

<<我在豪宅学到的人生功课>>

图书基本信息

<<我在豪宅学到的人生功课>>

前言

我怎样去结识他们，你为何也得这样做——这位女士拿眼看我，等着，眉毛轻扬，略有不快。我们互不相识，我刚敲开她家门。她的房子临水而建，进入客厅，宽敞通透。车道上停一辆奥迪A6。厨房里有金色橡木橱柜、象牙白色大梁和黄褐色实木地板——笼罩在清晨跃过水面投射进落地窗的阳光里，一切都那么完美和谐。而我手里：一速记本，仅值1块7毛9。

这儿是西港镇（Westport），康涅狄格州黄金海岸一带最富有社区之一，因聚集高收入人群和滨临长岛湾的平缓海滩而声名远扬。

事实上，通过综合衡量收入、财富净值和房屋价值，该镇在美国最富有地区邮编排名中名列第43位。保罗？

纽曼（Paul Newman）、玛莎？

斯图尔特（Martha Stewart）、迈克尔？

道格拉斯（Michael Douglas）、哈维？

韦恩斯坦（Harvey Weinstein）和迈克尔？

波顿（Michael Bolton）都曾经，或仍住在这儿。

总统候选人在镇中奔波发展捐资人。

镇里居民可独享清洁海滩、小码头和高尔夫球场。

每一幢临水而建的房屋估价都可能让许多理智的美国人知趣地走开。

西港镇可真是个好地方！

她上下打量我一番。

她50岁光景，苗条，金发，深蓝色眼睛，穿一件绞花针织毛衣。

角落里一台大平板电视，音量开得很小，有一阵儿没一阵儿地传来CNN晨早新闻的声音。

她两手端着咖啡杯，倚靠在橱柜上。

“那么，”她问，“你想知道什么呢？”

“问得好。”

当时我——一名冻得瑟瑟发抖的作家，站在这位好心女士的客厅中。

透过飘窗，看到她海滩上建有一条长长的木制栈桥，在桥的尽头海风挟浪，索格塔克湾（Saugatuck）微咸的海水拍打在桥墩上，激荡出阵阵浪花。

浪尖碎成泡沫，反射阳光，给整个场景缀上耀眼光芒。

1分钟前，我站在她家车道上，瞪大眼傻盯着眼前的这幢房子，惊讶地说不出话来——房子很高，A字型结构，圆形窗户很像船上的舷窗，地处这片水滨的最佳位置。

我穿着蓝色运动夹克，它多少能帮我抵挡些冬日的寒冷，前胸口袋中装着新笔记本和笔。

我故意没穿大衣，因为我估摸着越显得单薄萧瑟，那些陌生人越有可能把我领进他们家中。

我挨家挨户去敲门，只要我一进门，就会向他们抛出萦绕我心中多时的疑问：他们如何致富？

怎样做才能住进这样的豪宅中。

更重要的是，我渴望知道美国人是怎样创造财富的。

他们如何做出生活、事业和财务上的重大决定？

如何克服困难？

如何攒钱和花钱，如何享受生活和投资？

他们是怎样一步步走到今天的？

我和妻子喜欢散步，尤其在我们去陌生城镇参加婚礼或度假的时候，都会四处走走。

每当我们步入大片豪宅区时，我和她不约而同都会问：“为什么我们没有住在这儿？

谁又能住进这里？

”这也是让我们一直很纠结的问题。

<<我在豪宅学到的人生功课>>

在南卡罗来纳州查尔斯顿（Charleston），我们曾沿着位于雄伟的内战前建筑和港口之间的贝特利大街（Battery）散步；在佛蒙特州的格拉夫顿（Grafton），看到那里农庄的后院一直延伸到原始森林中，简直让我们目瞪口呆；在西雅图，我们乘坐水上飞机，兴奋地看着普吉特湾的岛屿上点缀着延绵的住宅区。

