

【纽约时报】有史以来最逗趣、最尖刻、最丰富的社会文化批评！



大狗

Big Dogs

富人的物种起源

The Natural History of the Rich

Richard Conniff

[美] 理查德·康尼夫/著

王小飞 李娜/译

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

富人的物种起源

大狗

你必须是一名贵艺术品收藏者，听的是前卫音乐，参加亚斯平学会的知性讨论时不会说外行话出洋相。除了这些条件之外，你还得有1亿美元，那你才算得上是“大狗”。

作者自称曾在富人与野兽这两种写作题材之间游走，进而在本书中将两者合二为一。

他从新闻工作者的角度出发，把有钱人当作动物观察，将主题锁定在“有钱人与你我是否真的不同？”这个由来已久的疑问上，进而发现，同普通人相比，他们是不折不扣的异类；或者说，他们更像动物，而不像人。

抱持幽默的态度，作者揭示了富人用来建立统御优势的策略、夸耀财富的行径、划分尊卑纠葛的动力，以及形同异端的交配习惯。透过与其他珍禽异兽的对比，作者让我们洞悉了这一令人眼花缭乱的族群的动物本能，并让你我了解到，早在富人的祖先还围绕营火而眠的古代，就已经确立了今日仍然保持的社会行为模式，以及这些模式如何在今天继续影响着他们的行为，他们还进化出了哪些机能足以让他们日进斗金，他们如何利用灵长目动物的统御行为保有财产，并将财富转化为社会地位的。

The Natural History of the Rich

京权(图字)01-2004-1465号

图书在版编目(CIP)数据

大狗:富人的物种起源/(美)康尼夫著;王小飞,李娜译.—北京:新世界出版社,2004.3

ISBN 7-80187-227-4

I.大... II.①康...②王...③李... III.阶层,富人—研究 IV.D01

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第014338号

The Natural History of the Rich

Copyright © 2002 by Richard Conniff

Chinese(Simplified character)Trade paperback

Copyright © 2004 New World Press

Published by Arrangement with W.W.Norton & Company, Inc.

All Rights Reserved

版权所有,侵权必究

大狗:富人的物种起源

作者:理查德·康尼夫

译者:王小飞 李娜

责任编辑:邵东 陈洁

特约策划:石涛

平面设计:点石堂

出版发行:新世界出版社

社址:北京市西城区百万庄大街24号(100037)

发行部电话:(010) 68995968 (010) 68998733(传真)

本社中文网址:www.nwp.com.cn

本社电子邮箱:nwpcn@public.bta.cn

印刷:三河宏达印刷有限公司

经销:新华书店

开本:880×1230 1/32

字数:250千字 印张:11.375

版次:2004年5月第1版 2004年5月第1次印刷

书号:ISBN 7-80187-227-4/G·100

定价:22.80元

新世界版图书 版权所有 侵权必究

新世界版图书 印装错误可随时退换



策 划：同人书业
责任编辑：邵 东 陈 洁
特约编辑：石 涛
平面设计：点石堂

假如男人来自火星，女人来自金星，那有钱人到底从哪儿来呢？

普通人时常怀疑富人是外来的异类，果真是这样吗？

他们的血液是钞票色的吗？

他们的发言人常说，他们能在遥远的距离之外感知赔赚的征兆。难道因为他们配备有特殊的接收天线吗？

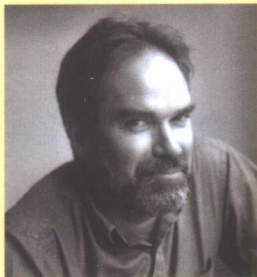
他们的视线会拐弯吗？为什么他们看见的商机我们看不见？

他们的生活和我们这些小老百姓真的相差十万八千里吗？

.....

