

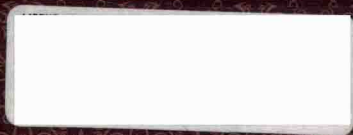
[德] 雷纳·齐特尔曼 (Rainer Zitelmann) 著

田亮 等 译

富豪的心理

财富精英的隐秘知识

THE WEALTH ELITE



A Groundbreaking Study of
the Psychology of the Super Rich



社会科学文献出版社
SOCIAL SCIENCES ACADEMIC PRESS (CHINA)

[德] 雷纳·齐特尔曼 (Rainer Zitelmann) ◎ 著 田亮 等 ◎ 译

林超伦 李超雄 ◎ 审校

富豪的心理

财富精英的隐秘知识

THE WEALTH ELITE

A Groundbreaking Study of
the Psychology of the Super Rich



社会科学文献出版社
SOCIAL SCIENCES ACADEMIC PRESS (CHINA)

图书在版编目(CIP)数据

富豪的心理：财富精英的隐秘知识 / (德) 雷纳·齐特爾曼 (Rainer Zitelmann) 著；田亮等译. -- 北京：社会科学文献出版社，2018.5

书名原文：PSYCHOLOGIE DER SUPERREICHEN；DAS VERBORGENE WISSEN DER VERMOGENSELITE

ISBN 978-7-5201-2148-5

I. ①富… II. ①雷… ②田… III. ①私人投资-研究 IV. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 328244 号

富豪的心理:财富精英的隐秘知识

著 者 / [德] 雷纳·齐特爾曼 (Rainer Zitelmann)

译 者 / 田 亮 等

出 版 人 / 谢寿光

项目统筹 / 祝得彬

责任编辑 / 吕 剑

出 版 / 社会科学文献出版社·当代世界出版分社 (010) 59367004

地址：北京市北三环中路甲 29 号院华龙大厦 邮编：100029

网址：www.ssap.com.cn

发 行 / 市场营销中心 (010) 59367081 59367018

印 装 / 北京盛通印刷股份有限公司

规 格 / 开本：889mm×1194mm 1/32

印 张：19.375 字数：460千字

版 次 / 2018 年 5 月第 1 版 2018 年 5 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5201-2148-4

著作权合同 / 图字 01-2017-8403 号

登 记 号

定 价 / 88.80 元



本书如有印装质量问题，请与读者服务中心 (010-59367028) 联系

▲ 版权所有 翻印必究

序 言

大量与“创造财富”有关的畅销书，印证了有不少人对此话题感兴趣。但奇怪的是，学者们对此似乎并没那么感兴趣。此类畅销书我读过许多，虽然从中学到了不少东西，但是目前缺乏对这一主题的经验性或学术性研究，这个需要填补的空白一直令我感到遗憾。几年前，我自己研究并出版了一本关于这个话题的书——《富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富》（*Reich werden und bleiben: Ihr Wegweiser zur finanziellen Freiheit*）^①，那时我才意识到关于各种致富途径的第一次学术调查早已展开。然而，与这一主题相关的作品主要关注那些收入高于平均水平的人，或生活较为富裕的人。

对那些真正的富人和超级富豪——拥有数千万或上亿财富的人的学术调查的缺位，反而更受人瞩目。

为了写这本书，我成功地说服了45名富人接受采访。虽

① Rainer Zitelmann, *Reich werden und bleiben: Ihr Wegweiser zur finanziellen Freiheit* (Munich: FinanzBuch Verlag, 2015). (雷纳·齐特尔曼：《富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富》，李凤芹译，社会科学文献出版社，2016。)

然以任何客观的标准来判断，他们都非常富有，但大多数人都不会自称为“超级富豪”。其中一人甚至这样对我说：“我并不那么富有，还有很多人比我富有得多，比如沃伦·巴菲特（Warren Buffett）。”他指出，福布斯全球富豪排行榜上有几百人都比他富有得多。这并不是假装谦虚，而仅仅证明了这类富人的共同倾向，就是拿他们自己“和那些处于最高地位的人”做比较。我忍不住提醒他，还有 73 亿人比他更穷。

无一例外，受访者均为企业家或投资人。在采访之前，我研究了大量文献，其中绝大多数来源于美国创业研究领域，以此寻求灵感，期望能为本书找到合适的问题。非常感谢受访者的坦诚相待。我曾向其中的一个人发送了采访中最重要部分的摘要，他写信告诉我：

