

享受今生

DIE BROKE

全球畅销图书文库·财经系列

S. M. 波伦 S. M. POLLAN

马克·莱文 MARK LEVINE

著



DIE BROKE

A RADICAL, FOUR-PART
FINANCIAL PLAN

四川人民出版社

DIE BROKE

A RADICAL, FOUR-PART
FINANCIAL PLAN

享受今生

S. M. 波伦 S. M. POLLAN

马克·莱文 MARK LEVINE

著

图书在版编目(CIP)数据

享受今生/[美]史蒂芬·波伦,利韦里著;胡苏云,
赵敏译. —成都:四川人民出版社,2002.7
(全球畅销书图文库·财经系列)
书名原文:Die Broke

ISBN 7-220-05918-3

I. 享... II. ①波...②利...③胡...④赵...
III. 家庭管理:财务管理 IV. TS976.15

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 029165 号

JIANG SHOU JING SHEN

享 受 今 生

[美]史蒂芬·波伦 马克·莱文 著
胡苏云 赵 敏 译

责任编辑
封面设计
技术设计

何朝霞
周靖明
杨 潮

出版发行
网 址

四川人民出版社(成都盐道街3号)
<http://www.bookssss.com>
E-mail: scrmcbf@mail.sc.cninfo.net

防盗版举报电话

(028)86679239

印 刷

四川教育学院印刷厂

开 本

850mm×1168mm 1/32

印 张

9.25

插 页

4

字 数

213 千

版 次

2002 年 7 月第 1 版

印 次

2002 年 7 月第 1 次印刷

书 号

ISBN 7-220-05918-3/F·638

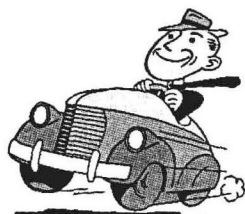
定 价

18.00 元

■ 著作权所有·违者必究

本书若出现印装质量问题,请与工厂联系调换

目 录



第 I 部分	享受今生的哲学观	
1	新纪元移民的向导	(1)
2	今天辞职	(18)
3	支付现金	(30)
4	不要退休	(46)
5	享受今生	(61)
6	量体裁衣	(76)
7	帮助你父母享受今生	(80)
8	帮助你孩子享受今生	(86)
9	享受今生计划	(94)
第 II 部分	理论付诸实践	
10	会计	(103)

11	年金	(104)
12	资产分配	(113)
13	自动取款机 (ATMs) 和银行卡	(117)
14	汽车保险	(119)
15	汽车贷款	(124)
16	银行	(126)
17	债券	(127)
18	存单	(129)
19	支付卡	(131)
20	慈善性的剩余资金信托	(132)
21	支票帐户	(135)
22	信用卡	(136)
23	贷记卡	(140)
24	债务合并贷款	(141)
25	残疾保险	(142)
26	离婚与调解	(151)
27	家庭伴侣	(153)
28	健康保障律师的持久权力 (Durable powers of Attorney for Health care)	(155)
29	地震保险	(156)
30	不动产规划 (Estate Planning)	(157)
31	理财计划人	(158)
32	水灾保险	(163)
33	葬礼	(164)
34	赠予	(167)

35	健康保险	(171)
36	购房贷款	(175)
37	房屋改善、更新和添置设备	(176)
38	房屋所有者保险	(178)
39	房屋所有权	(184)
40	所得税	(189)
41	保险推销员	(190)
42	求职	(191)
43	求职面试	(197)
44	买车与租车	(202)
45	人寿保险	(203)
46	生前信托 (Living Trusts)	(212)
47	生前遗嘱 (living Wills)	(215)
48	长期照顾险 (Long - Term Care Insurance)	(218)
49	伤残人、穷人医疗保险	(227)
50	老年人医疗保险	(228)
51	医疗辅助保险	(233)
52	货币市场帐户 (Money Market Account)	(239)
53	购房抵押贷款 (Mortgage Loans)	(240)
54	互助基金 (Mutual Fund)	(241)
55	养老金 (Pension)	(243)
56	婚前和婚后协议	(244)
57	遗嘱验证 (Probate)	(247)
58	房地产投资信托	(249)
59	租赁保险 (Renter's Insurance)	(252)
60	简历	(253)

