

自我教育书系

非常财富

平凡人致富的8个秘密

(美) 瑞克·爱德曼 著
熊开辉 曾星 译



海南出版社

非常财富

(美)瑞克·爱德曼 著
熊开辉 曾星 译

海南出版社

图书在版编目(CIP)数据

非常财富/(美)爱德曼(Edolman, R.)著;熊开辉译.

—海口:海南出版社,2002.1

ISBN 7-5443-0332-2

I. 非… II. ①爱… ②熊… III. ①家庭管理:财务管理—基本知识

②金融—基本知识 IV. TS976.15

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 096457 号

Ordinary People, Extraordinary Wealth: The 8 Secrets of How 5,000
Americans Became Successful Investors - and How You Can Too
Copyright © 2001 by 2000, 2001 by Ric Edelman
Chinese(Simplified Characters only) Trade Paperback copyright © 2001 by
Hainan Publishing House(Hainan Chu Ban She)
Published by arrangement with Gail Ross Literary Agency
through Arts & Licensing International, Inc., USA
ALL RIGHTS RESERVED
版权合同登记号:图字 30-2001-124 号

非常财富

(美)瑞克·爱德曼 著

熊开辉 译

责任编辑 任建成

※

海南出版社出版发行

(570216 海口市金盘开发区建设三横路 2 号)

全国新华书店经销

丰润县印刷有限公司印装

2002 年 1 月第 1 版 2002 年 1 月第 1 次印刷

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:10

字数:145 千字

书号:ISBN 7-5443-0332-2/F·36

定价:18.00 元

你想和这些人一样吗？

在让我们了解我的顾客获取成功所运用的财务战略之前，先确信你的确想做得像他们一样。毕竟，如果他们所能达到的成功程度不是你所期望的，那么，关于他们是如何致富的就没什么可学的了。我们所调查的顾客的平均年龄是 57 岁。因此，在你 57 岁的时候，你是否想实现：

- ★ 拥有价值二十五万美元的住宅？
- ★ 拥有近五十万美元的储蓄和投资？
- ★ 拥有十二万美元的家庭年收入？

如果你认为自己达到以上的富有程度就是“富有”，那么就请继续读下去，我的顾客将告诉你如何去实现它。



秘密的发现

这本书与你所见的任何一本个人理财的书都不同。的确，像许多书一样，它向你显示了一些人是如何获得成功的。但是这本书没有像其他书那样去关注华尔街的精英们或是邻家的成功者。相反，你将从中了解到平凡的美国人——和你一样的人——他们是如何努力去积累财富的，尽管他们从未赚过很多钱，也没有在商业、政治或艺术上取得最高的成就。

相反，这些人是处于社会中层或中上层的公民。他们是学校教师、工程师、政府公务员、计算机分析师、律师、物理治疗师、公司经理、医生、新闻记者、美术设计师和音乐家。他们是你的邻居、同事、朋友和亲戚。并且他们与你年纪相仿，婚姻状况相同，有相似的收入和支出，都有小孩和宠物——并且有着相似的目标和期望。和你一样，他们想有一个舒适安静的家，希望孩子能考上大学、结婚并有他们自己的孩子，他们希望有足够的钱来赡养年迈的父母，并有足够的钱来为自己将来退休做准备。

但是，与众不同的是，这些平凡的美国人做了非凡的事：

他们已经努力实现了所有这些目标，因为他们已经积累了足够的钱来过舒适的生活，并实现了财务安全。

他们是如何做到的呢？

本书后面的内容将给你答案。你将看到我们公司的 5000 位顾客的实际生活经验和习惯。因此，在本书中，引导你的不是我，而是书中精彩的内容——那些已经获得非凡成就的平凡的美国人的故事。作为这个国家最大的金融规划和投资管理公司之一，公司的顾客在财务上都是很成功的。但是我的同事和我与此毫无关系，这不是一个鸡生蛋蛋生鸡的问题，雇佣我公司的顾客之所以这样做是因为他们是成功的，而非其他原因。成功者——和那些想获得成功的人——都是那种愿意雇佣财务顾问的人。我没有让他们富有，任何一个财务顾问都不能让一个人富有。我们的顾客要么是在雇佣我们时成为富人的，要么将在其后不久成为富人，因为他们致富是一件很自然的事情。我仅仅是有幸能分享他们的成功之道。毕竟，谁加入了健康俱乐部，谁就是——或将是——身体健康的人。至于她是加入哪一个俱乐部，是与结果无关紧要的。

