

**IF YOUR LIFE
WERE A BUSINESS,
WOULD YOU
INVEST IN IT?**

麦格劳·希尔
生涯规划
最佳指南

做自己的 CEO

成功生涯最佳规划

[美] 约翰·埃克布莱德 (JOHN ECKBLAD) 著
大卫·基尔 (DAVID KIEL) 梅红光 译

中国社会科学出版社 线装书局

C936
47

做自己的 CEO

成功生涯最佳规划

[美] 约翰·埃克布莱德 (JOHN ECKBLAD) 著
大卫·基尔 (DAVID KIEL) 梅红光 译

IF YOUR LIFE
WERE A BUSINESS,
WOULD YOU
INVEST IT?



4

中国社会科学出版社 线装书局

图书在版编目 (CIP) 数据

版权贸易合同登记号 图字: 01 - 2005 - 0822 号

做自己的 CEO/[美]埃克布莱德,[美]基尔著;梅红光译. - 北京:
线装书局 中国社会科学出版社, 2005. 5

书名原文: If Your Life Were a Business, Would You Invest in It?

ISBN 7 - 80106 - 379 - 1

I. 做… II. ①埃… ②基… ③梅 III. 自我管理学—通俗读物
IV. C936 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 142093 号

Copyright © 2004 by John Eckblad & David Kiel

Original English language edition published by The McGraw-Hill Companies, Inc. No part of this publication may be reproduced or distributed in any means, or stored in a database or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

Simplified Chinese translation edition jointly published by McGraw-Hill Education (Asia) Co. and China Social Sciences Press.

All rights reserved.

本书简体字翻译版由中国社会科学出版社和美国麦格劳 - 希尔教育(亚洲)出版公司合作出版并由中国社会科学出版社与线装书局联合出品。未经出版者预先书面许可,不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

本书封底贴有 McGraw-Hill 公司防伪标签,无标签者不得销售。

策 划 黄燕生
特邀策划 路卫军 张 剑
责任编辑 周学林 雁 声
责任校对 秋 高
责任印制 戴 宽
封面设计 李 尘

出版发行	线装书局 中国社会科学出版社
社 址	北京鼓楼西大街 41 号(100009) 北京鼓楼西大街甲 158 号(100720)
网 址	http://www.xzshuju@hotmail.com http://www.csspw.cn
电 话	010 - 84029450(邮购)
排 版	北京中文天地文化艺术有限公司
经 销	新华书店
印 刷	京南印刷厂
版 次	2005 年 5 月第 1 版
开 本	700 × 1092 毫米 1/16
印 张	17.5
字 数	300 千字
定 价	28.00 元

