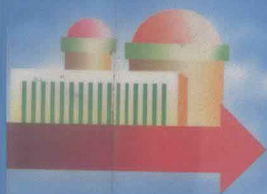
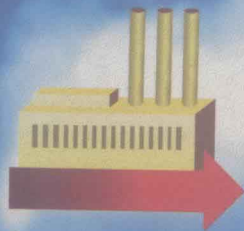


未來十年好光景

如何在歷史上最繁榮的2000年代
累積財富及創造生活形態

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



HARRY S.DENT,JR. / 著
余友梅 · 張瀚文 / 譯

全球視野⑬

未來十年好光景

如何在歷史上最繁榮的2000年代
累積財富及創造生活形態

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

HARRY S. DENT, JR. ◎ 著

余友梅 張瀨文 ◎ 譯

全球視野13

未來十年好光景

——如何在歷史上最繁榮的2000年代累積財富及創造生活形態

1999年6月初版

定價：新臺幣250元

1999年7月初版第三刷

有著作權・翻印必究

Printed in Taiwan.

著者 HARRY S.
DENT, JR.

譯者 余友梅
張靜文

發行人 劉國瑞

出版者 聯經出版事業公司

臺北市忠孝東路四段555號

電話：23620308・27627429

發行所：台北縣汐止鎮大同路一段367號

發行電話：26418661

郵政劃撥帳戶第0100559-3號

郵撥電話：26418662

印刷者 世和印製企業有限公司

責任編輯 李國維

特約編輯 涂麗娟

封面設計 王振宇

行政院新聞局出版事業登記證局版臺業字第0130號

本書如有缺頁・破損・倒裝請寄回發行所更換。

ISBN 957-08-1960-X(平裝)

The Roaring 2000s

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

Copyright : 1998 By Harry S. Dent, JR.

Through Big Apple Tuttle-Mori Agency, Inc.

Complex Chinese Edition Copyright :

1999 LINKING PUBLISHING CO.

All Rights Reserved.

前言

建立富裕人生的祕訣

「致富之鑰在於冒險」的說法，在今天已經成了老生常談。風險冒得愈高，所獲致的財富和報酬也愈大，這從投資和商業上所習見的「風險／報酬」對應式裡，即可獲得明證。直到今天，我們大部分的人都還認為股票的變現性與風險較高，但也會比同期投資的債券報酬率要來得高。新的創業投資基金，其風險和失敗率都比既有的商業高，但創造較大財富的可能性亦大增。而且，這絕對是真的。然而從我多年來和眾多成功人士共事的經驗來看，其中蘊含的道理卻相當吊詭。

曾經和我共事過的頂尖創業家、經理人和投資者，他們確確實實得到了最高的報酬、建立最理想的財富，然而他們都不是因為上述原因。他們經常建立未知的合夥關係，並且戮力於管理的變革與投資，但他們一點都不認為自己是在冒險。他們只不過是在做些顯而易知的事，他們對於自己正在進行或投資的業務，信

心滿滿，勢在必得。他們對迎面而來的變化和基本的趨勢有清楚的了解，對他們來說，一切似乎都那麼理所當然，而且不可避免。唯有對變化習焉不察、且慣於和熟悉事務打交道才會感到自在的人，才有所謂不確定性和高風險的問題。

1980年代中期，艾科卡對於拯救垂危的克萊斯勒所必須進行的變革措施，難道懵然不懂嗎？1990年代中期，葛斯納以一個空降經理人的身分，花了多少時間，付出多少代價，才重拯了IBM？1990年代中期，蘋果電腦快倒閉時，難道沒有頻頻向外界澄清，公開分析蘋果必須大刀闊斧地改變嗎？1970年代晚期，賈布斯(Steve Jobs)難道不清楚個人電腦的發展潛力嗎？甚或1980年代中期，比爾·蓋茲對於微軟作業系統標準的需求，也不甚了了？高登·摩爾(Gordon Moore)難道不了解1960年代中期以後，半導體的效能每十八個月就會增加一倍？1980年代，麥可·繆肯(Michael Milken)難道不清楚一些新興企業，須經由非傳統方式來取得財務支援嗎？

