

# 美国新梦

## ——21世纪创业模式

[美] 杰伊·康拉德·莱文森 著  
钱 跃 译

旧梦：房子 工作 经济保障——已圆已逝

再寻再觅——世纪新梦：人情味 生活平衡 最大利润



经济科学出版社

# 美国新梦

——21 世纪创业模式

[美]杰伊·康拉德·莱文森 著

钱 跃 译

---

经济科学出版社

1999 年 5 月·北京

图字：01—1998—2875 号

The Way of the Guerrilla

Copyright © 1997 by Jay Conrad Levinson

Published by arrangement with Houghton Mifflin Company, Boston

Copyright licensed by Arts & Licensing International, Inc.

ALL RIGHTS RESERVED

©1999 中文简体字版专有出版权属经济科学出版社  
版权所有 盗印必究

## 美国新梦

——21 世纪创业模式

[美]杰伊·康拉德·莱文森 著 钱跃 译

责任编辑：周秀霞 责任校对：孙 昉 封面设计：苗 苗  
版式设计：周国强 技术编辑：舒天安

出版者：经济科学出版社

(地 址：北京海淀区万泉河路 66 号 网 址：www.esp.com.cn

邮 编：100086 电子邮件：esp@public2.east.net.cn)

印刷者：北京博诚印刷厂印刷

发行者：经济科学出版社发行部(电话：62568485 62568478)

新华书店经销

经科书店：北京阜内大街 280 号(电话：66063484)

开 本：850×1168 毫米 32 开 9 印张 200000 字

版 次：1999 年 5 月第 1 版 1999 年 5 月第 1 次印刷

印 数：5000 册

书 号：ISBN 7-5058-1733-7/F·1228 定价：17.60 元

**图书在版编目(CIP)数据**

美国新梦：21世纪白领创业模式/（美）莱文森著；钱  
跃译.-北京：经济科学出版社，1999.5

书名原文：The Way of the Guenrilla

ISBN 7-5058-1733-7

I.美… II.①莱…②钱… III.成功心理学 IV.B848.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 16374 号

谨以此书献给

深谙此道的

诺姆·戈德林和维基·格罗斯

---

## 译者的话

我们正处在网络经济兴起的时代。到 21 世纪，网络的发展将彻底地改变整个世界市场。以传统的眼光认定的市场背后那只“看不见的手”，将会被网络体现的高科技功能看见。在此基础上，不仅各国政府的那只“看得见的手”都会成为灵巧的手，而且全世界的市场秩序将达到高度理性的水平之上。更重要的是，网络将全世界联在了一起，大大加快各国经济发展的速度，尤其是发展中国家的发展速度将进一步加快。这使世界上越来越多的人认识到，以网络突起为显著标志的高新技术，正在有力地变革着每一个人的生存状态。对此，在经济发达的美国，白领阶层最先感受到这种变化带来的机遇与挑战，相比其他国家，他们已有了相当多的切身体会和感受，亦或说，他们已经取得了一定的经验和作出了初步的理性认识。他们已经在思考和实践怎样适应新的

时代和新的生存环境的问题，他们的认识与做法对于我国的白领阶层不无启迪作用。本书作者就是一位典型的美国白领人士，他以自身的奋斗体会结合时代发展的大背景，阐述了走向21世纪的白领们创业夺取成功的要领，这是很令人感兴趣的话题。因此，这位作者的书曾被翻译成35种文字，风靡全世界，从理念上起到领导世界白领创业革命新潮流的作用。他本人在世界各地为白领作的讲演也大受欢迎，几乎是走一处带起一处变革的热潮。但这本书翻译成中文出版，还是作者第一次向我国的读者传播他的最新的经营思想。

