



The New Wellness Revolution

下一轮创富风口

[美] 保罗·皮尔泽 (Paul Pilzer) ◎著
路卫军 庄乐坤◎译

美国前总统布什、克林顿高级经济顾问
花旗银行前副总裁、著名经济学家

皮尔泽全新力作

全球下一波最具投资潜力的明星产业
产生千万富翁最多的创富工具

中国社会科学出版社

The New Wellness Revolution



下一轮创富风口

[美] 保罗·皮尔泽 (Paul Pilzer) ◎著
路卫军 庄乐坤◎译

中国社会科学出版社

图字号：01-2009-1679

图书在版编目（CIP）数据

新一轮创富风口 /（美）保罗·皮尔泽著；路卫军，
庄乐坤译．— 2版．— 北京：中国社会科学出版社，2018.3
书名原文：The New Wellness Revolution
ISBN 978-7-5203-1979-9

I．①下… II．①保… ②路… ③庄… III．①疗效食
品—食品工业—研究—世界 IV．①F416.82

中国版本图书馆CIP数据核字（2018）第013364号

Original English Language edition Copyright © 2008 by Paul Pilzer.

Authorized translation from the English language edition published by John Wiley & Sons, Inc.

Simplified Chinese translation Copyright © 2009 by China Social Sciences Press.

All rights reserved.

出 版 人 赵剑英
责任编辑 王 斌 黄 山
责任校对 张文池
责任印制 王 超

出 版 中国社会科学出版社
社 址 北京鼓楼西大街甲158号
邮 编 100720
网 址 <http://www.csspw.cn>
发 行 部 010-84083685
门 市 部 010-84029450
经 销 新华书店及其他书店

印刷装订 北京明恒达印务有限公司
版 次 2018年3月第2版
印 次 2018年3月第1次印刷

开 本 710×1000 1/16
印 张 17.5
字 数 268千字
定 价 58.00元

凡购买中国社会科学出版社图书，如有质量问题请与本社营销中心联系调换

电话：010-84083683

版权所有 侵权必究

序

掘金下一波财富狂潮

《下一轮创富风口》一书的出版对于保健产业界来说堪称一鸣惊人。这本书将保健定义为一项产业，这项产业用一个简单的目的将数以万计从事着不同服务行业和产品供应行业的人联系在一起。它使志趣相投的人们——包括科学家、健身教练、商人、食品供应商、店主、保健产品配销商、医生以及其他所有致力于预防疾病和延缓衰老的人——明白了一个道理，那就是他们是整个世界范围内一场巨大革命的组成部分，而不仅仅只是自己职业圈内的一个小小创新者。

《下一轮创富风口》出版后，《纽约时报》（*New York Times*）称我为“经济学家出身的保健产业大师”。在国会通过健康储蓄账户计划（HSA）以及其他一些保健金融改革计划的过程中——这些计划能让关心自己健康的消费者们在健康保险上节省更多的钱来给自己做健康投资——我的书起了重要的作用，我也因此获得了一个名誉博士学位。这本书被翻译成12种语言出版，迅速成为世界保健业界关注的焦点——数以千计的人们

跟我联系，与我分享他们的保健经验，并和我探讨在这个激动人心的万亿美元规模的产业中所蕴藏的巨大商机。

作为一名忙碌的作家和经济学家，我总喜欢在一本书或一个项目完成之后向新的领域转移，但这次，出版商和编辑都劝我出新版本，因为在旧版本出版后，五年来保健产业发生了巨大的变化。有一些事件如我预料地发生了，但也有一些事情我在 2002 年时没能预测。

《下一轮创富风口》预测到了保健产业的迅速崛起，该行业的年销售额从 2002 年的 2000 亿美元发展到现在的 5000 亿美元，同时预测到了发源于南非并且迅速普及的健康储蓄账户计划（Health Savings Accounts，HSAs）将很快被美国人接受。但是我没有预测到世界各国政府采用健康食品标准的时间，同时误判了许多疾病和食品产业供应商（在一定程度上，包括麦当劳和沃尔玛）会自动转变服务领域，投身健康和保健食品供应领域，也没有预测到美国和其他发达国家中的保健“富人”和“穷人”的差距竟然持续扩大。过去的 5 年里，数以百万的美国人投入健康锻炼中，而更多的美国人却反其道而行之——美国人的肥胖率从 61% 上升到 65%，像 II 型糖尿病等这些与饮食有关的疾病的增加，让美国人民的健康水平每况愈下。

