

《纽约时报》头名畅销书作者斯坦利博士的最新力作

《华尔街杂志》推荐的最佳商业畅销书

谁是下一个 百万富翁？

THE MILLIONAIRE MIND

[美] 托马斯·斯坦利博士 著

本书在美国销量突破 3,000,000 册

中国大百科全书出版社

《纽约时报》头名畅销书作者斯坦利博士的最新力作

《华尔街杂志》推荐的最佳商业畅销书

谁是下一个 百万富翁？

THE
MILLIONAIRE
MIND

[美] 托马斯·斯坦利博士 著

本书在美国销量突破 3,000,000 册

中国大百科全书出版社

[京] 图字: 01 - 2000 - 2526 号

图书在版编目 (CIP) 数据

谁是下一个百万富翁? / (美) 斯坦利 (Stanley.T.J.) 著; 乐爱国等译. —1 版. —北京: 中国大百科全书出版社, 2003. 3

ISBN 7 - 5000 - 6772 - 0

I. 谁 ... II. ①斯 ... ②乐 ... III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 017220 号

Copyright: 2000 by THOMAS J. STANLEY, PH. D

This Edition Arranged With ANDREWS MCMEEL PUBLISHING

Through Big Apple Tuttle-Mori Agency, Inc., and

Beijing International Rights Agency

Simplified Chinese Edition Copyright:

2000 ENCycLOPEDIA OF CHINA PUBLISHING HOUSE

All Rights Reserved.

策 划: 刘伯根 马汝军

责任编辑: 刘伯根

谁是下一个百万富翁?

托马斯·斯坦利 著

乐爱国 等译

中国大百科全书出版社出版发行

(北京阜成门北大街 17 号 邮政编码 100037 电话 010 - 68345015)

新华书店经销

北京博雅科技图文照排中心排版

北京航宇印刷厂印刷

开本: 880 × 1230 1/32 印张: 12.125 字数: 300 千字

2003 年 4 月第 1 版 2003 年 4 月第 1 次印刷

印数 1 ~ 20 000 册

ISBN 7 - 5000 - 6772 - 0/F·216

定价: 25.00 元

1. 百万富翁是什么样的人? /1

寻找百万富翁之路/4 谁是百万富翁?/6 百万富翁智慧概要/10 成功的五大基石/12 是智力天才吗?/14 他们的学生时代/16 如何发现机会?/17 风险、胆量与财富/20 职业、职业、职业/21 选择配偶的观念/25 女企业家的成功/26 节俭有效的家庭理财/28 住宅：居住与投资/29 和谐的生活方式/31

2. 百万富翁是如何赢得财富的? /35

30个成功因素/38 高智商与社交技能/42 与人们和睦相处/44 推销自己的能力/46 领导才能/49 忘掉学业成绩/50 如何对待批评者/52 锻炼身体/56 正直与道德价值/57 谎言的乘方/59 正直的卵子/60 人以群分/62 配偶的全力支持/64 创造性能力/65 行动的力量/68 成绩不能预示未来/70 投资股票还是自己的生意/74 预测与财富之源/76 自己的生意/78 自己决定投资/79 资产型富翁与收入型富翁/82 靠教养还是靠运气?/83

3. 百万富翁从学生时代获得了什么? /89

智商不能决定一切/90 笨蛋中最聪明的孩子/93 坚韧性与领导才能/96 领导者是全才吗?/99 在学校里学到了什么?/100 克服障碍与锻造盔甲/103 铸造决心/104 “最高者”的再思考/106 无奈的成功/109 父母的负面影响/119 900分俱乐部/121 真诚对待所有的人/124 众人的支持/125

其他有利的因素/126 什么是天才?/128 请不要原谅自己/130

4. 百万富翁的胆量与财富有什么联系? /131

冒风险的胆量/132 训练自己克服恐惧/134 为什么这么少?/138 真正的风险是什么?/140 财富是靠运气吗?/141
冒风险不是赌博/142 降低风险的钥匙/145 百万富翁有好顾问/148 不可事事自己动手/149 谁能给百万富翁提供建议?/150 电话销售者的幽默/154 投资自己的生意/157
正确的选择/158 第六感觉:机会/159 积极思考/161 相信鱼饵、相信自己/163 减少恐惧:冒风险者与回避风险者/165

5. 百万富翁如何选择职业? /171

发现和选择职业/174 旧货与宝物/175 成功的基础/182
偶然的职业/184 服务还是被服务?/185 早年的经历/190
大学的课程与职业/192 学会防守和进攻/194 职业目标/197
成为一个收集者/198 阅读行业杂志/199 重视信息的收集/202 童年的发现/203 找到合适的职位/205 人们熟视无睹/210 第一代富翁的眼力/211 光看到是不够的/213
不一般的写书人/216

