



《纽约时报》最佳畅销书
《邻家的百万富翁》作者最新力作

The Millionaire Mi

有钱人 和你想的不一樣

[美] 托马斯·斯坦利 (Thomas J. Stanley) ◎著
吴婷婷 ◎译

733位百万富翁现身说法
美国首印60万册的励志作品

me
millionaire

有钱人 和你想的不一样

[美] 托马斯·斯坦利 (Thomas J. Stanley) 著
吴婷婷 译

图书在版编目 (CIP) 数据

有钱人和你想的不一样 / (美) 斯坦利 (Stanley, T. J.) 著; 吴婷婷译.

—北京: 华文出版社, 2010.12

书名原文: The Millionaire Mind

ISBN 978-7-5075-3346-0

I. ①有… II. ①斯… ②吴… III. ①成功心理学-通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 204914 号

有钱人和你想的不一样

著 者: (美) 托马斯·斯坦利

译 者: 吴婷婷

责任编辑: 刘超平

出版发行: 华文出版社

社 址: 北京市西城区广外大街 305 号 8 区 2 号楼

邮政编码: 100055

网 址: <http://www.hwubs.com.cn>

投稿邮箱: hwubs@126.com

电 话: 总编室 010-58336255 责任编辑 010-58336202

经 销: 新华书店

印 刷: 北京京北印刷有限公司

开 本: 170×230 1/16

印 张: 15.75

字 数: 270 千

版 次: 2010 年 12 月第 1 版

印 次: 2010 年 12 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5075-3346-0

定 价: 39.80 元

版权所有, 侵权必究

1 前言
有钱人和你想的不一样

9 第1章
成为有钱人的秘密

有人认为发财全靠运气，有人觉得发财全凭储蓄，还有人觉得结婚可以让人马上富有起来，又有人觉得优秀的学业是必然要求。那么，成为有钱人的真正秘密到底是什么？

45 第2章
智商不能决定财富

只有2%的百万富翁说自己属于优秀毕业生之列。大多数百万富翁认为，“形成一种很强的行为道德观念”会产生重要影响。

75 第3章
胆识成就你的富豪梦

成为有钱人是一场智力游戏，实现经济自由也有许多好处，然而，不承担风险就难以有所成就。

101 第4章 发掘职业个性里潜藏的利润

81%的百万富翁选择所从事的职业是因为这些工作可以让他充分发挥自己的才能，而大多数人不可能这样说，因为他们的工作是别人给予的。

133 第5章 算算婚姻的经济效益

各种研究都发现，婚姻持续时间和财富增加之间存在较大的联系。较长的婚姻持续时间能够带来巨大的财富，相反那些离婚人士的财富可能相对较少。

163 第6章 谁说百万富翁就不用优惠券

超过三分之二的人是冲动型购物者，他们在商场中四处闲逛，在寻找商品上花费很多时间。而花费的时间越多，所花的钱也就越多。

182 第7章 资产型富翁 VS 收入型富翁

大多数富翁从不在短时期内买下房产，但是当购买理想房产的机会来临时，他们又绝不会延误时机。

218 第8章 不要事事都亲力亲为

当人们问我有关百万富翁的生活方式时，我的回答很简单，可以用短短几个字来形容：实惠的日子。

232 第9章
记住百万富翁的忠告

众多的经济机会一定会使那些拥有百万富翁智慧的人得到回报，但首先要记住：你一定是与众不同的，不要让任何所谓的缺陷阻止你获得经济上的成功。

237 附录一
寻找资产型富翁

239 附录二
百万富翁的企业

前言



The Millionaire Mind

有钱人和你想的不一样

百万富翁的豪宅位于高档社区内，他们的处事方式是保持平衡，所以不是“工作狂”。他们靠自我奋斗实现了财务自由，所以非常享受生活。而且他们的富裕生活并不是借由杠杆交易产生的。这些百万富翁并没有滥用信贷，那他们是如何致富的？又是如何在经济致富与享受生活之间保持平衡的？答案是：有钱人和你想的不一样。

