

从生命的意义和价值出发，为人们如何树立正确的金钱观指明方向。

富

LIFE AFTER WEALTH

富裕后的生活

其实你的钱已足够！

这本书能解放你对金钱的旧思想，并引导你对如下问题有深刻的理解：你是谁？你为什么在这儿？你每天是怎样按照自己的选择，创造着真正的财富？

【加】弗兰克·隆巴多 / 著
樊程旭 / 译



北京出版社出版集团
北京出版社

从生命的意义和价值出发，
为人们如何树立正确的金钱观指明方向。

富

LIFE AFTER WEALTH

裕后的生活

其实你的钱已足够！

【加】弗兰克·隆巴多 / 著
樊程旭 / 译



北京出版社 出版集团
北 京 出 版 社

图书在版编目 (CIP) 数据

富裕后的生活: 其实你的钱已足够! / [加] 弗兰克·隆巴多著; 樊程旭译. —北京: 北京出版社, 2004
ISBN 7-200-05579-4

I. 富… II. ①弗…②樊… III. 人生哲学—通俗读物
IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 097406 号

著作权合同登记号: 图字: 01-2004-1786

LIFE AFTER WEALTH

Copyright © 2003, Franco Lombardo

Published by permission of Roper House Publishing, Canada

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical photocopying, sound recording, or otherwise, without the Chinese translation copyright © 2003 by Beijing Publishing House.

中文简体字的出版由 ©ROPER HOUSE PUBLISHING 授权。

未经北京出版社许可, 任何单位或个人不得对书中文字等任何部分以任何形式进行复制。

版权所有, 不得翻印。

富裕后的生活
其实你的钱已足够!
FUYUHO DE SHENGHUO
[加] 弗兰克·隆巴多 著
樊程旭 译

*

北京出版社出版集团 出版
北 京 出 版 社
(北京北三环中路 6 号)
邮政编码: 100011

网 址: www.bph.com.cn
北京出版社出版集团总发行
新华书店经销
北京朝阳展望印刷厂印刷

*

787 × 1092 32 开本 4.125 印张 78 千字
2005 年 5 月第 1 版 2005 年 5 月第 1 次印刷
印数 1—8 000

ISBN 7-200-05579-4
B · 117 定价: 15.80 元

质量投诉电话: 010-58572393
北京出版社发行电话: 010-62013123
北京出版社直销电话: 010-62361304
编辑业务电话: 010-58572282
邮箱: keji@bphg.com.cn



序 言

经过几年理财工作后，我开始注意在客户中有一种情绪正在凸现。尽管我所服务的大多数客户都很富有，但他们却时时对金钱感到困惑、害怕——正如其他人一样。

我对此感到非常惊讶和困惑。我认为这些人全都是自找的。他们完全可以做任何想做的事情。他们不会因缺钱而受到限制，但是其中有很多人往往以金钱为借口解释为什么不能实现梦想。这使我感到非常难过。但我终于意识到财富确实是一种心境。最终，不论是富有还是贫穷，金钱只是成为无法生活的借口。

谨以此书献给那些追求完美生活的人。不管你是否已经在物质上很富有，还是正在变得富有，我都希望这本书里的故事能改变你的生活，正如它们改变了我的生活一样。如果你有兴趣阅读这本书，或无意中撞见了它，我劝你

好好读一读。虽然篇幅短，却能伴你一生的旅程。

我希望这本书将帮助你度过每一时刻。细细品味吧！

弗兰克·隆巴多

2002 年 6 月，加拿大





前言

1999 年春，在接受微软公司拓展计划的新任务后，我便开始思考经常令我困惑有时甚至深感受挫的商业生涯。我从事商业已经十九年之久，曾经在两个全球性发电站公司工作，到过三十多个国家，谈判过几百万美元的合同，负责过四十四个公司的兼并项目，三个公司的合并项目以及领导一些合作股份公司，并组织、指挥、解散过无数虚拟公司，也创办过企业，并创造了横跨几个商业领域的重点功能性领域的方法，而且还为雇员们建立了一个叫 Dads@ Microsoft 的网站，这是一个在工作与生活之间寻求平衡的组织。我一直凭着父亲教给我的强烈的职业道德努力工作，为家人积累了一笔财产。我意识到自己已经达到了理想中的事业和财富目标。于是我开始考虑改变自己。

