

财富

THE SCIENCE OF MONEY
BRIAN TRACY

《纽约时报》畅销书作家全新作品

世界500强企业精英培训导师、
世界公认的世界企业培训专家
职业发展成功学权威

博恩·崔西的

财富科学观

如何变得富有、让你
幸福的科学

【美】博恩·崔西/著
吴洁雅/译

 金城出版社
GOLD WALL PRESS

shiwentbooks

博恩·崔西的 财富科学观

THE SCIENCE OF MONEY

[美]博恩·崔西 / 著

吴洁雅 / 译



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

博恩·崔西的财富科学观/(美)博恩·崔西著;吴洁雅译.—北京:金城出版社,2017.12

书名原文:The Science of Money:How to Increase Your Income and Become Wealthy

ISBN 978-7-5155-1606-6

I.①博… II.①博… ②吴… III.①财务管理-通俗读物
IV.①TS976.15-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第299224号

中国大陆中文简体字版出版 © 2018 金城出版社
 全球中文简体字版版权为北京世文图书声像有限责任公司所有

博恩·崔西的财富科学观

作 者 [美]博恩·崔西
译 者 吴洁雅
责任编辑 李凯丽
开 本 710毫米×1000毫米 1/16
印 张 12
字 数 130千字
版 次 2018年1月第1版 2018年1月第1次印刷
印 刷 三河市祥达印刷包装有限公司
书 号 ISBN 978-7-5155-1606-6
定 价 39.80元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区利泽东二路3号 邮编:100102
发 行 部 (010)84254364
编 辑 部 (010)84250838
总 编 室 (010)64228516
网 址 <http://www.jccb.com.cn>
电子邮箱 jinchengchuban@163.com
法律顾问 陈鹰律师事务所 (010)64970501

总 序

成功对话系列

博恩·崔西，商业与个人成功方面的世界最佳权威之一。他已经给 500 多万人做过 5000 多场讲座和研讨会，同时也担任了全球主要行业最高领导人的企业指导师。

丹·斯特拉泽尔，年仅 25 岁，却是个人发展行业的资深人士，发表了历史上一些最成功的音频节目。他也曾与大多数个人发展方面的顶尖作者和演讲家密切共事并保持着良好关系。

当博恩同意坐下来，谈一谈其《博恩·崔西的财富科学观》（*The Science of Money*）研讨会时，丹无比激动。一整个周末他们都与对方会面，这两位思想家就这个主题进行了深入地、细致地探讨。这些富有深度的采访被录下来，在此呈现。我们希望您能喜欢他们的讨论，并从中受益。

导 言

金钱一直是最发人深省、最令人激动、最两极分化的主题之一。关于何为金钱、如何赚钱、如何花钱、哪些人有钱、哪些人没钱，以及无数其他的主题，很多人写了许多的书籍、文章、博客帖子，做了许多的演讲。但是，尽管对这个话题的关注从未中断，疑惑这个词还是被用来描述一般人对金钱的看法。

就这个话题已经发表了一些真正出色的研究，但关于金钱仍然存在很多误解——我们可以称其为金钱白噪声——大部分人要么依赖运气创造自己的财富，要么完全不予理睬创造财富这个话题。这不仅没必要发生，它的存在更是一个悲剧。称其为悲剧，是因为当人们听天由命，或甚至更糟，完全放弃梦想时，他们所拥有的那些人类潜能却从未得到开发。这完全没必要发生是因为，关于金钱的秘密，如何创造金钱、如何投资，以及如何明智地花钱，都不是什么秘密。

诚然，正如存在营养学、解剖学、天文学、化学和工程学一样，也存在金钱学。金钱学已经获得了一次又一次的检验和证明，不仅仅是几年或几十年，而是上千年的检验和证明。关于金钱的新理论随时都可能产生——正如我们随时都可能获得治疗癌症或秃顶的新理论一样——这门科学，及其检验和验证结果的规则，将在短期之内把关于金钱的看法从理论领域归为以下两类之一：第一类，一种可以被证实的事实，也就是博恩所说的法则；第二类，一个未经论证的看法，也就是博恩所说的误解。

