

房贷、车贷、生活，赚到的钱永远不够用！  
会赚钱，也会理财，才能造就生财之道  
某些理财习惯，真的能改变你的一生！

*The Total Money Makeover*

《纽约时报》  
畅销书  
销量超过150万册  
100本最有影响力的书之  
25本最佳个人理财书之

# 改变你一生的 理财习惯

[美] 戴夫·拉姆齐◎著  
李 莉◎译



中信出版社·CHINACITICPRESS

# 改变你一生的 理财习惯

[美] 戴夫·拉姆齐◎著  
李 莉◎译

中信出版社  
CHINA CITIC PRESS

## 图书在版编目 (CIP) 数据

改变你一生的理财习惯 / (美) 拉姆齐著; 李莉译. —北京: 中信出版社, 2010.10

书名原文: The Total Money Makeover

ISBN 978-7-5086-2319-1

I. 改… II. ①拉… ②李… III. 私人投资—基本知识 IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 180536 号

The Total Money Makeover by Dave Ramsey

The Total Money Makeover©2010 by Dave Ramsey

The Chinese translation rights© 2010 by China CITIC Press

Simplified Chinese language edition published in agreement with the Lampo Group, Inc., through the Grayhawk Agency

All rights reserved.

本书仅限在中国大陆地区发行销售

## 改变你一生的理财习惯

GAIBIAN NI YISHENG DE LICAI XIGUAN

---

著 者: [美] 戴夫·拉姆齐

译 者: 李 莉

策划推广: 中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行: 中信出版集团股份有限公司 (北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029)  
(CITIC Publishing Group)

承 印 者: 北京诚信伟业印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 印 张: 14.75 字 数: 193 千字

版 次: 2010 年 10 月第 1 版 印 次: 2010 年 10 月第 1 次印刷

京权图字: 01-2009-7876

书 号: ISBN 978-7-5086-2319-1/F·2086

定 价: 35.00 元

---

### 版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。

服务热线: 010-84849283

<http://www.publish.citic.com>

服务传真: 010-84849000

E-mail: [sales@citicpub.com](mailto:sales@citicpub.com)

[author@citicpub.com](mailto:author@citicpub.com)



## 人人都能理好财

天天接触理财问题的我，很高兴能看到这样一本讲理财的好书。这本书中提出的合理控制消费、尽量减少负债、建立家庭基金的方法和我的理财观念不谋而合。对于书中的观点，我深有体会。

理财是始于消费又终于消费的。说理财是始于消费，是指你的收入减去你的支出才是你的“财”，所谓“财”是指被存储下来的收入，你要想有“财”就必须减少现在的消费支出。说理财终于消费，是指理财是为了未来的消费来存储现在的收入，也就是说理财的目的是为了应付未来的支出，包括养老、子女教育和家庭紧急支出等。理财不是为了攒钱而攒钱，它是为了未来的生活支出而攒钱。

在现代生活中，越来越多的年轻人加入信贷消费群体的大军中来，他们花着明天的钱在享受今天的生活。这种做法本来无可厚非，但是过度的借贷消费使这些人无“财”可理，甚至使他们陷入财务泥潭，严重影响到他们未来的生活。我下面来说说债务的问题，你来看看是不是有道理。我首先来谈谈借贷消费的原因。借贷消费无非有以下几种原因：