作者认为，在整个时代发生巨变的时候，在我们必须面对现实迎接21世纪的时候，白领阶层的生存观念必须转变，才能适应社会的发展，保持既有地位。

首先，他认为必须转变的是工作观念。21世纪的白领不能再是工作狂，不能像前辈那样没黑夜没白日地工作直到退休，而应该寓娱乐于工作之中，寓工作于自己的整体生活的和谐安排之中。在新的时代，作者的这种认识是极深刻的。这倒不是说过去的人们不懂生活，只是到了现代人们才开始注意生活了，而是说由于生产技术的限制，过去的人们做不到这一点，只有现代人才能做到。能做到而不做，这对现代人来说是不对的。也就是说，过去的人们成为工作狂没有什么可指责的，而现在的人们尤其是白领还要成为工作狂则是不妥当的，这就是时代的变化迫使人们必须做出的变化。因为，在当今时代，与工作狂相比，懂得生活平衡即能够处理好工作与生活两不误的人的工作效率更高。作者看得很透，人们不是为了工作而工作，工作的直接目的是要生活，是要取得相应的利润。如果工作忙忙碌碌，得不到应有的休息，那工作的意义又何在

呢?而工作的利润,在新的条件下,更是要依靠白领们的头脑去获得。因而,他认为,只有生活平衡了,保持工作的娱乐性,不让人感到工作有丝毫压力,白领们才能更好地工作,更有效率地工作,才能依靠自己的头脑获取更多的利润。基于这种认识,作者进一步指出,在21世纪,时间就是金钱的说法是错误的,因为时间比金钱更重要,时间就是生命。显然,金钱的重要性是不能与生命的重要性相比的。这对于我国的白领阶层将有一定的引路作用,这种观念转变的意义是十分深刻的。应该说,在我国的现阶段,时间还是金钱,我们还没有发展到时间就是生命的阶段。但是,进入21世纪之后,我国肯定也要很快地发展到那一阶段。所以,我国的白领既要认识到现在时间还是金钱,要合理安排时间保证效率,又要认识到将来不能再讲时间就是金钱,从现在起就要学习未来的必然的生存方式,使自己始终跟得上时代。作者的这种认识起先行者的作用,这是我国读者应认真学习和领悟的。

其次,作者认为在新的世纪里必须改变传统的竞争观念。他论证了将来盲目竞争的危害性,说明作一个好的白领,在未来的工作中,必须要学会与他人共存,借别人的力量发展自己,而不是将自己的力量专门用在打击别人上,这是很有见地的认识。作者只是从自己的亲身经历中感受到了这一点。而事实也终会表明,21世纪是人类开始合作共存的年代,是大家一起进步,共同生存,而不再是你死我活。现时代的竞争是残酷的,败者的下场甚至比战场上打败仗还要惨。但这是没有办法的,是现实社会中的无奈,不以这部分人的失败为代价,我们这个时代就无法前进,我们这个社会就无法发展。也就是说,在我国发展的现阶段,竞争的存在是必然的,代价悲惨



也是必然的。但是，时代要发展，社会要前进，很快，竞争时代将过去，发达国家已表现出了这种前景，我国的白领们要看到这一点，要能够积极努力地结束竞争时代，开创未来新的合作时代。共存就是要求大家一起奋斗，不再你死我活，而是大家都要活好。作者认为，学会了与人合作，能够善待别人，才能在 21 世纪谋求最大的发展。于此，就要求未来的白领们有福共享，有难同当，企业的利润由大家分享，其他的好处也要慷慨地分给大家，不能以邻为壑，四面树敌，将自己搞成孤家寡人。这对于我国的白领们是有一定的教育作用的。尽管我国目前还要保持相当的竞争状态，但是这毕竟不能长久下去了，我国的白领们必须提高自身素质，学会在合作中生存。若要与国际接轨，我们就只能这样做，这是大趋势，是不可逆转的大潮流，理智的人们是会作出明智的选择的。所以，我国未来的白领存在一个是向过去学习，还是向先进国家已产生的变革学习的问题。也许这才是他们真正的学习的革命。如果他们肯定要向新的变革学习，那么他们就应该很好地学习本书，作者已经在这里展现了一个未来人们共存的新天地。

再次，作者认为，在 21 世纪人们还必须转变市场销售观念。市场是人们的生存线，市场销售是白领工作中的重点。一个人下海经商的本事大不大，说具体一些，就是看他的市场销售能力大不大，看他能不能打开市场，为自己找到生存的活路。我们不能不佩服作者对于转变市场销售观念的敏锐性，作者所谈到的许多体会是我国的白领们还不能感觉的，因而其间的差距是很大的。现在，我们一些最优秀的白领也就是知道搞市场营销必须了解市场，哪里想得到作者指出的，了解市场的实质，在于了解消费者。作者认为，了解消费者，包括了解消

