

新经济新思维译丛

选择的财富

The Wealth of Choices

新经济如何赋予您力量
和金钱

艾伦·默瑞

“明智投资”杂志专栏作家
《华尔街日报》华盛顿分部主编
哥伦比亚全国广播公司评论员

人民邮电出版社
www.pptph.com.cn

姚志勇 田强 译



新经济新思维译丛

选择的财富

新经济如何赋予您力量和金钱

The Wealth of Choices

How the New Economy Puts Power
in Your Hands and Money in Your Pocket

[美] 艾伦·默瑞 著
姚志勇 田 强 译
姚志勇 校

人民邮电出版社

图书在版编目(CIP)数据

选择的财富:新经济如何赋予您力量和金钱/(美)默瑞著;

姚志勇,田强译. - 北京:人民邮电出版社,2001.11

新经济新思维译丛

ISBN 7-115-09760-7

I.选... II.①默...②姚...③田... III.网络经济-研究 IV.F062.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 076737 号

新经济新思维译丛

选择的财富

——新经济如何赋予您力量和金钱

◆ 著 [美]艾伦·默瑞
译 姚志勇 田 强
校 姚志勇
责任编辑 张宏巍

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街 14 号
邮编 100061 电子函件 315@ pptph.com.cn
网址 <http://www.pptph.com.cn>
读者热线:010-67129212 010-67129211(传真)
北京汉魂图文设计有限公司制作
北京顺义向阳胶印厂印刷
新华书店总店北京发行所经销

◆ 开本:720×980 1/16
印张:12.75
字数:172 千字 2001 年 11 月第 1 版
印数:1-6 000 册 2001 年 11 月北京第 1 次印刷

著作权合同登记 图字:01-2001-2774 号

ISBN 7-115-09760-7/F·354

定价:25.00 元

本书如有印装质量问题,请与本社联系 电话:(010)67129223

献给我的父亲，他教给我金钱的价值，

献给我的母亲，她教给我其他所有事物的价值，

献给我的妻子罗蕊，她给了我生命中最宝贵的财富，特别是给了我露西安和阿曼达

11A208/1

译 者 的 话

由《华尔街日报》华盛顿分部主编兼 CNBC 资深评论员艾伦·默瑞撰写的《选择的财富》2000 年一问世，即获得了各界的好评。美国在线的首席执行官史蒂夫·凯斯认为：“……这是一本少有的好书，它将透彻的分析和实用的建议融为一体，是互联网时代优秀的生活指南。”麻省理工学院著名经济学教授鲁迪·多恩布希作了这样的评价：“一本绝对精彩、有趣的书……默瑞的讲述将把任何人变成新经济的信徒和实践者……”美联储前任主席保罗·沃尔克写道：“……艾伦·默瑞在书中清晰而简洁地告诉我们，如何利用新经济的工具来增进自身的福祉。”

《选择的财富》(The Wealth of Choices)这个书名显然是依照亚当·斯密的《国富论》(The Wealth of Nation)精心设计的。这样做体现了紧密相连的两层含义。首先，作者认为在新经济中，斯密在《国富论》中提出的著名的“看不见的手”这一理念表现得更为充分。因为在新经济下，由于信息化、网络化和全球化的驱动，竞争变得如此激烈和不妥协，即便是“财富 500 强”也必须服从竞争的法则。其次，与此相对应，新经济条件下的消费者比以往任何时候都拥有更多信息和更多选择，选择的增加给消费者带来了财富，使消费者变得更有力量。

在《选择的财富》一书中，艾伦·默瑞要告诉人们的不只是如何在新经济中生活，而且还有如何生活得更好。在对新经济的运行进行总括性的介绍之后，默瑞一章接一章地向人们阐述如何利用新经济所带来的便利，增进自身的财富和力量。这些分析的建议涵盖生活工作的方方面面，从医疗到教育，从投资到退休，

不一而足，下面试举几例：

教育：良好的教育的价格几乎是天价了。但是在新经济下，你的大脑是你最重要的投资。默瑞将告诉我们在接受良好教育的同时如何想办法削减教育成本。

工作：这里发生的巨大变革是你必须要把自身打造成某种品牌。默瑞将告诉我们在新经济中如何竞争并胜出。

个人理财：默瑞将告诉我们如何从信用卡之间的竞争中获利。

.....

