

<<小趋势>>

图书基本信息

书名：<<小趋势>>

13位ISBN编号：9787802117433

10位ISBN编号：7802117437

出版时间：2008-10

出版时间：中央编译出版社

作者：[美] 马克·佩恩,[美] E. 金尼·扎莱纳

页数：439

译者：刘庸安,贺和风,周艳辉

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;小趋势&gt;&gt;

## 前言

英文版序言1960年，大众汽车公司（Volkswagen）的一则广告震动了整个汽车世界，广告的整体画面只有寥寥几字：想想小的吧。

这是一个革命性的想法——一个在成功就是资本增值和扩大地盘的时代，要求改变想法，降低期望值，缩小规模的号召，就连你在路上开车，也是如此。

在美国正在变成一个世界超级大国，正在成长为一个具有支配地位的经济体，正在为全球市场确定步伐的同时，作为一种反文化现象，大众牌甲壳虫小汽车（Beetle）开了出来——这代表着与1950年代的那种什么东西都追求大的想法完全相反的个性。

美国从有汽车以来就从来习惯于小汽车。

但问问三分之二的美国人，他们就会告诉你他们都是在为小企业工作。

美国人只有在首先看到将引起大变化的那些小的、具体的步骤时，他们才愿意做些大的改变。

而且，他们还向往着美国小城镇的生活方式。

今天，在美国最大的运动中，很多都是小的——一般来说，都是大家看不到的，除非是最细心的观察者。

《小趋势》的基础是这样一种理念，即在我们这个社会中正出现一些最有力的力量，它们是与我们的直观相反的一些趋势，这些趋势正在塑造着马上就要出现在我们面前的明天。

有那么多人关注着少男少女的犯罪问题，却很难看到那些与过去完全不同的年轻人正在走来。

有那么多人把贫困看成恐怖主义的原因，却很难看到躲在很多袭击背后的正是那些富有的、受过教育的恐怖分子。

有那么多人关注着大的、有组织的宗教，却很难看到发展最快的正是那些新的、小的教派。

个人选择的力量从来都不是很大的，而且这些选择的理由和方式从来都是不难理解的，也是不难分析的。

在市场营销或政治选举中，把小作为目标的技巧——找出那些小的、人员密集的亚群体，就他们的个别需求与他们进行交流——从来就没有得到过更多的重视。

对待世界的那种千人一面的方法已经行不通了。

30年前，我在哈佛大学拉蒙特图书馆（Harvard's Lamont Library）里看过一本书，这本书的开头写道，“这本小书的观点与通行的观点不同，它是反传统的观点，这个观点是：选民不是傻瓜”。

