



19:00

晚餐时间:

与家人交流, 经营情感



21:00

玩摄影:

期待能办自己的影展



17:30

下班回家:

用iPod学外语



21:30

写博客:

成为网络达人

# 另外8小时

其实下班后你能赚得更多

〔美〕罗伯特·帕利亚里尼·著  
吴书榆·译

18:00

运动健身:

为好身材与健康流汗



22:00

心灵成长:

阅读、音乐、禅修



20:30

学习时间:

为升职做准备



20:00

经营人脉:

寻找创业契机



23:00

亲密关系:

为爱人做15分钟按摩

THE OTHER 8 HOURS

Maximize Your Free Time to  
Create New Wealth & Purpose

南海出版公司

图书在版编目(CIP)数据

另外 8 小时 / [美] 帕利亚里尼著; 吴书榆译.

- 海口: 南海出版公司, 2012.3

ISBN 978-7-5442-5680-3

I. ①另… II. ①帕…②吴… III. ①时间-管理-通俗读物 IV. ①C935-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 271647 号

著作权合同登记号 图字. 30-2011-111

THE OTHER 8 HOURS

Copyright©2010 by Robert Pagliarini

Original published by St. Martin's Press, LLC.

Simplified Chinese language translation rights arranged with  
St. Martin's Press, LLC.

All Rights Reserved.

另外 8 小时

[美] 罗伯特·帕利亚里尼 著

吴书榆 译

出 版 南海出版公司 (C698) 66568511

海口市海秀中路 51 号星华大厦五楼 邮编 570206

出 品 北京读书人文化艺术有限公司 www.readers.com.cn

发 行 新经典文化有限公司

电话 (010) 68423599 邮箱 editor@readinglife.com

经 销 新华书店

责任编辑 聂 敏

特邀编辑 彭 展 刘向红

装帧设计 水玉银文化

内文制作 北京文辉伟业

印 刷 三河市同力印刷装订厂

开 本 700 毫米 × 990 毫米 1/16

印 张 19

字 数 228 千

版 次 2012 年 3 月第 1 版

印 次 2012 年 3 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5442-5680-3

定 价 38.00 元

版权所有, 未经书面许可, 不得转载、复制、翻印, 违者必究。



北京读书人文化艺术有限公司

[www.readers.com.cn](http://www.readers.com.cn)

出 品

北京读书人  
文化艺术有限公司  
PDG

献给我最爱的伊丽莎白·帕利亚里尼和亚历山德拉·帕利亚里尼。我深爱着你们，你们是我生命中的恩典。

鄭子瑜  
贈  
PDG

## 前言

你的现状和理想之间是否存在“落差”？你是否扛着根本付不起的住房贷款、背着躲不掉的信用卡债务、挂着20磅<sup>①</sup>甩不掉的赘肉、每晚下班回到家时孩子已经进入梦乡……所有这些情况是否让你生出“生命就要这样消逝了”的想法？若真如此，你要怎么办呢？是多睡一会儿，还是再延长一点工作时间？

本书要谈的是你不工作也不睡觉的那8小时。想要过你理想中的生活，这段“自由”时光是你最宝贵的资源。好好想一想，一天24小时中你要为睡眠付出8小时，还得为工作（最少）出卖另外的8小时，这样你只剩下8小时了。你在这剩下的8小时里做了什么？还有，最重要的是这8小时又能为你做什么？

看看你的四周。成功的人，生活丰富且有意义的人，他们全都能善用这剩下的8小时。他们可能从未听闻这个概念，但是那又怎样？他们天生就知道这剩下的8小时才是获得成就与充实人生的真正“秘诀”。日复一日，当其他人把这段时间拿来挥霍时，他们却用来投资。

你如何度过这剩下的8小时，决定着你的的人生现状、你的快乐、

---

① 1磅约等于0.45公斤。——编者注

你的体重、你的债务、你的人际关系、你开的车子、你说的语言、你的爱情生活、你的学历、你旅行的地点、你的银行账户余额……可以说，这剩下的8小时决定着一切对你来说重要无比的东西。

你的人生在现实与理想之间存在多大的差距，其实并不重要，因为解决方案都相同，即要想大幅改善你的人生和你的经济状况，唯一的方法就是善用这剩下的8小时。本书要告诉你如何把这8小时投资在你自己身上，就此缩短生命里的种种落差。本书要谈的是如何重新唤醒你曾经设定的目标和拥有的梦想，创造新的契机，重新找回你自己的人生。

觉得紧张吗？有点担心吗？别被书名吓坏了。这本书讲的不是如何在你已经排得满满的日程表里再挤进更多东西，要知道充实的日程并不代表充实的人生。这本书重点放在那些让你能更贴近理想人生的活动上面。如果你现在正利用那剩下的8小时读这本书，你已经很自然地懂得善用这段自由的时光来提升自己、改善人生了。

这本书能帮助你争取更多时间、获得更多金钱，让你能拥有自己想要的人生。本书分为以下4个部分：

一是掌握重要线索：你认为这剩下的8小时时间可以随意支配吗？并非如此。这一部分的内容是为整本书打基础，告诉你为什么一日之计始于下午5点钟，为什么我们迫切需要利用好这剩下的8小时，以避免陷入行尸走肉、一穷二白的生活。

二是腾出更多时间：你很可能工作过度、日程太满、压力超大，总感到有太多事要做但时间总是不够。你可能总是觉得被各种人和事务同时拉向四面八方，完全没办法喘口气，即使只有8分钟的空闲都能让你欣喜若狂。这一部分内容会告诉你每天如何多腾出几个小时的时间去做你想做的事，让你更接近自己的目标，为人生带来幸福和意义。

三是赚得更多财富：有太多太多方案可以帮助你改善经济状况，

比如说早上少喝一杯拿铁咖啡、每个月多存一点儿钱，或者投资你的退休金计划。这些传统财务策略的问题是，所有的建议都是让你减少开支，把钱省下来。这些的确都是经过试验之后证明可行的策略，但是对于许多已经举债并大幅缩减开支到仅剩基本需求的人来说，这些还不够。

传统的财务建议也让很多人感到很无耐。“把你的有线电视线剪掉，带便当上班，50年后你就能存到可以退休的金额了。”了不起！呵呵！难怪没什么人遵循这些传统建议。这一部分内容会告诉你一些非传统的新鲜理财策略，为你打造合适的理财方案。

四是拥有美满人生：这本书要谈的不只是让你“变成有钱人”的全新方法，重点更在于为你提供蓝图，让你“拥有美满人生”。在和成千上万的人谈过之后，我发现人们总是在这样说：“我觉得自己应该能有更大成就，我觉得过去10年都在浪费生命，但我就是没办法往前走。我身边每个人都在为生命而奋斗，但我却只是活着而已。我别无选择，也无法改变我的人生，我觉得好空虚。”

这是真实人物的真实感受，全世界数以万计的人都有相同的感受，这些人可能是你的邻居、你的发型设计师、杂货店的老板、你的律师、你的配偶，甚至是你自己。

这本书将帮助你找回你的“脉动”，告诉你如何善用这8小时以找回美满人生。

这是一本和生命、财富有关的书，不论你是谁，住在何处，背了多少债务，受过多少教育，你都可以投资这剩下的8小时，为自己开创更优质的人生。

也许你还不太相信。那么在你有能力用这8小时创造新的财富和目标前，你首先必须认识到这剩下的8小时有多重要。这就是本书第一部分要讲的内容：掌握重要线索。

# 目 录

## 前 言 /1

## 第一部分 掌握重要线索 /1

### 第一章 一日之计始于下午 5 点钟 /3

这剩下的 8 小时决定了你的幸福和净财富

### 第二章 行尸走肉和一穷二白 /15

出人头地怎么这么难

## 第二部分 腾出更多时间 /33

### 第三章 找回这剩下的 8 小时 /35

如何腾出更多时间，并从中获得更多

### 第四章 生命水蛭 /61

避开 24 种榨干时间和生命的水蛭，重新找回你的  
人生

## 第三部分 赚得更多财富 /83

### 第五章 从消费者摇身变成创 8 者 /85

创造财富的新策略

第六章 常见问题集 /94

真正动手去做前必须知道的事

第七章 创8者法则 /125

降低风险、追求成功的八大法则

第八章 创8者的十大渠道 /145

告诉你如何赚到更多钱的指南

第四部分 拥有美满人生 /229

第九章 不能、不应、不要 /231

要真正地活过需要付出哪些努力

第十章 找到你的人生脉动 /245

挖掘你的热情及你的理想人生

第十一章 不再坐而言，马上起而行 /262

如何利用剩下的8小时创造你想要的人生

结 语 /283

声 明 /285

致 谢 /287





# 另外8小时

其实下班后你能赚得更多

〔美〕罗伯特·帕利亚里尼\*著  
吴书榆\*译

新华书店

南海出版公司



# 第一部分

## 掌握重要线索

现在能出人头地的规则已经不同了，我们过去信奉的体系，让我们相信只要努力工作就能付得起账单、能送孩子上大学高高兴兴退休，和家人共度美好时光，拥有平衡美满的人生。这套体系现在还有用吗？

现在我们得越跑越快，才能保住饭碗。工作稳定一词变成矛盾修辞<sup>①</sup>，不断增加的支出和高额负债把我们打落谷底，税赋和通货膨胀大大侵蚀我们替未来储蓄资金的能力。而我们的解决方案是什么呢？是在本来已经排得太满的日程表中再挤进更多待办事项吗？我们有没有问过自己所有这些要如何、甚至能不能让我们更接近理想人生？

老式的解决办法肯定没用。我们早已超过负荷、承担过多压力了，但我们并未因此更接近目标，因为我们一直忽视了可以创造更多意义

---

① 矛盾修辞（oxymoron），将两个意义相反的词语并用的修辞形式，例如“甜蜜的负荷”、“最大的小车”等。——编者注

和带来更高收入的东西：那剩下的8小时。

在你有能力运用这8小时以拉近落差、更贴近理想人生之前，你首先必须认识到这段自由时光的力量。以下是这一部分要告诉你的：

- 对你而言重大的人生经验，大部分都出现在这剩下的8小时里。

- 你花在睡觉上和工作上的时间帮助你活下去，但是这剩下的8小时帮助你活得更好。

- 传统的工作、储蓄和投资逻辑有哪些问题？

- 为什么出人头地越来越难？

- 为什么这剩下的8小时是你拉近落差、改善经济状况及拥有美满人生的答案？

我们把人生前1/4的时间花在了学习和成长上，但之后我们慢慢地不再投资自身。第一部分内容将为你敲响警钟，让你知道如果不善用这剩下的8小时，我们的人生将会遭遇严峻的挑战。



## 第一章 一日之计始于下午 5 点钟

这剩下的 8 小时决定了你的幸福和净财富

6 年前，马克和萨拉参加了一趟前往南太平洋的游轮之旅，却不料碰上热带飓风，船体破裂，有几名乘客落水，跌入将近 50 英尺<sup>①</sup>深的汹涌黑暗的水域里。不幸的是，马克和萨拉就是当晚跌入冰冷海水中的两名乘客。他们发疯似的抓住残骸碎片，用力撑住，使尽吃奶的力气让自己的头浮在水面上。隔天清晨，马克被冲到一座无人岛上，萨拉则被冲到 2 英里<sup>②</sup>外的另一座岛上，两座小岛都杳无人烟。

危难造成的最初冲击已经渐渐消失，如今恐惧和焦虑占据了他们的心头。他们知道，麻烦大了。为了生存，他们必须搭起避难所、储存饮水、摘采果实及捕鱼作为食物。最初几天很可怕，很难熬，但是他们都想办法搭起了临时避难所，保护自己免受日晒雨淋之苦。他们在岛屿深处找到淡水溪流，还有一大堆的水果和坚果。日子慢慢地从几天变成几周，他们甚至已经开始善于捉蟹叉鱼了。

---

① 1 英尺约等于 0.3048 米。——编者注

② 1 英里约等于 1.609 公里。——编者注

傍晚时分，在忙碌了一天之后，马克会花点时间轻松一下。他会爬到他最喜欢的峭壁上，看着潮水冲击岩石。当夕阳西下，星星点亮了夜空，他会梦到遥远的行星，并祈求自己早日获救。萨拉同样每天都要努力求生，就像马克一样，太阳一出来，她就开始一天的生活。她要砍树、爬到树上去摘果实、采集坚果和莓果、捕鱼及提水，一整天忙得团团转。忙完一天的日常工作之后，她很渴望到海滩上去放松一下，但她知道，她想要的不仅是活下去而已。萨拉想要离开这座岛。

每天下午，萨拉会花几个小时收集、存放木材。她几乎试遍岛上每一种植物，看看哪一种能够烧出最黑、最浓的烟。她收集了大大小小的石块，在岛屿四周的沙滩上用石头排出特大号的“HELP”字样。萨拉还在沙滩上挖了几处起火坑，放置了大量干木材及特别的植物。因为此地经常有雨，萨拉发现必须经常用干燥的木材和植物换掉湿的，还有，她排在岛屿四周的“救命”石阵也必须经常去看看。萨拉不想把自己的命运交到可能永远不会出现的救援队手上，于是她开始用竹子和藤蔓编织竹筏，每天编一点点。

当然，她也会轻松一下。一天里面，她最喜欢的就是黄昏。萨拉会带着当天早些时候摘采的新鲜坚果和莓果，一路走到海滩，在她最爱的棕榈树下坐下来。她会做白日梦，想想家人，回忆妈妈亲手做的巧克力蛋糕的美味。

日复一日，马克和萨拉就这样做着为了生存下去而必须做的工作。平静无波的日子过了几周，那一天终于来了。萨拉在海滩附近捡拾水果，马克则忙着捕螃蟹，就在此时，他们两人（几乎就在同一时间）都看到远方有一架小飞机。

萨拉迅速展开行动。她跑到一小堆火旁边，点起一大堆的木材。她把特殊的植物丢进火里，并利用自制的火把点起旁边其他的木头堆。

之后，她又跑了回来，把更多的木材和植物丢进火里。一阵浓烟窜入空气中，占满了她这座小岛上方的天空。

同一时间，马克却像发了疯一样。他到处跑来跑去，不断在想该怎么办。他胡乱摸索，试图生火，他一度点起了火，但是火堆太小，于是他冲进丛林，拔起任何他能找到的植物往火堆里扔。不幸的是，这些植物很快闷熄了火，马克又浪费了一些宝贵的时间重新生火。每一次，当他把不同的植物丢进去想办法要把烟弄大时，火堆又再度熄灭，而他得浪费时间重新生起新的火堆。

小飞机转弯，朝着这两座岛飞过来。它越飞越近，但马克发现这架飞机并不是朝着他飞来，它的目的地在几英里之外。飞机在萨拉的岛上盘旋几圈，在岸边着陆。两名救援人员从飞机里跳了出来，搭着救生筏朝着萨拉划了过去。萨拉最后看了一眼这座小岛，然后跳进大海里朝着救生筏游去。几分钟后，萨拉已经在空中了。飞行员问她还有没有其他生还者，萨拉告诉他们一直以来都只有她一个人。

马克绝望地想引起救援人员的注意，他在海滩上跑来跑去，在空中挥舞双手，然后放声大叫。当飞机飞出他的视线时，马克明白他失去了可能再也不会有机会。

马克和萨拉都撑过了落入 50 英尺深海的厄运，挺过了暴风雨的侵袭，千辛万苦地来到陆地上，盖起了避难所，还找到了食物和饮水。他们都做了为了活下来必须做的事，但萨拉有更重要的计划，她想要过更好的生活、她想和家人重聚、她想再尝一尝巧克力的滋味、她想要再读一次爱的故事、她想要再度拥抱好友、她想要听到教会里合唱圣诗的乐声、她想再拍拍她的爱犬、去看表演、和老公一起慢慢变老……她必须在这座岛上活下来，但是她也告诉自己，光是活下去是不够的。

马克和萨拉两人的荒岛求生的故事每天都在全世界上演。这类故

事出现在大城小镇上，出现在路边摊及大厦顶楼的企业总部里，也出现在那些努力赚取最低薪资及攻读更高学位的人身上。

如果你觉得自己被困在由单调无聊、账单或失落梦想堆砌成的孤岛上，或者，你总是在梦想要过不一样的人生却不知如何达成，要解决这样的困境只有一种方法……

## 善用剩下的 8 小时

你的一天不是从起床算起，你的一天（甚至你的人生）是到下午 5 点钟下班时才正式开始。你上个星期、上个月及去年在下午 5 点之后做的事，决定了今天的你。你今天、明天及明年如何运用这剩下的 8 小时，决定了未来的你；这 8 小时是你大幅改善人生的唯一希望。你睡觉睡掉了 8 小时，你为了拿到薪水又卖掉了另外的 8 小时，你有的（确实，这是你仅有的）就剩下这 8 小时。人生不只存在于剩下的 8 小时当中，应该说人生就是这剩下的 8 小时。

你在何处高就、你的存折上有多少个零、你背了多少债务、你的体重、紧急时你有多少人可以仰赖、你和配偶及孩子之间的关系，以及其他对你别具意义的一切，都是你运用这剩下的 8 小时产生的结果。

检视以下各个层面，你就能了解这剩下的 8 小时造成的影响有多深远。

### 家庭

不管你是职场上还是在其他场合遇见了你的伴侣，如果你希望两人之间的关系能够茁壮成长、成熟美好，你就必须在下班后花点时

间精力来培养关系。你们约会、携手漫步、坠入爱河，这些事全都发生在这剩下的 8 小时。就算是你们的歧见和争执，也都发生在下午 5 点钟以后。

如果你有孩子，创造出这些小家伙的时刻必定是落在这 8 小时内，甚至他们呱呱坠地的那一刹那可能也是。想想你换过的所有尿布、你看过的《芝麻街》卡通还有你帮忙完成的家庭作业（因为你过去做的这些事，成就了你今天和孩子的关系），如果没有这剩下的 8 小时，你就不会有这些经历。

我下班回到家时小女儿会飞扑上来拥抱我，这是因为我把剩下的 8 小时“投资”在她身上（当然，也可能是因为我用巧克力贿赂她）。

你感受到配偶和子女对你的爱（没错，当然你也可能感受不到他们对你的爱），完全取决于你如何花掉那剩下的 8 小时。你和父母的关系，也多半基于你在这剩下的 8 小时内做了哪些事。如果你善用这段时间，你会被周围人的爱包围，但如果你没做到，就不太可能享有这种亲密关系。

## 人际关系

朝九晚五的上班时间，是认识其他人及建立友谊的最佳时光。我多数朋友都是在职场上遇到的，这没什么好讶异的。我们在上班时会比其他时候和更多人有联系，交往期间也更长，但是，如果你想把单纯的职场关系转化成真正的友谊，你还是得花那剩下的 8 小时来和这些人往来相处，从不同的层面了解他们。在饮水机旁聊到最新的《美国偶像》选秀竞赛里面要支持谁，或是在餐厅里谈论星期天的重要赛事是不错，但这跟与对方一起出去喝啤酒或共进晚餐、真正了解这

个人，完全是两回事。你的朋友（不管你是在哪里遇见此人）都是在那剩下的 8 小时里才变成你的密友的。

### 善用剩下的 8 小时的专家

李奥·巴伯塔是个很酷的家伙，他是畅销书作者，也是广受欢迎的“禅习惯”博客的博主。读者要如何利用这剩下的 8 小时，才能为他们的人生带来最强烈的正面影响？以下就是他对这个问题的回答。

“顺着你的热情。你要找到你最向往的事情，然后尽一切所能去追求。这些事可能是要你和孩子一同完成某一个任务，也可能指创作出色的作品或是开创新事业。你可能需要多做几次探索才能找到自己的爱好，但只要能找到，不管付出多少心血都值得。一旦你发现自己的热情所在，你要真正地把你的灵魂倾注到里面去。远离其他事物，为这件事腾出时间，确确实实把焦点都放在这件事上面，直到你完全感受不到身边的世界。可能的话，开始从这当中赚钱，这么一来，你最后就能辞掉仅为了糊口而做的工作，靠着你真正所爱的工作生活。”

### 身体健康

你爬完楼梯后是否喘不过气，还有你穿上泳衣之后的自在程度，完全取决于你如何运用这剩下的 8 小时。你的早餐、晚餐、甜点吃什么，通常都在这剩下的 8 小时中决定。你的选择是否明智，结果自会证明。你做不做运动？如果有，又是何时？睡觉时吗？不。工作时吗？不。在这剩下的 8 小时当中吗？答对了。



## 个人成长

这里我们要谈的是你的爱好、教育、旅行、阅读、艺术及其他你认为丰富多彩且让你乐于投入的活动。我有一项休闲爱好，是格斗，我还不精通，但是我很享受，而且我比刚开始时更有进步了。我也喜欢学西班牙语（虽然动词让我很头痛）。我还有其他钟爱的休闲活动，比如阅读。如果我从早上9点到下午5点都在练习格斗、学西班牙语和阅读，我的客户不会开心，我也无法成功。对，我唯一能做这些我喜欢和深爱的活动（有了这些活动，我才是一个活生生的人）的时刻，就是在这剩下的8小时。

## 性灵生活

不管你是在工作或是处在这剩下的8小时，你的性灵生活和信念都会一直跟着你。但除非你在上班时间从事的是神职工作，否则的话，你在性灵方面的成长及和上帝最深刻的交流多半发生于你去教堂（寺庙）、小众聚会、研读《圣经》、诵经祈祷、参与义工活动、冥想等时候。

## 财务稳健

你的财务稳健程度当然和你朝九晚五的工作密不可分。在这段时间内，你工作，你赚到薪水。你的薪水决定了你的财务是否稳健，对吧？不要这么快下定论。显然，就你的财务状况而言，工作时间扮演了重要角色，但是倘若知道这剩下的8小时对你的银行账户余额所起的作用，你可能会惊讶万分。

你的财务稳健度由两件事决定，那就是收入和支出。就这么简单，

直截了当。收入是由工作类型及你在工作上的表现决定的。世界上最会做冰甜筒的人或许可以做出最棒的冰甜筒，但是他选择了这项职业后也就限制了他财务上可获得的成就。同样，搞砸每一次手术的脑外科医生在财务上也不太可能有多成功。

你要靠哪一行维生，影响的因素太多了，包括你成长的地方、你的智力、父母亲的鼓励、你的个性、兴趣、你得到的机会，林林总总。你要靠哪一行营生，部分原因也取决于你高中有没有毕业、之后有没有多花几年时间去攻读更高的学位、有没有参加函授或是夜校，还有，也取决于你有多用功念书，以及你的亲朋好友人际网络有多宽广。这些因素（这些是你控制的）会造成重大影响，决定你在朝九晚五之间做哪些工作。猜猜看怎么着？这些因素都是你如何运用这剩下的8小时造成的直接结果。

因此，这剩下的8小时对我们的收入影响很大，但是，就影响财务健全度的另外一半因素（也就是支出）来看，又如何？你猜到了。你的支出正是你在这剩下的8小时内作出决定的后果。你选择花多少钱租房子、开哪种车、买哪些衣服、从事哪些娱乐活动及购买哪些玩具，这些通常不会是你在工作时作出的决定，而且也绝对不是你在睡梦中会想到的。你的每一个支出决定，不论大小，都是在这剩下的8小时发生的。

还是没被说服？你要认同这剩下的8小时非常重要，我要求你做到这一点。如果你阅读本书的态度就像你在杂货店阅读八卦小报头条新闻时一样，那么赶紧加油，赶快给自己洗个脑。因为，一旦你接受了，一旦你明白这剩下的8小时对你的人生有多么巨大的影响力，你才会尊重、重视这剩下的8小时能为你的人生带来的影响力。

为了证明这剩下的8小时在你的生命中非常重要，请你做做下面

的练习。

规则：请思考每一个问题。如果这件事发生在你睡眠时，请在睡眠栏中打钩；如果发生在工作时，请在工作栏中打钩；如果发生在剩下的8小时期间，请在剩下的8小时栏内打钩。

生命中的关键时刻	睡眠	工作	剩下的8小时
1. 你在何时遇见生命中的挚爱？			
2. 你在何时拥有第一个孩子？			
3. 你最伤痛的情绪出现在何时？			
4. 你在何时见到此生最壮丽的夕阳？			
5. 你何时对自己的未来感到兴奋不已？			
6. 你何时从事你最喜欢的休闲活动？			
7. 你何时看到孩子迈出人生的第一步？			
8. 想一想你最喜欢的电影，你第一次看到这部电影是在何时？			
9. 你在何时遇见你最好的朋友？			
10. 你最近一次因为兴奋过度差点喘不过气来是什么时候的事？			
11. 你何时有过最深刻的性灵经验？			
12. 你在何时从事让你觉得最有成就感的体力劳动？			
13. 如果你可以重现一件过去的事件，这件事会发生在何时？			
14. 你最坚定、最有信心的时候是何时？			
15. 如果你只剩一年可活，你会把大部分的时间花在哪些事上？			
总计			

加总每一行打钩的数目，你有没有注意到什么事？我和很多人一起做过这个练习，结果永远都一样。

睡眠：必要且让人觉得舒服，但是不太能够为人生带来太多内容。非常可能的情况是，你在睡眠这一栏连一个钩也没有。

工作：同样也很必要，且让人觉得有成就感，但通常工作都是你必须要做的事，而不是你喜欢去做的事。多数人在工作这一栏大概会有1~3个钩。

剩下的8小时：大惊喜！你人生中最重要的大事，大部分都不是发生在你睡觉或工作时，这些事都发生在这剩下的8小时。

虽然我的确是为了让你相信这剩下的8小时有多重要而编出这个练习，但是我认为这仍是非常有价值的说明。你可以想一想你人生中最有意义的事件和记忆，自己验证一下这些事都发生在何时？

## 两种人生

时间没有是非对错之分，这剩下的8小时也和其他时间无异：这些时间可以拿来投资，也可以就此浪费。剩下的8小时可以改善你每一个生命层面，但是，你必须把这些时间用在宝贵的用途上。如果你白过这剩下的8小时，这段时间就帮不上你的忙。时钟不停地滴滴答答，不管你做什么，几秒钟、几分钟、几小时就这样过去了。

你的财务、你的工作职责、你和父母或配偶的关系、你的健康，甚至你的生活品质和幸福程度要不就变得更好，要不就变得更糟。生命及生命中的万事万物要不然就往前推、有进展或有进步，要不然就是落后、停滞不动或死亡。你的净财富是增加还是缩水？你在公司是向上升职还是往下降职？你和伴侣更贴近了一些，还是关系又更远了一些？你是瘦身成功，还是在这一场赘肉战中败下阵来？

如果你不把这剩下的8小时投资在对你而言重要的事情上，你的

生命就会逐渐失去光彩，最后就这样白白丧失了（除非你要说的是体重，若是如此，忽略体重管理常常会遭致完全相反的效果）。你和多少人的亲密情谊就是因为你没花时间去经营而消失无踪？你是不是和配偶渐行渐远？你是不是已经丧失和信仰之间的密切联系？当你站上体重秤时，是不是觉得很震惊？你有没有想过，去年一整年的时光或是过去的5年或10年，都跑到哪里去了？你有没有觉得，已经受够了要应付那些害你无法开创新事业或展开新旅程的原因？会有这些不满足，背后的原因都可追溯到你未把这剩下的8小时妥善投资到这些生命领域当中。

还是不相信生命从下午5点钟才开始？你可以跟那些几年来（或几十年来）完完全全浪费掉这剩下8小时的人谈谈。你将会看见痛苦、挫折、愤怒和绝望。你会听到他们说生命是如何的不公平，根本无缘拥有美好的生命。如果你花8小时睡觉，花8小时工作，然后浪费8小时，你还是能活下去，但只会像孤岛上的马克一样。

### 善用剩下的8小时的成就

如果你要花一辈子的时间去学习你不喜欢的事，去变成你不喜欢的人，你会怎么样？你会因为一次冲动就全部放弃，然后从头开始做你喜欢的事吗？你当然不会。你会想个聪明的办法，慢慢地过渡，就像苏珊·比亚利这样。

苏珊曾在急诊室工作，之后成为医师，但她发现自己越来越不开心。在一次古巴之旅中，她参加了萨尔萨舞的课程。就在那时，她想起自己小时候一直都想学跳舞。返回家后，她利用空闲时间继续萨尔萨舞课程，她发现跳舞带给她的快乐远胜过做医生。

她没有马上关掉获利甚丰的诊所，只是利用这剩下的8小时在舞蹈中寻找人生的意义和热情。每隔几周，她就从温哥华长途跋涉到墨西哥，更进一步研习舞蹈。同样也是在她的休闲时光，当她前往意大利旅游时，在途中开始记录旅程中的大小事。当地一家报社很喜欢她写的文章，把她的作品连同照片一起登在头版上。从那时起，她就开始撰写各式各样的旅游和医疗保健的相关文章，当然同时还担任全职医生的职务。

