

富人 是 野生动物

THE NATURAL HISTORY OF THE RICH

理查德·康尼夫(Richard Conniff)

著

王小飞

李娜

译



富人 野生动物

THE NATURAL HISTORY OF THE RICH

理查德·康尼夫 (Richard Conniff) 著

王小飞 李娜 译



湖南人民出版社



THE NATURAL HISTORY OF THE RICH by RICHARD CONNIF
Copyright © 2002 by Richard Conniff
All rights reserved.
Original American edition published as a Norton paperback 2003
This Simplified Chinese language edition is published by agreement with
W.W.Norton & Company, Inc.
through Bardon-Chinese Media Agency, Taipei.
Simplified Chinese edition copyright © 2012 Shanghai Insight Media Co., Ltd.
著作权合同登记号: 18-2012-588

图书在版编目 (CIP) 数据

富人是野生动物 / (美) 康尼夫著; 王小飞, 李娜译. —长沙: 湖南人民出版社, 2013. 1

ISBN 978-7-5438-9116-6

I. ①富… II. ①康… ②王… ③李… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 008400 号

富人是野生动物

[美] 理查德·康尼夫 著 王小飞 李娜 译

出版人 谢清风
出品人 陈 垦
责任编辑 夏新军
封面设计 Yellow Lemon
出版发行 湖南人民出版社
长沙市营盘东路 3 号 (410005)
网 址 www.hnppp.com
出品方 中南出版传媒集团股份有限公司
上海浦睿文化传播有限公司
上海市巨鹿路 417 号 703 室 (200020)
经 销 湖南省新华书店
印 刷 北京鹏润伟业印刷有限公司
版 次 2013 年 8 月第 1 版
2013 年 8 月第 1 次印刷
开 本 700mm×1000mm 1/16
印 张 17.75
书 号 978-7-5438-9116-6
定 价 32.00 元

版权专有, 未经本社许可, 不得翻印。

如有倒装、破损、少页等印装质量问题, 请与印刷厂联系调换。联系电话: 010-80270006

CONTENTS 目录

导言：天生富人.....1

富人当然不是天生的，可是富人到底如何实现统御权？如何拥有财富？其实远古以来我们目前的社会模式就已确立，让我们惊讶的是，人类和动物的“社会模式”几乎一模一样，并且这种模式仍在决定着今天我们的地位和财富。

真实富人：爬上金字塔的顶端.....11



处在金字塔顶端的富人，到底是怎么样的生存状态？到底多有钱才能算作富人？富人对钱更看重还是无所谓的心态？富人也会觉得自己贫穷吗？富人更愿意和哪些人接触？开启这一章，进入富人的圈子，全面了解富人。

财富本质：财富及我们的行为模式.....29



从什么时候开始，人类才有了财富这个概念？财富到底给我们带来了什么？人们无论追求财富，还是统御他人，都是遵循着固定的行为模式，这种行为模式是什么时候形成的？

笼络人心：人际关系的整合……………49

3

笼络人心，获得优质的人际关系，是普通人苦苦追求的事情。富人更是看重人脉。他们通过种种办法来获得人脉，取得影响力，进而获得更多的财富和权势。如何获得优质的人脉？如何在精英群体中获得足够发言权？

铁血手腕：用尽一切手腕掌控统御权……………67

4

和普通人相比，富人有更多的统治欲望。最关键的是，他们在不断地警告周围的人，自己才是那个发号施令的人，才是那个说了算的人。有时，他们甚至做得很铁血……当然，只有这样，才能获得统御权以及财富。

友善支配：“得”的最大手段是“舍”……………97

5

富人在统治的时候，除了铁血的手腕之外，当然也会配合看似友善的手段。不过我们得明白，友善是一种手段，而不是一种目的。同时，施舍也是富人的一种权力。我们也要明白，友善的背后，有时必须辅以铁血的手腕。

统帅下属：了解下属心理，支配他们……………117

6

毋庸置疑，要成为富人，必须学会了解下属的心态，充分地使用他们，驾驭他们，更重要的是，也要防范他们。人性的弱点是近则不逊远则怨，富人在管理下属的时候，如何不远不近，实现平衡？更要注意的是，下属想获得统御权，如何防范和控制？

勇于冒险：征服团队，吓退敌人……………145

7

也许，你很难明白，有时候富人喜欢无谓地玩命。他们冒死去征服珠穆朗玛峰，冒着生命危险乘热气球环游世界……是的，这确实让人难以理解。其实，这是富人征服团队、吓退敌人的有效方法。这一方法，能够让你的统御权前所未有的地扩大。

