或变现性受到限制；交易对象仅限于个人，向企业发行的国库券不能转让，转让价格有时低于面值，使持有人得不到利息或亏本，影响单位和个人认购国库券的积极性。此外，国库券的期限结构较为单一，多为中长期，流动性小，有些地区还实行摊派，这些都影响了国债市场的发展，投资者也不愿再投资。所以，只有不断开发新的金融商品，如可转换债券存单、存折债券、可转让大额存单、浮动利率债券等，才能使投资者有更加广阔的选择余地，才能保护公众的投资热情，维护投资者的利益，发展和完善债券市场。

债券期限的比较分析与投资选择

债券的期限不同，对债券的流动性、安全性、盈利性的影响是不同的。投资者可从以下几方面进行分析选择。

1. 市场利率的变化。

通常债券期限长，风险大，利息收入也高。但债券期限长，同时也说明债券的流动性差，对市场利率和价格的变动反应也慢，有可能使投资者的收益受损，安全性降低。比如，在债券利率固定的情况下，如果预期未来市场利率水平要上升，意味着今后债券的行市要下跌，若这时投资者继续投资于长期债券，必将遭致收益下降的风险；反之，如果预期未来市场利率要下跌，说明今后债券的行市要上升，若投资者投资于短期债券，将会错过取得更多收益的好机会。例如，某公司发行 5 年期债券，面额 100 元，债券利息为 10%，如果当时市场利率为 10%，则债券价格为 100 元 $(\frac{100 \times 10\%}{10\%})$ 。假定 4 年后利率上升到 12%，债券市场价为 83.33 元，利率下跌到 8%，债券价格为 125 元。如果投资者对市场利率变化预测不准，在将要上升时买入，4 年后再卖出会蒙受损失。相反，在将要下跌时卖出，4 年后将会失去取得更多收益的好机会。即使该投资者不把债券拿去买或卖，受通货膨胀的影响，它的实际收入也会降低。再假定该投资者持有 5 年后，公司还本付息付给他 150 元。因此，投资者在选择债券期限时，不仅要考虑到未来市场利率水平的变化，而且对通货膨胀率也要做出合理的预测。正确的投资选择应当是：

- (1) 在预期未来市场利率下跌时，要投资于长期债券；
- (2) 为防止利率变动风险，可投资于浮动利率债券；
- (3) 为防止通货膨胀，可投资于短期债券或保值公债，或转向投资于股票。

在我国，由于市场利率水平主要体现在同期定期储蓄存款利率变动上，而且存款利率都由中国人民银行总行，变动幅度也不大，故投资者在考虑债券期限时，一是看购买同期债券和到银行存相同期限的存款，哪个利息收入多，哪个就值。从目前看，购买债券的收益一般高于同期银行存款。二是根

据对通货膨胀的预测，可购买保值公债或进行保值储蓄。

2. 要分析投资资金的用途和来源。

个人投资者首先要在合理安排家庭消费前提下，看还有多少待用或结余款项能用于投资。同时，尽量不要借钱搞投资。其次，要处理好长期收益和短期收益以及风险与收益的关系，把长期收益、短期收益和风险结合起来考虑。既要量力而行，也要有长远眼光和承担风险的准备。一般讲，有资金实力、敢于承担风险而又注重长期收益的人，可购买长期债券；相反，则应购买短期债券。最后，要考虑所发行的债券能否上市。如果允许上市，可适当投资于中长期债券；如果不允许上市，最好投资于短期债券。当然，作为投资者都希望选择期限短、流动性强、安全性高、收益好的证券。但同时具有这些条件的证券是不存在的，投资者只能根据自己的资金实力、用途和目标侧重于某一方面，作出切合实际的投资选择。

3. 要考虑债券的偿还条件。

证券发行公司为了提高投资者购买本公司债券的信心和兴趣，往往要规定一些特殊的还本条款。比如，一般债券除到期偿还外，还有中途偿还，即发行公司在债券发行日距到期日的中途期间内偿还一部分债券本金。这对投资者来说，不仅可以提前收回本金，还可以用收回的这部分本金再投资，能获得更多的利益。因此，投资者在比较分析不同债券期限时，必须对债券的偿还条件给予足够的重视。

中途偿还办法很多，可分为两类：一是定期中途偿还（包括抽签偿还和买入偿还）和任意中途偿还。我们主要分析定期中途偿还。首先看抽签偿还，它是发行人和投资者商定在债券发行后一定

时期内，由发行人按一定比例采用抽签方法把要偿还的债券的种类、号码，通过一定渠道（报纸、广播）告诉债券持有人，然后按债券票面价格偿还本金。这是一种强制性偿还条款，中签人必须持债券赎回本金，否则，在中签日以后，其债券利息债务人不予支付。附有这种偿还条款的大多数是政府债券，它在一定程度上可以避免因期限过长而给投资者带来的损失。买入偿还，主要是债券发行人在债券来到期前的一段时期内，定期按债券流通市场上的债券价格买入自己发行的债券，以达到偿还一部分本金的目的。由于是按市场价格买入债券偿还本金，投资者就要关注债券发行公司的信誉，如果发行公司信誉不好，债券价格下降，会使投资者偿还本金受损；相反，就会受益。附有这种偿还条款的大多是处于发展中的公司或企业，它们对未来充满信心，预计债券价格将上涨，虽然有时债券市场价格高于票面价格，对发行公司不利，但债券市场价格上升，意味着发行公司信誉好，债券流通性强，可以进一步扩大其债券发行规模，得到债券发行的溢价收入，增强债券筹资能力，当然对投资者来说，即使债券期限长些，只要发行公司信誉好，也会从中得到好处的。

此外，投资者的心理状况，债券流通市场的发达程度，其他有关融资工具（如金融债券的期限长短必然对企业发行债券有影响）等，也会影响投资者对债券投资者对债券投资期限的选择。

债券收益水平的比较分析与投资选择

债券从发行日到偿还期，由于受种种因素影响，如债券种类、期限、发行价格不同，投资者持有的时间不同，在不同时间买进、卖出价格不同等，都会影响债券的收益水平。

1.在债券利率水平、期限确定的情况下，其发行价格受市场收益率影响（指在金融市场一定时点上，多数投资者所能接受的金融资产投资收益率水平，该指标只能通过投资人购买某种债券的踊跃程度来间接判断），会出现债券的平价发行、折价发行和溢价发行，而发行价格不同，其收益率也不同。比如有3年期剪息债券，票面额为100元，票面利率为10%。当时金融市场上多数投资者所能接受的金融资产年收益率一般为10%，若按单利计算，剪息债券发行时，其发行价格为100元。公式为：

$$\begin{aligned} \text{发行价格} &= \frac{\text{票面额} + \text{票面年利息} \times \text{期限}}{1 + \text{市场收益率} \times \text{期限}} \\ &= (100 + 10 \times 3) / (1 + 10\% \times 3) \\ &= 100 \end{aligned}$$

对投资人来讲，直接收益率为10%（ $10 \div 100 \times 100\%$ ）；当市场年收益率水平提高到11%，其发行价格应为97.74元[（100元 + 10元 × 3） / （1 + 11% × 3）]，对购买人来讲，直接收益率为10.23%（ $10 \div 97.74 \times 100\%$ ）；当市场收益率水平降低到9%，其发行价格应为102.36元[（100元 + 10元 × 3） / （1 + 9% × 3）]，对购买人来讲，直接收益率为9.77%（ $10 \div 102.36 \times 100\%$ ）。可见，平价、溢价、折价发行对投资人收益影响是不同的。

2.不同种类的债券，在票面利率、期限相同的情况下，由于税率因素影响，其收益率是不同的。如在我国，国库券和金融债券是不收个人调节税的，而个人购买的企业债券的收益应缴纳20%的个人收入调节税。因此，计算企业债券的实际收益率应考虑税率因素，其计算公式为。

$$\begin{aligned} \text{实际收益率} &= \frac{\left(\frac{\text{债券到期本息} - \text{购买价格} - \text{利息收入} \times \text{税率}}{\text{购买价格}} \right) \div \frac{\text{剩余年数}}{\text{剩余天数} \div 365}}{\text{购买价格}} \times 100\% \\ \text{剩余年数} &= \text{剩余天数} \div 365 \end{aligned}$$

假如某企业债券1994年1月1日发行，每100元年利率为12%，期限1年，1994年7月2日的购买价格为104.5元，税率为20%，则购买人实际收益率为：

$$\frac{(112 - 104.5 - 12 \times 20\%) \div \frac{181}{365}}{104.5} \times 100\% = 9.84\%$$

它说明，投资者从1994年7月2日到期满月（1995年1月1日），按104.3元价格买入企业债券，持有到期可获得年单利的9.84%的收益率。而如果是国库券，条件同上面一样，只是没有税收这一因素，其年收益率为14.50%。再比如，某企业债券1993年2月1日发行，期限力3年，1994年4月1日购买价为112元，利息率为12%，则购买人年收益率为8.18%

$(136 - 112 - 36 \times 20\%) \div \frac{365 + 304}{365} \times 100\%$ 。国库券年收益率为11.71%。因此，投资者在选择不同债券种类时，要考虑到税收这一因素。

3.同一种债券受票面利率、期限、买进卖出价格、持有时间等因素作用，其收益率也会不同。例如，1992年国库券期限为5年，利率为9%，但因出售人于1995年5月21日卖出，价格为106元，则其年收益率为2.076%。计算过程是：

$$\begin{aligned} \text{出售人收益率} &= (\text{出售价格} - \text{本金}) \div [\text{本金} \times \text{持有时间}(\text{年}) \times 100\%] \\ &= \frac{(106-100)}{100 \times \frac{1055}{365}} \times 100\% \\ &= 2.076\%。 \end{aligned}$$

它说明，从 1992 年 7 月 1 日到 1995 年 5 月 21 日，出售国库券的投资人获得年单利收益率为 2.076%。又如，某购买人 1995 年 5 月 21 日以 107.5 元价格买进，到期满日 1997 年 6 月 30 日，可获得单利 16.61% 的收益率。

计 算 过 程 是 ：

$$\text{购买人收益率} = \frac{(\text{债券到期本息} - \text{购买价格}) \div \text{剩余年数}}{\text{购买价格}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} &= \frac{(145 - 107.5) \div \frac{769}{365}}{107.5} \times 100\% \\ &= 16.61\% \end{aligned}$$

假设投资人不持有到偿还期满，仍用这个例子，比如投资人 1995 年 5 月 21 日以 107.5 元价格买进后，到 1996 年 6 月 30 日又以 110.5 元价格卖出，则持有期间收益率为：

$$\begin{aligned} &\frac{(\text{出售价格} - \text{购买价格}) \div \text{持有期间}}{\text{出售价格}} \times 100\% \\ &= \frac{(110.50 - 107.50) \div \frac{373}{365}}{110.50} \times 100\% = 2.66\% \end{aligned}$$

倘若利率、期限、买进卖出价格、持有时间都不同，情况会更为复杂，因此，投资者要正确计算因不同因素变化而引起的收益率水平不同，以便更好地帮出投资选择。

4. 同是债券，由于其种类、期限、利率、买卖价格、持有时间等因素作用，其收益率也不同。例如某投资者于 1988 年 4 月 1 日买入国家建设债券 100 元，期限为 2 年，年利率为 9.5%，年直接收益率力 9.5%，假如于 1989 年 4 月 1 日以 110 元价格买进，并持有到偿还期，其收益率仅为 6.25%，显然对后者不利。若投资者预测今后购买价格会上升，则应买进；若预测今后购买价格会下跌，最好不要购买。又如，投资者于 1988 年 7 月 1 日购买国库券 100 元，期限 3 年，年利率为 9%，年直接收益率为 9%，假如于 1989 年 7 月 1 日以 110 元出售，其收益率也是 10%，但是另一个投资者以 112 元价格买进并持有到偿还日，由于年利率、偿还期时间不同，其收益率仅为 6.7%，比购买国家建设债券多收益 0.45%，但若预测价格将继续下跌，投资者也不宜买进，应尽快抛出，或转向投资其他政府债券。

3. 不同种类的债券，在票面利率、期限、发行价格、持有期间、买进和卖出价格等个相同的情况下，投资者必须正确计算各种债券的收益水平，并结合投资的动机、风险，债券的流动性与安全性，以及银行存款利率、物价指数的变动等因素，使投资者的选择符合既定的目标。关于这方面的内容，计算原理是相同的，限于篇幅，不再介绍。

此外，债券的付息形式和付息频率也是影响投资人收益的重要因素。从

债券付息形式看，它与想吸引何种投资者密切相关，我国目前债券中场的付息形式主要有货币利息、实物利息和以奖代息或有奖有息。货币利息是债券最基本、最正常也是最规范的付息开花。它便于计算投资收益率，便于转让，加之货币对所有人都有用，对投资者的吸引力最大。实物利息是一种以购头某种紧俏实物的优先权作为利息的支付形式，像 1987 年电力部门发行的电力债券，就是以提供用电权这种实物权利为全部或部分利息。但由于它只对特定投资者有用，转让困难，因而不利于吸引广大投资者。

债券付息频率主要指发行公司在债券有效期内向债券投资者支付利息的次数。付息频率的大小，会影响投资者的心理，特别是在通货膨胀、物价不断上涨的情况下，投资者一般不会选择那些付息时间长、次数少的公司或企业的债券。

如何确定国债在 2 级市场的转让价格

投资者在确定国库券在 2 级市场的转让价格和投资选择时，必须考虑这样几个基本因素：

假定不存在交易成本，国库券的转让价格取决于同期限的银行储蓄存款利率和国库券转止的剩余年限。设国库券转手价格为 P ，面值 100 元，国库券规定期限为 M 年，买卖时剩余年限为 m 年，国库券规定的利率为 I ，国库券到期后一次还本付息。再假定用相当于购买国库券的这笔资金 P 元投资于银行储蓄存款，储蓄期限也是 m 年，银行存款利率为 i 。国库券在 2 级流通市场的转手买卖价格的公式是：

$$P(1+m \cdot i) = 100 \times (1+M \cdot I)$$
$$\text{即 } P = \frac{100 \times (1+M \cdot I)}{1+m \cdot i}$$

例如，1995 年 7 月买入 1994 年发行的 3 年期国库券，买卖时离国库券到期还有 2 年，国库券规定的利率为 14%，而银行 2 年期定期储蓄存款的利率假定为 9%，国库券市场买卖价格应为：

$$P = \frac{100 \times (1 + 3 \times 14\%)}{1 + 2 \times 9\%} = 120.34(\text{元})$$

如果实际成交价格低于 120.34 元，国库券投资的年收益率就高于同期银行储蓄利息收益；反之，投资的年收益率就低于同期银行储蓄利息收益。

此外，在实际操作中，还要考虑交易成本的因素，以及在购买旧国库券与新发行的国库券，购买国库券与购买其他有价证券在收益率和流动性、风险性方面进行平衡比较。

一般来说，国库券在 2 级市场上的转让价格同银行存款利率和新发行的国库券规定的利率呈反方向变动。因为如果银行存款利率或新国库券的利率提高，就意味着国库券的投资收益率与它们相比相对下降，它的市场买卖价格就会相应跌落；反之，当银行存款利率和新发行国库券利率下跌时，2 级市场国库券的转手价格就要上升。

这里的投资政策还包括要对银行利率和新发行国库券利率变动作出预测和事先的分析判断。在国外，由于通货膨胀率的高低，一国货币供应量的多少，国内经济形势的好坏，产业周期的盛衰，世界市场的荣枯，国际汇率的起伏，都会影响银行利率经常发生波动。因此，为了套取国债价格在不同的时间的价格差，投资者就有必要掌握大量的经济信息，对整体经济作出准确

的估计和预测，并对未来利率走势作出判断，决定购入还是抛出证券，在什么时间购入，在什么时间抛出。

最后，还必须考虑不同市场的价差。由于我国国库券的 2 级市场开放时间不长，全国还未形成一个统一的市场，各地区国库券 2 级市场之间不可避免地会出现价格差异。

利益最大，风险最小——房地产投资技巧

俗话说：“智者千虑，必有一失；愚者千虑，必有一得。”投资房地产，涉及到许多复杂的因素，要想取胜，并非易事，在投资之前尽力考虑的周全些，可以减少许多不必要的损失。

日本《Money》杂志提出了投资房地产成功的十大要诀，可供参考。

1. 个人投资房地产，由于缺乏建筑的专门知识，所以对选择建筑者很重要，最理想的是投资者能与业者密切配合，共同创造新的、成功的投资方法。

2. 要注意部分不肖业者的夸大不实的广告，使投资人产生错觉而盲目抢购，或者将过高的宣传费用转嫁到房地产价格上。

3. 要注意产权是否清楚，尤其是特定区域的土地能否盖房子，应事先调查清楚，以免买了土地后却不能建筑，或买下房屋却没有土地所有权，留下诸多“后遗症”。尤其是由房地产中介机构经手的投资项目，最好能事先到现场察看，翻阅官方登录材料等，以免上当受骗。

4. 在当前信息时代，投资人应懂得收集、判断、精确分析各种情报。如果是业主主动提供的“内部消息”，要注意是否有偏颇，或出于同业恶性竞争的目的，以免误信消息而判断错误。

5. 投资不动产好像“植林投资”，需要长达 10 至 15 年的时间才能看到成果。所以投资人将资金投入房地产时，应事先做好心理准备，以免因为地产价格长期低下，而拖垮投资人的财务。

6. 投资房地产，应重视现场察看的工作。有些人吝惜花钱去现场调查，这绝非“投资家”的作风。

7. 对想购置房地产出租赚取租金的投资者而言，最好能略具阅读建筑工程、设计图的知识。一般钢筋混凝土的大厦，不是专家很难由外观判断建筑工程的优劣，而建筑物结构体及施工精度，与耐用年数息息相关，不容忽视。

8. 仔细分析价格、利息等成本因素。例如投资套房、公寓、写字楼或纯粹土地，所考虑的风险因素即不同。巨额投资最好考虑将来能否“分售”或“分租”的问题，分层出售可降低房价的风险。

9. 投资房地产要注意后续的维持管理费用。例如房租收取是否方便，建筑物的日常清扫或外观维持及几年后的修缮及整建问题。

10. 投资前投资人应确定投资目标，或收取租金，或赚取差价。同时追两只兔子，可能一只也追不到。

把握投资时机

做任何生意，都有把握时机的问题，做房地产生意更是如此。

1989 年 6 月之后，西方国家集体对中国实行“制裁”，这以后我国经济步入低谷。许多外商认为在北京已经无法再进行投资经营了，慌忙收缩撤资。但就在此时，一位德国商人果断决定趁机吃进，在北京市郊以 5000 元一亩的低价格买下了大片的土地，许多人说这一投资风险很大，可他毫不动摇。如今，这些土地的价格上升了 30 倍，每亩已经涨过了 15 万元。许多朋友恭喜这位老外有服力，善决断。

1960 年香港发生暴动，房地产价格大跌。当时太子道东方花园开盘发售，每个住宅单位售价仅几万元，发展商还随楼附送时值 8000 元一辆的福士汽车，但问津者却寥寥无几。这时徐展堂当机立断，一口气买了 6 个住宅单

位，只付出了很少的定金。然后将赠送的 6 辆汽车出售套现，再购入另外两个住宅单位。事实证明他的判断没有错。后来的楼价急剧反弹，使徐展堂赚得了第一笔做生意的钱。

总之，房地产的价格，与社会经济总气候联系密切，经济开始繁荣，房地产价格是趋涨的，经济不景气之时，房地产价格开始下跌，这时可以大量买入，以待经济复苏时再抛出。

选择有利的付款方式

老张和小李，手中都有 10 万元，小李用 10 万元买下一幢房子，而老张用 10 万元买下同质的 10 幢房子。

原来，他们俩人付款的方式不同。

老张，每幢房只付了 10,000 元的头款，而小李一次付清了房款。看来付款方式的选择，大有文章可作。有利的付款方式，就意味着投资条件的改善，在这方面，对于刚刚涉足房地产业的投资者来说，尤其要引起重视。

投资房地产的一般付款技巧有：

1. 付定金，定金多少无一定成规，通常为房屋售价的 5% 至 10% 之间。定金付得越少越好，一旦反悔，损失就小，支付定金后，卖方应开具收据给买方。

2. 付款通常分四次或三次。

第一次付款：在签订买卖契约时支付，有人称其为签约金，通常为售价的 10% 左右。

第二次付款：卖方交付产权证、印章、户籍本、近期地产税单等办理产权转移、申报土地增值税时支付，通常为房屋售价的 40%。

第三次付款：收到土地增值税单，卖方缴清增值税后支付，通常为售价的 10%，这一次要付清全部款项。

第四次付款：产权过户完成，房屋和产权证交给买方时支付，通常为售价的 10%，这一次要付清全部款项。

3. 选择有利的付款方式应从签订房地产买卖合同时做起，特别对付款时间、每期付款的多少，支付方式，应仔细商讨研究。

值得注意的是，以上情形适用于购买现货房屋，如果购买预售房屋，即买楼花，那付款方式一般由房地产公司规定，基本没有弹性。

“空手套白狼”

要买房，手中要有钱。这对一般人而言似乎是常规。然而，事实并不全然，没钱照样可以买房。

王某有栋 20 万元的房要出售，半年过去了，还是无人问津。他有点急不可待了，因为他已经住进新买的房子，若不把旧房卖掉，除了费心以外，还要为此每日付给银行贷款本息 730 元。周某得知了这一切，实地考察后，觉得四周环境不错，并有增值的潜力。可手中一文不名，但周某有自己的招数。

周某决定先租后买。

周某与房主王某商定，周某先租下该房，租期为 3 年，押金 3000 元，每月租金 750 元。租赁期限届满前，周某随时有权将房买下，买价为 23 万元。但周某要求以租金的 1/2 抵作价款，房主王某同意了。

周某租下房屋后，立即将它租出去，收押金 3000 元，月租 800 元，第二年月租调至 850 元，第三年调至 900 元。第三年 10 月底，觅得买主，将房屋转售，卖价为 25 万元。

我们替周某估算一下这一次交易的收支状况：

转租押金一周某押金 3000 元。

赚入租金差价：

第一年 $(800 - 750) \times 12 = 600$ 元

第二年 $(850 - 750) \times 12 = 1200$ 元

第三年 $(900 - 750) \times 10 = 1500$ 元 (10 个月)

以上共计 3300 元。

周某共租房 34 个月，租金为 $34 \times 750 = 25500$ (元)

房屋的实际买价为买价减租金的一半：

$230000 - 12750 = 217250$ 元

买卖差价为： $25000 - 217250 = 32750$ 元

共计赚入： $32750 + 3300 = 36050$ 元

周某在整个过程中，以租养租，以卖抵买，共赚入 36050 元，而他的投资金额为零。

因此，房地产生意只要方法运用得当，无本也可以赚钱。

从投资角度看，究竟是买房合算，还是租房合算？

无庸讳言，在住房的“租买比”没有理顺之前，由于承租标准与房价水平相差太远，当然是租房比买房划算。所谓“租买比”，也称作“租售比”，是指每平方米使用面积的月租金与每平方米建筑面积的房价之间的价值。从理论上说，计算“租买比”的方法是：假定将租房所支付的钱以最能获得最大利息收益的方式存入银行，算出包括银行利息在内的租房总支出，同时也假定将买卖所支付的房价也以能够获得最大利息收益的方式存入银行，算出买卖总支出；再以租房总支出除以买房总支出，其结果就是住房的“租买比”。从现实情况看，即使房改后把房租标准提高到平均每平方米使用面积每月 0.55 元，也不过占职工家庭收入的 5% 左右，而按照有关部门的测算，这个比例要达到 15% 以上，“租买比”才趋于合理，才有可能通过收房租的方法回收住房的投资，租房和买房的开销才基本上一致，此时大家才会觉得还是买房好。

但如果细琢磨一下，上面算的帐又很不全面。因为现在有不少人等着要住房，不买房又很难尽快住上房子，而且房租和房价也年年上涨。那么，究竟是租房合算，还是买房合算，这就需要从每个家庭的现实需要和长远利益来考虑，才能够得出符合实际的福利制低房租，今后房租要年年涨，调整的幅度要比工资调整和物价指数上涨的幅度要大，用不了十几年，房租标准就要调整到成本租金水平。到那个时候，房租支出就要达到和超出家庭收入的 15%，再往后就会达到 20% 到 25%。而且，卖房的准成本也要年年涨。1992 年的准成本价就比 1991 年涨了 3% 左右，今后每年准成本价的上涨幅度还要大些；政府给的买房优惠条件又年年减少，直到取消。尤其是市场上城市住房的价格全年上涨，近 18 年的实际情况是住房价格的上涨幅度大大超过物价上涨的幅度，自己买下房子，不但保值，还会增值。所以，如果把各方面因来综合起来考虑，是不难得出正确结论的，到头来一定是买房比租房上算的多，因而，晚买不如早买。

挑选好房是投资房产的关键

在房地产转手的过程中，需要留意以下条件：

1. 要寻求容易脱手的房屋。这种建筑物一定要地段强，外观好，大厦管

理周严，同时选择比住宅抢手的办公大楼或店面。

2. 建筑公司的信誉良好。要观察建筑公司以往的信誉，如财务机构知名度以及过去完成建筑物的品质等等。

3. 在签约时，要注意内容有没有妨碍转让的条款，以免在转手途中被建筑公司或其它部门借口抽成。

4. 在寻找转手买主时，要通过房产管理部门来转介。

5. 选择景气的时机，可从房屋销售公司、中介公司等方面打听“买气”情形。另外，还要参考股市、黄金市场等变化情况。

6. 注意“节税策略”。

7. 留心不动产买卖的相关税款。

个人买房前应注意考虑哪些问题？

购买房产涉及许多专业知识，一般人不易了解。在决策过程中，如果能抓住几个关键因素，必可避免吃亏上当。

1. 调查产权。应先查明街道号数，然后到房地产权管理局查明房产的业主。

2. 查阅建造执照。买房前应向建筑管理部门查询该房有无建筑执照。若无建筑执照或属尚在申请中的预售房屋，最好暂不订购，避免吃亏上当。对领有建筑执照的房屋应注意：起造人与签约当事人是否一致？是否有权出售？建造是否逾期？竣工日期有无延误？若属城市规划范围内的基地应注意其分区。

3. 了解房屋设计。房屋设计的好坏与居家品质休戚相关，选购之前不妨多加比较。下列因素必须仔细考虑：我国地处亚热带，房屋座向以坐北朝南为理想，朝东次之，朝西则有西晒之苦，北向则冬天会很冷；房屋形式以双拼式、前后通风、采光良好、隐蔽性较高为佳，连栋式次之，有天井缺点较多，应尽量避免；每层户数以两户为最佳。若户数过多，往往会因过于嘈杂而降低居家格调。

杀价前应了解各种信息

买房屋胜败关键之一在于杀价。买到便宜的房屋才有利润。买到不便宜的房屋，转售的利润有限，甚至于没钱可赚或亏本。杀价以前应先了解各种信息，知己知彼，才能百战百胜。

1. 房屋已推出多久？推出甚久仍未出售的，可能是因为标价过高，地点不佳，建材不好，或者其他原因。

2. 有多少人出过价？出价多少？这可以作为你计算房价的基础。愈是多人出价的房屋，表示其转售力强。

3. 多听、少开尊口。杀价以前，必须先看房屋。看房屋时，沉默就是金钱。尽量保持沉默，多听卖主解释，少回答问题，要表现出很有兴趣的样子。

4. 该房当时的买进价格是多少？从该房当时买进的价格加上现在的增值，可以算出应有的利润和时价。须注意，一般卖主所谓的买进价格常会偏高，因此，计算时有时要稍扩些折扣。

5. 为何买进屋？卖方买进的原因主要有自住、保值、转售图利、因职业关系而迁涉、儿女上学方便、离开旧市区迁往新市区、换环境等。了解卖方买进房屋的原因，可以探悉很多你想知道的购买资料，对你买房有一定的参考价值。

6. 改建费有哪些？自住的房屋，一般都经过装修改建，一经装修改建，

售价必然会相应增加。

7. 卖主常将税金计入房屋成本，买主应注意。

8. 掌握了卖方出售房屋的原因后，你就知道如何杀价了。

9. 让卖主知道你购屋是自住，并非转卖。通常卖主不希望房屋销售人员居间获利，喜欢直接售与自住的买方，这样可以卖出高价。一旦有内行介入，会压低房屋的出售价格，使卖方获利不多。

10. 清除卖方心理上的恐惧感。卖方喜欢直率的买方。过于拐弯抹角或不干脆的买方，有时会使卖方心生恐惧，产生不安全或吃亏的心理。你必须克服卖方的这种心理障碍，让卖方觉得你谈吐诚恳，态度斯文，不会耍花样。这样，买卖交易会更顺利。

11. 了解卖方的心理

(1) 了解卖方卖屋的期限，对于在什么时候杀价非常重要。

(2) 愈接近卖方卖屋的期限，卖主愈急切出售，这就是你最有利的杀价时刻。

(3) 了解卖方售得屋款拟作何用途。如果卖方售得的屋款并非急用，则房屋杀价必会遭许多挫折。遇此情形，是你罢手或转向的时候。

(4) 卖方有无其他房屋出售。如卖方有数屋，通常会将地点较差、不易脱手的房屋先上市出售，好的房屋则留待以后再出售。遇此情况，应选择好的房屋购买。

(5) 定金问题。定金多少才算合适并无一定标准，视各人需要而定，由双方协商。

杀价七大诀窍

1. 暴露房屋缺点，以达到杀价的目的。

2. 卖主急欲脱手时，采取拖延战术或提出同类房屋廉价出售的例子，使卖主对自己所开高价失去信心。

3. 让卖主认识到：早日卖出可先得现金，数月后所得利息即可抵偿房屋差额。

4. 雇佣多人分别与卖主杀价，将杀价结果进行比较，找出卖主愿售价格的答案。

5. 假称代理远方的亲朋购买房屋，即使你提出杀价理由不充分，也不会使卖方生厌。

6. 在房地产买卖中，往往谁先开口，谁就是输家。

7. 欲擒故纵。对已看中的房屋，如要举出不喜欢的理由，籍此杀价。

房地产出租应注意哪些事项？

房地产出租应注意的事项很多，下列各项为最重要的：

1. 定期租约交易变成不定期租约。房屋租约，可以口头约定，也可以书面约定。以口头约定者，因无书面证据，容易由定期租约变为不定期租约。定期与不定期的区别在于：定期租约期届满时，房东可以收回房屋。不定期租约，房东不得收回房屋，只能收取租金。如何收回房屋，必须请教精于房地产的律师。

2. 定期租约届满前一定期间，应以书面通知承租人终止租约。

3. 租期届满后，租约关系终止，承租人应将房屋归还出租人。

高风险、高回报——股票投资授巧

如何选择股票

股市行情变幻无穷，股票价格神秘莫测，进入股市操作究竟需要哪些技巧呢？在股票市场发展了几百年的西方，股市资料铺天盖地，股市策略五花八门，股市技巧层出不穷，但并不是在西方股市中运用的技巧，都可以应用于中国股市。那么，在中国股市中，又有哪些策略技巧呢？

首先，股市技巧的第一步就是如何选择股票。或者说，在琳琅满目的股市中，在上百种股票供您投资选择，这些股票分别来自不同的公司，这些不同的公司又分属不同的行业，选择什么样的股票，在很大程度上决定你是否获利，获利多少，由此可见选择股票的重要性。那么，究竟应该如何选择股票呢？应从两个方面来进行判断，加以选择。

第一方面，股票选择的行业判断，或者说，必须搜集掌握该种股票的有关增长与发展材料，确定你投资于何种产业部门的何种类别的股票。因为，不同行业，不同产业部门，经济发展的前景不一样，经济增长率不一样，行业利润率、市场开拓的能力也千差万别，产品的生命周期，即产品从投产产生的幼年期到占领市场的成年期，直至市场饱和，产品老化的老年期，也不一样，因此，不同行业、不同产业的不同种类的股票，必然风险不同，利润所得不同，所以，正确地选择股票，往往是成功的开端。

概括地说，从经济发展的角度予以分类，股票投资行业分为三大类：

一类：基础性的民生产业，主要是指电力、煤气、自来水、通讯等公司事业、食品、燃料、交通等基础行业。一般而言，都有共同的四大特点：有国家和政府垄断，在一定区域范围内不准有同业竞争。价格都受到管制，是国家控制的价格，不得轻易上升或下降。一般不存在产品积压，经济效益滑坡等问题，经营状况稳定，收入固定，利润规模较为稳定。

正因为这四大特点，使基础性的民生产业与人民的日常生活密切相关，不管国民经济发展的状况如何，一般不受影响，必须保持固定的比例，维护正常的运转。因而，该行业的股票，股息稳定，风险度低，对于较为保守的投资人员，例如广大退休、离休人员，无固定收入而有一笔存款的人员，尤其是年迈的老人最为适宜购进此类股票，而且可以长期持有，享用丰厚的股息。

二类：周期性产业，是指一国经济发展中处于成熟发展阶段的支柱性产业，其特点为：受经济发展的周期性波动的影响。产业本身呈现出周期性发展的特征。正因为这两大特点，周期性产业的股票、行情与价格也呈大周期地波动。对于投资者来说，必须准确地判断经济发展阶段性的变化，当萧条来临时，购买该类产业的股票；而当销路极佳时，卖掉所持该类股票。

三类：成长性工业。即处于发展阶段的、极具有增长潜力、未达到饱和状态的工业，此类行业发行的股票是股市中最具魅力的股票，是投资者追逐的对象。此类行业亦具有两大特点：过去业绩卓著，发展增值很快，现在已经基础稳固，并且不断开发新产品，集合了强大的市场开发能量的公司或企业。将来有极大发展潜力的代表着市场发展方向的新兴工业。由此两大特点，对于投资者而言，购买成长性股票非常有利：股息增长最快，股利最为丰厚；股价上涨最快；长期性持有往往可抵销购买时机的错误。正因为如此，对于投资者而言，购买成长性股票获利比较丰厚。

但是，如何判断何种股票为成长性股票并加以投资呢？成长性股票的起步往往股息和利率都很低，而一旦被公认为成长性股票时，市价已被抬高，此时再投入，已无利润可言，因此，必须及时发现。但成长股票终有一天要衰退，但何时衰退却难以预测，所以投资成长股票往往风险高，一旦股市波动，成长股的下跌速度、波动的幅度比其他股票都要大得多。

第二方面：股票选择的指标判断，也就是对公司财务资料报表进行分析的基础上再结合市场价格得出重要指标予以判断，即：市盈率，又称本益比，或价格盈利比例，也就是某一时点上每股股票价格与每年的每股盈利之比。计算公式为：

$$\text{市盈率} = \frac{\text{股价} \times \text{总股数}}{\text{税后利润}} = \frac{\text{股票价格}}{\text{每股盈得}} \times 100\%$$

对于投资者而言，市盈率高时，股价多半进入高价圈；市盈率低时，股价多半已进低价圈，希望取得稳定收入的投资者，可以购买市盈率比较低，股息纪录较稳定的股票，但从长期看，价格盈利比较高的股票，往往价格增值快，发展前途宽广，极富潜力。

掌握买卖时机

从事股票投资最难掌握的就是时机。买进同业股票，有人赚钱，有人亏本。亏本者，即时机掌握不对；获利者，即把握住了当时的时机。事后发现时机是很容易的，可是当时却不是人人能够把握。有的投资者往往是在股价上涨时，认为还会继续上扬，于是就买进；等到股价开始下跌时，认为可能继续下跌，所以就卖出。结果导致高价买进，低价卖出，造成损失。其实，任何一位投资者都知道应该是低价买进，高价卖出，但所做出的决策却往往与心里想的背道而驰。怎样才能掌握买卖股票的合适时机，只要投资者多看报纸和经济信息杂志，对股票市场做出冷静、理智的分析，便不难做到。

面对复杂的股票市场，投资者应当选择怎样的时机买进呢？毫无疑问，“萧条时买进”的原则是买进时的重要原则。虽然我们无法预测股价何时上涨，但它总有一天会上升的，即使买进后可能还会有下跌，但由于买进价位较低，投资者应该可以承受的起。当然，股价最低时即是买入股票的最佳时机，但投资者不可过度期待最低价，因为这样做往往会错过买进的时机，增加买进股票的成本，因此，在股票指数由高峰下降 10% 到 20% 时，就应该果断买进，以免贻误时机。

如何买入股票

投资者在买入股票时，应该运用下列方法来降低买入股票的风险和成本，提高自己的收益。

1. 股票最好分批购买

股价是有升有降的。按理说，股市不景气时，股价往往会下跌，股市呈现出黯淡气氛，这时一般的投资者都不愿购买，可当所有人都不愿购买股市一片低迷时，自己不妨大胆冒一次险，因为这时是买进股票的最佳时机，“跌极必弹”，这时，除了劣股之外，什么股票都可大胆买进。当然目标还是应该集中在大幅度下跌的优良股上，虽然这类股票还存在继续下跌的可能性，但买进的价格已经可以说是相当低廉了，下跌幅度不会太大，投资者应该可以承受得起。当然，为了使成本降低，投资者可以分批购进，比如某种股票在 7 月 8 日跌至 5.12 元，投资者可以买进 100 股，在 10 日跌至 5.02 元，投资者可以买进 100 股，在 14 日跌至 4.82 元时再购进 100 股，这样，手中持

股的平均成本即为 4.97 元，与在 7 月 8 日时一次购进 300 股相比，成本每股降低 0.15 元，使自己持股的成本进一步降低，在将来的抛售中可以获得更大的收益。

2. 应购买多种类型的股票

股票市场风云难测，投资者很难判断出哪一种股票一定会上升，投资于哪一种股票可以稳赚不赔，因此，若将自己的全部资金投资于同一种股票，若此股票价格上涨，消费者固然可以获得较多的收益，可一旦投资者判断失误，则势必要全军覆没，血本无归，风险过大。因此，消费者应当用手中的资金同时购进好几种股票，这样，即使其中某种股票下跌，也可以由其他股票上升所得的收益来进行补偿，不至于损失太大，减少了投资风险。

下面我们通过一个例子来说明如何买进股票。假设甲公司股票以 4 月 15 日的每股 7.00 元为底价开始上涨。10 月 6 日涨至一倍以上的高价 16.10 元。这段时期股价曾有几度下跌、波动、停止状态。那么，究竟在何种情况下，采取怎样的方式购买才是上策呢？分析如下：

现在是 5 月份，甲公司的股票正属于有希望上涨的品牌，买不买呢？正犹豫时，甲股涨价了，眼看有希望的股票上涨，又没有在涨价之前买进，所以我们需要等甲股票停止涨价或下跌时才能够买时，而一般的投资人往往容易在这时追涨。

进入 6 月份，甲股票价格波动加快，看起来有要上涨的样子，这时候似乎可以买进，但是还是需要忍耐。在差不多忍耐不住的时候，6 月 24 日涨到 12.30 元，股价开始下跌了。这时反倒不再买进，注意观察股价和成交量的变动。

7 月 7 日以后股价仍持续下跌，成交量也逐渐减少。7 月 8 日股价跌至 10.20 元，成交量为 663 万股，没有买进，继续观察接下来几天的情况：

月/日	股价(元)	成交量(万股)
7.9	10.70	458
10	10.80	234
13	10.50	187
14	10.50	123

成交量 123 万股曾是 5 月份出现过的最低数，接近年初以来的最低成交量 112 万股。已经到了可以买进的时候，考虑再细心观察一下：

月/日	股价(元)	成交量(万股)
7.15	10.70	207
16	10.50	255
17	11.20	739

股价和成交量与过去波动的方式完全不同，此为涨价信号。但仍未立即买进，需要打听一下下周一（20 日）开盘价格。结果是 11.60 元，比 17 日涨 0.4 元，还是不买。当天以 11.30 元收盘。21 日的开盘价为 11.10 元，于是买进。

7 月 27 日的股价为 10.80 元，成交量为 113 万股，再度接近最小成交量 112 万股，其实这才是购买的最理想时机。但是算不到这么精确。

7月28日的开盘价为11.00元，收盘价11.40元，成交量413万股。甲股票进入新的动态：上涨。7月29日不失时机地以开盘价11.40元价格买进，比起7月8日的10.20元每股已经多了1.20元。

8月14日股价涨至14.20元，以后甲股票的行情又开始下跌、波动。

从本例看，最好是在10.20元时买进，然而在斟酌购买时机上不可能做到，但本例的购买已可获得较高的收益。由此可以看出，虽然投资人无法将股票购买的时机预测得如此精确、周密，但购买的时机还是可以通过观察股价和成交量来发现的。

从本例中还可以看出，购买股票也可以在较高价位买进，如本例中21日所买进的，但必须符合以下的条件：

1. 必须是具有良好展望的股类，以便在将来获得良好的收益。
2. 必须是在行情看涨期（如本例），只要是在行情的看涨期，即使目前不受投资者的欢迎，但迟早会恢复到较高的价位上，使投资者获得较高的回报。

怎样卖出股票

以低价购进股票后，并不是说明投资者可以高枕无忧了，手中的股票一天不变成现金，投资者遭受损失的可能性就存在一天，即便是卖出以同一种较低价位购进的股票，不同的投资者也会有不同的收益，有人多赚，有人少赚甚至亏本，原因在什么地方呢？关键就是一个时机的问题，而能否选择好卖出时机，是投资者能否赢利的关键所在。

到底在什么时间卖出股票最好呢？当然，在最高价时卖出是最好的，但这一时机并不容易掌握，投资者应当在股价预先制定一个收益目标，一旦股票涨到所定目标，即可出售，这样做的好处是：既保证自己有一定的收益，又不致承担过大的风险。

总的说来，投资者要在下面的情形卖出股票。从整个股市行情看，如果有下述表现，则应卖出股票：

1. 既出现了很多新的高价股，也出现了持续三四个月的廉价股，而且很剧烈地变动着。
2. 经常打破成交额的记录，而且几乎每种股票都有拍定价格。
3. 信用交易的买卖关系转坏，信用交易数额增加，从而造成高记录。
4. 低价股的增资与转换公司债增加，而造成股市的蓬勃。

假如出现上述现象，则可证明行情已达到顶点，投资者可毅然地卖掉所持有的股票，如果失去这个时机，投资者就只能期待下一个时机的到来了。

从自己手中持有股票的行情分析，投资者可以在下面的情况中寻找卖出的时机。

1. 买进股票以后，只要有10%的收益，就应当售出股票。时间掌握在一个星期、一个月或者再稍长一些，只要此时期内出现了10%的收益率，并且在扣除交易费用后仍可赢利，就应该售出。如果投资者确定的收益目标即为10%，就不要再等待更高的收益机会。

2. 买进股票之后，有20%的收益时，就应当果断售出股票。要想再有更高的收益的机会是很少的，因为越往上的股票价格，其实现的可能越小，高价位股的上涨空间明显少于低价位股，因此，有了20%的收益之后。即使还有更高的收益，为了降低风险，也应当果断售出为好。

3. 突然涨价的股票，应当立即脱手，有时手中股票的价格突然上升许多，

这时候，投资人往往会异常紧张，一时弄不清股价突然不涨的真正原因是什么，所以怕售出后股价仍将大幅度上升，总想再观察一段时间。在一般情况下，股价突然上涨，是有大的机构投资人参与买进，所以，很可能价格在突然上涨之后又会突然下跌，涨跌的概率都很大。因此，为了避险，果断售出不失为上策。

4. 当买进的股票价格上涨一段时间后趋于平稳，则应当赶紧售出。股市行情上涨一段时间之后为什么会出平稳呢？一般的原因是有一部分投资人想等行情再上涨时再脱手，而另有一部分投资者正在观察股价定势是否会继续上涨而减少购买量，这样股价就会出现一时的停顿，如果这时没有新的需求因素出现，行情就会看跌，投资者应该在股价下跌之前及早脱手。

5. 当买进的股票成交额猛增和股价达到最高点时，应该抓紧售出。一段时期的成交额增加和股价上涨，都预示着售出股票的信号灯亮了。当股价接近过去的最高点以及成交额比以前增加一倍左右时，投资人更应做好出售股票的准备；当股价和成交额开始下跌和减少时，就表明售出股票的时机到了。

6. 从高价跌落 10% 时，就应立即售出。这是追求利润的正确态度。因为股价是在做不停的波动，往往跌了 4%、6% 以后，还会恢复到原来水平，可一旦降了 10%，就表示股价已逐渐由上涨步入下跌的趋势了，所以应该抓紧售出。

其实，不管你以什么价位购进股票，只要能以更高的价位卖出获利，你的投资就是成功的，可见，卖出往往比购进还要重要。那选准时机之后，应当以什么样的方式和顺序售出股票呢？

1. 从不愿持有的股票中加以处理。对不愿持有的股票依照自己的喜好程度确定售出的顺序。若甲股已涨至最高，而乙股跌至谷底，则应先售出甲股获取利润，待乙股上涨后再卖出乙股。若甲股处于上涨期，而乙股正趋于下跌，则应先抛乙股避免更大损失，而等甲股涨至最高价再售出。两者做法虽然相反，但都是正确的。

2. 买进要慢，售出要快。当股价下跌时，有人立即抛售，有人即一直忍耐，到底哪一种方式较好呢，应该依据股市情况而定，但万一有下列情形出现，即使是亏损也应该售出股票。

1. 当股价跌至你的抛售目标时。
2. 当你察觉自己的预测错误时。
3. 当整个股市出现下跌趋势时。

遇上这三种情况时，应当下决心卖掉所有的股票。待股价下跌后，再重新购置新股，比继续持有旧股，更能减少损失。

售出股票时，应该一次卖出还是分几次卖出较好呢？应该分情况对待。若是等待股价涨高时以赚取套利的方式，分几次卖出较好；若是因股价下跌而亏损要抛售时，最好是一次卖出，以确保投资的风险最小。

下面我们用两个例子来说明应当怎样售出股票，来赢得较大利润。

例 1. 假设某公司股价以 4 月 15 日的 2.20 元为最低价，到 8 月 17 日涨至 5.50 元的高价。如果我们在 5 月中购入该公司股票，分析一下应怎样卖出。

首先应调查过去涨至最高价的成交量，假设最高价为去年的 12 月 18 日：

月/日	设价 (元)	成交量 (万股)
12.14	3.51	207
15	3.57	442
16	3.72	620
17	3.57	597
18	3.89	971

为了慎重起见，再调查早先的资料，以验证所获取信息的正确性。

月/日	股价 (元)	成交量 (万股)
10.20	3.14	263
21	3.08	237
22	3.07	227
23	3.32	649
24	3.38	941

有一点应特别注意，12月与10月到达最高价时，成交量数字几乎相等。该公司股票5月份上升很快，6月份仍涨势不减，具体情况如下：

月/日	股价 (元)	成交量 (万股)
6.11	3.34	187
12	3.44	442
15	3.55	364

成交量距离最高记录尚有较大差距，仍然可以观察，几天以后，该公司股票情况如下：

月/日	股价 (元)	成交量 (万股)
6.19	3.65	293
20	3.77	495
21	3.99	973

成交量已经超过了去年10月的941万股，也超过去年的12月的971万

月/日	股价 (元)	成交量 (万股)
6.24	3.90	507
25	3.95	413
26	3.91	276

股。这是个值得注意的信号。

应当特别注意的是：股价正在创最高记录，但是成交量却在减少。考虑股价未跌，此时仍不急于脱手，继续观察：

月/日	股价 (元)	成交量 (万股)
6.27	3.85	107
29	3.97	184

股价和成交量双双下跌，应该考虑卖出。6月30日开盘价为3.74元，看样子无力反弹了，卖出一部分，当天收盘价为3.86元，看来是卖早了，但这样做是为防止情况恶化，不冒亏损的风险，总之，也不会有十全十美的卖出方式。

出现一段平稳状态后到7月23日下跌为3.50元之后又上涨。情况如下：

月/日	股份(元)	成交量(万股)
8.11	4.35	623
12	4.54	845
13	4.83	1214
14	4.97	1152
15	4.89	989

8月12日开始成交量接近900万股。8月13日、14两天数量增加惊人，预示最高价位接近。8月15日成交量仍然维持在900万股。考虑到前两天成交量到了极端，所以应考虑脱手。18日开盘价为4.72元。观察19日开盘价为4.62元，看样子不应再犹豫，于是断然再卖出手中持股的一部分。以后的确下跌至9月3日的4.21元。但这次还不是长期的趋势改变。股价不久又反弹，到9月29日为4.98元，成交量为422万股。不过这时又开始出现股价和成交量下跌的势头，具体情况如下：

月/日	股价(元)	成交量(万股)
9.30	4.92	459
10.1	4.77	209
8	4.86	139
9	4.74	142

股市逐渐显露下跌迹象，应该做好售出准备。如果下一个营业日的开盘比9日开盘价高，则坚持不卖出。如果较低，就立即抛掉。结果，股价为4.96元，于是立即将手中所余股票全部售出。此后，该公司股票加速下跌，至10月26日跌至3.25元的最低价。

像这种类型的动态，对于投资者来说应特别注意，稍有不慎，即会造成巨大损失。

例2.一般来说，股价会在成交量最大时上涨至最高点。然而这并不是绝对的。也有涨到最高的半途即开始下滑的。为此需判断清楚，采取相应措施。

假设某公司股票2月26日最低价为6.60元，6月上涨到12.30元，10月份涨至14.50元。现在是4月中旬以8.00元低价买进该公司股票。查得该公司去年12月资料如下：

月/日	收盘价(元)	成交量(万股)
12.1	7.22	302.7
2	7.20	80.4
3	7.52	1127.9
4	7.50	555.3
5	7.81	1066.8

今年4月初曾经出现过8.55元的高价。

月/日	收盘价(元)	成交量(万股)
4.2	7.60	130.3
3	8.12	945.9
4	8.55	1616.1
9	8.45	1156.8

继续观察下去，5月份涨势很大，6月份涨势更猛：

月/日	收盘价(元)	成交量(万股)
6.10	10.50	460.9
11	10.90	1150.4
12	11.30	1187.1
15	11.60	494.2
16	11.50	526.8
17	11.10	305.9

6月12日成交量达到高峰，股价也在上升。照常理判断，投资者应准备卖出股票。谁知后几天不见股价不跌。可能是月底会无偿增股。6月24日达到12.30元的高价位，这时应卖出呢，还是等待。一般情况下，短期投资者在接收增资股票以前如果遇到股价急剧上升，应即刻卖出。即在6月25日卖出手中股票。

果然，股价在增股之后一直下跌，7月25日跌至9.15元的最低价位，没有卖出股票的后悔不迭。然而股价忽然又开始上升，8月中旬超过6月最高价：

月/日	收盘价(元)	成交量(万股)
8.12	12.00	775.4
13	12.40	808.2
14	12.17	211.1

成交量尚未达到最高水平，但已接近七成，应当加以注意，因为往往在这时候会出现最高价。股价已三次形成几个高峰和滑落的情况，但随着两三次反复的上涨，通常以少量的成交量就能达到股价的顶点，成交量较少的原因是：（1）股价高时，投资者需要大量资金，无法买进太多；（2）股价在上涨中，市场上售出的股票被逐渐买进，使得在外的股数很少，成交量也不会有较大的增长。

之后一段时间没有下跌情况出现，接着再度上涨，从9月28日到10月5日，每天以0.2—0.4的速度递增。10月5日的成交量达到422.3万股。10月9日股价达到最高点14.50元，成交量为144.8万股。

这时候成交量不大，但股价在短期内达到最高点，马上又下跌。根据连日不断涨价和历史上造成的最高价两个因素，判断该接近卖出时机了，于是果断出售手中所余股票。

从上述两个售出的例子可以看出，成交量更能准确地显示股价到达最高峰的时间，所以要灵活掌握成交量的变动，至于成交量数字也不是绝对的，应该注意不同情况下成交量的变化特点。

确定投资策略

股票一向被称为“风险性资产”，因为股价的变动高低莫测，不象其他资产那样具有稳定性。所以股票投资没有必胜的方法，但多胜的办法是有的。策略优先就是一个非常有用的方法，有了既定策略，任凭股市风云变换，投资者自有避险的方法。

所谓投资策略，其全部奥妙就在于“分散风险”四个字上，通过对个人资财的组合管理，可以达到分散风险的目的。

对个人资财进行组合管理，即投资者应该将资金分散于存款、有价证券以及动产和不动产；在有价证券投资中再分散于普通股、债券、优先股以及预备金；在债券和股票投资中又分散于各种证券品牌；在每一种证券品牌中再分散于不同的期限；把证券投资再按区域分散。这样，投资者可以从风险较小的储蓄、房地产等投资方式中赚取固定的收益，又可以在风险较大的股票、证券中获取较大的利润和收益。

投资者选定投资证券的资金以后，就需要考虑怎样赢得利润，但伴随利润而来的就是风险，因此，分散风险就成为投资者应当慎重考虑的方面。因为风险较小的股票，利润必然较低；利润较大的股票，风险性必然也随之增大。所以投资者可以借助“分散投资”的方式来加以分散投资风险，并且可以采用“投资组合”的方法，来使风险达到最低。

所谓“投资组合”，简单地说，就是依据股票的利润与风险程度，加以适当的选择、搭配，以降低风险的方法，其基本原则和方法是：

——在同样的风险水准之下，投资者选择利润较高的股票；

——在同样的利润水准之下，投资者选择风险最小的股票。

确定了投资策略，投资者仍需要掌握一定的方法买卖股票，获取利润。买卖股票获利技巧甚多，其中利乘法与摊平法是两项易于为投资者所掌握并且乐于采用的方法，现介绍如下：

1. 利乘法就是在股价上升的过程中，分批买进，股价涨升愈高，持有的股票经不断加码就愈多。这种方法与一般的“涨化”的策略相同，至于其卖点的选择，除了要自行制定一个卖出目标外，也可以随着股价的涨升，逐渐调高，等其涨势回跌至某一点时（通常选择回跌3%左右），再一并卖出。

例如：当某种股票市价为15元时，为避免判断失误，可先买进100股，其后股价上升至15.50元时，再加码买进200股，而后再次涨升至3%，即再加倍买进直至资金用完为止。这种方法要求投资者随着股价的涨升而不断加码买进，其持股成本也不断提高，但因为是根据“买涨不买跌”的追价理

论，因此也颇有利润可图。这种方法尤其在多头市场及冷门股票或做空股票的暴涨行情中，获利最为优厚。

利乘法卖点选择，一般也以 3% 为限度。例如：在市价 15.00 元买进某股票时，买进的若行情下跌 3% ($15.00 \times 3\% = 0.45$ 元) 即可脱手卖出。但若买进之后该股票一路上升至 20.00 元，则一旦股价下跌 3% 至 19.40 元时，即可将手中股票全部卖出，静观行情的变化起伏。

2. 摊平法就是在股价不断下跌的过程中，分批买进，股价跌幅越深，持有的股票经不断的加码而越多，这种方法与一般的散户所惯用的追涨手法完全相反，大多为一般中、大户所乐于采用，至于其卖点的选择，除了自行制定目标卖点之外，也可随着股价的下跌，逐步降低，待其跌后回升再度下跌时（通常也为 3% 左右）时，再一并卖出。

举例来说，某股由 18 元跌至 15 元时，为避免判断失误，可先买进 1000 股，其后股价继续下跌 3% 时，再加码买进 2000 股，而后每下跌 3% 时，就可加码买进 2000 股，直至资金用完为止。这种方法因为是随着股价的下跌而不断加码，持股成本也不断降低，只要不碰上长期的空头市场，稳健获利的程度往往比利乘法的买进策略要高。

利乘法随大势浮沉，买涨不买跌，在多头市场中颇能买到暴涨的股票，而获利甚多，假如行情一旦回跌，则以 3% 的幅度停止损失委托卖出。但这种方法越买越涨，有时竟会在最高价大量买进，而在最低价时全数卖光，不少人采用这种方法，最后却亏损累累。事实上，这种方法原本不错，但采用时需要对股市行情做出准确判断，关键是要判断出高峰行情出现与否，才不致于有上述的失败。

摊平法是越低越买，如对股价下限预计准确，常能买到最低价格，但如遇到空头市场，股价下跌幅度过深，则资金长期被套牢，投资者的心理负担必然十分沉重，往往会做出错误决策，在低价位上抛出股票，造成经济损失。但权衡两种方法，只要是长期在股市中买卖操作，仍然是后一种方法（摊平法）较为稳健并易于获利。

不同类型的投资者适合不同类型的投资方法。对于积极进取的投资者而言，可采用短期获利法；而保守稳重型的投资者，可采用分段获利法。

采用分段获利法，如果市场环境良好的话，成功的可能性自然就高。投资者所购买的股票一旦上扬的话，就会出现新的行情，于是人们大量买进，希望在短期内能赚取可观的利润，这就是所谓的“短期获利法”。如果一切顺利的话，投资者的确可以获得颇高的利润。

那么为何当股价呈现高价行情时，我们非但不卖，反而大量买进呢？因为股价在一定的价位内，会有上下起伏的波动，此时，证券市场往往会出现争购的现象，一旦价格突破了上限时，就很可能创出历年来的最高行情，甚至会持续不断的攀升，从而达到出人意料的高水准。如果股价上升的幅度很大，购买这类股票采用积极性的短期获利法，其成功性很高。

然而，应当注意的是，有时市场环境很好，却未必表示投资股票会必定成功，而大量买进出未必就有持续上涨的可能性，因此，所购买的对象必须是受欢迎而且业绩良好的股票。除了要掌握不可缺少的股票消息之外，还必须抱定非成功不可的坚定信念。

分段获利法是比较稳妥的投资方法，分段获利的投资战术，即使当你所购买的股票创下新的高价行情时，便将部分股票卖掉赚取差价，再将余下的

股票保留下来，一旦买价呈疲软时，即使股价下跌，也可以安心持有，这是一种稳妥的投资方法。

例如，当某种股票价格为 10.00 元时，投资者买进 2000 股，则购买金额为 20000 元。当每股涨到 15.00 元时，卖掉 1000 股，则收回资金 15000 元，剩下的 1000 股就如同是以 5000 元买来的，每一股的单价仅为 5.00 元，一旦股价下跌了，也不会心慌。倘若股价继续上涨，虽然持股减少了，但是仍然有利可图。

一般人购买股票，如果股价涨到了较高价位，投资者很可能全部抛售，然而如果是将自己所持有的股数，分两、三次抛售未赚取利润的话（即“分段获利法”），虽然比起短期获利法，所赚取的利润有可能减少，但若是抛出后股价仍上扬，就能获得比短期获利法更高的利润，因此，是一种较为稳妥的投资方法。

那么究竟投资者应当选择哪种方法呢？仍要依投资者的性格而定。但要注意的：短期获利法因股价在创下新高价行情之后，不可能再继续上扬，通常是不断的上下波动后，才可能再创高价行情。所以当你决定从事股票投资时，最好不要一次购进，而分两、三次购入较能降低平均成本，分散风险。

公式投资计划法

等级投资计划法

公式投资计划法是股市投资者最常用的技巧。它是指投资者事先按照一固定的计算方和计算公式算出买入和卖出股票的价位，然后根据计算结果进行操作。公式法的种类很多，一般可以分为三：第一类是根据平均数来确定买卖价位；第二类是根据股价趋势来拟定；第三类是根据债券和股票的比率关系来拟定；无论具体怎样确定操作价位，都要根据“低进高出”的原则，即在低价时买进，高价时卖出。公式投资计划不是为了预测股票市场行情的变化来获利。只要股价处于不断波动中，投资者就必须机械地按照事先拟订好的计划来进行股票买卖，而是否买卖股票取决于股票市场的价格水平。

等级投资计划是公式投资计划中最简单的一种，当投资者选定一种普通股作为投资对象后就要确定股价变动的一定幅度作为等级，这个幅度可以是一个确定的百分比，也可以是一个确定的常数。每当股票下降一个等级时，便买进一定数量股票；当股票上升一个等级时，就售出一定数量的股票。

例如，一个投资者选择某公司股票作为投资对象，确定每个等级股价变动幅为 5 元，第一次购进 100 股，股价为每股 50 元，那么当股价变动到 40 元、45 元、50 元、55 元、60 元等时，按照股价下降时买进，上升时抛出的原则，根据等级投资计划法，当股价下降到 45 元时，投资者就要买进 100 股流种股票，当股价下降到 40 元时投资时，投资者再买进 100 股流种股票，一旦股价回升，在股价为 45 元和 50 元时，投资者就要分别卖出 100 股票。这一过程如下表：

期次	股价(元)	买进卖出	净持股数	累计投入资金(元)
1	50	买进 100 股	100	5000
2	45	买进 100 股	200	9500
3	40	买进 100 股	300	13500
4	45	卖出 100 股	200	9000
5	50	卖出 100 股	100	4000

从表中可以看到，投资者最初投入 5,000 元，购买 100 股股票，市价 50 元，经过一段时间操作调整之后，虽然股价最后还是 50 元，投资者仍持有 100 股，但他的投入成本已经不是 5,000 元了而是 4,000 元了，也就是说，投资者在这一过程中取得了 1,000 元的收益。

等级投资计划法适用于股价波动较小的股票。如果股票价格呈长期上升或下跌趋势，就不能运用这一方法。因为在股价上涨时，投资者不断买进股票，如果股价下降已成定局，投资者的损失将越来越大。所以一旦股票价格持续上升或下降已成定局，就应当果断地停止这一计划。

利用这一方法必须注意股价升降幅度即买卖等级的间隔要恰当。市场实际行情波动大，买卖等级的间隔可以大一些。反之，买卖等级的间隔可以小一些。如果买卖等级间隔过大，会使投资者丧失买进和卖出的良好时机，而过小又会使买卖差价过小。同时，投资人还要根据资金实力和对风险的承受能力来确定买卖的数量。

金字塔式操作法

与逐次等额买进摊平不同，金字塔式操作法实际上是一种倍数买进摊平法。当投资者第一次买进股票后，发现价格下跌，第二次加倍买进股票。以后在股价一路下跌过程中，每一次购买数量比前一次加倍，这样就成倍增加了低价购入的股票占购入股票总数的比重，降低了平均总成本，这种买入方法呈正三角趋势，形如金字塔，所以称为金字塔式操作法。

例如，投资者最初以 50 元的价格买进某公司股票 100 股，投入资金 5,000 元；以后在股价格下降到 40 元时，他投入资金 10,000 元，购入该股 250 股；在股价下降到 25 元时，他再次加倍投入资金，以 20,000 元购入 800 股。这样他三次共投入 35,000 元资金，买入 1,150 股，每股平均购入成本下降到不足 31 元，一旦股价回升超过 31 元，他就可以抛出获利。

在股价上升时采用金字塔式操作法买进股票，则需每次减少买时的数时，以保证最初按低价买入的股票在购入股票总数中占较大的比重。例如，投资者最初以 25 元买进某公司股票 400 股，投入资金 1,0000 元；以后在股价上升过程中，他按照金字塔式操作法进行投资，当股票上升到 40 元时，他投入 5,000 元，购入该股票 125 股；在股票价格上升到 50 元时，他投入资金 25,000 元，购入该股票 50 股。这样他三次共投入资金 17,500 元，买入 575 股，每股平均购入成本不足 31 元，只要该股票股价不低于 31 元，他便可以取得收益。如果股价还在上升，他就可以在取得一定收益时全部卖出获利。

股票的卖出亦可采用金字塔式操作法。在股价上涨时，每次加倍抛出手中的股票，随着股价的上升，卖出的股票数额越大，以保证高价卖出的股票在卖出股票总数中占较大比重而获得较大利益。

运用金字塔式操作法买入股票，必须对资金作好安排，以免最初投入资金过多，以后的投资无法按加倍摊平。如上述另一个例子中分三次购买，三次依次投入资金总量的 1/7、2/7、4/7；第二个例子，三次依次投入资金总量的 4/7、2/7、1/7，这也称为倒金字塔式操作法。

分散、常数投资计划法

分散、常数投资计划法是公式投资法的一种，它是将一定量的资金按照一定比例投资于两种或两种以上的股票上，并且确定一个股票价格浮动幅度作为常数。如果某种股票价格下跌幅度超过了计划常数，就迅速将股票卖出，收回资金再投资于其它正在上升或可能上升的股票；同样，如果某种股票价格上升幅度超过了计划常数，也要立即卖出，收回资金投资于其它股票。

例如，投资者将 3,000 元等额投资于甲、乙、丙三种股票，三种股票买入时价格分别为 10 元、20 元、25 元。确定股票浮动常数为 10%，按照这种方法，投资者必须在任何一种股票价格上升或下降的幅度超过 10% 时将该股票卖出。甲、乙、丙三种股票卖出价分别可见下表：

	下跌时卖出价	上升时卖出价
甲	低于 9 元	高于 11 元
乙	低于 18 元	高于 22 元
丙	低于 22.5 元	高于 27.5 元

这种投资方法是一种典型的短期操作方法，既避免过大风险，又保证了一定的收益，特别适合于股市经验不足，资金实力不大的投资者采用。

因为这种方法的卖出价是参照最初买入价的一定比例确定的，所以这种方法应避免在高价位时买入。如果股价处于高位，股价上升很困难，按照这一计划，投次者将只能在股价下跌到一定幅度时抛出，这就要蒙受一定的损失。

投资者要尽量选择股价变化趋势不同的股票作为分散投资对象，以达到分散风险的目的，避免几种股票都在跌幅达到一定种度时抛出。对股价浮动常数也要慎重确定。一般在股市行情波动较大时，常数应适当小一些；在整个股市行情波动较小时，常数可适当大一些。这样既降低了风险，又保证了一定的收益。

上面的例子中，投资者以价格上涨 10% 作为卖出点。这种方法又叫赚 10% 计划法。这是一种比较简单和机械的投资操作方法。许多投资者往往认为这种方法过于机械，每次盈利率太低而不屑于采纳。下面的例子也许能给不屑于这种方法的人一些启示：

一位只有初中文化程度的内地妇女随丈夫调入深圳市，在丈夫的一些同事的极力鼓动下，她开始从事股票买卖，她没有条件去分析研究股市变动，甚至连报纸上的股市行情报道分析也难弄懂。她最初以 5,000 元资金，分别购买了几家公司的股票，在深圳股市大踏步持续高涨的狂潮中，许多投资者丝毫不考虑卖出，期待股价会“永远”上涨，但这位妇女却只要某种股票价格上涨 10%，就毅然抛出股票，然后将资金投入另一种可能上涨的股票，就这样，即使在股价直线上窜时，她也不奢望获取超过 10% 的利益，这样，在不足一年的时间里，她只身赚进近 30 万元。与此同时，一些有相当股市经验的投资者，在认真阅读股市行情，分析股价变化，企图等待有更大的获利机

会时再实施，他们中当然不乏卓有成效者，但其中也有许多人后悔不已，到手的利益付之东流。

这个例子也许可以告诉您：按照分散、常数投资计划法，只要保持较好的心理状态，心平气和地稳步执行，就一定能取得较好的效果。

逐次等额买进摊平法

如果投资者选择的是某种具有长期投资价值的股票，但这种股票的价格具有较大的波动性，并且无法准确地预期其波动的各个转折点时，投资者可以运用逐次等额买进摊平操作法。

逐次等额买进摊平法就是在确定投资于某种股票后，选择一个合适的投资时期，在这一股时期中以相同的资金定期地购买股票，不论这一时期该股票价格如何波动都持续地进行购买，这样可以使投资者的每股平均成本低于每股平均价格。

运用这种操作法，每次投资时，要严格控制所投入资金的数量，保证投资计划逐次等额执行。例如，某一投资者选择某一股份公司的普通股作为投资对象，在确定的投资时期中分次购买，每次投入资金 5,000 元，第一次投入时，该股票价格为每股 25 元，他购入也 200 股；第二次投入时，股价上升到 40 元，他购入了 125 股；第三次购入时股从此为 20 元，他买入了 250 股；第四次投入时，股价上升到 40 元，他买入了 125 股；第五次投入时，股价上升到 50 元，他买入了 100 股。如下表：

期次	市价(元)	购入股数	累计已购入股数	累计每股购入成本(元)
1	25	200	200	25
2	40	125	325	31
3	20	250	575	26
4	40	125	700	29
5	50	100	800	32

到整个购买计划完成时，投资者共投入资金 25,000 元，购入股票 800 股，平均购入成本为每股不足 32 元。如果以各期购买价格的简单算术平均数作为每股平均市价，则这一投资行为的平均购入价格为每股 35 元。运用逐次等额买进摊平法，因为每次以同量的资金购入股票，当市价较低时购入的股数较多，当市价较高时购买的股数较少，这样，在累计购入的股票中，低价的股票占的比例较大，高价股票占的比例较小，所以平均成本低于平均价格，在上述整个投资期内，投资者共投入 25,000 元，而最后的股票市价总值为 4,000 元，如果投资者这时抛出，则能获得 15,000 元的收益。

逐次等额买进摊平法透用于具有长期投资价值而且价格波动较大，盘旋上升的股票，而对于那些股价波动幅度较小，股价总体呈下跌趋势的股票，这种方法可能会导致亏损。因为如果股价波动幅度大，股价呈上升趋势，那么投资者就可以通过在低价时购买较多的股票，从而在股价上升中获得收益；但如果股价持续下跌，投资者的每股平均买进成本总高于最后购买时的市价，必然会发生亏损。

对于初涉股市的投资者，只要选定了某种有长期投资价值的股票，就可以按照这一方法进行操作，而不必再费很大力气考虑投资时机了。

固定全额投资计划法

固定金额投资计划法是公式投资计划法的一种。按照这种投资计划，投资者将资金投入债券和股票，把投资于股票的金额按市价总值确定一个固定的金额，并在此基础上确定一个百分比，当股票价格上升使持有股票市价总值超过这一固定金额达到这一百分比时，就出售股票的增值部分来购买债券；同时确定另一个百分比，当股价下降使股票市价总值减少量达到固定金额的这一百分比时，就通过出售债券来购买股票。

例如一个拥有 10,000 元可供使用投资资金的投资者，分别以 5,000 元投资于债券和股票，投资于股票的固定金额为 5,000 元。投资者决定当股价上涨，使持有股票市价总值超过固定金额的 20% 时出售超额部分股票，将所得的金额用来购买债券；当股价下跌时，持有股票市价总值减少额达到固定金额的 10% 时出售部分债券，购入股票，使股票总额达到固定金额。

显然，如果调整时期不定，则每当股价上升命名所持股票市价总值达 6,000 元或股价下跌使所持股票市价总值低于 45,00 元时就要进行卖出或买进调整。下表列出了几种可能的调整线。

期次	股价(元)	股票市价(元)	债券总值(元)	证券总价值(元)	调整操作
1	50	5000	5000	10000	
2	60	6000	5000	11000	卖出市值 1000 元的股票买入债券
		5000	6000		
3	54	4500	6000	10500	卖出 500 元债券买入市值 500 元的股票
		5000	5500		
4	48.6	4500	5500	10000	卖出 500 元债券买入市值 500 元的股票
		5000	5500		
5	58.32	6000	5000	11000	卖出市值 1000 元的股票买入 1000 元债券
		5000	6000		

假设投资者购进市值 5,000 元的股票后，股价上涨，一旦股价涨到每股 60 元，股票市价总值就超过了 5,000 元的 20%，投资者卖出市价 1,000 元的股票，买入 1,000 元的债券；以后若股价下跌，跌到每股 54 元，调整后所持有的股票市值下降到 4,500 元，比 5,000 元低了 10%，投资者卖出价 500 元的债券，补进市值 500 元的股票；若股价持续下跌，跌到每股 48.6 元时，投资者作出一次相同的调整；这时只要股价上升到每股 58.32 元，投资者便要卖出市值 1,000 元的股票，购入价值 1,000 元的债券。

按照这种方法操作，因为给出了所持有的股票市价总值的一个固定金额，以及需要调整时的市价总值变化的限额，所以调整行为也固定化了，要么卖出市值 1,000 元的股票，要么买入市值 500 元的股票，不需要对股价的短期趋势作出研判，只要注意该股票每天的股价即可，一旦达到调整线即作出固定市值的调整。

上面例子中没有考虑债券价格的变化，在实际情况中，股价的变动要比债券的价格变化大，固定金额投资计划法以股价的变动作为操作的目标。在低价时，持有股票的市值减少，作购入调整；在高价时，持有股票的市值增加，作卖出调整。在这样不断循环的操作过程中，投资者是可以获利的。因为在长期的投资过程中，随着经济周期性的波动。在繁荣阶段发行公司盈利增加，股价上升，但同时银行存款利率也会上升，从而债券价格就会下跌，

因此，卖出股票而买进债券可以获得价格差额；反过来，在经济萧条时期股价下跌，而债券价格上升从而卖出债券买进股票同样可以获取收益。

如果投资者选择的股票价格经常波动，运用这种方法可以获取收益，从上面的例子中看到，经过一段波动之后，即使股价下跌到每股 48.6 元，投资者仍然不亏本；继续按这种方法进行调整，只要股价为每股 58.32 元时，投资者就能获得 1,000 元收益。按照这种方法一直下去，投资者将不断从差价中获利，获取同样的收益所要求的股价越来越低。但这种方法不适用于股价持续上升或者持续下降的股票，因为如果股价持续上升，投资者在股价上升到一定阶段时就会出售股票购买债券，这就减少了股票投资金额在总投资额中的比例，失去了股价继续上升时投资者可以获得的利益；相反，如果股价持续下跌，投资者不断地出售债券补进股票，就要承担股价继续下降而持有股数不断增加的风险。

固定比率投资计划法

固定比率投资计划法与固定金额投资计划法是两种不同的公式投资计划法。这两种方法都是通过投资组合来减少风险。投资的一部分是防御性构成部分，主要由价格相对稳定的债券组成；另一部分是进取性部分，主要由风险较大、具有较大获利可能性的普通股构成。固定金额投资计划是把持有的股票的市价总值确定在一个固定的金额上，并以维持这一固定金额为目标进行操作调整。

固定比率投资计划则是把持有的股票总市值与债券总额维持在一个固定的比率上，并以维持这一固定比率为目标来进行操作调整。

两部分之间的比例究竟有多大，决定于投资前的最终目标，如果投资者目标更倾向于资本增殖，则可能把持有的股票市价总值与债券总额的比率确定为 70 : 30；反之，如果投资者更倾向于获取眼前的收益，注重资本的安全性，则可能把这一比率确定为 30 : 70。

例如，一个投资者有 10,000 元资金用于投资，他确定投资的股票市值与债券总值之比为 50 : 50，并在股价上涨或下跌使持有股票的市价总值变动幅度达到 20% 时进行操作调整，以维持股票市值与债券总值的固定比率。

期次	股价 (元)	股票市值 (元)	债券总值 (元)	证券总市值 (元)	调整操作
1	50	5000		5000	10000
2	60	6000	5000	11000	卖出市值 5000 元的股票
		5500	5500	11000	
3	48	4400	5500	9900	买进市值 550 元的股票
		4950	4950	9900	
4	38.4	3960	4950	8910	买进市值 495 元的股票
		4455	4455	8910	
5	46.08	5346	4455	9801	卖出市值 445.5 元的股票
		4900.5	4900.5	9801	
6	53.296	5800.6	4900.5	10781.1	卖出市值 490.05 元的股票
		5390.55	5390.55	10781.1	

固定比率投资计划法对于投资于随着经济周期性的变化，股价变动较大的股票具有与固定金额投资计划法同样的好处，并且同样不适用于股价持续

上涨或长期下跌的股票，因为投资者可以根据自己的需要对投资的两部分确定一个比率，并通过操作调整来维持此一比率，所以这种方法比固定金额投资计划更能反映投资者的目标。

可变比率投资计划法

可变比率投资计划法也是一种公式投资计划法，它根据当时的股价，将资金按照一个恰当的比率分别投资于债券和股票。并根据股价的变动，投资组合中的所持股票的市价总值与债券总值的比率也不断改变，投资者通过操作调整来维持这一可变比率。

运用这种方法必须通过计划算往几年股价或者股价指数的平均水平确定中央价值，当股价指数等于中央价值时，持有股票的市价总值与债券总值的比率为 50 : 50。可变比率投资计划法按照在股票买卖行动点的行动规则的不同可分为非标准型投资计划，只要发生股价波动，就要相应地变动投资组合中的比率。标准型计划则不同，在股价上涨但没有超过中央价值时，并不降低股票市价总值所占比重；同样，也只有在股价下跌并且低于中央价值时，才考虑增加股票市值所占比重。见下表：

股价指数	持有股票市价总值与债券的比率		
	非标准型计划	标准型计划	
		股价上升	股价下跌
250	25 : 75		25 : 75
235	30 : 70		30 : 70
220	35 : 65		35 : 65
205	40 : 60		40 : 60
190	45 : 55		45 : 55
175	50 : 50	50 : 50	50 : 50
160	55 : 45	55 : 45	
145	60 : 40	60 : 40	
130	65 : 35	65 : 35	
115	70 : 30	70 : 30	
110	75 : 25	75 : 25	

在表中，依照非标准型投资计划，股价指数每上升 15 点，持有股票市价总值所占比重就要上升。并不考虑股价上涨和下跌的相对价位，只要达到某一特定股价指数，就要对比率作出相应的调整。

但按照标准型投资计划，即使股价上涨，只要不超过中央价值，都不卖出股票；在股价下跌时，只要还未跌到中央价值以下，也不买入股票。

与固定金额投资计划和固定比率投资计划法一样，运用可变比率投资计划法，投资者也不必逐次选择投资时机，只要对股价变动作出准确估计即可。

胜无定法——操作技巧种种

定点计算法

在股票市场上，如果遇到股票价格连番大涨的情形，初涉股市的投资者往往对于何时抛出股票难以把握。因为股价一路上涨，投资者总期望在股价

涨到顶点时抛出手中的股票，一旦股价开始迅速下跌，这类投资者就会损失惨重，后悔莫及。即使是股票市场上的行家里手，在这种情况下，也会对未来市场行情心中无数，因为很难掌握股市热潮阶段的股价最高点而无所适从。定点计算法就是为解决这一难题而产生的。

最简单的定点计算法是在股价高涨风潮确定一个涨幅，一旦股价上涨超过这一幅度，即将股票脱手。例如，对于以每股 20 元价格买进的股票，定点获利为 5 元，一旦股价超过 25 元，果断地卖出股票，如果投资者最初购入 1000 股，则能一举获利 5,000 元。

上面的例子虽然获得了 5,000 元的收益，但如果在股票出手之后股价仍然继续上涨，投资者一定有些后悔，但如果按定点计算法将股票分批出手，则投资者可以在一定程度上减少后悔。例如，上面的例子中，投资者在股价涨到 25 元时卖出 250 股，涨到 30 元时再卖出 250 股，涨到 35 元和 40 元时再分别卖出 250 股，按照这种方法，投资者就可以获得 12,500 元的收益，远大于一次性抛出的 5,000 元收益，但投资者要冒股价如果不再继续上升的风险。

还有一种定点计算的方法，就是“定点计算，看跌出手。”运用这种方法不是看市价从此涨到什么程度时抛出的股票，而是看市价降到什么程度时抛出股票。在上面的例子中，如果投资者在股价涨到每股 30 元时卖出股票，他就可以获利 50%，因此他把 50% 当作他的期望获利率，以后不论股价如何变动，除非股价只上涨到他认为会不再上涨时他将股票，否则，他以股价在以后的波动中跌到 30 元作为固定性，当股价反降到 30 元时，他以 50% 的获利率卖出股票，初涉股市的投资者往往认为这是一个很荒唐的投资方法，其实不然。因为股价在不断波动中上涨下跌，如果在上涨过程中股从此达到 30 元时卖出，无疑会丧失股价会持续上涨的可能获利机会；而在股价下跌过程中的股价为 30 元时卖出，一方面保证了既得的投资收益，另一方面也不会因为过早抛出而后悔。

定点计算法的好处在于不必为预测股价而劳神，影响股票价格的因素很多。作为普通投资者，想要对每一种股价趋势作出准确分析，几乎是不可能的。在我国目前的股票市场中，已经出现过投资者有股价上涨过程中期望抓住最高价位卖出而终于大亏血本的例子，如果初涉股市的投资者能够掌握定点计算的技巧，想必就不至于后悔不迭了。

保本投资法

股市风险莫测，投资者不可能在股市沉浮中百战百胜，老练的投资者在每次投资中并不是刻意算计自己有多少盈利，而是努力做到多数时候不亏本。股利上真正的胜利者往往不是那些在股市变幻中大起大落的人，而是在行情变化难以捉摸时，也能做到“保本”的人。

保本投资法是在经济不景气、股价走势脱帮时，帮助投资者避免自己的本金遭受损失的方法。投资者采用保本投资法的关键在于确定自己的“本”。这里的“本”，不是投资者用于购买股票的总金额，而是指投资者心目中的主观认为在最坏情况下不愿被扣失的那部分金额。持有股票的投资者在做出卖出决策时，首先要定出自己心目中的“本”。其次，采用保本投资法要确定停止损失点即全部卖出点。

假设投资者以每股 40 元的价格购买某种股票 100 股，共投入资金 $40 \times 100 = 4000$ 元。如果投资者将要保“本”的比例确定为 50%，这时行情是看

涨的，当价格上涨使得股票市价总值等于最初投入资金加上保本金额即 $4000 + 4000 \times 50\% = 6000$ 元时，就到了投资者的第一次卖出点，这时股票价格为 $6000 \div 100 = 60$ 元，投资者通过卖出一部分股票获得保本额，投资者只要卖出 $\frac{100}{3}$ 股即可，余下的 $\frac{200}{3}$ 股市价总值仍为 4,000 元。可以看出，投资者是通过获得投资利益，回收了一部分投入的资金，这就是投资者的第一次保本。

按照同样的方法，投资者还可以第二次，第三次进行保本操作。见下表：

期次	价格（元）	净持股	市价总额	市价总额与保本额之和	调整操作
1	40	100	4000	6000	
2	60	$\frac{100}{3}$	4000	6000	卖出 $\frac{100}{3}$ 股
3	90	$\frac{200}{3}$ $\frac{400}{9}$	4000	6000	卖出 $\frac{200}{9}$ 股

