

首掌“财权”,花钱没计划,前半月“风光”,后半月“三光”

大一新生不会花钱

□文/本报记者 王一辰

大一新生开学已有一段时间,对新生们来说,走进大学校园,除学习外,吃穿用样样事情都要自己操心,父母把生活费打到卡上,许多人还是第一次怀揣“巨款”。生活费怎么花才算用之有道?怎么做才能量入为出不至于在学期末发生“经济危机”?对于头一回独掌“财权”、没有管钱经验的大一新生们来说似乎是个难题。近日,记者在河西几所高校随机采访了部分大一新生,发现大部分新生对于生活费怎么花还没有明确的计划,但也有部分新生已经有所规划。

首掌“财权”,花钱没计划

“开学这几天花销比较大,钱都不知道怎么花掉的,用着用着手里的钱就越来越少了,现在半个月都还没到就把一个月生活费花去一大半,还不知道该怎么向家里开口要钱呢。”湖南师范大学社会学专业的刘同学第一次从父母手里接过第一个月1200元的生活费,开学才一周就花了700元。当记者问他,钱是怎么花掉的时,他自己也说不上来,只是感叹钱不经花:“昨天早上带100块钱出来,晚上回去钱就花光了。我记得最后3块钱买了一包槟榔。”一旁的几个同学听了他的话直点头,都表示这几天刚开学,花起钱来都是迷迷糊糊,也没有记账,突然就觉得手里的钱少了,不够用了。

“本来以为爸妈会按月定期打给我生活费,没想到开学前他们把整个一学期的生活费都打到了我的银行卡里。”说起生活费,湖南大学英语专业的陈奕兴奋不已。离家前,父母将全年的学费、生活费一次性存到一张卡上,第一次自己独立支配这笔“巨款”,陈奕很高兴,



但对于这笔钱每月花多少,她还没有计划,只是含糊的表示自己不会超支乱花钱,会省着用。“你有没有规划过以后每月生活费怎么花?”“现在才刚开学,还没想过。”采访中,这样的对话屡次出现。大部分大一新生对于以后每个月要花多少钱,花在哪些方面,并没有明确规划。

为自己存上一笔创业资金

虽然大部分新生对每月的生活费还没有规划,但新生中有少数“牛人”想法超前,把这笔生活费规划到了以后的创业和投资方面。

湖大政治学与行政学专业的朱生同,现在每月可支配的生活费是1000元,对他来说比较充裕。虽然没有详细的理财规划,但朱生同却给自己定了一个每月节省200-300元生活费的目标。而这笔省下来的钱他计划作为自己日后创业资金的一部分或者用于学习方面的开支。“国外的一些学生读高中就已经挣钱,开始经济独立了,而我们现在大一花的还是父母的钱,能省下一些是一些。”朱生同笑着说。

“我的规划是存一笔省下来的生活

费和今后勤工俭学挣的钱试着做金融投资。”同样是湖大政治学与行政学专业的吴与可盘算着,自己每月生活费是800元,虽然不算多,但是自己不喜欢逛街购物,平时用钱也比较节省,最大的开销就是吃饭了。算下来的话,每月也能省下300元。“反正是自己从生活费里省下的钱,如果失败了也没关系,为自己积累了经验。当然成功了更好。”暑假期间,吴与可就和几个同学一起在家研究股票,甚至在网上模拟炒股,测试自己的投资眼光。现在说起投资来,小女生头头是道,她对自己未来的投资也充满信心。

老生支招:勤记账,学会开源节流

“前半月‘风光’,后半月‘三光’(银行卡上光、饭卡上光、口袋里的现金光)。”这基本上是湖南师范大学07级汉语言文学专业学生朱雅丹大一生活的真实写照。看着寝室有同学每个月拿600块钱生活费还能略有结余,而自己每个月1000块钱,一到月底就得算着饭钱过日子,还不知道钱花到哪里去了,朱雅丹决定开始记账。一记账她才发现,平时买的那些零零碎碎的东西,竟然让她花了那么多钱,除此之外,她最大的一笔花销是请客吃饭。同学过来玩、当上干部、兼职赚了、心情郁闷了……任何事情都能够成为搓一顿的理由。清楚了自己的钱花在哪里以后,朱雅丹花钱也变得有节制起来。

现在的朱雅丹已经摆脱了大一时“月光族”的生活,她以自己的亲身体会建议大一新生:“控制消费最有效的办法之一就是记账。你可以保留下买东西的单据,做个简单的记账,看看哪些支出可要可不要,下个月对其进行修改,达到‘好钢用在刀刃上’的功效。”

90后新生带病“上阵” 烈日下军训不当“逃兵”

□文/本报记者 王一辰

9月15日,记者来到湖南师大军训场时,看到了这样的画面:37度高温下,90后新生们穿着厚厚的迷彩服,脸蛋晒得通红,严格按照教官教导的“抬头、挺胸、中指贴紧裤缝”的标准站立,一个小时的军姿早已让他们个个汗流浹背,但没有一个人退缩,新生们用自己的行动改变了人们对90后的看法。

“老师,我还是想回到队伍里和大家一起站军姿。”采访中,记者听到一名大一女生和辅导员之间这样的对话。这名女生叫郭靓雯,来自黑龙江,来到长沙以后因为水土不服,一直肠胃不适,加上高温天气,让这个北方女孩支撑不住,呕吐起来。辅导员和教官都建议她回寝室休息,但她还是坚持来到训练场,主动向辅导员要求回到队伍中。

新生辅导员许静告诉记者:“以前对90后的印象,都是‘小皇帝’、‘娇娇女’,而这一批90后新生表现出的坚强让我改变了对90后的看法。”