本书中，我们将考查这两类看法：已经证实的金钱法则。这些法则可以被依赖，就像你确定太阳一定会从东方升起一样；对于金钱的谬见。这些看法没有任何依据却仍然存在，并且还能像谣言一般继续存在；也有些看法据说正确但被检验证明是不正确的，或者充其量，

从来都没有得到肯定无疑的验证。

最终，我们有一个中心目标：彻底地清除关于这个话题的疑惑，并一次性集中介绍有关金钱的基本真理。哪怕就学习这本书里的思想并简单地将它们运用到生活和事业中去，你也必将成功致富，正如明天太阳必定升起。

丹·斯特拉泽尔



目 录

第一章	何为金钱?	/ 1
第二章	对金钱的误解	/ 24
第三章	花钱的科学	/ 52
第四章	债务的科学	/ 66
第五章	创收的科学	/ 84
第六章	创造财富的科学	/ 105
第七章	让财富倍增的科学	/ 121
第八章	财富保障的科学	/ 133
第九章	金钱与幸福的科学	/ 145
第十章	经济学：国民经济腾飞的规则	/ 158



何为金钱？

在任何科学学科中，为了研究的主题，以及与主题相关的理论检验的基本法则明确达成一致意见，我们需要定义一些术语。在本章中，博恩将帮助我们定义与金钱相关的一些术语。他的一些回答可能会出乎你意料之外。

丹

博恩，首先让我们描述一下“金钱学”的内涵，以及对于金钱已经存在哪些研究方法。让我们看一看，这项研究是如何产生了诸多关于赚钱或创造财富的坚实可靠的法则，并且这项研究又是如何公然向外界一些神秘及（或）投机的理论提出挑战的。

博恩

如果想要彻底了解金钱学的本质，你就从第一条法则开始，即交换定律。交换定律的是指，金钱是人们交换货物和服务的媒介。他们用生产货物与服务过程中自己的劳力与他人的货物与服务进行交换。金钱就是劳动交换的媒介。

金钱出现之前，是以物易物的形式。这就直接追溯到了10万年前，那时候某人用燧石制作了矛头或罐子，并用它来交换毯子或兽皮。以物易物中，人们不通过金钱，直接用货物与服务进行交换。接



着文明得到了发展，以物易物变得太过笨拙。人们发现，可以通过类似金、银、钱币、海贝这样的媒介，早期美国用的是贝壳串——一些稀有珍贵的物品，来进行货物与服务的相互交换。人们拥有一枚钱币或某个有价值的物品，他们会以此来交换一只鸡或一只羊，或其他。这让整个交换过程效率更高。

那就是金钱的初始形式，今天也仍然定义了金钱的本质，即使许多人对此困惑不已。它让整个交换过程更加高效。今天，我们去上班，通过自己的劳动换取金钱，接着再用换取到的金钱购买他人的劳动产品。基本上，金钱是我们互相交换劳动产品的媒介。

交换定律的第一个推论是，金钱是人们对商品和服务价值的衡量方法。人们对某件物品愿意支付的金钱数额才能决定这件物品的价值高低。物品本身并不具备任何价值，某个物品的价值是某人愿意为其付出的金钱数额。

你不能说，自己的产品或服务具备特定金额的价值，除非另外有人通过实际给予你那个数额的金钱，才能这么说。物品和服务，除了人们愿意为其支付的金额之外，没有任何价值。因此所有价值都是主观的。这一点也是奥地利学派——历史上最优秀、最具洞察力的经济学学派——的思想基础。价值基于有意向的购买者在做出购买决策时的想法、感觉、态度和观点。

交换定律的第二个推论是，你的劳动被他人视为一种生产要素，也就是成本。这一点就驳斥了几乎所有有关是否应该支付人们 15 美元时薪的这个争论，以及其他类似经济学争论。人类的另外一个称呼是经济人。这意味着，我们的行为总是追求经济最大化：我们总是努力从最少的成本中获取最大的利益。这是遗传，由我们 DNA 天生的构造所决定。人类历史上从未偏离过这一点。支付的成本可以更少时，我们绝不会支付更多。

我们每个人都倾向于将自己额头上的汗水看得十分特别，因为它高度私人化，来源于我们的身体，诠释了我们是谁，夹杂了太多的情感。实际上，因为它就是我们的生活。但是对于他人而言，我们的劳动不过就是成本。作为聪明的消费者，或者员工或者客户，我们希望用最小的

