

■ 两人世界

## 室在人为

□ 舞月飞

一千个人装修就有一千个故事。很多人说装修房子一定要有品位。但所谓品位,总给人感觉是有钱人玩的东西——什么有品位的玩艺儿不是要花钱才能买到的?澳洲人自己盖房子有专用的建材,可以像搭积木一样搭房子,再说人家人工贵,辞职一年自己盖房子也值。你也想玩一把?那得有闲钱,有时间,当然,还得有地皮——你行吗?

也总是有人说“装修是个麻烦事”,还说什么“家底基本搞光,身体基本搞伤,生活基本搞乱,夫妻关系基本搞僵”,总之都是装修惹的祸。也许是看事情的角度不同,我总觉得因为房子自己住,自己舒心的痛快,为了所谓装修成为“富翁”、成为“仇人”,不值得。所以,不必追风,不必攀比,不必抱怨,快乐装修吧——比如,我的“中国式装修”就是一种寻找快乐的过程。

千辛万苦淘到一套毛坯房后,装修的前奏就开始了。所谓“工欲善其事,必先利其器”,我必须先用知识武装头脑。虽然不可能做到“专业水准”,但至少不能是“门外汉”吧。

可拿到钥匙都两个月了,我还在四处学习,取经(上网找、买书、没事逛市场和“老板”聊)几乎到了心无旁骛的地步了。老婆住房心切,开始嫌我婆婆妈妈了,天天吵着请设计师设计,说这样省事。

囊中羞涩,只好曲线救国——我精心“设计”请来一位“设计师”,他用尺丈量,啊啊啊,一会儿就填满一张张明细表,告诉她:用意大利抛光地板砖、法国浮雕门拱、日本豪华洁具、俄罗斯灯饰,装修成五星级家居,设计费5千元。见老婆不出声,他便耐心开导:“几十万元一套房,你买了马就不要心疼鞍子钱了!这个道理也不明白?”老婆听我拉着我就走,“我们自己设计。什么道理不道理,老百姓省钱才是硬道理。”这个道理让我和老婆立场一致了。

我从图书馆借来一大堆《家居时代》、

《时尚家居》之类杂志给老婆看,至少也给她空白的大脑来一点熏陶,让我不觉得是在孤军奋战。我则继续我的拜师生涯。我的装修原则是:家,必须突出风格,有个性。当然,装修房子是为自己住,不是给别人看,所以应以实用、舒适为主。

在恶补了半年的装修知识后,终于倒计时进入了购买主材的日程。当我在网上论坛告诉其它野猪(业主)我要动工了,一群野猪热烈祝贺的同时纷纷提议我“集采”。对于“集采”这个词,过去我压根儿没有听说过,看网上有人很热闹地进行中,总是一头雾水。按照地板集采的地址,我来到了装饰城,和售货小姐一番探讨后,基本认定该地板是我的最佳选择,于是尽快交了定金。仔细算算,比自己当初的预算节省了一大笔财富,真是打心眼里高兴。地板采购的成功,使我尝到了“集采”的甜头,于是按图索骥,又到五金、橱柜、洁具、门等商家淘宝,费用比我预算的都要少——集采带给我的不仅仅是快乐,而是惊喜了。

接着,如火如荼的装修工程开始了。因为我不天天上班,理所当然成了装修“总指挥”——在单位我是最底层阶级,只能听别人使唤,而在这里,“翻身农奴做主人”的感觉令我心潮澎湃——我立志要让水电工、泥瓦匠、木工、油漆工在乒乒乓乓、敲敲打打、磨磨刷刷中为实现我的宏伟蓝图而奋斗!

工程紧锣密鼓地进行着,我虽然不亲自操刀,却也是上蹿下跳,东奔西走,一天下来累得人仰马翻。阳台,是我的倾力之作。我要把它打造成一个既能让我SOHO自由办公的区间,又能将各种杂物收纳于帖的私密空间,还能在月朗星稀之夜与妻子“把酒问青天”的浪漫场所……总之是电脑桌、书架、酒柜、吧台也一个都不能少。工人们直呼没有概念,但这个千难万难体现我才能的机会,我当然不会放过,又是画图又是比划——最后,一个我们想象中的多功能无敌超级阳台终于成型了!