第一，冲动消费。本来很多人手里没有钱消费，但是有了信用卡，就没有问题了。他们在刷卡的时候没有想到这是在向银行借钱。

第二，为虚荣心消费。本来买不起汽车，但是看到周围的人都开上了车，就觉得没有面子，于是就贷款买车，让自己沦为车的奴隶。

第三，生活所迫的消费。要结婚，可是没有房子，没有办法，只能贷款买房子，巨额的贷款让自己背负沉重的债务。

第四，贪图享受型消费。很多人喜欢奢侈品，但自己又买不起，就借钱买。分析了借贷消费的原因，我们再来看看借贷消费的代价：

第一，你会失去金钱。你要为借贷消费支付利息，甚至很高的利息（信用卡利息）。如果你贷款买房，而贷款时间是 20 年的话，你支付的利息和贷款的本金基本相当。

第二，你会失去自由。一旦你背负沉重的债务，你就不会是个自由人，你必须强迫自己做自己原本不愿意做的工作，因为你要偿还贷款，这就是房奴、车奴和卡奴的形成根源。

第三，你会失去快乐。如果债务压得你喘不过气来，你会失去很多生活中的欢乐。

下面我们来说说如何摆脱债务：

第一，要养成延迟满足的习惯。

第二，尽量不用信用卡，而是用现金消费。

第三，坚决不贷款买车。

第四，坚决不贷款购买奢侈品，因为奢侈品不是生活必需品。

第五，贷款买房不要过度，所谓过度是指月供超过家庭收入的 50%。

第六，建立偿债基金。一旦背负了债务，就要建立家庭偿债基金，保证债务的按时偿还，与此同时要克制消费。

摆脱债务的困扰是家庭成功理财的重要标志，关于这个问题本书中也有详细的阐述，如果认真阅读，必有收获。

我认为家庭理财当中最重要的是建立家庭基金。所谓家庭基金就是为了特定的生活目标而建立的基金。不同年龄阶段的人要建立不同的家庭基金：

18~35岁的年轻人，应该建立应急基金、结婚基金、买车基金、买房首付基金、生育基金、偿债基金。

35~55岁的中年人，应该建立应急基金、子女教育基金、养老基金、偿债基金。

55岁以上的老年人，应该建立养老基金、应急基金和医疗基金。

建立家庭基金的目的是让家庭的收支有计划，避免家庭财务状况陷入混乱的境地。关于家庭基金的问题，本书也有详尽的论述，相信对你的家庭理财会有很大的帮助。

理财是生活中必不可少的，每个人都需要学习这一技能，希望大家能从本书中找到适合自己的理财方法，更合理地安排好自己的钱财，让自己的生活更加幸福！

国家理财规划师专业委员会秘书长 刘彦斌



## 关于本书

很多人的生活因本书而改变，来看看他们的故事吧！我建议你跳过其他内容，先把书中的小故事读一遍。这些故事会激励你认真读完这本书，并且切实地执行这个已通过实践检验的金融瘦身计划。

很多年前，我感到一种使命的召唤：我要向人们揭示债务和金钱的真相，给他们希望和必要的工具，使他们获得财务自由。起先我从几场演讲做起，并且自费出版了一本书——《财务和平》(*Financial Peace*)。后来《财务和平》由纽约一家出版社出版，成为我的第一本《纽约时报》畅销书排行榜上榜图书。之后我开始在一家地方电台做广播节目，目前已经发展到在 450 多家广播电台同时播出，每周有数百万听众收听我的节目。之后我的团队开始教授一个为期 13 周的名叫“财务和平大学”(Financial Peace University) 的课程，超过 100 万个家庭参加了这个课程。接下来，我就开始着手写本书。

我相信，个人理财 80% 靠的是行动，只有 20% 靠智慧与知识。我们对行动的关注让我们认识到绝大多数人只知道怎么花钱，不知道怎么理财——这可



以使我们从全新的视角看待个人理财问题。多数金融界人士的错误在于他们总是试图向你展示各种数字，因为他们认定你是个数学白痴。我确信我的财务问题的核心就是镜子里的自己。如果他能奋发图强，他就能赢得金钱。赢得财富的学问并不是枯燥的科学，它非常简单——但你必须身体力行！

我所教给你的完全颠覆金钱的计划已经成功地通过了实践检验，但那绝不是因为我发现了致富的秘诀。那也不是因为我知道别人所不知道的关于信用卡的秘密，更不是因为我是唯一知道“债务雪球”计划的人。正相反，我的这个计划之所以能在全美范围内获得成功，是因为我意识到，改变你的财务状况的核心在于你必须改变自己。你必须改变自己的生活方式。当你改变自己的生活方式时，你会从债务中解脱出来，你的收入和你的投资将以不可思议的速度增长。当你看到书中的故事时，你看到的不是数学计算，也不是神奇法术，而是关于如何改变生活的故事。你会看到婚姻生活和人际关系的改变。当你开始改变自己的生活方式时，你的人生就会发生实实在在的改变。

当托马斯·纳尔逊出版社的总裁兼 CEO 迈克·海厄特建议我写本书时，我兴奋不已。我兴奋是因为我知道本书能够激励读者立即采取行动，通过简单的方法，一步步、脚踏实地地接近改变生活的目标。希望是隧道尽头的光亮，而不是迎面而来的火车，它给人带来一股强劲的力量。本书给无数家庭以希望。本书给了他们赢得胜利所需的勇气，他们在希望的鼓舞下行动起来，向自己的财务困境宣战，并且获得了最后的成功。很多人都告诉我，10年来，他们第一次看到这种类型的书，他们的人数之多令我深感震惊。本书是一本写给所有人看的书。它是写给我相似的高收入阶层看的，也是写给像曾经的我那样处在生活的低潮期、想要奋起的人们看的。