这些趋势使我原先预测的保健产业 1 万亿美元的年销售额正在成为现实，甚至可能超过这个数字，这也为更多的保健产业的创业者迅速提供了机会。

艾萨克·牛顿（Sir Isaac Newton）爵士说过：“如果我看得比别人远是因为我站在巨人的肩上。”我从 1996 年开始关注保健产业，我所站的巨人就是我在《下一轮创富风口》所介绍的那些保健革命者——这些保健产业的先驱者已经在 2002 年的社会范围内产生了广泛影响，像：

※ 弗兰克·耶诺维兹（Frank Yanowitz），保健心脏病专家。他开创了主要通过预防来防止心脏疾病的事业。

※ 吉尔·肯尼（Jill Kinney），健身专家。她创办了年销售额 1 亿美元的保健俱乐部事业，这些俱乐部主要提供工作场所的身体锻炼。

※ 史蒂夫·迪莫斯（Steve Demos），神奇大豆的创造者。他建立思尔克（SILK）豆奶公司，

在国家保健行业中赚得了自己第一桶亿元美金。

现在，他们继续书写自己的传奇。我已经将他们的传奇经历收录在《下一轮创富风口》中。

同样重要的是，自 2002 年开始，我已经注意到更多的保健行业革新者——他们也在保健行业产生了一定影响，他们的行动大大丰富了我们生活的世界。这些保健行业的革新者包括：

※ 彼得·戴维斯（Peter Davis）和凯西·戴维斯（Kathie Davis）夫妇创立了 IDEA 和 ACE。他们跨越国界组织 2 万名保健专家，形成一股强大的力量，为保健产业引进专业化、标准化和资格认证。

※ 陶德·古柏曼（Tod Cooperman）和约瑟夫·摩卡拉（Joseph Mercola）等资讯先驱，提供全球各地数千万消费者的保健资讯，建立了一个庞大的网上信息事业。

※ 麦西尼（Fabrizio Mancini）和鲍伯·霍夫曼（Bob Hoffman）等脊椎指压治疗师（chiropractor），以及其他在这个已有百年历史古老行业的国际优秀人士，让脊椎指压治疗再度成为保健行业的新贵。

※ 杰坦普（Patrick Gentempo）等企业家采用快餐业的加盟和配送联合方式，建立起全国性的保健加盟产业。

※ 罗斯·雷思（Russ Reiss）等医疗师放弃心脏手术事业，转向通过干细胞的研究来避免心脏手术。

※ 杰夫·托宾（Geoff Tabin）等不求名利的专业人士，从事世界上最常见的白内障手术。原来每次手术费用是 3 500 美元，而最新科技把每次的手术费用降到 20 美元，从而造福了第三世界数百万人口。当保健革命进入下一个阶段，就像亨利·福特（Henry Ford）把汽车普及化一样，各种保健产品和服务也会变成大众所负担得起的。

自 2002 年以来，保健革命的“巨人”数量增长达百倍之多。因为我站在他们集体的肩膀上，所以能更加深刻地观察保健行业的未来。我希望本书可以把他们所有的创业传奇呈现给读者，但限于篇幅，对书中没有介绍的保健革命人士的传奇，向他们致歉。

这些保健革命人士是这场保健革命中真正的英雄。无论你是期待事业成长的资深保健专家，还是希望从本书获得灵感寻找新的机会，都可以从他们的故事中获得自己需要的灵感和信息：

创造巨大财富的商机在于好好把握世界上最大的产业——保健产业。

下一个百万富翁——保健企业家

如果你是一位企业家，或是正准备投身保健产业，那现在正是前所未有的创业良机。

20 世纪 50 年代，百万富翁只是电视节目中的虚构人物，例如电视剧《百万富翁》（*The Millionaire*），或是连环漫画中的搞笑人物，例如《小孤儿安妮》（*Little Orphan Annie*）。没有人认识或看见过真正的百万富翁，甚至电影《百万富翁》中的“百万富翁”约翰·布雷斯福特·提帕顿（John Bresford Tipdon）从来没在荧屏前露过脸。我记得那时我央求父亲带我出去吃饭，没想到父亲说：“你以为我们是谁，百万富翁吗？”

1991 年，拜美国强大经济所赐，净资产在 100 万美元以上的美国家庭有 360 万户之多。接下来的 10 年里，拥有百万家产的家庭翻了 1 倍，增长到 720 万户。美国经济花了 215 年创造出第一批数量为 360 万的百万家产家庭，而只花了 10 年时间就创造出另一批 360 万个百万家产家庭。