从表中可以看出，按 50% 的保本比例，通过两次卖出操作，投资者已收回本金 4,000 元，所持股票市价总值仍为 4,000 元。事实上，每次保本卖出时，投资者要以按不同的比例，一般来说，第二次保本的比例可以低一些，如果价格持续上升，投资者就能够持续卖出获利。

上面说的是价格上升时的情形，如果股价出现下跌的情形，按照保本投资法，当行情下跌到投资者所确定的本果，立即卖出，以保住一定比例的本金，避免过大的损失，上面的例子中，如果投资者购入股票后股票即下跌，在股价跌到 20 元时，股票市价总值为 2,000 元即等于保本额这时投资者就要全部抛出股票。同样，如果股价在涨到 90 元后又开始回荡，待股价跌到 45 元时，投资者持有股票的市价总值是 2,000 元，投资者这时就要全部卖出股票。这里的 20 元和 45 元就是上文所说的停止损失点。

道氏投资法

道氏理论认为：股票价格运动中的主要趋势一经形成，就要持续较长的一段时间，一般认为一种主要趋势的时间要达 1 年至 4 年。

道氏投资法就是经道氏理论为指导的，按照这种投资方法，当股市中某种趋势一旦形成，投资者应该顺应这一趋势进行买卖，并在这一趋势中保持自己的投资地位。当整个股市主要趋势向上的，投资者可以采取购买后持有策略，直到有信号表明这种上升趋势已经或即将改变时，投资者才改变其特有地位，出售手中的股票。投资者可以根据股市主要趋势，顺着趋势的变动选择投资技巧，以获取长期投资收益。

股市上的普通投资者，由于没有力量操作股市行情，最基本的投资方法是根据道氏理论，顺着趋势变化做出投资决策。

哈奇先生是发明和运用这一方法的典范。他从 1882 年到 1936 年长达半个多世纪的时期里一直执行着根据道氏投资法制点的哈奇计划，他的资产由 10 万美元增加到 1400 多万美元。直到哈奇去世后，伦敦金融界才公布了他的计划，并命名为“哈奇计划。”

哈奇先生的方法就是在每个周末，计算出所持有的股票的平均市值，到了月底，再将每周的平均数相加，求出一个月的平均市价，并以此作为衡量股市趋势的指标。如果本月以市值平均数，比上月的市值平均数下降了 10%，他就将所持有的股票全部卖出，不再购买。等到他卖出股票时的市值平均数由低点回升了 10% 后，再考虑买进。哈奇计划没有卖空交易。

很明显，哈奇计划的核心在于把握股市变化的趋势，当市场趋势发生了 10% 的反向变动时，便改变其投资地位。这一计划的特点在于根据股票市场的长期趋势改变投资策略；而不为短期波动所左右。在哈奇计划实施的半个多世纪中，哈奇先生 44 次改变自己的投资地位，他所保持股票的期限，最短为三个月，最长则达六年之久。

由于道氏投资法是以投资者对股价变动趋势的主观认定为基础的，确认某一趋势会继续下去或朝某一方向改变从而采取相应投资行为，所以一旦投资者错误地估计了股价运动趋势，则投资行为将给投资者带来灾难性的后果。而且，因为这种方法着眼于股市变动的长期趋势，从而不注意短期波动给投资者千万的损失，所以用道氏投资法时，要尽量准确制明股市的长期趋势，对于股市短期波动较大的情形，投资者要避免采用道氏投资法。

“拔档子”操作法

“拔档子”操作法是指投资者在较高价位时卖出手中的股票，待价位下降以后再伺机买回。投资者这样做并不是对行情看坏，也不是真正有意抛出股票获利了结，而是希望趁价位高时，来个“多翻空”，先行卖出，以便自己赚自己一段差价。

由于投资者意在从短期差价中获利，拔档子操作时卖出与买回之间的时间间隔一般不会太大，通常最短可能只隔一、两天即予补回，最长的则可能会有一、两个月。这种方法投机性很强，是多头降低成本、增强实力的重要手段之一。

拔档操作在股价上升和下降时均可能进行。在股价上升时进行拔档操作称为“上升行进间拔档”，即在行情上涨一段后卖出，价位回落后补进。多头在推动行情上升之际，见价位已经大幅上涨，或者上涨中遇到沉重阻力，继续上涨不太可能时，就干脆自行卖出，从多头转为空头，使股价格略为回跌来化解上升阻力，经便于推动股市行情再度上升。在股价下跌时进行的拔档操作称为“滑降行进间拔档”，即趁价位仍高时卖出，等价格跌至低位时再买回。这时多头被套牢后或者多头自知实力弱于空头时，在股价尚未跌至谷底之前先行卖出。多翻空，等股价跌落后再买时反攻空头。

在深圳股市上就有这样一个例子：一投资者以每股 16.5 元的价格购买了发展银行的股票 30,000 股，但股价涨至 18 元的时候，他和许多投资者一样认定股市看涨，继续持有，谁知此后价格突然回涨，当价格跌到 16.6 元的时候，他认定股市还会下跌，不如赶紧抛出还能不亏本，于是他在价格 16.5 元时将股票全部卖出，以后股价继续下跌，到每股 15 元时价格开时徘徊，他觉得价格已经跌至谷底，以后价格一定会反弹，他毅然在价格 15 元时买回了 30,000 股。这位投资者使用的就是“滑降行进间拔档”操作法。当初他买进时花了 49.5 万元，通过一卖一买，他最后持有同样 30,000 股股票只花了 45 万元，他实际上赚回了 4.5 万元，这等于他当初要是在 18.0 元价位时卖出的盈利。

主力大户常常利用“拔档子”操作法来左右股市。主力大户拔档不仅令

是为了赚取差价，更重要的是企图通过左右股市来渔利。一方面，主力大户通过拔档操作，获取差价利润，又可以回收资金，以便于进一步实施操作，同时通过卖出调整，可以减轻行情再度上升的阻力；另一方面，股价如果一口气拉升过高，就会缺乏买者，主力大户手中的股票只会冻结资金，所以大户会在适当的时候采用“拔档”操作，使股价略有回跌，使大户的意图不为普通投资者察觉，维持普通投资者对股从此上涨的信心，这对大户而言，无疑是一举多得。也有这样的时候，主力大户在行情回落晨并没有补回，以至于行情真的下跌，主力大户就要赔进血本。这就所谓的“拔错了档子。”

滤嘴投资法

无论股价上涨还是下跌，总有一部分投资前整日心神不宁。在知情上涨时，他们一方面为可能的差价而欣喜，另一方面却担心行情一旦回跌，即将到手的利润化为乌有，在股价下跌的时候，投资前一方面想到这时以低价购进股票，因这这时不趁机补划，万一行情回涨，则又是错过了大好机会；而一旦回补后，如果行情继续滑落，又要“后悔当初”了。

滤嘴投资法是根据滤嘴法则表制定在股价涨热末期或跌势末期采用的操作技巧。根据滤嘴法则，股票投资中既然难以把握准确地在最低价时买入或最高价时卖出，投资者就不必为此而食寐不安，应以次低价买入或次高价卖出，赚得自己满意的利润即可。投资者不要希望在一段行情中获取所有可能的利润，而是预留一定比例的利润给别人，这样，一方面减小的自己的风险性，又取得了较满意的利润。在长期涨势或长期跌势中，采用滤嘴法则是比较稳妥可行的方法。

滤嘴投资法实际上是一种很简单的投资方法，投资者先确定一个滤嘴，即先拟定在一段行情中愿意牺牲少赚的比例。对于跌势中购买股票的投资者，并不祈求在最低点买进，而确定只要不比最低点高 10% 买进就可以了。这样，如果这种股票处于跌势，投资者盘算着股价可能听从到每股 20 元，如果他要等到果真 20 元时买进，无疑要冒很大的风险，但要是买价高了，他又会后不迭，根据滤嘴法则，他在每股 22 元时买进，这样即使股价跌到最低点每股 20 元，他也只多付出了 10% 的代价。对于在股价涨势中持有股票者，如果他确定滤嘴为 10%，那么如果他估计股价涨势最高点是每股 40 元，则他只要在股价涨至 36 元时卖出即可，这样他不至于冒过大风险，而即使股价涨至 40 元，他也只少赚了 10%。

采用滤嘴投资法的投资者，主观上往往很难判断最高点和最低点。投资者不妨在股价跌落后又开始回升时再确定合理“买点。”上面例子中，如果股价跌落到 20 元后又开始回升，那么投资者就可以在股价回升到 20 元后又开始回升，那么投资者就可以在股价回升到 22 元时买进，而在股价回升到 22 元之前，不论股价如何盘桓，投资者一概不作考虑，以防股价可能进一步下跌。同样，合理“卖点”的确立也不防在股价上涨又回落时，如果股票上涨到 40 元后开始跌落，那么投资者在股价下落到 36 元时断然卖出，而在股价由 40 元下跌到 36 元过程中，不作出考虑，以防股价可能进一步涨而后悔，因为股价如果短期调整之后可能涨至每股 50 元，那么投资者按照 10% 比例的滤嘴，就要在 45 元时卖出了。

滤嘴是投资者自己主观确定的比例，不同的人在同一情况下运用滤嘴投资法，其“买点”与“卖点”就不一定相同，这就取决于投资者对行情的分析和风险承受能力了。

“渔翁撒网”法

如同钓鱼和撒网捕鱼的区别一伴，股票市场上的投资者固然可以通过认真分析股票的特性，了解股市行情，尽可能准确地选择股票，判断买卖时机而取得投资收益，这就如同钓鱼人一样。另一类投资者不对股市行情进行仔细分析，只知道股票市场大致趋势，如同撒网人只须知道这一块水面有鱼一样，然后广布罗网，情况不明时不防多撒几处，收网上岸，尽管有的是空网，有的少有收获，有的收获丰厚，但大多不会最终空网而归。

如果投资者觉得准确地判断投票特性、作出正确的选择很困难，担心最后选中的股票于自己不利，就可以采用“渔翁撒网”法。大量的普通投资者没有左右市价的能力，而自己选定的股票在股价指数下跌时亏赔，即使在股价指数上升时，持有的股票也要么僵持不动，要么不升反跌，象这类极为被运的投资者，也不妨学用“渔翁撒网”的方法，就如同总是空手而归的垂钓者一样，放弃钓鱼而尝试用网打鱼。

所谓“渔翁撒网”法，就是要买进在交易所持牌并且每天都有交易的多数或价有股票，当然，投资者可以不买那些稍加判断即认为应该排斥的股票。每种股票一定单位，如果资金力量不够，还可以在行业中选择一种股票，各个行业都买进一定单位。

投资者可以自己确定一个合适的数额或比例，一旦其中某种股票价格上涨超过这一数额，就将其卖出，而对涨幅达到这一数额的股票则可重新买进。这样，在股市行情看好，股价普遍上涨的情况下，各种股票价格轮番上涨，投资者便可以相继抛出持有的股票从而获利；在股市行情看跌，即使股价普遍下跌，因为投资者持有的股票种类很多，其中总会有一些价格上涨或下跌幅度较小时，这样就保证了投资者不致于冒大大风险，损失过大。

采用“渔翁撒网”法的投资者要注意必须坚持只有在某种股票价格跌幅达到自己确定的额度时才考虑卖出或买进，这样，一种股票涨幅达到标准，卖了它，再买价位下跌了的股票，整个投资组合灵活机动，同时又能保证一定的投资收益。同时，投资者要极力避免冷门股进入网中，这种股票虽然可能爆发一时，但更多的是买进不易，卖出更难，买进后只能长期占用有限的资金，对广撒大网的中小投资者来说，要尽力避免。

应用“渔翁撒网”法，还要注意股市的长期趋势。如果股市行情正在或即将全面下跌，这时广撒罗网，只会是全面亏损。只有在整个股市大势向上时，这种方法才能获利。

这种方法有时会产生这样一个问题，因为按照哪种股票价格上涨就卖出哪种股票的规则抛出股票，从长远的角度看，手中的优良股票在价格略有上升时就抛出了，没能获得可能得到的更大收益。而劣质股票却因在低价而被不断买进，迟迟不得出手，只好长期待于手中。由于这个原因，人们总结出也“反渔翁撒网法”，这种方法针对上面的弊端，在买入时尽量选择优良股多种，买进后股票价格上涨的反而多买一些，面对价格僵持或价格下跌的股票则及时抛出，这样，投资者持有的股票就相对具有优势，增加了获利的可能性。

“渔翁撒网”法是一种短期投资的技巧，投资者也可以应用这一方法，去广撒罗网，然后根据“网”中各种股票价格变化，从中选出优良股票，再综合运用其他技巧，投资于优良股票。这就是“先通过撒网试探水中什么鱼最多，再有针对性地下饵垂钓。”

领先一步

信息的作用在股票市场上体现得淋漓尽致。谁能以最快的速度掌握最准确的信息，谁就能立于不败之地。股票市场，时时刻刻都会有“消息”出现，“准确”的消息往往很难把握。有时候，只要你能比别人领先一步掌握一条信息，你就可以在股市沉浮中处于有利地位。

在股票市场上，有利天股票价格上涨的消息称为“利好”消息或“利多”消息；对不利于股市、引起股市价格晴跌的消息，称为“利淡”或“利空”消息。大部分股票投资者都跟随消息进行操作，甚至有一些丰富股市经验的投资者，也以股市上“利好”和“利淡”的消息，作为制订投资计划的依据。但投资者因为某种消息而产生一致的投资行为时，必将对股票市场产生最大影响。

领先一步就是指投资者在消息刚被传出时或预期某种消息要出笼时就采取相应的投资行为。而在这一消息被证实，广大投资者趋之若鹜时，该投资者就可以获取丰厚的利润了。

“有消息时买入，被证实时卖出”这一警句，就阐明了一种常见的领先一步的技巧。这里的消息是指利好消息。例如，为某公司办理审计业务的会计师事务所传出该公司上一年度经营优良，即将派发红利奖大大增加时，作为投资者，你毫不犹豫地着手购买该公司股票，随道这一消息逐渐传开，人们纷纷跟进，由于购买的人多，需求量骤增，该公司股票一举成为股市上的抢手货，人们争相购买，以期获得大量收益。因为人们已将所预期的该公司红利增加纳入对公司股价的预期之中，一旦这一利好消息被证实，即该公司正式公布红利分派计划时，因为该公司将增派红利的消息已经传到了股市，投资大众已将股价推高了许多，这时公布的戏利分派计划已无力将股价再行推进。争购该公司股票的热朝中，该公司股票市场价格已经远远超过新增红利实际所能带来的价格拉上，这时，你考虑该股票价格已达顶峰，所以果断地将股票抛出，先行一步，将价格差拿到手，尔后再寻找合适的价位买进，以获取股利。因为市场上一旦有人卖出，那些起初跟进的人高价位购入的股票就会担心价格下跌而损失过多，于是许多投资者开始卖出股票，这时，你就可以以低价补进。

“有消息时卖出，被证实时买入”是另一句相反的警言，阐明的是在利淡消息传出时的抢先一步技巧，具体运用时正好与“有消息时买入，被证实时卖出”相反。

运用这种抢先一步式的投资技巧，一定要仔细分析所得到的消息，为避免消息对市场并不能产生很大影响从而抢先一步的风险过大，投资者可以采用分批买入或卖出的技巧，并在这一过程中联系消息逐渐传开时的交易情况来分析消息，即使被证实时对股市价格的可能的实际影响。

有时，股市上传出某公司发明了某种新产品，深受市场欢迎，销售额大增的消息，投资者采取了抢先一步策略，但消息被证实时该公司股价并非大幅上涨。可以假设是由于这种新产品在该公司的总销额中所占比例不大，不是该公司骨干产品，当然就不会对该公司整体效益有举足轻重的影响了。

“博傻主义”投资法

“低价买进，高价卖出”是股市投资的基本原则。“博傻主义”投资法却是在高价时大胆买进，在低价时又将股票卖出。

这种方法的假定前提是假定自己是“傻瓜”，但是，总还会有人比自己

更傻。因此，才采取这种“傻瓜赢傻瓜”的办法来获利。“博傻主义”投资法是一种风险很大的投资方法。投资者预计价格上涨还将持续一段时间时，大胆以高价买入，在价格更高时伺机卖出；而在预计价格下跌将持续一段时，大胆地低价卖出，再在价格更低时购回。显然，一旦判断失误，自己在市价高峰时购入股票，无法再以更高的价格售出了，股票高价被绑，自然只能赔钱；如果售出股票时股价正好处于低谷，就再也没有更低的价格可以买回来了。这时，采用“博傻主义”投资法的投资者自己就成了最后一个“傻子”。

“博傻主义”投资法是一种典型的投机技巧。投资者期待更上涨的股票能进一步上涨而抛出，果如所料，自然就“博傻”成功。但假如出乎意料之外，没有一个投资者比自己更傻，则“接火棒传在自己手里再出传不出去”了，这样就要当心“烧手”了。

以高价买进的策略若要成功，可以参照以下几点：

1. 选择具有良好前途的股票，这类股票具有良好的展望且获利率高，股价可能会在人们普遍看好之中一步上涨。即使高价买进后这类股票价格开始下跌，也容易再度成为人们争购的对象。

2. 高价买进只能在行情普遍看涨时，只有人们对股市普遍乐观时，股价才会连连上涨，“博傻”才能成功。

3. 选择业绩优良公司的股票。这类股票在业绩稳上的时候，股从此上涨，人们由于对其业绩的稳定预期，股价一般不会“意外”下跌，投资者就可以在股价进一步上扬中获利。

我国目前的股票市场，股市大势看好，许多投资者禁不住股市诱惑，在股市大涨中追高抢进，这就为使用“博傻主义”投资技巧的投资者提供了更多的“博傻”对象。因为股市行情看好，几乎可以说无论多高的价位都有人买进，许多投资者便大胆在高位买进，伺机在更高价位时脱手获利。

“博傻主义”投资法是大户操纵股市的惯用伎俩，即使价位已高，大户仍大胆地收进，由于这样次易量日增，价位日益上涨，许多投资者纷纷跟进购买，大户便可以在高价时不露声色地卖出获利。有些利用“博傻主义”投资法的普通投资者因为没有察觉大户操纵，在价位日益上涨时仍然高位买进，却不知这时大户已悄悄出手，这时普通投资者便可能成为了最后一个“傻子”，股票被高位套牢。

作为一种短期投资技巧，使用“博傻主义”投资法的投资者是因为假想会有更“傻”的投资者而冒险伺机获利的。可以设想，有一段高价区的每一个价位上，都会有一些使用这一方法的投资者，假如某种股票高价区间的不同价位分别为每股100元、105元、110元等等，在价位100元时使用这一投资法购人后，等价格涨至105元时卖出，在价格105元时，仍有一批投资者因为看好价格会再上涨，同样使用“博傻主义”投资法，以期在更高价位卖出。这样，我们就会看到：在105元价位时买入的投资者一方面自己使用了“博傻主义”投资法，另一方面自身又成为了在100元价位时使用这一技巧的“博傻”对象。在实际的股票买卖中，每一个使用“博傻主义”投资法的投资者都可能同时扮演这两种角色，这就决定了这一方法具有极大的风险性，一旦找不到比自己更“傻”的“博傻”对象，投资者自己就会大亏血本，成为最惨的“傻子”。

正因为这种方法具有极大的投机性和风险性，所以期望用这一方法孤注一掷，大胆一博的投资者必须对所选股票和股市行情作认真的分析。

逆我操作法

顾名思义，“逆我”就是沿着自己思维的相反方向，当你觉得应该卖的时候，反而买进股票；当你觉得应该买的时候，反而志愿出卖股票。这种方法听起来很荒唐，实际上是有一定道理的：因为当你对股市作出分析，变为价格会继续看涨，该买进的时候，你会想到：几乎大多数普通投资者也都会作出类似于你的分析，纷纷买进，股价会直达峰顶，你不妨逆向操作，果断地卖出股票，而后在大多数人都纷纷卖出，股价大跌时再补进获利，在股价下跌过程中也可以作类似的逆向操作。利用“逆潮流而动”的方法分析股市行情的投资者常采用逆我操作法。

逆我操作法有时还能减少自己的不明智决策因素。许多投资者，尤其是每天光临交易大厅的投资者，极容易受交易大厅中“人头攒动”抑或“冷冷清清”的感染，产生“从众行为”，作出丧失理智的决策。有时候，本来冷静分析和客观事实告诉你应该抛出手中股票，但到将交易大厅，却见大众纷纷买进，忍不住也跟着买进，实际上这时股价已近峰顶，这样做自然极不理智。如果你这进发挥一下逆我思维，挡住忍不住要买进的诱惑，就可以避免损失了。当然，发挥逆我思维能力，逆着自己的意愿行事，说起来容易，做起来却很难，需要有良好的心理控制能力。

凤凰投资策略就是一种典型的逆我操作技巧。凤凰投资者就是指那些反向意见但并不脱离基本分析的投资者。凤凰投资者往往在坏消息充塞于市的时候买入，而在所有人唱好时卖出。道理很浅显，坏消息充塞于市时，人们纷纷抛出，股价大跌，这时能以低价买入；而在所有人唱好、市场行情看涨时，就能以高价卖出。真正的凤凰投资者大多远离喧嚣的股市，从深处探索股市动态，而且单独行动，完全是个人主义的信徒。他们都很具备坚韧的品质，坚定执着而且有远见，有一套目标稳定的策略，不轻易为势所动。

我们可以从下列方面来比较凤凰投资者和普通投资者，得出一些正确运用逆我操作法的启示：

1. 普通投资者

- (1) 购入街知巷闻的股票。
- (2) 买入高市盈率的股票。
- (3) 购入已经升上高位的股票，而且往往在股市大跌后才卖
- (4) 坏消息时卖出，好消息时买进。
- (5) 追买狂势上升的股票，不论对象，越是受大众投资者欢迎的股票便越要买入。
- (6) 害怕购进有麻烦或亏损的公司股票。
- (7) 当人人疯狂购买股票，尤其在信托机构买入股票时跟进。
- (8) 不注意分析购入的股票的真正价值。(9) 容易受传闻甚至谣言的影响而卖出股票。
- (10) 经常买进卖出。
- (11) 买卖决定多基于复杂难明的技术分析的指示。
- (12) 入市心态如同赌徒。
- (13) 迷醉于未成事实的长期计划。
- (14) 缺乏真正卓越的投资策略。

2. 凤凰投资者

- (1) 购入鲜为人知的实力股票。

(2) 买入低市盈率的股票，也考虑买入经过低潮但有迹象开始再度高速增长

的股票。
(3) 不买股价已经狂升的股票；将兴趣和注意力放在有实力而被过度抛售

的股票。
(4) 反向作法：坏消息时买入而趁好消息的卖出。

(5) 当股市或某种股票在大升特升后，倾向于抛空。

(6) 热心搜索有实力但暂时备受困扰的公司股票。

(7) 当某项基金卖出股票时，只要知道这类基金投资记录并不好，就开始慢慢吸纳。

(8) 只买入真正有实力的股票。

(9) 差不多永不购买被传闻和谣言推上的股票。

(10) 并不频繁交易，注重看长线。

(11) 考虑图表对其他投资者的影响，并用同样的方式考虑技术指标的作用。

(12) 笃信基本因素，能够客观地分析股票实力。

(13) 对董事会发布的乐观盈利预测持怀疑态度。

(14) 制订目标稳定的策略，并始终如一地执行。什么时候该运用逆我操作法？逆我操作法有什么作用？从此面的对比中可以受到启发。

高智商的游戏——期货交易实用技历

期货投资，一夕致富、一夕归贫，高报酬高风险的特性最浓，敢赢敢输的冒险投资人才适合投资。

利用现货和期货的价差进行投机套利

一般说来，商品交易所里某种商品的现货价格和期货价格之间，有时会发生价差的转变。当市场出现供过于求时，该商品的期货价格常常高于现货价格，这种差额称为“期货升水”。当商品供应短缺近期供不应求时，现货价格有时高于期货价格，这种差额称为“现货升水”。现货与期货间的价格差额称为价差，在商品交易所的实际商品价格变化中，这两种情况经常相互转化，投机者就利用这种价差变化进行投机套利。

例如，1993年5月芝加哥期货交易所大豆价格出现“现货升水”，现货大豆每吨800美元，而3个月期货每吨750美元，某期货商估计，在短期内大豆的供应量将会增加，“现货升水”的情况将会变为“期货升水”，于是他便在交易所以每吨780美元的价格卖空大豆现货，同时以平均每吨760美元的价格购进同等数量的3个月大豆的期货合约。两星期后，大豆果然转变为“期货升水”，这个投机商立即把两个星期前卖空的大豆补进平仓，盈利了，再加上他将3个月短期大豆合约卖出平仓所获的利润，从中赚了大笔利润。

利用相关商品套利

相关商品是指商品的价格互相影响，甚至可以互相取代或替代的多种商品。比如，玉米和燕麦，用途相同，都是饲料；豆油和黄豆，彼此联系紧密。这些商品的价格互相影响，甚至可以互相替代。一种商品价格上涨，人们会用另一种作替代品，从而也会使替代品价格相应上涨；反之，也是一样。这就是说，这些商品的价格走势应该相同，但因为各自商品又有其特点，所以价格升幅和跌幅往往不完全一样。

例如，燕麦收获在7—8月份，某投机商认定在5月份燕麦的价格会低于玉米价格，而到了玉米收获的季节10—11月，玉米价格相对较低，而燕麦价格正常。于是，他在5月份以每蒲式耳4.3美元的价格买进1张12月底交割的燕麦期货合约，同时以每蒲式耳3.3美元的价格卖出1张12月底的玉米期货合约，数量均为1万蒲式耳。

若是实际情况象预期的那样，到9月份，小麦果然涨到每蒲式耳4.8美元，玉米跌至2.85美元，他分别按这两个价格对冲12月底的燕麦、玉米合约。那么，他在燕麦和玉米期货交易中均获利。其中燕麦盈利5000美元，玉米盈利4500美元。

若是出人意料，玉米减产已成定局，价格不跌反升，每蒲式耳由3.3美元涨至3.45美元，这笔玉米期货将亏损1500美元。但玉米的供应量的减少，对燕麦的售价有利，因为玉米、燕麦同属饲料。如果燕麦长至每蒲式耳4.9美元，那么，这笔燕麦期货将赚6000美元。由于利用了相关商品价格相互影响，尽管玉米期货亏1500美元，但燕麦期货赚了6000美元，盈亏抵消后仍赚4500美元。

利用不同交易所之间的价差进行投机

在现实中，往往有这么一种情况，同一种商品，在不同的交易所会出现

价格不一致的情况。有些投资者正是利用这一特点进行价差投机。

例如，5月初，伦敦黄金期货8月份每盎司是380美元，同时，纽约市场8月份黄金期货价是每盎司379美元，投机商立即在纽约市场以每盎司379.5美元买进数张合约，同时，在伦敦黄金期货市场以每盎司379.6美元的价格卖空黄金期货合约数张。几星期后，该投机商用380美元卖出纽约期金平仓，每盎司赚0.5美元；这时，伦敦金价为每盎司380美元，他就用此价把几周前卖空的黄金补进平仓，每盎司损失0.4美元，两者计算，他每盎司稳赚0.1美元。

由于各种市场的商品都各有自己的价格轨迹，要受本身所在区各种因素的影响，因此，要洞察两个市场间商品价格是否脱离惯常轨道，是否有利可图，若没有对两地情况的相当熟悉和投入相当多的精力和时间，是难以做到的。再加上还要考虑两地外汇变动等因素，在不同交易所进行跨市套利，风险和难度都比较大，若没有相当水平，难以稳操胜券。

利用商品价格的上下波动获利

利用商品价格的波动投机是投机者最常用的方法。价格波动越大越频繁，投机者可乘的时机越多。通常，投机者根据自己对市场的预期判断，看涨时买进期货或看跌时抛出期货，然后等待时机对销。

例如，某投机商认为小麦价格上涨，就于3月份在芝加哥期货交易买所买进6月份小麦期约100张（每张250吨），每吨50美元。到5月份，果然小麦上涨，每吨达70美元。该投机商把全部期货陆续卖出，平均卖价为69.9美元，每吨获利19.9美元，扣除佣金（每张合约其佣金为25美元），该投机商共获利495000美元。

不仅买升能获利，卖跌也能获利。如，铜价现在每吨1900元，某投机商通过行情走势分析，认定价格不会涨，便以每吨19000元卖出10吨铜的期货合约。一个月后，铜价果然每吨跌到17800元，他便以这个价再买进10吨，一下便赚了12000元。

因为价格走势全凭自己预测，有时卖出合约后，价格不但没有下跌，反而持续上升。应采取“壮士断臂”的决策，赶快补进平仓，以减少损失。

例如，某人估计黄金价格可能下跌，于是5月抛出8月份纽约商品交易所黄金期货100张合约（每张100盎司），每盎司卖价382美元，抛空后金价并未下跌，反而持续上升，他为防止金价继续上涨遭到更大的损失，即在6月底，以每盎司394美元被迫补进平仓，每盎司亏损12美元，再加佣金（每张合约28美元），实际共亏损122800美元。

利用商品价格波动进行投机的关键，在于对市场价格趋势的分析和预测是否准确。如果是看对了走势，可以投机获利；看错了，就会亏损。价格变化是难以预测的，再加上一些偶然性和心理因素等，要做到正确判断未来价格趋势的变化是很复杂和困难的，因此，这种投机的方式一般风险较大。

利用不同月份间的差价空动来投机

期货的跨月套利，又称“期货间跨利”。它是利用期货短期内供求失去平衡来赚取不同期货月份的差价。当市场出现旺市时，商品需求激增，价格上升，同一商品不同时期的期货之间的差价会扩大，投机者便可在旺市末期卖出远期货，同时买入近期货；到了淡节末期，再补进远期货，同时卖出近期货对销，以获得差价利润。

例如，估计纽约棉花市场在9月初已进入了旺市末期，投资者即卖出次

年3月份期货棉花合约150张(每张50000磅),每磅67.2美分,同时在纽约棉花交易所买入同等数量的10月份近期棉花,每磅63.2美分,到9月下旬,棉花市场趋淡,该投机者即以每磅64.5美分补进来3月份期货棉花150张,同时又以每磅61.2美分卖出10月份期货棉花150张对销,结果10月份买空的近期棉花每磅亏损2美分,但卖空的远期棉花每磅盈利2.7美分,盈亏相抵每磅盈利0.7美分,150张棉花合约共获得52.5万美元(未计算佣金支出)。

信息是获利的关键

期货买卖,多是空头交易,人们是根据预测作出自己的交易决策的。而决策的正确与否关键在于信息是否灵通。

下面以农产品玉米期货交易为例,说明信息的作用。

1994年6月下旬,美国农业部公布玉米产情报告,报告显示,玉米播种面积比3月份公布的数字高180万亩,适宜的气候更增加了未来市场玉米供应乐观成份。从需求方面看,出口无明显进展,牲畜存栏头数也较少,国内玉米需求下降,市场看跌成份占上风,因而,6月30日玉米12月份期货合约价格降到每蒲式耳2.32美元,这是这一季节的最低点。7月10日,美国农业部农作物估产报告数为60.5亿蒲式耳,比原估计数65亿—70亿蒲式耳为低,此时,恰逢美国玉米带气温偏高,不利于玉米抽穗,普遍的认识是,玉米的产量可能将低于常年景,期货市场处于看涨状态,价格逐步攀升。7月11日,12月份玉米期货合约价格为每蒲式耳2.55美元。

张某经过这一时期的观察分析之后,决定做玉米多头期货投机,于是在7月11日买进一张12月份玉米期货合约。张某认为,差价格回落,可以按2.45美元抛出,限定损失。张某买进后,市场立刻有消息说,世界范围内农业欠收,这对当时玉米价格产生了一个强大的推动力,7月14日,12月份玉米期货价格涨到2.69美元,如果现在抛出,张某已经有14美分的利润。但利于多头的消息不断传来,张某仍保持多头部位。在其后的数日中形势不明朗。一个星期后,形势发生变化,12月份期货价格高达2.74高点,张某因又听到不利于谷物生长的消息,他便按兵不动。几天后,期货价格高达2.9美元,张某根据得到的消息,把牲畜存栏数达到最高点、玉米长势不佳、世界农业欠收等因素加以综合分析,张某将停止损失指令定在2.85美元,获利目标定为3.15美元。8月15日,价格一度达到3.25美元后以3.18美元价格收市。8月21日,价格上涨到3.30美元,在以后的一段时间,价格有下跌之意,张某认为上涨已近尾声,向经纪人发出了3.10美元的停止损失指令。果然在以后的一星期内价格一度跌过3.10美元,由于张某发出了停止损失指令,其多头部位于8月27日开盘时按3.08美元抛出平仓。至此,张某交易结束,共获利 $5000 \times 0.53 = 2650$ 美元。

从7月11日至8月27日这十几天里,张某利用可靠的信息,获得了一个成功的交易,赚回了2650美元。

黄金期货投资策略

做黄金期货交易,首先要分析黄金价格的走势。要想对金价走势有准确的把握,就要了解影响黄金价格的诸多因素。

第一,供求关系。黄金市场的供应最初来自各主要产金国,南非是世界最大的产金国,其次是独联体。美国、加拿大和澳大利亚是西方的主要产金国。黄金市场的需求是多方面的。政府购金、私人藏金、工业用金、为投机

而购买黄金等等。

第二，美元汇率的变动。虽然美元与黄金于 70 年代脱钩，但目前黄金仍然以美元标价。美元价值的高低自然影响了黄金价格的行市。如果美元坚挺，存美元就是上策；如果美元疲软，存黄金就成了最好的选择。

第三，利率走势。一般意义上的利率是官方的利率，即名义利率。其实要看实际利率，即官方利率减去通货膨胀率。如果实际利率使投资者有利可图，金价会是看跌的。如果实际利率为负值，保值比其他投资更为重要了，购买黄金便是最好的选择，此时，金价一定是看涨的。

第四，政治因素。政治性因素所引发的动荡使投资者的货币投资缺乏安全感，因此可以说，动荡政局之下的纸币无论如何无法与黄金匹敌。如，1979 年底，伊朗人质危机困扰美国，前景难以预测；而恰在此时，苏联出兵阿富汗，国际局势急剧动荡，投资风险极大，于是几乎所有投资者不约而同地想到购金保值，金价一涨再涨，到 1980 年 1 月 18 日伦敦黄金市场午后定价高达每盎司 835.5 美元，而纽约商品交易所期货金价竟突破 1,000 美元大关。金价达到史无前例的最高点。不久形势看好，金价迅速回跌到 500 美元以下。在几个月中，涨跌差价达到 600 美元以上。可见，政治性因素对金价影响往往是迅速猛烈的，不发则已，一发而不可收拾。

以上因素共同制约着金价的走势，只不过在某一时期内某种因素大一些，而另外一些因素作用小些。因此，必须对特定时期的条件因素进行综合分析，才能得出比较准确的预测。投资者又必须根据对金价走势的预测，制定出不同的投资策略。

第一，如果你预期金价将上涨，并且对自己的预期有十足的把握，你便可以直接购买未来的某月的期金合约。若到时情况和你预测的一致，那你就获利无疑。

第二，如果你预期金价上涨，为稳获利，你便可采用跨月套利的办法。因为不同的时期，不同月份金价上涨的幅度不会完全一致，因此，这会导致不同时期金价之间的差距扩大。

例如，假定在 2 月 1 日以每盎司 500 美元的价格卖出一份 4 月份的期货合约，然后以每盎司 537.5 美元的价格买进 12 月份黄金期货约一份（合约单位是 100 盎司），总共交付保证金 250 美元。几星期后，利率小幅度上升，金价上涨，使 4 月份的期金合约与 12 月份的期货合约之间的差价扩大了。这择在 3 月 15 日以每盎司 600 美元的价格买进 4 月份期金合约一份，然后又以每盎司 648 美元的价格卖出 12 月份期金合约一张，通过这一卖一买，在这一个半月的时间里，净赚 1050 美元。如果换一种办法，不采用跨月套利，而是在 2 月 1 日只买进 12 月份的期金合约，这样就必须缴纳 4000 美元保证金，3 月 15 日将合约卖出赚回 11050 美元。投资收益率为： $11050 \div 4000 = 276.25\%$ 。而跨月套利的投资收益率为 $1050 \div 250 = 420\%$ 。或者在 2 月 1 日只卖出 4 月份的期金合约，而不同时买入 12 月份的期金合约，在金价上升时，到了 3 月 15 日，本可赚到手的 10000 美元结果没赚到，这无疑是一种损失。但是，如果利率与金价朝相反的方向变动，则会减少投资利润，在金价下跌时，远期到期的期货合约价格的下跌速度会比近期到期的合约。下跌得更快，这时进行跨月套利反而会遭到损失。

第三，若预期金价下跌但又存在金价不跌反而会上涨的可能性时，为了转移风险，也可采用跨月套利的方式。

期货交易原则

期货交易与人们日常生活中熟知的各种交易活动有很大的不同。它是一种信誉交易，也是一种专业性极强的交易。期货交易者若想取得成功，当然首先是要正确预测价格变动方向，与此同时，还要从期货交易的特点出发，遵循一定的原则。因为任何人都不能保证自己在任何时候对价格的判断是正确的。而交易者即使对价格总体方向判断正确，也会因为一些策略性的错误而痛失好局。遵循一定的原则，可以帮助交易者避免技术上的偏差，保证获得有利的交易机会，同时将可能出现的损失限制在一定范围之内。

需要指出的是，原则不是教条，其应用会因时、因地、因人而不同。期货交易者还需要在实际交易中不断总结体会，将这些交易原则与自己的经验相结合，总结出一套适用于自己的战略战术。

原则 1，交易中不要投入全部资金

这条原则有两层含义。第一层含义是指不要将自己的全部资金投入到期货交易中。因为期货交易风险很大，交易者切不可盲目假设自己肯定能获利而将全部资金投入进去，免得落到生计无着的境地。第二层含义是指在期货交易中要保留有一定的余力，要准备好在价格向与己不利的方向变化时能继续投入资金。过度投入资金的危害在于，即使交易者对价格总的方向判断是正确的，也会因为短期内价格的不利变化而被淘汰出局。

期货交易的特点之一是其具有杠杆作用（leverages），即可以用较少的资金投入控制大量的资产，一般在交易活动中只收取交易者所交易合约金额的 3—10% 作为保证金。但这种杠杆作用是一把双刃剑，在价格变动有利时它很有诱惑力，而在价格变动不利时它则是十足的陷阱。我们可以从下面的例子中看到这一点：在日常交易活动中，交易者要购买 100 元的商品，必须付出 100 元的款项。如果一段时间以后价格变化，上升了 10 元，则交易者等于少付 10 元，出现了 10 元的利润，如果价格下降了 10 元，则交易者等于多付 10 元，承受了 10 元的亏损。期货交易则不然，交易者要购买价格 100 元的期货合约，只需先付出 10 元即可，如果交易者购买合约后，合约价格从 100 元上升到 110 元，则交易者等于以 10 元的投入获得 10 元的利润，利润率为 100%。如果合约价格从 100 元下降到了 90 元，则交易投入 10 元就出现了 10 元的亏损，亏损率为 100%。

原则 2：拿到该得的，丢掉该失的

在期货交易中，可能存在一个很普遍的现象，就是入市易，出市难。入市易在于期货市场的吸引力，使得人们很容易投入进去；出市难则是由交易者的心理造成的，它分为两种情况：获利者还想更上一层楼，手中的合约已有相当的利润，还想等一等再出手；而亏损者则容易心理不服，不接受已出现的亏损，也想再等一等。希望出现转机。这两种情况下的“再等一等”往往不是基于对市场前景的客观判断，也不是出于哪怕是一种对市场前景的感觉，而是一种下意识的反应。出市难的危险在于，它可能使利润变成亏损，使亏损变成灾难。出市难的危险还在于，它是一种不自觉的心理反应，往往在交易活动中不知不觉地在交易者的心理中占据了主导地位。

为此，交易者应该本着“拿到该得的，丢掉该失的”的原则，自觉地克服“出市难”这种不自觉的心理，该了结时果断地了解。

原则 3：适可而止

在期货交易中必须遵循适度的原则，这条原则与原则 2 是相关联的。交

易者应切忌总是试图在最高价值上出售，在最低价位上买进。这种心理非但不能使自己获得最大利润，反而会失去宝贵的机会。

期货市场因素复杂，变化迅速，能预测出价格变动大势者已是难能可贵。交易者切不可因为过分贪利而难为自己。

原则 4：选择入市时机

初看起来，这条原则似乎没有必要，交易者认为在期货市场上获得利润，自然要在价位合适时进入。但问题在于，实际交易活动中，交易者的情绪受市场气氛的影响，往往失去冷静客观的分析。”选择入市时机，即使在一个较长期的升势或跌势中，也要尽量选择较低点买入或较高点卖出期货合约。

原则 5：不了解情况时不要轻举妄动

期货市场上还可能存在一种普遍的现象：人们往往在完成了某种合约的交易以后才真正认真研究这种合约的市场前景。

人们在日常生活中，在进行较大款项的购买之前是往往有很长的时间来考虑。假设某个人要购买一台电视，他会向朋友们征询意见，会将朋友建议的牌号和自己倾向的牌号的各方面条件加以反复的比较。上述过程一般要持续几个星期甚至几个月。待到最后决定时，可以说是深思熟虑。

期货市场上的情况则不然，其基本特点是留给交易者考虑的时间很短。可能某一天，经纪人突然打来电话，告诉你说由于某种原因玉米期货价格上升。你可能很谨慎，告诉他说你要考虑一下，明天再答复。接下来的一天里，这笔有待完成的交易就会一直在你的脑海里转来转去，但一天的时间里你能找到什么其它确凿的信息证明经纪人的说法呢？恐怕很难。你想得更多的，恐怕不是怀疑经纪人的说法，而是按照他的说法来进行交易能获得多少利润，甚至于在设想这笔利润的具体用途，出去度假购买向往已久的新潮音响设备，或用于新一轮更宏伟的投资！第二天早上，经纪人又打、来电话，询问你考虑得如何，时间可不等人呀！你犹豫一下，可能会说：“我考虑好了，给我买进十份合约”。

你考虑了什么呢？

原则 6：不可战线过长

人们在交易活动中主要受到两方面的限制，一方面是资本的限制，另一方面是时间和精力限制。由于资本的限制，交易者不可能过多地进行交易，而且为应付不利局面，每个人都要在资本方面留有一定余地，这一点在原则一中已经讲过。在没有资本限制的情况下，还有第二种限制，即时间和精力限制。在有十几个期货交易所和几十种期货合约的情况下，交易者不可一次进入过多交易所，购买大多种合约，战线过长；会使自己无法充分掌握信息和作出快速反应。

股票交易中有一种减少风险的办法，就是同时购买多种股票，这种避险的原则并不适用于期货交易，期货交易中，每多购买一种合约，就多了一分风险。那种以为多进入几个交易所，多购买几种合约就可以减少风险的想法是完全错误的。

原则 7：意外情况下保持清醒头脑

在期货交易中取得成功需要事先对市场状况进行全面周密的分析，并制订出相应的计划，很多人也是这样做的。但值得注意的是，人们往往只想着如果一切正常，按计划应该做些什么，而较少考虑如果市场形势的发展不如自己所料时应该做些什么。

在出现意外的情况下，最重要的是保持清醒的头脑，此时最危险的举动莫过于仓惶行动，抓住经纪人的一个主意，交易场中的一种说法便采取了行动。

当市场形势与自己的计划不相符时，如果不是情况特别危急，应尽量避免采限行动。不妨冷眼旁观，看看发展再说。这样，损失的只是一天的交提机会，而仓促行动，则更大的可能是造成现实的损失。

原则 8：撤出部分利润

这是减少风险、保护自己的措施。撤出的利润不再面临损失的风险，是你在期货市场上进行交易的实实在在的回报，也为失败时提供了后备基金，切不可过于“勇往直前”。

期货市场的主要特征之一是具有杠杆作用，当你的交易决策正确时，你可能挣很多钱；而当你交易决策错误时，你可能赔进去无数的钱。因此，未来发展如何，利润多少，基本上是取决于交易决策的正确与否，而不是资本额。交易者一定要树立在期货市场上获利要靠正确决策而不是靠资本的概念。

举例说明：1988 年，美国人威廉姆斯 (larry williams) 在全美期货买卖比赛中获得冠军。他在这一年中，通过期货交易活动，将 10000 美元累进至 1147607 美元，打破了以往的记录。这两个数字说明了期货交易杠杆作用的程度。威廉姆斯先生在这一年内是大获成功，但如果接下来的一年内他决策不当的话，将 1147607 美元再变回到 1000 美元或一无所有也是可能的。而如果他在一年结束时从帐户中抽去 147607 美元，但即使他在下一年的交易完全失败，整体来说也获利十几倍。

期货交易中要减少风险，不是靠进一步扩大期货交易的数量和品种，这恰恰是在增加风险。而应该定期或定量地抽出利润。这对未来获利的影响几乎可以忽略不计。

原则 9：牛市无顶，熊市无底

粗通市场分析的人都知道支持线和阻力线的含义，但切莫将其教条化。根据美国期货交易专家们的经验，支持线和阻力线只在大约一半的情况下得到验证，而在另一半情况下，价格到支持和阻力线时并没有扭转，而是继续发展。牢记“牛市无顶，熊市无底”的原则对一般业余期货交易者尤为重要。这些人由于期货方面的知识较少，又没有充足的时间来收集和分析有关交易品种的信息，往往是凭经纪人的建议和自己大概的估计行事。他们的习惯性思维定式是：价格涨到一定水平就该下跌了，而价格跌到一定水平后又该上涨了。如果事实果真这么简单，期货市场岂不是失去了它激动人心的特性了吗？

原则 10：选择流动性好的期货合约

期货合约的流动性如何可以参照一条标准，就是这种合约的交易量。交易活跃的合约自然有较好的流动性，交易者买进卖出都很方便。

在股票交易中，选择流动性好的股票进行交易也是一条重要的原则。但很多人并没有遵循这条原则。这些人主要是那些资金雄厚，以购买股票达到控制某个公司、进行长期投资的人。他们购买股票不是为了短期出售获利。对他们来说，更重要的是发行股票的公司的前景如何。期货交易则不同，所有的期货合约都有一定的期限，交易者必须在这个期限内将手中的合约了结。当交易者买进某种期货合约时，他实际上是增加了这种合约的需求，使

得价格有可能上升；而当交易者卖出某种期货合约时，他则是增加了这种合约的供给，使其价格趋向下跌。每个交易者都希望在自己购买之后价格再上升，或在自己出售后价格再下降。在交易基础广泛、交易活跃的市场中，同时具有大量的买者或大量的卖者，每个交易者的行动对价格影响很小；而在交易基础狭窄、交易量小的市场中，相对于每个买者的卖者或卖者的买者非常少，甚至于一个或几个交易者就构成了市场。这时，一笔买卖就可以使价格大幅度波动，或根本没有交易对手。

对套期保值者来说，期货市场为他提供了一种安全保护，而对投机者来说，期货市场则给他带来了两种机会，巨大的盈利或巨大的亏损。当然，谁都希望自己能盈利。盈利的唯一途径是对价格走势的正确分析，正确分析价格，首先需要了解期货市场总体情况，掌握价格分析的理论和方法，此外还要有明智的交易策略和丰富的经验。请记住，期货交易必须掌握期货的价格分析理论、方法和交易原则，但仅有这些还是不够的。

据美国期货咨询机构的统计，美国公民中参与期货交易的人大部分具有如下典型特征：白领，年薪 60,000 以上，男性，43 岁左右。我们可以从这些人身上看出做期货投机需要什么条件：知识、财富、精力、经验。这些似乎包括了全部有利条件。而期货交易激动人心之处可以从下面两个数字看出：一个是交易原则第八条中所举的例子，威廉姆斯先生通过一年的期货交易使 10000 美元变成了 1147607 美元；另一数字是：在上述这些兼具知识、财力、精力、经验的期货投机者中，有 3/4 的人亏了本。

也许另外一个数字能进一步说明问题。在期货投机者中，那些刚开始交易的人几乎都是赔钱的，而那些做了几年以上期货交易的稳定的期货投机者中，赚钱者和赔钱者各占一半。

低风险高收益的选择——期权交易策略

期权交易，又称选择权交易，顾名思义，是一种权利的有偿使用。交易者通过付出一笔较小的费用（或保证金），便能得到一种权利。这种权利便是在预先商定的日期或这个日期之前，按照预先确定的价格和数量自行选择决定或买卖一种特定商品或证权的权利。期权的购买者要支付一定数额的权利金，权利金是不能收回的，可以看作是购买权利的成本。

期权交易的主要内容是：

1. 期权的有效期。即从合约签订到合约到期之间的时间期限。各交易所对每个期权的期满日期都有具体规定。一般有三种：3个月、6个月和9个月。其中3个月期限的契约最常见。

2. 协议价格。这是期权买卖双方需要达成协议的最主要内容，将价格定在哪一个水平上，要遵循双方的要求和交易所的规定，一旦价格协商好后，无论市场价是涨是跌，协定价格不变，并按协定价格最后交割。

3. 指定种类。即期货建立在某一指定种类上，所有期权合约都特指某一种类的期货。

4. 确定数量。每份期权都规定交易数量。这种数量的确定有的是双方协商而定，有的是交易所本身有规定。如股票期权交易中，美国规定每份合约能交易1000股，而澳大利亚是100股。

5. 保险费。也是购买期权的价格。这种费用一经付出永不退回，无论买方是否行使权利，是否盈利，都与保险费无关。保险费的多少与期权的种类、数量、有效期长短、未来行情预测、买卖双方的意愿、交易所的规定等多种因素有关。

期权交易获利技巧

期权交易确有吸引人的赚钱前景，它能让你实现数倍，甚至几十倍于投资额的投资效益，而风险只限于购买期权合约的成本即保险费。然而，一般想从事此交易的往往会以失败而告终。因为期权本身已将风险、成本、利润等因素混在一起，若想使期权交易的成功性增大，必须先懂得期权技巧。

第一，买进多头期权。当投资者认为期权交易的商品行市看涨时，则可以买进多头期权。因为如果行情果真上涨，投资者的盈利则随之不断上涨，这种盈利是无限的，一直到期权的最后到期日为止；若行情下跌，该投资者最大亏损也仅限于他所支付的期权费。这种结构是期权交易最简单的，也是最基本的。若投资者置身于这种情况，应毫不犹豫地买进多头期权。

第二，卖出多头期权。如果投资者坚信市场行市将不上涨，他可以卖出三种多头期权；在他仅有一些把握认为价格将下跌时，他可以卖出无价期权；在他非常确信市价将停滞或下跌时，则卖出平价期权；在他怀疑市场将停滞时，则卖出有价期权。这种投资方法，风险很大，必须看准行市方能采用。

第三，买进空头期权。当投资者认为该市场看跌时，则应买进一笔空头期权。因为这一策略能使他所得到的利润随着市价的下跌而增加，而他的亏损仅限于支付的期权费。

第四，卖出空头期权。期权市场与其他市场一样，有买进，也有卖出；有的做多头，也有的做空头。当投资者认为该市场价格将不会下降时，运用卖出空头期权的策略。他可以根据下面3种不同情况而卖出3种不同的期权：如果他仅有一些把握认为市价将上涨时，卖出无价期权；如果他非常有信心

地认为市场将停滞或上涨时，可卖出平价期权；如果他仍对市场是否停滞有些怀疑时，则卖出有价期权。

第五，看涨套利。如果投资者认为市场价格至少不是下降，则可以运用看涨套利。因为决策者对自己的预测不十分有把握，运用此方式可使亏损有限，但盈利也是有限的。

第六，看跌套利。如果认为市场将有些下降，或者至少不是上升，并且投资者对自己的预测并不十分有把握，可运用此策略，这样可以减少风险。

卖出期权

在期权交易过程中，买期权者可以获很多好处。但期权交易的卖方也不是无利可图的，卖出期权也可以获利。

第一，收取保险费。在期权交易中，买方向卖方付出期权合约的保险费是不退回的，无论买方是否放弃期权，是盈利还是亏损都是如此。因此，卖出期权可获得可观的稳定的收入。在澳大利亚，6个月期权的保险费为股票价格的10—15%，卖主年收益率可达20—30%。在美国，6个月期权的保险费为股票价格的5—15%，年收益率则为10—30%。因此，保险费能给期权卖方带来可观的收入。

第二，可利用期权保值。期权合约的卖方可以通过卖出期权而对自己拥有的商品或资产进行保值。如，一卖方拥有每股40元的某种股票100股，他并不想将此股票卖掉，可又担心股票下跌，这时他可以卖出100股这种股票的看涨期权，协定价格为40元，保险费为每股4元。这样，在期权的有效期内，如果市场价格下跌，若下跌不过4元，则可以从卖出期权的保险中得到补偿；若下跌至4元，则不盈不亏；若跌至4元以下，可从保险费中得到部分补偿。如果市场价格上涨，卖出看涨期权的损失可由股票的盈利来补偿。若涨至50元，卖主需付给买方1000元，而股票由原价每股40元涨为50元，则获利1000元，两者相抵。

第三，履行合约的机会少。人们往往认为期权交易过程中卖方承担风险和盈亏的数额应该同期权合约的份数相同，任何能使买方获利或不盈不亏的期权合约应使卖方入不敷出或损失保险费收入。其实，在期权市场上，真正行使期权的买方并不多，很多期权合约并没有得到实际执行，而买方放弃了这一权利。据美国芝加哥期权交易所统计，有3/4以上的期权没有被行使。这样，不但能收保险费，其他风险也不用承担。

买入期权

在期权交易双方中，买方相对于卖方来说总是处于主导地位，他可以买此期权，也可以不买，他可以行使或转卖此期权也可以放弃此期权，那么买期权可以有哪些益处呢？

第一，期权的金融杠杆功能。它最能体现用最小的收入获取最大收益的原则。例如，某投资者有2000元的资金准备投资股票，他有几种可供选择的投资方式：1.用普通方法直接买卖股票；2.用保证金买入或卖空；3.购买期权。假定某种股票价格为20元/股，市场规定保证金为25%，期权交易的价格为20元/股，保险费为2元/股。若股市为上涨走势，一月后股票价格为30元/股，这时，第种选择的盈利情况为： $(30 - 20) \times 100 = 1000$ 元；第二种选择的盈利情况为： $(30 - 20) \times 400 = 4000$ 元；第三种选择的盈利情况为： $(30 - 20) \times 1000 - 2 \times 1000 = 8000$ 元。三种选择的成本收益率分别为50%、200%、400%。

第二，期权的风险防范功能。期权的风险防范功能很强，它可以使收益无限定，而将风险有限定。即将购买期权的最高损失程度限定在期权价格上，而其他的期货交易的风险不能限定，市场行情的变动，既能使投资者赚大钱，又能使他亏血本。

第三，期权有保护既得利益的功能。例如，某投资者以每股 20 元买了某公司股票 100 股，当价格涨到 40 元时，他若卖掉股票可获利 2000 元。由于他不想马上将股票出手，但又担心未来市场价格下跌，于是他买了 100 股这种股票的看跌期权，每股的保险费为 2 元，共 200 元，协定价格为 40 元。假若股市上涨，他获利无疑，若股市下跌，他获得的 1800 元（2000—200 元）的收益总能保证。

第四，期权可以将短期资本收益长期化。例如，某人拥有某公司的股票 500 股，现在股票价格上涨了 5 个点，如果他满足于得到 2500 元的利润愿意出售这批股票，那么他出售这种股票所获利润只能算作短期资本收益。在一些国家规定对短期资本获利缴税金高于长期资本收益。若再等几个月卖掉此股票就可以按长期资本获利缴纳低税金，可又怕几个月后股票的价格会下跌。他可以购买 3 个月或 6 个月期限的看跌期权，这样到时按协定价卖出，逃脱了高税金。

股票期权的魅力

股票期权分为两种：买进期权及出售期权。买进期权的投资者，可以在指定日期之前，有权以一个预先议定的价格，向卖出期权者购入指定数量的某种股票；而持有出售期权的投资者，其权利却刚好相反，他们可以在指定日期前，向发出期权者，按议定价格出售指定数量的股票。

这种投资工具的特色是，投资者只不过拥有按议定价格出售或购买股票的权利。换言之，投资者是不需要一定行使这种权利的。如果股票的价格在指定日期之前升高超过议定价格，则行使购买期权者就可以获利。因为投资者可以用一个较市场价为低的价格买入股票，然后以市场价放出，从中图利。同样，当股票向下滑落时，持有出售期权的投资者就有利可图。所以期权反映的是投资者对股票价格走势的期望。看好股票价格的就会购入购买期权，看淡股价的就可以买入出售期权。所以，如果股价的波动越大，则投资者获利的机会就越多，而期权的价值就越高。当然，如果股价下落不大，则投资期权就会有所损失。但投资者损失的至多是购买期权的成本，而这个成本是远低于股票价格的。所以投资股票期权的风险其实较直接投资于股票力低。因此，它具有一定的魅力。

不同的钞票交换，同样的财富增加——外汇投资程序及技巧介绍

一般程序

作为自然人的投资者进入外汇市场，参与外汇投资活动，必须对参与外汇市场活动的一般程序有所了解，做到心中有数。就大的方面而言，一个要把自己或自家存放在银行中静待出息的自由兑换货币拿出来，投入到千变万化的市场上进行投资赚钱，这对一般个人或家庭收入不变的人来说并非是小事，若要认真对待此事，作为投资人本人就必须首先做好参与投资活动的必要条件的准备，弄清外汇交易程序，并且知道怎样评价自己做外汇投资的成效。但是，不同国家、不同银行或金融公司，对有关个人外汇投资的法律规定、必备条件的设定，具体的合作交易程序和手续，以及效益评价的原则方法部不尽相同，很难一一例举。因此，本节力求抛开个别现象，而就个人外汇投资的一般程序进行一些必要的研究和介绍。

一、个人外汇投资的准备

个人做外汇投资不同于办实业、经营公司没有那样复杂和劳神，但也并不是一件垂手见利的事。对于每个个人投资者来说，在进入外汇市场投资之前，很重要的一条就是按有关规则做好投资前的准备。这种准备，主要有如下几方面：

1. 心理上的准备

在一般情况下，每个外汇投资者投资于外汇市场的目的都是为了从中获得利益，而且，每个外汇投资者也都会知道，在外汇市场上的收益和受损的机会是共存的，除了追求利润外，还必须千方百计，防止外汇风险，在获利和受损可能同在的环境下，每个投资者都要对自己有所了解，对自己所要实施的行为有所了解，做到心中有数。特别是在外汇市场上左右市场汇率变化的因素很多，直接弄市的人是些大银行，而不是个人投资者。就目前情况而言，即使把成千上万的个人外汇投资者的外汇投资资本合在一起，也不大可能达到左右行市的程度。每个外汇投资者只能是顺其外汇市场走动，而谈不上左右市场问题。在这种情况下，个人外汇投资者试图在外汇市场上弄到汇率变动的差额，在很大的程度上，需要每个投资者都有良好的心理和科学的态度。换个道理讲，外汇行市是客观现象，变化无穷，人们的心理不可能时时与它同步，但应当尽力接近。能正确认识它时，你就会赚钱主动，而它绝不会随投资者意愿为转移。因此，在投资活动的始终，投资者都必须树立善于面对现实，善于认识实际的思想作风。

外汇投资者需要有良好的心理素质，主要是指投资者对自己的风险喜好及承受能力的了解和有克服自己心理缺陷的能力。所以，要求每个有不同经历和心理素质的外汇投资者都要做好心理上的准备，实际上就是要求每个投资者在参与外汇市场投资以前，首先就要在心理树立可能赚钱，也可能事与愿违，全部损失掉外汇资本的承受冲击或打击的精神支柱。如果树立不起来这种精神支柱，一心只想赚钱，万一亏了本就难于承受，在这种心理状态下的人就必须坚决不上市。如果要上市，应在提高认识后再上市。其次，就是在了解自己的心理缺陷的基础上，设定控制自己盲目情绪可能出现的修养办法和调节办法，因人而异，使自己掌握自己，做到上市前就把自己控制住，把自己的情绪调整好，做好充分的思想准备。

在个人外汇投资者中，存在着不健康心理素质的现象是较普遍的。就一

般投资者之间的比较，如果说有不同之处的话，所不同的只不过是表现的轻重、出现的次数多少之分。即使一些心理素质称得上很健康的人，在惊心动魄的外汇市场投资活动中，也有出现不健康心理反映的时候。其中，主要的心理不健康是不够理智，具体表现为不用心、不果断、不满足、无主见。并且，这些主要心理病态，在有些投资者身上是交叉出现或几种心理病态同时出现的。对此，必须有所准备，严加克服。

(1) “不用心”者要用心

在外汇投资活动中不用心的人很多，占有一定的比重。比如，在中国深圳、上海证券市场开放后，在证券市场的投资活动中，许多人就属于无所用心之人。这种人往往是把投资活动当做一种赌博，不做周密的计划，不动脑子分析行情变化规律，自认为来了机会就押上一定，任凭无意。这种人入市的结果，除了特殊情况有得以外，则常常是赔个精光。因此，每个投资者都不要当不用心之人，而要认真对待自己的本钱，认真对待每次入市活动，千方百计按规则行事，摸索规律，精心筹划，必会获得厚利。

(2) “不果断”者要果断

有一些外汇投资者，单从性格上看就很不适合搞外汇买卖。这类人进入外汇市场如果不加以行为调控，则往往是顾虑重重，该决策时不决策，举棋不定，一旦决策后，看到别人与自己有不同的举措，便心荒意乱，左右摇摆。有时，看东变西，看西变动，在外汇买卖的各种方式中，颠来倒去，无一定规。结果，常常是忧心匆匆入市，恋恋不舍出来，很少成功。因此，投资者必须冷静思考，控制住自己的情绪，在瞬息万变的外汇市场中，当断则断、举足果断，想好了就行事，成为一个做事坚定者。

(3) “不满足”者要满足

在外汇市场活动中，人们追逐汇率差额利润是正常的。但不可以贪得无厌。贪得无厌者，见好不收，盲目追求更高收益，往往得之不失，到头来总是吃亏。比如，他们往往手持汇率上升货币，一见汇率在升，总不肯抛出，企盼高点，再高点，总不肯承认汇率有升也有降，因错过良机，一旦汇价骤跌，后悔不及。这种心态，是外汇投资者之大忌。要知道，天下大凡有利可图者，利益在前，风险在后，物极必反。正确的态度是，见利要理智，把握时机，见好就收，该满足时就停步。这样做的结果，必定如俗语所说的：知足者常乐。

(4) “无主见”者要自主

在外汇投资者中，随帮跑的人大有人在。这种人在外汇投资方面没有什么主见，特别是在交易决策上，不是细心思考，而是眼睛盯在别人的行动上，左右摇摆。他们经常不相信自己，不利用自己的头脑，不加思索地盲目跟风跑。看别人做什么货币的生意他也做什么货币的生意，看别人用什么方式他也去效仿。其实，他是不问青红皂白，盲目行事，只知其一，不知其二。他所效仿之人，很可能是心中无数，也可能是有很周到的统筹安排，这种使这种盲目仿效者往往跟错人群，或跟其第一步，不知人家下步干啥。在缺乏充分准备时，船头掉不过来就会吃大亏。有时，往往大家趋一行动的结果，正与这一行动的目的相反。其道理就在于，趋一行动会形成人为开市，使相关汇率出现反向的变动。因此，投资者本人必须有主见，行动自主，这样才有较大的成功把握。

2. 外汇投资本金的准备

搞个人投资，无论本金多少，总是要有些的。个人搞外汇投资，筹足本金，也是一个很重要的条件。一般情况下，外汇投资资本金多以保证金形式投放，然后由金融公司以融资方式向银行买卖各种外汇。一般而言，除交足其基本保证金外，这笔保证金是所购外汇总额的 2—10%。对于主要西方市场经济国家或地区的个人外汇投资者来说，凑上一些投资用的外汇本金，总体上比较容易，对多数人来说，轻而易举。与其他经济状况的国家或地区比较而言，其原因主要在于两点：一是那些国家或地区中多数国家或地区流通的货币本身就能得到人们普遍接受的可自由兑换货币。对他们来说，外汇买卖也许可以称作本市对外国货币的买卖，只要有钱，自然就是可做买卖的钱，这就不存在用什么币种货币才能入市的问题。比如在美国，外汇投资活动一般都是以该国本市美元做基础投资货币和计算本位货币的。二是那些国家或地区大都是个人高收入的国家或地区，一般一个人拿出个万八千美元做外汇投资本金（保证金），不是什么太难之事。比如，在美国，除交付基本保证金 10000 美元外，一手即市场 2000 美元保证金的外汇投资，也就相当于一般公司职员一个多月的工资额。不过，对较低收入的国家或地区的低收入的外汇投资者来说，筹集一笔外汇投资的资本金确实要卖些力气，是要下番功夫积攒的。

我们不能否认，由于外汇买卖活动中本身带有一定的投机性，赚钱多少或赚与不赚，几乎不直接或不完全取决于个人的辛勤程度。因此，其本金准备的背景，对投资者的心理影响和心理压力是不一样的。有些人把它看得轻些，有些人把它看得重些，有些人失败时保持不了正常状态。一般说来，如果资本金来自可以由投资者个人自由支配的那部分生活结余钱，投资者就较少有沉重的思想负担，比较容易轻装上阵，赚了可以自喜，赔了也无关大局。这种资本金的准备，是个人外汇投资的最佳资本准备。也就是说，搞个人外汇投资的本钱，最好都是掏个人腰包的多余钱，不要去硬挤，更不该轻易举债搞投资。如果情况相反，投资者的资本来自于并非可由投资者个人支配的钱，则情况就大不一样。比如，投资者或是挤了什么钱，或是举债投资，拿出资本是要孤注一掷的，想在外汇市场上赚大钱。这种背景下的投资者多数没有赔钱的准备，看事物不客观、不够准确。结果，其思想压力自然较大，本来是思想健康的人也会时常出现如前所述的不趁康的反映，很容易在行动中犯忌。

个人外汇投资者用于投资的外汇资金来源如何，对投资者的投资行为会产生一定的影响。因此，做好外汇投资的资本金准备，对某些投资者来说是将来顺利入市的一项重要条件。我们提倡，参加外汇市场投资活动的投资者的资本金，都能来自于可自行支配的生活结余钱。没有具备这种条件者，可暂时做些别的生意，待已赚取足够金钱后再搞这项活动。这样会使投资者减轻思想包袱，轻装上阵，在外汇市场中，有获得更多的增益机会，便于赚取多的金钱。

3. 入市前的联络及资格准备

个人外汇投资者分散在于千家万户，他们作为零散的投资者，不能自己直接进入国际外汇市场进行外汇投资。要在外汇市场上进行投资交易，唯一的途径是委托经纪人及办理个人外汇投资服务业务的金融公司，由他们代理自己交易，使自己成为间接进入外汇中场的投资者。所以，每个外汇投资者入市前，必须进行与有关方面的联络和办理可以入市交易的有关手续，取得真

正的投资资格。按一般融资公司的受理业务规定，这方面的准备，主要有以下几点。

(1) 选择一位外汇买卖经纪人，作为自己的外汇投资顾问

外汇买卖经纪人是指代投资者进行外汇买卖而取得佣金的人。他们有的办理个人外汇买卖投资的业务的金融公司内工作，以顾问形式为外汇投资者提供外汇买卖服务；也有的在金融公司与客户之间，为双方撮合外汇交易而从投资者手中取得佣金。经纪人的服务态度和业务水平的高低，对投资者的获利影响是较大的。因此，必须选一位称心如意的经纪人。在具体选谁上，可以通过熟人介绍，也可以请求办理个人外汇投资业务的金融公司为自己物色。无论走什么渠道，选定的经纪人都应是投资者知晓其履历和业绩的经纪人，而不是投资者缺乏必要了解的经纪人，以防受人欺骗遇到不负责任的代理人，吃亏上当。经纪人选定后，要向经纪人咨询外汇市场的基本情况和最新动态，沟通信息，并争取在交谈中达成某些共识。

(2) 签订委托投资合约，明确投资者与经纪人、金融公司之间的法律关系

外汇投资者委托其经纪人，通过金融公司提供的服务进行外汇交易，存在投资者与经纪人、金融公司之间特定的法律关系。这种法律关系利用合约手段明确起来，对于妥善开展外汇投资是十分必要的。一般说来，外汇投资者已把自己的经纪人物色准，并对外汇市场的获利潜力已有意识而又有兴趣参予投资时，投资者就可以与经纪人协商签订投资合约了。因为一般所使用的合约文本，都是印就条款的，并不复杂，投资者可以填妥后提交给经纪人处理。投资合约中除填写有关委托事项外，还要明确主要权利义务关系。一般将规定，经纪人不得以任何方式损害委托人的利益。因为，经纪人的过失造成投资者损失的，经纪人要负赔偿责任，否则，投资者有权向有关方面投诉。

(3) 交付基本投资保证金，开立专业帐户、个人外汇投资的资本金不是以合约金额形式出现的，而是以投资保证金形式出现的。进行交易的金额要比实际投入的保证金额大得多。比如，有时做 10 万美元的即市交易，一般只需要提交投资保证金 2000 至 4000 美元。象这样以保证金形式进行的投资，是个人外汇投资方面的一个特点，也是这种投资的一个优点。外汇投资者参予外汇市场投资交易，都必须在金融公司开专用帐户，以备做交易时交付保证金。在这方面，各金融公司的规定不尽一样，但核心的内容有三条：一是明确有交付保证金的意义。提交保证金作为参予外汇投资的基本条件，将备用于投资活动中出现买卖损失时的支付。外汇买卖对投资者来说，并不需要足交易额的投放，而是以保证金形式进行买卖，实际的买卖银码将由金融公司通过与银行合作，给予融资落实，平仓时体现差额收入或抵付。一般说来，买卖损失的情况下，投资者每手已具体确定交付的保证金，由于计算上留有余地，都是可以抵得上因承担汇率风险而受到的最大交易损失的。或者说，其每手保证金一般都可以抵得上一手下来可能出现的最高亏本额。二是保证金币种。如在自由货币国家或地区，一般要求用本市，其平仓及计算盈亏均为本市。而在非自由货币或有限制兑换货币的国家或地区，一般要求用美元或在本国本地使用最多的那种外币，二是最低开户金额，基本保证金一般在 10000 美元左右。每手保证金按每手投资交易合约金额的一定比例确定。有的比例要求高些，有的则要求低些，但一般大体规定在 2—10% 之间，视风

险情况由金融公司确定。

外汇投资者进行外汇交易还要加强算计，做到笔笔有终，心中有数。在完成上述准备后，投资者还可以自己建立核算帐簿，用来记载反映和核算自己外汇投资的业务活动情况。并且，与经纪人和金融公司之间选定信息联络方法、落实市场信息资料的搜集渠道，如订阅一些有关报刊等等。至此，投资者便可以开动筹划每一个投资策略，进行每一笔外汇交易了。

二、个人外汇投资的交易过程

个人外汇投资者的外汇投资准备全部结束后，便可随时通过金融公司进入市场做交易，主动权完全在个人。一般来说，每次交易活动要经历的过程主要有：下达交易指令、审核指令及明确下步对策、交易及记录和交易结果反馈四个环节。这四个环节是一个连贯过程，对外汇投资者来说，如何下达交易指令和审核指令及明确下步对策这两个环节似乎更为重要一些。因为，二者的正确与否，对怎样交易、交易结果会起决定性的作用，故不可掉以轻心。

1. 下达交易指令

下达交易指令，是指外汇投资者确立投资信念后，授权外汇交易经纪人代为办理外汇交易的授权过程。这个指令将充分表明投资者的外汇投资具体意图，以及经纪人接受投资人授权的范围。交易指令又是交易决策的表现。正确的交易指令，出自外汇投资者的正确判断。没有对外汇市场汇率走势的正确判断，就无法发出正确的外汇交易指令；没有正确的交易指令，也就难于在外汇交易活动中取胜。所以说，如何下达正确的交易指令是取得交易成功的首要保证。在完成下达交易指令环节上，大体要做好以下几件事：

(1) 取得最新市场信息

最新外汇市场信息是外汇投资者做出投资决策的重要依据，它必须是最真实、最具体、最能表现外汇汇率现况及其走势的资料。这种资料的来源，主要是外汇投资者在传播媒介中搜集，以及靠投资者的经纪人提供的。一般情况下，当外汇投资者产生一种外汇投资交易的信念时，便要立即与其经纪人取得联系。其联系方法，可以用信函，也可以用电话及其它电讯工具，还可以面对面找经纪人交谈。通过联系，外汇投资者阐明自己的投资欲念，求得经纪人进一步为自己搜取该投资方面的最新的市场资料及消息，获取经纪人或金融公司提供的外汇市场有关货币汇率最新价位情况。比如、弄清哪些货币汇率变动情况如何。在此基础上，决定做哪种或哪几种货的交易生意。然后，进行细心思考和酝酿，拿出最初的方案。

(2) 向经纪人进行方案咨询

投资者在综合分析最新外汇市场资料及信息的基础上，筹划自己的此次投资方案。该投资方案，最初应由投资者提出几种，在进行认真比较分析后，拿出认为最可行的一种方案或几种方案，把它形成框架。投资者可拿出该已形成的框架方案找经纪人进行咨询。请经纪人根据自己掌握的经济信息和经验对投资者提出的疑问一一解答。并且，最好让经纪人帮助自己在几种框架方案中，选择出他认为的最佳的可行方案，还要征得他帮助修改自己拟出最终选择的投资方案。需要指出的是，这里所称的框架也好，方案也好，只是就心理设计而言，不要求用文字表现出来，简单地说，它也就是指具体外汇投资方面的较成型的一些想法。由于这种想法决定着行动的成功与否，投资者有最终决策的自主权，无论他怎么征求意见，怎样授权他人代理，最终的

决策者是外汇投资者本人而非他人。

(3) 向经纪人或金融公司下达交易指令

外汇投资者在投资方案形成后，便可向经纪人或金融公司下达交易指令。这种交易，实质是一种有具体条件的外汇交易授权单，它用印就固定内容共选择项目真写的用字填写，一式几份，供有关各方保存或作登记处理。在这些有具体条件的外汇交易授权单中，要按其表格项目填写齐全，充分表明自己已投资方案的核心内容。比如，要说明是买或卖，买或卖什么货币，一次买或卖出几手，合约数额及交易时间、方式、划定理想汇价、可接受汇价、止蚀价位等等。这个手续听起来复杂，实际操作起来十分简单，并不需要花费很多时间。授权单的内容可以由外汇投资者亲自填写，也可以委托别人包括经纪人填写。当然，也可以口头下达指令。填写完毕后呈交给经纪人或直接交给金融公司，同时交付保证金和佣金。保证金金额由提供个人外汇投资服务业务的融资公司按每一合约单位来规定，过市和即市不一样。往往过市保证金是即市合约单位所要求的一倍，根据外汇市场行市的变化，金融公司对已定每一合约的保证金做相应的调整。波动大时，对保证金要求就多一些，否则就少一些。而外汇投资的委托佣金并不多，一般不超过 100 美元，每合约的具体数额也由金融公司按市场情况来规定或调整。但是，就一般情况而言，其每一合约单位应交付的保证金及其每合约单位应交的佣金数额是相对稳定的，不作经常的调整。保证金、佣金（手续费）交付后，则为投资指令下达完毕，告一段落。

2、审核指令及说明下一步对策

接受别人在动用钱财方面的委托，应是一项需要严谨行事的事情。当如上一切办妥后，经纪人或金融公司为了明确自己的权责，防止出现纰漏差错而给以后带来麻烦，往往要求外汇投资者与他们再进行一次逐一条款的核对。这就叫做审核指令。这种核对可以是面对面的，也完全可以是用电话及其它电讯工具的。无论用什么手段进行核对，其实质是委托人与被委托人之间就其具体委托事项前的最重要的一次敲定，都要有证明双方确认的记载。当然，这种指令随着投资者与其经纪人之间相互了解的逐步加深，可以逐渐简化，变为可以授权经纪人进行任何方式的代为买卖的决定，但唯独必须有的是要划定在某风险程度之内进行。否则，聪明的被委托人是绝对不会接受这样的指令的。

外汇投资者与经纪人或金融公司对投资指令核对清楚并予以双方确认后，还应就未来的汇率走势提出相应的对策。因为，以上指令只是就此次交易提出来的，可能在此交易中或交易后有关充分估计后，经纪人或金融公司往往要求外汇投资者提出有关的对策意见，以备必要时采用，最大限度地争取投资者获利、避险，以及经纪人或金融公司自身不承担不应有的赔偿责任。这些工作都做完后，外汇市场上出现适合投资者意愿的机会，获得受权的经纪人或金融公司便可以办理下一步的外汇买卖了。

3. 交易及记录

外汇投资者的经纪人或其往来的金融公司受理投资者的外汇交易的具体委托后，便呵按照投资者委托指示及交易单据，在市场行情有利时及在已受权的范围内，办理交易手续。这些金融公司将按客户的交易要求，进入外汇市场，进行外汇买卖。到了金融公司进入市场交易的时候，则没什么商量的余地了，金融公司将根据客户或经纪人的明确要求做买卖，赔赚最终都由外

汇投资者承受，其实，金融公司在办理这种业务中，只是给外汇投资者提供了投资途径和融资的便利，据此向外汇投资者收取指定数额的佣金。除此之外，还要将每笔外汇交易发生情况，详细记录备查，并且提供每笔交易的结算表和交易单据等。在西方市场经济国家里，办理这种业务的记录和帐、表、单的处理，几乎都是电子设备完成的，速度快而准确。所有这些工作，都是由金融公司来做的。

4. 交易结果的反馈

由于每个金融公司每天要处理许多买卖业务，不可能把每笔交易过程情况在交易过程中，一一向投资者或其经纪人报告，但是，就其市场行情，金融公司都有专门人员以最快速度给予提供，投资者或其经纪人一看便会清楚交易活动的可能结果。不过，每笔交易完成后，金融公司则能提供完整的交易记录及其结果，以结算表以及交易单据等形式提供给投资者或其经纪人。因此，每一次交易后，投资者便可以立即得到经纪人或金融公司提供的有关交易情况及其结果的报告，并且还将会从中得到有详细交易记录的结算表及其交易单据，用来核对和保存或核算。以上各环节，一环套一环，看似复杂，其实做起来很容易，有的可以简化或省略。比如，有时外汇投资者可以用口头与经纪人核对交易指令。金融公司也可以直接受理投资者的交易单据及反馈交易结果资料。特别值得一提的是，承揽个人外汇投资业务的有关金融公司，其业务质量和工作效率一般都是有保障的。并且，由于此种服务业务在一些国家和地区竞争比较激烈，他们往往会为客户着想，千方百计给外汇投资者提供方便，使外汇投资者处处满意。

三、个人外汇投资的效益评估

一个经济实体的经营管理如何，需要用一系列经济指标进行评价。这种评价的目的，主要在于评价一个经济实体的经营成绩和总结经营管理方面的经验教训。通过考核评价，使得有关人士对一个经济实体的经营管理如何有个正确的认识。个人外汇投资行为的结果，也是要考核评价的。虽然这种行为是自己的事，其结果好坏别人无权干涉，但从总结经验教训的角度来看，总是需要进行科学评价的。个人外汇投资结果的考核评价，主要是指对个人外汇投资效益的评价，从中得出成绩如何的结论。还可以在此基础上，分析增收节支或其相反情形的原因，改进投资的措施等，以便提高投资者的外汇投资水平。

个人外汇投资，不同于股票投资，投资者所关心的只是汇率变化和因汇率变化而获得货币买卖的差额收益，或者持有不同货币投放得息的差异。换一句话说，外汇投资者更关心的是汇率差异的获益性，而无需类似做股票投资那样复杂，没有必要去关心交易中所持有某种货币的流动性。因为，外汇投资者进行买卖的货币都是可以自由兑换的货币，在交易过程中，无论某一时刻所拥有哪一种货币，都不会失去它所具有的职能，即使购买能力有所变化，在较短时间内再变也是微不足道的，不至于影响其正常流通。不仅如此，而且外汇投资者的外汇买卖活动，并无直接或间接参与其实际货币所可能出自产业的经营管理。也并不表示对某一特定法人财产或社会财富所拥有所有权，而表示的只是对一切可以买卖的社会财富的占有能力。因此，外汇买卖投资的效益评价，要比股票投资简单而明了些。

需要强调指出的是，有些人可能会产生这样一种错觉，以为在货币市场上往往货币卖出在先，则等于抛空而没有实质货币的持有。从而产生一种不

必要的担心，即担心金融公司一旦某次大抛出失误，因无相应实钱在手，可能会导致全军覆没。其实不然，在外汇市场上进行外汇交易，无论是抛出在先还是购入在先，均有实际对等货币的记存。比如，由于是两种货币的一买一卖，对一方来说，卖出了甲货币就等于买进了乙货币或其它货币，若买进了甲货币同时也等于卖出了乙货币或其它货币，永远有实际货币记存在手。因此，对在外汇市场上因进行交易而可能倒尽货币的担心是没有根据的，自然也就无需对其评价和预测了。

个人外汇投资的效益，是指外汇投资者在该项投资中的货币收入量与货币资金消耗量的比较。货币投资收入量，是指某一特定考评期间或一次交易始终期间的平仓货入帐记存额及其实收利息。它是在外汇交易中因汇率变动或不同货币利率差异所形成货币的增量及其利息，它是在外汇交易中因汇率变动或不同货币利率差异所形成的货币增量及其利息。货币资金耗损量，在这里则是指投资者采取投资行动所在同一特定考评期间或一次交易的始终时，直接相关的货币投入量，如失掉的投入保证金利息、手续费及其利息和其它相关杂费。

