

21

世纪全新的生活方式及谋生大趋势

家庭办公室

(Small Office Home Office 实务全书)

厌倦了朝九晚五的上班模式和看老板脸色行事的日子，
你不妨试试 做个 ——

自由自在的

SOHO 族

你可以：

拥有更从容的处事心态

获取更大的独立的经济利益

提升自身的生活质量

远离拥挤的交通和办公室政治

并以自由的方式实现久存的梦想

21 世纪谋生大趋势

家庭办公室

Small Office Home Office

黄文楷 张孝凌 编译

海南出版社

版权所有 翻印必究

家庭办公室

黄文楷 张孝凌 编译

责任编辑:万胜

*

海南出版社出版发行

新华书店经销

四川仪兴印刷厂印刷

1999年5月第1版

1999年5月第1次印刷

开本 850×1168 毫米 1/32 印张 15

字数:350 千字 印数:1— 6000 册

ISBN7-80645-430-6/F·40

定价:28.00 元

前言

以自由的方式实现久存的梦想

在我开始撰写这本书，并经营起自己的家庭办公室之前，我是个在自己公寓里替报刊杂志撰稿的自由作家。我的写作主题是健康与健身，偶尔也会替商业杂志写点文章。一切都很顺遂：我的工作既富多样性，生活也颇过得去，每天下午还可以睡个午觉。

我注意到，每当我告诉别人我在家工作，对方就显得兴致勃勃。他们会问，“在家工作是什么滋味？”“你是怎么开始的？”“你不会想看电视吗？”他们很想知道不在传统办公环境工作是什么滋味，而我也很乐于谈论。遇到其他的在家工作者，我总会请教他们的生存之道。我对我的工作愈来愈有兴趣，这是我过去从来不曾感受到的。我终于找到一个真正让我着迷的主题！

我觉得自己可以就此主题写本书，于是访谈了一百位在家工作者，作为本书的初期研究。我收集的资料为我在这方

2 家庭办公室

面的工作莫下了基础。在访谈当中，我问了一大堆关于在家工作的问题，例如工作习惯、如何选定事业、工作的步骤及技巧、行销策略、如何避免分心、如何为工作与生活划定界线。就在我对这个主题浸淫日深之际，我开始扩大我的研究范畴，把那些在家为企业效力的家庭办公族、在路上奔波的机动办公室工作者、在家庭办公中心办公的人全都纳入。

我所探讨的每一种非传统的工作方式都很吸引我。拜这些方式之赐，大家得以在追求事业目标之际，不必牺牲个人目标。在家庭办公室工作，可以让为人父母者有更多时间陪小孩，大家不但从工作中得到更大的满足，也有更多余裕花个人嗜好上，或许压力还可能因而减轻。

我渐渐明白，要使家庭办公室成长茁壮，需要某些技巧，可是大部分的人都是经由尝试错误的方法学得这些技巧。我访谈过的成功人士虽然在几月中慢慢摸索出生存之道，可是他们之中大部分都希望当初能够早些知道较多的生存技巧。我还了解到，即使是深谙这些技巧的人，也需要他人不断的打气支持。

多年来我不但研究这个主题，而且亲身体验。这本书就是我的学习成果。如果你的家庭办公室正在起步，这本《家庭办公室》就是让你习得个中三昧的捷径。如果你已是家庭办公室的老将，也可以拿这本书做为辅助，保持你在职场上的竞争力。

祝你好运！

作者 1999 年 4 月于广州

目 录

前言：以自由的方式实现久存的梦想	1
------------------------	---

第一部 新工作潮：家庭办公方式

第一章 自由的乐园——家庭办公室	
——家庭办公室的定义、缘起和趋势	
家庭办公室的定义	3
家庭办公室的缘起	4
这本书能为你做什么？	6
哪些人在家庭办公室工作？	7
家庭办公室的种类	8

第二章 家庭办公室适合你吗？	
——评估自己的技能和工作习惯	

2 家庭办公室

家庭办公族速成测验	13
你是过度进取型，还是有所不为型？	20

第三章 方式一：为企业效力

向你的上司推销家庭办公的工作方式	25
关于家庭办公常见的谬见	26
家庭办公的成本与效益	31
争取家庭办公的机会	32
一般人对家庭办公的反对意见	34
三个家庭办公工作的个案研究	37
找个可以在家工作的差事	41

