

[美] 克劳德·惠特迈尔/萨利·拉斯贝利/著/胡敏/译

Running
A One Person
Business

自己当老板

——个人企业经营指南

自己把握自己命运



九洲图书出版社

我多么希望在1981年11月那个我倍感孤单的日子，
当我挣扎着第一次打破大企业的紧箍咒开始我的事业时，我能够有这样一本书。

汤姆·彼得斯

我有一个个人企业，意味着我有自己的生活与时间
而不必听命于别人。

文案顾问/多萝西·沃尔

做一些自己的事，给自己一块根基。

音乐人/艾丽西亚·贝·劳雷尔

生活并不仅仅是为了赚钱，而是去做那些在世界上
你需做并且想要去做的事。

作家/出版商/贝尔·卡莫罗夫

我工作的成就感，是因为我在做自己喜欢的工作并
以此维持生计。

服装设计师/凯特·毕晓普

Copyright © 1989 by Salli Rasberry, Claude Whitmyer, and Michael Phillips; ©
1994 by Salli Rasberry and Claude Whitmyer
Introduction copyright © 1994 by Tom Peters
Illustrations copyright © 1994 by Matthew Wilson and Mark Albright
中文简体字版由 Writers House Inc. 授权出版

图书在版编目(CIP)数据

自己当老板/(美)拉斯贝利, (美)惠特迈尔著;胡敏等译.

北京:九洲图书出版社,1997.9

ISBN 7-80114-212-8

I. 自… II. ①拉 ②惠… ③胡… III. 企业管理-方法 IV.
F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 20534 号

自己当老板

克劳德·惠特迈尔 著

胡敏等译

九洲图书出版社出版发行

全国新华书店经销

北京通县振兴印刷厂印刷

1997年8月第1版 1997年8月第1次印刷

850×1168毫米 1/32开本 印张:11.375

字数:270千字 印数:10000册

ISBN 7-80114-212-8/F·11

定价:22.80元

〔美〕克劳德·惠特迈尔/萨利·拉斯贝利/著/胡敏/译

Running
A One Person
Business

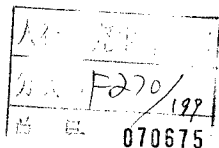
自己当老板

个人企业经营指南

自己当老板

7-16000

[美]克劳德·惠特迈尔 著
萨利·拉斯贝利
胡敏 杜芳 译
王晓晖 姚亚芝



九州图书出版



序

工薪阶层都恐慌至极，稳定的工作已难以寻找，暂时性就业却在猛增。疯狂的技术革命正迎头赶上。而全球性竞争——就你我的位置来说已成为一种生活方式。

人们纷纷对此做出反应。从俄罗斯大草原到巴黎各大城区，人们忙于选举那些许诺闭关自守，退回到从前的激进主义者上台。有些人干脆蒙住双眼，躲到办公桌后面，存着侥幸以期躲过下一批的裁员名单。

而有些人却要自己把握命运，在这混乱之中发现了绝好的机遇。

“人们确实已意识到稳定的工作不复存在，”位于伯克利的加利福尼亚大学教授霍马·巴拉米写道，“但是，许多人意识不到究竟是什么代替了稳定的工作。一项事业的驱动力并不是来自于组织，而一定是来自于个人”大企业职员中的聪明之辈已经开始像独立的承包人那样行动。巴拉米引用了人员变动频繁的苹果公司的一句话“你的工作稳定感来自于你的可雇用性”。

一个聪明的雇员，应该脑中怀着独立承包人的念头，眼睛紧盯住自己的市场价值，他或她应该每一天都在为稳固自己在公司的位置或者是（尤其是）为了离开公司而努力的技能，向公司内外的“顾客”提供带有明显价值的服务。

但是,越来越多的在职人员正在迈出关键的一步。他们实质上是在说“嗨,那些相信自己能力的人们,不管你是在职还是离职,其实都不是什么坏事。”让我们来纵览一下克劳德·惠特迈尔和萨利·拉斯贝利所著的《自己当老板》一书吧。两年前我在加利福尼亚奥克里坦图的一家杂货店偶然见到这本书。当我妻子凯特驾车沿着加利福尼亚海岸行驶的时候,我开始阅读这本书。那些越来越长的章节吸引我一直读下去,让我一下子就入了迷。