許多高風險投資的失利，源於人們無知地期待空手致富，像是中樂透彩券，或等著別人雪中送炭，或妄想在商場上一夜致富。並不是新的指標或投資被證實可行或較易施行，或者較不具挑戰性。事實上那才是困難的部分，功成名就的人物對此心知肚明。他們充滿自信地克服挑戰，迎向成功。他們能預見新產品或服務的需求，或者是新技術或投資的存活力。為什麼呢？他們飽經世故，使他們勇於致勝。他們紮實地下過功夫，而且對其可行性洞若觀火。他們了解驅動自己所投資的事業，其變化的基本趨勢何在。豐厚的經驗和紮實的功夫也讓他們明白，沒有任何事會

在一夕之間發生，也沒有什麼東西可以如探囊取物般不勞而獲。因此，人們不會空思妄想。但如果事實比他們想像的還困難，只要他們堅信勢所必為，就會勇往向前，直到願景成真。其願景的優勢和吸引力，讓他們能克服對別人來說是風險、不確定性和善變的重重障礙。

隨著目標而來的，不免有許多急遽和不確定的突發事件，因應之道，在於清楚地對長期基本趨勢有所了解。不論是在事業或投資上，對未來變化的明確願景和堅持到底的信念，是建立財富和成功的關鍵。挫折只不過是更多的學習、適應與創發的機會。對成功人士而言，這不是運氣。在這個不可思議的變遷和進步的紀元中，強人的財富占有率，將是百分之一人口中的一半——也就是被那些能洞燭變化，並能對所謂風險採取系統而有效之措施的人——所獨占。今天，有百分之八十的百萬富翁，都是靠自我努力起家，而非含金湯匙出生的。

在《下個富翁就是你》(*The Millionaire Next Door*)這本書中，作者對富人的調查發現，能夠到達今天身價的典型百萬富翁，當年都是在有限的收入中，有計畫的量入為出、勤儉致富的。與時俱增的財富，建立在複利和投資報酬的定律上，而不是純靠運氣一夕成功，或承擔過度的風險。而且不管小至非明星產業中眾多經營有成的小企業老闆，或大至叱吒時代風雲的創業家，其中有很高的比例都屬於自雇型的人物。

我注意到有家小公司老闆經營一個簡單的生意，他專門生產短褲，供給華瑪特(Wal-Mart)百貨。他經營一個500萬美元的事業，擁有兩個離他在亞利桑那州天堂谷(Paradise Valley)的家庭辦

公室很遠的小工廠。既沒有管理的複雜性，也沒有層層的官僚體系。這位老兄集中焦點在一個簡單的想法上：他不憑官僚體系就可以管理和控制事業，並仍能維持應有的品質。雖然他有很多商機，但他不為所動地拒絕讓事業成長到超過他個人知識和能力所能維持和控制的範圍。最重要的是，他特別鍾愛既能為家庭奉獻，又能兼顧休閒的生活方式。他的獲利奇高，他的業務穩定，而他的生活型態則近乎完美……。他不用面臨國際競爭的壓力，也不用抱著足以摧毀家庭價值的工作狂態度來面對人生。他財富與休閒兩全，造就了悠適與頂極的生活型態。

我曾經和另一位創業型兼投資型的人共事過，他原本是一文不名的移民客。他在洛杉磯市外發展最快速的兩個城市中，持續地買進土地。他買了什麼樣的土地？和其他靠近市中心、欣欣向榮的郊區相比，那簡直是個鳥不生蛋的地方。結果不到十年，他原先七千美元的投資，就轉成了五千萬美元的財富。根據他持續不斷的分析，這塊沙漠中的不毛之地，在五到十年之內絕對會有所需求。他真的提出文件，證明這種需求現象並非子虛烏有，而是貨真價實地在其他新興都市相同區域內的不毛之地上發生過。對他而言，這是很確定的事。他買了環繞這兩個新興城市周圍的土地，並且耐心地聽候發展，以便趨近、掌握任何進展的方向。而且他有信心去說服其他投資人，讓他的投資發揮槓桿效益，並且讓凡人無法擋的利潤朝他靠攏而來。

