

(美) 哈瑞·登特 著
刘祥亚 谢冬梅 译

21世纪 财富预言

The Roaring 2000s

Building the Wealth and Lifestyle You Desire
in the Greatest Boom in History



机械工业出版社
China Machine Press

21世纪 财富预言

The Roaring 2000s

Building the Wealth and Lifestyle You Desire
in the Greatest Boom in History

(美) 哈瑞·登特 著
刘祥亚 谢冬梅 译



机械工业出版社
China Machine Press

NA4B4 6/03

Harry S. Dent, Jr. The Roaring 2000s: Building the Wealth and Lifestyle You Desire in the Greatest Boom in History.

Chinese translation Copyright © 2001 by CHINA MACHINE PRESS.

Original English language edition Copyright © 1998 by Harry S. Dent, Jr.

Simplified Chinese characters edition arranged with SIMON & SCHUSTER, INC.

Through Big Apple Tuttle-Mori China, And Beijing International Rights Agency.

All rights reserved. For sale in mainland China.

本书中文简体字版由Simon & Schuster公司通过Big Apple Tuttle-Mori China, And Beijing International Rights Agency授权机械工业出版社在中国大陆境内独家出版发行，未经出版者许可，不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

版权所有，侵权必究。

本书版权登记号：图字：01-2001-5270

图书在版编目（CIP）数据

21世纪财富预言/（美）登特（Dent, H.S.）著；刘祥亚，谢冬梅译。—北京：机械工业出版社，2002.1

书名原文：The Roaring 2000s: Building the Wealth and Lifestyle You Desire in the Greatest Boom in History

ISBN 7-111-09526-X

I. 21… II. ①登… ②刘… ③谢… III. 经济发展趋势—经济预测—美国 IV. F171.232

中国版本图书馆CIP数据核字（2001）第076731号

机械工业出版社（北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037）

责任编辑：张晓卿 版式设计：赵俊斌

北京牛山世兴印刷厂印刷·新华书店北京发行所发行

2002年1月第1版第1次印刷

850mm×1168mm 1/32·12.125印张

定价：24.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

译者序

今天的世界日新月异，经济、技术、社会的变迁越来越迅速。21世纪才刚刚开始，新的世纪给我们带来了什么机遇呢？世界将走向何方？如何把不确定的事情确定下来？

经济的发展往往受到各种因素的影响，经济的走势往往折射出社会的变化。经济的繁荣关系到民众的切身利益，所以，经济预测倍受关注。然而，经济预测似乎是件玄妙的事情，普通人难以参透其中的奥秘。在国内，经济学的发展仍处于起步阶段，经济学的理论和工具还不为大家所熟悉。同时，由于市场尚不完善，经济的变化受到其他一些因素的影响，所以对国内的经济进行预测时，前景更不确定。