我们尽量不指手划脚或流口水。

虽然并不羡慕那些住在如此美景中、未曾谋面的富翁，但我们也可以有梦想。

其实，让我们真正好奇的是（这样也蛮有趣的），他们是怎样做到这一切的？

通过对他们的了解，我们自己是不是可以学习和改进呢？

于是我们开玩笑说可以去敲敲他们的门，看看这些房东可以给我们什么建议；如果跟他们一起举杯共饮的话，他们在兴致正酣时又会跟我们说些什么呢？

就这样，我决定就这么做——去认识全国各地的人，第一站是西港镇。

这次经历是我探寻财富秘诀的第一次尝试：如果我能在住着有钱人的社区里敲开足够多家的门，那么我就可能获得够多的启示和引导，我认为这能帮助我、你们和所有其他读到这本书的人知道如何致富，像他们一样富。

就这么简单。

当然，要获得此类信息还可以有其他方法，不用非得长途跋涉、看到每幢大楼的门铃就去按。

比如说，你可以去采访那些对投资颇有见地的人，比如金融专家。

或者你可以读名人传记，比如寇尼留斯？

范德毕特（Cornelius Vanderbilt）和比尔？

盖茨——事实上，这个主意也许真的不错。

但是还没有人像我这样做过，所以我获得的信息都是独一无二的，是财经杂志上从来没有过的。

很酷吧？

另外，我的采访技巧也十分特殊，因此任何同意接受我采访的人，他们的故事一定会比普通人的更值得你花时间一读。

为什么这样说呢？

因为如果一个人头脑顽固、缺乏冒险精神或者乏味无趣的话，他才不会邀请一个陌生人到自己家里分享自己的生活故事呢。

另外，当我站在这些豪宅门口时，我肯定看起来有点怪异。

毕竟，我是不请自来。

尽管我表现得很有礼貌，但仍旧是不速之客。

通常，我先敲门，接着会说：“告诉我你是谁。

这是你的家，你自己赚来的钱买的。

跟我讲讲你是怎么做到的。

在这样豪华的门厅中，花几分钟的时间告诉我你是如何得到它的。

在你的脑中最先想到的是什么？

给我讲讲你的成功、失败，你所作的好决定和坏决定，你有怎样的不安全感，你为什么事情骄傲，你的孩子如何，你的导师是怎样的人，你第一份工作是什么，你的信心和价值观又是什么。

跟我说说。

你问我为什么要这样做？

因为你讲的话可以启发好多人，我就是第一个受益者。

” 很显然，人们跟我讲了很多事儿，因为你手里正捧着这本书呢。

当然，只是其中一些人们。

对我这样突袭式的访问，人们做出的回应也很出人意料。

在康涅狄格州的第一天，我一共敲了32家的门，其中20家没有人，有6家是管家应门。

他们每个人都对我微笑，但同时也对我的出现感到困惑，不过我并不怪他们。

有一位表现出很感兴趣的样子，并许诺回头再给我打电话，但是他并没有打。

有5位邀请我进入他们家。

<<我在豪宅学到的人生功课>>

32户中有5户，成功率将近16%。

这比平均成功率高，但也没高多少。

我一共去了11个州的19座城镇，走了将近60英里路，敲了大约500户的门。

这500户中，大约一半没人在家或没人应门。

在剩下的250户中，大约有50户是管家开的门，150人拒绝接受采访，另外有50人与我进行了交谈，这就是说我的平均成功率，是10%。

我将这50人的谈话基本都写入了这本书。

当我和这些人交谈时，他们偶尔会给我倒杯咖啡或苏打水或白水。

我曾一边逗着不断凑上来的狗一边努力记笔记；曾在亚利桑那州与一位很富有的女士共饮20美元一杯的夏敦埃白葡萄酒；曾在硅谷乘坐一辆法拉利在财富大街上飙车；还曾品尝一位CEO（首席执行官的英文缩写——译者注）的私人厨师做的咸牛肉三明治。

我曾经尾随一名UPS（美国联合包裹服务公司——译者注）的送货员前往贝弗利山跟着他一起溜入私家车道大门；在西雅图我曾陪伴一位女士在雨中遛狗；在克利夫兰一位退休的CEO曾向我展示他收藏的十九世纪英国画作；在纽约的查巴克（Chappaqua）我曾试图与守卫比尔？