它的作者V.O.小基（V.O.Key, Jr.）得出了一个观点，从那天起，这个观点就一直指导我如何对选民，如何对消费者、公司、政府以及整个世界进行思考。

如果你用正确的工具来研究事实，结果就会是，一般的美国人实际上是相当聪明的，他们会作出一些非常理性的选择。

但我差不多每天都听到专家们说，选民和消费者都是受到错误引导的没有头脑的家伙，他们往往根据一条领带的颜色就作出决定。

这就是政治家们为什么向告诉他们穿褐色西装或祛除脸上皱纹的顾问们付费的原因。

这就是很多商业广告往往讲与产品不相干的故事的原因。

候选人和生意人往往不相信重要的事实和结果，他们常常才是傻瓜。

我敢打赌，在所有的信息交流中，至少有三分之二的信息因为是只有制造者才懂的文字和图像而被白白浪费掉了。

本书的看法是，30年过去了，V.O.小基的观点不仅仍然站得住脚，而且应该成为理解美国和世界上出现的各种趋势的指导原则。

人们对于他们在日常生活中所作出的选择，并不非常复杂，并不具有更多的个性，并不是了解得更多。

但正如V.O.小基所说，要发现潜藏在这些选择之下的逻辑模式，就要做认真的科学研究。

在面对人们似乎是矛盾的选择时，把它们归结为褐色西装和肉毒素（Botox）可能要容易得多。

实际上，今天的各种矛盾现象是显而易见的。

尽管人们从来没有像现在这样钟情于健康食品，但麦当劳连锁店里巨无霸（Big Mac）的销售额却从来

## &lt;&lt;小趋势&gt;&gt;

没有下降过。

尽管福克斯新闻（FoxNews）排名第一，但反战运动的消息却占据着大多数报纸的头版。

尽管美国正在变得越来越老，但我们在广告和娱乐节目中所看到的美国在我们心中却永远年轻。

尽管人们已经不再像以前那样约会了，但他们却比以前更关心那种更深入和更持久的男女关系了。

尽管喝没有添加物的纯净水的人比过去多了，但喝“魔力”等添加了化学物质和咖啡因的能量饮料的人也比以前更多了。

事实上，若干大趋势决定美国和世界发展方式的整个想法，正在逐渐失去说服力。

能够裹挟着我们大家一起走的大力量已经不复存在了。

相反，美国和世界正在被一些错综复杂的选择拉开了距离，这些选择大量存在于“小趋势”——只涉及到百分之一的人口，但正在有力地影响着我们社会的那些小的、雷达都测不到的力量——之中。

“小”就是新的“大”，这种说法好像没有充分根据。

要想真正知道正在发生着什么，我们就得有比肉眼和灵巧的舌头更好的工具。

我们需要有相当于高倍望远镜和显微镜那样的东西，用社会学的术语来说，这些东西就是民意测验、调查和统计数据。

这些方法可以把要研究的东西切下一小片，把它放在显微镜下，把它放大，更清晰地研究它。

与你过去曾想象的相比，你会在这种研究中更清楚地认识你自己、你的朋友、你的委托人、你的客户以及你的竞争对手。

在1996年为克林顿总统（President Clinton）工作期间，我发现了一个雷达都测不到的群体，这个群体就是后来人尽皆知的“足球妈妈”（Soccer Moms）。

