

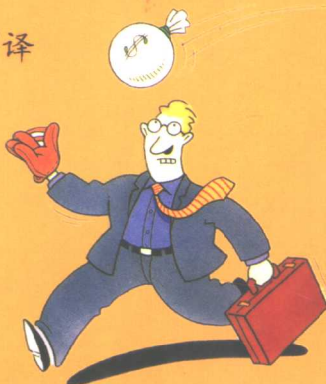
财富

RAGS TO RICHES

从平民到富翁 故事

17个动人的致富传奇
10种必备的致富素质

[美] 盖尔·利伯曼 / 著
艾伦·拉文 肖 轶 等 / 译



《纽约时报》
畅销书

中国社会科学出版社

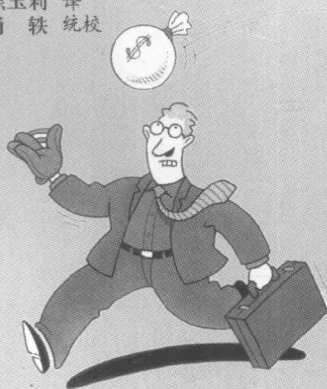
财富

RAGS TO RICHES

从平民到富翁 故事

17个动人的致富传奇
10种必备的致富素质

[美] 盖尔·力伯曼 著
艾伦·拉文 译
肖 轶 纪胆武 潘嘉玢 杨景厚 焦玉莉 肖 轶 统校



《纽约时报》
畅销书

中国社会科学出版社

图书在版编目(CIP)数据

财富故事 / (美) 盖尔·利伯曼、(美) 艾伦·拉文著. 肖 轶 等译
—北京: 中国社会科学出版社, 2002. 10
ISBN 7-5004-3554-1

I. 财… II. ①盖… ②艾… ③肖… III. 企业管理—经验—美国
IV. F279.712.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2002)第071743号

原书名: Rags to Riches

Copyright ©2000 by Gail Liberman and Alan Lavin

著作权合同登记号 图字: 01-2002-5053号

责任编辑 徐海涛
特约编辑 许 彬
责任校对 尹 力
平面设计 烟 雨
技术编辑 郑以京

出版发行 **中国社会科学出版社**

地 址 北京鼓楼西大街甲158号 邮 编 100720

电 话 010-84029453 传 真 010-64030272

网 址 <http://www.csspw.com.cn>

经 销 新华书店

印 刷 北京天方印刷厂

版 次 2002年10月第1版 印 次 2002年10月第1次印刷

开 本 787毫米×1092毫米 1/16

印 张 13.75 插 页 2

字 数 200千字

定 价 25.00元

凡购买中国社会科学出版社图书, 如有质量问题请与本社发行部联系调换

版权所有 侵权必究 举报电话: 010-84029457



www.lightshelf.com.cn



作者介绍

艾伦·拉文和盖尔·利伯曼夫妇是住在佛罗里达州北棕榈滩的金融专栏作家。

你可能在下列广播电台和电视台的很多金融谈话节目中听到和看到过他们：CNN、CNBC和PBS以及NBC电视节目《在纽约的夜班工作人员和今日周末》、《福克斯的纽约你好》、《福克斯的朋友们》，芝加哥的WGN电视和广播台、布鲁姆伯格电视和广播网、700俱乐部、商业新闻网、全国公众电台和美国谈话（Talk America）网。此外，在《华尔街日报》、《金钱》杂志、《今日美国》、《纽约时报》、《商业周刊》、《红书》杂志、《第一》、《新娘》、《埃勒》、《投资者商业日报》和《华盛顿邮报》经常援引他们个人的或合写的文章。

盖尔和艾伦合著了《利用共同基金赚钱的傻子指南大全》、《爱情、婚姻和金钱》和《改进你的信贷和减少你的债务》等书。艾伦还撰写了《要使你方法多样化赚钱致富》、《共同基金获得的50种方法》、《共同基金的起步》和《人寿保险选择方案》等书。

