

乐爱国 等译 周宁 审校

托马斯·J. 斯坦利 博士 著



百万富翁的智慧



这是一本可能使您成为百万富翁的书

THE MILLIONAIRE MIND

美国排行榜畅销书
全球销售已逾
三百万册

中国大百科全书出版社

B848.4

400

百万富翁的智慧

The Millionaire Mind

托马斯·J.斯坦利 博士 著

Thomas J. Stanley, Ph.D.

乐爱国 毓鹏巍 译

周 宁 审校

中国大百科全书出版社

[京] 图字: 01-2000-2526 号

图书在版编目 (CIP) 数据

百万富翁的智慧/ (美) 斯坦利 (Stanley, T.J.) 著; 乐爱国等译.
- 北京: 中国大百科全书出版社, 2000.9
ISBN 7-5000-6398-9

I. 百… II. ①斯… ②乐… III. ①企业家-企业管理-智谋
②企业家-素质 (心理学) IV. F279

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 68022 号

Copyright: 2000 by THOMAS J. STANLEY, PH. D
This Edition Arranged With ANDREWS MCMEEL PUBLISHING
Through Big Apple Tuttle-Mori Agency, Inc., and
Beijing International Rights Agency
Simplified Chinese Edition Copyright:
2000 ENCYCLOPEDIA OF CHINA PUBLISHING HOUSE
All Rights Reserved.

策 划: 刘伯根 马汝军
责任编辑: 刘伯根
装帧设计: 亚细安图文设计

百万富翁的智慧

托马斯·J. 斯坦利 著

乐爱国 等译

中国大百科全书出版社出版发行

(北京阜成门北大街 17 号 邮政编码 100037 电话 010-68345015)

新华书店经销

北京亚细安图文设计事务所排版

北京泰山防伪印刷厂印刷

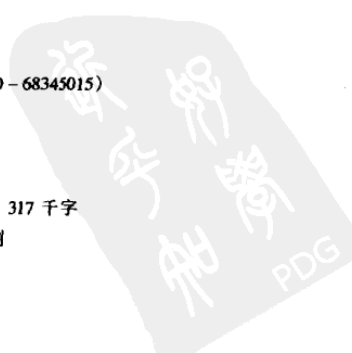
开本: 889×1194 1/32 印张: 13.625 字数: 317 千字

2000 年 9 月第 1 版 2000 年 9 月第 1 次印刷

印数 1~10000 册

ISBN 7-5000-6398-9/F·206

定价: 26.00 元



目 录

表格目录

1. 导言	1
2. 成功的因素	34
3. 学生时代	93
4. 胆量与财富之间的联系	141
5. 职业、职业、职业	185
6. 配偶的选择	235
7. 经济有效的家庭理财	282
8. 住宅	313
9. 百万富翁的生活方式：真实写照与伤们的 想象之比较	373
10. 后记	401
附录一：寻找资产型富翁	408
附录二：百万富翁拥有并管理的企业 （全国性抽样调查样本）	410
附录三：百万富翁拥有并管理的企业 （特定样本）	419

表格目录

表 1-1	百万富翁智能测试情况：大学期间的等级平均值和学习能力 测试分数	15
表 2-1	百万富翁成功的因素	37
表 2-2	百万富翁成功的因素：智力优势与社交能力比较	43
表 2-3	百万富翁成功的因素：智力优势与对批评者的态度比较	55
表 2-4	百万富翁成功的因素：智力优势与正直和道德圆满比较	59
表 2-5	百万富翁成功的因素：智力优势与创造性能力比较	68
表 2-6	百万富翁成功的因素：投资股票市场与“投资自己的生意”比较	77
表 2-7	百万富翁的投资：上市股票与其他金融资产比较	81
表 2-8	证券经纪人与其他高收入职业人群的比较：谁的资产更多？	85
表 2-9	百万富翁成功的因素：运气与教养比较	89
表 3-1	增强自我约束力与辨别能力：对百万富翁成为经济上的成功者 具有影响的学校与大学经历	107
表 3-2	百万富翁，你认为你的中学老师会对你作出怎样的判断或评价 ..	113
表 3-3	铸造坚韧：对百万富翁成为经济上的成功者具有影响的学校和 大学经历	114
表 3-4	相关系数：学习能力测试分、班级上的名次、等级平均值与净资产、 收入的关系	128
表 3-5	解释经济成功的因素：百万富翁学习能力测试 1000 分以下与 1400 分以上比较	130
表 3-6	中学老师可能的评价：百万富翁学习能力测试 1000 分以下与 1400 分以上比较	131
表 3-7	影响百万富翁成为经济成功者的学校与大学经历：学习能力测试 1000 分以下与 1400 分以上比较	133
表 4-1	百万富翁消除或减少恐惧和担心所采取的行动和思维过程	144