因此，我公司的所有顾客都是自信的群体中的一员：一个成功的投资者组成的群体。所以他们有许多相同的习惯和特征。为了写这本书，所有我做的就是去发现这些特征，并且在这里提供给你。我通过一种直截了当的方式来实现这个目标：我仅仅去询问我公司的一些顾客他们是如何致富的。市场数据公司是一家有声望的调查研究公司，它帮助我做了调查问卷的发送、收集、作表和分析工作，调查结果共八页之多。调查的问题是，我的顾客在他们整个一生中是如何处理钱的，并且从这些回答中找到共同点和相似之处，我们是否在这些不同





的人群中找到一种明显的生活方式或倾向呢？是的，我们找到了。透视这些信息，我找到了几乎所有参加这次调查的人所共有的八个主要的特点。在我看来，其中每一个特点都反映出一些重要因素，这些因素使他们形成了创造财富的能力。更好的消息是：每个人都能够很容易在自己的生活中贯彻这些特点。

这意味着，你也可以像他们一样容易并且一样肯定地获得财务上的成功。你可以不必经历生活上的磨难就实现它。你不必辞职去开一个便利店。你也不必成为一个全职的股民，把你的一生都花在成天盯住计算机屏幕上并不时地用电话给你的证券经纪人下命令上。你不必订阅十几种个人理财杂志，或虔诚地调频到鲁基赛节目、全身心投入到节目的建议中去，或是解决和你母亲的所有冲突。你也不必去创造一些将改变整个世界的发明。所有你所要做的就是依照这八个简单的财务战略去做。你将发现它们如此容易做到并且非常有效。我的所有顾客都已实现了（或正在实现）财务上的成功，他们中并没有像沃伦·巴菲特或比尔·盖茨那样的天才。就像我的顾客一样，你也能做到。

当你读这本书的时候，你会感到很奇怪。这些你将看到的战略和你想像的并不一样，事实上，它们看上去与我们的直觉相反。请保持开放的思想去看它。

希望你能在两个方面看到你自己，首先，通过分享我的顾客的这些故事，你会发现你和他们的差别不是很大，这说明你能够做他们所做的事。其次，在分析他们的经历后，你可能会大声说：“天哪！我与他们做的正好相反！”

最后，希望你会很兴奋。你将发现，停止再犯你所犯过的

错误，并且开始做你需要做的事，然后，你也能实现财务上的成功，这是一件多么容易的事啊。不仅要求非常少，而且所要做的事如此简单，人人都能做到——包括你。我叙述的顾客成功的故事将激发你的力量，你将会喜欢上它所给你的这种成就感。