成本获得最大的利益，不论这其中牵涉了谁的劳动。这就是为什么人们会将产品放在中国、越南或印度尼西亚生产；因为在美国的客户根本不在乎产品来自哪里，他们只在乎获取最低的价格。

人们谈论境外生产以及工作向海外转移等等。这无关公司，而是那些要求公司将工作放在境外的客户所希望的，因为在那里，产品和服务的生产成本可以更低。几乎所有苹果公司的产品都在中国生产。为什么？因为要将苹果产品生产出来，更发达的国家的成本是中国的三四倍，所以身在发达国家的客户不会支付如此高昂的成本。客户要求——以非直接的方式——公司将这些工作离岸外包，那么自身就可以用最低的成本获取最大的利益。

出于这个原因，你不可在自己的劳动上强加一个客观价值，抗议并且要求增加薪资等等。唯一决定你的薪资以及你在财务上的价值的，是在竞争性市场上其他人愿意为你的劳动所支付的金额。之后我们会讨论 99%比 1%这个法则等等。

交换定律的第三条推论认为，你的收入是别人对你贡献价值的衡量。换言之，是市场上的客户决定了我们的价值。是我们所任职公司的客户，决定了他们会为我们贡献给生产过程中的产品和服务支付什么样的价格。这一点就决定了我们报酬的高低，我们所获报酬中也不含任何客观数额。你获得的报酬，与你所做贡献的相对数量和质量成正比，外加他人在你的贡献之上所增加的价值。

过去我常说，每一天你都在与公司其他任何一个人竞争。人们对这个说法表示极其愤怒，他们会说，“我们之间不存在竞争。所有人都像队友一般协同合作。”事实上，决定你薪水的那个人，真正决定的是，与他人的薪水相比应该支付你怎样的报酬。那就是为什么大部分公司会制定一条规则，同事之间不得讨论个人薪资情况，因为你的工资，是公司比较了你身边所有人的工作价值后，认为你具备怎样的价值而决定的。

交换定律的第四条推论是，金钱是果，不是因。你对某个产品或某个服务的价值所做的努力或贡献是因，你所获得的工资、薪水或收入是果。如果想要增加结果，你就必须增强原因。正如作家厄尔·南



丁格尔几年前所说，因果定律是所有人类生活、所有科学、所有技术、所有数学、所有金钱的基本法则。

交换定律的第五条推论是，要增加收入回报，你就必须提高你付出的工作价值。这条推论十分了不起。人们认为自己不需要付出更多，就可以获得更多的回报。全世界的人都这么认为。你要问，“那么，钱从哪里来？”而他们的回答是，“某个地方。”如果你继续追问，他们会说，“钱应该来自其他创造更多价值的人，那些因此收入更高的人。这些人应该把钱给我——即使，根据市场而言，我创造的价值更少——好让我别那么难熬。”这类型的主观态度——认为我有权获得更多的钱——完全就是无稽之谈。那也就是它会引起骚乱和罢工以及其他一切的原因。

我们说，想要收入增加，你就必须投入更多价值。以商业为例，创造财富的秘密，这一点我们稍后也会讨论，就是增加价值。有时我会问别人，他们之中有多少人只拿佣金没有底薪。我问到的 1000 人之中，大约有 10%~15% 的人会举起手来。而事实的真相是，每个人的工作都是纯佣金制。这意味着什么？它意味着每个人所获得的，均是自己所创造价值的特定比例。如果对自己目前所拿的比例不满意，那么你要创造更多的价值、变得更有价值，你的老板或客户才会愿意向你支付更多的钱，因为他们会认为你所作贡献的价值就是这个数额。

有些人一个小时挣 10 美元，而有些人时薪是 1000 美元。我有一位朋友通过提升自己的技能，让自己从一名商业律师变成了知识产权律师，而知识产品领域在当时无人问津，是完全空白的一个领域。类似索尼、迪士尼和世界上最大型企业争相花 1000 美元的时薪，聘请他提供与知识产权法相关的帮助，这是因为涉及知识产权方面的金额达到了上亿美元，而他是当时的专家。他让自己具备了连城之价，导致这些人会排着队等着给他任何他想要的报酬。审核拥有知识产权的企业之间的一份合同或并购协议，如电影公司，他的一般收费是 200 万美元至 300 万美元。

