

時尚
女性书

邻家的 女富翁

女性致富秘诀

[美] 芭芭拉·斯坦妮 著

有很多女人工作出色却生活拮据
另一些女人却能得到应有的回报
他们的八个秘密和七种招术
必将使低收入的你获得新生



中国城市出版社

Secrets of Six-Figure Women

北京版权局著作权合同登记

图字: 01-2003-5233号

图书在版编目(CIP)数据

邻家的女富翁——女性致富秘诀 / (美) 斯坦妮
(Stanny, B.) 著: 李三伟等译. —北京: 中国城市出
版社, 2003.10

(时尚女性书)

ISBN 7-5074-1545-7

I. 邻... II. ①斯...②李... III. 女性—成功心理
学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 071245 号

执行编辑	史行果
责任编辑	姚凤林
责任技术编辑	张建军
封面设计	顾与孟设计顾问
出版发行	中国城市出版社
地址	北京朝阳区和平里西街 21 号 (邮编 100013)
电话	(010)84275833 84272149
传真	(010)84278264
电子信箱	citypress@sina.com
读者服务部	(010)84277987
经销	新华书店
印刷	北京天顺鸿彩色印刷有限公司
字数	150 千字 印张 6.5
开本	880 × 1230(毫米) 1/32
版次	2003 年 10 月第 1 版
印次	2003 年 10 月第 1 次印刷
印数	00001—10000 册
定价	15.80 元

本书封底贴有防伪标识, 版权所有, 盗印必究。

举报电话: (010)84276257 84276253

莎士比亚说：“软弱，你的名字是女人！”果真如此吗？

女人从来被刻意培养成牺牲品，忽视自己的需要，以照顾和爱护别人为使命。一旦让女性想想自己的利益，似乎立即变得“自私”了，很多女人会大声抗议，“我不是那种女人！”那么，你是哪种女人呢？只知道爱别人的女人，惟独忘了爱自己？只知道听老公、孩子和老板的话，不知道问问自己的内心要什么？只知道独自拼命干家务活，不考虑让家人帮忙？心里不愿意，嘴上只能说“是”？受到不公正待遇，只会说“没关系”？

无论所谓“小女人”、“大女子”、“淑女”、“作女”还是“女强人”，丢开这形形色色的标签，一个女人第一需要的，除了爱自己，还是爱自己。这不是自恋，而是重视自己的价值。

只有爱自己的女人，才真正懂得去爱别人，爱生活，当然，也会被爱。

“时尚女性书”愿意陪伴所有的女人迈开爱自己的第一步！

本系列已经出版：
《聪明女人巧当家》

即将出版
《别傻了，女人》

欲知详情，敬请登录时尚网站
www.trendsmag.com

欢迎来到财富女性的时代！从企业家到公司高层，从职业白领到自由职业者，女性在事业上正取得不可小觑的成就。

秘密何在？在本书中，美国畅销书作家、演说家、金融辅导专家芭芭拉·斯坦妮将向你介绍成功高收入女性常用的七种招术。同时，她还将触及“低”收入女性现象，分析这些不乏聪明和才华、能力相当的女性，为何收入总是偏低。