昇陽電腦的史考特·麥克尼利(Scott McNealy)從1986年開始就說：「網路就是電腦」。這句話在當時高度創新的電腦和軟體業中，幾乎沒有人理會。直到1995年，網際網路突然整合成為國

家的主流，這個願景才成為整個時代最大的趨勢之一。昇陽目前已處於這場革命的中心。股市和媒體都對他推崇備至。他有堅持力熬到他的遠見實現。他不曾因為這個產業中尚無人認清它，就放棄或改變過策略。

安妮塔·羅迪克(Anita Roddick)創辦個人保養的全球連鎖店——美體小舖，只憑著一個信念，她認為個人保養應該有更自然和健康的方式。她並且確信：人們會被這種天然的消費習慣、造福第三世界傳統產業，以及最終可以保護雨林，避免動物被殺戮和促進郊區發展等理念所感動。這個信念和理由讓她吸引了能夠身體力行的員工，並得以削減會讓很多嬰兒潮出生者反感的傳統廣告費用。她僅確信其他很多人也會分享她的價值觀，而且確實有很多人如此。她個人的經驗，加上許多和她共事者的經驗，使她的信念庶幾成真。她了解並投資於新世代最基本的潮流之一：關懷環境和健康。

有史以來最好的投資經理人之一——彼得·林區(Peter Lynch)曾經意識到，新的零售和業務型態，可以在急速下降的價格下，為顧客帶來更好的服務。他不僅憑著訓練有素的技巧和老到的經驗，成為一個偉大的股票技術分析師，他也是一個意志堅定如山，率先接受這種觀念的消費者。他所提出的消費趨勢，是他親身經歷的成果。他比我們大多數人先看到長期趨勢的價值，他打一開始就光顧華瑪特、居家用品(Home Depot)和聰明寵物(PetSmart)的股票。他幾乎理所當然地認為，這樣的觀念將會成功。而且他有專業的經驗去評估這些公司財務狀況的好壞。他帶動共同基金爆炸性的成長，他證明一個專注、專業的投資經理

人，不管在技術上和直覺上，都能徹底了解我們經濟的變化，而可以每天為毫不懂這些技巧的投資人，創造令人意想不到的財富——致富之鑰全都在一個「容易追蹤」的套裝投資組合中。彼得·林區從不假裝他能在短期間內，預測這些企業的經濟或財富。他都在長期的基本趨勢上下注。他經歷過許多短暫的挫折和失敗，但過去他經手的最佳基金，總有10至30倍的報酬，這些成果不但彌補了他在少數投資上的失利，甚至造就他成為一個傳奇性的基金經理人。

華倫·巴菲特(Warren Buffet)在全球其他與美國一樣成熟的工業化國家的成功品牌上，也創造出同樣驚人的成績。正如你所熟知的……像可口可樂、奇異、吉利(Gillette)和麥當勞等等企業都是。他從1980年代開始，就大量買進這些企業的股份。他在大多數投資人認為這些成熟企業的成长已趨緩、過去的績效已夠高時，買進了股票。他沒把焦點放在美國這類國家以往的趨勢上，而是放在新興的第三世界；這些地區有50億個新消費者，他們鐵定會跟隨美國在上一世紀業已建立和理解的購買趨勢，亦步亦趨地跟進。我談的是長期的基本趨勢。這些新興的消費者，不需要經歷那些已經在美國發生過的品牌戰爭。他們已經從電視和國際傳播中，知道那些品牌是佼佼者。只要這些領導性企業有穩健的管理、財務結構和清楚的策略，挾其支配性的市場占有率，大量地投資於這些新市場，他就可以好整以暇地等待理所當然的成长和獲利。

他購進股票後以逸待勞，憑的是可預測的長期基本趨勢。他有耐心。當他看到潛在價值時就買進，然後長期持有。他不打算

參與經濟上的短期趨勢，或是任何彼得林區沒投資過的公司。1997年時，他停止大量買進可口可樂的股票，但卻累積了大量的麥當勞股票，為什麼？因為股市也看到他對可口可樂之類公司的觀點。該公司到1997年中，已經獲利46倍，價格拉抬過高了。他沒有賣掉可口可樂的股票，因為它可能還是會以每年18%的獲利率成長。未來仍有不到2%的發展空間。這仍是低風險的高報酬。而他買麥當勞，雖然由於這個市場在短期內，其本質是過度壓迫美國明顯成熟中的漢堡市場，但他著眼的卻是它在海外長期的發展潛力。

