



# 单身巧理财 成家靠自己

□文婷

今年春节,27岁的我完成了一项人生大事:与相恋两年的男友阿强牵手走上了红地毯。前来祝贺的亲朋好友们,看到我们在新建小区购买的三室一厅新房及成套的家电、家具时赞叹不已,还总要问:“父母为你们的婚事花了不少钱吧?”站在一旁的父母连忙解释:“这些全是人家小夫妻婚前自己的积蓄……”

确实如此。这些正是我们俩在单身期里理财的果实。

四年前,我从师范大学英语专业毕业后到市里一中学任教。当我领到有生以来的第一份薪水时,父母对我说:“从这个月开始,你的经济就可以自立了。家里每月只收你100元生活费,余钱你自己打理,为将来作准备吧。”仔细想想,也是这个理儿。父母为抚育我长大成人,接受高等教育,已经付出了很多。现在,我已工作,再不能让父母为我操心受累了,也该让二老宽宽松松了。大家都知道,收入不高、花销却不小——我决心与这股潮流反其道而行之,绝不“啃老一族”。

经过一段时间的思考,我为自己在单身期的理财确定了一个基本的思路:“开源”与“节流”齐头并进。“开源”就是创收,增加自己的收入。我是围绕自己的专业做文章的。经过竞争,我被社会上一家双休日英语补习学校录用,利用每月八天的业余时间到那里授课

并协助校方做一些管理工作。虽说辛苦了点,但每月1000余元的收入还是非常可观的。由于我的努力,第二年就被学校确定为骨干教师培养对象,本职工作也是稳步发展,形成了相互促进的良性循环。与此同时,我还把在教学中为学生们准备的一些国外资料上刊登的散文、幽默故事、短篇小说等翻译后,经过精心整理,发给一些报刊杂志,渐渐地又开辟出一条创收渠道,每月又有400元左右的收入入账。学校还对教师发表业务类文章实行与稿费一比一的奖励政策,400元稿费变成了800元。稿费加上业余授课费,再加上正常的工资,我的每月收入近3000元,这在我居住的中小城市里可算是一个令人羡慕的数字。

平日里我花起钱来更是讲求性价比、时间差……消费理念一套套的。其实,我的这些消费理念早在大学时代就已确立。就以购买服装为例吧,我平时不经常买衣服,总是几件衣服搭配着换来换去,即便工作了也是如此。然而我给别人的感觉却总是那么优雅大方,朋友们都夸我:钱花得一分值一分。“贵的不一定是好的,但品牌却总能让人信赖。”这是我的消费信条之一。我以为,如果买一些质量次、没款没型的便宜货,过不了几天就会想把它扔掉,这样未免有点可惜。其实把花在这些廉价服装上的钱完全可以买一两件可心的品牌服装,不但合算而且自己穿着感觉也好。

收入增加了,如不注意



“节流”,再多的钱也不够花。我在“节流”方面也下了一番心思。当然,“节流”不是做“葛朗台”,必要的开支是一分钱也不会少的。我的消费理念是:务实、科学、不赶时髦。周围看一看,年轻人带手机的比比皆是(不管是否有用),有的朋友机型已经更换了三四代,从模拟时代的“大哥大”到如今的CDMA。有些朋友早早地提上了手提电脑,最不济的也要带个“小灵通”什么的,在潇潇洒洒的同时每月至少负担着200余元的通信费用。而我连个手机都没有。就我的收入而言,不是配不起,实在是用处不大。平日里每天基本就是学校—家里—两点一线,且学校办公室和家里都装有电话和电脑,与外界联络十分方便,再配置其他通信工具实属多余。

日常生活讲科学,力求达到消费的最佳“性价比”是我的另一个“节流”诀窍。比如从上网来说吧,周围的朋友在家里大都上了“包月制”的超级一线通,每月用100个小时,交费100元。当他们听说我在家里依然采用拨号上网时,有些不解。为此,我给他们算了一笔账。首先,工作时间我在单位里可以免费上网,回到家里,也只是偶尔处理一下个人的电子邮件或浏览一下当天的新闻,每月上网时间也就在十多个小时,远远达不到每月上网100小时的规定标准,而采用拨号上网方式每月只需三四元即可。经这么一算,大家才恍然大悟。有位同事感慨不已:孩子正在读小学,怕影响孩子的学习,平日里大人也很少上网,每月上网时间绝不超过20个小时,采用包月制的上网方式的确是一种浪费。如果停下包月制,当初数百元的初装费就白搭了,真有点得不偿失,不停也不是的感觉,没想到,上网竟出了“鸡肋”!