6. 百万富翁怎样选择配偶? /221

一条崎岖的路/221 婚姻的经济效益/223 百万富翁和婚姻/224 共同的兴趣/226 百万分之一:吸引力和选择/229
重要的品质/231 金钱的因素/235 择偶的标准/238 经济上的支持/242 以财富为取向的女人/243 以财富为取向的男人/246 爱情与忠诚/247 我的“红娘”/249 婚姻和图书馆/252 晚上上课的好处/255 到教堂去/257 猪肉先生的提议/261 招聘女婿和初级经理/263

7. 百万富翁如何有效理财? /267

优惠券是为孩子/269 给孩子当老师/272 专业安装与业余安装/273 写作与往返/275 建造、开发或出租/277 节俭且富有效率/279 回收利用/283 优质的家具/285 高效的行为模式/288 高效理财与低效理财的比较/291

8. 百万富翁怎样购买和投资住宅? /297

居住区的变化/297 寻找“可爱的房子”/301 积极寻找/304 百万富翁买房的原则/305 投资房地产/316 猎人般的嗅觉/324 净资产与投资房产的关系/327 主场游戏和客场游戏/329 赢得“客场游戏”/330 找到潜在的买主/333 计划或慌乱/335 没有十全十美的预测/335 建房还是买房/336 “我会省钱”的假象/337 律师的良策/339 不仅仅是购买的价格/342 严峻的现实/344

9. 百万富翁拥有什么样的生活方式? /349

真实的生活写照/352 与朋友交流/353 观看孩子运动/355 实惠的日子/357 12个月的日常活动安排/359 不要博彩/362 参加慈善活动/362 艺术、娱乐及旅行/363 寻找百万富翁/364 起床时间/366 自主制订工作计划/370

10. 百万富翁致富到底凭什么? /373

一对典型的百万富翁夫妇/375 成功的八大要素/379

译后记 /381

1

百万富翁是什么样的人？

戈伊朱依塔并不是班上的尖子，但绝不是他不想成为尖子……然而要知道，高分不是轻而易举可以拿到的。（甚至他的一位教授说）……我从来没想过他会成为可口可乐公司的总裁。

——摘自《我希望全世界都买一瓶可口可乐》

成功确实与你所处的环境和你所遇到的人有关。没有人能够孤立地成为成功者。你的发展与你周围的人有密切的关系。在我的一生中，正因为有其他人的帮助，我才能做得更好。

——百万富翁沃伦·比尔克

他们都有漂亮的住宅，位于环境优美的居住区。他们注重生活的和谐。在经济上，他们获得充分的财务自由，当然，他们也喜欢享受生活——他们不是那种“只知道工作，不知道生活”的人。他们就是美国的百万富翁。无论是他们的个人生活，还是他们所经营的企业，都不是靠借贷资金支撑起来的。他们把自己的财富建立在坚实的基础上。那么，他们是如何实

现百万富翁梦想的呢？他们既要成为富翁，成为经济上的强者，又要享受生活，这两者是如何达到平衡的呢？那是因为他们具有百万富翁的智慧。

在研究百万富翁之初，我对百万富翁曾有过一些了解。1983年，我应邀会见俄克拉何马州的 60 位百万富翁。从他们身上所懂得的道理很简单，然而这些道理却一直影响着我，这就是：如果你整天花钱，靠借贷来消费，你就不可能真正享受生活。俄克拉何马州的这些百万富翁的确与众不同，其中顶尖的 10 个人就证明了这一点。这 10 个人都是名副其实的企业家、总经理或自由职业者。他们都是第一代百万富翁。在他们的生涯中，有些人起初曾背负着很多贷款，但最终还是看到了光明。他们艰苦创业，终于打破了借钱消费、挣钱消费、欠债越来越多的怪圈。还有些人从来就不靠借贷来消费，或者靠借贷来经营。

这 10 个人都是拥有数百万资产的大富豪。他们有上好的住宅，位于建筑考究的老式居住区。他们驾驶着美国制造的汽车，享受着生活。他们并不是工作狂，有很多时间与家人、朋友在一起。他们也不欠钱，大多数人在 45 岁之前成了百万富翁。我与这些人会见的时间，原计划是两个小时，但实际上却持续了将近 4 个小时。我只是问他们几个问题——要他们随意谈谈自己成为百万富翁的经历。如果真有一座成功者收藏馆，那么这 10 位富翁肯定会第一批被收藏进去。