他是一個長期的投資人，就像美國許多菁英家庭在這個前所未有的榮景中，建立財富的方式一樣。同時，我們大多數人都小有斬獲。而有顯著的一小群人，卻正落於快速變遷的步伐之後，使我們過去的事業、工作和投資策略都得作廢。

投資真的很簡單。它就像減肥和運動。我不知道你是怎麼做的，但我不需要去聽很多關於減肥和運動的統計報告。它相當直截了當，就像花椰菜和巧克力蛋糕。我們都知道花椰菜對我們比較好，但當我們真的坐下來吃時，我們傾向於選巧克力蛋糕。巧克力蛋糕令人難以抗拒，它較美味，當下的口感叫人垂涎三尺。但對我們長期的健康來說不但不好，甚至對我們當天稍後的精力和心情也有不良的影響。

清楚了解基本的變化，並在時間和金錢投資上，有持續而堅定不移的策略——這些都是建立財富的關鍵，特別是當巨變來臨，威脅到傳統的和做生意的方式時。然而大部分的投資人想的卻是如何設定進場時間，如何挑選最熱門的股票和基金。他

們寧可反其道而行，不採取華倫·巴菲特那種較簡單、較明確的長期措施。本書的目的也很簡單：

幫助你了解那些可以讓你放心大膽用於未來規劃的基本趨勢，使你在史上最繁榮的年代，建立夢寐以求的財富和生活品味。

我已經花了25年研究這樣的趨勢，剛開始時我還是個主修經濟、會計和財務的大學生，後來在哈佛商學院取得商管、行銷和策略的MBA學位。我曾在貝恩公司(Bain & Company)為財星100大企業，做過最高階的商業策略顧問。其後又在策略和管理轉型方面，與眾多創業成長型的企業主共事；而且在好幾家這類公司中擔任企業執行長或總經理，在他們人事與商業變革的緊要關頭，為其掌舵。

我不像學者或紙上談兵的經濟學家，我親炙了大型跨國企業中所發生的巨大變化。更重要的是，充滿活力的新興企業，幾乎創造了我們經濟中所有的成長和工作。我受聘為新、舊企業體預測基本的變化：企業的轉型與變革，必須傾其資產和擬定策略。我必須一擊中的，否則就得承擔後果。我曾身為創業者，為了孕育自己的事業而事必躬親地推展大量的研究。結果不但遠遠超過我最初的期望，也讓我在置身加勒比海的世外孤島時，還能財源滾滾，怡然自適地享受生活。我已經獲致夢寐以求的生活品味，這不是從白日夢中得來的，而是靠我的遠見與耐心，並且徹底明白我所認定的長期趨勢乃是勢在必為。

在我獨特的生活和商業經驗中，我學會如何預測這些基本的

變化。我只不過將這些在我事業和專業上已驗證過的工具，拿來預測更廣泛的經濟趨勢。我不認為這是危險的主張，雖然它得花好幾年去證明，同時比我所曾參與的預測工具之受到認可還來得坎坷。我也學到經由創業基金、危機管理和短期投資，會換來多麼隨機和不可預測的短期變化、意外和挫折。有多少專家能持續地預測短期事件和市場變動？伊蓮·加忍瑞利(Elaine Garzarelli)是最後一個在有生之年以此操刀的專家。她真的很了不起，有史以來還沒有人具備這種預卜短期變化的能力。

有人靠天生的第六感開發這種席捲我們生活、事業和投資的簡單趨勢，為有別於此，我推出非常簡單的量化方法，以驗證和規劃這些趨勢。這才是真正的投資報酬。一如名留青史的最偉大的創業家、事業經理人和投資家，我進行了大規模的研究，很多案例可回溯到幾百年前，甚至幾千年前，用以確認這些變化，並提出一個清晰、易懂的願景，讓我們知道在面對這個不可思議的榮景時，……甚至在亦步亦趨、勢必尾隨的轉捩點降臨前，明白自己該往何處去？