61	退休者社区 (Retirement Homes)	(255)
62	房屋抵押贷款 (Reverse Mortgages)	(257)
63	储蓄帐户	(264)
64	第二者死亡寿险 (Second-to-Die Insurance)	(264)
65	社会保障	(265)
66	股票经纪人	(271)
67	股票	(272)
68	避暑地、度周末地和度假地	(273)
69	短期国债、长期债券和中期国债	(275)
70	旅行保险	(277)
71	篮子责任保险	(278)
72	遗嘱	(280)
73	不用选择“自己做”	(282)
74	享受今生者需要实施的文字	(283)
	注释	(284)

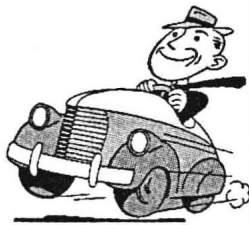
第 I 部分

享受今生的哲学观

1 新纪元移民的向导

生不带来，死不带去，让这几个字不断地在脑海盘旋。乍一听，这有点胡说八道，这是人们本能地尽量避免其发生，而绝不是竭力去追求的事情。人们会由此联想到狄更斯笔下描绘的穷困潦倒，大萧条时期人们从抵押贷款的房子中被扫地出门的悲剧。但是，请你抛开这些直觉反应和可怕的场面，耐心思考，细心琢磨。

生不带来，死不带去有何错？你死后，钱对你又有何意思？你白白积蓄那些不能用的钱不是很可笑嘛？但是我的家人怎么办，你会担心，他们将怎么过？好吧，你干吗不能在活着的时候把他们照料好？他们得等到你死后再得到照料不是太愚蠢了吗？好吧，



你会说，但是那些立刻会浮现在我脑海中的穷困潦倒场景该怎么办，你不能驱赶它们，绝不能。事实上，你得仔细审视它们，其中有些你必须关注的内容，它们来自于过去。

摆脱过去的阴影

你是生活在英格兰的维多利亚时代吗？你的家乡类似于贝特福德瀑布吗？当然不是。你正步入 21 世纪，不管你的家乡在哪里，总是更接近于杰特森的，而不是克雷切特描述的那样，然而立刻映入你脑海中的经济灾难则来自于一个世纪之前的景象，那是因为你对待金钱和事业，对待生活的大部分方法来自于以往经验产生的原则和信仰，源于 20 世纪初期的对于死后不名分文的恐惧被你带入了 21 世纪。

你没有以最新的规则开始 21 世纪的生活，却用陈旧、过时的 19 和 20 世纪的理念来主导自己；你用指导人们从农业社会向工业社会转变的知识，套用到向信息社会转变的实际生活中；你在因循道·琼斯指数只有 7000 点的大萧条时期经济模型；你对待职业的方法也立足于过去时代——那时候每个男人都穿着被袜子束住的大裤子，公司里惟一的女性是秘书；你仍然以你的家庭生活过去时代那样来驾驭你的生活。所有这一切导致了你被不确定、不安全和恐惧所困扰。

并非只有你是如此

我之所以能归纳出你的所有这些感觉，是因为我每天在跟类似于你这样的人打交道，我是纽约上东街金融和法律咨询师，我的大多数客户是出生于婴儿高峰期、被称为中上阶层人士，尽管他们中只有少数人像汤姆·沃夫《名利场》中所描绘的那样生

活，几乎所有人都竭力成为 80 年代宇宙的主宰。如今，他们年收入已经超过 15 万美元，住在有门卫的公寓里，或生活在超过 1 英亩地的乡村别墅中，经常去欧洲度假，光顾泰国餐厅，在 Barney's 购物，成箱地购买美酒；他们是健身俱乐部成员，送孩子参加课余班；他们喝自己磨制的咖啡。

尽管我的客户有纽约人特有的个性，他们和其他成功的婴儿高峰期出生者类似。他们在获取所有物和经验方面的成功超过其父母同龄时期；他们在公司里处于决策层，是策略制定者，成功地开办自己的小公司，或者在竞争激烈的创造性领域取得了一定的名声；在工作中，他们有自己的职员和助手；他们阅读《华尔街日报》；他们有自己的会计师料理税收事务，心理治疗师帮助其维持精神健康，营养师负责其每日三餐，并有专门的健美师指导锻炼其胸肌。