一般说来，货币投资收入量大于耗损量部分称为利润，即报考评期间或一次交易的外汇投资获得的正收益；货币投资收入量小于耗损量部分为亏损，即被考评期间或一次交易的外汇投资取得的向负收益。个人外汇投资收益的表示方法可以是多种多样的，但其基本公式应为：

$$\text{收益（亏损）率} = \frac{\text{投资收入} - \text{货币资金耗损}}{\text{货币资金耗损}} * 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{收益（亏损）额} &= \text{投资收入} - \text{货币资金耗损} \\ &= \text{货币资金耗损额} * \text{收益（亏损）率} \end{aligned}$$

$$\text{投资收入} = \text{投资平仓收入} + \text{考评期存款实收利息}$$

$$\begin{aligned} \text{货币资金耗损} &= \text{投入保证金及利息} + \text{手续费及利息} \\ &\quad + \text{其它直接必要之耗费} \end{aligned}$$

$$\text{计算期利息} = \frac{\text{计算金额} * \text{平均存款利率} * \text{过夜日数}}{360}$$

要提高收益计算的准确程度，在具体计算时，还应考虑到每项业务中存在的特殊构成因素，对公式做适当的调整。个人外汇投资的收益计算的目的，不仅在于记载事实和反映情况，而更重要的是在此基础上进一步分析获利的原因或失利的原因，总结经验教训：在分析方法上，可以从不同方面和以多种方式进行。如果要青此项投资有无意义，可以在上述公式的计算中直接找到答案。但是，如果要弄清自己所做的投资选择是否为最佳方案，则最能说明问题的方式应是从实际投资结果与虚拟的投资方案，是指投资活动中实际可以采用而没有采用的某些方案。实际与虚拟的方案之比较，可以使投资者更能明了自己实际选择并实施投资活动的价值。由于投资者通过这类分析，能够进一步弄清增收的主要因素是什么，少收的主要差距在哪里，损失的主要原因有哪些。精明的外汇投资者，应该在对投资结果不断进行的分析评价中找出更多一些规律性的东西，再用于联系实际，指导自己的实践，从而在外汇投资活动中不断增大自己的收益。

基本技巧

个人外汇投资者大都是非专业的外汇投资者，很难成为外汇业务的专家，他们中间的大多数人，只不过是利用一些规则，在外汇市场上赚取一

些外汇价差而已。对个人外汇投资者来说，抛开许多错综复杂的现象，掌握几项能赚钱、可避险的基本入市活动技巧是非常必要的。而且，这也是多数拟做外汇投资者的人所急切想知道的。在外汇市场上长期验证的结果表明，只要坚持一般顺势下盘、关口逆势下盘和区分货币下盘技巧，并配以安全止蚀措施，总会是赚钱的，最低也是不亏。此外，个人外汇交易不同于大批量的外汇买卖。主要采取即期和中远期外汇交易方式，而掉期、套汇，套到和期权交易和中远期外汇交易，也适用于掉期、套汇、套利和期权交易。

一、一般顺势下盘技巧

一般顺势下盘技巧，是指在进行外汇交易活动方面，于一般正常情况下，投资者的下市买卖时机应选择在某种货币汇率续现顺势而非急速徘徊之时，这种技巧，在西方外汇市场交易中，投资者们大多数是认真遵守的，包括自觉遵守和不自觉遵守，故已形成一个较能被市场人士普遍接受的概念。

由于一般顺势下盘技巧已成为外汇市场多数参与交易者的一项投资行动准则，在市场上构成一种单边倒势，所以若有投资者想逆此规则抱以冷门入市是很难取得成功的。外汇市场毫不留情，每一趋势和某股潮流，因为都是数额巨大的货币移动，一般力量是左右不了的。因此，在外汇交易活动中，每位明智的投资者都要面对现实，研究自己怎样适应市场行情，而不要单相思地企盼市场行情怎样会有朝一日顺我而行。只有这样，才能自觉地遵守市场纪律，按一定的规则进行交易。

一般顺势下盘技巧在实际应用中，往往配以恰当的安全止蚀措施进行。这样做，既可以增大正确入市的机会（先天主动），又可以避免入市后可能因汇率变化而造成损失或减少得益（后天保底），所以说它是一个十分巧妙的配合。所谓安全止蚀，就是为保存投资实力，减低买卖出错可能招致的损失而采取的一项措施。它是通过设定止蚀盘即“价点”来实现的，它不但可以减少亏损，更可为投资者保障应得利润，只要能妥善运用，则可令外汇投资者获得更大方便与收益保障。所以说，安全止蚀在贯彻一般顺势下盘的外汇买卖活动原则和取得收益，防止风险方面起着举足轻重的作用。为了便于掌握一般顺势下盘技巧在外汇市场上实际应用的方法，在此以德国马克对美元的汇率波动为例加以表述。

1. 顺势下盘

假如，此期德国马克对美元的汇率看升，而且是定向走势，未见来回徘徊市的出现。作为外汇投资者，对此将视为市场较好，有利可图，便在心目或方案中已定价位成单，决定入市。

此时，德国马克连日来由 1.54 德国马克 = 美元升到 1.50 德国马克 = 1 美元，并有续升势。投资者可以 1.50 德国马克的价位做买价入市，其止蚀盘定在买进价下限 100 点指之上，即 1.51 德国马克。也就是说，投资者已按德国马克升价顺势做买进入市，期待买入的德国马克汇率顺势再升，从中赚取价差收益，可是可能事与愿违，入市后德国马克并未续升，而在下跌。在这种情况下，由于止蚀盘定在 1.51 德国马克，故当德国马克汇率跌到 1.51 德国马克 = 1 美元时做抛出平仓，离开市场。这样带着止蚀盘入市的结果，即使汇率反向行走，其损失也是很有限的，况且此为万一的情况。按亏损额算，如果此笔买进入市的合约额（一次买入额）是 150,000 德国马克，因跌价 100 点指时平仓，只亏损 662.25 美元。

需要说明的是，在个人外汇交易中，入市时及入市后都要有止蚀盘即定

下“限价点”。而且，就一般做法，不论买入还是卖出，均应以上下限 100 点指作止蚀价位。因为，在外汇市场上，汇率上升或下降走势超过 100 点指时，由于人们的心理压力同，故将成一边倒之势。上例是顺势下盘时所做的德国马克呈反向跌价局势时所应采用的低限止蚀盘。如果拟违其常规，不做买进入市，而是做卖出入市即逆市下盘时，则需要确定德国马克汇率上升之上限止蚀盘，其上限 100 点指即 1.49 德国马克价位。万一卖出后，德国马克对美元升值，由 1.50 马克 = 1 美元，上升到 1.49 德国马克 = 1 美元，为防止更大损失，到了上限止蚀盘，便做买入平仓，其结果虽然出现损失，可总是有限的，若是以卖出合约额 150,000 德国马克入市计算，只亏损 1000 德国马克，即按届时汇价亏损 671.14 美元。可见，无论买进或卖出，入市并止蚀的道理是一样的。当然，实际行动中一般应是顺势下盘，而相反的处理，是在外汇市场上鲜见的。

2. 下盘后顺势应变

如上所述，在顺势下盘后出现逆势的情况是相对少见的，而且有止蚀措施加以兜底。就一般事实而论，外汇市场货币汇率的升势或跌势多会持续一段时间，形成一边倒势，即多会续观顺势，少有来回市现象或急转直下之势。假如，某投资者在德国马克汇价为 1.50 德国马克 = 1 美元并呈升势时，做了顺势购入德国马克入市。入市后，顺势之下已有利润产生，便可采用顺势应变措施。

所谓顺势应变措施，是指顺势入市后汇率变化与原预计的顺势相同且未过 100 点指时，为获得利润，防止风险所采取了将止蚀盘改定于最新价位与市价位之间的措施。仍以上例说明，入市买入德国马克时，德国马克的汇率变动开始迟缓或不明朗，投资者便可把止蚀盘改定在 1.4950 德国马克价位上，如此顺势安排，变化灵活，即使此后汇率突变逆转直下，则在新止蚀盘价位平仓，也仍可实现 50 点指的收益，如合约买入额为 150,000 德国马克，可获收益 500 德国马克，即 334.45 美元。可见，这种下盘后顺势应变措施，是一种保证必得利益前提下的避险措施。

3. 下盘后顺势再应变

所谓下盘后顺势再应变，是指顺势入市后汇率变化不仅与原预计的顺势相同，而且走势超过 100 点指关口，而在已做止蚀价位调整基础上再做调整，采取将止蚀盘改定于最新价位逆向 50 点指差位之上的措施。例如，入市买入德国马克价为 1.50 德国马克 = 1 美元，此间上升了 180 点指，则其止蚀盘可以改定为 1.4870 德国马克。这时如果德国马克汇率突变急转直下，到最新止蚀盘平仓，如入市合约额 150,000 德国马克，可收益 1300 德国马克，即 874.2 美元。以此类推，只要顺势持续稳定，就应不断采取顺势再应变措施，把止蚀盘越定越高，当汇价转向逆行至最新止蚀盘时平仓。这时平仓的计算收益结果，便可视为该次下市所取得之最佳效益。可见下盘后顺势再应变措施，是一种保证必得利益不断增加前提下的避险措施。它讲究的是在避险上，步步为营，在必保获益上步步高。

二、关口逆势下盘技巧

关口逆势下盘技巧与一般顺势下盘技巧正相反，它是在坚持一般顺势下盘技巧的基础上，对某种汇率走入特别状态时所坚持的一项特种技巧，在外汇市场上，外汇投资者为赚取汇率价差，一般情况下均以顺势而下盘为最佳入市策略。但是，在某种特殊情况下，也应逆势下盘。这种特殊情况，就是

按照外汇投资者们对某货币汇率波动到心里关口时，将出现与顺势下行为相反的普遍交易的动作，促使其汇率在关口附近点折回并迅速前行的情况。按照关口逆势下盘技巧，当某种货币汇率的上升或下降接近大众心理关口即普遍不可接受点时，虽然其汇率仍在缓升，投资者认定该货币汇率即将折回逆行，便应采取按逆势估计下市的措施。比如，某货币汇率升到大众心理关口价位附近仍在上升，但可能即将折回下滑逆行，投资者按关口逆势下盘技巧，便可抓住时机赶早做抛售交易，待过不久其汇价果真回升时，逆势下市者将获奇观收益。相反，如果某货币汇率降到大众心理关口价位附近，虽仍在缓缓下降，但可能即将折回上行，投资者按关口逆势下盘技巧，便可抓住时机赶早做买入该货币的交易，待过不久其汇价果真回升时，也同样可以获得可观收益。

不同货币汇率的大众心理关口是不同的。而且，这种不同又有不同时期之区分，只要抓住其近期经常出现的升折、降折限，或上下徘徊幅度及折回点，就可以大体得出其中的规律。人们掌握了这种货币的汇率波动大众心理关口上，黄金对美元的价格表现得特别明显。为便于掌握其原理，可借黄金行市之例加以说明。比如，在黄金市场上，近些年来，人们曾认为每盎司 400 美元为心理大关。假如金价升至 399 美元价位而迟缓或不前，便可抛售处理。黄金抛出后，其金价若续升突破 400 美元时，可止蚀平仓，见损不多；也可以待市不平，等其价上升到一定高度折回下滑至 399 美元以下再买入，但此法风险较大。其实，一般情况下，在大众心理关口前就经常出现见利就回扣现象并形成一种对黄金市场的压力，大家越想在关口附近把手中黄金抛出，则此时抛出的越多越快。有时，这种回挫下滑幅度是相当之大的。当回挫到较低价位的重现，投资者们又会再度以低价做买进入市，重新开始一轮新的顺势入市。黄金是这样，外汇同样也是这样，如美元兑日元的 120 日元的日元上限关口，兑加元的 1.20 加元的加无上限关口和汇率波动 100 点指关口等等。这就是说，在外汇交易中，某货币汇率走动到某一关口之前，可以做逆势下盘。一般说来，坚持关口逆势下盘技巧入市，相对风险较大，而可能获益的机会也较大。其风险较大，主要是指到了关口可能迟迟在降或干脆突破关口而可能会有大幅升进；其获益的机会也较大，是指其汇价果真下滑常常出现其势猛烈的现象。为此，坚持关口逆势下盘技巧，除了认准价位关口以外，要保证增益限损，还应特别注意如下三点：

其一，可设关口价位为止蚀盘。假设每美元兑加元关口价位为 1.20 加元，当市价为 1.21 加元，并有向 1.20 加元靠近之势，即加元汇价在逐渐上升。此时逆势入市，可把止蚀点指设在 1.20 加元价位之上，如果入市后加元汇价继续上升而未在关品附近折回，便要在 1.20 加元价位上平仓。以此做法，若做卖出合约额为 120,000 加元交易，其亏损限定在了 1,000 加元，即 833,93 美元。同理，如果逆势下盘者，是在 1,2050 加元处入市的，仍可把止蚀盘设在关口价位即与当市价差 50 点指价位上，一旦汇价上升，立即买回，如果逆市下跌，便可赚取厚利。

但是，如果当加元汇率以 100 点指为一次跳动情况较多时，做逆势下盘的投资者，在以抛出加元入市时，加元价位为 1 美元兑 1.2050 美元，可将止蚀盘高在 1.1950 加元上，即选其入市价位顺差 100 点外，其与以关口价位为止蚀盘只是量上有些变化，并不违背其基本策略。这样，在接近关口 50 点处入市，到过其关口 50 点处止蚀平仓。其好处在于，以一次性可能亏损的金额

比价差 50 点稍多一些的风险代价，换取较大的一些汇率回折的赚钱机会。因为，在市场实践中，也常常出现汇率逆行并非接近关口价位点，而是到了或将过其关口价位点时，因某国或某几国中央银行干预市场能力的相对弱化，则对汇率破关直行而束手无策，任其市场自发调节的现象是常常出现的。

其二，可待汇价逆行到平钱时平仓。假设，每美元兑加元关口价位为 1.20 加元，当市价缓升至 1.21 加元时，以逆势下盘抛出加元入市口其结果，加元汇率在接近 1.20 价位时，突然急转直下，同逆势下盘的投资者所预想的情况相吻合。这时的加元可能在外汇市场上出现抛售倾向，带来一面倒的势头。果真如此时，逆势下盘的投资者是可以打破“不可贪市”常规的，可适当采取缓出市的措施，待其价跌到大体为平价线上时，再做平仓，可得大利。但是，这种行为，只是看到有较大获利机会并以为值得采取此行动时的作为，并非这样做的结果就必定是获得很大的利益。因为，到什么时候也不能肯定其汇价不起反常的走势变化。

其三，可在待市期间分次出市。为了减少风险，分散风险，如果做逆势下盘的投资者下市合约额较大，入市后汇率逆转，决定待市价接近平价钱时出市的执行方案过程中，可以将总额化整为零，分次出市。这样做，虽然可能不如全额待结果赚得多，但如此行事表现为更加稳妥，也可能因此可以稍微拖长一些待市时间，获得更加可观的收益，从而弥补可能比金额待市少赚钱的缺陷。是否如此，只局限在理论上的一种道理还不够，要在实践上做具体的分析。

三、区分货币下盘技巧

从事商品经营的经营者，不仅要对市场总供求状态进行必要的了解，而且更重要的是对自己所经营的商品的行情不断做广泛深入的了解。外汇投资者做外汇交易，其道理也是一样。把货币汇率变化与入市交易的关系仅做总体上的考察尚不够，还要坚持区分货币下盘的技巧。所谓区分货币下盘，是指在从事外汇交易上，对每一交易行为的实施，要考虑其市别对象，掌握特定货币的某些特殊汇率变动的背景，从而防止一般化和跑粗行为的发生。这样做，更能准确地估计某种货币的汇率走势，实施多赚钱少担风险的外汇交易措施。

在当今的外汇市场上，交易量较大的货币种类并不很多。这是因各国经济发展不平衡性和其货币的地位不同所决定的。当然，不同国家的货币政策不同，对其货币能否流入市场和流入市场多广也会产生一定影响。但这种影响是外因而不起最终决定作用。从根本上说，一国的货币政策也是受其经济环境所决定的。市场上交易量较大的货币发行国或地区，均属比较发达的市场经济国家或地区。那些能被普遍接受的和交易量较大的货币对东方外汇市场来说，主要有：美元、日元、德国马克、瑞士法郎、英镑、加元、澳元、法国法郎、新加坡元和港币等。这些货币的经济背景和国际上的地位互不相同，而且环境变化又是动态的，这就要求外汇投资者们在区别对待，细心分析每种货币的汇率变化规律，有针对性地入市交易。这样就避免了人们只重视市场上具体汇率波动短期现象的片面倾向，高屋建瓴，掌握每种货币的实际购买力的变动趋势和其它货币的总体汇率变动趋势，从而把外汇交易生意做得更明快，更能得心应手。

当个外汇市场上的几种主要交易货币都有它的特定经济背景和国际地位。其中，在个人外汇交易活动中坚持区分货币下盘原则，应主要掌握货币

的三个有关特性，以便做好交易货币的选择。

1. 称雄货币的强劲性

称雄货币的强劲程度是其发行国综合国力的反映。世界经济的不均衡发展，使得不同国家的货币在国际经济圈内处于不同的地位，而其中称雄的货币，将有多方面的主动性和主导性。其币值的变动往往会影响整个外汇市场的波动，由于起决定作用的各主要国家综合国力的相对变化，其货币地位也是不断变动的。比如，现在的英镑虽然在外汇市场上占有一席重要的地位，但已失去昔日领导世界经济的雄风。第二次世界大战后美元曾在世界各国货币中占绝对优势的地位，甚至逐渐替代黄金，成为财富的普遍代表。但是，随着日本、德国经济的崛起，他们以工业出口为主，在这方面出现大量贸易盈余，日元和德国马克逐渐强劲起来，开始在国际货币之林中占有重要的地位。与此同时，还有许多国家和地区的经济增长速度快于某些主要西方国家，致使美元霸主地位逐渐消弱，少数货币的独霸性明显弱化，形成多个势力范围和货币关系的复杂化。但是，其中几种称雄货币在外汇市场上尚起重要作用。近年来，称雄货币由美元发展到美元、日元、德国马克、英镑等几种货币。在这些称雄货币中，呈相对强劲发展趋势的是日元和德国马克，这同其经济地位的提高是成正向发展的。虽然，这两种货币曾面临国内国际多重压力，但由于其经济支撑力的强大，都相当坚挺。抛软持硬，是保持外汇币值的普遍作法，因此，在具体外汇交易中，每个交易者一定在注意其不同货币的强劲性。

2. 安全国家货币的避难性

有些国家的货币，一旦遇到世界政局的紧张，便成为外汇市场上的抢手货，引起世界资金大批流入该国，并且引起其汇率骤升。待局势缓和后，又将出现逆势。对这种货币的买卖，绝不能忽视其避难性及由它的避难性而带来的相关汇率走势变动的特殊性。不过，随着世界政治、经济、社会的发展，这种货币的避难性也开始复杂化。比如，瑞士为一中立国家，当世界政局趋于缓和的情形下，瑞士法郎过去所担任的避难货币角色已日渐淡化。近几年，在世界政局动荡时，黄金、美元也都是抢手货。一些货币的这种特殊性及其变化，是外汇投资者所必须掌握的信息，从而利用这些信息来落实区分币别的交易策略。

3. 不同货币汇率变动的相关性

在外汇市场上，各主要国家货币汇率的波动，总体上看是相联系的，但也有个别变动的情况，即使连动的货币对外汇市场的影响程度也是不尽相同的。其中，有些货币同升同降，有些货币你升我降，还有货币与其它有关货币的汇率不成规则的变动。所以，不同货币汇率变动具有复杂的相关性。在外汇市场的投资活动中，对此必须加以灵活区分，准确地把握不同货币汇率的总体变动趋势及特点。比如，澳元曾为高息货币之一，其汇率走势与美元的强弱并无直接关系。因此估计澳元汇率的走势，必须相对独立地分析该国的经济状况。投资澳元不仅要留意其利率的变化，还要留意该国的财政状况和经济表现。而多种形式的货币联盟国的货币间的汇率，则由于签订有相关的盟约，故其相互间的货币汇率变动在相关性上的不同状态，以便提高买卖货币的经营水平。

投资者的行为自控

当今，国际外汇市场属于极富原则性、纪律性的行业。每个细心的外汇

投资者，对外汇市场的理论及信息资料可以做渐进地研究，认真去实践。若能真正坚持按外汇市场规则进行外汇交易，这样的外汇交易者都会在外汇市场上获得收益。而如果不能控制自己的行为、违反外汇市场的规则和纪律者定会受到市场机制的无情鞭笞，到头来损失惨重。然而、理论上的规则、纪律比较好学好懂，最重要的是能否按规则、守纪律地办事。能否控制住自己在投资活动中的情绪和行为。

一、投资者行为自控目的

依据辩证唯物主义原理解释投资者在外汇市场上的外汇交易活动中，按照自己拟定的方案行事取得了优厚的利润，说明这位投资者拟定的提交方案及其实施行为达到了主观和客观的相对统一，符合其特定条件下的外汇市场获利规律。现在问题的关键，不在于人们想不认识这种规律，而重要的是怎样认识这种规律，怎么使自己在外汇市场活动中做到主观和客观的相对统一。我们研究投资者行为的目的，就是要为寻求这种相对统一创造更便利的条件，让人们知道在外汇市场上这种主观和客观的背离是经常的，每个外汇投资者都应依其主观的努力，科学地实践，来经常缩短这种距离。其具体的目的，主要表现在以下三个方面：

1. 在于促使投资者保持科学的态度

这里讲的科学态度，不外乎要人们客观地对待现实，实事求是，在外汇市场上按市场规律办事。坦率地说，外汇投资者在外汇市场上的投资活动能否获利，有其必然性，但对每个具体投资者来说，却又表现为很强的偶然性。其投资的盈亏是经常发生的，犹如“胜败乃兵家常事”一样。每位外汇投资者都要有承担亏损的心理准备，任何人都不要企望自己是常胜将军。正确的态度是，既要有赚钱的希望，又要有赔钱的准备，而不能赚了只想再赚，赔了不甘心赔，来了情绪就忘了一切。然而，每个外汇投资者又希望多赚些钱，少赔或不赔钱。这种情况，既是争取目标，又是可以得到的结果。只要多一分小心，便会多一分获胜的机会。保持这种小心，就要靠投资者的自主、靠投资者的自我控制。

在外汇市场上，外汇投资者入市后汇率出现不利于自己的走势的情况是时有发生。即使出现这种情况，或不利于自己的亏损已成事实，也绝不表示就毫无补救的机会，这时重要的是保持冷静，进行科学地分析，采取明智的应变措施。投资者不能一亏损就感到不服气。赌气操作的人是有危险的。相反，也不能一见利就丧失冷静，头脑发胀，过于贪利，否则同样会坐失良机，或因走得过火而失利，可见，保持自控力，是保持市场活动科学态度的经常性需要

2. 在于促使投资者保持身心健康

许多西方市场经济国家的实践表明，外汇市场对外汇投资者有很强的吸引力。特别是在外汇市场的外汇交易中，亲身体会到赚大钱滋味的人，更不用说有多么大的热情去继续着这项活动了。就是说，那些有亏有赚的人，也不乏对外汇交易的眷念。在这种环境下，定会有些人因为过度迷恋投资生活，甚至把其它事业全部抛在一边，而全身心地投入到外汇投资活动之中，对一般有健康心理素质的人来说，这大概属于职业选择或劳动分工问题，没什么绝对不可以的，但是，应该指出，尽管我们可能大谈投资者的心理素质如何，甚至可以把它添加些政治色彩，可是毕竟人无完人，处于投机状态的外汇投资者大有人在，“玩物丧志”的人也不乏其人。某些投资者象赌徒一样，成

天泡在外汇投资市场的活动之中，其情形将更非人们普遍所能接受的。不过，这种精神状态，往往是投资者们自己思想渐近演化的结果。因此，我们强调投资者要行为自控，这就是要提醒每位外汇投资者，在外汇交易活动上都有明智的选择，自觉调整自己的劳动和生活。要保持身心的健康，把参加外汇投资活动视为健康的投资活动，而绝不能把它看作是赌博、象赌徒一样进行投资生活。

外汇投资者的身心健康需要得到维护。他们自己主动参与投资活动，而且每项投资决策都是由投资者自己直接或间接做出的，赔与赚也都是投资者自己的事。在这一点上，在西方有些人承受不了失败的打击，输得精光，进了疯人院或自杀身亡，也都是不健康的心理结果。因此，投资者对自己参与外汇交易的思想行为的自控，应是维护投资者的身心健康的主要方面，而难于用别的东西取代。在这里，我们强调每位投资实践者对自身的投资行为都要实施自觉的控制，无非是企望每位外汇投资者在这项具有相当程度的投机活动中，有所节制，保持正常的心理状态，而不要丧失理智。

3. 在于促使投资者自觉遵守外汇交易秩序

外汇市场是一个既松散而又有秩序的体系。每一个外汇市场的直接参与者或间接参与者，都是这一体系的一分子。因此，要保持外汇交易活动的正常开展和秩序井然，同每个外汇投资者或其它参与者正当行使权利和承担义务是密切关系的。特别是在有些金融公司里，允许投资者个人直接去办理委托外汇交易的手续，而不必非经过其经纪人不可。这样，就给予个人投资者办理委托手续和代办个人外汇投资方面的工作带来一定的复杂性，需要有相应的法律保护和法律的约束。因此，强调外汇投资者做好投资行为的自控，也是维护外汇交易秩序的需要。

每个外汇投资者都能保持参与外汇投资活动的理智化，也是个人外汇投资活动顺利发展的保证。除了调控自己的行为，遵守法纪，避免或减少有关法律纠纷是必要的以外，放弃不正当手段和防备在外汇交易活动中可能上当受骗，也都需要参与者的理智。国际上有个人参与的外汇市场的不断发展，将会使越来越多的人士加入到外汇交易中来，其理性化的发展定是其必然的方向。

二、投资者行为自控的内容

这里所讲的投资者行为自控不是就业务技术方面的自控而言，而是侧重于业务技术方面自控有联系的投资者个人方面的自控。很明显，它所指的是一种思想修养，是一种对自己参与交易活动的态度、情绪和行为的调控。所以说，外汇投资行为自控的主要内容，是指外汇投资者个人对自己属于外汇交易活动过程中的态度、情绪和行为方面的自我调节和控制。具体说来，有五个方面的主要内容。

1. 把握自己的性格、准备充分时入市

外汇投资者的性格对外汇投资行为的结果影响很大。每位外汇投资者，都应对自己的性格特征有客观准确的评价和认识。应当知晓，自己的性格有哪些方面对外汇投资活动有利，哪些方面不利，其优缺点在什么地方，从而有针对性地克制自己，在外汇市场上扬长避短，趋利避害。比如，可以把在外汇市场上投资者的性格大体分为两类：一类是强硬型；另一类是懦弱型。强硬型若控制不好自己，往往在外汇交易中表现出无畏精神，盼顾在外汇市场里纵横四海。遇事不能冷静分析，没有确定下步策略时就仓促上阵，一味

出军，硬打硬拼，其结果非一败涂地不可。懦弱型若控制不好自己，过分小心谨慎，往往也会因过分小心谨慎，贴边摸鱼，不依市场规则入市，虽一般不多赚或多亏，但有时也会在逆势中成为外汇市场上的输家。

所以，每位外汇投资者要对自己的性格进行归类，弄清楚其偏差程度，有效地实施对自己的控制。特别是在如何入市上，要作充分的准备，遵守市场原则。果真能做到这样，都可能赚取应有的利润及减少过量的损失。

2. 把握自己的决策，不被他人动摇

采取入市行动后，要控制自己别发生动摇。按已深思熟虑的方案和买卖原则行事。已定下的所有计划不可轻易改变。同样，对出入市错误也不要介意。因为，外汇市场的行市时刻都会变化，投资者只看到其表面上的一些变动就沉不住气，惊慌失措，做反复行动，那都会严重违反入市及出市的原则。有时在外汇市场上的汇率波动，可能对其趋势而言，完全是一种假象，并不反映其在某一特定时期的变动总趋势。见此行此，见彼行彼，自己对自己都不能把握，在外汇市场上定会输家。正确的表现，是要控制住自己，自己要相信自己的选择，不要轻易就被假象所迷惑。

有时，来自他人的信息也可能导致投资者对自己投资行为的失控。因此，正确识别他人的意图和提供信息的真伪，也是要求投资者要有自控能力的。外汇投资者，是参与市场活动的人，将受到市场客观经济规律所支配，而不应被错误导向所支配，否则，定输无疑。无论别人怎么说，自己要有定规，不可听风是风，听雨是雨，左右摇摆，六神无主。这是投资自控的重要内容之一，不容忽视。

3. 把握自己的思维，不被熟套缠身

矫在不可过正。人们讲投资者轻易不得对已做的决策进行更改这是针对不要被假象所左右而言的，绝没有投资计划不得根据实际情况变动的意思。其实，把握自己永远保持灵活的思维不被旧框框老熟套子所困住手脚，也是十分重要的自我调控内容。

控制自己不要固执己见，重要的在于避免限价买卖，否则可能因小失大。按规则办事的外汇投资者入市前后，往往都已决定了买入或卖出外汇的价格，但一定要牢记，这只是根据预测所采取的行动，不要抱主观意志而不变。只要实际市场价格与预定价位不是相差很远，都应该认为是可以做最后买卖决定的。同样道理，即使入市错也不妨事，对市势逆转，与既定的计划不同，便要相信事实。因为，这是一个世界市场，行情千变万化，不要主观地为自己找借口，而因守陈规，让熟套子缠身。被固有观念所左右，而眼看事实不顾，这是最愚蠢的表现，在外汇市场投资万万要不得。

4. 把握自己的耐心，不妨获利增长

外汇投资者，要对市场有充分的理解和耐心，不能只会止蚀，而不会任凭利润的不断增长。对不同性格的外汇投资者来说，这种耐心都是不可缺少的。在市场上的某些时候，多一份耐心，就可能多一份利益。但是，并不排除该断不断，必有后患的道理，因为，二者存在本质的区别。一是要求控制住自己的急躁情绪，见利可以多谋，任其增长；而另一个则是明知山有虎，偏向虎山行，见错不改，错上加错，损失是相当惨重的。我们这里讲的是正确追逐利润增长的耐心，而不是见错不纠的固执。在外汇市场上，虽然汇率变化不定，但若已有盈利在手，只需耐心等待目标价格的到达，顺势时一定是盈利下增的。为了获取更高的利润，要培养这种等待时的耐心，这应成为

外汇投资者的重要信条和自我调控的项目。

5. 把握自己的行动，不能见利不止或不利也上

外汇投资者进行外汇投资的中心目的，就是要利用市场汇率变动差额较多的利益，即追求的是交易中产生的利益。当目标价格已到达而且盈利在握，汇率走势确认对自己有利时，就要见利而为，追进买卖。这一所为，仍需自我把握，相反的要求也是同样的道理。入市错误，就要以走为上，立即离市而不久留。同样，投资者利用某一信息入市后，也要把握自己的下步行动，应在证实该消息时便将手上的投资合约买卖平仓。因为这是依据某一信息入市的，属非技术性决策，自然带有更大的投机成分和风险，所以，奉劝每一位投资者都要见利不怕增长，见错立即纠正，把握自己的行动，使其在实践中实事求是，处置适度。

三、投资者行为自控的基本方法

外汇投资者行为自控的基本方法，指的是外汇投资者在外汇投资活动中如何调控自己使其保持科学的态度和冷静的情绪的基本方法。在外汇市场上，每位投资者主动利用适合调控自己行为的方法调控自己的行为，保持适当的风险倾向和持久的耐心，是取得市场胜利的重要条件。在这方面，方法是成千上万的，而且由于每个人的特质不同，这些方法又有适合不同人的情况之别。但是，就其基本方法而言，不外乎以下八种。

1. 增识法

在外汇市场上，外汇投资者缺乏有关知识是导致自身盲目行动的主要原因。不知道外汇市场的基本知识和外汇交易的规律，就想进入外汇市场去弄潮，到头来肯定是因盲目出入，乱闯乱碰，不头破血流，也要百孔千疮。因此，外汇投资者在开展外汇交易之前，就应当多学习一些有关知识，做到知己知彼，心明眼亮。这是在市场变化中保持冷静的要求，也是提高变能力的要求。每位外汇投资者所需要学习研究的知识应是多方面的，但其中特别需要了解的是有关市场知识、金融知识、外汇知识和有关的法律知识。除此之外，还要多读一些杂志和报纸，从中多了解一些外汇市场的动态信息，研究他人在外汇市场活动中的经验教训，从而找出一些规律性的东西。只有对自己的行为有较深的认识，才有可能实现对自己的行为实施合理有效地调控。

2. 休息法

适当的休息应该说是控制自己的情绪，使自己在头脑发热时冷静下来的最佳方案。在外汇市场上，外汇投资者在连连亏损，又总也摸不清外汇行市变化的头绪时，最好做暂时的休息，停止买卖活动，给自己提供一个冷静的机会。因为，在外汇市场上的外汇汇率走势不明朗时或对自己所采取的行动极为不利时，仍在一味跟踪行市，由于不冷静，缺少耐心，做出正确的判定几乎是不可能的。所以说，在汇率变化不明朗或对自己来说是处于逆境时，投资者做暂停的决策，使自己冷静下来，是在这种情况下的行之有效的自控方法。在实践上，这种方法使许许多多外汇投资者，减少了损失，增加了利益。变被动为主动。

3. 观望法

在外汇市场上外汇行市未明的时候，采取适当的观望而不急于入市的方法，显然是从入市前就自控着自己的市场行为。这是一种行之有效的方法，它便于外汇投资者准确地选择赚钱的时机和方法。因为，在瞬息万变的外汇

市场行情上选择对自己有利的时机是一项复杂的工作，外汇投资者必须有充足的投资市场信息和轻松的心境，做观望，就是要在轻松的心境下，利用搜集到的足够信息加以分析，保证对市场上有一个客观的看法。每位外汇投资者在决定买入或卖出外汇之前，一定要把自己控制在对市场有个客观看法的前提下，从而保证入市的主动，减少入市后逆势出现的可能或增加对人市错误的调整余地。

4. 自信法

在外汇市场上，外汇投资者减少或杜绝主意不定，左右摇摆情况的发生十分重要。外汇投资者不断增强自信力，是解决这处问题的重要方法。要增强外汇投资者的自信力和自信心，首要的是投资者要提高自己的思想水平和决策能力，自信心和自信力都应是建立在正确思维和正确决策基础上的。盲目自信，固守错误己见，不是我们这里所讲的自信的含义。然而，自信的另一面就是动摇，即外汇投资活动中的一个禁忌。这里所讲的自信，是就相对动摇而言的。所以，我们要保持自信心和自信力，就要对自己在深思熟虑基础上所做出的决策轻易不要改变，特别是对市场行情出现不规则的波动及外来的相反信息，外汇投资者应当认真对其进行分析，然后采取行动，轻易不得违反一般买卖原则行事，那样做的风险是特别大的。

5. 降等法

在外汇市场上，投资者对投资收益的依赖程度是不一样的。由于依赖程度的不同，出现了不同的心理承受能力。往往对投资收益的依赖程度低一些的外汇投资者，赚和赔对他们来说都相对振动不很大，比较容易保持冷静。而对那些投资收益的依赖程度高一些的外汇投资者来说，赚和赔对他们振动是相对较大的，比较容易出现急躁情绪，结果不利于正常发挥。所谓降等，就是千方百计把外汇投资生意有投资者心目中行动上的地位降下来，使其不至于过于依赖外汇投资，防止出现投资心理障碍病。这种降等法，可以是主观上的降等，也可以是客观上的降等。在主观上的降等，主要是加强个人思想修养，减轻对投资活动的心理压力，使其尽量不要过于神经质，争取把个人投资活动降等到自己所从事各种活动中手次要一些地位之上。客观上的降等，主要是针对个人经济实力，适当减少投资金额，在投资上拟定一种收益稳定，安全可靠的投资方案，慢慢来，每次虽赚得不多，但亏损也少，日积月累，也很可观。

6. 反我法

在外汇市场上，投资者采取与自我意识相反方向的买卖措施的方法叫做反我法。这是一种反向控制自己的投资行为的方法，属于一种反常性的措施。它的核心内容是：投资者对外汇买进安心时卖出，对卖出感到安心时买进。虽然这种投资方法是在假定大部分投资者的决策都是错误的前提下，对自己而言应采取的措施。不过，对于一些缺乏自信与理性者来说，这种反我意识法，反而对其正确决策是十分有利的。但是，这种方法属于自我攻心战术，带有一定的主观臆断性，采用时应视个人的具体情况来认真考虑。这里之所以要提出这样一种方法，只是意在介绍一种实践上有人采用的方法。

7. 节奏法

在外汇市场上，投资者采取入市、出市、休息三节奏的方法调节自己的身心状态是十分必要的。这就是说，每个外汇投资者都可以把自己所做的外汇交易当作一个长期的活动，使自己的这项活动有阶段性、节奏感。每一回

合可以从看准了买进开始，到看好了卖出终止，中间要有休息，充当一段时间的局外人，以便理出头绪，找到主流，认准行道再战下一回合。这样做，便于使自己的身心保持最佳状态，有紧有弛，轻松而愉快地从事生财有道的外汇交易活动。

8. 放弃法

在外汇市场上，投资者把买卖决策权放弃掉，全权授让自己的可靠的经纪人，同样是一种可取的方法，这对那些自己对自己难以控制，或者没有足够精力来直接参予外汇交易，且又非常喜欢进行外汇投资的人来说，是一个再好不过的方法了。不过，采用放弃法，把决策权交给什么样的经纪人特别重要。这个经纪人必须是经验丰富，业务熟，为人正派而又对职业高度负责任的人。而且，在办好全权委托的合法手续，投资者能赚最好，赔了限定在一定损失额内也无妨。这种做法，使外汇投资者既间接参与了外汇市场交易活动，又克服了自己在外汇市场上的一切弱点，对有些人来说是很有好处的。

“懒汉”的投资，高额的回报——投资基金操作的策略与技巧

对于身边有点闲钱，但没有时间或投资专业知识的人而言，投资基金可税是目前的最佳投资工具。只要愿意承担若干风险，不妨把钱放在基金里去生小钱。

投资于投资基金的报酬一般均很可观。以台湾的第一基金而言，发行至1987年底的有二年，增殖了95.3%，另外，美国各种基金的平均报酬率为10至15%，有名的富达公司梅杰仁基金（Mag-ellan fund）甚至有十年回收1902.6%的惊人记录。以香港而言，前述的治富集团有一个菲律宾信托基金，1986年一年的成长达228.3%。这些都是把钱放在银行里生利息所办不到的。

投资基金能够在近几十年里快速的成长，最主要是个人可透过投资基金在证券市场及金融市场投资，这比个人投资要安全，因为投资者可以将风险作最大程度的分散。试举一个比较极端的例子，如果你将所有的钱集中投资一家公司，而这家公司垮了，那么即便尽失所有；相反，投资基金却不准将超过10%的基金款项投资在同一种股票上，大部分基金都会将投资者的资金分散投资于30至50家不同的股票。

投资于投资基金者只要付出合理的价钱，便可享受专业性的投资管理业务，如哪一家公司或行业值得考虑，何时购入或售出股票较有利，应否接纳一种新发行的股票等决定，全部由投资经理负责，他们与大批股票经纪及本身的研究部门保持联系，掌握着详细周密的研究资料，另外可以大量减少管理个人的股票投资组合所需的文件工作，以及必须保存充足记录等繁琐事务。

个人投资投资基金除了能享受专家经营，风险分散的一般特点外，还有许多对个人有利的优点。比如，美国买卖证券的佣金，即手续费，是金额越大则费用比率越低，可相差一至两个百分点，因此对于金额大的机构投资者有利。

再就是手续简易，如果个人直接购买外国证券，因各种制度，交易惯例不同以及时差和语言上障碍，常会造成错误或不便。国外投资的资讯取得不易，因为面对庞大复杂的国外投资市场，以个人的财力、时间及专业知识，势必难以自行进行投资情报的搜集、整理和分析工作，通过投资基金投资，投资者可以避免因为对国外市场认识不够而造成重大投资损失。个人可从参与投资基金的经验，逐渐积累对外投资的常识，为将来进行直接投资作准备。

具体说业，投资基金业务的开展主要具有以下几个作用：

1. 投资基金可以帮助个人投资者选择各行各业证券中最具代表性的典型证券进行投资。这比起个人投资者自行投资要安全、准确，从而迎合了大众的“不要把全部鸡蛋装在一篮子里”的心理要求。投资基金把从投资者手中证券的基金用于购置各行业或具有分散风险特征的有价证券，从而使投资者所拥有的股份具有分散风险的特性。

2. 投资基金拥有大量专家和经验丰富的证券经营人员，并且具有先进的研究手段，这些条件是个人投资者所不能达到的。投资基金的专业人员对证券发行企业进行有效监督，并随时采取适应市场和企业状况变化的有关措施，这为购买投资基金公司发行的股票的投资者在风云变幻的证券市场中获得较为稳定的投资收入提供了可靠的保证。

3. 投资基金作为发行证券的企业和个人投资者之间盼投资中介机构能够根据宏观证券市场行情变动、当地政府的有关经济政策、金融政策、银行利率、外汇汇率变化等情况来确定证券购销的恰当时间间隔，以确保投资者的投资利益安全。投资基金设专门部门管理基金发行的证券，这对于既没有时间，也没有专业知识和管理能力来管理自己股份的许多个人投资者业说则是一种有效的管理，因而受到广大消费者的普遍接受。

4. 投资基金能够根据个人投资者的选择需求来提供一系列服务，如提供确定股份的分期付款购买（定期购买）、股息的自动再投资、股份的定期收回（清偿）以及投资过程的咨询服务等。

5. 投资基金设立专门机构负责协调处理证券投资过程中因证券买卖而发生的所有权纠纷等与之有关的一切细节。如果纠纷涉及其他机构、单位、个人，则由基金出面以机构中介人的身份代表投资者与纠纷当事方进行交涉，为投资者提供一定的利益保证。

6. 投资基金对机构投资者也有很大的吸引力。许多企业在其经营过程中，并不是把所有资金全部运用，而通常把一小部分资金用于合适的证券投资。投资于基金后，企业不仅可以稳定地取得高于银行存款的收益，同时，企业财务主管可以把更多的精力用于企业财务的管理、分析与决策。由于基金证券可随时出售，企业财务能更有效地管理现金流动。作为自身拥有投资管理机构的金融性公司来说，投资基金也有很大的吸引力，这些公司可把基金作为另一种选择，把一部分资金投资于基金，使他們有更多的时间和精力运筹其它投资工具，以使股东的财富最大化。

一、投资基金策略分析

1. 平均成本投资法

这是在做长期基金投资时最常用的投资策略。所谓平均成本，是指每次认购基金单位的平均价格。这种投资策略的做法是，每隔一段固定的时间（一个月、一季度或半年），以固定数额的资金去购买某种基金的持份（基金单位数）。由于基金单位价格是经常变动的，因而每次以相同金额所能购买的基金持份是不一样的，当价格较低时，可以买到较多的基金持份，而当价格较高时，只能买到较少的基金持份，因此，如何选择适当的时机投资基金，避免以较高价格投资基金的风险，这是一种策略。当投资者采用平均成本投资法后，实际上就把基金单位价格波动对购买基金持份多少的影响相互抵消，在一定时期内分散了投资基金以高价格认购的风险，长期下来，就降低了购买每个基金单位的平均成本。

有经验的投资者都有体会，以同样金额认购基金单位，采用平均成本法所能买到的基金持份往往比一次性投资所能购买的基金持份多。有些投资者习惯上总是会一次性地把全部资金投资于某个基金，一俟价格下跌就自叹倒霉，焦虑不已，等到回到原来价位了，就赶快脱手，松了一口气，庆幸“解套”，结果是白白投资了几个月。如果使用平均成本投资法，一部分资金虽被套牢，但在低价时以相同的资金买进更多基金持份，等价格反弹至当初的价位时，投资者就已赚了一些差价了。当然，并不是所有投资者都能采用平均成本投资法，采取这种策略一般需要两个条件：一是投资者必须做长期投资的准备，持之以恒，连续不断投资。如果时间较短，这种策略的好处就发挥不出来。二是投资者必须有相当的数额的稳定资金来源，可以用经常而固定的投资。资金来源不稳定或者三天打渔、两天晒网式的投资方式不适宜采

用平均成本法。

2. 固定比例投资法

这种方法又称为公式投资法，它的特点是，把投资资金按固定的比例投资于股票基金、债券基金和货币市场基金等不同基金种类。当由于某类基金净资产变动而使投资比例发生变化时，就迅速卖出或买进这类基金的持份，从而保证投资比例能维持原定的固定比例。举例来说，例如投资者决定把 5% 的资金投资于股票基金，把 35% 的资金投资于债券基金，把 15% 的资金投资于货币市场基金。当股市大涨时，股票基金就会增值，假如投资比例上升了 20%，这时就卖掉部分股票基金，使股票基金投资仍维持 50%，或者再相应买进其它类型基金，使债券基金和货币市场基金也都各上升 20%，从而保持原有的投资比例。如果股票基金下跌，就卖掉部分股票基金，使股票基金和货币市场基金也都各上升 20%，从而保持原有的投资比例。如果股票基金下跌，就卖掉部分固定收入基金，或购进适当的股票基金，恢复原有的投资比例。当然，这种投资策略并不是经常性地一有变化就调整，有经验的投资者大致是遵循这样的公式：股票基金涨 20% 就卖掉一部分，跌 25% 就增加投资；或者，投资者每隔一段时间（3 个月或半年）就调整一次投资组合的比例。

这种投资法的优点是能使投资经常保持低成本的状态，当某类基金价格涨得较高时，就到进价格低的其它基金品种；而当这类基金价格跌得较低时，就补进这类低成本的基金单位；同时，采取这种投资法还能使投资者保持已赚回来的钱，见好就收，不至于因过度奢望价格进一步上涨而使已到手的收益成为泡影。另外，这种投资策略保持各类基金按一定比例分配投资金额，能有效抵御投资风险，不至于因某类基金的表现不佳而使投资额大幅度亏损。

3. 适时进出投资法

这种方法是指投资时完全以市场行情为进出依据，当预测市场行情要涨时，就增加投资额。采用这种策略的投资者，其进退的程度是因人而异的，有些人看好市场就把资金全数投进去，看坏时就全撤出；有人则在看好时把 95% 的资金投入，看坏时仍在市场上留有 1% 或 2% 的投资。客观上，每个投资者都希望能成为适时投资者，但问题是如何吃准市场行情，根据投资专家的经验，要靠适时进出获利，必须要有 70% 至 80% 的时候判断准确，否则交易手续费和纳税金会吃掉投资者的收益。

适时投资通常也被称为是做短或抢短线，这在基金投资中相当盛行，由于基金买卖是以净资产值计算，所以投资者更容易做短。依照信托契约规定，开放式基金的买进价是以前一日的基金净资产值为准，卖出价是以后一日的基金净资产值为准，因此，只要股市大涨，当日购买的基金持份差不多就已赚到差价，连涨数日后即可抛售获利。不过，投资才若以短线操作基金，碰到涨一日跌数日的行情，做短线恐怕会“偷鸡不成反蚀米”。

4. 更换操作投资法

这种方法也称为换股操作。基本假定是：每股股票、每种股票或每种基金都是有上有下，随市场状况而变化。投资基金应追随强势基金，必要时能“壮士断腕”，割舍业绩不佳的基金。通常这种投资法在多头市场时比较管用，在空头市场时就不一定行得通。因为空头市场时，差不多各类基金都是行情惨淡，怎么换都差不多。

如何更换基金？通常，许多经理公司或“投资指南”会提供这方面咨询，它会告诉你什么时候该换什么基金，什么时候该买或卖哪一类基金。更换操作法的具体操作方法也不是人人相同的，很多人是挑选最近表现好的基金投资，例如在最近3个月是优绩基金。这种操作有个缺点，就是增加税负，因为每次更换都有个买卖的过程，其中就会牵涉到资本利得税。

总之，投资基金与投资股票一样，须提防两大“敌人”，即贪心和惊慌。如果投资者有确定的投资计划和目标，在一个目标达成时，就该享受投资成果，切忌贪心等待基金净资产值再高涨而取暴利。同样，投资者也要设定自己愿意承担的损失程度，在价格下跌到不能接受的程度时及时抽身，不必跟着人家一起惊慌，保住本金，等到时机好时再进场。

二、常用的几种投资计划

投资基金有许多方法可供选择，这儿主要向投资者再介绍几种公式投资计划法。

所谓公式投资计划法是指投资者事先按照一个固定的计算方法和公式计算出买入和卖出受益凭证的价位，然后按照计算结果的指示进行操作。公式法的重点不在于预测市场的变化趋势，而是把握趋势的变化。

公式的种类繁多，一般可以分为以下三类：第一类是根据平均数来拟定；第二类是根据趋势的原则来拟定；第三类是用各种资产的比例关系来拟定。无论哪种方法，都要根据价格上升时抛出、价格下跌时买进的原则进行投资。

1. 分级投资计划法

它是公式投资计划法中最简单的一种。运用这种方法进行投资，首先要划分买卖等级及其价位，然后按照既定的价位和等级进行买卖。买卖等级是按照价格波动幅度来确定的，而买卖价位的确定同买卖等级为依据。下面举例说明分级投资计划的制定与应用。

假如现在某种基金单位价格是100元，我们以价格升降3%为划分等级的依据，则买卖等级为-3%、-6%、3%和6%等等，相应的买卖价格则为94元、97元、100元和103元、106元等等。按照价格下降时买进，上升时抛出的原则，根据既定的分级投资计划，进行如下操作：在价格为100元时，购入10个基金单位；如果价格降到97元，再买进10个单位。反之，若价格上升，则在103元的价位抛出10个单位；如果基金单位价格继续下跌，就在94元的价位再买进10个单位。反之，如果价格回升，则在100元的价位卖出10个单位。上述计划可汇制成下表：

单位 价格	买入 数量	投资 金额	单位 价格	卖出 数量	收回 金额	买卖 差价
100	10	1000	103	10	1030	30
97	10	970	100	10	1000	30
94	10	940	97	10	970	30
合计	30	2910	合计	30	3000	90

由上表可以看出，投资计划使得每一笔买卖都有利可得的原因在于购进基金受益凭证的平均价格低于卖出的平均价格，即

$$\frac{100 \times 10 + 97 \times 10 + 94 \times 10}{10 + 10 + 10} < \frac{103 \times 10 + 100 \times 10 + 97 \times 10}{10 + 10 + 10}$$

投资人在运用投资方工时应注意如下问题：

第一：这种方法仅适合在行情波动较小的情况下使用。如果价格呈长期下跌或上升趋势，切记不可运用此法。因为在行情下跌的大势中，投资人可能在很长时期内没有出售的机会；而在价格上涨的大势中，投资人会用手中基金凭证数量有限，而不得不放弃出售机会。

第二：价格升降幅度即买卖等级的间隔不可太大。一般说来，市场实际行情波动稍大，买卖等级的间隔可以大些，市场实际行情波动较小，买卖等级间隔必须小些。如果买卖等级间隔过大，会使投资者丧失买进和卖出的良好时机，而过小又会使买卖差价缩小。

第三：要根据自己的资金实力和对风险的承受能力确定买卖批量和计划买进最低价位和卖出最高价位的间隔。一般说来，买进和卖出的批量大，要求投资前准备的资金多，可能遇到的风险也大。反之，买进和卖出的批量小，要求投资者准备的资金少，可能遇到的风险也小；计划买进最低价位和卖出最高价位间隔越大，投资者越必须具有雄厚的资金实力和承受风险的能力。所以，在确定买卖批量和计划买进，卖出价位间隔长度时，必须量力而行。

第四：当市场价格下降到平均买入价格之下时要格外注意。因为这种投资计划的基本原理是使卖出价高于平均成本。因此，当市场价格下降到平均买入价以下时，要格外小心，一旦出现继续下跌的情况，应果断结束计划的执行。

2. 平均投资计划法

这种方法的具体操作规则是：在一定时期内，以不同的价格分次以同样金额的投资买进不同数量的基金证券，然后在高于平均成本的价位将分批买进的基金证券一次全部抛出。下面举例说明：

某投资人准备投资于某种基金，他在 10 元的价位购买 100 单位，在 15 元的价位购进 66 单位，在 20 元的价位购进 50 单位，再在 25 元的价位买进 40 单位。这时他的平均成本是多少呢？他再次购进以后的平均成本是多少呢？详见下表

	购入价位	购入数量	投资金额	平均成本
第一次	10	100	1000	10
第二次	15	66	990	11.99
第三次	20	50	1000	13.84
第四次	25	40	1000	15.59
合计		256	3990	15.59

通过上表可以很清楚地看到，随着价格的上涨，这位投资者有平均成本与市场价格的差距越来越大。最后，当市场价格为 25 元时，平均成本为 15.59，相差近 10 元左右。如果在这位投资者停止购买之后，价格还在上少，例如长到 26 元，他全部抛出 256 股，可以赚 2666 元；如果在出手前价格反涨为跌，他还有相当长的观察时机，因为即使价格从 25 元渐跌到 1 元左右，他再出手也能保本。以上例子中，投资者是在价格上升时介入市场的。在价格下跌时，也同样可以制定类似的计划，具体情况如下表：

	购入价位	购入数量	投资金额	平均成本
第一次	25	40	1000	25
第二次	20	50	1000	22.22
第三次	15	66	990	19.17
第四次	10	100	1000	15.59
合计		256	3990	15.59

通过上表可以看出，在价格下跌的情况下，采取这种方法，虽然平均成本与市场价格的差距在逐步扩大，但平均价格却在逐步下降。这样，就可以使投资者在股票价格一旦回弹到平均成本之上时抛出全部基金受益凭证，能够获得较多利润。

到此可以看出，平均投资计划法的优点在于：方法简单，一学就懂，尤其是能进能退，特别适合对行情变化趋势吃不透的初学者，在价格变动的任何时候均可介入市场，不受收回资金时间的限制，如果需要，可随时中止计划，收回本金。但值得一提的是，这种方法在价格波动较剧烈的时期使用时，在价格上升趋势中介入市场比在价格下降趋势中介入市场更为有利。这是因为：在价格上升时介入市场，几乎没有赔钱的可能，只是多赚少赔罢了。而在价格下跌时介入市场，一旦价格不再反弹，则可能给投资者造成损失。

3. 分散、常数投资计划法

分散、常数投资计划法的含义是：将一定量的资金按照一定比例分别投资于责任中或两种以上的基金，然后确定一个价格浮动幅度作为常数。如果某种基金的价格下跌幅度超过了计划常数，就迅速抛出，将收回的资金再投资于其他价格中能上升或正在上升的基金上；同样，如果某种基金的价格上升幅度超过了计划常数，也要立即卖出，并将收回的资金转向其他基金，这是一种典型的短投资操作方法，特别适合于经验不足、资金实力不大的投资者运用。下面举例说明具体计划的制定和操作方法。

某投资人将 1000 元钱按照 50% 的比例投资于甲、乙两种基金上，并将价格浮动常数确定为 5%（甲种买入价为 10 元，乙种买入价为 20 元）。按照这一投资计划，该投资人必须在一种基金价格下降幅度或上升幅度超过 5% 时将其卖出。因此，甲、乙的卖出价分别如下表所示：

	下跌时的卖出价	上升时的卖出价
甲	低于 9.50 元	高于 10.50 元
乙	低于 19.00 元	高于 21.00 元

投资者使用这种操作方法时要注意以下几点：

第一，避免在各种受益凭证的价格最高点时买入。因为处于最高点的价格很难再有所提高，不仅使投资人蒙受重大损失，而且当价格下跌时也没有资金来买进。

第二，选择价格趋势变化不同的基金作为分散投资的对象。这样做到“东方不亮西方亮”，黑了南方有北方”，以达到分散风险的目的。

第三，确定价格浮动常数时要特别慎重。一般说来，在整个市场行情波动较大的情况下，常数应适当小些。反之，常数适当大些。只有这样，才能既缩小风险程度，又提高盈利水平。

4. 固定比率投资法

这种投资法的要点时，将一定量的资金按照固定比率分别投资于基金和其它资产上，并确定一个各种资产价格浮动常数，根据价格浮动常数的指示买进、卖出某种证券，以使及时调整各种证券的比重，并最终使投资比重与固定比率计划相接近。

5. 变动比率投资法

所谓变动比率投资法是指投资者根据当时的基金单位价格，将资金按照一个恰当的比率分别投资于基金和其他有价证券，并根据基金价格的变化来调整各种资产的组合比率。

例如，一个投资者将资金分为两类，第一类是基金受益凭证，第二类是债券。基金价格中数取 10 年的平均数。当中数水平为 135 时，以投资金额的 50% 购买基金受益凭证，另外 50% 购买债券。每当基金单位价格中数上升 10%，使出卖基金受益凭证 10%，这样依次卖出基金受益凭证，使两者在投资总额中的比率发生变动，基金比率呈不断减少的状况。相反，如果基金单位价格中数下降 10%，便购进 10%，这样基金受益凭证的比率呈不断增长的状况。投资者可随时根据基金价格中数水平的变动，调整基金受益凭证和债券之间的比率。

以上介绍的几种投资计划方法，投资者可根据自己的资金实力与实际情况来选择，也可以将两种或两种以上的方法结合在一起使用。

三、常规基金投资活动的具体分析

传统投资基金的经营状况可利用各种不同的分析方法加以评价。任何一种分析方法都不可能适用于所有的投资基金。例如：平衡基金就不会象普通股基金那样表现出资产价值的变化情况。

经营状况应在数年的时期内加以考察，短时期内商业和市场环境是变化不定的。即使是几年时期内的平均状况也会受到个别特别好或特别差的年份的影响，一年又一年的连续性经营状况和累积性经营状况是最为重要的。我们必须认识到过去的结果将来可能不会发生。下述分析适用于普通股基金。

1. 总盈利能力的分析

封闭型基金和互助基金来自有价证券利息和股息的总盈利能力是由该收入与扣除经营费用后的年度持有资产平均值之比来衡量的。就封闭型基金而言不包括利息的盈利是分子。报酬率的长期低下并不一定是管理不力。与股息收入相比，投资政策可能更侧重于资本成长。

2. 股息收入的分析

对于互助基金的股东或封闭型基金的普通股东来说，重要的收入分析是对基金所占有股份资产净值年报酬率的分析，在此计算的收放是扣除各咱费用，利益和税支出后的收入，也不包括销售有价证券所实现的资本收益。事实上，所有投资收入都要加以分配。在互助基金股份的情况下可以资产净值的平均值也可以初始值作为计算的基础，更准确的是用资产净值加销售附加费作计算基础。

收益占每股资产平均净值的比重这一指标不利的是它会受到年内资产价值变化的影响——资产价值下降时该比重就上升，资产价值增加时，该比重就下降。这就使得不同基金之间的比较复杂化。以 DI 表示股息收入，以 NA 表示资产价值，则有以下公式，按资产的初始值计算的收益 = DI/NA 。按资产

$$\text{的平均价值计算的收益} = \frac{DI}{(NA_t + NA_{t+1}) / 2}$$

封闭型基金普通股收益的计算与其它任何普通股一样，即通过市场价格与股息的关系加以计算。

实际报酬率及其稳定状况受基金目标和证券投资组合情况的影响，就封闭型基金来说还受到杠杆效应的程度和购买股票时资产价值溢价或折扣幅度的影响，因此报酬率有较大差距。许多多样化互助性普通股成长型基金的股票（1982年）的报酬率还不到4%，而普通股收入型基金股票的报酬率则高达10—12%。最近几年，主要为现行收入购买的股票如能连续不断地提供6%的净投资报酬，而且还有一定的资本收益，那么基金就会比个人投资者更有成就。但随着债券收益于1973—1975年和1980—1982年上升到最高纪录，如此水平的股票收益在竞争上的吸引力就黯然失色。普通股收入型基金的经营者们有责任注重和加强有价证券的增值，以提供令人满意的总报酬率。

3. 增长分析

对于成长型基金的投资者来说，资本增值比当期收入更为重要。这可通过计算资产净值已实现和分配的资本收益的年度和不同时期的变化率予以反映。在进行公司与公司的比较时，还必须加上已分配的资本收益，以调整不同公司不同时间资产价值的变化。以NA表示资产净值，DC表示已分配的资本收益，则有公司：

$$\frac{NA_{t+1} + DC}{NA_t} - 100\%$$

4. 经营状况的综合评价

开放公司和封闭公司一年或更长时间内股票总的经营成果可以每股资产净值的变化和这一时期已分配股息（各种来源的股息）的变化加以衡量，如果某一开放基金或非杠杆性封闭基金每股期初的资产净值为10美元，已分配股息的总额为80美分，期末的资产净值为10.2美元，则该期经营收益为10%。一个单个公司的经营成果可与有类似目标的其它公司进行比较。普通资金的经营成果可与有类似目标的其它公司进行比较。普通基金的经营成果可与经适当选择的股票或集团股票进行比较，与象道琼斯65种股票综合指数或标准普尔500种股票综合指数那样为市场总体代表的股票场值或指数进行比较。总成果指数可由投资者或基金通过咨询服务计算，但不能为投资公司所用。以NA表示资产净值，DC表示已分配资本收益，DI表示股息收入，则有公式：

$$\frac{NA_{t+1} + DI + DC}{NA_t} - 100\%$$

美国证券交易委员会政策报告中的限制条件包括：（1）任何一个成果报告期限至少必须是10年；（2）必须说明销售费用或其它投资成本；（3）投资收入中的股息和证券利润的分配可予以分开。但：资本成果可重加上证券利润分配，或假定已再投资。

有些服务机构运用的分析方法更为准确。一定时期百分率变化（或换一种说法，以美元加10000美元表示的初始投资价值的增加）的计算，可在初始股票资产净值上加已实现资本收益再投资于追加股票的累计价值，加投资收入的现金股息。有些互助基金的年度报告通过图表的方式，运用这种计算方法表现一定时期假定投资（包括销售费用）的成果。有些还表现初始投资

的期末价值，此时假定所有股息都再投资于股票。

互助基金经营成果更为精确的评价方法已经发展起来，并在将来可能会得到更广泛的运用，虽然上述公司可能要独占公众使用的信息资料。把市场作为一个整体来考察时，更为精确的方法是以报酬率的易变性来衡量基金的风险的。

由于研究时期的选择的影响，任何一种成果指数的用途都是有限的。任何一个年度的经营成果都有很大的意义，数年期的经营成果则受到市场总体过程的影响。在探索连续优势时，应把重心放在成果的逐年考察上。如果对几年期加以考察，就应根据市场总体的趋势进行评价。如果所选时期的数据，图表资料欠缺不全，而谈时期其它阶段上已经入选，那么，投资者就不能确定其经营状况

某一单位公司或一组公司与一种综合股票指数的比较也决定了它的用途范围。“无人购买一般证券”这就表明了普通股无费用支出，充分投资与不参予管理的地位。在任何一个价格趋向上升（或下跌）的时期，其经营成果就会呈上升（或下降）的倾向。成果指数主要用于基本上具有相同目标和同类证券组合的基金之间的比较。

5. 基本评价

对一个投资基金股票吸引力的真正评价还在于对这样一个问题的答案，即“从历史的纪录来看，在实现安全、收入、增值或其它目标方面基金可能比或独行其事更有成效吗？”对投资基金历史纪录的考察表明，有些基金的成就远不如人们对专家管理的期望。有很多基金的成就是令人满意的，有些基金的纪录具有显著的优势。

四、投资基金常犯的错误分析

1. 预期获利设定太高

基金是以分散投资的形式投资于证券市场，为消除风险，投资策略一般较为保守，加上必须保留若干现金以备投资者卖回受益凭证，因而收益会比股市差。因此，基金投资者必须明白，投资基金的收益不仅与风险有关，也受整个资本市场条件的影响，不要因预期过高而失望，或贸然抽身而蒙受损失。

2. 为抢时机进进出出

投资者为掌握基金投资的有利时机，往往根据基金价格的升跌情况，抢作短线，在各类基金间频繁调换，这种做法实属不该。一方面，这关做要达到与长期持有股票同样的收益率，需正确判断 80% 以上；另一方面，很多投资者则根据小道消息或大户动态更换进出，免不了要赔钱。再加上买卖要付手续费，可能会加重损失。

3. 只因基金去年表现较佳就贸然投资

这种现象很普遍，但真正成功的投资者，是在有良好的表现前就选择了这些基金。根据投资专家的经验，很少有表现优异的基金会一再重复优异绩效，很多明星基金在第二年的表现甚至不如整个市场的平均水平，因为必定有相关的风险因素，高获利可能是高风险带来的结果，如果第二年碰到大利空就难免损失惨重了。

4. 所选的基金投资组合太集中

基金一般都有风险投资的政策，但有些特殊基金是集中投资于某一特定行业，如高科技、咨询业、垄断行业等。这样的基金容易有“大好大坏”的

表现，特定行业看好，获利就高；特定行业不景气，赔得也惨。因此，对这类基金的投资切忌过猛，有可能会血本无归。

5. 追高杀低，不是套牢就是大赔

很多基金投资者总是慢了一拍，看人家赚钱，心痒痒的就贸然投资，不管价位是不是已经过高，结果基金净资产值一路下跌。相反，聪明的投资人是遇低档时再买进一些持份，将来脱手的速度可快些，缩短亏损的时间。

6. 不知道基金的投资目标和组合的策略

各类基金因投资工具多，投资目标和策略也五花八门，差异很大，每种目标的获利情形和风险大小不同，投资者若事先搞不清楚，常常发生“所遇非入”的憾事，希望取得长期资本增值的投资者，却投资了收入基金；而希望取得稳定的经常收入的投资者，却投资了成长基金。

7. 投资收费基金

基金一般有收费基金与不收费基金之分，通常收费基金要付出可能高达8.5%的销售费。这样，投资收费基金等于一开始本钱就缺千角，就算其过去有优异的表现，中短期而言，还是赶不上不收费的基金，要补回原数，总要经过若干时间。因此，最好优先考虑不收费基金。

8. 投资期权收入基金

一些基金经理在操作时常把投资期权作为投资组合，目的是增加收益，减少风险。但据专家观察，这类基金与投资策略保守的基金相比，表现往往不如后者；另外，这种基金通常会把操作期权所增加的一些额外税负转嫁到投资者身上。

投资者只有巧妙地避免这几大错误，才能在投资基金时稳操胜券。

永远的增值——邮票投资策略与技巧

同购藏字画、古玩、明清家具、善本书籍相比较，邮票收藏是一项很平民化的收藏，每个人尽可以根据自己的财力进行投资，用邮票进行保值、增值，不失为一种减少通货膨胀损失的良策。

如何进行邮票投资？

1. 投资者应该了解邮票发行部门的发行情况。我国邮票统一由邮电部发行。邮电部经常向集邮者提供各种集邮报道、新邮预告，以及目前供应的各种纪、特邮票与价目表，一旦某种邮票在邮局售毕，则表明该种邮票已渐稀少，市价可能马上飞涨，所以，凡是想投资邮票的人，都应与邮局经常联络。

2. 搜集并研究邮票目录，邮局售有邮票目录。目录中载有邮票发行量、面值以及市场交易参考价，是你投资邮票的好指南。此外，司各脱、行宾等世界性邮票目录，都是逐年发行的巨册目录，标示着邮票行情。不过，目录上邮票的价格与市场上实际的售价可能有些差距，许多邮票在成交时分找个折扣，也会高于目录价，投资人不可不注意。

3. 订一份集邮刊物。在我国，有《集邮》、《集邮博览》和一些地方的集邮杂志；在日本有《邮趣》等著名集邮杂志。邮票刊物内容有新邮消息、邮票专著、邮局广告、拍卖品清单、集邮知识，以及邮票行情等，可让你了解市场动态，成为赢家。

4. 依需要选择投资目标。即使是邮票投资也有短期投资和长期投资。

(1) 短期投资。邮票投资虽然不是稳赚不赔，但因多数邮票在邮局发行3、5年内存量仍多，而使投资者不能马上获利。如果你想在短期内就能获利，那么请到邮票市场上去找寻适当的邮票。

(2) 长期投资。当然是到邮局窗口按面值购买，在最佳时机卖出，可赚得最大利益，有时也不妨从邮票市场上买进一些看涨的邮品，只要过一些时日，利润必然加倍再加倍。

(3) 选择珍稀邮票。珍稀邮票往往价值昂贵，较难寻觅。不仅闻名于世的“黑便士”，我国的“大龙旗”也是极不易到手的。

新中闰成立以来，已经发行了各种邮票600多套，其中，出现了一些比较珍贵的邮票，现根据有关资料介绍如下：

一类邮票：

蓝色“军人贴用”邮票；

特15《首都名胜》第3枚《放光芒》；

纪54《国际学联第五届代表大会》22分错版票；

文革《全国山河一片红》邮票。

以上每枚新票的价格都在万元以上。

二类邮票：

普5“天安门图”邮票（全套6枚）；

纪20《伟大的苏联十月革命35周年》错版票（全套4枚）；

纪92《中国古代科学家》（第二组）第一枚“公元前”错票；

纪94M《梅兰芳舞台艺术》小型张；

纪94《梅兰芳舞台艺术》无齿票。

以上邮票市场的价格每套（枚）在数千元至10000元不等。

三类邮票：

纪 50M《关汉卿戏曲创作 700 年》小全张；
纪 86M《第 26 届世界乒乓球锦标赛》小全张；
纪 106M《中华人民共和国成立 15 周年》小全张；
特 61M《牡丹》小型张；
特 38《金鱼》（全套 16 枚）；
改 2《华东区生产图》邮票；
纪 41M《里乔内第 31 届国际邮票博览会》小型张；
纪 42M《中华人民共和国邮票展览·香港》小型张；
特 41M《从小爱科学》小型张。

这些邮票价格都有数百元至于元不等。

此外，我国的“文革”票中，文 1、文 2、文 7、文 10 等语录票、侍词票、万岁票也比较珍贵，每套新票价格都在 500—1000 元左右。

值得一提的是，“文革”票中还有几枚未公开发行却散见于世的邮票，其价格尤其昂贵，值得投资者注意。如《纪念毛主席创建井冈山革命根据地 40 周年》纪念邮票，传世只有很少的几枚，4 年前在日本的拍卖会上曾以底价 10000 美元拍卖；《给日本朋友的题词》邮票，是毛泽东 1962 年 9 月 18 日给日本访华团的题词，红底黑字，此票在香港雄狮拍卖会上，一枚实用旧票起价为 30000 港元。

再一种珍稀邮票便是错票。邮票出现错误的原因很多，如字样错，或文艺错等。邮票发行部门一旦发现错误，便会立即停止该票的发行，使该票的发行量受到很大阻碍，流传于世的必然不多，这就使流传在世的邮票升值不少。例如：

法同邮政部门在 1903—1924 年间发行了一组普通邮票，其中有一枚邮票的画面是一个正播种的年青农妇（玛丽安娜——法国的象征）。风朝着她迎面吹来，使她的衣裙和披散的头发飘往一个方向，而姑娘扬手朝相反的方向撒播种籽——哪一个有经验的播种者会逆风撒种呢？更严重的是，姑娘的身躯被初升的太阳照耀着，可是她的影子却投向太阳一边。

1969 年，英属格恩济岛获得独立发行邮票的权利，发行的第一套邮票使集邮家们大吃一惊。邮票上，该岛与意大利的那布勒斯和土耳其的伊斯坦布尔处在同一个地理纬度上。但从地图上看，它的位置要大大靠向北边，在英吉利海峡中。这个错误虽然在再版时得到了纠正，但集邮家们却已搜集到了一套错票。

1972 年，古巴发行了一套有关航海史的特种邮票。其中有一枚画着苏联“列宁号”原子破冰船，背景是一群企鹅。“列宁号”破冰船航行在北冰洋上，而北冰洋是没有企鹅的——它们只栖息在南极洲。

（4）必须正确选择投资对象，根据专家的分析，邮票中的新年、古董及古画邮票，由于图案精美，很讨收藏者喜欢，往往供不应求，价格因而水涨船高，故可以将其归纳为邮票中的“绩优股”，其投资及保值价值都比其他类别的邮票高得多。如近年发行的《韩熙载夜宴图》等邮票。

5. 精心保护。通常一枚邮票在市场上的价格，并不是由它的面值来决定的，主要是看它的稀有性及品相。同一种邮票，如果品相有差别，价格的高低就大有出入。最好的品相，是完好如刚出厂时的模样，尤其是背胶必须完好如新。如果背胶受损，在价格上便差了许多。

由于邮票怕潮湿、高温，在不通风的情况下还容易发霉。因此，保存时必须格外注意。有些不道德的邮商会将已脱胶的邮票重新涂上胶水，冒充原胶新票骗人，集邮者购买时应加注意。

6.注意邮票的发行量。“发行量”也是选择投资对象时必须考虑的重点。即使属于“绩优股”，如果发行量过于泛滥，也会失去增值能力。如果发行量低于标准，就有投资价值。7.注意专题集邮的投资。目前，全世界每年的邮票交易额约为40亿美元，而名列于集邮目录上的邮票有70多万枚。每年要有7000多枚新邮票问世。不论集邮者们的经济能力如何，若想要收齐所有的邮票，已非力所能及。集邮者们早在40年前就已注意到这一点，于是，他们想出厂另一种新的邮票分类方式，即“专题集邮”。

“专题集邮”就是尽可能多地收集关于同一主题的邮票（可更广泛些，连图票的印章，或者连北京日报的邮戳等邮政资料都可包括在内）。动物、植物、体育、航空或艺术复制品等，这些都是最为人们所喜爱的专题。专题集邮将成为今后投资的热点。

8.做一本邮票结存总帐。有计划的集邮者，应建立一本邮票帐册，随时登记邮票的购买日期及票品、张数、枚数，面值、实值、时价变化等，或将邮票目录上的标价按月或按年填入。这样，你就可以随时知道所藏品票的现在价值了。

邮票为什么只涨不跌？

我们先以几枚邮票为例，说明近年邮票价格扶摇直上的趋势。1981年发行的“红楼梦”小型张面值2元，1991年每张售价已跌至150元，超过面值74倍。1978年发行的“全国科学大会”小全张面值0.65元，如今已涨到460元。“梅兰芳舞台艺术”小型张面值3元，交易价已突破5000元大关。而原每版（80枚）面值6.4元的庚申年猴票，价格更是扶摇直上——21000元。有人讥之为：卖出一版猴，能盖一层楼。

也许有人会问，小小的一枚邮票，何以投资报酬率如此之高？邮票为什么只涨不跌？

原因之一：如果我们以邮票发行量作为股本（资本额）来比喻，基金资本额永远是固定的，不可能增加。邮票又因本身的脆弱性，易受潮、易损坏或其他因素，使得现存在世的邮票越来越少。而集邮者的需求却是无限制的增长，这就符合了投资学的稀少性，价格当然要涨。

原因之二：银行利率调低，与此同时，邮票价格调高，使集邮已成为保值并增值的渠道，邮电部门根据历年邮票的发行量以及储存量，同时参照国际国内邮票市场的行情，基本上每5年调整一次邮票价格，特别是1990年10月中旬的邮票价格调整，其范围之广，幅度之大是前所未有的。1989年前发行的565种邮票中，调价的有533种，占发行总数的94.3%，平均上调幅度达137.46%。这样，许多有经济实力的人也纷纷投入“邮票交换大军”，指望“以邮养人”。炒邮成了盖过股票买卖的最佳选择。

原因之三：投资的市场的跌涨规律在许多时候不适用于邮票市场。一般物品如果行情看涨，则人争相抢购，行情更涨。但在邮票市场上，当某种邮票行情看跌时，人们往往静等一段时间，待行情上涨时再出售；如果某种邮票行情看涨，大家急于收进，手中握有该票者或高价出售，或不愿割爱，都会使邮票只涨不跌。

原因之四：股票的涨幅跌度须受法令限制。而邮票不同于股票，其本身

具有有价证券及艺术品的双重特性。一般不受到法令或任何有形或无形的限制，所以当邮票价格开始上涨时，往往是过关斩将，毫无阻挡。

原因之五：专业炒手倒腾邮票市场，导致邮票价格飞涨。1986年、1987年，邮电部、国家工商行政管理局两次发文规定：“新发行的邮票（包括小型张、小全张）自发行之日起，一年内不得加价或变相加价销售。”但这一规定远远挡不住炒手们锐利的“刀口”，邮票价格继续疯涨。

由于以上5种原因，使得绝大多数邮票只涨不跌。所以，从一定意义上讲，集邮是一种稳赚不赔的投资。

如何掌握邮票买进的时机？

如何掌握邮票买进的时机，资深邮民总结出几点极具参考价值的经验。

1. 当邮市价格跌到最低点或在这个低限上徘徊不前时，便可以买进。比如，1991年5月份，某种邮票为5元一张，6月份之后开始疯涨，到12月份已跌回到5—6元，此时便可大量买进。因为邮价跌到最低限时不会再跌了，它只能上涨。这时买进是最好的时机，即使邮价徘徊不前，也不会亏损。如果有长期投资打算，此时是绝妙时机。

2. 当邮票价格开始回升时，并且是在跌了很久时回升的，或者是平滞了许久开始回升的，也是买进的时机。这一般是中期投资者进场的最佳时机。因为中短期投资者本钱不多，实力不太雄厚，无法逐步加大投资额，往往拿出3、5千元买进，放一段时间后再卖出，以获得短期利润。这种投资者对邮市的推动力极强，只要一入市，就可能抬高价格。

3. 从邮市氛围和人流的多少来判断时机。当邮市人头攒动、人群聚集时，说明邮市人气旺盛，交易活跃，可以买进。特别是知道有人带大量现金在市场上逛悠时，行情可能会上升。

4. 在邮人都判断邮价不久可能回升时迅速买进。可以说，这是先人着的快手。邮人都认为要涨就有可能涨，因为多数邮人的看法与行动往往是一致的。

此外，邮市买进的时机也应考虑季节的不同。买进的最佳季节应选在冬季。此时，天气寒冷，邮市比较冷清；同时，年关将近，人们纷纷把资金用于购物上，故邮价往往比夏天低。此外，当暴涨暴跌以后，价格回落在涨价之前时，就可以买进。

如何掌握好邮票卖出的时机？

卖出在一定意义上比买进要关键，因为它直接关系到整个投资过程的完成。买和卖都是令人激动不已的，“会买买怕人，会卖卖怕人。”资深邮民总结出的卖出时机有以下几点：

1. 邮市价格上涨到顶峰后停滞时，是卖出时机。因为涨价大多太久，上升无力，才出现停滞，交易难以扩大，买者认为接手此货难有利润，买者因而减少，市价挺高，但交换实货者减少，供求基本平衡，如果再平衡下去，买者就要转向了。因为邮市不像其它市场，它品种多且价格变化很快，一种邮品如果价格直升的话，人们过夜马上就会算出与之相当的邮品价格，所以容易“传花”。

2. 邮票价格虽未上升，但若发现成交量增加或者集邮大户、大老板们抛货时，应加紧抛售。因为大户出售，一般预示着邮价将要下跌。

3. 当邮品上升过快时，应在不到价格峰顶时赶快抛出，这样可免遭风险。因为大凡上涨过快的邮品，其下跌也必然过快。例如，邮市中价格升得最快

的“建国”、“铜车马”等票，其价格在一个星期内便翻了一倍；而在跌价时，“铜车马”在3天内降到每盒500元，而“建国”则率先跌到原来的价位上。

4.在人流、气氛、资金突然消散，成交疲软，且又有征兆要跌价时，应当率先跳卖。经验证明，谁先跳卖谁赚钱，不要怕当时吃

3.在邮市器涌、价格飞涨、人群情绪高涨时，是出卖邮品的好时机。

邮票买卖的时机选择是至关重要的。可以说，买卖的成败皆在时机的把握上，邮民应通过实践掌握好这项至关重要的投资技巧。

如何判断邮市的人情大势和邮价走势？

对邮票交易者来说，正确判断时势是输赢存亡的关键。

就人情大势而言，如果邮市上的人都情绪激昂，说明邮市政处于活跃畅旺期。如果人们都无精打采，准备打道回府，鸣锣收兵，说明邮市肯定是柱下跌的。所以，把握好这个情势、选择时机买卖，是投资者的基本功夫。

就人情大势和市场情势而言，如果邮市上人来人往，熙熙攘攘，人声鼎沸，说明形势好，买卖成交热闹，交换邮票和人市的人很多，此时是买进邮品继而卖出获利的好时机。如果整个邮市没有几个人，情清淡淡，一片萧条景象，说明邮市疲软。这时不要入市买卖，因为都是跳楼亏损。但若要投资，在萧条时买进则是太便宜了。

如何判断邮价走势呢？根据对市场变动趋势的预测，市场一般叫分为长期变动趋势、中期变动趋势、日常近期变动趋势三种。

小长期变动趋势，即邮价的大势，从长远角度看，它最能体现邮价变化的基本规律。从时间上看，一般指3年以上或更长时期。一般认为，邮票随着时间的推移，集邮爱好者的增多，邮票的散失和使用等，场会使邮票数量减少。因此，邮票总的趋势是供不应求的，价格随时间增长而增长。因而，做长期投资准备是有益无害的。由于邮票的升值作用随着邮票的供求关系而发生变化，邮价的增氏速度快于任何投资的增长率，因而邮票升值会很高的。

中期变动趋势。指半年以上至3年以内的变化情况。一般认为，邮票市场在半年至3年内有一个周期性。例如，我国邮市1979年发展很快，交换邮品活跃。1932年交换更加活跃，参加的人也逐渐增多。1985年、1988年、1989年、1991年这几年，都曾有过一度的繁荣和上涨趋势，然后又往回落，时间大致3年为期，而价格涨落幅度越来越大，人员参与越来越多，交易金额也越来越大。

行家预测，中期变化趋势时间在缩短，有时是3年，有时1年不到又会来一个高潮，有时是2年。就目前趋势看，中期趋势也是逐步看涨的，其涨势平缓向上。中国邮市呈冬冷夏热趋势。

