

100

FEDERAL RESERVE NOTE

100

纽约时报排行榜畅销书

邻家的百万富翁

美国富翁的惊人秘密

◎托马斯·J·斯坦利 威廉·D·丹科 / 著

◎陈季东 / 译

THE
MILLIONAIRE
NEXT DOOR



ONE HUNDRED DOLLARS

K837.125.3

STL/1

邻家的百万富翁

美国富翁的惊人秘密

◎托马斯·J·斯坦利 威廉·D·丹科 / 著

◎陈季东 / 译

THE
MILLIONAIRE
NEXT DOOR



ONE HUNDRED DOLLARS

050278

The Millionaire Next Door

by Thomas J. Stanley & William D. Danko

Copyright © 1996 by Thomas J. Stanley and William D. Danko

中文简体字版权 © 1998 海南出版社

本书由 JED MATTES, INC. 安排

版权所有 请勿翻印

版权合同登记号：图字：30—1998—39 号

邻家的百万富翁

托马斯·J·斯坦利 著
威廉·D·丹科

陈季东 译

责任编辑：苏斌 朱晓

※

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

北京印刷一厂印刷

1998 年 8 月第 1 版 1998 年 8 月第 1 次印刷

开本：850×1168 毫米 1/32 印张：11.75

字数：248 千字 印数：1—10000 册

书号：ISBN7-80645-211-7/F·11

定价：21.80 元

译者的话

本书是一部调查研究著作,可贵之处是让事实说话。正如原书一段简短的声明中所说的,本书目的在于提供主题所涵盖的准确、权威的资料。

读者在阅读本书时,不妨首先阅读本书的附录“我们是如何寻找百万富翁的”一节。这既可加深对本书内容的理解,同时也可了解到作者是如何利用现代化的通讯网、信息网进行广泛的社会调查的。应该说,本书作者在试验新的调查方法上作出了自己的贡献。

本书论述的主题是百万富翁。在美国,百万富翁除了企业主、企业家以外,还有不少专业人员,或称自由职业者,例如医生、律师、会计师、建筑师、工程师、教师与教授、文学艺术家,以及体育专业人员等,此外还包括一些农民。不过其中企业主、企业家,也就是资本家占大多数,约占 75%。

本书从百万富翁生活的各个方面,包括理财投资、积累财富、衣食住行、子女教育,以及遗产分配等各种麻烦问题,展示了百万富翁的现实生活图景,打破了人们对百万富翁的神秘感。读者看过本书之后,自然会惊叫一声:哦!原来如此,他们不过是与我们比邻而居的普通人。

本书谈的虽然是百万富翁的事情,但对于广大读者来说,也是一部生活教科书。细心的读者可以从百万富翁获得成功的经历中吸取一些有益的教训。这样的教训,在本书几乎到处都是,俯拾可得。例如,一位百万富翁说:

我一直是凡事都好定目标。我有一整套经过明确阐释的每天目标、每周目标、每月目标和整个一生的目标。我甚至连洗澡都有个目标。我经常对我们那些年轻的经理说,他们必须定有目标。

有的百万富翁在达到金钱上充分自立的目标(即拥有无需工作而能过舒适生活的财富)以后,依然保持过去那种中等水平的节俭生活,似有“富贵不能淫”的味道。例如一位百万富翁说:“积累财富并非一种要改变你的生活方式的事情。甚至在生活舞台上,我也不需要改变我的生活道路。”一位百万富翁曾经帮助挽救过几个濒于倒闭的企业,后来这几位企业主要送他贵重的生日礼物,一辆豪华的劳斯莱斯轿车。这使他十分不安,因为这会影响他的生活方式,他说:

开着劳斯莱斯,我不好去那些我爱去的低级餐馆——我不能开着劳斯莱斯到处跑。这样,不,谢谢。

你们。于是我不得不拨电话,说:“我必须向大家说明白,我并不需要它。”这是完全不重要的东西……还有更有趣的事情要做……更有意思的事情要做(比起拥有一辆劳斯莱斯来)。

本书对什么叫“财富”、“富裕”作出了全新的解释。作者认为一般人关于财富的观念完全错了。财富与收入不能等同。高收入,全都花了,只能说是生活水准高,不能说是富裕。这时如果断了收入,可能连几个月的生活都难以维持。财富,是积累下来的东西,而不是你花掉的东西。作者认为构筑财富的大厦虽然要有一定的收入作为前提条件,但主要是依靠克己自律、肯作牺牲和辛勤工作。作者依据积累财富的能力,把有收入的人分成三个类型:财富积累能手、中级财富积累者和低级财富积累者。作者认为,判断一个人是否富裕有两种方法,一是确定“富”的入围水平。根据美国的社会经济情况,作者将此界线定为100万美元,认为这是一个人在一个世代中通过努力有可能积累起来的。而现有的百万富翁80%都是富起来的第一代。第二种判断方法是根据一个人(或一户)的年龄和收入水平,计算预期的净资产水平。预期净资产水平大大高于同一收入/年龄组平均水平的人,就可视为富有。如果在财富积累上处于四分位的顶层,那是财富积累能手;处于四分位的底层,则是低级财富积累者。现在的美国,尽管许多人有高收入,但却是低级财富积累者,将来未必能够舒服地过退休生活。我国读者,特别是年轻读者,将在阅读本书中受到启发,受益匪浅。

本书也在一定程度上展示了美国的社会生活图景。几个确切的统计数字说明了美国社会贫富悬殊的状况:将近半数

的私人财富为占总户数 3.5% 的家庭所拥有。典型的中等生活水平的家庭,除住房产权之外,只有不到 15000 美元净资产。如果失业,拿不到工资,维持不了几个月的生活。

其次,男女不平等状况十分突出。统计资料表明,在 20 种收入最高的职业中,女性的平均收入大大低于男性的收入。例如,女医生的收入只相当于男医生的 52%,女律师的收入只相当于男律师的 57.5%。

在美国工作总人数中妇女占 46%,但是在 10 万美元以上的年收入者中妇女不到 20%。由于妇女在经济生活中的软弱地位,以及高离婚率的存在,百万富翁们不得不给自己的女儿以特殊照顾。当然,由于题材内容的限制,本书只是展示了美国社会生活的一角,有很大局限性,例如黑人在美国受到不公正的待遇就毫未涉及。

本书围绕纳税问题,展示了百万富翁与政府的矛盾。政府为了维持国家机器的运转,需要获得更多的税赋收入,而掌握很大一部分财富的百万富翁则想方设法使可税收入份额最小化,并且在离开人世前尽量压缩遗产规模,使政府得不到多少遗产税,甚至使遗产税化为乌有。这个问题的探讨主要安排在政府税收官员与一位新来的学者型顾问之间展开,写得生动活泼,提出了与多数百万富翁的价值观完全相反的命题,例如:能挣会花、爱消费的人是爱国者,大把花钱的明星球员是青年的好榜样;国会应该为这类爱国者铸造“纳税与消费国会奖章”,应向那些促进销售豪华汽车、游艇、百万美元宅邸、名贵服装的公司赠送假日问候卡;百万富翁的慈善捐赠多半是收不到很大效果的,只有政府才是再分配的专家,等等。作者提出了这些问题,并没有明确是非,而是留给读者去思考。读

者可以从书中案例看似简单的情节中引发许多值得认真思考的问题。这也是本书耐人寻味之处。

本书内容主要围绕着典型案例展开,并且常常采用正反典型对比的手法。随着主人公生活经历的进展,论述步步深入。主人公的经验教训常常以珠玑般的语汇表达出来,发人深省。相信读者会喜欢这本书。

陈季东
1998年1月

目 录

译者的话	(1)
导言	(1)
百万富翁与你	(2)
致富七大要素	(5)
一万名富翁现身说法	(6)
1. 会见邻家的百万富翁	(9)
百万富翁自画像	(11)
“富”的定义	(16)
做一个百万富翁	(22)
2. 节俭节俭再节俭	(36)
节俭是财富大厦的基石	(38)
典型百万富翁的生活方式	(41)

出色防守与伟大进击相辅相成	(50)
低级财富积累者	(68)
高消费群体	(78)
3. 时间、精力与金钱	(98)
财富积累能手与低级财富积累者	(101)
计划工作与控制	(107)
购车方法是一面镜子	(116)
担心与忧虑	(122)
财富目标：言论与实绩	(130)
你的时间就是你自己的	(136)
请谁当“军师”？	(143)
马丁用人法	(146)
4. 百万富翁与汽车	(151)
请不要给我劳斯莱斯	(153)
百万富翁购买汽车的风格	(157)
多购本国品牌车	(160)
购买行为——不同的性格，不同的战略	
战术	(164)
购买习惯的启示	(175)
案例研究	(182)

一位节俭的教授怎么成为百万富翁的呢？	(189)
5. “富不过三代”的成因	(193)
“经济门诊病人照顾”	(195)
玛利与拉马	(198)
这幅图画出了什么错	(202)
案例研究：教师与律师两兄弟	(217)
教会你的孩子钓鱼	(224)
有伟大勇气的女人	(235)
6. 遗产与继承人	(239)
家庭主妇：是类型甲还是类型乙？	(240)
为女儿采取断然行动	(244)
弱者与强者	(248)
富翁研讨会	(259)
培养有出息子女的守则	(274)
7. 瞄准富人，你可以更有钱	(283)
跟着金钱走	(284)
可从富人获益的企业与专业	(287)
哪些地方可能有机会？	(302)

8. 选对职业最重要	(309)
变化是可预知的	(313)
让子女选择哪一行?	(316)
“单调乏味的”普通企业出富人	(322)
风险与自由	(324)
结束语 财富积累能手与低级财富积累者间的较量	(329)
后记	(336)
附录 I 我们是如何寻找百万富翁的	(339)
附录 II 1996 年汽车估计每磅价格	(342)
附录 III 自营百万富翁的企业与职业	(354)

导 言

人是如何致富的？我们在 20 年前就开始研究这个问题。可以想象得到，起初只是在全国所谓上等居民区进行调查。不久就发现事情有点怪，许多住豪华住宅、开豪华汽车的人实际上并不十分富有。后来又发现更令人奇怪的事：许多很富有的人甚至并没有住到上等居民区。

我们这种小小的洞察力改变了我们的生活，引导其中一人即汤姆·斯坦利放弃了教学事业^①，写出三本关于在美国如何以富人为对象进行营销的书，并由此成为一些向富人提

① 汤姆是昵称，正名是托马斯。英语姓名的一般结构是：教名在前，自取名（有时候不止一个）居中，姓在最后。但在很多场合，中间名往往从略，例如本书作者之一，署名为：托马斯·J·斯坦利。英国人则习惯上将前两名缩写，如 M·H·撒切尔。——译者注

供产品与服务的公司的顾问。此外,他还为美国名列前十位的七家金融服务公司指导关于富人的研究工作。我们两人加在一起,指导以富人为对象的研究班、研讨会等已是数以百计。

为什么会有那么多人对我们的论述感兴趣呢?这是因为我们发现了哪些是真正的富人,而哪些则不是。而最重要的,则是我们对于一般人如何才能致富作出了论断。

在我们的这些发现中究竟有些什么奥妙?那就是:在美国,大多数人关于财富的观念完全错了。财富与收入不能等同。如果你每年收入丰厚,但全都花掉了,那你不会变得更富一些。你只不过是生活水准高而已。财富是你所积累下来的东西,而不是你花掉的东西。

如何才能变得富有?在这个问题上,大多数人也搞错了。人是很难靠所谓运气、遗产继承、高层等级地位,甚至高智力去积聚财富的。财富,常是辛勤工作、坚持不懈、善于计划,特别是克己自律的生活方式的结果。

为什么我不富,这是怎么搞的?

许多人总是向自己提出这个问题。这些人常常都是辛勤工作、受过良好教育、有高收入的人。那么,为什么富翁又那么少呢?

百万富翁与你

在美国,个人财富从来也没有像今天这样多(1996年已

超过 22 兆美元)^①。然而,大多数美国人仍然不富。将近半数的财富为占总户数 3.5%的家庭所拥有,其他家庭多数是望尘莫及。这里所说的“其他家庭”,不包括经济上的落伍者家庭。这数以千万计的家庭中多数是由具有中等收入,甚至是高等收入的成员所组成的。其中年收入超过 5 万美元的家庭超过 2500 万个,年收入超过 10 万美元的家庭超过 700 万个。尽管他们是“收入丰厚”的挣钱者,但其中太多的人仍然是仅仅积累了低水平的财富。许多人过着从付款支票到付款支票的生活。他们将是本书最大的获益者。

一个典型的美国中等家庭,除去住房产权之外,只拥有低于 15000 美元的净值。除了机动车辆、家用设备之类的产权外,猜猜还有什么财产?一般家庭多半没有股票、债券之类的金融资产。处于平均水平的美国家庭,如果不能从雇主那里取得按月开出的支票,在经济上能维持多久?恐怕多数只能维持一两个月。甚至连处于最上层五分之一的家庭,也不是真正富有。他们的财富平均净值不到 15 万美元。除去住房产权以后,这一数值下降为不到 6 万美元。年迈公民的情况又怎么样呢?如果没有社会保障福利,65 岁以上的美国人差不多有半数将生活在贫困中。

只有少数美国人才拥有最普通的传统金融资产。仅不到 15%的美国家庭有货币市场存款账户;仅 22%的家庭有大额定期存款单;4.2%的家庭有货币市场基金;3.4%的家庭有公

^① 兆=10000 万亿。——译者注

司债券或市政债券；不到 25% 的家庭有股票和共同基金；8.4% 的家庭有出租财产；18.1% 的家庭有美国储蓄债券；23% 的家庭有个人退休金账户(IRA)或个体职业养老金账户(KEOGH account)^①。

但是，65% 的家庭有住房产权，超过 85% 的家庭拥有一辆或不止一辆的汽车。汽车趋向于迅速减值，而金融资产则趋向于增值。

本书所论述的百万富翁都达到金钱上的充分自立，即拥有无须工作而能过舒适生活的财富。他们即使连一个月的工资也得不到，仍然能够年复一年地保持他们的日常生活方式不变。这些百万富翁的大多数也不是洛克菲勒们(Rockefellers)或范德比尔特们(Vanderbilts)的后裔。^②其中超过 80% 是普通人，仅在一个世代就积累起他们的财富。他们是慢慢地、持续而稳扎稳打地积累着财富。他们没有与“扬基”佬签订

① 通称基奥账户，根据国会议员尤金·基奥(Eugene J. Keogh, 1907—1989)的提议创立。——译者注

② 美国洛克菲勒财团创始人约翰·戴维森·洛克菲勒(1839—1898)，创办俄亥俄美孚石油公司(1870)，后来将其改组成为美国第一个托拉斯(1881)。以后任新泽西美孚石油公司董事长(1895—1911)。曾捐款建立芝加哥大学(1892)及一些慈善机构。科尼利厄斯·范德比尔特(Cornelius Vanderbilt, 1794—1877)，美国航运和铁路巨头，经营渡船起家，创建航运公司(1847)，经营从纽约到旧金山的客货运输业务，后又拥有纽约—哈莱姆铁路(1863)及纽约中央铁路等。——译者注

金额几百万美元的合同，^①他们没有买彩票得大奖，也没有成为米克·贾格尔(Mick Jagger)第二。^②“大风赐食满地果，世上难得几回有。”^③在成年人的生涯中，靠运气发财的概率低于四千万分之一；而美国拥有100万美元以上净资产的家庭所占的比重为3.5%，与此正好成为鲜明的对照。

致富七大要素

谁变富了？通常，这位富翁是实业家，一直在同一个城市居住，结了一次婚，保持了婚姻关系。他与依靠自己过活的人们比邻而居。他是有强烈冲动的储蓄者和投资人。他把自己的钱财用在自己的目的上。80%的美国富翁是富起来的第一代。

富人一般采取能积累金钱的生活方式。我们在研究过程中发现，在成功地积累了财富的富人中有七个共同的特点：

① “美国人”的浑名，音译为“扬基”。其起源词义含有“厉害”“聪明”的意思。精明的生意人，叫做“扬基买卖人”。先在北美定居的荷兰人最初把这个绰号讥讽地送给在新英格兰地区定居的英国移民，因为他们在石头地上开荒种地。南北战争时期南方人以此称呼北军士兵，含轻蔑之意。英国人常用此贬称美国人。后来被称呼者愿以此自称。轻蔑之意逐渐淡化，现已全世界通用。——译者注

② 米克·贾格尔(Mick Jagger)，1943年生，英国摇滚歌手与歌曲作者，滚石乐队的主要歌手，以舞台表演的充满活力与公然的性挑逗著称。——译者注

③ 此谚语的来源是：英国旧时贵族立法，穷人摘吃其树上苹果有罪，但树被大风刮倒则可摘吃。——译者注

1. 他们过着显著的多人少出的生活。
2. 他们很有效率地安排时间、精力和金钱,致力于财富的积累。
3. 他们坚信,金钱上的充分自立是比展示自己高层次的社会地位更为重要的事。
4. 他们的父母不会向他们提供“经济门诊病人照顾”^①。
5. 他们的成年孩子能在经济上自给自足。
6. 他们在抓准市场机会上十分精明。
7. 他们选择了合适的职业。

读者可通过本书研究富人的这七个特点。我们希望读者能在自己身上进一步发展和丰富这些特点。

一万名富翁现身说法

本书是对美国谁是富人和他们如何致富问题的最为全面的综合性研究。这一研究成果大部分是由我们最近的调查研究得出的。而后者又是基于我们二十年来所进行的研究。这些研究包括对五百多位百万富翁的个人访谈和小组集中访谈,以及对一万一千多位有高额净值财富或者高收入者的问卷调查。

① “经济门诊病人照顾”是一种比喻的说法,指子女在经济上不能自立,需父母给以金钱补助。本书后面有详细论述。——译者注

有一千多人答复了我们最近一次的调查^①，时间是从1995年5月到1996年1月。这是就有关致富的范围宽广的许多问题，调查了解他们的态度与行为。每位参与人回答249个问题。问题的内容安排，从家庭预算计划或无此计划到财务上害怕发生或忧虑的事，从购买汽车的交易方法到富人对其成年子女给予赠款或“表示慈爱”的行为。调查表有好几栏向答卷人询问他们在购买汽车、手表、服装、鞋以及度假等等中最多曾花多大价钱。这次调查研究是我们曾经举办过的最雄心勃勃和最彻底、完善的一次。其他调查都没有集中到能说明在一代人中就成为富翁的关键因素上，也没有哪一次调查能说明为什么许多人，甚至是多数有丰厚收入的人，都没有积聚过哪怕是不太多的财富。

除了这些调查以外，我们又作了其他探索，相当深入地洞察了比邻而居的百万富翁们。我们花了数百个小时向靠自我奋斗成长的百万富翁进行深入的访谈，并作出深入的分析。我们也访谈了他们的许多顾问，如注册执业会计师(CPA)和其他专业人士。这些专业人士对于我们研究如何积累财富的问题极有帮助。

我们在研究中有些什么发现？主要是：我们发现构筑财富的大厦需要克己自律、肯作牺牲和辛勤工作。你真想成为金钱上充分自立的人吗？你和你的家庭愿意改变生活方式以达成这个目标吗？许多人可能得出自己的结论：不能。如果你愿意

① 关于我们如何选择被调查人，请参看附录1。

用你的时间、精力和消费习惯去作出必要的交换,那么,你就能开始构筑财富的大厦和得到金钱上的充分自立。本书将使你迈上这一道路。

1. 会见邻家的百万富翁

这些人不可能是百万富翁！他们看起来不像百万富翁，他们的穿着不像百万富翁，他们吃得像百万富翁，他们的一举一动不像是百万富翁——他们甚至没有百万富翁该有的名字。看起来像百万富翁的百万富翁，在哪里？

上面这些话是一位信托部副总经理说的。他是在我们与十位第一代百万富翁进行小组集中访谈和晚餐时发表这些议论的。

在还未富裕的人当中，大多有和他相同的看法。他们认为百万富翁拥有名贵的服装、手表和其他表示社会地位的制品。

而我们发现实际情况并非如此。

事实上我们这位信托部主管人花在所穿服装上的钱,要比美国一些典型的百万富翁花的多得多。他还戴着值五千美元的手表。而我们从调查中得知,多数百万富翁甚至不会花五千美元的十分之一去买一只手表。我们这位朋友驾驶的也是当年流行的新款式进口豪华汽车。而多数百万富翁不使用当年的新款式汽车,只有少数人使用进口汽车,使用进口豪华汽车的则为数更少。我们这位信托部主管人租用汽车,而百万富翁中仅有少数人租用汽车。

但是,让我们问问一般的美国成年人:谁看起来更像百万富翁呢?是我们这位朋友像呢,还是参与访谈会人士中的一位像?我们可以打赌说,很多很多的人都会选中我们这位信托部主管人。外貌是会骗人的。

那些聪明而富有的得克萨斯人也许是最好地表达了这个观点。他们会把我们这位信托部主管人的形象归结为:

大帽子底下没有牛

我们最初从一位 35 岁的得克萨斯人口中听到这个说法。他成功地经营组装大内燃机的企业,但是他驾驶的却是已用了十年的旧车。他穿着牛仔裤、黄色鹿皮衬衫,住在中下级居民区的一座朴素的房子里,与邮局职员、消防队员和机械师为邻。

这位得克萨斯人用真实数据说明他在财富上的成就后向我们说:

我的企业看起来不漂亮。我不扮那富豪角色……不摆那谱……我那些英国搭档最初看见我的时候,都以为我只是厂里的一位卡车司机……他们察看了所有办公室,察看每一个人,唯独没有留意我。然后,其中一位年长的人说:“啊,我们忘了我们是在得克萨斯州哪!”我没有那顶大帽子,但我有一大群牛。^①

百万富翁自画像

谁是美国百万富翁的典型?他关于自己能向你说些什么呢?^②

◆我57岁,男性,已婚,有三个子女。像我这样的人当中,约有70%的人挣得家庭收入的80%或更多。

① 本书所有引文原来都有出处,现在删去。——译者注

② 我们这份关于美国百万富翁典型的侧影材料,是基于对百万富翁家庭而不是对个人的研究。因此,在多数场合不能肯定地说,我们的百万富翁典型是“他”还是“她”。不过,95%的百万富翁家庭都是由已婚夫妇组成,其中70%的家庭男方至少贡献80%的收入,所以书中百万富翁的典型通常可作为男性看待。

◆在我们这样的人中,约有五分之一已退休。约三分之二的人工作,是自己经营。值得注意的是,在美国占工作总人数不到 20% 的独立经营者,却产生了美国三分之二的百万富翁。我们四人中的三人是独立经营,认为自己是企业家。其余的多数人是自营的专业人员,例如医生、会计师。

◆我们所从事的职业许多都可归入普通的单调乏味一类。我们是焊接承包商,拍卖商,稻农,活动房屋站主,虫害监督防治员,钱币邮票商,铺路承包商。

◆我们的妻子约有一半不外出工作。在外工作的妻子的首选职业是当教师。

◆我们这些家庭全年已实现的税前收入,以位居中间的家庭而论,为 131000 美元,而我们这些家庭的平均收入为 247000 美元。请注意,那些收入在 500000 美元到 999999 美元之间的家庭(占 8%)以及收入在 100 万美元以上的家庭(占 5%)则大大偏斜于平均数之上。

◆我们的平均家庭净资产为 370 万美元。当然,我们中一些人积累得多得多。将近 6% 的人,平均家庭净资产超过 1000 万美元。这些人大大高出于我们的平均数之上。典型的(位居中间的)百万富翁家庭,净资产为 160 万美元。

◆以平均数而论,我们全年已实现的收入不到财富总额的7%。换句话说,我们靠财富总额中不到7%的部分生活。

◆我们中的大多数人(占97%)拥有自己的住房。我们住房的现值平均为320000美元。我们中半数以上的人住原来的房子已超过20年。这样,我们为自己住房大幅增值感到欣慰。

◆我们中的大多数人从来不因没有接受遗产而感到处于不利地位,我们中约有80%的人是致富的第一代。

◆我们的生活方式是多入少出。我们不穿名贵服装,我们驾驶美国国产汽车。我们中仅少数人有当年流行新款式汽车。只有少数人租用汽车。

◆我们中大多数人的妻子都是运筹专家和一丝不苟的预算师。事实上,我们中只有18%的人不同意“仁爱与施舍先自家中开始”这种说法。我们中的大多数人会对你们说,我们的妻子在金钱上远比我们保守得多。

◆我们已经有“活到来世的基金”。换句话说,我们积累的财富已够我们悠闲生活十年或更多年。这样,那些拥有净资产160万美元的人能不工作而舒舒服服地生活12年以上。实际上,我们能这样生活得更久些,因为我们从收入中至少储蓄15%。

◆我们的财富水平比那些非百万富翁邻居高出 5.5 倍。但是我们的这些非百万富翁邻居在人数上比我们多两倍多，超过三比一的比例。能不能这样说：他们选择用财富去换取显示高层次社会地位的物质占有？

◆作为一个群体，我们都受过很好的教育。只有大约五分之一的人不是大学毕业生。我们中的许多人拥有高级学位。18%的人拥有硕士学位，8%的人拥有法律学位，6%的人拥有医学学位，6%的人拥有哲学博士学位。

◆我们或我们的配偶上过私立小学或私立中学的只占 17%。但是，我们的孩子有 55%正在上或上过私立学校。

◆作为一个群体，我们相信教育对于我们自己、我们的子女和孙子女都是极端重要的。我们为后代的教育花费很大。

◆我们约有三分之二的人每星期工作 45~55 小时。

◆我们是一丝不苟的苛刻的投资者。我们家庭每年实现的收入，平均将近 20%用于投资。我们中的大多数人至少用 15%的收入用于投资。我们中 79%的人至少有一个经纪公司账户。但是我们自己作投资决策。

◆我们用将近 20% 的家庭财富投入证券,例如上市买卖的股票和共同基金。但是我们很少卖出我们的股权投资。我们在自己的养老金计划上甚至留存得还要多。平均说,我们家庭财富的 21% 是在我们的私人企业中。

◆作为一个群体,我们觉得我们的女儿在处理财务的能力上天生要比儿子欠缺得多。即使在同一职业领域,男人也大概能挣多得多的钱。这是我们大多数人会毫不犹豫地把一部分财富分给女儿的原因。我们的儿子和一般男人一样,在经济上出的牌总是有利于他们自己。他们不该有从父母取得补助的需要。

◆什么是我们儿子和女儿的理想职业? 我们这样的家庭约有 350 万个。我们数量的增长速度比一般人口的增长快得多。我们的孩子应考虑对富人提供的一些有价值的服务。大体上说,我们最信赖的财务金融顾问是我们的会计师。我们的律师也十分重要。因此我们向孩子们建议学习会计和法律。税务顾问和遗产计划专家在未来 15 年也将有很大需求。

◆我是吝啬鬼、守财奴。这就是我为了一张起皱的 1 美元钞票而回答完一长串问题的主要原因之一。为什么我还要花费两三个小时接受这些作者的个人访谈? 因为他们付给我 100 美元,200 美元,或者 250 美元。啊! 他们向我提出另一个建议——用我的名义把我在访谈中挣的钱捐赠给我喜爱的慈

善事业。但是我告诉他们说：“我就是我喜欢的慈善事业。”

“富”的定义

如果你要求普通美国人给“富”这个词下个定义，大多数人所给出的定义都可以在《韦氏词典》中找到。在他们看来，“富”就是指人们有丰富的物质占有。

我们对“富”的定义与此不同。我们不从物质的占有上去给“富”下定义。许多人夸耀自己高消费的生活方式，却只有很少一点投资或完全没有投资，没有规模足够大的值得注意的资产、能产生收入的资产，没有普通股股票和债券，没有私人企业、油气开采权或林地等。与此相反，我们所定义的富人却有着大量的值得重视的资产，所有者从中得到的快乐要比展示高消费生活方式得到的快乐大得多。

什么叫“富”？

我们确定一个人是否富有的方法之一，是根据他所占有的“净资产”——是“牛”而不是“家具什物”。“净资产”指资产的现值减去负债的余额。本书确定“富”的入围水平为拥有净值100万美元以上。根据这个定义，在美国1亿个家庭中只有350万个家庭属于“富”的家庭（占总户数3.5%）。大约有95%的百万富翁家庭各自拥有的净资产在100万到1000万

美元之间。本书的论述主要集中于这个人口分组。为什么要把焦点对准这个分组？这是因为这种水平的财富能够在一代人的时间内获得，许多美国人都可以得到。

你该有多富？

确定一个人、一户或一个家庭是否富有的另一种方法，是根据他们所能得到的预期净资产水平。一个人的收入和年龄是能获得多少净资产的强有力的因素。换句话说，收入愈高，可期望得到的净资产愈多（假定还在工作，没有退休）。同样，一个人取得收入的时间愈长，就愈有可能积累更多的财富。所以年龄较大、收入较高的人就能比年纪较轻、收入较少的人积累更多的财富。

年收入 5 万美元以上的大多数人，以及从 25 岁到 65 岁的大多数人，都会有相应的预期财富水平。大大高于此相应预期财富水平的人，与他们所属的收入/年龄组相比较来说，就可视为富有。

你可能问道：一个人，比如说，仅仅占有净值 46 万美元，怎能视为富有呢？当然，他终究不是百万富翁。查尔斯·博宾，41 岁的消防员，妻子做秘书工作，他们的年收入总计 5.5 万美元。根据我们的调查研究结果，博宾先生应有净值约 22.55 万美元，比他所属收入/年龄组其他人的水平高出很多。博宾夫妇已能够取得高于平均水平的净资产。他们显然知道如何靠一个消防队员和一个秘书的收入过活，并且仍然能储蓄和

投资相当大一部分。他们可能是采取一种低消费的生活方式。在这种生活方式下,博宾先生能不工作就维持他自己和家人生活十年。在他们所属的收入和年龄组里,博宾一家是富有的。

医学博士约翰·艾什顿却与博宾一家很不相同。艾什顿博士 55 岁,年收入将近 56 万美元。他有多少净资产呢?他富吗?根据前一种定义,可以说,他富,因为他有净资产 110 万美元。但是,根据我们的第二种定义,就不能说他富。因为在他的年龄与收入条件下,他应该有净资产超过 300 万美元。在他那种高消费生活方式下,你以为艾什顿博士能在不就业情况下维持他自己和家人的生活多少时间呢?可能只能维持 2 年,至多 3 年。

如何确定你是否富有

已知多大年龄,多少收入,那么,如何计算现在该有多少净值?我们从多年调查各种各样的高收入、高净资产人群的工作中,得出几种多变量基础的财富方程式。一种简单的经验法则,不管怎样,在计算一个人的预期净资产上却是游刃有余的。

年龄乘以实现的税前年家庭收入,除以 10,减去所得到的遗产价值,就是你该有的净值。其中家庭收入包括各种来源的收入,但遗产除外。

例如,安东尼·邓肯先生 41 岁,年收入 14.3 万美元,另有投资收益 1.2 万美元。他可用 41 乘 15.5 万美元,得出 635.5 万美元,再除以 10,得出他的净资产为 63.55 万美元。如果露西·弗兰克尔女士为 61 岁,全年实现收入 23.5 万美元,那么,她的净资产为 143.35 万美元。

给出你的年龄和收入,调配出多少净资产呢?你在财富的连续统上排在什么位置呢^①? 如果你在财富的积累上处于四分位的顶层,那么你是财富积累能手(PAW)。如果排在四分位的底层,那么你是低级财富积累者(UAW)。你到底是财富积累能手呢,还是低级财富积累者,或者是平均水平的中级财富积累者(AAW)呢?

我们得出另一个简单的规则。要想顺利进入财富积累能手行列,需取得财富预期水平的双倍值。换言之,邓肯先生的财富净值必须接近于或超过他所属收入/年龄组预期值的 2 倍;或者 $63.55 \text{ 万美元} \times 2 = 127.1 \text{ 万美元}$ 。邓肯先生的净资产如大约相当于 127 万美元或者超过,则他就是财富积累能手。相反的,如果他的财富水平仅及同组其他人平均预期值的一半或更少,那又怎样呢? 这时他的财富水平如果是 31.775 万美元(63.55 万美元的一半)或者更低,则他将排入低级财富积累者。

① 连续统(continuum),或称闭联集,为统计学与数学名词。

财富积累能手与低级财富积累者的比较

财富积累能手是财富大厦的构筑者。这就是说,与其所属收入/年龄组的其他人相比较,他们是取得净资产的佼佼者,顶尖好手。财富积累能手通常至少能拥有四倍于低级财富积累者的积累量。比较两者的特点,是我们二十多年来所作调查研究工作中最能说明问题和发人深省的一部分。

能说明两者差别的很好例子,是我们所研究的以下两个案例。米勒·“布巴”·理查兹先生,年龄 55 岁,是活动房屋经销店的业主。他上一年度的家庭总收入为 9.02 万美元。他拥有的净资产,按财富方程式来计算,预期为 45.1 万美元。但他是一个财富积累能手,他的实有净资产为 110 万美元。

相比较的另一方是詹姆斯·H·福特第二。这位福特先生,51 岁,是位律师。他上一年度的收入为 9.233 万美元,比上面说的理查兹先生略多。福特先生的实际净资产多少呢?他的预期财富水平又怎样呢?福特先生的实际净资产是 22.6511 万美元,预期财富水平(仍然是根据财富方程式来计算)为 47.0883 万美元。按照我们的定义,福特先生是低级财富积累者。他曾在大学度过七个春秋,怎么所有财富还不如一个活动房屋经销商多呢?实际上,理查兹先生的净值将近福特先生的 5 倍,而我们记得,他们是在同一个收入/年龄组。为搞清上述问题,读者可问自己两个问题:

◆维持一个律师及其家庭的上中级水平生活方式或需要花费多少钱？

◆维持一个活动房屋经销商及其家庭的中级水平或生活方式甚至蓝领阶层的生活方式需要花费多少钱？

很明显，福特先生作为一个律师，要花多得多的家庭收入去维持和展示他们家庭的较高的上中级水平生活方式。哪一种品牌的汽车才能与律师的地位相称呢？毫无疑问，是外国造的豪华汽车。谁每天都要换穿高质量的服装去工作呢？谁需要去参加一个或多个乡村俱乐部呢？谁需要名贵的蒂法尼银器和托盘呢？^①

福特先生，这位低级财富积累者，比起财富积累能手人群中的那些人来，有着强烈得多的消费偏好。低级财富积累者大多过入不敷出的生活；他们强调消费，倾向于贬低那些赖以构筑财富大厦的关键因素。

① 蒂法尼(Tiffany, Charles Lewis, 1812—1902)，是美国著名珠宝商，经营珠宝、瓷器、金属与玻璃器皿等。——译者注

做一个百万富翁

美国大多数百万富翁都是富起来的第一代。人们怎么可能在一代人的时间里就从普通的境况变成为百万富翁呢？为什么那么多人在同样的社会经济境况下却从来也没有积累起哪怕是中等数量的财富呢？

成为百万富翁的大多数人都对自己的才能有信心。他们从来不费神考虑父母是否富裕。他们从来不认为一个人定要生在富贵人家。相反的，那些处于寻常境况的人，如果相信财富才能产生百万富翁，那他们就注定富不起来。你是不是一向认为大多数百万富翁都是嘴里含着银勺子降生的？如果是的，那么请考虑考虑我们的研究所揭示的关于美国百万富翁的实际情况吧：

◆ 只有 19% 的人从信托基金或遗产中接受过各种收入或财富。

◆ 不到 20% 的人继承过相当于他们财富量十分之一或十分之一多的财富。

◆ 过半数的人从来没有接受过哪怕是一美元的遗产。

◆不到 25% 的人曾经从父母、祖父母或亲戚那里接受过表示关怀的一万或一万多美元。

◆91% 的人从来没有从家庭经营的产业中接受过哪怕是 1 美元的股权作为赠物。

◆将近半数的人从来没有从父母或亲戚那里接受过大学学费。

◆不到 10% 的人相信他们将来能接受一笔遗产。

对于那些想在一个世代中就发大财的人来说，美国继续存在美好的前景。事实上，美国一直是那些相信我们的社会制度和经济具有变动不已性质的人们的充满机遇的乐土。

一百多年前的情况就已是这样。斯坦利·莱伯戈特在《美国经济》杂志上，曾对 1892 年，关于美国 4047 个百万富翁的一次研究进行评论。他说，84%“是暴发户，没有借助于财产继承就爬上了顶层”。

不列颠规则

在发生美国革命之前，这个国家的财富大部分掌握在土地所有者手中。而超过半数土地的占有者，既不是出生在英格兰，也不是出生在美国英格兰人家庭的人。现在，这个国家过

半数的财富是不是掌握在英格兰血统的人中呢？不是。关于这个国家财富的一个主要神话就是种族根源的说法。太多的人以为美国的富裕人口主要是由五月花号轮船搭乘者的直系后裔所组成的。^①

让我们客观地考察一下这种臆说。如果“起源国”是解释财富占有差别的主要因素，那将是什么情况呢？那我们将会看到美国百万富翁人口的一半以上会是英格兰祖先的后裔。但实际情况不是这样（参看表 1—1）。我们最近一次对百万富翁的民族调查，要求答卷人填明他们的来源国、祖先、来源民族。此调查结果是会让你吃惊的。

这些民族来源标明为“英格兰”的家庭，占百万富翁家庭总数的 21.1%。而英格兰血统家庭占美国家庭总数的 10.3%。这样，英格兰血统的美国百万富翁，从其在美国家庭总数中的数量来看，要比预期的多得多（10.3% 比 21.1%）。换句话说，这个群体的百万富翁集中度比率为 2.06（占百万富翁家庭总数的比重 21.1%，除以家长为英格兰血统的家庭占美国家庭总数的比重 10.3%）。这意味着，英格兰血统的人比起他们在美国家庭总数中所占的份额，其进入百万富翁家庭行列的可能性要大一倍。

① 1620 年，英国 102 名清教徒搭乘五月花号轮船到英国的北美殖民地即现在的美国新英格兰地区（东北部 6 个州）定居。——译者注

表 1-1 美国百万富翁前 10 位祖先世系

家长祖先世系/民族来源①	占美国家庭总数比重	百万富翁家庭数②	占百万富翁家庭总数比重③	前项排名	集中度比率：占百万富翁家庭总数比重/占全国家庭总数比重	百万富翁家庭占本血统世系的比重	前项排名
英格兰	10.3	732837	21.1	1	2.06	7.71	4
德国	19.5	595171	17.3	2	0.89	3.32	9
爱尔兰	9.6	429559	12.5	3	1.30	4.88	7
苏格兰	1.7	322255	9.3	4	5.47	20.8	2
俄国	1.1	219437	6.4	5	5.82	22.0	1
意大利	4.8	174929	5.1	6	0.94	4.00	8
法国	2.5	128350	3.7	7	1.48	5.50	6
荷兰	1.6	102818	3.0	8	1.88	7.23	5
美国本土	4.9	89707	2.6	9	0.53	1.99	10
匈牙利	0.5	67625	2.0	10	4.00	15.1	3

然而，在美国的英格兰血统家庭中有多大比重名列美国百万富翁群体呢？你是不是也以为其比重名列第一呢？事实上，是处在第四位。根据我们的调查，英格兰血统家庭中拥有净资产 100 万美元以上的占 7.71%。还有其他三个血统拥有百万富翁的比重要高得多。

为什么英格兰血统人群不能有最高的百万富翁家庭集中度呢？他们毕竟也是一批最先来到新世界的欧洲人呀！他们

① 家长为调查答卷的成人，答卷人自认是家庭财务决策人。

② 百万富翁家庭为拥有净资产 100 万美元以上的家庭。

③ 此处删去了“人口”一词，即直译时为“百万富翁家庭人口总数”。删去的原因是为了避免引起误解。本书计算百万富翁数是以家庭为单位，而且仅限于百万富翁夫妻（单身者为本人），子女不算。故如加上“人口”两字与原意不符。——译者注

在这充满机遇的土地上得到最早的机会去取得经济优势。在1790年,作为殖民地的美国,三分之二以上的家庭是自己经营。在美国,现今一代人的成就比起过去的成就来,更能说明财富积累的形成因素。今天美国大多数的百万富翁家庭(约占80%)是成为富翁的第一代。通常是,他们所积聚的财富为第二代或第三代人所消耗净尽。美国的经济是流动性的经济。今天许多人走在致富的道路上,而另有许多人努力花费,毁掉这条致富之路,退出富裕王国。

获胜的血统

如果说英格兰血统群体没有百万富翁家庭的最高集中度,那么,哪个血统群体做到这点呢?第一位当推俄罗斯群体,第二位是苏格兰群体,第三位是匈牙利群体。虽然俄罗斯血统群体在美国家庭总数中大约只占到1.1%,但他们在百万富翁家庭总数中却占6.4%。我们估计,家长为俄罗斯血统的家庭,在100户中有将近22户拥有净值100万美元以上。这与英格兰血统的家庭在100户中只有7.71户进入百万富翁群体形成鲜明的对照。俄罗斯血统美国百万富翁群体总共占有多少财富呢?我们估计将近1.1兆美元,或占今日美国私人财富总额将近5%!

对于俄罗斯血统美国人的经济生产力能作出什么说明呢?一般说,大多数美国百万富翁都是企业经理—业主。而俄罗斯血统的百万富翁当企业经理—业主的则在人数上不成比

例。其次,俄罗斯血统人群的企业家精神似乎是世代相传的。

匈牙利血统人群也富有企业家精神。这个群体只占美国家庭总数的 0.5%,但拥有百万富翁家庭总数的 2%。可将他们与德国血统群体相对照,后者约占全国家庭总数将近五分之一(19.5%),却只拥有百万富翁家庭的 17.3%。德国血统家庭中只有 3.3%进入百万富翁行列。

节俭的苏格兰人

苏格兰血统群体占家庭总数 1.7%,却拥有美国百万富翁家庭的 9.3%。

这样,在集中度方面,苏格兰血统群体拥有百万富翁家庭的可能性,比它占美国家庭总数的份额(1.7%)大 4 倍多(5.47)。

在百万富翁行列中,苏格兰血统群体在民族的集中度方面列居第二位。在他们每 100 个家庭中就将近有 21 个(20.8)家庭是百万富翁家庭。苏格兰血统群体在这方面位居前列是什么原因呢?当然,许多苏格兰人是美国的最早移民,但这不是他们经济生产力强的主要原因。我们记得,英格兰人也是最早的移民,但他们的百万富翁集中度却远低于苏格兰人。同时还要考虑,在这个国家的幼年时期,苏格兰人不具有英格兰人那种稳固的经济地位。在这种情况下,有人会以为英格兰血统群体比起苏格兰血统群体来,会有更高的百万富翁家庭集中度。但是实际情况正好与此相反。其次,苏格兰血统

群体的集中度水平将近英格兰血统群体的 3 倍(5.47 比 2.06)。那么,是什么原因造成苏格兰血统群体处于这样突出的地位呢?

如果某个血统群体具有较高的百万富翁集中度,那么我们可以期望他们在收入上有些什么特点呢?我们可以预料,这个群体会有同样高的高收入生产者集中度。收入与净值高度相关。美国三分之二以上的百万富翁家庭年收入为 10 万美元以上。收入与净值的这种相关关系,实际上存在于所有主要血统群体,但苏格兰群体除外。这个群体有数量上多得高的高净值家庭,不是单独用高收入家庭的存在所能解释的。苏格兰血统高收入家庭占美国高收入家庭总数不到 2%。但我们记得,苏格兰血统群体却拥有今日美国百万富翁家庭总数的 9.3%。超过 60% 的苏格兰血统百万富翁,其家庭年收入不到 10 万美元。没有哪个血统群体能够从这样低的高收入家庭集中度中产生这样高的百万富翁集中度。

如果用收入不能很好地说明美国苏格兰血统群体的富裕原因,那么,什么因素能说明这一现象呢?

首先,苏格兰血统美国人崇尚节俭。在一定的家庭收入下,通过计算就可定出相应的预期消费水平。而对这个群体的人却不适用这样计算的预期水平。一般说,在各种不同的收入水平中,他们的生活都是处在人们的正常标准以下。他们经常生活在自己定下的相对寒酸的景况中。一个年收入 10 万美元的苏格兰血统家庭,其消费经常只达到年收入 8.5 万美元的一般美国家庭的水平。节俭使他们能够比相同收入的其他群

体更多地储蓄和投资。这样,同样是 10 万美元收入的苏格兰血统家庭,其储蓄和投资的水平却相当于年收入将近 15 万美元的一般美国家庭。

下一章,我们将列出一一般百万富翁购买服装、鞋、手表和汽车等所付的最高价。有更多得多的苏格兰血统百万富翁报告说,他们在各个项目上支付的价格都小于抽样调查中的所有百万富翁的标准。例如,超过三分之二的苏格兰百万富翁(67.3%)购买他们最花钱的汽车所支付的价款,都要小于所调查的百万富翁的标准。

由于能够积累财富,苏格兰血统的富人有财富传给他们的子孙。我们的调查研究揭示,苏格兰群体的年幼子孙一般都能成长为在经济上和性情上具有独立性的青年。这样,他们中间也就不容易出现耗尽父母财富的败家子。

苏格兰血统群体的成员能够向他们的后代潜移默化地灌输他们关于节俭、克己自律、获得经济成就和金钱上充分自立的价值观念。这些价值观念也是大多数自我成长的百万富翁的典型特征。

小量人口的血统群体

小量人口的血统群体,在富人研究中常常没有代表性。但是其中有好些群体却具有富裕家庭的高集中度。哪些小量人口群体的表现最突出呢?我们估计,表 1—2 中所列 15 个小量人口血统群体,其百万富翁的比例至少 2 倍于全部美国家庭

拥有百万富翁的比例。美国全部家庭中大约只有 3.5% 属于百万美元净资产的行列。表 1—2 中所列的全部群体的这一比例,估计至少是上述数值的 2 倍(这 15 个群体一共拥有百万

表 1—2 前 15 位有经济活力的小量人口血统群体¹

家庭血统	占美国家庭总数比重	血统群体的高收入指数 ²	血统群体的依存指数 ³	血统群体的经济生产力指数 ⁴	血统群体经济生产力排名
犹太人	0.0003	2.6351	0.3870	6.8095	1
拉脱维亚人	0.0004	2.4697	0.5325	4.6383	2
澳大利亚人	0.0001	2.1890	0.5329	4.1080	3
埃及人	0.0003	2.6546	0.6745	3.9357	4
爱沙尼亚人	0.0001	1.8600	0.4787	3.8855	5
土耳其人	0.0003	2.2814	0.6650	3.3405	6
冰岛人	0.0001	1.8478	0.5630	3.2997	7
叙利亚人	0.0004	2.1659	0.6698	3.2335	8
伊朗人	0.0009	2.0479	0.6378	3.2107	9
斯拉夫人	0.0002	1.2292	0.4236	2.9018	10
卢森堡人	0.0002	1.1328	0.3992	2.8379	11
南斯拉夫人	0.0009	1.3323	0.5455	2.4424	12
巴列斯坦人	0.0002	1.8989	0.7823	2.4274	13
斯洛文尼亚人	0.0004	1.0083	0.4246	2.3748	14
塞尔维亚人	0.0004	1.3184	0.5950	2.2157	15

1. 小量人口血统群体指居住于美国不足 10 万户家庭的血统群体。数据依 1990 年美国居民血统调查。
2. 例如,犹太血统家庭中高收入(10 万美元或以上)家庭的比例是 2.6351 倍于全部美国家庭的这一比例。
3. 例如,犹太血统家庭中接受公共援助家庭的比例是全部美国家庭的这一比例的 38.7%。
4. 例如,犹太血统家庭的血统群体经济生产力指数(6.8095),决定于用血统群体的高收入指数 2.6351 除以血统群体的依存指数 0.3870。

富翁不到总数的 1%)。事实上,令人信服的证据表明,血统群体的大小和富裕成员比例的大小之间存在着逆向关系。换句

话说,血统群体越大,其百万富翁的比例与较小血统群体相比较,一般就越小。

一个血统群体的一般成员在美国生活年头的多少,与致富有什么关系呢?在这一点上是,生活的时间越长,以异常大的比例产生百万富翁的可能性就越小。为什么会这样呢?这是因为我们的社会是一个以消费为基础的社会。一般说,一个血统群体的一般成员在美国生活的时间越长,他们就越有可能被充分社会化而融入于我们的高消费生活方式中。还有另外一个原因:第一代人大多是自己经营,而自己经营是财富积累的主要正相关因素。

这并不表明自己经营或在美国的第一代人就有保证成为百万富翁行列中的一员。大多数自己经营的美国人可能连中等水平的财富也永远积累不了。大多数在美国的第一代人,情况也是这样。但是这个国家今天有二亿三千万人生活在各地,这是一个很大的遗传基因库。也请注意,《INC.》杂志所列500强企业的企业家中有12%是在美国的第一代人。

人们可以期望这些人的儿子、女儿、孙子、孙女等能自动地成为甚至比他们获得更大经济成就的人。但这不现实。我们将在第5、6章更详细地论述世代之间的转换问题,但不妨让我们利用这个机会解释一下为什么“第二代的经济生产力”常常不如第一代。

维克托和他的孩子

现在看一下维克托案例。他是一个成功的企业家，是到美国的第一代移民。像他这样的企业家，一般的特点是节俭，社会地位低，克己自律，低消费，有危机感，能刻苦工作。但是，当这些创业的奇迹带来钱财上的成就以后又怎么样呢？他们是怎样教育孩子的？他们鼓励孩子按照父亲的榜样干吗？他们的孩子也会成为屋顶材料承包商、挖掘工程承包商、金属碎料商等等吗？很可能是：他们不会。可能性不到五分之一。

维克托要他的子女过较好的生活，鼓励他们去上几年大学。他要子女成为医生、律师、会计师、经理等等。但是与此同时，他在根本上是劝阻孩子不要去当企业家。他不自觉地鼓励他们延迟进入劳动市场。还有，当然是鼓励他们不要采取他这种节俭的生活方式，不要为自己设置一个清寒环境。

维克托要孩子生活得更好，但是他这样说的真正意思是什么呢？他的意思是，孩子应该很好地受教育，有比他高得多的职业地位。同时“更好”也就意味着更好地享受，如好房子，新的豪华汽车，上等品质的服装，以及成为俱乐部会员等。但是维克托疏忽了，没有把那些作为他成功基石的许多要素包括进这个“更好”的定义中。他没有认识到，接受好教育会造成某种程度的经济后退。

维克托的受到很好教育的成年子女懂得，经历过多年大学和专业学院生活的人都希望享受这种高水平的消费。现在

他的子女成为低级财富积累者，是他们的父亲——一个蓝领工人、成功的企业主的对立面。他的孩子美国化了。他们是高消费和延迟就业的一代。

今天一个包含着成千上万个维克托的血统的群体，需要多少代就美国化了呢？只需要很少几代。大多数是一两代就进入“美国标准”的范围。这就是为什么美国需要移民——具有维克托那种勇气和不屈不挠精神的移民持续不断地流入的原因。这些移民和他们现在的孩子持续不断地需要取代美国的维克托们的位置。

本书作者与托迪和亚历克斯

几年前我们被请去指导一项研究美国富人的工作。我们受雇于托迪，一个大公司的子公司副总裁。托迪的祖先是英格兰人，在革命战争以前就来到美国。最近，他们拥有宾夕法尼亚州的一家钢铁厂。托迪，是他们的直系后裔，曾在新英格兰上入学条件严格的预备学校^①，然后毕业于普林斯顿大学。在大学期间，他进入学校橄榄球代表队打球。

托迪像这个国家的许多人一样，一直相信富人是继承了财产的。他也相信大多数富人都有英格兰的根。这样，当他加入我们一伙，进入调查领域，接触美国的百万富翁们之后，他

① 美国的预备学校是为上大学作准备的私立中学，以收费高和较贵族化著称。新英格兰位于美国东北部大西洋岸，有缅因、新罕布什尔、佛蒙特、马萨诸塞、罗得岛、康涅狄格等6个州。——译者注

保持了多年的那些想法有什么变化呢？托迪所接触的大多数百万富翁答卷人都是第一代的富人，而且大多不是英格兰血统。他们大多数上的是公立学校，用的是美国国产汽车，喜欢总会三明治而不喜欢鱼子酱^①。他们不像托迪，他们大多数都节俭。

另一重要事件加强了对托迪的这一次教育。当我们的工作正在进行中，一个名叫亚历克斯的企业家找到托迪和公司的其他高级官员。亚历克斯要求买下雇佣托迪的这家公司。那末，这个亚历克斯是什么人呢？他的父亲在他出生以前就从俄罗斯移民到这个国家。他的父亲是一个小企业老板。亚历克斯曾毕业于一所州立大学。“这怎么可能呢？”托迪问道，“这个人需要买下，而且有财力买下这个公司，怎么能够呢？”亚历克斯的父亲很简洁地回答说：

俄罗斯人——他们是最精明的讨价还价生意人。

亚历克斯是靠自我奋斗成长的百万富翁，他的事迹是美国人获得成功的一个典型的故事。相反的，托迪和其他类似的人则是受到威胁的一种人。将来有一天，他们甚至会被淘汰。对于那些老是沉缅往事，只知夸耀先辈是如何如何在很久以

① 总会三明治(chub sandwich)通常为烤面包片夹鸡肉或火腿、熏肉和生菜、番茄及色拉酱等。

鱼子酱由鲟鱼卵用盐腌渍而成，被视为珍贵的开胃菜；也用河、湖中捕捉的其他大鱼的卵制成。——译者注

前就建钢厂、修铁路、开通快马邮递等等的人说来，事情尤其会真的变成那样^①。

① 美国的快马邮递于 19 世纪 60 年代兴起于西部，为期短暂（一年多时间）。——译者注

2. 节俭节俭再节俭

他们多入少出。

我们最初访谈的是一批至少有净资产一千万美元的人（千万富翁）。访谈会取得的结果，与我们原先的预想大不一样。一个大的国际信托公司与我们签约，要我们进行一项关于富人的研究。我们的主顾要求我们研究具有高额净资产的人都有哪些需要。

为了保证接受访谈的千万富翁在访谈期间感到舒服，我们在纽约市曼哈顿区高级的东区租了一间舒适豪华的顶层小屋。我们还请了两位美食设计师。他们拟定了四种叫做“扒特”的肉馅饼和三种鱼子酱的菜单。为了与饭菜相配，他们又

提出选用一种高品质的 1970 年酿制的波尔多葡萄酒和一种“美妙的”1973 年酿制的卡百内葡萄酒。^①

有了这份我们认为可能非常理想的菜单以后，我们热切地等待着我们所要访谈的千万富翁的到来。最先来到的人，我们就给他起名为“巴德先生”。他 67 岁，是第一代富翁。巴德先生在纽约大都会区拥有数处价值很高的商业不动产。他还有两个企业。从他的外表，你根本不可能看出他是拥有资产一千万美元的人。他穿的是你可以称之为土气的寻常衣服——已穿旧了的套装和外衣。

不管怎样，我们需要让巴德先生感到我们完全了解一个美国的千万富翁要吃什么样的食物和用什么饮料。因此，我们作了自我介绍以后，问道：“巴德先生，喝一杯 1970 年酿造的波尔多酒好吗？”巴德先生用一种迷惑不解的眼光看了我们一下，然后说：

我只喝苏格兰威士忌和两种啤酒——随便一种
普通啤酒和百威啤酒！^②

当我们领悟到这位千万富翁发出的信息的真正意义时，

① 肉馅饼为内填鸡、鱼、肝、虾等肉料的小面饼，作为正菜前的开胃食品。波尔多葡萄酒为法国波尔多地区所产葡萄酒（包括红、白两类）。卡百内葡萄酒为一种用黑葡萄酿造的不带甜味的红葡萄酒，起源于法国波尔多地区。——译者注

② 百威啤酒（Budweiser），为美国最受欢迎的啤酒之一。——译者注

我们隐藏了我们的震惊。在其后两小时的访谈中,9位身价千万的访谈对象不断在椅子上挪动身体。有时他们浏览一下食品橱,但没有一个人动那些肉馅饼,也没有人喝我们精心预备的那些佳酿。我们知道他们饿了,但他们都只是取饼干吃。我们讨厌浪费食物。我们如何处置那些食物和饮料呢?总不能把这些东西扔掉。我们隔壁房间的那些信托主管人员享用了食物的大半。当然,我们两位在桌旁侍应!看来好像我们大多数都是美食家,然而我们没有一个是千万富翁。

节俭是财富大厦的基石

现在,我们对于富人的生活方式了解得多了。这些日子我们与百万富翁座谈时的宴请就比较适合他们的生活习惯。我们请他们喝咖啡、不含酒精的软饮料、啤酒、苏格兰威士忌(在晚上开访谈会时),以及吃总会三明治。当然,我们也付给他们每人100~250美元。有时我们还给予别的鼓励。许多接受访谈者选中价高的大玩具熊作为他们的一种非货币报酬。他们说,他们的孙子得到一只大玩具熊时会高兴得尖叫起来。

不幸的是,有些人判别贫富只看人家是如何选择食物、饮料、服装、手表和汽车等等的。在他们看来,有钱人选择消费品的品味也高。但是,购买一些表示地位优越的产品要比获得经济成就的优越地位容易得多。把时间和精力花在追求摆阔上,

常常会得到一种注定将得到的结果,那就是较差的经济成就。

可以用三个词勾画出富人的侧身像,是哪三个词呢?