今天的她成为了一位专业的舞者，并和另一位专业舞者兼教练结了婚。她在全国性的杂志上拥有两个专栏，并开始撰写她的第一本书。她还发表演说，讲述她从闷闷不乐的医生变成快乐作家、演说家及专业舞者的人生经历。对于那些觉得陷在空虚工作当中的人，她有哪些建议？她坚持“把梦想放在你人生的第一位”。

那份让她郁郁寡欢的工作呢？喔，她早辞掉了。

我们每一个人都拥有老天给的这8小时（有些人多一点，有些人少一点），是否能尽量明智地善用这段时间，完全在你自己。如果你为下午5点之后的人生制订了计划，用这段时间好好去做点事，你这一生很少有什么事做不成。那些浪费剩下的8小时的人只会觉得停滞不前、生命空虚，这些人就是下一章的主角。

## 第二章 行尸走肉和一穷二白

出人头地怎么这么难

乔希每天都早早起床，他的一天从营养丰富的早餐开始，通常会吃一些高蛋白的食物，比如说水煮蛋，然后再来一份适量的水果。

吃过早餐后，乔希会轻松一下，听听几个他最爱的电台节目，有时候他也会读读早报，用这段时间跟上最新的社会动向，贴近全世界。

做完这些之后，乔希喜欢让自己的血液也奔腾一下。他会深深吸几口新鲜空气，伸展几分钟，然后出门轻轻松松溜达一下。有时候他想打篮球，会加入当地的球赛。

运动完后，他会休息一下，准备吃午餐。同样，他会尽量吃得少些但却注重营养，通常他会搭配绿色沙拉，再加上一个热三明治。偶尔他也会偷个懒，吃饼干充饥。

朋友对乔希来说非常重要，所以他很喜欢把下午的时光花在社交活动上面，包括聊天、玩游戏或是和朋友看看电视。乔希也是一位充满热情的读者及作者，他常常把下午时光花在写作或书堆里。

早早吃过晚餐之后，乔希会去健身房运动约一个小时。做完运动之后，他会吃一点高蛋白的小点心，并冲个澡。他会把上床前的最后

一点时间花在阅读上或是写点东西。偶尔他会和朋友聊聊，或是在睡前听电台聊天节目。

埃瑞克也起得早。他会冲个战斗澡，倒一杯满满的咖啡，然后快速跑出门冲进冷清、幽暗的早晨空气中。他开着车在街上穿梭，仿佛已经设定了自动导航模式。10多年来，每天早上他都要走这趟40分钟的路上班。

30分钟的午餐时间，是这充满压力的一天中唯一的安宁时刻。他会狼吞虎咽一个三明治，通常还会喝下更多咖啡。这一天可真是漫长啊！而现在他才过到一半而已。

一天将尽时，当他打完卡下班后，他整个人就彻底放松下来。他开车回家要花掉一个多小时。埃瑞克会利用这段时间来减压，听听体育电台或音乐节目。

回到家，他和妻子打了招呼，他的妻子也刚刚下班回到家。她抱怨着今天真是难过的一天，他们决定要小小挥霍一番。他们想先去吃一顿晚餐，顺便看场电影，但最后决定跳过电影，直接去麦当劳算了。埃瑞克和妻子负债累累，他们欠了一万多美元的债务，高利率压得他们喘不过气来。他们不得不停掉网络服务，他们的一辆车最近也被银行收回去了。

当天晚上，在入梦之前，他们把最后几个小时的时间用来看电视。

乔希在学习、前进、成长。他细心呵护身体，饮食均衡，而且一周健身5天。他让自己的心智时刻保持敏锐，追踪他所属社群及全世界发生的最新事件。他大量吸收书本里的信息，投入许多时间去写作及参与他热爱的活动。他会努力和朋友及家人保持联络，他通常一周会去看一次家人。他会告诉你，他觉得没什么是他办不到的事。



埃瑞克每天同样拥有 24 小时，但他的人生截然不同。他把多数的时间放在工作上面：准备去上班、投入工作、开车来回通勤，并且暗自期盼他可以不用做这么多事。因为他的饮食习惯不良且缺乏运动，导致他给人的感觉和他看起来的样子都比实际年龄来得老。他想逃避自己的人生及堆积如山的债务账单，重新开始崭新的一页。他曾经有过梦想和目标，这些东西似乎都已经被扫到一边去了，早已深埋多年。他可以告诉你谁赢了昨天那场重要的比赛，但是他不知道当地或是全国政治界发生了哪些大事件。他很希望能够按一个“倒带”键回到过去。学习、进步和成长全都跟他无关，他觉得自己是个囚徒。

全美的大城小镇有很多像乔希或是埃瑞克的人，他们都是过着自己人生的寻常老百姓。但是在这两人身上，值得我们注意的是，他们都是囚徒，一个被生活牵绊住，另一个则被枷锁控制着。乔希像是加州联邦监狱的囚犯，埃瑞克则是狱卒。（对了，乔希和埃瑞克都确有其人。乔希是一名新闻记者，埃瑞克的故事是我从《纽约时报》中读到的。）你可能会自认很自由，但真是如此吗？埃瑞克拥有完全的自由，但是他没有时间好好投资或是享受他的自由。从另一方面来看，除了阅读、运动和发展之外，乔希一无所有。如果你拥有时间的唯一方式竟然只是“成为时间的囚徒”，那么，一定有问题了。

每一天，你也面对同样的选择。你可以选择“成为时间的囚徒”，或者，你可以选择运用及投资你的时间。可惜的是，我们多数人都选择打开自动导航，畏首畏尾地过完每一天。你在之后的几章会慢慢学到，你只需要多付出一点时间、注意力，生活就会大大不同。在你可以争取到更多时间、过着惬意的人生及赚到更多财富之前，你得先把自己从深深的昏迷状态里唤醒。

## 行尸走肉

我们拥有随心所欲的自由，但是生活会逼得我们投降。我们要面对的现实，是清晨5点动身、长时间工作、付不完的账单及越滚越大的负债。我们在人生中累积的经验扼杀了热烈的渴望。不管这股热烈渴望是要赚到更多钱、要获得他人的赏识还是要和别人建立关系，那股劲儿早就已经消失无踪。我们只剩下没有灵魂的躯壳，这个臭皮囊会说话、会走路，但是没有任何目标。

想想《天外魔花》这部电影。影片中，来自外太空的种子落在地球上，长成了茧。这些来自外星球的茧会在人类睡着时复制他们，并在复制过程中杀死人类。这些茧吸走了人类的生命和灵魂，只留下空虚的躯壳。听起来很耳熟吗？

那些生命空虚的行尸走肉就围绕在我们身边，这些人已经遗忘了曾有的梦想和理想。他们放弃了热情、梦想、目标，只是单纯地随着生活的律动过下去。对他们来说，人生像极了工厂里的生产线：起床、上班、吃中饭、接着工作、回家、吃晚饭、看电视。生命是机械化且一成不变的，今天与昨天之间少有变化。

他们会顺着生活步调走，把时间花在各项例行公事上。他们不冒险。他们是活的，但是完全没有活着。有一天，他们会忽然痛苦地发现自己怎么到了目前这步田地，他们备感挫折，因为他们知道，人生原本可以更美好。

你是否也是行尸走肉，你是否也有过梦想和远大的人生愿景，但是现在你努力让自己不要再去想这些。想到原本可能出现的局面让人伤心，只是徒惹你愤怒而已。拥有另一种不同人生的梦想，似乎不可

能实现。

行尸走肉般的人遍布于全世界每一个角落、每一个社会阶层，有黄种人、黑人、白人、穷人、富人、大学毕业生、中学生，等等。成功并不保证你就一定不是行尸走肉。一位要兼两份工作才能够付得起房租的单亲妈妈，她拥有的人生可能比住在门禁森严社区里年收入数10万美元的高级主管更丰富。

行尸走肉般的人觉得自己被困住了。他们觉得自己的前途早就已成定局，他们觉得不管自己做什么，都无法改善自己的人生。

在人生的旅途上，我们都曾经遭遇过完全失控的局面，很容易就相信自己对于人生的无能为力。更糟的是，这种被打败的无力感会潜入到其他我们尚能控制的领域，感染我们的成功和快乐，就像病毒一样。富有的人越富有，贫穷的人越贫穷，这就是原因之一，也就是因为如此，造成快乐的人更快乐，悲惨的人更悲惨。行尸走肉般的人觉得自己的人生早已摊在眼前，不管做什么都无法改变生命的轨迹。

我们多数人都会觉得自己的现实和理想之间有落差。一开始，落差会鼓舞我们，但如果无法有所进展，不能让差距渐渐缩小，我们就会沮丧、愤怒，最终举白旗投降，哀莫大于心死。

在我们检视我们的处境之前，重要的是要明白自己究竟是怎样落到这个局面上来的。为什么你人生的梦想和现实居然相隔十万八千里，而且还越来越远？是因为你的期望不切实际吗？你本来的计划是要摘下星星，但最后你只能勉强碰到月亮，因此让你觉得备感失望吗？这是你的错吗？

你是不是应该降低自己的期望？

佛家的说法是，人不要总是汲汲营营去获得，反而应该降低欲望。他们说，人之所以不快乐，是因为总是去想着得不到的东西。最近有

一项针对丹麦人的研究，结果正好支持了这个观点。丹麦人对生命满意度的评分一直比任何西方国家都高，会出现这样的结果至少有一部分原因是他们的期望很低。本项研究的主持人卡洛·克里斯汀说：“这就像是《圣经》里少年大卫以小搏大打败巨人哥利亚的故事一样。如果你是个了不起的人，你会期待自己永远站在顶端，如果事情不能如你所愿，你就会觉得失望。但是当你像我们一样，不会有太多期待，一直在努力，偶尔赢一次，这种状况则让你愉快多了。”

那么，其中的寓意是说你应该和不符合理想的人生妥协吗？绝对不是。你应该积极主动、努力不懈地去追求你最完美的人生，而且，同时你要对于你已经拥有的一切心存感激。要能获得终生的幸福，关键就在于要对你做过的事感到满意，要对你目前拥有的心怀感激，然后不断地追求达成个人的大成就。

我认为不应该把问题归咎于不切实际的期待。事实上，我认为人会因为期待太低而备尝辛苦。你努力工作却仅希望能求得温饱，这样你就没有机会去设想更美满的人生。你被击败，受人摆布，任凭差距越拉越大，这就会变成你的生活方式。

让我们来看看，对许多人而言，生活是多么艰辛和磨人：

- 工作时间更长：不是只有你有这个问题，我们大家的工作时间都比过去更长。美国劳工统计局的报告指出，2006年时，美国人每周工作时数比2003年时多了5小时！你是否想过要逃离这里，到另一个国家安顿下来？那千万别去秘鲁和韩国，在这两个国家，有一半人每周工作超过48小时。如果你觉得秘鲁人和韩国人是懒惰鬼，那你可能是另一半每周工作时数超过50小时的美国人之一。

## 善用剩下的 8 小时的成就

如果你可以预见未来，却又发现未来的生活不是你想要的，你该怎么办？这就是让莱恩·卡普尔苦恼的问题。莱恩的全职工作是社工，另外还有两份兼职。他每天光是花在上班路上的时间就将近 2 个小时。当他下班回家时，已经精疲力竭，再也没有力气从事任何休闲活动或好好享受人生了。他说：“我环顾四周，思考着如果我要多赚点钱，我的生活会变成什么样子。身为一名社工，我得每周工作 60 个小时，周末都要待命，这样工作 30 年，等待领导退休或死亡，好让我往上升职。”

他知道自己必须做点什么。“我觉得自己被困住了，我想逃脱。我想要重新拿回掌控权。”他知道，解决方案是把焦点放在他的优势和技能上：他的咨询能力。光是想到上下班在路上的时间，他就再也受不了了，因此他转面向网络寻求答案。他在网上搜索“线上咨询”，并且发现了真人生活网（LivePerson.com），这个网站让专业人士可以用电子邮件和客户往来，也可实际交谈，计时费率自己设定。他说：“一开始我心存怀疑，但是我认为应该试试看。”

他把仅有的一点闲暇时光花在真人生活网上，寻找客户，建立口碑。很快他就拥有了一群固定客户，而且因为他的客户给了他相当高的评价，由此引来更多新客户。生命中第一次见到曙光，他全身心投入这份工作，收入也很丰厚。不出几个月，他就能辞掉两份兼职和一份正职。他说：“我现在赚的钱比我以前做 3 份工作还多，此外，我也不必把时间耗在上下班的路上了，我拥有更多自由时光和精力，可以好好放松，享受我的生活。”

- 假期更少：要离开工作岗位休假是很困难的事，有越来越多人根本就放弃了。其他发达国家要求一定要给劳工带薪假，美国却并未这么做。在美国，有将近 1/4 的员工没有任何带薪假。你可能会认为，我们会好好把握能得到的少数几天假期，但事实并非如此。将近 1/3 的员工并未在年度内放假。至于那些运气好有机会去放假的人，休假时还是得检查电子邮件或语音信箱。
- 通勤时间更久：在美国人口普查局的定义中，所谓“极度通勤者”指的是上班单程要花 90 分钟以上的人。听起来像神经病，不太可能有这种事？美国人口普查局说，美国境内有 340 万极度通勤者，是通勤人口中成长最快速的一群，这个数字比 1990 年时高了两倍之多，就算是平均通勤时间，也比 20 年前多了整整 25 分钟。
- 压力更大：深呼吸。大部分像你这样的人都需要这么做。美国心理学会说，1/3 的美国人生活在极大的压力之下；将近一半的美国人相信，过去 5 年来他们承受的压力越来越大。另外一项调查则说，将近 50% 的美国劳工“在日常生活面对持续且过度的压力或焦虑”。这些专家怎么形容我们的处境？“全国性的压力锅”。这句话太写实了。
- 恐惧日深：我们唯一要担心的一件事，就是“我们担心每一件事”。焦虑症是美国最普遍的心理疾病，影响范围达 4000 万人（每 5 名成人中几乎就有一名患有焦虑症）。“911”事件让情况更加恶化，有 35% 的美国人担心自己成为恐怖主义的受害者。根据一份 2007 年的盖洛普调查，78% 的美国人全球变暖感到忧心忡忡。
- 有 30 多亿人在找工作：这个世界要被淹没了，原因不光是冰山融化而已。在发展中国家，有超过 30 亿人民急于改善自己的生活，渴望找到一份工作。他们成为全球劳动力市场的一员，手边

随时带着简历。钱少事多他们愿意，没有福利也不要紧。企业欣喜若狂，恨不得把所有业务都外包出去以削减成本。对许多人来说，“工作安稳”根本就是一种矛盾修辞。

- 亲密关系越来越少：嘘，让我小声跟你说一件事。根据一项最新的调查，会和你分享重要事情的人很可能越来越少。这项研究显示，现在人们拥有的朋友数比 20 年前大幅下降。从 1980 年到 2004 年之间，身边找不到人可以商量重要事情的人暴增 3 倍。这种上升趋势真是让人百思不得其解，尤其是当我们已经拥有各式各样的新方法可以互相联络时。我们有手机、电子邮件、Twitter、博客、短信、Facebook 及 MySpace。
- 性生活越来越少：拜托告诉我现实并非如此！但美国人性生活的频率几乎远低于世界上所有其他国家的人民。有越来越多夫妻在说了“我愿意”之后，不断地说“我不想要”。将近 4000 万美国人的婚姻都是专家所谓的无性婚姻，也就是说他们的性生活次数一年不到 10 次。这是不是很像你充满希望地走进冰激凌店，店员却告诉你他们的冰激凌已经卖完了？
- 越来越胖：我们的体型越来越庞大，而且是像吹气球一般地快速变大。根据美国疾病管制中心统计，1990 年时，如果你开车走遍全美各州，你不会看到任何一州的肥胖居民比例占到 15% 或以上。但如果你今天踏上同样的旅程，就会注意到情况截然不同。其中两个州（密西西比州和西弗吉尼亚州）的肥胖居民的比率到达 30% 甚至更高。也就是说在这些地方每 3 个人当中就有一个过胖，而且他们不是超重，而是肥胖。其他州的居民虽然比较苗条一些，但也没有太大差别。在其他 48 个州当中，有 20 个州的肥胖比率达 25% 或以上，而且没有任何一州的肥胖比率在 15%

以下。这也难怪有些研究人员预估，在 2015 年之前，有 75% 的美国成年人过重，而有 41% 的美国人达到肥胖标准！在短短几年之内，居然会有这样的结果，真是神奇。

- 幸福停滞：虽然医疗保健及科技领域不断进步，但是我们并未比 20 年前来得幸福。互联网、电子邮件、iPod、DVD 播放器、黑莓手机、真人秀电视节目及小甜甜布兰妮的魅力，完全没有提升我们的幸福感。

落差确实存在，而且在逐渐加大。有越来越多人加入行尸走肉的行列。

## 一穷二白和美国梦

美国开国志士的梦想及立国原则重点在于要打造更美好的生活。1931 年，历史学家詹姆斯·特拉斯洛·亚当斯在他的著作《美国史诗》一书中首先创造了“美国梦”一词。他的美国梦，是“梦想在一片土地中每个人的生活都能更好、更富裕、更充实……这个梦想里不只有豪华汽车和高薪而已，更是一个社会井然有序的美梦，在这里，每一个男男女女都能完全发挥他们与生俱来的潜能”。

除了篮球和苹果派之外，美国人素以自由奔放的乐观主义和满怀希望去追逐美国梦而闻名。几世纪以来，追求美国梦再自然不过了，但是，现今的美国比久违世界大赛冠军的芝加哥小熊队更无希望。显然，越来越多美国人早已对美国梦的乐观感到不耐烦了。

美国 Marlin 公司 2008 年的一项调查结果显示，超过 50% 的受访者认为，有机会买下舒适的房子、获得财务稳定并对未来抱持希望这



种美国梦，根本不是一般美国人能做到的。更严重的问题是，75%的受访者说，如今要达成美国梦，困难程度比8年前有过之而无不及。2008年盖洛普的调查显示，在10万名受访者中，有超过一半的人说他们生活困苦、挣扎求生，绝大多数人都在为金钱担忧。

我懂这是什么滋味。打从小时候开始，我就知道我妈妈是怎么养大我和4位兄弟姐妹的。我常想，我那些朋友家中怎么会有钱可以度假，而且他们家的大冰箱也总是让我惊讶不已。努力求生和财务稳健之间的落差一直折磨着我，直到我长大成人。

在我事业发展的早期，我曾在比佛利山一家股票经纪公司任职，距离大名鼎鼎的罗迪欧名店街仅两条街。我清晨5点钟就得到办公室，因此，我每天早上4点45分就要出门，这时候街上差不多只有我一个人。我也因此有机会悠闲地开过比佛利山的住宅区，在大家都还熟睡时暗自艳羡价值几百万美元的豪宅。每天早上，同样的问题在我脑海里挥之不去，但同时也激励着我。这些人做什么工作？他们是怎么赚钱的？他们怎么买得起这种房子？他们过去作了哪些决策帮助他们达成今天的局面？我最常问的问题就是：我要做什么才能获得财务上的成就？

我虽非数学天才，但当我检视自己的处境及财务状况时，我很快就明白了，除非出现戏剧性的变化，否则我绝对不可能像这些人那样达成这么高的财务成就。我住在一间小公寓里，每天早上4点钟就起床，一天工作12个小时，一年大概可以赚3万美元。除非情况有变，否则按照数学逻辑计算，我家的地址永远不可能出现代表比佛利山的邮递区号。

虽然你不见得想要住在比佛利山，但你可能也想要住大一点的房子，开好一点的车子，或是负担得起一个美好的假期。或许你想的只

是脱离负债，或是能够付得起孩子的大学学费。你也很可能想要拥有更高的财务稳定度及心灵的平静，但是光是要想办法付清账单活下去就已经够难了，更不要说出人头地了。而且，面对这种困境的不只你一个人。

我也要先承认一件事，那就是我们很幸运能够活在全世界最好的国家，有最棒的政府制度，还有最优秀的经济体制。我们拥有自由和机会，能够追求我们想要的，并且过着我们想要的生活。但是，眼前也横着几项困难，让我们要达成财务成就及缩短差距变得越来越困难：

- **财务稳定度降低：**日子越来越难过。盖洛普 2008 年的调查发现，在接受调查的民众当中有 50% 的人担心无法维持目前的生活水准。在 10 个美国人当中，有 9 个人觉得他们努力工作但收入仅能糊口，甚至连糊口都做不到。
- **收入减少：**将近一半的美国人一年的收入不到 2.7 万美元。我们在 2007 年的所得比本世纪之初的还低，30 多岁的男性赚得的收入远低于他们的父辈在相同年纪时赚得的收入。
- **储蓄缩水：**工作时数拉长 + 假期减少 = 储蓄缩水？我们更努力工作，还放弃了假期，不是应该为此在财务上获得回报吗？你这样以为，可是趋势却并非如此。过去不是这样，1984 年时美国人的储蓄占所得的比率超过 10%，而如今我们的储蓄率已经落入负值。今天的储蓄率就和大萧条时一般低！说到萧条，大概还有 10% 的美国人连银行户头都没有。
- **负债更重：**有人说过，在你身处逆境时，只有一种人会比你黏得更紧，那就是债主。若真是如此，那我们身后可是有一大群跟屁虫了。根据资料显示，循环性的消费者负债、车贷、房贷金额统统大幅增长。每 7 个美国家庭当中，大约就有一家人家庭

负债问题极为严重，必须提出破产申请或是动用到信用债务整合的服务。

- 投资减少：如果我们赚得比以前少，存得比以前少，我们就更没办法投资未来，当中逻辑可说是不证自明。以下有一些实际数字：将近一半的美国人说他们的储蓄总额低于5万美元，22%的人说他们根本没有任何储蓄。
- 没钱退休：退休，过去是一件值得期待的事，但现在却变成人人恐惧的事。有信心能存到足够的钱可以安心退休的劳工，仅有18%。在30岁到64岁的美国劳工当中，超过一半的人认为他们退休后在死亡前就会把钱花完了。还有更糟糕的数据吗？这里有：28%的退休人士说，他们身上根本没有任何存款。
- 无法退休：在勤奋工作40年之后可以得到什么大奖？答案是更多的工作。根据美国退休人协会所言，介于50岁到70岁的劳工当中，有68%打算退休后继续工作，甚至根本没有计划要退休。在这些人当中，大概有一半说他们之所以到70多岁还得工作，完全是因为钱的问题。
- 赚钱8小时，花钱24小时：如果你跟大部分人一样，都是拿时间去换钱，那么你一天有8小时可以拿来赚钱。当你打卡下班时，钱就不会再滚进来了，但是花钱的时间远比赚钱更长。事实上，花费是24小时全年无休的。租金、保险、水电费、车贷、税款和电话账单，一天24小时都从你的钱包里把钱挖走。当我们只有8小时赚钱但24小时都得花钱时，实在很难有成就。
- 税赋：税赋是在文明国家生活必要的成本，但这会让你更难成功。每一年，美国税赋基金会都会去计算哪一天才是税赋自由日：从年初到这一天，人民会赚到足够的收入给政府，可以负担一整年

的税赋负担。在 1900 年税赋自由日是 1 月 22 日，到了 2009 年已经变成 4 月 13 日。如果我们每年前 4 个月赚的钱全部要变成税收进到政府的荷包，要能存到钱享受退休生活及更美好的明天，将会非常困难。

- 通货膨胀：通货膨胀就像是财富里面的一氧化碳，无声、无形、无味。通货膨胀可不是登堂入室的武装抢匪，倒比较像个狡猾奸诈的远亲，悄悄从你家后门溜进来，偷偷跑上楼，把你的财物搜刮一空，临走时还大大咧咧地在你家餐桌上坐下来喝杯茶。通货膨胀避免不了，且会严重伤害你的财务健全度。
- 教育成本节节上升：更高的教育程度是促成更高财务成就的主要刺激因素之一，只是现在要攻读这个学位的成本越来越高。过去几年学费一飞冲天，飙涨 35%。同一时间，联邦政府的补助反而减少。学费上涨加上补助减少，表示学生的负担更重。除了学位之外，2/3 的大学毕业生离开校门时后头也跟着一大笔助学贷款，一个大学生平均要担负 2 万美元的负债（研究生毕业时则平均负债 4.5 万美元）。对于许多低收入学生而言，这个负担实在太重，在这些孩子当中，有 20% 的人学业测验成绩表现优秀，但却从未申请任何大学。

## 传统财务规划的问题

如果我们想达成更稳健的财务状况，要跨越许多实际存在且难以克服的障碍。有什么办法可以解决？一直以来，大家都是用传统的财务规划方式来面对问题。传统的财务规划方法很简单，你若撇开所有术语和时髦的缩写，就只剩下以下 3 个因素：

1. 时间：需要很多时间。
2. 存款：需要很多存款。
3. 投资收益率：需要很高的投资收益率。

只有当你备齐时间、存款和高收益率这3项因素时，传统的财务规划方法才有用。如果缺乏其中任何一样，就会碰到问题（一穷二白的人通常不仅仅少了一项）。

传统财务规划方法的既有限制难以根除，而且会牵引出两难的局面。这就是我所谓的新“苏菲的抉择”<sup>①</sup>。我应该节衣缩食、未来40年都拼命存钱以便能顺利退休，还是现在稍微享受一下生活，然后祈祷在我退休之前能够中乐透大奖？这就是我们的选择吗？太难选了，就好像黑道老大问“你要选择射脑袋还是射心脏”一样难答。然而，传统的财务规划还有其他限制：

- 年龄问题：就算你不是知名心脏外科医生梅莫特·欧兹医生，也知道当人年纪越老就会碰到越多健康问题。我想除了水痘和中耳炎之外，其他的疾病都会随着年龄渐长而增加或恶化。这表示当我们处于盛年时，也就是我们最有活力、最健康的那几年，我们拼命工作；而当我们退休时，健康状况开始慢慢变化，精力也会慢慢下降。我们再也无法蹦蹦跳跳地走路。有一位退休人士说：“现在我终于有能力了，但我也失去了活力。”
- 递延欢愉：若你想吃个纸杯蛋糕，你会想现在吃还是明天吃？如

---

<sup>①</sup> 美国作家威廉·斯泰隆的知名小说，故事描写波兰女子苏菲的伤痛人生，纳粹军官逼迫她在儿子与女儿间只能选择其中一个活下来。此小说后来改编成同名电影，而“苏菲的抉择”日后也被广泛用来比喻两难抉择的情境。——编者注

果你跟大部分人一样，你会现在就想要。这项原则不仅适用于纸杯蛋糕，而且涵盖一切，包括假期、好车、可从事休闲活动的业余时间、旅行，等等。但是，我们面对的选择不是只有今天相对于明天而已，而是今天相对于往后的 40 年。这不仅是递延你的欢愉，这几乎已经把欢愉变成难以想象的享受！

- 起步晚：在传统财务规划方法的三大关键要素中，有一项是时间。想要成功，你得要有很多时间。如果你起步太晚，传统方法就无法发挥太大的效果。如果你现在 23 岁，认真地每个月把 10% 的收入拨入退休金存款账户，时间对你来说就是有利因素。但如果你的退休时间已经迫在眉睫但你什么都还没存，传统建议就不能让你成功过关。你可以去找一个网上的退休金计算器，自己看一看。
- 为工作而活：战后婴儿潮之前的人有工作，婴儿潮时代的人有事业，婴儿潮之后的人等待天命的召唤。在婴儿潮之后出生的人希望能够为工作而活，而不是为了活下去而工作。他们希望在工作中找到意义及定位。光拿时间去换钱回来付账单，对现在这些人来说并不具吸引力。
- 退休取向：传统的财务规划方法不是在找方法改善当下的生活，而是多半把焦点放在退休这件事上。要退休，可能是 20 年、30 年或是 40 年后的事。你需要的是能够让当下生活更富有的解决方案和策略，而不是处理 40 年后的事。
- 仅关注支出：传统财务规划只把焦点放在现金流等式的一边，即支出。有哪些是我们可以降低、消除或递延的费用？今天你能牺牲多少，才能换来 40 年后的退休生活？降低超额且不必要的支出当然非常重要，但传统财务规划却完全忽略了现金流等式的另外一边，即收入。除了节流之外，我们更应该着重开源。

传统的改善财务状况及针对退休储蓄的做法，一开始让多数美国人深感疑惑，当他们整理出数字后，则深感挫折。“当我现在都要很努力才能达成收支平衡时，我又如何能为长远的未来预留资金？”传统的财务规划就像你要拿短尺来量出一公里的距离一样，你做不到，但是很耗时间，而且会让你腰酸背痛。也因此很多人都说算了吧，他们选择今朝有酒今朝醉，完全忽略明天的事。这样做在当下会让你觉得爽快，但这显然是一套令人胆寒的长期财务规划。