所有的女性，不论收入高低，都可以具备书中归纳的财富女性拥有的七种素质。只要严格培养，读者自会走上一条提高收入之路。

这是一本专门探讨如何既能创业又能守成的著作。对于低、中、高各种收入层的女性来说，这都是一本具有里程碑意义的书，不仅学会赚钱，而且学会如何守住财富。

选题策划：时尚博文文化发展公司

封面设计：GUOMENG 顾与孟设计顾问

时尚
女性书

邻家的 女富翁

女性致富秘诀

[美] 芭芭拉·斯坦妮 著
李三伟 赵小华 洪斌 译

B848.4

674



(附一册) 财富与成功

中国城市出版社

Secrets of Six-Figure Women

目录

4 鸣谢

5

前言：欢迎来到财富女性时代

14 中文简体版序

18

第一章

坐在帐房里的是王后

42

第二章

“低”收入女性内幕

62

第三章

更上一层楼

74

第四章

说出你的意愿（第一招）

90 第五章 学会放弃（第二招）

106 第六章 进入游戏（第三招）

122 第七章 大声说出来（第四招）

140 第八章 挑战极限（第五招）

154 第九章 寻求支持（第六招）

172 第十章 按金钱原则办事（第七招）

188 第十一章 承认我们的力量

附录

205

投资基本常识：致富 101（速成版）

鸣 谢

我刚动笔写这本书，便有无数的天使飞来相助。我深情地爱着你们，感谢你们对我的关怀。

谢谢你，坎第斯·福尔曼，我出色的经纪人和挚友。谢谢你撒下的这颗种子，如今它已茁壮成长。感谢你在我写书过程中对我坚定不移的支持。

谢谢你，戴安·雷佛兰德，你第一个发现这是个机会。丽萨·伯考威茨，我能干的编辑，你以极大的热情关注着这本书的创作，我不知该如何言谢。与你合作，其乐无穷。

谢谢你，多利斯·奥伯尔。没有你的润色和修改、独到的见解和宝贵的支持，我是做不了这一切的。

谢谢你，比娜·康拉妮，你以不可思议的力量去芜存菁。你是上帝的赐予。艾琳·迈克尔森，你也是。感谢你一丝不苟而且高效地将这些手稿打印出来，我还记得，我拿到它们的时候，门口还放了一篮子新鲜的鸡蛋。

还要感谢你们，斯图亚特·威廉斯、苏珊·戴维斯、凯伦·佩奇、盖拉·哈特索、埃琳·迈克尔斯、迪·李、帕米拉·耶屯德、凯伦·麦考尔。你们是了不起的后援。当我智穷虑竭、不知该找哪些女性采访时，你们及时提供了线索，令我受用无穷。

谢谢你，卡尔。你是位了不起的丈夫，耐心地阅读了我极为潦草的第一稿，总是在我最需要的时候，给我一个拥抱或帮我揉揉太阳穴。最让我感动的，是你带我到墨西哥，好让我专心写完最后一章。你又一次让我在平衡的状态中写完了一本书。

谢谢你，墨利莎、朱莉和安娜，我美丽的女儿们。你们一直关心着我的进展，为我的成功而自豪。墨利莎，谢谢你提供的出色的建议。

最应该感谢的，是你们——高收入的女性朋友。你们中间有很多人，名字出现在本书里，但有些宁愿隐姓埋名。与你们的谈话给了我意想不到的启示。读者们在读到你们的故事时，也会有与我同样的感受。

还有卡鲁奇，我所有的一切都要谢谢你！

前言

欢迎来到财富女性时代

国王在他的帐房里
数着他的钱
王后坐在客厅
吃着面包和蜜
——摘自《六便士之歌》

新型女性

我永远不会忘记，几年前，一位朋友打来电话，告诉我一个惊人的消息：她刚刚得知自己要缴纳 25,000 美元的所得税。

“怎么那么多？”我吃惊地问。她便把自己上年的收入报给我听。

许是这税单把她吓坏了，而令我目瞪口呆的，则是她的收入。我从未想到，女人能挣到那么多钱，连她自己也没有想到。不过现在，她那样的收入已绝非少见。今天的女人们不仅走出了客厅，而且还大挣特挣。如此众多的女性，从事着薪水如此诱人的职业，这在以前简直闻所未闻，而其涉足的行业有时更是匪夷所思。她们中间有企业家、公司高级职员、专业人士。信不信？竟然还有兼职者。不仅如此，女性获得高收入的机会，也在以高于男性的速度增加。斯佩克特累姆小组的一项研究表明，1996 到 1998 年间，美国高收入女性人数猛增了 68%，而高收入男性人数只增加了 36%。

这就是我们今天要面对的事实。我们已进入了一个高收入女性的时代。但令人诧异的是，这些高收入女性的骄人成就却鲜为人知。究其原因，很大程度上是由于女性高收入是近年才有的现象。德勤事务所 1999 年的一项研究指出，“只是近 20 年，女性才从自身的劳动中获得（相当数额的）个人收入”。

但这样的女性仍属少数。在收入高达六位数的人群中，女性比例不足20%。对多数女性来说，同工低酬的现象仍十分严重。美国劳工部统计显示，1999年女性平均税后收入不到25,000美元。在所有行业中，女性收入都只占到男性的50% - 80%。

