



什么对您的财富有毁灭性打击?不良婚姻和不良消费。消费规划是理财中的重要环节,但凡黄金周节假日等消费强档,商家无一例外赚得盆满钵满。您别谦虚,这其中一定有您的一分功劳,但是“血拼”回来的这些东西,真的是您需要的吗?“需要”和“想要”之间到底是一种什么样的关系呢?您买完东西之后心里真的觉得很过瘾吗?是“不买后悔,买了更后悔”吗?您到底是不是一个天生购物狂呢?先别急着作检讨,消费行为的背后有很多超越消费的话题。

你是天生购物狂吗

第一财经女主播李南教你如何控制冲动消费

购物狂素描,请对号入座

“购物狂”是近年来比较流行的说法。感性地说,我觉得所谓购物狂应该是一下子很冲动地冲进顶尖的 Shopping Mall 里,挑出一堆衣服对营业员说“这几件我不要,其他都给我包起来”。或者从头到脚都像圣诞树那样,没有一件不是名牌,已经名牌到让别人觉得很眼晕的地步,这才是购物狂。

购物狂的性格并非是很狂躁的。在商场里兴奋“血拼”的时候,他们可能会很狂躁,一看到想买的东西就控制不住自己,然而回家之后,有的人会后悔,也有的人会觉得很纠结。并不是说

有多少钱或者花了多少钱,就把自己视为购物狂,而是看自己的消费是不是与自身的经济实力相匹配。如果自己就 200 块钱,还要穿 199 块 9 毛的衣服,而且天天都这样去生活去购物的话,那可能会成为一个购物狂。但如果自己身家 2000 万,每天花 200 块钱,或者每天花 1000 块钱、10000 块钱,那么对他来说,这样的消费跟他的经济实力是相匹配的。

一个购物狂到底是什么样子的?我在一本书上看到这样的描述,大家可以对号入座一下。购物狂的明显特征——

就是衣橱里塞满了 5 件以上没穿过的新衣服;心情变化很快,花了钱之后心情马上低落下来了;走到店面准备购物,就会觉得异常兴奋;把婚礼或者活动当成一个 Shopping 的借口,不是着重于分享别人的幸福与快乐,而是在过分展示自己;另外还有一种情况是因为过度消费而债台高筑、入不敷出了。以上说的这五条,如果您要是都具备的话,那基本上可以算是购物狂了,而且程度还是“超级”的。

其实我觉得一般人可能都会有上面提到的一到三条消费特征。

每一个人都有冲动消费的时候:“希望工程”可能会变成“失望工程”

事实上在生活中,能够被称为购物狂的人还不是很多,更多的人可能是冲动消费而已。从物超所值,到物有所值,再到一文不值,这是很多人消费过程中三种心理体验,体现了一个冲动消费的本质特征,即如果不买我就亏了。比如说一千块钱的东西在打一折的时候,您不会想到自己是花一百块钱买到这个东西,您会想自己可是省了九百块钱呀,相当于一下赚了九百块钱。其实我自己就经常干这事,当我买到便宜东西时就会分泌多巴胺。

其实人是很难控制自己的欲望的,但都希望能控制自己或者掌握自己。可当您遇到具体事情的时候,可能就会自动缴械投降,而且原谅自己。拿购物来说,人们一般都希望通过购买某一产品来快速地实现自己的某个愿望,因此商家抓住了大家的这种想快速达到愿望的心理,为每个产品精心设计了一整套计划,您不中套人家不就白忙活了嘛。

所以从这个意义上说,卖减肥产品的商家其实经营的不是一个减肥工程,而是一个“希望工程”。比如说买了产品

之后就会快速瘦成广告模特那个样子,他们经营的是您的希望,而到头来很有可能最后对您来说是个失望工程。

大部分的冲动消费基本都可以用这个“希望工程”的概念去套。还有另外一种可能性就是,我们刚刚开始使用信用卡时,一想到自己压根儿不用把钱给人家,就能买回好多特别喜欢的东西,觉得多爽呀。但我们忘了早晚有一天,是得一次性还清的,而且这个“一次”仅需要通过银行柜台或网上银行 5 分钟就能搞定。

