

<<邻家的百万富翁>>

图书基本信息

书名：<<邻家的百万富翁>>

13位ISBN编号：9787508627328

10位ISBN编号：7508627326

出版时间：2011-6

出版时间：中信出版社

作者：托马斯·斯坦利

页数：224

译者：王正林,王权

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>

<<邻家的百万富翁>>

内容概要

城市中，汽车穿梭不息，富翁驾驶的一定是名车吗？

商场中，各式品牌目不暇接，富翁一定会购买奢侈品吗？

豪华别墅里，住的一定是富人吗？

这些问题的答案，本书将会一一揭晓。

年薪不菲，企业福利颇丰，自认为可以奢侈消费？

不懂投资，不会理财，富有和贫穷只有一步之遥。

转变财富观和消费观，丢弃装富的虚假面具，量入为出才是有钱人生活方式。

通过研究，托马斯·斯坦利博士向读者揭示了富翁们真实的消费态度，提倡俭朴生活而不是超前消费。作者详尽地讲述的为什么如此热爱奢侈品、挥金如土的人们，都成不了富人，以及幸福，与你的衣服、汽车、饮食，没有任何关联。

对生活最满意的人，是那些过着量入为出生活的人。

在本书中，斯坦利博士质疑了我们大多数人对“变富究竟是为了什么”的看法，也向我们指明了一条通往“富裕庄园”的道路。

相信有了本书的指导，你一定能学会聪明消费，稳妥投资。

<<邻家的百万富翁>>

作者简介

托马斯·斯坦利，美国佐治亚大学商学院教授，营销学专家。

他已经潜心研究百万富翁达30年之久，是世界上研究百万富翁的头号权威。

出版《有钱人和你想的不一样》《邻家的百万富翁》等著作。

托马斯·斯坦利还是《今日秀》、《20/20》以及《奥普拉脱口秀》等节目的特邀嘉宾，他的作品一直在国家各类媒体中获得引用，包括《华尔街日报》、《纽约时报》等报刊，《福布斯》、《财富》、《时代》、《金钱》等杂志，以及《美国新闻&世界报道》和《今日美国》等。

<<邻家的百万富翁>>

书籍目录

前言

第1章 装富VS.真富

令人清醒的统计数据

真实的财富指标

百万富翁的消费习惯

拥有酒窖的伪富人

收入报表型富人Vs.资产负债表型富人

将收入变成财富

我们为什么购物？

高消费未必是真富人

好习惯贵在坚持

富人的税

第2章 你对富人的所有看法都是错误的

百万富翁如何消费？

住宅让你不断消费

地位的象征

第3章 一夜暴富的幻象重质量，并非重品牌

找出适合自己的服饰品牌

百万富翁不会以貌取人

像真正的百万富翁那样打扮自己

第4章 社会经济地位的“标志物”

价值上万的名表，会让我幸福吗？

截然相反的对比研究

高消费源自哪里？

何谓成功？

节俭型百万富翁

耀眼的富人

百万富翁更重视事业的成就

富人的经济产出

你更想成为哪种富人？

第5章 天才间的市场竞争

富人的品牌偏好

灰雁伏特加真的好喝吗？

奢侈品牌真能使人成功？

品牌选择

品牌的影响

第6章 百万富翁与葡萄酒

富人并非一定会买高价葡萄酒

<<邻家的百万富翁>>

葡萄酒与财富的关系
葡萄酒带来的天价胃口
别以为富人只去四星级酒店？

不雇用保姆的富人
酒窖真有那么重要吗？

葡萄酒伪专家
认识伪富人
第7章 百万富翁与车
入门级轿车更划算？

收入Vs.换车频率 115
什么因素影响富人的买车决定？

开宝马也不会让你变成百万富翁
千万富翁Vs.大众汽车
开普通车的富人们
节俭的超级富翁
汽车的品牌形象
如何装富？

顾客的忠诚度
富人最喜欢的汽车品牌
第8章 百万富翁的幸福感
富人怎样生活？

蓝领百万富翁的幸福感
幸福感可以买来吗？

金钱Vs.满意度
区别高收入者的幸福感
奢华社区的坏影响
幸福、财富和慷慨
第9章 百万富翁的平民爱好
附录A
附录B

<<邻家的百万富翁>>

章节摘录

遭遇伪富人 13~17岁，每年的8月初到9月中旬，我整天背着一大堆高尔夫球袋，当起了球童。这培育了我对飞机和轮船模型的热情，但从这段经历中，我学到了比金钱重要得多的东西。我更加了解了那里的人们。事实上，在高尔夫球场，我获得了大部分知识和洞察力，为我对富人和伪富人的终生研究事业，打下了坚实的基础。