如有质量问题请与本社发行部联系调换

版权所有 侵权必究

编辑部联系电话:010 - 64073835

约翰：献给苏西和我的孩子们：本、乔舒亚、瓦尼娜、
克里斯、梅根、萨拉和吉尼。

大卫：献给艾米和雷切尔，以及我的生活商业中的主要
客户和最重要的供应商。本书同样献给大卫·霍
金斯，他给了我持久的鼓励，使我坚定自己所从
事的工作。

关于本书的赞誉

做自己的 CEO……是一个值得深刻思考且切实可行的向导。它对你本人以及你生活中的所有利益关系人的投资回报率都会产生重大影响！

夏洛特·罗伯茨、彼得·森格合著《第五空间》

传递内心深处的信息，反映市场语言的桥梁，是一个易于消化和掌握的工具。

彼得·布洛克（著有《如何成为具有领导风范、放权的和权威的经理人》）

生活商业喻语具有无穷的改造力。思考“资金流动”而不是“创造金钱”，能够改变我们家庭的生活、金钱和付出的意义。

彼得·塔韦尼斯（思科系统基金执行董事）

这是给领导人、经理人和商业人士的备忘录：如果你想如管理商业一般有意识、创造性地经营个人生活的话，那么就应当阅读这本书。

杰弗里·L. 穆厄（博士，杜克大学商学院医务现实问题与发展主任）

埃克布莱德博士与基尔博士的书教你如何管理最基本的生活。实用的

2 做自己的 CEO

方法和清晰的概念有助于你在行动中体现自己的价值观，让自己的努力与愿望一同前进。

韦恩·索蒂利、玛丽·索蒂利合著
《繁忙夫妻的健康与婚姻技巧》

我用了 30 年的时间懂得了医生们如何平衡他们的生活，但觉得因此而失去了一些包含货币价值的家务劳动。约翰和大卫的书则是一种强力胶水，把两者紧紧联系在一些。

约翰亨利·费林（博士，职业福利中心主任）

我们都在寻找一种全面而深刻的方式来思考、创建我们自己的未来计划。现在，9 年之后，我们发现生活商业计划继续给了我们一种新鲜而有价值的方法，使我们能够确保做出的决定反映了我们个人的价值和目标。

索尔·佩拉维恩、索尔·戴安娜
（分别担任美国研究院教育部总裁和高级副总裁）

作者关于如何通过商业计划周期来改善人类生活条件的深刻认识，将有助于读者充分利用热情与所需要的资源过上一种更幸福、更满足的生活。

利·摩根（葛兰素史克制药公司文化与
变革管理全球项目领导）

10 年来，生活商业计划一直是我个人决策的坚实基础。作为夫妻，妻子和我都已经懂得我们的行为与我们最深层的价值观是完全吻合的。

杰弗里·M. 列维特（Advantis 地产服务公司高级董事）

本书讨论的生活商业计划，让我更加全面地看待我的工作与人生目的。很高兴约翰和大卫的新书将让更多的人分享这种思考，并从中受益。

玛丽·路易斯·库珀（博士，
北卡罗莱纳大学人力资源发展系主任）

无论我在何处任职，我都看到人们希望建立起个广阔的人生视野。生活

商业计划使我受益无穷，非常高兴这本书现在能够为更多的人提供指导。

维克·科柯维奇等著

《必须好转：领导者生存之道》

当今社会要求我们都看到并感觉到自我独立性，我们也都觉得有责任如此。满怀勇气说出我们的价值观并利用我们的资源来创造一个我们渴望生活的世界，是富裕生活的根本。约翰和大卫的洞察力为我们完成这样的目标提供了极大的支持。

卡罗琳·J. 卢肯斯迈耶（《全美开讲》的主席、创建者）

致 谢

生活商业之道可以回溯至 1978 年。多年来一直参与该项目的人们是我们最基本的利益关系人。从生活商业实施的第一天起，正是这些参与者的亲身经历和建议，推动了这种方法不断变革与完善。我们首先要感谢的是 3500 多名参与者，这些男士、女士和夫妇来自五个不同的国家，他们参与了我们举办的研究班和咨询计划，这是我们的工作得以继续的保证，该书也才有机会面世。特别感谢那些把生活商业计划运用于现实生活中的人们，书中的角色布拉德、贝蒂、哈里、马克、玛丽、杰纳、理查德、赛、桑迪和彼得都是以这些人为原型的。我们也希望通过这些人，使生活商业计划能在广大读者面前展开一幅栩栩如生的画卷。

同时，很多专家是生活商业计划的培训师和（或）发起人。我们要特别感谢丹尼斯·巴姆斯特德、沃特·德·莱韦克、斯蒂芬·默克斯、斯蒂文·塔吉特、加思·克雷奇克、苏珊·罗森塔尔、琼·利弗莫尔和迈克·托马斯，他们给予了这项工作以巨大的信任，并为其不断改进做出了巨大的贡献。

感谢那些支持生活商业计划的人们，没有他们提供的极有价值的帮助，这本书也许没有面世的可能性。也正是他们辛勤的汗水和娴熟的技能，让我们的项目受益匪浅。早在本书写作初期，我们就得到了大量的帮助和鼓励，人数之多难以一一列举。要特别感谢戴维·佩里、佩吉·佩恩、韦恩·索蒂利以及杰夫·穆厄，他们给予了最早也是最连续的指导；也要特别感谢我们的代理商盖尔·罗斯、詹娜·兰德等人一贯积极的、富有远见的支持；当然