正如我在 1991 年出版的《点石成金》（*Unlimited Wealth*）一书中所说的，20 世纪 90 年代是国际经济增长 40 年周期循环的开始。美国家庭的财富从 1991 年到 2001 年增长了 3 倍，从 13 万亿美元增长到 40 万亿美元。除日本之外，所有发达国家也都有类似的增长。

以往经济增长和财富积累的时代，往往意味着富者愈富，一般人总是无缘致

富。然而，20 世纪 90 年代却有巨大数量的新家庭分享财富的成长，而且 20 世纪 90 年代只是个开端而已：

日后，将有所谓的“财富民主化”时代到来，而 20 世纪 90 年代只是这个时代的开端。不但美国发生财富民主化，而且将来会扩散到从中国到欧洲的每一个国家。

你将在本书中看到，由于世界经济、科学技术和新的立法发生了根本性的变化，而这些变化对个人的益处超过了对组织的益处，因而我们正在开启“财富民主化”时代，正在创造每个人都能分享的新财富。

今天，净资产达到或超过 100 万美元的美国家庭数目已经超过 1 000 万个。到 2016 年，拥有百万家产家庭的数目会达到 2 000 万个，如果每个美国家庭平均大约拥有 2.5 个人，这就意味着 5 000 万美国人将生活在家产超过 100 万美元的家庭之中。

美国百万富翁数量（1991—2016）

	1991 年	2001 年	2006 年	2016 年（预测）
家产百万的家庭数量（个）	360 万	720 万	1 000 万	2 000 万
生活在家产超过 100 万美元的美国人数量（个）	900 万	1 800 万	2 500 万	5 000 万
美国家庭财富拥有量（美元）	13 万亿	40 万亿	60 万亿	100 万亿

百万富翁是美国和其他发达国家增长最快的少数群体。

在本书中你经常会看到，人们成为百万富翁之后，或者在积累财富转变成百万富翁时，他们在关注财富的同时最关注的是他们自己的健康。

人们的财富增加得越多，投入到保健中的金钱比例越大。

先天还是环境因素？——两者都不是

我的研究中最吸引人的部分就是发现了今天谁正在成为百万富翁——成为百万富翁好像与种族、宗教、国籍，甚或你的父母和教育背景的联系越来越少。

1981年，福布斯 400 (Forbes 400) 刊登出了全美富豪排名前 400 名，其中包括 12 名洛克菲勒 (Rockefellers) 家族成员，10 名摩根 (Morgans) 家族成员，6 名阿斯特 (Astors) 家族成员和其他家族成员的姓名，这些家族的名称成了美国财富的同义词。24 年之后，原来排名前 400 名 (或者是他们的后代) 的富豪现在只有 40 名在富豪榜上，且前 10 名里没有他们的名字。今天，前 10 名富豪所拥有的财富占美国富豪前 400 名的总财富的 32%。

但是，并非富有的变得更富有，福布斯 400 财富榜上的前 10 名都出生在贫穷或中产阶级的家庭，前 10 名中只有两人完成了大学学业。拥有名牌大学学历或出生于富豪之家反而对以后个人商业的成功有消极影响。

另外，一个有趣的现象是许多福布斯 400 财富名单上的人有一个共同点——他们的兄弟姐妹在生活中的失败与他们的成功形成强烈反差。

最近几任美国总统都是从耶鲁大学毕业的，他们的兄弟都曾入狱 (或几乎) 入狱。例如，唐纳德·尼克松 (Donald Nixon)、比尔·卡特 (Billy Carter)、罗格·克林顿 (Roger Clinton)、尼尔·布什 (Neil Bush)——他们中的绝大多数的家庭环境、教育机会与他们成功的兄弟姐妹相同，可见成功并不全是天生注定或后天努力。

今天要想取得成功，几乎不再与你的肤色、国籍，甚或你的父母有关。与人类以前的情况不同，今天要想成功，取决于你自己的选择。虽然你的教育、父母和其他不可控因素会起到一定的作用，但是成功的最大因素在于你的选择。