当你看到有人过着明显奢华的生活时，要指责对方是一件很简单的事，叫他们节俭一点就好了，对吧？多年来我见多了形形色色的人，当你对面坐了一个赚得很多但是花得更多，并且不断抱怨着自己负债累累且财务困窘的人，虽然让人十分丧气，但要解决这种事答案很简单。但是，若你对面坐的是一对负债累累但仍努力求生的夫妻，他们已经牺牲太多，支出减到已经不能再减了，情况则会完全不同。能够为这对夫妇提供建议的财务规划人员及相关解决方案又在哪里？

让我们把话说清楚，我可是大力支持传统方法。我是有执照的理财规划师，我拥有财务服务的硕士学位，我是一家财务规划公司的总裁。另外，我也根据传统方法写过一本畅销书。传统方法可以发挥效果，也确实有用。你应该掌握基本原则，施行传统策略，以改进你的财务状况，但是，你必须暂时先忘掉所有你读过或听过的传统财务建议，因为这些东西会阻碍你拥有你想要的人生，也会让你无法发挥成效，还会非常沮丧。

想象你在开车。传统财务规划会建议你不管有多不舒服都要走这段路，因为你一定得节省用油。当然，如果这招没用，你就要被迫选一个比较近、比较不合你意的目的地，不管你喜不喜欢都无可奈何。

这当中的假设是你能获得的汽油供应量有限，因此你必须尽量把

油留到最后。就算外面温度高达 38 摄氏度，你在车里面已经快死掉了，也不重要。如果把冷气关掉可以让你多开一段路，那你必须接受这种牺牲。无论如何，传统财务规划要你尽量延续你既有的资源，不问你因此必须牺牲多少东西。

传统财务建议重点在于剥夺、降低、削减和排除。所有财务专家都拼了命地叫你要过俭朴的生活，尽量削减支出。他们要你拿掉远大的目标和梦想，把这些东西越缩越小，直到它们慢慢枯萎凋零到根本看不见。尽量延展你的资源是一个好主意，但当你所有的注意力都放在保守、过活、谋生时，你就失去了辨识机会的能力。好好想一想，如果你一直把心思放在油表上，你可能就没注意到刚刚经过了 6 个加油站。

还好，你还有剩下的 8 小时。在后面这几章当中，你会学到一套完全不一样的方法。你不会把注意力都放在如何尽量保留有限的汽油，而是去寻找加油站，让你能够加油。看到其中的差异了吗？你将会学到如何聚焦在你的潜能上及你能实现的目标上，而不是只看见你现有的东西。

你希望成长、扩张、实现目标和有所体验，但传统规则却说必须降低、紧缩和限制你的生活。我会告诉你要如何跳脱困住你的框架，扩充你的方法手段以实现你的愿景，而不是缩小你的愿景来适应你的方法。

剩下的 8 小时是你的最佳资源，可以帮助你大幅改善人生和财务状况。剩下的 8 小时是时间，你可以把时间拿来投资，创造出格局更大、更好的未来。你重新找回人生与财务自主权的第一步，是要重新宣示你对时间的主权：你要把这剩下的 8 小时多拿一点回来，并从中获得更多。



## 第二部分 腾出更多时间

如果你觉得你连8分钟都没有，更别梦想8小时，这一部分正是为你所写的！在你拥有人生、拥有财富之前，你必须做到拥有一项大家都缺乏的资源：时间。我们的第一要务是要尽可能重新拿回这剩下的8小时。因为如果没有这段时间，我们就无法动弹，赚不了更多钱，无法创业，无法塑造出更美妙的身形，无法学习萨尔萨舞，无法和配偶更亲密，也无法读《夏洛特的网》给孩子听。我们需要这剩下的8小时，才能好好活、好好去追寻我们的梦想和目标。

这一部分内容不是要你放弃更多休息时间，以便延长待在办公室的时间；不是让你在日程表上加入一些对你实现个人抱负没有帮助的待办事项；不是要你四处搜寻，想办法多做一点事；不是要在你日程表排得太满、工作时间过长的日子中再添加更多压力和焦虑。

这一部分内容不是要把更多东西塞进你的生活里，而是让你腾出更多时间。在这剩下的8小时当中，你拥有的时间越多就越能专心从

事让你更充实的工作，带你更接近人生的目标。你将会学到各种策略，夺回时间与人生的控制权：

- 少答应一些不重要或无益的工作。
- 和其他人结盟，运用他们的时间。
- 排除会耗损时间和精力活动。
- 变得更有效率。

丰富人生无关乎你一天是不是排得满满的，但和你这一天是不是过得充实有关。拿回这剩下的8小时，并向自己真正想要的人生跨出第一步吧！



### 第三章 找回这剩下的 8 小时

如何腾出更多时间，并从中获得更多

一位美国生意人在墨西哥海岸边的小渔村四处散步时看到了一位渔夫，渔夫岸边停泊的小船里面有好几条硕大肥美的鱼。美国人称赞这位墨西哥渔夫的鱼品质绝佳，并问他捕这些鱼需要花多少时间。墨西哥渔夫回答：“一下子就可以了。”

美国人接着问为什么不在海上待久一点，多捕点鱼。渔夫说他捕这些就足以供应家人的生活所需了。美国人继续问，那剩下的时间都拿来干什么？墨西哥渔夫说：“我睡到太阳晒屁股，和孩子玩一玩，然后下午和妻子小睡一番，每天傍晚到镇上溜达，喝点小酒，和朋友一起弹弹吉他。”

这位美国先生一脸轻蔑地说：“我拥有哈佛大学企业管理硕士学位，我可以帮你个小忙。你应该多花点时间捕鱼，然后用这些收入去买一艘大一点的渔船。这艘大一点的渔船可以给你带来更高的收入，你可以用这些钱买下一支渔船队。你不要把你的鱼卖给中间商，要直接卖给加工厂，到最后自己来开一家罐头工厂。你要控制产品、流程和经销通路。之后你得离开这个小小的海边渔村，搬到市区去，之后

再搬到洛杉矶，在洛杉矶经营逐渐壮大的企业王国。”

墨西哥渔夫问道：“但是，先生，这要花多久时间？”

这位美国先生回答：“15 到 20 年吧！”

“先生，那然后呢？”

这位美国男士笑逐颜开地说：“最棒的这部分来了！这时你就可以宣布公司公开上市，把公司的股票卖给大家。你可以赚进几百万美元！”

“几百万美元。先生，那之后呢？”

美国人回答：“然后你就退休，搬到一处靠海的小渔村，你可以睡到太阳晒屁股，和孩子玩一玩，然后下午和妻子小睡一番，每天傍晚到镇上溜达，喝点小酒，和朋友一起弹弹吉他。”

几年前我第一次在教会听到这则寓言，从此之后就爱上这个故事了，因为这当中蕴含了强而有力的信息。你是不是像故事里的这位美国生意人一样总是把目光放在最后，却完全忘记要享受中间的过程？

## 过多的纷纷扰扰

我们觉得撑不下去、压力过大，是因为我们总是在日程表里面塞进太多工作、太多待办事项。我们答应要做的事超过可用的时间。我们一直往人生的盘子里叠东西，希望有一天这一切努力会带来回报。但是，这些盲目的付出并不能保证未来的幸福，只能保证让你现在承受更多的压力和挫折。

对那些没有时间停下来好好喘口气、目光短浅的人来说，享有剩下的 8 小时是一个很荒谬的想法。如果这正是你的写照，这一章对你来说正是当头棒喝。你必须尽量掌握这剩下的 8 小时，善用这段时间

来缩短差距，追寻你的目标和梦想。没了这段时间，你就什么都做不了。本章会为你提供一些策略和小技巧，让你重新掌握你的时间和人生。

以下有六大策略，可以帮助你尽可能拿回这剩下的 8 小时：

1. 掌控你的时间。
2. 学着说不。
3. 从 8 小时里面变出 9 小时。
4. 排列组合。
5. 注入正面因素。
6. 善用科技。

## 掌控你的时间

我们要把你的一天切开来，找出你没必要浪费的时间、你可以少做的非必要活动，以及你可以掌握的一些机会。

### 步骤 1：列出大项

时间最公平，即使集金钱、权力和成就于一身的首席执行官，一天拥有的时间不会比在市中心夜店担任调酒师、总是在加班的单亲母亲多一秒钟。重点不在于他们拥有多少时间（这两种人拥有的时间量完全相等），重点在于他们如何投资自己的时间，从而造就出不同的局面。

现实是，我们少有人能完全拥有这剩下的 8 小时。起床、开车上班、吃饭、上厕所及整理草坪全都要花时间。没人逼我们非整理草坪不可，但不管如何我们就是会去做。

那么，你在这剩下的 8 小时里都做了些什么？我很确定，这当中有些时间获得善用，有些则平白浪费了，唯一的方法就是把你利用时间的方法记录下来。请完成下面的工作表，但是在你开始动手做之前

心里要谨记以下几点：

- 可以用猜的：各位，这里可不是美国太空总署。大可丢掉你的计算机，我们只是想要获得一个粗略的概念，了解你的一天大概是怎样过的。
- 仅纳入周间工作日：不要包含周末。除非你周末也要工作，不然周末就算是你的时间。
- 取平均：如果你每周运动 3 天，每次 1 小时，那你要算出平均数，把小时换成分钟（3 小时乘以 60 分钟等于 180 分钟），然后平均分成 5 天（180 分钟除以 5 等于 36 分钟），以求得每天的平均分钟数。（没错，我知道我刚刚请你把计算机放到一边去。）
- 不可取巧：请你记得我们要的是你实际上如何花掉时间，而不是你应该如何花时间（我们之后会讲到这个部分），因此，如果你的目标是每周运动 3 天、每次 1 小时，但是你没做到过，花在运动上的时间应记为零。
- 挑出主要的活动：多数人会同时进行几项工作。比如说，你可能会在开车上班的途中打个电话给朋友，或是在健身时读点杂志，那你应该怎样计算这些时间？你只要计算主要活动就好。因此，就我们举的例子来说，你要把你的时间记为“开车”及“运动”。

## 步骤 2：找出活动项目

在每一项时间分类当中（比如说社交），写下你在这段时间内从事的所有活动，打电话聊天、和朋友喝咖啡、发短信、处理电子邮件，等等。尽量完整地想到这个分类当中的所有活动。再举一个例子，比如说你一个晚上看 4 小时的电视，那就请你把你看的节目名称写出来。

活动	小时	分钟
睡眠 / 午睡：你花在睡觉上或是躺下来准备睡觉的时间（开会当中的假寐不算）		
睡眠时间总计		
上班：指上班时间。请注意我说的并非花在工作上的时间，花在工作上的时间跟上班时间是很不一样的。请把午餐时间和工作休息时间也归为“上班”		
上班时间总计		
开车：基本上，这指的是你因为要去任何地方而待在车子里的时间，包括上下班、接送小孩从事课外活动、出差等		
用餐 / 点心：这不只包括吃东西的时间，也包含准备饭菜和洗碗的时间。这里不要算购物时间，我们接下来会算到		
私事：这个类别范围很大，包括洗澡、上厕所、梳妆打扮及享受性爱，还有其他比较普通、乏味的事，比如说去剪头发、修指甲或去按摩等		
运动：上健身房、骑脚踏车、做伸展操等的时间		
看电视：显然，这一项包括在家看电视和去电影院看电影的时间		
个人成长：花在阅读、学习、规划未来、上课等的时间		
居家生活：采购生活必需品、支付账单、打电话找人修理水电的时间		
家人相处：你和配偶及孩子相处、互动的的时间。陪你家的3岁孩子看动画片《爱探险的朵拉》不算		
性灵生活：花在上教堂（进寺庙）、研读经书、祈祷、冥想等活动上的时间		
帮忙：你花在协助他人上面的时间，比如说做志愿者、帮助邻居、替奶奶剪草皮等		
参与孩子的学校活动：任何花在家长会上或孩子其他校园活动上的时间		
休闲活动：这个部分包括所有其他的项目，如上网、听音乐、写博客等		
开放时间总计		
所有时间总计	24 小时	

### 步骤 3：列出花在每一项活动上面的时间

接下来，大概写出你花在每一项活动上面的时间。你每天晚上是不是要花一小时的时间看本地的晚间新闻？你是不是一天要花 30 分钟写博客？

### 步骤 4：递延、消除、减少或保持

事情从这里开始变得有趣。针对每一项列出的任务，你必须根据以下这 4 项加以分类：递延、消除、减少或保持。

- 递延：指的是你可以把这些工作移到稍后再做。比如说，为了要挪出时间做完某项专案、学习新技能或是去上课，你可能会想按下“暂停”键，暂时中止另一项活动。就我而言，我真的很希望能够说得一口流利的西班牙语，但是我也希望能把这本书写完。我可以同时做两件事，但是这么一来就要花更多时间才能把这本书写完，学西班牙语也要花掉更多时间。因此我决定延后西班牙语课，花更多时间专心写完这本书。

详细检查你的每一项任务，看看你是否能延后其中任何一项。如果可以，你就能腾出宝贵的时间，把精力放在更重要的目标上面。

- 消除：指的是你可以完全将之从生活中抹去的活动。我希望你一开始就要像个拿着大刀深入丛林的部落勇士一样豪迈挥砍。再见啦！你可以削掉哪些项目？更好的做法是，想想有哪些事情是你不能砍掉的？我们总是随便答应，弄到后来自然而然认定自己无法推掉任何事。不要变成一个犹豫不决的软脚虾。开始砍吧！如果你不上网瞎逛或是不再看青春偶像剧，你会死吗？对于那些你无法下定决心完全删去的活动，你可以先删除



3 个星期试试看。如果 3 个星期过后你想要重新恢复这些活动，请自便。

- 减少：也许你无法下定决心消除某些项目，但你能不能少做一点？绝对可以。详细检查你的活动清单，问问自己是不是真的要在这件事情上面花这么多时间？你能不能稍微减少一些？只要减少一些不重要、无法让人心满意足的活动，就可以重新拿回一大部分的人生。在你的生活当中，可能有一些会占用你很多时间但你可以不做或少做的活动，像是玩梦幻足球队、浏览名人八卦网站和影音网站等。
- 保持：肯定有一些你不想消除、减少的活动，这没问题。针对这些，请列入“保持”这一项。

#### 步骤 5：涅槃境界

现在，请休息一下，好好想一想你将要如何利用这些新挪出来的空闲时间。一天多了 30 分钟还是 1 小时？或者是 2 小时或 3 小时？

我们的目标是要尽可能把这剩下的 8 小时都拿回来，你有多接近这个目标？如果你还不满意，你可以重新检查那些还没有删掉的活动，看看能不能再递延或减少。如果你觉得很满意，你还得重新审视下，毕竟我们才刚刚开始……

### 学着说不

多年前有一本书广受欢迎，名为《谈判力》，书名取得很棒，但我希望各位把焦点放在另一面：绝不妥协。你必须挖一条护城河，保护自己的时间不被你自己或其他人滥用。试试看以下两项策略：

## 避开

不要变成时间的应召女郎。如果你无法拒绝他人提出的要求或请求，对方就会一再地利用你。如果你牺牲自己剩下的 8 小时来让别人受惠，他们的要求会越来越多，一直到你再也给不起为止。

所以，聪明点！你要制定策略，预设的答案就是“抱歉，但是我没办法帮你忙”。如果这样说太强烈，你随后可以解释：“因为我现在正忙着”、“我先跟别人约好了”、“我要去开会（赴约）”、“我要照顾生病的家人”、“我要去医院”……不管你怎么说，你的声音里必须透着强烈的急迫感，你必须尽快结束对话，你可以说：“那我们尽快再联络。”

## 平衡

你要效法加州州长阿诺德·施瓦辛格。你也许听说过，联邦预算赤字已经超过一兆元，这表示美国联邦政府花的钱已经超过税收，这和陷入信用卡债务的人情况相似。很少有人知道加州州政府仅能量入为出。如果加州州长要多加一项方案，他就必须从别的地方把钱移过来，这就是所谓的随收随付，就像你买东西要马上付钱一样。

你的任务是，把这种随收随付的方式变成你处理时间的态度。当你加入非营利机构的董事会、接受马拉松训练、去当地为穷人提供免费食物的机构担任义工、帮朋友搬家、去上宗教研习课程、去夜校进修或是帮邻居举办清仓大拍卖，你一定要从别的活动上删掉同样多的时间。规划出你需要的平衡，让你能一直坚持下去。如果你在日程表上加入一项活动，你就必须从中删去另一项以保持平衡，这样做可强迫你设下限制不随意答应别人，借此可以保住你的时间。

## 从 8 小时里面变出 9 小时

如果一天多一个小时，你能完成哪些工作？如果一天多出 3 ~ 4 个小时，那又如何？听起来不太可能？不是这样。购买和助推式工作是两项明天你就能实际实行的有效策略，能帮助你从现有时间里挤出更多时间。

### 购买

打赢战争的不是将军，而是实地作战的士兵。如果你已经背负过多的任务和职责，你必须征召一支军队，替你打更多的仗。不管你是非常富有还是已经破产，你都能从这剩下的 8 小时中“买”到更多时间。

### 没有钱也没有时间

就算你没有钱可以请人，你还是有选择，每个星期还是可以为自已创造出几小时的空闲时间。以下有两个马上可付诸行动的策略，帮助你重新找回剩下的 8 小时，而且不花一毛钱。

第一个策略是无摩擦互惠。听起来很怪，是吗？并不会。这指的是你先帮别人的忙，然后让他们回报你这个恩情。这种方式之所以称为无摩擦，是因为就你来说，你不用付出太多额外的精力。不要把这种做法跟以物易物搞混了，后面这种做法是要你放弃某些有价物品以换得其他有价物品。在这个交易过程中，就出现了摩擦：你必须放弃某些有价值的东西。无摩擦互惠是很简单的策略，但是必须处理得当才能创造空闲时间。

互惠的关键在于提供无摩擦的服务，这表示你可以为对方做有价值的事但又无须多花你的时间。比如说，你可以去杂货店帮邻居取货（因为你自己也要去杂货店）。你并未牺牲额外的时间去帮助邻居（因为你

不管如何都得去趟杂货店)，因此下一次邻居帮你取货时你算是赚到一小时，不必自己专程跑一趟杂货店。

### 善用剩下的 8 小时的成就

有时候，步骤 1 根本就用不到。

5 年前，约翰·舒特在家附近惹上了一群女生（对，没错，女生）。她们骚扰、攻击邻居，而且恶行越来越严重。他是受害者，而且他附近的朋友也有人被这一群女生抢劫、攻击。

有些当地人召开社区会议，和警方一起讨论要怎么办，警察建议成立社区巡逻队，每个人在傍晚时轮流到街上巡逻。当问有谁自愿参加时，没有人回应……最后约翰终于举手了。

现在，这个义工团体叫做“东北居民巡逻队”，他们架设起网站，列出附近发生的事件，而且每周都会发行一份刊物。这个团体一开始只有一位义工，现在已经成长到超过 100 名。今年，在密西西比州，他们这个地区的犯罪率下降幅度傲视各地。

约翰说：“现在我在街上会看到更多人和家人出行，我们这个社区更安全了。毒品交易和卖淫都消失了。我也遇到很多很棒的人，交了好些新朋友，以前我大概不可能遇见这些人。”

约翰在他还有全职工作时成立了东北居民巡逻队，他一开始一周提供一次自愿服务，但现在，随着东北居民巡逻队的成长壮大，参与这个组织变成他闲暇时的主要活动。约翰说：“想一想，这一切的开端都是因为我在四年前的社区会议里举起了手。”

你要如何提供无摩擦的服务？不管你提供什么样的服务，都必须

是你自己本来就要做的事。你可以开车送你的邻居到杂货店（因为你自己也要去）、在今天晚上帮邻居照顾小孩（因为你今天一整晚也要在家里陪小孩）、每天开车送你弟弟去上班（因为他的公司刚好在你上班的路上）、每天早上或傍晚帮房东遛狗（因为你每天早晚都得遛遛自家的狗）、帮邻居做墨西哥辣肉酱（因为你自己也要做）、帮同事整理出书中的重点（因为你自己也要这么做）、帮朋友到邮局寄包裹（因为你自己也要去邮局）。请将无摩擦互惠发挥到淋漓尽致，提供那些本来就在你的日程表中的服务。比如说，你可以每个星期五晚上都帮邻居带孩子（因为你每个星期五晚上都要带孩子去看电影和吃比萨）。反过来，他们可以在每个星期六晚上帮你带孩子。你不会有损失，每个星期又可以赚到和配偶共度的浪漫一夜。

你可以让互惠行动更兴味盎然。比如说，你每个星期一都要为你的家人做意大利面，你可以和一位邻居组成联盟，每个星期一也替她的家人准备意大利面，而让她的丈夫替你剪草皮。你也可以和另外一位邻居结盟，每个星期一也替她的家人准备意大利面，而让她替你家的植物每星期浇两次水，依此类推。要知道，替9个人准备晚餐的时间和精力不会比替3个人备餐多太多。

无摩擦互惠的做法最棒之处就在于可创造双赢局面，你提供的是别人很重视的服务。你会喜欢这种结盟关系并能从中受惠，你的伙伴也一样。

通过互惠，你每个星期都可以创造多一点的自由时光。你可以这样开始，首先你要记下所有你能提供的无摩擦（或接近无摩擦）服务，然后写下一张可能的伙伴清单。之后，你把可能的服务和可能的伙伴清单拿来配对，据此实行你的想法。你可能会需要好好想一想你可以提供哪种服务、提供的频率或是时间，但重点是要开始

动手做。不要忘了，为多位伙伴提供同样的服务，可以增加你的收益率。

第二个策略是专业分工。就像无摩擦互惠一样，专业分工也牵涉到交换服务。但是这一次的关键是要善用杠杆原理。你可以提供你爱的或是你专长的服务，去交换你不喜欢做的项目。

专业分工可以让你争取到更多时间，或者让你心情愉快。比如说，我最讨厌手工活，但我很喜欢去逛杂货店。我太太手很巧，但是她宁愿拿着牙签剔指缝也不想去杂货店。虽然我和我太太互相交换劳务并不能替我省时，但是我会比较开心。

我的愉快程度因此提高（我们两人都是）。这种事在婚姻当中经常出现，你也可以和朋友、邻居建立起专业分工的合伙关系。比如说，如果你痛恨后院杂活，但是喜欢在网站上做点事，你可以每个星期教朋友学习 HTML 语言，而让他替你整理后院一小时。

更棒的专业分工运用手法是提高愉快程度的同时省下时间。这也就是说，你可以付出 2 小时来交换 20 个小时。你不用每个星期花 1 小时教朋友如何建设网站，你可以亲自动手替他建设网站。因为你拥有专业技能，只要几个小时就能建好基本的网站雏形，但是你可以因此交换到 10 小时、15 小时甚至 20 小时的整理后院服务。

如果这对你来说像是在占朋友的便宜，那你应该这样想，如果你请邻居家的小孩替你整理后院，一小时要花多少钱？可能是 10 美元。那么每小时 10 美元，20 小时就是 200 美元，这就是你获得的价值。如果你的朋友要请人替他建设网站，他要花多少钱？至少 200 美元，很可能还要翻倍。若要说占便宜，是你的朋友在占你的便宜！

最棒的合作关系是，你提供价值高的独特服务来交换价值低的寻常服务。如果朋友叫小孩每个星期来替你剪草皮和清理游泳池（低价

值的寻常服务)，我建议你可以每个月替他公司的网站在 Google 上从事广告宣传（高价值的独特服务）。

如果你没有时间也没有钱，无摩擦互惠及专业分工可以帮助你一周多匀出几个小时，让你可以善加利用，拥有人生并拥有财富。

### 有钱但没有时间

如果你有点钱，你可以请一队人马替你做一些琐事。步骤如下：

1. 写出攻击目标：找出要花掉你很多时间及（或）你不喜欢的活动。  
如果你不用做这些事，那会怎么样？把你想到的每一件事详细写下来。你会需要好几张纸才能做完这个练习（我自己就是这样）。
2. 最不想做的事：一旦你写出一张有益健康、不乐意从事的活动的清单，就可以开始排序。最讨人厌的是什么事？
3. 报价：如果你把最不想做的事项清单上的工作挪给别人去做的话，你愿意付多少钱。此时猜测或大致估算即可。
4. 设定预算：算出你想花多少钱请别人替你完成你最不想做的工作。如果你的税后收入是一小时 20 美元，千万不要付 30 美元的时薪请别人替你洗衣服。如果你有很多小杂务，可以考虑请一个专门人员每周花几个小时来处理这些工作。
5. 实际行动：你可以去网上寻求帮助。TimeSvr 网站拥有效果绝佳且具备成本效率的外包平台。你每个月只要付 69 美元，他们就可以提供无限次的基本项目服务（可以在 15 分钟内完成的工作），以及长达 8 小时时间的任务，如广泛深入的研究工作、写作和誊写。

如果你需要有人到你家来工作，你可以试试看 Craigslist 网站，这

是绝佳的资源，你可以在这里找到当地有才华的人士。你也可以查阅社区的网上新闻刊物，发表招聘信息。为了安全起见，千万不要写出你的电话。你应该设立一个新的电子邮件（只要大概两分钟你就可以在 Yahoo 网站上设立一个免费的电子邮件地址），所有初次联络的资料都寄往这个电子邮件。当你通过电子邮件过滤掉 90% 以上的联络人之后，才可以用手机联络。如果实际上你不需要有人到现场协助，你可以去 Elance 网站找到适当的外包人选。

常见的讨人厌的工作通常很容易请到人来，而且最具成本效益，以下几个例子：

- 剪草皮：很容易找到廉价的人力，而且数量充沛。
- 清理游泳池：通常不贵。
- 整理档案：需要点技巧，但是你能以比较低的价格找人来帮你。如果你要找人到你家，特别是这些人将会看到你的私人档案，你要先打电话给他们的推荐人，这非常重要，甚至有时要进行背景调查。
- 居家整理：一样，很容易找到廉价的人力，而且数量充沛。
- 体力工作：搬运家具、清理车库，等等。
- 健身：列出这一点只是要确认你有没有在认真阅读。
- 烹饪：你可以付钱请人煮饭，但是这很容易变成互惠的项目。
- 保姆（照顾小孩）：在你的社区附近找到一大群合格的人应该没什么问题。

## 助推式工作

助推式工作是让那些没什么钱或背了一屁股债的人短期就能增加收入和时间的妙法。策略是你用夜间的兼职工作来补足你日间的收入。



听起来不太有创意，对吧？这样做当然会让你的收入增加，但是如果工作时间更长，又如何能挪出时间呢？但助推式工作可以帮你挪出时间和自由，让你去做自己的事。

助推式工作指的是你只要出现就有人付钱，基本什么都不用做的工作。没错。这种工作和你白天的工作不一样。你在白天从事全职工作时，想要一步一步往上爬，不断加重自己的责任，但是助推式工作完全相反。你担的责任越少，效果越好。事实上，最棒的助推式工作是你只要打卡、坐下来、不用跟人讲话、什么都不用做，然后打卡下班。

如果你缺钱且（或）必须还债，为什么不试试看一石二鸟之计？这样一来你既可以赚到额外的收入，同时又可以进行其他计划。在上这种助推式的班时你能做什么？你可以学新知识、做功课、准备考试、写博客、写书、开创顾问事业、为你的伙伴提供无摩擦互惠服务，诸如此类。

秘诀是要找到一个有利于达成助推目的的工作，标准如下：

- 不用动脑动手：当你找到一份你连陷入昏迷也能做的工作时，那就是最棒的助推式工作。
- 日程：这份工作必须切合你原本的日程，不要硬塞进你的日程安排中。
- 弹性：最理想的情况是，找到一份当你需要时多做、不需要时可以少做的工作。
- 薪资：如果你自视甚高，这件事会让你很受伤。这类工作时薪大概介于 8 ~ 15 美元。
- 距离：因为你并不能靠这赚大钱，因此非常重要的一点是工作地点必须离你住的地方很近，开车时间不可超过 10 ~ 15 分钟。

- 网络：可以的话，找一份你使用电脑、互联网和电话就能完成的工作。

以下有一个助推式工作的例子。苏珊白天有一份全职工作，每周还有两个晚上得到学校去，以完成课程拿到学士学位。她欠了 3200 美元的信用卡债务，多年来都无法摆脱。她承认，她花太多时间看电视，没有把该做的事情都做完。苏珊的目标是要去好莱坞当导演，她认为若要达成这个目标，最佳途径就是写出一部成功的电影剧本。她想要脱离债务，并下定决心试试从事助推式工作。

苏珊在大学里找到了一份工作，一周在电脑室里工作两个晚上。她把去电脑室上班的时间安排在她上完课之后，那时她已经在学校里了，而且晚上电脑室里很少会有学生，即使有，他们也不需要人帮忙。在她值班的这 4 个小时里，第一个小时她会读一些书，因为她和班上一些同学组成了一个小型的读书小组。接下来的一小时，她会去处理个人的电子邮件和电话，最后两小时她会动手撰写电影剧本。苏珊并未因为打工而放弃任何一件事。事实上，她在做这些工作时就像她根本没在打工一样。而且，通过这种方式，她“被迫”好好安排活动。因为如果没有日程表可依循，她可能会一个晚上 4 个小时都在看电视，要不然就是跟朋友闲谈。