扼住冲动中的魔鬼:赚钱投资要规划,日常消费也要规划

控制冲动消费的最好方式,就是要进行理财和消费规划。您要把您的钱用到真正需要的事情上,而且一旦决定了就一定要把这些钱专项搁放在那儿,专款专用,不要去轻易挪用(在这个意义上,找个当会计的老婆是有优势的)。另外,您需要有固定的投资项目,形成纪律性的约束,比如基金定投、买房和一些对开放期有限制的信托产品。其次您还需要尽量减少您的信用卡数量,并且将信用卡的使用频率减少到一个相对的底线。最后,我觉得最关键最基本的还是要释放您的压力,在释放的过程中,要用各种方式去刺激多巴胺的分泌,而不是通过单一的方式——购物去刺激它。

针对商家集团军的“阴谋”,我们也需要有一些防范措施。去超市的时候,先列购物清单,免得心猿意马,该买的没买,不该买的买了一堆;而且在超市要学会低头,就是向货架的下面几层看,恐怕才是您最需要的物美价廉的东西。通常大超市的自营商品性价比超高,自营商品是指挂着大卖场

的品牌,委托厂商代制的商品,如洗手液、洗涤剂等家庭清洁用品,便宜是因为仗着自己的地盘和渠道不用另付广告费了。

换季要购新装的时候,咱们先了解一下当季流行资讯,再清理一下库存,盘活存量,巧用增量,用典型新品和配饰解决问题。我自己的体会说出来不知会不会找骂,我觉得对于经常面对客户的职场中人应尽可能地买品质好的衣服,当然它们通常价格较高,可带来的感受会完全不同。因为价高,您不会买很多;因为感觉不同,您会慢慢地看不上其他的衣服,选定适合自己的品牌,既容易形成风格,也方便互相搭配,会让您每个时候都漂亮。我们买衣服的时候,常听到的说法就是“又不贵,拿回去随便穿呗”!听听,拿回去,真跟不要钱似的!哪能随便穿呢,女人在任何时候都应该整齐光鲜,哪怕只是出去散步、倒垃圾,都应该是美丽的。

原因很简单:谁知道您会不会碰到意中人呢?您总不希望他对您的第一印象是蓬头垢面、邋里邋遢吧?或者,碰

到您的旧爱,好像没了他您就自毁长城,不管不顾了似的。我的一个做贸易的女友告诉我,她的很多机会来自机场,是她的着装让她如此让人信赖与与众不同。

我现在很少为买衣服去闲逛了,把以前的大多数衣服送了人,衣柜也轻松了不少,但却比以前穿的更适合自己。

其实消费规划在家庭理财规划中,是一个特别重要的部分。大家平时总是能把赚钱等投资规划做得很好,但是却很注意消费规划。然而对普通人来说,日常消费是非常大的一部分支出,是必须要做规划的。很多人觉得财务有困难,不是因为挣得少,而是因为花得多。正是因为你花钱没有节制,才会觉得财务出现问题。所谓“吃不穷,花不穷,算计不到才是穷”,您一定要把自己的消费进行一番合理规划。

有时候冲动消费其实也不全是坏事,它可能会激励您去更加努力地工作,积极向上地多赚钱。我们不能说省钱省到抠门,降低自己的生活质量,但有规划的、理性的消费是需要提倡的。

李南支招:隔一段时间略微纵容一下自己,但一定得是清醒的纵容

女性最容易产生冲动消费,如何把握自己的购物欲望呢?