2 做自己的 CEO

还要特别感谢麦格劳-希尔出版社的玛丽·格伦编辑，作为该书出版计划的发起人，解决了许多难题；斯科特·库尔茨则帮助我们圆满完成了该项计划；还要感谢苏西·埃克布莱德、埃米·米勒、苏珊·福勒和彼得·塔韦尼斯，他们既是我们的支持者，也是我们诚恳的批评评论家。在“纺织专家”彼得·古扎尔迪的帮助下，我们的写作渐入佳境；要感谢我们的“创作仆人”马克·迪布斯基；感谢南希·蒂尔和吉尔·利德基对出版业的卓识；最后，要感谢我们的“印刷大师”罗杰·罗格韦以及我们耐心的摄影师卢安尼·沃特利。

从我个人的角度来讲，我想感谢那些虽然与我意见相左，但仍然支持我的朋友们，他们包括但绝对不限于以下这些人：苏西·埃克布莱德、我们的孩子们、马丁·埃克布莱德、托马斯·比尔与多萝西·比尔、约翰·阿拉姆、吉姆·克拉克、玛丽·乔斯、查里斯·普洛菲茨、琼·克莱因和勒内·克莱茵、埃里克·蒙格罗勒和图里德·蒙格罗勒、雅克·莱斯科特和玛丽-夏洛特·莱斯科特、戴安娜和索尔·帕拉维恩、杰瑞·列维特、克里斯汀·克西、维克·科柯维奇和唐·科柯维奇。

序言 金钱与生活

——商业成功的奥妙,你也应当知道

如果生活是做生意的话,毫无疑问,你肯定会对它进行投资。问题的关键是如何投资——如果生活就是经商,如何准确地投资?

用生意人的头脑去思考生活——首先应当为生活投入梦想。

我们生活在一个充满困惑的时代——一方面我们享受着富足的物质生活,另一方面,我们却对未来和前途深感迷茫:经济发展不容乐观、国际局势令人担忧,更无法预知我们踌躇满志地追求充实、满足而丰裕的生活时会遭遇什么样的不测风云。

面对这样的困惑,你需要另辟蹊径思考你的个人梦想和家庭梦想,并需要找到另一扇门让梦想成真。

这个“蹊径”应当更符合物质富足的时代特征,同时更能满足我们的个人关切。下面这两个虽简单却激进的命题概括了这种思维方式的特征。

- 如果你的人生规划仅仅“满足于”以获取经济保障为根本,那么,你的生活将越来越贫穷。
- 如果你的梦想清晰而明确,目标坚定而专注,并且制定了一份有助于实现梦想的计划,那么,你的明天会越来越美好。

你相信吗?如果把这两点建议付诸实施你的梦想,那么,你将会像成功

的商人一样经营自己的生活。

这本书告诉我们，个人、夫妻、家庭如何才能通过借鉴下述这些成功企业的经验，学会更加有效地经营他们的生活，更加有效地理财。

- 成功的企业会首先确定什么是企业的基石，并将其作为工作重点。他们愿意花费大量时间去弄清楚一个问题，“我们到底在经营什么？”
- 如果我们也用一种可靠的办法把生活中的核心问题和次要问题梳理清楚，我们的生活能不越来越好吗？
- 商界有一个人所共知的秘密，那就是企业的生存有赖于细致、系统地聆听顾客和供应商的意见和建议，并及时有效地做出答复和行动。
- 同样的道理，如果我们认真对待那些我们感兴趣的或重要的、与我们息息相关的人和事，我们的生活能不更好吗？
- 最优秀的公司既敢于为塑造企业未来而对计划进行大张旗鼓的投资，也敢于在产品或计划失败时果断地承担损失。
- 这一点难道对我们的生活没有启发吗？是不是应当更加真诚的追求那些有可能带给我们幸福的东西，更清醒实际地放弃那些于生活无意义的东西？
- 成功的商人确保所投入的原料成本能够达到商业的预期目标，他们不会为了“以防不测”或养老而一味囤积资金，相反，他们会把资金投入到了利于事业发展的活动中去。
- 我们是否也应当尝试着把自己的财产和收入投入到重要的人生目标和计划当中，而不是为可能永远都不会发生的渺茫的未来做储备？