默瑞先生有关如何运用新经济所带来的机遇的建议，对于在新经济中工作、学习、投资和计划退休的人们来说都是很有价值的。

那么本书对于我们这些基本还站在新经济门槛外面的人，对于中国的读者而言意义何在呢？本书的作者用通俗轻松的笔法为我们勾勒了一幅新经济下美国人日常生活的画卷。它对于中国的企业家或未来的企业家是有意义的，他们至少可以从美国同行利用新经济的工具为消费者提供的种种服务和产品中，受到启发，并激发灵感；它对中国的消费者是有意义的，因为未来的希望之门在他们的面前敞开，终有一天他们通过奋斗，也会拥有更多的选择和更大的力量。一些发达城市的居民甚至已经享受到了这些便利。

本书与已经出版的其他许多涉及“新经济”的书籍的最大不同之处在于，后者更为宏观、抽象和概念化；而本书则相当微观、具体而实用。前一段时间我们曾把“新经济”吹捧上了天，而现在随着纳斯达克指数的暴跌和一大批互联网公司的解体，人们又把“新经济”视为被炒作出来的“非理性泡沫”。这当然也是隔洋观火者的通病。其实，事实介乎二者之间，它既不像以前所描述的那么玄妙，那么无所不能，也不像悲观者现在所认为的那样已经“破产”。《选择的财富》一书告诉我们它确实确实存在，而且渗透于芸芸众生的日常生活中，并将继续存在和发展下去，因为它对人类的福祉有益。认识到这一点，对于我们这些观潮者，以及那些曾经和现在的“弄潮儿”，都是有意义的。

当然，作者作为《华尔街日报》华盛顿分部的主编兼 CNBC

的评论员，限于他的生活背景和认知水平，书中某些观点不可避免地带有一定的倾向性，希望读者在阅读时注意这一问题。

翻译本书对于译者来说绝非苦差事，而是一次有意义而愉快的旅行。本书的译者除了忝居扉页的两位之外，还有李淑萍、欧阳雪君、周静和吴华四位，他们对本书的部分章节进行了翻译。最后，由姚志勇对全书进行了统校。

本书的翻译得到了梁晶女士的大力支持，我的朋友和秘书崔小幸小姐承担了部分的打字工作，在此一并表示感谢。

姚志勇

2001年9月

于北京大学畅春园水流云在轩

不再是父亲时代的经济……

艾伦·默瑞，这位《华尔街日报》华盛顿分部的主编，向我们展示了所有人不但可以在新经济中生存，而且可以在其中获得成功。新经济不是又一次炒作和流言，而是我们经济体系的重大变革，它对每个个体都有意义，而不仅仅局限于经济精英。它开辟了这样一个世界；在这里所有价格都是模糊的，而且所有事情都有协商的余地。如果你知道自己在干什么，就可能获得巨大的利益或折扣。

在开篇对新经济的运行作了有见地的综述之后，默瑞一章接一章地向人们表明，为了在从医疗到教育到工作场地等一切事物的巨大变迁中获益，我们每个人应如何行动。规则已经发生了变化——默瑞明智的建议可能会使你感到惊讶：