（我很想为这项年轻的足球运动做些事，尽管实际上我要说的不是这件事。

这个词专指那些忙于工作和照料孩子的住在郊区的妇女，她们是真正关心总统政策的人。

）在那次竞选之前，人们一般都认为政治是由男人支配的，他们的家人投谁的票是由男人决定的。

但在1996年，真实的情况却是，大多数男性选民已经对选举拿定了主意。

剩下需要影响的人是那些由关心她们的工作和孩子的独立的妈妈们组成的新的组织，她们还没有明确认定哪个政党对她们的家庭会更好些。

她们，而不是她们的丈夫，是具有决定作用的摇摆选民。

为了把她们争取过来，克林顿总统发起了一场向抚养孩子的母亲伸把手的运动——在学校做吸毒化验、制定防止孩子吸烟的措施、限制媒体上的暴力内容，限制统一校服。

这些妈妈们在实际生活中并不需要更多的政府作用，但在孩子们的生活中有那么一点点政府的力量，以便使孩子们中规中矩，她们还是很高兴的。

回想起来，一场深刻的政治变革就是因为发现了这么一个小小的趋势而引起的。

以前，几乎所有的民主党人都盯着下层的、没有上过大学的工人，特别是盯着制造业部门。

但工会会员正在减少，制造业的就业状况不断萎缩，更多的人都要上大学，而且几乎美国所有的选民都把自己称为中产阶级。

如果民主党人忽视了这些重要的趋势，他们就会坐失良机。

现在，候选人都热情地盯着“足球妈妈”——尽管有人要他们知道这些趋势是发展很快的，而且“足球妈妈”也向前发展了。

现在10年过去了，她们的孩子正在准备上大学，她们当中有很多人都离了婚，她们自己的经济保障已经成为对她们来说与10年前抚养孩子同样大的一个问题。

由于所有的注意力都给了那些妈妈们，所以爸爸们——那些住在郊区、关注家庭、到办公室上班倒成了兼职的爸爸们——却在政治上、广告上和媒体上受到了忽视。

在21世纪，爸爸与孩子相处的时间比历史上的任何时期都要长。

麦迪逊大街（Madison Avenue）上的广告换了吗？

爸爸们是回到学校运动的目标吗？

在未来的营销学中，可能会有一次大转变，这种转变与1996年在民主党政治中所看到的转变不会有什么两样。

通过民意测验发现趋势的技巧是，找到那些正在采取相同行动和追求共同愿望，从一开始就走到一起

## &lt;&lt;小趋势&gt;&gt;

，或者通过体现他们需要的正确诉求而走到一起的群体。

“足球妈妈”存在十几年了，但是，只有把她们看做美国的一个具有巨大影响力的投票群体，她们才能成为一个政治阶层。

今天，在不断变化的生活方式、互联网、交流的小型化以及经济全球化的共同作用下，个人主义被注入了新的含义，而这种赋有新意的个人主义正在有力地改变着我们的社会。

根据全球化的观点，这个世界也许正在变得更为平坦，但它却住满了60亿个小小的精灵，他们不会乖乖地跟在一群人的后面，听任吆喝。

不管他们的选择多么离奇，他们都能找到十万个或更多与自己拥有相同品味或志趣的人。

事实上，如果一种趋势涉及到百分之一的人口，就会对电影、畅销书或新的政治运动产生影响。

个人选择的力量对政治、宗教、娱乐甚至战争正在发生着越来越大的影响。

在今天的大众社会，只要让百分之一的人真心作出与主流人群相反的选择，就足以形成一次能够改变世界的运动。

就以美国的非法移民发生的变化为例。

几年以前，他们还是被遗忘的美国居民，躲着日光，躲着当局。

而今天，就在他们和他们拥有合法投票权的亲戚们居住的地方，他们举行了政治集会，他们也许会变成新的“足球妈妈”。

这些为了打破移民制度的藩篱而奋起斗争的移民，很可能就是下一届总统选举中最重要的选民，他们聚居的西南部各州对大选的结果具有举足轻重的影响，那里将成为新的战场。

在做生意的时候也是如此，因为互联网很容易把人联系在一起。

在过去，向分散在全国各地的各种各样的小群体推销某种产品几乎是不可能的。

现在，找100万个要品尝你的葡萄酒的人，或者找100万个不能哄他们的孩子晚上睡觉的人，实在是小菜一碟。

数学不仅是重要的，而且也可能是灾难性的。

如果伊斯兰恐怖主义分子在百分之一的美国人口中只让十分之一的人相信他们是对的，那么他们就会有30万名参加恐怖战争的士兵，就足以破坏我们这个社会的稳定。

如果本？

拉登（binLaden）能使世界10亿穆斯林中的百分之一采取暴力，那就有1000万名恐怖分子——一个能使这个地球上最大的军队和警察力量都相形见绌的群体。

今天聚集在一起的正是这些小群体的力量。

选择的力量是特别明显的，因为越来越多的美国人对他们自己的生活作出了决定。

比如，美国人口增长率已经下降到0.9%，但家庭的数量却在爆炸。

在离婚的人、长期单身生活的人、寿命很长的人和从来没有结婚的人中间，我们看到作为一家之长的数量正在爆炸——在2006年几乎达到1.15亿，而在1980年大约是8000万。

包括一个人单独生活的家庭的百分比从1976年的17%上升到2003年的26%。

结婚并有孩子的家庭的比例下降了将近25%。

所有这些按照一种单身的、独立的生活方式生活的人正在把美国分成几百个很小的部分。

单身的人和家里没有小孩的人，有更多的时间追求他们的兴趣，重新捡起他们的爱好，在网上冲浪，争论政治问题，或者出去看电影。

按理说，现在应该没有人再去看电影了——你可以通过互联网下载或用即时付费的办法很快地看到正在上演的电影——但对拥有一个自在的星期六夜晚的人来说，电影是一种很实惠的选择，因为剧场正在涨价，而不是降价。