日常趋势或近期趋势，这是指邮市几十天到半年以内的变化趋势。邮市近期趋势变化预测难度最高，所受变化因素也最多，诸如邮市人数、节假日、邮品量、气候，乃至舆论、气氛、市场情绪等多重因素影响。要想对邮市进行短期预测，必须了解邮市大户的动向，全国各大邮市价格起落趋势，以及近期海外邮民的出入情况。邮民在当地市场交易，主要看邮人情绪、天气变化、邮品成交量、新老邮人比例及传言和舆论导向等。邮市大户的买卖行动，对近期邮市情况影响巨大。总的来看，邮市的价格呈螺旋上升趋势，越与当时隔得越久的邮品价格越高，越近的价格越低。但是越多的新集邮者入市则相反，越近期发行的邮票反倒炒得越高，但这种价格必然会跌下去。长期走

势是向上的，中期走势则呈波浪起伏或曲线上升状态，而近期与日常趋势起落频繁，在一定的幅度内，忽升忽降。

通过以上分析，可以得出这样的结论：从总的邮市变化趋势上看，投资邮品是不会吃亏的。邮民如想把握近期邮市走势，必须经过风险磨练。在此提醒各位邮民，如果没有一定的胆量和一定的资金，不要贸然入市。

JT 小型邮票为什么抢手？

《中国邮票目录》介绍的新中国邮票近期邮票总共 12 类。其中，“纪”、“特”邮票、“文”字邮票、“J”、“T”字头票，是集邮者们最感兴趣的。特别是近几年发行的“J”、“T”字头邮票，则更是邮票市场的热门票，其它邮票，一方面由于集邮宣传和集邮者少，另一方面随着时间推移，已变得古稀，邮人们求之困难，价值较高。在“J”、“T”票中，最热门的“JTM”票，即 JT 小型张票。

“J”字头小型张一共发行了 16 种，面值为 45.24 元。1990 年公布的牌价约为 1276 元(1991 年发行的按面值)。到 1991 年 12 月市场价约为 2595 元，即市场价比面值增加了 56.4 倍，比一年前公布的牌价增长 1.04 倍。

“J”字头小型张邮票，比较“T”字头小型张邮示有如下特点：

1. 以纪念某一人物或某一事件为主。
2. 邮票设计精彩颜色鲜艳。但由于金粉使用较多，受潮易脱落、变色，品相容易受损，所以其增值和调价升幅不如同期“T”字小型张邮票。
3. 政治色彩较浓。

以上这几方面特点，使得 J 字头邮票的收藏价值和市面交易价格都低于同期“T”字头邮票，从邮市上看，“J”邮票小型张中，仍有较好的行销票，如“孔子”、“亚运会”小全张和无编号票“熊猫盼盼”。“孔子”和“亚运会”小全张由于是新发行的邮票，量大，炒手们很喜欢，是价格的敏感品种。

在“J”字头小型张中，J.25M、J.41M、J.42M 三张票都属于高档邮票。由于这些票印数都只有 10 万，且图案设计几乎不带政治色彩，邮人比较喜欢，销路也好，调价后分别上涨到 310 元、350 元、450 元一枚。随着时间的推移，这 3 张票的价值会越来越大，成为珍品。J.43M 和 J.45M 印数较少，仅 20 万枚，但由于这两种小型张设计上呈方形，不够美观，有一定政治意义，所以其市面价和宫价都不太高。

“J.85M”在“J”字纪念票中，所出型张相隔甚久，也是一枚设计较好的“票中票”，集邮意义特别强。因为它反映的是中国集邮联第一次联合大会，印数不多，曾经在中档票中“领邮票市场价格新潮流”，也是俏销票排行居前的邮票。自“J103.M”以下的“J”字头纪念邮票，由于使用金粉和印数较多，纪念意义强，在邮市上比较同期发行“T”字头特种邮票而言。其升值幅度和交易热度都比较差（仅个别品种有一炒卖）。邮人认为，这类票是属于硬上升去的，不必炒，但它们的价值和印数在出版发行时间上所占位置还是比较重要的。例如“J133.M 孙中山”，由于邮市上留存量不大，炒不起来，但它在东南亚各国颇有影响，外国人收购较多。虽然它在市场市上的价格总比同期“T”字票“栏”价高，但销路疲软，有的人买到后就销不出去。

“T”字头特种邮票的小型张共有 32 种，总面值为 82.16 元，1990 年公布版价约为 1513.90 元，到 1991 年 12 月市场价约为 4681 元。是一年前公布版价的 3.1 倍。

“T”字头特种邮票是一种最具代表性的邮票，世界集邮者都喜欢这种邮票。它的市场价和牌价升幅都比较高。“T”字头邮票有如下特点：

1. 题材广泛。有山水花草鸟兽植物鱼虫，有名胜古迹，有风景文物，有古代文学名著，因而，广受邮人欢迎。

2. 此类票名气较大，都是中国闻名遐迩的东西。有的是名家所作，如“奔马”、“齐白石作品选”等；有的是世界第一，如“万里长城”、“敦煌壁画”等；有的是文物，如“兵马俑”、“铜车马”、“近人彩塑”、“马王堆”等；有的是名胜，如“杭州西湖”、“承德避暑山庄”等。这类票艺术欣赏价值较高，加上图案设计精美，数量较少，收藏价值很大。

3. 此类票较“J”字头票说，金粉使用少，易于收藏，政治成份较少，艺术成份较多，适应性广。因此，它的票面增值额普遍比“J”票高。例如，同是当年发行的高档型张T.41与J.42、J.43、J.45的官方调价分别是400元与350元、55元、50元；同年发行的J.150“大龙”与T.131“三国”的调价分别为3.5元与6元，市价相差更远。

以上八方面特点，决定了“T”字头特种邮票在邮市独占鳌头。无论型张、还是版票，都受邮人青睐。下面是一位资深邮市高手叙述“T”字票小型张在市场上交易的一些秘密，对欲投资“T”字票的邮民极有帮助。

他认为，从纵的方面看，此类票可分为高中低三大档次。从标号上划分，T.69以前的票属高档票，也就是说市价100元以上的票为高档。在高档票中，由于“奔马”与“工艺美术——飞天”成对搭配好销，而且收藏家们论“奔马”，必论“飞天”。所以，两种票若单买单卖，都会使价格压低。“从小爱科学”由于印数少，所以，价格较高。“荷花”、“齐白石作品选”和“红楼梦”都是名气很大的票，票面设计美观市价曾一度飞涨，购者甚众。

自T.74“辽代彩塑”到T.131“三国演义”，有十多张，价值在15元一张以上的票增多可称为中档票。由于有些票的印量太大，图案设计和名称不受欢迎，所以，价值并不高。如T.72“药物”、T.106“熊猫”、T.110“白鹤”、T.1116“敦煌壁画”、T.122“曾侯乙编钟”等。这几种邮票被邮人称为“死兔”。只有老集邮者比较喜欢。

自T.135“马王堆汉墓帛画”以后的票称之为低档票，大部在15元一张以下。有些票图案设计漂亮，艺术性强，也可以进入中档行列，例如“杜鹃花”、“铜车马”。

在“T”字头邮票中，高档的“奔马”、“荷花”，中档的“西厢记——拷钗”、“簪花社女图”、“牡丹图”、“三国演义”、“水浒”等邮票，都可排在俏销票榜首。而中、低档票“木兰”、“铜车马”、“杜鹃花”、“西湖”则排为领头票。

从横的方面来看，J.25与J.28和T.29一对价格相应，J.85和T.29“牡丹亭”价格相应，J.133“孙中山”、J.135“邮联二大”与T.111“木兰”的价格相应。J.162“孔子”与T.151“铜车马”价格相应。“两栖票”的“亚全张”与“韩熙载夜宴图”价格相应。这些横向比较的价格，随着时间的推移，价差会越来越大。例如，“孔子”与“铜车马”每上升一个台阶——即每盒价格增加10元，两者比价就相差10元。“孔子”每枚6元时，“铜车马”每枚9.5元。若“孔子”每枚22元时，“铜车马”则为每枚26.5元。行家分析：“亚全张”与“夜宴图”价差在每张20元之间；“孙中山”与“邮联二大”价差在6—8元之间，每上一个台阶，价差增加2元；而“木兰”与

“孙中山”价差为 10 元左右；“辽代彩塑”与“益鸟杜鹃”价差在 5 元左右；“熊猫”与“白鹤”齐价，“历代名楼”与“梅花”齐价。“西湖”追随“孔子”价，“西藏”与“建国”共走，“曾侯乙编钟”与“敦煌壁画”相伴。还有“水仙花”版与“杜鹃花”版跟随，“夜宴图”与“社鹃花”版同走向，等等。

总之，邮市 JT 票是最俏的，是投资的热点，而小型张尤受青睐。

邮民应如何处理手头积压的邮票？

在集邮交易过程中，特别是在邮票暴涨暴跌后，很多邮民手头会积压大量邮票，如何处理好手头的邮票是许多邮民最关心的问题。专家们提出两种建议可供邮民参考：一种是心理上作“长期抗战准备”，当作是存银行一样，不要急于出手，等上 3 年 5 年，价格就会涨上去的。另一种方法就是跳楼（即迅速出手），不要怕亏本，还要选择一个跳卖的时机，根据市场经验，每套新票发行后的第 10 天至第 15 天里，市价是最高的，这个时候新票价会带动整个市场价，但价格会几天后回落，所以要抓紧时间卖出去。卖的时候也可不全卖，拿一些去试试。这是近几年市场价格涨落记录所显示的规则。

掌握好讨价还价的技巧

讨价就是开价的意思。在邮市中，凡是以一种不敬的口吻开价的，总不大可能成交，有的竟以此发生口角和打架。当别人问价时，不要看别人是否真买，应当按照自己决定的价向别人客气地开价。开价不应过高，过高等于帮助别人做广告。现代人都很精灵，决不会在一个摊位上只问一次价就立刻成交的。对方还价太低，也不必生气，有人肯还价都是好事，开价后，要向人讲明你开价公道，并找出各种理由，如利润之微薄，品相之完美，印数之绝少，进货之不易、市价最低等。也可用计算器先按出总金额，然后再减去些零头，让出几元、十几元，这样成交的可能性要大一些。有时明知道问价人不会买，也可以多说些理由吸引围观的人，说不定围观者中还真有人想买你的邮票。

还价的时候，要本着“货比三家”的原则切忌马上还价，而应在市场里多转转再说，要是别人追问你，你可以说，转一下再说，或者说，问一下其他价再说。在邮市还价还是一门艺术，弄不好别人会嘲笑你，但是做生意的人切忌与人斗气，当市价上涨时，还价幅度可小些；当市价下跌时，还价还可低些，总之，买邮票时要货比三家，不要根据昨日、前日的价格来确定今天的价格，要根据当时的价格还价。

怎样降低邮票投资的风险？

邮票投资风险是指在投资购买邮票的预定时期内，投资人没有得到预想的收益的可能性。为了便于分析风险，可把风险分为系统风险和非系统风险。

1. 系统风险。指由于某些必然原因使得市场。上所有风险都出现价格波动的现象。主要是指政治、外交、军事等方面的变化所造成的影响。此外，国家采取某种行政措施对全国市场的影响也属系统风险。系统风险一般是不容易分析，因为这涉及到上层建筑方面的诸多因素，邮票投资者如果经常关心国家政策、形势的变化，还是能从某种迹象中得出结论的。

2. 非系统风险。指某些个别因素对邮票市场造成的价格波动现象。这是指在国家政局等大气候不变的情况下，邮市内一些因素变化造成的影响。如某些黄牛入市哄抬市价、邮票发行量以及市场情绪、谣言、操纵等因素。学会对非系统的分析，则是邮民在邮市交换中最“值钱”的手段。

3. 邮票价格涨落风险的分析与预防。邮票交易在国家承认的市场内进行，就必然会存在邮价涨落的问题。另一方面，邮票的地区需求供应数量、邮市买卖人员多少，也必然存在邮价朱皮动。总的讲，邮价波动主要受供需关系变化影响，能够把邮票供方关系和需方关系搞清楚，那么，价格涨落的风险就大致可以避免。

当邮市上万头攒动，买卖成交活跃时，是行情看涨的时候。采取随大流、快手进、快手出的方法是避免冒风险的秘诀之一。

当邮票供不应求时，无论是买卖都不存在大的风险，只是，有货卖时也许存在过早出货，价格压低而造成少赚钱的风险损失。总之，避免价格风险最好途论是，供小于求时，你站在供应方，供大于求时，你站在求方。掌握好这个原则，邮票价格涨落的风险就可以避免了。

邮市新手“六忌”

一忌过量投入资金。初入邮市的新手，要逐渐进行观察学习，先试着买一点，再逐渐增加购买量。切忌一入市什么都不懂就投入大量资金甚至超过自己财力贷款购买，那么必定会栽跟头的。

二忌购买过势票。不要太过于追求热门票，不要在邮价翻涨厉害时去购货。过热的票大都是炒手们一收再收、一抢再抢涨起来的。邮价涨得过高的热门票，往往跌落度也快。炒手们因有BP机、“大哥大”等现代化通信工具，信息灵敏，新手难以与之竞争。同时，热门票风险很大，新手如不能把握形势，最好不去接手。

三忌急躁。邮市上有不少新手赚钱心切，往往或低价时急于脱手，高价时又急于买进转手，结果转来转去，正负正好抵消。

四忌买过冷票。新手入市，不要去购买无人买卖的冷票。因为冷票有它的缺点，或者图案设计不好，如“白鹤”、“敦煌壁画”等；或者票样不合规格，如“编钟”、“马王堆”等；或者有些忌讳，如“药用植物”T72M。

五忌贪。邮市格言说得好：“做邮票生意要有钱捡就丢，不要岛得无厌。”因为邮市价格变化很快，往往一天一个价，有时一天几个价格。新手购买票如果是为了长期存放，则不在此列。如果是为了在邮市上买卖，那就应接受这个经验。

六忌犹豫与后悔。当断不断，这对做任何投资的人均没有好处，特别是在邮市做买卖，不甘心失去发财机会，也会丧失避免亏损的时机，一遇有利机会，就当机立断作出决定，买进或卖出了都不必后悔，只要今后注意就行了。

黄金有价玉无价——珠宝投资常识与策略

人们富裕之后总在思考两个问题：第一，个人资产如何增值，即现有资产如何利滚利，使之愈滚愈大，钱愈来愈多；第二，有了大量的或数不清的钱财之后，如何存放或长期、永久地保存下来，使之惠及子孙。其实这两个问题都不难解决。

在人类已知的数不清的物质财富中，有两类最佳财富可以使人满意地进行个人资产增值和储藏：第一，宝石，特别是高档宝石，但珍珠不行；第二，贵金属，如金、银、铂等，其中以黄金最佳。不过，作者认为，宝石是最为理想的增值物，因为：

1. 未经任何改色、染色，是有“天生丽质”的天然宝石，特别是其中的高档宝石（如金刚石、红宝石、蓝宝石、金绿猫眼、祖母绿、翡翠等），其颜色、光泽、透明度、特殊光学效应等在正常情况下，在极久远的时间内，不会发生任何变化。

2. 宝石体积小，重量很轻，便于携带、保存，特别是便于秘密保存。例如，1 亿美元的资产可以转换成高档宝石（如金刚石、祖母绿等），然后把它放在一个很小的盒子里随身带走。

3. 几千年来中、外历史证明，宝石必然永远是宝石。几万年以后，人类决不会发疯似地把一切宝石都当成粪土。

珠宝市场

珠宝市场的形成必须以珠宝商品作为物质基础，同时还与一个国家或地区的经济发展，人民物质和文化生活水平的提高，甚至与政治背景等密切相关。因此，珠宝市场的形成、发展和走向繁荣是一个复杂的过程。其特点是：

1. 在正常情况下，宝石商品均具有优良的耐久性。它不会随着自然界和人类社会的发展变化而变色、变质、销声匿迹。即使在强烈地震、火山活动时，只要认真保护，也可以使宝石万无一失。因此，宝石市场一旦形成，就可以是长久的。但珍珠和一部分改色、染色宝石却与此有所不同，天长日久，它们会随着环境的变异而发生变比，如变色、变质等。

2. 市场上的商品结构及其赢利状况常常会因时因地而变。例如，长期以来，金刚石、红宝石、蓝宝石、祖母绿、翡翠等一直是国际宝石市场上获利最大的商品，人们争相收购、储备和收藏，以待有利时机售出，赚取高额利润。但自 70 年代中后期起，除这些高档宝石外，欧泊石、紫水晶、黄水晶、锆石、橄榄石、紫牙乌、黄宝石、绿碧玺、海蓝宝石等也成了畅销货，获利同样很大。

3. 以经营中低档或低档宝石为主，实行“薄利多销”，也是一条获取高额利润的渠道。这是因为经营高档宝石所需投资或本钱极多，风险很大；而经营中低档、低档宝石则投资少，风险小。只要信息灵通，眼明手快，勤俭经营，同样可以发财致富。

4. 客商对珠宝商品的质量要求也因时因地而变。例如，70 年代中期以前，2 克拉重的红宝石和蓝宝石，8 克拉重的海蓝宝石，10 克拉重的猫眼石、星彩蓝宝石和碧玺等，在市场上完全可以大量收购。而至 70 年代后期，这些规格的宝石在市场上已经不多，或相当奇缺。这时客商能收购到的只能是那些自己过去不愿问津的 1 克拉重的红宝石和蓝宝石，2 克拉重的猫眼石，5 拉克重的星彩蓝宝石、海蓝宝石、碧玺等。甚至对一些质量较差的红宝石、

蓝宝石、祖母绿及其它具有特殊光学效应的宝石，客商们也产生了浓厚的兴趣。当然，如果现有矿山的宝石产量有所增加或有新的宝石矿藏发现，市场上高质量的宝石货源充足，那么，客商的要求又会随之而改变。

5.天然宝石从矿山开采出来，经过加工投入市场，然后进入用户，其中要经过许多中间商人之手。因此，市场上的宝石商品价格变幻莫测，其原料价与成品价、批发价与零售价、公营商店的售价与私营商店的售价，彼此之间差别较大或很大。

6.宝石投资的高额利润导致宝石市场上改色和染色宝石大量涌现或占据主导地位，以假充真，以假乱真的宝石商品层出不穷。由此而大发横财者有之，倾家荡产者亦有之。

7.本世纪以来，虽然经历了两次世界大战，地球上国与国、地区与地区之间的战祸从未间断过，但世界珠宝市场总的趋势仍然是稳步发展，只是其贸易中心要随之发生转移而已。珠宝市场将永久存在。

珠宝商品的特性

珠宝是商品，但又不是普通、随地可具的商品，而是一类特殊的商品。对于那些做珠宝生意的人来说，更应该首先知道和通晓珠宝的特殊性，对刚入门的人来说，尤应如此。

珠宝之所以成其为珠宝，特别是其中的宝石之所以长期、永恒地被人们喜爱，关键在于它们有三大特性：

1.瑰丽。珠宝必须珍奇、绮丽，简单地说，就是必须美丽。这是自然界一切珠宝最重要或第一位的条件。一般美学上的美涉及的内容太广，而宝石的美主要是指其外形美，颜色、光泽、透明度美。如果还有特殊光学效应（如闪光、猫眼效应、星彩效应等），那就更美了。

2.耐久。珠宝必须具备耐久性，能够随住外界环境所施加于它的不良影响或破坏作用。概括起来，大致包括三个重要方面： 珠宝必须永保美色，不能因环境的变化而使其丽色退去； 珠宝必须质地坚硬，有优良的耐腐蚀性能。当受到外力的打击时而不致破损； 珠宝必须具有抗酸碱或抗化学腐蚀的能力，每当遇到化学腐蚀性强的物质（气、液、固体）时而不褪色、变质或腐烂。

一般说来，无机宝石，特别是其中高档宝石的耐久性都比较强，而珍珠和其它生物宝石则比较差，或者很差，这是必须引起人们充分注意的。

3.稀少。“物以稀为贵”，珍宝世所稀。千百年来实践证明，珠宝之所以成其为珠宝，不仅在于它美丽、耐久，而且在于它在自然界分布稀少，不易找到。非洲的金刚石、澳大利亚的欧泊石、斯里兰卡的金绿猫眼、哥伦比亚的祖母绿、缅甸的翡翠、阿富汗的青金石、中国的羊脂白玉和田黄石，等等，都是世界上稀少的高级宝玉石，市场价格十分昂贵。这也容易理解，因为如果自然界的各种高级宝石都是分布广泛、随地可见的“大路货”，那就根本不能是什么“宝石”了。至于各种宝石究竟稀少到什么程度，这主要决定于它在自然界的产出条件或宝石自身所处的地下环境，以及人类对宝石的认识能力。

影响珠宝价格因素

“黄金有价玉无价”，这是中国人民对于百年来发展宝玉石业及其产品价格方面的经验性认识和总结。国际市场上的宝玉石价格也是如此。诚然，买卖双方成交时还有一个基本的金额或钱数问题，但那只是在双方经过

激烈讨价还价之后临时确定的“一锤子买卖”，其金额并不代表宝玉石商品的价格。根据古往今来发展宝玉石业贸易业的保险教训，国内外市场上的宝石价格大概有以下特点：

1. 宝石价格的高低主要取决于其质量的优劣、重量、块度的大小、款式和艺术造型的好坏、加工工艺及技术水平的高低等。同时，它又因社会制度、时代风尚、民族传统、人民喜好等因素的不同而不同。另外，市场上的供需关系，国际上的政治、经济、金融形势，各种商人的政治、经济、心理因素，等等，也都会影响，有时是严重影响宝石商品的价格。

2. 宝石商品价格从来没有固定过，“水涨船高”，因时因地而变。金刚石、红宝石、蓝宝石、金绿猫眼、祖母绿、翡翠等高档宝石尤其如此。对于大量中低档宝石，即使在一定时期内有一个相对稳定的价格，那也是在一定范围内确定的。过了一段时间，又得提价。做珠宝生意的人之所以容易发大财，其售价不定也是其中的重要原因之一。

3. 宝石的价格一直处于上涨的趋势，即使某一个时期有所回落，那也是暂时的现象。以亚洲为例，上述世界宝石的5大加工和贸易中心有4个在亚洲，特别是：（1）日本自1987年起就已超过美国成为世界上最大的宝石进口国，日本人在购买宝石时喜欢出高价钱；（2）中国台湾的买主愿意出高价购买高质量的大块宝石；（3）南朝鲜、印度尼西亚、菲律宾等国的宝石消费热迅速高涨，致使小于3克位、每克拉低于700美元的宝石供不应求。据专家们统计，自80年代末至90年代初，亚洲宝石的价格上涨了15—20%，由此而促进了有色宝石（红宝石、蓝宝石、祖母绿等）的价格不断上涨。泰国的红宝石在1989年第一季度的价格与在1988年同期相比上涨了100%，当前的价格为每克拉1000—4000美元。蓝宝石的市场在中国台湾，其中蓝色蓝宝石的价格上涨了20—60%，由每克拉4000美元涨到了6000美元以上。在亚洲出售的哥伦比亚的祖母绿价格也上涨了100%，现在为每克位2000美元至20000美元。

4. 各种宝石之间的价格相差很大，或极为悬殊。这里包括三种情况：（1）不同品种的宝石，其价格可以相差几倍、几十倍甚至几千

乃至数万倍。也可以说，有些宝石的价格彼此之间根本就无法相比。例如，优质祖母绿每克拉为2万美元，而优质蓝色蓝宝石每克拉仅2美元，这是何等的悬殊啊！（2）同一品种，但质量级别不同的宝石，其价格之差可以几倍、几十倍至几百倍。例如，同一重量或大小的一粒优质红宝石与一粒劣质红宝石，二者的价格相差达100倍以上；同一重量或大小的一块优质芙蓉石与一块劣质芙蓉石，二者的价格相差10—30倍以上。（3）同一品种、同一质量级别的宝石，由于人为的或社会因素的影响，其价格也会不同。例如，优质金刚石之间的价格可以相差一倍至几倍，有的相差10倍以上。优质水晶之间的价格也可以相差1—10倍，甚至更大。

5. 在一定时期（如数月或1年）内，即使许多宝石商品在市场上具有相对固定或在一定范围内变动的价格，那也是临时确定和因地而异的。它们在不同的国家或同一国家的不同地区的价格也不一致。不仅如此，在同一个市场上，同一品种和质量完全一致的宝石，如果其重量和大小不同，其售价也不会以一个标准为基数按比例地增中，而是按其质地随机是价，具体情况具体处理。例如，1粒2克拉重的优质鸽血红色红宝石，其每克拉的标准价格如果为1000至10000美元，那么，一粒10克拉重的优质鸽血红色红宝石的

售价就不会是 1—10 万美元，而是 15—20 万美元或更多；1 克拉重的祖母绿的标准价格如果为 20000 美元，而重 18.35 克拉的祖母绿的售价则可能高达 40—60 万美元；3 克拉重的黑色欧泊石，如果其标准价格为每克拉 400 美元，而一粒重 10 克拉的黑色欧泊石的售价则可能高达 20000 美元。

6. 如果社会动荡、黑市猖獗，那么市场上的宝石价格将会随时变动，甚至一天之内出现多次暴涨或暴跌，国家和政府无法控制这种局面。如 1990 年冬至 1991 年春的海湾战争前后，伊拉克、科威特、阿拉伯等地的一部分富商因大肆收藏宝石，逃至国外发了大财，而一部分人则家破人亡。

7. 宝石有价又无价，或临时有价、长期无价，国营市场有价、私营市场无价，这是千古经验的总结。对于那些希望投资经营宝石的人来说，这一点是不应忽视的。

珠宝投资经营的特点和经验

珠宝可以是商品，但它又不是一般的商品，而是一类特殊商品。兼之，由于民办各国社会制度、资源状况、经济发展、风俗、民情等的不同，故投资经营珠宝一直存在着复杂的情况，有许多重要的特点：

1. 在漫长的地质历史中所形成的各咱开然宝石，其美丽的颜色、光泽、透明度、特殊光学效应等特征和坚韧的质地，一般都不会发生变化。并能长期或永远保持其丽质，即“天生丽质难自弃”。

2. 宝石体积小、价格高或极高，能长期保值，同时又便于携带和永久保存。

3. 具有“硬通货”性质的高档宝石，如金刚石、红宝石、蓝宝石、金绿猫眼、祖母绿、翡翠等：从古至今均在宝石经营中占有很重要的地位。不少加家已把高档宝石资源划归国有，并将其作为政府或财团发展经济时重点投资或储备的对象。

4. 经营珠宝的形式多种多样，在公营、私营、集市、展销会、私下交易、原石交易与半成品、成品交易等等。

5. 与其它商品相比，经营宝石更趋于保守、稳妥和注重信誉；盈利很大，风险也很大。

6. 市场竞争十分激烈，存在着大量无法控制的欺诈、走私和黑市。在私有经济发达的地方尤其如此。

当个人资产十分雄厚之后，有两条途径可以使资产保存下来，并惠及子孙：（1）将资产转化为货币、存入到有关银行，使其利滚利。在国家、社会稳定时完全可以这样做。（2）购买优质高档宝石，长期储存或永久性保存下来。这种“长期”、“永久”并不是十年、百年不动，而是过一定年月拿到市场上去销售，以赚取高额利润，并购买新的高档宝石，继续保存。长此以往，永久性地进行下去。

经营宝石业有两条重要的经验：

1. 敢冒风险。需知，经营宝石业的风险是极大的：（1）市场上出现的以假充真、以假乱真，如不慎使自己买上伪造的高档假宝石，会导致倾家荡产。（2）社会上为非作歹、图财害命的歹徒的存在，可以产生嫉妒之心，从而进行盗窃、抢劫和杀人活动。在印度、南非、澳大利亚等许多国家及中国，都不只一次地发生过这类事情，因而不能不予以充分注意。

2. 胆大心细。要在经营宝石业方面获得成功必须做到：第一，胆大，因为胆子不大就办不成大事，或半途而废、前功尽弃。第二，心细，尤其要认

识人生、了解社会、要以现代科学技术的意识去经营宝石业，而决不能草率从事。例如，在购买价格昂贵的高档宝石时，必须由自己或请专家进行科学鉴定，“去粗取精，去伪存真”。在销售，保存宝石时，必须百倍警惕，严防一切坏人的破坏、盗窃和抢劫活动。

个人资产增值所应选择的宝玉石品种，不能“一刀切”或“千篇一律”，而应根据实际情况而定：

1. 如果经济实力允许，以选择高档宝石为最好。这样，不仅可以驰骋于国内市场，更重要的是可以进入国际市场，从而获得更加广阔的发展前景。

2. 如果经济实力不允许、选择中，低档宝玉石，实行“薄利多销”也是一条捷径。

3. 在充分考虑了国家、地区的货源及市场行情以后，要因时因地制宜，随机应变。

能给人带来巨富的富翁级宝石

迄今为止，人类所发现的宝石约 250 种，而且在世界各国的分布极不平均。一般说来，举世公认的特别珍贵、可以使人变成富翁或巨富的宝石也不过 10 余种。这些宝石被称之为“富翁级宝石”，兹择其要者略述如下。

1. 金刚石。金刚石又称“钻石”，或称宝石级金刚石为“钻石”，由碳组成。质纯者无色、透明、无暇、含杂质者可呈多种美丽的颜色。显金刚光泽，硬度 10，为自然界最硬的宝石或矿产。经加工成刻面型宝石后，具有强烈的“出火”现象，光辉灿烂，绚丽夺目。它是人类已知的最为珍贵的高档宝石，是美丽、坚贞、纯洁的象征，被称为“宝石之王”，并被视为“贞洁之石”和“四月庭生石”。忠贞不渝、婚龄满 60 周年及其以上者被称“钻石婚”。在国际市场上，钻石的售价极为高昂。如普通钻石 1 克拉（1 克拉 = 0.2 克）的售价为数千美元，高级钻石 1 克拉值数万美元，特级钻石 1 克拉值数十万美元，甚至更高。1937 年 6 月 29 日，湖南桃源县青林乡程炳安采集到一颗重 39.24 克拉的宝石级金刚石，后以 44 万元人民币的价格卖给了国家。

2. 红宝石。红宝石是指在自然界呈鸽血红或鸽血红色的刚玉宝石，主要有三氧化铝（ Al_2O_3 ）组成，其红色的产生一般认为是由于晶体中含铝离子的缘故，除呈鸽血红色以外，还有呈鲜红、粉红、紫红、暗红等色者，显玻璃光泽，透明。硬度 9，是迄今已知硬度仅次于金刚石的第二号高硬宝石或矿产。由于晶体中含有细小的针状金红石包裹体或管状空隙，因而在加工成刻面型宝石后具有星光效应，被称为“星光红宝石”，非常美丽。在现今世界上，红宝石被称为“爱情之石”。浓红色的红宝石为“男性红宝石”，淡红色的红宝石为“女性红宝石”。佩戴红宝石戒指象征着“火红的爱情”。结婚 40 周年为红宝石婚。在 12 月诞生石里，红宝石为“七月诞生石”。它是当今世界最为名贵的宝石之一，其中透明，色艳，大颗粒者尤为少见，而且价格十分昂贵。在国际市场上，重 1.2 克拉的红宝石即为珍品，每克拉值数千至数万美元，带鸽血红色的大颗粒红宝石每克拉值数万至数 10 万美元，与优质钻石的价格差不多。

3. 蓝宝石。蓝宝石是指在自然界呈矢车菊蓝色的刚玉宝石。同样主要由三氧化铝（ Al_2O_3 ）组成。其颜色的产生一般认为是由于其晶体中含有铁离子和钛离子之故。显玻璃光泽、透明，硬度 9。对“蓝宝石”的含义，即狭义的蓝宝石；二是指除红宝石以外的一切刚玉宝石，如呈白色、黄色、天蓝色、

紫色、黑色等的刚玉宝石均属之。具有星光效应的蓝宝石称为“星光蓝宝石”，异常美丽。在现今世界上，蓝宝石同样与爱情联系在一起，呈深蓝色者被称为“男性蓝宝石”，浅蓝色者被称为“女性蓝宝石”。佩戴蓝宝石戒指象征着“诚实与忠贞”。结婚45周年为蓝宝石婚。在12月诞生石里，蓝宝石为“九月诞生石”。蓝宝石也是当今世界最为名贵的宝石之一，其中色艳、鲜明、大颗粒者十分少见，而且价格也很昂贵。在国际市场上，优质蓝宝石每克拉为数千至数万美元，其中呈矢车菊蓝色者每克拉达十几万美元，特级品每克拉数10万美元。

4. 金绿猫眼。金绿宝石是指自然界符合宝石质量要求的铍铝氧化物晶体，又称“金绿玉”，为当今的名贵宝石之一。它呈金黄绿、葵花黄、灰黄、黄绿、绿黄、蜜黄、褐黄、翠绿等色，但能变色。显玻璃光泽、透明至半透明。硬度8—8.5。经加工成弧面型宝石后，具有标准的“猫眼效应”，被称为“金绿宝石猫眼石”，简称“金绿猫眼”。因盛产于锡兰（今斯里兰卡），故又称“锡兰猫眼”或“东方猫眼”。它是当今世界最为名贵的宝石之一，质成者可与钻石、红宝石、蓝宝石、祖母绿等媲美，甚至超过这些宝石。那种呈半透明、无瑕、重7克拉以上，弧面上光带居中，强烈，笔直、细窄、灵活，尤其是能反射出三道彩色（如葵花黄色）光带者更是上品，仅一个戒指面就价值几万美元。

5. 祖母绿。祖母绿是自然界符合宝石质量要求的铍铝硅酸盐矿物晶体，为绿宝石（宝石级绿柱石）之一。它呈浓绿、深绿、翠绿色（即“祖母绿”色），而且颜色碧绿苍翠、纯正、均匀、稳定，显油脂光泽，透明至半透明。其颜色的产生是由于其晶体由铬离子取代了铝离子所致，一般可含三氧化二铬（ Cr_2O_3 ）0.15—0.20%，浓绿者可达0.5%—0.6%，硬度7.5—8。在人类历史上，不少人十分迷信和热恋祖母绿，认为它胜过春天嫩绿的植物。如果多看它一会儿，心境自会豁然开朗；如果清晨看见了它，那一整天会感到轻松、愉快；当夜幕降临或入睡的时候，如果把它佩在身上或挂于床头，它能助人迎来光明、驱除邪恶、饱享人间的荣华富贵，甚至可以登仙，与七仙女同舞、与嫦娥相伴。在12月诞生石里，祖母绿为“五月诞生石”，以象征幸运、幸福、长久。也许因为这些原因，多少年来，祖母绿在国际市场上的售价一直处于上升的势头。例如，1977年一颗重18.5克拉的祖母绿枕状饰品，在美国纽约市场上竟以52万美元成交。类似这样的装饰品，在1989年的国际市场上售价70—80万美元，这是何等惊人！毫无疑问，优质祖母绿可与钻石媲美，有时甚至超过钻石。

6. 翡翠。翡翠为“玉石之王”，极为名贵。实际上，它是自然界符合玉石质量要求的钠铝硅酸盐矿物，又有“硬玉”之称。它质地致密、细腻、坚韧、光洁，显珍珠、玻璃光泽，半透明至透明，硬度6.5—7。翡翠玉石的最大长处在于它的美色，世传有“红者为翡、绿者为翠”之称。据研究，其“翡色”是由于含钴和铁，“翠”色是由于含镍和铬所致。除了翡红翠绿以外，翡翠还常呈黄绿、绿白、褐、橙、紫、白等色，甚至无色。由于自然界翡翠很少，翠玉量多，加上翠绿色又非常珍贵，引人注目，所以人们便不知不觉地把“翡翠”作为翠绿色硬玉的专门名称了。翠绿是优质翡翠必须具备的条件，但究竟什么样的翠绿色才符合玉石的质量要求，那就大有文章了。如民间就有“家有万斤翡翠，贵在凝翠一方”之说，其中的“凝翠”就必须浓艳、纯正、明亮、均匀、稳定。在人类文明历史的长河中，翡翠常被称为“幸运

之石”或“幸福之石”，并与祖母绿一起被用作“五月诞生石”。优质翡翠的售价极为高昂，如 1980 年在泰国曼谷举办的宝石展览会上，缅甸一块住过加工、呈祖母绿色半透明，重 750 克拉的翡翠售价高达 200 万美元。

7. 青金石。“青金石”一名来源于阿拉伯语的“天青”，为自然界符合玉石质硬要求的含硫、氯化钠、钙、铝、硅酸盐矿物。但人类听用的青金石不是一种单矿物，而是以含青金石为主，度含有其它矿物成分的多矿物岩石。优质青金石以呈浓艳的深蓝色为主，还可见到天蓝、青蓝、紫蓝、翠蓝、藏蓝和带绿的颜色。显玻璃、油脂光泽，微透明至透明，硬度 5.5。其重要特点之一是在深蓝色的底色上，有许多闪耀着金黄色亮点的星点状黄铁矿分布着，光辉灿烂，如众星丽天，十分美丽。世界上不少国家对青金石无比崇尚，认为它色相如天。每当见到它以后，好像已经步上青云，下瞰太阳。人死之后，如果用青金石殉葬，还可以循此通达升天之路。在诞生石里，青金石为“十二月诞生石”，以象征成功。当个青金石是仅次于翡翠的最为名贵的玉石之一，售价也很昂贵。如在国际市场上，1 公斤高级青金石的售价为 3000—5000 元，而一公斤特级青金石的售价高达 1 万美元以上。

8. 田黄石。田黄石简称“田黄”或“田石”，为寿山石中最优良的品种之一，因产于福建省福州市寿山乡之水稻田底下颜色了黄而得名。它主要由地开石、高岭石组成，并含有石英、黄铁矿、辉锑矿等。由于长期被含有若干化学成分的水所浸泡，故颜色往往外浓而向内逐渐变淡。质地细腻、晶莹、湿润、“肌肤”里隐约可见萝卜状细纹。硬度 1—2.5。品种较多，其中著名的有“黄金黄”、“桔皮黄”、“银裹金”、“金裹银”等。如果质地通体透明，色如新鲜的蛋黄，则称“田黄冻”，其价值连城。至迟在中国明朝，田黄石即被重用。相传明开国后皇帝朱元璋与它还有“石粉之恩”。清代，田黄石被尊为“石帝”、“印石之王”。它可以易金数倍，民间则有“一两田黄一两金”或“一两田黄三两金”之说。时至今日，田黄石仍为稀世珍宝，售价高昂。例如，1980 年 11 月在广州举办的“福州市工艺美术展览会”上，一枚重 121.5 克的田黄石竟以 20000 元人民币卖给了美国人。1982 年底，寿山乡农民采掘到的一块重 950 克的大田黄石，售价为 10 万元人民币。

富翁的游戏——古玩投资策略与技巧

文物除了它的历史价值、艺术价值外，还有其它多种功能，其中显著功能之一，就是它的保值功能。

古往今来的人们，在文物保值方面的诸多作为，真象不同地区的民族和音乐家，苦心演奏出一曲曲内容不同，风格迥异的曲目，既丰富多彩，又效果不同。从当今人们对各种文物的“疯狂”购藏中即可窥见一斑。

1987年11月11日纽约名画拍卖市场盛况空前，上千名热心者到场观看。不出人们所料，日本画商的竞争热头咄咄逼人。当引人注目的雷诺阿的名作《提花蓝的少女》卖价从200万美元上升到400万美元时，欧美画商纷纷退却，只剩下两名日本竞争者。最后，在横滨经营不动产的松尾以528万美元的出价使对手望而却步。这一天成交的10幅价格最高的名画中，有6幅落入日本画商之手。最使人瞠目的是，一位不愿公开姓名和身份的日本人通过电话以5390万美元买下了梵高的晚年之作《爱利斯》，创有史以来的最高画价纪录。（香港《华侨日报》载）

以上说的是日本人与西洋画，还有台湾人和中国画。

台湾一位收藏家用187万美元收购了14世纪的名画《皇帝秋猎图》，它打破了先前一幅国画卖价近140万美元的前纪录。（美国《新闻周刊》载）

另其它文物的拍卖情况，也颇说明问题：

古瓷：一只3000年前商朝的铜牛成为世界上拍卖最贵的古董。当时在纽约卖了近300万美元……一位美籍华人用280万美元收购了宋朝一只淡蓝色的笔洗——这是迄今为止的一件中国瓷器所付的最高价格。（美国《新闻周刊》载）

烟壶：一个由1750至1820年间制成的苏州玛瑙鼻烟壶，以29.7万元成交，打破了同类产品的世界纪录，亦是整个珍藏成交额最高的鼻烟壶。另一个石英石内画鼻烟壶则打破周乐元作品的世界纪录，以13.75万元成交。（上海《新民晚报》载）

以上例举，只不过是世界经常发生的事例之九牛一毛，而且仅是在拍卖过程中被曝光的一些典型物品。另还有一些是私人，私企所藏而不卖的东西，它们同样是价值连城的：

大和文化馆的这一展览，总共从日本境内的各美术馆及私人收藏家手中借得66件精品，包括山水、花鸟、道释人物及书法等。其中14幅已列入日本“国宝”，24幅经指定为“重要文化财产”，令中国观众感到遗憾的是：许多过去西洋人写的美术史所提及到的宋画名迹，原来都流到日本。例如梁楷的《雪景山水图》、宋徽宗的《桃鸠图》等都是。

这些价值连城的古董引起了这么多财阀巨子的垂涎。他们的目的主要是什么呢？

高额投资艺术品的奥妙

近几年来，世界艺术珍品，特别是名家遗作的拍卖与争购风潮骤趋商业化，价格扶摇直上，令世人瞠目。据统计，1989年世界拍卖业的年收入已达500亿美元之巨。美国时代杂志曾报道：西方美术界人士认为，大多数争购名画者，不是出于对艺术真诚的爱，而是把它当作可获高额利润的投资……

收藏对于有些人来说是一种“绝好的生意”，实则也可以说，这正是财

产保值与增值的绝招。人们可以一次把一个流派或一个画家的作品全部购买囤积起来，然后尽力宣传，渲染，激起人们的收藏欲望，再高价出售。

一位富翁把他的收藏观说得非常明白：“因为艺术品是一种可增值的证券，也是一种可以大量逃税的商品。”在资本主义国家，当子女继承父母的股票、房产时，更改原持有者的姓名，心须缴纳可观的税款，艺术品则根本用不着办理什么继承手续。谁持有它谁就是物主。况且，这种艺术品在传之后代的过程中，往往还要较大幅度地增值，这样就会有更多的金钱流入到本家族人之手。

巨贾在亨们投资艺术品自有其打算：一是能赚远远高于股票债券市场的丰厚利润，所以投资热情极高；二是可以处理人们手上或多或少、或高或低的游资；三是艺术品“投资”客观上可以起到保值作用；四是投资取向问题。在一些国家中，一些大企业在赚取了巨额利润后，这些钱是受到国家“关注的”。如果将其用于社会消费，会给社会经济生活带来“冲击”，因而将抽数目可观的税；用于购置“古玩”、艺术品，则有百利而无一害。从不同角度出发的国家和赢利人都把目光集中到这里。作为国家，不征收这一部分税款；作为个人，则积极“投资”于此。愈来愈多的人们，尤其是经济发达国家的巨裔富豪，越来越取得了这样的认识：投资古董艺术品，是最理想而又便捷的保值，增值手段。

由于古玩在拍卖中所暴涨出的巨价，使许多的外行人都意欲一试。但其中也有它自身的规律和学问，并非轻而易举即可做成。

首先就“古玩”这一概言而言，并不是一成不变的。各国的具体规定也不尽相同。就一般说来，它主要指的是那些具有较高历史价值、艺术价值、文物价值的年代久远的特品，由此出发，注定了价值一般及年代较近的特品难入古玩之列。

请看下面这一段论述：

“惊人的高价并不仅垂青于绘画。任何说得出来历的小古董都能卖大价值。例如一只法国鼻烟盒 15 万美元，一只罗马帝国时代的玻璃碗 190 万，一个美国早期的风向标 25000 万，一只路易十五时代的镶嵌盒子 10 万，一本旧相册 10 万……一位英国贵族在厕所里发现的一只早已遗忘的红白彩釉铜酒壶，卖了 20.4 万多美元，原来那是中国明朝的产品。”

请注意，这里一是要“说得出来历”，即意味着要有“名气”，要有一定的历史背景；二是“古”，即是要有一定的年代界限。这两点是对古玩保值的最基本的要求。

当前的古玩市场，就世界范围来讲，象当前的国际战略一样，出现了多头并进的局面。虽然绘画仍然是主要的、大宗的，但其它占旧艺术品在市场上也极为走俏。对于数目为广大的“普通爱好者”、“购物保值者”来说，后者似乎更有意义。

当前的古玩市场中，就绘画一项讲，有一点是颇可探究的，即中国画的国际市场问题。长期以来，由于种种历史原因，中国传统绘画一直没能走向国际市场。香港《华人》月刊一篇题为“美国博物馆中的中国画”的文章说：“中国画在美国不单博物馆有，另外也能发现，在一家文物拍卖行，一幅明代林良的中堂大轴，所画是其拿手的芦雁。国内很难见到这样的佳品，标价仅仅 600 美元，不过一个工人 1/4 的月薪，便宜得要人惊讶得出声来。“当

然，并不是世界各地都中此。在香港、台湾、日本，甚至在大陆，其价格情况也要比上述例子强得多。但如果横向比较，人们就会发现，任何一幅宋代名画的价钱也很难赶得上年代近得多的《向日葵》或《蝴蝶花》，而从艺术价值说，前者起码不会差于后者，况又是历史悠久的文物——古董呢？

中国画的遭遇是如此，中国瓷的境遇则大不相同了。近年来，中国瓷器的拍卖迭爆冷门，拍卖高纪录一次次被刷新，预示了瓷器保值的良好前景。前两年，合众国际社从香港发出了这样一条新闻：

香港索思比拍卖行 15 日拍卖了一批价值为 70 万美元的中国古瓷器，收藏家们竞相出前所未有的高价争买清五朝时代的稀世瓷器。

拍卖价格最高的是一只制于 18 世纪 30 年代乾隆年间的黄底瓷碗，最后拍卖价为 92.3 万美元，创下了清朝瓷器拍卖的最高纪录。这只清朝瓷碗被一位匿名的收藏家通过电话买下。这只瓷碗拍卖前由美国实业家保罗·伯尼特收藏。据说他所收藏的瓷器是第一次引用欧洲彩绘技术烧制的。

古玩市场应变规律

对投资者来说，掌握古董市场的某些规律也是极为必要的。

1. 近年古董市场的多头化趋势。过去古董市场为极少数富豪、专家所把持，现在则不然了。不但欧美等发达资本主义国家有众多的收藏家，随着经济的起飞，亚洲“四小龙”，尤其是台湾、南朝鲜也出现了众多的古玩爱好者。这些人本身就是很为可观的“市场”。

国内现在由于“改革”、“开放”，也出现为数可观、腰缠万贯的“大款”，他们手中有大量的现钞，急于浓缩财富，要变钱为物，这样他们往往是买方；他们有些是靠卖“古董”发的财，这样他们中又有人是卖方。但它们主要还是买主人。

多头化不但表现在人的地区、身份、国籍上，同时也表现在对古董品类的需求上。爱好者日众，必然会“口味繁杂”，乃至许多不见经传的“小玩意”都登上了大雅之堂，什么古旧酒瓶、印花税票、鸟食罐、钥匙链、邀请券，既然什么都收藏，什么都就可以卖。只不过它们在保值的性能高低上有所不同罢了。

2. 价值的不恒定性是古玩市场的一个永久规律。因为经济领域中诸多因素都是活动、发展着的。古董作为商品当然要受这些因素的影响而波动。这一点从古董的拍卖行情中就可以得到证实，不管是由于经济萧条，还是战火纷乱，也不会影响到拍卖的规模和价格（不管是人为因素或自然因素）。

另一方面，古玩价格的不恒定性还受人们兴趣爱好转变的因素影响，有些东西，一时得宠于人，过一些时候，又为另一些物品替代。有些物品，受某一地域人们偏好，换了一个地方就不行了。如石器时代的陶器，原先价格很高，后来走私出去的多了，在国内国外都跌了价。单色釉瓷器近两年的行情也大不如从前。从地域偏好说，银器在苗族就比汉族地区好销，松石件在西藏要比在北京受青睐。古董价格虽具有不恒定性，但它的总趋势却是往上涨，只不过各种物品的价格增长速度不一而已。

3. 价值的不可比性是古玩市场的又一个永久规律。这一点更容易理解。一幅古代绘画，在中国是一种价，在国外可能是另一种价；即使在国内，不同的人也会结不同的价；同一个人也在不同时期，由于对该画的认识和兴趣的不同，也会给不同的价。在古玩与古玩之间，更是存在这样一种不可比性。古瓷、古画价值都高，但古瓷与古画之间就很难做公允的横比。古旧邮票、

邮品，虽然对其缺乏认识者大有人在，但在近期国内邮品中，有一件邮品以64000人民币成交，而几件新石器的彩陶器加起来也难赶上这个价格。这使是对“爱好就是市场”的一个验证。

古玩商常有这样一句口头禅，叫做“货高价出头”，用现在的话说，就是“品精价愈高”，甚至“货精一分，价高十倍”。这种情况在近年的古玩市场中表现得尤为突出，与此关联的是，在古玩的某一门类中，有些年代久远的反而不若外观明丽而“年轻”的古董易卖，价钱也是前乾不如后者。如古玉，过去人们重古趣和玉沁，而现在人们崇尚明末清初时的白玉、羊脂玉。古砚、汉石砚精品极难得，唐砚同样如此，但现在很多买家都要清代石琢成者，如端溪大西洞的。这些迹象反映出购藏者不是从文化、艺术的角度收藏这些珍贵的文物，而是从聚富、炫耀等角度出发，故所注重的乃是这些东西的“卖相”。

在古玩交易中也有一类层次较高者，他们的集藏是出于对艺术源流的探寻，故他们的着眼点常常不是宫廷画、官窑瓷、帝王玉，而是那些有着强烈民族性、民间性，充满了有关民俗的历史、文化观念的艺术品。这些被很多人不屑一顾乃至被遗忘了的东西，尽管它们现在还是具备很高的经济价值，但是对保值者来说，确有很大的文章可做。毕竟，对于具有很大经济潜力的“市场”来说，捷足者是最容易得到大利的。

重点保值项目——古瓷器

古玩包含许多物品种类，就其中的大字说，首先应该提到的就是字画和瓷器。一般说，瓷器的爱好者更广泛，中国古名画一般价格较高，爱好者相对少些。

中国古瓷历来在世界艺术品中占有极荣耀的一席。众所周知，在英语中，“China”一词有“中国”和“瓷器”两种含义，可知人们对中国的了解首先是瓷。“瓷”也就成了“中国”的代名词或者同义词，了解这一点看似简单实则至关重要。因为它在这里牵连了一个最基本的艺术品市场规律，即“‘市场’是‘爱好’”！

一件艺术品，因为有人爱它，才会有人买它，它的经济价值才得到体现。如果没有人喜欢瓷，就没有人去购藏它，它的经济价值就得不到体现，“保值”也就无从谈起。而中国古瓷（乃至新瓷）的爱好者，几乎遍及世界各地，其保值功能是可以想见的。当然古瓷器的市场也不是一成不变的，在若干年以前的很长一段时期内，人们都是喜爱中国的宋瓷乃至“唐三彩”，这首先是因为其历史悠久，另外就是艺术风格，或典雅或古朴。“唐三彩”在拍卖史上是很火爆了一阵子的，乃至有些人言必称三彩，流风所及，辽三彩也走俏起来了。曾几何时，它又转居二线了。在那个时候，“单色釉”这个名词不像今天那样，很有些抬不起头来的意思：因为当时人们喜爱的宋瓷，几乎清一色是单色釉。汝窑瓷传世稀罕，而它那如玉似宝的釉色更是喜人，价钱当然极高。哥窑瓷别其一格，开生如冰裂，并在洁白的釉地上呈现金丝铁线的效果，传世同样珍稀，其保值功能自下必言喻，钧窑瓷同样享有盛誉，“入窑一色，出窑万彩”，被人誉为“神瓷”。宋钧一件，其价万千。

近些年来，人们对明清瓷的兴趣“一下子”浓了起来，使其价值倍增。明清瓷和宋瓷确有很大不同。明清瓷不仅是多色的，而且是白色地，因为它的装饰手法是以彩绘为主，故此可明显地感受到宋代绘画所取得的成就对后代艺术的影响（白地着色如同宣纸着色）。明清瓷的一大特点是精细，瓷质

精细、造型精细、绘描精细。因此，在相当程度上适合了现代某些买家的口味，这样它的价值就越来越高了。即是在这种情况下，日本人也有些人立志要购藏一套明清瓷器。

说到明清瓷器的精妙，首先是要提到官窑瓷器的。在某种程度上说，明清官窑瓷是明清瓷器的代表或巅峰。因它们在烧造时几乎是不计工本的——它本身是为官家服务，而不是流通的商品，故品质超卓。另外还有两个不可忽视的特点：第一是身位高，位居九重，非民间人可用；第二是传世日少，其制作之初即数目薄弱，再历经刀兵水火，传世之品愈来愈少。故此，官窑瓷器的保值功能是极强的，价钱即使再高，也应积极考虑取舍。

这里可附带一言的是，对于古玩值应持一种科学及实事求是的态度，即一种灵活而辩证的观点才是有利的。以瓷器说，甚至是以官窑器来说，它的保值也是相对性的。在新中国成立之初，所谓的“晓市”市场上，也根本不分什么官窑不官窑的一擦五个，其中可能有一个掉一块的，可能有两个带“纹”的，可价钱才5块。那么在这个具体事例上，“保值”就谈不上。可谁能怀疑它不是官窑瓷。在今天看来，既不必怀疑它的保值性能，也不必怀疑它是不是真实，这可以说是历史或社会的“偶然性”。在今天，康、雍、乾以前的官窑瓷器的标价是极为可观的，而在此之后的官窑瓷，价值就相对要差一些。但可以预计，若干年后，其价必昂。

保值范畴的上宾——古玉

古玉分“土古”和“传世古”，即入过葬坑者为“土古”，只是在世间传代转卖的“传世古”。过去很多人是“玩”土古玉的，一提起来就是“汉玉”、“三代玉”，要求是“沁”玉在土中，为土、水银、硫磺等物所浸，故成各种“沁”）。这样的玉不但高古，而且颜色斑斓，加之刀法，纹饰极具韵味，故价值极高，动辄几万、几十万。而此类物少，好者也垦稀，故市场不是很大了。

现有一些新贵，欣赏层次非常高，故每求玉。其中订是所谓的“高白玉”、“羊脂玉”，这里是指材质而言。就时间来说，此种物多是明清之际乃至更晚至清末民初时所产，其中又以“乾隆玉”最负盛名。从价钱说，一般的佩饰、挂坠都要几千元，精一些的甚至可达数万元。

古玉可称是我中华国粹。几千年来，玉不但附会了许多神奇的传说，面明引发了历代文人的遇思比附，因此它是极其深入人心的。

近年来，国外也兴起了一股“爱玉”热。西方国家流行一股宠物热。虽然猫狗是主要对象，但又不完全尽然，其中有一支就是石头热，这也是回归自然的一种表现和追求。玉历来被称为“石之美者”，因其硬度高及其润滑光泽而受人们的喜爱。其中有些人已把眼光瞄准了中国的古玉，这的确是古玉市场的好兆头。因为它只有主顾多了，物才会显得稀少而价昂。

名石增值的内涵

说到“石头热”，这也是多年文化观念上的一种反映。远及唐未及至现今，“石头”一直是众多阶层人士所喜爱的至爱亲朋。近年中国“石头市场”有这样一些特点，即寻印石的人多，寻砚石的人多。而在这“两多”中，人们寻找的往往是商品位的石头。从其时代来说，也象瓷、玉一样，当以明清为主。

商品位的石头也就是“名石”，这在印石来说，主要是田黄石、金黄石、鸡血石、白芙蓉，但这三种石远远不是“名印石”的全部。但从市场或从保

值角度说，综们是最走俏的。而像封门青、艾叶绿、悔根、酱油青田、灯光冻等名印石，找寻者相对要少。在上述三种印石中，又尤以田黄为贵。

这三种石对顾客来说大致是不分新旧的。但就石头本身说，这三种石的“黄金时代”都在清末民国初以前，因此仍以旧者品质为佳。

砚石也是保值上宾，但必须是古砚，而其中又以端、歙为主，其次则是澄泥砚和玉砚、磁砚。一两年前，在日本曾有一方古菴亭砚，其价达 2700 万日元（折合人民币 100 万元以上），并在一周中被卖出两次。随着书画爱好者及购藏者的悉心搜寻，以及日本、台湾、南朝鲜同行的问津，中国古砚愈来愈星稀了。

不论印石、砚石，在几十年前大致都算不得文物（当时称骨董和古董），但它们的身价却有些一天高似一天的趋势。

投资古铜器、家具、“杂项”的效益

古玩是一个极宽的概念，除以上所述的字画、瓷器、玉器、名石外，还有不少，但不若这几类那样“走俏”。

特殊一些的还应该提到古铜器。宋代的赵明诚，欧阳修都是古铜爱好者；近代也不乏其人，象章乃器、列铁云这些大藏家都对青铜器颇为青睐。古铜器是最重“三代鼎彝”的，次则为春秋秦汉之重器。如果只是唐豆、宋押、明炉，那价钱就要低得多，作为保值，只适宜本小钱微者，当然还要注意一个前提，即不能是传世伤作之品。

家具是古玩中的一个特类项，且多指明清家具，而大量后仿的明式、清式新品，其“特”在它具有明显的实用性和极高的观赏性。这就注定了它的市场价值极高。近几年，文物走私的大案之一就是“明清家具”。正规博物馆及数量众多的私人藏家对明清家具的购藏，进一步提高了古旧家具的身份和价值，由此也吸引了众多商贩的搜索转变。

由于欧美人生活水平高及受传统的影响，他们对居实的布置重视，且情调各异，这其中很有一些人欣赏乃至崇拜我国的古旧家具。“需要就是市场”、“爱好就是市场”，欲保值者又多了一个投资取向。但古旧家具的买价和卖价之产蝗差异还是较大的。

还值得一提的是，“杂项”收藏有看好的趋势。杂项指的就是字画、瓷器、玉器、铜器等大类项的古董之外的小件类，如烟壶、地毯、钟表等等。一般仍认为杂项的价值都很低，其实不心奖。如下例：

“1988年6月21日，在美国纽约东部的克里斯蒂拍卖行举办的拍卖活动中，一双嘉黛·加兰1939年在影片《男巫》中穿过的“红宝石鞋”，以难以置信的高价——16.5万美元，被一位收藏家购去。”

一枝早期的派克笔可到5000美元，一串珍稀的念经用手串索价1万美元。由此看，“杂项”并非“小项”。它对于拥有巨款的人来说自然算不得什么，但对常人来说已是相当可观了。

收藏铜镜的市场潜力

铜镜的收藏从发展的角度来看，要远远好于钱币的收藏。青铜器收藏中铜镜是不容忽视的。古代的铜镜制造得精美绝伦，具有很高的观赏价值和艺术价值。铜镜以战国、两汉和唐代的最为著名。铜镜的收藏远不如收藏邮票、古代币、纸币、外币那么热门，专门收藏铜镜的人比较少。但投资收藏铜镜无论从经济价值还是观赏价值都是值得了。目前收藏铜镜具有有利的条件，因为收藏的人少所以其价格不是很高，而且近年来旧货市场上的铜镜不算

少。近期虽有精制滥造的复制品充斥市场，但历代传世和出土的铜镜也很常见。目前国家文物商店的铜镜价较高，品相好的汉镜多在 1000 元至 8000 元之间，品相差一点的也标到 600 元，钱币商店放有十几面历代铜镜都在几百元以上。由于铜镜价格要高于古钱币价格，使收藏者大部集中在手头比较宽裕的知识分子、个体户、古玩商等小范围内。

虽然铜镜的标价很高但成交价却不高：一般的汉镜在一、二百元之间；宋代、金代的人物镜也大都在 200 元以下；宋代素镜仅几十元钱；元、明、清的铜镜价格就更低一些。其要价一般高出实际价几倍甚至十几倍，但大都有行无市。铜镜中精美的唐海兽葡萄镜价格上涨很快，过去几百元可以成交的镜子现在需要上千元，一些款式，品相特殊的，则可卖到 2500 元左右。

当然铜镜收藏也有不利的因素。一是因为收藏铜镜的人少，市场没有形成固定的价格，同样一个铜镜，要 200 元是它，要 300 元也是它。二是铜镜在考古学中常常做为标准器来断代。由于铜镜是作为考古学中的一个内容来研究，在学术上没有象纸币一样成为一门独立的学问，所以没有专门的学术团体和独立的铜镜收藏组织。三是有关铜镜方面的专著、参考书和铜镜图案比较少，也给收藏研究者带来不便。

铜镜做为历史文物，除具有艺术价值和观赏价值外，其经济价值也很可观。一位收藏家 10 年前收集的 20 面铜镜，当时平均二、三十元一面，现在平增多在 100 元以上。前两年花七、八十元能买到一块人物镜，现在大约要花 150 元左右才能买到。

所以收藏铜镜是一项很好的经济投资和知识投资。近年来有很多人收藏铜镜，从收藏几面的到收藏几十、几百面的均有。1991 年，还有人举办了铜镜展览，引起了社会各界的注意，海外的学者也来参观。

铜镜的收藏入门比较难。最初收藏的最好有人指点一下。因为准确断代和分辨真伪都不是短时间内能掌握的。每收藏一面铜镜都是一次学习的机会。花几十元钱收藏上千年的铜镜，价值远远超出了价格本身。收藏者不仅拥有了精美的铜镜，得到精神上的享受，也积累了财富。

兴趣爱好 = 财富——钱币投资策略与技巧

自从中国改革开放以来，人们的思想情趣都有了很大的变化。人们的价值观念有了很大的改变。收藏钱币既陶冶了情操、增长了知识，同时也能带来经济效益。

显然钱币收藏的历史比集邮久远，但收藏规模却远远不如集邮。邮票雅俗共赏，人们不需要专业知识便可收藏，入门比较容易；而钱币收藏涉及的知识比较多，入门比较难。民间钱币交流市场和邮票市场常常混在一起，很多收藏钱币的人同时也是集邮爱好者。全国大概有一、二千万人收集邮票，而钱币收藏仅是这个数字的百分之几。集邮的人多使邮票供不应求；增值速度相应就快。虽然钱币增值没那么快，但从总的趋势讲，钱币收藏的经济价值是看好的。

北京、上海和全国各地的钱币市场大致相同，每个省市基本都有钱币商店、出售古钱币、银币、纸币、纪念币等。除了钱币商店以外，每个省会大都有钱币交易市场。自 80 年代起，全国各地多成立了钱币学会等钱币收藏组织，这些组织活动比较活跃。他们定期出版刊物，介绍本地区的收藏研究情况，同时邮购钱币和钱币方面的书。邮购成了钱币市场不可忽视的重要组成部分。

钱币收藏过去曾是少数文人学者的专利，而现在的收藏者却遍布社会各个阶层。钱币收藏在经济投资的同时首先做一些知识投资，如了解古钱币的知识，买一些古代钱谱方面的图书，对钱币本身的形制、轻重、大小、色泽、成份、文字、真伪以及铸造年代、制作技术等做必要的了解。古钱币市场价格大都以丁福保先生编著的《历代古钱图说》做为定价的依据，更进一步的收藏要参考上海博物馆编的《中国货币大系》。这本书资料详尽，并标有古钱的稀有程度，是古钱币收藏者必不可缺少的工具书。初学者在边学的同时可以在钱币市场、钱币商店买一些一般的钱币。比如北宋小平钱、唐朝的开元钱、清代各朝的通宝、南宋的折二纪年钱、清末的铜币、中华民国的铜币等。这些纸币大部在几角到三、四元之间。这些铜钱传世数量很多，而古钱币收藏者的数量有限，因而这部分钱 10 年来几乎很少增值。

钱币投资的增值效益和风险

投资钱币能否保值或增值，似乎已没有多大的疑问。但什么升值快而又风险小却是人们关心的问题。很多钱币收藏者对此看法也不一，但大都认为物以稀为贵，越稀少的收藏品，其价值越大，增值也越快，但投资增值的风险也越大。因为高档的古铜钱伪品很多，如靖康、泰和小平、大历通宝、大齐通宝、康熙通宝等，伪品识别不出就容易上当受骗。

钱币的增值和贬值同上市的数量也有很大关系。上市数量供过于求，价格就要下落；如果供不应求，价格就要上升。北京钱币商店的同志介绍说，钱币商店曾出售一种阔背尖刀钱币，价格 50 元左右，但过了一、二个月再想买这种阔背尖刀钱币时，其价格已经 70 多元了。前几年燕国货币明刀由于数量较少，价格到了 100 多元。现在由于上市比较多，价格一下子回落到四、五十元一枚。这种市场饱和和缺少对投资的影响有时难以预测，并带有一定的偶然性，这种偶然性给投资者带来了巨大的风险，同时也可能带来巨大的收益。造成以上情况的原因之一是各地区钱币收藏者数量较少，市场容易有限，多一点就饱和，少一点就断档。市场价格也受钱币收藏者购买力的影响。

现在钱币收藏者的经济状况多处在一般水平，这决定了钱币市场上一般品种增值慢，高档品增值快。比如齐六宋刀标价在 4200 元，1991 年只成交了一枚，一刀平 5500 葬金错刀在交易市上曾以 2800 元左右成交，空首布品相当好的大都在 1000 元以上，春秋战国时期的共字铜钱以 1000 ~ 2000 元成交。钱币市场中低档次藏品价格稳定，中高档价格升落较大。因为钱币市场没有真正形成，藏品价格往往受品相、一次购买的数量等因素影响，买卖双方都是自由定价，因而造成了价格的起伏波动。从总的情况看，钱币是升值的。50 年代买一把燕国明月刀仅用 5 角、1 元钱，现在钱币商店标价为 20 至 40 元，自由市场成交价在 20 元左右。前八年，赵国刀币是四、五十元，又是在标价大都是 100 元以上。虽然短短时间内钱币价格有涨有落，但从长时间看，价格总是在增长的。

古钱投资收藏的基础——辨伪和保养常识

古钱的辨伪至关重要，花了钱买了假货别说升值，连本钱也要搭上，还要惹一肚子气。

传世伪钱很多见，过去大都伪造一些珍稀品种，近半年市场上出现了很多一般的伪品。作伪的方法多种多样，但由于作伪者的唯利是图心理，偷工减料，加工铸造技术掌握不好，又多数缺乏钱币的知识，故所造伪钱必有破绽。一般古钱币辨伪要从铜质、铜的锈色、钱币原体的形制特点等方面着手。伪品都经不起细致的推敲。辨伪应该真伪进行比较，有比较才能有鉴别。鉴别能力是经验的积累，初学者要多看、多比较、多思考，渐渐地就会培养起辨别能力。

古钱币需要保养，有些古钱锈蚀严重，影响考证、鉴赏和拓本。最简单的处理办法是清水浸泡。凡属于泥土粘压成块的，浸泡一定时间之后自然都会散开，然后用毛刷刷去泥土，用清水冲洗。洗不掉的可放入醋液中浸泡。属于油腻胶质粘结的，可放于碱液中浸泡，然后清洗干净，擦干。对于锈蚀的钱块不能急于求成，切忌摔掷或用刀子、利器硬撬，特别对刀、布一类的古钱币，处理更需要有耐心。无论从文物保护还是从艺术欣赏的角度来看，能尽量保持古钱的天然锈色和原色调，都是至关重要的。

纪念币投资效益

80 年代以来，中国造币公司出了数十枚纪念币，且数量有限，由于价格低廉，所以钱币收藏者争相购买，这部份钱币增值很快，故现在出的纪念币也可以作为投资热点。这部分的纪念币在短短几年里增值数倍。如西藏自治区成立 20 周年的纪念币而值 1 元，现在有的钱币商店已经标价十几元钱，市场交易中成交价也在七、元之间。才短短七年就增加了七、八倍，中国人民银行成立和周年纪念中 1988 年出版，短短 4 年已长到 7 元钱左右。其它一般的纪念币多在 2—5 元间不等。一套 1983 面值 1 元、5 角、2 角、1 角加铝币 5 分、2 分、1 分的用简单塑料包装的硬币竟然价格到了 30 元左右，成交价也达到 28 元，当然 1981 年和 1985 年出版的铜币一套只有 4—5 元钱。纪念币的价格和纪念币的发行量关系很大。但总的来说，投资纪念币，风险小增值快，只是纪念币购买比较困难。即使收购交易市场的纪念币，过几年其经济效益也是很明显的。

中国造币公司 80 年代出了若干套金、银纪念币。这些纪念币因为价格比较高，而且没有公开出售，国内问津者很少，大都售往海外。这部分金银币增值速度最快。1991 年一枚熊猫纪念币涨到

四、五千美元。当然购买金银币比较困难，投资也大，问津者少，但却是投资增值的一个好方向。

中国纸币收藏的效益

中国是使用纸币最早的国家，也是纸币品种最丰富的国家。据有关资料统计，国级、省市地方级以及政府特许发行纸币的银行，其所发行的纸币就有上万种。如再加上地方小票、代价券及私人钱庄和票号发行的杂票多达几万种。如此众多的钱币，谁都不可能收集齐全。初入门者收集几百种是比较容易的，但达到 2000 种以上则要有一定的毅力和经济基础了。

纸币收藏有五点好处：一是可以丰富现代史的知识。因为大量的纸币都属于近现代史范畴之内的，收藏纸币就可以研究近现代的政治、历史、经济和货币史；二是可以陶冶情操。在紧张工作之余，通过纸币的收集和研究可丰富业余生活，调节情绪；三是可培养科学作风和态度，因为纸币收藏量多了以后，必然会产生归类、统计、区分异同、提高识别真伪的能力等。四是可进行新旧社会的对比，增强对社会主义祖国的热爱，认识通货膨胀的危害和社会稳定，币值统一的好处。五是从经济效益考虑，收藏的纸币会隐定的升值，其比例大大地超过当前银行存款的利息。

1. 中国纸币升值是必然趋势

不论是旧中国还是解放后的新中国，纸币发行都是有极严格的规定和确切的统计数字。例如核准印钞数、实际印钞数、发行流通数、库存数、销毁数等都是有据可查的。从理论上讲，发行流通数减去回收销毁数即为民间尚能保存数。但由于各种原因，纸币的实际存在数往往低于理论数。

中国已发行的纸币大致会面临以下几种情况：

(1) 某些银行纸币回收比较彻底，当前除少数收藏家尚能收藏外，市场上根本见不到。例如德华银行，冀东银行等发行的纸币。

(2) 某些银行当时信誉很好，它发行的纸币为一大民众所愿意接受，流通时间很长，除少数品相好的为人们所保存外，大部分流通纸币品相都较差，如中国通商银行、家商银行发行的纸币。

(3) 国民党中国、中史、交通、农业银行发行的法币，金元券等受到当时通货膨胀的影响，不但发行量大，并且纸币贬值，人民手持形同废币的贬值纸币，不值得去兑换而大量散落在民间，所以现存比较多。

(4) 一批军事用票，当时规定流通时间很短，并专用明只有待军事平定才能兑现，使人民对它无信任。这种纸币不但发行数量有限并且人们难恐不能兑现，一旦到手又马上投入再流通，使其大量损耗，存世减少。

(5) 一些纸币因政治上的原因而大量销毁，如多元券因上面印有蒋介石的头像，在“文化大革命”期间就销毁很多。

当然还有其它种情况。但不论哪种情况，纸币都会随着年代的增加而逐渐减少。即使法币这种普通常见品现在想集全都是有一定难度的。

一方面纸币存世数量减少，另一方面收藏者的队伍增加，因而促使收藏纸币的难度越来越大，尤其是存世少而成众矢之的的热门品种，得到它的难度将更大。

我国发行的人民币其中第二套印有 1953 年字样，是 1955 年发行的。其中 10 元券为 1957 年发行，到 1964 年对其中 3、5、10 元券明令停止流通，限期收回销毁。这一套人民币总共 13 种是我国纸币收藏者的入门收藏品，总体收藏难度不大。因为这一套人民币离现在时间不太远，虽然大部分已收回，

但在民间保存的还不少。但其中的 10 元券，因为当时币值稳定，人民手中很少会去保留它，而大多都拿到银行去兑换了。银行除销毁以外，虽在金库中还能保留一些，但也不可能再投放市场。收藏者的配套心理颇重，这种 10 元券遂成为人们多方寻求的热门品了。1985 年该 10 元券的市场价格为 40—50 元，而且已被认为价格很高了。但到 1990 年、民间交换价格升到 1500 元；1991 年底，北京钱币商店一张近乎全新的 10 元券竟标价 500 元，当时无人问津，但到 1992 年，这种好品相的 10 元券已难得寻觅，500 元一张也成为收藏者可接受的价格。以上表明这种中高档品的价格大约 2—3 年可翻一翻。回过头来看四大行的法币，大批量（成千上万张）出售价格在 1987 年每张为 2 角，1990 年为 3.5 角，到 1991 年底则非 4.5 角一张不卖；也就是说平均 5 年价格翻一翻，按现在银行利息计算，存入银行的个人存款，至少要 14—16 年才能翻一翻，因此投资纸币收藏的增值效益会大大高于银行利息、国库券、公债券等。

2. 纸币的品相和价格

收藏纸币和收藏邮票、铜币等一样，十分注意品相，品相好坏在市场价格上相差很大，有时可差 1—2 倍。例如四大行的普通品，当前价格一般每张 1 元，但全品相的可以是 2—3 元，少数品种可达 5 元甚至更高。这主要是全品相难得，而收藏者都希望在收藏品种有全新的品相，即使价格高几元钱，亦愿意要品相好的。

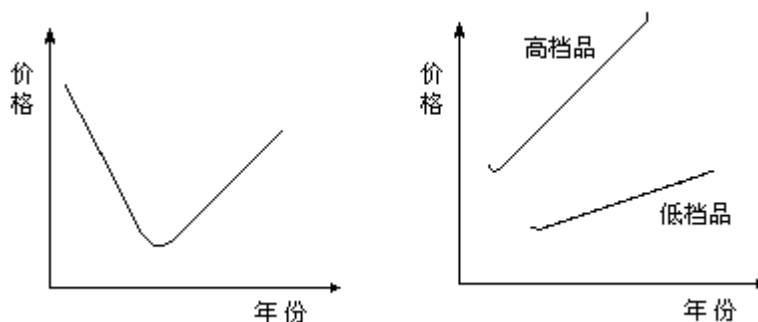
收藏者在挑选纸币的藏品时有两种心态；一种是以数量为主；不求品相，待以后碰到品相好的再替换出去。收藏高档品用这种方法比较合适。因为高档品难求，如错过机会，想再碰到就很难了。但对于低档品则是完全没有必要，应一次性地购买品相在 8—9 成新以上的纸币。因为低档品如品相差，以后很难交换出去。另一种心态是只要高档品和品相好的，或者仅限定收藏某一专题，例如仅收集清末民初的纸币，或者苏区票，一般专题集钞质量高，但数量不一定多。作为收藏者如只有普通品而没有稀见品，那是十分遗憾的。但仅收集稀见精品，亦不能算是水平高。把收藏范围定得很窄，往往会使许多有价值的纸币品种在自己眼皮底下溜掉，会造成终身的遗憾。

3. 纸币收藏要“以票养票”

收藏纸币也和集邮一样都是采取“以票养票”的办法，在我国低收入的情况下，要想增加藏品，单靠工资来买纸币只进不出，那收效一定很微。收藏纸币更要经营纸币，只有投入多，周转快，才能轻快地丰富收藏品。许多有名望的收藏家都有一个主攻方向，例如纸币、铜币等，但他所涉及的范围却非常广，如以邮票养纸币，以古瓷器来养铜币，以铜币养纸币等。碰到价格合理的品种，就全部买下作为交换之用。由于各人的鉴别能力不同，有经验的人，如果手头资金较富余，并有一定的交换网络，对纸币识别的能力高，懂得市场价格，则他的藏品必然容易增加；反之，在花同样时间精力的情况下收效甚微。总之，纸币是一种稳定的升值货源，即使收进一批纸币，暂时交换不出去积压在手边，它也会升值，至少比将钱存在银行的获利更丰。

4. 有少数纸币投资收藏品也会有风险，尤其是高档品，售价高，一旦有成批发现，其价格马上降下来。例如广西银行民国元年的一张纸币，辛亥革命时发行，背面印有军阀陆荣廷发的布告，具有研究历史的价值。1983 年在北京和人交易市场上曾出现过 80 元一张，后半少数成交价为 50 元。但近年来发现数量多了，价格已下降到 20—30 元一张。老苏区纸币，原来价格都很

高，人们把它当作革命文物来收藏，甚至达到 200—300 元一张，但随着江西等省区有新的发现，现价格反而下降。这里存在一条价值规律，即了现时数量少，价格高，它推动着人们以各种方式向民间去搜索发掘，当发现较多后价格马上就下来。但当人们的经济能力能接受了，需求量超过了供应量，其价格又可再度上升。下图所示为少数高档品的价格变化趋势，大部分藏品的升值规律如下右图所示，即低档品升值慢，高档品升值快。



5. 警惕纸币中的膺品、臆造品

任何高档的收藏品如字画、瓷器、古钱币都会有膺品、臆造品，纸币也不例外。

纸币的印制往往应用了当时最选进的印刷技术。为了防伪，对印制纸币的纸张、油墨、暗记等均经过精密的考虑。纸币中发现的膺品，大多数是流通时的高面值票。一旦该纸币退出流通领域，除特殊情况外，很少有人再去伪造。只有少数当时印刷简陋，有以甚少，人们普遍追求的几个品种，有可能被仿制。例如现代发现的少数老苏区革命纸币，川陕省苏维埃的几种布币，伪满洲中央银行的五分券，都发现有伪制品。

下面介绍几种伪制品的情况：

(1) 第一套人民币中已发现 50、100 和 1000 元券均有伪缺点品。这是在上海等地刚解放不久，人民币印制质量还不高的情况下，少数不法分子为了扰乱金融而伪制的，当时上海解放日报刊登过识别标识并加强侦破工作。

(2) 冀南银行 2 元券。这是日伪政权为了破坏抗日地方政权，而大批印制的。据统计，冀南银行币中伪品达 20 多种，当时冀南银行还专门设立了假票识别机构，在各关品设立检查站，以堵住假票向抗日根据地的流通。

(3) 中央银行 10 元券。虽然国民党政府委托国外印刷厂承印纸币，但作出现假票。如英国华德路公司的 10 元券版别，伪造者虽伪制了假钞，但缺少水印，颜色花纹均较模糊。

(4) 直辖区银行改四明银行 1 元券。当时直辖区银行纸币大量贬值，但四明银行纸币的信誉还是很好，伪造者就把直辖区银行涂改成四明银行，原天津地名改成上海地名而投入流通。

要识别纸币的真伪要有一定的鉴别能力。中国纸币除了现代的伪造以外，以往的伪钞同样具有收藏研究价值。有的收藏者专门收集伪钞，并作为一个研究专题，也是很有意思的。故纸币不伯伪，即使缺少防伪知识，而收集到个别伪钞，只要价格不高，买下来也无妨（现代制造的伪钞往往价格很高，该种伪币无收藏价值）。

至于近来发现的一些臆造品，大部分属于老苏区票。伪造者利用人们对革命历史知识的缺乏，加上当时没有详细的档案资料而臆造。这种纸币往往

开始时价格很高，但一旦为人们所识破，即成为一张废纸。如“修武崇通具苏维埃政府铜币代用券”面值200元，其中缺少纸币应有的编号，“佰”字写成了“伯”，“券”写成了“卷”，背面图章印泥鲜红等，都是值得怀疑的线索。

世界钱币市场概观和外国钱币投资分析

当我国钱币市场还在萌芽生长阶段时，世界很多国家已有了成熟的钱币市场。美国钱币收藏是最普通的收藏之一。据保守的估计，全美国约有1000万人收藏钱币，这个数字约相当我国集邮的人数。如此众多的钱币收藏者，也在一定程度上反映了美国人的文化生活和精神风貌。美国钱币方面的刊物非常多，《世界硬币》就是其中之一。上而刊登有钱币价格目录、钱币展览信息、市场拍卖行情等。钱币收藏者可以通过报纸找到自己所要的藏品，也可以登出广告出卖自己的藏品。报纸上还介绍纸币收藏家的收藏简历和各种收藏俱乐部的活动信息。美国的钱币展览也十分频繁。象纽约市一周内至少要办两三次展览，展览规模一般较大，展览会上同时销售钱币，买卖交易金额有时大得惊人。

英国的钱币市场很多，正规的钱币商店既有综合性的，也有专业性的，后者如专门买卖古希腊货币的。高级商店则价格高昂。各城镇也都有钱币商店、经常和古董、邮票等没在一起。虽铺面不大，但藏品很丰富。此外各城镇有固定难题，几十家钱币、邮票摊贩集中在一起，组成专业市场、定点营业。这种市场属于中低档，价格比较便宜。还有一种杂货市场，又称跳蚤市场，大都在固定日期，固定地点举行，象中国的集市贸易。这些摊贩兼售钱币，多是低值的旧币，价格也很便宜，深受初学者和收入较少人的欢迎，英国国内钱币学会很多，并经常组织钱币展销会。在这些会上，人们一边购买一边探讨学术问题，气氛非常活跃。英国钱币方面的杂志起码有五、六种，对指导钱币收藏起到了很大作用。

另外欧洲国家几乎每个城市都有古董店兼售钱币、旅游城市这样的商店更多。

日本、台湾、香港等地的钱币商店大都和邮票设在一起，称作邮钞商社或者叫邮市商店。这种商店钱币很全，古钱币、钱币等诸货齐备，每年均出版新的价格目录。台湾每年都出版新的中国钱币目录，价格也随着翻新。在日本有时举办类似庙会的大型民间工艺品展卖，其中的钱币交易是比较热闹的。