为了增加收入，你必须增加价值，也就必须提升自身知识水平。

正如管理专家彼得·德鲁克所说，我们都是知识劳动者，所以通过提升增强业务能力的知识，就可以增加你的价值，人们将会更愿意、更迫不及待地把钱塞进你手中。或者，提升你的技术水平，让自己在相同时间内可以完成更多、更高质量的工作。亦或改善你的工作习惯，大大提升自己的工作效率。

每一个社会群体和每一个行业内待遇最高的人往往都被描述成以结果为导向。他们成效极高。我曾经与一些人共事并且教授了他们时间管理的技巧，不出一年，在同样的公司、担任着与之前相同的工作，他们的收入增加了两倍。公司也愿意偿付更高的薪水，因为他们产出的价值与之前相比得到了大大的提高。每个人的工作都是纯佣金制。

或者，你也可以更努力、工作更长时间。大部分成功人士比其他人的工作都要更刻苦。事实上，有数据显示，一周工作 59~60 小时，能让你成为顶层 20% 中间的一员。如果每周工作 70 小时，你将加入顶层 5%~10% 的人群中。现如今，平均每人一周工作 40 小时，但根据劳工研究，在一周之中，人们只工作了 32 小时。为什么？因为员工会有茶歇和午餐时间，而且还会延长这些时间。在那 32 小时里，一半的时间又被浪费了，主要浪费在漫无目的的闲聊、脸书 (Facebook)、社交媒体、互联网、给朋友打电话上，等等。所以，平均每周每人只有 16 小时的有效工作时间，而在这些时间里，他们做的也都是些低价值的工作。尽管如此他们仍然无法理解，为何自己得不到加薪。

成功的一个秘诀就是，工作时间都要认真工作。早点去公司，更努力一些，晚点离开公司，工作的时间都工作。不要混时间，不要与朋友聊天，不要出去吃午餐、喝咖啡、看报纸或上网。当你开始工作时，认真工作。埋下头去，全身心投入工作中。

你可以让自己的工作更富创造力，或者你也可以做任何能让自己的努力影响更大、效果更好的事情。在每天相同的 8 小时里，有些人的产出是其他人的 5 倍。

顺便说一句，所有富人们每周工作 6 天，这一点已得到各种研究



的证明。一周工作6天并不难。如果真正享受自己的工作、真正擅长自己的工作，并且工作业绩十分出色，那么你对工作会满怀期待。它能让你感到快乐。事实上，成功的人不得不控制自己不去工作，因为他们深爱自己的工作，与之难舍难分。

之后我们也会谈到你的一个重大责任，即找到自己真正喜欢的、可以给你能量的、让你必须强迫自己才能停下来的那么一份工作。对于那些找到了合适工作的人们而言，工作时间是静止的。他们会因此而废寝忘食。忘记休息、忘记喝咖啡。他们对工作如此专心致志，不得不用八匹马才能把他们拉开，去吃饭或做其他事情。

我们社会中收入最高的，是那些能够在本行业持续改善自己，为自己目前的工作增加更大价值的一群人。真相是这样子的：你的收入，直接反映了你为改善其他人的生活和工作的价值。生命中所有的成功均来自于以某种方式服务他人。如果希望赚很多钱，就要去服务很多的人，并且让自己的服务方式真正影响到他们。

丹

让我们就此做一些阐述，谈一谈人们会受到的挫折。对于你提到的有关增加价值的观点，你经常会听到，那些奋力争取更高工资的人说，“看看那些高管。离职的时候，哪怕公司亏钱了，他们都有那些金降落伞保护自己。再看看股市，那里的人们把市场当作了赌场。市场上涨或下跌，他们掷出骰子就能赚到钱。”

人们可能会说，经济在一定程度上被扭曲了，所以金钱不仅仅只是价值的交换。人们对增加价值这一观点提出了一些更加愤世嫉俗的异议，请就此进行讨论。你会做何回应？

博恩

让我告诉你一个有关货物崇拜的著名的故事。第二次世界大战期间，同盟国来到新几内亚这个国家，修建了飞机场，搭建了军事基地

以对抗日本军队。其中最凶险的一些战役在新几内亚一半的国土上展开，而另外一半国土被澳大利亚人和美国人控制。他们所有的弹药、食物、供给，一切东西均由这些飞机运输而来。

