

21世纪的白领应该如何创业 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/279/2021_2022_21_E4_B8_96_E7_BA_AA_E7_9A_c123_279159.htm

21世纪，网络的发展将彻底地改变整个世界市场，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。寓娱乐于工作之中 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天地工作直到退休，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。这倒不是说过去的人们不懂生活，只是到了现在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。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改变。因为，在当今时代，与工作的人相比，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。人们不是为了工作而工作，工作的直接目的是要生活。如果得不到应有的休息，那工作的意义又何在？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。只有生活平衡了，保持工作的娱乐性，不让人感到工作压力，白领们才能更好地工作。在21世纪，时间比金钱更重要，因为时间就是生命。利润大家分享一个好的白领，在未来的工作中，必须要学会与他人共存，借助于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。21世纪是人类开始合作共存的时代，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的战败者还要惨，但这是现实社会的无奈。学会与别人合作，能够善待别人，才能在21世纪谋求最大的发展。于此，要求未来的白领能有福共享，有难同当，企业的利润由大家分享，其他的好处也是慷慨地分享给大家，不能以邻为壑，四面树敌。把消费者当亲人市场是人们的生存线，市场销售是白领工作中的重点。现在，优秀的白领都懂得了解市场营销必须了解市场，但了解市场的实质是了解消费者。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。市场销售是一门乐趣丛生的艺术。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，而不是把消费者当作上帝。在21世纪人情味才是最重要的。搞市场销售不能只懂得市场学，还要懂得一些心理学。学会网络生存 否则，白领们还是打不开局面。事实上人们之所以要转变观念，就是因为劳动技能提高了。学会网络生存，是21世纪人们的基本要求。在家办公，也是21世纪的一大趋势。在家办公有很多好处，但是首先要抵挡诱惑，包括狗、猫、人、花、电视等对你的诱惑。其实，在家办公是一种企业发展模式的转变，是以技能的转变为基础和必要条件的。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

www.100test.com