

恶补学科套装（全4册）

作者：未知作者

总目录

[恶补心理学的第一本书](#)

[恶补逻辑学的第一本书](#)

[恶补经济学的第一本书](#)

[恶补金融学的第一本书](#)

前言

在拥挤的菜市场，商贩大声吆喝着自己便宜且新鲜的蔬菜，刚开始并无人问津，但是在这个过程中，只要有一位顾客凑上前询问、挑选，就会有越来越多的人加入围观行列中来，包括之前并没有任何购买意愿的人。

当今社会，商家会通过各种营销手段来达到销售自己产品的目的，以明星代言为代表的魅力营销就是其中一种。商家会结合自己的产品选择时下当红的明星，以此明星的形象来打造自己产品的口碑。商家看重的就是明星在消费者心中的正面形象。就像蔡依林代言的海飞丝洗发水、倪妮代言的优衣库服饰等。

上述两种现象都是我们在生活中可以切身观察到的，而这看似简单的现象背后实则蕴含着丰富的心理学知识。前者是利用从众心理，后者是利用光环效应。从众心理通俗来讲就是“随大流”，这是一种我们大多数人都会具有的心理现象。光环效应则是说，如果我们知道某个人在某一方面比较优秀，那么往往就会认为他在其他方面也很优秀。明星在许多人心目里都是光辉灿烂的形象，那么消费者就会自然地相信他所代言的产品也不会差，从而选择购入，这就是对光环效应的利用。

当然，上述两种心理学的现象只是心理学知识的冰山一角，我们常说“有人的地方就有心理学”，心理学不再是停留在影视作品当中的心理咨询，我们知道的只是心理学中很小的一部分。所以现今，越来越多的人注重心理学的学习与研究，我们希望在掌握心理学原理、规律和方法之后，将其转化为服务于我们日常生活、工作及学习的智慧。

通常，我们会发现，那些商业精英、政治领袖等风云人物大都擅用心理学的智慧。他们能够洞悉人的心理及本性，并懂得怎样利用心理学去影响甚至控制周围的人。心理学家曾说过：“古今中外最有智慧的人，也是最会应用心理学知识和技巧的人。他们能在纷繁的事物中，看到事物的主流；能在复杂的现象中，发现事物的规律；能从曲折的过程中，看到光明的前景；能从微小的变化中，感受到即将掀起的风暴。”

对于我们个人而言，学习心理学知识是非常必要的。心理学本就是一门研究人的实用科学，通过学习心理学可以更好地了解自己、了解他人进而了解社会。在生活中，我们说话办事、为人处世、求职经商等也都离不开心理学的应用。

所以，我们特此编著《恶补心理学的第一本书》一书，以期让读者更快、更好地掌握心理学知识以丰盈自己。在《恶补心理学的第一本书》一书中，我们将知识分为四个部分，分别为“心理学无处不在”“心理学是终身随身法宝”“心理学的方方面面”和“无往不利，做得好不如看得透”。在各个部分中又分为不同的课时。本书共16课，其中包括“用心理学来描述发生的一切事情”“所有的答案，在心理学中都有迹可循”“心理的迷局，总会左右你的行为”“从心理入手，驱除不良情绪的困扰”“所有的答案，在心理学中都有迹可循”和“心理学的任务是对行为的控制”等内容。在这16个不同的课时下，讲解了不同方向的心理学知识应用，其中有利用心理学去认识世界、心理与行为之间的关系、不良情绪下的心理问题、需求理论与心理、性格与心理、人格与心理、交际心理、自我认知等，对心理学在了解自我、情绪管理、行为把握、职场生涯等人生各个方面的具体应用都做了详细的阐释。

本书摒弃晦涩难懂的学术论调，采用人人都能读懂的简易语言将心理学的知识进行深入浅出的讲解，从而将高深的学问生动化、通俗化。同时，结合大量经典案例，帮助读者更加直观、更加有效地理解心理学智慧。

在当今这个飞速发展的时代，我们的生存环境和生活方式都在不断变化，社会的压力、生存的竞争等都使人们的内心越发复杂，面临着越来越多的心理问题，情商也面临着前所未有的挑战。希望读者在阅读本书的过程中能找回恬静的自己，回归内心的自在，在人情世事上坦然处之……

- 第一部分 心理学无处不在
 - 第一课 用心理学去认识世界
 - 知觉为你打开认识世界的窗口
 - 是物质决定了我们的意识
 - 对比之后产生的感觉，都是真实的吗
 - 剖析人性的本质，体察人性的弱点
 - 通往精神世界的大门，发现内心世界的秘密
 - 第二课 生活离不开心理学
 - 与世界沟通的，是你的情绪
 - 好态度就能够带来好行为吗
 - 认识不曾了解的真实自我
 - 坚守还是放弃
 - 第三课 心理的迷局，总会左右你的行为
 - 从众心理：跟风就容易迷失自我
 - 自我知觉：做最适合自己的事情
 - 鸟笼效应：惯性思维总会拖你后腿
 - 比伦定律：失败是新的机会
 - 第四课 从心理入手，驱除不良情绪的困扰
 - 焦虑心理：你总是感觉不到快乐
 - 抑郁心理：被逐渐瓦解的精神世界
 - 报复心理：别让“海格力斯效应”毁了你
 - 愤怒心理：何必用别人的错来惩罚自己
 - 悲观心理：你的生活原本可以丰富多彩
 - 冲动心理：毁灭的魔鬼
- 第二部分 心理学是随身法宝
 - 第五课 用心理学来描述发生的事情
 - 看得清却记不住的原因是什么
 - 单面传播和双面传播各有什么利与弊
 - 环境的影响作用不可忽视
 - 以客观的态度看待行为
 - 不良嗜好都是心理原因在作怪
 - 第六课 了解心理学，调整行为
 - 让心理学告诉你，面对机遇时如何取舍
 - 好行为，为我们改进生活质量提供途径
 - 让行为产生有益的影响
 - 在不为人知的情况下，影响他人
- 第三部分 心理学的方方面面
 - 第七课 人格心理学：每个人都有自己的独特性
 - 人格心理学，是从思想到行动的路径
 - 九种人格划分
 - 让人格特质发挥最大的价值
 - 认识自我，看透人性中的另一面
 - 揭开人格面具的真相，彻底解剖自己和他人
 - 第八课 性格心理学：性格是命运的调剂师
 - 四种气质，代表着四种不同的性格
 - 性格中的缺陷，会让生活变得糟糕
 - 撕碎心灵的完美主义者
 - 何必墨守成规，突破才能获得成功
 - 外向性格与内向性格，拥有不同的世界
 - 第九课 行为心理学：欲罢不能的心理障碍
 - 树立内部动机，才能建立持久行动
 - 解读行为密码，变身行动达人
 - 在思考中行动，不如在行动中思考
 - 用心理学建立起属于自己的行为标准
 - 价值观是决定人的行为的心理基础
 - 第十课 意识与潜意识，古老而神秘的感觉
 - 每个人都是自己思想的产物
 - 潜意识决定命运，相信自己无所不能
 - 突破思维的墙，引爆内心强大的正能量
 - 运用意识转换技巧，用心态控制情绪

- [激活潜能，让自己变得更强大](#)
- [第四部分 无往不利，做得好不如看得透](#)
 - [第十一课 认清内心的自我](#)
 - [自我意识：给自己一个客观评价](#)
 - [认知取向：老眼光会束缚前进的脚步](#)
 - [认知失调：心理状态可以自我调整](#)
 - [认知偏差：生活不会只给你好的东西](#)
 - [第十二课 不要让感觉骗了你](#)
 - [认真观察身边的人，你也可以成为福尔摩斯](#)
 - [内心情绪总是会被身体语言暴露出来](#)
 - [敏锐的洞察力，可以为你解答很多问题](#)
 - [表象和虚假信息会影响你的判断](#)
 - [拒绝知觉定式，众人皆醉我独醒](#)
 - [瞬间读懂他人小动作中隐藏的秘密](#)
 - [第十三课 注重社会交往，用心铺就坦途](#)
 - [善用“心理名片”](#)
 - [心理学让你从认识TA，到了解TA](#)
 - [从何处着手，打造良好的第一印象](#)
 - [心理学中藏着人际交往的基本原则](#)
 - [广泛交际固然好，但是切莫陷入“社交强迫症”](#)
 - [第十四课 想要赢？就先要读懂对方的心理](#)
 - [不同年龄有不同的心理特点](#)
 - [细节暴露性格，心理学让你看清一个人](#)
 - [每个人的心理特点都难以被绝对掩藏起来](#)
 - [那些为你好的人，常常是为了他们自己](#)
 - [好人也会做坏事，都是认知带来的错误](#)
 - [第十五课 遵从心理学，以不变应万变](#)
 - [这也可以是个千篇一律的世界](#)
 - [不同的语言方式会产生不同的心理效果](#)
 - [超越人性的弱点，不战而屈人之兵](#)
 - [心理学助你提高成功的概率](#)
 - [如果不能改变世界，就改变世界观](#)

第一部分 心理学无处不在

第一课 用心理学去认识世界

知觉为你打开认识世界的窗口

有一位印度国王饲养了许多只大象。有一天，他闲来无聊，骑着大象在马路上游玩，在游玩的过程中，看见有一群瞎子坐在大树下乘凉，国王下令让他们走过来，瞎子们走到国王面前，国王问他们：“你们之前见过大象长什么样子吗？”瞎子们都异口同声地说没有见过。国王笑了笑，对他们说道：“那今天你们就用手亲自摸一摸我的大象，然后告诉我，大象长得什么样子。”于是，这群瞎子们就围着大象摸了起来。摸完之后，他们就向国王汇报。刚才摸到大象耳朵的瞎子对国王说：“大象就像我曾经用的簸箕”摸到大象腿的瞎子说：“大象长得应该和柱子一样。”摸到大象背的瞎子说：“大象应该长得和一张床一样。”摸到大象尾巴的瞎子说：“大象就像一条绳子。”听到瞎子们这样描述自己感觉到的大象，国王大笑，因为他们都把自己摸到的某一部分误认为是大象的整体。

上面这个故事就是经典的《盲人摸象》，从这个故事中，我们不光可以悟出很多道理来，也可以对“知觉”一词略知一二。因为盲人以前从未看见过大象，所以他们摸到大象的一个部位之后，便根据自己的经验去描述大象是什么模样。毫无疑问，他们描述的都是错误的，继而我们可以说，他们都产生了错误的知觉。

什么是知觉？知觉是一系列组织并解释外界客体和事件产生的感觉信息的加工过程。说到知觉我们不得不说到“感觉”，对客观事物的个别属性的认识是感觉，就像盲人摸象中，盲人触摸大象身体的一部分时就是“感觉”，感觉后根据自己的经历、见解去解释大象的模样的过程就是知觉。知觉就是直接作用于感觉器官的客观物体在人脑中的反映。

一位妈妈同孩子玩耍。妈妈在地上放了一些水果，孩子坐在妈妈对面，妈妈拿着其中一个水果对孩子说：“宝贝，这是苹果，你看它圆圆的，有红颜色的皮，你闻一下，”妈妈把苹果凑近孩子的鼻子，“是不是可以闻到香香的味道？”接着，妈妈在苹果上咬了一口，也让孩子咬了一口，对孩子说：“苹果真好吃，酸酸甜甜的！”妈妈又拿了一个柠檬对孩子说道：“这是柠檬，它有黄颜色的外皮，摸上去不算光滑。”妈妈把柠檬切开一小片，让孩子闻了一下也让孩子轻轻舔了一下，结果孩子撇了一下嘴，随之哭了起来，妈妈赶紧安抚道：“宝贝，它也是一种可以吃的水果，只是比较酸罢了，你是不是也觉得它很酸？”过了一些日子，这位母亲又从外面买了一些苹果和柠檬回来，它们被放在透明的手提袋里，孩子透过手提袋看到其中有圆圆的形状、红红的颜色，还可以闻到里面有芳香的气味，于是问妈妈：“你是不是买了苹果？”妈妈点头说：“是的，还买了一些柠檬。”听到柠檬孩子明显撇了撇嘴，说了句：“太酸了，不好吃。”

故事中，孩子看到手提袋中的东西有圆圆的形状、红红的颜色，闻到里面有芳香的气味，从而判断里面有苹果。然后，他听到柠檬就撇了撇嘴，虽然没有真的吃柠檬，却似乎感觉到口腔里已经有酸的味道，这就是知觉。

肯基从小生活在非洲的村落里，那里是一片热带雨林。有一天，人类科学家科林·托恩布尔和他一起乘车来到一个开阔的平原上。

在车里，肯基远远就看到有一群东西在动，于是他好奇地问科林·托恩布尔：“远处那是什么昆虫啊？”科林·托恩布尔回答他说：“那是牛。”肯基表示不信，觉得科林·托恩布尔在开玩笑逗他，他们看上去那么小，怎么可能是牛呢？于是他一直追问科林·托恩布尔那到底是一种什么昆虫。

当他们开车离这些野牛越来越近时，肯基发现这些他认为是“昆虫”的东西在逐渐地变大，内心一阵发毛。终于，他们开车到距离野牛几米处，肯基才知道那些真的是牛，但是心里也一直疑惑：“为什么原来它们那么小，而现在变得那么大，是魔术吗？”

故事中，人类学家远远地就知道那些看起来“小小”的东西是野牛而不是昆虫，这也是知觉，因为生活的经验告诉了他。而肯基缺乏这样的经验，从而以为是昆虫。

正是由于知觉的存在，我们才可以认识世界。我们知道物体都呈现近大远小的规律；我们可以从杂乱无章的物品中选出我们所需要的东西；我们知道插入透明水杯中的筷子虽然看起来错位了，其实并没有……这些都是知觉为我们提供的知识与见解。

是物质决定了我们的意识

中国辣椒协会会长邹学校曾介绍说，辣椒引进中国大概是明末清初，现如今已经有400多年的历史，从外国运进中国的路径之一是海路，所以有些地方称辣椒为海椒，还有一个途径是通过丝绸之路，所以有些地方的人称辣椒为湖椒、番椒。现如今，吃辣已经成为我们日常饮食中的一种习惯。以“辣”著称的川菜馆更是开到了全世界，川菜已经成为年轻人非常喜欢的菜系之一。我们现在知道，辣椒之所以会辣，是因为里面含有一种物质叫作辣椒素。这种辣椒素会呛得人非常难受，但是依旧抵挡不住众人对它的喜爱。

全球每年都会有各种各样的吃辣椒的比赛，似乎没有什么食物能像辣椒一样吸引人，在比赛中，上至七十岁的老人下至十几岁的年轻人都有。现在有些研究表明，辣椒中含有非常丰富的维生素C，而且吃辣椒的确对身体有诸多好处，但是似乎没有人能解释为什么有那么多人喜欢这种刺激性的味道。

陈杨在读大学以前都是生活在北方，因为上大学，他才离开家乡，开始在成都生活。他们一家都是不吃辣椒的，即使炒菜会放辣椒，也都是不辣的，因为他们忍受不了辣的味道。

但是在成都的大学生活中，陈杨开始接触到辣椒，因为食堂几乎每道菜都是味道比较辣的，不辣的菜口味也不是他喜欢的。一开始他只是迫于无奈开始吃辣椒，但是渐渐地，他发现辣椒的味道其实很不错，他开始享受吃辣椒的过程。一年时间下来，陈杨已经完全可以轻松自如地吃辣椒，有时他甚至会在吃饭的时候随身带着辣椒酱。

其实，辣并不是一种味觉，口腔里也没有感觉辣味的味蕾，辣属于一种和高温有关的触觉。我们在婴幼儿时期，父母为了保护我们不受到伤害，不会让我们接触辣的东西，它们被认为是一种对我们有害的物质，从而被排除。有些成人在吃辣的东西过度之后会出现上吐下泻的情况。其实辣椒让我们感觉到辣，是我们的身体在发出的一种警报。但是，既然说辣椒会通过辣椒素传达出一种危险的信号，那么为什么会有那么多人喜欢吃辣椒呢？

有研究人员观察了墨西哥家庭中的儿童是如何学会吃辣的，墨西哥家庭中，辣椒是日常饮食的基本组成。他们发现，2~6岁的儿童只能接触到少量的辣椒，然后逐渐增加。尽管儿童不喜欢辣椒的话就可以拒绝，但是他们仍然能观察到辣椒在一个家庭中很受重视。5~8岁时，儿童就被培养出了主动往饭菜中加辣椒的欲望，但是在有些国家，儿童从小就被教育不吃辣椒的好处。但是有些人即使没有出生在习惯吃辣椒的家庭里，还是喜欢吃辣椒所带来的灼热感。

美国华盛顿大学的生物学家约书亚·图克斯伯里博士提出一个假说，认为辣椒素的作用其实是为了防止真菌感染。美国的一位人类学家琳达·佩里赞同约书亚·图克斯伯里博士的说法，但是她并不认为人们吃辣椒是为了防真菌，因为现在没有任何证据能够证明辣椒可以做食品的防腐剂。辣椒只能杀死一部分的真菌，但是对其他真菌并没有任何作用。她认为人们喜欢吃辣椒是因为辣椒的味道好。也有研究人员给出另外两种解释，其中一种解释是所谓的“过山车效应”，理论是当一个人反复接触某种消极体验，并且当他认识到这种体验其实并不危险时，这种消极体验就变成了积极体验。但是久而久之，这种体验也会逐渐变得无趣，于是人们会逐渐调高刺激的强度，企图获得更大的积极体验，比如去吃更辣的食物。另外一种解释是辣椒带来的痛苦会促进内源性阿片肽的分泌，反复接触辣椒会使这种化学止痛剂更多地释放出来。这样一来，人们吃辣椒带来的愉悦感就会同“跑步者高潮”的情况类似。

美国宾夕法尼亚大学的心理学家保罗·罗岑曾说过，人的感觉其实分两种，一种是“身体感觉”，另一种是“意识感觉”。其中，身体感觉属于人的本身，意识感觉则是加了一个人的理性成分，所以一个人爱吃

辣椒，并不是因为“辣”的感觉本身，而是因为吃辣椒可以给他们带来刺激的愉快感，由此也可以得到“是物质决定了我们的意识”这一理论。

对比之后产生的感觉，都是真实的吗

我们在一块白色的背景前放一个黑色的物体，由于在视线之内的不同区域的反射系数是不同的，所以，我们会看到黑白颜色的不同对比。在漆黑的夜晚，我们伸出自己的一只手，却无法看到手指的原因就在于这种视觉的对比完全消失了。在心理学中，我们提到的视觉对比是由光刺激在空间上的不同分布引起的视觉经验，有明暗对比与颜色对比两种。

法国巴黎的一家毛毯工厂曾经发生过这样一件事情。工人们发现，毛毯中混有一些黑色的毛线会影响到毛毯的质量。他们纷纷怀疑这是由于黑色染料造成的，但是无法确认，于是请了一位化学家来，经研究发现，原来这是由于黑色毛线周围的其他颜色产生的视觉对比，与黑色染料没有任何关系。

物体的颜色是会受周围物体颜色的影响而发生色调的变化的。例如，将一个灰色圆环放在红色背景上，圆环将呈现绿色，放在黄色背景上，圆环将呈现蓝色。所以直至今天，在纺织工业、印染工业中，人们也会将视觉对比的因素考虑在内。这一事件的发生，也给我们提了个醒：对比之后产生的感觉未必是真实的，我们在生活中要留心观察。

其实感觉对比在生活中比比皆是，我们都或多或少地体验过。当一个瘦子和一个胖子站在一起时，我们会自然地感觉，胖子越发的胖，瘦子越发的瘦；当一个人从前很瘦，瘦得明显有些病态，后来，他变胖到正常人的体重，老朋友就会觉得他怎么变得这么胖了，这些现象都是视觉对比下的错觉；当我们在吃过糖果之后再吃苹果，就会觉得原本甜甜的苹果会发酸，这是味觉对比下的结果。知道了味觉对比，在饮食上，我们就会得到一些启发，比如先吃什么后吃什么才不会影响食物原本的味道，不会破坏饮食者本来的好心情。再者，在夏天非常炎热的中午，当我们从室外进入室内时，就会觉得室内特别凉爽，如果室内开了空调的话更是会越发地感觉到“凉”，这其实是温度的对比。如果在一个空间狭小，且原本空气较为清新的环境中，有人突然拿出臭豆腐来吃，那么在这个空间里的人就会瞬间觉得这个臭豆腐特别地臭，这就是嗅觉的对比。

对比又被分为“同时对比”和“继时对比”，同时对比是指几个刺激同时作用于同一个感受器所产生的感受性变化。对比之后的感觉并不真实，“马赫带效应”就是同时对比中非常有名的一种。马赫带现象是1868年，奥地利物理学家·E·马赫发现的一种明度对比的现象，就是指当人们在明暗交界的地方，就会感到亮处更亮，暗处更暗。它其实是一种主观的边缘对比的效应。当我们在观察两块亮度不同的地方时，边界处的亮度对比就被加强，就会使轮廓表现得特别明显。产生这一现象的原因是相邻的感受器之间能够相互抑制对方向上行发放神经冲动的侧抑制所造成的。亮处其实并没有变得更亮，暗处也没有变得更暗，这只是感觉对比之后，人们产生的不真实感觉。而前面提出的味觉对比就属于“继时对比”，是指刺激先后作用于同一感受器时产生的感受性变化。

夏明家卫生间水龙头有些损坏，这些天一直往下滴水，白天还好，一到夜晚就会觉得滴水声特别大。有一天，夏明由于公司业务要去南方出差几天，只剩下夏明的老婆自己在家。夏明告诉老婆，这次出差回来就会修家里的水管。夏明的老婆生性胆小，其实原本她对水管滴水并没有特别在意，但是在夏明走后的第一天夜里，她吓得够呛。白天，小区比较嘈杂，她几乎忘记了自家的水管存在滴水的问题，但是在夜晚，卫生间就发出滴答、滴答的声响，这让她十分害怕，甚至怀疑是不是有什么不明物体在卫生间里，导致她都不敢去卫生间了。第二天她就打电话给夏明，夏明开导她说：“白天因为周围环境很嘈杂，所以水的滴答声并不是很强烈，到了夜晚，环境安静了，声音就显得很大，其实是和白天一样的，你不用害怕。”听了夏明的话，她感觉晚上睡觉感觉好多了，但还是希望老公早点回来把水管修好。

神奇的对比会欺骗我们的感觉。所以，在生活中，我们要正视对比下产生的感觉，它很可能是在欺骗我们。

剖析人性的本质，体察人性的弱点

一群年轻人打算去玩漂流。因为天气实在是太热，大家对其他的活动也根本提不起兴趣，于是一致赞同了这个提议。来到目的地后，大家在河水边嬉戏打闹，好不快活。但是其中一个女孩的拖鞋在玩闹的过程中丢了，大家都认为是她不小心把拖鞋掉进了水里，怎么找也找不到。大家在河里玩耍结束，就上岸边了，岸边都是鹅卵石，在夏天阳光十分毒辣的时候，这些鹅卵石被晒得相当烫，而且鹅卵石的道路是上岸的必经之路，所以，这个柔弱的姑娘就向同行的人求助，但是大家都只有脚上穿的这一双鞋，脱下来给她的话，就得自己受苦，所以没人帮助女孩。这让女孩非常生气，她已经习惯了得到别人的帮助，一旦别人不帮助她，她就会觉得自己受了天大的委屈，瞬间觉得和自己一同玩耍的人都不是什么好人，都见死不救。后来，还是有一个同行的男士把自己的鞋子脱掉给了她，自己赤脚走在晒得发烫的鹅卵石上，他自己倒是很有幽默细胞，说这是在“铁板烧”。终于，他们走出了这段鹅卵石的路，女孩向这位男士表达了自己的感谢，将他的拖鞋还了回去。而那位男士对女孩说：“我今天帮了你，是把你当朋友，出于自己的好心，但是世界上任何人都没有义务对你好，没有谁是必须帮助你的。”自此，女孩记住了这位男士对自己说的话，学会了对自己给予帮助的人心存感激并找机会予以回报。

刘静和张洁是一对很好的朋友，刘静不喜欢吃鸡蛋，所以每次碗里有鸡蛋的时候，都会留给张洁吃，因为张洁是一个非常喜欢吃鸡蛋的人。在刚开始的时候，每次刘静给自己鸡蛋吃，张洁就会对她表示感谢，但是时间久了就习以为常了。有一次她们俩和另一位刘静的朋友一起吃饭，在吃饭的时候，刘静把碗里的鸡蛋给了这位朋友而没有给张洁，这一下就把张洁惹得不高兴了，吃完饭后就和刘静吵了一架，自此，两个好朋友老死不相往来了。其实张洁没想过这个鸡蛋本来就是刘静的，她有权利把这个鸡蛋给任何她想给的人。

上面两个故事的寓意其实都是一样的，在生活中，我们很多时候都早已习惯了别人对自己好，把别人对自己的好当作一件理所当然的事情，一旦打破了这种“理所当然”，就会觉得别人对不起自己。人性本如此，都是利己的，在习以为常中也变得不再懂得感恩。

谈到焦虑，在现实生活中，很多人都有这种体验。在焦虑的情况下，我们会出现难受、害怕、紧张等消极的情绪。遇到事情之后，适度的焦虑可以帮助我们很好地完成事情，也说明了我们对此事很重视，但是过度的焦虑会给我们造成很多不必要的困扰。

陈如今年刚和自己的男朋友进入婚姻的殿堂，在他们小俩口的婚姻生活中鲜有开火做饭的事发生。要么去朋友家蹭饭，要么是外卖解决晚餐，一般早餐和午餐都是在单位解决。陈如并不是一个娇生惯养的姑娘，但是对于做饭，她就是有一种好像天生的恐惧感。每次在厨房看到别人做饭，她也会感到害怕。对别人说起时，她也总是一副很恐惧的模样。这似乎和她小时候的经历有关。小时候，她总是在她妈妈做饭的时候在厨房玩耍，想看妈妈是如何做饭的。但是这时，她的妈妈就会告诉她：“离远点，油很烫，别把你烫伤了。”虽然陈如并没有被热油烫到过，但是从妈妈的嘴中，她好像已经知道了热油是一种很可怕的东西。于是这种对热油的恐惧感就伴随着她长大成人。

故事中的陈如对于做饭唯一能想到的就是“热油”，而热油就意味着伤害，这种认知的出现导致陈如在做饭方面的焦虑。过度的焦虑导致陈如在做饭方面的“无能”，对其生活造成一定的不便。生活中，焦虑可能出现在任何时候、任何事件中，是一种不同避免的情绪，既然是不可避免的，那么与其回避它，不如正视它，只有我们承认了它的存在，才能努力克服过度的焦虑，否则，焦虑就会一直存在。

不管是人性的本质还是人性的弱点，心理学就是在提供给我们认识它们的途径。了解心理学知识，尝试用心理学的理论解释生活中的现象，继而用心理学的知识完善自己，努力成为更美好的人，这就是心理学的价值所在！

通往精神世界的大门，发现内心世界的秘密

在对人格结构的解析当中，弗洛伊德有自己的理论，也是我们现在所熟知的关于本我、自我、超我的理论。

在弗洛伊德《自我与本我》一书中，他提到，本我就是人格当中扮演满足自己一切私欲的角色，它存

在的目的就是享乐，一切为了满足自身需要而服务，不会考虑法律和道德。而自我，是介于本我和超我之间的角色，它代表理性和机智，具有防卫和中介的职能。它会根据现实情况去分析，然后再做出行动，它扮演的角色是一个仲裁者，在本我提出过分要求时给予否决，在合理在要求之下，给予满足。弗洛伊德对自我和本我之间的关系有一个这样的比喻：本我是马，自我是车夫。马是驱动力，车夫给马指方向。自我要驾驭本我，但马可能不听话，二者就会僵持不下，直到一方屈服。超我则代表良心、社会道德与法律和自身的理想，是人格当中的光辉面。它的一切行事准则都是高尚的、完美的，它在每个人的人格结构中处于最高的地位，它指导着自我，限制着本我，就像是一个家庭中的家长，单位的最高领导者。在弗洛伊德的理论中，他认为只有这三者和平相处并达到一种平衡的状态时，这个人才是一个“健康”的人，否则就会出现人格的扭曲。就像如果一个人“太本我”，那么他为了追求个人的幸福与快乐，会做出对他人、对社会有害的事情。

婴幼儿时期就是人格中本我的支配时期，个体完全按照本能进行活动。但是在成长的过程中，周围的环境与人都在教导我们要遵守规则，要懂得人情道德，于是本我受到压制。在自身拥有很高的道德标准与人生追求之后，超我就会发挥作用。但当我们放松对自己的要求时，就会使本我发挥作用，开始肆意地享受快乐。自我在其中对两者的比重进行调节，通过自我的调节我们才能在不违背道德与法律的基础上去满足自己的需求。

在人格的不断完善中，领悟原来生活本身就是丰富多彩的道理后，我们会发现，自己苦苦寻求的幸福与快乐其实不光蕴含在财富与名利当中，生活中有太多的美好等待我们去挖掘，我们可以从质朴的生活中感受到幸福与快乐。

生活中不可避免地会遇到很多困扰和诱惑。学习心理学的知识有助于帮助我们发掘自己的内心世界，让我们的精神世界更加强大，使我们更容易感知幸福，使我们能坚守自身的道德标准。心理学会帮助我们克服不良情绪的干扰，让我们抵制压力的侵袭，排解内心的苦闷，让我们明白这些困扰并不是客观世界给予我们的，而是自己给自己施加的，是我们内在心灵的反映。心理学可以打开通往精神世界的大门，让我们发现内心世界的秘密。

第二课 生活离不开心理学

与世界沟通的，是你的情绪

有一位老人，她的老伴很早就去世了，所以她一直跟自己的两个儿子住在一起，老太太非常疼爱自己的两个儿子。她的大儿子以卖盐为生，二儿子则是一位制作伞的手艺人。

老太太对自己拥有两个如此优秀的儿子感到骄傲，觉得自己把他们拉扯长大的辛苦没有白费，儿子们总算都有出息了，都能养活自己。有一天，她的一个邻居在和她聊天的时候说：“你看你的两个儿子多可怜，一个是卖盐的，一个是卖伞的。没下雨的时候，你的小儿子肯定挣不到钱，在下雨的时候，你的大儿子就挣不到钱。”听到这话，老太太觉得很有道理啊，毕竟卖盐的平时要晒盐，下雨的话就晒不了，可不生意不好吗！没下雨的时候，二儿子的伞也卖不出去。于是越想越伤心。之后的日子里，老太太每到下雨天就担心大儿子的生意不好，每到晴天就担心小儿子的生意不好，整天都为他们发愁。

两个儿子看见母亲闷闷不乐的，还以为母亲是在思念自己去世的父亲，但是转念一想，父亲都去世那么多年，母亲应该不会这样。于是，就问母亲为什么不开心。

老太太本来不想告诉他们这其中的原因，但是儿子们反复追问，老太太索性告诉了他们。不料，两个儿子听后却不约而同地笑了起来。他们开导母亲说：“妈妈，你可以这样想啊，在下雨天的时候，二儿子的生意肯定特别好，在晴天的时候，大儿子的生意肯定特别好。这样，无论晴天还是雨天，你的两个儿子肯定是有一个人赚钱的，不是吗？”听了儿子的话，老太太也笑了起来，嘲笑自己老糊涂了。

情绪可以说是一个人心理活动的晴雨表，心理状态好的话，人的情绪自然是好的，对待外界是乐观的态度。一个人如果心理状态不好，那么他的情绪自然也不会好，对待外界也会呈现消极的态度。

情绪在我们日常生活中扮演着极其重要的角色。遇到事情之后，我们有时需要换个角度去看待，那么事情的好坏便可能不那么绝对，所谓“塞翁失马，焉知非福”。19世纪著名的哲学家尼采就是一位极其善于管理自己情绪的人，他的一生可以说都在一种自我反省的状态中度过的，他可以一连几个星期都在日记中记录自己的情绪。“当我窥察自己的思想和情感，并以虔诚静默对其做探究时，我时常感到，内心仿佛带着剧烈内部摩擦所特有的那种忙碌和骚动，空气颤动着，撕裂了，好像某种思想或某只鹰穿梭而过，一直向太阳射去……”对情绪进行反思，是一种能力，我们在生活中也可以努力去反思自己的情绪，可以使我们变得心平气和、性情开朗。

我们平常提到的“情商”其实就是“情绪商数”的意思，指的这是一个人在情绪、情感、意志、耐受挫折等方面的品质总和，其中控制自身的情绪并可以利用情绪的力量达到完成某项事情的目的是很重要的一部分。一个能够控制自身情绪并使其发挥作用的人，很大程度上是一个情商较高的人，那么在与世界相处的过程中，他会处理好人际关系，能够很好地进行自我管理。

好态度就能够带来好行为吗

丹尼尔·巴森特用实验证明了“态度无法决定行为”。他给被实验者提供了两种不同的任务，其中一个任务是参与实验的人有机会赢得一定数量的现金奖励，另外一个任务则没有任何奖励，而且十分枯燥乏味。参与实验的人可以给自己和他人分组完成任务。参与实验的人都知道给自己安排带奖励的任务，给别人安排不带奖励的任务是非常不道德的行为。但是在实验中，竟有百分之八十的人把有奖励的任务安排给了自己。当丹尼尔·巴森特告诉他们可以用抛掷硬币的方式来安排任务时，他们并没有采取，而是更多地选择了给自己安排有奖励的任务。丹尼尔·巴森特就是用这个实验证明了“态度不能决定一个人的行为”。

如果说态度能够决定一个人的行为，那么在参与实验的人认为给自己安排带奖励的任务，给别人安排不带奖励的任务是非常不道德的行为之后，他们就该给别人安排带奖励的任务，给自己安排不带奖励的任务。但是实验结果恰恰相反，虽然他们有道德的认知，但是在实际操作的时候，却违背了自己的态度，采取了截然相反的行为。

既然态度决定行为是一个不成立的结论，那么，态度与行为之间又有怎样的关系呢？有人提出了“行为能决定态度”这样一个假说。

在生活中，我们有时会见到这样的人。他们都知道吸烟是百害无一利的，是有损身体健康的行为。这是起初他们对吸烟这一行为的态度。在这种态度之下，他们对吸烟是怀有一种恐惧感的，但同时又有一种好奇心促使他们去尝试一下吸烟到底是一种怎样的体验。他们会自我安慰：“我就是吸一下，不会上瘾的。”于是他们内心受到了慰藉，但是慢慢地，他们还是上瘾了。发现上瘾之后，他们又会安慰自己：“吸烟的人那么多，导致疾病的概率其实是非常低的，要不然天天都会有因吸烟而住院的人了，但是事实上并没有那么多，所以说，这只是概率问题。”于是乎，一开始对吸烟的态度并没有决定他们不吸烟的行为，反而是吸烟的行为发生之后，他们对吸烟的态度发生了改变。

生活中我们还有一种体验，就是即使内心是不开心的，但是外表表现得非常开心之后，心情就真的好很多。

小李是公司的一名普通员工。因为刚进公司，对公司的各项职务都不是很熟悉，所以事情有时会办的不够周到。他的上级是一位非常认真的人，所以在刚开始时，小李的内心是煎熬的。但是从外表来看，几乎所有的人都没有觉得小李的心情不好，因为他总是面带微笑，对待同事也是十分友好。虽然上级对他都是指责，但是他并没有因此怨恨上级，对待上级的批评也总是表现得虚心接受。这样工作一天下来，因为在行为上都表现得非常开心，所以久而久之，他就发现，如果外在表现得十分开心的话，心情真的会跟着好很多。时间一久，他的业务熟练了，上级对他的态度也大有改观。

再者，我们发现行为是可以对态度进行塑造的，这尤其体现在教育领域。小时候，父母都会教育孩子，看电视对眼睛不好，玩太多的游戏会导致第二天没有精神，给孩子讲了很多的道理。父母对孩子讲述这些道理，其实是想让孩子接受他们对看电视、玩游戏的态度，从而影响孩子的行为——让孩子少看电视、少玩游戏。但是其实这种方法的效果并不显著，即使有效果，更多是因为如果不照做就会受到惩罚，从而导致他们不得不遵从。智慧的父母会让自己的孩子亲身体会过度看电视、玩游戏的害处，然后让孩子自己树立起“看电视、玩游戏过度是非常不好的”这样的态度。

认识不曾了解的真实自我

在生活中，我们有时很难正确认识与了解真实的自己，因为不能认识自己，我们也会对自己进行错误的评价，或是妄自菲薄，或是妄自尊大。所以，我们迫切地需要认识、了解一个可能以前从未发现的真实自我。那么如何了解真实的自我呢？

敢于直言进谏的魏征死后，唐太宗李世民难过极了，他痛心地对身边的人说道：“一个人如果用铜作为镜子，那么他就会知道自己每天的穿戴是不是整洁得体；如果用历史作为镜子，就会知道一个国家兴或亡的原因；如果把人当作镜子，就可以知道自己的行为是不是正确的。魏征死了，我少了一面好镜子啊！”

如果当初没有魏征，唐太宗李世民可能就养成了骄傲自大以及蛮横专制的毛病。正因为有了魏征，他才能不断地审查自己的行为与内心，做出适当的调整与改进，从而做出正确的决断。

故事中李世民的话非常经典，这番话放在当今的社会依旧受用。从他这番话中，我们也可以了解到一点，就是从他人的眼中，我们可以达到了解自我的目的。其实我们每个人都需要这样一面镜子——一面可以认识真实自我的镜子。我国著名的作家巴金就在自己的书房当中挂了一面镜子。在日常的工作之余，他可以随时通过镜子看看自己，以达到不断警醒自己的目的。镜子不会撒谎，它会照出我们最真实的模样。

除了从他人眼里了解自己，我们还可以通过进行自我反省来了解与认识自己，自我反省就是要求我们与自己建立联系。在日常繁杂的事务中，我们要找出时间让自己的心情平静下来，思考自己的优势与短板，对近况等方面进行一番梳理，通过这样的方式，我们可以了解到真实的自我，继而提升自己。在这个过程中，尤为重要的一点就是我们要敢于面对内心真实的自己。现实中有些人只是一味地习惯从别人

的口中认识自己，但是却无法做到勇敢地面对内心世界的自己。其实世界上没有人能比我们自己更了解自己。了解真实的自己不是为了鄙夷和唾弃，而是为了接受与完善，明白这一点，也就对发现真实的自己释然了很多。

了解真实的自己，我们才能突破自己思想上的种种禁锢，发现生活其实可以有很多不同的选择，才能惊喜地发现原来自己的人生可以更好地掌握在自己手里。

坚守还是放弃

在现实生活中，我们时常不记得自己梦见过什么，但这不代表我们没有做梦，只是没有记住罢了。做梦的确是一种很神奇的心理现象，梦境是介于现实与虚幻当中的，有些梦就是生活中的场景与人，但是故事的衔接与逻辑性却是非常混乱的，常常让人摸不到头绪。

春秋时期，有一位哲学家名叫庄周。有一天，他在睡午觉，梦到自己变成了一只蝴蝶。化为蝴蝶的庄周非常快乐，在花丛中翩翩起舞，自在快活。醒过来之后，庄周感慨不已，不知道自己变成了蝴蝶还是蝴蝶变成了自己。这个故事就是成语“庄周梦蝶”的由来。

心理学家把梦当作一个探索人精神世界的重要途径，也就是说，内心的真实想法会通过梦境展示出来。有时我们自己都不太清楚自己的真实想法是什么，那么就可以通过梦境来对自己的内心世界探究一二。而且，有时即使我们知道自己的真实想法，但是因为各种各样的原因而不愿表述出来，通过梦境也会表达出来。

《圣经》中有这样一个故事。说的是一位埃及法老做了一个这样的梦：在梦里，他首先看到了7头很强壮的牛，接着又看到7头很瘦弱的牛，最后，先出现的那7头牛把后出现的那7头牛全部吃掉了。

埃及国王做完这个梦之后就惴惴不安，想要找人破解这个梦到底是什么意思。于是就找了一个叫约瑟夫的人来释梦。约瑟夫听后，对法老说道：“您的这个梦是说，埃及将来可能会经历7个年头的大丰收，但是大丰收过后就会迎来7个年头的饥荒，而且饥荒年的出现会将之前丰收年留下的粮食都败光。”

现在看来，故事里约瑟夫的解释毫无依据，更像是他信口开河的言辞。但是从心理学角度，我们也大概可以看出，这个梦反映出当时的这位埃及法老对国家的危机感。

我国民间至今流传着一本解释梦的书籍，叫作《周公解梦》，这本书相传是以东周时国公的名义而著，书中讲述了很多关于梦如何预示凶吉及命运的问题。

《左传》中记载过这样一个故事，宋景公死后，他的两个儿子：得和启就开始争夺王位。有一天晚上，得梦见启躺在门外，只见他头朝北，脚朝南。在梦里他自己则变成了一只乌鸦，停在启的身上。醒来后，得非常高兴，他认为这个梦预示着自己即将登上王位。

唐朝的开国皇帝李渊也做过一个梦，是在他刚要起兵反抗隋军的时候。有一天，他梦见自己从床上掉了下来，并且身上爬满了蛆虫，最后，整个人都被蛆吃掉了。他觉得这是非常不祥的预兆，所以迟迟不敢发兵。但是，他把这个梦告诉了自己的一个手下，手下则有另一番解释：“你梦到自己掉下床来，它的意思就是‘陛下’，梦见被很多蛆吃了，说明将来要有很多人依附于你去生活，这就是在预示着这场战斗会胜利啊！”听了他的话，李渊决定发兵，结果隋军失败，自己当上了唐朝的开国皇帝。

我们至今对梦的形成机理还在研究当中，而且呈现百家之言的状态，但是无论怎么样，梦的出现的确与我们的心理活动有关，这一点毫无疑问。

第三课 心理的迷局，总会左右你的行为

从众心理：跟风就容易迷失自我

曾经，有一位美国的心理学家做过一项这样的心理实验：他找来班级里的一些学生，告诉他们，自己是一位国际知名的化学专家。他拿着一个瓶子，里面装有一些透明液体，心理学家晃动着这个瓶子说，这是他最近研究出的一种新的化学品。他今天就是想让学生们来感知这个新的化学试剂的效果。他告诉学生们，这种化学试剂是一种新型的药物，可以在空气中迅速传播味道，但是只有感知能力特别强的人才可以闻到。

之后，这位心理学家打开瓶子，让这些同学们调整呼吸，用心体验这种化学药剂的味道，并且再一次强调：只有感知能力特别好的人才可以闻到味道。孩子们表示自己闻到一种特别的味道，与过去的化学药品都不一样。有些人还说，自己闻到了一股香香的味道。班级里所有的人都表示自己闻到了一些味道，以证明自己是感知能力特别强的人。

等到大家都发表过感想后，这位老师才说自己并不是化学专家，而是本校新来的一位心理学教师，而瓶子中装的也只是清水而已。

类似这样的事情在我们生活中屡见不鲜，甚至现在也经常发生，将来也依旧会出现。这源于一种心理现象——从众心理。

从众指的是个人的知觉、判断、认识在受到外界人群行为的影响后，常常会做出符合公众舆论的判断和遵从多数人的行为方式。

美国作家詹姆斯·瑟伯有一段十分传神的描写，来叙述这种心理：

在大街上，一个人突然跑了起来。这个人或许是因为和情人的约会即将迟到，也或许是什么别的原因，总之他就突然向东跑了起来。紧接着，旁边的一个报童也兴致勃勃地跟着跑了起来，一个有急事的胖绅士也紧跟其后……十分钟之内，这条大街上的所有人都跟着跑了起来，其中还包含着很嘈杂的声音，但有一个词汇非常的清晰，那就是“决堤了”。不知道是谁开始喊出的这个这个令人充满恐惧感的词汇，可能是电车上的一位老妇人，可能是某个交通警察，也可能是某一个男孩子。但是没有人知道是谁开口喊出的第一声，也没有人真正知道发生了什么事情。但是大街上很多人，都在向东奔逃。在人群中还有喊叫声“向东”“东边远离大河”“东边是最安全的”……

一个人对整条大街上的人都产生了影响，这件事情乍听上去很可笑，但这就是从众心理对我们的影响，因为我们不希望自己在大多数人做某一件事情或某一种决定的时候显得自己与众不同，又或者是认为大多数人的决定肯定不会是错的，所以在这种心理作用下，很多人都会乐于做出跟众人相同的决定。

通俗地讲，从众心理也可以被称之为“人云亦云”“随大流”。即大家都这么认为的话，我也会这么认为；大家都那样做的话，我也那样去做。但事实上，这是一种没有主见的表现，也可以说是不相信自己的表现。

从众心理会让我们的个性化逐渐消退。比如现在很多家长都很注重孩子的特长发展，因为其他家长为孩子报兴趣班，自己也跟从，根本不管孩子是否有这方面的天赋。结果不仅会耽误孩子正规的学习时间，还会因孩子学习的特长种类繁多，造成没有一项精通的现象。这种从众心理导致的，就是孩子个性化的消失。

因为从众心理在群体上具有高度一致性，会让个人获得匿名感，因此也会导致人们做事无所顾忌，甚至会做出一些违背原则的事情。比如过马路闯红灯、排队加塞儿、随地扔垃圾等现象，这种从众的行为一旦被冠上“法不责众”的盲从心理，就会带来屡禁不止的社会不文明行为。

此外，从众心理会因为群体的共同行为而让个人产生被湮没感，扼杀掉他们创新的勇气。很多决策者常常会提议以“少数服从多数”的方式来进行表决，而这种思维定式中隐含着的是对承担风险的惧怕。但

是，这样的做法最终很可能导致一些新思路和新观点被扼杀在萌芽状态中。

从众心理的影响很大，而造成人们产生从众心理的原因是有多方面的。在群体中，个体通常不愿表示出标新立异的形象，这种与众不同的形象会令他产生被孤立的感受，只有当他的行为、态度与意见和大多数人一致时，才会拥有“没有错”的安全感。所以，从众心理源于一种群体对个体的无形压力，会让一些人做出与自己意愿相反的行为。

一位物理学教授名叫福尔顿，他在进行工作研究时，运用了全新的测量方法，来测量固体氮的热传导度。但是，他测出的结果比按照传统理论计算的数字高出了500倍。福尔顿认为其中的差距过于悬殊，担心公布后会被人视为标新立异、哗众取宠，就没有发表出来。但是没过多久，一位年轻的美国科学家用全新的方式测量固体氮的热传导度，最终数据与福尔顿完全相同。随后，这位年轻的科学家将自己的测量结果公布了出来，在科技界引起了广泛的关注。

福尔顿听后追悔莫及，他认为，如果当时能够摘掉名为“习惯”的帽子，戴上“创新”的帽子，那个年轻人就绝不可能提前获得原本属于他的荣誉。而福尔顿的所谓“习惯的帽子”就是一种“从众心理”。

不同类型的人在从众心理的诱导下产生的行为程度也不同。一般来说，女性的从众心理多于男性；性格内向、自卑的人多从众于外向、自信的人；文化程度低的人多从众于文化程度高的人；年龄较小的人多从众于年龄较大的人；社会阅历浅的人多从众于社会阅历丰富的人。

学者阿希曾进行过一项从众心理的实验，测试结果表明，在被测试者之中仅有1/4~1/3的人保持了独立性，没有做出从众行为。所以，从众心理可被列为是一种常见的心理现象。

从众心理之下的种种从众行为，在工作、生活、学习等诸多方面都有所表现。领导提出的意见明明是错误的，但是有些员工因为惧怕自己提出反对意见会影响自己今后的发展，便违心地选择了赞成，而其他人也会出于这种心理跟从。如果在这种时候，你能够坚持住自己的立场，那么对于在公司今后的工作和自己未来的发展都是有益处的。

自我知觉：做最适合自己的事情

我们思考为什么自己要买房？思考自己的经济状况是不是适合买房？思考处在当前的经济水平之下，允许自己买一套怎样的房子？思考准备贷款买房会在未来承担怎样的压力？在购买房子之前，大多数人都会有这样的考虑。

人活在世，在不同的人面前要扮演不同的角色，在爸妈面前是孩子，在丈夫面前是妻子，在孩子面前是母亲等，我们只有在明白了自己的各个角色之后才能在不同的人面前有合乎礼仪的相处方式。

以上这些其实都是自我知觉。自我知觉是指，一个人通过自己的行为和行为发生的情景来了解自己的需要、动机、态度、情感等心理状态以及人格特点，也就是说自我知觉就是认清自己的过程。在认清自己之后，我们才可以知道自己的优点、缺点进而选择做真正适合自己的事情。

马克·吐温是美国十分著名的小说家，他曾经撰写过许多经典的作品。但是成名之后，马克·吐温却梦想自己能够成为一名商人。为了实现这个梦想，他有过几次经商的经历。第一次，经商是投资打印机，结果被人欺骗，赔了19万美元。第二次，他和朋友合伙开了一家出版公司，但是因为两个人都没有经验，最终以失败告终，赔了将近10万美元。两次失败的经商使他欠了一屁股债。但是他并没有放弃经商的念头，接着又进行了第三次投资，和别人合开了一家书店。其实马克·吐温的妻子早就看出他并不是经商的材料，但是他的文学才能无人能敌，于是极力劝阻他放弃经商重新回到写作这条道路上，经过妻子奥莉姬的劝说，他终于放弃了经商的执念，转而重新振作精神返回写作之路，于是才有了他一部部经典的作品。

马克·吐温并没有经商的天赋，他一味地坚持经商，就是因为没有正确认识自己。老子在《道德经》曾说：“知人者智，自知者明”，一个人如果没能正确地认识自己也就无法知道自己的优缺点，就会做出错

误判断。但是好在他最终意识到自己的天赋所在，取得了成功。

富兰克林说过这样一句话：“宝贝放错了地方就是废物。”其实人又何尝不是，如果一个人把精力放在了自己并不擅长的领域，一个劲儿地去钻牛角尖，就会活得异常艰难。站错了位置，人生就会面临各种的失败，这种失败会使你意志消沉，甚至穷极一生、落入卑微的境地。

但是有了自我知觉，我们在面对选择的时候就会异常从容，它会使我们摒弃错误的选择，走上真正适合自己的道路。

相对论的提出让爱因斯坦一举成名，有一天，他收到一封以色列官方寄来的信件。信件的内容是恳请他任职以色列的总统。在很多人看来，能成为以色列总统当然是一件再好不过的事情，从此享尽荣华富贵，得到众人的尊重与敬仰。但是出乎大家的意料，爱因斯坦拒绝了。他在回信中写道：“我的一生都在和客观物质打交道，我缺乏天生的才智，也缺乏足够的经验去处理行政事务以及公平、公正地对待别人，所以，我承受不起如此重任。”

面对诱惑之时，爱因斯坦还能保持如此高的自我知觉实属不易，他知道自己的短板在哪里，也知道自己的优势其实是在于研究。所以他才能做出正确的选择，如此才成就了他一生的科研理论。

“每一个人不要做他想要的，或者应该做的，而是做他能做得最好的。拿不到元帅杖，就拿枪；没有枪，就拿铁铲。如果拿铁铲都能拿出名堂，要比拿元帅杖强千百倍，那么拿铁铲又有何妨？”苏联著名心理学家索尔格纳夫这样说。能做得最好的就是擅长的，擅长的也就是我们最应该去做的。每个人都有自己的优势与短板，我们如果拿短板和别人的优势去竞争必然会失败。要时刻以一个旁观者的身份去审查自己，看清自己的优势，厘清自己的兴趣爱好，然后持之以恒地培养，那么收获的也就必然是喜悦与幸福。

自我知觉是我们认清自我，继而认清他人，最终认识整个世界的重要途径。所以认真地进行自我知觉训练，它会指引我们去做最适合自己的事情。

鸟笼效应：惯性思维总会拖你后腿

鸟笼效应是一个很有意思的现象：一个人在集市上买了一个空鸟笼回来，那么在一段时间之后，他很有可能会买一只鸟来与这个鸟笼相匹配。这个人可能会觉得在家里挂个空鸟笼并不是一件很奇怪的事情，但是如果朋友来家里做客，看到一个空鸟笼，就会问为什么要在家里放一个空鸟笼，然后这个人就会去解释半天，即使朋友不问，也会表现出一定的疑惑。久而久之，这个人就受不了这样一而再、再而三的询问，也受不了朋友脸上表现出的疑惑，于是就买来一只鸟放在鸟笼中。其实，我们想想，扔掉鸟笼比买只鸟回来要容易得多，但是这个人成了鸟笼的俘虏，他只想到买只鸟回来。

鸟笼效应其实就是在说，我们一旦偶然拥有一件根本不需要的物品之后，就会产生更多的心理需求，促使我们买更多的东西去与新物品匹配，已达到一种物品之间的平衡与完美，也就是说得到一件不需要物品就会不自觉地继续添加更多自己不需要的东西。鸟笼效应体现在人身上，就演变成惯性思维。

小张和小青是邻居，小张由于家庭原因要迁居，家里的东西大部分都要卖出去，在清理完家具后，只剩下一个雅致的书桌了，这书桌价格昂贵，如果作为次品卖出也收回不了多少钱，于是，小张决定把它送给邻居小青作为纪念礼物，小青也愉快地接受了小张的馈赠，并对他表示了自己的感激之情。

书桌搬回自家书屋后，小青发现自家的破旧藤椅与这个书桌比起来真是太煞风景了，决定买一个皮质转椅来搭配这张书桌，于是就花了500块买了一个合适的转椅，转椅买回来之后，觉得自己心里舒服多了……

一天，有一个朋友来小青家做客，小青为了展示自家的新书房，请朋友进来看看，这位朋友一进书房就对书桌和转椅赞不绝口：“很不错，但是如果能将书橱换一下就更好了。”小青看了看书橱，的确觉得它有些破旧了，也应该淘汰了，于是就又花钱换了书橱……

这天，又有一些朋友光顾了小青家，他们同样参观了小青的书房，都对书房表示了赞赏，但还是有人提出了异议，说道：“你的书房什么都好，就是光线暗了些，要是能把墙打开，建一个落地窗就更加明亮了。”听到这话，小青觉得他说的是实话，于是乎……就这样，为了一个书房，小青前前后后忙个不停，这一切只是由于那张邻居送的书桌。

上面的故事中，小青的做法就完全印证了鸟笼效应。在得到一张并不需要的雅致的书桌之后，为了匹配雅致的书桌又购入很多其他的物品，整日奔波劳累。

鸟笼效应并不是一无是处，任何事情都要一分为二地看待。鸟笼效应的作用也有它积极的一面。例如，在城市建设发展中，一旦有重大活动的举行，那么城市的自然环境、景观建设，甚至人文风貌都会得到一定的提升与改善以匹配活动的举行，这就是鸟笼效应积极作用的一面。

但是于我们个人而言，鸟笼效应下的惯性思维带来更多的消极作用。我们买了一件昂贵的连衣裙，就会买一双好看的鞋，因为只有好看的鞋才能与昂贵的连衣裙相匹配，继而我们会再买一个配得上裙子和鞋子的包包，一项与之搭配的遮阳帽……这样的惯性思维会让我们陷入一种一味追求“完美”带来的奔波之苦当中，这是百害而无一利的。

商朝时期，商纣王命令工匠做了一双精美的象牙筷子。这双精美的象牙筷子被他的叔父箕子看到了，箕子非常担心。他想到纣王使用这样的筷子就肯定不会用土制的器皿了，他肯定会用犀牛角和玉做成的杯子；纣王用象牙筷子和玉杯也不会盛放普通食物，肯定会用来盛放山珍海味；吃着山珍海味，那么他们就不习惯穿粗制滥造的平常衣服去享用美食，他肯定会穿华丽的衣服，在华丽的地方居住。想来想去，箕子觉得这样下去肯定会落得不好的下场。果然不出他所料，五年后，纣果然像他预见的那样亡国了。

思维惯性会让我们变成物质的奴役者，致使我们陷入一种死循环，一旦拥有一个物品，如果不买其他相关产品就会产生一种过意不去的心理，当受到外界压力，这种心理也会一触即发。那么怎样才能消除鸟笼效应的消极作用呢？这里有一个关于苏格拉底的小故事。

苏格拉底不喜欢逛街，他的几个学生希望苏格拉底去附近的集市去逛一逛，于是他们一个个地都在鼓动苏格拉底，对他说道：“集市上的好东西可多了。好玩的、好吃的、好看的都特别多，老师一定会有自己喜欢的！”受不了学生的怂恿，苏格拉底决定去看一看。

在第二天的课堂上，学生们都围住苏格拉底让他讲一讲昨天在集市上有什么收获。苏格拉底看着大家，一脸严肃地说道：“昨天去集市，我确实有一个很大的收获，就是发现这个世界上原来有那么多我不需要的东西。”

苏格拉底这样总结道：“人们如果为了奢侈的生活而奔波劳累，那么幸福的生活将会离我们越来越远。幸福的生活其实很简单：需要的东西一个不少，不需要的东西一个没有。做人知足，做事知不足，做学问知足就够了！”

所以，在日常生活中，我们要谨防自己变成物质的奴隶，避免陷入鸟笼效应，别让惯性思维拖住我们的后腿。

比伦定律：失败是新的机会

陈强的工作性质会经常出差，但是每次出差前买车票时，他都特别倒霉，属于总买不到有座位的车票的那种人。但是就是这样一个人，每次出差都非常轻松，他都可以在车厢中发现空座位，无论是远距离的出差，还是短距离的出差。其实他的办法很简单，似乎还很笨，就是一节车厢一节车厢地寻找，而且每次找之前都做好了从第一节车厢走到最后一节车厢的准备，这一招屡试不爽，很是管用。每次还没等他走到最后一节，就找到了空座位。这其中的原因也是非常简单的，像他这样肯一节一节车厢去找空座位的人几乎没有。在找空座位的过程中，他发现很多情况下，都是其中有几节车厢的人爆满，但是有些车厢非常的空。他说：“大多数乘客都会轻易地被一两节车厢的拥挤表面现象所迷惑，他们想不到在上上下下的人流当中，会创造很多空座位。也或许他们想到也没有耐心去一节一节寻找。”

大多数人在拥挤的车厢里总是先顾好自己的站脚之地，认为这样就足够。但是故事中总能找到座位的那个人却不舍一个车厢、一个车厢地寻找，在发现一个车厢没有座位时，他面对的就是寻找座位上面的一时“失败”，但是面对这样的“失败”他并没有放弃，因为之前就做好了从第一节车厢走到最后一节车厢的准备，结果是欢喜的，他在没有走到最后一节车厢之前就能找到空座位。

这就是比伦定律，比伦定律是美国考皮尔公司的前总裁F.比伦提出的，它的意思是说：若是你在一年中不曾有过失败的记载，你就未曾勇于尝试各种应该把握的机会。在这个世界上，成与败其实是相互依存的。比伦定律要求我们辩证地去认知“失败”，把失败看作是成功的前奏，一种机会。一个企业在成长过程中，如何去对待“失败”是回避不了的问题。

联想的起家是靠从科学院贷款20万元，当时联想由于急于赚大钱，在一笔生意中被骗去8万块，这对于刚起步的联想而言是致命的，整个公司陷于困境。1995年，由于种种原因，联想（香港）集团出现巨大的管理、产品和财务危机。在有可能被投资者抛弃的危险时刻，联想没有恐慌，他们冷静分析了出现问题的原因，果断将香港联想和北京联想合并，使联想整体渡过了难关。1998年，联想管理层又遭遇了巨大的震荡。在20年的成长过程中，可以说联想之所以能够成功，正是这些失败与挫折换来的。虽然遭遇了很多重创，但是都能够迅速从挫折中站起来，这就与许多其他中关村企业不一样。

除了联想，微软的一路也是异常坎坷。但比尔·盖茨认为失败是成功的基础，因此，盖茨常常雇用在其他公司有失败经验的人做其助手，借用他们的经验避免重蹈覆辙。盖茨最为欣赏的人是福特汽车创始人福特和通用汽车创始人斯隆。盖茨办公室有一张福特的照片，作为激励，也作为警惕——福特梦想做出便宜好用的交通工具，创造出汽车世纪，但最后固执地坚持原来的信念而不能持续进步，20年后霸主地位被后起的通用取代。悬挂一张福特照片，既是对他普及汽车全民化的崇敬，又是对他失败的一种反思。

比伦定律听上去是有些荒谬，因为每个人都梦想成功，没有一个人想去尝试失败，但是在成功的路上，失败是避免不了的事情。比伦定律就告诉我们，既然如此，何不把失败看成一笔宝贵的财富呢？

史泰龙年轻时特别贫困，没有钱去买一套像样的西服，但是他想做演员、拍电影、当明星。当时，好莱坞共有500多家电影公司，他带着写好的为自己量身订做的剧本一家一家地前去拜访，但是，第一遍拜访下来，没有一家愿意聘用他。面对500多家电影公司的拒绝，史泰龙并没有灰心，他又从第一家电影公司开始，继续他的第二轮拜访与自我推荐。在第二轮的拜访中，拒绝他的仍有500多家。第三轮的拜访结果仍与第二轮的相同。史泰龙咬牙开始他的第四轮拜访，当拜访到第350家时，电影公司的老板破天荒地答应让他留下剧本先看一看。几天之后，史泰龙接到通知，请他到公司进行详细商谈。就这样，这家公司决定投资开拍这部电影，并请史泰龙担任自己所写剧本中的男主角。这就是后来我们看到的电影——《洛奇》。

失败是我们成长路上回避不了的，那么我们为何要去沮丧？换个角度去想，失败也是一种新的机会，它会指出我们工作与努力中的错误与缺点，指引我们去改进，让我们知道，什么该做什么不该做，有哪些地方还存在不足，这样的经验教训会提高我们日后的成功概率。

美国管理学家彼得·杜拉克认为：“无论是谁，做什么工作，都是在尝试错误中学习的，经历的错误越多，人越能进步，这是因为他能从中学到许多经验。我甚至认为，没有犯过错误的人，不能将他升为主管。”日本企业家本田先生也说：“很多人都梦想成功。可是我认为，只有经过反复的失败和反思，才能成功。”

第四课 从心理入手，驱除不良情绪的困扰

焦虑心理：你总是感觉不到快乐

李娟是一名高中补习生，村里有十多人都都在读高三，但是只有她一个人是补习生。她的数学基础比较差，补习过后进步并不是很明显。虽然是一名农村姑娘，但是李娟家境较好，家人都十分关心她，经常到学校看望她，给她带一大堆补品，叮嘱她要好好学习，争取考上大学，为家族争光。家长这么百般的照顾，给了她很大压力，她的思想包袱非常大。

在课堂上她总是很容易开小差，注意力无法集中，经常在担心“考不上大学怎么办？”又会想到自己已经比同村其他同学多读了一年，如果还考不上大学，不仅没有脸面见同村的人，也丢尽了家里的脸。于是，为了考上大学，给家人争光，她整天都考虑着该怎样学习才能考出好成绩，除了在教室拼命学习之外，下了晚自习，教室和宿舍灯熄了，她还要在昏暗的路灯下看书。久而久之，因为睡眠严重不足，她整天都会感到头昏沉沉的，书也看不下去，但又舍不得休息，她认为休息会耽误时间。

每当考试的时候，“怕比其他人考得差”的念头总是会出现在脑海中，令她十分苦恼。每次考试之前，她的思想包袱就会异常明显，感到无比紧张，导致她每次考试都发挥不了正常的水平，而且每次考试成绩都有所下降。在高考临近的那段时间里，“考不上大学怎么办？”这样的念头不停地出现在她的头脑之中，怎么也摆脱不掉。李娟也会偶尔鼓励一下自己，默默为自己加油，但是一到上课时，她总是集中不了精力，脑子里又会在想：“要是再次考不上怎么办？”这样一想就越来越紧张，以至于她经常敲自己的头，掐自己的手，想让自己平静下来，好好地读书，但是也难以做到冷静。

故事中李娟的心理状态就是我们常常听到的焦虑。当一个人想要达到某种目的或是完成某种心愿时就会出现紧张情绪，焦虑的产生不需要明确的客观原因，它是一种因为自我预感会面临不好的处境而引发的内心不安，是一种没有根据的恐惧。处于焦虑状态，人就会像故事中的李娟一样，表现为精神紧张（不安全感、担忧、紧张）或是发作性惊恐状态（小动作增多、坐卧不宁或是紧张哭泣）。

焦虑的产生一般与压力有关，网络上的压力测试显示，不管是处在哪个年龄段，从事哪种职业，我们都会因为各种不同的原因承受不同的压力。故事中李娟的压力来自高考升学；下岗工人会面对家庭开支的压力；公司的白领会面对竞争的压力；政府公务员会面对考核带来的压力；大学生毕业之后会面临择业的压力……当人在面临压力无法排解之时，就会自然而然地产生焦虑的情绪。

有时焦虑的产生也毫无理由，我们整日惴惴不安却又找不到原因所在，总觉得将来会面临什么不幸的事情，因此坐立不安、魂不守舍、心情烦躁、情绪低迷，甚至会因为一些小事而暴怒。

小飞是一家大公司的职员，公司的福利待遇都相当不错，他还有一个对他很体贴温柔的女朋友。在别人眼里，小飞俨然已经是一位成功人士，但是他的内心却相当苦闷。

尽管每月拿着不菲的工资，但是小飞却总觉得自己肩上的担子越来越重，压力压得他喘不过气来。他每天都是像一个陀螺一样地在旋转，在拼命努力地工作，因为他觉得，一旦自己松懈下来就很可能被公司淘汰掉，每天都身心俱疲。处在压力之下，小飞不免会对女友发火，事后又会觉得对不起女友，但总是控制不住自己。通过听音乐、做运动，他可以一时排解掉压力，但是一回到工作当中就会陷入焦虑之中无法自拔。

压力无处不在，生活中，我们每个人可能都会有不同程度的焦虑，焦虑是一种负面消极的情绪，对生活而言是百害而无一利的。心理学家告诉我们，当面临焦虑时，我们可以从以下几个方面着手去摆脱焦虑。

第一，拥有良好心态。做事时得失之心不要太重，放轻松去对待，把事情看得太重往往会导致失败，所以调整好心态不但利于事态的发展，也会让我们免于焦虑。

第二，自我疏导。当我们意识到自己焦虑时，不要回避它，而是要正视它。同时试图转移自己的注意

力，不要揪住焦虑的事情不放，着手自己此刻能够做的事情，把精力放在做事情之上，一段时间之后，就会发现焦虑不见了。

第三，自我放松。当焦虑出现时，我们可以有意识地让自己在行为上表现得更快乐一些。可以静静坐下来，深呼吸，进行全身放松，也可以躺下来想象自己身处一个环境优美、无人打扰的空间之中，从而让焦虑情绪走开。

第四，药物治疗。如果焦虑情绪演变成病理性的焦虑症，那么就要积极地配合医生进行治疗，及时吃药，并通过心理调节使自己早日康复。

抑郁心理：被逐渐瓦解的精神世界

小兰在公司工作已经6年了，其间她一直感到工作很压抑，有一段时间，她和领导谈论工作的事情时，虽然站在领导面前能听到领导的声音，却无法集中精神记住领导的工作安排，而且她已经失眠很多年了，去年她又和相处四年之久的男友分开。在种种的不顺之下，她选择了辞职，一直处在离职的状态。她觉得自己活着是多余的，没有朋友，亲人也无法理解自己，总是会想到自杀。在此期间，她也买过一些有关励志以及心理方面的书，但都没用。

张娟前段时间和相恋三年多的男友闹分手闹得很厉害，于是开始整夜整夜的失眠和早醒，而且还总是感到一着急就呼吸不顺畅。她的失眠持续半个多月，脑袋也像快爆裂一般的痛，饭量也是锐减，吃得比小猫还少，人消瘦得很快，精神状态也极其不好。

周先生今年70岁高龄，生活很美满，子女们都长大成人，而且事业有成。但是这一切并没有让周先生感到愉快，近半年以来，他总是郁郁寡欢，觉得自己得了某种绝症。以前脾气温和的他也变得极其爱发脾气，常常因为一些小事就与家人争吵不休，弄得家人也不想理他。他时常觉得自己年轻时做过很多错事，不可饶恕，担心自己和家人会遭到报应，所以不敢出家门，变得坐立不安、难以入睡。至此，周先生变得非常消沉，无精打采，不想说话、行动迟缓、表情呆滞，觉得自己生不如死，有一次，他想触电身亡，但是由于跳闸未遂。

小兰、张娟和周先生其实都是陷入了抑郁的情绪反应中，抑郁是一种无法应对生活中面临的困境而产生的消极情绪。当抑郁严重时就会演变成一种精神疾病，也就是抑郁症。患了抑郁症的人，会表现得情绪低落、对事物的兴趣减弱、变得悲观、缺乏主动性、思维迟钝、自罪自责、失眠。他们会担心自己患了各种疾病，会感到身体不适，严重者可能自杀。

抑郁带给自己和他人的后果都是非常可怕的，青年演员乔任梁的自杀就被传出是因为抑郁症，抑郁症不仅仅是会让人产生自杀的念头，而且会杀人。古今中外，因为抑郁症而自杀的名人也不在少数。

1961年，著名的硬汉作家海明威开枪自杀，就是因为晚年身患多种疾病，长期处在抑郁之中，加之当时人们对抑郁的治疗还处在不成熟的阶段，从而导致悲剧的发生。

一生追求自由与浪漫的三毛，在丈夫荷西死后，陷入了精神低谷之中，在进入更年期后，低迷的情绪更是一发不可收拾，她常常会把死挂在嘴边，但是亲人与朋友并没有注意到她的精神状态。最终，在1990年，三毛自杀的消息传出，亲人与无数热爱她的读者只能扼腕叹息。

《哥德巴赫猜想》的作者徐迟在医院跳楼自杀也是因为抑郁症的困扰。在结束第二段失败的婚姻之后，徐迟就变得十分自闭，甚至施行“四不政策”：不读报、不看电视、不下楼、不会客。长此以往，造成他自杀的悲剧发生。

在人类十大疾病当中，抑郁症被列为第五位，全世界有数亿位的抑郁症患者。抑郁症就像是一个隐形杀手一样，不知从什么时候起，“郁闷”也成为了中国人的口头禅。

在生活中，我们要避免自己陷入抑郁当中，即使发现自己身陷抑郁也要试图及时从中解脱出来，这里有一些方法介绍给大家。

第一，学会客观评价自己。在生活中，我们要认识到每个人都不是完美的，不要狂妄自大更不要妄自菲薄，而是要正确认识自己，积极地看待自己的长处，建立起自尊与自信，不要盲目地把自己和别人放在一起比较。要常常以积极健康的心态鼓励自己，让自己处在快乐与自信当中。

第二，做自己喜欢的工作。做自己喜欢的事情才更容易获得幸福感，因此变得自信而阳光。

第三，乐观看待事情。面对生活中的不顺及挫折之时，要以乐观的情绪去面对，而且不要把是非黑白看得太过死板，要善于变通，看到事情的光明面。

第四，扩大自己的交际圈。人是群居动物，所以不要拘束在自己的一片小天地之中，而应该多去接触朋友，尤其是那些充满正能量，充满活力的朋友，从朋友身上感受到事物的光明与美好。

第五，学会发泄。每个人都会在生活中遇到不顺，感到悲伤时就要学会及时排解，可以向家人或朋友诉说，也可以痛痛快快地哭一场，总之不要让不开心留在内心。

第六，坚持规律生活。早睡早起，规律锻炼，按时学习、工作会简化我们的生活，会让我们内心感受到平静与祥和，而且会让我们有更多的精力去做有意义的事情，这样也会增加我们的自我成就感。

第七，锻炼意志力。人的一生纵使艰难，但是意志坚强的人也能安然度过，所以，我们要训练自己成为那个意志力强的人，从而在面对困难与挫折时可以调整自己，重振精神，树立信念，相信境况终会“柳暗花明”。

第八，配合治疗。如果身患抑郁症无法自我调节，那么就要积极地配合医生进行治疗，并通过自身情绪调节使自己早日康复。

报复心理：别让“海格力斯效应”毁了你

在希腊的神话中有一个英雄，名字叫作海格力斯，他的力气非常大。有一天，他走在一条崎岖不平的路上，本来心情就不好，看到路上有一个像鼓起的袋子一样的东西，长得还特别的丑，于是海格力斯上去就用脚去踹那个“袋子”，没成想，那东西被他这样一踩，迅速膨胀起来，并变得越来越大。看到这样顽固的东西，海格力斯非常生气，于是拿着一根很粗的棒子去敲打它，结果它变得更大了，最后，把海格力斯的路都给堵住了。正在海格力斯纳闷时，一个人走到他面前对他说：“亲爱的朋友，快别再动它了，忘了它，离它远去吧。它叫仇恨袋，你不惹它，它便会小到你刚见到它的那样；你如果侵犯它，它就会膨胀起来与你敌对到底。”

其实，仇恨就像海格力斯所遇到的这个袋子一样，刚开始是非常渺小的，这时你如果忽略它，矛盾就会自动地化解掉，仇恨也不会长久地存在。但是如果你与它过不去，对它拳打脚踢，它就会加倍地报复你。由仇恨引起的报复心理在心理学中就被称为“海格力斯效应”，它是说，在人际相处的过程中，如果冤冤相报，则会使仇恨越来越深。

圆圆是一名初二的学生，她学习很认真努力，而且对待老师总是彬彬有礼。但是圆圆的性格很不稳定，与同学发生争执之后总是怀恨在心，她会跑到其他同学那里说得罪她的同学的坏话，所以班里的同学都不是很喜欢她。同学之间借东西用很正常，但她借完别人的东西之后总是给别人钱，让借东西给她的人心里很不舒服，好好的同学友谊被她弄得像是等价交换。圆圆一旦认为别人伤害了她，就会产生报复心理。她会往同学杯子里倒脏水，会在同学心爱的书本上乱涂乱画，看到同学生气难过的样子，她会在一旁偷笑。但对于别人给她的帮助会极其热情地回报。例如，有一次，同学在她打喷嚏的时候递给她一张纸巾，她就买了一个很贵的笔记本送给那个同学。

圆圆的种种行为，弄得大家都觉得她是个怪人，没有人敢再去亲近她，班上的同学对她都是不理不睬的态度，她为此很苦恼，感觉人际关系好冷漠。

故事中圆圆的做法，就是典型的仇恨心理驱使下的报复行为。报复是一种不健康的心理状态，它会促使一个人采取攻击的方式去对待那些曾经给自己带来不愉快的人。有报复心理的人，容易误解别人的意

思，对别人会心存戒备与防范。放任报复心理，会让人心胸越来越狭窄，从而对人际关系造成不良影响。在圆圆心里，她其实极度想要博得别人的喜爱，想得到大家的尊重，但是在行为上却采取了不正确的做法。生活中，像圆圆这样的人不在少数，他们锱铢必较，一旦认为别人伤害了自己，便会采取一系列报复的行为。报复心理对于自己与别人都具有一定的危害性。

在生活中经常会出现这样的现象：两个人之间由于误解或者是嫉妒有了矛盾，这时候，如果你采取报复行为对待对方，就会加深对方对你的仇恨，对方或许就会用同样的报复行为来对待你，在这个过程中，你心中的敌意越深，对方对你的报复可能就会越狠毒，直到最后，落得两败俱伤的下场。如果拥有报复心理却没有付诸行动，也会使自己陷入无尽的痛苦之中。总之，报复心理就像是一条可以吞噬人心的毒蛇，最终会导致人性的扭曲，直至自我毁灭。

报复心理如此不利，那么我们要如何消除呢？心理学家给出如下两点建议。

第一，学会宽容与忍耐。给予别人宽容也是在给自己创造机会，学会宽容他人的人是不会怀报复心的，懂得宽容，生活就会多一份阳光与温暖。忍耐不是退让，而是一种力量，只有忘记仇恨，学会宽容，我们才能与人和睦相处，才会赢得他人的友谊与信任，从而赢得他人的支持与帮助。

第二，学会用理智的做法化解冲突。在生活中，由于人与人之间存在认知上的差异，难免会出现摩擦与冲突，这时就要用理智的方法去正确处理，要认识到报复其实解决不了任何问题，反而会使冲突更加恶化，只有采取理智的处理态度才能化干戈为玉帛。

愤怒心理：何必用别人的错来惩罚自己

有一个名叫爱地巴的人，他在每次和人发生不愉快的时候就会以很快的速度跑回家，然后围着自己家的房子和土地跑上三圈。

爱地巴是一个特别勤劳的人，由于他的勤劳，他的房子变得越来越大，土地也越来越大。这个习惯却始终保持了下来，遇到任何不开心的事情，他总是像以前一样，围着房子和土地跑圈。

认识他的人都非常奇怪，为什么爱地巴总是围着房子和土地跑三圈呢，每个人都问他其中有什么原因，但是爱地巴并不告诉他们。等到爱地巴老了，他的房子和土地面积也都非常大了，他还是围着房子和土地走路，只是不能像以前那样行走自如了，而且等到他走完三圈，天已经黑了，他会坐在田边喘气。

有一天，爱地巴的孙子又问起他为什么要围着房子和土地走三圈时，爱地巴终于对他说出了其中的原因。他说：“在我年纪还小的时候，每当我和别人生气，甚至要发生争吵的时候，我就会回去围着房子和土地跑上三圈，在跑的过程中，我就会想，自己的房子和土地那么小，有什么时间去和别人争吵呢？还不如抓紧时间劳动，然后，我的气就会消掉很多，把时间都用在勤奋努力上。”听到爷爷这样说，孙子又有疑问了：“爷爷，现在您可是附近最富有的人，为什么还坚持围着房子和土地走呢？”

爱地巴看着小孙子，笑着说：“虽然现在我年纪大了，但是还是会生气，每当这个时候，我也就会走走，走着走着就会想，我的资产都那么大了，有什么必要和别人生气吗？这样一来，我也就不生气了。”

人生在世，不可能事事都顺心，碰到不顺心的人和事，生气是难免的。所谓生气就是因某人或者某事不符合自己的心意，或者某人某事损害了自己的利益而产生的一种情绪。生气是人之常情，但是像故事中的爱地巴一样，将这种情绪迅速排解掉，才是我们应该思考去做的事。生气是一种不好的情绪，正如台湾著名高僧证严法师所说：“生气是拿别人的错误惩罚自己。”

生气有损健康，这是人人都明白的道理。实验发现，生气时，人的肾上腺素分泌会增多，血管会收缩，血液中的动脉硬化物低密度脂蛋白会增多，脑电图会呈低幅快波状，心跳会加快。胃及十二指肠溃疡、高血压、冠心病、脑溢血、头晕失眠、癌症等17种疾病都会因生气而加剧。唐代著名的医生孙思邈在《养生铭》中说到，过度生气会大伤元气，清朝的名医林佩琴也在《类证治裁》中记载到，怒气伤肝的病症多达三十余种。

生气的危害，古代人早有认知，所以清朝东阁学士闫敬铭曾写过一首《不气歌》：“他人气我我不气，我本无心他来气。倘若生病中他计，气出病来无人替。请来医生将病治，反说气病治非易。气之为害大可惧，诚恐因病将命废。我今尝过气中味，不气不气真不气。”

在日常生活中，能让我们生气的事情其实有很多，同学弄坏了自己最喜爱的图书、公交车上别人踩了自己新买的鞋子、食堂排队吃饭时有人插队等。这一切都让我们有理由生气，但是生气有用吗？有必要去生气吗？生气也只是在拿别人的错误惩罚了自己而已。同事之间因为鸡毛蒜皮的小事，互相攻击、两败俱伤。下属做错事情耽误业绩，声嘶力竭地去批评……种种生气的事情屡屡发生，伤害的都是自己，这又是何必呢？

何必用别人的错来惩罚自己！我们应牢记《不气歌》，用《不气歌》中的智慧鼓励自己。那么我们如何做到像《不气歌》中所言的那样呢？可以从以下几点着手。

首先，心胸宽广。我们要具备容人容事的雅量，对待人，要多看到别人的长处，不要抓住别人的错误不放。对待事，被人误解或错误对待时，不要以牙还牙，要以宽容为大。这样为人处世，即使遇到令人难以忍受的人和事也不会太过愤怒了。

其次，养成良好的个人修养。良好的个人修养，要求我们学会忍耐、学会知足常乐等。这样的修养会让我们遇到事情时情绪稳定，不失去理智，让我们可以看透生活百态，从而拥有从容的心态。

最后，学会自我调节。可以是自我安慰，学习名人的心胸让自己在非原则性问题上不争不抢，可以是与亲朋好友促膝长谈，把心头的愤怒宣泄出来。

悲观心理：你的生活原本可以丰富多彩

夏丽今年25岁，走上教师工作岗位已有两年，家是河北农村的。夏丽长得不漂亮，再加上不会打扮自己，所以外在形象很一般。她在大学时期非常爱好运动，是学校里比较活跃的学生。但是，走上工作岗位后，她发现很多事情不是自己主观努力就可以做好的，所以总是对自己的工作业绩不满意，没有了之前的自信，她开始觉得人生毫无追求与意义可言。有一个追求她的男孩子，是她高中时的同学，大学毕业工资不高，这个男孩子追她七八年了，对她百依百顺，可她就是觉得不满意，想到跟他今后连房子都买不起，想过上安定富裕的生活更是遥遥无期，她就觉得悲观失望，好象眼前一片黑暗，于是她生活得很不快乐。而另有一个相貌和收入都不错的男孩子追求她，她又觉得他太优秀，跟他在一起有压力，怕守不住他，到头来还是一场空……于是，她就这样在没有自信、没有希望、没有快乐的生活里消磨着自己的生命。

故事中的夏丽是一位典型的悲观者，在她的眼里生活就好像是一滩死水般，没有生气与希望，但是其实她的生活可以是丰富多彩的，就是因为她的悲观心理断送了这一切。

有一对双胞胎的性格截然相反，哥哥是个看待事情比较悲观的人，弟弟则是个乐观主义者。在他们过生日的时候，也就是在冬天，爸爸妈妈想改变一下他们极端的性格。于是他们给兄弟来准备了不同的生日礼物。给哥哥的是一辆崭新的自行车，但是给弟弟的是一盒马粪。

这天，兄弟俩坐在桌子前，等待着他们的生日礼物，哥哥首先拆开了那个非常精美且巨大的箱子，看到一辆崭新的自行车摆在自己面前，竟哭了起来，对爸爸妈妈说道：“你们没看到外面正下着雪吗？而且我也不会骑自行车啊，你们是不是想让我摔死。”他的父母感到非常意外，不知道怎么安慰儿子。就在这时，弟弟拆开了自己的礼物，结果看到一坨马粪，而且臭气熏天。但是弟弟却显得异常兴奋，他大叫着问爸妈：“你们给我准备的马在哪里？赶紧给我啊！”

悲观还是乐观全在于采取哪种生活态度，哥哥对待事情总是消极，所以即使收到自行车也只会想到它的坏处。而弟弟是个乐天派，即使面对的是马粪，他也会想到有一匹马在等待着他。

美国有一位医生曾经做过这样一个实验：他给患者服用一种药，但其实这种药只是安慰剂，是用水和糖

加上某种色素配制而成的。如果患者相信药效，也就是说，患者对这种药的药效持有乐观的态度，治疗效果就会十分显著。乐观的人服用安慰剂后，90%的人会感到病情有所好转，有人甚至会痊愈。那么悲观的人会怎样呢？有这样一个事件，一个铁路工人，意外地被人锁在冷冻的车厢里。这位工人反复地在心里念叨：他现在正在冷冻车厢里，如果出不去就会被冻死。结果不到20个小时，他被冻死在车厢内，医生也证实了他的确是被冻死的。但是大家仔细检查了车厢，却发现车厢内冷气开关并没有打开。所以，铁路工人的死与外界环境的冷没有任何关系，他的死在于他的悲观，他确信人在冷冻的情况下不能活命。所以，悲观有时候会导致死亡。

每个人在生活中都会经历很多事情，有让自己感到快乐的，有让自己感到悲伤的。要做一个乐观的人，就要改变自己看待问题的态度，看到事物美好的一面，做到知足、大度、豁达。

罗斯福家里曾经发生失窃事件，财物损失十分惨重。他的一个朋友听到这个消息，立刻写信来安慰他，意在劝他不必把这件事放在心上。罗斯福总统很快回信说：“亲爱的朋友，谢谢你来信安慰我，我一切都很好。我想我应该感谢上帝，因为：首先，我损失的只是财物，而人没有受到伤害；其次，我只是损失了部分的财物，并非所有财产；最后，也是最幸运的，做小偷的是那个人，而不是我……”这就是一种豁达的乐观者的生活态度，如果换成悲观之人，肯定会因为失窃而大为伤心与愤怒。

悲观心理会让我们错失人生路上的很多风景，从而把原本丰富多彩的生活变得枯燥乏味，抛开悲观情绪，我们可以从以下几点做起。

首先，认识到悲观的坏处。悲观的人一般情绪起伏比较大，而这不管对自己的身体健康还是人际关系都有着消极的作用，悲观容易让我们陷入空洞、无追求的生活轨道。所以，我们要认识到悲观的消极作用，然后才能打心底里摒弃这种消极的生活态度。

其次，看到事物的光明面。任何事物的发生都有两面性，我们要做到就是看到一件事的光明面，从而不让自己陷入悲观的情绪当中。

最后，广泛阅读。从书籍中获取从容乐观的生活态度，不再只局限于一家之言，看到人生百态之后，才能拓宽自己的视野，拥有不同角度看待问题的能力。

冲动心理：毁灭的魔鬼

刘备在巴蜀打了胜仗，占领了巴蜀，张飞则一直镇守在阆中。后来，关羽被东吴杀害，听到这个消息，张飞非常伤心，日夜哭泣，甚至因为悲伤而吐血。他手下的将领纷纷来安慰他，陪他喝酒，希望能缓解一些他的悲痛。但是令大家没有想到的是，张飞喝醉之后便六亲不认。部队里的人，只要稍有人犯错便进行惩罚，其中有几个人甚至被活活打死。除了喝酒打人之外，他还对着东吴的方向大哭，希望有朝一日为关羽报仇雪恨。

刘备登基之后，张飞得到加封，他一直没有忘记给关羽报仇，在加封之后便再也忍不住了，于是冲到刘备面前，痛哭失声，同时也责怪他为什么迟迟不给关羽报仇，质问他是不是忘记他们三个曾经在桃园下结为兄弟的誓言。刘备解释说，他不想让张飞轻举妄动。但是张飞根本听不进去，对他说道：“这些人怎么会明白我们三个人的情义，如果你听了他们的话。不去给关羽报仇，那么只有我一个人去了，而且，如果报仇不得，我也不会回来！”

其实在刘备心里，早有为关羽报仇的打算，经张飞这样一说，也按捺不住自己想要报仇的心，决定和张飞兵分两路，讨伐东吴。

张飞回到自己的部队之后，对手下说，三天之后，这里的所有旗子都要换成白色的，他要三军挂孝去讨伐东吴。但是负责后勤的范疆、张达告诉张飞说，白旗不可能三天备齐，请求他宽限几天的时间，张飞不听，对他们说道：“如果三天之内办不好这件事，我就把你们俩杀了！”

范疆、张达两人深知，三天时间不可能办成这件事，但是办不成就会死，于是他们在商量之后，把张飞

杀了，两个人投奔东吴去了。

故事中，张飞因为兄弟情义一心想要为关羽报仇并没有错，但是错在张飞的冲动性格，最终，因为冲动而死于非命。

“.....两个月前我的身份是一个重点大学的学生，一个即将进入社会展示自己才能的毕业生。家人和国家都对我寄予厚望，而我本人又何尝不是满腔热血地想为祖国的现代化建设做出一份贡献，实现自己的人生价值。我的母校在整个云南省是名气最大、实力最强的高校，就业前景是很看好的。这些我都从师兄、师姐和老师那里打听得很清楚了，所以很多报纸上所渲染的大学生就业压力我是从来没有感受到的。

写到这里我真的很痛苦.....那四名被害者也和我一样，家里都有父亲母亲，兄弟姐妹，也和我一样经历了多年的寒窗苦读，对未来充满期待。但我当初怎么就那么轻易地毁了他们呢？人云：凡事都是有原因的，又说：事物的发展总有内因和外因，而内因是占主导地位的。所以现在每天我都努力思索，试图从自己身上寻求原因，一个合理的解释，但此刻我亦很糊涂，只能说很偶然！

就因为一次打牌吵架，我决定走上这条路。现在以一个旁观者的身份看，这是多么荒谬，多么无知，多么悲哀，多么残酷啊.....”

上述内容是马加爵入狱之后的忏悔书，2004年，马加爵杀人事件轰动一时，起因仅为一次打牌吵架而已，但是因为马加爵的冲动而最终酿成了杀人事件，导致校友死亡、自己入狱的悲惨结局。

冲动的情绪会促使我们失去理智，在冲动之下的所做所为大多会在平静之后后悔莫及，这也就是马加爵忏悔书的由来。

冲动多指做事鲁莽，不考虑后果。它是一种最无力也最具有破坏性的情绪，给人带来的负面影响可能远远大于我们的想象。

俗话说：冲动是魔鬼。2006年世界杯，齐达内因为受到马特拉齐言语刺激，用头直接顶向对手的胸膛，这一行为被助理裁判看得清清楚楚，随之他被红牌罚下，也因为此事为自己的世界杯生涯画上一个并不完美的句号。

我们现今处在一个浮躁的社会中，一旦情绪焦躁，就很容易冲动。所以，我们经常看到因为踩了一脚而破口大骂的两个人，因为一些鸡毛蒜皮的小事就大打出手的两个人。别人损害了自己一点点利益就不择手段夺回，因为社会不公就采取报复社会的卑劣行径.....

为了不做冲动情绪的牺牲品，我们要时刻防止自己冲动。下面介绍一些控制冲动情绪的方法。

第一，调动理智控制自己的情绪，使自己冷静下来。冲动作为一种喷发的情绪，来也匆匆，去也匆匆，只要想办法抑制片刻，就可以避免动拳头的冲动。一般可采取两种方法：一是忍耐，二是谦让。在遇到较强的情绪刺激时，我们应强迫自己冷静下来，迅速分析一下事情的前因后果，再采取一些方法表达情绪，消除冲动，尽量使自己不陷入冲动鲁莽之中。

第二，采取暗示、转移注意法。事实证明，冲动情绪一旦爆发，就很难控制，所以，必须在它尚未出现之前或刚出现还没升温时，立即采取措施转移注意力，避免它继续发展。比如，让自己想一些无关的事，干一些其他的活，脑子不闲、手脚不停，就能摆脱因发怒带来的思想负担。所谓“眼不见、心不烦”，说的就是这个意思。

第三，冷静下来后，思考有没有更好的解决方法。在遇到冲突、矛盾和不顺心的事时，要学会正确处理，可以依照以下几个步骤：①明确冲突的主要原因是什么？双方分歧的关键在哪里？②解决问题的方式可能有哪些？③哪些解决方式是冲突一方难以接受的？④哪些解决方式是冲突双方都能接受的？⑤找出最佳的解决方式，并采取行动，逐渐积累经验。

第四，平时可进行一些有针对性的训练，培养自己的耐性，提高自我控制能力。可以结合自己的兴趣爱好，选择几项需要静心、细心和耐心的事情去做，比如练字、绘画、制作精细的手工艺品等。

第五，要注意提醒自己不要冲动。有时我们需要一些外部的提醒来保证自己不冲动，比如我们可以学习林则徐，他每到一处，都会在书房最显眼的地方贴上“制怒”的条幅，随时提醒自己不要冲动发火。我们在生活中，也大可以把关于抑制冲动的语句摘录下来，放在自己时刻可以看到的地方，以便提警自己。

第二部分 心理学是随身法宝

第五课 用心理学来描述发生的事情

看得清却记不住的原因是什么

郑红每天都是骑着自行车上下班，一来住处离公司相对比较近，二来也可以锻炼身体。这一天，她像往常一样下班，骑着自行车走在回家的路上，郑红对这条路已经太熟悉不过了。但是今天却发生了一件令郑红非常生气的事情。回家的路是东西方向的，郑红一般走这条路的辅路，主路每天的车流量都相当大，而且经常堵车，这也是郑红不乘坐公交上下班的原因之一。那一天，郑红照旧行走在辅路上，因为主路上堵车严重，就有很多车转到辅路上来。在这个过程中，有一辆车在转向辅路的时候，速度相当之快，把正在骑行的郑红吓了一跳，差点人和车都摔倒在地上，由于郑红骑车技术较好，这才没有发生意外。但是车主并没有下来慰问，直接就开走了。这让郑红非常生气，记下了车主的车牌号。但是当郑红回到家向家人说起这件有惊无险的事情时，却怎么也想不起那辆车的车牌号码了。

在许多电影中，我们都会看到这样的情节，就是发生车祸的主人公在受到伤害后来到了警察局报案，能很快地报出肇事车辆的车牌号，但是故事中的郑红怎么就想不出来呢？明明当时她是看到了全部的字母和数字的。其实，如果电影中的情节是主人公报不出车牌号码更符合实际一些。心理学家曾经就人的记忆问题做过这样一个实验，向被测人在不超过半秒钟的时间内展示一组4行，每行4个字母的材料，实验的结果显示，在如此短的时间内，人们最多能记住4个到5个字母。人的记忆分为三种，分别是瞬时记忆、短时记忆和长时记忆。如果我们能在如此短的时间内记住某样东西，那么凭借的就是瞬时记忆，但是瞬时记忆的容量相当之小，而且可以维持的时间也非常之短。所以郑红明明看清楚那位车主的车牌号，却在回家后忘记了也是情理之中的事情。

瞬时记忆也会随着感官的变化而发生变化。比如，拿记忆时间的长短来衡量视觉和听觉的瞬时记忆，视觉的瞬时记忆时间不超过0.5秒，但是听觉的瞬时记忆时间就可以达到2秒左右。从容量上来看，视觉记忆的容量就比听觉容量要大，我们可以同时看很多东西，却不能同时听清很多声音，就是这个道理。

既然瞬时记忆的时间如此之短而且容量有限，那么它存在的意义在哪？也就是说我们为什么需要瞬时记忆？可以想象一下，你坐在教室里，眼睛在不自觉地看着书本上的文字，老师在讲台上讲着知识点，你能听懂老师在讲些什么，但同时你也能感受到周围环境的动静。你可以听到旁边同学翻书的声音，可以感受到座椅还是像以前那么坚硬不舒服，你可以感受到今天的温度和昨天的差不多，你也可以闻到教室外面传来的阵阵花香……这些感觉都是存在的，只是有时我们没有注意到它们，就好像它们不存在一样。但是这时，有个人迟到突然推开门进来，你抬头去看他，或许，你早就从教室外的脚步声猜到了有人要进来。这时就是瞬时记忆发挥作用了，它使你停下看书的动作转而看向那位同学。这就说明你确实能够随时注意到周围环境的变化，瞬时记忆的作用就是使你的器官保持了所有刺激，以供你去做出选择要不要去注意到。我们需要瞬时记忆，因为我们判断环境中哪些刺激是重要的，哪些是次要的、是需要时间的，但是时间又不宜太长，因为太长的判断时间会使我们丢失后来可能更为重要的信息。

有时我们希望可以记住一些东西，比如在学习的过程中，要记住一些知识点，就需要这些知识点通过瞬时记忆进入短时记忆甚至是长时记忆当中，这个进入的过程就是信息加工的过程，需要我们反复地去看知识点或通过联想记忆等方法达到长久记忆的目的。

爱德华兹曾经说过：“锻炼记忆的良好方法是锻炼自己的注意力。”我们在生活中也有体验，想记住的东西大部分能记住，那些不想记住的怎么也记不住，就是这个道理。我们想记住某样事情就会投入充足的注意力，反之就不会，这也就造就了记忆上的差别。

单面传播和双面传播各有什么利与弊

在第二次世界大战的最后关头，美国的军队英勇至极，将日本打得溃不成军，这种形势下对于美方来说是势在必得，美军的士兵也纷纷乐观起来。但是美国军方的将领却不这样认为，他们觉得如果自己方的

士兵觉得自己会取得胜利，日本一定会被打败，就很有可能丧失应有的斗志，那么美军就会失去自身的优势。于是将领们商议要在不影响士兵的斗志和士气的前提下，让士兵们明白日本军队虽然一定会被我们打败，但是还是有些困难，需要时间，需要付出很多的力量。但是他们不知道如何向士兵们表达这样一个想法，怕说的方式不对会影响士兵们的斗志，于是他们向心理学家寻求帮助。

心理学家为此展开了一次实验。他们把士兵们分成两组，编号为一组和二组。对一组的成员进行的是单面传播，也就是只对士兵们说，现在我们有很大优势，向士兵们强调现在的有利因素，指出只要两年的时间，我们就能取得战争的彻底胜利。对于二组的成员，进行双面传播，就是一方面告诉他们我们现在的有利因素，比如他们的整体军事实力比日本要强，另一方面也说明自己方的不利因素，比如士兵们可能坚持不下去，在过程中也向他们说明日本方的优势，比如日本军人比较顽强等。在向他们综合分析了双方的优势和劣势之后得出结论，虽然现在日军的败局已经可以确定，但是战争仍然不会立即结束，他们起码还能顽强抗争两年时间。

单面传播和双面传播无所谓好坏，而是要具体情况具体分析。比如如果士兵们的相关知识经验不多，对军事方面知道的知识并不多时，那么采取单面传播的效果就会很好，但是如果士兵们具备充足的军事知识，也就意味着士兵可以在对方提供给自己的信息上权衡利弊然后得出结论，那么双面传播的效果就会比单面传播的效果好。

所以，单面传播和双面传播的效果不能确切地说出哪个不好哪个好，而是要在具体的问题上具体分析。上述的事件其实也就是一个劝导士兵改变态度的过程，那么被劝导的士兵就是接受者，而对士兵进行劝导的一方就是传播者。在实验当中我们发现接受者的知识水平是决定到底是单面传播有效还是双面传播有效的条件之一。除此还与接受者先前的态度有关。如果是那些认为战争马上就要结束的人，即原先的态度与传播的信息不一致，那么双面传播更能说服他们改变态度，相信战争还要持续一段时间；而那些认为战争将持续的人，即原先的态度和传播的信息一致，单面传播更能坚定他们已有的看法。但是除了这些，影响劝导效果的还有其他因素。

TFBOYS是当下年轻人非常喜爱的一个偶像组合，郝眉也不例外。郝眉是一名初中生，非常迷恋TFBOYS中的成员，她的卧室里挂了许多TFBOYS成员的照片，他们的音乐也是郝眉日常生活中听得最多的歌曲。但是郝眉的学习成绩一直不是很好，这让郝眉的妈妈非常担心，毕竟再过一年郝眉就要面临中考。为此郝眉的妈妈一直想给郝眉买一款好的家教机，因为郝眉的妈妈和爸爸学历水平都不高，不能在学习上帮助郝眉。但是郝眉死活不让妈妈买，她说买来自己也不会用，等于没有用，所以这事就一直被搁置了。但是有一天，郝眉竟然主动向妈妈提出自己想买一款家教机，郝眉的妈妈就在想是什么使女儿的态度转变如此之大，是谁劝导了女儿让她从拒绝的态度转变为接受呢？了解了之后，妈妈才知道，原来这款家教机的代言人就是女儿非常喜欢的TFBOYS组合，由此她也就转变了自己的态度，愿意购入家教机。

故事中郝眉的态度之所以转变就是因为产品是自己的偶像代言的，偶像的吸引力促使她转变了态度。所以，我们就可以看出：传播者的吸引力有影响、劝导的效果。相比妈妈的劝导，在郝眉的心中，自己偶像的吸引力比较大，所以，郝眉也转变了自己的态度，主动要求购买家教机。

其次，在沟通的过程中，传播者的可信度也会影响劝导效果。就像在日常生活中，你的朋友告诉你喝可乐对身体不好和专家告诉你喝可乐对身体会造成伤害，明显我们更愿意相信后者的言论。而且，接受者如果觉得传播者的态度是真诚的，则更容易被劝导，相反，则较为不容易。

环境的影响作用不可忽视

孟子幼年时期家住在坟地的附近，孟子总是喜欢玩些办理丧事的游戏。他的母亲看见孟子每天这样在坟墓周围嬉戏玩耍，觉得这个地方非常不适合居住，于是就带着孟子搬到了市场附近住了下来。可是住在这里，孟子总是学商人们买卖东西，孟母又觉得这个地方也不适合让孟子居住，于是就再一次搬家，这次搬到了书院旁边。这之后，孟子就常常模仿学生学做礼仪的事情。孟子的母亲认为给孟子找到了适宜居住的地方，于是长久地住了下来。

上面这个故事就是著名的“孟母三迁”的故事，孟母深知环境对人的影响之大，所以，为了孟子自身的成长，数次搬家，当孟子表现得像贤人之后便长久地居住下来。

曾经有一批医生和心理学家专门前往某地去研究一个和猴群长期生活在一起的男孩，这个男孩是被当地的村民发现的。在发现他的时候，他全身赤裸，身体的大部分都长满毛发，走路是用四肢，就像猴子一样，还可以用四肢完成跳跃等动作。在被村民发现之后，这个男孩被送进一家精神病院，继而又被转到另外一家医院进行照顾。男孩起初只吃香蕉，就像猴子那般喜欢香蕉，把香蕉当作主食，性情也是十分狂躁。过了一段时间，他学会了用双脚直立行走，慢慢地也习惯吃人们的各种食物，他又从新回到了人类的正常生活当中，性情也变得比以前温顺很多。之后人们给他取了名字，叫作约翰。据了解，约翰8岁，是因为当年与家人在森林中走散留在了森林当中，猴子们把他当作自己的孩子来抚养。于是，约翰就和猴子一样习得了它们的生活习性。

“猴孩儿”的故事，佐证了我们所提到的环境对人的重要影响，除了“猴孩儿”，著名的“狼孩儿”事件也说明了同样的道理。从古至今，我们都不应忽略环境对人的影响，环境足以改变一个人，对一个人的人格进行塑造。美国的精神病学家、著名的发展心理学家和精神分析学家的埃里克森曾说过：“人在成长过程中有一种对外界的需要，并与外界相互作用，而个人的健全人格正是在与环境的相互作用中形成的。”

在西汉时期，有一个人叫作匡衡，出身十分贫寒，但是他天生喜爱读书。由于家贫，他没有钱也没有时间去读书，正好隔壁人家有书，他只好在闲暇时间给人家做工去赢得借书的机会，这让匡衡十分满足。但是每到夜晚，匡衡就十分苦恼，因为没有光，家里又没有钱买油灯，所以不能看书。有一天晚上，匡衡发现自己家裂开的墙缝中可以透过邻居家的光亮，内心十分高兴，于是他把墙缝凿的更大了，方便自己读书。在这样艰苦的环境下，匡衡凭借对知识的热爱，终于成了一位大学问家。

我们时常能听到“逆境出人才”这句话，其实，在困苦的环境中，人们努力适应环境，寻求发展，这样更容易磨炼、塑造个人的意志，才能成为强大的人。

人格是在环境的不断变化中得到塑造的。在适应生活的过程中，人格的劣质部分会遭到淘汰。幼稚的人格品质得到保留并进一步得到发展与完善，每个人都具有人格，人格具有以下几个特点。

第一，人格具有独特性。一个人的人格是由遗传、教育程度、环境等因素决定的，而每个人的遗传、教育程度与生活环境都不尽相同，所以，每个人的人格不同。从这一方面。也可以看出环境对人格影响的重要意义。

第二，人格具有稳定性。人格的稳定性是一个人习惯表现出来的行为特点，我们通常说的“江山易改，本性难移”就是这个意思。

第三，人格具有统合性。人是非常复杂的物体，人的行为也具有多样性、多层次性。但是人格的多元性并不是简单的物理堆积，而是有机的一个整体。

第四，人格具有功能性。也就是说人们常说的“性格决定命运”，人格是决定一个人喜怒哀乐、生活成败的根源所在。

第五，人格具有可塑性。人格并不是一成不变的，它具有短时间段稳定性，但是纵观一生，它还是可以被塑造的，当受到外部环境的影响时，它就可能发生改变。

社会就像一个大熔炉，可以历练出许多不同人格的人，其实环境的因素是可控的，也是影响极大的。所以在生活中，我们要重视环境对人格塑造的重要性，做到“近朱者赤”，而不是“近墨者黑”。

以客观的态度看待行为

一位先生有两个弟子，其中一个弟子叫小二，另外一个叫小三。这位先生也不知因为什么，总是看小二比较顺眼，看小三就有些不顺眼。

有一天，小二和小三一大早坐在一起读书，但是不一会儿，先生就听不到读书的声音了。于是先生抬头看看是什么情况。只见小二趴在桌子上睡着了，先生对着他笑了笑。随即又看到小三也趴在桌子上睡着了，于是就生气地走到小三的跟前，狠狠地拍了他一下，小三吓了一跳，之后便听到先生吼道：“你怎么一看书就睡觉！你看看小二，他睡着还在看书呢！”

故事中的先生自然非常可笑，对待同一件事情时，因为对象不同而采取了不同的态度，其实这就是我们在生活中常常遇见的偏见现象。偏见的出现使我们不以客观的态度，而是以自以为是的态度去看待他人的行为。我们在和别人相处的时候，有时会犯先入为主的毛病，先对别人“下定义”，然后根据这个“定义”去评价这个人的种种行为。

有两个女人坐在同一个桌子上喝饮料。其中的一个女人把自己的伞放在桌子旁边，另外一个女人喝完饮料准备离开的时候，迷迷糊糊地就把这把伞顺手拿起。伞的主人冲她大叫：“喂，你拿我的伞做什么！”准备离开的那个女人一脸尴尬，连忙道歉说是忘记自己没带伞，这是一时误拿。由于这件事，这个女人就想自己应该去买一把伞，顺便帮儿子也买一把，于是她到超市买了两把伞。在回家的路上，她正巧又跟那位之前被她误拿雨伞的女人坐在同一辆公车上。那个女人看到她手里拿着两把伞，就鄙夷地说道：“看来你今天的收获不小啊！”

故事中的女人就是用自己的臆断猜想那个错拿自己伞的女士是个小偷。对于偏见的解释是这样的：偏见是指根据一定表象或虚假的信息做出判断，从而出现判断失误或判断本身与判断对象的真实情况不相符合现象。美国的社会心理学家阿伦森是这样解释偏见的：“人们依据有错误或不全面的信息概括而来的、针对某个特定群体的敌对或者负向的态度”，如果人们产生偏见而不及时纠正，便可能演变成歧视。

一位年轻的犹太人和一位年老的犹太人坐在火车同一节车厢上。年轻的犹太人非常想知道现在的时间，但是他没有手表，看到旁边年老的犹太人有，就问他：“先生，您能告诉我现在的时间吗？”老犹太人看了看他，却没有回答。“对不起，您可以告诉我现在几点吗？我非常着急，想知道时间。”老犹太人还是不答。“我真的非常想知道现在几点了，您为什么不回答我呢？”老犹太人答道：“先生，火车的下一站就是终点站，你是我不认识的人，如果我回答你的问题，那么按照犹太人的传统，我就要邀请你到我家做客。我家里有一位非常美丽的女儿，而你又长得非常英俊，你们见到后一定会相爱，她一定就想要嫁给你，但是我怎么能让我的女儿嫁给一个连手表都买不起的人呢！”

我们在看待每件事情、每个人的时候，往往凭借的是自己过去的知识与经验。但是利用过去的知识经验去判断新的人和事就有可能出现偏差。故事中的老犹太人因为年轻人没有佩戴手表就认为他是一个连手表都买不起的人，这就是一种偏见。还有我们通常认为“生意人都很狡猾”“女人的驾驶技术都很差”……这些都是一种偏见。

偏见是因为我们过分相信自己的感觉，带着自己强烈的主观意识去看待问题而造成的只看表面、自以为是，凭借自己的见解和见识产生的一种观点或结论。其实偏见是人人都有可能产生的，因为我们每个人的世界观都是不同的，在看待问题时可能因为知觉、爱憎情感和褒贬态度的不同，而得到不同的结论，偏见也就因此产生。

被狗吠的不一定是小偷，长胡子的人也不一定是艺术家。哈兹立特有句话说道：“偏见是无知的孩子。”在日常生活中，我们要尽量减少偏见，以一个客观公正的态度去衡量一个人的行为。

不良嗜好都是心理原因在作怪

相信很多人都想象不到，在镁光灯下美丽典雅的戴安娜王妃曾一度患上暴食症。在与英国王储查尔斯的蜜月游轮上，她每天都要经历好几次暴食、催吐的发作。在温莎城堡，一名男仆就曾撞见她着急地将一整块馅饼塞进自己的嘴里。在一次桥牌聚会上，朋友们也曾看着她吃掉了约0.9斤的糖果。“暴食症很可怕、非常可怕……在游轮上，一天会发作四次。我会狼吞虎咽地吞掉我能找到的一切，两分钟后又感到恶心，非常疲惫。”戴安娜曾如此说道。从戴安娜的传记看来，其实早在20岁，戴安娜与查尔斯订婚

后，她便开始出现暴食症的症状，之后便一直受暴食症的折磨。

在戴安娜的宫廷生活中，冲突、焦虑、痛苦、忧郁都始终伴随着她，她的暴食症也日益加重，在与查尔斯的婚姻出现嫌隙之后，戴安娜的病情又再一次加重。戴安娜的录音中曾经说过这样一些话：公众们想要一名童话般的王妃过来碰触他们，然后一切就变成金的，他们所有烦恼就都被遗忘了。但他们很少意识到，那个人内心却在自我折磨，因为她觉得自己根本就不够好。我非常恨我自己。我感觉自己配不上查尔斯。戴安娜怀着威廉王子时，因为深感残缺，她“把自己扔下楼梯，明明知道还怀着一个孩子”。她也多次试图用刀片割伤自己手腕。

文中的戴安娜王妃患上的是心因性暴食症，暴食症在医学上属于进食障碍的一种，被称之为“神经性贪食症”，神经性贪食症是这样被定义的：不可控制的多食、暴食。暴食症是一种饮食行为障碍。患者极度怕胖，对自己的评价常受身材及体重变化而变化。经常在独处或无聊、沮丧和愤怒之情境下被引发暴食行为，无法自制地直到腹胀难受才可罢休。暴食后虽暂时得到满足，但随之而来的罪恶感、自责及失控的焦虑感又促使其利用不当方式（如催吐、滥用泻剂、利尿剂、节食或过度剧烈运动）来清除已吃进去的食物。暴食症多发于女性身上，暴食症患者并不是胖子，她们的体重往往都在正常范围之内，但是她们的体重波动很大，短短的一段时间内，体重可能会有四到七公斤的波动。

其实患上暴食症的人往往在心理上都存在各种各样的问题，就像身为王妃的戴安娜一样，常常感觉到自卑与焦虑，对自己缺乏信心。因为他们在生活中受挫，这种挫败感来自不同的方面，可能来自婚姻，也或许是其他方面，如此一来，食物就成了他们应对不良情绪的工具。

其实不光是暴食症，现实生活中，种种的不良嗜好都是心理原因在作怪。例如，常见的疯狂购物欲、恋物癖、洁癖和厌食症等，拿洁癖来说，一个人爱干净，讲究卫生无可厚非，这是于人于己都有益的事情，但是凡事讲究一个“度”，一旦过度则就成了洁癖，严重影响正常的学习、工作和生活。

历史上有一位名叫倪云林的，就是一位有洁癖的人。他专用的文房四法设有专人照看，一天要把它们清洗好几次。他们家门前有棵大树，他也吩咐专人进行清洗，每天清洗好多次，活生生地把两棵树洗死了。他在用水方面也是非常挑剔，每次家里的佣人从外面挑水回来，他总是吩咐要用前面的一桶水煮饭，后面的一桶水洗脸。原因是他害怕后面的一桶水里沾染了佣人的屁味。其实这样做完全没有必要，因为打水的地方离他家很远，而且路十分不好走，在回来的过程中，佣人难免会换肩进行休息，前后水桶的位置也会来回换，但是他并没有考虑这些。他家的厕所也很不一般，厕所的下面有木格，中间则塞满鹅毛。大便掉下去之后，鹅毛自然飘起来将其覆盖住，这样设置之后，厕所一点臭味都没有。

有一天，他的一位朋友来家里做客，说是晚上要留下来过夜，这可把他折磨坏了。夜里，他听到朋友在房间里咳嗽并往地上吐了一口痰，结果他失眠到天亮。等到仆人们起床，他赶紧命令一个人去找痰的位置，然后把它清理掉，仆人找了半天没有找到，于是拿着一片树叶冒充，结果他看都不敢看一眼，就吩咐他把这片树叶扔到三里之外。朋友看到这样的情况十分尴尬，连忙告辞了。

因为洁癖，倪云林单身了大半辈子，有一天他看上了一位歌妓，于是带这位歌妓回家过夜，但是担心歌妓身体不干净，就让她去洗澡。洗完之后，还是一百个不放心，又让歌妓再洗一遍，结果折腾得歌妓都感冒了。

其实患有洁癖的人是非常痛苦的，他们很难感知幸福，只会感到紧张和痛苦，他们大部分时间都花在了讲究卫生上，从而没有时间去享受生活，其实他们也知道过分讲究卫生完全没有必要，但是又会从内心衍生出强烈的焦虑和恐惧，不得不采取行动来安慰自己。洁癖是一种心理障碍，归根结底是内心的完美主义在作怪，同时也是一种强迫症。

第六课 了解心理学，调整行为

让心理学告诉你，面对机遇时如何取舍

在生活中，我们可能会面对这样的境况，一种是不知道自己所面临的是一个绝好的机遇。另一种是我们明明知道自己面前的是一个很好的机遇，但是感觉自己还没准备好，所以一直犹犹豫豫，但是，当自己感觉准备好了，决定把握住这次机会时，却发觉机会不等人。这两种情况其实都让我们非常懊恼，但是后一种情况更加令人不爽，在不自知的情况下，对我们的影响不是很大，但是在自知的情况下，由于自己的犹豫不决而导致错过却是非常令人沮丧的事情。

这则寓言是关于一位很有智慧的哲学家的故事。他满腹经纶，常常为人们排忧解难，但是面对自己的问题，他却常常无法正确抉择。有一位姑娘非常爱慕这位哲学家，大胆向他表白，希望可以嫁给他。这位姑娘长相甜美，也非常惹人喜爱，哲学家并不反感她，而且有些喜欢，但是出于一贯的理性作风，他还是选择进行周密的思考之后再做出决定，于是他对这位姑娘说：“请允许我考虑一下好吗？我要权衡一下接受与不接受的利与弊。”

出于对哲学家的爱，这位姑娘答应了哲学家的请求，但是哲学家这一考虑就是十年时间，在这十年时间里，他充分考虑到了结婚与不结婚的利与弊，最终决定迎娶这位姑娘。但是，等哲学家想把自己的想法告诉那位姑娘时，发现那位姑娘已经结婚了。听到这个消息的哲学家非常懊恼，惋惜自己失去了那样一位美好的姑娘，从此之后，也开始对自己失去了原有的信心，不再相信自己所谓的分析理论了。他开始认为一个人在做事的时候凭心而为，按照内心的想法去做就可以，过多的分析是多余的。尤其是在面对机遇的时候，如果进行过多的分析，就会导致自己不能及时抓住机遇，遗憾终生。在这位哲学家的人生快走到尽头时，他烧光了自己所有的著作，并留下遗言说道：“人的前半生应该不犹豫，后半生应该是不后悔。”

可以这样说，人的一生就是由各种各样的选择累积而成的，每一件事其实都是我们选择的结果。是休息还是看电视？是继续工作还是去逛街？是坚持早起做运动还是好好睡个懒觉……这一切都是做出选择的过程。做出选择的学问，也被称为决策理论。这一理论在发展的过程中，也是不断在被更新，即使在同一时期，关于决策理论也是众说纷纭。早期，人们认为在做出决策的时候就应该像故事中的哲学家一样，经过长时间的分析才可以，但这毕竟消耗大量的时间与精力，在需要立即做出决定的场合中，这种方式并不适用，是脱离实际的。之后，“有限理论”的观点产生了，有限理论的支持者认为，人们在做出决策的时候只要有利于当时情况就可以了，不必有太过于长远的考虑，这样可以节省很多时间与精力。还有一种观点是这样认为的，人类从诞生以来，能够生存到现今，说明人类具有很强的适应性，也就是说明人类在不断的选择过程中，无论做出怎样的决定，都能适应它。所以在面临决策与选择的时候，凭着本能去做出选择就足够了，而且本能是我们进化过程中的天性使然，根本不用施以理性的分析就可以做到。

但是所有的理论都是在不断完善与更替过程中的，并没有人能断言哪种观点是正确的，哪种观点是错误的，毕竟人做出选择与决策的过程是非常复杂的。其实我们在生活中，无论做出怎样的决策与选择，都是因为动机，动机不同，则选择不同。

所以，在我们一生当中，面对机遇的时候，要勇于实践，如果在此过程中考虑太多因素，就很有可能错过很多东西。哈佛的一位教授也这样告诉学生们：“在你认为时机合适的时候就要勇敢地抓住机遇，因为我们想象中的完美并不存在。”

好行为，为我们改进生活质量提供途径

波士顿一个乡村自建的别墅群非常引人入胜，不光是别墅群本身令人叹为观止，自建这一乡村别墅群的主人也非常令人感兴趣。据说，这个乡村别墅群的主人名字叫作希瓦勒，成长在19世纪末期，是一位工作辛苦且普通的乡村邮递员。他的工作就是每天穿梭在不同的乡村之间，把信件安全送到每一家主人的邮箱中。送信的路是非常难走的，希瓦勒每天不知会被绊倒多少次。有一天，不出意料的，希瓦勒又被

一块石头绊倒了，但是不同的是，希瓦勒今天特别想看看绊倒他的那块石头究竟长成什么样子。于是他低下头看个究竟，发现那块石头长得非常奇怪，但是他很喜欢，就想把它收藏起来。萌生出这一想法之后，他把这块石头顺手放在了邮差包里。本来拿着邮差包走在崎岖的路上就非常辛苦，包里又多了一块很重的石头，可想而知，走路的辛苦程度又增大了，看到希瓦勒包里有一块石头的人都劝他把石头扔掉，但是希瓦勒不听，坚持背着这块石头上路。

日子久了，希瓦勒包里的石头也多了起来，于是，他萌生了想要用这些石头建造一座城堡的念头。有了这个念头之后，希瓦勒每天送信会推着一辆独轮车上路，看见好看的石头就会捡起放在独轮车里。车里载的石头越多，希瓦勒送信的艰难程度越高，但是这并没有抹杀掉他捡石头的念头，反而让他乐在其中。希瓦勒每天的工作变成了白天去各村各家送信并捡石头，晚上就用这些好看的石头建造属于自己的城堡。因为没有专门学过建筑学的知识，希瓦勒只是按照自己的想法建造着自己心中的城堡。

看到只是一个邮差员的希瓦勒每天不停地建造自己的城堡，很多人都对他冷嘲热讽，觉得他一定是疯掉了。但是希瓦勒丝毫没有受到外界的影响，完全沉浸在自己的建造梦想当中。就这样，他坚持了20余年。在这20余年的时间里，围绕着他的住处，一栋栋风格不一且别样的建筑伫立起来，有哥特式的，有拜占庭式的，有印度神教式的……但是他周围的人并没有因此而认同他的做法，只是觉得希瓦勒偏执且非常幼稚，他们看待希瓦勒就像看待一个顽皮的孩子一样。但是有一天，波士顿一家报刊的记者看到了希瓦勒建造的城堡群，非常惊叹，在报刊上报道了希瓦勒和他所建造的城堡，于是希瓦勒的盛名就此传扬开来。希瓦勒曾经在自己城堡群的入口处雕刻了这样一行字：“我只是好奇一块有愿望的石头可以走多远。”这行字，至今还存在，这行字所在的石头，就是当时绊倒希瓦勒的那块石头。

故事中，我们钦佩希瓦勒的自信与坚持，正因如此才为自己最终的名声大噪提供了可能。同时我们也可以看出：好的行为，是会改善我们的生活质量的。自然而然，坏的行为就会拖垮甚至毁灭我们的生活。

意大利著名的浪子贾科莫·卡萨诺瓦就是一个坏行为导致自己生活毁灭的代表人物。他是18世纪众所周知的情圣，也是一位冒险家和作家。自学生时代起，贾科莫·卡萨诺瓦就开始了自己的赌博生涯。他人生的一大起大落似乎都与赌博有关，从关于他的传记里我们知道，贾科莫·卡萨诺瓦当时的赌博也是有策略的，他的策略就是在开始的时候，下小赌注，如果赢了，下一局就以相同的赌注开始，如果输了就在下一局下双倍的赌注，直到赢了就不再翻倍了。依照这种下赌注的方法，贾科莫·卡萨诺瓦在最初开始赌博的时候，赢了几把，但是在不久之后，便开始无穷尽地输。有一次，他竟然拿自己的情人作为赌注进行赌博，最后也是以失败告终。

贾科莫·卡萨诺瓦就是一个坏行为产生坏的结果的典型代表。在生活中，我们采取任何行为的时候，都要“三思而后行”，要充分思考这样做的后果是什么，只有这样才能规划好自己的人生路，让好的行为去产生好的结果。

让行为产生有益的影响

居易·德·莫泊桑是法国著名的作家，一位优秀的批判现实主义作家，他以描写各种讽刺人性与现实状况的小说著称。在他的著作《项链》中就描写了这样一个故事。

马蒂尔德是一位爱美的姑娘，她和一位朋友关系非常要好，在她们还是少女的时候，曾经幻想过太多美好的生活。但是马蒂尔德最终的结婚对象并不是一位优秀的男人，而是一个非常平凡的人。婚后，马蒂尔德并没有过上自己梦想过上的贵妇生活，而是辛苦地维持着家庭生活。结婚之后不久，马蒂尔德被邀请去参加一个华丽的舞会，这才是马蒂尔德心目中梦想的生活，每天都有舞会，可以不愁吃喝……于是，马蒂尔德在衣柜中找到一身漂亮的衣服，打算高高兴兴地去参加舞会，但是她突然发现自己并没有项链去搭配自己的服装。没有佩戴任何首饰就出席晚会，这对于马蒂尔德来说是万万不能的，这会让大家瞧不起。于是马蒂尔德厚着脸皮去借自己朋友的项链，好友借给了她一条钻石项链。

佩戴了钻石项链的马蒂尔德非常高兴，在舞会上玩得异常高兴，仿佛重新回到了少女时期。她把功劳归结到这串项链上，她认为，没有项链她不可能玩得那么开心。但是在舞会结束的时候，她却发现项

链不见了。她非常着急地到处寻找，但是都没有找到，于是她只好借钱去买了一条一模一样的项链还给自己的朋友。她和丈夫本来就不富裕的家变得更加拮据了。为了还清债务，马蒂尔德拼命地去工作，时间一久，往日的美丽与风采就渐渐消失不见了，而且在如此繁重的生活压力之下，马蒂尔德老得比同龄人都要快。终于在拼命工作后的20年，马蒂尔德顺利还清了自己的债务。

有一天，马蒂尔德的朋友看见马蒂尔德变得如此沧桑，就问她为什么会变成这样。马蒂尔德在还清债务之后内心轻松了很多，就向朋友说清了其中的原委。听到整个事情经过的朋友非常惊讶，同情地对马蒂尔德说：“亲爱的马蒂尔德，你不知道我借给你的那条钻石项链其实是假的吗？”

莫泊桑笔下的马蒂尔德是非常可怜的，为了让自己在舞会上华彩夺目而赔上了自己一生的青春年华。这是她虚荣心作祟的结果，如果当时不是因为虚荣心，也不会借朋友的钻石项链，如果没有钻石项链，就不可能借钱去还债，也就没有了因为还债而带来的生活负担，更不会让自己在岁月的摧残下失去往日的青春与美丽。一个人的行为可以产生好的影响，自然也就会产生不好的影响，虚荣心属于人性的弱点，而这种弱点就会导致类似马蒂尔德的结局。我们在生活中，要尽量避免不好的行为，以免行为产生不好的影响，努力让行为产生有益的影响，使我们的生活越来越好。

小郑是一个调皮的初中生，对待事情总是三分钟热度，对待学习更是如此。为此他的爸爸妈妈也是非常着急，但是一点办法没有。有一次，小郑的妈妈参加了一个讲座，听了很多教育专家讲到对于孩子的教育要采取积极鼓励式的，而不能一味地进行批评教育。于是小郑的妈妈就开始对小郑采取这种鼓励式的教育方式，只要小郑完成了一件事情，即使对于别的孩子是非常容易做到的，也会对小郑采取鼓励与赞赏的态度。在学习的过程中，小郑只要有一丝一毫的进步，妈妈也会让全家人对小郑进行赞扬。久而久之，小郑的自信心提高了，而且变得越来越自律了。在学习上，小郑也变得认真起来，成绩有了非常大的进步。

小郑妈妈的做法是正确的，在孩子的教育问题上，采取鼓励式的教育是非常有用的，这不仅构筑了孩子的自信心，也给他很大的进步动力。从故事中，我们可以看出是因为小郑妈妈及其他成员的行为对小郑产生了有益的影响，使得他在自己的生活中变得越来越优秀。

一个人的行为会对自己和他人的生活产生有益或是有害的影响，知道了这一点之后，我们就要在生活中端正自己的认知，规范自己的行为，从而让行为产生有益生活的影响。

在不为人知的情况下，影响他人

聪聪是一位小男孩，小的时候，不管是爷爷奶奶还是爸爸妈妈，对于聪聪向来是有求必应。爸爸平时工作比较忙，所以对聪聪的教育就落在了妈妈的身上。聪聪的妈妈是一位非常外向的女人，自己的朋友也很多，常常会召集朋友在家里聚会。在此过程中，聪聪总是由妈妈和各位阿姨们陪着玩。聪聪有个毛病就是不爱吃水果，但是妈妈认为吃水果对身体非常重要，所以常常劝着聪聪吃水果，她总是端着一盘水果对聪聪说：“聪聪，如果你不吃，我就给隔壁的小朋友吃了。”听到这样的话，即使聪聪不喜欢吃水果，也会将水果盘接过来，吃上一些。

上高中的时候，聪聪开始了自己的寄宿生活。因为从小家庭的娇生惯养，聪聪在刚开始寄宿生活的时候感到非常苦恼，什么都要自己干。但是聪聪的性格非常热情大方，他和宿舍的其他人往往会有聊不完的话题，生活上大家互相帮助，时间久了，聪聪也渐渐适应并喜欢上了寄宿的生活。但后来发生了一件非常尴尬的事情。

聪聪也如其他寄宿的同学一样，每周回一趟家，每次从家回来，大家都会带一些吃的过来，宿舍的人也会互相分着吃，但是聪聪就从来不和大家分享自己带的东西，总是说自己没有带什么，只是一味地吃其他同学的。有一天，在舍友都没有回来的时候，聪聪躲在宿舍吃自己从家来特意带来的牛肉干，就在他吃的很开心的时候，舍友们回来了，宿舍的空气似乎都凝结了，大家只好当作没有看到。

故事中聪聪性格的形成其实与他妈妈有密不可分的关系。因为她妈妈性格非常外向，聪聪从小就在非常欢快的环境下长大，所以性格也是热情外向的，这使得聪聪在开始寄宿生活时能够迅速和舍友打成一

片。但是聪聪极大的缺点就是不懂得分享，以自我为中心。这与妈妈在小时候对他的教育也有关系，当他的妈妈用“再不吃我就给其他小伙伴吃了”这样的方式鼓励聪聪吃水果时，就形成了聪聪“吃独食”的性格。

每个人出生以后，家人及周围的一些人就开始对我们的性格产生影响。如果妈妈是一个热情的人，久而久之，孩子的性格就会是热情开朗的。但是如果孩子的妈妈是一位内向而含蓄的人，只是凝视孩子但很少与孩子们交流，那么孩子自身性格也会是偏向内敛型的。

当然不只是母亲会在性格上或是在其他方面带给我们影响，其他人、环境、事情都会对我们性格的形成、行为的方式产生影响。我们常说的“近朱者赤，近墨者黑”就是这个道理。心理学家曾经就对被野兽抚养长大的狼孩进行研究，研究结果是虽然狼孩具有人的大脑，但是因为养育他的是野兽，所以他的性格是与野兽相同的。

中国有句老话“江山易改，本性难移”，说的是一个人的性格是天生的，无法改变的。其实不然，一个人的性格是由遗传和后天环境影响决定的，而且与后天的环境有很大的关系。所以，我们想改变一个人并不是一件很难的事情，尤其是在人的幼年时期。

知道了人的性格可以在后天的环境中改变，我们也就开始掌握培养性格的方法。如果我们想让自己的孩子变得开朗外向一些，那么就要尽量保证他可以接触的人是外向乐观的。除了外在的力量作为推力之外，我们自身也要懂得利用环境的重要性，如果我们发现自身是一个缺乏意志力的人，那么就要时刻提醒自己去接触意志力顽强的人，从他们身上去感受意志顽强的魅力，时间一长，我们也就习得了这种性格魅力。

总之，人对人的影响是可以在不知不觉、不动声色的条件下实现的，我们要善于利用环境的力量，在不知不觉中影响他人。

第三部分 心理学的方方面面

第七课 人格心理学：每个人都有自己的独特性

人格心理学，是从思想到行动的路径

人格一词源于拉丁文中的“persona”，就是“面具”的意思。人不同，面具也不尽相同，所以人格是一个区别于另一个人的特征之一。在心理学当中，人格指的是一个人在与社会环境相互作用的过程中表现出的一种独特的行为方式、思维方式和情绪反应。

在文学作品中，我们常常会看到作家们塑造的个性鲜活的人物形象。鲁迅先生所写的《阿Q正传》中，我们会记住阿Q这个人物，他一贫如洗，无家无业，深受旧社会的沉重压迫，从而精神扭曲变形，当有几分钱时便神气活现，对生活满足至极；读巴尔扎克所写的《欧也妮·葛朗台》时，我们会记住那个极度贪婪、吝啬、专横、凶狠、虚伪的守财奴式商人。在影视作品中，我们也会记得作品中展现出来的各式人物。电影《阿甘正传》中，阿甘虽然是低能儿，但是却通过自身的努力创造出美好生活；电影《泰坦尼克号》中，我们会记得为了心爱的姑娘，舍弃自身性命的杰克；电影《闻香识女人》中，我们也会记得那个情商、智商都颇高但脾气暴躁的眼盲退伍军官史法兰……这些各式各样的人物的特征就是人格。美国思想家拉尔夫·沃尔多·爱默生曾说过这样一句话：“一个人无论做出多少件事来，我们都可以在里面认出同样的性格。”人格具有稳定性，它也是一个人的思想到具体的行为之间的路径体现。人与人之间的不同可以由人格具体体现出来。

故事的主人公是一对兄弟，父母很早就去世了，兄弟俩相依为命。但是兄弟俩的性格迥然不同，哥哥是一个特别勤奋的人，而弟弟十分懒惰。

在他们成人后的某一天，兄弟俩坐在桌子前商量说：“我们如果每天待在这个穷乡僻壤，一辈子也不会有什么出息，所以还是要出去闯一闯。”就这样，兄弟俩约好分别去外面闯荡。

哥哥来到了一个大城市，他每天顾不上累，顾不上苦，拼命地找工作，最终，他找到了一份染坊的工作，在里面当学徒。每天天刚蒙蒙亮，他就起床把主人家的院子里里外外地打扫一遍，还为主人烧好茶水，接着就拼命地干起染布的工作。就这样一干就是三年时间。这家主人看他如此老实能干，就把祖传的染布手艺传授给了他。哥哥并没有满足这一时的成绩，有了主人的手艺之后，他刻苦钻研，对染布的技术进行了改良。终于功夫不负有心人，他所研究出的改良技术能把布染得色彩鲜亮而且不褪色，受到顾客们的广泛欢迎，他的生意也做得红红火火。日子变好之后，他并没有骄傲自满，而是更加诚恳地对待别人，对待工作也是勤勤恳恳。主人对他非常满意，于是把自己的女儿许配给他，也把染坊交给他去管理，几年过去了，这位哥哥成了远近闻名的商人。

弟弟与哥哥的境况则不同。他也来到了一个城市，起初也是在一个染坊当学徒，但是因为懒惰被主人辞退了。于是他只好流浪街头。在流浪的日子里，他又染上了赌博的习惯。他用自己身上仅有的钱去做赌注，结果赢了钱，尝到甜头之后，他越发不可收拾。整天沉醉在赌博当中，而且他的运气总是很好，逢赌必赢，于是他成了这座城市里远近闻名的赌王，也办起了赌馆。但是好运气总是会用尽的，终于有一天，他输掉了所有的钱，而且欠了很多外债，又重新开始流浪。

故事中，哥哥与弟弟命运的迥然不同就源于自身人格的不同。哥哥从小是一个勤奋之人，所以在之后的生活中，他勤勤恳恳，待人真诚，最终事业与家庭都十分美满；但是弟弟天性懒惰，不思进取，最终的结果也是悲惨至极。

人格的形成是错综复杂的，其中包括遗传的因素、教育的因素和环境的因素。从心理学上来讲，人格包含两部分，一个是性格、一个是气质。性格决定一个人对生活的态度和行为方式，气质决定一个人的心理活动和行为特点，拥有不同的人格其实也就拥有了不同的人生道路。

九种人格划分

对于人格的划分，心理学家从来没有停止过研究，而且呈现百家争鸣的情景，其中“九型人格”是比较著名的一种理论。九型人格是从古代西方的理论演化而来的。

九型人格又被称为性格型态学和九种性格，是心理学家们根据人在婴儿时期身上具有的九种气质进行划分的，划分维度包括活跃程度、规律性、主动性、适应性、感兴趣的范围、反应的强度、心理的素质、分心程度和专注力范围/持久性。以下，我们就详细具体地介绍九种性格。

第一种类型是完美型的完美主义者，这种类型的人会不断追求进步，对自己的要求十分严格，他们觉得如果自己不完美，就不会有人爱自己。在性格特征上，他们讲究原则性，对任何事都不会轻易妥协，做事黑白分明，希望把所有的事都做得尽善尽美。他们常常自省，希望自己不会犯错，也以此要求他人，因为要求完美，所以这种人会给自己很大压力，对待别人也会非常苛刻。

第二种类型是全爱型的助人者。他们在生活中乐于助人，习惯迁就别人，希望得到他人的需要，十分在意他人的感受，甘愿付出自己的爱，也希望别人能够接受自己的爱，这样他才会觉得满足，觉得自己的人生有价值。生活中，这种人就是大家所说的好好先生或是小姐，性格温和友善、慷慨大方。但是这种人其实缺乏自我意识，很多时候需要利用别人的需要来肯定自己的存在，也会忽略问题的存在，不善于解决问题。

第三种类型是成就型、实干型。他们注重事情的成果。性格特征是爱争强好胜，喜欢与别人进行比较，以成就的大小去衡量一个人的价值的高低。希望成为众人眼里的焦点，受到别人的尊重与认可。他们常常表现得信心满满、活力充沛，对生活有着长远的打算。因为太看重结果，所以他们常常逃避失败。

第四种类型是艺术型、自我型，是悲情的浪漫者。他们追求独特，容易情绪化，容易沮丧与消沉。他们富有浪漫情怀，爱幻想，想象力也非常丰富，对美有执着的追求，害怕被人拒绝，占有欲和嫉妒心也非常强烈。

第五种类型是智慧型、思想型的观察者。他们崇尚知识，喜欢思考，对知识有执着的追求，有了知识的储备他们做事才有安全感，但是缺乏行动力。他们对物质生活没有过多的要求，更注重精神生活。对待情感比较迟钝，不善表达自己内心的感受。他们往往是性格儒雅、知识丰富、沉默内向、缺乏活力的人。

第六种类型是忠诚型的怀疑论者。他们追求忠心。对待事情习惯小心谨慎，不会轻易地相信别人；他们喜欢集体生活，会为别人尽心尽力的办事，不喜欢受人关注，安于现状。他们的性格充满矛盾，一方面相信权威，跟随权威，但另一方面又极其地容易反对权威；他们需要被他人所喜欢，这样他们才有安全感。忠诚型的人往往是一位好员工。

第七种类型是活跃型、开朗型的享乐主义者。他们追求快乐，害怕被剥夺快乐而困于痛苦之中。这种人是天生的乐天派，他们追求新鲜刺激，希望过上享受型的人生，不喜欢承受压力，不喜欢严肃认真地做事，他们往往多才多艺，会以嬉笑怒骂的方式对待人和事。

第八种类型是领袖型、能力型的保护者。这种人追求权力，讲究实力，充满正义感，喜欢做大事，是一个行动派。这种人一般会带有攻击性，以自我为中心，他们蔑视弱者，尊重强者，对受到不公正对待的人会为其反抗，想带领大家走向公平与正义。

第九种类型是和平型、和谐型的调停者。这种人追求和平，他们往往不会拒绝别人，不懂得如何去宣泄自己的负面情绪，所以在生活中异常和善，不喜欢与任何人因为任何事发生冲突，会避开所有的冲突与紧张，希望事情都维持在美好的情况之下，会自动忽略不愉快的事情，让自己保持在平静、平稳的状态下。

雷锋参军时会把自己的书借给战友看，帮助战友学习文化知识，甚至会手把手地教战友学习写字、算术。战友的父亲得了重病，他知道后以战友的名义给战友家里写了信，还寄去十块钱。有一次，一位战友在夜里出车的过程中棉裤被硫酸烧了几个洞，雷锋看到后便把自己帽子的线拆下来，帮战友把棉裤补

上。为了补棉裤，雷锋一夜没有睡觉。

从雷锋的种种事迹中，我们都可以看出，雷锋的人格偏向于第二种，即全爱型的助人者。在生活中，我们也可以利用九型人格的分类对自己及他人进行一个粗略的分类。作为管理者，同样可以利用九型人格的理论让合适的人去做合适的事情，实现人力资源的合理分配。

让人格特质发挥最大的价值

苏格拉底是古希腊的一位哲学家，他的学生柏拉图也是一位著名的哲学家，而柏拉图的学生亚里士多德也是一位著名的哲学家，这三位并称为“古希腊三贤”，他们是西方哲学的奠基人。苏格拉底本人不光智慧渊博，而且是一个十分幽默的人。

当时有很多人钦佩苏格拉底的智慧，所以很多年轻人都纷纷向他请教演讲的技巧与纲要，并请求苏格拉底做自己的老师。这一天，有位年纪较轻，一看就是为人莽撞的小伙子为了在众人面前表现自己，一直在滔滔不绝地同苏格拉底讲话。苏格拉底没有表现出任何的反感，只是在最后收取学费的时候，要求那个年轻人向自己交双倍的学费。那个年轻人很纳闷，觉得苏格拉底在故意为难自己，于是忍不住问他为什么要向自己索要双倍的学费。苏格拉底便这样回答他：“因为我觉得你比其他人更难教授，别人只需要学一门课程，但是你要学两门课程。一门是教你学会如何闭上嘴巴，另一门才是怎么习得演讲的技巧。”年轻人听了苏格拉底的话便不再争执些什么，面带羞愧地低下了头。苏格拉底用这种方式成功地使那位年轻人意识到自己的错误与轻浮。

苏格拉底是一位儒雅幽默的大学问家，但是他的妻子却是一位十分泼辣、蛮横无理的人。在家里，苏格拉底的妻子总是会无缘无故地对他破口大骂。这一天，苏格拉底回到家中，本来想好好休息一下，但是他的妻子又像往常一样对他唠叨个不停，唠叨完了见苏格拉底不说话就开始骂他，语言措辞都十分恶毒，好在苏格拉底已经习惯了这样的情景。他对她的谩骂与指责总是左耳朵进、右耳朵出，坐在一旁开始抽烟。看到这样的苏格拉底，妻子心中的怒火更是被点燃了，看到盆中有水，顺手就端起来浇到了苏格拉底的头上，苏格拉底狼狈不堪，一身都是湿漉漉的。旁边的邻居看到这样的情景更是纳闷，便问苏格拉底：“你的妻子骂你骂得那么难听，你怎么都不还嘴呢？”苏格拉底拍了拍身上的水珠淡定地对邻居说：“我就猜到闪电雷鸣之中会有一场大雨在等着我。”用这种幽默的方式，苏格拉底瞬间就将妻子泼自己一身水的尴尬化为乌有，他的妻子在经历这件事之后也对苏格拉底好了很多。

苏格拉底擅长在不同场所、不同时间向年轻人传播智慧，但是当时当权者认为他的言论都是他的“歪门邪说”，所以将他处以死刑，关入大牢之中。当时百姓都非常敬仰他，觉得他十分冤枉。在临刑的那天，有一个人就大声对苏格拉底喊道：“为什么他们要杀了你，你又没有犯罪！”苏格拉底回答他说：“你是希望我犯罪，作为一名罪犯接受死刑吗？”

就这样，在生命的最后一刻，苏格拉底还是保持着幽默的人格品质，也让我们永远记住这位可爱风趣的大哲学家。

不光是苏格拉底，被称为“美国文坛巨子”“文学史上的林肯”的美国著名作家马克·吐温也是一位充满幽默气质的人。

有一天，马克·吐温和一位女士聊天，出于礼貌或是恭维，马克·吐温对那位女士说：“您真漂亮，今天穿的也格外显出您的高贵气质。”但是那位女士丝毫不买账，她傲慢无礼地对马克·吐温说道：“对不起，我无法用同样的语言去赞美你。”脸上露出嫌弃的表情。但是马克·吐温丝毫不在意，他语气平稳地对那位女士说道：“其实，您完全可以像我这样说假话！”

马克·吐温在成名之后，总是会收到很多年轻人的来信，其中有一封是一位刚学写作的人给他写的。他向马克·吐温请教了一个非常好玩的问题：“我听说鱼的骨头里含有非常丰富的磷，这种磷是非常有益于大脑的，是不是要成为伟大的作家就要吃很多很多的鱼骨才行啊？”接着他又问道：“您是不是吃了很多很多的鱼，能告诉我您吃的都是些什么鱼吗？”马克·吐温觉得非常好笑，提笔就开始回信道：“我觉得，你去吃一条鲸鱼才可以成为作家。”

幽默是一种独特且智慧的人格特质，拥有它会使一个人充满魅力，成功的人往往都具有这方面的特质。在生活中，我们也要尽可能将自己某种人格特质发挥到最大的价值。

认识自我，看透人性中的另一面

男装品牌七匹狼有一句广为流传的广告语，即“男人不止一面”，其实每个人的人格特质也不是一成不变的，在心理学中，我们提到“多重人格”或是“双重人格”，意思就是同一个人在不同时间会表现出完全不同的两种或是多种人格特质。这并不是病态的，只有当一个人在表现一种人格特质，自己却完全没意识或仅仅部分意识到另一种人格特征的时候，才是一种病态的表现。

病态的人格通常被称为“人格异常”，它是指一个人在认知、情绪反应、人际关系与冲动控制这四个方面中至少有两个出现长时间持续存在的执拗与功能损害，且与其文化背景所预期的偏离甚远。如果一个人在家庭、学校、工作或是亲友的关系中出现异常且对自己和他人造成一定的苦恼和伤害，甚至是出现害人害己的行为，那么他可能就出现了“人格异常”的情况，一般人格异常的表现有：妄想性，这类人爱猜疑，比较疑神疑鬼，他不仅对别人无法信任，而且把别人的行为动机都解释为不怀好意；类分裂性，他们会在生活中疏远任何人，在情绪的表达上也受到阻碍；分裂性，这类人对越是亲密的关系越是感觉到局促不安，在行为上也是偏离正常人；反社会性，这类人对他人的权利丝毫不顾及，而且会侵犯他人的权利；此外，还有边缘性的人，自恋性的人，畏避性的人，依赖性的人，强迫性的人等。而在本节中，我们对“人格异常”不做讨论。

1937年，美国著名社会心理学家奥尔波特首次提出了人格特质的理论。他认为一个人身上所独具的特质就称为个人特质，而个人特质又可以分为三种，即首要特质、次要特质和中心特质。其中，首要特质是一个人身上最为明显的人格特征，它最可以代表一个人的特质，会影响到一个人方方面面的行为，比如说多愁善感是林黛玉的首要特质；次要特质是一个人身上不太重要的一些特质，它们只会在比较特定的时间与环境下才可以表现出来；而中心特质是构成一个人独特性的几个重要特质，在每个人身上大概会有5~10个中心特质。

迈克·泰森是大家所了解的世界级拳击高手，1986年11月23日，他在WBC赛场上战胜对手伯比克，最终荣获皇冠，成为拳击史上最年轻的世界重量级的拳王。在此之后，在大大小小的比赛中，泰森都表现出了超强的战斗力，成为WBA、WBC和IBF公认的世界重量级的冠军，至此他拥有无数追随他的粉丝们，在人们心中，他也是当之无愧的拳王，在那个年代里，他创造了一个属于自己的“泰森时代”。

1997年6月28日，在和霍利菲尔德的比赛过程中，发生了一件影响泰森名声的重大事件。在赛场上，泰森对对手的搂抱和顶撞非常不满，两次发怒咬了对方的耳朵。这一冲突发生之后，泰森被美国内华达州运动委员会吊销了拳赛执照并被罚款300万美元。事情发生之后，媒体对泰森的看法更是一改往日的夸赞，给他贴上粗暴、无礼、冲动和鲁莽的标签。但是，一个人并不是能用标签来代替的，泰森其实有其柔情的一面。

泰森婚姻非常不幸福，但是对于孩子们，泰森非常疼爱。他的好友米勒曾经这样说过泰森：“只要是孩子想要的东西，泰森都会想尽办法去弄来，不管多么辛苦。泰森有说脏话的习惯，但是在孩子面前，他严格要求自己不许说脏话，认为这样对孩子的教育不好。泰森在孩子还小的时候，会时常亲吻他们的小脚丫，他眼神中流露出来对孩子的疼爱之情真的是无法形容。”但是在与妻子离婚的时候，泰森主动放弃了孩子的抚养权，因为他觉得自己没有办法给到孩子们很好的教育和成长环境，而他们的妈妈可能更能做到。米勒说：“那天迈克趴在我的肩膀上哭了起来，嘴里喃喃地说着：‘没有人关心我’。”

故事中，泰森在擂台上一贯给人的感觉都是强大、威猛的，如果不知道这些事，我们也不会想到如此有男子气概的泰森竟有柔情的一面，但是这就是真实的泰森。我们在日常生活中，也会认识一些人，他们平常展现出来的是一种性情，但是在遇到特定情况后 would 做一些我们认为不像他做出来的事。事实上，这就是我们人格的不同面，我们了解了这一点后就不会再惊讶于某些人或是自己会做出的一些反常举动了。

揭开人格面具的真相，彻底解剖自己和他人

一位美国心理学家做过这样一个实验。他在大学里找了56个互相不认识的女大学生，这56个人就是实验的对象。然后将这些人两两组合，分成了28组。实验场地是一间房子，每次只能有一组进入实验场地中，其他的组要在外面等候。进房间的两个人在身份上也有不同，她们中一个扮演当事人，另外一人扮演旁观者。之后，主试人对当事人说，最近有一个银行代表团会来到你所在的学校，他们有意为学校经济困难的学生筹款，但是目前对学校的情况并不是了解，希望由你来承担介绍学校的一些接待工作，在这个过程中，会有一些报酬，但是报酬非常少。当事人就会对这个问题做出回答。接着这个主试人又向当事人提出了请求，询问当事人是否还愿意做除了接待之外的一些工作，就是帮助他们游说基金。当然全部的过程，另外一个旁观者是会全程看到的。其实当主试人问当事人是不是愿意承担接待的工作时，她已经想到了主试人还会有其他的问题。经历过这一整个过程之后，主试人分别给当事人和旁观者一个九点量表。让当事人判断自己愿不愿意接受主试人的请求，也让旁观者判断当事人愿不愿意接受请求。在九点量表上，8分表示非常愿意做，0分表示不愿意做。

那么当事人和旁观者会如何对待这个问题呢？他们的研究发现，事件的当事人会根据不同的情况做出不同的选择，具体的情况是，不管当事人是不是愿意充当接待员的工作，她们在是否愿意接受游说基金上的态度都差不多，甚至一些选择不愿意接受招待工作的人都愿意接受游说基金的任务。但是旁观者则不一样，旁观者会基于当事人是否愿意接受接待工作的态度来判断她们是不是愿意接受游说的工作，她们会将当事人原先的决定看作她的稳定品质的表现。所以，在旁观者的心中，愿意接受招待工作的人，往往也会接受游说基金的工作，否则与之相反。

