

关于树立正确消费 观学会理财

测试:

假设现在你购买了彩票，意外地中了500万大奖，你打算怎么做？

- A.立刻去商店把自己一直想要的东西全部买回来，宁可把钱花光，反正也是意外之财。
- B.计算好，买一些自己需要的东西，合理分配。
- C.尽量不花，也许以后有急用，把钱攒起来。

选择A——你们属于大手大脚的奢侈类型的消费者

选择B——你们属于理智型消费者

选择C——你们属于类似于吝啬鬼类型的消费者

由此可见，不同的人有不同的消费心理，不同的消费心理体现了不同的消费观念。





青海农民陈邦顺为了供儿子小良完成学业，年近**50**岁的陈邦顺和病弱的老伴不得不卖血换钱，连续六年，卖出的血量能装满两个汽油桶。然而，明知父母艰辛的小良却整日沉迷于网吧，荒废了学业，直到被学校认定为自动退学。当日前央视《聊天》节目播出陈邦顺的泣血呼唤时，小良竟然对千辛万苦找到他的央视记者说：“我爸在电视台这么说我，他有病，我父亲是一个残酷无情的人……”



思考与探究：

- 1、你认为是什么消费心理引发小良的这种消费行为？
- 2、我们如何评价这种消费行为？
我们应如何消费？

消费心理面面观

案例：

- 1、没钱？不行！借钱也要给同学买生日礼物，要不今后怎么抬得起头啊。
- 2、校服也太大众了吧，这次我得搞个七分裤来穿穿，再挖他几个洞，有型，透气。
- 3、妈，给我买个MP4，今年特流行，好多同学都有。
- 4、名牌鞋太贵了，我自己又不挣钱，还是买双国产的回力鞋吧，35元，价格便宜，质量也不错，很耐穿。

案例反映那种消费心理？你怎样评价这种消费心理？

自主探究

消费心理面面观

心理	从众心理	求异心理	攀比心理	求实心理
特点	仿效、盲目、重复	标新立异	盲目、炫耀	符合实际、实惠
利	健康合理的从众心理可以引发一个产业的发展	展示个性、推动新产品新工艺		对个人和社会都有利
弊	不健康不合理的从众心理引发的消费会误导经济的良性发展	过分的标新立异代价大，社会不一定认可。	不实用，对个人生活不利	
态度	具体分析，盲目从众不可取	过分标新立异不值得提倡	不健康的心态不可取	理智的消费观应大力提倡践行

盲目从众不可取
虚荣攀比活受罪

过分标新吓死人
理智求实乐融融

小结：上面我们明白了常见的消费心理引发的消费。这四种心理并不是独立地影响我们的消费，他们常常是共同影响人们的消费行为，只不过可能在某种消费心理行为中某一消费心理的作用更突出，表现的更鲜明。

由于消费心理对消费有重要影响，因此，在消费时更要注重培养健康的消费心理，使我们的消费向合理、健康、文明的方向发展，做一个理智的消费者。

树立正确消费观

【资料卡一】据东北网报道：2003年1月6日西安市西郊的北京颐和园听鹂馆饭庄西安分店，接待了一桌豪客。这桌满汉全席共备有14道大菜，每道菜都有4—5个配菜。这餐饭总售价36.6万元，平均每道大菜近3万元。这一顿饭，按当年中国农村人口人均收入1000多元计算，够一个农民吃上336年，按当时的市场黄金价格计算，相当于吃掉了四斤黄金。

——量入为出 适度消费

与国家经济发展水平、
家庭收入相适应的消费。
不超前消费，也不滞后消费。



——物质消费与精神消费协调发展

试举自己身上发生的不协调的消费行为？

“小儿麻痹症” →
中国消费的四大怪：
重腹轻脑
重幼轻老
重节轻闲
重娱轻健



你知道吗？

【资料卡二】 “塑料袋被国际人士评为20世纪最糟糕的发明之一” 在中国据不完全统计，每天上路的火车（在站不计）需要快餐盒350万只。北京、武汉、等大中城市每天需要量在70-100万只。，以此预算，我国一次性快餐需求量将近100亿只之多，而且这个消费量将以每年6%的速度递增。一次方便，二百年污染。每年处理这些垃圾的费用高达几个亿。这其中80%的未经回收，散落在环境中。



——改变陋习 科学消费

试举例说明身边发生的不科学的消费行为有哪些？

- 1、大吃大喝
- 2、沉溺网吧
- 3、通宵上网
- 4、大办婚丧
- 5、修陵墓、看风水
- 6、吸烟、酗酒、赌博、吸毒



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/168136072016006062>