

《哈佛理财课》

图书基本信息

书名：《哈佛理财课》

13位ISBN编号：9787509377625

出版时间：2016-9

页数：249

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《哈佛理财课》

内容概要

哈佛教导出来的青年人，在后来的生活中都很富有，因为哈佛不仅向他们传授了理财技巧，而且帮他们树立了正确的理财观念。就像金融大鳄索罗斯的名言：“理财永远是一种思维方法，而不是简单的技巧。”

本书总结了哈佛名师所讲述的理财知识，并结合中国的实际情况进行分析，力求使人们改变财富积累方式，摆脱金钱的奴役。

《哈佛理财课》

作者简介

暂缺

《哈佛理财课》

书籍目录

- Lesson1 , 科学理财 , 打好致富的持久战
- Lesson2 , 走出误区 , 别让明天的债压垮今天的你
- Lesson3 , 及早储蓄 , 巩固保障自身的最后一道防线
- Lesson4 , 理性消费 , 不做待宰的“冤大头”
- Lesson5 , 收支平衡 , 享受有品质的生活
- Lesson6 , 谨慎投资 , 耐心破译“钱生钱”的密码
- Lesson7 , 博弈股市 , 别人都贪婪时你该害怕
- Lesson8 , 买份保险 , 给未来系上安全带
- Lesson9 , 重视教育 , 优秀的子女是最好的回报
- Lesson10 , 理财规划 , 量身定制的方案最有效
- Lesson11 , 应对危机 , 开源节流才能保卫财产

《哈佛理财课》

精彩短评

1、俄国著名生理学家巴甫洛夫说：“快乐是养生的唯一秘诀。”他说自己有3个医生：第一是安静，第二是快乐，第三是节食。快乐与健康是天然相连的。快乐必然促进健康，因为它能给人以心理上的愉悦和舒适，是“心理上的享受”。——不知道这段话到底来源于哪儿，在网上找到很多但是文章各异，这本书里也有，一字不差。

章节试读

1、《哈佛理财课》的笔记-第249页

财富能带来生活的安定、快乐与满足，金钱对生活的影响巨大。适度的创造财富，不被金钱所累，是每个人都应有的中庸之道。所以合理理财，让自己的生活品质有保障，潇洒得享受人生显得尤为重要。理财三岁不早，六十不老，有钱没钱都要理财。

人一生不同的阶段不同的收入水平如何规划理财？

1.求学成长期（未成年或靠父母时）：通过“零用钱”，树立正确的消费观念；在这个阶段提前充实投资理财的知识。

“零用钱”，孩子学习消费的“学费”。

怎么给？

1) 孩子越小，间隔时间越短，因为孩子越小，计划与控制的能力越差。例如：

10岁前，一周给一次；

10岁以后，半个月、一个月，直到延长到一学期给一次；

2) 定人定时，比如专由妈妈来给或是专由爸爸来给，避免给重；可以每周一给，避免周末挥霍后的迅速赤贫。

3) 金额，视将要涵盖的消费项目、父母的经济情况、市场行情（参考其他小伙伴的标准）以及年龄。

10岁以下的孩子不超过日常消费，如车费、饭前；7岁以下的孩子最好不超过5元。

怎么用？

1) 认识钱币，在实际的买卖中让孩子认识到钱币所代表的实际价值；

2) 学消费，教育孩子并不是有了钱想买什么就可以买什么，商品是买不完的，我们必须学会理性的取舍，逐步帮孩子分辨哪些是必须的，哪些是可有可无的，哪些是浪费，该花的钱要花，不该花的钱要省。

