

下一个女百万富豪

就是你

基于对2500名年收入
超过100万美元的成功女性的研究

「美」托马斯·斯坦利 著
(Thomas J. Stanley)
孟永彪 梁卫国 肖雪松 译

Millionaire Women

Next Door

The Many Journeys of Successful
American Businesswomen

美国
畅销
经典

中国社会科学出版社 线装书局

下一个女百万富豪

就是你

基于对2500名年收入
超过100万美元的成功女性的研究

「美」托马斯·斯坦利 著
(Thomas J. Stanley)
孟永彪 梁卫国 肖雪松 译

Millionaire Women

Next Door

The Many Journeys of Successful
American Businesswomen

中国社会科学出版社 线装书局

图书在版编目 (CIP) 数据

版权贸易合同登记号 图字: 01 - 2005 - 6245

下一个女百万富豪就是你 / [美] 斯坦利著; 孟永彪
等译. - 北京: 线装书局 中国社会科学出版社, 2006. 1

书名原文: Millionaire Women Next Door

ISBN 7 - 80106 - 405 - 4

I. 下... II. ①斯... ②孟... III. 女性 - 成功心
理学 - 通俗读物 IV. B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 021737 号

Millionaire Women Next Door © 2004 by Thomas J. Stanley, Ph. D.

Simplified Chinese edition copyright © 2006 by China Social Sciences Press.

This edition arranged with Andrews McMeel Publishing, through BIG APPLE TUTTLE - MORI
AGENCY, LABUAN, MALAYSIA.

All rights reserved.

责任编辑 耿华军
责任校对 刘俊
责任印制 王雪梅
封面设计 李尘工作室

出版发行 线装书局 中国社会科学出版社
社址 北京鼓楼西大街 41 号 (100009) 北京鼓楼西大街甲 158 号 (100720)
网 址 <http://www.XZShuju@hotmail.com> <http://www.csspw.cn>
电 话 010 - 84029450 (邮购)
排 版 北京中文天地文化艺术有限公司
经 销 新华书店
印刷装订 华冠曙光印务有限公司
版 次 2006 年 1 月第 1 版 印 次 2006 年 1 月第 1 次印刷
开 本 700 × 1025 毫米 1/16
印 张 17.75
字 数 270 千字
定 价 35.00 元

凡购买中国社会科学出版社图书, 如有质量问题请与本社发行部联系调换。

版权所有 侵权必究

编辑部联系电话: 010 - 64041536

致 谢

感谢我的妻子珍妮特，因为在她的启发和耐心帮助下，我选择了这个题材和相应的案例，而且帮我对手稿进行了修改，可以说，这本书也凝聚着她的心血与才智。

我也要感谢我的孩子们，他们也做出了突出的贡献。我的女儿，莎拉·S. 菲罗博士，在关于生活和工作的满意程度如何测度的方法和概念上，给我提供了许多帮助。儿子布拉德·斯坦利对于本书如何选择主题提出了非常宝贵的意见，而且这本书的名字也是由他起的。

另外，佐治亚州立大学行为科学研究院的调查研究中心，为本书的调查数据的收集和整理做出了杰出的贡献。尤其需要感谢的是：调查研究中心主任詹姆士·J. 贝森博士；首席统计和数值分析家凯瑟琳·J. 施恩凯斯；琳达·J. 怀特；塞尔达·R. 麦克道尔；玛丽·安·莫内和辛迪·布罗斯。