不到一年时间，苏珊各门功课都拿到了优等成绩，而且电影剧本也写了一半了。喔，还有一件事，因为这一份助推式工作带来的额外收入，她付清了信用卡债务。

有很多工作都有助推式性质：

- 保姆（照顾小孩）：这类工作只有当小孩已经睡了，而且在夜间不会频频醒来时才可行。

- 看护：同上。仅有当大家都睡了而且不需要你帮忙时，这类工作才算可行。
- 守卫：千万不要找一份要佩枪的工作，或是到一个有不法行动的地方任职。考虑你仅需要观看监视器或是看守访客稀落的出入口这一类工作。
- 调度员：你必须值很少有人打电话来的班次，而不是电话响个不停时段。
- 电脑室管理员：学生首选工作。
- 司机：找一份载运物品而非载运人的工作。长程的比较好，这样你就有时间打电话及听收音机。
- 收费站收费员：因为现在有电子式设备，会停下来缴费的驾驶人越来越少。
- 健身房柜台员工：如果你找对了健身房，这可能是一份很棒的助推式工作。你要值健身房的晚班，那时候你不会太忙，而且在你轮班时都不用帮会员登记。
- 旅馆柜台员工：排班时间越晚、柜台位置越偏远，适合度越高。可能会有两到三人同时值一班，这样你就有大把的时间做你自己的事。

在你真正去兼职之前，要确定这份工作能满足你的需求。如果你一个星期之后就辞职不干了，这就是在浪费你自己和雇主的时间。你要先看看值班的情况，注意哪些班次比较紧凑（轻松）。你也别忘了和其他员工谈谈，问清楚工作负担、你能不能打电话，以及没事时能不能用电脑。要告知可能成为雇主的人你还是个学生，希望能找一份能兼顾学业、能做作业的工作。虽然你拿到的差不多只是最低薪资，但

是诚实地和潜在雇主沟通你的期待仍是非常重要的事。

## 排列组合

在心理学上，排列组合是让记忆力运用更有效率的好方法。比如说，你大概要花大半辈子的时间才能记住“IMAT TRA CTE DTOF UR RYSH EEP”这串字，但是隔天就忘得一干二净。然而，你马上就能记得“I'm attracted to furry sheep”（我很喜欢毛茸茸的绵羊）这串字。为何如此？就算这些字母的排列顺序都没有变动，用不同的方式加以重组，就会产生不同的结果。

就我们的目的而言，排列组合可以让你在运用时间和安排日程时更有效率，让你能够完成更多工作。

“你不能这样欺世盗名！你现在就在尝试把‘多工作业’这个酷炫的新字眼硬塞给我们，但我们早就知道，‘多工作业’全无效率。”我听到了，你在大声抗议。你说得对，一次又一次的研究早已证明“多工作业”会降低生产力，然而排列组合指的并不是“多工作业”。

“多工作业”无法发挥效果，是因为“多工作业”牵涉到两件或以上的活动，而这会导致资源的争夺。（想一想如果你有9只小猫但母猫只有8个乳头会怎样。）“多工作业”的例子很多，比如一边听语音信箱留言一边读报告、一边和朋友说话一边撰写电子邮件、一边读早报一边和老公聊天，或是一边和孩子下棋一边看夜间新闻。这些行为的问题是，不同的任务要争夺有限的相同资源。

那么，排列组合如何能避免“多工作业”的缺点？诀窍在于结合脑力工作和体力工作，选择去做两种不会争夺同样资源的任务。按照以下原则，你很快就能体会什么是排列组合。

## 善用剩下的 8 小时的成就

艺术是萨曼莎·哈恩的生命。她教儿童艺术，也是一名插画师。几年前，她设立了一个网站 [Samanthahahn.com](http://Samanthahahn.com) 展示她的作品。她并未对这个网站寄予太高的期望，她只是想要找到一个渠道，和别人分享她的作品。今天的她，是封面设计和插画领域的自由画家。她的作品被刊登在杂志上、印成贺卡。

在这剩下的 8 小时中，她把精力和时间都投入到了作品上去。她之所以能应付自如，是因为她能“妥善安排”，能用更高的效率来运用时间。她说：“如果时间不够，就会让你火烧眉毛。”

更重要的是，她告诉我她的自由画家生涯“感觉起来根本不像工作”。她从事她喜爱的项目还有人付钱给她，这根本不像在工作。她喜欢教授艺术，但是她在这剩下的 8 小时从事的工作为她带来更多欢愉和意义。

1. 列出无用时间：所谓无用时间，指的并非你没有任何计划的时候，而是指你做一些不用思考的活动的的时间，感觉起来像是在浪费时间。不管你是怎么样的人，不管自认多有效率，每一个人的生活中都有一些无用时间，例如刷牙、洗澡、穿衣、排队、擦地板、看电视广告、倒垃圾、整理车库、开车、在等候室枯坐、健身、洗车、烹饪、出席会议、除草、洗衣、慢跑、拖地、坐飞机、剪草皮、洗碗，等等。想一想你寻常的一天，列出所有你找到的无用时间，并找出所有可预测且重复出现的无用时间。把你想到的项目都写下来。
2. 列出你想多做的有益活动：如果你做了第一步，把你的无用时

间活动列了出来，这样固然很好，但是要改善你的生活品质，重点在于要去做你现在没做但却是你真正想做的事。如果时间不是问题，你想要做哪些事？也许你会想要读遍约翰·格里沙姆的所有小说，或是多读几篇产业期刊里的论文，或许你要亲手写几封邮件给最重要的客户，或者每个星期给好朋友打一次电话。如果你没办法把想做的事列成一张清单，你可以想一想那些你最喜欢或让你觉得更接近目标的事。比如说，如果你的目标是要让形体更美丽，可以帮助你实现目标的活动可能包括做伸展操、一周慢跑3天、一星期做两次重量训练、每天健身30分钟。这些都可以是你清单上面的活动项目。

3. 判定特定活动需要用到的是脑力还是体力：把步骤1和步骤2的各项活动分别标示为“脑力活动”或“体力活动”。换言之，你做这些活动时需要思考（脑力）还是劳动（体力）？脑力活动包括上教堂、看电视、记新词汇、阅读、收听电台节目等。体力活动包括重量训练、洗车、烹饪、开车、洗衣、慢跑、洗澡、乘坐飞机、通勤（乘坐地铁、公交车）、整理草皮、洗碗等。
4. 建立链接：寻找机会，结合脑力工作和体力工作。比如说，你可以一边听西班牙文教学节目一边做伸展操，在冰箱上贴上10个新单词的字条然后背诵，健身时打电话给朋友，开车上班时收听电台节目。

除非你父亲是你妈的表弟，因此搞出乱七八糟的基因突变，否则多数人仅有一个脑袋和一副身躯。要适当地排列组合，你仅能一次把一件脑力活动拿来和一件体力活动配对。我有个朋友，她会在跑步机上跑步时打电话给所有的朋友。你呢？你能排列组合的项目有：

- 和孩子们一起洗车（体力活动），同时和他们一起聊天、玩耍（脑力活动）。
- 和配偶一起慢跑（体力活动），同时和对方交谈（脑力活动）。
- 一边烹饪（体力活动），一边和朋友聊天（脑力活动）。

我是个阅读狂，手边有一个装满一堆“待读资料”的文件夹。每当我看到一些我想读却又没时间静下来读的东西，比如说杂志报道、博客文章，我就会把这些内容复印下来丢进我的“待读资料”文件夹。我几乎随身携带这个文件夹（比如说我去看牙医、去保养车子、去上洗手间时）。不管何时，只要我有几分钟的无用时间，我手边都有很多可以读的资料，完全不用靠候诊室里薄薄的杂志。

## 注入正面因素

真正重大的正面转变无须花费太多的努力或时间，有时候小事情就能发挥重大效果，就像是干燥森林里的火花。想要从你的一天当中腾出更多时间，有一个很有趣的方法，就是点火。火花指的是正面思考或正向的做事态度，可以在你的人生中创造出极大的改变，带来不同的结果。以下是你可以在每一天生活中注入一些正面因素的方法：

1. 选用一种火花：火花指的是一种可以提醒你要正面思考的暗示，比如说重复某种肯定、感谢老天爷赐予你的一切、祈祷、想象你的美好未来，或是不断地去想你的人生目标。火花也可以是提醒你要积极行事的动作，比如说深呼吸5次、伸展、坐直、放松肌肉、闭上眼睛、站起身来等。不管你的火花是用想的还是用做的，你要选择的是对你来说容易做且效果强的方法。比如说，我在为未来而努力时总是完全投入，我会忘了自己已经

完成的成就及目前拥有的一切。因此，对我来说，强而有力的火花是想一想我最心存感激的3件事。这样做会让我跳脱以来为本的思考模式，回到当下。相反，你的情况可能是困在今天的这个问题当中动弹不得，对你来说，强而有力的火花可能是想一想美好的未来。不管你的火花是什么，要确定点火时间在一分钟以内。

2. 选择在无用时间时点火：点火的重点在于让火花和简短但不断重复的活动连上线。请想尽办法去找出无用时间点，但一开始要先慢慢来。现在，我希望你先找出一个时间点，比如你在按掉闹钟时、等洗澡水转热时、开冰箱时、倒咖啡时、上厕所时、等红绿灯时、等电脑开机时、等电梯时、脱鞋子时、开大门时、检查信箱时……当你要选择某个无用时间点时，要选择一天至少发生一次的活动，然后把你的火花拿来跟这个时间点配对。比如说，你的火花是在《周一足球夜》开始时想到应该要多花点时间陪孩子……这似乎听起来不太妙。
3. 建立链接：一旦你找到火花及一个无用的时间点，你就要链接这两者。不管这个无用时间何时发生，你都要点起你的火花。我的习惯很差，总是稍显急躁。因此，现在只要我打电话给别人，在等待对方接起时，我都会深呼吸几次。这样做不会让我多花时间，但是对我有好处。

一开始，你可能会忘记要点火或做起来笨手笨脚的，但你要坚持下去。几天后，这件事会变成自动反应，就像你早上会刷牙一样。每次只在一个无用时间点引入一种火花，这是很重要的。一旦变成习惯之后，你可以再引入另一个。火花的力量，是来自于一种集中的意念



或行动。

利用创作道具，你可以从点火当中获得更多乐趣，比如你可以在车库里放一个牌子，上面写上一句把握今天的激励名言，你在每天上班之前可以读一读。如果你发现自己下班之后还会惦记着工作，那就在你的大门上贴上一句标语（不要在乎别人是否看到），提醒你和家人相处的每一刻都必须人在心在。你也可以在信箱上贴上一句让你感同身受的话语。当你去拿信时，除了当天的精美家具目录之外，同时也能多获得一些启发。

那手机来电铃声的火花可行吗？如果可以立刻和你的目标连上线或是一天能让你获得好几次的启发，那又如何？如果你不在乎会引来旁人的注目，这可能很适合你。你不需要弄一个让人抓狂的摇滚乐来电铃声，你可以设计专属的来电铃声。你可以录下你最爱的《圣经》话语、用带着法语的口音喊出“把握今天”、录下孩子或配偶说爱你的声音，或是录下你最重要的三大目标。你可以录下任何让你感到还有一线希望或是勇气且你不在乎传播给身边每个人听的话。

不要一下子做太多、做太快。慢慢开始，一次引入一项行动。你要让行动深入生活，变成习惯，之后你再引入另一种火花。还有，你也要给自己留一些无用时间，不要把每一天、每一秒钟塞得满满的。

## 善用科技

科技就像是间谍电影里的修女，她会祝福你，但当你转身离去时却朝你背后丢出忍者专用的流星暗器。科技引诱你把它当成救星，但随后你会陷入困惑、挫折。不过如果你用正确的方法使用正确的科技，科技将会助你从剩下的 8 小时中挪出更多时间。

我不是科技狂，但是我用的一些工具帮了我大忙：

- Xohni 软件：它做到了 Outlook 应该要有但实际上并没有的功能。它是免费的，你可以更容易搜寻到特定的电子邮件。不要变成一只无头苍蝇，好好善用它。
- Mindmanager 软件：它以思维导图为基础，能帮你记录分类、整理复杂信息。比较平价的版本功能就很强大，足以满足你的所有需求。
- Evernote 软件：酷毙了的软件，而且完全免费！它可以帮助你组织想法。这套软件能让你记录通常会记在日志或是便利贴上的所有事项。
- RSS 软件：你不用每天早上分别浏览 10 个内容相似的网站，你可以从中选取最适合你的信息，设计出专属网页。这是真正省时的工具，很容易上手。
- RescueTime 软件或 JournalLive 软件：这些聪明的网络应用程序可借由你的电脑毫不费力地追踪你如何花掉一天的时间。这些软件都是免费的，而且简单易用。
- Mint 软件：你是否曾经用过 Quicken 网站来安排财务，却发现这很浪费时间或是很难用？你可以去 Mint 网站看看。它可以把你的所有财务账户（银行、信用卡、贷款、投资）整合到单一网页上，并且自动更新。
- MP3 播放器（有多种品牌可供选用）：我自己用 iPod，但是随便哪一种 MP3 播放器都可以。笨重的光碟已经是上一个世纪的事了。
- 从 YouTube 转到 iPod：影音网站 YouTube 上的影片不见得每一部都是愚蠢的动物杂耍或是亚洲囚犯大跳迈克·杰克逊的《战

栗》，上面也有一些很棒的教育或启发性内容。问题是，要找到这些影片需要花时间，而我又是强烈信仰要善用时间的虔诚信徒。当我坐在电脑前面时，最能善用时间的方式就是赶紧把工作做完或是作研究，而非观赏影片。那有什么解决方案？你可以使用免费的应用程序，把影片里的声音抓下来转成 MP3，然后灌入 MP3 播放器里，当你开车或健身时就可以收听了。

- Mozy 软件：这是你能找到的最棒的备份软件，而且免费。你可以轻轻松松设定在半夜或电脑闲置时进行备份。
- GoToMyPc 软件：这可能是一项最伟大的发明。只要有互联网，你就可以从世界任何角落的网络浏览器登入你自己的电脑。
- Dropbox 软件：这套免费软件可以同步更新不同电脑里的档案。你可能拥有好几个电脑（办公室里、家里、笔记本电脑），这套程序可以保证你每个地点电脑里的档案都是最新版本。
- Google toolbar 软件：不要浪费时间上 Google 搜寻，你只要在浏览器上安装这个软件就可以让搜寻工作变得更快、更容易。
- 数码录音机（有多种品牌可供选择）：出门的时候一定要带一个。这些是让你在开车时记下心得的好工具，也可以记录你的各种灵感。现在许多手机也配有这种功能。
- Jott 软件：你打一个电话号码，然后留下语音信息，几分钟之后你就会收到一封电子邮件，把你刚刚留下的话转成文字。这是你忙碌时最棒的笔记工具。
- 两个屏幕：一旦你有两台屏幕（我自己用 3 台），你就可以省下大把的时间。你不用快速地翻网页，你可以开启更多视窗，同时进行浏览。研究证明，这样做可以提高 20% ~ 30% 的生产力。

- 快进有声书：我们多数人每分钟可以说 110 ~ 150 个字，但通常阅读时可达每分钟 200 ~ 300 个字。我热衷于听有声书来打发无用时间，但我发现主讲人讲话的速度通常太慢，事实上慢到让我的心思不知道飘到哪里去。为了强化理解程度和效率，你可以按下快进键。
- 有声书网站：我爱死、爱死、爱死这项服务了！这是一项要订阅的有声书下载服务。你可以选择书目，然后轻轻松松下载到 iPod 里。几分钟内，你就可以学新的语言、研读最新的小企业营销策略或是听《瓦尔登湖》。

如果你真正思考过，就会发现我们这本书的主旨在于把时间投资在能带来最高回报的活动上，不管是财务、体能或是性灵方面。你如何投资这剩下的 8 小时，决定了你的幸福和财务成就。你必须在这剩下的 8 小时中腾出更多时间，好好保护这些光阴，你的生命就系于这些时间上（确实也是如此）。

当无数的要求、活动、责任把你塞得满满的并让你分心时，一整天下来，要完成上述这项任务，却是很难的。但如果你想成功，一定要停止那些侵蚀你的时间和精力活动，请立即行动吧。

新学网  
PDG

## 第四章 生命水蛭

避开 24 种榨干时间和生命的水蛭，重新找回你的人生

在温暖的夏日暖风吹拂下，你决定不去健身房的游泳池，改到户外做些运动。你站在湖边的码头上，树梢上鸟儿唧唧啾啾的声音划破了寂静，一切如此平静安详。你看着波澜不兴的湖面，心里想，为什么别人都没发现这个好地方呢？

水面下的情况却大不相同。湖里可正热闹呢，聚集在深不可测的水域中的水蛭蓄势待发，等待你的潜入。它们已经闻到你鲜血的气息，几乎无法控制地不断扭动着身躯。

你深呼吸几次，把双臂伸向天空，纵身跳入水域深处。你扭动双臂，双脚打水，抬起头来浮出水面换气。你刚跳进去时，多数水蛭都没动静，但之后就会有一只冲锋陷阵长驱直入，其他的也起而效尤。你可能还未察觉，正在深水中继续游着，全身舒畅。此时一只水蛭张开嘴吸住你的肉，从血管中吸取你的生命。你踢腿时开始失去准头，你开始觉得手臂仿佛灌了铅一样重。你慢了下来，另一只水蛭又攀附在你身上。然后，一只一只又一只。你离岸大约 20 英尺，但你却开始担心自己永远上不了岸。

你仿佛游了一辈子，终于上岸了，但是你整个人头昏眼花，身体麻木、无法动弹。你的身上沾满了一堆看起来像是泥泞或油一样的东西，你想把这些沾满身体的湿湿黏黏的黑色东西挥掉，但怎么也挥之不去。你费尽力气才让自己看来比较像样一些，此时你恍然大悟，这些看来像是烂泥的东西原来是几百只活蹦乱跳的水蛭，它们还想尽办法要吸干你身上最后一滴血。

就像故事里这个在湖里游泳的人一样，生活中的水蛭也正从你的身上吸干你的人生。你是不是倒在地上，任凭它们对你为所欲为？或者，你决定要想办法把它们清除掉，重新找回自己的人生？对前述的游泳者来说，这是非生即死的决定，而这对于你的人生来说，也是一样。

在第二章中，我描述了行尸走肉这个概念，指这个人是活的，但又不完全活着。如果你活着感觉只是在度过时间，那代表你没有善用这剩下的8小时从事能够启发你、让你精力充沛的活动。相信我，我和许多人谈过，这些人睡足8小时，另外8小时努力做着一份体面的工作，但是他们都有一种感觉，觉得自己在浪费生命，虽生犹死。那问题出在哪里？就在生命水蛭。

生命水蛭会我们从身上吸取时间和精力，这不仅指那种“我们别坐电梯，改走楼梯”的体能精力，也指我们的生命活力。有了生命活力，我们才能装上心灵弹簧，踏出轻快的步伐。高生命能量会给我们带来希望、乐观进取和驱动力量。感觉上就像是进入了新境界，站在全世界的屋顶上。不过生命能量低落时，我们就会负面、悲观且看不起自己。

所谓生命水蛭，指的是会吸干时间和精力的活动和情境，到最后，这些东西会榨干你的生命力。我们的工作就是要保护自己尽量远离生命水蛭，但你也无须因为生命中有水蛭而抓狂。被一两只水蛭咬住而流点血，不至于太危险。同样，当你读完我下面列出的生命水蛭清单

时，可能会发现有一些小麻烦黏着你，这没什么大问题。但是，如果有数只水蛭同时依附在你身上，你就得在被吸干之前甩掉这些东西。

1. 电视：美国人平均的预期寿命有几年？根据美国疾病控制中心的统计，答案为 77.8 年。但是，这些穿着白袍的实验室研究人员搞错了。睡眠和工作时间占了 31.3176 万小时，因此，我们的人生只剩下 36.8352 万小时，等于 42 年。这才是我们的预期寿命。

想一想，看个几小时的电视好像没什么大不了的（多数人每天看 4.25 小时的电视），但如果你一天真正拥有的不过是 8 小时，花两小时看电视占你一天生命的比例一下子就窜升到 25%。下一次，当你开始心不在焉地换频道时，请自问，你是否真的想要把一天中 25% 或是 50% 以上的时间投资在看电视上面。当你深思过真正的预期寿命之后，在这剩下的 8 小时内，这里花一小时、那里花一小时就不再是微不足道的事了。电视正是所有生命水蛭的“祖师爷”，电视从许多人身上吸走了宝贵时光，超越其他任何事物。我说得够清楚了吗？

解决之道：我并没有要你把电视丢掉。还是有一些节目值得一看，而且电视也是很好的缓解压力的一种渠道。我也有非常想看的节目，并不想完全把电视从人生里删掉。我想消除的是不受控制且毫无节制地看电视这件事。研究显示，长时间看电视会让心智陷入一种类似昏迷的状态。

要限制收看电视的最好办法就是用录影机。但你要小心，我们可以运用这项工具来控制花在看电视上的时间，但也很容易因此看更多电视。规则如下：第一，你不可以看现在正在播放的电视节目。第二，你只能录下一些你真正想要看的节目。第三，不要选择让它自动录下它认为你可能会感兴趣的节目。

想限制看电视的时间但又不想错失最精彩的节目，另一个好办法就是去租下你想看的节目或影视作品的光盘。好几个节目我都这样做。好处是你不用看广告，可以更快看完整集影片，而且一下子就可看完整季所有节目，不用每个星期苦苦等候。你可以自己安排时间去观赏节目。

2. 新闻癖：我太太有一个坏习惯，她喜欢在每晚入睡前在床上看本地所有夜间新闻。她一直维持这个习惯，直到有一天我坚决反对，告诉她够了。事实上，我举出许多理由证明这个行为有害无益。还好，她说她会试试看几晚不看会怎样，而之后她再也不想看本地夜间新闻了。问题不在于睡前看新闻，而在于这个时段播的是五花八门、形形色色的琐事。这种东西是你会遇见的最可怕的生命水蛭之一，完全是浪费时间，而且对你有害。

解决之道：放手。相信我，你根本不会怀念任何东西。如果你想要知道天下事，你可以把新闻网站设成“我的最爱”，比如说 CNN 网站。一天看一次，快速浏览眼皮底下到底发生了哪些事，这样就够了。如果你所在的地区发生了任何有新闻价值的事件，最后一定会登上全国媒体版面。如果事件不足以获得这些媒体的青睐，也就不值得你去注意它。

3. 互联网和社交网站：我应该从何说起呢？我承认，我是每天都要用一整天网络的人。有时候，我会发现网络正在利用我。网络很狡猾，因为你不管想在网做什么事，总是会分心。有多少次你心想“我只是来查一个东西”，但一小时之后你却发现自己泥足深陷，读着某位阿根廷博主写的小甜甜布兰妮的评论文章。不管你的死穴是什么，网络里分散你注意力的事物多得很。也许你是一个看影音网站上了瘾的人，也许 MySpace、



Facebook、Second Life 这些社交网站让你无法移足。你有没有把 ESPN 体育网设为首页？

解决之道：你必须慢下来，在开启第一个网页的时候先想想上网的理由。请在便利贴上写下你上网的（各项）目的，然后贴在屏幕上。在你点选任何链接或浏览任何“我的最爱”中的项目时，先看一看你的目标。如果这条链接可以帮助你实现目标，就点下去。如果这条链接不能帮助你更接近你的目的，就要努力抗拒想上网浏览的欲望。

你要对消耗时间的网站设下时间限制。要做到这件事，最简单的方法就是定下你想要上网的分钟数。如果你决定要上网 30 分钟，那就设定 25 分钟，当闹钟响起时，你就有 5 分钟可以把手边的事告一段落。

如果某个特定的网站是生命水蛭，你就得认真对待了。在这种情况下，你要在网络浏览器上封锁这个网站。（我懂，我懂，如果你真的很想看，你总是可以解除封锁，但这样做至少会强迫你先好好想一想你在干什么。）如果你真的下定了决心，可以找精通电脑的朋友替你变更防火墙设定，屏蔽这个网站，但你要记得告诉他，你完全不想知道他动了哪些手脚。你还可以用附加“封锁水蛭”（LeechBlock）功能的 Firefox 浏览器帮你克制上网欲望。你可以运用这个功能来屏蔽所有“占用你人生的耗费时间的网站”。

除了定时之外，还有一个很有效的方法可以限制你使用网络的时间，让你不至于不断延长上网时间，这个方法就是把上网的时间安排在其他你知道绝对不能不做的工作之前。比如说，你可以在午餐前、开会前或是儿子练习足球前安排 30 分钟上网

时间。如果你得去用餐、见客户或是带孩子去练球，你就比较可能成功离开电脑（不管你多难抗拒想在网追当季热播剧的欲望）。

4. 完美主义：我不确定心理学上对完美主义有何见解，但是我觉得这种东西既阴沉又古怪。

什么事都要做，而且每一件事都要做到“完美无缺”，这是一种可怕的病态。完美主义者自己也承认这一点，但他们说自己完全无能为力。完美主义不仅会榨干你的时间和生命，也会让身边的人耗尽心力。如果你自己是完美主义者、跟完美主义者同住一个屋檐下，或是在完美主义者手下工作，你就懂我在说什么了。

如果你是坚持“一切都必须完美无缺”的那种人，我仅用一段文字来说明完全帮不上任何忙。如果情况严重，几乎到了执迷的地步，我真心建议你去看医生，有助于你释放焦虑和压力。

解决之道：有时候，差不多好就是够好了。你不要浪费时间和生命，赌上一切强求百分之百，只注重至关重要的事情就好了。我会说，在我完成的工作当中，有 95% 和完美相去甚远，但已经够好了。我只做必要的部分，以省下时间和精力投资在其他的 5% 上面：这些计划对我来说非常重要。对我而言，真正要紧的事是要和客户合作、写作及做一个好父亲、好丈夫。找到对你而言最重要的事，以及这些事要达到多完美才合情合理。其他的呢？你只要设定及格（不及格）的标准，不要什么都要拿优等。

5. 追求极致：大概在 10 年前，我读到一篇阐述追求极致与知足常

乐的文章。这个概念因为巴里·施瓦茨的著作《无从选择》一书而风行一时。为了追求极致，你心中怀着要找到最好的目标，因此必须分析、比较每一个选择。若追求知足常乐，你就会限制选择数，接受第一个让你满足的选择。追求极致和忧郁、后悔息息相关，而且人们通常会觉得最后的选择也没那么让人满意。

解决之道：施瓦茨建议，我们首先要认识到什么东西最重要，以及真正想要什么。一旦我们了然于心之后，就可以展开搜寻流程。一旦有任何选择满足你的标准，你就停止搜寻和比较！一旦你作出决定，就要把目光放在选择的正面价值上，避开要继续搜寻、比较的诱惑。你已经作出了选择，继续往前迈进吧。

6. 杂乱无章：在这个星期，你因为要找钥匙、文件、电子邮件而浪费了多少时间？信息量过大要求你得想办法发展出一套搜寻和储存东西的方法。

解决之道：我运用一套包含 4 个步骤的方法来帮助我保持井然有序。东西越多，就有越多东西要整理，我做的第一件事是限制东西进来。我把自己的名字从各种大宗邮件及转发名单中删去，从实体的订阅及邮寄名单内消失。其次，我做事的哲学是，除非有必要的理由，否则一切皆可抛。我必须说服我自己，别再丢东西了！第三，对于要保留的一切，我会扫描成 PDF 文档，并用一套档案管理软件来管理（我用的是 FileCenter）。一旦完成扫描，我就丢弃或销毁原始文件。扫描书面文件的好处是这不占空间，你可以马上找到文件，而且还可以备份这些档案。如果你收传真，可以使用电子传真来替自己省点时间。电

子传真会把内容转变成 PDF 文档，然后用电子邮件寄给你。这样一来，你就完全不用自己动手扫描了。如果你在管理及（或）搜寻电子邮件这方面有问题，可以使用相关的电子邮件搜寻工具。第四，如果我一定得留住原始文件，我会交给我太太归档。我非常善于管理电子文件，但是管理实体文件却是一塌糊涂。

7. 健康：说到什么因素会毁掉计划周全、效率完善的日程表，最严重者莫过于生病。要能保有效率和生产力，还要享受生命，你必须神清气爽来面对每一天。

解决之道：你要照顾自己，才能活得更久、活得更充实。好好运动，注重饮食，经常洗手，不要挖鼻孔（我是说真的，很多人都因为拿脏手去挖鼻孔而生病），吃一点综合维他命，多喝水，还要定期体检。若你可以因为每周运动几个钟头及注重饮食而多活 10 年，这就是投资的大丰收了。延长你的寿命，强化你的生活品质，这也是多挣一点时间的好方法。