更多的人有了比以前更多的可支配资源（包括金钱、时间和精力）。

他们正在调动这些资源，以追求在过去从来没有得到过的个人的满足。

因此，我们正在得到一张更加清晰的图画：这些人是谁，他们要什么。

而且不管是在处理经济问题、政治问题，还是在处理社会问题时，只要有了这些信息，就可以作出完全不同的决定。

本书说的是美国怎样被分成一小部分一小部分的。

## &lt;&lt;小趋势&gt;&gt;

为什么不再有一个美国、两个美国、三个美国或八个美国。

实际上，是有几百个美国，有几百个小部分，这些小部分是由因共同兴趣而走到一起的人组成的。

一个国家被分成很多个小部分，这种现象不仅发生在美国。

在21世纪，它是使人民团结在一起变得极为困难的一种全球现象。

就在我们想到这一点的时候，幸亏有了互联网，这个世界才不仅能联系在一起，而且能最终在赞成民主、和平和安全的共同价值观周围团结起来，但现在正在发生的恰恰是相反的事情。

我们正在以一种创记录的速度突然爆裂。

我最近去打保龄球，看到一个与非常流行但却是被误导的想法相反的现象，在那里，没有人一个人在玩。

事实上，把保龄球扔进球道的人既不是人们常说的那些大腹便便的人，也不是边喝啤酒边玩保龄的人。

实际上，在这里，这一拨人和另一拨人好像没有一点相似之处。

在第一条球道上的是一家印度移民，包括爷爷奶奶。

在第二条球道上的是带着两个小孩的黑人母亲。

在第三条球道上的是4个半大的白人孩子，有的刺着文身，有的穿着波罗衫。

隔着两条球道，是一对讲西班牙语的男人和女人，他们不时地搂抱在一起相互亲吻，显然是借着打保龄球来约会的。

选择自由的兴起带来的是个性的张扬。

个性的张扬带来的是选择权力的扩大。

人们的选择越多，就越会把自己融入到社会中愈来愈小的一部分中去。

选择的爆炸1773年，被波士顿茶会（Boston Tea Party）扔到船外的也许只有一种茶——英国早茶。

今天，如果美国人造反，将会有几百种不同的茶被扔进海港，从不带咖啡因的茉莉花茶到摩洛哥薄荷茶，再到泰国的清甜茶。

如果你不从烤薯片、炸薯片、波状薯片、减肥薯片、加盐薯片或调味薯片——调味薯片还分熏味薯片、甜味薯片、葱味薯片和干酪胡椒味薯片——当中挑选，你甚至买不到薯片。

我们生活在一个存在着大量选择的世界。

今天，几乎在生活的每一个方面，美国人都有比过去更广泛的选择自由，包括新的工作、新的食品、新的宗教、新的技术，以及新的交流和互动的方式。

在某种意义上，这是星巴克经济（Starbuckseconomy）战胜了福特经济（Fordeconomy）。

在1900年代初，亨利？

福特（Henry Ford）发明了组装线，所以规模消费——千篇一律的消费——才得以出现。

几千名工人生产出一辆黑色的汽车，千百次地重复着同一个动作。

今天，像这样的产品没有几样了。

（具有讽刺意味的是，就是在剩下的这几样产品中，有一样是个人电脑，每家的每张书桌上都有一台，从根本上说，这些电脑都是一样的，只是在边边角角上有一些按照顾客要求的设计，但如果你上一家普通的CompUSA 买一台电脑，你的选择余地还没有在超市买菜的选择余地大。