钱币是一个国家的容貌，它能够集中地反映出某个国家的历史、文化、宗教、政治及物产资源。收集外国钱币更可以形象化地开阔人们的眼界，增长世界知识，其对文化修养的提高和情情的陶冶自然是无须赘述的。但如果把收集外国钱币作为一种储蓄或投资，那可就是另外一回事了。收藏讲求兴立所至；或收全各国钱币，则每个国家至少一套；或收全某个国家货币，则自有钱币起直至当代，力求其全；或收集某一种币材，如银、铜、铝，需务求专一；或专集各国纪念币，那就一定要对每个币的纪念性说出个子丑寅卯。投资钱币除了必要的专业知识外，还需要有预期收益相当的财力和准确估计未来市场行情的眼力。外国钱币有点像外国邮票，其价值多取决于尺寸、做工、题材、发行地。个人大，工艺精良，有纪念意义和出自偏僻小国的钱币价格就高些。与外国邮票市场不同的是，钱币不能象邮票那样自由自在地进出国境，常常要受到输出、输入国的限制，因此其市场发育就不像邮票那样

成熟和稳定。加之目前的钱币市场半明半暗，很多集币者不敢涉足其间，市场购买力低，造成市场波动很大。偶有一人携入几枚小国钱币，立刻就能有许多“热心者”炒来炒去，炒得与实际价值或国际价格相差几倍、几十倍。再有人多带一些，钱币上的小商贩们就可能人人都有，个个叫卖了。这时的炒币者自然也就快无利可图了。

说到投资，倒是可以从这种剧烈的市场波动中发现机会。就拿东欧、蒙古和前苏联的纪念币来说吧，刚一进入钱市时，每枚要卖到十几元。卢布一贬再贬，与美元比价悬殊，大家都看出这其中有利可图，于是各显神通，使这类钱币短时间内大量涌入钱市。但市场容量有限，一下子暴跌至现在的每枚两三元。稍微多买几个，一元钱也能侃下。其实这些纪念币做工、尺寸、发行数量、纪念意义至少当在每枚5元左右。再加上这些国家的政体、国民、国徽都可能要变，不久将成为历史钱币，而由于中国的集币者队伍逐渐扩大，市场机制逐步完善等诸多原因，过不了多久必定看涨无疑！此时投资者正该大量收进，可惜笔者无此财力，无法图此暴利，只能空有此见识，以示他人。

若想“稳定经营、长期获利”，还需扩大“中外交流”。历史钱币多是在本国升值最高最快。一枚在中国人看来很不起眼的美国，分红铜币，要是碰对了年份、厂铭，在美国可能会卖到上千美元。如果有机会在钱币上收进外国历史钱本，再拿回到其本国卖出，自然可以辗转获利。而这又不属于中国文物保护法的监管重点。当然图此利者还需熟读详文的《世界硬标准硬币目录》。如果仅仅期望“以钱养钱”，通过卖钱获得利来扩大自己的收藏，则不妨做些小本生意，经营一些偏僻小国的低值硬币。虽然不能奢望过高，但其利润相对来说已相当高了。因为目前的外国钱币上有一个公认的最低值，即每枚最低也要一块钱。试想一枚实际价值仅有几分钱的铜币，卖价1元，却也是几十倍的利润，是其它商品交易所难以想象的。

总之，就目前的外国钱币市场而言，收集者们应以增长知识、陶冶性情为主，投资行为只可偶尔一试，测测眼力而已。当然钱市上2元买、3元卖、为1元利益而终日游荡获利颇丰者不乏其人，但是若有些积蓄又不甘于银行利率的人，要是投资有兴趣，倒不如在纸币和古钱上多投入些精力。

第六章 吃不穷喝不穷，算计不周便会穷——节流技巧运用

节流的第一步：编写预算

预算的编制要注意可行性和若干弹性，并养成切切实实的好习惯。对实行的结果，则有必要仔细评估，逐步修正。

理财的宗旨不只是纯粹的赚钱，手段当然也不仅限于各种开辟财源的方式。会赚钱之余，懂得如何花钱更是重要的一环。俗话说，大富由天，小富由俭；但在这个消费的时代，“俭”字应有积极意义；倘若懂得善作计划，编定预算，你的钱财才不至于“左进右出”，不知不觉就花光了。

编制预算应视为个人日常生活计划的一环，比如年内大型休闲旅游计划或一周购物金额，花费多少都与你的生活计划有关。

预算的编制也应注重实际可行性和若干弹性；比方说，如果每天三餐中固定一餐必须在外头吃，买一盒五、六十元的盒饭或上一趟小馆子，或吃一顿牛排餐，就有很大差别。但是也不宜把预算定得死死的，万一同事、朋友起哄要你请客，或者是碰到好朋友生日，你临时想起，作为主人，都是不可避免的。因此预算应有某种程度的弹性。

其次，预算的编制也要注意意外的开销。例如医药费，或好朋友临时资金，虽然金额大小难定，但应在能力范围内列入意外开销，以免到了月底捉襟见肘。

除了个人的预算之外，如果你是一家之主，整个家庭的预算也应有所计划。通常整个家庭的预算以年，月为单位编制比较合适，不必太细碎繁琐；全家一整年的预算通常包括每个月的固定开销，固定收入、预计投资金额，小孩固定的学杂费以及全家旅游休闲计划。至于贷款付费，亲朋好友的交际往来，婚丧喜庆红白帖等，则可在每月的预算中进行仔细编制。

个人方面，不论你的职业、身份、年龄最好都养成编制预算，并依据预算实行的好习惯；尤其是现今流行的“单身贵族”，如果在经济独立之余，没有良好的收支计划，恐怕会沦为“单身贫民”，无法充分享受自己赚钱自己花的乐趣。

孩童也应养成编制预算的好习惯；父母亲开始给小孩零用钱时，就应教导小孩“有计划花钱”的观念，并且鼓励小孩贯彻实施。父母亲给小孩零用钱时，往往不知道该给多少，主要原因恐怕在于怕小孩乱花，而钱花得多对小孩并不是一件好事；如果同时教导小孩编制预算，依计划实行，父母亲就可以逐步增加零用钱鼓励小孩；对于较大笔金额的消费，例如购买一套儿童百科全书，父母亲也可以教小孩透过编制预算与储蓄的双重管道，以分期付款方式购买，不失为一种理想的办法。

预算虽然不一定百分之百地被执行，毕竟预算不是用来绑死你的钱包的工具；但是预算订了，并不表示已经达到节流。计划性消费的目的，如果你每个月花费超过或低于预算的20%至30%，就应该仔细评估一下你的预算是否编制得太宽松或太紧凑，逐步修正。

当然，修正预算不能成为你恣意消费的借口，否则就达不到预算的节流功能了。

节流的第二步：准确记帐

确实记帐才能落实预算的编制。不论平时家居或出门旅游，都不能忽略记帐的重要性。有帐目可查，预算才可能有效控制。

编制预算只是“节流”的构想，执行是否彻底应从每日、每月的记帐本上自我检查。编了预算，势必要按实情记帐，否则预算只是白编。记帐的方式毋庸赘言，市面上出现的记帐簿的样式有很多种类，大小都有；主要内容不外乎收入、支出、项目、金额、总计等五大要项。

另外一种简便的记帐方式是保存购物的收据、发票以及一些其它的购物凭证。除了搭车、上小饭馆等，大部分商店都会把收据、发票给顾客；许多人习惯随手丢弃、或只是用来对奖；其实发票记帐最为省事方便。只是发票上通常只有金额，而没有项目，如果你要详细记帐，分类标明支出，就必须另外整理。

平常家居生活也应该记帐，出门旅游更应把食、住、行、购物、交通等花费都记载清楚；如此不但有助于你控制整个旅行在预算之内，同时也可以比较各地物价水平，知道在什么地方购买什么东西，吃什么食物最便宜；一回生，二回熟；出门旅游才不会吃大亏，上大当。

记帐本身并没有什么要诀，如果你记帐的目的只是要了解每日的大致开销，那么刚开始前一、二个月，仔细记载每日花费后，就可以大致了解一个范围，那么你的帐本就可以由流水帐方式改成大略的记载，不必太繁琐。

通常在每个月初，就必须把上个月花费的项目归类，分别登记；这样一年下来，你就可以算出全年花费在食、衣、住、行上面各有多少钱，这对你日后指导你的消费结构及消费倾向都要重要的意义和作用。

这种月分类帐目通常包括固定开支和弹性支出两大部分，表可供参考，也可以依个人状况进行适当地增、减细目要项。

掌握消费的要诀

花钱也是一门学问，要掌握一些窍门。尽管买卖流行不二价，但若充分掌握“因时、因地购物”的原则，就能省下不少钱，做到节流。

柴米油盐酱醋茶，开门七件事，样样要花钱。但就是有人花得钱少，就能买到较好或更多的东西，关键在于掌握消费的要诀。

小商品的消费形态，最重要的消费要诀就是杀价，所谓“漫天要价，落地还价”。家庭主妇买东西都有一套讨价还价的窍门，不懂其中的技巧者，就往往会上当吃亏。

但是大部分商店尤其是国营大商店和专卖店的买卖都无二价，过去的窍门行不通了，但却有其它方式可以买到物美价廉的东西，主要诀窍在于“因时、因地”购物。

每位家庭主妇都知道，什么时候买什么水果、蔬菜最便宜，因为当今水果蔬菜永远新鲜又便宜。喜欢购物的人也知道如何把握打折、换季拍卖的好时机去大采购。有些城市物价尽管高得令人吃惊，但是当地人永远知道哪里有便宜的好货；因此，掌握这些窍门要诀，有助于节流理财。

1. 注意折扣时期

通常每年冬末或换季期间，百货公司总会有一连串的打折活动；折扣初期的确可以买到一些便宜的好货色，折扣末期几乎只剩是清仓货，不见得物美价廉。

2. 注意时令的食品

夏天生产的水果，永远是夏天里最好吃，最便宜；各咱水果蔬菜都有其生产季节，如果是在冬季里，最好买根茎类，较易保存的蔬菜；有些时候，菜价高得惊人，就不妨配合一些酱类食物。

3. 大批合购物品，享受批发价格

在小家庭盛行的今天，如果几个家庭能够协调，大批买进日用品、水果，就可以享受批发价格的优惠；不要小看批发价差，一个月下来，省下上百元是常有的事。

4. 注意小开销形成大支出

消费习惯的养成不容易改掉，因此购物时最好注意一些小节，以免小开销累积成大支出，例如超级市场包好、切好的食物一定比称斤两的食物贵，但其好处在于省时省事。如果你并不急于赶时间，就应尽量选择后者。

再例如你要出国旅游或办事需要兑换若干外币，如果事先注意一下外币走势，再决定是在国内兑换或是携带美金旅行支票，到当地再抽象算较划算，一趟旅游下来，差别也很大。但是若在币值变动不大的时候，在本地兑换比较有利，也可以免掉出门到处找银行的麻烦。

5. 家电用品购买有诀窍

空调器、电冰箱、电视机、加湿器等家电用品，都是耐久性消费物品，因此在购买时，应视家庭人数。房屋大小来决定；水货商品虽然相当便宜，但无售后服务，在通帐得一定控制，关税下降的今天，已经不再适宜大肆购买。空调器在每年春夏之交的销售最总是达到最高峰，入夏后就开始降价减少库存；因此如果能够忍耐一下，晚一点买可以省下上千元。

家电产品通常没有统一的市价，因此在挑选时，最好就多种品牌选择性

能，选定品牌、型号之后，再多问几家，保证你货比三家不吃亏。

善用信用卡

信用卡有如剑之两刃，可以带来消费上的方便，但稍一不慎，却会毫不自知的增加花费。善用信用卡，可以取其方便，并省下一笔利息支出。

信用卡近几年在国内蔚为风潮，并且成为某种地位的象征。如果能够善用信用卡，不仅在消费时十分方便，出国旅游不必带大把现钞，更重要的是，短期资金周转也很便利。

信用卡是金融机构和大的商业、旅游业机构为消费个人提供的一种消费信贷工具。信用卡可以取代现金和支票作为支付手段。持卡人凭信用卡可在指定的商店、公司、旅馆使用，也可以以指定的银行提取现金。信用卡有一个重要特点，一般允许持卡人有一定限度的透支，只要持卡人能够在规定期限内偿还。透支限额一般不高于持卡人一个月的收入。信用卡业务的基本过程是：先由客户向发卡机构提出申请，填写申请表格，说明本人基本经济情况，特别是职业和收入情况。一般要求持卡人具有稳定可靠的不低于最低限额的收入，还要有良好的信誉记录，有时还要求有资信较好的人担保。发卡机构经审核后确定是否发放信用卡，签订合同。

信用卡携带方便、安全可靠，由于采用现代高科技设计制作，可以准确识别，有效防止冒用；现在自动取款机（ATM）遍布商店、银行甚至街上，持卡人可在任何地方方便地提取现金。现在西方一些较大的信用卡集团实现了信用卡全球电子计算机网络系统，如万事达卡（Mastercard）、维萨卡（Visa）、美国运通卡（American Express）等，大大扩展了每一张信用卡的使用范围。而且各大信用卡系统正逐步走向联合，使信用卡使用效率空前提高。

目前流行在国内的信用卡主要是长城卡、牡丹卡、龙卡、金穗卡、维萨卡和万事达卡。

对一般人而言，信用卡是先消费后付款的良好工具，因此往往使得人无法控制购买欲，不知不觉中花了超过预算的钱；因此在享受信用卡的便利时，亦应该注意节制。

至于具有信用贷款功能的信用卡，也可拿来短期资金周转；部分银行在核对贷款时，常检查你过去缴费信用是否良好；因此如果你平常均按期缴费，在贷款时通常可获较优惠的利率或较大额的款项；不过一般银行的信用卡抵押贷款仍以小额的消费性贷款为尽管信用卡是一种比较安全的支付手段，但如果一些有价值的信息，如密码等被人窃取，还是会遭受很大损失。所以信用卡也要防盗、防骗？除小心保管外，Visa 国际信用卡组织特向全世界消费者提供了十大防范措施，可以借鉴。

这十大措施是：

1. 保留所有签帐单，方便核对月结单。若发现来历不明的帐目，应立即与发卡机构联系；
2. 将认用卡帐户号码和损失用的电话号码与钱包分开存放；
3. 千万不要将个人密码资料与信用卡一同放在钱包内；
4. 切勿将密码告诉他人；
5. 若利用电话购物时，勿轻易将信用卡号码告诉对方。若你不熟悉该公司，应先问清楚该公司名称及地址，然后核查该公司是滞能提供你所需要的服务及货物；

6. 购物用信用卡结帐时，除签名之外，如无必要，无须将个人资料如地址及电话号码告诉他人；

7. 在离开商店或餐厅前，要看清楚收回的是不是你本人的信用卡。若帐单有副本，要留心副本是否撕毁；

8. 信用卡若遗失或被窃，应立即通知发卡银行或财务机构；

9. 信用卡不能借给别人；

10. 当你的个人情况有改变时，要尽快通知发卡机构。

买车？还是租车？

买车，还是租车呢，这常常是一个让人头疼的问题，但是一旦你根据下面原则选择，问题也就迎刃而解了。

如今，租车也已不再是什么新鲜事了。租车不仅可以让你不断地开不同种车（如果你愿意，辆辆都可以是新车），还可以免去修车、养车的麻烦。买的车永远都是自己的，租的车却永远都是人家的。那么，买车、租车，哪个更合算呢？

不言而喻，对此问题的回答不同的人会有不同的答案。不同生活态度和不同生存状态的人就有下面列出的几个方面问题，以求帮你确定自己在用车方式的类型，从而判断出哪种用车方式对你来说更合算。

1. 经济收入

- （1）稳定、可靠、有保证；
- （2）偶尔有波折，但总的说来还算稳定；
- （3）变化多端，前途未卜。

相对较分散的月租金可能吸引人的走向一辆昂贵的汽车，其租金可能比买便宜车还要贵。这是一条守则：经常更换工作的人就不要扎进租车中，一旦你的位置巩固了，再考虑租车为妙。

2. 至关重要是

- （1）每隔几年就要换辆新车；
- （2）我的车和我的经济收入相符；
- （3）到了时候我就不必再支付使用汽车的钱了。

对汽车喜新厌旧的人士最好选择现货。不断用新车这一快感的代价，就是要无限期地支付使用汽车的钱。如果你是个保守的人，对心爱的车可能钟情不变，那么最好是买下它，这样最便宜。

3. 一般用车情况

- （1）上下班路很短，能骑自行车；
- （2）多数围着城里转，偶尔跑点远路；
- （3）每天跑的路很远。

租车有里程的限制，超过的部分几乎要按出租车的价格计算费用。经常长途跋涉的人最好买车。

4. 对汽车的修理

- （1）认为是讨厌的事，就千方百计地避免；
- （2）如果费用不太贵，还是可以忍受的；
- （3）对我来说是常事，比买一辆新车要便宜点。

一般汽车在第三年新进入“中年期”，保养和修理需要花不少钱。自己懂得修理知识，又对此感兴趣的人，可节约大量费用。讨厌修车、养车的朋友最好把这些工作交给租赁公司去做。

自己动手做

人工难找，工资高涨，“自己动手做”可以省下不少钱，这股新的潮流，已经流传到国内。但动手时要注意安全，否则会因小失大，得不偿失。

“自己动手做”（Do it yourself）的观念从美、日流传到国内已有相当时间，在人工愈来愈难找、工资愈来愈高昂的今天，“自己动手做”不啻是一种挺不错的节流理财之道。

只要有一套简单的常备日用工具，就可解决日常家居生活中可能碰到的各种麻烦，包括水龙头漏水、马桶不通、墙壁油漆剥落、屋顶补修等。“自己动手做”使你成为无所不能的好技工。

通常一套完备的日用工具，包括钢丝钳、长咀钳、万能钳、剥线钳、锯子、铁链、验电起子组、美工刀、电烙线、焊枪、钢刷，瞬间接着剂，胶布、卷尺、止洩带、铁钉、铁丝、保险丝、园艺剪等各种工具，价格依进口和本地产制而不同，便宜者六七十元即可买到，贵一点的一、两百块钱也比请师傅来得划算。

在美国、日本，“自己动手做”都早已成立联盟，出版刊物，教导如何自己动手做。

市面上也有一些维修技巧的书籍可以提供参考，不定期的各类“水电维修班”、“汽、机车维修班”或“屋内配线简易修理班”也可以让你学到正确使用工具的方法，十分实惠。

特别要提醒的是，自己动手做虽然省钱，但应特别注意安全；尤其是在高处（屋顶、窗户、阳台）维修或检查电线，都应特别注意安全，以免得不偿失。

教导孩子正确的消费常识

该给小孩多少零用钱，怎样教导小孩正确的用钱方法，看似容易，其实不简单。从小教小孩养成记帐的习惯、编制预算，才能让小孩“钱尽其用”。

大部分现代父母都知道，应该给小孩零用钱；但许多父母不知道，该给小孩多少零用钱才恰当。

过多的钱财使得小孩容易养成浪费、挥霍的坏习惯，因此父母应该教导小孩正确的金钱观念；一般儿童教育学家认为，从七、八岁开始，就可以开始给小孩子零用钱，但是这个年龄的小孩子，使用钱仍然很不小心，因此最好让他们从小额的零钱、点数钞票、找钱……等启发性游戏开始教导小孩正确的用钱方法。

根据一项北京十所小学高年级学生所做统计，小学生的零用钱多半用来买学习用品（27.4%）、储蓄（18.2%），接下来依顺序则是吃零食、买玩具、打电动玩具等。

给多少零用钱才恰当呢？儿童教育学家提供一项简单的办法：即以家中年龄最小的儿童零用钱为基数，其它兄弟姐妹依年龄大小给予加权；假设小学一年级学生每周给零用钱5元的话，三、四年级的兄弟姐妹则可依实际需要增加一至二倍，五、六年级的兄弟姐妹则加发二至三倍。如此则随不同年龄成长逐步调整金额。

一旦给孩子零用钱，就可以指导他记帐，以便了解孩子花费的去向，以及零用钱的需要量；经过一段时间后，依记帐项目检讨，如果零用钱不足，可酌情增加；如果有剩余，就应鼓励孩子储蓄，如此才能达成自主，有计划的理财训练目标。

教育学家们认为，八、九岁的孩子就已经有一些固定或半固定的零用钱，这时就可以教导孩子编制预算，以便记录零用钱的去向，也不致发生入不敷出的现象。

编制预算的步骤可分为：

1. 决定零用钱使用范围、确定预算期限。
2. 估计收入，包括父母给予、存款利息、打工赚钱取报酬等等。
3. 设立支出项目，包括学习用品、娱乐、交际、饮食、储蓄、其它等等。

可参考表。

金 额 项 目	日 期	第一周		第二周		第三周		第四周	
		日/月~日/月		日/月~日/月		日/月~日/月		日/月~日/月	
		预算	实际	预算	实际	预算	实际	预算	实际
固 定 开 支	午(晚)餐								
	交 通								
	学用品								
	理 发								
	储 蓄								
	其他—								
弹 性 开 支	娱 乐								
	交 际								
	点 心								
	礼 物								
	其他—								

除了教导小孩正确的使用零用钱方法外，父母亲应该注意广告对小孩消费习惯的重大影响性；俗话说，女人和小孩的钱最好赚，因此许多广告诉求都是冲着女人和小孩而来。父母亲应该重视广告对小孩消费的吸引力，并且教导子女辨别广告的信息，甚至抗拒广告魅力。

一般的孩童广告打中小孩的两大法宝是：

1. “你有我也要有”的心理：小孩子的同侪心理使得小童星在广告上介绍的东西，经常使得小孩子产生“我也要”的念头。

2, 赠品：这是许多小孩购买的主因，儿童广告通常强调赠品有多好玩，可汇集成套，就足以吸引上千上万的小朋友一路抢购。

事实上，明眼人一看就知道这种广告其实噱头大于其实际价值，父母亲应该常点破这些现象，教导小孩突破心理障碍，才能让小孩的零用钱尽其所用。

节税原则与策略

逃税是违法的，但合法地采取一些方法与措施，“节税”少缴，则可以增加一些实际的收益，实在是个人理财策略中相当关键的一环。

我们从小就被这样教导：“纳税是公民应尽的义务！”而实际上当我们应投资而获利正欣喜不已时，税收却总是与营利如影相随，悄悄掩至，逃脱不得，难怪西方的理财专家总是不断地提醒投资人：“税和通货膨胀是投资的两大敌人”，因为它会啃蚀掉你的获利。

当我们参加竞技活动而技不如人，常听人说：“少输为赢”，这不一定是好借口，但当我们和税对抗时，“少输为赢”却是真理，因为逃税是违法的，但合理利用一些措施“节税”少缴，却真的可以增加一些实际的收益。因此，理财不能不知道该如何设法节税。

（一）节税四原则

税务专家指出，要节税应把握四个原则：

原则一：能拿就拿——税收补贴

原则二：能不给就不给——免税待遇

原则三：能晚给就晚给——缓纳税款

原则四：该给就给——避免受罚

所谓“能拿就拿”，是指政府在某一特定时期内，为促进经济发展、激励投资、鼓励出口，或是为了提高科学技术水平，奖励科技进步等原因，制定的税收补贴政策，只要达到补贴标准，就可以享受税收补贴或抵减（包括退税）。

所谓“能不给就不给——免税待遇”，是指政府有时会用免税的方式来奖励投资。如考虑到我国股市的实际情况和股票转让收益的特殊性，国家决定在近一二年内，对股票转让所得不征个人所得税。在目前的税制下，运用这种节税原则的机会很多。

至于“能晚给就晚给——缓纳税款”，虽然缓缴并不是少缴，但因为缓缴，手上却可以多出一笔税款，共我们运用，等于是政府给我们的无息贷款。以复利的观点看，缓税五年，相当于减税百分之四十，缓税20年以上，等于免税。

最后，“该给就给——避免受罚”，是指如果一切节税方法都用尽了，就该如期缴纳税款，以免被罚滞纳金、罚金。纳税人、扣缴义务人未按照法律规定的期限缴纳税款，税务机关依法责令限期缴纳，并从滞纳税款之日起，按日加收滞纳税款百分之二的滞纳金。而对于违法的偷税，其罚金更加严厉。这样如果受罚，等于是增加了支出，不仅没能节税，反而违背了理财的原则。

如何妥善运用这四个原则达到节税的目标，完全视各人的情况而定。这也就是说，你首先要对自己面临的税收状况作一个详尽的分析，然后决定该运用哪种或哪种原则。

（二）你该缴哪些税？

在了解节税的原则之后，你还应该了解，在你的一生之中，可能会面临哪些税收的支出，否则节税无从谈起。

从1994年1月1日起，我国实施新的工商税制改革，这就是通常所说的“新税制”。改革后的税制，大致可以分为四个方面。

流转税制改革。流转税制改革是整个税制改革的关键。原流转税制包括增值税、产品税和营业税三个税种，大部分工业生产领域征收增值税，少数工业产品（烟、酒、电力、石化、化工等）征收产品税，营业税主要在商业和其他第三产业征收。改革后的流转税制由增值税、消费税和营业税组成。在工业生产领域和批发零售商业普遍征收增值税，对少量消费品征收消费税，对不实行增值税的劳务和销售不动产征收营业税。

所得税制改革。所得税制包括企业所得税和个人所得税两方面。就个人所得税而言，把原来征收的个人所得税、个人收入调节税、城乡个体工商户所得税统一为上人所得税，对中国公民和外籍人普遍适用。

其他税种的改革。包括资源税、土地增值税、证券交易税、城乡维护建设税、土地使用税等。

税收征收管理制度的改革。普遍建立纳税申报制度，积极推广税务代理制度，加速推进税收征管计算机化的进程，建立严格的税务稽查制度，以及为了实行分税制的需要，组建中央和地方两套税务机构。

了解我国的税制改革，可以对目前的税收体制有一个总体的了解，只有这样，才能运用节税原则达到个人理财的目的。

1994年我国通过大规模的工商税制改革，虽然原改革方案中还有某些税种或项目尚未实施，但已在主体上形成了我国工商税制的整体格局；连同我国现行有效的其他税种，我国现行税法体中共有税种24个，它们是：

1. 由税务机关负责征收的：增值税、消费税、营业税、资源税、企业所得税、外商投资企业和外国企业所得税、个人所得税、印花税、土地增值税、城镇土地使用税、房产税、车船使用等、固定资产投资方向调节税、城市维护建设税、城市房地产税、车船使用牌照税、屠宰税、筵席税共18种。这就是通常所说的工商税制。

2. 由海关负责征收的：关税、船舶吨税共2种税。

3. 由财政机关负责征收的：农业税、牧业税、耕地占用税、契税共4种（从1996年1月1日起改由税务机关负责征收）。

鉴于现行24个税种尚未全部度外商投资企业、外国企业、其他外国组织和外籍人适用，现行对外商投资企业、外国企业、其他外国组织和外籍个人适用的税种有14个，即：增值税、消费税、营业税、外商投资企业和外国企业所得税、个人所得税、土地增值税、印花税、车船使用牌照税、城市房地产税、关税、资源税、契税、船舶吨税、屠宰税。

在以上的20多个税种中，与个人理财联系较为紧密的有：增值税、营业税、个人所得税、印花税、土地增值税、关税。

认识各种税目，是节税的先决条件。几乎所有的税都会因时空因素的改变，作相应的修正，要真正节税，必须知道这些改变，充分利用各种税收优惠政策。

税目繁杂，各国皆然，如果要详细列述，无疑可以自成一本书。另外，每个人的收入及财务状况也各有差异，可以运用的节税方法因而有所不同。在国外，为了节税的目的或不想因申报税负而弄得万分头痛，很多人都将这些事情交给会计师或相关的专业人员，纳税义务人所要做的，只是配合这些专业人员，保存或收集相关的单据或证明。

基于上述理由，本书在介绍节税策略时，比较偏重原则和观念的提示。

（一）个人所得税

个人所得税是个人（自然人）取得的各项应税所得征收的一种税。它最早在英国创立，目前世界上已有 140 多个国家介绍了这一税种。据统计，1991 年，全世界 20 多个低收入国家个人所得税占税收总收入的平均比例为 9.3%，个别发达国家达到 40% 以上，我国 1994 年仅占到 1.6%，因此，个人所得税是我国最有发展前途的税种之一。唯其重要，才是个人节税策略中的关键。

个人所得税的纳税义务人，包括中国人民、个体工商户以及在中国有所得的外籍人员（包括无国籍人员）、华侨、香港、澳门、台湾同胞。上述纳税义务人，依据住所和居住时间两个标准，区分为居民和非居民，分别承担不同的纳税义务。居民纳税义务人负有无限纳税义务，其所取得的应纳税所得，无论是来源于中国境内还是中国境外任何地方，都要在中国缴纳个人所得税。在这里，居民是指在中国境内有住所，或者无住所而在中国境内居住满一年的个人。非居民纳税义务人，即不符合居民标准的个人，承担有限纳税义务，只就其来源于中国境内的所得，向中国缴纳个人所得税。

在了解什么人应该纳个人所得税这宾，进一步确定应该就什么纳税，则是顺理成章的事。只有在清楚掌握自己都有哪些项目所得是要纳税的，才能从中挖掘出节税的策略来。下列各项个人所得是应交纳个人所得税的：

1. 工资、薪金所得。个人因任职或者受雇而取得的工资、薪金、奖金、年终加薪、劳动分红、津贴、补贴以及与任职或者受雇有关的其他所得，均应按章缴纳个人所得税。

2. 个体工商户的生产、经营所得。个体工商户的生产、经营所得，是指个体工商户从事工业、手工业、建筑业、交通运输业、商业、饮食业、服务业及其他行业取得的收入，以及个人经政府有关部门批准，取得执照，从事办学、医疗、咨询等有偿活动取得的收入。

3. 对企事业单位的承包经营、承租经营的所得。对企事业单位的承包经营、承租经营所得，是指个人承包经营或承租经营以及转包，转租取得的所得。

4. 劳务报酬所得。劳务报酬所得，是指个人独立从事非雇佣的各种劳务所取得的所得，包括：设计、装潢、安装、制图、化验、测试、医疗、法律、会计、咨询、讲学、新闻、广播、翻译、审稿、书画、雕刻、影视、录音、录像、演出、表演、广告技术服务、经纪服务及其他劳务等。

5. 稿酬所得。稿酬所得是指个人因其作品以图书、报刊形式出版、发表而取得的所得。

6. 特许权使用费所得。是指个人提供专利权、商标权、著作权、非专利技术以及其他特许权的使用权取得的所得。

7. 利息、股利、红利所得。是指个人拥有债权、股权而取得的利息、股息、红利所得。

8. 财产租赁所得。是指个人出租建筑物、土地使用权、机器设备、车船以及其他财产取得的所得。

9. 财产转让所得。财产转让所得是个人转让有价证券、股权、建筑物、土地使用权、机器设备、车船以及其他财产取得的所得。

10. 偶然所得。偶然所得是个人得奖、中奖、中彩以及其他偶然性质的所得。

对个人所得的征税，并不意味着对个人所得的全部计算其应纳税额，而

是将个人所得的总额在扣除一定的项目后，就其余额计算应该缴纳多少税。工资、薪金所得，以每月收入额减除费用 800 元后的余额，作为应交所得税的所得额。个体工商户的生产经营所得，以每一年的收入总额，正减除成本、费用以及损失后的余额，作为应纳税的所得额。劳务报酬、稿酬所得、特许权使用费所得、财产租赁所得，每次收入不超过 4000 元的，减除 800 元。4000 元以上的，减除 20% 以后的余额才是应税所得额。利息、股息、红利所得、偶然所得则以每次收入额为应税所得额。

在了解什么人该缴纳个人所得税和哪些项目该缴纳个人所得税之后，下一步就是如果正确计算应纳税的税额的问题了。这里要涉及到适用什么样的税率，由于个人所得税的税率是超额累进税率，计算起来稍为复杂一点，但只要把握住“超额累进”这个原理，问题也是很简单的。下面是工资、薪金所得的适用税率表：

级数	全月应纳税所得额	税率
1	不超过 500 元的	5%
2	超过 500 元 ~ 2000 元的部分	10%
3	超过 2000 元 ~ 5000 元的部分	15%
4	超过 5000 元 ~ 20000 元的部分	20%
5	超过 20000 元 ~ 40000 元的部分	25%
6	超过 40000 元 ~ 60000 元的部分	30%
7	超过 60000 元 ~ 80000 元的部分	35%
8	超过 80000 元 ~ 100000 元的部分	40%
9	超过 100000 元部分	45%

所谓超额累进，举个例子就明白了。例如某人月薪 5900 元，则将 5900 元减除 800 元后得到 5100 元，这就是他的应税所得额，则这 5100 元中，有 500 元适用 5% 的税率；从 500 元往上到 2000 元的部分即有 1500 元，适用 10% 的税率；从 2000 元到 5000 元的部分即有 3000 元是适用 15% 的税率；从 5000 元以上即有 100 元适用 20% 的税率，将这些部分加总，即可算得其应缴纳的所得税：

$500 \times 5\% + 1500 \times 10\% + 3000 \times 15\% + 100 \times 20\%$ 共为 645 元。

能够正确计算自己应交的个人所得税，不至于多交或误交，实际上已经起到了节税的作用。而进一步了解哪些所得不用交纳个人所得税或减额征收所得税，则是节税原则的精华所在。国家对以下项目给予免税的优惠：

1. 省级人民政府、国务院部委和中国人民解放军军以上单位，以及外国组织颁布的科学、教育、文化、卫生、体育、环境保护等方面的奖金。

2. 储蓄存款利息、国债和国家发行的金融债券利息。

3. 按照国家统一规定发给的补贴、津贴。这是指按照国务院规定发给的政府特殊津贴和国务院规定免纳个人所得税的补贴、津贴。

4. 福利费、抚恤金、救济金。这里所说的福利费，是指根据国家有关规定，从企业、事业单位、国家机关、社会团体提留的福利费或者工会经费中支付给个人的生活补助费；所说的救济金，是指国家民政部门支付给个人的生活困难补助费。

5. 保险赔款。

6. 军人的转业费、复员费。
7. 按照国家统一规定发给干部、职工的安家费、退职费、退休工资、离休工资、离休生活补助费。
8. 依照我国有关法律规定应予免税的各国驻华使馆、领事馆的外交代表、领事官员和其他人员的所得。
9. 个人举报、协查各种违法、犯罪行为而获得的奖金。
10. 个人转让自用达 5 年以上，并且是唯一的家庭生活用房而取得的所得。

另外，国家还规定对残疾、孤老人员、烈属以及遭受严重自然灾害造成重大损失的个人的所得，可以给予减征个人所得税。

充分利用免税、减税政策，固然可以达到节税的目标，但若不能享受免税减税优惠时，仍然有一些技巧可以帮助你“合法”地节税（注意：此处特别强调合法，是为了提醒纳税者千万不要违法而去节税，因为那样做是偷税，要受到法律制裁，往往得不偿失。）

个人所得税计税的特点就是“超额累进”，因此你的应纳税所得越多，适用的税率越高，因而需要缴纳的税就越多。由此可见，怎样合理地使自己每次的收入额不至于过高，则是节税的窍门所在。例如工资：假设某职员月工资 800 元，则以每月为单位计算个人所得税时，因为需要扣除 800 元，则他每月应纳税所得为零，即不用纳税。相反，如果将每月的 800 元加总一次性领取工资时，他的应纳税所得往往很高，需要交一笔不小数目的个人所得税。

又例如，按规定，纳税个人一次取得属于数目的奖金时，可以不将这笔奖金的金额纳入当月的工资、薪金计算，而是采取分摊的办法，将这笔奖金按月平均后，以平均额加上该月的工资后，再确定该适用的税率，这样适用的税率比较低，然后以全部奖金加上该月工资用这个较低的税率去计算应该缴纳的个人所得税。如果职工在 6 月份取得该月的工资 1000 元，同时又取得上半年 6 个月的奖金共 1200 元，若直接将这两部分加总，则是 2200 元，扣除 800 元减除标准之后，得到应纳税所得 1400 元，适用 10% 的税率；但按照规定，却可以先将 1200 元除以 6，得到 200 元，加上该月工资 1000 元，再扣除掉减除标准 800 元以后，得到 400 元，因而适用 5% 的税率，显而易见，这样可以节税。

还有一个例子也能说明问题。甲、乙两人合著一本书，共得稿费 1600 元，两人平分这笔钱，每人得到 800 元，则两人各自都可以扣除 800 元，这样两人的应纳税所得额均是零，即都不需交税；相反，这笔稿酬若全算在甲名下，则甲得到 1600 元，扣除 800 元之后的应纳税所得是 800 元，显然要交纳一笔个人所得税。

（二）印花税

印花税是对经济活动和经济效中书立、领受的凭证征收的一种税。具体来说，就是在签定各类经济合同、产权转移书据时，应由签合同的双方交纳印花税，或是当你建立帐簿或向有关部门取得权利许可证照（如房屋产权证、工商营业执照、专利证）时，需要交纳印花税。顾名思义，印花税就是要求纳税者购买相当于应缴税金的印花，贴在合同或书据或许可证照上，作为完税的证明。

例如某小型服装加工厂委托某人加工定做一批服装，工厂支付该加工者

加工费 6000 元，双方签订了合同。则该事同签订的双方（工厂和此人）均要按照万分之五的税率计算印花税，即 30 元，到税务机关购买 30 元的印花，贴在各自的合同文本上。

哪些项目要交印花税？这是纳税者必须首先搞清楚的问题。需要交印花税的项目及其对应的税率如下：

1. 购销合同。包括供应、订购、易货等合同，应按照合同上的购销金额，以万分之三的税率计算庆交税金。

2. 加工承揽合同。包括加工、定做、修缮、印刷、广告、测绘等合同，应按加工承揽收入的金额，以万分之五的税率计算印花税。

3. 建筑安装工程合同。其税率为万分之三。

4. 借款合同。是指银行及其他金融组织和借款人之间鉴订的借款合同，按照借款金额，以万分之零点五的税率计算印花税。

5. 财产保险合同。包括财产、责任、保证、信用等保险合同，按照保险费金额，以万分之零点三的税率计算印花税。

6. 营业帐簿。包括日记帐簿和各类明细帐簿，以每件 5 元贴花交纳税金。

7. 权利许可证照。包括政府部门发给的房屋产权证、工商营业执照、商标注册证、专利证、土地使用证。凡是领取这些证照的，一律按每件五元贴花。

在知道哪些项目要交印花税之后，就该知道哪些项目是免交印花税的。按照有关规定，下列凭证免纳印花税：

1. 已缴纳印花税的凭证的副本或抄本。

2. 财产所有人将财产赠予政府、社会福利单位、学校所立的书据。

3. 国家指定的收购部门与村民委员会、农民个人书立的农副产品收购合同。

4. 无息、贴息贷款合同

5. 外国政府或者国际金融组织向我国政府及国家金融机构提供优惠贷款所书立的合同。

（三）土地增值税

土地增值税是对转让国有土地使用权，地上建筑物及其附着物并取得收入的单位和个人，就其转让房地产所取得的增值额征收的一种税。所谓增值额，就是纳税人转让房地产取得收入在减除取得土地使甲权所支付的金额以及房地产开发成本、费用之后的余额。

并非所有的转让房地产的行为都要交纳土地增值税，因而纳税者应首先弄清楚究竟怎样的行为才需要交土地增值税。

土地增值税是对转让国有土地使用权及其地上建筑物和附着物的行为征税。因此，转让的土地，其使用权是否为国家所有，是判定是否应纳土地增值税的标准之一。根据《中华人民共和国宪法》和《中华人民共和国土地管理法》的规定，城市的土地属于国家所有。农村和城市郊区的土地除由法律规定属于国家所有的以外，属于集体所有。因此农村集体所有的土地，是不能自行转让的，因而也无交纳土地增值税之说。

土地增值税是对转让房地产并取得收入的行为征税，因此是否取得收入是判定是否应纳土地增值税的重要标准。土地增值税的征税范围，不包括房地产的产权虽转让，但未取得收入的行为。例如房地产的继承，尽管房地产的产权发生了变更，但产权所有人并没有取得收入，因此也不用交纳土地增

值税。又例如房地产的赠与，即房地产的所有人、土地使用权的所有人将自己拥有的房地产无偿交给他人，包括赠给直系亲属或通过国家机关、社会团体赠给教育、民政及其他社会福利事业，也不用交纳土地增值税。

由于土地增值税是对国有土地使用权及其地上的建筑物的转让行为征税，因而土地使用权、地上建筑物的产权是否发生转让也是判定是否应纳税的重要标准。例如房地产的出租，房产的产权所有人将房产、土地使用权租赁给他人使用以获取一定的租金，这样出租人虽取得了租金收入，但没有发生房产的产权的转让，也是不用交纳土地增值税的。

另外，政府规定，个人因工作调动或改善居住条件而转让原自用住房的，凡居住满5年或5年以上，免予征收土地增值税；居住满3年但不满5年的，减半征收土地增值税。

（四）进出口关税

关税是由海关对进出国境或关境的货物、物品征收的一种税。具体来讲，货物是指贸易性商品；物品包括入境旅客随身携带的行李和物品、个人邮递物品、各种运输工具上的服务人员携带进口的自用物品、馈赠物品以及其他方式进入国境的物品。

关税由海关按照有关的税则，征对不同的货物、物品、采用相应不同的税率计算征收。虽然称为进出口关税，但国家为了鼓励出口，对于一般出口商品不征出口税。因而关税通常被人们理解为进口税。

国家对进出口货物、物品给予免税优惠的项目有：

1. 关税税额在人民币10元以下的，予以免税。
2. 无商业价值的广告品和货样，予以免税。
3. 外国政府、国际组织无偿赠送的物资，免予征税。
4. 进出境工具装载的途中必需的燃料、物料和饮食用品。
5. 进口货物在境外运输途中或者起卸时，遭受损坏或损失的，海关可以酌情减免关税。
6. 进口科技教育用品和残疾人专用物品，外国驻华使馆和有关国际机构及其人员所需的物品，可以按规定享受减免关税的优惠。

（五）营业税

营业税是对在我国境内提供应税劳务、转让无形资产或销售不动产的单位和个人，就其取得的营业额征收的一种税。需要解释一下的是，这里所说的应税劳务，主要是指交通运输业、建筑业、金融保险业、邮电通信业、文化体育业；以及歌厅、舞厅、卡拉OK歌舞厅、台球、高尔夫球等娱乐业；和旅店、饮食、旅游、广告、租赁等服务业。所谓转让无形资产，也就是转让土地使用权、专利权、非专利技术、商标权、著作权等无形资产。销售不动产；也就是销售建筑物及其他土地附着物。

掌握哪些项目可以享受国家规定的免征营业税的优惠待遇，乃是节税中关键的一点，按照规定，下列项目免征营业税：

1. 托儿所、幼儿园、养老院、残疾人福利机构提供的育养服务、婚姻介绍、殡葬服务。
2. 残疾人员个人提供的劳务，具体是指残疾人员本人为社会提供的劳务。
3. 医院、诊所和其他医疗机构提供的医疗服务，具体是指对患者进行诊断、治疗和防疫、接生、计划生育方面的服务，以及与这引起服务有关的提

供药品、医疗用具、病房住宿和伙食等业务。

4. 学校及其他教育机构提供的教育劳务，学生勤工俭学提供的劳务。

5. 农业机耕、排灌、病虫害防治、植保、农牧保险以及相关技术培训业务。

6. 纪念馆、博物馆、文化馆、美术馆、展览馆、书画院、图书馆、文物保护单位等举办文化活动的门票收入，宗教场所举办文化、宗教活动的门票收入，免征营业税。

7. 对科研单位取得的技术转让收入免征营业税。

8. 对保险公司开展的一年期以上的返还性人身保险业务的保费收入免征营业税。

9. 个人转让著作权免征营业税。

10. 将土地使用权转让给农业生产者用于农业生产，免征营业税。

第七章 是理财而不是金钱游戏——花钱的艺术

鱼与熊掌能否兼得——存钱与用钱

一般人在获得意外之财时，往往会深感不安，只想花光而后快。

任何人无疑都希望自己是大富翁，能够过着富裕优厚的生活，但是，当真正意外或幸运地获得一笔巨款时，反而往往惊慌失措，终日惴惴不安。因为人一旦获得与自己生活水准差别甚大的钱财时，常因不知如何运用而惶惑不已。

从社会上许多例子我们明确地可以看到，某些因地价暴涨而获到高利的暴发户，却往往不知如何运用这些巨款，有些人甚至终日酗酒、沉迷赌博。也有许多自幼即贫穷，困苦的孩子，一旦拥有了豪华洋房，却无法适应，仍然从事着排砖筑路的工作。为什么会有这种现象呢？主要由于剧然而来的新状况与“自我认知”想象冲突所致。要知道，一个人的生活形态必然深受过去模式的影响，一旦超出这种模式太远，个体即无法配合，因而产生了这种无法适应的状况。

去年日本报纸上有一条这样的新闻，有位计程车司机捡到了1000万日元的巨款，竟然惊慌得手足无措，于是雇请了十个保安人员终日守候。这件事虽然一时传为趣谈，却是正常的人类心态反映。所谓“来的容易去得快”，非份之财总是很难留住。但是，此时若能冷静地加以思索，即可把这份意外之财做妥善运用。

* 于意外之财最好的处置方法是投入定期存款，切勿要有“立刻花光”的念头。

当银行存款达到某种程度时，便会产生只可增加不能用掉的心理

据说，家电业者老想让新产品能够畅销，就得将价格定在消费者容易接受的范围内。以日本为例约为十万日元以下，过去电视机是如此，最近录像机的开发也采此政策。尽管价位高于十万日元看来似乎差不多，但根据实际情况显示，它的销售率比十万以下的产品却往往逊色许多。

原因却在哪儿呢？那些因为一般人对某种产品的价格都会在心中定一个标准——亦即容易接受的价位；一旦超过这外标准，便会产生排斥作用。这种现象正可运用在有关存款方面，享有“赚钱之神”封号的郑永汉先生即曾在他的著作中指出：“拥有存款一百万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程度，便会更想多存一些，而不愿意将存款领出来使用。

可惜的是，一般人通常很难下决心将存款存到一百万，也因为一直未能存满，在这段时间便会慢慢地将它花光。若能真的存满一百万，则往往可获得更多的财富。

* 如果想拥有积蓄，在尚未达到一百万时，不可领出来使用。

即使没有目标，但为了确保自己随时拥有充裕的金钱，最好仍有些“私房钱”

相信一提到“私房钱”，许多人立刻便联想到家庭主妇。其实，它并不是家庭主妇的专利品，一般上班族也都应藏有私房钱。为什么呢？人认为，存私房钱的最大作用就在于未雨绸缪。记得笔者有位朋友曾与他打赌购买名

马，他手边并没有钱，却已夸下海口，幸而由太太拿出私房钱来，才替丈夫解了围。家庭主妇往往会存私房钱则可能为了自己兴之至，或有额外的用处，例如想要参与高尔夫俱乐部，或购买钓竿，相机等休闲用品，若连这些费用都要向太太伸手，则很可能会换来太太如此回答：“与其买这些……不如……”，结果自讨没趣。私房钱的好处就在于个人可自由运用，完全不受他人支配——这也就它最大的优点。

事实上，在家庭中存私房钱，往往受到薪水和小孩教育费用的影响，为数委实不多，但为什么会有如此多的人拼命存私房钱呢？那是基于人类的一种共同心态：自己能够自由支配的钱越多，即越显得自己有能力。尤其在当前这个物质高度扩张的社会，这种心态的产生更是很自然的现象。

然而，不管如何巧立名目以增加私房钱，其最终的目的都是为了自己。

* 对于私房钱的用处，即使是夫妻也要保守秘密。

有钱人通常习惯购便宜货：没钱的人却往往喜欢打肿脸充胖子

我有一位朋友身为数家公司的负责人，他常不讳言地表示：“越有钱的人往往越吝啬。”例如，他们在餐厅点菜时，从上、中、普通三种价格中，通常豪不犹豫地点了最便宜的普通餐；如果换成我，恐怕会因不好意思而点那些中等、甚至上等餐，虽然它的价格常令我咋舌。

美国石油大王洛克菲勒家人在一次旅日之行时，全家都穿着轻便的牛仔装，球鞋，一点都不觉得寒酸或丢脸。然而，相对地，每回从国内出外旅游的观光客们，经常是穿金戴银的，似乎唯恐天下不知道他很有钱，殊不知这样一来反倒使得这些观光客成为扒手最好的行窃对象。由此不难看出。越是有钱的人，往往越在乎使用廉价品，而没有钱的人却深怕使用廉价品会降低自己的身份，此种自卑心理可称得上是人类的悲哀。

几年前，有关“外观请坐”的书籍颇为畅销，并会引起一连串的问题。现代社会中，重视外观甚于内在的人的确越来越多，许多年轻人身居斗室，出门却华服名车，带着女友吃豪华餐厅、逛精品名店，做然一副阔少年气派。然而斗室中四壁萧然，存款簿上更是空空如也，这真是“金玉其外，败絮其中”的最好写照。

* 若想存钱，必须有便宜货也不在乎的心态

想成为有钱人的穷人，通常有酸葡萄心理

最近电视连续剧的内容几乎千篇一律地均是有关坏富商勾结官吏，联手压榨地方平民百姓之类的陈腔滥调。古今中外，有钱人似乎都是如此黑心肠，并且爱欺压贫穷人。然而，事实果真如此吗？

在有名的伊索寓言中，有只狐狸想吃葡萄又吃不到，因而自欺欺人他说：“哼！那一定是酸的。”此种酸葡萄心理也同样发生在人类身上，上述的连续剧剧情便是出自此种心态。例如慈善晚会中，富商巨贾出钱捐款慰问穷人，就经常会有人不屑他说：“不过是沽名钓誉罢了”，此种酸葡萄心理亦同。

另一种和酸葡萄心理大同小异的“甜柠檬”心理，也是一种自我安慰的方式，看到有人日进斗金即抱着“那种人生活必定枯燥无味”、或是“两袖清风了无牵挂”的说法，他们虽没有故意丑富者的形象，不过其内在心态同

样并不平衡。

* 询问一个人对有钱人的看法，即可知道他对金钱的满足程度。

荣誉心的驱使，也人使人乐意奉献

美国一家规模颇大的电子工厂在决定生产新产品时，邀请了75位设计师共同设计，并为此产品作一问卷调查。对于这些设计师的热心参与，公司决定赠送两种专业杂志一年份以表谢意，但是担心这份区区薄礼是否会被接受。不料结果却非常出人意外，有八成以上的设计师不仅赞美有加，并且广为宣扬。

在这些设计师眼中，对新产品产生的建议只不过是举手之劳，即能获得如此的重视及礼遇，潜藏内心的荣誉感却被激发出来。因此，便对这家公司产生好感，并为之广为宣传。这就是人类的一般心态，在我们身旁这种例子可谓俯拾皆是。诚如许多学校毕业即留校任教的人，比起出外在公司上班的同学，薪水虽然差很多，然而他们却非常乐意。又如在家里父母若给哪个孩子照顾，管理妹妹的权利，他便有了荣誉感，自己也会努力做个好孩子。

有些人奉献一生精力，只力求得一枚勋章；也有人花费大把金钱助人，只换得牌匾上一句“乐善好施”。这世界上总是有人默默耕耘，奉献牺牲也在所不惜，这就是价值观不同之故。荣誉是无价的，而荣誉感却驱使人们做许多原本做不到，或不想去做的事。

* 若有事时，首先要激起他的荣誉感。

与自己能力相当的人，即使在收入上只有毫厘之差，也视之如千里之遥

有家生产奶粉的公司曾经在街头访问家庭主妇，询问他们对奶粉作用的感想，然后把实况拍制成广告影片。以家庭主妇为主角，而不请电影明星来拍这段广告，乃是针对主要购买对象的诉求，自可增加亲和力及亲切感，结果该产品果然广受好评。

当然仍不乏少部分对之反感的家庭主妇，她们甚至坚持不使用这种品牌，倒并非对产品本身不信任，只是源于他们内心对这些出现在电视广告中家庭主妇了妒意，心想：“她们不过和我差不多，为何能出现在荧幕上？换成我去……效果一定更好……”。如果是明星出现，她们便不会有这种反应。由此可知，对于与自己能力相同之人，却有不同待遇时，便立即生出反感；反之，若优势的一方是自己，优越感油然而生。

这种情形以公司的“核薪”最为明显。如果你和同事同时期进入公司，也办理相同业务，但在加薪时却有了伍百元的差异，较低的一方此时必定是百感交集，非常憎恶对方。但是，这种情形却不会出现在总经理之间，因为他们彼此阶层不同，薪水不同的待遇就不一定有太大的不平衡产生。现在一般的公司行号采用此种方式，借以激励员工的进取心，使他们因为有了竞争的对象而更加努力。在社会主义国家中，由于没有差距，无法产生竞争性，所以对工作的意愿也就显然降低了。

* 即使是兼职工作，也会因为薪水略微上调而有干劲。

即使想说出自己应得的报酬，却通常难以开口

根据某公司掌管研习部门的主任表示，每当需要请名人学者来演讲时，便要为演讲费大伤脑筋，他会询问演讲费应该付多少，对方常回答：“由你决定好了。”于是，他只好自行决定演讲费的支付额，然而事后却迭遇抱怨，实在十分扰人。为避免此种情形经常发生，事先说出演讲费多少即可，但事实上大多数人都无法亲口说

为什么有关金钱的事，如此难以启齿呢？原因之一是担心会在无意中伤害到自己（如果说得大低，则无异自贬身价）。而且对金钱过分斤斤计较，似乎有损学者形象。诚如一般人在欲讨回价款时，便经常假借第三者之手，向对方表示：“我爸爸乡下房子准备大修，请你是否能方便一下……”“我也欠别人的钱……”，运用这种说法或许比说“我自己要用钱”较为安心些。

最近有些企业机构在薪水给付上采用“美国式自我支薪”制度，但我却怀疑此种制度在国内是否可行，因为国内人民的保守观念毕竟和美国不同。

* 对于自己难以开口的金钱问题可通过第三者代劳，以避免尴尬。

关系愈亲密的朋友，在金钱上往往愈无法坦然接受

我经常收到找我去演讲的邀请卡，所以常常为了是否收费而感到困扰，某高中校庆时，我曾经受邀讲演，事后由一位学生交给我一个信封，他说“非常谢谢你，这是此次的演讲费”。顿时让我不知所措。如果此时是由一位教员或职员交给我，情形便不会如此，因此我婉拒了那位同学。做为一个社会人士，对学生做了事情却索取报酬，心时实在有些过意不去，更何况我本也是以教书为业的大学教授。

某搬家业者曾告诉我，他在当成工作而帮人搬家时收取费用，便不会有不好意思的心理，但著帮自己的亲友搬家，便很难坦然收费。这种现象并非装模作样、故意矫情。而是在面对关系亲密的朋友谈论有关金钱问题时，很容易产生“不好意思”的心理，可谓人之常情。

然而，这种关系又不能和夫妻间的情况相提并论。妻子替丈夫做某些事情，或丈夫将薪水袋交妻子，这都是两厢情愿的状况，并非报酬。这也和母亲以奖金方式奖励孩子做家务事不同。在金钱关系如此复杂、敏感的情况下，想要避免尴尬场面，最好的解决之道便是通过第三者，或不相干的人来处理，将可预防发生各种纠纷。

* 给亲朋好以的奖金或酬劳，若以礼品来人替，应该较易接受。

越在乎金钱的人，越爱刻意表现大方

其次，笔者参加了一次聚餐。当时，邻座有三位男士也在吃饭聊大，有位先生一直不停地为朋友点菜叫酒，即使桌上已摆满了酒菜，他也没有停止的意思。我的朋友看见了，连连摇头说：“不仅有钱，肚量还很大呢！但也太浪费了。”然而，等他们在柜召付帐时，却发现全然不是那么回事。那位呼酒吃菜的先生不小心掉落一些1元硬币，于是慌张地追着去捡，一边捡还一边回头告诉他的朋友：“小小的铜板，用处到也很大哟……”这种慌张的情形，和他刚才毫不吝惜地付出几千块餐费真是判若两人。作为心理学家的

我，看到这种行为便能很快地分析他的心理。

一个人如果有行为，或个性上有与众不同之处，常会怕难以被接受而加以压抑，但若是行为做法能被人家认同或称赞，通常会予以夸张地表现出来。此种情形在心理学上称为“相反倾向”。其属于一种防卫性的表现。譬如，一个 35 岁仍未婚的小姐，关于有关性方面的笑话或故事即常表现得异常敏感，甚至厌恶；另外，继子对后母的厌恶及憎恨亦往往表现在虐待动物上作为发汇，这些都属于此种“相反倾向”的表现。

上述那位先生的情形显示出他不敢表现自己真正的心态。唯恐世人对他发出异样的眼光，于是故作“大方慷慨”并刻意夸张。可见越在乎金钱的人，对金钱越是有超乎常人的慷慨，在家中可能锱铢必较，一出家门又像个散财童子，这是十分普遍的现象。

* 经常批评他人一毛不拔的人，其实最为吝啬。

想要存 100 万者，应先以存 10 万为目标

报纸上曾经报道一位拥有 100 万元的富翁，职务却只是大厦管理员。在我们心中难免怀疑：薪资不高的管理员，为何却拥有如此巨额的存款？事实上，这些存款当然并非凭空得来，而是由一笔笔小额序款累聚而成，1 万、又 1 万、10 万、又 10 万，就这么积聚而成。若想很快存满 100 万元，那是非常不可能的。

就心理学家来说，为了要达成主目标常会设定“次目标”，这样会比较容易于完成主目标。许多人会因目标过于远大，或理想太过崇高而易于放弃，这是很可惜的，若设定“次目标”便可较快获得令人满意的成绩，能逐步完成“次目标”，心理上的压力也会随之减退，主目标总有一天也能完成。

根据自身写作经验而言，每当出版社要求出书时，便感受到巨大压力，面前叠着二、三百张稿纸，经常使我担心不能如期交稿而感到不安。后来想到，每天只要写 10 张稿纸，不出一个月即可完书，才能够愉快地写完。存款一事亦复如此。若给自己太大、太远的目标，则常会因为很难顺利达成而沮丧，终至放弃，岂不太可惜

* 所谓“聚沙成塔”，实在值得铭记在心。

“粘着质”的人，常能持之以恒地存款，但却无法享受到花钱的乐趣

在日本素有“赚钱之神”的称号的邱永汉，于著作中提到：一个原本年薪 30000 的职员，当年薪调整整为四、五万时，即认为将迅速地存下一笔巨款。事实上，存款与年薪多少不见得成正比，能否存得巨款，经常取决于个人的性格。我们可区分为两种类型，一种是善于存款的“粘着质”型；另一种则是不善于存款的“躁虑质”型。

“粘着质”的人通常是属于固执保守型，也类似神经质。这种人对金钱非常重视，无论何时何地他口袋有多少钱，他都能一点不差他说出来，他的薪水可能不多，但却往往拥有惊人存款。他们是属于“不怕一万，只怕万一”的人，而且经常带些神经质，疑神疑鬼，平常是能省则省，完全无法享受金钱所带来的乐趣。

“躁虑质”特性的人则是属于“及时行乐”派的浪费型。或许是心理上的问题，他们常有些自暴自弃的行为，以掩饰内在的不安。此类型的人不大可能有钱，只要有钱在身上必定的花光才称意，凡事报着“船到桥头自然直”的态度，到时候再说，以上两种类型未必是绝对的，也未必适用于每个人，仅为两种范例，以供各位参考而

* 想使躁虑型的人掏腰包，必须让他觉得凡事非他不可。

我们在购买高价物品时，常特别依赖他人的判断

我经常在购买昂贵物品，或在支付巨额时犹豫不决，不敢贸然行事，也不知是小气，抑或慎重使然，常因不能当机立断而错失许多机会。

但也并非未有大方支付巨额投资的情形，只不过得到了惨痛的教训，那是间久负盛名，规模很大的公司，劝我购买当时最热门，远景最看好的高尔夫球会员证，而且是由几个大企业投资兴建的。当时，只略看过宣传单及简介即买了下来，后来球场因产权问题无法兴建，会员证便成为废纸，至今仍无下文。我不能将此责任推卸给别人，因为完全怪我当时未能充分了解情况，因记取这个教训，再也不敢贸然支付巨款了。

在我亲身体会的例子中发现了一件事，如果必须支付巨额金钱时，人们大都喜欢采纳别人的意见，这种倾向非常高，因为购买高价位物品时常会发生“是否正确”、“会不会被骗”等不安心理。若参考他人意见，则可减少担心，且可将责任分摊他人，以求在失败时有“并不是自己决定的”一点安慰。而且，寻求值得依赖的人或可靠的人推销物品，心里上也觉得较能容纳。

广告界就经常利用此种心理，特别去寻找有名的电影明星拍广告，效果确实不错，曾经有位太太买了在国内属于二流的照相机，心里一直觉得别扭；后来在旅游欧洲时，看到和自己相同的照相机称为“名牌”，于是以后在使用时便再也不觉得难堪了。

* 若举出某名人也使用该厂牌的物品时，便可顺利达到推销效果。

在用钱之前的忠告，常使人乐于接受；事后的评语却足以遭人反感

一般人在购买汽车、房屋或昂贵的貂皮大衣时，大多数人非常慎重地询问他人意见，且此时最容易接纳建议。譬如车子是福特的还是喜美的，是1200CC还是1600CC、车型是……如此巨细无遗的探询。想购买貂皮大衣时，还人请亲朋好友一同去挑选，若对方说：“似乎在过耀眼了”，便会毫不犹豫地换另一件。

在付出巨款购物之前，不安和犹疑的情形会明显增强起来，这是害怕遭受损失或被骗上当心理因素，买东西越昂贵，这种不安的心理会益形扩张。

据说有家颇具规模的公司经理每次在即将进行开发某处业务时，一定会不辞辛苦的到远处山上庙中占卜一番，不仅这位经理，许多大企业也如此。他们并非希望占卜师指导他们如何去做，事业上对一项业务的开发他们早已成竹在胸，只不过因为精神压力沉重，为了确认自己目标是正确，才费时费事地跑这一趟。

由此可知，即使是大企业家公司的总负责人，在面临重大抉择时，心理也有着强烈的不安及压力，同样渴望着参考他人的意见。然而，一旦已决定

之后，再好的评语与建议，只会徒招反感，因为它会认为有“马后炮”的感觉。

任何人付出巨款所买回来的东西，都有人在决定购买的过程中，参与了决定性的意见，因此，东西和买者之间便有了相当密切的关连。换言之，批评物品也就等于批评了物主，对方心中当然非常不悦。另外，类如“说不定我又错下决定，买下不好的东西”这种不安和迷惘潜藏在心里。此时，若遇有负面的评语，便会像遭到指责般的产生反感。

* 在一个人花了巨款买东西后，即使他极力要求，也不要妄下评语。

对自己的奢侈浪费觉得内疚，则会产生补偿心理

某个电视剧曾经有这样的剧情：有一位家庭主妇，在上街购物时，原本预算以 3000 元买一件洋装，结果却花了 5000 元，她在付款后立即懊悔将家用浪费于此；因而又回到超级市场，买了一两十元的牛肉回家精心烹制晚餐，等待丈夫回来。从这种为了掩饰自己内疚而对先生特别体贴的举动，可以看出女性有趣的心理。其实，几乎所有人类都有如此的心理。

这位家庭主妇觉得内疚而想补偿的对象是她先生，然而，即使是“对象”不存在，也会有这种心理。我有个朋友的父亲，有一次彩卷开奖赢得了 10 万元奖金，在当时，这笔钱是足够买一栋房子，对于一直租房子住的朋友家来说，确实是件喜事，但他父亲却不以为然，坚持将这笔奖金宴请客人，终于花光了全部的钱。类似的例子比比皆是，像出国观光的亲戚，回来后将大批采购的物品分送给亲友，也是基于这种心态。我有朋友在日本拥有不少的企业，因此他经常说：“日本今天的繁荣是不正常的，包括我自己的成就在内。”每回经过乞者身边，必捐出一些零钱的，似乎颇具悲天悯人的心肠，事实不然，也许不过是籍由微不足道的零钱，来弥补自己内疚的心理。

* 出差或旅游后，未带纪念品及土特产赠送亲友，不但自己会内疚，更会引起他人反感

虽然在大肆浪费后有“后悔”的念头，但也会把此种行为合理化

日本电信电话社会做过一个与电话使用有关的调查，结果非常有趣。女性受访者似乎对长途电话非常感兴趣，平均每通在 30 分钟——60 分钟之间，甚至讲一连二、三小时都不稀奇。长途电话费的昂贵当然不可等闲视之，尽管平常在电话筒旁长话短说。喜欢讲长途电话的女性，常抱着这种想法：“长途电话费昂贵，用来闲聊被认为是浪费，的确难怪，但是和丈夫出去喝酒、打牌、抽烟的无谓花用比起来，也算不了什么，先生以吃酒、抽烟来消除精神疲劳，或者和同学朋友聊天，彼此都应该能够接受。即使长途电话费相当昂贵。用来聊天时，她们也没有想要改掉的观念。一般说来，如果过错在自己，或是在反省之前，人们都会先替自己安排此理由或籍口，使之正当化。若贸然把责任担下，精神上就会很不安。因此，在潜意识中便会找出某些理由来搪塞。家庭主妇之所以改去丈夫吃酒花钱，以冲淡自己不断地在外吃酒、打牌，太太则以讲长途电话诉苦，如此循环不已。

* 责备对方浪费，不如找出浪费的正当理由。

大多数人在听到“爱花多少就花多少”的言词时，反而无法真正随心所欲地花用

日本有一家自由上班，自由取用公款做事的“永谷圆”公司，此种上班制度，引得众人议论纷纷。这个公司的职员可在两年的期间内不做任何事，而只找出开发新产品的创意，不管是旅行国外，或做什么，都可任意使用公款，许多人听到后都不为羡慕。

但实际上这种公司的职员所受到的压力，却是超乎其他人的。因为人在天性上即具有责任感，而且坚信“天下没有不劳而获”的理念，于是，无须准时上下班的职员，反而比一般更准时，同时更不会滥用金钱。相扫地，如果被他人规定“必须准时上下班”“不能这样，不能那样”……反而容易引起反感，同时故意去破坏规定。

一般母亲对于孩子不喜欢念书而感到苦恼，经常询问教育咨询中心该如何是好，此时，最好不要再说“去读书”、“不读书成不了大器”之类的活，若采取自由的态度，孩子反而会因害怕不受重视而自动自发地读书。张先生只是利用类似的心理战术，解决了太太浪费的坏习惯。他们刚结婚时，家计支出全出张先生管理，由于太太是大小姐脾气，动则花费巨款购买物品。张先生即将家计转给太太全权处理，她感觉到持家很难，问题便轻而易举地解决了。

* 习惯于奢侈浪费的人，一旦自己掌握金钱大权时，便会完全改观。

被人称“善于使用金钱”时，使好似称赞自己人格高尚一般地喜悦

日本有位演员岸部四郎先生，因为生性吝啬，年纪轻轻的便已存下了百万巨款，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，但却从不主客，如此节俭的人还真是不容易，一般人是很难做到的，因为被人称作“小气鬼”、“铁公鸡”是非常难过的事情。

相信大多数人都不喜欢被人称为“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。从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。本来，每个人处理金钱的方式，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。

原因何在？归纳结果才发现：“存钱的方法与个人判断能力，和方向有密切关系，与遗传则无关。”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，就象把自我欲望在他人面前展露一般，会非常的愤怒。由这些例子，可知任意地批评他人用钱方法，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。

* 在别人花钱时称赞对方“善于理财”，他会非常满意这样的称赞。

优越感若得到满足，即不会在意金钱上的损失

许多经常捐款的公司或个人，在捐款时往往会遇到相同的困扰，那就是

“该捐多少钱？”为此金额而犹豫不决。先询问别人捐多少，加以比较斟酌才予以决定。被询问者多半回答“差不多啦”，然而，这个答案往往不能满足咨询者询问比较的意义在于想知道“捐多少无所谓，只要和别人差不多可。”因为，不论捐款多少都难免“装样子”“这么吝啬”一类的恶意指评，所以就定了“标准金额”，以之为准绳，即可免除尴尬。

为此，许多人都下愿第一个捐款，深怕此种压力加诸己身。另一方面，还可解释作“不服输”的精神，“别人能，我也能捐更多”，往往这种意识存在也非常强烈。对募款者而言，这种情形是非常难得的，因此，捐款登记簿上头一个名字，必定是指最高额者，这也是巧妙地运用人类的竞争心，提高捐款金额所作的心理战术。

这种心理战术是随处可见的，不仅在捐款上如此，购买衣服时，为了使顾客很快且自愿地付款。店员常在顾客选购物品时给予赞美：“你一眼就看中这件，眼光真好！既适合你又能表现气质……”，顾客原本打算讨价还价的话便咽回去了，并且高高兴兴地付款，这是由于店员给予顾客优越感的满足。

* 募捐时，若把捐款最高的名字写在最显眼的地方，就容易募足款项了。

人的用钱方法，可能与自己尊敬的对象酷似

日本的一位企业家吉本清颜，向以独特的吝啬哲学闻名遐迩，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。

其实杂志社会曾经报道过有关他的家庭，意外地，竟发现他的儿子在运用能源及使用金钱方面，更胜父亲一筹。吉来先生本人因经常忘记随手关灯，而受到儿子的责备。可能大家都以为他们之间的父子关系一定非常恶劣，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。因为在无形中表露出的言语行为，经常会酷似自己尊敬的人，此种行为在心理学上称为“一致性”。

小时候，从模仿父母的行为、语言，声调。进而学习生活，社会礼教规范，这些过程皆以父母亲为学习的蓝本；青少年时期可能曾将模仿对象定为学校老师或学长。大至生活态度、学习方法；小至吃饭喝茶等动作都会直接，间接的模仿自己喜爱尊敬的人，所以常有人打趣说：“你们真是同一个模子出来的”，用来比喻吉本父子的行为。

我在高中有一个朋友，他对生活的态度非常严谨，不喝酒，不抽烟，不止游乐场、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，上了大学之他显著的改变令我非常惊异，不仅进了摇滚乐队，更对舞蹈着迷，也和同学一起上弹子防打弹子，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历及经验，还有对音乐的执着，久而久之，就模仿他的一切

* 模仿自己尊敬的人用钱、存钱的方法，可使你存较多的钱。

家长对教育费不吝惜的原因，乃是在于对孩子有一份责任感

教育费经常是父母最大的负担，也最令他们头痛，原本就不丰裕的家用还得支付孩子的教育费、补习费，随着小时候的才艺班，到高中的补习班，重点班费用，及零用钱，都给天下父母带来沉重的金钱压力。然而，为人父母者，即使节衣缩食，也要凑足这些教育费用，以供孩子们学习。有家杂志社最近做了项有趣的事情。针对孩子在学校以外（补习班、家庭老师）的学习效果做问卷调查。发现小学生的母亲们，对学习效果则不抱太大希望。另外，小学阶段参加才艺班的比例较少，越大则越多。这两个调查结果似乎有相违背之处，然而这些父母却依旧付为数可观的教育费。

父母为何对这种得不到回报的投资如此不惜代价地付出，恐怕是对孩子的一种责任感及内疚使然。如果隔壁邻居的孩子“很早就上补习班”，为了不想让孩子长大后有怨言，甚至觉得父母没有尽心尽力给予他们最好的栽培。这种种因素，造成父母亲竭尽心力地付出，期望给孩子最好的，就是这样；例如女儿在结婚典礼上的礼服要求华丽大方，价钱贵也在所不惜。

* 即使是电动游乐器，只要听说对孩童有启发作用，家长也会甘心情愿地购买。

与自己无关的金钱，无论如何浪费也不觉得心疼

重新建国铁的各方面意见已争论很久了，然而铁路局却迟迟未开展行动，原因在于国铁的亏损日趋严重，实在没有经费中维修。但在日本的私人经营情况却大不相同，不仅没有亏损反面颇有赚头，因此没有这些恼人的难题。但为何这两者间会有如此的差异呢？只就经营方法、路线而言，几乎是完全一样的，真令人百思不解。根据我个人的观察，员工心态是重要问题之一。

就私人铁路的员工而言，公司的利益关系本身的福利，因为公司的业绩若是蒸蒸日上，员工便可得到可观的奖金作为鼓励，公司若是亏损严重，则会裁员或倒闭，于己当然没有好处，所以大家便能以公司为家，并分明佳绩。国家铁路的情形正好相反，努力获得的利益也不会反映在自己薪水上，既然是与自己无关的金钱，再多也是别人的，心态上便不会有“努力工作”的想法。

由此可知，与自己无关的事或金钱，通常都不会关心，这种例子随处可见。譬如公园内随意攀折花木，随地丢纸屑，使用水龙头没有关系等等，由这些小地方即可看出人类自私自利的心态。某所大学在乡镇所拥有的一大片土地，由于都市计划而暴涨，原本期望卖得高价，但负责人却低价价卖出，众人大惑不解。其实这种心理是可以理解的，完全在于卖价的金额与承办人无关，如此而已。

人对自己的钱和公司的钱有着绝对不同的使用方法，若是自己的资金，则会谨慎运用，倘为公司的资金，却会变得蛮不在乎。因此，财政改革的话题虽然热门，但实际采取行动的仍属少数。

* 欲使公司业务蒸蒸日上，就必须将利益分享给大家。

有钱能使鬼推磨？——金钱与人际关系

出自好意慷慨相助，对方却往往为了保持自尊而加以拒绝

我有两个相当要好的朋友，经常在彼此有困难时，相互帮助。其中一人因资金不足而困扰，此时另一位朋友却决定无条件的借给他五万元，朋友非常感激，也顺利地开了一家咖啡馆。然而从那时候起，两人在一起便觉得非常不自在，甚至逐渐疏远，因为他们似乎已从朋友的平等关系，一变而为尊卑主从的关系，见面时，借钱的那位朋友还经常做出恶劣的主动。为此，花钱又受气的那位友人便经常抱怨说：“我应该得到感谢才对，并非此等恶劣的言行。”

莎士比亚有句名言：“借钱予人，会同时失去朋友和金钱。”用这句话来探索借贷双方的心理，实在是很有道理。一般人们的心理，若向人开口借钱，则在无形中降低了自己的身份，心中即产生一种自卑感，为避免此种心态被人察觉，即以一种强烈的态度予以掩饰。对方即使没有任何意义的言语或行为，都会引起猜疑而反抗。甚至不惜损害他人以求自我保护。

这种心态不仅在小地方表现，即使是国际间，也会因此种无条件式的借贷而产生不安心理。第二次世界大战时，美国的马歇尔提出战后给予各国的感激，没有引起各国的感激，反而引起各国怨言四起。这是由于接受此款项的国家有屈居下位之感，所以虽然出自好意而倾囊相助，却经常会听到“只借贷（援助）这么一点钱”的怨

无条件借钱给人，会使对方有屈居低势的感觉，但若是送东西，则不会有这种情况出现。若要避免这种局面“公事公办”是最好的解决方法，言明金钱的归期及利息，则不会使对方有“受人恩惠”的感觉，心理上的障碍即能解除。

* 若要借钱给朋友，最好能公事公办，朋友间才不致于产生裂痕。

借钱给人虽是好事，但是千万别使受款人有低下之感

我认识一位女店员，因为朋友要求借两千元，也不敢提出归还日期及利息，虽然对方拖了很久仍未还，也不敢去催讨，一直担心这样做会破坏彼此的感情，久而久之，甚至对借款者产生一种莫名的歉意，而常躲避她，她并没有向人借钱，却反而产生了这种不合逻辑的心理，真是莫名其妙。

有了借贷关系的双方，彼此关系剧变，突然由平行转为高低的关系，一时难免无法适应。心态上，居于低位者的自卑感，往往促使他对债主的行为感到极端敏感。而且透过行为，语言表现出来，有了金钱借贷的人际关系，远比正常的人际关系更难维护。

* 在借贷金钱时撇开私人因素，则能避免双方产生莫名的困扰

只要在“借钱”的名词上稍做改变，人们的心理压力即可减低

近来，信用卡的发行普遍地受到年轻人喜爱，使用人数也急剧增加中，对于过去分期付款的排斥感与自卑心理，在“信用卡”的发行后彻底改观。曾经有年轻女孩说：“若使用分期付款购买东西。会有可怜的感觉。”反之，持信用卡购物却感到非常愉快。然而，信用卡和分期付款的本质

是相同的，为何感受却完全迥异呢？大多数的年轻人都被“信用卡”这个名称套住了，那是因为企业者巧妙地运用了攻心战略，由此可知，即使只是单纯的改变一下名称，便可造成极大的转变，利用信用卡购物，大大减低了消费者对分期付款的自卑感。

这种“具有吸引力”的名称，在想改变观念时经常被使用，例如许多歌星影星重新出发时，即换个艺名；公司重新开张也换个名·号，期望有番新景象。最有名的例子，最初属中小公司的“东通工”公司，原本业务平平；一旦改为“新力”公司，即有焕然一新之感。现在，国内各地流行一种连锁商店，像“万克隆”、“美而美”之类，就是利用这种心理给人加深印象。

关于金钱方面，“当铺”也是个敏感的名称，进当铺向来都给人一种见不得人、丢脸的感觉，虽然当铺是给一般平民周转资金的好地方，却因这个名词而产生错觉，若能换个迎合现代人口味的名称相信也会大为改观。同样的，“薪资互助会”虽广受大众攻击，但参加的人却与日俱增，是经常利用它周转；若名称改为“上班族高利贷”，相信使用人数必立刻减少，因为这个名称太过尖锐，会使一般人为之却步。

* 陈旧的东西，只要换上个名词，就有焕然一新的感受。

人往往只看到眼前的好处，而无视于较远的隐忧

有个关于猴子“朝三暮四”的故事，且说明如下：有位主人每天给猴子7个果子，原本是早上3个、晚上4个，猴子显然对此不满。因此，主人将果子改为早上4个、晚上3个，猴子便每天喜孜孜地，吃着。这则寓言故事，便是在嘲笑明明没有改变果子数目，猴子却为了“朝三暮四”的变化而高兴，眼前可获得的利益目先得到吧！虽然猴子这种愚笨的行为，令人觉得可笑，但人类终究也避免不了这种情形发生。

因急用向“薪资互助会”借钱，贷款者会一脸笑容迎合上来，言明可借两千元而觉得自信提升，而不管多借的1000元是否有用处，便统统借回去。然而，这一千元却都是花在一些无谓的消费上，因此，当还钱时会感到加倍痛苦。

细思“薪资互助会”在心理战术的运用上，是相当周到的。给前往借贷者良好的态度，使其心理上能够平衡、不必在他人面前因借钱而低头。前往银行贷款时，则往往受到全盘的调查及询问，予人一种非常不愉快的经验。互助会礼遇借款者，并视为上宾，无形中满足了借款者的优越感，无需向人低声下气，卑躬屈膝，甚至还接受对方亲切的服务，即使互助会的利息较银行高，大家仍愿意利用。

总而言之，人类在自尊心、荣誉感的趋使下，往往不顾远忧只图近利，虽对猴子“朝三暮四”的故事耳熟能详，本身却也是屡屡重蹈错误。

* 借钱之前，绝不能只看眼前利益，而忽略了还钱时的痛苦。

许多人向互助会贷款，并非手头拮据，而只是为了享乐

据说，大多数人从互助会中借钱的原因，并非真的有急需，只是希望多享受一点。因为生活所迫，或需要做创业基金的人，反而少之又少。

从人类心理上来看，借钱花在游乐上远比花在生活上更不致有心理上的

负担。若告诉他人生活拮据而借钱，恐怕会被别人视为没能力，自尊心也会受损；但若是想过得更优裕而借钱，则不致予人无能，或不会赚钱的印象。总之，并非遇到困难，而是因为生活上已达到某种水平，才能毫无心理负担地借钱。

然而，借钱容易还钱难。借到的钱轻轻松松地挥霍出去，一旦要还钱时，则像要把自己的东西拿给别人一般，即使知道那笔原就属于别人的，情绪上也难以割舍。何况，借来的钱用在娱乐上，不会有具体实物留下来，越觉得空虚，也就越不愿意还钱，利息越积越多，终至造成更大的负担。

我有个学生就告诉过我他的亲身经验。在大学二年级，他准备到日本北海道观赏雪祭，虽然自己并无存款，因为不想今年错过如此令人醉心的旅游，遂向父母告贷，言明回来打工偿还。当他旅行回业，为了还债工作时辛苦所得的薪资都要交给别人，故而无法卖力工作，对于此种“先乐后苦”的经验，相信会令他终身难忘。

* 用于游乐所借的钱，在归还时往往带来无比痛苦。

小额贷款能如期归还的人，经常能获得众人的信任

骗子在向人行骗时，经常有此一招，对于行骗的对象（可能是自己的朋友或亲戚），首次只借取小额的金钱，如此区区之数，相信没有人会吝惜拿出的，然后从第二天即恭恭敬敬的双手奉还。接着，第二次的借款也在短期内如数奉还，重复几次之后，便已博得此人的信任感，然后会在一次巨额的借款之后销声匿迹，再也不露面。

对小额欠款如期归还的人，大多数都会给予好评与信任。骗徒利用此种心理得逞，常使受骗者在事后仍执迷不悟，相信此人一定会还他钱。另外有个类似的例子：与人约会时，如果预期可能会迟到 20 分钟，打电话时却告诉朋友要迟到 25 分钟，而在约定时间提早 5 分钟到达，经常使得朋友感觉愉快，因为对方等的时间比预期的少，即是利用此类心理方法。

某人每次向人借钱，都会在约定期限的前三天归还，答应给房租也都提前三天付清，因此博得大家一致的好感及信任。据说，他每次借款都是有计划的，那就是款项汇进的 3 天再向别人周转，所以都能如期还钱，这也是巧妙运用了金钱心理学所获得的好处。

* 如果每次的借款都能如此归还，则容易获得信任，下次更容易借到。

即使数目相同的金钱，整齐的一叠钞票，远比皱巴巴的看起来有价值

有一位闻名遐迩的放高利贷者曾说：“对于华服革履，和口袋里真的钱会露出来，以及掏出皱巴巴钞票的人，无论如何，我都不会借钱给他。”一个以放高利贷为生的人，最担心金钱有借无回。所以对借钱者的观察非常细微，甚至能洞悉他们的心理。连一张钞票都不能放好的人，会给人极为随便的印象，因此是不可能将钱借给他的。