在阅读采访记录时，很多时候我对自己说的话都感到相当震惊。不过这些话肯定都是我说出来的……相信你所记录的内容将我的性格描述得相当准确。未来，所有这些都将指导我做事。就如同你用胶片记录下我内心最真实的想法和反应。

采访是于 2015 年 9 月至 2016 年 3 月面对面完成的，每次持续时间为一小时到两小时。采访记录有整整 1740 页。此外，每位受访者（只有一人例外）均参与了一项由 50 个问题组成的性格测试。

采访结果详见本书第二部分。对这些结果感兴趣的读者可以直接从第 215 页开始阅读。本书的第二部分无疑更有趣，即使受采访的学术性所限，某些调查结果也必定会让你莞尔一笑。第一部分是针对那些对创业和财富的学术研究感兴趣的人

和那些想对当前学术讨论了解更多的人，概述了这一领域的研究方法。尽管如此，想要完全了解第二部分内容，阅读第一部分内容并非必不可少。

采访并探讨了富人表现出的个性和行为模式。解决这一问题的书籍，无论是通俗的入门书，还是学术著作，都偏向于提高读者的期望值，而其中许多人都在寻找致富的见解、指南或秘诀。无疑，我的受访者透露了他们的行为模式、性格特征和策略，这些能帮助他们积累财富。然而，畅销的创造财富类文学作品^①做出了错误假设，即认为只要找出富人间的相似性，就足以制订一劳永逸的致富计划。

我的受访者们都已获得巨大的财富，他们对问题的回答表明，本书所述的人格特征与行为模式已在他们非凡的经济领域的成功中起了重要作用。然而，这是一个基于定性社会学研究方法的课题，因此，采访主体不具代表性。最重要的是，他们的答案没有在由非富人组成的对照组里得到验证。

这里所描述的行为模式有助于这些特定人士在经济领域取得巨大成功，与此同时，极为相似的行为模式，如高风险偏好、目标明确、重点清晰、与大多数人的意见背道而驰以及根据直觉做决定，也能导致失败。我的采访也证明，十有八九这

① T. Harv Eker, *Secrets of the Millionaire Mind: Mastering the Inner Game of Wealth* (New York: Harper International, 2007); Martin S. Fridson, *How to Be a Billionaire: Proven Strategies from the Titans of Wealth* (New York: John Wiley & Sons, 2000); Napoleon Hill, *Think and Grow Rich: Instant Aid to Riches, New and Revised Edition* (New York: Wilshire Book Co., 1966); Robert T. Kiyosaki and Sharon L. Lechter, *Rich Dad Poor Dad: What the Rich Teach Their Kids about Money that the Poor and Middle Class Do Not!* (New York: Tech Press, Inc., 1998); Bodo Schäfer, *Der Weg zur finanziellen Freiheit. In Sieben Jahren die erste Million* (Frankfurt-am-Main: Campus Verlag, 1998).

些人已经能够将自己的成功维持相当长的一段时间，并巩固和提升自己的财富水平，这在很大程度上是由于他们最终学会了控制自己与生俱来的、高于平均水平的风险偏好。否则，最初使他们成功的行为模式和个性特征，很可能导致他们在未来的某一天失败。这样一来，他们可能没有机会参加这个或其他任何针对成功人士的研究了。在得出任何结论之前，读者应对本书进行全面思考，特别是第 21 章中关于本次研究结论局限的高质量评论。

这项研究结果最初于 2016~2017 年的冬季学期提交给了波茨坦大学经济与社会科学学院作为博士论文，并获得了“优等论文”的荣誉。在此，我要对教授兼博士沃尔夫冈·劳特巴赫（Prof. Dr. Wolfgang Lauterbach）表示感谢，是他发起本次研究并在研究过程中给予我指导。“德国的财富”是他的研究项目，这是第一个解决德国财富起源的实证研究项目，也是第一个把我引入财富研究领域的项目。我也要对教授兼博士盖德·赫伯曼（Prof. Dr. Gerd Habermann）表示感谢，他也对我的工作给予了指导，并提供了一些与受访者接触的机会。

雷纳·齐特尔曼

(Dr. Dr. Rainer Zitelmann)

引言

2015年发布的一份研究报告显示，在全球所有亿万富翁中，1995~2014年白手起家的人所占比例从43%上升到66%。^①这一趋势引发了对个人得以发展并加入财富精英行列所依赖的人格特征和策略的探讨。