它们要求我来帮助他们对付恐惧心理。在我曾经当作工作台的会议桌上放着一枚徽章，上面刻着：“斯蒂文·泊兰——专业恐惧消除师”这几个字，这是一位客户表示谢意的礼物。

我确实是位对付恐惧方面的专家，这种恐惧并非生命威胁方面的恐惧，而是受怀疑折磨的恐惧，也就是这些人感到的恐惧，也是你目前经历的恐惧。

20 多年来，我成功地帮助人们解决问题，实现目标。我的许多任务是处理一些传统的法律事务，如房地产交易、遗嘱、离婚、商业谈判和工作场所争端。但是我对待这些事务的不同之处在于，我把这看成是一个更大计划中的组成因素：即经营生活的计划；我试图把我客户的经济、法律和事业问题当作整个生活的组成部分，帮助他们起草“生活计划，”将所有这些因素构成一个有机的整体；我花费了大量的时间，为客户提供用来克服恐惧

的帮助和支持。总而言之，我传授他们成功经营生活的规则。

我的客户们很好地遵循着这些规则，你可能也是如此。尽管他们具有叛逆性，婴儿高峰期出生者却是规则的良好遵循者。毕竟他们已经在生活中有所成就，为了取得成就，就必须遵循规则。我的客户们了解教育规则，获得了一个又一个学位；大多数人了解职业规则，获得了好职业，并爬上公司较高职位，有时获得了其父辈做梦都达不到的高收入；有些人学习了创业规则，开始成功经营；他们学习了房地产规则，购置价格远远超过其父母同年龄时所能购置的房子；他们学会了同时驾驭事业和生活的本领；他们当然也学会了信用规则——还常常教我这个前银行家和风险投资家一两手门道——因为这能让他们有事可做，也能保持事情的新鲜感。他们对这些规则都遵循得很好……然后，终于有一天发生了变故。

实际上，这并非一件事情，也不是在一天内发生的，但是现在看来却是如此。我认为并非每个人都能在我们的经济世界运转轴心变动时跟上节拍，看来我们都是自我驾驶员，会落后。你明白这种感受，你在进行长途行驶，天气晴朗，太阳高照，路途上没有多少车辆，你非常熟悉路况，因此你开始恍惚、分心。突然，你醒悟到已经不记得前几分钟的行驶，你为此不安了几秒钟……但随即就不以为然地耸耸肩。毕竟，一切都安然无恙。

在过去几年里，我们自己的经济生活中就发生了与上面情况类似的情景，不同的是，我们至今为止还没有缓过神来，也并非平安无事。实际上，每件事都显得岌岌可危，你并非行驶在平坦的三车道州际公路上，而是突然行驶于悬崖边的羊肠小道上，两边还没有护栏。

突然，你的工作成为临时性的，不管你已经干了多久，也不

管你曾经干得多么出色。也就在一眨眼功夫，你拥有的房产不再是一种祝福，而成为一道挥不去的咒语；曾经是你获取长期经济成功的关键，变成了套在你脖子上的井绳。一度成为你生活命脉的信用，如今却变成了一把悬剑。曾经以为在中年就能实现的退休计划，如今看来是遥不可及。房产计划呢？哎呀，那就像是孩子，如果你能在当地社区学院帮他们付清学费，不再操心保值增值就算是幸运的。

因为我专门从事解决像你这样人的问题的工作，所有这些问题在我办公室就能解决。实际上，我至今还记得我第一次遭遇这种情况的情景。那是 1989 年 9 月。

按规则行事……却失去了地盘

米切和吉妮特·彼得夫妇是我的老主顾，米切当时 42 岁，在一家家电公司担任销售市场部负责人；吉妮特 37 岁，在一家广告代理公司担任会计部负责人。他俩在 10 年前吉妮特公司为米切公司承担广告代理时相识，他们总收入达 15 万美元，有个 4 岁的女儿萨拉，他们在纽约高级地段有一套两居室的房子。我帮助过他们购买房子，制定金融计划，6 年后他们又光顾我办公室。

起初，他们的造访看来很有些平常，他们一起来访（我常常要求夫妻双方一起来）。他们都穿着讲究，因为他们都刚下班。我的助手安东尼在门口招呼他们，替他们拿衣服，并倒咖啡给他们喝。在他去倒咖啡时，我的法律助手珍妮·墨罗从她办公室出来打招呼（我像往常一样在接电话），她问他们萨拉在学前班的情况。当我出来招呼他们时，他们都面带微笑，和珍妮在谈论萨拉的“跳跃”本领。