当我开始思考在微软工作中的无数经历和



大好机遇时，当我意识到几乎二十年来我一直拥有的好运时，我开始问自己：如果说有的话，那么我放弃在微软的工作后会有什么呢？我如何着手那些仅存于想像中的具有深刻意义的变化？我从什么地方开始？我向谁去说？我怎样避免成为人们和组织关注的对象？我将为两个已经长大了的孩子树立什么样的榜样？如此种种问题。

当我想着超越微软时，我就要考虑那笔财产，以及考虑长时间地脱离工作，当然也包括其他工作机会。我向几位亲密的朋友提到这些想法时第一次用了“退休”一词。当然，“从微软退休”这个说法有一定吸引力，但对我来说，它也就意味着成天无所事事，终于到可以玩乐的时间了。但是对我最有吸引力的则是“自由”。结论是我有改变的自由，我这辈子还有事情没有做完——可操作性的问题是：下一步做什么？以什么为基础？

我非常清楚地感到，肯定存在一种方式，能把工作、生活经验的很大部分，如果不是全部的话，包括我在微软公司学到的全部带进一个新领域，让它继续发挥很好的作用，加速并



丰富十九年来我所积累的财产。

我本能地认识到这种陌生领域的转换要求我重新学习新领域的知识，来重新塑造和建构事物——也就是我得重新塑造自我。

但怎样才能做到呢？这个任务乍看起来就让人从情绪上、心理上和精神上感到沮丧，但并不是不可能。

在微软公司，我的同事们都非常支持我，但他们在提建议时非常小心，生怕由于不了解我的状态而提出冒险的甚至蛮勇的建议。从一根绳子跳到另外一根绳子还可以，只要你知道这些绳子是什么，其他人在煽动我向陌生领域转换就很莽撞了。

我不仅面临着错过一条欣欣向荣、具有挑战性和令人满意的“职业之绳”，我还想到错过一条而抓不住另一条“职业之绳”的后果。甚至对于另一条绳子是什么还完全没有概念。或者当我发现它时，它会是什么样？或者我已经找到它了吗？

尽管成天要与这个具有挑战性的、老掉牙的转换职业发展计划的脆弱情感作斗争，我更加下定决心尝试一种不同的方式。经过多年的

工作，我有经济能力去承受任何冒险。在这方面，我真的很幸运。

我知道前面有意义的生活在等着我。我知道胸有成竹的我将很快为财产添加新的内容。也许这是基于我在微软公司所学到的，但是也有不一样的地方，那就是更基于一种个人的而不是公司的一套核心的价值观。

我只是不知道我想创造的新财产会是什么样。我也不知道在我探索的道路上将要面临什么。

经过数月的调查、研究、思考和祈祷，我决定继续行动，但同时也在积极工作。我努力思考这样的变化会给我及家人、朋友及相关人员带来怎样的影响。最后我决心把下一步定格在一种新模式上，即把贡献建基于我个人的核心价值观上。我思考着生命的意义。我想同这样一些人建立关系，在他们那儿能找到基于信任的真正学习机会。我也想依然对过去或未来的好运心存真挚的感激之情。