展示实力：巧妙地展示实力，不停地展示……………161



富人总是很低调吗？不，他们从来不低调，只要一有机会，他们就会毫不保留地展示自己的实力。当然，他们的展示大都很巧妙。在他们看来，只有傻瓜才真的低调。对的，就这样，要巧妙地展示你的实力。

家庭价值：发挥家庭的作用……………197



富人总是重视家庭。他们建大房子，以展示家族的威严，培养后代；重视血缘，凝聚家族成员。当然，无论做什么事情，他们总是忘记不了裙带关系。从现在开始，重视起你的家庭。想要成为富人，再也没有比这更重要的了。

马太效应：集中优势兵力……………231



富人总是通过各种办法让财富集中，而不是分散。他们懂得，财富集中起来才能吸引、凝聚更多的财富，为此，他们甚至限制子女的数量。深刻了解富人如何运用马太效应，集中优势兵力，迅速获得财富——赶紧运用马太效应这个神奇的“工具”吧！

成为有钱人须知“十条有钱人定律”……………263

成为有钱人，往往要成为一个矛盾体——既要凶猛，又要温文尔雅；既要大方，又要吝啬；既要显出你的坦诚，又要说尽谎言……

导言：天生富人

阿尔曼看见了电话，就像狗看见了路旁的消防栓，不可能过而不用。其差别仅仅在于，他的动作是拿起话筒，而不是抬起后腿撒尿。

——阿曼德·哈默夫人

虽然有些不好意思，但我要老实招认，本书的确不同于进化心理学方面的一些先驱代表作，那些著作都有调查数据打好的坚实基础，或者像某些动物行为研究方面的巨著，累积了上万个小时的实地观察——比如对蜘蛛网结构的细密观察，然后得出学术成果。本书真正的缘起，是一位证券商给我出的点子。当时，我人在赌博王国摩纳哥，肩负着《国家地理》杂志的一项不大有把握的任务。我当时的感觉就像到了另外一个星球上，再平常的闲谈，都可以突然转向，变得既荒诞又离奇。有一回，我和两位年轻女士同桌饮酒，这两位都在找各自的赛车手丈夫。一位问另一位：“他还在开那辆美洲豹轿车、养着名贵的猎犬？”

“不是美洲豹，是摩根（Morgan，英国著名轿车，约10万美元一辆——译者注），”她的同伴答道，“奶油色的。”

我请其中一位教我几句法文，她顺口说的第一句就是 Il a du fric（他

的荷包满满），而我在摩纳哥则是连在银行开个储蓄户头的资格都没有，因为开户的最低限额是 10 万美元。

“《国家地理》杂志？”某日一位英国证券商问我，“你不是应该出没在巴布亚新几内亚的深山里吗？”

我回答说，每个民族都有可研究的人类学，摩纳哥本地习俗之特别，一定不输任何山区部落。

这位证券业人士立刻搭上这个题目：“我跟你讲，我常去一家叫做‘吉米’的夜总会，那里简直像在举办仪式，每天晚上都奏一样的曲子，同样一批女孩子跳上台……”

几个晚上之后，我又在一处钢琴酒吧遇见这位仁兄，他马上对我列举他随处看见的摩纳哥人类学现象：“这儿有类似部落人求偶的仪式，到处有人在炫耀美色，到处是鲜艳的羽毛，到处有异体受精。”

“你说话的口气很像大卫·艾登堡（David Attenborough，英国 BBC 电台著名播音员，以播送自然生态节目著称——译者注）。”我说。

他正用双手捧住酒杯，继而将手指扇动，像打开的暗门似的指向吧台上邻座的一名衣着艳丽的女子。“瞧，”他用自然生态节目主持人那种压低的轻声说，“一个黑白条纹红颈的骄奢淫逸的人类。”

就在这时，我看见对面的镜中有个光鲜亮丽的男人，厚厚的八字胡整齐地梳到他的嘴角以外。从侧面看，他很像法国印象派画家洛特雷克油画中的配角人物。他拿着金质打火机，绕着粗粗的雪茄末端点火，不快不慢，每一个动作都尽量优雅。接着，他手里握着这个充满阳刚之气的配件，沿着吧台和熟人愉快地打招呼。在这个奖金、美女、国际军火商云集的上流社会里，每一个人都是漂亮阔绰的。