对那些视生命不仅仅为赚钱的人来说,个人企业是一种令人兴奋的职业形式,两位作者在对数百家个人公司进行咨询以后,这样写道:“这是一种职业,也是一种生活方式——这种职业是一份你的个性、你的价值的宣言书。”这是一份令人耳目一新的宣言,无论你是—名园丁,一名医生还是一位服装设计,这本书都将教会你如何通过工作来创造一种富于回报的生活方式。这还是一本句句实在,循序渐进的入门教材,教你如何从起点到达成功的终点。

尽管惠特迈尔和拉斯贝利十分强调个人企业人文及人情的一面,他们也事无巨细地帮助你建立帐目,起草经营计划,甚至帮你决定是该用代接电话机还是代接服务(第一印象的重要性及诸如此类的问题)。事实上,不论你相信与否本书的作者花了很大气力来使那些没什么计算天分的人认识到,设置与使用简单的财政系统实际上能帮你打开一片新天地。

英国工商业顾问查理斯·汉迪被许多人(包括本人)认为是未来工作场所的最有创见的观察家。他声称,新的行业将通常是由在公司任职或不在公司任职的数个小型企业构成。我确信汉迪是正确的,因此,本书对那些现今为大企业职工却着

眼于明天的人们,还有那些准备好冲刺的人具有极高的价值。

但事实上,我认为最丰厚的回报将属于那些自己已经开始奋发行动的人们。迄今为止,我已在个人企业中为自己工作了十几年(我的公司还有少数其他职员)。我可以告诉你,我从《自己当老板》中学到了许许多多,我多么希望在1981年11月那个我倍感孤单的日子,当我挣扎着第一次打破大企业的紧箍咒开始我的解放性冒险时,我能够有这样一本书。

汤姆·彼得森

引言：

**是一种职业，
也是一种生活方式**

对于那些视生命不仅仅为赚钱的人来说，个人企业是一种富于挑战的职业形式。它既是一种职业，也是一种生活方式。这种职业是一份关于自我个性与自我价值的宣言书。

个人企业正迅速成为 20 世纪 90 年代的新兴行业。一场大规模的全国性经济再组合才刚刚开了个头。近年来，新闻媒体不断指出，调查结果显示，自营职业正在比工资和薪金收入职业以更快的速度增长。政府部门预计每年至少有 100 万新企业投入运营。美国家庭企业联合会声称至少有 1300 百万以家庭为基地的企业，代表美国劳动大军的 11%。《企业家》杂志估计 1830 万人以家庭为中心经营企业。而这些统计数字还不包括在家庭以外办公的个人企业。

如果我们把这一巨变置于历史背景之下去考察，我们就应该记起个体商业形式其实是美国私人企业制度早期的基础。后来随着越来越多的人开始依赖为别人工作而谋生，自营职业慢慢成了一种已消失的生活方式。加入一个已有的企业或公司已成为大多数美国人的明确选择，到 70 年代为止，只有不到 7% 的人口是自己经营。与之形成鲜明对照的是，到 90 年代初，自营职业的人数翻了近一番，而个人企业的等级为 2000 万美元左右，且在不断增长。没有什么大张旗鼓的宣传，个人企业已悄然成为美国影响最深远的社会革命之一。

吸引力究竟何在：

那些勇于到个人企业这个未知世界中去探险的人，他们在寻找很多东西。其中包括与其他就业结构相比之下更多的自主权与个性表现，他们经营个人企业的原因多种多样，但其中最重要的一条就是自己做自己的老板，不必承担监督别人的责任。这种自主权使他们可以用创造性的方式重新组合自己的生活，同时也可保持个人的独立。

经营个人企业不仅仅意味着灵活变通，富于挑战性与创造性，它还能使你对九十年代多变的生活做出真实而从容的反应。好像越来越多的人再也不愿意仅仅为了周末，两周的带薪休假以及那越来越遥不可及的退休后的好日子而活着了。