克林顿和希拉里？

克林顿家的特工攀谈。

我还曾经历惊险一刻：那天天气十分晴朗，我在一条路尽头看到一辆黑色SUV（运动型多用途乘用车——译者注）很霸道地停在车道出口处，车头斜支着。

在围栏边的草地上立着一个内部联络电话盒，就像是免下车餐厅的传声箱。

我伸手想去按，但在手指距离按钮仅1英寸的时候，突然有个人出现在草地上。

我估计他是从树后面跳出来的，可事情发生的太突然，我都不敢肯定。

“有事？”

我微笑着问是否有人在家，我在讲出准备好的那些话时有点结巴。

“没有。”

“他否认。”

我说，这真糟糕，因为如果他们能在家跟我聊聊的话，我肯定能获得别人无法给予的独特启示，你明白我的意思吗？

这家伙看着我，面无表情。

当时的气氛是仿佛他随时会干掉我，就用一只手。

刚才灌木丛里好像有什么东西沙沙作响，不过可能是我的幻觉。

“没人在。”

“他又说了一次，这次他的语气硬得像石头。”

大约有5秒钟我一言未发——似乎足以长得让他很不耐烦。

我赶紧谢过然后离开。

他也消失不见了。

我专门为采访制定了方案，还规划出策略。

这些基本点还是值得讲讲的。

有关谈话内容：一开始通常是瞎聊，然后随着时间流逝，慢慢走上正题。

我说我是个记者，正在写篇文章，写那些我去过城市的人和事。

我说我正走遍全国访问富裕的地区，比如我现在所在的这个地方，我会突然出现在别人家门口，挨个儿寻找愿意接受访问的人。

为了表明我真是作家，或者至少是个职业写手，我会跟他们提到我的工作。

我供职于一家有名的出版公司，这通常会让人们放心一些。

因为这个工作需要经常飞来飞去，而我的资金和时间有限，因此无法长期停留在同一个地方。

我常常乘红眼航班在夜间飞行，租用个儿最小的紧凑型汽车，喝旅馆房间里的免费咖啡。

为提高效率，我利用邮政编码，先圈出需关注富有地区的邮编；然后缩小范围，确保我要去的每一幢房子里确实都住着有钱人。

<<我在豪宅学到的人生功课>>

为什么？

因为邮编覆盖面大，它才不会关心你有多少钱。

1963年开始使用的邮政编码系统是为了方便投递邮件，它指代的地区可能住着形形色色的人，但如果位列最富有地区邮编排名前一百位的话，说明这地方某个人，也可能是很多人都是成功人士。

我这样做的前提是，我认为住在豪宅中的人一定对于赚钱有些见解。

当然，这样说未免太武断。

确实有时候门开了，屋子里的有钱人跟我聊了几分钟，但他讲的话毫无意义。

要知道并不是每个年薪160万美元的人都是哲学家。

不过没关系，我就是在不断实验。

无趣的灰白色城郊柏油路两边立着很多房子，无人居住且样子不大友好。

好不容易会有人开门，轻松地告诉我几句不痛不痒的格言警句。

或者更糟的是可能有的人会对我提的问题不高兴，非常粗鲁地迅速关上门，我只好十分尴尬地走开。

我知道他们肯定从窗子里偷瞄我，就好像我是来宣传邪教似的。

在这种情况下我可不能感到委屈，对吧？

何况我自个儿做的也不那么讨人喜欢——我总是突然出现在别人家门口，还老是在周五或周六。

我遭到多次拒绝后，挫败感不断加剧，穿着正装鞋的水泡都快磨破了，这时候我就会对自己说：真知就在前方。

常常是在我心情快要跌至谷底，感觉最无助的时候，再走5至7幢房子就会有一个友好睿智的人出现，并且愿意跟我聊一下午。

在那之后一切又美好起来——除了脚上的水泡。

可以肯定的是，从最富有地区邮编排名表上数至第200名，或者数到第300名，在那些地方的成千上万名美国人身上我也能学到很多关于成功的知识，但是为了保持一致性，我坚持只取前100个。

为了找到最富有地区，我曾致电位于加利福尼亚州瑞兰市（Redlands）的美国环境系统研究所（ESRI），它在地理信息系统技术领域居于领先地位。

我找它主要是因为它从事人口统计研究。

ESRI同意根据普通和家庭收入中位数（中位数是指处在最中间的数值——译者注）、房屋价值、人均收入、可支配收入和财富净值等标准编辑出一份邮政编码列表。

表里第1位是加利福尼亚州的阿瑟顿（Atherton），第100位是马里兰州的卡宾约翰（Cabin John），表中的邮编共涵盖16个州（完整列表见231至233页）。