译者之所以向大家推荐哈瑞·S·登特的这本书，主要是出于以下几个原因：

首先，不得不承认美国经济仍然是世界经济的晴雨表。本书对美国未来经济、技术、人口、投资的发展趋势作了全面、细致的分析，有助于读者把握世界经济的走势。

其次，作者认为自己的使命是帮助人们理解世界的变化。因此，作者在解释他的观点时尽量做到了通俗易懂、贴近生活。读完这本书，你会发现经济学其实并不深奥。

再次，作者使用的预测工具非常简单，又很独特。他认为，人口和技术是经济发展的基本推动力，因此在对经济进行预测

时，主要采用了人口和技术的周期理论。在分析人口周期时，作者分别从每一代人的数量、每一代人的性格、每个人一生中的收入-支出周期等多个角度来讨论这个问题。他认为，每500年就会有数量空前的一代人出生，这一代人使技术、经济、社会发生重大的飞跃，比如15世纪印刷机的发明与20世纪装配线的诞生；每两代人就会出现一个性格的交替循环，上一代人富于创新精神和个人主义，下一代人则倾向于因循传统、热心公益；当人口众多的一代人进入消费顶峰期时，经济呈现极度繁荣的局面，当他们的支出越过顶峰之后，便出现经济衰退。他用人口的支出周期理论解释了30年代的大萧条和日本目前的经济疲软。技术进步来自人类的发明和创造，与两代人性格交替对应的是80年的技术创新周期。作者特别强调了三大技术领域内的基础创新对经济发展和社会进步的重要作用。这三大技术领域是：通讯、交通运输和能源。而这三个领域内又存在一个60年的基础创新周期。作者认为电脑和因特网使用的简化和普及是推动企业和机构组织的架构形式、经营理念和运作方式发生变革的根本原因，所以作者对未来这一技术领域的发展做了生动的描述。

周期理论是大家都能理解的一个经济学工具，这就是为什么说作者使用的工具很简单的缘故。那么，作者使用的预测工具又有什么独特之处呢？①他拓展了周期理论的范围，把性格因素包括到周期分析中来；②他用出生率曲线的前后平移来预测支出顶峰期、通胀高峰期等；③也是最重要的，他推广了S形曲线的应用范围，用S形曲线来分析新产品、新技术甚至新的社会潮流从诞生之初到普及的过程。

第四，作者在分析过程中，贯穿了非线性的思想。S形曲线是作者使用的一个重要工具，其基本思想是新生事物的发展过程是不匀速的。作者特别强调了S形曲线上那段加速发展的成长过程。现在我们知道，非线性是世界的本质，简单的、线性的过程实际上是对事实的曲解。

第五，本书中充满了人文主义的关怀。作者在序言里就旗帜鲜明地指出：财富只是一种手段，过上向往的生活，实现对自由的追求才是终极目的，也是人类最高的价值所在。所以，作者在说明技术创新和经济周期时加入了对性格因素的分析；在解释未来的组织形式、员工和领导者的角色、工作的意义和激励方式时采用了马斯洛的需求层次理论，强调人们正在向寻求归属感、建立自尊和自我实现这些更高层次的意识层面前进；在分析美国房地产走势时，突出了人们对不同生活方式的选择。这种人文关怀使本书的视野远远超越了对经济的简单分析，强调了人的价值。

第六，本书不仅有宏观的经济分析，还有微观的投资策略分析。作者没有仅仅停留在帮助人们理解世界的变化这一层面上，因为理解变化只是利用和控制变化的第一步，而个人投资才是充分把握变革带来的机遇、增加个人财富、实现自由生活的途径。译者认为在投资策略上，今天的投资者往往缺乏本书作者强调的理性和系统性，所以看一看专业人士如何投资不无裨益。当然，如果你到现在为止还没有任何储蓄和投资的概念，没有想过如何理财，那么作者的许多观点就更是金玉良言了。

虽然作者在经济预测上有一个广阔视野，虽然他的预测工具有独到之处，虽然他的分析不能不说是细致入微，但是只

要不是先知，普通人的预测难免不会出错。本书完成于1998年，而今已进入21世纪，细心的读者会发现作者的某些预测已经被事实所印证，而另一些则与事实有出入。

但是，预测未来仍是件充满吸引力的事情，成功的投资者和企业家之所以成功，就因为他们把握了必然的发展趋势。译者认为，本书作者对未来基本发展趋势的预测、他使用的工具以及他的投资理念都具有相当大的借鉴价值。

因此，谨奉上此书，以飨读者。疏漏及错误之处，还请读者斧正。

谢冬梅

2001.8于北京

感谢组稿人Susan Golomb，多年来，她帮助我找到了许多最优秀的出版社。感谢西蒙舒斯特的编辑Dominick Anfuso，她帮助我确立了本书的主题。感谢Shelley Nelson，她对本书的内容进行了编辑和组织。感谢Martie Sautter, Phil Plath和Clifford Hunt，他们设计并制作了本书的插图和表格。感谢我的发行商 Harry Cornelius，他成功地将本书推向市场。感谢Donna Windell和Eva Sturm-Kehoe，他们的管理工作使得本书得以迅速面市。此外，还要特别感谢 H.S.Dent顾问网络的创始人Bill Gold, Alan 和 Beth Blecker, Floyd 和 Rosa Shilanski, Joe Clark ,Bill 和 Phyllis Nelson, 还有 Steve Takeda。