大多数公司的主管都希望“西装笔挺”、“衣履光鲜”的职员，这种人多半能够做事利落而有条理，让周围的人留下良好的印象，即使是从一张钞票中也可以看出一个人的做事态度是否严谨，婚丧喜庆送礼时，更不可送皱

巴巴破旧的钞票，这样会给人很没有礼貌的感觉。

还钱给别人时，若能以整齐的钞票准时送还，则能得到对方的好感；若再将钞票放入崭新信封中，更可使对方确信你的诚退、坦白的为人。尤其是还钱时，不论自己多么忙碌，也一定要亲自送回；一方面基于礼貌，另一方面则给人“确实已还了钱”的感觉，当面还清道谢使人留下深刻的印象。

* 还钱时使用新钞票，必定能获得相当的效果。

赠送对方礼品时，往往以对方形象的好坏为准

受到别人的照顾或恩惠时，必定为了表达谢意而送礼。然而，送礼却给许多人造成不少的困扰。我有位朋友非常喜欢帮助别人，但却对那些受惠者送来的礼物深感尴尬，因为许多家庭并不富裕的人，却送来非常昂贵的礼品，自己只是举手之劳，常觉得受之有愧。他常常叹息他说：“其实可以不用勉强如此大礼”，但是我觉得那些人只不过是打肿脸充胖子而已。

并非每个人在受到恩惠时都会想到送份好礼物给对方。比如，一位要好的同事，从相亲开始，即给予不断地协助，从策划交往约会到婚礼的介绍人都一手包办，但新郎却不给他特别厚重的谢礼，通常只像一般情形表达一下意思。但是，若想请求总经理在婚礼上当介绍人，则较会选购价值昂贵的东西，如果对方在社会上地位显赫，此种情形更为明显。

在我们的社会中，送礼金额高低往往决定于对收礼者的印象。在节庆前夕，许多百货公司的礼品部门便会听到许多夫妻低声商讨“是否太失礼了”、“不值得送如此昂贵的东西”之类的话。反之，从收礼者的角度来看，若得到的远比预期的低，便会大感不悦，甚至比根本没有送礼来得更为气愤；可能责备对方“不识时务”、“没有礼貌”等，有一种身份地位被贬低的愤怒。

* 送礼时采用意义特殊、无法以金钱衡量的礼物较好。

赠送厚礼给部下，较易获得深刻的好印象

一般而言，送礼者经常以社会地位高低为标准，送给上位者高价物品，下位者普通物品，已成为一种风气。例如，送给上司是昂贵的洋酒，给部下却只是几件国产香烟，其间的差距着实不小。

事实上，礼物的轻重与自己在参方的心目中的地位成正比，这是人们非常在意的事，因此接受礼品时，使难免要自我衡量一番。

所以，身为上司应设法打破送礼的程式，在送礼给属下时不妨大方一点，送给对方所需要且期望的礼物，必能获得意想不到的回报。同时，如果上下的阶级差距越大，感觉受重视的程度越高，受到的回报也相对提高。

要知道，赠送超出对方想像期望以上的礼品时，不但将使对方觉得受重视，另一方面也提高了别人对他的评价，而没有什么比别人看重自己更会令人高兴的事了。此种提升自我意识的感觉，比物品金钱的价格更能满足自我的优越感，同时，对送礼者也必心存感激，极易产生好感。相反地，若对方为上司，身为下属者一味的送高价的礼品，却很难收到这种效果。

值得一提的是，若要使上司收到礼品能够高兴，且期望能达到受重视的效果，最好选择与金钱价值无关的东西——如艺术品，或者是“我们乡下自己种的香瓜……”、“爸妈自己养的鸡……”等反而往往能收意外之效。因

为，对上司或社会地位高的人而言，送再贵的东西也只不过是“锦上添花”罢了，并不会产生任何效果。

* 礼遇部下，将可收到比投资金额高出许多的回报。

送礼时，似乎都有选择自己所喜爱的倾向

在过年过节时，我经常收到一些礼物，而我每回总是将这些礼物与送礼者的名字记下来，为的是做为回礼的参考。因为我意识到，人几乎都有送给人自己所喜欢礼物的倾向。如果参方送陈年美酒予你，其实即表示送者也对美酒有所偏好；若赠送造型典雅的茶具，则送者必是对茶具具有癖好者。如此说来，每个人对礼品的选择，经常在无意识中透露出自己的喜好，即便是价格颇为高昂，也会产生“这也是自己所喜爱的”这种心理，而不去在乎其价格的高低了。

然而，事实上，无论自己对于某件事物的喜好程度如何高，评价如何好，均无法保证受礼者真正喜欢。即使是为讨好对方欢心而精心选购的礼物，有时也会反而得到相反的效果。因此，礼物本身原本就带有把自我一部分强迫地推予他人的色彩，从而失去支配对方回礼时的选择性，可是礼物的收送往往代表了个人意识的表现。

至于送礼品给有权势、或具有社会地位的人，则经常带有点趋类附势的意味，此种心理压力往往带给送礼者一些压迫感。另一方面，某些送礼者即故意利用此种心理压力，使受礼者产生“不好意思”的感觉，于是无法忽略送礼者所提的要求、以至爆发了所谓的贪污事件。所以，不当的送礼方式足以毁灭一个人的前途。

因此，请记住：推销自我式的送礼将失去送礼的原意，只有赠送对方所需要的物品、并且要能真正表达自己的诚意，才是真正“送礼的艺术”。

* 回送对方礼物所送的礼，不妨参考对方所送的礼，然后回送同一系列或同类礼物，将可使对方产生“贴心”的感觉，并收意外之效。

自知地位较低的职员，对上司的请客通常不会感激

当前社会的人际关系虽日渐复杂，但无疑却逐渐淡化。以邻居为例、彼此间往来日少、也日见客气客套，以致相处时烦恼颇多，往往在邻居热心地送些多余的物品时，虽不是自己需要的东西，也不得不接受，收下后，又得千方百计地老虎如保回送礼品。因为自在平等地位的邻居，在心理上当然不会有“理所当然”的想法，因此“礼尚往来”是必定的。

这种彼上不等，不占他人便宜的心理也反映在朋友间请客时。对方虽极力强调“因为想请客而请客，请大家不必在意”，但被请的人往往产生一种“亏欠感”，于是积极地找机会回请，若不如此，心理上所产生的亏欠感及不平等的感觉将无法消失。

然而，这种请客必回请的现象却不会发生在上司与新进职员的关系上，新进员工付主管的请客吃饭通常丝毫不产生感激的心理，而是觉得理所当然，有时甚至连“谢谢”也忘记说。这是因为对新进员工来说，与主管本来就不属同等级的人，因此，心理上不致存在不平等的想法，对于此种请客处之泰然。

其实，身为下属者若能对上司的请客有所表示，——例如说声“谢谢”对目信必能产生意想不到的效果。

*上司或长辈请客时，一句“谢谢”，往往能使对方另眼相看。

一个谦虚有礼的客人，往往能以最小的金额换得最大的信赖感

有些年轻人非常善于照顾老年人，且对他们时时表现出谦和有礼有态度，所以极得老年人的喜爱。

我有位朋友是属于这种人。某次，我与他一同出席某企业公司董事长特地请他的宴会，宴会结束后，这位朋友连连向这位董事长道谢，并说：“老是接受您的招待，真是不好意思，下次一定要让我回请。”一般说来，因为不论身份、地位，他都是处于较低的阶层，在接受长辈邀请时，只要表示谢意即可，不必费周折的回请。然而，这正是他受这些老前辈喜爱的地方。

在请客与被请的交际过程中，被请人如果以“不好意思”、“打扰”之类的客气话致谢，而非一幅“受而无悔”的态度，相信必将获得请客者极度的好感。

当然，老年人请年轻人吃饭，并不致认为是负担，但因目前社会上部分的年轻人存着“理所当然”的处世概念，一旦有人打破它，自然心存好感。相反地，若因常常被请客，不用自己花钱而沾沾自喜，则必被视为贪小便宜的人。

* 对于上司的邀请，5次中不妨礼貌地拒绝一次，相信更能获得上司的信任感。

面对等额的金钱或礼品时接受现金，通常较为尴尬

有位朋友替某公司办了件事，几天后，收到该公司寄来的五千元汇款，以表示答谢之忱，他却很不高兴地将钱退了回来，并写了封信，说明自己并非为了金钱才帮忙的。结果，对方又将五千元寄回，并将邮资附上希望无论如何都要收下。无可奈何，他只好将钱收下。此时，朋友告诉我：“若对方寄来的不是现款，而是等值的礼品我就不会拒绝收下。”

由此可知，同等价值的金钱和礼品，却带来如此不同的反应，从人的内在而言，接受现款是比较实惠的，然而大部分人都无法去除心理阻力，予以坦然地接受。

这是源于儒家思想中“清廉”的观念，将“金钱”视为“贪欲”的代名词，因为一切欲望要求皆可以“金钱”来满足，金钱便成为满足欲望的高低，层次越低的人欲望越不容易满足，也越抵不住各方面的诱惑。此种存在内心的欲望，常带给人不够光明正大的感觉，因此必须隐藏，偶被暴露便手足无措。

在古时候，经常称赞某人“为人情廉”、“清百传家”、“点滴归公”……将不爱钱视为一种美德。因此，好意赠送现款别人时，反而会被认为是一种污辱。但是，时下年轻人对金钱的看法似乎又改观了，反而坦存地要求赠予现金，认为比较实用。

* 送礼时，不妨以礼券代替现金。

若毫无理由地接受免费赠品，势将造成心理障碍而不敢使用

现在的社会中，人情极为淡薄，对于他人免费赠送的东西十之八九会猜测，一定不是什么好东西，甚至认为对方是否居心不良，因而不敢使用。曾经有家饭店为了庆祝周年，举办咖啡券免费赠送活动，然而工读生发出去数千张招待券。竟然没有几个人使用，使得饭店大伤脑筋。为了招来顾客而作的宣传，竟意外的失败，不知如何是好？

其实，只要略微改变方法即可，不妨采用问卷调查方式，赠送接受访问者咖啡招待券。（问题内容当然越简单越好），或许会为大家所接受。人们都有爱贪小便宜的习惯，遇到大拍卖时便赶快去买，也不管购回的物品是否实用。然而，试吃，试饮之类的活动，却往往使人为之却步，担心是否安全可靠。就像以前在路旁的奉茶，过去虽曾受大众喜欢，但是，现在恐怕没有人敢碰了吧！对于免费的东西，在使用时，免不了会产生强烈的心理阻力。

俗话说“天下没有免费的午餐”，如果经常接受他人无故赠送的物品，则会产生心理上的负担，所谓“无功不受禄”就是这个道理。万一对方提出要求，请你帮忙处理一些棘手的问题时，你就很难回拒了。

心理负担的解除是很重要的。给予一个正当的理由，例如接受访问，问卷调查等等。都可以扫除使用者的疑虑，而使之欣然接受。

* 避免“无功不受禄”的阻力，赠礼时，附加一个正常的理由，则不会有被拒的情况。

一本难念的经——金钱的感觉

人并非满足收入。而是以收入来获得满足

根据调查，日本人有 90% 承认自己属于中等阶层，这点令人非常惊讶，据年收入分配统计中，发现此阶层人士的年收入在三、四十万日元之间。三、四百万至“中等阶层”的定义为何？几乎每个人都有个概念，然而生活程度是否有相异，与差异的大小又如何呢？事实上，这两种年收入相差了整整一位数的人士，生活水准实在是差别很大，有些人出入都是进口车代步，有些人则是每天挤沙丁鱼似的公车，按理说绝非同一阶层。尽管如此，年收入二百万日元和年收入 30 万日元的人，都认为自己虽非最富有、却也非最困苦的“中等阶层”。

古时候，社会阶级分为士、农、工、商、商人居于四民之末，经常无故地被武士所杀害、生活条件非常困苦，然而，却依然能过得很快乐。物换星移时代变迁，今日所有人的人权一律平等，只要努力工作，在逆境中也能不虞监饱，生活有了相当的保障。

即使在旁人眼中清苦的低收入家庭，也有一套他们的适应哲学，同样能在生活中享受他们的一切，并不会因收入菲薄就无法获得满足。往往高收入的家庭反而更多的不满足，例如买了 10000 无的花瓶，又为了是否买另一只配成对而烦恼。奔驰轿车是否不够时髦……诸如此类，不一而足，可见对于懂得运用金钱的人而言，收入多寡，并不是满足与否的主要原因。

* 请客时荷包的钱不要装得太满，但要尽量花光，这样才会给对方满足感。

钱一旦离开了自己的手，就会产生“失落感”

有家银行从事一项问卷调查，调查顾客是以何种方式及标准选择银行。结果有 70% 左右的人回答“近又方便”。这其中有件令人感兴趣的事。所谓“近又方便”。是指领钱方便，而非存钱方便。如果有心存款，而选择定期存款方式者，则一定选利率较高、且较远的银行，即不方便领钱，也不致有想解约的行动。

有部电视叫《贪婪的人》主角为一名非常吝啬的老妇人，为了省钱经常只吃青菜、萝卜，却将大部分的钱藏在床底下，每天拿出来细数一番，再心满意足地放回去。自古以来，守财奴都会把钱放在自己看得到、摸得着的地方，而不放心将钱放在银行里。这种能自己掌握住金钱的满足感是可以想像得到的。

一般说来，人对钱都有某种不能割舍的情怀，所以，虽然仍是自己的钱，一旦借给他人，存在银行里，都不太放心，甚至觉得钱好像不见了似的。有些银行非常了解这些人的心理，所以对定期存款的解约条件订得比较紧，因此，能帮助想存款又意志不坚的顾客，以期日积月累，终能达成预期的目标。

由这个例子来看，人们利用较远的银行，较能达到存钱的效果；你是否能成为富翁，也就在于你是否能够自己储蓄了！

* 如果有心长期存款，就要选择路远又不方便取钱的银行。

借出去的钱，一旦收回来也会像得到“意外之财”那样高兴

对上班族来说，每年所获得的退税真是件令人高兴的事。计算每年扣缴退税额之间的差距，往往是种乐趣，因为每一次都可退回不少的钱，这些钱好像天上掉下来的一般。

仔细想想，上班族薪水中，预先扣缴的税金，因为多扣而退回，却可得到令人兴奋的效果，真是不可思议。原本就属于自己的钱，退回来是理所当然的，甚至损失了暂存国库的利息，而上班族仍旧为退款而兴奋莫名，想来真是好笑。

总之，不在自己身边的钱，一旦收回时，即有“意外之财”时的喜悦，而完全忘记它原本就属于自己的。欠钱的人拿钱来还时，债主还喜孜孜地笑着：端出咖啡待“客人”。另外，在尘封已久的书中发现钞票，也会非常高兴，与此是同样的道理。

一旦钱离开自己的身旁，但有“不再是自己”的感觉，往往在存款与借款给他人时，造成很大的阻力。然而，上班族的扣缴所得，如果不是由每个月的薪水中预先扣除，而是采用年终扣缴方案，即使金额一样，也会产生不甘愿的心理。

* 如果能按月从薪水中预扣部分存下来，必可轻易地储蓄致富。

对“天文数字”的金钱，往往会给人不实际的感觉，也无法做正确的计算

据说，有人购买彩券中了 30 万元，当他到银行领款时，特地拜托银行的职员，将 30 万元堆积起来，让他看看 30 万元究竟有多少。一般中奖人可能会将奖金照旧存放在银行里，而此人似乎是想用堆积金钱的方式，来感觉 30 万元是否具体存在。事实上，大多数的人都无法想像 30 万元，究竟是什么样子？

例如国家的经费预算是几亿元，没有多少人能正确地计算一亿元是多少张百元、千元钞票。如果一万亿元用一秒钟数一元的方式计算，必须数上 31,709 年多的时间，简直是不可思议。

平常人在想到 1000 万时，往往没有钱的感觉。假定为了买房子而贷款 100 万，借钱时，仿佛得到了许多，而归还时，却经常有“钱好像已经还过了，只是在付利息”的奇怪感觉。因为一百万在我们的脑中，是一片模糊，没有清晰印象的。

在大公司的各种交易上，经常用百万为单位——如不动产交易公司上班的职员，每日经手一、两百万元的钞票也很平常，但是真正落入自己口袋的却分文没有。这些人往往为了要吃 40、还是 60 的午餐而考虑半天，与工作上百上千万元在手中流过的感觉截然不同。

换言之，现款上的几十元也会计较；然而，对帐面的千万元天文数字却不注意。这是因为实际与梦想之间的鸿沟太大之故。

* 购买高价物品时，讨价还价将可为人省下不少钱。

在遇到打击时，对金钱的价值观会发生混乱

在情绪恶劣或精神颓丧时，即使平日没有浪费的习惯，也会突然变得不

能克制而大肆挥霍了起来，甚至暴饮暴食，伤害自己的身体也不自觉，相信每个人都有一、二次这种经验。

有位平时非常节俭，生活有规律的青年，在失恋之后，精神极度颓丧低迷，便开始盲目地花钱。甚至曾经购买两只相同的鞋子，再各自丢掉一只，诸如此类的怪异举动。据他说：“我也不知道当时为何会有这种行为，总之只要寻找刺激，发泄情绪。”

譬如某位太太在知道丈夫有外遇后，可能会将平日攒下来的钱，全部拿出来购买平日舍不得买的皮大衣，或是昂贵的珠宝首饰。为何他们会有这些冲动的行为呢？人一旦在失意时，会同时失去信心，觉得自己十分渺小而情绪脆弱，因此利用挥霍金钱为发泄方式，企图产生反作用，将被缩小、被忽视的自我膨胀起来。随心所欲地支配金钱，远比被金钱左右着欲望更具有快感和优越感，虽然明知只是一时的假象，却仍企图以此种方式来恢复自己被缩小毁减的感觉。

遇到挫折后，平时的压抑、理智，即像泄洪般的宣泄一空，因而产生一些情绪化行为，是可以谅解的，这种发泄如果真能治疗心理上的创痛、挫折，其实也相当值得。反之，若是碰上平日便挥霍无度的人，受刺激下不惜借钱大肆采购，或是暴饮暴食，可就灾情惨重

* 平时就有浪费习惯的人，遇到情绪低沉时要特别注意。

买到价钱过于便宜的东西，心中反而感到不安

闹区里有两家酒吧对门营业，因此一场场热烈的竞争就展开了。降低价钱自然是最迅速，最有效的攻势，其中一家以八折为号

召，另一家即标榜七五折，这家买大送小，那家也不甘示弱地买一送一；如此恶性循环下去，原本一瓶 100 元的啤酒及一盘 80 元的小菜，此时却只要 50 元便可享受；两家甚至不惜送上招待券，真是名副其实的“牺牲”了。

也许有人会认为这两家酒吧必定是高朋满座，事实上，情况却恰恰相反。在刚开始时确实吸引了顾客上门；慢慢的便产生了反效果。原因何在？顾客原本都有贪小便宜的习惯，对于低于意料中很多的价格无法接受，因为太便宜反让人有奇怪的感觉，似乎啤酒掺水，或是服务不周等不安油然而生，反而希望能付合理的费用以享受应得的服务品质。在价格方面，也应给顾客一个充分的理由接受廉价产品，否则反而会无人问津。

好像大多数人都是见到便宜就买，果真如此吗？事实上不然。消费者在购物时是有一定标准的，自己在内心中先做一番估计，如果价格与自己推测的相去不远，便会购买，若高于自己的估价，则不易产生购买欲望；反之，若低于太多的价格，也是无法被接受的。

拿名牌出厂的东西来说，原本定价 1000 元的进口皮包，突然降价成 100 元，即使商店口口声声以牺牲赔本出售，顾客也必定怀疑产品是否有瑕疵或是冒牌品。

* 大拍卖或大减价时，应清楚说出便宜的理由，否则反而会招致疑虑。

对“意外之财”，得到者往往不会有不安的心理，反而觉得“理所当然”

我班上的学生在毕业旅行时住在某一个旅馆，因口渴而得到自动购买机前投下硬币购买饮料，可能是机器故障的关系，竟然连续地掉下一把硬币，而且送出二瓶可乐，自己为此兴奋不已，赶忙呼唤同学也来购买。那天晚上，大伙人既有得喝又有钱拿，都觉得非常有意思。他们平时都是规矩的好学生，但面对机器中掉下来的铜板，全拿走了也不觉得有什么不对，这恐怕是由于面对机器而不是人的原因吧！

当你的同事经过之后，不小心遗落了皮夹，你会如何处理？是想为己有，还是赶快归还？当然如果和失落者不认识又另当别论。通常，如果对方是熟识的人，即使没有人看到，也不会想占为己有，否则会产生强烈的罪恶感。若是不相识的人，结果恐怕就很难预料了，当然这也与钱袋里的数目有关。一般说来，能够真正拾金不昧的人，实在少之又少，非常难得。

金钱诈骗或据为己有，与环境、对象有很大的关系；对象越摸不清或不相识的人，罪恶感就越低，越淡。比如：诈骗失业保险金或逃税等行为，虽明知是不正当的，却因为对象为机关团体或政府，并非与自己有关的人，便不易产生出罪恶感。换言之，看不见对方掉的泪，即不会感到难过。

铁路局经常碰到这样的难题：乘客在火车上顺手牵羊的带走玻璃杯，要到北京却只买了到郑州的票，这种逃票，偷窃的行为，为什么这么多呢？这就是因为对象过于庞大且模糊不清之故，逃票者认为占一点小便宜，应该不致使对方损失惨重。换言之，在没人的情况下，抱着“不拿白不拿”的心理，这种行为也变得很自然了。

* 乘坐火车逃票的行为，不管惩罚如何严厉，捉迷藏般的游戏还是不断的发生。

与其一次涨 100 元，不如分 5 次涨，较容易被顾客接受

人的味觉看起来相当固定，事实上并非如此。有位妻子因先生患了高血压，于是按医生规定的“减压食谱”调理先生的饮食，结果丈夫立刻抱怨，甚至一口也咽不下去。此时，太太便想出一条妙计，在丈夫无法明显辨别的程度内逐渐降低盐分，结果不知情的丈夫便逐渐习惯了口味淡的食物，达到了预期的效果。不光是味觉，人的感觉也能在不知不觉中适度改变；对物价的涨幅，也有此种心理现象。

计程车车资调整后，涨价当天，客人会明显地大量减少。原本习惯搭计程车的人，也会因涨价而改搭公车或走路，然而，这种情形不可能持续很久的。在车资上涨一段时日之后，物价也可能有了升的趋势，可能公车车票也调高了。久而久之，原来觉得涨了价的计程车费也不觉得贵了。

一般说来，大多数人无法一下子感觉出通货膨胀的压力，事实上，这十年中物价确实是涨了一倍以上，如果没有回头一下，大家都无法觉察涨幅的可观，奶粉隔几个月就涨了十几元，衣服、首饰也在一次次换季中多了几百无……当然，如果物价一次涨了两倍，消费者心理上便立刻产生排斥，或许还可能群起抵制呢！正因为如此，厂商们利用金钱的心理术，小幅度地涨价，即可达到良好的效果。

* 要减少零用钱或补助费，分数次减少可以避免阻力。

使用“心理除法”战术时，往往能将巨款化成数笔小额款，使用时

会较为谨慎

一位年轻的上班族告诉我，他在一夜之中可能因打麻将而输掉了三、五千元，当时并不觉得痛苦，事后想想，如用这笔钱去吃饭、喝酒，足足可以用三、五次，因此便感到难过。在意识上因三、五千元是笔不大、也不小的数字，震撼并不强烈，而且总处用在自己喜欢的事物上，所以不觉得可惜。反之，若移作生活费花掉，则后悔之意便油然而生了。每个人在运用金钱时，都可能会无意褒地将之转换为生活所需，此种情形，尤以家庭主妇为多。譬如应邀参加宴会聚餐时，听说一桌 3000 元，立刻想到，3000 元可以在牛排馆上吃上好几次，或是给孩子买多少的补品、玩具……等等。尤其是面对与平常使用金额相距甚大的款项时，若不能做这种“心理除法”的换算，就无法了解金额真正的昂贵。

换言之，大笔金额常令一般人无法直接想像它的价值。在我们周围，经常可看到利用单位魔术而引人产生错觉的例子，使得原本很沉重的金钱压力，因技巧上的转变而减轻负债者心理负担。譬如“薪资互助会”利用借 10000 元一天只需还 25 元利息来作广告，引导顾客产生错觉。仔细算算，这种利率却高达年息 90% 以上，实在非常高，说穿了，这就是适当的运用“心理除法”所产生的效果，每天 25 元的利息，给人很恰恰就还完的感觉，于是毫不在乎地借钱去用，结果产生了无法想像的后果。

“信用卡”也是利用这种“心理除法”，而推广的。原本不舍得购买价值十万以上的车子，却因为使用信用卡，广告说每月只需付二万元而已，于是就决定买下来，这种对金钱的偏差错觉，常是最可怕的陷阱，若不想上“数字魔术”的当，不妨将钱换成生活常用的数额加以比较，即会有所警惕。

* 购物时避免浪费的最好方法，就是将总价换成生活费加以比较。

以“尾数”换取高度的信赖感

据说有位药房老板向银行表示要贷款 91000 元，经办人不解地问他：“为何不借 9 万或 10 万呢？”这位老板回答：“91000 不是整数，难免让人觉得奇怪。当经办人请示总经理，是否要贷款给仔细算出尾数的药房老板时，经理毫不考虑地答应了。

有关金钱问题的商谈时，能正确说出尾数，往往给对方留下深刻的印象，上述故事便是不容易忽视的例子，借钱给人或借他人的钱最好能仔细算出利息，以取信于人，主办聚餐时，若能清楚地报告“餐费 380 元”、“奖品费用 57 元”等等，常能予人信赖感，也会留下做事认真负责的好印象，如果大致报告数字，则会被当作是个随便、马虎的人。

然而，尾数的计算却不适用于自己的金钱上，如果你连口袋有几十块，甚至几块钱都能毫无差错他说出来，反倒会被视为斤斤计较的小气鬼。许多骗徒往往利用此种心理骗取大钱，比如夸口说：“只要我一开口，50 万也随时可以到手”，对尾数根本不提，使得许多贪小便宜的人信以为真，而“贪小失大”。

* 申请贷款时，故意不写整数，可以给人信赖感而容易借到钱。

若和地位比自己高的人具有相同的价值观，则容易产生亲密感

有“重建王”之称的日本大山梅雄氏，在1974年“津上再建”公司准备裁员时，发生了一件有趣的故事。津上公司预备在重整行动中裁员450人，此一消息公布后立即引起了员工的不满，这时大山梅雄氏便与员工二商讨，召开说明会，并且每人自付50元的餐费，自己也不例外。

在餐会上，大山说出了整顿公司和裁员的原因，提到被裁员工的名字时，常常哽咽他说不出话来，此时有一名员工大受感动，于是站起来说：“我自愿辞职。”这句话一出，使得原本充满火药的会场有了180度的转变。大山所以能做到转变员工的情绪，我想“真情流露”的一席话作用固然很大，但均摊50元餐费，相信才是真正使员工为之动容的原因。

总经理要举行的餐会原本该是非常豪华的，但却如此寒酸，相信大家除了难过之外，也会觉得他平易近人，对于这种地位高出自己，却有相同的价值的人不由产生一种亲切感。

相反地，一般对于价值观与自己相差极大的人，是很难产生共鸣的，甚至会说：“已经这么有钱了，还来挤公车呀？”之类的风凉话。日本素有“平民宰相”之称的田中角荣似乎也颇识个中滋味，所以在上班时经常脚着木履，这也是表示对民众的一种亲和；如果他穿昂贵的皮鞋，相信形象会大为改观。上司请部下到俱乐部喝酒，不如在小吃店平起平坐来得更为融洽。

*与晚辈或部属一起上普通的小饭馆，反而能使其产生亲切感。

经常主动谈论自己的财产或金钱，往往有某种不可告人的隐情

在诈骗的言谈中，经常可以听到他滔滔不绝地谈论“我在哪里拥有一大片土地”、“不久，就会收到国外客户汇来的巨款”……即使听的人无意询问，他也会主动地大肆吹嘘一番，并带上名贵手表，骄傲地说：“这只表，价值多少万元……”企图引人注意。因为他们会极其自然他说出这些话，所以会有不少人受骗，误把他们当作出手阔绰的人。但事实上，却是一文不名的大骗子。通常，真正有财产或生性大方的人，不会如此嚣张地夸示自己的财产金额。一般说出自己拥有的钱财时，必定与实际数额有段距离；距离过大是不想让人洞悉，反倒会以一种自嘲式的口吻说：“我一年的收入，才只有区区数万元”，旁人反而不相信。

如果是公务人员，则不会在乎比较自己的薪水，这是因为他们的薪水与能力或服务态度无关，而是以年资及职位评定的。倒是被问及存款额时，尴尬的情形才有可能发生。由此可知，是极少会主动提及自己的财务状况，更不会夸大形容自己的财产。骗徒的故意夸张，无疑是种障眼法，这种人最常见的技术就是“装阔”，以让人产生错觉。

*当经理报告“我们公司经营状况很良好”时，往往已经步入危机的时刻。

观察一个人使用金钱，可以衡量此人心胸是否宽大

日本的政治家们，无论是执政党或者在野党，经常为了派系活动而奔波。某位实力雄厚的政治家，甚至和总理大臣建有良好关系，但对政党活动却完全不参予。从他的政治经验来看，是非常具有领导资格的，但某位政界的老前辈却评析：他并非不想作领导人物，只是办不到罢了。

原因是他非常拘泥小节，而且对金钱锱铢必较，某次在一旅馆中，一位

议员看到他正从口袋里取出一个小钱包，仔仔细细，一块一块地数着铜板，一个硬币不小心滑落，他便慌慌张张地到处寻找，甚至钻到桌子底下，才把一元硬币找到，此事也不知道是真是假？如果真是对一个小铜板都如此重视，实在不能说他是位“大人物”，经常拘泥于细节的人，常给人一种器度狭小的形象。

价值观原本与人的器度并无直接关联，就以做小生意的人来说，一个只卖 20 元的小玩具，少卖一块钱也是大损失，绝不能说“区区一块钱也如此计较”，而用相同观点论断它。可惜实际上却有许多人弄不清楚。

由此可知，价值观要适时、适地、适人予以评监，不可因对小额金钱是否斤斤计较，来衡量对方器度的大小。

当然，对小钱计算很清楚的人，若有合理的理由，那又另当别论了。例如主张餐费平均分担的人，如果说“我不愿意与人在金钱上的纠纷与瓜葛，所以还是算清楚些。”这种理由是能被接受的。

* 随便抽出大钞付款的“大亨”，未必就是个“大人物”。

一旦接受了小钱，再接受大钱即减少了心理上的阻力

报纸上的社会版经常有“公务员贪污”的新闻刊登，然而所贪图、收受贿赂的金额少之又少，却又令我们十分不解，不要说上万，有时仅只是二、三千元钱而已，不禁令人怀疑他们头脑是否清醒。事实上，这些人或许并没有想贪污或接受贿赂的念头，直到被告后才警觉到自己已踏上法网了。

每个人都知道贪污、受贿都是以毁灭自己前途的行为，是然如此，仍会为了微不足道的小钱或礼品而渎职，甚至在不知不觉中难以回头，商人如果把 100 万元贿赂放在自己的面前，相信不管是谁都无法立即接受，如果换成 10000 元，情况也不会有太大改变，倘若商人搭着你的肩，亲切的说：“让我们去喝一杯吧！”情况便大为改观，公务员不会想到自己受贿，而认为只是应酬交际罢了。然而接受一次邀请之后，下一次就会再接受高价礼品，心理上的阻力便因熟识而减低许多。

在每个人周围都有道自我保护的屏障，一旦被破坏，就完全失去作用，心防便被攻破了。换句话说，人在尝过一次甜头之后，对金钱的感觉便逐渐麻木了。比如从不搭乘头等车的人，一旦搭过之后，即会说：“高价有高价享受，还是值得的。”下次再等头等车也不会有奢侈感了。公务员对金钱的感觉也是如此，起初喝一杯啤酒也会有罪恶感，慢慢的，洋酒、洋烟都不介意而坦然收下了。

有位官员告诉我：曾有位被判有期徒刑的商人如何运用巧妙的手段行贿，他如果知道某位官员喜爱打高尔夫球，立即会将球具、装备送至家中，并毫不在意他说：“我也是高尔夫球的爱好者，家中备有好几套，挑几组来送你，反正是同好嘛！哪天一起去较量较量……。”

* 来送礼时，如果说，“您不收下，我就很为难”一类的话，则对方较容易收下。

人在困难时，即使接受少量的资助，也会觉得非常感动

有位目前很活跃的西画画家，曾透露他在年轻时代过了一段非常困苦的生活，经常三餐不继。有次，把一幅连自己都没信心的画拿到画商那儿，画

商看了半天，付给他一笔当时他认为很多的钱。就画家来说，画商并非买了这幅画，而是给了他前途。总之，此后他终于成功地熬出了头。

那笔金额是否很高呢？其实不见得，但直到今日，那位画家对该笔画款一定还觉得非常庞大，人在困厄消沉中，这时伸出的援手，对画家来说，画商的钱的确成就了他的前途，因此，这位现在已成名的画家若有满意的作品，一定会交给那位画商，并且以普通价钱成交。

人对金钱的标准，曾因状况不同而有很大的差异，因此，“雪中送炭”远比“锦上添花”来得有意义多了。日本首相田中角荣，在担任自民党干事长时，一面忙着主持自民党选举的总指挥，然而，他却不要忘记派人将慰问金送到落选的议员家中，并且勉励他们不要气馁，下次重新再来。对落选的议员来说，田中角荣的勉励已经使他们受感动，而送慰问金，更加深了他们的感激之情。之后，拥戴田中的人越来越多，竟形成了“田中派”。

如果，田中在此时将相同的金额或礼品送至当选的议员家中，情况就不同了，那些礼品、礼金成了锦上添花，一点也不特殊，更不能达到此种效果。唯有在别人困顿中伸出援手，才能得到真正的友谊。田中角荣毕竟是真正吃过苦头的人，方能了解人类微妙的心理。

* 在婚礼或荣升宴会上大肆祝贺，不如在病痛或朋友有难时，伸出援手。

若能说明充分的理由，就能使人不计较薪水的高低

日本航空公司的空中小姐，经常在春夏季节集体罢工，并要求加薪。在印象中，空中小姐的薪水及工作性质往往是许多女孩所羡慕的，如此为加薪而罢工的事不禁让人感到怪异，其实并非空中小姐欲望特别高，或是不容易满足之故。人在思考时，经常会将自己的能力与所得加以比较，倘若两者差距甚大，不满也会随之增加，这也是人之常情，并非只有罢工的空中小姐如此。

总而言之，需求不满的原因在于自己的主观条件，此时倘若能将不满或需求暂作压抑，减低到某一程度，老板给予一个能被大家接受的理由，例如“这门行业的行情即是如此”……，相信就可以避免许多麻烦。

* 要平息员工对薪水不满的情绪，说明一个充分的理由，远比不断地加薪有效。

人对金钱价值观会因时代改变而发生改变

前一阵子，社会上流行一句话“浪费即是美德”，乍听之下觉得不可思议，事实上却真的有不少人以为真理，并且以使用旧东西为耻。若说“还可以用，不需要丢”，“还好嘛！破了一点而已”，则会有“不识时务”的感觉。

然而，为何会发生这种情形呢？一方面由于整个社会型态经济富裕，相信现在已经没有人会将破个洞的被子，补好后再拿来穿，看见破损或旧了的衣服就丢弃不穿了。同时，也有人群起抵抗使用免洗碗筷，而认为用过就丢是种浪费资源的行为，两相比较，大相径庭。

过去日本也曾有过“与奢侈为敌”的口号，这当然是大家和企业团体联合喊出来的，由此可证明随着时代的改变，任何口号都非常容易被接受，人的感觉经常会随着环境或社会改变，也可说是被团体操纵而不自知。中国古

时有句成语“众口铄金”，也是说团体或公众的意见经常能左右我们的思想。

我们做一个实验：在大家毫无防备的状态中，突然喊一声“起立”，原本坐着的人，会不自觉地站了起来。另外，部队中经常在报数之后规定立正，下回不必下命令，士兵们也会自动立正，这都是属于“约定俗成”的力量。

* 如果碰到大拍卖，会随着蜂涌购买的人群而掏出腰包。

有钱花在刀刃上——金钱与买卖

对于看得见的东西，不论价格多贵，人们总会比较乐意付钱

所谓心理咨询，就是指透过交谈方式为心理烦闷的人分忧解愁的现代疗法。我有一位朋友就从事这种工作，根据他的说法，在接受咨询治疗的患者当中，80%均会明白表示“只是谈话，为什么要付钱？”的确，这种治疗既不给人吃药，也不替人照X光，又不见得有效，为何要付钱？

一般来说，人们对于眼睛看不到的东西没有付款的习惯，反之，他们对于眼睛看得见，手摸得着的东西如汽车、洋房等等，花钱再多也会毫不吝惜。女性在这方面的倾向尤其强烈，而且她们买东西往往是感官的、直觉的，对于珠宝、手饰、漂亮的衣服等具体有美丽外观的东西，她们会异常关心，而且不惜耗费“巨资”想去获得；但对于可能为事业经营带来极大好处的建议，我想直觉会告诉她们说：“建议是不需要花钱的！”

美国人有一则笑话。在一个同学会中，有个人问一位当医生的朋友说：“最近不知怎么搞的，身体老是觉得怪怪的？”

这位医生朋友告诉他：

“你这可能是胃溃疡，明天不妨找个专科医师帮你看看。”

几天，这位医生朋友寄来一张诊断单，上面标明了“费用500元”。这件事令他非常生气，于是打电话给另一个身为历史学者的朋友抱怨道：

“……这家伙竟向我收钱，实在太不够朋友了！”

那位历史学者回答：

“依照法律的规定，你是应该付钱。”

隔天，他又收到一张这位历史学者朋友寄来的一份咨询费用帐单……

从这个故事中可以明显看出，美国人均已养成对无形劳务付款的习惯。但日本人则难以接受，甚至还有许多人拒缴NHK的收听费，觉得付钱给看不见的电波实在没啥道理。

关于这一点，我对广告公司的作品感到非常佩服。他们是靠出卖“创意”维生的一群人，他们提供创意给广告商，一定会带着一本厚厚的企划书，其中从公司宗旨与该企划书的主旨、主题乃至实行方法步骤，无不巨细靡遗，字体便用整齐美观的打字体，封面的烫金字皮面。整份企划书制作得非常精致与正式，让人对企划案的信心无形中也陡然增加了几分，这正是顺应人们只相信眼前之物的心态而拟定的战略。

无论如何，我们应该认识清楚一件事实——言语方式的说明永远及不上具备参考资料的效果。

* 推销商品时，与其用电话，不如寄发一份资料。

愈是非日用性的商品，愈会令人产生买下的冲动

目前，电视通讯销售在日本大受欢迎。前些日子，当我看电视时，发现通讯销售广告正在推销一种名叫“坐着都能做体操”的椅子，当时我深感好奇，心想这种既不实用又价格昂贵的商品会有人购买吗，但经过求证，人们对它竟趋之若鹜。

“通讯销售”就是所谓的邮购，在美国非常普遍，连最琐碎的日常用品都有邮购帐号。但这种东西要想在日本发展却很困难，一方面可能是因为国

情不同，但最主要的关键则是因为日本人在购买商品时一定要自己用眼睛与手再三确定，愿意接受后才会买下，而凭空掏钱邮购商品实在没办法让他们放心！

但是，后来我却发觉这些平时购物斤斤计较的人也在买“坐着也能做体操”的椅子，而且是在不太经过考虑的情况下买下来，不仅如此，我发现许多高价位邮购商品如跑步机，美容蒸脸机等，都非常畅销。

为什么这类商品能在日本畅销？它既非平日里常能用到的东西，价钱又不甚合理，人们为什么购买它时像鬼迷了心窍似的？

原因是人们对这类商品的检视程度会比平常低很多。当电视上配合冠冕堂皇的广告介绍该商品时，人们的购买欲望即已逐渐高涨，而终至掩埋应有的理性与比较判断的能力，这时人们心里只会想：“如果能拥有一台多好！”至于什么品质、机能、价钱的问题，已全都抛诸脑后。当然，在这种情况下荷包也就关不紧了。

最近，日本的年轻人很喜欢用日常性或非日常性一类用语去评断事物，可见他们也慢慢有了这方面的自觉。譬如，根据他们的分类，滑雪旅行属于日常性，温泉旅行则属于非日常性。因此，滑雪旅行时绝对不搭昂贵的绿色汽车，在温泉旅行时他们则较不吝啬，这是因为他们对非日常性事物的感觉标准与平时不同之故。

此外，与自己兴趣及专门知识有关物品的选择又有些不同，譬如，一个学音乐的人在挑选录音带时，就往往会很挑剔。

*想为商品定高价时，应为商品添加“游戏”的成份。

即使购物前已订有预算，一旦遇到喜欢的东西，却仍难免超出预算。

如果顶算的目的只是为了避免超支，那么，面对人心的复杂变化，其效果必定不佳。

通常，当人们想要大量采购时，望着琳琅满目的宣传单，心旦便会蠢蠢欲动，于是用“还是买吧！预算应该够”等理由说服自己，然后马上动身前往。而一旦来到店里，眼睛往往会盯在价钱比预算稍高一些的商品上。

譬如，假定现在有一名女士携带 50000 元去珠宝店购买首饰，她发现和 50000 元的相比，有一串 50000 的珍珠链不但色泽较佳，颗料也较大。此时，如果她看上的是一条价格达 70000 元的项链，她可能会毫不犹豫地放弃，但现在只差 5000 元而不是二、三万元。她便往往说服自己买下来，结果，当然就超出预算了。

不动产生意便是利用人类这种心态而新兴的行业。如果你现在想找一栋房子，以房价不超过 50000 元为条件，他们会先带你去看看五万元的房子，并指出它的冲浴设备只有一套，离车部较远等等若干不好的条件。

接着，他们会“顺道”带你去看一栋 60000 元左右的房子，当然他们不会一开始就谈到价钱，只是不断地强调它有两套冲浴设备，以及交通方便各种优于前者，待你主动问到价钱时，他们会说：“这间稍微贵一点，要 60000 元。”同时，再度强调它的优点（尤其是前者所没有的）。此时，在他们引导你比较之下，虽然二栋房子差别只有冲浴设备和到车站的距离二项，但在你（顾客）的感觉上差别已经很大，虽然超出预算，但却不会感觉不合理！

这种利用“看起来差不了多少”的感觉，让顾客毫不考虑而选择价钱较

高商品的手法，实在到外可见。诚如百货公司在培训销售人才时，即经常告诉售货员，如果顾客要买领带，绝不可一开始就拿贵的出来，便是相同的道理。

* 有销售物品时，若拿出比顾客要求稍好的东西，常能收到意料之外的效果。

同样的价格，标在黄纸上感觉比标在白纸上要便宜

某日，当我在逛百货商店时，与看来象是大学女学生的一群人擦身内过，无意间听到其中一人如此说：“商店拍卖时不是都会贴黄色传单吗？我每次看到这种传单，都会被它吸引，觉得里面东西一定便宜，不进去买些东西岂不太可惜！所以我就进去，一买便是一大堆东西，可是，一回家我又后悔了：因为大部分的东西我在当时都用不着……”

就心理学研究来说，这投话的意义非凡。通常，黄色总会予人不好的联想——如“黄色小说”、“黄脸婆”等，同样的道理，出版世界为使定价高的书看来有便宜感觉，就会花工夫把纸张漂白，引诱人们产生价钱合理的错觉。

人们对黄色“轻视”的现象非常普遍。例如，买车不买黄色汽车、看书排斥黄色书刊；在美国，甚至凡是内容开放、纯趣味性，但却被人瞧不起的大众报纸均被称为“黄纸报”。就拿汽车销信统计来看，六成以上的顾客都会指定要买白色汽车，而黄色汽车总是无人问津。

在这种普遍心理之下，天怪乎我在百货公司遇到的大学女学生会说：“看到黄色我就感觉特别便宜”的话，说穿了，这根本就是颜色感上的一种陷阱。

除此之外，百货公司在拍卖时，总喜欢在印刷字体所标的原价上划线，然后在旁用笔写上折扣价。这种做法是因为印刷数字给一般人的印象是正式的、权威的、昂贵的；而手写出来的字常予人有非正式的、特别的、便宜的感觉。故而，即使是价钱相同的东西，业者多喜用这种方式，使商品看起来廉价。

在这世界上，视觉所造成的陷阱可谓无所不在，尤其是在购物时，更不得不防。

* 拍卖时，仅是标价牌的写法也足以影响销路。

在做金钱交涉时，开始便提出苛刻的条件，可使不利的状况全然改变

每年，日本大藏省与各省厅之间必会为国家预算分配问题进行虚虚实实的谈判。首先，各省厅提出要求新增的部分十之八九势必被大藏省一口回绝，接着展开的便是双方的拉锯战。

通常，这类谈判部会以折衷金额（即双方要求金额的平均数额）定案。如此一来就大藏省来说，以往自己支配预算分配的权威得以维护，对各省厅来说；原本可能一无所得的谈判也有了令人满意的结果，可谓皆大欢喜。

这也就是谈判技巧中，向对方提出苛刻条件，使之退缩的手段。正如当流氓从路旁跳出向行人要钱时，通常会装出一副恶狠狠的表情，一开口就索取一笔极大的金额；又如，假使你的车子与他的车子相撞，即使只是轻微的擦撞；只不过漆被刮掉一些而已，他可能要你赔他几万元的修车费……，遇到这一类事时，被害人已被吓得六神无主，只盼问题赶快获得解决，可是身

上又没带那么多现金，怎么办？这时，流氓的态度就会稍微软弱他说：“好吧！这一次算我倒霉，你身上有多少就给我多少好了。”受害者听到他这句话时，如获大赦，只急忙掏钱包付钱，哪敢再说什么。

为什么条件明明不利于自己，最后反而会认为对自己有利呢，道理很简单，因为最初对方所提出的条件更苛刻。这是心理中所谓“对比效果”的远用，让人产生“这件事比那件事情有咋”的想法，而轻易倒向前者。

人们在购物时也会有类似的心理作祟。诚心一般人认为在国外购物时一定要讨价还价：“这东西五块钱我就买！”这时对方会退一步说：“这是实在价，如果你真的喜欢，8元好吗？”我也跟着退一步加价到5元5角……就这么讨价还价，最终终于以6元5角钱成交。虽然这皆非彼此原先所希望的，但结果却能满足了双方。

但另一个现象可能在此时发生，那就是，当你走到另一间商店面前，可能发现同样的东西只卖6元！

* 无论从事任何谈判，应一开始就提出对方根本无法接受的条件做为你的第一炮。

被高级商品所包围的廉价商品，看起来却显得颇为高级

“保时捷”乃是著名的西德高级跑车，许多人都希望能有一部，开在马路上吸引大家钦羡的眼光。现在，日本出现了大批“保时捷公司设计”的太阳镜和手表，而且销路相当好，事实上，保时捷厂商并未提供这类商品，只是其他公司借了其厂牌名称以提高自己公司形象而已，此举不但使该公司获得大笔利润，也大大满足了买不起保时捷跑车的消费者。

这种经销手段所以通行无阻，是因为他们利用高级的厂牌为商品制造高级的形象，引诱人们想拥有高级品的欲望。诚如我们常在报上看到一些名称和商标与某些一流企业混淆的分类广告，正是类比手段的运用。另外，据说：“傻瓜相机”在推出之初，便使尼康公司陷入苦战，可能也是这种战略所导致。总而言之，凡是愈有名气的公司，其厂牌形象就是小公司利用的最佳对象。

由此可见，低价位的东西放在高价位商品中间，势必显得高级；同样的道理，若将高级品放在低级品中间，其价值必然大打折扣，譬如有一家向车以卖廉价品出名的公司，一旦想回头走高级路线，当人们对其廉价的印象已经确立之后，这条路必然走得特别艰

人是很固执的动物，当他认定某一种观念为正确时，便再难转移，这是几千年都不会改变的事实。为顺应事实，聪明的厂商都不愿因顺逆顾客的意思，而惨遭失败，所以，就前面的例子来说，与其坚持以原厂牌推出高级产品，不如改换全新的品牌与包装。

像“先锋”立体音响在刚推出时，很少人知道它是“松下”公司的产品。因为松下是以销售家电著名的厂牌，在立体音响界不具备任何知名度，因此，为避免人们的疑虑，干脆以全新的名称推出，用“先锋”取代“松下”，而且皆走向高级化。

* 滞销商品换个名称再次推出，常可产生意想不到的效果。

只要具有接受的理由，廉价商品也能变成值得购买的商品

最近，西武关系企业推出的“无印良品”，业绩高达几百万元，市场远景极为看好，他们的做法是将“无印良品”所以卖得便宜的原因清清楚楚地标示在包装纸上。如一包有缺损的香菇，其包装上便附带说明“……虽然形状不完整，但品质与完整的一样好，而且较便宜……”。由于它的售价较低，自是极受消费者的欢迎。

一般而言，商品在制作及包装的过程中，如果发现其品质不佳或不完整，都会挑出来去弃不用，或重新加以制造过，“无印良品”偏以这类不完整的商品为销售主题，但皆附带说明，赋予人们买下它的“理由”。

美国曾有一家租车公司为提高自己的业绩而专门走“二”路线。它的宣传辞令是这样的：“我们是二流的租车公司，正因为如此，我们提供的是最好的服务。”结果它的这种策略获得极大成功，租车者迅速增加，业绩可想而知。究其原因，是因为他们公开事实的举动使顾客们感觉相当实在，而毅然地去接受它，这也是一种“给予购买理由”战略的运用。

简单说来，商品不论便宜或昂贵，只要能具备使人接受的理由，顾客就会很干脆地付钱。

我大约在 1945 年开始拥有第一辆自己的车，那是一辆在当时很流行的美国车，只是当时的美国车很贵，我没有花钱买新车，所以，我开的是中古车。

虽然一样是美国车，但中古车总是比不上新车。本来我心里总有这么一个疙瘩在，后来我好不容易想通了：“新车开过后是中古车啦！”从此，我便能很坦然地开着它到处跑，而再也不感到自卑。

* 有破损的商品，缺点经过公开，就能成为正式出售的商品。

即使没有任何义务，一旦怀有歉意，就会花钱让自己心安

在日本的国外旅游手册上，几乎都如此写着：在国外旅游时，如果进入一家商店参观，但不想买东西，应该一开始就向店员表明，以免浪费对方的时间，然而，这件事对好面子的日本人来说，可谓需要相当大的勇气。

因为，进入商店如果不买东西，他们就会产生心理负担，觉得自己对不起人家。尤其是为了某种商品进入商店，最后却因钱不到而空手出来时，更是感到内心像做错事般无比的愧疚。

所以，人们在选购商品时非常讨厌店员跟在一旁问东问西，因为这种行为更让他们感觉到自己像个犯人，使逛街买东西不再快乐，反而成为一种负担。

在这种情况下，要我们只为了看一看而进入一家商店，已经是很感难为情的事，更何况要他们开口跟店员说明只想看一看。这种不愿意“白看”的心理常诱使人们胡乱买下一些不必要的东西——譬如逛文具店，就买下一些原珠笔或信封；逛服饰店便带回一些手帕、头巾；到运动器材行则买下一些护腕、鞋带等小东西……类似的现象非常普遍，都只是为了想消除自己内在的歉疚而已。

由于对人类这种心态的了解，东京某家高级礼品店特别将店内所卖儿十元左右的小东西陈放门外两侧，让过路的行人把玩，并吸引他们放弃戒心进入店里参观其他的商品，结果收效颇佳。

此外，推销业界也流行一句口头禅“雨天，台风天才是我们的好日子”，听说他们特别喜欢挑这种日子前往客户处拜访，因为本来无意购买的人，一

旦看到他们这种甘冒风吹雨打，向生活挑战的坚忍精神，就会产生不买下他们的产品无以为报的感觉，听说，推销员们利用这种方法成交了不少生意。

* 对于坚决拒买的顾客，若勤于走动，仍可使他态度软化。

对于人们的购买决定，包装给人的感觉要比内容好坏重要得多

一般人在选购商品时，对包装的好坏常影响最后决定。同样一种商品时，装在超级市场附赠的新袋中，与使用高级纸包装约包扎后所给人的感觉可谓截然不同，后者无论是品质或价格方面看起来都将比较高级。

对于某些商品如医药、化妆品等成本与售价差距甚大者，都特别需要包装效果。事实上，这类商品的价格若定得太低，反而会让人怀疑它的品质，以致影响其销路。因此，业者常在包装上费尽心思，希望能出奇制胜地抓住顾客，让他们心甘情愿地付钱。

就拿女用化妆品来说，除了有高级容器盛装之外，凡厂牌、商标、企业形象、生产地点等，皆为其所谓的包装形象。

曾经一度风靡整个日本岛的高级速食，便是以包装取胜。其实，许多人吃过之处，均觉得无特殊之处，顶多在调味上稍有变化罢了。可是在包装方面它却花了比别人更多的心思，人们看到它的包装，变会产生买回家吃的欲望。

当然，这种包装战略因能出奇制胜，却也带来不少副作用。根据某调查显示，人们看到包装精美的东西时，直觉反应是“这个东西一定是中看不中用”认为它花在包装上的费用太高的人也不少，通常人们都会心理上排斥这种东西。但是，如果把包装很差的和包装很好的相同产品同时展示在人们眼前，并让他们定其价值时，大家都会替后者定较高的价钱，所以人的理性能告诉自己不可相信包装，但被包装效果蒙蔽时，感性便超越了理性而做下决定。

* 若要让人对某种廉价酒赞不绝口，应装在高级的酒瓶里。

有些高级品所以畅销，并非因为品质好，而是由于价钱高

在消费者一连串要求化妆品降价的声浪中，某些业者为配合消费的意愿，于市面上推出十万元的廉价化妆品，这些化妆品仍维持一贯的品质保证，并且透过传播媒体大肆促销但结果消费者的反应却极其冷淡。

后来，业者为同一商品换上新包装，并大幅度提高其价格，然后再度出击，结果却换来女性消费者热烈的抢购风潮。由此可见，人们已完全承认化妆品属于高消费品的事实。

这种现象并非唯化妆品如此，如前面提及的药品，以及珠宝等装饰品，或无高级的包装，亦无法全然掌握顾客的心。因为这类商品的实用价值几乎没有人会去注意，唯有冠以高价格才能使之产生购买价值。

对于消费者来说，心中若抱有“我用的是高级品、我穿的是高级品”，满足感即油然而生。例如，目前极受女性顾客欢迎的韶律服，如果出现在拍卖现场，相信她们多半不屑一顾。

这种因价格所造成的价值观，常使人的判断力无法正常发挥。记得笔者一位喜欢恶作剧的朋友曾用 30 年酒龄的高级威士忌瓶装上廉价威士忌大

宴宾客，结果大家对该酒赞不绝口，在主人有面子，客人不识货的情况下，宾主尽欢，的确，当名牌威士忌的价钱高时，人们皆以喝它为荣，但一旦降价，人们喝它的感觉相信就如喝绍兴酒一样。人们这种认为“贵的东西一定好”的观念丝毫没有道理，但却是人之常情。

* 除了日常生活用品外，任何商品把价格提高均较易获得畅销

人们往往因为大家都在买，自己却不买而感到吃亏，于是逼着自己打开钱包

过去，在大阪市曾经发生这样一件事，有一辆载满苹果的大卡车停在路边，司机下来办事，结果一车的苹果被人全部拿光。

我们姑且不论人们这种行为的对错，就心理学来说，这整件事就是基于一种“上窝蜂”的心理所造成的；本来只是二、三个人上前去拿，结果其他人以为苹果是“不要钱的”，而统统跑过来抢。虽然仍有人对这件事颇有微词，认为“即使苹果真的不要钱，但争先恐后的抢苹果行为也只有小气的大阪人做得出来！”其实人性就是如此，没有什么大阪人之分，他们抢苹果的动机，并非为了不要钱，而是基于“别人拿、我也拿”的心理。

这种情形在需要付钱的东西上也是一样，百货公司内的拍卖现场就是最明显的例子。虽然他们拍卖的商品本身并无特殊之处，但如果有人围在旁边看，其余的人不仅想凑上去一瞧究竟，购买冲动也会随着好奇而逐渐增加。这就是人们看到许多人从事同一行为时自己也想采取同一行为的心理，在心理学上称为“同步行动”。

“同步心理”常易使人大把大把地花钱而不知节制。“大家都在买，想必不差”或“此时不买，更待何时”的心理会带领人们从事抢购的行为。然而在这种心理状态引发的行为下，对购买回来的商品，常感后悔不迭而不足为奇了。这种行为多发生于易为人所驱动，“模仿性格”，强烈的人身上，一般人次之。

众所皆知，在路旁摆摊子做生意的人喜欢找人捧场，在旁围观，以吸引别的顾客上门，就是这种心理的运用例证。人们对滞销商品皆不感兴趣，他们喜欢以受欢迎的程度确认商品的好坏。对股票内行的人都知道“跌时买进，涨时卖出”的原则，但如果跌的时候没人买，也绝不会有人跟着买进，这即所谓的“同步行动。”

* 摆路边摊时，若无人在旁围观就没生意。

商品购买条件受限时，常使人错觉能买到就是占便宜

人们出国旅行时，最兴奋的是逛街买东西，最烦恼的也是逛街买东西。因为人一到了国外，看什么都很新鲜，凡是自己国家没有的东西都想买回去，即使平时没有用的东西，也会买上一堆，心理想“不乘这个机会买，下次不知道要等到什么时候”。这就是购买条件受到限制下产生的某种心态；换句话说，以买到或数量较多的东西，除非极有需要，否则激不起一丝购买意愿。人们到了国外就要大肆采购一番，便是基于“只有在这里才能买得到”的心态。

超级市场拍卖时，常设定时间限制，用扩音器告诉顾客“本公司从×点

到×点有限时采购活动，凡购买超壶二百元者，就送××，请把握机会，多买多送！”以此诱导顾客产生“这段时间不买就是吃亏”的错误逻辑，然后纷纷掉入时间限制的购物陷阱当中。

以笔者所知的一事为例：我由于参加晨跑俱乐部，所以有机会经过港口一带。每次经过发现有鲜鱼出售时，领队都喜欢买几篓回去，想廉价卖给大家，以便一同分享鲜鱼的滋味。而开始几次，大家的兴致都很大，每个人都买个一、二条回家。但每次跑步回去，领队都会带几篓回去。最近几次几乎没有一个人要买，最后还是因为我在一旁不断威胁利诱他说：“现在只剩几条，再不买，咱们领队下次就不再带喽！”才有人走过来看看买了几条，别的人也跟过来买，几篓鱼方才逐渐卖光。

有一位卖成衣的朋友告诉我，如果一家商店四季都在拍卖，顾客绝不会上门，道理很简单，因为顾客没办法从该店折扣中获得“占到便宜”的满足感。

由前可知，人们在感到购买条件受限，诸如“只有这么多，只有现在”时，其价值判断与金钱观念都和平时大不相同。于是，聪明的商人开始在这方面动脑筋，并想出了许多促销战略；如成衣商店在店前零星地摆几件特价品，强调卖完就没有了，就是一种极高明的心理战术。

* 作为展示的商品数量宜少，如此可激发顾客的购买欲望。

店里安装几件超级廉价商品，能让顾客产生其他商品也便宜的错觉。曾创立“马上办中心”的日本前松户市长松本清先生，是一个具有过人创意的人，他在当选市长之前，是数家连锁店“创意药店”的幕后老板，一瓶200元的补药，他会以80元的低价出售。

当年，他在推出这项政策时，每天都是都有大批人潮涌进他的店中，把80元补药抢购一空。令人疑惑的是，这种200元的东西用八十元卖出的赔本生意，销售量愈多，赤字势必愈大。然而结果却显示出，整个企业的业绩不但没有出现赤字，反而节节上升，这是什么道理？其实理由很简单，没有人来店里只买一种药，而其他药的利润不仅弥补了赤字部份，同时获得极高的利益。

松本清先生可说成功地利用了消费者“贪”的心理。须知道，人的欲壑是无止境的，当他看到某家商店的招牌如此便宜时，应会联想到“其他商品也一定便宜”，然后这种想法就会蒙蔽他所有的理智，促成盲目的购买行动，使他买回许多多余的东西。

目前，这种损益经营在各超级市场或百货公司都十分常见，顾客不再那么容易上当，但这种超低价值商品使周围商品制造便宜假象的价值仍不可轻视。例如许多滞销商品百货公司常分用类似的半买半送手段吸引顾客上门，让他们带几样其他的商品回去。

根据某妇女杂志的调查，超级市场出售之商品价格并不比普通商店便宜，但人们往往被超级市场内卖得特别便宜的东西所迷惑，进而误认为其他东西也一定比别的地方卖得便宜。

* 准备一些牺牲品，会使顾客产生其他商品也便宜的错误联想。

讨价还价得来的 300 元，令人感觉比别人送的 300 元值得珍惜

近年来，西服业界流行着一种“多买一条，再送一条”的销售方式，虽然实际上一套西装不需要三条西装裤来搭配，但能获得免费赠送一条的额外“收入”，确实能带给人们售后满足感，其人如买威士忌送玻璃杯等，也都是同样手法的利用。

这种经商方法自古即有，至今仍历久弥珍，原因即在于人们觉得赠送商品比赠送折扣品更具吸引力之故。一件商品打折再打折，虽然能确实传达其特别便宜的事实，但在消费者心里永远不比赠品来得实在。

举例来说，若有一件 200 元的商品，以八折价 160 出售时，买的人不仅无法明显感到折扣四十元的好处，甚至有人不会感到打过折扣。

相对地，同样的商品仍以 200 元出售，但附赠价值 40 元的东西，顾客虽然付了 200 元，但却能明显地感觉到买了 240 元的商品，此时心理上所获得满足绝非单纯的折扣价所能比拟。这种销售方式能成功地营造出“凭空获得”的假象，该顾客不但不感到吃亏。反而认为自己占到大的便宜。

诸如样本威士忌、玻璃杯、玻璃盘等平时人们懒得花钱去买的东西，随商品赠送时给人的感觉又不大相同。过去有一家厂商便是免费赠送玻璃杯而大获消费者的好评。据说有许多原本滴酒不沾的人只想获得赠送的玻璃杯，而把酒买回家，放在柜厨里当装饰品，此时人们无法抗拒的赠品魅力的最佳实例。

* 商品滞销时，与其减价，不如改为赠品

能够消除自卑的商品，虽千万元也在所不惜

历年来，男性假发虽然从未畅销过，却也仍然销路不断。头发稀疏的问题确实令人自卑，使人感觉人生的秋天已经来临。少年秃头且不去说，许多年近半百的中年人对于头发会随年龄增长而自然稀疏的老化现象是无法释怀，就像女人怕生皱纹一样，总是费尽心思地想办法补救。于是，男性假发应运而生，一跃而成为秃头男性的宠儿。

每一个人都有其特别自卑的地方，此时若有任何东西能帮忙解除自卑感，花多少钱人们都乐与愿为；而且一般说来，自卑感愈重的人，钱花得愈凶。

自卑感是一种很主观的东西，所以对象自然有个差异，例如有人会把钱花于装璜上，有人把钱花在打扮上，有人会把钱花在保养、减肥上等等。每个人想补救的对象皆不相同。但无论是哪一种方式，只要效果不错，人们都会觉得花钱很值得！

在这个社会上，不少生意都是针对这种人性弱点发展而出，譬如：酒吧和夜总会一类的特种营业就是此类产物。如果你曾涉足这种场所，必定会发觉一种现象，那就是愈是其貌不扬的人，出手越是大方，老板招呼的愈起劲，小姐们也愈是争相巴结。

为什么会有这种现象，相信不用说各位已了解原因所在。某一家专门卖“L”号的商品故意将大号商品悬挂在屋外，希望让每个上门的顾客看到它便感到安慰：“还好或没有那么胖的身材”，然后心中一快，就多买几套衣服回去。结果果然如其希望的那么好。

总之，人们常为解决自卑的问题被商店猛敲竹杠，但这种争想克制总让

人感觉心有余而力不足！

* 对于貌不惊人的顾客，多下点工夫能使他们成为老主顾

明知店员说的是生意辞令，但也难以拒绝

不知道您是否曾经有过原本只想吃一样菜但结果却点了好几样菜的经验？笔者就曾有这种经验，我和朋友到牛排馆吃牛排，碰到了一位为顾客点菜非常有技巧的服务员。

刚开始，我们向他点了二份牛排，他愉快地答应一声后，温和地问道，“二位客人要什么样的牛肉？像这种牛肉（手指着最贵的一种）十分鲜嫩多汁，咬下去满嘴肉香，十分可口。二位要不要试试看？”

由于“我们还是吃便宜一点的好”这种庆实在说不出口，更何况也不知道哪种便宜，于是我们点了他手指着的那一种。但接着他又问了：

“二位要什么汤？本店特制的招牌浓汤相当入味，配牛排吃恰到好处，要不要叫一份来试试？”于是我们又叫了汤。接着他又说：“要沙拉吗？吃牛排不吃沙拉总觉得少了那么点满足感？”于是，我们又点了沙拉……

结果，我们叫的东西合起来相当于一份牛排全餐。

对于原本不想要的东西，经人劝说后所以能接受，原因只有一个，就是人们缺乏说“不”的勇气。大凡人们都害怕因为说“不”而被人视为小气或使对方感到不快，由于有这层不安，所以人们宁可多花冤枉钱让自己的精神得到解放。若同伴为女性时，除了想使精神解脱，更为了维持自己的绅士风度，这种情形将会更为严重。

反过来看，同伴是男性，服务员是女性时也是一样，虽然明知不该，然而还是要打肿脸充胖子。

此事说明了人们往往因为虚荣而花掉了原本不该花的钱，但这并作铁则，请美女担任服务员以吸引男性顾客光顾进而增加收益，仅能收到某种程度的效果，并非绝对有其效用。比如，有一家面店的老板娘就是一位风姿绰约的美女，但是男人路过她的店时，都只想站在窗外看她，不愿进入店里吃面，所以，即使在用餐时间，她的面店生意仍是极差，现在可能已经被迫关门。

* 携带女伴的男性顾客，最容易被说服购买商品。

人们对于能满足梦想的东西，比实用的东西还要乐于付钱

根据研究，家庭主妇最喜欢做的家事是煮饭烧菜，最讨厌做的事是洗碗收桌子。当然啦，吃完饭后，本应该安安稳稳地坐在沙发上看电视，与家人闲话家常，以享天伦之乐。此时，任谁被叫去洗碗盘，心里都不会爽快，所以，近来发展出来的调理食品（回去只要加热就可食用），颇有愈来愈普遍的现象。

既然家庭主妇不喜欢洗碗，那么能帮忙她们减少这种麻烦的自动洗碗机应该销路不错吧？但事实却又不尽然。原因何在呢？

曾经有一家厂商想推出“帮家庭主妇做家事”的自动洗碗机。但不知道妇女们的意向如何，因此就针对家庭主妇做了一次问卷调查。题目是：如果要在微波炉与自动洗碗机间做选择，你会买哪一伸？依照厂方原本的想法，

微波炉对于没时间烹调的人来说的确很方便，但对于非职业妇女的家庭妇女来说却没有必要，因此选择自动洗碗机的人应较多才是。然而结果却是家庭主妇们大部分选择了微波炉使该厂商被迫取消此项商品的推出计划。

之所以产生这种结果，极可能是因为微波炉是一种随着科技时代发展的新产物，其精密的电子系统、触摸式“按”键，乃至多功能遥控器都能十足满足人的好奇与幻想，它可以说是一种梦想的实现，魅力之大无与伦比。自动洗碗机固然很实用，能为家庭主妇减少不便，让她们有较多休闲的时间，但它无法为人制造美梦。所以很遗憾地，它在这场比赛中被淘汰了！

人们这种对美梦的强烈需求也发生在许多其它事物上，比如，在日本，年轻人可以住在一间没有洗澡堂设备的公寓里，但不能不买汽车。因为他们认为虽然没有地方洗澡确是一件不方便的事，但买了车既可以满足美梦实现的乐趣，想洗澡时，又有交通工具载自己去澡堂，一举两得，何乐而不为！

* 推销商品时，与其强调方便性，不如强调从该方便性能带来何种美梦。

占到便宜所带来的满足，使女人无法抗拒拍卖品的魅力

一般而言，逛街买东西对男性的吸引力不大，但对太太小姐们来说，却是一种很大的乐趣。女人们常注意到别人的穿着，对于市场上流行的衣服、首饰、化妆品，乃至生活方式皆寄予无比关心，并经常一伙人聚在一起共同讨论、赞美与批评。在她们讨论的话题当中，除了流行趋势之外，最多的就是个人的购物经验了，她们喜欢互相比较彼此的购物手段，若要论结果，谁买到最便宜的东西，谁的手段就最高明，谁就是赢家！更可怕的是，她们对于拍卖品的狂热令人感到害怕，因为能否买便宜货几乎可完全决定她们的情绪反应。

其实。人们买到真工廉价品的时候都会沾沾自喜，男人也不例外。但当旁人问道：“你买这个东西打算做什么”或“这东西价值在什么地方？”时，男人们便不感觉那么高兴了。女人则完全不同，对男性来说，值得高兴的重点是“买到便宜货”本身，但女性却认为“用较便宜的价钱买到”才是重点。

我们在百货公司里，经常看到女人在拍卖场所围观、抢购的情形，这时候她们都已经欠缺理性。挑东西只看便不便宜，是否实用已不是重点，对他们来说，这种抢购行为毋宁是一种享受。

心理学上有所谓的“竞争倾向”，半岁大的小婴儿努力用棒槌将木桶子从这端拖到那端就是这种倾向下的一种行为表现，人的竞争性是生俱来的，即使结果没有奖励，做不到也不会挨骂，人们还是会不断和别人竞争，无非是借此获得满足，女性抢着购买拍卖品时的心理即是这种竞争倾向所造成的。

总而言之，女性在拍卖场所表现的行为，目的只在为了想证明自己拥有高人一等的经济观念而已，如果有旁人对她的能力予以肯定，一高兴之下，她们便会乐此不疲。由此，女人们聚在一起谈论自己的购物经验的心理也就不难理解。

* 对女性来说，“你真会买东西”是最好的恭维。

第八章 天有不测风云，人有旦夕祸福——保险技巧揭秘

保险基本常识

规避风险，就是利用可行的方法控制会造成财务损失的风险，保存现在或将来可能有的资产。常见的规避风险办法就是保险。

理财的目的不外是开源节流，让个人或家庭可以有多一些钱财来提高生活质量，以达到人生的一些重要目标。但是，“天有不测风云，人有旦夕祸福”，谁都不敢说一生当中不会遭逢什么意外或不幸事件，而使得生命财产遭受损失，陷入困境。。我国的自然灾害较多，洪水、台风、地震、火山等大的自然灾害或意外事故每年都有发生，威胁着亿万家庭的财产安全，家庭财产保险的重要性已经为越来越多的家庭所理解。随着经济的发展，个人购买汽车、船舶的越来越多，汽车、船舶保险方兴未艾，正成为汽车所有者的“保护神。”

生老病死，是人的生活当中经常出现的情况，而处理这些事情义往往需要一笔较大的开支，如果单单依靠个人或是家庭的财力，困难往往难以解决。由于我国长期传统思想影响，不少家庭仍习惯于依靠子女来养老，靠国家救济、单位补助和亲属间的互助来解决生活中遇到的经济困难，而不依靠保险。但近年来，随着经济不断发展，对许多传统观念形成重大冲击，保险在这方面的功能也为越来越多的人所认识到。下面对一些保险基本常识进行介绍：

（一）危险与保险有什么关系？构成保险危险的条件有哪些？

危险是指某一事物有遭受损害或失败的可能性。在人类的生产和生活中，可能遭受的风险很多，但主要可以分为以下两类：

- 1.自然灾害风险，如暴风雨、洪水、旱灾、雹灾、地震、地陷、海啸、火山爆发等；
- 2.意外事故风险，如碰撞、坠落、爆炸、污染、火灾、中毒、凶杀、抢劫、车祸等。

这些多种多样的危险发生的时间，以及会造成怎样的损害是无法确定的，但有一点是可以确定，即危险可以造成人类或其财产的巨大损失，人类在与各种风险的斗争中不断积累了一些防止危险和克服危险的方法和经验，其中用参加保险的方法来对抗风险。是一条重要的经验。

有了危险才有保险。所谓保险是指人们为了应付自然灾害或意外事故，采取由保险公司出面，组织千千万万参加保险的单位或个人交纳保险费，组成保险基金，用于对这些单位或个人在一旦蒙受危险时的经济补偿。因此，保险制度实质上是一种“千家万户帮一家”的互济互助形式。

“保险危险”（又称可保危险）是指保险公司能够承担的危险。

人类可能遭遇的危险很多，若想全部依靠保险来解决是做不到的，也就是说，保险公司能够承担的危险，是有一定范围的。理论上讲，构成保险危险的条件如下：

- 1.危险的发生必须是偶然的、意外的和不可预知的；
- 2.蒙受危险的人员范围必须只限于某一部分参加保险的成员；
- 3.危险的发生有造成较大损失的可能；
- 4.危险不带有投机性，即某种危险发生后，被保险人只有遭受损失的可能，没有带来投机获利的可能。

（二）什么叫保险合同？哪些人是保险合同当事人，哪些人是保险

合同的关系人？

保险合同是经济合同的一种，也称保险契约，指保险公司和被保险人双方订立的合同。被保险人根据合同规定，向保险公司交付保险费，保险公司则可根据保险合同中的条款规定，对被保险人承担经济补偿（或约定给付）责任。保险公司主要采取保险单的形式，保险单由保险公司签发，交由被保险人收执。保险单既是被保险人索赔的主要依据，也是保险公司凭以处理赔款的主要依据。

保险合同中的当事人是指与保险合同发生直接关系的人。它包括保险人、投保人和被保险人。

所谓保险人是保险合同当事人中的一方。保险人一般指专门经营保险业务的企业，通称保险公司。保险公司在保险合同成立时，有向被保险人收取保险费的权利，在保险事故发生后，有按照保险合同规定对被保险人承担补偿损失或给付保险金的义务。

所谓投保人，也称要保人，是保险合同当事人中负责交纳保险费的一方。

所谓被保险人是指受保险合同保障的人，即有权按照保险合同规定，向保险人索取并接受赔款或给付的人，俗称“保户”。被保险人必须是对保险标的具有保险利益的个人或单位。通常投保人就是被保险人，但在某些情况下，投保人不一定是被保险人，如在子女为父母投保的情况下，子女是投保人，父母则为被保险人。

保险合同的关系人，是指与保险合同发生间接关系的人。它包括“受益人”、“保险代理人”和“保险经纪人”。

所谓“受益人”，一般属于人身保险中的关系人，通常由投保人指定，并在保险合同中注明，当“保险事件”实现时，受益人可以享受从保险公司领取保险金的权利。如果投保人在人身保险合同中沒有指定受益人，则被保险人的法定继承人即为受益人。

所谓“保险代理人”是指为保险公司招揽保险业务并提取代理费用的人，保险代理人可以在保险公司的授权范围内，以保险公司的名义接受保险业务，其代理行为所产生的后果，直接由保险公司承担。

“保险经纪人”与“保险代理人”相反，是投保人（或被保险人）的代理人。它接受投保人的委托，办理投保手续，代投保人交纳保险费或向保险公司索取赔款。保险经纪人的权利由被保险人授给，他们所得的佣金，也由被保险人支付。

（三）什么叫“保险标的”？如何理解财产保险中的“保险利益”？

所谓“保险标的”是指保险合同中载明的保险对象。财产保险的“保险标的”是指物质财产本身，或指与财产有关的利益或民事责任，人身保险的保险标的是人的生命和身体（指健康和劳动能力等）。

如保险公司开办的“企业财产保险”，是以各类企业的固定资产或流动资产为“保险标的”；“机动车辆保险”则是以车辆本身以及被保险人或其允许的驾驶人员对第三者的民事赔偿责任为“保险标的”，“船舶保险”则以船舶本身以及有关的“碰撞责任”为“保险标的。”

“保险利益”是指投保人或被保人对“保险标的”具有的合法利益，也称“可保利益”。保险利益是保险合同的基础，无论财产保险或人身保险，均以投保人（或被保险人）对“保险标的”具有保险利益为前提。在财产保险方面，构成保险利前边必须具备三个要件。第一，保险利益必须是合法的，

第二，保险利益必须是是可以实现的，不能够是主观臆测或推论的；第三，保险利益必须是属于经济上的利益，其价值能够以货币形式计算，而且数额必须合理。

在实践中，保险利益主要包括下述两层意思：

1. 被保险人必须对保险财产具有经济利益方面的关系（如所有权等）；
2. 这种经济利益不能超过财产的实际价值。

（四）保险有哪些种类，各类保险的特点是什么？

按不同的标准分类，保险有以下种类：

1. 按实施形式分类，保险可分为法定保险和自愿保险。
2. 按保障范围分类，保险可分为财产保险、责任保险、保证保险和人身保证四种。

此外，保险还可以按保险标的、经营方式、承保危险的数量、危险转嫁方式等进行分类。目前，国际上开展的保险种类日益繁多，我国开办的保险种也有百余个，如企业财产保险、家庭财产保险、货物运输保险、运输工具保险、人身保险、医疗保险、意外伤害保险、产品责任保险以及种植业和养殖业保险等。

所谓“法定保险”，又称强制保险，是指国家规定必须参加保险，法定保险分为以下两种情况。

第一种情况是：这种保险关系的产生，一般要经过国家的立法程序，由国家机关颁布强制保险条例。这种条例发布后，不管被保险人是否愿意，或是否履行手续，保险责任自动产生，如我国 50 年代开办的“旅客意外伤害强制保险”便是如此，当旅客买票后一经乘火车、轮船、飞机，保险公司即开始承担保险责任。

另一种情况是：这种保险关系的产生，不必经过国家的立法程序，仅根据政府某些机关发布行政法规或命令即可。这种法规往往规定一定范围的人或财产必须参加某种保险，否则就不允许这部分人从事法律许可的业务活动。如我国目前部分省市开办的机动车辆第三者责任保险，即属这种情况。

所谓“自愿保险”是“强制保险”的对称，这种保险关系是通过投保人和保险公司双方以自愿签订保险合同的方式产生的。在这种保险方式下，单位或个人是否愿意参加保险，保险对象包括哪些以及保险金额多少等问题，均由投保人自行决定，保险合同一经签订，便可生效。

所谓“财产保险”是以各类物质财产及其有关的利益为保险标的的保险。也就是说，保险公司承保的是各类财产因保险事故所致的物质损失（或利益损失）。目前，中国人民保险公司在国内开办的财产保险主要有企业财产保险、家庭财产保险、运输工具保险、货物运输保险等。

所谓“人身保险”是指经人的生命或身体（指健康各劳动能力）为“保险标的”的一种保险。目前中国人民保险公司在国内开办的人身保险主要有“人身意外伤害保险”，“人身保险”和“健康保险”。

“责任保险”是以被保人对他人的民事损害赔偿责任作为“保险标的”的一种保险，根据法律或合同规定，当被保险人对他人的损害负有经济赔偿责任时，保险公司可替被保险人承担经济赔偿责任。目前中国人民保险公司在国内开办的责任保险主要有“第三者责任保险”（当被保险人对他人的 人身伤亡或财产损毁负有法律责任时，保险公司可代其进行经济赔偿）和“产品责任保险”（当被保险人因其产品的缺陷，致使消费者遭受人身伤亡或其

它损失并负有法律责任时，保险公司可代其进行经济赔偿）等。

“保证保险”是一种担保被保险人履行经济合同的保险。即保险公司代替被保险人（他也称被保证人），向权利人提供担保，若因被保险人（或被保证人）不履行合同的有关义务时，由此导致权利人蒙受的经济损失，可由保险公司负责赔偿。

（五）投保单和保险单包括哪些内容？保险单可以转让吗？哪些情况可以终止保险单的效力？

投保单是投保人申请保险的一种书面凭证，是保险合同的组成部分。投保单一般包括以下主要内容：

1. 投保财产名称或投保人姓名（被保险人姓名）；
2. 保险金额；
3. 与保险标的有关的内容（如坐落地点、型号、吨位、被保险人年龄、职业等）；
4. 保险期限；
5. 保险费。

保险单是一种具有统一内容和格式的标准化保险凭证。

保险单应详列保险合同的全部内容，其中包括双方的权利和义务，并以条款的形式印在保险单上（通常条款印在保险单背面）。

保险单的内容主要包括以下两个部分：

1. 叙述部分：在保险合同上列明录保的保险标的、名称、被保险人姓名及地址、保险金额、保险期限、保险费率、保险费以及其它特别约定事项，并由保险双方签章，最后注签约日期。

2. 条款部分：条款中要详细列明订约双方权利和义务的内容。

保险财产若遇过户、转让等事项，被保险人可以转让保险单，但事先必须经过保险公司的同意（即保险公司在保险单上批改），否则，保险公司可以不承担保险责任。

保险单转让前之所以必须经过保险公司批改，主要是因保险合同涉及到订约双方的权利和义务。如果被保险人单方面变动保险事宜，往往会引起保险合同中某些情况的变化，而这些变化正是保险公司所要考虑和关心的。因此，保险单的转让，必须事先经过保险公司同意批改之后，才能生效。凡遇下列情况，保险单的效力即可终止。

1. 保险期满：保险单上载明的保险期限届满时，保险公司承担的保险责任即告终止，保险单的效力也自然终止。

2. 保险公司已履行了其全部义务：在保险有效期内，保险公司已按照保险单中条款部分的规定，履行了全部赔偿方面的义务，其承担的保险责任即告终止，保险单的效力也随之终止。