费者的兴趣、爱好、工作、家庭、性格、生活习惯、朋友圈子、未来打算，等等，这样的工作做好了，消费者还能跑掉吗？作者讲的是彻底的工作，是做什么就一定要做得非常好的工作，从这种工作要求讲，我们现在的白领能不汗颜吗？未来将为白领开辟更美好的生活前景，但是，未来也要求白领们更懂得工作的奥秘，有更强的工作能力。以作者之见，市场销售简直是一门乐趣丛生的艺术，白领们在这块舞台上是有大作为的。观念的转变要求白领们做到，了解消费者直到将消费者当作自己的亲人，而不要把消费者当上帝。把消费者当作亲人可以更好地保持自己的销售渠道，在 21 世纪，人情味是最重要的。由于作者本人就是一位成功人士，所以他讲的市场销售的办法和窍门确实发人深省，使人大开眼界。作者讲了市场销售的绝招，很妙很妙，具体是怎样的，请读者们自己去书中欣赏，这里不能作详细介绍。不过，可以讲明的一点是，在 21 世纪，搞市场销售，不能光懂得市场学，白领们还必须懂得一些心理学。恐怕，只懂得市场学，不懂得心理学，就是我国白领存在的与发达国家白领相比的一个具体差距。而要消除这一差距，相信读一读本书，就会大有助益。

作者指出，在 21 世纪，观念转变的基础是技能转变。若只有观念转变，没有技能的转变，白领们还是打不开新局面。事实上，人们之所以要转变观念，是因为劳动技能提高了，是技能决定观念转变的。这新技能的主要内容是接受一切办公现代化的技术，白领们必须会使用电脑，必须会上网，必须会操作各种现代化设备。在 21 世纪，不会用电脑打字，作者认为不仅不能作白领，而且任何工作都不能让这样的人做。学会网络生存，是 21 世纪人们的基本要求。而白领的本领还不能仅

限于此，也就是说，白领们必须掌握更高的劳动技能。作者在本书里，具体地教白领怎么提高自己的工作能力。有一些地方，应该说是只可意会，不可言传的，但是这位作者确实有一些高超的本领，竟然能将很多不可言传的东西言传在此，当然，能不能领悟，就要靠读者自己的努力了，可以肯定地说，如果你不是走马观花地读这本书，你得到的教益可能会更大一些。

作者在本书中花费了大量笔墨谈在家办公的好处。因为作者本人就是一位在家办公人士。有趣的是，作者先讲明要在家办公，你就要抵挡诱惑，包括鸡、猫、狗、人、花、草、电视等等对你的诱惑。其实，抛开具体内容不谈，在家办公是一种企业发展模式的转变，这种转变是具体的转变，不同于观念的转变，但同观念的转变一样，是以技能的转变为基础和必要条件的。若没有网络，恐怕谁也不能在家办公，光有电话肯定不行。作者向我们展示了在家办公的全景图，并不厌其烦地一点点地为读者作解释，但其所谈，确实是难得的经验，虽然我国的读者现在还不具备在家办公的条件，但是领略一下美国白领的新的工作方式又何尝不可！或许，用不了几年，在我国，也会与美国的白领一样，有众多的人开始在家办公了。但此处所言的白领，几乎是与高素质同义的，因为不可想象一个各方面素质都较差的人能自己在家中有条不紊地工作。正像作者所说，在家办公，最大的好处就是能节省大量的时间和挣更多的钱。

本书作者是美国的专栏作家，也是最佳畅销书作家。他擅长于讲自己的工作和生活体会，给读者以十分真实的亲切感。本书行文流畅，思想丰富，内容全面，充满着智慧的火花和人

生百味的体会，对于我国的白领阶层和未来的白领人士有现实的教育意义。但这绝不是死板的说教，而是将读者作为朋友进行谈心。相信读者们会喜欢这位多少也有些自命不凡的山姆大叔的。读者可能会发现，过几年之后，这位大叔讲的例子还清楚地留在你的印象之中，而他的基本观点早已变成你的行动了。