进入个人企业这个大家庭中最富吸引力的一点就是它能带你进入一个极为广阔的生活方式与生活目标的新天地。有些人，不管是因何种原因，梦想着大笔财富，另一些人却喜欢少量的财产和简单的生活方式。一些人工作仅仅是为了谋生，另一些人视工作本身为一种肯定性的价值。不论你选择何种生活方式，经营一个个人企业都可以帮你实现这些目标。

经营个人企业就是在谋生的同时创造一种生活。我们经常能从个人企业所有者那里听到这样一个令人吃惊的事实：他们并不希望自己的生意扩大，也对发财致富不大感兴趣。“财富并不是目标。”拥有数个毗邻的个人企业的园艺学硕士罗伯特·库里如是说，“所有的商业书籍都充斥着同样那少数几个极为成功的（也就是说富裕的）企业家的故事。而我们中间只有不到5%的人才会真正大富大贵。大多数人只要能维持生活就会感到很幸福了。我们重视的是谋生的过程——如果能为自己定义一种‘质量’那才是关键的。”

如何避开公司这张网？

自从 1989 年这本书头版面世以来，经营工商业的方式就一直在变化。根据《今日美国》所载，美国的雇主们每天暂时解雇 2200 人。薪金被冻结，医疗福利在倒退，养老金制度摇摇欲坠。

1993 年《时代周刊》与有线新闻电视网联合民意测试显示：2/3 的调查对象认为过去 2 年中工作安全感在日益降低，53% 的人认为这个问题将长期存在。调查还显示：人们认为自己所做的工作与自己所认为生命中重要的事之间的差距越来越大，并为此感到不安。同时，另一项调查显示：只有 18% 的美国人认为自己的职业生涯有回报性，愈来愈多的人正在追求将自己的工作与生活融为一体。更另人惊奇的是，希尔顿饭店进行的一项有关时间价值的调查显示：人们甚至愿意放弃一项有稳定收入的工作来换取对自己工作和生活的更大的自主权。年薪 3 万美元以上的人中有 70%，年薪 2 万以上的人中有 48% 都愿意每周少拿一天薪水而能多享有自主的一天时间。

为何要写这本书？

这本书是为那些梦想独自经营业务或那些正在为别人打工但却准备成为自己的老板的人而写。这本书还是为那些刚刚成为自己的老板，忙乱于各种繁杂事务之中或者那些已是这一行中的老手却仍需要具体指导与改进以稳固自己位置的人而写。这本书是为所有那些料想着或已经知道我们有可能创造一种令人充实的工作并将之与生活中重要事物结合起来的人而写。

与其他商业形式相比，个人企业有极为明显的特性。从历

史上来说大多数工商业学校都认为个人企业是正规商业形式的变体，只适合那些为更大型的事业积累经验的人。但他们未意识到其实很多人更偏爱这种独特的商业形式。这本书的初版是为了满足那些身为个人企业所有者的职员和学生对信息的需求。那时，尚没有同类型的书面世。差强人意能满足个人企业需要的书只有那些为专门爱好者和家庭企业而写的作品。因此，我们决定写一本书来填补这个空白。这本书中既应包括具体而实际的建议，还要包括那些正在经营个人企业的成功人士的激励之言。

从那时起，我们就一直在积累并提炼这方面的知识，注意听取我们的学生、职员及个人企业圈中人士的经验并向他们学习。近15年中，我们有幸咨询并教导了全球数百家个人企业。为了写这本书，我们觉得还必须与他们进行面谈，以补充这多年来的经验。这些采访使我们深入研究这些企业多年来探索得出的极为有效的经验。正如我们所知的那些个人企业一样，这些企业因他们个人的目标与生活方式的不同，其收入也有很大不同。他们代表着不同的领域，分散住在美国的不同地区。在和他们的交谈中，我们进一步了解了成功的含义及其与社会问题之间的联系。

在此书的修订版中，我们向读者展示如何才能将个人与社会的需要与整个事业得体地结合起来。我们还告诉读者将良好的商业经验，如使用高效的记录系统，常规活动度量，每日工作计划，应用于个人企业的管理中。