打造财富及理想生活方式的秘诀

当今社会，冒险是众所周知的生财之道。谁敢冒更大的风险，谁就会获得更高的回报，积累更多的财富。无论是投资还是经营，风险 - 收益曲线都证明了这一点。迄今为止，大多数人都认为与债券类投资相比，股票的风险和波动性更大，但从长期来看，收益也更高；与对已有企业的投资相比，创业投资面临的风险和失败的可能性更高，但创造更多财富的机会也更大。这是一条真理。但是，从我和成功人士多年商业往来中，我却发现了一个悖论。

那就是和我共事过的最出色的企业家、经理人和投资者，他们确实获得了最高的回报，拥有巨额的财富，但却并不认为这些是高风险带来的高回报。尽管经常进行收益不确定的风险投资、时常改变管理方式或投资计划，他们却一点也不觉得自己是在冒险。他们认为自己只是做了一些显而易见的事情，而且非常清楚自己的行为和投资必须也一定会获得成功。他们对世界上正在发生的变化以及基本的发展趋势了如指掌，这些潮流在他们看来都是必然的、不可避免的。只有那些不了解这些变化的人才认为他们是在冒风险、做一些不确定的事情。自然，对这些人来说，紧紧跟随众所周知的模式才是更让人放心的选择。

让我们考虑一下成功人士的例子。难道在20世纪80年代中

期，李·亚科卡不清楚要拯救垂死的克莱斯勒公司所要进行的变革吗？这一点对于任何一个没有将赌注下在旧式经营方法上的人来说都是显而易见的。在20世纪90年代中期，作为一个外来的经理人，格斯特纳究竟花了多长时间才弄清楚IBM打翻身仗需要采取的措施呢？90年代中期，在苹果公司濒临死亡之前，难道大多数公众和企业外部的分析家不知道它需要激进的改革吗？难道在70年代后期，史蒂文·乔布斯没有意识到个人电脑的潜在市场吗？难道在80年代中期，比尔·盖茨没有意识到市场需要一个标准的软件操作系统吗？难道戈登·穆尔不知道从20世纪60年代起，半导体的速度每18个月就提高一倍吗？难道在20世纪80年代，米哈伊·米尔肯曼不明白生产个人电脑的新型企业需要非传统的融资方式吗？显然，他们早就意识到了种种经济潮流的基本趋势，并采取了相应的行动，从而获得了成功。

当然，高风险投资也不乏失败的例子。一些人总抱着一种天真的想法，希望能够轻而易举赚大钱，比如买彩票中了头奖，吉人天相，或一夜之间突然成功。那么，成功人士的根基何在呢？他们之所以成功，并不是因为新的经营或投资方向已经被事实证明是正确的，也不是因为这些事情做起来很容易，不会遇到任何挑战，而是因为他们对未来有着清晰的认识和坚定的信念，才使他们战胜了挑战。为什么他们能够预见人们对一个新产品、一项新服务的需求，或预见一种新技术或一项新投资的可行性呢？他们丰富的经验确证了他们的预想。多年的积累已经使他们做完了应该做的准备工作，知道什么是可能的，什么是不可能的。他们把握住了基本的历史潮流，并大胆地在这

股潮流推动的变革中进行投资。凭借历史经验和前期的准备工作，他们深知不可能有一夜间的成功，也不会有免费的午餐，所以他们并不抱有幻想。当现实比他们预想的还要艰难时，他们的信念，即坚信自己的行动是可行的，自己的所作所为代表了历史发展的必然性，支撑着他们走下去，直到设想变成现实。他们的规划和蓝图具有的力量和吸引力使他们克服了种种困难，而这些困难在旁人眼中就是风险，就是不确定性和反复性。