如果你已读到这里，表明你已经做出了选择——成为百万富翁中的一员，或在下一个 10 年帮助更多的人成为百万富翁中的一员。

想要成功，有许多路可走。但我希望你选择正在兴起的保健产业作为创业或职业的开始，因为从事或创立保健商业不但可以赚取财富，而且还能造福人类。

新保健革命中一些新趋势

作为一名经济学家，我在此修订版中更新了一些数据和项目。除了做出新的预测之外，我加入了一些新东西。下面是保健产业的几个新趋势：

1. 保健革命发源地是美国，但已在全球各地迅速开花。

2002 年，《下一轮创富风口》出版时，该书只关注了当代保健革命发源地——美国国内市场。可是此书却被翻译成 12 种语言出版，在亚洲的销售量超过了美国国内的销售量。正像其他新产品和新工业一样，虽然当代保健产业开始于美国，但其在美国之外的发展更加迅速。

《下一轮创富风口》为全世界人民而写。

2. 今日保健产业是主要靠个人企业家与小型企业推动的草根运动。

2002 年，我在书中主要介绍了年营业额 1 亿美元以上的保健产业公司，从那以后我开始熟悉了保健产业。然而，现在保健产业的年营业额大部分是由个人企业家、直销人员、脊椎指压治疗师、整骨师、其他保健专家和小商人集体创造的。这是因为，要有保健观念需要转变部分消费方式，而转变的最好方式是直接面对面地接触，有时这是唯一的方法。

《下一轮创富风口》解释了保健产业还有很多机会等待着个人创业者和保健

专家，如何利用新的管理技术和各种形式的业务组织（如直销和特许权），可以让这些个人比在大公司里工作能更好地利用自己的技术。这种情况仍将持续至少10年，直至保健产业发展成为一个成熟产业，而且大多数消费者对保健不再陌生。

3. 以往生产“致病”产品的大型食品公司，都转而加入保健革命的行列。

2002年我完成《下一轮创富风口》一书时，高致病的食品行业中有一些是牛奶奶场。该书出版之后，世界上最大的奶制品企业迪安食品公司（Dean Foods）（在美国国内年销售额为100亿美元）购买了一家世界上最好的保健食品公司——史蒂夫·迪莫斯（Steve Demos）创立的年销售额3亿美元的白浪（White Wave）集团，该集团主要生产思尔克豆奶。第四章我们会介绍，迪安食品公司（Dean Foods）非但没有破坏思尔克豆乳和高品质的健康食品生产线，而且还汲取了白浪（White Wave）集团保健产品的经营理念。

《下一轮创富风口》解释了迪安食品公司（Dean Foods）和其他大型食品公司转变其经营理念只是一个开始，这种现象增加了而不是减少了每个人在健康产业有所作为的机会，尤其是对保健企业家。本书第二章会提到消费者一旦有了第一次保健产品的使用经验（例如喝了思尔克豆奶），就会消费更多的保健产品和享受更多的保健服务。

4. 被认为只售卖易致病产品的零售商和餐厅业者，现在同样改弦更张，加入保健产业革命行列。

2002年时，绝大多数的保健食品是通过指定的如保健食品商店和保健食品餐馆零售的。然而随着保健产品的需求越来越多，大多数的保健食品将通过传统的食品零售商和普通餐馆销售。

2005年，麦当劳（McDonald）开始销售水果和核桃沙拉，一夜之间，麦当劳成为美国最大的苹果销售商，据统计，年销售苹果54000万磅左右。麦当劳有解决社会问题的悠久传统，以前这个饱受社会批评的最大祸首（例如纪录片《麦胖报告》中所描述的那样，人们连续一个月只吃麦当劳造成健康状况下降），现

在将成为主要的保健产品贡献者。20 世纪 70 年代，美国许多企业不雇用和培训贫民区青年，但是麦当劳却没有，并因此成为了这些青年的大型雇用企业。80 年代，麦当劳调整经营方式，在特定的市场通过更加灵活的工作时间和大按钮的收费机，开始雇用老人做工。这个沉睡的巨人每天为超过 4 600 万的人提供餐食，已经清醒开始关注保健产业了。

2006 年初，全食超市（Whole Foods Market，年销售额为 70 亿美元）是全球最大的保健食品市场。但是 2006 年 3 月 26 日，沃尔玛（Wal-Mart，年销售额为 2 750 亿美元）在得克萨斯州布兰诺市（Plano Texas）开设了第一家有机食品购物中心；与此同时，沃尔玛所有分店开始将保健产品作为自己的特色商品。也许你读本书的时候，沃尔玛已经成为全球最大的保健食品零售商了。