节俭节俭再节俭

韦氏辞典把节俭定义为“这种行为的特点是——或它反映了——资源使用上的节约。”节俭的对立面是浪费。我们把浪费定义为“以过度开支和过度消费为特点的生活方式。”

节俭是构筑财富大厦的基石。然而,一掷千金的高消费者被大众传播媒介推崇和渲染太过分了。例如,传媒对于所谓百万富翁运动员的大吹大擂的宣传。不错,这少数人口中有一些是百万富翁,但是要看到,一个技艺高超的球员如果一年进款500万美元,净资产有100万美元,这不算是值得称道的事。按照我们的财富方程式,每年500万美元的收入,在30岁时应有净资产1500万美元或更多。有多少高报酬的球员能达到这个等级的财富水平呢?相信只有很少一部分。为什么?因为他们中的大多数人都过着浪费的生活,而且他们能把这种生活方式维持下去——只要他们有很高的收入。从技术上说,他们可以是百万富翁(至少有净资产1百万美元以上),但是他们一般是处于财富积累能手(PAW)级别的低层。

在美国有多少家庭一年能挣500万美元呢?在将近一亿户家庭中不到5千户能够做到这点。这大约相当于两万分之一。大多数百万富翁从来没有在一年内挣过500万美元的十分之一,他们是直到55岁以后才成为百万富翁的。他们的大多数都很节俭。几乎没有人能够一面维持高消费生活方式,一

面又同时是百万富翁。

但是,宣扬奢华的生活方式能提高电视收视率和推广报纸销路。什么“有钱人出手大方”、“出手不大方的人不会有钱”的信念,被经常向青年人灌输。你能想像传媒大吹大擂地鼓吹典型的美国百万富翁的节俭的生活方式吗?那样做会得到什么结果?结果是电视收视率低下,报纸缺乏读者,因为美国构筑财富大厦的那些人大多数工作刻苦,生活俭朴,没有一点魅力。靠抽彩中奖以及类似电视上的问答比赛方式或一个“本垒打”的机遇而获得财富,那是很少有的事。但是这些都成为报刊难得的好材料而大加渲染。

许多美国人,特别是那些属于低级财富积累者(UAW)一类的人,懂得怎样处理收入的增加:把它花掉!他们想马上得到满足的要求很强烈。对于他们来说,生活就像电视上的问答比赛游戏一样。获胜者得到立即可以兑现的现金和令人动心的礼物。这些问答比赛的观众对参赛者充满同情心。人们喜欢他们的替身——别的人赢得了汽车、游船、电气用具和金钱。为什么问答比赛不提供奖学金作为奖品呢?因为大多数人需要眼前的满足。也就是说,人们不愿意用野营车^①这样的奖品去交换八年的夜校生活,尽管一个大学学位能挣得的价值可能等于或超过一打的野营车。

① 野营车,一般为汽车拖带的挂车,车内有炉子、床铺等设备。——译者注

典型百万富翁的生活方式

一部表现典型的美国百万富翁的影片，广大的电视观众愿意看吗？我们持怀疑态度。我们来看看他们为什么不喜欢。

镜头对准约翰尼·卢卡斯先生的家，一个典型的百万富翁家庭。57岁的翰尼，像大多数百万富翁一样，与一个女子结婚，度过了他的大部分成年生活。他得到一所地方大学的本科学位。他是一家承包办公楼管理的小公司的老板。这家公司在近几年兴旺发达起来。现在，他的所有工人都穿着缝制考究的制服，包括缀有公司标志的帽子。

在他的邻居看来，约翰尼一家属于一般的中产阶级的家庭。但是约翰尼拥有的净资产超过200万美元。事实上，就财富而论，约翰尼一家可列入他们所在居民区富有家庭中的前10%之内。在全美国范围说，他的家庭处在最高的2%以内。

电视观众对片中关于约翰尼财富的介绍及他的银幕形象有什么反应呢？首先，观众可能感到困惑，因为约翰尼看起来不像大多数人想象中的百万富翁。其次，观众可能觉得不舒服。约翰尼传统的家庭价值观念，刻苦工作，严于律己，肯作牺牲，生活节俭，稳重的投资习惯等表现，可能使观众觉得受到威胁。当你告诉一个普通的美国成年人，约翰尼需要缩减消费，以便为将来积累财富时，将会发生什么事情呢？他会觉得

这威胁到他的生活方式。很可能是，只有约翰尼以及和他类似的百万富翁们才会把电视频道调到这个节目。

不管这有什么利害关系，让我们假定，某个主要电视网同意制作至少一个关于约翰尼之类的百万富翁的试验性节目。这个节目将告诉观众什么呢？

先生们，女士们：这是约翰尼·卢卡斯。他是一位百万富翁。我将向卢卡斯先生问几个关于他的购买习惯的问题。这些问题来自我们的电视观众。

定做，还是买现成的？

首先，约翰尼，有位观众 J. G. 先生想知道：“你购买一套服装，最多花过多少钱？”

约翰尼把眼睛闭上片刻，显然，他在认真回忆。观众悄然无声，都料想他会说：“大约在一千美元至六千美元之间。”但是我们的调查表明，观众的想法是错的。我们的典型的百万富翁这样说：

我买一套服装花钱最多的一次……最多的一次……包括给自己买的、给我妻子琼买的、给我儿子巴迪、达里尔和给女儿怀玲、金格买的……最多一次花了 399 美元。噢！我记得那是我花得最多的一次。买

那套服装是因为一个十分特殊的原因——我们结婚 25 周年庆祝宴会。

观众对约翰尼的陈述会有什么反应?可能是先吃一惊,然后不相信。观众的预期和大多数美国百万富翁的实际不一致。

根据我们最近的调查,典型的美国百万富翁给自己或他人买一套服装不超过 399 美元。注意表 2—1:超过 50%接受调查的百万富翁所买过的最贵的服装为 399 美元或以内;只有大约十分之一的人买过 1000 美元左右一套的服装;只有大约百分之一的人买过 2800 美元左右一套的服装。相反的,25%的百万富翁所买的最贵的服装为 285 美元左右一套,十分之一的百万富翁所买的最贵的服装为 195 美元左右一套。

表 2—1 百万富翁购买服装及其配件所付价款

服装			鞋类			手表		
曾付的最高 价(美元)	付过此价款 的人数百分 比		曾付的最高 价(美元)	付过此价款 的人数百分 比		曾付的最高 价(美元)	付过此价款 的人数百分 比	
	少	多		少	多		少	多
195	10	90	73	10	90	47	10	90
285	25	75	99	25	75	100	25	75
399	50	50	140	50	50	235	50	50
599	75	25	199	75	25	1125	75	25
999	90	10	298	90	10	3800	90	10
1400	95	5	334	95	5	5300	95	5
2800	99	1	667	99	1	15000	99	1

这些数据是我们所调查的全部百万富翁的数据。请记住,其中将近 14%的人告诉我们说,他们继承了财富。如果将继

承财富的百万富翁与自我创业的百万富翁分开,那将有什么变化呢?自我创业的百万富翁购买服装及其他高档商品的最高价款,要比继承财富的百万富翁低得多。典型的自我创业的百万富翁(第50位百分位数)购买一套服装的最高价是360美元,而典型的继承财富的百万富翁所付最高价款为600多美元。

为什么美国的约翰尼们能够只花较为适中的钱?因为约翰尼不需要买名贵服装。他不像一个有成就的律师必须给顾客以深刻印象,他也不是要在年会上给广大股票持有者一个好印象的人;他甚至不需要给金融新闻界或投资银行家以深刻的印象。约翰尼不需穿出重权在握的总经理气派,去频频请示顶头的董事会。但无论如何,约翰尼必须给他的管理办公楼的员工以深刻印象。怎样做呢?就是从不给他们这样一种印象:他赚了很多钱,请得起裁缝给他做一套价值四位数的服装。

过去二十多年来,我们访谈过的百万富翁大多数都有类似的约翰尼的观点。那么,谁买所有哪些名贵服装呢?我们的调查揭露了一种值得注意的对比关系。拥有一套价值1千美元的服装的人中,如果有百万富翁1人,则年收入在5万到20万美元之间而不是百万富翁的人至少有6人。后者购买商品的习惯与他们没有成为富翁的现实之间一定有某种关联。他们是哪些人?一般说,他们没有自己的企业。他们可能大多是公司的中层管理者、律师、销售或市场营销专业人员,以及医生等。

为什么有人会建议你比百万富翁花更多的钱去买一套服装?在一篇最近发表的文章中看到,一位名贵服装的所有者夸耀说,买这种服装是一种出色的投资(劳伦斯·米纳德:《先生,你看起来相当兴旺发达》,《福布斯》,1996·4·8,第132~133页)。米纳德先生对投资于服装的问题作了问答。

订做的服装能值到2千美元吗?我这一件能。穿14年以后还值14镑,它看起来仍然完好……相信不相信我做了一笔出色的投资。

米纳德先生告诉他的读者,他最初如何被两位高层经理人士带到伦敦萨维尔·罗裁缝店。他认为这两位经理人士在购买方面有“出色的鉴赏力”而不显得“轻浮”。

他们解释说:订做衣服,可以使你和你的衣服建立起独特的、纯粹个人的关系。

约翰尼·卢卡斯从来不订做衣服。他跟他的纯毛JC彭尼服装有一种“独特的纯粹个人的关系”吗?(如果你得知一些百万富翁到彭尼商店买服装,你会感到奇怪吗?如果你了解到我们的百万富翁答卷人有30.4%拥有JC彭尼商店的信用卡,或者你还会更为惊讶)。彭尼的私人品牌斯塔福德经理服装在其耐用性、式样、合身方面最近被一家最重要的消费杂志评为最高分。

JC 彭尼……对服装的颜色纯度、缩水率、起球度……方面进行严格的检验……在质量控制上,彭尼商店比任何一家百货商店都更为苛求(特里·阿金斯:《为什么便宜服装愈来愈受到尊重》,《华尔街日报》。1995.10.16)

请记住:蛀虫、烟灰和其他危害物并不管你们的纯毛服装是花了多少钱买来的。它们不了解“订做”一词的涵义。它们不理会有着同样标签的服装也被狄更斯、戴高乐、丘吉尔穿过。它们也不理会你的服装是否会生股息或获得资本收益。总之它们一定会毁掉你的服装投资。

现在,一定是轮到鞋类了

让我们回到我们提过的电视节目上。卢卡斯先生现在仍然在舞台上。约翰尼·卢卡斯买哪一种鞋穿呢?电视观众,如果他们还在收看这个节目的话,将再次对约翰尼的回答感到惊异。约翰尼,和大多数百万富翁一样,不买高价的鞋袜。接受调查的百万富翁大约有一半的人说,他们从来没有花过140美元左右的钱去买一双鞋;四分之一的人买一双鞋从来没有超过100美元;只有大约十分之一的人买一双鞋超过300美元。维持着高价鞋制造商和经销商的营业的人,如果不是百万富翁,那么是谁呢?当然,有一些百万富翁买高价鞋,但

是在以超过 300 美元一双的高价买鞋的人中,百万富翁与非百万富翁的比例至少是一比八。

但是,大众媒介告诉我们什么呢?报刊上对极少数美国人购买名贵鞋袜大肆渲染。请回忆一下关于拳击赞助人唐·金的新闻故事。他在亚特兰大花二个小时在同一家商店买了 110 双鞋,共付款 64100 美元(税金在内);超过了以前马吉·约翰逊光临此店时创下的 35000 美元的购买记录。金先生的购买记录相当于平均每双鞋 582.73 美元。金先生所买的价钱最高的一双鞋是什么价呢?据说,这双鳄鱼皮懒汉鞋价值 850 美元。

请注意,在我们调查的百万富翁中,只有 1%的人买过价值 667 美元以上的鞋。像金先生购买鳄鱼皮鞋的事,即使在百万富翁中也是少见的。虽然如此,可大众传媒仍是热衷于鼓吹异常的购买行为。结果是,我们的青年被告知,购买价钱很高的物品对于富人来说是一种正常行为。他们被引导相信:富人过的是高消费生活方式。他们以为,在美国,高消费是富人的主要报酬。

当金先生在报纸上大出风头时候,为什么约翰尼·卢卡斯却无动于衷,漠然视之呢?因为约翰尼的消费习惯是现实的。他的报酬超出于产品之外;获得金钱上的充分自立,培养了克己自律精神,成为出色的家庭守护者,一个好丈夫,有着良好教养的孩子们的父亲。

卢卡斯先生的最后一次机会

我们在前面提到的那个关于美国典型百万富翁的电视节目,还应触及生活的哪一方面呢?约翰尼·卢卡斯能在什么地方吸引他的观众呢?

约翰尼·卢卡斯,作为富裕的企业主,是十分守时的。他从来不会迟到,每个工作日早上6点半准时到公司上班。他是如何做到的呢?是靠他的手表吗?约翰尼戴的会是一只名贵的表吗?我们的百万富翁再次令观众失望了。我们所调查的百万富翁整整有一半从来没有买过价格高于235美元的手表;约十分之一的人从来没有买过价格超过47美元的表;约四分之一的人买过价格为一百美元或不到此价的手表。

当然,有些百万富翁会购买名贵手表,但那是少数。甚至在百万富翁中,接受我们调查的人中只有25%买过价格为1125美元或以上的手表;约有十分之一的人买过价格为3800美元左右的手表;约有百分之一的人买过价格为15000美元左右的手表。

相信约翰尼会向电视观众就他对于服装和珠宝的现实情趣而表示歉意。但我们敢打赌,他也会明确报出他的身价:

我住的是一所漂亮的房子……没有抵押。供我所有孩子上大学的专项存款,甚至在他们开始上大学以前,就早已备足。

遗憾的是,约翰尼的故事,包括他的歉意,永远也不会被多数报章杂志发表。

约翰尼·卢卡斯们太少了

为什么美国只有这样少的人富裕?甚至年收入达6位数字的家庭大多数也不富裕。这些人有着跟约翰尼·卢卡斯不同的适应环境的方式。他们信仰今天花明天的钱。他们有负债倾向。他们站在不断旋转的挣钱——消费的踏车上。^①在他们中的许多人看来,不能展示丰富的物质占有,就是不成功的人。在他们眼中,像约翰尼这样的人,是不值一提的。

约翰尼·卢卡斯不可能被他的邻居所看重。在社会地位方面,他处在平均线以下。但是,这用的是什么标准?在他的邻居看来,约翰尼的职业地位低。他只是个小企业主。他有时坐一辆清洁办公楼的货车回家。跟着会发生什么事呢?那辆货车停在门前他自己的车道上,直至第二天早上他离开。他的邻居对此会有什么想法呢?他们并不知道约翰尼在金钱上是充分自立的,拥有无须工作而能过舒适生活的财富。他们对他的其他方面不予打分,如结婚了,没有离过婚,充分供应孩子们上大学的费用,雇了好几十位雇员,为人正直,生活富裕,付

① 踏车为由人或牲口踩于踏板或踏带上,使之不断旋转的机械,一般用于磨粉。古代曾用踏车惩罚囚犯。——译者注

清了抵押债务,等等。相反的,他的许多邻居会更乐于看到约翰尼从这个居民区搬走。为什么这样?可能是因为他和他的家庭看起来并不富有,穿得不像富人,驾驶的不是有钱人使用的那种汽车,工作也不在那种社会地位高的岗位上。

出色防守与伟大进击相辅相成

对于我们调查中所包含的下面三个问题,那些富人们大多作肯定的回答。

1. 你们的父母很节俭吗?
2. 你节俭吗?
3. 你的配偶比你更加节俭吗?

最后一个问题是有十分重大意义的。不仅大多数财富积累能手节俭,他们的配偶甚至大多比他们更加节俭。看一下典型的富裕家庭。将近 95% 的百万富翁家庭由已婚夫妇组成。这些家庭的 70%, 男方的贡献至少占家庭收入的 80%。这些男人在可称之为创造收入的比赛中作出伟大进击。“伟大进击”用经济词汇来说,意味着一个家庭创造的收入要比正常标准高很多;这正常标准,在美国就是一年实现收入将近 3.3 万美元。上述这些家庭也作出了出色的防守,那就是,当收入要

花出以取得消费品和服务时，他们很节俭。在一对已婚配偶中，节俭的一方创造了高收入，无论如何，并不等于会自动演变为高水平的净资产。在这种转化中不能缺少某种要素。一位自我成长的百万富翁对这个问题作了最好的说明：

我没有办法让我的妻子花钱！

如果跟爱浪费的人结婚，大多数人都决不可能在一个世代就变为富翁。一对配偶如果有一方是高消费者，那就不能积累财富。当一方或双方企图办一个成功的企业时，上述论断就尤其正确。几乎没有人能够一方面保持挥金如土的消费习惯，同时又构筑起财富大厦。

献给他的节俭妻子的颂歌

她的百万富翁丈夫最近让他的公司公开募股，并送给她价值 800 万美元的公司股票。她作为妻子对此有什么反应呢？已 31 年夫唱妇随的她，对此说道：“我很赞赏他这样做，我真的高兴。”说完，她微笑着坐在她那永远不改变的厨房餐桌旁的座位上。她在那里继续从一星期的报纸供应中去“挤出”25 美元 50 美分的“食品购买券”出来。没有更为重要的事情能够打断她在星期六早晨做家中的各种琐碎杂务。“她今天忙碌着的正像她天天一直在奔忙的事，哪怕当我们只剩下这张餐桌的时候……这就是为什

么我们今天过得很好的原因。”

你问，为什么你没有富起来？好，让我们考察一下你的生活方式。你是在 7 万美元、10 万美元、20 万美元的阵营中吗？祝贺你，你作出漂亮的进击。但是，你在称作财富积累的比赛 中却一再败下阵来，那是怎么回事？

自己要老老实实在地想一想。是不是你很不善于扮演防守角色？大多数高收入者都同样处在这种境况中，而大多数百万富翁却不是这样。百万富翁出色地扮演进攻角色，也能出色地扮演防守角色。而他们的伟大防御经常不断地帮助他们超越那些挣得很多的人们，从而更多地得分、更多地积累。财富积累的基石是防守，而这种防守必须利用预算和计划来巩固阵地。我们发现，有好几个职业群体包含着大量的预算师和运筹学家。

富裕的拍卖商

我们从最近对拍卖商的调查中发现，他们中有 35% 为百万富翁。这个百分比略高于美国最好的城区与市郊居民区的百万富翁家庭比例。

自从我们在 1983 年首次作职业的调查研究以来，拍卖商就一直列入我们的高生产力群体的名单中。那时他们在实现年收入超过 10 万美元的人群中名列第六。但是他们的收入这个单项还没有引起我们的注意。在同样的收入水平下，谁能积

累更多的财富？——是住在一个小城镇的拍卖商呢，还是住在上等城区或郊区的某些人呢？正如你能猜到的，是典型的拍卖商。

拍卖商与住在显赫地区的高收入创造者相比，较为节俭；他们的家庭日常开支和企业管理费用开支两个方面都花钱较少。在某种程度上，这是由于他们的生活费用较低，因为他们是在小城镇营业。然而，即使把生活费用也列入考虑范围，拍卖商仍更易于积累财富。请注意下列几条内容：

◆一般说，拍卖商百万富翁大约 50 岁，比城/郊的对比对象年轻六七岁。

◆一般拍卖商百万富翁的购房费用只相当于城/郊百万富翁的 61%。

◆城/郊百万富翁拥有豪华进口汽车的可能性比拍卖商百万富翁高出二倍以上。

◆拍卖商与其他高收入创造者相比较，财富中增值资产的比例较高，他们在自己内行的领域中投资。

◆拍卖商对于破产富有经验。他们清楚，消费品通常几乎连几分钱收益也不生。一位拍卖商这样解释她为什么这样节俭：

当我还相当年轻的时候,我看见一个女人在哭……坐在她前院的一张椅子上。这个时候,许多拍卖会中的出价人带着她曾经拥有的东西离去。我永远也忘不了这个女人。

让我们问一位典型的自我成长的美国百万富翁,她是如何进行防守的。我们称她为简·鲁尔夫人。她和她的丈夫有一家小企业——一家拍卖/评估公司。他们也在他们评估过的几个项目领域中投资。鲁尔先生是他们企业的堂堂正正的经理。他得到经营成功的许多荣耀。虽然他说话得体,非常流利,但实际上鲁尔夫人才是主力,是这个企业的真正领导人。依靠她的计划、设计、预算、账款的催收和市场营销活动,这个拍卖公司获得了成功。

为什么鲁尔夫妇今天成为百万富翁?这是因为鲁尔夫人实现了十分出色的防守!她对自己家庭和企业的预算和开支尽到了责任。你们家庭中有人负责预算吗?回答为“没有”的时候是太经常了。一般人把收入全打进开支预算的时候太多了。当我们告诉观众那些富人的预算与计划习惯时,有人经常会问下面这个预料中的问题:“为什么那些人已经成为百万富翁了还需要做预算呀?”我们的回答经常是这样的:

他们靠做预算和控制费用开支成为百万富翁;他们也同样靠这种方法保持他们的富裕地位。

我们有时不得不添加类似的说法,以表明我们的论点。例如,我们问道:

你有没有注意过那些一步又一步、一天又一天慢慢积累财富的人们?他们似乎是不需要以这样沉重的步伐艰难地前进的人。但是,这正是他们过得很好的原因。那些富裕的人努力保持金钱上的充分自立;而那些在金钱上捉襟见肘的很不自如的人,却几乎没有做什么改善自己境况的工作。

大多数人要求自己的身体健康舒适,而且多数人知道为此要做那些事情。但是尽管他们有这些知识,大多数人却从来也没有变得很健康。为什么?因为他们没有得到很好的训练,不能正确地锻炼自己;他们也没有安排好时间,不能很好地进行锻炼。这跟想在美国变得富有相类似。哦,你想要过得好,但是你在金钱上的防守工作却搞得一塌糊涂。你没有自律能力去控制你的花销;你没有花时间去预算和计划。请注意,低级的财富积累者每月所浪费的时间要数倍于他们用于计划投资策略的时间。

鲁尔夫人则与此不同。她和大多数的百万富翁一样,能克制自己。她拿出时间来做计划和预算。这些都化成为财富。鲁尔夫人的家庭收入每年都不一样(拍卖商的收入一般是时高时低。经常是当国家经济衰退时拍卖服务的需求增加)。在过

去五年里,她的平均年收入为 9 万美元左右。但是,她的净资产保持增长。今天,鲁尔夫人的净资产超过 2 百万美元。在我们的调查中,她对我们提出的关于计划和预算的 4 个问题都作出肯定的回答。

你希望变得富裕和保持富裕吗? 你对下面 4 个简单问题能坦率地、诚实地作出“肯定”的回答吗?

问题 1 你的家庭经济是按照一个年度预算运行的吗?

你每年根据衣、食、住等方面的需要计划消费支出吗? 鲁尔夫人是这样做的。大多数百万富翁也这样做。事实上,根据我们最近对百万富翁的全国性调查,不做预算的百万富翁与做预算的百万富翁在人数上为 100 与 120 之比。

我们预料到你对于不做预算的百万富翁会提出这样的问题:他们是怎样成为百万富翁的? 他们如何控制支出? 他们为自己和家庭其他成员人为地造成一个窘迫的经济环境。半数以上的不做预算者首先把他们的收入安排于投资,余额才用于花销。许多人把这种做法称之为“先给自己付款”战略。这些人首先每年已实现的收入至少 15% 用于投资,然后才用于支付食物、衣服、住房、信用等方面的需要。

另一些不做预算也不创造相对匮乏环境的百万富翁又怎么样呢? 其中一些人的全部财富或大部分财富都是继承所得。另一小部分,不到百万富翁总数的 20%,一般是收入之高已达到开销之后仍有 7 位数的净值。换句话说,他们的不同寻常的极佳进击能力补偿了防守的不足。但是,如果一年挣 2 百万

美元,有1百万美元净资产,那该怎看待呢?从单纯技术观点看,他是个百万富翁。但是从精神实质上看,则是个低级财富积累者。而且很可能是,他的百万富翁地位只是暂时的。这些人就是你在报纸上看到的人。报刊上喜欢对大手大脚的性格和经济活动中的畸形现象大加渲染。

大众报刊报道鲁尔夫人的故事吗?那是不可能的。谁要读关于鲁尔夫人用14万美元购置住房或者已用了四年的“底特律金属”(Detroit metal)轿车的故事?^①谁愿意看到她三个晚上坐在厨房餐桌前的排座上,汇总她一家的全年预算?她为去年花掉的每一美元算账、记账,这会令人兴奋吗?看着鲁尔夫人计算未来的收入并分配到几十个消费项目中去,你会激动得坐立不安吗?你能坚持看完鲁尔夫人完成她的年度工作部署吗?当然喽,这对鲁尔夫人来说也不是件有趣的工作。但是鲁尔夫人心中想着一些事,例如老了没法退休,永远做不到在金钱上充分自立。如果你能想到预算工作带来的长远利益,做起这项工作来就会感到轻松很多。

问题2 你们一家每年在衣食住行方面花多少钱吗?

在接受调查的百万富翁中将近三分之二的人(62.4%)对这个问题作了肯定的回答。鲁尔夫人也是这样。在创造高收入的非百万富翁中却只有35%的人对这个问题作了肯定的

^① 底特律是美国汽车工业的发源地,一直是美国汽车工业的中心,美国三大汽车公司——通用、福特、克莱斯勒都在这个地区。

回答。在这些高收入、低净资产的人中,有许多人不知道每年家里的食物开支、外边的食物开支、饮料开支、生日与节日礼物(区分接受人)开支各多少,在不同商店为各个家庭成员购置各类服装各开支多少,以及临时保姆费、日托费、财务金融顾问费、俱乐部费、汽车费用、教育费、度假费、热力电力费、保险费开支多少,也不清楚慈善捐赠、信用透支最高限额的使用情况。

请注意,在我们的清单中没有包括抵押付款。^①那些高收入、低净值的调查答卷人常常自夸他们通过抵押扣除而节约了多少税款。^②当然,大多数持有未偿还抵押贷款的百万富翁也有这个纳税条款的好处。不过,大多数百万富翁也说明其他家庭支出项目。可以问一下典型的高收入、低净资产者他们那样做的目的是什么。他们将怎样回答呢?他们的主要目的常常是为了使他们的纳税负担最小化。他们利用抵押的纳税扣除作为达到这个目的的一种方法。那么,这些人为什么不计算其他家庭支出项目呢?很明显,因为他们觉得这样做没有好处。正如你所知道的,他们的大多数家庭支出项目在计算应税收入时是不能扣除的。

然而,鲁尔夫人对事情的看法和他们不同。她的目的是要在金钱上充分自立,即拥有无须工作而能过舒适生活的财富。

① 抵押付款,指购置房屋、汽车等财产时订立抵押合同,以所购商品为抵押,允诺得到商品后延期付款,一般是按月付息及部分本金,到最后期限付清为止。——译者注

② 指纳税时不予计入应税支出项目。——译者注

她说,到她和她的丈夫退休时要达到 500 万美元净资产。她相信为家庭消费做预算和记账与这个目标的实现有直接关系。她的观点是:将数字用表格列出,有助于控制消费,也可防止在并不真正重要的消费品和服务上花钱过多。鲁尔夫人经常把他们企业的支出用表格列出。她明白,她用于企业账务处理的这套体系也能运用于家庭。这也是做自营企业主的好处。

鲁尔夫人要在她 65 岁生日以前达到金钱上不再有烦恼的境界。她每次列表格时,心里都在说,她这样做是在减轻对不能舒服地退休的担心。哪些人要担心他们将来是否有钱呢?鲁尔夫人不用担心。虽然她的年收入为 9 万美元,但她的净资产会超过这个数目的 20 倍,而且是她在控制着她一家的家用支出。

罗伯特和朱迪则与此相反,他们担心未来。而且他们应该担心。这对夫妇一年有 20 万美元收入,或者说,他们的收入超过鲁尔夫人一倍多。然而,像今天那样多的创造高收入的夫妇们一样,罗伯特和朱迪拥有的财富只相当于鲁尔夫人财富的一小部分。他们感到是消费在控制他们,而不是与此相反。如果要对一年 20 万美元的支出都一一作出说明,连鲁尔夫人都可能感到怵头。罗伯特和朱迪有 14 张信用卡;而鲁尔夫人只有两张,一张用于企业,另一张用于家庭消费。

让我们稍为议论一下信用卡。向作为一个大调查样本的百万富翁们问一个关于他们使用信用卡情况的简单问题,其结果将使你对这些百万富翁实际上是怎样的人有一个清晰的概念。

百万富翁先生/夫人：

请就我们提供的信用卡名单中，将你或你家人所拥有的信用卡在其编号上画个圈。

现在请闭上眼，假装你是有将近 400 万美元净值的百万富翁。哪一种信用卡适合你的生活地位呢？在你的名单上位于最前面的可能是美国运通白金卡、迪纳斯俱乐部卡或者全权卡。或者你认为自己是爱时髦的百万富翁，你可能圈了布鲁克斯兄弟卡、尼曼·马库斯卡、第五大道萨克斯卡、洛德—泰勒卡，或者甚至埃迪·鲍尔卡。如果你圈的是这些信用卡，那你会是百万富翁中的少数。我们对百万富翁全国性调查的结果，揭露了他们对信用卡的偏好。（见表 2—2）。下面是最重要部分：

◆和大多数美国家庭一样，大多数富裕家庭有万事达卡和维萨卡。

◆百万富翁家庭持有西尔斯卡的可能性（43%），要比持布鲁克兄弟卡（10%）大 3 倍。

◆西耳斯和彭尼两种信用卡在富翁家庭中要比那些处于零售地位的信用卡流行得多。

◆美国只有 21% 的百万富翁家庭持有尼曼·马库斯卡；25% 的百万富翁家庭持有第五大道萨克斯卡，持有洛德—泰勒卡的百万富翁家庭同此比例；只有 8.1% 的百万富翁家庭持有埃迪·鲍尔卡。

◆百万富翁中只有 6.2% 的人持有美国运通白金卡，3.4% 的人持有迪纳斯俱乐部卡，不到 1% 的人持有全权卡。

表 2-2 百万富翁家庭成员使用的信用卡

(全国=385)

信用卡名称	占有数百分比
维萨(Visa)	59.0
万事达卡(Master Card)	56.0
西尔斯(Sears)	43.0
彭尼(Penney's)	30.4
美国运通金卡(American Express Gold)	28.6
美国运通绿卡(American Express Green)	26.2
洛德—泰勒(Lord & Taylor)	25.0
第五大道萨克斯(Saks Fifth Avenue)	25.0
尼曼·马库斯(Neiman Marcus)	21.0
布鲁克斯兄弟(Brooks Brothers)	10.0
埃迪·鲍尔(Eddie Bauer)	8.1
美国运通白金卡(American Express Platinum)	6.2
迪纳斯俱乐部(Diners Club)	3.4
全权卡(Carte Blanche)	0.9

问题 3 你有没有一整套经过明确阐释的关于每天、每周、每月、每年和整个一生的目标体系？

这个问题的提出，来源于 12 年前我们所访谈的一位千万富翁。他告诉我们，他是在 19 岁时候开始经营一家食品批发企业的。他没有读完过传统的中学，但最后取得一张相当于高中毕业的证书。我们要求他说明为什么他虽然中学辍了学，但却能积累财富超过一千万美元的原因。他的答复是这样的：

我坚持凡事都定好目标。我有一整套经过明确阐释的每天目标、每周目标、每月目标、每年目标和整个一生的目标。我甚至连洗澡都有个目标。我经常对我们那些年轻的经理说，他们必须定有目标。

鲁尔夫人也一直是定好目标的。大多数其他百万富翁也是这样。如果对这个问题说“不”的百万富翁有 100 个，那么说“是”的百万富翁就有 180 个。什么样的人说“不”呢？那就是我们在前面论述过的高收入、继承了财富的人。许多年岁大的公民和已退休的百万富翁，已经达到他们的大多数目标，他们的回答也是“不”。对下面这位 80 高龄、拥有数百万财富的老人所发出的议论，你或许愿意考虑片刻：

作者：我们经常要问的第一个问题是关于目标的。什么是你现在的目标呢？

克拉克先生：昨天伦敦的金价是 438 美元一盎司。

克拉克先生戴上助听器以后，我们重述了我们所提的问题。

克拉克先生：哦，是说目标，不是说黄金……我明白。我的目标。我已经完成了我要努力做到的事……我的长期目标，当然是要积累足够的财富，那样，我才能离开企业，享受人生。我已经走完了这段路……我得到国际的声誉。我的企业是世界上最大的焊接公司之一。我永远不要退休。但是现在我的目标在于我的家庭，和对于我所完成的事业的自我满足。

克拉克先生是积累了大量财富的年长者的典型。顺便说一下，在我们访谈过的所有百万富翁中，只有两位说他们的目标是在离开人世前“花完自己的最后一块钱”。

不论是克拉克先生，还是鲁尔夫人，都没有这样的目标。鲁尔夫人计划留给孙辈教育信托基金。她也要享受现在和退

休后的生活。她要获得金钱上的保障。她的财富目标是积累500万美元。她明白为了达到这个目标,每年需要把多少钱搁在一边。

然而她快乐吗?这是谈到节俭的百万富翁时别人经常向我们提出的问题。是的,她快乐。她有金钱上的保障。她为自己有一个亲密无间的家庭感到愉快。对她来说,她的家庭重于一切。她的生活和她的目标是单纯的,她不需要有个注册会计师来为她做目标计划,虽然她的确为家庭和企业的有关需要向人咨询过。但是罗伯特和朱迪,这对高收入、低净资产的夫妇,却十分需要别人强有力的指引。他们需要有个执业会计师,一个富有经验能改变顾客偏向的人,来帮助他们改变家庭环境,从一个混乱的高消费家庭变成为一个有目标计划、有预算安排、消费能够受到控制的家庭。到那时他们会快乐吗?我们不知道,但是我们可以告诉你们这些:

金钱上充分自立的人,要比那些处于同样的收入年龄组而没有金钱上的保证的人更加快乐。

金钱上充分自立的人,看来能够更好地预见他们的目标所确定的将来的幸福情景。例如,鲁尔夫人能预见到她的所有孙子、孙女将来都是大学毕业,预见到他们在大学毕业以后获得成功。她从来也不会看到自己在金钱上依赖别人,即使她在

将来遇到不测。她的目标和这里论述的大多数百万富翁的目标是一致的。

问题 4 你花很多时间去计划将来的财富吗？

对这个问题如果有 100 个百万富翁作出否定的回答，那就有 192 个百万富翁作出肯定的回答。同样地，作出否定回答的或者是那些高收入而财富积累水平相对较低的人，或者是那些全部财富或大部分财富是继承来的人，或者是那些富裕而年高的人、退休的人。

鲁尔夫人自认为是做计划的人。事实上，对这个问题的回答与回答人为计划他们未来的财富而实际花去多少时间是高度相关的。一般说，百万富翁比那些高收入的非百万富翁每个月要花多得多的时间去研究和计划他们关于未来投资的决策，以及如何管理好当前的投资。（关于计划和管理财务的时间安排，详见第三章。）

像鲁尔夫人这样的百万富翁，不仅比非百万富翁花更多的时间去计划他们的财富，而且看来也从他们做计划的时间中得到更多的东西。我们记得，鲁尔夫人不仅经营拍卖业务。她的工作包括对公司所拍卖的东西估定价格。鲁尔夫人还经常对她具有相当丰富专门知识的领域进行投资。在这方面，她和许多百万富翁一样。他们灵活、巧妙地分配时间，这样他们能够同时计划他们的企业经营和个人的投资。我们经常见到，

具有创造高收入能力的拍卖商也是出色的投资者。以一位擅长拍卖商业不动产的拍卖商为例,他对哪个投资领域懂得很多呢?那就是商业不动产。他是对自己投资的分析家。如果你的拍卖专长是古代的家具和美国火器,那你将怎样做呢?你要去投资高科技产业的证券吗?可能不会。而你会聪明地利用你的专门知识去投资。如果你精通古董,为什么不利用你这方面的知识去获取利益呢?

你并非一定要去当个拍卖商才能从你的知识中得到好处。我们有一个同事从前在一家大公司当战略策划工作的头。他的一部分工作是广泛研究各行业的各种发展变化趋势。几年前他发现某种属于投资级的处于低谷的股票很可能在将来某个时候爆发出强烈的需求。在市场还远没有反映出这种苗头的时候,用他的话说,在市场还在“沉睡”的时候,他就狠狠地向它投资。他卖掉了手中持有的一切,包括所有那些正红红火火的王牌,卖得了市场的最高价。另一位相熟的朋友,某百货公司经理,经常从行业杂志中研究如何使他的公司更有生产力,取得更大的利润。后来他利用所养成的阅读习惯在零售领域对成长中的股票进行投资,取得效益。

非百万富翁花多少时间去搞计划和管理呢?花的时间不够!正如前面说过的,比百万富翁少得多。虽然百万富翁在作出投资决策上有着更丰富的经验,但他们比非百万富翁花多得多的时间去努力做一个更好的投资者。这是百万富翁保持

富裕的主要原因之一。

像鲁尔夫人这样的企业主肯定会比那些不是自己经营的人更自由一些。她由于养成经常进行个人投资的习惯,因而能够使她的行业知识收到极大效益。她能够掌握自己经营的领域和她所研究的其他领域。而被雇佣者却经常不能享受这样的“奢侈”。但是,有许多人即使对极好的投资机会有着丰富的知识,却不能抓住机遇,发挥知识的杠杆作用,取得极大效益。请看下面几个例子。

◆一位业绩上佳的专业推销员(我们叫他威利斯先生),以沃尔—马特公司为客户已十多年。在这期间,沃尔—马特公司的业务规模迅速扩大,资产价值和收益等迅速增加。威利斯先生,这位有6位数收益的专业推销员曾购买沃尔—马特公司多少股份呢?答案是零。虽然他对他的客户的成功有相当深入的直接了解,而且他本人年收入为6位数字,但却不占有其客户的半点股份。他在这期间每两年购买一辆进口豪华汽车。

◆彼得森先生,一位高收入的市场营销经理,受雇于高科技领域。但是他对微软公司和其他任何一家成长中公司都没有投资过一分钱,虽然他对高科技产业的许多公司都有相当程度的了解。

◆一家印刷企业的业主,受惠于一家在美国领先的饮料公司。这家客户每年向他购买百万美元价值的印刷品。但是这个印刷企业主对这家客户的上市股票投资了多少呢?零。

这三个案例中所列举的人,都有比鲁尔夫人更高的收入,但是没有一个百万富翁。事实上,营销经理彼得森先生的股票投资为零。他从来没有用自己的收入去投资。但是他居住在一所价值40万美元的房子里,四邻都是高科技领域的人。有着太多的高收入、低净资产者,他们的生活是从付款支票到付款支票,他们就怕我们的经济突然衰退。

低级财富积累者

西奥多(特迪^①)·弗兰德生活的动力是什么呢?为什么他这样努力工作?是什么原因驱使他去赚那么多钱?为什么也花钱那么厉害?特迪会告诉你,这是因为他要跟人比比高低。而所有业绩最佳、处于前列的专业推销员也是这样爱跟人比试。特迪的爱竞争并不是他行为的最重要原因。

① 特迪是西奥多的昵称(爱称,小名)。——译者注

当特迪长大的时候，他家是蓝领阶层中的最贫穷者。他家住的小房子是用旧木料和类似的废料构筑的。特迪上中学以前，一直由父亲给他理发。这可以省钱。按照特迪的说法，别人大多会说，他的头“是被业余理发二把刀啃的”。

他入的公共中学学生来自四面八方，社会经济背景多种多样。好些学生来自上等家庭。阔公子、阔小姐人数相当多，足以用他们的漂亮汽车塞满中学的停车场。这些汽车常常让特迪惊奇不已。读完中学，他家有了一辆汽车。那是辆用旧了的福特车，他父亲买下时已行驶了 10 年。

特迪在中学期间，暗下决心，将来要生活得比父亲好。“生活得好”，在他心里意味着在上等居民区有一座漂亮的房子，家里人都穿好衣服，有高级汽车，成为俱乐部会员，以及在最好的商店买东西。特迪明白，“生活得好”是能够达到的，只要能找到一个挣钱多的岗位，同时又拼命干活。

弗兰德先生从来也没有把“生活得好”与财富积累相提并论，在中间画等号。^①于是，“生活得好”便意味着通过消费各种高级商品来展示自己的高收入。特迪从来没有多想过建立一套证券投资计划有什么好处。对他来说，高收入是克服社会地位低微和自惭形秽情绪的途径。而高收入是辛勤工作的结果。什么“资本收益的收入”，在他听来毫无意义。

① 注意，弗兰德先生即特迪。——译者注

提到把钱存起来以备不时之需的话题,弗兰德先生的父母可就会头脑发胀,不知所措。他们的财务计划是十分简单的:什么时候有钱就什么时候花;没有钱就什么也不买。如果他们遇到需要一台洗衣机或换个新屋顶之类的事,他们就要把钱从别的方面省下来。他们也曾用分期付款的办法买下几件物品,但他们从来不曾有过股票或债券之类的东西。特迪的父母也从来没有为了投资而把钱存起来。他们不了解或者说不相信股票市场。这对老夫妻唯一真正的金融财富就是小量的养老金和他们十分朴素的住房的产权。

现在他们的儿子要对他们家原先的“蓝领背景”进行改造。弗兰德先生没有读完大学。甚至现在,他也觉得非胜过那些他要与之一比高低的大学毕业生不可。他会告诉你,他穿的更好,开的车更好,住的更好。总之,比那些在同一领域工作的“大学公子们”生活得更好。

弗兰德先生是极端的消费者。他有两艘船,一副乌黑发亮的滑雪板,六辆汽车(两辆是租的,其他四辆是通过信用方式购买的)。值得注意的是,他们家只有三个人开车。他是两个俱乐部的成员。他戴的手表价值超过 5000 美元。他在最高档的商店购置服装。弗兰德先生还“拥有”一套度假公寓套房。

上一年度,弗兰德先生的收入将近 221000 万美元。按照他的年纪,48 岁,他应有多少预期净资产呢? 根据我们的财富方程式,他的净资产应该是 1060800 万美元(预期财富 = 年龄

的十分之一乘年度总收入)。而他实际有多少净资产呢?不到预期数字的四分之一。

弗兰德先生的实际净资产不到预期值的四分之一,这怎么可能呢?答案要在弗兰德先生的想法中寻找。积累财富并不是他生活和工作的动力。值得注意的是,弗兰德先生坚定地相信,如果他真正富有,他就不能是一个高收入的创造者。他经常说,富家子弟几乎没有要在工作场所表现超群的动机。

弗兰德先生对于保持高水平地表现自己的动力,甚至加强这种动力,有一套自己的方法。他发现恐惧心理是一种极大的动力。因此他通过信用方式买更多更好的东西。随着他欠债的增加,也相应地增加了他的会计师对不能履约清偿债务的恐惧。然后,对债台高筑的恐惧感的增加又鼓励他更加辛勤地工作,而且更富有进取性。对他来说,看见自己住的这座大房屋,就提醒他这笔巨额抵押债务的存在,以及自己应有更佳表现的必要。

弗兰德先生并不是所有各种产品和服务的大消费家。问问他,在请财务金融顾问上他花了多少钱。在这方面,他是十足的价格敏感者。例如,他选择会计师,几乎完全决定于要付给会计师多少费用,而不是取决于会计师的品德和能力如何。弗兰德先生一直相信,会计师服务的质量大体上是一样的,只是他们要的费用不同。这就是他选择一位付费低的会计师的原因。与此形成鲜明对照的是,大多数的富人觉得在财务金融

咨询方面是一分价钱一分货。

弗兰德先生把大部分时间花在工作上，他仍然经常担心他会失去他所谓的竞争热情。他关心的是，他要胜过那些富家公子大学毕业生的需要，会不会有一天会消失。弗兰德先生经常提醒自己出身贫寒的家庭背景和缺少十分必要的大学学位。他经常在心理上惩罚自己。在他看来，他在家族谱系上比不上他与之竞争的那些信心十足的大学毕业生。对这些人在工作场所毫无出色表现而仍然十分自满，他经常觉得奇怪。

弗兰德先生从来没有真正享受过生活。他拥有许多上等的东西，然而他非常忙碌地工作，没有时间去享受那些上好的东西。他对于自己的家也没有时间去照顾。他每天天不亮就离开家，很少在晚饭前回到家中。

你愿意成为像弗兰德这样的人吗？他的生活方式会让许多人心动的。但是如果这些人真正了解弗兰德内心的活动，他们对他的评价就会不一样了。弗兰德先生是被他所拥有的东西所拥有。他工作是为了这些东西。他的动力和他的思想全部集中于取得标志事业成功的那些象征物。他经常的需要是使别人相信他的成功。不幸的是，他从来没能使自己相信自己的成功。在本质上，他做的事情是不断工作，取得收入，作出牺牲，给别人深刻印象。

这些要素也成为许多低级财富积累者的思想基础。情况多半是：低级财富积累者让“有重大意义的旁人”来决定他们

金钱使用上的消费方式。有意思的是,这些“有重大意义的旁人”或者说参照人群,结果变得越来越不真实。你是不是也受“有重大意义的旁人”的激励?或者你应该考虑采用不同的方式来生活。或者你应该给自己重新确定方向。

是不是所有从寒微中发迹的高收入者都注定要成为低级财富积累者呢?他们结果都会走上弗兰克先生这条道路吗?回答是绝对不。弗兰克先生之所以成为低级财富积累者,除了由于他觉得自己在社会地位和受教育程度上有缺陷的心理因素外,还有一个基本的原因,就是他的父母教育他走低级财富积累者这条道路。他的父母虽然收入无多,但也并不节俭。他们几乎花光所有他们能得到的收入。他们是耗用资源的消费爱好者。任何即将增加的收入,都立即派定消费用场。甚至预期的所得税退款都会在收到退款支票以前就老早指定了用项。他们的消费行为给他们的儿子以重大影响。他们经常给儿子传输这样的信息:

**挣钱是为了花钱。要花更多的钱,
就需要挣更多的钱。**

弗兰德一家的生活

弗兰德先生的父母是怎样花钱的?他告诉我们说,他们家经常放满了食品。他们储备了点心,上等肉,冷冻肉块,冰淇淋以及餐后用的其他甜点等。甚至早餐也是一次宴会。腌薰肉、

香肠、家庭煎炸食品、鸡蛋、英国松饼以及丹麦酥皮馅饼等，是早上的主要食品。牛排和烤肉是晚餐受欢迎的食品。邻居和亲戚是“弗兰德餐馆”的常客——他们把弗兰德的家称为餐馆。弗兰德先生的父母每天大约抽烟三盒。他们平常一星期喝两箱啤酒。节假日，食物、香烟和酒的消费就大量增加。

逛商场购物和消费是弗兰德一家的主要嗜好。他们逛商场购物多半是为了取乐，而不是为了生活所需。大多数星期六，他们逛商场可能从清早一直逛到半下午。他们最初买的是食品，然后就去逛折扣商店，花的时间无法计算。弗兰德先生指出，“他们买的多数东西是便宜货”。

他的母亲是最善于逛折扣商店的购物者。她大量购置围巾、毛毯、烟灰缸、各种颜色和式样的毛巾、便鞋、木碗、烹饪器具以及麦芽酿制的奶球、焦糖玉米等，这是她的癖好。这些项目中的许多东西都堆置在家中，有时搁置数年未用。他的父亲也是一个以逛商场为娱乐的人。他每星期六都花时间去商场买各种工具和五金器具。这些东西大多不用，即使曾经使用，也次数极少。

很明显，弗兰德先生的父母是低级财富积累者。弗兰德先生受过很好的训练。他今天创造的收入要比他双亲曾经得到过的收入多得多，但是为什么他仍然是个低级财富积累者呢？这种状况本身，是他的双亲引导的结果。他的父亲经常对他说，应该去找一个有可能得到高收入的工作，这样可以使你买得起精美的东西。父亲的信息是明确的：去买一座漂亮的住房，去买豪华汽车，去买名贵服装，这就需要挣得大量收入。弗

兰德先生发现有几个专业销售领域存在着创造高收入的难得机会。而他正巧需要得到大额收入来支持大额消费。没有人提醒他,把钱拿去投资有什么好处。收入都被安排到消费上,而且在重要的购买项目上狠狠地使用信用方式。

弗兰德先生和他的父母从来都不认为通过投资来积累财富有什么好处。弗兰德先生不断重复地对我们说:“那是毫无希望的。”他可用来投资的钱一分也没有!一个有6倍于一般美国家庭收入的人竟没有钱来投资这是怎么一回事呢?弗兰德先生每年供孩子在私立学校和大学学习的费用就比一般美国家庭的年收入还要高。他的私人汽车总价值超过13万美元。他每年支付财产税超过1.2万美元。他全年的抵押付款超过了3万美元。他有几套服装每套价值1200美元。

但是,他对投资益处的无知,使投资早已不在需要考虑之列。他的双亲对投资毫无认识,或者说没有好感。他也一样。是他的双亲把这一智识缺陷遗传给了他。

弗兰德先生争辩说,他的父母仅有维持适度生活的资财,是无钱投资的人。让我们来考虑一下这种认识。他父母每天抽三盒香烟。一年365天,这样他们每年消费将近1095盒。按他们共抽烟46年计算,那么他们在这期间共抽50370盒香烟。这两人为此要花多少钱呢?将近33190美元——超过购置他们房子的价钱!他们从来不考虑买香烟要花去多少钱。他们认为这只是零星小开支。但是时间久了,零星花费就会成为大额费用。定期的小额投资,时间久了,也会成为大额投资。

如果弗兰德一家将两位老人吸烟的钱投入股票市场(指

数化证券投资基金),那会有怎样的结果呢?会得到多少价值呢?将近10万美元。如果他们用来买香烟的钱去购买烟草公司的股票,会有什么结果呢?如果他们在46年间购买了菲利普·莫里斯烟草公司的股票,只购不售,也不抽其香烟制品,又将全部股息红利再投入这种股票,会有什么结果呢?那么,在第46年终了,这对夫妻将有价值超过200万美元的烟草公司证券。而这对夫妻,跟他们的儿子一样,从来就没想到“小零钱”会转化为一笔大额财富。

单只改变一种生活行为,已能把弗兰德一家置于百万富翁行列。即使在他们的适度收入条件下,他们也早就能够成为财富积累能手群体中的一员。如果有人能教弗兰德的父母懂得财富增值的算术,或许他们的生活早就变得不一样了。没有人告诉他们这些。因此他们没能够教导他们的儿子懂得投资的益处也就不足为奇了。但是,他们的确曾告诉过儿子不要抽烟。父亲对儿子说:“一支烟也别放到口中,不要有第一支。我就是被吊上的。现在想不抽也毫无办法。”他的儿子听从了这一忠告。

破除低级财富积累者的习惯

弗兰德先生能够维持他的生活方式多长时间?如果他今天停止工作,那会怎么样?他现在的财富水平够他生活多长时间?大约只够用一年!所以他辛勤工作并不奇怪。在他当前的状况下,弗兰德先生不能舒服地退休。尽管他已将近50岁,他仍然必须为这一远景奋斗。当然并非一切都没有希望。弗

兰德先生仍然能够成为一个财富积累者。

我们发现,将明摆着的事实真相说出来,对于那些低级财富积累者来说,常常是很有用的。“**弗兰德呀!你和同一收入/年龄组的那些人相比较,你的可预期净资产还不到他们的一半。**”这样的消息能激励那些有竞争意识的低级财富积累者。当有人告诉他们,在同一收入、年龄组的人群当中,他们的净资产被排在四分位的最下一层时,他们将会有怎样的反应呢?有些人不相信。许多人想改变这个状况,但拿不准该如何改善他们的地位。当有些人作为低级财富积累者已经有了二十多年的时间时,他们如何去改变这个状况呢?

首先,他们必须是真正需要改变现状。其次,他们可能需要一些专业人员的帮助。从理论上说,他们需要找一位能帮助制定财务计划的注册执业会计师。这类专业人员应在转化低级财富积累者方面有相当丰富的成功经验。这就是说,他们在帮助弗兰德先生这类人成为财富积累能手的工作中,应该有强有力的业绩记录。

在最成功的案例中,一个注册执业会计师/财务计划家实际上控制了他的客户的购买行为。他最初审计客户过去两年多来的消费习惯。他对各个要素进行分类和列表显示。然后,会计师与其客户共同商谈。客户被要求实行“直截了当的”砍削计划,这意味着所有消费要素在第二年或其后二年中要减少开支最少15%。接着还有其他减少开支计划。在一些情况下,会计师/财务计划家甚至保管顾客的支票,填写所有的支票,支付所有的账单。对于大多数低级财富积累者来说,实行

“直截了当”的砍削计划是颇不容易的。但是,有时候这是解决问题的唯一方法。

高消费群体

我们所调查的典型的百万富翁一年实现的总收入不到其财富的7%。这意味着他们的财富只有不到7%部分要交各种形式的所得税。^① 在我们对百万富翁的最近的研究中,这个百分比是6.7%。百万富翁们知道,他们消费得越多,他们就必须实现更多的收入。他们实现的收入越多,也就要拿出越大的部分去交所得税。因此百万富翁和那些有可能在将来成为富人的人们,都奉行这样一条重要原则:

**要积累财富,就要
使你已实现的(可税的)收入
部分最小化,而潜在的收入部分(无
现金流动伴随的财富与资本增值)最大化。**

① 在美国,私人财富总值超过22兆美元。百万富翁占有这一数额的近一半,或者说,11兆美元。同一期间,个人收入总额估计约2.6兆美元。百万富翁约占有此收入总额的30%,或者说,0.78兆美元。这意味着,百万富翁作为一个群体,每年所实现的收入只相当于他们财富总额的7.1%(0.78兆美元收入÷11兆美元财富总值=7.1%)。

表 2—3 美国纳税人比较

单位:美元, %

家庭名称	家庭年度已实现的税前总收入	家庭净值(资产减负债)	已实现的收入占净值的比重	联邦所得税	税收占收入的比重	税收占净值的比重	财富积累类型
典型高收入家庭	220000	1122000	19.6	69440	31.6	6.2	平均财富积累者(AAWs)
沙伦	220000	370000	59.5	69440	31.6	18.8	低级财富积累者(UAWs)
巴巴拉	220000	3550000	6.2	69440	31.6	2.0	财富积累能手(PAWs)
罗斯·佩罗特	230 百万	24 亿	9.6	19.5 百万	8.5	0.8	财富积累能手(PAWs)
典型美国家庭	32823 (平均)	36623 (中位数)	89.6 (平均)	4248 (平均)	12.9 (平均)	11.6 (平均)	低级财富积累者(UAWs)

所得税对于大多数家庭来说,是唯一的最大的年度支出。这是对收入课税,而不是对财富课税,也不是对财富的增值课税——如果这种增值不是已经实现的话,也就是说,如果未产生现金流动的话。

这里有什么信息呢?就是:甚至连许多创造高收入的家庭也少有资产。一个原因是:他们使实现的收入部分最大化,以支持他们的高消费生活方式。这些人可能愿意问自己一个简单的问题:我能依靠财富的 6.7% 部分生活吗?看来需要有极好的克己自律修养才能变得富裕。我们访谈过许多拥有净资产 200 万或 300 万美元的人,他们家庭全年已实现的收入不到 8 万美元。

一个典型美国家庭每年实现的收入是多少？大约 3.5 万美元到 4 万美元，或者说，将近其净资产的 90%。结果是，一个典型的美国家庭，每年要支付所得税的数额相当于他们财富的 10% 多。我们所调查的百万富翁的情况怎样呢？平均说，他们的年度所得税账单金额只相当于他们财富的 2% 略多一些。这就是他们保持了金钱上的充分自立的原因之一。

案例研究：沙伦与巴巴拉

沙伦是一位高收入的保健专家。她最近问我们说：“我的收入那么高，但财富却积累得那么少，这是怎么回事呢？”

上一年度，沙伦一家全年实现的总收入约 22 万美元（见表 2—3）。这使她家排入美国全部家庭顶端的 1% 内。沙伦一家的净资产约 37 万美元。沙伦的收入超过 99% 的美国其他家庭，而她的净资产远低于她应有的水平。她的年龄为 51 岁，收入 22 万美元，根据财富方程式（预期净资产 = 十分之一的年龄 × 收入），她应有净资产约 112.2 万美元。

为什么沙伦的财富积累水平远低于标准值呢？这是因为她实现的或者说应税的收入太高。上一年度，她为 22 万美元的收入付了 69440 美元的联邦税。这相当于她全部财富的 18.8%。约吉·贝拉会说：“沙伦，你不可能富。你的收入太高了。”

我们知道，在沙伦所属的收入/年龄组中，每人平均支付的年度联邦所得税仅相当于其平均财富的 6.2%，或者说，等

于 69440 美元除以 112.2 万美元。这样,沙伦缴纳的税款相当于其财富的 18.8%,比同一收入/年龄组的平均税负高 2 倍。

再从另一个角度来看。沙伦全年实现的收入相当于其全部净资产 37 万美元的 59.5%。任何一个人,如果几乎相当于他财富 60%的部分都属于每年应交纳所得税的范围时,他又怎能希望真正达到富裕呢?沙伦所属收入/年龄组平均实现的年度收入相当于平均净资产的 19.6%。这样,每 5 美元净资产大约只有 1 美元用于缴纳所得税。

那些拥有平均水平以上财富的人们情况如何呢?他们缴纳的税款占他们净资产的多大份额呢?巴巴拉是财富积累能手群体中的典型。她实现的年收入大体上和沙伦相同,即 22 万美元。但是,巴巴拉的净资产约为 355 万美元。因此,她只有相当于财富 6.2%的部分要缴纳联邦所得税。巴巴拉财富的多大份额用于缴纳联邦所得税呢?大约只占 2%。与此形成鲜明对比的是,沙伦要支付相当于其财富 18.8%的份额缴纳联邦所得税,或者说比巴巴拉高 8 倍多。

平均水平的美国百万富翁实现的年收入大大低于其净资产的 10%。尽管典型的美国百万富翁有着可观的财富,而且财富每年都有实质性的大量增加(以未实现的潜在收入的形式),但是他们个人的现金可能很少。巴巴拉每年实现的收入 20%以上投入于金融资产,这部分资产不通过已实现的投入方式来增值。与此相反,沙伦所实现的收入不到 3%用于投资。她大部分的金融资产都采取流动形式。

沙伦的经济状况相当脆弱。她是她家主要的挣面包的人,

他们只有极少的投资收入。如果她的雇主炒她的鱿鱼,那会怎样呢?现在一年能挣2万美元以上的工作岗位并不太多。再一次拿巴巴拉与沙伦对比,她有一家拥有1600多个顾客的企业——那是1600个收入来源。这比起沙伦的工作岗位来,脆弱性就大大减少了。沙伦如果失去收入来源,6个月都维持不了。但是巴巴拉在此情况下能轻易地维持20多年。实际上,她能在现在这个时候便退休,只靠她的金融资产的收入来生活。

巴巴拉这个财富积累能手只是今日美国350多万百万富翁中的一个。百万富翁90%多的人拥有净资产在1百万到1千万美元之间。这些富裕人群与最上层富裕人群相比较,情况怎样呢?其特点是,一个人的净资产越多,他就越能使他的已实现的收入部分最小化。事实是,最上层富裕人群是通过控制已实现收入部分的最小化来达到现在的地位的。

罗斯·佩罗特是最上层富裕人群年复一年地保持富裕甚至不断提高富裕水平的最典型的范例。《福布斯》杂志最近估计,佩罗特先生的净资产为24亿美元(见兰德尔·莱恩:《罗斯·佩罗特真正有多少财富》,《福布斯》,1992.10.19,第72页)。一个总部设在华盛顿市的税收改革团体“争取税收公平的公民”,估计佩罗特于1995年实现的年收入约为23000万美元。这样,他实现的年收入相当于财富总额的9.6%,只支付税款1950万美元,占其收入的8.5%(见《佩罗特如何使他上升的税款封顶在仅占8.5%》,《货币》,1994年1月号,第18页)。可将此数值与巴巴拉、沙伦和其他许多人的纳税占他

们收入的比重 31.6% 的数值相比较(见表 2—3)。

佩特罗先生最后是如何只用收入的小份额交税的? 据最近一份报纸称:

佩罗特……通过大量投资于免税的市政公债、可以避税的不动产,以及有未实现收益的股票而使他的纳税账单最小化。

特别值得注意的是,佩罗特的收入纳税比率——8.5%——低于平均水平的美国家庭。美国平均水平家庭每年支付联邦所得税 4248 美元,或者说,相当于他们年度已实现收入 32823 美元的 12.9%。佩罗特在财富积累方面属于最富裕阶层,但他的税赋比率低于普通人群。

比税款占收入的比重更值得注意的是纳税支付占财富净值的比重。典型的美国家庭的全部净资产,包括居家产权在内,为 36623 美元。他们支付相当于净资产 11.6% 的所得税。而拥有 24 亿美元的富翁佩罗特先生支付多少呢? 据估计,在一年中他只支付相当于其财富 0.8% 的税款。在所得税占财富的比重方面,一般家庭的比重要大 13.5 倍。

大多数百万富翁都用净资产而不用他们实现的收入来衡量自己的成就。为了构筑财富的大厦,已实现的收入算不得关系重大。一旦你进入高收入的圈子,比方说一年收入 10 万美元或 20 万美元,或更多,那么你能够比你已经达到的水平再增加多少,已关系不大了。

无可奈何的收税人

在这个片刻,请你扮作鲍勃·斯特恩,一个在美国国内收入署工作的学者。一个上午,你的主管人约翰·扬先生把你叫进他的办公室。他交给你一项任务:帮助他加深对收入与财富关系的理解。

扬先生:鲍勃,我正在看关于百万富翁人口增加的报告。

斯特恩先生:嗯,我桌上也有一堆同一主题的文章和剪报材料。

扬先生:好,这里有个问题。富裕人群的人数保持迅速增加,但是我们向这许多人征收的所得税并不能保持同步的增加。

斯特恩先生:我从一个材料中看到,占全国家庭3.5%的最富家庭拥有半数以上的个人财富,但是这些人占收入的比重却不到30%。

扬先生:我希望国会能清醒起来。我们国家所需要的是对财富课税。甚至在圣经时代,那些富人也必

须每年用他们财富的 10% 交税。这就是我所说的根本的税收改革。

斯特恩先生：我知道你的意思。但是或迟或早我们会进行的。请记住，不可避免的事，就是死亡和纳税。

扬先生：遗产税领域不属于你的专业，鲍勃。你在这个问题上有点天真。你在想，用征收遗产税的办法最后向我国所有的百万富翁咬一大口。

斯特恩先生：“无情的收割者”站在我们一边^①。

扬先生：不用着忙，鲍勃。先考虑一下我们国家的百万富翁。他们大多数都有自己的企业，许多人持有股票。这些人用他们的钱干什么？他们坐在钱上，或者再投入他们的企业。他们紧握那些股票，看着它们不断增值。

斯特恩先生：但是死神有什么作为呢？

扬先生：要这样来看，鲍勃。我们经常翻看 100

① 指死神。常被拟人化表现为手持大镰刀、身围裹尸布的骷髅。——译者注

万美元以上水平的遗产税申报表。去年只大约收到 25000 份。但是,鲍勃,在同一时间有 350 万百万富翁在我们的国土上活跃着。这意味着只有 0.7% 的人被死神卷走。但是你知道许多百万富翁做些什么事吗?在死神露面之前,他们就“变形”了。这像魔术一样。

斯特恩先生:他们是怎样做的?他们不可能消失。是不是在死神露面以前就迁移到海外了?