美国陆军工程兵团驻扎进来了，卸下推土机、修建飞机跑道，然后开始运来所有的食物、衣物等一切。战争结束时，他们撤退了，新几内亚的人们又重回森林中。这些地区周围的土著人，曾经在第二次世界大战中被当作劳工使用，他们根本不知道钱究竟从何而来，他们认为，钱是那些货运飞机运过来的。

他们开始了货物崇拜。会制作一些小玩偶和小飞机模型，将其置于小小的祭坛之上。他们焚香祷告，伏地跪拜并歌唱。他们祈祷飞机会装载着财富再度归来。

这则故事的要点，是指出了大多数人对金钱极度的无知，所以他们才会有类似的想法。他们相信的是一些纯粹荒诞的事情。

当某个人被挖到某家财富 500 强公司内工作，该公司会给予他很高的待遇，很高的优先认股权，而且他的律师也会就合同进行商谈。基于自身的经历，我对此十分熟悉。他们会讨论这个人的离职金，如果某件事情进展不顺，如果公司在决定聘用你之后又决定不再需要你了——原因多种多样：市场下滑、你工作能力欠佳等等——公司会支付你离职金。离职金是以合同约定的。

他们会说，“哦，这些人弄到了金降落伞。”是的，这些是他们接受这份工作的条件，在接受这份工作之前，在其他地方他们也拥有着一份很棒的工作。这不过是其中正常的一部分。

至于在股票市场的投机行为，你会发现，在股票交易所工作并且收入最高的人们，通过艰辛的努力才获取了这份最高的收入。举例来说，亿万富翁沃伦·巴菲特，每天投入 80% 的时间来研究股市、研究企业、研究竞争中发生的改变以及变化的趋势——每一天的 80%。他已 84 岁高龄，但仍然会去上班，埋下头来，研究这些值得投资的东西。

他以 2000 美元发家，利用了所谓的价值投资模型，这一点我们稍后也会讨论。他会研究相对于国内外竞争对手而言，公司的产品、



服务、管理以及在行业中定位的价值，这些固有价值。这涉及诸多方面。那些在股市中随意进出的人——大部分都以破产告终。这与专业扑克玩家动身前往拉斯维加斯去赢钱相似。他们发现自己一天下来的收入等于干一天的体力活所获得的报酬，因为赢赢输输之后，最终自己不过是连续坐在扑克台前 12 至 14 个小时，每小时赚了几美元而已。我两天前刚从拉斯维加斯回来，那里每个人都清楚这一点。

股民们，那些被称作当日交易者的人，现在的闪电交易者，随意买进卖出的人们——其中 70% 最终都血本无归。

我前不久与自己的一位客户见面。他向我引荐了一位男士，这位男士曾投入数亿美元开发一个 50 人规模的闪电交易组织。我之前也看到过类似的：巨大的屏幕，绝顶聪明的数学天才，每日在股票市场买进卖出，试图四处赚取一些微薄的利润。他投入了数亿美元，全部亏了。一天结束时，所有那些一天整整工作 16 小时不停歇的人们失去了一切，也就转身离开了。幸运的是，他当时就已经是亿万富翁了，所以在某件投机事情上还是可以输得起几亿美元的。

事情的真相是，大多数在股市上赚了钱的人都是长线玩家。沃伦·巴菲特买入某支股票后可以 50 年不出手。他是一名价值交易者。偶尔他会卖出所持股票的一部分，但往往是为了筹集资金以购买此时此刻回报率将会更高的另外一个东西。

如今，财富 500 强公司的董事长平均收入是自己企业内员工平均工资的 303 倍。现在有趣的一点是，事业起步时，他们的起跑线与别人是相同的，就像马拉松选手一样。事业刚开始时，他们与其他所有人并无不同。他们从自己的第一份工作开始，也被安排到大办公室或小隔间里。他们其中有些人受到了良好的教育，有的人则一般。他们其中有些人成绩优异，而有的人则不然。他们其中有些人家境富裕，有的人却出身贫寒。还有部分人是乘着“五月花”号来到美国的那些人的后代，有些人则是新移民，一开始时连这里的语言都不会说。今天，他们获得的收入是普通工人的 303 倍，那也就是每年 1030 万美元，而他们公司内的普通员工一年仅赚 52000 美元。