记者注意到,在训练场上有几名特殊的同学,他们没有站到烈日下的队伍里,却在树荫下单独站着军姿。询问旁边的辅导员才得知,原来这几个都是带病坚持军训的学生。“军训让我变得更坚强,也让我很快融入到集体中。”来自甘肃的新生刘铭这一番话说出了多数90后新生的心声。

没有奇装异服、没有我行我素,也没有娇气,这群90后新生用坚强、乐观甚至带病训练的精神面貌颠覆了社会上部分人对他们的成见。

□文/张茵

■家教杂谈

我为儿子开账户

不培养孩子正确的理财观,他们长大后面对金钱将不知所措。

9岁的儿子最近变得“抠门”了。开学买钢笔,我允许他用自己的钱自己选择。

他在文具店里看中了一支60多元的漂亮钢笔,琢磨了半天后,他最终还是买了一支10元的普通笔。“那支笔太贵了,划不来!”儿子这句话,让我乐了半天。而过去,他会一口气买下50元游戏卡而毫不心痛。

一直以来,儿子的压岁钱都是自己掌管,50元以内的消费,我们允许他申报后自由支配。眼看着压岁钱一天天没有节制地少去,我觉得是时候教他规划用钱、学会理财了。那天,我专门带他到银行,以他的名字开了户,并且认真地告诉他,在银行存钱不仅安全还可以得到利息,钱会越变越多。儿子兴奋地说:我要存很多很多的钱!

谈到理财,很多家长认为这是当家长过日子的事情,跟孩子没有多大关系,长大成人自然就会了,其实不然。现在的家长大都比较重视孩子的智商、情商的培养,却忽视了孩子的财商教育。俗话说“授之以鱼不如授之以渔。”从小培养孩子的理财能力,教会他如何管理金钱很重要,如

果从小就让孩子花钱为所欲为,不懂控制,这对孩子的健康成长十分不利。不培养正确的理财观,孩子长大后一接触到钱会不知所措,不知怎样买东西便宜,怎样才能使自己的个人财务支出合理、不欠债。事实上,最近不断爆出的大学新生“前半月‘风光’,后半月‘三光’”的新闻,暴露的正是中国孩子在理财方面一塌糊涂的现状。

不禁想起了美国富豪洛克菲勒教孩子理财的故事。洛克菲勒是世界上第一个拥有10亿美元财产的富翁,但其子女的零用钱却少得“可怜”,而且要求严格:7-8岁每周30美分;11-12岁每周1美元;12岁以上每周3美元。零用钱每周发放一次,要求子女们事先作出预算并记清每一笔支出

的用途,待下次领钱时交父亲检查。账目清楚,用途正当,下周增发5美分;反之减少。这样,不仅避免了孩子生活在富裕

家庭的优越感,也给了他们和普通家庭的孩子同样的接受理财教育的机会。而反观我们身边,许多家长未曾给孩子家庭经济状况的真实信息,富裕家庭没告诉过孩子创业的艰辛,经济拮据的家庭则耻于跟孩子谈钱,甚至家长自己省吃俭用也要让孩子吃好、穿好,孩子没有丝毫家里缺钱的危机感,更不懂得什么是节俭。试想这样长大的孩子,怎么会有理财能力?

前不久,一位在美国工作的朋友回国时告诉我,美国“股神”巴菲特参与制作的系列理财动画片《百万富翁的秘密俱乐部》,今年早些时候已经在美国播出。片中,巴菲特的卡通形象戴着眼镜,一头灰白头发,是一群小朋友的理财大师,他不断为孩子们提供建议,教导他们理财,包括如何避免负债。巴菲特希望借动画片告诉孩子们,从小养成理财的好习惯。我想,如果这部动画片能引进国内,我一定很大方地为儿子买上一套。

一睹为快! 植物伟哥亮相星城惹争议

植物伟哥新型男性健康品,在湖南亮相后引起了广泛关注,免费征集体验者更使人们议论纷纷。

“好的东西就该大家分享,有效果才敢搞赠送,先试后买不上当!”

“蔬菜也能有这么好效果?太不可思议了吧!领一盒试试,说啥都没用,效果说了算!”

“才吃了2粒,觉得自己越来越强悍了,不知道这个赠送活动还有没有啦?”

类似的好奇和疑问频频出现,近来葵力健在男人们聊天时的使用频率颇高。有媒体惊呼,葵力健的风头已盖过当年美国产的治疗男性生理功能障碍的药了。想了解葵力健,首先要知道黄秋葵。黄秋葵原产于非洲,因具有增强身体耐力、抗疲劳和强肾补虚的作用,被称作植物伟哥。

黄秋葵的与众不同在于它嫩荚果中含有黏滑的汁液,这种黏液由水溶性纤维果胶、半乳聚糖和阿拉伯树胶等组成,神秘的黏液造就了神奇的功能——能够活化男性中枢神经和器官。加拿大丰泰集团将黄秋葵高度提纯,并制成浓度更高、更易吸收,见效更快的超浓缩液态软胶囊葵力健,而且植物的安全性无可比拟,使用起来更方便,一粒管三天,72小时有效。

另据了解,葵力健对于提升两性生活的控制力更人性,更有层次,更有吸引力。许多使用者几乎用一句话来概括——效果令人吃惊!

为了满足更多男性朋友的需求,免费征集体验者活动至2010年9月28日,应征者可通过两种方式索取价值68元葵力健体验装一盒,通过短信编辑+JT通讯地址发送至13973130046报名登记,每日限额50名。同时瑞立公司每日推出30套特价葵力健疗程产品,供男性朋友们订购,对于订购产品的顾客,瑞立公司承诺7天内如不满意可无理由退货,葵力健中国区推广部的电话是:0731-82551688,400-705-2788。 通讯员 张林