Big Dog

作者简介



理查德·康尼夫，职业新闻记者与随笔作家，为《大西洋月刊》、《发现杂志》、《史密森学会会刊》、《国家地理杂志》等众多刊物撰写文章。他也是“国家地理频道”、“发现频道”的节目撰稿人与制作人，曾获艾美奖最佳编剧奖提名，并于1997年荣获美国“国家杂志奖”。他的著作包括《魔鬼的笔》、《无脊椎世界的奇闻》、《爬行动物》和《千面老鼠》。他现定居于美国康涅迪格州。

既然我们生活在追求财富的时代，而且，我们已经不再像过去那样隐瞒内心渴望致富的动机了，那么，我们是不是应该弄清楚，拥有财富或成为有钱人意味着什么呢？我们是不是每个人都有机会成为富人？成为富人需要哪些特质？为什么？本书对这些问题的答复是：

1. 拥有财富或成为有钱人意味着无穷无尽的烦恼。
2. 只有保存大量动物本性的人才有机会成为富人。
3. 成为富人需要具备的特质：

请读最后一章《结语：成为阿尔法猿猴的10个法则》

4. 至于为什么，读过本书自会明了。

——编者

目录

导言：天生富有？ □ 1

如果说富人天生富有是因为他们更像动物，可能有些武断，而且不免会让正在努力致富的人们气馁。但拿富人的行为方式与动物相比时，我们看到许多惊人的相似之处。石油大王洛克斐勒在发动美国企业史上最损人利己的商业攻势之前，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》杂志四百大卢榜上的老戴德曼，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。”

第1章：说说“大狗” / 多有钱才算有钱？ □17

看起来，最有钱的人是那些喜欢说“我对钱不感兴趣”的人，因为那说法的言外之意是：因为我聪明，所以才有钱。当然，他们也喜欢玩漫不经心的数字游戏，比如：“阿尼的毛病就在于，明明可以花25万美元雇个不赖的飞机驾驶员，他却只肯花15万。”再比如，夫妇间的性生活也玩价格游戏，一位摄影师在为两位美艳的年轻夫妇拍玉照时，无意中听见其中一位谈起她的年老丈夫向她提议搞怪异性行为的情形。老富翁提议的性行为妻子拒绝配合，于是丈夫愿意出价10万美元，继而涨至20万。“我不做。”她说。他听了又说：“35万，这是我最后一次出价。”她便想了一下，也许是记起她母亲告诫的婚姻生活有施才有受，也许只是想到俄罗斯紫貂皮大衣的售价，于是她说：“这个价钱我做了。”

但是，一旦经历过纯粹因为拥有钞票而产生的快感，多数有钱人发现，光有钞票是不够的，反倒是能用钱做什么、钱能使人变成什么样，才是有无限兴味的。因为，永远有人比你更有钱。

第2章：漫长的社会进化阶梯 / 从猿猴到大亨 □37

看进化是桩令人惊叹的事情，能将“一种小小的、眼睛鼓鼓的、抱着树干、嚼食昆虫的原始灵长目动物变成女影星朱丽亚·罗勃兹。”

历经 7000 万年的进化，在大约 10 万年前人类大致达到与目前相同的形态，而考古学家普遍认为，第一个富人现身大约是在一万年前的。这个富人的配备当然不是劳力士手表或钻石，而是类似鹰嘴豆的东西。这种作物确实很容易成为富人种种行径的物质基础，它可以囤积，可以用来换取别的物品，可以用来聚集土地、权势、性伴侣，以及各种小东小西。

其他动物都不曾有过财富这东西，即使是为淡季预储食物这么简单的事，其他灵长目动物也都没做过。那么，从腮帮子里含满野果、互相抓虱子的狒狒，到款款步入布瑞克饭店参加红十字会年度大舞会的社交名流，或是在“马戏团”餐厅品尝温拌小羊内脏沙拉的大亨，我们是怎么一路进化过来的呢？当然是靠农业赚得的。但是，还有一个更有意思的论点：可能也要靠一些真正出色的大派对。

第3章：狂欢的时刻到了 / 宴会登龙术 □59

一场上乘的宴会大有用处，这是人类文明史上最古老的观念之一。人类学家认为，自古以来，宴客就是社会权势阶级用来博取地位与笼络人心的一个重要手段。社交聚会——或较量排场的宴客——甚至可能是有钱人之所以成为有钱人的最原始的驱动力。

宴客的主人都想做到更上层楼，拿出别人没做到的着数，做些使人口耳相传而一直记得的特别举动。部落酋长若能端出一支长达 9 英尺的山药，宾客必然赞叹不已。要想让现代都市部落人惊艳，主人付出的代价必须再高一点。例如，纽约的两位现代“部落酋长与夫人”于 1999 年除夕宴客，地点是纽约世贸中心顶上的“世界之窗”，宾客共有