近年来，财富研究不断深入和发展，关于此话题的博士论文和论文集已发表不少。研究中的一个空白与本书中提到的“财富精英”或“超级富豪”（UHNWIs）这一群组有关。这些人已经积累了几千万或数亿净资产。几乎没有任何发现涉及这个群体内的财富创造，也没有涉及使他们在经济上获得成功的人格特征和行为模式。

此外，学术界的财富研究者迄今还未充分涉足另一个研究领域，即创业研究，这是一件令人吃惊的事。创业研究的结果也引起了学术界财富研究者的极大兴趣，正如第1章所示，大多数富人都是通过创业变得富有的。特别是，学术界的财富研究者们迄今未能充分开展关于特定人格特征与创业成功之间的

^① *Billionaires: Master Architects of Great Wealth and Lasting Legacies* (UBS and PWC, 2015), p. 13.

关系的广泛研究。

本书旨在填补这些研究空白。作者对受访者进行了 45 次采访，受访者的净资产最低为 1000 万到 3000 万欧元，有的受访者的净资产达数亿欧元，有的受访者的净资产最多甚至达数十亿欧元。2/3 的受访者拥有 3000 万至 10 亿欧元的净资产。绝大多数亿万富翁都是白手起家的。该群体还包括这样一些以继承资产起家，然后一次次地使他们的财富成倍增长的超级富豪们。而财富主要来源于继承或馈赠的那些人士，与本书中探讨的研究问题无关。

这些访谈是卓有成效的，因为最初在制定适当的访谈问题上我付出了大量努力。这涉及对各个领域包括财富研究、创业研究和行为经济学研究的研究成果的综合评价。

本书的第一部分详细介绍了当前财富研究领域的学术研究状况，这使读者了解采访问题是如何提出的。概述内容为该研究领域存在的空白，描述了所提问题和研究方法。这种重新评价现有研究、提出研究问题和考虑适当研究方法的过程为确定后续访谈的指导方针起了重要作用。

关于文献综述结果的细节讨论已超出本书引言的范围，本书第一部分对该内容进行了深入介绍。本次调查以超级富豪的人格特征和行为模式这一关键问题为方向。采访问题的提出是为了了解富豪们的行为模式，并揭示态度和属性，它们是这些富豪经济上取得极大成功的条件。

要做到这一点，重要的是要了解受访者性格塑造的社会背景、性格形成期、教育情况与正规和非正规的学习过程。他们所受的正规教育与其后获得的财富程度有关联吗？或者非正式的学习过程（例如通过竞技体育或早期创业活动）扮演了更重要的角色？调查结果表明，创业精神在年轻人中是显而易见

的。这些来自创业研究的发现能被证实吗？

此外，有个问题值得探讨——是什么使创业者和投资者在人生中的某些时刻选择创业，而非在现有组织内继续工作，并且接受与这个选择相关的高风险。是不是正如一些研究所声称的那样，无法适应现有企业的结构并融入其等级制度才导致这些人创立自己的企业？

目标设定在这些人的财富成功中起到了何种作用，这是一个同样重要的调查线索。畅销的财富创造类图书一致宣称，这些创业者和投资者首先在某一时刻确定了明确的致富目标，事实果真如此吗？或者变得富有只是作为他们创业活动的副产品？致富并非其最初和最重要的目标？

这些人一旦变富，在财富提供的机会里，什么是他们最看重的呢？他们是否欣赏自己的经济自由与独立，或者说，安全对他们来说更重要？他们能负担得起美丽、昂贵的东西，尽管承受许多抱怨、嫉妒，但他们享有社会的认可。这一点有多重要呢？

在这些创业者和投资者身上，什么特殊能力和天赋能在他们的经济成功中起作用？考虑个人销售技巧的重要性，这无疑是很有趣的。还有，这些人是如何做决定的？他们是以严格的理性分析为指导，还是以直觉或“天性”为指导？

他们愿意承担什么样的风险？在创业初期与后期，扩大公司规模和继续创业时的风险偏好是否有差异？他们真的知道他们所承担的风险与其他人一样吗？

乐观与过于乐观所扮演的角色有直接关系。几乎所有创业者和投资者都认为自己非常乐观，但他们所谓的“乐观”到底意味着什么呢？过于乐观可以导致企业家承担不合理的风险，那么他们想到的这些常在行为经济学中被强调的风险到了