3) 学理财，给孩子开一个自己的银行账户，自己管钱；学会计划开支；学会记账与核算。

4) 表达爱，钱的意义不只是钱，如可以捐款、给父母或朋友准备节日生日礼物。

2.社会青年期：这个时期主要是储备资金。

这个时期大多数还不需要负担家庭的开支，因此除了补习教育投资自己的开支外，相对而言有更多的优势进行投资。

可以从“滚雪球”存钱、潜力挖掘（这个时候有大量的精力，开创除工资外的第二收入）、合理投资、保险角度进行。

（可以谨记一，花钱的时候区分“投资”行为还是“消费”行为；二，收入的30%先存起来，剩下的留作消费。）

投资型消费更看重将来，长远看来是为了将来更好得消费如房子、金条、债券、收藏、实业，学习等；

消费型消费更看重现在，改善了自己的生活条件，精神愉悦如租房、装修、汽车、旅游、娱乐等。

驾驭金钱从记账开始，量入为出：以便对每个月的收入、支出情况进行分析，制定下个月的支出预算。

分类管理，可以参考4321法则：收入的40%各类投资，30%家庭生活开支，20%银行存款及应急，10%购买保险：

1) 存储：

先存款后消费：存款时注意利息最大化。一般存期越长，利息越高。参考如下存储方法：

A.月月储蓄法（“12张存单法”），每月存入一定的钱款，所有存单年限相同，但到期日期分别相差一个月。灵活。

B.阶梯储蓄法，单项大笔收入如年终奖，把资金分成若干份，分别存在不同账户或同一个账户里，设定不同存期，而且存款期限最好是逐年递增的。

C.利滚利储蓄法，存本取息定期存储和零存整取结合使用。先将固定的资金以存本取息形式定期存起

来，然后将每月的利息以零存整取的形式储蓄起来，这样就获得了二次利息。

定期存款的注意：

- A.为定期存折设置密码；
- B.到期及时转存，办理“到期自动转存业务”
- C.尽量不提前支取，以最大限度地减少利息损失。

来自银行的收费：

- A.卡费，减少账户数量；银行对于小额账户时免收管理费的，可以开通免收管理费的功能，包括银证转账、代扣公用事业费等功能；
- B.小银行相比大银行收费少；

2) 支出：理性消费，不做待宰的“冤大头”。“赚到的一块钱不是自己的，存到的一块钱才是自己的”。该买的买，不该买的不买，可有可无的尽量不买。该买的东西值不值那个价格。包括如下。

- A.基础开支：房租、水费、电话费、交通费
- B.生活开支：伙食费、生活用品
- C.其他开支：如换季需添的衣物、护肤品，聚餐、娱乐。不是每个月都要用，但是每个月都要有。
- D.消费账户：购物、餐饮等的刷卡消费；

3) 保险：

医疗保障账户，收入的10% - 15%；定期寿险，受益人写上父母的名字；储蓄性大病保险；意外保险；有了保障保险再去投资。

4) 投资：

股票、基金等。

先求稳再求好，没钱更要理财。“万丈高楼平地起”，省小钱存大钱。每个月省下来的钱越多，可以拿来投资的金额越大，达成预期目标的时间也就越快，但同时注意不要让投资影响自己的正常生活消费。根据自身处境和资产状况，合理分配拿来投资的钱。投资也可以分类进行，如：

- 50%拿来投高风险高收益，如股票、股票型基金；
- 50%拿来投长期稳健增长的如债券、配置型基金、分红型基金等。

另外，合理避税，如将收入多元化。

“准夫妻”的理财预演：

结婚时肯定要考虑买房、装修、购置家具、举办婚礼的费用。

婚前就要为婚后的理财规划做好准备：

1) 打理好现有积蓄和后续收入，尊重双方的用钱习惯，不宜过分干预，最好是能在彼此共同的日常生活中，循序渐进的加以“改造”或适应。结婚之前，可以把双方各自的闲散资金集中起来，交给较有理财头脑与经验的一方掌管运用。譬如投资股票或基金，每年设定固定的收益率（以银行利息的1至2倍为宜，切莫贪心），从而使夫妻的这笔共同投资基金能获得更大的收益。

2) 准备家庭保障计划，意外险、大病险。

3) 根据自己的财务状况可以暂时不要考虑买车

4) 如果开店，融资可以利用个人创业贷款

5) 自觉维护家庭的“财务体制”。双方最好不要存有私房钱，以便于互相监督收支。可以实行“双向”管理的方法，即由一方任家庭“会计”，另一方责任家庭“出纳”。

3.成家立业期：结婚的前十年是人生转型调试期，这个时期的理财目标因条件及需求不同而各异。没有小孩的“新婚族”，比较有投资能力，可以尝试高获利低风险的组合投资；有小孩的家庭，就得兼顾子女教育支出，理财也宜采取稳健及高获利的投资策略。

新婚家庭理财规则：遵规守矩，未雨绸缪，共同商定，以免日后发生问题时双方争执，影响家庭和睦。

1) 尊重双方的消费习惯。夫妻双方来自不同的家庭，经济背景不同，消费习惯不尽相同，花钱消费的观念也难免存有差异。因此应充分尊重双方的用钱习惯，即使对方过于节俭或无度消费，也不要过分干预，而只能在今后的共同生活中循序渐进地进行改造或适应。

2) 保持理智的消费观。新婚家庭的经济基础比较薄弱，双方不要超越家庭的经济承受能力，讲排场

、比阔气、盲目消费。在遇到对方提出不必要的购物提议或要求时，不妨坦白或自然拒绝。但要给对方一定的自主权，允许对方的钱袋有适当的库存，以备不时之需。

3) 集中资金投资理财。

4) 及早计划家庭未来。如买房、添置家用设备、养育子女、预料之外的消费等。周密考虑、及早作出长远计划、制定具体的收支安排、做到有计划的消费、量入为出、每年有一定的节余。