所有这些对保健产业尤其是对保健业者都是好兆头，因为这大大增加了保健产品在市场上的认可度，为以后大规模生产的保健产品提供了更多的销售渠道。

5. 改弦更张的现象并没有在医疗产业供应商（例如传统的药品业）之间大规模发生。

年产值 2 万亿美元的医疗产业不像年产值为 1.3 万亿美元的食品产业，它还没有接纳保健产业，甚至还没有迹象表明它会接纳保健产业。虽然不是全部，但美国绝大多数的医院、药厂和健康专业组织不是忽视保健产业，就是打击进入其市场的保健产业。

传统的医药或医疗产业正在进行一场注定失败的战斗。正如 20 世纪初的铁路产业，视自己为最佳的运输工具，后来很快败给了卡车和汽车业，因此医疗产业注定要输给保健产业。

一百年以前，汽车刚刚出现，大多数人视其为没有马拉的车厢或不需要铁轨的火车头。有识之士认识到这不用马拉的车厢不是单纯的车厢或火车头，而是代表了一个新产业，该产业将会彻底改变美国人生活的每个方面——像亨利·福特（Henry Ford，汽车业）、约翰·洛克菲勒（John D. Rockefeller，石油业）、雷·克劳克（Ray Croc，汽车餐馆业）、霍华德·约翰逊（Howard Johnson，路边汽车旅馆业）这些人和其他数千人成了他们时代的亿万富翁和社会先驱。保健产业不仅

是罗列保健食品的清单，或是替代的医疗方案，而是一场新的运动，一场革命，凡是认识到此点的企业家或保健专家都有相同的创业机会。

尽管读此书的人可能都希望传统的医疗业会以救死扶伤为其使命，从而接纳保健产业，但是许多传统医疗产品的供应商非常固执和短视，反而为保健产业的企业家和保健专家创业创造了巨大的商机。

6. 目前市面上已出现几千种新的保健产品和服务，其中一些我已经在 2002 年预测到，但也有很多我预测至少要到 2012 年才会出现。

2002 年，我预测大约用十年左右的时间，以 DNA 和其他科技为基础的营养补充剂才会走向大众，并认定年产值 800 亿美元的维生素产业的合理性。不过，我远远低估了保健产业产品的普及速度。2004 年，以 DNA 技术为基础的核酸提取试剂盒，可以用来确定哪一种维生素不足，做一次测试只需花费 10 美元。原来需花费 1 000 万美元、房间大小用来读取人体抗氧化水平的指尖光测仪器到 2005 年已被设计成书本大小，而且购买费用低于一台笔记本电脑，现在已经有 1 000 万人购买，用以检测自己身体的抗氧化水平。

另外，本书第十一章也介绍了另一项科技新发展——人体干细胞研究，该研究在保健产业中有光明的前景。虽然科学家现在仍不清楚干细胞如何工作，但是医学专家正在利用其重建人体受损器官，以及减缓器官的衰老速度。

本书解释了这些新进展和其他新产品，如何通过提供方便的医学检测技术和引入制药产业标准服务于保健产品和服务，使保健产业更加合理化。

7. 从 2004 年到 2007 年，美国国内的健康保险业发生了巨大的变化，消费者可以选择自己喜欢的健康保险，还可以将节省下来的医药费投入到将来的健康保险中（或退休养老保险）。

2002 年，我正确地预测到国会将通过法律使全美国人可以享受到健康储蓄账户（HSAs），但是我没有想到会这样快，也没有想到我的著作在推动国会通过法案时会起到一定作用。

本书介绍了 300 万美国人开通健康储蓄账户的原因和方式，同时也介绍了超

过 1 100 万美国人享受到雇主支付的医疗报销安排（HRAs）的方式。健康储蓄账户（HSAs）和医疗报销安排（HRAs）让消费者在自己健康上消费时，既可以享受到 100% 的所得税减免，还可以让人们将从治病上节省下来的钱投入到将来的健康保险中（或退休养老保险）。

HRAs 和其他以消费者为导向的健康保护（CDH）机制允许消费者选择自己的健康专家——这就把脊椎指压治疗师、整骨师、理疗师和其他健康导向的提供者放在与传统医疗产业医护提供者平等的地位上。医疗产业和保健产业在同一平台上竞争首先在南非出现，现在已经在所有发达国家扎根生长——因为政府最终认识到不断上涨的医疗成本威胁到了国家的经济，而预防疾病和支持抗衰老的研究是解决医疗成本不断上涨的唯一方法。