策 划 / 严 平

周荣胜

统 筹 / 张 勇

责任编辑 / 徐海涛

特约编辑 / 许 彬

内文插图 / 孟祥发

封面设计 / 烟 雨





光
明
书
架

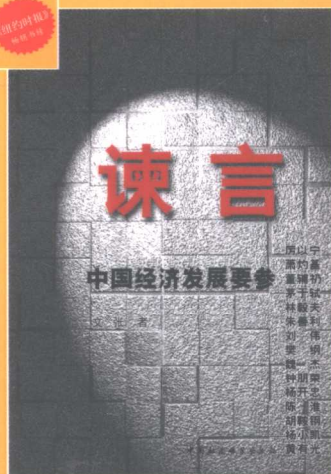
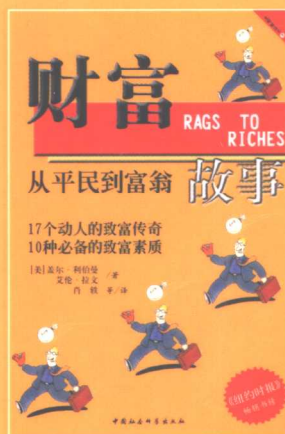
www.lightshelf.com.cn



光明财富书

财富故事
谏言

艾伦·拉文和盖尔·利伯曼
张者



你想成为百万富翁吗？



这里是17个普普通通的人，他们一无所有，凭借自己的才智一跃而成百万富翁。他们的成功是对我们所有人的一种激励。

——汤姆·斯德尔《你的财富》主编

《财富故事——从平民到富翁》不仅仅是追逐财富持续增长的指南，更是挑战自我走向成功的动人传奇。

——马拉·布里尔《财富规划》主编

目 录

1. 德尔·赫奇伯思
特立独行的房地产百万富翁.....1
2. 朱安·希希·罗德里格斯
挣了百万美金的高尔夫选手 13
3. 杰伊·西森斯
创建了年盈利高达五百万美元企业的文盲 29
4. 弗朗西斯·凯利
选择合适职业的广告人 43
5. 朱迪·沃克
从一无所有到底特律房地产巨商 57
6. 大卫·格芬
出生于布鲁克林贫民窟的亿万富翁 69
7. 保罗和谢丽尔
借助电脑削减债务并进行合理投资的夫妇 81
8. 乔·达德利
从农舍小子到护发之王 91
9. 达尔·拉·马格纳
失败的企业家因经营镊子生意而大获成功.....105
10. 莉萨·伦肖
从停车库发家的女老板..... 121

11. 马文·罗夫曼	
将举行成人仪式得到的钱投资股票·····	131
12. 大卫·科波菲尔	
魔术“变”得几千万·····	145
13. 休贝托·克鲁兹	
靠省吃俭用积攒一百多万美元的专栏作家·····	155
14. 斯科特·大木	
微软造就的百万富翁·····	169
15. 丹尼斯·拉东	
发迹于西南航空公司的机场搬运代理商·····	181
16. 马娅·安热卢	
身价百万的诗人兼作家·····	191
17. 蒂莫西·B. 费伯和卡伦·施米特·费伯	
创立并出售人员雇佣公司的夫妇·····	203
后记 ·····	215

1. 德尔·赫奇伯思

特立独行的房地产百万富翁

35 岁的赫奇伯思是个单身汉,他只用了两年时间就实现了成为百万富翁的理想。1999 年 5 月,一家银行的财务报表显示他的净资产达到了“两百多万”。

堪萨斯人德尔·赫奇伯思制订了明确的目标。他计划在5年内成为一名百万富翁。1995年,他公布的个人净资产是59万美元,主要用于房地产投资。因此,当地一家报纸提出让一位投资顾问免费为他提供资本运营咨询时,他想了想就同意了。

35岁的赫奇伯思是个单身汉,他只用了两年时间就实现了成为百万富翁的理想。1999年5月,一家银行的财务报表显示他的净资产达到了“两百多万”。

他没有理会那位投资顾问。他曾建议赫奇伯思投资多元化,并且把资本投到发展稳健、增长强劲的领域。

赫奇伯思完全按自己的直觉和常识行事。在尝试资产转移的过程中,他对《堪萨斯城市星报》的记者坦言:“我不知道是否应该冒险进入我不熟悉的行业。”他从来没有冒过险。你也许会认为赫奇伯思不能作为百万富翁的样板。他在欧弗兰的约翰逊社区大学读了一年半就退学了。就在写这篇文章的时候,由于获得了新的财富,他才开始改变他那近乎苛刻的生活方式。他用50万美元买了一套3500平方英尺的房子,这笔钱在堪萨斯城可是一个不小的数目。除了原有的一辆小型轻便卡车外,他又买了一辆97款的雪弗莱卡玛罗敞篷轿车。他是一个公认的守财奴,过去他甚至会反复冲泡一包茶。当这件事在报纸上被披露,引起朋友们的嘲笑以后,他就改掉了这个习惯。他雇用了管家,让公寓里的维修工来修剪草坪,不再自己修剪。他解释说:“我没有时间。”几年前,他只花9美元理发,现在要花上15美元,但他仍到K麦百货公司去买东西。他说:“如果不用劳神费力就能省钱,我何乐而不为呢?”