你将要看到的是一个已经过实践检验的计划带来成功的过程。你会发现，这是一个简单却激动人心的计划。书中的原则并不是我自己想出来的——我向上帝和你的老祖母偷师学艺。原则就来自于我们的常识，尽管这些常识已经不那么深入人心了。我并不是天才。我之所以能够制订金钱颠覆计划，是基于我对成千上万的家庭的观察。我通过广播、电视、书籍、课程、网络、电子邮件、博客和现场活动与他们交流。我成功地将有关金钱的常识转化成一个人人都可



以执行的计划。的确，有数百万人成功地执行了它！

20多年前，这些原则帮助我和妻子沙伦在破产后从头开始，并迈出了走向成功的第一步。也就在那个时候，我第一次对它们进行思考。在第100次作关于金钱的演讲时，我还没有像现在这样自信。如今的我，能够坦然面对那些执行了我的计划，经历了我们曾经历过的一切，充满兴奋感、希望和感激的人。我不仅为他们提供了一个好的计划，还改变了他们的人生轨迹，对此我深感欣慰。

我对“完全颠覆金钱”的原则与过程充满自信。我迫不及待地想让所有人都知道它。我确信这个计划在所有人身上都能获得成效，我对同样的问题的回答永远不会改变。数百万人学会了如何辨别基本常识和骗局，我确信他们的生活发生了改变——他们完全颠覆了金钱。你会是下一个吗？

我收到过很多充满憎恨的邮件，也受到过很多指责。我知道这可能很难让你相信。这本书以及我的言论的确为我带来了不少麻烦，已经有人指名道姓地骂过我。这很有趣。我觉得有趣并不是因为我觉得自己被冒犯了，也不是因为我喜欢那些恶毒言论。我觉得有趣是因为有人找我麻烦意味着两件事：第一，对有些人来说，我正在触动他们那亟须被触动的神经，因为他们需要改变他们的生活方式；第二，这表明我在孜孜不倦地追求真理（亚里士多德曾经说过，“为避免别人批评而什么也不说、什么也不做的人，最终将一事无成”）。我还要去帮助数百万人呢，因此怎么能什么也不说、什么也不做，到头来一事无成？所以，我将愤怒、批评，甚至憎恨都看做对我的激励。

出版社建议我“回应批评”。我不会这么做的。我祖母曾经说过：“那些说违心话的人其实和你的观点相同。”不过，亲爱的读者，我真的不想误导你。我应该告诉你这本书不是讲哪些内容的，以便你自己决定是否要把辛辛苦苦赚来的钱花在这本书上。

## 简单的真理

如果你想找的是一本细致深入的投资指南，那么你找错了。如果你想找的是

一本枯燥的、使人昏昏欲睡的、只为证明作者的存在而存在的学术理论书籍，那么你又找错了。我发现，那些最深刻、最能改变人生的真理，其实都是非常简单的。

我们的社会文化推崇复杂和高深。如果你会用你的 DVD 机，那么你那台机器肯定不怎么样。在金融世界里，我们受到的教育是，要表现得高贵不凡。有些人相信简单的思想就不深刻，只有“小人物”才会头脑简单。这种想法错误且傲慢。我见过无数百万富翁，他们当中几乎所有人处理投资和金钱的方法都非常简单。就在这周，我和一位净资产超过 2 000 万美元的朋友讨论投资和企业结构时，他告诉我：“我一直都使投资保持简单清晰。”只有金融傻瓜喜欢将事情复杂化，以此来证实自己的存在，或者证实自己付出了多少心血。请千万不要将这本书当成房产计划或深奥的投资理论方面的指南。这不是我的本意。我要做的是帮助人们理解那些从古至今颠扑不破的理财真理并身体力行，以获得人生的真正改变。

## 他山之石

当前有很多了不起的财经作家，以往甚至有更多。你将在这本书里看到的内容，很少有前人没有写过或说过的。我们经常在我们的广播节目中说，我们给你的理财建议和你祖母的一样，只不过我们用心实践了。我建议你多看些不同作者的书，我就是这样做的。在理财领域，我的独创很少。我所做的只不过是经验智慧转化为可行的计划，并鼓励人们去执行它。我们大都知道该做什么，我们只是在付诸行动时有困难。你怎么减肥呢？多动，少吃，我知道。我在进行减肥的时候买了几本相关的书看，然后我减掉了 30 磅。是那些书的作者告诉了我什么具有创新性的伟大思想吗？不，他们只是向我描述了行动计划，和一些我早就知道的必须要注意的细节。欢迎来到我的世界。