）相反，星巴克是由这样一种理念管理的：人们可以按照自己的意愿选择想要享用的咖啡、牛奶和甜点，选择的余地越大，人们的满意程度就越高。

（即便是顾客们的那些简单的选择也是无法预测的，有人不要咖啡因，有人不要脂肪，有人不要糖，也有人无论饮料中是否含有咖啡因、脂肪和糖，都会很高兴地享用。

）星巴克是成功的，因为它能够给所有人提供所有口味的咖啡——不用为一套选择优于另一套选择而打赌。

在福特经济中，很多人生产一种千篇一律的批量产品；而在星巴克经济中，几个人生产几千种量身订做的个性化产品。

星巴克模式似乎是占了上风。

iPods 受欢迎，不是因为我们可以带着它边走边听音乐——在1980年代，我们就能用随身听做到这一点。

## &lt;&lt;小趋势&gt;&gt;

它们之所以受到欢迎，是因为它们可以让我们挑选自己喜爱的歌曲。

个人技术已经成为个性化的技术，而且现在我们可以差不多每一个消费领域都能得到我们自己所要求的東西。

你甚至可以在不到一个月的时间内得到按照定单制造的汽车——这虽然比得到一张比萨饼的时间要长，但技术所创造出来的业绩仍然令人称奇。

个性化和选择的胜利对喝咖啡的人和买汽车的人来说是很有好处的，但对想要发现趋势的人来说却是一场噩梦。

当选择变得越来越精细的时候，你肯定会发现，认清选择是如何发生变化的将更加困难。

不过，既要记住恐怖分子，也要知道在美国差不多有30万人购买的畅销汽车是什么牌子。

与历史上的其他任何时期都不同，小趋势可以带来大变化。

所以，虽然同过去相比，发现趋势更加困难，但发现趋势的工作也更加重要了。

因共同的需求、习惯和偏好而聚集在一起的小组织正在兴起。

它们是有力量的，而且它们很难被发现。

本书的目的就是对它们进行详细的描述。

数字的力量最近一些年来，有一些非常不错的书，探讨了美国发展的若干个大的方向。

本书的观点恰恰相反，美国正在沿着几百个小的方向发展。

这些趋势一旦出现，就会发展得很快。

它们是我们伟大力量的组成部分，也是隐约出现的向我们提出挑战的组成部分。

这些小趋势往往是并行不悖的。

在美国，有一群显眼的时髦的城市年轻人，就有一群过时的定期去教堂做礼拜的老年人。

有一群酷爱新技术的奇客（Geek），就有一群讨厌技术的人。

美国人现在比以前更热衷于节食，但上餐馆吃牛排的人却比以往更多了。

政治被分成“红色州”和“蓝色州”这两个极端，但却有更多的选民称他们自己是独立党人。

在我读V.O.小基的那本书后的30年以来，为了发现这些趋势，或发现这些人群的变化和发展，我一直使用最可靠的工具：数字。

美国人声称，他们是凭感觉做事的民族——所谓感觉就是指我们笼统地称为“价值观”的那些东西。

你不是多次听别人说做事要凭感觉吗？

不过，在大多数情况下，这种劝告是相当糟糕的。

如果你要最安全的交通工具，那你就坐飞机，不要走近汽车；如果你要减肥，就要计算卡路里，忘掉越橘汁和亚麻籽；如果你知道怎样去读取数字，数字就几乎总会带你到你要去的地方。

一般来说，我们喜欢数字——这些日子，最热门的一档电视节目甚至就叫《数字追凶》（Numb3rs）

。

但我们也害怕数字。

部分原因是，我们在数学和科学方面受到的训练要大大少于我们在语言和文学方面受到的训练。

作为一个国家，我们怀疑我们不太善于读取数字。

读取数字几乎和在公共场合讲话一样，使我们感到害怕。

而与此同时，数字也在吸引着我们。

我们当中的很多人对数字持有一种相当怀疑的态度，因为一些总想赶在日程前面的人滥用了数字。

你还记得“千年虫”（YZK）恐慌吗？

地球上的每一个计算机用户都担心在新千年到来的时候，他们的文档会受到损害。

实际上，世界上只有三分之一的计算机对千年虫的错误是敏感的——而且在这些计算机中，也不会真的出现问题。

禽流感也是一样，在2005年底，禽流感在世界各地蔓延，但在东南亚所报告的140多起感染禽流感的病例中，只有一半最后死亡。

报告者的悲观结论是禽流感的死亡率超过了50%。

真的很可怕！

但事实上，这些数字所依据的病例样本只是最重的病人。

## &lt;&lt;小趋势&gt;&gt;

那些被感染上禽流感而没有去医院的人并没有计算在内。

我把这些报告数字称为“吓唬人的统计数字”。

我当了30年的调研员，我的工作就是对调查得来的数字去伪存真。

在为各种各样的客户——其中包括比尔？

克林顿(BillClinton)、比尔？

盖茨(BillGates)和托尼？

布莱尔(TonyBlair)——工作的过程中，我学会了打破根深蒂固的常规偏见，去发现那些有助于应对重大挑战的与直观相反的社会趋势。

如果你是一个有影响力的领导人，一些巧舌如簧的拥护者每天在你身边喋喋不休，报纸也向你说三道四，你的顾问们还时不时地打岔，在这个时候，作出正确的选择就成了一件困难的事，除非你还掌握着一些要素：数字。