那位曾为赫奇伯思提供过资本运营咨询的投资顾问提出的建议听起来似乎是合理的。赫奇伯思当时绝大部分的资产(占全部资产的80%)都投在了房地产上,而这些房地产又主要集中在堪萨斯大学校园附近。那位顾问曾警告赫奇伯思,他的房产可能会受到诸如不可预见的区域划分的变化、人口变迁、房地产供过于求,以及房产贬值等问题的威胁。此外,这位顾问还对《堪萨斯城市星报》说:“经过深思熟虑的多方位投资,几乎总是要比单项投资强,即使这些投资中有部分资本运营状况不佳。”

赫奇伯思指出,到目前为止,任何潜在的威胁都没有出现。相反,他的房产从80套增加到了240套,其中包括他在那幢大楼里的个人公寓和独立住宅。这些房屋的收入完全可以负担他的日常生活开销,

而且他希望最终能保障他退休后的生活。

“我对此感到遗憾。”当谈到他决定不听那位顾问的建议时，赫奇伯思这样说：“他建议我在股票市场进行多行业投资，而在我看来这一点也不好玩，这就像把自己的钱给了别人一样。”

赫奇伯思对此丝毫也不担忧。他承认存在银行里用来贷款的几十万美元保证金也许在他进行下一次房地产交易后不久就会所剩无几。他说，甚至连房地产市场都会对他不利。“如果真的陷入困境，我就会卖掉这些房子或证券，然后再把钱赚回来。”他认为人们总是要有住的地方。“如果情况更糟的话，我就只能在一到两年的时间内不提高房租。”同时，他可以随意支配他在房地产方面赚取的一大笔资金，他已拥有这些房产十多年了。

“我所有的房地产地段都很好，不是在劳伦斯周围，就是在堪萨斯大学附近。”他认为堪萨斯大学是一个有强烈吸引力的地方，而且还会继续吸引大批的学生来就读。赫奇伯思没有自己的公司，他就在家里的——间办公室接听电话，因为只有一条电话线，如果他想发传真就只好中断电话线路。尽管他每周工作 40 多小时，但他喜欢工作有挑战性，而不想很快就退休，他计划休的长假从不超过三天，通常也就是度个周末而已。

赫奇伯思出生于麦克露斯，一个只有 700 人的农场。他的发展没有得到父亲的引导，因为当他还是个孩子的时候，父亲就离家出走了。母亲是政府秘书，在他上中学的时候，母亲再次结婚。母亲抚养他和三个姐姐，他们一起住在祖母家里，这是一套有三间卧室和一个浴室的房子。“在我还很小的时候，我们一起为生活而奋斗，我们虽然从没有挨过饿，也没有穿过破衣服，但是也从没有度过假，看过电影或是到餐馆吃饭。”他说。

但他母亲曾反复强调，谋生之道绝非只有一种，她特别爱向他的三个姐姐灌输找个有钱人做老公的思想。

“从开始谋生时，我就知道我應該做我喜欢的事情和能赚钱的事情。”他说。赫奇伯思家族里没有人从事过房地产生意，只有他的母亲鼓励他取得成功。他注意到周围大多数的有钱人都曾经做过房地产生意。他经常听到镇上的人们说，要是几年前就买了房产就好了。