从这个实验中我们可以得出一个结论，就是在面对选择时，当事人会更多地受到环境的影响，他们会用环境的外在因素来解释自己的行为。但是旁观者会更多地受到当事人稳定品质的影响，更多地用个人的品质来解释当事人为什么会做出某种行为。这就是“内隐人格假说”，内隐人格假说认为在对待同一件事情的时候，当事人和旁观者的归因风格是不同的，也就是说，当事人会倾向于把原因归结于自己以外的客观条件、环境等因素，但是旁观者会倾向于将原因归结于当事人自身的原因，这也就导致了在面对同一件事情的时候，旁观者和当事人会产生截然不同的解释。理解了这个原理之后，我们就可以解释为什么在家人看来，在和别人发生冲突时，自己家人的做法总是对的；在学生看来，自己喜欢的老师的做法总是对的……

我国有一句老话叫作“当局者迷，旁观者清”，常常用来比喻在遇到一些事情时，因为当事人因为难以撇下利害得失或是人情世故，就会对问题的认识不够全面，反而旁观者作为一个保持理性的人就不会如此，从而可以全面地去认识事情。

就像有些爱下象棋的人那样，在和别人对峙的时候，因为不知道对方下棋的思路是什么，没有掌握全局，而只将成败局限在某一处，所以往往会把棋下得杂乱无章，以失败收场。但是，如果在下棋的时候，将自己从当事人的身份中抽离出来，以一位旁观者的身份去观察对手与自己，就会大概明白当时的局面是怎样的，下一步要如何去走，这样就会加大自己赢的可能。

知道了这样的内隐人格假说，我们就可以在面对事情做出判断的时候多一份理性。用理智去判断自己和他人的行为是不是合理，不一味地认为别人做出某种行为就是因为他稳定的人格品质，认识到还可能是受外在环境的影响；明白了当局者很可能“迷”的情况，我们也会懂得去变换自己的身份看待问题，使自己看得更“清”。

第八课 性格心理学：性格是命运的调剂师

四种气质，代表着四种不同的性格

克劳迪亚斯·盖伦是古罗马著名的医学家，他根据古希腊关于体液的说法，提出了人格类型这一概念。关于体液学说的起源可以追溯到一位名叫恩培多克勒的古希腊哲学家。这一起源称自然界中的所有物质都由四种基本元素构成，四种基本元素分别是土、空气、火和水。土是寒冷且干燥的；空气是温暖而潮湿的；火是温暖而干燥的；水是寒冷且潮湿的。根据这一学说，被称为“医学之父”的希波克拉底提出了医学模型，他认为人体中有四种液体，即血液、黏液、黑色胆汁和黄色胆汁，这些液体又被称为体液。接着，在几百年之后，克劳迪亚斯·盖伦又将体液学说扩展到了人格方面。

克劳迪亚斯·盖伦提出的人格的四气质其实就代表了四种不同性格特质的人。这四种气质分别是多血质、黏液质、胆汁质和抑郁质。这四种人格气质是基于体液学说提出的，他认为某种体液在四种体液中占比较大时，就表现出了某种特定的气质类型。多血质的人拥有过多的血液，这类人会在生活中表现得热情满满，具有乐观、自信的性格特征，通常不会有不开心的事，即使有也会及时消化掉；黏液质的人就是拥有过多的黏液，这类人在日常生活中表现得安静且理性，他们会特别冷静地处理问题，而且大多数人具有顽强坚忍的意志力；胆汁质的人就是拥有过多的黄色胆汁，这类人性格暴躁且情感炽烈；抑郁质的人就是拥有过多的黑色胆汁，这类人通常具有艺术家和诗人的浪漫情怀，但也常常在生活中表现得多愁善感。

有一位苏联的心理学家，想看看这四种气质的人在面对相同的情况时会有怎样不同的表现，于是他设计了一个生活场景：安排4种不同气质的人去看戏，故意制造事件，令4人看戏那天都迟到了，而且时间超过了可以进场的时间，他们均被拦在了戏场之外。面对这种情景，胆汁质的男士开始与检票员争吵起来，说自己明明花钱买了票，因为迟到看不上，钱岂不是白花了，越说越激动，与检票员争得面红耳赤，见检票员还是不肯让他进，他干脆企图推开检票员自己冲进去；多血质的人见检票员不许自己进去，并未与检票员争吵，只是悄悄地跑到了楼上，找到了一个合适的空地儿得以看到戏剧的表演；黏液质的人心想，检票员也是依据规矩在办事，现在肯定是不会让自己进去，而且戏剧刚开始估计也不会特别精彩，于是自己到超市待了一会儿，想着在中场休息的时候再偷偷溜进去；抑郁质的这个人，看见自己迟到了而且检票员又不让迟到的人进去，觉得自己倒霉透了，他没有说任何话，垂头丧气地回家去了。

通过这位心理学家设计的这一生活情景，我们可以简单清楚地看到这四种气质人具有怎样的办事风格，了解到四种气质其实代表的就是四种不同的性格类型。

一场中超的比赛中，上海申花以1：2的成绩输给对手河南建业队，这已经是上海申花这一年度连续6次的失利。在这场比赛之后，身为上海申花队队长的戴琳十分气愤，在准备乘大巴车离开比赛场所时和球迷发生了冲突，现场一片混乱，甚至双方都动起手来，如果不是队友们的阻止，这场冲突会愈发不可控。

队长戴琳在众多球迷的心中是一个蛮横的人，也就是我们上文所说的胆汁质人，是多方面的因素导致戴琳目前的性格特质。在一些文学作品中，我们也可以找到匹配相应气质类型的人：典型的胆汁质人就像是《水浒传》中的李逵和《三国演义》中的张飞；典型的多血质的人物是《三国演义》中的曹操和《红楼梦》中的王熙凤；典型的黏液质的人物是《西游记》中的沙和尚；典型的抑郁质的人物是《红楼梦》中的林黛玉。

在生活中我们每个人或许都不是极端的某种气质类型的人，大多数情况下我们都是四种气质类型的混合体，只是某种气质稍微突出一些罢了。

性格中的缺陷，会让生活变得糟糕

西点军校是无数梦想成为军人的年轻人的理想摇篮之地，郑阳就是这样一个年轻小伙子，他本身的身体

条件好，而且意志力顽强，成绩优异，成功进入西点军校也是意料之中的事情，但是在进入西点军校的一年后，他却因为得了一种看上去很奇怪病而不得不退学。

不管是西点军校，还是其他军校，训练强度都十分之大，军校讲究的就是磨砺，在刚进入西点军校的前几个月里，郑阳和其他一同入学的学生一样，在心理和生理方面都经受着教官较为残酷的折磨，但是在种种的折磨与痛苦背后，荣誉与鲜花也在等待着他们。郑阳因为在各项训练中都表现得尤为突出，所以被教官推举成为学校的足球队队长，这一荣誉对于刚刚进入学校的新生尤为重要，这也被他们看成地位的象征，是一种无法比拟的荣誉。但是在学校举行的一次足球训练中，郑阳却因为踢球的动作幅度过大、用力过猛，导致自己的肩膀受伤了，必须进入医院进行治疗。

在进入医院治疗的这一段时间，他的足球队长的头衔由其他人代替，从医院回到学校之后，他发现教练等人并没有把足球队长的头衔重新给他的意思，这让他十分失望与伤心，他的“地位”没有了，而且由于缺了很多训练，他的足球技术也不如队里的其他人。

回到学校的第三周，郑阳时常感觉到身体不舒服。有一次在出操的过程中，他突然感觉到头晕目眩，接着就倒在了地上，但是送到医院之后，医生却未发现他的身体有任何异常，留院观察期间，他的病情又加重了，连站都站不起来了，每次想直立身体的时候，身体就会发抖，全身都在抽搐，正常走路更是完成不了。但是医生依旧检查不出问题。有时他的病情也会出现一段时间的好转，可以正常缓慢地走路了，但是当医生告诉他可以回学校的消息之后，他的病情就又开始加重。一直无法返回军校的郑阳只好由父母接回家静养休息。但是回到家不到两个星期，郑阳的病就完全好了，之后，他另外找了一份安稳正常的工作，这种病再也没有复发过。

故事中郑阳的情况其实和心理因素有关，他因为失去足球队长的头衔，埋下了心结，他对自己是不是要继续留在西点军校产生了一种矛盾心理。但是究其原因，还是郑阳在性格方面存在一定的缺陷。郑阳是一个情绪极度不稳定，容易冲动，甚至有些神经质的人，所以在他得到足球队长头衔的时候极为高兴，觉得这是对自己的一种肯定，但失去这个头衔之后，他又觉得所有人都看不起他，失去了原有的自信。他无法忍受一点点的挫折与失败，所以在人际交往中，郑阳也存在很大的问题。

性格缺陷就是指某个人在性格的某一方面呈现出不合理或者不积极的反应，美国杜克大学医学中心的博伊尔教授还指出，行为和性格会对健康产生影响。

第一次世界大战时，有不少士兵突然出现两条腿站不稳、四肢麻木甚至是失明的症状，导致没有办法上战场，这些人被送到医院进行检查，但是医生却无法检查出任何的异常来解释他们为什么会这些症状，其实这也是由于心理上极度想要逃避现实而出现的身体反应。

性格缺陷的表现形式有很多种，有些人或许特别神经质，或许在生活中容易郁郁寡欢，或者对待任何事情都没有激情与兴趣，或许对待人生是一种没有目标的状态，或许对待任何事时总是极度紧张，他们无法做到放松……这种种的性格缺陷一旦出现，都会使我们原本规律的生活变得一团糟，甚至会危害我们的身体健康。所以，在性格的塑造上，我们要有意识地培养自己健康的性格。

撕碎心灵的完美主义者

电影《黑天鹅》中塑造的Nina一角就是一位完美主义者。Nina是一个从小学习芭蕾的专业舞者，她和母亲住在一起。她的母亲是一位特别严厉又极其有支配欲的人，曾经也是一位跳芭蕾舞者，在Nina维持身材和舞蹈技巧的要求上都十分严格。这造就了Nina的完美主义性格。

因为Nina是一位追求完美的人，所以她非常渴望事业的成功，害怕自己的地位被别人所取代，害怕失败，所以在工作与生活中，她是一个小心谨慎的人。电影围绕要出演一部舞台表演的情节展开，这出表演要甄选出既能表现出白天鹅的天真无邪，又能表现出黑天鹅的狡诈与放荡的演员。Nina出演白天鹅完全没有问题，但是由于性格原因她始终无法诠释黑天鹅，内心相当痛苦。于是她的精神世界穿梭在现实与幻想当中，内心极度渴望完美诠释黑天鹅的心魔隐隐作祟，在准备表演的过程中，Nina表现出了精神分裂的症状，且与另外一位女演员在竞争关系中发展出了一段扭曲的友情。

最终，Nina不负众望地完成了一场精彩绝伦的芭蕾舞表演，既展现了白天鹅的纯洁与自由，又成功诠释了黑天鹅的妩媚与妖娆，但是在表演结束后，Nina也为艺术献出了自己宝贵的生命。

电影中的Nina是一位完美主义者，在无比压抑的内心世界里最终演变成了精神分裂。在现实世界中，完美主义的人的确也在承受着内心的折磨，可以说完美主义者就是一群将心灵撕碎的人。

心理学家大卫·伯恩斯这样评价完美主义的人：完美主义者想要伸手摘星，或许最终只能两手空空。

于曼是一个28岁的大姑娘，在学校一直都是优等生，父母从小对她实施的是取得好成绩就奖励，没有取得好成绩就惩罚的制度，这让于曼从小就养成了凡事追求成功的信念。令父母十分欣慰的是，于曼在学校的表现没有令他们失望过，重点小学、重点初中、重点高中，最后考上重点大学，毕业之后也是顺顺利利地进入一家国内外都非常有名的大公司。

进入公司的于曼对自己要求十分之高，所以职位晋升得很快，不到两年的时间，她就从公司的一个菜鸟成为了部门经理。当上领导之后，于曼对自己和下属的要求更是进一步严格，在公司里，她的部门总是最后一个下班，往往都是连续加班的节奏。这让她的下属压力非常大，大家在私下怨声载道。于曼对此却不以为意，她觉得自己能做到的事，身为下属更应该紧随上司的脚步，要求进步。在工作中，于曼不允许自己的下属出现错误，如果犯错她就会大发雷霆而且会要求财务部扣除部分奖金。所以，公司里很少有人喜欢她。因为她凡事都严格要求自己，希望在事业上更上一层楼，所以她很少出去和朋友聚会，晚上躺在床上也会满脑子想着工作，常常失眠。

在感情生活中，于曼更是空白。因为从小非常优秀，所以她对自己另一半的要求也是非常之高，在这种情况下，28岁的她一场恋爱都没有谈过，家里人对此非常着急。

故事中的于曼也是一位典型的完美主义者。她奉行凡事都要追求完美的准则，这给自己和他人造成了不少的困扰，于她自己而言，她变得不受大家欢迎、失眠、精神极度紧张，于他人而言，由于她追求完美，也给别人造成一定的精神压力。

完美主义者通常渴望别人的认可与赞美，希望自己的表现能让别人满意。所以，他们会过得非常辛苦，好像在为别人而活。完美主义者不光对自己的要求高，对周围人的要求也相当高，别人的行为没有达到他们的要求时，他们就会表现出极度的不满与指责，几乎没人能入得了他们的法眼。他们会非常强势地对待他人，所以他们的人缘一般不太好；完美主义者极度渴望成功，他们拒绝做碌碌无为之人，也很难向人敞开心扉，他们的警惕性非常高……

心理学家莫妮卡·拉米雷斯·巴斯科曾说：“想要达到完美是充满痛苦的，因为它通常是受到两方面需要的驱动：一方面是做得非常好的渴望，另一方面是害怕做不好的恐惧。”

何必墨守成规，突破才能获得成功

在20世纪50年代，有一个人叫斯图尔特，在华盛顿的一家公司工作，是公司的一名小职员。有一天他在电影院看了一部电影，是关于非洲人题材的，了解到非洲人好像对一些首饰特别热爱。于是，他向自己的朋友借了几千美元，辞去了在公司的职位，独自前往非洲做起了首饰生意。

凭借斯图尔特聪明的头脑和肯吃苦的精神，他在非洲的生意做得非常好。这时，有很多人意识到非洲的首饰生意前景良好，市场很大，于是争先恐后地来到非洲做生意，都想要在这个市场里分得一份蛋糕。

面对这些蜂拥而至的竞争者，斯图尔特并没有贪恋自己开创的生意，而是选择退出非洲的首饰市场，干起了餐饮。因为根据他的判断，如此众多的商人来到非洲，势必在吃的问题上有许多不适应，那么他想要开一家这样的餐厅，可以做出多个国家不同口味的菜品，而且价格定位是比较亲民的，这样市场并不会比首饰市场小。果然，转行之后的斯图尔特比之前赚取了更多的利润。

在市场经济下，要想赚取更多的财富，就要做到“人无我有，人有我优”，在这样的前提下，我们要用智慧不断开拓新的事业，而不是墨守成规，等待市场被瓜分。斯图尔特的成功在于他自己没有墨守成规，

蹉好的一条挣钱的道路并没有使他丧失创新与闯荡的勇气，而是敢于突破，最终才取得更大的成功。

现在我们出远门，最常使用的交通工具就是地铁和动车，国际通行的两条铁轨之间的标准距离都是4.85英尺（1英尺大约是0.3米），实际上这个距离正好是两匹马屁股之间的距离。现代的交通工具居然与古代的两匹马屁股之间有关系，这是怎么一回事呢？原来是这样的，现代的交通工具是由一些制造电车的人专门为电车设计的，而那些制造电车的人早先是制造马车的人。所以现代交通工具里铁轨之间的距离其实是由制造马车的人设计的，也就是马车的轮子之间的距离。那么马车两个轮子之间的距离又是根据什么决定的呢？它是根据古罗马战车的宽度而定的。而在古罗马时期，战车是由两匹马拉着前进的，所以这样一层层地推理上去，两匹马屁股之间的距离就是现在铁轨之间的距离。

铁轨之间至今保持着这样原始的距离规定，是由于没有人去追究这样建造的原因，而只是一味地传承下来。如果有人在交通工具发展的过程中提出更为合理的车间距，或许就不是现行的这种宽度。但是这十分之难，因为大家都偏于喜欢墨守成规，因为这样毫不费力。但是在人生自我实现的道路上，如果我们一味地墨守成规，不去突破，就难以获得最终的成功。

戴尔电脑公司的成功背后就是摒弃“墨守成规”的信念。美国人迈克尔·戴尔刚成立戴尔公司时，注册资金只有1000美元。但是到了2001年，公司的销售额达到了310亿美元，它的股价也由上市时的8.5美元上升到100美元一股。在戴尔公司成立之时，当时卖电脑的大公司，如Mac、IBM等的电脑销售方式都是代理销售，但是迈克尔·戴尔却打破了这一模式。

当时上初中的迈克尔·戴尔自己有一台苹果（Mac）电脑，他把兴趣集中在了电脑背后的商机上。之后，他用卖报纸赚的钱购买电脑的零部件，然后对电脑进行改装，卖给别人获得收益。卖出一台后他就再接着购入电脑零部件再进行改装后销售，如此反复。通过这一番折腾，迈克尔·戴尔发现，在没有中间商的情况下，只要提高电脑的销量就可以赚取利润，而且由于没有中间商，他的电脑在价格上也有优势，甚至可以与Mac、Capon、IBM等大公司竞争。就是凭借这一想法的实践，迈克尔·戴尔创造出了著名的商业模式——戴尔模式，正因为这样，迈克尔·戴尔最终获得了成功。

墨守成规的确会缩短我们办事的时间，但是同样也会使我们丧失很多更好的机会。所以放弃墨守成规，我们才有可能获得突破性的成功。

外向性格与内向性格，拥有不同的世界

郑娟是一名初中三年级的学生，她皮肤黑黑的，也不善于收拾打扮自己，平时喜欢穿一些颜色比较浅，样式比较单一的衣服。郑娟身体娇小，总是戴着一副眼镜，看起来弱不禁风的样子。而且郑娟走路喜欢低着头，小心翼翼的，让人看起来有些别扭，同学们就给她起了个外号叫作“唐老鸭”。外号虽然是具有讽刺意味的，但是郑娟一点儿也没有生气，反而在同学们叫她这个外号的时候冲着同学微笑。平时在路上看到熟人之后，她也总是低着头，抠着自己的手指，表现得手足无措。在学习过程中，如果碰到自己解决不了的难题，她首先想到的就是自己冥思苦想，到最后实在解决不了，才会去请教同学，但总是表现出极其不好意思。有一次，她有一个问题解决不了，就想请教自己的同桌，但是迟迟开不了口。她扭捏着身体，看着同桌，感觉同桌正在忙，心想等同桌把自己的事情做完之后，再去麻烦他。但是就在这时，同桌感觉她有问题要问自己，就询问她是不是有什么话要说，这种情况下，郑娟才开始说出自己有难题解决不了，一脸很难为情的表情。最后，同桌给她讲解了那道题是怎么做的，她才恍然大悟，但还是没能像别人一样，在受到帮助后，向对方说句谢谢，只是对着同桌傻笑。同桌还是很了解她的，知道她不是没有礼貌，而是太内向了。

郑娟的确是个内向的姑娘，内心十分善良。当时大家都住校，她每次去水房打水的时候总是会帮其中一个舍友把水打好，却从不说。同学生病了也会一声不响地把药递到同学面前……

故事中的郑娟是一个内向的人，内向的人对待事情和外向的人截然不同，内向和外向本来就是性格的两个方面，我们不能直白地说内向和外向哪个好、哪个不好，但是可以确定的是：内向性格和外向性格的人拥有不同的世界。

关于内向和外向，心理学的判定原则是个体的注意指向内部的精神世界，还是外部的客观环境。内向的人更在意内部的概念、观念、思想等精神世界，而外向的人更在意外部的人和事件。那么内向性格的人在生活中具有怎样的行为特点呢？我们可以分点列出。知道了内向性格的行为特点，反之就是外向性格的行为特点。

第一，内向的人不喜欢热闹，喜欢独处。有人说：“从农业社会过渡到商业社会，人们从小城镇蜂拥至大城市，以前与熟悉的人们并肩工作，如今他们需要在一群陌生人中证明自己的能力。”他们不适应这样吵吵闹闹的场合，人越多，他们就会觉得自己越孤单。

第二，他们喜欢深入的谈话，一群人叽叽喳喳地聊天会使他们厌烦。外向的人喜欢大家一起热闹地聊天，但是内向的人更喜欢一对一安静地聊天。

第三，内向的人会把自己要做的本职工作完成得很好，即使在台面上的工作有违自己的性格，但是回到台下之后，他们就会变成原本的模样，就像许多相声演员其实性格都是内向的。

第四，内向的人喜欢安静的环境，在安静的环境下他们可以长时间地沉浸其中，但是在嘈杂、刺激等不熟悉的环境中，他们就会变得容易分心、不知所措。

第五，内向的人往往喜欢能够独立完成的具体工作。他们在工作过程中，会全身心地投入其中。

第六，内向者做事比较谨慎。凡事“三思而后行”是他们的行事原则，他们也惯常做一位倾听者，一旦他们说话，便显示出一定的深度与宽度。

第七，内向的人不容易被环境感染。内向的人不会像外向的人一样容易适应环境并被环境中的气氛所调动，他们习惯沉浸在自己的世界中。

一个人无论是内向性格还是外向性格，总有优势及短板，那么在择业的过程中，我们就要扬长避短。一般内向的人，在心理上更追求独立性，所以相对具独立性的工作更适合他们，他们也可以在工作上表现得如鱼得水。这样的职业有画家、作家、图书管理人员、仓库管理人员、技术类岗位、研发工程师、专家顾问等。外向性格的人性格开朗，思维活跃，通常也能掌握大局，适合他们的职业有商业贸易、文体、新闻、服务等。

第九课 行为心理学：欲罢不能的心理障碍

树立内部动机，才能建立持久行动

心理学家马克·莱伯博士及其同事曾做过这样一个实验。他们将一所幼儿园的孩子分成三组，分别让他们画画。他们告诉第一组孩子，画完之后会得到相应的奖励，并且这样去做了；第二组孩子在画之前，研究人员并没有对他们进行许诺说可以得到奖励，但是在画完之后，他们也意外地得到了相应的奖励；第三组孩子在画画之前没有得到奖励的许诺，在画完之后也没有得到奖励。两周之后，研究人员发现，在孩子们自由支配的时间里，第一组孩子选择画画的人数只占到9%，而第二组和第三组孩子自由画画的人数分别达到了17%和18%。也就是说，孩子在参加自己喜欢的活动时，得到奖励可能会产生适得其反的效果，因为实验对象一旦得不到奖励，反而会减少活动的次数。

从以上的研究中我们可以看出，如果人们因做自己本来就喜欢的事情而获得奖励，他们就会转而以旁观者的角度去看待。人们会想如果这个行为本身是有趣的，那么为什么别人会给我奖励呢？因此，人们从因为兴趣转而因为奖励而行动，一旦奖励取消，人们就会减少从事该活动。

动机是什么？是人运转的内部或外部力量，从而推动个人的某种行为并坚持下去。所以说这种力量可以促使行为的发生，决定行为的方向并能维持行为的持续进行。在对动机的研究中，心理学家发现，动机大致可以分为两种，即内部动机和外部动机。内部动机是指这个动机产生于一个人的内部，是一种对于自我成长的强烈愿望。外部动机则是产生于外部，一个人因为外部的奖励或者是其他影响而去做特定的动作就属于外部动机。

那么在教育中，我们不应靠外部动机促使孩子去学习，家长常说的：“你这次考到90分以上，我们就奖励你”就属于一种依靠外部动机促使孩子学习的常见方式，这是达不到长久的效果的，它不会增加孩子学习的热情，孩子只是因为奖励而去学习罢了，一旦奖励没有了，自然也就不会认真学习了。所以我们要善于激发孩子主动学习的愿望，让孩子对学习产生兴趣，促使孩子形成对学习的内部动机，这样他们才能持之以恒地保持对学习的热情并付诸行动。

被无数人奉为偶像的迈克尔·乔丹就是一位凭借内部动机在篮球方面取得成功的典型代表。乔丹还在上高中的时候就想加入学校的篮球队，并且期望有机会通过篮球队进入北卡罗来纳州大学，到大学里展开自己的职业篮球生涯。但是在当时却被泼了冷水，因为那时的乔丹身高还不足180厘米，而且他的家族中也没有超高身高的基因。所以当时的教练认为，即使乔丹进入篮球队也不可能有很大的作为，拒绝了他的请求。

虽然乔丹因为此事很失落，但是他并没有因此打消对篮球的热爱，在教练的允许下，他成了校篮球队的助理，在篮球运动员们练球的时候，他要为篮球队服务。在这个过程中，乔丹通过观察学习打篮球的技巧。而在他们休息的时候，乔丹就抓紧时间进行练球，甚至在夜晚还在练球。曾经就有一次，有人发现他大清早在篮球馆地上睡觉，后来才知道，原来是他昨晚练球练得太累在地板上休息时睡着了，一觉就睡到第二天早上。

在不断地学习与练习中，乔丹的球技飞速提升，而且令他没有想到的是，自己居然长到了198厘米。这样教练就没有理由再次拒绝他加入篮球队了。于是，之后乔丹才有了众所周知的辉煌成绩！

乔丹曾经在接受采访时说：“是我想要长高的心使我长高了20厘米。”乔丹的身高和他的成就的实现，都源于强烈的内部动机的驱使，这种内部动机促使他保持对篮球的热爱并能持续不断地进行练习，最终水到渠成。所以，动机会推动我们的行为，我们只有树立了正确的动机之后才能沿着正确的方向一直行动下去！

解读行为密码，变身行动达人

教育学家曾经做过这样一个实验。他们在一个教室里实施实验，实验对象是小学生。首先，教学学家让他们阅读一篇课文，在此过程中，没有任何时间限制。实验结果是：全部小学生都阅读完这篇文章花费

了大约8分钟时间。接着，教育学家要求这些小学生们在5分钟以内阅读完，结果他们真的就在5分钟之类读完了刚才一模一样长的文章。

上述的这个实验中，其实，这些小学生们完全有能力在第一次就用5分钟的时间完成阅读，但是因为内心没有紧迫感，所以他们拖到了8分钟。但在有了规定，也就是说有了紧迫感之后，他们就能在5分钟以内完成阅读。这个实验反映了“最后通牒效应”对人们完成某件事情时起到的心理作用。什么是最后通牒效应？最后通牒效应就是指：人们在做某件事时，总觉得自己准备不足，所以能拖就拖，但在有限要求的时候，如说外在的条件已经不允许自己再拖了，那当事人就会立即行动，在约定时间内完成任务。这在心理学上就称为“最后通牒效应”。利用最后通牒效应我们可以在谈判中占据主动位置。

柯英是美国著名的谈判专家，他现在在美国的一家企业担任代理，要和一个日本企业进行谈判。但是这次谈判他失利了。

当天，柯英抵达日本，日方企业早早派出了工作人员在机场等候柯英。看见柯英出来就热情地向前接过柯英的行李，把他送到了预订好的酒店中，总之，日方安排得非常周到。在这个过程中，柯英放松了警惕。在送他回酒店的路上，日本企业人员关怀地问他订的是哪天的机票回去，柯英想都没想就告诉了他，还掏出机票给那个人看，机票上标明了返程的具体时间。

就是在日方企业如此周到的服务下，柯英泄露了自己的行程安排，使谈判陷入了被动的局面。在刚开始的几天，日本方只是带着柯英游览了日本有名的景点，丝毫没有提到谈判的事情。谈判的开始竟是柯英准备回去的前两天，而且谈判的第一天并没有提到谈判的重点，可以说真正的谈判是在起程回国的前一天开始的，重点问题是在柯英起程的当天进行的，那天当双方谈到重点问题的时候，接机的车就已经停在了外面，柯英的时间非常紧急，最后的谈判是在去机场的路上完成的。

所以，最终的谈判结果可想而知，柯英的这次谈判是失败的。因为日本企业巧妙地利用了最后通牒效应，在刚开始的时候就获得了柯英的时间安排，把谈判的时间拖到了最后，使得柯英的内心焦急不安，不得不尽快完成谈判，由此使他陷入被动的局面。这样日本方就顺利地取得了最终的谈判胜利。

大部分人都有拖延的习惯，总想着到最后的时间节点再去完成任务。了解了最后通牒效应之后，我们就知道这是不利于个人进步的事情，拖到最后时刻会造成不安与焦急，无法很好地完成工作。所以在生活中我们要善于给自己限定时间，很早就去着手工作，这样才会提高事情的成功率。

是什么造成我们总是拖延呢？

第一，缺乏完成事情的紧迫感。有时我们会高估自己的能力，总觉得自己能在最后的时间段内完成任务，从而产生拖拉的行为。

第二，分不清主次。在完成事情的时候总是被一些琐事牵制，由此在处理琐事的时候浪费了自己处理重要事情的时间。

第三，缺乏自信。心理学家认为，人们喜欢拖拉的真正原因其实是恐惧，而造成恐惧的原因就是缺乏自信。

除了以上三点或许还有其他原因，总之，要克服拖延的习惯我们就要知道自己拖延的真正原因是什么，然后对症下药。如果我们对自己有足够的自信，那么更要在事情的刚开始时去处理，花费不了太多的时间，做完之后，还可以一身轻松地投入其他事情中；如果我们身边总是有很多琐事，那么就要懂得时间管理，保证自己精力最为充沛的时候完成最重要的事，然后利用其他时间处理琐事，两不误。如果我们不够自信，之前的失败经历让我们停滞不前，那么就要看开一些，别把事情的最终结果看得那么重要，给自己一个积极的心态，在轻松的心态下我们才有可能取得好的结果。面对不自信，最重要的就是让自己行动起来，只有去做，才能有做好与做不好的区别。

所以，在生活中，摒弃拖延吧，迅速变成行动达人！

在思考中行动，不如在行动中思考

在对人格的分类中，我们较为熟知的是心理学家荣格提出的内向和外向两种。当然，内向和外向并不能明确地说哪种不好、哪种好，因为不同性格的人能在不同的岗位发挥自身的优势。但是随着商业的发展，我们越来越需要在日常生活中与陌生人打交道。如果自己太过于内向，在面对突发状况时可能会感到手足无措，在面对陌生人时也会出现紧张的负面情绪，大脑也会因为紧张而迟钝，无法顺利与陌生人进行沟通，这样也会使自己人生的交际圈变得狭窄。如果想要改变那么就要行动起来，在生活场景中锻炼自己的胆量，自信地与陌生人进行沟通。

皮特在一家公司做内勤的工作，虽然工作很不起眼，但是皮特相当满意自己目前的状态，这份工作也比较适合他去做。为什么呢？因为皮特是一个非常内向的人，这份工作不需要皮特经常去陌生人打交道，而需要细心和耐心，所以，这份工作完美匹配了皮特的性格。因为这样，皮特在这份工作上做得相当出色，他从来没有想过要换岗位，直到公司里新来了一位美丽的年轻姑娘夏美。

夏美是一位刚刚毕业的大学生，身上自有属于大学生的那种朝气蓬勃，而且夏美长相甜美，穿衣打扮也是美丽而得体，言谈举止大方又有修养，所以，夏美一来就成了公司上上下下男同事心中的女神，自然，也包括皮特在内。但是皮特的性格一直比较内向，从小到大，他没有向哪个姑娘表白过，虽然曾经也有比较心仪的姑娘。所以，这一次也是一样，皮特一直把自己对夏美的喜欢掩藏在内心。但是在举止中难免会表现出自己对夏美的喜欢，和他关系比较好的同事看出来，于是调侃他说：“知道你也喜欢夏美，别藏在心里了，大胆去表白啊！我们都支持你！”经别人这样一说，皮特更是紧张了，连看都不敢看夏美，更别说表白了。

因为夏美的出现，皮特开始思考自己的性格优劣，他对自己的内向性格失望透了，他非常喜欢夏美这个姑娘，不想错过，但是以自己目前的个性是不会去表白的。所以，皮特决定要改变自己的性格。于是，他向公司申请调到销售岗位中去，因为皮特在公司的表现一直很好，所以，当皮特提出这个请求的时候，公司当即就同意了。销售岗不同于皮特之前的岗位，需要不停地和陌生人打交道，在这个过程中，让别人喜欢自己，相信自己，从而相信自己所卖的产品。刚开始工作的时候，皮特面对陌生人时相当紧张，他觉得自己心跳加速，面红耳赤，甚至不敢看对方的眼睛，更别说向对方推销自己的产品了。但是，下定决心改变自己的皮特还是迈出了第一步，告诉自己必须要坚持住。

随着时间的流逝，皮特对于业务慢慢熟悉，而且皮特自身具有很强的动力，如此下来，皮特很快在销售的工作上做得得心应手。他在向陌生人介绍产品时思路非常清晰而且显得非常有自信，不再像以前那么紧张了。皮特这样的转变也让公司的同事们刮目相看。于是，皮特终于鼓足勇气向夏美表白了，皮特告诉夏美自己为了她做出了改变，夏美被皮特的执着感动，决定给皮特一个机会，相处看看到底合不合适。

故事中的皮特起先是一位非常内向的人，由于外界的原因，他希望可以改变自己的内向性格使得自己变得外向一些。决定改变的皮特并没有沉浸在如何去改变的思考当中，而是迅速地采取措施，主动转岗到销售部门锻炼自己，从而使得自己的性格顺利转变，也最终赢得姑娘的芳心。如果故事中的皮特只是一直在思考怎样才能改变自己的性格，而不去采取行动，那么他很可能一直是一个内向的人，没有丝毫的改变。所以我们在日常生活中也是一样，如若想改变，在思考中行动，不如在行动中思考。

用心理学建立起属于自己的行为标准

法国的一位心理学家名叫黎格曼，他曾经做过一个关于团体行为对个体工作效率影响的实验。他在工地找了一些身形相似的工人，这些工人被分成三组，第一组只有一个工人，第二组有3个工人，第三组有8个工人。实验的任务是用手拉绳子并测量拉力。实验结果显示，第一组的那个工人平均拉力是63公斤；第二组三个人的总拉力是160公斤，平均拉力是53公斤；第三组八个人的总拉力是248公斤，平均拉力是31公斤，第三组的数值竟然仅有第一组一个人平均拉力的一半。黎格曼就在想，为什么人多的情况下，团队的人均效率反而下降了呢？之后，黎格曼就把这种个体在投入在团体之中就不使尽全力的现象叫作“社会懈怠”。

社会懈怠就是指一个人在集体环境中完成某种任务，或在有其他人在场的情况下，往往付出的努力不如自己单独工作时的多，出现个人的活动积极性与效率在集体中下降的现象。社会懈怠也别称为“社会惰化”。我们常常说“人多力量大”，但是由于社会懈怠的存在，这句话有时并不成立。我们在投入集体工作时，往往会觉得别人可能都没有用尽自己的全力，那么自己也就会减少努力；另外，在集体的工作中，我们往往会觉得自己的努力是可有可无的，因此也会出现懈怠的情绪，而不会全力以赴。其实，这对集体工作是非常不利的，我们要在内心树立起自己在集体中是不可或缺的意识，这样才能建立起属于自己的行为标准，不管别人有没有拼尽全力，自己要全力以赴。如果人人都这样想，那么集体的效率就更高，“人多力量大”就不再是一句空话。

除了社会懈怠，我们在生活中也常会遇到“责任分散”的心理现象。

在美国，一名叫朱诺比白的女子在下班后遭遇刺杀，在此过程中却无一人施救。事情的经过是这样的，朱诺比白住在美国纽约的郊外，她平时在酒吧上班，这一天，她像往常一样，晚上下班回家。却在路上遇到歹徒，在歹徒行凶的过程中，朱诺比白拼命地呼喊救命，周围的住户也听到了她的呼救，有些住户就拉亮了房间里的灯，歹徒被吓跑了，但是过了一会儿，歹徒看到没有人出来而且灯又灭了，就再一次威胁朱诺比白，她又进行了呼救，附近的住户又亮起了灯，打开了窗户，凶手又一次逃跑了。于是朱诺比白顺利地回到了自己家中，她以为一切都过去了，但是当她上楼时，凶手却又出现在她面前，将她残忍地杀死了。

这一事件中，在朱诺比白遇到凶手的数次呼救中，她周围的住户至少有38位拉开了灯走到窗户前进行观看，但是却没有一个人出来营救朱诺比白，甚至没有一个人报警。当时，这件事情引起纽约社会的轰动和许多心理学家、社会学家的关注。后来，人们就把这种虽然有众多的旁观者在场，却见死不救的现象称为“责任分散效应”。责任分散说的是当有其他人在场的时候，个体在面对紧急情境时所需承担的责任相应减少。

为什么会造成责任分散这种现象，心理学家也做了大量的实验和调查，他们发现，出现这种现象并不仅仅是因为大家内心的冷酷或者说道德观念弱化，而是在不同场合下，人们内心对于援助的动机强度是不同的。如果当时只有一个人在现场可以提供帮助，那么他会认识到自己的援助对于弱者是多么的重要，但是在有多人在场时，就会分担这份必须帮助的责任，每个人分担的责任就会变少，或许大家连自己那小小的一份责任都意识不到了，从而产生一种心理，即“反正有人救，我不救也可以”。每个人都这样想，就会出现“集体冷漠”的现象。

从上面的两个例子我们可以看出在集体中人们的心理变化，如果了解了这种心理，就要努力去克服，从而做出自己理应承担的行为，这样才能建立一个属于自己的行为标准而不受其他人影响。

价值观是决定人的行为的心理基础

李刚和李明都是军人，他们分别是家里年龄最小的孩子。李刚的爸妈曾经是南下的军人，他的老婆也是军人，他和老婆都在远离家乡的外地，哥哥和嫂子和自己的爸妈住在一起。平时，爸妈就帮着哥哥和嫂子带孩子，每次春节都要回老家过年，李刚的观点很明确：自己虽然不在爸妈身边，但是每月他都会给父母养老钱，孩子也不会让爸妈看，春节难得回家，那么对于哥嫂而言，自己的老婆就是“客人”。如果嫂子不干活，那么自己的老婆就可以不干，哪有主人不干活让客人干的道理。李明的家庭关系中，父亲是一位特别强势的人，母亲则是典型的农村妇女，伺候老公和孩子就是她一生的写照。李明的老婆也是一位军人，但是他给自己老婆的定位则与李刚截然相反。春节回到老家，李明就告诉老婆：“我们难得回来一次，就算再苦再累你都要忍着。”于是，李明的老婆每天都在忙碌，去集市买菜，买完菜做饭，做完饭洗碗，这样一天根本没有时间去歇一歇，活脱脱就是这个家里的“女主人”，操持着春节家里的人来人往。

20多年过去之后，李刚和李明都从部队转业回来，李刚身体魁梧，看上去应该是一个大男子主义的人，但是不然，在李刚的观念里：老婆是自己娶的，就必须得对她倍加呵护。所以，在生活中的方方面面，李刚都对自己的老婆倍加体贴，邻居们时常会看到他骑车带着老婆逛街的场景，羡慕不已。李明看上去

文质彬彬的，却是一个十足的大男子主义的人，在他的婚姻观里认为：既然我娶了你，那我就对你一辈子负责，我主外，老婆就应该主内，家里的大小事情，老婆都应该搞定。

故事中的李刚和李明在看待婚姻关系的态度上存在很大的不同，他们对待婚姻的价值观是不同的，一个把老婆定义为“客人”，一个定义为“主人”，导致他们在对待自己老婆的态度与行为上存在很大的不同。其实决定一个人具体会做出哪些行为，在面对同一件事情上会出现哪些不同表现的根源就是价值观的不同，价值观是决定一个人行为的心理基础，而且，价值观具有稳定性和持久性。在李刚和李明20多年的婚姻生活中，从对待自己老婆的态度上没有发生很大的改变这一点上就可以看出。

人与人之间，价值观是不同的，价值观的形成是与一个人的先天遗传和后天所处环境有关的，人生的经历也会影响一个人的价值观。而每个人的遗传基因、成长环境和人生经历都是不尽相同的，所以，形成的价值观是不同的，那么做出的行为也就是不一样的。一个人假如已经形成了某种价值观，那么在很长一段时间内，这种价值观都是稳定的，但是不可否认的是随着经历的不断叠加，环境的变化，价值观有可能改变。

美国的西点军事学校，就是我们常常听到的西点军校，是世界四大军校之一，被人们认为是孕育美国将军的摇篮，如今的西点军校也是一所商学院，也被称为孕育商界领袖的摇篮。

在每年的新生入学典礼上，校长都会发表讲话，在讲话的过程中，会提到诸多从西点军校走出去的优秀人物，他们曾在西点军校进行学习与生活，走出校门之后也对国家做出了突出的贡献，以此来激励刚刚踏进校园的学子们。即使校长不提及这些校友，西点的学子们也会对这些杰出的校友如数家珍，在西点军校的校园里到处都可以看到那些杰出人物的雕像。西点的校训是“责任、荣誉、国家”，在这里熏陶过的学子，都被培养起了强烈的责任感与荣誉感，使得他们回归到自己的生活时，也是敢于挑战自己，对国家、对自己周围的人都有一种强烈的责任感。

西点军校之所以培养出那么多优秀的人物，与他们所传达给学子的价值观密不可分，积极、正确的价值观让他们在面对事情时都能理智、顽强地克服困难。我们在生活中处理事情的方式与方法，做出的每一个决定……都与我们的价值观息息相关。价值观就是人们由心发出的，对世界上万事万物的认识和持有的态度。

第十课 意识与潜意识，古老而神秘的感受

每个人都是自己思想的产物

我们的眼睛所看到的并不是事情的全貌，因为我们只会看见自己想看到的东西，对于别的东西根本不留意。即使看到了也会违心故意淡化或是忽视。一家甜甜圈店的门口就挂着这样一个招牌：乐观者和悲观者之间的差别十分微妙。乐观者看到的是美味的甜甜圈，而悲观者看到的却是甜甜圈中间的洞。

我们每个人都是自己思想的产物，这并非一个新鲜的说法。每个人都活在自己的潜意识中，所以一方面思想决定着行为，行为决定事情的结果；另一方面感觉决定思想，思想决定情绪，而这两个方面最终决定着我们的命运和生活。

马娜是公司的老职员，对于她的印象，同事们可以异口同声地说出：爱抱怨。的确，无论在生活中还是在工作中，马娜的抱怨声无处不在。在生活中，她因为老公下班之后没有立即回家，就抱怨老公不够爱自己；在与婆婆发生争执之后，她会抱怨老公没有站在自己这边，而完全没有考虑到老公也是婆婆的儿子。马娜工作比较忙，所以儿子总是由婆婆照看着，她就会抱怨儿子和自己不够亲近，甚至怀疑是婆婆教唆的。在工作中，马娜的抱怨更是数不胜数。前不久，她上交给部门经理的财务报表不合格，因此就在公司向同事抱怨部门经理的不近人情与苛刻。对于同事，她更是怨声载道，强求同事帮忙而不得时，她就抱怨同事不给她面子，怀疑是不是人家看不起自己……

故事中马娜的思想好像被锁定了，消极、不满、懒惰和从不审视自己成了她的代名词，充满抱怨的思想必定造就不愉快的生活。其实她完全可以不是现在的样子，但是内在的潜意识和思想都促成了马娜今天的模样。

我们常说“你想干什么，你就能干成什么”，这里这个“想”是十分重要的。“想”也有好与坏之分，往“好”里去想，你就是一个积极的人，往“坏”里想，你就会成为一个反面消极的人。伟大的思想造就伟大的人，平凡的思想就会造就平凡的人，同样，邪恶的思想会造就邪恶的人。钢铁大王安德鲁·卡内基曾经说过：“我所学到的最重要的一课，就是想法多么重要。如果我了解你的想法，我就能知道你是怎样的人。因为你是自己思想的产物。只有改变想法，我们才能改变人生。”

1995年，作为深圳万科集团的董事长，大名鼎鼎的地产泰斗王石在一次医院检查时被发现腰椎处有血管瘤，并且肿瘤压迫已到了神经，由此医生认为王石可能会下肢瘫痪。在震惊之余，王石为自己制订了一个计划：去西藏，这是他长久以来的愿望。在摆脱缠绕了两年的工作之后，1997年，王石终于休了一个月的长假，他和朋友两人取道青海格尔木，沿青藏线入藏。之后，50岁的王石多次登上了珠穆朗玛峰。王石曾说：“登山就是一种生活方式，它会让你经常生活在一种状态之中，这种状态是和向上、冒险、进取紧密联系在一起的，久而久之，它会成为你的一种思维方式，融入你的生活。”

从王石50岁登山，我们可以对他成功的原因窥探一二。同时我们还要注意到“想”是否转化成了行动，思想没有转化为行动就是一纸空谈。拿破仑·希尔指出：思想固然重要，但行动往往更重要，我们的本性是主动出击而不是消极等待。

有一位教授非常有智慧，但是他的邻居是一个文盲。虽然两个人在兴趣与知识方面都存在很大的差距，但是有一样东西却是他们共同想拥有的，那就是财富。他们都希望自己可以过上富裕的生活。在生活中，这位文盲总是虚心听教授讲述致富方法，文盲非常佩服这位教授的才华，并且利用教授的理论去寻找机会实践，让致富的愿望变成现实。多年后，这位文盲真的富裕了起来，而教授还是老样子。

每个人都是自己思想的产物，你想成为一个什么样的人就要具备什么样的思想，继而将思想化为行动，然后凭借强大的意志力努力做下去，最终就会成为你渴望的那种人。

潜意识决定命运，相信自己无所不能

这位母亲是第一次参加儿子的家长会，儿子已经上幼儿园的大班了。在家长会上老师告诉这位母亲，怀

疑她的儿子患有多动症，因为她的儿子在凳子上还没待够三分钟就要七扭八扭地来回移动，老师建议母亲带儿子去医院看看。听完老师的话，这位母亲非常伤心，但当儿子问她今天老师对她说什么了，这位母亲却说：“今天老师夸奖你了，说你之前在凳子上都待不到一分钟，但是现在能待到3分钟了，老师表扬你进步很大。”那天吃晚饭的时候，儿子表现得尤其好，不用喂，就独立吃了整整一碗的米饭。

又是一次家长会，儿子已经上小学了。老师对这位母亲说，你的儿子数学成绩非常差，全班有50个人，他排第46名。而且老师们都怀疑他智力有问题，最好到医院去检查一下。走在回家的路上，想起老师的话，这位母亲差点哭了出来。但是，回到家里看到儿子，她还是笑脸相迎，对儿子说：“老师说你不笨，只是不够细心与努力，如果你能细心努力一下，你的成绩一定会超过同桌的，在这次考试中，你的同桌在班级排名是第20名。”说完这话，她发现自己的儿子眼里充满了希望，充满沮丧的双眼变得明亮起来。而且，她发现，儿子比以前要听话得多，第二天去上学都比以前起的早。

儿子上初中了，又一次家长会。她坐在儿子的座位上，等待着老师的批评，因为她早已经习惯在差生的行列里听到儿子的名字，但是直到家长会结束，她都没有听到儿子的名字。于是出于好奇，她去问老师是怎么回事。结果老师告诉她：“按目前的成绩，你的儿子上重点高中有些悬，但是普通高中应该没有问题。”此刻，她的内心充满喜悦，走出校门之后，她告诉儿子：“老师说了，他对你十分满意，如果你再努力一些，考上重点高中一点问题都没有！”

高中毕业了。学校打电话让儿子去一趟，因为第一批大学录取通知书下来了。她有一种预感，她儿子被清华录取了，因为在报考时，她对儿子说过，她相信他能考取这所学校。结果她的儿子真的考上了清华大学，听到这个消息，这位母亲忍不住地跑到自己房间放声大哭。儿子走到母亲身边说道：“妈妈，我知道自己不是个聪明的孩子，但你始终没有放弃我……”

从这个故事中，我们可以感受到这位母亲的伟大之处，她总是在用鼓励性的话去激励孩子进步。从这个故事中我们也可以看到另一点，那就是孩子的潜意识的运用，母亲鼓励性的话语成为孩子在潜意识中形成自信的关键因素，他在潜意识中一次又一次地构筑自己的自信心，从而最后取得阶段性的成功。在现实生活中，如果我们在潜意识中相信自己能行，那么在生活中，我们就会往“能行”的方向上靠拢，继而改变命运，让生活变得灿烂无比。所以我们可以说：潜意识决定着命运。

如果一个人对另外一个人怀有某种期望，这种期望就会在另一个人心中形成潜意识。这种现象，我们在生活中也有体会：比如小时候，妈妈觉得孩子不能好好吃饭，就会一直喂孩子吃饭，那么孩子在潜意识中就会觉得自己不能独立吃饭，从而一直需要妈妈喂。但是有一天，妈妈对孩子说：“宝贝，妈妈觉得你像一个大姐姐一样不需要我喂饭了，你自己就可以把饭吃光。”那么，我们就会在潜意识中树立起自己吃饭是一件很棒的事，然后逐步练习到自己能够独立吃饭。

如果能在教育上成功地运用这种潜意识的力量，将是一件百利而无一害的事情。在教育中运用潜意识的力量让学生在潜意识中形成：自己很棒，如果自己努力就一定会成功的信念。具体来说，现在的教育不应过早地将分数明朗化，不应该拿分数去把孩子分成三六九等，让他们形成自己很差的认识。而应该给予让他们“自信”的认识，从而调动他们的积极性，让学生觉得自己真的比别人强，然后他们就有很大的可能性真的变强了！

突破思维的墙，引爆内心强大的正能量

在1954年之前，没有人敢想象能在四分钟内跑完一英里（约1609米），也从来没有人取得过这样的成绩。人们认为，在四分钟内跑完一英里超出了人类的体力极限。罗杰·班尼斯特作为英国的一名长跑者曾说：“在四分钟内跑完一英里，是运动员和运动爱好者许多年来谈论和梦想的目标。”班尼斯特写道：大家都“习惯于认为这是相当不可能的，是人类达不到的”。但这绝对是一个局限，就像以前的水手认为，在地球的尽头，水会像瀑布一样落下去，但这只是一个幻觉。

1954年5月，班尼斯特在牛津的跑道上突破了这一极限，用3分59秒的成绩跑完了一英里。两个月之后在芬兰，班尼斯特的“神奇的一英里”被澳大利亚选手约翰·兰迪（JohnLandy）再次打破，他取得了3分58秒

的成绩。在接下来的三年内，其他16名选手也纷纷打破了这个纪录。

那么在1954年到底发生了什么？难道是人类的基因突变了？是科技上的进步帮助了这些运动员吗？都不是，新的思维方式解放了他们，他们深信的“四分钟不可能跑一英里”的这一极限被打破了，其实人们一旦认识到一件事情是有可能完成的，那么接下来就是时间和努力的问题了。

但是这并不是说一切难事都可以随心所欲，因为人类的体能是有限的，我们不可能奢望一分钟内就跑完一英里，也不能奢从40层的高楼顶端跳下去还可以安然无恙。但是从实际出发，我们的极限承受能力要高于我们的想象。有时真正让我们停滞不前是思维里看不见的墙。那么什么是思维的墙呢？英国心理学家理查德·斯曼曾在他写的《怪诞心理学》中，为我们做了一个关于幸运与性格之间关系的实验。

我很想知道人的运气好坏是不是偶然事件，或者是否可以用心理学来解释这些截然不同的人生现象。因此，我设计了一系列的实验来研究人的运气。其中有一次实验让我印象深刻。我给那些志愿者每人发了一张报纸，请他们仔细看过后告诉我里面共有几张照片。其实，我还在这张报纸上为他们准备了一个赚钱的机会，不过我并没有告诉他们。在报纸的中间部位，我用半版的篇幅和超大的字体写了这么一句话：“如果你告诉研究人员看到了这句话，就能为自己赢得100英镑！”那些运气不佳的人把心思完全花在了清点照片的数量上，所以并没有发现这个赚钱的机会。与此相反，那些幸运儿显得非常放松，他们看到了报纸中间的大字，从而赢得了100英镑。这个简单的实验表明，幸运的人总能够把握意想不到的机会，从而为自己带来好运。

这个实验就向我们展示了什么是思维的墙，实验中，有些人受到了主试的暗示，只知道去清点照片，他们的思维被限定了；而另一些人，则可以突破这面墙，关注到那些没有被主试暗示的信息。所以在生活中，有时我们的思维就好像沿着一条水管前进，完全没有意识到它的旁边就有另外一个出口，而这个出口后面可能就是广阔且自由的世界。

那么思维的墙是如何形成的呢？当我们认为一件事无法完成或是做不好就会遭到惩罚时，思维的墙就自然而然产生了。因为在这时，潜意识会让原本的工作难度骤然增大到你无法承受的地步。你就会想：这是不可能完成的事情，或者其他类似的话，还会想到一些相关的感受，潜意识开始模拟这些话及感受，于是一面厚重的墙就出现了：它会阻碍你形成解决问题的想法。思维的墙一旦形成，人们就会凭空夸大事情的难度及严重性，继而选择逃避，不敢面对现实。

突破思维的墙的最好方法就是要求我们建立自信，消除自身天性中的恐惧与不自信，一般不自信都与恐惧心理相关，比如说你是一个销售员，却害怕与顾客说话交流，这就是恐惧与不自信在作祟。那么出现种种类似的恐惧时，我们要怎么去做呢？我们要正面对视这些恐惧，不要被它所奴役，然后将重心转移，建立自信，最终克服。

正视恐惧，可以在做一件事之前，将个人认为恐惧的因素逐条写在一张纸上。然后，告诉自己，纸上的事情有可能发生，也有可能不会发生，但是目前这件事自己必须去做，等到完成之后，再看看纸条上的事有多少发生了、有多少没有发生。遵循这样的方法，你就会发现自己逐渐消除了恐惧，恐惧没有了，思维就开放了，思维的墙自然就消除了。

运用意识转换技巧，用心态控制情绪

小明是一个初中生，在班上学习成绩名列前茅，尤其是他的数学成绩，每次考试都能考到90分以上。但是在一次期中考试时，小明的数学只得了80分，这让他十分沮丧，觉得自己不够聪明，回到家中就哭了起来。妈妈得知小明哭的原因后，意外之余也是尽量安慰小明道：“一次考试说明不了能力的问题，咱们去看看试卷中哪些问题没有答出或是没有答对，然后就知道了哪些知识点你没有掌握。知道了这些问题之后，我们才能针对性训练，下次不犯这样的错误就行了。不要因为考试成绩的高低就或喜或忧，而应该把考试当成检验自己学习方法与知识点掌握程度的途径。”小明听了妈妈的话，心情好了很多。之后便进行针对性的学习。在期末考试中，小明又和从前一样，在数学考试中取得了90多分的好成绩。

我们不得不说，故事中的妈妈是一位很明智的母亲，她安慰教导小明的话，其实也蕴含着心理学中提到

的意识转换。小明沮丧的原因是他认为考试成绩是检验智商的方法，得不到好的成绩就说明自己不够聪明，但是妈妈教导他要转换意识，认识到考试成绩只是检验自己学习方法与知识点掌握程度的途径，由此让小明对考试分数的态度发生改变，自然心情也好了起来。

是倾向于开心快乐还是把自己困在郁闷愤怒之中，完全取决于我们每个人的意识，只要转换固有的意识，心态就会发生转变，那么情绪也会发生转换，此所谓“天堂地狱，只是一念之差”。

刘梅对朋友抱怨：“啊，我快烦死了，我想摆脱他，我真的很讨厌他，我真的不希望再在公司看到他！”刘梅嘴里讨厌的其实是她的主管。

事情是这样的，刘梅拿着一份财务报表走进主管的办公室，交出了她费了很大的功夫才做完的数据统计报表，她本以为主管会表扬她几句，然后让她回家好好休息一下，至少也该给自己一个十分灿烂的微笑。但是这位主管只是扫了一眼，然后冷冷地对她说：“这简直是一份充满错误的……小学算数题，麻烦你，把这份你称为报表的东西扔进垃圾桶，你今天不用下班了，用最快的速度保质保量地重做一份！”于是不开心就像病毒一样在刘梅身上蔓延开来：他怎么能这样对我，太尖酸刻薄，太不近人情了！

故事中主管的说话方式的确存在问题，但是刘梅对主管的批评其实也是有问题的。主管采取这种态度一定是因为自己真的没有做好，自己与主管其实是一个“战斗队伍”中的，因为主管的上头还有领导，他也是存在很大压力的，所以他没有必要去针对刘梅。如果刘梅能够如此转换思维、改变认识，那么相信她会有另外一种心情，至少不是现在的气愤与埋怨。如此平心静气地冷静下来，让自己认真地去做好报表，相信她就能做出一份严谨细致没有漏洞的财务报表。

生命禅院理念中说道：“人生的目的就是追求开心、快乐、自由、幸福。”其实这就是一种意识，一旦建立了这个意识，我们的人生观、世界观、生命观就会发生变化，在面对事情时能通过转换意识，从而让心态保持平和。

转换意识摆脱不快乐，可以从以下几个方面做起。

首先，我们要广泛阅读，吸取各个方面的知识能量，扩充自己的眼界。这样在面对问题时便可找到解决问题的出口，转换意识并不是一件容易的事情，以知识储备为基石，才能轻松驾驭自己的意识。

其次，让自己的潜意识与人为善。对于别人的缺点我们要宽容，学会与各种各样的人和睦相处，多看到别人的优点，想得到别人的尊重和关心就不要对别人过分挑剔。

最后，心胸要宽广。宽容大度能开拓我们内在的潜力，面对事情都能报以乐观与大度。

激活潜能，让自己变得更强大

美国有一个流浪汉，乞讨已经长达40年时间了，走过的地方数不胜数。有一天，他来到曾是世界首富比尔·盖茨的门前，想着怎么向他讨到足够多的钱。流浪汉知道他是这个世界上最有钱的人，于是对他说：“对于你来说，1万美元就像是1美元一样，那么你就给我1美元吧。”于是，比尔·盖茨给了他1美元的钞票并给了他一张名片，名片上写着“施展你的优点，以知识致富”然后对流浪汉说道：“这是1美元，这张名片是9999美元。”流浪汉非常疑惑，这张名片真的值9999美元吗？比尔·盖茨看出他的疑惑，于是便对他说：“如果你能像名片上说的那样去做，那它可能就不止值9999美元。”

拿到名片和1美元的流浪汉给自己所在的工商局写了一份报告，这份报告是关于成立纽约乞讨公司，他还列举了一些成立这种公司的理由。第一，他觉得这个乞讨行业的市场十分广阔，根据报纸上的数据，纽约的街头有20万的人以乞讨来过日子；第二，成立这家公司也是为了服务社会，因为流浪汉太多，而福利救济机构的数量是有限的，所以流浪汉的生存压力非常大；第三，他说道，在这方面他有足够的资历，因为他乞讨已经有40年的时间，乞讨所用的方法他非常清楚；第四，成立这家公司是时代的需要，知识的时代已经来临，利用知识可以帮助自己和他人致富。

工商局真的同意他成立这家公司，于是不久后，公司正式成立，几年之后，这家公司的资产就达到千万美元。

这位已经行乞40年之久的流浪汉，因为比尔·盖茨的一张名片而改变了后半生的命运。这位乞丐的涅槃，归根结底是因为自身潜能发挥的结果。

我们不可否认释放潜能的重要性，它决定着我们的人生高度，可以让生活变得更好。当然，或许你目前的状态就非常好，事业蒸蒸日上，家庭美满，但是如果你能够再次释放潜能，那么你能达到的高度远远不止这些，可以飞得更高。在大多数人心中，所谓的成功人士靠的是背景、关系等外在条件。但是事实上，更多人的成功靠的都是自己的努力，是潜能释放的结果。

不少知名的民营企业老板皆出身贫寒：鲁冠球——打铁铁匠；胡成中——裁缝；楼中福——建筑工人；李如成——农民……这些并非出身名门的人是如何成就自己的？在中国经济开放的浪潮中，勇于创业，凭借自己的头脑，及时抓住机会，释放了自己的潜能，如此才让自己变得比以前更好。

那么如何激活潜能，让自己变得更好呢？我们要懂得开发头脑。只有懂得开发头脑，才能释放潜能。这是由于头脑本身的重大作用决定的，我们的“能力”就像是沉睡的矿藏一样被深埋在地下，如果能把它发掘出来，将有助于我们有所得。这里的“能力”指的就是脑力。科学调查表明：一般人的头脑只有3%的神经树突在工作，大量的脑力功能其实都被埋藏了。人的大脑就像一个沉睡的巨人，唤醒这个巨人，我们才能释放无穷的潜能，从而成为更优秀的自己。一个人如果开发好了自己的大脑，他就会拥有学习的热情以及把知识融入工作中去的能力，并且愿意将潜能纳入开发的计划，也就是说他能够激活自己的潜能。

第四部分 无往不利，做得好不如看得透

第十一课 认清内心的自我

自我意识：给自己一个客观评价

丁辉是一个不太自信的年轻人。尽管他已经读完大学，并找到了一份不错的工作，但他还是觉得周围的人都比自己强——他出生在一个偏僻的小山村，家境十分贫困，靠着救济金才读完了从小学到大学的课程，而他的同学、朋友个个都比他家庭条件好。由于自卑，到了30多岁他还不谈女朋友，总担心女孩子瞧不起他，也觉得自己配不上那些时尚、骄傲的女孩子。

其实，也曾有不少女孩子追求过他，但他总是不敢面对她们，拼命地躲闪，直到人家对他失去耐心和兴趣，又为自己的怯懦行为感到懊恼。他经常责备自己是个懦夫，对自己的言谈举止、思考问题的方式和观点总感到十分不满，但又没有改变的勇气，他总是觉得自己低人一等。丁辉一直生活在苦恼之中。

虽然丁辉这样看待自己，但他的同事们却认为他是优秀的。丁辉其实是一个很优秀的年轻人，他长得虽然不能说英俊帅气，但也有一米七八的个头，五官端正，更重要的是，他工作踏实，同事和领导都很喜欢他。

同事们对丁辉的正面评价，丁辉并没有认识到。他对自己的认识停留在自己是个贫穷的山里小伙子上，丁辉总是对自己进行负面评价，结果不仅给他的心理造成了困惑，更是影响到了他的生活、感情。

故事中的丁辉的自我意识都是消极的，他没有给自己一个客观、正确的“自我概念”。他只关注到自己的不足，却看不到自己的优势，甚至把自身的优点也当作缺点，从而导致了他在行为上的消极。如果他能够全面地看待自己的不足与优势，那么他的生活可能就比较丰富了。

林肯是美国历史上著名的总统之一。在争夺总统之位时，他因为外貌的丑陋常常被别人嘲笑。其中就有一个人见到他就开始讥讽他：“你长得实在是没法看，太丑了”，林肯不以为意，非常淡定地回答说：“你将会非常有名，因为你嘲笑了一位伟大的人，你会被人们记住。”

林肯最终当选美国总统，其他竞选人都非常意外也感到非常耻辱。毕竟自己都是出身于名门望族，但是竟然没有竞争过一个修鞋匠的儿子。所以在林肯第一次在参议院演讲的时候，大家都想侮辱他一番。其中就有一个参议员站起来对他说道：“林肯先生，在你开始演讲之前，我希望你记住，你是一个修鞋匠的儿子。”这时，在场的所有人似乎都在笑，也感到非常痛快。等到大家的笑声停止，林肯才缓慢地说道：“谢谢你，让我此刻想起了我的父亲，他已经去世了，但是我会永远记得自己是一位修鞋匠的儿子。我也深知，我身为总统一定不会像我的父亲一样把鞋子修得那么好。”接着，林肯又说道：“据我所知，我的父亲曾经也为你的家人修过鞋子，如果父亲修的鞋子不合脚，你可以拿过来，我帮你改，虽然我的手艺不如父亲，但是我还是有些经验的。”最后他又对在场的所有人说道：“你们任何人，只要你们的鞋子是出自自我父亲之手，又存在一定的问题需要维修，那么我都愿意为你们效劳。”说道情深处，林肯流下了眼泪，而此刻整个参议院都非常安静，紧接着就爆发出热烈的掌声。

林肯总统对于自我的态度令人敬佩，他教会了我们要给自己一个客观公正的评价，树立一个正确而健康的“自我意识”。树立正确的自我意识，我们要做到以下几点。

首先，客观地认识自己。全面客观地认识自己，是形成积极自我概念的基础。既要看到自己的优点，也要看到自己的缺点，并客观地给予评价。要做到这一点，除了自己对自己的评价，还要注意从周围人身上获取关于自己的信息。

其次，全面地接纳自己。接纳自己的优点，而容不下自己的缺点，是很多年轻人容易犯的错误。一个人首先应该自我接纳，才能为他人所接纳。

最后，积极地完善自己。很多年轻人在生活和学习过程中，免不了遇到困难和挫折。在困难和挫折面

前，不灰心、不丧气，保持自信和乐观态度是积极自我概念的集中体现。“自我”的完善和发展必然会促进积极的自我概念的形成，积极的自我概念反过来又会促进自我的完善和发展。我们要积极参加各种社会活动，提高自己的挫折承受力和各方面素质，在这个过程中不断地完善自己。

认知取向：老眼光会束缚前进的脚步

我们在上学期间，都会有这种体验：做题时发现有道题似曾相识，然后就做错了。我们常常不自觉地把自己习惯了的思维方式运用于新的情景中去，不善于变换认识问题的角度，因而得不到正确的答案。这其实就是所谓的思维定式，定式思维是心理学上的一个概念，是指人们在认识事物时，由一定的心理活动所形成的某种思维准备状态，影响或决定同类后继思维活动的趋势或形成的现象。思维定式可能会有助于新问题的解决，而有时则会束缚我们前进的脚步，妨碍问题的解决。

再举一个简单的例子让我们认识思维定式。如果给你看两张照片，一张照片上的人英俊、文雅；另一张照片上的人丑陋、粗俗。然后告诉你，这两个人中有一个是全国通缉的罪犯，要你指出是谁。那么你可能会毫不犹豫地指认是那个丑陋、粗俗的人。先前形成的知识、经验、习惯，都会使人们形成认知的固定倾向，从而影响后来的分析、判断，形成“思维定式”——即思维总是摆脱不了已有“框架”的束缚，表现出消极的思维定式。

日本的东芝电器公司曾经一度陷入尴尬的局面，因为他们积压了数量众多的电扇卖不出去，公司上上下下的员工为了打开销路，费尽心机地想了不少办法，但是市场的情况并没有出现转机。有一天，公司的一位小职员却向当时的董事长石坂提出了一个建议：要改变电扇的颜色。当时，全世界的电扇都是黑色的，东芝公司生产的电扇自然也不例外。而这个小职员建议把黑色改为浅色。石坂董事长非常重视这个建议。

公司经过研究采纳了这个建议。于是在第二年的夏天，东芝公司推出了一批浅蓝色电扇，结果大受顾客们的欢迎，市场上甚至掀起了一阵抢购热潮，几个月之内就卖出几十万台。从此以后，在日本，以及在全世界，电扇就不再都是一副统一的黑色面孔了。

为什么日本以及其他国家有成千上万的电气公司，以前都没人想到、没有人提出来呢？这是因为，自有电扇以来，电扇都是黑色的，而彼此仿效，代代相传，由此渐渐地形成了一种惯例、一种传统，似乎电扇只能是黑色的，不是黑色的就不能称其为电扇。这样的惯例、常规、传统，反映在人们的头脑中，便形成一种心理定式、思维定式。时间越长，这种定式对人们的创新思维的束缚力就越强，要摆脱它的束缚也就越困难，越需要做出更大的努力。东芝公司这位小职员提出的建议，从思考方法的角度来看，其可贵之处就在于，它突破了“电扇只能漆成黑色”这一思维定式的束缚。

美国心理学家华莱士在1926年出版了《思想的艺术》，他在该书中通过对许多创造发明家的自述经验的研究，提出了创造性思维过程的四个阶段——准备、酝酿、启发和检验的有名理论，被称为华莱士的“四阶段”理论。

1.准备阶段。这是提出课题、搜集各种材料、进行思考的过程，也就是有意识地努力的时期。要想从事创造活动，首先要提出有价值的问题。创造性思维就是围绕这些问题展开的。而且，这些问题决定着思维的方向。因此，提出有意义、有价值的问题成为这个阶段的重要一环。接着，思维者有意识地收集资料、挑选信息或同时进行一些初步的反复试验，认识课题的特点，通过反复思考和尝试来努力解决问题。

2.酝酿阶段。假如直接的解决不能立即得到，酝酿阶段随即来临。酝酿在其性质和持续时间上变化很大，它可能只需要几分钟，也可能要几天、几星期、几个月甚至几年。在这个时期里，思维者不再蓄意解决问题，或者说已经暂时“放弃”了，在现象上看是有意识的努力一度中断的时期。但在这个时期，华莱士所说的“无意识的大脑活动”仍在继续，即大脑的潜在意识仍在不知不觉地对收集到的材料进行着筛选和重组。

3.启发阶段。这一阶段又称顿悟期或灵感期。这种“顿悟”，并不是本人有意识地努力得来的。它的出

现，大都是在疲倦极了、一度休息之后或者是正当转而注意别的事情、完全忘神的时候。这种所谓“顿悟”，主要并不是由语言表达出来，而是通过视觉上的幻象表达出来的。这种顿悟一出现，就十分不同于别的经验，它是突然的、完整的、强烈的，以致人们会脱口喊出：“是这样的”，“哈！没错儿！”华莱士把这种经验称为“尤瑞卡经验”。

4.检验阶段。并非所有的问题解决都会以这种突然的强烈的经验而告终，这种经验也可能是和问题的错误解决伴随产生。所以，这种灵感的成果还必须经历一个仔细琢磨、具体加工和验证的过程。这是对整个创造过程的反思，以使创造成果建立在科学的理论基础之上，并物化为能被他人所理解和接受的形式。这一阶段又是在意识的支配下进行的。

在了解了思维定式的消极作用，知道了创造性思维的四个阶段之后，我们无论是在学习、生活还是工作当中，都应该有意识地跳出思维定式，学会突破常规，这样才会使得我们的思维更加开阔、灵活与敏捷，使得我们更加富有创造力。

认知失调：心理状态可以自我调整

认知失调理论是最早由费斯廷格（Leon Festinger 1957）提出来的一种理论。在费斯廷格看来，所谓的认知失调是指由于做了一项与态度不一致的行为而引发的不舒服的感觉，比如你本来想帮助你的朋友，实际上却帮了倒忙。费斯廷格认为，在一般情况下，人们的态度与行为是一致的，比如你和你喜欢的人一起郊游或不理睬与你有过节的另一个人。但有时候态度与行为也会出现不一致，比如尽管你很不喜欢你的上司夸夸其谈，但因为怕他报复你而选择恭维他。在态度与行为产生不一致的时候，常常会使一个人心理紧张。

费斯廷格与美瑞尔·卡尔史密斯曾经进行了一个实验，这个实验非常经典。他们选取了一些学生进行此实验。在实验中，他们要求学生做一些无聊且毫无意义的工作。其中包括把书翻转四分之一圈，以及把汤匙放在盘子上，然后清空盘子，再把盘子放满汤匙，如此不断地重复这些动作。参加这个实验的学生们都认为这个实验非常无聊，他们对待这些工作的态度也是极其消极的。

之后，实验的负责人员向他们发出了一个请求，他们告诉学生们因为一些研究助理临时有事参与不了这个实验，所以请求他们去寻找一些人来参加这样的实验。也就是要说服一些人来参与到这个无聊的实验中来。这些学生被分为两组，其中一组被告知，说服一个人会得到20美元的报酬，而另一组则只会得到1美元的报酬。

结果就是，1美元所在组在说服别人的过程中都无比地卖力，而是在说服他人的过程中，他们竟然也相信了这个原本无聊的实验是非常有意思的。而20美元组的人则始终认为这个实验非常无聊，说服的人数也远远不及1美元所在组。

被授予1美元所在组的人，当被要求对这些任务说谎时，他们借由改变自己的态度以寻求抒发内心感到的压力。在这个过程，1美元组的受测者就真正地相信这些工作是有趣的。这也就是我们上面提到的“认知失调”。

人们的思维往往是受控于多种因素的，在很多情况下，我们会出现两种互相矛盾的思维，从而造成一种精神上的压迫和紧张感。这种思维的判断不仅包括了决策，而且还包括了行为、理由、知觉等各种可能产生不同倾向的事项。当两种矛盾思维相互冲突时，我们为了缓解精神上的压迫与紧张感，会在心理上进行自我调节，这时，我们就会发生认知不清、判断失灵的情况，即所谓的“认知失调”。

在一个夏天的中午，天气非常热，一只狐狸路过一个果园，果园里有很多已经成熟的葡萄。狐狸正好非常口渴，看到这一串串的葡萄自然非常想吃。于是就伸手去摘，但是不管它怎么努力，就是摘不到葡萄。最后，它决定放弃了，离开的时候，它就对自己说：“这些葡萄肯定又酸又难吃，我才不要吃它们呢！”路上它遇到了正要摘葡萄的孔雀，就对孔雀说：“这些葡萄都是酸的，不好吃。”于是孔雀不摘了，接着孔雀又告诉了准备摘葡萄的长颈鹿，长颈鹿也没有摘，长颈鹿最后告诉了树上的猴子，但是猴子说：“我种的葡萄，肯定不会是酸的”于是便顺手摘着葡萄吃了起来。

上述就是《伊索寓言》中著名的“狐狸与葡萄”的故事，故事中的狐狸其实知道葡萄本来就是甜的，但是因为求而不得，为了寻求一种自我安慰，它告诉自己“葡萄是酸的”，并将这个观点告诉其他伙伴们，在此过程中，狐狸可能真的就相信葡萄是酸的了，故事中的狐狸的言行其实也是由于“认知失调”引起的。

“酸葡萄心理”指的就是吃不到葡萄就说葡萄酸的心理。当一个人发现与自己原有的观点、看法、预期、欲望相矛盾的事实时，内心就会产生不愉快的情绪。但是其实我们每个人都期许自己的心理能够处于平衡的状态，所以面对矛盾时我们会不自觉地想减轻或消除种种的不良情绪，于是我们会做出调整，表现在态度、信念和行为上等，这就像故事中的狐狸一样，为了化解吃不到葡萄的苦闷，它告诉自己葡萄是酸的，是不能吃的，于是心里宽慰了很多。心理学中除了“酸葡萄心理”之外还有“甜柠檬心理”，其实这都是一个道理。我们总是说别人“吃不到葡萄就说葡萄酸”，其实认知失调下的“酸葡萄心理”何尝不是一种调整心态的好方法！

认知偏差：生活不会只给你好的东西

我们先看几个生活中的例子。现在的年轻人似乎都有自己的偶像，这些明星在工作之余会代言一些其他产品，比如，成龙曾代言霸王洗发水，那么把成龙奉为偶像的人就会觉得霸王洗发水一定非常好，不管它的真实效果是不是如广告上所说，也会因为相信成龙而自然地相信这款洗发水。在心理学上，这种现象被称为光环效应。它的思维逻辑是，如果某人具有某一优良品质，那他必然在其他方面也表现出色（反之也成立）。将极端的例子列出来，我们可以轻易看到其中的谬误。但事实上，我们无时不受着这类思维的影响，并且娴熟地运用它诋毁他人。

我们假设你是一个对数码产品不是很熟悉的人，但在网络上，你了解到昨天开始发售的小米新款很炫酷，于是你开始犹豫是不是应该换一部小米手机。就在这时，网络上的调查数据显示：有81%的用户表示新款小米性价比很高，用户体验非常棒。那么你会怎么做呢？是买还是不买？就在我犹豫的时候，熟悉的一个人刚好购入了新款小米手机，他在微信朋友圈对这款手机进行了一番吐槽，说它待机时间不够持久，许多功能无法实现等，说的头头是道，有理有据，总之是对这款手机非常不满意。那么，看到这个消息之后，你又会怎么做呢？

我相信大多数人在第一次决策时都会选择购买新款小米，然后在第二次决策时发生动摇甚至放弃这一打算。但其实这是非常不理智的。仅仅是你熟悉的一个人的体验显然不如前面的调查客观、公正、权威；就算你的朋友能很客观地评价这款手机，但是也只是众多样本中的一个，根本无法改变“有81%的用户表示新款小米性价比很高，用户体验非常棒”这一事实。在心理学中，这种现象被称为代表性偏差，也称为易得性偏差，它的特点是，生动、具体的描述能给人留下更深的印象。

其实，在生活中，我们每个人都会出现认知偏差的情况，只是它不易被我们所察觉罢了。光环效应体现了我们讨厌辩证地看待事物，我们喜欢把人简单地分为好人和坏人两类。类比性偏差体现了我们讨厌思考事物之间的深层联系，如果它们具有某种相似性，那么它们就是一样的。代表性偏差体现了我们讨厌数据，具体的事例会给我们留下深刻的印象，所以认为它一定是对的。在上述几种认知偏差中它们有其相似点，就是我们都不约而同地拒绝深入思考，走了思维的捷径。我们的思维中充满了这样的捷径，它们可能是直觉，可能是常识，也可能是其他东西。同时，我们天生都是认知的吝啬者，总会尽力保存自己的认知能量。既然有捷径，为何不走？因此，我们在决策时，或者忽略掉一些信息，或者过分利用一些信息（以便不再寻找更多信息），以减轻认知负担。这些思维捷径，在多数情况下都是有利的——有助于迅速做出接近最优的决策。但若是一味依赖于此，便会造成不可忽视的思维谬误，即出现认识偏差。

除了以上我们提到的几种认知偏差，生活中常见的认知偏差还有首因效应，即先出现的信息会比后出现的信息影响更大，首因效应与思考过程有关，比如谁给你的第一印象比较好，你就会在接下来的相处过程中，认为他就是好的；近因效应，后出现的信息会比先出现的信息影响更大，近因效应与记忆过程有关，这在各种各样的比赛中有十分明显的体现，选手们都青睐于自己的比赛顺序靠后，就是因为近因效应的存在，他们的想法是在评委及观众做出投票时对自己的印象更深一些，从而拥有一个好成绩。

心理学家认为，人之所以会出现认知偏差，是因为人本身具有自我中心的思想，总是持有“好处都是我的，坏的都是你的”的想法。试想，生活怎么可能都会给我们好的，给其他人坏的。所以在生活中，我们一定不要过度秉承这种想法，以免陷入认知偏差的错误之中。

第十二课 不要让感觉骗了你

认真观察身边的人，你也可以成为福尔摩斯

生活中，我们很多人都曾遇到过小人，也曾被小人或多或少地伤害过。小人大多心胸狭隘、偏执自私，总是把自己的利益放在第一位而不惜伤害他人的利益，因为极小的小摩擦，他们也会使出卑劣的手段去伤害他人。面对小人，我们应该避舍三尺，不要去得罪他们，因为他们无德行可言，一旦得罪他们就会使自己付出不菲的代价，常言道：“小人得罪不起”就是这个道理。

但是往往小人的脸上并没有“小人”二字，而且他们常常善于伪装成谦谦君子。他们熟知君子的规矩，但却有小人的逻辑，他们会用看似君子的道理来满足自己的私欲。伪装成君子的小人善于迎合，表面上会表现出自己为你着想的假象，实则不然，“一切利己”是他们的做派。

北魏宣武帝时期，王元禧身居宰相和辅政大臣之首，但是他暗中收受贿赂。身边已有姬妾数十人，心中却仍不满足，还要到遥远的地方挑选美女，以放纵情欲。他对朝廷大事的处理方法也是极其不讲原则，喜爱耍弄权威。宣武帝继位之后，他满心不快，但是在表面上却十分听宣武帝的话，无论宣武帝说什么他都极力赞同，从不反驳。宣武帝对王元禧也甚是满意，曾多次对大臣们说：“为臣之道，元禧可谓是众臣的楷模，他不居功自傲，向来没有骄纵之情，绝无忤逆之举，古时的忠臣也比不上他啊！”

但是朝廷中的忠臣暗中向宣武帝揭发王元禧的种种恶行，告诉他，王元禧顺从他只是假象而已，他对事事不谏不争，正说明了他为人奸诈狡猾，不负责任，不是一个忠臣，他建议宣武帝深入调查之后再判定谁为忠臣谁是小人。

宣武帝听从他的建议，通过一段时间的观察也终于发现了王元禧的小人嘴脸。宣武帝曾告诫元禧道：“你总是处处顺从我，有了过失也不曾提醒我，你想把我置于何地啊，但是你没有谏言，我却从不知晓，可见我也有错啊！”

王元禧知道自己已经被猜疑了，十分恐惧，便召集亲信商议如何应对，他的亲信刘小苟说：“您位高权重，自古以来，皇帝诛杀功臣的事就没有停止过，大人要早做打算啊！”

经这样一说，王元禧恨声说道：“如果皇上不仁，我当然不会任其宰割。我忍气吞声这么多年，难道只是为了当臣子？！”

此后，王元禧的造反之心愈加强烈，开始和他的党羽谋议造反之事。武兴王杨集始本来是王元禧的党羽，但是为了保住荣华，他向朝廷秘密汇报了王元禧企图谋反之事。于是宣武帝顺利抓获王元禧。被抓之后，宣武帝质问道：“你总是顺从我，我也曾视你为忠臣，今日为何要谋反？”王元禧则道：“我顺从于你，只是为了寻找机会取代你的位置，今日谋反失败只能说是天不助我！”宣武帝痛心疾首，处决了王元禧等人。

故事中，宣武帝就错把小人当忠臣，好在最终没有让小人得逞。生活中，尽管小人善于伪装，但是不论怎样完美的伪装，都会露出马脚。我们还是可以通过他的言谈举止以及处理问题的方式去识别他真正的品行，做到准确识别小人，然后敬而远之。通常小人的言行会有以下特点：

- 1.小人一般看见别人遭遇困难的时候，就会更加陷害别人，而不会施以帮助，看见别人遭遇艰难，他们内心还非常痛快。
- 2.小人一般喜欢挑拨别人之间的关系，打破别人建立起来的友好。他们看到别人关系比较好就不舒服，希望别人闹矛盾，这样他才会开心。
- 3.小人一般喜欢无中生有，他们见不得别人生活顺顺利利，喜欢给别人的生活制造麻烦，看到别人焦头烂额，就会比较开心。
- 4.小人一般喜欢阳奉阴违。他们总是人前一套，人后又是一套，让人非常反感。

5.小人一般是墙头草。他们没有固定的信念与做事原则，哪里有好处就到哪里去，看见什么人就说什么话。

6.小人一般喜欢拍人马屁。在强势的人面前，小人一般就会拍马屁得到对方的青睐，想从中得到一些好处。

我们总是不愿意遇到小人，但是在现实生活中小人无处不在。所以我们要擦亮眼睛，成为福尔摩斯，认清身边的小人，保护好自己。

内心情绪总是会被身体语言暴露出来

人类作为高级动物，表达自身情绪的方式有很多种，语言也只是其中的一种，有时我们会因为各种各样的原因不去用言辞表达情绪，也许是因为照顾对方情绪，也许是体现自己的涵养与素质等，但是，自身情绪也可以用身体语言体现出来，我们的身体语言总是会先于口头语言，而且身体语言更能够表达自己最真实的意思。

有一位叫马达拉欧的人做过这样一个实验，实验地点在某政府机关的招聘面试会上，实验对象是几十名面试者。他要求面试官在开始面试的15分钟以普通的态度对待面试者；接下来的15分钟面试官要不断地点头，显示出对面试者的认同及满意；最后15分钟要停止一切的动作，就是要做到面无表情。然后测定面试者一次发言能持续多长时间。

结果显示，主考官的态度不同对应试者发言时间长短的影响相当明显。主考官点头或附和，它的作用就好像是加速器，而面无表情就好比是制动阀。

从这个实验中我们可以看出，当我们想承认对方并鼓励他继续说下去时，我们会认真听对方谈话加之点头或做出其他附和的动作；当我们想从对方那里听到更多话题时，我们只需要在对方谈话时频频点头就可以了；假使我们不再想听对方说话，希望他的谈话就此打住，我们只需要停止一切身体动作就可以达到目的。

如果我们明白了这个道理，并把它应用到实际工作和生活中去，就能够使我们掌握说话的主动权，把握谈话的进度。不过也有研究认为，谈话时有所附和是为了尊重对方，这样的人也被他人所欢迎。

了解身体语言所传达出的情绪，我们不仅仅可以把握谈话的进度，掌握说话的主动权用身体语言传达出的态度，更可以从他人的身体语言中读出他人的情绪，做一位知晓他人情绪的善解人意之人。

当对方采取安静的姿势，比如双手不动，放在腿上时，表示他把注意力集中在一段对话、一个人或者一个想法上，从对方细小的静止动作上，我们可以看出对方的专心致志。

当一个人渴望接近某个人，期望和他在一起时，就会不由自主抚摸自己的大腿。这个动作只有在人感觉很好，甚至于完全放松、忘乎所以的时候才会出现，这种动作能够使形势缓和，谈话变得轻松，表明对方在意识里渴望靠近和接近对方。

当一个女人的头部和左腿都靠近一位男士的时候表明，她希望把他留下，和自己在一起。当她无意识地玩弄自己的一缕秀发，并把头发甩向他时，说明她在尝试接近他，并且想要建立某种关系；当她松开了高跟凉鞋的后绑带时，意味着她在向他展示自己的内心世界。一个女人能如此明确地通过行为表示意图，也在说明对方一定是她熟悉的人。

但一个人的头和腿都远离中心，说明他想逃离。他的手放在嘴唇上，表明他拒绝交流，而且闭上嘴的动作也象征着堵上了耳朵。当他把食指放在嘴唇上，表示他不同意对方的表述，因为食指是象征自我肯定的手指。左拳放在右臂下，脚尖朝向对方的行为则意味着封闭，表示他在防备着对方。

在现实生活中，我们也可以透过一个人惯有的小动作去判断他是一个拥有怎样情绪的人。

喜欢用嘴咬眼镜腿、铅笔或是其他一些物品的人，喜欢我行我素，不受他人限制。他们之所以做出这种动作，是想掩饰自己恶劣的情绪，意图不让他人知道。但这种掩饰如果起不到任何作用，情绪就会进一步恶化，他们可能会在突然之间发很大的脾气，而且没有人能够制止得了。

喜欢用指尖拢头发、轻搔面部，或是把食指放在嘴唇上的人，比较开朗和乐观，在挫折和困难面前虽然有时也会感到很沮丧，但是能够很快地调整好自己的心态，客观地面对一切，积极地去寻找解决问题的办法。

用手抚摸或抓下巴的人多比较圆滑、世故和老练，处理问题能够比别人更客观、更理智。抚摸下巴是一种自我镇定的方法，试图避免或克制自己感情冲动、意气用事，同时也是在思考下一步的对策。

所以我们说身体会说话，而且说的都是真话。我们的动作会表达出愿望、情感、期待、拒绝和不自在，我们所能想到的一切情绪，都可以通过肢体语言体现出来。在生活中，我们可以留心去观察，去发现这些不经意间的小动作之后的大奥秘。

敏锐的洞察力，可以为你解答很多问题

一个人拥有敏锐的洞察力之后，无论在生活上还是事业上都会有所成就，即使没有成就，人生之路也不会偏差太远。洞察力是每个人都需要具备的，领导者更应该具备。

何为洞察力？通俗地讲，洞察力就是透过现象看本质的能力，就是学会用心理学的原理和视角来归纳总结人的行为表现。洞察力更多地是掺杂了分析和判断的能力，所以说洞察力其实是一种综合能力。在“识人”方面缺少不了洞察力，在“识时势”方面也自然少不了。

某跨国公司的面试题目是：下水道的井盖为什么是圆的？求职人名叫理查德·范曼。

面试官：下水道的井盖为什么是圆的？

范曼：它们并不是都是圆的，其中也有方形的。

面试官：现在我们只考虑圆形的井盖，为什么它们被设计成圆形的呢？

范曼：既然我们只考虑圆的，那么它们自然就是圆形的。

面试官：我的意思是，为什么会存在圆的井盖？把井盖设计成圆形的有什么特殊的意义吗？

范曼：我想应该是有特殊的意义，覆盖的洞是圆的，那么自然盖子也是圆的。用一个圆形的盖子盖一个圆形的洞，这是最简单的办法。

面试官：你觉得一个圆形的井盖比方形的井盖有什么优点吗？

范曼：在回答这个问题之前，我们先看看盖子下面是什么。盖子下面的洞是圆的，因为圆柱形最能承受周围土地的压力。而且，下水道出孔要留出足够一个人通过的空间，而一个顺着梯子爬下去的人的横截面基本是圆的，所以圆形自然而然地成为下水道出入孔的形状。

面试官：你觉得存在安全方面的考虑吗？就是说方形的井盖更容易有人掉下去，从而造成人身伤害。

范曼：不大可能。有时在一些方形洞口上也会看到方形的盖子。这种盖子比入口大，周围有横挡，通常是金属质地，非常重。试想一下，两英尺宽的方形洞口，1到1.5英寸宽的横挡。为了让井盖掉进去，需要抬起一端，然后旋转30度，这样它就不受横挡的妨碍了，然后再将井盖与地平线成45度角，这时转移的重心才足以让井盖掉下去。毫无疑问，方形的井盖的确存在掉下去的可能，但可能性很小，只要对负责开井盖的人稍加培训，他就不会犯这样的错误。从工程学来看，井盖的形状完全取决于它要覆盖的洞口的形状。

面试官：我们推荐你立刻去推销部工作。

任何一个企业的发展都与人才息息相关，那么如何识别人才？如何实现合适的岗位用合适的人才就是企业需要面临的问题，同时这也是一项十分艰巨的任务。领导选聘人才应该注重的是人实际解决问题的能力，所以考察时应该偏重智慧和解决问题的能力。通过模拟的实际情景去洞察应聘者的智慧与应变能力已经成为许许多多的大公司的做法。从上面这个故事中我们可以看到应聘者的智慧，同时也看到面试官与领导层敏锐的洞察力，使得他们收获一名优秀的推销员。

威勒是18世纪美国鼎鼎有名的地产商和银行家，但是在他成为银行家与地产商之前，他只不过是一家银行的小小职员。但是威勒十分能干，聪明，所以在银行的工作中，他得到老板的一致赏识，被提拔成为主管，这个职位只要负责对房地产方面的投资工作。由于威勒对房地产非常了解，所以他对整个行业的发展有着自己深刻的见解。

18世纪，是美国历史上重要的开发建设时期，房地产行业十分火爆。曾经有一块地皮在华盛顿的近郊，威勒认为这里有无限的升值空间，于是他鼓励同事们购买，同事们都不同意他的观点，老板也对他的建议充满怀疑，但是威勒坚定地说：“美国的经济正处在大发展时期，无数的农民涌到城市里来，华盛顿用不了几年将会人满为患，必须扩大城市规模，而那块地皮将成为开发建设的首选。”出于对威勒的信任，他的老板最终同意购买这块地皮，并让他负责开发的工作。

在威勒买下地皮后不久，华盛顿政府就出台了一个政策，要在威勒购买地皮的那块新建商业中心，以此作为华盛顿的新城。结果一年时间，威勒买下的那块地皮的价格就翻了10倍。所有的同事都对威勒佩服得五体投地，威勒的坚持使他的老板瞬间赚了数百万美金，威勒也因此获得了10万美金的奖励。用这10万美金，威勒决定自己干一番事业，之后便成为美国著名的房地产商和银行家。

从故事中，我们可以看出，威勒的蜕变其实是与他敏锐的洞察力分不开的。不管是“识人”“识时势”还是其他方面，洞察力都可以帮助我们解决很多问题。既然敏锐的洞察力如此受用，那么我们如何对其进行培养与训练呢？首先，要通过方方面面去努力提高我们的智力水平，智力是决定洞察力的前提条件。其次，学习、研究哲学。哲学是研究真理的科学，哲学素养高，看问题入木三分，不容易被表象所迷惑。再次，我们要开阔眼界，见多识广有利于提高分析问题、解决问题和分辨是非的能力。最后，我们必须要有好奇心，没有好奇心就没有洞察力。

表象和虚假信息会影响你的判断

孔子的弟子有很多，其中有一个名叫宰予的，非常会说话，伶牙俐齿的。刚开始孔子对他的印象非常不错，但后来却发现他并不是像孔子想象的那样：这个人不仅没有仁义道德，而且非常懒惰，常常在白天睡大觉不去听课。孔子骂他是一块不可雕琢的朽木。

孔子的另一个弟子，叫澹台灭明，字子羽，是鲁国人，比孔子小三十九岁。子羽长得非常丑陋，但他一心想要侍奉孔子。孔子开始对他并没有什么好感，认为他不会成才。但他从师学习后，回去就致力于修身实践，做事光明磊落，是个正义之人；不是为了公事，从不去会见公卿大夫。后来，子羽游历到长江，跟随他的弟子有三百人，声誉很高，各诸侯国都传诵他的名字。

孔子听说了这件事，感慨他说：我只凭言辞判断一个人品质能力的好坏，结果对宰予的判断就错了；我只凭相貌判断人品质能力的好坏，结果对子羽的判断又错了。真是吾以言取人，失之宰予，以貌取人，失之子羽啊！

上面关于孔子的故事其实就是“以貌取人”这一成语的由来。生活中我们识别人才，看重人的才华与品德，但是有时我们也会过多地看重一个人的外貌。诚然，通过相貌和表情去了解一个人是一种“识人”的方法，但是这种方法其实只能作为一种辅助手段，否则就可能出现判断失误，错失人才或是滥用小人。

三国时期的孙权向来是一名善识人才的明君，但是在面见庞统时也犯了“以貌取人”的错误。鲁肃慧眼识英才，周瑜死后，他向孙权力荐庞统。这一天，鲁肃邀请庞统入见孙权，行完礼数之后，孙权看见庞统“浓眉掀鼻，黑面短髯，形容古怪”心中已经是不太愉快了。之后问他：“你这一生做学问，以什么为

主啊？”庞统回答说：“没有固定的研究，只是随机应变罢了。”孙权又问：“你的才学和周瑜比是怎样的？”庞统笑着回答说：“我的才学研究其实与周瑜是不相同的。”孙权一生最喜爱周瑜，听到庞统显示出对周瑜的轻视，心中更加不快。于是他对庞统说：“你先回去吧，如果有什么需要你帮助的，到时再请你来。”庞统长叹一声退下了。

孙权认为庞统相貌丑陋又不尊重周瑜，因而认为他只是一介狂士，没有什么实际的才能。但是鲁肃提醒孙权，庞统在赤壁之战时曾献连环计，立下奇功，希望说服孙权把庞统留下，但是孙权固执己见，最终把庞统逼走。鲁肃见孙权主意已定，转而就把庞统推荐给了刘备，但是刘备也犯了“以貌取人”的错误。只让他当了一个小小的县令。其实庞统才华横溢，只是因为相貌丑陋而不得用，处处受人冷落，致使报国无门。后来，张飞了解了他的才能之后又向刘备推荐他，他才被刘备委以副军师的职务。

庞统的悲剧命运与相貌丑陋息息相关，可见明君也有昏庸之时。以史为鉴，我们不可犯同样的错误，让他人的相貌成为我们判断失误的原因。

在“识人”方面我们不能看表象，那么在生意甚至是谈判中，我们更不能轻易相信外在的信息，因为这很可能是对方抛给我们的虚假信息以期我们受迷惑。

1936年，四川发生旱灾，粮食紧张。各大粮商乘机囤货，导致重庆的粮价顿时一涨冲天。当时汉口粮价依旧保持在正常的范围之内，但由汉口运粮至重庆出售，不但难以获利，弄得不好还会亏掉血本。有“面粉大王”之称的鲜伯良，因为在重庆经营的面粉公司晚走一步，导致他无法买进常价原料，眼看着要断送一年的大好生意，他自然十分着急。

鲜伯良为了解重庆之危，经过一番辛苦筹谋之后，带了3000包面粉亲自从汉口赶往重庆。抵达重庆之后，第二天便依照规矩去拜访各大粮商，粮商见面粉大王亲自光临，各个喜出望外，对待他甚是热情。但在每一家粮商客厅里，每当面粉大王与粮商正兴致勃勃谈话时，就会有人匆匆跑来看“面粉大王”，递给他一纸合约，并在面粉大王耳边神秘兮兮地耳语一番。这时面粉大王总是会正色厉声道：“某某老板用不着这么神秘吧。”紧接着，他就会对那些粮商说，他们与汉口某粮店达成协议，要从那里购进若干万包粮食，于某日即可抵达重庆出售。就是这样，鲜伯良在故作轻松的谈话中就把这重庆的头号新闻一字一句地灌进了每个大粮商的耳朵里：面粉大王将要由汉口源源不断地运粮来帮助重庆渡过干旱之年。

这一消息对于重庆的粮商来说，就是一个天大的噩耗。鲜伯良开始将从汉口带来3000包面粉低价出售。看见这样的情景，粮商们更着急了，纷纷放弃了囤积粮食，高价出售的美梦，开始竞相减价抛售。

不多时，重庆复兴面粉公司的仓库里堆满了低价粮食，等到粮商手里没有粮食，但又见不到汉口向重庆运粮时，便赶紧亲自赶往汉口查看究竟。令他们吃惊的是，此时汉口的粮食竟比自己刚刚抛售的重庆粮价高得多了。而等到他们再次赶回重庆时，却又发现重庆面粉公司开始高价售粮了。

鲜伯良计策就是抛给粮商虚假信息，使得强大的对手开始“找不着北”，被他拉着入了套，失了财，之后鲜伯良坐收渔翁之利。如果粮商及时了解到这只是鲜伯良的计策而已，也不会与钱财是失之交臂。无论在生意还是生活中，虚假信息都可能蒙蔽了我们的双眼，使得我们判断失误，所以我们凡事都要多加考虑以免落入陷阱之内。

拒绝知觉定式，众人皆醉我独醒

什么是知觉？知觉是直接作用于感觉器官的事物的整体在脑中的反应，是人对感觉信息的组织和解释的过程。例如，看到一个苹果，听到一首歌曲，闻到花香等，这些都是知觉现象。知觉的基本特征有知觉的相对性、知觉的选择性、知觉的整体性、知觉的恒常性、知觉的组织性、知觉的理解性和知觉定式。其中知觉定式是指一个人对一定的活动的特殊准备状态。具体而言就是人们当前的活动常常受前面曾从事过的活动影响，倾向于带有前面活动的特点。当这种影响发生在知觉过程中时，产生的就是知觉定式，它一般由早先的经验造成。当然，一个人的需要、情绪、态度和价值观念等，也会产生定式作用。如一个人的情绪在非常愉快时，对周围事物会产生美好知觉的倾向。知觉定势具有双面性，即既有积极作用也有消极作用。积极作用是使知觉过程变得迅速有效；消极作用则使定式显得刻板，妨碍知觉或引

起知觉误导。在这里，我们只讨论知觉定式的消极作用。

曾经的墨西哥在商品和劳力的出口问题上十分依赖美国，许多墨西哥人通过非法的手段移民美国，其中不乏后来因犯罪被处罚者，使美国人对墨西哥产生了较负面的刻板印象。近年来，墨西哥为此致力于以文化交流为形式的公关活动，墨西哥的艺术展和戏剧表演在美国不断进行，并得到美国媒体的报道，墨西哥广泛欢迎美国的电视、电影到本国取景拍摄，同时也要求形象必须正面，起码客观地反映墨西哥的现实。此外，墨西哥还通过承办许多国际活动，让更多的美国人到墨西哥来游玩，在墨西哥政府的形象公关之下，美国人最终开始改变对墨西哥人都是偷渡者、贩毒者、小偷的刻板印象，反而将这种印象转移到了哥伦比亚人身上去了。

事件中，我们可以看出之前墨西哥人民在美国人心中都是偷渡者、贩毒者、小偷等，这些形象的树立自然离不开之前的知觉，所以这一知觉延续在美国人心中，但是通过墨西哥官方的努力使得自身形象得到大大的改观。这一现象中的刻板印象其实也就是知觉定式的消极面。

吕蒙，字子明，汝南郡富陂县（今安徽阜南东南）人，少年时即随姐夫邓当渡江。邓当为孙策部将，吕蒙随军出征时仅十五六岁。邓当死后，吕蒙代替其位，随孙权征战各地。与刘表部将黄祖作战时，吕蒙为先锋，斩杀陈就，之后被任命为横野中郎将，受赏赐千万银两，在赤壁之战中，吕蒙与周瑜、程普击败曹军，使得曹仁败走。种种的业绩使得吕蒙职位直升，被任命为浔阳县令。

吕蒙起初是没有什么文化的，孙权曾开导他和另一个勇将蒋钦说：“你们如今都身居要职，掌管国事，应当多读书，使自己不断进步。”吕蒙推托说：“在军营中常常苦于事务繁多，恐怕条件不允许再读书了。”孙权耐心指出：“我难道要你们去钻研经书做博士吗？只不过叫你们多浏览些书，了解历史往事，增加见识罢了……听了孙权的言论，吕蒙从此开始专心勤奋地学习，他的阅读量连那些老儒生也赶不上。

鲁肃继周瑜掌管吴军，上任的途中路过吕蒙的驻地，吕蒙摆酒款待他。鲁肃还以老眼光看人，觉得吕蒙有勇无谋。但在酒宴上两人纵论天下事时，吕蒙不乏真知灼见，使鲁肃很受震惊。酒宴过后，鲁肃感叹道：“我一向认为老弟只有武略，时至今日，老弟学识出众，确非吴下阿蒙了。”

这个就是“士别三日，当刮目相看”的典故。以知觉定式去看待问题难免会导致尴尬与判断错误，所以在生活中，我们要吸取前车之鉴，拒绝刻板印象，做到“众人皆醉我独醒”！

瞬间读懂他人小动作中隐藏的秘密

曼彻斯特大学心理学系主任杰弗里·贝蒂教授一直致力于研究一个人的脚部动作传达出来的心理活动。英国《每日邮报》曾就引用他的话，说道：“我们通常会注意人的表情和手势，却没有意识到我们的脚‘说’了很多内容，通过观察一个人移动脚的方式，可以一窥此人的内心世界。”

贝蒂教授曾说，如果一个女性的一条腿向前伸出，前面站的是她的一位追求者，说明这个女性也喜欢这位追求者；如果她的双脚交叉或者保持一动不动，就显示这个女人对这个男人没有一点的兴趣，但这种“脚语”不适用于男性。如果一名男性感觉紧张，他就会增加脚步移动来表达这种情绪。而女性则相反，如果她们感觉紧张，就会保持双脚不动。“精英”男性和女性的腿脚动作相对较少，因为他们喜欢主宰对话过程，同样喜欢控制自己的身体。性格外向者脚部动作少，害羞者脚步移动相对频繁。自大傲慢的人通常会更好地控制身体，脚部动作也少。观察双脚，还能判断一个人是否在撒谎。如果一个人的双脚完全静止，安分得有点过分，那他正在说谎。贝蒂说，不少人认为，一个人说谎时会因为紧张而增加动作，但事实上，说谎者往往发出完全错误的信号。“每个人都关注眼睛和脸部，但人们善于控制（那些部位的）动作，”他说，“因此，是否说谎的可靠迹象是脚部动作。”

他举例说，政客们往往动作很多，英国前首相托尼·布莱尔参加一次竞选活动，对一群年轻母亲发表讲话，边说边做手势。他说到，当妻子工作时，照看孩子是他曾做过最困难的事情，这时他的手势停止了。“如果我们说谎，我们确实会压抑自己正在做的动作，包括脚部动作。”不少人知道脸部表情和手势会表露心事，却未发觉双脚动作正将心事一点点泄露出去。“脚部的秘密语言在很大程度上表露我们的

性格特征、对谈话对象的看法，以及情绪和心理状态。双脚是无须语言沟通的神奇渠道”，“脚部让我们露出马脚可能是因为它们是反馈最少的身体部位，”贝蒂分析说，“大部分人知道自己的面部表情是什么，可以戴上微笑面具，可以掩饰眼神；有人注意到自己的手正在做什么；但除非我们刻意去想，否则完全不知道自己的脚在干什么。”

从杰弗里·贝蒂教授对脚部动作的研究，我们可以了解到看似不经意的脚部动作其实蕴含了许多心理学的知识。不光是脚部动作，其实从一个人许许多多的小动作中我们都可以观察到这背后蕴含的秘密，如从吸烟的习惯性动作中我们就可以对一个人了解一二。

从持烟的方式来看。习惯把烟夹在食指和中指的尖儿上，很多男人都会采取这样方式拿烟，这类人没有什么脾气，做事比较踏实稳重，属于性格沉稳型的。这类人明显的弱点是做事拖拖拉拉，做决定时也会瞻前顾后，不够有魄力；习惯把烟夹在食指和中指的指肚里，这类人是典型的行动派，做事胆大，大部分是个性比较强的人，因为不懂得如何收敛自己的个性，也常常会引起别人的反感与不理解；习惯用拇指、食指和中指捏着烟的人，这类人很聪明，做任何事都是精打细算，有极强的工作能力，属于干练的类型，但有时也因为这样显得对人有些冷漠。

从吸烟方式来看。总是把烟放在嘴右侧的人，脑子转的相对较快，反应力比一般人要强，他们一般敢作敢为，不仅有胆量而且心思较为细腻，在事业上，他们很可能会取得一番成就；习惯把烟叼在嘴左边的人喜欢思考，在任何事情之前都会经过细致的考虑，这种人一般城府都比较深；习惯把烟向上含着的人一般具有骄横的特点，他们往往爱慕虚荣又没有太多的本事，性情比较浮躁，经常也会做出一些不是自己能力范围之内的事情；习惯把烟向下含着的人往往是一个感性的人，他们喜欢跟随自己的节奏去做事情，大多数也是比较稳重的人，具有很强的包容性，不会为难别人。

从抖烟灰方式来看。如果一个人总是很频繁的把烟灰抖到烟灰缸里，即使烟灰很短，一般是做事比较认真踏实，而且很可能有一点心理洁癖的人，对于他们看不惯的事情会无法忍受，这类人一般精神压力比较大，但是却不善于去排解自己的负面情绪；烟灰很多才会抖落的人，一般奉行享乐主义，他们做事缺乏规划与安排往往是一时兴起，但是这类人具有很强的自律性和忍耐性；随意抖落烟灰的人，也就是说，有一类人不看烟蒂的长短，也不看场所在哪里，就会抖落烟灰。这类人生活得比较随意，他们不拘小节，不喜欢受制于人，往往缺乏责任心，他们的想象力是比较丰富的；会向烟缸里倒水的人是一个矛盾体，他们在生活中有时会严格要求自己，但是有时有不修边幅，他们可能有时开朗乐观，但是有时又会内向自我怜惜，这类人性格有两极化的特征，做事容易走极端。

从灭烟的方式来看。采取敲打烟头，然后把有火的部分在烟缸里弄灭的人是老实人，他们对自己行为的要求就是不出错，他们缺乏自己的想法，会时常附和他人，害怕惹麻烦，这样的人通常很难拥有自己的事业；直接按在烟缸里捻灭的人往往是非分明，在他们爱憎分明，这类人往往对自己是很有信心的，也比较相信自己的决断力，他们做事比较果敢，但是也有些极端；把烟头折成两段弄灭的人大多是双重性格的人，比较容易情绪化，心思也比较细腻，但是这类人往往不值得相信，他们并不是一个说话算话的人；把有火的一部分弄成一个球捻灭的人往往是急性子，做事比较浮躁，显得毛手毛脚，心思很难安定下来，总是想很多但是做很少，缺乏行动力。

我们知道一个人的个性在很大程度上决定着一个人的行为，所以从一个人的行为模式与小动作上完全可以大致推断一个人的个性是怎样的。除了上述所讲的脚部动作和吸烟方式，还有手机摆放的位置、吃饭的方式等方面。所以留心观察自己与别人的行为，就会发现，我们身体的一举一动都在告诉别人：我是什么样的人！因为我们身体的反应往往出卖了我们的个性，这些就是小动作蕴含的无穷秘密。

第十三课 注重社会交往，用心铺就坦途

善用“心理名片”

人生而害怕孤独的，因为我们人类是一种群居的社会性动物，为了避免孤独，我们想法设法地融入集体中去。那么如何让自己轻松进入集体之中，快速建立自己的人际关系，是我们在生活中所需要面对的问题。

出身贫寒的松下幸之助，年轻时曾到一家电器工厂去应聘，想要谋求一个适合自己的职位。工厂的人事主管看面前的小伙子衣着十分肮脏，身体又瘦又小，觉得这个人并不适合留下来，于是信口告诉松下幸之助，说：“我们现在暂时不缺人，你一个月以后再来看看吧，或许那时有工作机会给你。”

这其实只是人事主管作为推辞的谎话而已，目的在于把他打发走，但是没想到一个月后松下幸之助又一次来到了这家电器工厂，那位人事主管又推托说：“我现在有事，你过几天再来吧。”隔了几天后，松下幸之助果然又来了，如此反复了多次，那位主管只好直接说出自己的态度：“你这样脏兮兮的，是进不了我们工厂的。”听到这句话，松下幸之助立即回去借钱买了一身整齐的衣服穿上再来面试。人事主管看他如此实在，只好说：“关于电器方面的知识，你知道得太少了，我们不能要你。”

过了两个月，松下幸之助再次出现在人事主管面前，对他说道：“我已经学会了不少有关电器方面的知识，您看我哪方面还有差距，我一项项来弥补。”这位人事主管终于被打动了，紧盯着态度诚恳的松下看了半天才说：“我干这一行几十年了，还是第一次遇到像你这样来找工作的。我真佩服你的耐心和韧性，不雇用你真的说不过去啊！”松下幸之助就这样，历经艰难终于成功进入这家电器工厂，并通过自己的不断努力逐渐成为电器行业非凡的人物。

故事中，松下幸之助成功获得职位，其实在于他为自己打造了一个永不言弃的良好“名片”，这种“名片效应”使得他在人事主管的心中留下美好的印象，从而获得成功。

现代人都知道名片，它是一种自报家门的方式，名片上会印有一个人的名字、职业、联系方式等，但在心理学中，名片则指的是“心理名片”，它可以快速促成人际关系的建立，使我们更好地融入集体中去。名片效应就是指在人际交往的过程中，我们要先表明自己与对方的态度与价值观相同，那么对方就会感觉你与他有很多相似之处，就会瞬间拉近彼此之间的心理距离。

那么，我们如何漂亮打出这张“心理名片”使其发挥出应有的效用呢？首先，我们要善于捕捉对方的信息，从而洞悉对方真实的态度，然后才能找到积极的、对方认同的观点，进而打造一张有效的“心理名片”；其次，打出“心理名片”的时机要把握好。做到这两方面，我们才能达到目的。善用“名片效应”，对于我们处理人际关系具有很大的实用价值。

孙伟是一位刚刚毕业的大学生，为了找到一份好工作，他毕业后的一年时间都在寻寻觅觅，他投递的简历数不胜数，精心挑选的应聘公司也多达三十余家，但是最终都被这些公司拒之门外。这样一次次的打击，让初出茅庐的他顿感沮丧与失落。

为了生存，他还是强忍疲惫继续奔波于各大招聘会上，同时也在各个招聘网站上投递着自己的简历，希望有朝一日得到某家公司领导的注意。

终于有一天，有一个大公司的老总直接给他打了电话，让他去面试。兴奋之余，他开始准备自己的面试资料，花了足足两天时间搜集这家公司老总的资料，然后认真阅读。在阅读资料期间，他惊喜地发现，这位老总的经历竟和自己有些相似。这让孙伟十分开心。于是在面试的时候，孙伟的切入点就在老总与自己之间相似的求职经历上。结果不出所料，老总听得十分认真与感动，当即聘他为业务主管。

故事中的孙伟就是成功打造了一张“心理名片”，博得了面试官更大程度的认同，从而使得自己的面试过程异常顺利。

打造一张“心理名片”其实就是一种推销自己的方式。它可以促进你与他人的深入了解，可以消除别人对

你的防范心理，比较轻松地营造出一种欢快和谐的沟通氛围。所以，在人际交往中，打造一张属于自己的“心理名片”吧，勇敢地将自己推销出去！

心理学让你从认识TA，到了解TA

在生活中，我们会因为各种各样的原因希望猜透我们所接触到的人的心思，可能是判断他适不适合做朋友，或是希望把握对方的态度，又或者只是单纯地去判断某个人的性格是怎样的。我们不可否认，一个人的说话方式以及穿着习惯都是内在心理的反应。所以在生活中，我们要善于察言观色，善于敏感地把握外在信息，这样有利于我们从认识一个人升华到了解一个人。

说话方式透露心思

话说有一个举人经过重重的考试，过关斩将，终于得到了一个山东某县县令的职位。有一天，他去拜见上司，因为是第一次，所以有些紧张，不知道该说什么话。他们见面沉默了好一会儿之后，县令忽然问道：“大人尊姓？”这位上司很吃惊，不知道他问这句话是什么意思，于是只是勉强回答了。这位县令低头想了很久，说：“大人的姓，百家姓中没有啊。”上司更加诧异，说道：“我是旗人，县令不知道吗？”县令又站起来，说：“大人在哪一旗？”上司说：“正红旗。”县令说：“正黄旗最好，大人怎么不在正黄旗呢？”上司勃然大怒，问：“县令是哪一省的人？”县令说：“广西。”上司说：“广东最好，你为什么不在广东？”县令吃了一惊，这才发现上司满脸怒气，赶快走了出去。第二天，上司令他回去任教

故事，县令惹怒上司的原因，便是不会察言观色，没有意识到上司已经怒气在胸。生活中，我们万不可做不知察言观色的县令。

说话方式透露心思

在生活中，每个人都免不了要说话，说话方式与每个人的性格息息相关，所以注意对方说话的方式，我们便能猜透对方内心的想法，了解对方究竟在想什么。

在生活中，一个人如果对别人不甚满意甚至是有些敌意与排斥，那么这个人的说话速度大多会变得迟缓而且有些木讷的感觉；

一个人如果做了亏心事或者是在说谎，那么他的说话速度就会不知不觉地快起来；

一个人如果经常对别人品头论足，常常爱说一些八卦消息，往往心胸狭隘，嫉妒心强，心里有孤独感，人缘也好不到哪里去；

一个人如果常常喜欢以暧昧的口吻说话，那么他大概是喜欢曲意奉承之人。这种人为人处世圆滑，不肯吃亏，懂得如何保护自己 and 利用别人。

穿衣风格透露个性

从一个人的穿衣风格上，我们也可以对他的品行窥探一二。

喜欢朴素衣服的人，大多性格沉着，稳重，为人比较真诚和热情。不论在工作、学习还是生活当中，这种人都属于实干型，好学、对待人和事能做到客观和理智。但是如果一个人穿着过分朴素，就表明这个人缺乏主体意识，软弱，比较容易屈服于别人。

喜欢单一色调服装的人，为人比较正直、刚强，理性思维要优于感性思维。

爱穿淡色衣服的人，大多活泼、健谈，喜欢结交朋友。

喜欢深色衣服的人，性格十分稳重，显得城府很深，一般比较沉默，凡事深谋远虑，常会有一些意外之举，让人捉摸不定。

喜欢款式新颖的服装，常常穿一些样式比较复杂、颜色多样的衣服的人大多虚荣心比较强、爱表现自己而又乐于炫耀，他们一般比较任性甚至有些嚣张跋扈。

那些跟随潮流穿衣服的人，大多没有主见，审美观不确定，他们多情绪不稳定，容易见异思迁；不跟随潮流，有自己固定的着装爱好的人，大多独立性较强，做事比较有主见。

从鞋子看性格

鞋子作为每个人的必备品，其作用不仅仅是保护脚。透过鞋子，我们也可以对一个人进行性格的观察。

喜欢穿高跟鞋的人，往往个性成熟大方，喜欢思考，头脑聪明。在生活及工作上都相当尽责与努力，对周围的人、事、物要求会比较高，但是想要的东西太多，有时会因为无法满足而脾气不佳。

喜欢穿运动及休闲鞋的人喜欢保护自己，警觉性比较强；

喜欢穿凉鞋的人，对自己相当有自信，喜欢将自己美好的一面表现出来。但个性颇为固执，不易说服。

喜欢穿造型简单鞋子的人，大多个性单纯敏感，家庭教育严谨，平时言行比较内敛，容易压抑自己的情感。

喜欢穿短靴或长靴的人爱好自由，个性独立，不喜欢受拘束，勇于表现自己。

喜欢穿厚底鞋或造型特殊鞋子的人注意时尚并且追逐流行，喜欢成为大家关注的焦点，外表看来作风大胆，其实内心相当保守。

堪萨斯大学的研究人员更是称，通过看鞋子就能准确地判断陌生人的性格。他们观察发现：收入高的人大多穿价格昂贵的鞋子，性格外向的人多数穿颜色鲜亮的鞋子，“实用、功能性的”鞋子通常是性格“随和”的人穿的，而短靴的主人则大多是性格“强势”的人……

从以上信息中，我们可以看出，一个人的外在表现往往会与性格有直接的关系，上面列举的只是其中一部分。除此之外，我们也可以从一个人喜欢的包包的类型及喜欢的手饰等方面去考察一个人的性格。但是从外在形象只能粗浅地去判断一个人的性格，我们想要深入了解某人，还是要通过真正的交往才能够知道！

从何处着手，打造良好的第一印象

曾经有一个新闻系的毕业生正在着急地寻找工作。有一天，他来到某报社，询问总编道：“你们需要一个编辑吗？”“不需要！”“记者呢？”“不需要！”“排字工人、校对呢？”“不，我们现在什么空缺也没有了。”“那么，你们一定需要这个东西。”正说着，他从公文包中拿出一块精致的小牌子，上面写着“额满，暂不雇用”。总编看了看牌子，微笑着点了点头，说：“如果你愿意，可以到我们广告部工作。”

故事中的这位新闻系毕业生利用自己制作的牌子向报社总编传递了自己的机智与乐观，给总编留下了美好的“第一印象”，引起总编极大的兴趣，从而为自己赢得了一份满意的工作。我们都知道良好的第一印象是我们在人际交往中至关重要的一点，在心理学中被称为第一印象效应，也称为首因效应。首因效应是美国心理学家洛钦斯首先提出来的，指的是当人们第一次与某人或某物接触时，在自己脑海中所留下的印象。这种印象会使人在今后对某人某物评价时产生深远的影响，也就是说第一次的印象会是对方头脑中的主导印象。

所以说，在人际交往过程中，第一印象至关重要，因为它是与他人能否继续交往、深入发展的基础。第一印象决定了你能不能赢得别人的好感，甚至决定了生意能不能成交，第一印象一旦形成就不易改变，奠定了别人评价你的基础。

既然第一印象在人际交往中至关重要，那么我们如何打造良好的第一印象呢？

第一，我们要重视衣着穿戴。有些人生性散漫，懒得花大量时间去考虑自己的穿着打扮。有时一件外套能穿一个月，袖口和领子这样的部位积了一层厚厚的污垢也习以为常，照样穿着出门、逛街、逛商场、约会甚至出席大型宴会。在他们的意识中，服装只不过是遮体御寒的工具，没必要花太多的心思去对待它。其实这种想法是极其错误的。服装代表着一个人的形象，别人可以通过一个人的穿戴，推断这个人的文明程度、精神状态等，所以对待穿着万不可等闲视之。

吴优是一位步入职场6年之久的老职场人了，她就很看重自己的穿着打扮，在什么场合她就会穿什么衣服，各个方面都挺有讲究。如果出席朋友宴会，她就穿庄重的长裙；如果与男友约会，她会穿青春活泼的短裙配外套；逛街或是出去旅游，她会穿干净整洁看上去精神利落的牛仔服；晴天会穿粉红色的毛衣，阴天则会穿浅绿色的女式西服……总之，她每天都会把自己打扮得靓丽得体，无论是上班还是在生活中，她都会成为众人眼里的一道美丽的风景线，所以，无论是朋友还是男女同事都十分喜欢和她交往。

但是，穿着打扮也不要过于浮夸，要尽量大众化。讲究大众化，就是要求自己的穿着与周围其他人保持和谐，不要与他人穿戴得格格不入，否则，场面也会十分尴尬。

曾经有一位刚刚毕业的大学生，第一天上班时，为了凸显自己对工作、对公司的重视，他把自己打扮得西装革履，一身公务员做派，以为只要穿得足够正式，别人就看不出他是新员工了。但是尴尬的事情还是发生了，在午餐休息时，同事们都微笑着看着他，问道：“你是新来的吧？穿得这么整齐！”，他立刻羞红了脸，他也早已发现，公司上上下下都穿的比较随意，大家都是休闲服，只有自己西装革履，显得不入流。

第二，要打造良好的第一印象，我们要重视自己的言谈举止。在与人交谈时，我们首先要面带微笑，这样可能获得热情、善良、友好、诚挚的印象；其次应使自己显得整洁，整洁容易留下严谨、自爱、有修养的第一印象。第三，我们要注意礼节。坐过飞机的人都知道，空姐的良好服务使得我们在飞机上的时光变得十分愉快，这就是由于空姐掌握一定的礼节，使得她们举手投足之间都显得规范得体，这也是她们受欢迎的原因所在。第四，我们要懂得迎合别人的兴趣话题，让对方多开口说话是非常聪明的做法，找到对方感兴趣的话题才可以让交谈继续下去，同时也留给了对方良好的第一印象。

心理学中藏着人际交往的基本原则

从前，有一个禅师在晚上走路，因为天实在是太黑了，所以路上的行人总是会碰到彼此，这位禅师也不能被幸免，在一路上被别人碰了好几次。禅师接着往前走，就隐约看到提着一个灯笼走过来。路瞬间也明亮了起来，好走多了。但是旁边的人竟然说道：“这个人是个瞎子，自己是看不到的，真不知道他为什么走路还打着灯笼。”禅师也觉得非常奇怪。于是他走到这个盲人跟前，问他是否真的是盲人，如果是盲人为什么还打着灯笼啊？

那个人回答：“是的，我是盲人，从出生我就看不见任何东西，白天和黑夜对于我来说，其实是一样的。”

这下禅师迷惑了，问道：“既然您是盲人，看不到任何光亮，那么您为什么还打着灯笼呢？”

盲人回答：“因为我听别人说，你们正常人一到晚上就像我们盲人一样什么都看不见，所以我打着灯笼好让你们好好走路。”

禅师听到后感到十分震撼：“原来你这样做是为了我们啊！”

盲人思考了一会说道：“不是，我为的是自己！”

禅师更迷惑了，问道：“为什么这样说呢？”

盲人问这位禅师：“你刚才走过来的时候，有没有被别人撞到过？”

禅师说：“有呀，就在刚才，我被两个人不留心碰到了。”

盲人说：“我是盲人，什么也看不见，但我从来没有被人碰到过。因为我的灯笼既为别人照了亮，也让别人看到了我，这样他们就不会因为看不见而撞到我了。”

禅师顿悟，不由地感叹道：“我辛苦奔波就是为了找佛，但其实佛就在我的身边啊！”

故事中，盲人的做法其实就体现了人际交往中的互惠原则。简单来讲，互惠原则就是别人给你一件东西或是提供了帮助，那么你就还给别人一件东西或是提供给别人帮助。互惠原则是利人利己的相处之道，利己的原始动力是在帮助别人的利他行为中得到心理满足，对方会给予自己帮助，只是利他行为的客观补偿，换句话说，利己不是向别人索取什么，而是在给予的过程中轻松获得。就像美国汽车大王亨利福特所说的：“如果成功有秘诀的话，那就是站在对方的立场来考虑问题。能够站在对方的立场，了解对方心情的人，不必担心自己的前途。”

西方有一则寓言，是关于两只刺猬的。在冬天由于天气非常寒冷，所以动物们要相互依偎在一起，这样才能保证自己的温暖，这两只刺猬也就是这样去做了。但是由于距离太近，它们身上又全部都是刺，所以，它们不但没有达到取暖的目的，而且被彼此的刺刺得浑身都是伤。于是它们拉开了一些距离，这样做之后，它们之间不但可以取暖，而且可以不伤害到对方。心理学家由刺猬的这则寓言总结出一个著名的法则，即“刺猬法则”。

“刺猬法则”又称“距离法则”，它强调了在人际交往过程中要留有一定的“心理距离”。每个人都是独立的个体，由于成长的背景不同，接受的教育和价值观以及生活习惯都不尽相同，导致每个人的性格都是不同的。这种不同的性格就可以说是每个人身上隐形的“刺”，在人际交往中难免会因为相处距离不合适而刺伤到彼此。距离太远，彼此不可以成为亲密朋友，但是走得太近也同样很危险，没有距离往往会使彼此看到对方身上的种种缺点，从而打破原有的美好形象。所以，我们在人际交往中就要与他人保持适当的距离，彼此留有空间，保留在对方心中最美好的形象。

王刚是一位出生于农村家庭的小伙子，今年28岁了，在村里他这个年龄没结婚的只剩下他一个人，无论是自己还是家里人都十分替他着急。王刚并不是一位不善言谈的小伙子，之前也谈过很多个女朋友，但是总是相处不到一个月就没有下文了。有一天，他和自己的好兄弟喝酒，喝得微醺时，面带愁容地向好兄弟诉说自己心中的苦闷，他的好兄弟十分了解他的感情生活，借着酒劲也对他说了这样一番话：“我知道你心里十分苦闷，每次谈恋爱都好像是无疾而终，其实还是有原因的，之前我不好意思告诉你，今天我就告诉你吧，每次在与姑娘相处时，你总是从你的角度出发去考虑姑娘喜欢什么，而从来没有去问问姑娘真正需要什么。我记得有一次与你和你上一任女朋友一起吃饭，你问都没问姑娘一句她想吃点什么就把所有菜都点了，你这样，哪个女孩想和你在一起啊！”

故事中，王刚之所以在爱情里屡屡失败就是因为太刚愎自用，他的失败源于他没有很好地掌握白金法则。白金法则是美国最有影响的演说家之一、商业广播讲座撰稿人托尼·亚历山德拉博士提出的，内容是在合法的前提下，交往应以对方为中心，对方需要什么我们就要尽量满足对方什么，对方的需要是基本的标准，而不是说你想干什么就干什么。“对方需要玫瑰，你就不要给他百合”，做到投其所好才是我们赢得对方好感的制胜法宝。

综上，在人际交往过程中，我们要了解、掌握互惠原则、刺猬法则和白金法则，这些都是人际交往过程中的基本原则，坚守这样的基本原则，我们才能在人际关系中游刃有余。

广泛交际固然好，但是切莫陷入“社交强迫症”

去结识更多的人，扩大自己的人脉圈几乎是每一个职场中人进行社交的主要目的之一。曾经就有一位精英总结出这样的经验：“接过对方的名片，如果是和自己同行业的，并且是相同的工种，基本可以不必再相互浪费时间。赶快拜拜，另觅良友。”他这里所说的良友，指的就是同一个产业链但是不同环节上的朋友。比如IT产业，做技术开发的应该重点结交代表风险投资方的或者IT设备供应商之类的朋友，而做文艺的，就应该多认识艺术品代理商、展览主办方或者大收藏家之类的朋友。

有些人基于这样的现状但又执迷于扩大自己的人脉圈，所以“社交强迫症”患者应运而生。社交强迫症患者坚守这样一个社交原则：宁可错杀一千，不可放过一个。无论聚会规模的大小，无论派对公私，不论酒水自理还是免费，一律通吃。对于他们而言不要漏掉任何一个自己应该认识，或者最好认识的人才是重中之重。

媒体就报道过这样一个事件。曾有一段时间，某市的一位年产值近亿的民营企业总裁常常被一位年轻人骚扰。这位年轻人时常去他的公司找他，以各种各样的理由要求与他见面。刚开始，这位年轻人以谈保险合作为由请求见他，被拒绝后，他又经常出现在这位总裁的停车位附近，每当总裁上下车时就赶忙跑过来搭话。再后来，他几乎每天上下班的时间都会来公司的楼下等待总裁，看见总裁的身影便冲过来要求认识。这位年轻人严重影响了企业总裁的工作和生活，最后这位总裁不得不报警。后来总裁了解到这位年轻人其实并没有恶意，只是想认识他，想和他做朋友，达到扩展自己人脉的目的而已。但是总裁很纳闷，交朋友是你情我愿的事情，有必要这么强迫他人和自己结识吗？

故事中的这位年轻人就是一位典型的社交强迫症患者，他的种种行为其实是非常令人反感的。当年的很多白领们其实都患有这种“怪病”，只是程度不同罢了。对于社交强迫症患者来说，去认识人已经成为一个重要的生活内容。他们对于各种社交场合的嗅觉灵敏度比八万人体育场外的黄牛们更胜一筹。

有一个人受邀出席半商务半私人性质的晚宴。不知因为什么，这件事被他的一位同行打听到了。因为这位同行了解到将有一位IT行业的巨头也要出席这个晚宴，于是这位同行就央求他带自己一起出席。尽管他觉得这事有些荒谬，而且不够礼貌，但是在征得晚宴主人的同意后，还是带着同行去了。但他还是很理解，在晚会上，这位同行几乎没有机会和那位巨头说一句话，只是换了名片而已，这能有什么用处？

其实，这对于社交强迫症患者有很大的用处。这足以营造一种“天下谁人我不识”的假象，或许还会有这样的传言出现：他和那位IT行业巨头很熟。对于社交强迫症患者来说，这种荣誉也许就是最大的用处。

在这个靠关系、讲究人情的社会里，我们都在思考怎样的生存方式更有利于自己的发展，社交也就成了很多人寻求发展的手段之一，人情在这样的社交目的下变得极其商业化

职场新人也往往更容易患上“社交强迫症”。刚刚进入职场，新人们尽管知道人情投资的重要性，但是却不知如何下手，正是由于这个原因，很多新人就容易过度地进行人情投资，他们认为做得多要好过什么都不去做。而对于职场中的“老江湖们”来说，如何拒绝人情也成为了他们的困扰所在。“总是有些人会借着机会请我吃饭，送我一点东西。我已经向他们明确表示，公司有规定，这种做法行不通，不要这样，但他们似乎听不明白，还认为我不近人情。”负责采购的艾女士表示，“拒绝真是难事，总有人认为人情是万能的，但我不能拿饭碗来开玩笑”。身为公司市场经理的肖小姐，经常参加大大小小的社交宴会，即使是周末也马不停蹄，她坦白道：“并不是每一个人我都乐意去交往。但行业特点逼得我们不得不努力扩大社交圈。有时是硬着头皮跟朋友去一个陌生的聚会，只为拿到某一行业的重要人物的名片。之后，我就挨个给他们打电话，挖空心思约见他们，只是为了获得与他们一起喝咖啡的机会。”

我们可以看出“社交强迫症”背后其实暗藏着很多无奈与辛酸。这种现象在一些比较依赖人脉关系的职业更常见，比如公关、销售、市场推广等。对于“社交强迫症”，职场专家给出建议：职场人情也讲究生态平衡，每个人都有一个人情密度值，社交容量是用来衡量一个人人情密度是否平衡的，在人情交往中，勿自闭也勿滥交，应为别人的人情生态平衡尽一份力，不要增加对方的负重或打破平衡。这对别人、对自己都不是一件好事。过度地开发反而是一种人情污染。

第十四课 想要赢？就先要弄懂对方的心理

不同年龄有不同的心理特点

在生活中的方方面面中，不同条件的人都会有不同的心理特点。利用这一点，就可以研究不同年龄段的人所拥有的不同消费心理。

年龄在11岁之前的儿童消费心理还不稳定，起伏变化比较大，容易受到外界环境的影响。处在这个年龄段的孩子，他们逐渐有了自己的认知能力，有了自己的兴趣爱好……他们具有自己的个性，追求时尚与自然，但是他们自控能力往往很差，而且在购买上没有决定权，他们的购买行为往往是在家长的陪伴下完成的，但是家长也会听取他们的意见。总结他们的消费心理，可以概括如下：他们以追求新奇、好玩为主要目的，对于商品的选择是非常模糊的，仅仅是从商品的外观上判断是否购入商品，而且在购买时具有模仿性等。

一个人处在少年时期时，他们往往已经具备了一定的成人意识，一方面希望摆脱家长的束缚，另一方面又渴望别人可以理解自己。他们对未来充满美好幻想，追求浪漫时尚，积极追求自我，对同辈有很高的认同感，喜欢做年轻人做的事，他们开始模仿成人独立地购买自己喜欢的商品。在他们心里，同辈小伙伴们的意见的重要性会远远大于自己父母的意见。这个年龄段的人，他们的消费心理可以概括如下：喜欢模仿同龄人，具有从众心理，但是也非常强调自己的个性化，消费也是跟着自己的感觉走。

处在16岁至40岁的青年时期的人，他们往往追求独立性、追逐时尚、展现个性魅力，购物的唯一标准就是他们自己“喜欢”，具有时尚与新鲜感。他们也知道时尚新鲜的东西不一定实用，但是他们“喜欢”，所以就会购买，因为这样可以带给他们好的心情。在青年消费群体中，大学生又是比较独特的一类，他们的特点是：在保证合理消费的前提下，尽可能追求时尚与自我，他们会购入一些彰显自己个性的物品，往往会进行冲动消费，消费过程中也表现出从众性，容易受到广告的影响。青年消费群体的心理可以概括如下：享乐消费心理，攀比消费心理，从众消费心理，注重情感的消费心理，追求个性、表现自我的消费心理等。

而中年人往往处在事业的顶峰时期，他们工作压力大，收入水平也高，购买能力是最强的。他们的消费心理如下：注重计划，量入为出，消费理性，消费品位，突出个性，表现自我等。

所以，我们说在不同的年龄段，由于自身的阅历和条件的不同，就会形成不同的心理特点，这是不可能避免的事情。

细节暴露性格，心理学让你看清一个人

我们知道在人际交往的过程中，外在的形象非常重要，所以在我们与他人交往的过程中，会格外注意自己的言谈举止和穿着打扮，以达到博取他人喜爱或是塑造自身良好形象的目的，似乎人人都懂得“第一印象效应”的作用。也因为如此，在我们初次与他人接触的过程中，很难对一个人真实的个性进行把握，毕竟他们包括我们自己是进行过“包装”的。但是如此看来，是不是我们就没有办法在第一时间对一个人的性情有一个系统的把握吗？其实不然。我们可以看一个案例。

小红是一位职场女性，经过十几年的职场生涯的打拼，她已经练就了一身打造自身形象的手段。无论在朋友聚会还是公司聚餐或是大型的活动场合，小红都能以自己的经验轻松应对。在朋友聚餐的时候，她会耐心询问朋友的近况，嘘寒问暖，在穿衣打扮上也会选择相对活泼鲜亮的装扮；在公司聚餐时，她会认为这是公司打造团队合作的契机，所以即使在吃饭的时候，也会发表团队合作的重要性的讲话和照顾到团队中的每一个人；在大型活动中，小红更是会盛装打扮，但是又不失大体。无论在生活中还是工作中，小红因为职业的习惯已经把自己“包装”得无懈可击，在外人看来她简直是一位无可挑剔的完美女神。

但是身为小红男朋友的志刚非常了解自己的女朋友，他完全可以接触到最真实的小红。一个完全没有“包装”过的小红。别看小红在外人面前非常健谈，但是回到家的小红其实非常沉默。而且小红在对待

感情方面也显得比较笨拙。在与志刚的相处过程中，他们不止一次因为各种各样的小事而吵架甚至想过分手，小红的性格非常要强，也特别固执，在绝大多数事情的处理上，都显得过于执拗与偏执。

曾经有一个志刚的朋友来他们家里做客，在与小红寒暄一会儿后，私下他就对志刚说：“你们俩相处是不是有些累啊？”志刚对朋友的这话一惊，心想他怎么知道。朋友告诉他：“虽然小红言谈举止看起来无懈可击，但是我观察小红的头发，她的头发又粗又硬，还很浓密，我就大概清楚她是什么性格的人了，而且我又非常了解你的性格，所以，我觉得你俩在相处过程中一定会很累。”志刚虽然不想自己的朋友一眼看透他们的关系，但是却不得不承认的确如朋友所说的那样。

故事中，志刚的朋友之所以可以判断出小红的性格是通过小红头发的特征，其实这也是有科学依据的。人体中头发就像其他器官或是组织一样，也需要营养的供应，而且需要的营养物质的种类有几十种，而且头发所需要的营养全部来源于血液的循环，所以，头发的长短就势必会影响营养消耗的额多少，大脑的生理活动也就会受到影响，所以从头发的特征上面我们就可以看出一个人的性格特征。从故事中我们可以看出，小红是一个非常注重自身形象的人，但是志刚的朋友发现小红的头发又黑又硬而且非常浓密，就看出小红在生活中大概是一个性格相对比较内向，猜疑心也比较重，从而不相信任何人，喜欢亲力亲为的人。小红的理性面大于感性面，具有一定的领导才能但是在处理感情方面却非常笨拙。志刚却是一位非常感性的人，他是一个非常有艺术细胞的人，但是也是喜欢操控一切的领导者，他由此判断如此两个都喜欢控制他人的人在生活中一定是摩擦不断。

的确，在生活中，细节会暴露一个人的性格，即使他把自己“包装”得很好。头发可以看出一个人的性格，再比如说，有些人头发非常柔软，但是发量却非常少，这种人一般像个比较外向，比较聪明，个性也比较强，凡事喜欢冲在前面，喜欢出风头，在对待任何事的时候习惯以自我为中心。在这类人的性格当中，自负其实占了很大一部分，他们不把任何人放在眼里，妄自尊大，尽管自己身上有许多不足，但是仍然感觉自我良好。他们在做事的时候，缺乏周密的考虑，常常做出错误的判断，导致事情办得很糟糕。

不光是从头发上可以看出一个人的性格，从鞋子的磨损情况中，我们也可以了解一个人的性格。如果一个人不太自信，那么他们在站立或是在行走的过程中会倾向于身体前倾，他们身体的重量就常常落在脚掌上，好像随时准备起跑一样；而比较自信的人则倾向于后仰，他们的体重会落在脚跟上，所以在脚跟的位置上会磨损得比较厉害。

每个人的心理特点都难以被绝对掩藏起来

在日常生活中，要对一个人进行了解，听他讲话是远远不够的，因为他的话也可能是真假参半的。但是，每个人与他人进行沟通的时候，不光是在用语言，其实还会使用一些辅助措施，肢体就是其中一个。比如，当我们看到一个人手舞足蹈的时候，就可以判断出此刻他内心非常高兴；当一个人抓耳挠腮的时候，就可以判断出，此刻他内心必定非常着急；而一个人张牙舞爪的时候，就可以判断出他此刻非常愤怒……所以，我们不难看出通过一个人的外在的肢体表现，我们也可以看出一个人内在的情感，从而对某个人的性格窥探一二。所以，在日常生活中，每个人的心理特点都难以被绝对掩藏起来，我们想了解周围人的真实情感就可以对他们的肢体留心观察。

文青是一位外向的姑娘，平时在和他人谈话的时候，她总是喜欢打断别人的话，不顾及别人的感受就谈论自己感兴趣的话题，别人和她说话总是速战速决，因为大家都了解，想和她促膝长谈一个话题压根是不可能的事情。所以，有一次，在班级竞选学习委员的时候，她虽然也参选了，所有人没有把自己手上的一票投给她。

故事中的文青总是故意打断别人的谈话，而且很难和别人长时间地谈话。其实就可以看出文青是一个做事比较激进，缺乏稳重的女孩子。在生活中，她这种人很难交到真心的朋友，他们做事往往虎头蛇尾，并不能委以重任。班级里的同学似乎也看出了这点，所以，在竞选学习委员的时候也都没有投她一票。

除了文青这类人，生活中我们也可以常常看见具有以下肢体特点的人。

有一类人，他们总是在别人谈话的时候习惯性地点头。这样会增加对方的自信心，也有利于谈话进一步深入下去，是一种有利于话题顺利开展下去的做法，对于自己与别人来说，都是一件有益的事情。这种人在生活中，可以忍受别人的弱点，并在力所能及的情况下，帮助别人找到合理的解决方案。他们会是一个热心人，准备好随时帮助他人。

喜欢凝视别人的人，意志力比较坚定，是充满力量与威慑力的人。往往他们不用说话，别人就已经可以感受到他们身上强大的气场。看到这些人目光的人往往会觉得对方具有攻击性，其实不然，他们只是想看清楚对方的性格而已，并没有任何攻击的意思。

喜欢与别人的目光相接的人非常坦诚，他们希望对方可以了解自己，同样，也希望自己了解对方。这类人一般比较自信，性格也比较直爽活泼。在生活中，他们会为别人考虑，做事也比较专心，会尽量满足所有的要求让大家满意，也让被人接纳自己，在相处的过程中，也会特别注意把握分寸，显得非常有礼貌。

有些人善于用眼神在不经意的時候打量一下别人，随之就躲闪过去。这类人往往心术不正。在生活中，他们一般没有什么特长，但是总是希望别人认可自己，希望自己受到称赞，如果迟迟不得实现，他们的自尊心就会受到伤害。

坐立不安的人表现得精力充沛，往往给人一种事业心比较重的感觉，他们在生活中会严格要求自己，不允许自己放过任何一个可以学习与成功的机会，所以，他们会积极地投入各种事情当中去，显得非常忙碌。但是这类人这样奔波会使事情都完成得不是很好，而且精神会长期处在比较紧张的状态下。

有些人无论遇到什么事情，动作都显得无比夸张，哪怕是鸡毛蒜皮的小事也会使他们上蹿下跳，其实这类人并没有什么恶心，他们只是比较热情和好强而已。他们认为语言已经不能表达出内心的火热与激情，必须加入充分的肢体动作才可以表达出来自己内心的想法，也以此引起他人的注意。这类人往往内心是缺乏安全感的，他们是一群敏感的人。

每个人的细节动作都会暴露自己的性格，所以我们在日常生活中，只要留心观察，就不难发现那些可以被他人掩藏起来的内心感受。

那些为你好的人，常常是为了他们自己

在中国有些老话，也是我们时常会听到的，比如“不听老人言，吃亏在眼前”和“我这都是为了你好，你现在可能不会觉得，但等你长大了，你就要感谢我了”……这些话，大多都是年长的人向晚辈说的话，在我们中国的家庭教育中更是普遍存在。

小花和小朵的妈妈是小区里有名的严厉的妈妈，被大家称为“虎妈”，虎妈对两个女儿的教育非常严厉，在她们的学习安排上从来不曾放松过。她要求自己的两个女儿：不许参加游戏类的课外活动，除非这个课外活动和学习有关；放学以后要马上回家，回家后的第一件事就是先把作业完成，完成不了就不许吃饭；每天练钢琴要达到3小时以上；而且要求孩子们学习她认为需要掌握的各种常识与知识等。

小花是这个家庭中的姐姐，小朵是妹妹，姐姐的性格比较听话，所以妈妈所有的安排，她都能毫无怨言地完成。作为小女儿的小朵，却没有像姐姐那样听话，她的逆反心理非常严重，总是和妈妈对着干，这让妈妈非常生气。小朵想要自由安排自己的时间，她在课外学习班上选择了打羽毛球，妈妈终于拧不过她，只好同意，但也告诉她，一旦发觉她没有打羽毛球的天分就要立马停止学习。不料，小朵在打羽毛球上似乎真的很有天赋，打得非常好。小朵的妈妈就对外人说：“主要我的教育方法好，锻炼了小朵的意志力，不然她也不会把羽毛球打得那么好。”说这话时，小朵的妈妈脸上洋溢着无限的得意。

我们细想，故事中的这位母亲真的是为了孩子们好吗？她的教育方法真的合理吗？小花对妈妈的教育从不反抗，可能因为她还没有发现自己的兴趣所在，她不知道自己喜欢什么，适合做什么。小朵反抗了妈妈，选择打羽毛球，也打得非常好，说明自由发展也很利于小朵的成长。当说起小朵的成绩时，这位妈妈只是在夸自己的教育理念好，却没有肯定孩子的能力。其实故事中的这位妈妈在精心安排自己孩子的

成长轨迹时，满足的是自己的控制欲，只是这种控制欲不易被人察觉，因为它披上了“为你好”的外皮。这位妈妈要的是自己的孩子足够优秀，足以让她在众人面前去夸耀自己的女儿，然后向他人证明自己的教育方法没有错而且很优秀，从而得到心理上的满足。

所以我们说，那些看上去为你好的人，其实可能是为了他们自己。这不光体现在家庭教育中，在夫妻相处的过程中，也会体现。

李娜和张强是一对结婚五年的夫妻，在外人来看，他们的夫妻感情真的是特别好，令无数人羡慕。张强是一位高级计算机程序员，收入也是相当可观，自从有了孩子之后，李娜辞掉了工作在家专心做一位全职太太。在他们结婚前，李娜就非常崇拜自己的丈夫，觉得丈夫所说的话都非常有道理，所以他们相处的过程中，李娜一直是很听话的那类人。张强也是一位非常体贴的丈夫，对于李娜想要买的东西，他从来都不吝啬。但是如果李娜和朋友一起逛街买东西回来，他就会关心地告诉李娜，外面的骗子很多，东西的质量也不好鉴定，所以在外购买东西时要有警惕性。李娜这时总会抱着张强的胳膊，依偎在他的肩膀上说：“知道了。”

李娜如此信赖张强，也因为张强的学历远远高于李娜，李娜是一所普通大学的本科毕业生，而张强是名牌大学毕业的研究生，再加上，张强的家庭条件比李娜好很多，种种的因素都让李娜在不自觉中对张强怀有充分的信赖。

对李娜的朋友，张强时常也会点评一二，说她的朋友品位太低，所以李娜的穿衣和生活品味也在下降；他还说，因为李娜的学校不够好，里面的教授素质也不高，所以导致她现在的学习能力也很差；对于李娜做的饭，他也总会点评一番，说她今天炒菜的时候，盐放多了、放多点醋会比较好吃等；在房间的整理上，也会有所抱怨……但是对于自己的安排，张强总是会夸赞一番，对李娜说出自己这样安排的好处与完美。在李娜的心里，也的确有丈夫在的场合，事情都在相对完美。渐渐地，李娜从自己朋友的生活圈脱离了，完全围绕着丈夫在活动，而且乐在其中。

故事中的李娜完全被自己的丈夫张强控制了，但身在其中的她却浑然不知。对待李娜周围的一切，张强的态度都是消极的、是建议性的和批评的，这些都导致李娜对自己的一切行为失去信心，她无法自己做出选择，转而向张强求助，希望得到丈夫的指导与认可。张强的行为在表面上看是为了李娜好，但是却是为了自己，因为他拥有了控制李娜所带来的快感。

这一切都在提醒我们，在生活中，那些看上去对我们很好，对我们进行说教的人很可能是在满足自己的自尊心。面对这样的情况，我们大可在表面认可他，但在心里有自己的打算。这样做一方面满足了他的自尊心，另一方面也维护了自己的独立性。

好人也会做坏事，都是认知带来的错误

20世纪90年代初，已经大学毕业好几年的托比，打算自己开一家抵押贷款的公司，这是他在几年前默默在心里对他的爸爸许下的承诺。公司正式运营起来之后，有一次面临困难，资金周转不开，于是他向银行贷款，但在贷款的时候却向银行说了谎。顺利向银行贷款的托比在之后的公司运营中出现越来越多的困境，他的公司的资金漏洞也是越来越大，于是托比抵押了自己的房产，但是还是无法使公司脱离困境，为了挽救公司的命运，托比让员工在财务上做了手脚——做了假账。最终公司没有保住，托比也因为犯了诈骗罪被逮捕入狱。这场诈骗案涉及几百万美元，由于托比的欺骗，在他的公司破产倒下的同时也拖垮了另外几家公司，导致一百多人失业。

这个故事发生在美国，是一个关于“好人做坏事”的故事。托比曾经向自己的父亲承诺：自己永远不会犯罪，永远不会进入监狱，但是最终的结局可能连托比自己也没有想到。

那么，我们不禁想问，是什么导致一个本来是好人的人做出了有违道德的事情呢？不光是我们普通人会问，心理学家也早已关注了这个问题。美国西北大学的Ann E. Tenbrunsel博士认为：人具备有限度的认知，也就是说认知是有局限性的，这就导致了我们在面对道德问题时可能是盲目且无知的。他曾经做过这样一个实验就足以证明这个问题。