但是，我刚把他们带进我办公室，安排他们坐在我对面，关上房门，气氛立刻变了，恐惧和焦虑立刻显露。

米切公司经历着新一轮的裁员，尽管他未在此列，但是感到危在旦夕，他不再感到安全。吉妮特的工作看来更不安全——管理伙伴每周在向她保证——但是她已经两年没加工资了，也没有任何人离开。

他们想搬出城区，因为他们的公寓太小，萨拉也要上学了。但是房地产市场却在下滑——他们知道他们如果能保本就属幸运，根本别想赚取利润买更新、更大的房子。

由于帐单开销增加而工资却没涨，去年他们已经没有足够的钱购买养老金保险。米切苦笑道，看来退休已经不可能。他明显的愤怒激起了吉妮特的沮丧之情，“我们想再要一个孩子，但是现在这样怎么行呢？”她抽泣着说：“为什么事情越变越糟，而不是越来越好？”感情的闸门一泻而出，“我们错在哪里，怎样才能让生活走上正常轨道？”

米切感到很惭愧，并不是因为吉妮特的冲动，而是由于自己无法回答她的问题和自己在经济上的无能为力。他沮丧地说：“我们是按照规则在做，我们做了自己应该做的一切”。他们虽然没有说白，但是很清楚是在说给我听，他们完全按照我吩咐的去做了，米切说：“我们负起了责任，我们的生活应该好起来，但是为什么会事与愿违？”

这正是让个人理财顾问头疼的事。不要责怪我：我并非见不得情绪激动——我办公室所遇到的各种心态的人比心理医生办公室的还多。问题在于他们那种无助的情绪和绝望的声调，以及他们话语中所隐含的认为我害了他们的那种意思简直让我发昏。

我该说些什么呢？当有人溺水时，不要问他们是怎么从船上

掉下去的，你要做的是扔给他们一个救生圈。这就是我做的事情。我安慰他们，我的直觉让我告诉他们不要责备自己（后来我才发现，这一直觉的正确），但是，我很快解释说，担心自己是如何和怎么走到这一步的根本没有用，关键在于集中处置他们正面临的问题。我说：“忘记‘为什么’，而集中精力在‘怎么办’，让我们面对现实问题”，这样我开始讲述如何处置他们的工作。

当我们开始涉及就业细节问题，冲动和感情化的情绪隐退了，虽然没有完全消除，但是通过从内省转向行动，愤怒情绪大大减缓了。这就如同安排葬礼仪式的作用，人们会由于埋于细节而不必正对情感性问题。

然而，我没有忘记他们所表达出来的恐惧和挫折感，我另外的客户使我忘不了这些，在我遇到这对夫妇后不到一周，我遭遇了同样的经历。在遇到五、六次类似情况后，我明白我得为他们找到答案。

超越于危机管理

危机管理(实际上是我督促他们集中关注目前的问题)不能满足长远目标。在实际层面上，我们只能尽快舀水；只有当我们发现漏洞是什么造成的，我们才能最终免于沉溺；从感情层面上，我们都需要找到解决这些基本问题的答案。我们必须感到我们有牢固的基础，有一套规则遵循；我们必须感到宇宙有其特有的秩序；我们必须让自己觉得是在对自己的生活负责，或者至少说只要我们选择掌握自己的命运，我们就能做到。

这也是为什么，如今几乎所有理财和职业顾问提供的建议就像一道蹩脚的中国菜：不仅吃完后仍然饥肠辘辘……而且给人的

回味也差。平心而论，我并不要贬低我的顾问同行们，但是他们仍然在按照危机管理方法行事；他们试图在修复支离破碎的体系，我的建议是除旧更新。

我花了六年多时间才找到首先由米切和吉妮特提出、后来又由我成百上千客户、朋友和家庭成员提出的这些问题的答案，形成新世界中新的体系，我现在才明白为什么那些按照规则办事的人无法使自己的境遇越来越好，我现在才明白是什么导致了那些恐惧和沮丧，最重要的是，我终于明白了他们和你该怎么办。