我这位证券业的朋友啜饮着酒又说：“我们全是同一类动物，不管手上有戴着卡地亚表。随你怎么解释符号和象征，到头来和猴子的红屁股一样，都是在说：‘请注意看我。’”

这种想法在我的脑海中生了根，可能是因为我的生活已经大致朝这个方向游动了很长时间的缘故。过去的二十年里，我大部分时间是在写有关自然界的東西，刊载在《国家地理》和《史密森月刊》（*Smithsonian*，美国著名的自然历史杂志——译者注）之类的杂志上。同时，我也定期写一些与自然界题材毫不相关的文章，投到《建筑辑要》上。可以说，我一直在富人与野外两个写作题材之间徘徊，而且两者往往是紧密联系在一起。我的写作任务曾经把我带到英国航运及传播业巨子理查德·布兰森的私人俱乐部与他共饮香槟，带到秘鲁的亚马逊河流域与水虎鱼一同游泳，带到布伦海姆宫访问第十一代马尔博罗公爵（爵爷的全名是约翰·乔治·范德比尔特·亨利·斯宾塞·丘吉尔），之后又搭飞机直奔博茨瓦纳的奥卡万戈三角洲去谒见一头名叫“权势”的贵胄级狒狒。这两种世界哪个比较险恶，要靠扔硬币来决定。我在其间来来回回，也不免看出两者的一些相似点。例如，我刚到博茨瓦纳的时候，去造访一位生物学家，他向我吐露：“狒狒的生活法则和简·奥斯汀的小说里写的简直一模一样，设法在亲族间保持密切联系，并且努力打进高位阶狒狒的圈子。”

从事博物史写作的我一向认为，所有的个别动物，从澳洲的巨蚁到默多克，大概都会遵循自己的物种行事规则。他们要适应生理、地盘、社会阶级、生殖行为、亲子抚育等各种基本模式，不适应者通常会被吃掉。

我因此想到，也许可以换个角度，用观察动物的观点来看富人。我甚

至还想到，说不定富人自有其生物发展史，其结论会是“富人就是和我不同，他们会用体味做更多的记号”之类。德国诗人海涅记述过造访犹太籍著名金融家罗斯柴尔德男爵巴黎办公室的情形：当一名“身穿绣金制服的男仆”端着男爵的夜壶退出爵爷的私人房间时，在候见室等待的一位股市投机客竟然起立并且对男爵的夜壶“恭敬地脱帽”。这一段文字不免令我想起，处于从属地位的家鼠嗅见了居支配地位的雄鼠的尿液时表现出的谄媚行为。

同样地，当读到露华浓化妆品的亿万富翁老板佩雷尔曼在1966年民主党大会期间强力阻止他的第三任妻子与男人单独应酬时，我又想到胡蜂控制配偶的类似行为。雄胡蜂一旦找到合意的雌蜂，通常会拉拉扯扯把她推进隐蔽处，以防其他雄蜂与她交配。

这样的类比也许有点不厚道，也许还有点伤人，所以我要就此声明，这样的比较应适可而止，我可不会拿佩雷尔曼和一种叫约翰森氏的蝇类相比，这种雄蝇的生殖器官会在交配后断落，变成附在雌蝇身上的贞操带。不过，富人们常会自己将自己的行为与动物相比，这种态度屡见不鲜。显然，他们十分渴望确认自己在生物界的统御地位。石油大王洛克菲勒在准备发动美国企业史上最损人利己的一次商业攻势——用南方改进公司做障眼法去打击对手之前，私下向妻子吐露道：“我觉得像一头困在笼子里的狮子，要是咆哮有用，我真想大吼。”自比动物者不一定都选百兽之王，名列福布斯四百富豪榜上的老戴德曼，曾经这样形容从事公司并购之乐趣：“我好像一只飞进了夏令营帐篷的蚊子，眼前的一切看起来都这么美好，我简直不知道该先下口咬哪一个。”

可是，要谈论富人的生物发展史，能言之成理吗？划分阶级的界限这

么有弹性，像比尔·盖茨这样的人，能在一二十年之内从一个中产阶级怪胎变成全世界最有钱的寡头集团成员，而像孙正义（1957年生，韩裔日本商人，软件银行创办人兼行政总裁，2013年日本富豪第三名——译者注）这样的网络大亨，能在一年之内赔掉630亿美元之后仍富比上帝，我们还能认真地谈论社会等级的自然行为法则吗？