Tenbrunsel博士召集了一些人员参与到实验中来，将他们分成了两组，编号1组和2组。之后，他告诉1组所在人员：在做任何事的时候都要考虑到商业决策；告诉2组所在人员：在做任何事的时候都要考虑到道德决策。于是两组人员的心理就会产生不同的心理特征。在接下来的实验中，Tenbrunsel博士并没有立马让他们进入正式的测试当中，而是先让他们参与一个与实验毫无关系的任务，他的用意是在分散他们的注意力。最后，Tenbrunsel博士才开始了最终的测试，他向两组的实验人员提供了可以进行欺骗的机会，由他们决定要不要利用这个机会进行欺骗。最终的结果显示，被告知进行商业决策思考的人比被告知进行道德决策思考的人更有可能进行欺骗的行为。

之后，Tenbrunsel博士解释说，被告知用商业框架进行思考的那些人会在心理上形成一种目标式的生活动力，就是说，他们为了能够胜任，为了能够成功，为了能够让别人认可自己会不择手段；但是被告知用道德框架进行思考的人就不会形成这样的心理。这就解释了为什么那样从事商业活动的商人，为了完成某种目标，会自己的全部心思放在完成自己制定的那些目标上，而把其他的非目标取向不放在心上，包括关乎道德的问题。

事件的主人公叫王宪伟，前两年由部队转业到地方工作。通过熟人的关系他留在了大连朋友的单位工作，在工作的过程中，王宪伟逐渐接触到了一些发财的歪门邪道。一次偶然的场合中，王宪伟认识了一位来本地搞房地产开发的吴某，就打起了歪主意，他欺骗吴某说，自己搜集到了解放军某部在大连的军用地资料和相关文件，以此当做诱饵与吴某进行关于转让25万余平方米军用地产的谈判。其间，王宪伟伪造了委托书、中校军官身份证，还私自印刻了单位的公章等。通过这周密的计划，他和朋友顺利与吴某进行了合同的签订，在前前后后的过程中，吴某总共被骗去了186万余元。最终事情被吴某识破，办案的过程中，王宪伟承认了自己的罪行，说都是想吞占别人财产的私心在作祟。

其实有许多的犯罪人员都存在认知上的偏差，他们在考虑事情的时候，出于利己会出现这种偏差，从而犯下不可宽恕的错误，走上犯罪的道路，而他们可能本来可能是安分的好人。人人都可能存在认知偏差，这种认知偏差在严重时就会导致人们出现心理问题，极端情况下就会导致犯罪，我们在现实生活中，如果根据相关的法律和规章时刻提醒人们小心犯罪，把人们的认知拉到正确的框架之内，可能就会减少不合法的情况发生。

第十五课 遵从心理学，以不变应万变

这也可以是个千篇一律的世界

在我们的学生时代里，老师们都会告诉我们一个道理，就是不能一味地去做题，而是要在做题的时候进行归纳与总结。这尤其体现在数学的学习过程中，我们一般认为，学习就是不断地做作业，不断地去做题，做得题越多自己也会学得越多，考试就可以考得越好。在这样的错误想法之下，我们也就自然地忽略了归纳总结的重要性。一个不善于对知识点进行归纳总结的人总是会在学习的过程中感觉到很累，即使他们能在一次考试中取得不错的成绩，也并没有真正掌握学习的方法。在更多的情况下，那些不善于归纳总结的人在考试的时候思维会出现混乱，注意力也会不集中，容易出现慌张的情况，考试成绩也就自然不会好。

李树和黎娟都是初中二年级的学生，他们住在同一小区，又在同一班级学习。但是他们的学习成绩相差非常大。李树是一个看上去非常不爱学习的男生，大人总是看到他一放学就在小区的娱乐设施那儿和朋友打篮球，从来没有看到他认真学习的样子，但是李树每次的考试成绩都在班级里名列前茅。黎娟正好相反，她本身性格也比较内向不爱说话，在学校，无论课间休息还是其他的课外活动，黎娟总是趴在自己的书桌上做题，似乎有做不完的习题，黎娟的妈妈也重视她的学习成绩，每次开学之前就把黎娟需要的课堂辅导书和习题册早早地准备好。回到家之后的黎娟也是一头埋在题海当中，虽然黎娟对待学习非常认真，但是成绩总是排在班级十五名左右，永远进不了前十。

着急的黎娟妈妈就带着黎娟一起去李树家请教李树的学习方法。李树对自己的学习方法也说不出一个所以然来，但是却对黎娟的学习方法非常不认同，他觉得不应该搞题海战术，因为题目是永远做不完的，自己在平时的学习中也就是拿一些典型类型的题目来做，掌握了解题思路之后，再练习做一些别的同类型的题，就可以了，所以没有觉得学习压力很大。黎娟和妈妈听后都受益匪浅，她们决定今后在学习的过程中不能一味地埋头做题了，而是要善于对题型进行归纳总结。

故事中，通过李树与黎娟的学习方法的对比，我们就可以看出在学习的过程中，要善于有针对性地看书、做题，目的是掌握同一类型题目的解题思路，这样无论题目的内容如何变幻，我们也能轻松应对。这不光体现在学习中，也体现在生活的方方面面。看似变幻莫测的世界，如果用归纳总结的思路去对待，其实也可以是一个千篇一律的世界。

心理学中的归纳总结，是指在认识事物的过程中使用的一种思维方式，就是从一系列事物的经验或是知识中，找到这些事物中的一般规律，并假设其他事物也服从这个一般规律，那么就可以用这个一般规律来处理同类事物。

世界著名投资公司“软件银行”的创始人孙正义就是利用了这一思维方式，开创了属于自己的一番事业。他还在美国的伯克利大学分校上学的时候就设计了一个创业计划。用一年时间思考自己将来想做什么，到底想要什么，然后把自己想做的几十件事情都列了出来，进行市场调研，并根据自己的市场调研做出10年的预期损益表、资金周转表和组织结构图。接着，他又自己列出了二十几项选择事业的标准，这些标准里面包括这份事业你能不能全身心地投入50年，能不能在10年内成为全日本的第一等。根据种种的综合考量，他最终确认了自己的事业，从之后的成就来看，他当时的决定并没有错。

孙正义的成功再一次印证了归纳总结的重要性。在开始创业之前，他就根据之前他人的经验与市场情况，进行认真的规划和考察，这种规划和考察的过程，其实就是归纳总结的过程。他把目光放得非常长远，再加上自己的深思熟虑和周密的计划，使得软件银行公司在日后取得辉煌的成绩——在日本拥有300家企业，辖下资产总共400亿美金，顺利跻身日本十大会社。

不同的语言方式会产生不同的心理效果

圣诞节即将到来，丽丽打算去附近的商场购买一些食材准备给家里人做一顿丰盛的晚餐。这是一个风和日丽的日子，丽丽来到商场门口，她提着购物篮正打算进入商场购物，突然听到一声巨响，商场顿时陷

入一片混乱当中，丽丽只觉得自己头懵懵的，回过神来，发现自己的前面躺着一位妙龄少女，身边就是血。这时，警察听到枪声赶了过来，但是凶手早已经逃跑了。

丽丽被带到警察局做笔录，因为她是离被杀害的少女最近的目击证人，有义务配合警察的工作，但是丽丽在警察局里丝毫回忆不起当时发生的一切，她只记得自己正想着到商场里应该买些什么，突然听到枪声，随后自己就很害怕，其他就什么也想不起来了。

看到这样的情况，警察只好请来一位催眠师，试图让她回忆起一切，帮助警察推动案情的进展。催眠师来了，丽丽被要求躺在催眠床上，接受催眠师的催眠。

“你从外面进来，是要去买东西吗？是不是要去商场买一些圣诞节的食材？”

“是的。”

催眠师继续问她：“你已经从外面走进了商场门口，你正在下电梯，商场门口的人非常多，你感到很拥挤吗？”

“是的，那天人很多。”

“那你抬头看看前面，他们都是些什么人啊？”

躺在床上的丽丽这时动了动自己的脑袋，想了想回答道：“什么样的人都有，男人，女人，老人，孩子，但是我一个人都不认识。”

“你见到一个穿着绿色毛呢大衣的妙龄女孩吗？”

丽丽摇了摇头说道：“没有。”

“你肯定看见她了，你在前面找找看。”催眠师这样对她说道。

“啊，我看到她了，她看上去很漂亮，但是走路走的很匆忙，感觉很害怕的样子。”丽丽想了想，这样说道。

“她为什么这么害怕？后面有人跟踪她吗？”

丽丽又动了动自己的头，说道：“有，一个戴着黑色鸭舌帽的男人，他把帽子压得很低。”

“那人大概有多大？”

“大约40岁。”

“他身上有什么明显的特征吗？”

“他的脸很长，眼角还有一颗很明显的黑痣。”

“你看到他之后，他做了些什么？”

“他走得很快，走到那个少女跟前，开枪把她打死了。”丽丽这时被恐惧惊醒了。

故事中的丽丽最终在催眠师的帮助下提供给警方凶手的外貌特征，警方靠着这些线索最终抓获了凶手。但清醒时的丽丽在被警察询问时却丝毫说不出任何有用的信息来。为什么会这样的情景呢？催眠师拥有神奇的功力吗？其实并没有，只是他们使用语言的方式不同于警察罢了。

催眠学中，这种语言方式被称为“暗示法”。就是在询问丽丽时，催眠师并没有像警察一样直来直去地询问丽丽事情的具体经过，而是对她进行迂回地引导，让她一步步地回忆从走进商场到发现少女躺在血泊当中所有的事情。这样的语言方式下，丽丽的心理逐渐地松弛下来，在她自己达到放松的状态时，她自然

而然地想起了当时的一切。但是当警察直来直去地问她时，她的心里还是充满恐惧的，她无法从害怕的心理中抽离出来，从而回忆不出任何事情。

法庭上法官正在审问嫌疑人，嫌疑人是一位25岁的小伙子，因为自己女朋友的家人不同意他俩交往，而狠心将女友的爸妈杀死，以下是嫌疑人和法官的对话。

法官：“你把你的犯罪经过说一下。”

嫌疑人：“我已经说了，是女友的爸妈先动手，我是出于自卫把他们杀了。”

法官：“出于自卫？这样，我问一句你回答一句吧。案发的地点是你和你女朋友租住的房子里是吧？”

嫌疑人：“是。”

法官：“出事之前，你女朋友的家人时常去看你们吗？”

嫌疑人：“没有，他们从来没有来过，我也不想让他们来。”

法官：“为什么不想让他们来？”

嫌疑人：“呃……因为他们身体不好，我们住的地方又偏僻，不好找。”嫌疑人明显结巴了一下。

法官：“他们那天去你那，是直接拿着刀过去的吗？还是进门就奔向厨房拿刀？”

嫌疑人：“都不是，他们直接奔向的是客厅。”

法官：“他们第一次去你那，而且直接去的是客厅，但是案发现场是在你家的厨房，使用的武器是菜刀，可见他们比你还熟悉房子的厨房和菜刀的位置啊……”

嫌疑人这时早已经吓出一身冷汗，刚开始法官的问话让他不知道对方究竟想问什么，这时才听出端倪，可惜已经晚了。嫌疑人这才肯承认人是自己杀的。

想让嫌疑人承认自己的罪行着实不易，但是法官通过迂回且引导式的语言，迷惑了嫌疑人，让他在心理上放松了警惕，从而落入法官问话的陷阱之中，最终嫌疑人承认了罪行。

从这两个故事当中我们都可以看出不同的语言方式就会导致人产生不同的心理状态，而利用这种心理状态我们就可以达到一些我们想要的目的。

超越人性的弱点，不战而屈人之兵

一位年轻人自幼就失去了自己的妈妈和爸爸，一生都是孤苦伶仃的。刚开始他选择种地，但是连年都是灾荒之年，于是他转而去经商，因为看到有许多人因为经商发了财，但是他再一次失败，因为他经商的那一年整个市场行情都不是太好。最后他下定决心当个渔夫，但是在一次出海捞鱼的过程中正好遇到了大浪，差点把他拍到了海里。惊魂未定的他回到岸边就陷入了悲痛当中，于是他质问上帝，为什么自己的境遇总是如此悲惨。上帝听完他的抱怨之后对他说：“从前有一位商人，在他的前半生当中，事情都是顺顺利利的，他的生意做得也是风生水起，但是有一次的生意当中他却失败了，亏了很多钱，由于忍受不了这样的打击，他跳楼自杀了。但是你依旧在世界上活着，比他强多了……”年轻人听懂了上帝的话，于是重新振作，从此遇到任何事情，他都不再抱怨了，到50岁他又开始重操旧业开始经商，任何困难他都能够从容地面对，最终，成为了一位身家几十亿元的富翁。

人性中，对于“胆怯”一词我们都曾深有体会，在面对不可知或是困难时，胆怯的人性弱点就会出现，让我们退却，使我们不能充分发挥自己的能力。所以我们在生活中一定要有压倒困难的决心与信心，这样才能战胜人性的弱点，取得最终的胜利。

在现实生活中，我们或许见到过以下这样的场景：一只麻雀为了不让饥饿的狗吃掉自己的孩子，而拼命

保护它们的场景。饥饿的狗闻到猎物的味道，疯狂地扑向麻雀，想要把麻雀一口吃下去。但是这时，麻雀妈妈就会用翅膀把自己的孩子围起来，然后竖起自己的羽毛，拱起背部提起精神与这只饥饿的狼狗对峙，它会尖叫和扑闪自己的翅膀。每当看见狗想要扑过来时，它就会调整自己的姿势和声音，给这只恶狗一个惊吓，这样长时间下去，狗终于疲惫，也被这只麻雀妈妈所迷惑，眼睁睁看着即将到嘴的猎物却吃不到，沮丧地离开。就这样，柔弱的麻雀妈妈最终战胜了强大的猎狗，保护了自己的孩子。

我们试想，麻雀妈妈真的不害怕吗？其实它是害怕的，但是在气势上，它却丝毫不输给那只凶神恶煞的猎狗。如果在气势上麻雀妈妈有任何一点退缩与松懈，那么很有可能葬送了自己与孩子的性命。由于深深的母爱，它才能爆发出惊人的勇气，爆发出压倒一切的气势，战胜自己的“胆怯”心理，令对方士气大跌。在战斗没有开始之前就使对方输得一塌糊涂。

面对困难时要在心理上具备压倒对方的勇气，从而战胜自己胆怯的人性弱点，这也体现在谈判与辩论当中。

在1986年举行的亚洲大专辩论会上，对峙双方是新加坡国立大学和香港中文大学，辩题是：外来投资能够确保发展中国家经济高速增长。

当时香港中文大学为正方，新加坡国立大学为反方。这个辩题对于正方来说是不利的，如果把“确保”一词理解成肯定的意思，那么正方显然会失利。但是他们有自己的高招，采取先发制人，在心理上压倒对方的战略。他们在开场就立马提出“确保”一词其实并不是百分之百保证的意思，并举例说：“广播员常说，为了确保各位旅客的安全，请不要扶靠车门，但是并不是说只要不扶靠车门，乘客就百分之百的安全了。”就这样，香港中文大学释义了“确保”一词给己方的辩论提供了更多的可能，而新加坡国立大学又没有充分的证据证明“确保”一词就是肯定的意思，于是最终香港中文大学取得了胜利。

“先发制人”重在一个“先”和“制”上。当我们了解对方将要说或是做一些对自己不利的事情时，就要克服自己内心的胆怯等消极心理，抢先开口或是采取其他动作，让对方在未开口未采取动作之前就已经受制于你。这样就可以在做任何事情时掌握主动权，以便达到自己最终的目的。所以无论是辩论还是谈判或是任何一件事情，并不是一场简单的舌战或是一场泼妇骂街式的挑衅或是简单的肢体之战，它们更是一场关于心理的战争，我们要克服人性中的弱点，这样才能“不战而屈人之兵”。

心理学助你提高成功的概率

威廉先生一直在推销自己的面包，他发现饭店如果购入面包，将会使自己生意的利润翻几倍，于是他就一直在把自己的面包推销给纽约的一家饭店。为了推销成功，他一坚持就是四年。在这四年的时间里，他每天给这家饭店的总经理打电话，还会厚着脸皮去参加这位经理所参加的社交活动，有段时间，他甚至为了这单生意定了这家饭店的包房，住在饭店里，以便谈成这单生意，因为他觉得这样做完全是值得的。这样折腾四年下来，他始终没有成功。即使这样，威廉还是没有灰心，他决定换个策略重新再来。

他打算找到这家饭店总经理最感兴趣的事，然后从这点下手对其进行攻克。功夫不负有心人，他发现这位总经理是“美国旅馆招待者”旅馆人士组织中的一员，有一年他由于非常热爱这份事业，积极参与到活动中去，而被评为了“国际招待者”的主席。于是，威廉打算如果下次再见到那位总经理，就和他谈谈这家组织。

有一天威廉有了一次机会和那位新经理面谈，他如愿地和那位总经理谈起旅馆人士组织。这次谈话非常开心，双方的心情都好极了。威廉知道自己真正抓住了对方兴趣所在。在离开总经理办公室的时候，那位总经理还给了他一张他们组织的会员卡。谈话的过程中，威廉对推销面包的事只字未提，但是威廉心里清楚，他离成功不远了。

果然不出他所料，过了几天，那位总经理就给他打电话告诉他，让威廉把他们公司的面包样品和价目表带给他。

故事中威廉的成功就是因为他抓住了那位总经理真正感兴趣的事情。如果威廉没有这样去做，可能再过

四年他也不能成功完成自己面包的推销。聪明的威廉用实际行动告诉了我们投其所好的重要性。谈论对方感兴趣的事情会使对方的戒备心降低，会给他一种受到尊重的感觉，也是我们深入了解一个人、与之愉快相处，并实现某种目的途径之一。在心理学中，这种方法被称为“喜好效应”。所以在生活中，无论做什么事情，我们都要事先知道我们的受众人群有哪些，他们有什么样的特点、喜好与痛点，这样我们才能有针对性地准备，才有取胜的更大把握。

有一个旅客在森林中游玩的时候，因为过于高兴，忘乎所以，在离开的时候，把自己的一块手表落在了森林里。有一只猴子恰巧看到了这块手表，于是将它占为己有。从此，这只猴子就成为了森林中仅有的一只有手表的猴子，他掌握了时间，成为了森林中时间的规划者，猴子们纷纷奉它为猴王。

这只猴子想：看来手表会给自己带来很多好运，便觉得手表越多可能好运就会越多。从此，它在空闲时间就会在森林中寻找被别人遗忘的手表，果然它找到了很多。但是捡到的手表的时间都不一样，它不知道要相信哪只手表，于是它的时间安排变得一片混乱，其他猴子们渐渐对它产生了怀疑，把它从猴王的位置上推了下去，又推举了一位新的猴王，但是刚刚上任的猴王也面临着相同的问题。

这个寓言故事中蕴含了一个心理学的问题即“手表定理”。手表定理是说：如果标准不止一个，执行的人就会陷入混乱当中。把手表定理运用到具体的生活当中，我们就会得出这样一个道理，在制定目标的时候，最好在短时间段内只制定一个，目标太多，或今天是这样、明天换成另一个就会一事无成。

罗斯福总统的太太当年在本宁顿学院读书的时候，想一边学习一边做兼职，而且她希望兼职是关于电讯业的，以便多拿到几个学分。于是她向自己的父亲求助，希望通过父亲找到一份关于电讯业的兼职工作，她的父亲联系了自己的朋友，即美国无线电公司董事长萨尔洛夫将军。

将军见到她后便直截了当地问：“年轻人，你想找到怎样的一份工作，具体哪个工种呢？”她心里一怔，告诉将军：“无论什么工作，随便哪个工种都可以。”萨尔洛夫将军变得非常严肃地看着她说：“姑娘，世界上没有一份工作叫作随便，成功的前提是你要有目标。”这句话让罗斯福太太铭记一生，让她无论在做什么事时，都明确自己的目标，并付诸努力。

生活中的我们也是一样，如果想要成功，首先就要有明确的目标，目标不明确，我们就不会明白努力的方向在哪里，那么成功也就是不可能的事情。

如果不能改变世界，就改变世界观

从前有一只小兔子，它觉得自己太温顺了，吃饭只吃青草，对其他任何动物都没有杀伤力，但是自己却常常被什么老虎、大灰狼、狐狸等欺负，它觉得上天对自己太不公平了。于是，就对上帝诉说自己的苦闷与烦恼，希望上帝可以听进去自己的话改变它的命运，从此不再受这样动物的欺负。

上帝是非常仁慈与心软的，听了兔子的抱怨，立即就答应了它的请求，对它说道：“那好吧，你想成为什么呢？”兔子想了想，就对上帝说：“把我变成一只会飞的鸟儿吧，在天上飞来飞去，狐狸、老虎、狼什么的就抓不到我了。”于是，上帝就把兔子变成了鸟儿，但是没过几天，鸟儿又向上帝诉苦，说自己如果在天上飞就会受到老鹰的攻击，如果在树上停靠，就很可能被毒蛇咬死，它过够了这样的日子，所以再也不想做一只鸟儿了，请求上帝再把它变成一条鱼：“我想变成大海里的一条鱼，海里没有老鹰，没有毒蛇，我才能安心地过日子。”

就这样，鸟儿顺利变成了大海里的一条鱼，但并没有十分好过，大海里更是弱肉强食，大鱼吃小鱼，小鱼吃虾米这样的状况。它也同样忍受不了这样的生活，又一次恳求上帝把自己变成人：“人是世界的统治者，他们能够住在保证自己安全的房子里，而且可以使用各种器械抵御外敌，无论多么凶残的动物都不会伤到他们。那些看上去非常凶残的动物一般都被关在笼子里供人类观赏，有的还变成了他们的盘中餐。所以，我要变成人类！”上帝又一次满足了兔子的请求，心想这下它总该满意了吧。

但是过了几天，它又非常惊恐地向上帝哭诉：“太可怕了，没法活了，到处都是战争，死了好多人。”这一次是因为发生了战争，大家都在互相残杀，造成众多的人流离失所，很多人都死于疾病和饥饿。于是

上帝又问它：“你想怎么样呢？”变成人的兔子说：“你把我变到另外一个世界去吧，变成上帝。”这一次，上帝没有答应它的请求，回答它道：“上帝只能有一个，多了会发生争执的！”

故事中的兔子，为了躲避生活中遇到的种种不幸，要求上帝对它进行变身，但是变身之后的兔子并没有得到理想中的生活，每一种生活都存在危险与磨难。这就好像生活中的我们一样，每个人在生活中都会遇到各种各样不同的麻烦，谁也改变不了世界，我们唯一能改变的就是我们自己，就是我们自己的世界观。

世界观指的是人们对世界的基本看法和观点，不同的人具有不同的世界观，处在不同的位置，不同的时间段，站在不同的角度去看待问题，都得到不同的结论，世界观是人对事物进行判断，进而做出反应的过程。改变世界看待问题，那么世界上最倒霉、最不幸的事，也可能成为世界上最好运的事情。

很久以前有一个国王，在他的统治下，国家一片繁荣昌盛。有一天，国王光着脚去很远的地方考察，由于是光着脚而且路又满是砂石，所以在回国的途中，国王觉得自己的脚疼痛万分，实在忍受不了。于是国王下令，把剩余要走的路都铺上皮革，这样走起路来就不会疼了。但是他的谋士却站出来对国王说道：“敬爱的国王，如果把剩下的路都铺上皮革，需要成千上万的皮革，这是实在是太浪费了，其实，您只需要用皮革把您自己的脚包裹起来，这样走路就不会疼了。”国王听了谋士的话觉得很有道理，不仅不浪费而且可以解决脚痛的问题。于是他给自己制作了第一双“牛皮鞋”。

每个人都希望自己过得幸福快乐，但是世间又有太多的不如意，而且生活中的不顺心是无法改变的，那么在生活的不顺利面前我们只能承受痛苦吗？答案当然是否定的。外在的世界我们无法改变，那么通过改变自己我们也能获得长久的喜乐。

庄子告诉我们，有智慧的人，不去做无法做到的事；不去了解自身智力不能达到的领域……要想改造整个世界，当然非常困难，而要想改变自己的世界观，就容易很多！

图书在版编目（CIP）数据

悉补心理学的第一本书/吴梦诗著.—北京：中国法制出版社，2018.1

ISBN 978-7-5093-8916-4

I.①悉... II.①吴... III.①心理学-通俗读物 IV.①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2017）第261732号

策划编辑/责任编辑：郭会娟（gina0214@126.com）

封面设计：汪要军

悉补心理学的第一本书

EBU XINLIXUE DE DI-YI BEN SHU

著者/吴梦诗

经销/新华书店

印刷/河北省三河市汇鑫印务有限公司

开本/710毫米×1000毫米 16开

印张/14.75 字数/208千

版次/2018年1月第1版

2018年1月第1次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978-7-5093-8916-4

定价：36.00元

值班电话：010-66026508

北京西单横二条2号 邮政编码 100031

传真：010-66031119

网址：<http://www.zgfs.com>

编辑部电话：010-66054911

市场营销部电话：010-66033393

邮购部电话：010-66033288

（如有印装质量问题，请与本社编务印务管理部联系调换。电话：010-66032926）

前言

我们生存在一个信息爆炸的时代，也生存在一个头脑竞争的时代。社会竞争日益激烈，人与人之间的角逐也分外精彩。想要安全地生存下去，我们不仅要付出勤奋，还需要拥有智慧。大脑思维决定我们如何去掌握、运用知识，如何去分析、解决问题，如何进行创新活动。认真观察身边的人，我们就会发现，围绕在身边的那些优秀杰出的人，无不是有着完美而清晰逻辑思维的人。

思维的力量真的有那么大吗？逻辑的魅力又在哪里？

早在20世纪40年代，西方发达国家为了解开人类智慧之谜，开始了对大脑思维的研究。研究结果告诉我们，拥有创造性思维和复合型思维的人往往更善于思考，更善于在错综复杂的信息中提炼出真正有用的部分。他们学习、驾驭知识的能力极为突出，创造性地解决问题的方式也总是让人惊叹不已。

著名物理学家劳厄说：“重要的不是获得知识，而是发展思维能力。”知识固然重要，却不是我们变得更加智慧的关键。人的智力高低并不是由知识决定的，真正与它息息相关的是人的思维方式。现代人的知识储备量已经远远超过了古人，可是想要达到孔子或者是牛顿等伟人的高度简直难如登天。

工作中，我们常常会看到两类截然不同的人：前者还没有了解清楚情况便立马展开了工作，以致陷入了进退维谷的状态。而后者逻辑清晰、条理分明，带着同事们顺利地完成了工作。不懂逻辑思维的你，必然会面临沟通不畅、效率低下、工作毫无进展、活越做越多等难题。

想要在这个充满激烈的脑力竞争的社会中生存下来，想要拥有一个光明的职业发展前途，想要你的人生处处精彩，就要学会同大脑内那些僵化的思想、简单的思维模式进行斗争，让自己尽量向一个逻辑思维能力杰出的人才靠拢。

伟大的物理学家爱因斯坦曾给他的学生们出了一个难题，他说：“有两个人从烟囱里爬出来，其中一个人头发上落满了肮脏的烟灰，而另一个人浑身却干干净净，你们说，这两个人谁会去洗头？”

“当然是头发落满烟灰的那个人！”一个学生抢着回答道。

“不……”爱因斯坦笑了：“这件事还真不一定。头发上落满烟灰的那个人看不见自己，他看到对方身上干干净净，就以为自己身上也是干净的。而原本身上很干净的那个人看到对方头发上染满了灰尘，会以为自己的头发也是脏的。按照这样的推理，反而是头发干净的那个人会去洗头。”

太多人喜欢运用惯性思维来指导自己前进的方向，殊不知这会将自己带入逻辑谬误的怪圈。真正的论证者很重视推理本身的理性力量，而这种力量也会带给自己井井有条的生活和耳目一新的人生。

逻辑教你不犯错，逻辑教你理性生活，而你正拿在手里的这本书将深奥玄妙的逻辑思维与现实生活深入浅出地联系起来，带着你领略逻辑思维的奥妙；遨游逻辑王国的“无边美景”；教你做“迷茫时代”里的“明白人”。

谁也不能否认逻辑的高深莫测，但对于生活来说，对于我们来说，它明明又是如同空气一般的存在，它可以出现在任何一个角落，离了它我们寸步难行。

这样一门绕圈子的学问，却有着帮助人们攻破人生陷阱、揭穿生活谬论、解决生命矛盾的力量；这样一门听起来“高深莫测”的学问，却出乎意料地“接地气”。我们可以凭借着行之有效的训练，去提升自己的逻辑思维能力，最终有一天练就“神功”成为高手。

逻辑，是一直陪伴在我们身边的“终极随身法宝”，在人生的赛场上，逻辑教会我们：想要赢，就一定要判断清楚对方的思路。不想输，就一定要改变自己认识世界、解决问题的方式。面对不同的问题要采取不同的角度，和不同的人打交道要采取不同的思维方式。用心培养注意力、观察力、创造力，尽全力开启头脑风暴，能否改变，就看自己。

思维的一百面可以造就一百个成功方式，无论思维方式的形象与抽象、归纳与发散；还是思维方式的侧向与逆向、追踪与组合；抑或是思维方式的假设与类比、博弈与求易，都是引领我们解决问题、走向成功的绝妙方法。领略不同的思维方式，克服固有的思维定式，感受逻辑思维的魅力，培养自己灵活处理问题的能力，这一切都有助于我们在人生的舞台上大放异彩。

提问需要逻辑，逻辑让我们娓娓而谈、妙语连珠；谈判需要逻辑，逻辑让我们稳扎稳打、步步为营；掌握好逻辑的窍门，我们完全可以利用逻辑的力量去说服他人，摇身变成一个会说话的人；窥探了逻辑的真理，才能杜绝诸多无谓的麻烦和误解。

想要练就强大的逻辑思维能力，并不是一朝一夕的事情，它需要一个漫长的训练过程。而人的逻辑思维能力在发展过程中避免不了“卡壳”现象的发生，这意味着你遇到了思维的障碍点。为了促使思维及时扭转，你需要适时加以疏导、点拨，将“分析与综合”“具体与抽象”“求同与求异”“一般与特殊”等思维方法的原理牢牢记在心里，并尝试着灵活运用于具体的实践中。这样会帮助我们突破逻辑思维的障碍点，使我们的思维能力得到大幅提升。

西方有句谚语叫：上帝偏爱有准备的头脑。面对这样一个喧嚣且充满挑战的时代，我们应当时刻做好“迎战”的准备，利用逻辑思维来打理好自己的人生，努力让自己变成一个更优秀的人。

- 第一部分 逻辑无处不在
 - 第一课 高深莫测的逻辑：你的生活离不开逻辑
 - 逻辑是一门绕圈子的学问
 - 逻辑思维是一种国际化共通语言
 - 逻辑无处不在，你的生活离不开逻辑
 - 提高逻辑思维，提高自身竞争力
 - 第二课 充满陷阱的人生：担心陷入逻辑的漏洞
 - 陷阱一：小心被对方诱导性的语言所误导
 - 陷阱二：小心陷入对方“套套逻辑”中的怪圈
 - 陷阱三：“一些”并不能代表“所有”
 - 陷阱四：重复一百遍的谎言依旧是谎言
 - 第三课 无处不在的谬论：一步错，步步错
 - 谬论一：人多一定力量大
 - 谬论二：感觉经验很靠谱
 - 谬论三：以出身来论英雄
 - 谬论四：以传说作为依据
 - 第四课 非黑即白的矛盾：理顺你不靠谱的逻辑
 - 矛盾一：夸大的广告与真实的人生
 - 矛盾二：感情用事与理性判断
 - 矛盾三：道听途说与现实存在
 - 矛盾四：崇拜权威与迷信自我
- 第二部分 逻辑是“终极随身法宝”
 - 第五课 读懂对方的逻辑
 - 对方说话模棱两可，心思难猜
 - 偷换概念，一眼识破对方的巧计
 - 答非所问，对方在掩盖什么
 - 第六课 逻辑思维能力是可以练就的
 - 培养逻辑思维，第一步是要集中注意力
 - 培养逻辑思维，少不了培养观察力
 - 培养逻辑思维，必须激活创造力
 - 制订完美的学习计划，生活中处处留心
- 第三部分 思维的一百面，造就不同的成功方式
 - 第七课 思维的形象与抽象，归纳与发散
 - 形象思维：无师自通
 - 抽象思维：用概念揭露本质
 - 归纳思维：概括总结的思维
 - 发散思维：突破束缚，视野广阔
 - 第八课 思维的侧向与逆向，追踪与组合
 - 侧向思维：条条大路通罗马
 - 逆向思维：反其道而思之
 - 追踪思维：步步紧逼，追出真实世界
 - 组合思维：团队协作，方能事半功倍
 - 第九课 思维的假设与类比，博弈与求易
 - 假设思维：假设后的论证
 - 类比思维：在类比中联系，既有模仿又有创新
 - 博弈思维：在决战中运用逻辑
 - 求易思维：把复杂的事情简单化
- 第四部分 逻辑教你不犯错，说得对不如说得巧
 - 第十课 提问需要逻辑，逻辑让你妙语连珠
 - 问题越简单，越直接越好
 - 想要问得符合逻辑，你需提前分解问题
 - 添加限定条件，让问题更具体
 - 真相躲在逻辑后，寻找被忽略的信息
 - 骗人的数据
 - 第十一课 谈判需要逻辑，逻辑让你步步为营
 - 论证三段论：最经典的唬人形式
 - 谈判中如何讨价还价
 - 用逻辑去说服对方，掌握好窍门
 - 逻辑的力量，一句话就能说服
 - 适当运用“换汤不换药”的说服技巧

- [逻辑教你巧妙转移话题](#)

第一部分 逻辑无处不在

第一课 高深莫测的逻辑：你的生活离不开逻辑

逻辑是一门绕圈子的学问

你了解逻辑这门绕圈子的学问吗？

一对夫妻正带着孩子在琳琅满目的商场闲逛，突然，孩子拽了拽妈妈的衣角，指着货架上的零食吵着说要吃，妈妈呵斥道：“你才吃过晚饭，不许吃零食！”爸爸却抱起委屈得涨红了脸的孩子，哄道：“宝宝不哭，妈妈不给你买，爸爸给你买！”孩子破涕为笑，开心地说：“爸爸对我真好！”

□

简单的逻辑图能够被总结出的规律，都可以被称为逻辑

这时候，孩子心里产生了一个结论：妈妈不允许他吃零食，妈妈待他不好，爸爸为他出钱买零食吃，爸爸待他好。这可以说是生活中一种最直接最基本的逻辑。

“逻辑”这个词语对于我们来说并不陌生，但若要人们准确地说出它具体的含义和应用范围却是一件难事。现代汉语将“逻辑”这个词的定义概括为思维的既定规律和规则，或是某种理论、观点、行为方式。有时候，“逻辑”又可以作为“逻辑学”的专指，或者用来表明客观存在的事物的规律性。

哲学范畴中，“逻辑”是一个很深奥的概念，在此，我们主要讨论的是生活中的逻辑，它指的是某种思维习惯、某种推理过程，或者看待问题的方式。无论是哪一种情况，逻辑都可以称得上是一门绕圈子的学问，若想摸透其中的技巧，必须下苦功夫。

日常的生活中，不管是我们为人处世的方式，还是我们与人沟通和交流的方法，都有其内在的逻辑。逻辑缜密的人说话做事滴水不漏，堪称高情商的代表。逻辑混乱的人往往会将人际关系处理得一团糟，时时刻刻都处于焦头烂额的状态。

当逻辑这门绕圈子的艺术应用到人际交往中的时候，它会发挥出最大的效用。不知道你注意到没有，我们身边的那些说话高手们很少会直接地向众人表露出他们的真实意图。他们不开口则已，一开口必言之有物，且充满技巧。

滔滔不绝、口若悬河之人只能算是雄辩家，并不能算是真正会说话的人。而那些委婉迂回地将自己的意思巧妙地传达给对方的人往往是交际场上游刃有余的语言高手。他们或者三言两语、言简意赅却已暗有所指且韵味悠长，或者旁敲侧击声东击西醉翁之意不在酒，他们深谙兜圈子的法门和巧妙暗示的技巧，将逻辑这门艺术“玩”得娴熟而精彩。

著名的“触龙说赵太后”的故事相信大家都已耳熟能详，故事中的触龙让人印象最深刻的是他委婉话语中呈现出来的那种缜密逻辑，依靠着完美无缺的逻辑，依靠着无与伦比的辩才，他才成功地说服了赵太后，达到了自己的目的。

触龙可谓深谙绕圈子的艺术，他知道赵太后正在气头上，若是像其他的大臣一样直诉利弊只会碰一鼻子灰，想要达到进谏的效果，不妨绕个弯子再说话。相信在劝说赵太后之前，触龙一定经过了一番详细的分析和准备，将一切考虑得事无巨细，这才胸有成竹地出现在了赵太后面前。

拥有强大逻辑思维能力强的人，不会拘泥于单一的说话模式，当正面的谈话失去作用时，他们会换一种角度，或旁敲侧击、或委婉暗示，力保谈话能够顺利地进行下去。想要练就完美的逻辑思维能力，我们一定要抓住平日里每一个训练机会，充分掌握绕圈子说话的精髓，并时刻注意以下三点：

·当沟通出现阻碍的时候，借助“话语中介”来表达意图。

王林大学毕业后，成功通过面试进入一家知名广告公司工作，刚入职的他心里好似有一团火焰在燃烧，每天都充满干劲。王林在相同的岗位上一做就是三年，眼见着周围的同事们升迁的升迁，离职的离职，却只有他还是当初那个不起眼的小员工，每天都做着类似的工作，生活一成不变。

王林的心浮躁起来，心态越来越不平衡。女友小丽看出了王林反常的情绪，周末的时候特意将王林约到公园散步，两人一边走一边聊，王林有点心不在焉。公园很大，走着走着他们面前出现了两条路，王林问道：“我们应该走哪条路呢？”

“你说呢？”小丽微笑着反问道。王林有点不耐烦，指着左边说：“这条吧。”小丽点点头：“行，咱们就走这条路了！”

结果两个人走了很久还是没有走出公园，王林皱着眉头：“早知道应该选那条路，这条该不会是死路吧？”

“既然已经选择了这条路，就不要后悔了，何况这条未必就是死路，说不定走到最后你会发现这条路才适合自己呢？目前最重要的是坚定信心，耐心地走下去。”小丽声音坚定，双眸明亮。

望着小丽鼓励的眼神，王林心里豁然开朗，他似乎明白了小丽的良苦用心，望着小丽温柔地笑起来。

为了让迷失了方向的王林明白“不要轻易后悔自己所选的路，勇敢坚定地走下去”这个道理，女友小丽煞费苦心。她知道王林性格敏感，直接挑明会引起他的反感，而用这种说理的方式不仅含义深远，还能让王林很好地接受，可谓一举两得。

当我们要向他人表达某种观念的时候，可以借助“话语中介”来委婉地表达，而我们寻找的这个“话语中介”必须紧扣话题，且合适恰当。

·采用委婉、迂回的方式，表达立场的时候要注意语气和关键词，并分清说话的场合。

就算是成功地找到了“话语中介”，也不能掉以轻心，因为第二步就是要依据不同身份的沟通对象和不同的聊天场合来选择表达的方式，切记不要因为语气等因素造成沟通障碍。聊天的时候用语需谨慎，不要一言不慎就祸从口出，让对方把你当作“真小人”。想要熟练地掌握绕圈子说话的技巧，就得时刻用心。

·说话的时候多采用不同的角度，让对方主动去领悟你话里的道理。

看人看事不要永远只秉持着一个角度，这样容易被逻辑的“死胡同”困住。当遇到障碍的时候不妨换个角度，换种表达方式，吸引对方的注意力的同时，让对方主动去思考，主动去领悟。

当正面沟通行不通的时候，我们可以避开对方的锋芒，再充分地运用起逻辑思维的力量，利用绕圈子说话的艺术去和对方交谈，所谓“言语有限、智慧无限”。

逻辑思维是一种国际化共通语言

逻辑思维能力是一种采用科学、合理的逻辑对周围事物进行观察、比较、分析以及概括、判断、推理的能力，它不仅能够帮助我们正确认识客观存在的事物，更能够帮助我们解决生活中遇到的难题。同时，逻辑思维是一种国际化的共通语言，运用逻辑思维，两个来自不同国度、拥有不同文化背景的人也能够交流自如。

2600多年前的印度产生了最早的逻辑学，那时候它主要作为一种推理方法被人们进行系统的研究和分析，如佛教的因明学。2400多年前的中国正处于春秋战国时期，墨子首创的墨家学说里也囊括了逻辑学的范畴。而2300多年前古希腊著名的哲学家亚里士多德则奠定了现今的形式逻辑学的基础。可见，逻辑不分年代，不分国界，它是人类的智慧之光。

厮杀在辩论场上的辩手们很注重逻辑这个概念，但实际上在生活中逻辑也存在着广泛的应用。随着社会经济、文化的发展，人们越来越推崇理性思维和科学精神，也越来越重视对自身逻辑思维能力的培养。

不考虑国籍、肤色、语言、文化背景、成长经历等因素，世界上的人可以被简单地划分为两类：理性的和感性的，逻辑思维能力强的和逻辑思维能力弱的，聪明的和愚笨的等。逻辑作为一种国际化的共通语言，能够帮助我们更好地在这个复杂多变的世界立足，能够帮助我们更快地融入这个日新月异的社会。

小羽高中毕业后就被父母送到了国外去留学，当时他的英语水平只能应付日常生活中的一些简单对话，遇到更高深的问题他就只能一筹莫展了。小羽有三个室友，分别来自欧洲不同的国家，平日里他们的关系很冷淡，互相见面只会客气地打个招呼，除此以外并没有多余交流。

有一天，小羽回到宿舍的时候发现，来自荷兰的室友正怒气冲冲地朝着来自意大利的室友大吵大闹，两人情绪激动，说话的语速太快，他再努力地听也听不懂两人在吵什么，但是小羽却将一个单词听得清清楚楚：“偷”。小羽扫了一眼桌子，发现有一盒拆开的巧克力，巧克力旁摆着一支钢笔，他立马就明白了是怎么回事。

寝室里的人都知道，这支钢笔的主人是意大利室友，而巧克力的主人却是荷兰室友。原来荷兰室友回到宿舍的时候发现他放在自己柜子里的巧克力被人拆开吃得所剩无几，剩下的包装盒就扔在了桌子上，包装盒的旁边却放有意大利室友的钢笔，荷兰室友认定是意大利室友偷吃了他的巧克力，正巧这时候意大利室友也回到了宿舍，两人便吵了起来。

小羽心里知道这盒巧克力绝对不是意大利室友偷吃的，因为他整整一下午都待在图书馆里，而意大利室友就坐在他旁边的座位上，一步也没有离开过。他用并不流畅的英文为意大利室友辩解，却遭到了荷兰室友的一个白眼，接下来荷兰室友说的话却让小羽听得很清楚：“他的钢笔就摆在我的巧克力旁边，如果不是他偷吃的会是谁呢？”

小羽迅速组织好语言，一边用手比画一边用英语说道：“如果巧克力旁边放着谁的钢笔就说明是谁偷吃的，那么如果旁边放的是你自己的钢笔，是不是也能说明这是你自己‘偷吃’的呢？”

尽管他说得结结巴巴，荷兰室友却听懂了他的意思，一时间哑口无言。小羽继续说道：“况且据我所知，这个宿舍里特别喜欢吃甜食的只有两个人，除了你，就只有……”正说着，宿舍的门又被人推开了，原来是住在同一个宿舍的法国室友。他一边看着小羽他们，一边奇怪地问他们发生了什么。弄清楚了事情的原委后，法国室友特别不好意思地说道：“这事儿赖我，吃了巧克力的人是我……”

到最后，大家才明白，吃了荷兰室友巧克力的人是同样喜欢吃甜食的法国室友，荷兰室友诚恳地向意大利室友道了歉，之后还和小羽成了很好的朋友。其实荷兰室友并不是舍不得一盒巧克力，只是讨厌别人随便乱动他的东西，而通过这件事，他对小羽的正义感和聪明的头脑留下了深刻的印象。

从上面的案例中我们可以得知，掌握了逻辑这门国际化通用语言后，哪怕语言交流并不是那么顺畅，我们也能用严谨的推理能力成功地为别人解围，为自己赢得他人的好感和尊重。

在联合国1974年公布的基础学科分类目录中，我们可以清楚地看到联合国将基础学科划分成了数学、逻辑学、天文学和天体物理学、地球科学和空间科学、物理学、化学、生命科学七大类。其中逻辑学名列第二，可见逻辑学的地位越来越高，而逻辑思维能力也越来越受到重视。

联合国教科文组织曾面向全球发表了一份报告，报告中指出，一次由50个国家500多位教育家列出的16项关键教育目标中，学生的逻辑思维能力培养计划被列在了第二位，由此可见，大部分国家都很重视发展本国学生的逻辑思维能力，而国际上著名的教育学家们都对此有相同的认识。

伟大的爱因斯坦认为，包括亚里士多德在内的古希腊的哲学家提出的形式逻辑体系和文艺复兴时期发展的系统实验方法奠定了西方科学的基础，尤其是逻辑学，对于西方科学作出的贡献更是数不胜数。

这一系列事实需要我们运用开阔、广泛的国际视野去看待逻辑的作用，去重视自身逻辑思维能力的培养。真正的世界性的语言是严谨的论证和周密的逻辑，拥有了强大的逻辑思维，无论把你身处何种环

境，你都能够顽强地生存下来。

当你拥有了一整套严谨的逻辑系统，当你习惯反复论证的过程，你的人生会变得顺利得多。强大的逻辑使得我们和他人进行沟通的时候，都能够理直气壮、言之有物，而不是唯唯诺诺、缺乏自信。

逻辑无处不在，你的生活离不开逻辑

一些人认为，逻辑和思维这种看不见摸不着的东西听起来很玄，与普通人相隔甚远。实际上，逻辑与你我息息相关，逻辑无时无刻不在为我们的生活服务，可以说，我们的生活根本离不开逻辑，逻辑无处不在。

逻辑思维与我们生活中的方方面面都有着密切的联系。比如说，当你急匆匆地出门想赶赴与某个人的约会的时候，你的脑子里会不自觉地进行运转：究竟是乘公交车去呢还是坐出租车去呢？公交车太慢，说不定会迟到，但路途遥远，出租车又太贵。

□

无处不在的逻辑思维

你正犹豫纠结的时候，突然眼前一亮，想到不远处有个地铁站，如果能够选择坐地铁的方式，既能够在约定时间内到达现场，又不必花费太多的钱，可谓一举两得。这个案例虽然很普遍，但很好地反映了逻辑思维运作的过程。

我们会为“中午要吃什么，周末要去哪里玩”等问题付出思考，并在一番权衡后作出最适合的决定，这就是典型的逻辑推理过程。无论是我们脑海中纠结的事情有多微小，我们总会不由自主地为此进行逻辑推理和思考，并最终得出结论。

逻辑思维自诞生以来，就一直在借助语言传递着信息。而在生活和工作的过程中，人们必须运用语言进行交流和沟通。逻辑思维强的人便可以利用这项能力为自己提高沟通效率，增强交流效果，有时候甚至可以通过有效的语言，来挖掘藏在谎言后面的真相。

小武今年刚升入县里的初中，繁重的学业压得他喘不过气来，加上周围不良学生的诱导，他对网吧产生了浓厚的兴趣。一天，得知数学老师要去市里开会，原定的下午的数学课变为自习后，小武心里暗暗高兴。中午，他和几个小伙伴们拎着书包，偷偷翻墙离开了学校，拐进了街旁的一家网吧。

小武在网吧里整整玩了一下午，将所有的事情都抛到了脑后。直到六点多，他才恋恋不舍地离开了网吧，回到了家里。刚推开门，小武就发现气氛不对劲，爸爸坐在沙发上黑着脸，一言不语。小武蹑手蹑脚想悄悄溜进自己的房间，却被爸爸叫住。

“你今天下午是不是没去上课？你们班主任给我打电话了。说，去哪儿了？”

小武的心提到了嗓子眼，轻声答道：“我没有旷课啊，我就是迟到了而已，下午第一节课上课铃声一响，我就冲进了教室……”

小武的爸爸冷笑一声：“你还学会撒谎了你！今天下午整个县里都停了电，你从哪儿听到了上课铃声？”

小武心里一惊，低下头无言以对。爸爸想了一会儿，“哼”了一声道：“县里的那些网吧都备了发电机，你这小子既然不知道县里停了电，肯定是去网吧上网了！”

小武的爸爸能够从小武的话语中一下子就判断出小武是在撒谎，正验证了“姜还是老的辣”这句俗语。

“思维”这个概念指的是人们运用大脑“想办法”“找答案”的过程，而“逻辑思维”是人类思维的基本的共性。逻辑在生活中无处不在，你我的生活一旦离开逻辑，几乎就寸步难行。

离开了逻辑思维，你基本就丧失了理性思考的能力和冷静判断的能力；离开了逻辑思维，哪怕是最简单

的选择题你也有可能出错；离开了逻辑思维，你根本不知道该如何处理生活中微小的麻烦。

在人生这条充满障碍的道路上，逻辑思维相当于你握在手里的拐杖，拥有了它，你就能更顺利地跨越荆棘和泥泞，趟过河流，翻过大山。说话做事有逻辑的人，会更容易获得他人的理解，人生相对来说也会过得更顺利一点；而说话颠三倒四，行事冒冒失失的人却总是会白白浪费机遇。

小李和小吴是某家物流公司的新员工，分别被分配在不同的部门。工作了一段时间后，经理将所有的新员工召集在一起开了个会，让大家谈谈对工作的想法，提提对公司的意见。小李第一个举手发言，只见他不紧不慢地站起身来，说得头头是道，既彰显了自己的热情和干劲，又突出了自己缜密的逻辑思维能力和独到的观察能力。小李的发言让经理连连点头，面露笑容。

小吴不甘示弱，还没等小李坐下，就大大咧咧地从座位上站了起来，说道：“办公室的厕所也太臭了吧，这几天都没人打扫，而且垃圾桶也没人收拾，饮水机离得太远，喝水也不方便了。厕所里的纸巾都是空的，清洁员老是忘记放纸巾，还有就是窗户上面灰尘太多，外面再好的风景看起来也是灰蒙蒙的……”

眼见小吴颠三倒四、毫无逻辑地说了一大通，经理皱起了眉头。散会后经理根据小吴的发言对办公室的卫生加强了管理，小吴得意扬扬，觉得自己受到了重视，结果一个礼拜后，他却被辞退了。

原来自从那次发言后，经理就盯上了小吴，经过一番考察发现他做事拖沓，性格马虎，为人情商太低，根本不适合在公司发展，所以当机立断辞退了小吴。与此同时，逻辑思维能力突出，做事严谨的小李被转为正式员工。

拥有强大逻辑思维能力的人相对于其他人来说更容易获得成功，这是因为逻辑思维能够帮助你正确思考、理性判断、明辨是非。逻辑思维能力强的人很注重话语中的条理性和因果关系。在与别人交流沟通的过程中，逻辑思维能力强的人会始终保持着冷静的判断力，不会轻易受到对方的干扰。

逻辑其实并不高深，但想要熟练地将这种能力运用到生活中也不是一件容易的事情。当我们训练出强大的逻辑思维能力的时候，往往能从事物复杂的表象中看透其内里的本质，这对我们正确认识问题和解决问题意义重大。

提高逻辑思维，提高自身竞争力

小王是个憨厚的大男孩。眼看大学临近毕业，小王却一反常态，强烈要求父母花费巨资为他购买一辆豪车。虽然小王家境不差，他的父母有能力满足小王的这个要求，但是他们并没有轻易地答应他。父亲将小王叫到身边，旁敲侧击地问他，为什么那么想要买一辆豪车。小王支支吾吾地说，学校里要办一个毕业聚餐，有辆豪车就能引起别人的注意。父亲继续问小王：“你从小不是一个好出风头的孩子，为什么临近毕业的时候反而希望引起别人的注意呢？”

小王脱口而出，那是因为他喜欢的女孩会参加这场毕业聚餐，他不在意别人的看法，但是他希望能借此让女孩注意到他。小王的父亲笑了，对他说：“追女孩不是这么追的。你有想过那个女孩究竟喜欢什么样的男孩吗？有侧面打听那个女孩毕业后的打算吗？”小王懵懂地摇摇头。父亲循循善诱地告诉他：追女孩需要用心，更需要思考，盲目地想用一辆豪车便赢得女孩的青睐无疑是幼稚的。

由上例可看出，在现实生活中，哪怕是追求女孩，想要在一群男孩中脱颖而出，也要注重思考，注重分析，而不能冲动地做决定。同龄人中，逻辑思维能力强的人，往往会比其他人更具竞争力。随着社会的不断进步，年轻人面临的机遇和挑战越来越多，想要在激烈残酷的竞争中立于不败之地，就必须要想方设法提高你的综合实力。其中最重要的一点就是要提高逻辑思维能力。

那么，为什么说提高逻辑思维，是提高竞争力的关键呢？

首先，拥有较强的逻辑思维能力的人会迅速地掌握学习技巧和进步的渠道。不管是专业知识，还是生活中的一些小常识，他们都能够比一般人理解得更深刻。具备较强逻辑思维能力的人，遇到问题的时候，

总会在关注表面现象的同时深入内里，不仅有着较为清晰的思维，还有着比较严密的思考方式。而这种观察思考的方式通常能够使得他们在学习的过程中获得事半功倍的效果。

其次，较强的逻辑思维能力可以极大地帮助你提升综合素质。当今社会，最稀缺的就是高素质的综合性人才。如果我们想要更快地融入社会，并站稳脚跟，就要具备较强的分析问题、解决问题的能力。拥有较强的逻辑思维能力，让你在面对生活中一切必要选择的时候，都能保持清醒的头脑，通过理智判断，寻找出一条最适合自己的道路。而在这不断的挑战中，你的综合素质也就得到了极大的提升。

最后，拥有较强的逻辑思维能力的人在求学或者求职的过程中，有着旁人无法企及的竞争力。不管是求学还是求职面试，考的都是知识的储备量，分析、判断问题的思路，语言表达能力和临场应变能力，这些都跟逻辑思维能力息息相关。逻辑思维能力强的人，往往能够迅速地找出问题的源头，抽丝剥茧般地接近事情真相，用逻辑作为武器，脱颖而出，赢得青睐。这让思维混乱，表达不清的人难以望其项背。

晓雯和吴艳同为播音主持系的学生，平时专业课成绩差不多，毕业后，她们同时参加了一场校园招聘会，晓雯被顺利录取，与此同时，吴艳却惨遭淘汰。之所以会有这样的结果，在于晓雯比吴艳更具有逻辑思维力。参加校园招聘会前，晓雯花了好几天的时间精心准备了一份思路清晰又不乏特色的简历，将自己的求学经历、性格爱好、专业能力展示得清清楚楚。而吴艳虽然也花了很多时间在简历上，却弄错了重点。她的简历看起来花里胡哨，重点模糊，缺乏竞争力。

正式面试的时候，晓雯表现得落落大方，不管面试官问出多么刁钻的问题她都能够巧妙地运用避重就轻的方式回答得井井有条。而吴艳却慌慌张张，话语琐碎。面试官为了考察应聘者们的临场发挥能力和语言表达能力，突然让应聘者们假设是在灾区现场，模拟一段现场报道。

只见晓雯不慌不忙，声情并茂，充满感情地临时发挥了一长篇精彩的报道，令考官们另眼相看，赞叹不绝。轮到吴艳的时候，她却紧张得涨红了脸，说得颠三倒四、磕磕巴巴，没有一点新闻工作者的风范。最后，晓雯被向往已久的电视台成功录取，成为了一名杰出的主持人。而吴艳却与梦想中的工作失之交臂。

对于刚毕业的大学生，或者是刚刚走上职场的小白们来说，平时一定要多多注意培养自己逻辑思维的能力，抓住生活中每次机会，用作练习和实践。读书的时候，要注重思考，说话的时候，要注重逻辑。不管遇到什么样的难题、什么样的选择，都要积极地动脑思考，不停地比较分析，再慎重地做决定。只要平时生活中多用心、多注意，就会慢慢训练出自己那一套逻辑思维能力。

逻辑思维能力是我们急需补充、修炼的一种技能。想要拥有顺畅的人生，想要不被轻易淘汰，想要更具竞争力，我们就要学会如何贴近事情真相地去思考，如何更有逻辑地去说话。每一个优秀的人都有着共性，那就是他们能够站在逻辑思考的大山上，俯瞰自己的世界，从人生的迷宫中找到最适合自己的道路。

第二课 充满陷阱的人生：担心陷入逻辑的漏洞

陷阱一：小心被对方诱导性的语言所误导

当有人用带有明显感情色彩的语言告诉我们应该相信什么，需要怎么做，大家都在怎么想的时候，我们要小心不要被对方诱导性的语言错误引入相反的方向。时刻让自己的大脑保持清晰的思考是很有必要的，因为你一旦走神就可能在不知不觉间掉入了对方为你挖的“深坑”。

如果一个人对你使用诱导性的语言技巧，那么他无非是想混淆你的视听，扰乱你的思路，将你的思维带入他设计好的“圈子”中去。要不就是在企图掩盖一个不想被你知道的事实。正因如此，诱导性的语言充满了“虚张声势”的特质。

大家都在网页里看过一些耸人听闻的标题：“连××都开始养生了，你还在等什么”“这件事情实在是太恐怖了，连著名主持人××都转发了”，这些所谓的标题党用一些带有明显诱导性的词语引得一些人纷纷“上当”，使得这些毫无根据的说法、论述、传言一直活跃在互联网中，至今不曾消停。

而那些本意是为了回避某些问题的人，通常会采用一些“连小学生都知道”“不可否认的是”“这个再简单不过了”之类的措辞来展开谈话，误导你一步步走入思维的盲区，直到他成功回避掉不愿面对的问题。

□

通过诱导性暗示，让人得出错误的结论

不要轻易被谈话对象那些诱导性的语言所误导，不要轻易变成谈话中的应声虫，当对方看着你的眼睛，无比“真诚”地问出“难道这种说法不对吗？”“你不觉得这个假设很有可能会实现吗？”“你不认为这个很便宜、很实用吗？”诸如此类的问题的时候，你要保持清醒的头脑，去倾听你内心的声音，而不要被对方轻易迷惑，轻易走入对方的语言陷阱中去。

法庭中经常会出现这种诱导性的问题，一般律师会试探性地向原告或者是被告抑或是证人问出一些听起来不那么明显的诱导性问题，试图引导对方的思路，若提问的律师经验丰富、技巧老道一点，而被询问的对象相对来说性格软弱一些，就容易被律师所误导，说出对律师有利的答案。此时，对方的律师一定会抗议说：“这是一个诱导性的问题。”可见，诱导性的问题在法庭上是不被允许的。

比如，若原告律师问道：“你现在还会打儿子吗？”被告律师一定向法官提出抗议，因为面对这样一个诱导性问题，无论被告回答“是”或者“不是”都相当于默认了殴打儿子这一行为，这就将原告律师口中假定的行为变成了事实。

很多人都不清楚诱导性的语言能够产生这么大的效果，而语言逻辑高手们却能清楚地分析出其中的利害关系，并游刃有余地将这一技巧运用到日常生活中，为自己带来好处。

小袁是一位在校大学生，有一次在图书馆看书的时候，他无意中看到坐在不远处有个长发披肩的女孩侧影很美，不知怎么的，小袁一眼就喜欢上了她。为了接近那个女孩，小袁假装无意中坐到了女孩的对面，弯腰捡起一支笔，向女孩搭讪道：“请问这是你的笔吗？”

女孩摇了摇头，小袁趁机与她攀谈起来。原本这个女孩叫作吴湘，跟小袁来自同一个系。两人小声聊着天，话语中极其投缘。并肩离开图书馆的时候，小袁突然问道：“明天见面的时候，我能约你看电影吗？”吴湘愣了愣，点了点头，又迅速地摇了摇头。小袁乐了，笑着说：“那明天见面再决定呗，我们明天中午见吧！”

从这个案例中，我们可以看出小袁提出了一个问题，却故意回避掉了另一个问题。前者是吴湘答不答应与他看电影，后者是吴湘答不答应再与他见面。实际上，狡猾的小袁在问出这个问题的时候，已经提前预设好吴湘一定答应跟他见面的前提了，而性格温和的吴湘不管是答应还是不答应和小袁一起看电影，都已经给了小袁再次相见的机会。这就是小袁的聪明之处。

提问者在提出诱导性的问题的时候，往往会提前设定答案，再采用心理暗示等技巧去让对方更倾向于自己设定的所谓“正确”答案。采用诱导性的语言机技巧，目的要么是为了回避某些问题，掩盖某些事实情况，要么就是为了误导对方的思维，让对方暂时变成自己思想上的“傀儡”。

李菲菲与丈夫王明步入婚姻殿堂后，生活一直过得平静而幸福。直到一年后的某一天，李菲菲无意中打开了丈夫的QQ空间相册，发现他把其中的一组照片锁了起来。女人的第六感提醒她，这里面绝对有猫腻。她想了一会儿，在密码那一栏尝试着输入了几个数字，居然成功地解了锁。出现在李菲菲眼前的是几张旅游照，照片里的男女李菲菲分外熟悉，一个是丈夫王明，另一个他的前女友。望着照片里笑容灿烂的女孩，李菲菲心里涌起了一股怒火。

王明在上大学的时候交了一个女友，和很多大学情侣一样，毕业后他们就分了手。李菲菲一直以为，丈夫早已经和前女友断了联系，想不到他们却瞒着自己暗地里偷偷地见面。照片里出现了A市地标性的建筑，日期刚好是前天。A市离他们居住的城市特别近。李菲菲立马便想起最近王明一直借口加班，经常深更半夜才回家。就在上周末的时候，王明消失了一整天，回来后却对李菲菲说自己临时去了公司处理事情。

一想到丈夫对自己撒谎，李菲菲便心如刀绞，她按捺住了情绪，准备将事情的来龙去脉弄清楚。晚上王明回家的时候，李菲菲表面上不动声色，还和往常一样准备了丰盛的晚餐。两人吃过饭之后，坐在沙发上一边看电视一边闲聊，李菲菲淡淡地问道：“听说上周末A市下了好大的雨，温度大降，道路都淹了……”

“怎么可能，”王明心不在焉地回答道：“周末那天A市明明是个晴天，温度特别高，穿着薄薄的衬衫走一会儿衣服就湿透了……”

“哦？你怎么知道？难道那天你去了A市吗？你不是说去了公司加班吗？你去A市做什么？为什么要瞒着我？”面对李菲菲一系列尖锐的问题，王明猛然醒悟了过来，涨红了脸不知道说什么好。

李菲菲是聪明的，她在面对说慌的丈夫的时候，并没有大吵大闹，而是通过诱导性的语言引出了丈夫嘴里的实话。这种在话语里埋下陷阱的做法，很容易让人上当。

为了在面对这种诱导性语言的时候不被忽悠，我们要仔细揣摩对方的话，注意对方话里是否存在某些暗示或假定，始终提醒自己保持清醒的头脑，不要被误导。

陷阱二：小心陷入对方“套套逻辑”中的怪圈

□

互为补充条件的套套逻辑

一个瘦得像麻杆一样的人问一个胖得像气球一样的人：“你怎么会变得这么胖？”胖子无奈地叹口气，回答说：“因为我每天都在吃，我吃得太多了……”话没说完，瘦子就大惊小怪地说：“你为什么要吃那么多呢？”胖子翻了翻白眼说：“不吃饭没有足够的热量，我不就饿死了？”

上面这段话里的逻辑是不是很熟悉？再来说一个人人耳熟能详的段子：“先有蛋还是先有鸡？”“当然是先有鸡了，没有鸡下蛋，哪里来的蛋？”“那这只鸡又是从哪里来的？难不成从石头里蹦出来的？”“那，那估计还是先有蛋吧。”“没有鸡下这只蛋，这只蛋难不成是土里长出来的？”

无论是胖子和瘦子的对话还是“先有蛋还是先有鸡”这个老生常谈的问题，所反映的都是同一条逻辑，那就是所谓的“论证循环”，又被称为“套套逻辑”。“套套逻辑”是逻辑谬误的一种，当论述者为了论证自己的某项主张，提供了看起来新颖实则不过是“新瓶装旧酒”的证据的时候，就是在利用“套套逻辑”将对方逼入一个无从反驳的境地。

辩论赛场上的辩手们在关键性的时刻经常会使用“套套逻辑”来回避一些尖锐的难以回答的问题，成功绕

过对方的追问。而在现实生活中，也有很多人被“套套逻辑”所忽悠，一不小心就陷入了对方设定好的逻辑怪圈。

老方在一所小学担任语文老师已经有很多年，尽管有着多年教龄，老方的教学方法却经常为学生诟病。这是因为，每次在讲解新课文的时候，老方只一味地将辅导资料上的内容原封不动地搬到黑板上，叫学生背熟，却从不加以详细的分析。尤其是在讲解选择题的时候，老方就只会念答案，而从来不会跟学生解释对错背后的原因。

一次，一个好学的学生忍不住当堂问了一句：“请问老师，为什么这道题要选择C？”只见老方顿了一下，慢条斯理地回答说：“因为其他A、B、D都是错误的，所以C才是那个正确的答案。”学生愣住了，只觉得荒谬至极，却也不知道该说什么反驳的话。

老方堂而皇之地用“套套逻辑”忽悠学生的发难，实在不值得提倡。

日常生活中，人们也经常会在一些琐事上犯“套套逻辑”的错误，陷入怪圈中无法挣脱。

当我们一不小心陷入“套套逻辑”的怪圈中去的时候，言语上吃点亏还是小事，怕就怕被强行洗脑，挣扎在思维的泥泞中逐渐失去了自我，到时候，你很难预料到迷失了的自己会遭遇些什么可怕的事情。

媛媛在上段恋情无疾而终之后，很难走出失恋的打击，也很少产生再谈恋爱的兴趣，直到遇到了李杨，她才改变了想法。从见到李杨的第一面起，她心里就莫名觉得，这次自己终于遇到了对的人。在媛媛的主动下，李杨终于变成了媛媛的男朋友。从此以后，两个年轻人在这个偌大的城市里成为了彼此的依靠。

李杨心里知道，他的确很喜欢媛媛，但是这种喜欢算不算爱情，他却分辨不清楚。之所以答应和媛媛在一起，一方面是因为媛媛的感情太炙热叫人无法拒绝，另一方面是因为媛媛对他实在是太好了，而他也习惯了这种好。自从与李杨在一起后，媛媛虽然感觉很幸福，总有点患得患失，也许是因为上段失败的感情给她留下的阴影太深。

媛媛总是会不由自主地问李杨：“你爱我吗？”李杨也总是习惯性地回答：“当然了。”听到这个回答，媛媛却不满足，她会继续追问：“你为什么 would 会爱我呢？”李杨微笑着回答：“当然是因为你值得我爱了。”通常李杨话音刚落，媛媛便立即接道：“那我究竟哪些地方值得你爱呢？”每当媛媛问出这句话，李杨便会回答：“在我爱你的那些地方。”

李杨并不清楚他对媛媛的感情是不是真正的爱情，所以他从不正面回答媛媛的问题，而是通过“套套逻辑”去回避她那一系列的提问。将“套套逻辑”运用到日常对话中，我们会发现，即使我们说的话并没有表达明确的观点和态度，甚至出现了空洞无物，却让人无可辩驳，无话可说。甚至可以说，巧妙地夹杂了“套套逻辑”的言论，在任何情况下都不会出错。

“套套逻辑”之所以会具有那么强大的欺骗性，在于它在逻辑上是说得通的，但是这一套听起来无法辩驳的逻辑并不能证明什么，它只是一种常见的回避问题的方法，和一种普遍的忽悠人的方式，只要你能厘清思路，坚决不上“套套逻辑”的当，你就不用将时间和精力浪费在这个怪圈里。

陷阱三：“一些”并不能代表“所有”

我们经常会在社交平台上看到这样一些新闻，大大的标题叫人触目惊心：“中国人出游不懂礼貌，公众场合言语粗鲁”“中国游客不遵守交通规则，大摇大摆横穿马路”“中国大妈不遵守公共秩序，肆意插队”，这些新闻往往发生在黄金旅游周期，经由别的国家传回国内。

国内外的“键盘侠”们看到此类新闻不由义愤填膺：“中国人素质太差，干脆别出去丢人现眼了。”“中国人的劣根性真是改不掉啊。”

看到这些指责和抱怨，又有另外一些人会站出来说：“这只是一部分人的不礼貌行为，并不能代表中国

人的整体素质。”“不要因为一小部分人的行为，就给整个中国人都贴上标签。”

的确，“一些”不能代表“所有”，因着一部分人的行为，就一记闷棍将整个族群都“打死”，未免太不讲道理。很多人看事情并不能站在大局的角度上高瞻远瞩，反而瑟缩在逼仄的井底，“盲人摸象”“坐井观天”般地欺骗自己，盲目地告诉自己手摸到的那一块就是大象，眼睛看到的那一片就是天空，实在是太可悲了。

小罗是市重点高中普通班里的一名学生，因着种种原因，她所在的班级一个学期内换了好几任班主任。这种频繁更换班主任的情况使得学生们的心乱了起来，根本无法集中精力学习，整个班级内的学习风气也与日俱下。最近，小罗和她的同学们又迎来了一位新的班主任，对方是一个刚从名牌师范学校毕业的小伙子，并没有多少教学经验。

新的班主任接手小罗所在的班级后，立马开始了大刀阔斧的“改革”。他虽然年轻，为人却极为严肃认真，不管是早自习还是晚自习都不迟到早退，一旦逮到偷懒的学生便严厉批评，丝毫不留情面。小罗和同学们都很不适应，渐渐地对这位新班主任有了抵触情绪。

期中考试的时候，新班主任抓住了几个作弊的学生，叫到办公室一顿狠批，将那几个学生说得面红耳赤。小罗正好有事去办公室，只听班主任怒声道：“你们简直道德败坏。作为学生，平时不好好念书，居然在考试中抄袭，简直丢尽了我的脸。表面上看起来你们班这次总体成绩还不错，谁知道是不是抄袭来的。”

“您这样说就有点过分了吧！”小罗也不知道哪里来的勇气，反驳道：“这只是一些人的行为，跟整个班级有什么关系？”

班主任怒气冲冲地道：“看看这几个人就知道你们班的人是什么德行。总体是什么水平。”

小罗也气红了脸：“您这样说太有失偏颇了，对于班里其他的学生来说也有失公平！何必将一些人的错误扣到整个班级的人头上。”

的确，“一些”并不能代表“所有”，将这两个截然不同的概念混为一谈的人并不太懂什么叫作公平公正，什么叫做客观理性。

而在沟通的过程中，如果你不去有意识地训练自己的全局思维，不去增强自己的逻辑，就会轻易地被对方“一些”事实所欺骗，当成“所有”的真相般供奉在心里。

谈话高手们将“一些”当成“所有”来宣传，是一种将论证“不当周延”的行为。尽管这些论证在明眼人听起来是站不住脚的，但是对于一些耳根子软的人来说，却很有说服力。谈话高手们一旦能够将这种“不当周延”运用到出神入化的地步，就会在心理上给人一种强烈的暗示。

比如，在这个年代，出门尽量骑自行车的人大都有着环保和节俭的意识，某市长总被媒体拍到骑自行车出门办事，所以这位市长的环保和节俭意识一定很强。

上面这句话听起来很有道理，实际上却存在着明显的谬误。我们并不知道市长出门骑自行车的真实原因，也不知道为何他总被记者拍到此类行为，仅仅因为骑自行车的人大都是节俭和环保的人这句话，就得出市长也是此类人这一结论，是很没有道理的。

佳佳和小华共同参加了校辩论队，两人同时成为了两支辩论队伍里公认的最佳辩手，经常打擂台赛。别看辩论场上两人总是你来我往用话语当作攻击对方的武器，生活中他们却是形影不离的好朋友。在他们聊天的过程中，充满了逻辑学中的专业术语和典型的逻辑，叫外人疑惑不解，他们却乐此不疲。

这天，他们提到了“不当周延”的谬误，便深入地讨论了一番。佳佳首先举例道：“有些西方人特别有趣，而有些喜欢赌博的人却特别无趣，所以有些西方人不是赌徒。”小华刚想反驳，却不知从何说起。他搔搔头，发现佳佳的话听上去有点道理，却又很无理，主要是佳佳话里提出的条件和结论实在是无法

验证，所以他一时也找不到可以有力反驳的点。

其实，佳佳的这个论证反映的是“不当周延”的谬误。逻辑学中有一个概念叫作“周延词”，它是涵盖整个类别术语的学名。而“不当周延”的谬误则是在一个没有任何可靠信息的前提下，企图用一个论点将整个类别都包含在内，而由于信息缺失，你短时间内根本无法对此进行验证。辩论场上经常会运用到“不当周延”的技巧，它要求辩手们在使用之前做足准备工作。

陷阱四：重复一百遍的谎言依旧是谎言

德国政治家、演说家保罗·戈培尔说：“谎言被重复了一百遍就成了真理。”意思就是说，如果将一些并不是事实的事件或者是有失偏颇的观点、主张不断地重复，人们就会像迎接真理一样接受这些事件、观点和主张。实际上，大名鼎鼎的戈培尔亦犯了重复谎言的谬误，只因为，重复了一百遍的谎言依旧是谎言。

1922年6月，戈培尔在听了大独裁家希特勒的一场演讲后，惊叹道：“现在我找到了应该要走的道路——而这是一个命令！”，从那以后，戈培尔通过各种渠道不遗余力地宣传着“纳粹主义”，成了纳粹的狂热追捧者。

戈培尔利用着自己的影响力不断替纳粹做宣传，此事被希特勒知道后，特意提拔戈培尔进入了纳粹的高级领导层。戈培尔为希特勒的赏识欣喜不已，精心调动纳粹宣传机构的各路人马，成功举办了一场场极具规模的宣传运动，将希特勒成功推上了台。1933年，希特勒任命戈培尔为德国国民教育部部长和宣传部部长。

戈培尔一上任，就采取了各种手段，让希特勒的独裁纳粹统治更深入人心。戈培尔在国内展开了一场又一场疯狂的“焚书”运动，还煽动学生去扰乱社会秩序。戈培尔更建立起新的德国文化协会，只招收狂热于纳粹主义的人，同时对新闻、报刊、广播等媒体实施了严格的监管，以便控制舆论蛊惑人心，散播谎言制造谬论。

戈培尔信奉重复会引起一种不可抗拒的力量，想要将谎言变成真理，只要将其重复一百遍就可。所以他不停地利用着手中的权力，不停地给谎言穿上真理的外衣，拿血腥残忍的纳粹主义遮盖着大众的眼睛。这种行为一时起了效，短时间内，谎言的确被误认为是真理。

随着时间的流逝，戈培尔的谎言逐渐露出了真实的面目，人们看清了纳粹独裁专制、冷血无情的本质，戈培尔的谎言也随之破碎，而他“谎言被重复了一百遍就成了真理”的说法被人们批驳得一无是处，再没有一个人相信他的话。可见，无论谎言重复多少遍，即使它能够在短时间蒙蔽人们的双眼，却不能维持长久。

谎言哪怕被重复一百遍，它依旧是谎言，其本质并不会发生改变。

当我们相信了变成“真理”的谎言的时候，我们要不被一时迷惑了眼睛，要不就是享受上当的过程，心甘情愿地被欺骗。如果是前者，被蒙蔽的你总会有清醒的那天；如果是后者，就算是表面再怎么相信，骨子里依旧清晰地知道，那不过是谎言。

谎言哪怕是重复一百遍，依旧是谎言，把持住这个逻辑，坚定地相信它，这种敏锐而真实地逻辑就会变成你的有力武器，成功为你拨开生活的迷雾，成功为你辨明所有的谎言与真理。

第三课 无处不在的谬论：一步错，步步错

谬论一：人多一定力量大

有一句老话是这样说的：“人多力量大，柴多火焰高”，老一辈的人都将这句话当作至理名言。而在科技高速发展的今天，人们再看这句话的时候却从中看出了很多漏洞。人多一定力量大吗？如果人多，心却不齐，是不是也会造成失败呢？柴多一定火焰高吗？假如那么多的柴火却烧错了地方，所造成的损失会不会更大呢？

“人多一定力量大”是逻辑学中的一个谬论，可以说始终依照着这种思维行事，你的人生路会走得无比艰难。任何事情都不能称作绝对，它们都有着相对的一面。将“人多一定力量大”当作一个无法辩驳的“公理”，显然是错误的做法。

人多一定力量大吗？相信这条“公理”的人会列举出无数的案例来给予佐证，如中国人耳熟能详的“折筷子”故事。

从前有一个富翁，他的6个儿子很不团结，各个都看对方不顺眼，整天不是吵就是闹，偶尔还大打出手闹到情面俱无的地步。富翁看到这种情况很伤心，但是又无可奈何。

后来，富翁的身体越来越不好，一想到自己去世以后儿子们势必要为了财产闹得不可开交，富翁心里就焦虑不堪。有一天，他将六个儿子叫到了床头，吩咐仆人给他们一人一根筷子，然后说：“你们有谁能够把手里的筷子折断吗？”

儿子们都笑了，折断手里的筷子对于他们而言简直是轻而易举的事情。富翁淡淡地看着他们，又让仆人拿来了一把筷子，又说：“那你们有谁能够把这把筷子折断呢？”

儿子们看着那把筷子犯了难。力量最大的大儿子不甘示弱，接过那把筷子便用力掰起来，只见他不停地使着劲，直到额头上的青筋暴出、汗流浹背也没能将那把筷子成功折断。富人感慨地说：“一根筷子容易断，而想要折断一把筷子却难上加难。好比你们兄弟，一个人容易被打败，假如你们能够联合起来，却再没有谁能够轻易将你们打败！”

“折筷子”的故事感动了很多，他们一说到这个故事，便会由衷地感慨：“看，人多一定力量大！”而这句话也得到了大部分人的认可。在国内，我们有着很多类似于“万人万双手，拖着泰山走”的“老人言”；在国外，民间也广泛流传着“蚊子假如一齐冲锋，大象也会被征服”的俗语。“人多一定力量大”成为了人们观念中约定俗成的事情。

事实上，人多一定力量大是一种很明显的谬论。听过“人多力量大”的人，想必也听过“三个和尚没水吃”的故事。三个小和尚挑水，依照着“人多一定力量大”的公理，是不可能得出“没水吃”的结论的，那为何故事的结尾却是“三个和尚反而没水吃”呢？这就很好地反驳了“人多一定力量大”这句所谓的“公理”。

□

错误的逻辑假设 上图逻辑看似成立，但因为B是不确定假设，因而结论D并不一定成立

常被拿来佐证“人多一定力量大”的还有被很多人信奉的“人海战术”，原理是利用“人多”这样的优势来打败敌人。“人海战术”在战争中多有体现，在关键性的时刻，“人海战术”也能够起到致命性的作用，但实际上，历史上“以少胜多”的案例并不在少数，可见，“人海战术”并不是任何时候都靠谱的，“人多”也不一定任何时候都能发挥出极大的力量。

想要“人多力量大”这样的谬论成立，一定要给它加一个前提，那就是“团结”。各怀鬼胎的乌合之众聚集在一起的时候，非但不能发挥出预期的作用，反而会拖累集体。一旦缺少了“团结”这个前提，就别指望“人多力量大”会成为一条绝对的真理。

法国心理学家林格尔曼曾经做了一个实验，让一群年轻人分别以1人、2人、3人……直到8人小组的形式拔河，同时用测力计量器记录年轻人不同情况下出力的情况。当林格尔曼测到在个人拔河的过程中，单个人的平均拉力为63公斤的时候，林格尔曼不由预测，到了2人组拔河的时候，单个人的平均拉力会升至189公斤，而到了3人组的时候应当是189公斤，这样一直叠加到8人组的时候，单个人的平均拉力会上升到504公斤。

事实却让林格尔曼大吃一惊，随着拔河人数的增加，单个人的平均拉力非但没有上升，反而持续在下降。林格尔曼对着这个实验结果思考良久，最终怀疑起“人多力量大”这句话来。

他发现，这个实验之所以会出现“人多力量小”这样一种有悖常理的结果，在于人的凝聚力的问题，在于实验对象们缺少一种团结互助的精神。

想要“人多力量大”，就一定要注重团体合作的力量。处在复杂人世博弈之中的我们，不要轻易选择单枪匹马的行动方式，更不要将精力投注于无聊的“窝里斗”，只有注重团结的力量，重视精诚合作的重要性，才能最终取得自己想要的利益。

一家知名企业今年引进了一批先进的设备后，原先的那一批落后的设备就只能被淘汰。企业老总白手起家，骨子里有着浓浓的节约观念，他吩咐手下说：“要是把这批设备直接扔掉实在是太可惜了，得找个仓库将它存放起来。”

找到了合适的仓库后，这批设备便被搬了进去。老总又发话了：“这个仓库得找个靠谱的看门人，毕竟不管是防火还时防盗，都不是件小事。”招聘广告发出去后，有人前来应聘。结果50岁的老张成了仓库的看门人。

老张工作很认真，在他任职的半年内没有出过一点意外。却不料有一次老总来仓库巡查的时候正好撞上了老张打瞌睡，老总皱起了眉头，觉得老张太不负责任，得找两个人约束他。回去后，老总直接派了两名员工成立了一个部门，一个负责为老张制定平日的工作任务细则，一个负责下达这些任务。

后来企业里不断有被淘汰的设备抑或是办公设施送到这个仓库，仓库便变得越发重要起来。老总很快又派了两个人去了仓库，这一次成立了监督部，一个负责考核绩效，一个负责撰写总结。

随后，在老总的示意下，仓库又成立了财务部，有员工负责计算工时，另有员工负责发放工资。甚至后来还成立了管理部，到了年底一算支出，足足多出了好几十万。老总看着账目上的数字，心疼起来。他狠狠心，向下传达了命令：“限一周内解决这个问题。”

结果一周后老张被开除了。照理说仓库里这么多人，就算没有老张也不会有什么大问题，事实却打了所有人一记响亮的耳光。老张被开除一个月后，仓库里失了一场大火，尽管最后火势得到控制，却免不了损失惨重的结局。

俗话说：“鸡多不下蛋，人多瞎捣乱”，生活里有很多事情告诉我们人多不一定力量大，这是因为如果一个团体需要共同担负一个任务的时候，团体里的每个个体的责任感会变得很小，而当这项任务落到个人头上的时候，他们的责任感往往会变得很强。因为前者总想着还有其他人能够为他分担责任，而后者却需要独自承担责任，两种心态最终催发出两种不一样的结果。

谬论二：感觉经验很靠谱

在现实生活中，很多人在进行逻辑论证的时候，会习惯根据过往的经验来进行，这种过分依赖经验的做法并不值得推崇，因为仅仅依靠着经验来做决策，很容易犯经验主义错误，甚至会造成严重的后果。

当我们去泰国或者印度游玩的时候，会看见一种很奇怪的现象：当地的人可能会将一头庞大的大象用一根极细的链子锁在并不粗壮的柱子上，很多人对大象出乎寻常的温顺感到奇怪。事实上，那些大象重达千斤，只要它们愿意，就可以轻而易举地挣断细链，推倒柱子获得自由，可是这种现象却很少发生，这是为什么呢？

这一切都是“经验”在作怪。驯象人往往在大象还很小的时候就用一根铁链将它们绑在一根柱子上，对于幼小的大象而言，铁链和柱子就像大山一般坚不可摧，它无数次想要挣脱可是都以失败而告终，久而久之，它们形成了一种牢固的印象：凭着自己的力量，完全不可能逃离铁链和柱子的禁锢。

这种印象一直延续到了大象成年，哪怕这时候的它们已经可以轻而易举地挣脱铁链，它们却完全放弃了反抗，而是乖乖臣服于驯象人的把戏中。这就是依据经验行事的典型案例。

《醒世恒言》中记载了这样一个故事，尤葫芦是无锡县肉铺的老板，他向别人借了十五贯当作做生意的本钱，原本是一件好事，可是尤葫芦此人生性爱开玩笑，当女儿向其询问这十五贯钱的由来的时候，尤葫芦眼珠一转，笑着说这是卖她的身价钱。女儿戌娟听到后恐惧异常，左思右想，当夜便收拾了包裹从家中逃了出去。

那天夜里，正巧当地的无赖娄阿鼠闯进了尤家，不仅抢了尤葫芦的十五贯钱，还残忍地杀死了尤葫芦。娄阿鼠为盲天过海，编造戌娟谋财杀父的谎言大肆宣扬。对这一切都不知情的戌娟出逃后，结识了客商伙计熊友兰，二人相约同行。不久后一个邻人认出了戌娟和熊友兰，又察知熊友兰身上正巧带着十五贯钱，他立马断定戌娟和熊友兰勾搭成奸，为十五贯钱杀害了尤葫芦，随即将二人扭送县衙。

尽管戌娟和熊友兰拼命喊冤，知县却问也没问，就武断地判了二人死刑。知县推理的逻辑很是符合“人之常情”，他认为戌娟年轻漂亮，熊友兰自然会来勾搭，二人情投意合后，遇到老父尤葫芦的阻拦恼羞成怒，干脆一不做二不休，夺父钱财害父性命。知县凭着“经验”作出的一番论断却将戌娟和熊友兰二人推进了地狱的深渊，可见有时候仅凭“经验”办事是一件很要命的事情。

经验就一定靠谱吗？这个问题的答案当然是“不一定”。经验基本上属于感性认识的范畴，明白了感性认识的概念后，我们就能明白，为什么经验并不一定靠谱。感性认识指的是认识的主体在跟对象产生一定的接触后，通过各种感觉器官产生的认识。从某种意义上来说，感性认识只能反映接触对象的外貌形体、具体特征等浅显而表面的特征是存在着一定的误差和偏见的。

想要全面地认识对方，想要看清事实的本质，想要从认识事物上升到实践的地步，仅凭感性认识是不够的，还需要我们充分调动理性思维，和缜密的逻辑来做具体的考量。简言之，感性认识是不靠谱的，这就证明了属于感性认识范畴的“经验”并不太可靠。

人们依据经验来进行逻辑推理的时候，经常会出现这样的模式：他们看到某种现象的时候，立马会想到另外一种现象，这两种现象之间强烈的相关性让他们误认为它们一定会同时存在且能互相推导。然而仅凭脑海中的经验就轻易地做下一个结论，是很不严谨的。如果看到一个人衣着光鲜，就认定他是个有钱人，这种判断也未免太肤浅。

老陈年轻的时候是一个勇敢坚强心怀志向的穷小子，经过多年的打拼，他终于成为了市里首屈一指的企业家。老陈的两个儿子大学毕业后相继进了自家的企业工作，眼看他们已经到了该结婚的年龄，老陈不由诚心祈祷，希望两个儿子都能找到贤内助，在将小家庭照顾好的同时，最好还能辅佐儿子们开辟事业。

企业家老陈自己出身贫苦，他特别愿意儿子们能和贫苦人家出来的女孩子结成姻缘。在他看来，只有经历了贫穷的人才更懂得节约的意义，才不会败家。老陈认为，出身于贫苦家庭的女孩子们更朴实、更懂得心疼人，找这样的女孩子结婚才能幸福。他很快为大儿子物色了一位满意的女孩，安排他们相亲后，便不停地催促他们结婚。

老陈的大儿子性格温和，从小就惧怕父亲的他对于父亲的安排并不敢有丝毫的反抗，他很快就和那位穷姑娘结了婚。解决了一桩心愿的老陈开始操心起小儿子的婚姻大事来，结果性格叛逆火爆的小儿子却完全不听老陈的安排，偷偷地和相恋多年家境优渥的女朋友领了证。这件事情将老陈气得够呛，他一狠心直接将企业的管理权交给了大儿子，却将小儿子发配到了一个很小的分公司，自己过起退休的生活来。

几年以后，情况却发生了逆转。大儿子不仅将企业管理得乱七八糟，自己的婚姻生活也到了崩溃的边缘；而小儿子却将分公司的业务做得风生水起，家庭生活也过得幸福美满。

原来大儿媳虽然出身贫寒，却生性懒惰贪婪、爱慕虚荣，自从嫁作人妇后，大儿媳再没有工作过一天，整天就是逛街、旅行、买奢侈品。而家境优渥的小儿媳却性格开朗、视野开阔，她不仅将小儿子的生活起居照顾得井井有条，还能时不时在事业上给予丈夫有效的帮助，随着丈夫事业越来越好，他们的感情也越来越深。

经验有时候是一种成见，它不仅不靠谱，有时候还会成为一种阻力，让你产生错误的判断，因此错失良机，所以在面对经验的时候，我们都要保持足够的冷静。

“感觉经验很靠谱”的逻辑为人们认识事物提供了一种便利的思路，但是这种思路并不能带来百分之百正确的结果。想要克服这种经验带来的“阻力”，我们就要对物体与物体之间那种联系的复杂性产生清醒而充分的认识，我们就要承认自身经验的局限性。

想要拥有严密的逻辑能力，就要学会具体问题具体分析，不要还没真实地抓住问题的实质，就盲目地依据经验做下了错误的判断。

谬论三：以出身来论英雄

“以出身来论英雄”同样是逻辑思维的谬论之一，这种出身决定论并不符合正常的逻辑推理，是应该被坚决反驳的。尽管有很多人热衷于“龙生龙凤生凤，老鼠的儿子会打洞”的“真理”，但同时也有另一些人对“龙生九子，各有不同”信奉不疑。

尽管在逻辑思维各种各样的谬论中，“出身决定论”属于被打脸得最多的那一种，但在现实生活中，这种“以出身来论英雄”的思维模式仍然大行其道，普遍流行。尽管某些慧眼识珠的古人有着“英雄莫问出处”的豪迈，然而不可否认的是，“出身论”几乎成为了大部分人的一种潜意识，看到了英雄豪杰的后代，会毕恭毕敬；看到了奸吝小人的后代，会心存轻视与戒备。

赵奢曾为赵国立下累累战功，是一代名将。人们崇拜赵奢，继而也对赵奢之子赵括喜爱有加，赞誉之词不断。秦军攻打赵国的时候，赵王想当然地认为赵括作为“战神”赵奢之子，一定能够青出于蓝而胜于蓝，于是命赵括替父出征。赵括欣然领命，心浮气躁、求胜心切的他将旁人的建议置之不理，以致延误战机，节节败退，损失惨重。

当初赵王一定要用赵括取代赵奢的时候，赵括的母亲曾苦口婆心劝赵王放弃这个决定，但赵王一意孤行，并没有将赵母的话听进耳里。可以说，赵王这种“以出身论英雄”的思维模式与赵军大败的结局是分不开的。

尽管父亲是受很多人崇敬的名将赵奢，也并不意味着赵括就有出色的作战才能。如果想要知道赵括真正的能力，赵王应当在现实生活中细心观察、用心考量，甚至可以用一系列的考验来检测赵括是否能够与父亲赵奢相提并论，而赵王却一味迷信“出身”的力量，这才导致了失败的结局。

后人们为赵王的盲目与偏见叹息不停，殊不知我们也经常会犯这样的错误。一听到别人说出生在某某地方，是某某地方人，就立马流露出异样的神色，还没深入认识对方就先戴起了有色眼镜。

“以出身来论英雄”是一种实实在在的偏见，甚至隐藏着某种歧视的意味，从逻辑学上来说，它也是一种真真切切的谬论。但是不可否认的是，“出身决定论”这种论调之所以大行其道，也有其自身的理由。

好的出身，意味着好的教育，好的出身更容易造就开阔的眼界、更容易将社会资源轻松地掌握在手里，也更容易成为杰出的人。而出身平庸的人能够遇到的好的条件和机会却少得多。可以说，出身平庸的人与出身优渥的人从一开始就并没有站在同一水平线上。

而这并不是“以出身来论英雄”的理由。历史上太多人纵使没有好出身，却也没有辜负生命的意义，他们

用时间当作跳板，用努力和拼搏当作舟筏，在慢慢的人生路中成功实现了生命的逆转，甚至流芳百世、名垂千古。

“出身决定论”的谬误在于，仅仅用出身这一项就定死了一个人的性格、水平、成就，粗暴武断不讲情理的同时，也抹杀了很多优秀个人努力向上攀登的机会和平台。这一点在大学生毕业找工作的时候尤为突出，很多企业和单位特别看重毕业生的“第一学历”，认定了非“985”“211”的学生并不会有多大的成就，这种现实叫人分外无奈。

想要对一个人作出真实的判断，可参考的要素实在太多，如成长经历、性格爱好、能力水平、自身品质等。也只有全面、理性而深入的分析，才能得出相对正确、符合事实。

只以“出身”这一项就断言一个人是什么样的人或者这个人是否优秀，实在是太过武断；只以“出身”这一项就将一个人未来的发展潜力否定得干干净净，未免太过可笑；只以“出身”这一项就定义一个人的一生，未免太过可悲。

余黎一直有个梦想，就是创造出一份属于自己的事业。27岁那年，他终于鼓足了勇气从工作了很多年的企业里辞职，随后便投入自己的事业中。创业的路程艰辛无比，他失败了无数次，却从来没有怀疑过自己的能力。他相信，只要度过这段艰辛的岁月，总有一天会到达成功的彼岸。

几经波折后，余黎终于拉到了一笔投资，靠着这笔钱，他招了几个员工，成立了自己的公司。没想到，市场这时候却变得不景气，业务非但没有做起来，还越做越差，苦苦撑了一年后，余黎的公司倒闭了。欠了一大屁股债的余黎痛苦无比，却依旧没有放弃梦想。有一天他回到出租屋的时候，发现相处几年的女友冷静地坐在桌旁，而她身边是一个大大的行李箱。

“余黎，你认命吧，你就是一个来自乡下的穷小子，既没有资金又没有人脉，凭什么认为你一定会成功呢？”

余黎握紧了女友的手：“我不信命，我只信我自己，如果你相信我，请我给一点时间……”

女友却冷笑一声：“你以为人人都是马云吗？如果当初你好好上班，不瞎折腾，就不会活得这么惨！”

那天，余黎将女友送到了楼下，看着她的背影，他心里暗暗发誓，一定要亲手改变自己的命运。谁知道，在这之后不到半年，市场突然回暖，余黎的生意活了起来，他一点点还掉了欠下的债务，虽然手头并没有积累很多的资金，他还是兴致勃勃地筹备着开新公司。正因坚持，他才最终看到了胜利的曙光。

想要改变这种“出身决定论”，想要实现社会认同，关键还是要靠自己的努力。我们没有办法改变出身，但我们可以选择自己行走的道路和方式。出身固然重要，但更重要的是自身的能力，只有努力塑造自己，才有大放异彩的机会；只有改变这种“以出身论英雄”的固有思维，整个社会才会变成一个更公平、更注重自由竞争的舞台。

谬论四：以传说作为依据

唐代诗人杜牧在《阿房宫赋》中写道：“五步一楼，十步一阁；廊腰缦回，檐牙高啄；各抱地势，钩心斗角。”传说中的阿房宫气势恢宏，蔚为壮观，大小宫殿七百余所，秦始皇巡游各宫室，终老之时，也没有将阿房宫的宫室住遍。那么，阿房宫的传说靠谱吗？历史上的阿房宫真如传说中那般宏伟神奇吗？

实际上，考古人员在经过细致烦琐的考古过程后得出一个较为可信的结论，那就是阿房宫从未建成过，这一切都只是传说。后人们为了证明秦始皇的骄奢淫逸，以阿房宫的传说为依据，传得有鼻子有眼，固执地认为阿房宫是有史以来最大的建筑群。这种以传说为依据的做法显得极其片面。

首先我们来分析一下传说的定义是什么。传说一般指的是传统的、或者某种特殊专题的知识类型；传说还可指关于某人、某事、某地的神话传说；传说还有着据别人说的意思，描述了一个谈论、散布、传播的过程。从传说的定义来看，我们就能知道，以传说作为依据，在现实生活中会造成多大的误解和困

扰，那么，以传说为依据，究竟有多么不靠谱呢？

以传说为依据，指的是片面地根据人们口中的传说来判断、论证某人、某事的确切存在，但省略了详细辨别、认真考证的过程。以传说为依据意味着人们认定传说中的事物是真实可信的，意味着人们将道听途说得来的东西当作论证的依据。

萌萌和丈夫秦阳结婚后，每天都形影不离，感情如胶似漆，唯一美中不足的是，萌萌一直都没怀上孩子。小两口倒也不着急，两家的老人却急了，不断地劝说萌萌和秦阳，趁年轻赶紧生孩子。这段时间秦阳出差了，萌萌一个人在家百无聊赖。萌萌的婆婆提着一个保温盒来看萌萌，神秘兮兮地对萌萌说：“赶紧喝了保温盒里的药，对身体有好处。”

萌萌看着婆婆一脸神秘的样子，心里很好奇，她一打开婆婆带来的保温盒，刺鼻的药味便扑面而来，萌萌捏着鼻子，皱起了眉头：“妈，这是什么啊！怎么这么难闻？”

婆婆笑眯眯地回答道：“傻孩子，这是中药，中药就这个味，赶紧趁热喝了！”

“中药？治什么的啊，我没病啊！”萌萌有点不乐意了。

婆婆赶紧解释道：“这是我给你在熟人那里买来的，女人喝了这个中药，一定能生双胞胎！”

看着萌萌半信半疑的样子，婆婆脸上堆满了笑容：“当然，可灵了！这可是‘双胞胎秘方’，只要坚持喝这个中药，一定能怀上双胞胎！”

萌萌看着婆婆那么肯定的样子，还是捏着鼻子把那碗中药喝光了。晚上，她将这件事告诉了闺蜜，闺蜜一听，便大惊小怪地说：“萌萌，听你婆婆的话，这可是民间流传的‘双胞胎秘方’，据说特别有效！”听了闺蜜的话，萌萌心里才安定了下来。

这以后，婆婆每天都会给萌萌煲好中药带过来，看着萌萌喝下去，连续喝了一个礼拜后，萌萌突然发现自己有点不舒服，整天头晕恶心不说，身上还起了一些皮疹。正好丈夫秦阳出差回来，萌萌便将这件事告诉了丈夫。秦阳一听就炸了：“我妈也真是糊涂了！药也能随便乱吃吗？什么‘双胞胎秘方’，身体健康的人吃什么药？”

秦阳火速带着萌萌去了医院，医生告诉他们说，所谓的“双胞胎秘方”多半是能促进性腺激素分泌的药物，身体健康的女性若是服用不当，会引起很多不良反应，严重的甚至会致癌。所幸萌萌服用的时间不长，她停药后，调养了一段时间，不舒服的感觉就消失了。萌萌的婆婆后悔不迭，不停说：“这些传闻真是害死人了！”

不经验证就盲目相信一些传说、传闻是要不得的，不惜一切后果拿自己的身体做实验的人实在是愚蠢。当我们听到这些传说、传闻的时候，一定要先动脑筋想一想，仔细分析一下合不合理，而不要不假思索地以讹传讹，这样人对己都会造成难以挽回的伤害。

拿上古神话、历史故事来说，利用传说这种口口相传的方式传承下来的神话或者历史，其中的某些重要的信息、段落极有可能毫无依据，更别说牵强附会的部分了。

再拿民间传闻来说，传闻在传播的过程中，往往掺杂着传播人的主观情绪，既片面又泛泛，根本不足为信。

拼搏在职场上的年轻人们经常能够听到一些关于职场的传闻，随着潜移默化的影响，居然就真的相信了。传闻说“外企的福利待遇极好，是跳槽的首选”“试用期内千万不要跳槽，简历上会留下污点”“跳槽的最佳时机莫过于‘金三银四’‘金九银十’”。这些传说可信吗？我们来一一攻破！

·外企的福利待遇极好，是跳槽的首选。

就在前几年，外企的福利待遇确实很不错，但是对于现如今已经完全适应了本地节奏的外企来说，无论

是薪酬还是福利，各方面都下降了很多。传说中外企发展空间好，前景大，事实上在外企工作过的人都明白，外企里面晋升制度太过残酷，想要升级为高层，是一件艰难无比的事情。可见，无论是选择外企还是民企，都一定要努力融入公司的核心部门，努力提升个人价值，才不会被淘汰。

·试用期内千万不要跳槽，简历上会留下污点。

很多人十分相信“试用期内跳槽简历会留下污点”的传闻，事实上试用期并不是单方面的，它是双方面的。公司在试用你，你同时也在“试用”公司。如果在试用期内，你们双方都觉得不合适，再“磨合”下去也不过是在浪费时间与精力而已。调查研究表明，超过七成的HR都对员工试用期内跳槽表示理解。如果你真的觉得自己并不适合在这家公司待下去，且有更好的选择，不如果断跳槽。

·跳槽的最佳时机莫过于“金三银四”“金九银十”。

“金三银四”指的是每年的三月、四月，“金九银十”指的是每年的九月、十月，而“金三银四”“金九银十”被很多人当作“跳槽的圣经”。的确，每年到“金三银四”“金九银十”这几个月份是人才招聘市场的旺季，这段时间内人才市场上的招聘职位会比其他月份里多得多。但是这真的是跳槽的最佳时机吗？试想，既然是招聘旺季，前来求职的员工必然也会大大增多，竞争压力陡然增大。在招聘旺季，一个岗位的竞争人选可能有几十个人，而在淡季的时候，却可能只有几个人，照这样看，淡季求职成功的概率要远远大于旺季。

未经验证的传说，并不能够直接作为事实的依据。我们面对这些传说或者是传言的时候，一定要保持理智的态度，既不完全否定，也不照盘全收，汲取其中有用的信息，忽略其中荒诞不理性的成分。

第四课 非黑即白的矛盾：理顺你不靠谱的逻辑

矛盾一：夸大的广告与真实的人生

当我们打开电视或点开某些网络视频的时候，首先出现在眼前的，往往是五花八门、花花绿绿的广告，年轻靓丽的明星们脸上挂着耀目的笑容，说着各种夸张的广告词，一遍又一遍，不厌其烦地轰炸着我们的视觉和听觉。

□

非黑即白

□

黑白交集

一些人能够清楚地分辨夸大的广告与真实的人生，另一些人却不知不觉地陷入了广告的“旋涡”中，成为了被忽悠的对象。广告商们最擅长的便是利用“明星效应”，来给予普通人心理安全感，让他们轻易地对那些夸张的广告语产生了信任。

实际上，大多数明星在为品牌代言的时候，并不能证明该明星真的去实践了广告词宣扬的神奇效果。明星们为品牌代言，是因为这是他们的工作，最多只能说明他们拿了厂家的钱。明星的身份并不给产品本身的质量带来保证，明星拿的报酬越多，说明他越大牌，却并不能说明他代言的产品越值得人相信。

我们要对浮夸的广告有清醒的认识，要将它们与真实的生活分开来看。

拿某款洗发水来说，当明星们化着精致的妆容，披散着黑亮的长发，口中诚挚地说着“你值得拥有”之类的广告词语的时候，你难免会对这款洗发水能够产生的“奇效”动起心来。

明星们的代言似乎总带着一股诱人的信服力，让你“心甘情愿”地上当受骗。之所以会产生这样的效果，大概是因为绝大部分人对外表光鲜的明星们都存在着强烈的向往之情，希望自己至少能够在生活起居方面与他们达到某种相似。于是他们会模仿明星们的言行，追逐明星们的喜好，心甘情愿地臣服在“明星效应”的魔力下。

当我们被广告里外表出众、神情亲切的明星们吸引的时候，我们很容易产生某种盲目信任的心理，并由此生出一些不理性的消费行为。如某款洗发水真的因为明星效应而大卖特卖，也只能算是一件成功的明星代言案例，并不能佐证这款洗发水真的有广告词中说的那么有效。

广告商们利用的是人们希望自己能够成为明星、过光鲜生活的潜意识，并通过夸张的视听因素将这种潜意识充分地调动起来。心理学中有一个原则叫作“捆绑的联结”，当人们看到A的时候，会不自觉地想起B，如当我们看到猫的时候，可能立马就想起狗。广告商们利用明星代言将产品与人们想要成为明星的渴望联结起来，给人留下深刻印象的同时成功刺激了消费。

利用明星代言的洗发水广告希望观众们能够将这款洗发水与明星们展现在屏幕上的魅力联结起来，希望观众们盲目地相信，只要自己也使用了这款洗发水，就能变得和明星们一样有魅力，这就是厂家和广告商们对于“捆绑的联结”这种心理效应的应用。

在逻辑的范畴里，夸大的广告和真实的生活是两个概念，有着鸿沟般的矛盾，将这两者混为一谈的人不可能拥有严密的逻辑思维能力，也并不太习惯用理性的眼光看待人生。只有将两者区分以待，能够清楚分析出两者区别的人，才能称得上生活中的有心人。

除了运用明星代言，广告商们还有一种应用得十分普遍的伎俩：看似真实的使用者的体验。

有一款老年保健品的广告词是这样说的：“十个老人，九个都用××”，广告中的老人们笑容满面：“自从

喝了××，腰不酸了腿不疼了，爬楼也有劲儿了。’看起来诚恳无比，但这些看似真实的使用者们的体验是否值得信任？

这实际上是广告商们一种惯用的技巧，用那些夸大的广告词来营造出一种产品质量值得人信任的错觉，而实际的情况极有可能大相径庭。虚假的广告词告诉我们只要使用了××牌产品，就能达到出乎意料的效果，而真实的写照则是，使用了××牌产品，非但没有起到丝毫的效果，你的钱包还在一次又一次的判断失误中变得越来越瘪。

广告商精通各种非理性思考的技巧，或反复轰炸或捆绑联结，或利用虚假的体验来调动起大众们强烈的消费心理，中招的人往往将夸大的广告与真实的生活混为一谈，宁愿相信那些胡说八道的广告语也不愿意相信现实世界中的一切。

2015年9月1日，有着“史上最严”的“美誉”的新《广告法》正式实施。之后，国家工商总局公布了该年涉嫌违反《广告法》的多个典型案例，一时间成为网上热门的话题。

排在第一位的是“国宝十绝——中国十大传世名画”的广告，这则广告是由河北信超企业管理咨询公司制作，内容夸大虚假，曾在多地电视媒体上进行过一轮又一轮的“轰炸”。该广告的代言人是侯耀华等一众知名艺人，通过一系列“由国际收藏家协会监制”“中国梦文化惠民工程”“限量发行”等夸张的广告词吸引人们的兴趣，谎称广告方宣传的书画具有很高的收藏价值和升值空间，使得一大批观众纷纷上当。

后经相关部门查实后却发现：这些所谓的“国宝十绝”“传世名画”不过是浙江某家工艺品厂里的产品，属于很普通的丝绸制印刷品。而它之所以会赢得人们的信任很大的原因在于，它利用了代言人的明星身份，利用了这些知名艺人的名气和影响力，才成功地唬住了部分观众。

在这些虚假广告中，那些夸张的广告词带着浓浓的欺骗性，它们要么夸大失实，要么语言模糊，通过各种各样的弄虚作假使得你一头扎入了广告的苦海，将它们逐渐与真实效果混起来。

对于社会来说，虚假广告像是市场上的一颗毒瘤，对行业的健康发展起到了阻碍作用。对于个人来说，虚假广告在骗取了消费者的钱财的同时还辜负消费者的情感。不管是对于社会还是个人，虚假广告都起到或轻或重的伤害。我们要学会如何运用缜密的逻辑和理性的思维去辨明广告中的虚假成分，只有这样，才能远离虚假广告带来的伤害。

矛盾二：感情用事与理性判断

生活中的很多人都可以称得上是“太过感性”的人，他们为人耿直、情感炙热，有着强烈的爱憎，做事好一时冲动。与此相反的是，又有另一批人会被人称为“充满理性”“值得信任”。这两种有着截然不同的性格的人通常是逻辑学中一对矛盾概念的代表：“感情用事”和“理性判断”。

将逻辑学上这一对相对的概念运用得出神入化的要数某些成功的广告了。聪明的广告商们在做广告的时候往往会将“诉诸感情”与“理性判断”结合起来，让最后成型的广告片里既充满感染力，又不乏理性的光芒。

感性的人在看广告的时候往往会被画面、主体人物、广告词等因素所吸引，而理性的人在看广告的时候看的永远是商品本身质量、性价比等内容，所以他们可能会更侧重于数据等权威信息的考量。

广告商们想要将这两类人的心理都牢牢抓在手里，就得既要注重情感的渲染和表达，又要突出对商品精辟独到的分析，尤其是对商品的实用性、性价比等因素。只有将“诉诸感情”与“理性判断”成功结合起来的广告，才能兼顾广泛的人群，能产生预期的宣传效果。

在前文中，我们默认广告宣传词其实都是带着一定的夸大成分的，广告中那些看似理性的分析是需要大打折扣的，而所有的“理性判断”最后都可能会演变成“感情用事”，让我们白白损失金钱。

在现实生活中，想要保持理性判断是一件难上加难的事情。思维再缜密、逻辑分析能力再突出的人，也

不能保证能“从一而终”，永不被迷惑。再理性的人也会受到感情的困扰，而一旦因为“感情用事”做了错误的决定，可能会带来致命的打击。

毕业于全国知名学府法律系的郑轩从小就梦想着当一名法官，经过多年的努力，他终于实现了这个梦想。后来，他碰到了一个案子，却叫他前途尽毁。那一次，他在被告席上居然看到了自己分外熟悉的背影，那是他的初恋顾梦，多少年没见了，想不到再次相见的时候却是在这样一个令人无言的场合里。

郑轩的心起了波澜，这么多年，他一直保持单身，只因他忘不了顾梦，当初他们阴错阳差的分离叫他失望伤心了很久才走了出来。他听着原告律师的陈述，内心浮想万千，一旦顾梦败诉，她将要接受极重的刑罚。好像是鬼使神差般，他内心的感性大过了理性，他突然忘了自己入行时的承诺，作为一名人民法官，原本应该公正无私的他居然徇私枉法帮助顾梦赢了最后的官司。

然而纸包不住火，这件事情很快被几个记者查了出来，一时间郑轩的照片上了各大媒体班刊的头条，人们纷纷谴责郑轩玷污了人民法官的清白和尊严，甚至以法律界的“老鼠屎”来称呼他。郑轩被迫辞职，前途尽毁。他怨恨自己一时的感情用事，居然做了如此糊涂的事情，然而时光不能倒流，再怎么后悔也没有用了。

不管是普通人还是历史名人，都免不了不理智、不冷静、不负责任、感情用事的时候，他们或者优柔寡断，或者刚愎自用，最后却都因关键时刻感情用事而丧失了生存的机会。

西楚霸王项羽为人忠肝义胆，重信守诺，项伯曾向他进言，希望其能“善遇”刘邦。鸿门宴中，霸王项羽一再感情用事，不顾亚父范增的劝说和警示，将老对手刘邦轻易放走，致使放虎归山，误了大事。

在楚汉战争到了最紧要的关头——四面楚歌之际，项羽慷慨悲歌，歌的是宝马、歌的是虞姬，此时的项羽想到的不是如何鼓舞将士们的士气，不是如何突破重围东山再起，而只顾肆意挥洒悲壮苍凉的情感，令后人惋惜不已。终于逃到了乌江岸边，项羽自愧“纵江东父兄怜而王我，我何面目见之”，不顾劝阻毅然自刎，叫人悲叹不已。

如若项羽没有一时冲动，自刎乌江，而是韬光养晦卷土重来再争霸业，谁又能真正的断言最后的胜负呢？毕竟“君子报仇，十年不晚”。与项羽这种重情重义又鲁莽冲动的性格相比，刘邦要理性得多。

当年楚汉两军对峙于广武山之时，刘邦统领的汉军断绝了项羽这方的粮食和军草，项羽无奈，眼见着弹尽粮绝，一时计上心来。他命人将刘邦父亲太公绑在一个高大的祭器上，恶狠狠地对刘邦说：“如果你不同意我的要求，休怪我将你的父亲煮了吃掉！”

绑着太公的祭器是那时候的人们专门用来装盛牛羊之类的祭品，眼见着项羽已经红了眼，刘邦内心焦虑，面上却不动声色，甚至笑吟吟地回道：“当初起兵反秦之时，你我曾一起在楚怀王手下当差，我们那时候情同兄弟，干脆结拜为兄弟，这样说来，我的父亲就是你的父亲，如果你一定要将父亲烹煮成肉汤，请别忘了分一杯汤给我尝尝！”

望着刘邦嬉皮笑脸的样子，项羽怒不可遏，一旁的项伯却阻拦道：“这时候杀了刘邦的父亲也没有什么用，说不定还会增添祸乱，不如放了刘太公。”在项伯的阻拦下，项羽最终饶过了刘太公的性命。

可以说，项羽与刘邦的胜负之争，在一开始的时候就被后人窥见了端倪。项羽像一团火，热情霸气，冲动易怒，好感情用事。刘邦似一汪水，能伸能屈，永远保持着包容温和的姿态，在危急的时候都能够保持理性的分析和判断，这二人不同的处世态度，造就了不同的结局。

矛盾三：道听途说与现实存在

道听途说指的是没有根据的传闻，这个成语出自《论语·阳货》中记载的一个小故事。说的是有一天毛空神秘兮兮地告诉艾子说：“有一只鸭子一次就生了足足一百个蛋！”望着艾子狐疑的眼神，毛空改口说：“好……好像是两只鸭子生的。”艾子笑了笑，说自己还是不相信。毛空挠挠头，又改口说是三只鸭子生的，艾子怎么也不信。结果直到毛空嘴里鸭子的数字变成了十只，也没能成功说服艾子。

过了一会儿，毛空又兴奋地对艾子说：“上个月从天上掉下一块三十丈长、二十丈宽的肉！”艾子笑道：“别胡说了，我可不信这回事。”毛空想了想，说：“这事绝对是真的！但是好像不是三十丈长、二十丈宽，好像是二十丈长、十丈宽……”

艾子看着毛空说：“我问你，你说的这块肉掉在什么地方？”毛空茫然地摇了摇头，艾子又问道：“你刚刚说的鸭子是谁家的？”毛空为难地答道：“我也不知道，这些事儿我都是在路上听别人说的。”艾子笑了，之后他将这件事情说给了学生听，并告诫道：“你们，可千万不要像毛空那样道听途说！”

“道听途说”与“现实存在”原本是逻辑学中的一对相矛盾的概念，但是在现实生活中很多人绘声绘色地向他人描述着一些不可靠的传言时，潜意识里却将“道听途说”与“现实存在”的概念混为一谈。

面对道听途说，我们在选择相信之前一定要先进行一番周密的分析和理性的判断，再得出结论，而不能轻易地去相信、轻易地去接受、轻易地被蛊惑。

拿科学来说，想要科学的逻辑，就得通过严谨的实验、经过一系列数据的采样、信息的对比等步骤，而不是道听途说。一个靠谱的科学实验所能带来的说服力远远不是道听途说得来的小道消息比得上的。

□

信息在口口相传过程中被人为地加工和篡改

不经过翔实的佐证就将“道听途说”得来的消息轻易地当作“现实存在”的一部分，这样的人明显与严密的逻辑思维能力无缘。换言之，拥有强大的逻辑思维能力的人不会轻信某些未经证明却传得沸沸扬扬的“事实”。

为了接近真相，为了找到正确的结论，拥有强大的逻辑思维能力的人一定会通过各种渠道收集相关信息，再对这些信息进行汇总、重组、过滤和重重的研究和分析，一步步证明出最靠近事情真相的结论。

2016年，主流新闻媒体上纷纷报道了一个案件，给人留下了深刻的印象。某县城派出所接到村民的报警电话，说一名男子在当地的“坟坡头”上种起了罂粟，该县派出所民警闻言立刻驱车前往罂粟种植地。等到民警赶到现场的时候，发现坡地中间大约2平方米的土地上栽种着两排长势茂盛的罂粟，民警们经过仔细清点后得知，这些罂粟植株一共有60几株，尽皆盛开着鲜艳的花朵，有的甚至已经开始结果。

这些罂粟花都是该县中年男子黄某偷偷种下的，民警找到黄某，经过反复的盘问，才最终知晓了黄某冒着危险种植罂粟花的原因。原来黄某的妻子不幸患病后，长期瘫痪在床，黄某到处打听偏方，只为能够成功治好妻子的病。后来听人说罂粟的果实对妻子的病症很有效，黄某便偷偷种下了60几株罂粟。民警听了黄某的话，对他不经验证就盲目使用偏方的做法进行了严厉的批评，并向他阐明他的这种行为已经触犯了法律，公安机关必须依法对他进行处罚。

黄某流下了悔恨的泪水，深深为自己愚昧的行为而自责，如果当初他没有轻易地相信那些毫无根据的话，也不会迎来这个结果。

不论是要了解一个人，还是要查明一件事情的真相，都要秉持着实践或者是考察的态度，而不能只凭着满天飞的留言和不公允的毁谤就对此人此事轻易下了结论。流言蜚语之所以产生、蔓延，与大多数人道听途说的行为分不开。那些热衷于道听途说的人只能混迹在普通民众里，在逐渐丧失了自己独立的思考的同时，也丧失了自己的人格和道德。

小杜是一家餐厅的老板，有一阵餐厅的生意不太好，正巧朋友小秦没事来他店里串门，无所事事的小杜、小秦还有餐厅服务员小马便有一搭没一搭地闲聊起来。聊着聊着，小秦来了兴致，低声对小杜和小马谈起了一件事，原来他之前在给当地的包工头老陈打工的时候，曾听有人传说老陈为了一个大项目给市领导张某送过一大笔钱。

“这不是贿赂吗？”小马瞪大了眼睛，小秦轻蔑地笑了笑：“这就是贪污受贿！要是被人告发了，那两个

人吃不了兜着走！”

小杜突然眼前一亮，脑子里冒出了一个极其大胆的想法。他按捺不住兴奋，向小秦和小马说道：“他们这么做肯定怕被人告发，这事既然被咱们知道了，就不能轻易放过他们，咱们不如……”

小秦和小马瞪大了眼睛，半晌后才想明白小杜的意思，原来他想趁机要挟老陈和张某二人，大捞一笔。小秦和小马面面相觑，不知怎么的，他们居然不约而同地同意了小杜的提议。对于道听途说得来的消息深信不疑的他们，立刻分头行动，小秦负责查探老陈和张某的电话号码，小杜和小马则买来了一部具有变声功能的手机和几张电话卡。

一切准备就绪后，三个人向老陈打了第一个勒索电话，想不到老陈并未理睬他们。三人不服气，又继续进行了一系列恶劣的动作，他们一边继续打威胁电话，一边印了一大批传单，贴在了老陈和张某居住的小区 and 单位周围，随后还将老陈停在小区停车场里的越野车乱砸一通，将车胎全部扎破。不仅如此，半夜的时候，三人还跑到老陈楼下，不停地向老陈家扔石头。老陈忍无可忍，果断报警。

案件很快就被破了，三人被警方拘留。因道听途说，三人铸下了大错。

乌合之众总是存在着“随大流”的盲目性，因此道听途说的行为时而产生在他们中间。想成为拥有突出的创造性、绝对的自主性与严密强大的逻辑逻辑思维于一身的人，一定能够清楚地区分出“道听途说”和“现实存在”的界限，并坚决守住原则绝不跨雷池一步。

矛盾四：崇拜权威与迷信自我

生活中，一些人崇拜权威，一些人迷信自我，前者好引用名人名言来增强己方观点的说服力；后者好以自我为中心，对自己的一切判断盲目自信。无论是前者还是后者，都容易犯下违反事实真实逻辑的错误，亦都容易陷入逻辑的陷阱，变成一叶障目、偏执狭隘的“牺牲者”。

权威是一个人人都很熟悉的词语。在旧时，饱受摧残与压迫的底层百姓们对于上层强权不自觉地有着一股惧怕的情绪，这种情绪一直绵延到了近现代，甚至由极端的恐惧演变成了极端的尊崇。对于权力与威望，人们在展示出强烈的向往的同时，亦表露出一种迷恋乃至迷信的态度。

“权威”在现代汉语词典中指的是一种使人信服的力量或者是威望。而在现代人的普遍意识里，“权威”主要是指那些在某项领域能够给出盖棺定论陈述的个人或组织，而这些被尊为“权威”的个人和组织在该领域内必有着毋庸置疑的发言权。

在普通老板姓的心目中，权威们的意见不仅值得参考和借鉴，而且值得被全心全意地信任。在这种情况下，盲目崇拜权威、滥用权威等不符合基本逻辑思维的行为也就见怪不怪了。

在逻辑中，存在着一种显而易见的谬论，称为“诉诸权威”。当人们习惯引用“权威”或者专家的话来当佐证自我立场的论据，却对逻辑或证据视而不见的时候，他们便犯了“诉诸权威”的谬论。对于“权威”或者是专家的那种极端崇拜便是诉诸权威谬论的来源。

魏文王曾向扁鹊问了一个问题：“你的大哥、二哥和你一样都十分精通医术，那么究竟谁的医术最好呢？”面对这个问题，扁鹊谦虚地说：“三人中我大哥的医术最精湛，二哥次之，而我是医术最差的那位。”魏文王好奇道：“那为何你的名气最大呢？”

扁鹊答道：“我大哥为人医治疾病的时候，总是在病情发作之前就能很好地控制病情，普通人并不知道他能一眼看出病灶，从而迅速铲除病因，所以他的名气无人知晓；我二哥为人治病，总在病情刚刚发作的时候，他一诊断立马就能明确病因，村子里的人却以为他只能治一些小病；而我扁鹊为人治病，总是在病情严重恶化、危及性命的时候，而我采取的那种种医治的手段都被人们看在了眼里，他们在外总宣扬我的医术高明，久而久之，我的名气便传遍了天下。”

誉满天下的扁鹊被人奉为医学行业的权威，高高地供在了神坛上，而医术更为高明的大哥、二哥却籍籍

无名，不被人知晓。人们崇拜权威的时候习惯看表面现象，却无法透悟事情的真相。

崇拜权威是一个极端，而迷信自我又是另一个极端。过度自信是一种自大、自负的表现，迷信自我的人在面对繁杂生活的时候往往会在错误观念的指引下，作出种种不切合实际的判断。

人类的自我意识包括自我认知、自我意志、自我情感体验三方面。人对于自己的评价，主要依靠自我意识中自我认知这一板块，当一些人对自我的评价高于真实情况的时候，往往会表现得极其自负；当另一些人对自己的评价低于真实情况的时候，则会流露出自卑的情绪。

李青是大学教授，学识渊博，气质不凡，深受学生们的欢迎。这天下课后，李青正匆匆赶往办公室处理一些事情，却在走廊上遇到了学生吴晓磊，吴晓磊兴奋地迎上前来，向李青问了一个学术上的问题。李青一听，便被吸引住了，将手头的事情放在了一边，就这个新颖的学术问题耐心地同吴晓磊讲解起来。

等到李青话音刚落，吴晓磊便迫不及待地发表起自己的看法来。李青刚听两句，便知道刚刚自己的话都白讲了，吴晓磊并没有听进去几句。李青对待学术问题丝毫不含糊，他毫不留情地指出了吴晓磊话里的几个明显错误，吴晓磊的脸顿时红了起来。

吴晓磊虽然是一个颇具才气的有志青年，但性格傲气，一向狂妄，面对李青的指导，他很不服气。为了证明自己的理论并没有错误，他滔滔不绝地为自己辩解起来，丝毫没有注意到对面的李老师频频看表的举动。李青皱着眉头，淡淡丢下一句自己还有事，便快步离开了走廊。

事后，李青打听到，吴晓磊这个人在班里人缘不是很好，因为他太过自大，不容别人指摘。李青心里叹气，这个年轻人虽然勤奋好学，但是他太过迷信自己，这样的人是注定走不长远的。毕业后，吴晓磊虽然顺利进入了一家著名企业工作，还不到半年却被辞退，尽管如此，他妄自尊大，迷信自我的性格却丝毫没有收敛，发展得越来越不好。

俗话说“人贵有自知之明”，而过于迷信自我的人却没有这样的意识。他们通过一些出格的语言或者是行动来展现自己绝对的自信，刚愎自用、拔高自我的同时不自觉地贬低他人。

第二部分 逻辑是“终极随身法宝”

第五课 读懂对方的逻辑

对方说话模棱两可，心思难猜

逻辑是关于推理的学问，而隐藏在说话背后的有关逻辑的深奥学问更需要我们静下心来，细细揣测、潜心研究。

那么，如何才能变成一个逻辑思维能力很强的人？如何才能在语言的交锋中占据不败之地？如何才能在谈话氛围中切换自如，游刃有余？

想要赢，在厘清己方逻辑的同时，还要弄清对方的逻辑。

巧妙的对话是思维艺术迸发的结果，其中隐含着精准而又工整的逻辑。而语言的背后都有着其相应的思路，我们可以通过各种表面信息或隐藏信息来推理、判断出对方心里的真实意图，甚至将对方接下来的行动都掌握在手心里。

在我们面对的交谈对象中，最难“对付”的是说话模棱两可、心思深沉的那一类人。因为他们永远不动声色，从不正面表达情绪，言语中多含有弦外之音，叫人猜也猜不透，看也看不懂。

对方若是说话模棱两可，心思难猜，我们该怎么办呢？下面我们来看两个案例。

案例一，面对“老谋深算”的上司，你该如何应对？

礼拜一的早上，崔浩和往常一样被闹钟铃声吵醒，匆匆忙忙爬起来，简单洗漱后，便背着公文包出了门。早上有点堵车，八点半，终于在最后一分钟赶到了公司的崔浩长吁了一口气，迎面却撞上了顶头上司林经理。林经理向他招了招手，将他叫到了经理办公室。

崔浩心里很忐忑，刚一坐下，经理就温和地问道：“小崔，最近怎么样？工作压力大不大？”

崔浩愣了愣，回道：“还行，最近这个项目虽然有点赶，但是我确保能在deadline之前做完。”

林经理点点头：“小崔，虽然你进公司才一年多，但是你的进步大家都有目共睹。怎么样，你对升职有信心吗？”

崔浩想了想，慎重答道：“大家照顾我，不遗余力地教会了我很多东西，我才有今天的进步。至于升职，我觉得我资历尚浅，还需历练。”

林经理脸上一直保持着微笑，看起来温和而友善，说出的话却叫崔浩丈二和尚摸不着头脑，一点都猜不透他的心思。他正苦思着林经理的用意的时候，对方又问道：“看来你对升职加薪的信心不是很大。那么，依你这一年来的经验，你觉得公司哪方面还需要改进吗？”

崔浩心里“咯噔”一下，静了静，笑着答道：“目前来看，公司各方面都挺好，假若以后在我更加深入的工作过程中发现一些其他的问题，希望我能够为解决它出一份力。”

林经理又点了点头，喝了一口茶，突然转变了话题：“小崔，最近你家里怎么样？父母身体都还好吧？”

崔浩突然从经理的话里“嗅”出了某种不寻常的意味，他以前听前辈说过，一旦上司问候下属的家人及有关情况，多半是要予以重任。他接着联想到公司里最近有个大项目，一直在物色接管的人选，难不成选到了自己？

想到这里，崔浩既兴奋又激动，却又及时压抑住了情绪，不动声色地答道：“好着呢，父母还没退休，各有各忙，身体都挺好！他们都鼓励我好好工作，说年轻人就应该将所有的精力都投入工作上去。”

林经理笑了笑，又同崔浩聊了几个看似很平常的问题后，就让他回到了工作岗位，工作得更加认真努力，不久后，他果然被任命为那个大项目的负责人。

案例一中的崔浩虽然只是个初出茅庐的小伙子，只有一年多的职场经验，逻辑思维能力及语言表达能力却丝毫不输给职场老手们。面对“老谋深算”的林经理，他逻辑清晰，语言滴水不漏，态度不卑不亢，并从蛛丝马迹中正确推测出林经理话语中的逻辑，大胆判断出对方心里真实的意图，这才通过了林经理的考验。

案例二，面对暧昧不清的恋人，你该怎么办？

小龙今年大二，是校学生会的积极分子。最近，学生会举办了一场联谊晚会，在全校引起了巨大的轰动。就是在那场晚会上，小龙遇到了他的“梦中情人”——刚刚进入大学校门的雨琪。

雨琪长相秀丽，气质柔弱美好，恰好是男生心心念念的那类女生。可以说，小龙对雨琪是一见钟情。这场晚会后，小龙很快便对雨琪展开了攻势猛烈的追求。雨琪面对这位优秀的学长，也表现得娇羞无限，颇有好感。这天下午，小龙将雨琪约了出来，将特意准备的一大捧玫瑰花送给对方后，二人便沿着幽香阵阵的小径散起步来。

走着走着，小龙终于鼓起了勇气，对雨琪坦露了心声。雨琪低着头，却长久地沉默不语。小龙正想进一步地表白自己的情感，雨琪却巧妙地岔开了话题，聊起了自己高中时候的生活。小龙心里有点着急，试探着问雨琪是不是不喜欢自己，雨琪却娇羞地摇摇头，回道：“学长这么优秀，待人又亲切有礼，怎么会有人不喜欢您呢？”

小龙糊涂了，他不明白雨琪对自己究竟秉持着什么样的态度。每当他想要进一步表露心迹，雨琪的回答总是模拟两可，从不正面答应他的追求，可是她又时而表现出对自己又崇拜又喜欢的样子，让小龙抓耳挠腮，不知道怎么办才好。

面对爱情，很少有人能够完全保持理智，小龙就是在盲目的爱情里丧失了逻辑，才会被雨琪模棱两可的态度所迷惑。而小龙身边的人却一眼就能够看出，雨琪对于小龙没有足够的喜爱，所以才会用模棱两可的语言搪塞小龙炙热的追求。爱情是盲目的，可是在爱情里完全失去逻辑思维能力的人，注定会被虚假的感情蒙蔽双眼，受到伤害。在这场“角逐”里，想要“赢”，还是得想方设法探知对方心里真实的想法。

在现实生活中，有些人因着某种目的，或者场合的限制，不直接表达自己的立场和观点，而采取模棱两可的方式去面对他人。有的人因天生的性格或者习惯，说话的时候总是绕着弯子，从不正面阐明自己的想法。面对这两类人，我们想要“战胜”他们，就一定要明察秋毫，厘清对方话里的逻辑，再根据已有的信息做判断，想出具体的应对策略，这样才能处于不败之地。

偷换概念，一眼识破对方的巧计

德国的大文豪歌德曾在狭路上碰见一位素日熟识的人，谁知道这个人却鼻孔朝天，很不友善地说道：“我从不给傻瓜让路。”歌德并未生气，反而笑了笑，彬彬有礼地侧过了身子，在对方傲慢地经过时，缓缓说：“我正与你相反。”

听过这则小故事的人都会莞尔一笑，为歌德的机智赞赏不已。实际上，歌德运用了逻辑学中的“偷换概念”的技巧，成功避过了对方的侮辱，在展示了自我风度的同时，还有力地回击了对方，实乃是“偷换概念”的最佳案例。

偷换概念

在逻辑学中，偷换概念属于故意歪曲对手言论的逻辑谬误。它的手段是将一些似乎相同的概念进行偷换，用以巩固己方观点，攻击对方立场。这些概念在偷换的过程中，其修饰语、适用范围以及所指的对

象等具体的内涵都发生了巨大的改变，能够成功转移对方的注意力，完美地骗过对方。

我们可能会遇上很多思维敏捷的人，拥有着杰出的逻辑思维能力的他们总能够自如地“穿梭”在逻辑学的各种概念间，将逻辑学中的技巧运用得娴熟无比，尤其是“偷换观念”。他们会故意违反规律，将一些表面相似实则风马牛不相及的概念混为一谈，只为了达到某种目的。

想要识破这种巧妙计策，势必要对偷换概念的原理和方法了解透彻，在生活中多多实践，才不会轻易上当。下面我们就来了解一下偷换概念的几种典型方法。

曲解对方的言论，用各种语言逻辑技巧将其推翻，并表现出已经完全推翻了对对方言论的态度。这种态度往往看起来极其诚恳，或者表面上听起来有它的道理，因此极具欺骗性。想要识破对方的伎俩，就一定要保持冷静，仔细寻找对方话里的逻辑漏洞，再逐条分析。

甲和乙同是某一工厂里的职工，甲为人质朴，工作兢兢业业，严守厂里的规章制度，因此提拔很快；乙生性懒散，仗着厂领导是他的亲戚，对工作一直态度马虎，总是想方设法地偷奸耍滑，不将厂里的规章制度放在心上，周围的同事都很反感他。

有一天，甲无意中发现，乙居然在工作时间段里偷偷躲在摄像头无法拍摄到的角落里吸烟，就上前劝阻道：“难道你不知道工作时间内禁止吸烟吗？”乙白了他一眼，哼了一声，回答说：“我当然知道，所以我吸烟的时候从来不工作。”甲性格木讷，不善言辞，被乙顶了一句竟张口结舌，久久无法回答。

从对方发表的一大段言论中别有用心地截取某些词句，达到“浑水摸鱼”“以假乱真”的效果，这亦是偷换概念的主要方法之一。想要破解这种伎俩，就不要预设立场，更不能盲目听信别人的话，否则很容易被对方断章取义而来的话所欺骗。

·断章取义，从交谈对象的一段真实的言论中选取某几句，或只关注整体事实中的某一部分，给自己和别人造成了误解。

一家商场经过多年来的苦心经营，营业额和盈利水平逐年上升，成为当地知名的商品零售企业。一年前，该商场为了大额融资扩张市场，采取了资本扩张的策略。为了在与合作方的谈判中占据优势，商场请了一家评估公司针对商誉（此科目是用来核算企业合并过程中形成的商业价值）进行了一系列的评估，依据评估结果，评估公司为该商场做了专业的会计处理。

尽管该商场做了很多努力，但与合作方的谈判依旧宣告失败。虽然该商场未实现初衷，却依据之前的商誉评估及会计处理结果，从中钻了空子，成功逃脱了一笔巨额税费。直到一年后，当地的税务机关才发现该商场偷税漏税的行为。

等到税务人员找到该商场财务负责人的时候才了解到，原来对方从国家财务部发布施行的《企业会计准则》中断章取义地截取了对方有利的部分，却忽略了《企业所得税法实施条例》中其他有关商誉的规定，这才造成了此番违规行为。税务机关依法对该商场做出了严重的处罚，而商场方也充分认识到了己方的错误，虚心接受了处罚和处理。

上例中的商场对相关税法的理解出现了偏差，一味断章取义，只关注对自己有利的内容，这才造成了重大的违法行为，并不得不为此付出代价，实在叫人感叹。而我们每个人无论做任何事都要尽量避免“盲人摸象”般的断章取义，企图偷换概念蒙混过关。

我们在与他人交谈沟通的过程中，要分外小心这种偷换概念的陷阱。作为常设陷阱，偷换概念具有很强的欺骗性，没有足够清晰的逻辑思维能力，很容易掉下去。辩论场上经常会运用到偷换概念的手法，想要完美地攻破这种手法，我们可以在意识到对方是在偷换概念的瞬间，及时举例回击，但要保证你所举的例子典型而有效。

人们在阐述的时候，一旦运用到偷换概念的手法，必然会有一个逻辑转换的过程，而这个过程背后都会有相应的假设在支撑，想要攻破对方的逻辑，不妨试着去找出这些假设，再进行有力的回击。

尤其需要注意的是，汉语的语境相对来说是较为模糊的，如果没有认真倾听，很难弄明白对方究竟是在模糊概念还是在偷换概念，抑或是犯了其他的逻辑谬误。我们在沟通的过程中一定要注重倾听，在听的过程中尝试着一步步解析对方的意图，分析对方话里的逻辑。在没听懂对方的逻辑前，少听多说，切记不要一味表达，而去忘记聆听。

答非所问，对方在掩盖什么

在真实的言语交际中，面对一个问题，人们可以有不同的解答方式。人类使用语言的过程相当于人类对语言不断做出选择的过程。大多数的问题都是没有标准答案的，因此我们经常会遇到这样的情况：那就是人们往往会言此意彼、答非所问。

答非所问这种语言技巧经常被运用在气氛尴尬的时候，为了顺利让气氛缓解下来，人们常常会用答非所问的方式转移大家的注意力。有的人答非所问，是想将答案隐藏在字里行间，我们可以根据其语境等来推断出回答者内心真实的想法。有的人答非所问，却是为了故意隐瞒一些事实，企图混淆人心或者蒙混过关。

答非所问，对方到底在掩盖什么？我们可以来简单分析一下。

思源是个工作狂，这段时间公司接了个大项目，思源每天早出晚归，一心都扑在了工作上，根本没时间陪伴女朋友青青。青青对此诸多抱怨，动不动就责怪思源没把她放在心上。到了青青生日那天，思源好不容易请了一天假，两个人虽然一整天都腻在一起，青青却明显感觉到思源心不在焉，老是答非所问。

吃过露天晚餐，两人漫步在河岸边，微风习习，灯光璀璨，青青挽着思源的胳膊，微笑着回忆起了两人相识之初的浪漫时光。两人是大学情侣，毕业后一同来到这个城市工作，一有空就腻在一起，一起出去旅游，一起宅在家中……青青不停地诉说着，脸上满是追忆的神色，思源一直在应和着。

突然，青青问道：“你还记得我那天穿的是什么衣服吗？”

思源愣住了，他支支吾吾道：“你穿什么都好看……”

青青停住了脚步，皱起了眉头：“思源，你是怎么回事？你今天一天都心不在焉！”

思源连忙解释道：“我没有，真的没有……”

“我看你心里根本就没有我！”青青越想越气，甩开了思源的胳膊，大步向前走去。

思源追上青青，好说歹说也没能让青青开心起来，最后思源一急，便说了实话：“青青，你又不是不知道，我那个项目到了紧急的关头，我心里着急，老是怕出纰漏……”

听了思源的回答，青青更生气了：“赵思源，如果你不想陪我过生日，为什么不直接说？你人是在这里，可你心去哪儿了！”

面对青青的质问，思源无言以对……

案例中的思源为何总是答非所问？那是因为他一直都心不在焉，根本没有听清楚青青说的是什么，所以才用答非所问的方式掩盖自己的走神。在与人沟通的过程中，如果对方总是答非所问，我们应该敏锐地意识到，对方有可能根本就没有投入这整场对话中去，他只是在一心盘算着自己的事情而已。

晓慈和丹丹这对发小自从上了不同的大学后，关系越来越疏远。有一天晓慈突然看见丹丹在朋友圈上发了一张和大学室友同游黄山的照片，看着照片上笑容灿烂的丹丹，晓慈心里颇不是滋味。高三的时候，她们一直相约，有时间一定要同游黄山，欣赏云峰奇石的美景。后来两人忙着升学、交友，都将这个约定抛在了脑后。

晓慈想了想，便在微信上问丹丹：“好久不见，我想你了，什么时候咱们一块吃顿饭？我看就这个礼拜

六吧。”

一直到晚上，丹丹才回复晓慈：“我今天去图书馆泡了一天，明天要去参加学生会的活动，对了，忘了告诉你，我加入学生会了！每个周六日都会参加义工活动呢！”

晓慈感到有点无奈，丹丹回了那么多，却并没有正面回答自己的邀请。

案例中的丹丹为什么要答非所问呢？实际上，丹丹并不想同意晓慈的邀约，但是碍着多年的情分，却不知道怎样当面拒绝才不会伤害晓慈的感情，她啰哩啰唆地说了一大堆，无非是想掩盖自己的本意。

地理课上，王老师突然问了一个问题：“有谁知道汉水发源于哪里吗？”小兰静悄悄地低下了头，她并不知道这个问题的答案，生怕老师问到自己。谁知道王老师环视一圈后，看见坐在角落里的低着头的小兰，还以为她在打瞌睡，便点名让她起来回答问题。

小兰慢腾腾地站了起来，一脸为难的神色。“汉水发源于哪里？”王老师瞪着小兰，重新问道。周围鸦雀无声，一颗汗从小兰的额头上渗了出来，小兰尴尬极了，只好无奈地回答道：“汗水发源于额头……”

全班哄堂大笑，连王老师也忍不住笑了起来。

案例中的小兰为何答非所问呢？面对老师的提问，小兰之所以答非所问是因为她根本就不知道正确答案，为了消解尴尬她只好故意而为之。

一天晚上，民警大力在辖区内巡逻盘查的时候，突然看到男子张某神色慌张，形迹可疑。大力觉得这个人一定有问题，他果断地拦下了该男子，详细地盘问了起来。

“你在这里干什么？”大力严肃问道。

“我，我……”张某支支吾吾：“我没干什么啊，我刚刚就是从那边走过来的……”

“那你要去哪儿？”

“我哪儿都不去，我有事，等朋友呢……”张某脸涨得通红。

大力看着张某，发现张某的腿甚至都微微抖了起来，他不假思索，将张某带回了不远处的派出所进行询问。

经过一番盘问，张某终于将自己的犯罪事实全部都交了出来。原来那天晚上他去一家网吧上网，突然发现旁边的座位上好几个人呼呼大睡，而他们的手机和钱包都放在桌子上。张某正好缺钱，他自认发财的机会来临，便小心翼翼地拿走了那些昏睡着的人的手机和钱包，悄悄地溜出了网吧。谁知道，还没走远便碰上了民警大力，这才被逮到了派出所。

案例中的张某面对大力的询问的时候，为何要答非所问？只因他做贼心虚，想要掩盖自己的犯罪行为，谁知道他的反常行为反而引起了大力的注意。

第六课 逻辑思维能力是可以练就的

培养逻辑思维，第一步是要集中注意力

逻辑思维能力是指正确、合理思考的能力，而这种能力是可以通过后天的训练得来的。所谓熟能生巧，哪怕天生不擅长数学的人，解题解得多了，也可熟能生巧。逻辑思维也是一样，通过后天的培养和逐步训练，普通的人也可以蜕变成一个逻辑思维能力强的人。

逻辑思维是人脑的一种理性的活动，人们在接触到客观事物的时候，为了提高自我对外界事物的认识，会自发地运用判断、推理等一系列思维方法来帮助自己清晰识别，这就是人们运用逻辑思维能力认识世界、探索世界的过程。

一旦逻辑思维能力得到提升，人们分析谬论、揭露诡辩的能力以及语言表达能力，又或是理性素养都会同时得到大幅度提升。逻辑思维比我们想象的要重要的多。想要培养逻辑思维，第一步就是要集中注意力。

□

注意力集中需要的种种能力

在逻辑思维的训练中，应分外重视注意力是否集中。只因注意力是一种非常关键的能力，甚至可以关系到训练的成败。只有注意力高度集中，你才能一步步培养出强大缜密的逻辑思维。如果三心二意不断走神，无论耗费多少时间，也只会原地转圈毫无进步。

注意力，指的是人的心理活动的指向或者人关注某一事情的能力。只关注局部是没有用处的，它要求你站在全局的角度上对事情的方方面面都了然于胸。比如说，当你坐在课堂上听老师讲课的时候，你并不能只关注老师的形体、相貌或者老师说出的某一句话，而是要将注意力倾注到老师悉心传授的所有知识点以及板书等各方面的内容。

之所以说集中注意力是培养逻辑思维能力的的第一步，是因为注意力是人类智力的有机组成部分。心理学家在经过系统研究后发现：有意记忆的效果比无意记忆的效果要好得多。可见，保持高度集中的注意力，对于保持理性冷静的逻辑，对于分析问题、解决问题来说，是必不可少的条件。

患有多动症的孩子大多爱走神，爱左顾右盼，小动作多。他们没有办法在较长的时间内对同一件事物保持着足够的注意力。多动症的全称“注意缺陷多动障碍”，患有多动症的孩子明显比其他普通的孩子要暴躁冲动的多，不仅有着明显的学习困难，还有着逻辑思维混乱、口语表达能力不清晰等多方面的缺陷。

李蓓的儿子今年刚上小学四年级，虽然从小就被人夸相貌清秀聪明伶俐，但是李蓓发现儿子很少能够集中注意力去做一件事情，无论做什么都特别容易分心。这不，这学期才刚开始，儿子的班主任就已经前前后后找了李蓓四五回，回回都强调李蓓儿子上课爱讲话，小动作很多，注意力很不集中，还总是影响周围的同学听课。李蓓听了班主任的抱怨，觉得很难堪，虽然每次都把儿子领回去教训一番，儿子却总也改不了这个毛病。她思索良久，为儿子报了各种各样的训练班，希望能改进他好动、注意力不集中的坏习惯，但是效果却不大。

想要保持高度集中的注意力，我们就需要关注注意力的稳定性、持续性、轻松性这三大问题。

注意力的稳定性指的是，当我们对某项事物必须投注精力的时候，就要从头至尾都保持一贯的态度，不能受其他事物的影响。当你看书的时候，你就要将注意力投注到书中的内容上，不要一会儿摸摸鼻子，一会儿看看窗外飞进来的蛾子；当你练习书法的时候，就要潜心研究笔法，不要一会儿拉着别人说说话，一会儿又放下毛笔临时去做别的事情。

注意力的持续性指的是，当我们对某项事物必须投注精力的时候，起码要某一个时间段内保持连贯性，不要眼睛盯着面前的书本，脑子却一刻不停地走神。就算你再怎么强制性地拉回注意力，注意力一旦断

断断续续，肯定是起不到好的效果的。

注意的轻松性指的是，当高度集中的注意力保持的时间越来越长的时候，我们的大脑就会越来越疲倦。而长久紧绷的大脑带来的高度集中并不一定能有良好的效果。有的人注意力高度集中的时候就会紧张，一旦过分紧张，反而不利于发挥。轻松状态下产生的注意力却能带来积极作用，也更容易保持。

就像是开车，新手开车的时候很紧张，不管是大脑还是身体都绷得紧紧的，生怕出错，而老司机开车的时候却十分放松。一个是精神高度集中、极度紧张的状态；一个是轻装上阵、身心放松的状态，遇到紧急状况的时候，反而是后一种人更能够保持清醒的头脑和冷静的判断。

礼拜五的晚上，邓丹正在办公室里批改作业的时候，接到了一位学生家长的电话，电话那头的家长声音急切：“邓老师，我是于梅的母亲，不知道是怎么回事，我家于梅今天回来后就很不对劲，情绪十分低落，还说再也不想住在学校宿舍了，想搬出去租房子住。我心里很担心，害怕她在学校里发生什么事情，就打电话来向您了解一下。”邓丹听了很愕然，在她的印象里，于梅一直表现乖巧，学习成绩各方面都很优秀，唯一有点不足是，于梅似乎很孤僻，平时总是独来独往。邓丹将于梅的母亲安慰了一番后，承诺会多关心于梅。

第二天早操的时候，于梅鼓足勇气叫住了邓丹老师，向她表达了想要在外面租房子住的意愿。邓丹将于梅叫到了办公室，亲切地询问她是怎么回事，于梅看起来情绪不太好，犹豫良久后，终于吐露心声，原来几天前于梅刚刚和宿舍里的舍友们大吵了一架，于梅觉得很委屈，再也不想和她们住在一起了。说到最后，于梅哭了起来：“不知道为什么，她们各个都排斥我……”邓丹耐心地安慰着于梅，终于将她的情绪稳定了下来。

放学后，邓丹特意将于梅的几个舍友叫到了办公室，向她们了解情况。舍友们七嘴八舌地说了起来，她们觉得于梅作为一个成绩优秀的学生，实在是太高傲了，尽管大家在一开始都想和她搞好关系，但是和她相处不久，就发现于梅这个人太以自我为中心，总是表现得目中无人，惹人讨厌。其中一个女孩说：“不管你和王梅聊什么话题，她总是心不在焉的样子，表现得很不感兴趣，久而久之，就没人喜欢跟她说话了。”

邓丹皱了皱眉，又叫来了于梅，侧面将舍友们的心声委婉地讲给了她听，于梅愣住了，辩解道：“虽然我确实很容易在聊天的过程中分心走神，那是因为她们的话题实在是太没意思了，怎么能因为这个理由排斥我呢？”邓丹语重心长地说道：“于梅，一旦你走入社会后就会发现，想要在社会上站稳脚跟，就要重视人际交往和沟通的能力，如果你在与人交谈的过程中不能够保持足够的注意力，你一定无法倾听对方的心声，一定无法拉近与对方的距离，这样的你，如果不去做出改变，很难适应社会。”