我据此展开行程，去往尽量多的地方（该列表每年会有些许变化）。

刚开始我用的2005年的资料，但后来采用了2007年的。

两者唯一的差别是得克萨斯州的奥斯汀（Austin），它以微弱差距落选2007年列表）。

有几次我并没有按照列表行事。

第一次是在加州的索萨利托（Sausalito），我在附近的阿瑟顿（Atherton）沿街“扫荡”后，下午到达那儿。

我遇到一位优雅且事业心强的女士，她拥有一间画廊，住在游艇上，她跟我讲了不少经验。

我还特意去了一趟拉斯维加斯。

为什么要特意去赌城呢？

因为它的魅力真是无法抗拒。

这样说的原因倒不是因为那儿有赌博、脱衣舞俱乐部或不限量的自助餐（尽管我确实很喜欢那种自助餐，各种食物盛在亮闪闪的保温餐盘中：法国吐司旁边是蟹钳，巧克力蛋糕上面是炒鸡蛋，水果沙拉挨着烤牛肉现场切制档，一共只要14.

95美元！

），而是因为这座城市在过去10年中发展迅猛，涌现各种人群——有招摇过市的新贵、有低调务实的“旧富”，还有一文不名的穷光蛋！

那里有新迁入的居民、新出现的买卖、新开发的地产、新建的商业中心、新开张的赌场、新的思想观念。

<<我在豪宅学到的人生功课>>

我知道我在那里能找到成功人士。

第三次例外是在俄亥俄州谢克岗（Shaker Heights）。它并没有出现在ESRI的列表中，但是每当我告诉人们我要去克利夫兰地区（Cleveland），他们都认为我要去那儿。

我真正要去的地方是距离克利夫兰（Cleveland）几个城镇远的盖茨米尔斯（Gates Mills）。不过在那里的某一天，我去谢克岗（Shaker Heights）待了一小时——幸好我去了，确实不虚此行。同样，在华盛顿州，除了列表上的梅迪纳（Medina），我还去了西雅图的一个住宅区。

最后一次例外是在我的住地：纽约市。正如我说的，邮政编码不会歧视人。曼哈顿最富有的邮编10021既包含中央公园附近价值3000万美元的房子，也网罗了约克威尔区（Yorkville）廉价的一居室无电梯公寓。尽管这些因素的存在会拉低那里的人均收入水平，但是我仍然想去敲那些市值3000万美元房屋的房门。

总结一下，我去过的城市（按照字母表顺序）有：阿瑟顿（Atherton），加利福尼亚州，94027 奥斯汀（Austin），德克萨斯州，78730 贝德福德（Bedford），纽约州，10506 贝弗利山（Beverly Hills），加州，90210 布莱尔克利夫庄园（Briarcliff Manor），纽约州，10510 查巴克（Chappaqua），纽约州，10514 盖茨米尔斯（Gates Mills），俄亥俄州，44040 佛瑞斯特湖（Lake Forest）（又译：森林湖），伊利诺伊州，60045 拉斯维加斯（Las Vegas），内华达州，89109 梅迪纳（Medina），华盛顿州，98039 纽约市（New York），纽约州，10128 太平洋帕利塞德（Pacific Palisades），加利福尼亚州，90272 棕榈滩（Palm Beach），佛罗里达州，33480 帕拉代斯瓦利（Paradise Valley）（又译：天堂谷），亚利桑那州，85253 沙泉市（Sandy Springs），乔治亚州，30327 索萨利托（Sausalito），加州，94965 西雅图（Seattle），华盛顿州，98122 谢克岗（Shaker Heights），俄亥俄州，44120 西港镇（Westport），康涅狄格州，06880 选平常日子在市里走个几英里，就会收获颇丰。

你能了解到它的生活韵律、发展节奏、价值观念，或历史变迁。敲开陌生人家门，你更能深入窥见这座城市的纤微细节：看见居民家中小小的却被珍视的荣耀，听到坊间流传的八卦，或感受它的恬然淡定。