250位，一场盛宴的花费总额是110万美元。

这种宴会都会带来不言而喻的后果，使做宾客的人必须设法回报主人的款待。回报可以是各种各样的，也许是整整半年小小的互利互惠行为，也许是贡献几天自己的时间，也许是介绍某位要人给这位主人，也许是拿出钱来投资他的计划。罗士柴尔德兄弟之一曾说，奢华的宴客“和贿赂一样有用”。昔时的克瓦鸠特部落中，欠了这种隐藏人情债不还的人，几乎必然会丧失“盟友、支持者、结一门好姻亲的机会，以及人品等级或声望。”如果因为欠了人情债不还而导致争战，他还可能丧命。

第4章：此地谁在发号施令？ / 铁腕统御 □79

统御优势尽管不是有钱人独占的特权，但是一般而言，钱财与资源的掌控权是决定谁该屈服的有力因素。一个普通人如果不喜欢这种游戏规则，除了拿起自己的球回家去，大概别无他策。但如果是有钱人不喜欢了，他可以把球场买下来，再把裁判宰了。曾有一位亚洲地区的君王观赏一局马球，伴在他身旁的是一头宠物猎豹。就在场上裁判胆敢做出几次公正无私的判决之后，这头猎豹的系链不知怎地解开了，它一冲跑进场内，将裁判扑翻落马，然后就用前爪踏在裁判的胸口上，给了他一次小小的警告。

有钱人不时要警告自己周围的人最好认清是谁在发号施令，他们的警告方法很多，有些比放猎豹出来咬人要含蓄些。他们靠这一套法则，可以在任何情况下占上风并保持优势。

但统御行为可以说又是一种精细的密码。我们该怎样读懂这无人编写的互动密码呢？狼群中的头号雄性会咬住对手的颈部将它按倒在地，借此确立自己的权威。有钱的人类很少用这么直接的方法，但是，其种种威吓行为也不输动物太多。

第5章：赶快拿着礼物，笨蛋！ / 友善统御 □113

有钱人的另一种统御方式是靠慷慨捐赠建立起来的。尽管捐赠对积累财富有种种不利影响，但精明的有钱人为什么要冒这个险呢？大富翁泰得·特纳倒不讳言其中的利己考虑。“我发现，我越是做好事，钱进来的越多”。从任何实际的观点——包括达尔文学说的观点——都可以看出，所有慈善行为都有很大的利己成分。洛杉矶有位名叫罗伯特·洛奇的企业家，他欣然承认，他花在慈善方面的每一块钱都能换回1.1美元到2美元。他捐钱出去的时候未必打着赚回来的主意，但是捐了就能赚。例如，洛奇因为捐助癌症研究的关系，成为一家创业制药厂的早期投资者。如今，按洛奇估计，他当初投资的100万美元已经增值了7倍，而等这家公司上市后，盈利可达30倍。

事实上，有钱人到头来把资源送出去，是基于和当初要赚进来的相同的原因——要在地位与财力的竞争中感觉自己在做主、有成就、能获胜。一切只为了要赢、赢、赢，要把最接近你的那个天敌——那个使你有不舒服的相对匮乏感的家伙比下去。

第6章：谦卑的效劳之心 / 从属者行为 □135

现代的钱人身边常跟着一小群这种人，包括私人助理、美容师、运动教练、保姆、室内设计师、艺术品选购者、投资顾问、公关宣传员、吹捧的新闻从业人员、保镖、朋友、马屁精。每一个人的胸口里都怦怦跳着一颗效劳的心，要为满足有钱人的需要而鞠躬尽瘁。

效劳的心其实比它表露出来的样子复杂得多，而且背叛的可能也比外表看起来要大。效劳的心灵深处自有行事的原则：等而下之的会扪心自问：我能从这件事得到什么好处？上乘高手问的是：我该贡献什么东西给这些人，才会

教他们从今以后都离不开我？从动物行为的观点看，效劳的心是绝对合乎自然的，伺候有钱人的那一群朋友和忠诚的仆从，行为和从属级黑猩猩们在阿尔法猩猩的阴影中耐心守候随时卡位的情形是一样的：我们关注、奉承、模仿阿尔法，并且随时揣度阿尔法的下一步意向。

有个极端的例子，一位阿拉伯君主有严重的心脏病，所以在自己的波音 747 飞机里建造了一间心脏外科特护病房，一切设备都出自最先进的科技。而且——这架飞机上还时刻备有一个活的器官捐赠者！自然是指心脏捐赠者。这当然是一个穷人，他可获得的报偿似乎是：有机会度过一段舒适的生活，以及家人在他离开尘世后可以过上舒适的生活。这是一颗效劳之心鞠躬尽瘁死、而后已的终极表现。