医疗：这里发生的最有潜在影响的变化的是你和医生之间关系的改变。默瑞解释了在这一持续变动的市场中，要成为一个高效的消费者，你需要具备哪些知识。

教育：良好教育的价格已经高得惊人。但是你的头脑是你最重要的投资。默瑞告诉我们如何在有助于成长的同时，削减教育的成本和开支。

职业：工作中发生的变革意味着你必须把自己塑造成一种品牌。默瑞告诉我们如何有效竞争并脱颖而出。

个人理财：父亲告诫你说要避免使用信用卡，那是因为他从没有碰上3.9%的低利率。而默瑞告诉我们，我们可以改变这一情况，从信用卡公司的疯狂竞争中获益。

投资：“职业投资经理”其实是低能儿，他们知道的一点儿也不比你多。默瑞为我们提供了简单适用的规则，让你从自己的投资中获得丰厚的回报。

退休：老年生活也不像从前了。默瑞解释了为什么传统的三驾马车（社会保障、私人养老金、个人储蓄）已不稳固，以及如何来应对这一局面。

而且本书还包括了许多能够帮助你获取选择财富的网站，包括了经济下一步走势的内部信息以及大量直接、具体而宝贵的建议，告诉你如何在一个消费者是国王的世界中获得成功。

每个人都可以谈论新经济。艾伦·默瑞要告诉我们的是这其中的生存之道。《选择的财富》是将巨幅图景和市井幽默融为一体的第一本书，它能帮助你生财和生活得更好。

目 录

第1章	不再是父亲时代的经济	1
第2章	小测试：面对新经济，你准备好了吗？	15
第3章	新经济之旅	25
第4章	新经济下的购物：消费者统治的时代	59
第5章	新经济下的医疗保健：你的选择，你的责任 ..	73
第6章	新经济下的教育：头脑是你最好的投资	87
第7章	新经济前沿：时间和精力是最稀缺的资源	101
第8章	在新经济时代工作：你是自己的品牌	111
第9章	新经济下的投资：每个人都是专家	129
第10章	新经济下的创业：想法令你致富	151
第11章	在新经济中退休：年老的境况与以往不再相同	163
第12章	新经济中的隐私：你的生活是一本摊开的书	177
结论		187
致谢		191

第 1 章

不再是父亲时代的经济

我第一次在全国性杂志上发表文章是在 1976 年，当时《生活》杂志邀请我为一期待刊撰写一篇有关美国青年的短文。那时我是北卡来罗那大学的三年级学生，本身不折不扣就是一个青年，我在文章中乘机对我父亲进行了抱怨。

1998 年 10 月我又想起了这篇文章，其时我正飞往田纳西州查塔依加（Chattanooga）参加父亲的葬礼。他在那些岁月对我很担心，因为我属于“迷失一代”的一份子。我们这代人没赶上“大萧条”那锻炼品格的艰难岁月，结果，我们从没能充分体会到美元的价值，从没有理解市场经济的力量——或者说“神奇的面包制造机”（这是父亲寄给我的一篇赞美自由市场的文章的标题）的力量。他担心，美国和世界正朝着难以避免的计划经济倾向迈进。并且这条道路可能在将来会由他的儿子来引领，因为他的儿子喜爱诗歌胜过物理。

后来事态的发展一定会使他惊讶。在生命的最后一年，他因患癌症而卧床不起，但他很愿意时常将电视调到 CNBC 台，这样他能看到作为分析员的我。我在电视上流利地引用股票市场的数字，而道·琼斯平均指数稳定成长，并且我已是《华尔街日报》的主编。

但是，当他看到在他生命的最后四分之一世纪里所发生的事情时，他一定会更惊讶。这里已经不存在计划经济倾向，也没有福利国家的暗中扩张。相反，与此截然相反的事情发生了。“神奇的面包制造机”被证明比他以及任何其他人在 1976 年所能想象的更具普遍性，更有力量，更加神奇。

到目前为止，市场经济的胜利是一个众所周知的故事。英国首相玛格丽特·撒切尔和美国总统罗纳德·里根是使西方市场经济重现活力的先驱；而前苏联领导人米哈伊尔·戈尔巴乔夫和俄罗斯领导人鲍里斯·叶利钦宣布了前苏联的终结。而 20 世纪 90 年代的全球金融危机凸显了市场阴暗的一面，并激起了对自由市场信念的再反思，但是人们没有找到替代品。今天，全世界大多数人都同意我父亲的观点：市场经济，尽管有自身的问题，但其击败了其他经济制度。