在我早期对富翁进行研究时，曾经关注过百万富翁群体。1983年，我前往俄克拉何马州采访了那里的60位百万富翁。从他们身上学到的东西其实很简单，但却对我产生了深远的影响：如果沉迷于消费和借贷，那么你将无法享受生活，这在我所挑选的10位富翁身上得到了很好的印证。这些人要么是经验丰富的老板或行政主管，要么是职业人才，而且都是“富一代”。在他们职业生涯的早期，有些人确实依赖过信贷，但最终他们恍然大悟。他们戒掉了信贷瘾，打破了借贷消费、赚钱消费、大举外债的怪圈。而另外一些人则从未迷恋过信贷或讴歌自己的丰功伟绩。

这10个人都是千万富翁。他们居住在老旧小区里的豪宅里，驾驶本土制造的汽车。他们懂得享受生活，所以不是工作狂。他们已经与家人和朋友一起度过了很多时光，贷款也很少，在尚未达到45岁时就变得较为富裕。原先计划的采访时间只有两个小时，但实际上采访持续了约4个小时。我仅仅询问了几个问题，但他们却非常乐于详细谈论自己的致富故事。如果有一个荣誉榜，那么这10位百万富翁肯定在首轮就能入选。

如果希望在经济上获得成功，那么就需要很多重要的条件。但是吉恩认为，“迷恋信贷”的人们实际上被一些人和机构所控制着，这个论述的确具有很大的吸引力。当时吉恩已经40多岁了，他称自己为“救援公司老板”。他帮助金融机构处置或“挽救”房地产公司，这些公司“拖欠贷款至少已经有6个月之久了”。

在采访之前的几个星期，吉恩刚刚帮助一个金融机构“处置”了68幢家庭公寓、1个商业购物中心和5幢花园洋房，而此前他已经与这个机构多次进行过合作。在敲定这笔交易后，该机构的高级信贷主管邀请他一起走到顶楼办公室的落地窗户前。这是一栋很高的建筑——他们能够看到几英里之外的地方，附近有无数的商业建筑。吉恩甚至能够在地平线附近看到一些居民区。

当他透过玻璃凝视远方时，这位主管指着所有的建筑、公寓、办公楼、车库、商店说了一席话，给吉恩留下了深刻的印象：

我们（出借人）拥有这一切。你们（借款人）替我们打理公司。你们这些人服务于像我们这样的金融机构。

在美国，有多少人名义上“经营自己的公司”或“从事自己的职业”，实际上是在为出借人工作或为他们所控制？有多少人居住在豪宅，却必须辛勤工作偿还抵押贷款？有多少人细心保养他们租借的汽车？我认为应该有很多很多人。但是无论是吉恩，还是我研究的其他富翁都不属于此列，他们都拥有百万富翁的智慧。他们手下并没有发放现金的私人信贷主管，所有人都居于豪宅，而且未背负巨额房贷。

我从吉恩身上学到的经验教训，得到了百万富翁们的高度认同。他们相信在生活中能够变得富裕起来；他们也相信无须遵从斯巴达生活方式，就能实现财务自由和巨大的经济成功。但如本书所述，这其中必然存在一定的限制要素。

有些人虽然并不受信贷机构的控制但却被贪婪控制着。这些人是守财奴，甚至会欺骗自己的配偶和子女。在他们看来，金钱就是上帝。这些人并不具有百万富翁的智慧。另一个百万富翁是这样说的：

我告诉子女，金钱不是他们的上帝。你要掌控它，而不能让它控制你。

本书所提到的多数富翁都靠自己的努力获得了很大的成功。他们白手起家，没有继承任何遗产，没有获得任何不动产收益，也没有从信托账户获得任何收入。那么他们是如何成功的？答案就是：他们具有成为百万富翁的智慧。

也许你一辈子都无法拥有百万富翁的庞大收入，在几年之内，你更无法成为千万富翁，但是如果你了解在积累财富的同时，如何保持享受生活的心态，那么你

就会受益匪浅。即使是在高收入人群里，也只有少数人能够知晓实现这一目标的方法；也只有拥有百万富翁智慧的人们才会知道这个方法。

调查研究

在我的上一本书《邻家的百万富翁》(*The Millionaire Next Door*)问世前，我所做的研究及其结果，大大增加了有关多数美国富豪特质的知识。所以我决定扩大下一个研究的规模和范围，从富裕人群中选择更多的调查对象。全新的调查研究着重考察不同的特质和生活方式，更深入全面地探讨百万富翁的智慧。这个研究结果将完整地反映在随后的章节里。