第 7 章：不利条件原理 / 为炫耀而炫耀 □167

人类和动物一样，都爱炫耀自己，不同的只是，动物用自己的羽毛、力量、速度、动作等，而人类则最爱用财富。人类不必为自己的炫耀行为感到不好意思。想要表现、卖弄、引人注目、不断证明自己多么强的这种冲动，是完全符合人类天性的。但如果用玩命来炫耀，那就该另当别论。不过，用人类学家所说的“不利条件原理”来解释羚羊为什么要在受攻击时先越跳，孔雀为什么要拖着相当于它身长两倍的、美丽却碍事的尾巴，以及有钱人为什么要投入那些不寻常的炫耀行为，便能使人豁然开朗。爱做危险的炫耀行为的本能，以及欣赏这种危险行为的倾向，使这种类型在物种之内持续增多，因而形成生殖优势。按人类学家的话说：“一桩事可能因为它有害而大有益处。”

第8章：隐蔽的挥霍 / 最狡猾的炫耀 □183

通常我们看到的有钱人的消费形式，都属于魏布伦所说的“招摇式挥霍”的类型，比如猫王在1976年的土拨鼠日（2月2日）乘着自己的私人飞机，从田纳西州的曼斐斯飞到科罗拉多州的丹佛，再飞回曼斐斯，总共耗掉5500加仑汽油，只为了要买一个三明治。这种形象给大家的印象太深刻，以致我们误以为有钱人的炫耀行为只是这一种。其实，招摇式挥霍炫耀对有钱人非常不利，理由有三：一是炫耀方式经常随时代变化，捉摸不定；二是那些不怎么有钱的人也可以随便模仿，倒了富人的胃口；三是你如果钱多得要死，到底该用什么方式炫耀才适当呢？

其实，用一种不在乎、甚至漠不关心的态度看待财势的派头，是最有效的炫耀方法。凯瑟琳·赫本把自己获得的一座奥斯卡金像奖放在浴室门脚来抵住这扇门。赫本一共获得过四座奥斯卡奖（她被提名了12次），已经完全可以用满不在乎的态度来看待奖杯了。这样把奥斯卡小金人放在厕所的地板上，可以像正式展示该物品一样令人印象深刻。

某朋友造访一处英国乡村宅邸，一进门看见大厅里挂着汉斯·霍尔班的画作，她心里一惊，再看到藏书室里有一幅巨大的乔治·史德布斯狩猎图，印象极其深刻。当看见客厅里的巨幅少女像时，忍不住惊叹：“好美的一幅画！”主人淡淡地回答道：“是啊！那是萨金特给我奶奶画的像。”她心中只能一叹。

第9章：栖息地分布 / 富人后裔的视野与庇护 □223

谈到有钱人的生态，第一个话题就是他们住的房子好大。以英国马勃罗公爵家的布伦汉官为例，总共有187个房间，跨湖的桥上还有33间。而好莱坞电视业大亨阿容·史培林的夫人康蒂，有一个面积约325平方米的衣物间，据她谦虚地表示，“里面放的都是平常随便穿穿的衣服”。

有钱人之所以要住在豪华的宅邸里，是因为他们从文化上和保护意识上发现，外面的世界很可怕。外面的人不喜欢他们，憎恨他们。问题不只在于有钱人爱瞧不起别人，也在乎有钱人觉得在外面的世界里会被误解、被歧视。

因此，有钱人旅行往来离不开那几个熟悉的地方，他们想要的是，和自己认识的人以及认识自己的人共处的那种安全感与自在。一位名流在自己的德州住宅和其他各地的住宅之间旅行时只搭私人飞机，而且飞机到机场时，她的女佣一定要在机舱门外的楼梯下面恭候，一同恭候的还有她的座车和司机。她如果只在家门、机舱门、车门之间进出，当然不大可能遇见不认识她的人。某位年纪 50 多岁、身价以 10 亿计的富豪，在三处住宅各有一位情妇。