但是，人们还没有充分认识到，在这相同的二十年里，美国经济发生了多么深刻的变化。这里没有带铁丝网的混凝土墙需要推倒，没有妄自尊大的暴君需要推翻，没有因循守旧的中央计划官僚体制需要打破。这里的变化，尽管可能不是先发性的，但却是革命性的，甚至还有胜于此。

想想仅仅一代人以前的生活是什么样的吧。诚然，如果你想买早餐食品，市场会给你选择。但是，从另一个角度来看，市场是有限的，因而选择也受到限制。在我长大的路考特山（Look out Mountain），我们的用电是由一个公司——电力局提供的；而我们的电话服务，一如美国其他人一样，来自贝尔公司施舍的“仁慈”。生病时，我们去找家庭医生看，并从邻近的药剂师处抓药。如果我们病得比较严重，就会去地区医院——没得选择。可供选择的电视波段也仅限于 UHF 和 VHF；银行从上午九点开到下午三点。

机票价格是固定的，而价格水平之高即令富裕如我辈者也感到不易承担。于是我们旅行时，通常驱车前往——而这车是从 Andy Trotter 的 Pontiac 专卖店购买的旅行轿车。当汽车出现故障时——它时常有这样那样的毛病——我父亲总会非常愤怒，并连声诅咒，最后还会威胁说：“我要把这车开到 Andy Trotter 的游泳池里去。”我也从未问过父亲为什么总要从被诅咒的 Trotter 先生那里买车。

答案很明显：Trotter 先生是镇上惟一的 Pontiac 销售商，并且 Pontiac 是通用汽车公司（General Motors）生产的惟一的旅行汽车。

那是一个单纯的年代。很少的选择意味着复杂性和无序性也少。企业在很大程度上把工人看成是家庭成员。由于担心在公司里会出现敌人，工资不允许有很大的差别。受雇是普遍的谋生手段。现实情况是稳定、安逸而可预测的。

但是，那时的世界与《神奇的面包制造机》或任何经济学教科书中所描绘的竞争性经济的图景相去甚远。并且它与我们今天的情况也有天壤之别。

今天，竞争和选择的市场经济基本原理已经渗透到美国人生活的各个层面。消费者面对着令人眼花缭乱的选择，不仅是在早餐食品方面，在航空旅行、电话服务、医疗甚至邮政服务方面都是如此。在美国的有些地方，户主已开始从一堆公司中选择电力提供者。医疗保健也经历了激进的市场化转型，而教育也紧随其后。如果你现在想买一辆轿车，你可以利用互联网，搜寻到千里之外任何销售商能提供的价格最优惠的汽车。你也可以用同样的方式找到其他不计其数的消费品。

那些以前看上去像不可动摇的庞然大物的公司，现在却像斗志旺盛的企业家那样与外国企业和国内不断出现的竞争者进行搏斗。大量财富几乎在一夜间涌现。工人们变成了自由主体，经常变换工作并且不必对雇主忠心耿耿，而雇主反过来对雇员也没有必要保持忠诚。

世界变得更小了，竞争更趋激烈，选择则更加丰富。

不久之前，前参议员美国—土耳其委员会两主席之一 Nancy Kassebaum 邀请我在该委员会发表午餐演讲。我立即同意了。Kassebaum 参议员曾雇佣我妻子 Lori 近十年，她是一位杰出的、有公益心的政治家。我会为她赴汤蹈火、在所不辞。

但是来到午餐会之后，我开始后悔我的决定。六百多人的会场异常嘈杂，人们在主持人宣布仪式开始后还在交头接耳。我的午餐伙伴，美国驻土耳其大使的夫人靠过来，低声对我说：“别担心。所有的土耳其餐会都是这样。”

但是当我谈到我简短演说的主题——新经济时，嘈杂的人群

变得出奇的安静。我告诉他们新经济就像那个被埋藏了五百年之久的迷宫似的伊斯坦布尔市集 (Istanbul bazaar), 在那里, 成千上万的小贩在卖地毯、古董、圣像和开水壶。一代人以前, 有序的世界——选择是有限的, 价格是固定的, 分配的渠道是明晰的——现在正在变成嘈杂、繁忙而巨大的全球市场。无数的卖者以及无数的商品在竞逐着无数的买者。价格不再是固定的, 每个商人力图使其商品卖个最好的价钱, 但每个顾客都有权去下一个摊位寻找更划算的买卖。