写这本书的灵感



和大多数女性一样，我也曾是个标准的低收入者。平时写写书，换点低廉的稿酬。我对上面提到的这些新女性只有一星半点的了解。一月份的一天，天刚蒙蒙亮，我的经纪人坎第斯·福尔曼便急匆匆地打来电话，说她有这么个想法，问我愿不愿意写本这方面的书。我的第一反应自然是十分消极的。

“我们为什么不去采访一下那些收入在六位数以上、挣了大钱的女性呢？”坎第斯在电话里大声地说，“这一定是有史以来第一次有那么多——”

她的话还没说完，我就已经听不进去了。这主意太没劲了，我想。而且，那些人该多吓人呀！在我脑子里，这些高收入女性都是些冷冰冰、硬梆梆、孤芳自赏、工作拼命、衣着考究、跟我八杆子打不着、老死不相往来的怪人。

然而，突然之间，我愣住了，两眼直直地盯着前方。我想起自己的经济状况，过去的一幕幕是那么地不堪回首。我都在跟自己说些什么呀？这大概就是我从来挣不来钱的原因吧？既然看不上这些挣钱人，自己怎么会去效仿、自甘堕落呢？短短数秒间，我已思绪翻腾：值得为一份高收入的工作，付出那么大（我想像中的）代价吗？高收入女性是不是就得玩命加班、没有女人味、放弃幸福和个人的一切？婚姻维系得住吗？子女会不会受影响？为了打破那层无形的玻璃天花板，为了与性别歧视相抗争，她们是不是已经伤痕累累、永难抚平？高收入也是“人皆可为尧舜”吗？这些念头在我脑海里飞速转动。而此时，电话的另一边，经纪人还在喋喋不休。

“我希望能多了解一点这些女性的情况，”坎第斯在电话里说。

“我也是，”我不由自主地附和道。于是，本来毫无吸引力的一个想法，这会儿已变成一项勾起我极大兴趣、必欲为之而后快的任务了。

但我挂上电话，头脑中那个魔鬼般的声音却立马开始向我连串发问：“难道你看不出，你正为了一个不现实的目标而走向失败吗？”这家伙从来口无遮拦，此时更是不依不饶：“你上哪儿采访高收入的女人去？”最后，它还不忘冷笑着来这么一句：“你算什么东西？居然把自己也归入她们一类！”

我觉得应该先做做看，于是便给四位事业有成的朋友打电话，要求采访。我还请她们提供一些高收入女性的姓名，然后依此类推，再请这些女性提供些别人的姓名。有几位好心人把我的想法通过电子邮件在网上广为散播，马上就有不认识但十分理想的网客登“网”拜访。我只来得及与其中150多位高收入女性做过交谈。这些人多数我从未谋面，她们对我的热情支持，令我感动得不知所措。尽管事务繁忙，她们每个人还是抽出了至少一个小时给我。谈话多通过电话进行，一次不够，往往还要再谈上好几次。

我的问题涉及她们的成长经历和生活方式、她们的梦想与失落、成功与挫折、制胜的秘诀，等等。对这类涉及隐私的问题，她们表现出惊人的坦诚，认真地想，认真地答。我问她们为什么同意接受采访，每个人的回答都是“为了帮助他人”。当然，这种采访对她们也是有益处的。一位女士向我坦承：“我从来没能真正有机会谈论这些事情”，因为一般人仍然忌讳公开谈论收入问题。当然，抱怨挣钱太少除外，这种时候女人们便没了忌惮。但要是工资往上涨，她们多半就不吱声了。

向别人学习

以往的经验告诉我，学习一样新东西，最好的办法是去研究那些成功的实践者。我就是这样学会理财的。几年前，我作为一个自由作家，为了完成别人交付的任务，采访了许多精明的女投资人。在这些采访的基础上，我写了那本《白马王子不再来：女性如何精明理财》。我有了一个全新的职业，就是把自己所学到的经验，通过写书传授给别的女性。