就在我快要结束反思之时，我撞上了弗兰克·隆巴多的《富裕后的生活》初稿。

我开始阅读它，立刻被深深地吸引住了。



弗兰克所写的引起了我的共鸣。

随后，我有一种解脱的感觉，因为我的想法并不孤独，因为弗兰克设法展现了一个人要进入未知领域开创新的事业所要经历的许多变化，直到退休为止。

当我想放弃微软这条“绳子”时，我的旅程变得轻松了许多。我在读《富裕后的生活》时也越发的舒坦。

请允许我从此书引用一两个关键性原则和事例说明我的意思。

我孜孜以求地寻找着发展一种原则性的基础价值观，它实际上同弗兰克列举的许多价值观相似。在探索的过程中，对生活目标的深思无疑是最重要的原则。对我来说，这是从单一角度来认识他人在实现目标的过程中回报社会的行为。从这个角度出发，我下定决心关注三个核心突破口：家庭和教堂、可赢利性咨询和非赢利性咨询。形成生活目标的过程是一件令我苦恼的事，但它却如此关键以至于成为决定“是什么”和“怎么样”的前提条件。

合作的价值不可估量。合作、争论和确认是一些描述与他人有效合作的结果的描述性词



汇。无法估计你与那个值得珍惜和信任的人的合作关系。艾德就是我的合作伙伴之一。他问我、刺激我并使我考虑变换工作的原动力是什么。他提醒我要保证探索的道路跟上我要处理的其他一切事情——不要太专注于未来而忘记了今天。我的生意伙伴罗恩的贡献在于不仅改变了我，还有我们的咨询能力。他的洞察力、敏锐性、丰富的经验和人格魅力是多么的鼓舞人心。

我最终于2000年11月1日下定决心，当天我正式离开微软。尽管我越是调查、研究、思考，就越有信心，但是要离开这么多年我有幸一起工作的朋友和同事也并非易事。

我现在以一种更加平衡的心态处理那些对我来说最重要的事情。首先，花大量时间和家人在一起。第二，靠我长达二十二年之久的经验建立一个咨询公司，名叫传奇集团，这是一个商业战略计划公司，专门帮助公司高层管理人员策划、表述和执行战略计划以加强股东权益。我们充当交易的中间桥梁，这些交易包括合并、初次公开发行或战略性同盟。第三，同非赢利性机构合作以增强组织效应。除这些新

活动外，我尽最大努力保证同信任的朋友、同事以及喜欢的人在一起的时间，并有意识地挤出时间来思考和祈祷。

在反思时，我可以坦白地说非常希望在我的旅程开始阶段有一本书能供参考。弗兰克对关键事情的理解无所不包，原则也非常明确。对于这本书，早读，早好。

达纳·格林

传奇集团创始人兼主席

2002 年 7 月于华盛顿 Bellevue

引言



金钱牢狱

这是一本关于自由的书：享受既得生活的自由，作回你自己的自由。

电视上所有的理财广告都将告诉你一件事：自由。它们描绘出各种诱人的退休生活情景。广告中的人们在欢笑、烧烤、划游艇、徒步旅行，好似无忧无虑。哈哈！退休！自由！

但是，在这一切的背后，对大多数人来说，商业广告带来了相反的效应。对许多人来说，这些广告带来了焦虑与不安。所有这些广告的背后都传递着一个令人恐惧的信息：如果没有“足够”的钱，你什么都干不了。这些广告保证：如果你把钱交给理财专家，他们可确保你有“足够”的钱。但它们是不同的两个问题：有足够的钱干什么？什么时候才算够？

大多数的理财专家和货币管理者实际把他



们的事业建立在这样一个信仰之上，即金钱绝不会有足够的时候。你绝不能松懈。如果你不再忧虑金钱，你将发现自己处于这样不幸的境地：当你最脆弱的时候，总是要么毫无准备，要么只有依赖政府和孩子。

不断的焦虑就像窃贼，或者谋杀者。它窃取了人们的生命。它偷走你的青春，而这时正是你拥有健康、时间、精力、享受生活与天伦之乐的美好时光。它扼杀了你的快乐和满足，尤其是那些努力工作挣钱的人所应该感到的满足。这种焦虑侵蚀着个人、家庭和整个社会，因为它使人们无暇去充实生活。