我拜访的人中有的相邻而居但彼此陌路，还有的相隔数英里却关系尚佳。由始至终，我都避免以少数几位和我交谈的人为基础去给某座城镇贴标签，因为这样做肯定是有悖事实的。

还有几次，我还利用特别的机会访问一些成功人士——碰巧我还没去他们家拜访过。有时到了晚上，我会去找一家有吧台的当地餐厅，点一杯苏格兰威士忌和一些吃的，一直等到一些有趣的人坐到我旁边的凳子上——通过这种方式，我还真有所收获。

还有几位，遇到时他们正好刚从别人家出来。有四次我与被访者进行交谈的地方是他们的工作地：一家书店、索萨利托（Sausalito）的画廊和两栋办公楼。

只有一次是进行电话采访。我并没有带录音机，不过我把每个字都记在活页速记本上，本子正好能放进夹克衫的胸前口袋。（我长时间从事记者工作，已经掌握了一套自己的速记方法——只有我能读懂的梵语式涂鸦）我并没有试图录下采访过程，因为估计也没人愿意，光是说服人们跟我交谈都够困难了。如果我再当着他们的面拿出录音机，或者就算是偷偷地放在咖啡桌上，我觉得很多人都会拒绝说话或者说得很少。

因此，我一般这样做：在我们谈话进行约摸一分钟后，我会礼貌地问：“您刚才说的我很感兴趣，我可以记下来吗？”

笔记本一拿出来，任何紧张或尴尬的气氛就会消失得无影无踪。我不知道为什么，也许这时我们的角色就很明确了：被访者和采访者；讲话人和作家；教师和学生。

那么，我在旅途中有些怎样的收获呢？

<<我在豪宅学到的人生功课>>

答案就在这本书的余下部分中。

总而言之，我发现成功并没有不败的秘诀，这一点其实我早就知道，你也心知肚明。我在怎样做出聪明的决定、怎样与别人共事、怎样独立工作上获得教益；在开办公司、买卖地产、储蓄和消费方面得到点拨；最重要的是，我学会如何思考。我遇到的人们启发了我，并且我认为他们也会带给你们灵感。

从那些住在梦幻豪宅里的人们身上，我还学到：住豪宅的人也是人，跟你们没什么不一样。他们里面既有从蓝领起家的，也有含着银汤匙出生的，还有介于两者之间的。他们高傲、谦逊、健谈、内敛、不轻信盲从、喜好奉承、沉着耐心。或许你们也是这样。

他们烹调晚餐、观看电视、急着去接孩子、在后院遛弯儿，或是还在加班工作——我在周五和周六去拜访他们，看见他们做着人们在周五和周六做的事儿；做着我们大家都在做的事情。