我们不可能指望一本书就能教出一位优秀的白领。而且，读任何书也不能期望值过高，要求作者讲的句句是真理。我们认为，读这本书，只要有一句话对我国的这位白领或那位白领能起到学习的作用，就足够了。但肯定，不论是谁，通过这本书得到的教化，绝不会限于一句话。对于我国的白领来说，这是一本能大大地激发他们潜能的书。

因时间仓猝，水平有限，译文难免存在不当之处，敬请读者原谅。书中纰漏，若得热心人士指教，不胜感谢。

钱 跃

1999年4月

# 序

啊!朋友,无论你喜欢与否,你都要辞别一个世纪,迎接另一个世纪。无论有多少喜欢或厌恶的东西,它们都要成为过去,随21世纪而来的将是一套全新的思维方式、工作方式及生活方式。请敞开变革的大门,迎接相继而来的前所未有的机遇。

对于企业家,这些变革是巨大的。他们要远离那个只知赢利、苦干、忽视家庭和忽视自我的时代,转向一个全新的时代。在新时代里,20世纪的创业模式已不再适用,取而代之的将是变革的创业模式。

变革的创业模式同样是以利润以导

序

向，但它不以超负荷苦干、牺牲家庭与自我享受为代价。20世纪的企业家是冒险家，一旦有利可图，他们愿付出昂贵的代价。21世纪的企业家同样也是冒险家，但他们只有胜券在握时才会行动。他们所理解的成功不仅指利润的增长，而且还包括得到生活的平衡，即工作与休闲的平衡、工作与家庭的平衡、工作与人性的平衡、工作与自我的平衡。21世纪的企业家是变革的企业家，他们所追求的成功并不以利润的增减来判断，也不以工作时间的长短来确定。

如今，企业家多如星辰，但变革的现代派企业家却寥寥无几。如果你梦想成为一名企业家，变革的创业模式将是你的必由之路。如果你已经是个企业家了，那么，你应紧急转舵，转向变革的创业模式。

变革的创业模式在你父母或祖父母的时代里并不存在，它是近几年的新发现。新技术的不断涌现和人们认识的不断提高开辟了变革的现代派创业模式。过去那种清教徒式的工作方式应与清教徒一样退出历史舞台。那是一种没有生活，只知拼命苦干的工作方式，而今，

现代派的工作方式是有干有乐两者并存的。

现代派创业模式是取 20 世纪的精华又去之糟粕的。进入 21 世纪后，并不意味着一切要从头做起，你需要改变的只是那些需要革新的地方。这一模式是将传统的精华(理智的工作时间、家庭团聚的时间、对待雇员和蔼可亲的态度)与当今的发展(节省时间的、技术先进的通讯设备，人们对工作的新认识)结合起来。

采用这一模式，小到个人，大到全世界，都能从中获益。它为人类揭示的空前的机遇，像雨后春笋，层出不穷。它不要求你去实现远大目标，只要求你明智地确定具体目标并能实现它。而这些具体目标的实现恰恰又能反过来帮助你的远大目标早早地实现。

这一模式是将获取利润放在第三位，其次是销售与市场领先，而人情味和生活平衡却放到了第一位和第二位。一旦你想采用这一模式，首先需了解的是发展方向和与之相符的一套经营方式，其次是工具策略和运作奥秘等。而所有这一切都囊括在本书之中，它将是

序

# 目 录

译者的话 / 1

序 / 1

目

录

1



## 第 1 篇 发展方向 / 1

- 1 美国新梦 / 5  
——今非昔比
- 2 21 世纪的目标 / 14  
——金钱 时间 健康 快乐 长寿
- 3 21 世纪的成功标志 / 22  
——家庭 社交 创造 休闲
- 4 工作与生活一体化 / 31  
——确立良好的开端
- 5 维持均衡 / 38  
——为实现目标而规划你的工作和时间
- 6 衡量企业成功的标准 / 45  
——利润重要但不惟一
- 7 实现利润分享 / 52  
——未来的得与失
- 8 第二个一千年的金钱 / 58  
——形式甚多 不一定都能折叠