8. 2005 年，为全美工人提供用于治病的保健福利成本超过了全美前 500 强企业的总利润——世界各地的持股者对是否继续投资那些曾经可信的大公司（像通用汽车公司）变得犹豫不决。

当人们数十年来谈论着老板为员工治病的支出不断上涨时，2005 年是一个分水岭——这一年上涨的疾病支出，不但降低了公司的收益，而且威胁到了美国主要公司老板的切身利益。公司老板终于认识到，若想从长期解决不断上涨的治病支出，唯一的方法是发展保健产业，首先要制订增加健康和预防疾病发生的方案。

本书说明，如果能够在公司的场地上提供公司附属健身房项目，制定以 HRAs 授权的针对雇主的减肥和戒烟课程，那样这些保健企业家将会获得巨大的商机。

9. 虽然保健产业产值在短短 5 年间，从 2000 亿美元增长到 5000 亿美元，而且有数百万新客户加入，但保健产业的处女地却在持续扩大。单就美国国内来说，肥胖成年人的数量在过去的 5 年中从 61% 增长到 65%，肥胖儿童增加了 10%，在所有儿童中的比例从 27% 增长到 30%。

1996年，我开始撰写有关肥胖和超重的文章，那时我没有想到10年后这种流行病会如此严重。虽然每天数百万的新消费者在保健产业中消费，但是更多的人却游离于目前的保健产业之外，变得更加肥胖，更加营养不良，缺乏锻炼或者长期吸烟。

本书解释了世界上各发达国家的人们已日益分化成两个对立的社会经济集团——一个集团内的人们健康，关注自己的健康规划；另一个集团的人们则恰恰相反。这种糟糕的现象会在经济和社会生活中产生灾难性后果。

美国学校体系已因支付员工医疗费用而面临生存危机。仅在美国，当地政府和州政府用于为退休员工提供全部医疗照顾的总花费就超过了1万亿美元，相比之下由此引发的腐败使得20世纪80年代金额为3000亿美元的中小金融联合会（S&L）腐败案“黯然失色”。这种类型的腐败可能在欧洲和其他的发达国家更加严重。

10. 我已经以一名企业家的身份投入到这场保健革命中。

1999年，我成立了一家公司，通过改革健康保险来宣传扩展保健观念。2005年，该公司成为史蒂夫·凯斯（Steve Case）的革命健康集团（Revolution Health Group）的一员。今天通过员工们或沃尔玛旗下的山姆会员商店（Wal-Mart's Sam's Club stores）向数百万人提供健康导向的健康福利。

2006年，我创建了一家类似的公司，主要通过保健产业企业家和理财专家向人们分发类似的健康导向的健康福利，这家新公司叫做赞恩福利有限责任公司（Zane Benefits LLC）。此公司在成百上千的企业家和老板的支持下，通过向消费者提供更加实惠的健康导向的健康保险，使消费者的生活越来越美好、安全，已经使成百上千的大学校园脱胎换骨。

为企业家和健康或保健专家提供的行动计划

本书每章的结尾都为企业家和保健专家提供一些行动计划。这部分是专门为保健产业新企业家，或目前为公司做事却打算辞职自己创业的人士所写。我不想说书中的行动计划是大家必须照做的。我的目的是向大家展示保健产业中存在的巨大商机，同时激发大家的灵感，通过自身的背景、教育和生活经验使自己成为保健产业中的企业家。

序

掘金下一波财富狂潮

《下一轮创富风口》一书的出版对于保健产业界来说堪称一鸣惊人。这本书将保健定义为一项产业，这项产业用一个简单的目的将数以万计从事着不同服务行业和产品供应行业的人联系在一起。它使志趣相投的人们——包括科学家、健身教练、商人、食品供应商、店主、保健产品配销商、医生以及其他所有致力于预防疾病和延缓衰老的人——明白了一个道理，那就是他们是整个世界范围内一场巨大革命的组成部分，而不仅仅只是自己职业圈内的一个小小创新者。

《下一轮创富风口》出版后，《纽约时报》（*New York Times*）称我为“经济学家出身的保健产业大师”。在国会通过健康储蓄账户计划（HSA）以及其他一些保健金融改革计划的过程中——这些计划能让关心自己健康的消费者们在健康保险上节省更多的钱来给自己做健康投资——我的书起了重要的作用，我也因此获得了一个名誉博士学位。这本书被翻译成12种语言出版，迅速成为世界保健业界关注的焦点——数以千计的人们