而在此之前，我对钱的事可说是一窍不通。父亲的观点深深地影响着我。管钱当然是男人的事，天经地义。我既无理财的专业知识，更没有胆量去怀疑父亲。他是美国最大的税务机构H&R BLOCK的创建人。在我眼里，他是这方面的行家里手。我的第一位丈夫是个糟糕透顶的“白马王子”。经他毫无章法地乱投一气，我的一大笔信托基金打了水漂。我们离婚后，他离开美国，把大堆的税单和三个年幼的孩子丢给了我。而当时的我，看金融术语如读天书，不知所措。后来，在与这些理财女高手多次交谈后，我彻底变了个人。今天的我，投资时已是满怀信心。

单凭与这些女性谈谈话，就能变成与之相同的高收入者吗？我在认真考虑写这本书之前，从未想过要问这个问题，也没有考虑过有无可能。挣到六位数，这一前景太遥远了，遥远得仿佛几年前发生的那件事。当时，父亲站在我的厨房里威胁说，如果我丈夫再管理不善，他就要将我的信托基金全部拿走。眼泪顺着我的脸颊流下来。我还清楚地记得自己冲父亲喊，“让我自己管理不行吗？”接下来那一刻，父亲和我你盯着我，我盯着你，谁也不敢相信耳朵听到的这句话，显然是觉得太荒唐了。

时光倒流15年，要是我说自己想挣六位数，别人听着一定也觉得同样荒唐可笑。（毕竟，我只是个作家，而作家多数是挣不了多少钱的，这一点大家都知道。）而且说句心里话，除了投资以外，别的路子弄来的钱总让我感到心虚，会一辈子不安的（从先辈那里继承了一大笔财富的人都有这种典型的症状）。

我知道，这种不安别人也有。有的是因为继承了一大笔财富，心里发虚；更多的人是由于生计艰难，缺少安全感。过去几年里，我去美国各地发表演讲，接触的女性不计其数。我感到震惊的是，居然有那么多女性，仅靠微薄的收入艰难度日。她们连日常生计都难以维系，更谈不上有所积蓄以用于共同基金的投资。有的甚至连几美元的零花钱都没有。许多人就像我以前一样，从来没敢动过挣钱发财的念头，更没考虑过它的可能性。有的即使有这个念头，也不知道该从何入手。

直到最近，我才遇到有女性问这个问题。那是在一次演讲后，一位女性向我走过来。“我很想搞点投资，”她恳切地说，“但我没钱，连基本生计都

难以维持。”

我向她建议，想想法子多挣点钱。她叹气道：“我当然想，但不知道该怎么办。我又不想回头上学。我只希望能有好运降临，让我撞上。”

谈话就这样平平淡淡地结束了，但正是它的平淡引起了我的注意。我在写完第一本书之后就发现，女性中间掀起了一股令人难以置信的投资热潮。她们将钱大把大把地投入股市，用心钻研其中之道。而同时，在工资问题上，她们却表现得消极而无奈。我不久将出席一次妇女大会，会议将就女性如何增加收入举行专题讨论。我很少听到女性谈论这方面的问题，哪怕只是探讨其可能性。不管经济状况多么糟糕，大多数女性从没考虑过要从工资方面想法子、找出路。我一而再、再而三地听到这样的话：“我想多挣点，但是……”下面的理由五花八门：没时间、没精力、没机遇、没路子，等等等等。与此同时，她们的生活则每况愈下。

太多的女性对自己窘迫的经济状况采取了认命的态度。挣钱对她们来说，就如同攀登珠穆朗玛峰，虽非完全没有可能，也是艰巨至极。她们也许并不是不想挣钱，问题在于对自己不抱希望，缺乏迎接挑战的信心。

我原来也曾有类似的想法。但自从了解到这些高收入女性的秘密之后，一切都改变了。这本书还没写完，我的收入就已经大有起色了。

凡事皆有两面



我的采访对象并不限于高收入女性，还有境遇截然不同、收入潜力远未得到应有发挥的另一类女性。要找这样的女性并不难。我还是先从朋友开始，给她们打电话或约她们出来吃饭，通过电话交谈或边吃边谈。我还在家乡举办了题为“战胜低收入”的讨论会。（这些讨论会对我来说非常重要。我可以藉此总结一下我所了解的六位数高收入女性的经验，并尝试着将其运用于实际之中。）这些受访的低收入女性非常热情，也非常坦诚。无论是个别交谈中还是小组讨论时，她们都愿意把自己的经历说出来，与大家分享。（关于低收入女性问题，详见本书第二章。）