保持足够的注意力，是与人交流、沟通的第一步。想要理顺己方的逻辑，想要弄懂对方的逻辑，更缺少不了注意力的加持，这是至关重要的。

培养逻辑思维，少不了培养观察力

培养逻辑思维，第一步是要集中注意力，第二步要注重观察力的培养。注意力和观察力联系紧密，互为因果相辅相成，训练观察力的时候有利于注意力的集中；而注意力高度集中的时候，观察的能力也会大幅度提升。

法国雕塑家罗丹曾经说过：生活中不是缺少美，而是缺少发现美的眼睛。俄国著名作家冈察洛夫说：观察和经验和谐地应用到生活上就是智慧。可见，面对这个变幻多端的世界的时候，缺少观察力，也就意味着我们会错过很多别致新奇的体验。

人类认识客观现实都是从观察开始的。观察是一种带有目的和计划，全面认识某种对象的“知觉”过程。艺术家擅长用审美的眼光观察生活，这对于他的艺术创作极有裨益。而作为普通人的我们，想要练成强大的逻辑思维能力，就不能放松对观察力的培养。

实际上，观察是人们对现实世界感性认识的一种主动形式，而作为人们智力的一个重要组成部分的观察

力并非与生俱来的。

观察力是一种对事物进行分析、归纳、综合的能力，是人们在后天的学习过程中、生活实践中逐渐培养出的高超判断力和卓越观察力。

观察力的培养是一个循序渐进的过程。从孩童时期，家长就应督促孩子养成认真观察身边各种现象的习惯或兴趣，细心积累各种感性认识，直到将其变成一种能力。而在逐渐成长的过程中，我们也不能轻易地放弃由观察带来的独特体验。为了提高自己的观察能力，我们在观察的过程中需要注意以下几点：

·我们在对某一事物进行观察的时候，一定要确立观察目的，带着目标去观察。想要将注意力集中在事物的主要方面或者其他有效的信息上，想要在短的时间抓住事物的本质特征，我们一定要带着明确的目的，再着手进行观察。如果你想要知道对方的身份背景，不妨多注意对方的衣着打扮，行动谈吐；如果你新开了一家水果店，想了解同行是怎样进行店面布置的，只需要侧重去观察这一点即可，既省时间又省精力。

带着目的进行观察，你才会对自己的观察结果提出要求。如果你漫无目的，左顾右盼，敷衍了事，你的观察力非但得不到提升，还会日趋退步。想要让自己的观察行为发挥出最大的效果，就要明确观察目的。

·在对面前的事物进行观察前，可以先制订出计划。我们可以花个几十秒的时间在脑海中细细盘算一下，先观察什么后观察什么，列出一份隐形的清单后再按部就班、系统地去观察。

如果一开始你并没有掌握在脑海中列写清单的能力，不妨先用纸笔记录下来，时间久了，你自然会形成这样一个好习惯，并训练成在脑海中列清单的能力。观察的时候不要毫无计划、盲目进行，这样很难会有收获。

·就是要培养浓厚的观察兴趣。培养观察力的重要前提条件是培养浓厚的观察兴趣。只有兴趣充足，人们在观察的过程中才会一直保持着足够的耐心和专心，才会全神贯注地去进行多层次的、深入的观察。

有的人对神秘莫测的太空世界怀着浓烈的兴趣，他便能持续保持着观测星空的热情，并不断查阅资料，坚持撰写日记与心得；有的人喜欢花草植物，他们便消耗巨大的精力日复一日地去观察植物从发芽到发育、成熟、开花的一系列的过程。兴趣是最好的老师，保持足够的兴趣，我们的观察力才能持久、才能深入。

□

培养逻辑思维，离不开培养观察力。想要提高观察能力，就要有良好的观察方法。有的人逻辑思维能力不突出，观察能力也很逊色，大多是因为他们缺少生活经验，本身性格又太过粗心，观察事物的时候经常抓不住事物的本质，毫无逻辑又杂乱无章。

我们在成长的过程中，可以多多培养良好的观察方法，并有意识地运用到现实生活中去，逐步提高自己的观察能力和逻辑思维能力。

全面观察法。指的是在观察的时候要兼顾事物的方方面面，力求观察得全面清晰。

重点观察法。指的是在观察的时候怀揣着某种特殊的目的和要求，重点观测事物的某些特征。

直接观察法。指的是我们为了观察到真正有用的信息，需要深入实际，亲自上手来获取有效信息。

间接观察法。很多时候，我们通过直接观察是得不到有效结论的，这时候我们可以采取间接观察法，挖掘出一些隐藏的信息，或者利用他人观察成果，总结出深刻的结论。

对比观察法。当我们需要观察的对象并不只是特定的某一个时候，将这两个或者多个观察对象进行对比，根据相似点和差异性再得出结论。

解剖观察法。当我们的观察对象太过复杂，结构太过混乱的时候，这种观察方法经常会被运用到。我们可以尝试着将观察对象解剖成几个不同的部分，再在每个部位中圈出重点，逐一进行观察。

培养逻辑思维，必须激活创造力

创新是人脑进行高度精确复杂思维的结果，那么逻辑思维能力与创造力之间又存在着什么样的关系呢？

可以这样说，逻辑思维能力几乎决定了一个人的创造力、想象力、理解能力和表达能力以及解决问题的能力。逻辑思维能力决定了你的创造力，两者的关系又是相辅相成的。与此同时，创造力对于逻辑思维能力来说也显得至关重要。

思路决定出路，出路决定结局。想要拥有强大缜密的逻辑思维，必须开阔视野打开思路，最大程度地激发自己的创造力。

甲和乙都是鞋厂的销售员，他们先后被厂里派去一个封闭的小山村卖鞋。甲一到达这个小山村就惊呆了，村里老老少少，都赤着脚行走在泥土地上，他们见到销售员脚上穿的鞋子反而流露出疑惑不解的神色。甲只待了一个上午就沮丧地坐上大巴，头也不回地离开了小山村。在大巴上，他给厂里的领导打电话说：“这不是坑人吗？这儿的人都不穿鞋子，这鞋怎么卖的出去？”

厂里随后又派了乙去了这家小山村，乙一到小山村脸上却流露出了欣喜若狂的神色，他立马打电话给厂里说：“赶紧多派几个人来，多运点鞋子过来，这个村里的售鞋市场实在是太大了，要是全村老少每人一双鞋，那该多少双鞋啊！”

案例中的甲和乙，面对的是同一种情况，却拥有两种不同的思维，实在让人感叹。甲思维僵硬、墨守成规，以致错失商机；而乙思路开放创新，聪明地看到了市场的潜力。

激活创造力，你的逻辑思维能力才会“水涨船高”，不断强化、升华，最终形成一整套无懈可击的“逻辑思维圈”。我们始终强调，逻辑对人的思维来说，能够起到规范作用。清晰明了的逻辑能让人对事物的认识更深刻、更理性，也会让人的思维更全面，处理问题的时候也就更游刃有余。

但是令人遗憾的是，逻辑学这样一门十分重要的学科在当前的社会并没有得到足够的重视。这使得我们周围大部分普通人都缺乏基本的逻辑常识，更缺少基本的逻辑思维的训练。早在2003年，国内十多位著名的逻辑专家和语言专家就向大众呼吁，一定要重视社会生活中逻辑混乱和语言失范等多种现象。

在这种情况下，人们遇到问题的时候，总是会不由自主地用最原始的思维习惯来思考，而通过僵化老套的思路得出的结论往往与事实相差甚远。想要改变这种情况，我们要注意培养自己的创新思维，摒弃那些陈旧的观念，尝试着换个角度看待问题。

制订完美的学习计划，生活中处处留心

在现实生活中，逻辑错乱、思维混乱的现象实在是太普遍了。有的人将逻辑思维能力与智商混为一谈，认为两者之间并无区别，其实这种观念并不十分正确。

逻辑思维能力的范畴太广泛了，它包括你看待问题的思路 and 角度，包括你待人接物的一贯方式，包括你的生活常识抑或是文化常识。所以前文说，逻辑思维能力强的人与聪明的人是两码事。

如果一个人的智商很高，很聪明，却没有基本的常识，生活中也会出现很多障碍。而逻辑思维强的人无论学习或者是工作，都能够想明白、做明白、说明白，无论处于任何境遇，他们始终能够保持着清醒的头脑和圆满处理问题的能力。

逻辑思维能力对于我们每个人的人生都有着极其重要的作用，一个人成功与否，与他的思维方式有着直接的关系。所谓“只有想到，才能做到，只有想好，才能做好”。逻辑思维能力不过关的人，往往思路混乱、表达矛盾，而清晰独到的逻辑思维才是成功的关键性因素。

想要训练出强大的逻辑思维能力，平日里不妨勤于思考，善于积累，生活中处处留心，同时为自己制订完美的学习计划。

做事有条不紊的人习惯做什么都得事先制订一个计划，将这个好习惯保持了一生的人，亦受益终生。那么，制订学习计划对于逻辑思维能力的培养有什么好处呢？

·制订完美的学习计划，能够提高我们的学习效率，节省时间和精力。想要逻辑思维能力得到明显的提高，仅靠一朝一夕是远远不够的，这是一个漫长的过程，需要为自己制订完整而有效的学习计划，扎稳基础、循序渐进。

有的人像个无头苍蝇一样盲目乱撞，既没有明确的培训目标，也没有清晰的前进方向；有的人三天打鱼两天晒网，既不够耐心也不够专心，这两类人注定不会有收获。而制订详细的学习计划却能够解决这个问题，将计划写在纸上，记在心里，时刻提醒自己，注重积累，注重一点一滴的进步。

·制订完美的学习计划，能够帮助我们形成更好的学习习惯。计划使得我们的生活井井有条，节奏分明。当我们一步步依照着学习计划有目的地进行训练，通过各种途径想方设法地提升逻辑思维能力的时

候，久而久之，我们的行动也会变得越来越自觉，与此同时，我们也就慢慢养成了良好的学习习惯。计划帮助我们合理安排时间和任务，而制订计划之后，并不意味着就此万事大吉，这反而是努力的开始。计划意味着实现目标的蓝图，而这个目标需要我们一点一点地耕耘，一点一点地攀登，脚踏实地，留心生活，方能有所收获。

周丽从小就生活在自卑的情绪里，觉得自己既不漂亮也不聪明，实在是平凡至极。直到17岁那年，她听了一位资深语言逻辑专家的讲课后，才恍然大悟，她这才意识到，想要将自己的生活打理得井井有条，缺少不了逻辑思维的力量；想要最大程度地发挥出

周丽为自己制订了一份详细的改变计划，依照计划的内容，她每天都为自己开辟出一大块时间去掌握各种各样的新知识，这些知识既包括逻辑学上的概念、生活中的各种常识和原理，包罗万象。在计划表中，周丽也设定了专门的时间去训练逻辑思维能力，她为自己搜集了各种逻辑训练的方式，再逐一尝试，为了掌握技能孜孜不倦地努力着。

在生活中，周丽处处留心，既耐心观察、模仿他人良好的表达方式和沟通技巧，又严格要求自己，尽量让自己口中吐出的每一句话都富有条理和逻辑。两年的时间一晃而过，大家都看到了周丽的改变，她的口语表达能力进步显著，总是条理清晰而又重点分明，同时，她思考问题的方式也渐趋理性和成熟。周丽为自己的进步欣慰不已，但是她没有满足于现有的成绩止步不前，反而又制订了另一份学习计划，再接再厉地打磨着自己。

那么，想要提升逻辑思维能力，我们又该制订什么样的计划呢？

·为自己安排任务，逐步训练自己的注意力、观察力、记忆力、想象力、创新力以及推理能力，还可以撰写心得日记，记录下自己的缺陷不足之处或者一点一滴的进步。

·一边看各种有关逻辑思维的书籍，一边积极参加各种实践活动，在书本中积累理论知识，在生活中获取实践经验。将这两者结合起来，终有一天你会变成一个逻辑强大，思维缜密的人。

·有意识地改变语言习惯，在平日的生活中时刻提醒自己要使用精确的语言去进行沟通，力求做到条理清晰，言必有据。我们表达之前，先要尝试着整理思绪，再组织语言，这些准备工作会使得我们说出的话重点突出、更富条理。在这个计划被慢慢实施的过程中，我们很快就会练成“一边思考、一边组织语言、一边表达”的能力。

·有意识地改变思考问题的方式和角度。当一个陌生的问题摆在面前的时候，我们要尝试着改变抑或颠覆以往固定的思考问题的模式，先将问题分好几种情况考虑清楚，再尝试着从不同的侧面进行分析，最

后列举出若干种解决问题的方式，权衡利弊后，再选出一条最适合的解决途径。

第三部分 思维的一百面，造就不同的成功方式

第七课 思维的形象与抽象，归纳与发散

形象思维：无师自通

逻辑思维又称理论思维，指的是一种理性的认识过程，即人们在认识事物的过程中运用概念、判断、推理等一系列思维形式反映客观现实模式，逻辑思维反映的是认识的高级阶段，即理性认识阶段。通过逻辑思维，人们才能把握具体的认识对象的本质和规律，才能逐渐加深对客观世界的认识。

在逻辑思维中，形象思维是被人们运用得最普遍，也是被人们认识得最深的一种思维方式。我们用感官认识事物的时候，首先出现在脑海里的是“形象”这个概念，这就决定了事物的“形象”总是与我们的感受联系在一起。

而逻辑学中的形象思维指的却是我们对于客观存在的事物的一般性认识过程，它与感受和体验没有太大的关系，主要指的是一种相对理性的理解。

人们在认识世界的过程中，一般会用事物的直观表象来作判断、下定义、解决问题，这就是形象思维的实质和内核。可以说，每个人从一出生，就能无师自通地运用形象思维，它是一种最基本的思维方式。

□

典型的形象思维

想要彻底认识形象思维的内涵，我们就应详细了解一下形象思维的四大特点：形象性、非逻辑性、粗略性、想象性，这能够帮助我们更好地理解形象思维。

形象思维是基本的特点是形象性，形象思维表达的工具和手段包括图形、图像、图式或者各种形象性的符号。当我们在运用形象思维感知事物的时候，形象性会使得眼前的事物更生动、更直观，形象性也会使得眼前的事物完整地拓印在我们的脑海里，并因此形成一个全面的印象。

非逻辑性是形象思维不可忽略的特点之一。当我们运用形象思维对面前的事物进行信息加工的时候，我们的大脑会不由自主地调动起很多形象性材料，并在瞬间组合成新的形象。这种思维过程是不连贯的、跳跃式的，并不一定会遵循着特定的逻辑。通过形象思维获得的结论一般需要进一步的证明和实践，才能检验出其正确性。

形象思维具有着粗略性的特点，遵循形象思维，最终得到的结果可能是粗线条的、概括性的，当我们运用形象思维来解决问题的时候，得到的结果往往并没有那么精确，常常损失很多细节。

形象思维最后一个重要的特点是想象性。当我们运用形象思维去看待事物的时候，脑海中往往会联想到很多其他事物，而眼前的事物也同时会被我们的大脑处理成新的形象，并赋予新的意义。想要通过形象思维解决问题，丰富的想象力是必不可少的。

形象思维又被称为“直感思维”，它是人的一种本能思维，人一出生就能无师自通地运用形象思维来考虑问题。但每个人对于这种思维的掌握程度并不相同，拥有杰出形象思维的人有着丰富生动的想象和饱满热烈的情感，他们在处理事情的时候会更有效率，为人可能也会更感性。

利用形象思维来思考问题，主要有模仿、想象、组合、移植这四种方法。人类史上很多发明创造都与形象思维中的模仿法则分不开，比如说人们模仿飞翔的鸟发明了飞机，模仿蝙蝠发明了雷达。而想象法指的是当我们面对具体事物的时候，先不考虑面前事物的实际情况，而将该事物缩略成更简单、更理想的形象。

组合法指的是从不同的事物中抽取一些要素进行排列组合，以此构成新的事物；而移植法则将某一个

领域中的技术、方法等要素移植到另一个领域中去，从而产生新事物的思维模式。

张维是一位商品包装设计师，他最清楚，在现代商业包装的设计大都建立在形象思维的基础上，可以说，以保护商品为功能和促进商品销量为目的的商品包装设计都离不开形象思维活动。他总是跟下属强调，在商业包装设计的过程中，一旦缺少了形象思维的加持，商业包装设计组合的过程一定不会那么顺利。

为了提升自己的形象思维能力，张维始终对周围的事物保持着浓厚的兴趣，他一边用心观察，一边尝试着将身边的抽象的概念具象地表达出来。同时，张维很注重培养自己的想象力，每当他看到漂浮在天空中形象各异的云朵时，总是充分地发挥想象力，将一朵朵白云想象成各种各样的东西。

形象思维这种用直观形象和表象来解决问题的思维也有突出的优势，下面我们来具体分析一下。

·形象思维是一种学习成本很低的思维。

人一出世就能无师自通地运用形象思维来思考问题，任何人都在毫不费力地进行形象思维。形象思维相对于抽象思维等其他概念性思维方式而言要好掌控的多，提升的途径和方法也很多。想要完全地激发形象思维，我们需要付出的学习成本是很低的。

·形象思维有着快速灵活的优势。

生活中的突发事件实在是太多，意外随时都会降临，这时候，拥有快速灵活优势的形象思维要比其他概念推理的思维方式靠谱得多。比如说，当面对疾驰而来的汽车时，我们根本没有时间盘算逃跑方案，只能将一切生的希望寄托于形象思维，只要我们的感官足够灵敏，只要我们记忆中储存的形象足够丰富，我们就能在一瞬间运用形象思维来拯救自己。

·形象思维容易触发情感，而这些情感会让生活更加丰富，让我们的生命更充实。

情感丰富的人大多有着突出的形象思维，反过来说，形象思维更容易触发人们的情感。而思维方式趋向于其他概念性思维的人相对于形象思维杰出的人来说，更偏于理性，也就更容易情感匮乏。拥有着强烈的喜怒哀乐等情绪的人虽然比较容易情绪化，却也更容易感受人生的美好，体验生命中充沛的情感。

·形象思维比较具体真实。

概念性思维很难在现实生活中找到具体的对应物，而形象思维却能够带来具体、真实的感受。当我们观看一幅形象思维画作和抽象思维画作的时候，感受是极为不同的。所以说，形象思维具有鲜明的真实性。

抽象思维：用概念揭露本质

在逻辑学的范畴里，抽象思维指的是人们在认识活动的过程中，利用概念、判断、推理等思维形式，借助语言符号等对客观现实进行概括、定义的过程，简言之，它是用概念揭露事物本质和其规律的一种思维方式。

抽象思维能力在人类的认识性实践活动中占据着主导作用，人在接触外部事物时，人脑会利用抽象思维对正在接触的事物进行一系列的分析、推理与判断，并给予概念化，用概念揭露其本质。

艺术家、数学家、生物学家、物理学家一同来到河边的草地上，望着蓝天碧水和不远处的两只白羊，感受着轻柔的风、清新的空气，四个人都发出了不同的感慨。

生物学家说：“雌雄双羊，便可让生命生生不息地延续下去。”

物理学家说：“大羊瘫倒静卧，小羊匀速漫步。”

艺术家说：“一望无际的蓝天，波光粼粼的湖水，如同海浪般的野草，还有这悠闲安静的白羊，一派和

谐静好之景象。”

数学家说：“ $1+1=2$ 。”

在上述的案例中，生物学家关注的是生命，物理学家关注的是运动和静止，艺术家关注的是美景和氛围，而数学家却从河边的景色、白羊的状态等中抽离开来，关注了数量关系： $1+1=2$ 。

具有良好的抽象思维能力的人总能够从事物的表面特征看透其本质；他们大多理性胜过感性。他们善于分析，能够抽丝剥茧地将复杂的事物分解成特定的几个部分并迅速地掌握这几个部分中的主要特征，从而将隐藏在事物内部的属性一一“揪”出来。可以说，具有抽象思维的人，看待事物的方式会更加深入具体。

现实生活中，很多人分不清楚形象思维和抽象思维的区别，经常将二者混为一谈。如果要用一句话总结出二者间最大的区别，可以这样说：形象思维是用眼睛所能感受到的直观形象和表现解决问题的思维；而抽象思维则是对客观现实的一种以概括揭露本质的过程。相对于形象思维而言，抽象思维要间接的多。

课堂上，站在讲台上的老师侃侃而谈：“抽象思维和形象思维有着本质的区别，利用抽象思维和形象思维进行信息加工的时候，所使用的基本单元是截然不同的。”

学生们面露疑惑：“有什么不一样呢？”

老师顿了顿，回答道：“抽象思维的基本单元是概念，而形象思维的基本单元是感性形象，这就是它们最大的区别。”

学生们的疑惑更深了。

老师想了想，拿起了粉笔在黑板上写下：“一个苹果+一个苹果=两个苹果”，停顿一会儿后，又在黑板上写下“ $1+1=2$ ”。

接着，老师解释道：“简单来说，前者是形象思维，后者便是抽象思维。”

我们都听过牛顿被树上掉落的苹果砸中，从而发现万有引力的故事，但是大概并没有多少人了解伟大的科学家牛顿经历了怎样的思维过程，下面让我们来结合这个故事分析一下形象思维和抽象思维的区别、包括各自的重要性。

坐在苹果树下苦思冥想的牛顿突然被树上掉落的一颗苹果砸中了脑袋，看着掉落在脚边的苹果，摸着生疼的后脑勺儿，牛顿突然恍然大悟。很长一段时间里，牛顿一直在为宇宙中一股神秘的力所苦恼，他认为，太阳系中的行星之所以会围绕着太阳旋转，源于一股并不为人知晓的力。那么，这到底是怎样一股力呢？

偶然降落的苹果彻底砸“醒”了牛顿，他突然想到，为什么熟透的苹果一定要降落而不会飞上天呢？为什么所有的物体都是从高处向低处坠落的呢？这是不是能说明地球有着一股强烈的吸引力呢？如果这股力存在，它是否同样对月球也起作用呢？

由此延伸开去，牛顿想到了克普勒和伽利略曾提出的学说，他的眼前似乎出现了缥缈无垠的宇宙太空，运转不息的月球，以及深邃湛蓝的地球，而在它们之间，似乎出现了一股相互作用的无形的力……

牛顿因这次突如其来的灵感，投身到了复杂的计算中，希望验证自己心目中的猜想。7年过去了，经过了无数的失败后，三十而立的牛顿终于将“万有引力定律”验证成功，这一奠定了理论天文学、天体力学的成果震惊了世人。

牛顿能够看到苹果坠落在地，并将其与月球联系起来，运用的是形象思维，而飞速地将这背后的原因归纳于引力，将这种地球引力拉着苹果下落等同于地球拉着月球，使得月球围绕地球运动，运用的却是抽

象思维。将形象思维和抽象思维结合起来的牛顿，成功地从一颗普通的苹果身上挖掘出了一条伟大的定理。

具有抽象思维的人十分具有创造力，他们通常思维敏捷、活跃，联想能力及其突出。在学习和运用抽象思维的过程中，有必要注意以下几点：

努力学习基本的科学概念和生活中运用普遍的理论，熟悉各种逻辑体系。这些相当于常识性的知识会为我们逻辑思维打下坚实的基础，对我们形成抽象思维意义重大。

语言能力极其重要，它是我们逻辑思维能力的反应，拥有完美的逻辑思维的人说话永远条理分明、重点突出，十分善于用各种巧妙的方式传情达意。掌握一整套完备的语言系统，是逻辑思维中训练中极为重要的一环。

在日常生活中，主动训练自我思维，逐渐形成良好的思维习惯并重视各种科学符号、语言符号的学习与运用，使得你的知识更丰富、脑力更活跃。

有针对性地运用抽象记忆法、理解记忆法及其他有效方法来训练，促进自我抽象思维形成定式。

形象思维一般用运用图画来表现事物，而抽象思维却会用概念来表现事物。若要运用形象思维表达事物之间的联系，一般与图画的变换有关；而抽象思维若想表达事物之间的联系，自然与概念间的变换有关。形象思维有一定的局限性，因为总存在着更多的宏观或者微观的世界是人类的感官无法涉及的，而抽象思维却很好地弥补了这一局限，它用概念揭露本质，用概念直指核心，使得人们的认识更清晰、更深刻。

归纳思维：概括总结的思维

逻辑思维中，存在着一种不容忽视的思维方式，那就是以概括总结、“从个别到一般”为主要特点的归纳思维。归纳思维又可称之为归纳推理，它是站在个别事物的基础上，推导出一般知识结论的思维形式。

归纳思维是一种使用率超高的逻辑推理形式，将归纳型思维运用到日常生活中，所能够产生的效果远远大于人们的想象。归纳思维，有着“从个别到一般”的特点，“个别”指的是单个的、特殊的事物，而“一般”指的则是普遍性的、包括无数个别的整体。“个别”与“一般”有着无法分割的紧密联系，它们相互依赖、相互依存。

由个别性知识推导出一般性结论是归纳推理的基础，也是人们认识事物的一种特殊的途径。而根据不同的考察对象的范围，归纳推理又可以划分为“完全归纳推理”和“不完全归纳推理”这两大类。

对于完全归纳推理来说，它会根据某类事物每一个特定的对象都含有某种特殊的属性而推导出该类事物都具有这种特殊属性的结论。

完全归纳推理可以论证新的成果，对人们认识事物起到十分重要的作用，但是这种推理方式一方适用于本身数量不多的事物，当我们所要考察的事物数量极其繁多，甚至数也数不清的时候，完全归纳推理的方式就变得很不合适，这时候，不完全归纳推理便成为了人们另一种有效的选择。

不完全归纳推理指的是对某类事物的某部分对象是否具有某种属性做考察的推理。不完全归纳推理又可以细分为简单枚举、归纳推理和科学归纳推理。其中，前者指的是，观察某一类事物的某部分对象，如果这部分对象都具有某种属性，且没有遇到任何反例，可以得出该类事物存在着该种属性的结论。

比如说，“哥德巴赫猜想”一直有着“数学王冠上的明珠”的美誉，200多年前，德国数学家哥德巴赫有了一个重要的发现：很多奇数都分别等于三个质数之和。哥德巴赫不可能列举出所有的奇数去证明这个发现，他只能选取一些典型例子，提出猜想：所有大于5的奇数都可以分解为三个质数之和。

数学家欧拉对哥德巴赫的猜想做出了肯定，并提出“大于4的偶数都可以分解为两个质数之和”的补充。这两个猜想运用的都是简单枚举归纳推理的方法，即从特殊案例出发，用特殊规律佐证普遍性规律，因

此被人合称为“哥德巴赫猜想”。

生活中有很多运用简单枚举归纳推理的案例，如“瑞雪兆丰年”“鸟低飞，披蓑衣”等谚语，都是从特殊案例推导出的普遍性规律。

而科学归纳推理则是针对某类事物中部分对象与某种属性间的因果联系进行分析，然后推导出这类事物也具有这种属性的结论。

举例说，金、银、铜、铁在遭受一定的热度后都会出现体积膨胀的现象，这是因为金属在受热后，分子的凝聚力减弱的同时，分子运动却会加速，导致分子间彼此的距离加大，从外表就呈现出膨胀的现象。金、银、铜、铁都是典型的金属，由此可以推导出一个结论：所有的金属在受热后体积都会发生膨胀。

□

归纳思维最常见的应用——便利贴板分析

科学归纳推理考察的是具体对象与某种属性的因果关系，运用科学归纳推理方法去认识事物，我们可以更迅速地接近事物的本质、发现事物的规律，科学归纳推理的思维也可以帮助我们改变轻信他人、不独立思考的坏习惯。

归纳推理在人们认识客观事物的过程中能够起到极其重要的作用，不管是在数学、物理、化学等学科，还是科技领域都有着很突出的表现，将其运用到日常生活中，也会给我们很多启迪，帮助我们解决很多难以处理的问题。

发散思维：突破束缚，视野广阔

大学上的第一堂课给吴秦留下了十分深刻的印象，记得老教授缓缓走上讲台，拿起粉笔静静地在黑板上画了一个圆圈。讲台之下的学生们面面相觑，不知道老教授的用意。

老教授扫视了一眼他们，高声问道：“谁能告诉我，这是什么？”在教授威严的目光下，大家沉默不言，没有一个人回答。老教授拿起了学生名单，随便叫了一个名字：“吴秦，你来告诉我，这是什么？”

吴秦的脸瞬间涨得通红，刚入大学的他太过害羞：“这，这是一个圆……”他老老实实答道，周围响起了一阵低低的笑声。

老教授点点头，让他坐下，随即又抽中了另一名学生，面对着教授的追问，那个学生挠挠头，小心翼翼地说：“这是一个用粉笔画成的圆圈……”

老教授又点点头，示意那名學生坐下，突然打开投影仪道：“我们来看一段视频。”

欢快的音乐响起来，视频里出现了一大群小朋友，原来是在一个幼儿园里。只见视频里的老师指着黑板上的圆圈问道：“小朋友们，你们说这是什么呀？”

“是地球！”

“不对，是镜子！”

“是我爸爸的秃头！”

视频里小朋友们争先恐后地回答着老师的问题，各种令人“喷饭”的答案叫大学生们忍俊不禁。老教授脸上现出了微笑，温和地说：“也许你们的答案更符合黑板上的图形，但是相对于幼儿园的孩子，你们的思维显然不够开放，不够活跃。”

视频里小朋友们天马行空的回答印证了逻辑学中另一项重要的思维模式：发散思维。发散思维又被称为扩散思维、多向思维或者是辐射思维，指的从相同的思维出发点开始，不停向周边扩散的一种思维状

态。

如果将发散思维同一棵树来进行类比，我们就会发现，思维本质上就是一种“迁移”的能力。比如，我们将一件具体的事情当作这棵树的主干部分，随着思维的发散与“迁移”，这棵树向下会长出根茎，向上会长出枝条和绿叶，如果这种“迁移”的能力越强，这棵树的根茎就扎得越深入，枝条就越粗壮，叶子就越鲜绿。运用发散性思维认识事物、找出规律的过程就是思维这棵树扎根深处、枝繁叶茂的过程。

拥有发散性思维的人一般视野会较常人广阔，他们习惯沿着各种途径去思考，寻找不同的答案，他们时常会运用“一题多解”“一物多用”等方式训练自己的发散思维，让这种逻辑能力越来越强。

发散型思维中有一个不容忽视的概念，那就是“发散点”，只有找到了“发散点”，才能顺利地进行思维的发散过程。发散点一般包括下面几个方面：

着眼于事物的材质，以材质为发散点，产生丰富的联想。比如说，当我们看到剪刀的时候会产生诸多联想：这把剪刀是铁制品，看起来用了很久了，刀口有缺失……

着眼于事物的功能，列举其功能。当我们看到粗麻绳的时候，我们可以想到这根麻绳在搬家的时候会派上用场，因为它可以绑行李，而同时它也可以当作装饰品，如制作麻绳灯饰等。

着眼于事物的结构，进行思维发散。比如说出租房里折叠的桌子会给我们节省很大的空间，带来很多方便。那么我们可以将这种折叠的结构继续运用在其他家具上，比如折叠床、折叠靠椅等。

□

关于动物的发散思维示意图

将某事物与其他事物有机结合起来，形成组合，并因此得出新的事物、新的功用。小时候的我们都喜欢收集橡皮，当这块橡皮与动物联系起来的时候，就成了我们最爱的动物形状的橡皮；当这块橡皮与水果联系起来的时候，它就成了散发着浓烈香味的橡皮；当这块橡皮与铅笔联系起来的时候，它就成了附带橡皮的铅笔。

以实现事物的方法作为发散点，从而产生各种联想。好比起点和终点是固定的，同一批人从相同的起点出发，有的会选择走大路，有的会选择走小路，有的会选择乘飞机，有的会选择坐船，这些各种各样的方式都是以方法作为发散点，实现发散性思维的体现。

以事情发展的结果作为发散点，推测出造成这最终的结果的原因，或者以事物萌生的原因作为发散点，推测最终的结果。比如说，河流水为何会结冰？那是因为昨晚的温度降到了零下十度。

以事情间的联系作为发散点，尽可能地拓宽思维，展开联想。比如说，大火可以将木头烧毁，而木头一旦被点燃，火势将变得更旺。

发散性思维有着流畅性、变通性、独特性和多感官性这些特征。发散性思维与人们的情感联系深厚，浓烈的情感一般能够使得思维发散的速度变得更快，效果也会变得更好。同时，发散性思维能够突破僵化的思维框架，当人们在运用发散性思维进行思考的时候，调动的感官既包括视觉也包括听觉、嗅觉等。

人们在成长的过程中很容易形成某些思维定式，而孩童却不受禁锢，脑袋里往往装满了天马行空的创意。想要做生活里的智者，想要练就强大的逻辑思维能力，我们就要抛弃固有的“思维陋习”，以全新的眼光去看待、去思考这个世界。

第八课 思维的侧向与逆向，追踪与组合

侧向思维：条条大路通罗马

一百多年前，奥地利有一个医生叫恩布鲁格，他终日里冥思苦想，为一个医学问题苦恼了很长一段时间。这个困扰他的问题是：他不知道如何才能检查人体的胸腔积液。他想了各种各样的办法，做了很多次实验，终究还是以失败而告终。

有一天，恩布鲁格突然想到父亲每当想要测试桶内还有多少酒的时候，总是会用手敲一敲酒桶，根据声音来做判断，而父亲的判断每次都那么准确。恩布鲁格想得出神：人的胸腔和酒桶不是很相似吗？如果采用敲击的方式来探测胸腔里的积液，说不定也能成功。就这样，“叩诊”的方法由此问世。

世界上万事万物都有着既定的联系，如若采用侧向思维，曲线找出两个看似毫不相干的事物间的联系，说不定能够取得重大的突破。想要打破思维定式，不妨多训练侧向思维的技巧，掌握“条条大路通罗马”的精髓。

□

侧向思维发散图

遇到问题的时候，人们都习惯运用正向思维，直视问题锋芒，打算正面解决。正向思维并不是任何时候都好用的，一旦遇到障碍，可能就“卡”在了那里。而侧向思维却能够帮助我们绕过障碍，避开问题的锋芒，曲径通幽般地迅速地到达目的地，为我们节省了宝贵的时间和精力。

拿同一项事情来说，如果我们站的角度不同，就会得出不一样的结论，哪怕我们所处的是同一个角度，也会因分析观察、思考问题的方式不同而得出截然不同的结论。思维僵化的人想问题不懂变通，懂得运用侧向思维的人却总能够在复杂的事情面前找到一条最容易攀登的捷径。

遇到难题的时候不妨扩宽思路，试着从侧面进行思考，说不定会就此打开新的天地。思维活跃、情商高的人思考的时候总“左思右想”，说话的时候总“旁敲侧击”，只因他们深谙侧向思维的要点。如果我们能够从别人根本没有注意或者不屑一顾的角度去观察和分析，我们一定能够比其他人更早地找到解决问题的方法。

侧向思维主要包括侧向移入、侧向转换、侧向移出这三种应用方法。

·侧向移入指的是摆脱固有的思维习惯，跳出固定的范围与领域，将目标瞄准其他方向的；或者受到其他板块事物的特征、属性、机理等因素的启发，从而转变思考问题的模式。或者干脆将其他板块成熟的技术、方法移入自己的领域，加以利用。

直升机尚未问世之前，没有人知道如何才能克服飞机顶上旋转桨产生的反扭矩。俄裔美国人西科斯基一反常规思维，从竹蜻蜓的原理得到启发，别出心裁地设计出了一个尾桨，用这样一个附加物成功解决了反扭矩的问题，使得世界上第一架实用的直升机由此诞生。由此可见，采用侧向移入的方式对于解决技术难题抑或是发明创新来说有着重要的意义。

·侧向转换指的是不按照常规思维来看待问题，而是转换角度重新审视问题；抑或者将转换解决问题的方向，以另一种更好的方式解决问题。

有一个年轻人想要过河，他站在河边对着船夫们大喊：“请问你们哪位可以送我过河？”

附近的船夫们都聚集了过来，有的说：“我水性十分好，坐我的船安全，你还是坐我的船吧！”有的说：“我的船结实无比，坐着也舒服，我看你还是坐我的船比较靠谱！”

这个年轻人思忖着，久久做不出选择，突然间，他看到一个憨厚的船夫老老实实在自己的船上，并没有过来招揽生意，年轻人起了好奇心，便走了过去，询问起来：“请问你的水性好吗？”

那个船夫红了脸，不好意思地说：“我并不会游泳。”

谁知年轻人一听便高兴地跳上了这个船夫的船，还吩咐他赶紧开船。

这个年轻人看待问题的方式与众不同，他认为，作为一个船夫却不会游泳，一定十分自信自己的划船技术，而且船夫不会游泳，划起船来肯定会格外地小心，坐这位船夫的船一定比别的船更安全。这种思维方式就是典型的侧向转换法。

·侧向移出指的是一种跳出原有领域思考问题的方式，即将客观存在的设想、技术、产品等从原先的领域中分离出来，并将其运用到其他领域中去。

使用侧向思维解决问题的时候，记得要充分打开思维，特别留心一些看起来微不足道、表面上与问题毫无联系的现象，平时生活中注意观察，提醒自己不要落入惯性思维的窠臼。

拉链的发明过程就是完美的侧向思维移出案例。一个叫作贾德森的人为了解决系鞋带的烦恼，成功发明了拉链，并在1905年获得了专利权。后来，一个叫作霍克的军官注意到了这项特殊的发明，他摩拳擦掌，决定专门建厂生产拉链。但是拉链的批量生产的问题却叫霍克犯了难，他前后一共经历了19年，才成功研制出拉链机，可是当时几乎没有一个人使用拉链代替鞋带，霍克付出了种种努力，却仍然卖不出他生产的拉链。

后来，一个服装店的老板在了解到拉链的时候打开了思路，他聪明地想到，拉链虽然不能代替鞋带，为何不将其运用到生活中的其他方面呢？随后，他生产出了带拉链的钱包，一时间掀起了销量狂潮，成功赚了一大笔钱。随着时间的发展，拉链在生活中的运用越来越普遍，被誉为影响现代文明的十项最重要的发明之一。

逆向思维：反其道而思之

司马光砸缸的故事在中国可以称得上家喻户晓，说的是一个顽童掉入了装满了水的大缸，周围的小伙伴们不知如何是好，机智的司马光却当机立断地搬起了一块大石头，重重地砸向了大缸。大缸被砸出了一个洞，缸里的水汨汨流出，而掉入缸里的顽童也因此获救。

为什么当其他的小朋友吓得愣在原地的時候，司马光却能迅速地找出解决问题的办法，成功救下了玩伴的性命呢？那是因为司马光运用的是逆向思维法。在当时的情况下，只有人与水分离，不幸落缸的玩伴才可以得救。当别的小朋友想着如何将玩伴从装满水的大缸中拉出来的时候，而司马光想的却是如何让缸里的水离开人。

逆向思维，又被称为求异思维，也就是所谓的反其道而思之。生活中总是存在着很多约定俗成的规则和很多板上钉钉的定论，人们的思维模式也越来越单一、越来越固化，逆向思维就是打破这种僵硬的规则、定论以及思维模式，从而找到另一种解决问题的方法。

擅长利用逆向思维的人习惯将既定事实反过来思考，从结论往回推理，从求解回到已知条件。这种不按常规出牌的思维方式往往会使得问题趋向简单。

1820年丹麦哥本哈根大学物理教授奥斯特在经过多次试验后终于证明了电流的磁效应。英国物理学家法拉第对奥斯特教授的发现兴趣浓厚，他决定重复奥斯特教授的试验。试验的过程中，法拉第将导线通上电流，便激动地发现导线附近的磁针立刻发生了偏转，他脑海中冒出了一个想法：既然电能够产生磁场，那么磁场想必也能产生电。

很多人认为他的想法是无稽之谈，法拉第却坚持认为他通过逆向思维得出的设想一定是正确的。1821年，法拉第开始了辛苦的实验，经历了无数次的失败后，他终于在十年后成功实现了利用磁场产生电流的设想。1831年，法拉第提出了著名的电磁感应定律，并发明出了世界上第一台发电装置。

法拉第之所以能够成功发现对后世影响深远的电磁感应定律，与他善于逆向思考问题分不开，这也是逆

向思维在人类史上的一次重大胜利。

逆向思维要求我们在思考问题的时候摒弃固有的模式，从对立的、相反的方向去进行，这会充分打开我们思路，让我们在逻辑的世界中流连忘返、获益匪浅。

将逆向思维应用到现实生活中的时候，具有有三种方式：反转型逆向思维、转换型逆向思维、缺点是逆向思维。

反转型逆向思维要求人们对已知事物的结构、功能、状态、因果关联等方面进行相反方向思考，从中找到突破点。

科学家伽利略有一次在给学生上实验课的时候，他一边操作一边向学生问道：“水温升高的时候，容器内的水面为何会明显上升？”一个学生大声答道：“这是因为热胀冷缩的原因。”伽利略像是想起了什么，突然停下了手里的工作。他自言自语道：“温度能使得水的体积产生变化，如果反过来，观测水的体积的变化，不也就同时知道了温度的变化了吗？”

伽利略很激动，原来当时的人们早就发现了人体发烧的时候体温会上升，但是并不知道如何才能测量出人体上升的温度，伽利略也曾为这个难题困扰已久，如今却茅塞顿开，就这样，伽利略利用液体在不同温度下的体积变化原理发明了世界上第一支温度计。

转换型逆向思维指的是转化思维角度的一种技巧，为了解决问题，我们需要不停转换思考的角度来找出真正有用的解决方法。

日本的一位研发人员为了成功解决圆珠笔的漏油问题，不停地转换思索问题的角度，最终发现了一个新的思路：圆珠笔的漏油问题如果是由钢珠的磨损造成的，与其拼命增强钢珠的硬度和耐磨度，不如将笔管中的油量减少，在钢珠还没有彻底磨坏之前就耗尽油量，岂不是能够节省大量的无用功？为了证明自己的设想，这位研发人员做了一系列实验，最终解决了这一困扰了人们很长时间的问题。

缺点型逆向思维是指有目的地放大事物的缺点，并将其转化成可以利用的属性，从而变缺点为优势。

吴安和李玲是一对恩爱夫妻，本来两人都有着优越的工作，生活富足。然而，自从吴安迷上了股票后，这一切都改变了。在一片看涨不看跌的浪潮里，吴安过度自信，将家里所有的积蓄一股脑投入了深不见底的股市，还没几个月就赔得干干净净。正巧这时候吴安在乡下老家的父亲不幸患了绝症，为了给父亲治病，吴安作为独子，只能将父亲接到了城里医院。随着花销越来越大，吴安在和妻子李玲商量后，咬牙卖掉了房子，带着7岁的小女儿搬去了破旧的出租房生活。

吴安和李玲一边忙于工作，一边要照看生病的老人，生活变得忙碌而疲惫不堪。屋漏偏逢连夜雨，这时候房东却不顾租房协议，突然责令他们一家搬离出租屋。吴安好求歹求也没有改变房东的心意，只好四处不停地寻找合适的房子。这个周日，李玲去了医院照顾父亲，吴安带着女儿在城里奔波了一天也没找到合适的出租房。

傍晚的时候，吴安突然在一条僻静的街道上看到了一张租房启事，他拨通了启事上的电话号码，对面传来的的是一个老太太的声音。老太太给他留下了一个地址，他赶紧带了女儿赶了过去。让吴安很高兴的是，老太太要出租的房子干净又温馨，租金也便宜，十分适合吴安一家人。可谁知老太太瞥了一眼跟在吴安身后的小女儿，淡淡道：“我不想把房子租给有孩子的住户，小孩太闹腾。”

吴安急了，好话说了一箩筐，老太太还是固执己见，眼见着天越来越黑，没办法，吴安牵起了女儿的手，正准备默默离开，女儿却突然转身，看着老太太脆生生地说道：“奶奶，这房子我可以租吗？我没有孩子，我只带了一个大人！”老太太愣了，看着小女孩真诚的眼神，她突然喜欢上了这个可爱的小姑娘，不由自主地点了点头。

吴安喜出望外，这段时间以来，他被生活中的意外折磨得遍体鳞伤，心里充满了阴郁，女儿的一句话不仅为他解决了一个大麻烦，还为他带来了生活的希望。他知道，他又有了拼搏的勇气和动力。

在人生的旅途中，我们难免会遭遇很多预期外的事情，我们总会有一些突如其来的情绪，这时候，不妨使用逆向思维，以辩证的态度去看待生活中这些意外、坎坷与磨难，换一种角度思考人生，你会有很多不一样的收获。

追踪思维：步步紧逼，追出真实世界

小孩子都很喜欢向身边的人问各种各样的问题，一旦没有得到满意的答复，他们就会一直追问个不停。小孩子肚子里好像都藏着“十万个为什么”，追问是孩童的天性，也是逻辑学中追踪思维的原型。

追踪思维，又被称为因果思维，它是根据事物间错综复杂的因果关系来寻求创新突破的一种思维方法。拥有追踪思维的人会按照固有的思路刨根问底地问下去，不问出满意的答案不罢休。

在解决生活中遇到问题的时候，追踪思维大都能派上用场。运用追踪思维，我们就能通过结果一步步追溯到事物的源头；运用追踪思维，我们就能通过表象一点点挖掘出事物的本质。万事万物自身都有着因果关系，表象和本质，将前者和后者联系起来，步步追问，你一定会追出一个真实的世界。

某校老师组织学生去附近的养蜂场进行学习和参观。学生们排着队，经过一个个聚满蜜蜂的蜂箱，脸上挂满了好奇的神色。见蜜蜂们趴在蜂箱上嗡嗡叫个不停，便有学生问道：“老师，请问蜜蜂是怎样发出这样的‘嗡嗡’声的呢？”老师解释道：“蜜蜂之所以会发出‘嗡嗡’的声音，是因为它的翅膀在振动，每秒会达到200次，一旦蜜蜂的翅膀停止振动，蜜蜂的‘嗡嗡’声就会停止。”

聂利一边听着老师的解释，一边凑近封箱，仔细观察了起来。专注地看了一会儿后，聂利发现，蜜蜂“嗡嗡”叫的时候，它的翅膀却一直保持着静止，并没有持续扇动，她立刻将这个发现告诉了老师，并指出老师的说法有误。老师面上现出了不愉快的神色，她并没有将聂利的说法当一回事。聂利心里却一直怀着这个疑问，久久不能释怀。

回到家后，她左思右想，决定亲手做实验来验证心中的想法。聂利抓来了几只蜜蜂，用剪刀将蜜蜂的翅膀剪去，却发现蜜蜂仍旧在“嗡嗡”叫着，这说明教科书上的知识根本就是错误的。聂利继续追踪了下去，她用放大镜反复观察蜜蜂，终于发现当蜜蜂“嗡嗡”鸣叫的时候，其翅膀根部的小黑点就会上下鼓动。当她用针刺破这个小黑点的时候，蜜蜂却再也发不出熟悉的鸣叫声了。聂利由此发现了蜜蜂发声的奥秘，还获得了高士其科普专项奖。

小学生聂利通过一步步实验、总结、反思的过程揭示了事物的真相，她给我们呈现的是一段追踪思维的轨迹，让人受益良多。

细心的人很善于从一些微不足道的线索里找出门道，并以此为由，穷追不舍地追问下去，利用这些蛛丝马迹收获真相，从而获得创造性的成果。这样的人无疑拥有着出色的追踪思维。

想要训练自己的追踪思维，就要注意观察那些被人忽略的细节和角落，保持着耐心一点点去收集资料、一步步去分析探索，并提出关键性的问题，坚持不懈地追问下去，不达目的誓不罢休。

日本丰田汽车公司在汽车行业中地位显著，该公司生产的汽车，无论是外形还是性能都能够给人留下深刻的好印象。在丰田，从领导到员工，几乎每个人都保持着“追问到底”的精神，一旦出现问题，丰田人就会坚持一个又一个问题去盘查，直到最终解决问题。这样严谨的态度造就了丰田如日中天的事业。

有一次，丰田汽车公司的某台机器突然停止了运转，领导将员工们聚集在了一起，抛出了一个问题：“有人知道机器停了的原因吗？”员工中有人答道：“因为保险丝断了。”“那么保险丝为什么会断呢？”“因为超负荷导致电流太大。”“那么超负荷又是怎么回事呢？”“因为轴承枯涩不够润滑。”“造成轴承枯涩不够润滑的原因是什么呢？”“轴承不够润滑的原因是油泵吸不上来润滑油。”“油泵为什么会出问题呢？”“因为抽油泵磨损严重。”“是什么原因造成了抽油泵的严重磨损呢？”“因为没有装过滤器，导致混进了铁屑，这才使得抽油泵出现了严重的磨损！”

经过一系列的追问，领导终于问出了机器停转的原因，参与了这个过程的全体丰田人都很激动，他们合

力修理，终于成功排除了故障。

□

追踪思维

追踪思维对于解决实际问题具有很高的应用价值，只因在物质世界里，事物的因果关系有着普遍的存在性，想要知晓最后的“果”，我们可以利用追踪思维从“因”上入手；想要追寻事物的“因”，我们也可以将目光着眼于“果”，经历一系列角逐的过程，最终将事物的来龙去脉分析得清清楚楚。

不管是在生活中还是在工作中，当我们遇到困扰或者难题的时候，不妨多问几个“为什么”，这能帮助我们拨开眼前的迷雾，看清问题的实质，从而找出解决问题的方式。

不管在任何时候，都要保持着好奇心，将大脑和好奇心联系在一起。很多人在长大成熟之后，开始有意识地抑制自己的好奇心，减少提问的次数，这实际上是不对的。凡事多问几个“为什么”反而是一个很好的习惯，只因保持追问的耐心对你的生活和工作都有好处。

当你的大脑无时无刻不充斥着浓烈的好奇心的时候，也意味着你的大脑永远处于活跃的状态，这种好奇心使得你热情满满地去面对生活中的一切难题，使得你整个人都分外有活力。这样的你，会逐渐练就强大的追踪思维。等你将追问变成一种习惯的时候，你就会惊讶地发现，生活中原来存在着那么多的解决方案。

组合思维：团队协作，方能事半功倍

每个人在人生的进程中都会遇到和人合作抑或是竞争的难题。正因社会如此残酷，当合作或者竞争这道选择题摆在我们面前的时候，我们才会愈发纠结、难以决定。现实是，生怕被淘汰的我们一次次选择了相互竞争，也不愿意放下成见，踏上友好的合作之路。造成这种情况的原因，是因为大多数人都缺少了组合思维的意识。

逻辑思维中，组合思维又被称为“连接思维”“会向思维”，指的是将很多外表看来毫不相干的事物在脑海中进行拼接，以此使得这些事物变成不可分割的整体的思考方式。

组合思维有着明显的创新性、广泛性、时代性和继承性，很多科学家们都认为人类知识之所以会不断地丰富发展，是由于知识体系在不断地重新组合，这就是组合思维带来的巨大的影响力。

吉姆是个普通的小职员，因为平日里工作繁忙而枯燥，他最大的兴趣爱好就是在工作之余去滑冰。吉姆很享受那种在冰面上驰骋的感觉，简直叫人神清气爽。冬天是吉姆最喜欢的季节，因冬天很容易就能在室外找到滑冰的地方，而到了别的季节，他却只能暂时对滑冰这项运动忍痛割爱。

难道只能冬天才能滑冰吗？怎样才能在其他季节里也能滑冰呢？有一天，吉姆的脑子里突然蹦出了这个念头，他终日冥思苦想，希望能够找到一个绝妙的办法满足心愿。想着想着，他将目光放在了鞋子上。那么，怎样才能让鞋子在平坦的路面上滑动起来呢？他又想到了能滑行的轮子。

吉姆在脑海里将鞋子和轮子的形象组合到了一起，他眼前立刻出现了一双能滑行的鞋。吉姆欣喜若狂，立刻找来工作本，将脑海中的设计完完整整地描画在了本子上。然而吉姆一直不满意，他一边思考一边改进，后来又制成了成品反复进行试验，最终制成了“旱冰鞋”。

当数据与文字、图像、声音组合起来的时候，就诞生了多媒体；当飞机与飞机库、军舰组合起来的时候，就诞生了航空母舰；当自行车与电机、蓄电池组合起来的时候，就诞生了电动自行车。牙膏与中药的联结诞生了药物牙膏；台秤与电子计算机的联结诞生了电子秤；电视与电话的联结诞生了可视电话，这个世界不断出现新的组合，而这些组合同时孕育出了很多新的富有创造力的产物，对我们周围的生活产生了巨大的影响。

组合思维要求我们重视团队协作的力量，要求我们创造性地将两件毫不相干的事物联结在一起，从而得

到“1+1>2”的能量。事实上，将组合思维运用到极致的时候，经常能够得到事半功倍的效果。

□

一张简单的组合思维图

组合思维又分为同类组合、异类组合、重组组合、共享与补代组合、概念组合、综合这几种形式。

同类组合指的是一些相同事物的组合，而参与组合的这些事物在这前后会继续保持原结构，虽然功能有可能会加强，其基本原理不会发生质的改变。比如说，当我们用3000个易拉罐组合成一辆汽车的时候，这些易拉罐并没有变成真正的汽车，只是拥有汽车的形状而已；当我们拥有一个双层文具盒的时候，这个文具盒的组合还是只能用来装文具，在本质上并没有发生任何改变。

异类组合，指的是将不同领域的技术、思想、功能进行组合，从而完成一次创新。参与组合的对象并无太大的联系、也并无主次关系，当它们组合后，无论是形态还是构造抑或是功能都很有可能会发生质的改变。比如说将音乐与贺卡组合在一起的时候，世界上就出现了展开后会自动播放美妙音乐的音乐贺卡；将钢筋与混凝土组成在一起的时候，就产生如今在建筑中必不可少的钢筋混凝土。

重组组合，指的是将同一件事物按照不同层次进行分解，然后再重新进行组装、架构，以挖掘出这件事情本身的潜力。在重组组合的过程中只会运用原事物的材料，而不会添加新的材料。这样一种思维方式往往能够带来创造性的改变，让人们受益很深。比如说，企业里的“资产重组”概念；垂直式的吸尘器；将飞机的螺旋桨装在尾部就形成了喷气式飞机。

共享与补代组合，前者指的是将某一事物中具有相同功能的部分组合在一起，以实现共享，如生活中不管是手电筒还是遥控器还是半导体收音机，都需要干电池。而后者指的是针对某一事物的某部分，进行抛弃、补充、替代等行为，从而产生新的性能更优越、更实用的事物。比如说以前的存折逐渐被银行卡取代；老式手机逐渐被智能手机取代等。

概念组合，指的是以词类或命题进行组合。例如，“绿色食品”“主题餐厅”等。

综合，指的是为了将某项重大的课题圆满完成，会在已有的知识、学科、原理、技术、方法的基础上，创造出新的知识、学科、原理、技术和方法，并将这些进行重新的组合安排。实际上也就是各类组合的综合运用，不仅系统完整，还有着明显的全面性和严密性。比如美国在1961年提出的著名的“阿波罗”登月计划。

组合能够产生的力量超出我们的想象，这种积极发散的思维往往能够创造出很多令人意想不到的效果。想要熟练地掌握这种组合思维，我们就要主动去吸取各类知识，积极在生活中进行实践，善于积累、勤于思考。

第九课 思维的假设与类比，博弈与求易

假设思维：假设后的论证

当我们遇到难题的时候，会本能地运用假设思维来分析问题。可以说，假设思维是现实生活中最常运用的思维方法之一，这种预定假设，再小心求证的思维方法既保险又富有创造性。

唐太宗李世民即位后，唐朝国力日益强大，但是西域边关却战火不断，为了边境的和平，唐太宗决定将文成公主嫁给吐蕃赞普王松赞干布。据说，当时除了来自吐蕃的使者禄东赞外，还有其他四位来自西域不同国家的使者，请求将文成公主嫁给他们的国君，最后吐蕃使者却力挫另外四人求亲成功。

当时唐太宗将五道难题摆在了五位使者的面前，并允诺，哪国使者若能成功答出这道题目，他就将文成公主嫁给哪国国君。这五道题目中有一道格外“烧脑”，让人百思不得其解。

这道题目是，如何用一根细如毛发的丝线穿过“九曲明珠”。原来这颗“九曲明珠”两端分别有一小孔，而孔内却有九道弯曲，想要用那般纤细的丝线绕过孔内的九道弯曲，简直是不可能的事情。果然，各国使者们急得满头大汗，也无法将丝线成功穿过“九曲明珠”。

□

假设思维

吐蕃使者却不慌不忙，拿着“九曲明珠”思考了起来，他先假设这根丝线具有了生命力，不仅长了一双眼睛，还能自己行动，灵巧地在洞内穿梭，不一会儿就从“九曲明珠”的另一孔洞内穿出。那么，如何能够让这个假设成立呢？如何才能将这根丝线变得有生命力呢？

“有了！”吐蕃使者想着想着，便眼前一亮，他命人从花园里捉来了一只大蚂蚁，将丝线轻轻拴在蚂蚁的身上，将蚂蚁放入孔洞之后，在“九曲明珠”的另一孔洞的周围涂抹足够的蜜糖，受了诱惑的蚂蚁很快就带着丝线顺利地穿过了九道弯曲，从抹了蜜糖的另一端孔洞中钻出。

这种为了解决问题而先提出假设，再根据假设一步步进行思索、分析、质疑的思维方法就是假设思维。假设思维指的是根据客观存在的科学原理和足够的现实材料事先进行假定、预设，再逐步解决问题的思维方法。假设思维的推测性很强，在具体的实践中能够发挥出很大的实用性。

总有一些难题是我们运用顺向思维或是逆向思维都无法解决的，这时候不妨尝试着去运用假设思维，根据已知的条件去假设出一个结果，再围绕着这个结果来一步步解决问题。假设思维会将难题中某些隐蔽或者复杂的信息直面地表现在我们面前，使问题的走向更加明朗和清晰，对于我们成功解决问题帮助很大。

只是，假设思维能够提供给人们的信息并不一定可靠，它需要反复地论证和实践才能得到人们的信任。因此，运用假设思维去思考问题的时候，不要忘了运用科学方法去论证和实践，这是一段不能省略的过程。

下面我们来仔细分析一下假设思维的运用和操作的步骤。

收集相关资料后，在已知科学原理的基础上提出假设。

我们所要提出的假设并非信口胡诌。实际上，若想提出一个靠谱的假设，必须要经过事实材料的搜集的工作，同时参考科学原理和相关知识并充分发挥创造性思维，经过了这样一系列的准备工作后，才能针对问题的本质和规律提出一些初步的假设和推测。

如果提出的假设根本没有经过思考，非但不能帮助你成功解决问题，还有可能将你带向错误的方向，离真相越来越远。

围绕假设，进行广泛论证。

为了使得假设更趋于合理，必须进行广泛的论证。而论证的过程要运用到相关的理论或者是一些经验事实材料，使得假设更加完整、准确、合理。

在验证假设的过程中，要注意以下两个原则：一是想要推断假设是否正确，一定要根据客观事实。二是一旦事实并不符合原有的假设，要及时推翻假设，再做出正确的判断。

有一个商人想要雇用一个人当助手，前来应聘的人有很多。经过一系列测试后，最终留下了两个能言善辩的人，看起来都很机灵。商人踌躇，不知道该选谁做助手。后来，他想出了一个测试的办法，成功地帮他找到了最适合的人选。

他带着两个应聘者来到了一间灯光昏暗的房间，房内空荡荡的，只有正中间的桌子上摆着一个大盒子。商人对他们说：“盒子里有五顶帽子，有两项是红色的，三项是黑色的，等会我会派人将这间房间的灯关掉，我们三个人每个人都从盒子里取出一顶帽子戴上，然后我再让人将灯打开，你们谁能最快地说出自己头上所戴的帽子的颜色谁就能成为我的助手。”

商人拍拍手，待在一旁的仆人便关掉了电灯，漆黑一片中，三个人依次从盒子中取出一顶帽子戴在头上。商人又拍拍手，仆人随即便打开了灯。两个应聘者霎时间便看到商人头上戴着一顶红色帽子，随后两个人面面相觑，都不敢说出自己头上的帽子是什么颜色的。

迟疑间，其中一个人突然大声说道：“我知道了，我头上戴的帽子的颜色是黑色的！”

商人惊讶地鼓起掌来，他没料到这个人居然在这么短的时间内就猜出了自己头上的帽子的颜色。于是，这个人如愿以偿，终于成为了商人的助手。

那么，这个人是如何猜出正确的答案的呢？原来他采取的是一种假设思维的方法，当他看到商人头上戴着的是一顶红帽子的时候，脑海中便开始了飞速的运转。商人戴了红帽子，说明还剩下三顶黑帽子和一顶红帽子，假如自己头上戴的是红帽子，那么对手就能很快地说出他头上戴的是黑帽子，但是对方却和自己一样，表情迟疑，不敢确定，这说明自己头上戴的并不是红帽子，那么自己戴的就一定是黑帽子。就这样，这个人利用假设思维取得了最后的胜利。

类比思维：在类比中联系，既有模仿又有创新

当我们在生活中遇到陌生的棘手问题的时候，通常需要运用到类比思维去解决。类比思维指的就是通过两个或者两类不同对象之间的比较，来找出它们某一方面的共同点，然后把其中一类事物的其他相关特征移植到另一类事物中去，以此延扩思维，创造性地解决问题的一种方式。

类比思维，就是指通过类比将已有的知识经验与陌生的不熟悉的问题联系起来，或者与已经顺利解决了的问题联系起来，找出一条捷径创造性地解决问题的思维方式。通过类比，让两种毫无关联的对象产生联想，从而深化思维、产生新的解决办法，这个过程既有模仿又有创新。

享誉全球的建筑大师格罗培斯从事建筑研究40多年，在世界很多地方都留下了独具个人特色的经典杰作。当初在设计迪士尼乐园的时候，格罗培斯正在法国巴黎参加庆典，施工部打来紧急电话，请求格罗培斯赶紧敲定最后的设计方案。格罗培斯急了，尽管设计稿已经修改了无数遍，可是他仍旧很不满意。接到施工部的电话，格罗培斯更是心神不定。

巴黎的庆典一结束，格罗培斯心慌意乱地坐上车，对坐在前排的司机说，他想去地中海海滨转转。他要整理思绪，抓紧时间定下最后的设计方案。

格罗培斯看着窗外疾驰的风景，心事重重。放眼望去，道路两旁都是法国当地村民种植的葡萄园，不少农民将新鲜的葡萄一串串细致地摆在路边，不停地向过往车辆和行人吆喝着，却鲜少有人问津。格罗培斯的车子驶进了一个弯弯曲曲的小山谷，只见山谷间一个无人看管的葡萄园旁停着不少车。旁边一个高

高的木架上醒目地写着一行字：只需5法郎，你就可摘满一篮子新鲜美味的葡萄。

格罗培斯忙命司机停车，摇下车窗向过往的行人询问，原来这个葡萄园的主人是一个行动不便的老太太，为了管理葡萄园，她才想出了这个办法。老太太没有想到，施行这个办法一段时间后，她的葡萄居然是附近百里内卖得最快的。格罗培斯若有所思，下车摘了一篮葡萄后，突然对跟在身后的司机坚定地说，他要回巴黎。

一回到巴黎，他就给迪士尼乐园的施工部发了一封电报：请在乐园的草地上洒满草种，然后提前开放。施工部接到格罗培斯的电报后，便按照格罗培斯的吩咐洒满了草种，没过多久，迪士尼乐园的每一块空地上都长满了绿油油的青草。因着迪士尼乐园提前开放，游人们在草地上踩出一条条错落有致、优雅自然的道路，第二年，格罗培斯便让施工部循着游人们踩出的痕迹铺设了人行道。

1971年，格罗培斯别出心裁的设计在伦敦国际园林建筑艺术研讨会上获得了世界最佳设计的头衔。

格罗培斯就是利用了类比思维，从老太太的葡萄园受到启发，这才诞生了迪士尼乐园的路径设计，并夺得设计大赛的头筹。在现实生活中，如果我们都能够像这位建筑大师一样，充分地延扩思维，展开联想，我们也能产生很多创造性的想法和主意，成功解决难题。

在数学这门学科中，类比思维作为一种重要的思维和推理方法，被运用得十分广泛。类比推理的过程，就是“由此及彼”的过程。当两个或者两类对象有着一些类似或者相同的属性的时候，我们可以推导出其中一个对象可能带有另一个对象身上的其他属性的结论。尽管这个结论并不一定百分之百的精准，但是它往往能够打开你的思路，升华你的思想，让你得到很多启发。

英国的哲学家培根曾经说过：类比联想支配发明。人类社会上很多发明都与类比思维息息相关。只有将类比思维运用得淋漓尽致，才会源源不断地涌现出那么多别出心裁的发明创造，极大地改变了我们的生活。

类比思维主要有形式类比、功能类比、原理类比这三种方法。

形式类比又包括形象特征、结构特征、运动特征等。

日本的一个很普通的家庭主妇发明了一种能够弯曲的吸管，给我们的生活带来了许多方便。当初，她的孩子生病了，为了能够让躺在病床上的孩子更顺利地喝到水，她绞尽脑汁想着办法。有一次洗衣服的时候，她突然被洗衣机蛇皮形状的导水管所吸引，脑子里蹦出了一个想法，吸管也可以做成这种形状的啊！就这样，这位母亲发明出了能弯曲的吸管。

□

一道简单的类比题

功能类比，指的是将一个特定对象的某项功能应用到其他的事物上，从而得出新的思路的方法。

美国发明家贝尔经常对人们自豪地说起自己运用类比思维发明电话的事情。他说：当他意识到人的耳骨要比控制耳骨的鼓膜要大得多的时候，不由自主联想到，如果有存在一种薄膜也能够像人耳鼓膜那般灵敏的话，它就能够摇动比它大几倍的骨状物。于是，电话就这样被顺利地发明出来了。

原理类比，指的就是把一个特定对象的原理应用到其他的事物上，且能够对解决问题产生积极的效果。

类比思维是一种古老的思维方式，源远流长。“股神”巴菲特曾有一句名句是这样说的：“只有退潮时，你才知道谁在裸泳。”其中所展现的类比思维叫人印象深刻。在日常生活中，类比思维被运用得十分广泛，它能激发出一种别样的力量和情绪。哪怕在文学中，类比思维也能大放异彩。曾有一位名人说“类比是语言创造的原则”，纵观如今的一些网络用语，无不是类比思维作用、投射的结果。

博弈思维：在决战中运用逻辑

你喜欢下象棋吗？当对面是一个很厉害对手的时候，你想要获胜的欲望是不是很浓烈？当对方下出了一步很厉害的棋后，你是不是常常会为如何应对而冥思苦想乃至茶饭不思？其实，在你每下出一步好棋的时候，你在脑海里思虑的过程就是“博弈”“厮杀”的过程。

什么是博弈思维呢？当我们面对一个新的目标的时候，可能会有条顺利到达目标的路径，也可能会有很多解决问题的办法，但是我们并不能盲目行动，为了衡量每一种方法的可行性，我们的大脑会飞速运转起来，只为了寻找出一种最有效、最快速的解决方法，这其实就是一种博弈思维。

博弈思维法是指在做出最后的决策之前，多方衡量、纵向比较，仔细考虑自己的决定会对别人会造成哪些影响，别人又会因此做出什么反应，以及这些行为对自己的影响。下棋的时候处处可见博弈思维，我们要理性分析每一步棋的策略及其后果，从而使得自己成功赢得对方，赢得这场对弈。

张勇性格理性而冷静，生活中再小的事情他都习惯先进行分析、判断，再去决定，这使得他人生比一般人顺利得多。就拿坐地铁来说。有一天，张勇正在排队等候地铁，当他看到排在地铁旁的两支队伍的时候，思考了几秒钟后，便毫不犹豫地选择了人多的那一支。这是为什么呢？

这两支队伍左边排着5个人，右边排着3个人，按照一般人的思维肯定会选择右边人少的那一支，而张勇却没有急于下决定，而是先花了几秒钟的时间粗略观察了一下。他发现：右边的队伍虽然只有3个人，其中却站了一位老人，他在心中衡量了一下，觉得老人行动不方便，上车的时间一定大于至少三个年轻人的时间和。

想到这里，张勇便果断选择了左边的队伍，果然他比后来站在老人那支队伍后面的人要早上车。

张勇运用的便是典型的博弈思维，可见，生活中的博弈思维处处可见。仿佛就在不久之前，考取大学还是人们认为获得“铁饭碗”的最可靠的方式，但随着大学的扩招，大学生群体不断增长，社会的就业压力越来越大，大学生的“就业难”问题成为国家最大的难题之一，“毕业即失业”的观念亦十分流行。这时候，很多大学生选择了考研这条路，毕竟考研对自己以后的发展各方面都有好处。

大学生们求职的时间一般在每年的11月左右，而研究生的统一考试则是在元月，只因求职和考研的时间太过接近，很多大学生们为此很纠结。如果选择考研，一旦考研失败，就得承受延误求职黄金时间的后果；可是如果直接求职，如果一时半会找不到合适的工作，还不如去考研。

这时候，想要解决这样的问题，每个大学生都得学会运用博弈思维来分析问题，做出于己而言最正确的决策。作为迷茫的大学生，想要考虑的问题实在太多，比如自己的家庭经济状况，是否能够承受自己考研的压力；比如自己的学习状态，是否能够保证百分之百地投入不会分心……

生活中，需要运用博弈思维的地方实在是太多了。假如你是一位公司的老总，如果公司效益不好，需要大幅度降低人力成本的时候，你是会选择降低员工们的薪水还是开除一部分员工呢？如果你和你的妻子在一起生活得很融洽，这时候父母向你提出了要求希望和你们小两口住在一起，但是你的妻子却说，如果你同意了父母的提议就会跟你离婚，你又该如何选择？

博弈指的就是当你做出一个选择的时候，它所导致的结果和影响不仅仅是依赖于你的选择，同时依赖于别人的选择。同样，当别人做出一个选择的时候，它所导致的结果所造成的影响不仅仅依赖于他自己的选择，还依赖于你的选择。可以说，我们在做出任何决定或者选择之前，都需要冷静地运用博弈思维进行合理的思考和理智的分析。

运用博弈思维解决问题，一般可以分为三个具体的步骤。

判断问题所在，明确具体的目标。不管是运用哪种思维方法思考问题，首先要做的就是明确问题的根源在哪里。就好像医生给人看病，首先得“望闻问切”，具体诊断一番，确定了病因后才能对症下药。如果你连问题出在哪里都不知道，如何制订处理方案，如何着手解决问题？

诊断出具体原因后，不停衡量、探索或者拟订各种可行的方案。为了解决问题，我们需要不断提出各种

周全而又有效的设想，并比较各项设想的优劣利弊，将各种情况都分析得清清楚楚。

放弃不合适的设想，选择最有效、最能解决问题的方案。无论我们面对的是什么问题，都需要保持开放的心态和长远的眼光，在一番详细的权衡后，做下一个适合自己的选择和决定，毕竟任何一项当时看起来很小的选择和决定都有可能影响你的一生。

无论是运用博弈思维去看待世界，还是看待自身，对于每一个人而言，都有着极其突出的意义。如果将人生看作一盘棋，就要怀着决战的心情认真地走好每一步，用博弈的心态努力对待人生道路上的每一场“厮杀”和拼搏。

求易思维：把复杂的事情简单化

没有一成不变的生活，可以说，每个人的人生都称得上跌宕起伏复杂无比，尽管是这样，还是会有那么一群人，能够从纷繁庞杂的现实社会中一眼看出生活的本质意义，既不会让自己陷入“乱花渐欲迷人眼”的圈套，又能够迅速地为自己找到一条心想事成的捷径，不可谓不聪明。有时候，这是一种天生的本领，而更多时候，这也是逻辑学中的一种很经典的思维方式，即求易思维。

求易思维追求的是让复杂的事情简单化、抽象化，比如说将一段复杂的情感浓缩成几句铿锵有力的话语抑或几个字。

很多人对求易思维带着自身的偏见和误解，并因此全盘否定求易思维的有效性。事实上，将事情简单化的做法非但不应该是否定，还值得充分肯定乃至大力提倡，只因在现实生活中，这种思维方式不仅能够帮助人们节省时间和精力，往往还能够取得让人出乎意料的效果。

人的大脑是极其精妙的，能够存储很多细微而又复杂的信息，但这些“变化多端”的信息聚集在一起的时候，简直可以称得上是“广阔如天空、浩渺如大海”。大脑会自动对这些复杂而又庞杂的信息进行加工处理，提取或者概括出几个既简单又清楚的信息，再向人体下达命令。

□

求易思维的关键在于化繁就简

将问题简单化往往是解决问题的最佳方法，比如说，我们上班的时候，如果这家公司的规章制度制定得太烦琐、太复杂，甚至让人记不住，它执行起来的难度可想而知会很大。一旦追责，涉事员工们要不相互推诿，要不胡扯一番，叫人无可辩驳。而一旦将这些条条框框、规章制度简单化，明确划定责任范围，管理起来是不是就轻松得多了呢？

夏轩自从接管家里的造纸厂后，便整日里忙得焦头烂额。当他发现造纸厂经过多年亏损只剩下了个空壳的时候，便暗暗发誓，一定要让父亲一手创建的造纸厂在自己的手上起死回生。所谓新官上任三把火，他第一步要做的，就是要“整整”这些员工。

夏轩用几天的时间观察下来，发现厂里的职工们目无纪律，工作散漫，似乎他们每一个人都不清楚自己的职务范围，连该干什么不该干什么心里都没有一点谱，而且偷奸耍滑的问题实在是太严重了。夏轩沉着脸将经理叫到自己的办公室，质问他这究竟是怎么回事，难道厂里都没有一个具体的管理标准吗？

经理很为难地说道，厂里不但有自己的规章制度，而且还很详细，说着便安排秘书从档案室里为夏轩搬来了整整5大本的管理条例。夏轩一看，每一本管理条例里所列举的条条框框都极其烦琐、啰唆。他随便翻了翻，直言直语道：“这些规章制度哪里有人能记得住，况且实行起来难度也太大了。”

当夜，夏轩熬了一个通宵，亲自设定了几条清晰明了的规章制度，命令经理下达了下去。夏轩所制定的条例无非就是在强调员工的纪律和工厂内的环境，以及一些其他的核心问题，但是却起到了让人意想不到的效果。一个月后，厂里上班时间内再也没有了职工们闲坐闲聊的现象，工人们按时上下班，工厂的生产井然有序起来。

庞杂烦琐的规章制度在具体的实行过程中反而会遇到很多阻碍，一旦将其简单化，往往能够取得奇效，这实在让人深思。

很久以前，一位神秘的预言家在古罗马的一座城市里留下了一个非常难解的结和一句话：“一旦谁能够成功解开这个缠在一起的结，就能统治整个亚细亚。”为了证明自己才能有资格统治亚细亚的人，勇敢聪明的人纷纷赶至那座城市，想尽各种方法想要解开那个结，却都宣告失败。

马其顿的大将军亚历山大听说了这件事后，兴致勃勃地赶到了那座城市。当他看到那个神奇的结后，脑海中涌现出了无数种解决的办法，可是无论他怎么做，也没法成功打开那个结。亚历山大停了下来，他沉凝半晌，突然拔出佩剑，用力劈向那个结——困扰人们多年的结被顺利打开，预言也逐渐实现，亚历山大真的成为了亚细亚的统治者。

亚历山大运用求易思维，成功想出了用利剑劈开结的方法。当所有人都想歪想偏并在一条死路上钻入了牛角尖的时候，亚历山大却突破思维定式，将复杂的事情简单化，并找出了一个最直接的解决方法，干净利落。

想要运用求易思维，将表现庞杂烦琐的事情简单化，我们就要训练对复杂信息进行加工，从中抓取最重要的信息的能力。有时候，我们在生活中遇见的事情表面上看起来很复杂，可是一旦抓住其中的几个重点，很多难题便迎刃而解。甚至很多脑筋急转弯都与这种求易思维息息相关。

成人要想熟练地掌握这种求易思维，就必须在接收到外界信息的同时进行信息加工、盘点、选择、过滤，养成了这个习惯后，我们才能清晰地判断出什么是有效信息，什么是最重要的信息。而孩子天生就具备这种求易思维，他们的思维很直接，他们的设想总是简单而又大胆。只因他们的心灵单纯，还未学会“拐弯”。

大人和小孩在做一个互相提问的游戏。游戏规则是这样的，如果大人向小孩问一个问题小孩回答不出，小孩需要支付给大人一元钱；如果小孩向大人问一个问题大人回答不出，大人需要支付给小孩一百元。大人一开始自信满满，觉得自己赢个小孩不在话下，便坏笑着问小孩道：“24乘以2再除以2是多少？”小孩想了想，摇了摇头，叹着气将一元钱递给了大人。

轮到小孩提问了，小孩张口就问：“你说我有多少根头发？”大人愣了，心想这是什么怪问题？想了半天，无奈地掏出了一百元给了小孩。看着小孩狡黠的笑容，大人不服气地问道：“你自己知道问题的答案吗？”小孩干脆地摇了摇头，扔下一元钱便蹦蹦跳跳地离开了……

为什么这个故事中的小孩的智商完全碾压了大人的智商呢？这是因为小孩看待问题的方式“简单粗暴”。生活中的智者习惯于将复杂的事情简单化，而愚钝的人却总是将简单的事情复杂化。有时候，我们需要像孩子那样去思考问题。

第四部分 逻辑教你不犯错，说得对不如说得巧

第十课 提问需要逻辑，逻辑让你妙语连珠

问题越简单，越直接越好

2012年，央视在五一黄金周期间推出了一档大型主题采访栏目，贯穿整个“十一”长假，十分受人欢迎。节目中，央视记者们手持话筒，逢人就问：“你幸福吗？”简单直接的问题通常叫人一愣，随即会心微笑起来。一时间，“你幸福吗？”成为了网络热词，极其流行。

面对“你幸福吗？”这个简单直接的问题，各种各样的人也给予了真实的回答。盘点这些来自不同阶层、不同身份的人的回答，有的令人爆笑，有的温情无比，有的情感真挚朴实无华，有的细腻充沛充满展望。

而“你幸福吗？”这个简单问题所激发出来的深厚情感在普通群众中掀起的狂潮也远远超出了栏目组的预期，叫他们深感惊喜。为什么这个问题能够带来这么大的魔力呢？原因恰恰在于它的简单与直接。

它的简单与直接，看起来朴实无华，背后却蕴藏着厚重而深邃的含义，毕竟“幸福”这个主题既深又广，可发挥的点实在是太多。正是因为它的简单与直接，被问到问题的人往往来不及反应便做出了下意识的回答，使得这些回答里蕴含的情感更真实可信，更能够打动电视机前的观众们。

在现实生活中，如果我们有向别人提出问题的需要，很多时候都可以采用简单直接、单刀直入的询问。切记，在很多情况下，问题都是越简单、越直接，所能产生的效果就越好。这是因为，复杂的提问往往更容易出错。

复杂的提问之所以更容易出错是因为这样的问题里包含的逻辑关系实在是太多了。沟通的过程中，你的“长篇大论”式的提问经常让人抓不住重点，搞不明白你到底要问什么。下面我们来分析一下现实生活中常见的几个情景对话：

情景一：“你刚刚是在说小红和小明玩踢毽子，然后小云抢了他们的毽子跑掉了，小红怪小明没有拿好毽子被小云抢走了，两人打起来了结果误伤了小花？小红哭了，小云回来还了毽子，小雨跑掉了？什么和什么啊，太复杂了！我实在是听不懂！”

情景二：“你刚刚说的实在是太混乱了，请问您究竟是想投诉这名员工的哪种行为呢？”

情景三：“你究竟是第一段话不理解呢，还是整篇课文的中心思想都不太清楚呢？能再简单复述一下你的问题吗？”

生活中，如果对方在认真倾听了你的提问，同时没有任何外力的阻扰仍旧一再要求你重复问题，你就要反思自己的表达是否符合清晰明了的标准了。不管是在谈话抑或者是在提问的过程中，都不要将这场沟通当作自己一个人的独角戏，而要顾虑对方的立场，尽量让自己的表述更简洁有力，让人一听就明白。

读书看报的时候，要是偶尔一句话没看懂还能再三返回去将那句话仔细揣摩，直至完全消化，而谈话的过程是即时性的，一个问题你当时没有表达清楚，便可能丧失了让对方为你解答的机会。把握住每一次提问的机会，尤其是在面对重要的谈话人物的时候，让你的问题更简洁有力，更简单直接。

不要将简单问题复杂化，哪怕真的遇到了极其复杂的问题，也要尽量将其简化，阐述的过程中突出重点。一个提问者之所以会提出逻辑复杂、语言混乱的问题，有下面两个原因。

·提问者在提问之前没有及时整理思路，导致他自己也不清楚自己到底需要表达什么意思。

很多急性子在提问之前，心里可能有一连串模糊的问题，当他想一口气将这些问题都说出来的时候，却越说越冗长，越说越混乱。这时候，他越想弄清楚这些问题的答案，表达得就越纠结复杂。在日本，有

一种情绪心理方面的疾病被医生概括性地称为“短句子恐惧症”，患者说话啰唆，经常控制不住地将几句话连在一起来说，让人听不清楚他到底要表达什么。

想要避免这种情况，就要在提问之前给自己足够的时间来思考，来整理思绪，然后逐步向对方提出一个个简单而又明确的问题。

·提问的时候分不清主次，导致了越说越乱，越说越没有重点的情况。

生活中一些人提问的时候向来不注重逻辑，经常一个问题里会出现好几个关键词，让人不知道究竟哪个关键词指代的问题才是提问者想要表达的主要矛盾，更不知道从何答起。提问之前要审视你的问题，如果短短几句话里却蕴含了好几层意思，你就要注意你的表达方式了。

举一个例子来说，有个人电脑黑屏之后，问同事说：“我的电脑黑屏了，搞不好是电源开关坏了，但也有可能是显示器内部电路故障的问题，还是其他的原因呢？我昨天把电脑借给朋友用了下，回来就觉得不对劲，该不是朋友用坏了，你帮我看看是什么原因吧……”同事正好在忙着别的事情，听他说了一大通啰唆没有重点的话就觉得头疼，直接回他说：“我也不太清楚，你还是自己解决吧。”

很显然，这个人的请求并没有得到帮助，如果当时他直接对同事问：“我的电脑不知道为什么黑屏了，能耽误你两分钟时间帮我看看吗？”可能效果要好得多。

提问的时候要分清主次，抓住主要矛盾，突出重点。千万不要大小问题都夹杂在一起成了一锅烩，让回答的人摸不着头脑。

语言学家通过研究发现，人的短时间记忆能力只有7秒，依据这个前提，你的问题越简单、越直接就越能产生好的效果。如果一个句子太过冗长，或者逻辑关系太多，一定会让倾听者头疼不已，不如开门见山，简单直接地表达出你的主要意图，反而能够“逼”出对方最真实、最真挚的答案。这些都是出色的语言逻辑高手需要掌握的技巧。

想要问得符合逻辑，你需提前分解问题

在我们学习工作的过程中，经常会因为不能提出有逻辑又简单有力直指人心的问题而失去很多提升自己的机会，这是一件很值得让人惋惜的事情，毕竟强大的逻辑思维是可以通过后天训练而获得的。相反，我们也会因为不能及时理解对方的提问而不能做出回答，导致彼此的沟通出现了障碍，浪费了太多的精力和时间。

丽莉和晓林是一对甜蜜的情侣，这一天却因为一件小事闹起了别扭。快下班的时候，丽莉接到了晓林的电话，电话那头，晓林的声音甜腻而温暖：“就快下班了，想好了晚上要吃什么了吗？”

丽莉犹豫了一下：“要不，吃火锅吧……”

“行啊，那就吃火锅吧。”

谁知话音未落，丽莉就“惨叫”一声：“不行！我想起来了，我脸上起了一颗痘痘，不能吃火锅！”

晓林保持着耐心：“那我们究竟吃什么呢？”

“要不吃日本料理？”没等晓林回答，丽莉又直言直语说：“要是吃日本料理又怕肚子疼。吃泰国菜吗？哎呀，那家太过餐厅太远了……还是吃中餐？等的时间又太长了……”

晓林啼笑皆非：“到底吃什么啊？”

“我已经回答你了啊！”丽莉不满地说道

晓林犯了难：“这样吧，你说去哪儿吃啊？”

丽莉列举道：“去吃肯德基？算了，都是汉堡炸鸡也没什么好吃的。吃金鼎轩？人那么多估计要排到九点多。吃小面馆？没空调热死，还是金元酒楼得了，只是最近吃太多次了，腻都腻死了……”

“你到底吃什么啊？”晓林有点不耐烦了，稍稍提高了声音。

“我不是已经回答你了吗？你这人怎么这样啊，算了算了，今晚我加班，不陪你吃饭了！”丽莉一闹小脾气就挂了电话。

仅仅一个简单的对话，两个人就闹得不欢而散，之后还冷战了几天。其实两人之所以会发生这种沟通不畅的情况，都是因为丽莉误解了晓林的问题，当晓林问丽莉“吃什么”“去哪儿吃”的时候，原意是让丽莉做一个决定，但是丽莉却理解成了晓林是在问自己几种可供选择的答案，结果闹得一个无可奈何，另一个生气不已。

如果晓林在提问之前，将自己的问题分解成一个个小问题，再耐心包容点儿，就不会惹得让丽莉如此生气了。实际上，这只是生活中再平常不过的一场小风波，简直是微不足道。但如果这种情况发生在某些重要的场合的话，损失的可就不是一点了。试想一下，如果晓林和丽莉分别是两家公司的谈判代表，在谈判中他们依旧这样任性，提问既不够谨慎又不够细心，还由着情绪做事，岂不是会给双方的公司都带来巨大的损失吗？

要想学会高手们的口才逻辑，就要学会分解问题的技巧。这里的“分解”，指的不仅是分解自己的问题，还包括别人的问题；考验的是不仅是你的表达能力，还有你的理解能力。分解自己的问题，在方便对方回答的同时更有利于套出对方回答里的有用信息；分解别人的问题，你在回答的时候就可以避免答非所问、牛头不对马嘴的情况。

做数学题或者是物理题的时候，我们经常会运用到分解问题的技巧，当我们将问题中的所有条件和要素都一一分解、列举在眼前就会发现，这种分解问题的方法会使得我们的答题思路越发清晰。

分解问题的能力十分重要，它需要借助逻辑思维的力量，可以把逻辑变得更清晰、更完善。如果我们是一个提问者，就该从下面这三个方面来训练自己分解问题的能力。

把握解析“5W+1H”的方向性问题的技巧。

□

我们在生活中所面临的最简单的提问句莫过于“5W+1H”，包括：When：什么时候；Where：什么地方；Why：为什么；What：是什么；Who：什么人；How：怎么做。这些都是属于方向性的问题。

拿“Where”的问题来说，诸如“你星期天准备去哪儿旅行”“你昨天去哪儿玩了”之类的问题都是属于方向性问题。每一种方向的疑问句都有属于自己的提问方式，你问的是“What”方向的问题，就不能用“Why”等其他方向的疑问词。在分解自己的问题之前，首先要了解自己的问题具体包含什么内容，是哪个方向的提问，再根据这些信息分解问题，选择合适的疑问词。

提问的过程中抓住重点，着重强调。

比如我们提的是一个“When”方向的问题，就要将重点放在时间上面；如果我们提的是“Who”方向的问题，就要将重点放在人上面。总之，一定要抓住重点，然后着重强调，其他该省略的省略，该淡化的淡化，这样会使我们的问题更有条理，更有逻辑，对方回答的时候也能够围绕着重你的重点来答，不至于出现跑偏的情况。

你要确保你的问题带着强烈的目的性，不要用词模糊，主次不分。只有带着强烈的目的性，对方在回答问题的时候才会更加清晰，你们的交流才会进行得更顺利。

你所提出的每一个问题最好只包含一个疑问因素，至于疑问词，更不能多于三个。

有时候疑问词太多就要导致问题逻辑混乱、表达不清。在提问的时候，你要确保你所说出每一个完整的句子最好只包括一个方向性的问题。毕竟人的大脑采集信息的时候是有着局限性的，普通人很难同时对多个信息进行比较、分析，然后在短时间内组织出切实有效的答案。提问的时候的疑问词太多，很容易让对方卡壳，一时思维混乱，不知道从何答起。

添加限定条件，让问题更具体

生活中，我们所遇到的大多数问题都不是简简单单的“是”或者“不是”所能回答的，毕竟人生中的很多事情不是简单的是非对错所能概括的，除了“黑、白”之外，必定存在着所谓的“灰色地带”，哪怕是在语言领域也不例外。

很多语言逻辑高手们极其善于利用语言中的“灰色地带”来模糊对手，转移焦点，这时候，我们可以尝试着问题加一个限定条件，或者将问题问得细致而具体，“逼”得这些语言高手们不得不给出一个明确的答案。

我们都很熟悉的是，大多数数学、物理的练习题都有限定条件，这些限定条件既能够简化问题，同时也能够训练学生发散思维。而在沟通的过程中，你若能够学会给问题添加限定条件，就能够巧妙地问出想要的信息。

而具体、细致的提问过程能够帮助我们更快地接近事情的真相，能够帮助我们获得更多有用的信息。提问最忌讳空泛、笼统、不着边际，这会使得对方不得不用一些含糊不清或者空洞无味的空话、套话去应付。

给问题添加一个限定条件，可以将对方的回答限定在某一个明确的范围内，阻止对方借用“可能”“好像”等模糊不清的词语向“灰色地带”蔓延。尝试着去问具体的问题，引导对方做出逻辑清晰、指向明确的回答。

逻辑既然是一门绕圈子的学问，那么，语言高手们自然也就能够利用逻辑来跟你兜圈子，若不想把时间和精力浪费在这上面，你在提问的时候，就要有意识地给问题添加限定条件，将对方能够回答的范围缩小，甚至不得不回答你“是”或者“不是”。要努力让你的问题具体、详细起来，你问得越具体，越方便对方回答你的问题，也就使得你们双方的沟通更有效。

有一个童话故事：善良的女巫安排王子去救被困在城堡里的公主，一路上王子必须获得“勇气之剑”“魔法之鞭”才能成功打败恶魔，救出公主。通向城堡的路有三条，而“勇气之剑”“魔法之鞭”却只藏在其中的一条路上，为了让王子能够顺利拿到“勇气之剑”和“魔法之鞭”，女巫在其他两条路上设置了障碍，逼得王子不得不走制定的那条路，最后成功拿到了武器，救出了公主。

语言也是一样，尝试着给问题加一个限定条件，对方才不会从你的逻辑里挑出漏洞，从而规避你的问题。同时，给你的问题加一个限定条件，也会让对方更容易回答，这会使你们的交流更顺畅。

而当你问得越具体越详细的时候，你得到的信息就会越多，当你收集到足够的信息，你对你想要了解的事物自然也就了解得越发透彻。

著名的主持人蔡康永说，问一个人喜欢去什么样的国家旅行，比不上问他旅行时候是否被骗过钱；问一个人喜欢什么样的男生，比不上问他喜不喜欢王力宏那样的男人。

蔡康永的意思是，前者的问题虽然看起来很友善，也很安全，但是范围太过广泛，如果对方不善于归纳整理或者懒得去动脑筋，又或者不愿意给你真实的答案，你所能得到的答案极有可能既无聊又无意义。后者却将所问的问题添加了一个限定条件，给问题归纳了一个具体的方向，自然也就给答案划定了一个大致的范围，这使得整场沟通和交流规范在你感兴趣的事情上，也就会更容易得到想要的答案。

你不用问“你喜欢什么运动”，你可以问“你喜欢游泳还是爬山”；你不用问“你喜欢看哪种书”，你可以问“你喜欢看言情小说，还是散文”。你问的越具体，对方回答的就越准确，你就越能够得到想要的答

案。

邓文冰作为谈判代表出席一场商务谈判前的聚餐时，助理小何突然指着对方队伍里的一个年轻人，兴奋地对他说：“那是我的大学同学，我们已经好久没有见面了，想不到竟然会在这里碰到他！”

邓文冰一听就来了兴趣：“那太好了，我正对明天的谈判毫无头绪，既然那边团队里有你的熟人，不如你过去打探一下消息吧！”

小何一听，自信地点点头，踌躇满志地走了过去，只见他大方地同老同学打了个招呼，两人便开始交谈起来。邓文冰仔细观察着他们，不一会儿，小何便垂头丧气地回来了。

“怎么样？”邓文冰问道。

小何沮丧地摇摇头：“这小子口风真紧，他什么也没说。”

邓文冰皱起眉头：“他真的一个字也没透漏吗？”

“那倒也不是，他就说了‘很复杂’这三个字，可是这也没什么用啊……”

邓文冰低头思忖：“你还记得你问的问题吗？”

“我问他‘你们团队是怎么做决策的’，结果他就回答我‘很复杂’……”

邓文冰一听便笑了起来：“你问的问题太笼统了，难怪他不愿意回答你，你提问的时候一定要确保对方能回答你的问题，要不尝试着给你的问题加限定条件，要不就问得详细具体些，让对方避无可避……”

邓文冰继续说道：“记住，你问他‘你们团队是怎么做决策的’不如问他‘你的团队是用全体投票的方式来决策的吗？’问法不同，结果也就不同。”

小何点点头，恍然大悟的样子。

尝试着给你的问题加一个限定条件，将问题具体话，既有利于沟通，也让答题者没有机会转移问题，这样，你就可以成功地得到对方的正面回答，相信这个答案也会更加精确。

真相躲在逻辑后，寻找被忽略的信息

很多年轻人都很喜欢看侦探推理小说，通过阅读这些故事，我们知道了这个道理：太多时候，仅仅靠问，是不能够找出真相的，因为真相往往并不都存在于对方的回答里，而是隐藏在那些被忽略的信息里。通过逻辑找出真相，寻找到那些被忽略的信息，是这时候我们需要做的事情。

那么，如何才能找出那些被省略的信息呢？这要求我们从头至尾都要保持着理性的头脑和清晰的判断，无论对方给出的答案有多令人信服，给出的理由有多吸引人，都不要轻易相信，而要耐心倾听，认真分析，积极地动用逻辑思维来找出这其中的联系和矛盾，尤其要关注细节，这样才能一步步拼凑出那些被刻意绕过的信息。

孝琳是一个资历尚浅的娱乐记者，然而就在不久前，她居然采访到了一位十分有名的女明星，让圈内人大跌眼镜。实际上这与孝琳过人的逻辑思维能力分不开。那一晚，女明星在电影界上获得了一个颇具影响力的影后桂冠，下台后，经纪公司特意为她安排了一场记者会。

当时，来自上百家媒体的记者们簇拥着这个刚刚获得影后殊荣的女明星，不停地询问着一些八卦绯闻，却很少有人将焦点放在她手里拿着的奖杯上。大家都知道明星们在答记者问的时候，都是很愿意配合记者的提问的，哪怕这问题尖酸刻薄、犀利无比，只要有曝点，只要能够帮助明星获得足够的曝光率，他们一般都会配合炒作。

然而，此明星却一反常态，不仅全场冷着脸，还一反常态惜字如金。孝琳当时看到女明星的表现心里就

有一种奇怪的感觉。孝琳还注意到，女明星一开始紧紧地握着手里的奖杯，一直刻意地举在胸前，记者提问不久后，她却兴致索然地放下了奖杯，嘱咐了几句，便递给了身旁的助理。记者会在一片嘈杂而又尴尬的气氛中草草收场。在经纪人、保镖和一群助理的保护下，女明星匆匆离开了现场。

其他的记者们一哄而散，而孝琳却果断去了女明星下榻的酒店蹲点。当她等到女明星的时候，已经是凌晨两点，看着迎面而来的女明星一行，孝琳小跑上前，不顾保镖的阻拦，大声问道：“这是您得到的第一个主流电影奖的奖项，请问您有什么特殊的心路历程？”看着孝琳青涩的面孔，真诚的眼神，女明星突然生起了兴趣，她吩咐助理将孝琳带去了自己的房间，两个人详谈了起来。

原来女明星原本以为，此次获奖的经历，会为她一举洗脱“花瓶”的称号，想不到媒体们的关注点还是在她的八卦绯闻上，只有孝琳，通过蛛丝马迹，敏锐地察觉到了女明星隐藏在心底的情绪，这才成功抓住了这次机会。后来，孝琳和女明星成为了很好的朋友，她为孝琳介绍了很多资源，孝琳以此为契机，一步步成长为一个资深的娱乐记者，凭着她杰出的逻辑思维能力和强大的交际能力，在圈内圈外都获得了很好的人缘。

想要找出那些被人忽略的信息，除了要保持冷静的分析和判断，还可以利用特殊的提问技巧。提问的方式很重要，愚蠢的问题是不可能得到有用的信息的，而高明巧妙的提问却能不漏痕迹地帮助我们引出最想要的答案。除了要注重提问的方式，亦要注重问题的全面性。若是问，就要问得全面而具体，逐步深入，逐步将对方引入你精心设计好的“坑”里，再慢慢挖掘出那些被忽略的信息。

想要找出那些被忽略的信息，我们还要观察对方的微表情和肢体动作语言。这种方法能够帮助我们更轻松地找出某些重要的信息。每个人脸上都有着微表情，每个人都有着自己独特的肢体动作语言，不管是撇一下嘴，还是挑一下眉，又或者是捋起衣袖，掂起脚尖，这些微表情和肢体语言都是有着丰富的内在含义，可以说，这些微表情和肢体语言是对方内心某种心理的真实映照。掌握了这种“攻心术”，一些重要信息就能不攻自破。

想要寻找出被刻意忽略的重要信息，就要运用强大的逻辑思维能力，将以上三点都总结起来，耐心观察、仔细倾听、用心捕捉。那么，在我们谈话交流的过程中，究竟什么样的信息容易被忽略呢？

·具体的价值观偏向抑或是真实的立场容易被刻意地忽略。

谈话高手们往往会在第一时间表明自己的“中庸”立场，将真实的价值观隐藏起来，以增加自己言语的可信度，达到成功向对方灌输某种观点的目的。我们在与其对谈的时候，一定要注意此类问题。

·论证中列举的“事实”来源的可靠性被有意识地忽略。

很多人在谈话的过程中会列举案例来佐证自己的话，他们信誓旦旦地称之为“事实”，但在强调这些“事实”百分之百准确无疑的同时，却会有意无意地忽略这些事实的来源。这时候，我们不要轻易地被对方“诚恳”的眼神，信誓旦旦的口气所忽悠，一定要问一句对方口中的“事实”是否是经过权威研究出来的可靠结论，并请对方说出这些“事实”真实的来源。

·用来获得“事实”的方式、步骤、细节等被刻意忽略。

哪怕对方提供了“事实”的来源，我们也不要轻易相信这个“事实”的可靠性，而要反复询问获得这些“事实”的方式、步骤以及相关的细节，一旦意识到对方存在刻意隐瞒的情况，就要产生警觉。比如说，如果对方说他口中的“事实”来自一份调查问卷，我们刻意相应地问：“这份调查问卷的具体问题都有哪些？”“参与了这份调查问卷的有多少人？”“被调查的对象发现自己内心真实想法和问卷选项毫不相同，是否有机会说出真实想法？”

·细心观察对方所提供的数据、表格等信息是否有无遗漏或被修改的地方。

人们往往会运用数据或者是图表的方式来佐证自己的说法，这时我们就要注意这些数据是否存在故意“放大”或者“缩小”的嫌疑。

想要避免得出错误的结论，从对方的只言片语中寻找出被刻意忽略的信息，就要循着巧妙的逻辑，细心观察，耐心询问，小心验证，不断接近真相。我们应该时刻不忘反问自己：“对方有没有遗漏什么重要的信息？”

骗人的数据

我们经常会被数据所欺骗，之所以会发生这样的情况，有时候是因为数据统计得并不完整，有时候是因为“数字是死的，而人的分析却是活的”。为了佐证某种说法，得出某种结论，我们需要对通过各种渠道掌握到的数据进行分析，这时候，就到了这些数据“骗人”的时刻。

比如说，很多人在买车之前会详细了解各种车的试驾报告，将那些数据当作重要的参考依据。但汽车行业的资深人士都知道，买车不一定要买数据表现最好的那辆，因为数据并不完全等于车的性能，要想不被数据欺骗，就不要一味相信数据。

大多数外行人一不小心就会被数据参数忽悠，实际上数据表现和实际表现完全是两回事。一辆车是否性能突出，是否适合消费者，与它的数据并没有直接的联系。好车会将均衡性作为追求，而不是数据。

在生活里，会欺骗人的数据太多了，我们一定要保持理性的思考，不要被这些“唬人”的数据忽悠。

肖玉是一个很宅的人，虽然也是个爱美的女孩，她却一直都不喜欢旅游、逛街这些活动，而网络购物的出现满足了她大部分的需求。只要生活中需要的东西能够在网上买到，她基本上都会选择去网上购买。大家都知道，网购虽然简单方便，却又很容易买到假货，为了尽量避免这个风险，肖玉在购买物品前，往往会仔细看一下买家评论，一旦好评率达到了一定的数量，肖玉就会放心地下单；但凡出现差评，肖玉就会果断将这家店pass掉。

后来有一天，肖玉偶然在网上看到了一个兼职招聘信息，出于好奇，她加了招聘信息中留下的QQ号，成功地将对方加为好友后，经过一番交谈，肖玉才明白，这个兼职工作与“刷单”有关。首次听到这个词的肖玉感觉像是被打开了新世界的大门。她这才了解到，网店为了获得单品或店铺较好的搜索排名，会雇用水军进行刷单，而这种销售作假的行为明明就属于一种欺诈营销。感到受骗的肖玉一想到自己以前居然对网店买家好评及差评数据如此信任，就觉得自己幼稚无比。

我们来分析一下这句话：某市的城镇化进程进一步加强，发展日新月异，去年一整年，该市市区现代化办公楼的数目增长了80%。

80%是一个很大的数字，看上去“成果喜人”，但是仅仅一个80%的描述是不足以佐证其所阐述的事实。这句话只刻意地提出了80%这一百分比，却没有出现明确性的增长数字，导致其可信度大打折扣。

再拿这句话来说：虽然大家都对滑雪这项运动心存恐惧，觉得它实在是太危险了，实际上滑雪的危险度比驾驶汽车要低得多。上个月，本市死于车祸的人数多达207人，而死于滑雪事故的却不到5人。

虽然上面这句话里出现了很明确的数字，却并没有讲明比率，所以说由这个数据得出的结论并不值得被完全信任。不管怎么说，驾车的总人数一定会比参加滑雪运动的总人数多很多，如果不讲明参加这两种活动的人数的百分比，只拿死亡人数来做对比，未免有失偏颇。

在你看到一份数据的当下，并不要轻信数据流露出来的表面意思，想要评断这些数据的可信度，你还得多多收集一些其他的信息。

数据之所以会骗人，还在于另一种情况：即忽略了“相对比较”。数据在相互比较的背景下会显得更为准确真实，除去了这一背景，很有可能展现出某种“骗人”的效果。

拿下面这句话来说：现如今，很多娱乐圈年轻“小花、小鲜肉”的片酬太高了，比如xxx演员一集电视剧的片酬就达到了骇人听闻的200万元，由此可见娱乐圈片酬机制太不正常。这句话里并没有介绍整个娱乐圈行业的片酬情况，我们也不能以此数据来判断整个娱乐圈片酬机制的现状，但是此数据的确具有很

大的煽动力，普通人会主动接受这个数据带来的影响，却懒于去收集其他的数据来佐证自己的判断。

当我们遇到统计的不完整，关键信息缺失，忽略了“相对比较”的数据时，一定要先问问自己：是否还有其他可深入挖掘的地方，这样才不会被数据轻易欺骗。

还有种说法是，数据不会说谎，但是人们在收集、分析数据的过程中总免不了受到各种各样的影响因素，当使用统计数据的方法不当的时候，就会导致虚假数据出现。同时，一些人为了自己的利益，会通过各种手段对数据进行修改或编造，导致不少迷信数据的人上当，从前文中网店刷单的案例我们就可以清晰地看到这一点，下面我们再来列举一个案例。

晚饭后，笑笑一家三口正聚在客厅看电视，突然笑笑被一个牙刷广告所吸引。电视屏幕上笑容明媚，牙齿白净的美女正举着某款电动牙刷，自信地说：“专业口腔护理60年”“专注电动牙刷工艺60年”“一分钟5000多次的转速，快速洁净你的口腔，消除你的牙菌斑，让你的口气更清新”……

“这款电动牙刷看起来很好，要不我们买来试试？”听着电视里诱人的声音，笑笑很动心。丈夫小康却很质疑：“这款电动牙刷的牌子怎么没听说过啊，你看这个广告语说的多夸张，我看是虚假广告……”

“那倒也是，现在夸张的广告太多了……”笑笑心里又迟疑了起来，没一会儿，这个念头便被她抛到脑后了。不久后，这个广告就从电视上消失了，原来市监局经过调查后，发现广告的制作方公司并不能够提供证据去证明广告中的数据和内容，根据《广告法》，市监局将该条广告判定为虚假广告。

可见，面对数据，我们要保持着理性的态度，不要去盲目相信，引用的时候更需要查清来源，验证其真实性。

第十一课 谈判需要逻辑，逻辑让你步步为营

论证三段论：最经典的唬人形式

在逻辑学中，三段论可以说是一种最普遍又最经典的论证方式。古希腊哲学家对于逻辑学最突出的贡献在于其提出的三段论学说。一个三段论是由大前提、小前提和结论这三个部分来论证的。要说亚里士多德论证三段论究竟指的是什么，它无非就是一种演绎推理，一种形式逻辑，如果大小前提都是真的，那么结论也一定是真的。

在逻辑学中，三段论可以说是逻辑学中最精华的部分，它在生活中的应用频率和应用范围极高，几乎每一种语言环境都离不开三段论的影响，可以说，三段论要比其他一些推理形式受推崇的多。

打个比方，古文《庄子·秋水》中描写了这样一个故事，庄子与惠施濠水旁观赏风景，微风吹拂，水中鱼群游得欢快至极，庄子便说：河里的鱼游得如此从容欢快，可见是很快乐的。

惠施针锋相对：你又不是鱼，如何知道鱼快不快乐？

庄子微微一笑：你并不是我，如何知道我并不知晓鱼的快乐？

惠施不甘示弱：我不是你，当然不知道你的想法；而你肯定也不是鱼，自然也就对鱼是否快乐一无所知。

仔细揣摩这段辩论，我们便能知道，二人的每一句话都运用到了三段论，我们来简单分析一下。

大前提：游得从容欢快的鱼是很快乐的。

小前提：河里的鱼游得从容欢快。

结论：鱼很快乐。

大前提：鱼自己才知道自己是否快乐。

小前提：你并不是鱼。

结论：你并不知晓鱼是否快乐。

大前提：只有自己才能了解自己。

小前提：你不是我。

结论：你并不了解我。

这段争辩名垂千古，让后人铭记至深。庄子和惠施在对话中反复使用三段论的基本形式，你来我往，好不有趣。三段论在现实生活中的应用实在是太普遍了，堪称最经典的“唬人形式”。再举个例子来说：如果大前提是正常人天生就有两条腿，小前提是于明是个正常的人，那么便可以推导出结论，于明有两条腿。

而生活中有很多逻辑混乱的三段论，听起来很很高明，实际上都是“唬人”的伎俩。语言逻辑高手们认为，这些唬人的三段论一般会采取下面这几种方式：

·利用同义词或者近义词偷换概念，从而迷惑听者。事实上，哪怕是相同的词语出现在不同的语言环境中，其背后的意思不一定相同，所能产生的效果也不一样，这种套换概念实际上玩的是一种文字技巧。

例如：

大前提：太极是中国人独创的功夫。

小前提：艾乐是中国人。

结论：艾乐十分擅长中国功夫。

实际上大前提中的“中国人”与小前提中的“中国人”指代的含义是截然不同的，将两者混为一谈，就是为了让听者陷入文字陷阱中去。

·自设一个模糊的概念来唬人。在生活中，我们经常会听到一些语义模糊的概念，这些概念一般都是说话的人自设的，因此经常带着很浓的主观色彩。例如：

大前提：公司领导们要求所有的员工在打扫卫生的时候像是在打扫自己家里一样用心。

小前提：刘波是公司里的一名员工。

结论：刘波在打扫公司卫生的时候像是在打扫自己家里一样用心。

在这段逻辑里，“像家里一样”根本没有一个具体的标准，一切都由公司领导说了算，这就是典型的“自设概念”唬人的案例。

□

简单的三段论

·运用“强盗式”的逻辑强迫对方接受。美国在西部大开发的时候曾在各个州都打出了一个相同的宣传口号，我们分明列举这段宣传口号中的大前提、小前提和结论，并进行简单分析。例如：

大前提：全世界所有的资源都是人类共享的。

小前提：西部是人类宝贵的资源之一。

结论：美国人作为人类一分子有权进行开发。

美国人打着这种强盗式的逻辑伎俩开始了历史上极为著名的西进运动，听起来似乎很合理，实际上谬误百出，根本不值得相信。

谈判中如何讨价还价

一个经验丰富的谈判专家替妻子与保险公司进行理赔事宜的交涉，双方将谈判地点约在了专家家里的客厅。保险公司的理赔员试探着问道：“先生，我知道您是知名的谈判专家，您以前处理的都是一些巨额款项的谈判，恐怕我方无法承受您的要价，我们公司决定出1000元的赔偿金，您看如何？”

谈判专家表情严肃，端起茶杯，轻轻抿了一口茶。按照他以往的工作经验，他知道，无论对方提出的第一个条件是什么，他都会表现出不满意的态度，然后等着对方作出反应。

果然，理赔员沉不住气了：“实在是抱歉，如果您不满意之前的提议的话，那我方再加1000元如何？”

“抱歉，我们无法接受。”谈判专家冷着脸，僵硬地答道。

理赔员慌了，咬牙道：“那我们再加1000元，您总可以满意了吧！”

专家慢条斯理地喝了口茶，淡淡道：“再加1000元？我不知道。”

理赔员皱着眉，对面的谈判专家的态度给他造成了一股巨大的心理压力，他想了会，咬牙道：“那我们

这边再加1000元，一共是4000元，您看怎么样？这是我们最后的底线了！”

“成交。”谈判专家站起身来，向理赔员伸出了手。

不管是国家与国家之间的贸易往来，还是一些政治性的谈判，生意场上的角逐竞争，或是日常生活里的交易往来，很多时候都需要双方去讨价还价般地进行争取己方的利益。如果讨价还价的双方有一方在逻辑上处于劣势，或是不懂博弈的规律，一定会被淘汰出局。

智者常说，人生如棋，下错一着，便可能万劫不复。把自己当作棋手，每走一步都要揣摩透彻，谨慎万分，力求胜利。每一个人的命运都是一盘错综复杂、变幻多端的棋局，要想在这场讨价还价的对弈中取得最后的胜利，就要利用逻辑的力量来帮助你顺利地走过每一段旅程。

春秋时期，有一年郑国发洪水，一个郑人乘船过河的时候不小心掉入水中，不幸溺水而亡。洪水湍急，那个郑国人的尸体一下子就被冲得无影无踪。这个郑人的家人亲朋伤心不已，四处布下了告示，要寻郑人尸体。两日后，一个船夫正巧发现了这个郑国人的尸体，他找到了死者的家人，挟尸要价，气焰嚣张。郑国家属不愿答应对方的无理要求，双方僵持不下。

正巧当时名家学派的创始人邓析也身在郑国，郑国家属感慕他的威望，特地前去拜访请教，如何才能应付对方的狮子大张口。邓析微微一笑，回道：“何必着急？对方根本不可能将尸体卖给别人。”船夫听说这件事情后，心里着急，也来请教邓析，邓析慢条斯理，不慌不忙：“你也不必急，死者的家属在别的地方是买不到尸体的。”

名家邓析的逻辑思维清晰无比，他的意思无非是，死者家属若能接受高价，船夫便能以高价卖出；而船夫若能接受低价，死者家属便能以较低的价钱赎回尸体。所以他建议双方，在这一场博弈的过程中，双方都可以跟对方理性地讨价还价。

在商务谈判中，有两个分别叫作“先动优势”“后动优势”的概念需要我们去深刻理解。当谈判正处于一个多阶段博弈的过程中时，一旦处于单数阶段，先开价的一方就掌握了“先动优势”；一旦处于双数阶段，后开价的一方就占据了“后动优势”。这段话听起来拗口，实际上在现实意义上的商场竞争中十分普遍。

不管是“先动”还是“后动”，都有着其各自的优势。前者占据着“位置”的优势，这个“位置”包含的范围极广，可以是“时间定位”“价格定位”，也可以是“产品定位”“生产定位”等；而后者则占据着“信息”的优势，后发制人，后发的人可以吸取前人的经验，可以掌握前人无法窥测的信息，这就是“后发优势”。

大多数中国人每年都会在大年三十的晚上守在电视机前，观看中央电视台的春节联欢晚会，这样一台盛宴几乎已经成了与年夜饭一样不可缺少的存在，超高的收视率自然吸引来了很多广告商。近些年来，各地卫视也纷纷开启了地方春晚的“大戏”，但是时间安排上却犯了难，若是在年三十晚上播出，大家的关注点主要还是聚焦在春晚上，地方春晚肯定没有那么高的收视率；若是在年前或者年后播出，效果自然不如大年夜，收视率未必会很高。在这场博弈中，央视春晚无疑占据了“先动优势”。

在商务谈判中，还存在着一个不容忽视的概念叫作“最后通牒”，这是一个讨价还价的技巧，也是一种普遍的博弈心理。首先我们来说一个分蛋糕的故事。姐弟俩共同分享一块蛋糕，怎样才能保证两人分得相同分量的蛋糕呢？不妨这样设定：弟弟拥有切蛋糕的权力，而姐姐则拥有优先的选择权。在这种规则下，弟弟一定会将这整块蛋糕切得大小均匀，这样就能保证公平公正了。这就是著名的最后通牒博弈。

最后通牒博弈既能保证均衡，又能保证公平公正，是商务谈判中经常运用到技巧。

邓春刚被公司任命为总经理，就迎来了一场商务谈判。临出发前，一手提拔邓春的李总告诉他，若想在谈判中占据主动地位，不妨在谈判之前装作接电话的样子，一边假装打电话，一边给对方来个下马威，这样便可事半功倍。

邓春将这个技巧深深记在了心里，到了谈判桌上，他刚一落座，就“满怀歉意”地向大家说道：“对不

起，我的手机调成了振动模式，请允许我接一个重要的电话。”说着，他退到一边，假装说道：“你们那边怎么回事啊？合同上明明签好了啊，如果不按我们的要求进场，我们一定会告你们单方面违约！”说完，邓春就“挂”掉了电话。

刚坐下不久，邓春一边拿出手机，放在耳边，一边道歉道：“真是对不起……”他偷瞄了一下现场，发现所有人都在盯着他，便牟足了劲，对着手机表演道：“你们那边也想入驻我们的商场？那行，等我忙完再详谈！”

这次，邓春挂掉电话后，正襟危坐道：“真是对不起，太忙了，现在我们来谈正事儿吧！关于你们的进场费……”

谁知道，对方代表竟面无表情道：“对不起，我方这边暂时不想进场了。”

邓春急了：“你们考虑清楚了吗？我们商场的位置和规模在这座城市中数一数二，多少厂家打破了脑袋都想进场，况且我们的进场费其实并不高……”

对方代表皮笑肉不笑地道：“跟进场费无关，是我们的产品质量的问题。”

“什么问题？”

“您也知道，我们公司专门生产手机信号屏蔽器，就在谈判之前我带了一个样品，可是您刚刚却一直在接电话，丝毫没受影响，要知道这个信号屏蔽器一直是开着的……”说着，对方的谈判代表拿出了一部手机信号屏蔽器，看着邓春说：“现在我们怀疑我方这边的机器出了问题，所以我们暂时不考虑进场了……”

对方明显看出了邓春耍的把戏，他之所以这样说，无非是想给邓春下一个最后通牒，邓春彻底傻了眼。为了促成这第一笔买卖，邓春做了很多让步，才顺利地让对方签下了合同。在这场博弈中，邓春明显输给了对方。

另外，很多人发现，当买方购买欲望十分浓烈的时候，经常会以较高的价格购得所需之物；而当卖方的销售欲望十分浓烈的时候，经常会以较低的价格向他人兜售自己的商品。

掌握了这种博弈心理，买卖双方抑或是谈判的双方都会采取相应的政策，来进行讨价还价。比如有经验的顾客们在逛商场的时候，总是将真实的情绪隐藏在心里，摆出一副不紧不慢、不咸不淡的姿态；而有经验的商家在面对顾客的时候，也总是会分外沉着，不管对方是什么态度，都会说上几句类似的话：“我们的商品卖的实在是太好了……”

用逻辑去说服对方，掌握好窍门

当你费尽口舌想要说服与你意见相左的人的时候，你往往会感到无奈，你会发现将自己的观点成功地灌输进他人的脑袋是一件多么困难的事情。然而，运用逻辑思维，你可以轻易地引导他人的情绪，甚至走进他们的大脑，控制他们的思想。想要学会运用巧妙高超的逻辑去说服他人，就要掌握好其中的窍门。

在生活中，你需要说服的对象有可能是你的父母、你的爱人、你的好友、你的上司、你的客户，甚至是你的仇敌或者陌生人，我们随时随地都有可能遇到需要说服他人的情况。如果不掌握说服的技巧，就很难产生预期的效果。巧用逻辑思维，说服却可以变得简单轻松起来。

巧用逻辑，你原本颠三倒四的言辞也可以变得条理清晰起来；巧用逻辑，你原本生硬粗糙的话语也可以变得动之以情、晓之以理起来。那么，运用逻辑去说服他人的窍门究竟有哪些？

要懂得以退为进的道理，想方设法调节谈话氛围。在说服别人的过程中，你要尽量保持和颜悦色的态度，关键的时候“迂回绕弯”，不要“强行冒进”，千万不能拿出一副盛气凌人的姿态，以压服的方式去说服。以退为进，注意谈话氛围，懂得循序渐进，你的说服便会变得事半功倍。

想要说服对方接受自己的立场和观念，不能冲动暴躁，而要尝试着以退为进，循序渐进、迂回绕弯的技巧。

·要尽量地满足他人的需求，并给予对方足够的安全感。

想要人们同意你的主张，接受你的立场，有一个前提，那就是他们的需求同时得到了满足，他们在聆听你的话语的过程中获得了一种安全感，这样他们才会被轻易说服。想要获取对方的信任和好感，不妨试着多去夸赞对方，这样会让你的说服的话语发挥出最大的效益。

说服别人的过程就是个不断满足别人需求、给予别人安全感的过程。这个过程应该是循序渐进、由低到高的，掌握好度，不要在一开始就将“底牌”亮给对方，一开始就给予对方最大的安全感。逻辑思维中很重要的一点就是要学会虚虚实实的技巧。如果你真的那么“实诚”，恐怕也不会得到相应的尊重。

·为达到目的不妨发挥心理攻势争取同情，以弱克强。

在遇到比较强大的对手的时候，想要以弱克强，不妨最大限度地争取同情，以此来攻破对方的心理防线。

·善意威胁，制造消极情绪，唤起人们的恐惧感。

比如说，为了说服吸烟的人戒烟，可以向对方展示吸烟的可怕后果，营造一种善意的威胁氛围，唤起对方的恐惧感。挑起对方的恐惧情绪，让对方意识到有可能面对的严重后果，这也能够产生一种有力的说服效果。

·以情攻心，尽量消除对方的防范心理。

当我们与需要被说服的对象站在完全相反的立场上时，彼此都会产生一种戒备的防范的心理，这种敌对心理使得你的说服工作尤为艰难。为了消除这种心理，你需要运用暗示性的言语反复向对方表明你并不是他的敌人，而是能够给予他帮助的伙伴。你可以向他嘘寒问暖，表达关心，尽量消除他的敌对心理。

·站在对方的立场上分析问题，投其所好。

知己知彼方能百战百胜，想要做到知己知彼，想要巧妙地投其所好，你要时刻不忘换位思考，经常站在对方的立场上分析问题，才能说出极具说服力的话。

·用一致性和同理心打破对方“不”的心理。

有些人性格顽固，经常处于一种“不”的心理下，对于别人的意见和建议表现强硬，一概不接受。为了打破对方这种心理，你可以另找话题，先寻求对方的认同，以这种一致性挑起对方的同理心，再将话题引入主题，让对方无法拒绝，只能同意。

若想要用逻辑去说服对方，在谈话之前一定要厘清自己的思绪。熟练地掌握以上介绍的这几种方法，并不断地运用到生活中去，不断积累经验，逐渐形成一整套缜密流畅的逻辑思维，帮助你更好地处理人际关系。

逻辑的力量，一句话就能说服

当我们采取各种各样的语言技巧，想要说服别人的时候，无非是想达到让双方的利益最大化的目的。假如明确了说服的目的，并能够在说服的时候详细地表达出这个意思，你无疑已经成功了一半。

在双方“博弈”的过程中，只要一句话说得到位，就为你最后的胜利奠定了基础。可以说，逻辑能够带来的力量是只用短短一句话便能成功说服对方。一句关键性的话语往往能够决定你与对方的交流是否畅通无阻，决定你是否能够完成初衷，达到预期的效果。

想要用一句话成功说服对方，有个重要的前提：那就是你要从头至尾都抱着耐心，认真听取对方的意见、尊重对方的想法，在充分了解对方的立场的基础上再向其分析利弊，讲明后果，而不是一味地抒发自己的情绪，用大道理去“砸”向对方，这样只会引来对方的反感。

想要提高获得对方理解和认同的概率，就要在交谈的过程中始终保持着谦和、冷静、包容的心态，多点耐心，多点细心，看准时机，再抛出那一句至关重要的话。很多人会对一句话能够产生的效果持着怀疑的态度，但实际上，只要掌握了说服的几大基本要素，并熟练地运用到生活中去，你也能用一句话成功地扭转局面。

说服的第一点基本要素是：关键并合乎情理的请求。你想要说服对方，一定要保证你的立场基本合理，你的请求符合情理，你的建议切实可行，你的观点存在着某种关键性。满足了这些条件，你才有说服别人的可能。如果你的请求听上去荒谬至极，根本无法实现，那么无论你的态度有多诚恳，你的语言技巧有多高超，也不可能取得成功。

说服的第二点基本要素是：表达出健康积极的信息。说服别人的时候，想要赢得对方的好感，我们可以有意识地透露出积极的信息，或者热情地向对方阐明，一旦接受了我们的建议，可能会达到的良好的效果有哪些。

说服的第三点基本要素是：适当表露出消极的信息。在前文中，我们已经说过，必要的时候，可以采取善意的威胁，制造某种恐慌的情绪，以此来说服他人。如果你想劝服对方不要下水库游泳，不妨先向对方详细描述一下这种行为的危险之处，再列举几个残酷的案例，“吓吓”对方。

说服的第四点基本要素是：必要的道歉。说服不是压服，不要总是怒气冲冲，还没说上几句就想让别人无条件地臣服于你。想要让别人心服口服，不能光靠盛气凌人的态度，只有保持着恭谨谦虚的心态才能赢得对方的尊重。记住，将“不好意思”挂在嘴边，该道歉的时候要道歉，你的低姿态反而能让你的形象高大起来。

说服的第五点基本要素是：适当的拒绝。拒绝的时候姿态要低，方式要巧，这并不是在让你一味地“做小伏低”委屈自己，而是要让你懂得谦虚、礼貌的重要性，但这并不妨碍我们与此同时保持着强硬的底气。适当的拒绝是我们保持原则和底线的一种做派，有时候也会产生“以退为进”的效果。

说服的第六点基本要素是：不可隐藏的批评。说服别人的时候，态度要春风化雨，足够谦虚，足够耐心，亦要落落大方、不卑不亢，该批评的时候批评。前面我们说，说服别人不是压服别人，但说服别人跟讨好别人也有着本质的区别。遇到了应当批评的行为，就要表达出我们的批评，只要注意方式就可以了。

掌握了说服的基本要素，并能将之游刃有余地运用到生活工作中去，极有可能会起到一句话“力挽狂澜”、一句话“化腐朽为神奇”的效果，这会让你的生活变得更顺畅、更容易。

巧用逻辑的力量，用一句话说服对方的关键不在于你说的是什么，而在于你怎么说。你言语中的内容当然很重要，但最能起到事半功倍点却在于你说的技巧。同样的一句话，不同的人说会起到不同的效果，这与说话者的表达方式息息相关。

比如说，你必须说服客户买你的产品，这时候的你要想到，你的客户可能在与你交谈之前，已经听过了太多的销售员说过同样一番道理，如果这时候你还要继续采取同样的说辞、同样的模式去说服对方，无疑会碰一鼻子灰。理智的做法是转移方向，另选技巧，着重突出自己与他人的不同，尽量引起对你的好感和信任。

最好的说服效果是同时达到了双方利益最大化的目的，且使得对方的思维产生延伸和扩展的同时对你印象深刻，这就为之后的无数次交流埋下了伏笔。是的，只要运用好逻辑的力量，一句话就能带来这样的效果。

适当运用“换汤不换药”的说服技巧

《庄子·齐物论》中说了一个小故事，对象是一群可爱的猴子。故事说的是战国时，有个老人养了一大群猴子，人们都叫他“狙公”。狙公并不富裕，但生性喜爱猴子的他并不愿意亏待这群猴子，尽量给它们提供足够的吃喝。

随着狙公年纪越来越大，他的生活也越来越清贫，到了后来，他不得不减少猴子的饮食分量来渡过难关。但是狙公知道这群猴子生性顽皮，性格刁钻，如果不能成功说服它们，恐怕会被猴子们骑在头上。

狙公想来想去，终于想了一个好办法。他捏着一颗栗子，来到猴群中说：“以后你们吃栗子要控制数量了，不能再像以前那样浪费了，以后早上吃三个，晚上吃四个，可好？”

大猴子们一听，纷纷龇牙咧嘴，又是跳又是叫，小猴子们都跃到狙公怀中肩上，揪着他的头发、胡子发着脾气。

狙公被闹得没办法，叹口气，说：“唉，没办法，看来你们都不同意，那这样吧，早上给你们吃四个栗子，晚上吃三个，这下子够吃了吧？”

头脑简单的猴子们一听此言，一个个都满意地趴在了地上，懒洋洋地晒起了太阳。

这个时候的狙公可谓是深谙“换汤不换药”的说服技巧，是一个名副其实的逻辑高手。在现实生活中，尽管我们的谈话对象不可能像猴子一样单纯愚笨，但是若将“换汤不换药”的说服之道运用到出神入化的地步，也会带来令人难以想象的效果。

“换汤不换药”实际上是一种逻辑谬误，逻辑严密的人够熟练运用这种技巧成功地让一些难以被人接受或者不太受人欢迎的言辞、观点变得更易接受并深入人心起来。

每逢周六日，市民们便涌向了公园，游玩观赏之余常常加杂着一些不文明的行为。公园里的草坪总是会被游人们肆意践踏，一天下来，清洁工们需要清理的垃圾足足有几十吨。人们总是对公园里草坪上“请勿乱扔垃圾”“不要随意践踏草坪”的标语视而不见，我行我素。

直到有一天，草坪上的旧的标语牌全部被拆除了，换上了崭新的标语牌，上面用幼圆字体写着“予我安宁，赠您绿意”“绿色明亮了我们的眼睛，是为了让我们看清脚下绿的生命”“请不要污染大地的衣裳”等标语，这些美丽而又富有诗意的句子瞬间软化了市民们的心，他们竟然被成功地说服了，不约而同地改掉了往日的坏习惯。

试问新标语和旧标语究竟有何不同？它们的本意都是让人们爱护公共环境，效果却截然不同。由此可见，将“换汤不换药”的说服技巧巧妙地运用到生活中，会为我们带来很多出乎意料的效果。

所谓的“换汤不换药”指的是将原有的观点通过另一番精心包装重新“兜售”给别人。在与人沟通交往的过程中，我们往往会发生词不达意的状况，自以为表达得很到位、很有感染力，对方却无动于衷，这时候不要着急，完全可以重新组织语言，换一种方式来表达自己的意思。

当运用“换汤不换药”的方式重新组织说辞的时候，虽然听起来很不一样，但骨子里表达的还是当初的意思。说服是一门艺术，当你发现你的沟通出现问题的时候，不妨换一种说法去说服。

一位果农有一大片苹果园，专门用来种植高原苹果，他的苹果外形饱满、色泽红润、口感脆甜，十分受人欢迎。有一年，就在苹果快要成熟的时候，一场突如其来的冰雹让苹果园的主人焦虑万分。冰雹后，他震惊地发现原本光滑如玉的苹果一个个被砸得伤痕累累，丑陋不堪。

那几天，果农愁眉不展，茶饭不思。为了尽快将这些“受了伤”的苹果卖出去，他向经销商们打起了广告：“虽然这些苹果外形欠佳，但是却不影响它们的品质，它们依旧很脆甜！”广告没有起到预期的效果，往年他的苹果供不应求，今年却无人问津。为了尽量减少损失，苹果园的主人将这批苹果以极低的价格卖给了一个年轻的经销商。

年轻的经销商看着这些伤痕累累的苹果，陷入了沉思。

不久后，他换了个说法开始大做广告：“亲爱的顾客们，请正视您面前的苹果，它们身上的累累伤痕，来自高原冰雹，来自大自然！正是大自然赋予了它们独特的印记和它那让人沉醉地香甜味道。错过了高原之吻，你肯定会后悔。”

“高原之吻”的说法深深地印刻在了顾客们的脑海里，这批苹果很快便被销售一空。

比较苹果园的主人和年轻的经销商各自所打的广告，究竟有什么不同？其实苹果还是那些苹果，只不过换了一种说法，这批苹果就从滞销品变成了畅销品，实在很神奇。

生活中，我们经常会遇到沟通障碍的时候，我们需要反思的是说话的方式和态度，尝试着用一种方式将原有的观点、立场、说辞精心地包装起来，再灌输给对方，一定能够起到事半功倍的效果。掌握了“换汤不换药”的说服技巧，并将其适当运用到生活中，你也能成为想象中的逻辑达人或是说话高手。

逻辑教你巧妙转移话题

每个人都有自己不想谈论的事情，可是依照墨菲定律的说法，人生中总是怕什么来什么。我们在与人沟通交流的过程中经常会碰到我们不想谈论的事情，或者是某些令人讨厌的话题，这时候，人们只好想方设法地避开话题，以摆脱困境。

语言逻辑高手们深谙转移话题的技巧，他们总会适时创造出一个新话题，来转移人们的注意力，从而成功为自己解围。人类拥有着共同的思维惯性，那就是容易被新事物吸引，将这种思维惯性运用到沟通交流的过程中去，就滋生出诸多“转移话题”的技巧。

那么，“转移话题”的技巧经常会被运用在哪种场合中呢？

·当现场的气氛尴尬的时候。

造成气氛尴尬的原因有很多，陷入了类似的气氛中的人们就好比陷入了“泥潭”一般，想迅速逃离现场。这时候，场上若有一个人的能够引出一个新话题，冲破了沉闷的气氛，无疑是将人们从“水深火热”中解救了出来。

办公室里，大家都在埋头工作的时候，角落里突然传来了一阵异样的声音。原来刚来的同事米果放了一个屁。米果是个文静害羞的小姑娘，她涨红了脸，尴尬到不行。大家都装作若无其事的样子，内心却都很尴尬。主管朱雯突然爽朗地笑起来，说道：“公司食堂饭菜那么难吃，米果肯定是中午吃坏了肚子……不如这样吧，我们来玩个游戏好不好？”

“什么游戏啊？”古灵精怪的小奇来了兴趣。

“我们每个人都讲一件自己的尴尬事吧，你们看怎么样？”朱雯笑着提议道。

小奇两眼放光，立马拍手同意：“好主意！我先来，有一天上班快要迟到，我穿了两只不一样的鞋子来上班，到了公司还被领导指了出来，尴尬极了！”

小瑞接着说道：“要说尴尬，你们碰上的尴尬事都比不上我，我约男神看电影，结果男神对我说，小瑞，你牙齿上沾上了菜叶！”

小瑞的话引得大家一阵大笑，办公室里的气氛顿时便活跃了起来，大家你一嘴、我一嘴地说起了自己的尴尬事，有趣极了。米果听着大家的话，不仅尴尬的情绪消失得无影无踪，内心里还感到了一阵温暖。

·遇到尖锐的质问或者某些敏感的话题的时候。

公众人物经常遇到这种情况，他们深谙转移话题的技巧。而普通人在与人谈话的过程中，也难免会遭遇

尖锐的质问或者敏感话题的袭击。遇到这种情况，我们不必直接回答对方的问题，想要想方设法将话题诱导向自己想要的方向，并让一步步掉进自己的思维逻辑里，让对方遗忘最初的话题。

礼拜六晚上，孙刚参加了高中同学会，大家聚餐K歌，玩得十分尽兴。在聚会快要结束的时候，一个老同学突然向孙刚问道：“大家都是带着家属一起来参加同学会的，你家那一位呢？听说嫂子是位少见的大美人，大家都还没见过呢！”

孙刚笑了笑：“她临时有事，来不了，托我向大家问好。”

那个老同学贼兮兮地笑道：“怎么年年聚会，年年都有事啊？听说你和嫂子感情不好，要离婚了？”

一言既出，所有人都看着孙刚。孙刚脸上却保持着常态：“瞎说啥，我们好着呢！上个月刚去马尔代夫玩了一礼拜，那里的风景美极了……”

“是吗，马尔代夫好玩吗？你们花了多少钱啊？”有几个女同学两眼放光，细心地问起来。

“不贵不贵……哎，你上次去巴黎带回来的围巾在哪儿买的？”孙刚向女同学问道，话题一点点脱离了最初的方向，所有人的关注点都转移到了旅游上。

美国曾经的国防部长罗伯特·麦克纳马拉说，不要回答别人问你的问题，回答你想回答的问题。记住这句话，利用逻辑巧妙地转移话题。

转移话题并不代表着欺骗，它只是成功转移注意力的一种做法。这无关道德，这只是一种语言逻辑的技巧而已。值得注意的是，利用转移话题的策略，不仅可以破除尴尬、化解尖锐质问、避开敏感话题，还有着维护感情的作用。在人与人相处的过程中，利用转移话题的策略，可以避免一些分歧和争执，保护人们的感情不受到伤害。

无论两个人之间的关系有多亲密，言语中总会有着分歧，如果这时候不想去转移话题，而是继续讨论下去，一定会产生更多的不愉快，久而久之，感情也会受到影响。及时转移话题，是为了让气氛轻松下来，是为了避免无谓的争论。

转移话题的时候，切记要学会灵活机变，不要因循守旧，死板不懂应变。想要将话题转移得不动声色、不露痕迹又能够产生很好的效果是很需要功力的。而逻辑思维能力突出的人却总能够游刃有余地应对各种情况。那么，如何在谈话中利用逻辑来转移话题呢？

节外生枝。谈话的过程就是由一个又一个话题串联起来的。如果你对正在谈论的话题丝毫不感兴趣，或者不愿多谈，可以将新的话题“嫁接”过来，以此来转移话题。

转移视线。举个例子来说，如果你是一位大龄剩女，邻居大妈天天来给你介绍对象，烦的你受不了，碍于面子你也不能直接和对面撕破脸，你不妨巧妙地转移视线，让她主动忘记自己原本的目的。你可以夸她人美年轻，向她讨教保养皮肤的秘诀，你可以夸她服装靓丽有品位，问她是在哪儿购买的等。

先声夺人。在对方刚刚触及话题的一角还未来得及完全摊开来谈的时候，你大可以先声夺人另立话题，再侃侃而谈。别忘了随时征求对方的意见，给对方戴高帽，请求他为自己指点迷津，不给对方提起之前话题的机会。

装疯卖傻。所谓指东打西，指西打东，对方说人，你就言物；对方说事，你就谈人；对方说家事，你就谈工作；对方问敏感问题，你就谈天气，装作听不懂对方话的样子，装疯卖傻让对方无可奈何。

图书在版编目（CIP）数据

悉补逻辑学的第一本书/董桂萍著.—北京：中国法制出版社，2018.1

ISBN 978-7-5093-8917-1

I.①悉... II.①董... III.①逻辑学-通俗读物 IV.①B81-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2017）第261735号

策划编辑/责任编辑：郭会娟（gina0214@126.com）封面设计：汪要军

悉补逻辑学的第一本书

EBU LUOJIXUE DE DI-YI BEN SHU

著者/董桂萍

经销/新华书店

印刷/河北省三河市汇鑫印务有限公司

开本/710毫米×1000毫米 16开 印张/12.5 字数/201千

版次/2018年1月第1版 2018年1月第1次印刷

中国法制出版社出版

书号ISBN 978-7-5093-8917-1 定价：32.80元

值班电话：010-66026508

北京西单横二条2号 邮政编码100031 传真：010-66031119

网址：<http://www.zgfs.com>编辑部电话：010-66054911

市场营销部电话：010-66033393 邮购部电话：010-66033288

（如有印装质量问题，请与本社编务印务管理部联系调换。电话：010-66032926）

序言

懂经济学的人，就像是在生活中多了一个贴身的精算师，能够从混乱的经济现象中，一眼看穿隐藏在背后的经济学本质，并最终做出最优的选择。

懂经济学的人，就像是在身边聘请了一个免费的理财顾问，能够从各种投资陷阱中找到真正的机会，将钱放到最有增值空间的地方。

经济学是一门教你如何让自己更有“钱途”的学科，掌握了各种经济学技巧，首先可以帮你解答困惑，其次可以帮你更深刻地了解经济社会。

你是否困惑，房价怎么会在一夕之间暴涨到如此地步？你是否困惑，股市怎么会在一夜之间大起大落？你是否困惑，赚到手里的工资为什么越来越不够花？当你因为这些经济问题产生内心的困惑时，你是否想过，自己要恶补一下经济学知识了呢？

这是一个到处都要用到钱的世界，这是一个处处都需要经济学知识的世界，你可以不成为能够在经济领域指点江山的经济学家，但是却不能不让自己多了解一些经济学常识，要知道，“知己知彼，百战不殆”，你只有了解了经济学，哪怕只是略懂皮毛而已，才不至于掉进别人设好的经济陷阱里。

学习掌握一些与生活息息相关的经济规律，你就等于练就了一身防身术，为自己在经济领域买了一份保险。

经济学是一门经世致用的实用科学，而不是只有经济学家才配研究的高深学问。经济学隐藏在我们生活中的每一角落，与我们的社会生活密切相关。即使是世界上最著名的经济学家，他们的研究对象也始终是围绕我们的现实生活展开的，说得远一点它可以是政策制定者拿出“经国济世”的大谋略，说近一点就是普通老百姓一家一户数着手越来越“不是钱”的工资精打细算的小计划。

所以，经济学离我们并不遥远，它极其普遍地存在于我们的日常行为中，也许连你自己也不知道，其实在生活中你也经常会扮演一些经济学家的角色，在生活中有意无意地运用一些由经验得来的经济学规律进行购物选择和商品取舍，无论你在商场消费，是在金融机构投资理财，还是坐在公司里谈判、营销、管理，甚至是在经营人际交往、职场竞争、婚姻生活等，都实实在在地存在一些值得深究的经济活动，相信你能够掌握这些融入我们生活中的经济学规律，成为一个生活达人、理财达人、交际达人。

然而，忙碌的生活使你不能真的去求助课堂，此时，你便需要一本书，一本翻开便可以帮你补足经济学基础知识的书。但当你来到书店，面对卷帙浩繁的经济学书籍，看着曼昆、斯蒂格利茨等经济学家的专著，你是否感觉到望而却步？你是否觉得，学点经济学怎么这么难？简单一点的经济学真的就没有吗？就不能给我们一本既通俗又有趣的经济学书籍吗？

本书不同于以往的经济学的书籍从头到尾灌输繁杂知识点，而是采取一种直接的形式，指出读者在日常生活面对各种经济现象所产生的困惑，并对这些现象进行经济学的阐述，用诙谐轻松的语言加以讲解，力图用最直接而简单的方式，让读者能够迅速掌握并运用经济学知识。

当前，我们已经进入了一个信息膨胀的时代，靠着过去个人在实践中一点点地积累经验已经过时，现代社会需要人更快更好地适应变化的现实。我们所面临的经济现象也是日新月异、千变万化，在这种情况下，如果能够掌握经济学的一些基本知识和思维方式，对于读者来说无疑是很有益处的。

本书旨在能够将真正的经济学道理传授给读者，并期盼着能够与读者进一步地交流。如果读者读懂了本书，并能学以致用，那不仅仅是读者的收获，也将是本书作者莫大的荣幸。

- 第一部分 经济学的基本原理
 - 第一课 价值——什么最值钱，何时最值钱
 - 决定供给与需求的均衡价格
 - 沉没成本和机会成本
 - 风险收益理论：收益越高，风险越大
 - 让人选择克制欲望的“延迟折扣”
 - 第二课 货币——钱为什么“值钱”，何时不值钱
 - 金银天然不是货币，货币天然不是金银
 - 货币的本质：时间价值的代理商
 - 货币供给：多印钱是否就是有钱了
 - 货币注水恶性通货膨胀
 - 通货膨胀并非总是坏事
 - 国际热钱和货币战争
 - 第三课 市场——经济学是怎么发挥作用的
 - 市场：看不见的“上帝之手”
 - 无处不在的经济秩序
 - 简单市场与供求模型
 - 价格：市场的信号
 - 市场失灵和羊群效应
 - 引导市场的边际效应
 - 第四课 博弈——博弈智者就是经济强者
 - 博弈论：与信息有关的战争
 - 零和博弈与负和博弈
 - 纳什均衡：完全信息静态博弈
 - 囚徒困境：非零和博弈
 - 破窗效应与存量博弈
- 第二部分 经济学是生活法宝
 - 第五课 经济学在投资领域的运用
 - 投资与价值：投资最关键的一环，安全边际
 - 投资与货币：“鸡生蛋，蛋生鸡”的投资复利
 - 投资与市场：未来的权利也能买卖
 - 投资与博弈：在别人谨慎的时候选择贪婪
 - 第六课 经济学在消费领域的运用
 - 消费与价值：LV卖的还是包吗
 - 消费与货币：钱为什么越来越不值钱了
 - 消费与市场：为什么会有山寨
 - 消费与博弈：人人都是理性的消费者吗
 - 第七课 经济学在房地产中的运用
 - 房地产与价值：房价飙升的奥秘
 - 房地产与货币：房地产与通货膨胀
 - 房地产与市场：刚性需求与房价
 - 房地产与博弈：房地产投资与博傻理论
 - 第八课 经济学在求职方面的运用
 - 求职与价值：跳槽与机会成本
 - 求职与货币：你的工资由什么决定
 - 求职与市场：求职难与用工荒
 - 求职与博弈：职场上的智猪博弈
 - 第九课 经济学在婚恋方面的运用
 - 婚恋与价值：婚恋幸福的边际效应
 - 婚恋与货币：嫁不出去其实是个选择题
 - 婚恋与市场：缔造花花公子的马太效应
 - 第十课 经济学教你规避风险
 - 高回报率的陷阱：庞氏骗局
 - 止损线是一份关于投资的保险
 - 要跑过通胀，就要骑在通胀的马背上
 - 限购令与挡不住的房价
 - 第十一课 经济学帮你躲避商业陷阱
 - 免费？天下没有免费的午餐
 - 迷惑人心的促销手段
 - 为什么越贵越热销

- [打折真的便宜了吗](#)
- [一加一大于二的捆绑销售](#)
- [第十二课 经济学帮你解读常识](#)
 - [人民币升值是好事还是坏事](#)
 - [职场上干得越多赚得越少](#)
 - [食盐为什么不打折](#)
 - [大龄女为什么喜欢“经济适用男”](#)
- [第十三课 经济学帮你看清真相](#)
 - [为什么说储蓄是最差的投资](#)
 - [劣币驱逐良币的现实意义](#)
 - [减税反而增加财政收入的拉弗经济学](#)
 - [恩格尔系数与中产阶级](#)
- [第十四课 经济学帮你做出正确选择](#)
 - [沉没成本影响下的取舍选择](#)
 - [风险承受理论与投资的选择](#)
 - [机会成本帮你告别致命犹豫](#)
 - [如何衡量一件事值不值](#)
 - [冲动性消费与“酷抠族”](#)
 - [用时间价值思考年轻人该不该买房](#)

第一部分 经济学的基本原理

第一课 价值——什么最值钱，何时最值钱

决定供给与需求的均衡价格

青菜和肉哪个更贵？不同年代有不同的答案。在人人为了吃饭这件事而发愁的二十多年前，相信大多数人都为能吃上一顿肉而喜笑颜开。然而在人们日益注重养生的今天，青菜似乎才是饭桌上的宠儿。菜可能有一天会比肉贵，这将是老一辈人做梦都想不到的。

有果就有因，任何现象背后，都是一种规律在对其进行支配。从经济学角度来说，青菜价格上涨，是供求关系变化后的结果。受自然条件的制约，总有青菜产量较低的年份。物以稀为贵，菜量减少，价格势必会上涨。还有一些专门钻市场“空子”的大商贩，借机大规模收购青菜，大幅获利。

而高价进菜的零售商，也只好无奈地将价格成本转移到消费者身上。这样，就造成了青菜短期之内价格虚高。供求关系的改变，导致了青菜价格的调整。看似是天灾，实则更是一场“人祸”。

为什么青菜越来越受到人们的追捧呢？因为人们吃饱穿暖之后，开始追求身体健康了。由于饮食结构的单一，各种应酬的增多，高血压、高血脂、糖尿病等“富贵病”开始成为困扰人们的元凶。更有一些爱美人士，为了追求身材的完美，终身奉行素食主义，这也从一定程度上刺激了青菜的需求量。

随着青菜“江湖地位”的提高，其形式也得到了大大的创新，有机蔬菜、天然蔬菜的培植，也花去了不小的成本。所以青菜贵了，并不奇怪，而猪肉为什么却便宜了呢？

□

简单的供需曲线

众所周知，猪肉是日常需求量最大的肉种，在肉类中性价比很高。猪本身饲养起来又很容易，投入低、产出高、周期短，是养殖专业户的首选。农民都去养猪了，留下来种菜的自然就少了。青菜的产量下降，猪肉的产量持续上升。所以，前面提到的现象就出现了。

这种现象，在经济学中叫作均衡价格。

均衡价格就是指商品的供给曲线与需求曲线相交时的价格，其实指的就是商品的供求量与需求量相等时的价格。市场价格高于均衡价格，市场需求量下降，造成供过于求的现象，市场价格就会随之下降，反之亦然。

均衡价格，这四个字听上去虽然颇为高深，但用于日常生活中其实非常通俗易懂。逛商场买衣服的时候，除非商品标明禁止议价，否则买卖双方都会在进行一轮讨价还价后，才能达成交易。追求收益的最大化，是商家的天性，定价的学问也就体现在这里；而消费者追求的则是高性价比，即花最少的钱，买到最好的东西。

买卖双方协商过后，通常会在某一个价格上达成一致，而这个价格就是我们所说的均衡价格。

市场价格如果高于均衡价值，商品就会出现供过于求的情况。那些产量过多的商品，则会根据其类别的不同被聪明的商贩妥善处理。拿水果为例，应季水果产量过剩时，商家往往将其冷藏，以备反季时高价售出。而另一部分商家，则会将其低价售出，价格甚至低到超出消费者的预期。

于是，新一轮的销售高峰来临。见购买者人数开始激增，商家酌情将其价格调高。价格虽然不断高低起伏，但最终仍向均衡的方向变化发展。

因此，买卖双方，只有自发地将市场价格向均衡价格不断贴近，才能保全双方利益，规避掉商品价格上涨

下浮动时给双方带来的损失与压力。价格调节有快有慢，这在不同市场上有不同体现。一件商品的过剩与短缺也只是暂时的，所以，无须抱怨，只要耐心等待均衡价格的出现即可。

喜欢看演唱会的人可能深有体会。演唱会开始售票时，主办方为了收回各项成本，往往将价格定得十分高昂。通常，经济能力一般的市民占据着社会中的大多数。门票定价过高，势必只有少数人才负担得起，这就导致了主办方总体营业额的下降。