5) 建立家庭收支账本。对家庭经济收支做到心中有数。制定收支预算、月生活支出的3-6倍作为临时应急资金，保险，孩子的抚养及教育费（定投）、其他的用来投资理财。

不同收入情况的家庭，理财规划也有所不同，根据自己的收支情况、理财目标、风险承受能力来合理规划，有必要可以请专业的理财规划师帮忙规划。

再婚家庭，可以不需要，但要了解。许多再婚家者内心深处都有婚姻失败的阴影，踏入新家庭，会对另一方存有戒心，自然地会在感情和经济上有所保留，唯恐全部投入后，换来的是又一次伤害。特别是在经济上，可能遇到的问题比其他方面更多。同时，由于可能会涉及第一次婚姻所生的子女，若是再加上新婚后生育的子女，再婚者的家庭关系会更为复杂，因而家庭理财更应合理规划。

1) 可做婚前财产公证，避免纠纷，更好地维护家庭和睦

2) 多交流沟通，两个经历失败婚姻的人重新结合在一起，一定要倍加珍惜，特别是要注重加强家庭财务上的交流和沟通。单从理财技能上说，再婚生活，也是一个再学习的过程。

3) 宜实行AA制。在充分沟通的基础上，在经济状况相对透明的状态下，夫妻俩可以实行AA制理财。因为再婚夫妇的双方，不但要负担各自父母的养老等正常开支，还要对不跟随自己的子女尽到责任和义务，如果“财务集中”的话，容易因为“此多彼少”等问题引发矛盾。所以各自财务独立的AA制对他们双方来说最合适不过。

4) 双方共同承担经济压力。俗话说“手心向上，矮人三分”，即使丈夫再有钱，家庭条件再好，再婚女性也要自立，这样既能保持自己的家庭地位，也能分担丈夫的经济压力，从而共同创造小家庭的美好生活。

“丁克族”家庭，因为没有孩子少了一大笔子女教育费用的负担，而且日常开销上不容易节制，所以一般丁克家族都存在着一定的财务风险。应提前储备养老金、在收入高峰期为自己制定一份充足完善的养老规划，显得尤为重要。

养育小孩的理财规划：

（避免只保孩子不保大人，大人是保障和安全的来源，在给子女投保之前，最好大人已经有一份合理的保险规划）

第一阶段，宝宝出生前的家庭理财规划：

1) 生育金准备计划，对于全职准妈妈，家庭收入势必减少，额外开销又回增加，根据选择的医院、生产方式不同提前存储，不适宜通过有风险的投资获取；

2) 准妈妈健康保障计划，女性妊娠期发生风险的概率远远高于正常人，所以这一时期的健康保障尤其重要。建议健康险和意外险，保险保障范围包括：怀孕阶段孕妇的健康、意外流产及生育时宝宝的健康和安全。

3) 孕期合理开销，

A.严格控制家庭资产负债比例，不要在此时提前偿清住房按揭贷款或者贷款购进汽车等大宗消耗型商品，这会让准妈妈的家庭财务状况“雪上加霜”；

B.不要过早购买婴儿用品，不确定新生宝宝的需求之前不要一次花过多现金来购买婴儿产品；

C.预留家庭12个月的生活费用，以备不时之需。

第二阶段，宝宝出生后的家庭理财规划：

1) 婴幼儿期：少儿重大疾病险、住院医疗保险和意外险。

2) 学生时代：意外伤害险、重大疾病险、教育保险（可以选择可豁免保费的教育保险，具有强制储蓄的功能，而且一旦父母发生意外，孩子不仅免缴保费，还可以获得一份生活费）

根据数据统计，城市一组养大一个孩子，未来20年的平均投资大约是50万 - 100万，其中一半以上都将

《哈佛理财课》

用于孩子的教育费用。建议选择基金定投（流动性高、风险低、投资起点低、费用低），通过较长时间的积累进行。也可以配置一定比例的股票型基金以追求较高的长期收益，同时配以风险较低的债券基金或保本基金，以降低投资组合的整体风险。除了教育基金，还包括其他各种费用。如果将来孩子出国留学，可以利用信贷工具及各种资助（奖学金），在有限的条件下给孩子教育提供充足的财力保障。