第四章 方式二：在家创业 ——评估自己所能从事的行业

做什么好呢？	44
为自己的生意点子做市场调查	48
可能的困难与好处	50
家庭企业的其他选择	52
加盟连锁店	56
买下现成的企业	62

第二部 家庭办公室实务

第五章 树立正确心态

——冷静对待“在家工作”的构想

优点和缺点	69
劳有所得	72
成功需具备的特质	72
你的起点	74

第六章 确定在家经营的行业

——六项典型事业与操作步骤

发挥创意，确定事业	79
六项典型事业的操作步骤	80
怎样看待自己的选择	95

第七章 104 个家庭办公的项目

——创意思考与操作指南

动脑的事业	99
替人找钱的事业	101
与专业人士一起工作的事业	103

4 家庭办公室

最有利可图的事业	104
为公司提企划的事业	107
一个理想的服务事业	108
规模较大的服务事业	109
范围较广的服务事业	110
到处都受欢迎的事业	111
快速赚进现金收入的事业	112
世界上最理想的事业	114
适合电脑玩家的事业	119
到处都有客户的事业	121
理想的待在家里的事业	122
理想的撮合事业	123
卖劳动力的事业	127
获利丰厚的事业	128
依靠组织能力获利的事业	129
到处都有需求的事业	131
只需起早后翻一下日历的事业	132
公司都需要的服务事业	133
到本地高级住宅区开辟财源	134
一个冒险的事业	135
适合女人从事的事业	136
国际性的事业	137
用互联网赚钱的事业	147
替别人理财的事业	148
提供资讯的事业	149
靠说话赚钱的事业	150

付钱买货之前先卖的事业	151
利用有历史价值的物品赚钱的行业	153
帮助人们测验自己的事业	153
其他有效及可行的事业	154

第八章 知道你想要的是什么

知道你想要的是什么	191
获得家人的支持	192
设定你的目标	193
对自己承诺	193

第九章 怎样研究市场

研究你的市场（市场调查）	198
资料的来源	200
收集资料的方法	201
严格检查你的构想	203

第十章 使你的经营合法化

保险	204
执照	205
工作室的取名	206
工作室的合法结构	208

专业服务的需要性	210
选择你的律师	211
聘用会计师或簿记员	213
雇用员工	215

第十一章 培养做预测的习惯

做好销售和成本预测	218
预测时应知道的事项	220
现金流量或营运报表预测	221
计划现金流量预测	222
影响收费高低的因素	222
有效的定价策略	223
控制你的产品成本	225
服务业的定价策略	225
间接成本	226
行销成本	227
创业成本	229
预测第一年的销售量	229
规划你的销售趋势	231
检视现金流量的要素	232
预测现金流量的范例	233
利用电脑试算表做预测	235
现金的控制和计划	236

第十二章 行销

行销方式的选择	237
建立网络	238
自我推销	242
健全的销售心态	244
介绍性的拜访	245
销售要诀	248
对推销犹豫不决的原因	251
克服心理障碍	253
广告	254
撰写有特点的广告稿	257
长期留住客户	259
寻找潜在客户	260
为你的家庭企业拟定行销计划	263
三种常见行销手段	264
常见的错误行销手法	268
替你的企业打知名度	271
网络行销	275

第十三章 时间的管理与支配

你的生活与时间	282
时间到哪里去了	283
规划时间的考量	284

8 家庭办公室

计划时间	285
时间管理上的其它诀窍	287
家人与朋友的配合	289
时间管理系统	290

第十四章 要命的流动资金

维持现金的流动畅通	292
限制信用额度	294
现金管理的一些诀窍	298
当工作室的规模日益扩大时	299
成功——以你的方式	301

第十五章 妥善处理家庭生活和人际关系

向家人推销家庭办公室的观念	302
和孩子一起在家工作	305
与另一半一起在家工作	309
与家人及朋友划清公私的分际	311
出差时如何与家人维系感情	313

第十六章 打造兼具效率与舒适的工作场所

家庭办公室的设立	318
家庭办公室设备的摆设	321
建立东西整理制度	322

家庭办公室的人体工程学	326
机动办公室的设立	331
机动办公室的设备使用须知	334

第十七章 其他注意事项

家庭办公工作合约	336
自行创业者的企业组织形态	338
如何选择律师	343
商业契约	345
如何定价	349
智慧财产的保护	353

第三部 家庭办公室的生活

第十八章 建构有条理的工作环境

克服压力	361
避免工作过度	364
兼顾工作与生活的技巧	368
肯定自己的成就	370
懂得休假	372
短时间的休憩：家庭办公室的优点之一	373
再谈时间管理	374
设定目标	385

第十九章 效率就是成就

建立工作守则	388
最常见的分心事	390
避免拖延	396
控制你的饮食	397
在家工作时的穿着	399
充分的睡眠很重要	401

第二十章 克服单独工作的心理问题

安于孤寂	404
当自己的好老板	407
避免家庭办公室里的沮丧症	409
如何因应被拒绝的感觉	412
如何应付爱浇冷水的人	414
如何因应同事的嫉妒	417

第二十一章 保持联络，常常露面

为你的家庭办公生涯做规划	420
和公司保持联系	424
和主管保持联络	427
和客户保持联络	428
和他人保持联络	430

第一部

**新工作潮：
家庭办公方式**