瑞克·爱德曼

1999 年 11 月

秘密的发现



秘密的发现 / IV

1----- 尽管有足够的钱买房子，他们仍采取抵押贷款方式。

21----- 经验之谈

秘密
1

秘密
2

他们把所有钱投资到一种资产上，而没有进行多元化投资。-----31

经验之谈-----67

87----- 他们的大部分财富来自于金额不到 1000 美元的投资。

99----- 经验之谈

秘密
3

秘密
4

他们很少转移投资方向。-----107

经验之谈-----117

生财有道

为什么投资者会犯错误 / 125



他们不以道·琼斯或标
准普尔 500 指数来衡量他们
的成功。

155-----

161-----经验之谈

秘密

5

秘密

6

他们每月用于个人理财
的时间不超过三小时。其中
包括他们用于结账的时间。-----167

经验之谈-----179

管钱是全家人的事，不
仅与父母有关，还与孩子们
有关。

191-----

201-----经验之谈

秘密

7

秘密

8

他们对媒体的关注与大
多数投资者不同。-----213

经验之谈 A-----219

经验之谈 B

225/我最大的失误

249/我的最明智之举

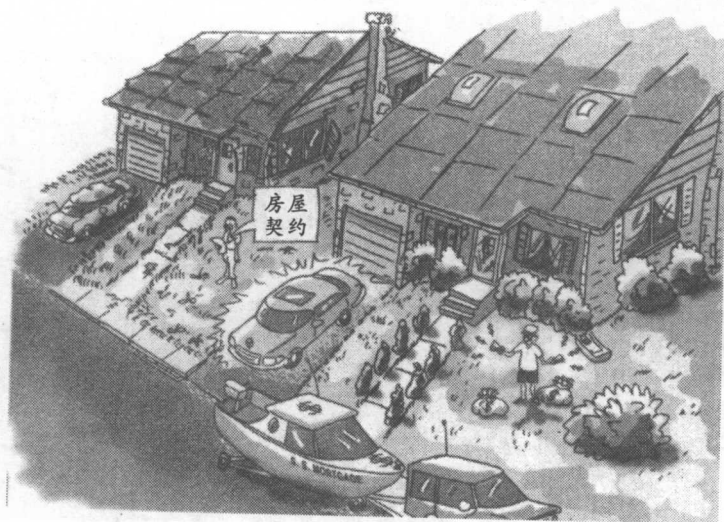
265/我遇到的障碍

277/给你的忠告

295/发现者如是说

秘密 1

尽管有足够的钱买房子，
他们仍采取抵押贷款方式。



如果你现在有足够的钱去付清抵押贷款,你会这样做吗?

许多人会这样做。事实上,“美国梦”就是拥有自己的房子——完全拥有它,没有任何抵押贷款。想像一下,你拥有自己的房子,不用每月向抵押贷款公司或银行支付账单!如此幸运会激起一种安全感、满足感和你在梦中才会有好的良好感觉!想像这样一种让人愉快的感觉,30年后——支付了360个月的账单——你付清了最后一笔账单,这间房子永远属于你了!

思考一下我的调查研究中得到的现实情况。被调查者中:

1. 平均住宅价值为 255700 美元;平均抵押贷款余额为 142000 美元。即使 100% 的人有能力不用抵押贷款而拥有自己的住宅,83% 的人还是会采用抵押贷款的方式。
2. 100% 的人有能力在付完每月的账单后,再付一笔钱来减少抵押贷款的本金——但 90% 的人不会这样做。

秘密

1





相反,85%的被调查者有一笔30年期的贷款,并且其中没有一个人进行额外的支付或加入双周抵押贷款计划。

很清楚,成功的美国人并不为一笔大的长期的抵押贷款所烦恼,将你自己和他们进行比较。如果你有一天有一笔抵押贷款并且努力清偿它,或者你梦想有一天付清了最后一笔账单,你会试着做一些最终成功者不会做的事。

什么是他们知道而你不知道的呢?

对你来说,明白这里发生了什么是很重要的。我们首先要说明我们所讨论的抵押贷款不是关于金融经济学的话题。

它是一种情感。

你“喜欢”拥有自己的房子的想法。你“憎恨”抵押贷款,如果你像许多人一样,你甚至会害怕它。所有这些词语都是带有个人情感的;没有一个词语是关于财务的。然而,抵押贷款是一种金融工具而不是思想上的情感状态。

那么,为什么你对抵押贷款会产生那种情感呢?

这该怪你的父母。

你所学到的关于金钱的一切都是从你的父母那儿得来的。即使妈妈和爸爸没有对你的说一个关于金钱的字,他们仍传达了许多关于抵押贷款的想法——特别是当你宣布你计划购买你的第一套房子时。

“尽可能的降低支付,”他们告诉你,“将抵押贷款保持在低水平。”“早点偿还贷款,孩子,你也不想让抵押贷款老悬在你头上。”

事实上,你的父母或祖父母都很清楚地告诉你抵押贷款

是坏事,应将它最小化,或者尽量避免它。它绝对是恶魔。但他们从来没有告诉你为什么他们会对抵押贷款有这种感觉。对你来说,理解他们的想法是很重要的,否则,你就无法理解为什么他们的忠告对你来说是有害的。因此,让我们来看看你们的父辈或祖父辈对抵押贷款的看法。

为什么人们害怕抵押贷款——而你为什么不应害怕

我们的故事从 20 世纪 20 年代开始。那时候买房子一般要花费 5000 美元。这听起来不是很多,但你要知道在 1925 年美国家庭年平均收入为 1434 美元。结果,很少有人有足够的现金买房子——就像今天一样。因此,人们向银行借钱——这也和今天的情形一样。但那时候贷款的构成与现在完全不同。在贷款协议中有一项共同的条款是:如果你不能马上还清贷款,银行有权拿走你的房子,并将它卖掉来还债。