在完成阳台工程后,我们都一副农民



工模样,但实在太有成就感了!家庭内部团结友爱的气氛空前高涨,以至于乐此不疲地通宵研究下一个设计项目。从此,我俩心往一处想,劲往一处使,在一次又一次的激情对碰中美丽着自己的小家。一天晚上,我们累得澡都懒得洗就趴在地上相依而卧,我不禁感慨系之——在装修房屋

的过程中,我们的婚姻、心灵,何尝不是也进行了一次装修?……我们的心从没如此贴近。

装修一结束,打听了几家,装修有花了4万的,有花了6万的,还有花十几万、几十万的,而我们只花了2万——我俩不禁偷着乐了好几天。

■ 藏家论道

## 觅石记



洋洋自得 白灵璧

□ 胡丰民

休闲旅游各有好所。有的喜爱周游各大城市,有的喜爱各地名胜,有的喜爱文化探源……而我长期蜗居在上海滩的钢筋水泥大楼内工作,向往大自然寥廓、旖旎的风光。且自幼热爱奇石、玉器艺术品,故每逢节假日就往各地的深山老林、溪沟野地里钻,寻觅大自然的精灵——奇石。许多年来,收藏了不少奇石精品,闲时把玩摩挲,陶醉其中;或邀二三五友一同鉴赏,不亦乐乎。

完“璧”归沪

六、七年前,一次去安徽灵璧农村觅石,经过一户石农门口,只见那石农与一群老乡正在围观一块重约百余斤的白色灵璧石,叫嚷着此石像一只羊,准能卖个好价钱。我上前一看,形态确实像,且此石洁白无暇,有细致规则的纹理,观之赏心悦目。激动之余,问价钱,开价2万元。此时我意识到因过于暴露自己对此石的喜爱程度,让石农开了个“天价”——要知道在那年头,数万元买一块石头是个什么概念?故掉头即走,不与其理论。晚上睡在床上,想起那块石头的纹理、色泽及形态,恨不得马上回去那石农家议价,但冷静下来一想,心急反而吃不了热豆腐。待翌日,逛完石乡后下午返回,先在其他石农家“若无其事”地闲逛,不时暗暗观察那石农的动静。晃悠了几家店,那石农终于沉不住气了,上来跟我说,如喜爱那块石

头价格好商量。此时,我显出一副照顾他生意的神态,称此石形态尚可,但体大量重,不便带回上海,准备放弃了。此时那石农反倒急了,再三表示价格好商量,若成交,过几天村里有老乡要到上海送货,可搭他的车把此石送到我家中。最后这块“白灵璧”(见图)以8千元人民币成交,还省却了旅途搬运的劳累。

近年来,有几位奇石爱好者愿出20万元,希望能割爱,均被我婉言谢绝了。

木“化”奇石

去年多伦多路文化街举行国际奇石博览会。在文化街上有许多临时摊位,摆放着各种奇石。我去那儿闲逛,走到一摊位前,一衣着考究的青年迎上来,称自己以前是做翡翠玉器生意的,听说现在奇石生意很挣钱,想转行。此次觉得几块好石头,但价格较高,如有兴趣的话可去他住的宾馆欣赏。到了宾馆后,见到那五块木化石,顿时惊呆了。其中两块石形是我多年来苦苦寻觅之物,如今终于一并呈现在我眼前,一块是千年松树的树杈断脱后遗留下的树兜,其周围木质部分已腐化,留下有树脂部分,树心年轮清晰可见,呈立体状,玲珑剔透,叩之有清音,能辨“七声音阶”。另一块为中空的枯斑朽木状,亦轻巧精致,酷似一兀立老者。真是“踏破铁鞋无觅处,得来全不费功夫”。

自上世纪八十年代末九十年代初木化石打入上海市场以来,我可说见过数百吨的木化石料。凡奇石展览必数次前往参观,见过的木化石大多呈树干状,厚实笨重,有树结疤或树杈,或带洞的,形态曲曲折折的均可称为好石。我也收藏了不少,但一直渴望着能收到形态美妙的木化石。但十多年来寻寻觅觅,从未遇见令自己心动的。此次与这两种形态的木化石不期而遇,那欣喜喜悦的心情是可想而知的。买下这两块石头是不容置疑的,只是价格问题了。那青年表示要五块石头捆绑在一起卖,开价六万,经讨价还价,最后以38000元成交。