这种不可名状的担惊受怕，我称之为金钱牢狱。人们成了金钱的奴隶：他们冒着更大的风险，获得更高的报酬，就是为那神奇的一天的到来，那时他们可以重新生活。这一天永远不会到来，因为人们通过牢狱的天窗看不见它的到来。人们将自己判了无期徒刑，关在金钱牢狱里。

在过去十年里，作为一个理财专家，我一遍又一遍地注意到这种金钱牢狱现象。我对在学校里学的金钱经营理念——金钱越多越好

——感到厌恶。最后，我又去进修。相信我，我需要它。

什么时候才是够？

1996年是我业绩斐然的一年。在温哥华整个货币经营行业中，我是客户最多的之一。这样的成绩也不算小了。我拥有800多个客户，6个助理，运营的资产达9000多万加元。几年时间，我就青云直上。1991年，我刚从酒保学校*毕业，走出校门时还是个毛头小伙子，就进入了这个行业。没有文凭，没有合同，也没有信用可言。但我能说服销售经理相信，凭着我的毅力和恒心，我完全能够胜任这个工作。一个月来，我每天给她打电话，终于感动了她。我最擅长打电话。1992年，我共打了两万多个电话，但却遭到冷遇。有一次，我从早上8点到中午12点一共打了160个电话。中午吃过三明治又给这些人送信去，下午又给他们打电话。

我很早便发现自己喜欢干什么，不喜欢干什

* 酒保学校 (bartending school)，教授如何在酒吧（店铺等）中接待顾客的学校。



么。我喜欢认识新朋友，但行政工作、处理文件对我来说却是弱项。所以我雇了几名助手。他们在后台处理文件，拨打那些会遭冷遇的电话。我则在前台招揽更多的客户。工作两年后，我又雇了两名助手。1993年，收入翻了三番。1994年几乎又翻了两番。正是这一年，我雇佣了保罗·杜梅林，他后来成为我的合作伙伴和亲密无间的朋友。

在外人看来，我诸事称心如意，样样都好：31岁，添了小女儿，又买了新房子，事业蒸蒸日上。我本应该知足了，但我却一点都高兴不起来，只感觉内心空荡荡的。当人感到空虚的时候，常常想尽一切办法来填补空虚，求助于酗酒、健身、毒品、滥性、暴食或疯狂工作。我填补空虚的方式则是工作和赚钱。在生意繁忙的季节，我通常工作到午夜，一天接待16个客户——他们肯定感觉像到了诊所一样——“请进来”，“请走好”，“下一个”。这就是我们的惯例吧！

真理和后果

终于，事情变得很糟糕（后文详讲），我



再也躲不掉了。我开始反思，许多事情开始同时发生。当我回首往事时，我意识到最大的力量之一便是愿意寻求帮助和学习。我雇佣了教练，他们在各方面支持我：其中一个对个人成长很严格，并帮助我理清我的人生目的和价值观。其他教练，像我的朋友罗斯·吉尔克里斯，《基于价值观的理财：创造有力的理财战略的艺术》一书的作者，同他共进晚餐是我一生中最羞耻的事情之一。当时，我正大谈特谈我的工作，蒸蒸日上的业务，6个助手和许多客户。他直视着我说：“朋友，要么就是你太愚蠢，要么就是你根本不明白。”哎呀，我以为他是个傲慢的美国佬，但很快，我却发现我居然和他同乘坐一趟飞机去圣地亚哥参加一门培训课。他教授我们“价值观对话”，这是一门开发以诚信为基础的理财战略的课程。这就是我一直寻求的灵感，最后也是这本书的灵感。

培训过程的一部分就是让我们把与客户洽谈的录音给他讲评。我和保罗兴奋地递上第一盘磁带，不过我们又一次受到打击。他告诉我们，“在我看来，你们这些人都是一些只想改