8. 说长道短：茶水间的闲言及“你有没有听说”后面接的那些话不只浪费你的时间，更会危及你的名声，消耗你的生活能量，对于那些成为讨论主角的人也是一种伤害。说长道短绝对不会有好事，没错，我的意思就是绝对不会。

解决之道：现在就下定决心，绝对不要去跟人家说长道短。如果有人拖着你要加入八卦讨论圈，你要马上和此人撇清关系。有个策略很有效，你可以说：“所有听来的事都不可信。”浇个一两次冷水，大家也就知道你是不喜欢说人是非了。

9. 追星：花下大把的时间和精力沉迷在名人的世界，关注别人的生活远远超过自己的人生，是很严重的毛病。当社交名媛希尔顿的新闻盖过伊拉克及阿富汗战争的相关报道时，对我来说这

就太过度了。然而，会占去我们时间和注意力的，并不只有报纸上不时出现的小甜甜布兰妮的消息而已，还有那些紧盯着名人、生活、事无巨细报道他们一举一动的电视节目、杂志和网络。我认识一些人，他们能滔滔不绝地谈论名人最新发生的八卦轶事，但之后又不断抱怨自己赚的钱不够多，或是没时间好好陪陪家人。

解决之道：我们把时间花在哪个地方，就代表我们认为哪些事重要。如果你的生活穷极无聊到你必须知道其他人怎样过日子，那么解决之道是为自己开创更有趣的人生。我希望你能感到充实无比，专心致志地追求你的目标和梦想。没有时间也没有兴趣去知道谁和谁又分手了。我希望你的生命热烈有趣，让那些狗仔摄影师都得爬上你家的树梢守候！

10. 电玩游戏：我不是电玩狂，但是我知道谁是。事实上，我认识很多人把剩下的8小时大把大把地浪费在打电玩游戏上面。那“啵啵”声并非来自于你手边正在玩的游戏，而是你的人生正在被吃干抹净的声音。在“Missile Command”和“Kaboom”等经典游戏问世之后，电玩的影像效果越来越迷人，选择更是无穷无尽。现在你可以在网络上和全世界的人一起打电玩，仿佛他们就坐在你身边。

解决之道：好吧，也许我在这里说的话有点重了。就像某个酒品广告的警语说的——饮酒请适量。但如果你跟大部分的人一样，你会发现，适量饮酒就是没那么有趣。如果电玩游戏主宰了你的人生，而且看来你无法掌控它，你就要尽快把墙上的网线拔掉，仿佛这个东西是嵌进墙里的已启动的定时炸弹。

11. 色情：抱歉，我有没有打断各位的注意力？说到色情，人们大

概可以分为两个阵营：有的人完全受不了，有的人完全少不了。如果你属于第一个阵营，那就跳过这个部分往下读。然而，如果你花了很多时间去观看成人影片，你得戒掉这个瘾头。没错，据说网络色情跟毒品一样容易上瘾。对你来说，色情带来的坏处就像这些影片里的对话一样糟糕。

解决之道：马上戒掉。这是你一定要除掉的生命水蛭，色情会夺走你的时间和生命能量，而且完全不会带来任何正面益处。你可以在搜寻网站上键入“色情成瘾”，可以找到许多帮助你戒除这股冲动的资源。你可以运用之前谈过的网络封锁招数，或是使用屏蔽色情网站的软件，如 NetNanny 或 CYBERSitter。

12. 不停回应：你是否觉得自己就像是皮球？当你蓄势待发要往前冲时，却总是被弹向完全不同的方向，然后这种事一次又一次、一次又一次发生？不管干扰是出自黑莓机、短信、电子邮件通知还是语音信箱，来自四面八方的信息如排山倒海向我们涌来。我们越来越习惯于回应每一次的干扰，仿佛这是性命攸关的。我们无法过滤信息，也无从分辨什么是真正重要的，什么又是毫无意义的。我们对所有接受到的东西一视同仁，并且立即回应。这种自动反应行为的问题在于大部分东西都不需要我们的即时关注，我们挪用了原本应该花在真正重要且有意义的事物上的时间、精力。

解决之道：我们永远无法回到 1950 年那种乡村气息浓厚的简单、宁静的生活。你无法阻止那些对着你迎面而来的东西，甚至也无法有效地让它们慢下来，但是你可以控制你的回应模式（或者，在这种情况下，你可以控制不去回应）。以下提供

一些小秘诀：把 PDA 上面的电子邮件通知功能关掉。如果这样做太过激进，你可以把通知功能关掉，但是标示为“紧急”或“重要性高”的邮件还可以接收到。关闭你电脑上所有的电子邮件程序（比如说 Outlook）的通知功能。在这些铃声及闪烁画面通知下，你会把电子邮件想成如耶稣二次降临世间一般重要。关掉这些功能，这些东西完全不必要。在一天当中，你应该仅在几次固定的时间检查电子邮件。你要为自己营造出一个完全没有科技的场所，关掉你的电脑，完全远离这些科技。

有些人会抗议，说他们可以拿着手机在公园里陪小孩。这样的说法表面上有道理，但却是大错特错。小孩才不这样想。如果你在工作，他们不会指责你没有陪他们玩，但是如果你在公园工作，他们就会认为你完全忽视了他们。在他们眼中，后者更糟糕。请你把工作处理完再去陪孩子，给他们完整的注意力，这样比较好。

13. 接电话：这件事本来可以放在以上的“不停回应”部分，但是这件事很重要，所以我想要单独挑出来列成单一的生命水蛭。很少有事情会像接电话的干扰这么严重，让你完全从工作上、对话中及思考过程中分心。你正忙着当天的工作，居然有人认为你应该放下手边一切来和他们讲讲话？为什么会这样？我知道以下这个想法还不普遍，但来电其实是一种可以避免的干扰。

解决之道：很简单，从现在开始别接电话。发明语音信箱这种东西是有理由的。你可以等到自己方便时回电。你也可以过滤来电（虽然还是会分心，但你至少不用和人对话），或让所有来电都进入语音信箱。就像电子邮件一样，你可以在一天当中设定几个时段，专门用来检查留言和回电。

## 善用剩下的 8 小时的专家

我们要提的这位专家叫莫林·曼恩。他在 43folders.com 网站上经营出了一个广受欢迎的博客。这个网站的宗旨是“找到时间和专注力，尽力去做有创意的工作”。阿门！读者要如何利用剩下的 8 小时，才能为他们的人生带来最强烈的正面影响？以下就是他对这个问题的回答。

“一天当中，在这剩下的 8 小时内的某个时间，你要挪出时间来读一本书，这本书必须和你的工作无关，而且讲的是你不大懂的东西。这本书可以是小说、历史书籍或是传记，但是必须是一本货真价实的书，杂志和网站不算。这个概念指的是你每天都要稍微挪出 30 分钟和原来的生活脱钩，学一点新的东西。根据我的经验，定期吸收崭新、陌生的内容，效果就像是请大脑喝咖啡一样。”

14. 抱怨：不管是你自己抱怨或处于别人的抱怨当中，都会危害你的幸福和成就。抱怨及一般性的负面态度是一只大型水蛭。如果你已经养成了抱怨的习惯，不只会感染别人，还会损害自身的幸福快乐。“二手烟”也会造成伤害。就算你自己不是一个爱抱怨的人，光是和那些发牢骚的人相处就可以伤害到你。

解决之道：这种事有救。你是一个爱抱怨的人吗？你可能还不知道自己总是不自觉地抱怨。第一步就是要认知。我有一个朋友，在左手上戴了一个亮紫色的塑胶手环。如果他口出抱怨或表现负面态度，他就把手环换到右手去。他的目标是要让这个手环在他左手上挂满 30 天。为了让全家人都能参与或至



少分担一些责任，你也可以把这种做法变成游戏。如果我或是我太太听到对方抱怨，我们会说“5分钟”。这表示，我们在当天晚上结束时得好好反省5分钟。经过一整天之后，很容易就累积到20或30分钟。我自认是一个积极正面的人，但是在我们开始玩这个游戏的第一天，那天晚上我可是对着她好好地反省了一番。我发现，抱怨这件事在我生活中占了很大一部分。更重要的是，我现在学会了该如何破除这个习惯。现在，我太太会抱怨，说她不像以前那样能够听到我反省（因为这个抱怨，她得反省5分钟）。

如果你得和其他爱抱怨的人相处，你要马上采取防范措施。这里提供两个策略。第一，对方抱怨越多，你就要表现得越正面。这样一来，不是让他们变得更正面（这不太可能），就会让他们觉得你很讨人厌，从此不再找你抱怨（这很有可能）。第二，如果第一个策略没用，或是你没有耐心实行，就不要再和他们相处。如果有人开始抱怨，你就走开。或者如果你胆子够大，可以跟他们说说刚刚那个手环的故事。他们可能会因此顿悟。想办法和那些抱持正面态度的人在一起，他们的乐观和正面看法有助于修补损伤，也能保护你免遭更多负面态度的伤害。

15. 阅读：对，我知道这一点很讽刺。为兴趣而阅读并非浪费时间，但如果你强迫自己去阅读或是没有任何目的地去阅读，那是完全在浪费时间。有难以计数的文章、出版物、博客、网页及刊物，你可以浪费大把的时间和精力想办法去读尽这一切（很多人这么做），然后一边还要担心你是不是遗漏了什么。

解决之道：除了为自己高兴而阅读，阅读的另一个目的是为了学习。学习不是被动的：你不能安安稳稳地躺在椅子上阅

读，就像躺在沙发上看电视一样。若要从投资在阅读的时间中获得最大报酬，你可以从以下这些秘诀着手。首先，不要浪费时间去读不正确的东西。在你下定决心要花几个小时好好读完一本书之前，先花 20 分钟确定你应该读这些资料。把这个流程想成是看书的“预告片”，你先要了解下这本书及其中的内容。先读一读目录和索引。如果有什么东西让你眼睛一亮，就翻到那一页，好好吸收其中的精华。你从中学到什么了吗？想不想再多读一点？精读简介和结论。如果“预告片”都不能激起你的兴趣，就不要浪费时间去读这本书了。

假设你找到一本书能通过“预告片”检验，现在的你就要变成一位主动的读者。绝对不要在手边没有笔及（或）纸时阅读。在你开始读每一章时，先问问自己能从中学到什么。阅读时，你要记笔记，画重点，在书空白处写下心得，并不断地自问要怎样把所学应用在生活中。我很喜欢画线后把书交给助理，请他整理出重点。我会把摘要发送给朋友和同事，这样做可以替他们省下大量的时间，当然他们自己读书时也会这样做，投桃报李。

16. 会议：有疑问时，就安排一场会议！不幸的是，大部分人都这样想。不管我们去哪里，总是逃不开会议的魔爪。虽然多数的会议都在工作时召开，但还是有很多会议会硬生生抢走你那剩下的 8 小时：社区管理委员会、教会聚会等。我不是在批评这些会议，我要批评的是这些组织通常召开的会议都杂乱无章、效率低下，而且缺乏领导力。

召开会议的工作人员通常出发点是好的，但大部分会议都没有架构，缺乏控制。如果一个会议有清楚的目标和紧凑的议

程，在还没召开就可以预知这场会议的效果了。这不代表不可以有临时会议，但是若要提高效率，一定要有严谨的架构。

解决之道：如果你身在老是召开无效会议的组织当中，你有两个选择。你可以主动投入，让会议更有效率，要不然你可以走开。你不能选择保持原状，否则将会浪费太多时间，而且挫折感将会扼杀你的生命。

你可以这样做：首先，可能的话，你可以坐到靠近后方的地方，并且提早离开。我知道这听起来可能有点幼稚，但我们谈的可是你的人生。剩下的8小时是你赖以成长和生活的资源，不可以浪费在无聊的会议上。

如果你无法早退，那请想一想你可以避开多少会议但又不会陷入“麻烦”？对于那些必须出席的会议，你可以编制一张在开会时可以做的待办事项清单。几乎每一场会议都会发出一叠又一叠的资料，效果不彰的会议主持人特别热爱此道。如果内容重要（很少见），你可以在会议中读一读。如果不重要，你就进行自己的事。不要带书或杂志，太引人注目了。反之，你可以带一点从网站上打印下来的东西或文章（用散装的标准文件纸打印），这样就可以混进发的会议资料当中了。

17. 出席大型会议：是我有问题，还是大部分的大型会议都无聊透顶？几乎所有大型会议都完全是在浪费时间和金钱而已。

解决之道：如果你觉得自己一定得去，你要先进行点研究。有谁要作报告？他们要谈什么？这场会议多长时间？你能不能事先下载资料？如果可以的话，别去开会，改用光碟或MP3获得相关资料。这么一来，你可以在自己安排好的时间收集资料，并且完全跳过糟糕的部分。

18. 开车：有越来越多人把宝贵的时间花在开车上面，这些驾驶时间通常都被视为无用时间。你可以让这些无用时间重新恢复生机。

解决之道：利用免持装置打电话、听听有声书、思考东西，是善用开车时间的最佳方法。如果通勤路途比较长，你可以在上路前先列出一张清单，写出你可以顺道联络的人。最后，你也可以安安静静地思考。但若尽量善用这一段开车的时间，你的思考必须是主动积极的。你的思考要有目的，试着去解决某个问题、想出一套营销策略、发明出一项新产品。你要主动思考解决之道，而不是陷入被动式的思考当中，而后者中你想到的是随机的想法和事件。

还有，要好好想一想你开车的时段。你可以在开车上班的途中打电话联络公事，此时你人最清醒、脑袋最灵光。在你下班开车回家的路上，你可以听听有声书，或是和朋友家人聊聊，此时的你需要一点时间放轻松。请随身携带录音机，这样你就可以随时“记笔记”了，而且也可以把你的注意力从路况上转开。

19. 拼车：这种方式最省油，但是大部分的人做法都不对。情况通常是这样：乔说他得开一个小时的车通勤，鲍伯说自己也得开上45分钟，他们进一步深谈后发现两人上班居然一条路。有人突然灵光一现，想出一个绝妙好点子，提到他们两人如果拼车，可以省下一大笔钱。于是乔和鲍伯共乘一辆车一起上班。他们在一辆车里，每天共处一个半小时。他们建立起了亲密关系，他们针对自己的同事不断说长道短、抱怨管理阶层什么都不懂、聊聊前一晚的比赛。基本上，他们一周几乎要闲谈8小时。交朋友和聊天是好事，但是不要虚耗能更善用通勤时某些

时光的大好机会。

解决之道：采用正确的方式。决定拼车之前，要先让对方知道你希望能在搭车时尽量善用自己的时间。你希望能讲电话、使用电子邮件、用 iPod 听有声书、阅读或睡觉。你可以安排隔周轮替，每周由不同的人开车。在轮到你开车时直截了当地表明你的需求，你的伙伴或许也很高兴有机会能更有效地利用这段时间。

20. 做超过必要的事：我有一个朋友抱怨他太太晚餐总是烧一大桌菜。他真可怜，对吧？他说他太太每天晚上至少得花一个半小时的时间准备晚餐，餐后由他花不少于 45 分钟清理。问题是，他并不想每天晚上都吃满汉全席。他说这变成一件重担，夺走了他们可以一起去做别的事的珍贵时光。他太太觉得自己做了一件很棒的事，但他显然并不领情。这确实会变成非常严重的问题。

解决之道：不要鞠躬尽瘁去做根本没有人重视的事。但是，你怎么知道他们重视什么？直接问！你劳心劳力的成果，多数人可能根本都没注意到。那你为什么不替自己省点时间，把这些时间用来做他们重视的事？

21. 想办法改造他人：一个人想要改善自己的人生，克服种种挑战，这是生命中很少有的特别事件。不幸的是，在真实人生中，愿意改变的人太少了。我们经常在别人身上看出潜力，但是他们却不自知。之后，我们会花好几年的时间，设法让他们看清自己的潜能。我们花很多时间和精力去让别人有所改变，远远超过尝试提升自己生活品质的努力。当然，这种事通常都以挫折和失败收场。我有一位朋友，她花了一辈子的时间和酒瘾奋

战。最后她说，匿名戒酒组织是为了想要戒酒的人而设的，而不是为了需要戒酒的人。

解决之道：除非你是一位有人付钱请你改变他们的心理医师，或是你帮助的是一个真正想要改变的人，否则不要浪费你的精力。你应该把重心放在创造自己的人生上面。

22. 升级：这种生命水蛭和“升级”这档子事有关，内容从最新的 iPhone、跑车到电玩游戏软件，无所不包。最新版的 iPhone 登上了全国新闻版面，于是人们彻夜守候只为了抢得先机，消费主义被带向一个全新的境界。不管该把责任归咎于谁，但我们就是觉得一定要买最新科技，要升级成最新版软件，不管什么东西都要拥有最新型号。我们自己该承担一部分责任，但是那些有几十亿美元营销预算的大公司更是难逃干系。他们不断用广告轰炸，让我们觉得自己拥有的东西落伍了，相信新推出的版本将会解决所有问题。这种生命水蛭不只会浪费你的金钱，也浪费你的时间。每一次升级新版本软件、手机时，我们都得花好多时间去学怎么用。

甚至，连免费升级的软件也会浪费宝贵的时间，让你分神。比如说，每当我写作时，我就会用 iTunes 听音乐。我差不多每个星期都被催促要下载新版本。过去我会认真下载，每次推出新版时都做，有时候花 10 分钟下载，然后再花 10 分钟安装。如果需要重新开机，我就得差不多花掉半小时。为什么要这样？我根本从未注意到更新版中有什么差异。不是只有这些而已，每次我开启电脑时总会收到各种通知信息告诉我该升级了。

解决之道：东西没坏就不要修。除非对作业系统来说是非常必要的升级，或是杀毒软件升级，否则我就不下载任何升级

版本。每6个月，我会一次更新经常使用的某些软件，但我会方便时才做这件事，而不是因为对话框跳出来叫我更新就更新。至于购买最新的手机或是科技装置，你要决定这些新加的功能对你来说是不是真的那么重要。大部分时候，变化都不是那么大。你可以沿用现在已经拥有、已经很熟悉的东西，省下时间和金钱。如果你真的需要升级，多等几个月，让厂商先解决所有小问题再说。

23. 替工作狂卖命：想不想知道要怎么把这剩下的8小时大刀阔斧砍剩一半？去替不尊重你个人时间的公司或老板卖命，一周在工作上花掉50到60个小时就能办到了。如果你刚刚开始职场生涯，怎样投入时间无关紧要。有时候，你得一周工作50到60个小时才能引起别人的注意、完成专案或是争取到更多的职责，这是展开新事业及身为基层新人必经的学习历程。

相反，如果你不想追逐梦想事业，或是已经投注了时间却完全得不到认同或回报，可能就需要作些改变了。

解决之道：你在工作上和老板相处的时间超过陪伴至爱的时光，这说来不堪但却是事实。你在对女友许下承诺之前得先约几十次的会、花掉好几个月的时间，但是你会猴急地拥抱第一份你拿到的工作。

找工作和约会没什么不一样，你得花时间好好研究未来的伴侣。就像你在约会的过程中会根据直觉行事一样，在工作中你也必须保持警觉，注意警示信息。以下是一些建议：

最好在面试一开始时先提几个小问题，当做是“互相了解”的随意闲谈。如果你在接待区等候，你可以和前台接待人员聊聊，感觉一下这个职场环境。你会知道公司的企业文化，你也

会给人留下一个好印象（前台人员在公司里的渠道可多了）。还有，在面试终了时，你可以多问问未来主管几个问题。同样，这些也都应该是“想多了解一下”的那一类问题。这是结束面试的好方法。如果你用像小说中的名侦探询问证人的方式谈，这代表明白的拒绝，你绝对拿不到这份工作。如果你用轻松的态度提出问题，而且表现的意图是想要更了解对方，你就会得到对方诚恳相待，并让他们对你有兴趣。

- 问问他的通勤方式，还有他每天几点上下班。如果他每天早上6点进办公室，晚上7点才离开以避免堵车高峰，你可以猜想他一整天的行程会如何？你可以猜一猜他对你会有哪些期待？
- 试着和其他员工聊聊，问问他们每天的情况大致如何，还有他们的旅游计划。他们通常是你获得第一手未经过滤资料的最佳来源，因为他们才不想向你推销公司有多好或老板有多棒。
- 观察一下面试人的办公室。有没有放家人的照片？对方有没有小孩？如果你看到小孩的照片，可以问问他如何能一边工作一边兼顾家庭。如果你听到对方说配偶给他全力支持，专心照顾孩子，这也就表示他不照顾家里，一天到晚都耗在办公室。
- 你可以安排一次后续面试，时间就安排在应该下班时间后的30分钟。如果他说时间太晚不适合碰面，这是好事。如果他同意，看一看此时办公室里还有哪些人在忙。办公室已经空空荡荡了，还是每个人都仍坚守岗位？当你结束面试要离去时，是不是大家都还在？



24. 睡觉：我们的人生有 1/3 的时间都花在睡觉这件事上，这表示人大概有 25 年都处于不省人事的状态。多数人的睡眠时间都不够，还得花时间灌下提神醒脑的刺激品，开车回家时才不会头昏脑涨。但是，有一些人却睡得太多，在睡眠这件事上浪费了这剩下的 8 小时。

解决之道：你怎么知道自己睡够了？检验一下。试试看一个晚上睡 8 小时，然后看看自己感觉如何。写下起床时及过完一天后有多累。之后，你以 15 分钟为单位逐一缩短睡眠时间。每个星期实行一种新的睡眠时间。当你起床 15 分钟后觉得神清气爽（不要把刚刚起床时你感觉到的完全清醒算在内），而且不会一整天都在打呵欠，你就知道自己找到最适当的睡眠长度了。

如果你在下午时段精神不济（通常发生在 3 点到 5 点），你可以试着晚上少睡一小时，在白天你快撑不住的时候睡一小时（有些有弹性的雇主允许员工这样做）。这样一来，你就不用多放弃这剩下的 8 小时。当你强打精神撑着、毫无效率时，只不过是耗时间罢了。

我们的讨论涵盖了许多等着吸干你时间和精力和精力的生命水蛭，但除此之外还有很多。你可以上 [other8.com](http://other8.com) 分享你的秘诀，并读一读更多对付生命水蛭的解决之道。

我希望你能从前两章中学到一些策略，帮助你在这剩下的 8 小时中重新找回更多时间。本书其他章节的内容，会具体讨论你应如何运用这段时间才能变得富有，而且拥有美满人生。



## 第三部分

# 赚得更多财富

现在你已经拥有更多自由时间了，这一部分内容要谈的是你应如何善用这剩下的8小时来赚更多钱（最后一部分则要告诉你如何拥有美满人生）。我们活在一个奇妙的时代，有可能仅用一些创意和自由时间就能把自己的财务状况提升到全新层次。当你读到这些内容时，有很多像你一样的人正在善用现代的资源 and 科技，不仅借此补贴收入，还能大幅改善自己的经济状况。

老规则说你要更卖命工作，而且要出卖更多时间。你必须削减费用，为了不确定且遥远的未来牺牲今天的享受。但如果你已经遵循老规则，却还是得苦苦挣扎才能求生，那怎么办？如果你的现状和梦想之间存在差异，那怎么办？如果老规则完全没办法缩短这之间的落差，那又怎么办？你应该放弃梦想，妥协过着没那么理想的生活吗？还好，我们有一套比较好的方法。你可以成为一位创8者（Cre8tor™）；所谓创8者，是指能利用这剩下的8小时创造出成果的人。这一部分会告诉你

有哪些创造成果的机会，并为你提供一些发挥创8精神的绝招、策略和各项资源。

在这一部分，你会学到：

- 何谓创8者，以及如何成为一位创8者。
- 如何从消费者的心态当中获利。
- 如何尽量降低风险、追求最大成就。
- 和创8者有关的常见问题解答。
- 10条开始赚钱的创8者渠道。



## 第五章 从消费者摇身变成创8者

### 创造财富的新策略

观众的喊叫声冲上了梁柱又弹了回去，再灌进肮脏的走道，一路传进你的小屋。节奏感十足的重击声和跺脚声缓慢而沉重，正好和你快又急的心跳声形成鲜明对比。门倏地打开，打断了你内心的交战。“这个！”两个男人下了命令，一边伸手指着你。几分钟后，他们拖着你走过狭窄的地下通道，把你丢到竞技场肮脏的地面上。

你站在一座大型开放竞技场的中央，有成千上万的人起身、跺脚、咆哮。有一个强壮若野兽的人大步踏进竞技场。他赤手空拳，至少有6.5英尺高，250磅重。

这只野兽绕着你早已瘫软的身躯走，他玩弄你，不断拍打你。你的结局将会如何？你很快地告诉自己，这个问题没那么重要，重要的是要怎么活着逃出去。你如何才能打败他？他比你大，比你壮，而且比你更精于打斗。你可以对他挥几拳，揍个几次。不过当你注意到自己流的血像电影里看到的场景那样时，这种安慰式的鼓励便戛然而止。你需要新的策略。

你快速冲过去，假装出拳。他接招，对着你挥出一拳。你这是在

衡量他的距离及他的反应时间。你之后又假装再挥出一拳，但对着他的鼠蹊部狠狠踢了一脚。观众大大倒抽一口冷气，随之而来的则是一阵欢呼，回荡在整个竞技场中。

你弯下身去，抓一把土，假装要再踢他一脚。他把双手放下来护住鼠蹊部，你却朝着他的眼睛丢了一把土。你跳到他的背上，锁住他的咽喉。他挣扎，想用力甩掉你，但是你为了求生紧紧抓住他不放。大概过了几分钟，他倒在地上，不省人事。

观众静下来了，守卫不知道该怎么办。显然，之前没有出现过这种情况，没有人预想过会有这种事，没有人期待你赢。然后，竞技场的大门缓缓打开，观众重重地跺脚，而你自由了。

也许我年轻时看了太多琼·克劳德·范·达姆的动作片，但这当中演出了重要的一课。有时候，按照老规则行事是非常危险的，为了要成功，你必须新鲜、不同的做法。

## 跳过落差

你的经济条件有迹可循，跟铁轨上的火车一样。沿路上可能会有些曲折转向，但是如果继续维持目前的财务轨道，你可以轻易地判定自己最后将如何。如果辛勤工作、节省开支和勤俭储蓄这些传统方法对你没用，那怎么办？每天自备午餐不会让你跳脱轨道，开向完全不一样的地方。住在俯瞰海洋的豪宅里的人，并不是靠着打折券就能买下那栋房子；开着价值 40 万美元 Maybach 跑车从你身边呼啸而过的美女，也不是靠着早上少喝一杯拿铁买下这部车的。对大部分的人来说，理想与现实之间的差距遥不可测，我们永远无法仰赖遵循传统财务建议来缩短这当中的距离。

那有什么解决方案？如果你对仅能糊口这件事已经不耐烦，你必须改变。如果你想要搬出小公寓，或是想赚到比最低工资更高的薪水，你必须改变。如果你想拥有一栋能俯瞰海洋的大房子、想要坐头等舱旅行、想要辞职，或是想要驾驭你的梦想之车，猜猜看你该怎么办？答案就在这剩下的 8 小时里。答案是，你要从一个全职的消费者变身成为兼职的创 8 者。

创 8 者，那是什么东西？所谓创 8 者，指的是创业家，白天有一份全职工作，但是他们想要拥有更多。他们不满于现状，对于还得再工作 40 多年才能退休这个想法不太热衷。他们知道，要“跳出轨道”、跳入新的经济层次，唯一的方法是要在这剩下的 8 小时内做一点与众不同的事。创 8 者会善用优势、热情及（或）专业，创造出独特且珍贵的作品，他或许会开始经营博客、开始努力发明、撰写剧本，或者创业。如果薪资单就能让你妥协，那你就只值老板愿意付的价钱。但如果你创作出珍贵的成果，基本上你的价值无限。

长途的通勤、无脑的老板及空空如也的银行账户，会重创你的希望和目标，小小的副业计划则能开创你的人生。当你对自己利用剩下的 8 小时创作出来的成果抱有无比的热情时，就可以换过最糟糕的时光。这些东西会改变你每天早上的例行工作。想一想孩提时代圣诞夜里感受到的兴奋，你可能一整夜都睡不着，永远是圣诞节当天第一个跳起来的人。当你在创作某些让你热爱的作品时，就能感受到这种兴奋。创造会带来目标，对于那些行尸走肉的人来说，创造让他们早晨有理由愿意下床。创造带来生活得以改善的希望。在创造时，你投入的是你的灵魂。

你必须开始用不同的眼光来看这个世界。你必须创造而非消费，你必须打造而非购买。你必须用完全相反的思路看待过去所学。你别

再老是想着能够买下哪些东西，要换个脑袋，着重于你可以创造哪些东西。别再被预算动辄千亿美元的营销广告洗脑，认为消费是通往成功的道路，我希望你拒绝这个命题。我希望你成为把钱收进来的人，而不是乖乖掏钱的人。