注册会计师希瑟·布瑞德拉夫、注册会计师和法学博士特里萨·米勒在分析整理数据方面进行了非凡的努力，取得的杰出成绩也是大家公认的。

我非常感激弗兰克·布罗切和他在埃德华社会研究院的同事们，为了解释和说明哪些因素影响成功，他们设计并改善了分析方式，效果令人满意。

约翰·康奈特和提姆·法罗在提高方案的控制系统的质量方面做出了突出的工作。

再次感谢亚特兰大的比尔·玛瑞安提供的专业建议，这些建议中有许多和我不谋而合。

我的编辑，克丽丝·斯赤罗珂，为本书定稿做出了大量的努力并作了中肯的评论，本人对此万分感激。

安德鲁·麦克米尔出版社的社长托恩·桑顿，对我的工作的一贯支持和持久的兴趣，表示真心的谢意。

特迪·格雷俄姆、莎伦·韦沃和凯丽·斯贝沃做了编辑和文字处理方面的工作，在此表示感谢。

CONTENTS

目录



致 谢 / 1

第一部分 商界女性 / 1

第一章 介绍 / 3

第二章 有钱意味着什么 / 12

第三章 女百万富豪和男百万富翁比较 / 29

第二部分 早年融入社会 / 53

第四章 成功女性的父母 / 55

第五章 贝塔型女性：走过逆境，获得成功 / 77

第六章 阿尔法型女性与贝塔型女性比较 / 97

第三部分 关于生性善良 / 113

第七章 慷慨与财富 / 115

第八章 学习如何给予 / 126

第九章 家里人给的亲切礼物 / 133

第十章 失去自由的巨大代价 / 148

第十一章 礼物的恩赐：洞察人们的真正需要 / 161

第四部分 在机会中选择 / 173

第十二章 开公司：选择自我创业 / 175

第五部分 兼职工作，全职收入以及满足感 / 195

前 奏 / 197

第十三章 布莱恩历程：从狩猎者和采集者到财富创造者 / 202

第十四章 安·劳顿·希尔斯 / 213

第六部分 改变道路 / 223

第十五章 贝弗莉·彼舍普眼中的推销职业 / 225

第十六章 富有的教师 / 243

第十七章 为什么不经营家庭办公室 / 256

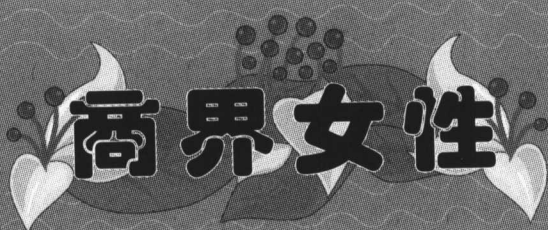
附 录 / 265

技术附录 采样方法和数据的来源 / 267

附 录 对 313 篇由成功女性所写短文的分析 / 271

译者跋 / 274

第一部分



S. H. S. S.

1

第一章

介 绍

女人！……商界女人……企业主……真是可怕……让这些人兴奋起来太危险了。（作为私营企业主的）女人们在商界占有一席之地。……依个人经验……美化这些女人是不负责任的。……就算有几个成功的也十有八九是怪物……你最好挑个别的话题……这些女人都嫁给了她们的公司……未婚……冷酷无情……漠不关心……专横的小气鬼……不受管制……不讨人喜欢……没有魅力……毫无吸引力……没人要……就是一群怒气冲冲，寻求报复的工作狂。女人……根本和商业不沾边！

在我对此书的内容作了陈述之后不久，这位伙计就中途打断了我，对我说出了上面的话。在这里我就叫他“老夫子先生”，或着简单起见，就叫做“甲”吧。在他说话的时候，我注意到他的脸由略带微笑而渐渐变红，显然，我的陈述惹他生气了。

当甲先生抱怨时，我问自己，为什么他个人经历中有关生意场上女人的部分与我所收集的经验数据格格不入呢，而这些数据恰恰是我这本书的基础（详见技术附录）。难道在与这些女人的接触中有什么痛苦的经历而使他带有偏见？我的研究显示 he 完全是错误的。那些成功自我创富的商海女性们是如何获得她们的财富的？她们当中没有一个人提及甲先生所说的那些动机：愤怒、复仇、怨恨以及苦难。相反，很多人都讲到了原谅那些过去曾经伤害过她们的人；她们通过帮助别人获得了很大的满足感。她们以自己切身的经历来证明了个人财富的积累与为他人提供经济援助是不矛盾的。

为什么这些女性为这本书提供了这么详细和率直的信息？值得注意的一

点是，她们当中没有一个人问起是否用她们的真名。大多数人参与的原因并不是为了荣誉，而是想分享她们的见解。她们这么做是为了帮助其他人能够变得独立。当然，匿名可以让更多的家资百万的女性们很真诚地与大家分享她们走向成功的旅程。

我并不在意甲先生的看法与我的发现相冲突，但是如果那些年轻、敏感女性被灌输了这种观念并且信以为真将会如何？如果她们被教授了那些女性在事业上成功之后注定要变成甲先生所说的吝啬鬼该怎么办？这些年轻的女性对风险创业将会变得举棋不定。不难想像，假如成为甲先生一类人的女儿，将会是怎样一个局面。这些女性们在经济领域获得成功必须得有哪些机会呢？