为了收回成本并赢得利益，主办方决定调低门票的价格。但如果价格过低，也会出现问题：门槛低了，买的人多了，但座位毕竟有限，还是不能提高营业额，甚至连成本都无法收回。

问题来了，如何定价才能在不损害主办方利益的前提下，满足广大市民的购买欲望呢？于是，均衡价格的重要性再一次凸显了出来。只有在门票的需求和供给之间找到一个双方都能接受的平衡点，问题才会迎刃而解。而这个平衡点，指的就是均衡价格。

在这里，我们可以进行一轮假设。如果演唱会门票的均衡价格是200元，那么，低于200元出售时，市民会因其价格低廉，纷纷赶来抢购，门票因而供不应求。同时，如果主办方索性将门票价格升至1000元，超出了大多数市民的购买能力，又会有供过于求的现象发生。主办方既想让演唱会座无虚席，又不想让自己赔本，就不得不重新调整一下供需间的差额。而调整的原则，无外乎就是向均衡价格靠拢。

每个人心中都会对所要购买的商品进行价格预估，这是随着社会不断发展，人所进化出的本能。价格过高或者过低，都会对买卖双方带来不便。因此，尊重规律，才不失为明智之举。这里，规律指的是市场调节的规律，而并非大自然法则或人为干涉。

价格不是天生就有的，是随着市场供求双方的竞争而产生的。均衡价格的形成，自然是市场调节作用的结果，是自发产生的。大家必须注意的一点是，在均衡价格的形成过程中，如受到垄断力量或国家的干预，产生的价格，并不能体现市场规律，也就不是均衡价格。

沉没成本和机会成本

例如，我们在整理衣服的时候经常会看到一些食之无味，却又弃之可惜的“鸡肋”款式，这类衣服通常价格不菲，一时还舍不得丢弃。有时候，我们干脆还会将其穿在身上，仿佛只有这样才觉得自己可以最大限度地减少损失。

再如，你去电影院看电影，看到一半，突然觉得电影好无聊，但票钱已经付过了。无论你看与不看，钱都已经支付出去了，不可能再退还给你。这部分支出，就叫沉没成本。沉没成本，与可变成本经常作为经济学领域的一对反义词出现。可变成本指的是能够改变的成本，并未构成既定事实的支出。

沉没成本对我们的日常生活，可以说影响巨大。它在不知不觉间，左右着我们的选择，也影响着很多事情的发展。比如，热爱旅行的你，在朋友的推荐下报名了一家旅行社，到了目的地，才发现旅行社安排的旅行内容并不是自己喜欢的。而且，该旅行社提供的住宿及伙食也不如宣传的那么好。

这时，摆在你面前的有两种选择：要么，立即打道回府；要么，硬着头皮接受旅行社的安排。通常，大多数人会选择后者，理由是，钱都已经花出去了，不玩的话岂不是浪费了？在这种心态的推动下，哪怕为期不长的行程一如传言所说“上车睡觉，下车拍照，中间什么都不知道”，你也还是不得不强颜欢笑。

说到这里，有的人不禁要问了，在做出决策时，是否应考虑沉没成本呢？对于经济学家来说，答案是否定的，即不应该考虑沉没成本。因为，当下的感受远比已经付出且无法收回的沉没成本重要得多。

拿看电影来说吧。你花了钱，买了票，找了个角度不太好的位置。周围观影的人，不仅全程电话打扰，还无道德地剧透；电影情节也十分拖沓，跟宣传的效果完全不匹配。对此，你失望透顶。这时，你需要立即做出判断，是果断离开，还是忍受煎熬，是甘愿损失掉已经支付的沉没成本，还是为此付出更多代价？离开，损失的只是电影票钱；不离开，受的简直就是冤枉罪。

沉没成本无时无刻不存在我们的生活中，以致我们的很多行为都受到了它的制约。如果你已经参与一项投资当中，已经投入了50万元，眼看项目收益在下降，是定然不舍得立马放弃的。于是，接下来，你又损失掉了100万元、200万元。

其实，这些都是一个正常人所能做出的正常反应，属于人之常情。投资失利或选择错误，是时有发生，如果因为一次错误的决定，就扼杀掉更多的可能，这是最不应该发生的。

已经过去的，就让它过去；还未到来的，我们要双手去拥抱。过于考虑沉没成本，反而会失去理性的判断，从而再次失去机会成本。

说到机会成本，大家应该不会觉得陌生。清华大学经济社会数据中心常务副主任李宏彬曾说过：“成本有很多，经济学家认为有两大类，一类是直接成本，孩子需要上学、结婚，需要买房，父母得花钱；还有一类更重要的就是机会成本，就是养孩子父母要付出时间，尤其是女性，而过去50年女性的教育水平、工资水平在迅速上升，上升的结果是什么呢？影响了整个社会。”

作为学生，不可能同时上体育课和数学课；作为上班族，不可能在上班时间为两家公司打工；作为企业老板，不可能一个时间见多位客户。既然人不能同时做多件事，一定时间内，只能选择做一件。那么，选择的结果就显得尤为重要了。

有选择，就有放弃；有放弃，就会有成本。我们往往将这些成本称之为“机会成本”，因为选择了一个机会的同时，你放弃的是另一个机会。

热播剧《小别离》的主人公是正值青春期的朵朵，为了让她的学习成绩有所提高，其父母可谓是无所不用其极。最终，在一次又一次与学习及家庭的对抗后，朵朵患上了考试焦虑综合征。

眼下，摆在她面前的是两个选择，要么出国留学，不过要先考过托福，还要顺利办下签证；要么参加中考，但要克服考试焦虑综合征。眼看着时间越来越少，孩子的精力也有限。朵朵和她的父母必须要做出取舍。

选择出国，有可能到头来竹篮打水一场空；选择中考，她的情况又不甚乐观。最终，全家人还是选择不遗余力地支持她出国读书。

出国读书和留在国内上学，这两件事对她来说，无疑都是有意义的。无论选择哪一种，一旦成功，都会有一个好的结果。因此，机会成本在这里指的就是那些有意义的事情，而毫无意义的事根本就称不上是机会成本。

机会总是留给那些有准备的人，要么在机会到来前储备了丰富的经验，要么在机会到来后付出相应的努力，反之，即便机会来临也很难抓住。成功不是偶然，是一次又一次努力的结果。为了成功，为了抓住一个个可能带来成功的机会而付出的努力，也是机会成本的体现。

抓住一个机会，可能意味着就要放弃另一个机会。两手抓，两手都要硬，对于很多人来说，都有技术上的难度。想做好一件事，就要心无旁骛，专心致志。赌博需要赌资，钓鱼需要诱饵，什么都不想付出，往往什么也不会得到。

机会成本这一概念可以应用到投资、经营、求职甚至于择偶等任意一个领域中。但要注意以下两点：第一，面临选择时，不要优柔寡断，犹豫不决间，两个绝好机会可能都会损失掉；第二，已经选择好，就不要再去后悔，你需要考虑的是如何做好这件事。不害怕，不后悔，理性选择，才能将事情做好。

风险收益理论：收益越高，风险越大

大家都知道钱可以生钱的道理，但怎样才能做到呢？那就只有一个办法了——投资。众所周知，投资有风险，入行需谨慎。但又有经济理论告诉我们说，风险和收益总是成正比的，风险越大，收益也就越大。在我们的日常生活中，事实真的是这样吗？

□

国内不同种类基金投资的收益风险对比

大家一定都喝过蜂蜜，蜜蜂每天辛勤地采蜜，冒着最大的风险。但最终蜜蜂的所得却都给了养蜂人，自己只享有其中很小的一部分。在这里，风险和收益成正比吗？

再来听一个故事。有一间屋子，在装满了黄金的同时也装满了炸弹。有三个探险家，从外面冲了进来并抱走了屋子里的三袋黄金。事后，有好事者询问他们：“屋子里装了炸弹，你们不害怕吗？”

第一个人听后愣了，许久才平复：“啊？屋里有炸弹，我怎么不知道？”第二个人说道：“害怕呀，所以我在装黄金的时候才格外谨慎，吓得我一身冷汗。”第三个人不急不慢地说道：“当然不害怕，因为我知道它何时会爆炸。”

在这三个收益相当的人中，谁的风险最小？显然是第三个人。别小看这个故事，如果放在生活中，可以找到的例子数不胜数。第一种人，通常就是我们所说的初生牛犊不怕虎，所谓无知者无畏的人。他不了解风险，就贸然行动，这种做法是很不可取的。而真正的投资者，应该向第三种人学习。他清楚地知道风险所在，也懂得如何规避风险。在这种前提下，他的投资才会在冒着风险的同时获得收益，或者凭借着对形势的正确把控达到降低风险的目的。

所以说，风险越大，收益越大只是一个理论，这个理论的实现需要一个前提，那就是每个人接触的信息一样，对风险的把控能力也一样。

大家是否经常听到一些投资老手在酒桌上吹嘘：“我跟你们说啊，还真别羡慕我有今天，我的钱只有我能赚得，你们都赚不得。”那么，我们现在思考一下，为什么这个钱别人赚不得呢？换句话说，他的言外之意就是这笔钱的风险特别大，你来赚就会死于风险；而我来赚，就知道如何规避风险并从中获益。

风险越大，收益越大。这句话和古代“不成功便成仁”有些类似。在冷兵器时代，国与国之间发动战争，冲在最前面的那个人往往被杀死的概率最大；但如果战争取得了胜利，他又幸存了下来，那么他自然要记头功。

托宾是耶鲁大学经济学教授，也是1981年诺贝尔经济学奖的获得者，他曾阐述过对风险收益关系的理解。针对两者之间的关系，他向投资者提出了一个理性的建议。

他在一本经济学著作中这样说道：“各种风险资产在风险资产组合中的比例与风险资产组合占全部投资的比例无关。这就是说，投资者的风险决策包括两个决策：一个是将多大的资产比例放到风险资产投资中，另一个是投资于风险资产的资金在各种风险资产之间如何分配。”

托宾之后也得出了一个通俗易懂的结论：如果想要获得超额的收益，就必须做好迎接挑战和风险的准备。但同时要注意一点，高风险的背后往往并非高收益。高风险意味着不确定性，它的背后可能是收益，也可能是亏损，甚至是致命性的损失。对于任何人来说，想要实现利益最大化，一方面要敢于冒险，另一方面也要善于冒险。

一家做空气净化设备的企业，如今设备和产品都有了，却缺少销售渠道。不少行业报告还预测当年空气净化器能热卖。于是这家企业向银行贷款，希望能够多打广告促进销售。银行问其是否有抵押，企业回答：“我的厂房是租的，设备已经抵押过一次了。而抵押的钱我都用来引进设备进行生产了。”在这种情况下，银行断然不能放贷，因为存在的风险太大了，于是银行工作人员摇了摇头，表示拒绝。

几个月后，该企业生产的空气净化器竟然在市场上热卖了起来，为什么？银行怎么也想不通。因为，这家企业被一家电器连锁零售公司并购了。显然，零售公司更加熟知哪些商品会热卖，本身又有销售渠道。在产品质量达标的情况下，只要一个柜台就能解决问题，还省去了中间的广告费，可谓是一本万利。

在这里，同样是面临着高风险，零售企业就可以创造高收益；而这笔钱，银行却赚不了。

众所周知，卖报纸的风险几乎为零，但收益也很小；反之，炒股收益非常大，却时刻要面临着坐牢乃至生命危险。将存款存入银行，可能十几、二十几年都不如投入股市赚得多。但放入股市有可能让你的毕生积蓄一夜之间就化为泡影。

高风险换取高收益，其实是存在一个概率问题的。所以，也就可以理解风险和收益就像硬币的正反面，或双刃剑，利弊都是相对而言，相互作用的。

风险和收益是成正比的，投资有风险也有收益，但不是风险越高收益就越高的，风险和收益成正比是一种理论上的概率问题。

让人选择克制欲望的“延迟折扣”

关于延迟折扣这一概念，我们其实并不陌生，生活中总能遇到。比如，我们在某团购网上打算定个外卖，付款的时候却发现一分钱也没便宜，并且显示转发分享才能领取红包。而这一红包只能用于下一次订餐。再如，我们去饭店吃完饭打算结账走人的时候，商家往往会给我们一堆代金券，限定每次只能使用一张，面额一般都不会超过20元。而这些代金券就属于我们所说的延迟折扣。

延迟折扣，又称时间贴现，被广泛应用于经济学、心理学、健康研究领域。在心理学领域指的是未来奖赏当前的主观价值，随着时间的延长而减少的心理现象。延迟折扣是一种决策行为，其个体需要在时间和数量两个维度的奖赏之间进行抉择。

但往往随着时间的推移，个体更注重眼前利益而非长远利益。举个例子，如果一年后给你1000元，你可能认为它的价值和现在的800元无异。

假如公司以下面两种形式发放年终奖，你可以从中二选一。第一种，公司奖励你6000元，这笔钱立即会打到你的卡中；第二种，如果你不急用这6000元，而将其购买公司的集资券。那么，明年的这个时候，公司会连本带利地返给你7500元。面临这两种选择时，你会如何选择？考虑到第二种方案中的种种风险，相信不少保守的人都会选择立即变现。不同的人之所以有不同的选择，是因为“延迟折扣”在决策中也发挥了作用。

当人们在一个即时可得的次等选项和延迟的优等选项之间做出选择时，大多数人会选择即时可得的次等选项。用理论来解释这种现象就是：当一种正面的结果被延迟，这种结果的主观价值会随着时间的延长而减少。

随着信用卡的发展，我们每个人手中几乎都有一到两张信用卡。信用卡之所以这么受欢迎，是因为它满足了人们对于超前消费所带来的快感心理需求。很多人都认为现在的东西价值最大，反之，随着时间的推移这件东西的价值就会越来越小。

□

年金的几种类型及延迟年金的计算公式

因此，我们在“不花钱”的情况下购买了很多看似当下非买不可的东西。面临着每个月信用卡长长的账单愁眉不展，不知不觉间银行账户上的金额却越来越少。这也说明，人类大脑对未来损失比对未来的获得更加敏感，而这可能是由诸如恐惧、厌恶之类的负面情绪所驱动的。

在投资领域也是如此，一旦利润回报被延迟的时间越长，个体主观上感觉到的价值就会越低。举个例子，假如甲、乙二人在半年后都能获益3000元，而对于甲来说，这与当下给他2000元是等值的；而对于乙来说，与给他1500元没有任何差别。因此，我们可以认为甲的延迟折扣率比乙低。延迟折扣率越高就意味着人们不可能为了所谓的延迟折扣去埋单，越低就说明延迟折扣在这部分人身上更能起到作用。

由于个体的延迟折扣率不同，就必然导致不同投资行为的发生。研究表明，一年后的100美元，对于不同的人来说吸引力的平均值为68美元。这也就说明了，和立即得到这100美元相比，一年后得到这笔钱，人们在心理价值上已为其打了32%的折扣。

随着神经经济学的兴起，很多学者采用认知神经科学手段来研究延迟折扣现象。在一项研究中，实验人员借助脑成像技术，记录了实验过程中大脑的活动。

实验人员让参与实验者，在现在得到40元和下个月得到60元之间进行选择。结果，面临立即得钱的选择时，人脑中与情感有关的大脑区域（内侧额叶脑区和腹侧纹状体）和与理性认知有关的脑区（背外侧额叶和后顶叶区域）都被激活。

实验人员接着又让人们在现在失去40元和下个月失去60元中做出选择。结果发现，面对“失钱”，与理性认知有关的脑区比面对“得钱”时激活更强，同时和厌恶、害怕等负面情绪相关的脑区也变得非常活跃。

人人都会生病，人人也都要去看病。随着人们健康意识的增长，体检得到了越来越多人的重视。无论从个人还是社会的角度来看，预防性医疗的成本都要远低于补救性医疗的成本。

比如笔者就曾做过胃镜和肠镜，连化验胆固醇含量都要进行验血了。而人们要想排除身体中的安全隐患，还必须得做这些检查。

于是，大多数人选择一拖再拖，等身体真的出现问题了再去就医。但此时往往已经错过了治疗的最佳时机。就因为预防性体检的获益是未来的，人们内心深处对其价值的评估就会大打折扣。

人们似乎总是对当下发生的事情更感兴趣，而对于未来可能会发生的事情显得漠不关心。当然，也有很多人热衷于购买各种具有理财性质的商业保险。这类保险往往并不能直接受益，而是要等到二三十年后才能退还每年所要交的本金。从长远来看，似乎人人都需要购买这种保险，既可以增强家庭的抗风险能力，还能为自己及后代存下一大笔钱，何乐而不为呢？然而就是有很多人认为，这种不能立即看到收益的保险毫无价值，纯粹是一种圈钱的行为而拒绝购买。

注重眼下的得与失大于未来的得与失，由此看来是人的天性。所以，众多领域中的延迟折扣行为似乎很难让人们真正为其埋单。这种现象发生的原因是多方面的，导致的结果也各有利弊。这也需要我们暂时抛开得失利弊对其进行更为理性和长远的分析。

第二课 货币——钱为什么“值钱”，何时不值钱

金银天然不是货币，货币天然不是金银

“金银天然不是货币，但货币天然不是金银。”这句话是马克思在讲到经济学原理的时候说的，如今被奉为经典。短短的几个字巧妙地概括出了货币与金银的本质区别，但不太熟悉经济领域相关知识的人，还是很难领会到其中的奥义。

货币与金银的关系，是经济学的基础理论。不要以为这句话只是句绕口令，其实它在很多地方都有非常实际的应用。

生活在商品经济时代，我们的衣食住行都是需要购买的。有句老话叫“穿金戴银”，形容一个人的生活十分富足。但试想，有谁会真将金银穿在身上呢？顶多也就是把金子做成项链，戴在脖子上；把银子打成戒指，套在手指上罢了。

说到底，金银到底好在哪里呢，为什么会受到那么多人的追捧？结婚的时候女方要购买“三金”，即金戒指、金耳环、金项链；结婚周年的时候，先生要为太太购买当下最流行的珠宝首饰，作为爱情忠贞不渝的象征。

□

金银与货币的异同

难道金银天生就是财富的代表吗？当然不，金银只是大自然的产物，并先于人类社会产生。没有人类之前，它们还深埋在地下，后经人工开采，才逐渐露出端倪。这就是说，金银天生并不是货币。

那么，货币的概念是什么呢？从广义上来说，货币是人们普遍接受的用于支付商品劳务和清偿债务的物品。换言之，货币是商品交换发展到一定阶段而产生的交换媒介。最初的交换媒介往往是贝壳、骨头等物品。渐渐地，这些物品的弊端开始显露出来。因其携带起来很不方便，且随处可见，不难获得，所以逐渐被人类所淘汰，随之人类将目光转移到了金银这些贵金属上面。

金银先于人类产生，当然，更先于货币这一概念产生。它的出生不是人为决定的，且不受控制，与纸币全然不同。有句话说得很妙：“垃圾是放错地方的宝贝。”的确，金银在原始时期，真的是一钱不值的垃圾。它不具有货币的任何职能，甚至也没有一种技术能将其铸成装饰物戴在身上。

不过，随着人类文明的不断进步与发展，金银作为贵金属的首领，其不容撼动的重要地位便日益凸显了出来。它体积小、质地均匀、携带轻便且便于保存，这些绝无仅有的属性，让它一跃成为贵金属家族的首领。最终，金银光荣地承担起了货币的职能，让很多人为之生，为之死。

经济平缓的年代，金银作为货币家族的统领，安稳地维持着货币体系的正常运转；经济动荡的年份，货币也同样发挥着无法替代的作用，它是人们的心理安慰剂。人民币可以缩水，但金银却有保值增值的特性，盛世买金银，乱世储金银，金银的存在给人们带来了无可替代的安全感。仿佛只有通过购买它们，自己的财富才不会蒸发。

世界著名经济学家格林斯潘说过：“黄金代表了世界货币的最终支付手段，黄金永远不会被拒收。”简言之，格林斯潘承认了黄金在货币市场上的霸主地位。

着眼于世界经济领域，谁拥有黄金的定价权，就等于拥有了世界货币的发行权，从而占据国际货币体系的主导权。黄金就好比金庸老爷子笔下可以号令天下的屠龙宝刀，是货币江湖的武林盟主，振臂一呼，天下谁人胆敢不从。

而在面对通货膨胀来袭时，也有不少深谙经济学理论的人，为不让手中的纸币价值缩水，转而以购买金银的方式来储存现有的财富。货币贬值，往往是不受控制，无法预期的，而金银的价格即使有所波动，

也不会太过离谱。

津巴布韦在2009年的时候，遭遇了史上最严重的通货膨胀，世人无不投去同情的目光。为了打破本国的通胀僵局，国家一次性发行了1000亿元的纸钞。这不仅对通货膨胀现象没起到任何的缓解作用，反而让该国在这条道路上越走越远。短短几个月间，该国经济就陷入一片混乱。

办法总比困难多，津巴布韦官方决定通过停用津巴布韦币，转而换成美元。果然，在此之后，物价真的稳定了，百姓也能买得起所需的商品了。

但新的问题产生了，超市里没有零钱了。聪明的超市经营者决定印刷购物券来充当零钱，不仅解决了眼下的问题，还为百姓提供了方便。

经过一段时间的调整，美元、欧元、南非币相继成为津巴布韦的主要流通货币。但国内的一些偏远地区，获取外币简直难如登天。这部分百姓只好又回到了以物易物的原始时期，毫无疑问，金银成为了其中最受欢迎的物品。学生到了交学费的时候，家长就拿着自己的首饰给教课老师，老师也会欣然接受。因为这些首饰很容易就能换到吃的东西。

纸币只能是太平盛世的交易媒介，一遇到经济危机，它的价值就会大幅度缩水，再也不是什么值钱的东西。只有金银才能在呼啸而来的金融海啸中保持自己的身价，带给人安全感。

由于金价与美元汇率呈负相关的关系，所以黄金能够很好地发挥应对美元贬值的作用。所以，在我国以美元资产为主的庞大外汇储备中，持有一定比例的黄金，可以起到避免储备资产缩水的作用。

可以这么理解，货币是信用的体现，金银才是价值的体现。一次次经济危机透支着社会的信用度，也将实体经济带入困境当中。作为危机中的一个避风港，黄金储备发挥着日益重要的作用。不过，很多舍弃货币购买黄金的行为，无疑对推动黄金价格的上涨有着不可推卸的责任。

黄金这一主权货币在应对经济危机时，往往像一根定海神针，具有重要的稳定性。无论对于国家还是投资人员来说，储备黄金远比储备货币更能规避风险，避免资产的缩水。

货币的本质：时间价值的代理商

时间总是不停地流逝，蓦然回首，青春早已不再。守不住青春的财富，就要守住银行卡里的存款。为了不让金钱也随着时间溜走，并力争在时间的催化作用下日益增多，积累财富的方法，对每个家庭和个人来说就显得尤为重要了。

都说“鸡生蛋，蛋生鸡”，此法的关键点就在于你手中要先有只鸡，或者有个蛋。这种理财方法其实是在教你如何投资，投资相对把钱存入银行是更加灵活的理财方式。你的财富不会自己增长，却会偷偷随着时间而流逝。如果能为鸡的孵化提供有利的条件，让它从一个不会下蛋的小鸡，变成产出金蛋的鸡王，最后孵出更多的鸡，下更多的蛋，你还愁钱不够花吗？

在前面我们反复提到的是时间和财富两个词汇，由此可引出一个重要的概念，那就是货币的时间价值。举个例子，你有五万元存款，但你把这笔钱用于投资，投入市场当中赢利，十年之后，这笔钱恐怕就不再是五万元了。

本杰明·富兰克林有句名言：“钱生钱，并且所生之钱会生出更多的钱。”这就和“鸡生蛋，蛋生鸡”的道理类似。前提是你的投资必须是理性的、正确的，只有这样才能保证在一段时间内财富是不断增长的。这就是经济学领域经常提到的货币时间价值的大致含义。

一个精通经济理论的人是十分注重货币的时间价值的，钱生钱这件事在他们身上体现得淋漓尽致；而一个对经济原理一无所知的人，往往会忽视货币的时间价值。今天的十万元和明天的十万元到底有何差别？这两者眼中所看、脑中所想、心中所感是完全不同的。

货币的时间价值在货币经济学上有更理论化的定义：当前所持有的一定量货币比未来获得的等量货币具

有更高的价值。给大家解释一下，随着时间的推移，现在手中的1块钱和未来的1块钱，有着不同的购买力。

为什么会这么说呢？首先，这不是物价上涨、货币贬值所导致的。时间本身也是具有一定价值的，如果时间的流逝并未给你的财富带来增长，那么，不仅意味着你浪费了时间，还降低了这段时间里你的财富本应具备的价值。

如果你有一万块钱，用十年的时间省吃俭用，不仅不做任何理财，连将钱存在银行的勇气都没有。那么，现在给你算一笔账。过去你不消费，非要在未来消费，就必须拿出大于一万块钱的货币，才能弥补上时间价值的缺口。即便一万块钱没有变多也没有变少，它在这十年的时间里所浪费的存款利息和企业分红却已经一去不复返了。

聪明的举动一定是让钱动起来，而不是让钱变成床底下的死物。时光匆匆，岁月之于少年的，是让他从一文不名变得腰缠万贯，是让他从目不识丁变得学富五车。时间这位来无影去无踪的好朋友，对于万事万物的改变都是潜移默化的，对于你的财富也是如此。只是你的钱财不会说话，不会自己去投资，需要你这个拥有者去帮助它提升自己的价值。

说到这里，相信你已经明白该怎么做了。不要让货币停滞下来，也不要随意放过货币的时间价值。

多年前，在美国次贷危机爆发时，曾流传着一个家喻户晓的故事。这是一个关于中国老太和美国老太生活方式的对比。现在看来，与其说是生活方式的不同，不如说是理财观念的不同更为恰当。

路上一同行走的两位老太尤为引人注目，一个是深目高鼻满脸褶皱的美国老太，一个是弓背佝偻满面忧愁的中国老太。美国老太春风满面地向中国老太走了过来，她们之间还发生了一段十分经典的对话。

中国老太抱怨房价水涨船高，攒了30年的钱，就为能一次付清，不向银行贷款，却发现房价高得再攒30年也买不起了。

美国老太听到这里颇为得意：“就在你辛苦攒钱的时候，我早已住进了我的大房子，并用这30年的时间还清了所有贷款。不仅如此，我的房子就在我还完贷款之后还涨价了。”

一个小故事，折射出的是两种截然不同的经济观念。为什么这段对话至今仍广为流传，不过是因为对话中的两种人在现实中比比皆是，代表了两种十分主流且对立的经济观。

在这个故事当中，提到了超前消费与分期付款背后所具有的截然不同的两种时间价值，让人感触颇深。

货币的时间价值，不仅对于投资者来说很重要，对于开发商来说也同样意义非凡。日常生活中，分期付款的形式随处可见，买车、买房或是网购都会涉及分期的情况。而分期付款则是对货币时间价值的灵活应用。

与买菜不同，买房通常是一个家庭的第一要事，全家需要拿出绝大部分存款。这对于消费者来说无疑是一次重大的抉择，因为房子是刚需，而他们又不能提前将后半生的薪水全部预支出来。开发商看到了这一点，于是想到要用分期付款的方式，既为消费者解决了棘手难题，也为自己谋取了利益。

这里，我们所说的分期并不是简单的分期，而是带有利息的分期。如果你同意了这种付款方式，那么，除了拥有自己的房子外，你还需要面临日复一日的利息压榨。长期的利息累积后，你已支付出去的那部分钱财，早已超过你本该付出的余款。

因此，在选择分期这种付款形式的同时，消费者其实早已为开发商带去了一只不停生蛋的鸡。无论是投资者还是消费者，都不能忽视货币的时间价值，只有利用好手中的蛋，才能为自己赚取一个富足的人生。

货币供给：多印钱是否就是有钱了

不知道你有没有发现，不知不觉间，一碗面已经涨了数倍不止。二十年前，一碗拉面只要几毛钱。现在呢？小碗拉面也要八九块钱了。再来看看我们的工资，涨了只有两倍多。物价飞涨得这么快，工资“挪动”得那么慢，生活的脚步如何轻快？

被称为“月光族”的有两类人，一类是超前消费，毫无理性计划的代言人；另一类是入不敷出，不懂投资，也无力保护自己财产不被缩水的劳苦大众。这部分人通常是“经济学小白”。

说到这里，有的人忍不住跳出来了：“既然我们的生活这么辛苦，国家为什么不印点钞票出来，分配到各家各户。钱是纸做的，那不就是想印多少就印多少的事情吗？说不定多印点钞票，我们就能赶英超英，成为世界第一强国了。”

那么，上述的做法到底可不可行呢？针对这一问题，我们可以做一个大胆的假设，如果可以通过印钞来解决一切问题，那么国家为什么还要不遗余力地去发展生产促进经济呢？还是人才济济的国家领导班子成员没有想到这个捷径呢？显然都不是。

通货膨胀的实质是流通的货币太多了，多到超出了一定界限，从而引发的经济现象。这个名词的出现与货币经济是分不开的。举个简单的例子，一个胖子如果一顿吃3碗米饭就能饱，却偏偏要给他吃10碗、20碗。这么一来，他真的要成死胖子了，通货膨胀也是这个道理。可以说，通货膨胀就是吃饱了撑的，只是胖子吃的是饭，它吃的是多余的钞票。

一个国家的货币发行是要经过严格计算的，当然不是随心所欲，想怎么印就怎么印。郭德纲在相声里说：要想让国家富强，我多印点假钞吧。如果这真的发生在现实生活中，就真的成为一个笑话了。

真实的情况是，国家在发行货币之前，必须将经济的发展情况和货币的流通速度作为十分重要的考量依据。

在经济领域，有一个著名的货币数量论方程：

货币量×货币流通速度=价格×产量

□

货币流通量与GDP关系图

这里的“价格”指的是物价，也可以看作所有商品的平均价格，“产量”则是市场上流通的商品总量。“货币流通速度”是指货币从一个持有者转到另一个持有者手中的频率。货币在一个经济体内的流通速度一般情况下是不会发生太大的变化，那么如果想要价格保持稳定，货币的数量就应该由产量的多少来决定。

货币的发行量过多，必然会导致经济体内流通的货币过多。如果商品的产量没有增加，那么货币就会开始贬值，也势必会导致物价上涨。如果将这些毫无价值的“纸”投入市场中，无异于白抢市场里的东西一样。

三年解放战争时期，国民党方面急剧增长的军费开支已让其无法负担。于是，国民政府只有通过超量印刷发行法币的方式来维持开支，但这种做法很快就造成了通货膨胀的局面。

一时间物价飞涨，财政赤字猛增，截至1948年8月，国民党的法币发行额已经增长到了60万亿元。

随之而来的是物价的上涨，与战前相比，物价上涨了3492万倍。相信对数字没有概念的朋友看了会觉得这是场荒唐的闹剧。著名作家茅盾在回忆那时的情形时曾说道：“在中国唯一仍然在全力开动的工业是印刷钞票。”

满地都是钞票，钞票也就不再值钱了。在之后的很长时间里，人们手中一袋子的钞票变成了买不起一袋米的彩色废纸。

由此可见，遍地是钱的结果必然是遍地是纸。深受通胀其害的人很多，至少还能吃得起大米的我们，也算幸运。尽管如此，眼下的情况也不甚乐观。

还记得几年前网上陆续出现的“蒜你狠”“糖高宗”“豆你玩”“姜你军”“棉里针”吗？清华大学EMBA教授梁小民曾就这一现象，在其文章中指出：“我国当前的通胀，根本原因在于这些年来货币发行过多，用媒体爱说的一句话，就是‘流动性过剩’。”

货币量的增加无疑是导致通货膨胀的原因，通货膨胀的产生也成为了增加货币量的理由，二者无限恶性循环，为其恶果埋单的还是人民群众。

GDP增长率一直是政府官员衡量政绩的基本指标。在这种思想指导下，尽管也讲物价稳定，也讲节能减排，也讲保护环境，但当这些目标与GDP增长矛盾时，就放弃其他而保GDP。保GDP就要刺激投资，刺激投资就必须增加货币。经济增长快时，想让它更快，如2008年之前；经济增长遇到困难时，还想让它快，如2008年以后。于是，货币量就一直有增无减了。

读到这里，大家心中可能已经有了答案。多印钱是否就有钱了？答案是否定的，货币发行的数量不是政府随意决定的，而是根据各项指标综合考量的结果。钱本身并不具有价值，它只是一种交换的媒介。促进经济增长，提高人民生活水平的关键还是在于大力发展生产，而相应的货币政策也是为其服务的。

货币经济的最大克星莫过于通货膨胀，无限增加货币发行量必然会导致通货膨胀的发生。

货币注水恶性通货膨胀

不知道你是否有一种体会，以前的一百块钱是你一个礼拜的伙食费，花到最后常常还有剩余；而现在呢，一百块钱花出去就是分分钟的事儿。有一个小段子说得很贴切：总有那么几张人民币，它的“脸色”由红变绿，然后变黄，接着变蓝，再变紫，再变青，最后离我而去……

过去人们见面打招呼总是先问“吃了吗”，而如今见面要说的是“现在的钱真是越来越不值钱了”。为什么人们会有这样的感慨呢？先说说过去吧，过去的工资够全家人吃一个月，现在的工资连养活自己都费劲，更别说把剩下的钱存起来。所以，现在的情况往往是发工资也愁，愁如何节省；不发工资也愁，愁上个月没剩钱，这个月怎么办。在这种情况下，难怪大家会集体来吐槽了。

前段时间，网络上有这样一种声音：不知道大家发现了没有，人民币上印几个人，就代表它够几个人花的。刚开始十元人民币上有一群人，那时的十块钱就够一群人花，后来的十元人民币上改成两个人了，说明只够两个人花了，到现在，连一百元人民币上都只有一个人了，但却不够一个人花的。人民币真的是越来越不值钱了。

老一辈对货币贬值这件事感触应该最深。邻居家的老爷爷经常在门口一边晒着太阳一边说：“哎，三十年前啊，一根雪糕几分钱，大米一毛钱一斤，一百平米的房子租一个月只要一块二。现在的物价啊，当年真是不敢想象。”

既然那个“一百块钱买半头猪”的岁月已经一去不复返了，我们就该痛定思痛，理性地看待物价上涨这件事儿。邻居家的孙子上初中，他经常安慰爷爷：“您看，当年的物价虽低，但您的工资也低呀。如今，物价虽然越来越高，但人们的工资水平也涨了不少啊。您还抱怨什么呢？”

这话表面上看似有理，实则忽略了一个真相：收入虽然见涨，但物价的涨幅已远远超过了收入的涨幅。人们的收入不断增加，奇怪的是，购买力却不断在下降。

□

法币购买力变化：严重的通货膨胀，导致法币购买力削弱

2002年，国家统计局发布的数据表明，城镇单位职工在岗工资为每工作日49.48元，这样算下来，每位

职工平均每月能拿到1100元的工资。到了2013年，城市的人均工资已在2200元上下，与十年前相比，涨了一倍。

与收入水平一同增长的还有物价水平。这十年时间里，物价的涨幅又是多少呢？都知道房价是涨得最快的，所以我们就不拿极端来举例了。人人都要吃饭，你可知大米涨了几倍？2002年的时候，品质十分优良的大米也无非一块钱一斤；2013年的时候，一斤普通的大米都要三块钱了。这十年的时间里，大米的价格涨幅为2倍。

也就是说，十年前，你拿100块钱，可以买100斤大米；现在就算拿200块钱，到手的大米也只有66斤了。收入在上涨，物价在增长，看似两方都有所提高，但所涨的钱远远赶不上飞速增长的物价水平，所以人民的购买力其实还是降低了。

举个形象的例子，如果十年前的人民币是一瓶醇厚的二锅头，那么现在的人民币则是一瓶兑了水的二锅头；前者能让人醉得不省人事，后者估计连交警都测不出你喝了酒。酒会注水，钱同样也会。

酒里注水这事好理解，钱里怎么注水呢？针对这一问题，经济学专家给出了一个答案，即超发货币。

在经济学领域，一个经济体内的货币总量应该是有一定数目的，而这个数目是需要复杂的公式来进行计算的。要想搞清楚这件事，你需要明白两个概念，即狭义货币和广义货币。

很多人搞不清楚货币和现金的区别，以为这是一回事。其实，在经济学领域中，流通现金只是货币中的一部分，通常用M1来表示，这是狭义货币的范畴。

而广义货币，指的则是狭义货币外加居民储蓄、定期存款和各类理财产品等，即一切可变现流动的货币，一般用M2表示。

经济学家认为，M1是现实购买力的反映，M2则是现实与潜在购买力的双重叠加。要想保持货币的购买力不变，广义货币M2的增速应与经济增速相吻合，如果恰好与该国的GDP加上CPI的增速相同，那就是再理想不过的状态了。

显然，我国的货币发行机关在这件事情的处理方式是失当的。在过去很长的一段时间里，我国的广义货币增速一般保持在16%左右，2009年，增速甚至达到了27%。几年内，广义货币的增速虽有所放缓，却仍旧高于GDP和CPI的增速，导致货币超发严重。

不同的群体有不同的立场，百姓认为严重的事情，货币的发行者可不这么认为。2013年，人民网曾发文否认货币超发会引发通货膨胀的观点。其作者还认为，我国居民的钱都用于储蓄了，居民存款早已超过40万亿人民币，而这笔钱往往是比较固定的。相对取出银行冲击物价来说，居民更愿意让它们静静地躺在银行赚取利息。

货币发行者似乎总是喜欢依赖所谓的数据，那么，看了这组数据，他们要怎么说呢？2012年我国的GDP总额为51.9万亿，到了年底的时候，中国广义货币的总量已高达97.4万亿，比GDP高出了45.5万亿。这说明什么呢？说明我们那些静静躺在银行里的钱，拿出了见光的一瞬间就被风吹走了一半。

我的酒不管喝与不喝都是自己的选择，但你不能因为市场上没酒了，就把我的酒兑水卖出去。不光如此，还在我酒窖中的藏酒里注水。这种近似于流氓的行径，正每时每刻文雅地发生在你我的周围。早日撕破其伪装的面具，从容应对，才能保护我们的利益不受侵害。

通货膨胀并非总是坏事

什么是通货膨胀？这个概念对我们来说或许陌生，但其背后掩藏的现象，却真实发生在我们日常生活中的每一天。以前一个月1000块钱工资，不仅吃得饱穿得暖，还能剩下不少；现在一个月3000块钱，却发现还没到月底，就不够花了。

“月光族”越来越多，一部分人是花钱毫无节制，另一部分人则是躺枪的。关于李嘉诚有一个小故事，大

意是说他的司机，将掉在地上的一毛钱替他捡了起来，他转身就奖励了该司机数百元。

那是多年前的故事了，而如今呢？同样的一毛钱，掉在地上可能一部分人都懒得去捡了。为什么？因为现在一毛钱连一块糖都买不了了。

清华大学教授韩秀云在一本书中写道：“在20世纪80年代初，由于刚刚从匮乏时代走出来，当时我对贫穷还心有余悸，于是就藏下5元钱，无论如何都不敢动用。当时我想，如果到了山穷水尽的时候，我就可以用这5元钱生活一个月。但是现在这5元钱能做什么呢？这5元钱让我对通货膨胀的厉害有了直观的感觉。通胀猛于虎，它可以把30年前一个月的生活费，变得一份盒饭都买不到。”

那时的钱和现在的钱差别这么大，到底是什么原因导致的呢？毫无疑问，一切皆由四字引起——通货膨胀。

想要形象地了解这个概念，就要想想每个人都熟悉的馒头。家里做的馒头只有包子那么大，成年人吃两三个也就饱了；下班的路上，见路边的馒头刚出锅，打算也买两个填饱肚子，结果却发现吃完就跟没吃一个样。

为什么家里的馒头和外面的馒头区别这么大呢？原来家里的馒头少了样东西——发酵粉，所以是死面馒头；而用了发酵粉的馒头虽然看起来跟球一样大，里面却是中空的，密度小了很多。不看体积看分量的话，跟家里的馒头相比，轻了许多。

有时候耳听不一定为实，眼见也不一定为真，许多事情需要实际分析、考量才能得出一个准确的结论。蒸馒头和通货膨胀其实是一个道理。

简单来说，通货膨胀的意思就是钱不值钱了，虽然分量还在，但“密度”已经发生了改变。而货币之所以会像气球一样贬值，其原因无外乎是因为货币的供给大于实际的需求。用这个观点来解释物价普遍上涨的现象，也就再合适不过了。纸币本身是没有价值的，拥有再多，也无法有力抵抗持续上涨的物价。

有人说通货膨胀就好比人生病了。你生病的时候会做什么呢？无非就是吃药、挺过去或者加强体育锻炼吧。

先从锻炼开始说起，这种方式通常是人在生病的时候最不想选择的，已经生病的身体当然挨不住继续消耗能量了，不是你不想做，而是没力气做。

现在来谈谈吃药，众所周知，同样的药不同的人吃有不同的疗效。有的药见效快，有的药见效慢。这就好比国家印钞，既然不想在生病的时候进行痛苦的运动，就只能借助药性这一外力。药物不仅可以救命，还可以避免自身的消耗，何乐而不为呢？

还有一种方式是挺过去。说到这里，有人可能要问了，如果挺不过去呢？那这个人也就挂了。

通货膨胀就好比国家的货币经济生病了，通常国家的应对手段一般为提高存款利率，抑制贷款，控制货币的发行量等。

通货膨胀就一定是件坏事吗？也不尽然。万事没有绝对的好与坏，只要不过于极端，在一定的安全范围内，通货膨胀也有好的一方面。酒虽好喝，喝多了也伤肝；蛇毒虽毒，却能治病。而适度，则是万物的平衡法则。

对政府而言，如果能够将通货膨胀获得的全部收入用于经济建设，并采取保障措施保障民间投资，还能促进经济增长。

对企业来说，产品的价格增长总是高于员工的工资增长，这也会为企业带来相当可观的利润。企业如果将这部分收益用于扩大投资，不仅能促进就业，还会带动经济增长。

对于个人来说，尤其是那些处于社会富裕阶层的人来说，通货膨胀还会增加这部分人的储蓄欲望，更多

地吸纳存款，从而促进经济增长。

试想，如果银行的利率高过风险投资所能带来的回报，那么还会有人愿意拿着自己的钱去冒险吗？如果你有闲散的资金可以支配钱，你会如何选择。钱既然可以自己生钱，大多数人应该不会再用这笔钱去买一头牛，再通过卖牛奶来实现赢利了吧。毕竟养牛也是要承担风险的，而把钱放在银行里却毫无风险可言。

□

1992~2002年的飞速发展时期，美国经济通货膨胀率处在一个良性的阶段

通货膨胀也是如此，一定范围内的通货膨胀对于经济发展而言，可以说好处多多。与通货紧缩相比，通货膨胀其实是好事儿。

那么，什么是通货紧缩呢？简单说来，就是物价上涨，市场上流通的货币减少，人民的购买力下降，产能过剩需求减少。

如果说通货紧缩是经济衰退的重要体现，那么，通货膨胀则是经济发展所要经历的必要阶段，具有一定的必然性，且可以调节的。

相比于几十年前，虽然如今处于通货膨胀时期，但人民的总体生活水平还是有很大提高的，了解了经济学理论，在下次应对钱缩水这种问题的时候，也就更能用理性、发展的眼光去看待了。

总结一下，通货膨胀是货币经济的最大克星，为人类社会带来一场又一场灾难。它让许多人积攒很长时间的积蓄，瞬间就凭空消失。不过，从另外一个角度来看，适度的通货膨胀对于经济的发展来说，也是有利的。

国际热钱和货币战争

国际热钱指的是那些充斥在全球无特定用途的流动资金。它是为追求最高报酬及最低风险，在国际金融市场上迅速流动的短期投机性资金。短期、套利和投机是它的最大特点。热钱炒作的对象包括股票、期货、原油、黄金、其他贵金属、货币、房产乃至农产品，如大豆、小麦、玉米等。

在过去的2011年里，一场全球性的“热钱阻击战”让人们印象尤为深刻。智利斥资120亿美元干预汇市。而巴西、秘鲁、韩国、泰国等多个新兴经济体也纷纷出来响应，希望通过干预汇市来抵消掉热钱涌入对其造成的不良影响。

热钱，越来越成为各国财务会议上一个必不可少的课题，而它的流入则是各国引发金融危机的一个重要原因。为了转移本国的经济危机，应对日益高涨的食品及燃料价格，很多国家都企图利用国际热钱的方式来转嫁灾难。这些不稳定的流动资本，也为金融危机埋下了隐患。

□

国际热钱的循环往复

提到金融危机，不少人会谈虎色变，难忘那些暗无天日的时光。上一次金融危机已经过去，下一次还会远吗？据统计，流入国内的热钱每年高达250亿美元，这相当于中国同期外汇储备的9%，一场金融危机，已不动声色地来到我们身边了。

2007年，次贷危机席卷美国，这给我们留下了尤为深刻的印象。美国经济回暖后，之前在套利交易中泛滥的廉价美元回流，也让新兴股票市场 and 大宗商品价格出现了剧烈的波动，其中潜藏的危机自不必言说。

看到这里，大家都会产生一个疑问，为什么热钱会引发金融危机呢？

简单来说，热钱的涌入对我国的危害主要分为三个方面：

第一，热钱对经济虚假繁荣的局面产生起到了推波助澜的作用。拿中国的房地产市场来说，近两年，我国的房地产价格迅猛飙升，一路飘红，丝毫没有停止上涨的征兆。高达12%以上的价格涨幅，已远远超过了消费的物价指数。

北京、上海等一线大城市的房价更是高得离谱，每年价格均会上涨20%以上，更有甚者，有的竟然高达50%。这期间，尽管国家也出面干预，却仍未能有效地对其进行遏制。尽管房地产的现状是供过于求，但很多开发商还是不愿意降低价格。其中的一个重要原因就是他们对国际热钱心存幻想。是什么理由吸引大批国际热钱进入中国楼市的呢？无疑是人民币的大幅度升值。

第二，热钱的涌入扰乱了金融体系的正常运转。这些热钱，加大了外汇的占款规模，混淆了视听，对政府制定出正确有效的货币政策造成了层层阻碍。

目前，我国正处于通货膨胀时期，物价水平飞速上涨。而造成这一局面的一个重要原因则是我国外汇储备的增加。2010年中国外汇储备增加了4696亿美元，总额达到2.847万亿美元，再创历史新高。

随着中国经济与世界经济的进一步融合，对“热钱”的监管也会变得困难重重。一部分热钱会投向房地产领域，以享受经济发展为其带来的甜头。另一部分热钱则是造成人民币升值的元凶。

第三，热钱流入增加了人民币对外升值的压力。美元的持续贬值，以及我国现有的货币政策无疑吸引了大量热钱的流入。可以这么说，随着流入热钱的增多，人民币升值的压力就只会越来越大。

为减少跨境资金的流入，我国政府也在该方面增加了打击力度，对重点主体、重点渠道的热钱流入进行严控。截至2010年年底，已查实外汇违规案件197宗，涉案金额73.4亿美元。涉案人员分别来自3家商业银行总行、33家中资银行分支机构和9家外资银行分支机构。检查内容包括银行结售汇、短期外债、离岸金融、外汇资金来源和运用等。

中国政府为了不让热钱进入股票市场，做出了很多努力。即便如此，有关热钱在股市兴风作浪的事件也是屡见不鲜。热钱简直成了中国经济领域里为非作歹的悍匪，连2016年10月A股市场的“井喷”，也被认为是其所为。

而在2010年中国跨境资金流动监测报告里显示，此次影响我国股市发展的因素较多，并非全由热钱所为。

事实上，热钱要想进入中国市场，也并非一件简单的事。在我国人民币没有实现自由兑现的情况下，热钱只能通过地下钱庄进入，这是唯一的方式，也具有极高的风险。

针对这一情况，我国政府又出台了相应的举措，这样一来，流入我国市场的热钱数量再一次降低了。因此，外资要想进入A股，唯一的正规途径就是通过境外合资机构进行合法投资。因每家公司的投资额度又有相应的限制，热钱想要进入A股市场显然成了一件十分有难度的事情。

另外，随着A股吸引力的大大减弱，热钱越来越无法成为打击股市的中坚力量。美国的股市在稳步上升，中国的A股市场却面临着下跌与调整，资本总是逐利的。面对赔钱的A股市场，那些热钱的操控者当然更愿意把钱花在有赚钱效应的国外市场。

通货膨胀的影响已经渗透到了各行各业，包括A股市场。进入下半年之后，股市IPO的融资步伐不仅没有放缓，还呈现出了一种加快的趋势。这种融资行为其实是毫无理性可言的，这期间发行的新股“三高”，更是让热钱望而却步。2010年，一整个年，A股市场都没有热钱的大量涌入，这也从一个侧面反映出了A股市场投资环境的不景气。

简言之，热钱背后所带来的过热投资是违背经济学价值规律的，它首先是一种投机行为，是不可取的。政府也要加强这方面的防范措施，对其进行大力管控。

第三课 市场——经济学是怎么发挥作用的

市场：看不见的“上帝之手”

20世纪80年代初期，人们买布要凭布票，买米要有粮票。一旦这些票据用光了，即便有钱也难以买来相应的商品。人们往往穿着带补丁的衣服，因为布票难求啊；只有逢年过节的时候才舍得在菜里放油，因为当时每家每户用电量是计划的，一旦超出只能由家庭来自行调节。

早在改革开放初期，国家就引入了市场经济这一理念。当时不少人认为那是资本主义的东西，要坚决抵制，以于是奉行市场经济还是计划经济成了争论的热点话题。当然，最终市场经济力排众议，在中国的土地上迅速地成长了起来，人们的生活水平也越来越高，也看到了市场的巨大作用。

讲市场经济之前，我们先来说说计划经济。所谓计划经济，其实是一种指令型经济，国家在这种经济体制下，在生产、资源分配以及产品消费各方面起到了核心作用。因为当时经济生活的方方面面都依赖于国家的指令性计划，所以这种经济体制就得名“计划经济”。

这个概念最早是由列宁提出的。1906年，列宁在他的一本书中写道：“只要存在着市场经济，只要还保持着货币权力和资本力量，世界上任何法律也无力消灭不平等和剥削。只有实行巨大的社会化的计划经济制度，同时把所有的土地、工厂、工具的所有权转交给工人阶级，才能消灭一切剥削。”

计划经济的优势自不必说，在那个年代背景下，计划经济无疑确保了中国经济的发展。但随之而来的是计划经济所呈现出的种种弊端，很多人或许没吃过大锅饭，但也都曾听说过。就是因为这种分配制度，农民失去了自主性，认为干多干少都一个样，导致了生产效率低下，干活的人少了，吃饭的人反而有增无减，一时间给多家造成了巨大的损失。

有这样一个故事。一天，大仲马去俄罗斯旅行。一向热衷于看书的他决定逛逛当地最大的书店。书店老板的消息也很灵通，得知大仲马要来，就想通过自己的方式让他高兴一下。于是，他在所有的书架上都摆满了大仲马的书。

果然，刚进入书店的大仲马，见到书架上都是自己的书非常高兴，但又觉得奇怪，便问起了老板其中的缘由。书店老板兴奋之余，竟失口回答道：“其他作家的书都卖光了。”老板原本想讨好大仲马，于是进行人为干预，结果反而弄巧成拙。

说完了计划经济，再来说说市场经济。市场经济又称为自由市场经济或自由企业经济，是一种经济体系，在这种体系下产品和服务的生产及销售完全由自由市场的自由价格机制所引导，而不是像计划经济一般由国家所引导。简言之，之所以称其为市场经济，体现出的是市场在这种经济体制中的核心地位。

在市场经济的体制下，人们的需求是由市场决定的，不受个人和国家的左右。作为生产者而言，生产商品的数量再也不是由政府决定，而是把市场需求量当作参考依据。

一头狮子带领十只狼打猎，然后找来豹子作为中间人为大家分配食物。豹子很公平，将食物平均分成了十二份，这其中当然也有自己的一份。这样，参与打猎的狮子和每只狼都能分到一份。狮子显然对这个结果不太满意，毕竟它作为老大，怎么能和其他人一样多呢？不满的除了狮子外，还有狼。它们觉得能打到这些猎物是兄弟们出生入死的结果，怎么说也得再多分一些。这下豹子可为难了，急忙去找狮子辞职了。

狮子训斥豹子：“你这种分法就叫大锅饭，干多干少一个样，那以后谁还积极主动地干活呀！你要在分配中体现效率和公平的原则，这样才能调动大家的积极性，知道了吗？”

豹子似懂非懂地点了点头。第二天，它们打猎归来，狮子作为首领挑走了其中最好的一块肉，临走时对其他动物说：“这些都是你们的了，你们自由分配吧，分多分少就是你们自己的问题了，怨不得别人。”狼群一下子沸腾了，一改往日的团结开始内斗起来。这样，有劲的分到的自然最多，没劲的分到的自然也就最少，大家对这个结果都很满意。

为什么狮子的办法如此奏效？它用到的是什么原理呢？绩效工资这一概念就是根据能力分配收入，每个人所得的收入是不同的。而在狮子对猎物的分配问题上，就体现了这一原理。

市场经济区别于计划经济最主要的特征就是谁在资源配置中起主导地位。因为市场具有灵活性，一旦出现问题，它总是能第一时间进行处理，而国家的处理却总是相对滞后的。

另外，市场的调节依靠的是价值规律，根据价格信号反映供求缺口而指导企业生产，具有客观性。因此，说市场是一双看不见的上帝之手，真的是一点也不为过。

无处不在的经济秩序

什么是秩序？过马路的时候，你要遵守交通规则，做到红灯停，绿灯行；在超市买完东西需要结账的时候，你要排队等候，中间不得插队；想要取得资格证书的时候你要进行全国统一考试，遵守考场秩序，一旦违反就会被取消考试资格；上班后，你要遵守企业的各项规章制度，不得迟到早退。可以说，各种秩序的存在规范了我们的日常生活。虽然秩序是看不见摸不着的，但是没有了它，我们的生活就会陷入一团糟的局面。

秩序渗透到了日常生活中的方方面面、各个领域。而社会主义市场经济之所以能够健康有序地发展，当然也离不开经济秩序。

先来解释下什么是经济秩序，经济秩序是建立在公正合理、主权平等、互相依靠、共同利益和合作基础上的国际间的经济关系体系。它是20世纪60年代以来，发展中国家为维护主权和独立，反对国际剥削、掠夺和控制，促进各国在平等互利基础上的经济合作与发展而提出的目标。

经济秩序是以怎样的形式体现在市场经济当中的呢？经济秩序主要包括：反不正当竞争秩序、禁止垄断行为秩序、合同行为秩序、广告行为秩序、商标行为秩序、工业产权转让秩序、反倾销秩序、定价行为秩序、计量行为秩序等。

那么，为什么要遵守经济秩序呢？换言之，如果人人都去打破秩序，我们的经济生活会变成什么样？

□

2002年震惊全国的“黑心棉事件”中，再生棉被用作棉衣、棉被的制作原材料。这些棉花往往非常脏，而且又是硫酸等化学物质漂洗过的，对人的身体危害非常大。问题出现后，不少消费者深受其害，而国家的解决方式是颁布了《絮用纤维制品禁止使用原料管理办法》，将再生棉列入了禁用原料的名单。

同年，广东、广西等地相继查出了毒大米，毒大米就是那些黄曲霉素超标的大米总称。食用了这些大米后，消费者会出现肺水肿、昏迷的症状，严重者可致命。

2006年的地沟油事件再次触动了消费者的神经。地沟油并非是从地沟里挖出的油，它是一种质量差而且极不卫生的非食用油。它会破坏白血球和消化道黏膜，引起食物中毒，甚至致癌；江水吸纳了它还会造成水体营养化等环境问题。但为了利益，不少缺乏社会责任感和良知的不法分子还是长期地将其供应给街头小商贩。

一次性餐具我们都用过，在此之前，我们去饭店就餐时，使用的都是饭店提供的免费餐具。不知从何时起，所谓的卫生问题引起了有关部门的重视，饭店也就推出了一次性餐具。2008年的时候，笔者有次和朋友出去吃饭，来到了一家小餐馆。服务人员给我们上了一次性餐具，起初只是觉得和以往使用的餐具不太一样。等我结账的时候，才发现就是这两套餐具多收了10块钱。与此同时，服务员并没有告知我们可以在收费和免费餐具当中进行选择。

正是因为这些问题的存在，秩序的重要性也就凸显了出来。为了鼓励公平竞争，保障社会主义市场经济健康发展，国家出台了《反不正当竞争法》，该法规旨在规范和制止那些不正当的行为，保护消费者和经营者的合法权益。

2008年年初，消费者冯某在山东某地某酒店胜利路分店就餐时，工作人员没有向消费者讲清楚可以选择收费与免费的餐具，收取了消费者餐具费12元。冯某将此事投诉到烟台市消协，该酒店胜利路分店的负责同志得知此事后，立即到消费者协会向消费者赔礼道歉，退回了多收的12元餐具费，并且补偿了由此而产生的其他合理费用。

几年前电视中出现的有奖问答环节的栏目不乏少数。某电视台在2008年的时候就曾为了吸引更多广告客户，而推出过一个名为“缤纷时刻”的栏目。该栏目集娱乐、休闲、广告抽奖于一体，每天向观众提出一道非常简单的问题。答对者会获得各种具有诱惑力的奖品，每月还有一次冲刺10万元终极大奖的机会。自从推出了这个栏目后，该电视台的收视率可谓是节节攀升，给同时段播放正规电视节目的电视台带去了不小的冲击，也让对方在无形中减少了自己的广告收益。而在《反不正当竞争法》中曾经规定抽奖类的有奖销售最高金额不得超过5000元。

为了对市场经济各个方面存在的问题进行整顿和结构的优化，一场有关市场经济秩序的战役正在悄然打响。要想完成秩序的进一步建立，就必须做到以下几点：

- 一、完善市场规则建设，这就要求有关部门出台相关法律，并做到执法必严；人民群众也要有法必依。
- 二、市场秩序混乱并非总是治理力度不够的问题，也有制定市场规则时没有理顺各方面利益关系的因素在里面。
- 三、加快法制建设的步伐。仅靠政府的行政行为来规范市场经济秩序是不够的，从普遍规律和我国的实践看，关键是要依靠法律的力量，要把规范市场经济秩序上升为法律行为。
- 四、极大提高破坏秩序者的违规成本。
- 五、赋予人民群众以维护秩序、维护自身权益的更大权利。

经济秩序的建立离不开多方的参与和配合，人人都是秩序的制定者，人人也都可能随时打破秩序，建立新的秩序。秩序的存在是为人服务的，它的出发点并非是限制人们的自由。自由总是相对的，想获得自由，就要先学会服从。

简单市场与供求模型

试想一下，我们为什么去逛超市？因为我们要买一些日用品。我们又为什么要逛商场或去电影院呢？道理同上，因为我们有这方面的需求。需求是形成市场的一个基础，没有需求也就没有市场，这也是市场经济的一个基本前提。

简单接触过经济学的人应该对“供求关系”这个词并不陌生，这里面就包含了“供”与“求”两方面。上面我们提到了“需求”这个词，那么“需”与“求”是一回事吗？事实上，这两个字不仅在字面上有所差别，在具体应用中也不能完全相互替代。

举个例子，对于一本书而言，出版社、书店和读者三者之间的关系就经历了从“供求关系”到“供需关系”的演变过程。而供需关系体现的是生产者、销售商和终端消费者三者之间相互依存的良性逻辑关系。这里的“供”与“需”，指的是双向的，而不是单向的。

既然供需关系是市场经济的常态，那么，供求关系体现的往往是总体经济形式的两个极端，即供不应求和供大于求。当然，当供求处于平衡状态下，就会呈现出供求均衡的局面。这三种供求状态，对我们的生活有怎样的影响呢？

- 一、供不应求。是指一定时间内，市场上生产部门生产出的商品，也就是提供给人们消费的商品总额，小于人们在这段时间内满足物质资料生活所需要产品的总额。在这种情况下，需求大于供给，这时候市场就成了卖方市场，卖方处于有利地位。

二、供大于求。说的是一定时间内，市场上生产部门生产出的商品，也就是提供给人们消费的商品总额，大于（超出）人们在这段时间内满足物质资料生活所需要产品的总额。这使得供给大于需求，这时候市场成了买方市场，买方处于主动地位。

三、供求均衡。是指在一定时间内，商品的供给与人们的需求达到了理想的对等状态，即供给刚好满足需求。这种平衡只是种趋势，只能是相对的平衡，这需要在严格的假定条件下才能实现。在这种情况下，买方和卖方处于对等关系，双方的关系是相对和谐、稳定的。

纵观历史长河，我国总体经济态势发生根本性的转变是在1996年，自1996年后，我国从卖方市场逐渐过渡到了买方市场。

我国曾经历过的“书荒”时期。那时候的出版社和书店生意非常火爆，从业者也从中狠赚了一笔。即便处于供不应求的卖方市场年代，出版社和书店之间也还是存在着“供求”关系。各种图书资源稀缺，出版社长期处在被“求”的状态下，十分幸福。

造成书荒的原因无外乎三点：一是“文革”期间对知识的禁锢，导致在改革开放初期，在解放思想的思潮涌动下市场出现了“井喷”的局面；二是当时的人手和生产资料都十分短缺，这就导致了出版社的生产资料不足，图书产量降低；三是面对突如其来的改革，出版社也需要一些时间来转变思想，将“过去时”的状态转变成“现在进行时”。

不过，书商的好日子没持续多久，到了1997年事情就变样了。随着我国总体经济态势由“卖方市场”向“买方市场”的过渡，出版社和书店的关系也就发生了戏剧性的逆转，由之前的供不应求变为供过于求。

不少人将出版社和书店作为供求关系的一个模型进行讨论，认为二者之间的关系受供求影响最大。但是影响市场的因素难道只有供求关系吗？于是，很多人又喊出了“渠道为王”的口号，也因此引发了旷日持久的讨论。那么，到底是“渠道为王”还是“产品为王”呢？在这里，书店指的就是渠道，而出版社的书籍则是产品。

在买方市场最终成为一个永久性的趋势下，供求关系是否应该成为市场的主导，也就是出版社和书店关系的主导，问题的答案需要我们仔细思考。

“渠道为王”和“产品为王”其实并不矛盾，它们是并存的，是硬币的正反面。什么是渠道为王呢？这其实是站在制造商角度上来说的，意思是定位相同的产品关键看谁拥有渠道，谁便拥有了天下。而产品为王，则是站在销售商的角度来说的，意思是说，在相同的渠道下关键看谁选择的产品更及时、更准确，好的产品是决定渠道成败的关键。因此，渠道和产品从来都不是相互独立的，二者是相互需要、相互依存的关系。

简言之，没有渠道就没有产品的流通，没有产品也就无所谓渠道。古语有云，水到渠成，这句话就十分巧妙地论述了两者之间的关系。渠道的性质则取决于产品的性质，在管子里注入清水，它便成了一条清水渠；注入污水，就成了污水渠；注入石油的话，则成了一条石油管道。有怎样的产品，就有怎样的渠道；反之，不同的渠道也会给产品带来不同的影响。

因此，对于供应商来说，做好功课，及时掌握市场动态，准确地创造顾客价值，及时地满足市场需求，才是当前最为重要的事情。相反，如果将有限的精力都用于所谓的“下游”即营销上，无论活动多吸引人眼球，也难逃舍本逐末之嫌。

而在供求关系中，只有双方互相需要，在合作中共赢，才能真正建立起平等的伙伴关系。也只有这样，供求关系才能向平稳且均衡的态势发展。到了那个时候，生产者、销售商和终端消费者才真正能实现三方共赢，市场才能蓬勃健康地发展。

价格：市场的信号

价格，在经济学领域指的是商品价值的货币表现形式。资源在需求和供应者之间重新分配的过程中，价格是重要的变数之一。而价格信号则是价格信息的一种，是人们对特殊价格信息的别称，指的是它对商品生产、流通、消费等经济活动的指示作用。

逛菜市场，商贩一喊菜降价了，我们潜意识里就会觉得是它的供应量增加了；而某种青菜的价格在上涨的同时，我们也会发现它的供应量确实有所减少。因此，价格其实是一个灵活的经济指标，供求关系、货币流通量乃至产品结构是否合理都可以在其身上得到淋漓尽致的体现。

可以说，小到企业管理大到国家宏观调控，价格都发挥着不可替代的作用。具体来说，企业可以根据价格信号的指示进行产品结构的调整，增加或减少产品产量，使自己在市场竞争中占据有利的地位；而国家则可以根据价格这一信息及时掌握市场的运行情况，从而根据物价动向，及时采取有效的调控措施。

都说价格是市场的信号灯，它的作用主要体现在反映市场供需关系上，因此，价格也称供需关系的晴雨表。当商品供过于求时，价格就会下跌，供不应求时价格就会上涨。所以，当某种商品价格突然大幅上涨，说明它已供不应求，价格上涨则是为了限制需求。而价格下跌的道理同上。

价格反映供求关系，供求关系的变化也会影响价格。

一、供不应求

众所周知，河南中牟县是全国大蒜的主产区之一。丰收的季节，蒜田里随处可见蒜农们忙碌的身影。而前几年的“蒜你狠”也给众多消费者留下了颇为深刻的印象。那一年，河南受冷空气影响，早熟的蒜受到了较为严重的摧残，导致产量的降低。但老百姓对于蒜的需求却并没有因此而减少。

□

完全反映市场的价格：2016年某地大蒜的价格走势

部分不法投机商大肆收购大蒜，囤积居奇，来造成一个供不应求的假象。他们将大蒜保存在冷藏室中，待市面上的大蒜少了再哄抬蒜价。这样一来，大蒜售价最高时甚至达到每公斤14元，一吨就能卖到上万元。

而在“蒜你狠”的行情下，产量下降、市场供求不足是其决定因素，虽然里面也不乏投机商人的煽风点火。

和“蒜你狠”一样出名的还有“姜你军”。2009年受气候影响，各地的姜产量均有所下滑。在山东最大的姜蒜批发市场中，姜的价格在短短一天之间就涨了近五成。而造成这种结果的原因无外乎是因为姜供应不足而需求却有增无减。

与供不应求相对的另一极端情况就是供大于求。

二、供大于求

西瓜是夏天必备的消暑佳品。随着西瓜的大面积上市，西瓜的零售价从当初的每千克2.4~2.6元下降到每千克1.6元。关于西瓜为什么价格先涨后跌，一经营者表示，此前的半个月正好是大棚西瓜快销售完毕的时候，再加上天气干旱又有冰雹灾害，此时的西瓜价格也就到达了峰值。

之后，露天西瓜大量上市，市场上的西瓜供应量迅速增加，而人们的需求却没有改变，就形成了供大于求的局面，西瓜也就降价了。

我们在文章的第一段给出了价格的定义，认为价格是商品价值的货币表现。在任何情况下，都是如此吗？

水是生活必需品，钻石却是奢侈品。众所周知，在常规情况下，水是人人都喝得起的，而钻石却未必人

人都戴得起。在沙漠地区，水比钻石贵的现象却时有发生。这又是什么原因所导致的呢？

一般情况下，水几乎随处可见（在此不考虑荒漠干旱地区，地球上几乎处处都有水，包含大气层中的水汽）；而钻石呢，是蕴藏在地表底下，且必须经过时间与适当的条件才能形成（在此不考虑人工钻石而单纯考虑自然钻石），供给非常的少。就供应量来说，水的供应量大，因此价格就相对较低；而钻石的供应量小，价格也就相应较高。

另外，水是人们的生活必需品，所以它的价格一定要低到所有人都能承受才可以；而钻石你不管是否拥有它，对你的生活也不会造成多大的影响。因此，钻石的价格即便再高，对于不想购买它的人来说也是无所谓的。在这里，价格起到的又是维持社会安定的作用。

此外，价格水平与市场需求量的变化也是密切相关的。一般来说，在消费水平一定的情况下，市场上某种商品的价格越高，消费者对这种商品的需求量就越小；反之，商品价格越低，消费者对它的需求量也就越大。

再拿去菜市场买菜举例，当某种青菜的价格已经涨到天价的时候，很多人都会选择不买或者少买。原因很简单，市场上可供选择的菜不只这一种，它不具有不可替代性。因此，价格的变动才能起到调节消费者需求量、需求方向以及需求结构的作用。如果食盐涨价，我们会不买或者少买吗？当然不能，因为我们别无选择。因此，价格调节市场的需求量存在一个前提，它能够调节的是大多数可替代性商品。

市场失灵和羊群效应

故事发生在土耳其东部的一个村庄里。牧民还像以往一样将羊群赶到一片草地上，出人意料的事情发生了，领头羊毫无征兆地跳下了悬崖。于是，其他的羊也争相效仿了起来。其数量之多，动作之快，让人深感不可思议，就这样，数以百计的羊丧了命。

有经验的牧民都知道领头羊的重要性，如果头羊跳过横在路上的一根树枝，那么其他的羊也会跟着效仿，第二只、第三只，也会跳过去。哪怕人们将树枝拿走，小羊们走到那里的时候还是会向上跳一下。这种有趣的现象，就是我们今天要说的“羊群效应”。

什么叫羊群效应？看了上面的例子，相信你心里已经有了答案。是的，羊群效应其实是一种跟风现象，它是一种个体的从众心理，用盲从来形容应该更为恰当。头羊在羊群中的地位可谓是举足轻重，因为无论它做什么，后面的羊都会不假思索地效仿。

如果头羊向东跑去，那么就算西面是遍地的鲜草，羊群也会弃之不顾，跟着向东。这种现象如果放在人身上，其实是很可怕的。因此，从众心理很容易让人陷入预先设定好的圈套或给人造成事业上的失败。

羊群效应虽然以羊来比喻，但却真切地发生在每一个人类竞争激烈的行业中，而头羊则是该行业的领先者。他往往在这个行业中占据主导地位，他的一言一行都会影响其他从业者的盲目跟风。他去哪儿捞金，其他人就会紧随其后。

詹姆斯·瑟伯在描述羊群效应的时候，讲了一个有趣的故事。大街上，一个人突然跑了起来，也许是突然想到要办一件紧急的事情，也许是忘了赴一个重要的约会，总之他突然向东跑去。恰巧，第二个人是个报童，他也向东跑去了。第三个人是一个胖绅士，他一脸着急的也跑了起来。整条大街，只有这三人有向东的理由，没承想，街道上其余的两千人也紧随他们三个的步伐。在嘈杂的人群中突然传出一个老妇的声音，似乎是“大堤”这个词，却突然被人喊道“决堤了”，就这样，两千多人一路向东，怀着一个共同的信念，向东去，东边更安全些。

这个故事恰如其分地揭示出了人们的从众心理，往往会因为个体的反应而失去自我的基本判断。羊喜欢凑热闹，人又何尝不是呢？

关于人们的盲目跟风，还有一个笑话。一位石油大亨参加天堂会议，发现自己的座位被占了，急中生智喊了一声：“原来石油藏在地狱里！”在场的其他石油大亨听到“石油”两个字，纷纷向地狱跑去。很快，

座位由刚才的座无虚席变得空空如也。见大家半天没回来，这位大亨心里开始犯嘀咕了：“难道地狱真的石油吗？不行，我也得去看看。”

谎言的最高境界是骗过自己，也许有人会觉得石油大亨傻，也有人认为石油大亨的谎说得很聪明。不管大家怎么看待，都应该对羊群效应有一个更深切的认识。羊群是毫无组织与纪律可言的，有的时候人也是一样。面对领头人的决策，往往选择盲从，失去动脑的能力，不相信自己的判断。而盲从往往会让自己陷入骗局或遭受失败的打击。

法国科学家让·亨利·法布尔也做过一个关于羊群效应的实验。他将一群松毛虫首尾相接地放在花盆边缘，又在花盆的不远处撒了一些它们爱吃的松叶。松毛虫开始一个跟着一个地绕着花盆绕远，这一走就是几天几夜，不少松毛虫因疲惫饥饿而死去。因为在这个过程中，只要有一只松毛虫稍不留神改变了路线，它们就能吃到可口的松叶。

不过，任何事情都有两面性，羊群效应也是如此。它虽然有很多弊端，但也不见得就一无是处。市场具有信息不对称的属性，在这种情况下，如果自己无法获取第一手信息。那么，看别人怎么做，其实也不失为一个明智之举。羊群效应在某种程度上还可以起到示范学习和聚集协同的作用，这对于手无缚鸡之力的弱势人群来说无疑起到了保护伞的作用。

如何能扬长避短，将羊群效应发挥出最大的作用，其实是我们需要考虑的问题。

引导市场的边际效应

什么是边际效应，生活中我们总能听到这个词，但又无法直观而准确地说出它的定义。边际效应是经济学领域一个基本的概念，大意如下：企业的第一次投资往往比之后第二次、第三次投资所得的利润要大。每一次投资所得利润与上一次投资所得利润之间的差就是边际效益。

与其这样生硬刻板地啃定义，不如用一个生动形象的例子去加深对它的理解。经济学也许会让你觉得枯燥，但美食的诱惑似乎总是无处不在的。对于一个几天没吃饭的人来说，哪怕平时再挑食，见到食物的瞬间也会快速地吞下去吧。

饥肠辘辘的你路过街边的馒头铺时，飘来了馒头的香味。你快速在兜里摸索着，剩下的钱刚好够买5个馒头的。

□

简单的边际效应曲线

你喜出望外，快速地吞下了第一个馒头，幸福感油然而生，这时，边际效应的神奇作用便体现出来了。

饿的时候往往第一口吃进肚子的东西最有缓解饥饿的效果。所以，第一个馒头即使卖出包子的价格，我们中的大多数人也还是会毫不犹豫去购买的。

但到了第二个、第三个馒头的时候，边际效应就开始呈现出递减的趋势。如果第三个馒头就可以让你吃饱，还有人会去吃第四个、第五个馒头吗？答案是否定的，因此，第一个馒头无论是在价格还是在心理上总会好过其他。

这个例子告诉我们，每支出一个馒头的价钱时，就会在我们的肚子里产生效益，我们的肚子也开始感知其价值。如果你对于馒头的需求从第一个开始，向最后一个逐渐递减，那么回归到正题，这就是我们现在要说的边际效应。

认为经济学很枯燥的朋友，不妨将生活中的例子带入进来，用有趣的视角去看待它。它可能是一个馒头带给我们的思考，也可能是一次网购带来的惊喜，总之，它是极为实用，需要我们去探索和钻研的学问。

为了让大家能更好地认识什么是边际效应，再给大家讲一个有趣的故事，希望能在博大家一笑的同时，用更加生动形象的方式将边际效应讲透彻。

德国克雷洛夫寓言故事里，也提到了关于边际效应的概念。寓言的主人公是位喜欢做汤，且把汤做得十分美味的先生叫杰米扬。他精湛的厨艺自然是他引以为傲的资本，只要一有朋友在场，他都会给大家露两手。

最近，他在家举行了一场派对，朋友都来品尝他美味的汤。一个从未尝过他手艺的朋友来到家里做客，汤的香味从很远的地方传来。朋友闻香赶往，恰巧碰到从厨房走出来的杰米扬。他一边忙着摘下围裙，一边招呼着朋友坐下，打算给他盛汤。

他将第一碗汤递给朋友的时候，得到了大大的好评。他急忙为朋友去盛第二碗，此时朋友的神情已经变得有些为难了。不由分说，他又盛了第三碗。此时，朋友已经难以下咽了。等到他去厨房为朋友盛第四碗的时候，朋友早已落荒而逃。

虽然这则寓言看起来像一个笑话，但其背后揭示出的规律，才发人深省，这就是——边际效应递减规律。

如果上面的故事放到经济学上，那么，反映出的经济学现象也同样引人深思。同样数量的资本投入，随着投入的不断增加，总收入虽然也是增加的，但是就每一次投入所获得的收入来说，其实是呈现出一种不断减少的趋势的。

而这里资本投入指的就是上面提到的馒头或者汤，总收入指的是肚子上的馒头或者汤，每一次投入所获得的收入是每一次对馒头或汤的需求感。

一碗再美味的汤，喝多了也会索然无味；同样，一位再漂亮的美女，看多了也会审美疲劳，远不如第一眼来得惊艳。这就好比恋爱，初恋总是给人最深刻的印象。第二次恋爱，虽然也能刻骨铭心却总是差了那么一点味道。更别说第三次、第四次了。到最后，也只是延续恋爱的流程，却失去了当初小鹿乱撞的感觉。你看，随着投入的递进，它所产生的效用却是大不相同的。

恋爱如此，投资也是一样的道理。第一次投入资本所产生的收益和最后一次产生的收益相比，可以说有天壤之别。工厂为发展生产雇用工人，往往第一个雇用的工人和最后一个雇用的工人在产量的增加上是有很大悬殊的。

蔡继明曾说，目前中国经济增速放缓，尤其是经历上一轮大规模投资刺激后，传统项目边际效应正在迅速下降，因此走城镇化道路成为新的刺激点。

因此，一次同样的投资机会，在市场紧缺时和市场饱和后投入，所达到的效果是完全不同的，前者的收入比后者要高得多。如果你的投入已经超出了市场需求限度，那么你很可能不仅不会得到任何收益，还会血本无归。

在边际效应逐渐减少的时候，就要谋求新的利益增长点，第一个吃螃蟹的人，往往品尝到的是螃蟹的美味，最后一个吃螃蟹的人，如果效仿不好，没准还会被螃蟹夹伤。尤其是企业，一定要注重创新，不要固守一个已经过时的投资项目，将目光放远。另辟蹊径，往往会收获意想不到的成果。

第四课 博弈——博弈智者就是经济强者

博弈论：与信息有关的战争

博弈论这个词时常出现在我们的生活中，深究之下却也说不出个所以然来。博弈一般被人们认为是两个人在下棋，主要研究对象就是象棋、桥牌、赌博，目的是通过信息的收集来判断对手的下一步计划，从而想出办法将其打败。

博弈论被引入经济学中已经是20世纪40年代的事情了，当时冯·诺伊曼和摩根斯顿合作出版了《博弈论与经济行为》一书，第一次系统地论述了博弈论在经济学中有何效用。

博弈论的应用范围随着时间的推移越来越广泛，它涉及了经济学、政治学、军事、外交、国际关系、公共选择等多个领域。当个人、团队及其他组织陷入困境时，总能依靠收集到的信息，对对方可能做出的选择进行预判，对自己的下一步选择进行决策，而这一过程，则是博弈的过程。

世事如棋。人生都如同下棋，落子无悔，因此每走一步我们都要分外谨慎。生活这副看不见、摸不到的棋盘上布满着我们的每一个选择，每一个选择都会幻化成每一个棋子。精明慎重的棋手们往往能下一个精彩纷呈、变化多端的棋局，因为他们擅长揣摩对手的内心，从而对其进行牵制，进而做到后发制人。

□

田忌赛马中的博弈

田忌赛马的故事我们都听过，军事家孙臆利用博弈论的有关知识最终帮助田忌在赛马中取得了胜利。齐王与田忌的比赛为三局两胜制，双方分别用上、中、下三种优劣不同的马进行比赛。于是，在该比赛中共有六种策略。而在同等级的马中，齐王的马均优于田忌的马，田忌的选择空间就被缩小了。

田忌最终选择的策略是：以劣马对齐王的上马，以上马对齐王的中马，以中马对齐王的下马，从而取得了比赛的胜利。在这个小故事中，齐王的策略可以说是公开透明的，一个在明，一个在暗，所以要想做出正确选择其实不难。而日常生活中，竞争对手的策略是不公开的，需要我们去搜集相关信息，根据现有信息进行分析，从而做出决断。

不过，在田忌赛马的故事中，田忌采用的是占优策略，即站在自己的立场上，无论对方如何选择都能避免出现最糟糕的结果，实现自己的最大利益，这种方式在现实中的应用非常广泛。

现实生活中，我们经常遇到两车相向而行在一条狭窄的路上这一情况。俗话说“狭路相逢勇者胜”，这句话在此种情况下根本行不通。一个冲动直接撞上去，极有可能导致两车同时车毁人亡，最终都变成受害者。不管一方前进、一方倒退还是两方都倒退，总有至少一方会损失时间。

这时，就涉及斗鸡博弈的相关概念了。如果两位车主分别用甲乙代替，这个时候会产生四种策略，在标准式的矩阵内，可以选择甲：乙=前进：后退或甲：乙=后退：前进，即其中一个选择后退，来达到纳什均衡。如果两方都不愿意牺牲自己的时间，就只会造成两败俱伤的后果。这时，其中一方的小小牺牲反而会给双方带来好处。

除此之外，生活中，我们看电视的时候是看中央一台还是中央六台，在恋爱中是继续还是分手，出门散步是向左走还是向右走，去菜市场是买白菜还是买西红柿，都涉及博弈论的相关知识。

而博弈论在经济生活中的应用才是最为广泛和成功的，它涉及了经济生活的方方面面，如企业对自己生产商品的定价、新产品如何进行宣传、如何与其他公司进行业务谈判等。我们一定或多或少听说过生产同种商品的厂家降低价格来扩大商品的市场份额，以此来击败对手的例子。

在两家公司实力相当和市场份额既定的情况之下。在甲看来，无论乙如何选择，对他而言实行薄利多销

的销售政策，扩大自己的市场份额都是最好的选择。如此一来，甲都会实现赢利的目的。以上为甲公司的占优策略。

面对甲公司的举措，乙公司应该怎么做呢？它也有两个选择，要么降价，要么维持原价。但如果乙选择后者，就意味着它要眼睁睁地损失掉原本属于自己的市场份额了。虽然降价在短期之内会损失掉乙的小部分利益，但从长远考虑，还是利大于弊的。明智的做法是乙也进行降价。既然同时降价，就会涉及降价幅度的问题，于是，双方挑起了一轮价格大战。

在这场大战中，了解对方的降价信息，就可以掌握战争的主动权，从而获得最后的胜利。俗话说“鹬蚌相争，渔翁得利”，这渔翁指的就是消费者。消费者确实会在甲乙的价格战中以更优惠的价格买到同等质量的商品。

人与人之间，厂商与厂商之间存在博弈，国家与国家之间也会有博弈的存在。有关我国钓鱼岛的问题，实际上就是中日之间的一场战略博弈。这种博弈往往会影响到国家安全，乃至世界的和平。

博弈论在生活中的广泛运用，对企业管理观念的转变及管理方式的优化都起到了重要的指导意义；对于个人而言，它也为我们找到最优解决方案提供了一条捷径。而在这中间，我们也看到了信息在博弈论中起到的重要作用。我们的一切判断和决策，都是基于手中掌握的信息而言的，因此，想打好这场硬仗，既要有理论，也要掌握有价值的信息。

零和博弈与负和博弈

关于零和博弈有一个小笑话。两个经济学家走在路上，看到一堆狗屎，甲对乙说，吃了这堆狗屎我给你一百万，乙没经受住诱惑，吃掉了那堆狗屎。走了一会儿，又出现一堆狗屎，乙说道：“吃了那堆狗屎，我给你一百万。”这次换甲将其吃下，作为回报，乙又把一百万交回到了甲手中。

走了一会儿，乙突然反应过来：“不对呀老兄，你给了我一百万，我又给了你一百万。我们两个什么都没得到，却吃了两堆狗屎。”甲思考了一会儿，回答说：“虽然如此，我们还是创造了二百万啊。”

这个笑话反映出的是零和博弈的概念，零和博弈又叫“零和游戏”，属非合作博弈。它的定义是：参与博弈的各方，在严格竞争下，一方的收益必然意味着另一方的损失，博弈各方的收益和损失相加总和永远为“零”。这也就是我们经常说到的将自己的快乐建立在别人痛苦之上的“损人利己”的博弈。

游戏中的双方因为谁都不想吃亏，所以就会使尽一切手段获取成功，虽然在一定时间内双方之间的角逐有高低，但总体来说，一定既无法实现个人的最大利益，又无法实现集体的最大利益。谁都不想吃亏的结果，必然是谁都有可能是受害方。

互相较量的双方总会有一个输或者赢的结果，输的如果扣一分，赢的加一分。那么，输赢双方的得分相加就是零。这就是零和游戏的基本内容，一方胜利，一方失败，游戏的总成绩为零。

石油作为不可再生能源，在现代国际关系中发挥着日益重要的作用。一场场石油争夺战正拉开序幕。我国和日本同样是亚太地区的经济强国，独特的经济、地缘以及政治关系决定了两国不可避免的竞争关系。俄罗斯远东石油管线，是两国的必争之地。

俄罗斯是世界上的储油大国，又是中国和日本共同邻国。对于两国来说，来俄罗斯寻找石油资源是最佳选择。

经中日双方同意，俄罗斯完成了修建安大线输油管线的规划。日本方面趁机提出条件，如果俄罗斯同意其每天向俄罗斯购买一百万桶石油，日本还会为俄罗斯提供135亿美元作为开发油田和修建线路的费用。面对如此诱人的合作条件，俄罗斯方面实在找不到拒绝的理由，但和日本合作，就必然会损害中国的利益。

在这个例子中，中国和日本之间的石油管线之争就类似经济学上的零和博弈。做人如同经商，都要讲求

双赢互利，毕竟“损人不利己”的事情聪明的商人是不会感兴趣的。零和游戏就相当于一场赌博，总有一方欢喜一方忧。

觉得零和博弈已经很糟糕了吗？那就再来了解一下负和博弈吧。相信大家都听过三个和尚的故事，一个和尚挑水喝，两个和尚抬水喝，三个和尚没水喝。看似简单的故事背后其实蕴含着极为复杂的经济学定律——华盛顿合作定律。意思就是说，一个人敷衍了事，两个人互相推诿，三个人则永无成事之日。而这与博弈论中所提到的“负和博弈”原理十分接近。

负和博弈，是指双方冲突和斗争的结果为得不偿失、两败俱伤的情况。不仅双方各有损伤，其结果的总和还为负数。生活当中，这样的例子比比皆是。

小时候，我们总为了一两件心爱的玩具就与小伙伴发生争执，争执不下的结果往往是大打出手，最后摔坏了玩具，打伤了对方，两人谁也没有得到。那么，负和博弈又是如何产生的呢？

其实，这和心理有关。如果双方都想得到一件东西，但这东西只有一个，两人不能同时得到。此时，无论这件东西归谁所有，没得到的一方都会心怀不满。但如果两人都没有得到，反而还可以欢欢喜喜地继续做朋友。

企业之间也是如此，都说商场如战场，在一场场不动声色的竞争中，这种两败俱伤的例子实在是数不胜数。为了打倒对方，自己不惜付出惨痛的代价，往往结果是其他对手坐收渔翁之利。

2010年，奇虎360与腾讯开启了互联网界巨头之间的争夺，一时间为江湖蒙上了一层腥风血雨的阴影。最终，这场争夺战以腾讯的胜利而告终，但事情远远没有结束。

最终判北京奇虎、奇智软件以及三际无限三被告停止发行使用涉案360隐私保护器，删除相关网站涉案侵权内容，在360网站首页及《法制日报》公开致歉30日，并赔偿腾讯损失40万元。

腾讯和360各自都有数以亿计的用户，两者之间的互相指责也让广大网友看了一场好戏，而且这场戏也在不知不觉间影响到了人们的生活和工作。

谁对谁错并不是网民所关心的，网民真正关心的是自己的切身利益是否受到侵害。腾讯方面表示，如果用户用了360杀毒软件，那么就无法运行QQ软件。这引起了广大网友的反感，虽然腾讯最终获胜，但也让消费者看清了腾讯的竞争手段和网络“垄断”的本质。

市场的恶性竞争就好比一场负和博弈，既毁了自己，又毁了别人。不仅没获得利益，还殃及了整个行业，沦为罪人。求和求财是经商的根本目的，遇事如不动用智慧冷静、理性地处理，会给自己带来很多麻烦。只有避免那些不必要的冲突，尽可能地减少双方的损失才是王道。

纳什均衡：完全信息静态博弈

去超市购物之后要付钱这是常识。买完准备结账走人的时候，却发现收银台边早已排起了长长的队伍。推着满车商品的你，该如何选择呢？

队伍里的每个人都有一个共同的心愿，那就是尽快离开超市。为了达成这个心愿，你决定找一个最短的队伍，快速补上去。与此同时，购物者看到队伍人少，也会立马走上前去。过不了多久，短队伍也就和长队伍没有区别了。因此，摆在你面前的最佳选择就是就近排队，这样为你省去了不少寻找短队伍的时间。

如果不从队伍长短，而从时间上来考虑这个问题，结果也是相同的。这是什么意思呢？我们在排队的时候不仅要考虑到队伍的长短，通常也要注意它的移动速度。如果摆在你面前的有两队，一队人比较少，但全由老年人构成，双手还在不停发抖；一队人比较多，但都是小伙子，且购买的东西也较少。你会如何选择呢？这时，已经没必要再去浪费选择队伍的时间了。

除队伍人数会影响移动速度外，收银员的操作熟练度也是决定快慢的关键。但你又不清楚哪位收银员的

效率更高，最佳选择还是替补上就近的队伍。

这就联想到了经济学中常提到的均衡理论，何为均衡？它其实是一种皆大欢喜的状态，通常双方的实力均衡，人人自不必争抢，也能获得属于自己的那一杯羹。有时候，均衡也是一种作茧自缚的状态，每个人都要在别无选择的情况下，被迫做出选择。不管你喜欢与否，摆在你面前的是唯一选择，也可以称之为最好的选择。

均衡原理，也被称为纳什均衡，是数学博士约翰·纳什研究出来的。那时他还在普林斯顿大学搞研究。

其基本理论是这样的：假设有 n 个局中人参与博弈，给定其他人策略的条件下，每个局中人选择自己的最优策略（个人最优策略可能依赖于也可能不依赖于他人的策略），从而使自己利益最大化。所有局中人策略构成一个策略组合。

而纳什均衡指的就是这样一种战略组合，它由所有参与人的最优策略组成。可以说，它也是一种非合作的博弈状态，但参与者又没有任何理由打破这种均衡。生活中的很多现象都可以用这种均衡原理解释。

均衡的基本原理是什么意思呢？其大意就是，当对方的决策是确定的，这时的决策往往是最优的；反之则很难是最优的。

四个男士走在马路上，见到四位女士和一位闭月羞花的女子，他们会怎么选呢？如果是你，你会怎么选？爱美，追求美是人的天性，但天性之外也蕴含理智。绝世美女的身边总是不乏追求者，这个道理四位男士也知晓。

为防止赔了夫人又折兵的事情发生，这四位男士转而追求四位姿色稍微平庸一些的普通人，也就不难理解了。人贵有自知之明，当设定的目标高不可攀时，不如转向更为适合自己处境的逢迎策略。这也就解释了，为什么社会上的大龄剩女越来越多，而这部分女性偏偏个人条件又极好的原因了。

印度米塔尔在2006年的时候企图收购欧洲最大的钢铁公司安塞尔，与此同时，安塞尔找到中国宝钢，希望宝钢可以认购其股票。国家各部委就是否认购安塞尔展开了激烈而持久的讨论，就在此时，等不及的安塞尔已和俄罗斯的一家公司签订了合同。

故事到这里还没有结束，米塔尔最终仍旧如愿收购了安塞尔，俄罗斯的公司，也获得了巨额赔偿款。如果用纳什均衡的理论来分析，中国政府其实错过了一个绝佳的机会。无论收购是否成功，对中国方面都是百利而无一害的。收购成功，双方欢喜；收购失败，我们也能从中获得一笔数目巨大的赔偿金，何乐而不为呢？

中国政府在犹豫不决的同时，安塞尔也并没有停止寻找下一家公司的步伐。对安塞尔来说，中国政府如果能够收购是再好不过的，如果不能，给自己多一个选择也没坏处。

众所周知，中国的房地产经济一直颇为动荡，房价一路飙升，购房者的热钱却没有因此而削减。在北京、上海等一线城市，房价的涨幅一度达到了82%。与高价格随之而来的是世界领先的房屋销量，这让很多人深感不解。

原来，这是房地产商的一种炒作方式，他们为民众带去一种房价只增无减的错觉，拉高了人们对房地产的期望值，于是就出现了上述的奇怪现象。

购房者当然是希望价格越低越好，但价格肯定受地段因素、物价水平和供求关系的影响而浮动。虽然房地产商的炒作造成了房价的恶性上涨，但一个巴掌拍不响，消费者也起到了推波助澜的作用。

不过，如果开发商为了保护消费者利益，适当对房子进行降价处理。那么，随时关注房地产动态的急需买房者也会考虑入手。从这个角度来说，双方完全可以互利共赢，但长期来看，买卖双方只有熟练地运用纳什均衡理论，才能从容地应对瞬息万变的经济社会，从而在更为长久的博弈中守住自己的利益。

囚徒困境：非零和博弈

关于囚徒困境，博弈论中有个非常经典的案例。甲、乙二人在协同犯罪的时候，被警察抓了起来，二人被分开审讯，毫无串供的时间和准备。摆在二人面前的问题是：如果双方都不招认，那么二人只需各判1年；如果二人同时招认，那么就要分别被判5年；如果一人招认，一人不招，招认的一方就会被立即释放，另一方则会面临长达8年的刑罚。

□

囚徒困境

在显而易见的事实面前，双方盘算了起来。甲的心理活动是：“如果乙不招，我也不招，我们各判1年；如果乙招了，我不招，他会被立即释放，我却要被判8年；假如我招了，乙没招，我就会被立即释放。那我干吗不招呢？”

乙也不傻，想来想去也觉得招认的性价比最高。最后，甲、乙双方都如实承认了自己的罪行。关于囚徒困境这一概念，最早是数学家塔克在斯坦福大学的一次心理学演讲时提到的，如今被经济学领域奉为经典。

你如何评价这两个罪犯的做法？他们是聪明还是愚蠢？最好的方式是相互背叛还是相互合作呢？如果甲、乙双方没被隔离开的话，答案也许会截然不同。在互相不知道对方做出如何回答的前提下，他们的选择其实是最佳的、最符合个体理性的选择。而囚徒困境最为有趣的一点就在于，双方的共同选择是该情况下的唯一平衡点，只有处于这个平衡点，任何一方的改变都会为自己招致最坏的结果。不过，在双方都否认的情况下，单方面的改变也会减少自己的刑期。

这意味着，在不知道对方底牌的情况下，背叛比合作往往能让我们得到更多。不确定对方是否合作，你的背叛至少可以保全自己的利益；如果对方即将背叛，你先于其背叛，对自己也毫无坏处；如果对方已经背叛，你选择背叛，更加合情合理。这个结论虽然有些令人心寒，但却实实在在地发生在我们的周围。

其实，囚徒困境反映出了两个问题，一个是自私的问题；另一个是对别人是否有信心的问题。案例中的两个囚犯无疑都是聪明的，然而，让我们颇为遗憾的是聪明的囚犯却得不到最好的结果。两个人招供，对个人而言是无可厚非的最优选择，却不是集体的最优选择，而两个人都不招供，其结果要好得多。

想要理解囚徒困境，就要理解什么是人性。大多数人都会在对手叛变之前选择先叛变。生活中，我们时常会遭遇囚徒困境。比如租房，你和四个人一起合租，家用电器公用，水电费、燃气费等都是大家平摊。一个人住的话大家都会省吃俭用，但一起平摊事情就不同了。大多数人在心里会认为其他人会浪费，于是都开始浪费，最后谁也没有占到便宜。

而在经济学领域中，各国之间的关税，无疑也是一种囚徒困境。摆在两个国家的总是两个选择，要么提高关税，阻止外国的商品进入以保护自己的商品；要么与对方达成关税协定，降低关税以利各自商品流通。

两国各自信守承诺双方相安无事，如有一方不遵守关税协定，私自提高关税；那么，另一国也会做出相应举措，一场关税战在所难免。往往结果是双方在互损利益后又会重新达成关税协定。

受冬季菜价高涨、流通环节成本过高影响，2016年4月时京鲁豫等部分地区的蔬菜价格下跌，一时间蔬菜市场出现了“菜贵伤民、菜贱伤农”的奇怪局面。而造成这一现象的原因不用分析也知道，问题肯定是出在了流通环节上。

蔬菜运输成本涨了，菜贩也会相应调高蔬菜价格，否则即使菜贩从菜农手里的拿菜价十分低廉也还是弥补不了巨大的运输成本缺口。菜降价了，损害的是菜农的利益；菜贵了，百姓吃不起蔬菜；运费涨价，菜贩也要将蔬菜价格涨上去。就这样，三方陷入了囚徒困境难以自拔。

一道菜从田头到餐桌，需要经历多少环节？除去天气等非常规影响因素外，这中间还要经历收购、运输、批发、零售等多个环节。而每个环节的成本与利润虽有不同，却会集体反映到零售价格上。蔬菜的价格明明是降低了，而百姓却不能从中得到实惠。菜农的利益受损，消费者的利益也没有保全，这就说明，买卖双方都是市场菜价的被动接受者，对菜价的形成构不成影响。

这也说明了一个问题。如果有关部门不能做出公路减免收费、多方参与地方蔬菜批发市场建设、让城市菜场回归公益性质等一系列体制性改革，那么，菜贵伤民、菜贱伤农的怪圈就会持续出现。因此，不满足于现有的暂时性应急措施，从根本上对其进行改革才是应有之举，才能确保囚徒困境不会再次出现。

类似的情况，在中国的基金领域也时有发生。各基金管理公司经常对其他基金重仓而自己持有量不大的股票抛出大笔卖单，究其原因，是为了公司的排名。试想一下，当你的对手和你采取的是同一办法的时候，事态会怎样发展呢？除了基金重仓股大跌外，各只基金的最终排名其实并没有多大的变化。

精明的基金公司一早就已经想到了互相残杀的后果，但却纷纷甘于陷入囚徒困境。为什么呢？因为即使自己不砸别人的重仓股，别人也会来砸自己的重仓股，其结果还是自己的排名下滑，进攻才是最好的防守。

破窗效应与存量博弈

关于破窗效应有一个非常著名的心理学实验。两辆一模一样的汽车，一辆放在干净整洁的中产阶级社区，一辆放在杂乱无章的贫民区。之后，实验者将放置在贫民区的那辆汽车的车牌摘掉，将顶篷打开。实验人员做完这件事后就离开了。

第二天，实验人员发现，中产阶级社区中的那辆车依旧完好无损；像一位安静的美男子那样停在那里；在接下来的一个星期里，虽然它多了些灰尘，但是没有受到一丝损坏；而放置在贫民区的那辆车，第二天早已不见踪影，疑似前一天晚上就已被偷走。

通过这个实验，其实已经说明了一些问题。但“贪心”的实验人员却并不满足，又拿起手中的锤子，将“美男子”的玻璃砸出了一个大洞。他的狠心也得到了回报，几个小时过去了，那辆停在中产阶级社区的车子也被别人开回了家。

两辆被偷走的车子向我们验证了一个道理，就是破窗效应。一个人不小心将建筑物上的窗户打碎，而该处负责人又没有立即对此事作出处理，那么，社会上那些热衷于破坏的人们就会效仿前人去打烂更多的窗户。这时，如果负责人不立即将所有的玻璃装好，在这种不良气氛的暗示下，人们就会进行更为猖獗的犯罪，盗窃、抢劫这种事情甚至都有可能发生。

针对这种情况，清华大学孙立平教授曾在其著作中提道：“我国在改革开放中出现的种种病理现象，固然有社会制度层面的问题，但最根本的是制度表层底下的社会道德基础问题。道德底线是一个社会道德架构的基础，它指的是人们应该遵循的社会道德最低警戒线。道德底线不断被突破是一个时代道德失范最严重的现象。如果作为现代制度得以正常运行的道德基础结构被破坏，则必然会造成公民信心的丧失。”

而建筑物上破掉的玻璃就好比是一层层道德防线。当问题第一次出现的时候，如果没有人出面制止，就会有第二个、第三个人更进一步地对其进行破坏。时间一长，就会滋生出越来越多的道德问题。那时，社会也就不再是安定和谐的社会，而是一个人心惶惶的社会了。

将这个问题带入经济市场当中也是如此。市面上的一款假冒伪劣产品没有遭到任何抵制，也没有相关人士对其进行治理，尝到甜头的企业马上就会销售第二批、第三批质量更加残次的产品。不仅如此，在利益的驱动下，其他同行也会纷纷对其进行效仿。这样，市面上再难找到质优价廉的好产品，取而代之的是各类问题产品，其后果不敢想象。

经济市场是一个关乎百姓生死存亡的战场，守不好质量关，到头来百姓才是最大的受害者。因此，无论

是市场监管部门还是商家都应该树立起正确的价值观和人生观，将服务大众作为基本的出发点。商家如果想要获取高额利润，可以从调整产品结构、提高生产效率、提高产品质量等角度出发，而不是铤而走险，置企业信誉和消费者安危于不顾。

说完了破窗效应，再说说什么是存量博弈，其字面意思指的就是存量之间的博弈。存量博弈这个概念如果用股票来解释的话就非常形象了：股市里没有外面的钱进来，长期就是这么些钱在里面打来打去，你赚肯定有人赔，你赔肯定有人赚。这也跟打麻将非常类似，长期都是这几个麻友在打，没有外人进来，输赢都在这几个人之间。

股票市场的存量博弈，其实跟中国经济转型很类似，都是一种增量控制下的存量博弈，形成很明显的结构性调整。

在存量博弈影响下的经济市场，时常呈现出你方唱罢我登场的态势。这和货币流通的概念比较类似，假设政府不印发其他货币，那么市场中流通的货币数量是固定的，不会多也不会少。处在货币流通各个环节中商家的盈亏都是此起彼伏有规律可循的，而他们的盈亏总是持平的。

经济学虽然简单，却可以给很多生活现象一个合理的解释。市场经济影响着社会生活的方方面面，也容易受到多方因素的影响。这也就造就了市场经济的复杂性和矛盾性。无论如何，当问题出现的时候，我们不能任其发展，应该采取积极主动的态度将问题扼杀在摇篮之中。

破窗效应告诉我们一个鼓破万人捶的道理，一个小问题如果得不到重视和补救，那么必然会引发一个个大问题，甚至整个经济也会因此而遭到损害。而存量博弈的有关知识也让我们了解到能量守恒定律在现实生活中的意义，这样，在得失之间，我们更能从容地应对生活中的坎坷。尤其是在投资股票的时候，了解相关概念，能让我们站在新的高度上，用相对宏观的视角做出正确的决策。

第二部分 经济学是生活法宝

第五课 经济学在投资领域的运用

投资与价值：投资最关键的一环，安全边际

想快速赚到钱就要学会投资，而投资最关键的一环是什么？是安全边际。这个词看似陌生，其实在投资领域中一直发挥着潜移默化的作用。安全边际，顾名思义就是指投资资本相对安全的一个边界线。安全边际的概念虽然很容易就能让人理解，但操作难度却很高，这条安全边际线着实不好掌握。

巴菲特说：“价值投资的根本就是安全边际和成长性。”从这句话中能够看出，巴菲特十分看重安全边际的作用，他的每一次投资都要先寻求安全边际。即便是股票、债券、基金等，也有属于它自己的价值曲线，而这条价值曲线就是巴菲特所理解的安全边际。

安全边际虽然难以把握，但想让投资最大程度地降低风险就要看到其参考价值。投资之所以充满魅力，无非就是因为它的不可预知性。风险与机遇并存，才是经济市场的生命力所在。

想必读者都听过九根稻草压死一头牛的故事。当然，现实生活中牛是不可能被几根稻草压死的，但是用这个故事来说明安全边际的道理实在是太贴切了。现在，让我们一同来分析一下。

如果九根稻草能压死一头牛，那么，四点五根稻草是不会压死一头牛的。当你将第四根稻草放在牛身上的时候，它还是安全的。为了让牛更安全，就要留出更大的余地，减重一半的时候，我们就到达了牛的安全边际，即四点五根稻草。

明明可以承受九根稻草的牛为什么非让它承重一半呢？因为留出一半余地的時候，它最安全。这样，即便发生一些我们无法预知的意外，牛还是安全的。

如果中途房梁上的稻草掉下来，或者邻居家顽皮的小孩也将稻草扔在牛身上，至少也能保障牛不会被压死。安全边际并不等于牛承重的底线，它是为牛留出的一个安全空间，这是很有必要的。

这好比是造一座桥，众所周知，误差存在于我们生活中的每一个领域，造桥当然也不例外。为了确保施工的顺利进行，我们在测量和计算时总会留出一个相应的安全控件，防止因误差而带来的施工不便。

在生意场上，我们投资一家公司前，往往要做好充足的市场调研。即便前期的工作已经准备得很充分，也难保没有什么意外发生。这时候，安全边际的作用就发挥出来了。即便我们出了错，有了它的存在，也不会错得过于离谱而无法挽救。

投资有风险，经营一个企业也会有风险。当我们将安全边际的因素考虑进去时，即便经营失误，公司亏损，也不至于让我们落得个倾家荡产的结果。而投资股票、期货更是同样的道理，不顾安全边际的警告，最后难保不会血本无归。

国外银行股的市盈率普遍在12~15倍，中国A股银行股的市盈率仅跌到5~6倍，这说明什么？说明我国的股票已经跌到安全边际的范围之内了，这时将其买入很安全。

而巴菲特炒股为何赚多赔少？就是因为他能注意到安全边际的作用。他往往在安全边际之下买进很多，并在高于安全边际即风险时将其抛出。这样不仅收益很大，而且相对来说也较为安全。2013年2月的时候，银行股涨了40%~50%，其获利多少显而易见。当然，这样做的弊端在于周期较长，优势就在于相对较为安全。

□

投资应该处在安全边际之内

都说股票如同赌博，胆子越大，收益越多。其实，这是对股市的误解。大多股市中的传奇人物都是“胆小鬼”，为什么这么说呢？因为他们都具备超乎寻常的理性。高风险高收益的股票通常不会成为他们的投资目标，那些相对安全的股票、证券，在确认过安全边际后，才能让其掏钱购买。常在河边走的人，只有时时刻刻注意到安全边际的存在，才能不湿鞋。

“胆小如鼠，胃口如虎”的股市高手都有自己的一套投资思维，他们的套路尽管出其不意，但原则却是统一的：注重安全边际。熊市还是牛市在投资结果出现之前很难进行界定，不仅如此，没有人能知道牛市中涨到多少会回调，熊市中跌到多少会反弹。

这些大神和小股民的区别就在于，他们不注重追涨杀跌的短线赢利，而是即便身处牛市，也当成熊市来做。安全边际，则是他们的保护伞，是绝对不能逾越的沟壑。

格雷厄姆是巴菲特最尊敬的一位导师，就是他率先提出股票投资中安全边际概念的。在1965年至2006年的42年间里，巴菲特掌管的伯克希尔公司净资产的年均增长率为21.46%，累计增长361156%。

在分享成功经验时，巴菲特说过：“格雷厄姆有三个基本思想对我的影响最深，这些思想是十分浅显易懂的，并不需要独特的数学天赋才能领悟。你要把股票当成公司一个小的组成部分；要把市场波动看作你和朋友闹的小别扭，而不是敌人的背后捅刀；关于投资，一定要注重安全边际。而这些思想，在百年之后，也依然会成为理性投资者的指路明灯。”

安全边际就好像一张电网，不触碰到它，自己和他人都会安全；一旦触及，必将受到重创。无论是股票还是其他类型的投资，都要留出安全空间，看到安全边际的作用。

而没有安全边际的投资就好比一场赌博，哪怕收益率是100%，决策的错误率只有0.01%，一旦失败，你必将承受无法设想的后果。只有严格遵守安全边际，才能成为投资领域的常胜将军；即便失败，也还有东山再起的资本。

投资与货币：“鸡生蛋，蛋生鸡”的投资复利

经常听人说钱能生钱，小时候的我将大人给的零用钱放进了一个篮子里，想看着一夜过去之后，大钱能不能生出小钱来。

长大了一点，妈妈把钱存进银行，定期取出的时候，妈妈总会笑嘻嘻地跟我说：“你看，钱真能生钱呢！”我知道，她说的这个钱生钱指的是存款利息。

爸爸有时候会和朋友打牌，打完牌后，他从赢的钱里抽出几张零钱，作为给我的“分红”，再次告诉我：“我口袋里的钱自己生出钱了。”

对于渴望一夜暴富的人来说，拥有一棵结满金果子的树，或者让钱自己就能越变越多，是做梦都能笑醒的好事。钱生钱的意思，通俗的解释就是钱变得越来越多，就像鸡生蛋一样。

钱生钱在经济学上指的是复利，是爱因斯坦眼中的世界第八大奇迹。如果你对这个概念感到陌生，设想一下银行放贷或是商业投资。有钱人都喜欢投资，不甘于把自己的钱存在银行吃利息。通过投资，将生意越做越大，从小复利变成大复利，从而建立起自己的商业帝国。

讲到复利，大家是否还记得乞丐与财主的故事。聪明的乞丐为了戏弄无恶不作的财主，对他说：“你不是我见过的最有钱的人。”财主急了：“这怎么可能，我的财富超出你的想象。”乞丐在地上画了32个格子，然后让他用自己的钱将这些格子填满，后面格子里的钱总要比前一个多一倍，如第一个格子是1，第二个是2，第三个是4……以此类推下去。

财主一听乐了，说道：“你这个傻乞丐，填满这些格子需要多少钱？我会没有，笑话。这样吧，我把这个格子填满，还把格子里的钱送你，但我要你承认我是最富有的人。”

财主填到第三十二个格子的时候，他要拿出2147483648个钱币，如果将之前格子里的钱尽数相加，无法想象，这该是多么巨大的一笔财富。拿不拿得出，相信我们已经能猜到了。

上学的时候，老师在讲到复利的时候，曾讲过一个关于折纸的故事。假设真的存在一张纸，无数次地对折，再对折，到底有多高？踩在上面能到月球上去吗？

还真有人算了一下。A4纸的起始厚度是0.0001米，第一次对折后是0.0002米；第二次对折后是0.0004米；第三次对折后是0.0008米；第四次对折后是0.0016米；第五次对折后是0.0032米；第六次对折后是0.0064米；第七次对折后是0.0128米.....

第六十次对折后，达到了115292150460685.00米，也就是115292150460公里，等于11529215万公里。从地球到月球的距离是38.4万公里。这是多少个地球到月球加起来的距离呢？你能想象吗？这也就不难理解，为何爱因斯坦会认为复利是世界第八大奇迹了。

要想知道这个奇迹是怎么产生的，就要明确复利的本质是什么。复利率和时间是复利两个最关键的要素，复利率大家都懂，随着利率的大小影响收入的多少。时间因素，指的又是什么呢？有一句名言，时间就是金钱，这种说法其实很有道理。

复利其实是最能体现时间就是金钱这一真理的“商品”。投资一年就能收回本金的人与十年收不回本金都感到无所谓的投资者相比，谁的投资成功可能性更大一些呢？答案当然是后者，因为他能充分享受时间效用创造的更多价值。

□

美国伊利诺伊州森林湖市100岁老妪格蕾丝·格罗纳老人，在离世时将700万美元的遗产捐献给了她的母校森林湖学院，这条新闻一时掀起了不小的波澜。这位老人到底是做什么的？为什么会这么有钱？很多人不禁发出这样的疑问。

据格蕾丝的多年好友日前披露，在她1931年毕业后就做起了秘书，并在这个岗位上一直工作了43年才正式退休。那这笔巨款从何而来？

原来，这一切都源于老人在1935年的时候购买了180美元的美国雅培公司股票。

格蕾丝奉行的是不婚主义，她虽然没有爱人，却拥有无数真心的朋友。性格和善的她，和大多数从经济萧条时期走过的老人一样，生活非常简朴。她的衣服几乎都来自超市的清仓甩货；她出门从不坐车，基本都靠步行；可怜的几件家具和一台林登·约翰逊总统时代的老式电视机装点着她的贫穷。就是这样的一位普通女性，竟在母校设立了一个奖学金，并陆续向母校捐出了18万美元。

1935年，格蕾丝用180美元，投资了她当年工作的美国雅培公司特别发行的3只股票。在接下来的70年里，这3只股票又进行了多次的送股与配股；格蕾丝并没有在股票赢利的时候将其取出，而是用股票的分红再次购买新的股票。加上雅培公司的股价一路飙升，截止到她去世时，当初180美元的投入，早已为其带来了700万美元的回报。

如果奇迹有另一个名字，那么，一定叫复利。钱虽然不能直接生钱，却可以凭借投资者的智慧，在时间的长河中不断翻滚，最终像滚雪球一样，越滚越大。

投资与市场：未来的权利也能买卖

首要要说明一下，题目中的权利和我们日常生活中所理解的权利含义是截然不同的。我们所理解的权利一般是指法律赋予人实现其利益的一种力量，与义务相对应。而这里的权利指的则是期权。平时很少买理财产品的朋友，对这个词应该会感到陌生，现在给大家解释一下什么是期权。

期权又称为选择权，是一种衍生性金融工具，是指买方向卖方支付期权费（指权利金）后拥有的在未来

一段时间内或未来某一特定日期，以事先规定好的价格向卖方购买或出售一定数量的期权项下的股票，但不负有必须买进或卖出的义务。

□

对于期权的经济学研究

简言之，股票期权就是一种受益权，即享受期权项下的股票因价格上涨而带来的利益权利。说到期权，就一定得说说期货，因为它们总是相伴而生的。在说期货之前，先给大家讲个故事。

富翁的爱犬丢了，这让富翁非常伤心，于是张贴告示：爱犬丢失，如寻到并归还，酬谢3万元。果然，告示张贴后，前来送狗的人络绎不绝，一时间踏破了富翁家的门槛。你也许会问，富翁家就丢了一只狗，怎么会有那么多人来送狗呢？因为他们都是热心的吃瓜群众啊，而且其中并没有富翁的爱犬。

经过几天的无用功，富翁和妻子商量了一下，认为真正捡到狗的人一定是嫌他们给的钱少才迟迟不出现。于是，两人将酬金从3万元变成了5万元。

恰巧捡到狗的乞丐准备去送狗，却发现酬金的数目升高了。于是，他又牵着狗回到了住处，把狗重新拴在那里。果然，接下来的几天里酬金持续增长，而乞丐也一直在关注其动态。就在全城人民为这天价酬金而沸腾时，乞丐终于按捺不住了，准备用狗去换钱。

但当他回到家中时，发现狗已经死了。因为它在富翁家吃的都是高级进口狗粮，喝的是牛奶，在乞丐家里吃的都是捡来的发霉食物，肠胃肯定是受不了的。

这就是本节要说的期货，而乞丐做的正是期货。说到货，我们总以为是商品。但期货严格说来，其实并不是商品，而是一种标准化的合约，在合约中规定双方于未来某一个时间内交收实货。如今，期货作为一种投资方式，受到了越来越多人的欢迎。

那么，期货投资又是什么意思呢？期货投资是相对现货交易的一种交易方式，它是在现货交易的基础上发展起来的，通过在期货交易所买卖标准化的期货合约而进行的一种有组织的交易方式。期货交易的对象并不是商品（标的物）本身，而是商品（标的物）的标准化合约，即标准化的远期合同。

日常生活中，我们买菜有菜市场，买服装鞋帽有商场，买期货也自然有期货市场。所谓的期货市场，其实是一个形成价格的市场，而供求关系的瞬息万变也会反映到价格的变动之中。用经济学的理论来分析，期货市场投入的原材料是信息，产出的产品是价格。有人看涨就会买入，有人看跌就会卖出，最后预测正确与否市场会给出答案，预测正确者则会获利，预测错误者也会面临亏损。就像那个乞丐，如果在狗死掉之前，将它交还给富翁，并换取高额的酬金，岂不是皆大欢喜，但他却因为没有做好预防措施，落得个“狗财两空”的下场。

期货交易与一般现货交易的不同之处在于，前者不需要现货，因为它不是活的实物。而期货市场相比其他市场的优势就在于可以为生产经营者提供套期保值、回避价格风险的服务，其价格也是公正、公平、公开的。

徐堰兆是“80后”期货买家中的佼佼者，他3年赚千万的发家史，一度被业界奉为传奇。作为2009年和2010年工行·晨报·先融杯期货实盘大赛冠军的导师，他让去年的冠军从起初的80万元，净赚了400万元，获得了五倍于以往的收益。

这位“80后”的能量之大，让所有人叹为观止。他在2008年到2010年，从期货市场赚取了1000万元，并打算开一家自己的投资公司，对期货新手进行培训。

当记者询问其成功秘诀时，徐堰兆说道：“不把鸡蛋放在一个篮子里。”据他所说，虽然期货是他的主业，但他如今的获利少不了其他投资方式的参与。他不仅投资房产，还和朋友一起投资缅甸的锡矿，连工程行业也会涉及。

而他的交易方式一般以突破跟进为主，配以止损等控制风险手段。这样，就能在减少亏损的同时增加盈利。虽然期货是赚钱很快的投资方式，但其中的风险也是不言而喻的。“慎入期市”，这是他对于投资者的忠告。

对于初入期货市场的新手，以下几点一定要注意：

1.严格遵守期货交易所和期货经纪公司的风险管理制度。一个制度既然能够制定就必然有其深意，不要轻易打破某种规则，除非你是该规则的制定者。

2.投资的资金、规模必须正当、适度。

3.要有良好的投资战略。根据自己的条件（资金、时间、健康等），培养良好的心理素质，不断充实自己，逐步形成自己的投资战略。

4.关注信息，分析形势，注意期货市场风险的每一个环节。信息的重要性毋庸置疑，作为一个期货投资人，具备分析、筛选信息的能力是一切的前提。在注重市场变化的同时，也要提高自己的应变能力。

既然是投资，就一定是充满风险与机遇的，因此，要求投资者要具备良好的心态，不要急于求成，也不要过于保守，找准时机，为财富升值。

投资与博弈：在别人谨慎的时候选择贪婪

在别人谨慎的时候也选择谨慎，这是人的本性。但在投资领域，很多事情其实是相反的。要想赚到钱，时常要反其道而行之。巴菲特有一句非常有名的名言：“在别人贪婪的时候恐惧，在别人恐惧的时候贪婪。”

张从忠有一句名言：“依照现代投资界最为普遍的风险观点，一个投资者在做出决定之前，应当对自己能够承受或是轻松应对的风险水准有清醒的认识，然后再据此建立自己的股票投资结构，这也是为什么巴菲特告诫世人永远不要借钱炒股的原因。不过，就像生活中很多看似简单的道理一样，当我们真正运用它们的时候，往往未必明白其中的深意，同样，人们对于自己所能承受的风险水准，也总是缺乏客观的认识。”

他说的这是什么意思呢？投资有风险，这个我们早已知道。可以说，没有任何一个经济领域是完全不存在风险的。当然，高风险总是伴随着高收益，反之亦然。我们要了解风险与收益并存这一基本投资概念。

看过《西游记》的读者，想必大家对孙悟空的火眼金睛印象十分深刻。在取经路上，他的这项特殊技能，没少发挥作用，不然唐僧早就被一路上的妖魔鬼怪吃掉了。为什么孙悟空有火眼金睛而你却没有呢？因为，他进过太上老君的炼丹炉啊。

这个道理放在投资领域也成立，其实没有所谓的聪明的投资者和愚蠢的投资者，只是双方的经历不同。经历的失败或者成功多了，自然就具备识别“妖魔鬼怪”的能力。不过，比识别妖魔鬼怪更重要的是，在他们到来之前，能够嗅到他们的气味，从而提早应对。早做好防范措施，好处多多，其中最重要的一点就是能防止自己成为经济战场上的炮灰。

1952年，刚从学校毕业走进父亲的证券经纪公司上班的巴菲特，在偶然读到哈利·马可维兹发表在《金融杂志》上一篇题为“证券选择”的文章时，就对此很感兴趣。

马可维兹在文章中深刻地阐述了高风险与高回报之间的关系，原文中有一句话是这样的：没有投资者能够在只承担低于平均程度的风险的情况下就能够获得较高水平的回报。在他看来，风险和利益是并存的，失去了风险也就毫无利益可言了。

这个观点放在今天，可能并没有什么特别的地方。但是时光追溯到50年以前，那时的人们购买股票都是凭自己的感觉，并不会考虑证券市场的风险。而这种论点的出现，无疑是十分具有前瞻性的。说到这里

里，大家对风险这个词是怎么理解的呢？

1973~1974年，美国经历了一场毁灭性的金融灾难。熊市霸占着股民的生活，股价平均下跌60%，长达两年地狱般的生活，摧毁了太多投资者。

1974年，股市的硝烟稍微散去了一些，不少股市投资的受害者依旧对股票二字心有余悸，谈虎色变。巴菲特却在此时做出了一件让所有人大跌眼镜的事情——以400万美元的价格买下了华盛顿邮报公司。在此之前，这家公司估值4亿美元。虽然是块金疙瘩，但在大环境如此萧条的年代，纵使很多人有这笔钱，也不敢贸然行动。因为没有人知道，那双无形的手会点石成金还是把你的金子变成一块石头。

能人所不能及，才会拥有常人所无法企及的高度。巴菲特无疑是众人眼中第一个敢于吃螃蟹的人，问题在于，第一个吃螃蟹的人就一定是不理智的吗？

冒险主义常常伴随着英雄情结，英雄的代名词却不是冒险，他们对于要做之事是有一个理性的分析和判断的。就拿巴菲特来说，他当然清楚当时股价的波动趋势，也精密计算过风险与可能得到的巨大收益之间的比重。承担小部分风险，就会获得巨额的利益，如果是你，你会做吗？答案是肯定的。

在很多人眼中，巴菲特的举动就是一种冒险。而巴菲特却说，风险来自你不知道自己正在做什么。

时势造英雄，有人忧愁也有人欢喜。生活就是这样，它的好不会平均分配给每个人，而它的坏也是如此。在所有人畏首畏尾、如履薄冰的时候，巴菲特异军突起，他在重大灾难面前看到的是前所未有的机遇。

泰戈尔曾说过，如果你因为错过太阳而流泪，那么你也将错过繁星了。在大环境不景气的情况下，不少人陷入了“余震”的恐慌之中，难以自拔。而巴菲特却能凭借超乎寻常的理智进行大胆投资，最终将智慧和勇气变现成财富，稳坐股神这头把交椅。

一个成熟的投资者往往要保持清醒的头脑，绝不能让市场的变化来左右其的思想。在股价下跌之时，正是有可能多赚钱的大好时机，而一旦股价被市场非理性的特点推至高位时，他反而会选择持币观望，因为股价下跌往往是降低风险而非增加风险。无疑，巴菲特就是那个“成熟的投资者”。

在投资领域当中，盲目地跟从集体，企图规避风险的方式是行不通的。凭借过硬的专业知识，冷静客观地分析形势，能人所不能，想人所不敢想，才能得人所不能得。每一次挑战都是机会，每一次机会也都是挑战。

第六课 经济学在消费领域的运用

消费与价值：LV卖的还是包吗

奢侈品是什么？它是随着人们生活水平不断提高，一日三餐之外的“虚荣”消费。价格与价值的规律在其身上根本行不通，甚至，无论这些奢侈品做成什么样子，都会有一大堆粉丝排着队来埋单。

提到奢侈品，就自然会想到LV。LV是世界顶级奢侈消费品的代表，它生产出来的包包，大受爱美女性和成熟时尚男性的推崇。LV的包品种繁多，包括各种旅行袋、提包、背包、皮夹、护照夹等，更新速度也非常快，几乎每个月都会推出新品、新款式。

不得不提的是，LV旗下的产品不仅分类众多，还可根据不同人群的需要为其进行量身定做。在其可放两瓶佳酿的酒袋和可折叠的桌椅上，都能折射出LV作为世界顶级奢侈品的旅行哲学和品牌光环。

如果LV是一款普通的包包，它为什么可以卖到天价呢？在这里，我们要看到价值和品牌的问题。搞清楚这个问题，要先思考一个问题：LV卖的是包吗？人们为什么要买LV？

逛超市的时候，一般情况下越便宜的东西越能引发抢购狂潮；反之，越贵的东西也越能激发人们的购买欲望吗？

日常生活中，最容易让人产生买贵现象的商品主要由两大类构成，当然，这是从商品的属性上来说的：一类是“吉芬商品”，另一类就是奢侈品。

□

1个高档LV手包的交换价值

什么是“吉芬商品”呢？爱尔兰大饥荒时期，土豆的价格急剧上涨。奇怪的现象发生了，虽然土豆提高了价格，却没有降低人们的购买欲望，反而增加了爱尔兰农民对土豆的消费。

经济学家吉芬发现，土豆较之于肉和奶酪来说更能填饱肚子，因此人们将用于其他食物上的消费都统一集中在了土豆的消费上。后来，经济学家将像爱尔兰土豆这样价格上涨反而带来需求量增加的商品称为“吉芬商品”。

而关于奢侈品，我们来分析一下人们为什么会去购买它。奢侈品是经济社会发展的产物，随着人们生活水平的不断提高和改善而衍生出来的。

一般来说，购买LV包的大多数人最具“买贵”的倾向和能力。他们在看中一样东西的时候很少会考虑到价格，更多的是注重商品的价值。而走在世界时尚前沿的LV，无疑是时尚的代名词，极快的更新速度，也能保证品牌永不过时，而这些无疑都刺激到了有钱人的痒点。

更重要的是，与廉价的商品一样，贵的商品也是社会等级的体现，即贵的商品更能体现拥有者的身份与地位，而这就是我们经常说的社会等级效应。

从这个层面来分析，LV作为世界顶级奢侈品牌，带给人的是一种高贵的身份象征。凡勃仑认为：有钱人总是希望以一种能够显示他们财富的方式进行消费，因为在充满金钱的文化中显示财富就意味着权势、地位、荣誉和成功。

因此，买贵这种现象背后，反映出的不仅是卓越的购买力，还有与之相对应的虚荣心。前者关乎于价值，后者与价格有很大关系。简言之，商品的价格越高，其需求往往也与之成正比。

既然买贵现象发生于每个人身上，那什么地方最经常出现这种现象呢？

据统计，越是诚信度高的地区，人们对贵的商品就越能认同，从而形成一种依赖心理；越是经济发达的

地区，人们越是倾向于买贵；法制健全的地区，分布的高端奢侈品牌也越多。人们对市场的信任度较高，对高价商品也更容易认同。

在这种买贵心理的作用下，市场上一时间泥沙俱下，各路假货、山寨品层出不穷。被山寨频率最高的恐怕就是LV，走在大街上，几乎连去菜市场买菜的阿姨手里提着的都是印有LV花样的包包。

想购买LV包要去正规商场，当心用正品的价格，买到假冒产品；同时，如果LV作为高端奢侈品牌，其质量、样式这么容易就能被复制，那是不是也值得厂商深思一番？

消费与货币：钱为什么越来越不值钱了

民国末年的一个经典笑话，说的是一人去街边吃面条。只见这人越吃越快，旁边的人不理解了，为什么呢？老兄开口了：“我得赶紧吃啊，不然面条一会儿就从十万块一碗变成二十万了。”

眨眼的工夫，一碗面的身价能翻一倍？这真是有点不可思议，如果笑话里的情况是真的，这可让老百姓怎么活啊。在历史的长河里，物价涨速赛火箭还真不是凭空瞎说的。上有政策下有对策，钱贬值得那么快，老百姓怎么活呢？以物换物，避开交易媒介。张家用大米换鸡蛋，王家用鸡蛋换火腿，李家用火腿换煤球，似乎一切都回到了原始经济中。

说到这里，要问大家一个问题，钱在什么时候最值钱？答案当然是在钱少的时候，物以稀为贵。那么，钱在什么时候最不值钱呢？答案当然是在物价上涨或通货膨胀的时候。

不过后者经常伴随着物价上涨，但这其实有时也是两件事。社会倒退回原始经济时期，无论对于老百姓，还是民国政府来说都不是好事。既然不是好事，为何大家还要如此呢？说到这里，如果你是老百姓，请先拭去眼角的泪痕，仔细分析一下。

什么叫通货膨胀呢？前面我们已经简单介绍过了，现在再给大家温习一下这个概念。通货膨胀就是流通的货币数量过多，多到了经济无法承受的程度。就像一张床，明明只可以承受3个人的重量，你非要让五六个人在上面玩蹦蹦床。结果是什么？当然是床被压坏了。通货膨胀下的社会经济就好比这张被压坏的床，不堪重负。

读到这里，读者不禁要问了：为什么要发行那么多货币呢？发行数量正好的货币不就行了。国家发行多少货币是有一个严格计算公式的，当然不是任由自己的性子想怎么印就怎么印。

否则，多印点假钞国家不就富强了，也就不需要发展生产，促进经济那么麻烦了。更为现实的问题是国家在发行货币之前一定要考虑本国的经济发展情况和货币流通速度。即货币量×货币流通速度=价格×产量。

在这个方程式里，“价格”指的是物价，我们可以把它看作所有商品的平均价格，“产量”指的是市场上流通的商品总量。“货币流通速度”是指货币从一个持有者转到另一个持有者手中的频率。

通常情况下，货币在一个经济体内的流通速度不会发生太大变化。因此，想要价格保持稳定，货币的数量就应该由产量来决定。

说得再清楚点，如果国家是一个菜市场，菜市场里的全部商品是猪肉，那么，肉农养了多少猪，贡献给市场多少斤猪肉，国家就应该印多少钱。在这里，猪肉的数量决定了货币的印刷数量。

在希腊的一个小岛上延续着单一的经济体制，只生产橄榄油这一种商品。如果小岛每年的橄榄油产量是100万公斤，每公斤橄榄油卖10元的话，当地的货币流通速度是2。那么，该国需要印刷多少货币呢？

按照上面的公式，我们来算一下。货币量=价格×产量/货币流通速度=1000000×10/2=5000000元。所以，对该国来说，发行500万元货币是最为恰当的。

然而，问题出现了。过了一段时间，种植橄榄树的农民改良了种植方法，橄榄油产量瞬间得到提升，达

到了200万公斤。这下，油虽然变多了，钱还是固定的，这就导致余出来的橄榄油势必要降价销售。

通过上面的公式，我们已经知道，如果橄榄油价格保持不变，货币的发行量就要增加。货币流通是固定的，通过计算，货币的发行量就变成了1000万元。

事态就在此时发生了改变，该国的央行行长面对这一问题并没有做出及时的纠正。等他意识到问题的严重性时，只多印出了200万元。原本需要1000万元，如今少了300万元，橄榄油的价格势必会下降。降多少呢？还是由公式决定： $价格=货币量 \times 货币流通速度 / 产量 = 7000000 \times 2 / 2000000 = 7元$ 。

后面的事情我们可以大胆想象一下，本来能卖10元钱的橄榄油现在少卖了3元钱，而这3元钱有可能就是农民的利润空间，橄榄油生厂商会乐意吗？

由于货币发行量过多，导致经济体内流通的货币过多，而商品的产量没有增加，因此货币便开始贬值，物价上涨。

难道货币发行过多是政府有意为之来推卸责任？这背后是否还有其他原因呢？众所周知，国家财政赤字的增加是导致通货膨胀的直接原因，这种剪刀差让农民不得不高价买进商品，低价出售农产品和手工产品。而工厂则通过政府订货和价格补贴等方式疯狂攫取人民收入，并用浓度变淡的货币来偿还债务，趁机囤积居奇，获取高额利润。

通货膨胀是政府或个人有意为之吗？答案并不是唯一的。可以肯定的一点是，在通货膨胀的大潮中，受害者总是大多数。怎么守住自己的钱，最大限度地减少个人蒙受的损失，才是我们应该思考和学习的。

消费与市场：为什么会有山寨

在搞清楚这个问题之前我们要先知道什么是山寨。所谓“山寨”，就是一些仿制、盗版、假冒的商业产品，甚至还包括有侵犯知识产权之嫌的文化产品。换句话说，“山寨”就是假货的代名词。

“山寨文化”从何时开始的呢？20世纪的时候有吗？显然，这是进入了21世纪之后发生的事情。说到假货，即山寨产品，相信我们每个人都有话要说。

有的人深受其害，有的人却十分受用。先说说廉价的山寨手机。这是传播速度最快、传播范围最广的一种山寨产品，很多人都用过。为什么要购买呢？因为它是又便宜又美观的产品。

然而，这些山寨品的大行其道，给原创品牌带来了不小的冲击。试想，如果一件外表大致相同的衣服，正品卖5000块，仿品连500块都不到，你怎么选？毕竟为品牌价值而埋单的消费者占少数，大多数人看的是价钱和样式。

随着山寨产品的销量飘红，它的君王地位日益坐实，那些真正的帝王也就不得不退位让贤了。山寨文化就好比臭豆腐，欢喜的人欲罢不能，厌恶的人也比比皆是。那些抨击者认为，山寨产品仅存在最狂热的制造者和追捧者眼中，“山寨文化”下衍生出的产品终究还是登不上大雅之堂的“假冒品”。

而山寨文化和主流文化究竟有何区别呢？山寨文化更类似于一场恶搞，它的存在客观地反映了主流文化的做作和不足，并将这种缺点无限放大。尽管如此，山寨文化还是无法洗脱作为恶俗文化整合的地位，它也很难成为有口皆碑的大众流行文化。

郭于华说过：“中国无疑是个山寨大国，也有人直接说中国本身就是山寨。2008年以来，从‘山寨手机’开始，‘山寨电脑’‘山寨鸟巢’‘山寨明星’甚至‘山寨春晚’……接踵而至，甚至连小沈阳都有了自己的‘山寨版’，真可称得上是山寨之山寨。”

对此，郭于华教授却表示：“其实大可不必板着脸指斥山寨文化永远登不上大雅之堂，人家也许从来就没打算登上大雅之堂。准确地说，山寨所为是要从根本上消解雅和俗的界限，拆除庙堂与山寨之间的篱笆；或者说原本他们就没把正统视作权威和尊敬仿效的对象，而是要从根本上颠覆之。山寨精神蕴含着颠覆的力量、抗争的力量，特别是创造的力量。而其充盈而独特的创造力和活力，是无论政治的、经

济的或者文化的链条都无法锁住的。”

难道山寨产品带给社会的全都是负面影响吗？也不尽然，不得不肯定的是，山寨文化的创新和生命力。正是如此，山寨产品的出现，总能给人一种耳目一新的感觉。它就好比万花丛中的一棵草，给审美疲劳的人也换换口味。

从2013年2月开始，每月有200~500家山寨手机厂商跑路，他们已在不知不觉间由6000家缩水成800家。这些厂商为什么会跑路呢？原来，他们也想做中小自主品牌，正在为这个目标而努力转型，只不过转型失败，面临巨额的退货单只能选择跑路。

还有一些没有跑路的厂商，他们又在做什么呢？这些人如今早已卖起了苹果或三星等手机的水货及配件。

随着深圳这个曾经全球最大的手机中转市场迎来低潮，在中国叱咤风云了近十年的山寨手机已经时至暮年。龙胜、高科德、通天地、庞源这些大数码城早已关门谢客，唯一残喘的明通，其商户规模早已缩减到了巅峰时期的1/5。

尽管山寨手机早已没有了昔日的风光，万事万物都要经历一个必要的兴衰过程，这也是无可厚非的。那么，我们不妨探讨一下山寨产品能够登上神坛的原因。

山寨产品包括哪些呢？山寨文化最早是从手机行业流行起来的，然后蔓延到了食品、服装、日化等领域。它的流行，离不开下面几点。

第一，技术壁垒消失。即便是山寨品也是需要技术支持的，随着技术壁垒的消失，为山寨产品的组装提供了无限可能。产品生产的每一个环节细化到了专业公司，这就意味着生产商只要将各种原材料进行组装和拼接就可以了。

第二，品牌宣传与销售渠道的不对称。很多企业的广告虽然是全国范围的，但往往顾不到三线以下城市。部分城乡居民即便在广告中意识到了自己的需求，也苦于没有渠道进行购买。这时，山寨产品映入他们的眼帘，也解了这部分人的燃眉之急。

第三，山寨产品的低廉价格更容易被普通大众所接受。这点相信大家都有体会，山寨产品本身价格低廉，功能上也不断在加强，甚至在外观上也做了优于大牌的微创新。

第四，部分消费者对国产品牌的质量缺乏信任。在很多人看来，与其多花钱购买同样存在问题的正品，还不如少花钱购买功能同样强大的山寨货。这样，即使用不了多久，也算是物超所值了。

山寨产品既然能走到公众的视野中，也必然会有消失的一天。因为，低俗终究会被雅俗所替代，高仿也终究会败给原创。维持市场健康运行的原动力是新鲜血液而不可能是一种抄袭或恶搞的低俗文化。面临这个物竞天择的市场，只有适者才能活下去。

消费与博弈：人人都是理性的消费者吗

人人都是消费者，但人人都是理性的消费者吗？想要弄清楚这个问题，就必须先说明什么是理性的消费者。理性消费者，是指消费者在消费能力允许的条件下，按照追求效用最大化原则进行消费。从心理学的角度看，理性消费是消费者根据自己的学习和知觉做出合理的购买决策，当物质还不充裕时理性消费者追求的商品是价廉物美经久耐用。

在了解了这个概念之后，你认为自己是理性的吗？你有过下面的经历吗？

孩提时代，我们都有过和小伙伴闹矛盾的经历。课堂上，为一个小问题争执不下，甚至大打出手，最后被老师“请”到办公室喝茶。茶很好喝，顺便老师把家长也“请”来品尝。一言不合就动手，这种行为是理性的吗？换作现在的你，还会像当初那么做吗？

上了高中之后，我们正值情窦初开的年纪，对爱情有种莫名的向往。总有一个人的出现会给你心中一种小鹿乱撞的感觉。于是，一个午后，你奉上了自己人生中的第一封情书，里面充斥着自己的满满爱意。爱是什么？或许你还很懵懂，但你还是说出了这个字。这时候的你是理性的吗？

你们的关系很快就被老师和家长知道，家长苦口婆心，校方动之以情，晓之以理地规劝。为了各自的前途，你决定暂时放下这枝还带着露水的鲜花。你承诺女孩，将来有一天，一定会再次出现在她的生命中，那时的你们再也没有理由分开。这时的你是理性的吗？

转眼间，多年过去了。再次看见女孩，是在她的婚礼上。她成了别人的新娘。这时候的你，又是理性的吗？

我们身边可能有不少爱美的女生，为了所谓的马甲线、A4腰而节食减肥。面对着再规律不过的一日三餐，她们只是咽着口水摆摆手，任凭脸色苍白、头昏脑涨，随时都有可能晕倒。这部分女生的身材通常都很标准，为了追求所谓的“病态美”，不惜以牺牲健康为代价，她们是理性的吗？

为了有更好的前途，很多人决定在大学毕业之后，考研或者出国深造。本以为这样可以让自己更具竞争力，可没想到，很多用人单位却要求应聘者必须具有两年以上的工作经验。

当我们兜兜转转了一大圈，最后发现，连一家正规单位的入门资历都达不到。还有一种情况就是，毕业了咱们拼了命地积累经验，树立一个又一个工作目标。最后，公司却以你没有海外留学经历，或直接说你学历不够。涉及升职的问题时，直接将机会给了一个毫无经历的海龟。这时，你的反应会是理性的吗？

逛街的时候，总会看到商场打折售卖的横幅，什么“走过、路过，千万不要错过”，“店主已疯，跳楼价贱卖”……看到某品牌全场最低58元起的标语时，你还能理性吗？是不为所动，还是早已随抢购大军奋力血拼去了呢？便宜的东西虽好，可是用了几天各种问题随之而来……

随着股市的节节攀升，股民的数量也在持续增长。牛市的到来自然皆大欢喜，受金融海啸的影响，股票不断飘绿，持续走低，低到让很多股民血本无归。赔上了半生积蓄的股民，有的甚至选择放弃自己的生命。这样的做法，又是理性的体现吗？

在面临事业、爱情和金钱的问题上，有人能说自己绝对是绝对理性不会犯错的吗？相信大多数人并没有这样的自信。

从人性的角度来分析，其实人人都是理性的，每个人都在努力寻求自身利益的最大化。只是中间的过程受到很多因素的干扰，其结果就显得非理性化了。

生活中有太多不确定因素，因此，我们也就时时面临着选择。“免费的代价”“所有权依恋症”“多种选择困境”的存在，并非人人都是理性的，总有一些感性的成分在左右着我们的选择。

说到理性，就不得不说说感性。难道感性的存在才导致选择偏差的发生？其实，也不尽然，一件事物的结果，往往由很多原因导致。很多时候是不受人为因素控制的，或者决定权根本不在我们自己身上。

感性很多时候虽然缺少建设性，却是生活中一剂不可或缺的调味品。感性，让生活充满趣味，也充满了不确定性。正因如此，生活于我们每个人来说，才充满了魅力。如果什么都能预知，一切皆在掌握之中，人生是不是就会变得索然无味了呢？

第七课 经济学在房地产中的运用

房地产与价值：房价飙升的奥秘

房子是经常被热议的话题，为什么？因为它的价格已经从买不起，变成了再奋斗20年也买不起的高度。为什么房价一直在涨，却没有任何下跌的趋势呢？

十年前，笔者买了人生中的第一套房子，当时以每平方米一千多块钱的价格买入。十年后，因各种家庭原因，打算将老房子卖掉换套大房子。这时，笔者才惊喜地发现，房价已经涨到了每平方米八千多了。短短十年间，房价涨了七八倍。房价居高不下的奥秘到底是什么呢？我们今天就来分析一下。

第一，城市化进程加快拉动了房价上涨。发达国家的城市化水平在70%以上，而发展中国家的城市化水平只有40%，两者之间的差异有目共睹。大量农民涌入城市，增加了房子的需求量。毕竟住房是这部分移民要解决的首要问题。于是，房市出现了供不应求的局面，房价上涨已成定局。

第二，经济发展依赖房地产业。都说房地产业是经济发展的领头羊，这说明地产开发对于城市建设来说起到了非常巨大的作用。甚至地产开发到哪里，城市就跟着建到哪里，说它是支柱产业实至名归。而且，土地收入也是政府财政收入的一个重要来源，缺少它的资金支持，政府的行政力量也会被削弱，很多工作都无法开展，更别说发展地方经济了。

第三，地产开发成本高导致房价高。我们在关注日益高涨的房价的同时，却往往忽略了土地价格上涨这一因素。政府采用拍卖的形式将土地出让，也就导致了土地价格被抬高数倍。而开发商的成本大幅提高，必然通过升高房价来换取盈利空间。除了土地外，各种建材价格的升高也是促使房价上涨的一个重要原因。简言之，开发商的成本在不断增加，房价怎能不水涨船高？

第四，住房观念推动房价上涨。在衣食能保证的前提下，住行是人们的另一个重要需求。在房价越来越高的今天，有房就意味着比别人少奋斗20年乃至30年。社会之于年轻人各方面的压力已经非常大了，父母也就不希望自己的孩子再承受其他方面的压力。在这个男女比例失衡的社会，男孩要想娶妻结婚就要买房；而条件好的女方家里，也会购置房产作为其后半生的保障。于是，年轻人就在买房的道路上越走越远，房价也就越来越高。

这四点房价飙升的重要原因，除了上述原因外，房价之所以这么高也是被炒出来的。这里的“炒”指的可不是烹饪，而是将房子作为一种炒作载体而存在的事实。古往今来，被炒过的东西比比皆是，结果如何呢？而那些被炒过却很快失效的东西都有一个共同的特征。

“蒜你狠”“姜你军”大家还记得吗？价格简直高得让人头皮发麻，后来为什么炒不下去了呢？因为它们不是能够收藏的东西，有着一岁一枯荣的特点，保质期往多里说也超不过一年。

而喜欢喝酒的人应该知道红酒、白酒和啤酒里哪种酒最贵。前几年，红酒里的拉菲被炒得火热，为什么？因为它具有收藏价值，而且不同年份下产出的葡萄酒数量也不同，物以稀为贵，这个特点被商人广泛运用，投入到了炒作当中。而具有一定年份的白酒也很值钱，据说一瓶收藏了二十多年的茅台甚至可以卖到一万元以上。而啤酒为什么不值钱呢？因为它无法收藏，要在趁着还新鲜的时候喝下去味道才最好。

这些炒作行为导致了泡沫经济的存在。“泡沫经济”这个词我们一定不会陌生，它指的是资产价值超越实体经济，极易丧失持续发展能力的宏观经济状态。关于郁金香，有个非常经典的故事，它通常作为泡沫经济的代名词出现。

17世纪中期，郁金香被上层阶级视为财富与荣耀的象征。那时的郁金香量少价高，被商人从土耳其引入西欧，一经引入，就受到了人们的追捧。投机倒把的商人看出了其中的商机，开始囤积居奇，打算从中狠赚一笔。

到了1635年，几乎全民都进入了疯狂购买郁金香的大军中。人们不再为了纯粹的欣赏或其他用途来购买

它，只是期望郁金香的价格能无限上涨，自己也可以从中获利。

两年后，郁金香的市场突然崩了，价格下跌了90%。此事一度导致了当时欧洲金融中心荷兰的衰落。可以说，郁金香事件，是人类有历史记载以来的第一次金融泡沫经济事件。

郁金香虽好，但它无法贮藏，它的美是短暂的、易逝的。回归到正题，为什么房子却可以被无限炒作？都说钻石恒久远，一颗永流传，钻石之所以名贵的很大一个原因就是它的恒久，房子也是同样的道理。

当人们的财富积累到一定的程度的时候，就需要一个合适的载体进行沉淀。显然，货币不是最好的方式，而发展越来越迅猛的房市却是投资的绝佳方向。“跑得了和尚跑不了庙”，这说明房子是不会被偷走的，它比珠宝贮藏起来更安全，而且还不怕贼惦记。

俗语说：发财不在家乡买田置地，犹如锦衣夜行，谁人知之？难怪房地产自古以来就备受人们的追捧。最后，我们可以假设：如果一套房子只有5年的产权，过期就不再属于你了，你还会买房吗？

房地产与货币：房地产与通货膨胀

关于什么是通货膨胀，相信我们之前都或多或少有所了解。现在，我们再来重温一下这个概念。通货膨胀，用通俗的语言解释起来就是：在一段给定的时间内，给定经济体中的物价水平普遍持续增长，从而造成货币购买力的持续下降。

有网友发表了自己的言论，认为只要我们的工资没有增长，就不会发生通货膨胀。此观点一出，就让我觉得百感交集，看来为民众普及一下通胀的概念势在必行。在另一些人看来，如今的通货膨胀都是房地产闹的，二者到底有什么关系呢？现在就针对这个问题来探讨一下。

先说说通货膨胀，为了大家能更好地理解这一概念，给大家举个例子。假设，馒头是市场上唯一被生产出来且流通的商品。我国第一年生产销售了1000个馒头，每年递增10%。而银行第一年发行了1000元货币，以后每年都会递增20%。于是，就有了下面的现象：

第一年，生产销售馒头1000个，央行发行货币1000元，一个馒头卖1元；

第二年，生产销售馒头1100个，央行发行货币1200元，一个馒头卖1.09元；

第三年，生产销售馒头1210个，央行发行货币1440元，一个馒头卖1.19元。

这样下去，一旦馒头的生产数量追不上货币的发行速度，馒头的价格就开始上涨了，通货膨胀也就发生了。

这时，我们会发现一个非常有趣的现象，房地产的出现在一定程度上还可以抵制通货膨胀的发生。这里，我们将房地产想象成已经卖出去的馒头，随着房地产的不断发展，楼盘不断被开发，馒头的数量也就多了起来。馒头的数量一多，就可以应对货币发行失衡的情况，也就能起到抑制通胀的作用了。

先来说一下影响通胀的几个因素。通货膨胀的成因主要来自成本推动、流动性过剩、经济增长速度过快等，而通货膨胀对于那些收入水平比较低的人来说，就是他们明显感觉到生活成本在增加。

为什么房地产这几年会飞速增长，原因无非是那么几方面：第一，城市化的进程加快，导致房子供不应求；第二，居民对房价的“预期”导致当前有效需求的增加；第三，政府出台的房改政策使自住需求大幅度上升；第四，投资方式偏少导致居民对住房投资增加。上面的几条重要原因直接导致了房价上涨。

而房地产的价格变动对货币需求的影响主要体现在这四个方面：

第一，财富效应。房地产价格的上升，也从侧面反映了人们财富的增加，这也说明了货币需求也处于持续的增加当中。

第二，交易效应。随着房地产价格的上升，交易量也得到了大幅扩张。交易量的扩大，导致了用来完成

媒介作用的货币量增大。这样一来，人们对货币的需要也就越来越大。

第三，替代效应。房地产价格上涨后，人们也会自觉地调整自己的资产结构对其购买。这样一来，大家都去买房了，持有现金的人也就减少了。随着货币在人们资产组合的比重不断下降，人们对于货币的需求也就降低了。