别误会我的意思。我和大家一样，都热爱消费。我不是鼓励大家把自己的东西卖掉，然后终此一生在西藏的高山上冥想度日。我喜欢各式各样的东西，而且我也拥有不少：汽车、房子、iPod、手机、电脑、大屏幕电视、DVD 播放器，等等。我喜欢买新玩意儿，我想你也是，但是过度消费却让我们陷入万劫不复之地。

### 善用剩下的 8 小时的专家

我打赌，你猜不到过去 5 年来对我的人生改变最大的是哪一本书。那就是《大明星最爱的瘦身书》。因为该书的两位作者提出的荒谬可笑的方法，害我吃素吃了一整年。读者要如何利用这剩下的 8 小时，才能为他们的人生带来最强烈的正面影响？以下就是该书共同作者金·巴诺伊对这个问题的回答。

“在一个人的生命中能够带来最大影响的，就是心智的图像。好好想一想你要创造什么，什么东西都可以，可能是新事业、新关系、减肥或是买下梦想中的房子。你心里要有一幅清晰的图像，描绘出自己真正要什么。之后，问问你自己，如果真正拥有会是什么感觉。如果你对自己想要创造的东西怀抱着满腔热血，这种感觉将会为你带来喜悦，再加上你一思及真正想要的东西时的那种悸动，将会引燃你的能量，让你美梦成真。”



消费已经从奢侈品转变成人们的闲暇爱好。人类塑造出消费文化，广告无所不在。我们的目标是要在消费和创造之间找到平衡。

从消费者变身为创8者能解决你现在感受到的财务恐惧和挫折，创造可以填补现实和理想之间的差距。但是，你可能会想花时间和精力投入创造到底值不值得？

## 加快你装满荷包、充实灵魂的速度

我们到底应该把这珍贵的剩下的8小时花在创造上面，还是最好拿来找乐子、享受人生？研究证明，多数人在职场上无法获得心理上或情绪上的满足感。我们工作，并非因为对于自己所做的工作抱有满怀的热情，而是为了领薪水。你可能会被困在白天的工作当中，做一些你完全心不在焉、志不在此的事情，但这并不表示你在这剩下的8小时中的状态也得像工作中一样。事实上，这些创作应该完完全全不像工作。我希望你用兴奋和热情去看待你的创作，以及你可能完成的成就。

当你成为创8者，就可以开创各式各样的契机：

- 赚 to 买得起豪宅的钱：没搞错。如果你创造出能一飞冲天的特别成果，就能赚到大把大把的钞票，马上把你抬升到新的层次。买得起豪宅的钱可是很大一笔钱，让你能随心所欲做自己想做的事，包括离职及真正买下一栋豪宅。这是伟大的魔法，是每个人梦寐以求的东西。创造能改变游戏规则，而且这种事正不断上演。
- 赚更多钱：如果你对公开上市此等伟大志向没兴趣，那么一个月如果多个几千美元或是一年多10万美元对你来说有没有吸引力？有些事业永远无法登上《财富》杂志的封面，但是仍能带来

极佳的收入，你可以用这笔钱还掉负债及（或）把你的人生带到全新的层次上去。

- 成为自己的老板：如果你已经厌倦了起得比太阳还早、每天通勤时间超过你能忍受的极限、屈就于一份你不爱的工作、替你根本无法心存敬意的人卖命、每天超时工作、卖命的时光比你想要的要多好几十年，那么成为一位创8者可以帮你重新规划人生，让你拥有自主权。千百万的企业家就因为开创自己的事业而得以辞掉完全没有成就感的工作，并且在人生中创造出更多的热情。
- 向上提升：就算你没兴趣去挖金矿发大财，也不想替自己工作，但在这剩下的8小时创造出来的成果仍可以帮助你获得更棒的工作，或是让你在现在的职场中往上爬。写一本书或一篇文章、在订婚典礼上发表感言、经营博客或是通过之后我会谈到的其他策略，你可以引来新客户、建立信誉并获得认可，能把事业推向新境界。

## 你是创8者吗

要从全职的消费者变身成为兼职的创8者，这不容易办到，更非一蹴而就。我们面对的是一场艰苦的战斗。研究显示，一年中我们会被超过100万条广告轰炸，被当中的购买和消费信息洗脑。也因此没有人觉得创造是很自然的事。上一次你看到任何建议你开创自己的副业、把热情投入到某项产品上面、把你思考多年的点子付诸实行、写本书、录首歌或拍部纪录片的信息，是何时的事？

就算你听到任何鼓励你善用这8小时、顺着你的热情动手创造（毕竟现在你在读这本书）的信息，你还是很可能会心生抗拒。你可能会

一边读书一边频频点头，但就许多人而言，内心另一个声音又开始冒了出来。你知道我说的是哪种内心声音。这个声音说：“你办不到，你根本不会创造，你没那么聪明，你没那么有创意，你根本没有特别的才华，你绝对赚不到比现在更多的钱。”

每一位成功人士都自我怀疑过，他们的内心也有这个声音，但他们之所以能与众不同，是因为他们不管自己心中是否有犹豫，仍埋头前进。他们奋力跳龙门。

你可能会认为现在已经太迟，很难有任何有价值或是独特的创作了，因为“什么事都有人做了”。这就像你第一次观看《埃德·沙利文秀》，你觉得所有电视节目的好点子都在这里被用完了。

不管你来自何处、在哪里工作、赚的薪水有多微薄，这些完全不重要。每一个人看到的世界都有些许不同，也因此任何人都可以创造出特别、独特的作品。有时候，最棒的点子和解决方案是来自于失败之后。你的挣扎和失败自有其力量，你可以把这些东西融入你的优势和独特性当中，创造出其他人做不出来的东西。

### 善用剩下的 8 小时的成就

只要大约一个月，点子就能变身成为《费尔博士电视秀》的节目内容。

那是 2009 年的 3 月，我接到一位朋友的来电。他说他很担心会被公司裁掉，想听听我的建议，看看应该怎么做。他有一些退休金，但是他也欠了好几千美元的信用卡债务。他想要动用存款还掉债务，这样他会觉得轻松一点。

“这是很糟糕的点子！”我这样对他说。他觉得我在跟他开

玩笑。“不，我说真的，我觉得这是你现在最不应该做的事情。”我补充说明。他还是觉得我在跟他说笑。一旦他发现我并非开玩笑时（这花了好几分钟），他客气地告诉我，所有的“专家”都要他这么做。

我告诉他，在经济衰退期，多数的传统财务建议都很危险。我对他说：“现金为王！你只要付最低还款额，不要再动退休金，赶快去贷款。”我还说了很多、很多、很多其他的建议。

就在此时，我想到了一个主意，我要写一本不说废话、不加修饰的电子书，只讨论有哪些绝招和策略可以帮助人们在经济衰退期好好活下去。我把书名取名为《Z计划：如何在2009年的金融危机中存活下来（甚至要活得更好）》。我利用这剩下的8小时把书写完了。我希望把这个信息传得既远又广，因此决定免费发送。

之后，我找来6位伙伴协助我。有人免费帮我设计封面、排版、设计网站、编辑、录成有声书并且实际生产。在想到这个点子约莫过了一个月之后，我完成了一本篇幅达75页的电子书、网页及有声书，而且除了一点点时间之外，几乎不花任何成本。

喔，还有一件事，费尔博士请我去上他的节目，讨论我的“反直觉”策略，并要我加入他的“经济衰退生存小组”。

仅用了约一个月，我的点子就变成费尔博士的节目内容。我真乐于做一位创8者。

任何人若能达成某种程度的财务成就，就代表他过去一定创造了什么，少有例外。作品可能是一本书、一张CD、一项发明或是一个网

页。你看看四周就懂了。你看到的一切，一开始都是某个人脑袋瓜子里的点子。你的电脑、书桌、椅子、咖啡杯、沙发、游泳池甚至是你手上拿的这本书，在某个时间点都不过只是个想法而已。要把这些点子变成你今天眼睛看到的一切，需要远见、决心和行动。

我们活在人类有史以来最令人兴奋、最撼动人心的时代，到处充满着数年前都还不存在的机会。在过去，除非你是大名鼎鼎的洛克菲勒或是卡内基家族成员，否则很难挣得财富。成为百万富翁根本不是梦想或企图心，而是不可能的任务，不值得多花一分钟去想。

因为科技、效率提升和全球经济一体化，现在要富裕就容易得多了，你必须付出的努力比历史上任何时期所需的都少。但是，在我们讨论你要如何投入剩下的 8 小时去赚取财富之前，在下一章我们先来回答几个常见问题。



## 第六章 常见问题集

真正动手去做前必须知道的事

“砰！”刺耳的枪响划破黄昏的空气，你迟疑了不到一秒钟，然后冲出起跑线。你心里什么都不想，连想法都不能让你增加重量。你只感觉到心脏不断地把血液打出来，双脚踏在跑道上。你努力把头抬高，把背打直。你的双腿上起下落，双臂来回摆动。你受过好几年的训练，你牺牲了与朋友和家人共度的美好时光，全都为了这场竞赛。你不能输。你的步伐越来越快，越跑越大步，越跑越快速，你全速冲过终点线。那些花在健身房和跑道上的时间，终于带来了回报。这是你长时间努力练习、努力受训的成果，很值得。

然后，你注意到欢呼声如雷震天，但却不是为你。你抬头看到告示板，赫然见到你的名字旁边大大地写着个“2”。你擦去汗水，希望眼睛是因为这样才看花了。你眯着眼看，但是那个大大的“2”还是映入眼帘，像是一个怎么都甩不掉的跟屁虫，紧紧依附在你的名字旁边。你的时间是 10.83 秒，而优胜者的则是 10.82 秒，你输了 0.01 秒。过去 6 年来你过的人生，居然由这 0.01 秒决定结局？！

你不是在终点线或这场比赛的半途中输的，你一开始在起跑线上

就输了。那 0.01 秒的迟疑，决定了你的命运。

要做一位创 8 者是很艰难的工作，你需要网罗最多的优势。但是，在你听到枪声、冲出起跑线时，你必须要有一个好的开始。先彻底读一读这些常见问题，帮助你一开始就做对。因为，开始将会决定结果。

### 准备开始

1. 有哪些是我明天就可以做的且能帮助我更有创意的事情？
2. 如果我真的没有什么创意，我应该怎么办？
3. 何谓创 8 者俱乐部（Cre8tor Club）？
4. 我年纪还不够大，不能开创自己的事业。我是不是应该等到大学毕业或是去找一份工作？
5. 我想用剩下的 8 小时来改善我的生活，赚更多钱，但是我都快付不出房租了。我要非常努力才能活下去，根本没办法做别的事。我应该怎么办？
6. 我的事业把我推到新层次的机会有多大？

### 避开地雷

7. 我白天有工作。在开始做副业之前，我应该先了解哪些事情？
8. 为何我的朋友和家人对我的想法和我想改善生活的渴望这么苛刻？
9. 为何我的配偶不支持我？
10. 我应该如何面对可能的失败？
11. 我要如何保护我的点子？
12. 我要如何避免被别人骗？
13. 我的事业陷入泥淖之中，但我已经投入很多钱了，我该怎么办？
14. 我应不应该利用信用卡或是抵押房屋来创业？

## 寻找“免费”的帮助

15. 我要怎么去找到平面设计师、网页工程师、公关专业人才、营销专家、顾问及其他服务提供者，让他们免费帮我忙？
16. 我在哪里可以找到愿意降低收费或免费的服务供应商？
17. 我找到一位对我的点子很有兴趣的服务供应商，但我应该如何建立合作伙伴关系？
18. 我应该把多少收入分给提供服务的伙伴？
19. 如果我要付钱买服务，我为什么不能用完全买断的方式付较低的报酬给对方？这样我之后就不用分享利润了。
20. 我应该试着和哪些伙伴结盟？

## 吸引投资者

21. 我应不应该试着替我的事业找投资者？
22. 我要怎么样募集资金？
23. 我要怎么样找到投资者？

## 准备开始

Q：有哪些是我明天就可以做的且能帮助我更有创意的事情？

A：以下有几件你可以尝试的事情，会让你的灵感源源不绝：

- 捕捉点子：想到一个好点子已经够难的了，因此千万不要因为你没准备好要捕捉它而白白丧失一个好点子。点子（不论好坏）可不是常常有的，点子可能会在你的梦中出没，可能你在高速公路飙车时灵光乍现，可能出现在会议中、晚餐时或是你在淋浴的时候。你必须建构能快速且轻易捕捉点子的办法。没有什么方法是



最好的办法。我发现，要能在不同的环境下有效地掌握点子，必须要有好几套办法才办得到。比如说，如果我在教堂时想到什么（可能是一个新的义工计划或是我想要查的《圣经》经文），我会手机上输入2~3个字的笔记。如果我是在高速公路上开车，不可能在手机上面打什么东西，那么我会利用小型录音机。而当我在淋浴时想到一个绝妙好点子，那又该怎么办？我会把想法写在我放在浴室里的写字板上。请找出你用来顺手的办法。如果你不是科技迷，那就到处摆满羊皮纸、墨水瓶和羽毛笔吧！

### 善用剩下的8小时的成就

米瑞安·休丝的故事是灵感无处不在的最佳例证。

她曾任职于制药业，但是觉得一点都不充实。在过完难过的一天之后，她回到家，把挫折一股脑发泄到男朋友身上，她说她已经厌倦这份工作，也受不了每天处理那些“垃圾”。她的男朋友也没浪费拌嘴的机会，开玩笑地问她：“那你为什么不捡起来扔掉？”她的神经元一下子被触动，就在那时，她想到一个事业——铲狗屎。她爱狗，也喜欢待在户外，而且当她针对这个点子作了一些研究之后，发现竞争对手少之又少。

虽然当时她有一份全职工作，但她马上就找到了几个客户。她在午休时间、下班及周末的时候去铲狗屎。朋友、同事和家人都认为她疯了才会去做这种事，对她选择的新事业深感忧虑，但是她说这份工作教会她幽默感和谦卑。

开始累积出一点成绩后，她决定扩充服务。她对于训练狗很有兴趣，但不知道应该怎么样进入这一行。有一天，她在逛连锁

宠物用品店时注意到商店正在招聘训练师，因此她就去应征这份工作，而他们也聘用了毫无经验的她。米瑞安在工作中不断琢磨、精进训练技巧，并去学校学习犬科行为。她决定要出自立门户。现在的她拥有一家铲狗屎公司，还有一家训练狗的公司。

米瑞安得意地说：“如果我当时没有辞掉那一份制药公司的工作，我就不知道自己会有怎样的未来。我深深相信现在的我变得更健康、更开心、更满足，也更能控制我的人生。我总是说：做你所深爱的事，做一些你没做过的事，金钱自会滚滚而来。”

- 100 万的问题：这是一个很有趣的问题，你可以自问或和别人一起玩这个游戏，答得最棒的人可以得到奖品。问问你自己，如果生死就在此一役，要怎么样在 365 天内赚到 100 万美元？你得怎么做？你能怎么做？这个问题逼得你超越过去的思路，同时这也逼你把注意力放在单一（但不简单）的目标上面。这是你可以经常自问的问题，因为答案可能会变。当然，你可以一个月内拿这个问题重复问自己几次，如果答案仍相同，你就应该慎重地考虑去完成这件事。
- 和小孩相处：没有什么事比跟小孩相处更能提升你的创造力。对他们来说，什么事都有可能，而且幻想出来的世界比现实要美好得多。你可以从他们无边无际且毫无章法的思考当中学点东西。你要注意他们穿什么、他们讲什么、他们如何和彼此建立关系，以及任何你能注意到的趋势。你的观察可能让你有新点子。把你自己的孩子找来，一起训练。这样做会让孩子有参与感，并能教导他们如何注意趋势及寻找机会。

- 这要怎么改善：我最喜欢这项练习。就像很多事一样，光是把这件事拿来玩就很有趣，而且独乐乐不如众乐乐。你可以挑选心里想到的任何产品或服务，然后在一分钟內尽量想出任何可改善的地方。同样，这项游戏的目的在于想到一个你真正能动手做的改善概念（但是你可以这样做），而是让你开始用创8者的眼光来看事情。

Q：如果我真的没什么创意，我应该怎么办？

A：那就善用别人的点子！不，我并不是叫你去剽窃别人的想法，你应该和对方结盟。你让他们想出概念和点子，你则提供服务或是负责外勤工作。成功的企业需要有负责想出点子的脑袋，也要有掌握点子并把点子转化成行动的身体。脑袋思考，身体做事。

人类社会总是拜倒在聪明脑袋（就是那些想出点子的人）之下，但是一直要等到有人采取行动才有成果可言。创造可能始于脑袋，但终于身体。你是思考派还是行动派？也许两者都是？你的主要优势在哪一方面？你是不是想出过很多好点子，但从未好好加以利用？若是如此，那你就是出脑力的人物。你在工作上是一个爱动手做事的人吗？你是否善于管理及执行方案？若是，那你就是出体力的人。

不管你出脑力还是出体力，重点是想要成功地开创新事业，需要脑力、体力兼具才能办到。如果你是一个好点子源源不绝的思考型人物，很棒。但你要知道，身为一个思考者，并不代表你就自动有特权过着优越的生活。你可能要替自己找来行动帮手，帮你把事情做出来。另一方面，如果你是出体力的人，你则可能需要去找一个好脑袋。

如果你发现你极偏向思考者或行动者，最合理的做法是和拥有完全相反优势的人结盟。要找到适当人选，方法之一就是开始加入创8者俱乐部。

Q：何谓创8者俱乐部？

A：创8者俱乐部是由一群朋友组成的团体，大家聚在一起开动脑力，互相激发出想法。俱乐部有两种形式：支持型和公平型。

支持型俱乐部：正如其名，支持型俱乐部是一个论坛，让所有成员能够在这个平台上提供支援和鼓励，同时也分享点子。参与者可能会讨论点子，提供秘招。比如说，一位成员可能会问大家是否有人能推荐适合的程序设计师，另外一位成员则可能会问，若想和一家名列《财富》五百强的企业建立合作关系，有哪些最佳渠道。有人可能会抛出法律问题，询问应如何完成授权交易，另一位则想请大家看不同版本的商标设计，寻求意见。

通常，这些俱乐部只是一群具有创业意愿的朋友组成的团体，仅此而已，可能是正式组织，也可能不太正式。这都没关系，只要大家觉得自在，可以好好交流并进行对话就好。

若能拥有背景不同、技能各异的成员，助益更大。最想理的状况是，你能找来律师、税务专家、营销人员、科技狂等，好让大家可以分享群体的共同经验。

支持型俱乐部在讨论期间应该拒绝访客打扰，因为此时的讨论通常都很私人，而且有机密性。这类组织需要深厚的信赖，否则的话就无法发挥最大的功能。如果让人随意进出，很少有人愿意讨论自己的想法或是打开心扉。

公平型俱乐部：这一类型和支持型类似，也是一群志趣相投、都怀抱着创业精神的人组成的群体。其中的不同之处在于群体会合力挖掘点子、开创事业。每一位成员都会投入事业，而且都是提供资金的伙伴。这类俱乐部的运作类似小型的企业培养皿，一次可同时开创几项事业，或者群体也可以一次只经营一项事业。你可以把公平型俱乐

部想成是一个小型公司，这里每一位成员都必须付出，并为共有的目标贡献一己专长。

### 善用剩下的 8 小时的专家

崔拉·索普是一位获得过艾美奖的编舞家，也是《创意是一种习惯》一书的作者。如果你觉得自己没什么创意，去看看她的书。读者要如何利用这剩下的 8 小时，才能为他们的人生带来最强烈的正面影响？以下就是她对这个问题的回答。

“为能保持身体运作顺畅，甚至只是要睡一场好觉，一定要运动。必定要做的项目有伸展、有氧及肌肉训练。一个星期至少运动 6 天，每次 45 分钟。另外一项一定要做的事就是阅读。我喜欢挑出一位作者，在一段时间内就只看这个人的作品。”

在支持型俱乐部中，找到多元的技能和经验是很重要的。在公平型俱乐部里，这一点甚至可以说是至关重要。如果你有的只是 12 颗“脑袋”，每一次开完会之后你当然可以得到很多点子，但是你什么也做不成。

Q：我认为我年纪还不够大，不能开创自己的事业。我是不是应该等到大学毕业或是去找一份工作？

A：资本主义最棒的一件事是，不管你是不是同性恋，美不美、帅不帅、有没有大学毕业或者是不是年仅 10 岁，全都不重要。正义女神试着闭上会造成偏见的眼睛，资本主义则根本早把这双眼睛合上了。不要用负债的观点来看你的年纪：年轻是大优势。不管任何时候，都是打造自己理想人生、善用这剩下的 8 小时创造财富的好时机。然

而，你若能在年轻时就动手这样做，更是再好不过了。今日许多伟大公司的创办人，都是失败没什么可损失但成功后收获难以估计的年轻人，比如说微软、戴尔、Google 和 Facebook。年轻的你可以在影响层面不大的条件下冒极大的风险。尽可能住在家里，你可以有免费的住处、免费的食物和免费的水电。把钱投资在自己及事业上面。年轻时，你拥有的空闲时间也比日后来得多。此时你没有配偶、孩子，不用参加社区管理委员会，也不用应付予取予求的老板。利用你的时间和金钱开创公司，善用你的网络寻找伙伴、进行合作。领导、创造、建立，这会是你能获得的最佳教育。

Q：我想用剩下的 8 小时来改善我的生活，赚更多钱，但是我都快付不出房租了。我要非常努力才能活下去，根本没办法做别的事。我应该怎么办？

A：不要自责。我认识很多让自己陷入糟糕处境的人（其中有些是我的好朋友）。人非常容易就陷入困境，事情急转直下的速度快到让人惊讶。你会因为千百万种理由陷入麻烦，比如说高昂的医药费、失业、生病、投资失利。不管目前的处境如何，不要太在乎背后的理由，要把目光放在你应如何生存下去、如何克服逆境上。

你需要短期的生存策略，也需要跳出深渊的长期策略。短期策略是要“检查伤势并急救”，先止血，再慢慢把维生器拔掉。长期的策略则是要发展一套稳固的财务体系，你可以善用第八章中的创 8 者渠道（亦见下一章的创 8 者法则）。

## 短期策略

振作法：这是削减开支快速且有效的方法。

步骤一：列出所有支出并加总，要包括每月固定支出（房租），以及较不常出现的项目（汽车保险）。

步骤二：最好玩的部分来了！你要在每一项支出旁边写下P（Postpone，延迟）、E（Eliminate，删除）、R（Reduce，减少）及K（Keep，维持）。

- 延迟：这些是你可以延迟的消费，比如说换新轮胎、买新衣服。
- 删除：这些是你可以完全删除的消费，比如说你从来没用到的健身房会员卡、你从来不看的额外付费有线电视频道或是你订了却从不读的报纸。
- 减少：任何你想降低的支出，都可列在减少项下。比如，如果你上班时每天中午都外出用餐，但现在每星期可以挪出两天自备午餐。在这种情况下，你降低了用餐的费用。同样，你也可以仍旧每天外出用餐，但去没那么贵的餐厅。这两种做法都可降低支出。
- 维持：许多固定费用都是必要的，因此无法延迟、删除或减少，比如房租、保险和食物。

步骤三：现在重新计算你修正后的费用。你瞧！总费用应该比你第一次计算时要低。就是这样！如果你一直跟着我的思路，你的想法就会是以下其中之一：“这招太棒了！”“我只用了少看一集偶像剧的时间，就砍掉了一些支出。”或者，你现在正在想：“这真是浪费时间，因为我根本没办法削减支出。”

如果你属于第一群人，那恭喜你！请身体力行以下要讨论的其他短期及长期策略。如果你属于第二群人，那表示你优柔寡断，你不想延迟、删除或减少。通常这表示你不够积极。你在影片租借网站开的账户、你买的一双又一双鞋子、你的外出就餐习惯及你的赌城之旅都

不应放在“维持”项下。如果你认真地考虑要降低开支，请再回过头详细检视你的清单，开始用“延迟”、“删除”及“减少”来取代“维持”。

当然，有些列入“维持”的项目确实必须维持。如果你完全是月光族，薪水全都得拿来支付必要项目，如房租、保险、食物和交通费用，那么在开支上可能没有太多可供着力之处；但如果把目光放在收入上面，仍然有许多选择……

- 助推式工作：第三章里讨论过助推式工作，这里稍微复习一下，这类工作是可以提供微薄额外收入的兼职工作，而且因为做这类工作不太需要用到体力和脑力，你可以在工作的同时做自己的事。没人想同时做两份工作，但如果你连支付电费单都有困难，或是想要从如泰山压顶的账单中脱身，你就必须增加收入。拥有一份助推式工作的好处是你可以运用这段时间发展出长期策略。

## 长期策略

- 新技能：如果你所处的事业发展轨道是一条死胡同，完全看不出未来情况会好转，你就要善用这剩下的 8 小时去学一些新技能，但是，并不是叫你乱学。初级法语和水彩画不算。我谈的技能，是很多企业急需的高度专业技能，还要具备市场价值，是你可以现学现卖、学成后可以找到好工作的技能。这有可能是资料输入、客户服务、医疗账单处理或是法律服务训练等。不用忙着去该学位，学位太普通了，而且除非你下星期一早上就能用上，否则千万别去学这种技能。相反，你应该要去拿张执照或获得认证，这会让你比较专业，也是某些企业比较希望在简历上看到的项目。



- 弹跳：如果你没有任何技能，而且卡在一份真正动弹不得的工作当中（在这种职场环境中，所谓升职就是给你更高的职位让你去折磨别人），你必须要有创意。你要守住这一份在死胡同公司里的工作，但善用这剩下的8小时去学特别的、有市场价值的技能。这项新技能可能无法帮你获得梦寐以求的职务，但会让你现在的工作带来更好的报酬，而且也可以开拓新经验。一旦你找到新工作，用这剩下的8小时再学新的技能。新的技能可能会帮你在目前任职的公司中节节高升，或帮助你进入完全不同的产业（这种情况更可能）。同样，这种新技能必须是有人要的技能，而且你之后找到的工作应该比现有工作提供更好的薪资。猜猜怎么着？如果你一直这样做（学新技能，借此找到一份薪资更棒的工作），你就能赚到足以支付账单并稳定经济基础的钱。
- 新事业：不管你是在往上弹跳时被弹回来，还是你就是对现有的工作选择感到不满足，都可以利用这剩下的8小时去寻找新事业。首先，你必须找出来你想要做什么。把重点放在优势上面，并且去找一份你不仅做来得心应手、更会因此感到快乐无比的工作。你要知道如果要得到这份工作需要哪些条件？需要什么学历？需要什么技能？去图书馆借本书，好好研究一下这份事业。几乎每一个产业都有自己的产业贸易杂志。去找一些过期刊物，开始阅读这一行业里的人士会读的东西。去参加贸易展或是大型会议，让自己浸淫在你想从事的那一行里。这需要时间，但这就是那剩下的8小时的用处。

Q：我的事业把我推到新层次的机会会有多大？

A：如果你没有作为，卡在现状的概率差不多是百分之百。你能够

往上跳入新层次的唯一方法，就是成为一位创 8 者。如果你不喜欢可预见的未来，就必须有动作。那么，你的事业能把你推上新层次吗？有可能。每天都有人创业，有些企业大获成功，有些企业则只能为创业主带来多一点收入，更有些企业则只能欲振乏力然后倒闭。你可能没办法第一次就成功。甚至是第二、第三或第四次都失败，在你找到自己的生命旋律之前，可能要经历几次错误尝试，但这是值得的，这是成为创 8 者的必经之路。

## 避开地雷

Q：我白天有工作。在开始做副业之前，我应该先了解哪些事情？

A：没错，你必须找出几个可能的地雷所在。

- 是否有雇佣合同：有些企业要求员工签署雇佣合同，这类合同通常会包含限制条文，约束员工在公司受雇期间可以从事的兼职。如果你已经签了雇佣合同，拿出来把灰尘拍一拍，好好读一下。找一找说到在外兼职及竞业禁止的条款。如果看到这一类条文，请和人力资源部门的人谈一谈，让他们知道你想要在外面兼职。他们最重要的考量是这项工作是否会和公司造成竞争，如果不会，一开始就要让他们知道这件事，这样一来可以化解他们的诸多疑虑。寻求互相的理解，并重新签署一份修正过的合同，让你可以从事副业。想要化解紧张并把焦点从你身上移开有个好方法，就是跟他们说你只是要帮助自己的配偶创业，但是你喜欢照规矩来，所以先和他们商量。多数企业会赞赏你的坦白，只要不涉及竞争或不会影响到白天的工作，他们不会对你在下班后做什么有意见。