因此,尽管这些条款要求你每月向银行缴 24 美元,在 30 年内还清 4500 美元,但你知道你随时有可能被要求还清余下的所有债务。现在你不必担心那项条款,因为你知道银行是不会问你要 4500 美元的现金的。

接着到了 1929 年 10 月 29 日。

当股市崩溃时,上百万的投资者损失了巨额财富。问题是,他们所损失的钱并非他们自己的。你知道,那时候大多数投资者都用借来的钱买股票——他们从股票经纪人那里借来钱,称为“保证金账户”(这样称谓是因为经纪人会在交易记事薄的页边做一个注明,这个记事薄记着他们的顾客购买股票

秘密

1





借的钱)。按规则,实际上你只需要给你的经纪人 10 美元来买 100 美元的股票,另外 90 美元的算是经纪人借给你的。所以,当股票崩盘后,每个人股票票面价值缩水 30%。一个典型的过去价值为 100 美元的经纪人账目所包含的股票现在仅值 70 美元。但投资者已经借了 90 美元去买它们。这就导致了“保证金要求”,经纪人将告诉投资者,因为它的账目已经超出了“保证金限制”,它必须再付一些现金。如果投资者无力做到,经纪人将开始卖出投资者的一些股票,直到有足够的现金来满足保证金要求。

卖掉股票是投资者最后迫不得已才让经纪人去做的。股票已经缩水 30%——这是卖出的最差时机。因此,为了避免保证金要求,投资者会去银行取回足够的钱来满足经纪人的保证金要求。投资者必须赶紧采取行动,因为在股票交换规则下,保证金要求必须在 24 小时内履行。因此,在 29 日股市崩盘后的几天里,大量投资者跑到银行去取回他们的存款。

很快银行的现金就用完了。

银行挤兑的消息很快就传开了。银行的存款人都慌不择路地跑到银行去,要求取出他们的存款。为了有更多的钱,银行开始要求贷款者还钱。他们发电报给贷款者,要求他们立刻还清所有的贷款。因为这些购房者没有现金还钱——问他们还钱不如问天——银行只好先行关闭,并单方面把那些购房者的房子卖掉来增加资金。

这没起到作用。

由于没人愿意或能够购买房子,银行发现他们拥有实际上毫无价值的房地产。由于不能够满足那些需要取出他们现金的储蓄者的要求,银行关了门,许多则是再也没有重新开

业。由于投资者不能从银行取出他们的现金，他们不能够满足保证金要求——于是，他们的经纪人开始卖出他们的股票。但是每个人都处于这种尴尬的境地，所以经纪人不能找到股票的买者。由于没有人愿意购买股票，经纪人不得不继续降低股票价格。

最后，大萧条面临股票市场从 1929 年最高点下降了 75% 还多，一半以上国家的银行出现危机，几千万美国人失去了工作，大量公司破产。几百万有房者由于不能拿出现金来还清贷款而失去了房子。美国梦成为了全国性的噩梦。

而那些完全拥有自己房子的人并没有落入这种境地。这些幸运者能免疫于银行破产。由于没有贷款需要偿还，他们没有收到要求偿还债务的通知。当他们的邻居破产了并且失去了他们的房子，以及几千人自杀，那些完全拥有自己房子的人成功地保护了自己。他们可能没有找到工作，或者没有足够的食物，但他们让他们的孩子的头顶上还有一个屋顶。

这就是美国式的观念：总是完全拥有你自己的房子。永远不要持有一项抵押贷款。

然而，尽管这些，还是有一小部分美国人即使支付得起，也坚持持有一项抵押贷款。为什么他们愿意将他们自己置于这种风险之中呢？难道他们不知道自己在做什么？

实际上，他们完全知道自己在做什么。他们是美国精英的一部分：占人口 1% 的最富有者。他们不仅知道自己在做什么，还知道自己为什么要这样做。只是你不能够理解。

你和你的父母没有认识到的是，我们的国家从 20 世纪 30 年代的深刻教训中学到了很多。像那样的大萧条没有再重复，实际再也不会发生，因为现在有一种保护壁垒，它们发挥

秘密

1