第四，比价效应。房地产的价格上涨是导致财富泡沫的主因。财富的实际增长导致了消费需求的增加。综上，房地产之所以能够导致通货膨胀是由这四大因素导致的。财富效应、交易效应和比价效应增大了货币需求，而替代效应减少了货币需求。货币供应量增幅过大直接导致流通中的货币量增加，导致货币贬值，引发通胀，从而房地产价格上升。

在一个闭塞的小岛上，聪明人利用岛上的地形优势和人们还没有真正意义上的房屋这两个便利条件，搞起了房地产。他们先是搜集建筑材料，沙子被广泛地用于建筑当中。于是，沙子越来越少，价格也开始不断上涨。更聪明的那部分人开始做起了沙子的买卖。由于小岛的货币发行量是固定的，其他生产出来的产品数量和种类没有增多也没有减少，而沙子的物价开始被大肆哄抬，一时间人们只好通过多印钞票的方式，来抵制沙子价格的增长。

就这样，人们又多印出来了很多货币。随着房子的建好，人们纷纷前去围观。因为此前从未见过这种东西，而且看上去又很舒适，很多岛民动了购房的念头。

而房子的售价却远高于他们的预期。没办法，人们只能再印货币，这次印出的货币比之前多了好几倍。买了房子之后，市面上流通的货币已经多到了难以控制。于是，一时间物价飞涨，钱也就不值钱了。岛民兴致勃勃地住着自己的房子，生活水平却不如从前的一半，可是这个秘密却没人发现。

1998年，随着住房货币化改革的到来，中国的房地产市场得到了进一步发展。房地产投资的增速也一直高于其他固定资产的投资增速。虽然，一路看涨的房价受到了政府的高度重视，并出台了相关政策对其调控，但却是效果寥寥。

从表面上看，虽然房地产价格与CPI之间关系不大，但随着房地产市场的发展，房地产作为一种资产其价格势必会影响到未来的通货膨胀水平。简言之，房地产价格的飙升，一定会在长期范围内带动CPI的攀升，从而加大通货膨胀的压力。

房地产与市场：刚性需求与房价

相信这么久以来，大家都有一个共同的感觉，就是房价猛如虎，涨势汹汹。20世纪80年代，家家户户都是独门独院，楼房都很少。那时候人们做梦都没有想到，有一天房子能变得这么值钱，房价能高得这么离谱。

房价无论是涨还是跌，几乎都会占据新闻的头条，也总会有人欢喜有人愁。房价涨了，房地产投资人倒是高兴了，百姓苦了；房价降了，百姓高兴了，但是房地产投资人可能就血本无归了。因此，房价稳定是地方政府最为迫切的心愿。

2014年是我国房地产市场最为动荡的一年，关于房地产泡沫的新闻铺天盖地而来，直接导致公众对房市失去了信心。在这个现象之外最为有趣的是，哪里有负面新闻哪里就有地方政府辟谣的身影。政府为什么害怕房地产市场不稳定呢？

这两者之间有什么关系呢？试想，政府的宗旨是保民生，如果房地产市场崩溃，也势必会直接影响到地方财政，这显然违背了政府的宗旨。在进退两难的情况下，为了增强公众的信心，维持房地产市场的稳定，政府除了高喊“我们所在城市刚性需求大，房地产市场完全可以内部消化，没有崩盘的危险”的口号，好像也没有更好的选择。

口号中所说的情况，真的属实吗？

说明这个问题前，先给大家普及一下刚需的概念。什么是刚需呢？它是经济学上的一个专有名词，指的是需求份额中受价格波动影响比较小的那部分需求。换言之，就是那种无论卖多少钱都得买的需求。

生活中的刚需有哪些呢？比如，我们的衣食住行，这就是刚需。我们要吃饭，要上厕所，要买衣服，也要出门。人有三急，假如你走在大街上突然想上厕所，方圆几公里之内只有这一家厕所，即便它收费10元，你是不是也会不假思索地付钱？

在这个例子中，厕所收费的做法显然很过分，有落井下石的嫌疑。但你眼看着就忍不住了，也不能一直站在厕所门口跟他理论。为什么会要价10块，还不是对方已洞察到了你的迫切需求。为什么不和厕所老板理论，因为你真的很急，急到没有时间和精力去还价。

从厕所出来之后，你可能才开始觉得这个价格太高，但是高又有什么办法呢，谁让你已经错失了还价的时机？虽然上厕所是人的刚性需求，如果老板的心足够黑，他将收费提高到100元一次，那么，是不是你还会照单全收呢？

如果你兜里没有100元，或者看到厕所外面正好有一块空地，你会如何选择？去厕所解决和就地解决的区别无非就在于是否能保全面子。如果问题归结到尊严问题上，那么尊严是刚需吗？这就见仁见智了。

上面的例子告诉我们两个道理：第一，刚需的重要性；第二，刚需并不是没有余地的“刚”，是有转换可能的“刚”，它也有松动的可能性。

现在回归到正题，房地产是民众的刚性需求，这是不争的事实。那么，它的“刚”到底体现在哪些方面呢？其实，这是由婚龄人口增多和城市化进程加速这两点因素导致的。

即便你没经历过，也一定看过或者听过这样的事：一对幸福恩爱的情侣，已经到了谈婚论嫁的年龄，因为房子问题没有得到解决而分道扬镳。可能你觉得真爱无敌，为了房子而分手显得有些夸张。

但这样的悲剧真真切切地发生在我们每个人身边，有房吗？有车吗？这几乎成了谈婚论嫁的前提。换个角度考虑这个问题，其实也可以理解。毕竟婚姻是人一生中的头等大事，如今的社会也早已完成了原始资源的首轮分配。如果婚恋的对象并非潜力股，那么婚后的生活其实很难给对方带来物质上的安全感。

这物质的核心就是房，有了房，最起码能够解决基本的生活问题。没能力买房的男青年，索性就一直单着；有能力的那部分，早就狠下心把房子问题解决掉了。这样，刚性需求就此产生了。

可以说房地产的刚需一半要归功于“中国好丈母娘”。眼看着丈母娘就要破坏掉属于自己的幸福了，不少男同志开始反击了：“房子终究不是我一个人住，你女儿嫁的是我这个人，又不是我的房，我俩都不急，你说你急个什么劲儿？要不，你出一半来买房？”

双方陷入了反复的拉锯战当中。于是，刚性需求动摇了，大量“剩女”的出现，也向我们昭示了一个事实：婚恋给房地产提供的所谓刚性需求，实际上是很不稳定的。

再说城市化进程，农村居民都去城市里居住了，这些人肯定是要住房的，需求量大，社会供给小，房子涨价不是很合规律吗？

针对这一问题，我们可以以北京为例，北京人口早已超过2000万，就连上海、广州等其他一线城市，也远达不到这个数量。

□
北京人口流动比例图

房地产与博弈：房地产投资与博傻理论

房地产其实就是傻瓜之间的博弈，要想了解这一观点，就得看看下面的故事。

地主雇佣了许多劳工为其干活，劳工凭借着自己的辛勤工作攒了不少钱，这让地主眼馋不已。为了把这些钱骗回来，地主决定开发房地产，并承诺劳工们都会住上大房子。地主宣布完消息后，收回了劳工的小宿舍。

劳工怎么也得有个睡觉的地方，没有了免费的宿舍，劳工纷纷掏钱购买了地主新盖的大房子。很多劳工拿着辛苦一辈子赚来的积蓄交给了地主，住上了大房子，还对地主鞠躬作揖地表示感谢。还有一部分劳工，在地主的地盘上租起了房子，为了节约成本，不惜几个人合租。

地主又想出了办法，干脆放出消息，说房子要涨价了。这样一来，原本买了房子的人觉得自己赚了，很开心；那些没买的劳工又十分懊悔，怕房子继续涨价，索性也跟风购买了起来。就这样，日复一日地涨价，买房，再涨价，再买房开始了。

地主的小算盘打得很精，但他遗漏了一个问题。土地资源可是有限的呀，就那么点地方，全部开发完也就结束了。他如果以房地产为收入，土地开垦完了，房子也卖光了，地主岂不是要喝西北风了？他能忍受节衣缩食的生活吗？显然不能，挥霍无度才是地主的习惯，吃人不吐骨头才是他的本性。

地主笑嘻嘻地说，你说的这个问题我早想好对策了。每一个购买我房子的人，都签署了我提供的一份合同，上面将房子的使用年限设定为30年。30年后我不就可以开始新一轮的敛财了吗？

看到这里，许多人可能会不以为然。认为房子是保值增值的，但你有没有想过，如果有一天，地主看自己快没钱了，对于那些还在使用着房子的房主发布一条新政策：房子30年到期后一律归村里所有，如果打算继续使用就要重新缴费。

有人或许认为这是在危言耸听，合同上白纸黑字写明了房屋的使用年限是30年，30年后将房屋收回看似既合理又合法。在巨大的经济利益面前，你觉得凭借双方的口头约定就能让房屋继续归你所有吗？那是不是就意味着地主的房子都卖出去之后，再无房地产行业了呢？

如何摆脱房地产的游戏，并在游戏中采取主动权？在一篇著名的文章当中，针对这一现象，给出了中肯的意见。

我们总是被“结婚必须买房”“不买房怎么给孩子上户口”“买房才有安全感”之类的传统观念束缚着，如果上述问题没有解决，我们总是很难感觉到安宁。而房地产商也正是在这样的思想下乘虚而入的。

我国的户籍政策并非一成不变的，没人知道十年之后会发生什么。那些所谓的提早做打算，其实是自己的一厢情愿。至于没房没安全的说法，就更加离谱了。买房耗去了你毕生的积蓄，资产由此还成了负数。空空如也的房子让你有安全感，空空如也的银行卡难道不会让你没有安全感吗？即便你买了房子，做了主人，拥有的也只是暂时使用权，只是一个长期租户而已。

对于那些已经买了房的人来说，也不要指望着房价会一路上涨。如果掉进了这个无底洞，那么此后你的人生也就不再属于自己了。

对于那些暂时没有购房计划的人来说，理性制定财富规划才是正确的选择。为了对抗即将来临的通货膨胀，不让自己辛辛苦苦积累起来的财富被席卷一空，配置10%的人民币现金、20%的欧元、40%的黄金（实物）与30%的商品期货是不错的选择。

相信很多买房一族看到这篇文章后，心情都不会太轻松。如果上一套房子已经用去了你的全部积蓄，你的手里已经没有足够的钱来抵抗生活中的波澜了。那么，你可以选择卖掉手里的房子，从投资的角度来看，这无疑是一种亡羊补牢的做法。而如果你很有钱，当然不必太过在意。房价之所以能高成这样和房地产商的炒作是分不开的。不知道大家听没听过一个笑话：

一个年轻人，生平没做过任何坏事，死后便去了天堂。上帝同情他的遭遇，对他说：“年轻人，为了弥补你之前的不幸，我可以满足你一个愿望。”

年轻人很爱国，不假思索地回答：“你帮我炸了日本吧。”

上帝觉得这件事很难，让年轻人换一个。

年轻人想起自己生前在上海打工，到死的那天都没有一套属于自己的房子，就对上帝说：“那你就帮我在上海买一套房子吧。”

这下，上帝更犯难了，想来想去，最终对小伙子说道：“年轻人，你还是给我指指日本的位置吧。”

笑话归笑话，但这个笑话不禁让我们陷入沉思。北京上海的房价一直让外地人望而生畏，如果你只是普通农民一枚，要想在上海买一套100平米的房子，如果按4.5万一平来算的话，你需要从唐朝开始种田，并且不吃不喝才能凑齐这笔钱。

如果你是一名工人，每月工资2500元。为了攒齐这笔房款，你需要从鸦片战争后开始上班，中间还不能双休，才能攒够房款。

如果你是一名强盗，一次最多能抢2000元，为了安全起见，你每周只能作案一次。那么，你要连续抢劫45年，而且中间还不能失手……

第八课 经济学在求职方面的运用

求职与价值：跳槽与机会成本

什么是机会成本？我们在前面已经提到了。假如你有一块土地，你种了西瓜，就不能再种香蕉了；假如你选择出国深造，也就不能在国内同时考研了；你看了昨天的演唱会，就要放弃同一时间上映的电影。

这里面，香蕉就是西瓜的机会成本，考研就是出国深造的机会成本，看电影就是看演唱会的机会成本。看似随意的每一个选择背后其实都跟着机会成本。机会成本的概念是什么呢？

机会成本泛指在作出选择后其中一个最大的损失，它会随付出的代价改变而作出改变，如被舍弃掉的选项之喜爱程度或价值作出改变时，而得到之价值是不会令机会成本改变的。

通常面临选择时，最明智的做法是选择价值最高的选项，即机会成本最低的选项；放弃价值最低的选项，即机会成本最高的选项。道理非常简单，西红柿和西洋参之间如何选择，就价值而言，大多数人会选择后者。后者的机会成本是西红柿，前者的机会成本是西洋参。二者的价值孰高孰低，相信大家都会有一个理智的判断。面临选择时，当然是失去的越少越好，获得的越多越好。

人们通常感觉融资租赁的融资成本比银行贷款高，其实这是一种很典型的错误认识。之所以会出现这种认识错误，是因为没有考虑到机会成本。工厂如果用拥有的有限的经济资源生产10000部手机，就意味着无法同时生产200辆汽车。而这200辆汽车就是工厂为了生产10000部手机所损失掉的机会成本。用货币数量来表述它们之间的关系，且假定200辆汽车的价值是1000万元，则可以说，一部手机的机会成本是价值为5万元的其他商品。

这也衍生出了一个概念，即任何稀缺资源的使用，不论在实际中是否为之而支付代价，总会形成机会成本。因此，我们必须通过对相同的经济资源在不同的生产用途中所得到的不同收入进行比较，将经济资源从所得收入相对低的生产用途上，转移到所得收入相对高的生产用途上，才能最大限度地避免资源的浪费。

关于机会成本的概念，往往会让人陷入两个误区之中。第一，机会成本必须是决策者可选择的项目，如果不是的话，也就称不上是机会成本。比如，农民的土地只能种植兰花和玫瑰，种植百合则不是他的机会成本。第二，机会成本不是放弃项目的收益总和，它只是已放弃的机会中收益最高的项目。例如，某农民只能在养猪、养鸡和养牛中选择一个，且三者的收益关系为养牛>养猪>养鸡，则养猪和养鸡的机会成本皆为养牛，而养牛的机会成本仅为养猪。

我们用更形象的例子来说明这个问题。农民的土地是有限的，养了猪就不能再养牛或者养羊了，养猪的机会成本就是养牛或者养羊这部分的收益。养猪的利润如果是9万元，养牛是10万元，养羊是8万元。那么，养猪的机会成本是10万元，养牛的机会成本是9万元，养羊的机会成本也是10万元。

由于被放弃的活动可以是多种的，确定机会成本时又具有主观任意性，所以很容易引起争议。这源于机会成本的概念，并没有明确地说出成本或费用的本质。举例说明，你有一所房子，既可以用于自住，也可以租出去获得收益。租出去就是自住的机会成本，因为这个机会成本并没有涉及实际的金钱交易，因此是一种隐含成本。

高考的机会成本是放弃吃喝玩乐的自由，吃喝玩乐的成本则是放弃获得上更好大学的机会。当然，机会成本是具有随机性的。高考的机会成本除了吃喝玩乐的自由外，有可能是外出打工，或者嫁为人妻。

如果你有一个企业，在购进某种生产要素时，它的市场价格比较低。买到手之后，你会发现这种生产要素的价格开始出现上涨的趋势。作为领导者，你该如何决策，是将其卖出还是按照最初的计划按部就班地加工呢？

衡量一项决策的经济利益，就少不了机会成本和经济利润这两大要素的参与。与会计利润不同的是，经济利润考虑到了机会成本问题。因此，作为一个成功的管理者，必须要看到机会成本的重要性。

在面临决策时，往往要从多个方案中选取一个最优方案。什么是最优方案，就是利益最大化的方案，它的机会成本则是放弃次优方案。次优方案也是有“潜在利益”的，这种潜在利益，就是你直接损失掉的机会成本。

回归到跳槽这一问题上来，每个人都会遇到无数机遇。职场中的升迁变动更是如同家常便饭，无论做出何种选择，都要确保自己的利益能够实现最大化，要善于运用机会成本的理念进行理性分析，才能做出正确的选择。

求职与货币：你的工资由什么决定

步入职场的我们，总会感叹这样一个事实：为什么在工作时长相同、工作强度相近的情况下，其他同事的工资总是比我们的要高？这背后究竟隐藏着怎样的秘密呢？

在一座小城里，仅有一位补鞋匠。一天，他因私人恩怨把城中的商人杀害了。杀人偿命，欠债还钱，补鞋匠不出意料地站在了法院的被告席上。

在探讨他如何被处罚的时候，一位市民站出来义愤填膺地说道：“尊敬的法官大人，虽然商人被杀害了，但是你要看到一个事实：城中只有他这一位补鞋匠，如果他被杀了，我们的鞋子让谁来补呢？所以，我提议将他无罪释放。”

法官先是一愣，但仔细想想又觉得很有道理。于是，他当即决定将补鞋匠无罪释放，然后想到城中有两个修车的，准备让其中一个替他去死。

故事到这里，也就结束了。你听后是什么感觉呢？会不会觉得有点文不对题，或者是不可思议呢？其实，这个故事虽然有夸大的成分存在，但是放在日常生活中，我们也能找到很多类似的事情作为其理论依据。

俗话说“物以稀为贵”，这句话放在职场当中再合适不过了。当一家公司只有一个员工，并且掌握了公司的所有业务时，那么这名员工对于企业来说就是无可替代的，升职加薪是分分钟的事儿。而上面故事当中，我们提到的补鞋匠为什么地位如此之高呢？因为，他在补鞋方面对于小城而言是独一无二的，也是绝对的技术扛把子。没有他的话，全城居民的鞋都得不到修补，人们总不能穿着开口的鞋去买菜吧。所以，让他活下来就成了群众的呼声。用经济学术语来说，就是在他的身上不会产生替代效应。

而在工作中，那些不可替代的人才就是老板的“软肋”。这部分人无论提出什么要求，只要不是太过分的，老板就会尽可能地去满足。因为损失掉他们就意味着损失掉了公司的半边天。所以，也就不难解释，为什么老板总是用升职加薪并且赔上笑脸来挽留这部分人才了。毕竟，人很多，人才却是凤毛麟角，企业想要真正找到一个可以替代这部分人才的劳动者并不容易。

相对于一些无足轻重的岗位，要找到可以胜任的员工就是轻而易举的事情了。用人单位只需要去劳动市场转一圈，在求职网站上发发帖就可以搞定。所以，对于这部分人的去留，企业是不会太过在意的。而他们的薪资待遇和上升空间，可以说更是不容乐观。

于是，很多自恃有才华之人的求职之路也就注定坎坷。起初，你的聪明和学习能力会引起公司老板的重视，他们会委派给你一些相对重要的工作，但你的才华如果是入不敷出的，当它们用尽之日，也就是你在企业的末日到来之时。

此时，你无须责备老板过河拆桥，因为这是替代效应在发挥作用。市场竞争的残酷，决定了老板需要的是不断给他创造财富的人才。而那些停滞不前的员工，早晚会其他更为廉价的劳动力所替代。

“长江后浪推前浪，前浪死在沙滩上”，这就要求我们要做引领市场的“前浪”，还要不断地注入新的水源，才能不被后浪“拍死”，始终立于不败之地。

劳动的价值是劳动被社会承认和接受的部分，也是你社会地位的来源。人是社会的产物，也要做一些事

情来得到社会的认可。这就要求，我们的个体劳动必须转化成社会劳动，只有这样，我们对于社会而言才具有价值。根据价值的大小从而获取相应的财富。

汉景帝宴请他的开国重臣周亚夫，席间，汉景帝为他准备了一整块肉，想看看他是什么反应。只见周亚夫无奈地盯着这块肉，面前既没有筷子，也没有专人为其切肉。汉景帝的安排让周亚夫当即就流露出了不满，并向侍从要了双筷子。

汉景帝似笑非笑地说道：“丞相啊，看来你很不满足呀，给了你一块肉，你还非得再要一双筷子，你什么时候变得如此讲究了？”周亚夫赶紧跪下谢罪。

随后，汉景帝对其他大臣说道：“我们的丞相既然不习惯这种吃肉的方法，那我们的宴席也就没有举行下去的必要了，散了吧。”周亚夫的种种做法，让汉景帝心里泛起了嘀咕：“周亚夫连对我最基本的尊重都做不到，我又怎能将少主托付给他呢！”

由此，汉景帝判断出周亚夫不适合做太子的辅政大臣，如果辅佐了太子，势必有一天会做出出格的事情来。于是，少主登基后，周亚夫也就不受重用了。

说到这里，相信很多人都会为周亚夫鸣不平，觉得只是要了一双筷子而已，简直太冤了。但是，背后的实质却不仅仅因为一双筷子。周亚夫在国家内忧外患之际是无可争议的功臣，那时的他是不可替代的。但在内乱平息后，国家一派太平盛景，这时需要的自然是能够全心辅佐少主、安抚民心的谋臣。周亚夫作为一介武臣自然不会受到重用，也就成了一个可以替代的人。

人无完人，每个人都有自己的擅长和不擅长；但每一个人也总会有相对擅长的领域，在这个领域中可以找到自己的不可替代性。因此，企业用人机制就决定了它们必须要充分掌握每一个下属的优缺点，物尽其用，将人用在刀刃上。而作为劳动者，我们一定要不断将自己的优势扩大化，如果不能在某个行业内做到顶尖，就一定要多领域综合发展。我们的工资是由什么来决定的呢？相信读了本文的你心里已经有了答案。

求职与市场：求职难与用工荒

“一毕业就失业”，这是太老生常谈的话题了，大学生就业难，难于上青天。这事一听就觉得有些夸张，这些受过高等教育的大学生，难道连一份差不多的工作都找不到吗？是用人单位过于苛刻，还是大学生眼光过高？是大学生所学专业受限，还是用人岗位太少？想分析这一现象，我们就要搞清楚这几个问题。

再来说说用工荒的问题，这就好比我们曾听说过的那个“狼来了”的故事。如今狼真的来了吗？许多企业在火车站、汽车站等地搭建临时招工摊位，招录将要离开本地的外出务工人员，同时抢先招收外来的务工人员。

火车站是一个迎来送往的地方，既是外出务工人员在这个城市的最后一站，也是外来务工人员到达这里的第一站。于是，企业就在用工荒的情况下，来火车站“抢人”了，它们都希望能够优先招录到合适的员工。在企业用工荒的同时，大学生却找不到工作，这就好比市场同时出现了供不应求和供过于求的情况，是不是很荒谬呢？

于是，我们不难看到，用工荒与就业难并存是我国用人市场的现状。在这种情况下，企业招不到人，或者很难招到人；而劳动者找不到工作，或者很难找到工作。在人等岗位的同时，岗位也在等人，这是不是有些不可思议呢？现在，我们就来分析一下出现这种情况的原因。

一、企业待遇、福利保障太低。随着物价上涨，生产原材料的价格大幅提升，导致了企业的生产成本增加。成本增加的同时，企业只能将员工的涨薪空间压低了。随着经济泡沫的出现，劳动者在生活的方方面面加大了支出。如果工资过低，劳动者的生活水平自然会下降，甚至根本无法保证基本的生活需求。

中国是公认的世界工厂，随着制造业不断扩大生产，对劳动者的需求量不断增加。劳动者也就有了更多

的选择空间，如果企业仍然保持着低工资、低福利，是难以招到员工的。

二、就业观念落后甚至错误。部分劳动者缺乏对自身正确清醒的认识，过于高估自己的能力，在求职中往往眼高手低、好高骛远。他们过于追求工作环境的舒适和工作内容的舒适性。不少毕业生的知识和技能并不能满足企业的需要，他们缺乏实际操作经验，在解决实际问题上的动手和应变能力比较差。这也就是为什么部分用人单位拒招应届毕业生的原因。这也从一个侧面反映了学校对大学生在就业培训方面的缺失。

三、企业需求的人力资源与市场所提供的劳动者在类型和级别上不相符。在用工荒问题出现之前，企业所需的劳动者大多学历和技能较低。但在劳动密集型向技术密集型转变的过程当中，企业对劳动者素质的要求也就越来越高。在这种情况下，很多劳动者的素质根本达不到企业的要求。而具有较高素质的劳动者又因这些劳动岗位在社会中地位较为低下而不愿意从事。

四、社会薪酬体系的不科学，工种间社会地位的不合理。薪酬体系的不完整，导致贫富差距越来越大。即便底层劳动人民创造了可观的经济财富，也推动了社会发展，但他们却得不到应有的薪资待遇和社会地位。部分毕业生认为自己的学历毕竟高，就轻视这类劳动者，自己更不愿意从事这类工作。

小孙是去年新毕业的大学生，会计是她的所学专业。毕业之后，她一直是在家乡找工作还是自己出去随便找一个工作先干着这两者之间犹豫不决。年底的时候，家里给她找了一份相应体面的工作，是一家新成立的广告公司，没有实质性业务，她担任的是这家公司的出纳。

因为没有实质性业务，出纳也就成了保洁员。她每天到公司之后先做一遍卫生，然后为总经理去各个局跑文件，没事的时候就帮着擦车擦地板。但不得不说，这份工作还是很滋润的，如果一整天都没什么事，她就坐在电脑前翻网页或者聊微信。

很多人劝她趁早离职，这份工作没前途，而且她什么都学不到。但她本人却不这么认为，觉得女生更应该注重工作的稳定性，至少现在就很好。天有不测风云，四个月之后，该公司因为入不敷出，宣告倒闭，她也就失业了。

因为此间的工作经验并没有专业知识的累积，她辞职后只能回家待业。此时，她爸妈也在积极托人帮她运作工作的事情。就这样，她一等就是一年多，最后终于等来了一份老年公寓前台的工作，却被她拒绝了。她认为这种工作说出去不够体面，还涉及值夜班的问题，对于女生来说实在不是一个好的选择，万一结婚之后有了孩子，该怎么办……就这样，她直到现在还没有找到合适的工作。

就业这件事，方法总比困难多，出现问题就要积极想对策。针对上述应届生就业难问题，提出如下两点建议：

一、学校要对学生进行职业生涯培训，帮助其改正错误、落后的职业观念。职业不分高低贵贱，任何劳动者都应该用自己的劳动获取相应的报酬，改善自己的生活水平。没有底层劳动者的辛勤劳动，社会的基础设施建设也就无从谈起。这也要求大学生必须看清楚自身的能力，找工作的时候不要眼高手低，只有这样才能找到最适合自己的工作。

二、学校应与企业进一步合作，让企业参与讨论并决定学校的教学和实习内容。让企业资深人力资源总监、职业规划师等经验人士参与学生的职业咨询、就业指导、面试技巧等方面的培训。

求职与博弈：职场上的智猪博弈

智猪博弈大家或许没听过，但是对大猪和小猪的两组实验可能就不那么陌生了。猪天性爱吃，因此在吃的事情上表现得极为聪明，它其实是智商很高的动物。

实验组成员将猪圈里的一头大猪、一头小猪分成两组。在猪圈的另一头安有控制猪食供应的按钮，每按一下就会有10个单位的猪食注入槽中，但踩完按钮再跑到食槽所付出的体力，要消耗2个单位的猪食。规则的有趣之处就在于，如果是小猪先踩踏板，那么大猪则会在小猪跑到之前吃掉90%的食物；如果是

大猪先踩踏板，那么，小猪吃得慢，所剩的60%的食物还是有可能归大猪；若大猪、小猪同时到槽边，大猪可以吃到70%的食物，而小猪只能吃到30%的食物。

无论怎么看，规则的制定者都是偏向大猪的。但看似毫无悬念的实验却发生了出人意料的转折。最后是谁先踩上了踏板呢？是大猪，而小猪只是舒舒服服地搭着顺风车，等在食槽边就可以享受美味了。

大猪却被累得气喘吁吁，不知疲倦地在踏板和食槽之间奔跑。为什么会出现这样的情况呢？

不知道小猪是否是数学高手，总之它计算成本的本事很大。小猪选择等待的原因很简单，如果小猪跟着大猪行动的话，它虽然吃到了3个单位的食物，但也浪费了2个单位的成本，收益为1。但如果小猪等待的话，还能获得4个单位的纯收益，可以说等待要比行动收获更大。

当然，如果在大猪等待的情况下，小猪选择行动，那么它的收益将为-1个单位。而这时，如果小猪继续等待的话，它的收益虽然也为零，但是却没有成本。所以，小猪的等待总是要优于行动的。

小猪的选择反映到博弈论中的报酬矩阵上，如下图：

□

智猪博弈

上面的例子说明了什么？相信不同的读者会有不同的见解。最直观的一点是，对于小猪而言，无论大猪是否踩动踏板，观望对于它来说都是最好的选择。而大猪呢，见小猪迟迟不行动，于是不惜自己往返于按钮与食槽间，将自己累成了“猪”。这个实验很形象地揭示了矛盾双方的关系，在经济学上被称为智猪博弈论。

博弈是什么？博弈是竞争反映到经济学领域的别称，它是现代数学的一个分支。关于博弈有一个严格的定义：博弈指的是在多决策主体之间行为具有相互作用时，各主体根据所掌握信息及对自身能力的认知，做出有利于自己的决策的一种行为。

似乎人人都有一个想法：“天塌下来，有高个的顶着。”因此事情总是轮不到自己的头上。不过，事实也的确如此，这些坐顺风车的人总能得到大于主事人的利益。

将这种观点具象化，反映到一个股份公司里也是如此。股东承担着监督经理的职能，就必不可少地要承担监督的成本。在成本相同的情况下，大股东的收益明显要高于小股东。

因此，大股东自然对监督经理这件事更为上心，小股东就相对放松多了。于是，小股东搭顺风车这事就自然地发生了，而大股东明知事实如此，也无计可施。

智猪博弈给了我们什么启发呢？实验中的小猪显然是弱者，大猪在体形上要优于它，因此暂被称为强者。对于处于竞争中的弱者，即公司中的小股东来说，等待才是最佳的策略。

竞争无论对谁来说都是残酷的，双方比拼的不光是体力，还有智慧。博弈中的双方总要想办法来攻击对方，保护自己，从而取得最终的胜利。如果对方也是一个与你同样理性的人，他会怎么做？还会让你占尽天时、地利与人和，从而将等待转换成财富吗？因此，竞争需要的是更高明的智慧，这也是一场斗智斗勇的战争。

有人将博弈论称为对策论，因为它是研究决策主体行为发生直接相互作用时的决策以及这种决策的均衡问题的学问。因此，作为一名企业经营者，如何理解并运用博弈论的有关知识提升管理效率，才是最为重要的事情。

博弈论在价格和产量决策、经济合作和经贸谈判、引进和开发新技术或新产品、参与投标拍卖、处理劳资关系，以及在与政府的关系和合作等诸多领域都是高效的决策工具。

英国政府将流放在澳洲的犯人交由往来的商船，并在犯人上船的时候就支付其佣金。问题也随之而来，因为遭到水手和船主的虐待，犯人经常还没到目的地就死于船中或葬身大海。

针对这一情况，政府作出了小小的改变，将支付佣金的时间推迟到犯人被送达目的地之后。改变虽小，却杜绝了犯人死于途中这一事情的发生。

这个小故事其实告诉了我们，先付钱和后付钱的区别。先付钱者往往得到了信誉，却损失掉了主动权；后付钱者往往把风险留给了对手，风险最小，收益最高。

其实，博弈经济学中的原理可以解释发生在经济生活中的很多现象。比如，我们大家都关注的房价。如今，房价走势很不稳定，无论涨价还是降价总会有人欢喜有人忧。

为什么一家公司降价，其他公司也立即争相降价呢？原来，如果大家都不降价，先降价的公司往往以最快的速度就能回笼资金；而不降价的公司可能到最后落得个血本无归的下场。如果大家都不降，则一片太平盛世，苦的只有消费者。每个人都希望自己的商品能够快速售出，最大程度上降低风险，因为市场是瞬息万变的，夜长者梦多。

因此，对于个体而言，无论对方如何选择，最优的方案都是降价。

对于每一个参与者来说，只有对市场信息做出充分而准确的判断，才能做出对自己最为有利的决策。

第九课 经济学在婚恋方面的运用

婚恋与价值：婚恋幸福的边际效应

读者还记得边际效应递减定律吗？一个人在很饿的时候，吃的第一个馒头总是最能让他得到满足的，后面馒头带给他的满足感就不断地降低，到了第五个的时候就再也不想吃了。第一个馒头和第五个馒头没有任何区别，但却有着不同的边际效应。因此，投射在人心里感觉，受到的待遇却是大相径庭的。

在一起生活多年的夫妻也是如此。初见之时，两人彼此吸引，仿佛对方是世界上最美好的存在，连拉拉手都要心跳加速。随着时间的推移，婚姻也进入了疲软期，两个人近在咫尺，却连看对方一眼的兴趣都没有了。

近日，娱乐圈某明星的离婚事件在网上传得沸沸扬扬，一时间关于这个消息的新闻铺满网络，很多人都加入到这场社会性的讨论当中。

这件事的起因，是该明星以一纸“微博版休书”告知世人，夫妻两人缘尽。之后，有人对双方指责，有人更指出该明星当年是看走了眼。看到这里，大家不禁要问，这和本章的主题有什么关系呢？

其实，该明星的婚姻败局与物质的边际效应有着很大的内在联系，女方作为一个长相颇佳的女孩儿，对自己的外表是非常有自信的；而该明星则是从底层的群演起步，形象算不上十分出众，两人在外表上的差距不是一般的大。为什么外在悬殊的两个人会走到一起，因为真爱吗？还是另有原因？

关于这一点，网络上众说纷纭，但总的来说，很多人都认为女方是看重了男明星的条件，能够满足其物质要求。渐渐地，男明星通过自己的关系，让自己的资源为女方所用，而女方在有了一定的物质积累之后，男明星对她来说，效益也就慢慢减弱了。

在这里，我要将爱情交换物的概念引入进来。什么是爱情交换物？都说爱情是买不来的，但它却是能够换来的。所谓的刺激和心跳，皆是因其满足了你内在的心理需求。有的人爱物质，有的人爱冒险。

既然是交换物，而它存在的价值在于戳中人的痒点，那么，它就一定会存在一个有效期限。财富与地位虽然能带给人一时的满足，但却掩盖不了人对美好肉体 and 灵魂交融的渴望。无论他们之间曾许下怎样的誓言，有过怎样的浪漫，最后都不得不回到自己的内心深处，面对赤裸裸的人性本能。

男明星持续增加在财富优势上的投入，虽然也能给自身带来价值，但这项优势，对于女方来说，其收益是逐渐递减的。这时，对于男明星来说，与其拿着这笔钱投资女方，不如投资自己，提升自己的气质和品位。毕竟，美好的外表也是可以后天塑造的。

可见，有时候一条道跑到黑并不在所有情况下都适用。难怪有人在分手之后，总是忍不住抱怨：“当时，你说就爱我这一点，现在怎么就变心了呢？”很多人以为是对方变心了，才会对其百般挑剔。殊不知，对方是受了边际递减效应的影响，对某个优势厌倦了，而你又没有其他方面的优势来替补，才继而导致爱情变质的。

这年代离婚不稀奇，很多人都是在离婚之后才正式成为朋友，开始想去了解对方的。可这两个人，一起走过了30年的风风雨雨，却在孩子已经长大成人，生活越来越好的时候离婚，这倒是令人有些想不通了。

问及双方离婚的理由，他们也说不出个所以然来。话语间透露出的是双方在柴米油盐这种琐碎小事上的厌烦与不满，导致了对婚姻的审美疲劳。最终，婚姻的边际效应开始出现，并为二人的关系画上了句号。

故事到这里，其实可以结束了。但分手后的二人却一直都没有再找，这就不太合常理了。问及女方不婚的原因，她竟然潸然泪下。原来，她身边也有过几位追求者，但和他们在一起的时候，她总能想起和前夫的点点滴滴而无法真正地投入下一段感情中。而她的前夫呢，也是如此。两人既不能彼此相守，也无

法开始新恋情，这才是最纠结的。看来，婚姻的边际递减效应害人不少。

茫茫人海中，能够相遇已属不易，更别说结发为夫妻，这概率渺茫到仅有65亿分之一。这是天赐的缘分，也是双方努力的结果。遇到问题的时候要想着去解决，离婚只是逃避问题的一种方式，也是两人间最坏的结果。

聪明人看到这里心里早已有了答案：不断完善自己，让优势扩大到多个方面，不断为对方制造新鲜感和小浪漫，想要貌美就一直打扮下去，想要浪漫就一直调情下去。保持恋爱中的上进心才是经营成功婚姻的王道。

婚恋与货币：嫁不出去其实是个选择题

近年来，相亲节目的收视长虹，已经说明了问题。大龄剩女问题就像安定生活中的一颗定时炸弹，所有女人都不希望被剩下的是自己。

还记得那个搞笑小段子吗？将剩女分成了三六九等，25~28周岁之间，为初级剩女，因其尚存继续为寻找伴侣而奋斗的勇气而被称为“剩斗士”；28~32周岁之间，为中级剩女，这部分人年龄已大，机会不多了，因此获得别号“必剩客”；32~35周岁之间，为高级剩女，在残酷的职场斗争中存活下来，依然单身，被尊称为“斗战剩佛”；而到了35周岁往上，就成了资深剩女，被尊为“齐天大剩”。

这么看来，剩女之所以嫁不出去并不是因为她们的自身条件差，而是另有原因。通过分析不难发现，这些被称为剩女的群体大多有三个特征：第一，她们本身条件很优秀，深受众多男子追捧；第二，她们择偶眼光过高，时常因为对方的长相、才华、学历、经济、地域等任一方面不符合自己的要求而放弃与对方相处；第三，她们本人的事业心一般都比较重，学生时代往往因为学习而不恋爱；工作之后，又因为工作环境而导致接触不到异性，或根本没有时间和异性相处。

当然，这部分群体里也不乏“曾经沧海难为水”的情况，如上大学时，遇到了生命中的那个他，只因天公不作美，毕业后两人分开，以至于此后的很长一段时间，女方陷入悲伤的情绪当中无法自拔，耽误了自己的好时光。

考研的朋友会发现，周围有很多同学都是大龄剩女。她们将自己全部的精力都投入了学习或社团的工作之中，根本没有心思去结识异性，更别说谈一场轰轰烈烈的恋爱了。研究生毕业后，眼看着自己的年龄越来越大，终于意识到找对象的重要了。这时的她们环顾四周才发现，地里的名草早就有主了。于是，她们开始各种相亲，还托朋友帮自己介绍，但因为两人之间的学历差距，导致对一件事物的认知分歧过大，毫无发展下去的可能，事情也就因此而作罢。

记得在相亲节目《非诚勿扰》中，一个女嘉宾坚定地说：“我要在这儿找到我的‘Mr.Right’，无论录多少期，我都愿意等。”黄菡老师却说：“如果你20岁，你可以等，但你现在已经这么大了，难道还要一直不降低标准吗，你没有考虑过你付出的成本吗？”这句话其实说出了很多人的心声，同时也说出了剩女之所以是剩女的原因。

很多剩女其实不是毫无选择，而是选择过多，导致自己挑来挑去，早已失去了当初那个最适合自己的。再反过头来寻找，当初的最好早已成为了别人的老公。她们为了寻找最优的目标，忽略了自己为之付出的时间成本。她们在选择的同时，产生了巨大的机会成本。

于是，很多剩女变得不那么坚定了，开始动摇自己的择偶标准。嫁与不嫁成了降低标准还是固守标准之间的一道选择题。

在这个选择题中，有些剩女选择了降低标准。但到了一定的年龄，男性的性别优势就凸显出来了。时至中年，部分男性正是事业有成的时期，他们会甘于选择那些年龄比自己还大的“老姑娘”吗？她们往往青春不再，容貌不再，唯有一肚子牢骚与日俱增。

剩女在降低了标准之后，发现自己可选择的范围其实还是非常大的，她们对相亲的对象越来越宽容，对

自己接受的标准也越来越放宽。她们很快就发现，放过别人的同时，其实也是放过了自己。就这样，这部分人的春天不期而至。

当然，还有些剩女不愿降低标准，她们认为，既然我已经坚持到了现在，如果放宽，岂不意味着之前的坚持毫无意义吗？她们不愿意承认自己是错的，所以就在剩女的路上越走越远。这种追求优秀的习惯成就了她们，也险些摧毁了她们。

有一个俗套的比喻，说另一半就是一双穿在脚上的鞋，鞋子合不合适只有自己最清楚。其实，仔细想想，这话说得挺对。无论降低标准与否，你需要首先改变自己，而相应而来的后果，也要预判到。有句话说得很好，你若盛开，蝴蝶自来。拥有丰富且相同频率的两个灵魂才会最终相遇。因此，不要一味地要求另一半，将这种高要求加之于自己身上，相信在很多领域都能有所收获。

婚恋与市场：缔造花花公子的马太效应

强者越来越强，弱者越来越弱的现象，在经济学领域有一个专有名词叫“马太效应”。而这个概念，最早源于《圣经·新约·马太福音》中的一则寓言故事。

从前，有一位即将出门远行的国王，临行前，他将自己的大部分家业交给三个信得过的仆人来保管。聪明的国王根据每个仆人的才能大小，为其分配了价值不等的银子。第一个仆人分到了5000金；第二个仆人分到了2000金；第三个仆人只分到了1000金。

分好之后，国王就去周游世界了。领到5000金的仆人拿着这笔钱做了小买卖，也赚到了等同于这笔钱的报酬；拿到2000金的仆人靠自己聪明的头脑，另外赚到了2000金；第三个仆人想来想去，怕这笔钱被人偷走，什么都不敢干，只把它埋在了树下。

周游列国的国王不久之后就回来了，问及他们的理财情况。第一个仆人上前汇报说：“陛下，我已经拿着您的钱投资了一笔生意，又赚了5000金。”国王对其投去了赞赏的目光，并宣布其升职的消息。

第二个仆人也上前汇报说：“主人，这是您交给我的2000金，另外，我又多赚回了2000金。”国王也很满意，对他说道：“不错，我从你的眼神中看到了你的善良和忠心。”

这次轮到第三个仆人上前禀报了：“主人，我知道您一向严厉，您把这笔银子交给我，真是让我坐立不安，生怕有什么闪失。所以，我干脆把这笔钱埋了起来，不多不少还是1000金。”国王面露怒色，回答道：“凡是少的，就该让他一无所有；凡是多的，就该让他拥有更多。你既然如此懒惰，就不配拥有银子。”于是，将他手中的钱收回，给了那个已经拥有10000金的仆人。

□

赢家通吃的马太效应

这便是马太效应的来源，而它所奉行的原则是好的愈好，坏的愈坏，多的愈多，少的则愈少，强者恒强、弱者恒弱。无论在婚恋还是经济生活当中，马太效应都在不知不觉间发挥了不可小觑的作用。

在一个行业当中，大企业往往较之于小企业更具有话语权。这些小企业想要抢占它们的市场绝非简单的事情。不仅如此，实力强劲的大企业想要获得资金支持也是易如反掌的事情，而这对于小企业来说，则比登天还难。

因此，大企业往往能够凭借着产品和价格的优势赢得更高的知名度和美誉度，而小企业则往往在与大企业的竞争中死无葬身之地。如果马太效应之于大企业的是良性循环，那么对于小企业来说，无疑是恶性循环。

除了营销领域之外，马太效应反映在婚恋领域也是同样的道理。

笔者的一个好友因为和男友分手，还不慎摔伤了腿而不得不住进医院。在住院期间，她的情绪十分糟

糕。她曾是我们班里的班花，平日里的仰慕者众多，知道了她摔伤的消息后，仰慕者纷纷赶去医院探望。

她仍沉浸在失恋的痛苦中无法自拔，还在幻想前男友能来看她。为了让她早日脱离苦海，我给她讲起了道理：“爱情和很多人一样，总是嫌贫爱富的，越是缺爱的人越得不到爱，而你得到的爱越多，反而会有更多人来爱你，这就是经济学里所说的马太效应。就像每个人都知道有些人是花花公子，眼见着他频繁地更换女友，可是还是爱他到无法自拔。”

果然，闺蜜听了我的话改变很大，在接下来的时间里，她对每个人都笑脸相迎。接着又有好几个追求者出现在医院里，他们给闺蜜送花、讲故事、削水果，献各种殷勤。闺蜜的心情一天比一天好了起来，人也开朗了许多。

个人感觉马太效应十分残酷，它是冰冷且无情的，它更像是成功者的代言人，全然不顾失败者的感受。当然，不断的积累和机会的到来，也是成功的前提。

当我们没有爱情的包围时，不妨让自己的心态变得平和，不要因此而充满怨恨情绪。没有花开的季节，要想象花就开在你的不远处；爱情如未到来，也不妨试着调整自己的状态，听几首美妙的老歌，看几场经典的电影，平稳度过人生的低潮期。

第十课 经济学教你规避风险

高回报率的陷阱：庞氏骗局

随着中国金融市场的蓬勃发展，投资品种和投资渠道不断增多的同时，也吸引了不少具有理财意识，渴望通过投资来致富的投资者。面对众多投资选择，收益率成了他们衡量是否购进一款理财产品的重要标准。

网上经常打出这样的理财广告：只要投资1000元，每天分红20元，3年轻松赚取25万。相信不少人在看完这则广告之后内心就开始出现了阵阵悸动。谁都有自己的小算盘，正规理财产品要想获利多些就要投入不少本金，而这个就不同了，门槛如此之低，只要1000元，就可以实现一夜暴富的梦想。

一名网友向第一财经《财商》咨询该广告的真实性。对方声称这家美国CPF技术开发公司向客户承诺，可以通过比特币智能高频交易系统，为投资者获取上述高额投资回报率。

该网友还告诉记者：“我家里人最近投入了1000元，结果不仅回本了还额外赚了1000多呢。”除此之外，也有不少网友称CPF平台确实能在短时间内让投资者回本。

但面对这样高额的回报率，连索罗斯、巴菲特这样的金融大鳄都会自叹不如，这么一件天大的好事，怎么就砸到我们头上了呢？这事乍一听就觉得不靠谱。即便如此，面对高额的投资回报率，还是有不少人为之心动，纷纷献上了自己的存款，几万元、几十万元不等。

在这种情况下，我们要先问问自己，这到底是一张馅饼，还是一个陷阱。否则，很可能你就会深陷庞氏骗局而不自知。

□

金字塔状的庞氏骗局

庞氏骗局是对金融领域投资诈骗的称呼，这种骗术的发明者是一位叫作查尔斯·庞兹的商人。庞氏骗局在俗语中也就是“拆东墙补西墙”“空手套白狼”。简言之，就是利用新投资人的钱来向老投资者支付利息和短期回报，以制造赚钱的假象进而骗取更多的投资。

查尔斯·庞兹是意大利人，1919年的时候，他策划了第一个阴谋。狡猾的骗子承诺所有的投资者，可以在短短3个月的时间里获得40%的投资回报。这样，不少市民上当受骗了。随着骗款的不断增多，庞兹将这些钱作为快速盈利付给了那些最初的投资者，这样一来，就有更多的人上当了。由于前期投资回报丰厚，庞兹仅仅在7个月内就吸引了3万名投资者，这场阴谋在持续了一年多以后，被利益冲昏头脑的人们才清醒过来。

这也可以解释文章开头理财公司的做法了，网友的话是真实的吗？当然，也只有这样的CPF平台才能骗取更多投资者的信任，从而获利更多。

随着大大集团、快鹿集团、中晋系等事件的接连爆发，不少投资者非但没有获得商家最初承诺的盈利，往往连本金都难以赎回。据统计，涉案的理财公司牵扯的资金少则数亿元，多达百亿元，而受骗者往往贪图高额回报甚至损失掉了自己的积蓄，不得不说是一起起人间悲剧。

都说你不理财财不理你，可是当你理财之后，财就真的会理你，不会离你而去吗？投资者想通过投资行为而获利，这本就无可厚非，但高收益的背后往往意味着高风险，这点我们应该看到。

2015年9月1日正式施行的《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》第二十六条规定：“借贷双方约定的利率未超过年利率24%，出借人请求借款人按照约定的利率支付利息的，人民法院应予支持。借贷双方约定的利率超过年利率36%，超过部分的利息约定无效。借款人请求出借人返还已支付的超过年利率36%部分的利息的，人民法院应予支持。”

这说明什么？民间借贷年利率只有24%是受法律明确保护的，而超过36%的部分在法律上则被视为无效。

许多非正规线下理财公司正是利用了法律的盲点，钻了空子，于是在实际操作上开始大量吸金再放贷，这也是其资金池的来源。不要以为有实体的理财公司就相对安全，在上海地区竟有多达20多家理财公司曾发生过风险事件。借旧还新，拆东墙补西墙是庞氏骗局的惯用伎俩，我们要对其进行甄别。

众所周知，美交所、纽交所、纳斯达克是美国的三大股权交易所。其中，美交所的资格是最老的，而纳斯达克开始的时候也不像如今这样风光，它的发展多亏了一个人——麦道夫。

麦道夫在加入纳斯达克之后，仅做了一件事就革新了人们的炒股方式，即发明了一套电子股票交易系统，这一系统被沿用至今。这种新技术的引入，让纳斯达克得到了迅速发展，人们纷纷来此尝新。

此事为麦道夫积累起的超高人气，也为后来的麦道夫“黑洞”吞噬事件打下了群众基础，每隔几天就曝一个受害人，大导演斯皮尔伯格、诺贝尔文学奖得主威瑟尔也不能幸免。

金融事件虽然屡禁不止，受害者也在持续增加中，但我们还是要对理财重新树立起信心，毕竟受骗者只是其中的少数。由于线下理财环境的封闭性致使信息难以流通，因此投资人在投资时需要注意几点：

第一，不过分迷信广告宣传；第二，明确公司业务模式、资金流向；第三，分散投资，不把鸡蛋放在一个篮子里。投资人自然要树立危机意识，监管部门更需要重拳出击，整治理财领域乱象。只有明确线下理财公司的业务范畴，对其信息进行披露并建立一个健康健全的理财环境，才能从根本上杜绝庞氏骗局的发生。

止损线是一份关于投资的保险

恋人感情破裂，总有一方先提出分手，而提出分手的一方就是在及时止损。两个人一旦感情变质，就会由最初的甜蜜变成三天一小吵、五天一大吵，这对于双方来说无疑都是一种伤害。既然关系进行不下去了，我们就要想办法将伤害降到最低。

不止损的话会怎样，如果一方不依不饶呢？笔者和一位大学舍友，毕业之后的几年一直有联系。从只言片语中可得知她的近况不太好，情绪也很不稳定。起因是她喜欢上一个男孩，男孩对她却不是特别“感冒”。

交往了两个月不到，男方就提出分手。但她却穷追不舍，不惜为了男方轻生。终于，男方禁不住她的软磨硬泡答应和她结婚。婚后不久她就怀孕了，而男方则开始夜不归宿，看不到人影。孩子出生之后，男方终于受不了了，向她提出了离婚，还认为当初心软就是个错误。

在这个案例中，女方和男方的做法都有失当的地方，二人面对一份已经终结的感情没有积极止损，这对于双方的伤害都是无法逆转的。

而在投资领域，我们也经常能听到这样的懊悔：“哎呀，早抛出的话我的股票也不会跌成这样！”或者小赚了一点的散户发出这样的感慨：“当时如果不犹豫的话，现在肯定赚得更多啊！”在股票投资中的优柔寡断或是武断专行确实会让自己损失掉无数的好机会，甚至一次致命的失误还会损失掉我们的全部积蓄。

巴菲特曾经说过：成功的秘诀有三条：第一条，尽量避免风险，保住本金；第二条，尽量避免风险，保住本金；第三条，请牢记第一和第二条。然而，怎样才能保住本金呢？这就回归到正题上了，我们要设定一条止损线，并严格执行止损动作。

在这里，先普及一下止损线的概念。止损线也叫“割肉”，是指当某一投资出现的亏损达到预定数额时，及时斩仓出局，以避免形成更大的亏损，其目的就在于投资失误时把损失限定在较小的范围内。止损线，是投资者给自己设定的一个可以接受的最低卖出价格。比如，一件商品你花了100元购买，你能接

受的亏损是20元，那么80元就是你的止损线。

每一笔交易都要设置一个止损点，因为止损线往往就是你的生命线。在投资领域没有常胜将军，敢玩就要输得起。但为了不让自己输得血本无归，我们就要对自己的承受能力有一个理性的认知。

而不同投资者的风险承受能力是不同的，我们要根据自身的情况来进行止损线的设定。针对不同的客户，提供如下理论值进行参考：保守型客户：5%；稳健型客户：7%；积极型客户：10%。

而我们一旦设置了止损线，就一定要按照其执行，不要因为一时的不舍而因小失大，那样也就失去了止损的意义。永远不要抱着下一秒股票或者基金的价格会上涨这样的念头，上涨固然好，如果继续下跌，就意味着你将失去更多。

请看一组简单的数字：当你的资金从10万元亏成了9万元，亏损率是 $1 \div 10 = 10\%$ ，你要想从9万元恢复到10万元需要的盈利率是 $1 \div 9 = 11.1\%$ 。如果你从10万元亏成了7.5万元，亏损率是25%，你要想恢复的盈利率将需要33.3%。如果你从10万元亏成了5万元，亏损率是50%，你要想恢复的盈利率将需要100%。

□

投资市场的割肉投资法

投资市场的魅力就在于它的不确定性，找一只大起大落的股票不难，而要买进一只100%上涨的股票则难于登天。这时候，止损线的意义也就格外重大了，至少它能够保住你的本金，给你一个东山再起的机会。俗话说得好，留得青山在，不怕没柴烧。关于期货投资有一个经典的例子：

有一个人，为了诱捕火鸡以玉米粒作为诱饵，设了一个大笼子，笼子上装着能控制大门开合的枢纽。当有足够数量的火鸡跑入笼中，他就将大门关上。这样做有一个弊端，就是把还在笼子外面的火鸡吓走。

这一天，他见12只火鸡钻进了笼子，想再多进去几只再关笼子大门。稍一迟疑，火鸡溜出去了一只。他很后悔，心想要是早点关上笼子大门就好了。于是，他决定再等一下，没准还会有火鸡钻进去的。不一会儿工夫，又有两只火鸡跑了出去。

这时，见笼子里的火鸡越来越少的他又开始有了新的心理活动：“我其实应该知足，有9只火鸡也不错了，再有一只跑回去我就关门。”就在他伺机而动的时候，又跑出来了3只火鸡……最终，他一只火鸡也没得到，落了个两手空空的下场。这就好比一个人投资了期货，眼看着期货的价格越来越低，他却一直希望能恢复到原价。这个故事给我们的教训是，为了不让自己失去更多，忽略掉你损失的，考虑你能接受还剩多少只火鸡。

止损线对于投资领域可以说是意义非凡，而深谙止损重要性的金融大鳄们往往可以躲过一次又一次金融海啸。想要赢钱就要先学会输钱，有时候输钱的学问比赢钱的学问要高深得多。而金融巨头对那些刚刚步入投资行业的人总是会给出一句忠告：警悚者生存。这绝对不是一句空话，巨大的利益和巨大的风险考验的不只是一个人的专业能力，更是处事的心态。

我们还可以用鳄鱼法则来说明止损的重要性，大意为：如果你的脚被一只鳄鱼咬住，而你试图用手去制止鳄鱼，那么很有可能你的手和脚都会被它咬住。而当你的脚被咬住时，最为理智的做法就是牺牲自己的一只脚来保全性命。

将鳄鱼法则延伸至投资领域就是：当你的交易出现背离市场方向的趋势时，你必须立即止损，一刻也不得延误，更不能心存任何侥幸。只有这样，止损线这份投资保险才能发挥自己应有的作用。

要跑过通胀，就要骑在通胀的马背上

诺贝尔奖是每一个从事科研及文学爱好者的梦想。马尔克斯的《百年孤独》让魔幻现实主义这一流派进入了公众的视野当中。在中国，也有一位魔幻现实主义的文学代表——莫言。他的获奖让中国同胞兴奋

不已，也刷新了中国文学在诺奖领域的空白。

然而在相同领域里，大家可曾听说过搞笑诺贝尔奖呢？

什么是搞笑诺贝尔奖，其实很简单，顾名思义，就是因为搞笑而获得的奖项。该奖是由科学幽默杂志组举办的，它的特点是有意思，有意义，乍看令人发笑，之后发人深省。

不得不说的是，搞笑诺贝尔奖的评委中，有不少还是诺贝尔奖的真正得主，这多少还是让人觉得有些严肃的。

例如，2009年的时候津巴布韦国家储备银行行长吉迪恩·戈诺就获得了该奖项。而评委在给他颁奖的时候说的一番话更是让人津津乐道：“他给人们提供了一种简单、日常的方法来处理大范围的数字——从非常小到十分大：他让银行印刷从1津分到100万亿津元面值的钞票。”

100万亿津元，到底能买什么呢？按照当时的购买力，这笔钱就相当于25元人民币。而用25元买一张这么大面值的钞票，让自己瞬间便能成为万亿富豪，相信没有人会拒绝吧。

上述情况是怎么造成的，相信大家会脱口而出：通货膨胀。是的，而且不是一般的通货膨胀，是一场极其严重的通货膨胀，已经超出了可控范围，经济学家称之为“恶性通货膨胀”。简言之，当时的情况下，所有的经济学家都已经放弃，听之任之了。

当然，津巴布韦绝不是第一个恶性通货膨胀的国家，也不会是最后一个。要搞清楚什么是恶性通货膨胀，就要从以下四个方面入手，进行鉴别。

第一，公众不愿持有现金，宁可把金钱投放在外国货币或非货币资产。

第二，公众利用外国货币，结算本国货币的资产。

第三，信贷是按借款期内的消费力损耗计算，即使该时期不长久。

第四，利率、工资、物价与物价指数挂钩，3年累积通货膨胀在100%以上。

当然，面对通货膨胀是否会转化成恶性通货膨胀这一问题，我们仅能从专业角度进行分析，却无法遏制。因此，如何从通货膨胀中保全自己辛苦的劳动所得，最大限度地减少自己所要承受的损失，是老百姓最为关切的问题。

试想一个问题，如果通货膨胀是一匹马，你要如何做才能与其速度进行抗衡？答案是坐在马背上。的确，只有这样才能与之同步。

说白了，在通货膨胀的情况下，想要让自己的收入水平追上物价的上涨速度是很困难的。难道我们就无计可施了吗？也不尽然，至少我们还可以想一些办法来保护自己的经济利益不受损失或少受损失，其中一个最好的办法就是进行投资。

说到投资，这可是一门大学问。如果通货膨胀尚且处于温和时期，我们还是可以通过购买那些具有优秀保值能力的产品来增加收益，保值增值。黄金，就是其中一个理想的选择。

当然，也有人认为国际金价其实是空投机构套取投资者手中货币的一个圈套，所以金价也会一路下跌。就算这种情况真实存在，只要金价的下跌速度比物价上涨的速度慢，我们还是能够实现保值的。

不过，需要说明的一点是黄金并不是能够领先CPI的投资品，它的速度总是落后于CPI的。之所以前几年可以在投资黄金上赚到钱，完全是因为美元的贬值。而随着美元贬值趋势的收敛，黄金投资市场就顺理成章地从牛市过渡到了熊市。

不过，我们也可以从中获得启发，美元和黄金是有对冲性质的投资品，同时拥有美元和黄金的话，我们保值的愿望也就达成了。

从长远的角度来看，能够跑赢CPI的只有房地产业了。因此，除黄金外，投资房地产也是一个不错的选择。虽然房地产泡沫冲击着经济板块，也透支了太多人们的预期，但它对抵抗通胀还是能起到一定作用的。只是房地产行业眼下正处于调整阶段，房价上升的空间要小于下降空间。所以，此时购房也并非明智之举，还是观望为好。

我国A股股票与美国市场总体处于均衡水平，因此投资股票、基金等也有助于抵制通胀。不过，要配置A股股票资产，就得精挑细选个股。如果不幸看走眼了，那也就只能自认倒霉，所以，不具备相当的眼力，贸然入市显然也不是一个好的选择。

作为投资者，要认识到时机的重要性。想要通过资产配置的调整来对抗通胀，就最好选在通胀预期刚刚形成，资产泡沫刚形成不久的时间点上。一旦通胀这只靴子已经落地，再想翻盘恐怕就很难了。

在如今这个公认通胀严重的时代，我们很难让手中的货币增值速度超过CPI的增长，那就要想办法将自己的资产配置进行优化，最大限度地减少通胀损失，而不是在通胀面前手忙脚乱。要预防当社会资产随着通胀水涨船高的时候，你的资产却遭注水这种情况的发生。

限购令与挡不住的房价

2010年4月30日北京出台“限购令”：从5月1日起，北京家庭只能新购一套商品房，购房人在购买房屋时，还需要如实填写一份家庭成员情况申报表，如被发现提供虚假信息骗购住房的，将不予办理房产证。这也是全国首次针对家庭购房套数提出“限购令”。

□

对限购令并不“感冒”的房价涨势

先说说为什么会出台限购令吧。

以下为某网站一条引发人们广泛热议的新闻：南京市于2011年2月开始对楼市进行限购，限购令的出台使得南京市2011年的房地产市场步入低迷，成交量降至2007年以来的最低点，房价也得到了相应的抑制。然而正当人们以为限购令会挡住飙升的房价给火热的房地产市场降降温时，情况却发生了令人意想不到的反转。

从2012年下半年开始，南京房地产市场再次火热起来，不但楼市成交量猛增，房价也停止了下跌的势头，开始扶摇直上，甚至在传统的销售淡季，也能频繁听到楼市涨价的消息。

对此，清华大学教授刘洪玉也明确表示，在政府财力有限的情况下，市场能做好的就要交给市场来做，什么都交给政府是不可能的。

不仅仅是北京一地，在南京、上海等地，情况也十分相似。尽管房价仍旧不断飙升，限购令也并没有抑制住人们的购房热情，它只是房价上升过程中的一个台阶。房价虽然得到了短期的抑制，但过后又以更加迅猛的速度冲了上去。

限购令为什么挡不住如洪水猛兽般不断飙升的房价，为什么被寄予厚望的限购令会以如此戏剧性的结局而告终？想要搞清楚这个问题，就必须要了解限购令出台时的背景。

自2006年以来，中国的房价便开始一路飙升，火热的房地产就像拉动经济的一架马车。它在成为中国经济发展的巨大动力的同时，也带来了各种经济和社会问题。国务院先后出台了多项政策措施来抑制房地产经济泡沫，但都收效甚微。

因此，出台限购令其实也是政府的无奈之举。政府企图直接伸手对房地产市场进行管控，而限购令就是其最为强劲有力的一只手。那么，限购令是怎么发挥作用的呢？限购令是以限制购房者购房数量为手段，通过打击投机炒房等扰乱房地产行为，从而达到减少房地产市场过量需求降低房价的目的。

在这里我们可以看到，要想让限购令真正发挥作用，就要得到民众的支持，用自身行动来减少购房数量。但是，显然民众并不买账，限购令出台后反而还成为了一部分人的购房动机。

投机是中国房地产市场中存在的一个非常严重的问题，投机者将各个渠道汇集起来的资金投入房地产行业。这部分资金的涌入，一方面起到了抬高房价的作用，另一方面也促使了大量空置房的产生。可以说房地产市场之所以混乱，大部分原因是这些人的存在。因此，要想规范房地产市场的秩序就必须将投机者赶出市场。

按照这个思路来分析，想把投机者赶出市场，将空闲的热钱堵在门口，就必须实行限购令。

然而，很多人却并不看好限购令的作用。这种政府干预的行为显然是不能解决根本问题的，还违背了市场经济中以市场为主导地位的精神，其效果也不容乐观。

华远地产董事长任志强就表示完全不能理解限购令的出台，他在某年的财经年会上还坦言自己一直都没搞懂为什么不能让房价上涨。并且，他还表示，如果让房价就此停涨是不能实现的事情，那么，用一个伪命题对其进行讨论，必然得不到一个结果。

任志强不仅对限购令表现出了极大不满，还将其称之为“不得已而为之的最烂政策”，任志强之所以这么说，一定有他的道理。的确，限购令如果控制不好，极有可能会产生一些意想不到的不良后果。

同时，他还提到，房价高的根本原因其实与购买量关系不大，而是土地掌握在政府手里。政府高价卖地的同时，商人为了赚回自己的本钱，也必然会提高房子的价格。

其观点虽然有偏激的地方，但也极为犀利地指出了限购令这一政策的弊端。房价上涨的很大一部分原因是因为土地的价格上涨，而土地又归政府所有。因此，政府的一系列举动才是导致房价上涨的主因。而中国是人口大国，人口数量之多、增长之快是一个不争的事实。因此，从供求关系的层面来说，房子供不应求也是导致房价上涨的一个重要原因。

百姓没有房子住，即便政府出台再多限购令，限购的也不是首次购房者。正所谓“上有政策，下有对策”，聪明的百姓如果打定主意想买房，就一定会想出各种让人意想不到的方式将房子买到手。

说到这里，我们也不能否认限购令的积极意义。在一定程度上，它的出现还是抑制了过去几年里飞速增长的房价，也使房地产市场步入了调整阶段。但说到底，它终究不是一剂治本之药。2015年之后，我国47个限购城市，已有42个城市将其叫停。看来，它的出现并没有在投资回报率最高的房地产行业发挥想象中的作用，这不免让人有些失望。

不过，这也带给了我们一个启示：资本总是流向投资回报率最高的行业的，如果想通过政策来影响资本流向，不仅是徒劳无功的，也是违背经济发展规律的。

第十一课 经济学帮你躲避商业陷阱

免费？天下没有免费的午餐

说到免费这个问题，我想请问大家享受过免费的优惠吗？什么是免费，就是不需付出任何形式的代价，无偿提供给你所需要的东西。这里，我们不谈亲情、爱情或者友情，我们只谈商业。话说“天下没有免费的午餐”，说得对吗？

今天我们就针对这个问题来探讨一下。知道什么是免费了，再来解释一下免费的午餐。所谓天下没有免费的午餐，意思是不要总是想着不劳而获，任何事情都是有相应代价的。这句话来源于一个故事。

有一位爱民如子的老国王，在他的英明治理之下，他的国家繁荣富强，百姓安居乐业。在得知自己不久之后将离世的消息，老国王顾不上心中的悲痛，为国家的前途忧虑了起来。他担心自己去世后，百姓不能过着一如现在的幸福生活。怎么办呢？他决定将国内有勇有谋的人才召集起来，大家协力制定出一个能够确保人民一直快乐生活下去的永世法则。

几个月过去了，经过学者们的探讨和协商，三本厚厚的帛书展现在了国王面前。学者一边将其奉上，一边解释道：“陛下，这三本书中汇集了天下所有的知识。只要人民读完它，就能确保自己的生活高枕无忧了。”国王认为这些书实在是太长了，别说百姓了，连自己都没有耐心读完。于是，他命令学者将三本书简化为一本。

两个月后，学者将三本书合成一本交给国王。国王看了之后，还是不满意，觉得可以继续简化。又过了一个月，学者将书中的内容高度精简成了一句话，国王看了之后很满意，发动全国百姓一起学习。

那么，这句话是什么呢？就是上面所说的，天下没有免费的午餐。其实，免费这事对于很多人来说都是不小的诱惑。生活中，打着免费午餐的旗号招摇过市，蒙骗世人的例子比比皆是，上当受骗者也是层出不穷，且丝毫没有减少的趋势。

在城市老龄化趋势的影响下，老年人的数量在持续增多。针对老年人的心理，骗子为其量身定做了很多新招数。爷爷奶奶逛完早市之后，总能拿回来一大堆免费的赠送品，眼镜啊，“金”链子啊，手表啊，等等。这些赠品往往被贴上了一个又一个天价的标签。善良朴实的老人以为自己真的占了什么大便宜，一开心就上了骗子的当。

说到这儿，没有相应经历的朋友可能不明白了，他们是怎样行骗的呢？明明给的东西都是免费的呀。如果你这样想的话，那就已经上当了。免费发放人员一般都会利用人们的好奇心鼓吹免费赠送的东西如何如何神奇，继而引发更多群众的围观。说着说着，大家要注意了，他们的重点就转移到所要推销的商品上了。他们如果卖的是药品，就会借机引出该药品的神奇之处。只见销售人员绘声绘色、如数家珍地细数着产品曾治愈过的案例，甚至对癌症也有根治的效果。

听到这里，在场的很多人就按捺不住心中的悸动了，纷纷开始询问价格。销售人员见目的就要达成，目光扫过人群，迅速将有购买意向者划定范围，重点培养。药品的价格往往非常亲民，大家一听，这么好的药，竟然这么低的价格，就会纷纷慷慨埋单。

如果你得到了价值20元的赠品，却为此付出了400元的代价。那么，你还能说这顿午餐是免费的吗？而且，这类药物往往没有产品批号和安全许可证。换言之，即便这些药吃不死人，也对病症起不到任何治疗作用，还可能因此而耽误患者的最佳就医时间，坑人不浅啊。

说到这里，大家不要再上免费午餐的当了，它就好比精神鸦片，一旦你吸食上瘾，就会完全沦为对方的奴隶，任其摆布了。

免费的午餐不好吃，重则食物中毒危及生命，轻则拉肚子。

一天，李女士和另外一个朋友去逛街。走着走着突然被视线前方的一个黑色钱包所吸引，只见钱包的拉

链敞开着，露出了一张张红色的百元大钞。相信这对于很多人来说都是一个不小的诱惑，可谓是天降之财呀。

另一个朋友心动了，捡过钱包数了数，里面不多不少有五千块。就在她准备把钱包收起来的时候，另外两个人不知从哪里蹿了出来。

上来就是一句：“我俩可都看见了啊，这钱包可不是你的。这样吧，人多眼杂，你先把它装起来，把你兜里的钱给我们分点吧，多少你看着给就行了。”

朋友一想，反正钱包里有五千块呢，我兜里才几百块，用来堵住他们的嘴巴其实也不吃亏。于是，她不假思索地将兜里的钱都掏给了他们。这两个人走后，朋友打算再查看一下钱包里的钱，却发现了异常，在阳光下，她终于看清，所谓的天降之财，其实是一张张假钞。

如果社会是一片森林，那么，林子大了自然什么鸟都有。有的人偏偏就靠着人们爱占小便宜的心理来生存。说到这里，你也许会问了，不都说存在即为合理吗？既然免费的午餐不合理，它是怎么存在的呢？

要想搞清楚这个问题就必须了解“免费”午餐提供者的心理。他不是慈善家，也自然不是傻子，所谓的免费背后其实是一轮轮利益的交换。他付出的一顿顿免费午餐，自然需要你以早餐和晚餐作为代价来换取。

而免费的形式也是多种多样，经常裹着各种糖衣，让你无法分辨它的本来面目。因此，我们要记住一点，这个世界上根本没有所谓的天上掉馅儿饼的好事，地上有陷阱的事情倒是随处可见。利益，是每个人所追求的，但也不能因为一顿免费的午餐就放弃向前看，只看到眼下的一点点好处。这样，只能既损失了自己的利益，又给骗子带去了成就感和不菲的收入，除此之外再无任何意义。

迷惑人心的促销手段

选择障碍症在我们周边很多人身上都有体现，这其实不是一种病，而是一种心态。选了A就会觉得B也不错，再看看C，马上把A、B也推翻了。而商家，则终生致力于治疗这种“病症”，凭借的正是他们高超的促销手段。

关于促销，在经济学上是有严格定义的。促销是指企业利用各种有效的方法和手段，使消费者了解和注意企业的产品、激发消费者的购买欲望，并促使其实现最终的购买行为。简言之，促销其实就是卖家为了卖出自己的产品不断使出的新花样。

对制造商而言，其促销的对象有三个：即批发商、零售商、消费者；对批发商而言，其促销的对象有两个：即零售商、消费者；对零售商而言，其促销的对象只有一个：即消费者。由此可以看到，不同的市场主体，有着一个共同的促销目标，即消费者。

在商品经济的大环境下，行业竞争日益激烈，促销行为无处不在。逛个超市，看到上面的打折标签，尤其还写着“限时优惠”，相信这对于大多数人来说都是个不小的诱惑。

一个小小的打折标签背后，其实套路很深，它是打折式优惠和限时式优惠手段的双重叠加。在这种双管齐下的方式推动下，商家获取了利益，消费者也很是受用。

逛完了打折促销区，手拿托盘的超市销售人员即映入眼帘，托盘上整齐地摆放着免费试吃的新产品。这时候，不少人看到是免费的，就按捺不住好奇心，想去尝试一番了。

当你萌生出这种想法的时候，商家的目的就已经达成一半了。试吃过后抬起头，你会看到销售人员真诚的眼神，然后从字里行间捕捉到他殷切的期盼。“吃人嘴短”这句谚语看来是真的，就算味道不尽如人意，你也没有更好的理由拒绝。于是，销售人员很快就将一整包新的商品，装入了你的购物车。

这种免费品尝式促销，表面上看，是商家吃了亏，实际上却为商家省去了一笔不小的宣传成本。买家通过试用，产生对商品的信赖，将好评反馈给周围有需要的人，从而形成口碑效应。当然，前提是商家要

有过硬的产品，要经得起群众的检验，不然有可能适得其反。

准备走出超市的你，经过酸奶区的时候又看到了买一送一的横幅，知道活动所剩商品已为数不多，索性将其全部收编。眼看购物车已经快满了，你方才想起，起初其实只是想买一块香皂。

不得不说，这种赠送式促销确实诱人，用平时一件商品的价格购买两件或者多件商品，既透支了你的需要，也大大提升了该品牌的竞争力。买一赠一和一件五折，对消费者来说其实没有太大差别，对于商家来说，前者无疑更有助于清除库存。这种隐秘的捆绑式销售，不仅不会让人反感，相反，还会增加消费者对该品牌的好感度。

一个成功的商家，往往深谙心理学之道，懂得换位思考，深切地了解消费者的痒点与痛点。

小米手机作为国产的良心机，其销售方式别具一格。雷军作为小米科技的CEO，先是通过各种途径大肆对其进行宣传，给公众营造出了一“只闻其声，未见其形”的效果。紧接着，又在苹果的营销策略上加以创新，搞起了线上限量发售。当然，这期间少不了“黄牛”和“托儿”的推波助澜。

就这样，小米手机在不到半个小时的时间内创造了销售20万台的纪录，这也再一次印证了饥饿营销的威力。

消费者都有一种好奇和逆反心理，越是得不到的东西越想得到，于是企业通过实施这种欲擒故纵的策略，强化了消费者的购买欲望，从而引发了这一供不应求的假象。

简单来说，廉价并不是一种常用常新的促销手段，消费者的痒点总在变化；欲擒故纵也不会让所有人人为之埋单，消费者早已屡见不鲜。LV的天价是出了名的，在它的柜台外面，总有彻夜排队，只为第一时间买到最新款式包包的忠粉。饥饿营销虽好，但跟风的后生却也死伤无数。

在“你方唱罢我登场”的经济领域中，真正的高手总是无招胜有招。棋高一着的对手，总是比比皆是，然而能破玲珑棋局的高手，却为世所罕有。

回归到正题，到底哪种促销手段最为有效，其实见仁见智。然而，在成功的交易行为背后，总掩藏着一个共同的真相：一个以服务为出发点的商家，一个总是站在对方角度考虑的销售人员，似乎总是更受欢迎。

好的促销手段并不是成功地卖出一件件商品，而是让商家接受该商品背后的企业文化，最终由理解上升为信仰。

销售一时，只需单赢；销售一生，必须双赢。这句话看似通俗易懂，背后掩藏的真理却不容小觑。

为什么越贵越热销

你买过最贵的东西是什么？或者说你认为什么是贵的？一件价值数万元的貂皮大衣有一天突然标价为2000元，你觉得贵吗？一个成本几毛钱的笔记本，标价300元，你觉得贵吗？什么是贵，就是价格远高于价值，这部分商品比比皆是。谈到理论，大家可能都会头脑清醒，如果将其兑换成一个个让你欣喜若狂的商品，你还会如此冷静吗？

即便你觉得自己是冷静的，每个人都是吗？不然，奢侈品为什么在我国这么畅销，还专门做起了国人定制，其价格美丽得简直让人睁不开眼，更让人不忍直视的是它门庭若市的现象。

看过经典电影《大腕》之后，有一段台词让我记忆犹新：“一定得选最好的黄金地段，雇法国设计师，建就得建最高档次的公寓，电梯直接入户，户型最小也得四百平方米，什么宽带、光缆、卫星，能给他接的全给他接上。楼上边有花园，楼里边有游泳池，楼子里站一个英国管家，戴假发特绅士的那种，业主一进门，甭管有事没事都得跟人家说：‘May I help you, sir?’”

一口地道的英国伦敦腔，倍儿有面子！社区里再建一所贵族学校，教材用哈佛的，一年光学费就得几万

美金，再建一所美国诊所，二十四小时候诊，就是一个字‘贵’！看感冒就得花个万八千的，周围的邻居不是开宝马就是开奔驰，你要开一日本车啊，都不好意思跟人家打招呼，你说这样的公寓，一平方米你得卖多少钱？我觉得怎么着也得两千美金吧？两千美金，那是成本。四千美金起，你别嫌贵，还不打折，你得研究业主的购物心理，愿意掏两千美金买房的业主，根本不在乎再多掏两千美金。什么叫成功人士，你知道吗？成功人士就是买什么东西都买最贵的，不买最好的。所以，我们做房地产的口号就是：‘不求最好，但求最贵！’”

看到这段台词之后，你的第一反应是什么？其实，买贵心理人皆有之，只不过在收入两极分化严重的当下，不同阶层代表着不同的购买力。而奢侈品的大门，显然是针对中上层阶级的人群敞开的。

什么是奢侈品，它其实和生活必需品是相对的。它被认为是一种超出人们生存与发展需求范围的，具有独特、稀缺、珍奇等特点的消费品。说到它的定义，人们会说了，“珍奇、稀有”说的不是字画等不可复制的艺术品吗？

其实，它和字画还是有一些共同点的。名人字画和奢侈品虽然同属于商品范畴，但却不受供求关系的影响。二者往往价格大于价值，并且还有一大批人心甘情愿为其埋单。对于很多人来说，奢侈品就像一个不可能实现却忍不住要去做梦，因为遥远，所有人们对其心怀憧憬。如魏布伦认为，漂亮而不贵的东西就不能算是漂亮。

那么，大家知道的奢侈品牌有哪些呢？GUCCI、LV、迪奥自不必说。据世界品牌实验室编制的《2005年世界顶级奢侈品100品牌排行榜》中统计，宾利轿车荣登排行榜第一名，伯瓷酒店第二，劳力士表排名第三。前十名还涵盖了时装、珠宝、化妆品等领域的顶级品牌。

那么，我们不禁要问了，既然奢侈品的价值小于价格，我们买它来做什么呢？仅仅是满足虚荣心吗？根据世界奢侈品协会调查，70%的中国奢侈品消费者认为奢侈品是用来社交的重要符号。而那些注重奢侈品品牌文化、人性化设计，让品牌为其所用的消费者仅占极少数。可以说，购买奢侈品是一种炫耀性消费。

世界奢侈品协会中国首席代表欧阳坤认为，奢侈品消费成长在于三个主要阶段：1.追求财富地位阶段；2.追求地位区别阶段；3.追求文化区别阶段。迅速崛起的奢侈品消费市场，也在向我们昭示着这样一个真理：这批消费人群还需要不断提高个人的文化层次。

梦中情人就像高挂于天边的皎洁明月。有了他们，我们赏心悦目；没有他们，生活还是可以继续。经济学中需求的定义为：有能力购买并且愿意购买的某种产品的数量。显然，奢侈品就好比那一轮明月，它代表的不是人们真实的需求，而是一种“只买最贵，不买最好”的梦想。

效用指的是衡量消费者从一组商品和服务之中获得的幸福或者满足的尺度，在经济学中，这一概念很宽泛。而奢侈品也是精神效用远高于价值效用的体现。而奢侈品的价值效用指的则是依附于奢侈品实物之上的附加价值。这些附加价值往往要远高于商品内在的实用价值。一块几十万元的名表其计时功能和几块钱的电子表其实并无二致，为什么人们还会为其埋单呢？显然，它的奢华高贵，更能体现主人尊贵的地位，从而满足其心理需求。

奢侈品是财富和地位的象征，与之有关的一切配套服务都是高级的。它和我们所能在市面上找到的大众化产品不同，它往往追求的是个性化和定制服务。另外，奢侈品牌往往只服务于某一款或某一类产品，具有大众化产品所没有的专一性，也给人一种距离感。

距离感是维护客户优越感的前提，它是亲君的，不是亲民的。因此一个奢侈品牌历经岁月的沉淀、磨炼和熏陶，渐渐地成为了高贵、优雅和成功的象征，也就成为了芸芸众生倾其所有也要追到的“梦中情人”。

打折真的便宜了吗

商场中总是打出各种促销的标签，为什么这么做呢？一件商品正价出售不是利润更大吗？打折的背后到

底暗藏着什么玄机？想搞清楚这个问题，大家要先知道什么是打折促销。简单地说，促销就是指营销者向消费者传递有关本企业及产品的各种信息，说服或吸引消费者购买其产品，以达到扩大销售的营销活动。

所以说，商场的目的是为了销售商品，清除库存，凭借的正是打折促销的手段。打折促销是手段，让顾客买到实惠绝不是它们追求的终极目标。

既然商场和消费者各自的目的不同。那么，在这种情况下，打折促销真的便宜了吗？

众所周知的双11购物狂欢节，就是一场打折促销活动。为了给当天的热闹场面埋下伏笔，商家往往提前好久就开始宣传该活动及优惠力度了。促销的确会带给我们实惠，但在天降的便宜背后，我们买到的往往不是真正的实惠，而是一发发糖衣炮弹。

笔者路过一家鞋店，隔着很远的距离就可以看到橱窗外面张贴着的黄色打折海报，一个个“血淋淋”的醒目大字让人不禁毛孔倒竖。由于每天上班都要路过那里，所以也就赶上了为期六天的促销活动。

第一天的时候，鞋店的促销标语还是很隐晦的，只写了“清仓大处理”几个字；第二天的时候，语气明显加重：忍痛割爱，买了就是赚了；第三天，干脆换上了“本人已跳楼，心在滴血”；第四天，直接写着“生命倒计时”；第五天：最后的吻别，大家珍重再见。本以为，促销活动随着店主的“跳楼”就要终结，没想到，第六天的海报又换成了：为酬谢广大顾客，现开启为期六天的新一轮促销。

□

打折的真相

看到这里，大家有没有觉得这个场景很熟悉？前几天去市场买菜，见商贩租用的房屋外围都被写上了大大的“拆”字，心想这市场很快就要被夷为平地了。随之而来的是各商家张贴出的最后几天赔本甩卖的活动海报。开始的几天，全家人一起出动，将需要的不需要的统统搬回家。过了几天，我们都察觉到了异常：倒计时之后还有无穷无尽的倒计时。还有不少新加入的商家，也搞起了限时大甩卖。也就是在此时，笔者才深觉自己已经上当了。

面对打折促销的甜蜜陷阱，我们要先让自己变得理智，不要一看到“跳楼价”“血本无归”“倒闭了”这种字眼就迈不动步，以为人家惨到不得不亏本卖掉所有存货的地步。其实，这只是商家的惯用促销手段。了解了这些之后，再路过这些陷阱时，就会闲庭信步地经过了。

道高一尺，魔高一丈，聪明的商家绝不会固守一种促销手段的。鱼变得聪明后，诱饵也会随之升级。在这里，再给大家介绍几个促销陷阱。

陷阱一：先提价，再降价。这个伎俩是促销活动中最常出现的。在降价之前先提价，提价的幅度要远高于降价的幅度。消费者看看原价，再看看折扣价，以为自己占了多大便宜，便兴冲冲地掏出钱，唯恐多迟疑一秒宝贝就归别人了。据了解，商家处于销售淡季的时候，往往折后价才是该商品平时真正的零售价。

陷阱二：最低折扣，暗藏玄机。逛商场的时候，我们总能看到商家贴出的海报：历史最低折扣。你稍有疑虑，商家就会信誓旦旦地解释说：这绝对是我们从开业以来所给过的最低折扣，而且类似的活动以后也不会再有。因此，走过路过的你，自然不会错过，只得乖乖地交钱埋单。

陷阱三：差价返还，条件苛刻。很多商场都打出了“同类商品价格最低，买贵了退差价”这类口号标语。大家如果以为他们既然都这么说了就绝对会保证最低的价格，那就错了。或者，某一天，我们拿着一件在那里买贵了的衣服去找到商家要求退还差价，你会发现商家拒不赔付的理由简直是信手拈来。要么材质和尺寸与商场卖的不一样，要么细节有差异，总之，道理都在他们口中，最终解释权归商场所有。

此外，还有团购陷阱、秒杀陷阱等，个个都是美貌不可挡，很容易让人就此沦陷。

很多促销活动往往都是利用消费者的贪婪心理来做文章的，因此，也就带有一定的欺骗性。这期间，当然也不乏一些良心商家，是真的准备关门歇业的甩卖行为存在。但需要我们擦亮双眼去甄别，为自己带来实实在在的实惠，而不是掉进陷阱里还帮别人数钱。

一加一大于二的捆绑销售

捆绑销售越来越多地被用于日常促销活动当中。想买条裤子，为了享受优惠就要顺便再买件上衣；买了某品牌的手机，加多少钱就可以换购到其他品牌的蓝牙耳机；去商场买个杯子，可能还顺便赠送个指甲刀。

上面的案例，说的就是捆绑销售，它的作用越来越受到商家的重视。不过，我们还是要先了解一下它的概念。捆绑销售就是指两个或两个以上的品牌或公司在促销过程中进行合作，从而扩大其影响力的行为。

□

一辆车的捆绑支出

捆绑销售的形式多种多样，买一赠一是其中比较常见的方式；还有统一价销售，即甲乙商品不单独标价，而是放在同一个包装里出售。比如，你在购买手机时赠送的按摩器；在购买微波炉时赠送给你的炒锅、热水壶；购买剃须刀时赠送的打蛋器等都属于比较典型的捆绑销售。

某酒业公司为了进一步拓展市场，在策划公司的帮助下，搞起了“喝某品牌酒，送拓展训练”的促销活动。该公司将这种野外生存体验训练称为“酒业公司心灵之旅”。

就这样，在众多消费者中选出的首批“心灵之旅”的十余名幸运者，踏上了心灵之旅。这些幸运者乘坐着豪华大巴，过路者无不好奇到底发生了什么大好事。

之后，公司还开展了“喝某品牌酒，香港游”的促销活动。并于2006年端午节来临之际，该企业与某食品生产企业紧密配合，策划了一起捆绑销售的共赢故事。

“某品牌酒好，某品牌粽香”的广告首先出现在街头以及市区众多公交车身上，紧接着某酒业公司又打出了“买某品牌酒，送某品牌香粽”的系列广告。这些广告语给消费者留下了很深刻的印象，酒和粽子都是过节送礼必备的佳品，所以其销量自不必说。

尝到喝某品牌美酒，吃某品牌香粽甜头的广大消费者，此后开始积极地购买某品牌酒。为了答谢消费者，某酒业公司还将捆绑销售的比例扩大，作为对广告消费者的深情回报。

买一件A品牌酒，送一盒某品牌A类月饼；买两件B品牌酒，送一盒某品牌B类月饼；买三件C品牌酒，送一盒某品牌C类月饼。

为了鼓励经销商，某酒业公司还根据各公司销售业绩的不同，制定了严格的奖励政策，其奖品之丰富，让人心动不已。

为什么捆绑销售能够成为众多促销方法中的一枝独秀而存在呢？其奥秘无非在于它让公众得到了真正的实惠。公众通过被捆绑销售损失掉的是选择其他商品的机会，却得到了优惠的价格。况且，消费者也并没有购买哪一个品牌的打算，多一种尝试也未尝不可。

上面的案例无疑是捆绑销售中比较成功的一个。捆绑销售作为一种有效的营销策略，用好了其实对商家是非常有帮助的。它不仅实现了商家的盈利，也让消费者得到了实惠，实则是一种双赢。

不过，我们在这里也要注意一点。捆绑销售的产品是热销品还是滞销品，我们要有所区分。并不是说捆绑销售对我们就一定是有利的，如果商家靠它来清理那些没人要的多年存货，其结果就适得其反了。

第十二课 经济学帮你解读常识

人民币升值是好事还是坏事

听说人民币要升值了，不少人为之欢欣鼓舞。人民币升值意味着我们以后就有钱花了，还是十块钱的购买力变成了二十块呢？

当然，人民币升值对于国人来说，高兴的理由无非就是手中的钱变得更值钱了，人民币在国际货币体系中的地位也更高了。在一件件大好事背后，真的没有其他的弊端吗？有人欣喜若狂，就有人忧心忡忡。

邻居王姐在取钱的时候无意间听说人民币升值这个大好事，赶紧看了看银行的汇率牌，上面显示美元兑人民币的汇率已经下降为6.22。这事要放在多年前，我们想要兑换1000美金，就要花掉8000多块钱人民币。才不过数年光景，人民币就升了这么多，让人怎么能不高兴呢？

王姐一看人民币升值了这么多，想着以后的生活会越来越富裕，不由得喜从中来，打算今天奢侈一把，将前一阵逛超市时想吃的进口水果买回家。她来到超市的水果摊位前，仔细查看价格。明明还笑着的王姐看了价签后无论如何也笑不出来了，明明一个月前还90多元一个的进口榴莲，如今已经涨到了120多元。当时就是因为贵才没有买，现在一看这价格，是一点吃的想法都没有了。

眼前的一幕让王姐想不明白了，她虽然不精通经济学，但这是常识问题呀。人民币升值不应该是利国利民的好事吗？百姓拿着手中的钱可以买到比以往更多的东西，怎么实际情况却恰恰相反呢？想到这里，王姐心中的喜悦悄悄退去，一时间悲从中来。

到底人民币升值和水果涨价之间有什么关系呢？

人民币的国际汇率虽然每年都呈现出递涨的趋势，但在国内却越来越不值钱，大家难道不觉得这件事情很奇怪吗？这件事表面上看不太合理，不过要是用经济学的理论来分析，就能解释得通了，二者也并不矛盾。

□

人民币升值的利与弊

人民币升值是什么意思呢？其实，这指的是人民币购买其他货币的能力较之以往有所增强，但这并不意味着人民币在国内的购买力得到提升。不过，如果放眼世界，拿着人民币出国旅游，打算换取该国货币，确实可以用更少的钱来享受更多的消费品。

不过，从长远来看，人民币升值其实意味着中国产品的成本变得更高，如果该情况一直持续下去还会影响到中国经济的发展。长此以往，就算人民币再值钱，脆弱的国内经济还是要遭受到沉重的打击。

周世俭教授认为，任何一个国家的货币升值都是有利有弊，利在有利于大家出国旅游，有利于孩子出国留学，有利于到外国去买东西，有利于进口。曾经一度满世界都是日本游客，甚至有媒体惊呼日本在“购买”美国，但在日元大幅升值的情况下，却挫伤了日本的出口，日本开始出现股市泡沫、房地产泡沫，最后日本泡沫经济破灭，日本资金以巨亏的代价整体从美国撤回，最终是日本在这场“货币战争”中打了败仗。

对此，我们可以回想一下“二战”后的日本。那时，日本急于将日元升值，出发点是想发展经济，不料，此举却让日本在对外贸易中承受了惨重的损失。

经历过战火摧残的日本，为了用最快的速度恢复本国经济，企图通过本国货币超低固定汇率的方式推动本国产品的出口。就这样，日本商品物美价廉的名号迅速在世界范围内打响，人们纷纷购买日本的产品。

日本的产品从那时起就独霸于世界市场，成了名副其实的抢手货。凭借着这些廉价商品，日本的经济迅

速崛起，一跃成为世界经济第二大国。日本的崛起，对于美国来说无疑是一种威胁。为了守住自己的经济霸主地位，美国再也不能置之不理了。

美国迫使日本实行浮动汇率，强制升值日元。就这样，从1971年12月到1995年4月，日元从最便宜时期的300日元兑1美元狂升到79日元兑1美元。机关算尽的日本在货币上吃到了甜头，也吃尽了苦头。

一口气吃成个胖子，这事看来只有发生在童话故事里才有可信度。就像日本，原本想一步登天，却没承想胖子没吃成，还把自己撑了个半死；本国人民却还要挨饿。美国逼迫日元涨价的行为，在外行看来没什么特别，但其实对日本经济构成了致命性的打击。

在日元大幅度升值的情况下，日本开始出现股市泡沫、房地产泡沫。后来泡沫破灭，日本资金不得不以巨亏的代价从美国市场撤回，在这场货币战争中以失败告终。

货币汇率政策是一个国家主权的体现。因此，只有保持一个适当的步伐和节奏，才能稳固住国之根本。说完了日本，再来说说中国。

近一两年人民币升值，其原因无非是来自外界特别是美国政府的压力。美国金融危机爆发，危机直指中国。美国政府不断向中国政府施压，要求人民币通过不断升值的方式来缓解美国因经济危机对本国造成的冲击。

不明白的人还以为美国是为了感谢中国对其施以援手才帮助人民币升值的。其实不然，这关系到中美之间贸易逆差的问题，人民币升值，中美之间的贸易逆差也就随之而消失了。

因此，我们应该客观谨慎地看待人民币的升值问题，要清醒地透过该现象探究其本质。如何在人民币升值的浪潮中权衡利弊，学会取胜才是我们需要思考的问题。切记，千万不要被外界的呼声扰乱了心智，从而做出有失理智的选择。

职场上干得越多赚得越少

都说上帝在时间面前是公平的，随着时间的推移，少年会变成中年，中年会变成老年，最后都会走向死亡。而就在这个过程中，我们会随着时间的增长而变得越来越通晓规则。

著名作家格拉德威尔在《异类》一书中指出了一万小时对于一个人的重要性。原文如下：人们眼中的天才之所以卓越非凡，并非天资超人一等，而是付出了持续不断的努力。一万小时的锤炼是任何人从平凡变成超凡的必要条件。

我们将其称为“一万小时定律”。如果我们要成为某个领域的专家，就需要花费一万小时的时间。那么，这一万小时有多长呢？如果每天工作八个小时，一周工作五天，那么要想成为一个领域的专家至少需要五年。

现实的问题是，我们如果专注于一个领域五年就可以成为该领域的专家吗？现实恐怕没有那么理想化吧。这个概念是存在前提的，就是在这五年的时间里我们要不断思考并改进自己的工作方式，甚至调整工作目标才能成为真正意义上的专家。否则，我们往往会成为职场中那个干得最多，却赚得最少的人。

有一个笑话，说一个记者采访一个放羊的男孩。两人针对放羊的问题展开了如下经典的对话：

“你为什么要放羊呢？”

“当然是因为羊可以卖钱。”

“卖了钱之后你打算做什么？”

“娶媳妇。”

“娶媳妇做什么？”

“生孩子。”

“生孩子做什么？”

“继续放羊。”

会心一笑的同时，我们也不禁陷入思考。如果用经济学的相关理念进行解释，那么我们将这种现象称之为“内卷化效应”。

利福德·盖尔茨是人类文化学家，为了进一步研究农耕文化，他只身来到了爪哇岛，并在那里钻研起了水稻种植技术。平日里向往名山大川的他，此刻面对如诗如画的美景却提不起任何兴趣。

就这样，时间一天一天过去了，他的研究却没有取得任何进展，完全是在种锄收割这种简单的农事活动中进行简单的重复。除了越长越高的庄稼外，一切都没有改变，他日复一日地在原地打转。于是，他将这种现象称为“内卷化效应”。之后，这一概念便被广泛应用到了政治、经济、社会、文化及其他学术研究中。

内卷化，简言之，指的就是一种没有增长、故步自封的状态，既无突变式的发展，也无渐进式的增长，长期以来，只是在一个简单层次上自我重复。在有限的资源和时间内做着无用功，既浪费生命，也消耗了自己的热情。

马尔克斯在其魔幻现实主义的名作《百年孤独》中，塑造了阿玛兰卡这一主人公形象，而她的一生几乎就是在一种机械重复的状态下度过的。她靠织裹尸布为生，于是拆了织、织了拆就成了她一生中做过最多的动作。

生活中，我们应该对下面的这种现象深有感触。同时进单位的两个人，开始的时候起点一样，过了一段时间之后，就出现了高低之分。一个人总是喜欢尝试各种挑战，于是在短短的几个月时间里学会了很多新技能；而自恃有一定经验的另一个人却一直在自己的优势上止步不前，不想做出改变，不愿意尝试新鲜。于是，后者逐渐被前者所淘汰，继而发出了“士别三日，刮目相看”的感慨。起初的时候前者的进步往往会招致后者的嫉恨，时间越久，两人的距离越来越远，后者则会由嫉妒转变为羡慕，却始终无法改变自己，依旧在重复单调的道路上越走越远。

内卷化效应会谋杀掉一个人对事业的热情，对未来的追求，就像温水中的青蛙，慢慢地被烧得越来越热的水烫死。为什么你干得最多，却赚得最少呢？因为，你做的一直就是单调重复的工作，这部分工作既无法让你得到提升，也无法为企业创造任何直接收益。在这个不问苦劳，只问功劳的时代，你理所应当地被边缘化了。

这就要求我们要做到人无我有，人有我精，人精我特，人特我专，随着社会的需要不断地改变自己、丰富自己、挑战自己，从而成就自己。

食盐为什么不打折

看到打折促销时，你的感觉是什么？尤其是走进一家商场，随处可见各种打折标语，还有令你心痒痒的史上最低价。最容易让人心潮荡漾的无疑是服饰、包包、鞋帽等商品的促销活动。这些五花八门、别出心裁的活动刺激着你的眼球，挑战着你的味蕾，更考验着你的定力。不管是不是当下立即需要的，看到这些充满“诚意”的活动，大多数人的反应就是先买了再说，不管三七二十一，反正早晚有一天会用到。

今天我们要说的却不是打折现象。生活中，总有这样的怪事：一些商品可以以跳楼价售卖，商家赔钱的同时还要赔笑；而一些商品我们却从未看到它打折的标语，却依旧在其门前看到络绎不绝的买家。

为何后者如此傲娇呢？两者的区别是什么？打折的商品往往非生活必需品，我们可买可不买，可要可不要，对我们的生活不会产生根本性的影响。而另一类从不打折的商品，一般为生活的必需品，无论它涨到什么地步，我们都是非买不可的。因此，对于这部分商品，它不涨价已属万幸，有谁会指望着它降

价，或者不降价就不买呢。

这样的商品有很多，今天我们就来说说食盐。众所周知，食盐是饭桌上的必需品。提到必需品，就不得不提到国家垄断这回事，毕竟这是导致食盐价格居高不下的一个重要原因。

国家垄断是指政府运用政权的力量，通过国营经济组织对某些重要产业部门或产品的生产及市场实行一定程度的独占或统管，其目的在于发展重要的、有关国计民生的产业，稳定社会经济生活，其手段是合法的，其存在也是必要和合理的。

而国家之所以对食盐价格进行垄断，有几个重要原因：盐是生活必需品；只有沿海才生产；内陆需要盐，运输路途远，商家可以通过运输来牟取暴利。

在之前我们提到的衣服、鞋子、包包这些都是我们日常所需，但其更新换代的周期非常短，推陈出新是常有之事，所以存在过时过季的风险。而我们对于这些商品的需求并不是刚性的，存在一定的柔性。你看住在深山老林里的那些人，他们身穿兽皮和树叶制作的衣服，根本不用化妆品，也照样可以活得很自在。但连续一周不给他们吃的，他们也会被饿死。所以说，吃喝对于他们来说才是刚需，其他方面的需求都是其次的。

因此，商场里的那些打折促销品，无论如何设计、降价、摆放都不会动摇国家的根本，不会影响到人们的日常生活，更不会威胁到国家的安定和统一。

说到这里，我们就知道了，我们对于食盐的需求改变率即需求弹性非常小，这也是导致食盐价格稳固不变的另一个重要原因。需求的价格弹性表示在一定时期内一种商品的需求量变动对于该商品的价格变动的反应程度；需求的交叉弹性是指一种商品的需求对另一种商品价格变动的反应程度或敏感程度；需求的收入弹性表示一种商品的需求对消费者收入变动的反应程度或敏感程度。

每个人都要吃盐，食盐是最不可缺少的调味品。时常听老一辈人说，我这辈子吃的盐，比你吃的米还多。别以为这是一句玩笑话，这反映出的是食盐在人们心中不可撼动的调味品之王的地位。服装、包包、手机都有那么多品牌可供我们选择，如果我们不吃盐的话有什么更好的替代品吗？显然没有。因此，即便同类商品的需求早已发生天翻地覆的变化，食盐的需求量变化也还是非常有限的。

虽然我们都要吃盐，但是我们对它的需求量并不是很大。前面说了，它只是一剂调味品，每次放一勺就已经足够了，一包盐够我们吃好久。所以，买盐的这部分支出在我们生活总支出中所占的比例是非常小的，没人会计较买盐的那几块钱。随着我们工资水平的提高，听说过拿钱买肉改善生活的，也听说过买衣服来提升品位的，但还真没听过谁要在自己家堆上几袋咸盐的。

而且，从我们自身出发，我们对于食盐就是简单地按需购买，并不会因为食盐的价格上涨就放弃购买，也不会因为食盐的价格下降就对其进行大量储备。

然而，我们对于服装的需求就远不止于此了。什么样的经济条件下，就会衍生出什么样的物质需求，经济基础决定上层建筑。我们对于服饰、鞋包和手机这些生活品的需求弹性是非常大的，它们都有很多的替代品，我们可以根据自己的经济条件来选购，无论低调奢华还是简单朴素都不会对我们的生活有太大的影响。所以，这部分商品的需求量往往受价格因素的影响非常大。商家也经常会通过一些打折促销活动来促进商品的销量，而且这一方法也是屡试不爽的。

最后一个重要的原因，食盐的价格本就十分低廉，不需要通过打折的手段来增加销量。因此，这种能够满足所有消费者需求的商品，也就没有打折的必要了。

为什么食盐不打折？因为食盐没有打折的必要，它的价格不会影响人们的生活，不会增加或者减少它的需求量，也不会让国家因此获得更高的收益。

穷人有穷人的活法，富人有富人的过法，但对于穷人和富人来说，在吃盐这一问题上，并不会产生差别。人人都需要盐，人人都吃得得起盐，所以食盐也就不需要通过价格的调整去讨好谁了。

大龄女为什么喜欢“经济适用男”

对于经济适用男，网上给出的定义是：身高一般，发型传统，相貌过目即忘；身高172~182cm、体重65~85kg，性格温和，工资无偿上交给老婆或者AA制；不吸烟、不喝酒、不关机、不赌钱、不泡吧、无红颜知己；月薪2000~10000元，有支付住房首付的能力；一般从事教育、IT、机械制造、技术类行业的男人。本科以上学历、会煮饭、有上进心、举止斯文、不说脏话、谦虚谨慎、稳重大方、对待爱情忠贞不贰、有担当。

2009年在金融危机的影响下，很多人将自己“宽敞气派型”的住房变成了“经济适用型”，以缓解手头的拮据。而那些年轻的白领，也将“金龟婿”的择偶目标纷纷转向了“经济适用男”。

房子是用来住的，房子再大，睡觉也只用一张床的空间；而找老公也是同样的道理，老公是用来过日子的，他再有钱，你们的生活所需其实是有限的。钱多了同样会为自己招致其他方面的麻烦。遇到合适的结婚对象却错过，会让自己变成一朵“明日黄花”，长此以往，连经济适用男都会绕道而行了。

在生意人的眼中，婚姻就是一场交易，一场“才”与“貌”之间的交易。他迷恋的是你的外表，你看中的是他的经济条件，他有钱，你有貌。问题的关键就在于，随着他财富的不断升值，你的美貌却是不断打折扣的。站在男方的立场上来看，你属于贬值资产，而自己则是增值资产。这对于新婚夫妇来说没什么，但十年后差异就明显了。

为什么大龄女喜欢经济适用男？答案很简单，因为她们没有那么多时间再去挑选和等待了。时间对于她们来说就是价值，青春就是筹码。追求到最后，如果既得不到物质上的满足，又失去了寻求真爱的可能，这个后果是她们最无法承受的。

其实经济适用男并不是一无是处的，他们一般都是有潜力、有能力的男人。眼下的不如意都是暂时的，“莫欺少年穷”，假以时日，他们一定会在社会上拥有自己的位置，那时的他们也就不能再叫“经济适用男”了。他们也会骄傲地对不拿正眼看他们的追求对象说一句：现在你对我爱理不理，未来我定让你高攀不起。

第十三课 经济学帮你看清真相

为什么说储蓄是最差的投资

年龄大些的人都把储蓄作为投资的一种主要方式，跟股票、基金爱好者相似的是，每当工资一发下来，他们总会拿出一部分生活所需，其余全部虔诚地存入银行。爷爷奶奶、爸爸妈妈那一辈人都是这么做的，所以到了我们这辈人也就觉得这种理财方式是最稳妥的。但随着银行存款利率的下调，大家开始质疑此前的这种做法了。储蓄是最差的投资，这种说法是正确的吗？

大家可以试想一下，二十年前，你有一万块钱，那时的你可是不折不扣的万元户，走到哪儿都要被人们竖大拇指的。这笔钱多年间你既没有用于投资，也没有用于消费，而是一直存在银行。

二十年过去了，你想起银行里你有一笔钱。待取出的时候，你发现，这一万块钱在数年之间只涨了几千块利息。二十年前的一万块钱和如今的一万块钱区别到底有多大，相信大家都有感触吧，如今物价的高涨大家也是有目共睹。看到这里，认为储蓄是最坏的投资，还会有人提出反对意见吗？

物价上涨，随之而来的是钱越来越不值钱。百姓存在银行的那些辛苦钱，也将随时面临着缩水的后果。大家听说过经济学领域的负利率概念吗？用这个词来解释人民币缩水的现象再合适不过了。什么是负利率呢？就是指通货膨胀率高过银行存款利率。在负利率大行其道的情况下，把钱放在银行里，就好比把羊毛放在水里，不缩才怪。

现在给大家算一笔账：2011的3个月定期存款率是2.85%，2011年4月CPI为5.4%。假设你在2011年年初存入1万元的3个月定期，存款到期后，你获得：银行利息= $10000 \times 2.85\% = 285/4 = 71$ ；通货膨胀率= $10000 \times 5.4\% = 540/4 = 135$ 。71-135=-64，值为负值，即为负利率。

什么意思呢？就是说你把这一万块钱放到银行三个月，看上去增加了71元，但如果把通货膨胀的因素考虑进来，那么，这笔钱实际上是减少了64元。这样算下来，你的钱放在银行里，不仅没得到利息，反而还亏本了。

这件事情简直越想越恐怖，辛辛苦苦攒了一辈子的钱都存在银行了，多年后取出，却发现这些钱连自己一个月的花销都不够。让人心寒的同时，我们也要痛定思痛寻找解决的办法，不然真就成了刀俎上的鱼肉，只能任人宰割了。

除非你有足够好的心态，认为房价上涨是为了让我们好好工作，油价上涨是为了让我们好好节约，肉价上涨是为了让我们好好减肥，蔬菜价上涨是为了让我们低碳生活，墓地价上涨是为了让我们好好活着，工资不涨是为了让我们努力奋斗。

靠着自我催眠与调侃是解决不了任何问题的。现在的问题其实很简单，熟知经济学理论的话就迎刃而解了。

读到这里，恐怕很多人忍不住要问了：不存钱的话我们能做什么？拿去投资吗？哪些投资靠谱呢？

要解决这一问题，先要搞清楚，我们到底还要不要存钱。多年前的关于中国和美国老太的对话一直深入人心，发人深省。美国老太贷款买了套房，30年后不仅还完了所有贷款，房子还涨了价。中国老太呢，攒了一辈子钱，却依然没追上房价上涨的脚步，最后还是买不起房。为什么中美两国人民的观念差别这么大呢？如果到老都住不上一套属于自己的房子，那么，我们存钱还有什么用？

□

储蓄与通货膨胀紧密相连

为了进一步吸储，各大银行不断上调存款利率。通过这种做法，国家希望达到控制消费，抑制物价上涨的目的，属于紧缩的货币政策。那么，回归到正题，我们到底要不要存钱呢？其实适当的存款还是很有

必要的，但不要把钱都存在银行。

那么，不存钱我们能干什么呢？说到最好的理财方式，专家的回答惊人一致：投资。什么是投资？所谓投资指的是用某种有价值的资产，其中包括资金、人力、知识产权等投入某个企业、项目或经济活动，以获取经济回报的商业行为或过程。投资方式分为三种，即实物投资、资本投资和证券投资。

到底该选择哪种投资方式呢？我们首先要搞清楚这三种方式的实质。前两者是以货币投入企业，通过生产经营活动取得一定的利润；后者是以货币购买企业发行的股票和公司债券，间接参与企业的利润分配。

崇拜巴菲特的人不在少数，但有这么一个人，想要复制巴菲特的成功，于是三年前就开始模仿他。巴菲特喜欢喝百事可乐，于是，他便一日三餐都喝可乐。他还模仿巴菲特过简单的生活，也坚持阅读《金融时报》，选股票注重基本面，重仓长期持有。

很多人都好奇，这个人最后怎么样了，到底成为下一个巴菲特了没有？只见他悻悻地说道：“现在，我除了投资亏损了一半外，其他都跟巴菲特特别无二致了。”

笔者认为，巴菲特之所以能成为股神，并不仅仅因为他特殊的生活习惯，而是理财的高超技巧和超前意识。世界上只有一位巴菲特，如果人人都是巴菲特，那么，他所缔造的神话也就不会发生了。

关于投资，我们要找到适合自己的方式。买股票、债券，必须要在大行情良好的情况下才能进行，还要在专业人士的指导下，不可贸然行事。做点小生意，对于老百姓来说是比较靠谱的，不仅可以培养商业才能，还能有一笔工资以外的收入。不过，既然是投资就都是有风险的，不要盲目，投资之前要先做好市场调研。

劣币驱逐良币的现实意义

要想搞清楚劣币驱逐良币的现实意义，就要先搞明白什么是劣币，什么是良币。劣币是指价值不同的金属货币被赋予同等的偿付能力时，实际价值较低的货币必然会取代价值较高的货币成为主要的流通货币，而良币则指的是实际价格较高的那部分货币。

劣币驱逐良币定律，又称“格雷欣法则”，在经济学上的定义是：当一个国家同时流通两种实际价值不同而法定比价不变的货币时，实际价值高的货币（良币）必然要被熔化、收藏或因输出而退出流通领域，而实际价值低的货币（劣币）反而充斥市场。

这个概念是英国女王伊丽莎白一世的顾问托马斯·格雷欣爵士提出来的。那么，它的现实意义是什么呢？

每一个正值花季，肤白貌美的姑娘都不乏一大票追求者。这些追求者个个怀有十八般武艺，为了讲清楚这个问题，我们给四位追求者进行编号。一号追求者又帅又有才，是男神级别的；二号追求者的竞争力在于非常有钱；三号追求者条件平平，跟前两位相比实在没什么可圈可点之处；四号追求者的条件比三号还差，是四个人里最差的一个。

他们四个人平日里非常仰慕女主角，纷纷发起猛烈的追求攻势。在这里可以换位思考一下，如果你是女主角，你该如何选择？如果让你给这四个人排序的话，你会怎么排？

大多数人会将一、二号男嘉宾置于相同的位置上，三其次，四排在最后。当然，也有不注重钱财或外表的，那部分先不做探讨。

公主最后都嫁给了王子，那是在童话里。现实的版本是什么呢？是公主傲娇且矜持惯了，常常做出和内心想法不相符的行为来。而一号、二号追求者呢，他们的身边也不乏追求者，一来二去，两人觉得没意思，也就在态度上变得冷淡了。当然，这两个人本就是人中龙凤，自然不会在一棵树上吊死，他们的选择还有很多，所以也就不会把精力都用在追求女主这件事情上，显得过于自我。

三号追求者呢，虽然各方面平平，但也不至于自卑，即便追求女主，也是得过且过，不是十分上心。四号追求者就不同了，他深知自身条件有限，没有广泛撒网的资本。在这种情况下，他只有集中火力猛攻，使出自己的看家本领了。

可能故事发展到这里，一号和二号早已因为耐心用尽而闪人了；三号也觉得没有希望，换了其他目标；只有四号，在没有别的选择的情况下，默默坚持了数年。女主年华逝去，美丽的外表也沾染了岁月的沧桑。在别无选择的情况下，唯有从了四号追求者。

这个故事听上去陌生吗？其实一点也不，这样的例子在生活中确有发生。这个故事如果放在经济学领域，就是劣币驱逐良币。

不过，这个故事还有另外一种解释。为什么女主角最后会选择四号追求者，相信很大一部分原因是她并不知道四号追求者是“劣币”。这也就为劣币驱逐良币提供了一个前提：信息不对称。

汉灭了秦之后，开始的时候沿袭着秦朝的制度，“半两”钱为八铢。不久之后认为这种钱太重了，又铸造了“荚”钱。“荚”钱在重量上虽然轻了许多，但仍被叫作“半两”钱。用了一段时间后，人们因为它过于轻了，又极度不踏实。没办法，最后只好又重新启用了八铢钱。

这个故事讲的是什么意思呢？和前面例子不同的是，这说明的是良币驱逐劣币的道理。虽然表面上都号称半两钱，但荚钱和八铢钱则分别为劣币和良币的代言人。但在“民必信其重者，而疑其轻者；信其铸造精良者，而疑其铸造粗恶者”的情况下，劣币是很难流通的。久而久之，代替劣币在市场上流通的还是良币。

因此，在信息对称的情况下，劣币驱逐良币的情况是不可能发生的。短期内，劣币利用信息的不对称性驱逐了良币，但从长远的角度来分析，劣币最终还是要让位于良币。良币作为流通的货币才是一种常态。

因此，要解决劣币驱逐良币的问题，就要先解决信息的不对称性，切勿让心怀不轨之人钻了空子。

减税反而增加财政收入的拉弗经济学

众所周知，税收是政府调节经济的一种重要手段。通过税收，政府能够控制社会经济，保证基础设施建设能够顺利进行。任何国家的政府对于税收都是十分重视的。既然税收这么重要，我们可以通过增加税收来增加国家调控资金，从而更好地推动经济建设吗？答案是否定的，而且与之相反，适当减税反而对增加财政收入有利。

魏杰认为，通过“减税”等举措藏富于民，并进而实现经济结构转型的战略目标，已经成为民众的期盼和各界的共识。

大家先做题：一个所有经济体的产值是100万，收取10%的税是10万元，收取20%的税是20万元，那么收取100%的税是多少呢？

相信不少朋友，在听完这道题之后，脑海中立即出现了相应的算法，100%的税自然是100万元。然而事实真的如此吗？经济学家却给出了一个让我们所有人瞠目结舌的答案：100万的100%并不是100万元，而是零。

说到这儿，我们要先了解一个经常涉及的名词拉弗经济学的有关概念：政府必须保持适当的税率，才能保证较好的财政收入。因为只有税率正常，才能够保证政府的收入稳定在一个水平线上，如果为了增加收入而将税率提升到100%，那么货币经济中的全部生产都停止了，因为人们看到自己所有劳动成果都被政府征收了，那么他们自然也就不愿意再继续工作，因此生产便中断了，社会也就没有什么可供征收的税了，100%的税率再乘以零，那么政府的收入自然也是零。

这个概念的提出者是拉弗，作为美国著名的经济学家，他的观点可以说是具有划时代历史意义的，他改

变了世界。

□

简单的拉弗曲线

魏杰是清华大学的著名经济学家，他的看法与拉弗如出一辙。他认为减税虽在表面减少了税收，却在一定程度上促进了经济的发展。他也在不同场合不止一次地呼吁过减税，并认为高税收就像是竭泽而渔，是非常不可取的。

回归到拉弗曲线的重要意义上来说，它不仅可以用来指导政府通过税收对经济市场进行干预，还让人能够更透彻地了解社会所处的状态。

我们在公路上看到一辆超载的货车，货车超载其实是很明显的。政府为了安全起见，对其自然是明令禁止的。尽管如此，超载现象却仍然屡禁不止，为什么呢？是因为交通费用的高昂抵消了微不足道的罚款，并没有动摇司机的根本利益。

而如果罚款将正常货运的利润全部抹杀掉，那么，直接导致的结果就是司机要么以更加严重的超载来赢得利润空间，要么干脆甩手不干了。因此，将公路收费调整到一个司机可以接受的范围内，是这个问题的解决方式。如果通过不超载就可以赚到钱，那么，谁还愿意冒着超载的危险呢？

一味地提高税率对于社会经济来说是有百害而无一利的，这跟杀鸡取卵没有任何区别。拉弗经济学的本质正是帮助政府制定出一个最佳的税收政策，避免竭泽而渔，从而达到两方互利的目的。

恩格尔系数与中产阶级

最近的十年里，我们的收入水平不断上涨，生活水平得到了大幅提高。不过，与工资一同水涨船高的还有物价水平。十年前的一碗牛肉面可能只要3元钱，如今最低也要6元一碗了；十年前，拿着1000元生活费，不仅能够全家吃饱穿暖，还有剩余；如今的1000元只能养活一个人，还花不到月底。

看看文章的题目，现在我们要探讨的是恩格尔系数和中产阶级的关系。想要搞清楚两者的关系，就要清楚什么是恩格尔系数，它在经济领域能起到什么作用。

恩格尔系数指的是食品支出总额占个人消费支出总额的比重，用来衡量一个国家的富裕程度。说得再直白点，食品支出在消费支出总额中的比重越高，就说明这个国家越贫穷；反之就代表越富裕。大家可以设想一下，如果一个家庭所有的收入都拿来购买维持生活所需的食物了，那么，这个家庭也就谈不上什么诗和远方了。富裕的家庭应该是物质和精神同步的，他们往往更注重精神上的投资，如看话剧，去旅行，接受各种精英教育等，而不是仅仅满足于一日三餐，维持温饱。

反之，一个收入较低的家庭，温保尚不能维系，其他方面的开支也就能省则省了。如果将范围扩大到一个国家，这个国家中的居民都有各自的家庭，恩格尔系数越高，就说明该国人民都去买牛奶和面包了，第三产业的发展也就相对滞后。

清华大学金融系副教授何平认为，汽车、家电等工业品的价格虽然一直在下调，但食品的价格却在不断攀升，这也在一定程度上导致了恩格尔系数的上升。保持这种消费结构不变的话，食品价格的上涨也会导致社会物价的全面上涨。

这个观点我们不难理解，经济链条是环环相扣的，一个环节出现问题，其他环节的问题也会随之而来。如果链条的中间环节是食物，百姓的生活也就更加艰难了。

德国统计学家恩格尔认为：一个家庭收入越少，家庭收入中或者家庭总支出中用来购买食物的支出所占的比例就越大，随着家庭收入的增加，用来购买食物的支出将会下降。

这里，有个衡量家庭富足程度的两个计算公式：食物支出对总支出的比率（R1）=食物支出变动百分比/

总支出变动百分比。或，食物支出对收入的比率（R2）=食物支出变动百分比/收入变动百分比。

22国恩格尔系数统计图

一般情况下，一个国家的恩格尔系数如果大于60%，则为贫穷；处于50%~60%，则属于温饱水平；如果为40%~50%，为小康；30%~40%属于相对富裕；20%~30%为富足；20%以下为极其富裕。

著名经济学杂志《经济学人》在2013年曾公布了一份全球范围内的22个国家关于恩格尔系数的报告。其中恩格尔系数最低的是美国。美国每周人均在食品饮料上面的消费大概是43美元，占收入的7%；英国其次，每周人均在食品饮料上面的消费大概也是43美元，却占收入的9%；中国人均每周食品饮料消费仅为9美元，却占人均收入的21%。

如果参照恩格尔系数进行分析，显而易见，我们只需要稍做努力，很快就要步入富裕阶段了。但是事实真的如此吗？答案不言而喻，不是。按照《经济学人》杂志给出的数据，中国人均每周食品饮料消费9美元，折合约55元人民币。一周七天，每天三顿饭算下来，55元，就相当于每餐只能吃不超过2.6元人民币的食物。大家觉得现实吗？

2.6元能吃什么呢？估计只能吃馒头或者包子吧，而且要连着吃一周。即便是在三、四线城市，2.6元也是无法吃饱的。

可是《经济学人》的数据错在哪儿呢？最微妙的不过是平均二字。众所周知，中国的人口基数大，两极分化严重，食物总支出除以庞大的人口数量，得出的这个数字也就不足为奇了。不过，从这个数字中我们也能看到一个事实：每周食物总支出低于9美元的人群数量还是非常庞大的。

经济学领域对中产阶级有着严格的界定：中产阶级指的是低层次的“生理需求，安全需求”得到满足，且中等层次的“感情需求和尊重需求”也得到了较好满足，但不到追求高层次的“自我实现需求”的阶级。正是他们，占据了社会中的大多数。

虽然随着社会的发展，人民的生活水平得到了很大程度的提高和改善。但对于中国人来说，温饱问题虽然得到了解决，但却占据了我们的总收入的一大一部分。除了吃喝外，住的问题也是必须要解决的。房屋贷款或租金，对于很多人来说，甚至有时要占自己收入的一半以上。

虽然种种数据表明我国已步入了小康社会，只有正在经历这一切的人才知道，我们距离真正的小康依然还有一段很漫长的路要走。

第十四课 经济学帮你做出正确选择

沉没成本影响下的取舍选择

沉没成本是指由于过去的决策已经发生了的，而不能由现在或将来的任何决策改变的成本。任何一件已经完成或半途而废的事情，都会涉及沉没成本这一概念。何为沉没成本？你在一件事情上耗费的时间、心力、感情，这些无法收回的支出，都算你的沉没成本。

沉没成本这一概念，被广泛运用于商业决策和经济学领域中。它的反义词是“可变成本”，可变成本指的是可以被改变的未发生的成本。而沉没成本指的则是已成事实的，无法改变的成本。

用一个简单易懂的例子来说：我们约朋友去一家新开的饭店吃饭，你点了一桌子的菜，却发现不是很合胃口。但是没办法，由于是网上团购，菜钱早已经付过了。所以，再难吃，也要硬着头皮吃完。当然，你也可以选择再去别处。无论怎样，你已经付过钱了，这就是你应当承担的沉没成本。

很多人在做一件事情的时候都说不在乎结果，只在乎过程。如果是好的结果，当然皆大欢喜，如果不是，我们必须支付高昂的沉没成本时，应如何应对，成了一件至关重要的事情。

爱情如果遭遇经济学，就会变得十分冷静且理智。分手后的寻死觅活或飞蛾扑火不求回报的付出，从经济学角度上来说，是极其不明智的。为什么这么说呢？这就离不开投入与收益的关系了。

当恋爱关系正在维持时，你的付出自然会有回应，也就是收益。那时，你付出的越多，收益自然也会越多。但当你们的关系终结后，你就失去了“战场”。

恋爱其实好比一场赌博，赌桌上输赢无常，通常是几家欢喜几家愁。虽说输赢不定律，但绝处逢生前的悬崖勒马其实是非常有必要的，这是将损失降低到最小的唯一办法。炒股也是一样的道理，股票不停飘绿，你还会继续买进吗？一段结束的关系，一个不爱你的人，就好比这只股票，及时地抛售，才是明智之举。

有句古语叫“亡羊补牢，为时不晚”，不要纠结于之前的损失，止损才是当务之急。一只羊丢了并不可怕，一群羊都丢了，那你可就一无所有了。道理其实都懂，但涉及决策时，其实很多人都做不到完全抛开沉没成本。

有一位商人，他自诩精明，一直从事房地产行业，最近却栽在了一个亏本的楼盘上，这个楼盘已经花去了他数千万元。他在该楼盘价格最高的时候买入，却不承想，没过多久就赶上了房市大跌。此刻，他心里很清楚，即便楼盘建好后全部售出，他的成本还是无法收回的。就此停手，考虑到已花出去的钱，心里还是觉得太亏。

于是，他选择铤而走险，心存侥幸。工程完工后，他的负债已达上亿元，最后他终因资不抵债，只得破产。

人生处处皆是选择，勿拿别人的过错惩罚自己。经济学认为，人要想做出最大化的选择，是离不开约束性条件的。这个约束性条件指的就是种种挫折，比如失恋，比如投资失败。

日常生活中，很多成功人士往往晚婚。这是他们以青春作为机会成本的结果，收获了事业，忽略了感情。其实，他们早在不经意间作出了选择，比起谈一段没有结果的恋爱，他们更愿意听一堂颇有见地的讲座，开一场高瞻远瞩的会议。

人生总会经历很多选择，现在的你，是过去选择的结果；而未来的你，则取决于你现在所做的事。“不撞南墙不回头”并非总是坏事，但我们首先要理智地判断，这件事是否还有坚持下去的必要。死守一个不会回头的人，坚持一项注定亏本的事业，从长远来看，损失掉的不只是美好的前途，还有重要的机遇。

风险承受理论与投资的选择

生活中充满了各种各样的投资。很多影视剧中都有这么一个桥段：熙熙攘攘的人群充斥在面积极大却依然拥挤的股票交易所里，他们有的外表鲜亮，有的眼含血丝，但是他们的目光中都充斥着期许与疯狂，自动忽略了其后可能随时出现的万丈深渊。

影视剧中往往有一些夸大虚构的成分，但是让人无奈的是，这个场景在现实生活中却是真实存在的，一夜暴富或是一夜血本无归的例子数不胜数。

大人总是这样教育他们的孩子：付出总会有回报的。然而当我们长大后才明白，不管我们如何殷勤地祈盼，付出了并不一定就能有同等的收益，甚至还会是不好的结局，因为这其中还有各种内因和外因是我们无力抗拒的，这个时候，我们就要有承受风险的准备。这个道理放在投资上也适用。

投资指的是特定经济主体为了在未来可预见的时期内获得收益或是资金增值，在一定时期内向一定领域的标的物投放足够数额的资金或实物的货币等价物的经济行为。换言之，投资就是投入钱财和精力，以求获得财产的累积，得到更大的利益。

一般而言，投资可分为实物投资、资本投资和证券投资。实物投资和资本投资是以货币投入企业，通过生产经营活动取得一定的利润。证券投资是以货币购买企业发行的股票和公司债券，间接参与企业的利润分配从而获得相应的收益。具体来说，投资的方向可以是储蓄、银行理财产品、股票、期货、外汇、债券、基金、房地产、保险以及黄金等方面，但是这些投资方向给投资者带来的收益却是不同的。外汇、股票等均是能带来高收益的投资，而储蓄、货币型基金等的收益则往往要低一些或是低很多。

知道投资的分类和收益高低了，下一步，我们需要做的就是评估，评估投资方向的风险以及我们自身的承受能力，从而决定选择在哪方面投资。

一切事物都具有两面性，在期许高投资回报的同时，我们需要做好面临风险的准备。许多投资者在选择投资方向的时候，往往只注重收益而忽略风险，殊不知，投资的风险和收益是成正比的，这个金科玉律是永恒不变的。

□

投资风险配比模型（非推荐）

根据投资标的物的不同，风险往往被划分为极低风险、低风险、较低风险、中等风险、较高风险、高风险。以极低风险为例，这类产品往往投资于货币市场及债券市场，而这类投资的收益要慢得多，或是低得多。也许有的人买过某某理财产品，收益不错，从来都没有发生过风险。然而，这并不代表风险不存在，仅仅只是他运气好，在他投资的阶段风险没有发生而已。无数事实告诉我们，绝对没有风险的投资选择是不存在的。

比如，我们办理了银行的定期存款业务，那么在我们和银行约定的期限内就不能提前支取，如果提前支取就只能获得活期利息，但是如果存满约定期限就能得到更高的定期利息。在这个过程中，我们就承担了流动性风险以及利率上调的风险等，而银行支付给我们的利息就是对我们承担风险的报酬。

当了解到投资选择的风险大小的时候，我们就需要认真客观、不存一丝侥幸地评估一下自己和家庭的风险承受能力，也就是你能承受多大的投资损失而不至于影响正常生活。而估量风险承受能力要综合衡量，与个人心理、资产状况、家庭情况、工作情况等都有关系。比如，一个有1000万元存款的人可以承担10万元的亏损，但是一个资产只有10万元的人却觉得亏损1万元都无法承受。

在市场不好的时候，股票可能一整年的收益率都是负的，而几个月或者几周内的波动就更大了。“股市不是银行。如果你没有富余的钱，就不要玩。不考虑生活的股民不是成熟的股民。不少中国股民都没有搞清楚这点，把所有的钱都投进去了，结果输了，就自杀。”号称“股市不倒翁”的杨百万接受采访时曾说过这样一段话。

许国鸿或许根本就没有听过这段话，但他的经历却是这段话的最佳诠释。许先生是一个手中曾经掌握几百万股资又瞬间亏光的职业炒家，在他的身上发生了很多让人难以想象的事情，如他亲手掐死了被自己称作“无价之宝”的女儿，之后又前往云南自杀。而这些行为的诱因就是他没有正确摆正投资选择与风险承受的关系，高估了自己的风险承受能力。他的一生在股市中起起伏伏，但是却最终被浪打翻，永远地沉没了。

我们总是对未来有着更加美好的期许，因此生活中少不了各种投资理财。面对形形色色的投资产品，面对着花样繁多的投资方向，我们必须树立正确的风险意识观。市场不是一台专供投资者获取暴利的“提款机”，风险无处不在、无时不在，我们必须要有较强的风险承担能力和自我控制力。

是投资，就会有面临风险的可能，因此对于投资者来说，对未来收益的预期要有一个平和的心态，只有合理地设定预期，选择适合自己风险承受能力的投资方向，才可能实现风险可控、理性持续的投资收益。

机会成本帮你告别致命犹豫

选择充斥在我们生活中的每时每刻：走到十字路口处，我们要决定是向左还是向右；高跟鞋和平底鞋，总要选一双穿出门；面临两个追求者，你总要选择其中一位与之交往；学英语和法语，也是个选择题……

有选择就意味着有放弃，有放弃就意味着有成本。被你放弃的这部分叫作机会成本，我们在前面已经提到了，现在再来巩固一下。机会成本是指为了得到某种东西而所要放弃另一些东西的最大价值。当然，这个概念也可以理解为在面临多方案择一决策时，被舍弃的选项中的最高价值者就是本次决策的机会成本。

有选择就有机会，有机会也代表着有陷阱。并非所有的选择都是我们自主选择的结果，很多时候，我们都是被动选择者。

17世纪，英国剑桥住着一位名叫霍布森的商人。霍布森靠养马为生，十分精明。不过，再精明的人也有遇到烦恼的时候，比如现在：他养的马优劣分化很严重，它们有好有坏，良莠不齐。租马的人自然只挑好马租，但好马的数量毕竟有限。长此以往，上等马被累得气喘吁吁，下等马却在马棚里悠闲地打着瞌睡。

不过，办法总比困难多。苦思冥想后，他想到了一个办法。表面上，他虽然放出所有的马供大家挑选，但有一个前提，顾客只能挑选最靠近门边的那匹。这样一来，每批马都有被租出去的机会了，不仅上等马可以得到休息，中下等马也不用一直闲置在马棚了。

但制定了这样的租售规则后，顾客实则没有别的选择了，因为对于他们而言，摆在面前的选择都是唯一的。而这个故事，则被诺贝尔奖获得者西蒙称为“霍布森选择”，指的是生活中那些没有选择的选择。

如果你以为故事仅限于娱乐，没有现实意义，那就大错特错了。为什么要给大家讲这个故事呢？因为，我们在生活中经常会面临那些没有选择的选择，即“霍布森选择”，只是你还没有意识到，稍不留神极有可能掉入陷阱当中。

职场上，你的顶头上司，或能直接接触到的领导是不是经常向你鼓吹他是一个非常民主的人，让你勇于提意见，放手大胆干。你信以为真，于是在接下来的一段时间里，你备受挫折。因为他每件事都要过问，无论什么决定都要先向他出示可行性分析，你毫无决策的自由可言。而他所说的民主，简直就是天方夜谭。

或者，你们面临着主任一职的空缺，正常程序是面向社会招聘，让那些最具资历的人来担当。但领导呢，坚持扶植自己的势力，只从公司内部“矮子里拔高个儿”，选拔的结果也就可想而知了。还有公司所谓的头脑风暴大会，选拔出来的结果总是和领导脑中的事先构想一致。作为领导，要广泛吸取员工的意

见，才能最大程度地发挥其作为主管创造性，为公司注入新鲜的生命力。

生活中这样的例子还有很多，面临“霍布森选择”时，我们要学会鉴别，以免掉入看似美貌的陷阱之中。

与霍布森选择相对应的还有布里丹选择。这里，也有个典故。有一天布里丹牵着他的小毛驴去吃草，就在他带着小毛驴来到左边的草地时，他突然看到右边的草更加茂密，于是，他不假思索地牵着驴子来到右边的草地上。到了右边，他又看到远处有更大的一片草地。就在他犹豫不决的时候，驴子饿死了。

一个小村庄，最近遭遇了洪水的袭击。灾难中获救的农夫却怎么也高兴不起来。有村民不解地问他：“你明明获救了，为什么不开心呢？”他说：“我怎么能开心得起来呢，我虽然获救了，可我的妈妈和老婆都被洪水冲走了。”村民更不解了：“听说你水性很好啊，为什么不救她们呢？”农夫突然伤心地号啕大哭起来：“我本来有机会救她们中的一人的，可是我一直在救老婆和救老妈之间犹豫不定，眼看着她们两个都被冲走了，想去救也来不及了。”

其实，这些问题用机会成本的概念来衡量就很好解释了。对于农夫来说，如果只能选择一个的话，就要考虑机会成本的问题了。无论结果怎样，犹豫不决对他来说，损失都是最为惨重的。选择老婆或者选择母亲，他只失去一位亲人；而谁都不选的话，他失去的却是所有。而布里丹的处境也是如此，无论选择左边还是右边的草地，他损失的不过是草更多的那一片，而犹豫不定的话，饿死的是他的毛驴，可谓是损失惨重。

“用兵之害，犹豫最大；三军之灾，生于狐疑。”这句话也说出了犹豫不决的危害性。在沙场上纵横一生的亚历山大是如何征服世界的呢？他的回答是：“我只是毫不犹豫地去做这件事。”

在面临选择时，要杜绝扼杀创造力的“霍布森选择”，也要避免让人陷入犹豫境地的“布里丹选择”。如果在选择中感到迷茫与无助，不妨理性地利用机会成本的相应理论来做出选择。毕竟，每一次选择都是一次机会，我们要通过不同的选择来提升自己，让自己越来越接近心中的既定目标，而不是不断地失去自我。唯有理性分析，勇于尝试，才能在利益最大化的前提下，找到自己的人生定位。

如何衡量一件事值不值

生活中，我们常常会被问到值与不值的问题，有的时候答案就在我们心里，有的时候连我们自己也无法衡量。

当你喜欢一个人的时候，你不管对方是否对你投来冷言冷语，也不理会旁人的不解和嘲笑，依旧倾尽所有地付出。当你遍体鳞伤的时候，你找来朋友与你一起借酒浇愁，这时他会问你：“你这样到底值不值？”

当你工作的时候，上级给你安排了一大堆工作，而你的薪资却少得可怜。于是，你日以继夜地工作，朋友想见你一面都难。最后，尽管你已经非常努力，但工资卡上的数字却分外刺眼，隔壁单位的小刘每天只是刷着微信，打着电话就赚得比你多。这时候，值与不值的问题再一次萦绕在你的心头。

邻居家的大哥拥有自己的农场，凭借着先进的经营理念，生意被他打理的风生水起。但他却并不满足现状，征服了一项事业，就想向另一项事业进军。于是，他放弃了以往熟悉的种植业，改做起了外贸。什么都不懂的他，数年间赔了好几百万元。别人问他：“你说你放弃了多年的事业，去做一个从未做过的事，还因此赔光了自己的积蓄，到底值不值啊？”大哥只是笑了笑没有说话。

值不值这个问题看似浅显，实则非常深刻。因为，它从不同的角度来进行考量会有不同的结果。追求一个人，被拒绝，却继续执着无法重新开始。这个问题如果用沉没成本和机会成本的理论来分析，显然是不值得的。因为，已经付出的时间和精力是无法追回的，爱情又是两情相悦的事情。显然，为了一个不可能的结果，毫无理智地持续付出更多，这种行为是换不回一个满意的结果的。如果在这个过程中，你遇到了更适合自己的对象，却因沉浸在上一份感情之中无法自拔，那么势必你也要失去当下这一更好的选择了。无论怎么分析，你的这份一厢情愿的坚持都是不值得的。当然，感情的事情没有值与不值，因为它就不是一件理性的事情，所以用理性的目光来看待，必然会得出一个冰冷的结论。

再来说说很多女生为之尖叫的天价奢侈品吧，客观评价，那些奢侈品牌的服饰、包包的确是做工精良，款式新颖，能代表一个人的品位与社会地位。但若论及值与不值的问题，就要了解价值与价格之间的关系。

什么是价值？“价值”就是凝结在商品中无差别的人类劳动，即产品价值。拿高档的衣服来举例，衣服的材质，上面的手工刺绣，在此上面花费的时间成本，这都是价值。而价格呢，则是商品价值的货币表现。一件世界级限量品牌的高级定制虽然奢华高端，但能否配得上上千万的天价，还需进一步探讨。

说了半天，如何用最低廉的价格获得最有价值的东西，相信也是大家想了解的。那就要引入有关“性价比”的概念了。性价比全称是性能价格比，是一个性能与价格之间的比例关系。换言之，性价比越高，这件东西买得越值；反之亦然。

在消费中注重性价比的作用，是理性消费的表现。当然，再理性的消费遇到所谓的面子问题时也会有选择失误的时候。

孙凤教授指出，那些酒桌上的铺张浪费，商品包装上的崇尚奢华，都是背离了价值与价格的对等关系的不理智消费。

但很多时候，我们花了很多钱购买的东西却未必是最好的，最让自己喜欢的。对于很多价不副实的东西，总有人要忍不住吐槽它是只有价格，没有价值。除了部分商家的诚信出了问题之外，我们也要对自己不理智的消费方式进行反思。

衡量一件事情值与不值并不只对经济能力一般的普通百姓有意义，对所有人来说都同等重要，毕竟财富不是一天积累下来的，也不是不费吹灰之力就能获得的。因此，我们守住自己的劳动所得，不被别有用心之人剥夺是至关重要的。

因此，衡量一件事情值与不值就要将价值与价格的关系考虑进来。而作为消费者的我们，要选择同等价值中价格最低者，也要选择价值与价格对等的物品来购买，不要让虚荣心成为盲目消费的主谋。

冲动性消费与“酷抠族”

冲动消费是指顾客在外界因素促发下所进行的事先没有计划或者无意识的购买行为。冲动消费具有事前无意识、无计划以及外界促发下形成的特点。这样说来，我们每个人都有冲动消费的经历。

逛商场的时候，爱美的女生买不买都爱逛逛服装店。被售货员热情地拉着试了一件又一件，镜子经过特殊处理，照得人无比高挑，灯光把人照得很白皙。就这样，那些暂时不需要的，或者根本就不适合自己的衣服被一件件地带回了家。到了家之后，再穿上那些衣服给家里人看，得到的结论往往截然不同。看着镜子中的自己，瞬间就没了刚才的精气神儿。于是，又一件衣服被打入了冷宫。

“酷抠族”是指拥有高学历、较高收入的人群，他们精打细算地过日子，通过转移消费重点，更好地配置有数的金钱，追求简单的生活、自然的幸福，摒弃奢侈消费，在不影响生活质量的前提下，用最少的钱获取最大的满足感。

在这里大家要区分酷抠族和守财奴的不同之处。酷抠族不是守财奴，他们倡导的是精明理性消费。理性消费不是抑制消费，而是有计划、有目的地消费，培养出正确、完善的理财能力。

杨思群是国内专门研究投资和消费的经济学者，他认为中国过去几年的实际利率（剔除通货膨胀率后，储户或投资者得到利息回报的真实利率）在比较长的一段时间内，特别是2000年之后，很多时候都是负数的。这说明受通货膨胀的影响，国民的购买力水平在逐步下降，储蓄的投资收益并不理想。

就在十多年前，在他的研究领域内出现了一个反常的现象。我国储蓄利率在很长一段时间内都是非常低的，但让人奇怪的是，储蓄额却在持续增长。最让他好奇的是居民的钱是从哪儿来的。

随着80后、90后的消费能力不断增强，我国居民的消费热情持续高涨。当然，中华民族素以节俭为传统美德，我们也不能低估那些生活习惯简朴的居民所占的比例。在这些人中，最具代表性的当属酷抠一族了。

香港电影《悭钱家族》里描绘了这样的场景：总有一群人，他们的衣服是从店里租来的；洗澡要去公共浴所；经常去超市里吃试吃的食品；出门时故意蹭两站公交车，能不买票就不买票，实在被检票员赶下车就步行去公司。而现实生活中的酷抠族可比电影中的要高大上得多。怎么说呢？他们不是小气鬼，只是将理性消费的观念发挥到极致的一群人。与月光族相比，信奉“节约光荣，浪费可耻”的酷抠族明显贯彻了艰苦奋斗的思想精髓。

看到这里，不少人会说了，酷抠族既然这么节俭，他们一定很穷吧？并不是，他们都有着较高的学历和不菲的收入。对于他们来说，节俭并不意味着生活开支的节省，更是一种生活智慧的体现。花最少的钱，买到最有价值的东西，为自己带来最大限度的享受，不得不说的确是需要技术含量的。毕竟，未雨绸缪的想法谁都有，但真正能够做到的却是少之又少。

小刘是一家知名企业的管理人员，年仅29岁就当上了公司的中层领导，主要负责企业管理，每个月都有着数万元的高收入。越有钱的人越抠，这话说得真没错。就在我们以为他拿着这笔不菲的收入过着滋润生活的同时，却得知他已经在在一间城郊的出租屋里，和一群学生度过了近三年的时光了。

这是一间两室一厅的房子，每个卧室都放有两张床，共住着四个人，每个人每月房租仅为200元。其他室友对他的印象并不局限于他的年轻有为，事实上，其他人并不知道他是从事什么职业的。让大家印象深刻的反倒是他近乎疯狂的节俭习惯：他每天都要用很长的时间将自己的暖水瓶放到水管下，然后将水管拧至水表无法识别的程度，把自己的水壶滴满。

关于买房，小刘的想法也是很极端的。工作7年了，他的个人积蓄已经攒了快50万元了，准备为自己购入一套房子。近一年的时间里，他一直在看房，几乎快把附近的楼盘及价格倒背如流了。但眼瞅着房价越来越高，他的那点积蓄简直就是杯水车薪。对此，小刘表示自己是一定不会按揭贷款来买房的。如果女方坚持要有房才能结婚，那就让她和别人结去吧。

而同屋的三个学生，异口同声地感叹道：“他这个人这么怪，真不知道什么人会和他成为朋友！”

相对于一次冲动消费，酷抠族显得理性得多。理性归理性，他们的这种行为可取吗？凡事过犹不及，节俭是传统美德，要是过于节俭，且把节俭作为人生的首要追求，那就得不偿失了。毕竟，节俭和吝啬只有一线之隔，过了那个临界值，美德也就变了味道。

过分的铺张或节俭，相信无论对于同事还是朋友来说，无疑都是一种负担。有的时候，财富不是积累的结果，将节流的智慧如果运用到开源当中，相信也会有不小的收获。

最后，我们还是树立一个合理的消费观念，不做月光族，但也不要做纯粹的酷抠族。我们要将钱花在刀刃上，该花的绝不马虎，不该花的多一分也不要浪费。做到既不委屈自己，也不放任自己，有原则，有计划，从而营造一个快乐的人生。

用时间价值思考年轻人该不该买房

在“耕者有其田，居者有其屋”这一传统观念的影响下，土地观念本就浓重的中国人认为房子才是家，有房也就有了家；没房的话一切也就无从谈起。这一传统理念，历经千年非但没有被冲淡，反而越来越浓重。

相比年轻人对购房的欲望而言，最注重购房的恐怕是丈母娘了。丈母娘凑在一起，比较着女婿们的房子大小，所在小区，还有户型等，有人得意，就有人失意。失意的自然就是可怜的女婿们，他们到现在貌似都没搞懂，房子和婚姻到底有什么必然联系，或者说房子和幸福有关吗？！买房问题一旦与婚姻大事相勾连，那味道可就变了，就有屈打成招之嫌了。抛开种种道德观念或是非对错不谈，“丈母娘经济”还

真是让房地产商赚了不小一笔。所以，在年底论功行赏的时候，房地产公司怎么也要给丈母娘们记一大功，再奉上一个大红包。

在生活压力越来越大的今天，出现了一个新的阶层——蜗牛族，他们最大的特征就是背上重重的“壳”。他们的壳是什么呢？是房贷、车贷还有信用卡。在2000年以前，年轻人还都是朝气蓬勃的一个群体，他们有理想，也有活力，指点江山，激扬文字，粪土当年万户侯。怎么转瞬之间，他们说变就变了呢？曾经的远方是跨越一条条河，翻过一座座山；现在的远方无非就是从楼上到楼下，从公司到银行。

小蜗牛也有自己的心愿，成为“壳子”的主人。不再背着抵押贷款的壳子，可能是他们安全感的最大来源了。

对于这样的年轻人来说，量力而行，恐怕是最为理智的选择。毕竟，如果快乐仅仅寄托在一套房子上面，总是显得过于单一。因为这套房子，而将生活标准降低到无法忍受的地步，那么，这快乐还有意义吗？

韩秀云教授曾在《理财一周报》中明确表示，通过银行贷款也是可行的，只是对于那些没有足够资金来购房的人来说，租房其实是一个更切合实际的选择。毕竟，对于很多年轻人来说，买房都需要得到家里的支持。往往一套房子会花去父母毕生的积蓄，看着年迈的父母还要为了生计发愁，就为了这么一件“死物”，是不值得的。

韩秀云曾说：“假如我是一个靠工资吃饭的普通打工者，我会首选租房。假如我已经积攒够了买房的首付款，有能力还月供了，我会买一套中等房价、交通比较方便的住房。假如我手上有一笔积蓄，够买一套房，我会一次性买下一套比较容易出租的住房。假如我是一个房地产开发商，我已经身在其中并且有现房在手，我并不一定急于出售。”关于年轻人是否应该买房这个问题，我们来看看小张怎么说。

小张曾经是个疯玩族，有约必赴，无聚不欢。最近却挂起了免战牌，生怕同学约他出去。

“这周末老同学有聚餐，你去吗？”

“不掏钱可以考虑一下。”

“我们下了班要去楼下的网咖刷夜，你去吗？”

“你们自己玩吧，我还要加班。”

让人不解的是他的转变来得太突然了，仅仅一个月时间，他仿佛脱胎换骨了一般。细问之下才得知，原来他最近买房了。

大学毕业后，小张找到了一份在同学们看来收入还不错的工作。工资4000元，除去一个月1000元的房租，小张的生活还是很滋润的，他还交了一个女朋友。问题就出在他交了女朋友这件事上，眼看着两人的感情越来越好，也都到了谈婚论嫁的年龄，不免开始谈论起买房的问题来。

于是，小张就在女朋友所在的城市花60万元买了一套房子。去除首付的15万元，小张每月还要还3000多元的月供。这下问题出现了，他工资的全部几乎都要拿来还房贷。一个月只剩不到1000元的生活费了，生活质量急剧下降，他当然再也不敢出去玩了。

不仅如此，他还时不时地需要靠家里的钱来救急。不只是他，连他爸妈的生活都变得拮据了起来。小张心想，要不就把新房租出去，靠着差价他再租一套小一点的来住，还能缓解一下压力。

联系中介后才得知，他的新房每月只能租2000多元，连还贷款的钱都不够，更别说租房产生的成本了。小张现在肠子都悔青了，逢人就说：“千万不要冲动买房啊，我就是最好的例子。”