表面看来确是无稽之谈。因为，富人先天根本和你我没什么不同（除了一些刻意只与富翁族类交配繁衍的案例之外），如我在摩纳哥遇见的那位证券商所说，我们全是同一类动物。早在人类还用四肢走路的时候，我们就进化出了彼此相处以及对抗异类所必需的生理与心理机能。而这些远古的适应进化，至今仍然在影响我们的行为。当人类还是草原狩猎者的时候，由于必需的生活资源太稀少，所以进化出大啖脂肪和糖类的习性。如今，上班族依然在大啖脂肪和糖类，即便这两样东西已经多到足以伤害心脏、蛀烂牙齿。

不过，有钱人得到的糖的确比我们其他人都多。其实，他们随时想要什么东西，都能比常人得到的更多。而任何动物只要能掌握到较多的某种资源，行为就会因此而改变。一只吼猴若能得到较多的食物与较高的地位，往往会有较频繁的性行为；一只雌负鼠若能找到更多装得满满的垃圾桶，很快就会改变自己生儿或生女的比率，让男多于女。只要资源条件不同，遗传构造相同的动物就会产生不同的行为模式。灵长目动物学家弗朗斯·德瓦尔曾说：“大家都知道，同样的向日葵种子，栽在阳光充裕的花园里会长成与栽在蔽荫之下完全不同的植株。”

人类亦复如此吗？我觉得，最起码，人类共有的行为意向和生理倾向如果表现在富人的生活中，影响要比表现在一般人身上大得多。如果某位

中级主管皱着眉头跨着大步在下属的办公室里走来走去，不会有人特别在意。但如果是比尔·盖茨做出这种宣示支配地位的行为，有的公司会倒闭，有的人会变富或破产，大家——包括美国政府——都会目不转睛地观察，希望弄清楚到底要发生什么事。

我以为，从动物行为的角度来看有钱人，可能具有启迪性和实用性，甚至可能对有钱人有益。比方说，当初比尔·盖茨如果知道动物世界通行的支配行为有哪些微妙之处的话，也许根本不会惹上美国政府反垄断诉讼这一场麻烦。《人猿坦巴的领导工具》一书的第一章里就说，大猩猩为了维护自己的地位，有时候不免会做出挖掉对手眼珠的举动，但它们也懂得用比较温和的手段确立优势，例如，操纵群体行为，建立盟友关系，以及——盖茨先生请注意——摆出和蔼可亲的态度。

人类鸟兽化与动物拟人化都是自古就有的趣事。然而，近几十年的种种发展，使人类与其他动物之间具有比我们想象的要多得多的共性；最重要的即是，生物学家们陆续发表了大量以往没有人做过的关于野外动物群体的长期田野研究报告。我指的不仅仅是英国生物与动物学家珍·古道尔观察黑猩猩这样闻名全世界的例子，还包括几十位只在生物学界才有人认得的人士，例如研究红翼鸫的戈登·奥连斯，研究阿拉伯鸬鹚的阿莫茨·扎哈维。我们也许很难想象服饰华美、风姿艳丽的豪门贵妇，以及穿着漏水橡胶靴蹲在沼泽里努力写笔记却没有高报酬可拿的生物学者，两者之间会有任何关联。但是，以前也没有人花几年时间追踪观察动物世界某些个别动物的生活史，记录其祖父母辈是谁、它们如何取得或丧失权势、它们的地位如何影响其交配行为、它们如何把权位传给后代等等问题，这些追踪甚至长达十年以上。

此外，科学家们已经逐渐承认，动物会思考、有感情。这种观念迟至 20 世纪 70 年代还属于生物学的异端。如今，科学家正在厘清动物的思考行为与人类的异同。分子生物学家也正在证明，人类的遗传基因与其他物种有多么相似。人类和黑猩猩的基因组合有 98.4% 是一模一样的，这已经是众所周知的事实。科学家甚而发现，像线虫这种与人类在外表上天差地别的物种，竟有 74% 的基因组可以在电视上天天看见的主播身上找到相似的对应。我们越来越可以证明，人类和其他动物都是一个生物链条里的一分子。大自然尽管在创造新物种方面显得挥霍无度，其实却吝啬得很，老是用同一套手法再造一个个物种。如此舍不得换材料，甚至到了匪夷所思的地步，例如，粉纹夜蛾（一种虫类，专食包心菜叶——译者注）的雌激素，竟然也是亚洲大象表示适合交配状态的化学讯号。