两年前,经亲友介绍,我与在某会计师事务所任职的阿强相识恋爱。没想到,阿强的个人理财思路竟与我如出一辙,真

应了那句俗语,“不是一家人,不进一家门”呢!

有了这样一个懂财务、善理财的男友,我们的恋爱开销也节省了不少。自头次见面一直到结婚,我们俩没有搞过那些有情调的周末晚餐,一般都是在各自的家里自己做,偶尔外出赶不上回家,也是到一些快餐店简单点一下,费用一般控制在二三十元以内;出门约会、外出上街也是以骑自行车为主,路远则坐公交车,原则上不打出租车。可以肯定地说,在如今热恋中的年轻人里,我们在读小学,怕影响孩子的学习,这样一省,也省下不少“银子”。

一份耕耘,就会有一份收获。到我们决定结婚时,两个人的小金库合二为一,大致一加,竟有近18万元呢!于是,用10万元去买了20年按揭的新房;花了4万元作了简单装修;还用2万元购置了家用电器和家具。就这样,我们没有花双方父母的一分钱,便完成了一件人生大事,且效果挺好。

念的本质:“创造利益”和“减少成本”。卖竹竿的小贩便开车出来卖竹竿,成本很低,又可以创造利益,所以这个行业不会倒闭。

他又问:“用‘500圆买1千圆的东西’和‘用‘100万圆买101万圆’的东西,哪一个划算呢?”

一般人会回答,500圆买1千圆省了一半,当然划算。但山田提出“省钱必须考虑绝对值(而不是相对值)”的观念。后者是省了1万圆,前者只省了500圆。很多自认为是“省钱高手”的人,平时斤斤计较省小钱,却在花大钱时“大方”

起来,安慰自己“买房子是人生大事”、“结婚一生只有一次”,贵一点也无妨。平日聚沙成塔,计较得不得了,结果钱却赔在大额消费或投资上。这样的人,贪小失大,永远不会有钱。

我们确实常见某些人买卫生纸斤斤计较,股票账户里却有一大堆垃圾股票,或是日常会计簿里小钱记得很精细,每省到一笔大钱就被什么“会”“倒”去,被这个“资”、那个“券”“忽悠”去的人。这号人如果再不改变理财观念,省了大半辈子,还是什么也没有。

理财漫话

## 高手用险 上兵伐谋

□中银国际证券 张晓晖

上下五千年,传统文化里的斗争哲学可谓登峰造极,洋溢着“东方智慧”。这种哲学被广泛地运用在人与人的相处中,留下的许多说法听起来就不善性,比如勾心斗角、螳螂捕蝉、黄雀在后,听起来脊梁骨就冒凉气。有时看看职场恩怨,滑稽得很。蛋糕就这么大,再怎么切又能怎么着?进一步说,不如齐心协力把蛋糕做大;退一步说,不如把斗争哲学用在个人理财上,实惠得多。鸡虫得失的事儿,也值得掐得一地鸡毛?

《孙子兵法》云,“上兵伐谋,其次伐交,其次伐兵,其下攻城。”意思是最高层次的谋略是挫败敌人的意图,其次是瓦解敌人的联盟,再次是选择与敌人正面决战,最不聪明的办法是攻击敌人的城池。为什么孙子讲“不战而屈人之兵”,就是因为能够“上兵伐谋”,去直接挫败敌人的意图,也就是名副其实的釜底抽薪之计。

历史上有弦高犒师的故事。战国时期,郑国的商人弦高以政府名义送牛给前来偷袭的秦国军队。秦军误以为郑国已做好了防卫,只好无功而返。本来就是偷袭,既然人家知道了,这个游戏再玩下去也没有意思了。弦高送礼给秦军,就是告诉敌人,“我国政府”已经识破你们的阴谋。秦军退了,郑国政府自己还蒙在鼓里呢。