3) 为孩子投资要舍得也要控制，可参考一下投资范围：

A. 娱乐投资，婴幼儿期应首先考虑娱乐性，可以培养孩子开朗的性格，提高对新事物的认知能力。包括带孩子去公园、动物园、游乐场、以及看演出和旅游等。只要能使孩子心情愉悦玩的开心，钱就花得值。

B. 智力投资，启迪型的玩具、识字画片、稍大些图文并茂的知识智力类书刊、跳棋、象棋、地图、地球仪、有科教内容的音像等。智力的高低除了先天因素，后天的开发也很重要。孩子的智力水平往往会超出大人的想象，让他们得到充分发挥的机会，你就能看到他是多么聪明而又有创意。

C. 美育教育，胎教音乐、幼儿期电子琴、各种音乐光碟，乐器，带孩子参观绘画、雕塑、摄影等展览。让孩子从小接受美的熏陶，对孩子的健康人格和心灵是非常重要的。

D. 体育投资，如皮球、跳绳、羽毛球、拉力器、足球、篮球、舞蹈、武术等等。使孩子体质健康、身姿优美。

E. 培养劳动技能的投资，幼儿如小水桶、小铁铲等。

投资早比投资晚好。

4. 子女成长中年期：这个时期上有父母需要赡养，下有子女需要教育，医疗保险费的负担也增加。此时因工作经验丰富，收入相对增加，理财投资宜采取组合方式，贷款亦可在还款方式上弹性调节。

5. 空巢中老年期：子女已成家，教育费生活费支出减少，理财目标包括医疗、保险项目在内的退休金。投资安全性高的保守路线，考虑有固定收益的投资，也可为退休后的第二事业做准备。

6. 退休老年期：财务最为宽裕的时期，但休闲、保健费的负担有所加大。以保本为目的，不从事高风险的投资，以免影响健康生活。在经济有保障的情况下过起无忧无虑的生活。

多参加有益于身心健康的活动。俄国著名生理学家巴甫洛夫说：“快乐是养生的唯一秘诀。”他说自己已有3个医生：第一是安静，第二是快乐，第三是节食。

人在各年龄段的快乐是不一样的。老年人快乐是指身体健康，经济有安全感，被社会接受，不感到寂寞，觉得自己还有用，有信仰，感到满足。所以当我们的父母、长辈逐渐步入老龄时，除了经济上的扶助外，我们还要更多关心他们的身心健康，让他们做个快乐的老人。

=====

《保险》

保险是应对意外的有力保障，通过保险将可能到来的风险降低。

一辈子一定要买的几种保险：

1. 大病医疗保险，建议保额是年收入的5倍起

2. 养老保险，兼具保障与理财，可以抵御一部分通货膨胀的影响。应尽早购买，买得越早，获得的优惠越大。养老保险额度可按现有收入的30%来规划。

3. 意外保险，建议保额是年收入的15~20倍。功能是身故给付、残疾给付，附加险种也很必要，包括因意外发生的医疗赔偿，包括门诊费用等合理医疗费用都可以获得赔付。小病的住院费，也可以通过住院医疗或费用补贴来实现。

其他同样非常重要的保险：

1. 人寿保单

2. 子女教育保单，按家庭收入的15%来强制储蓄

3. 儿童意外险，可以为出险的儿童提供医疗帮助

4. 避税保单：遗产避税有两种保单形式，养老保险和万能寿险。无论被保险人在或不在，养老保险都可以持续领取20年，只要将受益人的名字写成子女，就可以规避遗产税。万能寿险也是如此。