3. 投保人违约：由于被保人不履行条款规定的被保险人义务，保险公司有权自违约立日起终止保险责任，保险单的效力也至此结束。

4. 欺骗行为：若被保险人以欺骗手段投保或索赔，其不正当的手段一经暴露，保险单的效力可从订约时起原始失效。

（六）什么叫“保险理赔”？保险公司进行赔偿处理时主要遵循哪些原则？需要哪些程序？

所谓“保险理赔”系指保险公司对被只险人因保险事故所致的损失给予经济补偿，或对人身保险发生的保险事件，给付保险金。保险公司处理理赔

案件时，遵循下述三条原则：

1. 重合同、守信用的原则：保险公司应当按照保险合同中的条款规定处理赔案，认真履行应由保险公司承担赔偿责任；2. 实事求是的原则：保险条款虽然对保险合同订约双方的权利和义务作了原则性的规定，但在具体处理赔案时，保险公司还应结合实际案情，作具体分析，做到实事求是，合情合理。

3. 正确及时的原则：所谓“正确”，是指保险公司要正确、合理地核定损失；所谓“及时”，是要求保险公司要在定案后及时赔款，不要拖延。

一般来讲，从被保险人报案开始，到保险公司理赔结案，要经过以下五个程序：

1. 损失通知：保险标的发生保险事故后，被保险人应立即通知保险公司；

2. 损失查勘：就财产保险而言，保险公司接到被保险人的损失通知后，应立即派人到现实勘查，了解出险原因、受损情况及损失程度。被保险人则应提供损失证明、损失清单、施救费用清单及关系到索赔的其它单证；

3. 核定损失：保险公司对被保险人的索赔单证进行审核，并根据保险条款的规定，确定赔款数额。

4. 损余处理：就财产保险而言，受损物资一般尚有一部分经济价值，若处理得当，即可减少保险赔款的支出，又有利于损失物资的充分利用，因此，损失物资一般评价折归被保险人，并将折价从保险赔款中扣除；

5. 给付赔款：被保险人一经同意保险公司的理赔结果，应立即向保险公司领取赔款。若被保险人不按规定时间领取赔款，保险公司将视其为“自动放弃索赔权益”。

（七）财产保险有哪几种赔偿方式？

所谓“赔偿方式”，是指保险公司计算赔偿金额的方式方法。财产保险的赔偿方式主要有下述三种：

1. 第一损失赔偿方式，也称“第一危险赔偿方式”。其特点是赔款金额基本相当于保险财产的损失金额，但以不超过保险金额为限。保险财产的价值可以分为两个部分，第一部分是相当于保险金额的部分，通常在保险行业中称为“第二危险”。

2. “比例赔偿方式”。其特点是保险公司按照保险金额与出险时保险财产实际价值（或重置价值）的比例来计算赔款。这种赔偿方式的计算公式是：

$$\frac{\text{保险金额}}{\text{实际价值（或重置价值）}} = \frac{\text{赔款金额}}{\text{损失金额}}$$

按照这种赔偿方式，被保险人要想得到十足补偿，就必须足额投保。否则，被保险人就只能对投保不足的那一部分财产损失自行承担赔偿责任。

3. 限额赔偿方式。这种赔偿方式目前用于农作物收获保险。它是由保险合同当事人双方事先约定一个正常年景的平均收获量，作为约定限度。当被投保人投保的农作物遭受保险责任范围内的灾害，收获另达不到约定程度时，保险公司负责赔偿其差额部分，若收获量超过约定限度，保险公司不再承担补偿义务。

（八）人身保险有哪些种类？

人身保险制度的形成至今已有 200 余年，由过去单纯的短期死亡保险发展到目前的多种保险。如死亡保险、伤残保险、养老保险、医疗保险、生育保险、教育保险、婚嫁保险及各种意外伤害保险等。人身保险对安定人民生

活，促进社会经济发展起着极其重要的作用。

生活安定、家庭幸福是人们的普遍愿望，而影响个人与家庭知活安康的主要威胁仍在于人们难以避免的各种人身危险。如家庭中的主要劳动者突然死亡，将会使整个家庭陷入困境；家庭成员中有人身患重病，不仅要支付医疗费用，还会影响劳动收入，亦给家庭经济带来影响；随着子女的成长，子女教育费用，婚嫁费用亦会使家庭加重负担；加之每个人的平均寿命不断延长，老有所养问题也为每个家庭所关注。

在医疗制度改革、职工退休制度改革的今天，通过参加人身保险，既可保障发生意外事故时取得经济补偿，亦可弥补“劳保”的不

我国的人身保险自1982年恢复以来发展迅速，已从1982年的几个险种发展到目前的近百种。目前开办的人身保险按保障范围分类，可以分为“人身保险”、“伤害保险”和“健康保险”三大类。

1. “人身保险”

“人身保险”是以被保人的生命为保险标的，以人的生、死为保险事件的人身保险。当被保险人在保险有效期内发生保险事件时，保险公司将按承诺时的约定给付保险金。“人身保险”又可以分为“生存保险”、“死亡保险”和“生存、死亡保险”（亦称“两全保险”）三种。

“生存保险”是以被保人在保险有效期内生存与否作为给付保险金条件的一种保险。亦即当被保险人生存至约定期限时，可以领取保险金。如果被保险人在约定期限内死亡，保险公司不付保险金，也不退还其已交纳的保险费。

“死亡保险”与生存保险相反，若被保险人在保险有效期内死亡，其受益人可以领取保险金。若其生存到保险期满，则保险公司承担的保险责任即行终止，也不退还其保险费。短期“死亡保险”不含储蓄因素，故保险费廉。

所谓“生存、死亡保险”（亦称“两全保险”）指由“生存保险”和“死亡保险”组合而成的一种保险。无论被保险人在规定期间内生存，还是在保险有效期间死亡，都可向保险公司申请领取保险金。

2. “伤害保险”

“伤害保险”（亦称“意外伤害保险”）中指当被保险人在保险有效期内身体遭受意外事故，以致残废、死亡或丧失劳动能力时，可由保险公司给付保险金的一种保险。

3. “健康保险”

“健康保险”（又称“疾病保险”）是指当被保险人在保险有效期内因疾病或分娩造成残废或死亡等保险事故时，可由保险公司给付保险金的一种保险。如我国的“母婴安康保险”即属此类。

此外，人身保险的种类还可以按投保的方式，缴纳保险费的方式，保险费交纳期间、保险金给付方式等进行分类，这里就不再赘述。

（九）人身保险的保险费率如何确定？

人身保险的保险费率可以分为两部分：一部分称“纯费率”，另一部分称“附加费率”。“纯费率”用以支付保险金；“附加费率”用以偿付保险公司的各种劳务费用。“纯费率”和附加费率”的合计就组成了人身保险费率。

人身保险基本上分为三个大类，各大数人身保险业务计算保险费的方法不尽相同。

1. “人寿保险”“纯费率”的计算依据

“人寿保险”是以被保险人的生存或死亡为保险事件的，其保险费率主要是依据一定期限内被保险人在不同年龄上的“死亡率”（或“生存率”）确定的。

以不同年龄的死亡率或生存率为基础，推算出其他一系列数据，并将其制成固定的表格，在保险术语中称“经验生命表”。如果不考虑利息因素，“经验生命表”上的死亡率或生存率，就是“死亡，保险”或“生存保险”的纯费率，不同年龄死亡率或生存率不同，保险费率自然也不一样。

影响纯费率的另一个因素就是利率的高低。因为死亡总是有先有后，那么从投保人交纳保险金之间就存在一个时间差。由于保险的特点是投保者交纳保险费在先，保险公司给付保险金在后，故保险公司在确定费率时须将利息因素计入，以保其收取的纯保费加上利息，能够与今后支付的保险金基本相等。

总之，“死亡率”和“利率”共同决定了“人寿保险”的“纯费率”。

2. 其他人身保险“纯费率”的计算依据，“意外伤害保险”以被保险人因意外伤害导致伤残或死亡为保险事件，故其“纯费率”主要是依被保险人所从事的行业（或工种）确定的。例如，井下采矿，海上捕鱼或航空飞行等行业危险性高，从业人员遭遇意外伤害的可能性较其它行业为大，故上述行业的“纯费率”也较高。

“健康保险”以被保险人因疾病，分娩等人身危险为保险事件，故其“纯费率”主要是根据分娩事故发生率或住院率等因素确定的。

由于“意外伤害保险”和“健康保险”的保险期限一般较短，故这些保险在确定“纯费率”时，一般不考虑利息因素。

3. “附加费率”的计算依据

“附加费率”主要用以偿付保险公司的业务费用支出，故“附加费率”的高低，主要根据保险业务费用开支的最低需求确定。

（十）人身保险中的给付应包括哪些内容？

人身保险给付有以下四种：

1. 满期给付

指保险期满时，由保险公司按照保险合同的约定进行一次性给付或终身给付。

多种两全保险和养老保险的给付内容都包括满期给付。

2. 死亡给付

指被保险人如在保险期内因保险事件发生死亡，由保险公司按照保险合同的约定进行一次性给付。

3. 伤残给付

指被保险人因意外伤害事故造成残废时，保险公司经过一定观察期后，按保险合同的约定给付全部或部分保险金。

4. 医疗给付

在人身保险中，意外伤害保险、养老保险、健康保险都涉及医疗给付。

在意外伤害险附加医疗险中，当被保险人发生意外伤害事故后必须治疗时，保险公司按实际情况给付医疗费用，其数额不得超过约定的保险金额全数，但不负责因疾病所致的医疗费用。

在养老保险附加医疗险中，当被保险人因患病，伤残在指定医院就诊时，保险公司可以负责被保险人一定比例的医疗、医药费用。

人身保险

人身保险，是指以人的生命和身体作为保险标的，并以人的生存或死亡为保障条件的一种保险。当人们遭受不幸事故、疾病、意外灾害、衰老以致丧失工作能力、伤残、死亡或年老退休时，根据保险合同条款的规定，保险人应对被保险人给付预定的保险金或年金，以解决病、残、老、死所造成的经济困难。它既是对社会保障的补充，也是对劳动保险的补充，它关系被保险人及其家属的经济利益。

由于人们经济状况、工作性质、年龄大小各不相同。因此根据不同的保险标的，人身保险采取不同的分类方法分为许多种保险。

（一）简易人身保险有哪些特点和保险责任？

这种保险有以下特点。

1. “保障范围广。”这种保险是熔“生存保险”、“死亡保险”、“意外伤害保险”于一炉的综合保险。这种广泛的保障范围，使该种保险受到了人们的欢迎。此外，参加这种保险后，若保人临时急需用钱，还可以向保险公司借款，投保人若因某种原因不愿继续保险，还可退保，不会影响个人生活。

2. 保险手续简便”。参加这种保险，无需体检，只要被保险人如实填写一张投保单交保险公司审核批准即可。

3. “保险费低廉”。“简易人身保险”的保险按投保份数确定，不分年龄大小、保险期限长短，每份的保险费都是每月交1元人民币、投保多少份由投保人根据自己经济情况确定。

参加“简易人身保险”后，保险公司承担下述保险责任。

1. 凡被保险人生存至保险期限满，无论在此间是否发生意外伤害事故，保险公司均可付生存满期保险金。

2. 被保人若因疾病或意外伤害事故死亡，保险公司均要给付死亡保险金。但对于投保不定180天因病死亡者，保险公司拒绝给付死亡保险金，只退还其已缴纳的保险费。

3. 被保险人若因意外伤害事故致残，保险公司均根据其伤残程度，并按“人身保险意外致残给付标准”的规定，给付一定比例的保险金。被保险人在保险有效期内，不论发生过一次或多次意外伤害事故，保险公司均予给付，但累计给付的总金额不能超过保险金额。当因伤残给付的累计金额达到保险金额时，保险公司承担的伤残给付责任即行终止，但仍承担被保险人生存、死亡方面的保险责任。

4. 若被保险人因遭受意外伤害并已确定为永外残废后死亡，保险公司要根据残废和死亡原因的异同以及相隔时间的长短区别对待。

在确定被保险人为永久残废之日起的180天内。若被保险人死亡，当判定残废和死亡属于同一原因时，保险公司视为同一次保险事件，即只给付死亡保险金或将残废保险金分给额补充到死亡保险金额。当判定死亡原因与致残原因不同时，保险公司将“残废”和“死亡”分别视为两次保险事故，故不论已经给付了多少残废保险金，仍要给付死亡各险金。在确定被保险人为永久残废之日起的180天后，若被保险人死亡，判定死亡与2伤残是否是一原因较为困难，故对于这种情况不论两者原因是否相同，保险公司都将给付死亡保险金。（二）参加“简易人身保险”后，保险公司对哪些原因导

致的残废或死亡不负保险责任？

凡由于下列原因导致的死亡或残废，保险公司均不予承担保险责任。

1. 被保险人或投保人若对投保案件有隐瞒或欺诈行为，以图谋骗领保险金，保险公司不负保险责任。

所谓“隐瞒”，主要指被保险人对其身体状况（特别是一引起严重疾病）的隐瞒。

所谓“欺诈”，主要指投保人或受益人故意将被保险人致伤或致死的犯罪行为。

2. 被保险人若自己因自杀等故意行为所致的死亡或伤残，保险公司也不负保险责任。

3. 被保险人如因违法行为（如欧斗等）或犯罪行为（如杀人、放火、抢劫或拒捕等）导致死亡或伤残，保险公司不予承担保险责任。

4. 被保险人若因参加战争或军事行动所致的残废或死亡，保险公司一般也不负保险责任。

5. 被保险人若因疾病致残，或自保单生效之日起 180 天内若因疾病死亡，保险公司不负保险责任。

凡发生上述情况时，保险公司虽然不给付保险金，但被保险人可办理退保手续，保险公司仍支付一定的退保金，保险合同即行终止。

（三）参加“简易人身保险”需要具备什么条件？

凡年龄在 16 周岁以上 65 周岁以下，身体健康，能够从事正常劳动和正常工作的人，一般均可参加简易人身保险并成为被保险人。但对于正被羁押（拘留、逮捕）、劳教、判刑（管制、缓刑）以及被剥夺政治权利的人，保险公司一律不予承保。此外，对于在疾病方面属于下列情况者，保险公司一般也不予承保。

1. 因病半休或因病享受特殊照顾者；

2. 患有严重疾病者（如癌症、肝硬化、癫痫、脑震荡、精神病、严重的心脏病、高血压和血管硬化等）；

3. 患有其它慢性疾病者；

4. 其现有残废影响其它身体部位健康者（如双目失明、双肢残废或一目失明、一肢残废等）。

（四）如何投保“简易人身保险”以及如何缴纳保险费？

“简易人身保险”的投保手续非常简便，投保人既可直接到其户口所在地的保险公司办理投保手续，也可到“保险代理站”去办理。办理手续时，投保人应先按照规定的格式填写投保单。

投保单的格式如下表。

投保单上“年龄”一项按周岁填写，“生肖”一项是为了与出生年份核对。所谓“受益人”系指领取保险金的人，既可以填被保险人，也可以填其他人。如果填了被保险人，尤其不幸在保险期内死亡，则由被保险人的法定继承人领取。对“健康状况”一项，要特别注意，一定要据实填写，对于现有的病，残情况一定要写明。否则，一旦发生保险事件向保险公司索赔时，会产生一些不必要的麻烦。

保险公司接到投保人填写的投保单后，需进行必要的审核，一经同意承保后，将及时签发保险单，并收取保险费。在保险公司收取第一次保险费后，
保 险 单 正 式 生 效 。

中国人民保险公司简易人身保险投保单

编 号				
工作单位		工作部门		填单日期
被保险人 姓名	性别		实足年龄	
	生肖		出生年月日	
投保人姓名			受 益 人	
健康状况				
家庭住址			起保日期	19——年.月.日
审核意见：			投 保 年 期 份 数	(5) 年 期 份
				(10) 年 期 份
				(15) 年 期 份
				(20) 年 期 份
				(30) 年 期 份

投保人又该如何交纳保险费呢？

1. 交纳保险费的形式

“简易人身保险”有多种交纳保险费的形式，投保人可根据自己的具体情况选定。既可以分期交纳，如按月（季、半年、一年等）交付，也可以一次付清。保险公司对一次付清保险费者，比以分期形式交费者要优惠一些。

2. 交纳保险费的标准

“简易人身保险”的保险费按投保分数计算，每一份保险费的月交费标准都是人民币 1 元，每份保险费的季交费标准为 3 元。

（半年交费标准为 6 元，年交费标准为 12 元。）

3. 对预交保险费者的优惠

对于选定分期交费者，保险公司允许其提前预交。如某人已选定按月交付保险费，但又提出预先一次性交付数个月的保险费，保险公司对此将给予一定的利息优惠。

（五）承保“简易人身保险”的保险机构能为投保人提供借款服务吗？保险公司是否允许投保人中途退保？

为了满足投保人的临时用款之需，承保“简易人身保险”的保险机构可以为投保人提供借款服务。

凡投保人交费两年以上，即可向保险公司申请借款。借款以后保险合同并未中断，借款期间若发生保险责任范围内的保险事件，保险公司仍将给付保险金的责任。

借款的资金来源于投保人已交保费的积累金。最大借款金额不能超过已交保费积累金的 90%。但对投保两年以下者，保险公司不办理借款。借款的最长期限为 6 个月，如果到期不还，本利达到退保金额时，保险责任自行终止。

向保险公司借款需要付一定的利息，保险公司规定的借款利息系按月计算，还款时应本息一次付清。

借款手续也很简便，只要凭保险单（证）和个人身份证明，赴保险公司填一份“借款申请书”，即可取得借款。

“简易人身保险”虽属长期性保险，但也允许投保人中途退保。投保人不管何种理由，只要不愿继续保险，即可以赴保险公司办理退保。但保险公司只对交付保险费一周年以上且保险期限也满一周年者办理退保。

退保金的来源首先是投入人所缴纳的保险费，其次是保险费的利息。保险公司办理退保时，其退保金是按投保年期和已保险时间的长短计算的。退保金的多少与已保险时间的长短成正比。这种结果是因保险公司对保险费进行运用生息所致。

退保的手续也很简单，由投保人凭保险单（证）和身份证明到其投保公司填写一份“退保申请书”即要。退保后，投保人可以领取退保证。

（六）参加“简易人身保险”后，投保人应该注意哪些事项？

参加“简易人身保险”后，被保险人要注意以下事项。

1. 要妥善保管好保险单（证）。保险单（证）是参加保险的凭证，不管是退保，借款还是领取保险金，均需凭此单（证）办理，即使投保人与保险公司发生争执，这也是原始凭证之一。因此，如果保险单（证）一旦不慎丢失或被盗，投保人应立即通知保险公司，并办理补发新单（证）的手续，由保险单（证）随之立即无效。最近一期交付保险费的收据，最好也能妥为保管，以便在出现差错时便于查证。

2. 要及时办理有关更换保险人姓名“的批改手续。如被保险人改换姓名，应及时办理“更名手续”。办理时；被保队珍还应携带有关方面开具的证明。

3. 要注意及时交纳保险。投保人遇出差，旅游等情况长期不在家，如其采用按月交纳保险费方式，则应在出门前委托他人代办交纳保险费的手续，或提前预交几个月的保险费。以免因此造成保险单（证）失效，失去保险保障。

4. 要及时办理有关“变更工作地点”的批改手续。凡采用由单位代扣代缴保险费的投保人，遇到工作单位变更等情况，应及时通知保险公司。若因工作单位变动需采用个人交付保险费方式者，还应指定交费方式，并注意按时交付保险费。

（七）参加“简易人身保险”的被保险人死亡后，应由谁领取保险金？如何办理领取手续？

投保人在保险单上确定的“受益人”，就是保险金的领取人。“受益人”既可以是投保人本人，也可以是其它人。若受益人并非被保险人，且先于被保险人死亡时，被保险人死亡后的受益人是其法定继承人，若被保险人指定的受益人在被保险人死后仍然生存，则保险金应由受益人领取。

“受益人”在保险期内可以发生多次变动，并根据投保人的意愿指定。这种变动无须征得原受益人的同意。在某些特殊场合，受益人也并非唯一的保险金领取者。如受益人故意害死被保险人，一经查获，非但失去了受益权，还将受到法律的制裁。即使受益人谋害被保险人未遂，其受益权亦可依法予以撤销。

当被保险人发生保险责任范围内的伤残、死亡事故时，投保人或受益人应及时通知保险公司。经保险公司勘查，证实后，如事故确属保险责任范围，受益人便可以办理领取保险金的手续。对于生存到满期的被保险人，从保险期满的次日起，即可以办理保险金的领取手续。

领取保险金时，首先要填写一张“给付保险金申请书”，并将保险单（证）及领取人的身份证明交给保险公司。如果申请残废保险金，还应出市县以上

医院开具的残废证明：如果申请死亡保险金，则应出市公安局开具的死亡说明。保险公司对这些单证确认无误后，将开具领款收据，以领款人签字后，即可领取保险金。如果领取保险金的事由系因被保险人死亡或期满所致，则保险单（证）将被保险公司收回，保险合同即行终止；如果领取保险金的事由系因残废所致，保险公司一般仍将保险单（证）退回领款人，保险合同继续有效。

（八）“个人养老金保险”是怎么回事？它有哪些保险责任？

所谓“个人养老金保险”，是人寿保险中的一个保险种类。参加这种保险后，只要被保险人按照保险公司的规定交付保险费，交到与保险公司约好的年限时止，便可以从约定领取保险金的时间起，按月从保险公司领取保险金，直至身故。保险公司开办“个人养老金保险”，是为了适应城乡居民（特别是城乡个体劳动者）的需要，解决他们年老或丧失劳动能力之后的养老问题。

“个人养老金保险”承担下述保险责任：

1. “10年固定年金”。所谓“10年固定年金”，是指在须取期开始后的10年内，无论被保险人是否生存，保险公司都按与投保人当初约定的金额，分期给付年金。如果被保险人在领取期开始后的10年内故世，其受益人或法定继承人可以继续领取固定年金，直至10年期满。

2. “终身年金”。若被保险人领取“10固定年金”后仍然健在，可以继续领取“终身年金”，直至被保险人身故。

3. “死亡退保金”。如果被保险人在开始领取养老金以前身故，保险公司可以根据其交纳保险费的累计金额和投保的时间长短，给付“死亡退保金。”

（九）如何投保“个人养老全保险”？参加这种保险后，应如何交费 and 领取养老金？

投保“个人养老金保险”的领取年龄有四种，即：50岁、55岁、60岁、65岁。投保人可自行选择其中一种，作为领取养老金的年龄。在投保年龄和交费标准相同的情况下，选定开始领取养老金的年龄越大，月领养老金数额就越高。若确定50岁时开始领取，月领金额较少；若确定65岁时开始领取，月薪金额就大得多。领取年龄虽然在投保时就需选定，但并不是不可更改的。被保险人可以根据自己的身体状况和经济状况，在交费期内进行重新选择。当然，月领取养老金的标准也会随之发生变动。

“个人养老金保险”允许用多种形式交纳保险费，被保险人既可按月（或按季、半年、一年等）分期交纳，也可以一次交清。这种保险的月交费标准虽由投保人自行选定，但一般不得少于5元。因为交费水平太低，以后的月领取额不能保证被保险人年老后的基本生活之需。

当被保险人达到其约定的领取养老金年龄时，可凭保险单（证）及身份证明，到保险公司换取“个人养老金领取证”，被保险人每月均可凭此领取养老金，直至约定时间（即十年或身故）时终止。

（十）“普通人身意外伤害保险”是怎么回事？它承担哪些保险责任？有哪些除外责任？

意外伤害保险是指在约定保险期限内，当被保险人因意外事故而死亡或残废时，由保险公司承担给付保险金义务的一种保险。

参加这种保险后，被保险人在保险期内可以得到如下保险保障：

1. 被保险人死亡，保险公司给付保险金额全数；
2. 被保险人双目永久完全失明，两肢永久完全残废或一目一肢永久完全失明，残废，保险公司给付保险金额全数。
3. 被保险人若一目永久完全失明或一肢永久完全残废，保险公司给付保险金额半数；
4. 被保险人若因意外伤害事故导致永久丧失全部或部分劳动能力或身体机能，保险公司按其伤害程度给付保险金额全部或部分。

所谓“永久完全残废”的依据是医疗机构出具的证明。但由于医疗机构对有些身体伤害并不能在短时间内断定其能否致残，故保险公司规定，对医治疗程已满 180 天，且治疗过程中始终未见好转者，经医院证明后，保险公司可视其为“永久完全残废”，并根据其曾遭受伤害的部位，按《人身保险意外伤害残废给付标准》的规定给付相应的保险金。

这种保险的给付金额最高以保险全额为限，不论一次还是多次发生保险事故，保险公司均按保险责任的规定给付保险金，但累计给付总额一旦达到保险全额，保险单效力即行终止。

这种保险对下列原因造成被保险人的死亡或残废不负保险责任：

1. 被保险人自杀、犯罪等故意行为；
2. 被保险人或受益人的隐瞒、欺诈行为；
3. 被保险人身患疾病；
4. 战争或军事行动。

（十一）如何确定“普通人身意外伤害保险”的保险期限、保险金额与保险费？

“普通人身意外伤害保险”的期限通常为 1 年，一般是从约定起保日的零点起，到满期的日的 24 时止，如投保人在某年 3 月 5 日前来投保，约定 3 月 6 日开始保险，则保险期就从 3 月 6 日零时开始，到次年 3 月 5 日 24 时终止。

如果投保人由于某些原因要求投保短期保险，保险公司也可以办理，但保险期最短不能少于 1 个月。

这种保险的保险金额最低为每人 1000 元，最高为 50000 元。投保人可在这个限度内自由选定，但一个投保人只能选定一个保险金额。保险金额一经确定，中途不能变更。这种保险的保险费根据保险金额人费率确定，保险费率则根据保人从事的行业（工种）的危险程度确定。这种保险的保险费率见下表：

普通人身意外伤害保险费率表

号次	工 种	保险费率 (%)
(一)	机关团体，事来单位（包括行政编制的汽车司机和其他人员）一般工商企业单位的人员	2.00
(二)	从事建筑、冶炼、勘探、航海、伐木、搬运、装卸、筑路、地面采矿、汽车驾驶、高空作业等行业（工种）人员	4.00
(三)	从事井下采矿、海上钻探、海上打捞、海上捕鱼、航空执勤、待行业（工种）人员	7.00

短期保险费率按年保险费率的一定比例降低（不满整月的，也按整月计算），见下表：

短期普通人身意外伤害保险费率

保险期	一个月	二个月	三个月	四个月	五个月	六个月
年费率百分比	10%	20%	30%	40%	50%	60%
保险期	七个月	八个月	九个月	十个月	十一个月	十二个月
年费率百分比	70%	80%	85%	90%	95%	100%

（十二）家庭成员外出旅游期间可以参加哪种人身保险？

为了保障家庭成员外出旅游期间人身安全的需要，部分省、市保险公司专门开办了“旅游者人身意外伤害保险。”

这种保险的投保人为旅游单位、群众团体，机关、学校企业、事业单位、旅游者为被保险人，保险手续通常由投保人负责代表，保险凭证通常以旅游票据为凭，不另签发。

这种保险的保险期限自被保险人乘上投保人指定的交通工具开站，至离开投保人指定的交通工具为止（有些地主旅游保险的保险期限自游客持票进入旅游地点开始，至离开旅游地点为止）。

由于各地保险公司对这种保险使用的条款不尽相同，故对保险责任方面的规定也不尽一致，但大体上可以分为三种类型：第一种是将意外伤害责任与意外伤害医疗责任一并承保，第二种是只承保意外伤害责任，第三种是将意外伤害责任作为主要责任，将意外伤害医疗责任作为附加责任。

所谓“第一种类型的保险责任”是指被保险人在保险期限内，凡因意外伤害事故造成学生残废或死亡，以及意外伤害事故引起医疗费用（只包括医疗费和药品费），保险公司均可承担给付全部或部分保险金的责任。但保险公司对保险金和医疗费力的给付合计，以不超过保险金额为限。

所谓“第二种类型的保险责任”是指被保险人在保险期内因意外伤害事故以致死亡或残废时，保险公司承担给付全部或部分保险金的责任，但累计给付金额达到保险金额全数时，保险责任即行终止。

所谓“第三种类型的保险责任”是指保险公司除承担第二种类型的保险责任外，同时承担被保险人因意外伤害致伤所引起的医疗、医药费用责任，且意外伤害责任与意外伤害医疗责任的累计给付金额，各以不超过其保险金额为限。

这种保险对下列原因造成的人身伤亡或医疗费用不负给付责任：

1. 疾病、自杀、自伤、斗殴；
2. 爬车（船）、跳车（船）；
3. 故意行为、欺诈行为、犯罪行为；
4. 按公费医疗规定不予报销的医疗、医药费用；
5. 战争或军事行为。

此外，被保险人随身携带的行李物品若用意外事故发生经济损失，保险公司不负赔偿责任。

被保险人在遭受意外伤害时，其本人或受人应及时就近向当地保险公司申报，并向保险公司申请付金，同时提供下列单证：

1. 保险凭证（即旅游票）及工作单位（或户籍单位）证明；
2. 被保险人死亡时应提供死亡证明；
3. 被保险人发生伤残时，应提供县以上医院的医疗费收据或残废程度证明。

（十三）驾驶人员可以投保哪种人身保险？

为了保障驾驶人员安心完成各项运输任务，解除他们的后顾之忧，全国绝大部分省、市保险公司普遍开办了“驾驶人员人身意外伤害保险”。

凡公有或私有机动车辆的驾驶人员、身体健康且能正常从事本职工作，均可作为被保险人持单位介绍信及本人驾驶执照到保险公司办理投保手续。

这种保险的保险期限为一年。参加这种保险后，被保险人在保险有效期内因履行本职工作发生意外伤害事故造成死亡、残废或丧失身体性能时，保险公司均可按照《人身意外伤害保险金额给付办法》的有关规定，给讨全部或部分保险金，但累计给付金额达到保险合同上规定的意外伤害保险金额全数时，保险责任即行终止。

下列原因所致被保险人的死亡或残废，保险公司不负给付责任：

1. 被保险人的故意行为，犯罪行为或诈骗行为；
2. 被保险人自杀或因疾病所致的死亡或残废。

此外，对被保险人因意外伤残所支出的医疗和医药费用，保险公司也不负给付责任。

被保险人在保险有效期内发生保险事件时，可由其本人或受益者向保险公司申请给付，同时提供下列单证：

1. 保险单证、驾驶执照及单位或当地公安部门的证明；
2. 被保险人死亡或伤残时，应提供县以上医院出具的死亡证明书或残废程度证明。

（十四）何为“家庭成员平安保险？”

为了家庭成员幸福，维护家庭生活安定，部分省、市保险公司专门开办了“家庭成员平安保险”。

凡户口在该险种开办地，身体健康且能正常劳动或学习者，均可参加本保险。

参加这种保险后，被保险人在保险单有效期因意外伤害事故死亡、残废或由此引起的医疗费用，保险公司均可负责给付，但“残废或死亡给付”和“医疗费给付”各以累计不能超过被保险人的保险金额为限。

由于下列原因所致被保险人死亡、残废或支出医疗费用，保险公事不负给付责任；

1. 战争、军事行动、自杀、犯罪行为；
2. 因疾病支出的医疗费；
3. 按公费医疗规定应自费购买的药品费及装假眼、假牙、假肢的费用；
4. 被保险人或其受益人的故意行为或诈骗行为。

这种保险的投保人方式有两种：一种是按年度交纳保险费的

一年期保险，到期另办续保手续；另一种是交纳保险储金的长效迈本保险，保险期可约定一年或若干年，有效期限从交纳保费的次日零时起，至期满日的24时为止。

被保险人在保险单有效期内发生保障事故时，投保人或被保险人应及时通知保险公司并提供下列单证：

1. 事故证明、保险单证；
2. 死亡证明或县以上医院出具的残废程度证明；

3, 申请医疗给付时须提供县以上医院开具的医疗费收据。此外, 对于依法应由第三者负责赔偿的医疗费, 在保险公司给付后, 被保险人或受益人应将追偿权移交保险公司, 并协助保险公司共同向第三者追偿。

(十五) 个体工商户、私营止业受雇职工可以参加哪种人身保险?

为了保障受雇职工的合法权益, 解除个体工商户, 私营企业雇主的后顾之忧, 部分省、市保险公司专门开办了“个体工商户、私营企业受雇职工人身意外伤害保险”。

凡以劳动行政管理机关办理雇工登记的受雇职工, 均可作为被保险人, 其雇主可作为投保人为其受雇职工办理投保手续。

参加这种保险后, 被保险人因意外伤害事故致死或致残时, 保险公司可根据其保险金额, 按照《人身意外伤害保险金给付办法》的有关规定, 给付全部或部分保险金, 但在保险有效期内的累计给付金额, 以不超过保险额为限。

保险公司对由于下列原因所致被保险人的死亡或伤残不负给付责任;

1. 被保险人自杀、斗殴、犯罪;
2. 酒后开车或无照驾车;
3. 被保险人因疾病所致的死亡或伤残;
4. 被保险人因意外伤害事故所致的医疗, 医药, 或误工补贴等费用。

参加这种保险后, 被保险人或受益人应注意以下事项;

1. 在保险有效期内, 雇佣双方依法解除劳动合同或被只险人中途离职, 雇主应向保险公司办理有关的批改手续或退保手续;

2. 被保险人在投保时应指定受益人, 如被保险人没有指定, 则其法定继承人即为受益人;

3. 被保险人在保险期内发生保险事件, 被保险人或受益人可向保险公司申请给付保险金, 同时应向保险公司提供其要求的有关单证或证明。

家庭财产保险

在我们的日常生活中，自然灾害和意外事故是难以预料和不可避免的。各种灾害、事故一经发生，势必给人们的家庭财产造成损失，给群众生活带来困难。为了使这种损失能够及时得到补偿，人们的生活得以安定，保险公司举办了家庭财产保险业务。这种保险按照“一户有难万户帮”的原则，将人们生活中无法预计的灾害损失化为固定的、微小的保险费支出，由保险公司集起来，组织起一笔能应付巨大损失的保险后备基金，用来补偿被保险人的财产因自然灾害或意外事故所造成的损失。这笔基金在尚未用来补偿之前，还可支援国家四化建设。因此，家庭财产保险是一项利民的事业。

（一）家庭财产保险有哪些种类？什么叫“普通家庭财产保险”？什么叫“家庭财产还本保险”？

目前保险公司开办的家庭财产保卫业务主要有“普通家庭财产保险”、“家庭财产还本保险”（亦称“家庭财产两全保险”）、“农民房屋保险”等。其中“普通家庭财产保险”和“家庭财产还本保险”开办得比较普通。

“普通家庭财产保险”是保险公司为了使城乡居民的家庭财产在遭受保险责任范围内的自然灾害或意外事故造成损失后能够得到经济补偿而举办的一种财产保险业务。

“家庭财产还本保险”也是以城乡居民的家庭财产为服务对象，但这种保险具有补偿经济损失和到期还本的双重性质。其特点是：被保险人只交一部分储金，不另交付保险费，而在保险期满后，由保险公司将被保险人原来交付的保险储金，全部如数退还给本人。

此外，一些省、市保险公司还开办了“家庭财产保险附加盗窃险”业务，另一些省市保险公司则将盗窃列为附加责任（或特约责任）。

“普通家庭财产保险”属于一年期财产保险，还本保险的保险期限较为灵活，最短为1年，最长一般不超过十年。

“农民房屋保险”是以农房为保险标志的专项保险，属于农村家财险范畴，其中又可分为“普通农房保险”和“农房还本保险”（亦称“农房两全保险”）。

（二）哪些财产属于家庭财产保险的可保财产范围？

普通家财险和还本家财险的可保财产范围的。各地保险公司均将以下三项财产列为可保财产：

1. 坐落于保险单载明地点并属于被保险人自有的住人房屋；

2. 家具、用具；

3. 服装、床上用品。下列财产亦属可保财产范围，但不少省市保险公司将其列为“特约承保财产”：

1. 家用电器；

2. 存放于室内的口粮；

3. 存放于室内、院内的农机具及非机动交通工具。

各地保险公司对不保财产表示方法有两种，一种称“泛指式”，即在保险条款中明确：“可保财产以外的一切财产，均不在保险财产范围内”。

另一种指“指名式”，即在保险条款中逐一系列明不保财产名称。

对于房屋来讲，以下房屋通常不在保险财产范围内；

1. 正处于紧急危险状态下的房屋；

2. 年久失修或无人居住的房屋；
3. 用芦席、芦苇、稻草、油毛毡、麦秆、塑料布、帆布等材料为外墙、屋顶、屋架的简陋屋棚、简易厨房；
4. 畜禽舍、仓房；
5. 在建房屋及建筑材料。

对于室内财产来讲，下列财产一般不在保险财产范围之内：

1. 各类机动车、船（这类财产可保险公司开办的有关专项保险）；
2. 各类家禽、家畜、水产养殖物、花、鸟、鱼、虫、树、树木、农作物等（这类财产可投保险公司开办的农业保险）；
3. 个体劳动者的营业用具、工具、原材料、商品等（这类财产可投保险公司开办的个体工商户财产保险）；
4. 已收获或初加工的农、副产品（少数省、市保险公司将其列为保险财产或特约承保财产）；
5. 文化娱乐用品、器具；
6. 金银、首饰、珠宝、货币、有价证券、票证、邮票、古玩、古书、字画、文件、帐册、图表、技术资料等。

（三）保险公司对哪些原因造成的保险财产损失不负赔偿责任？

保险财产因下列原因造成的损失，保险公司不负赔偿责任：

1. 因战争、军事行动、暴力行为、核子辐射和污染造成的损失；
2. 因被保险人及其家庭成员的故意行为（如被保险人或其家庭成员有意造成保险财产的损失，图谋保险赔款）所致的损失；
3. 电器、电机（包括属于电器性质的文化娱乐用品）、电气设备因使用过度或超电压、超负荷、碰残、孤花、走电、自身发势等原因造成本身的损毁；
4. 对于堆放在数大的保险财产，以及用芦席、稻草、油毡、麦秆、芦苇、布皮材料的外墙、屋顶、屋架的简陋屋棚、由于暴风、暴雨、龙卷风、雪灾等灾害造成的必然性损失；
5. 其它不属于保险条款中所列保险责任范围的损失。

此外，部分省、市保险公司对保险财产因下列原因造成的损失，也不负赔偿责任：

1. 墙皮自然风化、墙体自然断裂，建材自然腐朽、断裂及房屋的自然倒塌；
2. 因政府有关部门指令分洪、蓄洪、拆迁或因个人拆迁，兴建、修复所致的损失；
3. 因保险室内财产本身缺陷或由于打架、斗殴、使用不当、保管不善、屋顶漏水、地下渗水、水管漏水所致的损失。

（四）保险金额、保险储金、保险费是一回事吗？这三者之间有什么关系？

保险金额是指保险公司承担经济补偿责任的最高限额，也是保险公司计算保险费的依据。

保险费是保险公司按照保险合同的规定，向被保险人收取的费用。保险费是保险公司建立保险基金的经济来源。

保险费的构成因素主要有三个，即保险金额、保险费率和保险期限。这三者的关系是：保险费 = 保险金额 × 保险费率 × 保险期限。因此，保险费数

额的多少与保险金额的高低是成正比的。

保险储金是保险公司按照保险合同的规定，向被保险人收取的本金。在家庭财产还本保险中，保险本金是建立保险费的经济来源，保险期满时，保险公司应将保险本金全部退还给被保险人。

在家庭财产还本保险中，保险储金、保险费与保险金额的关系可通过下列公司体现：

$$1. \text{保险储金} \times \text{利率} = \text{保险金额} \times \text{费率}$$

$$2. \text{保险储金} = \frac{\text{保险储金} \times \text{利率费率}}{\text{利率}}$$

$$3. \text{保险费} = \text{保险储金} \times \text{利率}$$

$$4. \text{保险金额} = \frac{\text{保险储金} \times \text{利率费率}}{\text{利率}}$$

家庭财产保险的保险费是根据保险金额与保险费率计算的。家庭财产保险基本责任的保险费率是根据各地的具体条件制定的，一般为1—3‰，即每年每千元保险金额收取的保险费为1—3元。交纳的保险费越多，获得的保障金额就越大。

“附加盗窃保险”（或称“附加盗窃责任”）的保险费率一般在1—2‰之间，即每年每千元保险金额的保险费为1—2元。

交纳保险费的多少与可以获得赔偿的多少是有联系的。举例来说，张三和李四的房屋价值都是1500元，张三只保了800元，按2‰费率计算交保费1.6元，李四保了1500元，按2‰费率计算交保费3元，两户人家参加保险后房屋场被大水冲毁，保险公司只赔张三800元，而要赔李四1500元。由此可见，投保的财产越接近自己财产的实际价值，可以获得的保险保障也就越大。反之，也就得不到充分保障，像上例所讲，张三比李四少交了1.4元保险费，赔偿时却比李四少得到700元赔款。

家庭财产还本保险的储金标准，不仅城市和农村不同，各省、市之间也有差别。此外，储金标准还因保险期限长短而不同。投保人在投保时需仔细查询当地保险公司的规定。

（五）如何办理家庭财产保险的投保手续？发生保险事故后应怎样向保险公司申请赔款？

如果个人单独投保，可直接到当地保险公司或代办单位办理投保手续（在城镇，有相当多的企事业单位、工商银行储蓄所、街道居委会或工会组织代表保险业务；在农村，也有少数乡、镇政府、农业银行、信用社或乡里的民政部门及其他部门代办保险业务）。投保人可以向当地保险公司或代办单位索取投保单，而后再按投保单的填写要求分项填写清楚，一次交清保险费或保险储金后，由保险公司发给保险凭证。

目前，保险公司经常派业务人员深入工厂、农村办理集体投保手续，投保人只要向本单位或本村的保险代办人员交纳保险费或保险储金并领取保险凭证后，就算办完了手续。

另外，投保人还可以打电话给保险公司预约办理投保。

投保时，被保险人一般应在投保单上注明姓名、家庭住址、保险财产项目及各项的保险金额。

如果保险户发现保险责任范围内灾害、事故的损失，应立即通知保险公司或代办处查勘现场，同时应提供保险单、损失清单、施救费用单据以及单

位证明（农村应提供乡以上单位证明）。集体参加保险的保户出险后可立即通知单位（农村可通知乡政府或有关代办单位），由单位向保险公司索取赔款。赔付数额一经确定，保险公司应一次付清。如果不属于保险责任范围内的损失，可不必报案，报了案保险公司也不会赔偿。

被保险人的保险财产被盗后，应保护现场，同时立即向当地公安部门报案，并通知保险公司代办单位到现场查勘。被保险人要求赔偿时，应书面说明被盗窃（或被抢劫）的经过，并提供财产损失清单和公安部门的立案证明，如果损失达不到立案标准时，则应提供本单位、街道居委会（或乡政府、村民委员会）的证明，经保险公司核实后赔付。保险财产发生被盗损失后，保险公司一般要经过一个月左右的观察期后才办理赔偿手续。若保险公司赔款后该被盗财产被公安部门破案追回，被追回的被盗财产应归保险公司所有。如被保险人提出收回要求时，可以往保险的方协商同意后作价折旧被保险人，但被保险人应将折价款从已领的赔款中扣出交还给保险公司。

（六）保险房屋出险、室内保险财产出险后保险公司怎样赔偿？

在保险有效期内，保险房屋不论发生一次或多次保险责任范围内的损失或费用支出，保险公司原则上按以下办法赔偿。

1. 全损。

当房屋保额 > 实际价值时，全部赔款 = 房屋实际价值 - 残值；

当房屋保额 ≤ 实际价值时，全部赔款 = 房屋保额 - 残值。

2. 部分损失。

各地保险公司对部分损失的赔偿办法不尽相同，但主要有以下两种方

示：
第一种称“第一危险赔偿方式”，即在保险金额限度内按实际损失和损失当天的实际价值计算赔款。

第二种称“比例赔偿方式”，其特点是按照房屋保险金额与出险当时房屋实际价值的比例来计算赔款或按照房屋保险金额和受损程度计算赔款。

3. 施救费用。

保险公司对保险房屋施救费用进行赔偿时，互要掌握以下两个原则：

一是对房屋施救费用的赔偿与房屋损失赔偿分别计算；二是房屋施救费用的最高赔偿额以不超过房屋保险金额为限。

对于室内保险财产，同样地：在保险有效期内，室内保险财产不论发生一次或多次保险责任范围内的损失或费用支出，保险公司原则上按以下办法赔偿。

1. 全损。

每种室内财产赔款 = 受损的市价 × (1 - 年折旧率 × 使用年限) - 残值

2. 部分损失。

当地保险公司对部分损失的赔偿办法不尽相同，但主要有以下两种方

法：
第一种方法：

每件室内财产赔款 = 受损时市价 × (1 - 年折旧率 × 使用年限) × 受损程

度

第二种方法：

每件室内财产赔款 = 修理费用

3. 分项理赔。

各项室内财产赔款以不超过保险单（含其附件）上分项列明的保险金额为限。

4. 施救费用。

保险公司对室内财产施救费用进行赔偿时主要掌握以下两个原则：

一是对室内财产施救费用的赔偿与室内财产损失赔偿分别计算；

二是对室内财产施救费用的最高赔偿额以不超过室内财产保险金额为限。

（七）哪些财产可以投保“个体工商户财产保险”？它有哪些保险责任？

凡持有工商营业执照，且有固定营业场所或营业用房的个体工商户，均可将下列财产向保险公司投保“个体工商户财产保险”：

1. 房屋及附属设备、机器设备；
2. 原辅材料、商品、在产品、产品、营业用工具、器具；
3. 家庭自用财产，如家具、家用电器等。

但下列财产不在保险财产范围内：

1. 金银、珠宝、首饰、货币、票证、有价证券、邮票、古书、字画、文件、帐册、图表、技术资料及其它无法鉴定价值的财产；

2. 无固定存放地点的财产及运输途中的物质；

3. 违章建筑、非法占用及正处于紧急危险状态的财产。

由于下列原因造成保险财产的损失，保险公司负责赔偿：

1. 火灾、雷电、爆炸、洪水、龙卷风；

2. 暴风、暴雨使房屋主要结构倒塌；

3. 外来固定物体的倒塌、坠落、飞入和冲撞；

4. 因防止灾害蔓延或因施救、保护而采取必要措施造成保险财产的损失和支付的合理费用。

部分省市保险公司还承保附加盗窃险，主要保险责任如下：

1. 存放于保险地址室、院内的保险财产因遭受外来的、有明显痕迹的盗窃所致的损失；

2. 保险财产被抢劫所致的损失；

3. 加锁停在保险地址房门口、窗口、楼梯口的架子车、三轮车全车被盗。

（八）个体工商户财产保险的保险期限、金额如何确定？保险公司如何理赔？

这种保险的保险期限为一年。保险责任从约定起保日的次日零时起至保险期满日的 24 时止，期满续保，另办手续、在保险期内如遇财产所有权转让、合并、转业等变更事项，被保险人应向保险公司申请办理批改手续。

这种保险确定保险金额的方法如下：

1. 固定资产的保险金额。凡设帐的按该项的原值确定，未设帐的由被保险人估价投保。

2. 原、辅材料、商品、产品、营业用工具、器具的保险金额。凡设帐的按该项的近期帐面金额确定，未设帐的由被保险人与保险公司协商估价投保。

3. 家庭住房和营业用房分设两地的，应将两个地点分别在投保单和保险单上注明。

4. 房屋、大型家具和家用电器的保险金额，由被保险人按财产名称自行

确定，并在投保单上逐件注明。

保险公司进行赔偿处理的原则如下：

1. 房屋和机器设备等固定资产的赔偿。全部投保的按实际损失在保险金额限度内赔偿、未全部投保的按损失当时实际价值和保险金额的比例计算赔偿。

2. 原、辅材料、商品、产品、营业用工具、器具等流动资产的赔偿。在保险单上列明的该类财产的保险金额限度内，按实际损失赔偿。

3. 家用电器和自用大型家具的赔偿。每件财产的赔偿金额以不超过保险单上列明的该件财产的保险金额为限。

4. 一次赔款等于保险单上各项财产的保险金额全数，保险单即行注销；若一次赔款未达保险金额全数时，赔偿后保险单继续有效。但其有效保险金额应当是原保险金额减去赔款后的部分，由保险公司出具批单加以批注，保险费不退。

5. 施救、保护、整理费用应与保险财产的损失金额分别计算。但其最高数额以不超过施救有效财产部分的保险金额为限。

6. 保险财产遭受损失后的残余部分，应作价折旧被保险人，并在赔款中扣除。

7. 保险财产发生盗窃、抢劫经保险公司赔偿后如被破案追回，财产应归保险公司所有。若被保险人要求收回此项财产，其已领取的赔款必须退还给保险公司，保险公司对被迫回财产的损毁部分、可按实际损失给予补偿。

8. 保险财产发生保险责任范围内的损失应由第三者负责赔偿时，保险公司可根据被保险人的要求先给予补偿，但被保险人必须将追偿权移交给保险公司，并协助保险公司向第三者追偿。

9. 被保险人从保险财产遭受损失的当天起，如果在半年内不向保险公司申请赔偿，即作为自愿放弃索赔权益，保险公司不再受理赔偿申请。

(10) 被保险人与保险公司发生争议不能解决时，可以提交仲裁机构或法院受理。

(九) 家用煤气、液化气设备专项保险是怎么回事？这种保险承担哪些责任？保险公司如何进行赔偿处理？

为了使煤气、液化气用户因发生保险责任范围内的灾害事故造成财产损失和人身伤亡时能得到经济补偿，保险公司特举办此种保险。

凡持有煤气公司检验合格的煤气灶或液化气钢瓶的用户，均可投保这种保险。

凡因下列原因造成的被保险人的家庭财产损失或被保险人及其家属的人身伤亡，保险公司负赔偿责任。

1. 因煤气、液化气引起的火灾、爆炸；

2. 因煤气管道或液化气钢瓶的泄漏。

对下列原因引起的财产损失或人身伤亡，保险公司不负赔偿责任：

1. 被保险人及其家属的故意行为；

2. 由于煤气、液化气引起火灾、爆炸致使第三者的财产损失及人员伤亡；

3. 打架、斗殴、暴力行为；

4. 擅自拆卸煤气、液化气设备，管道引起的事故；

5. 擅自倒罐、火烤和违反煤气液化气安全使用规定造成的事故；

6. 使用地点变更或转让他人时未向保险公司声明并办理批改手续。

7. 其它不属于保险责任范围内的事故。

保险公司对这种保险进行理赔的原则如下：

1. 被保险人申请赔款时，应提供户口本，煤气或液化气使用证，损失清单、医疗单证及煤气或液化气管理单位，公安消防，本人单位，街道办事处等有关部门的证明。

2. 本保险赔付时，按财产、人身分别计算，赔款累计各以不超过财产或人身的保险金额为限，不能相互递补。部分损失经赔付后，保险金额相应减少。

3. 财产损失按照损失当时国家规定价格扣除折旧和残值后赔付，对被保险人同时参加家庭财产保险者，保险金额可以合并计算。

4. 人身伤亡、医疗费给付均为一次性给付。一人或多人给付累计以人身保险金额为限，在保险金额内，除医疗费按实际支付外，伤残死亡给付均参照保险公司有关规定的标准执行。

5. 应由第三者负责赔偿时，被保险人应向第三者追偿，保险公司也可酌情先予赔付，但被保险人要将追偿权移交保险公司，并协助保险公司共同追偿。

6. 被保险人如有虚报、冒领、欺骗等行为，保险公司有权追回赔款或拒绝赔付。

7. 发生保险事故后，被保险人如在 48 小时内不报案，或在半年内不提供索赔单证，即为自愿放弃索赔权益。

8. 保险公司与被保险人发生争议时，应当实事求是协商解决，如达不成协议，可提交仲裁机构或法院处理。

（十）自行车保险有哪些种类？各种类的特点和区别是什么？

自行车保险目前尚未在全国普遍开展，部分省、市保险公司先后开办了“自行车损失险”、“自行车第三责任险”、“自行车盗窃险”、“自行车两全险”等。

凡属投保人自有并经车辆管理部门登记领有执照的自行车，均可向保险公司投保。

自行车损失保险的保险期限为一年，凡因下列原因造成的自行车损失，保险公司均承担赔偿责任。

1. 火灾、爆炸；
2. 龙卷风、雷电、洪水、地震、地陷、崖崩、泥石流；
3. 外来物体的附落和倒塌；
4. 全车失窃一个月以上（必须加锁停放）或在行驶途中被歹徒将全车抢走。

但对下列原因造成的损失，保险公司不负赔偿责任：

1. 零配件单独失窃；
2. 被保险人或使用人的故意行为；
3. 其它不属于保险责任范围内的损失。

自行车的保险金额由被保险人据其新旧程度与保险公司协商确定，但最高不得超过投保时该车的国家销售价。

每台自行车的保险费按保险金额的一定百分比确定。

保险自行车发生保险事故时，保险公司按照损失时的实际价值赔偿，最高不超过保险金额。保险自行车全车失窃（或被劫），保险公司亦按保险

金额赔偿。

参加“自行车第三者责任保险”后，被保险人若因使用保险自行车发生意外事故，致使第三者遭受人身伤亡或财产损毁，对依法应由被保险人承担的经济赔偿责任，保险公司可按保险条款的规定负责赔偿，但由此产生的所有善后工作，均由被保险人自理。

此外，对于被保人本人的人身伤亡及自身携带物品的损毁，均不能视为第三者责任。

自行车盗窃保险与自行车损失保险有共同之处，也有不同之处。自行车损失险的保险责任比较广泛，自行车盗窃险的保险责任单一，只承保全年失窃责任，故保险费也相对低廉。

投保自行车盗窃险后，被保险人应遵守交通安全管理部门的有关规章、制度，停放时随时加锁。有没有存车处的地方，必须交存车处保管，晚上就寝前，车辆应停放在存车处或住宅室内。

保险自行车出险，被保险人申请赔偿时应提供下列单证：

1. 保险单；
2. 当地公安部门和工作单位或乡人民政府的证明；
3. 发票和自行车执照。

被保险人向当地保险公司报告 15 天以后，如被盗窃的自行车仍未查获，保险公司一般按保险金额赔偿。同时，被保险人应将原本发票和自行车执照交保险公司存查。

被盗窃自行车经保险公司赔付后如自己找回或被破案查获，其车辆应归保险公司所有，如被保险人要求取回原本，必须退还赔款，对于原本的损毁部分，保险公司可以按实际损失给予补偿。

“自行车两全保险”与“自行车损失保险”基本相同，只是自行车两全保险具有补偿它济损失和到期还本双重性质。其特点是，被保险只交一笔储金，不另支付保险费，当保险期满时，不论被保险人是否得到赔款，保险公司都会将被保险人原来交付的保险储金如数退还给被保险人。

这种保险的保险期限较长，一般都在 1 年以上，10 年以内，故在保险期内，被保险人如因调动工作或转让保险自行车，可凭有关单位证明到保险公司办理批改或过户手续。

汽车保险

汽车保险是我国财产保险业务中的一种，是指以各种汽车、拖拉机、摩托车等机动车辆为保险对象的保险。分“车辆损失险”和“第三者责任险”两个险别。

保险公司开办有双重目的，第一个目的是为了单位或个人所有的各种机动车辆在发生保险责任范围内的自然灾害或意外事故时能够获得经济补偿；第二个目的是为了维护受害者的经济利益。也就是说，机动车辆保险不仅保障车辆本身，还为驾驶人员的民事赔偿责任提供保险保障。

（一）哪些单位或个人的车辆可以参加“汽车保险”？此车辆该具备哪些条件？

根据保险公司的有关规定，凡属全民所有制或集体所有制企业、国家机关、事业单位、人民团体，个人或联户以及个体承包户，均可将其自有或与他人共有的机动车辆，投保“汽车保险”。军队的生产用车也可参加这种保险，但保险公司不承保军用车。

下列车种均可参加机动车辆保险。

1. 汽车。包括客车、货车、集装箱车、平板拖车、挂车（亦称拖斗）等。
2. 摩托车。包括两轮摩托车、三轮摩托本和轻便摩托车。
3. 特种车辆。包括油罐车、汽罐车、吊车、工程车、清洁车、洒水车、环境监测车、履带式推土车、铲车、清防车、警备车、急救车、邮电车、压路车等。

4. 拖拉机。包括大、中型拖拉机，小四轮拖拉机及手扶拖拉机等。

任何单位或个人拥有的机动车辆，必须具备以下条件才能投保。

1. 具备“车辆号牌”。指车辆经公安交通管理部门审核，检验合格后，发给的正式（或临时）号牌。

2. 具有“行驶证”。指机动车辆经公安交通管理部门检验合格后，发给的“机动车辆行驶证”。

3. 具有“检验合格证”。一般指机动车辆的“出厂合格证”或“年审合格证明”。

4. 机动车辆投保前必须能够正常行驶。

（二）什么叫“车辆损失险”？什么叫“第三者责任险”？

国内开办的“汽车保险”分为“车辆损失险”和“第三者责任险”两个部分。投保人可以一并投保，也可以选择其中之一投保。保险公司按承保险别承担保险责任。个人若想得到完整的经济保障，应尽可能同时投保以上两种险别。

“车辆损失险”是汽车保险中的一种保险险别。其主要内容包括：当保险车辆（含其备件、设备）在停放或行驶中，由于遭受保险事故造成车辆本身的损失时，可由保险公司负责赔偿（上述随车备件、设备，是指购买时已经包括在内者）。

“第三者责任险”也是汽车保险中的一种保险险别。其主要内容包括：当被保险人或其允许的合格驾驶员，在使用保险车辆的过程中发生意外事故，致使第三者遭受人身伤亡中财产的直接损毁，对依法应由被保险人承担的经济赔偿责任可由保险公司负责赔偿，但由于第三者责任事故引起的善后工作，均由被保险人身自行处理。

(三) 什么情况下投保“车辆损失险”，投保“车辆损失险”后，若保险车辆因意外事故致损，保险公司能负责赔偿吗？

1. 投保“汽车保险”中的“车辆损失险”后，若保险车辆遭遇下列自然灾害，保险公司可以承担赔偿责任。

2. “暴风”、“龙卷风”。因暴风（或农卷风）刮翻保险车辆所致的损失，保险公司可以承担赔偿责任。

3. “洪水”。凡因江河泛滥、山洪暴发、潮水上岸（或倒灌）、暴雨积水致使保险车辆遭受的损失，保险公司可以承担赔偿责任。4. “地震”。

5. “地陷”。

6. “冰陷”。

7. “崖崩”。

8. “雪崩”。

9. “电灾”。

10. “泥石流”。

保险不是“包险”，不能包罗万象地在一切意外事故承担赔偿责任。根据“汽车保险条款”的规定，保险车辆若发生下列意外事故，保险公司场可负责赔偿。

1. “碰撞”。指保险车辆与外界物体的相互撞击。如保险车辆撞击外界的物体，或保险车辆被外界物体撞击，以及保险车辆所载货物与外界物体撞击等。凡因“碰撞”导致保险车辆的损失，保险公司负责赔偿；

2. “倾覆”。指车身触地，失去正常状态和行驶能力，非经施救不能恢复行驶而言，由因“倾覆”所致保险车辆的损失，保险公司负责赔偿；

3. “爆炸”。指物体在瞬间分解、燃烧，放出大量的热和气体，并以极大的压力向四周扩散的现象。凡因“爆炸”所致保险车辆的损失，保险公司负责赔偿；

4. “火灾”。指偶然发生的一起火，失去控制并可能蔓延扩大，且造成经济损失的燃烧现象。在一般情况下，凡因火灾所致保险车辆的损失，保险公司场可承担赔偿责任。但对明火烤车等严重违章行为引起的火灾，保险公司一般不负赔偿责任；

5. “隧道坍塌”。保险车辆进出隧道或在隧道中行驶时，凡遇因隧道坍塌所致的保险车辆的损失，保险公司负责赔偿。对因桥梁坍塌造成保险车辆的损失，保险公司也可负责赔偿；

6. “空中运行物体的坠落。”指空中飞行物体坠落，吊车上的被吊物脱落、建筑物或其它固定物体的倒塌，人工爆破致使土、石方飞落等情况而言。凡因上述原因造成保险车辆受损，保险公司均可负责赔偿。

7. “全车失窃”。指保险车辆在停放中被他人偷走或行驶中被劫走等情况而言。若保险车辆全车被窃，经公安部门备案三个月后仍未有下落时，保险公司可以负责赔偿。

8. 若用载运保险车辆过河的渡船发生事故而使车辆受损，保险公司也可以负责赔偿，但只限于有驾驶员随车照料者。

(四) 保险公司对保险车辆哪些方面的损失不负赔偿责任？原因何在？

根据《汽车保险条款》的规定，凡因下列原因造成保险车辆的损失或费用支出，保险公司不负赔偿责任。

1. “无证驾驶”、“酒后开车”、“人工直流供油行车”。所谓“无证驾驶”是指管理人员没有正式驾驶执照，或驾驶人员超越准驾车种而言；“酒后开车”或“人工直流供油行车”场属严重违章行为。酒后开车是造成车祸的主要原因，“直流供油行车”极易造成火灾和爆炸。凡属由于上述原因造成保险车辆的损失，保险公司不负赔偿责任。

2. “车载货物撞击”。凡因车载货物撞击导致保险车辆的损失，保险公司不负赔偿责任。

3. “两轮及轻便摩托车在停放过程中翻倒”。两轮及轻便摩托车在停放过程被风吹倒或被人推翻，不同于一般的“倾覆”，且此类事故机遇率高，一旦发生又难以判断事故的起因，故由此造成保险车辆的损失，保险公司不负赔偿责任。

4. “被保险人或其驾驶人员的故意行为”。这里的“故意行为”专指被保险人或其驾驶人员有意识地损坏保险车辆而言，如故意撞坏，焚毁保险车辆以图谋赔款等。凡由此所致保险车辆的损失，保险公司一概不负赔偿责任。

保险车辆若发生下列损失，保险公司不负赔偿责任：

1. “自然磨损、朽蚀、轮胎的自身爆裂及车辆的自身故障”。机动车辆在行驶过程中，经常发生机件的自然磨损或朽蚀等现象。由于这些损失系车辆在使用中必然发生且不具有偶然或意外性质，故保险公司对由此造成车辆的损失，不负赔偿责任。至于“轮胎的自身爆裂”，主要系由胎内气压过高或负荷过重等原因所致，且这种“爆裂现象”也不能视同“爆炸”，故保险公司对由此引起保险车辆的损失，也不负赔偿责任。

2. “保险车辆出险后未经修理而继续使用，致使损失扩大。”保险车辆已经受损，其车辆的性能等势必受到影响。在这种情况下，若被保险人未经必要的修理而继续使用保险车辆，不仅加大了行驶中的危险程度，而且也会导致保险车辆的损失进一步扩大。被保险人若采取这种放任程度，保险公司是不能纵容的。敌对保险车辆出险后未经修理而致使车辆损失的扩大，保险公司不负赔偿责任。

3. “被保险人的间接损失”。保险车辆若遭遇保险事故，被保险人往往因丧失行车能力而导致停业、停驶等间接损失。由于保险公司无法预测“间接损失”可能产生的损失金额，加之现行保险对保险车辆的“直接损失”负责，故保险公司对被保险人的任何间接损失，均不负责赔偿。

4. “其他不属于保险责任范围内的损失和用支出”。如保险车辆发生机件疲劳、变形、老化等现象，车身被车上所载货物腐蚀，发动机捣缸，发动机缸体破裂，被保险人从事非法活动造成车身损伤等等。只要损失不属于保险责任范围，保险公司可拒绝赔偿。

（五）投保“车辆损失险”，若保险车辆发生“全部损失”或“部分损失”，保险公司方面如何进行赔偿？

所谓“全部损失”，简称“全损”。一般可分为“实际全损”和“推定全损”两种情况。所谓“实际全损”是指保险财产已全部丧失了其物质形态或经济价值，在汽车保险中，则表现为保险车辆已完全丧失其使用价值。所谓“推定全损”，是指保险财产虽未全部丧失某物质形态或经济价值，但若想要恢复到受损前的原状态已不可能，或在经济上已不合算。如机动车辆受损后，其修理费用或施救费用已经超过保险车辆本身的保险金额等。若被保险人的车辆出事后发生“全损”，保险公司一般按下列原则进行赔偿处理。

1. 保险车辆发生全损，无论实际全损或推定全损，如果该车的保险金额低于出险当时的新车购置价，保险公司按保险金额赔偿。

2. 保险车辆发生全部损失，如果该车的保险金额高于出险时的新车购置价，保险公司按出险当时的新车购置价赔偿；

3. 即使保险车辆“全部损失”，但对其“损余价值”，仍应作价归还被保险人，并在保险赔款中加以扣除。

凡保险财产从价值上或物质形态上尚未达到“全部损失”的程度，均可称为“部分损失”，在“车辆损失险”中，表现为受损车辆经修理后仍可继续使用。

保险车辆发生部分损失时，保险公司一般按下列原则进行赔偿处理：

1. 只要保险车辆的保险金额达到新车购置价时，保险公司均可根据实际损失计算赔款。亦即被保险人支付了多少修理费，保险公司就支付多少赔款，但以不超过保险金额为限。

2. 若该车的保险金额低于新车购置价时，保险公司要根据修理费用，并按保险金额与新车购置价的比例计算赔偿，也以不超过保险金额为限；

3. 保险公司对于施救费用的赔偿，一般采取与车身损失赔款分别计算的作法。但施救费用的赔款最高不能超过保险金额。也就是说，车身损失与施救费用的赔款合计，并不受一个保险金额的限制。

4. 一次赔款达到保险金额全数时，车辆损失险的保险责任即行终止。

5. 保险车辆发生“部分损失”后，如有“损余价值”，应作价归被保险人，并在保险赔款中扣除。

（六）投保“车辆损失险”后，若保险车辆被窃，保险公司如何进行赔偿处理？

保险车辆停放时被人盗走，或在行驶中被人劫走，若经公安部门立案后3个月内仍没有下落时，保险公司可以赔偿“全车失窃”所造成的经济损失，但若只是部分零件被窃或被劫（如后视镜、刮雨器、备用工具、轮胎、收音机、冷暖设备、门锁、椅垫、椅套等），用来构成“全车失窃”，保险公司是不负赔偿责任的。

保险车辆全车失窃3个月后，若被公安部门破案返回，而保险公司已按“全车失窃”责任赔偿时，该车应归保险公司所有，若被保险人愿意收回车辆，必须将已领取的赔款退还保险公司。当然，该车失窃期间如有损坏，保险公司亦应负赔偿责任。

如保险车辆全车失窃未满3个月被追回时，车辆仍归被保险人所有，若发现失窃期间车辆已有损坏或车上的零件、备件丢失时，保险公司亦可负赔偿责任。但保险公司赔偿后，被保险人应将向责任方追法的权利转让保险公司，并协助保险公司共同向第三者追偿。

（七）什么是“第三者责任保险”？

“第三者责任保险”是汽车保险中的一个险别，属于一种责任保险，其保险标的是被保险人依法应对第三者承担的经济赔偿责任。

众所周知，车辆发生事故造成第三者人身伤亡或财产毁损的事件是很多的，当事故发生后，事故处理的主管部门或法院要根据受害人的申请或起诉，依法对肇事者应负的经济赔偿责任进行裁决。但是肇事者的赔偿能力有所不同，如遇受害者的损失严重且赔款数额巨大时，肇事者往往无力赔偿，受害者也就丧失了得到经济补偿的可能。投保人参加汽车保险中的“第三者责任

险”后，凡依法应由被保险人对受害者承担的经济赔偿责任，可由保险公司负责赔偿。

第三者责任保险中的“第三者”是指被保险人以外的“他人”或“他物”。当被保险人是个人或联户时，他们的家庭成员也不能属于“第三者”。

现行国内汽车险“第三者责任险”中所指的“第三者”，系指除被保险人和车上人员、财产以外的一切“他人”或“他物”。具体讲，下述人员或财产均不属“第三者”范畴。

1. 保险车辆上的一切人员，包括驾驶人员、售票人员、装卸人员、乘客、搭客等（但上述人员下车后，除被保险人外物可视为第三者）；
2. 被保险人所有或代管的财产；
3. 私有车辆的被保险人及其家庭成员，以及他们所有或代管的财产；
4. 保险车辆上的一切财产。

（八）机动车辆肇事后，保险公司对哪些人员的伤亡或财产损失不负赔偿责任？

参加第三者责任保险的机动车辆肇事后，保险公司对下列人员的人身伤亡或财产损毁（无论在法律上是否应由被保险人承担经济赔偿责任）均不负赔偿责任：

1. 被保险人及其自有或代保管的财产；
2. 私有车辆被保险人及家庭成员以及他们自有或代管的财产；
3. 本车上的一切人员和财产；
4. 本车的驾驶人员；
5. 因无证驾驶，酒后开车或被保险人之故意行为所致第三者的人身伤亡或财产损毁；
6. 保险车辆发生意外事故，引起第三者的间接损失（如停水、停电、停产、停气、停驶、停业等）；
7. 因拖带未保险车辆或其他伴随带物造成第三者的损失。

（九）汽车保险对“索赔权益”有哪些规定？保险车辆遭遇保险事故后，被保险人应如何向保险公司索赔？

“索赔权益”系指被保险人向保险公司索赔的有关权利。被保险人无论是投保“车辆损失险”，还是“第三者责任险”凡保险车辆遭遇保险事故，均有权向保险公司索赔。但若发生下列情况，保险公司视为被保险人自动放弃索赔权益：

1. 被保险人从交通事故处理结案之日或保险车辆修复之日起，三个月内不提交保险条款规定的各种索赔单证（如保险单、事故证明书等）；
2. 从保险公司通知被保险人领取赔款之日起，一年内被保险人不去领取应得的赔款。

保险车辆遭遇保险事故后，被保险人应采取必要的措施进行救护，以防止损失加重，并立即向保险公司报案。首先，可用电话或口头通知保险公司，通知的内容包括被保险人姓名、保险单号码、出险时间、出险地点、出险原因及经过等。经过保险公司认定属于保险责任后，被保险人可进一步与保险公司协商，明确修理范围及项目，估计所需费用。被保险人在向保险公司索赔时，若仅保“车辆损失险”应向保险公司提供保险单、事故说明书、车辆损失情况清单、修车用料明细表及各种涉及到赔偿的费用、单据。

若被保险人同时投保了“第三者责任险”，除应提供上述单证外，还应

提供事故调解结案书（或判决书、裁定书），以及涉及到第三者赔偿的费用，单据（如医院证明、死亡证明、住院证明、残废证明、医药费收据等）。

（十）投保“车辆损失险”时，被保险人应如何确定保险金额？保险公司怎样计收机动车辆的保险费？保险费率由哪些因素确定？

私有车辆中旧车较多，通常又缺乏会计帐册可查，故被保险人应以投保当时该车的实际价值或实际价值的一定成数确定保险金额，所谓“实际价值”，一般指保险合同签订地的该车市价。

对于“车辆损失险”的保险费，保险公司根据以下方法确定。即：

$$\text{基本保险费} + \text{车辆损失险保险金额} \times \text{车辆损失险费率} = \text{车辆损失险的保险费}$$

对于第三者责任险的保险费，保险公司一般根据保险车辆的种类和用途分别确定各类车辆的“固定保险费”。如2吨以上货车，若是非营业用车，则固定保险费为170元左右。若同类货车作营业使用，则固定保险费为240元左右。不少省市保险公司还根据第三者责任险的“赔偿限额”分档次规定不同的“固定保险费”标准。如2吨以上货车，若是非营业用车，“赔偿限额”为2万元时，固定保险费为300元左右，当“赔偿限额”为50000元时，“固定保险费”则为400元左右。

若被保险人一并投保车辆损失险和第三者责任险，保险公司计算保险费的公式如下：

车辆损失基本保险费 + 车辆损失保险金额 × 车辆损失险费率 + 第三者责任险固定保险费 = 机动车辆险保险费。

汽车保险费率中的基准部分，主要根据以下因素确定。

1. “保险险别”。如“车辆损失险”、“第三者责任险”；
2. “车辆种类”。如汽车、拖拉机、摩托车等；
3. “车辆规格”。如载重量或座位数量等。
4. “使用性质”。如“自用”或“营业用”。

此外，各地保险公司还可根据“产地”（即“国产车”还是“进口车”）、“所有制”（即“私有车”还是“公用车”）、“赔偿限额”，以及地区条件、地理条件、道路情况、交通设施等因素，在基准费率的基础上适当提高或降低。

汽车保险中“车辆损失险”的费率，系由“基本保险费”和“费率”两部分组成。之所以分力两个部分，是因为旧车的保险金额低，所交保险费也随之减少，但出险机会却并不完全因其“旧”而减少，新车则反之。若采用基本保险费加费率的作法，恰好缩小了新、旧车之间由于保险金额相差悬殊所致保险费方面的巨大差别，故比较合理。现举例如下，以进一步说明上述理由。

例如，某旧车的保险金额为5000元，某新车的保险金额为5万元。

若单纯以费率来核定保险费（设费率为0.5%），则两类车的保险费分别为：

某旧车：5000元 × 0.05% = 25元

某新车：50000元 × 0.05% = 250元

旧车和新车之间保险费的比例为1 : 10。

若采用基本保险费率来核定保险费（设某车基本保险费为50元），则两

类车的保险费分别为：某旧车：50 元（基本保险费）+ 25 元 = 75 元

某新车：50 元（基本保险费）+ 250 元 = 300 元

旧车和新车之间保险费的比例为 1 : 4。

旧车的保险费比新车的 3 低，但出险的概率则比新车高，这显然是不合理的。

第九章 测试你的理财智商——测验案例精选

一个人能不能成功，会不会致富，当然与个人心理因素有关。我们有必要弄清楚自己具备了多少的本钱和潜力，存在哪些阻碍成功的心理缺陷，并谋求改善。

很少人不想成功赚钱，拥有财富；但就象俗语所说“一样米养百种人”一样，并不是人人都会成功。即使在成功致富的人当中，每个人的情况也不相同。

这是因为影响成功与否和是否能拥有财富的因素很多，包括外在的机会、内在的努力、天生的资质等等，可以说是人各有异，所以结果当然也会有差别。

为了获取成功，我们常听人说：“成功是百分之一的灵感（天才）加上百分之九十九的汗水（努力）”或“勤能补拙”，甚至现在流行的“爱拼才会赢”，无非都是勉励人们奋发向上，努力不懈。可是，我们前面也提过，成功与否也与机遇有关，与天资有关，甚至与少为人注意的“性格特点”有关。

性格特点之所以较少的人注意到，是因为这些特点是属于心理学方面的内容，除非有专门的训练和特殊的兴趣，很少人能正确了解自己的内心世界。而越来越多的科学证据显示，这些不易捉摸的心理因素和性格特点，往往会左右一个人的态度和行为取向，进而影响当事人为人处事的成败，决定一个人是不是会成功赚钱，拥有财富。

所以，当我们在企求成功，追求成就，或看到别人成功而心生“有为者亦若是”之欢时，实在有必要弄清楚自己的心理层面具备了多少钱和本钱和潜力，存在哪些会阻碍自己成功的心理缺陷，并谋求改善。

人心不同，各如其面，天下不可能有两个不同的人具备一模一样的人格特点。你可能在某些方面比别人优秀，但另一些方面又不如他人。不过心理学家相信，性格特点的改善虽然并不容易，“江山易改，本性难移”，但并不是不可能——只要当事人肯努力。

一个人个性的形成，受先天资质和后天环境影响甚大。一旦形成，除非当事人自己觉察有什么不妥，努力去改变，要不然就算定型了。而想改变的最大前提是当事人已经相当程度地认清了自己的个性，明白其间的优缺点。

有些个性的特点当事人很好了解，象生性内向保守或活泼好动，另一些个性则往往隐而不显，所以很多人所了解的自己，事实上是沧海之一粟，往往对自己所做的事无法做合理的解释。

为了帮助人了解自己，认识自己，心理学家不断地通过各种心理测验，测试人类的各种性格特点，并根据测验结果，提供解释和论说。希望能解决人际间因性格因素所引发的各式各样的冲突和问题，或为人的行为提供某种程度的解释。

一个人能不能成功，会不会致富，当然也与心理方面的因素有关，很多人明白这一点，但无法明确地归纳出帮助或阻碍自己成功的性格因素是什么。为了帮助人了解这方面的因素，国外已有心理学家做了这方面的尝试，开发出一系列的心理测验，找出了一些相关的性格特点。

最有名的是美国临床心理学家韦纳（Elliot Weiner）所做的一系列心理测验，这套测验曾对 200 名受试者（由电脑先自美国各地找出 600 名很成

功的人，再经由随机取样选出 200 名) 施测，并同时挑选了 62 名企管硕士毕业班学生 (MBA) 参加测验，而归纳出相当有用的结论与指引。

在两组受试者中，200 名成功者的平均年龄是 43.4 岁，平均年收入在 10 万美元以上。企管硕士班的平均年龄则是 25 岁。

为了配合国情，本章从韦纳的测验中挑选了几个适合我国国情的测验，并做了一定修正，归纳为 13 个“财富测验”，测试 13 种与成功赚钱有关的性格特点。

根据国外的测验结果，这些性格特点彼此都有关联性。象对自己财富较满意的人，金钱智商通常较高，较肯冒险，比较不会“害怕成功”，成就动机较强，比较不会嫉妒别人的成功等等。所以这套测验可以让测试者通过个别的测验来了解心理的各种特点，也可以在做完 13 个测验后，以总评估来衡量自己的成功机会有多大，或者让已经成功的人来印证自己的成功，了解自己是否会“持盈保泰”下去。

每个测验的测试方式，题目多寡和计分方式都有些变化，以避免受测试者觉得沉闷乏味；但测试结束后都可以计算出个别的得分，并依据得分多少区分为得分很低、得分低、得分中等、得分高、得分很高五组加以说明、解释。有些测验得分高有助于成功，有些则是得分低或中等“钱途”较好。

13 个测验都完成后，受试者还可以根据总评估算出总得分。同样的，也可以在 5 个 5 组中寻找自己和成功的机会。

这 13 个测验都十分有趣，你不妨立即就动手去做。说不定这些测试会对你的生活造成意想不到的改变呢！祝你成功！

测验一：财富满意指标——你满意自己的购务状况吗？

对美国人而言，乔治·华盛顿是他们的国父和第一任总统，但对世界上其他各地的人而言，华盛顿的画像可能又是另外一种象征——代表美元，因为他的头像印在流通最广的1元钞票上。

事实上，乔治·华盛顿不管本人也好，画像也好，都与财富脱离不了关系，他本身就是美国历来最有钱的人之一。而且，历史学家也指出，华盛顿对财富十分迷恋，对赚钱永不落于人后。另外，他最不喜欢赊欠，帐单一来就立即付现。只是，爱财并不碍于他做一个伟大的领袖，华盛顿不仅领导能力强，而且为人正直廉洁，还立下了民主政治的楷模——就任两届总统后，退出政坛，不寻求连任。

尽管华盛顿在各方面都堪称是位伟人，但在财富追求上永远无法满足，母宁是个性格上的缺憾。

为了了解一个人是否对自己的钱财或财务状况感到舒适、满足，专家们设计了一套“财富满意指标”测验，用来探究成功有钱的人，究竟对自己现在的财富满意呢，还是永远无法获得安全感。测验结果显示，多数人都介于两种极端之间，而接受测验者在测验里反应出来的态度，与他们现有的状况有直接的关联。

这个测验共有二个陈述，都与人对金钱的感觉或与钱有关的经验相关，请仔细阅读每个陈述，看看对自己而言是对是错，分别在前面的()中用() (×)表示，做完题后，根据文末的答案算出总分。

- () 1. 尽管我赚的钱在不断地增加，我还是觉得我应该赚更多的钱。
- () 2. 不管我的钱放在哪里（保险箱、投资、银行或家里），我都会担心失去它。
- () 3. 我实在不明白为什么有些人赚钱比我少还能感到满足。
- () 4. 为钱财恼怒或者争议并不值得。
- () 5. 一旦我终于得到我想要的钱，那些钱好象并没有先前那样有价值了。
- () 6. 我一想起过去几年我浪费掉的钱，就心情不好。
- () 7. 如果我有更多的钱，我会更快乐。
- () 8. 我常会想一些我喜欢但买不起的东西。
- () 9. 我对自己有多少钱知道得很清楚，几乎可以算到个位数。
- () 10. 赚取更多的钱是我最不重要的目标之一。
- () 11. 一天到晚为钱烦心使人没有办法享受人生。
- () 12. 当我置身于比我更有钱的人当中，我会感觉不舒服。
- () 13. 我总是觉得，别人总想对我的钱动脑筋，占便宜。
- () 14. 生活好坏并不能以赚钱多少来衡量。
- () 15. 当我和比我更有钱的人一起出动时，我花钱该由他们付帐。
- () 16. 我不会为了赚取更多的钱就放弃自己的原则向他人妥协。
- () 17. 我必须确知在未来五年至十年有财务上的安全，才会真正感到满足。
- () 18. 我通常都可以得到我想要的东西而不必担心钱。
- () 19. 当我没有剩余的钱时，我就觉得一筹莫展。
- () 20. 要达到我希望的那么有钱，实在要花去我太长的时间。

答案：1. × 2. × 3. × 4. 5. × 6. × 7. × 3. × 9. × 10. 11. 12. × 13. × 14. × 15. 16. 17. × 18. 19. × 20. ×

请对照答案计算总分，如果你的答案与标准答案一样就得一分，不一样或未做答不给分。

得分很低：0~6分

得分低：7~9分

得分中等：10~13分

得分高：14~16分

得分很高：17~20分

[解释与说明]

很多人可能会认为，收入最高的人对自己的财务状况的满意程度最高，事实上并不然。对自己财务状况感到舒适、满意，主要是心理因素使然。象自我尊崇感、对自己的工作满意、有一群可以依赖的朋友和不断的自我成长等等。

事实上，心理学家相信，隐而不显的情绪不安是造成财务上不能满足的主要原因，钱多钱少反而在其次。

国外的测验结果显示，对自己的财务状况觉得最满意的人，通常是那些最能支配自己生活的人。他们不会太在意商业上的形象，也不强调外表的价值。

相对的，对自己的成功和财务状况感觉最不满意的人则认为，财务上的安全与运气和外来的影响很有关系。这种人也容易紧张，凡事在意，常会为金钱感到焦虑。不过，有时候他们倒是相当有创意，会不断的找新方法来提高自己地位。

得分很低者 对自己的财务状况有很大的挫折感而感到焦虑，这种不安全感可能会贯穿与他们有关的事事物物。他们往往会因而退缩，并使得企求安全变得遥不可及，然后造成恶性循环。这种人相信，金钱就等于财务上的满足，他们不能接受有钱固然日子好过，但缺钱也不是什么要命的问题。得分落在此组的人如果能寻求外来的帮助，像找个心理医生谈谈，可能有助于提升生活品质和增加成功的机会。

得分低者 情况比得分很低者稍好，比较不会焦虑，多一点自重感，但在财务上仍会感到高度的不安全、不舒适。得分落在此组的人通常相当注意成功的外表，甚至重视到无益地改变自己的价值观和判断。如果你得分落在此组，最好弄清楚你是否了解你的拥有的资产（有形与无形）的价值，而不光是有多少钱。虽然寻求更多的钱和更多的安全感没有什么不好，但因此觉得维持现状日子会难过或感觉无望，就大可不必要了。

得分中等者 把自己的财务状况视为是正面和负面的因素的组合。他们的负面感觉可能来自于这样的事实：别人有的确实比自己多；或者，可能是以不适当而稍带消极的方式，来关照自己在财务上的安全性。虽然他们并不满足，但却有足够的个人力量可以寻求必要的改变。如果你的得分落在此组，不妨继续发挥你的才能，增加自我价值感和成就感，安全和满足（甚至金钱）就会跟着来。

得分高者 显示出他们不仅可以支配自己的财务状况，也可以掌握生活中的其他方面，而有一种“有力量感”。这种“有力量感”会带来自我尊崇，

进而迈向成功。得分高的人知道，通过金钱寻求快乐是荒诞不稽的。美国的开国元勋高兰克林说得好：“金钱向来就不会使人快乐。就本质上来说，没有任何东西可以制造快乐。人拥有越多，需要就越多，填补空虚只有越空虚。”得分落在此组最理想。

得分很高者 对自己的财务状况完全满意，几乎全无虑，也不在意形象是否成功。如果你得分落在此组，显然是在自己的现状感到满意，只要不是对追求成功完全漠然或全无雄心壮志，这样的得分倒很不错。

测验二：金钱（财富）智商——你的钱财知识有多丰富？

我们知道，在芸芸众生中，上智与下愚兼而有之。人的聪明才智与能力，真的有高下之别，而这样的差异往往又与一个人的成败很有关系。

因为科学的繁荣与进步，人的聪明才智已经可以通过客观的方法测量出来，这就是我们一般俗称的“智商”。只是，社会分工愈分愈细，加上身处知识爆炸的时代，很少人能够真正做到无所不知，无所不晓，或无所不能。几乎所有的人都是在自己专精的领域寻求出人头地的机会。

一般而言，事业有成的人都具备广泛的钱财和商业知识。根据美国专家的测验，证明了有关钱财的知识广泛，收入有越高的倾向。想不想知道钱财知识有多丰富？试试这个“金钱智商”测验。下列的测验题都是选择题，请选出你认为正确的答案，然后根据标准答案计分。

- () 1. 目前流通的人民币最高面额是：
10元 50元 100元 1000元
- () 2. 复利是指：
你的各种帐户所赚得的利息总和
本金所赚的利息再加入本金赚取利息
储蓄帐户扣除税额后的利息
现金存款的利息，而非支票存款的利息
- () 3. 目前在市面上流通的硬币有几种？
4种 5种 6种 7种
- () 4. 公司要继续营业必须把哪一种成本计算在内？
不变成本 变动成本 总成本 固定成本
- () 5. 当利率上升时，通常公司债券的价值会怎么样？
下跌 上涨 不变 两者并无相关
- () 6. 因企业、劳动力、土地和资本所获取的收入总额称为：
总收入 国民生产总值 国民收入 拉弗曲线
- () 7. 哪一种钞票的背面印有黄河壶口瀑布？
5元 10元 50元 100元
- () 8. 新版五元人民币背面印有：
万里长城 珠穆朗玛峰 长江三峡
工人、农民、知识分子三头像
- () 9. 你的净值是指：
你持有的股票的现有价值
你的资产和负债的差额
你的土地、房子和车子等财产的价格
你要投资股票所需的钱。
- () 10. 美国在哪一年正式放弃以“金本位”作为美金发行依据的价值标准？
1971年 1941年 1933年 1929年
- () 11. 信托是指什么？
彼此信托的俱乐部会员的特种基金
一种遗嘱
向可信赖的朋友购置财产的同意书

为某人设立，由第三者经营的财产或金钱。

()12.一家公司将股票到证券交易所挂牌，让投资人可以竞价公开买卖，叫做：

垄断 发行股票 增资 公开上市

()13.把钱放在银行或其他类似性质的金融机构，所定期获得的利润叫做：

资金 股利 利息 租金

()14.负债减去信用等于

尚欠款项 手续费 已付款项 信用额度

()15.如果某甲公司的股票是一股卖 22.50 元，而某乙公司的股票一股卖 38.00 元，哪一种股票比较便宜？

股票甲 股票乙 股票甲事实上与股票乙价值相等 没有足够的资料判断哪一种股票便宜

()16.世界上最大的企业（以销售收入排名）是：

埃克森石油公司（EXXON）

日本电讯（NEC）

本田汽车

通用汽车（GM）

()17.所谓“保费”是指：

买保险时应缴的手续费

死亡时保险公司偿付的钱

保证金

买保险时，应缴纳的保险费

()18.牡丹卡是由下列哪家银行发行的：

中国人民银行 中国银行

中国工商银行 中国建设银行

()19.英文 one billion 指多少钱？

10 亿 1 亿 1000 万 100 万

()20.投资合作（Joint Venture）是指：

一种有限合伙 可协议的工具 一种经营者和出资者共同享有所有权，分担责任的企业组织。 一种国际贸易协定

()21.投资或借货的实际总额叫做：

利息 股利 呆帐 本金

()22.下列哪种属于不动产：

汽车 银行存款 自用住宅 金银珠宝

()23.符号“\$”代表哪种货币

美元 英镑 日元 法郎

答案：1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10. 11. 12. 13.
14. 15. 16. 17. 18. 19. 20. 21. 22. 23.