放在家中,石友、藏家均一致评价此二石为罕见的木化石中精品,捡了一个大漏。此二石是我多年来梦寐以求的精灵,我是不会拿它们去换钱的——它们将是我“家庭馆藏”中的镇馆之宝。

## “理财”还是“礼财”

□ 玛捷米

男人晚上不出去,肯守在家里,应该算是美德吧?可我却吃尽了苦头。我老公外表看斯文温和,拿起电视遥控器来可是寸土必争从不手软。每次都是我输。

没有电视可看的我只能看报纸了,看来买第二台电视是当务之急。没想到浏览报纸的时候居然发现了“新大陆”:某某商场为庆祝开业,特举行“购物送好礼”活动,价值3000多元的彩电只要1000元。一看活动日期就在明天周六。我赶紧动员老公睡觉,老公以为我暗示他什么,《足球之夜》也不看了,上床之后方知上当。原来是让他明早凌晨3点去商场排队。

第二天等到9点钟开门发号时,已经聚集了千余人,大家蜂拥而上,结果只有前3名享受“好礼”,我们自然没有抢到。我们找商家评理,没想到一位自称是销售经理的拿出刊登广告的报纸,让我们看上面一行非常小非常小的字:数量有限,先来先得。气得老公直跺脚。

老公本想赶快打道回府补个圆窟窿,可我不想日后再受“遥控”之苦,说既来之则买之。没走多远,我们就见一家商铺打出了“迎春节,买一送一”的大横幅。我们知道“买一送一”不过是商家搞促销的方式,送的物品往往是不值钱的东西。所以,老

公决定先问个清楚。售货小姐回答得斩钉截铁:“买一台彩电,送一台彩电。”我们喜出望外,当即掏钱取货。可是,提货的时候,却只拿到一台彩电。我们连忙去问售货小姐。售货小姐指着门前的广告,理直气壮地说:“你买一台彩电,我们用车帮你送回家,这不是买一送一吗?”

可不巧的是,这时候商场的车都送货去了。因为我们自己开车来的,而且这个液晶电视超薄,我们决定自己拉回家。但一想,总不能这样便宜他们了,于是老公就让售货小姐叫来销售经理,说:“你们搞这么一个‘买一送一’,结果还送不了,你们怎么补偿?”经理自知理亏,忙说:“您别生气,要不给你们送个特别好礼——一个不沾锅怎么样……”“就一个破锅……”“我还没说完呢,再加一台饮水机……”“不行,我们家饮水机有好几台呢……”“要不再给你返200元购物券,可真的不能再加码了,我们已经是买一送三了……”我们装着满不高兴的样子抱着“好礼”扛着彩电离开了,其实心里乐开了花,家里正好缺水机呢。

回到家,那饮水机“礼包”只用了两天就坏了。拿着小票找到商场,售货小姐却理直气壮地说饮水机是赠品,属非售出商品,不在保修和退换货范围之内。仔细一琢磨,人家说的也有理儿——谁让咱贪小便宜呢?



■ 理财漫话

## 理财,避免本能错误



□ 沈农夫

这是最古怪的难题之一:理财并不困难,很多人却总是弄得一团糟。如果我们想积累财富,要做的就是养成健康的储蓄习惯;手上握有一批互惠基金,外加有一点点时间。事实上,迈向成功的步伐并不沉重,所涉及的问题也不错复杂。为什么很多人还会栽跟头?我想,主要原因还在于投资者的本能心态(Instinct)。人类的本能似乎不断地将我们拉向错误的方向。

本能错误一:过于贪婪

我们从商店满载而归,购物之多超出了原先的计划。我们不愿自己做饭,所以去下馆子。我们从商品目录上看到一样东西,一冲动就买了下来。这样随心所欲还不算大糟。比起那些花钱大手大脚的人,吝啬之徒可能有更多存款,但是这并不意味着他们更开心。