大多女性从侧面讲到了她们的父母的思想观念与甲先生之流还是不同的。当谈到她们成长过程中的家庭生活时，她们的父母鼓励她们主动寻求成为领导者。这些父母也教导他们自己的女儿要有帮助他人的慈悲之心，同时，他们也非常尊重自己的孩子。父母为她提供了一个良好的成长环境的成功女性（阿尔法型的女性），要比其他类型的成功女性（贝塔型的女性）多得多，比例大概是4:1。这些将在以下几章中详细介绍：第四章“成功商务女性的父母”；第五章“贝塔型女性：走过逆境，获得成功”；第六章“阿尔法型女性和贝塔型女性比较”。

甲先生的两个带有贬损倾向的形容词引起了我的特别注意：刻薄和冷漠。高收入阶层的女性们，尤其是拥有自己事业的，要比有着类似情况的男性们更热衷于高尚事业而且也更慷慨（见第三章）。她们对慈善机构组织的慷慨和热心并不是由我一个人调查之后的结果，这些在国家税务局都有备案，均有据可查；此外，这也不是女性比男性更富有爱心的惟一形式。通过自身奋斗而达到百万身价并且拥有自己事业的女性，花在亲戚家人方面的钱要比同等境遇的男性多出三倍（见第九章）。

甲先生也说到，虽然女实业家是吝啬鬼，但她们天性乐善好施，在这方面，丝毫不会吝啬。然而，我也发现，在同样年龄和同等收入的人群之中，那些在消费上越是节俭的人，把他们的收入用于高尚事业的比例就越高。看起来，对于那些积累了财富，并且比高消费者捐赠更多的人群来说，捐赠和财富的创造并不是相互排斥的。这些结论在第七章“慷慨与财富”以及第八章“学会如何给予”中有详细介绍。

我所掌握的数据显示，在商海中通过自身奋斗而家资百万的女性能够获得成功，得益于她们加倍努力、更为巧妙的工作。但很不幸的是，我们的经

济体系中还是很缺少这种类型的女性，在年收入超过一百万的美国企业中，只有大约有 1/10 是由女性管理和拥有的；当然，这一比例已经排除了从她们的亲人或丈夫那里继承了一份产业的女性，也不包括那些仅仅在名义上为女性所拥有，而实际上是由她们的丈夫来运营的企业。然而，事情正向着好的方向发展。现在越来越多的父母的观念开始发生转变，跟本书中提到的那些女性的父母们对待自己女儿的观念相差无几。但是，那种老夫子式的观念也不是马上就能消亡的。有希望的是，我的工作将会有助于彻底清除这种腐朽的思想。

别 样 荷 花

一些女性曾经问我，“可是，如果非要全日工作，整天都起早贪黑、忙忙碌碌的，我可没有兴趣拥有一家企业，怎么办？”于是乎，我就给她们举了两个例子：这两个女企业家都是兼职，每周工作时间不超过 20 个小时（第十三章和第十四章），两人收入都颇丰。

我又增加了有关销售的一章（第十五章）。销售代理这一领域可以为那些希望仅以生产率论高低的女士们提供一个更广阔的舞台。另外，第十六章中将提到几个富有的教育工作者，就是教师和教授。他们是社会中一个较为节俭的人群，更倾向于投资而不是购物。他们也更倾向于慷慨地支持高尚的事业。教育工作者，特别是女性教育工作者，比一般人有更高的积累财富的倾向。还有一章是关于那些管理着“家庭办公室”的女性的，也有人称她们为家庭主妇，因为她们不到外面去工作。但是，她们是对家庭极为负责的一个群体，她们对家庭的定位远远高于与她们具有相同年龄和收入的金钱至上的人。其实，这些女性是家庭中的预算、会计、投资专家，而且自食其力（第十七章）。

致 富 之 法

我研究过的这些靠自己获得成功的拥有百万资产的女企业家，可能会给你带来某些心理冲击。经常有人问我：“为什么积累了财富之后，不接着花了它？”高消费与这些女性的目标和动机是相悖的。如果你想为了消费而富有，那么你就不可能富有。我所访问过的靠自己获得成功的女富豪们之所以