对长期的基本发展趋势的清晰认识是正确处理随机的和不确定的短期事件的关键，这些短期事件必然沿着一条有所指向的路径发展。无论是经营还是投资，对未来变化的洞察力和追求事业的自律性都是打造财富和成功的关键所在。挫折只是汲取教训、进行调整，然后做出更多投资决策的一个时机。对这些成功人士而言，成功不是运气使然。在这个让人难以置信的飞速变革和发展的时代，大部分的财富掌握在只占人口0.5%的上层人士手中，掌握在那些深刻理解社会变革并知道如何采取一整套方法去进行所谓的冒险的人的手中。今天，80%的百万富翁是凭个人奋斗起家的，而不是靠继承巨额遗产。

在《隔壁的百万富翁》一书中，作者通过对富人的调查，发现典型的百万富翁是通过系统地、有计划地低消费、高储蓄，从他们略高于平均水平的收入中慢慢积攒起今天的身家的。靠将钱存银行吃利息和投资收益来积累财富需要时间，不可能一夜间暴富，也不存在太大的风险。大多数百万富翁给自己干活，从几乎不具任何诱惑力的行业中的成功小企业主做到第一流的企业家。

我研究过一个小企业主罗伊，他做的生意很简单，就是把

品种单一的男士短内裤卖给沃尔玛。他有两家小工厂，远离他在亚利桑那州太阳谷的总部；工厂的管理并不复杂，也没有庞大的管理层，但是每年都有500万美元的营业额。罗伊坚持这样一个理念，即他在不需要管理层的情况下可以自己操纵和管理公司，并保证产品质量。尽管他有很多机会扩大经营规模，但他坚决不让他的生意超过自己的能力所及，这样他可以不用担心自己的知识、经验不足，可以继续控制自己的公司，可以继续过自由自在的、注重家庭的生活。他的利润很高，他的经营很稳定，他的生活方式几乎完美无缺……没有国际竞争的压力，无须全身心地投入工作，这些东西只会毁掉他的家庭价值观。他已经拥有了财富和至善至美的生活方式！

我曾与另一个既是企业家又是投资者的人共事。这个人曾经是一个身无分文的移民。他一直在买进两个迅速发展的城市周边的土地，这两个城市位于洛杉矶的外围。他买了些什么地段的土地呢？一块是与其他靠近市中心的繁华近郊相比，毫无吸引力的地带。结果如何呢？在十年之内，他将7 000美元的原始投资变成了50 000 000美元。虽然这曾经是一块荒野中毫无价值的土地，但据他分析，在5到10年之内，城市持续向外扩展的趋势肯定会造成对这块土地的需求。他详细地查阅过资料，证实在其他城市同样的周边辐射地带曾经发生过类似的事情。他完全相信自己一定会盈利。所以他以城市为中心，呈圆周状地在周边买入土地，然后耐心地等待，等待城市不管向哪个方向扩张。同时，他有信心说服其他投资者贷款给他，与他共享确定无疑的利润。

Sun公司的斯科特·麦凯尼雷在1986就提出了这样一个观

点：“网络就是计算机。”当时，即使在具有高度创新精神的计算机和软件行业，也几乎没有人哪怕只是体会到这句话的一点点深意。直到1995年，当因特网突然成为一个席卷全国的浪潮时，这一预见的实现才成为历史上最伟大的趋势之一。Sun公司目前是这场革命的中心。股市和新闻界对斯科特·麦凯尼雷做出了极为热烈的反应。在这个例子里，斯科特·麦凯尼雷没有因为整个行业没有认可他的想法而放弃或改变计划，他坚定地固守自己的信念，直到他预见的一切成为现实。