他这些话牢记在心。

随着年龄的增长，赫奇伯思开始对攒钱感兴趣。直到现在，他想起他十岁生日的情景就会流露出会心的微笑。当时，母亲问他想要什

么礼物，他的回答让母亲大吃一惊，他不像普通十岁小孩那样要一辆自行车或一个玩具，他想要储蓄公债。

与许多在经济上获得成功的人不同，赫奇伯思并不认为学校教育成功的重要因素，这也许是因为他的学业成绩中等偏下的缘故。他承认，“我并没有专心致志地学习，而是成了一个爱惹麻烦的人，我更感兴趣的是如何过得快活。”他记得曾和学生会参加过一次实地考察旅行。“由于种种原因，我们整个小组都回校晚了。”他们为此受到的惩罚是抄字典。而赫奇伯思拒绝抄字典，因此被停课三天。他坦白地说，他之所以拒绝主要是因为他实在不想上学了。他接着补充说，随后他母亲给学校打了电话，并请求学校重新接受他，这一举动打碎了他的美梦。

赫奇伯思在上学的时候就每周工作 15 到 20 小时，这样他就会有额外的零用钱。最初他为人修剪草坪，后来在加油站干过，他在屠宰场清洗过宰杀后的牛，在养老院做过家政服务，还在快餐店做过厨师。等到他 16 岁可以驾车的时候，他已经攒够了钱，买了一辆半旧不新、设计过时的克尔维特牌轿车，他强调说：“我只想买一辆过得去的车，然后把剩下的钱攒起来。”

中学毕业时，他迈出了大胆的一步。他花了 12500 美元在家乡麦克露斯买了第一所属于他的房子，而母亲极力反对此事。买房并非什么难事，但他说，因为麦克露斯是个小镇，谁有什么东西要卖的话，所有的人都会知道。赫奇伯思买的是一套有三间卧室、一间半浴室的房子。“这套房子原来的主人因工作调动而搬走了。”

“我去银行申请贷款，然后卖掉了一辆摩托车，得到了 1000 美元到 1500 美元的首付款”。据他回忆，当时麦克露斯银行的利率是 20%。赫奇伯思承认，在他的事业中，为“炒卖”非产权房而获取贷款，对他来说一直都是一个挑战，而实现这一目标有两个条件，一是得到卖方的资助；二是寻求银行的合作，以得到被取消抵押品赎回权的房产。

尽管银行利率很高，但是赫奇伯思相信他能够实现资金流动。在那个炎热的夏天，至少有一个月的时间，他把每一分钟都花在了他的第一所房子上。不断有人走过来问他在做什么。他自己粉刷并修理房子，然后在房子前面张贴出租启事。“我以每月 275 美元的租金出租，这与房子的价格比起来可是相当高的。”尽管 8 年之后，在 1995 年，他以 3.2 万美元把房子卖掉了，但在卖掉之前，他设法筹措到了更多的

资金，“可以说买这房子没用我掏钱”。

尽管赫奇伯思不喜欢上学，但却非常喜欢贸易方面的课程，尤其是商业法学得很好。他很想多学点有关房地产的知识，于是经常从图书馆借有关这方面的书。虽然他已记不起那些对他有影响的书了，但他说那些书名都和《我是怎样把 1000 美元变成 1 百万美元的》差不多。他经常把一本书反复读上好几遍，直到确实掌握了书中的知识。

从约翰逊社区大学退学之前，他是通过学生贷款自己支付学费的。在这所大学里，他萌生了在房地产业有所作为的想法，这对他一生都很重要。

赫奇伯思曾经热心照顾过一位兼做房屋建筑的工商管理学教授。后来也给他搞一些建筑工程。“他会干木匠活，刷漆或修剪草坪，在赫奇伯思看来，他就像是一个会打洞的‘地鼠’”。

赫奇伯思发现房地产开发的过程非常有趣。偶尔他也会在教授的家里干活。“那是我所见过的最好的房子，”但他承认，“这不会让我头脑发昏。”这份工作使他更接近了实现经营房地产的梦想。他在干这些只有仆人才干的活时很卖力气，也因此赢得了邻居的好评。

教授拥有一套刚刚建了四五年的综合公寓。“但他是属于那种同时兼顾太多事情的人，”赫奇伯思说，“他一打开公文包，就会从里边掉出文书来。他总是丢三落四，找不到钥匙。他是一个建筑商、教授，而且出租房屋，同时还要养家。对一个人来说同时做这些事情实在是有些太多了。”

教授的那套综合公寓位于堪萨斯市郊的奥拉斯，有 40 个单元。赫奇伯思当时和教授的相处非常融洽，因此教授就让他住在那儿并管理那栋公寓。他们签订了一份协议，协议规定，赫奇伯思可以拥有一套房间，还可以通过管理公寓“每月挣几百美元”。