请将你的答案对照标准答案，每答对一题得 1 分，答错或未答不给分，对过答案算出总分。

得分很低：0~8 分

得分低：9~13 分

得分中等：14~17分

得分高：18~20分

得分很高：21~23分

[解释与说明]

钱财的管理对每种人都很重要，因此具备金融知识是必要的。你能具备多少这方面的知识，攸关你的“钱途”好坏。你知道钱怎么在经济系统中活动，就能妥善利用这个系统为你谋求“钱途”。当你必须有所冒险时，金融方面的知识会带给你信心，让你有安全感，这些都是成功所必须具备的。

根据研究，在美国接受测试的企管硕士中，得分高的人在其他相关的智能方面也较优异，他们对金融财务术语了解很多，处理数字的能力也很好。他们的智能让他们完满自信，比起其他得分较低者，比较不担心工作竞争。

好的智力测验，应该能评估受试者在一定时间内做完一定量题目的能力。本测验并无时间限制，因为无法完全做到对本测验受试者的时间控制，所以无法正确比较出两个得分相同或相近的人，哪一个较有钱财知识。不过，根据国外测验结果，这个金钱智商测验的确是测量你所具备的金钱知识的好工具。不管你得分多少，你该重视的不是得分高低，而是日后的自我教育，得分高固然可喜，但仍应再接再厉，得分低不要气馁，测验中的每一道题都是通过学习知道的，闻道有先后，任何时候都来得及做补救功夫。要发财，要成功，知识就是力量。

以下是得分的不同分组与成就的关系：

得分很低和得分低者 若以达到成功个人具备的智能而言，相当不利。一个人的智能和生活中的许多事物成败有关，同样的，钱财智能也与财务成功相关。在前述参加测验的企管硕士中，得分若落于本组，其他相关测验（如金融词汇、商用数学）也表现得不好。他们比较没有安全感，较少接触外来的信息，而在企业界，信息就是资产。

不过，得分低并不是一件糟糕得令人垂头丧气的坏事。因为所有钱财知识都是可以通过学习得来。如果你得分落在本组，只要你愿意，稍加努力，就可增进不少知识。像订一本财经或理财杂志，可能就可以提升不少分数，积极的行动也可代弥补由于信息不充分而带来的不安全感，减轻你向成功山峰攀爬的负担，现在就开始行动吧。

得分中等者 这种人有足够的钱财知识，但可能无法象他们所希望的那么成功或有知识。如果你得分落在本组，你已有很高的基础可以加强金融智能。根据测验结果，成绩表现中等的硕士班学生均落在本组，如果要更成功，表现更好，还有待努力。多读些财经杂志或专业性报纸（如《经济参考报》、《工商时报》）和有关书籍。当然，可以增加一般性智能的书刊也该看看，毕竟，人的智力是与各方面相关的。

得分高和得分很高者 对金钱和财务了解很透彻，如果他们够聪明，就会好好利用这些知识，在前述的企管硕士中，得分落在本组的人过去的收入比其他组都高，在其他商业智能的测验得分也最高。如果你得分落在本组，你的金融财务知识已可保证你有在商业界或个人理财方面成功的机会。

测验三：自我形象测验——你对自己的评价有多高？

自我形象 (Self-image) 往往会左右一个人的成功或失败，有关这种性格特点，拿破仑的成败是最明显的一个例子。拿破仑是个复杂而又矛盾的人，他的性格与领导风格一度主宰了西方世界 20 余年，他是个自我中心的专制者，也是个开明的君主。终其一生，他的做法与观念固然引人争论，但他自己却始终无悔地肯定自我。

在商场上，在企业界，自我形象同样扮演着重要的角色。为了测量每个人的自我形象，专家设计了一套测验，用一组形容词（包括正面和负面的）来描述受试者的性格、习惯与态度。测验结果显示，成功的人在人生中的各个阶段都比较能肯定自己。另外，自我形象和收入、年龄及达到成功的态度都有关联。

有测验中，有 50 个形容词，请从头到尾读两次。第一次读时，如果碰到的形容词切合自己的个性或形象，就在“我正是”那栏的括号内画（ ）。第二次读时，不管你在前面一栏中画了多少个（ ），这次是在“我想要成功”一栏画（ ），一路读下去，碰到自己想成为的形象特点形容词，就画（ ）。

当然，有些形容词在两栏中都会被画上記号，那表示你目前和将来都具有那些特点；另一些形容词则可能只有一个记号，或一个记号都没有。下面的例子可以帮助你了解如何进行测验：

- () () 有所保留
- () (×) 有成就
- () () 有道德
- () () 无趣

象前面这样作答的人，表示他觉得有所保留，但不是真想如此；他尚无成就，但希望能够事有所成；他是一个有道德的人，将来仍将持续下去；他并不是个无趣的人，将来也不想如此。

千万记得，打（ ）和（ ）要分开做，作答完毕，再按计分方式算出总分。

我正是我正想成为

- | | | |
|-----|-----|-------|
| () | () | 野心勃勃 |
| () | () | 好辩的 |
| () | () | 独断的 |
| () | () | 吸引人的 |
| () | () | 好战的 |
| () | () | 粗鲁的 |
| () | () | 谨慎的 |
| () | () | 迷人的 |
| () | () | 聪明的 |
| () | () | 肯竞争的 |
| () | () | 肯合作的 |
| () | () | 有创造力的 |
| () | () | 好奇的 |
| () | () | 愤世嫉俗的 |

()	()	大胆的
()	()	果断的
()	()	坚毅的
()	()	迂回的
()	()	小心的
()	()	卖力的
()	()	有效率的
()	()	精力充沛的
()	()	有趣的
()	()	好妒的
()	()	宽大的
()	()	受挫的
()	()	慷慨的
()	()	诚实的
()	()	引人注目的
()	()	冲动的
()	()	独立的
()	()	懒惰的
()	()	乐观的
()	()	能言善道的
()	()	有耐性的
()	()	实际的
()	()	有原则的
()	()	轻松的
()	()	机智的
()	()	自我中心的
()	()	有自信的
()	()	敏感的
()	()	精明能干的
()	()	顽固的
()	()	猜忌的
()	()	胆小的
()	()	强硬的
()	()	可信的
()	()	温和的
()	()	顺从的

计分方式在你的答案中，如果一个形容词只有一个记号（一个（ ）或（ ）），就可以得1分；如果有两个记号（一个（ ）和一个（ ）），不计分；两个记号都未画，也不计分。把可以得分的形容词数目加总，得数就是你的总分。

得分很低	2~5分
得分低	6~11分
得分中等	12~21分
得分高	22分~33分

得分很高 34 ~ 50 分

[解释与说明]

学习接受自己并没有想象中那么容易，但这却是个人发展中很重要的过程。在 60 年代，测量这种过程的心理测验大为盛行，著名心理学家罗杰斯 (Carl Rogers) 在当时表示，根据他的临床经验，很多病人会有负面的自我形象是因为他们看到的自己和他们所希望的自己有差异、有矛盾。

罗杰斯发现，“真正的自己”和“理想中的自己”会有矛盾，直接与挫折感、焦虑感、缺乏自尊有关。他后来设计了一个测量自我形象的测验，到现在还有许多心理学家利用这个测验来测试个人的自我概念，自我形象 (self concepts)，本文所使用的测验也是根据罗杰斯的测验修正而来的。

根据国外的测验结果显示，越是成功的人，越有正面的自我形象，“真正的自己”和“理想中的自己”也较少有矛盾；这些人也一般拥有较高的收入、丰富的商业知识、较强的自信和个人自由。相反的，有负面的自我形象的人，“真正的自己”和“理想中的自己”矛盾较大，比较没钱，也比较没有创意。最重要的是，这种人对成功会有强烈的恐惧。

得分很低者 对自己有很高的正面评价，他们的表现和态度很象他们希望的那样。在商业场合里，他们的正面自我形象可以转化为信心，而影响到其他人。如果你得分落在此组，你的高度正面自我形象会让你愿意承担风险，发掘机会，因为你有信心，并对自己的能力感到满意。其他人则可能受你鼓舞，以你为榜样向前冲。得分落在此组者，成功的机会和个人成就感都很高。

得分低者 对他们的自我形象感到相当满意，比起得分更高的人，这些人较年轻，经验较少。如果你得分落在此组，表示你比一般人对自己感到满意，即使是“真正的自己”和“理想中的自己”仍有一些矛盾。你可以试着从第二栏中挑一两个你所希望具备的性格特征形容词，努力去做，你会发现颇有趣和有收获。得分落在此组，算是具有很健康的人格。

得分中等者 大多数人得分均落在此组，所以这些人都不可能非常成功。不过，得分中等的人也不至于太看扁自己，所以仍有机会去力争上游。如果你得分落在此组，你最该做的就是将“真正的自己”和“理想中的自己”的矛盾尽可能地减少，这需要决心和努力，但也只有如此才能增加信心和行事的自由，进而迈向成功。

得分高者 经常看轻自己，看到人就低头。得分落在此组的人通常年龄较大，突然警觉自己并未达到所希望的目标也会如此。如果你得分落在此组，你对自己给人的形象并不满意，对追求成功的能力也没有信心。如果想达到你的目标，你必须投注时间和精力，努力于性格发展。

得分很高者 毫无疑问，你会对自己感到失望，只要有什么事你做不好或你不具备的下面特征，都会引起你不满意自己。你常会有受挫和失望的情绪，要改变你的性格并不容易。因为你会感觉“太遥远了”。不过，最好谨记一点，性格发展和成功都是一辈子的事情，不是一夜之间的成就，如果你不知从何开始，不妨找专家帮忙。

测验四：竞争指数——你相信“爱拼才会赢”吗？

现代工商社会是一个竞争激烈的社会，“爱拼才会赢”也成为耳熟能详的口头禅，肯拼、肯做、肯努力也确实比人多出一份成功的机会。

只是，并不是每个人都愿意加入竞争，投入拼争的行列，有的人就宁可平平静静过一生，而且有些竞争心不是很强的人，也会因各种机会成功的赚到钱。

相对的，有些人则是为竞争而竞争，几乎无所不争，而且不达到成功胜利绝不罢休。这其中，有的的确很成功，享尽荣华富贵，另一些人则是时时生活在战斗之中，看似成功，却是人生的失败者。

为了了解竞争心，拼劲对成功的重要性，专家设计了“竞争指数”测验，测验显示，商场中成功的人确实有强人，一等的好胜心和竞争驱策力。

你喜不喜欢和人生一较长短呢？不妨试试这个“竞争指数”测验。

本测验包括 25 个和行为、态度有关的陈述，请仔细阅读，看是不是和你的情况相符。每一道题都有 5 个答案可供选择，各表示不同的符合情形，选择一个和你的个性、情况最相符的答案，并把号码写在方格里，全部作答完毕后，再根据计分方式算出总分。

- 1.——完全不像我
- 2.——不太像我
- 3.——无所谓像不像我
- 4.——很像我
- 5.——完全像我

- () 1. 我喜欢和大家一起工作，可以互相给予帮助。
- () 2. 看到别人开好车，会令我想超越对方，买部更好的。
- () 3. 我总想比同事穿戴得更好。
- () 4. 看到老朋友成功，会激励我比以往更加努力。
- () 5. 我并不拿自己和另人相比来衡量是不是成功。
- () 6. 我的运动器材和家用电器都是顶尖超群的。
- () 7. 有人问我问题时，即使不懂也会装懂。
- () 8. 有人问我的个人生活时，即使不怎么样，我也会说很棒。
- () 9. 运动竞技只是好玩，输赢并不在意。
- () 10. 我喜欢单挑，不喜欢团体战，因为无法确定我的“队友”表现如何。
- () 11. 我常常梦想与比我强的人易地而处。
- () 12. 对于我了解的事，我最讨厌有人不懂装懂，在我面前班门弄斧。
- () 13. 我宁愿表现平平，也不愿意牺牲太多的个人时间而成为“超级巨星”。
- () 14. 我最得意的是，有个吸引众多同事的异性和我关系非同寻常。
- () 15. 我最讨厌听人说：“凡事不必太竞争，因为人总有所长，有所短”。
- () 16. 我认为比我成功的人很少事事都很优越，所以没什么好比的。
- () 17. 如果能受到特别的肯定，做为一个工作狂是值得的。
- () 18. 即使周围的人都想求表现，我也觉到做好我能称职事也就令人满意了。

()19.当事情变得越来越棘手时,我认为退后一步考虑是不是值得争强好胜。

()20.我喜欢起步时不顺,但最后超越那些跑在前头的人。

()21.如果不可能获胜,我就放弃不参予。

()22.人生中有太多比争强求胜更重要的事。

()23.为了引人注目,我会自愿做一些别人考虑都不考虑的工作。

()24.我认为不必把别人踩在脚下也可往前迈进。

()25.当我独处时,我喜欢用一些小事来测试自己(如体能,工作速度等)。

计算总分时,请注意第1、5、9、13、16、18、19、22、24等题是反向计分。反向计时:答5得一分,答4得二分,答3得三分,答2得四分,答1得五分。其余各题为正向计分,你的答案就是得分。各题得分相加就是你的总分。

[解释与说明]

对很多人而言,竞争求胜可以说早从孩提时代就开始了,像在兄弟姐妹中争着要引人注目,在学校和同学拚功课,在各种竞赛中力争获得名次等等。如果再看看体育竞技、政治、爱情、工作等的竞争,就不难了解在我们这个以成功为导向的社会中,为什么竞争有存在的价值。

这种竞争驱策力的正面作用在《追求卓越》一书中曾被提及,作者彼得斯和华特曼指出一家怠工情形严重的电工厂,虽然管理阶层试行了各种方法,怠工情形却未改善。最后他们装了一块大板子,上面有所有员工的名字,并在来上班工作的人的名字旁贴上一个金星星,这一来怠工比例就显著下降,“几乎在一夜之间,竞争出现了……而且很快变得很激烈”。

这种使用“金星星”作为奖励的方法,事实上美国的小学中算是司空见惯,老师用来鼓励学生用功读书,十分有效。在我们的小学,用画小红花,评甲、乙、丙、丁,也是同样有效的方法。不过,美国教育界为了不让竞争过度,影响身心健康,有些教育界人士就因而调整了课程。

不管竞争的驱策力是否变得有碍身心健康,竞争性较强的人在商场似乎还是较占便宜。国外的测试结果显示,竞争性较强的人,比较能有效地影响他人,有较丰富的商业知识,较强的企图心,对自己的事业目标也比较清楚。事实上,在接受测验的人当中,较成功的人得分一般都较高。

得分很低者 企图心不强,并强烈地害怕成功,这种害怕和伴随而来的焦虑,很可能就是不愿竞争的主要因素。要完全了解竞争性如此低落的原因并不容易,有时候可能是情绪上缺少安全感造成的。得分很低的人会觉得,要在成功的大道上迈开大步实在很困难。

得分低者 会避免竞争,得分落在此组的人当中,很多是年纪较大的人。或许,他们觉得没有必要像过去一样辛苦地在竞赛中奔跑。另外,得分低者在商业场合中比较容易有罪恶感,他们希望别人喜欢他们胜于自己去求胜获取成功。

得分中等者 不会事事争强好胜,他们通常视情况而定是不是参予竞争。虽然不是无所不争,但若有足够的成功的果实,就会增加他们的竞争性。得分落在此组的人很容易受“报酬”、“奖赏”影响,只要有够好的报酬,他们不但会加入竞争,而且希望表现优异。如果你得分落在此组,你可能会为你认为值得的报酬去竞争,虽然不太可能成为很成功的人,但只要愿意

拚，成功仍然在望。

得分高者 开放，引人注目、企图心强、知识丰富、有见地、属于成功导向的人。通常有正面的自我形象，愿意承担风险，对获取成功的能力有坚定的信心。对他们而言，竞争是一种生活态度，本身就是一种有意思的挑战。得分高者在迈向成功的竞赛中占有很大的优势。

得分很高者 通常是为竞争而竞争，而且，几乎无所不争。对他们而言，竞争的过程比为何竞争的理由和赢得胜利更重要。

这类的人通常是好斗士，而且成功几乎是手到擒来，但是，把世界视如战场却很危险——他们只有战友和敌人，没有朋友和同伴。

测验五：风险承担测验——你是一个人生冒险家吗？

你可能不知道，当你手边有些钱时，不论怎么安排、运用，你随时随地都在冒各种风险。比如说，买股票、投资房地产、或者只把钱存在银行里。所有这些都带有风险，只是大小有别。

其实，除了钱财外，生活中的事事物物也都伴随着不同程度的风险，会令人遭受损失或伤害。只是每一个人面对风险的态度不同而已。有些人会觉得风险让人紧张，有些人则认为生活中应该有点刺激。

为了了解成功的人如何面对风险，专家设计了一组风险承担测验，结果发现成功的人不论男女都比较能承受风险，但年龄大小则有很大的差异。

你想知道自己能承担多大风险？对未来发展可能产生的影响？试试看看下面的测验。

测验包括 20 道题，详细阅读每一道题假想自己处于题目所描述的情形中，然后根据下列 5 个反应中选出一个最适合你的，把分数写在括号中，做完 20 道题，再根据计分方式算出得分。

- 1.——免谈！
- 2.——我不可能加以考虑。
- 3.——如果有人鼓励，我会试试。
- 4.——我可能会做。
- 5.——我绝对会做。

() 1. 你去看表演，舞台上的催眠师征求自愿者上台合作，你会上去吗？

() 2. 在公司最成功的部门中，你的职位既高又安全，有一天老板给你机会，让你接任另一个部门的副总经理，不过，这个部门情况很糟，一年之内已换了两个副总，你会不会接下新职？

() 3. 你正想存钱做生意，有个好朋友靠不正当手段发了一笔财，想给你机会也捞一笔，酬劳是 20 万元，只要你肯出 4 万元。

() 4. 你有机会看到一些密件，里面的资料对你日后工作前途很有价值，但是你若被发现看了这些资料，会被炒鱿鱼，名誉也会扫地。你会看吗？

() 5. 你要去赶一班飞机，赶上了就可获得一纸赚钱的合同，赶不上就可能赔掉老本。偏偏你在高速公路上碰到塞车，只有在很危险的路段上前进才赶得上飞机，你会这么做吗？

() 6. 你在公司要升迁，唯一的办法就是暴露公司中一名比你强的人的缺点，但他注定会展开反击，你会开火吗？

() 7. 你得到一组内线消息，对你公司的股票会有重大影响。而做内线交易是违法的，但很多人都这么做，而且你会因此而大赚一笔，你会做吗？

() 8. 听过一名著名的经济学家演讲后，你有问题想发问，但这名经济学家常在大庭广众之前给人难堪，你会发问吗？

() 9. 你终于存够了钱要实现梦想；到世界各地旅游一年。但就在你出发之前，有人给你一个工作机会，可以让你这辈子过得相当舒服，但你必须立刻答应并上班，你仍会去旅游吗？

() 10. 你有个表弟古怪又聪明，他发明了一个古怪的茶壶，烧开水比普通茶壶省一半的时间。他需要 5 万元把它正式做好并申请专利，你会拿钱支持他吗？

() 11. 你到国外旅行，那个地方的人多数不会说中文和英文，当然，你在旅馆吃牛排，马铃薯没有语言问题；如果上当地馆子吃带有异国风味的食物，语言可能会有麻烦，你会上街吃馆子吗？

() 12. 假如你有台烘衣机，有一天你发觉烘衣机不动了，可能开关有毛病，你看到开关上只有两个螺丝钉，也许可以旋开螺丝钉看看自己能不能修，你会这么做吗？

() 13. 在一群有影响力的人面前高谈阔论，也许会令他们不悦，但在一件你认为很重要的事情上，他们的论调你实在不能苟同，你会说出来吗？

() 14. 你仍然单身，并在报上看到一则征友启事，各种条件似乎都很适合你，你以往从未想到对这种启事有所行动，这次会吗？

() 15. 假设你和老板到美国拉斯维加斯参加商展，你和老板下在赌场赌钱，你赌轮盘赌赢了少许，突然你有一种感觉，如果把赢来的钱统统押红色，你会赢；但如果输了，却会让老板对你产生错误印象，你会押吗？

() 16. 一家博物馆即将开张，很多明星都会到场，场面非常热烈。但博物馆属私人性质，只有会员才能参加。你正好有合适的服饰穿起来像个大人物，可以蒙混进去，但你可能会被守门的识破，吃闭门羹，你会试吗？

() 17. 你暗恋你的一位同事，但没有人知道。现在你的同事必须到另一个城市去谋求更好的工作，你考虑要表达帮他（她）整理行李的心意，你会说出口吗？

() 18. 你在荒郊野外开车，风刮得很大，你看到一个路口，看起来是个捷径，但路口没有指标，地图上也未写明，你会不会走这条“捷径”？

() 19. 你和几位作鲨鱼研究的朋存一起度周末，准备游水作乐。你们发现附近有鲨鱼出现，你想要留在船上，但朋友却邀你下水，说只要遵守几项简单的原则，就不会有危险，你会下水吗？

() 20. 你在公司某部门工作，你有新的想法可以改善部门的效益，但这种想法已为管理阶层拒绝，你正考虑把建议告诉更高阶层，但你知道管理阶层必定会不高兴，你会做吗？

以上各题都按所填数字计分，1 代表一分；2 代表 2 分；3 代表 3 分；4 代表 4 分；5 代表 5 分，全部作答完毕后，替自己算算分数，求出总分。

[解释与说明]

根据研究，肯冒险的人自认为有高度自信与雄心，他们会花更多的时间专注于自己的目标，而不是嫉妒别人的成功。

在国外，很多大公司喜欢雇用有自信，有创造力的冒险者，并且鼓励员工冒险，偶尔也情愿让员工冒险失败，从中学习些什么。根据《追求卓越》(In Search of Excellence) 一书的作者彼得斯和华特曼的描述，所有的研究与发展都是冒险的事，只有不断的尝试，才可能成功。若能从失败中学习东西，也是值得的。所以有“完美的失败”这种说法。这是对冒险的肯定。

当然，并不是每个人都有冒险的个性和需要。是不是该冒险，必须由自己做决定，而年龄，责任，能忍受多少紧张和危险情势等等都必须是你的考虑范围之内。

根据专家的研究，在成功的人当中，年纪大的比年纪轻的不肯冒险。以下是得分的不同分组与个性的关系。

得分很低者 很明显没有什么雄心壮志，自我形象也过于负面和不满

意。即使有成功的机会，也会因要冒点风险而裹足不前，心存余悸。如果你的得分落在此组，首先你必须克服对冒险的恐惧，试着去做，只有这样才能在商业舞台上与人一较长短。

得分低者 不会像前面一组那样害怕冒险，但似乎也不愿意去碰运气，由于不愿冒险，就没有机会去认清情势，即使风险不大，可以成功的情况出现了也不自知，平白失去好机会。如果你得分落在此组，最重要的是在你作判断时，要发挥本能和想像力以增加信心。适度的冒险可以增加较正面的自我形象，而这种形象正是所有成功的人所需具备的特质。

得分中等者 不会明显地害怕冒险，但通常在利用创造力往上奋斗时信心不足。如果你得分落于此组，你可能在外界的鼓励可以说服你时，你会冒险；但你可能会太依赖别人的支持。虽然得分落在此组算是不错，你还是应多尝试工作中你没把握的部分，你该花点功夫累积资料和经验，增加自己的信心。

得分高者 通常很有信心，并野心勃勃、这种人同时具有很强的商业创造技能，使他们能充分利用各种方法达到想要达到的目标。这使得肯冒险者可以掌握每一个有成功机会的情势，即使玩牌时是隐蔽的，他们也能摸清是什么牌。如果你得分落在此组，你大概都已知道要什么，并不怕去追求，即使风险相当高。

得分很高者 对赌注毫不在意，这种人在同事眼里无异“赌徒”，而不是商业游戏中有自信、有智能的好手。不过，很可能他们是曾经在高风险的作为中获得成功，所以会使得他们一再极端的铤而走险。不幸的是，高度冒险的人很快就会忘了凡事还是该瞻前顾后。如果你得分落在此组，你可能会发现，冒险的刺激对某些事虽然很过瘾，但并不是生活中每个层面都如此，有时是会摔得惨的。

测验六：害怕成功量表——你会让成功的机会溜走吗？

成功赚大钱几乎是时下每个人的愿望，企求的目标，有些人为了成功耗尽心力，奋斗不懈，也有人耍尽手段，无所不用其极。

可是，你可能不知道，阻挠一个人成功的最大障碍，往往都是自己，这可能是自己的个性，也可能是做人做事的态度与方法，有时甚至是心理根本不害怕成功，即使是最成功的人，有时也会成为自己成功的绊脚石，心理学家相信，这种情形就是因为对成功的恐惧所造成的。

尚未达成的成功，是个未知数，大多数人对未知或不可知的事物，通常会心存戒惧，因此在成功之前每个人都或多或少地有过害怕成功的经验。

为了了解这种恐惧感对个人成就所造成的影响，专家们特别设计了一个《害怕成功量表》，你不妨试试这项测验，看看自己的潜意识是成功赚钱的原动力？还是绊脚石呢？

这个量表包括 25 个有关行为或态度的陈述，请仔细阅读，然后在方格中填下最符合你个人情形的号码，全部作答完毕后，再根据计分方式算出总分。

- 1.——完全不像我
- 2.——不太像我
- 3.——无所谓像不像我
- 4.——很像我
- 5.——完全像我

() 1. 当我碰到一个我真正想要的工作机会时，我常常懒得表示任何兴趣。

() 2. 我常常担心如果我的工作能力太好了，上司会加重我的工作负担。

() 3. 当我应邀参加对我事业有帮助的社交活动时，即使不认识任何人，我也会出席。

() 4. 即使工作报告是我准备的，我也宁愿别人提出去，因为这样我才能退居幕后。

() 5. 当我获奖或升职时，我常会觉得浑身不对劲或受之有愧。

() 6. 和老朋友保持关系，维持友谊，总比窜升太快失去他们好。

() 7. 当我的同事或朋友为我的成功欢喜万分时，我自己却觉得没什么高兴的。

() 8. 对赚钱比我多的人给我的理财建议，我常常是“听者藐藐”，不会有任何兴趣。

() 9. 我觉得对自己的财务状况作重大的改善，会干扰到我目前的生活情形。

() 10. 我认为自己越成功，就会有更多的人会因为“某些理由”对我发生兴趣。

() 11. 在桌球、网球等比赛中重挫对手，会让我觉得很爽。

() 12. 我不喜欢把自己的名字和一些成功产品或计划（即使我出力甚多）相提并论。

() 13. 我比那些不惜一切代价，想要出人头地的人有价值得多。

() 14. 我知道我是天生赢家。

() 15. 虽然我具备发财的必要条件，我还是宁愿做些有意义的事。

() 16. 对别人努力争取却无法得到的工作，我会积极争取，因为这是个表现自己的机会。

() 17. 如果有人业务上侮辱我或错怪我，我通常不会和他们争辩什么，即使因为失去了做生意的机会，我也不在乎。

() 18. 当大家为找哪一家餐馆吃饭或看哪部电影而意见不一致时，我通常不会有任何主张。

() 19. 我觉得胜败无定论，主要的是你自己怎么做。

() 20. 我觉得工作有兴趣但赚不了大钱并没有什么好处。

() 21. 我觉得有钱有势而让人觉得性感，总比潇洒美丽引人注目好。

() 22. 我觉得为别人花钱容易，为自己花钱难。

() 23. 即使有更好的工作机会等着我，我也不会离开我一向做得很好的工作。

() 24. 我不太会引人注目，倒是常会被人吸引。

() 25. 我在意的是自己感觉有多少成就，而不是别人如何看待。

计算总分时，请注意第 3、11、13、14、16、20、21 等题是反向计分：答 5 得 1 分；答 4 得 2 分；答 3 得 3 分；答 2 得 4 分，答 1 得 5 分。其余各题为正向计分，你的答案就是得分，得分相加就是你的总分。

得分在 25 ~ 48 分，算是得分很低

得分在 49 ~ 60 分，算是得分低

得分在 61 ~ 73 分，算是得分中等

得分在 74 ~ 84 分，算是得分高

得分在 85 分以上，算是得分很高

[解释与说明]

有些人非常渴望成功，却在成功指日可待时掉头而去，为什么呢？已经很多人认为是不愿意面对成功，事实上是害怕因追求成功不果而惨遭失败。最近，则有心理学家和管理专家把这种现象归为“害怕成功”。

根据这种说法，成功和伴随成功而来的“新经验”，对某些人而言，可能比失败还可怕。

在“害怕成功量表”中，共有 25 种成功（或有成功可能）的状况。根据国外的测验结果显示，害怕成功的倾向越小，获得成功的机会越大。害怕的程度低，个人的自信心会相对地提高，比较具备竞争力和创造力。

得分很低者 会把握任何机会而无所惧怕。只是得分很低可能会为你带来正负两种不同的效果，可能会令人生羡，也可能因无所畏惧、鲁莽行事而令人生厌。

如果你在别人眼中是个自我中心的机会主义者，可能会变得高高在上而孤寂无伴，这是相当痛苦的代价。持有某种程度的惧怕，而让你对别人所面临的不安全、害怕、，能够感同身受，拉近与别人的距离，这对自己是有帮助的。

得分低者 敏感度高，愿意冒险并会坦然面对任何后果。这种人有成功必备的自信心和解决问题的创造能力，因此，得分低的人很能够把握机会，也较能不受情绪困扰而承担成功所需的责任，对一个企求成功的人而言，得分落在此组最为理想。

得分中等者 有追求成功和逃避成功的倾向，在强度和频率上，两者大约相等。用“欲拒还迎”来形容最为恰当。

如果你得分落在此组，你会发觉有些处境会让你有不安全感，有些则还不错。不妨再次看看题目，弄清楚究竟是哪些情景会令你心生害怕，努力驱逐那些恐惧，可能会使你更成功。你的得分显示，你的基础不错，如果能再做些正面的改善，会使你成功的机会更大。

得分高者 觉得自己根本不够资格谈论并企求成功。在接受成功的报偿时，甚至痛苦会多于快乐。外国的测验统计显示，有负面自我形象的人得分较会落在此组，他们通常年纪较大，不会对别人的成功感到嫉妒，并尽可能去逃避竞争。

如果你得分落在此组，还是可能获得成功，但追求成功的痛苦过程，在别人眼中可能是得不偿失的。

得分很高者 几乎被恐惧控制了，如果你得分落在此组，想要成功相当困难，对测验中各种情境的反应，显示出你总是从负面看待自己，生活拘束，觉得人生暗淡无光。如果你想要成功，就要改变这种态度，必要时，不妨求助于专家。

测验七：金钱焦虑量表——你会不会觉得“钱多不是福”？

不喜欢金钱的人可以说少之又少，但有了钱后，每个人对钱财的态度可能都不一样。有人会尽情享受，有人却惜财如命，也有人成天害怕失去钱财而焦虑不堪。平重的，甚至害怕赚钱，或拥有钱财。

美国的喜剧家鲍伯·霍伯(Bob Hope)举世闻名，另一喜剧家菲尔兹(W.C. Fields)不但擅长说笑逗乐，也以“会保护钱财”而著名。此君担心钱财会被人算计，把钱分散存入世界各地200个以上的银行里，每个帐户都用不同的户名存钱，菲尔兹死于1946年，他的这些帐户至今没找到几个，这种对失去钱财的恐惧，结果使得其子孙失去了60万美金以上(在当时并不是小数目)的财富，可谓得不偿失。

为了了解人对金钱的关切和焦虑程度是否与成功有关，专家们设计了金钱焦虑量表(Money Anxiety Scale)，测验关心过度或不足，是不是和受试者追求成功的其它态度有关。

专家曾找了一群相当成功的人接受实验，结果发现收入最高、知识最丰富的人确实和某种程度的焦虑水准有关系。

你知道自己对金钱的焦虑程度吗？不妨试试这个焦虑量表测验。

测验包括20个题目，每个题目都与关心金钱的态度有关。作答时以四种方式计分，选一个最适合自己态度的答案，写下正确的号码，全部作答完毕，再根据计分方式算出总分。

1.——从来不

2.——有时候

3.——常常

4.——经常(近于一向如此)

- () 1. 我担心赚钱会使我迷失了自己。
- () 2. 我担心朋友若知道我有钱，会向我借钱。
- () 3. 我担心如果我赚太多钱，我会扯进复杂的税务问题。
- () 4. 我担心不管我赚多少钱，永远也不会满足。
- () 5. 我担心如果我有钱，别人喜欢我是因为我有钱。
- () 6. 我担心钱会使我沉溺于我所有的恶习。
- () 7. 我担心如果我赚钱比朋友多，他们会嫉妒我。
- () 8. 我担心如果我大把大把的赚钱，钱会控制我的生活。
- () 9. 我担心如果我有钱，别人一有机会就想欺骗我。
- () 10. 我担心钱会成为我追求真爱的障碍。
- () 11. 我担心如果我有钱，我会一天到晚害怕会失去它。
- () 12. 我担心钱会使我变得贪婪，并且过分的野心勃勃。
- () 13. 我担心管理为数不少的钱会造成我无法负荷的压力。
- () 14. 我担心如果我赚了很多钱，我会失去工作的意愿。
- () 15. 我担心如果我有钱，我会利用钱去占别人的便宜。
- () 16. 我担心拥有很多钱会使我的生活不再单纯。
- () 17. 我担心比我所爱的人赚更多的钱。
- () 18. 我担心金钱真是万恶之源。
- () 19. 我担心拥有大量的金钱会使我陷入失败的境地。
- () 20. 我担心我没有能力处理巨额的钱财。

把每个题目作答时的号码加起来，得数就是你的总分。

得分在 20 ~ 24 分，很低

得分在 25 ~ 30 分，低

得分在 31 ~ 37 分，中等

得分在 38 ~ 57 分，高

得分在 58 分以上，很高

[解释与说明]

金钱焦虑是一种令人不快的情绪，极端时甚至会造成精神衰弱，它可能显示出对被欺骗的恐惧，一种对钱财灾难的预期，或担心金钱多少会控制一个人的生活。有些焦虑的人希望利用钱去买他人的爱，以平衡遗弃或破产的恐惧，对这些人而言，金钱焦虑就是一种情绪上的不安全感。

成功的人证明，金钱焦虑在有成功倾向的人格里少有立足之地，对这些人而言，焦虑程度低，和高收入，钱财知识广泛有关联，对迈向目标也充满信心。

相对的，焦虑程度高的人很难有正面的自我形象，这种正面的自我形象又要承担必要风险、争取成功的要素。这些人会把人生看做受外在因素的控制，也就是说，他们相信成功是外界力量决定的，不管他们怎么努力。

得分很低者 虽然焦虑水准低与高度成功有关，得分太低却可能显示这种人缺乏兴趣与雄心。焦虑水准低但合于可控制的程度，表示具有可改变或改善生活的良性关切。如果你得分很低，但可能你是因为对现状太过满足，充满信心而没有金钱焦虑，或者你是想避免遭遇钱财问题而做必要改变，究竟是哪一种原因，得好好问问自己。如果是第一个原因，恭喜了，金钱恐惧根本不会阻碍你的成功。

得分低者 对现有的钱财状况颇感舒适，商业知识广泛，他们相信自己可以完全控制成功的机会，并对成功地处理金钱问题深具信心。得分落在此组的人，都能正面看待自己的目标，承担必要的风险，迈向自己所希望的未来。

得分中等者 对金钱在生活中所扮演的角色，感到不确定。对他们而言，金钱会引起关切，取得和持有都会令他们担心。如果他们的焦虑会驱使自己控制好钱财，就可能步上成功之路；如果老是想逃避钱财风险，整天因没有安全感而害怕，他们的焦虑就会阻碍进步。如果你得分落在此组，你可能会被焦虑所误，但只要愿意，你是可以做到自我掌握，迈向成功。

得分高者 很难去享受自己所拥有的钱财。而且，他们的焦虑会使挑战和达到成功毫无报偿，因为他们觉得成功只会带来害怕失去（成功）的焦虑。

焦虑的人因此会把自己隐藏在一些过度保护性的行为里，诸如强制性的储蓄，或不信任他人。偶尔，这些焦虑程度高的人也会失去防卫，以不太恰当的方式和外界接触。不过，万一接触失败，就会加强他们的焦虑。得分落在此组，是很难成功的。

得分很高者 这种人需要赶紧寻求解除焦虑的方法及技巧，或许，还包括专业的诊断。焦虑极端高会使人万念俱灰，不想追求任何目标。得分落在此组，对周围的人根本无法相信，不可能享受成功所带来的任何乐趣；最重要的是，这种人根本很难成功，因为焦虑水准太高，须付出昂贵的代价。

测验八：小气财神测验——你会把一个钱恨不得掰成两个用吗？

虽然钞票只是财富的一种象征，但没有它，天下就没有“经济”这种东西，因为有了钞票，交易行为才能顺利进行，成为商业与文明世界的起源。

另一方面，钱又可以以不同的形态象征个人的成就，像成功、安全和个人的权势。对于钱，有些人挥金如土，有些人“却一个钱掰成两个用”。

据研究，一个人用钱是挥霍无度还是小气吝啬，与先天的个性和后天的环境很有关系，并因而形成了特殊的人格特质。有趣的是，这种人格特质又会回头来影响一个人是不是可以成功赚钱。

为了要了解每个人不同的花钱特性，这个“小气财神”测验就应运而生了。

根据国外的经验，对于小气的程度，怕别与年龄并未造成显著差异，不过收入高的人与收入低的态度就不同了。

本测验包括 25 个问题，都与花钱的态度与行为有关，看看自己是不是有类似的情况，作答方式如下：

- 1.——完全不像我
- 2.——不太像我
- 3.——有点像
- 4.——很像我
- 5.——完全像我

1. 当我与人共餐分帐时，我会自己算清楚我该付的部分，不想别人代劳。

2. 花时间比较市场里的价格并不值得；我宁愿需要什么就去买。

3. 我常会想和外地的朋友通电话，但我总希望他们会打给我，免得会增加电话费的负担。

4. 如果朋友要我开车送他们去哪里，我认为他们付油钱才公平。

5. 买电视机之类的东西时，我会先找大一点的经销商，让销售人员告诉每个厂牌的优缺点，然后去售价便宜一点的小店，买我看中的最佳机种。

6. 我认为，有些人拚命存钱，舍不得买需要的东西，这是忘了人只能活一次。

7. 上餐馆时，我会挑最便宜的食物和饮料。

8. 我觉得好好利用优惠券或季节性折价，确实可以在消费时发生效用。

9. 内衣裤和裤子有破洞了，我还是会穿得长一段时间。

10. 根据我的看法，既然我们在电视上可以看到不少的节目，实在没有什么必要去看电影或租录像带。

11. 当我坐出租车到目的地时，发现收费还远没有到超价里程数，我会觉得有些懊恼。

12. 到高档次餐馆吃饭的唯一理由是为了取悦共餐的人，我单独吃饭时，宁可省钱找家便宜的餐馆。

13. 我相信钱本来就是用来花的。

14. 如果我比平常进帐更多，我经常会很早就把它花掉。

15. 我觉得上班吃盒饭比在餐馆浪费钱要好得多。

- () 16. 钱赚得越多, 我越觉得该好好保护, 免得落入他人之
- () 17. 我不参加(慈善)募款活动。
- () 18. 即使我有钱, 我也会等到最后一分钟才付清各种帐单(如水、电、电话费)。
- () 19. 如果有可能, 我喜欢买头等舱机票旅行, 这样可以碰到好一点的人, 或舒服些。
- () 20. 花钱是令我不悦的事。
- () 21. 吃饭时, 即使我比其他人有钱, 我也希望他们替我付帐。
- () 22. 只有特殊场合我才穿贵重的衣服。
- () 23. 买些时髦的东西, 不管是给自己或别人, 都是一件很过瘾的事。
- () 24. 我觉得, 结婚的好理由是可以节省两个人的花费。
- () 25. 如果朋友有我每隔一段时间就需要用的东西, 而且愿意借给我, 我就不需要也去买一个。

计分方式, 除第 2、6、13、14、19、23 等题反向计分外, 其余都是正向计分。正向计分 5 代表 5 分; 4 是 4 分; 3 是 3 分; 2 是 2 分; 1 是 1 分。反向计分则是: 5 代表 1 分, 4 代表 2 分, 3 代表 3 分, 2 代表 4 分, 1 代表 5 分。

全部作答完毕后, 替自己算算分数, 求出总分。

得分在 25 ~ 47 分, 很低

得分在 48 ~ 57 分, 低

得分在 58 ~ 72 分, 中等

得分在 73 ~ 86 分, 高

得分在 87 分以上, 很高

[解释与说明]

小气或吝啬通常是指把财物或钱看得很重, 但以英文来讲“miser”一词的来源却是“miserable”(悲衰, 可怜), 暗指小气的人必然不快乐。

小气的人不太愿意把自己或才能奉献出来, 也不太会制造融洽、成功的气氛。虽然很多成功的人都同意必须花钱才能赚钱, 小气的人却嗤之以鼻, 连带的就限制了自己成功的机会。

小气的人生活倾向过于闭塞, 说他们节俭, 不如说是守财奴。他们总是万不得已才花钱, 不会该花则花。这种过度保护及带有恐慌的人生观使他们连适度的风险都不愿承担。即使他们有相当的财富, 也无法松懈一些来享受。心理学家指出, 这种怪习气不会随年龄增长而消逝, “30 岁时就吝于花钱, 到了 70 岁时只有更小气。”

据研究, 越小气的人越倾向有负面的自我形象(self-image); 相反的, 花钱越大方的要就会赚更多的钱, 他们有较高的创造力, 愿意花钱去规避解决问题, 在团体中, 也比较显眼, 随和。

以下是得分不同的分组与个性之间的关系。

得分很低者 相对于小气的另一种极端——挥霍无度。这种人的缺点是追求立即的报酬, 没有耐心去等待投资变成获利。极端挥霍的人不仅肯冒险, 也爱寻找刺激。有时候会把成功所需的创造力和怪异的空想混在一起。如果你没有得分很高但有这些问题, 你就是一个不太在意成功报酬的人, 你周围的人会因为你的慷慨而变得幸运了。

得分低者 可以从现有(或将来会有)的钱中得到最大好处。这种人会

设定目标，并且愿意投资去达成；愿意承担风险，并且愿意花钱。成功的人若得分落在这一组内，会比其他各组有较正面的自我形象的较多收入，他们也具有创造力，及外向的人格。

得分中等者 对钱有合理的观点，必要时就花钱，没必要时就存起来，只要你能正确判断有没有必要花钱，应该可以把钱处理得很好，别人不可能会说你是“赌徒”。关于承担风险部分，你只愿局限于有保障的投资和专家的理财设计。

得分高者 认为钱太重要了，不可浪费或冒险。如果你的得分落在这一组，可能会觉得这是对待钱的理性态度，不过你该问问自己，把钱看得那么紧，使你失去了什么？除了减少风险外，你的得分还未高到称得上小气鬼，但认识你的人可能会这样叫你，并使你的成功蒙上阴影。当然，并不是每个人都注定该是花钱爽快的人，不过，除非你放松抓得过紧的钱，否则无法像你希望的那么成功。

得分很高者 心里该有个数，守财不一定可以留给家小多少值得感谢的东西，如果又是十足的小气，他们甚至想都不会想念你。得分落在此组，算是不具备成功的特质。你可以希望自己更接近成功，但需要极大的毅力和勇气来改变态度。

测验九：走业罪恶感测验——你有适度的罪恶感吗？

你会在从事工作、商业活动和赚钱的时候，产生罪恶的感觉吗？

心理学家相信，一旦人不觉得有罪恶感，就不成其为人了。罪恶感是性格发展中相当重要的一环。对一个人的行为有深远影响。不太有罪恶感的人，往往容易会胡作非为，什么事都敢做；相对的，罪恶感强烈的人，可能就会极端消极，什么事都不想做。

而在商场或企业界，一个人对商圈事物感觉罪恶的程度，可能会影响他的成功与否。这里有一项“企业罪恶感测验”，用来测验什么程度的罪恶感会驱使人迈向成功，什么样程度的罪恶感又会挡住你的成功之路，你不妨一试。

国外的测验结果显示，感受罪恶的程度，的确和一个人的成功有关系；而且和一个人的其它性格，也有密切的关系。

本测验共有 25 道题目，都和工作有关，请仔细阅读每一句陈述，假想自己处在该情境中，然后根据下列四种情形，选出一个适合你的答案，把号码写在方格中（它同时代表你在该题所得的分数），作答完毕再全部加算出总分。

- 1.——我不觉得有罪恶感
 - 2.——我觉得有点罪恶感
 - 3.——我觉得是有罪恶感
 - 4.——我觉得很有罪恶感
- () 1. 在背后批评同事。
 - () 2. 偷看寄给主管的信件。
 - () 3. 把公司的钱拿来私用。
 - () 4. 希望同事会失败。
 - () 5. 对属下粗暴无礼。
 - () 6. 把办公室里的小东西带回家。
 - () 7. 揭露公司的秘密取悦他人。
 - () 8. 在办公时间做自己的事。
 - () 9. 没有生病却称病偷懒。
 - () 10. 没有为自己的秘书买小礼物。
 - () 11. 虚报开销。
 - () 12. 为了升迁而与上司交好。
 - () 13. 利用公司的电话谈私事。
 - () 14. 闲言闲语谈论同事。
 - () 15. 巴结奉承上司。
 - () 16. 工作迟到早退。
 - () 17. 在自己不利时，故意兴风作浪，逞能作态。
 - () 18. 要求同事帮自己找理由或借口。
 - () 19. 夸耀自己的能力和成就。
 - () 20. 虚情假意迎合上司的意思。
 - () 21. 以暴露同事的弱点为荣。
 - () 22. 报税时作假。
 - () 23. 在属下面前展示优越感。

() 24. 为薪水多少而撒谎。

() 25. 把自己应该做的东西推给别人。

方格内所有的数字加起来，就是你的分数。

得分在 25 ~ 46 分，很低

得分在 47 ~ 59 分，低

得分在 60 ~ 74 分，中等

得分在 75 ~ 84 分，高

得分在 85 分以上，很高

[解释与说明]

很多人认为，罪恶感是人类许多善良本性背后的最重要驱动力之一。宽宏大量、自我牺牲、责任感等，都源自罪恶感。那么，罪恶感在商界又扮演什么角色呢？答案和罪恶感的程度有很大关系。

国外的测验结果显示，在成功人当中，有强烈罪恶感的人，不会对别人的成功感到嫉妒，也不太想和别人竞争，有关商业的决策上，他们只是谨守对与错的原则，缺乏弹性变化。而且由于有很强的罪恶感，他们也会避免去利用别人，拿别人当试验品或在别人面前显示优越。

有些成功、有钱、但罪恶感深重的人，更常会以指献巨款给慈善机构，胡乱投资或随便花钱的方式来排解自己所陷入的矛盾。

另一个极端是没什么罪恶感的人，这也是问题。他们通常自我尊崇的程度很低，一般而言，对自我形象也不满意，因此罪恶感程度过高或过低，都会阻碍成功。

以下是得分的不同分组与个性之间的关系。

得分很低者 不太会有罪恶感，也不太会在乎别人的感觉，他们对自己的行为和态度不太抱持正面的态度，通常只有负面的形象。如果你的得分落在此组，你可能很自私，从不关心别人的需要。有些人甚至会认为你的所作所为不诚实或犯法。你最好针对别人的批评稍作反省，要是真如人家所说，就有必要做些改变，或找专家帮忙。

得分低者 通常对自己也没有正面的评价，觉得没什么事是值得费心或努力的，有时可能感觉到自己冷漠和不积极，知道不好，但却不会设法去解除这种矛盾。若你得分落在此组，请提醒自己，多做点事没有什么坏处，不一定要干得轰轰烈烈，只要本着良心，多为别人着想即可，一切仍是可以改善的。

得分中等者 确认商场或企业界有一定的行为标准，并会以这些标准去评量自己和别人。得分落在此组的人最为理想，既有与人竞争的驱策力，也能本着良心去关照他人，你可以相信你和别人交接互动的本能，虽然不管得分高低都可能会成功，但得分中等者有最好的机会去实现个人的理想。

得分高者 已经过度关心别人的感觉而让自己感到罪恶，使得这种罪恶感反过来对自己不利。再加上害怕被别人认为自私，会令他们不愿为个人的利益奋斗。如你的分数属于此组，你是担负太重的罪恶感了，你会发现要继续往前走可能会有困难。

得分很高者 就如莎士比亚所说：“良心会使我们都变成懦夫。”得分很高的人即使只犯一点点错误也会感到害怕，所以竞争能力相对降低。你的得分如果落在此组，就必须解除这种害怕犯错，又渴望成功的矛盾。罪恶感确实会使人宽宏大量，不自私，但不该让它变成恐惧与退缩，抑制了我们追

求美好人生的欲望。

测验十：嫉妒成功量表——你有严重的酸葡萄心理吗？

我们都可能有过这样的经验；看到别人成功或获得某些成就，心里却觉得很不是味道，因为那些成功或成熟很可能是我们的，但被别人捷足先登了。

这算是一种嫉妒。事实上，会心生嫉妒的并没有什么不好，因为这是人的天性，嫉妒心旺盛的人有时还会利用这种天性来激励自己。但嫉妒心过重，一味贬损别人的成就，有时对人对己却没有好处。

所以，有一点嫉妒心并不坏，但完全不会嫉妒别人是不是好呢？是不是表示没有企图心，会阻碍自己的成功呢？专家设计了一个“嫉妒成功量表”，发现嫉妒心的强弱确实与一个人的成就有关。而在成功的人当中，年纪大的和年纪轻的人嫉妒的程度有显著的不同，男人和女人也不相同。

想不想知道自己多会嫉妒？不妨试试看这个测验？

测验共包括 20 个陈述，各描述不同的情境，请仔细阅读每个陈述，想像身处在当时的情境中，并选一个最能符合你的感觉的答案，将号码写在括号中，全部作答完毕后，再按计分方式计算出得分。

- 1.——真正为别人感到高兴
- 2.——完全不在意
- 3.——或许有些懊恼
- 4.——稍有不悦
- 5.——确实会嫉妒
- 6.——愤愤不平，外带嫉妒
- 7.——震怒不已

() 1. 你的朋友想租房子，你给他建议，并提醒他找房子不容易，难找也并不便宜。结果他第一天就找到比你更好的房子，租金也比较便宜。

() 2. 你的老板出国度假两个月，行程包括你梦寐以求想去玩的日本、欧洲和东南亚。

() 3. 你的同事娶了一个有钱有地位又如花似玉的娇妻，你发现你的老板邀请这位同事和他的新婚妻子共餐，畅叙。

() 4. 你的公司有内部进修课程，老板在最后一堂课出现了，并问了一个不太好答的问题，你举手想答，但老板却让其他同事回答，对方的答案平淡无奇，老板却称其真正了解了课程的重点。

() 5. 你有一天发现了一位能力远不如你的同事会使用一向令你头痛的电脑程序。

() 6. 你参加某个有抽奖的聚会，你因为先离席而把奖券给了别人，后来这张奖券中了你一直想拥有的手提式电脑。

() 7. 你无意中听到老板告诉一位同事，要他负责一个重要的方案，而这个方案却是你第一个提出来的。

() 8. 你在公司中一直没有什么成就，一位情况和你差不多，也在受苦受难的同事，如继承了一笔意外之财，想提前退休到国外旅游。

() 9. 你曾经训练出来的一名同事刚刚升职，就要变成你的上司。

() 10. 你提出了一个设计好、更省钱、功能高的计划，但公司却决定来用另一个一切都较逊色的计划。

() 11. 你奉命为一个能力不顶好的同事收拾残局，所花的功夫可能比一开始就让你负责更多。当你大功告成后，你的同事却抢走了所有的功劳。

() 12. 你的邻居十分乏味，房子平淡无奇，太太看了令人生厌，却被邀请参加某名人的晚宴。

() 13. 你辛辛苦苦工作了两年，眼看着就要升到你一直渴望的职务，没想到一个刚进公司才半年、颇有才华却又积极进取的小人物却捷足先登了。

() 14. 你为了某长期研究计划而提出了经费补助申请，但一位有钱的同事却利用家产取得了补助。

() 15. 你去拜访一位十年未曾谋面，年纪比你大的表亲，结果发现对方看起来比你年轻，身体也好像比你好。

() 16. 有一位你颇为熟识的人在不断地跳槽，职务都比你高，因为他（她）看起来能力很好。事实上你也知道他（她）是“金玉其外、败絮其中”那类的人。

() 17. 对于你的工作，你的能力绰绰有余，但每次和上司谈话总觉得有压力，不能完全表达自己并取悦上司，而其它能力差的同事，却能编造好听的故事，讨好并博得上司的欢心。

() 18. 因为公司经费短缺而冻结加薪，使得你灰心辞职。后来你在一次聚会中碰到你的继任者，发现对方在一年之中加薪四次，原因是和老板建立了某种“特殊关系”。

() 19. 你自愿在周末加班，希望引起老板注意。周一上班却发现很多同事周末到老板家玩，就是你不在场。

() 20. 你极力想摆脱一位品行作为可议的熟人，但却发现媒体专栏对他推崇备至。

把你各题所填的号码加起来，得数就是你的总分。

得分在 20 ~ 47 分，很低

得分在 48 ~ 59 分，低

得分在 60 ~ 82 分，中等

得分在 83 ~ 92 分，高

得分在 93 分以上，很高

[解释与说明]

对于财富方面成功的人与事，我们社会总是有褒贬并存的两极看法。我们常常会鼓励人要有进取心，要为成功而奋斗。但如果我们看到自己拼命想达到的成功被别人捷足先登时，不免又要心存嫉妒或心生鄙夷。

所以，嫉妒 (Envy) 一词，在英文里又有羡慕的意思，可以说是人的基本天性。因为我们总希望拥有我们所没有的——尤其是别人拥有时。不幸的是，极端会嫉妒的人往往自我尊崇 (Self-esteem) 的水准也甚低。心理学家认为，这种人会时时拿自己和某些成功的人相比，不停地在提醒自己的失败，增加自己的焦虑。

结果，这种人会怨天尤人，排斥周围那些已经拥有他们所要的东西的人。这种排斥携带的敌意和愤怒会形成破坏性的人格缺陷，而一切都是源自于太会嫉妒。

不过，嫉妒可以说是一剑的两刃，也可以用积极的方式影响一个有成功倾向的人，激励他们去达到目标。国外的测验结果显示，在成功的人当中，嫉妒心重的人，通常是进取心最强，最能与人一争长短的人，也因此能跻身成功之林。

得分很低者 缺乏进取心，对成功倾向于“爱恨交加”。如果你得分落在此组，可能你的嫉妒会因为强烈的害怕失败，使你面对目标时望而却步、裹足不前，结果将成功拱手让人。

另一方面，你的态度可能真的反映一种慷慨宽大的世界观。不论属于哪一种，得分这么低都不是成功者应有的特质，严格而言，并不健康。

得分低者 通常在年龄上比得分高的人来得大，这或许是因为我们随着年龄的增长，慢慢学会要更懂得知足，不过，很多得分低的人显示出强烈的害怕成功，并有相当高程度的商业罪恶感。他们体察得到成功必然伴随着有责任，可能会使他们不愿意像别人那样成功。

容易有罪恶感的人，往往还会觉得有嫉妒的感觉是不对的。如果你得分落在此组，最好弄清楚你不太会嫉妒是因为你安于现状，还是不愿面对事情可能演变（像更成功）的负面反应。

得分中等者 通常有强烈欲望想改变现状，并觉得嫉妒是一种负面的感觉。对成功而言，这是一个相当平衡而令人感到舒适的一种情况。

既然得分中等的人没有很旺盛的进取心和竞争性，却能够稳步前进达到目标，不会因过度的嫉妒为焦虑所苦。

得分高者 容易嫉妒，进取心和竞争性都很强，若能小心控制，这种特质是相当宝贵的资产。但是如果不加控制，得分高的人往往会为了争取别人已经有的，而忘记了什么是重要而值得争取的、什么才是自己真正需要的。国外的测验结果显示，在成功的人当中，女性的得分高于男性。或许，这反映出她们可能有自觉：要与男同事一争高下，就要做到“爱拼才会赢”。如果你得分落在此组，只要好好控制你对别人的嫉妒，你的成功指日可待。

得分很高者 就心理的角度来看是很危险的。极端的嫉妒会使人无法确定、衡量一个人的价值。如果不真正了解自己的目标，人生就是在不断反应别人的作为，而不是一连串的自我实现，从某个观点来看，根本就是为别人而活。

得分落在此组的人，确实有旺盛的进取心和竞争性，但由于得分太高了，这些特质都带有愤怒和敌意，反而欠缺了成功所需的成熟和控制力。

测验十一：企业人量表——你具备成功的外表吗？

商人在中国的传统社会里，一向没有很高的评价，所谓“士农工商”，社会地位还不如做农的和做工的。另外，像“无商不奸”这种成语，都显示商人给人的感觉并不好。

但是随着西风东进，加上国内十年来，以外贸为整个国家赚了不少财富，而使我国也转型成为工商社会，商人的地位就大大不同往昔了。很多人摇身一变成为“企业家”，地位与身分都高人一等。

在这样的工商社会中，形象往往会影响人的成败，因此商海人士都逐渐重视自己的商业形象成“企业人”形象。不少在过去唯利是图，拼命赚钱的“大企业家”，也都在有钱之后努力改善自己的形象。

不过，根据西方先进国家的经验，重视形象或表面功夫要适可而止，过与不及都对自己不利。为了了解“成功的外表”与“成功的实质”有多大的关系，专家设计了一套“企业人量表”，测验结果显示，改善形象的确有助于提高成就，但太过于重视，效果可能会适得其反。

这个企业人量表包括 20 个有关个人和企业形象的陈述，请仔细阅读后决定你同意或不同意的程度。答案无所谓对与错，请把代表自己态度的号码填在括号里。作答完毕后再依计分方式算出得分。

- 1——完全不同意
- 2——有点不同意
- 3——一半同意，一半不同意
- 4——有点同意
- 5——完全同意

- () 1. 有会议中，同意“谁”的话通常比你自已说什么话来得更重要。
- () 2. 当比你强的对手作出可议的决定时，与他敌对比没有诚意的支持来得好。
- () 3. 美丽、出众的另一半有助于个人的事业。
- () 4. 开一辆你负担不起的豪华轿车并不能给任何人留下印象。
- () 5. 选购衣服时，模仿公司最高主管的款式是最聪明的作法。
- () 6. 在办公室内陈列商业书刊和一些印刷精美的套书是个好主意。
- () 7. 精致的公文包和高级皮鞋具有令人惊奇的影响力。
- () 8. 多和上司亲近可以增加你成功的机会。
- () 9. 住在你的同事和上司认为合适的地方是重要的。
- () 10. 如果你想出头，就要少和不成功的人打交道。
- () 11. 做多少工作比你的外表或行为重要多了。
- () 12. 对你的事业而言，工作品质还不上司的一句奖励来得重要。
- () 13. 当你发现老板是个网球迷时，就是你学网球的好时机了。
- () 14. 当你的同事有往上爬的迹象时，与其嫉妒，还不如多亲近他，多对他示好。
- () 15. 对公司作适当的批评，长久而言并不会不利于你。
- () 16. 办公桌的大小和价值是一个人成就多少的精确指标。
- () 17. “苦干实干”是早已过时的口号了。
- () 18. 看起来健康，体态好，能使你获得较好的工作和较快的升迁。
- () 19. 只有良好的人际关系和社交手腕，你要的东西大都能到手。

() 20. 佛要金装，人要衣装，男女皆然。

计时时请注意第 4、11、15 题是反向计分题，也就是说，你填的答案是 5，得一分；填 4 得二分，填 3 得三分，填 2 得四分，填 1 得五分。反向题的得分换算好后，把各题的得分加起来（其他各题，所填的号码就是得分）就是你的总分。

得分在 20 ~ 46 分，很低

得分在 47 ~ 53 分，低

得分在 54 ~ 62 分，中等

得分在 63 ~ 70 分，高

得分在 71 分以上，很高

[解释与说明]

一个人给别人的印象会影响他一生中的各种机会，这是众所周知的事实。企业人量表就是衡量你对自己带给别人的印象的重视程度。许多成功的人相信，有技巧的“形象包装”和天分、能力一样重要。另一些人则认为这种诉求是诚意的商业肤浅行为。其实，过度强度与排斥，都是各走极端、各行其事。

“中庸”应该也是比较适当的态度。根据国外的经验，成功的人还是需要相当程度的讲究形象。虽然适当的装扮和引人注目并不能保证成功，但确实有帮助。心理学家高尔伯格(Herb Goldbtrg)和刘易斯(Robert·T·Lewis)曾在他们的书《钱痴》中描述到这种现象：一个人上对了学校，碰上好的人，交到好的朋友，参加好的俱乐部，在好的圈圈活动，可以增加赚钱的机会。和有钱或与赚钱有关的人攀上关系，不仅可以刺激你赚钱的欲望，同时也可以碰上一些投资和赚钱的机会。

得分很低者 毫不在意自己给别人什么印象，对想在商界闯荡的人而言，这种态度并不实际。得分落在此组的人，认为玩商业游戏是不重要和令人不屑的事。不过，有些人还是很成功，因为他们找到一些完全不重形象还能被人接受的领域（像作画）。但是，如果你得分落在此组，你该知道，在更多的场合里，玩些游戏是会增加自己的机会。

得分低者 颇以自己为荣，认为外表无足轻重，如果你得分落在此组，可能是你认为自己能够成功，是因为你懂什么而不是你给人什么印象，你可能是对的。如果你是个有天分的人而不在意成功的外表，那还好。相对的，如果你不是天分甚高，得分低只是反映出对传统上讲究仪表的反感，那你可能会有问题。

得分中等者 对自己的现状感到满意，但也会在意自己给人的印象。接受企业人量表测验的人当中，比较成功的人大都是这种中庸的态度。得分落在此组的人不会夸大好看的重要性，但也不贬低装扮好看的效果。“适中”是成功之道，不要太华丽，但要适度的引人注目，令人产生好感。

得分高者 重视外表，喜欢以外在的形象衡量别人，也希望别人这样看待自己。不幸的是，迷人的外表常会隐藏一些严重的问题。如果你得分落在此组，自己必须搞清楚，你重视外表是不是隐藏你的不安全感，是不是对真正的自己没有信心，虽然得分落在此组的人也会成功，但你在做商业性决定时，会有一种无法破除表象深入实际的危险。

得分很高者 容易被华丽的表象（像豪华的办公室）所迷惑，常会陷于空洞的事事物物而无法挣脱。就算是成功的人，得分落在此组者，事实上对

自己的财务情况也不会感到舒服，并努力想要有所改变。不幸的是，这些努力通常是集中在买更多东西，做更多事情，更努力的要使自己看起来更好，而不是增进好一点的经营之道。

测验十二：成就测验——你能设定并达成“对”的目标吗？

每次面对旧的一年过去，又是新的开始时，你可曾回顾，在过去一年做了多少事情？达成多少目标？有多少成就？

有些人是让日子一天天的过去，不太注意过去的一年自己有多少的改变，有多少成就；另一些人则会替自己设定某些目标，有计划地设法去达到，并且定期检视自己的成就，然后做必要的调整。

生活在工商业社会的现代人，每天忙忙碌碌，累得筋疲力尽，为的就是早日有所成。为了测量一个人的成就，专家设计了“成就测验”，发现成功者的成就水准确实高于一般人。其中，有些人会在一年之内督促自己做很多事，但处于同一个成就水平的人却也有一年之内少有成就者。专家也发现，测验中某些特定的成就，是最成功的群体最常完成的。

这个测验包含 40 个陈述，描述过去一年中可能发生在你身上的事情。仔细阅读下去，碰到符合自己状况的命题，就做个记号，作答完毕，再按计分方式算出得分。

- 1. 我获得意外加薪。
- 2. 我的职务有了晋升。
- 3. 我买了一部新车。
- 4. 我买了一部个人电脑。
- 5. 我的感情生活相当稳定，或我的婚姻渐入佳境。
- 6. 我招揽了一些新顾客。
- 7. 我逐渐接近理想体重。
- 8. 我有了新的嗜好。
- 9. 我搬到了更好的社区。
- 10. 我重新整修布置了房子（包括租来的）。
- 11. 我的意见和想法越来越受上司重视。
- 12. 我换了更好的工作。
- 13. 我控制了自己的饮食习惯。
- 14. 我比前一年看了更多的书（小说除外）。
- 15. 我被指定负责某些事情。
- 16. 我开始穿着更贵的服饰。
- 17. 我的老板更依赖我的专才。
- 18. 我的投资获利可观。
- 19. 我到国外旅游或考察。
- 20. 我的网球球技（或其它运动）有了明显的进步。
- 21. 我对自己的身体健康情形更加满意。
- 22. 我在各种社交场合里越来越泰然处之。
- 23. 我成功地完成生平最大的计划。
- 24. 我比一向视为榜样的人赢得更多名利。
- 25. 我达到了一项个人的体能目标（像在固定时间内跑完 3 公里）。
- 26. 我对我的性生活比以往感到满意。
- 27. 我买了从未想过要拥有的东西。
- 28. 我的同事开始尊重我的判断。
- 29. 我比过去更会存钱。

- () 30. 经过我的努力，我的专业能力更受肯定。
- () 31. 我提出意见或看法时更有自信。
- () 32. 我戒除了一个坏习惯。
- () 33. 我比以前更会运用时间。
- () 34. 我摆脱了一个事事都会拖累我的朋友。
- () 35. 我结交了一些益友。
- () 36. 我比以前更能控制遭遇困境时的情绪反感。
- () 37. 我对我的工作品质更有自信。
- () 38. 我比以前更能控制情绪与压力。
- () 39. 我在同行之间小有名气。
- () 40. 我更能保留自己的想法并广纳众议。

在你的答案里，有记号的陈述可以得到一分，没有记号不记分，把记号的数目加起来，便是你的总分。

得分在 0~5 分，很低

得分在 6~10 分，低

得分在 11~17 分，中等

得分在 18~22 分，高

得分在 23 分以上，很高

据统计，在高收入者的答案里，以下列成就出现的次数最多（以次数多寡排列）：

- 6. 我招揽了一些新顾客。
- 15. 我被指定负责某些事情。
- 36. 我比以前更能控制遭遇困境时的情绪反感。
- 38. 我比以前更能控制情绪与压力。
- 37. 我对我的工作品质更有自信。
- 39. 我在同行之间小有名气。
- 40. 我更能保留自己的想法并广纳众议。

对成功的人而言，下面的成就出现次数最少（由次数少往多排列）

- 9. 我搬到更好的社区。
- 25. 我达到了一项个人的体能目标。
- 30. 经过我的努力，我的专业能力更受肯定。
- 34. 我摆脱了一个事事都会拖累我的朋友。
- 2. 我的职务有了升迁。
- 8. 我有了新的嗜好。

[解释与说明]

从小，我们都是以心理学的“增强作用”（Reinforcement）来累积经验，建立信心。不管是获得奖状，考一百分或加薪，成就都可以带来正面的增强作用，增加自信。

但是成功的人都知道，仅仅设定目标并设法达到，并不能保证带来成功，重要的是要设定并达到“对”的目标，好让自己更接近成功。

商界老手都相信，企求成就是一个人的自我期许，为了做事情有方向并能审视自己的进展情形，这些专家建议，最好每 12 个月就设定一些实际并有重心的目标，按部就班去做，目标若没有重心，力量就会分散，成就也会显得凌乱而没有方向。

国外的测验结果显示，在成功的人当中，得分高并不代表最有成就。事实上，最成功的人在一年当中成就的事项不一定很多。成就太多或成就的种类太多多样化，和个人是否急于赚钱有关，这种人也很在意在商业世界中的自我形象。如前述出现最多和最少的成就统计显示，很明显的，最成功的人最常达到的成就多与他们的工作有关。也就是说，他们把精力集中于某一方面，且不觉得有必要改变方向。

得分很低者 除非他们已登峰造极，无须再有什么成就，否则他们有必要提高自己的成就水平，如果你得分落在此组，可能是因为缺乏方向感或缺乏月标，所以没有成就。你可能已经尽力了，但就是太分散而无所成。

得分低者 在成功的人当中通常年纪较大。这些人由于已经有高水平的商业经验，以至于减少他们想获取实际成就的意愿。或者，他们比较重视分析，不会急于获取成就。不过，如果你得分落在此组，你的成就水平比得分很高者还令人感到乐观，只要集中精力、设定更明确的目标，成功还是指日可待的。

得分中等者 就获取成功的可能性而言，这类人比其他人的机会更大。他们能结合充沛的精力和明确的目标，且以过去一年的成就做为未来成就的有效基石。他们会利用实在的知识根基，再拓展视野朝既定目标迈进。如果你得分落在此组，加油！成功就在眼前。

得分高者 正攒足劲在增加自己成功的机会，但力量有必要更集中一点。他们就像手持散弹枪，什么目标都想达到。只要不产生焦虑，这样做还算没什么不好，如果得分落在此组，最好心中谨记，成就的品质比成就的数量还重要，如果能好好确定方向，成功就会到来。

得分很高者 通常年龄较轻，急于赚钱，并很在意别人对自己的看法。由于他们比较没有安全感，所以容易胡乱忙，各种目标都想达到。有的人比较幸运，会误打误撞闯出一片天空来；但多数人总是忙得忽略了不错的成功机会。如果你得分落在此组，不妨与专家谈谈，或许你的成就动机强烈，但却欠缺必要的知识和方向。

测验十三：动机测验——你有追求成功的企图心吗？

“朝九晚五”几乎成为工商社会里多数人（尤其是上班族）的典型生活，但这样忙碌过活，到底值不值得？是否就能带来成功与财富？要回答这个问题，要视时间如何运用，赚取多少金钱而定。

那么，成功又赚钱的人到底愿意投注多少时间，心力于工作呢？你们会不会为了保留给自己一些时间而牺牲工作？或者事事都以事业为第一？为了解这些层面，专家设计了一个“动机测验”，发现成功赚钱的人都有个共同的态度，那就是所有的工作表现都是为了个人的成就。

换句话说，要想成功赚钱，首先必须要有追求成就的动机，没有动机就等于没有动力，除非靠运气“瞎猫碰耗子”，否则不可能成功。但是动机过于强烈，又可能论为“工作狂”，有些人甚至变成“为达目的，不择手段”令人嫌恶。

这个“动机测验”包括 25 个陈述，每个陈述都与行为和态度有关，仔细阅读每个陈述，看看能否反映自己的个性或态度？由于每种态度依各受试者不同，有正反面及程度上的差异，作答时请按不同反映状况填入适当的号码，作答完后，再依计分方式算出总分。

1——完全不像我

2——不太像我

3——很难说像不像我

4——很像我

5——完全像我

() 1. 我尽可能有效的把每一分钟用在工作上。

() 2. 我很少把工作带回家。

() 3. 每天要做的事情太多了，24 小时不够用。

() 4. 我尽可能减少工作时间。

() 5. 我经常利用零碎时间工作，例如等电影开场时记帐。

() 6. 当我把工作交给别人时，总是担心别人能否胜任。

() 7. 如果熬夜有助于准时完成工作，我可以彻夜不眠。

() 8. 对我而言，工作只是生活中的极小部分。

() 9. 我喜欢同时做很多份工作。

() 10. 我觉得“多做无益”，很多人怨恨我，因为我多做事让他们显得差劲。

() 11. 我经常周末加班。

() 12. 如果可能，我根本不想工作。

() 13. 我的职位可以更上一层楼，但我不想卷入职位竞赛中。

() 14. 我比任何同职务的人做更多工作。

() 15. 朋友说我工作太拼了。

() 16. 如果打打零工就可糊口，是最好不过了。

() 17. 我觉得休假很轻松，我喜欢尽情享受，什么事也不做。

() 18. 碰到好天气，偶尔我会放下工作，到郊外玩玩。

() 19. 我总是有一些杂务和约会待处理。

() 20. 一刻不工作就会令我忧心如焚。

() 21. 我相信“爬得越高，跌得愈重”。

- () 22.我经常设定超出能力所及的工作。
- () 23.我相信懂得花钱就可以不必辛苦工作。
- () 24.我认真工作时，工作无关的一切都抛诸脑后——即使是重要的私事。
- () 25.我认为成天工作的令人觉得乏味，不把工作看得太严重的人大部比较有趣。

这个测验的计分方式分为正向反向计分两部分，正向计分的得分与你在答案栏中所填的数字相同，反向计分则刚好颠倒过来。正向计分的5是五分，4是四分，3是三分，2是二分，1是一分。反向计分的5是一分，4是二分，依次类推。

本测验中的第2、4、8、10、12、13、16、17、18、21、23、25题是反向计分，其余为正向计分，把正、反向计分的得分加起来，便是你的总分。

得分在25~51分，很低

得分在52~77分，低

得分在78~96分，中等

得分在97~107分，高

得分在108分以上，很高

[解释与说明]

成功往往可以带来财富，所以追求成功的欲望是很多人努力的动机因素。尽管很多心理学家相信，累积财富是人类的本能，在我们的社会中，缺乏这种本能的人也会被视为不正常；但人都追求成功，财富却只是收获的一部分，更重要的是心理上的收获，像被接受、被肯定、权力和个人满足感。所有这些，都会使人产生动机去追求成功。

美国的创业先驱艾格·海瑞(Edgar. F. Heizer)曾说：“企业家的成功因素是什么？动机和奖励。金钱，不错，但不仅仅是金钱，光是钱并不能满足一个企业家把小公司变大，平地起高楼的成就。成就可以利用利益来衡量，但他最大的满足是造就了一家成功的公司。”

所以动机是追求成功，创造财富的动力。“动机测验”就是衡量你在追求成功时，努力和自我牺牲的程度。在成功的人当中，动机最强的人往往最具企图心，会一心一意追逐他们的目标。

得分很低者 要想成功会面对两难的境地：要成功、却不想工作。在工商界里，这些人的态度被视为不正常。如果你得分落在此组，应该决定你是否愿意做些该做的事去达到目标。害怕成功的感觉可能会使你退缩，对本行不够熟悉也可能使你兴趣奇缺，没有安全感。但是，除非你克服缺乏动机的缺点，否则成功的机会微乎其微。

得分低者 和得分很低者问题很接近。他们追求成功的驱动力稍高，但还不到可以为成功而打算加倍努力的程度。得分低者倾向于守株待兔，枯坐等待成功的来临，而他们可能都不自知。

得分中等者 秉持“有多少做多少”的哲学，不会为了成功而努力过度，但他们会在容易做到的范围里尽量去做。得分中等者是实用主义者，顺着情势决定动机强弱程度。如果你得分落在此组，最好想想加强追求成功驱动力的好处，把握机会的人，乐观的人和工作努力的人才是赢家。

得分高者 正走在成功大道上，他们会善加利用对自己有利的情势，并驱策自己去创造机会。得分高的人企图心强，并且清楚自己的方向、工作态

度认真，会做长期计划。他们的自信和精力来自于目标不变，对本行的基本知识有深入的了解。

得分很高者 要小心，因为他们已沦为“工作狂”。获取成功并不是他们的问题，因为早有定论，这种人的问题是追求的东西永远不嫌多，并且成癖上瘾。他们追求更多钱、更多权、更多势。如果你得分落在此组，切记，真正的成功在于满足你自己是怎样的一人，满足你的人际关系。过多没有必要的成就并不代表完全的成功。