三十岁的时候，你遇到了人生当中最大的机遇，但你因为刚刚买了房，而不得不放弃这一绝佳的投资机会；四十岁的时候，你的人生稍有好转，你打理的店生意火爆，你想扩大规模，可是几年的积蓄前一阵

都被老婆拿去买房了.....年轻人拥有最多的就是时间，时间是财富，如果不会合理经营，那么时间只是每年悄然溜走的年岁。

房子作为一种商品，最重要的属性就是用于居住。租房如果也能满足这个基本的需求，我们为什么还非要花光所有的积蓄，孤注一掷地将自己的未来绑在房子上呢？

消费能力允许的情况下，买房是无可厚非的，但如果条件不允许的话，那么租房的选择未尝不可。

图书在版编目（CIP）数据

恶补经济学的第一本书/刘文秀著.—北京：中国法制出版社，2018.1

ISBN 978-7-5093-8918-8

I.①恶... II.①刘... III.①经济学-通俗读物 IV.①F0-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2017）第261725号

策划编辑/责任编辑：郭会娟（gina0214@126.com）

封面设计：汪要军

恶补经济学的第一本书

EBU JINGJIXUE DE DI-YI BEN SHU

著者/刘文秀

经销/新华书店

印刷/河北省三河市汇鑫印务有限公司

开本/710毫米×1000毫米 16开

印张/14.75 字数/208千

版次/2018年1月第1版

2018年1月第1次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978-7-5093-8918-8

定价：36.00元

值班电话：010-66026508

北京西单横二条2号 邮政编码 100031

传真：010-66031119

网址：<http://www.zgfs.com>

编辑部电话：010-66054911

市场营销部电话：010-66033393

邮购部电话：010-66033288

（如有印装质量问题，请与本社编务印务管理部联系调换。电话：010-66032926）

序言

这是飞速发展的经济社会，在这样的环境中，有钱并非无所不能，但没有钱、不懂得赚钱、没有一点金融常识，自然是不行的。

我们每个人的生活都离不开钱，而在背后支撑着金钱运转的体系，学者们将其称为金融。

你可能觉得金融学是一门高冷的学问，只有那些西装革履，整天把投资、股票、基金、外汇这样的词汇挂在嘴边的人才用得到。你可能觉得自己一生都与金融无缘，只安心做工作、过日子的你认为不懂金融学是理所应当的。但是，当看了这本书之后，你就会改变之前的观点，你会觉得金融学原来与你这么近。

金融学存在于每个人的日常行为中，每个人在生活中都无意地运用金融学规律进行选择和取舍。事实上，我们生活的方方面面都与金融学有关：你去市场买菜，菜价涨了，这背后有金融方面的原因；你结婚想买房，房价居高不下，这背后有金融领域的关系；你看到股市大起大落，这有金融原理的运作。金融与生活息息相关，只不过作为潜在运行的法则，它长久以来不为我们普通人所重视。

但是，随着经济的发展，那些原本不重视金融学、不懂金融学的人开始发现，自己在经济层面吃的亏越来越多，不懂金融学让自己在经济领域寸步难行。尤其是经历了美国的次贷危机，再面对通货膨胀的当下，很多人越发意识到金融学的重要性，开始下决心要恶补金融学知识。

但是，在下定决心学习的时候，大家才发现自己无处着手。毕竟，作为一门专业性很强的学科，金融学并不那么容易掌握，学习起来既烦琐又枯燥，这让很多有心学习的读者望而却步。

这本书的创作，就是基于这方面的考虑，希望为读者提供一条学习金融学的捷径。本书并不以金融学原理为主要线索，而是立足于我们现实生活中所遇到的种种问题，对实际问题做出金融学的解释，力求在学习知识的同时，为读者增加阅读趣味。

翻开这本书，就为自己寻找到了—位博学的金融学导师，它会深入浅出地为你讲解金融学的各个环节，带你了解金融学的本质。

翻开这本书，就为自己聘请了—位经验丰富的资金顾问，它会根据多种生活实践，带你领略金融领域的神奇，让你对自己的“钱途”更有信心。

《恶补金融学的第一本书》从金融学基本原理入手，全面系统地讲述了金融学的基本理论框架及其在现实社会生活中的应用。在这本书中，你不会被各种各样的名词搞得晕头转向，也不必理解那些艰深晦涩的金融学公式和图表。本书以生活事例为骨架，将金融学的深刻道理娓娓道来，让读者在享受中，迅速了解金融学的全貌，并学会用金融学的视角和思维观察、剖析种种生活现象，指导自己的行为，解决生活中的各种难题。

当前，我们已经进入了一个信息爆炸的时代，靠着过去个人在实践中积累的一点点经验去闯江湖已经过时，现代社会需要人更快、更好地适应变化的节奏。在这个天翻地覆的时代，我们所要面临的金融问题也是千变万化，在这种情况下，如果能够掌握金融学的一些基本知识，掌握金融学领域的思维方式，那么对于读者来说无疑是很有益处的。

本书作者希望能够将真正的金融学知识传授给读者，并期盼着能够与读者进一步交流。如果读者真正读懂本书，并能学以致用，那不仅仅是读者的莫大收获，也是本书作者莫大的荣幸。

- 第一部分 金融学的基本原理
 - 第一课 货币——什么最值钱
 - 货币：交易的一般等价物
 - 金银天然不是货币，但货币天然金银
 - 虚拟货币的是与非
 - 撬动金融世界的货币杠杆
 - 令人恐慌的国际热钱
 - 第二课 利率——钱为什么“值钱”
 - 利息：使用资本的代价
 - 让财富滚雪球的法宝——复利
 - 影响每个人的存款准备金率
 - 利率调整，中央银行的市场指挥棒
 - 利率市场化的“罪与罚”
 - 第三课 信贷——经济学是怎么发挥作用的
 - 社会越发达，个人信用越重要
 - 次贷危机，信用崩溃的骨牌效应
 - 关乎个人“钱途”的失信记录
 - 国家信用与国家债券
 - 更讲信用的信用评级
 - 第四课 投资——博弈智者就是经济强者
 - 投资：让钱生钱的聚宝盆
 - 投资的首要任务是保本
 - 独立思考，理性投资
 - 理性战胜投资市场的非理性
 - 投资市场的“牛”与“熊”
- 第二部分 生活中的金融学
 - 第五课 收入与金融学
 - 令人烦恼的通货膨胀
 - 货币超量发行一定是坏事吗
 - 钱包缩水和货币过量超发
 - 怎么也追不上的CPI
 - 第六课 储蓄与金融学
 - 恩格尔系数和储蓄理财
 - 存钱为什么等于赔钱
 - 储蓄是保守的理财方式
 - 储蓄=收入-支出VS支出=收入-储蓄
 - 第七课 理财与金融学
 - 保险也可以用来理财
 - 炒黄金的中国“大妈”
 - 基金到底靠谱不靠谱
 - 把希望寄托在明天的期权理财
 - 高端、大气、上档次的外汇理财
 - 第八课 消费与金融学
 - 消费主义的是与非
 - 分期付款的奥秘
 - 免费商品背后的金融奥秘
 - 第九课 房地产与金融学
 - 住房贷款的是与非
 - 房地产泡沫与通货膨胀
 - 房价过高的真正原因
 - 房子可不可以成为投资品
- 第三部分 金融学教你不犯错
 - 第十课 金融学教你规避风险
 - 给投资画一条止损线
 - 恐惧和贪婪并存的股市
 - 制造灾难的经济泡沫
 - 高回报金融理财的风险
 - 第十一课 金融学带你了解常识
 - 钱最重要的是花出去
 - 利率一打喷嚏，股市就感冒

- [频繁出现的逆向淘汰](#)
- [缔造世界的20/80法则](#)
- [今天的钱和明天的钱](#)
- [第十二课 金融学帮你看清真相](#)
 - [国家居然也能破产](#)
 - [美国为何向中国借钱](#)
 - [中国为什么要持有美元](#)
 - [人民币走出国门了吗](#)
- [第十三课 像金融泰斗一样去赚钱](#)
 - [沃伦·巴菲特：把鸡蛋放到一个篮子里](#)
 - [乔治·索罗斯：风险越大，收益越大](#)
 - [吉姆·罗杰斯：独立思考、分析和操作](#)
 - [彼得·林奇：鸡尾酒投资理论](#)
 - [伯纳德·巴鲁克：避开热门行业里的热门股票](#)

第一部分 金融学的基本原理

第一课 货币——什么最值钱

货币：交易的一般等价物

如果有个人走过来，想用几张薄薄的纸，换走你的牛、你的羊，换走你的电脑，换走你的衣服，换走你的豆浆和煎饼果子，相信你一定不会答应的。但如果这张纸上面印着中国人民银行和毛泽东像，上面写着50或100，并且在验钞机检验下鉴定为真币，很多人就愿意用牛羊、电脑、衣服交换了。

明明是一张纸，一旦身份变成了货币，便可以在市场上呼风唤雨，这是多么神奇的一件事。那么这件事是怎么实现的呢？这就要从货币的本质讲起，货币的本质就是交换中的一般等价物。

人类社会的组成是从生产和交换开始的，一个人、一个部落即便再强大，也不免需要跟别人、别的部落进行交换。生产小麦的可能需要交换牲畜，饲养牲畜的可能需要交换金属，制造金属的可能需要交换干柴，而生产干柴的可能需要交换小麦。

这样频繁的交流，在互通有无之间便让人类从部落时代进入社会时代。但在交换过程中不免会出现一个问题，那就是物与物之间的不对等交换。

甲部落需要用小麦交换乙部落的金属，但乙部落却不需要小麦，而需要丙部落的牲畜，所以甲部落就只能先用小麦跟丙部落交换牲畜，然后用换到手的牲畜再去交换乙部落的金属。但不巧的是，丙部落也不需要小麦，而是需要丁部落的食盐，甲部落就只好再去跟丁部落进行交换……

还有一种情况，甲部落和乙部落就小麦和金属的交换达成了一致，但问题是，多少小麦交换多少金属器皿呢？双方提出，8担小麦交换一口铜釜，甲部落想要交换两口铜釜，但手里却只有15担小麦，这又该怎么办？丙部落打算用牲畜交换丁部落的食盐，1头牛可以换3担食盐，丙部落需要不多不少正好10担食盐，需要付出多少头牛呢？

□

这样的问题频繁出现，就给交易造成了难题，到底哪一方应该吃亏哪一方应该获利呢？从公平的角度讲，自然是没有任何一方想要吃亏的，那么就需要一个大家都公认的，可以让交易更公平的东西出现，这个东西就是一般等价物。

最开始，部落时代幼稚的人类试过无数种一般等价物，比如粮食、牲畜等，但效果都很不好。粮食不容易保存，而牲畜很难分割。

当粮食作为一般等价物时，乙部落用铜釜交换了很多粮食，打算在下次交换中换一些牲畜和食盐，没想到天气返潮，粮食都烂掉了，那么乙部落就白白损失了无数的铜釜。丁部落交换来5头牛，打算在下次交换一些小麦和铜釜，但换的时候却出现了计算问题，要换的小麦用2头牛换不够，用3头牛换还多，那怎么办？给对方部落2头牛加1条牛尾巴吗？当然也不行。

经过无数次失败的、可笑现实实验之后，人类终于找到了一些确实可以被使用的一般等价物，它们便是货币。不过，此时的货币还不是纸币，而更多是以实物的形式出现的，人类社会发展史上最著名的货币就是食盐。

在古埃塞俄比亚，人们把食盐叫作“阿莫勒斯”，中文的意思是“王国的货币”，那里的人习惯用食盐来交易物品，食盐是社会最重要的财富象征。

古代希腊和古代罗马，都有奴隶主用食盐去购买奴隶的记载，因为食盐是同样可以变现为其他物品的等价物，当时，如果认为哪个奴隶的劳动力或技能差，口头禅就是“他值不了那么多盐”。

在早期的非洲东海岸，岩盐盐块是各大部落内使用的主要货币，每块岩盐大约10英寸长2英寸厚，在中非其他地区，也有把盐块用作货币的记录。

中国把盐当作货币是在商周以前的部落时代，春秋时期虽然已经式微，但每当中国发生战乱、交通不便的时候，食盐就会出来充当货币，这种现象直到民国时期还在西南地区出现过。

由此可见，将食盐当作货币似乎是人类发展的共同选择，食盐充当货币有几点必然性：

其一，食盐容易搬运和保存，尤其是经过按压形成盐块，只要保存在干燥的环境中，不会腐坏，单位体积比较轻，也容易随身携带。其二，人类社会对食盐的需求比较大，人可以不食用糖，但却不能不吃盐。盐不仅仅是调味品，还是人健康的重要保障，因此在盐难以开采的古代，食盐本身就有很高的价值，自然可以成为货币。其三，食盐容易计量和分割，当货物不足以抵偿一整块盐币的价值时，盐块很容易进行分割和重新计量，要知道，分割一半对于食盐是没有影响的，但割掉一条牛腿，对牛的影响则是不可忽视的。

上述三点，也是人类对货币最基本的要求，所以，一旦人类发现有更好的东西，能够满足以上三个要求，便会放弃食盐。这也就是为什么当人类进入到文明社会之后，食盐作为货币渐渐退出了历史舞台，因为人们找到了一种更适宜成为货币的东西——金银。

金银天然不是货币，但货币天然金银

不知从什么时候起，黄金似乎已经成为财富的代名词，在东西方经济文化中占有至高无上的地位，以至于在大多数文学描写中，我们都能够寻找到黄金的身影，以及看到人们对它的崇拜。

《马可·波罗游记》在西方影响巨大，甚至有历史学家得出结论，欧洲人开启寻找东方的新航路就是受《马可·波罗游记》的影响。在《马可·波罗游记》中，有这样一段记载：

关于选美的程序如下：当挑选大臣到达之日，就命令该地全部的青年女子集合起来，指派适当的人加以考察。他们经过精心的观察后，也就是说将头发、面貌、眉毛、口唇和其他部位以及相互间的搭配一一观察，按照美丽的程度将女子们分为16、17、18、20或21K，K本来是用来衡量黄金成色的，但在这里用来代表美女的等级，最高分为24K。

用黄金的成色单位来代表美女的姿色，从这一件事就可以看出黄金在人们心中的地位以及人们对黄金的认同。

在中国传统小说《水浒传》里，我们也能够找到这样的描写。

刘唐道：“晁头领哥哥再三拜上大恩人。得蒙救了性命，宋万、朱贵和俺弟兄7个，共是11个头领。见今山寨里聚集得七八百人，粮食不计其数。因想兄长大恩，无可报答，特使刘唐赍一封书并黄金一百两相谢押司，再去谢那朱都头。”刘唐打开包裹，取出书来，便递予宋江。宋江看罢，便拽起褶子前襟，摸出招文袋。打开包时，刘唐取金放在桌上。

宋江冒着生命危险通风报信，救了晁盖等11人，事后得到晁盖酬谢一百两黄金，平均到每个人头上不过十两，可见黄金的价值有多重了。

黄金或者说金银，本身只是贵金属，除了在现代工业上有一些价值外，在漫长的古代并没有什么实用价值，既不能吃也不能喝，但不妨碍它在人们心中依然占有极高的地位和社会认同度。究其原因，就是因为金银可以作为最普适的一般等价物，代表的是可以交换的财富，它们是人类社会公认的货币。

换句话说，金银不能吃不能喝，却能够交换吃喝，金银本身没有实用价值，却能交换有实用价值的东西，这就足够了。那么，金银是如何成为这种具有认同度的一般等价物——货币的呢？

马克思说过一句话：“金银天然不是货币，但货币天然金银。”如果理解了这句话，我们就能够大致理

解金银是如何成为货币的了。

“金银天然不是货币”，这句话很好理解，金银出现在人面前时，并不是立即就成为货币的。人类在自然界发掘金银的历史可以追溯很远，但在一开始，人类对于金银的兴趣只停留在它们能够作为装饰或者作为金属器皿，就类似于石头、天然金属。所以，纯天然的金银并不是货币。

随着人类社会向前发展，人类对于一般等价物——货币的需求越来越强烈，此时，很多实物货币都相继被淘汰掉，人类社会需要寻找到一种可以跨越地域、跨越国家或部落的货币。

在实物货币之后，人类社会还尝试过一段时间的贱金属货币和特殊货币，如铁币、贝币等，但这些货币的使用范围都非常有限，很难实现大规模的流通。

比如贝币，曾经在一些中原和高山民族中流传，这是因为在这些地域贝壳比较难得，所以可以用来作为交换的媒介，如一个贝壳换两担小麦或一个铜釜。但到了沿海地区，贝壳却变得十分普通，随处可得，在这种情况下，一个生活在沿海的人用随处可以捡到的贝壳就可以换取生活在高山的人辛辛苦苦猎获的动物，这显然是不合理的，所以必然被淘汰掉。

而铁币这种金属货币也必然因为铁的冶炼变得容易而被淘汰掉。此时，经过检验，人们发现了金银是最好的货币。

首先，金银不容易被生产出来，作为贵金属的金银，尤其是黄金，自然储量本就不多，开采难度还非常高，且非常不容易被造假，所以具有极高的识别性和单位价值，这是它们成为货币的第一个条件。

其次，金银很容易携带和储存，金银单位体积小，且极不容易腐坏，可以长时间保存不影响其本身的价值，这是它们成为货币的第二个条件。

最后，金银容易被分割和计量，作为贵金属的金银，本身分割并不困难，而在人类社会向前进步的过程中，金银的计量方法首先被发明了出来，因此这又为金银成为货币提供了第三个条件。

有这三个条件，再加上人类社会数千年的习惯，渐渐就奠定了金银在经济体系中不可替代的地位。金银作为货币，不但发挥着一般等价物的作用，更具有财富储藏和财富投资的作用，因此，在金融世界里也发挥着极大的作用。对于金银在金融世界作用的研究，我们在以后的章节中还要具体展开。在这里，读者需要记住的是，作为贵金属，金银的货币属性是其发挥作用的本质。

虚拟货币的是与非

金银（或金属）作为货币的历史是非常漫长的，在人类上千年的发展，货币一直是以金属的形式出现的，如中国的铜钱、南美的银币、欧洲的镍币等，这主要是因为金属容易保存。

但金属货币也有其天然的弊端，最直接的就是重量较大，不容易携带、搬运，且金属开采不易，使得造币成本过高。在这种情况下，人类就需要一种新的货币，它就是纸币。不过，在这里我们还需要提一个概念，那就是作为一般等价物的货币，要怎样才能让人接受。

唐朝时候，某甲到市场上用两千枚铜钱买了一丈蜀锦，这是典型的财货交易。但问题在于，蜀锦商人为什么肯收他的铜钱然后把蜀锦给他？两千枚铜钱毕竟只是3公斤铜加上7公斤铅而已（中国铜钱并非纯铜，而是铜铅合金）。

某甲可以跟商人说，因为这铜钱是朝廷铸造的，可以拿到别处换任何东西，你用它买粟米也好，用它乘坐舟船也好，大家都公认它的价值，商人于是同意了。

但如果某甲拿的不是两千枚铜钱，而是3公斤铜和7公斤铅，他跟商人说：“朝廷的铜钱跟我手里这堆金属没有区别，我用这些换你手里的蜀锦吧！”那么商人是一定不会同意的。

这个故事告诉我们，所谓货币，其实就是一个机构（更多的时候是政府）的信誉，货币之所以能够被市

场认可，是因为有政府的背书在里面。

而纸币的出现，就是这种政府信誉背书的演化，政府承诺纸币是能够兑换成等价金银的，只有这样人们才会认可纸币，但如果政府不进行信誉背书，读者可以想一想，你用一张钞票用纸和几克特种墨水，拿到市场上能当100元花吗？

这也就是为什么政府能够发行货币，美联储能够发行货币，但你我不能发行货币。这也是为什么美元在全世界能够通行，但津巴布韦的钱却被人当作废纸，因为前者有强大的信誉而后者没有。

了解了这些，我们可以得出一个结论了，那就是每个人都能够制造货币（不是制造假币），但问题在于你的货币有没有人认可，你能不能用自己制造的货币买东西。这个结论非常重要，因为我们要用它来分析当下非常热门的问题。

林谷从初中时开始迷恋一款网络游戏，为了购买装备，投入数千元人民币购买了等量的游戏币，但令林谷没有想到的是，经过几次游戏改版，当年与现实货币等值的游戏币迅速贬值，甚至出现打一头怪物就能掉出来几十上百游戏币的情况，论坛中一元钱已经可以买到1000游戏币，这让林谷顿感受骗，再玩游戏时的心情都没有以前那么好了。

2009年，一个名为“中本聪”的人在互联网上提出了比特币的概念，根据他的思路，比特币可以成为未来的货币，开发方式是不依靠特定货币机构发行，它依据特定算法，通过大量的计算产生，并使用密码学的设计来确保货币流通各个环节的安全性。

比特币一经出现，立即在网络世界引起了轰动，很多热衷于网络致富的人迅速投身其中，因为比特币人人都可以制造，没有身份、信誉和技术门槛，因此一时间非常流行，但发展至今，也引发了一系列的问题和讨论。

互联网时代带来了新的技术，让我们生活丰富多彩的同时，也开启了另一个世界——网络虚拟世界。虚拟世界的出现，让虚拟货币也随之产生。

接触网络的人大多听说过虚拟货币，如我们经常接触到的百度公司的百度币，新浪公司的微币，腾讯公司的Q币、Q点等，这些都是看不见摸不着，却能够用来在特定场景交易的一种虚拟的货币。

在这些种类繁多的虚拟货币中，我们最为熟悉的应该是Q币了。当年，腾讯正是因为推出了QQ才得以在互联网行业风生水起，时至今日，QQ已经成为很多人网络生活中不可或缺的一部分。

对于数千万的年轻网友来说，在他们的眼中，Q币只不过就是一个能够让他们“眼前一亮”的东西。因为新鲜，所以他们才会对其感兴趣。打开电脑，登录QQ进入虚拟的网络世界，只要你有Q币，你就能够到这个虚拟的世界去消费。

但问题在于，这个Q币能够成为真实的货币吗？说Q币是货币，它却不能现实生活中存活；说它不是货币，它却具有货币的属性。说它是商品，可是它又不能吃不穿，不具有实用性。正是因为如此，Q币成为了一个受人关注的“四不像”。

更重要的是，Q币的价值只有一家公司在为其背书，我们使用Q币，都是因为相信腾讯公司。但问题在于，腾讯毕竟只是一家公司而已。就像一位教授说的那样：“我今天使用1元人民币的现金购买了腾讯公司的1个Q币，明天腾讯公司又产生了数万亿的Q币来套现，那么我肯定不会做这样的储值。”

Q币还仅仅是虚拟世界中的虚拟货币，但比特币则更加疯狂。比特币在诞生之初只是为了对抗现有货币体系的网络工具，但是随着近几年的飞速发展已经逐渐成为一种投资甚至是投机的工具。

很多人笃定比特币必将取代传统货币，因此毅然决然地投入到比特币潮流中，为此不惜花光现实货币，而成为比特币世界的富翁，但问题还是一样，比特币有信誉背书吗？

时至今日，世界上有信誉的国家或经济体，还没有一家出来为比特币背书，而据笔者看来，在未来也不

会有人这样做。那么，比特币的价值何在呢？

对于比特币的疯狂发展，如果它的购买者是真正喜欢这个产品，觉得这个产品有使用功能，那么这就是一个正常的产品。如果投资者或者是购买者的目的并不是使用，而是要把这个产品在短期内以更高的价格卖给下一个受骗者，这就是典型的庞氏骗局。

其实虚拟的货币始终都是虚拟的，就连现实中的货币都难以抵抗金融危机的打击，更何况是本来就不存在的虚拟货币呢？所以，对于玩家来说，这些虚拟货币就只能用来玩乐，想要依靠虚拟货币来赚取现实生活中的财富，那么一旦这个风险泡沫破裂，它也就如废纸一张了。

撬动金融世界的货币杠杆

一位地主去世了，他的遗产有19头牛需要分给三个儿子，根据他临终前留下的遗嘱，他的大儿子可以分得这些牛的五分之一，二儿子可以分得这些牛的四分之一，小儿子分得二分之一。问题是，19头牛没法被整除开，那么他们应该怎么分呢？

这个问题的解决方法很简单，找邻居家借来1头牛，那么这里就有20头牛了，大儿子分五分之一就是4头，二儿子四分之一，就是5头，小儿子二分之一，就是10头， $4+5+10=19$ 头，剩下1头牵回去还给邻居。

在上面这个题目当中，原本解决不了的问题，因为从邻居家里借来了一头牛迎刃而解了，事后这头牛又返还给了邻居。这头牛，就可以被看作是撬动这个问题的杠杆。

真实的杠杆是物理学层面的，阿基米德用来撬起地球的那个。但我们这里所谓的杠杆，其实是抽象的，也就是能够帮助我们用较小的代价，解决较大问题的方法。

杠杆可以用来解决很多问题，当然也包括金融问题。金融杠杆是金融学一个著名的课题，因为它用途广泛，因此对于它的研究也一直是金融学的焦点之一。

金融杠杆，形象来讲就是金融体系的各个参与者通过运用杠杆，用较小的成本撬动巨额的交易量，从而放大收益率，这一举措就叫作“杠杆化”。比如某公司要投资一个100万元的项目，但账面上没有足够的现金，只能够出资5万元。公司可以用自己的固定资产作为担保，融资借款95万元。这就是用5万元撬动了100万元的投资，杠杆率20倍。

“杠杆化”使金融资产数额急剧膨胀，于是就会出现甲为乙做担保，乙为丙放贷款，丙为丁重复贷款，丁再用得到的贷款去投资甲的乱象。在杠杆的巨大“力量”下，各个金融机构之间交错的证券投资和质押信贷在无形中乘数化地放大了收益和风险。

在金融世界里应用最广泛的是非货币杠杆魔术。货币杠杆的适用面很广，在不同的背景环境之下，货币杠杆的作用也不尽相同。很多金融学家都将货币杠杆定义为“在制定资本结构决策时对债务筹资的利用”。由此可见，货币杠杆的作用之一就是债务筹资，因而货币杠杆又经常被金融学家称为融资杠杆、资本杠杆或者负债经营，这也正好从侧面强调了货币杠杆是对负债的一种有效利用。

另外，还有一种认识是，货币杠杆是指在筹资中适当举债，企业可以利用这根杠杆调整资本结构给企业带来额外收益。在这个范畴之内，如果一个企业因为负债经营最终使得企业每股利润上升，那么金融学家便称其为“正杠杆”；而相反地，如果一个企业因为负债经营不利最终导致企业每股利润下降，那么人们通常将这样的货币杠杆称为“负杠杆”。

由此可见，货币杠杆对负债经营所产生的结果是不以人的意志为转移的，也就是说，这根货币杠杆是具有一定的风险性的，用好了收益会上涨，用不好反而会加快企业走向灭亡。

我国经济几十年飞速发展，尤其是私营企业创造了巨大的财富，实际上就得益于货币杠杆的作用。

譬如在改革开放初期，很多企业因为资本不足，人力、物力有限，虽然拥有从技术到经验等一系列优

势，但很难与国外企业进行竞争。在这种情况下，政府和银行通过经济补助、商业贷款等方式为这些公司解决资金问题，为这些企业的发展提供了足够的资金。

又如某企业注册资金是5000万元，但随着科技研发的需要，公司资金链开始出现断裂，在这种情况下，该公司紧急向政府求助。政府的投入虽然不多，只有800多万元，却帮助企业平稳地渡过了财务危险时期。最终随着技术研发成功，新上马的项目不仅给当地带来了数百人的就业机会，而且还使得企业的经营规模在几年里翻了数倍，企业利税也上了几个台阶。政府以800万元的货币投入，换来了数十、数百倍的收益。

像我国这样的新兴市场国家，因为经济发展迅速，货币需求空间较大，所以必然会大量使用货币杠杆，而这样长久下去，又给经济稳定造成隐患，所以中国金融当前的主题不再是杠杆化，而是去杠杆。

从大规模使用货币杠杆，到金融去货币杠杆，这其实是一个金融市场走向成熟的标志。金融学家曾经将“去杠杆化”分为了五个阶段，并认为一个完善的金融市场，必然是要走完这五个阶段的。

第一阶段是“金融产品的去杠杆化”。金融创新繁荣时期，在众多的证券化的资产基础上，产生了大量衍生结构性金融产品，这就是“金融产品的杠杆化”。金融产品去杠杆化，就是减少这种杠杆的产生根源。

第二阶段是“金融机构的去杠杆化”。一段时间以来，不仅投资银行，连商业银行都购买了大量“杠杆化”的金融产品，这就是“金融机构的杠杆化”，这个阶段是为了减少商业银行的风险。

第三阶段是“投资者的去杠杆化”。“金融机构的去杠杆化”大大减弱了金融机构的中介功能。这使那些长期依赖金融机构，获得部分短期资金来源的各类机构投资者，成了无源之水，从而不得不出售其所持资产来保持足够的现金水平，以备不时之需。

第四阶段是“消费者的去杠杆化”。投资者出售资产，加剧了各类资产价格的缩水并产生负财富效应，消费者所能做的唯一选择，就是增加净储蓄，以缓冲家庭净财富的萎缩，而这只能通过减少举债或提高储蓄率来实现。

第五阶段就是“全球经济的去杠杆化”，也被称为“全球化”。面对经济的恶化，各国政府纷纷出台经济政策，在政府层面去除货币杠杆，减少经济的风险。

令人恐慌的国际热钱

每次一提到中国明朝，很多人第一印象便是“闭关锁国”“愚昧封建”。在大部分国人的脑海里，那个朝代的国策就是故步自封，不对外交流，片帆不准下海。但事实真的是这样吗？

大明建国的时候，中国海疆并不寂寞，郑和下西洋之后，虽然中国政府性的对外交往少了很多，但对外贸易却依然十分强大，东亚航线曾经是全世界上最繁忙的航线之一，只是到了明朝后期，才被迫闭关锁国的。

至于闭关锁国的原因，懂一点历史的朋友会说是因为倭寇作乱，但其实并非如此，作乱是有的，但并不是倭寇，而是白银。

黄金和白银是我们中国古代的货币形态，但很多人不知道，我们中国并不是银本位国家，而是铜钱国家。这样做的原因是我们贫金贫银，金银储量极少，再加上中国人天生就喜欢储藏金银器皿，所以一直以来我们民间使用的都是铜钱（其实是铜铅合金），银子只作为大额储藏和大额支付之用，本身价值非常高。明朝早期，一两银子可以购买两石米，明朝一石是57公斤，也就是一两银子能买228斤米。

但是在15世纪后期，也就是明朝中期，大航海时代开始了，西方殖民者到了南美洲，发现了巨大的银矿。银矿数量之庞大，两年的产量可以相当于全世界其他地区的已有储量，如此大量的银被发现，那么银子的价格就自然会暴跌，当时银币的价值低到什么程度呢？在南美，一枚银币只能换半根烤玉米。

如此大量而低廉的银币，让欧洲商人看到了生财之道。这个生财之道十分简单粗暴，就是将银子运往遥远的中国。在中国，银子依然是非常值钱的，购买力要提升千倍不止。就这样，在明朝嘉靖皇帝的几十年间，中国涌入的银子数以千吨计，换算成中国计量单位就是1.5亿多两。

如此大规模的白银涌入，光是看历史记载就着实令人目瞪口呆。历史学家舒尔茨在其著作《马尼拉大商帆》中记载，西班牙人抱怨：“中国商人把从新西班牙（南美洲）运来的白银几乎全部运走了！”英国东印度公司档案记载，该公司一艘商船在中国泉州进港，“没有卖出一件英国货，只是抛出了八万枚西班牙银元”。一位西班牙海军上将则惊叹道：“中国国王能用来自秘鲁的银条修建一座宫殿。”

读者可能会认为，银子进入中国是好事情，但要知道，西方的银子当然不是白给中国的，他们是要从中国换走丝绸、瓷器等商品的，按照经济学常识来判断，当商品变成供不应求，货币供过于求的时候，紧接着的结果就必然是货币贬值、物价上涨。

因此，明朝中后期中国爆发了严重的通货膨胀，货币贬值到1石米要15两银子，价格比明朝早期上涨了30倍。如此严重的通货膨胀，导致了层出不穷的社会问题，明朝政府曾经想过禁止白银流通的各种措施，但纯银和一般货币还不一样，它不需要信用背书，明政府不能说百姓只许使用大明的银子而不允许使用外来的银子，毕竟银子都是一样的。在无奈之下，明政府就只能选择最直接的方法——闭关锁国。

大明闭关锁国的行为，按照我们今天的金融学分析，其实就是一种防止国际热钱恶意流入的无奈之举。

国际热钱又称逃避资本，是无特定用途的流动资金，它是为追求最高报酬及最低风险，在国际金融市场上迅速流动的短期投机性资金，最大特点就是短期、套利和投机。国际热钱的出现，往往会形成一个投机的巨大风潮，而在其撤离之后，它又往往会留下极大的经济危机。

在明朝，阻挡国际还可以用闭关锁国的方式，毕竟那个时候的国际热钱是有形的金银，但在当代，国际热钱以无形的资本出现，这就让很多国家和政府防不胜防了。

资本是金融最重要的资源，然而对于国际热钱这一笔重大的货币资本，很多国家却避之唯恐不及。因为国际热钱的出现会给本来平稳的金融市场带来巨大的不确定性，而更关键的是，不知道它什么时候会撤离。当它撤离之后，留下来的空缺就只能靠本国货币来填补，如果填补不上，那么就会发生金融危机。

20世纪90年代初期，当西方发达国家正处于经济衰退的过程中时，东南亚国家的经济却出现奇迹般地增长。不顾当时一片喜悦的景象，国际热钱的大玩家索罗斯察觉到了东南亚经济的隐患——经济过热。

由于经济过热，资本市场问题十分严重，虽然此时各国中央银行采取不断提高银行利率的方法来降低通货膨胀率，但同时这种方法又提供了很多投机的机会，甚至银行本身也加入投机者的行列。这就造成了一个严重的后果，各国银行的短期外债巨增，而一旦外国热钱迅速从各国金融市场流出，就将导致经济指数的大幅跳水。

索罗斯敏锐地察觉到了东南亚经济的这一弱点，他决定出手，而出手的第一个对象就是泰铢。1997年，索罗斯控制国际热钱大量抛售泰铢，泰国外汇市场立刻波涛汹涌、动荡不宁。泰铢一路下滑，短短几天时间里，泰国政府动用了300亿美元的外汇储备和150亿美元的国际贷款力图挽救局面，然而这450亿美元在海量的国际热钱面前显得太过渺小了，泰铢迅速崩溃。

之后，索罗斯又将灾难引到了印度尼西亚、菲律宾、缅甸、马来西亚等国家。印尼盾、菲律宾比索、缅甸元、马来西亚林吉特等货币纷纷大幅跳水，一时间经济震荡、企业倒闭、银行破产、人民失业、物价暴涨，整个东南亚陷入一片哀号之中。

索罗斯控制着国际热钱，带到了东南亚国家一场彻头彻尾的灾难，让这些国家几十年的经济增长化为灰烬。从此，全世界都记住了索罗斯这个名字，记住了那可怕的国际热钱。

同样是资本，国际间投资可以促进一个地区的经济发展，但国际热钱却会造成如此巨大的破坏力，原因在哪儿呢？我们用一个成语来解释，那就是釜底抽薪。

国际热钱就像是一堆柴火一样，将一个国家的经济烧得热热的，在最热的时候，它却迅速脱身而去，留下的烂摊子就只能由该国自己来收拾了。

举一个最简单的例子，某地的房子本来是100万元一套，房价一直以来都很稳定，人人都买得起。这时，大量的热钱涌入该地房地产业，迅速抬高了房价，房价不停上涨，从100万元涨到200万元，再涨到300万元、500万元.....

由于人本身追逐利益的天性，在房价不停上涨的形势下，大多数人自然会将钱投入到房地产业当中去，渴望能够靠投机分一杯羹；而另一些人因为对房子有需求，也不得不承担高价购买房屋。就这样，该地的财富基本上全部都聚集到了房地产业当中。此时，在一个相对较高的价位上，国际热钱忽然撤出，迅速抽空来该地的资本，过热的房地产因为没有后续的资金来源，自然面临崩盘的危险，而此时民众手里剩下的除了不断贬值的房地产之外便什么也没有了，因为财富已经被国际热钱以各种形式带走了。

第二课 利率——钱为什么“值钱”

利息：使用资本的代价

利息是金融的重要组成部分，对利息的研究，贯穿整个金融学的始终。当然，我们在这里不必把调子提高到整个金融学的范畴，而是用最简单的方法，帮助读者来理解利息到底是怎么一回事儿。

读者应该了解这样的道理，在经济社会中没有免费的午餐，你吃人家的饭需要付钱，用人家的车需要付钱，穿人家的衣服鞋袜需要付钱，那么用人家的钱，需不需要付钱呢？答案当然是肯定的。

但有些人会疑惑，借用别人的钱又不是不还，到时间把钱还了不就没事了吗？谁也没有损失什么。这个问题其实需要从两方面来看。

第一，别人没有义务借钱给你，如果不给别人一些补偿作为好处，那么别人有什么理由借钱给你呢？他完全可以选择借。要知道，经济社会是不考虑做慈善的。

第二，别人借钱给你，并不是没有损失。一方面，他损失了金钱的机会成本，所谓机会成本就是他把这笔钱用在别的地方能够获得的收益；另一方面，你不一定保证能还钱，如果你到时间无法还钱，那么他还必须自己承担损失。所以，在借钱给你的时候，他等于是给自己增加了风险，如果没有利益，他是没有必要做这件事的。

基于上面两方面的原因，你在借钱的时候就必须支付一定的补偿了，而这个补偿就是利息。从这个角度理解，利息其实就是你在使用他人资本的时候所必须付出的代价，如果没有这个代价，你是借不到钱的。

这是从借款人的角度来看利息，反过来，我们从资本持有人的角度，还可以将利息看作收益。

钱一过手就要收点油水，这话说起来不好听，但利息的本质确实如此。所以，很多人都觉得银行家赚钱容易，为此感到愤愤不平。

但读者可以想一想，如果没有了赚钱这么容易的银行家，没有了利息，金融乃至经济又该怎么运作呢？

一些读者肯定品尝过四处找人借钱的滋味，那种低声下气、低眉顺眼的感觉恐怕是难受吧？再说，即便如此低声下气也未必能借到钱，当你借不到钱的时候怎么办？恐怕你也希望有一个人或者机构能够向你伸出援手，哪怕是需要你承担一定的损失也好，你宁愿付一点利息出去。那么这样一思考，银行就不再是吸血鬼而成为慈善家了。

再加上有很多人往往需要大笔的钱，比如买房、创业、资金周转，这么大笔的钱自己筹集不到的话，付出一定的代价找金融机构去借往往是最好的选择。如果没有利息，摒弃掉一切金融机构，那么剩下的便只有空看着房子、创业机会傻眼。

所以说，利息并不是一个坏东西，相反，利息的出现给金融借贷之间架起了一座桥梁。没有利息，就没有借贷，而没有借贷，经济该如何发展，你该如何买房买车、创业投资呢？

最后，再让我们回到金融学的角度，总结一下利息之所以存在的原因：

第一，资金的分配不均。有些人有多余的钱，而有些人需要用钱，因此产生了借贷关系，借贷关系导致必然出现利息。

第二，延迟消费。当资本持有人把金钱借出，就等于延迟了对消费品的消费。根据时间偏好原则，消费者会偏好现时的商品多于未来的商品，因此在自由市场会出现正利率。

第三，预期的通胀。大部分经济会出现通货膨胀，代表一个数量的金钱，在未来可购买的商品会比现在

少。因此，借款人须向资本持有人补偿此段期间的损失。

第四，代替性投资。资本持有人有选择地把金钱放在其他投资上。由于机会成本，资本持有人把金钱借出，等于放弃了其他投资的可能回报。借款人须与其他投资竞争这笔资金。

第五，风险和流动性偏好。借款人随时有破产、潜逃或欠债不还的风险，资产持有人须收取额外的金钱，以保证在出现这些情况后，仍可获得补偿。与此同时，人会偏好其资金或资源可随时供应立即交易，而不是需要时间或金钱才可取回。

综上所述，利息就是使用资本的代价，正是因为有代价存在，才使得资本能够为人所使用，所以抱怨资本利息是说不通的。只要利息在一个符合法律和道德的范围之内，那么它带给我们的利益就远远大于因它而产生的社会问题。

让财富滚雪球的法宝——复利

“甭管叫什么账，反正我还没听说过天下有这么难还的账。如果我没记错的话，大概从我记事那天起，杨大伯每年一到年底都在张罗着还账，眼瞅着还了十几年的账，不但没有还清，反而弄得连年都过不去了，这到底是为什么呀？还有，杨大伯爷儿俩一向省吃俭用，有时病倒了连药都舍不得买，不信他们家还会有什么不该有的支出？”

张二婶看儿子实在不懂，只好说出了问题的根源：“你知道啥叫‘利滚利’吗？”

“这谁不知道？就是把利钱变成本钱，然后打着滚地坑害穷人呗。”

“说得没错，可是黄世仁坑害咱穷人，比‘利滚利’的法子还黑呢。”

“那他又使什么坏了？”

“说来真让人气炸肚皮。黄世仁的那个狗腿子穆仁智为了讨主子的欢心，欺负你杨大伯人忠厚老实又不认字，不光把利钱当成本钱翻来覆去地坑害他，还昧着良心把欠账的期限改了又改。结果七算八算，一年下来，你杨大伯欠他黄家的账不光减少不了一分一文，反而比上一年又增加了很多。你说，这账能还清吗？”

王大春听了，气得火冒三丈：“这个丧尽天良的黄世仁……”

上面这段对话，出自于著名戏剧《白毛女》，剧中地主黄世仁用“利滚利”的方式盘剥穷人，曾经引得无数观众愤慨。

关于“利滚利”是什么？戏剧讲得并不十分清楚，但总的来说，给人的是一种滚雪球的感觉，本金加利息越滚越多，最终就形成了一个天文数字。

其实，利滚利在金融学中叫作复利。所谓复利，指的是利率与本金共同计算，逐渐增加计算本金的一种利率形式。在金融领域，复利本无所谓好坏，但因为复利的增长速度要远远高于普通利率，所以给了人们一种滚雪球的印象。而著名的股神巴菲特，也将其对投资的研究书籍命名为《滚雪球》，由此可见复利的巨大力量。

巴菲特曾对复利有过如此的形容：复利有点像从山上滚雪球，最开始时雪球很小，但是往下滚的时间足够长，而且雪球黏得适当紧，最后雪球会很大很大。

关于复利的强大力量，我们可以用下面这个旅鼠故事来做个参照：

旅鼠是一种极普通、可爱的哺乳类的小动物，常年居住在北极，体形椭圆，四肢短小，比普通家鼠要小一些，最大只能长到15厘米，尾巴粗短，耳朵很小，两眼闪着胆怯的光芒。爱斯基摩人称其为来自天空的动物，而斯堪的纳维亚的农民则直接称之为“天鼠”。这是因为，在特定的年头，它们的数量会大增，

就像是天兵天将突然而至。

□

旅鼠一年可繁殖七八次，每次产生幼崽20只左右，而幼崽出生20天左右就又能繁殖，我们用代数推导，一对旅鼠在其后代没有死亡的情况下，在一年时间内可以繁殖出160多万只后代。而在北欧寒冷地区，本来食物就非常缺乏，当旅鼠繁殖过多的时候，这个地区的食物就被它们吃光了。没吃的，它们只能向外迁徙，开始成群结队地旅行，寻找新的食物来源，旅鼠由此得名。

美国的开国者之一的富兰克林曾说过：“复利这块神奇的石头能够把铅变成金子……记住，金钱是会增值的，钱能生钱，钱能生更多的钱。”

摩根集团的创始者乔治·摩根也曾用过这样一个生动的例子来描述过复利的伟大力量：“如果你新设一家公司，只发行100股，每股10美元，那么公司的净资产就有1000美元。而一年以后，假设公司的利润是200美元，那么你这家公司的净资产收益率就是20%。然后，你将这些利润再投入公司的经营当中去，这时第一年年底公司的净资产为1200美元。第二年公司的净资产收益率仍为20%，这样到第二年年底公司的净资产为1420美元。如此运作79年，那么1000美元的原始投资最终将变成1.8亿美元的净资产。”而摩根集团正是凭借时间和复利形成了今天这个金融业的巨无霸。

复利有如此巨大的力量，到底是好是坏呢？客观来讲，无所谓好坏。如果借款的时候，借款人承担复利，感觉他是受到了盘剥。但作为投资者或创业者，如果能够获得复利回报，那他肯定也觉得自己是获得了最佳的投资项目。

所以，作为一种金融现象，复利本身是没有特殊的好与坏，关键是如何能够让复利为你效力。做到这一点，你就必须要弄明白，要怎么样做才能够实现复利。

□

实现复利要保持三个原则：

第一，尽早投资。因为时间越长，复利累进效应就越大。要利用这种效应，就应该尽早地进行投资，而且越早越好。我们很多人认为投资是有钱人才能进行的“游戏”，其实不然，很多的投资者就是从每月工资的剩余部分开始投资生涯的。2009年有媒体曾经报道过某单位的普通职工十年来总是将工资的十分之一放入股市中，结果十年时间成为了百万富翁。我们应该向这位聪明的投资者学习，从工资余额开始制订投资理财计划。

第二，要保持持续稳定的收益率。复利累进原理告诉我们，保持一个稳定的常年收益率，假以时日，就能够投资致富。那么我们为自己制定多少收益率合适呢？我们知道“股神”的收益率为22.4%，这个世界上很少有人比巴菲特还厉害，因此将自己的目标设定为10%左右是比较理想的。

第三，尽量不要出现大额亏损。复利的收益只有连续计算才有神奇的效应，在此期间，如果有一两年收益平平还不要紧，但如果出现连续严重的亏损，那就很容易打乱复利累积的节奏，这样不但会使你前功尽弃，而且很可能将以前赚到的再赔进去，让多年的累积化为乌有。

影响每个人的存款准备金率

小张是中关村一个IT男，毕业之后作为“北漂”在北京奋斗了七八年，现在手头终于有了一笔钱，听说国家最近有去库存的意向，于是决定凑够首付去买一栋房子，也算是在北京安家了。但到房地产公司一打听才知道，自己要贷款买房还要多交一成首付，原因是国家上调了银行存款准备金，银行放贷更谨慎了。

周师傅是北京市昌平区一家汽摩配件公司的老板，上个月因为债务到期的问题十分头疼，如果是在以前，他可以毫不犹豫地去医院贷款，但是当他急需向银行贷款800万元时，却因为受到银行存款准备金

率一再上调的影响被拒绝了。为了回笼资金，周老板只得忍痛割爱，紧急出售两年前投资的房产。

周师傅和小张的社会身份不同，但他们同时遭遇了一个问题，存款准备金上调。存款准备金是一个金融领域之外的人士很少能够接触到的词汇，但因为它直接关系到银行的信贷政策，所以可能影响到我们每个人的生活。

读者应该知道，你能够从银行里贷款是因为银行有钱可贷给你，那是不是银行有多少钱就能贷给你多少呢？这个问题就没那么简单了。

如果你自己一个人贷款，那么无论是10万元、100万元、1000万元还是1亿元，银行都没有太大的负担，但这个社会上有千千万万个你，这么多个需要贷款的人加在一起，银行就要面临一定的风险了。银行最大的风险有两个：第一，钱都贷出去了，万一存钱的人都来取钱怎么办？第二，贷出去那么多钱，万一有收不回来的怎么办？

为了解决这些问题，银行需要给自己买一个保险，但保险公司再大，也不可能比银行更有钱，所以最大的保险还是银行本身，那就是自己存一大笔钱不动，无论如何也不往外掏，以备不时之需。

但银行毕竟是信贷机构，有钱给它赚很难让它主动说“不”，这个时候怎么办呢？只能由政府来掌控了。所以，政府要求银行拿一大笔钱出来，放在中央银行里面，因为政府是不会垮的，所以银行有什么问题，政府都可以动用这笔钱来弥补，而这笔钱就是存款准备金。

□

讲到这里，读者应该明白了，所谓的存款准备金，就是政府找银行要的“押金”，防止银行“跑路”。

不过，当有了这笔“押金”之后，政府也就掌握了银行的命门，可以对银行进行调控。举个例子，政府规定银行存款准备金是存款总额的10%，假设银行吸收了10亿元储蓄，那么存款准备金就是1个亿，银行还有9个亿，银行的信贷规模是8.5个亿，那么实际上还有富余。但政府突然规定上调存款准备金到20%，那么银行手里就只剩下8个亿了，而信贷规模还是8.5个亿，银行就要缩减信贷规模，否则就只能吸收更多储蓄。

自从房地产市场过热之后，我国中央银行已经连续数次上调存款准备金率，这种高频率是此前很少见到的。正是因为受到了存贷比的考核压力，这些年有不少的银行纷纷展开攻势加入到了群雄逐鹿中原的“揽储战”之中。

就在当所有银行都在为揽储四处奔波的时候，某银行信贷的业务经理就带着无比疲倦的神情表示：“为了拉到存款，这些天我的两条腿都快跑断了，从来都没有如此忙碌过，简直就像是急于借钱还贷一样。银行还有为没钱发愁的时候，说出去谁信啊！可事实确实如此。”

为了能够拉到更多的存储客户，银行方面的工作人员也是能打的电话都打了，以前是等着客户上门，现在整天的工作基本上就是电话和拜访，求人存款都求到上门了。为了保证每月的全额薪水和年底奖金，几乎所有银行的业务经理都不得不发动身边所有亲戚、同学等一切可以发动的人到自己所在的银行存款。

业务员忙着，银行的老板也没闲着，为了稳住大客户，各大银行纷纷推出送礼活动，所送的礼品也是绝不吝啬，小客户送油送米，大客户送榨汁机、空气加湿器、手机，甚至还有一些银行直接送出了金币。

在这期间，就有这样一个老板，他有一家私人企业，在一家银行里一共存了100万元，一年下来除了平时所能够获得的不小的一笔利息之外，最后甚至还能够获得6000元的返点，而这无疑就是银行发给客户的红包了。

各大银行之所以不惜一切代价参与到“储蓄风暴”之中的最重要原因就是被国家上调存款准备金率这一举措给逼上了“绝路”，那么政府为什么无缘无故地非要与各大银行过不去，一再上调存款准备金率呢？

政府之所以如此痛下狠招当然也是有其道理的。政府通过调整存款准备金率，可以影响金融机构的信贷扩张能力，也就是说能够以此控制市场上的货币供应量，就当前的经济状况而言就是抑制通货膨胀。

当然，政府的这种行为虽然会对国家经济起到一定的调控作用，但是当这项任务分到各大银行的时候，对于各大银行来说可不是一件好事了。政府所要求上交的这一部分是风险准备金，不能够用于发放贷款。

政府一再上调存款准备金就意味着银行能够用于放贷的钱将会越来越少，而这对于我们的影响就是，要想贷款也会变得越来越难。

利率调整，中央银行的市场指挥棒

2016年3月，中国新年刚刚过去，全球经济突然迎来一场巨大震荡——美联储宣布加息。所谓加息，就是增加美元利息率，这个消息一出，立即引来全球一片骂声，全球金融界纷纷声讨，美联储这是又在害人。

为什么美元加息会给全球带来这么大的骚动呢？这个问题我们在后面会详细展开，这里先简单介绍一下。大致的思路是：美元是全球性货币，美联储加息代表着美元资本上涨，美元开始向美国回流，美国经济本来已经吸引大量的资本复苏，而世界经济因为美元逆向流出，转而更不容易走出危机的泥潭，好不容易复苏的世界经济再次陷入停顿当中。

美联储加息是不是真的想“祸害”世界我们暂且不议，但从美国的角度，作为美国中央银行的美联储加息，自然是为其道理的。

加息是中央银行通过金融机构控制经济的重要手段，用最简单的模型：银行加息—储蓄增加，那么一些收益低下的投资项目就会因为无法筹资而退出市场，过热的经济就会降温；银行降息，储蓄量就会减少，大量资本进入投资市场变成游资，投资者获得资本就会变得容易，市场经济就会升温。

在这个模型之上，还可以加入各种各样复杂的因素进去，在此不再逐一解释。总而言之，通过利率调整对经济进行干预，实际上已经成为中央银行指导和调控经济的重要手段，而将这一手段运用得最为熟练的，莫过于美联储前任主席犹太人格林斯潘了。

1988年1月，美国爆发了严重的金融问题，此时格林斯潘临危受命，临时接手了前任美联储主席的烂摊子。当时的金融世界可以说是早已经风雨飘摇，在格林斯潘上任之前，早在1987年的时候美国股市就发生了恐怖的“黑色星期一”。当时在美国的很多投资者都在一夜之间从天堂跌入地狱，千万亿万富翁也在一夜之间沦为乞丐甚至负债累累，不少人都绝望地自杀了，一时之间金融江湖风雨飘摇。

而就是在这样的环境下，格林斯潘还是接下了这个重担，面对不断来袭的风暴雷雨，他冷静出招，第一招就是放松银根。所谓放松银根是为了阻止经济衰退，在采取增加信贷供给的同时降低贷款利率，以此来达到增加投资的目的，恢复衰退的经济。而这也是利率调整这根指挥棒的一种能力所在，即央行通过减息、降低存款准备金等一系列的措施鼓励人们向银行贷款，以此来增加流动资金，从而在一定程度上起到刺激经济增长的作用。

格林斯潘此招一出，很快起到了中止股市继续恶性发展的作用，他手中的这根指挥棒指挥着美国这艘快要撞向冰山的大船逐渐回到安全的航线上，避免了美国金融市场的沉船灾难。

在格林斯潘的指挥下，美国经济在起起伏伏的大海经历过两次衰退、一次股市泡沫，最终迎来了一次历史上最长的经济增长期，而这一切都要归功于格林斯潘这个绝佳的指挥者。并不是说任何人拿到指挥棒都能够做出一番惊天动地的事业，屠龙刀谁都可以拥有，但是真正能够将屠龙刀的神力发挥得淋漓尽致的并没有几个人。在金融业内也是一样，金融市场就是相互厮杀的江湖战场，只有灵活地运用利率政策，才能够创造一个辉煌的经济繁荣期。在格林斯潘任职的30年时间里，他正是凭借着灵活运用“利

率”这个撒手锏，才得以通过利率对经济进行微调，将手中的指挥棒发挥到了极致。

2001年，美国金融市场再一次遭受重创，网络泡沫破灭、恐怖分子袭击美国，一时之间刚刚恢复了元气的美国经济再一次被一只无形的魔爪推入了地狱般的低谷之中。在当时，美国很多悲观论者都认为时至今日，美国经济再也不会会有重生的机会了，遭受了此次重创，美国经济一定难以摆脱负增长的魔域。

但是，谁都没有想到，可以说是老江湖的格林斯潘却在此后短短一年的时间里就将美国的利率从6.5%降至1.75%，通过此招来刺激美国经济的增长。很快，格林斯潘的招数就起到了作用，在那一年的时间里，美国经济飞速增长到了3.5%，这在当时不得不说是个奇迹。从那时起，金融界便将利率调整政策称为“格林斯潘的‘魔棒’”，以此来向这位智勇双全的江湖盟主致敬。

美国金融界的有识之士，通过利率调整的方式，对经济进行干预，几次让美国经济转危为安。那么，利率调整并不是只有美国才拥有的特权，每个国家都可以使用这个指挥棒，我们中国也是一样。

其实，一直以来我国也没有停止挥动手中的这根金融指挥棒，基本上是从1993年开始，我国银行利率调整的步伐就没有停止过。在此后的十几年的时间里，我国利率调整的步伐有快有慢，就是为了应对国内和国际经济形势的变化。而从我国这十几年金融市场的相对稳定形势来看，我国的宏观调控手段确实在逐渐走向成熟。

与此同时，我国中央银行的货币政策也正在渐趋稳健，这说明了，我国央行应用利率调整这一“魔棒”已经到了收放自如的境界。这一点，也使得我们免于遭受像美国那样的大起大落的金融危机，从这一点上来说，我们比美国人幸福。

利率市场化的“罪与罚”

2001年，中国加入世界贸易组织，仿佛一夜之间中国就打开了经济国门，我们也融入到了全球经济一体化的大圈子当中。时至今日，仍然有很多国家诟病中国的市场经济地位，很多国家仍然对中国颇有微词，而最能够当作他们话柄的，便是利率市场化。

什么是利率市场化呢？最简单的说法便是：利率由市场决定。金融学的解释，利率市场化由三个部分组成：

第一，利率水平的高低由市场供求关系决定；第二，形成一个以中央银行利率为核心、货币市场利率为中介、由市场供求决定存贷款利率的体系；第三，中央银行作为利率调节的主体。

关于这三点，中国在2016年之前做得确实还不是很到位，有些国家借以诟病也并非鸡蛋里挑骨头。那么这看似很简单的三条，为什么政府一直做不好呢？这其中原因有很多，最重要的原因就是为了保证我们中国的金融自主权。

资本和空气一样，是没有国界限制的，国家可以对本国金融进行调控，但却无法阻挡资本的自由流动。如明清那样的专制王朝，尚且无法阻止白银流入和流出损坏本国经济，在我们这个全球一体化的互联网时代，国家就更没有办法阻止资本的自由流动了。

那么，为了保障本国经济不受资本自由流动的损害，就必然要做一些防护措施，最直接的方法就是控制利率市场。

A国只有5000户人家，是典型的小国寡民经济，A国人一直过着安居乐业的日子，人人安分守己、勤劳善良。摊煎饼的摊煎饼，开出租的开出租，每个人都很快活。

这时，突然从国外进入大量的游动资本，资本进入，在A国进行疯狂的消费。原来煎饼一元钱一个，但资本涌入，大量购买煎饼，很多人买不到煎饼，只好出高价格，一元钱一个变成十元钱一个。摊煎饼的赚了钱，也开始消费，出门能走路的也不走路了，上个公厕都要打出租，出租车的价格也上涨了……资本价格上涨导致了另一个问题是，赚钱变得容易了，所以很多人变得懒惰了，社会问题频发。此时，国

际资本又突然撤走了，A国又回到了原来的样子，但经济却再也恢复不了了。

为了解决这个问题，A国政府下令对资本进行管控，资本通过银行和投资机构进入A国，A国便对市场利率进行限定，限制过高的利息，这样资本无利可图，热钱蜂拥而至的现象就减少了。

从上面这个简单的故事里，读者应该可以看到，政府监管利率实际上是一种没有办法的办法，但在当代社会，这种政府行为已经严重阻碍了经济的发展，所以才出现全世界要求中国搞利率市场化的呼声。

当然，爱国的读者可能觉得，既然利率市场化对中国有如此大的伤害，那么不要管西方国家怎么说，我们坚持住就可以了，但道理不是这样的。政府监管利率有碍国际观瞻。利率市场化虽然有问题，但对于整体经济，也有着极大的促进作用，这种促进作用主要表现在：

第一，市场将在资本配置中发挥决定性的作用，这会让资本配置更加合理。

市场金融机构将拥有更大的价格调整自由度，借贷风险与贷款利率得以更好地匹配；市场利率调节资金的需求与供给，并给予企业以降低资金风险、提高经营质量的激励。同时，作为金融市场的基础性组成部分，货币市场定价机制的完善为债券等资本市场定价提供参考。

第二，资本账户全面开放，人民币国际化更加便利。

利率市场化加上浮动汇率，能够为资本市场的开放，以及推行人民币国际化奠定基础。过往资本开放倒逼金融体系改革及成熟的尝试，不仅带来了资本市场套利、虚假贸易等实际问题，也增加了我国经济遭遇经济波动传染、国际热钱冲击的风险。构建较为成熟的国内金融市场，在实践中完善经济体系，有利于帮助经济抵御外资风险，从长远的角度看，是有利于经济发展的。

基于这两方面的好处，我们需要做的是预测利率市场化中可能出现的问题并提前做好准备，当时机成熟之后，正式开发利率市场化。

2016年，中国经济高层人士在不同场合都表示，中国利率市场化的准备已经完成，中国已经逐步开始了利率市场化的改革，而在未来，这一改革将会更加明显地作用于我国经济发展。

与西方国家相比，我国是利率市场化是相对较晚的国家，另外，我国与西方资本主义国家不同，是社会主义国家，所以我国的金融市场有着不同于资本主义市场的特点，而从这一点来说，我国还需要在借鉴发达国家市场经验的同时探索出一条属于自己的利率市场化道路。

第三课 信贷——经济学是怎么发挥作用的

社会越发达，个人信用越重要

最近几年，越来越多的美剧开始出现在中国的视频网站上，让中国观众在领略美国文化的同时，也了解了很多美国人的日常生活。

很多读者在看现代美剧的时候，应该会注意这样一个现象，那就是美国人在买东西的时候喜欢刷信用卡，而他们在刷卡的时候，是不用密码的，这着实让人惊奇。

《老友记》里，钱德勒连买张球票都要刷信用卡；《生活大爆炸》里，谢尔顿买电脑、买装备、买漫画用的都是信用卡，只有在跟“黑社会”买液氮的时候才用现金；《新闻直播间》里，尼尔更是用老板威尔的信用卡买了一台电脑，连签名都不用。

信用卡在美国就这么简单吗？难道美国银行或金融机构就不怕信用卡欺诈吗？答案是不怕。在美国这样的发达国家，信用卡代表着一个人的信誉，一般来说信用卡被盗刷的概率要远远大于被恶意投资。如果发生盗刷，联邦执法机构会很快破案，而恶意违背个人信用，则是一个很严重的事情，很少有人敢于那样去做。

所谓的信用卡，说到底是一种个人信用的代表，刷信用卡代表着你承诺自己可以负担这项支出，而由发卡机构先行垫付。在发达的社会中，这种以信用担保自己的现象非常普遍，这是经济发展的必然趋势。

举个例子，一个信誉很好的大学教授到一个陌生的城市，不小心把钱包弄丢了，他身无分文、无处落脚，此时，他来到这个城市的豪华酒店，想要在这里先住几晚，等以后再将房费返还。

如果是一个经济不发达的社会，这种事情多半会被拒绝，但在经济发达的社会，难道仅仅因为这位教授当下身无分文就拒绝他的消费吗？这无论对于酒店还是对于教授都是很不合理的。于是就出现了金融机构给教授做担保，金融机构了解教授的个人信誉，相信教授不会拖欠房费，而有了金融机构的担保，酒店可以放心地把房间开给教授，教授则找到了落脚之处。

这样的结果，就是一个三赢的结局，教授获得了落脚之地，酒店租出了房间，而金融机构因为担保成为了教授储蓄和消费的中介机构。由此可见，信誉消费对于社会金融以及社会经济，确实具有极大的正面意义。有人曾经说，信用是“现代市场经济的生命”，这种说法一点都没错。社会越发达，个人信用就越重要。因为在发达的社会中，用到个人信用的地方是比较多的。

□

个人信用影响因素图

很多人使用电子化交易比较频繁，网上购物、网上转账和网上缴费等已经不足为奇。而这一切活动的前提便是对方有良好的个人信用记录。试想一下，假如对方是一位个人信用不可靠的人，那么我们是不是通过网络在对方的店铺买东西的。

现如今，网购之所以这么受人青睐，最主要的一个原因就是网购在个人信用方面有一定的保证。比如淘宝商城，如果没有支付宝，那么它的用户一定不会像现在这么多。支付宝是商家与买家之间的第三方监控平台，一旦出现信用问题，第三方平台就会在一定程度上挽救双方的损失。

支付宝出现之后，信用问题得到了一定程度的解决。在买家和卖家交易的过程中，支付宝充当中介。如果买家看中了一件商品，可以先将钱打到支付宝，等收到商品觉得满意之后再确认收货，如此一来商家就可以收到货款。对于卖家来讲，支付宝的信用保障作用也是一样的。

由此可见，在现代市场的模式下，信用问题已经成为了人们关注的要点。很多人在准备购房申请贷款的时候，被银行告知信用卡还款逾期多次，信用记录不良，拒绝发放贷款。这就是个人信用的初步发展

了。

事实上，不管是申请信用卡还是申请贷款，银行都会查看申请人的个人信用记录，了解申请人的信用情况。个人信用在这个时候俨然成为了每个人的“经济身份证”或是“经济通行证”。

根据国家最新出台的《征信业管理条例》，个人应当重视并定期关注自己的信用记录。信用报告是个人信用信息的历史记录，属于客观记录，它能够对个人今后的信贷行为积累一定的价值。事实确实如此，很多人虽然知道个人信用的重要性，但是却不知道该怎么去建立自己的信用，该如何积累自己的信用价值。

其实，累积个人信用是有一定的方法和技巧的。向银行“借钱”是个人建立信用记录的方式，对于一般消费者来讲，贷款和办信用卡是向银行“借钱”的最常见方式。而合理用卡，则是累积个人信用的最有效途径。

据银行内部人员消息，提升个人信用度主要是通过当前信用额度下，最大限度地增加刷卡次数，并在多家商户、多个消费领域使用信用卡消费，这是提高信用度的最有效方式。了解了个人信用累积的方法之后，那么在累积信用方面就可以有所准备了。

与此同时，国家也表示了对个人信用方面的重视。2015年1月，央行发放了首批个人征信牌照，其主要目的就是发展社会征信机构，使其做好个人信用方面的工作。个人征信业，是收集个人信用信息、提供个人征信服务的行业。对于老百姓而言，央行发放个人征信牌照，其实表示在未来个人信用会越来越透明，个人信用地位也会在日常生活中具有越来越重要的地位。而这，正是我们在当前社会需要重视的。

次贷危机，信用崩溃的骨牌效应

2007年，一场席卷全球的金融危机爆发，这场金融危机的肇始国就是美国，根源是美国长期以来忽略的次贷问题，在金融市场集中爆发，因此这场危机又被称为次贷危机。

次贷危机，说到底信用崩溃的骨牌式效应。信用经济是一个社会是否发达的标志之一。事实上，美国人购买大宗消费品很少会使用全款购买，通常是选择长时间贷款的方式来消费。

但是，我们也知道，美国的失业和再就业是常见的现象，因此，有一部分人的收入会出现不稳定甚至零收入的情况，另外这些人的信用等级达不到标准，就不能到银行去贷款。这个时候，对于他们来讲，购买大宗消费品尤其是房子就成了一大难题。很快地，金融市场的另外一部分人就为他们解决了这个问题。

在次贷危机前的美国，我们能够看到类似这样的宣传：

“你的美国梦，首先要拥有一栋属于自己的房子！”

“收入不多？积蓄不够？没关系，去贷款吧！”

“首付付不起？别担心，我们给您提供零首付！”

“担心利息过高？没必要，前两年我们给您提供3%的优惠利率！”

“每个月的还款承担不起？没关系，前两年您只须支付利息就行，贷款的本金您只须在两年之后再付！”

“两年后还付不起？那就更没有必要担心了。看看如今的房市，您只要随手一转卖，就可以大赚一笔！”

在一个消费至上的国家，这样的诱惑又有谁能抵挡得住？因此，很多美国公民毫不犹豫地加入到了贷款买房的大军之中。

但是，贷款公司把钱贷出去了，能否按时收回来呢？这成了让人都疑惑的问题。贷款机构自然是早就做好准备，它们找到了其他的一些金融机构来和自己一起分担风险，譬如，美国经济界的带头大哥投

行。

投行又通过发行债券，帮助房屋贷款的持有人来分担一定的风险。投行为了分散风险，又找到在“全世界金融街买空卖多”的对冲基金，于是对冲基金找到利率最低的银行借钱买入很大一部分的债券。投行的风险小了，那么做次级贷款的金融机构的风险也小了。于是，在美国，一时间出现了根本就没有还不起房款的现象，房地产市场开始进入了“繁荣”的阶段。

回过头来，房市的“繁荣”发展，让贷款公司和投行以及对冲基金又赚得盆满钵满。于是，为了得到更多的好处，一些金融机构又相继推出了各种养老基金、教育基金和各种理财产品等。因此，在这一时间，不仅房市呈现“繁荣发展”的局面，就连金融机构的发展也表现得欣欣向荣。

然而，房市的“虚假繁荣”最终还是被揭开了真面目。2006年年底，风光了近5年时间的美国房市终于从顶峰摔了下来，由于房价的下跌，一系列的食物链也开始断裂。在优惠贷款利率到了期限之后，先是一些普通的民众无法偿还贷款，紧接着那些负责次级贷款的金融机构或者贷款公司纷纷倒闭，之后对冲基金大幅亏损，继而保险公司和一些银行也受到了连累。美国花旗银行、摩根银行相继发布巨额亏损报告，与此同时，投资对冲基金的各大投资银行也纷纷发布亏损，紧接着股市大跌、民众亏钱，无法偿还房贷的人越来越多。由房市的“虚假繁荣”引起的次贷危机，最终爆发。

□

次贷危机如果仅仅是美国一国的事情，那倒也无所谓。但问题在于，美国通过美元影响着全球经济，那么次贷危机就不免将这种影响扩散到全世界，因此我们看到，次贷危机在几个月的时间里，就在世界范围内掀起了滔天巨浪，全球绝大多数金融机构都受到影响，世界各国经济顿时陷入一片混乱当中。

这种活水外流的做法，让全世界都无法分开，一时间骂声一片，世界各国都开始声讨美国。但在声讨声中，美国已经开始慢慢重建自己的经济和信誉体系，作为经济巨头，美国经济的根基并没有动摇，所以到了今天，美国已经差不多恢复到了次贷危机之前的经济发展水平。但可怜的是，世界其他国家没有美国那么强大的经济基础，所以直到今天，很多国家仍然处在次贷危机的震荡当中。

美国的次贷危机给我们提了一个醒，那就是信用经济在提升经济效率、提升社会发展水平的同时，也埋下了深深的隐患，如果掌控不好，很容易因为信用体系的崩溃而导致整个金融市场以及国民经济的紊乱。

信用在给人民带来便利的同时，也给金融市场带来了一定的风险。毕竟，贷款机构对信用的把握是不可预见的，尤其是当信用被过分市场化，产生了很多虚假的信用之后，就难免出现像“次级贷款者”这样的“吹气球”现象。而当气球被扎破之后，随之而来的一定是一连串的爆炸。

从这个角度讲，我国发展信用经济体系，除了要立足本国国情发展之外，还要吸取美国的教训，不重蹈美国的覆辙。信用，是信贷经济的一个发展要素，信用崩溃了，信贷经济自然就没有发展可言。

关乎个人“钱途”的失信记录

信用代表着一个人所能承担的经济能力，如果一个人的信用有问题，那么就意味着他的经济责任和经济能力有问题。对于一个经济责任和经济能力有问题的人，与他进行经济往来需要承担额外的风险，因此也就必须要在金钱上加以补偿，所以说，信用关乎每一个人的“钱途”。

信用和金钱的问题，说通俗一点，就是商业机构肯不肯相信你的问题。

信用好，商业机构说：“我可以信任你，咱们好借好还，以后经常合作！”

信用不好，商业机构说：“我不怎么相信你，但我还想从你身上赚钱，这样吧，你比信用好的多支付一些，咱们先合作试试，以后如果合作得好了再说！”

你信用破产，商业机构说：“你是个不错的人，但不是我想要的合作对象，你以后会找到与你合作的商

业机构的，慢走不送！”

这样的商业机构你一定觉得很冰冷，但没有办法，失去信用是个人行为，商业机构只是根据你的个人行为做出判断而已。

王女士在一家外企工作，月收入在10000元左右，去年在南方楼市逐渐回暖的情况下，王女士担心房价继续走高，于是动了买房的念头，但当她来到某投资担保有限公司，准备向银行申请房贷时，却被工作人员告知她已经上了银行征信系统的黑名单。

原来，银行在核实她的信用记录后发现，王女士名下有三张信用卡，并都有过几次还款逾期记录，这样一来，一些银行就拒绝了她的房贷申请。

王女士抱怨，因为自己的工作性质是经常要在地走动，经常出差，可能无法按期还款，根本没想到会影响以后的贷款。但再怎么解释，不良信用记录是板上钉钉的事情。后来经过贷款公司工作人员的努力，最终有一家银行受理了王女士的贷款申请，但银行要求她必须支付30%的首付款，这样一来，王女士预期的首付从65万元一下子增加到了97万元，并且不能享受七折的优惠利率。工作人员还告诉她，信用不良记录将会一直存在，对此，王女士感到非常担心。

个人可以仅凭借信用进行消费，这是一件非常方便的事情。但是如果不按照约定的期限还款的话，那么个人信用就会大打折扣。与此同时，个人信用记录上也会出现一定的污点。而当你使用有污点记录的个人信用报告，再进行其他的信用活动时就会受到一定的“阻碍”，很显然，这样的后果是谁都不想要的。

一个人的个人征信系统到底有多重要，或许很多人现在还没有感受到，但是，它就如一颗隐藏在暗处的炸弹，一旦你感受到了，往往就是你的生命遭受到威胁的时候，换句话说，这时你的个人信用已经出现了严重的问题。此时此刻，再去做一些亡羊补牢的措施就未必能起到效果了。因此，要时刻警惕自己的个人信用记录，要明白跟银行过不去，就是跟自己的“钱途”过不去。

个人信用记录真的有这么重要吗？确实如此，千万不要小瞧了个人信用记录，良好的信用记录不仅能够个人经济活动中帮到我们，而且对个人来说也是一笔信誉财富。个人征信系统之所以存在，其目的就是加强整个社会的信用体系建设，提高国民的信用意识。一个国家只有建立起一个高度信用的社会，才能够构建起一个诚信和谐的社会。

虽说失信记录并不会对个人正常生活造成一些影响，但是我们也因此放松警惕，任由失信的行为一直发展下去。毕竟，个人信用关系着个人的“钱途”，只要稍不留意，个人很容易就因为失信而“钱途”尽失。

国家信用与国家债券

1815年6月18日是决定欧洲前途的一天，这一天拿破仑的法军正和英国为首的反法同盟联军在比利时滑铁卢展开决战。如果这场战役获胜的一方是拿破仑，那么法国将成为欧洲大陆的主人，而如果同盟军获胜，那英国将主导整个欧洲。

因此，这场战役不仅是两支军队之间的生死之战，也是整个欧洲无数投资者的豪赌，在当时的伦敦股票交易市场里，气氛紧张到了极点，所有的人都在焦急地等待着滑铁卢战役的消息。如果英国败了，英国国债的价格将跌进深渊；如果英国胜利了，英国国债将冲上云霄。

在两军进行战斗的时候，罗斯柴尔德家族的暗探也在紧张地从两军内部收集着各种战况进展的情报，暗探们随时把最新的情报转送到离战场最近的罗斯柴尔德情报中转站。6月18日那一天，当法国败局已定的时候，一个名叫罗斯伍兹的罗斯柴尔德暗探亲眼目睹了战场上的情况，立刻骑马奔向了布鲁塞尔，然后转往奥斯坦德港，渡过英吉利海峡，于6月19日清晨到达英国福克斯顿的岸边时，内森·罗斯柴尔德亲自等候在那里。

内森只打开信瞄了一眼，就立刻登上马车赶往伦敦。到达伦敦股票交易所时，内森故作慌张地抛售了所

有英国国债，此时，所有人都认为罗斯柴尔德家族知道了英国战败的消息，跟着内森一起狂甩，几个小时之内，英国国债就已经成为一堆垃圾，票面面值只剩下5%。

当英国国债一文不值之后，内森又让自己的交易员偷偷把所有的国债购买回来。就这样，等前线的消息传到英国，罗斯柴尔德家族手里已经掌握了大批量的英国国债，此时英国国债的价格已经上涨了数十倍。

滑铁卢一战，让罗斯柴尔德家族夺得了伦敦金融城的主导权，一举成为英国政府最大的债权人。

上面这个故事，曾经出现在畅销书《货币战争》中，关于这个故事是真是假，我们在此不作深究，我们只是讨论这个故事里的现象，那就是国家债券到底是什么？为什么会在短时间暴涨和暴跌。

国家债券从表面上讲就是国家发行的债务，国家由于种种原因缺少资本，于是采取向市场募集的方式，将债务发放出去，并许诺一定的回报。而购买国家债务的人，就等于是把钱借给了国家。

如果这么简单理解的话，那么国家债务和个人债务没有什么本质的区别，那么在其背后，也必然隐藏着一个国家信用的问题。

一般来说，我们很难想象国家会像个人那样失信，但现实生活中总是不可避免地出现一些让人难以预料的事情，比如战争。在战争中失败的一方，很可能面临着割地、赔款甚至经济崩溃、政府破产的情况，如果这些问题发生，那么国家债务一样有违约的可能，因此，才会出现上文故事中那一幕。

现代国家，因为经济发展和社会公共支出的需要，很少有政府是不背负债务的，其中被金融界研究最多的就是美国国债。因为美国政府的信用好，经济影响力大，因此美国国债一直是金融市场上受人关注的焦点。

当然，除了美国国债之外，其他国家的债务也偶尔会走入人们的视线。

2009年，希腊政府公布了该国的财政赤字，赤字高达GDP的12.7%，公共债务占GDP的比例升至113%，远高于欧盟《稳定与增长公约》中“成员国财政赤字不得超过当年GDP的3%，公共债务不应超过当年GDP的60%”的规定。

希腊债务危机一发生，立即成为金融界关注的重大问题。几天之后，三大国际评级公司便均调降希腊主权信用评级。穆迪和标普分别调低其长期债务评级至A1和A，惠誉将其评级调低至“BBB+”，为投资级的下限，且前景展望为负面。

希腊债务危机导致了一系列的连锁反应，货币贬值、资本管制、失业率增高、福利降低、企业破产，大量社会问题相继出现。更严重的是，没有国家来挽救希腊的局势，因为欧洲其他国家在伸出援手的同时，也纷纷陷入了不同程度的危机当中，整个欧元区陷入到一片混乱当中，直到今天影响仍在持续。

如今希腊的债务危机仍未解除，希腊的国家信用也走下坡路，违约风险上升，融资出现困难。一时间关于希腊退出欧元区的风声此起彼伏，如何挽救希腊经济，很多经济学家还在为此而苦恼。

希腊债务危机，就是一个显著的信用降低以致破产现象。而随着全球经济一体化的发展，国家信用也从国内发展到了国际，即一国政府以国家名义向另一国政府或私人企业、个人借债以及在国际金融市场上发行政府债券，它既成为弥补本国财政赤字的手段，也成为调节国际收支、对外贸易的有力杠杆。

在希腊国债危机案例上，希腊至今仍然保持着欧元区的地位，有一部分的原因就是德国、荷兰等欧洲国家购买了希腊的国债，帮助希腊渡过债务危机。但是这种现象不可能长久地维持下去，一个国家信用的建立还是要依靠该国本身的经济复苏，只有经济站稳了脚跟，才能够重新获得信用。

从希腊债务危机的事例中我们可以总结出，国家信用的财务基础就是国家将来偿还债务的能力，国家信用出现了危机，国家的财务必然会遭受损害，反之亦然。因为，一个国家的偿债能力源于国家（全体人民）的财务资源，它的现金流来源于三个方面：国家的税收收入、政府有偿转让国有资产（包括土地）

获得的收入以及国家发行货币的专享权力。所以，如果国家的偿债能力出现了问题，这三方面也就出现了危机，那么国内的经济状况必然非常严峻了。

更讲信用的信用评级

老石有一笔生意急需用钱，他打算向同事老祝借，扭扭捏捏好不容易开了口，老祝还在那里犹豫，身边老胡却突然插话说：“老祝，不要把钱借给老石，他这个人没信用！”

老石顿时火冒三丈，大叫说：“老胡，你凭什么说我没信用，你又有什么信用？你说出来的话有人信吗？”两个人就这样争吵了起来，一旁的老祝也不知道该相信谁，只好讪讪地站在一旁。

2016年，国际著名评级机构标准普尔和穆迪先后下调中国主权信用评级，对此，中国有经济学家回击评级机构，说它们这样做才是失信的表现，这些评级机构的信用为不可信。有投资者对于双方的行为不置可否，处于观望之中。

上面两个故事，一个是虚构的，一个是真实的，但本质是一回事，那就是一个人或机构的信用到底由谁说了算。

一个人的成绩可以分为优良差劣，一个人的信用也有相应的等级划分。同样地，一个国家、一个集体、一个企业，也必然有其信用等级。那么问题是，这个信用等级该听谁的呢？

读者可以设想一个这样的场景：A说自己讲信用，B也说自己讲信用，两个人互不相信也不服气，这样最好的解决方法是，找一个信用最好的C来做评判，C通过分析两个人当下的状态和过往的行为，对两个人的信用作出判断，这就是信用评级。

所以，信用评级是一种社会中介服务，由公立机构通过客观的评价对社会提供资信信息，或者是用于为单位自身提供决策参考。对于信用评级来说，评级机构的信用其实是最关键的，一个本身就没有信用的机构，它有什么资格评价别人呢？所以直到今天，世界上受人公认的评级机构也不是很多。

最早的评级机构诞生于1902年，美国穆迪公司的创始人约翰·穆迪就率先尝试对当时发行的铁路债券进行评级。后来他的这一种做法逐渐得到发展，而评级对象也进一步延伸到金融领域的各种产品。

每一个行业都有它独特的行业特点，因此，针对各个行业的信用评估标准也不尽相同。由于信用评级的对象和要求有所不同，所以当公立机构对某一企业的信用进行评级的时候，其面向的内容和采用的方法有较大区别。

由于信用本身看不见也摸不到，所以在进行信用评级的时候很难得出一致的结论，而对于公立机构的评价标准至目前为止也还没有统一说法，但是大致上是相似的。总体而言，信用评级的根本目的基本上都是为了揭示受评对象违约风险的大小，这一点也不同于其他类型的投资风险，比如说利率风险、通货膨胀风险、再投资风险及外汇风险等。

另外，信用评级的关注点也不是平时人们关注的企业本身的价值或业绩，而是更加注重经济主体按合同约定如期偿还债务或履行其他义务的能力和意愿。最重要的一点是，信用评级始终都是一个公立机构，也就是我们所说的“第三个人”。

□

信用评级示意图

公立机构利用其自身的技术优势和专业经验，对一些经济主体或是金融工具的信用风险所做出的客观评论归根结底只是一个建议，是用来做参考的一种专家意见，我们请人来做信用评级是希望得到值得参考的数据，而不是得到一个能够左右我们最终决定的结论。

简单来说，公立机构就像是父母为了孩子的婚事找来的媒人，这个“媒人”在此时所扮演的角色并不是说

亲，而是以一个旁观者的身份对男方或是女方做出客观的评论。是儒雅书生还是倨傲公子，牵过无数红线的媒人是能给出公正判断的。当然，最终这桩婚事到底能不能成功并不是媒人的一句话就能够决定的，如果请托人愿意冒险或是始终相信对方的为人，放心地将女儿嫁出去，媒人也不能够说什么。这就如那些不相信信用评价机构的人一样，对于评级出来的信用等级并不是很信任。

正如古时包办婚姻的盲婚哑嫁一样，现在的经济发展中也会出现这样的情况。随着互联网经济的发展，交易的双方对彼此的了解实际上也是盲人摸象，很难得出较为全面的认识。而这时候，经验十足的专业检验信用的公立机构就有了出场机会，无论对方是怎样的一家公司，只要过了公证机构的眼睛，就几乎没有能够藏得住的缺陷，公立机构会根据自己所看到的真实情况给出最为客观的评价。

对于信用评价机构来说，客观性和中立性就是它存在的唯一理由，所以它自身必然要保持着绝对的信用，必须做到不偏不倚，不因政治和人为因素而影响评级结果。例如，穆迪和标准普尔就曾经数次下调它们所在国家美国的信用评级，这都是从客观和自身信用出发的。

那么还有一个问题是，对于评级我们能不能不接受呢？答案是你可以不接受，但别人接受了，也一样会作用于你。比如标准普尔下调中国信用，我们中国政府可以不接受，但如果国外其他政府和机构也相应对这个下调做出反应，那么我们中国不接受也不行。也正因为这一点，大多数国家和机构对于评级的态度，其实是比较欢迎和愿意接受的。

当然，这里还有一个比较有趣的原因，那就是对自己本身的问题进行了解和改正。因为评级是比较客观正确的，所以有助于让我们发现自身的问题。

这就像一些同学做参考题一样，明明已经算出了答案，但是由于对自己不自信，或是为了进一步验证自己答案的正确性，他们都会选择与另外一个人的答案进行对照。

另外，这些学生也常常会从别人的答案中发现自己的失误，从而最终以更高的正确率完成这些参考题。

评级机构就像是我們用来检查自己试题的另一份参考答案，我们不会照抄别人的答案，也不会轻易否定自己的答案，但是我们总能够在对照中发现自己的不足。

第四课 投资——博弈智者就是经济强者

投资：让钱生钱的聚宝盆

几个人来到天堂的门口，他们即将离开这里进入人间。站在他们面前的天使，问他们说，你们想要怎样的生活？

一个人说：“我想要活得有地位，受人尊敬。”天使给了他一盒粉笔说：“那么你未来会成为一个老师。”

一个人说：“我想要活得自由，无拘无束。”天使给了他一卷草稿纸说：“那么未来你会成为一个画家。”

一个人说：“我想要生活得有挑战，生命充满了奇迹。”天使给了他一双运动鞋说：“那么未来你会成为一个运动员。”

一个人说：“我想要过富有的生活，有花不完的钱。”天使给了他一枚硬币说：“那么，你到投资市场去看一看吧！”

在现实世界，一夜暴富谈何容易，我们的祖先告诉我们，钱还是要靠自己的努力一点点地赚来。不过，虽然绝大多数人没有一夜暴富的机会，但是想让自己赚钱更容易一些，还是有方法的，这个方法就是投资。

钱放在家里，就算一分不花也不能够生出更多的钱来，放久了还可能因为通货膨胀等原因贬值。不但没有赚到钱，还损失了一部分钱，放在银行里的钱虽然有利息，但如果利息比通过膨胀率低，那么一样是赔钱的。因此，对于一个有金融头脑的人来说，他不会傻傻地把自己的钱存在银行赚取很微薄的利息，而是会合理地用一部分钱投资，让它再生出一部分钱出来。

从金融学的角度讲，投资是指人或者机构为了在未来可预见的时期内获得收益或是资金增值，在一定时期内向一定领域的标的物投放足够数额的资金或实物的货币等价物的经济行为。而通俗一点说，投资就是让钱生钱。

我们身边有些人尽管平时收入不菲，但是却没有什么资本的积累，一旦有点急事需要用一大笔钱，往往会发现自己没有什么财富积累，这就是不懂得投资的缘故。而有些人虽然收入一般，但能够合理搭配自己的资本，让资本在时间的作用下快速增值，到头来也还获得了不错的收益。

明朝的沈万三，如果只是单纯地做一个守财奴是绝对成不了一代巨富的，而就是因为他懂得要把钱拿出来投资，才让这些钱为他赚回了更多的钱，让他的钱越积越多，多到能够赶上皇室的财富，让当时的皇帝都对他忌惮几分。

巴菲特从不经营实业，却是当今世界最富有的人之一，靠的也是投资。巴菲特靠买入有价证券起家，曾被美国《纽约时报》评为全球十大顶尖基金经理人第一位，最终成了世界首富。

□

巴菲特之所以能够享誉盛名，就是因为他那独到的投资眼光，为自己累积了巨额的个人财富。巴菲特对于很多渴望财富的人来说是如神一样的存在，很多人都想模仿他的成功之路，当然这是很难做到的，但是，如果能够通过投资让我们的财务状况比较充裕，那么，我们还是应该学习一点关于投资的金融知识的。

大卫·芬奇以扎克伯格为原型拍摄的《社交网络》电影中，电脑天才马克·扎克伯格被女友甩掉，一怒之下做了一件违规的事情，后来事情越做越大，直到最后建立了Facebook。在Facebook建立之后，扎克伯格面临一个重要的问题：钱从哪儿来？

这个时候，扎克伯格偶遇软件纳普斯特的联合创造者辛恩·帕克。帕克告诉扎克伯格说，他被红杉资本风险投资公司的迈克·莫瑞兹排挤出来。莫瑞兹是风险投资传奇人物，也是雅虎、Google和YouTube最早

的投资者。

辛恩·帕克不仅自己给扎克伯格提供了资金，还向扎克伯格推荐了彼得·泰尔，硅谷著名投资人，用帕克和泰尔的钱，扎克伯格让Facebook站稳了脚跟，并逐渐让它成长为今天这个巨无霸的互联网企业。

这个故事里，如果扎克伯格没有获得资金支持，Facebook就不会有后来的故事，但我们要讲的并不是他，而是辛恩·帕克和彼得·泰尔，他们把钱交给扎克伯格并不是做慈善，而是打算让他们的钱从扎克伯格那里获得更多的财富，这就是投资。

事实证明，他们的投资是正确的，他们用几百万美元和几千万美元的投资，换得了Facebook一定的股份，这些股份在今天的实质已经超过百亿美元了。

□

当然，投资并不是只能将资本投给创业者，这个世界上有各种各样的投资市场，最常见的有股市、基金、债券、外汇、期货等，任何一项投资都可以作为资本投放的对象，它们共同的特点是：资本运作，巨额资本回报，当然也意味着具有极大的风险。

总而言之，投资是一个能够让金钱创造金钱的方式，进行投资，也并非就等于是“钻进钱眼儿里”的“钱串子”，但是，富足的生活是我们合理的追求。

因此，学好投资领域的金融知识，在投资理财上先行一步，这并不是贪婪，而是懂得生活。不过需要指出的是，投资虽然有回报，但也同样有风险，因此我们也不能盲目投资，不能让自己的钱白白打了水漂。投资是一个风险与机遇并存的事情，需要投资者擦亮双眼，小心谨慎去对待每一笔投资。

投资的首要任务是保本

作为全球著名的投资者，巴菲特已经成为全世界投资者心中泰斗级的人物，关于巴菲特投资行为的种种研究，更是为投资者津津乐道。各种有关巴菲特的业绩和传说频繁见诸报端，更是增添了巴菲特作为“投资之神”的传奇色彩。

巴菲特有何种神奇的投资技巧，能够让他在血雨腥风的投资市场上无往而不利呢？作为一个“学院派”的投资者，巴菲特师从投资大师格雷厄姆，他的投资理念也与格雷厄姆趋同，而格雷厄姆关于投资的重要法则——先保本再盈利，更是被巴菲特理解得淋漓尽致。

20世纪60年代是巴菲特成名的初期，当时，他已经在投资领域取得了令业界惊奇的业绩，创下了空前的业绩回报纪录，甚至可以逆市场行情而动。

当年道·琼斯工业指数下跌，而巴菲特的投资收益率却超出市场平均业绩36个百分点。在1966年时巴菲特有限公司的总收入为1938万美元，但通过大量买入百事可乐股票，并卖出了一些长期持有的可流通股，从而使得1967年的税前利润达到了惊人的2738万美元。

按理说，形势已经一片大好，巴菲特高兴还来不及，但他毕竟不是普通人，在这样大好的形势下却察觉到了一丝危险，他非常担忧股票市场会因为投机因素过大而崩盘。他在1968年7月11日给朋友的一封信中提出了自己的担忧：今天的股票市场无论是发起人，还是高级雇员、职业顾问、投资银行家、股票投机者，几乎所有人都认为能从股市中狠狠地赚到一大笔钱，可是我却很担忧这些长期的投资行为可能会导致灾难性的后果。

于是从1970年开始，巴菲特接连做出令人震惊的举动：1970年，巴菲特决定解散巴菲特有限公司，因为他认为，人们对股票市场的估价已经太高，他已经不知道如何投资了。巴菲特对巴菲特有限公司的资产进行了彻底清算，按照每位股东应该得到的收益，以及按比例规定应该得到的利息，全部分给每一个人。每位股东可以有两种选择：既可以按照比例获取应该得到的收益，卖掉手中的股票，换取现金；也可以继续持有戴弗斯菲尔德零售公司的股票，或者持有伯克希尔公司的股票。如果有不清楚、需要咨询

的地方，巴菲特负责提供解答。

在当时人们都认为巴菲特疯了，但巴菲特有他自己的打算，他将个人拥有的约2500万美元大部分悄悄地转移到了伯克希尔·哈撒韦公司，从而规避了因为巴菲特公司过热而带来的风险，准备下一次出手。而事情的发展也正像巴菲特所预料的一样，1974年，巴菲特有限公司刚刚解散，股票市场就崩盘了。试想如果不是他早早察觉见好就收，从而避免了在接下来的股市崩盘中遭受毁灭性损失，那么他恐怕就不会是今天的巴菲特了。

“当股市中每个人都能轻而易举赚钱时，就到了要退场的时候了。”巴菲特说。

巴菲特有句重要的投资名言：“成功的秘诀有三条：第一，尽量避免风险，保住本金；第二，尽量避免风险，保住本金；第三，坚决牢记第一、二条。”

巴菲特的这句至理名言告诫所有的投资者要有牢固的风险意识，面对投资要先有能力避免风险、保住本金，然后才可以谈收益。因此，投资者在投资前要了解投资产品的特点及自身风险承受能力，选择适合自己的产品，本着投资先保本的理念，获取收益方可成为可能。

我们带着资本进入投资市场，无非是奔着获利的目的来的。但有些投资者非但没有赚到钱，反而亏得头破血流，这就是因为忘记了保本的原则。

一般初入投资市场的投资者，几乎每个人都有“交学费”学习的经历。但有的投资者却总能把学费降至最低，能在面对风险时及时脱身，这就是懂得保本的道理。在投资市场上首先要学的不是如何赚钱，而是先学会怎么样不亏钱，也就是说，先学保本。

追求风险高的投资产品，以期赚更多收益，这无可厚非，但要知道并不是所有的投资都能赚到钱的，一味贪图高收益却连本金都给蚀掉了，那还谈什么投资呢？因此，注重本金的安全永远是投资领域的第一原则。

当然，我们说安全第一，并非单纯的保守，如果仅是为了保护资金安全，那么不投资其实是最安全的，我们追求的是更为持久的收益。

□

投资赚钱，保本第一，一个人只有学会在面对各种突发的情况下还能够有效保住本金才算得上是成熟的投资者，才可以走上长期投资的道路。

对于如何在投资市场中保本，投资者可以选择以下几种方式，第一种：分散投资。西班牙作家塞万提斯有一句名言“不要把鸡蛋放在一个篮子里”，现在已经成为很多投资者的行动指南。这句话的实际含义就是要投资者做好“资产配置”。

有些聪明的投资者在进行投资的时候，都会选择一个方案，将资本分散开来。这里的分散投资可以指在不同投资产品上的分散，也可以指投资区域的分散。但无论如何目的都是风险抵消，享受更安全的平均收益。

比如现在很多的投资者都会将收入分成几个部分，一部分存入银行作为生活的保障，一部分投入股市以获取更高的收益，而一部分投入基金、黄金等相对保值的市场，以获取比银行更高的收益而同时还能规避股市的风险。

有些投资者在进行股市投资的时候会选择将一部分资本放入相对稳定但收益缓慢的公司以保证资本的安全，将另一些放入那些风险较高但预期收益也较高的公司，以博得更高的收益。这两种方法都是针对分散的资本配置，是很好的保本手段。

第二种方式：时刻关注市场走向，见好就收。在投资市场上我们经常能够见到这样一种人，他们总是能够成功规避风险，在股市出现震荡之前就脱身逃离。其实投资大师巴菲特正是执着于此道的人。

生活就如同一场达喀尔拉力赛，开得快固然重要，但更重要的是你要开到终点，再猛再快半途退赛也不算赢家。投资理财只是生活的一部分，因此就没必要为了“赚大钱”而孤注一掷，要时刻牢记保本为上、安全第一的原则，这样才能在享受生活的同时无忧理财。

独立思考，理性投资

在前面第二章我们讲复利的时候，曾经提到过繁殖能量惊人的旅鼠，但这个故事其实并没有讲完，按照旅鼠那样的繁殖能力，如果没有办法加以控制，那么它们恐怕早就“占领地球”了。它们的种群是被什么控制的呢？这是一个很神奇的过程。在旅鼠“旅行”的过程中，它们总是一个挨着一个紧紧地跟随奔跑，这样一群一群聚合在一起，越聚越多。

最后当旅鼠群体来到海崖边上的时候，前面的旅鼠就会因为收不住脚而掉落下去，后面的旅鼠闭着眼睛跟着前面的跑，也都跳到大海里面去了，因此形成了壮观的“集体自杀”场面。差不多每隔三四年，北欧的旅鼠就会成群结队地冲下山来，飞快地冲向海崖“自杀”，任什么都拦不住它们。

看了这些，你肯定觉得旅鼠很蠢，但你可能不知道，一些不懂得金融理念的人，在投资市场上其实就和旅鼠没什么分别。

乐乐原本有一份不错的工作，但自从看到朋友圈里越来越多的人做微商赚钱之后，就动起了学做微商的念头。在征得了家人同意之后，乐乐辞掉了原来的工作，拿出了积攒的十万元钱成了一个面膜品牌的代理，开始做起微商来。

刚做微商的时候，乐乐整天梦想着一夜暴富，日出百单的日子就在眼前了，乐乐总是这样幻想着。但真等到做起来才发现，现实跟自己想的完全不一样，自己刷屏屡屡被朋友屏蔽，经常一个月也出不了两单，而且客户口碑差得不行。最终，在坚持了半年之后，乐乐实在坚持不下去了，只得将手上的面膜低价处理，然后又进入求职市场找工作。

算来算去，微商这笔投资没让乐乐赚到钱不说，还亏了六万多元，更关键的是，自己二十多年积攒的人脉，都因为这半年的微商经历而渐渐散去了。现在乐乐回头想起做微商这事，真是后悔得不行。

乐乐为什么要做微商，说到底不是因为爱好，而是因为看到别人做微商赚钱了，这其实就是一种盲目的投资行为。盲目的投资行为，其实是出于一种从众的心理。

从众几乎可以说是每一个人都存在的心理，普通人由于缺乏安全感和独立思考的能力便总是试图去寻找某种模式或是榜样，来消除心中因为“孤单”而产生的恐惧。尤其是在翻云覆雨、危机四伏的投资市场上，投资者更是视这个榜样为救命稻草，紧握不放。要知道恐惧投资失败的情绪是很多人都有的，这会让他们失去理性，变得盲目跟从。

投资市场都是少部分人赚大多数人的钱，这就代表着，盲目跟随的大多数，最后都只能是一败涂地。金融圈有一个形象的名词来形容他们——股市群羊。

牧民在放羊的时候，是不需要注意每一只羊的方向的，他们只需要领着头羊就可以了，因为羊群里的大多数羊总是连方向也不看，就跟着前面的羊走。前面的羊跟着更前面的羊走，最后整个羊群都跟着头羊走。

在投资市场上，散户跟着小机构走，小机构跟着大机构走，大家基本上看相同的报道，听相同的指标，整个市场就成了一个大羊群。那么在这个投资市场羊群之中，大家都在想，反正我跟着大家走，肯定没错，结果大家往往都错了。

在投资市场上，如果投资者以群羊的“沉稳”和“执着”跟着他人走，那么可以预见的是他们的命运最终一定非常悲惨。

所以，如果投资者想要保证自己的投资绝对安全，应该先想一想旅鼠和羊群的故事，不盲目跟随别人。法国社会心理学家古斯塔夫·勒庞写了一本研究社会心理的书叫《乌合之众》，他用整本书讲述了一个道理，那就是群体思维就是没有思维，群体思考就是毫不思考。

□

投资市场的从众心态，就是不动脑子让自己陷入群体思维当中，而摆脱这个困境的方法就是走出群体，自己思考。

投资市场上，独立思考应该依照这几方面展开：

第一，了解市场运作的规律，同时制定出自己相应的投资法则，进行有规律的投资。

市场是投资者的仆人，而不是投资者的向导，因此投资者必须处理好“市场的愚蠢”和“自己的聪明”：一方面，投资者认识市场的愚蠢，应尽可能避免市场的情绪性影响，减少和避免行为认知偏差，保持理性；另一方面，投资者要认识到自己的不足，对自己有一个客观的评价，聪明的人是有自知之明的人，尽力避免在自己能力范围以外进行投资决策。

第二，避免投资者经常出现的认知和行为错误，具体来说可以分为以下几个方面：过度自信；过度反应和反应不足；损失厌恶，不敢在需要面对失败时勇于放弃；后悔厌恶，后悔时容易采取不理性的行为，造成更大的损失；处置效应，过早卖出盈利的股票，长时间不愿出售亏损的投资；锚定，只看着眼前而忽视长期的价格变化；代表性偏差，不明白好公司的股票价格过高，就是“坏股票”，坏公司的股票价格过低也可能是“好股票”；保守主义，在新事物面前接受速度过慢；自归因，容易将成功归于自己，将失败归于其他因素；显著性思维，高估概率很小的事情发生的可能性。

第三，投资者对于如何投资应该有自己的的一套策略，并且长期坚持这套策略，形成有规律的投资。

真正的理性投资者，都要拥有独立思考能力，并在进行投资决策时要相信自己的判断、坚持自己的选择。对于所谓的专家预测，投资者所要做的就是只能听，不能盲目跟从。

理性战胜投资市场的非理性

有一位石油投资人去世了，正当他准备进入天堂时，天堂的管理员却告诉他：你原本是可以进天堂的，不过现在天堂里分配给你住的地方名额已经满了，所以现在只能暂时把你分派到地狱里去。

这位石油投资人听了这话没流露出一丝不满，他想了想说：“既然如此那我也就只好去地狱了，不过临走之前你总要让我去和那些住在天堂里的同行打声招呼吧？”

天堂的管理员想了想，觉得这并没有什么，反正他又不能住进去，于是就同意了。

这位石油投资人就来到天堂门口，把双手拢在嘴边做喇叭状开口大叫道：“地狱里发现石油啦！地狱里发现石油啦！”

天堂管理员没想到，他的话音刚落，住在天堂里的那些早先过世的投资人就一窝蜂地跑出来，争先恐后地奔向地狱。

天堂管理者见此情景无奈地对他说：“你成功了，现在天堂里面有空位了，你可以留在这里了。”

可是这时候却轮到犹豫不决了，他摸摸脑袋又搓搓手，最后一咬牙说道：“我想我还是不要留在天堂了，这些人都跑去了，说不定地狱里还真的会找到石油呢！我还是跟着去看看吧！”

上面这个故事读者可以当作一个笑话，但这个笑话却隐含着巨大的深意。这个笑话是当年格雷厄姆讲给自己的学生巴菲特听的，他用这个笑话告诉巴菲特投资市场上的非理性行为是如何产生的。

经济学假设人都是理性的，但作为经济学的姐妹学科，金融学却告诉我们，投资市场上的人大多数都是

非理性的。所谓非理性的人，指的是他们往往不会按照金融规律进行投资，他们笃信的投资理念多种多样，小道消息、专家判断、星座血型等。

其实，成功的投资者还要“感谢”这些非理性的投资者，因为正是有他们的存在，才让投资获利成了一种可能。当初记者问巴菲特如何看待市场上某些投资者狂热、焦虑以及一些非理性行为时，巴菲特笑了笑回答道：“事实上，我非但不会担心和恐惧市场上出现的非理性行为，反而喜欢这些非理性行为的出现，因为仔细研究并且利用这种非理性，恰恰能够给我带来更多的投资机会。”

事实上巴菲特对投资者的非理性行为有着深刻认识，1987年10月的美国股灾让巴菲特看到了美国投资者的疯狂和草率。对此巴菲特曾说，在投资市场上，每个人都充满了贪婪、恐惧、愚蠢的念头，这是很正常的，也是可以理解的。关键的问题在于，这些投资者要明白他们这种贪婪、恐惧、愚蠢的念头最终会导致什么样的结果，但这恰恰是很多人不愿去思考的，因此这些人的行为并不是理性的投资行为。而正是由于市场上的非理性投资者如此之多，才更衬托出理性投资人的可贵之处。

所以，1998年9月16日，巴菲特在当年召开的伯克希尔公司股东特别会议上，曾经幽默地打趣：我们希望股票市场上傻子越多越好。为什么呢？因为这样的傻子越多，就会出现更多的非理性投资；而这时候，我们这些理性的投资者反而会捕捉到更多的有利机会。

投资市场为什么有那么多的非理性行为呢？这个问题的解答，我们需要从人性的角度来分析。

人大都喜欢追逐利益而好逸恶劳，投资市场作为一个资金运作的市场，参与者并不需要太多的体力劳动就可以获得金钱，这就更吸引了那些追逐利益的人。也就是说，投资市场实际上汇集了人类中喜欢追逐利益而又好逸恶劳的那一群人。

这群人的显著特点就是：好逸恶劳、相信一夜暴富、醉心利益、笃信运气、喜欢孤注一掷、相信小概率事件，对于这些人，我们有一个更好的名词形容他们——赌徒心态。

赌徒心态是很多投资者共有的，让一个具有赌徒心态的人保持理智，这毫无疑问是痴人说梦，根本就不可能，所以投资市场才会被非理性的人充斥。但在非理性的投资者当中，如果能够保持理性，那不就能够让自己战胜他们，从而真正获得投资的成功了吗？

那么，如何告别这种非理性的赌徒心态呢？金融学领域有一个词，那就是市场钝化。所谓的市场钝化，指的是投资者在心理上不要对投资市场太过敏感，而要在相信自己和认真决策的基础上，尽量保持冷静和淡定。

对于那些有赌徒心态的投资者来说，一份股评材料和小道消息是绝对能够在他们的心里掀起波澜的。诚然，很多的投资者也会有自己的投资原则，但进行投资毕竟是为了赚钱，如果突然发现市场有了异动或者刚巧得到一个“内幕消息”，这时能够做到不动心的人恐怕并不多。

因此，聪明的投资者就要有意识地培养一些钝感力，让自己的心理钝化一点，避免对市场 and 消息过度反应，尽可能忽略短期的价格波动。

股市不理性本身并没有什么可怕，恰恰相反，“众人皆醉我独醒”的情况，反而更有利于理性投资者在不理性的股票市场上捕捉到更多更好的投资机会。想要投资成功方法十分重要，但能够掌控自己的心理，成为投资市场的主人则更为重要。

投资市场的“牛”与“熊”

20世纪80年代，一位名叫阿图罗·迪·莫迪卡的意大利艺术家来到美国纽约，在这个充满机会的“大苹果城”，莫迪卡却没有得到机会，他创作了很多作品，但始终没有一个作品能够获得公众的认可，为此他一筹莫展。

一转眼，来到了80年代末，在1987年的一个深秋的傍晚，莫迪卡路过世界金融中心华尔街，突然想到一

个创意，如果在这里展出作品，或许能够吸引大众的眼球。于是，莫迪卡开始构思艺术形象，最终他选择了一头牛。之后，莫迪卡用了两年多的时间，制作了一头巨大的铜牛，于圣诞前夜放在了华尔街证券交易所前面，牛寓意着力量和拼搏，莫迪卡想要用这头牛来祝福股市充满力量。带领工人将铜牛偷偷安放好之后，莫迪卡就守在不远处的街角，等待着第二天奇迹的发生。

第二天，当莫迪卡在困倦中醒来，果然看到了奇迹。他的铜牛已经被记者和警察围得水泄不通，以至于从外面根本看不到牛。这头铜牛在当时引起了极大的争议，一些人希望在华尔街保留它，但市政府却认为它妨碍公共交通，最终在几番博弈之后，这头铜牛被纽约Borling Green公园购买，并将它的所有权捐给了纽约市政府。现在，这头铜牛已经成了华尔街的象征，金融媒体提到华尔街，必然要搭配一张铜牛的照片。

逸闻讲到这里，相信读者会认为，我们要牵强附会“牛市”是这么来的了。其实并非如此，牛确实代表着投资市场的旺盛，但“牛市”的起源却不是华尔街。事实上，早在200多年前，投资市场就有“牛”和“熊”之分了，在英国1785年出版的《小街交易所指引》上，按照该书的说法，200多年前“牛”跟“熊”的意义比现在明确多了。“牛”不是指希望投资上涨的人，而是等于今天靠保证金买进投资却遭到亏损的人。

在17世纪中叶，荷兰的郁金香交易所就已经发明了保证金制度，但是在1785年的伦敦，买股票似乎不用保证金，“牛”即便是身无分文也可以买进股票，他们希望在缴款前卖出获利。

例如，一个人可以在3月时购买价值4万英镑、在5月交割股款的股票，融资倍数高达四五千倍。这个人在结算前，可以想尽办法，把自己买进的股票卖出去。

如果整个市场牛群聚集，他就找不到接手的人，就会面临重大亏损，因此在付款之前，他必须跑遍整个交易所，找人接手。这个人心中往往是充满希望和恐惧，脾气不好，跟牛的行为差不多，因此这种行为被人称为“牛”。

在200多年前“熊”不只是抱持悲观看法的人，还是实际放空的人。这种人要卖出一批股票或公债，并在未来的某一个时间交出他实际上没有的东西。因此他不断要找人，希望低价买进他未来必须交出来的证券，对所有不幸的新闻，他都会很高兴。因此，当时是这样分辨“熊”和“牛”的，表情沉重、忧郁的人一定是“牛”，不断东张西望，拿坏消息吓人的人一定是“熊”。“牛”希望股价上涨，“熊”希望股价下跌。后来的人可能因此把上涨的股市叫作牛市，下跌的股市叫作熊市。

现在进行投资的人，大多希望出现牛市，而不希望出现熊市，但世事总是不遂人愿，投资市场一贯是“熊”多“牛”少，那么为什么会这样呢？

事物的发展都是有一定规律的，投资市场也是如此。关于投资市场的“牛”“熊”转换，金融界最先想到的是PE钟摆规律。

如果用PE的高低来设定一个区间，低的时候是十倍甚至几倍的PE，高的时候是30倍到60倍的PE，400年来，投资市场的股票价格永远在这两条线之间波动，就像简单重复的钟摆一样。了解这个规律之后，投资者只要按照规律进行投资就可以了。

□

第一是等待。等待是价值投资的精髓，大机会不是时刻都有，买入要等，卖出也要等；战争中的战机要等，万事俱备只欠东风，东风要等；种子发芽，长成参天大树，也要等，不能揠苗助长；财富的增长也要等。投资者的最大痛苦莫过于，当大机会出现在你面前时，你却已经失去了本金，弹尽粮绝。

第二是判断。判断考验的是投资者的眼光和理念，一个聪明的投资者应该秉承合理的判断法则，不能凭空设想，更不能盲目投资。

彼得·林奇曾经说过，企业收益的波动最终决定了股价的波动，这几乎是一个普遍规律。林奇口中这个

规律，就可以作为判断股票投资的一个法则。譬如当你确信某个企业在未来能够成为一个成功的企业，那么你对它进行投资风险就低很多，就像当年阿甘投资苹果那样。

第三是冷静。投资市场的牛市和熊市是一个不断循环的过程，但在这个过程中，人往往会经历心理上的巨大波动，这种波动会导致人出现紧张、恐慌和贪婪等情绪，如果不能保持冷静，那就很容易陷入投资市场层出不穷的陷阱当中。

第四是目光长远。从长远来看，投资市场总是在不断创造利益的，无论熊市还是牛市，总体的趋势都是向上的，因此投资者要将眼光放得长远一些。

第二部分 生活中的金融学

第五课 收入与金融学

令人烦恼的通货膨胀

货币购买力的变化，如果不是严重的注水式下降，而仅仅是渐渐地降低，其实应该说是一件好事，这代表着经济的良性发展，人民生活水平的缓步提高。改革开放的前20年，我们经历的就是这样一个过程，那时候没有听说谁抱怨钱不值钱，因为一方面人们的生活水平提高了，另一方面人们的收入也提高了。

但是在最近几年，民间的抱怨声音开始多了起来，这主要是因为，这几年货币购买的下降速度有点让人吃不消了，很多人收入的上涨速度根本比不过物价的上涨速度，总体上讲反而是收入水平降低了，很多人开始觉得钱不值钱了。而从金融学的角度分析，这其实就是发生了比较严重的通货膨胀。

通货膨胀，用简单的说法就是钱不值钱了。举个例子，一个单位的朋友轮流到同事家里做客。在王工家，馒头做得只有包子那么大，但吃了两个馒头就饱了；去赵工家，馒头做得比拳头还大，但吃了6个还是腹中空空。

朋友们不知其所以然，有会做饭的朋友解释说，王工家的馒头是俗称的“死面”馒头，没有放太多的发酵粉。而赵工家的馒头无疑是发酵粉主打，一个馒头轻轻一捏就缩小了一半，就像是海绵一样。也许赵工家所用的面粉量还不如王工家的多，但是看上去，赵工家的馒头要大很多。也就是说，看起来很多的东西，实质上却没有什麼分量。这故事中的道理，和通货膨胀的道理是比较类似的。

中国近几年的通货膨胀，主要是由两方面原因造成的，一方面是国际热钱的涌入，关于国际热钱导致通货膨胀，我们在第一章已经有所讲述，这里仅介绍一下这次的经过。

2012年9月13日，美联储宣布开始第三轮量化宽松货币政策（QE3），此举是为了刺激美国国内的就业和经济复苏，但同时，却将压力抛给了其他国家，尤其是像我国这样新兴的市场经济体。

□

自美国QE3推出之后，全球资本市场开始从发达国家大举流向新兴市场，中国开始吸引大量外来资本，在几个月内吸引了其中80%以上的资金。有业内人士称，此次热钱的流入，就是冲着利差套利而来的，因为美元在未来很长一段时间都将维持近零利率，而港元是跟美元挂钩的，所以港元也将维持很低的利率，涌港资金在香港用港元借人民币，投资离岸人民币债券之类的固定收益品种稳赚不赔。

热钱的涌入，导致中国社会资产价格上涨，人民币购买力下降。在此时，央行出于发展经济的考虑，并没有对热钱进行防范。因为央行认为，我国现在最重要的经济问题依然是保持经济的增长速度，而从短时间来看，热钱的流入是有益于经济增长的，于是央行对这股热钱基本上听之任之，通胀因此而加剧。

不过，真正让通胀变得严重的是另一方面原因，就是货币超发导致的收入被稀释。在这里，需要介绍一个简单的金融模型帮助读者理解这个问题。

前提：假设在一个稳定而封闭的市场里，整个市场一共拥有100万元资本作为流通的货币，而你在这当中占有1万元，你过着正常的生活，进行正常的经济活动。

变量1：因为你的勤劳和运气，你的1万元增加到了2万元。相对整个市场来说，你变得富有了，那么你的生活水平必然会得到提高。当然，如果你赚钱不花则另当别论，但至少你确实有钱了。

变量2：因为你的勤劳和运气，你的1万元增加到了2万元，但是，整个市场的流通资本也从100万元增加到了200万元，那么此时你是变得富有了吗？也许是的，但生活水平却不会得到提高，你的有钱也只是是一种表象，实际上你还是仅占有市场资本的1%，没有发生变化。

变量3：因为你的勤劳和运气，你的1万元增加到了2万元，但是，整个市场的流通资本却从100万元增加到了1000万元，那么此时你变得富有了吗？恐怕连你自己也知道没有。你确实有钱了，但你的钱却已经被更多的钱给稀释掉了，现在你只占有市场资本的0.5%。

货币超发就是这样的一种模式，用更多的货币量来稀释掉你的收入。读者可以想一下，最近几年时间，你的收入是不是有了显著的增加。

毕业生收入从5年前的一个月3000元左右上涨到了现在的4000元左右，上涨了1/3。但翻开当初的消费记录再看一看，你身边商品的价格是不是也有了更为显著的上涨，上涨的又何止1/3。我们不比畸形的房价，就仅从衣食住行来看，很多也不止上涨了一倍，这样一对比，我们的实质收入非但没有上涨，其实是降低了。这就是因为货币超发而导致的通货膨胀，我们的内心虽然厌烦，但却一点办法都没有。不过如果有的读者完全看不到货币购买力的下降，而只盯着工资的上涨，觉得自己的财富增加了，那么我们就只能说他实在是太没有金融头脑了。

货币超量发行一定是坏事吗

上一章我们讲了一个道理，那就是政府通过货币超发，可以稀释掉你我手中的钱，即便我们的收入都还在增长，但货币购买力下降已经导致了我们的钱包缩水。从这个角度来理解，政府还真是不够意思，但问题是，政府为什么要这么做呢？

政府超发货币，肯定有它的道理，导致人民的钱包缩水，也只能说是始料未及，或是没有做出预警的副作用。货币超发的原因是复杂的，为提高人们生活水平也是其中之一。这个道理不容易讲清楚，读者需要转个弯来思考，对于此，我们以案例说明。

雍正元年，刚刚登基的爱新觉罗·胤禛为了昭示新朝气象，决定令朝廷铸造一批新通宝钱投放市场，总数有数百万枚。但这个指令还在内阁的时候，便招致了几位大学士的反对，大学士反对的原因很简单，这么多的钱币涌入民间，毕竟会让民间出现钱贱货贵，政府这是与民争利的行为，不能不谨慎，虽然说皇帝元年铸钱是通例，但实在没有必要铸造那么多，完全可以仿照之前的做法，铸造一批意思一下就可以了。

按照大学士们的说法，雍正确实应该打消这个想法。但雍正不同于普通的皇帝，他当皇子的时候曾经管理过户部，更深入民间为朝廷办过事，明白民间经济到底是怎么一回事儿。不过作为皇帝，他没有反驳自己的近臣大学士，而是调一个户部主事来内阁说明此事。

这个户部主事，只用三言两语就把事情讲清楚了。户部主事的道理是：

第一，中国民间向来有喜欢存钱的习惯，人民不但喜欢存金银，甚至于铜钱也放在家里保存起来，以备不时之需，这就导致了市面上的钱总是在减少的，所以需要铸造新钱来填补。如果铸钱的速度慢于减少的速度，市面上的钱就会不够花，而康熙在位61年，铸钱的次数并不是很多，民间早就出现了钱荒，很多地方只能以物易物，这已经严重地妨碍了百姓的生活。铸造一批新钱出去，能够填补这个缺口，让人民得到便利。

第二，铸造的新钱也不是一股脑地抛向民间，而是用在一些大的工程和事业上面，如黄河防汛筑堤、西北用兵等，这样一方面可以缓解国库的压力，另一方面又能让人民得到实惠。

户部主事把道理讲完，大学士便明白了铸钱的意义，不再反对雍正铸造新钱了。

上面这个故事中有一个关键的点，那就是金钱的流通数量。我们知道，金钱最重要的作用是作为等价物进行流通，如果不能流通，那么钱币将毫无意义。

换句话说，你有多少收入不重要，重要的是你将收入花出去。但我们中国人向来喜欢存钱，这就必然导致一个严重的问题，那就是市面上的钱不够。

举个例子，市场上需要有20万元资金流动起来，才能满足人们的需求。卖早点的能收到现钱，开出租的能收到现钱，搓澡的能收到现钱.....

但因为人人都喜欢存钱，赚到手里的钱不花掉，而是存起来，这样慢慢市场上的钱就只剩下10万元了。这个时候，卖早点的还在卖早点，开出租的还在开出租，搓澡的还在搓澡，但大家都很难再收到现钱了。

于是便出现了他买你的早点，但他没钱给你，那怎么办呢？下次等你去澡堂他帮你搓个澡来替换吧！这就是以物易物。但碰巧你不爱洗澡，那他就没辙了，他就只能找开出租的说：“下次你来澡堂我给你免费搓个澡，然后你免费让卖早点的坐一回出租，因为我吃了他的早点没钱给。”

这样一来，整个经济就停滞不前了，更关键的是，国家在很多时候也是需要花钱的，总是没有钱拿出来，铁路怎么修？机场怎么建？国家工程怎么开展？政府形象怎么维持？

于是政府就只能印钱，用货币超发的方式来弥补货币因为储蓄而造成的不足。比如市场上需要40万亿元人民币，政府需要发行超过40万亿元的钱，才能够让经济正常运转。

而一个经济体的人民越喜欢储蓄，那么政府所需要超发的货币就越多。中国人是热忠储蓄的民族，所以货币超发就自然比其他国家要严重一些。其实政府也知道货币超发是在稀释人民的收入，但为了经济能够流通，这种超发也是不可避免的，从整体的角度讲，这其实是为人民好。

当然，也有人会说，那么超发不就意味着货币缩水吗？当然是这样，我们上面讲的就是这个现象。但问题在于，只有当所有发行的货币全部进入流通领域，货币超发的副作用才会体现出来。

也就是说，本来需要40万亿元，人民储存了20万亿元，结果就发行了60万亿元，这样市面上刚好剩下40万亿元，突然有一天，人民活明白了，把那20万亿元一股脑地拿出来消费，于是手里的钱一下子就贬值了三分之一。

这个道理是没有错的，但要知道，人民的储蓄倾向是一个长期的恒定数值，只会在一个很小的范围内波动，譬如20万亿元到19.5万亿元，这5000亿元对于一个40万亿元的经济体来说，并不会造成太大影响。

相反，按照科学计算出的货币超发量，会通过政府投资回到每一个公民的手中，让人民不但有钱进行储蓄，还有钱进行消费。这也就是为什么改革开放的前20年，我们中国人觉得自己突然就有钱了，这一方面是因为我们通过奋斗创造了价值，另一方面是货币的合理超发弥补了我们存钱所造成的缺口，因此我们的钱包鼓了起来。

从这个角度看，货币超发确实是一个很正常的政府行为，但是为什么这几年的货币超发却让我们感觉到困扰了呢？这就是这个问题的另一面，货币超发过量。

钱包缩水和货币过量超发

货币超发会不会直接稀释掉你的钱呢？答案是不会，政府不会直接跑去市场上跟你抢烧饼油条、电影票、滑板鞋，政府也不会把这笔超发的钱送给某个人，让他一夜成为亿万富翁。政府更多的是将超发的货币进行定向投放，比如进行基础设施建设、行业扶持、经济引导等，然后通过这些行业带动实体经济的发展，造福人民。

如果一切都按照这个设想来看，货币超发有百利而无一害，但我们既然说它是设想，就必然代表着它只是美好的愿望而已，事实上，货币超发如果控制不好，很容易引发严重的问题。

建安七年，也就是赤壁之战前六年，孙吴和曹魏之间爆发过一场无声的战争，战争的手段就是货币。当时孙吴的管辖地铜储量丰富，孙权于是想到一个“高招”，用铸币的方法破坏曹魏经济。

当时社会上流通的有两种钱，五铢钱最多，其次是大钱五十（当时名为大泉五十，泉和钱相通）。孙权

利用铜多的优势，铸造了大量的大钱，然后规定一枚大钱五十可以换五十枚五铢钱。孙权自己不花这些大钱，而是让士兵假扮成商人，到曹魏的地盘上去换成五铢钱，然后再购买粮食、衣物等物品。在孙权看来，这大钱就是对曹魏的经济掠夺。

但孙权万万没有想到，这么做其实是搬起石头砸自己的脚。原来，孙权规定的大钱五十在曹魏虽然也能通用，但兑换率远远没有达到他想要的一枚大钱五十换五十枚五铢钱。相反，因为孙权做出了规定，所以曹魏百姓在拿到大钱五十之后，反而过来东吴这边兑换成五铢钱，然后再购物。

也就是说，曹魏百姓可以用三十枚五铢钱的价格或等值物品换一枚大钱五十，然后拿着大钱五十到东吴兑换成五十枚五铢钱，转手就赚了二十枚五铢钱。关键在于，一枚大钱五十换五十枚五铢钱是孙权自己规定的，曹魏百姓可以不听他的，但东吴百姓却一定要听。所以这样搞下去，曹魏没什么事，东吴自己反倒会被拖垮，就这样孙权用了一年时间意识到这个问题的严重性，于是赶忙下令停铸大钱五十，这场货币战争让孙权没偷到鸡反而丢了一把米。

孙权的做法，我们可以理解为货币的定向超发，但问题在于，货币一进入市场便不再听他的了，货币怎么运转还是要听金融规律的。

古代如此，我们现代也是如此。政府可以预先为货币超发设置好路径和方向，但真的到了实际操作中，事情就不会像设想的一样简单了。

近几年我国金融界的争议焦点之一就是2009年的4万亿元超发。当时这4万亿元货币超发的目标是缓解社会层面的经济倒退，进行一系列政府工程来增加就业率、促进居民收入和消费、扩大内需。

但除了上面这些问题，还有一个更大的经济背景，那就是房地产市场正面临调整，房地产因为资金不足而下行趋势明显，也急需大笔资金进入。在这种情况下，4万亿元货币超发根本没有按照设想的那样进入民生领域，而是一股脑地进入到了房地产市场。

要知道，资本总是趋向于最高回报的，而当时最高回报的市场无疑是房地产市场，资本的趋利性导致这种现象其实是一种必然，但政府却没有意识到。结果就出现了超发货币托市的现象，其实这也许并非政府的本意，但最终的结果却是政府始料未及的。

更关键的是，房地产作为一个基础行业，在整个经济体系中影响巨大。举个例子，有了资本的房地产市场再度火爆起来，首先是土地、房屋、铺面价格被提升，从而增加企业的经营成本，伴随企业生产成本的增加和社会福利的提升，一部分企业只能倒闭。

房价在短短几年不断抬升，导致社会资本价格也不断上涨，这期间人民的收入也确实有所增加，但增加的幅度远远低于资本价格上涨的幅度。在这种情况下，人民必然要求更高的收入，人力成本的提升，让很多本来就不堪重负的企业更加感觉生存困难，大量工厂倒闭，工人失业。

工人失业导致收入锐减，消费市场又进一步萎缩，消费市场的萎缩让很多第三产业企业也开始步入低谷，为继续生存又只能提高服务价格。这样形成了一个恶性的循环，最终掏空了人们的钱包。

这种形势让政府感到更加棘手，于是只好继续用货币超发的方式刺激经济，但超发的货币又进入到了房地产领域，就这样在货币层面也形成了恶性循环。到2015年年底我国广义货币M2的数值已经达到139.23万亿元，而GDP数值仅为67.78万亿元，双方比值为2.06，而这个数字的世界平均值仅为1.26，像美国这样的国家更是低于1。

□

看到这里，读者应该明白问题的根源在哪里了，那就是一方面货币超发无法控制，另一方面货币超发严重过量，这些都成为我们钱包缩水的根源，而如何去解决这个问题，金融学界还有一些争议的声音，对此我们政府需要思考的事情还有很多。

怎么也追不上的CPI

政府一直非常关注民生，当然，政府关注民生并不是去看老百姓都买什么菜，做什么饭，而是要从宏观的角度来分析居民生活状况，在这里，有一个数据是政府经常用到的，那就是CPI。

CPI，全称为Consumer Price Index，中文意思是消费价格指数，说得通俗一些，就是市场上的物价水平，用来衡量一个家庭的消费能力。

说到物价，想必每个读者都有一肚子不高兴，最近网上就流行着这样一句话：“你可以跑不过刘翔，但一定要跑赢CPI。”但事实上，你不但跑不过刘翔，同样也跑不过CPI。

□

工资不断上涨，但生活水平却在降低，这就是因为CPI指数的飙升，让我们的消费能力不升反降。说到消费能力，给我们重重一击的应该当属房价了。

孙师傅一家两代人都是进城打工的农民工，他们和其他农民工一样，背井离乡来城市闯荡，一辈子最大的期望就是成为城里人，而成为城里人的首要条件便是在城里买房。可这样一个简简单单的愿望，一想到现在的房价，要在城市里买房的愿望简直就成了天方夜谭。

说起自己想要买房的愿望，孙师傅的脸上并没有多大的喜悦，而是阴沉着脸，他说道：“我在这里打工有十几年了，上个月儿子也结婚了，我没能像别人家的父亲一样可以缓解儿子买房的压力，作为父亲，我实在是觉得愧疚。”

孙师傅今年已经五十多岁了，现在他在一家家具厂工作。原本一家人在城里租的一间房子里挤着过日子，而现在儿子结婚了，儿子和儿媳就在附近租了一间房子。

孙师傅不是这个单位的老员工，他这里干了几年，不算长但也不短了。就是这样一个月薪只有三千多元钱的工作，也是他辗转多个单位，最终比较满意的一个。孙师傅说，能够找到现在的这份工作他已经感到很高兴了，虽然还是买不起房子，但是至少也算是一个比较稳定的工作。他说他会一直干下去，直到干不动为止。

而我们知道，或许直到孙师傅干到再也干不动了，就仅以他三千元钱的工资，是很难实现买房的愿望的。

在眼下的房价形势下，买房的确可以说是很多人远大而“宏伟”的梦想。但是，越是这样强烈的买房欲望，我们才越是能够深切地体会到现在物价到底涨到了怎样不近情理的地步！抛开这样宏大而长远的目标不谈，单就眼下柴米油盐的价钱也足够我们大跌眼镜的了。

2005年，国家统计局曾发布数据，我国在职工人平均工资为18364元，按月可达1528元。而到了2015年，我国大多数城市的最低工资标准都在1800元上下，我们将一般人工工资再加上1000元按照2800元计算，十多年间个人收入涨幅大致为一倍。

而在这十多年间的物价涨幅为多少呢？我们不拿涨幅最大的房子作比较，单比较和每个人都息息相关的大米。2005年时，即便是北京、上海这样的城市，一斤普通的大米也不过1元左右，而在2015年，普通中小城市的超市里，一斤普通的大米也已经达到4元一斤了。在这十年间，大米的价格上涨了4倍。

十年前给你100元你可以买100斤大米，而如今给你100元，你买到手的大米却只剩下25斤了，所以相对于物价的上涨，人们的收入其实是缩水了。收入的上涨确实让人们拿到手里的钱多了起来，但CPI的上涨却让我们又回到了原点。

CPI上涨的原因很多，上面我们已经有所提及，而它的上涨导致人们生活水平降低，是因为它和收入上涨幅度对比的问题。

当你收入3000元时，市场上的馒头价格是1元4个，那么你一个月的收入可以购买12000个馒头。

当你的收入上涨到4500元时，市场上的馒头价格不变，那么你一个月可以购买的馒头便增加到了18000个。你当然不可能只吃馒头，但你的生活水平提高了是不争的事实。

当你的收入还是4500元，但市面上的馒头变成了1元2个，那么你可以购买的馒头变成了9000个，这个时候，你的生活水平就是下降了。

“逗你玩”“蒜你狠”“姜你军”“苹什么”……这些因为物价上涨得以诞生的名词红遍网络。尽管这些网络流行语听起来风趣好玩，但是听完之后我们又难免会伤感和心酸。面对工资增长的速度远远追不上物价上涨速度的现状，老百姓实在是苦说不出。

当我们在为CPI的增长感到头疼的时候，政府部门当然也并不为此感到轻松。经济增速由高速转为中高速增长之后，很多领域就会紧接着出现产能过剩的问题，最终由于供给过多而导致价格回落。尽管价格回落是我们都希望看到的，但是一口气吃不成一个胖子，同样地，一顿饭也饿不出一个瘦子，物价回落必然还要经历一个缓慢的过程才能够达到我们都能够普遍接受的程度。

第六课 储蓄与金融学

恩格尔系数和储蓄理财

上一章讨论收入的时候，我们提出了一个概念，那就是收入相对于物价的对比才能够反映收入的真实性。

当然，我们讲的物价是关乎人们生活水平的商品的价格，而不是某些特殊商品的价格。原因在于，人们生活所必须获取的商品，它们是生活的必需品，无论收入多少，在这些商品上的消费是无法节省的，因而只有这些商品的价格才有参考价值。

一个人赚得再少，总要穿衣吃饭，因此计算他用在穿衣吃饭上面的钱占其收入的比重，就能够大致看出来这个人是富裕还是贫穷了。

我们做一个假设，假设某两个人身处不同的地域，所获得的收入用同一种货币计量，两个人衣食住行所进行的消费在实质上并没有区别，只是因为物价而产生了数额的不同。

A地的某人年收入5万元，一年的穿衣花费5000元，饮食用去1万元，房租和交通用去1.5万元，那么他花在衣食住行上面的钱占他收入的比重就是60%。

B地的某人年收入5万元，一年的穿衣花费3000元，饮食用去7000元，房租和交通用去1万元，那么他在衣食住行上的花费就占他收入比重的40%。

B地人的生活质量是要比A地人更高的，因为他在衣食住行外有更多的剩余。而且这种方法衡量不同人群、地域或国家之间的生活水平差异，实际上也要比直接衡量收入上的差距更加客观。

而后来，经济学家在这个基础上对该项数据做了一个更加科学的改动，他们将分母从个人或家庭收入改变为个人或家庭支出，这个改变是德国统计学家恩格尔首先做出的。

恩格尔根据经验统计资料对消费结构的变动提出了一个看法：一个家庭收入越少，家庭收入中或者家庭总支出中用来购买食物的支出所占的比例就越大，随着家庭收入的增加，家庭收入中或者家庭支出中用来购买食物的支出将会下降。

在这种看法的基础上，恩格尔创建了衡量家庭富足程度的重要指标——恩格尔系数。恩格尔系数的计算可包含两个公式：

食物支出对总支出的比率（R1）=食物支出变动百分比/总支出变动百分比。或食物支出对收入的比率（R2）=食物支出变动百分比/收入变动百分比。

一般而言，当经济机构要使用恩格尔系数来衡量一个国家和地区人民生活水平的状况时，会以以下数据为标准。

一个国家平均家庭恩格尔系数大于60%为贫穷；51%~60%为温饱；41%~50%为小康；31%~40%属于相对富裕；21%~30%为富足；20%以下为极其富裕。恩格尔系数提出之后，很快便得到了国际社会的一致认可，从此以后，对于国际间真实收入水平对比，人们往往求助于恩格尔系数。

□

那么，恩格尔系数与储蓄之间又有什么关联呢？在衡量家庭贫富状况时，恩格尔系数虽然比较靠谱，但也会有特殊的情况出现，那就是储蓄问题。

一个过于热衷储蓄和一个完全不储蓄的国家，其消费所占的收入比重当然不一样，在这种情况下，恩格尔系数就难免发生偏差。

例如，我们中国人热衷于储蓄，一些所谓的“酷抠族”甚至连日常消费都要节省，在这种情况下，恩格尔系数自然高得惊人。

某人工作十年，年收入8万元人民币，但收入除了支付日常消费之外，剩余都存起来。此人一年储蓄达到6万元人民币，而剩下2万元人民币当中有超过1.8万元都用在了衣食住行上面。那么这个人的恩格尔系数就是90%，这个数字表示他十分贫困，但要知道，他在银行里还存着6万元人民币。

美国是消费至上的国家，大部分人都是月光族，很少有人进行储蓄。美国某人年收入4万美元，储蓄只有1000美元，可以忽略不计，而在日常消费中，衣食住行共耗费他8000美元，剩下的3.1万美元都花在了钓鱼和高尔夫上，此人购买一套顶级的高尔夫球杆就花了6000美元。这样算来，这个人的恩格尔系数仅为20%。

对比上面两个人，读者当然可以说后者比前者生活水平要高，但能像恩格尔系数表现的那么大的差距吗？自然是没的。

投资也是同样的道理，只不过是处理金钱的差别，是把钱放在银行里，还是把钱放在投资市场里的问题。

而且，恩格尔系数与储蓄综合考量，还能反映另一个问题，那就是人们对于社会保障的信心。美国人不储蓄，因为他们明白，即便没有储蓄，有完善的社会保障制度，他们依然能够过得很好。而中国人普遍选择储蓄，很大程度上是因为对未来的不确定和对社会保障的信心缺乏。

讲到这里，我们要得出一个结论，按收入量、消费量和储蓄量都不足以单独衡量一个人、家庭或者社会的富裕程度，而需要将它们结合在一起综合考量，才能看出来一个人的经济能力，一个社会是正在慢慢走向繁荣，还是慢慢走向衰落。

存钱为什么等于赔钱

在金融学领域，储蓄一直被看作最保守的金融手段，而保守一方面意味着盈利少，另一方面却也意味着安全。对于储蓄的安全，我们中国人最为信任。

在中国大多数人的观念里，钱放在银行里是最安全的，银行是永远也不会倒闭的，而且还会给利息，一万元存一年还能赚一二百元，对于一贯没有投资概念的中国人来说，还有什么比这更好的选择吗？

此时，如果一个金融学家站出来说，大家不要再存钱了，存钱是最不安全的，存钱就等于是赔钱，相信所有人都会认为这个人疯了，但这个人真的疯了吗？

阿贵和阿勇两个人毕业于同一所大学，进入了同一家公司工作，入职的时候收入也是一样的。该公司向来以工资高著称，两个人的收入在入职的时候就非常可观，几年下来自然也水涨船高，两个人的收入与日俱增。然而，在几年后的今天，阿勇算了一笔账，发现自己居然比阿贵少“赚”了那么多的钱。

原来，阿贵的理财思路一直比较灵活，他薪水的结余几乎从没有存过银行，而是投入到其他的理财产品当中。炒股、买房、买黄金，阿贵是变着法儿地投资，趁着这两年房地产市场火热，阿贵把大部分的积蓄用来按揭买了一套商品房，两年下来，他的房子已经增值了好几倍，阿贵现在俨然已经成了一个中产阶层了。

阿勇却不一样，他在理财方面非常保守，他和阿贵的薪水结余不相上下，但为了稳妥起见，他一直把积蓄存入银行，满足于每年坐收利息。可他没有考虑货币的贬值因素，后来随着通胀率不断攀升，两年下来，阿勇发现自己现在本金加利息的购买力居然比不上两年前刚存进的本金了。心里想着稳妥去存钱，但反倒赔了钱，这让阿勇懊丧不已。

阿勇的遭遇就是我们大部分中国人在金融世界真实的写照。把钱存在银行里吃利息，这是最简单的理财方式，不期望能得到多大的利润，只是图一个安全。可是，任谁也不会想到，这样的做法居然不安全，

原因就在于我们现在似乎已经进入了一个“负利率”的时代。

读者要明白一个道理，钱是有时间价值的，把钱存入银行所获得的利率实际上就是对存款人支付的时间价值的报酬。从实用主义的角度看，储户所得到的利息报酬应该高于同期的货币贬值幅度或物价上涨幅度。

□

前者衡量起来很简单，我们以美元作为标的货币，2015年10月30日，美元对人民币汇率是1：6.35，而到了2016年10月30日，美元对人民币的汇率则为1：6.78，汇率变动为6.8%，而同期人民币存款的年利率为1.75%。换算下来，存入银行与换成美元相比，一年亏损了5.05%。

而与物价涨幅进行对照则主要参考消费物价指数CPI。如果利率高于CPI，储户存钱是有利可图的，利率就是正利率；但是如果利率低于CPI，储户存钱就是赔钱，那么就是负利率了。这种情形下，如果投资者只把钱存在银行里，会发现财富不但没有增加，反而随着物价的上涨缩水了。

那么，面对负利率如果不想让自己赔钱，读者应该怎样做呢？一般而言，抵御负利率的手段其实是有很多的，譬如将银行中的钱取出来投资于增值更快的产业当中，或者购买一些保值的消费品，再或者以理性的头脑和积极的心态进行投资等，都是可以抵御负利率的。因为你的投资收益越大，抵御通货膨胀的能力也就越强。

对于利率的现实意义，我们还可以参考这样一个广为流传的例子：

假定有这样两种职业摆在我们面前——歌手和医生，这两种职业在一生当中所得到的总收入是相同的，那么年轻人在选择职业的时候该选哪一个呢？这时就需要考虑利率了。

歌手这项职业是吃青春饭的，但随着年纪渐长，收入会下降，以至最终无人问津。医生这项职业则是吃经验饭的，在刚开始做医生的时候，收入是比较低的，但随着年龄的增加，收入会越来越高。

在选择这两种职业的时候，懂经济学的人应该选择将未来收入折算成当前的现金价值后，收入总额最大的那种职业。如何将未来收入折成现金呢？计算利率就可以了。如果利率高，未来收入的现金价值就低；如果利率低，则未来收入的现金价值就高。因此，职业的选择由利率决定，也就是说，利率高就去当歌手，利率低就去当医生。

歌手的早期收入较高，医生的较低，因为利息率是正数，同样的收入，越早获得，折成现金后财富越多。如果歌手一生的总收入与医生的总收入相等，若利率过低，那么医生拥有较高的折现财富；如果利率过高，则会使歌手的折现财富高于医生。

也就是说，如果医生的一生总收入较高的话，那么就会有一个利率值使歌手与医生的折现财富相等。市场利率若高于此利率，那么选择歌手这项职业收益更大；低于此利率，则应选择医生这项职业。

由此可见，负利率其实只是正常的金融处理方式的一种选择，面对产生负利率的金融环境，读者也可以做出自己的选择成功规避风险。只要懂得一点金融学常识，再善用灵活的头脑，面对负利率不坐以待毙，每个人都能够化危机为机会，让自己在别人因为负利率赔钱的时候赚得钵满盆余。

储蓄是保守的理财方式

最近十几年，因为互联网的出现，中国社会与国外世界的联系越来越紧密，中国人也渐渐了解了很多国际的先进理念。在这个过程中，一个名词走入了中国人的视野，那就是理财。

从古至今，我们中国人都有一个固定的观念，所谓“财从手上来”，除了意外的横财，剩下所有的财富都要人一点一滴地去赚，靠勤劳智慧去获得。但理财的观念，却让我们中国人开了眼界，原来不需要动手，只是懂一些知识，也是能够让“钱生钱”的。慢慢地，我们也懂得了“你不理财，财不理你”的道理。

理财有很多门道，关于这些我们以后再讲，我们这里需要讲的是最保守的理财方式——储蓄。不错，储蓄也是一种理财的方式，只不过因为它几乎没有投资领域的风险收益概念，因此往往被我们忽略。

储蓄，通俗一点来说就是把自己赚得的、节省下来的，以及短时间闲置不用的资金存在银行里。而从银行等金融机构的角度来说，我们将钱存进银行，是给了银行这些信用机构一项重要的资金来源，因此它是非常高兴的。

但同时读者要知道，将钱存进银行之所以能够得到一定的利息，是因为银行将我们的存款拿去投资了，比如拿出去放贷，再如兴建一些工程，投资于较高回报的领域，进行公共服务事业建设等，所以当银行赚到钱之后，我们也就能够得到极少的一部分分红。

关于这部分分红，我们可以看一个数据，2016年我国定期一年的存款利率是1.75%，也就是你将10万元存入银行，银行到一年期会给你1750元作为利息。而同期我国的贷款利率是4.35%，也就是它贷出10万元给企业，到一年期可以获得4350元作为利息。

这样一算，银行等于凭空获得了2600元的利润。银行用你的本金，赚取了比你还高的收益，这样看来，储蓄真正的受益人其实是银行。所以，对于真正懂金融学的人来说，储蓄自然是必要的，但将更多的资本合理地搭配理财方式，则是更重要的。

一个节假日，一位金融学教授在自己所住的小区里跟身边的几个退休大爷下棋，而就在他们聊天的时候，教授的邻居老周在教授的面前夸耀：“这不是放假了吗，女儿从上海回来了，一下子就给我们老夫妻俩捎回了10万元钱，说是以后工作忙起来肯定会顾不上家里，如果遇上什么用钱的地方还是手里有钱的好。”

这时，教授随口问道：“既然是想着用来救急的钱，想必一时半会也用不到，你可要找个好点的理财项目让钱生钱啊！”

老周笑道：“别看我不像你是个教授，可是说到理财那我怎么也算是理了一辈子的财了，难道就连让钱生钱的道理都不懂吗？这么大笔钱，我正准备着存在银行生利息呢！你以为我们这些老人就只知道跟过去一样放在自己的炕头上摸着睡呀！”老周大笑。

“存银行倒是不错，但是你打算怎么存呀？”教授又继续问道。

“我当然是存死期的了，闺女给的钱我们怎么舍得花，再说我们老夫妻俩身体都健康，也用不到吃药的钱，存死期利息还高，将来还可以给女儿当嫁妆呢！”

“同样是存钱，可是不同的存法最后的收益也是不同的，所以，存钱也是讲门道的！只有选择了好项目，才能够赚得更多的利息。你说想要存死期，是不是说的那种按恒定年利率4%左右存？”

老周想着闺女孝敬给他的十万元钱笑着点头回应。看老周点头，教授又继续说道：“我还是建议你不要再存死期了，那种存法已经是过去时了，现在又有了更好的存法，就拿现在较为流行的分红模式的储蓄来说吧，像你这种情况就比存死期要好得多！”

老周那一辈的大多数人几乎说到存钱就只知道死期与活期这两种最基础的储存方式，并不知道还有分红的储存方式，但是或许是碍于面子，他有些生气地说道：“这还用你说，我存的就是那种储蓄！”说完，老周就站起来悻悻而去，留下教授坐在那里哭笑不得。

储蓄有储蓄的好处，一方面是自由，什么时候想取什么时候可以取，另一方面则是保险，只要不发生通货膨胀，银行里的钱就不会丢失。但问题在于，现在我们正面临着通货膨胀的问题，那么放在银行里就有点过于保守了。

而且，时代在变迁，社会在进步，即便银行的储蓄方式也在发生着不小的变化。此时，如果你拿不准现在适合自己的储蓄方式，完全可以到银行或是跟一些这方面的专业人士咨询一下，以帮助自己找到一种

最优的储蓄方式。

当然，储蓄只是一种最低端的理财方式，对于年轻人来说，特别是对于一些高收入的群体而言，与其将所有的积蓄放进银行储蓄起来，倒不如选择将大部分的资金用于投资，少部分的钱用来储蓄，只有将储蓄与投资结合起来，优势互补，才能称得上最佳的理财方法。

储蓄=收入-支出VS支出=收入-储蓄

1886年，甲午战争爆发8年之前，大清北洋水师应日本政府邀请派定远等军舰造访日本，当时，日本海军参谋伊东祐亨看到大清北洋舰队的军舰强大，料定中日必有一战，便立即要求海军部购入军舰，否则日本以后绝不是大清的对手。

日本海军部将请求汇报给天皇，天皇也非常重视，当即做出指示，每年从国家财政里拿出一大笔钱交给海军购买军舰。当时日本还是一个穷国，财政也并不富裕，因此财相提出一个问题，如果财政开支剩余的部分不够给海军的怎么办？天皇大笔一挥，财政先满足海军的要求，然后再考虑政府运作，等给海军的钱支出去之后，如果有不够的，财政再想办法。

天皇定下来的事情，没有人敢反驳，于是日本政府上下集体勒紧裤腰带满足海军的购舰要求，再加上全国上下的捐款，终于购入了一支能够跟大清海军叫板的军舰，并在甲午海战中获得了胜利。

历史的问题我们在这里不进行讨论，这里只是借用日本政府购入军舰的例子给读者上一堂理财课。购入军舰需要大笔的钱，如果我们将这笔钱看作储蓄，而财政收入看作收入，那么按照日本财相一开始的设想，储蓄的钱就应该是收入的钱减去支出，但这样储蓄明显是不够的，于是天皇决定，让支出变成了收入减去储蓄。这个变化的两边，其实就是人们日常理财两种不同态度：储蓄=收入-支出，以及支出=收入-储蓄。

对储蓄理财不了解的读者，可能看不出这二者之间的区别，但事实上，这两者之间的差异是很大的。它们反映的是两种截然不同的理财观念，而读者在日常金融活动中具体执行哪一个公式，其理财结果可能就完全不同。

不过，在解释这两种理财观念之前，还有一点必须要说明，那就是公式当中的储蓄未必就是银行储蓄，它指的只是一种资本的积累，积累起来的资本可以放到银行，也可以放到其他金融市场进行投资。

那么下面让我们先来看第一个公式，储蓄=收入-支出。这个公式理解起来没有什么困难：就是在获得收入之后，先不考虑储蓄等理财目标，而是先用来满足消费，在满足了各种支出之后，如果还有剩余，就将其存起来作为结余。

这一公式可能是大多数人采取的理财方式，它反映的是对财富没有计划，消费随意，储蓄盲目，缺乏整体的金融观念。在这种理财模式下，理财者能够积攒下来的金钱往往是非常少的，甚至有时可能是负数。

由于“收入有限，欲望无穷”，在先保证消费的前提下，储蓄往往最后都变成了“零”，甚至是负数。而当我们一旦遇到自己必须的大额支出时，如医疗、购房等，就会立马“傻眼”，因为我们会发现自己的储蓄账户可能连要支出的零头都不够。