## 可以保证的收益

在投资收益方面，现在有些人还是比较愚昧。愚昧并不是缺乏智慧，而是

“无知”。令人感到悲哀的是，很多聪明但愚昧的人似乎认为在长期投资上获得12%的收益是不可能的。他们认为如果我说你可以得到12%的收益，那么我就是撒谎，就是在误导你。

我在本书里向你推荐了增长良好的股票型共同基金，你可以将它看做长期投资，我敢保证，随着时间的推移，你一定能够获得12%的收益。我之所以敢这样说，是因为我在标准普尔500指数的历史平均收益中找到了支持数据。标准普尔500指数是获得公认的最好的美国股市衡量指标，覆盖了美国经济中主导产业内的500家大公司。截至目前，在过去的80年中，标准普尔500指数的平均年收益为11.67%，其中还包括了2008年的经济衰退。绝大多数专家和任何一个哪怕只接触到金融教育皮毛的人都知道，标准普尔500指数是一种理想的股票市场收益统计工具。它是一个标准化指标，或者说是首选指标，事实上，所有的股票、基金持有者都会拿自己的收益与标准普尔500指数的收益作比较。

很多年前，我买过一只成长收益型共同基金，直到现在我还在不断向里面投资。自1934年创建以来，这只共同基金的平均年收益是12.03%（距成书的现在有75年之久）。上个星期，我又买了一只自1973年算起平均年收益为13.9%的共同基金。还有一只从1984年、1973年、1952年算起平均年收益分别为12.01%、12.39%、11.72%的共同基金。任何一个善良正派的股票经纪人都能为你找到就长期而言平均年收益超过12%的基金，即使在他或她睡觉的时候，都能为你赚钱。所以，当你想投资时，如果有人告诉你，即使考察10年或更长时间也不能确保得到12%的收益，那么千万不要听信他们的无稽之谈。

## 破产：我真正的财富

我很少列举我曾获得过的资质证书，坦率地说，我认为那根本不重要。我遇到过太多接受过专业教育却破产了的人，以至于我几乎快要认为受过专业教育是一种耻辱。是，我确实有金融学位。是，我曾经在房地产、保险、投资行



业工作过，我有相关的证书。是，在我的名字之后，确实有很多愚蠢的头衔。但最让我有资格教人理财的一点是我曾经置之死地而后生。我曾经面临破产，我做过愚蠢之举。如果在愚蠢方面也有学位，那么我获得的就是博士学位。我知道那种恐惧和受伤的感觉，我知道在金钱的重负之下婚姻生活岌岌可危是一种怎样的状态，我知道由于自己的愚蠢决定亲手断送自己的希望和梦想是什么感觉。所有的一切，使得我有资格教育那些正在受伤的人，并对他们的遭遇感同身受。我能教人理财的另外一个原因是书中的原则已经在我自己身上获得了验证。我和妻子在生活中一直在运用书中的原则。我所教给你的，不是理论——而是经过实践证明的有效原则！

我确信全美国已经有成千上万人通过本书获得了财务自由，这就是对我最好的肯定。只要本书能起到它应起的作用，那就够了。

## 改变你生活的真理

不要将极端自信与傲慢自大混为一谈。我对我的书极端自信，因为数百万人已经从中获益。我并不自大，因为我清楚地知道，任何人的生活发生改变都不是我个人使然。我教给人们的原则是真理，是那些原则改变了人们的生活。对于同样的问题，我的回答都是相同的，尽管有些人会认为他们的情况与众不同，但其实那没有什么不同。原则在那儿摆着，它们任何时候都在起作用。

## 与众不同的书

当我们准备写作本书时，我们必须诚恳地回答一个问题：我们敢不敢走到市场中去，请我们的读者再买一本内容雷同的书？我是不敢昧着良心这么做的。《财务和平》也是讲理财的，卖了近200万册，我是不是真的没必要再写一本书了？我认为这两本书之间存在着显著的差异。《财务和平》讲的是“应该怎样理财”。它是一本关于理财常识的好书。那么本书的不同之处在哪里呢？它不仅告诉人们“应该怎样理财”，而且提供了关于“如何理财”的计划。这是