- 揭露：如果你没有签雇佣合同，你可能还是必须告诉公司你从事的副业。有些产业，比如说保险经纪，就会要求你完整揭露任何你涉入的事业。如果你不了解所属产业（公司）的法律规章，去和人力资源的人谈一谈。
- 各州法律：多数白天另有正职的发明家或是企业主在创业时都忽略了各州法律，这可是大错特错。有些州（比如说加州）的法律规定，就算你是在家里完成的工作，雇主也可能有权拥有你创造出来的成果。过去 18 个月以来你每天熬到深夜努力创作出来的发明，那不是你的！你花了两年写成的那本书，那不是你的！那么，创 8 者可以做什么？保护自己。你要让人力资源的人点头答应，允许你可以在下班后做自己的事，然后要他们签字放弃争夺你创作成果的权利。只要你能向公司证明你没有用到他们的商业机密、设备和工作时间，应该就不是问题。我的建议是要把内容定得广泛一些，把你创作出来的任何成果都归于你。

最后要说的是，千万别占雇主的便宜。他们仰赖你而且付你薪水，要你把工作做好。除非你找的是助推式的工作，不然千万别在上班时打电话、寄送电子邮件或是做其他工作。这样做你不仅可能饭碗不保，而且有可能追究你的责任。

Q：为何我的朋友和家人对我的想法和我想要改善生活的渴望这么苛刻？

A：你最亲近的人很可能对你的改变持负面和悲观态度。这些最在乎你的人为什么也是最苛刻的？原因只有两个，他们要不是不想看到你失败，就是不想看到你成功，就这么简单。他们要不是努

力“保护”你不要遭受挫败的打击，就是他们担心你的新事业真的会一飞冲天。这种事我看过太多次了。悲惨的人喜欢同伴，而且鄙视成功。如果你把自己的人生上升到全新的层次，朋友或许会因此感受到威胁。

你必须准备好面对负面态度，你必须准备好听家人、朋友严词抨击你追求更美好生活的渴望及你对想法抱持的乐观态度。这类批评可能以各种不同形式现身（“那个蠢主意”），也可能没那么直截了当但同样让人气馁（“很有趣，我祝你好运”）。批评很伤人，可能会造成严重打击，让你在真正动手做之前就决定放弃。我不希望这种事发生在你身上。那么，就让我们来看一些你将会听到的常有评论，并试图了解为什么这些对你来说最重要的人通常也是最残酷的人。

●“你不知道多数公司在开业第一年就倒闭吗？”

一天到晚都有公司倒闭。你必须知道，如果你第一次、第五次或第十五次创业并不如你预期中成功，那就这样，无须讶异。但如果你遵循第七章将会讨论到的“打就对了”策略，赛局的结果就不会必然是挥棒落空、一无所获。

看准最后的奖赏，聚焦在你的梦想及你能掌控的因素上。环顾四周，你会看到不见得每一家公司都失败，有几百家企业都不断蓬勃发展，没有理由你开创的事业就不能是其中之一。

●“你从未创业过。”

因为你从未创业过，因此你就不创业，这并不是一个好理由。如果你想的话，先从小规模开始。学着摸门路，去上点课，但你一定要开始行动。第一次你可能会觉得束手束脚，但是你会学到什么有用、什么没用。有时候，你就是得纵身往下跳。

●“我认为不会有人接受这个创意。”

要阵亡多少人，才能成就出唐尼·多伊奇<sup>①</sup>？这可能会是你最常听到的话，这种话会当头浇下一盆冷水，不只浇灭你的希望和兴奋之情，还顺便冲进马桶里清得干干净净。这就是为何我鼓励你在作过研究之前千万别和家人朋友谈到具体概念。你可以用很低的成本在网络上测试你的概念，只要利用 Google 关键字广告营销做一段文字广告来推销点子，看看反应评价如何。想办法获得外部人士的回馈意见。也许你的意见真的很蠢，但是谁又知道呢？稍微作点研究，并找出确定的意见。

历史上多的是被拒绝之后却不屈不挠的人。比如说，曾有一位作家想出一个少年魔法师的点子，她带着这个点子找了 12 家出版社，但得到的答案都是：“绝对不可能。谢谢，我们不需要。”最后，一位伦敦的出版商冒了风险，出版了《哈利·波特与魔法石》一书。

Q：为何我的配偶不支持我？

A：你的配偶之所以不支持你，可能有以下 3 个原因。

1. 也许你的配偶早就不喜欢你，根本不在乎你要干什么。怎么办？先去寻求婚姻咨询，再来讨论创业。
2. 也许你是盘古开天地以来最好的一个大好人，却配上一个有问题的配偶。怎么办？先去寻求婚姻咨询，再来谈创业。
3. 最常见的原因是你的配偶害怕。害怕你冒了太大的风险赔光孩

---

① 美国电视节目主持人，节目内容为介绍创业点子。——编者注

子的大学教育基金；害怕你把所有的时间都花在工作上，把家人晾在一边；害怕你得不断尝试错误，然后一再地失望。这些合情合理的顾虑，是你在第一天就要处理的议题，要不然你很难有时间去做新事业。

你必须做到以下这些事，让配偶更乐意支持你：

- 不要摆出一副防御姿态。配偶会因许多原因而表现出抗拒，担心会失去和你共度的时间等。不要发怒或吼叫，这只会让情况变得更糟。不要把你的创业者事业变成一场闹剧。
- 想办法卸下对方的恐惧。配偶最怕失去什么？金钱吗？请注意第七章要讨论的“打就对了”概念，并详细说明你不会把任何一毛退休金用在创业上。时间吗？你要说清楚，你还是会参与家里的事，而且如果有必要，你会放弃《周一足球夜》或是其他闲暇时的兴趣，以挪出时间创业。
- 让配偶参与。不要把创业变成一件“我自己”的事，要变成一件“我们大家”的事。创业是一件很让人兴奋的事，可能是拉近配偶之间距离的好方法。创业不见得是减少共处的时间，有可能会花更多时间和对方相处。
- 要求配偶提供协助和想法。要尽早就让配偶参与，让配偶协助你建构概念，并觉得自己也是过程当中的一部分。听好了，创业维艰，要做的事太多太多了。你希望创业会是有趣且振奋人心的事，但是你也必须获得你能找到的所有协助和支援。
- 谈一谈好处。问问看配偶有什么梦想，一起努力，把你们的目标和梦想拼成一幅图画，让力量源源不绝，把精力投入在你们都认真以对的事情上，和更美好的人生接上线。

Q：我应该如何面对可能的失败？

A：“失败”（failure）比另一个大家熟悉、同样以“f”开头的脏字眼更惹人厌、更残酷。我们老是对失败抱持着一种很奇怪的执著。人们把事业失败当成是严重该死的错误，但其实并非如此。然而，如果你恐惧失败，那些只会让你感觉良好的陈词滥调并不会带给你勇气。多年来，我已经累积足够的经验，可以看透人们对失败的恐惧。

如果你百分之百投入但仍失败了，这是不是表示你不够好？那你应该怎么办？你应该不再冒风险，或者当你冒风险时，你应该仅投入50%？若是后者，当创业失败时你就有理由解释为何会失败：因为时间不够、努力不够，诸如此类。反正原因不在于你。

这类思考会打击你的努力。当我创业时，我会觉得没什么可损失的，但却可以赢得一切。如果我创业但最后失败，那会怎么样？猜猜看？我曾经创业多次，而且到最后全失败了（吓到了吧）。很可怕。你努力挥棒想打出全垒打，但有时候你就是失误了。贝比·鲁斯以保持全垒打纪录而闻名于世，但是你可能不知道，几十年来他也是被三振的纪录保持人。贝比说：“每一次挥棒，都让我更接近下一次的全垒打。”

而这就是作为创8者的美妙之处。你可以一直挥棒，一直挥棒。不要误会我的意思，我讨厌输，我更痛恨失败。我猜每一次贝比挥棒落空时，他并不会兴奋雀跃。我们总是有机会站起来，想创几次业就创几次业。一次失败并不代表赛局结束。

不论你创业最终总体而言是成是败，如果你遵循以下的建议，我可以确保你必能达成某种程度的成就。

- 学习：身为一位创8者，你必须把接触到每一种创业的机会当成是学习经验。我最爱的座右铭之一是：“有时候你赢了，有时候你学到了。”创业就像是攻读速成工商管理硕士学位一样。其他

人要花掉几万美元的学费、耗掉几年的时间在学校里接受教育，但是你有机会在现实世界里学到这门课。你要把这个世界和创业都当成课堂，必须用开放的心态去学习和成长。不论你的创业会有什么结果，你都可以从中有所学习，在下一次的人生创业中用上这些经验。

- **人脉：**畅销书作家提姆·桑德斯说：“你的人脉就是你的净财富。”你开创的每一份事业都会让你认识新的人。不要漫不经心看待你建立的关系，要积极主动。你遇见的每一个人都可能教会你一些东西。你要从每一个人的失败和成就当中学习。你遇见的每一个人都可能为你引见另一个可以帮助你的人——可能不是今天就帮上忙，也可能不是这一次创业就获益，也许是一年后另一次完全不相干的事业中让你受惠。要敏锐看待这些关系，并持续培养。
- **不要过河拆桥：**不论你做什么，都要以诚相待。不要欺骗，也不要占别人便宜或投机取巧。交易经常会失败，但关系不应如此。要保护你的名声。这是一个很小的世界，而且会越来越小。不当的关系很可能会回过头来纠缠你。要正直，要专业。

Q：我要如何保护我的点子？

A：要保证没有人霸占你的点子，最好的办法是绝对不要告诉任何人，或者不要把点子拿来用。当然，这样做不能让你有进展，因为在某个时候你总是需要分享你的点子。请参考以下的秘诀，保护你的点子。

- **不要大嘴巴：**当你想到一个让人兴奋的点子，你肯定希望立即和别人分享。你想获得别人的反馈和意见，但是在初期阶段你必须慎选分享对象。仅和密友讨论你的想法。

你以后多的是时间传播你的想法并和他人分享，但是在初



期阶段时你的点子非常脆弱。可能有人很轻易地就用你的点子回过头来打击你。

- 保密协定：**这是一种同意不泄露信息的协定。当你想要和别人分享你的点子、流程、发明或产品等心血时，可以要求对方签署保密协定。这是一份很重要的文件，限制对方对你所提供信息的使用范围。你可以把这类文件用在供应商、可能的合伙人、潜在投资者、批发商或是其他人身上。别担心，经常会有人要求他们签署这一类文件。你可以在网上搜寻“保密协定范本”，找到可以修改的免费样本。
- 暂时专利：**专利赋予你某项发明的独家权利，由美国专利商标局核发。要拿到专利需要好几年的时间，再加上超过一万美元的相关费用。有些发明的专利权可能价值几十亿美元，但是大部分在自家车库里琢磨出发明成果的普通人，通常可没有一万美元来申请专利。那怎么办？你可以申请暂时专利。申请暂时专利的成本大约为几百美元，可以保护你的点子及发明，并且允许你在成果中挂上“专利申请中”的说法。一旦你申请暂时专利，就有 12 个月的时间去申请完整的专利，在这 12 个月当中，你可以检查产品的商业诉求、筹资、找到伙伴，并在知道自己受到保护的情况下投入时间从事你的计划。这是低成本买到保障的做法。
- 商标：**同样也由美国专利商标局核发，但是这项权利仅保护公司或是产品名称。拥有商标固然很棒，但除非你手边还有几百美元的余钱，不然在考虑是否要去申请商标之前，先把注意力放在别的领域上面。
- 记录每一件事：**保留电子邮件，并且要拿到往来信件的副本。以挂号的方式邮寄。你要成功，就要能证明那是你的点子，并尽可

能提供最多的辅助文件。

如果你只凭一个点子就去找盟友，一家资本雄厚、拥有一整支团队的公司可以轻易地夺走你的点子，实地加以应用。然而，如果你在创作出原型或标志并且申请临时专利之后再去找他们，他们就没办法霸占你的点子了。

Q：我要如何避免被别人骗？

A：有些人真的非常恶劣。他们不仅会夺取你的点子，还会试图拿走你的钱。我就被人骗过。你可以参考以下的建议，从我犯下的愚蠢错误中学到经验：

- 先去找你认识的人：请朋友推荐人选。开支票给朋友的朋友，通常会比开支票给远在天边的陌生人来得安全。
- 知道和你合作的人是谁：汇款之前，你要尽可能了解和你合作的公司或者个人。请对方寄他的驾照复印件给你，问问看他在这一行待了多久，在你承诺在专业上要用到他之前先了解他的过去和他这个人。如果你汇的是一大笔钱，对这个人进行背景调查也是合情合理的做法。
- 签署白纸黑字的书面合同：这一点非常重要。若没有清楚的合同，就只有你的说法和他们的说法。要具体说明你希望对方提供什么，并且在合同中纳入你所在州的仲裁条款。
- 使用第三方账户：可能的话，使用第三方账户付款给服务供应商。这种账户的资金由第三方持有，仅当你授权时才会汇出去。有些网站如 [elance.com](http://elance.com)，能协助你轻松使用第三方账户。
- 用信用卡付款：如果不用第三方账户，你可以用信用卡付款。如

果有问题，你可以通过信用卡发卡公司针对相关费用提出抗辩。

- 要求推荐人：如果对方资质不错，他们一定可以找到一些你能参考的推荐人。至少要求对方提供3名推荐人，你要和所有推荐人聊一聊，看看这些推荐人喜欢这家公司或这个人的哪些地方，不喜欢的又是哪些。当然，你致电过去的那些人会说好话的可能性很高。因此，你还有另外一个办法，就是针对他们的客户群进行研究。比如说，如果你想要聘用一位网页设计师，你可以在网上看看对方的客户群，并和某些客户联系。

Q：我的事业陷入泥淖之中，但我已经投入很多钱了，我该怎么办？

A：把更多的时间和金钱投入事业当中，希望一切会好转，这是很勇敢的作为，但是也很笨。如果你的事业无法继续发展，而且看不见任何往前迈进的希望，就放手吧。这时，你投入的金钱和时间称为“沉没成本”。这些资源就是没了，再丢更多进去也不会回来。继续创业吧！

Q：我应不应该利用信用卡或是抵押房屋来创业？

A：应该。如果你已经爬到半山腰，前景一片大好，但是你的钱已经烧完了，你可能需要动用到信用卡或是抵押房屋才能推进到下一个阶段。但是，你这时要极为小心。筹资或是找合作伙伴是比较好的做法，但是若是最后的临门一脚，这样做也有道理。有很多成功的企业就是用信用卡及房屋贷款来获得资金的。如果你必须要这样做，千万要小心。

## 寻找“免费”的帮助

Q：我要怎么去找到平面设计师、网页工程师、公关专业人才、营

销专家、顾问及其他服务提供者，让他们免费帮我忙？

A：免费是个美妙的字眼，可惜的是任何心智正常的人都不会免费去做什么，每个人都想要获得回报。但是，你还是有办法。你不需要太多现金就能创业，你需要的是各式各样的服务。一些公司拥有这些技能和服务，但是没有好点子。这对你来说是优势。听起来很简单，然而你需要采取很多步骤，也必须克服重重障碍才能成功组成合伙关系。

1. 合伙关系：你必须从合作的角度来思考。你不能想着：“看看我可以从别人身上拿到多少免费的东西。”这样绝对没用，一定得创造双赢的局面。你希望合作伙伴替你祈祷，让你富可敌国，因为如果你赚到钱，代表他们也能赚到钱。你希望他们觉得自己也是这份事业中的一环，这样他们就会关注这个项目的成败。如果你用月薪支付对方报酬，你可以买到对方一小时的时间。如果你根据这份事业未来的成功潜力来付款，你就能得到对方的时间、点子、精力、血汗与泪水。想办法去找一位伙伴，而不是去找一个可以提供免费服务的人。请参考以下几个问题，了解如何寻找伙伴，以及如何建构双赢的合伙关系。
2. 好点子：当点子还不成熟时，你不应该缔结合伙关系。除非点子真的很棒，否则根本不用去想是否应该招募提供服务的伙伴。你如何能知道这到底是不是一个好点子？和圈内人士谈一谈。如果你是某个创8者俱乐部的一份子，请会员多多提供建议。如果大部分的人都认为这是一个赢家点子，那就可以去寻找合作伙伴。
3. 沟通：你可能构思出一个“绝妙好点子”，但是如果你没有善加沟通，可能无法吸引服务供应商、投资人甚至是客户。多数创8者不是说得太太多，就是说得太少。请记住，电梯广告总是能切

中要点。所谓电梯广告，指的是以简单扼要、仔细规划的方式去宣传你的点子或公司，要知道连家庭主妇都能在搭电梯的短时间内了解电梯广告相关内容。这几个方面可能是服务供应商听得进去的，那就是你在这个点子之外能提供哪些东西？你有没有人脉？有没有之前成功的例子？有没有营销计划？

4. 造势：有没有试过裸泳？第一个跳下去裸泳的人，必须冒着没有人跟从的窘境。但是，等到第四个或第五个人也跳下去时，这种风险就不见了。那你的任务是什么？当你在和潜在合作伙伴商量时，要当着他们的面说你手上还有几位人也感兴趣。没有人想做第一个，也没有人想做最后一个。
5. 建立信用：你要克服的最大障碍，是信任。现在你正在要求素昧平生的人免费提供服务和时间，你必须马上建立起信任度和可靠度。如果你之前有过成功案例，那就告诉对方。如果没有，和对方谈谈你的其他专业成就。你要让对方觉得你是一个成功的人，现在正在冒着风险创业，而且要让对方有“我们要一起度过这一切”的感觉。
6. 提出能打动人的条件：让我们针对这一点来详细看看该怎么做。现在的你正请一位仅通过电子邮件往来的人为你提供一些东西，你怀抱着希望，期待利用你拥有的技能和关系把这些东西变成成功的作品。你一定要提供对方拒绝不了的杀手级条件，让他觉得若还不愿意出手那便是疯了。当对方看到你的条件时，你希望他手舞足蹈，就像十几岁的年轻人一般。要记住，这些人是你的合伙人，你顺利，你会希望他们也顺利。不要吝啬，否则没有人会让你借他们的服务和专长而只是助你一臂之力。请通过以下的问题找到如何建构合伙关系。

## 善用剩下的 8 小时的成就

我们在各个角落寻找灵感，但是少有人能在瓶子底部找到缪斯女神。在纽约市某个温暖的夏日傍晚，埃瑞克和威尔·史蒂芬斯两兄弟在网上搜寻贩售他们最爱的啤酒的酒吧，但是最后一无所获。这两位年轻人（分别为 26 岁和 23 岁）面临这种困境时有两个选择：勉强接受别的啤酒，或者自行创业。对啤酒客来说，幸运的是他们选择了创业，创立了 **BeerMenus.com** 这个网站，让你搜寻有卖你最爱的啤酒的酒吧。

开始经营这个网站时，他们两人都有一份全职工作。他们明白，自己需要帮助。他们采取创 8 者做法，和一位网页开发工程师组成合伙关系。这位设计师愿意利用他剩下的 8 小时来帮忙架设这个网站，而埃瑞克两人用股权支付他报酬，而非现金。

他们做对的另一件事是他们一开始的规模很小。在架设大型网站之前，他们先和酒吧业主谈了这个点子，请他们提供反馈意见。“因为我们用的是剩下的 8 小时，所以必须从小规模开始，来验证这个运作模式。”埃瑞克说。

埃瑞克仍然保有全职工作，把网站当成副业经营，他弟弟则离职了，全职投入这家网络公司。埃瑞克希望在明年年底前他也能对大家说这个网站是他的全职工作。如果继续按照目前的态势发展，应该不会有问题。他们拥有一大批的追随者，也登上了《纽约时报》、《纽约邮报》及其他各大媒体的版面。

Q：我在哪里可以找到愿意降低收费或免费的服务供应商？

A：这种人到处都有，网上有，大街上也有。你的计划是一个大型

的印刷计划吗？和本地的印刷厂谈谈，看看他们愿不愿意插一脚。也许他们会向你收取材料费，但不要工钱。我发现，大部分的人都在找一些能帮助他们把经济状况推向更高层次的东西，他们可能缺少一个好点子，甚至可能没有动力自行创业，但若能在风险极小的前提下在一家前途看好的企业中分得一杯羹，许多人都会把握机会。

会用到他人时间的并非只有不重要的小事。美国网络交易公司 TD 公司就和一家阿根廷软件公司结盟，开发出用于 iPhone 的股票交易应用程序。这当中并无新意，但是在这个案例中，TD 公司一开始并未支付软件公司任何费用。软件开发公司获得的报酬是利用这个应用程序进行交易的部分佣金。如果一家南美洲的小型公司能和美国一家大公司缔结合作伙伴关系，那你又为何不能为自己的方案找到愿意付出的伙伴？

Q：我找到一位对我的点子很有兴趣的服务供应商，但我应该如何建立合作伙伴关系？

A：如果这是一位服务供应商而非投资人，不要交出任何股权（代表对公司的所有权）。法律规定多如牛毛，大部分的人都不懂，尽量让事情简单化。我喜欢根据创业能带来的收入建构交易，这样做很容易计算，很容易了解，也很容易建立关系。如果是一个以广告为营利基础的网站，你可以支付对方一定比例的广告净收入，如果你要卖东西，则可支付一定比例的销售金额或利润。

Q：我应该把多少收入分给服务供应商？

A：简单的答案是，要给到够多的比例。你应该这样进行交易：

1. 判断如果你要用现金支付的话，你接受的服务价值多少钱？比

如说，如果你需要请人设计商标，你要付多少钱才能完成？

2. 判断你愿意支付多少现金（如果要付的话），以及需要服务供应商在这份事业里“投资”多少。比如说，如果他们设计商标要价 800 美元，而你愿意支付 200 美元的现金，这代表他们必须延迟收取剩下 600 美元的报酬。这 600 美元就是他们对你事业的“投资”，我把这类投资称为“已投入资本”。
3. 规划出交易内容，让对方清楚知道未来可能有哪些报酬，可以从已投入资本中赚得多少，以及何时能拿到钱。我是这样建构我的交易内容的：
  - a. 我认为，让服务供应商尽早拿回已投入资本是最公平的做法。如果我和 4 位服务供应商合作，我会把最初收入的 20% 均分给他们（我自己也留 20%），一直到满足每一位伙伴的已投入资本为止。
  - b. 之后我会使用递减式的分配法则。在营业收入不高时对方可以获得较高的比率（当收入低于 5000 美元时，比率为 25%），当营业收入增加时比率就下降（当收入为 7.5 万～10 万美元时，比率就降 5%）。
  - c. 我会确定每一位服务供应商未来都能获得极大的报酬，我希望他们看好我的公司和公司的潜力。
  - d. 我也会设下每一位服务供应商可以获得的报酬上限，但这个上限通常都是很大的数字，以让服务供应商和你一起为了你的计划而奋斗。

让我们利用实例来说明在真实世界如何应用这些原则。你有一个很棒的经营网站的点子，你和朋友、同事聊过，大家都觉得很棒。你



找到一家很出色的网页设计公司，他们的报价是 5000 美元。你想和他们合作，但是你付不起 5000 美元（你最多只能通过第三方账户支付 500 美元现金）。

在你利用电梯广告式的方式激发出他们的兴趣之后，你告诉他们，你想要先支付一笔现金，然后把未来的广告收益分一部分给他们。

以下就是交易的条件：

总成本		5000 美元	
前期现金		500 美元	
换算为金钱的已投入资本		4500 美元	
服务供应商可获得的广告营收比率	广告净收入	已投入资本乘数	付给服务供应商的数额
25%	18000 美元	1	4500 美元
15%	168000 美元	5	22500 美元
10%	618000 美元	10	45000 美元
5%	2418000 美元	20	90000 美元
1%	15918000 美元	30	135000 美元
支付出去的广告净收入			297000 美元

一开始，他们可以获得高达 25% 的广告净营收，直到完全拿回已投入资本为止。这么一来，即可大幅降低他们的风险，并且增加他们同意放弃收取其他 90% 成本的机会（至少在本例中如此）。

其次，你有没有注意到递减的收入分配比率？当收入增长时，服务供应商能分到的比率会越来越低。

第三，你有没有注意到 297000 这个数字？你的服务供应商很可能也注意到了。他们只投资了一些时间，却可能赚得将近 30 万美元！

第四，我设了上限。如果你大赚一笔，这位服务供应商也应该大

赚一笔，但是他们能赚到的部分应有限制。

因此，这位服务供应商会这样想：“这个家伙有个很出色的点子，他现在会付我几百美元，而且如果公司运作顺利，我们也会得利。我们需要一点时间来建网站，但我或许可以兼职做这份工作，利用下班时间完成这个方案。如果网站运作顺利，我也可以拿回投资，从此一切就会好转。这里有个好机会，让我能投入一点时间去换取大把的钞票。各位朋友，你是否也希望潜在的服务供应商这么想。

当然，不是每一次创业都能创造出下一个 Google。和伙伴开诚布公地谈一谈，设定好大家的期待是非常重要的事。他们必须知道情况会怎么样。如果一次创业不成，那就再来一次。

Q：如果我要付钱买服务，我为什么不能用完全买断的方式付较低的报酬给对方？这样我之后就不用分享利润了。

A：并不是每个人都愿意付出百分之百的已投入资本。对于那些不愿意这么做的人，你必须支付一小笔现金才能和他们合作。那么，为什么不干脆去找收费更低廉，而且根本不想和你缔结合伙关系的人呢？很简单，因为我们要发挥杠杆作用。如果一家公司设计商标要收费 500 美元，而你也付他们 500 美元，就没有用到任何杠杆，你支付了百分之百的费用。如果你和一家公司结盟，这家公司设计商标通常要收 2500 美元，但是你提供一项交易，只先支付 500 美元给他们（剩下的 2000 美元变成已投入资本），那你就用到了杠杆。你用 500 美元买到了价值 2500 美元的商标，用一笔相对较便宜的金额买到了更出色的设计。即使之后得分掉一些利润，谁在乎啊？要知道一个设计糟糕的商标，网站可能一毛钱也赚不到。但是如果你的点子很棒，还有一支愿意提供出色产品或服务的优质团队，就能大大提高这份事业成功的概率。

Q：我应该试着和哪些伙伴结盟？

A：成本高又专业的服务项目通常需要策略联盟，比如技术、营销、公关、设计等。有时候专业服务提供者也愿意加入策略联盟，比如说注册会计师和律师。先想一想你需要用到哪些服务，比如说网站、营销、广告、公关、设计师、法务咨询、会计、制造、销售等。你在上述每个领域中找到合伙人的概率非常大。

## 吸引投资者

Q：我应不应该试着替我的事业找投资者？

A：你今天看到的许多成功的企业和产品，过去都是由许多人共同出资建立的，可能是投资专家、天使投资人、朋友或家人。对你来说，最棒的事就是能不要管资金这件事（至少一开始是如此），而是把更多时间投入在产品、研究竞争对手、营销策略及创造竞争优势上面。我看过太多想出好点子的聪明家伙后来得把所有时间花在找寻资金上面，而无法好好发展自己的公司。

Q：我要怎么样募集资金？

A：如果你已经做完所有大大小小的杂事，但却还是需要用到别人的钱做后盾，那就要从撰写一份简要的营运计划书开始，内容应该包括以下各项：

1. 问题：你的产品（服务）想要解决哪些问题？
2. 产品（服务）概要说明：这家公司要销售哪些产品（服务），以及公司要如何解决问题？要详细说明。
3. 竞争优势：你的竞争对手是谁？哪些因素导致你提供的产品（服

务)比市面上已经有的东西更好?换言之,为什么大家要买你的东西?

4. 团队:有谁参与其中?大家做了什么?为什么他们适合经营这份事业?
5. 营销计划:如果没有获得适当的营销,最好的点子和产品也会消失,而且是缓慢且痛苦的凌迟。你有哪些吸引客户的作为?广告?营销?策略联盟?
6. 营收模式:你要怎么赚钱?你必须有具体数字。你的成本是多少?你要赚多少?你要等多久才能回报投资者?
7. 资金运用:你为什么需要钱?需要用多久?
8. 里程碑:你有哪些里程碑或目标?你预期何时能推出网站?你想和哪些公司组成策略联盟?你预期何时要开始销售?

Q:我要怎么样找到投资者?