扬先生:迁移海外不是一个重要因素。但是如果我们发现有一半的百万富翁变形为非百万富翁 BR,我一点也不会奇怪。

斯特恩先生:你话中用的 BR 缩略词是什么意思?

扬先生:这是内部用语。BR 意思是“死神光临前的”。它的对应词是 AR,意思是“死神光临后的”。请看这份案例研究。这是一个妇女,露西,她在死前一年有 700 万美元。她靠她的养老金生活。她一生中从来没有从她持有的各种股票中出售过一份股票。她的财富在她 70 岁生日和 76 岁生日的 6 年间就翻了一番。但是我们从中得到些什么呢?在所得

税方面,几乎是零。她基本上没有从股票中得到已实现的收入。真可恨,这未实现的收入。

斯特恩先生:你说得对。这是一个聪明的敌人。但是,那死神——抓住了她,不是吗?死神和纳税。

扬先生:不,错了,鲍勃。她是去年死的。你知道死神最后露面时她有多少净资产吗?不到20万美元。没有遗产税。又一个前百万富翁走了,没有留下可税的遗产。但愿有一天我在另一边的工作线上。敌人胜利了。

斯特恩先生:但是,她所有的钱都到哪里去了?

扬先生:她把钱给了她常去的教堂,还有两所大学,以及一打或还要多的慈善团体。她还给每个子女、孙子女、侄女、外甥、外甥女每人10万美元。她真是乡下人——一大堆亲属,就像许多山里人一样。

斯特恩先生:那我们最后得到点什么?

扬先生:你没有注意听,鲍勃。我们,政府,得个零蛋!你相信吗?那是她自己的政府。在美国,太没有公正了。我们需要财富税。

斯特恩先生：不过，她看起来好像是个相当好的人，把那么多钱送给教堂、大学和慈善事业。

扬先生：鲍勃，说这话真丢人。她和她的家族是敌人。美国需要他们的财富去维持政府的运转。我们需要她的钱去支付联邦债务。我们需要资金去支持我们的社会计划。

斯特恩先生：或许她觉得教堂以及大学、慈善事业也需要钱。

扬先生：鲍勃，你太天真了。这个妇女在这些方面是业余的二把刀。她有什么经验能把布施财富的事做好？我们是她的政府。我们在财富再分配方面是专家。我们应该决定把财富分配到哪里和如何进行分配。我们是这种政策的拥护者。我们必须赶在所有这些百万富翁转化为非百万富翁之前开始向财富征税。

斯特恩先生：对我们在报上常看到的所有那些著名人物，怎么办？对那些收入很高的人，怎么办？

扬先生：上帝保佑他们，鲍勃。他们是我们国家

最好的顾客。我爱那些收入很多的人。已实现的收入是我们的救星。我要你研究这些类型的人。但我也要你研究另一类型的人,如何能够在没有很多已实现收入的情况下维持生活。他们有些人一定要像和尚那样生活。这些人出了什么问题?他们为什么不卖出几百万美元的股票去买一座豪华大宅邸呢?

斯特恩先生:你家中卧室的墙上有所有那些得到高报酬的名人的画像,是不是因为你上面说的那些原因呢?

扬先生:你猜对了。我喜欢这些人。他们得了一种真正麻烦的病症——“花钱”。他们花了他们必须得到的已实现的收入。要这样来看这件事。一个球员买了一艘 200 万美元的游船,我们成为他的分享者。他必须实现 400 万美元,为这艘船支付 200 万美元。我们成为他的同伴。

斯特恩先生:是球员?他们是我们青年的好榜样吗?

扬先生:绝对是。他们是高收入消费者。他们告诉我们的青年要去挣钱和花钱。正是实现收入这件事,我们的青年必须学会。这些消费者是真正的爱国

者。这是我把韦氏词典关于爱国者的定义贴在墙上的原因。你不读给我听吗，鲍勃？

斯特恩先生：爱国者：一个爱自己国家和热情地支持她的权威与利益的人。

杨先生：是的，鲍勃。热情地支持她的权威与利益。你知道，鲍勃，这里真正的爱国者是那些得到巨额收入——一年收入 10 万、20 万、100 万美元或更多——并把它花光的人。国会应该为这类爱国者铸造新的奖章，鲍勃。可以把它叫做“纳税与消费国会奖章”。而且只要这些爱国者继续把他们的后代培养成为奖章获得者，那么我们国家的日子就很好过。鲍勃，你以为我们应该对所有那些促进销售豪华汽车、游艇、百万美元它邸、名贵服装与其配件的公司赠送假日问候卡吗？这些人是以自己方式表现的真正爱国者。他们鼓励消费。他们使我们能继续经营。好了，鲍勃，时间晚了。你有你的任务。我想知道关于奖章获得者的更多情况。但是我也要你研究一下另一些人是如何不花钱的。

有什么证据表明，政府了解在美国获得金钱上的充分自立的公式？这只需读一下政府雇员最近写的文章就明白了。许多为我们政府工作的训练有素的经济学家和其他学者，经常

指导关于富人的研究(他们称“富人”为“上层财富占有者”)。我们特别留意刊登在国内收入署的《收入统计》(一种季度报告)上的那些文章。这本期刊是从事调查研究工作的学者的天堂,它提供大量的收入统计。但是收入不是政府惟一的注意焦点,这个期刊也研究上层财富占有者。我们很羡慕这个期刊。我们必须进行自己的关于富人的调查研究。这是我们了解“如何致富”公式的主要源泉。

C·尤金·斯图厄尔是美国财政部税收分析司副司长。他也是一位学者和天才的调查研究家。他提出跟我们一样的问题:已实现的收入与财富之间有什么关系?(财政部国内收入署 SOI 公报,1985 年春季,第 2 册,第 4 号)他的研究发现了什么?那就是:人们通过已实现的/可税的收入最小化和未实现的/免税的收入最大化来积累大量的财富。

斯图厄尔先生在指导研究工作中,比较了上层财富占有者生前提交的所得税申报表与死后由遗产执行人提交的遗产申报表。他研究了遗产税申报表的全国性样本。然后将这些样本与以前年度相应的所得税申报表相配对比较。为什么要进行这种比较?因为斯图厄尔要研究记入所得税申报表中的已实现的收入与各样本主体的实际净资产之间的相关关系。引起特别注意的是由投资创造的已实现收入与投资的实际市场价值之间的关系。

为什么一个为财政部工作的学者要花这么多时间去进行这样的研究?我们认为国内收入署的职员是聪明的一群人。他们研究他们的目标市场。他们想得到其中的财富。他们需要

了解为什么有许多富人只创造这么少一点已实现的收入。由于严密掌管企业的业主特别精于实施这种战略,因此斯图厄尔先生选择研究的遗产,是这类企业的价值占遗产总值 65% 以上的那类遗产。

下面是斯图厄尔先生的研究所获得的一些发现:

◆ 业主严密掌管的企业,从资产中得来的已实现收入只占资产估定值的 1.15%。注意,甚至这样小的比例也可能是被高估的,因为对继承人和遗产执行人还有遗产税优惠规定,而这些人已对遗产提供了保守的估价。

◆ 来自全部资产、全部薪金、工资和收入的已实现收入总额仅占全部资产价值的 3.66%。

这些结果告诉你关于富人的什么情况呢? 研究的结果表明,一个富裕的企业主,比方说平均净资产 200 万美元,其年度已实现收入仅有 73200 美元,或者说,占 200 万美元的 3.66%。今天你能靠 73200 美元生活而仍能每年至少投资 15% 吗? 不能,这决不是容易做到的。即使在金钱上依赖别人,这也不是容易做到的。

金钱上的充分自立

有一次,我们向一位高收入/低净资产的公司经理(我们

称他为罗德尼先生)提出一个简单问题:

为什么你从来不参加你们公司的有利税率股票购买计划?

这位经理的属下给他送来一份股票配售购买计划。每个年度这位经理可以购买相当于他收入 6% 的公司股份,这可以减少他的已实现的可税收入。公司也可以向他配售公司股票达到他收入的一定百分比。

罗德尼先生报告说,不幸的是,他没有钱参加。看来是他的全部收入要用于每月 4200 美元的抵押付款,两辆租赁汽车,教育费账单,俱乐部会费,待装修的度假别墅,以及纳税等。

具有讽刺意味的是,罗德尼先生要“最后取得金钱上的充分自立”。但是像大多数低级财富积累者一样,罗德尼先生在这方面是不现实的。他已经把自己金钱上的充分自立卖掉了。如果他从受雇于公司的最初一天开始就充分利用有利税率的好处而购买公司股票的话,那会怎么样呢?那他现在会是一个百万富翁了。但是现在他却上了无休止地转动的挣钱—消费的踏板。

我们访谈过数不清的高收入、低净资产者。有时候这令人沮丧,特别是对方已经年迈。你愿意使自己像下面这位 67 岁的心脏学家吗?他是:

没有养老金计划…… 从来不曾有过养老金计划

尽管他挣得过几百万美元，他的全部净资产不超过 30 万美元。毫不奇怪，他开始问我们一些问题，例如：

我能够退休吗？

我们向一位寡妇进行的访谈，更能说明问题。在许多情况下，她在结婚后的很长时期中一直是家庭主妇。她的丈夫，高收入、低净资产类型的人，常常是保险不足，或者完全没有参加人寿保险。

我的丈夫老是说，不要愁没钱用……“我会永远在你身边。”啊，你能帮帮我吗？我怎么办？

这不是一种好受的经历。受过良好教育、有高收入的人，怎么会在对待金钱上如此天真呢？这是因为受过良好教育的高收入者并不会自动转化为能在金钱上充分自立的人。这需要有计划工作和作出自我牺牲。

如果你的目标是要达到金钱上的充分自立，那该怎样做呢？你的计划应该是，牺牲现在的消费，取得将来金钱上的充分自立。你挣来的每一元用于消费的钱都首先要被收税人扣

掉一部分。购买一艘价值 6.8 万美元的船,可能需要挣得 10 万美元才行。百万富翁倾向于这样想。这就是为什么只有少数人才有船的原因。你有没有计划在退休后住在船上?或者你是不是更愿意靠 300 万元的养老金计划过活?你能做到两者兼得吗?

上等居民区的代价

如果你仔细阅读过上一节关于美国国内收入署对富人的研究,有一个问题会浮上你的脑海。我们所作调查的结果,是不是不同于研究所得税与遗产税申报表的结果?你会记得,我们最近调查的百万富翁,平均说,已实现的收入总额大约相当于净资产总额的 6.7%。然而,从所得税与遗产税资料得来的结果却表明,上层财富占有者已实现的收入仅占财富的 3.66%。这两者的差别如何解释呢?这意味着什么?

我们使用的抽样方法,不同于国内收入署用以研究所得税和遗产税申报表所应用的抽样方法。我们的调查建立在对上等居民区家庭抽样的基础上,而国内收入署是从所有所得税与遗产税申报表中抽样。由于美国大约有半数的百万富翁不住在所谓上等居民区,因此我们也调查富裕农民、拍卖商以及其住在不同层次的居民区的富人。为什么在上等居民区居住的百万富翁已实现的收入占财富的比重(6.7%)要比那些从全国富裕死者中抽样出来的上层财富占有者所实现的比重(3.66%)高得多呢?这是因为上等居民区的百万富翁必须实

现较多的收入,以便在这个居民区生活。我们的研究结果暗示着什么呢?那就是:如果你不住在上等居民区,那就比较容易积累财富。但是,即使是住在上等居民区,这些百万富翁每年也仅实现占财富 6.7% 的收入。可以想一想,他们的不富裕的邻居,平均说,必须不断实现占财富 40% 以上的收入,只为享受居住于上等居民区的快乐。

或许你还够不上应有的富裕程度,因为你把许多当前和未来的收入都拿去交换在上等居民区安家过活的特殊利益了。这样,即使你一年收入 10 万美元,你还不能变得富裕。你可能不知道的事实是,住在价值 30 万美元房子里的邻居,只是在富裕之后才买了他这座房子。而你买房子却是在你还未富裕之时。

每年你都尽力使实现的收入最大化,以达到自己的奋斗目标。你没有钱去投资。你基本上处在受困的状态。你的高额的家庭管理费开支,需要你的全部收入去填补。你没有购买证券投资,而这种投资可以未实现的收入而增值。于是你也就永远不能获得金钱上的充分自立。这样,我们该往何处去?你是愿意选择高税额、高生活水平的一生呢,还是愿意改变你的生活态度?让我们帮助你作出决策。下面是我们的另一条规则:

如果你还没有富裕起来,但盼望将来有一天会富裕,那么决不要去买房子,因为它需要的抵押付款会相当于你全年实现的家庭收入的两倍多。

居住于较不费钱的地区,能使你少用掉一些收入而多进行一些投资。你可以少花点钱买房子,并相应地少交点财产税。你的邻居不大可能去开豪华汽车。你可能会发现,甚至很好地养活一家后,仍然能够较容易地积累财富。

这是你的选择。或许你作的选择比最近向我们咨询过的鲍勃的选择好,他是一位年轻的股票经纪人。我们向他提出了关于房价与收入的理想比率的咨询意见。这位 37 岁的经纪人已实现的收入总额为 8.4 万美元。他想买一座价值 31 万美元的房子。他来征求我们的意见。他计划首期付款 6 万美元。他也计划要成为富人。我们觉得,肩负 25 万美元的抵押债务,可能会妨碍他实现他的目标。

我们建议他购买较便宜的,例如 20 万美元的房子,而负担 14 万美元的抵押债务。这样仍会在规则的参数范围内。鲍勃拒绝了这个忠告。他不要居住在充满着卡车司机和建筑工人住家的居民区。他毕竟是一位财务金融顾问和大学毕业生。

但是鲍勃没有意识到许多建筑工人和他们的配偶的收入超过 8.4 万美元。当然,他的抵押经纪人告诉他,他能胜任 25 万美元的抵押。但是,这正像请一条狐狸去计算你笼中有几只小鸡一样。

3. 时间、精力与金钱

他们经济有效地分配时间、精力和金钱,致力于构筑他们的财富大厦。

效率是财富积累最重要的因素之一。原因很简单:当人们对时间、精力与金钱的分配能增加他们的净资产时,他们便富裕起来。虽然财富积累能手和低级财富积累者都陈述了要获取财富的相同目标,但是,在实际花多少时间于积累财富的活动上,这些群体却有完全不同的取向。

财富积累能手每月用于计划其投资活动的时间比低级财富积累者几乎多一倍

在投资计划工作与财富积累之间存在着高度的正相关关系。在与专业投资顾问磋商方面,在寻找高质量的会计师、律师与投资顾问方面,在参加投资计划讨论会方面,低级财富积累者所花的时间都要少于财富积累能手。一般说,财富积累能手为他们自己的生活福利担心的时间较少。我们测定,在下列方面,低级财富积累者比财富积累能手要担心得多:

◆尚未达到足够富裕的程度,不能过舒适的退休生活。

◆永远积累不起大量的财富。

他们的担心现实吗?是的。然而,低级财富积累者为这些问题发愁的时间多,而在采取正面的积极步骤去改变过度消费、投资不足趋向方面所花的时间却很少。

有人最近表示,他为下面两个问题担心、发愁,他属于哪一类人?

1. 体验到他的生活标准极大地下降。
2. 没有足够多的收入来满足家庭的购买习惯。

他是什么人?他可能是个邮差,有两个孩子上大学。或者他是个低收入的单身父母,要抚养三个小孩。或者你可以设想一个中年的公司经理,最近觉察到他的职位将不保。当然,这

些都只是逻辑上的猜想。这一类人十分可能表示对生活标准下降和没有钱去满足家庭的购买习惯的担心。但是其中没有一个是我们将要作简要描述的。

实际表述了这些担心、忧虑的答卷人是一位外科医生,50岁,我们下面将称呼他为索斯大夫(见表3—1)。他已经结婚,有4个小孩。为什么他担心自己家庭的生活标准和自己的收入?难道是因为他不走运,或者因为有了残疾而不能继续从医?不,不是因为这些。实际上,他是一位优秀的医生,在我们向他访谈的前一年,他有70多万美元的收入!但是尽管他收入高,而他的净资产实际上却下降了。他有理由担心、发愁。

诺斯大夫在年龄、收入和家庭情况上都和索斯大夫相仿。但是诺斯大夫是一个财富积累能手。本章后面将对他的情况作简要描述。诺斯大夫担心的事远比索斯大夫少。他不担心被迫降低自己的生活标准。他不像索斯大夫那样,他不关心自己的收入是否能够满足家庭的购买习惯。特别值得注意的是,索斯和诺斯两人的收入是一样的。随后的案例研究将向你介绍这两位医生和他们的家庭。你将了解他们如何使用时间、精力和金钱的许多情况。但是在我们具体叙述这两位医生的简况以前,让我们讨论一下一般医生的收入情况和财富积累的习惯。

财富积累能手与低级财富积累者

平均说来,医生一年的收入比一般美国家庭高3倍多:14万:3.3万美元。但是索斯大夫和诺斯大夫却很难说是平均收入水平的医生。他们是很有天才的受过良好训练的专家。事实上,在他们的专业上平均的年收入超过30万美元。而他们在所属的群体中,同样是出类拔萃的。在上一年度,他们每个人的收入超过70万美元。

尽管收入高,但索斯大夫相对说来只有较低水平的财富积累。他花费很多,投资很少。我们的调查发现,医生一般不是财富积累者。事实上,在所有创造高收入的职业中,大量积累财富的医生是相当少的。可以说,每有1个医生是财富积累能手,就会有2个医生是低级财富积累者。

为什么医生在财富方面会落在后面呢?这有好几方面的原因。首先一个因素是财富与教育的相关关系。这种关系会使一些人感到惊奇。对于所有高收入获得者来说(那些年收入至少10万美元的人),教育与财富积累的关系**成负相关**。高收入的财富积累能手获得研究院学位、法律学位或者医学学位的可能性,要比低级财富积累者少得多。在我们的调查中,百万富翁一般表示为“企业主”,“大学肄业”,“大学四年毕业”或“未上大学”。

警告：做父母的不要让孩子从大学退学去经营企业。大多数企业在创立后数年便告失败。只有很少一部分企业主得到过 6 位数的收入。但是这些人大多能比同一收入组的人积累更多的财富。

那些“大学肄业”、“大学四年毕业”以及“未上大学”而有高收入的一类人，常常比许多受过良好教育的人起跑得较早。博士和其他受过良好教育的医生、律师等专业人员在获取收入的赛跑中起跑得晚。一个人在求学时期是很难积累财富的。留在学校的时间越长，取得收入和积累财富的时间也就越往后拖延。

许多研究财富的专家认为，一个人用自己的收入去投资开始得越早，积累财富的机会也就越大。例如，丹齐先生是一个企业主，受过两年技术学校关于数据处理的训练。他在 22 岁开始工作和积累财富。现在，30 年过去了，他从养老金金额的迅速增长中得到很大好处。

与此形成鲜明对照的是多克大夫的情况。他与丹齐先生同一年高中毕业。多克大夫在他的同学丹齐先生开办企业 12 年后，开始私人行医。在这 12 年期间，多克大夫把时间花在学习上，用了他的储蓄，用了父母的钱，还借钱支付学费和生活费。在同一时间，丹齐先生认定自己“不是上大学的料”，把自己的全部力量用于创办企业，获得了金钱上的充分自立。

今天是谁属于低级财富积累者？是那位“不是上大学的料”的企业主丹齐先生呢，还是他的高中同学、在毕业典礼中致告别词的优等毕业生多克大夫呢？答案不言自明。丹齐先

生是财富积累能手中的典型,而多克大夫是低级财富积累者。有趣的是,上一年度这两人得到几乎相同的收入(将近 16 万美元)。但是丹齐先生的财富已五六倍于他的这位中学同学,并且没有负债。

丹齐先生能教导我们关于积累财富的所有有关事项。在成年后应尽早开始取得收入和投资。这将使你能够在财富积累上超过你中学同级的所谓“天才学生”的财富积累水平。记住,财富是不认人的。它不管它的主人是否受过良好教育。于是,笔者有一种辩解,如何解释为什么两位研究财富的专家自己不富裕呢?这部分是因为他们前后共花了将近 20 年时间去追求受较高教育的缘故。

表 3-1 诺斯大夫与索斯大夫在担心、害怕与忧虑方面的对比^①

	财富积 累类型:	财富积 累能手 诺斯大夫	低级财富 积累者 索斯大夫
I. 你的经济福利			
不富裕,不足以舒适地退休		低	中
收入不够高,不足以满足家庭的购买习惯		低	中
必须退休		低	低
你的工作/职业岗位被取消		无	无
经受着生活标准的重大降低		低	高
永远不能积累起大量财富		低	中
你自己的企业经营失败		中	低
由于过早去世,不能在经济上保护家庭		高	低

① 担心、害怕、忧虑的程度分高、中、低三级表示。——译者注

II. 你的孩子		
要在经济上支持你的已成年子女	低	中
成年子女花的钱比他们挣的多	低	中
有学习成绩不良的子女	中	低
你的成年子女又搬回家中	低	中
你的儿子/女儿跟不合适的对象结婚	中	中
成年子女认为你们的财富是他们的收入	低	中
III. 你的人身幸福		
患癌症/心脏病	中	低
有视力或听力病症	中	无
被人从背后袭击、被强奸、被抢劫或被窃	低	中
感染爱滋病	无	低
IV. 你的政府		
政府开支/联邦赤字增加	低	高
政府加强对企业/产业的管制	低	高
联邦所得税的缴纳不断提高	低	高
高通货膨胀率	无	中
你的家庭支付高额遗产税	低	低
V. 你的家庭安宁		
你的子女为你的财富争斗	低	中
你的家庭为你的遗产争斗	低	中
被认为在金钱上偏心于一个成年孩子而受责	低	中
VI. 你的财务顾问		
被财务顾问所诈骗	低	中
没有接受高质量的投资忠告咨询意见	无	中
VII. 你的父母、子女与孙子女		
你的孩子吸毒	无	低
你的父母/岳父母搬到你家中	中	低
没有时间照顾子女/孙子女	低	低

受过良好教育的人一般在财富积累上滞后的另一个原因,是因为社会给他们规定了应取得的地位。大夫,以及其他获得高级学位的人,人们都期望他们扮演自己的角色。丹齐先

生是一个小企业主。尽管他很有钱，社会上并不期望他住在特别的居民区。他尽可以住在朴素的风子里，开杂牌轿车，也不会有失于地位。他的家庭管理费用大大低于多克大夫的家庭。

许多人跟我们说，你可以从封面判断一本书的好坏。这意味着，高级大夫、律师、会计师等等，人们预料他们是住在豪华住宅中的。在人们的意料中，他们的穿着和汽车在式样、档次上也都要和他们履行专业职责的能力相称。你是如何判断你所雇请的专业人士的？有太多的人都是从各种物质的展示上来判断他们，特别注重于是否穿名贵服装、开豪华汽车和住在一般人很难住进去的高级居民区里。如果他们住在朴素的风子里，坐的汽车是已使用了三年的福特皇冠维多利亚，那么他们作为专业人士就可能是平庸之辈，甚至是不称职的。只有极少极少的人是以自己所雇请的专业人士的净资产的多少为标准来判断他们的水平的。许多专业人士告诉我们说，他们必须看起来很有成就，才能使他们的客户相信他们办事能成功。

当然，存在着例外情况。但是，读过多年大学、专业学院或者研究院的人，其家庭管理费开支水平很可能要比受教育较少的人高。作为一般规律，大夫的家庭管理费用水平特别高。许多大夫的家庭，关心的是消费而不是投资。

医生们经常发现，住在富裕的居民区有许多不便。在这种地区居住的人，经常受到投资专家冷不防打来投资电话的轰击。这些打电话的人大多认为在上等居民区居住的人都有钱投资。而实际上，生活奢侈的人把钱花在高消费的生活方式上以后已所剩无几了。

一些天真的打电话的人，其候选人名单有两条标准：第一，候选人必须是医生；第二，他们必须住在难于进入的居民区。医生成为美国最富有进攻性的投资意向兜售者宠爱的目标，是不足为奇的。医生们接到这些请求后，经常假定这些打电话的人是和医生一样的专业人士。许多医生告诉我们，他们通过打来电话的人进行投资，有过令人不快的体验。事实上，许多人被骗，上了大当，以致他们永远不再向股票市场投资了。这对于股票市场投资额的总体增长是不利的。而在拒绝进入股票市场以后，他们觉得就有更多的钱用于消费了。采取这种态度的人并不像人们所料想的那么少：

一位整形外科医生说，他有三条船、五辆汽车，但是还没有时间去搞一个养老金计划。至于金融投资，也没有。谈到他的同事时，这位外科医生说：“我还不知道有哪一位没有在金融市场上被摔得半死。结果是，那些东西他们一点也没有。至少，我要享受花钱的快乐。”

随后，这位大夫总结他的金钱哲学。“货币”，他说，同时把手一挥，“是最容易更新的资源。”

还有其他什么原因可以解释为什么那么多的大夫属于低级财富积累者呢？我们的调查表明，他们一般都不自私。一般说，他们对高尚目标的捐赠占其收入的比重，比其他高收入者都要高。还有，那些大夫也是很少有可能从父母那里得到遗产

继承的人群之一。在有些情况下，医生们还受他们年老父母的嘱咐，“要资助没有多少钱的兄弟姐妹——在父母不能再帮助他们付账单的时候。”这些情况详见第6章。

大夫常花大量时间为病人服务。他们每天工作难得有不足10小时的时候。这样，他们把自己的大部分时间、精力和聪明才智都用在病人身上。这样做的结果是，他们一般都疏忽了自己的经济福利。一些大夫认为：辛勤工作换得大量收入，因此没有必要去做什么家庭预算。一些人问道：当有那么多收入可以得到的时候，他们为什么还要花时间去家庭预算和计划投资呢？许多高收入的低级财富积累者都这样想。

财富积累能手的想法正好与此相反。对他们说来，金钱是永远不可以浪费的资源。他们懂得做计划、做预算、节俭生活，是构筑财富大厦的基础要件，即使对高收入者来说也是这样。甚至高收入者要想获得金钱上的充分自立的话，也必须在生活上做到多入少出。如果你还没有达到金钱上的充分自立，未拥有即使不工作也能过舒适生活的财富，那你就应该更多地把你的时间和精力投入于思考谋划你的将来。

计划工作与控制

对消费的计划与控制是财富积累的关键因素。因此，可以料想像诺斯那样的财富积累能手会花时间去计划他们的预

算。他们的确这样做了。与此相反,索斯大夫对他的家庭消费毫无控制,超出了他的家庭收入的额度。我们向索斯大夫和诺斯大夫询问他们各自的计划与控制体系的情况。

问题:你们的家庭是按照一个经仔细谋划的年度预算来生活的吗?

索斯大夫:不是。

诺斯大夫:是的……完全这样!

居家过日子而没有预算,就像经营一个企业而没有计划,没有目标,没有方向。诺斯一家的预算,要求他们每年至少用税前家庭收入的三分之一用于投资。实际上,在我们向诺斯大夫作访谈的那一年,他与妻子把全年税前总收入近40%用于投资。他们如何做到这点的呢?简言之,靠的是他们只让消费达到仅有他们三分之一收入的一般家庭的水平。

索斯的情况如何呢?他们的消费水平相当于拥有两倍于他们收入的家庭的水平。实际上,他们使用的信用额度之高,已超过那些每年有几百万美元收入的家庭。索斯一家基本上花光用尽,或者甚至还超过他们每年的收入。收入的额度是对他们的唯一的限制。

我们问了两位大夫其他一系列问题:

1. 你们知道你们一家每年在食、衣、住上花多少钱吗?

2. 你花费许多时间去计划你们未来的经济状况吗？

3. 你们生活节俭吗？

你可能已预先知道了答案。索斯先生回答了三个“不”，而诺斯先生以真正的财富积累能手的风格作了三个肯定的回答。关于诺斯大夫的节俭习惯，诺斯先生强调说，比如，他从来不买不打折扣或不提供优惠特价的服装。这并不表示诺斯先生穿得寒酸，也不表示他穿廉价服装。而是说，他购买品质合格的服装，但不是用全价购买，而且不依一时的冲动去购买。他这种行为是他年轻时进入社会过程中养成的习惯的一部分。

当我还在上学时，我的妻子教书。我们有一小笔收入……甚至在那个时候，我们也经常遵守一条规则……要储蓄——甚至在那时我们也储蓄。你手里没有东西就不能投资……首先要做的事是储蓄。

甚至在我 11 岁的时候，我就储蓄了我最初的 50 美元，是从一家食品杂货店打工赚来的。那正像今天一样……只是今天那些圆圈的数目变了……更多了些圈圈。但是还是那个规则，同样的克己自律精

神。

你一定要抓住投资的机会……你手里一定要有东西才能利用这难得的机遇……这是我的背景材料的一部分。

表 3—2 诺斯一家与索斯一家消费习惯的比较

消费品种	年度消费量(美元)	
	诺斯一家	索斯一家
	财富积累类型： 财富积累能手	低级财富积累者
服 装	8700	30000
汽 车	12000	72200
抵押付款	14600	107000
俱乐部会费/各种付费/日常消费	8000	47900

索斯大夫正好是相反的趋向。在我们访问他的前一年，他和他的家庭在服装上花了多少钱？大约花了 3 万美元（见表 3—2）。这样，索斯一家花在服装上的钱几乎等于美国平均水平的家庭的全年收入——3.3 万美元。

“花钱大军”与勤俭之家

大多数高收入家庭由传统的已婚夫妇与孩子组成。索斯一家和诺斯一家都是传统家庭。我们在很久以前就断定，夫妻双方的习惯说明了财富积累不同的原因。你的配偶倾向于消费，还是倾向于节约或投资，这对于理解你的家庭在财富积累

领域中所处的地位是一个重要因素。

在你家里谁是小气鬼？在诺斯一家，他和他的妻子都是。两人都致力于谋划深思熟虑的年度预算。两人都不反对购买二手车。两人都能告诉你他们一年购买各种商品和服务需花多少钱。两人都不反对让他们的孩子上公立小学和中学。两人都把获得金钱上的充分自立放在最高的优先地位。但是，树立这个目标却从来不妨碍他们在三个孩子身上花钱。他们供给他们孩子受大学教育的费用，以及读研究生院、法律学院的学费及各种费用。他们还资助他们买房子及有关费用开支。诺斯一家的这些支付都来自投资部分，是预先计划供子女使用的。与此相反，索斯一家不是投资者，所有这些用项几乎都来自日常所得收入。

如果你的家庭只创造中等水平的收入，而夫妻双方都很节俭，那情况会怎样？你们已具有成为财富积累能手和维持住这个地位的基础。与此相反，一对已婚夫妇中如果有一方挥金如土，那就很难成为财富积累能手。一个家庭有两种不同的用钱习惯，是不可能积累大量财富的。

如果夫妻双方都是爱浪费金钱的人，那情况就更糟。这就是索斯一家今天所觉察到的他们的家庭情况。有趣的是，索斯大夫向我们报告说，他们是他们家中的“小气鬼”，他是吗？是的。因为他把目标定在要满足他配偶那种逛商场购物和消费的习惯上。但是，要花光他们全部或甚至大部分的全年收入，需要有全队人马的努力，两人都是高级消费者，两人都致力于在财富积累等级上达到低于预期的位置。

让我们对索斯一家的财富积累表现作一评价。索斯对他的家庭收入负责。毫无疑问,他在收入方面是很不平常的。他的成绩使他在全美收入获得者中位于百分位的第 99.5 位分组中。不过,他也对家庭的其他决策负部分责任。他负责购买汽车,取得财务咨询意见。他也作投资决策。但是,不论是他还是他的妻子,都不给家庭作任何预算。

索斯夫人负责购买全家的服装。一年中,她为自己和家人购置服装花去大约 3 万美元。在决定支出 4 万多美元的乡村俱乐部费和有关费用上,她起了很大的作用。他们夫妻两人共同决定每年开支 10.7 万美元的抵押付款。大多数低级财富积累者会告诉你说,他们的巨额抵押可以帮助他们减少可税收入。当然,如果索斯一家用这种方法来继续节约金钱,他们可能永远不能退休。

人们购买豪华住宅、豪华汽车的这种奢侈浪费的生活方式,常常会受到批评。但是,至少住宅在大多数情况下能够保有它的价值——如果只从名义上来看。甚至汽车在购买后的数年内也仍有相当的价值。有住宅和汽车方面的大额开支使财富积累受到很大挫折。当然再次是,你至少可以将这些东西卖掉,或折价换进价值较低或价值较高的物品。还有更糟的导致不良后果的其他物品。

索斯一家上一年度购买的 3 万美元的服装现在值多少钱呢?他们最近一次花费 7 千美元的度假明天还值什么呢?他们上一年度为乡村俱乐部支付的费用 4 万多美元,现在还剩下什么呢?另外还要加上光顾美食餐馆的费用、仆人服务费、

家庭教师费、草坪与庭园美化服务费、室内装修咨询费、保险费等。

索斯一家的消费习惯与他们对费用开支没有集中控制有关。在诺斯的家庭中就不是这种情景。诺斯大夫及其夫人在预算与费用开支上共同起积极的作用。他们在费用开支上共同计划，互相商量。我们将详述他们的一套办法。但首先让我们考察一下索斯一家的情况。

索斯夫人负责为全家购买各种产品和服务。她在上年度花3万美元购买服装，没有跟任何人商量过。她干自己的事情，她丈夫干他自己的事情。她有自己的一套信用卡，她丈夫有另一套。

索斯夫人是高级百货商店特别热情的主顾，包括尼曼·马库斯、第五大道萨克斯、洛德—泰勒等商店。她带着信用卡去这些商店。顺便说一句，她和丈夫都有万事达卡(金)和维萨卡(优惠)。索斯大夫还有美国运通白金卡。

问题在什么地方？常常是，索斯大夫和索斯夫人都不大清楚或全然不知对方每次买了些什么东西或花了多少钱。对于织物类与非耐久性物品的购买，以及无形开支，例如购买衣服、礼品及招待开支等，尤其是这样。他们两人对于卖方的要求，从不讨价还价——从商店店员到财务金融顾问，从汽车经销商到银行信贷负责人，都是如此。如果你是他们中的一员，你愿意找什么样的顾客呢？你愿意把新产品捧在胸前给谁看呢？愿意向谁提供服务呢？你愿意向谁解说关于汽车购买及最新款式的特别展示呢？

为什么索斯夫人花这么多钱？她的丈夫具有典型的低级财富积累者的风格。他鼓励她这样做。他是高收入、溺爱子女的父母的后人。现在轮到他给他的妻子一张张空白支票到商场购物。当然，索斯一家也与别的高消费者往来。但是，有许多事情是索斯夫人和她的丈夫所不知道的。没有人告诉他们，跟他们收入差不多的大多数人，包括诺斯在内，都不像他们这样花钱。不幸的是，索斯一家根本不了解关于财富积累能手的事情。

诺斯一家的消费习惯跟索斯一家大不相同。诺斯大夫和诺斯夫人都在节俭朴素的环境中长大。从他们结婚之日起，他们就彼此商量收入的分配使用。他们的预算方式建立在控制消费的生活方式上。与索斯一家不同，诺斯一家没有高级百货商店的信用卡。这样做是对的。诺斯一家拥有的净资产比索斯一家多 17 倍多（750 万美元比 40 万美元），没有尼曼·马库斯的信用卡，没有第五大道萨克斯的信用卡，也没有洛德—泰勒的信用卡。他们只不过是这些商店的“稀客”。他们家庭购买商品，几乎全都集中使用一张信用卡，即维萨卡（优惠）。他们两人每月的支出，都列在一张单子上。他们每月决定用多少剩余的钱分别用于各种消费项目。每年终了，他们根据这些材料计算各项开支的总额。利用这些材料，便于为来年做预算和划拨款项。最重要的是，他们的计划工作、预算工作和消费行为是协调一致的。与索斯一家不同，诺斯一家有一个联合支票账户，这便于为不用信用卡付款的项目做好预算工作。

如果你需要做预算,但不喜欢这样的方法步骤,那该怎样做呢?我们最近访问了一位注册执业会计师,他提供家庭预算和消费计划服务。阿瑟·吉福德先生有几百位高收入顾客。他们大多是自营的专业人员或企业主,其中一些是财富积累能手,一些是低级财富积累者。

我们问吉福德先生谁使用他的预算与消费计划方法。他会如何回答,从索斯一家与诺斯一家的案例研究看来,是可以预知的。

使用这些方法的只是具有相当多财富的顾客,他们需要准确地知道每一类每一个项目上各要开支多少钱。

吉福德先生是正确的。但是,那些财富积累能手在购买服务时不是对价格斤斤计较的吗?并不老是这样。当他们购买的服务能够帮助他们控制他们家庭的消费行为时,他们就不那么计较服务价格了。

你是不是准确地知道你们一家去年所购买的每一类每一种产品和服务花了多少钱?没有这些知识,想控制你的开支是困难的。如果你不能控制费用开支,你是不可能积累巨额财富的。持续地把你们家庭每个月的每项开支都准确地记录下来,是很好的开端。或者,可要求你的会计师帮助你建立一套将费用开支项目分类和用表列示的体系。然后和她一起做出预算。其目的是使你能够每年将税前收入的 15% 另外搁起用于投

资。顺便说一句,这种“15%的方法”是吉福德先生为致富目的定下的简单战略。

购车方法是一面镜子

索斯一家在好几个消费类别上都超过诺斯一家。在我们调查的前一年,他们用在汽车上的钱超过诺斯一家5倍多(72200美元:12000美元)。在我们调查那一年,索斯大夫还买了一辆价值65000美元的波尔希(Porsche)。索斯大夫事实上的确是一位好车的鉴赏家。他几乎不花什么时间为家庭准备一个预算;在计划未来的财务状况时,他花的时间甚至还要少。但是当他要购买汽车时,他有一种与此全然不同的方针。

购买奢侈物品,例如汽车、服装等花的时间与计划未来财务状况花的时间之间,在数量上存在着一种相反的关系。

高收入的低级财富积累者,如索斯一家,把大量的收入用于购买豪华汽车与名贵服装。但是除了金钱以外还要有别的付出才能保存和维护大量库存的奢侈品。这些购置必须有计划。到商店购买需要花时间,维护大量的名贵高档制品也需要时间。时间、精力和金钱是有限资源,即使是高收入的创造者,也是如此。我们的调查表明,甚至这些高收入者也会没有饼干

吃。诺斯大夫以及一般的财富积累能手,与此相反,把他们的空闲时间用于有利于增加财富的活动(见本章后面的表 3—6)。这些活动包括研究和计划他们的投资战略,以及管理当前的投资。我们将在本章后面较详细地论述这个问题。

和他们相反,低级财富积累者如索斯大夫,辛勤工作以保持和提高他们生活的高标准。这些高收入的低级财富积累者,包括索斯大夫在内,常常花光了他们 6 位数的收入。这样,他们如何用有限的收入去满足生活高标准的要求呢?许多人极富有进攻性地到处寻找合适的交易。

索斯的方法

现在,考察一下索斯大夫在购买汽车以前的活动。你大概有印象,他是一个小气鬼。大多数低级财富积累者,例如索斯大夫,都吹嘘自己购物善于挑剔和讨价还价,所购之物都接近于成本价,或按照成本价,或低于成本价,如此等等,以此来支持他们的高消费行为。索斯大夫是一位有进攻性的爱讨价还价的购物者,这不假。但是他刚刚以 6.5 万多美元的价格购买一辆进口车,这真是一宗合算的买卖吗?索斯大夫以接近于经销商的成本价格成交,但是花在这笔所谓买卖上的时间与精力的成本呢?大多数高收入者,他们或者是财富积累能手,或者是低级财富积累者,每周工作 40 多个小时。一般说,每周工作之外所剩余的时间,其分配方法都是与他们的目标一致的。

高收入的低级财富积累者,大都是花费无数时间去研究

消费市场,却不研究股票市场。他们能够告诉你的是大汽车经销商的名字,而不是著名的投资顾问的名字。他们能够告诉你如何到商店选购和如何消费,但不能告诉你如何去投资。他们知道各个汽车经销商那里的汽车是什么型号、价格,以及是否有货,而对于股票市场各种股票的价格就不大清楚,或一无所知。

下面一例,可以比较索斯大夫最近购买汽车的活动与典型百万富翁购买汽车的活动。一般说,美国百万富翁在购买汽车时运用四到五种简单的讨价还价与购物方法。而索斯大夫则与此不同,他与经销商协商时至少要用到九种讨价还价与购物的策略与战略。

索斯大夫最近达到的汽车购买知识水平虽然很高,但是他不能从这里得到资本收益或真正的股利,也不能提高他的经营的生产率。他现在对他家四百英里半径范围内的每一个波尔希汽车经销商的情况都了解。索斯大夫也能立刻告诉你几乎所有型号波尔希汽车的经销商的成本,选购件和附件的成本,以及大多数型号的运行特点。取得这些信息要花去大量的时间和精力。

索斯大夫购买汽车有一套值得注意的方法。他首先决定要哪一种牌子、型号的汽车以及相应的附件。然后,他到处收集信息和协商价格。花上几个月时间做成一笔“出色的交易”,对他来说实在是件寻常事。在这个过程中,他经常会发现经销商手中汽车的成本。这项工作在开始与经销商艰难协商之前完成。然后他用电话通知所有的经销商(列于他的长长的名单

中),邀请他们来竞争这笔买卖。他毫无问题能从实行低价策略的经销商手中买到波尔希汽车。那些实行价格策略的经销商便列入索斯大夫的小名单中,其他的经销商不在考虑之列。

对列入他的小名单的经销商,他再次进行接触。在进行期间,索斯大夫猜测经销商是否愿意以低于成本的价格出售。在这样做时,他向经销商提示别的经销商所提供的低价。

在月末时候,索斯大夫重新接触所有的低价商。索斯大夫这样做,是因为他觉得经销商在这个时候其销售配额与银行账单到期了。他请所有这些经销商给出“最后的最低卖价”。他最近一次买车,是在月末最后一天,在一场繁忙纷乱的电话商谈之后,终于从一家郊区的经销商那里接受卖价而成交了。

索斯大夫在汽车购买活动上是“拣了芝麻丢了西瓜”。但是他说服自己,他是一个谨慎的买者。他毕竟是花了很多时间和精力试图做到以经销商成本价或接近成本价买下汽车。但是很可能经销商成本价也是太高的难以支付的价格。如果你花那么多时间、精力和金钱,按所谓的经销商成本价去购买一辆很花钱的汽车,那是很难积累财富的。

请注意这样的事实:我们所访谈过的大多数百万富翁生平都没有买过价格接近 6.5 万美元的汽车。事实上,正如我们将在第 4 章讲述的,我们访谈过的百万富翁,超过半数的人从来没有买过价格在 3 万美元以上的汽车。请记住,索斯大夫并非百万富翁。以拥有的净资产而论,一定是百万富翁更能出得起 6.5 万美元买一辆车。但是他们对这样的机会不屑一顾。正如常言所说:“那正是他们成为百成富翁的原因!”

当然,名贵豪华汽车的消费会严重削弱一个人想大量积累财富的可能性。在我们访问索斯大夫的那一年,他最近一次的汽车购买花了七万多美元,包括有关销售税和保险费。然而,在同一个时期,他向养老金计划交了多少款呢?大约 5700 美元!换句话说,在他收入每 125 美元中只有 1 美元是为退休应用的。索斯大夫买车时为寻找最佳交易所花的大量时间也是没有生产效率的。我们估算,他用于研究、协商和购买波尔希汽车方面的时间在 60 个小时以上。而一个人向退休金计划交款要花多少时间和精力呢?那只要上述时间和精力的一小部分。索斯大夫说说他要积累财富,那是很容易的。但是他的行动压倒了他说的话。或者,这正好说明了为什么他在不谨慎的投资中损失了相当数量财富的原因。当一个人对投资没有多少知识或完全不了解时作出投资决策,这种投资就会大部分损失掉。

诺斯的方法

诺斯大夫对汽车不是个行家,虽然他在作出购买决策时对价格是斤斤计较的。我们向诺斯大夫询问他最近一次买车的情况。请记住索斯大夫最近一次买的车是当年的款式。还请注意美国的百万富翁中有不到 25% 的人坐的是当年新款式的汽车。当然,索斯大夫不是百万富翁。

诺斯大夫自豪地告诉我们说,他最近一次买车是在六年前。在这里,我们预先说出你的问题:你是不是说他在六年前

买的不是辆新车？诺斯大夫六年前不仅没有买新型号的汽车，而且买的是已经用了三年的默西迪斯—奔驰 300 汽车，(Mercedes-Benz)，他花了 3.5 万美元。

诺斯大夫爱他的车：很好的价钱，节油很出色——“它是柴油机车。”当然，默西迪斯柴油车经常跑几十万英里才需要进行一次大修。它当然也有古典的风格。

诺斯大夫购买这辆默西迪斯车花了多少时间和精力呢？让我们考察一下他作出决策的过程。首先，他决定必须更换他的“旧车”。毕竟这辆车已使用 20 年了。他知道，许多欧洲产豪华汽车在购买后的三年内会迅速减值。因此他认为如果他购买已用过三年的默西迪斯汽车，他可能会节约可观的一笔钱。

他了解拟购型号汽车的原始零售价格以后，坚定了做这笔买卖的决心。径直到本地一个经销商那里，是取得这一知识所要做的全部事情。然后，诺斯大夫确定，他的最佳选择可能是用了三年的二手车。他打电话给一些经销商，说明自己的要求。他也注意阅读报纸上分类广告栏上的一些广告。最后他决定购买一辆本地经销商提供的低哩程数的汽车。他解释说：

汽车吗？我向来重视质量。但是我从来不租车用，从来不去融资。我开一辆默西迪斯—奔驰汽车。打我开始学车，我只用过两辆车。最先是一辆默西迪斯。我买的是新车，在我刚开始学车后……用了二十年。然后我买了第二辆……别人已用了三年的默西

迪斯。我到经销商那里……他要卖给我新车，但是，这比起买旧车来总共要多花2万美元。

然后，我只问自己一个简单的问题：“自己有一辆新车的骄傲”——那就是它的全部意义。骄傲——值2万美元吗？车是一样的。答案是否定的。“有一辆新车的骄傲”是不值2万美元的。

诺斯的购车方法只花了几个小时。对比一下索斯大夫买车的“十字军远征”——他这个过程至少花60个小时。当然，诺斯大夫对他的车想用一个长时期。所以他的购车时间可以分摊到好多年头上。平均说来，他每年用于购车的时间不到一个小时。但是索斯大夫喜欢每年都买新车。这样，他花的60个小时一般只能摊在一个年头上。

担心与忧虑

你花时间愁什么？你关心的是有关财富积累的事吗？或者，你是花时间思考妨碍你致富的问题吗？财富积累能手与低级财富积累者在他们所害怕与担心的事情上有什么不同？简单说来，低级财富积累者发愁的事比财富积累能手多。他们这两类人都为疑难问题发愁。但总的说，财富积累能手担心和害怕的事要比他们的对方少得多。

如果你花很多时间思考一大堆关系到你的问题，那你会怎么样呢？你将只能用较少的时间采取行动去解决这些问题。如果你的害怕给你打下了增加费用开支的基础，那你会怎么样呢？你可能成为低级财富积累者。

害怕与担心可以既是成为低级财富积累者的原因，也同时是其结果。一个经常为得到更多的钱以提高生活方式等级而奔忙的人，能富裕起来吗？可能不会。索斯大夫不富裕，部分是因为他担心这些问题。诺斯大夫现在富裕，是因为比起索斯大夫来，他处理生活标准问题的优先程度要低得很多。

索斯大夫告诉我们，有 19 个问题是他很担心或中等程度担心的问题（见表 3—1）。而诺斯大夫只担心约 7 个问题。这样，诺斯大夫一类的人有更多的时间和精力致力于增加财富的活动，这是完全合乎逻辑的结论。下面让我们考察一下这些大夫的担心与忧虑——以及没有这些担心与忧虑——对他们生活的影响。

低级财富积累者与财富积累能手的子女

索斯一家有四个孩子，两个已经成年。索斯大夫怀着严重的、很难消除的不安注视着未来。低级财富积累者对孩子的教养，一般趋向于最后把他们也培养成为低级财富积累者。孩子生活在高消费的家庭。在这种环境中，只有极少的一点——如果有的话——经济上的限制，几乎没有什么计划或预算，完全没有克己自律的教养，迷醉于各种物质欲望。这时你能对孩子

有什么期望呢？这些孩子成年后，也会像他们的低级财富积累者父母一样，经常迷恋于没有约束的高消费生活方式。再往后，这些子女一般将再也不可能获得必需的收入来维持他们生来习惯的生活方式了。

可以肯定，是索斯大夫父母放纵的生活方式把索斯大夫培养成为一个低级财富积累者，而他学得十分到家。他的生活方式比起他父母的来，甚至更富于消费倾向。他的上中等生活方式，甚至在他还在研究院和医学院学习的时候也没有中断过。他的父母为他支付他的家庭费用和其他费用。他们每年给他大量的赠款。实质上，他在离开家后从来没有必要去改变他的消费习惯和生活标准。他很幸运，他有足够的收入去维持他沉溺于消费之中。但是他的孩子怎么样呢？他们成长在高消费的环境中，而这种环境很难成为他们自己的生活环境。帷幕将在第三代子孙面前降落下来。索斯大夫在我们的访谈中表示，他相信他的孩子将永远不可能创造甚至只相当于他现有收入一部分的收入。

与此相对比的是，诺斯大夫的成年子女展示出更具有独立性的教养，部分地是由于他们生活在更为节俭、更有计划，也更有自律教养的生活方式中。正如我们注意到的，诺斯一家的消费水平，与收入只相当于他们三分之一的家庭更为一致。这种多入少出的生活，准确地说明了为什么财富积累能手能够穿越收入的藩篱把孩子培养成为经济上能够克己自律并有自我满足感的成人。财富积累能手倾向于把孩子培养成为财富积累能手。

索斯大夫，正如前面指出的，只积累了比诺斯大夫少得多的财富。对于他的成年子女，作为他的“经济门诊病人”，他的照顾能力大大不如诺斯大夫。很有讽刺意味的是，索斯大夫背上了成年子女没有经济独立性的沉重包袱。

我们向索斯大夫和诺斯大夫两人提出了关于他们为子女担心、忧虑的问题。正如已向读者指出的，索斯大夫更为关心这个问题。他特别表达了他害怕的是：

1. 成年子女以为他的财富是他们的收入。
2. 必须在金钱上支持他的成年子女。

可以想像得到，像索斯大夫那样的人面对着要维持他已经扩大的家庭的远景，心里会多么不安。第5、6章将详细探索“经济门诊病人照顾”的含意。不管怎样，这里须要注意一个重要观点：**成年子女如果成为低级财富积累者，那将极大地减少父母富裕起来的可能性！**

索斯大夫不知道他的孩子到底是从哪里得到这样的观念的：他们的父母会向他们提供大量的“经济门诊病人照顾”。他担心用自己的资财加上他父母给他的全部补助都还不足以供应他的孩子们。除此之外，他还要面对另一件令人烦恼的事：他越来越忧虑他的孩子彼此不能相安。这种利害关系主要来源于他们都需要从父母那里得到经济支持。而诺斯大夫不担心这些问题。

我们询问两位大夫的这些烦恼。索斯大夫担心的是：

3. 他的家庭/子女为他的遗产而争斗。
4. 被认为在金钱上偏心于一个成年孩子而受责。

索斯大夫的担心有道理吗？可向你自己提出这样一个问题：在美国，像索斯一类的人，他们已到而立之年的儿女最担心的事是什么？最担心的是从父母那里接受的“经济门诊病人照顾”被停止。许多已达而立之年的低级财富积累者，对他们与父母一起生活过来的那种生活方式，连接近的水平都不能维持。实际上，许多人如果没有父母的金钱补助，连一所普通的住房都买不起。这些“贵公子”、“娇小姐”从父母那里接受大量的现金和其他经济赠予，一直延续到四十七八岁或五十几岁为止，并非少有的事。这些成年的低级财富积累者常常为父母的财富而彼此较量。如果你的经济补助由于你的兄弟姐妹具有同样的依赖性而受到威胁，你将怎么办呢？

索斯大夫不仅为自己的问题忧虑，还要为孩子们的问题忧虑。此刻我们先假定：他已把遗产留给他们。作为具有经济依赖性的成人，他们会做出哪些事情来？他们将来会有多少经济上的艰难动荡和其他令人担心的事要处理？他们如何才能够彼此相爱，建立和谐相处的关系？这些都是索斯大夫花越来越多的时间冥思苦想的问题。

诺斯大夫在这些问题上的烦恼少得多。他的成年孩子已习惯于生活在更为节俭、克己自律的环境中。那种大剂量的“经济门诊病人照顾”对他们来说，需要的可能性较小。

税收,政府,还是政府

在美国,许多高收入者——财富积累能手与低级财富积累者——都极大地关注联邦政府的活动。这些活动是一种外在的力量,是个人所不能控制的。索斯大夫表示,他害怕四种与政府有关的外在力量。值得注意的是,这些问题都不是诺斯大夫所关心的主要事情。让我们看看这四个方面。

1. 支付不断提高的联邦所得税

这两位大夫都认为,联邦政府可能需要高收入创造者支付更多的税款。但是税收增加对索斯大夫的关系比对诺斯大夫更大。为什么索斯大夫更关心这个问题?这是因为他需要使他实现的收入最大化,以维持他的高消费生活方式。如果要索斯大夫用收入的更大份额去纳税,他的生活方式就会受到威胁。

诺斯大夫怎么样呢?他告诉我们,如果联邦政府增加他已实现收入中必须纳税的份额,他只会稍微感到不安。上一年度诺斯大夫交纳所得税约为 27.7 万美元(见表 3—3)。这看起来像是被吃掉一大块。但是要用诺斯大夫的眼光来看待这件事。他看待所得税,是从它占全部财富的份额,而不是从它占已实现收入的份额来看的。

如果政府对高收入的税率提高一倍,情况如何呢?当然这不过是举例罢了。那么,很可能那时诺斯大夫每年需要用财富

的 8% 去纳税。相比之下,索斯大夫的“税收占财富的比率”可能达到 150%! 关于诺斯大夫对联邦所得税不断提高的忧虑比索斯大夫要小得多这件事,我们还有什么惊奇的呢?

表 3—3 收入与财富的比较

家庭	已实现收入 年度总额	所得税 总额	所得税占已实现 收入百分比	净资产 总额	税收占净值 百分比
诺斯一家	730000	277000	38	7500000	4
索斯一家	715000	300000	42	400000	75

2. 政府开支与联邦赤字增加

索斯大夫非常关心这个问题。他相信,政府方面的开支增加,会转化为所得税提高。诺斯大夫对上述因素并不过度担心。

3. 高通货膨胀率

索斯大夫也关心政府增加开支、增加赤字的行动会突然引发通货膨胀率的大幅度提高。索斯大夫对这个问题的担心只达到中等水平,因为他和许多低级财富积累者一样,都一直购买越来越豪华、费钱的住宅、汽车、服装等等。与此相反,诺斯大夫觉得,通货膨胀将会使他们证券投资至少有一部分大大增值。

4. 政府对企业、产业管制的增加

大部分医生觉得政府的这类活动是针对他们的。他们把

政府管制的增加解释为将采用社会主义药方的前奏。这两位医生都感到这对于他们行业服务增加收费将起阻碍作用。索斯大夫表示这个问题对他有重大关系,而诺斯大夫则认为政府的这类行动对他关系不大。

为什么这两位接受调查者对事物的看法有这样大的差别?