投保注意：

《哈佛理财课》

1.先急后缓买保险，优先选择重大疾病保险。

2.其他险种根据生活阶段来选择。

保险合同：

1.了解几个关键时间点：

1) 保险空白期：是指从投保人缴纳保费到保险公司出具正式保单之前的这段时间；

2) 观察期：保险合同生效后的一段时期内（90~180天），保险公司不承担责任；

3) 犹豫期：投保人签收保险单后一段时间内（一般10天），可无条件退保；

4) 宽限期：首次交付保险费后，如投保人在各期没有及时缴费，保险公司将给予投保人60天的宽限期，投保人只要在宽限期内续缴，合同就继续有效。

2.了解有关退保的各种规定：

3.明确保险责任范围：考虑到条款文字非常专业化，可以通过三个途径得到准确的解释，以及确认保险的完整真实性：

1) 保险公司的服务热线；

2) 代理人；

3) 律师。

到底买哪种保险，可以1.经过专业的独立理财机构评估，家庭的确存在风险，必须买保险；2.由专业的独立理财机构帮忙制定出专门的保险产品选择方案。

购买之前，应先根据个人可支配的资金状况，为自己设定一个购买限额，比如总保费和每年需要缴纳的保费额度。

出险保费交不起，该怎么办？

1.利用减额缴清，减少保险额度，使保单继续有效；

2.办理展期保险，不改变原来的保险金额，只缩短保险期限

3.利用终止与复效，两年之内可以向寿险公司申请保单复效，但终止期间保险公司不负责任；

4.自动垫付交付，也就是分期缴付的保单，如果超过宽限期仍未付费的，保险公司将以保单的现金价值垫缴应缴保费；

5.退保，保险公司扣除手续费后，退还保险费。轻易不要选择，会损失一大笔钱，而且失去保障。

索赔与理赔：

1.明确保险责任；2.人情保险品种；3.了解保险知识；4.明白赔偿手续；

索赔过程：

1.报案，口头、书面、电话等。

2.出现后积极施救；

3.索赔，索赔必须在保险事故发生之日起的规定时期内提出，保则保险公司不予受理；

4.预付赔款，当事故真正属于保险公司责任的时候，可以要求保险公司预付赔款；

5.领取赔款

6.条款解释、争议处理，可以要求保险公司给出合理解释，争议处理可以请法院或仲裁机构处理；

7.恢复保额，没交够的保费补上；

8.权益转让，投保人向保险公司索赔，同时向第三者责任者索赔。

要生保费可以买家庭保险。

=====

《投资》

原则：

1.自主不跟风，勾勒自己的投资地图，进场前先了解游戏法则，设定预计收益切忌贪多，风险管控与紧急危难预防措施不可少。

2.选择看好的行业或公司，要对企业家感兴趣，多听多看，多学企业方面的知识理论技能，多思考一

《哈佛理财课》

下企业家会关心什么、思考什么，然后去关心这些企业家关心的问题、思考企业家思考的问题。从心态、知识、理论、行为方式上时时刻刻按企业家的标准要求自己，逐渐让自己从内到外转变成一个企业家。

巴菲特对此有这样的阐述：“我挑选一家保险公司或一家纸业公司，我会让自己沉浸于想象之中：如果我刚刚继承了这家公司，而且它将是我们的家庭永远持有的唯一财产。那么，我将如何管理这家公司？我应该考虑哪些因素的影响？我需要担心什么？谁是我的竞争对手？谁是我的客户？我将走出办公室与客户谈话。我从这些谈话中会发现，我这家企业与其他企业相比，具有什么样的优势与劣势？如果你进行了这样的分析，你可能会比管理层更深刻了解这家公司。”

3.无风险高收益的项目不可信，警惕暴力诱惑，远离“庞氏骗局”。

“如果你问我‘世界上有没有稳赚不赔的投资秘籍’，我想我会回答说，‘如果有，请告诉我，我也很想知道。’”

4.对于年轻人，应选择无需花费太多精力的理财工具。

5.精算净值、找准时机、分布进场、鸡蛋不要放在一个篮子里，买进后继续研究。

6.如果玩黄金、收藏，了解行情、价格运作模式等。

===== 如何应对经济危机？

1.在经济危机到来时，不要购入房产、汽车之类的资产，因为在经济态势下降的过程中，我们永远不会知道那一天是谷底，个人或家庭的那一点点资产往往会在经济一路走低的过程中被掠夺的一干二净。

2.珍惜自己的工作，虽然在经济危机来临时，我们的所得与付出往往不成正比，但由于有单位公司做支撑，不至于被滔天巨浪卷走。

3.如果有多余的资金，可以购入土地、石油、钢铁、粮食等不可再生或矿物资源及生活用品，因为粮食可以保证我们不被饿死，而不可再生资源无论在任何时候，都是要继续消耗的，而且会越来越少，这些东西可以保证我们的资产保值或者增值。

4.远离股票、黄金、字画、股东之类。黄金虽然可以保值，但毕竟只是一般等价物而不是生活必需品。

===== 最好的理财是投资自己：

1.健身锻炼，保持健康，“身体是革命的本钱”；

2.专业知识的积累，业务能力的提高，要自己给自己充电，自己去广泛得搜集信息，然后给自己“加餐”，并且多话时间看看课本以及相关的文献资料。

未来社会只有两种人：一是忙碌的人，因为工作和学习忙碌；另一种是找不到工作的人。

2、《哈佛理财课》的笔记-第249页

理财就是要树立一种积极的、乐观的、着眼于未来的生活态度和思维方式。对于理财，三岁不老，六十不老。所以说，我们要明明白白理财，轻轻松松享受生活。明白了投资理财的真谛，就会发现其中蕴藏着无限的乐趣。就算经历失败，它也会让我们越来越成熟并超越自我。