我的工作就是听完所有的意见，然后根据这些数字对现实情况提出一种有根据的、用数字说话的看法，以便使领导人在作决定的时候，能够对要决定的事情有一个全面的、真实的了解。

在我看来，没有文字的数字是没有意义的数字，同样，没有数字的文字也是没有意义的文字——你需要为文字配以适当的数字，也需要为数字配以适当的文字，以便使有说服力的观点得到通过数字表示出来的现实的支撑。

在本书后面的章节中，我们会谈到美国犯罪率上升的问题——一直受到无数论文和理论关注的一个非常困难的问题，这些论文和理论涉及到从失业到父母对孩子的放任等方方面面的问题。

但当你了解到最近从监狱里释放出来的重罪犯的数字已经增加到每年65万人的时候，你马上就会想到在街上会受到一些新的威胁，而且想到应该有一套新的解决方法。

我是调研员，也是策略专家，我的作用就是根据数字帮助客户制定出奇制胜的策略。

1996年，帮助克林顿总统拉“足球妈妈”的选票就是一个例子。

2000年，我帮助马上就要成为参议员的希拉里？

克林顿(HillaryClinton)在纽约上州(UpstateNewYork)拉选票，从历史上说，民主党在那个地区没有多少支持者。

我们打破了为公司做广告的惯例，而是让公司把它们的广告分发给年老的选民，而不是年轻的选民。

我还为15名外国总统选举的获胜者提出过建议，他们的语言，我从来没有听说过，更不用说明白了，但我始终根据数字，而不是根据当地人的偏见向他们提出建议。

人们往往因为离形势太近，以致看不见真正的事实——而事实却会带来一种客观的看法，告诉他们实际上正在发生什么。

领导人是非常孤独的，他们常常受自己的幕僚左右，只能听当地的记者告诉他们发生了什么。

和语言比起来，数字可以减少很多无用功。

记得有一天，我告诉哥伦比亚的新总统，他的人民以压倒多数的比例准备进行一场对付毒品的全面战争。

正如大多数人所认为的一样，他们认为国家不能只实现现代化，而对毒品视而不见。

总统对这个问题保持沉默——但最后他的参谋长说：“马克，你是对的，但我们大家都会被杀死。

”那天，他跟我说了数字的局限性，但最终总统和这个国家都决定对大毒枭开战，都决定拿他们的生命去冒险。

本书讲的是数字的力量，也讲数字是如何推动美国和世界的。

在表面上，数字好像算不得什么，但一般来说，没有数字支撑的看法往往是不明智的看法。

那些有影响力的、与直觉相反的趋势就在我们的面前，只是我们还没有看到而已，它们可以被用来推动一个新的行业，进行一场新的战役，开始一场新的运动，也可以用来作为你的投资战略指南。