政府的行动,对于要用大部分收入来维持自己的生活方式的那些高收入者,经常会构成威胁。当把目标对准“富人”而有利于掌权人的政治利益时,情况就尤其是这样。事实上,政治家瞄准的人群是高收入获得者。大多数政治家不了解高收入和高水平的财富之间有什么差别。当把目标对准有高水平净资产的人群时,这些人群会面临更困难的时刻。

大多数百万富翁财富积累能手都是自营的。自己经营比起为别人工作来,就更能控制自己经济的未来。与此相反,今日的雇员,即使是高收入的经理,也比过去更不利于控制他们自己的生计。例如,甚至在创造最高收入的雇员中,经济的衰退也会给他们带来损失;情况多半是,即使是有高收入的雇员,也不可能成为百万富翁。

作为雇员的低级财富积累者(非自营者),当外在力量威胁到他们获得生计的能力时,特别容易受到伤害。我们发现,财富积累能手中有 19% 的人,高收入的非百万富翁(低级财富积累者)中有 36% 的人,都担心失去他们的工作(见表 3—4)。但是不管常被贴在墙上的“手写的东西”内容如何,甚至大多数高收入的雇员也是喜欢消费的。

财富目标：言论与实绩

许多高收入的财富积累能手与低级财富积累者，同样说自己的目标是积累财富。例如，在这两类人群中超过四分之三的人表示，他们有下列目标：

- ◆ 当他们退休时达到富裕。
- ◆ 要增加他们的财富。
- ◆ 通过资本增值变得富裕。
- ◆ 在保全他们资产价值的情况下积累他们的资本。

但是，有一系列口说的目标并非必然意味着就要去实现这些目标。我们大多数人都想富裕，但是大多数人并不拿出必需的时间、精力和金钱去加强实现这些目标的机会。

时间分配

大多数财富积累能手同意下面的表述，而大多数低级财富积累者不同意。

◆我花很多时间去计划我未来的经济状况。

◆通常,我有足够的时间恰当地处理我的投资。

◆当要分配我的时间的时候,我把管理自己的资产这件事摆在其他活动的前面。

表 3-4 财富积累能手与低级财富积累者在担心、害怕与忧虑方面的对比

	财富积 累能手 ¹	低级财富 积累者 ²	重大 差别 ³
担心、害怕、忧虑的程度: %	155 人	205 人	
I. 你的经济福利			
不富裕,不足以舒适地退休	43	60	是
收入不够高,不足以满足家庭的购买习惯	31	37	否
必须退休	20	18	否
你的工作/职业岗位被取消	19	36	是
经受着生活标准的重大降低	44	44	否
永远不能积累起大量财富	32	32	是
你自己的企业经营失败	38	32	否
由于过早去世,不能在经济上保护家庭	22	32	是
担心、害怕、忧虑的程度: %	155 人	205 人	
II. 你的孩子			
要在经济上支持你的已成年子女	23	17	否
成年子女花的钱比他们挣的多	39	25	是
有学习成绩不良的孩子	34	30	否
你的成年子女又搬回家中	13	11	否
你的儿子/女儿跟不合适的对象结婚	36	34	否
成年子女认为你们的财富是他们的收入	20	18	否

	财富积累能手 ¹	低级财富积累者 ²	重大差别 ³
III. 你的人身幸福			
患癌症/心脏病	61	58	否
有视力或听力病症	47	40	否
被人从背后袭击、被强奸、被抢劫或被窃	38	45	否
感染爱滋病	13	11	否
IV. 你的政府			
政府开支/联邦赤字增加	88	78	是
政府加强对企业/产业的管制	82	76	否
联邦所得税的缴纳不断提高	80	79	否
高通货膨胀率	64	52	否
你的家庭支付高额遗产税	65	41	是
V. 你的家庭安宁			
你的子女为你的财富争斗	10	11	否
你的家庭为你的遗产争斗	17	11	否
被认为在金钱上偏心于一个成年孩子而受责	7	8	否
VI. 你的财务顾问			
被财务顾问所诈骗	26	29	否
没有接受高质量的投资咨询意见	40	33	否
VII. 你的父母、子女与孙子女			
你的孩子吸毒	47	59	是
你的父母/岳父母搬到你家中	12	19	是
没有时间照顾子女/孙子女	44	56	是

1. 在这个样本中,155个财富积累能手平均实现年收入151656美元,平均净资产2.35百万美元,平均年龄52岁。

2. 在这个样本中,低级财富积累者平均实现年收入167348美元,平均净资产448618美元,平均年龄48岁。

3. 概率小于0.05水平。

与上述相反,低级财富积累者倾向于同意下面的表述。

◆我做不到用足够的时间去作我的投资决策。

◆我实在太忙，不能花足够的时间去处理我的财务。

财富积累能手与低级财富积累者在他们实际用于做投资计划的时间上也不相同。

在对积累财富有明显偏爱的人群当中，喜欢计划是他们的强烈习惯。计划工作与财富积累有重大的相关关系，即使对于中等收入的投资者来说，也是如此。例如，在我们对 854 个中等收入的答卷人的调查中（见表 3—5），发现在投资计划与财富积累之间有着强烈的正相关关系。

在我们对富人的研究中，一个更值得注意的发现，是关于为什么许多人只花那么一点时间去计划他们投资的原因。许多人对于投资只做一点计划工作或者根本不做计划工作，是因为他们常常怀着下面答卷人的这些想法：

那是没有希望的。

我从来没有时间去打发它。

我们从来没有得到这么多……但是我们越挣的多，我们的积累似乎就越少。

我们的事业花了我们所有的时间。

我每周得不到 20 个小时去糊弄着对付投资的事。

但是，财富积累能手并没有像这样每周花到将近 20 个小时。如果你研究一下表 3—5，你就会注意到，平均说，甚至财富积累能手也不需要把他们的一大部分时间用去搞投资战略

的计划。

我们发现那些中等收入的财富积累能手平均每月只花 8.4 个小时用于做投资计划,即相当于一年花 100.8 个小时。每年有 8760 个小时,那么,财富积累能手每年大约用 1.2% 的时间去做投资计划工作。

低级财富积累者,平均每月花 4.6 个小时做投资计划工作,或者说,每年大约花 55.2 个小时。换句话说,财富积累能手每月平均用于计划工作的时间,比低级财富积累者多 83% ($100.8 : 55.2$)。低级财富积累者在他们全部可得到的时间中,每 160 个小时只有 1 小时用于做投资计划,而财富积累能手则是每 87 个小时中有 1 小时用于做投资计划。

低级财富积累者能不能简单地通过在计划投资上增加一倍时间,就把自己自动地转变为财富积累能手呢?当然不可能。计划工作只是构筑财富大厦的许多关键部件中的一件。大多数财富积累能手都规定有一套系统的计划工作日程。每周、每月、每年,他们都计划自己的投资。他们开始做计划工作的年纪也比低级财富积累者早得多。

表 3-5 投资计划工作与人口统计数据的比较
中等收入的财富积累能手与低级财富积累者

投资决策计划工作 (平均小时数)	财富积累者	
	能手	低级者
	205 小时	215 小时
每月	8.4	4.6
每年	100.8	55.2
人口统计上的特点		
年龄(平均)	54.4	56.0
家庭已实现的年收入(平均数/千美元)	51.5	48.9
净资产(平均数/千美元)	629.4	105.7
1 百万美元(或以上)中的净资产(%)	59.6	0.0
预期净资产(平均数/千美元)	280.2	273.8
已实现的收入占净资产的百分比	8.2	46.3
自营的比重	59.1	24.7

* 预期净资产的计算,依据财富方程式:预期净资产=1/10 年龄数×家庭已实现的年收入

另一方面,低级财富积累者很像一些超重的人,为了达到理想的体重,偶尔对自己实行饥饿疗法。但是他们多半是在减轻体重后又重新恢复原来的体重,而且比以前更重。低级财富积累者在新年伊始之际作出计划,罗列了许多投资目标。这些目标可能是两天富有进取性的计划工作的产物,这个计划具体规定了分配用于投资的款项。这个计划中也可能包括采取重大的“毒瘾突戒法”,削去许多商品和服务的消费。但是结果

多半是：这一“震动性计划”和在生活方式上相应的急剧改变是太大，以致于无法实行。在此情况下，低级财富积累者很快就不再对他积累财富的新模式抱幻想。他很快就“跌出了车厢”，离开前进的轨道，再次打破了计划投资多一些，消费少一些的决心。

许多低级财富积累者心里想，由专业人员替他们做好计划，将使他们在一个很短时间内就成为财富积累能手。但是即使是完美的财务计划，如果你不去贯彻执行，那也是无效的。低级财富积累者往往幻想别人会替他们减肥。

在这种情况下，低级财富积累者了解财富积累能手是如何做的，可以从中得到很大教益。财富积累能手持续地每月都搞一点计划工作；其次，每月搞计划的时间大约只用8个小时。低级财富积累者如果知道做计划工作并不需要他们“丢开日常工作”，可能会做更多的计划工作！财富积累能手是在缓慢地构筑着财富大厦。他们并不过斯巴达式的简朴生活。但是他们在平衡日常工作、计划工作、投资活动和消费生活方面，有着严格的统筹体系。

你的时间就是你自己的

工作因素是理解财富积累能手与低级财富积累者差别的重要部分。请注意在我们对中等收入调查答卷人的研究中所

列出的财富积累能手与低级财富积累者类型中自营者的比重(59.1:24.7,见表3—5)。总的说,自营者比为他人工作者花较多的时间去计划自己的投资战略。自营者,即使是只有中等收入,一般都把投资计划工作完全溶入自己的日常工作中。与此形成鲜明对照的是,大多数雇员有一系列职业工作,这些工作与他们计划自己的投资战略毫无关系。为什么出现以上情况呢?

处于自营者行列中的成功者,从不认为取得他们现在的经济地位是当然的。大多数中年的自营者都经历过经济上好过的日子与不好过的日子。他们往往用计划方法和投资活动来弥补收入上难以避免的变化。他们必须靠自己来建立和管理养老金计划。他们必须依靠自己营造当前和未来的经济局面。多半是,只有那些能够很好地克己自律的自营者能在经济的长期竞争中生存下来。

但是你可能问道,这些人不都是工作时间长并且表现刻苦的吗?是的,大多数成功的自营者每天工作10到14个小时。实际上,这正是许多雇员连“出去干自己的”想法都不敢有的原因。他们需要做点不那么费劲的事。他们要当雇员。但是大多数工人,即使是只有中等水平收入的工人,也都是工作时间长而且辛苦的。至于那些年收入在5位数以上或6位数以下的雇员,他们的大部分时间和精力都用在他们的职业工作上。他们通常不去细致描述自己要做的职业工作,因为这样做并不增加收入。而他们的职业工作一般不包括每周拿出几个小时来计划自己的投资。对比之下,自己经营的人,特别是

高收入者,则有许多不相同的职业目标,其目标之一是获得金钱上的充分自立。雇员与此相反,常常是完全依靠他们的雇主。因此,当他们要做投资计划,以便较顺利地积累财富时,他们往往较少依靠自己。

在计划工作程式上有另一个问题需要考虑。低级财富积累者比财富积累能手在计划他们投资的工作上花费的时间较少,部分地是由他们投资的性质不同决定的。低级财富积累者认为现金与准现金,以及其他相等物,如储蓄账户、货币市场基金以及短期国库券等都是投资。低级财富积累者至少有20%的财富以现金与准现金的形式保持,这种可能性比财富积累能手大一倍。上述投资方式大都有联邦保险,当有消费需要时,大都易于变现使用。当然,计划这些现金类投资就可以比财富积累能手计划其财富的分配使用少花些时间。

财富积累能手较有可能向通常能够增值但没有已实现收入的领域投资。他们往往有较大百分比的财富投入于个人掌握的或个人较多地掌握的企业、商业不动产、公开交易的股票,以及他们的养老金计划、年金计划及其他延期缴税项目。这些种类的投资需要做好计划,它们也是财富的基础。低级财富积累者有较大百分比的财富保持在汽车以及其他容易减值的资产上。

急功近利与精深追求

几乎所有我们调查的百万富翁(95%)都持有股票,大多

数持有相当于其财富 20% 多的公开交易的股票。然而,如果你认为这些百万富翁积极地进行股票交易,那就错了。他们大都不追随股票市场天天变化的涨落,大都不在每天早上向他们的股票经纪人询问伦敦市场的情况,大都不对金融传媒的每日大标题作出反应而去进行股票交易。

你是不是把积极的投资者定义为保持一笔投资一般只有几天的人?在我们所访谈的百万富翁中,用这种方式持有股票的人少于 1%。保持一笔投资的时间以周计算的人有多少呢?另一个 1%。让我们把目光转向那些保持一笔投资平均数月、少于一年的人。大约不到 7% 的人是以月计的投资者。总的说,在我们访谈的百万富翁中,保持一笔投资不到一年的人大约只有 9%。换言之,每 10 个百万富翁中只有不到 1 人是“积极的投资者”。每 5 人中有 1 人(20%)平均保持一笔投资 1—2 年,每 4 人中有 1 人(25%)保持一笔投资 2—4 年,约有 13% 的人属于保持 4—6 年的一类。10 人中约 3 个多人(32%)保持一笔投资超过 6 年。实际上,在我们最近一次调查访谈的百万富翁中,约有 42% 的人在访谈前一年没有对其拥有的股票组合进行过交易。

这些所谓积极的投资者,在我们进行访谈的百万富翁中是较难找到的一类。他们会是股票经纪人理想的目标市场。他们一定在股票交易上花了相当多的经纪费。他们是百万富翁人口中极小的一个小群体。实际上我们碰到的大多是非百万富翁股票交易积极分子,而很少碰到积极从事股票交易的百万富翁。为什么出现这种情况呢?因为一天又一天、一周又一

周、一月又一月地买了又卖、卖了又买，倒腾手中的股票，费用是十分可观的。

积极投资者常常比研究、计划他们的投资花费更多的时间去从事证券交易活动。与此相反，百万富翁花更多的时间去研究为数较少的证券品种。这样，他们能够集中地使用他们的时间和精力——此二者为掌握市场上少数几种证券的知识而必需具有的资源。

我们对研究股票经纪人积累财富的习惯一直很有兴趣。与其他行业的人相比较，股票经纪人获得的是高收入。他们能接触到大量调查研究资料。他们进行证券交易时，比其他人支付得少，因为他们赚自己的佣金。是不是所有这些高收入的投资顾问都富裕呢？绝对不是。

我们向许多股票经纪人问过这个问题。其中一位经纪人的回答可能是最清楚的，他说：

如果我只是持有……（我的股票），我会很富，但是我禁不住用我自己的股票去做交易。我每天都注视着屏幕上的行情。

请记住，这个经纪人的年纯收入超过 20 万美元。但是由于他是一位十分积极的投资者，他很少让他播下的投资种子成长起来。而他所得到的——一切短期内实现的收益都要立刻纳税。他不是百万富翁所喜欢惠顾的那种类型的经纪人。那么，百万富翁喜欢哪种类型的经纪人呢？他们喜欢不活跃的投资

人。他们喜欢与那些经过仔细研究后才购买证券并持有证券的经纪人打交道。

让我们回到案例研究上去,看看诺斯和索斯大夫的财务计划活动。

时间比较

诺斯大夫平均每月花 10 个小时或一年花 120 个小时研究和计划他未来的投资决策(见表 3—6),而索斯大夫在这方面平均每月只使用 3 个小时或一年少于 40 个小时。

表 3—6 时间分配比较表

诺斯大夫、索斯大夫与财富积累能手、低级财富积累者样本比较

平均每月所花时间	诺斯大夫	财富积累能手(155 人)	索斯大夫	低级财富积累者(205 人)
研究、计划未来的投资决策	10.0	(10.0)	3.0	(5.5)
管理当前的投资	20.0	(8.1)	1.0	(4.2)
练习	30.0	(16.3)	10.0	(16.7)

谁花最多的时间去管理当前的投资?答案是预知的。诺斯大夫在这方面平均每月花 20 个小时,一年共花 240 个小时。而与他比较的对方,索斯大夫,平均每月只花 1 个小时去管理他当前的投资。这当然是导致索斯大夫净资产额低的一个因素。

诺斯大夫是一位集中投资者。他有两个喜爱投资的领域:农业土地与医药产业的股票。

最初，一位我在医学院认识的人……他挽救了一位病人的生命。这位病人相信农业与果园的 A 级股票。我的同事进行投资，并告诉我此事。他说那些人十分诚实。我会见过他们，我同意这些话。我从此一直在投资……直到今天还经常投资。

我在股票市场上大多投资于医药行业……医药公司和医药器械公司……我熟悉这些领域。我认真调查研究过医疗……药品领域……这正是沃伦·巴菲特所做的……投资于你知道的、了解的公司。但是你必须有种于资金（用于投资的储蓄）在你所熟悉的领域。我在自己的利润分配计划中有 200 多万美元。

索斯大夫是家中负责作重大投资决策的人。他在 4 家不同的全面服务的经纪公司开立账户，这是索斯大夫的决策。但是令人奇怪的是，索斯大夫只有不到 20 万美元的证券。那么，为什么他要有四家不同的金融顾问呢？这是因为他认为——这是不正确的——他不需要花时间去作自己的投资决策。他承认，如果不去向这些所谓的专家获取咨询意见，他可能早就“真正”富裕起来了。但是，甚至“馊主意”也是不便宜的。我们估计，索斯大夫一年的证券交易只涉及他 20 万美元证券少得可怜的几次活动，而他一年换取咨询意见的费用为 3.5 万美元。诺斯的情况怎么样呢？在同一时期，他的交易费用为零，他的金融咨询费为零。他是自己的金融顾问。他很

少出售股票。他直接向农业土地和农产品投资，也没有交易费。

在低级财富积累者传统的习惯做法上，索斯大夫上了金融顾问的当。像他这种地位的人经常不断地接到推销一周最佳股票的经纪人冷不防打来的电话。索斯大夫经常是进入上升市场太晚和离开得太早。与此形成鲜明对照的是，我们访谈过的大多数财富积累能手都是自己作投资决策。他们把时间和精力都用于研究投资机会。他们也与财务金融顾问商谈，但是最后的投资决策是他们自己作出的。

索斯大夫在他的经纪人的“加油月”中有过股票交易急速增加的历史。他为这些交易花了许多钱。如果这种“加油”会增加价值的话，则它也会使资本利得税猛降。另一方面，如进行养老金计划股票的交易，则不属于资本利得税的课税范围。不幸的是，索斯大夫不是个养老金计划迷。我们估计在我们向他访谈的时候，他的养老金计划金额少于4万美元！

请谁当“军师”？

你怎样雇请你的家庭财务金融顾问？你在地方报纸的求助栏上登广告吗？你对广告带来的大量简历进行评审吗？或者，你是不是请你的会计师、律师或管家帮助你寻找一个好

顾问？许多人告诉我们说，这些方法是人们经常采用的。

这是不幸的。在雇请财务金融顾问方面，你花的聪明才智、时间与精力越多，你就越有可能找到合适的人选。可能你并不相信在这方面需要自己亲自动手。下面从应聘者的角度来考察。

你花了多少时间和精力找到你最近这个职位？你用什么机会打电话给通用汽车公司、IBM 公司、微软公司，并通过电话找到今天的工作？

喂，我是一个热心的潜在雇员。我能极大地加强我所在任何部门的生产率。我聪明机智，讲效率，很积极，一表人才，衣着整洁，讲究策略，并对别人的需求具有同情心。你要我什么时候上班？

你通过打电话，特别是事先未接触，径直打电话去求职，被雇用的机会几近于零。那么，为什么那么多的人会雇请这些径直打电话求职的人当他们的财务金融顾问呢？这是因为他们在雇请雇员方面没有经验。

为什么你不像你该有的那样富裕？这可能是由于你管理家庭的方法不当。一个企业，特别是一个十分兴旺的企业，能不经认真的背景审查和深入的谈话就雇请一个重要岗位的雇员吗？绝不会！然而许多人，特别是那些高收入的人，却在对那些候选人的背景没有多少了解或根本不了解的情况下，雇请他们当财务金融顾问。

一些高收入者在听了我们对这个问题的观点后说道：“但是，我不是在雇用一个雇员——我简直是跟给我打电话的人一起去投资。”我们的回答很简单：要像一个管理高效率的企业那样管理你的家。最好的企业雇用最好的人。他们也惠顾最好的供应商。使用最好的人力资源和最好的供应商，是最富有生产力的组织获得成功的两个主要原因；没有这样做的人便注定要失败。你应该把所有请你当客户的财务金融顾问只看作是求职申请人。把他们看作是未来的雇员，或者是你家的供应商。然后向自己问几个简单的问题：一个有效率的人事经理在评审每一个求职申请人的时候会采用什么标准？一个单位的干练的采购代理人或一个财务负责人会向这个潜在的供应商购买投资信息或产品吗？在评审这个候选的供应商的时候，要应用什么标准和什么关键性的背景资料？

一个经营得很好的企业，在雇用一个财务金融顾问或一个投资信息供应商以前，它会坚持一定要有许多重要的资料，包括下面一些：

- ◆几个保证人
- ◆正式的大学成绩单
- ◆资信核查
- ◆全套详细的求职申请书
- ◆证明申请人有能力完成工作及职责的证明文件

雇用上等财务金融顾问的能力，直接关系到积累财富的愿望能否实现。这又是一个企业主在积累财富上超过所有其他职业领域的基本原因之一。大部分高收入的企业主在评审候选供应商、雇员申请人和一般的人力资源方面，都比其他职业领域中的人有着更丰富的经验。经营企业，需要不断评审这些人力资源。

马丁用人法

几年前，我有幸访问了马丁先生，一位非常机敏的投资者和自我成长的百万富翁。马丁先生与另外几位百万富翁共同参加了我们举办的一次座谈会。参加这次座谈会的人必须拥有 500 万以上美元的净资产。在一代人的时间里积累净资产 500 万美元以上，是相当可观的成就。但是，马丁先生甚至在这些人当中也是少有的，因为他的年收入（从雇主那里）从来没有超过 7.5 万美元！那么，马丁先生是如何变得这样富有的呢？他是我们访谈过的最好的投资者之一。马丁先生是通过股票市场形成他的财富的。我们发现他对于各种投资异常了解，知识丰富。他对于投资顾问的优劣也有出色的判断。

正如你会预料到的，马丁先生广泛订阅各种有关投资的出版物。其中有多种出版物把他们的订户邮寄名单卖给了经

纪人。数以千计的财务金融顾问得到了马丁先生的住址与电话号码。马丁先生估计每周至少有三四个经纪人径直打电话来要求他投资。马丁先生是如何处理这些电话的呢？他嘱咐他的秘书遵循“马丁方法”，这是专门用来处理这类电话询问的。什么是“马丁方法”？下面是在访谈中他对我们说的话：

我是一个实业家，经常外出，接触各种人。打电话给我的经纪人很多。他们说：“我对于华尔街的各种最佳证券的经营很有经验……我为客户赚钱有一连串十分出色的纪录。”

我老是说：“你有没有可向我提供的关于投资的一些好想法——真正好的想法？”他说：“当然有，特别是你想拿你的证券进行交易的话。我只接受处理至少 20 万美元的账户。”

然后我告诉他：“这样，你的确很不错。好，我来告诉你怎样做。请你把最近几年你个人的所得税申报单副本和你过去三年你拥有过的证券清单送给我看一下。如果你从投资中赚的钱比我更多，我会跟从你一起投资。这是我的住址。”

他们说：“我不能给你看这些东西。”然后我对他们说：“你可能说了许多胡话。”这就是我把他们

挡出去的策略。它很有效。我用这方法把他们全都甩开了。我觉得这样做是很诚实的。

你可能心里在想，马丁先生是怎样挤出时间来评审那些径直打电话来谋事的人交来的一大堆简历、证件等背景材料的。在这许多年间，马丁先生一直是活跃的投资客。他接到过无数的请求电话。有多少申请的人通过提交背景材料而被聘为马丁的家庭财务金融顾问呢？一个也没有！没有一位打电话谋事者曾向马丁先生提交过自己的收入与财富增值的资料。

按照马丁先生的看法，“如果这些人真有本事，他们就不会把时间都花在打电话找我上面了。”啊，非常正确，马丁先生。但是在美国，并不是每个人都有你这样的投资才智、收入和净资产。不过，许多人如果利用财务金融顾问的服务——即使是自行打电话来谋事的财务金融顾问，他们的经济状况可能会好得多。道理很简单，大多数财务金融顾问都比一般高收入的低级财富积累者对于投资具有多得多的知识。

一个人如何物色自己的财务金融顾问，关系到财富增值的问题。马丁先生如何物色他的财务金融顾问呢？正像大多数财富积累能手一样，他使用的是人际沟通方法。在他的事业刚开始的时候，他要求他的会计师介绍高质量的财务金融顾问供参考选择。会计师提供了几个人的名单。他的会计师的客户中有些人的投资看来搞得不错，他也要求介绍作参考。马丁先生在会计师作了第一次的介绍以后，聘用过几个财务

金融顾问。他也要依靠别人的投资咨询意见，包括他的律师和注册执业会计师。

马丁先生经常感觉到他的财务金融顾问是投资智慧的可信赖的源泉，因为他们都是他的注册执业会计师介绍来的，或者是会计师的最有成就的投资者客户。马丁先生相当正确地推定：这些财务金融顾问会把自己当作一位特殊的客户。真的是，他们特别卖力地向他提供很好的咨询意见和及时的预测。这是为什么呢？因为如果不是这样，他们就有脱出这个咨询网络的危险。如果马丁先生的顾问向他提供的服务质量低劣，咨询意见的质量很低，马丁先生会怎样做呢？他会向他的注册执业会计师抱怨他所推荐的这些人，而执业会计师不愿意失去他这个客户，就会把这些顾问逐出他的咨询网络。没有哪一个顾问愿意被这样炒鱿鱼。甚至那些二等水平的顾问作为这个重要咨询网络的成员以后也似乎提高了他们的服务水平。

从这个案例中我们可以学到哪些东西呢？那就是挑选一个财务金融顾问，他或者是有见识的会计师所推荐来的，或者是会计师的客户中拥有投资证券并且在证券市场上长期表现突出的人。如果你没有会计师，那就雇一个。

与财富积累相关的另一个因素是注册执业会计师的雇用，不要只让他做纳税工作，也要他提供各种投资咨询意见。要找一个高素质的会计师，可以向类似财富积累能手的朋友或同事打听。你可能想给州立大学会计系打电话，跟几位会计专家谈谈，问问他们有哪几位以前的学生在帮助客户采取

明智的财务金融决策上有良好的记录。另一个方法是用电话向会计事务所的地方公司打听。他们在选择雇员上常常是严格的。即使是大会计事务所，也会有许多较小的需要会计与财务计划服务的客户。我们选择注册执业会计师有两条标准：首先，这位会计师是由会计学教授推荐的；其次，他离开大学后首先受雇于重要的会计事务所，后来办起自己成功的会计事务所。我们发现许多最好的会计师和财务计划家都遵循这条事业发展的轨道。

有些注册执业会计师在帮助客户积累财富方面比别的会计师更有能力。可以访问几位会计师，哪个会计师的客户中有最多的财富积累能手，就选择哪个。你可能必须把这个观点向他们讲明白。

4. 百万富翁与汽车*

他们相信，金钱上的充分自立是比展示上等社会地位更重要的东西。

W·W·阿伦是自我成长起来的数百万富翁。他和妻子在将近40年中，一直住在同一个中等居民区里的同一座三个卧室的房子里。阿伦先生在中西部有两个制造企业并自己管理。在他结婚后的几十年中，他只有一辆标准型的通用汽车公司制造的轿车。他会告诉你，他从来不用夸耀地位的汽车或任何这类产品来加重自己的负担。阿伦先生的企业，以及他的家庭的管理，都是高效率的。他的企业的生产力，加上他家庭的中等消费习惯，产生出许多剩余资金。这些资金就

* 原题为：你开车送的不是你。——译者注

重新投入他的企业，投入商业不动产以及各种经营管理优秀的美国公司的普通股股票。阿伦先生是我们称为高级财富积累能手的那种人。他的净资产超过与他同一收入/年龄组人群的预期净资产 10 倍。

阿伦先生在他的事业的进展中，帮助过许多其他企业家。他的所作所为，使他看起来好像是几十位企业主的贤明忠实的顾问。他对努力奋斗或拼命挣扎的企业家给予资金援助，把许多企业从危难中挽救过来。但是对于那些展示“大帽子底下没有牛”哲学的人，他从来不给予信用。在他的头脑中，这些人是永远不可能偿付他们的欠债的。这种类型的人，照阿伦先生看来，是“花钱，花钱，再花钱，在还没有挣到钱的时候就预想到自己有钱”。

阿伦先生以及他以资金支持过的那些人，从来不认为他们的生活目的是摆阔。按照阿伦先生的看法，“这正是我能够获得金钱上的充分自立的原因”。

如果你的目标是获得经济上的安全和有保障，
你有可能达到……但是如果你的动机是赚钱消费，
过好生活……你将永远达不到终极目的。

许多人从来没有获得过金钱上的充分自立，他们有一套完全不同的观点。当我们问他们是什么动机时，他们说为了工作与事业；但我们又问为什么这样努力工作、为什么选择这种事业时，他们的回答就与马丁先生的回答完全不同。他

们是低级财富积累者。而低级财富积累者，特别是其中的高收入者，工作是为了消费，不是为了获得或逐渐达到金钱上的充分自立。低级财富积累者认为生活就是一系列上升的消费，不断提高豪华、奢侈生活水平的运动。

这样，是谁在享受工作呢？谁真正从事业中得到满足呢？是财富积累能手还是低级财富积累者呢？根据我们的考察，在多数情况下，热爱工作的是财富积累能手。而大部分的低级财富积累者，他们工作是因为他们需要维持他们十分突出的消费习惯。这些人，以及他们的动机，都与马丁先生大不相同。马丁先生曾经多次说过：

永远不会让金钱改变一个人的价值……获得金钱不过是获得一张记事卡。它记录着你干得怎么样。

请不要给我劳斯莱斯

阿伦先生对低级财富积累者的理解可说是洞察入微的。他觉得，在本质上，这是产品改变了人。如果你得到了一件显示地位的产品，你就可能还要购买别的产品去填补空白，充分显示夺目的迷采。不用很久，你的整个生活方式就会改变。阿伦先生对显示地位的产品与高消费生活方式的互补性有着透彻的了解。他不愿意拥有这些东西。在他看来，这些制品

对于他比较朴素而很有效率的生活方式是一种威胁。

积累财富并非一件要改变你的生活方式的事情。甚至在生活舞台上，我也不需要改变我的生活道路。

阿伦先生的价值观，关于什么优先的认识，在最近得到一次考验。几个阿伦先生曾经帮助过的企业界人士，决定买一件特别的生日礼物送给他。这是多么好的表示呀，他们想。但是，显示地位的礼物，不论是朋友送的还是有钱的父母送的，常常是不符合他的价值观和生活方式的。而这样的礼物经常会给接受者巨大的压力，因为要花更多、更多的收入去“画完这幅美景”。

一些富裕的父母给成年子女在富裕居民区买房子。这好吗？也许当父母的应该明白，“富裕居民区”是高消费居民区。从财产税到装修的压力，从送他们的孩子进高收费私立学校到买价值4万美元的四轮驱动的豪华萨伯班（Suburban）车，他们现在就被安置在挣钱与花钱的踏车上。

阿伦先生这位高级财富积累能手告诉我们说：

最近发生了一件有趣的事。我发现（几位亲密的企业界朋友）要送我一件使我吃惊的礼物。一辆劳斯莱斯（Rolls-Royce）作为礼物！已经给我定了货……特别的颜色，特殊的内部设备……（他们）大

约（在我知道）四个月前定了货……（离交货）还有大约 5 个月。

你怎么去……跟那些人，他们（要）送你一辆劳斯莱斯，而你说你不需要？

为什么阿伦先生要拒绝接受这样一件了不起的礼物呢？

劳斯莱斯怎么也代表不了我生活中重要的东西！我不需要改变我的生活，为了（拥有）这辆车。我不能把钓的鱼甩到劳斯莱斯的后座上去，就像我现在钓鱼时那样。我有一天一定要把你们都带到湖上去……我每个周末都在那儿钓鱼。

我在乡间有几处极清澈的钓鱼水域……在那儿，我有钓鱼船。

阿伦先生的钓鱼方式，包括把淌血的鱼投到汽车的后座上。那是一辆美国造标准型非豪华型汽车，已使用了四年。但是这种钓鱼方式是不适合于把劳斯莱斯开到湖区去的。那样做很不协调。阿伦先生对这样一辆汽车会觉得不舒服。这样，他内心在斗争，或者他必须改变他的习惯，停止钓鱼，或者拒绝接受这件礼物。

让我们进一步考察一下阿伦先生的两难选择。他的办公室在他的制造厂内，这是在一个古老的工业区。别人要送的

那辆汽车在这样一个环境中会显得十分刺眼。而且，阿伦先生当然不需要使用两辆汽车。那样是很没有效率的。阿伦先生也觉得坐豪华汽车会使自己与许多工人疏远。他们可能产生老板在剥削他们的感觉。他如何能享受这样一辆豪华汽车呢？下面是他的其他一些考虑：

开着劳斯莱斯，我不好去那些我爱去的低级餐馆……我不能开着劳斯莱斯到处跑。这样，不，谢谢你们。于是我不得不拨电话，说：“我必须向大家说明白，我并不需要它。”这是完全不重要的东西……还有更有趣的事情要做……更有意思的事情要做（比起拥有一辆劳斯莱斯来）。

阿伦先生认为，许多夸耀地位的产品对于逐步获得金钱上的充分自立来说，即使不是一种障碍，也是一种负担。生活有它自己的负担。为什么还要去加重这种负担？

百万富翁购买汽车的风格

百万富翁是怎样购买汽车的呢？^① 约有 81% 的人购买汽车。其余的人租车。只有 23.5% 的百万富翁拥有新车（见表 4—1）。大多数人在过去两年中没有买车。事实上，25.2% 的人在最近 4 年或更长时间内没有买车。

百万富翁购买汽车花多少钱？典型的百万富翁（处于百分位数第 50 位的那些人）为他最近购买的汽车花了 24800 美元（见表 4—2）。注意，30% 的人购买汽车花钱在 19500 美元以下。

另外还要注意，一般美国人购买一辆新车，平均在 21000 美元以上。这比百万富翁买车花 24800 美元少不了多少！此外，并非所有的百万富翁都购买新车。他们中使用最新款汽车的有多少人？不到 37%。还有，许多百万富翁说，他们最近买的车档次较低，也就是说，价格比以前低。

这些百万富翁在购买一辆汽车上最多的花过多少钱呢？我们所调查的百万富翁有 50% 的人过去购买一辆汽车从来没有超过 29000 美元。5 人中有 1 人，即 20% 的人，购买一辆汽车从没有超过 19950 美元。80% 的人购买他们最花钱的

① 这里说的汽车包括运动功能汽车、小型轻便货车、一般的汽车等等。

汽车在 41300 美元以内。

在我们的调查样本内，约有 14% 的人是继承父母的财富的。将这部分人划分出来看，情况会是怎样的呢？典型的继承财富者花费 36000 美元以上购买其最花钱的汽车。与此形成鲜明对照的是，典型的自我成长百万富翁买车的价钱少得多——将近 27000 美元，或者说，比继承财富的百万富翁少花 9000 美元。这样，今日典型的美国购买新车者购买其汽车所花的钱，大约相当于典型的自我成长的百万富翁购买其花钱最多的汽车所用款额的 78%。

表 4-1 百万富翁的汽车：型号—年龄

所购汽车 最近的型号—车龄 ^①	百万富翁 百分比
当年	23.5
前一年/1 年车龄	22.8
2 年车龄	16.1
3 年车龄	12.4
4 年车龄	6.3
5 年车龄	6.6
6 年车龄	12.3

① 在这个调查样本中，购置汽车人数约占 81%，其余租车人数约占 19%。

表 4-2 百万富翁的汽车：购买价格

购买最新型号 汽车所花价款 (美元)	付此价款人的 百分位数		购买一辆汽车 曾花最高价款 (美元)	付此价款人的 百分位数	
	少	多		少	多
13500	10	90	17900	10	90
17500	20	80	19950	20	80
19500	30	70	23900	30	70
22300	40	60	26800	40	60
24800	50	50	29000	50	50
27500	60	40	31900	60	40
29200	70	30	35500	70	30
34200	80	20	41300	80	20
44900	90	10	54850	90	10
57500	95	5	69600	95	5

你可以从另一个角度再加以考察。在我们的调查中，典型的百万富翁（处于百分位数的第 50 位）约花 29000 美元购买他的花钱最多的汽车。这相当于他的净资产不到 1%。美国平均水平的汽车购买者所拥有的净资产不到这些百万富翁净资产的 2%，他们要用相当于其净资产至少 30% 的份额去购买汽车。此外要注意，平均说来，美国消费者购买新汽车的价格相当于一个典型百万富翁购买一辆汽车曾花最高金额的 72%。这对于你弄清楚为什么美国百万富翁为数并不多的问题，不是有一些启发吗？

租用汽车的百万富翁只是少数——少于 20%。他们最近租用汽车的“价格”是多少？我们估计，50% 的租用汽车价格为 31680 美元以内。大约 80% 的租用汽车价格为 44500 美

元以内。人们常常问我们：“我应该去租用汽车吗？”我们老是这样回答：

80%以上的百万富翁购买他们的汽车。

多购本国品牌车

百万富翁使用哪种汽车？美国汽车制造商协会很高兴地看到，他们的品牌占百万富翁所用汽车的 57.7%。日本品牌占 23.5%，而欧洲制造商的品牌占 18.8%。哪种品牌的汽车在百万富翁中最流行？下面各种品牌的汽车按其市场份额依次排列：

1. **福特** (Ford, 9.4%)。最流行的型号包括 F-150 小型轻便货车和探险者 (Explorer) 运动功能汽车（总的说，美国运动功能汽车在富裕人群中越来越流行）。每 10 位驾驶福特汽车的人中约有 3 人拥有 F-150 小型轻便货车。每 4 人中约有 1 人驾驶福特探险者。注意：F-150 小型轻便货车在美国占汽车销售量的第一位。因此，小型轻便货车的驾驶者在某些方面与许多百万富翁有共同之处。

2. **凯迪拉克** (Cadillac, 8.8%)。超过 60% 的凯迪拉克品牌汽车的所有者驾驶德维尔/弗利特伍德·布鲁厄姆汽车 (De Ville/Fleetwood Brougham)。

3. **林肯** (Lincoln, 7.8%)。驾驶这个品牌汽车的人大约半数驾驶林肯城镇汽车 (Lincoln Town Car)。

4. **吉普** (Jeep), **凌志** (Lexus), **默西迪斯** (Mercedes) (各为 6.4%)。几乎所有拥有吉普车的百万富翁都选择大切诺基运动功能型 (Grand Cherokee)。实际上, 百万富翁所有汽车的型号中, 这个型号居于首位。拥有凌志品牌车的人, 几乎有三分之二是选择 LS400 型。受宠爱的默西迪斯—奔驰汽车的型号是 S 类。

5. **奥尔兹莫比尔** (Oldsmobile, 5.9%)。广受宠爱的型号是奥尔兹 98。

6. **雪佛兰** (Chevrolet, 5.6%)。10 种不同的型号。最流行的型号包括萨伯班 (Suburban) 和布莱泽 (Blazer) 运动功能汽车。

7. **丰田** (Toyota, 5.1%)。佳美型号汽车占其过半数。

8. **别克** (Buick, 4.3%)。长剑 (Le Sabre) 和公园大道 (Park Avenue) 型号最流行。

9. **尼桑** (Nissan) 与 **沃尔沃** (Volvo) (各占 2.9%)。尼桑品牌最流行的型号是帕斯芬德 (Pathfinder) 运动功能汽车。而沃尔沃的最流行型号是 200 系列。

10. **克莱斯勒** (Chrysler), **美洲豹** (Jaguar) (各占 2.7%)。

其他流行品牌包括: 道奇 (Dodge), 宝马 (BMW), 马自达 (Mazda), 绅宝 (Saab), 无限 (Infiniti), 水星 (Mercury), 阿丘拉 (Acura), 本田 (Honda), GMC, 大众 (volkswagen), 兰德·罗弗 (Land Rover), 七星 (Subaru),

庞蒂阿克 (Pontiac)，奥迪 (Audi)，五十铃 (Isuzu)，普利茅斯 (Plymouth)，以及三菱 (Mitsubishi)。位于前三名的制造商是通用汽车公司，百万富翁总数中大约有 26.7% 为其用户；福特汽车公司，在百万富翁中的份额为 19.1%；克莱斯勒公司，份额约为 11.8%。正如你所见到的，大多数百万富翁使用所谓“底特律金属”汽车。大多数有汽车的美国人也使用“底特律金属”汽车。如果你的邻居使用福特、卡迪拉克或吉普汽车，你能不能说他是百万富翁？不能。你是不能从一个人使用什么汽车来判断他有多少财富的。

越来越多的富人购买美国制造商生产的汽车，特别是别克、卡迪拉克、雪佛兰、克莱斯勒、福特、林肯、奥尔兹莫比尔等汽车。这一趋势的产生与克莱斯勒、福特及通用汽车公司生产的运动功能汽车的逐渐流行有关。“底特律金属”汽车对富人很有吸引力又是怎么回事呢？要回答这个问题，可以先回忆一下 15 年前发生的一些事情。

一次在结束十位百万富翁的访谈会以后，我们走进停车场。我们十分惊异地发现，我们刚才访谈的百万富翁几乎都使用标准型“底特律金属”汽车，包括别克、福特和奥尔兹莫比尔。大家面面相觑，一个人说道：“这些人不是要显示地位，他们的汽车是论‘磅’购买的！”

这是真的。许多美国百万富翁喜好购买标准型汽车，是论磅购买的低价。各种新车平均每磅的价格是 6.86 美元。而一辆标准型别克四门轿车现在的售价不到每磅 6 美元，雪佛兰—卡普利斯 (Caprice) 约每磅 5.27 美元。福特—皇冠—维

多利亚约每磅 5.5 美元，林肯城镇汽车不到 10 美元一磅，凯迪拉克—弗利特伍德 8.26 美元一磅，福特—探险者约 5.95 美元一磅。在百万富翁中最流行的型号是吉普—大切罗基，它卖 7.09 美元一磅。

拿这些汽车与外国制造的标准型汽车在价格上都论磅相比较，情况如何呢？宝马 740 轿车每磅 15 美元多，默西迪斯—奔驰 500SL 每磅 22 美元多，凌志 LS400 现在卖到每磅 14 美元多。法拉利（ferrari）什么价钱呢？每磅 175 美元！（最近汽车供应的每磅估价见本书附录 2）

许多富有的被调查者都乐于驾驶不显示其所谓高贵地位的汽车。他们更喜欢与此相反的价值观。有些百万富翁确实花了可观的价钱购买第一流的豪华汽车，但这只是少数。例如，去年在美国销售约 7 万辆默西迪斯汽车，这相当于汽车全年销售总额 1400 万辆的 1% 的一半；同时，全美国有 350 万个百万富翁家庭。这告诉我们什么呢？这意味着美国那些最富有的家庭并不使用豪华汽车。事实是，每 3 个购买或租用进口豪华汽车的人中有 2 个不是百万富翁。

国产品牌长期以来一直受到年纪较大的百万富翁的欢迎。我们相信，这种态度也越来越普遍地存在于较年轻的百万富翁中。为什么是这样呢？因为在百万富翁市场上真正增加的份额继续是来自于企业家那个部分，而按照一般规律，企业家比较一般常人在购买汽车时对价格的高低要敏感得多。成功的企业家判断每一笔费用开支是否得当都要考虑其效率。他们常常要问自己，购买一辆汽车的沉重花费对于自己

企业的基础以及最后自己的净资产会有什么影响。他们多半会认定，把这些钱投入于广告和购买新设备会比买十分花钱的汽车更有效率。

购买行为——不同的性格，不同的战略战术

百万富翁在购买一辆汽车之前的思想与活动过程是怎样的呢？我们对位于百万富翁行列的汽车购买者作了广泛的调查。看来富有的人也是彼此很不相同的。对这些发现加以研究后，你对于积累财富应采取什么态度与行为的问题就能获得一些有价值的信息。

在百万富翁人口中有四种不同的购买者。决定这四种类型的有两个基本因素。第一个因素是对经销商的忠诚感。一些购买者有一再惠顾同一经销商的习性。换句话说，当一位“经销商保守党人”需要买一辆汽车时，他倾向于跟上次（以及上上一次）卖给他汽车的经销商洽购。大约有 45.7% 的富人 是这种“经销商保守党人”（见表 4—3）。

所有其余的百万富翁是广泛选购者，他们占总数的 54.3%。这些人没有惠顾原经销商的观念。他们是富有进攻性的、计较价格的购买者。他们常常花几个月时间讨价还价地购买汽车。

决定购买者类型的第二个因素是对汽车的选择——买新车还是旧车。在富人当中，63.4% 的人喜欢买新车。其余 36.6% 的人只购买旧车。把上述两个因素结合起来考察，便

产生百万富翁汽车购买者的 4 种类型（见表 4—3）：

- ◆ 类型 1. 愿购新车的“经销商保守党人”（28.6%）
- ◆ 类型 2. 愿购新车并在各经销商间选购者（34.8%）
- ◆ 类型 3. 愿购旧车的“经销商保守党人”（17.1%）
- ◆ 类型 4. 愿购旧车的广泛选购者（19.5%）

愿购新车的“经销商保守党人”（28.6%）

具有这种习性的人，只向或至少有条件地向一个或几个原来的经销商购买新车。大多数富人购买汽车都有品牌/商标的偏好。因此，当“经销商保守党人”决定购买一辆某种品牌的汽车时，他们心中已经有了确定的经销商。他们看到了从这位（或这几位）经销商那里购买新车的一些方便。但是，价格，甚至对于他们，也是一件重要的要认真考虑的事。或者你以为这些“经销商保守党人”是懒惰的人。他们能是所谓懒惰的富人吗？不。这绝不是他们一而再、再而三地惠顾同一经销商的原因。或者你推测这些购买者只是喜欢他们的经销商。然而，感情上的喜爱不是正确的答案。

很简单，愿购买新车的“经销商保守党人”，是企图在选择经销商和选择汽车品种（是选新车而不是选旧车）两方面都只花最少的努力便能达到目的。愿购买新车的“经销商保守党人”，花费大量的时间和努力去创造他们的高收入。他们相信，找了一个又一个经销商，寻求所要的旧车，买到真正的便宜货，省下一点钱，然而如把所花的时间用在工作上，则会取得多得多的收入。这帮人惠顾特定的经销商，是因为他们感觉到这些经销商能给他们最好的成套商品。而另一些成套商品供应者在价格与汽车的规格上都与要求相差甚远。

表 4-3 百万富翁在获得汽车上的不同习性

	“经销商保守党人”	选购者	总计
购车的新旧倾向	1	2	
愿购买新车者	百万富翁中愿购新车的“经销商保守党人”的比例=28.6% 占全部“经销商保守党人”的比例=62.5% 占全部愿购新车者的比例=45.1%	百万富翁中愿购新车并在各经销商间选购者的比例=34.8% 占全部选购者的比例=64.1% 占全部愿购买新车者的比例=54.9%	百万富翁中愿购买新车者的比例=63.4%
愿购买旧车者	3 百万富翁中愿购旧车的“经销商保守党人”的比例=17.1% 占全部“经销商保守党人”的比例=37.5% 占全部愿购旧车者的比例=46.8%	4 百万富翁中愿购旧车的广泛选购者的比例=19.5% 占全部选购者的比例=35.9% 占全部愿购旧车者的比例=53.2%	百万富翁中愿购买旧车者的比例=36.3%
共计	百万富翁中“经销商保守党人”的比例=45.7%	百万富翁中市场选购者的比例=54.3%	

为什么这些百万富翁买新车而不买旧车呢？是不是他们对汽车价格的高低变化不如购买旧车者敏感呢？首先，新车的买主喜欢的是崭新的汽车，虽然这不是他们买新车的唯一原因。在他们心目中，买新车要比买旧车简单得多，不需要花那么多时间和精力。对他们说来，新车用起来比较可靠，比较容易满足他们对汽车型号、颜色以及附件的要求。他们实际上觉得，他们得到的更多，也应该付更多的钱。

然而，价格对于这些人说来仍是颇为重要的。他们在会见他们喜欢的经销商以前，将近半数的人（46%）已确定某种型号汽车的成本。大约每三人中就有一人至少要接触两个互相竞争的经销商，以寻找“即将进行交易的感觉”。一些人

要研究消费杂志、其他期刊和价格指南，这些书刊会透露经销商的成本数字。地理位置，是理解这些人群的购买行为的另一个因素。许多人会与他们所在贸易区以外的经销商接触，但是这些接触大多只是为了测试一下本地区的供应者。大约只有十分之一的人重复惠顾城外的经销商。

还有另外一个因素可以解释愿购买新车的“经销商保守党人”的倾向性：

每五人中有一人惠顾其经销商，是因为这个经销商是他的顾客或客户。

在美国富人中间，网络活动是很活跃的，很有成效的。许多富裕的自营企业主非常相信业务经营上的互惠性。只需想一想，例如，假定你是铺地工程承包商，你将到哪里去买你的汽车呢？你是到一个不认识的经销商那里买车，博得其热烈的握手致意呢，还是到一个刚与你签订停车场铺地工程合同的汽车经销商那里买车呢？其答案是不言自明的。

许多“经销商保守党人”是自营的专业人员，例如医生、律师、注册执业会计师、财务金融计划家与建筑师，他们也相信这种交易的互惠性。较为明白此理的人，都倾向于惠顾那些曾经惠顾于他们的汽车经销商。一家商品经销商店的业主有一百个以上的商品供应者向他供应各种产品和服务，这完全不是什么不寻常的事情。于是，这位经销商也就会产生一些期望，即这些供应商将会还他一个人情。许多富有的

“经销商保守党人”从他惠顾的汽车经销商那里接到顾客参考名单。另外，有 25.5% 的“经销商保守党人”表示，他们为他们的同事和朋友挑选汽车经销商提供咨询意见，这些经销商对于购买者给予优惠的价格折扣作为回报。

许多百万富翁成为“经销商保守党人”有另外的原因。约有 20% 的人惠顾特定的经销商店，是因为这家商店的业主是他们的亲戚或亲密的朋友。许多人喜欢与他们惠顾的经销店业主直接进行交易。约有 37% 的人只直接与业主进行交易。为什么呢？因为他们相信这样做能保证他们得到一套出色的配套商品。

愿购新车并在各经销商间选购者（34.8%）

具有这种倾向的富人相信，他们通过进攻性的选购，与许许多多的经销商谈判协商，取得价格折扣，其价值要大于所花时间与精力所能取得的价值。平均说，他们所花的钱，比那些愿购新车的“经销商保守党人”所买最贵汽车的价钱便宜 9%。以他们最近所购汽车而论，他们所支付的价款要比那些“经销商保守党人”低 14%。

“经销商保守党人”倾向购买比较贵一些的汽车。比较起来，愿购新车并在经销商间选购者对彼此竞争的经销商之间的价格差异更为敏感。选购者一般都是有经验的价格协商者，许多人乐于逛商店选购和讨价还价。与“经销商保守党人”相比较，在经销商间选购者惠顾亲戚或相熟朋友的经销店的可

能性要少得多，而喜欢能在价格上给他们大打折扣作为回报的经销商。他们只从经销商店业主手中购买，或者从与他们有业务关系的经销商那里购买。另一方面，他们更有可能花一个星期，甚至一个月，跑遍多家商店去寻求最有利的交易。他们会要求对方给出“经销商成本”价，或“低于成本”价，或者“所购新型号汽车必须大打折扣，在一两年后还能够以同样价格或更高价格出售。”

为你的交易递盘

如果你要买另一辆汽车，又怕跑商店选购，可以考虑采取一种替代方法。马克·R·斯图尔特先生是我们的一位朋友，他在相互竞争的经销商之间购买过几次汽车。但是他以前从来没有买过运动功能汽车，今年才第一次购买。由于缺少购买这种汽车的经验，于是他想出了一种方法，以避免花许多时间去会见竞争的经销商。下面是斯图尔特先生发给6个地区福特汽车经销店的销售经理的传真信函。

有三个销售经理反应迅速，用电传向斯图尔特先生报出很有竞争力的价格，斯图尔特先生接受了其中一个。看来，他过去在美国陆军当军需官的经验在日常生活中也很有用。你有传真机和需要买一辆新的运动功能汽车吗？

致送：_____先生

新车销售经理

发信人：马克·R·斯图尔特

电传：(404) ×××-××××

关于：请求报价

如果您有意于成交，请通过传真给予答复。传真号码是：(404) ×××-××××。这是现金购买（非贸易），需付_____销售税。如果您无此种汽车的存货或者正在订货中，我并不急需，可等候交货。所需规格如下：

本年度流行款式福特探险者有限的 4X4

象牙白闪烁如珠颜色，车座皮革

可选择：防晒

CD 唱机

车前牌照托架

您的报价单应按细目详列价格，包括税金、牌照、所有权证及其他费用。恭候您的电传答复。请勿电话通知。如有任何问题，请在传真复函中提出。如我有疑问，将用电话通知您。谢谢。

愿购旧车的“经销商保守党人”（17.1%）

为什么这一类人群中那些年收入超过 30 万美元、净资产将近 400 万美元的百万富翁也买旧车呢？他们并非必须。

总的说，这些百万富翁买旧车得到的满足比买新车大。他们觉得，买用了两三年的汽车，原车主就必须支付折旧费。他们常常计划在用过两三年后，重新出售这辆旧车，以弥补他

们购车费用的大部分。许多人也觉得，为买新车而费力地在各经销商间选购，讨价还价，太浪费时间和精力。他们认为，新车在制造商或批发商一级的定价水平太高。在他们看来，人们不可能希望以比经销商支付的金额低很多的价格买进一辆新车。而在旧车市场上，则可看到许多汽车出售时真正打折扣的现象。

愿买旧车的“经销商保守党人”中，企业家所占的比重很高。企业家购买汽车是非常注意价格的。无论如何，他们把收入投入于能增值的资产的偏好，与作为成功企业家应坐高品质汽车的需要之间，要进行权衡抉择。对于这一类人来说，购买高品质的稍旧型号的旧车是解决这个矛盾的一个办法。他们喜爱的品牌/型号包括吉普—切诺基，卡迪莱克—德维尔，福特 F-150 小型轻便货车与探险者，林肯城镇汽车，雪佛兰—卡普利斯与萨伯班，无限 Q45。

这类人购买这些汽车花的钱，都比愿买新车的另两类人少。他们的收入用于购买汽车的比例，在所有各类人群中也最低。平均说，他们在最近一次的购买中只花收入的 7.6%，他们最高价钱的购买只占其收入的 9.9%。从占他们的净资产的比重来看，这些购买只分别占 0.68% 和 0.89%。

这类人是如何购买汽车和如何作出向哪种经销商购买的决策的呢？首先，大多数人确定出他们喜欢的新型号汽车的经销商成本。然后他们确定汽车的预计折扣。这些信息支持他们对选中的旧车购买作出决策。旧车目前的零售价与批发价信息资料可在许多图书馆和书店中得到。见多识广的注册

执业会计师也常常能给他们的客户提供这些信息。

然后，愿买旧车的“经销商保守党人”，评审几位经销商提供的材料。这样做是为了判断本地区经销商跟他们这些人“做成交易”的诚意。有些人要查阅报纸分类广告栏所登个人出让汽车的价格，他们常会打电话给那些出让汽车的人，问他们是否愿意降低他们的报价。在多数情况下，打这种电话只是一种价格调查。那些愿买旧车的“经销商保守党人”，利用他们收集的这些情报资料作为与经销商进行谈判、讨价还价的筹码。在多数场合下，经销商会压低他们先前提供的价格。

这类百万富翁不断惠顾同一个（或同一些）经销商。他们知道重复光顾同一经销商会赢得价格上的让步，甚至提高服务水平。但是这并不是反复惠顾同一经销商的充分理由。如同许多愿购新车的“经销商保守党人”一样，约有 36% 的愿购旧车的“经销商保守党人”对我们说，他们反复光顾的这些经销商跟他们有业务往来。许多人所光顾的经销商曾经在业务范围之外介绍顾客给他们。还记得前面说过，这类人群集中了很多企业家、自营的专业人员，以及成功的推销员与市场营销人员。很明显，他们相信互惠。每四人中约有一人从汽车经营行业的亲戚或好友手中购买汽车。每三个愿购旧车的“经销商保守党人”中有一人是只与汽车经销店业主商谈然后购买汽车的。每五人中有一人只与所选汽车经销店的高级销售员洽谈购买。这些购车人觉得高级销售员在劝说销售经理同意按低价出售汽车方面有举足轻重的作用。

愿购旧车的广泛选购者 (19.5%)

这类人是我们所描述的几类汽车购买人群中对价格最敏感的人群，是最有进攻性的追求优价交易的人群。平均说来，他们在购买汽车方面比其他几类群体都花钱较少。他们最近的汽车购买平均每辆花 2.25 万美元，他们买价最高的汽车低于 3 万美元。他们最近的汽车购买费用占净资产的比重不到 0.7%，他们的最高价购买占净资产的比重不到 0.9%。这类人在汽车行业中的客户、朋友或亲戚的比重最低。在没有朋友工作于汽车行业的情况下，他们如何去寻找便宜的交易呢？首先，最重要的是他们不买新车。你可能也注意到，这类群体的名称是“愿购旧车的广泛选购者”，其中不包含“经销商”字样。这些人是从所有各种出售汽车的人手中购车。他们最常购买的是私人的车，但他们也常到汽车经销店、租赁公司、金融机构、委托寄售公司、拍卖公司以及代理点等处购买。

愿购旧车的广泛选购者很有耐性。他们是百万富翁购车人中最有可能花几个月时间去寻找一笔最合算交易的人群。他们似乎从来不匆匆忙忙地购买东西。但从某些方面说，他们又老是在寻找好买卖。他们时时都处在半调查半购买的状态。

举例说，这个群体中有一个曾漫不经心地到处寻求购买一辆近期款式的雪佛兰汽车达七个月之久。但是，与第 3 章

所说的索斯大夫不同，这些便宜货选购者从来不花很多时间去完成这种购买。看来似乎是，他到工作地点的远距离往返途中，照例要经过三家汽车经销店。他如果觉得有一辆汽车引起他注意，他会用电话跟经销商接触。同时，他也用电话与在报纸上登广告的汽车卖主接触。他最后从私人那里购到汽车，其成交价大大低于他接触过的任何一位经销商的价格。他告诉出售汽车的人：

我一点也不急。再过一个月左右，给我来个电话，我会给你一个出价。但是你现在的要价跟我这几个星期接触过的经销商差不多。

他对接触的所有的人都这样说。

他在一年中有专用于谈判的时间预算。他要求自己在12月最后两周到次年2月这段时间中在达成交易上大获成功。他说，在冬令时节，销售者看不到有多少选购者在进进出出。在这个时期，与圣诞节有关的费用开支和活动，以及寒冷的天气，使大多数潜在的买车人分心而不想去逛市场选购汽车。而这些因素并不能使许多愿购旧车的选购者稍减其锐气。在这些月份，一个购车人周围同时有四个或更多的售车人竞相角逐生意，绝非少见之事。