理财之道，开源为先。有句俗话这样说：“人两脚，钱四脚。”意思是钱有四只脚，钱追钱，比人追钱快多了。守住财富的唯一办法就是让金钱成为一种资产，然后利用这种资产去赚取更多的钱。

投资大师巴菲特说：“坏消息是投资者最好的消息，因为它可以让你以史无前例的低价买入未来。”因此，广大投资者应该积极调整理财思路，通过行之有效的投资手段来抵御负利率。负利率并不可怕，可怕的是面对负利率无动于衷。

“如果你没有持有一种股票10年以上的准备，那么连10分钟都不要持有这种股票”，这是投资大师沃伦·巴菲特对于桂澳投资的基本态度。另外，他建议投资人将精力用于辨认价格被低估的股票，而不管大盘的表现，还要尽可能的从熟悉该公司的人时候中获取第一手资讯。此种方式已成为目前基金经理人选股的必备条件。

经济学家吴敬琏在一次访谈中说：“炒股不创造财富，只是财富的再分配，是把钱从这个人的口袋里拿到了那个人的口袋里罢了，炒股要增加财富，如同一个人想抓着自己的头发离开地球一样，是很荒唐的。”

日本股神川音藏曾忠告股民说：“选股永远不要靠人选择，要自己下功夫研究后再选择。”

西方流行的一句话：“一年不学习，你所拥有的全部知识就会折旧80%。你今天不懂的东西，到明天早晨就过时了。现在有关这个世界的绝大多数观念，也许在不到两年的时间里，将成为永远的过去。”“在知识经济中，学习是极为重要的，可以决定个人、企业乃至国家的命运。”管理大师彼得·圣吉对职场人的忠告是：“未来唯一持久的优势是，比你的竞争对手学习得更好。”

交易效用：

商品的参考价格和商品的实际价格之间存在差额。通俗点说，就是合算交易偏见，实际支付价低于参考价越多，越觉得这是一笔合算的交易。

比如打折商品。还有，人们总会很宽容的对待酒店里商品的高价，在商品对你自己的实际价值相同的情况下，愿意为酒店里的商品支付的价格更高些。

——懂得了交易效用原理，就可以通过客服这种消费偏见而变的理性起来，不会再去购买一些打折但自己却不需要的商品，以及一些性价比太低的商品。

消费者剩余：

就是消费者在购买某种商品时，所愿意支付的价格与实际支付的价格之间的差额。人们希望以一个期望中的价格购买某商品，如果人们在消费时实际花费的金钱比预期的花费低，人们就会从购物中获得乐趣，仿佛无形中获得了一笔意外的财富；相反，如果商品的价格高于他的预期价格，他就会放弃购买行为。而有时候，当人们因为少花了钱买了一样东西时，会用省下的钱去买其他的東西。或者一样东西很拼一，虽然自己可能根本用不着，他也会去购买，以满足自己的“消费者心理”。但实际上，消费者剩余不会给顾客带来实际的收益。

“消费者剩余”是一种心理上的满足，而不是消费者真的获得了一笔额外的财务剩余。

当你在水果摊档看到刚上市的荔枝时，新鲜饱满的荔枝就激起了你强烈的购买欲望，并且这种欲望溢于言表。卖水果的人看到你看中了她的荔枝，他会考虑以较高的价格卖给你。其实，你对荔枝较强的购买欲望，表明你愿意支付更高的价格，从而有更多的消费者剩余。所以，当你询问价格的时候，他会故意提高价格，由于你的消费者剩余较多，或许你对这个价格还挺满意，毫不犹豫把荔枝买了下来。结果，你的消费者剩余转化为水果摊主的利润。

再比如，为什么服装店一件衣服成本只有几十块，但标价远远高于实际价值？因为有人特别喜欢这件衣服，他们愿意付出高价买下来，这里就存在着“消费者剩余”。

——购买商品时维护自身利益的一些经验，当我们想购买某种商品时，不要眼睛直勾勾地看着这件商品，不妨表现出无所谓的态度，甚至表现出对该商品的“不满”，这样，商家以为你不想买，就不敢提高价格。在购物时，一定要先想一想哪些物品是我们所必需的，这种物品应该值多少钱。

“凡勃伦效应”

一些商品价格定得越高，就越能收到消费者的青睐。表明消费者购买这类商品的目的更大程度上是为了获得心理上的满足。

——不要从众、赶时髦。

商家的“激励”行为，有时候不是通过降价。

艾米丽是个总爱低着头的小女孩，她一直觉得自己长得不够漂亮。有一天，她到饰物店买了一个绿色的蝴蝶结，店主不断赞美她戴上蝴蝶结挺漂亮，艾米丽虽不信，但是很高兴，不由昂起了头，急于让大家看看，出门时余人撞了一下都没在意。