关于怎样才能成为一位经济上的成功者，他们提出了许多重要的看法，但有一种观点很有概括性，这就是由吉纳提出来的。他认为，依赖借贷生活或经营的人会受到了其他人或金融机构的控制。

当时，吉纳将近 40 岁。他把自己看作是“挽救房地产的企

业家”。他从各种金融机构中购买或“挽救”房地产。这些机构“拖欠债务达6个多月。”

就在那次会见的前几个星期，吉纳从一家与自己曾有过大量业务往来的金融机构“购买”了68套住宅、1间购物中心和5家连锁店。协议签订后，金融机构的高级信贷主管示意吉纳一起走到大楼顶层办公室的落地窗前。这是一幢高楼——他们能够看到好几里地外。周围有好几千座商业大楼。吉纳远远地看到一些贴近地平线的房屋。

当他望出窗外时，那位主管指着高楼、住宅、办公楼、车库、商店说出了一段话——这些话给吉纳留下了深刻而持久的印象：

我们（借款人）拥有这一切……所有这一切。那不就是生意吗？……你们（贷款人）正是在为我们做这些生意。你们这些人就是在为我们、为金融机构做这些生意。

当今美国有多少人表面是在做“自己的生意”、做“自己擅长的工作”，而实际上是在为借款人干活或为他们所控制！有多少人住在最豪华的房子里，但为了最终还清所有贷款不得不拼命地工作！有多少人每个月都必须为贷款买来的汽车偿还大笔按揭！太多了。当然，吉纳不在其中，以他为代表的百万富翁也不在其中。他们都拥有百万富翁的智慧。他们谁也不需要一个私人信贷顾问。每个人都拥有豪华的住宅，但没有一个人有“大笔的银行按揭”。

我所接触的百万富翁们一次又一次地重复着我从吉纳那里学到的教义。他们都具有百万富翁的智慧；他们相信，既享受生活又成为富翁是可能的。他们相信，并不需要采取斯巴达式简朴的

生活方式，也不需要依赖于借贷，完全有可能成为经济上独立而自由的成功者。当然，要做到这一点，肯定需要某种善于自我克制的品质。

当然，社会上还有另外一种人，他们不愿意受借贷机构的控制，他们确有与众不同之处。但是，他们却受到贪婪的控制——他们是地道的守财奴，他们甚至在配偶和孩子身上都舍不得花钱。金钱是他们的上帝。但这种人并不具有百万富翁的智慧。相反，具有智慧头脑的百万富翁会说：

我告诉我的儿子和女儿，金钱不是他们的上帝。你要控制它……而不要让它控制你。

本书中的百万富翁绝大多数都是经济上的第一代成功者。他们在经济上从零起步、白手起家。大多数人并没有继承任何遗产。他们也从未获得任何大额的馈赠或来自托管财产的收益。那么，他们是怎么做的呢？他们是怎样成为百万富翁的呢？再说一遍，那是因为他们具有百万富翁的智慧！

你也许不能挣到像百万富翁们所挣到的那么多钱，你也许不可能在短短的几年里也成为拥有数百万家产的大富豪。但你完全有可能通过了解这些人如何生活——既拥有快乐的生活同时又能增加财富，而从中受益匪浅。仅有小部分人知道如何实现这个目标。具备百万富翁智慧的人知道该怎么做，而这就是本书的主题。

寻找百万富翁之路

我的前一本书《身边的百万富翁》，其中所做的研究涉及到美国最有影响的人的品格。此后，我决定进一步扩大研究范围，

寻找更多的被调查对象，以公认的百万富翁为基础。这项新的研究所要关注的是百万富翁们与众不同的品格和独特的生活方式，以期对百万富翁的智慧有一个更深入、更全面的了解。

发现具有百万富翁智慧的人要比描述他们的品格困难得多。我们不能对美国所有的家庭作全面的调查。因为在美国，只有 4.9% 的家庭有 100 万美元以上的净资产。而且，你也不必去调查所有住在豪宅中的人们。这些豪宅的主人，我通常称他们为收入型富翁——他们有巨大的收入、巨大的房子、巨大的负债，但几乎没有净资产。他们擅长于准备贷款申请书，而大多数申请书又都不要求他们填写净资产的真实情况。

与他们形成鲜明对照的是，那些我称之为资产型富翁的人，这些人具有百万富翁的智慧。他们关注资产的增加，其资产远远超过负债，几乎没有或根本就没有还不清的债务。

如果我对全国范围内住在豪宅中的人们进行调查，那么我会发现什么呢？太多太多的收入型富翁会冒出来。我总是相信，某种类型的居住区会吸引住资产型富翁，并能留住具有百万富翁智慧的人；而收入型富翁通常并不喜欢这样的居住区。