尽管这些趋势在我们面前正在注视着我们，但实际上，我们却常常看不到它们。

在环境中发现趋势的人我感到骄傲，因为我是发现趋势的人之一。

阿尔温？

托夫勒(AlvinToffler)和约翰？

奈斯比特(JohnNaisbitt)都是当代首屈一指的思想家，前者写过《未来冲击》(FutureShock)等一系

## &lt;&lt;小趋势&gt;&gt;

列著作，后者写过《大趋势》（Megatrends），他们最先研究了人类行为这个巨大的、正在变化的世界，并试图用事实和数据来理解这个世界。

他们弄懂了一件事情：信息时代改变着一切事物。

但信息时代尤其改变的一件事情是观察这些趋势本身的性质。

正如我们在本书从头到尾所看到的一样，仅仅根据“大趋势”或普遍的经验，你不可能更多地了解这个世界。

在今天这个分裂的社会，如果你要成功地做一些事情，你必须了解只有细心观察才能发现的那些群体，它们正在按照纵横交错的方向迅速而激烈地发展和运动。

这就是小趋势。

但当大多数人“发现趋势”的时候，他们所做的事情是完全不同的——这本身就是一种不断发展的趋势。

2年或5年或10年后，会有一些别墅销售商和社会学家告诉你你必须知道的10件或15件事。

由于这个社会在消费、文化和个性方面正在发生的变化，他们会用更新奇、更漂亮的名称重新定义他们周围的这个世界，完善这个世界。

不错，我在本书中也要为一些趋势起些名字。

但在本书中，趋势不仅仅是一种“发展”，就像慢慢不使用现金一样。

趋势不仅仅是人们做事方式的一种“转变”，就像更多的女人用丈夫的名字一样。

趋势不仅仅是不断变化的对某一产品或行为的一种“偏好”，就像越来越多的人使用卫星定位系统（GPS）一样。

小趋势是一种只有细心观察才能发现的正在成长的群体，他们有目前众多公司、销售商、决策者和其他将影响社会行为的人或机构不能满足的需求。

潜心研究在《小趋势》中，我们将研究75个群体，他们凭借他们的日常决定，正在打造着今天和明天的美国与世界。

虽然一些群体要比另一些群体大，但它们的共同点是，相对来说，它们都是看不见的——不是因为它们的实际人数少，就是因为常规的看法总是看不到它们的潜能，有时候强调的甚至是它们相反的一面。

在一些群体中，你将发现你自己或你的朋友，你的客户或你的选民。

一些群体看起来似乎非常遥远，一些群体看起来非常有趣，另一些群体看起来却很可怜。

偶尔，我会记录一些截然相反的趋势。

这些趋势加在一起，构成了一幅关于美国和世界的印象派图画。

最后，我们往后退一步，看看这幅画。

不用再往上画什么了。

现在，美国和世界是由很多微小的点组成的一个集合体，这些点需要一个一个地进行考察。

我们最后将看到浮现出来的画面是什么，它对我们的未来意味着什么。



## &lt;&lt;小趋势&gt;&gt;

## 内容概要

马克·佩恩是位顶尖级的政治家的战略问题顾问，也是一家世界著名的公共关系公司的CEO。他对美国乃至世界的观察都是广泛而又深刻的，常常能够从“独到睿智的视角”观察到只有细心人和聪明人才能观察到的事物。

E.金尼·扎莱纳也是美国联邦政府中的常客，一直以“社会变革的视角”来观察世界，从而以“自己独到的精神见解”为白宫效力。

他们通过对美国社会的细心观察，发现了美国社会中的很多“小趋势”。

他们对“小趋势”的定义是：在美国3亿人口中，只要有1%，即300万人口在价值观或生活习惯，或行为方式，甚至在身体特征上相同或近似，从而构成了一个群体，且具有目前社会不能满足的共同需求，即是一种“小趋势”。

马克·佩恩认为当今世界最大的趋势就是这些“小趋势”小趋势的形成。

马克·佩恩通过可靠的信息和分析，让我们发现大量和直觉相违背的事实。

社会不再是一个大熔炉，而是被分成了一个有着不同喜好和生活方式的群体。

那些人数不多却充满活力的新群体，正在社会发展中起着重大作用。

书中列举了影响着未来社会发展的75个小群体的发展动向，那些貌似细微的发展正在决定着巨大的社会变革。

这将彻底改变你观察从现在到未来的视角，并由此发现你的处境在现在与未来之间会有怎样的改变。

书中描述的75个“小趋势”涉及政治、经济、社会、文化各个方面，这些连雷达都无法探测到的“小趋势”可以被用来推动一个新的行业，进行一场新的战役，开始一场新的运动，也可以用来作为投资战略指南。

通过《小趋势》，你将真切感知我们未来世界的状态。

马克·佩恩认为当今世界最大的趋势就是这些小趋势，他告诉读者如何去观察那些小群体的发展，它们能改变一个企业的命运，也可以对一场选举胜负起决定性作用，它们还可能煽起一场运动，或者改变你个人的生活。