这类人一般需购2—4年车龄、已跑里程数少的汽车。他们喜欢的品牌包括福特、默西迪斯、卡迪莱克、凌志、雪佛兰、尼桑与阿丘拉。

购买习惯的启示

我们通过对富人购车习惯的分析，可以对富人有许多了解。例如，我们注意到多数百万富翁是市场选购者而不是“经销商保守党人”。但人数差距不大（54.3%对45.7%）。你可能合乎逻辑地反对这种说法。这个差距有点会使人产生误解。在“经销商保守党人”中，应除去一部分人所占的比重，即除去那些因与所喜欢的经销商有强烈的回报关系而具有此倾向的人，还要除去那些与所喜欢的经销商有亲戚、个人好友关系的人。然后你再看“经销商保守党人”与市场选购者之间是什么样的百分比关系。如果你这样做了，你会发现，在美国百万富翁中，市场选购者与“经销商保守党人”之间至少是2:1的关系。

汽车购买者的总的情况如何呢？大多数汽车购买者并不富裕。因此，可以预料到他们购买汽车时会花更多的时间与精力去达成最合算的交易，这是合乎逻辑的。而我们的调查显示，实际情况刚好相反。那些并不富裕的人与百万富翁相比，较少可能去广泛选购、讨价还价或与经销商不断协商。汽车购买行为的确有助于解释为什么一些人富裕而大部分人不富裕并且永远不富裕。

更富有进攻精神的做成廉价交易的汽车选购者也是对其他消费品的廉价猎取者。这些人也喜欢计划他们的费用开支。

根据上述发现，在所描述的四类人中，你认为哪一类人总的说来最节俭呢？

你是否猜到那就是愿购旧车的广泛选购者？愿购旧车的广泛选购者在购买汽车上最具有进攻性，对价格最敏感。他们在购买上，广泛运用各种资源。平均说来，他们购买汽车所花的钱要比其他各类人少得多。

在我们所研究的几类人当中，愿购旧车的广泛选购者对于想要研究致富之道的人说来，最富有启发性。为什么这样说呢？因为在我们所研究的几类人当中，这类人每一美元的收入有最高的净资产比率，即他们已实现的收入与净资产之比为 1 : 17.2。他们在所有几类人群中，平均收入最低，但是，平均说，他们能积累 3 百多万美元。他们是怎样做到的呢？他们的财富发展战略是值得详细讨论的。

愿购旧车的广泛选购者一类的百万富翁

有哪些因素能说明财富积累的不同变化呢？收入是一个因素。拥有高收入的人，人们预料他们的财富水平较高。但是我们要再次注意，这些愿购旧车的广泛选购者的收入比其他几类百万富翁的平均收入低得多。他们中大约有三分之二的人，收入在高 5 位数与低 6 位数之间。

职业是另一个因素。我们曾几次提到过，在美国的百万富翁中，企业家不成比例地占了较大份额；相反的，大多数创造高收入职业的从业者却在高净资产人群中不成比例地占了较小的份额。这些人中包括医生、公司部门经理、总经理

等企业高级职员、牙科医生、会计师、律师、工程师、建筑师、高收入的公务员、教授等。但是，也有例外。例如，在每一种这些非企业家的职业中，都有一些人可划入我们所描述的愿购旧车的广泛选购者一类当中。

愿购旧车的广泛选购者，即使在他们的百万富翁分组中，也显示出一致性。请注意，平均说来，在衡量节俭程度的所有七个方面，他们得的分值最高（见表4—4）。

在他们的节俭行为的后面，有一系列坚强的信念。首先，他们相信达到金钱上充分自立的好处。其次，他们相信，节俭是达到金钱上充分自立的关键。他们经常提醒自己，许多人拥有高级物品，如名贵的服装、珠宝、汽车、游泳池等，而实际上财富很少；他们以此给自己注射免于高消费的预防针。他们经常把这些道理讲给孩子们听。在我们所研究的一个案例中，一个孩子有一次问他的父亲为什么他们家没有游泳池。他父亲用许多节俭的人都喜爱的一句谚语“大帽子底下没有牛”来回答。他告诉他的孩子，他们本可以修个游泳池，但那样就意味着他们家不能把孩子送到科内尔大学去学习。

今天，这个孩子，卡尔，是科内尔大学的毕业生。他从来没有修造游泳池。当卡尔的孩子们问及他们父亲的节俭习惯时，会得到怎样的回答呢？卡尔能不能捍卫他的消费习惯和节俭的生活方式呢？关于这个问题的答案反映在表4—4的结果上。愿购旧车的广泛选购者作下面这种回答的可能性大得多：

我的父母很节俭。

表 4-4 汽车购买方式不同的四类群体
在经济生活方式上的比较

相关的经济与 财务生活方式	愿购新车 的“经销商 保守党人” (28.6%)	愿购新车并 在经销商 间选购者 (34.8%)	愿购旧车的 “经销商保 守党人” (17.1%)	愿购旧车的 广泛选购者 (19.5%)
消费预防灌输 “生活在上等居民区的 大多数人真实财富少。”	59 ^① 低 (4)	106 高 (2)	111 低 (3)	136 ^② 高 (1)
自我设计的节约倾向 “我老注意节俭。”	82 低 (4)	108 高 (2)	89 低 (3)	121 高 (1)
遗传的节约倾向 “我的父母很节俭。”	91 低 (4)	99 平均 (3)	105 平均 (2)	111 高 (1)
做家庭预算的倾向 “我们的家庭按照考虑 十分周密의年度预算来 运转。”	95 平均 (3)	101 平均 (2)	85 低 (4)	118 高 (1)
严格的坚持记录的倾向 “我知道家中每年的吃、 穿、住费用开支是多 少。”	101 平均 (2)	94 平均 (4)	96 平均 (3)	112 高 (1)
选购廉价服装的倾向 “我从来都只买商店销 售 (折扣) 的服装。”	69 低 (4)	89 低 (3)	123 高 (2)	145 高 (1)
惠顾折扣商店的倾向 “我经常在工厂的销售 店购买我的服装。”	62 低 (4)	106 平均 (3)	111 高 (2)	136 高 (1)

① 例如，愿购新车的“经销商保守党人”在消费预防灌输方面的得分值，与全部百万富翁的混合数值 (100) 相比较，要低得多 (59)。他们在消费预防灌输方面列在四者中的第四位。

② 例如，愿购旧车的广泛选购者在消费预防灌输方面的得分值，与全部百万富翁的混合数值 (100) 相比较，要高得多 (136)。他们在消费灌输方面列于第一位。

有一次，一位愿购旧车的广泛选购者向我解释了他的节俭习惯，他说，他的父母是农民。

我的家在内蒙古布拉斯加州，那里的人懂得一美元的价值。爹爹经常说，金钱与种子很相似。你可以把种子吃掉，也可以用来播种。但是，当你看到种子变成……十英尺高的庄稼……你就不想去浪费它了。要么消费掉，要么种下去。我老是很有兴致的观察事物在发展、成长。

这个人从他的已使用三年、难以归类、莫可名状的四门美国造轿车获得许多快乐。他相信他的车从来不会向公众透露他是十分富有的人；照他看来，他的车也不会鼓励窃贼尾随到他家去偷他的东西。他常常指着他的车说：“这辆车在机场的停车场上可能是最后被偷走的一辆。”

节俭变成财富

生活节俭，是那些愿购旧车的人能够富裕的一个主要原因。节俭使他们的投资有个美元基础。实际上，他们年收入中用于投资的份额比其他各类人都大。这部分收入也用于他们的养老金计划上。正如你可能已经预料到的，愿购旧车的广泛选购者中财富积累能手占着最大的比重。这一类人最有可能赞同下面的表述：

我们的家庭财务按照十分周密的年度预算来运转。

要想恰当地做预算，就必须坚持对费用支出作记录。在这方面再次是那些愿购旧车的广泛选购者比其他任何一类人都认真。他们中大部分人都同意这样的表述：

我知道家中每年的吃、穿、住费用开支是多少。

那些愿购旧车的广泛选购者，在衣着上也倾向于购买廉价服装。他们在这方面得了所有项目的最高分——145分（见表4-4）。在这类人中赞同下面表述的人占极高的百分比：

我从来都只买商店销售（折扣）的服装。

愿购旧车的广泛选购者成为折扣商店常客的可能性，比其他任何一类人都大。从他们下面的正面回答看，这是很明白的：

我经常在厂家的销售店购买我的服装。

另外，他们比其他类型的百万富翁汽车购买者都更经常地光顾西尔斯（Sears）类商品。平均说，这个群体在许多项

目上花钱都要少得多。正如在第2章中论述的，我们要求所有百万富翁答卷人都告诉我们，他们在购买下列物品上所付过的最高价钱：(1)手表(2)一套服装(3)一双鞋。再一次是，那些愿购旧车的广泛选购者显示了他们的节俭。这个群体的成员在各项目上花的钱，与其他百万富翁群体相比较，在手表购买上只及后者的59%，在服装购买上只及后者的83%，在鞋的购买上只及后者的88%。

大多数人都没有能力大量增加他们的收入。而收入与财富是正相关关系。那么，我们有什么信息可提供呢？那就是，如果你不能大量增加你所得的报酬，那就另找致富的门路吧。更加严密地守护你的所得，这就是大多数愿购旧车的广泛选购者所做的事情。他们成功地给自己打了预防针，免受高消费生活方式之害，而他们的许多邻居采取了这种高消费生活方式。他们的邻居中有70%多的人和他们挣的一样多，或者比他们还多，但是他们的邻居中有净资产1百万或1百多万的人不到50%。

这些百万富翁的高收入、低净资产的邻居，在消费上出了错。他们以为，只要集中精力创造高收入，他们便会自动变富。他们在创造收入方面的进攻极为出色，这使他们多数位于全部美国家庭收入分布最高的3—4%或还要高的部分。大多数人都想扮演百万富翁的角色。然而他们不富，他们对财富的防守搞得一塌糊涂。我们曾多次转述无数百万富翁的信念，他们告诉我们说：

在美国，挣很多的钱要比积累财富容易得多。

为什么事情会变成这样？这是因为我们的社会是消费倾向强烈的社会。

案例研究

J. S. 先生，注册执业会计师：愿购新车的“经销商保守党人”

J. S. 先生是一家规模不大但生意兴隆的会计事务所的三位主要合伙人之一。他也是一位百万富翁。J. S. 先生享受买新车的快乐；对于买旧车的建议，根本不予理睬。对他来说，买一辆旧车，就像穿别人的旧衣服一样。J. S. 先生是一位“经销商保守党人”，这部分是因为“（他的）时间是比到处选购以赚得所谓高额折扣更为有价值的”。另外，J. S. 先生是从与他有业务往来的经销商那里买车的。

在这里，发展网络与互惠回报再次是主要因素，由此形成许多愿购新车的“经销商保守党人”的汽车购买习惯。J. S. 先生是如何使汽车经销商成为他会计事务所的客户呢？他在向经销商推销他的会计服务之前，先向这位经销店业主介绍了一打多的顾客。先前，这位业主与另一家会计事务所往来多年，现在醒悟到这家会计事务所从没给他介绍过一个客户。

于是这位经销商与 J. S. 先生结成坚固的互惠纽带。自营企业主的最大优势之一就是能够发挥企业优惠做法的影响作用。以 J. S. 先生而论，他也利用他对几个客户的影响而使之起到杠杆作用。他成为他的许多客户判断汽车经销商的领袖。J. S. 先生明确地告诉这些客户，他所推荐的这位经销商也是他的一位客户。而反过来，这位经销商对这些客户也可能给以优惠的服务和价格上的折扣。过去 10 年间，J. S. 先生为他这位汽车经销商客户至少推销了 3 打以上的汽车。同一时期，这位经销商也为 J. S. 先生开支了大量会计服务费。

T. F. 先生，股票经纪人：愿购旧车的“经销商保守党人”

T. F. 先生是股票经纪人，百万富翁，以购买略老款式的豪华旧车为乐。在从同一经销商那里买过几种型号的汽车以后，他有这样一种想法：他可以给经销店业主打个推销自己业务的电话。T. F. 先生首先告诉这位业主，自己在过去五年里从他那里买过三辆车，并曾介绍好几位客户给他。然后 T. F. 先生又问这位经销商是否愿意给他一点投资业务作为回报。这位经销商的回答十分坦诚。他告诉 T. F. 先生，他向几十位股票经纪人出售过汽车，但是他没有请他们办过有关业务。

T. F. 先生理解这位经销商的状况。于是他提出一个反建议。他问这位经销商是否愿意给他提供经销店的前五位供应商的名字：

假定你被要求提供今年这个州的供应商的名字，谁在你名单的前面？谁是这个地方的重要人物？我能说是你建议我给他们打电话的吗？

这个经销商真的给 T. F. 先生介绍了几位他的主要供应商，而 T. F. 先生仍向这位经销商购买他的汽车，并为他介绍客户。经销商也向 T. F. 先生介绍有关业务开展的资料。

本书作者出售一辆汽车的经历

正好在圣诞节前，我在地方报纸上登了分类广告，出售我家的阿丘拉-莱詹汽车（Acura Legend）。我事先给我们的经销商去了电话。他就汽车售价的上限提了个建议。这就是广告上给出的价格。我一直一丝不苟地维护我这辆车。我的莱詹几乎有着各种可以想见的优点，包括所谓的黄金组件。这辆汽车一直在车库停放着。我的阿丘拉汽车经销商为它做了所有规定的维护、保养工作。我甚至还使用了莫比尔 1 号合成油！这辆车有一整套很好的米切林 MXV4 轮胎，只行驶过数千英里。最重要的一件事是，我原来买的是新车。我作的分类广告概述了它的若干特点。

下面让我对几个曾花时间驻足观察过这辆汽车的人作一简要描述。

选购人甲：市场营销经理，女性

她驾驶一辆无限 Q4S 汽车到达。当我看到这辆汽车时，我问她为什么对一辆莱詹汽车感兴趣，因为她的 Q4S 车看来几乎是全新的。她告诉我这 Q4S 是她丈夫的，他们购买时这辆车已使用过将近一年。实际上她在几个经销商那里刚看过“曾经有过主人的”莱詹和无限汽车。她说得很明白，她一家都喜欢用旧车，并不特别限于使用某种品牌的汽车，但是她和她的丈夫只喜欢不多几种汽车，包括阿丘拉—莱詹，无限 Q4S，以及凌志 400 系列。

那天她来访问我时，她从工作中抽出一个下午的时间。她有一张亚特兰大地区的地图，她在上面标示了她所挑选的汽车经销商的位置，以及私人售车的地址。她这样让我十分明白，她非常清醒要把握住机会。

我很清楚，这位女士在评价旧车上很高明。她立刻就指出了驾驶座旁车门上的一个被敲打的小点。她仔细地察看内部，发动机部分，以及汽车的金属板。然后她问我为什么必须卖掉这辆莱詹。我回答说：我十几岁的孩子们讨厌四个门的轿车。

她静下来考虑我的话。现在我回想起这件事，我怀疑她可能比较喜欢另一种回答。她可能需要听我说我卖车是因为有债务。这样她就能大大加强她在讨价还价中的地位。不管怎样，她企图协商一个较低的价格。她问：“你愿意给这辆车出的最低价是多少？”我告诉她说：“如果我在 30 天内没把它卖掉，我会考虑降价。”然后我指给她看前座上的文件夹，里面有全部维修保养记录，原来的车窗标贴，等等。她转过身，

回到她丈夫以前用的 Q4S 汽车上，离开了。我以后没有再听到她的消息。我相信，她一定发现了一辆正好是她要找的车，一辆略老款式的旧车，车主是急于售车的人，一宗好买卖。

选购人乙：一个地方金融机构的副总经理，男性

选购人乙也是要寻找一宗好买卖。他对几个品牌的高质量日本车感兴趣。但是，正如同选购人甲，他并不特别喜爱某种品牌。他花了相当时间翻阅这辆汽车的维修保养记录和其他记录。然后他问了选购人甲所提过的同一问题：“你别想让我晕头转向，你的最低价是多少？”我给的仍是给选购人甲的那个回答。他也离开了。我仍然在等候着他的电话。

选购人丙：一位富有的前企业主，男性

选购人丙是我接触过的人中最有趣的一个。当他打来电话时，他提到他正打算开车带他的妻子到一个地区商业中心。他询问我的地址，并发现正好和商业中心顺路。打完电话后不多时，他和他的妻子就坐着宝马第 5 系列汽车来到了。他这辆车看起来好像刚从货品陈列室驶出来。因此我问他为什么要买阿丘拉。他告诉我那辆宝马是她妻子的。然后 he 从上到下仔细查看阿丘拉。

当他查看汽车时，我和他的妻子有一番有趣的谈话。她告诉我，她丈夫最近把他在一家很成功的电脑软件公司的股份卖了。他们是百万富翁。他丈夫现在仍然当着这个组织的顾问，但是现在他有更多时间去做其他事情。她也告诉我，她

的丈夫在他们结婚后的 30 年间从来没有买过新车。很明显，他是处于半经常性的寻找一笔购车好买卖的状态中。他特别倾向于购买高质量的日本与德国产旧车。但是他从来都决不匆忙地购买。和其他愿购旧车的广泛选购者一样，他怀着巨大的兴趣，从许多有着太多的汽车而资本太少的私人售车者那里寻找购车的好机会。

我怀疑这正是他花时间打电话向我询问的原因。他问我靠什么生活。他问我的企业经营搞得怎么样。也许他以为我是一位公司高级职员。还有什么原因会使我半下午在家中穿着我的卡叽布裤子和绒布衬衫呢？我告诉他我是个作家，正在写第四本书。然后他向我询问我其他几本书的销路怎么样。我回答：“很好。”他皱了一下眉头，问道：“你是不是乐意从你的要价中减去 1500 美元？”我仍然在等待着他！他的确被我维护汽车的一丝不苟所打动，因此他在刚要离开时又问我，是否有意出售我的别的什么车。他指一下我那辆有极佳表现的 Z28 卡马罗（Camaro），我拒绝他的这一提议。

选购人丁：一位学校教师，女性

在旧车选购者中有人数多得不成比例的教师和教授，这不是很值得注意的吗？选购人丁在一个星期五晚上很晚打来电话（周末电话费打折）。她连珠炮似地向我提了许多问题。在一连串询问之后，她告诉我她住在离亚特兰大几百英里的出产棉花的乡下。她说，她现在正逐个给在亚特兰大报刊分类广告栏登广告出让阿丘拉—莱詹汽车的许多人打电话。

她答应在下周三再与我联系。她果然如约来电话，问我能否把这辆车并无未付清的留置权债务的证明传真过去。她又询问能否把汽车附件的更详细清单给她。我把所有权证和原来的车窗标贴，以及价格与购买期权传真给她。然后她通知我，她计划在星期五来亚特兰大，并要看几辆待售的汽车。

她与她的丈夫，一个成功的棉农，在星期五抵达我的住所。他们驾驶一辆稍旧型号的尼桑—马克西马 (Maxima)。这辆车看来状况极佳。选购人丁带着她的丈夫同我试开阿丘拉汽车，绕着社区行驶了约二十分钟。在这段时间，我有机会问他们一些问题。为什么他们老远从棉乡赶来这里买车？他们为什么对旧车有兴趣？农民是不是打算变成富人？

看来这对夫妇要买略老款式、高质量、已用过两三年的日本车。他们发现在大城市价钱要公道得多，也较容易买到（他们与最近的阿丘拉汽车经销商相距 150 公里）。他们购买我这种汽车，在用过两三年后，再以接近买价的价格在乡间出售。

选购人丁和她的丈夫使我相信，他们是富人。他们来时，带了一张经过验证的、金额比我的要价少 1000 美元的支票。在试车回来后，那位农民问他的妻子：“你不和这个人商谈商谈吗？”她回答道：“这个人并不急于出售这辆车，而且车况很好。”她丈夫同意她的说法。于是，她付给我这张验证过的支票，以及 10 张 100 美元面值的钞票。在所有文件签署完毕，交易手续完成以后，她告诉我说，在她农场附近的经销商那里，我这辆汽车至少要多卖 3000 美元。我回答说，如果她星

期一开这辆车到学校,她的同事可能会对它产生深刻的印象。她的丈夫说,那些老师如果知道他们只花这么少的钱就买到手,的确会产生深刻印象的。

这位农民说的另一句话,特别引起我的兴趣:“和我妻子一起工作的一位女士,有一辆新的、装备良好的默西迪斯—奔驰汽车。我妻子租了这辆车六个月,每月付 600 美元。你知道为付这笔钱要种多少棉花吗?”

一位节俭的教授怎么成为百万富翁的呢?

比尔博士,一位工程学教授,全家年收入不超过 8 万美元,是怎样成为一位百万富翁的呢?他没有继承过财产;他也没有中过彩票,或者雇过一位投资顾问,把他的几千美元变成大笔财富。他在积累财富上的成就完全依靠多入少出的有计划的生活。这位教授是一位典型的愿购旧车的广泛选购者。但是,正如这类购买者中的大多数人一样,他从不疏忽对自己家庭的照料。他对孩子们读大学费用充分供给,甚至额外多给。他们家住在上中等居民区的一幢漂亮房子里。事实上,他这类人中约有 80% 居住在价值 30 万—50 万美元的房子里。

比尔博士的目标一直是要获得金钱上的充分自立。但是他从不想当个企业家。企业家常常要冒极大的风险和利用几

十人甚至成百上千人的劳动才能使自己富裕起来。比尔博士除了当教授之外从不改行干别的事。在这个国度里，许多人并不属于企业家类型，但是这并不意味着他们不能成为百万富翁。

人们经常误解致富与当企业家二者之间的关系。我们并没有告诉人们抛开自己的医药、法律、会计以及其他职业而参加到这个国家的企业家队伍中去。除非你真正需要这样做而且有充分把握能够做得成功，否则你甚至连做这种改变的想法都不该有。如果你能挣得到适当多的收入——例如，2倍于美国家庭的标准收入，即6.5万美元到7万美元——那么，如果你能追随那些愿购旧车的广泛选购者一类的百万富翁，遵循他们所制定的守护财富的战略，你终有一天会变为富人。

比尔博士的大多数非百万富翁的邻居都没有家庭预算，不做消费计划。结果是，他们的家庭费用开支毫无约束——除了受收入的最高限额约束之外。然而，这些人正是对比尔博士这类节俭邻居窃窃私语的一类人。

诺曼先生与比尔博士比邻而居，是一位总经理，住宅价值40万美元。他的家庭收入上年度超过15万美元。但是他除了拥有房产、汽车和公司养老金计划以外，在投资方面几乎等于零。诺曼先生家的净资产低于20万美元。诺曼先生和他妻子都已满50岁。他们的邻居，愿购旧车的广泛选购者比尔博士和他的夫人，也是50岁。比尔博士的收入只有诺曼先生的一半左右。但是比尔家的净资产9倍于诺曼家。情况可能是这样吗？

再确实不过了。这不但是可能的，而且是可以预见的。伟大的进攻加上松懈的防守就成为低级财富积累者。但是，诺曼一家并不孤独。在他们的居民区，低级财富积累者比比尔博士这样的财富积累能手要多得多。

像诺曼这样的低级财富积累者，对于到处去挑选、购买旧车，甚至连想一想都觉得丢人。在他们眼中，旧车是不能考虑的。他们的邻居比尔博士，对于选购高质量的旧车却从不觉得丢人；事实上，获得保养得极好的旧车，给他带来极大的满足。过了一年后，他买旧车省下的钱完全足以供一个孩子读大学和研究院的学费。

比尔博士最近一次购买的已用过了3年的宝马第5系列汽车是在哪里买的呢？是从加里手中买的。加里是受雇于高科技领域的一位高收入、高消费的销售专业人员。加里只买新的进口汽车。如果加里像大多数低级财富积累者一样，他会坚定地相信，他的旧车的购买者不会像他这样有钱，生活好过。这是作为一个低级财富积累者习惯于看低别人的表征之一。低级财富积累者大多相信他们比邻居都更富有。许多低级财富积累者也相信，人们通常只驾驶他们买得起的车。

再从另一个角度来思考这种情况。加里，这位低级财富积累者，是在比尔博士购车上补助了比尔。加里承受了三年折旧的损耗，然后把一辆好车的所有权转让给了比尔博士。由于加里是一位雇员，他也不能从应交所得税上扣减掉这一大笔汽车折旧费。此外，加里在汽车行业中没有朋友、亲戚或者他的客户。他既不能得到税金的扣减，也没有一个当汽车

经销店老板的叔父或婶婶可以给他高折扣，同时也没有经营汽车生意的客户可以给他一些回报。他消费汽车纯粹是为了个人享受。

什么是加里、诺曼先生和其他低级财富积累者一类人应该知道的呢？他们应该知道，他们购买汽车所付的钱，比典型的美国百万富翁付的多。加里挣得的收入相等于许多百万富翁的收入，然而加里不是百万富翁。也许他通过尽情享受足以显示其地位的产品而得到补偿。他有没有试图与雇佣他的公司主席的用车习惯与购买习惯竞争呢？但是这位主席是一位百万富翁，拥有公司的产权。他不像这位主席那样行事，即在没有成为富人以前从来不买很贵的汽车，而是把许多收入通过购买股票而重新投入公司中。与此相反，加里在还没有变得富有以前就投入高消费在购买。他所期望的富裕日子永远不会到来。

5. “富不过三代”的成因*

他们的父母不向他们提供“经济门诊病人照顾”

亲爱的斯坦利博士和丹科博士：

我刚读完你们关于百万富翁调查研究的一篇文章。我妻子有一笔已到期的信托基金，她的父母不肯给她。我的岳母一直不让我们参与有关这笔钱的文书工作。她似乎已决定永远不给我妻子这笔信托基金。

你们在调查中，是否可能与我妻子的家庭接触过？她的名字是_____。或者你能够提供其他信

* 原题为“经济门诊病人照顾”。——译者注

息来源，说明这笔信托基金有多少。

谨致

谢意

L. S.

写这封信的人和他的妻子急于得到一笔钱。写信人（我们这里称他为拉马）的妻子（我们称她为玛丽）出身于一个富裕家庭。玛丽每年从父母那里接受 1.5 万美元的赠款。自从她与拉马在约 30 年前结婚以来，她一直接受这种赠予以及其他形式的帮助。

今天，她和丈夫已五十出头了。他们住在一个幽雅居民区的一幢漂亮房子里。他们是乡村俱乐部的成员，两人都爱好网球和高尔夫球，驾驶着进口豪华汽车。他们衣着华丽，在社会上参加了几个非赢利组织。他们以前是孩子所在私立学校的热情赞助人。两人都喜欢喝著名产地的佳酿葡萄酒，以及美食佳肴，举办招待会；喜欢品质上乘的珠宝，喜欢出国旅游。

他们的邻居认为拉马和玛丽是富人。有些人还深信他们是身价几百万的富翁。但外表是会骗人的。他们并不富裕。他们至少有高收入吧？不。不论丈夫还是妻子，都没有高收入。玛丽是一位家庭妇女，拉马是一所地方大学的行政管理人员。在他们夫妇的长期婚姻生活中，两人的年收入从来没有超过 6 万美元，虽然他们的生活方式与至少有两倍于他们收入的家庭相仿佛。

有些人会以为这对夫妇的财务预算与计划工作一定很出色,否则他们怎能以这样少的收入过这样高水平的生活呢。然而,拉马和玛丽在结婚以来的那么多年间从来没有一起商量过什么预算计划。他们每年的开销都超过他们的收入。他们把玛丽父母给的钱也全部花光。总之,玛丽和拉马之所以能够过奢侈生活,是因为他们是我们所说的“经济门诊病人照顾”(EOC)的接受者。“经济门诊病人照顾”指一些父母给他们成年的子女与孙子女大量的经济赠予与“慈爱表示”。本章将探讨“经济门诊病人照顾”的含义,和它对给予者与接受者生活的影响。

“经济门诊病人照顾”

今日“经济门诊病人照顾”的提供者中,许多人在早年生活中就充分展露其积累财富的才华。他们在自己的消费与生活方式上一般都很节俭。但是有些人在向他们的子女和孙子女给予“慈爱表示”时就算不得节俭了。这些父母向其成年子女及他们的家庭提供经济支持时,感到被迫无奈,不能不这样做,甚至觉得有义务这样做。这些要提供某些形式的“经济门诊病人照顾”的父母,与同一年龄、收入与职业组中其成年子女已获得经济独立的人相比较,在财富上要少得多。而且一般说来,成年子女接受的美元越多,他们的财富积累

就越少；而给的美元越少，积累则越多。

“经济门诊病人照顾”的赐予者常常下结论说，他们的成年子女如果没有补助，就不能维持中等的，或上中等的生活方式。因此，富人子女家庭中日益增加的成员，扮演了高收入的上中阶层的角色。然而他们的生活方式不过是徒有其表。

富人的这些子女，是显示身份地位的产品与服务的大量消费者。从他们在上等城郊居民区的传统殖民地式的住房到他们的进口豪华汽车，从他们对乡村俱乐部的加盟到为他们的孩子选择私立学校，他们是“经济门诊病人照顾”的一条简单规则的生动证明：花别人的钱比花自己挣的钱容易得多。

在美国，“经济门诊病人照顾”相当广泛。美国46%多的富人每年向其成年的子女与孙子女提供“经济门诊病人照顾”至少每人1.5万美元。富人的35岁以内的成年子女将近半数每年都从父母那里得到赠款。随着成年子女年纪的逐渐增长，这一照顾范围也逐渐缩小。在45—55岁间的成年子女，每5人中就有1人接受这种赠予。请注意，这些估计是根据对富人成年子女的调查作出的；无论接受赠予的时间范围和数量，接受者都可能有所隐瞒。值得注意的是，在调查时，赠予人所说的时间范围和赠予数量都大大超过他们的成年子女接受者所提供的数字。

有许多“经济门诊病人照顾”是按一大笔整数给的，或者是按不定期的方式给的。例如，富裕的父母和祖父母有可能一次就给他们孩子整套的钱币收藏品、邮票收藏品和类似的礼物。在每4个富裕的父母中就有1人已经把这种收藏品

给了成年的子女或孙子女；同时，由于孙子女矫治牙齿或整形外科手术的需要，医疗费和牙科费用的开支常常很大。约有45%的富人给他们的成年子女和孙子女提供医疗费和牙科费。

美国富人人口（拥有净资产100万美元以上的家庭）在第二个十年中的增长速度将超过一般家庭人口增长5—7倍。与这一增长直接相平行的是，富人人口中将比过去产生多得多的子女和孙子女。在这一时期，“经济门诊病人照顾”将大量增加。在第二个十年间，百万美元以上的遗产笔数将增加到246%。这些遗产的价值按1990年的不变价格计算，总额将超过2兆美元！但是在百万富翁去世以前，将有接近这个数额的财富被分配掉。这些财富的大部分将被去世前的父母和祖父母分给他们的子女和孙子女。

“经济门诊病人照顾”的费用，在将来也会大量增加。私立学校学费，进口豪华汽车，城郊高级居民区的住房，化妆品与牙科服务费用，法律学院学费，以及其他许多“经济门诊病人照顾”项目，都将以大大超过一般生活费指数的比率增长。

另外，根据美国人口的年龄，将有越来越多的富裕父母和祖父母接近实现遗产税的年龄。尤其是寡妇与鳏夫越来越明白，政府将通过遗产税执行令拿走他们遗产的55%或更多。因此，富人随着年纪的增大，也会增加他们提供“经济门诊病人照顾”的数额与时间，以减少他们的遗产税负担。

玛丽与拉马

玛丽与拉马怎样才能供给学费送两个孩子上私立学校呢？他们自己拿不出这笔费用。玛丽的父母替他们付了账单。不经常这样吧？经常如此。我们的调查研究表明，我们国家43%的百万富翁要给孙子女支付全部或部分私立学校学费（见表5—1）。我们称这种补助项目为“第三代教育的加强”。

表 5—1 富裕父母对成年子女、孙子女提供的“经济门诊病人照顾”^①

“经济门诊病人照顾”	占富人的百分比
1. 第二代人教育的加强	
• 为孙子女提供私立小学、私立中学的学费	43%
2. 第二代人教育的加强	
• 为成年子女提供研究院学费	32%
3. 住房补助	
• 成年子女抵押付款的支付	17%
• 购买住房的资金援助	59%
4. 补充收入的福利	
• 对成年子女的“宽免借款” （不需偿还的借款）	61%
5. 有收益不动产的赠予	
• 将商业不动产交给成年子女	8%

① 本表中包括222位富裕父母/百万富翁，都至少有一位成年子女，25岁以上。

6. 证券的转让

- 将上市证券赠予成年子女 17%

7. 私人资产的转让

- 将家庭企业所有权（全部或部分）赠予成年子女

我们最近与富裕祖母听众讨论了“经济门诊病人照顾”这个问题。我们向她们提供了我们的调查结果。我们对这种行为不加评论。我们作了自我介绍后，开始回答问题。第三个提问人说了以下的话：

我感到非常气愤。我想要怎样处理我的钱？我女儿一家正处在艰难时期，难以做到收支相抵。你对这个地区公立学校的状况了解吗？我要把我的外孙子女送到私立学校去。

我们很明白，这位祖母对她女儿一家提供“经济门诊病人照顾”并不完全轻松。她的真正麻烦不在于公立学校。她的问题在于女儿一家处于经济依赖状态。母亲面对女儿与一位不能挣到高收入的男子结婚的事实，感到不安。女儿及其子女可能不能够生活在与母亲上中层身分地位相一致的环境中。因此，这位母亲已决定改善她女儿一家的生活环境。她赞助一大笔钱购买他们的住房，这是她女儿、女婿经济上无力做到的。这所住房在上等居民区，那里大多数住户都送子女上私立学校。女儿要想待在这样一个高消费居民区，唯一

的办法就是大剂量的接受母亲的“经济门诊病人照顾”。但是这位母亲不明白,这样一种环境比自立生活有着更大的缺点,即使自立生活意味着要接受较不富裕的生活方式。

玛丽与我们听众中的这位祖母的女儿很相似。两人都接受“经济门诊病人照顾”。这两个案例中的赠予者作出同样的假定:提供“经济门诊病人照顾”,是为了“让年轻人渡过难关”,以后就不再需要照顾了。玛丽的母亲错了。她已经提供特种混合的“经济门诊病人照顾”超过 25 个年头了。她女儿的家庭已形成经济上的依赖性。

拉马也受到“经济门诊病人照顾”的补助。他和妻子结婚后不久,就辞去工作,攻读硕士学位。他的父母为他支付全部学费与有关费用。这是很平常的事情。实际上,在美国有 32% 的百万富翁为他们的成年子女支付研究院教育费用。

这对夫妇的第一个孩子在拉马开始他的研究生学业后不久出生。玛丽的母亲不喜欢这对夫妇最初在拉马就读的大学附近租来的一套公寓住房,她就自己负责给他们派一个清洁小组,经常使这套公寓住房“焕然一新”。但是在她的心目中,这个住处不是她女儿一家的理想环境。因此,这位母亲帮助这对夫妇买了一座房子。

拉马也帮助家庭去实现收支相抵。他在大学里谋得钟点工的助理工作,每月有几百美元的收入。玛丽不工作,在家。实际上她结婚以后一直是全天候的家庭主妇。

玛丽的母亲为这对夫妇买房子支付了数额相当可观的第一笔赠款。有成年子女的富裕父母 10 个中有 6 个 (59%) 会

告诉我们说，他们为成年子女提供“购房的资金援助”。玛丽的母亲也为这对夫妇支付抵押付款。请注意，我们所访谈的百万富翁中有 17% 的人表示，他们作了这种支付（见表 5—1）。玛丽的母亲所提供的这些资金是无息借款。但是这些借款最后会转换到更合乎传统的形式上。在“经济门诊病人照顾”接受者中间，无需偿还的宽免借款被认为是十分传统的形式。61% 的美国富人给他们的成年子女提供这种“借款”。当这对夫妇要买更好的、价钱更高的房子时那又怎样呢？玛丽的母亲再一次补助购买。这对夫妇最后移居到他们现在的住地。“经济门诊病人照顾”再一次成为这次购房付款的一部分。

拉马读研究院将近四年时间。在这期间，他获得了两个学位。现在，拉马是大学一位行政管理人。但是他的年薪不到 6 万美元，他和玛丽想达到收支相抵仍然难以如愿。甚至加上他岳母每年提供的 1.5 万美元，他们的收入仍然不足以维持他们的上中等生活方式。耐人寻味的是，玛丽和拉马年收入 6 万美元的水平并不少见。在美国，住房值 30 万美元的家庭中有 30%，其家庭年收入在 6 万美元以内。这是由于做了创造性的预算工作呢，还是由于美国“经济门诊病人照顾”广泛开展缘故？在大多数情况下，这是因为低级财富积累者有了“经济门诊病人照顾”的缘故。

按照玛丽的想法，拉马的收入加上母亲每年给她的赠款，应付家庭生活必需的开支是不太困难的。困难在于要买汽车。玛丽和拉马都要享受“外国的”、“豪华的”东西。他们如何

把这项购买挤进他们的预算中去呢？他们愿买旧车以减少“经济上的痛苦”吗？不，他们每三年买一辆新车。为什么买得这么勤？这是因为他们生活在母亲的关怀里。玛丽的母亲每三年要从自己的证券中拿出一部分股票给玛丽——17%的美国富人都这样做。有些接受这种赠予的成年子女继续保持这些股票，但玛丽和拉马不在其中。他们立即把股票卖掉，用卖得的钱购买新车！

在母亲离开人世以后，玛丽和拉马会怎样呢？很明显，这跟他们有重大关系。可惜我们不是算命先生，我们无法告诉他们，母亲会留给她女儿多少信托基金。我们希望他们好运气。即使是一大笔遗产，玛丽和拉马也用不了很长时间就会花完。他们已经预见到天上将掉落这笔财富。一幢更大的住房，一所度假别墅，以及环球旅游，这些都是指日可待的。

这幅图画出了什么错

坐等下一次“经济门诊病人照顾”的成年人，一般说，是不大有生产效率的人。赠款用于消费和支持不现实的过高水平的生活方式，这是十分经常的事。这也正是发生在玛丽和拉马那里的事。他们一家年收入6万美元，这是一对蓝领夫妇连加班费在内的相同数额的收入。这对蓝领夫妇都以驾驶公共汽车维持生活。然而他们对于自己是怎样的人和自己的

成就如何有着较现实的看法。与此相反，玛丽和拉马生活在幻想之乡。展示上中层社会地位是他们生活的目的。

这是不是意味着所有富裕父母的成年子女都注定会变成玛丽和拉马这样的人呢？绝对不是。事实上，统计概率告诉我们，父母积累的财富越多，他们的成年子女就越有可能在经济上得到更多的训练。请注意，美国的百万富翁与一般家庭比较，其子女从医学院毕业的可能性要大4倍多，其子女是法律学院毕业生的可能性要大3倍。

花钱让子女受教育就等于教你的孩子怎去钓鱼。玛丽的母亲教她的女儿和女婿做另外的事，就是如何去消费。她教他们把她看作是分发鱼类的机器。“经济门诊病人照顾”有多种形式，有的对接受者的生产效率有很强的促进作用。这包括补助子女受教育，而更重要的是，给以特别赠款，使子女能兴办或加强企业。许多自我成长的百万富翁企业家直觉地认识到这点。他们与玛丽的母亲不同，他们喜欢给子女不能上市买卖的股票，这些股票不容易卖掉去换取新的进口豪华汽车。

反之，有意给予赠款供消费之用和支持某种生活方式，会产生什么效果呢？我们发现，用这种方式给予赠款，是富人的成年子女缺乏生产效率的唯一最重要的因素。所有这些过于经常的“临时”赠予影响了接受者的精神状态。有意拨用于消费的赠款窒息了接受者的创造精神，削弱了其生产效率。而这些又形成成为一种习惯。然后，这些赠款必然会继续存在于赠款接受人很长时期的生活中。

许多成人接受补助的生活方式还会产生另一种后果。如果邻居们观察玛丽和拉马是如何生活的，他们会得出什么结论呢？结论常常是：尽情消费是一种可接受的生活方式。例如，年复一年地，玛丽和拉马一直参加居民区的迎新委员会。记得前面提到，这对夫妇也积极为他们子女所在的私立学校筹集资金。玛丽和拉马向他们的新邻居传达什么信息呢？最近，一位工作勤奋、富有进取精神、很有成就的销售经理迁入这个居民区。这个销售部负责人那时只有 35 岁。他的收入超过拉马将近 2 倍。他和妻子有三个学龄儿童。

在欢迎新邻居后过了不到 10 分钟，拉马就努力推销他那一套。他告诉新邻居这个地区的公立学校办得很差，但是他有个解决方法。拉马开始向新邻居演讲上私立学校的好处。这家新邻居注意倾听。然后他们问学费多少。拉马告诉他们入学费用比起所得到的好处来不算什么。中学一年学费，拉马说，只有 9 千美元。拉马告诉所有新来的邻居这同一件事，就是 9 千美元比起“伟大的”教育来只算是一个低价。拉马为什么这样说，当然是因为他爱这个学校。由于玛丽的母亲付给 100% 的学费，拉马把孩子送进这个学校自然是一宗便宜的买卖。

后来，这位销售经理和他的妻子对地区公立学校系统作了一些调查，发现这些学校的教学质量比拉马说的要好得多。他们决定所有孩子都去读公立学校。他们对那里的教育质量感到满意。

你对私立学校的教育、豪华汽车、出国旅游和可爱的住

房是怎样评价的呢？你对这些产品与服务价格高低的敏感程度如何呢？拉马对于高价很不敏感。而那位销售经理则正好相反。拉马觉得花别人的钱比花自己的更顺手。另外，那位销售经理从来没有接受过“经济门诊病人照顾”——除了对他大学学费的部分补助之外。销售经理现在完全是自己维持自己。为什么能够这样？这是因为他和他的家人都不接受用于消费的“经济门诊病人照顾”。他花许多时间，通过辛勤工作和聪明机智的投资，大大提高他的生产效率。拉马和玛丽与此相反，花许多时间去预计更大剂量的“经济门诊病人照顾”能在什么时候得到。

一系列问题中的问题

你可能会问：“如果我给成年子女赠款，会不会宠坏了他们？”富人给成年子女赠款所产生的全部效果，不可能在单独一章中都加以论述。要注意到那些接受赠款的人并非报刊上所常说的“没有工作的逃避现实社会的人”。实际上，他们可能受过良好教育，有着受人尊敬的职业。富人成年子女就业最多的前 10 位职业如下：

1. 公司总经理/高级负责人
2. 企业家
3. 中层经理
4. 医生
5. 广告/市场营销/销售专业人员

6. 律师
7. 工程师/建筑师/科学家
8. 会计师
9. 学院/大学教授
10. 中学/小学教师

表 5—2 赠款接受者与未接受者的比较：

谁有更多的财富、更高的收入？

职业	家庭净值 %	名次	家庭年收入 %	名次
• 会计师	57 ^①	10	78 ^②	7
• 律师	62	9	77	8
• 广告/市场营销/销售专业人员	63	8	104	1
• 企业家	64	7	94	2
• 总经理/企业高级负责人	65	6	79	6
• 工程师/建筑师/科学家	76	5	74	10
• 医生	88	4	75	9
• 中层经理	91	3	80	5
• 学院/大学教授	128	2	88	4
• 中学/小学教师	185	1	92	3
• 全部职业	81.1	—	91.1	—

① 例如，从父母那里接受赠款的会计师，其净资产相当于同一职业未接受赠款者净资产的 57%。

② 例如，从父母那里接受赠款的会计师，其家庭年收入相当于同一职业未接受赠款者家庭年收入的 78%。

然而，不可否认，接受赠款的成年子女跟那些未接受者相比，确有所不同。下面让我们比较一下接受赠款的成年子女与未接受赠款的成年子女在财富与收入上的特点。由于年龄跟两者的财富与家庭年收入高度相关，因此在比较两者时努力掌握年龄常数是十分重要的。这对于考察两者在上述 10 类职业中的差别也很有用处——不同的职业群体会产生不同水平的收入与净资产。

让我们浏览一下接受赠款者与未接受者在他们从 40 岁出头到 55 岁左右期间的全部经济背景，考察一下表 5—2 中的数字。

请注意，10 类职业中有 8 类，赠款接受者的净资产（财富）水平低于未接受赠款者。例如，平均说来，50 岁左右的接受父母赠款的会计师，其净资产仅相当于未接受赠款者净资产的 57%。其次，接受赠款会计师的年收入仅相当于未接受者年收入的 78%。

再请注意，计算接受赠款会计师的年收入时，并未将赠款计算在内。当这些免税的赠款计入接受者的收入时，平均说，其年收入将达到未接受赠款者年平均收入的 98%。尽管如此，接受赠款者的净资产仍然只相当于未接受者净资产的 57%。

赠款接受者的年收入和净资产较低，并非只会计师类职业有此特点。从表 5—2 中可以看到，还有其他 7 类职业，赠款接受者的净资产水平均比未接受者低，包括：律师职业，前者的净资产水平相当于后者的 62%；广告/市场营销/销售专

业人员,63%;企业家,64%;总经理/企业高级负责人,65%;工程师/建筑师/科学家,76%;医生,88%;中层经理,91%。

在10类职业中只有两类职业,赠款接受者的净资产水平比未接受者高。中学与小学教师中的赠款接受者,尽管其收入低于未接受者,但是他们的净资产较后者高。接受赠款的教师,其净资产相当于未接受者净资产的185%,但其收入只相当于后者收入的92%。学院/大学教授中的接受赠款者,其净资产相当于未接受者净资产的128%,其收入则只及后者的88%。富裕的父母可从教师与教授类赠款接受者身上学到许多东西。接受赠款的教师与教授与其他8类职业中的赠款接受者比较,其积累财富的倾向大得多。对于这种特点,应该如何解释呢?为此,重要的是首先要解释:为什么一般说大多数赠款接受者的财富积累倾向要比未接受赠款者弱得多?

1. 从天而降的财富更多用于消费而少用于储蓄与投资。

举例说,富裕的父母常常资助他们的子女购买住房。他们的意图是要帮助他们的子女“迈出正确的第一步”。父母想当然地认为,这样的礼物在子女说来是一辈子只有一回的。有些人对我们说,他们想:“这可能是孩子所需要的最后一笔款了。”他们以为,这些父母恩惠的接受者将在最近的将来能够“靠自己来做”。然而多半时候,他们错了。

赠款接受者在创造收入上常常成绩不佳。他们的收入常常不能按照消费增加的速度增加。请记住,价值很高的住房一般是坐落在我们称之为高消费居民区的地方。居住在这种

居民区，需要更多的钱，只付得起抵押付款的月供是不行的。为了适应这一地区，需要在服装、庭院景致、房屋保养、汽车使用、家具陈设等等方面“看起来够派头”。但是，不要忘记为所有这些住房以外的其他项目加上高额财产税。

这样，赠送头一笔购房付款，就会完全地或部分地把接受者送进消费的旋转踏车，并使得他们继续依赖赠款者。而赠款接受者的许多邻居，多半没有从他们的父母那里接受赠款。他们比起赠款接受者来，对自己的生活方式更为满足，也更有信心。许多处于这种地位的赠款接受者变得更加急切地盼望“经济门诊病人照顾”的继续赐予。他们的努力方向甚至可能产生戏剧性的变化，从瞄准自力取得经济成就的目标转移到希望和等待着更多赠款的到来。成绩不佳的收入创造者，在这种情况下发现：积累财富几乎是不可能的。

并非只有购房付款头一笔的赠送才会引起更大的消费。举例来说，富裕的父母送给他们的儿子比尔、媳妇海伦一张价值9千美元的地毯。我们被告知这张地毯有几百万个人工打的结。比尔是一位在州属单位工作的土木工程师，年收入将近5.5万美元。他的父母觉得不能不帮助他保持与一个名牌大学学士学位获得者相称的生活方式与尊严。当然，名贵的地毯摆在一个充满着便宜家具与简便照明装置的房间里会显得很不协调。因此比尔和海伦觉得不能不购买名贵的桃木餐厅桌椅、一盏水晶玻璃大吊灯、一套全银的盘碟餐具，以及高档的落地灯。这样，9千美元地毯的礼物招来了差不多相同价值的另一些“显示富裕的制品”的消费。

过了些时候，比尔提醒他母亲，现在的地区公立学校已不如他当年上小学时办得那么好。他的母亲回答说，她可以为孙子和孙女支付部分私立学校学费。当然，这又轮到比尔和海伦去决定，是否应把孩子从公立学校中转出来。于是母亲支付三分之二私立学校学费，其余由比尔、海伦补足。在这种情况下，一年花 1.2 万美元的赠款，再须搭上比尔与海伦的 6 千美元。

还有，比尔和海伦还没有注意到送孩子进私立学校的那些附加费用。例如，他们经常会被要求除学费外再给学校一些捐赠。他们也觉得需要买一辆七个座位的旅游车，这样他们就可以参加学校的“车辆合用组织”了。^①课本费用与有关费用也高。而且他们的孩子现在面对的其他孩子与家长，都要求比公立学校环境更优越的生活方式。实际上，他们的孩子盼望着这个夏天到欧洲去旅游。这是他们的教育和进入社会过程的一部分。父母赠款接受者比未接受者送子女上私立学校的可能性要大得多（虽然总的说来，未接受赠款者的子女在私立学校中占多数，这是因为父母未给赠款者的人口数量要比接受父母赠款者的数量大得多）。

2. 父母赠款接受者一般没有把自己的财富与父母的财富完全区分开。

托尼·蒙塔吉，一位专业的资产管理者说的话，可能把

① 参加“车辆合用组织”，是参加者轮流用自己的车送参加者的子女上学。——译者注

这个问题表述得最清楚了：

赠款接受者……富人的成年子女，觉得他们父母的财富/资金是他们的收入——用来消费的收入。

赠款接受者一般都认为自己的经济状况良好，其主要原因之一是因为他们接受了父母的补助。而认为自己经济状况良好的人都倾向于消费。事实上，从统计上说，他们刚够得上把自己看成是如同真正富裕的未接受赠款者一样富裕。尽管他们的收入只相当于未接受赠款者收入的 91%，财富只相当于后者的 81%，但情况就是这样。

下面从赠款接受者一边做一下财富计算。在威廉成年后，他每年从父母那里接受免税赠款 1 万美元。威廉 48 岁，1 万美元的免税收入可以看作是多少资本的收益呢？假定资本利润率为 8%。这等于原有资本 12.5 万美元。把这一金额加进他的实际净资产中，结果怎样？威廉觉得自己在原有资产上又多了 12.5 万美元。

考察一下与此相类似的情况。你曾经碰到过一个 8 岁小孩站在他父母房前的院子中挡住你的去路吗？你，一个陌生人，如果想进去，这个比利或贾尼就可能喊道：“你不能走进我的院子，这是我们的房子。”比利或贾尼以为这是他们的财产。在 8 岁的年纪，他们这样想可能是对的。他们毕竟是生活在这个家中的孩子。在这种年龄，小孩觉得这院子、这房子，以及汽车，都是他家的财产。但是当这些比利、贾尼们

长大以后，他们就被他们的父母适当地送入社会中了。他们成为独立的成人。作为成人，能很容易地分清哪些是他们的，而哪些则不是。他们的父母教他们独立。

不幸的是，越来越多的成年子女未能受到足够的教育，不认识在感情上、经济上独立于父母的价值。下面看一对父母是如何试验他们的成年子女是否有了独立性的？他们应用“蒙太奇效应”作为试验的基础方法。

在父母家吃过感恩节晚餐后，詹姆斯和他父母有一场对话。他的父母告诉詹姆斯，他们决定把“他们的好几处”商业财产送给地区私立学院。他的父亲告诉儿子说：“我知道，你会理解这所学院可以从这一捐赠中真正得到好处。”詹姆斯的回答，如果写成大字标题，可能是这样：

富裕父母的儿子喊道：“这也是我的财产，学院的人不能进入（我的院子）。”

詹姆斯这样的回答是可以预料到的。他在成年后的生活中从父母那里得到大量赠款。他每年需要得到相当于他年收入20%左右的赠款，以弥补他每年的费用开支。他把父母将资财送给学院的想法看作是对他将来收入的一种威胁。

像其他赠款接受者一样，詹姆斯认为他是“自己成长”的。实际上，大约有三分之二的定期从父母那里接受大量赠款的成年子女都认为自己是“自己做”俱乐部的会员。在访谈中我们听到这些人说，“我们钱袋里的每个硬币都是我们自己挣

的。”这实在令人惊讶。

3. 赠款接受者对信用的依赖程度比未接受赠款者大得多。

定期接受赠款之类的人,对自己的经济富足充满幸福感。而这种安乐的感觉与花钱的需要能否满足有关。但是他们的钱并不在手头上,那是今后的“经济门诊病人照顾”。这样,赠款接受者怎样解决这个两难问题呢?他们利用信用“滑车”解决现金流通渠道不畅的问题。为什么要等待雨霁虹现之时满树果实的随风飘落?^①接受赠款的成年子女比那些没有接受赠款者更有可能一直期望着最后得到一大笔遗产。

尽管赠款接受者只有未接受者家庭年收入的91%、净资产的81%,但他们最有可能对信用感兴趣。取得信用是为了消费,而不是为了投资。与此相反,未接受赠款者借钱,与接受赠款者相比较,则更多的是为了投资。另外,几乎对每一种信用产品或服务,赠款接受者的使用都超过未接受者,这包括信用使用的范围和未清偿余额的实付利息两方面。信用的使用包括个人借款与信用卡借款的未清偿余额。赠款接受者与未接受者在使用抵押服务或抵押付款方面没有太大差别。不管怎样,大部分赠款接受者要支付数额可观的第一笔购房付款。

① 英语中相当于我国“获得意外横财”、“像是天上掉馅饼”等说法的谚语,直译是:“大风吹落满树果子,成了报上的大标题。”故这里有等待果落的说法。——译者注

4. 赠款接受者的投资比未接受赠款者少得多。

我们调查时，赠款接受者说，他们每年的投资比未接受赠款者少 65%。甚至这个数字也是一种很保守的估计，因为赠款接受者与其他大多数大量使用信用者一样，过高估计了他们的投资金额。例如，在计算实际的消费与投资时，他们常常忘记把主要的信用购买计算进去。

这一规律也有例外。接受赠款的教师和教授与未接受赠款者一样节俭，甚至还更加节俭。他们与其他职业的接受赠款者相比较，把赠款储蓄起来或用于投资的可能性大得多。教师与教授作为一种模范典型，将在本章后面作较充分的讨论。

前面已说过，赠款接受者所关心、从事的是高消费和获得信用。他们的生活与收入相比较，大大高于其他人的标准。但是，人们常常误以为，赠款接受者只关心他们自己的愿望、需要和兴趣。实际上并非如此。平均说，赠款接受者的慈善捐赠大大超过同一收入的其他人。例如，家庭年收入 10 万美元的赠款接受者用于慈善目的的捐赠一般将近年收入的 6%。在这一收入组内的一般人，其慈善捐赠仅约 3%。这些赠款接受者的捐赠比例更类似于年收入在 20~40 万美元之间的家庭。后者用于高尚目的的支出约占收入的 6%。

不管高尚与否，赠款接受者消费得更多，这样他们用于投资的钱就少得多。当一个人没有多少钱或根本没有钱去投资的时候，即使精于把握投资机会，那又有多大用处呢？一位年轻的工商管理教授最近觉得自己的处境就是这样。他是一个父母赠款接受者，受命为一项继续教育计划讲授投资课

程。听讲者包括许多受过很好教育的高收入者。这位教授论述了关于投资的许多课题，包括投资信息的来源，以及如何评价各上市公司所提供的股票。他的讲解得到听众的高度赞扬。他在这门课程上受过很好的培训。他在工商管理学和财务金融专业上获得了博士学位。然而，在课程将结束时，听众中一位先生向教授问了一个简单问题：

E. 博士，可以问一下您个人的证券情况吗？您向哪些证券投了资？

他的回答使班上的大多数人感到惊讶。

我现在还没有太多的证券。我现在被两桩抵押付款、一项汽车借款、学费开支……缠住。

过后，这个班的一位学员告诉我们说：

这就好比一个人写了一本书讲述一百件漂亮女人聪明机智的事，但是这家伙根本不认识任何一位美貌女子。

为什么财务金融顾问对财富积累很少的赠款接受者不在他所提供的信息与建议中强调节约呢？财务金融顾问所关注的范围常常过于狭小，他们提供投资咨询意见和出售投资证

券，却不教导节约和如何做预算。许多人觉得那样提醒顾客，说他们的生活方式太高档，是一件令人难堪，甚至是贬低人的事。

公平地说，许多高收入者以及他们的顾问并不懂得在某种收入与年龄的参数下一个人该有多少净资产。此外，财务金融顾问也常常不清楚他们的顾客每年接受大量赠款的事。仅仅根据顾客收入的报告，他们可能会说：

好，比尔，一个 44 岁的人一年挣 7 万美元，干得很好呀。看你们可爱的家，游艇，进口豪华汽车，慈善捐献，甚至你的投资证券，一切都搞得多棒呀！

如果比尔把每年从父母那里得到免税赠款 2 万美元的事告诉顾问，那顾问还会有这种看法吗？

在这里，强调一下贯穿于本书的一个观念是十分重要的，那就是并非所有富人的子女都是低级财富积累者；成为低级财富积累者的人，一般都有其父母给予的大量补助，以支持他们的生活标准。但是另有许多富人的子女成为财富积累能手。事实表明，当父母节俭，能很好约束自己，并把这些价值观以及独立性灌输给子女时，他们的子女就会成为财富积累能手。

大众传媒常常描绘出一幅不同的图景。他们太经常地宣

传“阿贝·林肯”的故事了^①。他们把这些故事戏剧化，讲述蓝领家庭的孩子获得巨大成就。他们搬出先贤逸事，说明出身贫寒的锻炼，是在美国成为百万富翁的首要条件。这种说法如果正确的话，今日美国应当至少有 3500 万个百万富翁家庭了，而我们知道实际上大约只有这个数字的十分之一是百万富翁家庭。

大多数百万富翁是非百万富翁父母的子女，这是事实。所以如此，是因为非百万富翁人口比百万富翁人口大 30 倍，而仅在一个世代以前，是大 17 倍。非百万富翁人口的巨大数量，与大多数百万富翁来自非百万富翁家庭的原因有着重大关系。根据统计，百万富翁家庭更有可能产生出百万富翁来，而出身于非百万富翁家庭的人成为百万富翁的可能性比较小。

案例研究：教师与律师两兄弟

亨利和乔希是兄弟。但同一父母并不意味着这两个人必然相似。亨利 48 岁，乔希 46 岁。亨利是中学数学老师；乔希是律师，一个中等规模的律师事务所的合伙人。

他们是百万富翁伯尔和苏珊所生的六个孩子中的二人。父母经营着业绩极佳的工程承包公司，积累了财富，他们对

^① 指美国第 16 任总统，以解放黑奴事业著称的亚伯拉罕·林肯（1809—1865）。“阿贝”为“亚伯拉罕”的昵称。林肯出身于贫穷家庭。——译者注

子女经常是慷慨的。他们每年给亨利、乔希和其他儿子、女儿每人约1万美元。直到他们的子女成年以后，这种赠款从来没有停止过。伯尔和苏珊觉得，这种赠款有助于减少他们的遗产，从而可以减少他们的孩子将来有一天要支付的遗产税。