为了找到具有百万富翁智慧的资产型富翁的典型代表，我曾向我的朋友和同事乔恩·罗宾讨教。他是性格地理学的头号权威，专门研究在一定地理区域中人的性格特征。他所研究的区域往往是邮政编码所标识的地区，而我所要着手研究的是更低一层次的区域——居住区或街区。有些居住区还不足 50 户人家。

我把我的问题告诉了乔恩，他很快把问题解决了。乔恩是一位哈佛大学培养出来的数学家和成就卓著的研究者。他研究出一种复杂的数学模型，能推测出美国大多数居住区或街区的人们所拥有的净资产的情况。

乔恩发现某些居住区聚集了一些拥有实实在在投资收入的人，而这些人可能具备百万富翁的智慧。乔恩从 226,399 个居住区的基本数据中抽选出 2,487 个；根据他的数学模型推断出，这些小区聚集了一些真正的百万富翁，他们完全不同于那种住着豪宅但有大笔银行按揭且净资产较少的人们。从这些居住区中再随机抽选出 5,063 户家庭作为样本，然后给每一个被选择的家庭发放一份问卷。

在收上来的 1,001 份问卷中，有 733 份来自百万富翁。他们每个人都拥有 100 万美元以上的净资产。对这 733 个百万富翁所作的调查为本书提供了良好的经验基础。大多数问卷答复者所居住的小区：时间长，建得好，属中上流水平；他们的住宅通常建于 20 世纪 50 年代，甚至 40 年代或更早。他们的住宅没有新潮的设备，没有气派的配套设施。为什么？难道那些具有百万富翁智慧的人在选择住宅和居住区时不会赶“时髦”？是的，事实就是如此。而且，大多数问卷答复者，他们住宅的银行按揭只有很少一点，或者根本就没有银行按揭。

在我的调查问卷中，每一位答复者要完成 9 页 277 个问题。这是我所做过的最复杂的工作，而本书的结论正是建立在这一调查的坚实基础之上。

谁是百万富翁？

有关美国白手起家的百万富翁，《身边的百万富翁》一书已作了概括性的描述，而这里要介绍的是他们的基本情况，而且是用他们自己的“声音”概括的。

传统的家庭

- ◇ 我是一位 54 岁的男性，我与我的妻子已经共同生活了 28 年。我们中有四分之一的人与同一个配偶共同生活了 38 年以上。
- ◇ 平均来说，我们每个家庭有 3 个孩子。
- ◇ 我们大多数人（92%）都结了婚。在结过婚的人当中，95% 的人有孩子。
- ◇ 我们中只有 2% 的人从没结过婚。约 3% 的人是丧偶者。

资产、收入与消费

- ◇ 在经济上，我们是富裕的。平均来说，我们每个家庭拥有近 920 万美元的净资产。一般中等水平的拥有 430 万美元净资产。由于有些人的财产值非常高，所以平均数偏高。
- ◇ 我们的家庭平均每年拥有 74.9 万美元的收入。中等水平的收入为 43.6 万美元。我们当中收入在 100 万美元以上的那些人（20%）拔高了平均收入。
- ◇ 尽管拥有这样的资产和收入，但我们当中的大部分人绝不会花 4.1 万美元以上的钱去买辆汽车，或花 4,500 美元去买一枚订婚戒指。我们和我们的配偶都不曾花 38 美元（包括小费）去理一次头发。我们中至少有四分之一的人决不会花 24 美元去理一次发；或者花 34 万美元买一套房子；或者花 3.09 万美元买一辆摩托车；或者花

1,500 美元买一枚订婚戒指。我们中约有 7% 结了婚的人根本就没有买过订婚戒指，他们的订婚戒指是从祖辈那里传下来的。

财产继承

- ◇ 我们的住宅漂亮，所在的居住区很高档，但我们只有 2% 的人通过继承获得了全部或部分的房产和其他财产。
- ◇ 我们中有些人继承了部分财产，其中近 8% 的人继承了他们净资产的 50% 或更多一点。与此形成鲜明对照的是，我们中有 61% 的人从未有过任何继承的财产、金融馈赠和来自财产托管方面的收入。

门牌号码

- ◇ 我们居住在美国各地 2,000 多个建设得很好的老式居住区中，住处的门牌号码如：堪萨斯 66208，肖尼·密西恩；康涅狄格 06840，新克那安；弗吉尼亚 23224，理奇蒙得等。