第 10 章：午夜狂欢的诱惑 / “性”致勃勃 □263

财富在两性生活方面的影响力可说是无边无际，这是由男女不同的生殖策略决定的。女性一生只能制造 400 个卵子，男性却能产生四兆个精子，等于每天大约 1.25 亿个。男性的机会成本——放弃应选的甲配偶而接受乙配偶——几乎是零，而女性的机会成本却几乎是无限大的。此外，女性必须为怀孕投资的热量是 80000 卡路里，大约等于她从纽约市跑到芝加哥（约 2500 公里）所需的热量。为哺育婴儿一整年必须再投下 18.2 万卡路里，差不多够接着一路跑到旧金山了。至于男性，为奉献那一粒精子所耗的力气是 0.00000007 卡路里，还不够他在床上翻一下身放个响屁需要的热量呢。因此，女人中意的是那个能证明自己帮得上忙的男人，因此男性赚取财富的能力变成繁殖潜能的有效衡量标准。

于是，有钱就成为爱情的灵丹妙药，这是不争的事实。假设有个自大的、不讨人喜欢的、甚至奇貌不扬的男人，只要加上有钱这个条件，就如同点石成金，他就成了魅力

不可抗拒的人了。金钱是最灵验的春药，最伟大的爱情催化剂。有修养的有钱人可能不会赤裸裸地夸财耀富，但他在追求意中人的道路上一定会在某个时候炫耀财富，就像邱吉尔用布伦汉宫向克莉孟婷炫耀一样。西沃·强生 1938 年追求未来妻子之欠优雅，连 500 法郎大钞编制的王冠相形之下都显得浪漫十分了。强生夫人后来回忆说：“他一直不停地向我求婚。有一天，他带着一些文件来，那是强生公司的财务报表。我对数字不感兴趣，但是我记得其中有一个数字是 92000 美元，他说那是他持有的股票每个季度的收入额。西沃说：‘露辛姐，你知道我拿自己的钱不会做什么正经事。你有朋友，有理念，你可以用我的钱去做点什么事。’我认真考虑了他这些话，下一次他再求婚时，我就答应了。”

第 11 章：家族利益效应 / 一切都为财产的继承 □301

自然法则（即人会主动亲近自己的亲属与高位阶者）也许根本不意味着我们变得富有以后会彼此更加亲近，只表示我们会更密切地互相监视。大家都要看个明白，是谁坐到了椰果树下的最佳位置，家族中的哪一个人有资格坐在那个位置旁边，尤其必须知道的是，谁得到了最大的一堆椰果。

因此，在富人的生活中，无论孩子、家庭、姓氏、婚姻，都是为了财产的继承，所以富人家庭里经常会发生重男轻女、姓氏重复、家庭关系紧密而又冷漠，甚至杀婴（通常是家族里不贞的女人所生的私生子）、兄弟之间互相残杀等极端的行径。

至于近亲婚配，惊人的例子属于罗士柴尔德家族，梅耶的幼子詹姆斯从 1824 年起率先实行近亲交配，娶了自己亲哥哥的女儿。以后的 16 年之内，梅耶的另外几个女儿所生的内外孙女，有四个人决定嫁给梅耶的内外孙，四对都是

嫡亲的堂表兄妹。他们的家谱不久就乱成一团。1867年间，亚伯特·冯·罗士柴尔德娶了贝蒂娜·罗士柴尔德。他俩的儿女如果往回追溯自己的来历，会发现16个应填高祖父母的空格之中，三个空格要填上梅耶·罗士柴尔德，三个要填梅耶的妻子谷特丽，还有三个要填梅耶和谷特丽的儿子们。梅耶和谷特丽又以玄祖父母的身份各自再占三个空格。往上追溯5代的家谱里，有62个位子是由36个人占据，其中有24个人生下来就姓罗士柴尔德。

结 语：成为阿尔法猿猴的10个法则 □337

阿尔法猿猴在 imperfect 世界中明智生活的十大法则：

- 1、洞悉有钱人这一亚人种的三大谎言，你早晚会有用得着的时候。
- 2、交友要精明。
- 3、多多关照女性。
- 4、要大方，早给、常给、超出自己负担能力地给。
- 5、摆出加分面孔。
- 6、出击要果决，要奋力一击。
- 7、温和地利用你新获取的地位。
- 8、家人一定要放在第一位。
- 9、盖一座大小适中的房子。
- 10、规划好逃生出口。



导言：

天生富有？

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。

——阿尔曼·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，然后得出的学术成果。本书真正的缘起，是因为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语，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