艾米丽走出教室，迎面碰上了她的老师。“艾米丽，你昂起头来真美！”老师爱抚地拍拍她的肩说。那一天，她得到了许多人的赞美，她想一定是蝴蝶结的功劳。可是回到家之后，在镜子前一照，发现蝴蝶结早不在头上了。她想，一定是在出饰物店时与别人撞了一下弄丢了。

——（讲真，虽然是商家的“激励”，但是我觉得这激励挺直的，让一个小女孩学会了挺胸抬头的自信。）

俄罗斯某著名报纸曾在涨价之后发出了一份公告：“尊敬的读者，本报因经济原因，自即日起涨价为60卢布。读者您可以有很多种选择，您可以用每天节省下来的60卢布买一块糖果，也可以用一周省下来的卢布购买一只汉堡，还可以用一年节省下来的卢布去购买2000克的牛肉。这样的例子能列很长的一张纸，但是对本报您却只有两种选择：读与不读。您的买与不买，直接关系到本报的生死存亡。”

——涨价怎么说。

但是了解商家的“激励”行为，避免因为花言巧语买了自己不想买不需要的东西。

冰淇淋实验：

两杯冰淇淋，一杯7盎司装在5盎司的杯子里，看上去要溢出来了；一杯8盎司装在10盎司的杯子里，看上去还没装满。人们愿意为分量少的冰淇淋付更多的钱。平均2.66美元买装的很满的7盎司冰淇淋，平均1.66美元买装的不满的8盎司冰淇淋。

——实验表明，人的理性是有限的。人们在做决策时，并不是去计算一个物品的真正价值，而是用某种比较容易评价的线索来判断，尽管这并不见的正确。

有一次巴菲特和几位朋友在高尔夫球场度周末。他的老朋友保险公司老板杰克·伯恩提议进行一个游戏。每人向他缴纳10美元的保险费，作为交换条件，伯恩承诺在他们打球期间，如果谁“一杆进洞”，他将支付10000美元的保险金。大家都高兴地接受了这一赌局，毕竟只是10美元。唯有巴菲特例外，他认为与这笔保费相比，成功率太渺茫了，相当于是赌博。朋友们不理解巴菲特为什么如此吝啬，巴菲特对朋友说：“假如你们认为在小事上可以没有准则，或许在大事上也会没有准则。”

有个年轻人梦想成为武林高手，千里迢迢跑到少林寺，请求少林高僧传授功夫绝学给他。高僧什么也没有说，就要他从日常的煮饭烧菜、打扫挑水开始做起，顶多要他蹲蹲马步。就这样过了很久，年轻人没有得到高僧的教导，他忍不住抱怨，高僧却告诉他：“你连基本功都没有打好，还奢望进入下一阶段吗？”

1929年，美国经济一片繁荣，股市更是登峰造极。一天，老肯尼迪这位华尔街大亨走在华尔街上，习惯性地光顾一个擦鞋摊。鞋童一边替他擦鞋，一边天花乱坠地谈论股票。老肯尼迪赫然发现，社会上对经济和股市运作一无所知的男女老幼，都已经疯狂地一窝蜂得进场买股。精明的他，意识到这是股市泡沫形成的讯号。回到办公室，他吩咐手下卖掉所有的股票。不久之后，著名的1929年股灾爆发，

老肯尼迪不仅躲过一场浩劫，还因为卖的准、卖得好而积累大量财富，富甲一方。

有许多人一起开山，大多数人将石头卖给他入建房用，有一个人，于是发现山上的石头形状很美运到码头卖给花鸟商人，比起他人赚的钱多好几倍。后来不准开山了，村里人都种果树，而他却种柳树。因为他发现好水果不难收购，但是水果商却为没有柳筐装水果而烦恼，所以他又比其他人赚钱多。不久之后有一条横贯南北的铁路从这山里通过，村里人都在谈论要自组一个水果制品加工厂的时候，他却在自己家的地里砌了一道长百米、高三米的墙。这道墙面向铁路，背倚翠柳，两旁是一望无际的万亩梨园。坐在火车上的人，在欣赏盛开的梨花时，就会在那堵墙上看到四个大字：“可口可乐”。这是方圆百里山川内的唯一一个广告，也是最具特色的一个路牌广告。他每年仅靠这个广告便可获得4万元的收益。