表格目录

表 4-2	百万富翁消除或减少恐惧和担心所采取的行动和思维过程分类表	146
表 4-3	冒经济风险与玩彩票：与财富有关吗？	155
表 4-4	资产为几百万的富翁所聘顾问的类型：投资顾问与其他提供服务者	165
表 4-5	自称为经济冒险者（非冒险者）认定的重要成功因素	171
表 5-1	百万富翁如何选择职业：“发现职业”的重要因素	188
表 5-2	百万富翁如何选择职业：选择职业的重要因素	191
表 6-1	有助于百万富翁婚姻成功的前 5 项品质	245
表 6-2	百万富翁最初对其配偶感兴趣的前 5 项品质	248
表 6-3	男性与女性：配偶所具备的有助于其成功婚姻的重要品质	249
表 6-4	男性与女性：百万富翁最初对其配偶感兴趣的重要品质	251
表 7-1	百万富翁为提高家庭理财的效率所采取的行动	304
表 7-2	高效理财的家庭与低效理财的家庭：百万富翁为提高家庭理财的效率所采取的行动	306
表 7-3	购买住宅的过程中所采取的行动：高效理财家庭的百万富翁与低效理财家庭的百万富翁	310
表 8-1	现有住宅的购买年份	314
表 8-2	百万富翁的住宅：原初购买价格和现价比较	315
表 8-3	百万富翁的住宅：建造年份	316
表 8-4	百万富翁的住宅：卧室及浴室的数量	317
表 8-5	百万富翁的住宅：未付的银行按揭数额	319
表 8-6	买房过程中采取的行动	325
表 8-7	买房过程中采取的行动：格林先生和布鲁先生的比较	339
表 8-8	美国百万富翁的住宅：平均值和净资产的关系	367
表 8-9	平均年度开支及特征：年收入等于或高于 90,000 美元与低于 90,000 美元的家庭比较	370
表 9-1	百万富翁的日常活动（按 30 天计）	378
表 9-2	百万富翁的日常活动分类（按 30 天计）	379

表 9-3 “实惠”的与花费大的活动比较：百万富翁实际生活方式（按月计）	
.....	384
表 9-4 百万富翁的日常活动：（按 12 个月计）	386
表 9-5 百万富翁的日常活动范围分类：（按 12 个月计）	388
表 9-6 百万富翁与税务专家的约会及筹资活动与休闲活动的比较：	
（按 12 个月计）	394

导 言

他们都有漂亮的住宅，坐落于良好的居住小区。均衡是他们对待生活的方式。他们在经济上不受人束缚，然而，他们享受生活——他们不是那种“只会干，不会玩”的人。他们中的大多数人都成了一代百万富翁。无论是他们的生活方式还是他们的财富，都不是完全靠借贷支撑着的。他们不是依赖借贷的吸毒者。那么，他们是如何实现百万富翁之梦想的呢？他们既要成为富翁，成为经济上的强者，又要享受生活，这二者是如何达到均衡的呢？那是因为他们具有百万富翁的智慧。

在研究百万富翁之初，我对百万富翁曾有

过一些了解。1983年，我应邀会见俄克拉何马州的60位百万富翁。从他们身上所得知的道理很简单，然而却一直影响着我，这就是：如果你整天花钱，借贷消费，你就不可能享受生活。俄克拉何马州的这些百万富翁的确与众不同，其中顶尖的10个人就证明了这一点。这10个人都是名副其实的业主、总经理或自由职业者。他们都是第一代百万富翁。在他们的生涯中，有些人起初是依靠借贷，但最终还是看到了光明。他们艰苦创业，终于打破了借钱消费、挣钱消费、欠债越来越多的怪圈。还有些人从来就不热衷于借贷或以此来显示自己的成功。

这10个人都是拥有数百万资产的大富豪。他们有良好的住宅，坐落于建筑考究的老式居住小区。他们驾驶着美国制造的汽车，享受着生活。他们从不是工作狂，有很多时间与家人、朋友在一起。他们不欠钱，大多数在45岁之前就成了富翁。我与这组人会见的時間，原计划是两个小时，但实际上却持续了将近4个小时。我只是问他们几个问题——要他们随意谈谈自己成为百万富翁的经历。如果真有一座顶尖名人收藏馆，那么这10位富翁肯定会第一批被收藏进去。