本書是把我驗證過的預測工具，帶給像你一樣可能沒時間或興趣經歷我的事業、研究和預測的人。你絕對可以對未來有個願景，因為它是如你我一般的凡夫俗子，都能預測的人類行為與經濟走向。這些是真正帶動我們社會和經濟變化的力量。因此，你可以藉由非常普通的術語來了解這些變化。經濟學家雖然多數聰明絕頂，而且分析細膩，但他們也常常見樹不見林，因此無法預估這個世紀最重要的變化。他們往往失去最重要的基本內省力。

從新世代生老病死的過程中預見其衝擊性，將可以帶動經

濟、科技和社會的變遷，而隨著時間影響到我們的生活、工作、事業和投資。從創新到花費、到租借、到儲蓄，甚至像薯條或摩托車等日用品的採購等等，都在這一波衝擊的範圍之內。消費市場的專家非常成功地利用年齡、收入和生活型態等人口統計資料，像「快照」般地決定今日消費者行為最佳的展現趨勢。本書則如看電影般地展示這些人口統計和世代交替的狀況，它們將不可避免地發生在未來，改變我們的生活、工作、事業和投資的機會。你也可以像以往的成功人士那般對趨勢瞭如指掌，並投資於未來。歷史就是一部關於透過創新與學習，以提升我們生活水準的故事。它也牽涉到如何為更多人謀福利，帶來更高的生活水準。有錢人並非光靠時間累積財富，然而人們每天在朝更高的生活水準邁進時，卻會隨時間的推移，如實地降低貧富間的差距。

的確，歷史已證實貧富間的差距，長期以來已戲劇性地縮短，雖然短期的變化嘉惠了富人。在歷史上，平常百姓大多是奴工、奴隸，與其相對的，則是極少數的貴族、騎士或資訊菁英。這在上一個從十九世紀末到蓬勃的二〇年代間的經濟革命，也發生過。但循環創新與一再整合的經濟，在1950年代到1960年代之間，創造了史無前例的新興中產階級。這些新興實業家的創發，對種種嶄新的革命是不可或缺的，幾十年來，它也往下滲透到愈來愈多人身上。它並非在旦夕間發生，它就像我所描述過的財富累積祕訣一樣。本書所描述的S曲線的原則，只是讓你更能明顯洞悉變化的眾多簡單工具之一。它會顯示：大部分新的產品、科技和社會趨勢，究竟是如何介入我們的經濟、導引出可以預期的變化和機會……不過，這和大多數專家所預測的直線趨勢那回事，

可大大地不同。

我從1980年代中、晚期開始，就使用我在本書所使用的簡單工具，來預測我們經濟、產業和投資上的最基本變化。我不是某個在1995至1997年間憑股票一夕致富的人。雖然1987年有一波聲名狼籍的經濟大蕭條，但是1988年，我卻開始向各企業的龍頭鼓吹我在研究中所預測到史上最大的榮景，以及商業和管理上史無前例的變化。我於1989年出版的第一本書《我們的預測力》(*Our Power to Predict*)，就曾預測西元2010年左右，將有難得一見的榮景：道瓊指數將達到10000點，通貨膨脹和利率都會降低，美國在全球市場中會復甦。我在本書中將更新我的預測：道瓊指數至少達21500點，這個指數提高，主要受惠於包括當時開始大量進入美國的移民潮。1992年底，我最暢銷的書《榮景可期》(*The Great Boom Ahead*)出版，縱使當時經濟衰退和債券危機的書籍，都高踞暢銷書排行榜，對未來負面的觀點也廣為傳播，但我在書中仍再三詳述這些預言。該書在過去這幾年間，還是成為許多財務顧問和投資客的聖經，因為書中的預言已大量被證實。這不是說我預測的每件事，在短時間內都會應驗。我在1989年對九〇年代早期經濟蕭條所作的預測，的確有高估其嚴重性之嫌。我也低估了股票熱，雖然當時行情大都看漲。我推斷日本經濟奇蹟將瓦解，郊區房地產價格，短期內對美國消費趨勢成長，將有比較本質性的影響。雖然有以上的挫折，但我在本書中所揭示之可靠的消費統計，則相當具有建設性。那是我太集中焦點於近期趨勢所獲得的教訓之一。但願當時我就以華倫·巴菲特或彼得·林區為師。