以上诸多生物学方面的新发现，在进化心理学这个新学科之中会合，这门学问要探讨人类早期在非洲草原上的发展如何持续影响我们在伦敦大街上的行为。进化心理学家当然也会研究美国小镇生活受到什么行为模式和生理作用的影响。不过，生物学家不论研究哪一个物种，都特别注意其中居优势地位的个体；如果研究的是人类，那就是指有钱人而言。这些研究显示，某些十分可憎的求生机能，以及一些比较可喜的求生机能，之所以在富人之中表现得特别强烈，原因可能在于他们涉及的利与害分量都比较重。

富人的生物发展史由是而生。

截至目前，进化心理学遭遇到两种批评：第一，这门研究不过是在强化传统的性别角色：男性得到钱与多个性伴侣，女性得到的是双重标准。我这本书的主旨是：把性别歧视思想从显然是人类天性的习性中厘清。例

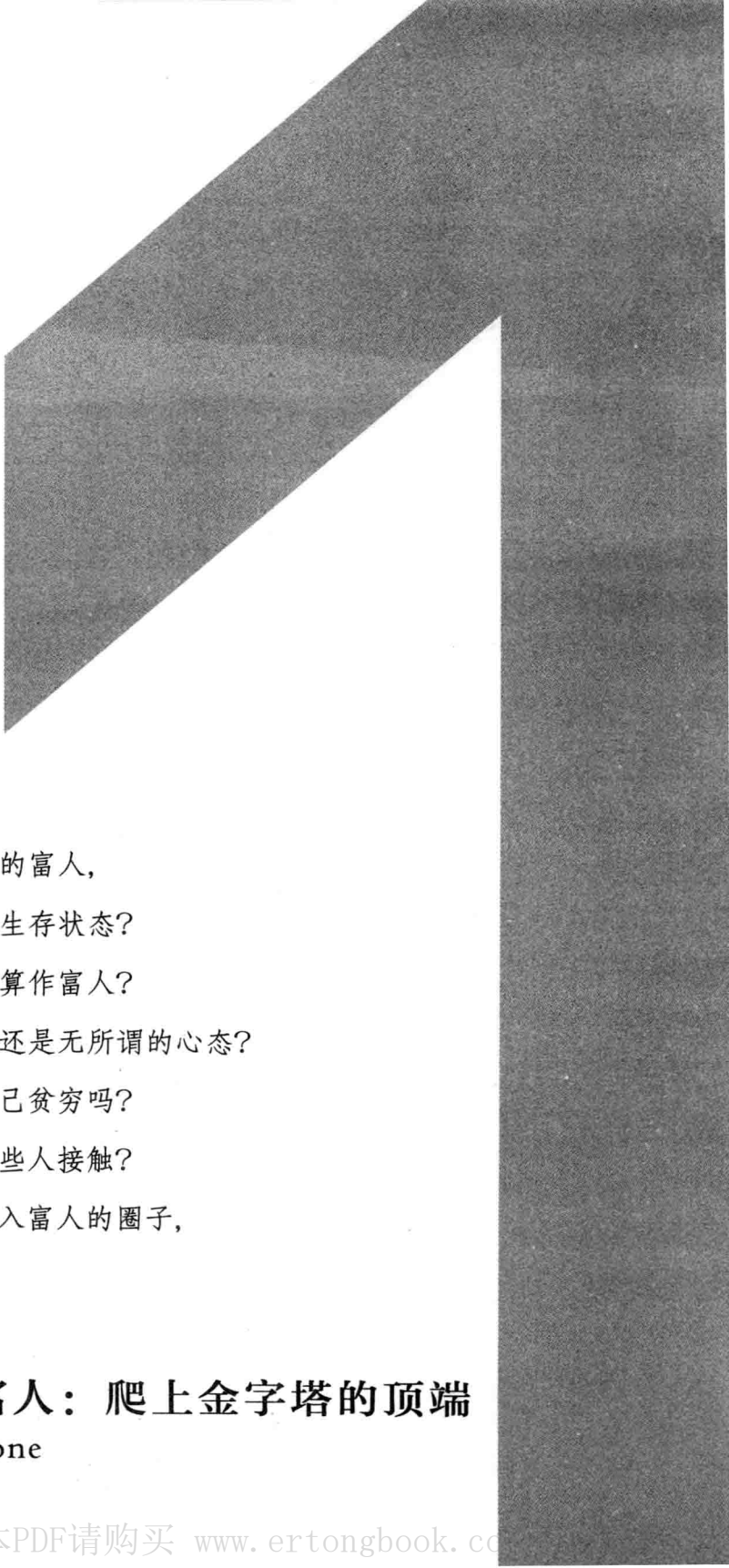
如，按传统说法，像哈默和洛克菲勒这样的人，大多会对妻子不忠，因为男性如果尽量到处散播后代，就可以得到极大的遗传优势，所须担负的代价却极小。其实，进化的这种不专情倾向，在雌性身上表现得也一样强，所不同的是，雌性也许比较有选择性。例如，美洲的知更鸟一向被视为一夫一妻制的模范鸟类之一，如今生物学家却发现，雌知更鸟经常享受EPC关系。所谓EPC，就是extra-pair copulation（配偶以外的性交行为）的缩写。雌知更鸟的那一口子也许能善尽养家之职，却往往缺乏趣味，所以它会另觅情郎，以获得额外的礼物和殷勤，甚至取得更佳的基因。一项研究证实，雌知更鸟所生的后代之中，有15%以上不是同筑爱巢之雄鸟的子嗣。