一本关于理财进程的书籍。我们的目标是将有益的灵感与信息仔细梳理成可以让人按部就班执行的计划。是的，你会在这本书中发现许多我在其他书中讨论过的同样的话题及同样的原则，但是这本书的不同之处在于，它是一本描述进程的书。

如果你热衷于收集数据并希望在这本书中找到新的资料，那么你会失望。如果你正在因为钱而焦头烂额，那么你会对这本书爱不释手。《财务和平》的许多读者告诉我，《财务和平》为他们介绍了理财的概念，而本书则为这些概念提供了支持依据，他们很高兴看过它。不过，我还要再次提醒你，不要期待书中有什么秘诀，也不要奢望在这本书里找到全新的理论。

这本书还没有被执行了金钱颠覆计划的人抱怨或批评过。从来没人写信对我说：“我作了预算，摆脱了债务，和我的伴侣步调一致并积累了财富——我恨这一切。”对于那些执行了金钱颠覆计划并因财务自由获得新生的人来说，他们的生活发生了永久性的改变！你想不想体验同样的变化？你可能就是下一个成功故事的主角，现在就开始你的颠覆金钱之旅吧！



## 不要再裸泳

我小的时候，我那当小学二年级老师也教戏剧的祖母曾经把我抱着放在她的膝盖上，读书给我听。她读起书来激情澎湃，很有感染力。

她给我讲了三只小猪的故事。第一只小猪用稻草建房子，第二只小猪用木头建房子，第三只小猪用砖头盖房子。你知道这个故事——前两只吊儿郎当的小猪的活儿干得“又快又差劲”，它们一起嘲笑辛苦盖砖头房子的另外一只小猪，因为它花的时间太长了。当然，在危险来临的时候，这两只只顾眼前的小猪只好搬到它们的兄弟家里去。为什么？因为它们的兄弟在盖房子时为可能来临的危险作好了充分准备，而它们的房子则散了架。

### 经济风暴，真实的人生

2008年，一场巨大的经济风暴席卷了美国以及世界其他地区。在这样的强烈风暴之下，幸免于难的都是建造良好、地基坚固的“房子”，其余的则被吹

倒在风中。根基扎实的公司幸存下来，根基不牢的已经不复存在。很多曾经辉煌的企业因为不良投资、高风险投资导致债务堆积成山，将辛苦打下的基业消磨殆尽。可悲的是，很多公司已成历史或已经易主。

到底发生了什么？嗯，这不是一本经济学教科书，所以我们不会在这里讨论每一个细节。不过回顾这些事件，吸取其中的教训，将会对你的金钱颠覆计划大有裨益。如果从 30 000 英尺的高空俯瞰，你将会看到这样的景象：处在严重金融困境中的穷人承受着苛刻的条款、高昂的利息，从贪婪的银行家手中贷款买房。这种贷款不是优质贷款，因此银行家们精确地称之为次级贷款。这意味着这种抵押贷款的质量不是很好。这是当然。

贷款一直都有，但是从未达到过现在这种规模。为了使自己的股价上涨以获得更大的收益，银行和投资银行家开始批量买入这些贷款——买入量相当大。几年前投资界人士想都不敢想的事情现如今成了风潮。

从前那些守法、正直的大银行和投资银行家从本质上说已经沦为娴熟地使用各种复杂金融工具的高利贷发放者。多年以来，抵押贷款业将高质量的抵押贷款打包出售，就像出售债券一样。你可能听说过房利美债券（Fannie Mae Bond）。它曾经指的是一系列高质量房利美抵押贷款，它们可以被打包出售或者被当做债券出售。但是在现在这个博傻的时代，就连次级贷款都被打包当做债券出售——数量同样巨大。

我们生活的这个世界充斥着因果关系。种瓜得瓜，种豆得豆。形势恶化，穷人们就（用一种讽刺的腔调）说他们不打算再偿还他们的抵押贷款。不知出于何种原因，那些贪婪的银行家对此吃惊不已。他们居然会吃惊！他们刚知道穷人还不起房贷！想想吧。

规模是个大问题。越来越多的穷人不再还贷，因此被取消抵押品赎回权的人数急速上升。在市场繁荣的时候，房地产价格被人为地抬高，取消抵押品赎回权使得房价开始回落。房价下跌，再下跌。