他的一系列“非常”举动引起了日本丰田公司亚洲区总裁山田信一的注意。山田信一被其罕见的商业头脑折服，决定将其收拢到自己的旗下，于是便去找他。当找到他时却发现，他正在自己的西装店门外与对面的服装店老板吵架。原来这两家店正在打价格战。次人店里的一套西装标价为800元时，对街店里的同样西装却标价750元一套，他把价格降为750元一套时，对面的店又标为700元。一个月下来，他仅卖出8套西装，而对面的店却卖出800套。山田信一非常失望，认为他只不过是一个只会打价格战的小商人。然而后来山田信一却改变了看法，因为打听到对面的那家服装店老板也是他。

有一个渔翁在河边钓鱼，看样子他的运气很好，没多久，只见银光一闪，便钓上来一条。可是，十分奇怪的是，每逢钓到大鱼，这个渔翁就会将它们放回水里，只有小鱼才放到鱼篓中。在一旁观看他垂钓很久的人感到很迷惑，于是就问：“你为何要放掉大鱼，而只留小鱼呢？”渔翁答道：“我只有一口小锅，所以煮不下大鱼，而且小鱼味道更鲜啊。”

——由俭入奢易，由奢入俭难。人的欲望是无穷的，也正是这无穷的欲望刺激着人们努力拼搏，赚更多的钱。但是，当人的心中只有赚钱这一个目的时，就会忽略生活中很多重要的东西，内心也会变得空虚。想要活得开心一些，不沦为钱的奴隶，就一定要控制自己的消费欲望，只做“有效需求”的消费，而不是让欲望控制自己的大脑。

在日本有一个流传很广的故事：古时候渔民出海捕鳗鱼，因为船小，回到岸边时鳗鱼几乎都死光了。但是有一个渔民，船上的各种捕鱼装备以及盛鱼的船仓都和别人的完全一样，可他的鱼每次回来都是活蹦乱跳的，他的鱼因此卖的价钱高过别人几倍。没过几年，他就成了大富翁。后来他身染重病，不能出海捕鱼了，才把这个秘密告诉他的儿子：在盛鳗鱼的船舱里，放进一些鲶鱼，因为鳗鱼和鲶鱼生性好咬斗，为了对付鲶鱼的攻击，鳗鱼也被迫竭力反击。在战斗状态中，鳗鱼求生的本能被充分调动起来，所以就活了下来。这就是自然生态的奥秘。

——没有压力的人往往也没有十足的干劲，也就成不了什么大事。敢于承受“良性债务”，但不要承担过重的债务。不要负债消费，成为房奴、车奴、卡奴，选择合理积极的“负债”形式，比如投资。贷款买一所住房或一个商铺，然后用于出租，如果每个月可以收到的租金和每个月向银行支付贷款的本息之间存在一个合理的安全空间，这就是良性债务。

肖恩先生刚买了一套110平米的两居室，是作投资用的。拿到钥匙以后，房子还没有装修。这套房子是在一栋18层的板式高层楼房的一层，朝向西北，客厅朝西，面积很大，落地的大飘窗，采光还可以，两个卧室朝北，基本上晒不到太阳，厨房和卫生间面积都不大，而且都没有窗户。门口5米左右是绿化带，又5米之外是两条交叉的小区马路，马路对面有一些小区内的商业服务设施。看来这是小区业主经常需要走过的地方，虽然很方便，但却略显嘈杂。一楼的房子，又是西北朝向，本身就不太容易出租，再加上厨房和卫生间都没有窗户，卧室又都朝北，对租户来说，也不理想。位置虽然方便，但一般住家却更喜欢稍微安静一些，所以，前景并不乐观。到那时，肖恩经人指点，把目标锁定在做生意的人群，就不一样了。他将房子适当装修了一下，使之符合办公的需求，不久这套房子就成功租出

《哈佛理财课》

。——并不是精装修、好地段的房屋就一定可以顺利租出。出租之前要先了解自己房屋的状况，对自己房屋有一个初步估量，这样根据目标人群，合理地制定房屋标准，才能做到出租顺利。

寓言：

秋风瑟瑟，似乎冬天转眼将至。有一天，兔子、小鹿和狐狸三只小动物聚到了一起，讨论如何为过冬做准备。

兔子说：“其实呢，我每天在寻找食物的时候，都会多留个心眼，多储藏一份，为过冬做储备。”

小鹿听完兔子的话，哈哈大笑说：“有这么麻烦吗？我压根就很少储备过冬的食物。冬天天气虽然很冷，但是我的身体很好，外出猎食应该没有问题。当热，还是要小心聪明的猎人！”

狐狸听完后，也笑起来：“别的小动物准备了那么多吃的，难道我还愁不能从它们那分一点吗？”

可想而知，等到冬天时，谁会过得温暖而又幸福。

《哈佛理财课》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com