住宅风格

- ◇ 我们几乎所有人(97%)都是住宅的所有者。
- ◇ 20 年前，我们购买了我们现在居住的房子，平均价格是 558,718 美元，中位价格是 435,000 美元。我们高兴地看到我们的住宅一直在增值。目前的平均价已达到 1,381,729 美元。目前中位价格接近 750,000 美元。因此，在住宅上的投资也使我们获利，增加了我们的净

资产。

- ◇ 尽管我们的住宅购买价格很高，但我们一般只有很少的银行按揭。
- ◇ 我们大多数人（61%）住的房子现价已超过 100 万美元。但只有四分之一的人在买房时花了 100 万美元或更多的钱。
- ◇ 我们中有十分之一的人是在 1987 年股票市场大跳水之后的 3 年中购买住宅的。其中大多数人购买了作为待处理抵押物的住宅。
- ◇ 我们的住宅一般是 40 年前建造的。至少有四分之一的人的住宅是 1936 年前建造的。只有约 10% 的人的住宅是近 10 年中建造的。
- ◇ 我们大多数人（53%）在近 10 年中没有搬过家。只有 23% 的人在这期间搬过 2 次以上的家。
- ◇ 我们只有少数人（27%）拥有专门为自己设计建造的住宅。具有百万富翁智慧的人相信，购买现房比“进入建筑工地”要好。这样可以花少得多的时间和尽可能便宜的价格购买到所需要的住宅。

我们的职业

- ◇ 我们中大约有三分之一（32%）的人是企业家或创业者。有近五分之一（16%）是公司的资深总经理。有十分之一（10%）是律师。几乎有同样比例（9%）的医生。其他的三分之一包括：公司中层管理者、会计、专业推销员、业务开发经理、工程师、建筑师、教师、教授和家庭主妇。

- ◇ 总的来说，企业家是我们当中最富有的。但公司的资深总经理也往往属于拥有数百万家财的大富豪之列。他们占百万富翁中的 16%，却占千万富翁的 26%；他们平均拥有 1,000 万美元或更多的净资产。
- ◇ 我们的妻子近 50% 不在外面工作。有职业的，可能是企业家或创业者、专业推销员、公司中层管理者、律师、教师、公司的资深总经理和医生。约 16% 曾在外工作的妻子现已退休。
- ◇ 我们当中约有三分之二的千万富翁的妻子不在外面工作。在外工作的妻子约有一半是干非全日制工作的。

教 育

- ◇ 我们都受过良好的教育。我们至少有 90% 是大学毕业，一半以上（52%）拥有高学位。

百万富翁智慧概要

那么，除了统计数字以外，我所调查的百万富翁给人以什么样的印象呢？

- ◇ 我们在经济上非常独立，财务上很自由，然而，我们基本上是采取一种舒适但不奢侈的生活方式。
- ◇ 我们许多人“聚集”于美国各中上流水平的居住区中。我们的住宅非常漂亮，但几乎没有欠债。我们在其他许多人出卖住宅时买进自己的住宅。
- ◇ 我们几乎所有人都结了婚，并且有孩子。事实上，我们大多数人都相信家庭人数的多少与财富的积累并不

矛盾。

- ◇ 我们是白手起家的百万富翁。
- ◇ 平均来说，我们每两年要到国外度假一次。
- ◇ 我们中几乎没有人是全国优秀大学生联谊会的会员，或学习能力测试分数达到 1400 分以上。
- ◇ 我们大多数人都热爱自己所选择的职业，正如我们中一位较富裕的大富豪所说：“这不是一种劳动，而是做一件自己喜欢的事。”
- ◇ 我们几乎没人会认为为了增加财富有必要每天早晨三四点钟起床干活。
- ◇ 我们许多人都定期打高尔夫球或网球。事实上，打高尔夫球与净资产的水平之间有密切的关系。
- ◇ 我们必须承认，我们并不是事事都“自己动手”。我们当中那些愿意这样做的人，其财富明显低于平均水平。
- ◇ 我们的富裕并没有以损害我们的正直为代价。事实上，我们相信：品格的正直非常有助于我们的成功。
- ◇ 我们并不是工作狂；我们有很多的时间与朋友和家人在一起。我们工作时会拼命地工作，集中精力，全力以赴，用自己最大的努力获取最大的回报。
- ◇ 我们肯定要花时间安排我们的投资，经常要向税务顾问请教。但我们许多人仍愿意花时间参加宗教仪式，热心于为神圣事业设立基金。
- ◇ 我们相信，以一种快乐的生活方式，实现我们经济上的目标是完全可能的。我们参与社会活动与净资产的水平在数量上成正比例关系。
- ◇ 我们所参与的社会活动能使我们接触到许多人，其中有