关于怎样才能成为一位经济上的成功者，他们提出了许多重要的看法，但有一种观点很有吸引力，这就是由吉纳提出来的。他认为，依赖借贷的人实际上是受到了其他人或某种金融机构的控制。

吉纳在当时将近40岁。他把自己的职业说成是“救助公司的老板”。他从各种金融机构中购买或“挽救”房地产。这些机构“拖欠债务……达6个多月。”

就在那次会见的前几个星期，吉纳从一家与自己曾有过许多

业务往来的金融机构“挽救”了68套住宅、1间购物中心和5家连锁店。协议签订后，金融机构的高级信贷主管立即示意吉纳一起走到办公大楼最高层办公室的大窗前。这是一幢高楼——他们能够看到好几里远。周围有好几千座商业大楼。吉纳几乎能够看到一些贴近地平线的居住小区。

当他望出窗外时，那位主管指着高楼、住宅、办公楼、车库、商店说着话。那些话给吉纳留下了深刻而持久的印象：

**我们（出借者）拥有这一切……所有这一切。那不
就是生意吗？……你们（借用者）正是在为我们做这些
生意。你们这些家伙就是在为我们、为金融机构做这些
生意。**

当今美国有多少人表面是在做“他们自己的生意”、做“他们自己擅长的工作”，而实际上是在为出借者干活或为他们所控制！有多少人住宅豪华但为了向最终的所有者付款不得不拼命地工作！有多少人必须细心照料好从真正所有者那里租来的汽车！太多了。当然，吉纳不在其中，以他为代表的那组其他成员也不在其中。他们都拥有百万富翁的智慧。谁也没有一个负责还钱的私人信贷主管。每个人都拥有豪华的住宅，但没有一个人有“大笔银行按揭”。

我为写本书而研究的百万富翁们一次又一次地重复着我从吉纳那里学到的教义。他们都具有百万富翁的智慧；他们相信，既享受生活又成为富翁是可能的。他们相信，并不要采取斯巴达式简朴的生活方式，也不要依赖于借贷，完全有可能成为经济上独立自主的成功者。但是，肯定需要有某些自制力，这将会在后面加以讨论。

某些人并不愿意受借贷机构的控制。他们确有与众不同之处——但是他们受贪婪的控制。他们是守财奴。他们甚至会节约到配偶和孩子身上。金钱是他们的上帝。这种人并不具有百万富翁的智慧。相反，具有正确头脑的百万富翁会说：

我告诉我的儿子和女儿，金钱不是他们的上帝。是你控制它……而不要让它控制你。

本书所叙述的绝大多数人都是经济上的第一代成功者。他们在经济上从零起步。大多数人并没有金钱方面的遗产。他们也从未有财产方面的收入或来自托管财产所获得的收益。他们是怎么做的呢？再说一遍，那是因为他们具有百万富翁的智慧。

你也许不可能挣到像百万富翁们所挣到的那么多钱；你也许不可能在短短的几年里也成为拥有数百万家产的大富豪；但你完全有可能通过了解这些人如何既具有快乐的生活方式同时又能使财富得到增加，而受益匪浅。仅有一些人，一些高收入的人，能够知道如何实现这个目标。具备百万富翁智慧的人也知道该怎么做，而且，他们就是本书所要描述的。

探寻之路

我的前一本书《身边的百万富翁》，其中所做的研究与成果涉及到美国最有影响的人的品格。此后，我决定进一步扩大研究范围，包括更多的参与者，以公认的百万富翁为基础。这项新的研究与以往的研究一样，是关注他们各自不同的品格和生活方式，以期对百万富翁的智慧有一个更深入、更全面的看法。这项研究的成果反映在以下各章节中。

发现具有百万富翁智慧的人要比描述他们的品格困难得多。

为什么不去对美国所有的家庭作全面的调查呢？因为在美国，只有 4.9% 的家庭有 100 万美元以上的净资产；而且，你也不必去调查所有住在豪宅中的人们。这些“豪宅主”，我通常称他们为收入型富翁。他们有巨大的收入、巨大的房子、巨大的负债，但几乎没有净资产。他们擅长于准备贷款申请书，而大多数申请书又都不要求填写净资产的真实情况。

与他们形成鲜明对照的是那些我称之为资产型富翁的人们，这些人具有百万富翁的智慧。他们关注资产的增加。他们的资产远远超出他们的负债。他们几乎没有或根本就没有还不清的债务。