简要地描写这些百万富翁的特质，似乎比寻找这些特质轻松很多。为什么不调查所有的美国家庭呢？因为只有4.9%的美国家庭的净资产达到或超过了100万美元。你也不能仅仅调查居住在豪宅内的所有人，通常这些“豪宅的主人”就是我所称的“损益表富裕者”。他们拥有很高的收入、很大的房子和很多的债务，但是净资产很少。他们是申请贷款的专家，根本不会考虑净资产的实际水平。

与此形成鲜明对比的是，还有一些我称为“资产负债表富裕者”的人们。这些人拥有百万富翁的智慧，专注于财富积累。他们的资产远远超过负债，负债余额很少甚至为零。

如果我研究居住在豪宅里的美国人，那么我将收到很多损益表富裕者的反馈意见。我相信，特定类型的社区对资产负债表富裕者具有很大的吸引力，能够留住他们；而同样的社区对损益表富裕者却没有任何吸引力。本书所做的前期调研结果证实了我的假设。

为了针对资产负债表富裕者设计代表性样本，我从我的朋友和同事乔恩·罗宾(Jon Robbin)那里寻求了一些建议。他是一个人口地理学方面的权威专家，主要研究特定地理区域内人口的特征。当然他的研究通常只到地区，但我要求调查研究更加细致入微，也就是需要深入街区或社区，其中有些社区的家庭数量甚至低于50。

我将我的疑问告诉了乔恩，他很快就解决了我的问题。乔恩是哈佛大学培养出的杰出数学家和研究者，他的人口地理数据库也非常出色。他设计了一个高级数学模型，可测算出多数美国街区或社区内居民的净资产特征。

乔恩发现有些社区聚居着较多的富豪，他们拥有更多投资收入，所以易于保持百万富翁的心态。他的全国数据库囊括了美国 226 399 个社区，他从中挑选了 2 487 个社区。他的数学模型推测出，这些社区应该拥有较多真正的富豪；这些人与那些通过抵押贷款获得大房子的人们不同，因为后者的净资产很低。通过随机抽取的方法，我们从这些社区中选择了 5 063 个家庭。每个家庭都会收到一份调查问卷。

在 1 001 份完整的反馈问卷中，有 733 份来自百万富翁。他们的净资产都达到或超过 100 万美元。全美共有 733 位百万富翁接受了问卷调查，这为本书提供了很好的经验主义平台。这些富翁居住在老旧的中产阶级社区，他们的房产大都建于 20 世纪四五十年代或更早的时期。什么？他们家里没有 5 个水力按摩浴缸？什么？没有可供出售的小块土地或新近开发的乡村别墅？难道这些百万富翁开始选房时，他们就不赶时髦了？情况的确如此。此外多数反馈者的房产抵押贷款余额很少，或根本没有抵押贷款。

早在我和墨菲·休厄尔（Murphy A. Sewall）所撰写的《众多消费者对商场调查的反馈意见》（*The Response of Affluent Consumers to Mall Surveys*）中已经介绍了随机选择调查对象的方法。每个调查对象需要完成 9 页的调查问卷，回答 277 个问题。这是迄今为止我参加过的最为全面的项目。美国最权威的调查研究组织，如调查研究中心（The Survey Research Center）和位于佐治亚州雅典城的佐治亚州立大学行为研究学院（Institute of Behavioral Research），负责收集反馈数据并将其制成表格。^①此外，调查研究中心还使用单变数和多变数计算机程序初步分析了这些数据。

在此之前，这种问卷和调查方法曾经应用于涉及 638 位百万富翁的特定样本。他们都具有收入型富翁与资产型富翁的双重特征，因而也都有大笔银行抵押贷款。这个预先调查是由作者及其助手设计并完成的。

