



中国美国史研究会

American History Research Association of China



相关文章

- 美国史研究通… [851]
- 美国史研究通… [846]
- 孙群郎 [1953]
- 美国吸引世界… [1531]
- 戴超武：911事… [1753]
- 肯尼迪政府是… [1380]
- 宋玉波：市民… [1327]
- 满运龙：1619… [1483]
- 江登兴：感恩… [1539]
- 为何耶鲁是耶… [1323]

热门文章

- 从思想观念上… [75]
- 十年沉思推力… [72]
- 王玮、戴超武… [65]
- 中国美国史研… [156]
- 美国教授重研… [90]
- 美国“滞胀”… [93]
- 奥斯卡昭示美… [71]
- 外媒评纽约爱… [65]
- 美国导弹打卫… [86]
- 我会更换法人… [221]

推荐文章

- 江南大学美国… [56]
- 从思想观念上… [75]
- 十年沉思推力… [72]
- 王玮、戴超武… [65]
- 中国美国史研… [156]
- 我会更换法人… [221]
- 史德的困境与… [181]
- 《美国精神的… [216]
- 黄安年：痛失… [325]
- 梅仁毅：一位… [286]

专题栏目

- 纪念冯承柏先生逝世一周年

勤俭度日、热衷慈善 美国“富婆”知多少

热 ★★★★★

勤俭度日、热衷慈善 美国“富婆”知多少

[作者：未名 | 转贴自：华盛顿观察 | 点击数：101 | 更新时间：2004-10-9 | 文章录入：美国史研究会]

当你在30年的汽车销售行当中卖掉了总价值一亿美金的车子后，你将选择自己开什么车度过退休生活呢？对拥有百万资产的贝弗莉·比舍普（Beverly

Bishop）而言，一辆普通的95年产雪佛兰开拓者（Chevy

Blazer）已足够了。在最近油价飙升的日子里，她其实更愿意用高尔夫球手推车（golf cart）。

白手起家的比舍普身上折射出了美国女性富翁自我奋斗和勤俭节约的精神，这使她成为托马斯·斯坦利（Thomas J.

Stanley）撰写《隔壁的百万富婆》（Millionaire Women Next

Door）一书的最佳原型。斯坦利八年前曾因《隔壁的百万富翁》（The Millionaire Next

Door）一书而在美国畅销书排行榜上稳稳坐足3年，销售量高达250万本，现在他趁热打铁，将视角延伸到美国富婆身上，写成这本发行量达30万本的“隔壁的百万富婆：美国商业女强人的成功之路”。

财富不是富婆们追求的直接目标

通过调查2,500名平均年收入在475万美元的女性，斯坦利列举了关于这些富婆们的一系列有意思的数据。他发现，美国富婆们生活都很节约，就像他调查的男性富翁那样。通常情况下，这些女性的生活水准都低于她们的收入水平。她们经常开旧车，剪下日用品店的优惠券，住在和中产阶级一样的房子里。

大多数富婆都有丈夫和子女，但她们从没有认为自己要放弃家庭，全力追逐财富。

除了不想让别人知道自己富有以外，富婆们对贵重的东西也没有那么渴求。在斯坦利的调查中，一半的女富翁从来不买价钱在139美金以上的鞋，或是超过399美元的套装。这些数字和男性富翁们毫无二致。

男女富翁的相同处还不仅于此。他们在购买其它商品时也同样保持节俭。比如，70%的女富翁和68%的男富翁都曾经补过鞋，一半以上的人都提早付清抵押贷款。58%的富婆和将近一半的富翁们都用优惠券买食物。

以销售汽车致富的比舍普对于调查结果并不感到惊奇。她认为，追求物质享受并不是她成功的动力。她真正的渴望是要在男权的世界中竞争，并成为独立的女性。

比舍普1972年进入汽车销售界，开始销售丰田轿车。有趣的是，她当时入行是因为老板想雇她的一个男性朋友，而这个朋友坚持，比舍普和他要共同进退。

比舍普告诉斯坦利，她的老板如何让她端咖啡，并断言，男人们不会从她手里买车。但是她在一年内就卖出了369辆车，惊人的业绩让老板哑口无言。

“我痛恨那些盲目自大的男人，但他们还是存在。”比舍普对斯坦利说，“我能做到是赢得他们的尊重。我无法改变他们的世界，但是我自己融入进去了。我闭着眼睛也比他们卖的车多。”

谨慎慷慨是美国富婆的优势

如果再深入挖掘，富翁和富婆的相同点就开始表面化了。富婆们在节俭问题上做得更深入。她们中73%曾在购买房地产时选择更便宜的价格，而只有60%的男性富翁这样做。

由于斯坦利的研究对象都是白手起家的富婆，因此她们的投资方式也各种各样。有的买股票，有的投资共同基金。“与富翁相比，富婆们做得研究和计划更多，而进行得交易则更少。”斯坦利写道，“最典型的例子是，富翁们每月花6小时计划他们的投资，而富婆们则要用10小时。32%的富婆每月至少用20个小时计划投资，但只有8%的富翁这样做。”

由于富婆们做的投资研究到位，可能你认为她们更不会雇用投资顾问。但事实恰恰相反。斯坦利的研究显示，富婆们更愿意听取专家们的意见，以保证她们作出结论的正确性。

一旦决定资金的投资去向，富婆们更愿意做长线投资。她们中55%的人曾连续持有一支股票长达4年之久，而富翁中曾这么做的也就只有42%而已。

另一个巨大的差异是，富婆比富翁们更慷慨。“典型的百万女性富翁会把其收入的4.7%分给她们的成年子女，孙辈，子侄或是兄弟姐妹。”斯坦利写道，“但是，男性富翁就要吝啬许多，只愿意拿出资产的1.5%。”

这种诧异也延续到慈善事业的投入。平均来讲，富翁们将其收入的5.3%卷给慈善部门，而富婆们则愿意拿出6.8%。从另一个角度看，富婆们平均每挣14.62美元，就愿意捐出一美金；而富翁们要挣足18.73美元，才肯拿出这一块钱。

以研究富翁为业

在斯坦利出版的两本关于百万富翁的书中，数字当然是最有意思的部分，但它们毕竟是死的，而斯坦利想做的是越过数字，探索更深层的结论。他认为，自我创业比继承祖业更能实现真正的富有。因此，他所研究的对象都是白手起家的开拓者，而非靠祖辈遗赠而跻身“富人俱乐部”的幸运儿。

斯坦利曾是美国佐之亚州立大学的市场学教授。他倾注了很多心血研究和写作关于“富有”的学术论文，尤其是关于百万富翁们节俭的故事。“人天生有一种好奇。我愿意研究那些创造财富的人，挖掘他们生活中的神秘之处。”

他这样解释自己的兴趣。后来，斯坦利想到了一个让自己致富的诀窍：将多年的研究成果推向市场。

在写作“隔壁的百万富婆”时，斯坦利选取的都是比舍普这样的素材。他让这些女富翁们讲述各自积累财富，超越自我的故事。“她们每个人都曾经遭到过挫折，但是没有人怨天尤人。她们从不后悔。”斯坦利总结道。

这可能是美国富人的共识：事业上最成功的企业家们往往都觉得，富有只是副产品，而满足客户的需要才更有成就感。在他们眼中，如果你单单是为了致富而创业的话，你就很可能远离顾客的需求，并最终导致失败。

李燕，《华盛顿观察》周刊(Washington Observer weekly)第36期，2004/10/06

网友评论

只显示最新10条。评论内容只代表网友观点，与本站立场无关!

没有任何评论

[查看关于此文章的所有评论](#)