如果我对全国范围内住在豪宅中的人们进行调查，那么我会发现什么呢？太多太多的收入型富翁会冒出来。我总是相信，某种类型的居住小区会吸引住资产型富翁，并能留住具有百万富翁智慧的人；而收入型富翁也许并不喜欢这样的居住小区。本书的研究成果证明了我的这个假说。

为了找到具有百万富翁智慧的资产型富翁的典型代表，我曾向我的朋友和同事乔恩·罗宾讨教。他是性格地理学的头号权威，专门研究在一定地理区域中人的性格特征。他所研究的区域往往属于邮政编码所标识的地区，而我所要着手研究的是更低一层次的区域——居住小区或街区。有些居住小区还不足 50 户人家。

我把我的研究问题告诉乔恩，他快餐式地把问题解决了。乔恩是一位经哈佛大学训练过的数学家和成就卓著的研究者；他在性格地理学方面所收集的基本数据亦属非同凡响。他研究出一种复杂的数学模型，能推测出美国大多数居住小区或街区的人们所拥有的净资产的特征。

乔恩发现某些居住小区密集了一些具有实实在在投资收入的

人们，而这些人可能具备一套百万富翁的智慧。乔恩从 226,399 个居住小区的基本数据中抽选出 2,487 个；根据他的数学模型推断出，这些小区密集了一些真正的百万富翁，他们完全不同于那种住着豪宅但有大笔银行按揭且净资产较低的人们。从那些居住小区中再随机抽选出 5,063 户家庭作为样本，每一个被选择的家庭发给一份问卷。

在所完成的 1,001 份问卷中，有 733 份来自百万富翁。他们每个人都拥有 100 万美元以上的净资产。对这 733 个百万富翁所作的调查为本书提供了良好的经验基础。大多数问卷答复者所居住的小区，时间长，建得好，属中上流水平；他们的住宅建于 20 世纪 50 年代，甚至 40 年代或更早。什么？他们的住宅没有新潮的设备；什么？没有气派的配套设施或新增设的郊外别墅；难道那些具有百万富翁智慧的人在选择住宅和居住小区时不会赶“时髦”？但是，事实就是如此。而且，大多数问卷答复者，他们住宅的银行按揭只有一些，或者根本就没有银行按揭。

关于随机选择答问者的方法在更早的一篇论文（见托马斯·J. 斯坦利和墨菲·A. 西沃尔：“富翁消费者对马路调查的反应”，载《广告研究》，1986 年 6~7 月，第 55~58 页）中已作过描述。每一位答问者要完成 9 页包括 277 个问题的问卷。这是我所做过的最复杂的工作。调查数据是由美国的权威调查机构波士顿乔治亚大学行为研究院调查研究中心汇集并制表。该中心还对数据作了单变量和多变量的计算机分析。

在此之前，这种问卷和调查方法曾预先用于一个有 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性格，因而也都有大笔银行按揭。这桩预演的调查是由作者及其助手完成的。

此外，一些重要的个案研究出自一系列亲身的会见以及所关注的群体。这些案例在书中均有详细的叙述；此外，还提出了一些重要的复杂难题，因为要全面理解百万富翁的智慧不是件容易的事。希望本书的最终结果能有助于人们理解和评价一种均衡生活方式的意义。

基本轮廓

以下是从人口统计的角度对调查结果的一些看法。有关美国白手起家的百万富翁，《身边的百万富翁》一书已作了广泛而概括的描述，这里只是当今在经济上最有成就者的基本轮廓，而且是用他们自己的“声音”概括的。

传统的家庭

- ◆ 我是一位 54 岁的男性，我与同一个女人已经结婚了 28 年。我们中有四分之一的人与同一位配偶共同生活了 38 年以上。
- ◆ 按平均算，我们每个家庭有 3 个孩子。
- ◆ 我们大多数人（92%）结了婚。在结过婚的人当中，95% 有孩子。
- ◆ 我们中只有 2% 的人从没结过婚。约 3% 的人是丧偶者。

资产、收入与消费

- ◆ 在经济上，我们是富裕的。按平均算，我们每个家庭有净资产近 920 万美元。一般中等水平的有净资产 430 万美元。由于有些人的财产值非常高，所以平均数偏高。
- ◆ 我们的家庭每年平均实现的收入共 74.9 万美元。中等水平的收入由 43.6 万美元。我们当中收入在 100 万美元以上的那些人（20%）使得平均数偏高。