何种程度呢？

最终，走自己的路，不管多数人的意见，甚至有时逆流而行，对这些人起到了怎样的作用？他们处理冲突的能力有多重要？这个问题直接指向大五类人格特征：神经质、外向性、开放性、责任心以及宜人性。所有受访者中只有一个人例外，其余都完成了性格测试，用以衡量这些人的人格特征的发展程度。

在身为企业家和投资者的漫长职业生涯中，他们也必须克服危机和挫折。他们是如何在心理上应对这些挫折的？一般行为模式的存在与这些个体如何应对挫折有关联吗？

这些问题的来源不同。除了财富研究领域之外，这些来源主要包括美国创业研究和行为经济学。此外，问题出自成功人士的传记与自传的评价——作者于2011年出版的一本书中的一个话题。^① 45位受访者似乎极有可能表现出一些相同和不同的行为模式。相同的行为模式会相同到何种程度？受访者的不同行为模式又会不同到何种程度？

本项工作的研究对象，就是那些净资产达数千万或上亿的人，他们代表了这样一个小社会群体，即便是社会经济专家组（Socio-Economic Panel, SOEP）所用的20000个受访者样本，其数量也远远不足以得出理论上合理的结果。^② 为此，本研究排除了基于定量方法的标准化方法，而选择了一种基于引导性访谈的定性方法。这意味着需要确定一个作为访谈框架的架

① Rainer Zitelmann, *Dare to Be Different and Grow Rich* (Mumbai: Indus Source Books, 2012) .

② Markus M. Grabka, "Verteilung und Struktur des Reichtums in Deutschland," in *Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft*, edited by Wolfgang Lauterbach, Michael Hartmann, and Miriam Ströing (Wiesbaden: Springer VS, 2014), S. 31.

构，以保证预先确定的问题和话题会在访谈中被提出。

这些指导性的采访尽力寻求与所谓叙述性访谈间的平衡。在访谈时，采访者为事情发展推波助澜，同时尽量避免不被卷入其中。采访者还为访谈提供标准化的方法，受访者在—一个精确定义的顺序中会被问到同样措辞的问题。

对公司高管和企业家的采访常常表明，当受访者只提供社会能接纳的答案时，采访者没有充分考虑其产生的方法论问题。然而，有一个真正的危险就是，习惯于在官方声明中发表积极言论的企业家们大部分会习惯性地—说一些完美和精致的陈词滥调。问题的措辞越温和，采访者越缺乏批判，那么这种危险也就越大。如果采访者随后将采访记录发送给受访者以获得同意，那么问题就会更加严重。基于这些原因，作者决定选择指导性访谈法，而不是要求受访者认可录制好的访谈记录。^①本书第二部分所引用的语句尽可能忠实地翻译受访者最初的措辞，尽管为了可读性，在这个版本里进行了一些细微的编辑。

本书结构

第一部分描述了研究现状，定义了此项研究的核心问题和概括了所采用的方式、方法。第二部分涉及对45位超级富豪的访谈及其评价。

第1章讨论现有关于财富的学术研究现状，对最重要的发现进行了总结，并对研究中的空白做了概述。

第2章着重考察许多精英研究中“经济精英”一词的用法和定义。此前对经济精英的研究，过于关注担任领导职务的

① 采访摘要发送给大多数受访者时，都明确而严格地要求受访者不对采访摘要做任何改变（除非存在明确的事实错误的情况下，例如发现一个错误的—数据）。只有一位采访对象对采访摘要进行了大幅修正，但这些修正并没有改变原有叙述所要表达的意思。

在职高管，而几乎完全忽视了独立的企业家和投资者。经济精英应该分为两大类，这是有充分理由的。作为经济精英的一个独特子群，财富精英是本次研究工作的主要对象。

第3章介绍了创业研究的现状。早在20世纪初，就有学者探讨了创业现象，特别是维尔纳·桑巴特（Werner Sombart）和约瑟夫·熊彼特（Joseph Schumpeter）强调了心理问题的重要性。如今，对企业家的心理研究较为广泛，特别是在美国，本书3.2节对此进行了探讨。这些努力集中于研究企业家个性的实质性发现。