在当今的社会中，小群体有大作用。

“小”决定着“大”。

这是一部以全新的视角剖析当下生活的令人震撼之作。

《纽约时报》称：“对于揭示掩藏在这个时代背后的社会真相而言，《小趋势》无疑是一部完美的圣经。

”与托夫勒的《未来的冲击》和奈斯比特的《大趋势》相比，《小趋势》是新世纪商业社会预言中最摩登的话题。

## <<小趋势>>

### 作者简介

马克·佩恩：曾就读于哥伦比亚大学和哈佛大学。  
从1995年至2000年为比尔·克林顿总统担任战略顾问，并因此而闻名遐迩。  
2000年，《时代杂志》将佩恩称为“信息大师”，并被誉美国政界最有洞察力的民意测验专家。  
佩恩是世界著名的博雅公关公司的CEO，希拉里·克林顿竞选总统的首席顾问。  
也是财富500强里多家公司的顾问，更是25个国家元首的资深顾问。

对马克·佩恩的评价

“一个大脑异常敏锐的人。

”——英国前首相托尼·布莱尔

“华盛顿最具影响力的人物。

”——《华盛顿邮报》

“世界顶级的营销方案都有着独到睿智的视角，而马克·佩恩是一个总能发现它们的大师。”

——麦当劳餐厅全球首席营销官 玛丽迪林

E·金尼·扎莱纳：为白宫效力，是联邦政府的首席法律官员珍妮特·雷诺（Janet Reno）的顾问，此外她还是两家社会变革组织的执行副总裁和董事长。

## &lt;&lt;小趋势&gt;&gt;

## 书籍目录

中文版序言译者前言 英文版序言第一部分 爱情、性与男女关系 性比例失调的单身男女 “美洲狮” 办公室里的恋人 通勤夫妻 通过互联网结成的夫妻 第二部分 工作生活 退而不休的老人 上班太远的人 在家工作的人 能说会道的女人 身强力壮的女人 第三部分 种族与宗教 打破彩色玻璃天花板的女人 喜欢找犹太人的人 跨种族通婚的家庭 信奉新教的墨西哥裔美国人 温和的穆斯林 第四部分 健康与快乐 不喜欢阳光的人 睡眠不足的人 不再受约束的左撇子 有病自医的人 有听力障碍的人 第五部分 家庭生活 高龄奶爸 宠物父母 溺爱孩子的父母 事后曝光的男同性恋者 孝顺的儿子 第六部分 政治 感情用事的精英 举足轻重的摇摆选民 奋起斗争的非法移民 基督教徒中的锡安主义者 有犯罪前科的人 第七部分 少男少女们 轻度精神失调的孩子 喜爱编织的年轻人 堪为楷模的黑人青年 中学里的大老板 立志成为狙击手的年轻人 第八部分 食品、饮料与节食 吃素食的孩子 肥胖的人 渴望长寿的人 痴迷咖啡因的人 第九部分 生活方式 能长时间集中精力的人 被忽视的爸爸 讲母语的人 不区分性别的人 第十部分 金钱与阶级 购买第二居所的人 当代的玛丽·波平斯 不事张扬的百万富翁 中产阶级与破产 非营利群体 第十一部分 外观与时尚 保留个性的文身人 忙碌的邋遢人 迷恋整形手术的人 强大的娇小女人 第十二部分 技术 喜爱社交的奇客 新一代的卢德分子 技术红颜 买汽车的“足球妈妈” 第十三部分 休闲与娱乐 射箭妈妈？ XXX人 玩电子游戏的成年人 新的古典音乐爱好者 第十四部分 教育 晚上学的聪明孩子 美国在家上学的孩子 退学的大学生 对数字着迷的人 第十五部分 国际 小宗教 国际买房者 LAT 夫妻（英国） 妈妈的大男孩（意大利） 欧洲之星 越南企业家 法国的禁酒主义者 中国的毕加索 摇摆不定的俄罗斯人 崛起的印度妇女 受过教育的恐怖主义分子 结论 致谢资料来源译者简介





<<小趋势>>

编辑推荐

<<小趋势>>

名人推荐

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>