- ◆ 除了我们的资产和收入外，我们当中有不少人绝不会花4.1万美元以上的钱去买辆汽车，或花4,500美元去买一枚订婚戒指。我们和配偶都不曾花38美元（包括小费）去理一次头发。我们中至少有四分之一的人决不会花24美元去理一次发；花34万美元买一套房子；花3.09万美元买一辆摩托车；或花1,500美元买一枚订婚戒指。我们中约有7%结了婚的人根本就没有买过订婚戒指，他们的订婚戒指是从亲戚那里传下来的。

财产继承

- ◆ 我们的住宅漂亮，所在的居住小区高档，但我们只有2%的人是继承了全部或部分的房产和其他财产。
- ◆ 我们中有些人继承了部分财产，其中近8%的人继承了50%或多一点的净资产。与此形成鲜明对照的是，我们中有61%的人从未有过任何继承的财产、金融馈赠和来自财产或托管财产方面的收入。

门牌号码

- ◆ 我们居住在城镇中2,000多个建设得很好的老式居住小区中，住处的门牌号码如：堪萨斯 66208，肖尼·密西恩；康涅狄格 06840，新克那安；弗吉尼亚 23224，理奇蒙得；宾夕法尼亚 15238，底茨堡夫；得克萨斯 75225，福特·沃尔思；伊利诺斯 60043，肯尼尔沃尔思；俄亥俄 43209，哥伦布斯；佐治亚 30327，亚特兰大；新泽西 07901，闪米特；科罗拉多 80118，英格沃得；俄克拉何马 74137，图尔莎。

住宅风格

- ◆ 我们几乎所有人（97%）都是住宅的所有者。

- ◆ 20 年前，我们购买了我们现在居住的房子，平均价格是 558,718 美元，中等的价格是 435,000 美元。我们一直高兴地看到我们的住宅在合理地增值。它目前的价值平均已达到 1,381,729 美元。目前中等的价值接近 750,000 美元。因此，我们的住宅也使我们获利，增加了我们的净资产。
- ◆ 尽管我们的住宅购买价格很高，但我们一般只有不多的银行按揭。
- ◆ 我们大多数人（61%）住的房子现价已超过 100 万美元。但只有四分之一的人在买房时花了 100 万美元或多一点的钱。
- ◆ 我们中有十分之一的人是在 1987 年股票市场大跳水之后的 3 年中购买的住宅。其中大多数购买住宅的人是想购买待处理的抵押物。
- ◆ 我们的住宅一般是 40 年前建造的。至少有四分之一的人的住宅是 1936 年前建造的。只有约 10% 的人的住宅是近 10 年中建造的。
- ◆ 我们大多数人（53%）在近 10 年中没有搬过家。只有 23% 的人在这期间搬过 2 次以上的家。
- ◆ 我们只有少数人（27%）拥有专门为自己设计建造的住宅。具有百万富翁智慧的我们相信，购买现房比“进入建筑工地”要好。这样可以花少得多的时间和尽可能便宜的价格购买到“现有财产目录之外”的住宅。
- ◆ 我们当中有谁最不可能拥有专门为自己设计建造的住宅呢？是律师！我们肯定想知道他们为什么不愿意这样做的原因。

我们的职业

- ◆ 我们中大约有三分之一（32%）的人是业主或创业者。有近

五分之一（16%）是公司的资深总经理。有十分之一（10%）是律师。几乎有同样比例（9%）的医生。其他的三分之一包括：退休者、公司中层管理者、会计、专业推销员、业务开发主管、工程师、建筑师、教师、教授和家庭主妇。

- ◆ 总的来说，业主是我们当中最富有的。但公司的资深总经理也往往属于拥有数百万家财的大富豪之列。他们占百万富翁中的 16%，却占千万富翁的 26%；他们拥有1,000万美元或更多一些的净资产。
- ◆ 我们的妻子近 50% 不在外面工作。有职业的，或者是业主或创业者（7%）、专业推销员（5%）、公司中层管理者（4%）、律师（4%）、教师（3%）、公司的资深总经理（3%）和医生（2%）。约 16% 曾在外工作的妻子现已退休。
- ◆ 我们当中约有三分之二的千万富翁声称，他们的妻子不在外面工作。在外工作的妻子约有一半是干非全日制工作的。

教育

- ◆ 我们都受过良好的教育。我们至少有 90% 是大学毕业，一半以上（52%）拥有高学位。

百万富翁智慧概要

除了以上所列的人口统计方面的特征外，我的调查还提供了下列对百万富翁智慧的印象。以后的各章节会将这些印象展开成一幅详细生动的肖像。

- ◆ 我们在经济上独立自主，然而，我们基本上是采取一种舒适但不奢侈的生活方式。