這本著作是關於如何策畫早就大量被嬰兒潮世代奠基，而在

可預期的未來中，即將影響我們經濟和生活的種種不可避免的趨勢。我將對網際網路、資訊革命引介較新穎的觀點。它們在可見的未來，將落實在我們工作和事業結構的巨大變遷上，最後會成為我們的經濟主流。這在生產力、財富、生活型態的契機及生活的便利性上，將會掀起巨浪——如同汽車、電力、電話和可口可樂等新消費產品，在二〇年代崛起，而在七〇年代大拓版圖一樣。我將討論股市、商業與創業機會、就業、生活型態及房地產投資等各方面可供預測的趨勢，使你能在歷史上最大的繁榮期美夢成真，這全和生活型態相關，不僅是成就財富而已。雖然任何富人都會迅速同意富者優於貧者，但美國所做的快樂調查顯示，財富只占生活自在因素的2%。快樂和人際、友誼、家庭和社區等關係……卻與生活的平衡更加休戚相關。它和人類的生活、學習、經驗、成長更根本性地相連。它最終和演化相關。它是你所仰賴的生活。財富可以是有用的工具，讓你成就最大的自由度，以拓展本身經歷，甚而對他人產生舉足輕重的影響。

金錢或經濟上的財富，最終是給予你自由度，去選擇自己想要和自己所信仰的生活型態。這是繁榮時代的新倫理，尤其當我們多數人都已經達到生存、安全和生活的基本條件時。

本書更多是關於如何讓你成就你真正想要的生活型態和品味。不光是財富……，還有滿意的工作、創業的機會、創新的能力，以及在現有的公司建立個人的事業領域；有了住在任何你想住的地方的能力，你仍然可以一邊維持和提升生活水準，一邊以公司內專家或主管的角色，更有效地管理與應付變遷；有了管理自己生活的能力，讓你可以花更多的時間和所愛的人在一起，而

不是在現今充滿壓力的社會中，變成兩個工作伴侶和扁平化組織下的工作狂。

這種大幅提升和促進個人生活水準的能力，在歷史上並不是人人可得。我們活在自印刷媒體革命、發現美洲，以及十四世紀後期以來世界各地都處於最偉大之變動和進步的時代。這些時代創造出最偉大的機會，好讓人們在各個經濟社會演進的階段中有所進境。而這些時代中最偉大的演進，其驅動的力量往往來自下階層的人士和身無分文的移民。如前所述，今天百分之八十的百萬富翁，多半都是在原本中等的收入水準上，自我運用系統性的投資理財得以致富的，而不是靠企業經營的收入成就鉅富。

我將指出這些變革如何可以預測，而這些人又如何在我的經濟和社會中變化與創造時勢。如果你意圖思變，本書將讓你得以利用這些順時應勢的趨勢，發揮個人獨特的經驗和眼光。但這全看你願不願意有創意地將這些遠見，運用到你的事業和生活環境中，重塑你的工作和生活方式。我們正處於有史以來最偉大的經濟繁盛期和資訊革命之中。它尚未發生，但為期不遠：就像汽車、電力和電話，在蓬勃的二〇年代應運而生一樣。在繁榮的2000年代，垂垂老矣的廣大嬰兒潮世代，將進入它生產力、獲利和消費年代的尖峰。資訊革命的急速整合，將進入我們經濟的主流。

繫好你的安全帶，準備迎接史上最繁榮的年代到來：從1998至2008年間。我在1992年尾所出版的《榮景可期》一書中就曾提過了，但我願再強調一次：持續地投資，在股市或職場生涯中，任何短期挫折都要承受；將它視為變化與成長過程中得以做更多

投資的磨練機會。當下一個長期的經濟繁榮轉捩點真正來臨時，我也老早等在那兒，向您殷殷陳述我的致富建言了。

祝您在繁榮的2000年代，馬到成功！