在财富上获得成功，几乎无一例外的是因为她们热切地期望获得独立自主。她们既不是高消费者，也从来没有感觉到窘迫，因为她们本来就没有昂贵的汽车和衣物。事实上，她们的目标之一就是不去炫耀自己的富有：不开豪华的汽车，不穿阔气的衣服，也不会以其他任何方式做出可以显示她们是个真正的有钱人的举动。即使她们积累了上百万的财富之后，她们在消费上依然是相当节俭的。那么，她们究竟打算用自己的财富去干什么呢？第二章“有钱意味着什么？”回答了这个问题以及与此相关的其他一些问题。这些女性中，大部分都没有兴趣去加入一个什么顶级乡村俱乐部。就算有极少数的人这样做，比例也不会大于1:13，显而易见，没有这么做的人是很多的。这里有一个鲜明的对照是，在靠自己获得成功的女百万富豪中，如果有100人认为，用她们的财富为慈善和高尚的事业做出重大贡献，并不是她们积累财富的一个重要的用途，那么相应地就有750人感觉这个目标是重要的。如果你不赞成这些女性的观点，那么，你能成为一个百万富豪的几率就需要重新估算了。

保持机警

在你达成要做一个家庭主妇的口头承诺之前，请看看第十章“失去自由的巨大代价”。因为，你公公婆婆拥有家族事业，并不能保证你和你丈夫能够获得继承权。即使是已经步入正轨的企业也是很可能衰落的。万一20年后你的公婆不情愿将家族事业传给你们，该怎么办？或许他们更情愿把它卖给陌生人。假如他们真的这么做了，你和你的丈夫将怎么维持生计？所以一定要看看菲尔·J. 纳伊维特的故事。菲尔和她的丈夫，罗德尼，一起给她的公公婆婆的企业工作了差不多20年，当初她的公公婆婆也许下诺言：将来把企业交给他们来管。现在可以问问菲尔有关当初的允诺都见鬼去了的故事了，那些正在考虑放弃她们经济上的独立性的女性们确实应该看看菲尔的故事。你应该学着不依赖任何人，不管他们许下多么动听的诺言，看起来多么真诚。太多的女性为此付出了巨大的代价。

事实胜于雄辩

如果你的女儿萨利，想开一家古董店，或者什么其他的店铺，类似于

“时髦商品”零售店，该怎么办呢？在她正式实施之前，我强烈建议她查阅一下第十二章“开公司：选择自我创业”中的小企业的赢利数据。这个国家有十万多个古董店，包括旧家具店，年均净收入仅仅 1162 美元。在列出的 153 个行业中，按赢利情况来排位，古董店排在 143 位。没有经商经验的女性经常开办古董店，仅因为她们喜欢古董，但是，仅仅是爱好和拥有企业通常是不能成就什么好企业的。

也许萨利应该去做兽医。为什么不用她父亲留给她的一些钱作为学兽医的学费呢？这种类型的小公司在列出的 153 类企业中排名第五。之后，当你为她的毕业准备礼物的时候，你可能想阅读第十一章“礼物的恩赐：洞察人们的真正需要”。

相形见绌

没有什么好的理由来证明你“不被排除在企业主之外”。有一些担心是可以理解的，但是你不必放弃当前的工作来成为一个企业主，这并不是一件非此即彼的事情。第十三章“布莱恩的历程：从狩猎者和采集者到财富创造者”和第十四章“安·劳唐·赫尔兹”，都讲述了那些通过在业余时间涉足不动产业务而成为富豪的故事。你可以做他们所做的，并仍然进行你的日常工作，但是如果你喜欢在被称为收入产生源的不动产行业闯荡，那么致富将更容易。

请不要告诉我你缺乏在这个行业成功的背景。布莱恩从一无所知起步，安·赫尔兹在四十多岁开始进入房地产行业，她们都没有在商学院学习过。难道你对每日的工作就是为了付账单的生活还不厌烦吗？布莱恩和安都已经成为财富的创造者。你喜欢进行高消费之后每周出城赚钱来支付账单吗？成为财富的创造者什么时候都不晚。布莱恩和安都从她们用来出租的财产中赚钱，甚至当她们在睡觉的时候也一样。想像一下你离家数千英里之外，被陌生人包围，并在恶劣的天气下飞行的情景吧。