这个比喻很适合这群听众, 也与时代特性相符。新经济, 从某个独特的角度来看, 是对古老世界的回归——在那里, 经济的节奏是由一个买者和卖者之间无数的交易决定的, 而不是依靠大公司等级制的严肃步骤来决定的。全球化、放松管制和数字化将整个世界转换成伊斯坦布尔市集的现代版。

但是也有新的不同: 普遍信息。在以往整个资本主义历史上, 卖者相对于买者有优势, 因为他们拥有更好的信息。集市上商人对于自己叫卖的地毯的质量知道得比买者多, 而且知道自己获得地毯的成本。

今天, 整个情况发生了逆转。只要付出一点努力, 消费者就能了解到, 有关他或她选择购买的任何产品和服务的质量的信息。新千年来临之际, 在资本主义历史上, 力量平衡首次转向有利于消费者的一面。消费者去集市时, 不仅有更多的选择, 而且具备相关知识, 这种联合的结果意味着力量。

来看看 Norman Ornstein, 这位政治学家和华盛顿最逍遥的电视评论员之一的例子。最近, 他决定购买一辆 Lexus 运动车。这次他没有光顾附近的销售商, 而是登录互联网, 浏览了制造商的主页, 并且阅读了“道路和轨迹”中有关这种车的概览, 接着登录了“电信购车”网站 (Autobytel.com)。他输入了想买的车的确切特性。

第二天, Norm 接到弗吉尼亚州亚里桑德拉 Lexus 销售商打来的电话, 说他们愿意以优惠价格把他想要的车卖给他。这一价格比标价低 1200 美元——对于这样一种供给短缺的轿车, 其他人几乎都是按标价全价购买。这之后不久, 他的妻子 Judy 去了一家较

近的位于马里兰州洛克威尔的销售商那里。她试了车，接着告诉该销售商，愿意支付由“电信购车”建议的那个较低的价格。销售商同意了。

Norm 还有类似的经历。当时，他想要购买一个新网球拍以减轻击球时给肘部造成的疼痛。起初他去了离办公室很近的一家网球店，并试了几种不同的网球拍，甚至将其中几把带回家周末时试着用了用。他发觉钛制球拍适合自己，但是球拍却很贵——近 350 美元。通过访问一家叫 playpro.com 的网站，他找到一个销售商愿意用 200 美元多一点的价钱卖给他同样的球拍。

Norm 回以前那家网球店还价。“我愿意为你的帮助和服务付高一些的价钱，”他说，“但我不是冤大头”。他们最终商定的价格是 250 美元。网球店的老板 Darrell Haines 说，这不是第一回也不是最后一回有人来店里，要求他按互联网上的价格出售商品。他说，实际上这种情况大约一周会发生一次。

在新经济中，这类故事变得很普通。旧经济的潜台词是“货物出门，概不退换，买者当心”。但在今天，是卖者要当心，因为顾客来买东西时，可能已有足够的信息。

我最近请一位出名的医生告诉我，他这个行业中过去十年发生的最显著的变化。我本指望他会大声抱怨受管制的医疗。但是他说该行业最大的变化是：病人来看病时都带着相关信息。他们在来之前对病情有过研究。对于医治的方法他们也有自己的观点。并且病人们希望他能与他们开诚布公地讨论所有这些。而在一代人以前，情况可不是这样。

经济学教科书里完全竞争的观念——无数的买者面对无数的卖者，所有人都具有相同的信息，所有人都执着地追求自己的利益——在今天比在以往任何时候都更接近现实。简言之，这个世界已经变成了更完善的集市。

新经济，新规则

所有这些对你意味着什么呢？很多很多。经济已不再是你父亲那年代的经济，因此父亲的理财办法已不再适用。我们需要有

新的规则。

本书想做两件事：首先，扼要解释新经济是什么，以及它是如何产生的；其次，为应对和驾驭这种经济环境提供一些简单而有价值的规则。在这一过程中，你的一些陈旧观念将被剔除，以便为新思想留下空间。