有的人一辈子都在公司工作。

不少人因为感到在公司工作放不开手脚而自己创建企业。

所有人都十分勤勉努力，并且大多数人还会继续奋斗。

就算那少数因继承财产变得富有的人，也同样勤奋工作——他们不挥霍金钱，而是想办法让钱增殖，以此证明自己也同样有雄心壮志。

我还要跟你说说这本书不是什么，以及它不能给你提供什么。

这本书并不是一本自助手册，我的意思是说它不是你想象中那种传统的自助手册。

通过这本书，你可以从赚了大钱的人身上得到启发，但是它并不能在诸如选择股票、买房置地或为孩子上大学存钱等方面给出具体指导。

尽管这些都是很有价值的话题，但是我关注之处是富人们的人生背景，我想给你讲述他们的经历。

他们历经之事也许能够启发你，让你重新书写自己的生活轨迹。

接下来，你会读到这些人的故事。

他们证明了通过改变自己看待世界的角度，就能打破厚厚窗户纸的阻隔，获得那些似乎一直存在却曾是可见不可及的成功。

梦想家：旅游业在人们眼中并非是诞生创意的温床，而现年75岁左右的亚瑟？

陶克（Arthur Tauck）在几十年前想出个好点子，将他在康涅狄格州西港镇的小型家族式旅游公司变得面貌一新。

（该点子见第29页）时至今日，陶克世界探索旅行社（Tauck World Discovery）已经是该行业龙头老大。

我见到他时，陶克（Tauck）正乐呵呵地站在客厅中。

在他的房子里可以俯瞰长岛湾的海水奔流。

通过他以及本书中其他很多人的故事，你会学到如何想出革命性的好点子。

“幸运儿”：20世纪60年代末70年代初，一名叫鲍勃？

格罗斯诺夫（Bob Grosnoff）的年轻股票经纪人（现年60多岁），拿未来做赌注，把宝押在高净值客户上。

这在当时并非传统做法。

连续几年，他每天花很多时间发展高端客户，连他的同事都认为他脑子有毛病。

但是当那些有钱人终于开始支付佣金时，大家都对他的超级“好运”感到不可思议，而正是这样的“好运”帮他住进了可以远眺亚利桑那州斯科茨代尔市驼峰山（Scottsdale Camelback）的豪宅。

勤劳“小蜜蜂”：美术界没有多少名人是来自田纳西州新港（Newport）（又译：纽波特港）这座小城，不过如此传统并不妨碍丽娜？

霍尔曼（Rena Holman）的成功。

她很早就明白一个道理，即嫁得好也不一定保证经济安全。

因此她下决心要靠自己养活自己。

为了做到这一点，她比任何人都努力工作。

但是现在她不用那么拼命了，因为她正忙着在棕榈滩（Palm Beach）的房子里享受生活呢，我就是在

<<我在豪宅学到的人生功课>>

那儿见到她的。

广交人脉者：海蒂？

罗伊森（Heidi Roizen），五十来岁，是世界风险资本的中心——硅谷中最有实力的风险投资家。每当有渴望成功的年轻MBA学员怀揣着商业计划和梦想，鼓起勇气厚着脸皮找到她，希望她能给他们喝一杯咖啡的时间听听他们的想法时，她总是欣然前往。

为什么？

就是因为生意经中有一句最重要的话：你永远不知道将来会发生什么。

罗伊森（Roizen）最近离开了风投业。

在指导、建议和资助了一大批企业家后，她现在开办了自己的公司。

因为，你永远不知道将来会发生什么。

离经叛道者：瑞奇？

密勒堤（Rich Miletic）四十多岁，在芝加哥长大，早年干的活是在他父亲督导下给公寓区的用户擦窗子和换灯泡。

密勒堤（Miletic）喜欢一个人去巡查房屋并修修补补，他在后来的职业生涯中也想找到那种自己作主的感觉。

由于追求独立，他最终在香港独自开创自己的事业，后来又在硅谷建立公司。

现在他住在美国最富有邮编地区。

我出现在他房前的那天，他正在为滑雪之旅整理行装。

不过他暂停手上的活儿，从他的角度给我讲了讲当我们看到风险，如何辨别它是否值得一试。

大多数和我谈话的人阅历丰富，认为在未知事物中包含无限的可能性。

这就是他们为什么愿意花时间跟我聊聊的原因吧。

比方说有个人出现在你家门口，告诉你他在写一本关于成功的书，想听听你的意见。

为什么你愿意告诉他你的故事呢？

为什么你愿意跟他聊一聊？

对你来说，做这样的事情并没有任何实在或明显的好处。

更别说你正在享受周六下午的美好时光。

那你为什么那样做呢？

为什么你愿意把个人经历和信念、还有本不外传的关于金钱和努力工作之箴言和大家分享呢？

为什么？

有2个原因：首先，因为可能你对自己的成就感到自豪，当有人问起时感觉很不错；第二，你与作家交谈是因为你不知道你说的话会产生怎样的作用。

有时候我在想，你手拿的这本书是不是能帮你开创一项全新的成功事业呢？

也许它会将两部分人拉到一起——有人感觉受到启发，愿意尝试，于是拨出那个电话或发出那封搁置已久的电子邮件。

（如果真有这样的事情发生，请一定告诉我。

如果你真的成功了并想跟我表示点什么，我绝不会拒绝的——开个玩笑。

）在讲述那些被我好不容易弄到门口的人们故事时，我提供了一些相关资料，并努力梳理出各种教训，但是我也同样希望你能从中提炼出自己需要的指引和智慧，以适合自己的方式从中获益。