伯尔和苏珊也要帮助他们的成年子女在生活上有一个好的开端。他们觉得金钱上的赠予能帮助他们的子女最终获得金钱上的充分自立。伯尔和苏珊在把财富分配给子女方面一直讲平等，每个成年子女每年得到数量相等的赠款；另外，每个子女首次购房，都大体给以相同金额的帮助。

人们可以期望这些家庭的子女会获得金钱上的充分自立。伯尔和苏珊也一定是这样想的。他们经常设想，如果他们的子女读了大学，以后又不断接受父母的赠款，这些子女一定会比自己获得更大的成就，因为这两方面的条件都是自己过去不具备的。伯尔和苏珊获得成功，是因为他们的父母给了他们非金钱的其他重要东西，他们都是克己、勤俭的家庭生活的产物。伯尔和苏珊不仅能很好地约束自己，而且他们也教会自己如何与逆境作斗争。逆境终于助他们达到今天的成就——成功的百万富翁。承包经营的艰辛驱走了懦弱与低效率。伯尔和苏珊在心灵上从来不怕懦，他们的经营一直保持高效率，低成本。无论在他们的企业中或家庭中，都是如此。

甚至在今天，这俩口子也不曾买过豪华汽车。他们从不出国旅游，也从不参加乡村俱乐部。但是不知怎的，他们却

在设想，如果他们的成年子女能够受到智慧的熏陶，与一般的上层人士交往，出国旅游，他们一定能在经济上胜过自己。

伯尔和苏珊的这些设想是错误的。富家子弟不会自动地像他们的父母那样积累财富。这并不是说，那些亨利与乔希们永远不可能胜过他们的父母。有些人是胜过父母的，但这在富家子弟中只是少数。很值得注意的是：我们国家百万富翁的子女在他们的一生中积累七位数财富（按今天的不变价格）的机遇大约是 1：5，而非百万富翁的子女的平均机遇约为 1：30。

今天伯尔和苏珊的子女有成为百万富翁的吗？没有！但是有一位有可能成为七位数（净资产）俱乐部的会员。是亨利？是乔希？还是其他孩子？伯尔和苏珊的其他子女都比亨利、乔希小得多。当然，年龄与财富积累具有相关关系。年轻的成年人不可能靠自己积累很多财富。伯尔的其他四个孩子接受“经济门诊病人照顾”的时间也不如他们的哥哥长。

许多观察者可以预期乔希能先于他的兄长积累到七位数水平的净资产。他们的这种想法是完全可以理解的。律师一般能比中学教师创造高得多的收入，而收入是与财富积累高度相关的。上一年度，亨利的家庭总收入（不包括伯尔与苏珊的赠款）是 7.1 万美元，乔希的总收入是 12.3 万美元。别人从这些数字就可以设想乔希积累财富的可能性要大得多。他的收入毕竟是两倍于他的兄长。但是作出这些预言的旁观者忽视了与构筑财富大厦密切相关的一条基本规则：

**不管你有什么收入，
生活永远要多入少出。**

亨利，尽管薪金较少，却是多入少出的。乔希则相反，生活开支大大超过收入。事实上，乔希“的确是依靠父母的1万美元才保持了收支的平衡”。12.3万美元再加上1万美元，使他列入美国全部有收入家庭的最高等级的4%之中。记得美国大约有3.5%的家庭，其净资产在100万美元以上。但是乔希的净资产，尽管作了乐观的估计，仍然大大低于这个数字。他的全部净资产包括家庭产权，律师事务所的入伙资本，个人的养老金，以及其他资产，共计55.3万美元。

亨利的情况怎样呢？亨利的收入虽然低得多，却积累了多得多的财富。保守地说，他有净资产83.4万美元。一位教师积累的财富怎么能比有两倍于其收入的律师高出这么多呢？

简单地说，亨利与他的妻子都很节俭，而乔希和他的妻子都喜欢高消费。这种差别主要与他们各自的处境有关。我们发现，作为一个群体，教师是节俭的。另外，接受父母赠款的律师与那些年龄不相上下、没有父母赠款的律师相比较，则花钱较多而储蓄与投资较少。前面说过，接受父母赠款的律师与未接受父母赠款的同年龄组律师相比较，其财富只有后者的62%，收入为后者的77%（见表5—2）。

接受赠款的教师在财富积累与收入的数量上居于什么位置呢？接受父母赠款的教师家庭，与相同职业、相同年龄组

的未接受赠款的家庭相比较，平均说来，他们的净资产为后者的 185%，其收入为后者的 92%。

接受赠款的教师比未接受赠款的教师，有较大的可能性就职于私立学校。在那里，付给他们才能的报酬一般低于公立学校。或者说，美国许多伯尔和苏珊们不知不觉地通过向他们成年子女提供赠款而资助了私立学校。然后，这又鼓舞了像亨利这样的人自愿拿较少的钱在私立学校工作。亨利可以这样认为，由于他接受了“经济门诊病人照顾”，他无须为多得几千美元而去公立学校任教。亨利虽然在私立学校教书，却颇舒服地驾驶着他已用了四年的本田汽车或者他妻子的客货两用轻便车。

与此相反，乔希有着完全不同的生活环境。实际上，律师事务所的综合性大楼内停放着他的汽车，也停放着许多进口豪华轿车和运动车。乔希在事务所负责业务的发展工作。因此即使他愿意驾驶已用了四年的本田汽车，而他的客户或将来的客户也可能因此而不愿意在驾车时与他为伴，他们可能由此对他产生一种错误的印象。

乔希与妻子有三辆稍旧型号的汽车，包括宝马第七系列和七座的沃尔沃汽车，这两辆是租来的；还有一辆是丰田一超级。他的汽车消费习惯与那些收入很高的消费者相似。乔希在汽车上的开支，平均比亨利高 2 倍。

乔希的抵押付款差不多 2 倍于亨利。乔希居住于更大、更豪华的房子里，位于很有声望的居民区中。亨利住在中等居民区一座较普通的房子里，他的邻居是教师、中层经理、公

务员，以及商店经理。亨利一家很好地融合于这个居民区中。他们所展示的消费习惯完全是中等层次的，虽然亨利一家确实已积累了比一般邻居多 3—4 倍的财富。

乔希邻居的情况怎样呢？他第一次的住地是一个上等居民区，他的邻居是高收入的医生、公司总经理、收入惊人的推销员与市场营销专业人员、律师，以及富有的企业家。乔希觉得住在这个环境中很舒适，在这里接待客户和同事也合乎理想。但是有一些事情乔希不明白：虽然他与邻居相比，他的收入处在四分位数的第三位上，然而在家庭净资产上却接近于基底。

乔希一家扮演着那些拥有 2 倍、3 倍或更大倍数于其净资产的人士的角色。乔希不孤单。在他那个居民区至少有五分之一的家庭扮演着同样的角色。他们一样接受“经济门诊病人照顾”。他们比同一收入水平的人花得多而投资得少。

乔希的预算系统运转得怎么样？它如何帮助乔希实现消费的愿望？乔希像其他低级财富积累者一样，他把消费摆在首位，剩余的才拿去储蓄和投资。而其实际含意是：除了偶然把剩余投入他的养老金与利润分享计划之外，储蓄和投资等于零。他的财富超过三分之二体现在他的家庭产权、他的入伙资本和他的养老金上。乔希一家来自个人收入的投资基本上为零。但是也可能他们是从其他方面感觉到自己富裕。乔希每年得到赠款一万美元，并且他预期将来有一天会继承多得多的财富。

但是，乔希的孩子怎么样呢？他们有可能从他们的父母

那里得到很多赠款吗？这是完全不可能的。但这些孩子是在一个高消费的环境中长大的，他们很可能模仿他们父亲的消费习惯。这是难以追随的行为，特别是在没有“经济门诊病人照顾”的时候。

与此相反，亨利的孩子如果知道他们的父亲积累了一小笔财富，定会吃一惊。亨利和妻子从来没有做不自量力的事。亨利看起来就像是一个教师，驾着教师通常驾的汽车，穿得像个教师，到教师购物的商店购物。他没有一件他兄弟用来显示地位的那种奢侈品。亨利没有游泳池，没有桑那浴与热水澡桶设备^①，没有游艇，没有乡村俱乐部会员资格。他有两套正式服装，三件运动夹克衫。

亨利的活动简单得多，费用少得多。他隔天散步一次，作为锻炼。他们一家是热心的徒步旅行者和野外宿营爱好者。他们有两个帐篷、几个睡袋、两条独木舟式小艇^②（一条已旧）。亨利读了许多书，积极参加教堂及其附属青年组织的活动。

他的简单的生活方式转化为剩余的财富，用于储蓄和投资。亨利从教第一年，一位很有才能的老教师劝他参加一种403b递延年金计划，以加强他的投资。亨利以后每年都向这种计划交款。他每年从父母那里得到的赠款大部分都用于投

① 热水澡桶，为供多人在其中浸泡的大木桶，装有使水生成涡流的设备。——译者注

② 早期印第安人的独木舟是把白桦树皮用胶贴在柳枝做的龙骨上制成。这种船两头尖，速度很快，须有技巧去驾驭它，才不致翻船。现在大多数是由塑料或铝做成的两头尖小艇代替。——译者注

资。

亨利和乔希，将来谁最有可能舒舒服服地退休呢？他们的父母现在不仅把他们的资金分配给自己的子女，而且也分配给孙子女。这样，亨利和乔希所能继承的就很少了。按照乔希消费的速率，他可能永远不能够舒服地退休。而亨利则能够从从容容地退休。他的计划是，他的养老金、递延年金以及证券投资合计起来，当他年满 65 岁时候，将达到相当可观的金额。

教会你的孩子钓鱼

当我们讲述赠款与经济成就的关系时，听众中常常有人发问：“如果不采取现金方式，那么什么形式的赠予最有利呢？”他们急切地想知道如何提高他们子女的经济生产效率。这时，我仍然是提醒他们，教会孩子节俭是最关键的事。常见的是，从小接受相反教导的子女，长大后成为高消费者，他们从青年到中年都需要现金补助。

不同世代之间什么样的传统教导能帮助孩子成长为有经济效率的人呢？你该给他们什么东西？富人对高质量的教育给以极高的评价。我们问百万富翁，是否同意下面的表述。

◆ 中小学、大学的学习，对我在现实世界中获得生计没

有什么用处。

只有 14% 的人同意，6% 的人不表示意见，而其余 80% 的人不同意。这就是百万富翁花大量金钱于子女教育上的原因。百万富翁从父母那里接受的最常见的赠予是什么呢？就是学费！

所有其他经济赠品被百万富翁提到的比例都要少得多。大约只有三分之一的人在初次购房时接受过一些资金支持；大约有五分之一的人在长期生活中接受过无息借款；在 35 人中只有 1 人曾从父母那里接受过抵押付款的资金援助。

为了使子女成为有经济效率的人，你能给你们的子女什么东西呢？除了教育之外，还应为子女创造一种环境，使独立的思想和业绩受到尊敬，个人的成就受到珍惜，责任心才能得到应有的报偿。不错，生活中最重要的常常是自由。要教育你的子女依靠自己生活。这在金钱上花费最少，在很长时间里，对子女和父母双方的利益都最大。

在经济效率与大量经济赠品之间，有着逆相关关系。

我们过去二十年收集的资料不断支持着这个结论。美国三分之二以上的百万富翁大学学费自给自足，没有接受过父母的经济赠品，其中也包括父母为富翁的人在内。

使弱者更弱

富裕的父母在处理其财富上应做哪些事情呢？我们在下

一章将详细论述财富的分配问题。但在这里，有一些事情需要思考。大多数富人至少有两个孩子。作为典型来说，经济上最有效率的人接受父母财富的份额较小，而经济上效率最小的人接受“经济门诊病人照顾”和遗产继承的份额最大。

姑且假定你是一个典型的富裕父母。你注意到你的大儿子或大女儿从小就很有独立性，有建功立业的愿望，有克己自律精神。你的本能就是不要试图控制他们的决策。于是，你花较多的时间去帮助你的才能较差的孩子作决策，或者你实际上为他们作出决策。这样做会有什么结果呢？那就是，**你使你的孩子强者更强，弱者更弱。**

假设你的一个10岁小孩去作身体检查。体检医生告诉你说，你的小孩体重过轻，发育不良。你听了这个评语后会作出什么反应呢？你会找出方法来改善你孩子的健康状况。你可能鼓励孩子做体操，吃维生素，举重，或者参加各项竞技性运动。如果做父母的采取相反的做法，你不会觉得奇怪吗？这时如果父母鼓励孩子少吃一些，少做些锻炼，你会有什么反应呢？

对天性较软弱的孩子使用了让弱者更弱的方法，这样的事是太经常发生了。我们知道有这样一个案例：父母被告知，他们孩子的写作很糟糕，口头表达能力很差。父母对这个问题有什么反应呢？他们首先让孩子转到别的学校。结果孩子的语言表达能力仍没有改善，于是父亲便开始替儿子写文章。现在儿子已是大学低年级学生，父亲仍然在替儿子写文章。

另一个案例：一对富裕的夫妇有个12岁的女孩，在人前

非常害羞，跟人说话很少有不需加以提示的时候。母亲为女儿忧虑，写了一个便条给女儿的老师，要求把她女儿的座位从教室前面挪到后面去，这样她女儿会感到更舒服一些。母亲说：“坐在前面的小孩常常要被老师提问。”那天这位教师接到这样的请求后，并没有对她女儿的座位作任何的挪动。母亲在下午打电话向这位教师提出抗议。教师仍未照办，但是在第二天下午回了电话。母亲觉得受到轻视，便立刻让女儿转到别的学校。

在另一个案例中，一位著名的教授最近接到一位邻居的电话，打电话的人很生气。

打电话人：××博士，你是内行，我要听听你的意见。我怎样做才能叫一位教授发火？你大概不认得这个家伙。他在一间州立大学。

教授：为什么你想要他生气？

打电话人：我女儿上他的课考试不及格。他说我女儿缺少背景条件，不能学好他这门课……他满头长发，从不穿西装……他一点人情世故都不懂！我已经跟校长说了。我正在找理由。

我要让这个家伙下不了台。

教授：喂，你为什么不让女儿干脆不上他的课？

打电话人：那样的话，她就必须进暑期学校。

教授：有很多事情比进暑期学校还要糟糕。

打电话人：如果她进暑期学校，她就不能和我们一起
去欧洲。我们为这次旅行已计划了两年。如果女儿不去，她母亲就不去，我怎么办呢？

在这些情况下，为人父母者是怎样做的呢？他们的做法是使弱者更弱。如果你的儿子口头表达能力有缺陷，那就让他努力克服这个缺陷。有一个案例：父亲认识到他的儿子在数学上很有才能，但口头能力很差。他就努力解决这个问题。每到晚餐时候，他就从“学业能力倾向测验”的学习指导书上找来三个词，让儿子给出定义解释。^①这位父亲就这样通过几百次的晚餐作业来教导儿子。他又请了一位专业家庭教师来教儿子。这样双管齐下的结果，他的儿子现在成为美国东部一所入学条件很高的大学毕业生。

① 美国大学招收新生，不采取考试办法，而是由中等毕业生申请，由校方的有关委员会挑选，并举行口试。中学高二就开始接受测验，如“学业能力倾向测验”（SAT）。“高级编班测验”（APT）、“美国高校测验”（ACT），供了解自己属于哪一档之用，一般在申请入学时提交，仅作为参考。测验都由私营机构进行。美国 2500 多所高等院校中，有 300 所自称对学生是进行挑选的。——译者注

“经济门诊病人照顾”的产物

“软弱孩子”成年后会怎么样？他们一般缺乏进取精神。他们多半不能获得经济上的成就，却有强烈的消费习性。这就是他们需要经济补助，以维持他们在父母家享受过的那种生活标准的原因。在这里我们要再说一遍：

成年子女接受的美元愈多，他们积累的美元就愈少；而接受美元较少的人却积累得较多。

这是一种已被统计资料证明了的关系。然而许多父母仍然以为他们的财富可以自动地把子女转变为有经济效率的成人。他们错了。克己自律和进取精神是不能像汽车或衣服那样从商店展台或货架上买来的。

最近一个案例研究有助于说明我们的观点。一对富裕的夫妇决定为女儿B小姐提供各方面的利益。因此，当B小姐表示对开办一个企业有些兴趣时，他们立刻以富裕父母的典型方式作出反应。他们为女儿创造了他们心目中的理想环境。首先，他们需要使女儿免受债务之累。这样，他们为女儿筹集了开办企业所需的全部资金，而B小姐自己分文不出。她甚至连一笔商业借款也没有用过。

其次，父母感到十分需要为女儿提供大量“经济门诊病人照顾”。他们觉得这样做能增加女儿在美国企业家中获得成

功的机会。B 小姐的父母相信，让他们的成年女儿住在自己家里对她大有好处，这样，B 小姐可以把她的全部精力与才能投入于企业经营中。她与父母同住，无须交房租。她不需要抽时间去商店买日用百货，不需打扫房间，甚至不需铺床叠被。后面这种补助不属于“经济门诊病人照顾”，姑且称之为“经济病人照顾”。

一个无需付房租的环境，对于一个年轻企业家来说是理想的吗？我们认为不是。赠给一个企业，同样也不理想。最成功的企业主是那些把他们的许多资源都投进去冒风险的人。许多人成功了，因为他们必须成功。那是他们自己的钱，他们自己的产品，他们自己的名誉。他们没有保护伞。他们无论成功或失败，都没有别的人可依靠。

第三，B 小姐的父母又在他们的援助方程式上再添进其他因素。如果女儿一开始就不需为企业能否赢利担心，那怎么样呢？他们相信给女儿除去这个负担会提高女儿成功的概率。于是 B 小姐又接受了一连串补助。她的父母每年给她提供大约 6 万美元现金与其他等价物。

创造这种“理想”环境的结果是什么呢？今天，B 小姐已是人到中年，仍然居住于父母家中。她没有与商业有关的负债。她的父亲资助她的企业，并继续资助下去。上一年度她的企业为她赢利将近 5 万美元。而她的父母则继续每年给她 6 万美元。父母仍然相信女儿在将来某个时候能获得真正的独立。我们在这方面不如她的父母那样乐观。

大多数成功的企业家都不同于 B 小姐。有多少企业家在

企业创办阶段会做 B 小姐最近一年中所做的事呢？

◆ 没有经过挑选和商议价格，就以 4.5 万美元购买一辆汽车。

◆ 以 5 千美元买一只手表，以 2 千美元买一套服装，以 6 百美元买一双鞋。

◆ 支付 2 万多美元买各种衣服。

◆ 支付信用卡透支利息与零售信用利息 7 千多美元。

◆ 支付乡村俱乐部会费与费用 1 万多美元。

答案是这样的人极少。B 小姐的企业没有真正获得成功。企业接受了旁人资金的直接与间接的大量补助。B 小姐实际上是受了她父母的欺骗。她可能永远不知道她是否能够自己去开办一个企业。她父母为她提供的“理想”条件鼓励她大量花钱购买消费品。所有这些时候，她给予企业的只不过是装装样子的关切。

B 小姐与典型的未接受补助的富裕企业主相比较，你以为谁对未来更担心更忧虑呢？逻辑可能提示，B 完全不应有什么忧虑，因为她从父母那里接受大量的“经济门诊病人照顾”。但是实际上，她比起那些未接受任何补助的富裕男女，

都有更多更大的值得担心害怕的事。

典型的富裕企业主主要担心的只有三个方面（见第3章表3—4）。所有这些担心都与联邦政府有关。他们害怕政府的政策和管制会不利于企业主和一般的富裕人口。

B小姐害怕什么呢？她对我们说，她主要有十二怕。一个几乎完全与财务危机隔绝的人，其对未来的担心竟4倍于典型的富裕企业主，这怎么可能呢？所以成为这样，是因为这些富裕的企业主已经克服了大部分他们所应担心害怕的事。他们把自己培养成为能够完全自我满足的人，从而给自己接种了预防许多恐惧症的疫苗。正是这种为获得经济上的自我满足而进行的奋斗，帮助这些企业主克服了各种担心与忧虑。

B小姐主要担心、害怕什么？

◆ 父母的遗产被课以重税。

◆ 生活标准的重大降低。

◆ 她的企业经营失败。

◆ 不够富裕，不能舒服地退休。

◆ 由于从父母那里接受了超过自己应有份额的赠款与遗产继承而受到兄弟姐妹的责难。

在美国，谁更有自信、更感满足、更能对付逆境呢？不是这些 B 小姐们，而是那些受父母教诲，培养了不依赖他人的独立品格并付诸行动的人，是那些并不一心指望他人金钱资助的人，是那些一心关注自己事业的成功而对能分到多少遗产淡然处之的人。而且，一个人如能做到多入少出，他就不会担心可能发生不得不降低生活标准的事。B 小姐的父母没有达到他们的目的，失败了。他们的目的是：使他们的女儿“永远免于忧虑”。他们所采用的方法招致了相反的结果。人们常常企图给子女的现实经济生活一顶保护伞，但是，这种保护伞常常使成年子女处于老是担心自己明天的境地。

零“经济门诊病人照顾”的产物

你的签字有多大价值？这要看签字用在什么地方。一个签名就帮助保罗·奥法利亚创办了他的企业——取名为“金科”。

借款 5 千美元……1969 年在他父亲共同签名下借得……租了一小间车库……从这里他与几个朋友每日售出 2 千美元金额（的服务）……（劳里·弗林：《金科为其打印企业再添互联网络服务》，《纽约时报》，（1996 年 3 月 19 日）

据估计，金科公司的年销售额超过 6 亿美元。但是，如

果奥法利亚先生的父母在让他进入社会时，给他创造一个类似于 B 小姐所拥有的那种环境，事情会变得怎样呢？他还能像今天这样有生产效率吗？那是完全不可能的。奥法利亚先生有一切成功企业主所共同具有的品质：相当大的勇气。甘冒资金风险是勇气的证明。而 B 小姐冒了什么风险呢？几乎没有风险。

韦氏词典对“勇气”的定义是：“抵抗对立、克服危险或困苦的精神上或道德上的力量。”勇气意味着坚定的信心，敢于面对危险或十分艰难棘手的局面。勇气是可以培养 and 发展的。但是，**勇气不可能在消除了一切风险、一切危险和一切艰难困苦的环境中培养出来。**这就是为什么 B 小姐缺乏勇气离开家、发展她的企业并让自己从大量的“经济门诊病人照顾”中“断乳”的原因。

在一种靠自己的业绩得到报偿的环境中工作，需要有相当大的勇气。大多数富裕的人都具有勇气。有什么证据说明这一点吗？在美国，大部分富裕的人是那些在激励的基础上得到报偿的企业主或雇员。记住，不管他们的父亲是富裕还是贫穷，美国大多数富人是靠自己的努力获得他们的财富的。他们有勇气去把握带有相当大风险的创办企业或从事其他营业的机会。

作为一位伟大的企业家和不同寻常的销售专业人员，雷·克罗克(Ray Kroc)在挑选能授予麦克唐纳经销权的业主与经理时所寻找的是“勇气”。克罗克是真正欢迎径直打电话找上门来的销售专业人员的。他告诉他的秘书“把他们的电话

都接进来”。为什么这样做呢？这是因为找到那些有勇气用自己的业绩来严格衡量自己的人是不容易的。他在加利福尼亚州之外首次把经销权以 950 美元的价格售给桑福德与贝蒂·阿盖特。克罗克第一次见到贝蒂·阿盖特，是在贝蒂·阿盖特给芝加哥金融界的人打电话求职的时候。克罗克的秘书问道：“一个犹太教徒干销售天主教圣经的事，这是什么名堂？”“为了找一条生路。”这是她的回答。克罗克的想法是，有足够勇气像贝蒂·阿盖特那样做的人，可能是购买其经销权的主要候选人。

B 小姐在她的生活中打过多少次这种电话呢？一次也没有。从她那里买东西的人，大多数是她父母与亲戚的朋友或他们企业中的同事。

父母们经常向我们询问如何把勇气逐渐灌输给他们的子女。我们提议，让他们的子女接受推销职业的影响。鼓励你们的孩子在小学或中学时候就竞选当班会干事。他们必须把自己推销给这些学生群体。甚至向女童子军卖饼干也能获得积极的影响。零售工作为孩子提供了另一条接受十分客观的第三者评价的渠道。

有伟大勇气的女人

传真给： 纽约，奥尔巴尼，哲学博士威廉·D·丹科

发 自： 佐治亚州、亚特兰大、哲学博士托马斯·J·斯坦利

关 于： 一位具有伟大勇气的女子

日 期： 五一节，午前

猜猜看，你的同事今天清晨5点30分在什么地方？我正登上早飞的班机。虽然这架飞机有一百多个座位，可现在大约只上来二十个人。坐下后不久，我们就被告知目的地有雾，可能又有一次出了名的“短暂耽搁”。当我站起身来的时候，那位坐在我前面的女子（我将称她为劳拉）也站了起来。我对她说，我不喜欢必须这么早起来赶这次航班。她回答说，她已经飞了一整夜，还要再飞一段路程。

我问劳拉，为什么要在夜间坐飞机。她回答说，这经济得多。我很快就发现这位女士并非必须购买这种大打折扣的机票。事实上她很富有。但她很节俭。劳拉这次坐飞机有什么目的呢？她正在飞往将要召开的一次房地产经理会议，在会上她要接受房地产经理年奖。然后我问她是怎样干上房地产职业的。劳拉回答：“为生活所迫。”

劳拉告诉我，一天早晨，她在厨房餐桌上发现丈夫留下的字条。下面让我引述一下纸条的内容：

亲爱的劳拉：

我爱上了我的女秘书。我的律师将告诉你详情。

希望你和孩子们运气好。

劳拉，一个带着三个小孩的家庭主妇，对这个消息能作出什么反应呢？她决定不再回本行当中学教师，也不向小康之家的父母要求给予经济支持。她是在培养独立精神和克己自律品质的环境中长大的。她不知道她这个英语文学毕业生和硕士学位获得者干些什么好。她发现具有她这种教育背景的人在社会上有的是。她认识到，从她教书、编辑与写作工作中得到的收入不足以维持她家现在的生活方式。于是劳拉就自己的择业问题与社区中几位有见识的企业主进行商讨。在几次讨论之后，她决定在房地产销售领域一试身手。在头四个月的房地产销售业务中，她获得的收入比她教英文收入最多的一年还要多。

我知道你想问劳拉，她认为她获得成功的因素是什么。她告诉我下面这些话：

当你把全部心思都放进去的时候，你能干出些什么来，那是很不可思议的。当你除了成功之外，别无出路的时候，你会打多少次推销电话呀，多得自己都会吃惊。

作为一位年轻妇女，劳拉培养了做推销工作的扎实基础。还在上学的时候，她就曾说服几十位雇主，雇她在暑期工作。她在中学和大学学习期间，也曾做过各种各样的钟点工。劳拉在寻找工作上很有本领，她曾帮助许多朋友找到雇主。毫

无疑问，如果让她掌管招募人员事务所，她会获得很大成功。她的几个朋友在中学和大学都获得学生会干事的职务，她就当各项活动的组织管理人。

很有讽刺意味的是：劳拉与一位缺乏正直品格的人结婚遭到的不幸，最终却转化为她和孩子都过上了更好的生活。由于丈夫的背弃，劳拉有可能充分展示她的才能。劳拉在企业经营方面的潜能胜过她的丈夫，这也是事实的嘲弄。她今天的生活比她的前夫好得多已是有明证的事实。她的成功也是她的正直品格的结果，而这却是她的前夫所缺乏的。

劳拉作为销售专业人员，在工作上领先了几年之后，建立了一个十分成功的房地产公司。尽管在经济上戏剧性地获得了成就，她仍然要做一只早飞的鸟，强睁着一双布满血丝的眼睛搭乘夜航班机。如果仅从外表来看，你决不会想到这个女人有着这么大的勇气和这么旺盛的精力。我目测她只有5英尺高，体重不超过95磅。无论如何，正如我们所经常赞同的，一个有经济效率的人，其外表远没有勇气、克己自律和决心重要。

6. 遗产与继承人

他们的成年子女在经济上自立自足

有成年子女的富裕父母，大多数需要他们在去世之前把遗产的数额缩减下来，这种决定当然是合乎情理的。不这样做的话，就会给他们的子女留下一大笔遗产税负担。作出把财富分给子女的决定是容易的，困难的决策是如何去分配财富。

富裕的父母在子女年幼时，一般都觉得分配财富的事决不会成为问题。他们认为他们的财富将来可以均等地分配。例如，有四个子女的父母一般会说：他们的财富在孩子中间平

* 原题为：断然的行动，家庭的生活方式。——译者注

均分配，每人得 25%。

这种简单分配的方式，当子女长大后就会复杂化起来。子女成年后，父母就可能发现其中有些子女更需要大量赠款。哪个子女应该多得些？哪个可以少得些？这是必须回答的问题。不管怎样，富裕的父母可能从下面一些重要的调查研究结果中受到教益：

◆ 父母对于没有工作的成年女儿和“暂时”失业的成年儿子有强烈的偏向性，会给他们大量的“经济门诊病人照顾”。这些子女也可能从父母的遗产中接受不成比例的较大份额。

◆ 经济上成就越大的子女，所接受的“经济门诊病人照顾”和遗产的份额可能越小。

◆ 许多生产效率极高的儿子和女儿没有得到父母的任何财富赠予。正如我们在第 5 章中论述的那样，唯一的理由是他们很富裕！

家庭主妇：是类型甲还是类型乙？

在不同的子女之间赠予的数额不同，主要可从职业（或社会经济地位）和性别上得到解释。我们发现，在所有主要的职业中，家庭主妇（家庭妇女）有可能从他们的父母那里得到最多的遗产以及定期的赠款（见表 6—1 与 6—2）。实际

上,家庭主妇从父母那里得到大量遗产的可能性,一般说3倍于富人的成年子女。家庭主妇无论在父母遗产继承的数量上还是在继承财富的范围上,基本上都列于第一位。她们每年也最有可能得到大量赠款。

我们从富人的做家庭主妇的女儿中,分出两类典型,称之为类型甲、类型乙。她们的父母认为,没有工作的女人必须有“属于自己的钱”,永远都不可完全相信女婿会维护他们的妻子和子女。因此,这两种类型的家庭妇女会从父母那里得到不同等级的照顾。

类型甲与类型乙有极大的不同。类型甲大多与高收入的、有成就的男人结婚。她们在照顾年迈或有残疾的父母方面常常是最主要的角色。她们所接受的赠款与遗产份额,部分地是对她们所作出的努力的补偿,她们的这种付出会使有工作的兄弟姐妹自愧不如。类型甲的家庭主妇受过很好的教育,会成为父母遗产的执行人或共同执行人。她们在地方的各种教育组织和慈善组织中可能成为领导人物或志愿者。

表 6-1 富人成年子女由于职业不同接受大量遗产可能性的对比

接受遗产的可能性		
较大的可能性	较小的可能性	大致平均的水平
• 家庭主妇	• 医生	• 工程师/建筑师/科学家
• 失业者	• 总经理/企业高级官员	• 广告/市场营销/销售专 业人员
• 中学/小学教师	• 企业家	• 律师
• 学院/大学教授		• 会计师
• 手工业者/蓝领工人		• 中层经理

表 6—2 富人成年子女由于职业不同接受大量赠款可能性的对比

接受赠款的可能性		
较大的可能性	较小的可能性	大致平均的水平
• 家庭主妇	• 手工业者/蓝领工人	• 工程师/建筑师/科学家
• 失业者	• 企业家	• 广告/市场营销/销售专业人员
• 律师	• 中层经理	• 医生
• 中学/小学教师	• 总经理/企业高级官员	• 会计师
• 学院/大学教授		

类型甲家庭主妇经常被她们的父母当朋友和心腹看待。她们被看作是有见识的、坚强的领袖与顾问，经常参与商议家庭的重要事务，如遗产分配与退休计划，家庭企业的出售，专业服务提供者的挑选等。类型甲家庭主妇精通遗产税法规。她们可能鼓励父母通过给子女赠款的方式缩小遗产规模，使遗产税尽可能少。类型甲家庭主妇在她们的青年到中年时期，常常是自结婚以后，就接受大量的赠款。后来，对于购买住房，有时对于房地产的投资购买，父母也都给予赠款补助。

类型甲家庭主妇的存在，对富裕的父母以及其他成年的家庭成员都有极大好处，因为她们常常挑起了从感情上、健康上照顾年迈双亲的重担。

与此相反，类型乙家庭主妇被看作是需要给予“经济门诊病人照顾”，甚至需要给予感情支撑的成年孩子。她们的发展趋势是依赖于别人，根本不可能成为带头人。类型乙大多跟没有可能取得高收入的人结婚。她们受到的教育不像类型甲那样好。类型乙家庭主妇的父母常常补助她们的家庭收入，以帮助女儿的家庭维持下中级生活方式。类型乙家庭主妇大

多居住在靠近父母住地的地区。她们常常伴随母亲到商店购物。中年的类型乙家庭主妇常常接受富裕父母给予的衣物。父母在遗嘱与遗产分配计划的条款上也常常对类型乙女儿给予照顾。父母向她们提供赠款与遗产，是因为父母认为她们“真正需要金钱”。本质上，类型乙受到的父母的照顾代替了其他渠道的照顾。

类型乙家庭主妇的父母倾向于在给她们赠款方面加以克制，因为怕他们的女儿和女婿不善于管理金钱。因此，对类型乙家庭主妇的赠款趋向以需要为根本，例如类型乙女儿的丈夫失业期间或家中婴儿出生时给予赠款。赠品常常由哭诉突然引起，其范围从直接的赠款到衣物与学费补助。不管怎样，类型乙家庭主妇以遗产方式得到父母财富的大部分。父母的遗嘱中对于分给类型乙女儿遗产的日程安排，以及其子女的教育基金常常作出特别的指示。类型乙家庭主妇的家庭常常始终没有获得金钱上的充分自立。她们即使到了 55 岁左右的年纪仍然从父母那里接受现金资助。

类型乙家庭主妇的丈夫在她父母的企业中工作，也是很常见的事。在有些事例中，其报酬水平大大高于一般劳动市场可能提供的价格。换句话说，在这种情况下，女婿作为他姻亲企业的雇员，能挣到比他在其他企业工作更多的钱。即使女婿不在家庭企业中工作，也常常为家庭做些兼差工作，以取得额外的工资。

如果女儿不是家庭主妇，而是全天工作的雇员，与她们没有工作的姐妹相比较，接受赠款与继承遗产的可能性就比

较小。但是女儿即使是从事于高等社会地位的职业，在接受赠款与遗产继承方面的可能性，也要比那些获得经济成就的兄弟大。为什么是这样呢？前面已经说过，富裕的父母强烈地感到：女人，即使是有工作的女人，一定要有“属于自己的钱”。他们也坚信，对他们的女婿“永远不可以完全相信”。

实际上，富人在这方面的感觉相当敏锐。我们的资料表明，他们的女儿超过四成的比例在结婚后至少离婚一次。

为女儿采取断然行动

富裕的父母明白，在这个国家，创造收入的机会对于男人与女人来说，是差别很大的。这些父母倾向于以自己的方式采取经济上的断然行动。请考虑下面的事实：

◆在这个国家，就业人口中妇女占 46%；但是在 10 万美元以上年收入者中，妇女所占比例不到 20%。1980 年不到 4 万个妇女年收入为 10 万美元以上。1995 年约有 40 万个妇女达到这个收入水平，人数增长到 10 倍。到 2000 年，将有 60 万个妇女的收入达到 6 位数以上水平。但是尽管如此，1995 年在 10 万美元以上的收入者中，男性与女性的比例仍为 5：1。

◆专业院校毕业生中女性的比例已有很大提高。例如，

1970年，医学院校毕业生中女性只占8.4%；到1995年，女性已占将近40%。1970年，全部法律院校毕业生中女性约占6%；到1995年，女性将近占45%。然而，高层次的职业头衔并不会自动转化为高收入。最近的人口调查的结果表明：“收入差距（1995年）甚至仍在专业级别者身上显现。”在这方面，1995年专门职业中受雇的女性的收入只占男性收入的49.2%。

◆在高收入职业中，男性与女性薪金收入比较的情况怎样呢？可参阅表6—3中我们所作分析的结果。在20种收入最高的职业中，女性的平均收入大大低于男性的收入。例如，女医生的收入只相当于男医生的52%。女牙医的收入只相当于男牙医的57.4%。女性脚病治疗师的收入只相当于男性脚病治疗师的55%。女律师的收入相当于男律师的57.5%。

◆在1980年，6位数以上收入的女性中约有45%的人没有工作，也就是说，在有10万美元以上年收入的女性中，只有55%的人就业。自1980年以来，这个百分比几乎没有变化，甚至可能直到2005年也不会改变。与此形成强烈对比的是，在这个国家，年收入10万美元以上的男性约有近80%的人就业，其余20%的人大多数是超过60岁已退休的人。

◆年收入10万美元以上的没有工作的女性，大多数从父母、祖父母或配偶那里继承了财富或接受了大量赠款。她们的收入一般是利息、股利、资本收益、净租金收入等等。

◆在美国，女性拥有的小企业将近总数的三分之一。然而，这些企业中约有三分之二其年收入在5万美元以内。

◆ 就业女性与就业男性比较，她们离开工作岗位的可能性大 3 倍。

表 6—3 在位列前 20 种高收入职业中，男性与女性平均年收入的比较

职业工作	总计 全年全 天工作 (美元)	男性 全年全 天工作 (美元)	女性 全年全 天工作 (美元)	性别差别 (美元)	女性收入 占男性收 入百分比
医生	120867	132166	68749	63417	52.0
肺病治疗师	90083	94180	51777	42403	55.0
律师	86459	94920	54536	40384	57.5
牙医	85084	88639	50919	37720	57.4
医学教师	82766	91236	48801	42435	53.5
法学教师	76732	85376	51727	33649	60.6
社会保险与金融服务销售 职业	67313	78097	37695	40402	48.3
健康诊疗执业医师(不另分 类)	66546	76139	33718	42421	44.3
验光师	62556	64988	42659	22329	65.6
保险统计师	61409	71028	40219	30809	56.6
法官	60728	65277	43452	21825	66.6
飞行员与领航员	57383	58123	32958	25165	56.7
兽医	56451	62018	35959	26059	58.0
石油工程师	55788	56653	43663	12990	77.1
管理分析师	54436	62588	36574	26014	58.4
经济学教师	52862	57220	38884	18336	68.0
管理与行政人员(不另分 类,领薪金)	52187	61152	30378	30774	49.7

职业工作	总计 全年全 天工作 (美元)	男性 全年全 天工作 (美元)	女性 全年全 天工作 (美元)	性别差别 (美元)	女性收入 占男性收 入百分比
物理学家与天文学家	52159	53970	38316	15654	71.0
经理,市场营销,广告,公共 关系	51879	58668	35227	23441	60.0
核工程师	50492	51313	36513	14800	71.2

资料来源:富人市场研究所资料库,1996、1990 年年职业人口调查。

客观资料已把问题表述得很明白。在美国,妇女很少有获得高收入的机会。这种收入上的差异,有些当然可以用经济市场的偏误来解释。但是,仅用市场的偏误并不能充分说明收入分配最高层的1%中为什么男性与女性的比例为5:1。难道富裕的父母偏向于资助自己的女儿会有助于保持这种不平等吗?

富裕父母的女儿多半没有自己的事业。为什么?在过去二十年间,富裕人口一般是由这样一种类型的家庭组成的:超过80%的家庭是一对已婚夫妇加小孩,妻子没有全天性工作。这种状况给家中的女孩一种什么信息呢?这只是说:“母亲不工作(在婚姻继续期间),因此,我或许也不应该工作。”跟这样的逻辑去争论是困难的。实际上,传统富裕家庭的体制在有力地运作。富裕家庭的离婚率低于一般离婚率的一半。

“父亲工作,母亲尽母亲的职责,并料理一切家务”。这样的体制,由这种婚姻所生育的女性不断地复制传承下去。许多富裕的父亲实际上在鼓励女儿不要去工作,不要去搞自己

的事业，不要获得经济上和心理上的自立。富裕的父亲通过长期的潜移默化向女儿灌输了这种“依赖”的性格特征。例如，许多富裕的父母向女儿传达了下面这样的信息：

不要发愁……如果你不需要搞自己的事业……
你不需要为金钱发愁。我们会在用钱上帮助你……
如果你一定要搞事业……如果你一定要获得大成就
……要自立，你将不能从我们这里得到大量赠款或
继承遗产。

弱者与强者

安与贝思：温驯地当家庭主妇还是冲出传统的牢宠

安 35 岁，是我们称之为罗伯特·琼斯和鲁思·琼斯的一对百万富翁夫妇的年轻女儿。琼斯先生在供销行业拥有并经营几个企业。琼斯夫人是一个传统家庭妇女。她没有读完大学，没有离开过家去工作。然而她在社区的几项高尚事业中极为活跃。当她的孩子年幼时，她为父母教师协会服务。

安对她与父母的关系说得极为坦白：

从我父母那里拿钱是很容易的……为了房子

……为了私立学校的学费……但是常常附有条件
……我的姐姐（贝思，37岁）知道这些……她不独立生活……她知道接受布施要付出代价……走母亲的道路。

安很早就明白父母控制方程式的组成要素。在她结婚之初，她与丈夫在城外找工作，使自己与父母相距一千多英里，隔绝了父母的影响。

安在第二个孩子出生后放弃了她的事业。但是安不像姐姐贝思，她从来没有接受父母的“经济门诊病人照顾”。安通过对姐姐经历的观察，对于接受布施的真正代价非常敏感。

按照安的看法，贝思一家是生活在“赈济院”里。琼斯夫妇为贝思购买的房子支付了数额可观的头一笔付款。他们每年还向贝思施舍数千美元用于住房和其他费用开支。每年圣诞节，贝思从父母那里得到2万美元。贝思的住地距父母家不到2英里（专制的父母控制成年子女的有效方法之一，就是靠近居住）。安说，在贝思与父母的房屋所有权之间存在着某种混乱。似乎母亲老在贝思家——不论邀请与否，而且母亲在选择贝思的住房上比贝思还要投入和操心。

贝思还没有读完大学便结婚并做了母亲。她与丈夫结婚后在她父母家住了三年。这样，她的丈夫有机会读完大学。在这期间，他的丈夫不工作，甚至以钟点计酬的工作也不做。

贝思的丈夫读完大学后，在一家公司得到一个行政管理职位，但不到两年就被辞退。然后他在岳父的企业里担任行

政副总经理。按照安的看法，行政副总经理是一个新职衔，以前的职衔叫办公室主任。但是，根据安的解释，这项工作的报酬十分丰厚，“你能得到一大堆喜人的福利补贴”。

在这种条件下，贝思和她的丈夫要想好好地培养和发展自信心是不可能的。安的父母，特别是她的父亲，并不尊重贝思的丈夫。根据安的看法，他们老是觉得贝思的丈夫在社会上、经济上和聪明才智上都落在贝思之后。他们对于安的丈夫要敬重得多。安的丈夫荣耀地毕业于一所著名大学，24岁就以优异成绩取得硕士学位。罗伯特和鲁思老两口经常向朋友和亲戚介绍“我们小安的丈夫”的伟大成就。

罗伯特和鲁思在安的未来丈夫第一次来拜访的时候铺了红地毯。他们对他的学历背景有着深刻的印象。安说，在那次短暂的会面中，贝思的丈夫，当时作为姻亲的寄膳宿者，就像是一个侍者。例如，岳父罗伯特吩咐他的女婿去调酒、斟酒、上点心。一天晚上，饮过几杯鸡尾酒，罗伯特竟称呼他这个女婿为“愣头”，安和她的意中人都吃了一惊，对此情景留下了极深刻的印象。安发誓她和丈夫决不成为她父亲眼中的“愣头”。到目前为止，她履行了她的誓言。即使安的父母以严峻的态度迫她接受“经济门诊病人照顾”也罢，她丝毫不改初衷。与此相对照的是，罗伯特和鲁思经常要贝思的丈夫为他们做家中杂务。他们待他就像雇来的小工或车夫一样，而不像是他们长女的丈夫。

为什么贝思的丈夫容忍了这种地位？这是因为他接受训练习惯了这些事。他和贝思都习惯于高消费的生活方式，与

他的姻亲一致。而他们维持这种生活方式的能力，只是接受控制的一个函数，两者密切相关。罗伯特与鲁思向贝思交流过一条核心信息，话语要比行动简短得多：

贝思，你和你的丈夫自己没有足够的收入来维持你们所需要的生活地位。你们在经济上有缺陷。你和你丈夫需要我们的特种“经济门诊病人照顾”。

罗伯特与鲁思认为贝思和她丈夫如果没有别人的援助，生活就过不下去。这种看法对吗？旁观者可能争辩说，他们的看法没错。但是如果他能够仔细考察一下事情的起因，他会说些什么呢？这时他会得出如下结论：罗伯特和鲁思是在努力证明他们的假设。贝思和她丈夫在接受了几年过多的“经济门诊病人照顾”以后，就失去了他们的雄心、经济上的自信心和不依赖他人的自立精神。没有人知道这对夫妇是否能够靠自己的努力运转得很有效率。贝思和她丈夫从来没有被给予过这样一试的机会。

有见识的父母所起的作用，是使自己的孩子从弱者向强者转化。而罗伯特与鲁思所做的一切却正好相反，他们使弱者更弱，直到今天还在继续这样做下去。他们对于自己在造成贝思与其丈夫的依赖性方面的作用，永远不会觉察到，这是毫不奇怪的。今天，安对于她的父母有些怨恨，甚至觉得有些痛苦。她认为他们应对造成姐姐与姐夫经济上与感情上的依附性负责。安从贝思与其丈夫的经历中学到了许多东西。

安现在对于她父母在获取对她姐姐孩子的控制权上特别敏感。在他们身上，过去的错误可能要重演。安只能希望她的父母能够遵循培养孩子自立性的一些简明规则。他们现在不会这样做的。但是安能够。对她来说，为时未晚。她将决不允许她的父母控制她的生活，控制她丈夫和孩子的生活，哪怕是一点点。

辛德里拉·萨拉——又一个叛逆女儿成了强者

萨拉在近五十年中是个总经理。她的父母很富。当她还很小的时候，父母就创办了他自己的企业。我们访问萨拉时，她很坦率地谈到她与她爸爸和姐姐的关系。

萨拉的父亲是一个意志力很强的人。他对于我们社会中妇女地位与职责的看法与萨拉不同。他认为妇女应接受美术教育，然后结婚生孩子，永远不要走出家门去工作。按照父亲的原则和要求，女人不能够有自己的事业。她们的作用是支持丈夫——甚至做丈夫的附属品。

萨拉在十几岁时，就喜欢在许多问题上与父亲争论，包括解放了的妇女在我们文化中的地位与作用。并且争论的焦点常常转变到萨拉今后应该如何度过一生方面。父亲经常恐吓大胆反抗的女儿，说她这样做将得不到对她大学教育的经济支持，还将失去嫁妆，等等。

萨拉不管这些威胁，离开了家。那时她只是个年轻姑娘。她爸爸信守他说过的话，不给她任何资金支持。然而萨拉要

离开父母获得经济上与感情上的自立的决心从不动摇。她离开家后，当了一个大出版公司的校对员。她在出版业工作期间，升到很高的职位。后来她结婚了，这只是在她自己的事业已经很好地建立起来之后。

萨拉跟她的姐姐艾丽斯显著不同。艾丽斯属于类型乙家庭主妇，担当爸爸指派给她的角色。她显然是“爸爸的女儿”。爸爸的女儿跟本地区的一位男士结婚。他来自较低的社会阶层，有强烈的消费欲望，但挣钱的能力却很差。爸爸有鉴于此，就向艾丽斯、她的低收入丈夫和他们的三个小孩提供“经济门诊病人照顾”，给他们打上自己的特殊标记。爸爸从不允许他心爱的女儿居住在与自己上中等身份不相符合的房子里或居民区中。他给艾丽斯一家大量资助，购买了住房及其附属物。每年都有大量的赠款和有价证券赐予“爸爸的女儿”。

有了如此慷慨丰富的补助，别人可能以为“爸爸的女儿”一定积累了相当可观的财富。而实际上，她与丈夫在接受“经济门诊病人照顾”的这些年间并没有积累多少财富。他们的预算制度是十分简单的：费用开支超过收入，也超过所收到的赠款，而差额则由爸爸来填补。

在这期间，萨拉像许多经理人一样（见表6—4），没有接受过爸爸的“经济门诊病人照顾”。相反，她由于胆敢违背爸爸给她定下的规矩而受到惩罚。

当爸爸去世后，艾丽斯没有了每年的“经济门诊病人照顾”，虽然父亲心爱的女儿接受了他留下的大量财富。萨拉只

接受了少得多的遗产。她对于接受父亲任何一点遗产都感到惊异，特别是父亲在去世前不久曾告诉她说，她得到的遗产将大大少于她的姐姐。在父亲的心中，他这个解放了的很有独立性的女儿，比起她的姐姐——类型乙家庭主妇来，对遗产的需要程度就弱得多了。

受宠的女儿艾丽斯和她的丈夫，没有几年功夫就几乎花光了爸爸所有的钱财。不久以后，艾丽斯也去世了。她的孩子怎样生存下去呢？他们的父亲没有足够的收入来维持他们的上中等生活方式。谁来供应他们？谁来支付他们的大学教育费用？除了他们的姨母，这位没有接受过“经济门诊病人照顾”，只接受了一点遗产的辛德里拉·萨拉以外，不会有别的人了。在父亲支持她姐姐生活的整个期间，萨拉对艾丽斯并未失去感情或表示过丝毫怨恨。萨拉从来也没有忘记在艾丽斯生日时候送去一件小礼品，也没有忘记给艾丽斯的小孩送去圣诞节和生日礼物。事实上，萨拉是一位很有成就的、自立的、富于同情心的妇女。

今天，萨拉是自我成长的百万富翁。她负责搞好她自己家庭的财务，正在为她姐姐的子女和姐姐未来的外孙子女建立信托基金。萨拉认为这样做很重要。关于艾丽斯的几个女儿，她告诉我说：“她们不懂得金钱”。她们怎能懂得呢？她们的榜样就是她们的父母——典型的低级财富积累者。

萨拉是一位财富积累能手。甚至在今天，她依然是节俭的，在消费方面是很有克制精神的。她的净资产超过她当高层经理年薪的许多倍。萨拉告诉我们说：

人们如果知道我积累了多少财富，是会大吃一惊的……我懂得如何把握住它。

萨拉像许多富裕的人一样，正在向那些低级财富积累者、过度消费的父母的后代伸出援助之手。

人们经常问我们，同一父母的孩子在财富积累上为什么会有这么大的差别。萨拉和她的姐姐为什么这样不相同？我们坚信，有些差别是生而有之的；但是大部分的差别只能用父母对待孩子的态度与关系的不同来解释。

父母的行为激励萨拉成为财富积累能手，而培养了她姐姐正好相反的特点。在本质上说，他加强了本来是强者的女儿，弱化了本来是弱者的女儿。当萨拉离开家时，她“拆了回去的桥”。她没有接受“经济门诊病人照顾”。她除了学会如何为自己“钓鱼”外没有其他选择，而她学得很好。与此同时，她的姐姐则越来越依赖父亲的金钱援助。

萨拉同情他的父母，特别是父亲。他作出了许多牺牲，非常刻苦地工作，使自己成为一个富裕的企业主。父亲决心让他的孩子可以不必刻苦地工作，不必去冒“自己来干”的风险。但是，正是这种在工作上甘心吃苦、能够吃苦的品质和敢冒风险、敢于牺牲的精神，把他造就成为一个成功的企业主。他像他的许多同辈一样，忘记了他是如何致富的。

许多父母都说，提供“经济门诊病人照顾”有什么错呢？如果照顾的接受者已经受到很好的锻炼，已经显示出他们不

需要别人的钱就能为自己创造一条适当的生活之路，这时给他们以照顾，可能是不错的。举例来说，当萨拉已经教会自己如何取得成功，然后在她所选择的领域取得出色成就的时候，接受一些“经济门诊病人照顾”会对萨拉产生什么影响呢？答案可能是没有什么影响。因为她已经足够成熟、足够坚强，可以处理好金钱，包括自己的或其他任何人的。

真正的悲剧在于那些依赖“经济门诊病人照顾”的人们最终会落得个求助无门。如果不是姨母萨拉的仁慈，她的那些外甥女可能会被前途的渺茫吓坏了。她们福星高照，萨拉伸出援助之手。萨拉比父亲高明，她为这些年轻女子提供信托基金。这种金钱援助比起大量的赠款来，可以使她们受益的时间更长。姨母萨拉为她们建立的信托基金是指定用于教育的。其余一部分资金，在这些年轻姑娘还没有成熟以前不予分配。萨拉对“成熟”所下的定语是：证明有能力去获得好生活。她的意图是绝不制造另一代的“弱姐妹”。萨拉对待她姐姐的孩子仍然是十分现实的。她明白要使十几岁的人重新定位是相当困难的。还不能肯定她的十几岁的外甥女们将来能否成为像她们姨母萨拉那样坚强、自立的女性。也可能已经太迟了。她们可能已经在家里受到高消费与依赖性的生活方式过多的影响了。幸运的是，萨拉是坚强的典范。她充满自信，能够对她的那些外甥女的行为与性格起到积极的影响；而且，萨拉给予她们的同情与爱护，是远非金钱所能衡量的。

表 6—4 富人成年子女中的公司经理在接受赠品
与遗产方面的比较

接受赠品/ 遗产的倾向性	公司经理从父母那里接受遗产的可能性，要大大低于全部子女从父母那里接受遗产的可能性范数。 公司经理从父母那里接受年度赠款的可能性要大大低于全部成年子女接受年度赠款的平均可能性。
给予赠品/ 提供遗产 的理论基础	年轻经理大多展示他们比其他人成熟得早，因此他们的父母对于不向他们提供大量赠款感到心安。 富裕的父母常常觉得他们的中年的或更大年纪的当经理的儿子/女儿对于“经济门诊病人照顾”/赠款/或遗产没有多少需要。
儿子/女儿 在父母心 中的地位	公司经理与其他子女比较，在与父母的关系上是较亲近还是较疏远，并不明确。但是，有限的资料表明，他们在与父母的相互交流以及居住地的选择这两方面，一般趋向是与父母有些距离。
儿子/女儿 可能得到 赠品/遗产 的阶段	公司经理的一般趋向是，如果接受赠款，那是在他们成年的早期阶段。他们在中年及以后阶段，接受赠款的可能性就大大减少。
赠品/遗产 继承的方式/ 种类	那些从父母那里接受遗产的经理一般是接受现金/金融资产。 第一次购买住房的赠款，常常来源于父母设置的“大学教育基金”，因为父母为这一基金准备的数量太大。

萨拉究竟需要从父亲那里得到什么东西呢？远在金钱之上，她需要他的爱心，以及对她的辉煌成就的认可。今天，萨拉几乎没有什么遗憾。她从不沉湎于过去，除了谈论她的父亲以外。虽然萨拉仍然觉得她永远不可能得到父亲的认可，但是她会对你说，她太看重这一需要了。萨拉的雄心与动力主要来自需要获得他人对自己成就的认可。这也正是许许多多的辛德里拉能够把她们早年生活的不幸变成为充满成就的生活的原因。

失业的成年子女

无工作的、失业的成年子女，像类型乙家庭主妇一样，与他们有工作的兄弟姊妹相比较，从父母那里接受年度赠款的可能性要大得多。实际上，我们关于赠予物的涵盖范围以及赠款金额的调查结果，可能是缩小了的或有所掩饰的。因为约有四分之一的 25—35 岁的男性孩子与富裕父母住在一起，而有些调查答卷人并未认识到这种居住状况也属于赠予的授受关系。顺便提一下，男性成年孩子与女性成年孩子比较，居住在父母家中的可能性大一倍。

无工作者常常都有一段参加工作又被解雇的历史。另一些是所谓的职业学校学生。一般说，他们的父母认为这些孩子比他们的其他兄弟姐妹都更需要钱，无论是眼前还是将来。因此，没有工作的子女比他们有工作的兄弟姐妹接受遗产的可能性大一倍。

没有工作的成年子女常常不但在经济上，而且在感情上也紧密依附于父母。他们很可能居住在很靠近父母的地方——同一条街，或者甚至与父母一起住。没有工作的成年子女，特别是男性，常常在家中做杂工、当助手或听差跑腿。

当成年子女看来不能维持或者没有兴趣维持全日工作时，常常接受其第一笔赠款。一些接受大量赠款的年轻成年子女，在大学或研究院毕业后搬回家中居住。另一些成年子女接受大量赠款，用于购买住房、食物、衣服，用于开支学

费和交通费用。父母经常为成年子女支付医疗保险和健康保险费。有许多赠款来自过量的大学教育储蓄计划。当成年子女决定不继续受教育时，经常剩有大量资金，规定为他们所有。这些钱常用于帮助他们维持舒服的生活方式。

成年早期阶段的失业，常常关系到以后阶段的失业。许多没有工作的中年儿子或女儿接受现金补助，常常是一年一次。此外，失业者常常得到为数更多并且更加经常的赠予。这些失业成年子女比他们有工作的兄弟姐妹更有可能得到个人不动产形式的遗产。

富翁研讨会

我们要开一次集中访谈会。我们要求征集者为我们找到八到十位百万富翁，开会3个小时。与会者应是财富积累能手，净资产至少是300万美元。我们还叮嘱征集者，与会的百万富翁应在65岁以上。我们给每个与会者付酬200美元。

开访谈会前两天，已找到九位百万富翁。但在开访谈会的那天早晨，我们的征集员打电话告诉我们，其中一个人不能来参加。征集员说，那个人可能找来另一位顶替他。离开会只有一个小时，征集员又来电话，说她找到一位62岁的人，是一位高收入的企业主，但他不符合财富积累能手的严格定义。不管怎样，我们同意他参加。作出这个决定后来证明是

十分正确的。

这位顶替的接受调查者“安德鲁斯先生”，事先没有被告知其他参加者都是富人。或者这就是他在会上带头夸耀自己如何达到相当富有的原因。实际上，安德鲁斯先生收入高，而净资产相对说来较低。他是一个典型的低级财富积累者，无论在外表或行为上都是。他每个手腕上都戴着金手镯。他戴一只外观名贵、镶嵌钻石的手表，戴了好几个戒指。当安德鲁斯向大家开始谈他的历史时，流露出他的自信心。但是经过3个小时与8位更有智慧的与会者交谈后，他的态度改变了。随着访谈会的进展，他的自信心似乎不断减弱。我们相信，安德鲁斯先生这一天在财务计划和财富的代际分配问题上会获得一些重要的教益。

安德鲁斯先生告诉我们，他已经相当富裕，并且达到了他的目标。但是受到提问后，他说不清楚他的目标。他的计划的主要部分就是得到高收入。他经常假定，他的财务计划的“其他的大部分”会“自行其是”。我们向许多安德鲁斯这样的低级财富积累者访谈过。不管我们如何询问他们的财务目标，可以预料到他们会作如下的回答：