在北京工作的郭亮，月收入9000元，一起毕业的同学里他这个收入应该算是不错的了，但工作四年来，郭亮居然什么也没攒下，这令很多收入不如他的同学都很不解。

有人问郭亮为何会这样，郭亮回答说：“自从第一个月发工资以后，自己渐渐觉得有钱起来了，想想9000元对于刚出校门的我是多大一笔数目。于是不是买衣服，就是出去旅游。当然有的时候也想着要存钱，但想想自己一个月有9000元这么多，少存个千八百的也不算什么，结果到了月底才发现，居然一分钱都没剩下。于是就安慰自己，这个月没存没关系，下个月开始也不迟，但谁知第二个月还是这种情况，就这样花钱变得越来越大手大脚，存钱的计划被一拖再拖。”

郭亮的经历应该让读者了解到前一个公式的弊端了。而后者——“支出=收入-储蓄”呢？则会产生完全不同的另外一种理财结果。

“支出=收入-储蓄”反映的是有计划、有目的的理财观念，它认为所有的支出都应该是必要的，如无必要，绝不会浪费积累下的资本。

后者的具体做法是，在取得收入后，先计划好需要储蓄多少钱以用于自己日后的必须支出，做到未雨绸缪。然后再把剩下的部分用于日常支出，甚至是不必要的消费。当然，用于储蓄的资金数量应该是适当的、有计划的，不能因为过度地追求储蓄而影响正常生活。

今年三十多岁的刘奥吉，在北京一家私营大企业工作，从事办公室管理，每个月的收入也是9000元左右。工作不到10年，现在刘奥吉在北京五环有一套房子，70平方米，市价约280万元，贷款已差不多付清；还拥有价值20余万元的股票基金，10万元的定期存款，并买了一辆15万元的轿车。

刘奥吉的身家让一起毕业的同学们诧异不已，纷纷向他请教理财的经验。刘奥吉表示其实自己也没有什么特殊的窍门，只是懂得合理分配收入而已。

工资拿到手肯定要先保障自己的日常生活，但在此之外刘奥吉便不再有计划外的支出了，他给自己制定一个每月存款数额，将要存的钱悉数存入银行或者进行投资，剩余的钱再用于其他支出。如果当月没有其他支出，那么剩下的钱还要存起来，而如果当月有超过预计的支出，就从银行取出一点，但再过一个月一定要记得补上。由此慢慢地就积攒了一大笔资金，而同时由于刘奥吉又懂一点投资，将积攒的钱大多数用来投资，由此身家就多了起来。

读者应该可以看见了，储蓄=收入-支出与支出=收入-储蓄虽然看似相同，却是截然不同的两种理念，它们包含着各自不同的理财计划，而我们日常具体选择哪一个，所得到的就会是相应的结果。

选择前者，虽然看似逍遥自在，却降低了抵抗未知风险的能力。而选择后者的人，一般都能攒下一笔数目可观的储蓄，为以后的生活中较好地实现自己的各种目标打下基础。

第七课 理财与金融学

保险也可以用来理财

李嘉诚说过一句有趣的话：“别人都说我很富有，实在真正属于我的财产是我给自己和家人买了足够的人寿保险。”无论李嘉诚这句话是调侃还是为保险做广告，但都或多或少地说明了保险在香港深入人心。

保险业在中国人心中的印象一直说不上太好，保险从业者在销售的时候总是唠唠叨叨、死缠烂打。虽然这种坚持的精神比较可贵，但把坚持变成不厌其烦地打扰别人，就难免让人心生厌恶了。

那么，抛开令人生厌的某些保险业务员不谈，保险到底是好还是坏呢？对于这个问题，我们是不好一概而论的。

2013年的时候，赵先生通过朋友介绍，在一家公司购买了一份理财产品，当时互相的简单约定是：赵先生一年预存5万元，连续存8年，这期间公司有一项福利，就是为赵先生的家人担负医疗费用，可最高担负80万元。等到2021年，如果没有赔付，这笔钱就能够取出来，不仅能够得到固定的本金而且还能够得到高额的利息，总计可达到56多万元。当时赵先生想着最近也不急着用钱，于是就听取了朋友的建议。

但是，到了2015年，赵先生因为要买房子急需用钱，所以就打算把这笔钱拿出来，但到了朋友的公司却被告知：“这笔钱是不能动的，如果现在非要将钱取出来，赵先生必须赔付5万多元。”听到这样的解释，赵先生感到十分不解，经过一番细问之后赵先生这才知道，原来当年自己购买的是一款保险类理财产品。而当赵先生跟朋友表示，为何当初没有说明这是保险的时候，公司的人并没有给予正面的回答，而是敷衍地说道：“可能是有点误会。”

经过一番的了解商讨之后，赵先生最终只好无奈地决定暂时不提前退保，但是经历过这件事情之后，他与朋友打交道时便多了一个心眼，那就是一定要提前将所谓的理财产品的各种规定问清楚，绝对不能再像之前一样糊里糊涂地将钱交给其他人打理了。

从赵先生的故事里，我们不能直接就定义说赵先生被骗了，但至少理财公司为赵先生提供的“服务”是有违他的本意的，这也就是为什么很多人都对保险有所误会。因为不正规的保险合约里，总会有很多让人不明所以的条款，稍微缺乏经验的人很容易踏入到这种有意或无意的陷阱当中。

但是，在一个正常的社会，保险又是金融世界或者人们生活不可缺少的一部分。大到商业意外险、天气保险，小到每个人的健康险、车辆险，这些都对我们的生活有着极大的影响。

随着我国的经济发展，各种保险都相继出现，车、房、人，什么样的保险都有。其实，这是一种好现象，保险种类的多样化，正说明社会在进步，社会人群的自我安全意识在提升。在西方发达国家，保险门类早就十分完善，甚至都有一些匪夷所思的保险出现，给金融世界增添了很多乐趣。

英国一家保险公司曾经推出一种“外星人绑架意外险”，赔付方式自然是被外星人绑架。这种匪夷所思的保险，居然最后获得了270万英镑的保费，据说大部分投保人士来自美国加州。

一种日本蜘蛛蟹由于个头巨大而常常会把人吓到。某个水族馆为了向客人保证这动物不会伤人，联合意见保险公司推出了怪兽攻击保险，如果客人被攻击，该保险公司就会相应理赔。

荷兰一家保险公司推出了一种叫“彩票不中奖”的保险，保险内容是，如果投保人在一年之内52次（一年有52周）以上买彩票均没有中奖，保险公司将支付2500欧元。

各种保险的出现给保险在安全理赔功能之外，又增添另一个新的功能，那就是理财。

之前赵先生所购买的理财产品，其实就是一款理财保险，只不过他所投保的公司可能是怕保险的名字不容易吸引顾客，所以故意将它划分到了理财产品的范畴当中。其实从广义的角度讲，保险也可以被看作

一款理财产品。

如果我们手中的钱看作一辆汽车的话，那么投资就像是这辆汽车的油门系统，它可以帮助我们到达目的地，但是这一过程也要承担合理的风险；而保险类理财产品就像是这辆汽车的刹车系统，它可以在出现危险的时候给我们提供根本的保障，从而避免系统风险。

当然，保险作为理财产品也是多种多样的。你既可以根据自己的具体情况选择社保、人寿保险、分红保险、养老型年金保险等，也可以绕开保险选择买基金、股票、期货、黄金、房地产等。不管你是选择怎样的理财项目，最重要还是要确定将自己的钱投入得明白。

现在人口老龄化越来越严重，我国政府的养老负担也随之越来越大，人们也越来越关心个人养老的问题。对于这一方面，读者要了解，养儿防老的时代早已过去，所以现在理财保险产品当中最受人关注的便是养老保险。

不成体系的理财计划对于你是有害无利的，而如果总是一味地偏爱收益较高的投资商品，但是又不采用资金保值与风险配套措施，这样就往往容易导致很多钱财最终以投资失败而告终。所以，有了理财计划之后，投资者还是应该注意进行合理的规划，以确保自己在获取高额利润的同时还能够有较为保险的稳定现金。

炒黄金的中国“大妈”

2014年有一条新闻，曾经被引为笑谈，新闻的标题是《中国“大妈”宣战华尔街》，新闻内容则是中国人在国际市场大肆购买黄金。

据称，当时全球金价下跌，中国人掏出1000亿元人民币从国际市场上买走300吨黄金，而购买黄金的主力则是中国中老年女性，俗称中国“大妈”。这消息一发出来，不仅让中国“大妈”们一战成名，黄金的价格也在中国“大妈”的影响下发生了戏剧性的变化。

世人眼中只升不跌的黄金，在“大妈”的炒作下，一贯只有金融界关注的黄金价格居然成了社会热点。“大妈”们的热情并没有止住金价下跌的趋势，短短几个月，黄金价格就从1900多美元/盎司跌至1230美元/盎司，很多国人都对“大妈”的“愚蠢”发出了嘲笑。

然而，两年多的时间过去了，现在结果如何了呢？国际金价虽然没有保障，仍然保持在1300美元/盎司左右，但黄金的人民币价格却上涨了30%不止。要知道，“大妈”们购买黄金用的就是人民币，因此从这个角度讲，“大妈”们其实是赚了钱的。更关键的是，这两年股市低迷不振、基金全线走低、期货时好时坏，只有“大妈”们的黄金收到了年平均15%以上的回报，从这个角度来看，真不知道谁才是愚蠢的人。

当然，中国“大妈”们投资于黄金并不是因为她们掌握了我们没有掌握的金融奥秘，这场投资风潮，说到底其实是一个误会。

“大妈”热炒黄金，一方面是由于中国人对于黄金的朴素热爱，另一方面也是因为中国理财市场上金融产品的不足。

事实上确实如此，中国的投资渠道太少了，相较于其他金融产品，很明显“大妈”们更加相信和了解黄金。一旦把她们的投资产品换作人民币购买的债券或者银行发行的理财产品的话，她们就需要担心是否有发生贬值的可能，而黄金是极少出现这种情况的。

□

古人有“寸金难买寸光阴”这一说，一方面说明时间不能用黄金去衡量，另一方面也说明了黄金的价值，黄金是非常“值钱”的东西。黄金在古代的时候主要作为货币来使用，长期以来都具有非凡的价值，不仅是用于储备和投资的特殊通货，同时又是首饰业、电子业、现代通信、航天航空业等部门的重要材料。由于黄金的诸多用途和保值功能，现在越来越多的人把黄金当作一项投资来经营。把自己的资本投资在

黄金上，也可以说是给自己的资本买下了一份投资保险。

由此可知，黄金对投资者的吸引力远高于其他投资产品。黄金定投，适合抗风险能力中等的投资者，比如一些“月光族”和没时间投资理财的“上班族”等。对于那些需要抚养孩子的父母来说，他们可以通过黄金定投来规划子女教育金和退休养老金。黄金定投可以“强迫”客户定期进行投资和资产积累，应急避险，能够有效理财。回过头来再看中国“大妈”们炒黄金的行为，也正是因为她们都看到了这点。

不管在什么时代，不管在中国还是外国，都有不计其数的人为黄金着迷，为什么西班牙的征服者为黄金而战？为什么克朗代克河的探矿者冒着生命危险去寻找黄金？黄金的价值是一个谜，人们对它的投资如此固执也是一个谜。对于这个问题，我们从金融学的角度来看，首先是因为黄金的货币属性。关于这一点，我们在本书之前的章节已经有所提及，除此之外，黄金还具有以下四方面的特点：

第一，可塑性强。1盎司的黄金能够被敲打成100平方英尺的半透明薄片。黄金的延展性独一无二，1盎司的黄金能够被拉伸成超过50英里长的金属丝。它是极好的光线反射物质，也是电和热的最佳导体。不仅如此，黄金也不易腐蚀和生锈。

第二，用途广泛。这种黄色的金属，可以广泛地应用于各种技术用途。从电子电路到牙科材料，再到美国国家航空和航天管理局的航天服中镀金的头盔，黄金在各种工业应用中都大受欢迎。

第三，外观漂亮。纯金可以被做成惊人的艺术品。图坦卡门的石棺如果是用锡片，而不是黄金做成的精美薄片覆盖，它还会这样价值连城吗？当然不会。黄金内在的美和吸引力，是黄金价值一个非常重要的部分。

第四，稀缺性。物以稀为贵，如果黄金是像一般的石头能够随意获取的东西，那么黄金就不会有现在这么高的价值，也不会成为投资者眼中的香饽饽了。就算有了现代化的生产技术，黄金仍然很难获得，而且开采成本高昂。正是因为黄金的供给有限，它的价值才会变得比较高。

因此，我们说，黄金是最适合投资的一种物品。不过需要指出的是，对于黄金的投资，还需要结合具体的国际金融形势以及国内金融形势。譬如在通货膨胀严重的社会当中，黄金作为稳定投资物，是最佳投资产品，但在一个正常发展的社会，尤其是在社会整体利息率不断上升的社会，那么相对来说，投资于黄金便成了一种保守的行为，甚至会丧失一部分的利润。

基金到底靠谱不靠谱

2016年年初，关于私募基金某某宝的新闻频繁见诸报端，该基金一开始以高出市场利息几倍的回报吸引了大量的社会资本，很多人禁不住高回报的诱惑，将钱投入其中。

但在该基金进行的后期，调查机构发现，该基金并没有固定的回报来源，所谓的高回报完全是拆东墙补西墙的庞氏骗局。最终，事情败露之后，该基金被金融管理机构查封。

这个新闻曾经引发社会广泛讨论，很多不了解金融的人士也加入了进来，很多人都提出一个问题，基金到底靠不靠谱呢？解答这个问题，我们先要了解一下什么是基金。

基金，说简单一些，就是资本的托管机构。你有钱并且想投资，但却不懂得如何投资，那么你便可以把钱交给一些专业人士来帮助你投资，然后给它一定数量的佣金。这个专业人士以机构的形式出现，便是基金。中国的第一只基金出现在2001年9月21日。

2001年9月21日，中国第一只开放式基金“华安创新”的诞生对于证券市场具有划时代的意义。老吴把基金当作良好的“集合资金，专家理财”的投资产品，所以他决定买下这只基金。

“华安创新”让很多人认识到了股票型基金。不过基金的种类不仅有股票型，还有风险较小的债券型基金和货币型基金，另外还有ETF和FOF两类基金。对于投资者来说，为了规避证券市场上的各种风险，在购买股票投资基金的同时，还应该配置适量债券型基金，为保持资产的流动性，货币型基金也是不可缺

少的。这样，投资者就可以分散风险，使收益更有保障。

作为一个普通人，老吴时刻关注着新的投资产品的出现，2007年7月，作为创新型基金的“工银红利”正式诞生。这只基金是集开放式和封闭式基金优点于一身的创新型基金，在基金建仓时，为给投资者创造更多收益，基金规模是封闭的。另外，在满足分红条件的情况下，一年的分红最少也有四次。这样的话，投资者更有保障。老吴在购买这只基金的3个月后，通过首次分红，获得了近千元的收益。

和老吴一样，大多数投资者都是不懂基金的普通人，如果有些人想把自己的钱投资在基金上的话，就要慢慢学习基金的相关知识，购买和基金相关的书籍或到相关网站上看专家的点评和他人的投资基金经验之谈，从而加强自己对基金的认识，进而通过基金让自己获利。

从这个角度看，基金可以帮投资者获利，还有什么不靠谱的呢？基金的不靠谱在于，它不仅能够帮投资人获利，很多时候，它还需要投资人承担风险。

2008年股灾时，某只基金曾经跌到原价值的5%，也就是说投资人投入了100万元转眼就变成了5万元，这样的基金当然是我们要小心躲避的。

所以，对于基金理财来说，选好一只基金就是非常重要的事情了。那么，如何鉴别好的基金呢？从最简单的金融学知识来看，读者需要了解以下几方面：

第一，好的潜力基金要有一个好的管理人。如果我们不是基金专家，那些潜力非常好的基金我们一般是看不出来的，这时候我们就要给自己找一个熟悉而且信得过的基金经理，这是非常重要的。

第二，公司的业绩是否稳定是我们选择基金公司的一个重要指标。

第三，基金的招募说明书非常重要，着重看书中对投资方向与投资理念的介绍。

第四，看基金的规模与担保人，按照中庸之道选择基金，规模适中的基金更有保障。

从上面我们不难看出，要想选择一只好的具有潜力的基金并不是一件容易的事情。不过总的来说，投资基金的风险还是要小于投资股票的。

但读者也不能就把投资基金当成赚钱的灵药，选择基金的时候需要慎重考虑，买定一只基金后，就一定不要频繁地申购、赎回。

此外，读者要对基金的投资收益率设定一个合理的个人预期，才不会因为期望过高而对基金产生一种负面的理解。购买基金要讲究投资组合，均衡投资很有必要，只有与自身风险收益偏好合理匹配的投资组合，才能让投资者在基金投资中获得长期稳定的收益。

作为同样吸引了很多投资者的股票和基金虽然有相同点，但也存在很多的差别。

股票是由上市公司直接发行的，投资人可在证券营业部直接买入和卖出，由于普通投资人缺乏专业的技术和经验，也欠缺灵通的消息渠道，对大势难以做出正确的判断，在股市中获得收益的可能性比较小。而基金是让专家帮自己炒股，所以风险相对较小。

对比基金和股票：前者风险小，而收益也少；后者收益大，而风险也大。读者不管在投资市场上是选择投资基金还是炒股，都应该量力而行，不能盲目追求高收益，以免让自己的钱白白打了水漂。

把希望寄托在明天的期权理财

当你和一个姑娘谈恋爱时，你对这个姑娘说：“你别看我现在这么寒酸，我祖上可有钱了……”你猜这么说有没有用呢？相信多半是没有用的。但如果你对这个姑娘说：“你别看我现在这么寒酸，我以后一定会发展得很好……”如果这个姑娘十分爱你，说不定是有用的。

但如果在这个说辞上面，你再加上一二点证据，让这个姑娘看到你确实未来可能会“很有钱”，那么这个

姑娘多半是会感兴趣的。从金融学的角度来看，这个姑娘看到的是你未来的价值，这在金融学上面有一个名词——期权。

在亚里士多德的著作《政治学》当中，我们看到有这样一个古老的故事：

古希腊哲学家泰勒斯十分聪明，但却不懂得生产，因而总是陷入贫困当中，更因此遭到城邦公民的耻笑。大家嘲笑泰勒斯所掌握的哲学知识没有任何价值。显然，擅长占星术的泰勒斯并不这么认为，他很快向世人证明了自己的才能。

有一年冬天，泰勒斯通过观测星象预测到来年的秋天当地的橄榄将会是百年才能一遇的大丰收。虽然他很穷，可是他拿出了自己仅有的一点积蓄，秘密找到了当地所有的橄榄油压榨机的主人，他希望和这些人达成一项协议：泰勒斯付给每人一笔定金来买下一份“期权”，“期权”的内容就是明年秋天的时候，他能优先用平常的租金使用压榨机主人的压榨机。因为当时没有人有泰勒斯这样的想法，所以他付出的代价非常小。

第二年的秋天，当地的橄榄果然获得了大丰收，压榨机变得供不应求。泰勒斯有了向承租者漫天要价的机会，当地人怕橄榄烂掉，只能接受泰勒斯的价格。通过这次买卖，泰勒斯发了一笔横财。

泰勒斯当然不了解什么金融知识，但他的所作所为，却恰好符合金融学关于投资理财的一个理论，这个理论就是将未来的权利或货物在当下进行折价，以便在当下就可以因为未来而获得收益。

泰勒斯一开始因为穷，不懂得有效、实用的谋生手段，所以被人看不起，但是一次对期权的买卖却改变了他的贫穷，让大家都知道了哲学家的厉害。如果按现在的标准来说，泰勒斯不仅是哲学家，还是天文学家和经济学家。

泰勒斯向压榨机主人购买的是一种权利，而这种权利让他获得了足够的财富，这是一种具有超前意识的金融眼光，是泰勒斯运用自身学识和聪明的结果。

两千多年前的古人就学会了运用期权知识来为自己谋取利益，现代人更应该对期权有更透彻的认识和更合理的利用。

现代的期权理财，简单来说就是进行期权合约交易并从中获得财富。我们最为熟悉的期权交易大概就是房屋租用了。

当人们不能或者不愿意将房屋买下，但是我们又需要使用这个房屋的时候，我们就可以和房屋的主人商议，将自己要使用的房屋以一定的价钱租用一定的时间。当双方签订完合同之后，从合同规定日期起，我们获得了房屋使用的权利，这就是一种最常见的期权交易了。当租用权到手之后，我们用租下的房屋做生意赚了钱之后，我们就从这笔期权交易中获得了收益。

与此同时，证券市场也存在期权交易。证券市场中的期权分为看涨期权（也叫买进期权）和看跌期权（也叫卖出期权）两种，这两种期权对投资者来说有不同的作用。

投资者买了看涨期权之后，就能够在期权有效期内的任何时间，按照协定价格向其他人买入之前规定数量的某种证券；投资者买了看跌期权之后，能够在期权有效期内的任何时间按协定价格向他人卖出之前规定数量的某种证券。

此外，在公司管理方面，也存在内部股票的期权交易。一些现代化企业管理者为了更好地管理和运营公司，就用到了股票期权。很多公司把原本面向任意投资者的可转让合约，变成公司内部制定的面向特定人的不可转让的期权。

这些实行股票期权的公司采用这一制度的目的有两个：激励员工和留住人才。

当股票市价下跌时，公司就收回所发行的旧期权而代之以新期权，也就是所谓的“掉期权”。如此一来，就算公司股价下跌，公司的其他大股东会遭受损失，但员工却能从中获利。这样一来，就能激励更

多的人为公司的未来而努力。

为了留住人才，很多公司对股票期权附以限制条件，一般是规定得到期权的人在一年内不能够行使该期权，第二年至第四年（期权持续期通常为十年）才可以部分行使。这样一来，当有人在规定时间内离开公司，他就会丧失剩余的期权，这种期权制度就变成了公司留住员工的一副“金手铐”。

总的来说，期权是一种比较复杂和高深的理财投资方式。期权理财做得好，可能会给你带来巨大的财富，但如果做不好，很可能还没有摸清楚这个市场的规则，便已经输得倾家荡产了。所以，在这里奉劝读者，期权理财必须要谨慎对待，在没有彻底了解之前，不要贸然进入期权市场。

高端、大气、上档次的外汇理财

在前面关于存钱是否等于赔钱的讨论中，我们曾经做过一个对比，即将美元以不同汇率转换成人民币，以此来证明人民币的贬值。在对比讨论的时候，我们留下了一个问题没有解释，那就是，这种因为汇率而变动的问题是否可以加以利用？答案是可以。

利用汇率的变动，我们不仅可以让自己的钱保值，还可以实现增值，而增值的方式便是外汇理财。关于外汇理财，让我们先来看这样两个流传很广的笑话：

2009年，一个美国人带着10万美元来中国旅游，他用手里的钱兑换到68万元人民币，在中国吃喝玩乐了一年，花了18万元人民币。2010年，他要回去了，到银行去，因为人民币兑美元升值到1:5，这位美国人用剩下的50万元人民币换到了10万美元。来时10万美元，回去还是10万美元，还高高兴兴地玩了一年。

另一美国人也效仿他，拿10万美元换了68万元人民币，花50万元买了套房子，吃喝玩乐花了18万元，想回去了，房子不能带走只好卖了，结果房价涨到了100万元，刚好能换20万美元，于是美国人说：我们玩也是在挣钱。

这两个笑话当然是虚构的，人民币和美元的汇率走势也不像笑话中说的那样离谱，但从这个笑话中，读者应该大致了解外汇理财是怎么一回事儿了。

国际上因贸易、投资、旅游等活动，总免不了产生货币收支关系。比如说，中国游客想要去美国旅游，那么首先就涉及外币转换的问题。中国游客需要把自己的人民币兑换成美元，然后才能在美国自由购物，享受旅游假期。如果中国游客不将人民币兑换成美元的话，即便他的手中有高额的人民币也无法在美国购置任何物品。因此，货币兑换势在必行。

因为各国的货币制度不同，为了更好地理解货币兑换的意思，有人又把它称为买卖外币，但实际意义都是兑换货币的行为。货币兑换涉及一定的场所，这个场所通俗点来讲就是外汇市场，而两种货币之间的兑换比率就称为汇率。

有人曾说，外汇市场是投资领域中最高端的市场。说这句话的人，显然对外汇操作有一定的理解。在外汇市场中从事投资，通俗点来讲就和20世纪90年代的“倒爷”是一个意思。为什么这么说呢？事实上，外汇投资者与“倒爷”是有一定的共同点的。

众所周知，“倒爷”的活动就是从物价便宜的地方购置货物，然后再到物价昂贵的地方去销售货物，从中赚取两地物价之间的差价。外汇投资也是如此，譬如，投资者先用100美元购买了621元人民币，等到人民币升值，也就是美元贬值的时候，投资者就可以再将人民币兑换成103美元，中间就可以净赚3美元。这也是外汇市场中最简单的投资操作。

可以看出，外汇市场的投资行为与“倒爷”的投资行为，两者有着极大的相同点。它们都是利用差价，形成自己的收益。因此外汇市场的投资行为也常常被称为拿钱“倒腾”钱的活动。

在国内消费或者进行其他支付时，只须用人民币就行了，但如果我们出国或者给国外的亲人汇款，就需要换外汇了。所以外汇交易就成了与人们日常生活密切相关的存在。其实，外汇也是一种特殊的商品，换汇实际上就是买卖外汇的过程。

买卖外汇，投资者既可以赚取汇率差价，也可以将手头上的一种外币转换成利率更高的另一种外币，借此获得更多的利息。近年来，外汇逐渐成为继股票和债券之后的又一投资热点。一手交钱，另一手也交钱的投资有炒股、买卖外汇等形式，这些形式的投资都是用钱来换钱。

外汇投资，实际上属于一种投机行为，因而常被人戏称为投资领域的高明手法。事实上，这种外汇交易的赢利主要通过两种方式：一是通过套利交易，在适当的时候把低利率货币换成高利率货币，获得高利息收入；二是通过套汇交易，把可能贬值的货币换成可能升值的货币，获得汇差收入。

巴菲特曾经说过：“中国的外汇市场是中国金融市场的重要组成部分，在完善汇率机制、推动国际货币的兑换方面发挥着不可替代的作用。”事实也确实如此，我国的外汇市场从1994年进行了体制上的重大改革之后，彻底改变了以往市场分割、汇率不统一的局面。它在服务金融机构、保持人民币汇率稳定、支持经济增长和改革开放方面发挥了重要作用。外汇市场的合理设计，让那些外汇市场中的投资者更是如鱼得水。

投资者在外汇市场中最为关注的就是汇率的问题。从国家的角度来讲，汇率的高低，直接关系到人民币贬值和升值的问题。十几年前，日本迫于美国的压力被迫升值，而美元在这样的情况下却稳步贬值。这一举动引发的后果便是，那些手持日元的美元投资者大赚了一笔。中国在发展外汇方面也受到了来自其他国家的压力。

日元的人为升值，使得海外资金蜂拥进入日本市场，再加上日本宽松的货币政策，导致日本产生了严重的资产价格泡沫。时至今日，这一经济困境仍未完全摆脱。由此可知，外汇汇率的发展不能进行人为的干预，而是要遵循经济发展的规律。

外汇结构存款的结构将不断创新。在原有的基础上，还会出现一些新的内容，比如加入远期利率的概念，固定收益与浮动收益更复杂的结合，汇率结构对于利率结构的补充，选择权的多样化等。对于投资者来说，虽然增加了选择产品的难度，但也丰富了投资组合，能更好地满足不同的投资需求，使整个市场更加合理。

第八课 消费与金融学

消费主义的是与非

何为消费主义？简单来说就是追求物质或精神上的获得，以消费财富的形式满足自己的需求。公共知识分子认为，消费主义会改变中华传统以节俭、勤勉为核心的民族道德，促使人们追求感官等享受，无节制地消耗物质财富，无节制地索取，而忽视努力奋斗和辛苦创造的重要性。如果事实真的如这些公共知识分子所言，那么消费主义确实是要不得的。

消费主义最大的问题在于，导致社会价值观出现危机，除了扭曲价值观之外，消费主义还会导致几方面的问题。

一是资源浪费。消费主义促进社会需要的增加，从而导致了生产的无限扩大，生产对自然资源的无限索取。与此同时，消费主义主张个人的无限消费，同时又提倡高档消费、过度消费、时尚消费、超前消费、一次性消费等，这都会导致大量资源的浪费。

二是拜金主义。消费主义的支撑需要持续性财富的创造，但有趣的是，缔造消费主义的人群往往是没有财富生产能力的人群，如学生、高校毕业生，他们创造财富的能力有限，完全不够支撑他们的消费水平，在这种情况下，他们对金钱的渴望就变得更加强烈，进而陷入拜金主义当中。

这样讨论，消费主义似乎如洪水猛兽一样，但话分两头说，消费主义就没有一点好处吗？其实也不尽然。美国战后的经济迅猛发展，尤其是2000年前后的几年步入黄金时代，一部分就是消费主义的功劳。由此看来，消费主义也有很大的正面作用。

□

消费主义能够促进生产。生产是经济活动的动力，如果没有需求，生产也无从谈起，而消费就是为生产创造需求。我们今天一直在提一个名词叫扩大内需，扩大内需的最直接的方式（同时也是最良性的方式）便是增加社会大众的消费。只有大家消费的需求增加了，工厂才能开工，商店才能开业，社会经济也才能够正常运转。

消费主义促进了创新。消费主义的深层次发展，并非仅仅是创造需求，还能够深挖需求，因为需求层次的提高，导致生产必须加以创新。我们看最近十年，仅电子产品领域就出现了许多重大的创新。电脑从一个家庭大件变成了人手一台的普通电子产品，手机从最原始的通话机变成了现在的智能手机，关键是价格也越来越便宜。

总的来说，消费主义是利弊共存的，说消费主义不好的人，更多地只看到它不利于社会的一面，却没有想过如何把它引导到正确的轨道上去。

从金融学的角度讲，消费创造生产，创造社会经济流动，创造金融流动，没有消费主义，便没有我们现在繁荣的市场经济。所以我们要做的不是抵制消费主义，而是如何让消费在一个可控的范围内发展。

分期付款的奥秘

信用贷款越来越普遍，让很多人能够提前消费自己心仪的物品，这本来是一件好事，但看了下面这两个故事，相信很多人便会觉得头皮有些发麻了。

志军是一家企业的白领，一个月工资加福利能拿到手的有8000多元。作为北京人的志军不缺房子，收入也不低，因此一直想买一辆好车。2015年年底，志军看中了一辆价值100多万元的车，咬了咬牙就把车买了下来。当时首付交了30万元，剩下的从银行贷款70万元，分5年还清。

没想到的是，2016年年初，北京再一次限制汽车牌照，再加上这款车因为种种问题突然大降价，车价直接降到了80万元，志军一下子就着急了，自己还有不到70万元的欠款没还，这车就要降到80万元了。

于是志军想把车出手，以防车价继续降价，自己就资不抵债了。可是，到市场上一打听，没有人敢出高价，最多有人出到60万元，因为大家都不敢保证车价的降幅。

如果按照这个价格算的话，志军就相当于只拥有60万元的资产了，还欠银行70万元，再加上利息和罚息，靠工资还款几乎是很难了。这一下，志军就从一个拥有30万元资产的人，变成了倒欠银行70万元的人，手里剩下的就只有一台不知道还会不会降价的高档车。

故事中的志军是被分期付款的形式套牢了生活。当然，读者可以说他之所以被套牢，是因为过分追求了自己能力之外的消费，关于这一点我们之前已经讨论过了，这里要阐述的，其实是介绍分期付款这种金融形式。

分期付款指的是购买消费品或取得劳务时，消费者只支付一部分贷款，然后按合同分期加息支付其余贷款，这种方式多用于高档耐用消费品如房屋、汽车等，属于中长期消费信用。

随着消费水平的提高，消费结构中满足生存需要的消费者所占比重降低，满足发展和享受需要的消费所占比重提高，对耐用消费品的需求提高。高档耐用消费品通常价值较高，使用年限较长，完全依靠家庭和个人的资金来满足对这类消费品的需求，一般需要较长时间的积累，客观上，这就要求通过分期付款来提前满足其消费需要。在发达国家，分期付款的形式一直是社会消费的重要组成部分。

例如，在美国，分期付款购车的比例高达80%，美国每10辆售出的新家用汽车中就有8辆是通过各类贷款实现的。仅新车贷款产生的利息收入便高达200亿美元。有关研究指出，如果没有汽车贷款，美国年新车销售量至少要减少50%，约800万辆。

汽车是如此，房子是如此，其他高档耐用消费品也是如此。而当前，随着人们消费观念的开放，分期付款也开始向小件商品，如手机、家电等转移。按照这个趋势，分期付款将会成为社会主要的消费形式之一。

分期付款在带来个人消费便利的同时，当然也有问题存在，而最大的问题其实是在利息陷阱当中。

举个例子，某人用分期付款的方式购买了一部苹果手机，原价为4399元，按照分期付款24期的方式，此人每月需要分期支付205.3元，24个月的总计金额就是4927.2元，24期需要支付多出12%的金额。

这个12%对手机价格而言并不明显，但如果扩大到一辆汽车，一栋房子，这笔金额就不是小数目了。而且，这个算法其实还有着一些猫腻，因为分期付款的支付方式，其实就类似于年金，而年金终值的计算结果是远远高于算数叠加值的。

然后再想一想房地产动辄480期或360期的还款时间，以及动辄成千上万的分期付款金额，即便以1%的利率作为年金利率，也是一笔极大的金额。

更为关键的是，当你分期付款无法支付的时候，还有高额的罚息。关于银行罚息的新闻，我们常有耳闻，总而言之都是一句话，分期付款可能一不小心就掉入了银行的陷阱里。

分期付款作为一种金融形式，除了给人以诱惑之外，还存在极大的风险。作为一个聪明的消费者，你不仅要看到分期付款提供的便利，还要看到其背后隐藏着的风险，并时刻小心不要深陷其中。总之一句话，分期有风险，付款需谨慎。

免费商品背后的金融奥秘

“新用户只需要0.5元！”“你打车，我们来埋单！”“春节送你回家，1亿红包等你拿！”看到这样的宣传语，已经被蒙骗怕了的中国消费者一定会觉得，这又是商家想出来骗人的噱头。然而，在前两年打车软件互相PK的时候，这一幕却真实地发生在了我们的生活中。

用户打车，出租车提供优惠，这当中的差价由打车软件补偿。这不由得让很多人都发出一个疑问，打车

软件如此烧钱争抢用户，让顾客和出租车两头占便宜，那么它们的利润从何而来呢？

2015年春节联欢晚会现场，微信团队拿出巨额资金与中央电视台春晚栏目联手推出了“微信摇一摇互动”项目。在春节联欢晚会播出时，微信用户只要开通微信钱包，然后再摇一摇手中的手机，就能够获得春晚和腾讯公司送出的祝福和红包。

“看春晚，摇红包”一时间成为当时最热门的词汇，在除夕夜当天，微信红包总收发量超过了10亿次，央视春晚微信摇一摇互动总量达到了110亿次，峰值时达到了惊人的8.1亿次/分钟，仅除夕夜一晚，腾讯公司就派发出了数亿元的红包。自己掏钱给用户发红包，腾讯公司图的是什么呢？

就像我们在上面提及的那样，作为一家商业机构，出发点一定是为了利润。但是，无论是打车软件，还是微信聊天工具，它们带给用户利益的同时，却往往不收取用户的钱，甚至给用户钱，这是怎么一回事呢？如果不懂得一点金融学知识，一定会被这样的行为搞糊涂，还以为这些公司是公益性组织呢！

它们当然不是公益性组织，在看似反常的行为背后，其实隐藏着巨大的金融奥秘，那就是现金流。

用户使用打车软件时，往往会预存一定的资金在打车软件绑定的第三方支付系统里，这样下去，第三方支付系统里便会沉淀进入大量的资本。

大众在使用微信的时候，为了更加便捷，往往会开通微信钱包。譬如大众想用微信充值话费，首先要确保微信钱包里有钱，大众要收发微信红包，也要开通微信钱包。这样下去，微信钱包里也会沉淀进入大量的资本。

这些资本放在那里，就等于是一大笔的现金储备，数以亿计的用户为微信等第三方机构提供了大量的现金流，让它们拥有很多金融机构都无法望其项背的金融储备，它们可以利用这些钱从事低风险的资金投资和拆借，而这当中就存在巨大的利润。

2015年微信报告显示，微信的支付用户已经超过4亿人，我们假设这4亿人每人只向微信钱包里面存放100元，加在一起就有400亿元人民币，即便按照最低的投资利率（同时意味着风险最小），每天也是一大笔收入。

而在打车软件的拼杀背后，隐藏着的也是以支付宝为首的第三方支付机构为现金流而展开的白刃战。可以这样说，我们这个时代很多成功的企业，之所以获得了成功，就是搞懂了金融，在金融世界里获得了比商业更多的财富。

作为一个商业平台，支付宝一直是免费提供服务给用户的，这当中不赚任何钱，但阿里巴巴却成了中国最成功的企业，这就是因为在淘宝交易的时候产生的巨大现金流。

首先，巨大的保证金积累。假如一个卖家向淘宝平台投放了1000元保证金，现在淘宝上面缴纳保证金的卖家不下八九百万，这个数字算下来就超过80亿元人民币。这笔钱是放在支付宝账户上不动的，将它们投入到最低风险的金融投资当中，即便年利润为3%，这笔钱一年也能产生数亿元的利润。

其次，买卖双方的现金流。2015年，淘宝全年营业额超过3万亿元，仅“双十一”就超过900亿元，这么庞大的现金流量，即便平均放在支付宝里面不到10天，也能够创造数十亿、上百亿元的利润。

这些为我们提供免费服务的企业，切切实实地从免费的生意中赚到了大钱，这说明了什么呢？那就是在当下的商业体系中，善用金融的人，可以变换各种方式获得让我们瞠目结舌的利润。

如果时间回到20年前，读者绝不可能想象免费就能够得到某些服务，甚至在10年之前，当免费的东西出现在你的面前时，你也会下意识地产生产警惕和怀疑。但是到了今天，你已经可以安然地享受这些免费的服务了，因为随着金融市场的发展，更多样化的金融手段让资本可以更自由地流通，而在资本流通过程中形成的财富洪流，是大多数人都想分一杯羹的。

从企业的角度讲，免费的模式虽然不能够直接带来利润，但也让企业的获利方式变得更加多样化，在一

些看似不可能创造巨额利润的商业领域，真实地掘出了巨大的宝藏。

心理学家认为，社会大众总是倾向于低估商品和服务的价值，因此，企业为了迎合这种心理，最好以一个较低的价格（低于用户的心理预期）开始，先把用户请进商业模式中来，然后当用户意识到这种商品和服务的价值之后，再想着赚钱。

在金融市场完全开放之前，企业习惯了靠卖东西来赚钱，企业研发一种商品或提供一种服务，大众作为消费者必须为企业的行为埋单。但在金融繁荣的时代，大众手里的钱就能产生财富，只要通过有效的金融途径即可。

第九课 房地产与金融学

住房贷款的是与非

房车，它像大客车一样行驶在公路上，而里面的生活空间一应俱全，有床铺、浴室、厕所、厨房，更有甚者连客厅都有，拥有它的人可以在里面生活，而现实当中也确实有不少美国人就住在这样的车里面。

曾经我们将房车作为美国贫富差距的标志，大言不惭地说：美国也有无立锥之地的穷人，连房子都买不起，就只能住在房车里。但是现在，这种话我们多少有点说不出口了，因为和美国一样，我们社会上也出现了大量买不起房子的人。

那些原本怀抱着各自理想走出校园的80后、90后们刚进入社会就被房价兜头浇了一盆冷水，几乎全都在领到房产证的同时无奈地沦为了房奴。

不过，就在年轻人手头紧缺，望房价生畏的时候，各大银行为大家准备了一套房贷盛宴。如果你现在没有钱，没有关系，你可以从银行预支到一套不错的房子。

通过预支获得房子看似为买房者解了燃眉之急，但事实上，买房者因此长期被贷款牵制，成了房奴。到手的房子像一只庞大的猛兽，将买房者的大部分工资吞噬，使其生活质量大幅下降。很多年轻人一旦变成房奴，便很难再摆脱贷款的困境，有的人甚至十几年都无法翻身。

2014年暮春的一个早上，南方某小区的一对姐妹手牵手从六楼阳台跳下，姐姐经抢救无效身亡，妹妹全身多处骨折，经抢救虽然脱离了生命危险，但也落下了终身残疾。

邻居们表示，两个姐妹平时为人都很和善，看不出有轻生的迹象。而这时候据有关单位了解，姐妹两人之所以选择跳楼，是因为还不起住房贷款。

姐妹两人去年购买了这个小区的一栋住宅，总价在100万元左右，两个人好不容易凑够了首付并用按揭贷款的方式购买了房子。但没有想到，房子刚买不多久，姐妹二人便双双失业，面对无法继续供房的局面，二人在忧郁了一段时间之后，选择了轻生解决问题。

现代生活与房子之间的讨论一直没有停歇。面临结婚的年轻人往往需要买房，以此保证生活的物质基础，但水涨船高的房价又让很多年轻人“望房兴叹”。虽然房屋贷款能够帮他们住进新房，但是它也会制约今后他们的生活质量，所以，当你想要通过贷款买房的时候，就要提前预知到此后可能会遇到的生活费紧缺问题。

买房有困难，不买房也有困难，于是买房就成了一个两难的选择题。其实，房贷有利有弊，一方面它就像是一剂快速见效的激素，燃眉之急马上就能够解决，另一方面却会留下漫长而持久的后遗症。所以，每一个准备迈入房奴行列的年轻人，都应该从现在起就做好一切防御准备，分配好手中的每一分钱。

那么，怎么解决这个问题呢？一方面在于政府，政府可以通过行政或经济手段对房价加以调节。譬如修建保障性住房，增加房屋的供应，遏制炒房行为等。

另一方面则是靠金融手段对房贷加以整改。西方国家一开始出现房贷的时候，放贷一般最高只能到15年，而大多在8年左右，这是因为银行等放贷机构需要保证资金的安全，不愿意提供过长年份的贷款。

1929年，赫伯特·胡佛当选美国总统，工程师出身的胡佛上台之后，发起了“居者有其屋”（Own Your Own Home）活动，通过不断的斡旋和谈判，最终让美国银行界同意将贷款的期限延长至20~30年，这样一来，购房的门槛就降低了很多。

但银行家毕竟不是慈善家，他们总是会让事情朝对自己有利的方向发展。购房贷款的期限虽然被延长了，但银行又联合起来操纵贷款利息，让购房者背上了沉重的利息。

这样一来购房者又不满意了，于是政府又出来斡旋，最后在漫长的讨价还价之后，最终达成一致，购房

者所支付的利息，不能远高于银行的利息率。那么这个利息在现在的美国是多少呢？首套住宅贷款平均利率为3%，商业房屋平均贷款利率为5.5%。

房地产泡沫与通货膨胀

2009年之前，迪拜一度成为世界关注的焦点，上演着一幕财富的传奇。因为有钱，迪拜曾经开发了总金额高达3000亿美元的一系列房地产和基础设施项目，雄心勃勃地要将迪拜建设成为世界中心。

在资金刺激之下，迪拜经济开始升温，并引来大量国际资本和海外投资者，金融业迅速膨胀，与此同时，各种资本的成本都节节攀升，经济泡沫也因此产生。

2009年，迪拜总人口不超过150万，其中的迪拜人只有不到30万，其他都是外来投资者。迪拜当年的GDP约为500亿美元，但负债高达1000亿美元以上。

大量的负债推动了经济的膨胀，但也给经济埋下了隐患，尤其是房地产业泡沫严重，房价在短时间内飙升了5倍以上，大量房地产项目不断上马，但被购买者用来居住的却寥寥无几。终于，在2009年下半年，因为无力偿还债务，迪拜债务危机爆发了，紧随其后的是房地产泡沫的破裂，房价迅速跌回泡沫之前的水平，很多海外投资者始料未及损失惨重，很多人甚至采取了弃房断贷的方式逃离迪拜。

这是迪拜真实经历的，且才过去几年的时间。房地产在迪拜的故事已经告一段落，但相似的一幕似乎又要在我们身边上演。

当前，中国房地产市场与迪拜相比不相上下，泡沫破不破裂我们不讨论，我们要讨论的是，因为房地产泡沫而导致的严重的金融问题，其中最具有代表性的便是通货膨胀。

房地产泡沫为何会导致通货膨胀，这个道理需要我们曲折地进行说明。

在一个正常的社会中，所有行业都以正常的速度发展，这个时候会因为发展出现轻微的通货膨胀，但这种通货膨胀实际上是有益于社会的。

但此时，一个产业突然开始急剧膨胀，需要大量的资本进入，而社会总体资本是有限的，资本都进入到一个产业当中，就意味着某些行业资本减少，从而导致这些行业发生资金短缺，行业正常生态受到破坏。在这种情况下，这些行业的生产成本就会升高，从而导致初步的通货膨胀：一些行业的商业或服务价格开始上涨。

□

与此同时，大量资本进入一个行业，会导致该行业投机盛行，行业总体回报率偏高。这种高回报率必然导致资本效率的下降，为了弥补因为资本效率下降而降低的利润，这个行业就会相应提高产品或服务的价格。

表现在房地产业上就是，原本一亿元人民币能够开发的一个楼盘，随着资本的大量进入需要数亿元才能开发。数亿元资本做前一亿元资本能做的事，就必然要求这件事的回报要有所提升，于是房价便开始上涨。

房价上涨导致买房成本升高，从而又引发了第二轮的通货膨胀，因为需要购买房屋，很多人试图提高自己的收入，进而导致社会成本的上涨。

在此之后，因为房地产行业过热，导致周边产业如建材业、工程业、建筑机械业、交通运输业等产业发展，从而带动了就业和劳动者收入，这本身是一件好事。但与此同时，也导致这些行业的成本有所提升，这些行业又向下游行业扩散影响力，从而导致全社会的物价上涨。

最后，政府为了稳定一些资金短缺的行业，被迫对这些行业投入巨资，从而导致货币超发，最终引发了整个社会层面严重的通货膨胀。

从上面这个渐进式模型中读者应该能够了解到，房地产行业过热是怎么样让我们一步步进入严重的通货膨胀当中的了。事实上，几乎所有国家，在房地产市场蓬勃发展的时候，都经历过严重的通货膨胀。

2005年到2009年这短短4年间，迪拜的房地产业酝酿出极大的泡沫，而与此同时，社会上各种商业和服务的成本也在暴涨，以至于在迪拜的生活成本曾一度高到令人咋舌。

当前，我国也正面临着这样的状况。2001年，整个中国住房市场的投资额大致在5000亿元左右，而到了2011年，这一数字就达到了惊人的4.4万亿元，10年间增长了8倍，而2012年整个房地产市场的投资总额更是达到了惊人的7.2万亿元。

房价过高的真正原因

对于房价过高，我们似乎已经习惯性地将它归咎于地产商的贪婪。动辄上百万的住房，一盖就是几栋楼、几十栋楼，几个亿、十几个亿就这样到手了，面对这样巨额的收益，难怪有很多人会眼红，因此在高涨的房价面前，地产商们常常成为矛头所指。

不过，地产商真的是房价暴涨的罪魁祸首吗？在暴涨的房价所带来的社会问题面前，他们是否有代人受过之嫌呢？这个问题还需要深入地讨论。

任志强是中国地产领域为数不多的敢于公开为地产商发声的人，但也因此招致了很多非议，他也很委屈，这些委屈的原因大部分就在于，地产领域的真实情况是大众所不知道或者不想知道的。

我们已经习惯各种教科书中用“地大物博”来称赞自己的国家，的确，在某些程度上这是最真实的表达。但是，如果我们把土地延伸到住房领域的话，就会觉得“紧缩”才是最具有代表性的词语。

我国现在的房价是很不正常的，相对于我国的人均收入，房价已经达到了世界罕见的水平。房价飞涨的速度之快让人瞠目结舌，而引起房价飞涨的最主要的两个字便是“垄断”，垄断主要包括商品房市场的垄断以及商品房土地市场的垄断。

我国的土地制度为国家和集体所有两种，国家拥有高度集中分配土地资源的权力，国家可以规定和管制城乡土地的用途，建设用地绝大部分只能用国有土地。集体不可购买国有土地，国家可征用集体土地。

有人曾经对我国的土地制度进行假设，如果我国的土地实行私有制，城市的土地会趋向市场化，很快就会有成千上万个土地供应者，这些土地供应者之间会形成相互竞争的局面，在土地需求一定时，二者之间会形成一个供需平衡，此时会有一个相对稳定的、土地自由市场的均衡价格。

在自由土地市场，土地价格上涨会导致两个结果。一是土地供应量增加，二是土地需求量下降。但在垄断土地市场状况下，土地价格上涨，只会导致一个结果，就是土地需求量下降，很难导致土地供应量上升，除非人为地制造土地价格的上涨。而我们面临的，其实就是这样的状况。

前些年，国家为了限制房价的飞涨，采取了限制房地产行业的发展策略。其中有一点就是限制新土地的供应，这一措施也确实达到了限制房地产发展规模的目的。但与此同时也产生了一个严重的后果，它使得土地价格飞涨，进而导致房价飞涨。国家如果想压低房价，唯一的办法就是扩大城市新土地的供应，这样才能压低房价。

如今在大城市里，房价已经让大部分人难以接受，很多人已经没有能力买房子了。在小城市与县城，本来应该具有房价便宜这个优势，但是由于土地供应垄断，导致房价也高于正常的自由市场价格。

虽然大部分人能买得起房子，但是，确实较大地增加了人们的生存负担。这就像我们买东西一样，本来可以花5角钱买到的东西，现在因为供应市场的垄断，供应产品的缺少，我们必须花1元钱才能买到。供应市场的垄断其实就是物价飞涨的主要原因。

大城市中的土地供应量远远少于自由市场的供应量。就像北上广这样的一线城市，表现出来的不仅是房

屋供应增速的下滑，而且是供应绝对量的明显缩减。

以北京为例，从2000年开始，北京房屋完工面积逐年走高，并在2005年创出了一年完工3000万平方米的峰值。但从那之后，房屋完工面积就明显下降，近年来都在1500万平方米上下徘徊。短短几年之间，房屋完工量就已差不多减半，再加上大量人口的增加，房价又怎么会不涨呢！

房子可不可以成为投资品

曾几何时，温州炒房团一度成为房地产投资的一个缩影。最近十年，房地产市场蓬勃发展，房价居高不下，一方面让很多人“望楼兴叹”，另一方面也让一些人做起了靠投资楼市发财的梦想，温州炒房团正是其中的代表。

其实，温州人炒房的历史要早于这一轮的地产热，早在2000年左右，刚富起来的温州人便开始在上海、杭州、苏州、北京等地置业购房。这种现象一方面是因为温州人的先富状况，另一方面是因为温州人对于地产开发的热衷。

当初有句话是这么说的：“温州的房地产开发规模相当于江西一个省的总量，而温州市区的人口不过100万多一点。”在把本地的楼市炒火之后，温州人开始大规模向外扩张，于是就有了“温州购房团”。

而温州人之所以如此热衷于炒房，根本原因就在于他们看中了房地产的投资属性。房地产作为一种产品，是会随着市场的变化而增值的，而温州炒房团所追求的，便是在这种升值中获得巨额回报。最近十年我国房地产业的走势，投资房地产似乎成了一个很好的选择。

金先生最近喜忧参半，喜的是妻子炒房赚了不少钱，忧的是自己的工厂眼看着就要做不下去了。金先生原本在广东经营着一家玩具加工厂，最忙的时候有200多个工人，订单销往欧美多个国家，在2008年之前，工厂的经营状况非常好，经常连续性地加班。

但在2008年之后，全球金融危机影响了中国的出口产业，金先生的工厂也受到了影响，订单减少，工厂减产，再加上材料成本的上涨和工人工资上涨，金先生的生意越来越难做。到2014年，金先生第一次遇到了工厂亏损的情况。

而在工厂生意最好的几年，金先生的爱人每年都拿出一笔钱买楼，有的时候一套住宅，有的时候两套，最多的一年曾经买过6套。爱人的行为，在金先生看来是不务正业，给他的生意拆台，但爱人却乐此不疲。

结果，到了2016年，金先生的生意实在做不下去了，他打算关掉工厂，收拾东西和爱人一起回老家，结果等要处理房产的时候才发现，一直被金先生视为不务正业的爱人，名下居然多达十几套房子，而随着这几年的房价暴涨，这十几套房子市值已经超过数亿元，这笔钱要比金先生经营二十年工厂所赚的钱还多。这一下，老婆可真是在他面前扬眉吐气了，金先生也不由得感慨，早知道这样，还不如不做工厂，直接和老婆炒房算了。

金先生的经历，让人感到幸运的同时，又多少有些哭笑不得。不知何时，房地产居然成为中国最赚钱的行业，这让其他投资项目情何以堪！

但读者也应该明白，我们近十年的房地产市场，像是一种吹大了的泡沫，这种投资赶上了就赚了，但不是长久之计，从长远的观点看，房地产并不是很稳妥的投资品。

房地产能不能作为投资品，答案是肯定的！在各个国家，无论经济正常发展还是经济衰退，投资房地产都是一个常规的选择，这主要是因为房地产具有保值的属性。

房地产作为一个具有居住属性的投资品，其使用价值是永远存在的，而其价值往往能够随行就市，不受货币贬值或通货膨胀的影响，从这个角度讲，用房地产作为保值手段是一个不错的选择。

但是，在经济高速发展的社会，房地产却未必是最好的选择，这主要是因为两个方面。

其一，在经济高速发展的社会，整个社会都需要大量的资本，资本能够获得的利润率会相应提高，相比之下，受严格管控的房地产的利润率就比较低了，因此投资房地产不是一个好的选择。

其二，房地产关乎衣食住行中的住，而住房问题关系着社会绝大多数人的福祉，如果这个环节处理不好，很容易导致社会问题的出现。也正因为如此，很多国家都对房地产投机行为做了严格的限制，譬如第二套房增加税率、保障性住房等，这无形之中就缩小了房地产高回报的空间。

举个例子，你想要投资某国的楼市，购买一套或多套房，然后等待房价上涨。但该国政府却做出限制，如果你的房子不是唯一住房，那么首先要缴纳高额的房地产税。其次当房价上涨的时候，政府会适度建设保障性住房，增加房屋供应量，从而限制房价。那么这样一来，房地产能够上涨的空间就很小了，这种投资是非常不划算的。

但是，还有一种情况出现，就是在某些国家和地区，明明政府采取了各种办法，但房地产还是只升不降，这其实是一个人口流量的问题。

一个城市，如果城市面积无法无限制扩张，而总人口又在不断增加，那么这个城市的房地产市场就是非常兴旺的。因为，新进入城市的人总要安家，而政府又没有新的房屋可以供应，那么无论税率有多高，房地产始终还是有利可图的。

我们看到，在一些房地产发展正常的国家，也偶尔会出现一两个城市，房地产市场表现出畸形的投机性，如美国的纽约、英国的伦敦、我国的香港等，这些城市的总人口总是在增加，房地产市场的活跃，实际上是增加的人口所带动的。而投资这些城市的房地产市场，在一个合适的价格进入，则是一个不错的选择。

总的来说，在正常的经济状况下，房地产市场其实是一个比较保守的投资方向，房子不是一个特别好的投资物，但在某些情况或某些地区，审时度势地进行房地产投资，也不失为一个好的选择。

假如全国一年生产销售的馒头数量为1000个，每年馒头的生产数量递增10%。央行第一年发行货币1000元，以后每年递增20%。

第一年，生产销售馒头1000个，央行发行货币1000元。一个馒头卖1元。

第二年，生产馒头1100个，央行发行货币1200元，一个馒头卖1.09元。

第三年，生产馒头1210个，央行发行货币1440元，一个馒头卖1.19元。

由此看出，当馒头的生产数量增加速度赶不上货币发行速度时，必然出现过多的货币追逐过少的馒头。馒头的价格就开始逐步攀升，通货膨胀就产生了。

至于房产为什么可以抵抗通货膨胀，原因更简单。

房产就相当于已经卖出去的馒头，不管你今后发行多少货币，这个馒头的价值是不会变的，它的价格当然随行就市，随着你的货币发行数量增加而增加。

换句话说，通货膨胀实际上是国家征收的一种税，叫“现金税”。这种税只向持有现金的人士征收，征收上来后再补偿给持有资产的人（房产、黄金、任何投资实物）。

所以，你现在应该明白，20世纪80年代的万元户如果把钱存银行，他们是怎么看着钱缩水的了。因为他们一次次被征收通货膨胀这种“现金税”。那些有房子的人也没有获得明显的收益。表面上他们的房子更值钱，可是其实增值大部分是国家的通货膨胀给他们的补偿而已。

第三部分 金融学教你不犯错

第十课 金融学教你规避风险

给投资画一条止损线

投资市场上充满着风险，可谓风云诡谲、变幻莫测，因此，没有人能够保证自己的每一笔投资都是正确的。虽然赚钱是我们的目的，但赔钱的情况也是不可避免的，既然如此，减小风险稳固收益就显得尤为重要了。

如何减少风险呢？就是要将赔钱的概率降至最低，一不小心真的赔钱了，也要尽量将赔钱的额度降至最低；而稳固收益，那就是要在赚钱的时候，及时将股票抛出，见好就收，将真金白银拿在手里才是稳妥的。这两者在金融投资市场上有一对形象的名词：止损和止盈。

我们先讲止损，关于止损这里有一个比喻：如果你投资1美元，赔了50美分，那么你手上就只剩了一半的本金，在这种情况下，除非有百分之百的收益，你才能回到起点。

普通投资者在买进某只股票被套住后，都会不自觉地采用捂住不放的原始操作方法坚持持股，这在以前美其名曰“长线持股，投资为主”；但结果却往往是小亏变成大亏，最后实在忍无可忍，只好低位割肉卖出。这里我们就看到止损观念的重要性了。

关于止损的重要性，我们可以用鳄鱼法则来解释一下：假如你被一只鳄鱼咬住了脚，这时如果你试图用手去挣脱你的脚，那么鳄鱼便会同时咬住你的手与脚，这样你越挣扎，被咬的地方就越多。

所以，如果你真的被鳄鱼咬住了脚，你唯一的机会就是牺牲一只脚，以换取身体其他部分的解脱。

在投资市场中，鳄鱼法则的含义是：当你发现自己的交易背离了市场的方向，必须立即止损，不要有任何延误，不要有任何的侥幸心理。对我们来说鳄鱼吃人也许有些太残酷，但股市其实就是一个残酷的地方，读者不妨回顾一下股市崩盘时的新闻，每天几乎都有人被它无声地吞没。

即使是投资高手，也难免会因为判断失误而导致亏损。在实际操作中，有些投资者确实有明确的止损态度，可是一旦真的出现应该止损的情况时，却又变得优柔寡断起来，开始希望出现奇迹，将亏损缩小甚至“转亏为盈”后再出局。但不坚持原则的后果却往往是为付出更大的代价。

对于这样的人，我们就应该从操作的细节上入手，而具体的手段就是设定止损点。对于现在的投资者来说，止损点的概念应该没有人没有听说过，譬如当股价跌破百分之几或跌到某个价位时，就清仓脱身，运用这种方式可以把风险或亏损控制到一定限度。那么具体的操作又该如何呢？

我们举个例子说明，比如对于某只股票，你在10元钱每股的时候买进，但运气不好，买进之后它就开始下跌。这时你有三种方式设置止损点。

第一，当股价跌幅达到一定比例时，比如，跌幅达到10%~15%就立即清仓，比例大小需要根据市场状况及你自身心理承受能力而定，不同的经济能力，可以采取不同的比例；

第二，当股价跌破某一价位时，比如，你预先想好一个能够接受的心理价位，如该股跌至7元你还能接受，但跌到6.5元你就接受不了，那么你就要在7元的时候止损清仓；

第三，时间止损，即当这只股票到达某个时间点时，无论价格在何处，都要及时清仓。

以上三种方式可以根据自身实际情况任选一种，但设定一定要有持续性和一致性，不要来回更改止损点。而且，在实施止损的过程中也要坚决，不可以抱有侥幸心理，这样坚持止损点策略可以避免你因为一次错误的投资决策而导致全军覆没。

止损可能还好理解一些，毕竟谁都不愿意赔钱，赔得少总比赔光要好，但是对于止盈来说，这就要投资者具有相当强大的自制能力了。因为我们投资的目的主要是赚钱，谁都想赚更多的钱，那么在赚钱的大好形势下，让人抛出自己的股票，这无异于让他们杀掉生蛋的母鸡，这是谁都不愿意的。因此，止盈这一概念就常常处于被忽视的状态。

但忽视并不意味着不重要，要知道，在投资世界中，最重要的一条法则就是见好就收。我们回头想想，当2007年中国股市一片红红火火的时候，有些人却赶忙清仓他手中的股票，这就是止盈。之后紧接着出现的股灾，也证明了止盈的重要性。

许多人很少关注止盈，因此造成了股市大起大落，我们总能听到身边的某个人买对股票赚大钱了，却很少听说他全身而退把钱拿回了家。有的股票涨得很多，甚至翻几倍，这时懂得止盈的投资者会及时抛出，但另外一些投资者则在翻倍的时候贪心，最后不得不亏损出来，这就是因为他们没有止盈意识。

关于止盈意识的培养，我们要从止盈点的设立开始：由于不懂得设置止盈点，有些人像上面说的本金翻倍了，也想过急流勇退，但总是心有不甘，想再多赚一点，最后不光没赚到反而亏钱，悔不当初。对于他们，就特别需要注意设定一个止盈点。

投资者在股市中出现决策失误，其根本原因在于自我控制能力不足，造成自我控制能力不足的原因是人的本性。上涨之后，投资者的普遍想法是它还会再涨，此时贪婪和乐观蒙蔽了内心，感性超过了理性。同样在下跌的时候，亏损造成恐惧，投资者害怕赔钱，因此一直安慰自己“股价还会涨回来”，这样自欺欺人造成了判断上的偏差。

恐惧和贪婪并存的股市

不知道读者是否了解这样一件事，就是被骗去传销的人，一般不会有学金融出身的，而传销领域如果有学金融出身的，那一般是组织传销的那个人。这个事实向我们说明一个问题，那就是学好金融会让人明白一些基本的常识，而这些常识会让人避开生活中可能出现的陷阱。

金融学领域一个重要的理论是：世界上没有毫无风险的收益，风险必然是与收益并存的，而且在绝大多数的情况下，收益越大，风险就越大。

这个理论放在生活中，能够帮助你识别传销，避免受骗，而在股市当中，则有助于帮助你培养风险意识。

有人说股市是一个恐惧与贪婪并存的世界。所谓恐惧，指的自然是风险；而所谓贪婪，指的便是收益。不懂得这两点，眼睛只盯着收益而看不到风险的人，最终就会成为股市的弃儿。而一个聪明的投资者，必然是同时意识到这两点的存在，才能够在股市当中纵横驰骋。

投资界最负盛名的巴菲特在投资生涯中有无数成功的案例，而他自认为最复杂，同时也验证了他投资技巧核心的，便是对政府雇员保险公司——GELCO的投资。

一开始，巴菲特投资了4500万美元进入GELCO，但随之而来的就是该公司巨额亏损，GELCO股价竟然一路跌至了每股2美元。

对此，他也曾经动摇过，但最终投资之前精确的亏损预算帮助了他。他反复思考当初做的“功课”，又经过周密的运算，得出了亏损在可承受的范围内的结论，这次亏损是股市存在的生产风险，GELCO还有出现转机的可能。

之后的一段时间里，巴菲特还是不断接到GELCO公司持续亏损的报告。但是因为已经有了心理准备，他非但不理会这些，反而多次向GELCO注入资本，先后投资达到1亿多美元，终于把这家公司的经营状况扭转过来，让投资扭亏为盈。

在巴菲特亏损最多的时候，数额曾经达到惊人的6000万美元以上，而且长期不曾有好的转机。对此伯克希尔公司的很多股东都对这笔投资感到忧虑。但是，巴菲特却在面对巨额的亏损时保持了绝对的冷静，因为他看到了风险背后可能的收益，并最终获得了巨额的回报。

金融市场的不可预知因素有很多，所以即使是像巴菲特这样的人，也要具备风险收益意识，随时准备应对不期而至的风险。所以在金融市场有句名言：在确定投资之前，首先考虑的不是赚多少而是赔多少。这句话将永远是成功投资者的座右铭。

不过，在金融市场上，成功的投资者毕竟只是少数，大多数人还走不到这一步。他们与成功投资者的差距，其实就在于心理动态。根据投资者的不同的心理动态，我们可以将投资者分为以下四类：

第一类是莽撞的人，他们根本就没有风险意识，无知者无畏。我们看到很多投资者根本就不懂投资技巧，看到别人赚钱就跟着冲进了市场，乱投乱选。这样的人如果运气好的话可能会赚一点钱，但是，很多人的运气却敌不过可怕的现实。我们看到2009年的时候，很多人听说股市好赚钱便一窝蜂地涌入，甚至出现了抓乒乓球选股、飞镖选股等，结果顶了人家的缸，资金被牢牢地套住，赔得血本无归。

第二类人是赌徒心态，他们明知道投资有很大的风险，但为了博取风险后面的高利润甘愿冒险。这些人明知一只股票被过于高估了，但想着自己高价买入，后面还能以更高的价格卖出。他其实是在“博傻”，博的是后面会有更傻的人，以更高的价格继续买入这只股票，这种叫作胆大无畏。说得再明白一点，这些人其实不是在投资，而是在赌博，拿自己本金的安全来赌博。可能会有一两次被他赌中了，正好赌了一只牛股，这只股票会持续上涨一段时间，让他赚些钱。但是大多数情况下，上涨的时间不会长，没等他抛出，股价就大幅下跌，反而把他套牢了。

第三类人是谨慎的投资者。这些人在面对投资时，只选择非常安全的投资产品入手，在看到某种投资产品的内在股价低于其市场价值，自己的成本有非常安全的保障的时候才会选择出手，否则就一直采取观望的态度。这类人在进入投资市场时，一般情况下不会出现太大的投资失败，但如果想取得大的盈利也是非常难的。

第四类人则是真正的投资者。他们不仅要看到投资市场所能带来的利润，也会兼顾风险。在投资之前，他们做好调查，为自己拉上一张结实的安全网，然后再准备一条后路，以备出现变故时可以以最小的代价全身而退。这类人正视投资可能带来的损失，因此一旦损失出现了，他们也有办法去应对。

成功的投资者必然属于第四类投资者，他们在投资之前做好了充分的考察，对可能出现的损失了如指掌，把损失带来的伤害降至最低，这样其实在一定程度上保证了自己的相对安全。

总之，在梦想着靠投资产品发大财之前，首先要预料到它同样可以让你倒大霉，先计算出可能的损失，再计算要得到的收益，始终以合乎自己承受能力的预算价格做理性的投资选择，这样才能保障投资的成功率。

制造灾难的经济泡沫

泡沫这个词在上文中出现过不止一次，一般用来形容楼市，而整个金融世界或者说整个经济世界也可能出现泡沫，总的来说，“泡沫”来者不善。

经济泡沫，我们用来指局部投机所造成的虚假繁荣。这种虚假繁荣对于经济的危害是巨大的，而当泡沫破裂之后，留下的也往往是灾难性的后果。有关于泡沫和泡沫所制造的灾难，我们可以通过金融史上一件非常著名的趣事来理解。

1700年西班牙哈布斯堡王朝的卡洛斯二世逝世，卡洛斯二世并没有留下子嗣，于是西班牙王位继承便成了大问题。当时，英国和法国都想把与自己国家交好的王位继承人推上西班牙国王的宝座。两国为此进行了13年的战争，战争的结果虽然是英国战胜，但英国也因此背负了巨大的债务。

战争后期，为了解决国家欠下的巨额债务，英国财务大臣罗伯特·哈利倡议国家向某些企业授予权力垄

断某地区的贸易，然后再从那些公司获取部分利润。在这样的倡议下，一家名为南海公司的贸易集团于1711年成立了，南海公司从政府获得权力垄断英国对南美洲及太平洋群岛地区的贸易，而这两个地区在当时被坊间视为商机无限的黄金地区，因此当时的英国政府对南海公司的期望很高。

当时，南海公司的股东主要为一些大富商，政府以向他们融资为条件让这些富人加入公司，并从垄断贸易中获取巨额回报。在此后的9年里，南海公司的发展状况十分迅猛，以致社会上的闲杂人等都对南海公司的股权趋之若鹜，甚至在1718年英国皇帝乔治一世也应邀加入了南海公司的董事会，并成为总裁。

到了1720年，南海公司的发展形势仍然一片大好，在普遍的乐观情绪中，南海公司向财政部提供方案大纲，计划购入市场上总值3160万英镑的可赎回政府债券及定期债券。最终在进行了一番讨价还价之后，南海公司与英国国会达成最终协议。

在协议方案中，南海公司愿意购入市场总值3160万英镑的可赎回政府债券及定期债券，并以南海公司的股票作交换。而公司会无条件支付政府400万英镑，再加上有条件支付的360万英镑，使政府最多可从方案获得760万英镑。购入债券后，政府只须向南海公司支付5%的利率，利率到1727年夏天后会降至4%，那时开始南海公司所持的所有国债都会变成可赎回政府债券。

这个方案在当时被视为让政府与南海公司双赢的方案，原因是原本市场上的国债持有人享有高达7%~9%的利率，支付大笔的国债利息对政府构成沉重的财政包袱，而经南海公司换取国债后，利率得以下调，使政府财政压力缓解。另外，政府又可从南海公司最多取得760万英镑的款项，成为一笔可观的进账。对南海公司而言，由于其股价在当时大受追捧，公司可趁机以远远高于面值的股票换取回报稳定的国债，变相赚取丰厚利润；此外，公司还可每年从政府赚取稳定的债息。

在与政府的协议达成之后，南海公司的股票更受热捧，在加上人为的炒作推动，南海公司挑动了整个英国财富神经。协议执行数星期之后，南海就已经成功向逾半国债持有人换取债券，使他们成为公司股东之一，而同时，南海公司股价亦开始节节上扬。在1720年年初，原本只处于128英镑的南海公司股价，到3月上升至330英镑。在4月的时候，南海公司的董事们已经以每股高达300英镑的价钱售出225万股股票。到5月，南海股价上扬至500英镑，6月升到890英镑，7月的时候更上升到每股1000英镑的价位。尽管每股逾千磅，但公司董事仍然在这个价位售出500万股股票。

自南海公司开始股票换国债的行动后，英国全民上下疯狂追捧南海公司股份，有人说，“政治家忘记政治，律师放弃打官司，医生丢弃病人，店主关闭铺子，牧师离开圣坛，就连贵妇也放下了高傲和虚荣”。为了促销股票，南海公司又向有意购买股票的人士大举借贷，让他们有能力购买大量股票，然后再由他们分期摊还贷款。

除此之外，市场上还出现炽热的投机活动，数以百计的股份公司随之涌现，这些公司大部分都是浑水摸鱼，他们模仿南海公司的宣传手法，在市场上发布虚假消息，声称正进行大宗生意，从而吸引市民购买股票。其中一些公司更荒诞不经地声称正在研发“可以永久转动的车轮”，有些甚至表示“正进行有潜力生意”，市民仍然盲目地追捧，使这些公司的股价连同南海公司股价一同上涨。据悉，在这些虚假的公司上面，英国全社会投入的资金高达3亿英镑。

不过泡沫总归要破裂，1720年6月9日国会通过了别称“泡沫法案”的《1719年皇家交易所及伦敦保险公司法案》，内容规定股份公司必须取得皇家特许状才能继续经营。在该法案通过后的一个月里，几十家虚假公司被取缔，自此泡沫经济开始破裂。此后，南海公司的股价由原本1000英镑以上的价位急速下滑，到当年的12月，股价已经跌到了124英镑。而在同期，英国其他股票也受到连累，社会上数以千计的股民血本无归，当中不乏上流社会人士，另外部分人更因为欠债累累而出逃国外。

一个根本没有多少人知道其经营状况到底如何的公司，因为资本的推动而迅速成了宠儿，这就是泡沫的力量。而在巨大的泡沫背后，隐藏着的其实是人的贪婪和疯狂。

类似南海泡沫这样的事情，在世界很多地区都上演过，并且有些地方还在上演。它带给我们的启示是，如果不想要承受泡沫破灭之后的灾难，那就不要做泡沫的推手，在大众普遍陷入狂热状态的时候，保持

冷静的头脑，打理好自己的金融财富，这样的人往往能够成功躲避灾难，不会被泡沫所吞噬。

高回报金融理财的风险

某镇是一个富裕乡镇。2014年，该镇出现了一家高利吸储的理财公司，面向该镇居民吸收存款，约定好每年2.5分的年利息，居民存储10万元以上还当场奖励2000元。

这个理财公司的信息发布之后，立即引来全镇居民的关注，一时间居民们觉得遇到了“天上掉馅饼”的好事，纷纷取出自己的积蓄和该公司达成了协议。该公司在短短几个月的时间内就吸收了超过2亿元人民币的资本，并开始按照约定返还储户利息。

但好景不长，储户的利息返还不到半年，该公司突然在公众面前消失了。原来吸储时待遇优厚的业务员一个个被辞退，而公司办公地点也在一周之内人去楼空。公司刚消失的时候，储户们还满心期待公司会再回来，但过了半个月，终于有人意识到受骗了，结果一报案才发现，这家理财公司根本是个幌子，老板早就卷钱潜逃出国了。

近些年，类似故事中的事情在我们身边时有发生。人们富了，手里有闲钱了，于是便想着让钱生钱，这种想法本身没有错，但因为我国金融体系尚不完善，大众缺乏成体系的投资渠道，进而让一些灰色地带的所谓理财公司钻了空子。

这种公司原本只在农村或城乡接合部混迹，但最近几年，城市中也开始出现类似的公司，都是以高额的回报作为诱饵，促使人将资金交给它们打理。这些公司的名目多种多样，有以互联网为媒介的P2P公司加入，但形式几乎是一样的。

当然，我们不能说这类公司全部都是不靠谱的，实际上对于这种企业，国家也不是一棍子打死的，如今，我们就能够看到一些做得很好的P2P公司。但问题在于，一方面靠谱的企业很少，鱼目混珠的企业很多，让人无法分辨；另一方面投资者不知道如何识别这种形式的企业。

那么，为了帮助读者规避风险，我们就从金融学的角度来分析一下，这种企业的风险到底在何处。首先，我们来讨论一下不良企业的风险，或者说不靠谱企业的不靠谱之处。

第一，高额吸储。

一般不靠谱的理财企业，都是以高额的利息作为诱饵，诱惑储户将钱放在它们那里。它们的利息往往要远远高于银行和国家规定利息，一般都会在1分到3分之间，也就是年利10%~30%。

在这里，我们按照常理进行思考。吸储企业自己不创造价值，它也必须将资金投资到其他项目才能获得收益。这些企业既然能够给储户10%~30%的巨额利息，那么它所收到的利息又应该是多少呢？相信至少要20%以上，甚至要到达50%~60%。那么再向上推导，找它们借贷的企业又应该有多大的盈利能力，能够支付如此高的利息呢？要知道，做企业不是赌博，尤其是在经济状况不算太好的近些年，企业能够实现盈利就很不容易了，达到60%以上的盈利，这种企业在上社会上还真是不多见的。

第二，投资方向。

一般吸储企业为了打消储户的疑虑，都会给出一些回报率高的工程、工厂或项目，将它设为固定投资方向，并挂上一个偌大的招牌，显示这个活动背后有多么巨大的背景。

关于项目的背景是如何来的，这里我们不讨论，我们要讨论的是，这种企业口中的投资方向由谁来监管。换句话说，储户认为自己是把钱投入到了某个项目当中，吸储企业只是一个中介机构，但问题是中介机构的行为储户能否监管？答案肯定是不能。储户无法监管，就没有办法保证自己的资金安全，换句话说，吸储企业把钱用在了什么地方，储户完全不知道，所知道的就只有吸储企业的一纸空文而已。

第三，信用抵押。

一般这类吸储企业，都会拿出一定的财务作为抵押，以求得储户的信任。我们国家也规定，理财公司必须要有一定数目的保证金，但问题在于，保证金与吸储的比例是否合理。

譬如一家吸储企业用一栋市值1亿元的建筑物作为抵押，储户看了抵押建筑，心想就算收不回本金，至少能够分一套房子。但是，如果该吸储企业吸收了10亿元资本呢？其结果就不像储户想的那么乐观了。

从以上两点，读者就能够判断出一家不靠谱的吸储企业，其风险到底有多大了。将钱放在这样的企业里，拿回本金是运气，拿不回本金反而是正常的。

但是，我们知道还有一些此类企业其实是靠谱的，它们正规经营，不会像上面这种不靠谱的吸储企业一样诱骗储户。但这类企业也存在一定的风险，它们的风险就是来自金融市场本身了。

总而言之，高回报金融理财一般都有着极大的风险，读者要规避这些风险，最好的方式就是不涉足投资。但如果耐不住高回报的诱惑，想要将手中闲置的资本加以利用，那就要多了解一些金融知识，这样才能避免陷入不靠谱的理财公司的陷阱之中。

第十一课 金融学带你了解常识

钱最重要的是花出去

我们中国人向来崇尚节俭，节俭的习惯促使我们一方面节约开支，另一方面增加储蓄。热爱储蓄是我们的优良传统，世界上恐怕没有哪个民族像我们这样热衷于把财富储存起来，这也就导致了我们认为世界上最有危机感的民族——不然那么热爱储蓄做什么？

然而，热爱储蓄这一优良传统在市场经济的今天，却或多或少制约了我们的经济发展，尤其是金融学界，很多人“谈储色变”。之所以如此，倒不是大家讨厌储蓄，而是因为储蓄严重影响了货币的流通，而在金融学界看来，不流通的货币比没有货币危害更大，而钱只有花出去，才更有价值。

2016年我国中央银行发表数据显示，2015年我国广义货币（M2）数额为149万亿元，较2013年的122.84万亿元上涨了11.8%。与此同时，2014年我国GDP总额则为67.67万亿元，广义货币（M2）与GDP比值为2.2倍，而同样的比值在美国和欧洲都不超过1。由此可见，我国的货币超发是十分严重的。

为什么我国超发货币如此严重呢？有人说政府要靠投资刺激经济增长，就必然要超发货币。这么说没有错，但这只是一个原因，更大的原因是我们的货币都被老百姓存起来了。2016年数据显示，我国居民储蓄总额已超过50万亿元，而且还在以每年10%左右的速度增加，这笔相当于M2存量33%的货币更青睐于躺在银行里赚取利息或投资固定收益产品。

这样大笔的资本沉睡在银行里，不但严重影响了我国的消费市场，更是对我国金融体系造成了极大的隐患。

比如市场上应该有100元钱在流通，但其中40元被人藏了起来，此时政府再多发40元来代替被人藏起来的货币以保证货币的流通性。然而，被人藏起来的40元可不是就此消失了的，它现在不在市场上并不代表它将来也不会回到市场上来，而等到有一天这40元回到市场上时，原来的100元就变成了140元，那么通货膨胀就产生了。

中国百姓存起来的钱是做什么用的？当然是为了以后花出来。可是，百姓什么时候花却是不一定的，真到了百姓想花钱的时候，市场上突然冒出那么多的钱，可以预见的是，钱荒一下子就会变成钱灾。

但也有人会问，我们不印那么多钱行不行，只用60亿元不能解决问题吗？问这样问题的人，是不明白货币流通的重要意义。实际上，货币有价值就是因为它能够流通，因为只有流通起来的货币，才能促进经济的增长，没有货币的流通，经济就只是一潭死水。这里有一个很有趣的例子，可以供大家思考。

在一个炎热的小镇上阳光猛烈，街道被晒得发烫，马路上连一个人影都没有，市场里也是一片寂静。小镇里每个人都是债台高筑，靠着信用过着懒散的日子，小镇的经济更是一潭死水，镇长对此也一筹莫展。

这时，一个外地旅客来到了一家旅店，他打算在小镇常住。在楼上，旅客挑了一间满意的房子，并支付了一个月的现金和押金，一共是10000元。有钱进账了，老板娘喜笑颜开，她立即跑到肉铺，还了赊欠对方许久的肉钱。

屠夫有了钱也跑去还债，猪农的猪、五金店的刀具钱……

猪农拿到了钱，他跑去支付了拖欠的饲料钱。

那个卖饲料的人则拿着钱跑去付清他在旅店消费的钱。小镇一潭死水一样的经济被激活了。而此时，那个旅客突然接到了一个电话，让他立即返回，于是他下楼将押金和房款退掉离开了小镇。

在这一天里，谁也没有失去什么，谁也没有生产什么，但小镇上很多人还清了自己的债务，小镇的经济又活了起来。

这个故事告诉我们金钱流转的重要性。钱只有运转起来，才能够带动经济的发展。投资和消费都是金钱的流转。而对于政府来说，什么手段能让钱流通最快呢？答案就是投资。那么照这个理论推导下去，我们便能够理解为什么现实中会出现一些吊诡的现象了，比如美国政府的“劫贫济富”。

数年前，美国纽约曾爆发一场轰轰烈烈的运动——占领华尔街。在2011年9月17日，上千名示威者聚集在纽约曼哈顿，试图占领华尔街，有人甚至带了帐篷，扬言要长期坚持下去。这些示威者是通过互联网组织起来的，他们声称要把华尔街变成埃及的开罗解放广场。而他们占领华尔街的目的是反对美国政治的权钱交易、两党政争以及社会不公正。

我们中国人总是抱怨贫富差距大，从占领华尔街运动中我们可以看出，美国的贫富差距也着实不小。华尔街大亨们住着豪宅，开着游艇，可以一掷千金，而普通民众只能节衣缩食渡过经济危机，这当然会引起美国民众的愤慨。

但是，这还不是最让美国民众愤怒的，更让美国民众愤怒的是，面对如此恶劣的形势，政府居然“劫贫济富”，屡次对华尔街大亨施以援手，大笔的经济危机补助被划给华尔街金融巨头，这怎么能不让老百姓愤怒呢？

美国政府是民选政府，即便目的不单纯，但表面上也要做出为了民众的态度，那么是什么让美国政府如此的“弱智”，居然冒天下之大不韪“劫贫济富”呢？难道给白宫做经济顾问的都是外行吗？当然不是，他们也不过是在用投资拉动经济而已。

比如说在华尔街抗议的人群中，有些人就会因为政府对大公司的投资而找到工作，这要远比政府对失业人群发放救济金对经济更加有效。

所以，学好货币金融学，对于我们理解金融现象和进行金融行为是一件非常有意义的事情，甚至可以说是金融学的基础。而即便我们平时不会从事金融工作，货币金融学也可以帮助我们在抗议政府某些经济行为的时候保持一个清醒的头脑。

利率一打喷嚏，股市就感冒

一家餐厅贴出招聘启事，有三个人前来应聘。问第一位时，老板说：“你有什么特长？”“我做过操盘手。”“手艺怎么样？”“我能把股价从5元炒到50元。”“太好了，我这里正需要一个厨师，就是你了！”

第二个人递上了履历表，老板看了看，说道：“你是股评人啊！这样吧，你站在门口，见人就往里面拉，这点事对你来说不难吧？”

转头问第三个人：“你是干什么的？”那人羞得满脸通红，小声说：“我是散户。”老板有些为难地说：“我这里很高级的，要散户能干吗呢？”

正说着，忽听大堂里传来一片吵闹，原来是后厨没有肉了，客人点的菜半天送不上去，正在发脾气。这时，只见散户猛地拔出一把尖刀，从自己大腿上割下一大块肉，血淋淋地丢给服务员：“先拿去应急。”转身对老板说道：“我别的本事没有，割肉是经常干的！”

近几年，由于中国股市萎靡不振，大多数投资者赚少赔多，因此网络上出现了大量调侃股市的笑话，上面这个就是代表。

中国股市的问题，不是我们一两篇文章就能够说清楚的，无论是暴涨也好，暴跌也罢，这里面都隐藏着很多“不足为外人道”的奥秘，我们普通投资者想窥见一二也是不容易的。

但抛开当下令人无奈的中国股市不谈，我们来说一下正常的股市应该是怎样的。一般来说，股市长久的走势反映的是经济的走势，经济形式乐观，股市就会走高，经济形式不乐观，股市就会走低。探查欧美各国股市近几十年的走势，几乎都印证了这个规律。

当然，这是股市的长期走势，那么从短期来说，股市又受什么影响呢？金融领域有句话叫“利率一打喷嚏

嚏，股市就会感冒”，这句话是形容利率与股市之间的微妙关系，而利率对于股市的影响一般是立竿见影的，因此股市的短期走向是受利率影响的。

股市对资本十分依赖，就像是正在生长的植物对于阳光的依赖，哪里有光哪里的植物就会生长得茂盛。同样，哪里有充足的资金，哪里的股市发展状况就会比较好。而资本的充足与否主要以什么为风向标呢？那就是利率。

利率是政府用来调节金融市场的重要手段之一，起调控作用的方式就是以利率调节来控制资金的走向。

从理论上讲，当市场利率处于下降阶段的时候，股票的价格就会出现上涨的趋势；而当市场利率有所上升的时候，股票的价格也会出现下跌的情况。利率的高低与整体股市的涨跌成反比，所以，研究利率和股票市场的关系对于股票投资者来说就显得非常重要了，你可以参考这些因素来决定自己在当前的情况是买进和卖出股票。

利率具体如何影响股市短期走势，我们可以从以下三个方面观察。

首先，利率一旦发生变动就会对存款收益率产生一定的影响，而这时候很多投资者就会选择放弃储蓄，转而在股票和储蓄以及债券之间做出选择，以此来实现资本的保值增值。所以说，利率下降，就意味着会有一部分原来处于储蓄状态的资金流入股票市场。

这个时候，资金的流入一定会影响到股票市场的资金供求和股票价格。相反地，一旦利率上升，用不了多久，就会有不少股票投资者弃高风险的股票于不顾，转而将资金投向银行储蓄或者是债券。如此一来，股票市场上的资金供应量就会减少，而人对于股票的需求也会随之减少，股票价格自然就会随之下降。

其次，贷款利率提高会加重企业的利息负担，这对于企业的盈利来说无疑是一个不小的打击。与此同时，利率的提高还将在此基础上减少企业的股票分红派息。在这种情况下，企业的股票因为受到利率提高和股票分红派息降低的双重打击，股票价格就会不可避免地下降。

反之，当银行的贷款利率下调的时候，企业的利息负担就会随之减轻，与此同时企业的生产经营成本也会有所下降，这样一来企业的盈利能力自然就会有所提高，而在这种情况下，企业可以增加股票的分红派息。而对于企业的股票来说，受利率的降低和股票分红派息增加的双重影响，股票往往会迎来一个上升期。

最后，利率的变动对股票的内在价值也有一定的影响。什么是股票资产的内在价值？简单来说就是由资产在未来所接受的现金流决定的。所有长期炒股的人大都知道，股票的内在价值与一定风险下的贴现率之间是成反比的。

一般而言，贴现率的高低是受银行间拆借、银行间债券与证券交易所的债券回购利率影响的。一旦贴现率上升，就意味着股票内在价值降低，也就是说股票价格会随之下降。

所以，综合以上三点来看，股市的短期“体温”是受利率影响的。正是因为如此，在股票市场，利率的变动对于股市来说有一定的刺激作用，是好的刺激还是坏的刺激就要看利率是涨还是跌了。

频繁出现的逆向淘汰

无论是在金融投资市场、企业界，还是在职场、社会，我们往往会发现这样一种状况：好的投资项目被坏的投资项目取代，安分守己的人在职场上变少，企业变得只瞄准利润，好人的职场空间被无限压缩。

这种现象用一个词来形容，那就是逆向淘汰。按照一般常理来解释，所有的领域都应该是末位淘汰制，不好的项目、企业、职员被淘汰，但现实却和我们开了一个玩笑，这是为什么呢？

一个二手车市场里发生了这样的事：这个市场的车从表面上看，似乎都没有什么差别，但其实质量有很

大差别。卖主对自己车的质量了如指掌，而买主则没法知道车的质量。

假设汽车的质量由好到坏分布比较均匀，质量最好的车价格为50万元，买方会愿意出多少钱买一辆他不清楚质量的车呢？最正常的出价是25万元。那么，卖方会怎么做呢？很明显，价格在25万元以上的“好车”的主人将不在这个市场上出售他的车了。

这样一来，进入恶性循环，当买车的人发现有一半的车退出市场后，他们就会判断剩下的都是中等质量以下的车了。于是，买方的出价就会降到15万元，车主对此的反应是再次将质量高于15万元的车退出市场。

以此类推，市场上的“好车”数量将越来越少，最终导致这个二手车市场里面剩下的都是坏车。

一个存在了很久的二手车市场中的车都是劣质车，而造成这种局面的，便是最典型的逆向淘汰。逆向淘汰在金融学领域有一句话来形容，那就是“劣币驱逐良币”。

16世纪中后期，欧洲各国纷纷实行了金银复本位制（金币和银币同时充当货币流通于市场）。在双行本位制度下，国家将金银兑换比率用法律条文固定，使金币和银币的交换比率不受市场上金银价格波动影响。

这种方式本来是好事，但却因此导致了严重的问题。当金银比例和货币兑换比例不一致的时候，人们就会将价值较高的货币融化掉，转而选择使用价值较低的货币。

例如，金币和银币的比值为1：10，而流通市场中金价和银价的比值为1：15。人们本着“套利原则”就会将手中的金币融化掉，然后以1：15的比值换成银币进行消费，这样10枚银币瞬间就变成了15枚，这样长久下去，金币就在市场上消失了。

而当时的英国实行的只是单一的金币制度，但因为金储量不足，不够造币使用，因此政府就想办法在新铸造的货币之中加入了一些其他金属。因而在当时的英国市场上就有两种货币，一种是原先不含杂质的货币，另一种是被加入其他金属的货币。

虽然两种货币在法律上的价值相等，但人们却能加以辨认，并且储存不含杂质的货币，将含杂质的货币拿去交易流通。这样下去，市面上的良币就渐渐被储存而减少流通，市场上剩下劣币在流通。这就是“劣币驱逐良币”的由来。

“劣币驱逐良币”在很多领域都十分常见，甚至我们日常生活中的种种不合理现象，都可以用这个规律来解释。

解决逆向淘汰的方法有几种，将这些方法结合起来运用，一般问题就可以解决了。

方法一：信息透明。逆向淘汰出现的最重要的原因是信息不透明，譬如在一个二手车市场里，买家是不知道某辆车的真实价值的，这才可能让一些劣质车鱼目混珠，进而导致逆向淘汰。

而如果将信息透明化，解决信息不对称的问题，让所有人都了解一辆车的真实价值，劣质车辆无法在车市场鱼目混珠，那么问题便解决了。

方法二：制定规则。一些逆向淘汰的出现，是因为规则本身的不合理。譬如政府规定劣币和良币的价值是一样的，公司规定好员工和坏员工的收入是一样的，这无疑就给了劣币替换良币的可能。如果制定出更加合理的规则，这个问题便能够迎刃而解。

方法三：严格奖惩。劣币之所以能够驱逐良币，主要是劣币可以毫无代价地替换良币，但如果对这种行为进行处罚，让劣币替换良币的成本变高，那么这个问题也就可以得到缓解了。

总而言之，频繁出现的逆向淘汰现象，其本质是劣币驱逐良币法则在起作用，而想要解决这种现象也不是不可能，关键就在于社会愿意下多大功夫、支付多大的成本来做这件事。

缔造世界的20/80法则

在金融市场上，赚钱的人总是要少于赔钱的人，无论是股票、期货，还是基金和房地产，有金融投资就会有人赔钱，而且赔钱的人还总是占大多数，那么赔钱的人占多大的比例呢？

根据金融学家评估，在一个长期的投资市场上，赚钱的投资者只占不到20%的比重，其余80%的投资者都无法赚到钱。而更有趣的是，在这20%赚钱的投资者中，又是20%的人赚取了大多数的钱。

机会向少部分人聚集，剩下的是无法拥有机会的大众，这就是金融市场的本质，也是我们生活的世界的本质。

世界上大多数的财富被少数的人占据着；人类大多数的科技进步是少数人创造的；世界上拥有影响他人能力的人占少数，而其他大多数人被这少数的人影响.....

如果这些还不够让人感觉人与人之间的不平等，另有一些事实也能证明这种不平等的存在：大学里大多数的女孩儿被较少的男孩儿吸引；珠宝公司生产的大多数饰品被较少的顾客消费；世界上大多数权力是由少数人掌握的.....人生处处充满着大多数和较少的对比，在金融学领域被称为80%和20%理论。

80%和20%理论是在19世纪末期与20世纪初期由意大利经济学家兼社会学家维弗雷多·帕累托提出。具体的意思是：“在任何特定群体中，重要的因子通常只占少数，而不重要的因子则占多数，因此只要能控制具有重要性的少数因子即能控制全局。”

但是现在这个原理经过多年的演化，已成为金融界无人不晓的“80%与20%”原理——80%的价值是来自20%的因子，其余的20%的价值则来自80%的因子。譬如，80%的财富由20%的投资创造；80%的亏损来自20%的投资失败.....

基于80%和20%原理，我们对于时间的使用也可以有个新的认识。读者应该能够明白，把时间花在“重要的少数”问题上就有价值。因为掌握了这些“重要的少数”问题，你只花20%的时间，即可取得80%的成效。反之则应该避免将时间花在“琐碎的多数”问题上，因为就算你花了80%的时间，你也只能取得20%的成效。

不知道这么说大家会不会依然觉得困惑？那么我们下面就通过实例来证明“80%与20%”原理在生活的应用范围是多么广泛。

□

某家公司的一名经理因为被查出患有心脏病，医生要求他每天工作时间减半，也就是说正常人工作8小时但他只能工作4小时。可过了一段时间以后他突然发现，在这短短的4个小时当中，他所做的事情无论是在“质”还是“量”方面都与他之前正常工作8小时的时候几乎没有什么区别。

他自己也感觉非常奇怪，可是他所能提供的唯一解释是：工作时间已经是固定的了，他只有在这短短的4个小时当中先把重要的事情做好了，把所有的精力都放在做重要的事情上，这样他才感觉提高了工作的效率，从而不影响公司正常的工作进度。

电冰箱我们家中都有，但是不知道有没有人发现一些老式的电冰箱在结构上有很大的问题，冷藏室在冰箱靠下的位置，而冷冻室则是在冰箱靠上的位置。当你从冷冻室取食物时，可以保持直立的姿势，而当你使用冷藏室时，就必须弯腰蹲下才能取出食物。可是正常情况下人们使用冷藏室的次数要远远大于使用冷冻室的次数，这就导致很多人因为使用电冰箱时总是来来回回地弯腰蹲下，弄得腰酸背痛。

基于这个原因，一些电器厂商在电冰箱的设计上做了改良，让冷藏室在上面而冷冻室在下面，这样人们就减少了很多弯腰蹲下的动作。而这种设计就是依据“80%与20%”的原理来设计的。

以上举的两个例子已经能够很准确地说明生活中“80%与20%”的原理。在金融世界里，抑或是在生活

中，到处都存在大多数和较少数的对比，仔细思考一下这个问题，并在生活中加以运用，你便能够因此获得意想不到的收益。

今天的钱和明天的钱

在2007年以前，我们中国的普通老百姓都还比较喜欢存钱，钱放在银行里面既放心还能赚利息，何乐而不为呢。

然而，10年后的今天，我们再去问一问我们的普通百姓，相信很多人都会无奈地说：钱放在银行里面有什么用，那点利息还不够赔的，还是拿出来投资靠谱。现在，即便是菜市场卖菜的大婶也知道拿钱去投资了，为什么会这样呢？因为现阶段的通货形势，存钱几乎就等于赔钱。

存钱等于赔钱的道理，我们在前面已经讲过了，这里不再赘述。我们在这里只是想借此来说明一个道理，那就是今天的钱和明天的钱不是一回事儿。

钱和钱怎么能不是一回事儿呢？在有些读者看来可能有点匪夷所思，但金融学的奥秘就在这里。

假如我现在找你借10万元，10年之后，我再还给你10万元，你同意吗？恐怕你多半是不同意的。因为谁也不知道10年后的10万元到底值多少钱。这就是问题的根源所在，明天的钱和今天的钱，虽然在数字上、单位上可能是一致的，但在价值上却可能出现让人诧异的变化。不理解这一点的人，就不能算是一个聪明的人，就无法在金融选择中做出合理的判断。

老赵夫妇俩都是老一辈的农村人，没有什么文化，对于财富的定义就是积攒。所以，在他们还很年轻的时候就意识到该为20年后给儿子买房娶媳妇攒钱了。于是，他们从孩子一出生就开始省吃俭用，从牙缝里省出的每一分钱都会攒起来，放在柜子下的一个布袋里。

就这样一转眼二十几年过去了，老赵的儿子也到了结婚的年龄了，于是老两口就将柜子里的布袋取出来，把积攒了半辈子的钱都交给了儿子，让他拿着这些钱去盖房娶媳妇。当儿子看到布袋里厚厚的几沓钱的时候愣住了，里面有几毛一沓的，也有一元一沓的，还有五元一沓的，还有十元百元一沓的，凡是平日里能够看到的币种在这里面都能够找到。儿子从父亲的口中得知，这里面一共有十万元钱。

十万元，对于以种地为生的农村人来说绝对不是一个小数目，父亲原本以为儿子看到这些会非常开心，但是儿子脸上却是哭笑不得的表情。沉默了一会儿子才跟父亲说：“如果从开始攒钱的时候父亲就将这些钱存进银行，那过二十多年的时间这些钱就会翻几倍了。而如果父亲再懂得去投资的话，那现在手里的钱就可能翻几十倍了。”

像这样一对不懂得何为金融的老夫妻一样，现在生活中我们就有很多人不知道今天的钱和明天的钱是不一样的，而任由今天的钱在时间的流逝中变得不值钱。而懂得金融常识的人，往往能够利用这个常识，在时间的推移中赚取更多财富的。

看看现在身边的商品物价，不说一天一个样，也是一年一个样，我们手中的钱的价值总是在变，所以读者就更应该重视钱的价值理念。

当然，我们这样看问题，并不一定是因为物价在上涨、货币在贬值，而是因为时间本身是有价值的。随着时间的推移你手中的钱如果没有一点增长，那么这就意味着你不仅浪费了时间，而且还浪费了这段时间里这笔钱本应产生的价值。

所以，当你要节省现在的钱不消费而留到未来消费的时候，在未来，你必须拿出大于当前数量的钱才能够堵上时间价值这个缺口。否则，即使10年后你手中的10万元还是10年前的10万元，那么你也已经浪费了至少10年的存款利息或是市场利率。

更关键的是，金融学领域还有一个预期的概念，就是你对一笔财富在未来的预期价值。譬如当下的一笔投资，你预期会得到一个怎样的回报，只要你认可这种回报，你就会进行投资。而金融领域的财富，就

是在不断地预期和预期被实现的过程中创造出来的。

但如果你不这样做，就等于浪费了一个获得预期的机会，这在金融世界是不明智的。

未来的钱这个概念，对于实现财富的增长非常实用，特别是趁着自己还年轻，更应该多进行一些有所收益的投资。即使利润很少，但是30年后，等你老了，你年轻时候赚到的钱在这30年的时间里经“发酵”“膨胀”，你现在投入的一元钱的资金价值就将会大于30年后的一元钱的价值了。所以说，“种钱”要趁早，才能多收获果实。

第十二课 金融学帮你看清真相

国家居然也能破产

在经历了数年的债务危机之后，希腊这个全世界人眼中的度假天堂成了失败国家的代表。经济持续衰退、失业率居高不下、国民福利一减再减、到期债务频繁违约……希腊这个古老的国家正面临着经济的衰竭。

希腊这场危机源自美国次贷危机引发的全球性金融风暴。这场风暴彻底摧毁了希腊的经济基础，直到今天，希腊的经济不但仍然没有缓过劲来，还有越来越严重的态势，以致希腊政府都要想着靠卖政府资产来维持开支了。面对希腊这种濒临破产的状态，一些中国网友甚至开玩笑：“干脆让中国把希腊买下来算了，这样中国人去欧洲就不用办签证了！”

玩笑归玩笑，但对于一个破产的国家来说，抵押国家资产可能真的是为数不多的脱困方式了。其实，希腊还只是濒临破产，在希腊的西方，同样是欧洲国家的冰岛就经历了一场真正的破产。

冰岛破产也源自债务危机。2009年，冰岛发生了严重的经济衰退，当时冰岛的金融业外债已经超过1383亿美元，然而冰岛这个国家的国内生产总值只有193.7亿美元。所以，显而易见，在这样的巨大差距之下，冰岛就像一个资不抵债的企业一样“破产”了。

国家破产是国际货币基金组织（IMF）于2002年提出的概念，意思是一个国家资不抵债的时候，可以选择以破产的方式解决问题。但当时还只是一个设想，因为谁也没有想过这个世界上真的会有国家破产，所以关于如何破产、破产之后怎么办，其实并没有国际先例。

国际货币基金组织怎么也没想到，仅仅7年之后，全世界第一个破产的国家就诞生了。那么破产后的冰岛怎么办呢？会像一个破产的企业一样在世界上消失吗？这个问题当时并没有答案。

不过无论如何，冰岛是不可能消失或解体的，那么问题就是破产之后怎么解决。公司破产债务要整理，那么国家破产呢？冰岛是不能被瓜分的，但这样一个国家的债务就可以一笔勾销了吗？当然不是，有哪一个债权国愿意吃这样的哑巴亏呢？

在其他国家的逼债下，冰岛当然想尽快为自己的破产埋单，赶紧填补上这个大窟窿，抓紧寻找解决还贷问题的方法。

靠借新债去还旧债？这个方法可能不行。一个国家一旦沦为破产国，就意味着今后相当长的一段时间里很难再从其他国家得到新的贷款。这是因为破产国家已经是一个空壳了，没有了经济实力的国家，又能够靠什么来赢得其他国家的信任呢？所以，面对破产国，不会有任何一个国家头脑发热地将本国的资金借给一个破产国却还拖欠其他国家的欠款。

金融危机的狂风停息后，冰岛就像是一片漂浮在海面上的残船碎木。在这样一个小岛上，住着30万的人口，金融危机摧毁了他们的国家，而在接下来的很长一段时间里，冰岛庞大的外债最终都将会压在这无辜的30万人身上。在此后的时间里，冰岛只得以透支国家信用和几代冰岛人幸福指数为代价，慢慢偿还那些遥遥无期的债务。

冰岛破产遭殃的不仅是人民，政府也免不了头疼不已。金融危机爆发后，冰岛的金融市场就像是破碎的气泡。眼睁睁地看着这一切发生却无能为力的冰岛总统格里姆松还因为这件事情心脏病发住进了医院。

不过有趣的是，国家虽然破产了，但冰岛人民却觉得无所谓。身在破产国中的人民没有意识到问题的严重性，他们更愿意为眼前的商品降价而欢呼，并争相购买。与此同时，外国人也看到了扫货的机遇，一时之间很多外国人因为冰岛东西便宜而大量涌入疯狂购物，这在一定的时间里增加了冰岛的旅游和消费。

看到这里，读者可能会觉得，一个国家破产也没有什么大不了的。是的，国家破产对于人民来说没有什

么大不了的，谁都不会因为国家破产而破产，反而会因为国家破产而尝到物价下跌的甜头。

可是，这些都只是我们所能够看到的，至于那些我们还没有看到或看不到的，比如说长期经济增长将会因为负债而受阻，金融市场将会在很长的一段时间里再也抬不起头。简单来说，受到债务的影响，破产国的经济增长将会受到打压等，这些都会带来比较严重的后果。

冰岛是世界上第一个因债务破产的国家，但不是最后一个，在它的后面，希腊就在悬崖边上，而即便希腊最终摆脱了破产，还会有其他国家赴冰岛的后尘。

国家破产，这听起来让人觉得“新鲜”的事情，随着国际金融市场的波动，真实地出现在了我们的面前。对于这种事，熟悉金融学的读者应该不会感到惊讶，而在淡然处之之余，也要时刻关注我国的金融安全，毕竟我们也是这个金融世界的一分子。

美国为何向中国借钱

上一节我们讲，冰岛因为外债过多而于2009年破产，与此同时，希腊也正处于破产的边缘，资不抵债的希腊仍然处在债务危机的泥潭里。但是在这个世界上，有一个国家的债务比希腊冰岛加起来还多，却依然过得很好，这个国家就是美国。

美国是世界强国，这种强大是全方面的，当然也包括经济。但全球经济老大的美国，却有着全球最多的外债，而借钱给美国最多的便是我们中国。

在春晚的小品《捐款》里，小品演员赵本山说过这句话：“就他美国以前牛成啥样，今年不也来咱这借钱来了吗？”

而与此同时，美国也有同样的笑话。一个脱口秀演员说道：“以后我会在家里教孩子两种语言：一种是英语，让他能够在美国生存；另一种是汉语，这样他就能和他的债主说好话了。”

笑话在有些人眼里是笑话，但在金融学家眼中，可就未必是笑话了。一些金融界人士就会对这种现象表示不解，欧洲复兴开发银行的创建者雅克·阿塔利在他的书中《国家的破产》中写道：“月入不足1000欧元的中国人，却将省吃俭用的血汗钱，供应着收入超过自己10倍不止的美国人。”这样的言论，在短时间又引起了一番争议。

中国是美国的第一大债主，这是没有任何疑问的，但问题在于，中国为什么要“借钱”给美国呢？其实这是一个误会。

这里要解释一下，所谓的“借钱”并不是真的提供无息贷款给美国，而是中国政府购买美国国债。国债也不是美国人找我们借钱，而是我们自己想买。

随着中国加入WTO，进入国际市场，中国就与全世界第一大经济体美国有了千丝万缕的联系。今天，中美已经是世界第一大贸易伙伴，因为这种伙伴关系，中美经济被牢牢捆绑在了一起。

中国固然是美国的第一大“债主”，美国同样是“中国制造”的第一大买主。从这个层面上来讲，确保美国的金融体系不至于陷入崩溃，同样符合中国的战略利益。

在很多人的眼里，世界经济所呈现的是一种“发展中国家负责生产，发达国家负责消费”的格局。以美国为代表的发达国家社会保障制度已经非常完备。在这种情况下，发达国家的国民消费欲望得到了全面解放，储蓄率也会随之降低，银行的现钱就会很少。而作为发展中国家，人们的表现正好与发达国家相反，由于社会保障制度等不健全，出于对未来的担忧，发展中国家的国民消费热情被抑制，因而储蓄的愿望就比较强烈，银行的现钱就会很多。

这个时候，以美国为代表的发达国家想要维持经济增长就需要保证消费的增长，因而就需要找地方借钱。而作为最大的发展中国家——中国，自然成为了美国的合作对象。这是美国为什么找中国借钱的一个原因。

至于中国为什么要借钱给美国，这是因为发展中国家想要维持经济增长，就需要确保出口增长，这时就需要购买发达国家的国债，让美元回流。美元回流之后，美国通过债务融资，有了可支配的现钱，才会大量地进口发展中国家的物品，带动发展中国的出口增长。也正是这一原因，包括中国在内的许多发展中国家才愿意借钱给美国。

而且在国际金融市场，美国国债还有另外一个用途，那就是资本保值。我们知道，国际金融形势波云诡谲，处处存在极大的风险，尤其是新兴市场经济国家，更是时刻要面对因为发展过快而导致的金融隐患。

在这种情况下，将自己与相对稳定的经济体美国联系在一起，可以相对保证自己的资本安全。所以，中国政府购买美国国债也不是为了帮助美国，是为了保值自己的外汇，这是一种投资行为。

美国政府放出国库券，同样可以看作一种投资行为，因为它们可以在适当的时候回购国债，也许它们只需要为100元面额的国债支付99元。

许多经济发达国家和新兴市场国家都大量持有美国国债，日本更是长期居于美国最大债主之位，可见持有美国国债对一个经济体系来讲并不是坏的选择。

美国之所以能大量举债与它们强大的经济和金融实力是密不可分的。一来它们本身就善于赚钱，它们生产的产品销往全球各地。二来各国的外汇储备都是以美元为主，不买美国的国债也一样会遭受通货膨胀的影响。

中国只是在做别人都曾经做过并还在做的事情，所不同的是，中国不做则已，一做就成了世界第一。

中国不是韩国，不是新加坡，中国实在是太大了，历史上还从来没有出现过哪个国家拥有如此规模庞大的人口，以如此出人意料的速度奔向现代化。如果说韩国和新加坡是小龙，那中国就是巨龙。小龙兴起可使春水搅动，为繁荣景象锦上添花；而巨龙腾飞则必翻江倒海，完全改变世界格局。这样想来，中国成为美国最大债主几乎是必然的，因为只有中国有这么大的气魄。

中国持有的美国巨额国债，既构成了一种“人质”的情形，又有效地将全球两大经济体捆绑在了一起，这是一种很微妙的政治经济平衡。

不过从长远来看，如果美元一家独大的局面被打破，人民币可能实现国际自由兑换，中国的外币资产将不会像今天这样以美债为绝对核心。但是在现有的国际金融格局下，美国的地位仍旧不可撼动，我们也只能继续做美国最大的债主。

中国为什么要持有美元

上面一节我们讲中国因为种种原因持有了大量的美国国债，但读者应该听过，中国除了拥有美国国债之外，还拥有一笔数目巨大的美元储备，这又是怎么回事呢？

其实，储备外国货币是国际间贸易必须的金融手段。一国与另一国进行贸易，除了以物易物之外，还必须有一种大家认可的一般等价物作为媒介。在古代，这种媒介很容易找，因为大部分国家都可以用金银作为货币，所以只要进行金银交易就可以了。

譬如清朝中后期，来往中国进行贸易的西班牙商人使用的就是墨西哥银元，因为中国国内也是承认银子的价值，所以交易起来非常方便，一两银子大概兑换0.9枚墨西哥银元。但现代社会，一方面国际间贸易量扩大，导致贵金属根本无力支付如此巨大的量，另一方面国际间贸易频繁，导致贵金属结算变得非常烦琐，不便于贸易开展。

□

在这种情况下，最好的方法就是找出一种大家公认的货币，那么用哪国的货币呢？当然是经济实力最

强、金融信誉最好的国家。“二战”之前，英国是超级大国，因此各国间交易的媒介货币以英镑为主。直到“二战”之后，美国迅速崛起，美元的地位也水涨船高，这才逐渐取代英镑成为了国际间交易的主要货币。有这种交易，那就必然需要储备美元。

从2001年加入WTO开始，中国对外贸易量与日俱增，外汇储备也就一直呈现快速走高的趋势。不仅在国际收支方面保持着巨额顺差的态势，就连外汇储备额也一直大幅度增长。就目前中国的形势来看，中国正处在一个体制转型时期，外汇储备所面临的高额增长态势值得人们关注。

2016年8月底，国家外汇管理局公布了2016年第二季度的全国国际收支平衡表。就第二季度来讲，我国的经常项目顺差3879亿元人民币，资本和金融项目逆差为6132亿元人民币，国际储备资产减少了2255亿元人民币。

而整个上半年，我国经常账户顺差6448亿元人民币，资本和金融账户逆差3889亿元人民币，其中，非储备性质的金融账户逆差14183亿元人民币，储备资产减少10303亿元人民币。

换算成美元之后，2016年第二季度，我国经常账户顺差594亿美元，其中，货物贸易顺差1250亿美元，服务贸易逆差593亿美元，初次收入逆差61亿美元，二次收入逆差3亿美元。资本和金融账户逆差594亿美元，其中，资本账户逆差0.3亿美元，非储备性质的金融账户逆差939亿美元，储备资产减少345亿美元。

整个上半年，我国经常账户顺差987亿美元，其中，货物贸易顺差2290亿美元，服务贸易逆差1169亿美元，初次收入逆差102亿美元，二次收入逆差31亿美元。资本和金融账户逆差595亿美元，其中，资本账户逆差1亿美元，非储备性质的金融账户逆差2172亿美元，储备资产减少1578亿美元。

以上数据仅是2016年的部分数据，可能还看不出来我国在外汇储备上的规模。有相关经济人士对外汇储备方面专门做了总结，2006年，我国的外汇储备突破了1万亿美元，2009年突破了2万亿美元，2011年突破了3万亿美元，2014年逼近4万亿美元，近年虽然有所下降，但到2016年9月，外汇储备仍然高达3.17万亿美元。

由此足以看出，我国在外汇储备上的数目之庞大。我国的外汇储备某种程度上已经接近世界外汇储备的三分之一了。

中国的外汇储备一度飙升，特别是拥有的美元数量也在不断变化。很多人在感叹中国经济实力变强的同时，又在疑惑，中国储备这么多美元是想做什么？

中国现有3万亿美元的外汇储备是不是意味着中国有钱了？既然这么有钱，是不是就不需要再去购买美国的国债了？投资很重要，那么中国拿着这些钱进行海外投资是不是更好呢？解答这个问题，我们需要看以下两点：

第一，外汇储备的本质是中国经济的百姓和企业，是多年经营出来的索取权，是我国的储蓄和家底。从长远的角度来看，这些家底应该交给中国的企业家和老百姓自主投资。但是从短期来看，这样做有很大的困难。假如我国将3万亿美元的外汇储备全部交给企业家和老百姓去投资，就目前的中国经济来看，他们不一定能够找到好的投资方向，很可能到最后还会产生大量的亏空，说不定最后的结果还不如买国外的国债好些。

第二，从全球的金融格局来看，如果3万亿美元的外汇储备马上从美国债券市场撤离，美国的国债市场会紊乱。抽离3万亿美元储备，相当于美国债券四分之一的资金要撤资，紧随而来的是美国国债的收益率或者利率的上涨。受全球化的影响，中国经济也会受到一系列的不利影响。所以，中国的3万亿美元外汇储备不能立刻从美国市场转移。

由此来看，中国现在有3万亿美元的外汇储备，但并不能随意地下决定。至于为什么中国要储备美元，金融界的看法是美元在国际上的流通性特别强，并且也是外汇储备中最重要的货币，这是中国首选美元的一个根本原因。

另外，在进行外汇储备的时候，还需要考虑以下两个问题：

第一，外汇储备表现为持有一种以外币标示的金融债权，并非投入国内生产使用。这就产生了机会成本问题。如果货币当局不持有储备，就可以把这些储备资产用来进口商品和劳务，增加生产的实际资源，从而增加就业和国民收入，而持有储备则放弃了这种利益。因此，持有外汇储备，要考虑机会成本问题。

第二，外汇储备的增加要相应扩大货币供应量，如果外汇储备过大，就会增加通货膨胀的压力，增加货币政策的难度。此外，持有过多外汇储备，还可能因外币汇率贬值而遭受损失。因此，外汇储备应保持在适度水平。适度外汇储备水平取决于多种因素，如进出口状况、外债规模、实际利用外资等。应根据持有外汇储备的收益、成本比较等方面的状况把外汇储备保持在适度的水平。

中国之所以进行外汇储备，还是因为它的经济调节手段。当国际收支出现逆差的时候，动用外汇储备可以促进国际收支的平衡；当国内宏观经济出现不平衡的时候，还可以动用外汇调节进出口贸易，促进总供给和总需求之间的关系，使经济趋于稳定。外汇储备的增加，不仅可以增强宏观调控的能力，还可以维护国家和企业在国际上的信誉，对吸引外国投资、降低国内企业融资成本、防范和化解国际金融风险都有明显的好处。

人民币走出国门了吗

十年前，中国人出国必不可少的准备之一就是换外汇。十年后的今天，中国游客携带大量美元现金出行东南亚的现象已不多见。在泰国，随处可见的ATM机上，大多都贴有银联标识，可以取现。商场里，很多柜台都接受中国银联银行卡。遍布曼谷街头的换钱所也大都接受人民币，并有明码标价。曼谷一家有名的连锁货币兑换所还专门开设了人民币兑换窗口，而新加坡许多换钱所都用百元人民币的大幅图像作为招牌。

人民币国际化，这是我们所有中国人的梦想，因为一旦实现，不但意味着我国国际地位的提升，对于我们自身的生活，也会产生显著良性影响。

试想一下，如果有那么一天，人民币也可以像美元一样在全世界自由流通，无论走在世界哪个角落，只要掏出人民币就能够随意购买我们想要的商品，这无论对于中国经济还是中国的普通老百姓，都是莫大的便利。

然而，人民币的国际化也不是我们自己说了算的，人民币想走出国门容易，但要真正实现国际化，还要站得稳才行。而人民币能够在国际上站得稳，是有一些前提的。

早在十年之前，中国金融领域就提出了让人民币走出中国、走向世界的宏伟目标，但十年过去了，人民币的国际化道路还依然漫长。今天，整个中国金融界共同探讨，觉得要想彻底完成人民币的国际化，还需要解决好几个方面的问题。

第一，中国实体经济的发展。实体经济是金融的基础，只有对外贸易的发展脚步不断加快，人民币国际化的进程才能够逐步完成，随着中国加入WTO对外贸易的发展，中国对外开放已经融入全球化进程。所以，外贸以及关联国际化贸易需求结算的扩大，使得人民币对外汇的交易量越来越大，品种越来越多，现在人民币国际化本身也就是作为结算货币的发展。

第二，资本账户的开放从而促进跨境资金的流动。如果跨境资金流动受到阻碍，或者说人民币流到境外，不能有效回流，就会为人民币持有者带来很大影响，也会在一定程度上阻碍人民币国际化的进程。

第三，深化外汇市场。中国现在的外汇市场主要依托上海外汇交易中心，每天都进行人民币与美元的交易。实际上，现在中国国内外汇市场和国际外汇市场拉得越来越近。如果我们不提供价格一致的外汇市场交易产品，使得人民币汇率的价值发现不能够真正反映市场价格，那么，人民币汇率在境内境外两个市场上出现的差异可能会对未来的投资、投机带来一定的影响。所以，外汇市场要有充分的发展。

第四，汇率利率的市场要稳定。随着改革的推进，我们已经取得了很大的进展，特别是在规模上，人民币的改革已经有较大进展，在境内境外的市场价格上基本趋于一致。

第五，国际市场的认可程度是关键。国际的投资者以及贸易的交易者要充分认识到人民币是一种可长期持有的货币，或者是作为可交易以及可投资的货币。上述这些都是影响人民币国际化的重要因素。

我们提出的这五个方面，既是人民币走出国门的基础，也是人民币走出国门的关键。解决这五个关键问题，实际上就是步步为营地推动人民币的国际化。

人民币国际化的第一步是人民币可以在境外得到流通。随着我国经济的壮大，对外贸易发展越来越快，出国旅游、投资的人也越来越多，人民币境外流通基本已经实现了。

现在，在东亚和东南亚各国的主要城市中，我们都能看到可以用中国银联卡借款的商店，除此之外遍地的人民币兑换店，甚至中国银行的国外分行都向我们展示了人民币在这些国家的流通性。不仅如此，在欧美一些国家，我们也逐渐能够见到人民币流通的身影了。假以时日，人民币在全世界实现流通的梦想将不难实现。

人民币国际化的第二步是人民币成为贸易计价单位和贸易结算货币。有赖于我国外汇市场的深化改革，这第二步我们也在逐步实现。据环球同业银行金融电讯协会统计，人民币目前已成为世界第八大交易货币。只要按照这个步伐稳健前进，人民币国际化的第二步不久也将实现。

人民币国际化的第三步是成为国际投资货币和国际储备货币。我们必须认识到，由于我国国力与西方发达国家还有一定的差距，市场经济以及金融体系也处在逐步完善当中，因此关于这一步，人民币还有一段路要走。

人民币的国际化可以减少我国因外币结算而导致的财富流失，还有利于我国减少国际投资风险和占据国际经济竞争主动权。但是，我们必须明白，人民币的国际化也并非有百利而无一害，人民币国际化能够给我国经济带来益处的同时，也是有着其固有的弊端的。

人民币国际化的弊端主要体现在三个方面：首先影响中国的金融市场稳定，其次会增加我国政府对经济进行宏观调控的难度，最后必然会加大人民币现金管理和检测的难度。

不过，尽管人民币的国际化会给我国带来种种消极影响，甚至在国际化刚开始的时期还会对我国经济造成一定程度的冲击，但从长远看，人民币国际化带来的利益整体上是远远大于其弊端的。

而且美元、欧元等货币国际化的现实也向我们说明，拥有了国际货币发行权，就意味着制定或修改国际事务处理规则的巨大经济利益和政治利益。因此，在人民币国际化的道路上，我们应该毫不迟疑地大步前进，把每一步都走稳，在克服弊端之后获取利益的最大化。

第十三课 像金融泰斗一样去赚钱

沃伦·巴菲特：把鸡蛋放到一个篮子里

一个农场主在买进某个农场之后，发现他的农场附近农田的价格下跌了，于是也把自己的农场卖掉了。每个人都知道这是愚蠢的，但到了投资市场上为何人们却争相效仿这个农场主呢？

这就如同一个投资者仅仅因为最近的一个成交价下跌而出售他的股票，或因上一个成交价上扬而买进股票。试想，即使购下了整个股市里所有公司的股票，也不能逃出“股灾”的冲击，难道买下几百种股票就能做得到吗？

这是巴菲特早年对全世界投资者说过的一段话，在这段话的背后，隐藏着巴菲特一个特殊的投资理念。

长久以来，投资界就流传着一句名言：“不要把所有的鸡蛋放进同一个篮子里。”它的意思就是要投资者尽量分散投资，从而降低因单只股票下跌所带来的风险。具体的理由是：把鸡蛋放进不同的篮子，这样可以规避一损俱损的风险。很多的投资者知道这句名言，也是照着这句名言的意思去做的，但是，这句名言真的有用吗？

作为投资界的泰斗级人物，巴菲特对待投资的态度却正好与这句名言相反，他是十分反感分散投资的。在巴菲特的理念中，投资应该像马克·吐温说的那样：“把所有鸡蛋放在同一个篮子里，然后小心地看好它。”

把鸡蛋放在一个篮子里，可以被看作巴菲特最成功的投资理念之一，也是我们应该向他学习的地方。

关于投资对象的多少，很多投资者误以为是“篮子”越多越能分散风险。但他们没想到的是“篮子”越多交易成本和管理成本也就越高。但投资者须知集中投资的策略基于集中调研、集中决策，在时间和资源有限的情况下，决策次数多的成功率自然比投资决策少的要低，就好像独生子女总比多子女家庭里的子女所受的照顾多一些。

举一个例子：如果我们有成千上万的投资机会可以选择，而且也确实同时选择了它们当中很多甚至全部的项目，那我们最终的结果却很可能是非常糟糕的。因为我们的资本和精力是有限的，一下子将注意力分散在那么多的对象上面，很难保证不出现思考或者决策中的纰漏。而且对于很多股票来说，它们都是和市场紧密联系的，很可能随大盘上涨而上涨，随大盘下跌而下跌。在这样的情况下，一味地追求分散投资是很容易出现不可挽回的局面的。

巴菲特对这种投资手段并不认同，他认为分散化投资策略其实只是针对无知投资者的一种保护。对于那些知道他们正在做什么的人，“篮子”越多越没有意义。而他也明确表示了自己的选股态度：“我不会同时投资50种或70种企业，那是诺亚方舟式的传统投资法，最后你会像开了一家动物园。我喜欢以适当的资金规模集中地投资于少数几家企业。”

在对待投资上面，巴菲特采取的策略是集中投资。他这样的策略来自现代市场经济学之父凯恩斯。

凯恩斯对于投资的看法是集中好过分散，在他看来无论是对于收益而言还是对于风险而言，集中的投资选择都是远远优于分散性投资的。从概率学上面来讲，单一的集中投资所可能发生亏损和盈利的概率都是50%，但是如果将投资分散到两个对象上，那么盈利的概率就下降为25%而亏损的概率则上升为75%，因为投资者在投资过程中要支付高昂的交易费用和时间成本、机会成本，那么不盈利实际上等于亏损。因此，抛除盈利的概率，其他情况就都为亏损。而亏损的概率也会随着投资对象的增多而逐渐升高。

如果对上面的概率有疑惑，那么我们从另一个方面对比分散化和集中投资策略的不同：我们假定分散化投资策略中包括有100只不同的股票；而集中化投资策略只有5只股票。那么分散化组合中某只股票的价格上涨了一倍，整个组合的价值只上涨1%。但如果集中化投资组合中的同一只股票上涨了5%，那整个组合为投资者带来的净资产提高则达到20%。而如果分散投资组合的投资者想要实现同样的目标，他

的组合中就必须有20只股票价格翻倍，或者其中的一只上涨2000%。我们想，找出一只价值可能翻倍的股票和找出20只价格可能翻倍的股票，哪个更容易些？答案自是不言而喻了。

巴菲特正是看到了这一点，因而他也采取集中的策略进行投资，这种策略就是——只投资在少数他非常了解的企业的股票上，而且打算长期持有。但巴菲特也并非完全不顾及风险的因素，他在降低投资风险方面的做法就是在确定投资之前，先小心谨慎地对投资对象进行分析。巴菲特说过：“如果一个人在一生中，被限定只能做出十种投资的决策，那么出错的次数一定比较少，因为此时投资者更会审慎地考虑各项投资，才做出决策。”

美国著名财经杂志《福布斯》的专栏作家马克·赫尔伯特根据有关数据整理后的检验结果证明了一个事实：如果从巴菲特的所有投资中剔除最好的15项股票投资，其长期表现将流于平庸。这也就表明了，巴菲特其实是将自己大部分的精力集中在15只股票以下，而其他的股票只不过是巴菲特在还有时间、精力的基础上的“消遣”之作。

对于我们普通的投资者来说，巴菲特集中投资成功的启迪固然重要，但更重要的是他选择篮子、看住篮子的本事。

投资者需记住一点，分散化投资如果持股过于复杂，失败的可能性将增加。同时也要认识到，为了获取更大的收益而进行集中投资，这样的做法无可厚非，关键是你有选择篮子的眼光和看好篮子的本领，一旦选择的对象出了错，那出现的严重损失也是不可避免的。

乔治·索罗斯：风险越大，收益越大

“富贵险中求”向来是金融投资领域的规律，因为在投资领域永远是收益越大，风险越大。

在面对风险的时候，很多金融泰斗的首选都是躲避，如我们上一节讲到的巴菲特，在不确定风险的情况下的第一选择也是躲避风险。而即便是遇到风险要迎上去的时候，也是在经过了精确计算之后，明白风险可以承担。

但是，在金融界却有一个十足的另类，他不但不畏惧风险，反而乐于进入风险中搏杀，他就是横扫了全世界，让无数人又佩服又憎恶的乔治·索罗斯。

1953年，从伦敦经济学院学成毕业之后，索罗斯几经周折在一家投资银行找到了一个培训生的工作，而他传奇的金融生涯也从此揭开了序幕。

在这份工作中，索罗斯逐渐成长为一个合格的交易员，而他的专长就是黄金股票套汇交易，这个交易有一个特点，就是风险巨大。可能是最开始的工作注定了索罗斯一生与风险为伍。

在伦敦工作了几年之后，索罗斯来到纽约，在F.M梅叶公司成为一名专事黄金和股票的套利商。在那里，索罗斯第一次对外籍金融市场进行了尝试，并取得了成功。

但是，经过长时间的跟踪调查，索罗斯判断出安联公司的股票具有极大的升值潜力，于是他建议人们购买安联公司的股票。但大部分投资机构都判断风险巨大，只有摩根担保公司和德雷福斯公司购买了安联公司的股份，其他人并不相信索罗斯。而后来的事实证明，索罗斯预测得极为正确，安联股票的价值在几年之内翻了三倍，索罗斯因此名声大噪。

1973年，索罗斯开始自己独立经营金融投资企业。索罗斯的能力在于能够在极大的风险当中，看到风险背后隐藏的利润，并在最好的时机介入进去，抓住利润后转身就走。

譬如20世纪70年代末期和80年代初期，索罗斯看到英国金融市场存在的获利可能，于是在股市上涨到顶峰时，他把英国英镑卖空。对英国股市采取大量措施，以极低的价格买进，据说一共掏出了10亿美元。这一步棋他最终赚了1亿美元，公司的业绩也令人难以相信地增长了102.6%，公司总资产发展到了3.81亿美元。

不过，索罗斯卖空英镑的行为在很多金融人士看来，完全就是一场豪赌，索罗斯是在跟全世界的英镑利多者豪赌，如果赌输，他将“死无葬身之地”。但最终证明索罗斯赌赢了，而他也就是这样一个喜欢在风险中“跳舞”的投资者。

索罗斯为什么这么执着于风险呢？按照他的道理，投资市场总是存在风险的，即便收益再小的投资，也有一定的风险性，只不过相对来说风险较小而已。但对于一个有“想法”的投资者来说，与其谨慎地追逐那些较小的收益，不如干脆一点，投资于更大风险的地方，因为那里意味着具有更大的收益。

而且，索罗斯的投资并不是跟着风险走，在投资于较大风险的领域时，他至少要对该领域做彻底的了解，并实现模拟出各种可能出现的情况。也就是说，他是在评估了风险，并得出了风险可能发生的概率之后，才义无反顾地投入其中的，这一点才是最重要的。

读者学习索罗斯的时候，切不可只学皮毛，看到索罗斯的风险投资法则，便奔着身边最高风险的投资而去，要知道，没有索罗斯的能力，如果贸然进入高风险领域，得到的往往不是高收益，而是风险变成现实，很多人也就在这样的风险中血本无归了。

关于索罗斯的风险收益率，有几处是值得我们特别学习的。

第一，在乱局中冷静分析。

索罗斯说过：世界上没有稳定的金融市场，国际金融投资市场尤其是这样。越是交易频繁、错综复杂的市场，越有可能赚到钱。辨识混乱，投资者就能够致富；越乱的局面，胆大心细的投资者就越是表现的机会。

一项金融投资的形势越不稳定，就会向上弹得越高，资本价格跌得越低，市场越乱就越可能出现大行情。很多情况常常是：市场乱，投资者跟着一起乱，因此金融市场常常会见到恐慌性卖压，投资者奋勇追高等现象。

但这种乱局对冷静的客观投资者来说，正是天赐良机，因为这可能是大捡便宜货的机会，也是财富重新分配的时候。

第二，根据昨天的历史分析明日的走势。

过去的金融历史可以成为分析未来金融市场的借鉴。索罗斯曾经成功预测1987年的美国股市崩盘。

经济危机的爆发，往往是累积长期不稳定的情况而发生的。历史的经验往往可以预测未来，因为历史是会重演的，所以追溯之前的经验，是预测的重要方式。

索罗斯就是想到了1929年国际金融危机的历史，才预料到1987年股市的崩盘。这两者相似之处在于：短期货币市场利率走高，造成股市资金动能不足，大量美元流入其他国家，美国联邦理事会没有注入等量货币造成资金流动性不足，等等。

索罗斯在金融市场上能够获得巨额利润除了有赖于他独特的风险收益理论外，还在于他超人的胆略。他认为一个投资者的最大问题并不是过于大胆鲁莽，而是过于小心翼翼。一个冷静的投资者，一旦根据有关信息对市场作出了预测，就要相信自己的预测，当他确信他的投资决策正确时，那么投入再多的资金都是正确的。

吉姆·罗杰斯：独立思考、分析和操作

在索罗斯的身上，他对于金融世界的破坏成分是要远远多于创建成分的。而作为一个金融世界的破坏者，索罗斯在金融界的崇拜者很多，但朋友却不是很多。不过，在索罗斯不长的朋友名单中，有一个人肯定占有一席之地，他就是吉姆·罗杰斯。

罗杰斯出生于美国亚拉巴马州，1966年，拿到牛津大学学士和硕士双学位的他回到美国，在服完兵役之

后，他投身到华尔街。罗杰斯在华尔街的经历以失败告终，他用一年的时间赔光了自己所有的钱。但这段经历对于初出茅庐的罗杰斯来说确实非常宝贵。

这让罗杰斯慢慢认识了自己，他意识到自己对市场形势做出的判断往往是正确的，但预见到的大势变化与真实走势之间会存在一定的滞后性，因此很容易因为出手过早而无法获得利益。于是，罗杰斯对自己的投资战略做出了相应调整，其职业生涯由此进入无往不利的轨道。

在罗杰斯的投资理念当中，最重要的一条就是从一连串毫无关联的事情中分析出一定的必然性，并以此来预测未来。罗杰斯这种超前的投资理念，引起了一个人的极大兴趣，那就是索罗斯。

1971年，罗杰斯与索罗斯相遇，之后两个人成了好朋友，并且在两天之后共同组建了一家投资公司，那就是日后让很多国家憎恶的量子基金。而真正让罗杰斯成名的，是对美国军工股票的投资。

1974年，中东地区狼烟再起，第四次中东战争爆发。在战况激烈的时候，《纽约时报》报道了一则美制武器不敌苏制武器的新闻。看到这则报道时，罗杰斯敏锐地察觉到，美国军工产业将有新的情况。

罗杰斯判断，美国政府即将加强国防军工业尤其是电子对抗领域技术的投入。因此他抢先一步，在市场上吸纳资本，并大举买进国防军工行业股票。市场的发展证明了罗杰斯预测的正确，在不到10年的时间里，美国国防军工行业形成了井喷式发展，罗杰斯通过抛售此类股票获得了少则数倍多则上百倍的收益。

因为善于预判未来金融市场的走势，罗杰斯料定了每一次美国的股灾和牛市，2008年美国次贷危机引发的全球金融危机也是如此。不幸的是，罗杰斯每次发出预警都被狂热的投资者忽略了。而当这些人赔得血本无归之后，他们回忆起罗杰斯的这些预警，又会将他捧上天，投资大师的声望由此日隆。

面对这种无奈的情况，罗杰斯总结道：与众人反向而行需要勇气。而罗杰斯的勇气就在于他对自己独特的投资理念的信心。罗杰斯的投资理念，金融界将它总结为六条：

第一，勤于研究。

罗杰斯曾经说过：“我并不觉得自己聪明，但我确实非常、非常、非常勤奋地工作。如果你能非常努力地工作，也很热爱自己的工作，就有成功的可能。”罗杰斯的勤奋用在搜集资料上面，这保证他拥有大量的资料来印证自己的判断，从而最大限度地保证了判断的准确。

第二，独立思考。

罗杰斯曾说：“我总是发现自己埋头苦读很有用处。我发现，如果我只按照自己所理解的行事，既容易又有利可图，而不是要别人告诉我该怎么做。”罗杰斯从来都不重视华尔街的证券分析家。他认为，大众的思考方向往往是滞后的，事实上，金融市场中也没有人能靠随大流而发财。

“我可以保证，市场永远是错的。必须独立思考，必须抛开羊群心理。”罗杰斯这样说。

第三，不要听信大师。

“学习历史和哲学吧，干什么都比进商学院好，或者当服务员，去远东旅行。”罗杰斯在哥伦比亚经济学院教书时，总是对所有学生说，不应该来读经济学院，这是浪费时间。因为算上机会成本，读书期间要花掉大约10万美元，这笔钱与其用来上学，还不如用来投资做生意，虽然可能赚也可能赔，但无论赚赔都比坐在教室里两三年，听那些从来没有做过生意的“资深教授”空谈学到的东西多。

第四，止损法则。

罗杰斯说：“除非你真的了解自己在干什么，否则什么也别做。假如你在两年内靠投资赚了50%的利润，然而在第三年却亏了50%，那么，你还不如把资金投入国债市场。你应该耐心等待好时机，赚了钱获利了，然后等待下一次的机会。如此，你才可以战胜别人。”“所以，我的忠告就是绝不赔钱做自己熟

悉的事，等到发现好机会才投钱。”

第五，投资要看价值。

如果你是因为商品具有实际价值而买进，即使买进的时机不对，你也不至于遭到重大亏损。“平常时间，最好静坐，越少买卖越好，永远耐心地等候投资机会的来临。”“我不认为我是一个炒家，我只是一个机会主义者，等候机会出现，在信心十足的情形下才出击。”罗杰斯如是说。

第六，静观其变。

金融市场总是在不断变化的，长期的低迷有时候会是一种常态，但不可能永远不变化。为了避免资金陷入一潭死水的市场中，你就应该等待能够改变市场走势的催化因素出现。

作为一个金融泰斗，罗杰斯给予大众的告诫是朴实的，他的投资理念也是最平实的。在进行金融投资的时候，多看一看罗杰斯的理论，听一听罗杰斯怎么说，这对于全世界以至于中国投资者来说，都有很大的帮助。

彼得·林奇：鸡尾酒投资理论

金融领域有一个恒定不变的法则，就是在判断一项投资好坏的时候，以它自身的价值为标准，投资物的市场价格如果低于它本身的价值，那么无论它的走势如何，这项投资都是有利可图的，这就是著名的价值投资理论。

巴菲特是价值理论的倡导者和实践者，与巴菲特一样，金融领域另一位泰斗级人物彼得·林奇也是价值理论的拥趸。

彼得·林奇不但继承了价值投资理论最精髓的部分，又不拘泥于此，开创了很多东西。彼得·林奇最广为人知的，便是鸡尾酒会投资法则。

在美国，鸡尾酒会是最常见的社交方式，无论什么年龄、什么职业，几乎都参加过各种各样的鸡尾酒会。在一些范围较大的鸡尾酒会里面，总能遇到来自不同行业的人，而作为投资者，参加鸡尾酒会自然也就成了一种拓展人脉的手段。彼得·林奇的鸡尾酒会法则，便是在参加鸡尾酒会的时候总结出来的。

彼得·林奇发现，在鸡尾酒会上参与者对于投资经理的态度，是最能够反映投资市场的情绪的。通过总结，他将这种情绪的变动分为四个阶段。

第一阶段：彼得·林奇介绍自己是投资经理人时，身边的人表现得漠不关心，只是出于礼貌与他聊几句，之后就走开了。参加酒会的人更多是围绕在医生、校长周围，询问自己的健康、孩子的教育等问题，或者宁愿谈论明星的绯闻，也没有一个人谈论投资。

彼得·林奇认为，当人们宁愿谈论八卦新闻也不谈论投资时，投资市场就应该已经探底，不会再有大的下跌空间。

第二阶段：彼得·林奇在介绍自己是投资经理人时，人们会简短地与他聊上几句投资，抱怨一下投资市场的低迷，接着还是走开了，继续关心自己的健康、教育或者明星绯闻。

彼得·林奇认为，当人们只愿意闲聊两句投资，但还是会关心其他事时，那么就意味着投资市场已经有潜力上升，即将开始抄底反弹。

第三阶段：当参加酒会的人们得知彼得·林奇是投资经理人时，纷纷围过来询问该做怎样的投资，什么投资能够赚钱，投资市场的走势将会如何，而再没有人关心明星绯闻或者个人健康。

彼得·林奇认为，当人们都来询问投资经理人买什么投资更好时，投资市场应该已经到达阶段性高点。

第四阶段：没有人再关心彼得·林奇是不是投资经理人，但人们都在酒会上大谈特谈投资，并且很多人

都主动向彼得·林奇介绍投资方向，告诉他该去做何种投资。

彼得·林奇认为，当人们不再询问该做怎样的投资，反而认为自己比投资经理人还了解投资市场时，那么投资市场很可能已经到达高点，整个形势即将开始逆转，走向下行通道了。

彼得·林奇的鸡尾酒会投资法则，从本质上讲，其实是基于人们对于价值盲目且错误的判断。

在金融领域之外，每个善于金融投资的人，或者说每一个社会人，都会有自己的价值判断标准。但与金融业内人士不同的是，这些人对于价值的判断往往是滞后的。

也就是说，当一种投资物的价格升高时，每个人都以其价格来判断其价值是巨大的，进而再判断出这种投资物是可以进行投资的。但要知道，投资的目的是通过价格的上涨获得收益，当一个投资物的价格过高的时候，它的投资价值其实是在削弱的。从这个角度讲，大众的价值判断就是滞后且错误的。

大众习惯于“买涨不买跌”，正是基于这种判断。而一个聪明的投资者，如彼得·林奇这样的人，能够根据大众的价值判断得出自己的判断，这其实是一种取巧的做法。

金融投资者研究投资物的价值，需要对该投资物做最充分的了解，在进行搜集资料、整理资料、计算资料、模拟市场等一系列步骤之后，才能够得出最客观的价值判断。但对于整体的投资市场而言，却有一个简单得多的方法，那就是参照物法。

在投资市场上也可以这样，我们上面讲过，大众在投资市场上往往都是扮演羔羊的角色，大众的选择往往也都是错误的，那么你只要逆着大众的选择做出判断，不就能把握投资市场的大势了吗？彼得·林奇的鸡尾酒会投资法则就是这么来的，事实也证明了他的正确，在彼得·林奇的投资生涯中，他缔造了无数的传奇，在13年内让自己的投资翻了29倍，靠的就是这个判断。

当然，鸡尾酒会投资法则针对的是投资市场的大势，对于单一的投资物，彼得·林奇也有着一套严格的评估法则。这一套法则总结起来，可以组成一个有七个步骤的过程。这七个步骤分别是：选择目标投资物、收集一切相关资料、评估投资物的内在价值、分析市场价格、确定买入时机、分配投资比例、确定持有期限。

读者可以看到，一个成功的投资者其实并不是那么简单的，需要对大势的准确判断，也需要对某项投资物的细致研究，还有对于金融领域总体的分析能力。但如果能够做到这些，便可以在投资市场上无往而不利了。

伯纳德·巴鲁克：避开热门行业里的热门股票

炒股的安先生就特别喜欢打听内幕消息，但凡周围有哪个消息灵通人士的聚会或饭局，安先生总是不能缺席，甚至有的时候不请自来，弄得大家好不尴尬。但安先生却乐此不疲，他总说：“一个好的内幕消息能够顶得上忙活几年的。”

功夫不负苦心人，终于有一天，有位朋友告诉他最近医药版的某某公司的股票会有情况。安先生一听这消息，顿时激动不已，将家里所有的钱全部买了这只股票，并且还发动亲朋好友一起来买。买过之后就等着股票大涨，结果股票非但没涨，还连续跌停，不用说，安先生最后被套牢了。

前些年，有一部叫作《窃听风云》的电影，电影讲的就是关于内幕消息的故事。香港商业罪案调查科的几位调查人员在调查一家公司的大股东跟几宗内幕交易以及造市案的时候自己却被窃听来的消息所迷惑，在一番公理与私欲的挣扎之后，几位调查人员选择了屈从私欲，合伙来利用内幕消息牟取暴利，终于走上了家破人亡的境地。

不知道从什么时候开始，金融投资市场流行一种叫内幕消息的东西，所谓内幕消息，指的就是一些不为人知的、尚未透露的关于金融投资的信息。有人认为，有了内幕消息便能很轻松地赚大钱，殊不知，真正懂得金融的人，遇到所谓的“内幕消息”都是一笑了之的。

有一天，一个年长的投资者在华尔街上擦鞋，一边擦鞋，擦鞋的孩子一边向他提供了某条股票的内幕消息，结果这个长者一回到办公室，就把自己持有的那家公司的股票全部抛了出去。这个长者的结论很简单，如果一个消息连擦鞋的孩子都知道了，那么这个消息还有什么可信度呢？这个聪明的长者就是伯纳德·巴鲁克，一个被誉为全世界5位最伟大证券交易者之一的金融泰斗，一个“在股市大崩溃前抛出股票的人”。

巴鲁克活跃在20世纪早期的金融市场上，是白手起家的成功典范，以善于把握投资市场上的先机著称，投资手段灵活，并通晓经济发展理论和政治经济。

美国共同基金之父罗伊·纽伯格说：“巴鲁克是能最好把握时机的投资者，他的哲学是，只求做好但不贪婪。他从不等待最高点或最低点。他在弱市中买，在强市中卖。他提倡早买早卖。”

在金融投资上面，巴鲁克主张一个十分容易理解且容易操作的标准，那就是通过分析鉴别何时是应该买入的低价和何时是该卖出的高位。

巴鲁克的判断标准是：当人们都为股市而欢呼雀跃、欣喜若狂时，你就得果断卖出你的股票，别管它还会不会继续涨；当股票便宜到没人想要的时候，你应该敢于买进，不要管它是否还会再下跌。

1965年巴鲁克去世，除了留下大量的财富之外，还留下了他享誉金融界的投资智慧。在巴鲁克看来，一个合格的投资者必须具备六方面的基本素质：

第一，独立。投资者必须坚持独立思考，绝不能够被市场动向所干扰，绝不能情绪化，要去除一切可能导致非理智行为的环境因素。

第二，思考。投资者不能放过任何一个市场细节，将这些细节综合起来全面思考，而不要让自己内心的期望影响判断。

第三，勇敢。投资者不要过高估计风险，当一切都于你不利时，你应该有勇气面对。

第四，敏感。投资者要能够发现一切可能改变形势的因素，以及可能影响舆论的因素。

第五，谨慎。在金融市场形势有利时，你要保持谨慎，当自己认为价格已经达到最低点便着手买进，这不是谨慎的行为；最好再等等看，晚些买也不迟。

第六，灵活。将所有客观事实和自己的主观看法综合起来考虑，再考虑。必须彻底摒弃固执己见的态度。执意在某个时间段内赚进某个数额的想法会完全破坏自己的灵活性。一旦决定便立刻行动，不要等待和观望股市会怎样。

除以上六点基本素质之外，巴鲁克在自传《我的故事》（*My Own Story*）里还谈及了十点需要特别注意的自律行为：

第一，除非你能将投资当作正式的工作，否则别轻易冒险全身心投入其中；

第二，不要相信任何内幕消息，尤其是那些来历不明的内幕消息，更要保持时刻的谨慎；

第三，在进行投资之前，找出投资对象的所有资料，对它做一个准确而科学的评估；

第四，不要尝试在最低点买股、最高点卖股，因为这是不可能的；

第五，学习快速干净地止损，别希望自己每次都正确，如果犯了错，越快止损越好；

第六，一次不要购买太多只股票；

第七，定期有计划地检查你的投资，看看有什么新的发展可能会改变你原有的判断；

第八，研究税务情况，在卖股时争取最大的税务效益；

第九，永远持有一部分现金，而不要将钱全部投入金融市场中去；

第十，不要尝试去了解所有投资项目，专心于你所了解最透彻的项目就可以了。

作为20世纪的投资者，巴鲁克的理论直到今天仍没有过时，这就说明了在金融投资领域，是有隐藏着的线存在的，成功的投资者都是抓住了这条隐藏的线，而不是掌握了谁也不了解的信息或什么先进的技术。

无论如何，一个成功的投资者首先是一个熟悉金融的人，而利用金融学知识来指导投资，这也是学习金融学的意义所在。

最后，让我们再回味一下巴鲁克的名言：“成功的关键是，如果投机者一半的时间是正确的，他很幸运。假如一个人意识到他所犯的错误，并且立即放弃亏损，那么，他在10次中做对了3次或4次，就可以为他带来财富。”

图书在版编目（CIP）数据

悉补金融学的第一本书/汪继红著.—北京：中国法制出版社，2018.1

ISBN 978-7-5093-8919-5

I.①悉... II.①汪... III.①金融学-通俗读物 IV.①F830-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2017）第261726号

策划编辑/责任编辑：郭会娟（gina0214@126.com）封面设计：汪要军

悉补金融学的第一本书

EBU JINRONGXUE DE DI-YI BEN SHU

著者/汪继红

经销/新华书店

印刷/河北省三河市汇鑫印务有限公司

开本/710毫米×1000毫米 16开 印张/14.25 字数/206千

版次/2018年1月第1版 2018年1月第1次印刷

中国法制出版社出版

书号ISBN 978-7-5093-8919-5 定价：36.00元

值班电话：010-66026508

北京西单横二条2号 邮政编码100031 传真：010-66031119

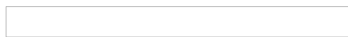
网址：http://www.zgfs.com 编辑部电话：010-66054911

市场营销部电话：010-66033393 邮购部电话：010-66033288

（如有印装质量问题，请与本社编务印务管理部联系调换。电话：010-66032926）

如果你不知道读什么书，或者想看新书，好书

就关注这个微信公众号。



微信公众号：**死磕读书杂志会**

提供不同类型的书单以及时时更新新书、好书

如果你不知道读什么书，或者想看新书，好书

就关注这个微信公众号。



微信公众号：**死磕读书杂志会**

提供不同类型的书单以及时时更新新书、好书