作为球童，我会在两种截然不同的高尔夫球场之间来回奔波；一种是公共球场；另一种则属于私营的乡村俱乐部。

公共球场并非那种对任何人都开放的典型公共球场。

它拥有既要求苛刻又非常壮观的天然地形。

一半的球洞位于大型水库和园艺机构的森林旁边。

对高尔夫球场的判断是主观的，但在我看来，公共高尔夫球场高于一般标准，甚至比许多私营乡村俱乐部的球场还要好。

在私营球场，大多数前来打高尔夫球的人和我在公共球场碰到的那些人不同。

私营俱乐部的大多数会员是律师、医生、牙医、会计师和公司中级管理人员。

只有少部分是公司老板和公司高级管理人员。

几乎所有私营俱乐部的会员都开着豪车。

那个时候，会员必须自己花钱雇球童，甚至那些开着高尔夫球车的人也不例外。

并非所有会员都喜欢这一规则。

在公共球场，情况完全不同。

前来打球的人可以选择究竟是雇球童还是自己背球袋。

约有1/2的人雇了球童。

在那些自己背球袋的大多数人中，既有艺术家，也有中小型企业的业主，比如管道工程公司、五金商店老板和承包商等。

我最好的一些客户是销售和市场营销专业人士。

前来公共球场打球的人，很少像那些在私营俱乐部打球的人，开着豪车或是穿着奢华的高尔夫球服。

作为一种球童的工作环境，每一类高尔夫球场总存在一些优势和劣势。

在私营俱乐部，球童的薪水高出25%，但我到公共球场去当球童，路程更短，节省了时间。

这还不是在公共球场当球童的唯一优势。

在我当球童的四年中，只要围着球场走一圈，公共球场的每位客户都会给我买份热狗和可乐当午餐。

在私营俱乐部里当球童，只有1/4左右的客户会那样做。

除此之外，在公共球场中，约有2/3的客户会给球童小费。

私营俱乐部的高尔夫球场会员绝大多数从来不给小费，尽管也有少数一些与众不同，总是相当慷慨地给球童小费。

我在私营俱乐部做球童的前两年，球童主管从没把我分派给慷慨支付小费的客户。

第三年年初，我问球童主管原因。

他说：“斯坦利，你不是个出色的球童。”

那些出手大方的客户需要表现出色的球童。

他的这一评价，把我给搞糊涂了，因为定期分派给出手大方的客户的有些球童，也并不见得很出色。

第三年大约年中的时候，我想明白了在球童主管眼中，“出色”意味着什么。

我暗中观察着球童主管如何分配三明治、软饮料和其他小吃。

一旦我的记录超过了所有那些“表现出色的球童”，球童主管终于发现，我才是这里最好的球童！

突然之间，我几乎被专门分派到一小群出手最大方的乡村俱乐部会员身边，为他们服务。

<<邻家的百万富翁>>

几乎所有给小费最大方的客户都成了我的服务对象，这把我累得够呛。

通常情况下，我整天背着两个球袋，在36个球洞之间奔波。

每次跑完一圈，我会付清账单的10%。

于是第二天我出现的时候，我的账单上至少又有了同样多或者更多数量的钱（重要的是，我保住甚至提升了作为出色球童的声誉）。

……

<<邻家的百万富翁>>

编辑推荐

富人会理财，穷人爱消费，高消费未必就是真富有！

畅销书作家、世界顶级财富管理大师告诉你，有钱人就隐藏在你身边，财富，你也办得到。

真正安全的投资，并不是在股票投资组合中实现分散。

杜绝过度消费，为退休生活、孩子的教育而储蓄。

要想成为富人，绝不要买一套抵押贷款额度超过家庭年收入两倍的房子。

量入为出，脱离品牌圈套、广告陷阱。

同名英文原版书火热销售中：Stop Acting Rich and Start Living Like a Real Millionaire

<<邻家的百万富翁>>

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>