此外，有些重要的个案研究源于一系列亲身体验以及所关注的群体。本书对此进行了详细论述，此外还提出了一些重要的议题，因为要全面理解有钱人的智慧不是一件容易的事情。希望本书能够帮助人们理解和评价一种平衡生活方式的意义。

^① 无论是调查中心还是佐治亚州立大学，对本书的分析或解释无须承担任何责任。——作者注

基本轮廓

以下是我们借助人口统计学的知识分析此次调查的结果。《邻家的百万富翁》一书已经对美国白手起家的百万富翁做了详尽的描述，所以在此我们仅仅概述当今在经济上最有成就者的基本情况，而且是通过他们自己的“声音”表达出来的。

传统家庭

- 我今年 54 岁，与妻子已经结婚 28 年了。我们中有四分之一的人与他们的配偶共同生活了 38 年以上。
- 按平均值计算，我们每个家庭有 3 个孩子。
- 92% 的人已经结婚，95% 的已婚者育有子女。
- 我们中只有 2% 的人从未结婚，约 3% 的丧偶。

资产、收入与消费

- 在经济上，我们很富裕。按平均值计算，我们每个家庭大约有 920 万美元的净资产，中等收入家庭的净资产达到了 430 万美元。由于有些人的资产非常丰厚，所以平均分有点偏高。
- 我们的家庭年总收入达到了 74.9 万美元。中等收入家庭有 43.6 万美元。由于我们当中 20% 的人收入在 100 万美元，所以平均分偏高。
- 除了资产和收入之外，我们当中有不少人绝不会花费 4.1 万美元或更多的钱购买汽车，也不会花费 4 500 美元购买订婚戒指。我们和配偶都不曾花费 38 美元理发。我们中至少有四分之一的人绝不会花费 24 美元理发、花费 34 万美元买一套房子、花费 3.09 万美元购买摩托车或者花费 1 500 美元购买订婚戒指。我们中约有 7% 的人结婚时根本就没有买过订婚戒指，他们的订婚戒指是从亲戚那里继承而来的。

财产继承

- 我们的豪宅位于高档小区，但我们中只有 2% 的人继承过全部或部分房产以及其他财产。
- 我们中有些人继承了部分财产，其中近 8% 的人继承了祖辈 50% 或更多的财产。与此形成鲜明对比的是，我们中有 61% 的人从未继承过任何财产、接受过任何金融馈赠或由于托管财产而取得收入。

门牌号码

- 我们居住在 2 000 多个老式住宅小区中，门牌号码如：康涅狄格州新卡纳市 06840；弗吉尼亚州里士满市 23224；宾夕法尼亚州匹兹堡市 15238；得克萨斯州福特沃斯市 75225；伊利诺伊州凯尼尔沃思市 60043；俄亥俄州哥伦布市 43209；佐治亚州亚特兰大市 30327；新泽西州萨米特市 07901；科罗拉多州恩格尔伍德市 80118；俄克拉何马州塔尔萨市 74137。

房产风格

- 我们当中 97% 的人都是房产的所有权人。
- 20 年前，我们购买了现在住的房子，平均价格是 558 718 美元。我们高兴地看到，房产一直在合理地增值。目前的平均售价已经达到 1 381 729 美元。因此房产使我们获益，增加了我们的净资产。
- 尽管目前房产的价值很高，但是都没有设定抵押贷款。
- 61% 的人的房产值已经超过 100 万美元，但只有 25% 的购房成本高于 100 万美元。
- 我们中有十分之一的人是在 1987 年股市大跳水之后的 3 年里购买房产的，其中大多数购买的是待处理的抵押房产。
- 我们的房子一般是 40 年前建造的。至少有四分之一的房子是 1936 年以前建造的，只有约 10% 的房产是最近 10 年里建造的。
- 53% 的人在近 10 年里没有搬家，只有 23% 的人在此期间两次搬家。
- 我们只有 27% 的人的房子经过专业设计。有钱人相信，购买现房比买“建筑工地”要好得多，这样可以花费更少的时间和更低的价格购买其他物超所值的房产。
- 我们当中有谁最不可能拥有经过专业设计建造的房产呢？律师！我们很想知道其中的原委。