因为相信人们可以找到更自然、更健康的方法来照顾自己，安尼塔·罗迪克创建了“人体美容”连锁店，一个世界范围的个人护理用品特许经营店。她假设人们会受这样的自然消费习惯的影响而发生改变，从而可以使第三世界国家的传统产业获益，经济的发展最终可以使他们有能力保护热带雨林，使它们免遭被砍伐、被开垦为养牛场或被城市侵吞的噩运。这样一种信念和宗旨使她能够招聘到主动性非常高的员工，从而减少了平常所需的广告费用，降低了成本和价格，并最终受到了人口众多的大家庭的欢迎。她只是假定许多人和她有同样的想法，而事实证明的确如此。她的个人经历和她联合的一大群人使她的设想成为了一件明确而必然的事情。她洞察到新一代人最基本的发展趋势之一并对其进行投资，那就是人们对环保和健康的关注。

作为一直以来最成功的投资管理人之二的彼得·林奇对新型零售和经营方式有着敏锐的直觉，他认为新型零售及经营方式将给消费者带来更优质的服务和更激动人心的低廉价格。从他所接受的培训和个人经历来看，彼得·林奇不仅是一个著名

的股票和技术分析家，还是一个很早就产生了这些想法并固守这些观念的消费者。在他的个人经历中，他不断地被这些消费趋势所吸引。他比我们大多数人更早地看到了长期发展趋势的价值。从一开始他就可以认出谁是将来的沃尔玛，谁是家庭仓储，谁是PetSmart。对他而言，这些消费理念一定会实现，这几乎是一件确定的事情。他具有的专业经验还使他有能力来判断这些零售企业的财务状况是否良好，价值有没有被低估。

彼得·林奇的例子说明一个能够从技术和直觉上把握国民经济中发生的一系列变化的职业投资管理人，通过简单易学的一揽子投资计划，就可以为不具备这种专业能力的普通投资者创造巨大的财富，并由此带动共同基金的爆炸性膨胀势头。他从来没有假装有能力预测短期内的国民经济状况和上述这类零售企业的收入情况。他只是在长期基本走势上比较有把握。彼得·林奇经历了许多短期的挫折和失败，但是他在最成功的投资上获得的10到30倍的回报足以使他成为一个传奇式的基金管理人。他的成功大大超过了他的失败。

在全世界像美国这样的工业化国家里掀起奇迹般的知名品牌热浪中，沃伦·巴菲特也做了一个领跑者。早在20世纪80年代，他就开始不断大量买进如可口可乐、通用电气、吉列和麦当劳等知名品牌公司的股票。大多数投资者并不看好这些相对成熟的公司，因为预期未来的增长率会走低，而其辉煌的历史业绩又使股价高昂。可是，沃伦·巴菲特却在买入。他关注的不是这些像美国一样的国家过去的发展趋势，而是逐渐浮出水面的第三世界国家，那里有50亿新生的消费者，在消费潮流上肯定会重蹈我们在上个世纪的覆辙。想一想长远的基本趋势，

其前景是多么诱人！而且这些新生的消费者不会经历在美国发生过的品牌战。通过国际电视节目和国际交流，他们已经知道哪些是第一流的品牌。只要这些领头的公司有健全的管理，良好的财务结构，并在占优势份额的新兴市场上有明确的、重量级投资策略，沃伦·巴菲特就有足够的耐心守候确定无疑的增长和利润。

他是在可预测的长期基本走势上购买即将产生的价值的，因为他有耐心。他一旦看见有价值的股票就买入，然后长期持有。他不再像彼得·林奇那样试图去预测国民经济和这些公司的短期状况。到1997年，沃伦·巴菲特停止大量买入可口可乐的股票，同时继续积累麦当劳的股份。为什么呢？因为股市也和他一样看到了诸如可口可乐这样的公司的前景预期，从而使股价猛涨，到1997年年中达到46倍市盈率。然而他并没有卖掉可口可乐的股票，因为它仍有可能按18%的年收益率增长，同时在将来只有低于2%的波动性，这样看来，仍是高回报、低风险的划算的买卖。他之所以继续买入麦当劳的股票，是因为市场的短期性只突出强调了美国国内市场已明显成熟，而没有看到长远的、更大的海外潜在市场。