这种研究和有钱人的生活有关联吗？举一个与同巢知更鸟相似的例子。伦道夫·丘吉尔和珍妮·杰罗姆这对夫妻的婚姻生活颇为富裕，也有贵族架势，所生的长子即是鼎鼎大名的英国首相温斯顿·丘吉尔。可是伦道夫患了无法治愈的梅毒，所以珍妮终其一生结交了两百位以上的情夫，约翰·斯特兰吉·乔斯林中校显然就是其中之一。发生这次外遇的时间应该在1879年的夏天，因为次年2月间，珍妮为后来的丘吉尔首相生了个弟弟，取名约翰·斯特兰吉·斯宾塞·丘吉尔。

至于可能招致的第二种批评是，有钱人的生物发展史听来像是倒退回社会达尔文主义的立场了。我们往往存有一种迷思：19世纪晚期美国那些只顾赚钱的大资本家爱拿达尔文的“适者生存”当口头禅，借以夸耀自己，贬责穷人。所以，有钱人相信自己的财富是“自然法则与上帝法则共同实践的结果”——此乃洛克菲勒之子之语——而过得心安理得。其实“适者生存”这句话，早在达尔文于1859年发表《物种起源》之前就已流行，

最先说出这句话的人是英国哲学家和经济学家赫伯特·斯宾塞，而且，那个时候的有钱人不会把自己的成就归功于自然力，倒是比较可能归因于上帝。洛克菲勒就曾刻意表扬自己的“标准石油公司”托拉斯具备了合作精神与基督徒特性，是对付达尔文思想的一剂解毒药。

总之，本书要做的是和社会达尔文主义很不一样的事。我希望用一种比较简明的现代达尔文主义，对富人既不褒也不贬，而是想方设法理解他们，并且要解释明白，在富人的先祖还围着营火而眠的古代就已确立的社会模式，如何影响了他们的现代行为。按这样的架构看，达尔文思想可算是我们观察富人行为及谋略的一部实战指南。我们因此要问：他们进化出了哪些个机能让他们很会赚钱？他们如何用灵长目动物的统御行为保有财富，进而将财富转化为地位？为什么洛克菲勒家族每年在家族位于波坎蒂科山（Pocantico Hills，美国纽约州地名，位于哈德逊河畔，风景优美——译者注）的自家地产上举行聚会？是全家团圆还是维持势力不衰的手段？是什么炫耀行为的动机促使富人们一再前往同样的地方——阿斯潘（Aspen，美国科罗拉多州著名旅游胜地——译者注）、圣莫里茨（St. Moritz，瑞士著名风景区——译者注）、南塔基特岛（Nantucket，美国马萨诸塞州大西洋一岛屿，度假胜地——译者注）、马略卡（Mallorca，西班牙旅游胜地——译者注）——去和同样的一批人见面？我无意对富人作道德判断，正如我不会拿道德标准来衡量雌性土拨鼠的行为倾向：它们在熬不过最严酷的冬日时会杀死姊妹所生的幼仔而食之，而在万物欣欣向荣的初春时节也会把姊妹所生的幼仔当成自己亲生的子女来哺育。研究自然生物的人，要学会只按求生价值来评断不同的行为方式。



处在金字塔顶端的富人，
到底是怎么样的生存状态？
到底多有钱才能算作富人？
富人对钱更看重还是无所谓的心态？
富人也会觉得自己贫穷吗？
富人更愿意和哪些人接触？
开启这一章，进入富人的圈子，
全面了解富人。

C 真实富人：爬上金字塔的顶端

hapter one