我想了解的是，这些在智力、才华和资历上往往并不逊色于高收入者的

女性,经济上何以如此窘蹙?是因为她们选择了低薪职业?照顾家庭时间过多?就业经验不足?还是只能像众多其他女性一样,注定只能接受提薪慢、奖金低、晋升机会少的职业命运?难道是高收入者有什么特殊素质而她们没有?如果告知方法,她们也能多挣吗?要不就是男女在理财方面的差距已逐渐拉大到不可逾越的地步,就连总统的警告、国会的动议、新闻界的大声疾呼、男性垄断领域向女性的开放、个人的努力乃至全国妇女组织和“催化剂”等致力于同工同酬的团体的压力也无力根本扭转?

畅销书《邻居就是百万富翁》的作者托马斯·斯坦利和威廉·丹考在经过大量研究后宣称:“女性通往高收入的道路上荆棘密布。”《华盛顿邮报》也表述了同样的观点:“事实证明,男女工资差异是女性通往经济平等道路上最顽固的障碍之一。”

披荆斩棘



这就产生了一个问题:既然面临如此不利的条件,又有如此顽固的障碍,为什么还有成千上万的女性挣到大钱?

我觉得现在的问题是:我们过于关注男女工资差异问题,忽略了有的女性工资在增加。不要光看到女性面临的困难,更要看到她们取得的进步;不要光看到体制的弊端,更要分析查找女性在这一体制下仍能成功的原因。如果我们真能这样看问题,结果会是一个样子吗?这样做不是要回避问题,而是换个角度看问题。

“毫无疑问,前进中总会遇到障碍,”《到达顶点》一书的作者卡罗尔·加拉赫解释说。“但如果脑子里想的只有障碍,障碍就会真的出现。想什么就来什么。”

我写这本书,就是希望大家不要只看到妨碍收入提高的诸多不利因素,更要看到,有许多女性已经或正在克服这些障碍。我们也许消除不了世界上的贫富差异,但却可以想办法改善我们自身的处境。我们虽然无法从根本上消除经济不平等,但至少可以努力为自己创造更多的有利条件,提高收入,充实财力。如果像我们这样想、这样做的人越来越多,谁能说不会产

生涟漪效应呢？

我写这本书，目的很简单：传授高收入女性的成功秘诀，并通过介绍几种简单易行的招术，将这些经验应用于我们的自身实际。希望这本书能够有助于每一位女性：想增加收入的（不论起点多低），可以开阔眼界、看到希望并获得启示；已经达到或接近六位数的，可以相互交流、取长补短。

一言可以兴邦



我从这些女性的谈话中，学到了很多東西。它们改变了我的生活，相信对你们也会有所触动：

★ 首先，我认识到，任何一个人，只要智力中等，收入提高根本不成问题，大可不必出卖自己的灵魂。无论条件多么艰苦，心情多么沮丧，只要你努力，工资提高是完全有把握的。

★ 不是所有的工作都能让你挣到六位数，但要提高生活水准，办法还是很多的，也不会影响到你生活的质量。

★ 高收入并不就意味着幸福或心态的平和。有些高收入的女性既没有满足感，也没有安全感。但这样的人毕竟少之又少，大多数都感到很满意。这些成功的高收入女性，是我们最值得学习的对象。

★ 成功的高收入女性，必须具备一定的素质。我们可以学习、借鉴（详见第三章）。

★ 学习借鉴的过程，就是步入正轨的过程。收入的提高已经大有希望了。

高收入的女性，其职业、背景可能千差万别，但通往成功的道路却惊人地相似。这一点我在采访初期就发现了。每位女性都是在事业的关键时刻，采取了某种做法或措施，暗合了成功的必备条件。这些类似的做法或措施，就是本书所要探讨的挣钱招术。我还发现，每位女性采用的都是同样的七种招术（详见第四至十章）。我开始仔细研究这些招术。慢慢地，奇迹出现了：不知不觉中，我的收入已远远超出了自己的想象。这些招术作用如同罗盘，使我始终不偏离航道、不迷失方向。相信对你们也是如此。