尽管这本书主要是一个实践指导性小册子，但我们仍认为真正优秀的人门书应给予读者无限信心——一种“我知道了”，“我这样做是对路的”，或“我并不是在孤军奋战的”成就

感。我们并不否认个人企业的脆弱性。事实上,我们所强调的正是经营个人企业的不易之处,以及怎样做才能成功,还有如果发现自己条件不具备应怎样做。除此之外,我们还提供了很多建议来减少潜在的危险——这些都是从我们同事、采访对象及我们的亲身体验中得来。我们希望这本书能帮你决定个人企业这种形式是否适合于你,如果适合,该怎样才有效有利经营的同时,保持自己的社会和伦理价值观。

请记住,做为个人企业的拥有者,你是一支正在崛起的能对社会起积极作用的社会大军中的一员。你不会被解雇,而且你一旦学会如何经营它,你就可以选择自己的道德、伦理、政治和环境立场。经营个人企业会让你过上体面的生活,个人生活更充实,还能给你的社会生活带来刺激感。这是为别人打工极少能感受到的。

欢迎成为日益崛起的、个人企业拥有者中的一员。你既代表了美国工业中至关重要的一支力量,又是当今正在进行的最重要的社会革命中的一份子。

第一章

个人企业业主 ——一个独特的群体

个人企业似乎无处不在。它们的收入来源极为广泛。譬如，石油商在全球范围内购买和出售石油开采权，他们只要通过家里的电话就可以进行上百万美元的交易；仲裁人和证券经纪人只要在交易所办公室的后头有一部电话和一张租来的办公桌就可以制定出他们的投资债券一览表。个人企业经常成为金融市场的主力军。

在华盛顿政界，一些说客和那些专门从事政策分析的顾问都有很高的收入并且具有很大的影响力。这些个人企业者都在默默无闻地从事幕后工作。

专职的个体从业者包括房地产经纪人、顾问、会计、演说家、教练、自由撰稿人、心理医生和税务申报人。

有些个人企业从事零售业务，比如那些遍及各个城市的花店，酒吧和修鞋摊。在华盛顿的西雅图有人开着他的小艇在尤宁湖向水上住宅、停泊的船只和沿岸的办事处兜售热咖啡和小圆面包。在一些旅游胜地，有许多专门向每年开车路过的旅游者出售礼品的家庭礼品店。

我们写这本书目的是为了给读者提供一个行为指南。但我们也认为所有好的入门书都会给读者带来自信让他们有这样一些感觉：“我知道了”“我正在慢慢地上路”“我不是在孤军奋战”。我们并不否认个人企业具有其脆弱性。事实上我们 -

直在强调经营个人企业的难度,并花了相当的时间解释具备什么样的素质才能获得成功,一旦发现自己缺乏这些先决条件后该如何去做。另外我们还提供许多减小其内在风险性的方法,这些都是我们同事和一些被采访者从工作中得出的经验之谈。如果你适合干这一行,我们衷心希望这本书能坚定你的决心,让你在条件允许的情况下,去有效率的经营一项个人企业,赢得一定收益,同时也兼顾到实现自己对社会,对民族的价值。

作为一名个人企业主,你应当记住自己是一项新兴事业中的一员。你能成为一支积极的社会力量。你不会被解雇,一旦你学会如何去经营自己的事业,你就不会因为缺乏安全感而放弃自己在道德、种族、政治和环境问题上所坚持的立场。经营个人企业可以带给你一个舒适的生活,使你的个人生活更富有意义,还能给你的社会和城市生活增添许多激情和乐趣,这些是在替别人工作时所得不到的。

欢迎您加入到个人企业的行列中来!你将成为美国商界中的主力军,你将代表着当代意义最为深远的社会变革。

许多服务性行业传统上是以个体从业方式来经营的,包括管家、美容师、擦鞋匠、裁缝、水暖工、木匠、阴阳先生、保姆和技工。在过去的二十年中,随着越来越多的妇女跻身于劳动大军以及双职工家庭的不断普及,从事于服务性行业的人员也在急剧增加。在美国,由于人们的工作时间不断延长,负荷的压力也在逐渐增大,以致在针对个人服务的领域和替代性疗法的领域里产生了一些新的行当,包括中医、私人教练、针灸师、巫医、心理医生、和一些利用机能反馈进行治疗的医生。

无论在哪个领域,要想单独地经营一个行业,并获得成