我们的职业

- 大约有 32% 的人是创业家，16% 是总经理，10% 是律师。医生的比例与律师基本相同，约为 9%。其他的职业包括：中层管理人员、会计、推销员、开发主管、工程师、建筑师、教师、教授和家庭主妇等。
- 总体来说，创业家是最富有的，但总经理往往拥有数百万的家产。在百万富翁中，总经理占 16%，而在千万富翁中，总经理占 26%；他们的净资产

甚至超过1 000万美元。

- 在我们的妻子中,大约有50%赋闲在家。她们的主要职业包括:创业家(7%)、推销员(5%)、中层管理人员(4%)、律师(4%)、教师(3%)、总经理(3%)和医生(2%)。其中16%的女性现已退休。
- 我们当中约有三分之二的千万富翁声称,他们的妻子不工作。在外工作的妻子当中,大约有一半从事非全日制工作。

教育

- 我们都受过良好的教育。我们当中至少有90%的人受过高等教育,52%的人拥有高学历。

有钱人的智慧

除了以上所列的特征之外,我们的调查还提供了百万富翁的其他特征。本书各个章节将会生动完美地展现这些特征。

- 在经济上独立自主,过着舒适但并不奢侈的生活。
- 许多人居住在美国中高档小区。房子很漂亮,而且几乎没有贷款。很多人是在其他人出售房产时出手购进的。
- 所有人都已结婚,并育有子女。事实上,多数人都相信家庭人口的多少与积累财富并不矛盾。
- 都是白手起家的百万富翁。
- 按平均值计算,每隔一年都会到国外度假。
- 不是全国优秀大学生协会会员,学术能力评估测试分数未达到1 400分。
- 热爱自己的职业,正如一位大富豪所说:“这不是一种劳动,而是做一件自己喜爱的事情。”
- 没必要每天早晨三四点起床干活。
- 许多人定期打高尔夫球或网球。事实上,打高尔夫球与净资产的水平之间有密切的关系。
- 并非事事都自己动手。那些愿意这样做的人,其财富明显少于平均水平。
- 并不以损害正直感换取财富。事实上,他们相信正直感能够帮助获得成功。

- 不是工作狂，有很多时间与朋友和家人在一起。此外拼命工作，集中精力并获得最大的回报。
- 花 ([时间进行投资，经常咨询税务顾问。许多人愿意参加宗教仪式，热心公益事业。
- 他们秉承快乐的生活方式，实现经济目标。积极参与社会活动，促使净资产增长。
- 社会活动能使他们接触到许多人，其中有些人最终有可能成为他们的客户、消费者、病人、供应商或朋友。
- 就所参与的许多娱乐活动而言，他们坚信下面的格言是正确的：不在乎的东西往往是最美好的和最有价值的。参加体育活动、参观博物馆、与好友打桥牌，这样花费较少，比进赌场要少得多。

第 1 章

THE MILLIONAIRE MIND

成为有钱人的秘密

没有他人的帮助和合作，你无法达到人生的最高点。

人们普遍认为，美国是一个充满机会的国家；但数十年过去了，也许你仍不知机会是何物。所有成功人士的成功方式都是与众不同的。当你询问其他人，是否可以看看他们的资产负债表或净资产单据时，多数人会说明天就会富裕起来，与目前的经济状况无关。但对你而言，这就事关大局——因为你想了解其中的原因。在美国要想取得成功，最基本的要素是什么？

每周你都会给车加油并使用现金支付油款。你往往会对附近排队购买彩票的人群感到迷惑不解，于是提出了一个问题：购买彩票是成为有钱人并获得经济成功的途径吗？他们的答案都是相同的——致富全凭运气，而购买彩票是进入有钱人行列的快速通道。然而这些人当中没有一个是百万富翁，许多人甚至还穿着破损的鞋子。

然后你来到当地银行，再次请教有关致富的途径，你得到的答案是致富全凭储蓄。在你打电话时，你身后的一位男士正在做自我介绍：约翰尼·布朗（Johnny Brown），保险代理人，终身保险，能够为你的成功提供锦囊妙计。“请你到我办公室来。”他对你说。你没有去他的办公室，而是去了当地的中学，因为需要参加家长会。在到达学校后，五位老师都说同样的话：在校期间的数学基础是今