他们使我受益良多，从每个人身上我都有不少收获。

他们都是好人，他们的话值得听——我知道，因为我见识过他们的房子了。

<<我在豪宅学到的人生功课>>

内容概要

能住豪宅的人其实也是普通人，跟你我一样。

也许，下一个敲的就是你家的大门。

带上速记本和两支笔，冒着吃闭门羹、被狗咬、被警察抓的风险，就这样踏上“敲开豪宅大门”之旅：他走访了美国11个州，19个城市，敲了约500扇门，采访了50位用50种不同方式致富的富豪；他聆听了他们无与伦比的人生智慧——最艰难的财务抉择、最痛苦的失败经历、最伟大的战略决策。

最得意的胜利时刻，以及最深遂的人生见解。

于是，他找到了比“致富”更珍贵的东西……

<<我在豪宅学到的人生功课>>

作者简介

瑞安·达戈斯蒂诺 美国资深财经记者。

作品散见于《时尚先生》、《金钱》、《纽约客》、《生活》、《纽约》等杂志。

现定居于美国纽约。

先有《漫步华尔街》，后有《邻家的百万富翁》，现在我们有了这本《我在豪宅学到的人生功课》。

书中，瑞安·达戈斯蒂诺在美国最富有社区中随机采访百万富翁们。

令人惊讶的是，这些超级成功人士竟能如此慷慨地与人分享他们的故事、建议和成功的秘诀。

这是一本让人爱不释手的书。

<<我在豪宅学到的人生功课>>

书籍目录

前言 第1章 视野有多宽，机会就有多大 坚定地确立你的目标 当别人看到山穷水尽时，你却想到柳暗花明 从他人的需求中看到机遇 把你认识的人全部联系起来 把握再大也要存些钱以备不时之需 一旦确定了好点子就要跟进到底 第2章 从来就没有所谓“幸运” 走自己的路让别人去说吧 时间会带来丰厚的回报 看好手里的钱，不论它有多少 永远保持头脑冷静 不要为了快速致富而偏离计划的轨道 坚持并不意味着永无止境 找到属于你自己的事业 你无法单靠自己就做成生意 时刻为“幸运”做好准备 第3章 创富的最高境界是痴迷 钱永远不是原动力 做一件事就要把它做好 恋上你的工作 别总想着钱你可以赚到更多 不要计划事业而要计划生活 痴迷和勤奋是双胞胎 如果你总是盼着去上班，这是个好兆头 比别人多一倍努力，就会获得多两倍的成功 只要痴迷，恐惧也能转化为热情 第4章 富豪常常都是“冒险王” 冒险是门必修课 仔细估量每一个风险 寻找机会单飞 即使失败了也无所谓 该自大时就要自大 别担心其他人怎么想 让自信助你减少风险 就算摔得很惨也要保持乐观 如果恨你的工作那就换了它 不是所有的风险都值得去冒 第5章 永远不要让骄傲挡住赚钱的路 虚怀若谷方能成大事 再富也要保持谦虚 要知道自己的缺点 不要成为计划的奴隶 别害怕你比自己的另一半赚的少 永远不要认为自己无需继续努力了 你不是，也永远不可能是神 附录 美国豪宅地区邮编100强

<<我在豪宅学到的人生功课>>

编辑推荐

前《金钱》杂志资深财经编辑瑞安·

达戈斯蒂诺（Ryan D ' Agostino）想知道有钱人是怎样赚到财富的。

他弄到了一份美国100个最富的居民区的邮政编码，然后像推销员一样，去敲美国20个有钱人小区500个住户的大门，有一半的人不在家，有50位户主白了他一眼，还有150位拒绝接受采访，但有50位邀请他走进了他们的大理石门厅，跟他分享了他们自己最艰难的财务决定、最惨烈的挫败、最杰出的战略、最得意的时刻和最深刻的见解。

在他们侃侃而谈的访谈中，作者从这些有钱人身上学到了企业家精神、金钱管理、勇气、野心、风险和成功的真谛。

没有任何一个公式可以保证能够取得成功，但从这些成功致富者的经历当中，每个人都能受到有益的启发。

<<我在豪宅学到的人生功课>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>