房价一路走低，相对可靠的房屋所有人也开始遇到麻烦。人们对华尔街可能崩溃的恐惧使得股价开始下跌。当恐惧蔓延到华盛顿时，大规模恐慌已经形成了。当恐慌波及新闻媒体时，事态随即变得失控。

美国的消费者每天都能在电视上看到那种歇斯底里的场景。眼看着401(k)<sup>①</sup>账户和房屋价值缩水，他们明智地断定这不是一个消费的好时候。

当我们的购物热戛然而止时，经济发展放缓，所有行业都受到牵连。负债累累及缺乏流动资金的企业开始倒闭。很多企业几乎是一夜之间消失得无影无踪。人们不再购买洗衣烘干机，于是洗衣烘干机生产商不得不裁员，失业率开始攀升。当然，这将会加剧恶性循环，房地产和股票价格被迫继续下降。

## 好消息和坏消息

好消息是，我们正处在经济持续恢复的过程中。有些人从痛苦的教训中获得了个人层面上的领悟，还有些人从更广的国家层面体会到了经济运行中的教训。不过还有许多人什么也没学到。

更大的好消息是，对一些人来说，这次经济危机堪称他们自己的大萧条时期。在大萧条时期，许多人处理金钱的方式发生了永久改变。如果你有一位在大萧条时期已经成年的祖父或者姑婆，那么与后面几代人相比，其对待债务、储蓄和捐助的态度肯定截然不同。那是因为他们有丰富的阅历。就像我的牧师所说的：“有经验的人不会任由无经验的人摆布。”

20多年前，我有过一次破产的经历，那次经历改变了我的一生。在过去的20多年中，我在生活中一直遵守本书中提到的原则，因此当2008年的经济风暴来临的时候，我只是一个旁观者，经济危机对我的影响不大。事实上，在房价和股价双双下跌的时候，我以相当划算的价格购置了房产并重仓持股，反而利用经济危机赚了些钱。

在过去的20年中，我一直在努力地说服人们按照本书中的原则处理生活中的各种问题。很多人听从了我的建议，所以当风暴来临之时，他们已经像我一样有所准备。他们已经打下了坚实的根基。

---

① 美国政府设计的一种由公司和员工共同参与的退休计划。——编者注



## 繁荣期与衰退期都有效的理财计划

本书对你来说到底意味着什么？这次经济危机给我们的第一个教训就是，你的理财计划和原则必须在繁荣时期和萧条时期都有效——否则那就是无效原则。我们的经济经历了漫长的繁荣期，以至于只有最愚蠢的主意才会被淘汰出局。这使得人们误以为笨蛋已经变成了聪明人。换句话说，笨蛋们已经好久没有经受过考验；当考验终于来临时，他们的真面目就露出来了——哦，还是笨蛋。

在繁荣时期，你可以大大咧咧地拿你的钱做傻事，冒巨大风险而不自知。我听到过这样一种说法：“在龙卷风中，连火鸡都能飞上天。”人们蝇营狗苟，用不属于自己的钱买着自己负担不起的东西，只是为了让那些他们不喜欢的人对他们刮目相看；他们不断刷新着自己的消费纪录。更糟糕的是，他们以为自己真的拥有那些东西了！

他们就像用稻草和木头造房子的小猪：只要阳光依然灿烂，他们的生活就快活得像开一场派对，那用砖砌房的小猪在他们眼中则有些卑微、保守，甚或狂热。但是当真正的考验来临时，他们的房子在一瞬间便轰然倒塌。

美国最伟大的商业作家之一吉姆·柯林斯（Jim Collins）出过一本书——《巨人如何倒下》（*How the Mighty Fall*）。在书中，他探讨了失败企业的5个衰退阶段。这对我们国家的经济、你我的生活都有实际意义。

柯林斯说，衰退第一阶段的特点是自负。骄傲自大、自以为所向无敌的态度，会导致巨大的风险。在我们这里，这指的就是自认为“我的工作很稳定”、“我的工资足够应付还款”，从而大笔借贷并花费却没有存款的人。

自负导致忽略风险或不承认风险。嘿，这听起来像20年前的我——濒临破产的我。那时的我被灌输了很多谎言，我却以为那就是关于金钱的真理，于是乎欣然接受。我认为自己可以无视风险和制约因素，因为我是这么聪明。这导致我造了间不牢靠的“房子”。真正的暴风雨还没来，它就在一阵微风过后应声倒下。

我们得到的教训是：不要因为看到了龙卷风中的火鸡，就以为火鸡真的会