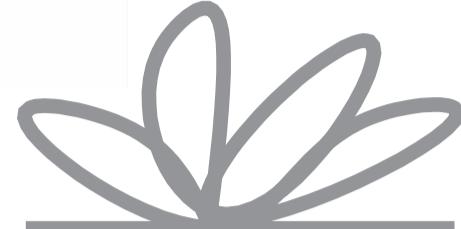
首先,我们要清醒地意识到,我们不仅要活着,还要生动地活着。有购物欲望是正常的,没有购物欲望是不正常的,单纯靠“堵”是没有用的。

减肥专家给我们的建议通常会包括,以可持续的方法减重,比如每周允许

自己吃一块小甜点,否则,担心会影响到您对生命意义的判断(科学发展观真的是普遍适用呢)。

我的建议是,您可以隔一段时间略微纵容一下自己,但一定得是清醒的纵容,了解自己真正的需求。而且拜托不要花 200 块买 5 件衣服,开心地认为下周天天有新衣穿(我敢肯定过了下周您便

会发现又无衣可穿),要秉承“不见兔子不撒鹰”的宗旨,要买则买一件真正心仪已久、高品质、经得起时光考验的精品。比如适合您的某品牌这一季最经典的一款外套或是绝对百搭的丝巾,它能让您每次看到它,都洋溢着喜悦,每一次穿上它,都优雅而自信。



号称中国第一财经女主播的李南,最近推出了她的理财产品《我最想要的理财书》(广西师范大学出版社)。李南自己也承认,在全社会财富饥渴症背景下,她也毫不例外地成为一个感染病患,惶恐而焦虑,害怕有一天突然失业或是生重病。很庆幸,作为一名财经媒体人,工作给了李南与财富近距离接触的机会。她开始寻找通向财富的路径与答案,并把自己的所得与读者一起分享……

消费也是一种投资

如果通过消费能够刺激自己更努力地工作、打拼,那么可以说这种消费是有积极动力的,因为它会不断帮您推进您的“希望工程”,在某种意义上,这是一种投资。

比如夫妻两人去一次夏威夷,能让二人世界更加和谐甜蜜;买一件心仪已久的靓衫,能让您在例会上做演示时更加自信;上一个技能培训班,能让您在职场上更加游刃有余。如此等等,不一而足,您说这是投资呢,还是消费?

在进行这种投资的朋友,他们其实是在为自己成功的远大目标设置一个推动力。这个时候我们作为朋友或作为家人需要给予理解,并且能够做一些适度的鼓励。但也别弄得为了买一个单反相机让家里连锅都揭不开,这就做得太过了。也就是说,如果有条件的话,还是鼓励这种出于兴趣爱好的消费。但是如果只是纯粹地通过购物让自己快乐,或者是通过购物制造各种价值感、情感的满足,那就不宜提倡。我们需要的是用一些积极健康的方式,比如说多和朋友交流、沟通,多运动等方式来释放在生活、工作中所感受到的各种各样的情绪情感压力、环境压力。

用购物来拉动内需是好事情,但是需要掌握自己的需求和经济实力之间的平衡。要做一个计划、规划,看看您还有什么没去买,有什么还没“败”回来。我们可以不时地总结一下买回来的这些东西,看看有多少是您真的需要的,有多少是您并不需要的。当面对那些并不需要的东西时,您积攒一下心中的愧疚感吧,用您的愧疚感去填补、冲击您的欲望。怎么填补呢?您已经进行了这些冲动消费了,那好,接下来就做一些健康的、有意义的事情吧。比如说制订一个和家人外出的计划,去山里玩一玩,呼吸一下自然的新鲜空气;或者是去做一个两三天的健身计划,等等,这些既能缓解我们的情绪,又能增进和家人的亲密度。如果您真的不能够和矛盾做一个抗衡的话,那您就绕其道而行之吧。

其实我们也无需有太多的自责,面对商家的集团军作战,有时我们真的是特别弱势与束手无策。我们需要做的是清醒地控制自己已出窍的灵魂,看看自己的投资行为和消费行为是否真正满足了自己的需要或者带给自己快乐,如果带来的只是悔恨或者出现一些财务问题的话,那就请您赶紧停止,否则后面还有更多的陷阱等着您呢,您一定要在陷阱的边缘上站住,然后悬崖勒马,再通过另外的健康方式寻找您的多巴胺。