尽管如此,我们想成功理财至少也要有一点点自我控制,尤其是在节制欲望、为将来而存钱时。

同时,些许自我控制还能减轻财务压力。你是否曾被信用卡账单吓坏了?你是否曾担心一旦收到巨额医疗账单或丢饭碗该怎么办?所以,牢牢控制消费支出,或许会让你少受一些因为缺钱花带来的忧虑。

为了达到这一目的,你得找到能有助你生活有度的窍门:订出一张购物清单,只买清单上列出的东西;限制每月下馆子的次数;把信用卡放在家里,转用借记卡;每周预先估计一下需用多少现金,然后从取款机一次提足。

本能错误二:过于轻率

我们的投资组合常常是多种证券的大杂烩,而不是精心构思的结果。

问题在哪里?是两种冲动;其一,我们在买入新投资品种时总是过于急切,而在卖出出现有投资品种时又太过犹豫不决。新投资带来新希望,因此能让人梦想大捞一把。

同时,抛售原有投资也就意味着放弃了原有的梦想。所以,卖出表现糟糕的投资品种,我们也就被迫承认自己犯错了。但是,假如我们的投资损失是发生在纳税账户上,卖出又常常是聪明之举,因为我们能利用损失来少缴税。

不利的冲动是,我们总是把资金弄得过于分散,而不是只建立一个投资组合。例如,我们可能有好几笔款子,它们将分别用于退休储蓄、购买新游船、支付明年夏天的假期以及其他目的。同样,我们也可以决定哪些账户能动用,哪些则不能动用。我们也可能一面将部分钱用来生钱,试图发家致富,一面把余下的钱视为安全保障,以确保我们不会再落魄潦倒。

这样的心理游戏有助于我们控制支出,避免冒太大风险,从而攒下更多钱,或者成

为更出色的投资者。但很不幸,这种心理游戏亦会导致投资组合回报率低下。结局是投资过于分散,既非股票和债券的合理组合,也不是各个类股的广泛选择。

本能错误三:过于自信

经过几年的股市动荡,投资者似乎不再像1999年末和2000年初那样洋洋自得了。即使这样,我却坚信自以为是的依旧是我们最主要的敌人。

绝不要忘记那条无可辩驳的真理:作为一个群体,投资者是不可能跑赢大市的,因为正是他们的聚合才形成了大市。算上投资成本,投资者总体而言是注定落后于大盘的。但是,我们却过于自信,太愿意相信自己能脱群而出,跑赢大市。这会造就三种不利结局:

首先,我们会倾向于守住单一化投资组合,在少数股票或单一类股下重注;其次,我们不理睬指数基金,而青睐经常变动投资组合的基金,尽管数据显示多数管理型基金的回报小于指数基金;最后,在寻找下一个大赢家的过程中,我们的交易过于频繁,产生不必要的高额成本。

本能错误四:过于着急

不必要的频繁交易,有时不仅仅源于过于自信,有时也是我们心浮气躁的反映。我们兴致勃勃地追随互惠基金,在股市的买和卖中寻找快感。我们发觉做什么,比啥也不干更好玩。我们经常收看电视台的财经节目,揣摩财经信息,与同事讨论股市行情。我们喜欢这种加入股民队伍的参与感,我们需要觉得自己参与了自己的投资。

这没错,投资远比挣钱繁重。对很多人而言,这是一种嗜好。这未必不好。如果热衷于投资,这更可能为实现各种投资目标而攒钱。

问题是,我们越关注自己的财经节目,揣摩财经信息,去做点什么。很快,我们就看到了过多的买卖操作,冒各种不必要的风险,结果常常是灾难性的。

我们自己是自己的敌人

下面是让我们总结投资一团糟的十大原因:

- 1、我们缺乏自我控制;
- 2、我们对最新市场动态了解太多;
- 3、我们对棘手财务问题迟迟不作抉择;
- 4、我们将先前的市场不确定性抛诸脑后,转而认为牛市和熊市都是可以预测的;
- 5、我们的全副精力并没有集中到所有的投资组合上;
- 6、我们回避了上市公司、海外市场和其他不熟悉的投资品种;
- 7、我们坚信自己可以跑赢大市;
- 8、我们不愿意卖出表现不佳的投资品种;
- 9、我们为了娱乐而进行投资;
- 10、我们对风险的承受力总是随着行情一起涨跌。