生涟漪效应呢？

我写这本书，目的很简单：传授高收入女性的成功秘诀，并通过介绍几种简单易行的招术，将这些经验应用于我们的自身实际。希望这本书能够有助于每一位女性：想增加收入的（不论起点多低），可以开阔眼界、看到希望并获得启示；已经达到或接近六位数的，可以相互交流、取长补短。

一言可以兴邦



我从这些女性的谈话中，学到了很多東西。它们改变了我的生活，相信对你们也会有所触动：

★ 首先，我认识到，任何一个人，只要智力中等，收入提高根本不成问题，大可不必出卖自己的灵魂。无论条件多么艰苦，心情多么沮丧，只要你努力，工资提高是完全有把握的。

★ 不是所有的工作都能让你挣到六位数，但要提高生活水准，办法还是很多的，也不会影响到你生活的质量。

★ 高收入并不就意味着幸福或心态的平和。有些高收入的女性既没有满足感，也没有安全感。但这样的人毕竟少之又少，大多数都感到很满意。这些成功的高收入女性，是我们最值得学习的对象。

★ 成功的高收入女性，必须具备一定的素质。我们可以学习、借鉴（详见第三章）。

★ 学习借鉴的过程，就是步入正轨的过程。收入的提高已经大有希望了。

高收入的女性，其职业、背景可能千差万别，但通往成功的道路却惊人地相似。这一点我在采访初期就发现了。每位女性都是在事业的关键时刻，采取了某种做法或措施，暗合了成功的必备条件。这些类似的做法或措施，就是本书所要探讨的挣钱招术。我还发现，每位女性采用的都是同样的七种招术（详见第四至十章）。我开始仔细研究这些招术。慢慢地，奇迹出现了：不知不觉中，我的收入已远远超出了自己的想象。这些招术作用如同罗盘，使我始终不偏离航道、不迷失方向。相信对你们也是如此。

在此书即将封笔之时，我接到一个朋友的电话。她叫斯特西·法拉蒂，是位负责公司培训的女士。

“我想让你知道，去年一年我挣了105,000美元，”她自豪地宣布。这离我们上次一起吃午饭有大约一年的时间，当时谈的就是我在采访时了解来的这些招术。

“你是怎么做到的？”我急切地问。

“好像就那么发生了。”斯特西回答，但我知道没那么简单。随着她的讲述，我了解到，她是因为成功运用了本书中介绍的各种招术。不过，我觉得最为精彩的，是她下面说的一番话：“那次，我们俩曾经谈起如何才能挣到10万。其实，我从来没想过要把这作为目标，更不认为有实现的可能。我总像是在等天上掉馅饼。但后来你问我，为什么不多挣点钱，我仿佛突然一下子被你点开了窍。”

问题的关键

本书就是要教你开窍，劝你别再安贫，而是选择追求更多、更好。我指的不光是钱。在收入增加的同时，你的生命也将得到升华。运用本书招术可一箭双雕，一石两鸟。

我自己的经历就是如此。类似的故事我也一再从别人那里听到。在采访时，这些六位数收入的女性讲得最起劲的，往往不是其经济状况的改善，而是自我的觉醒，是对自我本质的把握、对生命的意义和价值的发现，是如何挑战生活乃至整个生命的极限，等等。

许多心理学家都说过，收入状况决定一个人的自我感觉，正如镜子，可以折射出一个人的自我价值。但在采访中，有一点我始终没弄清楚：人们是因为自我感觉好所以挣钱多呢，还是因为挣钱多所以感觉好？交谈中，多数女性表示，随着收入的快速增长，她们的自我感觉也越来越好。

“挣钱改变了我对自己的看法，”一位女士说，“我变得更有价值。我的钱可以证明这一点。成功是一种很棒的感觉。”另一位女士则把钱比作晴雨表。“我今年已经挣了15万，这表明，我的才华得到了社会的承认。如果挣