今天的理财法则真的是如此不同吗？确实，对于新手而言，下面是一些过去理财方法的样板以及替代它们的新规则。

父亲的经验之谈：不要使用信用卡，不要从保险公司购买年金保险和其他投资产品。

你在任何一本有关个人理财的书上找到这类不妥协的建议。过去这是好建议，但现在不再是了。

曾经有一个时期，所有信用卡收取高利贷般的利息，并且所有年金保险都是高收费、低收益的。但是在新经济时代，竞争的力量如此之强大而不可妥协，以至于每个人——甚至是信用卡公司和保险公司——也必须服从它。有些公司仍试图蒙蔽深信不疑的顾客。但是如果稍加注意，你就会使自己的金钱获得更好的回报。

要用信用卡。我在每年春天的支出会增加。税单、学费单以及其他好几种令人不快的开销好像同时冒出来。我用信用卡来处理这些开销。

每两个星期，我会收到一封请我签新信用卡的信件，每个新信用卡都会提供 3.9% 到 4.9% 或 5.9% 不等的“优惠利率”，这种利率通常持续 6 到 9 个月。每种信用卡都提供一种便捷的方式，使我能把余额从旧卡转移到新卡上。于是在春季我往信用卡里存钱，当需要保持低利率时，我就换卡。这很容易，也很便宜。

尽管现在也没有谁想要通过频繁更换信用卡来致富，但是这里面确实有学问。信用卡公司过去照例收取 18% 的利率，而现在不得不面对新经济时代的激烈竞争，收取较低的利率。他们希望你一旦转进他们公司，就不要再转走了。但是如果你明白新的竞争，你就会成为一个频繁的转移者。我建议你每六个月转移一下你的信用卡余额，永不停止。

年金的情况在很大程度上也是一样。这种投资是保险和共同

基金的杂交品种。直到最近，它还类似巧取豪夺，收取过高但通常是隐蔽的费用，并且以这些收费用来支付经纪人的高佣金。而那些经纪人反过来又不遗余力地将这类金融产品推销给心无戒备的顾客。毫不奇怪，年金可谓声名狼藉。

但是，像许多其他情况一样，竞争和信息已经改变了这种商务模式。共同基金公司如 Vanguard、T Rowe Price 等现在以低廉的费用提供各种年金以及其他有吸引力的投资选择。这些年金和投资选择仍旧不是人人都了解的。但是有了正确的信息——这些信息在诸如 insure.com、annuity.com 等网址上可以获得——顾客可以买到实惠的投资产品。

这世界仍有许多人想要用比你应该支付的高得多的价钱，卖给你并不需要的产品。但是如果你提高警惕，并且花一点必要的时间来寻找相关信息以武装自己，你就能要求更好的产品或服务——并且十之八九你会得到它。

在新经济里，竞争迫使公司对拥有信息的消费者作出反应——否则只有出局。

父亲的经验之谈：家就是你的“聚宝盆”，抵押贷款越多越好。

对于一整代美国人来说，这可能是人所共知的最好的金融建议。但是今天它不是。而且大部分金融指南没有跟上新现实。

如果你在 70 年代早期购买一处房产，很可能到 80 年代末期你能换得数处房产。房产拥有者发现其累积价值能帮助他们支付上大学的费用或者退休后的开销。在通货膨胀时期，房产是最后的避难所。

我和妻子只部分地享受到了这种繁荣。我们 1983 年用 130 000 美元购买的乔治敦郊区的西尔斯房产，在五年后就卖了 300 000 美元。

其他投资得更早的人，获得的收益更加丰厚。Ken Bacon，前华尔街日报首席编辑，随后成为五角大楼的主要发言人。或许是运气不佳，他因是莫尼卡·莱温斯基和琳达·斯特里普的上司而出名；再后来他成为科索沃战争的发言人。但是，在房地产方面，