你知道在我的居住区住有多少位名人吗？

我有许多钱。

我家与一位摇滚明星只相隔两幢房子。

我的女儿与一位收入很高的人结婚。

低级财富积累者，如安德鲁斯，在向我们谈他自己时，倾向于强调什么呢？他们倾向于强调收入，消费习惯，以及表示地位的各种商品。而财富积累能手则谈他们的成就，例如他们的学业和他们如何创办企业。你将会注意到，安德鲁斯先生，一个低级财富积累者，与参加我们集中访谈会的 8 位财富积累能手在财富目标上有很大不同。

几个年纪较大的接受调查者特别详细地回忆了他们的经历。我们觉得如果没有安德鲁斯头一炮的发言，情况交流不会进展得这样顺畅。他的观点和其他人是如此不同，引发了那些财富积累能手观点的交流，后者提供了关于赠品的给予、经理的职责与对经理的挑选、继承人间的摩擦冲突、信托基金、“从墓中对子女与孙子女的控制”的反对与赞成等等许多问题的有价值的意见。

我们在访谈开始时先提了一个问题：

你能首先告诉我们关于你自己的一些情况吗？

所有 9 位接受调查者都简短地介绍了自己。下面是一个典型的回答：

我叫马丁。已结婚，与妻子一起生活了 41 年。
我有三个孩子。一个是医生，一个是律师，还有一

个是经理。我有七个孙子。我最近卖掉了我的企业。我现在活动于几个宗教组织和两个帮助年轻人开办企业的组织。

所有接受调查者或者是现在拥有和管理着自己的企业，或者是最近卖掉企业后退休。除了安德鲁斯先生以外，其余的人年纪都在六十五到七十七八之间。在接受调查者作过简短的自我介绍后，他们讨论了他们的财务目标。最先发言的是安德鲁斯先生：

我在自己的企业中……当我醒来，每天都是一个挑战……我计划自己的工作……实现自己的计划。这是我的企业成为一个好企业的原因。

安德鲁斯讨论了他现在的赠款分发和将来财富如何分配的问题：

我有一个女婿是医生……另一个是律师。他们相当富裕（是高收入者），他们不需要我的钱。

但是他们的妻子，我的两个女儿……需要钱。她们是消费者……当然，我时常把她们宠坏了。我现在为此付出代价……她们打电话给我，要求给她们孩子买钢琴，我买了钢琴……自行车，举办生日宴会……我为她们付钱。我以付钱为乐。

我去世后，他们如何处置我的钱，对我都一样……（他们）可以保存它，可以拿去掷骰子赌博，只要他们幸福快乐。

“幸福”，对安德鲁斯先生来说，意味着有钱花。他的骄傲，是女儿跟高收入的人结婚。他再三地说到了这些问题。

与安德鲁斯先生邻座的是拉塞尔先生，一位十分富有的退休者，他最近卖掉了他的制造企业。在安德鲁斯先生承认他宠坏了女儿后，拉塞尔先生在座位上向前挪动了一下，紧接着说了下面几句话：

我有三个女儿……都有自己的事业。她们都在工作……都很幸福。她们住的地方离这里很远。她们有自己的生活……我不担心将来给她们钱的问题……她们自己也不担心。我们不讨论这个问题。但是，将会有一大笔钱……很多很多，我敢肯定，留下来，在我去世以后。

另一个接受调查者约瑟夫先生，点了点头说：

我有两个女儿，一个是大会的副总裁，另一个是科学家……我们为她们感到骄傲……她们会有很好的生活。但是作为一个家庭，我们很少花时间考虑我的遗产问题。

拉塞尔先生和约瑟夫先生有正确的规则。如果你富有，想让你的子女成为幸福、自立的成人，就要尽量少去谈论接受别人钱财的话题，尽量少做这种事情。

这些发言完了后，有个接受调查者询问安德鲁斯先生关于他对企业的处置问题。安德鲁斯先生的谈论引起年纪更大的一些与会人士发表了值得注意的谈话。安德鲁斯先生说：

我从企业得到的钱都给了女儿和她们的孩子
……我不需要钱。我在法律的限度内给出最大的数额。

安德鲁斯先生关于企业的所有权问题有什么计划呢？他最后会卖掉它吗？会交给孩子去经营吗？或者他有其他打算吗？

我与大儿子比利有个协议。他需要每年付出 x 美元……他将最后完全得到这个企业。

几个更年长的与会人士对这个计划提出了疑问，因为很明显这有可能在安德鲁斯的子女中引起冲突。安德鲁斯的企业属于服务、营销行业，它本身并不值大价钱，除非由安德鲁斯的家属去继续经营它。换句话说，除非比利，安德鲁斯保持企业的经营，否则根本就没有企业。一位与会人士问：

如果你今天出售这个企业，这个企业值很多钱吗？

安德鲁斯先生承认它不值多少钱。那么，他为什么要他的大儿子兼主要雇员去买下这个企业呢？为什么不把企业送给他？大家记得，安德鲁斯先生把企业所有的利润给了他的女儿。他还计划把儿子比利购买企业所付的钱也送给她们。安德鲁斯先生觉得他的女儿不能靠她们自己的力量维持上中等的生活方式。但是，他的高收入的女婿的情况怎样呢？

在安德鲁斯先生的心目中，他的女婿永远不可能有足够高的收入去维持女儿的高消费习惯。他告诉我说：

你决不能完全相信你的女婿……离婚是随时可能发生的。

对他女儿将来的“经济门诊病人照顾”怎么办呢？比利，安德鲁斯先生的代理者，将必须解决这个问题。安德鲁斯先生要比利在他死后年年付钱给他妹妹。每年的这些付款来自“他的企业”的利润。这样的事情很少见吗？不。企业主、企业家以及医生经常发现他们自己的处境与此相似（见表 6—5 与 6—6）。

表 6-5 富人成年子女中的企业家在接受

接受赠品/遗产的倾向性	给予赠品的/提供论基础	儿子/女儿在的/父亲地位	儿子/女儿可得到赠品/遗产的阶段	赠品的/遗产继承的方式/种类
企业家里从父受产大部母赠的企那品和性全父接受产的大于那里从接受产的小部继家企业。他们的创办自己企业。	父有向办女资金。经营企一业且经功，接款，性多。有企业家倾向的子女，在所有职业中，具有收入高、净资产最大的特点。那些接受父企（家庭）的儿常需向低效率的儿，长期效率兄弟姐提供“购买业	企是坚的，一有们在钱他通常年迈的地他业父“依附”有企的们家倾向女。	企业家一般赠在后段。	企学、研的少女时间的裕常业子提育及基源案。全宽形作

表 6—6 富人成年子女中的医生在接受赠品
与遗产方面的比较

接受赠品/ 遗产的倾向性	在全部子女中，医生接受父母遗产的可能性最小。他们接受父母年度赠款的可能性，相当于全部成年子女接受赠款可能性的平均数。父母常常希望他们向经济状况较差的成年兄弟姐妹提供其职业服务形式的赠予，或者提供赠款。
给予赠品/ 提供遗产 的理论基 础	父母常常觉得当医生的子女对于遗产没有多少需要或完全不需要。换句话说，他们觉得“医生已经很富了”，不需要更多的财富了。他们的兄弟姐妹（非医生）有时游说反对他们，鼓励父母“在遗嘱分配中把医生除外”。有些父母认为，当医生的子女在必要时应向其兄弟姐妹提供经济支持。
儿子/女儿 在父母眼 中的地位	医生在经济上或感情上依赖于父母的可能性最小。他们一般有强烈的愿望达到自立。这种地位再次使父母认为“医生”子女不需要他们的钱。
儿子/女儿 可能得到 赠品/遗产 的阶段	医生倾向于在他们成年初期接受赠款。他们接受赠款的可能性在将近中年时候就大大减少。
赠品/遗产 继承的方 式/种类	以现金形式接受赠予，用作学费和起步费用。接受遗产的医生子女一般接受现金与其他金融资产，不接受不动产或有形资产、可收回的资产。

在本质上，比利是被要求大量补助他妹妹以维持其生活方式，一种引人注目的高消费方式。安德鲁斯先生觉得“十分肯定”，比利将会按他父亲的希望去做。他可能这样做。但是如果你是比利的妻子，你对这个计划会有什么反应呢？想想看，你的丈夫要为他的妹妹买价钱很贵的衣服，买豪华汽车，支付度假费用，等等。大多数的配偶都认为：仁爱自家中开始。请注意，由于财富分配不公引起的家庭冲突，其发动者常常是配偶。

其他与会者没有直接批评安德鲁斯先生的计划。他们发

言时，都是面对全体，并不冲着安德鲁斯先生说话。但是随着讨论的进展，事情越来越明显，其他与会者对安德鲁斯的计划评价很低。

一位年长者提供了一个有关情况：

儿子对他父亲不耐烦了。儿子想把父亲的企业拿过来。但他不愿一直等到父亲撒手而去的时候。于是儿子开办自己的企业，这实际上是在与自己的父亲竞争。

安德鲁斯先生听到这里，立即表达了反对意见：

我的儿子跟我签订了一份不竞争合同……家中的每一件事都建立在信任上，不是吗？

与会者对他的发言似乎考虑了片刻。或许安德鲁斯先生关于他的计划还有另外一些想法。

安德鲁斯先生作了这番论述后不久，又透露他的子女是他的遗产的执行人。这时哈维先生举起他的手，问他能否说句话。我们都乐了。哈维先生是与会者中最年长、最富有的人。他一开始提到在继承人中间促进和谐的重要性。按照他的看法，遗产执行人的选择是遗产分配方面最关紧要的事情。哈维先生曾经担任过好几次遗产执行人或共同执行人。他充分理解担任遗产执行人是一件困难的工作。在遗产执行人与

遗产继承人之间常常存在不满情绪。因为这个缘故，他在选择他的遗产执行人时非常慎重：

我有两个孩子。他们彼此很亲密。他们能在他们之间处理我的遗产……但是他们将与我的律师一道去做这件事。我的孩子和我的律师是我的遗产执行人。我把律师放进去，只是为了保持平衡……大家知道，事情一旦牵涉到金钱，会有什么问题发生。我需要保持良好的关系……但是在最后时刻，如果没有一个有经验的专业人士，良好的关系也会变坏。

然后，安德鲁斯先生发言，带着挑战的口气：

你真的请外人当遗产执行人吗？

作为对他的回答，与会者九人中有七个人说，在家庭成员之外，至少再加上一个“外人”来做他们遗产的共同执行人。林先生是一位退休企业家，有九个孙子女。他担任过几起遗产的共同执行人，因而很清楚那种局势。祖父母财产的继承人是一帮宠坏了的孩子，二十七八、三十七八岁年纪，在维持他们一直享受富裕的生活方式方面，没有受过很好的训练，没有克己自律精神，或者没有雄心壮志。这些成年孩子有些还一直住在家里。所有这帮人都一直从祖父母那里接受“经济门诊病人照顾”。但是，正如林先生所说的，一旦“井

水干涸”，麻烦就来了。祖父母一旦去世，孙子女和他们的父母就成了对头。每一代人都觉得他们应该在遗产的处置上接受大头。

这些经验深深影响着林先生。他懂得，应在离开人世很早以前就选择好专业人士作为遗产的共同执行人。以后，在数年间，他与精通业务的遗产律师和一位出色的纳税会计师建立了亲密的关系。林先生在退休以前听取他们的忠告，知道这些专业人士将来有一天会为了他的利益，去防止或者至少是减少他的孙子女为他的遗产而争斗。这些年，他也向这些专业人士请教关于“给予财富而不宠坏子女”的办法。林先生现在向孙子女提供赠品，不采取产品形式或社会权利的形式，而且首先要看孙子女的父母是否高兴与同意，否则作罢。

为孙子女建立的信托基金是受控制的……仅在他们达到一定的成熟程度时才向他们分配……我对此有些不同意见，但是我听从我的律师与纳税会计师……我不要去坟墓中伸出手来控制他们……但是信托基金要建立，而我的孙子女也必须去工作。

林先生的继承人须年满 30 岁才能开始接受遗产。当一些富裕的祖父母向他们的孙子女奉送各种消费品和权利的时候，林先生给他的孙子女提供的是教育。这种赠予能加强他的孙子女的克己自律修养、雄心壮志和自立性。

格雷厄姆先生接着发言。他谈了他担任遗嘱共同执行人的经验。

你必须运用你的判断。你必须能理解和有同情心。我是（一个亲密朋友的）巨额钱财遗产的执行人。我有着无限的权力……每项（决策）都不需要接受命令后作出……

当那位女儿（23岁）准备结婚时……我知道她的父亲是会给她举行盛大婚礼的……于是我们这样做了，给她举行她父亲会给她……的那种婚礼。

她结婚后有了孩子，我对她是否成熟仍无很大把握。因此我分配给她只够买一幢漂亮住房的钱……再往后，我肯定她有能力照顾自己……于是我同意分给她在信托基金中所剩下的她的份额。

这位女儿在她30岁生日以前接受了她在遗产中剩余的份额。这时，格雷厄姆先生判断她已有能力处理她继承的遗产。她在稳固的婚姻上、母亲角色上以及在自己的事业上展示了她已经成熟。

格雷厄姆先生对于自己遗产的执行人，选择了一位当律师的老朋友。他发现，“与其让子孙彼此争斗，不如让他们在仲裁人面前发疯好些。”

沃德先生，另一位富裕的接受调查者，也曾担任过遗嘱共同执行人。他选择两位律师担任他数百万美元遗产的执行

人，而不让他的子女当执行人。其中一位律师是他的侄女；另一位是国内一家最好的律师事务所的合伙人。沃德先生这样解释他的选择：

我选择了比较年轻的律师，因为我觉得他们能更好地理解我的遗产继承人的需要。这两位律师为人正直，有很强的理解力……而且两人在专业上都彼此相知。

除了理解力、同情心和为人正直以外，其他一些特点沃德先生认为也很重要：

我选择给我写遗嘱的律师与我的一位侄女共同担任遗嘱执行人。我觉得如果我的子女之间发生争论，这位律师会是一位很好的仲裁人。这是我选择他的理由。他长期以来是我的私人朋友，他是一位很成功的经营者。

沃德先生的谈话与我们调查的许多结论是一致的。首先，大多数财富积累能手都有自己的几个主要专业人士，如高级律师与会计师。其次，沃德先生一类的许多人都有一些亲族和亲密的朋友在准备遗嘱、建立信托基金、遗产分配和赠款给予等方面提供咨询意见。实际上，一切事项都做到公平。当遗产继承人（一般是儿子与女儿）是专业的遗产律师时，当

律师的儿女会成为他们富裕父母的正式或非正式的法律顾问以及意见的主导人。他们对遗产分配计划的一切方面，包括遗产律师的选择、遗嘱的条款、家庭资产的最后处置、遗产执行人的选择、信托服务的使用、对子女与孙子女赠款的给予等方面，都起着重大的作用。

“亲族律师”一般会劝告他们通过每年给子女、孙子女发放赠款的方式把遗产缩小到最小的规模。因此，只要有儿子或女儿当律师，就增加了子女从父母那里得到大量赠款的可能性。结果，这些子女继承的遗产都小于一般富家子女继承遗产的规模，因为他们父母的财富大部分已在父母去世以前分配给了子女。

所有这些有经验的接受调查者想告诉安德鲁斯先生什么呢？第一，他的遗产是复杂的，有着许多附属条款。他承认他的计划中包含了许多口头的许诺和承诺付款。安德鲁斯先生需要取得关于如何处理这些复杂安排的专业咨询意见。他如考虑找一个遗产律师/仲裁人作为他的遗产共同执行人，那是明智的。否则，他的遗产分配计划很可能成为在他的子女之间引起许多纷争的原因。

但是，如果安德鲁斯先生像我们访谈过的许多低级财富积累者那样行事的话，情况会怎样呢？在这种场合下，他不可能与一些专业人士如律师建立亲密的长期工作关系。我们记得，安德鲁斯先生说过，他不需要外人来帮助他。他说，“我信任我的子女……一切都建立在信任上”。但是，信任在这种情况下并非惟一的要素。

培养有出息子女的守则

成年子女有成就的一些富裕父母，在如何培育子女方面向我们提供了十分有价值的信息。下面是他们的一些指导方针：

1. 绝不要告诉子女父母很富裕。

为什么对低级财富积累者的许多子女来说，获得高收入的可能性大于积累财富的可能性呢？我们认为其中一个主要原因是，他们从小就不断被告知他们的父母很富。成年的低级财富积累者，多半是其父母采用他们认为适于富人的生活方式的产物。父母生活于高层次、高消费的生活方式中，这种生活方式今天在美国十分风行。他们的子女想效法他们是毫不奇怪的。与此相反，有些成为财富积累能手的成年子女，父母也很富，但他们不断地向我们反映：

我从来不知道我爹爹很富，直到我成为他的遗产执行人时我才知道。他一点不露。

2. 不管你如何富有，要教育子女克己自律、生活节俭。

读者可能记得，我们在第3章描述了一位富翁诺斯大夫，

他的成年子女过着一种节俭、克己自律的生活。诺斯大夫详细介绍了他与妻子是如何培养他们的子女的。简单地说，他们用榜样来教育他们。他们的子女受到值得信任的、以克己自律与节俭为生活特色的模范的影响。诺斯大夫说得好：

小孩很聪明伶俐。他们的父母不愿遵循的规则，他们也不遵循。我们，妻子与我，是十分克己自律的……我们照着规则生活……我们用榜样教育他们……他们（子女）从榜样中学习。

父母要子女如何做与我们做父母的自己如何做，两者必须一致。孩子会非常敏感地指出不一致的地方。

诺斯大夫接到他12岁女儿给他的生日礼物。那是一张海报，标题是“皇帝的规则”。她在上面写下了他父亲教导子女要遵循的规则。诺斯大夫在他的办公室里还保存着这张海报，在他的办公桌后面很显眼地展示着。

孩子寻求得到锻炼，也寻求规则。她用海报表示对我的敬重。子女必须得到对自己的行动负责的训练。现在我所有的子女都受到克己自律的很好教养，生活节俭。他们遵循这些规则。为什么能这样呢？因为他们的父母这样做……行动比规则更有号召力；规则只是言词，不是行动。

诺斯大夫 12 岁的女儿在海报上写了些什么规则呢？请看：

◆要坚韧，不屈不挠……生活就是这样。换句话说，没有人许诺你一座缀满玫瑰花的乐园。

◆永远不要说“天啊！”……或为自己难过。

◆不要趿拉着鞋走路……不浪费者不短缺。换句话说，不要糟蹋你的东西，东西会更加耐用。

◆随手关门……不要让热气跑掉，浪费父母的钱。

◆物归原处。

◆意气昂扬。

◆帮助需要帮助的人，不要等人家开口。

3. 在你的子女建立起成熟完善、克己自律的成人生活方式和稳定的职业以前，保证不让他们知道你很富裕。

在这一点上，又是诺斯大夫说得好：

我为孩子建立了信托基金……在遗产税方面得到一些好处。但我的计划是，在他们不到 40 岁或更大些年纪的时候，我不会把钱分给子女。因为采取这种方法，我的钱对于他们在那个年龄段的生活道路不会有多大影响。他们那时将已有了自己的生活

方式。

诺斯大夫又告诉我们，他从不给孩子赠款，即使现在成年了，也不给。

现金给予他们太多的选择自由了……特别是在孩子还年轻时候。各种传媒，特别是电视，控制了年轻人的价值观。这正好像他们用录音的笑声来装饰我们觉得有趣的地方……太强调消费了……为了这个缘故，我从来不给赠款。我经常对孩子说，如果你们想买大件，你们自己就必须首先积蓄一大部分。

4. 尽量不去谈论子女或孙子女将来能够继承的东西或作为赠品能够得到的东西。

绝不要随便开口许诺，“比利，你将来可以得到房子；鲍勃，你可以得到消夏别墅；巴巴拉，你可以分得银器”；特别是众人围坐的场合，特别是在正在喝酒的时候。你可能很容易就忘记了或者搞混了谁该得到什么，但是小孩子不大可能忘记。他们将来可能要你和他们的兄弟姐妹对没有给他们这些东西负责。不负责任的许诺常常引起不和与冲突。

5. 绝不要把给成年子女赠款或其他重大赠品作为谈判策略的一部分。

给予，是因为爱，甚至是出于义务、责任或仁慈。父母如果采用高压的谈判策略，常常会失去成年子女的尊敬与爱戴。这种强制，常常由于父母与年轻子女商议时所采取的方式不当引起。甚至不到十几岁的小孩也会说：“约翰尼得了一辆自行车，那么我该得到一辆旅行车。”约翰尼和他的兄弟应该得到象征爱与仁慈的东西。但是，他们知道对妈妈和爸爸必须逼呀、挤呀、压呀，才能拿出东西来。小家伙开始彼此把对方看作是对头。

父母常常使这种冲突甚至蔓延到成年子女身上。你有没有同你的子女或孙子女谈过下面这样的事？

我们帮助你的兄弟重新装修他的房子/把他的
小孩送到私立学校去读书/为他付健康保险费/我们
要给你再加一些钱，5千美元行吗？

这种做法错在哪里？它常常使接受方觉得这是对不起他们的一种表示，或者是他们父母平息不满的一种方法。

6. 不参与成年子女的家务事。

请注意，父母们，你对理想生活方式的看法，可能与你的成年儿子或女儿的看法正好相反，或者与你的儿媳妇、女婿的看法不同。成年子女对来自父母的干预会感到不满。让他们过他们自己的生活吧。甚至在向他们提忠告时，也先要取得允许。当你想给子女送厚礼时也先要取得同意。

7. 不要试图与子女竞争。

永远不夸耀你积累了多少钱，因为那样做会传递混乱的信息。在这方面，子女常常无法与父母竞争，也完全不需要去竞争。你没有必要夸耀你的成就。你的子女有足够的聪明赏识你完成的业绩。永远不要用下面这种语言开始你的谈话：“当我在你们这个年纪的时候，我已经……”

对已获得成功的有事业心的子女来说，积累财富已不是他们的最高目标。他们需要受到很好的教育，为同辈所看重，获得高阶层的职位。不同职业在收入和财富积累上的差别，对于许多这些子女来说，已远不如对他们的父母那么重要。美国典型的第一代富翁是企业主。他们有很高的净资产，但常常对自己评价不高。低地位、高净资产的父母常常因为他们的子女受到良好教育、取得高地位的职业而得到精神上的满足。最近我们请一位自我成长的百万富翁谈一谈他自己的情况。这位拥有数百万资产的百万富翁（中学辍学生）这样回答：

当我还只是个小孩子时，十几岁，便结婚了……
没有读完中学，但是我办了一个企业……现在我很成功，有几十个大学毕业生为我工作。

顺便说一句，我提到过我女儿将以优异成绩从巴纳德学院毕业吗？

这位百万富翁从不要求他的子女当企业家。实际上，富人的子女多数不会当企业主。金钱在他们的目标和成就期望中只排在第二或第三位上。

8. 要经常记住你的子女是不同的个人。

你的子女在动机与成就方面彼此不同。尽管你努力通过“经济门诊病人照顾”去缩小差别，但不平等将存在下去。“经济门诊病人照顾”能缩小这些差别吗？那是不可能的。补助不成功的子女会加强财富的差别，而不是缩小差别。而且，这样做还会引起不和谐，因为成就高的兄弟姐妹对于这种赠予可能不满。

9. 要强调的是你的子女的成就——即使成就不大；但不要去强调他们的或你们的仅仅是象征成就的东西。

教育孩子去取得成就，而不仅仅是消费。通过挣钱去加强消费，不应成为一个人的终极目标。这是肯的父亲经常教导他的话。肯主修财务金融与市场营销，以优异成绩获得工商管理硕士学位。他的父亲是医生，是一位高水平的财富积累能手。他经常对肯说：

我不在意人们赚到多少钱，但人家获得成功的业绩会给我深刻的印象。我对自己成为一名医生感到自豪。要在你自己的领域奋斗不懈成为佼佼者……不要去追求金钱。如果你在你的领域里名列前

茅，金钱会自己找上门来。

肯的父亲怀着这些信念生活。他过着多入少出的生活，并且聪明地进行投资。肯是这样说的：

我父亲每八年买一辆新的别克(Buick)汽车。他住在同一所房子里已32年。朴素而舒适的房子，占地不到一英亩。6个人4间卧室，两个浴室……一个父母用，另一个四个孩子用。

肯的父亲对儿子最称赞的是什么呢？

第一，整个中学期间，我在一家薄饼餐馆当钟点工。第二，我从不向他要钱。他主动借给我几千美元开办企业，那是在大学毕业后。第三，我卖掉企业，得到足够的盈利供我完成研究生院的学业……我从来不要求补助。

现在，肯的目标是要取得成就。他是一家通讯与娱乐公司的总经理。他在商业不动产与一流上市公司股票两个方面是机敏的投资者。他和他父亲一样，是一个财富积累能手。他住在一座平常的房子里，坐的是旧车。

他的父亲是他所崇敬的榜样与良师。但是肯也认为，他早年在餐馆打杂的经历对他产生了巨大影响：

我必须观察社会……别人是怎样过活的。我看到别人是如何辛勤工作，以维持他们的家庭……漫长的时间和辛苦的工作只得到很少的工资。金钱不应该浪费……不管我挣多少钱。

10. 告诉你的子女，有许多东西比金钱更宝贵。

健康，长寿，幸福，亲密的家庭，自立，益友……如果你具备了这些，你就是一个富翁。……名誉，尊敬，正直，诚实，一部充满成就的历史！金钱是浇在轻松愉快的生活上的一块冰……你永远不要去欺骗、去偷……不要违法……（或者）偷税。

在这个国家，诚实地赚钱比相反的做法更为容易。在企业中如果你把别人踢开，你也就不能立足！生活是马拉松赛跑。

你在逆境中无法躲藏。你无法使你的孩子躲避人生的沉浮。成功是靠经受困苦、克服障碍而获得的……甚至从幼年时代就开始。成功者是从不否定自己迎接挑战、迎接逆境的权利的人。那些企图庇护孩子躲避我们社会中各种可能碰到的病菌的人，将永远无法给孩子注射免于恐惧、忧虑和免于产生依赖情绪的疫苗。完全不能。

7. 瞄准富人，你可以更有钱

他们十分精确地瞄准市场机会

为什么你不富裕？可能是因为你没有寻找到市场中存在的机会。那些把目标对准富人、对准富人的孩子、对准富有的寡妇与鳏夫的人，有着许多重大的商业机会。供应富人的人常常自己也富裕起来。许多人与此相反，包括企业主、自营的专业人员、销售专业人员，甚至一些拿工资的工人，他们从来没有高收入。这或者是因为他们的客户与顾客没有多少钱，或者没钱！

但是，你可能说，你们告诉我们，富人常常是很节俭的。为什么要把目标瞄准这些不是“大消费者”的人呢？为什么

* 原题为：找到你的合适位置。——译者注

看好这些对产品与服务的价格差别十分敏感的人呢？富人，特别是自我成长的富人，对许多产品与服务的消费是节俭的，对其价格是斤斤计较的。但是，他们在购买有关投资的咨询意见与服务、会计服务、纳税咨询意见、法律服务方面，以及为自己及家庭成员购买医疗与牙医服务、教育产品和住房方面，那就不能算是对价格很敏感的了。由于大多数富人是自营企业主和经理，因此他们也购买工业产品和服务。他们是从办公场所到计算机软件的各种产品的消费者。而且富人也不是所有场合都节俭的；当他们为他们的子女、孙子女购买各种产品与服务时，就未必如此。富人的子女、孙子女花费他们的父母、祖父母送给的大量赠款时也未必节俭。

跟着金钱走

在下一个十年，这个国家的财富将比以往任何时候都多。为富人服务的机会也比过去更多。请考虑美国经济的下面这些事实：

◆ 在 1996 年，美国 1 亿个家庭中大约有 350 万个家庭的净资产在 100 万美元以上。百万富翁家庭拥有美国全部私人

财富的将近一半。

◆从1996年到2005年的10年期间,美国家庭财富的增长预期将比家庭总数的增长快5倍。到2005年,美国家庭的全部净资产将达到27.7兆美元,或者说,比1996年增长20%多。

◆到2005年,百万富翁家庭总数预期达到大约560万。那时,美国私人财富的大部分(27.7兆美元中的16.3兆美元,或者说,大约59%),将被净资产在100万美元以上的5.3%的家庭所拥有。

从1996年到2005年期间,估计有692493位死者各留下遗产100万美元以上。这等于2.1兆美元(以1990年不变价格计算)。这个数额约有三分之一将分配给死者的配偶(在这种情况下,80%是寡妇)。这些寡妇估计将接受5602亿美元,死者的子女将接受近4000亿美元(见表7-1)。估计死者有子女共计2077490人,每人可分到189484美元。从富裕父母的遗产中接受财富的人,将比他们所属的收入/年龄组中的其他人有高得多的消费倾向。

表 7-1 价值 100 万美元以上遗产的估计分配情况^①

(单位: 亿美元)

分配种类	年度		总计	
	1996 40921 人	2000 66177 人	2005 100650 人	1996—2005 692493 人
还贷后遗产税	149.5	246.5	406.5	2690.4
给予配偶的遗产	389.2	641.7	1058.0	7002.4
慈善捐赠的遗产	85.6	141.2	232.8	1540.7
死前转移	218.8	360.7	594.7	3936.5

表 7-2 遗产服务的估计费用^②

(单位: 百万)

服务种类	年度		总计	
	1996 40921 人	2000 66177 人	2005 100650 人	1996—2005 692493 人
律师费	962.5	1586.9	2626.3	17105.6
执行人费	1241.1	2042.3	3373.7	22329.9
管理人费	938.1	1546.7	2550.0	16878.1

另外, 为了尽量减少遗产税, 许多富裕的父母在去世前就把他们的许多财富转移给后人, 以此来缩小遗产的规模。在 1996—2005 的 10 年期间, 预测父母或祖父母将在生前把 1

① 估计分配数额按 1990 年不变价格计算。

② 估计费用按 1990 年不变价格计算。

兆多美元赐给他们的成年子女和孙子女。这种赠予形式多样,包括现金、收藏品、住房、汽车、商业不动产、上市证券以及抵押付款。这 1 兆美元价值的赠予,每个子女可得到 60 多万美元(按 1990 年不变价格计算)。1 兆美元的数字还是非常保守的估计,因为前面说过,到 2005 年,美国净资产 100 万美元以上家庭将拥有 16.3 兆美元的私人财富,占美国私人财富的 59%。这 1 兆美元财富给予子女和孙子女,只是这笔巨大财富的一小部分(6.3%)。

这种财富的赠予许多是免税的。一般说,父母这样分配他们的财富,是考虑限制赠予税的应纳税额。父母每人每年各可以赠给每个子女、孙子女 1 万美元。这样,父亲、母亲有 3 个子女、6 个孙子女,一年的免税赠款为 18 万美元。还应注意,教育费与医疗费赠款一般不计入赠予纳税的范围。

可从富人获益的企业与专业

可从富人得益的企业与专业很多。在下一个二十年期间,对于为富人与其继承人解决各种问题的专业人员,会有很大的需求量。

专门化的律师

一位父亲最近就他儿子的理想职业的选择向我们提出了

一些问题。在我们进行讨论那个时候，他的儿子是大学二年级的学生，各科成绩全优。当我们建议他的儿子可以考虑当律师的时候，他的父亲如何表示呢？他说，现在律师太多了。我们回答说：现在是法律院校的毕业生太多了，社会对于高层次的律师则一直有需要，对于能开创新的营业项目的律师甚至是更加需要。这位父亲问法律的哪些领域最适合于他的儿子。于是，我们给他讲了三个方面：

遗产律师——太多了吗？

我们介绍的第一个领域是遗产法。1996—2005 年的 10 年期间，处理 100 万美元以上遗产的律师费总计约 171 亿美元（见表 7—2）。许多律师担任遗产执行人或共同执行人，或者担任遗产管理人，也取得收入。律师担任遗产的执行人和遗产管理人，这 100 万美元以上的遗产只是其业务的一个部分。但是这部分估计的 223 亿美元的执行人费用和 169 亿美元的管理人费用，对于有才识的遗产律师来说，就是一笔很大的收益。

在 1996—2005 年期间，遗产律师为 100 万美元以上遗产服务，基本上可以创造超过 250 亿美元的收益。这个数字大于 1994 年全部律师合伙人事务所全部服务所创造的净收入。当然，这一大笔收入与在这 10 年期间付给联邦政府近 2700 亿美元的遗产税比较，只是一个小数目（见表 7—1）。

成为成功的遗产律师的人，比只提供法律咨询的律师多。那些更有成就的律师则成为富人与其继承人的家庭良师与顾

问。这些律师必须特别精通于满足寡妇、鳏夫一类客户的需要。在所有富裕的已婚夫妇间,丈夫和妻子都希望把他们的遗产送给他们的配偶,因为丈夫或妻子继承其配偶的遗产用不着交遗产税。^①

富裕的寡妇面对着特别困难的局面。其中超过一半的人与原配偶已结婚 50 多年。在 1996—2005 年之间,富裕的寡妇与富裕的鳏夫之比可能达到 4:1。年龄是产生这一差别的最重要因素。在百万富翁已婚人口中,男性死者(丈夫)的平均预期年龄是 75.5 岁,而女性死者(妻子)的平均预期年龄是 82 岁。而且,在这些家庭中,结婚时女方比男方一般是平均小 2 岁。这样,在典型的富裕夫妻人口中,丈夫在 75.5 岁时去世,死时留下一个比他小两岁的寡妇,为 73 岁,预期活到 82 岁。在这种情况下,大多数女方不再结婚,她们在去世前要当 9 年寡妇。

据估计,从 1996 年到 2005 年的 10 年期间,在百万富翁已婚人口中,将近 29.6 万名妇女将成为寡妇,每人平均继承遗产约 200 万美元(按 1990 年不变价格计算)。在同一期间,在这同一人口中,将近 7.2 万名男人将成为鳏夫。据估计,他

① 这里所使用的“继承”一词,不符合传统的定义。传统的定义是,在长辈死亡后,从长辈接受现金或其相等物,作为法律规定的可传给的权利或所有权。配偶之一方不符合“长辈”一词的定义。实际上,几乎所有百万富翁夫妇的财富都是共同占有的。这是一个主要原因,使得计算单独一个百万富翁的人数几乎是不可能的。这也是我们改而使用百万富翁家庭数的原因。然而,讨论财富在配偶之间的转移时使用“遗产继承”一词会引起一些误解。在配偶双方都活着的时候,他所有的也就是她所有的,反之亦然。

们将继承 1250 亿美元的遗产，平均每人继承约 170 万美元。

哪个州对遗产律师的需求最迫切呢？我们预测在第二个十年期间，加利福尼亚、佛罗里达、纽约、伊利诺斯、得克萨斯和宾夕法尼亚等州的需求量最大（见表 7-3、7-4）。

表 7-3 100 万美元以上的遗产预计笔数与其价值总额^①

	遗产笔数			遗产总金额		
	1996	2000	2005	1996	2000	2005
亚拉巴马	359	563	883	952915427	1571091934	2590292690
阿拉斯加	45	70	110	105229924	173494815	286044592
亚利桑那	508	796	1249	1206636467	1989407210	3279977983
阿肯色	240	376	590	97472127	985065004	1624097625
加利福尼亚	7621	11952	18744	20784079307	34267153645	56496985101
科罗拉多	412	646	1012	1039437810	1713743226	2825484910
康涅狄格	1052	1650	2588	2873946160	4738336164	7812195622
特拉华	151	237	371	349597194	576388329	950303699
哥伦比亚特区	129	203	318	583441470	961932362	1585958346
佛罗里达	3720	5835	9151	13274170363	21885407028	36082936085
佐治亚	731	1147	1799	2057829634	3392787490	5593760901
夏威夷	259	406	637	765840006	1262656708	2081768972
爱达荷	110	172	270	212798292	350845070	578445730
伊利诺斯	2002	3140	4925	5688262029	9378358600	15462299309
印第安纳	479	751	1179	1944415160	3205798634	5285468397
衣阿华	502	787	1235	933038664	1538320691	2536262045
堪萨斯	430	675	1059	992668954	1636634420	2698353980
肯塔基	408	640	1004	1053468466	1736875868	2863624189
路易斯安那	16	495	777	948238542	1563381053	2577579597
缅因	253	397	623	558887821	921450239	1519214608
马里兰	766	1201	1884	1936230610	3192304592	5263220484
马萨诸塞	1200	1882	2951	3203666590	5281953251	8708468675
密执安	85	1544	2422	2485764661	4098333070	6757008907

① 遗产价值按 1990 年不变价格计算。

	遗产笔数			遗产总金额		
	1996	2000	2005	1996	2000	2005
明尼苏达	577	904	1418	1403065660	2313264197	3813927887
密西西比	231	362	568	534334172	880968115	1452470870
密苏里	789	1237	1940	2395734614	3949898617	6512281867
蒙大拿	93	146	229	191752307	316146107	521236811
内布拉斯加	312	489	767	574087699	946510601	1560532160
内华达	173	271	426	411565927	678557498	1118752180
新罕布什尔	237	371	582	477042324	786509827	1296735482
新泽西	1582	2482	3892	4343657438	7161480411	11807285084
新墨西哥	121	190	298	330889651	545544807	899451327
纽约	3636	5702	8942	12767897504	21050704197	34706743772
北卡罗来纳	827	1297	2034	2099921604	3462185416	5708178738
北达科他	126	198	310	192921528	318073827	524415084
俄亥俄	1398	2192	3438	3555602226	5862197020	9665128920
俄克拉何马	350	549	862	1017222603	1677116543	2765097718
俄勒冈	321	503	789	722578815	1191331062	1964172862
宾夕法尼亚	1760	2761	4330	5100143673	8408715358	13863627870
罗得岛	214	335	525	401042934	661208016	1090147721
南卡罗来纳	482	757	1187	952915427	1571091934	2590292690
南达科他	81	128	200	268920918	443375638	731002845
田纳西	472	740	1160	1556233661	2565795539	4230281681
得克萨斯	1922	3014	4727	5849614580	9644383983	15900901016
犹他	83	131	205	377658507	622653613	1026582256
佛蒙特	84	132	207	182398536	300724346	495810625
弗吉尼亚	924	1448	2272	2965145428	4888698337	8060100935
华盛顿	697	1093	1714	2015737665	3323389564	5479343064
西弗吉尼亚	126	198	310	308674445	508918123	839064135
威斯康星	480	753	1181	1324727827	2184106946	3600983580
怀俄明	81	128	200	195259971	321929267	530771631
其他地区	64	101	158	275936246	454941959	750072484
总计	40921		100650		193462140273	
		64177		117340719569		318965145743

表 7—4 100 万美元以上的遗产按各州预计笔数排列表

州名	笔数	总金额	平均金额	名次
加利福尼亚	11952	34267153645	2867121	1
佛罗里达	5835	21885407028	3750905	2
纽约	5702	21050704197	3691901	3
伊利诺伊	3140	9378358600	2986706	4
得克萨斯	3014	9644383983	3199594	5
宾夕法尼亚	2761	8408715358	3045791	6
新泽西	2482	7161480411	2885822	7
俄亥俄	2192	5862197020	2674136	8
马萨诸塞	1882	5281953251	2807188	9
康涅狄格	1650	4738336164	2871869	10
密执安	1544	4098333070	2654315	11
弗吉尼亚	1448	4888698337	3375224	12
北卡罗来纳	1297	3462185416	2669469	13
密苏里	1237	3949898617	3192418	14
马里兰	1201	3192304592	2657293	15
佐治亚	1147	3392787490	2953510	16
华盛顿	1093	3323389564	3040937	17
明尼苏达	904	2313264197	2558322	18
亚利桑那	796	1989407210	2498002	19
衣阿华	787	1538320691	1953634	20
南卡罗来纳	757	1571091934	2076484	21
威斯康星	753	2184106946	2901461	22
印第安纳	751	3205798634	4265994	23

田纳西	740	2565795539	3467637	24
堪萨斯	675	1636634420	2424247	25
科罗拉多	646	1713743225	2654536	26
肯塔基	640	1736875868	2711934	27
亚拉巴马	563	1571091934	2791534	28
俄克拉何马	549	1677116543	3053025	29
俄勒冈	503	1191331062	2367867	30
路易斯安那	495	1563381053	3155647	31
内布拉斯加	489	946510601	1935581	32
夏威夷	406	1262656708	3108297	33
缅因	397	921450239	2319648	34
阿肯色	376	985065004	2619438	35
新罕布什尔	371	786509827	2120397	36
密西西比	362	880968115	2434008	37
罗得岛	335	661208016	1973824	38
内华达	271	678557498	2499696	39
特拉华	237	576388329	2434051	40
哥伦比亚特区	203	961932362	4743494	41
西弗吉尼亚	198	508918123	2574768	42
北达科他	198	318073827	1609230	43
新墨西哥	190	545544807	2871968	44
爱达荷	172	350845070	2039959	45
蒙大拿	146	316146107	2160697	46
佛蒙特	132	300724346	2274795	47
犹他	131	622653613	4756169	48

□ 邻家的百万富翁

南达科他	128	443375638	3471839	49
怀俄明	128	321929267	2520857	50
阿拉斯加	70	173494815	2480281	51
总计	64076	193907198314	3012139	

关于收入与财富

富人取得收入后位列首位的消费大项是什么呢？那就是所得税。一年已实现收入在 20 万美元以上的富人，在美国家庭中只大约占 1%，而在个人所得税中则占 25%。他们需要在将来减少些已实现的收入而使自己过得更好。

预计到 2005 年，百万富翁家庭将控制美国私人财富的 59%，那时将会发生什么事情呢？那时政府可能改革征税方法，除了征收所得税以外，还课征财富税，从而增加了对富人的压力。根据我们对百万富翁的调查，这一远景在富人的心目中占着首要地位。为弥补政府开支、减少联邦财政赤字而不断增加税收，是富裕人口最害怕的事情。已经有几个州实行了财富税。在这些州，居民每年都要填报自己的金融资产；政府对股票、债券、定期存款等等征税。我们的联邦政府如果也这样征收财富税，困难程度如何？不大困难。因为大家已经知道一些州如何在资本还未变为已实现的收入时就向资本征税。

我们相信，在下一个二十年间，富人将在法律法规的条文中竭力进行优选，以保持自己的富裕。这是我们经济的一部分，将受到自由主义的政治家与他们的朋友收税人的围攻。

可以肯定,富人将准备花钱进行法律咨询,帮助他们抵抗这种围攻。税收律师将成为整个防御体系的一个组成部分。因此,我们向那位父亲介绍的法律的第二个领域,就是税法。

推销:在美国安身之地

我们介绍的法律的第三个领域是移民法。专攻移民法的律师有可能从这一领域预期的发展中得益。例如,向这个国家移民并成为入籍的公民将越来越困难。同时,外国侨民,特别是富裕的外国人取得美国国籍的需求大大增加。

富裕的台湾企业主的恐惧,表现为他们把资金往美国转移。事实上,他们最近仅在加利福尼亚就投资一百多亿美元。现在他们正考虑在亚特兰大投资5千万美元。他们在这个国家投资将得到什么呢?

百万美元投资者计划,于1990年由国会创立。它允许外国公民向一个美国企业投资100万美元后取得在美国的永久居留权。这样的每一笔投资预计可以创造10个就业岗位(约翰·R·埃姆希威拉:《欺诈之灾,美国以投资换签证计划》,《华尔街日报》,1996,4月11日,第B1页)。

与移民有关的法律咨询,并非只有外国的富裕企业主才需要。许多高水平的专业人员和科技人员,越来越多地为美国企业所吸纳。这些雇员越来越需要具有丰富的移民法专业

知识与经验的律师为他们服务。

医疗保健与牙病专家

在下一个十年中，许多专家将从富裕人口为保健花费的大量金钱中得益。不断增加的富裕人口，将为他们的成年子女和孙子女支付医疗费用和牙病治疗费用。现在，超过十分之四（44%）的百万富翁正在或曾经为子女或孙子女支付医疗/治牙费用。我们估计，在下一个十年中，百万富翁将为他们的成年子女与孙子女支付 520 亿美元以上的医疗与治牙费用。

这些医疗与治牙费用，大部分都不包括在健康照顾保险计划中。喜欢直接与个人付款者打交道而不喜欢与官僚组织打交道的高明的保健专家，是这些保险计划外服务最重要的提供者。越来越多的保健专业人员已经把目标对准富人的自费市场。具有一流技术和相当知名度的专业人员，能很容易地利用这个潮流。他们能收取较高的费用，而这是任何保险公司都不愿意支付的。富人常常直接付费给保健专业人员或组织。在这种方式下，富人对其付款无需交付赠予税。也有许多富人为自己“挑选”的保健服务付费。

专家能得到较大收益的服务包括：

◆**牙医** 提供牙医美容服务，包括牙齿漂白、黏结、镶补、暗装畸齿矫正架、鼻部美容外科手术、颊部与矫正下颌

外科手术。

◆**整形外科** 包括鼻部整形外科手术、耳部整形外科手术、消除文身花纹、面部整容、化学植皮、永久性去毛。

◆**皮肤病学家** 提供的服务包括：除痣、整容外科手术、痤疮治疗、除雀斑、电蚀除毛（痣、疣）。

◆**过敏性专科医生** 治疗疲劳、皮疹、荨麻疹、发痒、与过敏性有关的情绪波动与抑郁、食物过敏、学习能力低下、新居综合症。

◆**心理学家** 提供事业咨询、学业与事业成就的评价、注意力不集中的治疗、饮食习性强迫症的治疗、人前羞怯与过分武断的纠正训练、智力与才能的测试。

◆**精神病医生** 提供紧张、焦虑症的治疗、药物与酒精癖好的治疗、学习过分紧张焦虑的治疗、恐惧性功能紊乱的治疗。

◆**按摩师** 提供松弛紧张情绪的按摩、对头部、颈部、后腰部疼痛的按摩治疗。

资产清算人，变现服务人，估价人

不同世代之间的赠予，并非都采用现金或其相等物的形式。成年子女与孙子女收到的赠品，常常是个人或家庭的企业、银币收藏品、邮票收藏品、珠宝、贵金属、林场、农场、油气财产权、个人不动产、商业不动产、枪炮收藏品、瓷器、古董、艺术品、汽车、家具等等。接受人对这些赠品常常没有多少兴趣或完全无兴趣，因而打算立即拿去变卖换钱。他们需要向专家咨询这些赠品的真实价格，或如何去出售，需要有人在短期内管理这些东西，或者增加其价值。

下列专家将从中得益：

◆**鉴定估价师与拍卖商** 提供评价、鉴定服务，提供各种私人财物（如上述各种财物）的销售服务。

◆**钱币与邮票商** 提供鉴定、估价服务，有时对钱币与邮票收藏品立即给予变现。

◆**典当业者** 提供地区性服务。他们常常在收购下列遗产方面充当专家；珠宝、金刚石、贵金属、钱币、枪械、古董、瓷器、收藏品、名贵手表、纯银餐具等等。

◆**不动产管理专业人员** 提供单座/多座家庭住房的财

产管理服务、维修服务、收取租金服务与承包清洁服务。

教育机构与专业人员

美国富人中超过 40%的人要为他们的孙子女支付私立小学、私立中学的学费。伴随着富裕人口的迅速增大,在下一个 10 年期间,将有几百万个在私立学校学习的学生将受到补助。在这种情况下,对私立学校设施、私立学校教师、法律顾问以及家庭教师的需求可能迅速增加。同时,学费与有关费用也会大大增加。为什么呢?因为富裕的祖父母把私立学校的学费抬上去了。由于许多成年子女并不为这些小孩的入学交费,他们对于私立学校教育费用的提高相对来说也就不敏感了。

下列组织与专门人才将在这一方面得益:

◆**私立学校业主与教师** 私立教育机构,提供收费的教育,包括幼儿园、学前班、小学、中学水平的教育。

◆**专业学校业主与教师** 一些专业领域,例如音乐、舞蹈、艺术等方面的教育,残疾学生的专门教育与学习班,事业咨询,学业能力倾向测验的辅导,其他入学/能力倾向测验。

专业服务专家

前面说过,律师对于财富在各世代间的转移起着重要作

用。会计师在这方面也很重要。这些专业人士经常充当富人的主要顾问。这方面的咨询常常扩展到超出会计与法律服务的正常范围。这些人士依靠他们的洞察力，指导富人如何最佳地分配提供给他们子女、孙子女的大量赠款与其他财物。客户经常把会计师当作他们支付大量馈赠税与遗产税的第一道防线。富裕的客户经常聘请会计师担任他们遗产的共同执行人。在这种情况下，共同执行人接受客户遗产某个百分比的财富是常有的事。这是富人向所信任的顾问为自己生前提供各种高水平的咨询意见支付酬劳的另一种方式。

受益专家包括：

◆**会计师** 提供纳税计划策略；有关遗产、信托基金、馈赠税的处理；信托服务；企业/资产的估价；退休计划。

房产专家/住宅产品/服务

半数以上的富人向其后裔提供购房的资金援助。这个数字实际上把这种“经济门诊病人照顾”的影响范围缩小了，因为常常有其他大量赠款没有指定专门用途而被用于购买住房和开支相关费用。接受亲人“购房补助”的人，对于房产价格变化的敏感性常常低于未接受补助者（我们的资料经常提到，花别人的钱更大方）。这种倾向将使许多受雇于住宅与抵押借款企业的人得益。

购房补助一般并不否定对信贷的需要。实际上，父母提

供购房价款的一部分之后,常常引起他们的子女购买价钱更高的住房和办理更大数额的抵押。

受益的专家包括:

- ◆ 房屋建筑承包商
- ◆ 发放抵押贷款人
- ◆ 房屋改建承包商
- ◆ 房屋整修承包商
- ◆ 住宅不动产开发商
- ◆ 住宅不动产代理商
- ◆ 油漆、墙面装饰材料、各种装饰制品零售商
- ◆ 提供警报与安全系统以及安全咨询服务的市场经营者
- ◆ 室内设计与装修服务的提供者

基金筹集顾问

受益专家包括：

- ◆ 进行慈善事业的调查、制定确定目标的策略、提供关于基金会、教育机构的咨询意见等方面的专家

旅游业者与旅行社，旅游咨询顾问

富人喜欢与子女、孙子女外出度假。许多富人外出度假花费相当多的钱。最近，约有 55% 的人一次度假花费 5 千美元以上，约有六分之一的人一次度假花费 1 万美元以上。

受益专家包括：

- ◆ 家庭度假地市场经营者。
- ◆ 乘船游览、旅游观光、环球旅行度假、牛车旅游、狩猎旅游的市场经营者。

哪些地方可能有机会？

想把目标对准富人的人，需要知道可能得到的机会在地

理上的分布状况。注意,本章前面曾提供各州100万美元以上遗产的笔数与总金额的估计数字(见表7-3、7-4)。但是要记住,每有一笔100万美元以上遗产,就大约有40位百万富翁仍然活着。因此,对于许多希望把市场目标对准富人的人来说,活着的百万富翁是这两者中更为重要的对象。

根据这些情况,我们要估计在2005年美国有多少家庭有净资产100万美元以上。我们也要估计美国50个州、哥伦比亚特区以及旅居国外人口中各有多少净资产100万美元以上的家庭(见表7-5)。我们注意到加利福尼亚州有最多的百万富翁家庭。但是不管怎样,在每10万家庭中百万富翁家庭的集中度方面,康涅狄格州却位列第一位。

表 7-5 2005 年百万富翁家庭的估计数

	总 计	每 10 万个家庭	相对集中度
美国	5625408	5239	100
亚拉巴马	66315	3844	73
阿拉斯加	19216	7148	136
亚利桑那	76805	4501	86
阿肯色	32008	3228	62
加利福尼亚	773213	5752	110

□ 邻家的百万富翁

	总 计	每 10 万个家庭	相对集中度
美国	5625408	5239	100
科罗拉多	92677	5936	113
康涅狄格	109481	8702	166
特拉华	18237	6247	119
哥伦比亚特区	14076	6815	130
佛罗里达	289231	4911	94
佐治亚	146064	4973	95
夏威夷	30857	6046	115
爱达荷	19264	3883	74
伊利诺斯	283329	6054	116
印第安纳	108679	4674	89
衣阿华	46202	4100	78

	总 计	每 10 万个家庭	相对集中度
美国	5625408	5239	100
堪萨斯	49784	4755	91
肯塔基	56271	3668	70
路易斯安那	62193	3611	69
缅因	18537	3887	74
马里兰	149085	7283	139
马萨诸塞	154390	6746	129
密执安	202929	5406	103
明尼苏达	102662	5533	106
密西西比	30045	2841	54
密苏里	92665	4431	85
蒙大拿	12954	3661	70

□ 邻家的百万富翁

	总 计	每 10 万个家庭	相对集中度
美国	5625408	5239	100
内布拉斯加	28026	4276	82
内华达	36272	5577	106
新罕布什尔	26941	6013	115
新泽西	258917	8275	158
新墨西哥	26352	3758	72
纽约	431607	6153	117
北卡罗来纳	130362	4450	85
北达科他	9559	3865	74
俄亥俄	197554	4485	86
俄克拉何马	46734	3593	69
俄勒冈	62776	4795	92

	总 计	每 10 万个家庭	相对集中度
美国	5625408	5239	100
宾夕法尼亚	238010	5033	96
罗得岛	19672	5125	98
南卡罗来纳	58479	3867	74
南达科他	10613	3584	68
田纳西	91263	4285	82
得克萨斯	365034	4736	90
犹他	33850	4097	78
佛蒙特	10035	4407	84
弗吉尼亚	171516	6327	121
华盛顿	134570	5764	110
西弗吉尼亚	21774	3077	59

□ 邻家的百万富翁

	总 计	每 10 万个家庭	相对集中度
美国	5625408	5239	100
威斯康星	100421	4852	93
怀俄明	9021	4493	86
其他地区	41239	3640	69

8. 选对职业最重要

他们选择了合适的职业

大约 10 年前，一位国家新闻杂志社的记者打电话来，问我们一个大家经常问的问题：

谁是富人？

现在，你大概能够立即作出回答。美国的富人大部分是企业主，包括自营的专业人员。美国富裕家庭的 20%，家长已经退休。其余的 80% 中，超过三分之二的家庭为自营企业主。在美国，不到五分之一的，或者说大约 18% 的家庭是自营的企业主或专业人员。这些自营者成为百万富翁的可能性，

比其他职业者要高 3 倍。

那位记者接着又合乎逻辑地提出第二个问题：

百万富翁从事什么职业？

我们的回答仍是过去给予其他人的那个答案：

你不可能从一个人的职业来判断他 将来能否成为百万富翁

经过二十年对各个产业领域百万富翁的研究，我们得出了一个结论：企业主的性格在预测将来的财富水平上，比企业类别更为重要。

但是，不管我们如何努力要说清楚我们的观点，记者需要使事情简单明了。那将是多么伟大的故事！多么伟大的标题呀！如果他们能告诉读者：

这就是 10 种百万富翁的职业！

我们的研究已经历了相当长的路程，因此我们敢于强调说，一个人不能肯定他所迈出的就是通向富裕的一步。太多的记者都忽略了这一事实。他们扭曲我们的调查研究结果，搞得耸人听闻。是的，如果你是自营的，你较有可能变得富裕。但是那些记者不会告诉你，大多数企业家都不是百万富翁，甚至连富裕的边也沾不着。

我们的确告诉记者说，有些行业的趋势比其他行业更有

利可图。这样，根据定义，这些行业中人会实现更多的收入。但是，正因为你是 在一个有利的行业，你不能保证你的企业是高生产率的。即使你的企业是高生产率的，你也可能永远不能变得富裕。为什么呢？因为即使你赢得巨额利润，你还可能花掉更大的金额去购买与企业无关的消费品与服务。你可能离婚三次，或者有进行赛马赌博的习惯。你可能没有建立养老金计划，没有一点高质量的上市公司的股票。或者，你根本就不觉得有积累财富的需要。金钱，在你的心目中，那是最容易更新的资源。如果你这样想，你可能是个消费家，但决不是个投资家。

如果你是节俭的，又是一位谨慎的投资者，有自己的赢利企业，那情况如何呢？在这种情况下，你可能变得富裕。

有些行业比其他行业容易获得较高利润。我们在本章论证了几个容易获得较高利润的行业。但是，我们要再次提醒读者不要把我们的发现与建议简单化。关于在美国如何才能富裕的问题，人们常常只要一个虚夸的似是而非的回答。如果有人歪曲我们以实际资料为根据的调查结果，那就更糟。请考虑一位工商业经纪人最近留给我们的几句话：

我想你愿意知道，有人印了小册子说，你是斯坦福大学的教授，你发现美国的百万富翁有 20% 是从事干洗业的……这种说法对吗？

首先，我们两人都不曾在斯坦福大学教过书。其次，我

们两人都没有说过现在有五分之一的百万富翁在熨烫衬衫。我们的确曾在1980年发现，干洗业是一个很能获利的小企业的行业。但是，这又一次证明，利润并不能自动转化为富裕或财富积累。这就好比我们的儿子或者你们的儿子买到了飞人乔丹的一双运动鞋，他就以为能够组成一支大学篮球代表队一样。一个标签不能造就一个大学球队的队员。同样，行业的标签也不能使一个企业主富有。创造利润和最后变为财富，需要才能和克己自律的修养。这就是有人向美国公众说出下面一些话而引起我们反感的原因：

只要买我们一套自学/教育丛书，你的新企业定会成功。今天就开始办自己的企业，明天你将富裕。我在这个行业就这样干的，你也能那样干！很容易！

使人成功的不是一套丛书，不是一种理想，不是一种行业。举例来说，25年前五金制品/木材零售厂商的盈利资料并没有使我们感到兴奋，不能说服我们往这类企业投资。但是想想看，有很高盈利能力的“住房五金供应公司（Home Depot）”的创建者却做出了什么成绩。他们重新创造了这个行业。他们不让利润、销售量或者管理费这些行业标准来支配他们经营自己的企业和进行投资。这些创建者有很大的勇气，有出色的才能与修养。他们成为富人，并帮助他们的许多雇员和其他投资者获得金钱上的充分自立。大多数在事业上取得巨大成就的人，都建立了他们自己的很高的标准。

变化是可预知的

事物在变化，甚至在所谓的业主兼经理的企业环境中也是如此。例如，以我们前面提到过的一个行业——干洗业来说（实际上，合适的名称是洗衣、干洗、衣服服务业），汤姆·斯坦利在1988年报道说：^①

在1984年有6940个合伙店铺，91.9%的店铺有净收入。而营业额的平均利润率（营业进款一定百分比的纯利）是23.4%。

在90年代这个行业的赢利情况怎样呢？我们分析了国内收入署联邦所得税申报表资料。在1992年，我们确定共有4615个合伙店铺，只有50.5%的店铺有纯收入，而营业进款的平均利润率是13%。也是在1992年，美国有24186个自营干洗业者。他们的平均纯收入是多少呢？平均为5360美元。按平均纯收入标准，他们在171种自营行业中位于第116位。而同一时期，这个行业的营业进款盈利率位于第119位，约为8.1%。干洗业者创造纯收入的有多大比例？将近四分之三或74.1%的业主至少有1美元的纯收入。在这方面，干洗业在所分析的171个行业中位列第92位。