在过去两年里，我不再提供危机管理的技巧，而是传授一套崭新的、激进的个人理财计划，一种能比以往过时的规则更能保证人们身体、心理和情绪健康的规则，它已经在我的客户中奏效，他们回过头来告诉我，他们能驾驭自己宇宙的时间。它对你有效。我称这一方法为享受今生。

把自己当作移民

这一方法需要一个开放的、如饥似渴的头脑，就像你祖先刚来到这片新大陆时具有的大开眼界的头脑，你就像他们一样，只不过你现在是新经济时代的移民。你从旧国土中带来的、曾对你家庭中几代人起作用的规则和理念不再起作用；你被嘱咐要追求的、在旧国土中有意义的目标在这儿可能无法实现。你感到害怕，因为从一个世界转变到了另一个世界，从一个年代转变到了另一个年代，总会带来令人恐惧的东西。尽管有这些害怕，你还是不能按照旧世界规则行事，按照几年前留下的地图行走，它们代表着已经逝去的世界，仍然使用它们，就像是用彼得·斯特维森特留下的地图行走在如今的曼哈顿大街那样不合时宜。

在旧的世界里，房地产会升值；信用卡是让你无忧无虑地实

现超越梦境的工具；只要你做好工作，职业是有保证的；退休是对你多年来辛勤工作的奖赏；金钱被储蓄，并传给下一代。

在新世界中，房地产不再升值，信用会导致经济灾难，我们都是职业市场上自由的经纪人，工作安全来自于自身，在任何年龄的退休都是愚蠢的，试图建立和维持财产只会遭至灾难。

在旧的世界里，你按照一些简单的规则行事：在公司里尽量往上爬；利用信用达到满足的极限；尽早开始退休后休闲的生活方式；死后财产万贯，留给子孙。

在新世界中，你必须学会新的四个简单信条：

- 今天辞职
- 支付现金
- 不要退休
- 享受今生

这四个简单信条组成新世界中的生活符咒。

今天辞职

在你逐渐长大时，有人告诉你，只要你受到良好教育，就会有个好职位；只要你按照所吩咐的去做，你的职位就会很安全；如果你工作做得好，你就会得到提升和加薪。在这种情况下，职位很可能代表你本人；从某种程度上讲，你所谋生的手段反映了你作为一个人的价值以及你所持有的价值观。职位已经是个过时的、蓝领工人词眼，一个被你祖父母辈使用的词语，你将用更抽象的词语，如事业和工作来代替它。

职位之所以重要，是在政府通过低息贷款补贴高等教育时期，在公司扩张增加中级管理人员时期。从一个国家看，我们对待工作的态度已经从把它看作为上帝服务的荣幸，或者自我满意

的实现，转变为判断我们在社会中的地位或实现个人发展的工具。当这种工作观起作用时，对公司的忠诚和对我们职位身份的认可就变得很重要。

但是新的世界中，已经没有诸如对公司忠诚之类的事情，如年轻人从好大学毕业也只能充当实习生，很少能加工资，工资也难以赶上生活费上涨，你只能认为自己在心理上和经济上已是岌岌可危。

答案是今天辞职：从精神上把你和你的雇主分开，认识到你就是你自己；放弃任何对你雇主的忠诚（他们早已放弃了对你的责任和义务），而把你的职位和自己当作自由代理的运动员那样对待：他们通过表现出色和成为运动队一员保持整体观念，但是与此同时他们总在关注达到最高的经济收入。你也必须这么做。一旦你从思想上辞职，被解雇就不再是件真正可怕的事情：你已经是个自由的经纪人，寻找着自己的下一个机会。

我同样认为我们大多数人都对职位期望过高，现在既有保障又能同时获得情感上和经济上满足的职位很少。我建议你采取商人式方法：把你正在做的当作一个职位，不一定是一项事业，把职位主要当作产生收入的工具；其他任何好处是次要的。具备商人方法并不意味着只顾金钱，只是意味着利用你的职位产生你需要的钱，实现你的个人目标，而不是指望职位本身来实现这些目标。事业由上面一系列职位构成，并置身于一些含义之内；一生的工作不一定是职位所做的事情。

支付现金

自二战以来，我们已经成为一个债务国。美国人在 18 世纪将本·富兰克林笔下的泊尔·理查德作为模范；到了 20 世纪