一切取决于你。你想一生都在为了付账单而工作么？飞上数百万英里的路程？或者你想成为经济独立人群中的一分子？他们可以为下一个目标自己做决定。而现在，你和你的职业完全是公司的财产，对于两者你都没有自己决定的权利。

一个家资百万自己当老板的女性的形象

- 我们现在 49 岁（这些百万富豪的平均年龄是 52 岁。——原注）（中等水平，以 50% 的比例来定义），为人妻，为人母（81% 是母亲。——原注）。

- 通常，我们在早上 5:58 分醒来（中等水平），晚上 10:32 分休息。我们中的 1/4 的人在早上 5:45 分前醒来；1/20 的人在早上 7:25 分后起床。我们 1/10 的人在午夜之后就寝。通常，我们每晚的睡眠时间不足七个半小时。

- 每周的工作时间是 49 小时 18 分钟（中等水平）。不过，我们中间仅有 10% 的人每周工作的时间超过 69 小时。

- 另外，在一般情况下，每周我们也会花大约三个半小时的时间来锻炼（中等水平）。

- 美国一般家庭每年的总收入（税前的）是 240217 美元（中等水平）（要比全美国中等家庭收入的五倍还多。——原注），而我们的年平均收入却是 413960 美元。这是因为我们中间收入在 50 万美元到 99.9 万（14%）美元之间的人和 100 万（11%）美元甚至更多收入的人，把这个平均收入拉高了。

- 平均来看，我们这部分人的收入能占我们自己家庭总收入的 71%。

- 我们的家庭净资产略低于 290 万美元（中等水平），大约是一个典型的中等美国家庭净资产的 40 倍。我们的净资产平均在 475 万美元左右，而大约 1/12（近 8%）的人净资产超过 1000 万美元。正是这些千万富豪把我们的平均收入大幅度地提高了。

- 我们中间只有 1/20 的人还未结过婚。而近 1/5（约 18%）的人已经离婚并且还未结婚。我们当中那些还没有离婚的人，有超过半数的人至少离过一次婚。很多人都抱怨她们的前夫总是想不劳而获而且又非常自恋。

- 其实我们大部分（约 60.3%）都是大学毕业生。其中过 1/4（约 25.9%）的人有更高的学位，大约 1/4（近 26.3%）都上过大学，但没能够完成自己的学业。而完成大学学业的人中，有超过一半的人（近 51%）完全由自己承担各种学习费用。

- 我们中间不到 1/5（约 19%）的人在各种类型的私立学校上过，但是 54% 的人却为她们的孙子（女）们支付过私立学校的费用。

• 我们几乎全部（约 98%）是家庭房产的所有者。大概 1/3（约 34%）的人的房屋没有作任何抵押；20% 的人的抵押贷款低于 10 万美元；仅有 4% 的人抵押贷款在 50 万美元甚至更多。

• 同与我们收入差不多的男士相比，我们更倾向于建立一个详细的账务系统以记录所有的家庭支出；为了证券升值而更彻底地研究股票；更长期地持有股票；利用投资顾问的服务（尤其是那些以具有信誉的或者商业投资公司，以及收费的理财顾问）；有一个长期与短期结合的投资计划。

• 我们当中还没有离婚的人，仅有 1/20 的家庭认为在涉及有关家庭预算、财务计划、投资、选择财政顾问诸类问题时，她们的丈夫拥有主要决定权。但是 46% 的人是由她和丈夫共同决定。

• 我们支持高尚事业，所以我们把自己年收入的 7% 都捐赠了出去，这个数字差不多是全美家庭平均年捐赠额（大约是 2%）的 3.5 倍。

• 我们非常节俭。最多为自己或家人购买一套 400 美元的衣服（中等水平），而在一双鞋子上的花费仅 139 美元。我们超过 4/5（约为 81%）的人在购物之前都要列一个详细的清单。

• 从大多数衡量节俭的指标来看，我们比男性更加节俭。例如，我们更愿意花时间为我们的新家去找无须抵押的房子，这么做的要比男性至少多出一倍（与男性的比率大概是 56:26）；更愿意重新整修家具，稍事翻新，而不会去买新家具（与男性的比率大概是 58:48）；通常情况下，我们为了省钱更愿意选择长途电话公司（与男性的比率是 61:51）；更愿意缝补和修改旧衣服而不是买新衣服（与男性的比率是 52:37）。