三国时,诸葛亮摆空城计,就是告诉司马懿,您不就是想进来吗?进来吧!生性多疑的司马懿反倒不敢进去了,退兵四十里。诸葛亮这口气才算喘上来,马上逃之夭夭。

看准了敌方的意图,然后对症下药,自然会起到釜底抽薪之效。可见,伐谋确实厉害得很。

市场中的博弈也是如此,善用伐谋之道,就能够进退自如,收放自如,挥洒自如。千万不要像蟋蟀一样,被人家颠来颠去,弄得晕头转向。

首先,要弄清楚自己的对手是谁?谁是我们的朋友,谁是我们的敌人?如果反省一下,发现自己的对手是大机构,不用问,您多半是赔钱的。如果,您始终以散户作为对手,即使现在不赚钱,将来也会赚钱的。以散户为对手,并不意味着您应该和大机构亦步亦趋。在市场中别跟着任何人一条道走到黑,因为您追随机构的根

本目的是赚钱。机构或出于种种目的,或由于种种原因,他们不可能完全空仓。在市道不好的时候,或者抱团取暖,或者买入防御性品种。而咱大可不必这样做。

说来说去,咱要觉察市场的谋,市场要干什么?把这个事情想清楚了,也就知道该怎么做了。

咱看看市场最近的表现,体味一下市场的“谋”在哪里?几艘航母上市,几艘巡洋舰上市,还有一群小舢板上市……

在有人对军工概念的一番看好狂吹之后,洪都航空、西飞国际见顶了;在有人对零售板块的一番看好狂吹之后,苏宁电器、大商股份破位了;

人们对中国银行带动指数抱有深深期盼,中行却一路下跌;

中行下跌的背后是什么?显然,机构在抛售,为什么抛售?不是因为中行没有投资价值,而是因为后期行情不会很大,所以中行短期不太可能成为主流。于是基金从中行这样的航母上撤退,也从洪都航空、大商股份这样获利丰厚的品种上撤退。

那么市场的“谋”又在哪里?咱知道,股票变成了钱,但钱还要在市场上迅速变成股票,毕竟某些机构的钱很难以现金形式存在;市场的一些热点消退的时候,另一些热点又会浮现——市场永远以热点的形式存在,没有热点的市场就像失去了神经系统的人。

如果说市场变化了,那就是从当初的全面进攻,变成了从大部分板块战略撤退,向一部分板块重点进攻。事实上,这几年的格局始终如此,大盘在2245点下跌到1000点的几年里,机构不是在中集集团、盐田港、云南白药、同仁堂、贵州茅台、大商股份等一批股票上实现了重点进攻吗?

这个格局恰恰是最宝贵的,因为市场的回调,一些过去不肯买的优良品种现在敢买了,市场再一次给了咱机会,这都是所谓市场风险带来的。

习惯于回避风险的是一般投资者,学会管理风险的是比较成熟的投资者,而善于利用风险的才是超一流的高手。寻找绝处逢生的“绝处”,寻找市场寒蝉的时机,这恰恰是高手要做的。相信去年在1000点割肉的人们,回想起来会很痛。

上兵伐谋,高手用险。风险不仅带来下跌,还会带来机会。



## 卖竹竿

□长河

谈起会计,大多数人脑子里都会出现一堆密密麻麻的数字。与会计有关的书,会成为畅销书,确实需要“深入浅出”的高超技巧。

很多人都没想到,去年日本卖得最好的一本书,是一位现年30岁的会计师山田真哉写的简单会计书,叫作《卖竹竿的小贩为什么不会倒?》

到目前为止,日本住宅区的巷子内还是有那些叫卖晒衣服用的竹竿的广播车。山田问我们:为什么我们家里的竹竿恐怕五年都没换掉一根,而

叫卖竹竿的小贩卖的竹竿那么便宜,替换率又那么低,他为什么不会倒呢?

据他自己的观察发现,卖竹竿的小贩自己通常在经营五金行,在开着车子出来送货时顺便卖竹竿,成本近于零。竹竿虽然便宜,却是一般人很不容易拎回家的东西,如果能够碰上一两个顾客要换竹竿,他就可以顺便到顾客家里看看,又“顺便”建议主妇们家中还有什么老旧的东西需要替换。如此一来,他赚到的就不只是竹竿而已,还有很多附加利益。

换句话说,这就是会计概

# 把移动游戏进行到底。

用英特尔® 迅驰™ 双核移动计算技术驱动  
**LISE-ETHINK-2000**  
革命性的移动计算性能完全在您掌控之中。

双核 无限可能