我们把这种用商务性的方法确定和追求个人的梦想，称之为生活商业计划。

生活商业计划的缘起：约翰的故事

生活商业故事要从 30 年前说起。那时，我的职业角色是组织发展咨询师，我的客户是包括荷兰皇家壳牌公司（Rocyal Dutch Shell）、英国制药公司（linpenial Chemical Industnries）、美国宝洁公司（Pnocter and Gamble）以及英

国石油公司（British Petroleum）在内的多家全球性大公司。

那段时间，我们确实经历了从以产品为本到以客户为本的理念转型。经验和研究都表明：如果员工感到他的创意得到认可和支持，他便会更加及时准确地了解顾客需求的变化。顶级公司逐渐认识到，让员工在商务活动和个人事业上拥有更大的自主权和影响力是非常有价值的。

如蜜蜂采蜜一样，咨询师们往往会涌入会议室，商讨出一套利于提升有潜力员工的培养策略。但是客户们很快就会厌倦充斥着这些观点的空话。为了改变这种被动的局面，我和同事们采取的对策是发展出一种以商业本身的语言、手段和思想为依托的方法。

最终，一个为期五天的训练营问世了。在这个训练营里，我们要求成员们把原来为实施公司战略规划和改善公司组织而培养出来的技能应用到个人生活中去。训练营鼓励员工们把每个人自身当作一个企业来思考，帮助他们明确个人最重要的目标是什么，并为实现该目标制定计划。

通过这种方法，这些手段深深地根植于他们个人的思维方式之中。如我所愿，我们的客户发现，走出训练营之后的员工对生意场上和个人生活上的变化都能做出更为有效的应对。

1978年到1988年的十年时间里，我们先后在荷兰和英国的一些大公司里实施了生活商业计划。我们首先在不列颠一家工会组织高度发展的制造厂实施了车间事业发展干预计划。在另一次行动中，我们咨询公司的五十多名员工与玛格丽特·撒切尔政府合作，救助失业矿工并对其开展培训。其间，在荷兰、英国、法国、比利时、德国等地，共有三千多人参与了生活商业计划。

因家庭方面的原因，我于1981年移居美国，但是我的事业仍在欧洲。妻子和三个孩子在北卡罗莱纳州定居，因此我不得不穿梭于这两个地方，每个月我都要飞到欧洲工作5到8天。这种情况似乎快要变成我们生活的全部了，实际上，我的生活和事业已经完全分裂了。

危 难 时 刻

妻子多年的慢性病加剧并迅速恶化，不幸于1989年元月撒手人寰。妻子去世后，我一只脚踩在欧洲，一只脚踩在北美，是该做出最后取舍的时候

了。考虑到孩子们已经在当地上了学，我最终决定卖掉欧洲企业的股份，在美国做一位全职父亲。

由于我的职业生涯基本上是在欧洲度过的，因此在美国我几乎没有什么业务上的联系。而在生活中，家庭、事业、文化上的难题几乎把我折磨得濒于崩溃。经过三四个月的适应期，我逐渐习惯了现在这种日常生活：不用再匆匆忙忙地赶飞机、不需再规规矩矩地穿正装、不必再来来回回地奔会场、当然也没有了咨询费账单。然而，我却渐渐意识到，在我几乎断绝了收入来源时，家庭开支却在以相同甚至比以往更快的速度增长。

当我开始实施家庭理财规划时，形势已经越来越清晰：如果家庭消费按照目前的速度增长，肯定会陷入破产的境地，很可能就在 1998 年的某个时候。我心里清楚，如果我的年龄达到五十九岁半，目前的困难也就迎刃而解了，因为我可以从个人退休账户中获得新的流动资金。但这要等到我预言破产的五年之后了！