“这栋大楼还挺新，但经营管理不善。房客们各人自扫门前雪，不注意维护环境。虽然房租远远低于应收的价格，却没有人交房租。”其中有些公寓里住的人又太多。

赫奇伯思是从送驱逐（房客）通告开始的。他回忆说：“我从未找过律师。”他只是去了法院，拿了一些驱逐通告，回来填写好就发下去了。这栋大楼还比较新，不需要进行大规模的整修，因此赫奇伯思只是把它粉刷了一下，然后打扫干净就大功告成了。

在管理这栋大楼的两年时间里，不论是在把它卖给别人之前或之后，他从中都学到了许多经营房地产的宝贵经验，比如说如何与房客

打交道。他认为最重要的就是要处处替房客着想。

赫奇伯思学会了巧妙地处理问题。比如说房客的管道出了问题，没有热水，房客周五晚投诉后，他就会立刻给房客回电话，向他表示同情和关心，并答应周一会让管道工来给他修理。（因为如果星期六叫管道工来，他就会因加班而多收费，而如果等到星期一就是正常标准收费了。）

赫奇伯思在麦克露斯买了第一所房子后，又买了毗邻的两套住宅，这样他就有了三处出租房产。在那以后，他购买的房产就像滚雪球一样迅速增加。

赫奇伯思每次在购置房产时都有一个重要的策略，他不仅尽量不用现钱买房，而且会尽量贷款并从中赚到钱。他说任何时候想买公寓，都有机会从交易中赚钱，这包括房屋押金、税金和分期支付的维修费。在一些大的交易上，他会尽量让卖方不收抵押金。他手里的现金越多，得到的条款越宽松，为下一次交易准备的现金就越多。

尽管赫奇伯思曾经考虑过学一些有关房地产经营方面的课程，但他还是觉得阅读和实践经验教给了他更多的东西。他回忆说，一次，夜校的教授让每位学生都站起来告诉大家，自己在做什么以及为什么要学这门课。赫奇伯思在房地产业取得的成功深深地折服了这位教授，他说赫奇伯思应该去教书。

赫奇伯思在劳伦斯买了一栋 7 个单元的楼房，劳伦斯位于堪萨斯城以西 30 英里外的一个大学城。他说：“因为经营管理不善，房主要把它卖掉，而且还被取消了赎回抵押权。”其中一半的房子都空着，而住在另一半房子里的房客又不交房租。这座楼房是通过一家房地产公司上市出售的。买主根据契约合同从原卖主那里买了这栋房子，原卖主取消了买主的赎回抵押权。“我付了 6 万 9 千美元，并补齐了差价，买了这栋楼。”

房地产公司要收 7% 的佣金。赫奇伯思说服了经纪人不收现金，让他在随后的 7 个月内付清。

除了从用于进行房屋维修所分期支付的几千美元当中赚到现金之外，赫奇伯思还能从押金、房租和税金中赚到更多的现金，总数大约是 3000 到 4000 美元。他买的房子不仅位置好（到学校去不需乘车，走路就可以），而且五年后就从当初的 6 万 9 千美元升值到了 8 万美元。但是他没有把它卖掉，而是用房产作抵押来借钱。他说：“这样借钱不用交税。”

赫奇伯思承认刚开始做生意时确实很困难，手里没有多少钱。如果房屋需要进行大规模的整修，他就不可能从中赚到钱。“有很多事情我都尽量自己去做，很多时候甚至连我自己都不知道在做什么。”他输不起。他也承认自己的运气不错，房地产市场也很兴旺。

然而，在经营房地产的过程中也发生过令人沮丧的事情。赫奇伯思在一家夜总会干了三个月，认为从事这个行业一定很有趣，于是就承包了一个酒吧和一个烤肉店。但是他后来发现这步棋走错了。

他干了两年。“严格来说，这只是大学生聚会的地方。”赫奇伯思反思说，“第一年生意还很火。”但是暑假以后生意就再也没好过。

他又把它退还了原来的店主，还多给了房主一些钱。他最后算清是1万美元。“我每月付666美元，付了15个月，这可是一大笔钱。”他承认那时是他一生中的低潮时期。他当时有三四处房产，都面临着被告上法庭的危险，但他的财产从未被取消过赎回抵押权，因为他成功地和受押人进行了谈判。