① 汤姆为托马斯的昵称。——译者注

表 8—1 所选独资经营行业按纯收入百分比的排列次序：

1984 年与 1992 年的对比 *

行业	企业 总数	1984 有纯收 入者 百分比	名次	企业 总数	1992 有纯收 入者 百分比	名次	平均 纯收入 (千美元)
成人、儿童服装服饰商店	1645	100.0	1	3410	82.7	57	8.2
骨病医生诊疗所	1001	100.0	3	10598	96.3	13	7.76
活动房屋经销商	4718	95.4	7	6844	92.3	23	10.1
公路与街道建筑工程承包商	6812	92.5	8	8641	56.0	138	12.7
木工与地板作业承包商	312832	92.0	9	497631	92.0	25	8.9
按摩诊疗所	18928	91.5	10	32501	85.1	49	47.5
屋顶与金属板承包工程	53535	91.4	11	98235	86.9	42	9.1
医药商店与医药独资商店	14128	90.9	12	8324	82.2	60	45.5
采煤	717	90.7	14	76	34.2	165	196.6
账、帘与其他室内装饰品商店	17508	90.3	15	29827	79.2	74	6.2
农业/兽医	16367	89.7	16	19622	92.5	22	41.7
出租汽车/乘客运输	42975	89.5	17	38907	97.1	11	7.0
本地与城市间其他的乘客运输	16945	89.4	18	30666	93.6	20	8.8
牙医用品制造厂	15246	89.4	19	28101	96.0	15	15.2
初级金属制造	4972	89.2	20	3460	100.0	1	26.1
油漆、裱贴墙纸等装饰工程承包商	180209	88.8	21	235599	91.1	28	7.6

行业	企业 总数	1984 有纯收 入者 百分比	名次	企业 总数	1992 有纯收 入者 百分比	名次	平均 纯收入 (千美元)
牙科诊疗所	77439	88.2	22	96746	94.9	16	73.1
保龄球场	1456	88.1	23	1547	91.3	27	57.4
验光所	16919	86.9	25	12576	96.1	14	60.1

* 纯收入据 1992 年与 1984 年国内收入署联邦所得税资料计算。

短短八个年头发生了这么大的变化。但是，遭遇这种变化的并非仅干洗业一种。表 8-1 的资料对所选择的行业作了比较。你将注意到，在这几年有几个行业在赢利性方面经历了重大变化。例如，从 1984 年到 1992 年，成人与儿童服装服饰商店的数目翻了一番多。在 1984 年，这一行业的所有独资经营者都获得利润。但是到 1992 年，只有 82.7% 的经营者有利润，在所研究的 171 个独资经营行业中，从位列第 1 落到第 57 位。公路与街道建筑承包行业从位列第 8 降到位列第 138，而采煤行业则从第 14 位降到第 165 位。

许多外部的、常常是不可控制的因素影响到这些行业的行业盈利能力与企业盈利能力。一个行业中有许多企业盈利时，常常吸引越来越多的人进入这个行业，结果是这个行业的利润下降。消费偏好的改变也影响到盈利。我们政府的活动亦有此影响。如果政府的能源政策有利于煤的使用，独资经营的采煤企业的数量或许不致于在短短 8 年间从 717 个减少到 76 个。请注意，76 个采煤企业中只有 34.2% 有纯利。但是尽管如此，独资采煤企业的平均纯收入仍达 196618 美元。

很明显，少数采煤业主无视行业趋向与行业标准，其结果是影响他们的租赁期限和对采煤业的信心。许多成功的企业主对我们说，在他们所选择的行业，他们乐于享受“短时期的艰难岁月”，因为他们在这期间除去了许多竞争对手。在采煤行业，情况似乎就是这样。这个行业的盈利企业中有 34.2% 的企业纯收入约为 60 万美元。

许多人问我们：“为自己着想，我该去企业工作吗？”大多数人没有自己的企业。在美国，超过 1500 万个独资经营者的平均纯收入只有 6200 美元！约有 25% 的独资经营者曾经一年不能赚到一分钱的利润。合伙企业的情况甚至还要糟糕，其中 42% 的企业，按平均计算，一年中毫无利润。公司的情况如何呢？在一个典型的 12 个月期间，只有 55% 有可税的收入。

让子女选择哪一行？

不到五分之一的百万富翁企业主把自己的企业交给子女，让其拥有并经营。为什么这样呢？要相信富裕父母的抉择。他们知道经营企业成功的可能性。他们了解，大多数企业十分容易受到竞争、不利的消费趋向、高管理费用和其他不可控制的变化的影响。

在这种情况下，这些百万富翁劝导他们的子女去干什么

呢？他们鼓励子女成为自营的专业人员，如医生、律师、工程师、建筑师、会计师、牙科医生。前面说过，有子女的百万富翁夫妇与其他有子女的父母比较，他们送子女上医学院的可能性大 4 倍，上法律学院的可能性大 3 倍。

富人知道经营企业的风险以及成功与失败的可能性。看来他们也知道，只有少数自营专业人员在某个特定时期内没有获得盈利，而大多数专业服务组织的盈利能力总的说来大大超过小企业的平均水平。我们将用可靠的数字详细分析这些问题。但是首先让我们讨论一下与成为自营专业人员有关的其他论述。

暂时假定你是卡尔·约翰逊先生，约翰逊煤矿的独资经营者。你是去年这个行业 76 个企业中获得利润的 26 个煤矿企业之一的业主。不久以前，在你这个行业中还有 717 个独资经营者，其中超过十分之九的企业有盈利。现在这个行业的企业数量减少了 90%。但是你很坚强，很机智，有谋略。尽管大多数经营者都退出了，而你却仍然屹立于行业内。现在你收到许多利益，去年纯利为 60 万美元，今年你干得也很好。现在你有两个子女读大学，都是优秀学生。你开始问自己一些问题：

◆ 我是否应该鼓励我的戴维和克里斯蒂献身于采煤企业？

◆ 我是否应该鼓励他们接管我父母的煤矿？

◆ 采煤业是否我子女的最佳职业？

我们访谈过的大多数百万富翁企业主，都不鼓励他们的子女接管这样一个企业；特别是子女为优秀学生时，情况就更是这样。他们可能建议戴维和克里斯蒂这两个年轻学者考虑另选其他出路。

今天，大多数企业需要对土地、设备和建筑物作一些投资。约翰逊煤矿企业有自己的矿山。它有价值数百万美元的设备。它雇佣许多矿工，因而必须经常改善运行的安全设施。它必须遵守《职业安全与健康法案》的规定。它必须处理自己不能控制的市场给予每吨煤的价格。它必须随时警觉竞争者企图偷走它的顾客。它必须小心观察美国能源政策的变化。它还必须保持工人的快乐与安全。它必须不断处理可能发生的矿坑塌陷与生产停顿的苗头。最后，煤矿经营是在一个固定的地点，矿山不能搬迁到气候温暖地区和靠近更便于铁路运输的地方。如果发生旷日持久的铁路工人罢工，煤矿会怎么样？

问问你自己这些问题。如果你这样做了，你会很快明白，你是处在一个很不稳定的地位上。这样，如果你掌管全面的经营，你该怎么办？上述那些不可控制的因素可能摧毁你的企业。作了这些考虑之后，你去年赚的 60 万美元似乎少了一些。在你的将来能有多少个赚 60 万美元的年头呢？如果那些不可控制的因素明年逼使你破产的话，那该怎么办？你能用

你的技能在技术大学教授采煤课程吗？大概不能。你的技能更多的是在动手操作上，而不是在学问上。

有一次，我们问一位在二战期间因纳粹集中营大屠杀而逃离欧洲的富人，为什么他所有的成年子女都是自营的专业人员？他的回答是：

他们能拿走你的企业，但是他们拿不走你的才识！

这是什么意思呢？这是说，政府或信贷机构能没收由土地、机器设备、煤矿矿井、建筑物等等组成的企业，但无法没收你的知识。专业人员出售什么呢？不是煤，不是油漆与颜料，也不是肉饼。他们出售的是他们的智能。

例如医生，他的智能在美国各地到处可用。他们的资源能轻易带走。牙科医生、律师、会计师、工程师、建筑师、兽医、按摩师等也是这样。在全国，富裕夫妇的子女以不合比例的人数从事这些职业。

专业人员的收入情况与约翰逊煤矿的经营相比较，有什么特点呢？自营的专业人员只有少数人曾经在单独一年里获得过 60 万美元的收入。而且大多数自营的专业人员都要接受多年的培训，金钱与时间二者都花费很多。然而，大多数富裕父母相信，作为专业人员的生活福利要大大超过其成本。记住，大多数富裕父母都为子女支付全部或大部分学费与培训费。他们用辛苦赚得的金钱来表决。

你怎样表决呢？注意，煤矿开采平均说来，比表 8—2 所

列的各种独资经营的纯收入都高(196600 美元)。但是在同一时期有纯收入的煤矿开采经营占什么比例呢? 大约只占三分之一(34.2%)。这与表 8—2 所列各种专业服务的盈利企业百分比相比较, 形成鲜明的对照。这些专业服务的盈利企业占多大比重呢? 医生诊疗所的盈利单位约占 87.2%, 牙科医生诊疗所的盈利单位约占 94.9%, 兽医服务所是 92.5%, 法律事务所是 86.6%。

再来考察一下营业进款的平均利润率。平均说来, 煤矿开采经营需有 240 万美元营业进款才能平均获得纯收入 196600 美元(240 万营业进款的 8.2%)。医生是什么情况呢? 医生诊疗所的平均纯收入是 87000 美元, 是营业进款 154804 美元的 56.2%。按照这种营业额的利润率, 医生诊疗所要有多少营业额才能产生相当于煤矿开采企业的平均纯收入呢(196600 美元)? 只需要 349800 美元, 这比煤矿开采经营所需营业额 240 万美元少得多。骨科医生为取得这一效益所需的营业额还要低; 平均说, 他们只需有营业额 340138 美元, 就可获得预期的纯收入 196600 美元。法律服务的提供者, 平均说来, 需要营业额 414800 美元, 以取得煤矿经营的平均纯收入。

表 8—2 前 10 位盈利能力最大的自营企业*

企业种类	企业数	平均 纯收 入 (千美元)	平均 纯收 入 名次	有纯收 入单位 所占百 分比	营业进 款平均 利润率	为产生 平均纯 收入而 需有的 平均营 业进款 (千美 元)	为产生相 当于煤矿 开采平均 纯收入所 需要的平 均营业进 款(千美 元)
煤矿开采	76	196.6	1	34.2	8.2	2397.6	2397.6
医生诊疗所	192545	87.0	2	87.2	56.2	154.8	349.8
骨科医生诊疗所	10598	77.6	3	96.3	57.8	134.3	340.1
牙科医生诊疗所	96746	73.1	4	94.9	34.2	201.9	543.1
验光所	12576	60.1	5	96.1	30.7	195.8	640.4
保龄球中心	1547	57.4	6	91.3	31.0	185.2	634.2
按摩医师诊疗所	32501	47.5	7	85.1	39.3	120.9	500.3
医药商店	8324	45.5	8	82.2	8.7	523.0	2259.8
兽医服务所	19622	41.7	9	92.5	22.5	185.3	873.8
法律事务所	280946	39.8	10	86.6	47.4	84.0	414.8

* 纯收入依据国内收入署 1992 年联邦所得税资料计算。那时美国 171 种行业中有 1500 多万个独资经营者。

对于戴维和克里斯蒂该如何做，你将提出什么咨询意见呢？如果你是像大多数成功的企业主那样的人，你会忠告他们当专业人员。美国的富人就是这样的。第一代的富人一般是企业家。他们征服了困难，经营获得成功，成为富翁。他们的成功，有赖于在发展他们的企业的同时，过一种节俭的生活。常常要看运气好不好。大多数成功者都懂得，客观形

势随时会逆向变化，变得不利于自己的。

富人子女的处境会好些。他们无需冒大风险。他们会受到很好教育。他们会成为医生、律师和会计师。他们的资本是智能。但是，不像他们的父母，他们延迟进入职业市场，直到他们二十七八或甚至三十多岁的时候。而十分可能的是，他们一开始工作，就采取上中等生活方式，与他们富裕的父母在创办企业时采取的生活方式有很大差别。

富人的子女常是不节俭的。为什么他们成为这样的人呢？因为他们有着高层的职业地位，需要较高水平的消费，这样就降低了投资水平。结果是，他们可能需要“经济门诊病人照顾”。尽管挣得高收入，像大多数专业人员那样，他们却必须花费掉。这样，由于许多高收入的经营者有相应的高水平的家庭消费需要，因此依据各种企业的收入的特点，预测其财富水平是困难的。

“单调乏味的”普通企业出富人

最近《福布斯》杂志的一篇文章中有一段耐人寻味的导语：

单调乏味的公司，稳定的盈利增长，不会成为鸡尾酒会助兴的谈话资料；但是，在长时间内，他

们作出了最好的投资。

作者在文章的后面提到,高科技公司在其长期经营中,经营业绩也会——而且常常会——跌落。一般说,我们称之为“单调乏味的”行业,其公司却持续地为业主取得很好的业绩。《福布斯》杂志列出了几个成绩最佳的小企业,他们在过去10年间有着极大的忍耐力。他们所在的行业包括人造板制造、建筑材料制造、电子产品商店、活动房屋与汽车部件的产销。

这些行业叫起来一点也不响亮。但是一般说,正是这些不起眼的企业为其业主创造了财富。通常单调乏味的一般产业不能吸引许多竞争者,对其产品的需求通常不会急剧下降。我们最近制作了一张百万富翁经营企业种类表(见附录3)。我们在这里可以列出一个示意简表(见表8—3)。富人经营什么企业?各式各样单调而平常的企业。

表 8-3 自营百万富翁的企业/职业选列

广告产品经销	人力资源咨询服务
救护车服务	工业化学清洗/卫生与下水道设备制造商
服装制造——成衣	照管房屋服务承包商
拍卖商/估价师	职业训练/职业技术学校业主
自助餐馆业主	长期照顾所
柑桔类果农	肉类加工商
钱币与邮票商	活动房屋站业主
地质顾问	业务通讯出版者
轧棉	临时招募服务所
柴油机组装师/经销商	害虫防治服务
炸圈饼机制造商	物理学家——发明人
工程/设计	公共关系/受雇的说客
基金募集者	稻农
热力传输设备制造商	喷砂清洗打磨工程承包商

风险与自由

为什么要经营自己的企业？首先，大多数成功的企业主会告诉你，他们有很大的自由。他们自己就是老板。他们也会告诉你，自己经营比为他人工作的风险要小。

一位教授有一次对一群工商管理硕士生——60位上市公司的经理提出了一个问题：

什么叫风险？

一位学生回答：

当企业家！

他的同学都同意这个回答。然后，这位教授引述了一位企业家的话，回答了他自己提出的问题。

什么是风险？风险就是只有一种收入来源。当雇员是有风险的……他们只有一种收入来源。企业家向你们的老板出售照管整座大楼的服务，他们的风险如何？他有成千上万的顾客……成千上万的收

入来源。

实际上，作为一个企业主，有相当大的资金风险。但是企业主有一整套信念，帮助他们降低风险，至少他们能感觉到风险之所在：

- ◆我在控制自己的命运。
- ◆风险为无所畏惧的业主所用。
- ◆我能解决任何问题。
- ◆成为总经理的唯一道路就是使公司成为自己所有。
- ◆我能创造无限的收入。
- ◆我面对风险与困难，一天比一天更坚强、更聪明。

当一个企业主，也需要有做一个自营者的要求。如果你不喜欢处于团体环境之外，企业家可能不是你的合适职业。我们访谈过的最成功的企业主有一个共同的特点：他们欣赏自己所做的事，他们为“独自前行”而骄傲。

请考虑一位数百万富翁对自营的看法：

现在有更多的人（雇员）在他们不喜欢的岗位上工作。我老实地对你们说，一个成功的人是这样一个人：他找到一种职业，他喜欢他的工作，他等不到天亮就急匆匆奔向他工作的地方。这就是我的标准。我一直是这样。我等不到天亮就急匆匆奔向我的办公室，让我的工作开始。

对于这个人来说（一个无子女的鳏夫），目标不是金钱。实际上，他的遗产计划是要把他的全部财富以他母亲（一个歌舞女郎）的名义建立一项大学奖学金基金。

这个人以及像他的人，是如何选择他们需要创办的企业的呢？他在大学受到科学与工程等各学科教授的教导。这些教授许多是企业家，是他的角色榜样。许多成功的企业家，在他们开办自己的企业之前，已对所选择的行业具备了一些知识或经验。例如，拉里已工作十几年，做招揽印刷服务的工作。他是雇主的一位成绩上佳的雇员。但他经常担心雇主会破产，因而逐渐感到工作没劲。他考虑创办自己的印刷公司。于是他向我们咨询。

我们问拉里一个简单问题：“印刷公司的第一位重要工作是什么？”他立即回答：“是更多的营业，更多的营业收入，更多的顾客。”这样，拉里回答了自己的问题。他开始搞自己的营业，但不是办自己的印刷公司。他成为自营的印刷服务经纪人。他现在代表几个著名的印刷公司，对他做的每笔销售业务收取佣金。他的经营几乎没有管理费。

拉里在开始自己的经营之前跟我们说，他没有勇气去当一个企业家，每次一想到“自己去办”企业就感到害怕。拉里相信个体自营是无所畏惧的，害怕的念头从来不上心头。

我们必须帮助拉里调整他的思想。我们先指出他关于勇气的定义是错误的。我们如何给勇气下定义呢？勇气，就是要设想出害怕的事情来。是的，拉里，勇敢的人们，企业家们，认识他们工作中害怕的事情，但是他们能很好地处理。他们克服了害怕的事物。这就是他们成功的原因。

我们曾花不少时间去研究有勇气的人。雷·克罗克认为他能向全世界销售食品。他一定有很大的勇气。记得在第一次世界大战时他是一位救护车司机；沃尔特·迪斯尼也是。李·艾科卡告诉国会和世界说，克莱斯勒会回到“第一流”。^①李不符合企业家的严格标准，但在我们看来，他的血管里流着

① 雷·克罗克（1902— ），美国快餐企业主，1955年购得麦克唐纳兄弟餐馆的经营联号特许权，1961年购得全部股权。1972年有餐馆2千家。1996年全球属此系统餐馆有1.8万家。在我国的注册名称为麦当劳。沃尔特·伊莱亚斯·迪斯尼（1901—1966），美国动画片作家及制片人。以创作米老鼠、唐老鸭等为主角的系列短片和《白雪公主》、《木偶奇遇记》等故事片著称。1955年在美国洛杉矶附近创建迪斯尼乐园。第一次世界大战期间，迪斯尼因不到入伍年龄而在战地驾驶红十字会救护车。

克莱斯勒是美国三大汽车制造公司中最年轻和最小的一个，另两个为通用汽车公司与福特汽车公司。克莱斯勒汽车公司在1979、1980年遭受惊人亏损，国会不得不批准了总额35亿美元的一揽子援助计划。当时，通用与福特两公司也同样处在萧条之中。李·艾科卡是一位有名气的汽车公司高层经理。

——译者注

企业家的血液。

美国充满着恐惧。但是根据我们的调查研究，哪些人较少恐惧与忧虑呢？你会不会猜想到那些在信托账户上有 500 万美元的人，或有几百万美元财富的自营企业家是这样的人？一般说，这样的人是企业家，他们每天都在处理风险，他们每天都在考验他们的勇气。就这样，他们懂得如何征服恐惧。

结束语 财富积累能手与低级 财富积累者间的较量^①

我们把下面这个案例研究留到本书最后的这个部分来写，是因为在我们看来，它包含着财富积累能手与低级财富积累者之间的差别。通贯全书，我们一直强调这两类人在需求上有着明显的区别。财富积累能手要求获得成就，创造财富，达到金钱上的充分自立，从无到有地有所建树。低级财富积累者则更需要展示高层次的生活方式。当这两类人都想在同一时间同一个地方活动的时候，会发生什么事情呢？正如下面的案例研究所展示的，可能发生的结果就是冲突。

W 先生是自我成长的百万富翁，他拥有的净资产，保守估计也超过 3000 万美元。W 先生是典型的财富积累能手，是生产工业设备和特种测量仪器的几家公司的业主。他也涉足于其他多种企业活动，包括不动产企业。

W 先生居住在中等居民区，周围人的财富只相当于他们积累的一小部分。他和妻子驾驶一辆通用汽车公司生产的普

^① 这原是前一章的最末一节，因性质可以独立，故单列成章。——译者注

通轿车。他的生活与消费习惯是十分中等化的。他从不打着领带或穿一套西装去上班。

W 先生自己说，他喜欢冒险于豪华房产的投资活动。

我把资金投入于(设备)企业之外的不动产……上帝继续制造更多的人，但是他不造出更多的土地来……你将得到许多钱，如果你聪明机灵，挑选到好项目。

W 先生的确很有眼光。他只在价钱合适的时候，才会直接买下财产或者与人合伙买下财产。他一般是在别的业主或开发商正十分需要资金支援的时候买下财产或部分产权。

最近他透露另一笔“在阳光之乡的绝佳投资机会”：

一群小业主穷小子要凑着买一座豪华高层公寓大楼^①。……建筑商开二时，必须有 50% 的单元房已出售……因此我插手进去，跟他做交易……我买下同一样式的全部单元，……最低价方案……相当大部分是举债经营，他得到了钱，于是开始建筑。由于我买的都是一个样式……不论什么人，想买这种样式的，必须来找我……像是垄断，没有人与我竟

① 指产权可以分割，所属房产为私有，庭院等公用场地为共有的高层公寓。——译者注

争，我除留下一套外，其余全部卖掉。

但是，W 先生所留下的那套单元房间也没能保持很长时间。他和家里人用它作短期度假之用仅有一两回。他偶然也邀请他的好朋友使用它。其他情况下，就把这个单元出租，直至把它售出。这不像是他的风格。为什么 W 先生不在这座公寓大楼保持他的套房更多一些时候呢？

购买 W 先生的度假公寓套房的大部分人是上中等生活方式的低级财富积累者。W 先生跟这些购买套房的许多人有很多不合拍的地方。W 先生以前在好几座公寓大楼购买了单元套房。而购买他的单元套房的人订了严格的合约守则要他遵守，使他连去这些大楼度假也觉得很不舒服。这样，他被迫得把他在这些公寓大楼“留下的唯一单元”也卖掉。

我有一条狗……我叫它六位数狗……我卖掉过几座公寓大楼，都是因为……住的人订了关于狗的规则。（他们跟我说，）“你该知道，你必须放弃养狗……”我在养狗的时候就须卖掉整座大楼。

W 先生预见到他最近这次经营公寓大楼，那些充满地位意识的套房购买人对他的爱犬可能也是不同情的。因此在大楼的建筑工程还未动工的时候，他就把他养狗列入售楼说明之中。上面说，他的家庭有权在他的住处养一条狗。

W 先生说，他对所有的套房购买人都发给这份说明。因

此，他们都知道 W 先生有权在楼中养一条狗。他们购买房产时也没有提出反对意见。但是在大楼套房全部出售之后不久——除了 W 先生留下自己“最后可用的单元”之外——那些房主联合起来，成立了一个住户委员会。委员会的目的是要制订和加强实施内容宽泛而严格的共同守则。这新订的守则一定不会限制 W 先生养狗的权利吧？毕竟这个权利是原来的说明书中就确定了的。

住户委员会通过了关于狗的规定。它回避了关于养狗的原来说明，规则上说，大楼内可以养狗，但是有一定的限制，即狗的重量必须在 15 磅以内。他们就这样对待狗的权利和原来的声明。W 先生感到这是迫使他把狗卖掉的一个花招。他的六位数狗体重 30 磅。他感到即使给狗规定进食量，也不可能达到所定的标准。W 先生特别恼火的是不让他对有关狗的规定投是否赞成的票。无论如何，他仍然决定不顾规定继续养狗。他毕竟在这座大楼动工以前就是一个主要投资人。

他们（住户委员会）给我写了一封信，说我必须放弃这条狗，因为它超过 15 磅……于是在他们的一次会议中，我进去了……我表示对他们的表决程序不满……我没有陈述意见的权利。

W 先生在将离开会场的时候，对委员会说：

你们怎么知道狗超过 15 磅？……怎么知道？它

可能只是架子大些，但身体空虚……我不会放弃我的狗。

开会后过了几天，W 夫人正在溜狗的时候，住户委员会的头头拦住了她，用法官的腔调对她说：“应该放弃你的狗，你们违反了我们的守则。”事情过后的那天下午，W 夫人告诉他丈夫所发生的事。她对这次遭遇十分不快。她丈夫要她保持冷静。

几星期后，W 先生收到一封信，要求他带走他的狗。又说如果他不遵守关于狗的守则，将采取法律行动。接着又来了两封信。在内容与措词上，一封比一封更充满恐吓性。

W 先生对这种要求并不觉得有多大分量。写信人是住户委员会的主席。他也是一个律师。但是 W 先生发现，这位律师不曾在这座公寓所在的州注册执行律师事务。因此，W 先生“藐视”住户委员会的每一次要求。

不管怎样，W 先生和他一家开始觉得在这样一座公寓大楼中，即使只是度假也很不合适。这个住户委员会是想利用狗作为一个法宝来赶走他一家吗？W 先生深信这就是真正的问题所在。他和他一家不是一些人认为的“美好的人”。形成鲜明对照的是，这座公寓大楼充满着你能想象得到的搽得油光晶亮的房主（W 先生的用语）。

W 先生对住户委员会的成员越来越觉得气恼。他感到这些成员将会对他采取粗暴行动。特别是那位委员会主席曾当着其他房主的面困扰他的妻子，使他十分光火。W 先生设计

了一个方案。

在一次公寓房主的会议上，住户委员会的成员也都在场，W 先生站起来介绍自己。

我是你们写信……关于那条狗……的收信人
……我对于你们的提议作了认真的考虑……我决定
不放弃我的狗，我也不卖掉我的公寓套房。

这番表述招来预想得到的一片嘘声。他看了看他面前的全体听众后，概括地说明了他的反建议：把他的公寓套房纳入他公司的利润分享与养老金计划，允许公司的雇员每年用这套单元作度假之用，共 52 个星期。他问听众：“你们大家觉得好吗？”

听众顿时哗然，议论纷纷。他们无疑的想象到了 W 先生的蓝领雇员在一年中有 52 个星期侵入他们地盘的光景！有些人叫道：“让他养狗，就让他养狗吧！”住户委员会主席提议立即在旁边的房间举行委员会会议。在紧闭房门的五分钟会议过后，委员会成员回到会议室中。委员会主席向公寓住房全体房主宣布，住户委员会作出了下面的决定：

在考虑这一情况的全部因素之后，住户委员会
建议：W 一家得到允许继续养他们的狗。我请求将
有关规则加以修改。……全体通过……

在取得这次辉煌的胜利之后不久，W 先生卖掉了他们的这套公寓单元房。W 先生说，他们这样做，是因为：

我不想跟不喜欢狗的人住在同一座楼中。

按照 W 先生的看法，他的狗对于他和他一家来说，是很重要的，以致他以便宜价格卖掉了这一单元套房。他们在其他公寓大楼也因为人们对他们的狗怀有敌意而卖掉了那里的单元套房。这样，狗以单元套房的价值来衡量该有多大价值呀？对于 W 先生说来，它值几十万美元，即他估计的以低于市场的实际价格卖掉他的单元房的实际损失。一种敌意环境，即使是在美好人群之中，对于狗——或者对于财富积累能手来说，也不是一个好地方。

后 记

《邻家的百万富翁——美国百万富翁的惊人秘密》一书的基石是在1973年奠定的，那时我开始从事对富裕人口的最初研究。本书反映了我们对富人的最初研究和随后的一些研究中获得的知识与见解。最近时期，从1995年5月到1996年1月，本书的共同作者比尔·丹科和我进行了一次调查。我们认为这是一次最为透彻的调查。我们自己负担了全部研究分析工作。这使得我们能够充分地把研究焦点对准于解释美国人如何致富的各种因素上。

在收集关于富人的各种情报资料方面，我得到了几位具有真才实学的人们的帮助。自从开始进行这项调查研究工作之后，比尔一直是我最重要和最宝贵的“侧翼”。没有谁能比比尔·丹科博士更适于做我的合著者了。

我要感谢我的妻子珍妮特，在确定手稿的最初形式、框架上，她给了我指导和帮助，表现出极大的耐心。我要特别感谢鲁思·蒂勒，她出色地完成了问卷调查表格、访谈资料

的誊写、编辑与文字信息处理工作。对于苏珊娜·德·盖兰在编辑手稿上的出色工作，我表示深深的感谢。我对于我的孩子萨拉与布雷德在这项工作中作为见习生的帮助也表示谢意。

最后，对于数以千计的人们，以他们的坦诚、热心，自愿讲述他们的“故事”，表示由衷的感谢。他们是真正的与我们比邻而居的百万富翁！

哲学博士 托马斯·J·斯坦利

佐治亚州，亚特兰大

许多人培育了我们的事业。我特别感谢奥尔巴尼市大学、纽约州立大学的主要支持者。比尔·霍尔斯坦、休·法利、唐·伯克、萨尔·贝拉多与其他教授在大学里一贯致力于营造校园中的学术氛围，使得我们的这项工作得以结出果实。而且，我敢肯定，如果不是比尔教授、唐教授于70年代初介绍汤姆·斯坦利来我们大学执教，那么也就不可能有由斯坦利与丹科合著的本书以及其他研究成果问世。

为写作本书所必需的许多实验调查的繁重工作，是在我的指导下，由我的三个孩子克里斯蒂、托德和戴维愉快地完

成的。他们的勤奋和对内容的专注是“服务费”所不能激发的。他们执行他们的任务就好像在这项工作中投下了真实的股本。我相信他们的市场调查工作将使他们在创建自己的事业时成为见多识广的消费者。

最后，我必须感激和赞扬我的母亲，她潜移默化地培养我树立克己自律精神和自信心。她不畏环境艰苦而辛勤工作的生动榜样，教导我在上帝指引下充满勇气，以坚忍不拔的精神过诚实正直的生活。

哲学博士 威廉·D·丹科

纽约州，奥尔巴尼

附录 I 我们是如何寻找百万富翁的

我们如何去寻找百万富翁进行调查呢？我们市场营销调查研究课程一位成绩 C 等的学生，一次试图回答这个问题。他建议，我们只需搞到一张豪华汽车车主的名单。然而，正如读者现在知道的，大多数百万富翁并不使用豪华汽车。驾驶着最豪华的汽车的人并非百万富翁。的确，他这种方法是行不通的！

从居民区去寻找目标

我们最近研究所使用的方法，以及我们指导进行的许多其他研究工作所使用的方法，是我们的朋友，地区编码法的发明人乔恩·罗宾所设计制定的。罗宾先生是美国对 30 多万个居民区逐一进行分类——或者说编码的第一人。应用这个系统，可以对美国 1 亿个家庭的 90% 多进行编码。

罗宾先生首先根据每个居民区的平均收入进行编码。其次，他估算出每一居民区的平均净资产。方法是先确定每一居民区家庭所获得的平均利息收入、净租金收入等，然后使用他的数学“资本化模型”，计算出产生这些收入所需要的平均净资产。他为每一居民区估算出平均净资产以后，就进行编码。估计平均净资产最高的居民区为编码第 1 号。编码第

2 号为平均净资产处于第 2 位的居民区；等等。（见托马斯·J·斯坦利、默菲·A·休厄尔：《富裕消费者对邮寄调查的回答》，《广告调查研究》1986，6 月/7 月，第 55—58 页。）

我们利用这些估计的净资产等级帮助我们寻找百万富翁调查对象。首先，我们在估计的净资产等级中，挑选比平均水平高很多的居民区为样本居民区。商业邮寄名单公司为我们选择的高净资产居民区计算出家庭数。然后，邮寄名单公司在所选定的居民区中随机选取家长。这些人就是我们的调查对象。

我们最近一次全国性调查，从 1995 年 6 月至 1996 年 1 月，共选择了三千位家长。每人收到 8 页的调查问卷，一封印好的信，内容是请求参与，保证我们收集的资料匿名、保密，并附一美元钞票表示感谢，以及寄回全部答卷的回复信封。共有 1115 份调查答卷及时完成，收入于我们的研究分析中。还有 322 份调查答卷为 156 份地址不明，122 份不完全，44 份因收到后资料分析已经开始而未能使用。总的说，回答率为 45%。在 1115 位答卷人中，有 385 位，占总数的 34.5%，为净资产超过 100 万的家庭。

从职业中去寻找目标

我们再用其他的调查来作补充。我们经常使用的方法是专项调查法。我们进行这种调查时，确定范围狭小的部分人

口，区别于居住在富裕居民区的一般人口，包括富裕的农民、公司高层经理、中层经理、工程师、建筑师、保健专业人员、会计师、律师、教师、教授、拍卖商、企业家等等。专项调查方法十分有用，因为即使是最好的地区编码法一般也会忽略了居住在农村地区的富人。

附录 II 1996 年汽车估计每磅价格 (美元)

品牌与型号 ^①	大致的 零售价	重量 (磅)	每磅 价值	相对价值 指数 (平 均数为 100)
Dodge Ram 道奇—公羊	17196	4785	3.59	52
Hyundai Accent 现代—阿森特(重音)	8790	2290	3.84	56
Isuzu Hombre 五十铃—霍姆巴	11531	2850	4.05	59
Chevrolet S—Series 雪佛兰 S 系列	14643	3560	4.11	60
Dodge Dakota 道奇—达科塔	15394	3740	4.12	60
Ford Ranger 福特—兰杰(突击队员)	15223	3680	4.14	60
Mazda B—Series 马自达 B 系列	15320	3680	4.16	61
Ford Aspire 福特—阿斯派厄(热望)	9098	2140	4.25	62
Dodge Neon 道奇—尼昂(霓虹)	11098	2600	4.27	62
Plymouth Neon 普利茅斯—尼昂	11098	2600	4.27	62
GMC Sonoma, GMC—索诺马	15213	3560	4.27	62

① 有些汽车公司或其子公司的名字同时也是汽车的牌子,如道奇(Dodge)、福特(Ford)、庞蒂阿克(Pontiac)、雪佛兰(Chevrolet)、丰田(Toyota)等。品牌名称一般采取音译,间或采取意译,或只把大致的词意附在音译后的括号内。——译者注

附录 I 1996 年汽车估计每磅价格 □

品牌与型号	大致的 零售价	重量 (磅)	每磅 价值	相对价值 指数 (平 均数为 100)
Geo Metro 基奥—梅特罗	9055	2065	4.38	64
Ford Escort 福特—埃斯科特 (护送者)	11635	2565	4.54	66
GMC Sierra C/K, GMC 西厄拉 C/K	17394	3829	4.54	66
Hyundai Elantra 现代—埃兰特拉	12349	2700	4.57	67
Ford F-Series 福特 F 系列	20143	4400	4.58	67
Plymouth Voyager 普利茅斯—沃伊哲 (航行者)	18703	3985	4.69	68
Plymouth Grand Voyager 普利茅斯—格兰德 (大)—沃伊哲	18958	4035	4.70	68
Mercury Cougar 水星—美洲豹	17430	3705	4.70	69
Ford Thunderbird 福特—雷鸟	17485	3705	4.72	69
Pontiac Grand Am 庞蒂阿克—格兰德 阿姆	14499	3035	4.78	70
Mitsubishi Mirage 三菱—米拉奇 (海市蜃楼)	11420	2390	4.78	70
Plymouth Breeze 普利茅斯—布里兹 (微风)	14060	2930	4.80	70
Mercury Mystique 水星—密斯蒂克	15018	3110	4.83	70
Saturn 土星	11695	2405	4.86	71
Nissan Truck 尼桑 (日产)—特拉克 (货车)	15274	3125	4.89	71
Ford Aerostar 福特—艾罗斯塔 (太空星)	20633	4220	4.89	71
Eagle Summit 飞鹰—萨米特 (顶峰)	11712	2390	4.90	71
Chevrolet Astro 雪佛兰—艾斯特罗	22169	4520	4.90	71

□ 邻家的百万富翁

品牌与型号	大致的 零售价	重量 (磅)	每磅 价值	相对价值 指数 (平 均数为 100)
Jeep Wrangler 吉普—兰格拉 (牧马人)	15869	3210	4.94	72
Dodge Stratus 道奇—斯特雷塔斯 (层云)	15285	3085	4.95	72
Eagle Summit Wagon 飞鹰—萨米特 —瓦根 (旅行车, 货车)	15437	3100	4.98	73
Oldsmobile Ciera 奥尔兹莫比尔— 西拉	15455	3100	4.99	73
Pontiac Trans Sport 庞蒂阿克—特兰 斯—斯波特 (运动)	19394	3890	4.99	73
GMC Safari, GMC—萨法里	22562	4520	4.99	73
Chevrolet C/K, 雪佛兰 C/K	19150	3829	5.00	73
Suzuki Swift 铃木—斯威弗特 (迅捷)	9250	1845	5.01	73
Mazda Protege 马自达—普罗特济 (被 保护者)	13195	2630	5.02	73
Chevrolet Cavalier 雪佛兰—凯瓦利亚 (骑士)	14000	2765	5.06	74
Dodge Avenger 道奇—阿文泽 (复仇者)	16081	3175	5.06	74
Chevrolet Lumina 雪佛兰—流明	17205	3395	5.07	74
Mercury Tracer 水星—特雷萨 (追踪者)	12878	2535	5.08	74
GMC Yukon, GMC—育康 (加拿大河流名)	27225	5343	5.10	74
Geo Prizm 基奥—普赖泽姆	12820	2510	5.11	74
Chevrolet Lumina Van 雪佛兰—流明 —范	19890	3890	5.11	74
GMC Suburban, GMC—萨伯班 (城郊)	28855	5640	5.12	75

附录 I 1996 年汽车估计每磅价格 □

品牌与型号	大致的 零售价	重量 (磅)	每磅 价值	相对价值 指数 (平 均数为 100)
Ford Bronco 福特—布朗科 (小野马)	25628	5005	5.12	75
Hyundai Sonata 现代—萨纳塔 (奏鸣曲)	15849	3095	5.12	75
Toyota Tercel 丰田—特斯尔 (雄鹰)	11128	2165	5.14	75
Dodge Caravan 道奇—凯拉范 (大篷车)	20505	3985	5.15	75
Ford Cantour 福特—坎托	14978	2910	5.15	75
Oldsmobile Achieva 奥尔兹莫比尔— 艾奇瓦	14995	2905	5.16	75
Chevrolet Corsica 雪佛兰—科西嘉	14385	2785	5.17	75
Ford Probe 福特—普罗布 (侦察)	15190	2900	5.24	75
Saturn SC 土星 SC	12745	2420	5.27	77
Chevrolet Caprice 雪佛兰—卡普利斯 (幻想)	22155	4205	5.27	77
Pontiac Sunfire 庞蒂阿克—森法尔	14619	2765	5.29	77
Dodge Grand Caravan 道奇—格兰德 —凯拉范	21375	4035	5.30	77
Eagle Talon 飞鹰—塔伦 (爪)	17165	3235	5.31	77
Chevrolet Monte Carlo 雪佛兰—蒙特 卡洛 (赌城)	18355	3450	5.32	78
Nissan Sentra 尼桑—森特拉	13364	2500	5.35	78
Pontiac Grand Prix 庞蒂阿克—格兰 德普利克斯 (大奖)	18970	3535	5.37	78
Chevrolet Suburban 雪佛兰—萨伯班 (城郊)	30340	5640	5.38	78
Jeep Cherokee 吉普—切罗基 (北美印第安人之一族)	18411	3420	5.38	78

□ 邻家的百万富翁

品牌与型号	大致的 零售价	重量 (磅)	每磅 价值	相对价值 指数 (平 均数为 100)
Chevrolet Beretta 雪佛兰—比雷塔 (法冠)	15090	2785	5.42	79
Buick Skylark 别克—云雀	16598	3055	5.43	79
Ford Crown Victoria 福特—皇冠—维 多利亚	21815	4010	5.44	79
Isuzu Rodeo 五十铃—罗迪奥 (绝技竞赛会)	22225	4080	5.45	79
GMC Jimmy, GMC 吉米	23876	4380	5.45	79
Chevrolet Tahoe 雪佛兰—塔霍	29337	5343	5.49	80
Honda Civic 本田—西维克 (城市的, 市民的)	13415	2443	5.49	80
Toyota T100 丰田 T100	19013	3460	5.50	80
Ford Windstar 福特—温斯塔	21675	3940	5.50	80
Toyota RAV4 丰田 RAV4	15998	2905	5.51	80
Oldsmobile Cutlass Supreme 奥尔兹莫 比尔—卡特拉斯—休普里姆	18808	3410	5.52	80
Suzuki Esteem 铃木—伊斯蒂姆 (尊敬)	12649	2290	5.52	81
Nissan 200SX, 尼桑 200SX	14259	2580	5.53	81
Toyota Corolla 丰田—卡罗拉 (花冠)	14143	2540	5.57	81
Ford Mustang 福特—野马	19338	3450	5.61	82
Toyota Tacoma 丰田—塔科马 (美—海港名)	17078	3040	5.62	82
Honda Passport 本田—帕斯波特 (护 照)	22935	4080	5.62	82

附录 I 1996 年汽车估计每磅价格 □

品牌与型号	大致的 零售价	重量 (磅)	每磅 价值	相对价值 指数 (平 均数为 100)
Mercury Grand Marquis 水星—格兰 德—马奎斯	22680	4010	5.66	82
Oldsmobile Silhouette 奥尔兹莫比尔— 西霍蒂	22005	3890	5.66	82
Suzuki Sidekick 铃木—赛德基克 (伙伴)	15949	2805	5.69	83
Ford Taurus 福特—托鲁斯 (金牛座)	19998	3516	5.69	83
Suzuki X90 铃木 X90	14249	2495	5.71	83
Geo Tracker 基奥—特雷卡 (追踪者)	14340	2500	5.74	84
Chevrolet Blazer 雪佛兰—布莱札 (发光体, 运动衫)	23995	4180	5.74	84
Chrysler Sebring 克莱斯勒—西布林	18296	3175	5.76	84
Buick Century 别克—森楚里 (世纪)	18063	3100	5.83	85
Mitsubishi Galant 三菱—加兰特	17644	3025	5.83	85
Chrysler Cirrus 克莱斯勒—西勒斯 (卷云)	18525	3145	5.89	86
Chevrolet Camaro 雪佛兰—卡马罗	19740	3350	5.89	86
Volkswagen Jetta 大从—捷达	17430	2955	5.90	86
Mazda MPV 马自达 MPV	24510	4150	5.91	86
Dodge Intrepid 道奇—英特雷皮德	20353	3435	5.93	86
Toyota Paseo 丰田—帕塞奥 (散步)	13038	2200	5.93	86
Mercury Villager 水星—维利哲 (村民)	23165	3900	5.94	87

□ 邻家的百万富翁

品牌与型号	大致的 零售价	重量 (磅)	每磅 价值	相对价值 指数(平 均数为 100)
Buick Regal 别克—里格尔 (簧管小风琴)	20623	3455	5.97	87
Nissan Quest 尼桑—奎斯特(探寻)	23299	3900	5.97	87
Ford Explorer 福特—伊斯普洛勒(探 险者)	26558	4440	5.98	87
Nissan Altima 尼桑—阿尔蒂马	18324	3050	6.01	88
Chrysler Concorde 克莱斯勒—康科德	21410	3550	6.03	88
Mercury Sable 水星—黑貂	20675	3415	6.05	88
Pontiac Firebird 庞蒂阿克—火鸟	21489	3545	6.06	88
Eagle Vision 飞鹰—维云(幻影)	21540	3550	6.07	88
Mitsubishi Eclipse 三菱—伊克利普斯 (天蚀)	19713	3235	6.09	89
Honda Accord 本田—阿科德(一致)	20100	3255	6.18	90
Volkswagen Golf 大众—高尔夫	16563	2635	6.29	92
Subaru Impreza 萨巴鲁—英普雷泽	15345	2425	6.33	92
Buick Roadmaster 别克—罗德马斯塔 (公路主人)	26568	4195	6.33	92
Volkswagen Passat 大众—帕萨特	20375	3180	6.41	93
Toyota Camry 丰田—佳美	20753	3230	6.43	94

附录Ⅱ 1996 年汽车估计每磅价格 □

品牌与型号	大致的 零售价	重量 (磅)	每磅 价值	相对价值 指数 (平 均数为 100)
Pontiac Bonneville 庞蒂阿克— 博尼维勒	23697	3665	6.47	94
Chrysler Sebring Convertible 克莱斯勒 —西布林—康佛蒂布尔	22068	3350	6.59	96
Nissan Pathfinder 尼桑—帕思法因达 (寻路人)	27264	4090	6.67	97
Toyota 4Runner 丰田—4 兰纳 (奔跑者)	26238	3930	6.68	97
Oldsmobile 88, 奥尔兹莫比尔 88	23208	3470	6.69	97
Mazda 626, 马自达 626	19145	2860	6.69	98
Chrysler Town & Country 克莱斯勒— 城镇与乡村	27385	4035	6.79	99
平均	23992	3450	6.86	100
Buick Le Sabre 别克—勒·萨布雷	23730	3450	6.88	100
Toyota Previa 丰田—普里维亚	28258	4105	6.88	100
Subaru Legacy 七星—莱格西 (遗产)	20995	3040	6.91	101
Acura Integra 阿丘拉—英蒂格拉	18720	2655	7.02	102
Oldsmobile Bravada 奥尔兹莫比尔— 布拉瓦达	29505	4200	7.03	102
Nissan 240SX, 尼桑—240SX	20304	2880	7.05	103
Honda Odyssey 本田—奥德赛	24555	3480	7.06	103

品牌与型号	大致的 零售价	重量 (磅)	每磅 价值	相对价值 指数 (平 均数为 100)
Mitsubishi Montero 三菱—蒙特罗 (猎人帽)	31437	4445	7.07	103
Jeep Grand Cherokee 吉普—大切罗基	28980	4090	7.09	103
Isuzu Oasis 五十铃—奥艾西斯(绿洲)	24743	3480	7.11	104
Mazda MX—6, 马自达 MX—6	20372	2865	7.11	104
Honda Civic del Sol 本田—西维克— 德尔—索尔	17165	2410	7.12	104
Isuzu Trooper 五十铃—特路帕 (骑兵)	31657	4365	7.26	106
Land Rover Discovery 兰德—罗佛— 迪斯卡弗里 (漂泊者—发现)	33363	4535	7.36	107
BMW 318ti 宝马 318ti	20560	2790	7.37	107
Toyota Celica 丰田—塞利卡	20568	2720	7.56	110
Toyota Avalon 丰田—阿瓦朗	25453	3320	7.67	112
Nissan Maxima 尼桑—马克西马 (极 点)	23639	3070	7.70	112
Acura SLX, 阿丘拉 SLX	33900	4365	7.77	113
Toyota Land Cruiser 丰田—陆地巡洋 舰巡逻车	40258	5150	7.82	114
Buick Riviera 别克—里维埃拉 (避寒游憩胜地)	29475	3770	7.82	114
Oldsmobile 98, 奥尔兹莫比尔 98	28710	3640	7.89	115
Honda Prelude 本田—普雷刘德 (前奏曲)	22920	2865	8.00	117

附录 I 1996 年汽车估计每磅价格 □

品牌与型号	大致的 零售价	重量 (磅)	每磅 价值	相对价值 指数 (平 均数为 100)
Audi A4, 奥迪 A4	26500	3222	8.22	120
Cadillac Fleetwood 卡迪莱克— 弗利伍德	36995	4480	8.26	120
Acura CL, 阿丘拉 CL	25500	3065	8.32	121
Buick Park Avenue 别克—公园大道	30513	3640	8.38	122
Chrysler LHS, 克莱斯勒 LHS	30255	3605	8.39	122
Oldsmobile Aurora 奥尔兹莫比尔— 奥罗拉 (曙光女神)	34860	3995	8.73	127
Infiniti G20, 无限 G20	25150	2865	8.78	128
Mazda MX—5 Miata 马自达 MX—5 米阿塔	20990	2335	8.99	131
Subaru SVX, 七星 SVX	32745	3610	9.07	132
Volvo 850, 沃尔沃 850	30038	3285	9.14	133
Lexus LX450 凌志 LX450	47500	5150	9.22	134
Mazda Millenia 马自达—米伦尼亚 (千 年)	31560	3415	9.24	135
Mitsubishi Diamante 三菱—迪阿曼特 (闪光装饰)	35250	3730	9.45	138
Lexus ES300 凌志 ES300	32400	3400	9.53	139
Cadillac De Ville 卡迪莱克—德维勒	38245	3985	9.60	140
Mercedes—Benz C—Class 默西迪斯— 奔驰 C 级	32575	3370	9.67	141
Acura TL, 阿丘拉 TL	31700	3278	9.67	141
Lincoln Town Car 林肯—城镇汽车	39435	4055	9.73	142

品牌与型号	大致的 零售价	重量 (磅)	每磅 价值	相对价值 指数 (平 均数为 100)
Audi A6 奥迪 A6	33150	3405	9.74	142
Infiniti I 30, 无限 I 30	31300	3195	9.80	143
Volvo 960, 沃尔沃 960	34610	3485	9.93	145
BMW 3-Series, 宝马—3 系列	33670	3250	10.36	151
Lincoln Mark VII, 林肯—马克 VII	39650	3810	10.41	152
Lincoln Continental 林肯—康廷南特 尔(大陆人)	41800	3975	10.52	153
Saab 900, 萨布 900	33245	3145	10.57	154
BMW Z3 宝马 Z3	28750	2690	10.69	156
Cadillac Eldorado 卡迪莱克—艾尔多 拉多(宝山)	41295	3840	10.75	157
Saab 9000, 萨布 9000	36195	3275	11.05	161
Toyota Supra 丰田—秀普拉(超级)	39850	3555	11.21	163
Infiniti J30, 无限 J30	40460	3535	11.45	167
Cadillac Seville 卡迪莱克—塞维尔 (西班牙—都市)	45245	3935	11.50	168
Nissan 300ZX, 尼桑 300ZX	41059	3565	11.52	168
BMW 5-Series, 宝马 5 系列	43900	3675	11.95	174
Range Rover 兰杰—罗佛 (漂泊者, 海盜)	58500	4875	12.00	175
Lexus GS300, 凌志 GS300	45700	3765	12.14	177
Acura RL, 阿丘拉 RL	45000	3700	12.16	177

附录 II 1996 年汽车估计每磅价格 □

品牌与型号	大致的 零售价	重量 (磅)	每磅 价值	相对价值 指数 (平 均数为 100)
Chevrolet Corvette 雪佛兰—科维特 (小军舰)	41143	3380	12.17	177
Mitsubishi 3000GT, 三菱 3000GT	47345	3805	12.44	181
Mercedes—Benz E—Class 默西迪斯— 奔驰 E 级	44900	3585	12.52	183
Lexus SC400/SC300, 凌志 SC400/ SC300	47900	3710	12.91	188
Mazda RX—7, 马自达 RX—7	37800	2895	13.06	190
Infiniti Q45, 无限 Q45	56260	4250	13.24	193
Lexus LS400, 凌志 LS400	52900	3800	13.92	203
BMW 740iL 宝马 740iL	62490	4145	15.08	220
Jaguar X16, 美洲豹 X16	61295	4040	15.17	221

附录Ⅲ 自营百万富翁的企业与职业

会计师	拍卖商/估价师
会计/审计服务	视听产品复制
广告代理	小说作者
广告产品经销	教科书/训练手册作者
广告/营销顾问	汽车租赁
航空与航天顾问	烘烤食品生产者
农业	美容院业主/经理
救护车服务	啤酒批发商
古董销售	饮料机械制造商
公寓大楼房产主/经理	牛精液经销商
服装制造—运动装	经纪/销售
服装制造—童装	建筑商
服装制造—成衣	建筑商/不动产开发者
服装零售/批发—流行女装	企业/不动产经纪人/投资人
商业艺术家	自助餐馆业主
律师	糖果/烟草制品批发商
文娱行业律师	无檐帽/有檐帽制造商
不动产律师	地毯制造商
拍卖商	柑桔类果农

土木工程师与土地测量者	注册执业会计师/经纪人
神职人员—讲道者	注册执业会计师/财务计划家
临床心理学医生	帘幕制造商
钱币与邮票商	牛奶场业主
商业洗衣业	奶品制造厂
商业不动产管理公司	资料服务
商业性科学实验室	牙医
商业财产管理公司	牙医—畸齿矫正医师
商品经纪公司业主	百货公司业主
计算机顾问	设计/工程/建筑商
计算机应用顾问	开发商/建筑
建筑	柴油机组装师/经销商
建筑设备商	直送邮件服务
建筑设备制造	直销
建筑机械/电器	直销服务组织
建筑施工保险	陈列与装置设备制造商
咨询	炸圈饼机制造商
地质顾问	供电批发商
饲养承包	职业介绍所业主/经理
承包商	能源生产工程师/顾问
快餐食品商店业主	能源顾问
轧棉机厂主	工程师/建筑师
棉衣	挖掘工程承包商
轧棉厂业主/经理	

挖掘/基础工程承包	人力资源咨询服务
行政运输/保镖服务	进出口
农民	独立经营投资的经理
快餐餐馆	独立经营的保险代理
财务金融顾问	工业化洗衣/干洗厂
花卉零售商/批发商	工业化学清洗/卫生与下水
货物运输代理商	道设备制造商
果品蔬菜经销商	情报资料服务
燃油商	设备安装工程承包商
燃油经销商	保险代理人
基金募集者/顾问	保险代理公司业主
殡仪馆经营者	保险理算师
家具制造	投资管理
保险代理总代理人	灌溉农田承租经纪人
总承包商	照管房屋服务承包商
分级承包商	照管房屋供应品批发经销商
食品杂货批发商	珠宝零售商/批发商
食品杂货商店零售商	职业训练/职业技术学校业
热力传输设备制造商	主
家庭保健服务	白陶土采掘、加工制作、销
住房建筑商/开发商	售
住房修缮/油漆	厨房用具/浴室用具经销商
住房家具等陈设品	劳动仲裁者
马匹饲养者	劳动协议谈判人

涂料墙纸制造商	活动房屋站业主
土地规划、设计、工程	活动房屋经销商
个人伤害律师	动画生产
讲师	汽车运动比赛组织者
饮料批发商	储运仓库
借款经纪人	业务通讯出版者
长期照顾所	非营利同业公会管理
机器设计	私立疗养所
机械工具制造	办公家具与设备
受政府管理的收养所业主	临时招募服务所
管理咨询	办公楼停车场开发商
箱套等包装物制造	办公用品批发商
妇女内衣裤制造	办公机具批发商
小艇停泊补给站业主/修理 服务	油/气投资公司业主
市场营销/销售专业人员	整形外科医生
市场营销服务	特大车辆护送服务
市场营销咨询	学院院长/业主
床垫/底座制造商	除漆/金属清洗
肉类加工商	专利权所有者/发明人
机械承包商	铺路承包商
医学研究	害虫防治服务
零售商	石油工程咨询服务
微电子学	制药
	药剂师

物理与言语疗法公司	房地产经纪入/开发商/金融
医生	业者
麻醉师	房地产拍卖商
皮肤病医生	房地产
物理学家—发明人	餐馆业主
烤馅饼（比萨）连锁餐馆业	零售珠宝商
主	妇女成衣零售连锁店
整形外科医生	雇员服务/零售商店
养鸡场场主	稻农
共同基金董事长/创办人	销售代理
印刷，仓库自用与出租	分销处
印刷业	遇险获救货物销售
私立学校	喷砂清洗打磨工程承包商
房地产业主/开发商	碎砂石
公共关系/受雇的说客	金属碎料商
业务通讯出版者	海产食物经销商
出版业	海产食物批发商
跑道/高速公路经营者	连锁服务站业主
放射线学家	船舶维修—干船坞
农场主	标牌制造商
房地产经销公司业主	软饮料装瓶机
房地产经纪人	软件开发
房地产开发商	特种钢制造商
房地产投资信托—经理	特种食油进口商/经销商

特种工具制造商	旅行社业主
特种纤维制造商	卡车停车站业主
扣押房地产投机商	受托管理人顾问
股票经纪人	拖船服务业主
商店业主	蔬菜种植场主
纳税顾问/律师	车辆发动机与部件批发商
技术顾问/科学工作者	供水承包
技术/科学工作者	焊接工程承包
纺织工程服务	焊接用品经销商
林场主	批发商
工具工程师	批发/经销商
商人	食品杂货批发
贸易公司	产品批发
运输/货运管理	像片经销商
旅行社业主/经理	复印机销售/服务

插表目录

1—1	美国百万富翁前 10 位祖先世系·····	(25)
1—2	前 15 位有经济活力的小量人口血统群体·····	(30)
2—1	百万富翁购买服装及其配件所付价款·····	(43)
2—2	百万富翁家庭成员使用的信用卡·····	(61)
2—3	美国纳税人比较·····	(79)
3—1	诺斯大夫与索斯大夫在担心、害怕与忧虑方面的 对比·····	(103)
3—2	诺斯一家与索斯一家消费习惯的比较·····	(110)
3—3	收入与财富的比较·····	(128)
3—4	财富积累能手与低级财富积累者在担心、害怕与 忧虑方面的对比·····	(131)
3—5	投资计划工作与人口统计数据的比较·····	(135)

3—6	时间分配比较表·····	(141)
4—1	百万富翁的汽车：型号—车龄·····	(158)
4—2	百万富翁的汽车：购买价格·····	(159)
4—3	百万富翁在获得汽车上的不同习性·····	(166)
4—4	汽车购买方式不同的四类群体在经济生活方式上的比较·····	(178)
5—1	富裕父母对成年子女、孙子女提供的“经济门诊病人照顾”·····	(188)
5—2	赠款接受者与未接受者的比较：谁有更多的财富、更高的收入？·····	(206)
6—1	富人成年子女由于职业不同接受大量遗产可能性的对比·····	(241)
6—2	富人成年子女由于职业不同接受大量赠款可能性的对比·····	(242)
6—3	在位列前 20 种高收入职业中，男性与女性平均年收入的比较·····	(246)
6—4	富人成年子女中的公司经理在接受赠品与遗产方面的比较·····	(257)
6—5	富人成年子女中的企业家在接受赠品与遗产方面的比较·····	(266)
6—6	富人成年子女中的医生在接受赠品与遗产方面的比较·····	(267)
7—1	价值 100 万美元以上遗产的估计分配情况·····	(286)
7—2	遗产服务的估计费用·····	(286)

7-3	100 万美元以上的遗产预计笔数与其价值总额	(290)
7-4	100 万美元以上的遗产按各州预计笔数排列表	(292)
7-5	2005 年百万富翁家庭的估计数	(303)
8-1	所选独资经营行业按纯收入百分比的排列次序: 1984 年与 1992 年的对比	(314)
8-2	前 10 位盈利能力最大的自营企业	(321)
8-3	自营百万富翁的企业/职业选列	(323)