于是我便求助于理财规划师，但他的建议无济于事。他们老生常谈地向我推荐共同基金、为大学和退休进行储蓄。但是却没有人设身处地考虑我眼下的处境，对于我将要面临的可怕的财政崩溃也视而不见。最终，我意识到按照目前的和预想中的生活方式，没有什么投资能够让“我的家庭之舟驶出困境”。就像许多短见的公司遭遇相同的困境一样，我第一个反应就是削减各方面的开支，以渡过财政难关。

两年里，我们的各项开销减少了 25%。我明确告知我那 19 岁、16 岁的儿子和 15 岁的女儿，他们可以从我这里得到多少生活费，其他开销必须自己想办法解决。我们过起节俭的生活：严格审查支出情况，购物时货比三家、喜欢使用优惠券。总之，一切开支，能省则省。不管怎么样，总算使我们的“财政之舟”顺利航行。然而，副作用也未能避免：大规模削减生活基本开支，以至于生活已经失去了太多的乐趣，但我们竟然能够支撑下去！我们的生活之舟仍在生活的大海中飘着，但是还有谁愿意呆在这样的船上呢？

观念变化

我开始意识到自己过去一直固执己见，决策失误。我们全面削减生活基

本开支，迈开了成功造就积极未来的步伐。正是通过我的这段个人经历，构成生活商业计划主要内容的理财规划理念才得以问世。我们的生活呈现出全新的面貌。除了商业性的财务管理（这与我多年来教给我的欧洲公司职员的理念是一样的）之外，我们还开始像商人那样梦想自己的生活。

妻子去世之前，我仍然保持大量收入之时，我们的家庭投资一般用于家庭成员及全家人丰富经验、开阔眼界的活动上，比如外地旅游、冬夏滑雪、欧洲度假等。而现在，为了适应家庭新形势所经历的生活波折，我们开始分清了什么是对我们真正重要的、什么是无关紧要的。我们在生活与消费方面也第一次经历了战略抉择。

我们开始以梦想为动力，实施新的理财方式。只要不是篮球赛季，我们就摘掉有线电视的接收天线。但并不减少对其他一些活动的投资，比如小儿子本学习汉语，女儿瓦尼娜加入一个开拓性的工作组，该工作组旨在鼓励人们在俄罗斯北极圈进行无负面影响的野营活动。本希望成为一名有竞争力的滑雪者，虽然我们对此不能予以全额资助，但只要他不买同学们穿的那种昂贵的莱卡品牌，同样可以穿背带装。

这些决定并不都是很传统的，但是却对我们产生了良好的效果。二儿子乔希在母亲去世之后，决定不离开家去上哥哥和妹妹们都上的预科班，而是购买一辆盼望已久的已经使用了10年之久的德国豪华汽车，并承诺要用自己的钱尽量把车保养好。对乔希来说，这可是他人生中的一个过渡阶段。他现在贷款买了车，以顺利完成高中学业。高中快毕业的时候，他没有像他的大多数朋友那样选择读大学，而是去了加勒比海，接受了迅速、完全自立的挑战，开始了自己的谋生之路。

我们继续按照精心制定出来的清单来购物、继续购买商店特价商品，省下钱来资助必要的活动项目。在每个互不相关的领域，我们都变成了最佳消费专家：百货、服装、电话、汽油、汽车保险，等等。这样，我们通过缩减每日生活必需品的开支，把省下来的“资金”投入到生活投资中，以造就我们的未来。

把投资集中用于资助重要的梦想，并在其他方面削减开支，这种生活商业方式被证明是经营家庭的好办法。在加勒比海岛屿以及美国南部大部分地区，乔希成功地经营过珠宝小生意之后，在北卡罗来纳州立大学继续他的学习，并以该校历史上最优秀的成绩毕业，掌握了多媒体和计算机科学的一系

列严格技能。瓦尼娜则是一名性格内向的建筑师，现供职于俄勒冈一家小型建筑公司。本和他的妻子吉尼现居住在香港一个高级社区内，在香港，他讲普通话，在一家专为在华海外投资者提供服务的国际地产公司担任经营主管。

在此，首先声明，对那些只拥有父爱的单亲家庭来说，本书所介绍的理念和方法并不能解决他们所遇到的所有问题。不过，我能够非常肯定的是，尽管孩子们必须面对这样一个残缺的家庭，但这些想法和做法却十分灵验，它们不仅使我本人身心健康，而且使我的孩子们能顺利成长。