他说“那是我一生中比较窘迫的时期”，他有时连交水电费和房租的钱都没有。然而，如果让他重新选择的话，他还会选择走这条路。

这段经历告诉他，不论发生什么事情，他都可以卷土重来。他还知道即使听到相反的资本运营建议时，也应该“坚持按我知道的行事”。从那时起，他就下决心要坚持购买房地产和住宅房。赫奇伯思能取得今天这样的成功，除了尽量不动用自己的钱以外，还采用了许多其他不合常规的作法。比如说，从他一开始经营房地产时，就从没有用过房地产经纪人。“我会找那种开车经过时就能看见的要出售的房产和破烂失修的房子，这种房子前面的草坪上停着车，窗子也都是破破烂烂的，这一切都告诉我这个人想卖房子”。

然后他就会给政府打电话，弄清楚这是谁的房产。接着就给房主打电话，或者给他写封信。“如果能很容易地打通房主的电话，我就会自我介绍，告诉他我在什么地方看见了他的房子，并且很想知道他是否想卖掉它。”

他尤其注意那些把汽车和冰箱都放在前面院子里的房子，而不会考虑这一街区状况较好的房子。

当然了，这些房子都需要维修，但是赫奇伯思并不害怕。如果认为在谈判过程中需要一位检查员，他偶尔也会聘请一个，以便在谈判过程中向他请教。逐渐地，他学会了自己独立地找出问题。如果地下室的墙上有一个一直裂到中间的大裂缝，那就表明一定是地基有问题了，

“我从来就知道没有问题是不能解决的”。

赫奇伯思说他一生中只卖过三四处房产。所以他很少使用经纪人，也很少遇到资金流动的问题，而这一问题在房地产业是普遍存在的。他也承认“有几处房产的资金流动不是很顺畅”。但他又强调说，在经营房地产时，资金流动并不总是最重要的因素。“投资者还有许多其他的赚钱方法。你每月都在积累盈余的财产，你的纳税额会下降，通货膨胀会使你的房产升值。”

他说，现在只要看一眼房子，就能在心里估算出它的价值。他打算在校园的对面买一套四居室的房子，买一台 500 或 600 美元的洗碗机，花 400—600 美元买一个洗衣机和烘干机，或者再花 100 美元安装吊扇，这样就可以大大提高房租收入。他说还有许多别的办法让你收取更高的房租，比如安装中央空调或者搞好庭园美化等。

当他打算卖掉某处房产时，他只是在房前的草坪上插一个“此房出售”的标志，然后在一个月内就以最高价卖掉。这是因为他的房产位置都很好。“我不会在贫民窟买房子，我也不会和那里的房主打交道，尽管那里的房子也许会有吸引力。我不会对地基不好的房子感兴趣，也不会买我自己都不愿意住的房子，比如说挨着火车道的房子”。

对于较大的楼房，他会看一下房客的名册，算一下在下一年能挣多少钱，然后再减去押金、保险金、税金、水电费，以及维修工人和管理人员的费用。现在在买较大房产时他偶尔也会用房地产经纪人。

赫奇伯思的另一个成功的秘诀在于谈判。在进行重要谈判时他很注重自己的衣着。“就像现在一样，我就穿着短裤和网球鞋。尽管我要谈的是一笔一百万美元的交易，但我想让他们知道我只把它看作是一笔小买卖。这样会使我看上去更随意，卖主可能会更放松一些，他们就不会认为他们面对的是试图榨干他们每一分钱，让他们作出每一个让步的强大对手。”不论是和房地产经理谈判，和卖主谈判，还是和承包商谈判，他都遵从这一原则。

另一个从实践中得来的经验是：永远不要先开口要价，而是让对方先说出想要的价格。“我总是尽量弄清楚他们到底需要多少钱，而不是他们想要多少钱，我只给他们所需要的那么多的钱”。

赫奇伯思还会尽量弄清楚卖主会拿这笔钱去做什么。“这样我就会知道应该提出什么样的价格。如果他卖房子是因为想要结婚，而新娘又不喜欢出租房产，这就告诉我他不需要钱来结帐，或许会愿意做第二次抵押，如果他告诉我银行要取消他的抵押赎回权，那我就可以



赫奇伯思坚持认为值得花 33 美分寄一封信或打电话来收房租。