沃伦·巴菲特是一个长期投资者，他和国内的精英家庭一样在这场前所未有的繁荣中创造了自己的财富。与此同时，绝大多数人只获得了为数不多的收益。当飞速发生的变革使我们过去的商业经营、工作形式和投资策略变得过时的时候，有些人明显落后了。

其实投资是一件非常简单的事情，就像饮食和运动的关系一样一目了然。我不知道你们怎么看，我是不需要再听到任何

有关这两者的统计数据了。这件事情简单得就像花椰菜和巧克力蛋糕的例子。所有的人都知道花椰菜更有利于健康，但当我们真正坐到餐桌旁的时候我们往往会选择巧克力蛋糕。巧克力蛋糕是那么诱人，它的味道比较好，甚至在那一刻给人的感觉更好，但它对我们的长期健康来讲并不是最好的食物，甚至对于一天剩下的时间里我们的精力和情绪而言都不是最好的食物。

对于基本变化趋势的清晰认识，以及一个持久的、有计划的时间与金钱的投资策略，是构筑财富的关键环节，特别是在一个变革横扫一切，变革威胁到原有的思维方式和经营方式的年代。然而，大多数投资者考虑的只是如何与市场同步，如何抓住最热门的股票和基金，如何凭侥幸获胜，而不是采取像沃伦·巴菲特采取的那种更简单、更清楚的长期策略。因此，本书的目的同样的简单：

帮助你掌握基本的、能可靠地预测未来的发展趋势，从而使你能够在历史上最繁荣的时期打造自己的财富，选择理想的生活方式。

在写作这本书之前，我用了25年时间来研究这些基本发展趋势，从大学本科学习经济学、会计、财政学开始。大学毕业后，我继续攻读，研究企业的经营方式、市场营销和发展战略，获得哈佛商学院MBA学位（工商管理硕士）。在Bain & Company工作期间，我曾与财富100强企业共同研究过第一流水平的经营战略。此后，我陆续在多家创业成长型公司任职，从事战略规化与管理改革工作。我曾担任过几家这类公司的CEO（首席执行官）或CAO（首席行政官），处理实际的经营

管理问题。

我的经历使我和在大学里闭门造车的经济学家或者那些生活安逸的经济学家不同。我曾与大型跨国企业共事，更重要的是，我曾在创造了国民经济绝大部分增长和就业机会的生机勃勃的新兴企业里工作，因此我被直接卷入到在他们那里发生的巨大变革之中。我的工作是在预测将在新旧产业中发生的根本性变革。而对企业来讲，要想继续生存，必须将自己的所有资产和战略规划投入到这些变革中去。我不得不保证预测的准确性，否则将承担严重的后果。我也是一个企业家，而正是我以往的研究使我得以开创自己的事业。我的企业家生涯如此成功，不仅超出我最初的预期，而且能让我在加勒比海的岛屿上过着舒适生活，并同时把企业搞得有声有色。我已经过上了我向往的生活，不是靠做白日梦得来的，而是因为我有眼光和耐心，因为我对长期发展趋势有深刻的理解，这些趋势在我看来是必定会发生的事情。

从我独特的生活和管理经验中，我掌握了这些根本性变革的可预测程度。我使用的是在我的职业和行业中已经被认可的工具和方法，我用它们去预测范围更广的经济现象。我从来不认为这样做是在冒险，尽管经过了漫长的岁月，付出了比我预想的多得多的努力才使我的这些预测方法得到承认。另一方面，我从创业风险投资、危机管理、短期投资中体会到短期内的变动、短期性事件和暂时的挫折具有很大的随机性和不可预测性。有多少专家一直在坚持不懈地做关于短期事件和市场变动的预测呢？爱尔兰·加扎罗林是最后一个这样做的计时专家，其生死存亡悬于一发之间。她干得很出色，但是从来没有人能够一