在孩子们开始各自独立生活之前的很长一段时期，我认识并爱上了苏西和她的三个孩子——克里斯、梅格安和萨拉。生活商业理念再次证明其内在价值是独一无二的。苏西和我运用生活商业计划作为手段，明确了我们各自家庭最重要的目标，并确定了为实现这些目标所需要的资金。这项工作有助于我们直接决定该由谁来负责各种不同的家庭开支。今天，当我和苏西为实现共同的梦想而积攒资金，一起体验其中的激动与挑战时，我们仍保持着各自的财政独立。

不仅如此，我们在追求共同的梦想时，并没有我早年经历过的那种巨大的财政担忧。最近，纳斯达克指数（NASDAQ）下跌了 60 多个百分点、道琼斯工业指数（DJIA）也下降了 20 个百分点，我关心的不是金钱上损失了多少，而是我们最重要的梦想是否因此受到了不良影响。我抛开了有关个人理财的传统智慧，当我计算出我们最重要的短期、中期和长期目标仍可如期实现时，我如释重负。年终盈亏，作为生活和理财规划的商业性方法，就是实现你的梦想，而不是企求财富增长，这才是最重要的。“创造财富”的固有战略已经让位于有意识地谨记“现金流动管理”。

大卫，我写这本书的合作者，认识他是在 1991 年。大卫敏锐地认识到了生活商业计划所蕴含的价值，并很快把该理念应用于他的顾问工作及个人生活中去（大卫是一位备受尊敬的管理顾问，他曾经帮助亏损组织和小公司解决了人事和战略难题。他与妻子、17 岁的女儿也住在这条街上）。过去的十年里，我们为个人与团体举办过生活商业培训班，并提供咨询业务，我们的客户来自不同行业和领域：公司、专业人员、政府、非营利组织、艺术和教育界。

生活商业计划在欧洲最初是作为一种改变公司文化的方法，现在已经发展成一种创新性、系统性、结构性的方法，用于个人生活和理财规划。近十

年来，我和大卫从生活商业计划中获益匪浅，因此我们深信它能给予个人、夫妻、家庭、组织、社团、甚至社会大量的帮助。正是因为我们相信生活商业计划对我们思考、规划、度过自己的一生都大有裨益，因此我们才动手写了这本书。

人生无常，但已知的世界是永恒的。在明日的世界中，你将面临许多挑战，你必须做好准备，以应对未来的不确定性。你必须学会在变化中找到平衡，在挑战中找到机遇。你必须学会在压力下保持冷静，在困难面前不屈不挠。你必须学会在竞争中脱颖而出，在合作中实现共赢。你必须学会在失败中汲取教训，在成功中保持谦逊。你必须学会在孤独中坚守信念，在喧嚣中保持内心的宁静。你必须学会在时间的流逝中珍惜当下，在生命的短暂中追求永恒。你必须学会在世界的变幻中保持初心，在人生的旅途中不忘初心。

——谢尔曼·金伯格

导言 生活商业计划

——你的生活、商业喻语以及本书

人不能两次踏入同一条河流，想想看，人甚至不可能一次踏入同一条河流……

——谢尔曼·金伯格，亚瑟·D. 利特尔，1965 年

你突然要做出以下抉择：

- 你的公司被兼并，你可以在 500 英里以外的一家新的公司总部上班，获得更高的薪水，或者找到其他办法来保持收支平衡。
- 如何确定什么最有利于你和你所爱的人？
- 你刚刚 30 岁出头，3 年来每天都工作 16 小时，你购买了首次公开发行的新股，并因此获得了从未想像到的利润。
- 你是不是该静下心来，看看从中还能得到什么？
- 你已经在工作中得到了一次极宝贵的机会，想干得很出色。
- 你如何在这项工作中投入必要的时间和精力，但同时为你个人和家庭留下足够的时间和精力？
- 你的孩子们已经大学毕业了，现在没有必要像以前那样拼命工作了。