后成功的关键。但是许多不成功的人士曾经都是优等生，难道他们是特例吗？优等生不能成为成功者，这怎么可能？此时你更加迷惑不解。

于是你回家了，你的孩子正在不停地切换电视频道。在其中的一个电视节目上，有个人说，如果你听了他的磁带，你就会发财，磁带的特惠价是 399 美元，并且免费送货上门。

而在另一个电视频道上，一位女士正在做“专业婚姻介绍服务”的节目。她声称，通往有钱人之路的方式就是结婚。不过太可惜了，你已经结婚了。

就在此时，电话响起，是证券经纪人，他想送名片并兜售其他信息给你。当你与他通话时，你问他如何在经济上取得成功。他告诉你，他即将成为有钱人。他拥有一家生产艾滋病药物公司的股票，而他是唯一愿意把股票卖给你的美国人。于是你就要求他发一份财产清单给你，但是他却突然挂断了电话。

此外还有许多其他想法：

- 今天早上，收音机里说做大豆期货能够发财。
- 一位当地珠宝店的女老板对你说，需要投资珠宝。
- 一位当地的古玩商人说：“你肯定不会相信，很多人通过古玩生意发财了。”
- 你儿子的舞蹈乐队成员告诉你：“致富全凭舞蹈。”
- 篮球队员告诉你，在美国，如果你是运动员，那么发财就是铁板钉钉的事情了。
- 去年秋天的一个周末，参加学术能力评估测试的小孩告诉你：“致富的关键是学术能力评估测试的分数。有了高分就可以进入名牌大学，今后就能成为有钱人。”
- 在灯具商店打工的阿拉丁先生有不同的观点。如果你买了他特别推荐的那款灯，运气就会降临，一夜之间你将成为有钱人。

这些回答的确令人迷惑不解。百万富翁究竟是如何发财的？答案就在有钱人的身上。

哪些要素能解释你在经济上的成功

我们要求接受调查的 733 位百万富翁对 30 个成功要素作出相应评价。当然，这 30 个成功要素并未穷尽——此前在我与百万富翁的初步会谈中，他们总共提出 100 多个成功要素，而以下列出的仅仅是其中的核心要素。无论如何，这 30 个成

功要素是最经常被提到并且最具代表性的。表1—1列出了百万富翁们选择的结果。

多数百万富翁所走的成功之路与前面的描述完全不同。成功因素比大豆期货、终身保险或彩票更为重要，甚至比学习成绩、学术能力评估测试分数更重要。

表1—1 百万富翁所认为的成功要素（733人）

	百万富翁所选的非常重要的因素所占百分比 ^①	排名
真诚对待所有人	57 (33)	1 ^②
有良好的素养	57 (38)	1 ^②
与人和睦相处	56 (38)	3
有配偶的支持	49 (32)	4
努力工作	47 (41)	5
热爱自己的事业	46 (40)	6
具有很强的领导能力	41 (43)	7
具有很强的竞争意识	38 (43)	8
有组织性	36 (49)	9
具有推销自己的思想和产品的能力	35 (47)	10 ^②
进行明智的投资	35 (41)	10 ^②
发现他人所没有发现的机会	32 (40)	12
自己当老板	29 (36)	13 ^②
愿意承担合理的经济风险	29 (45)	13 ^②
有良师益友	27 (46)	15 ^②
获得他人的尊重	27 (42)	15 ^②
投资自己的生意	26 (28)	17
找到有利可图的合适位置	23 (46)	18 ^②
具有充沛的体力	23 (48)	18 ^②
身体健康	21 (44)	20
高智商或智力优势	20 (47)	21
有专业才能	17 (36)	22
进入一流大学	15 (33)	23
不理睬恶意批评	14 (37)	24 ^②
量入为出的生活方式	14 (29)	24 ^②
有强烈的宗教信仰	13 (20)	26
运气	12 (35)	27 ^②
投资上市公司股票	12 (30)	27 ^②
聘请优秀的证券投资顾问	11 (28)	29
以优等生或准优等生毕业	11 (22)	30

^① 括号内为重要因素所占的百分比。^② 与其他要素并列。