• 我们绝大部分（约 56%）不是乡间俱乐部的成员，我们的其他家庭成员也不是。

• 有近七成（约 69%）的人在很小的时候，通常是十岁左右，就担当了领导者的角色。

我们都让自己对未来充满希望，但是绝大多数人都经历过坎坷和不幸；但是，只有 1/5 的人曾经对过去的事情患得患失。

• 我们朝着目标努力，我们坚持不懈，正如一个成功的自我奋斗的女性所写：

我的眼睛始终盯着目标……如果你看着某一方向，那就是你所要去的地方了……我对自己的个人能力不断地增强信心……当我最初选择独

自创业时，颇受关注……但是从那时起，我每天走着去工作时一遍一遍地给自己打气：“只要我想做就一定能够做到……只要我想得到就一定能够得到。我浑身充满了力量和干劲。”……相信，一定要相信，自己的直觉，自己内心的指引。

源 起

为什么要写另外一本讲述百万富豪的书呢？读读《下一个百万富翁就是你》不就够了么？这本书已经很详尽地介绍和研究了百万富豪，但是，这本书里大多数（92%）是男人，而且2/3是老板。因此，我觉得很有必要给大家讲一讲那些独自创业的成功女性们的故事。

为了能够有个比较，在本书里我也收集了一些关于成功男性的数据和个案分析，因为我觉得这样可以更具普遍意义，不至于以偏概全。这本书里提到的所有百万富豪，不管男性还是女性，家庭净资产都介于100万美元到2500万美元之间。当今美国超过90%的百万富豪的家庭净资产数额都在这个区间。

为什么这本书关注那些自我奋斗的女性企业家呢？在美国所有的高收入职业中，私营企业主最有可能经济上独立，事实上，根据政府统计，这些私营企业主积蓄的资产净值大约是给别人打工的人的五倍。

选择拥有和管理自己的事业，并不仅仅意味着收入和财富，也包括对独立、满足感和自我价值实现的需要。这些女人选择独自创业的最重要的原因，是她们认为这样能够自由地运用自己的能力和聪明才智来实现她们的目标。

这些女性中足有95%的人认为她们选择的职业给她们带来了很大的满足感——事实上，她们的满足感主要是针对她们的消费习惯而言的。而她们生活中最大的满足感来自于用最少的钱购买消费品和各种服务，特别是信用卡服务。

本书中提到的女性中的大部分都喜欢积累财富；她们是财富的创造者，或者说是资产平衡表大量结余的制造者。客观而言，根据财富方程式，这类人拥有的家庭资产净值至少是我们所认为的两倍（期望净资产值是不包括遗产的；收入是指实际的扣除税收后的全年家庭收入。——原注）：

$$\text{期望净资产值} = 1/10(\text{年龄}) \times \text{全年实际收入}$$

多数美国人是另外一种生活状态：他们外表光鲜，但不是财富的创造者，仅仅是狩猎者或者采集者。他们的实际财富，与按照财富方程的算法得出的财富相比，也就是一半或者更少。他们必须去工作，日复一日，狩猎和采集财富，因为他们没有足够的钱去做其他的。而与此形成鲜明对比的是，这本书中所讲述的女性却不一定要去工作；她们有决定如何分配她们的时间和金钱的自由，当然她们也非常喜欢自己的工作。不幸的是，大多数的美国人无法拥有这种程度的自由。

我们真的生活在自由的土地上吗？假如大部分的美国人还没有付清他们的房屋和汽车贷款，他们是不会不去工作一年的，因为他们要狩猎和采集财富，就像原始社会时期，人类的祖先靠狩猎和采集得以生存下去一样。我估计一个典型的美国家庭的平均资产净值是 7.2 万美元。如果从中减去房屋和汽车消费，就剩不了多少了。仅靠两万美元的存款，你的家庭能维持多久？

其实，大多数美国人是没有什么自由的。他们被牢牢地拴在了薪水上，依赖于他们认为能定期拿到的收入。但当没了薪水的时候会怎么样呢？这些狩猎者和采集者，就必须面临生存挑战，而且要去寻找新的生计来源，一个新的猎场。大多数情况下，他们终生都将是狩猎者和采集者。

这本书里讲述的女性不会容忍出现这种情况。她们这类人与众不同；她们是自由的；她们创造财富并且享受生活；她们掌控自己的命运；她们具有领袖风范；国家需要更多这种类型的人。