为什么会这样？他们回头去追根溯源，发现存在着这么一个策

略，也是与金钱相关的伟大突破之一。该策略就是，从事业起初时开始，他们会问自己一个问题：在事业的现阶段，哪一项技能可以帮助我做出更有价值的贡献？他们会找到自己的老板，老板则会对他们说，“如果在市场工作、查阅财务报表、做演示、建立团队或谈判等方面，你能做到真正得心应手，那么你就可以为自己的工作创造更多的价值。”

这些人会以此为目标，像上学时一样制订学习计划。为了培养这些技能，他们会找出并阅读最佳的书籍，去收听最好的音频节目（最好是我们的），去参加最好的课程，每天去做最应该做的事情。一个月之后，或者半年、一年之后，他们会掌握这项技能，因为所有的商务技能都是可以学习的。

一周学习 10 个小时，10 这个数字具有魔力。当他们的朋友们在外交际，追求男女朋友，或做其他事情的时候，这些人每天会花 2 小时，一周 5 天，来提升自己的技能。对于他们而言，这个习惯已变得如同呼吸一般自然。晚上回家，与自己的另一半和孩子们用完晚餐之后，他们会学习 2 个小时，每周 5 天。

我曾经有一天在印度做演讲。我说，“因为我对你们的时区不熟悉，请问在印度平均一周有多少小时？”他们都笑我。我说，“有 168 小时，24 小时乘以 7。”不论哪个时区均是如此。你愿意每周抽出 10 小时，来变成自身行业内最富有、收入最高、最受尊敬的人吗？他们询问是否可能，我说，“当然，你们当然可以做到。”所以，真正原因不在于从 168 小时中抽出 10 小时，这仅仅不过是毅力与自律带来的结果。

每一项新的技能均适用复利法则。每掌握一门新的技术，你其他的技能也会更上一层楼。你可以提升自己赚钱的能力，自己产出贡献的能力。你的价值可以更高，因为你可以获得更好的工作业绩。你可以变得更加有价值，因此人们会支付你更高的报酬并且以更快的速度提升你。

累积效应就像滚雪球。10 年、20 年或 30 年之后，你已经进入不惑之年，或者已知天命，这时你的收入，是那些从第一份工作开始就



不曾动一根手指去学习的其他人的平均收入的 303 倍。为什么这些人收入如此之高？有些人说，“他们就是运气好而已。”但他们口中的这些人，所做的决策具备上亿美元，有时候是几十亿美元的影响力。他们可以决定进入或离开某一个行业，低价出售某一部分业务或整个系列工厂。他们获得自己决策所产生的整体经济效益的 1%。但是刚开始时，他们也不过是在一个小小的隔间中，用一台小小的笔记本电脑，独自完成某个小任务。现在的他们，掌管着巨大的企业，他们的办公室占据最好的办公大楼的顶层。

每个人都曾经有能力实现这一点，并且每个人今天仍然也有能力做类似的事情。

丹

你可以分享你自己从为生计发愁到实现巨大财富这个过程的故事吗？

博恩

人们往往会问，刚开始时你的动力、梦想或者激情是什么？我的回答是，为了吃饱。接受第一份工作时我只希望赚到足够吃饭的钱。第一份工作是刷盘子。当时我住在单居室公寓里，上面是灶台，下面是冰箱，有个安装着廉价淋浴器的卫生间，和一张床。那就是我生活的全部空间。很长一段时间，我在不同地方的居住环境就是这样，因为我只是个工人，除此之外的房子我住不起。我开着一台老爷车，穿着旧衣服，一天工作 8 至 10 个小时，脑子里想的都是如何生存下去。

曾经我有过几次不错的经历。年轻的时候，我发现自己可以在家附近找到工作——当时我 12 岁——除草、为他人修剪草坪等等。我父母最终鼓励我去弄一台汽油割草机。我照做了。他们带我去西尔斯专卖店，给我买了一台糟糕透顶的割草机，因为他们对此也一窍不