第4章涉及行为经济学和学习理论，它们与创业成功相关，涉及“外显学习”和“内隐学习”两种方法。内隐学习是学习“隐性知识”的基础，正如现有研究所显示的那样，它对企业家起到非常重要的作用，本书对这些超级富豪的采访也清楚地证明了这一点。

在第1章至第4章中反复出现了许多话题。这些采访的问题和话题是从各种资料中精心选择的，如果情况并非如现有研究所显示的那样，那将是相当令人惊讶的。一些话题，如目标设定和不墨守成规，可以在早期创业研究中找到相关论述，在近期创业研究及行为经济学领域的学术作品中则屡见不鲜。

第5章讨论了机会或“运气”的作用。这两个因素经常被成功人士提及，有不少研究认为这两个因素所起的作用远大于本书所提到的。成功人士强调运气或机遇，其中有哪些社会学和心理学解释？

第6章探讨了人格理论，特别是大五类人格特征。本章还讨论了作者对大五类人格理论之外的特征（如风险偏好）进行探究的原因。

第7章主要讲述了方法论。首先，这一章概述了各种可能的定性访谈方法，然后对选择指导性访谈作为最适合本研究的模型做出了解释。此外，对于发生在企业家和精英身上的社会赞许性偏差问题常被低估，本章对该问题进行了详细讨论。

第二部分涉及对超级富豪的45次访谈^①及其评价。大量的访谈材料是按主题编排的。本书忠实地呈现了受访者的话。本项研究工作的重要目的是重现受访者的观点，并尽可能洞察他们真正的思想和行为模式。但是考虑到可读性，本书对采访记录做了适当编辑。

^① 在本书第二部分，为方便识别，译者遵照英文原著，在涉及具体访谈内容时，在受访者后添加了序号，如受访者1。——译者注

目 录

序 言	1
-----------	---

引 言	1
-----------	---

第一部分 回顾研究现状、研究问题与研究方法

第 1 章 学术财富研究评述	3
----------------------	---

第 2 章 定义财富精英	28
--------------------	----

2.1 谁是经济精英?	32
-------------------	----

2.2 习性对于成为经济精英所起的作用	38
---------------------------	----

第 3 章 创业研究评述	47
--------------------	----

3.1 桑巴特、熊彼特与柯兹纳的企业家角色	47
-----------------------------	----

3.2 美国和德国对企业家人格特征与目标设定的研究	60
---------------------------------	----

3.2.1 问题和方法挑战	65
---------------------	----

3.2.2 风险态度和风险认知	66
-----------------------	----

3.2.3	自我效能感	71
3.2.4	失败后的行动取向	74
3.2.5	目标及计划的重要性（目标设定理论）	76
3.2.6	不墨守成规、宜人性和自信	85
3.2.7	成功企业家的类型和模式	91
3.2.8	企业家的动机及其与成功的关系	94
3.2.9	幼年和青少年时期的主要影响	98
第4章	行为经济学和学习理论引发的问题	104
4.1	“直觉决策”和直觉的作用	107
4.2	乐观与过度乐观	113
4.3	风险认知与风险评估	120
4.4	不墨守成规	122
4.5	外显学习、内隐学习和非正式学习	129
4.6	财富成功与正规教育	144
第5章	机会扮演什么角色	150
5.1	偶然的作用	156
5.2	幸运——对嫉妒的无意识防御	161
5.3	用幸运和巧合阐释成功	163
第6章	意向性性格特征：大五类人格及其他	167
第7章	方法论	177
7.1	定量方法在财富学术研究中的局限性	177
7.2	目标受访者群体的定义及组成	182

7.3 选择指导性访谈法的原因	187
7.4 精英采访中的社会赞许偏差问题	194
7.5 转录方法	207
7.6 假设法的本质	209
第二部分 采访 45 位超级富豪	
第 8 章 采访的结构与主题	215
第 9 章 性格形成时期	219
9.1 社会背景	219
9.2 早期影响及职业规划	224
9.3 与父母的关系	234
9.4 中小学和大学	237
9.5 体育运动	252
9.6 创业生涯早期	262
第 10 章 自主创业的动机	286
10.1 “我可能永远当不了员工”	288
10.2 “这些公司的办事效率太低了”	296
10.3 “我从来没想到给人打工”	306
第 11 章 把追求财富作为人生目标吗?	314
11.1 “如果把目标写下来,今后就可以核对”	315
11.2 “财富只是碰巧获得的”	329
第 12 章 金钱对你意味着什么?	336