A:和你的朋友及家人分享你的想法,请你的会计师或律师推荐个人投资者(也就是天使投资人)。如果你有会面机会,要做好万全的准备工作。制作出一份 20 分钟的 PPT,介绍你的营运计划。

这些是最常见的问题。在你学到具体策略、了解应如何善用剩下的 8 小时来赚更多钱前,你应该先搞清楚一些规则,请见下一章内容。

## 第七章 创8者法则

### 降低风险、追求成功的八大法则

虽然这已经是陈年旧事了，但要一提起来还是让人很难堪。当时我应该是8岁或9岁，那是一个秋天的夜晚，寒风凛冽，地面潮湿。当我跑到球场上时，还能看到自己呼出的热气。我的头盔松掉了，一直乱动，我得用一只手扶住才不至于掉下来。

哨声响起，大家各就各位。我问其中一人我应该站在哪里，他带着一脸的嫌恶，用手随便指了指，咕哝道：“那边。”我环顾四周，想看看别人都在干什么？然后我弓着身体，一只手抵着草地，瞪着我对面的一个孩子。另一队的四分卫大喊：“冲啊！”比赛开始了。

我家里除了一位比我年长许多的哥哥偶尔会露面之外，就只有我妈妈、两位姐姐和我。我想我是唯一一个五年级就知道“救急面膜”<sup>①</sup> (emergency mask) 跟“急救” (emergency) 毫不相干的学生。在餐桌上看到有人在修指甲，简直是稀松平常的事。运动呢？我就不太懂了。

虽然我没什么机会接触到有组织的运动，但我天生就是运动员。

---

① 指可立即改善皮肤状况的护肤面膜。——编者注

我经常在课余时间踢橄榄球，而且踢得极好，因此有人建议我加入校队。我根本不知道谁是教练，也不认识其他队员，但反正那天晚上我就跑到球场上去了。

“冲啊！”每个人都跳了起来，开始发出吼声，然后推挡。我看到很多队员都倒了下来，但是我和我的对手表现得很好，我们互相推挡了一会儿，但双方气氛仍然友好。我记得当时我在想，橄榄球很简单嘛！我们又交手几次，每一次我们都互相推一推。没过多久教练就叫我回去坐冷板凳了，我一直不明白那是怎么回事，直到多年后我懂了规则才恍然大悟。我根本不应该呆呆站在那里……我应该要设法绕过防守我的那个人，去对付那个带球的球员！

身为一位创8者，你很容易就能跳进一个计划当中，但是如果你不了解游戏规则，就会损失大把的时间和金钱。当事情不如预期，你可以欺骗自己，假装所做的一切都是为了让你达成某些目标。虽然你很努力而且做了很多事，但这并不表示你就能越来越接近目标。你必须确定走的每一步都让你更接近想到达的终点。

在你开始之前，请遵循以下8条创8者法则：

法则一：保有全职工作。

法则二：核子大爆发。

法则三：了解你的最高最优用途。

法则四：限制风险。

法则五：常挥棒。

法则六：市场。

法则七：货币化。

法则八：拥有。

## 法则一：保有全职工作

第一条法则是你必须遵循传统的财务规划，至少在创业有成就之前必须如此。你要努力工作，努力存钱。你需要工作带来的稳定收入，你可能还需要多一点钱才能开始创业。当你要转型变成创8者时，全职工作会为你提供一张安全网。创业的乐趣（确实非常有趣）和潜在风险一样高，当你在创业时，这场赛局绝对没有致富的捷径（我把这类承诺留给深夜的速成致富节目主持人去讲）。

### 善用剩下的8小时的专家

提姆·桑德斯改变了我的人生，可能也改变了你的人生。他写了《爱是杀手锏》及《工作时拯救世界》等畅销书。他永远是这么激励人心，让人感到春风化雨。读者要如何利用这剩下的8小时才能为他们的人生带来最强烈的正面影响？以下就是他对这个问题的回答。

“不工作时，你应该用爱、知识和反省来喂饱自己。这就是我使用剩下的8小时的方法。我帮助身边的家人、朋友及陌生人，借此收集爱。我接收、消化能解决我自己及他人生命难题的知识。我投入我有能力攀附、充满未来性的工作。最重要的是，在这剩下的8小时当中，至少要拨出1小时深思到底做了什么、未来要做什么，以及这一路上学到了什么。”

我岳母最近从芝加哥郊区搬到南加州，她对于在陌生城市开车心存忧虑。在搬过去后的第一个星期，她自己开车出去，几个小时过去了，换我们开始担心了。我们知道她会没事，但我们怕她会迷路，焦

虑不已。最后，在太阳下山之后她终于回到家，并说她找到一些可以逛逛的商店，玩得很开心。当我们告诉她我们非常担心她会迷路时，她大笑道：“我找到了‘回家’这个按键。”她的汽车导航系统可以设定家庭地址，因此不管她人在何方或是在哪里迷了路，只要按下“回家”那个按键，导航系统就会一个街角一个街角为她指路，让她一路开回家。传统规则就是你的“回家”按键。若采用这些规则，你可以放心转弯走进漆黑的街道，因为你总是有办法找到回家的路。

## 法则二：核子大爆发

既然我们凭借着传统财务规划必能找到“回家”按键，不管在这剩下的 8 小时要创作什么，我们都可以快速行动，而且在理想的情况下我们能获得不成比例的成绩。我们投入的时间、精力和资本，应该和最后的结果不成比例。简单来说，必须从投入的资源中获得极高的回报。

在你跳进新的事业或冒险之前，重要的是要先自问两个问题：

1. 我要投入多少资源（时间、金钱和精力）？
2. 我可以从中获得多少（金钱、合同、信誉）？

一旦你能回答上述这两个问题，就能判断这个项目值不值得你去投入。

付出努力	付出极大、成果极小	付出极大、成果极大
	很糟	还好
	付出极小、成果极小	付出极小、成果极大
	很好	棒透了
成果		



## 付出极大、成果极小

任何需要付出大量时间但却没有潜力创造高额报酬的事业，都会落入这个类似于黑洞的分类。如果你全速开动，却丝毫无法前进，你找到的就是一份付出极大、成果极小的事业。

比如说，你花掉周末时间开车穿梭寻找可以在拍卖网站出售的小摆饰，这就是创业坏点子的经典范例。为什么？你花掉大把的时间开车到各处逛、讨价还价并且列出清单，然后从中赚得蝇头小利。你获利了吗？有，但是你所获得的报酬远低于最低薪资。

### 善用剩下的 8 小时的成就

迈克·布鲁克利用 5 美元和剩下的 8 小时，改变了自己的人生。

迈克最热爱的事情是溜滑板和写作。当他仍全职担任向出版社推销影印机的推销员时（他说他不太擅长做这件事），就开始经营一个网站，专门讨论滑板的大小事。他最初的投资是一个月 5 美元，好让网页得以继续运作。他在闲暇时间撰写文章，并且回复电子邮件。

在推销影印机时，他曾和一位出版商客户谈到他有一个专门谈滑板的网站。对方问：“真的吗？我们正想出一本关于滑板的书。”接下来，他只知道他拿到了一份合同。在仍保有全职工作的同时，他把晚间和周末的休闲时间花在研究及撰写这本书上。这本滑板书销量达上万册，还改编成一部 52 集电视节目，而他是制作人之一。

这本书出版之后，出版社让他在杂志部门任职。同时迈克

决定进一步扩大滑板网站。白天，他很努力去销售酒类杂志的广告，到了晚上他则着手创办一本新杂志，介绍他的网站。

迈克说在推销影印机的意外会谈之后，他的成功就像是滚雪球一样，越滚越大。他说：“我现在觉得一切都很棒，我在家工作，一整天想的都是滑板的事。”

让人惊讶的是，人很容易就落入这个黑洞里面，在这里你要付出最大努力，但只能带来一丁点的报酬，而且还是在最好的情况下。要像避开瘟疫一般避开这类计划，因为这些工作会抢走你的时间、精力和金钱。

## 付出极大、成果极大

你用力把球挥出去，你可能会挥出全垒打，也可能被三振。你要不然就上天堂要不然就下地狱。事情如果顺利，你会有那种你愿意为这份事业而放弃一切的满足感，还有那种一飞冲天的快感，棒透了。问题是，这里完全没有用到杠杆，而且如果你被三振出局，通常会带来严重打击。人们为了创业散尽一生的家产，花掉好几年的时间，夜以继日工作，但最终仍失败了，这种事屡见不鲜。

如果你要在某个计划上面投资大量的自有资金，或是需要辞掉全职工作才能开始创业，可能就掉进一份付出极大、成果极大的事业里。我有一个朋友，花了两年的时间规划、成立一家医疗级的水疗中心，她和丈夫事必躬亲，他们成立公司、确定公司位置、洽谈租约、购入产品、买保险及从事营销。他们自己担保贷款，牺牲和4个孩子共处的时间。他们一手打造出一家出色的企业，但是一直很辛苦。如果成功，

他们知道自己每年的利润可以达好几十万美元，但他们承认，如果早知道有这么多工作要做，而且要因为担心财务问题而经历这么多失眠的夜晚，可能一开始就不会去做。

## 付出极小、成果极小

我自己不太热衷这种方式，但是如果试试创业的水温，这是很安全的办法。就读大学时，我曾经做过一段安利的经销商（我想，当时他们是这么称呼他们的直销会员的）。我无法形容我感受到的兴奋激动，以及我的前景和观点发生的转变。我从未上过商业管理或经济学课程，但忽然之间我拥有了自己的事业，我得负责营销和销售。我成为了一位企业家，感觉很棒。虽然我没有从这份新事业中赚到一分钱，但是学到了很多。

你也可以做同样的事。你可以从“微创业”开始，潜力不大，但是可以教会你以后都用得到的技能。你可能会染上创8者狂热情绪，但最后能找到最适合你自己的方法，迈向付出极小、成果极大的创业方式。如果没有，至少你不用把全部的时间和金钱一股脑都丢进计划里面去。

## 付出极小、成果极大

现在让我们好好来谈谈。这些都是有关杠杆倍数的活动，最后的成果和你付出的努力不成比例。何谓不成比例的成果？1加仑<sup>①</sup>的汽油能让你跑多远？如果你开的是油电混合的小车，或许可以跑到40英里。

---

① 1加仑约等于3.785升。——编者注

这很不错，但是我们可以做得更棒。比如说，如果你加的那1加仑不是汽油，而是铀，又能带你跑多远？

1. 从洛杉矶到纽约来回 3.467 万次？
2. 环绕地球 4.1016 万次？
3. 从地球到月球来回 2619 次？
4. 从地球到太阳来回 19 次？

事实上，只要用1加仑的铀你就能办到上述所有的事（计算如下：1加仑的铀重量大约为150磅，1磅重的铀可产生的能量大约等于100万加仑的汽油。因此，150磅乘以100万等于1.5亿加仑的汽油。小型油电混合车1加仑的汽油可以跑40英里，因此1.5亿加仑的汽油可以开60亿英里）。

我把这种现象称为核子大爆发。这种做法的重点在于从极小的付出当中榨出最大的成果，也在于善用杠杆和创造效率。不要把我和那些电视台名嘴搞混了。“极小付出”并不代表你不用付出。除非你去买乐透，否则所有值得去做的事都需要你的努力和付出。核子大爆发很简单，就是要投入那些可以用最小付出就牵引出最大潜力的计划。第八章会讨论一些创业渠道，其中就有这种核子大爆发——付出极小、成果极大型的事业，比如说发明、授权产品转售或是以服务交换公司股票等。

### 法则三：了解你的最高最优用途

房地产业有一个概念叫“最高最优用途”（highest and best use, HABU）。建筑物会根据土地在最佳用途下可创造的最高价值被估价。比如说，如果有一栋坐落在忙碌街道上与零售店相邻的二层公寓，评估人员会以地上物为商场的价格来评估，这是因为这栋建筑能创造出

最高价值的最优用途是开发为购物商场，而非普通居民楼。换言之，城里其他的二层公寓价值可能是 20 万美元，但投资者可能必须支付 60 万美元才能取得这块土地用来兴建商场。

在利用这剩下的 8 小时创业时，你必须把目光放在最高最优用途上面，运用你独有的才华、技能和经验创造出最大价值。很多人都因为工作上无法获得满足感而觉得负担沉重、了无生气，部分原因是他们觉得自己大材小用，觉得没有弹性，不能做他们最得心应手的工作。我们被困在职务和工作的限定发挥范围里面，我们可以完成任务，但通常不会注入自己的核心优势。觉得自己大材小用、龙困浅滩的人常有一句抱怨的口头禅，那就是“如果我的老板让我去做……就好了”。

这就是为何在剩下的 8 小时里创业这么有趣的原因。

你拟出了自己的工作职责内容，你是自己的老板，可以把精力放在你最喜欢而且也做得最好的事情上面。这也可以解释为什么有些人怎么都不想退休，有些人 50 年来每周工作 60 个小时却声称自己一辈子从没工作过一天。如果做你爱的工作，那份工作就会变得不像工作。

你在全职工作时间可能无法表现出最高最优用途的绩效，但是若要尽量提高成功的机会，并好好享受那剩下的 8 小时，你就必须专注在能够用到你最佳、最独特才华的计划上面。这说的是废话，对吧？我希望这一点昭然若揭。

一次一次又一次，我看到人们创业，投入和自身最佳用途完全八竿子打不着的计划里。他们只把精力放在哪些业务能带来最高价值上（也就是说，那些看起来可以赚最多钱的项目），但却没有先想一想自己的最佳用处为何。

我看到很多人连设定录影机上的时间都不会（我猜，举这个例子透露了我的年纪），却要创办一家科技公司。我看过有些人连自己的账

簿纪录都没有办法达成收支平衡，却要创办一家财务公司。我看到有人想要推出一套电玩游戏，但他自己却没有玩过任何电玩游戏（尤有甚者，他根本不喜欢玩电玩游戏）。

猜猜怎么着？这些事业全失败了。为何？你必须对你要做的事怀抱满腔热血，要不然在第一次遭受挫折之后，你就会举起白旗。越是热爱你从事的工作，你会越坚强。还有，当你善用自己独有的人格特质和天赋时，做起事来也会事半功倍。如果你是半路出家，或者没有用到你的天赋，要成功就更难了。

脑科手术是报酬最高的手术之一，脑科执业医师平均每年可赚得50万美元。看看热播剧《实习医生格蕾》里的帕特里克·登普西（我太太很喜欢他），他的最高最优用途难道是做一个货真价实的脑外科医生？才不是，他在两集节目中扮演医生赚的钱比真正的脑外科医生一年赚的钱还多！

那么，你的最优用途是什么呢？有很多书籍和测验都在帮助你回答这个问题。马库斯·巴金汉所撰写的《关于你的事实》是效果较佳的工具之一。这是一套工具组，包含一本互动式的书及DVD。他说优势就是那些让你觉得更强壮的活动，劣势就是那些让你觉得更疲弱的活动。你可能擅长某事，从中赚了大钱，但是如果从事这件工作让你备感疲惫且油尽灯枯，那就不是优势，反而是劣势。马库斯的课程会要求你写下一周来为你带来力量、让你感受到活力的活动，然后进行分析。接下来的那个星期，马库斯会要求你记录让你觉得衰弱的活动。完成作业之后，你很可能到今天才恍然大悟自己的优势和弱点是什么。这件事很简单，但影响深远。

等到你在第八章中读到各种不同的创8者故事时，我希望你把注意力放在你觉得适合自己的项目上面，也就是那些最切合你的经历和

兴趣的事业。不要因为你觉得最酷最炫，或是你认为最有潜力，就选了“最诱人”的那些项目。要诚实评估自身能力后再作出决定。

## 法则四：限制风险

除非你是在玩极限挑战运动，否则你知道如果被三振，你就得出局。但是，如果情况不是这样呢？如果你可以一而再、再而三挥棒，永远不会被三振呢？这个概念就是所谓的“打就对了”。

我的书桌上放了一个金属镇纸，上面刻了一句话：“如果你绝对不会失败，你会做什么？”这个镇纸是传达正面信息的漂亮装饰品，然而几年过去了，我才明白这个信息错了。任何人都可能会因任何事而失败，重要的是你要知道自己失败了。比较好也比较有用的信息是：“如果你知道失败不要紧，你会做什么？”对我而言这句话更实际，而且更别具意义。这就是“打就对了”策略的核心：限制风险。

如果你开始创业，但却未先思及风险也没有限制风险，可能会让财务陷于险境，甚至亲密关系也可能不保。以下的场景总是不断上演，某人想到一个好点子，和配偶商量要创业。他们两人都全心全意投入。两人都辞去工作，耗尽了他们的存款、投资及退休金账户。但是无论如何，创业还是失败了。现在他们没有工作，没有收入，也没有存款，越来越无力支付账单。他们利用信用卡买日用品和付房贷，紧张气氛日见升高，压力不断升级，终于导致冲突和离婚。

如果你不限制风险，你原本想打造梦想中的美满人生、做自己的老板或是赚一笔大钱，到后来这都将变成一场梦魇。创业者不会冒着极大的风险，面临可能遭到三振出局的危机，他们反而会把目标放在限制财务出现风险这件事上。你要控制你的计划，不要让一次挥棒落

空毁了你的一生。

### 善用剩下的 8 小时的成就

全天下的妈妈都是杰出的发明家，因为她们通常都必须快速应对不断变化的情况。她们不在乎理论，只着重实务上有用的解决方案。她们也是在最前线奋战的人，在这一点上她们比经营大型产品开发公司的那些人更早看到问题和机会所在。

这就是明德尔·多尼所做之事。她回忆道：“过去我很努力去对付我女儿的重感冒，在她的鼻子里滴生理盐水。我一边弄一边想，一定有比较好的办法。因此我拿了一张纸巾，浸在食盐水里，然后清干净她的鼻腔。”这种办法很好用，因此她想办法去找没有生理盐水的湿纸巾，你猜怎么了？根本没有这种东西。

她说：“就在此时，我灵光乍现。”

她对于这项产品的潜力深感兴奋，但也很紧张。在分析过自己的最高最优用途之后，她找到了定位。她说：“我很有创意，而且擅长营销，但我没有财务及销售方面的技能，我知道这是经营企业必备的。”因此她把这点子说给一个朋友听，对方拥有她没有的技能。她说：“这是完美的合伙关系。”

接下来面对的障碍是时间。明德尔和她的合伙人都是全职母亲。她说：“我们得早一点起床，更晚一点入睡。我们得在这剩下的 8 小时中挪出时间，把重点放在事业上。我们通常在小孩睡了之后才进行视频会议，一直到午夜。当孩子们在做功课或周末时，我们才能工作。”她们也尽量把家人拉进来。她说：“我们成立了一个厨房专案小组，我们会召集家人朋友一起组成



‘香味派对’，让使用者帮助我们选择湿纸巾的香味。”

短短一年多以后，她们创造出极佳的成绩。她们的产品名为 Boogie Wipes，网址为 boogiewipes.com，有超过 2.5 万家店，她们预期今年的收入将超过 600 万美元。她们上过电视节目，也曾和唐尼·多伊奇对谈。

以下是你可以限制风险的方法：

- 遵循创 8 者法则一：保有你的全职工作（至少目前如此）。在你晚上忙着准备挥棒打全垒打时，白天拥有一份稳定且可预测的收入非常重要。
- 善用他人的才华：身为一位创 8 者，你应该争取他人的支持。有些服务供应商愿意分得你的事业的未来收入而非直接收取现金，去找他们吧。当你要求一个人投资 2500 美元，对方可能会在你离开办公室之后放声大笑，但是另一位仁兄可能很乐意提供自己价值 2500 美元的服务，以交换前景看好的公司里的一小部分所有权。为何如此？跟你一样的人很多，大家都想在不用承担太高风险的前提下寻找往前跃进的机会。如果可以投资一点点个人时间，但是有希望获得大量的报酬，任何人都会拥抱这个机会。

请参考第六章的详细建议，了解如何邀请别人免费帮助你创业，借此尽量降低你的风险。

- 善用其他人的钱：参考讨论常见问题的章节中所提的详细建议，了解如何向天使投资人募集到事业需要的资金。
- 谈判时要坚定：身为一位创 8 者，你必须坚忍不拔地去争取需要的资源。你没有高达 6 位数的宽松的预算可供运用，你需要用最

便宜的办法创立事业然后推动它。想要尽量降低风险，那你什么都要跟人谈判：不要接受现状。要去谈判争取折扣、分红、好条件等。一开始你会觉得很不自在，但要多练习。很快你就会发现两件事，那就是几乎什么事都能谈，还有大部分的人宁愿丢掉性命也不愿意去谈判。学会有效谈判，是你能学得技能当中最棒的一项。

- 组成团队：如果你预算有限，降低成本最佳的方法之一就是组成一个由服务供应商组成的团队，而不是只和一两家企业合作。如果你自己能引进服务供应商，效果更好。自由插画师可以设计商标，自由工程师可以替网站建立数据库，然后由另一家公司来设计整个网站。你可能必须多牺牲一点时间才能妥善管理你的团队，但是利用这种方法你能降低财务风险。
- 有限责任：如果你正在生产或提供可能遭人控诉的产品或服务，必须先保护自己对抗可能的法律诉讼，先设立或创立有限责任公司，并且投保适当的责任保险。不要什么都暴露在财务风险当中（完全没有区分你的个人资产和企业资产）。
- 下小注：在投资的世界里，每一个人都在谈风险承受度，这是一个指标，由你面对多高的损失风险时仍能保持心神稳定而定。知道自己的风险承受度有多高是一件好事，但是同样重要的是，要知道你承受风险的能力。承担风险能力由你在财务上能承受多高的风险决定。一位以参与北美房车大赛为乐的海军陆战队队员或许可以轻轻松松面对极大的财务风险，但并不能说他具备承担此等风险必备的财务能力。换言之，他可能觉得拿 10 万美元去赌一个不太大的机会没什么大不了（风险忍受度高），但是如果他名下也仅有这 10 万美元，倘若失败了，他可能没办法好好活下去。

一切都和风险承受能力有关。也就是说，在不至于摧毁你的经济情况及支付房租的能力前提下，你能损失多少钱？你要从小规模起步，而且要慢慢开始。一开始就承诺投入几千、几万美元去实现一个概念，就像你要求一位从未谋面的女士嫁给你一样荒谬。你必须投入一点点、获得一点点回报，之后再投入多一点，同时获得多一点报酬。

有几条准则可以判定你可以承担多高的风险。如果你目前正处于冒险开始阶段，你投入的金钱不可超过收入或存款的 2%。比如说，如果你一年可以赚 3 万美元，你最初投入的资金要限于 600 美元。举个例子来说，倘若你想到一个设计 T 恤的好点子，你可以保守地支出，用 600 美元聘请一位平面艺术家或设计师设计你的新产品。之后，你可以把这些设计贴到你的 Facebook 或是 MySpace 网页上，让大家批评指教。你也可以参加比赛，看看你的设计表现如何。你可以用平价的费用建起一个网站，同时参与 Google 关键字广告营销，看看会有多少人点选你的作品。你还可以试着做一些没那么热门的广告，然后看看效果如何。

如果你通过初始阶段测试，就可以在你的计划中投入更多金钱，最多或许可以占到收入或存款的 5%。因此，如果你的 T 恤设计深获好评，你才应该考虑实际制作这些 T 恤。在你的设计获得回馈意见之前，去制作实体 T 恤并无意义。还有，当你进行第一回合试运行时，要慢慢来。你不要一下子就大手笔做 1000 件，而要先做试版，也许先做 25 件或 50 件。一旦你拿到这些 T 恤，就去本地的精品店看看，想办法让他们下订单。等你拿到 100 件 T 恤的订单后，你才能投入更多现金。

基本原则：万一创业不成，你绝对不想陷入面临严重财务问题的窘境。一开始创业要慢慢来，想办法让别人贡献他们的技能和服务，

而且要进行试运行，然后才能再多冒一点风险。

- 砍掉损失：你要把已经没救的方案连根拔掉，才能活着奋战度过明天。如果你发现投入到事业里的时间及金钱越来越多，但是前景越来越渺茫，你可能走进了死胡同。

## 法则五：常挥棒

创8者肯定要经历被三振的痛苦。你挥棒，但你也会落空，这无关乎你的天分有多高，或是你听过多少自我激励的录音带。但是，如果你坚信“打就对了”，挥棒落空就不算失败，而这也是关键所在，每次挥棒都是让你更接近击出全垒打的挥棒。

如果多赚一点点额外的收入就能让你心满意足，一项副业可能就办得到了，但你若要试着击出漂亮的全垒打，把经济条件抬升到一个全新的层次，就得要经常挥棒。你看到某人享有令人称羡的财务成就，但你看不到他为了成功而多少次挥棒落空。你看到穿着时尚、造型完美、自信满满的超级名模昂首阔步走过来，但你看不到幕后的一片混乱纷扰。

企图心最强的创8者时时刻刻都有两项、3项或更多计划同时进行。他们的假设前提是只有一项计划会成功。即使你挥棒落空，我保证你能从每一次创业中有所学习。你会学到东西、认识新的人，并用不同的眼光来看这个世界。这些经验加总起来，最终将会帮你击出漂亮的全垒打。你要把挥棒落空想成是打击练习。

就算你已经在事业里倾注所有的精力，还是要保有能够适应及改变的弹性。我见过太多人被一个计划绑死，不愿意改变方向（连稍微修正都不肯），因为他们已经投入太多时间、金钱和精力，哪怕是丝毫的改变对他们而言都像是失败或放弃。有时候，最大的成就是来

自于方向的改变。比如说，在 1999 年时，有一家公司叫皮拉实验室的公司开发出一套项目管理网络应用程序。在开发过程中，公司改变了方向，把手上的东西变成了博客的后台程序。几年之后，他们就把公司卖给了 Google。

## 法则六：市场

不管是音乐人制作唱片、作家写小说、程序设计师建设网站或是发明家开发产品，都是最轻松的部分，难的是要让人们知道有这项产品，并且说服人们买下这些东西。

达夫妮有着出众的艺术天赋。白天她做着行政助理的工作，晚上则要照顾 5 岁大的儿子。闲暇时，她会为朋友和家人制作小饰品当做生日和圣诞礼物。多年来，她的朋友一直鼓励她出售这些饰品，但是一想到自己可能得辞掉白天的工作，靠着兼职才能追逐自己所爱的事业，她就信心全无。不过在和她那位过度吹毛求疵的老板有过一次特别严重的冲突之后，她决定要奋力一搏。

她购入价值几百美元的存货，做了几十件饰品。她的朋友们都很喜欢这些新设计，买下了好几件。他们说她应该扩大规模，达夫妮也开始深信不疑。她又花了好几百美元建了一个简单的网站，以便从网上接收订单。几个星期过去了，连张订单的影子都没有。她觉得她需要推出更多设计，因此又买进更多原料，花了好几个星期的时间设计并制作更多首饰。她把这些东西放在了网站上。几个星期过去了，还是没有订单，几个月过去了，仍然没有订单。在好几个月都没有任何订单之后，她的自信心连同银行账户一起泄了气。她关掉网站，把所有的首饰丢进一个箱子里，锁进储藏室深处。

达夫妮的条件很好，她既有专业也有热情，她善用自己的优势和独特才华。她腾出剩下的 8 小时，把这些时间拿来创作作品，而且她的作品也很棒。那到底是哪里出错了？达夫妮创作，但光凭创作是不够的。许多创业家像达夫妮这样遭遇失败，原因就是他们陷入了一个陷阱，以为只要他们做出“作品”，不管那是什么，总会有客户争先恐后跑到他们家门口（或是网上）买东西。

创 8 者明白，除非大家都知道有这件东西，不然就算是最出色的产品也卖不好。当你创作作品却没有营销，成功的概率就像达夫妮能卖出躺在她储藏室深处那箱首饰的机会一样小。有一些资源可以帮助你，让你无须把作品放在储藏室里面，帮你把更多的东西卖到消费者手上。请上 [other8hours.com](http://other8hours.com)，以了解最新信息。

## 法则七：货币化

创 8 者有两个目标：找乐子和赚钱。如果你想在剩下的 8 小时里利用一点点时间来赚更多钱，就必须“货币化”：货币化只是一个花哨的字眼，重点是告诉你要把产品和服务转换成金钱。

我见到最严重的错误就是人们花大把的时间和金钱，把立意甚佳的创意做成无法换成货币的东西。看看影音网站上的一些影片，许多影片的制作都非常精致，剪辑干净利落，配乐动人，而且灯光打得恰到好处。要拍出这样的影片需要时间和精力，而且很多影片都是某个系列的一部分而已，拍完整个系列更是需要持续不断的投入。

影片点阅次数达 10 万次甚至是 100 万次，或者博客拥有几十万忠实粉丝，早已不算什么。光靠名气无法让你买下一部新车。评论、会员、读者、追随者或朋友不会帮你付钱买下新房子。太多人认为获得

认同本身就是目的，但是对创8者来说，这不过是工具而已，只是整幅拼图当中的一角。认同或许可以变成网络世界的新货币，但是没办法拿来付账单。听好了，我懂，成为某个社交论坛的一份子、获得认同是很棒，每一次有人顶帖都会让你的自信心账户进账不少，但是创8者想要的是银行账户里的滚滚财源。

把时间和金钱花在这类无法换成货币的计划中的人，也正是那些不断抱怨时间不够、金钱不够，无法在公司里如己所愿快速晋升的那些人。他们在这剩下的8小时里投资了很多时间，投在无法多赚一毛钱或帮助他们推进事业发展的闲暇爱好上面。

对创8者来说，重点是要把钱赚进来！创作影片放在影音网站上、点阅次数超过200万次，的确很酷，但是你能不能再做得更好一点？当你发表新内容时，能不能在影片的开头或结尾放上你的网址，鼓励观众过来注册？你甚至可以推销影片内容，造成大轰动，勾起你的目标观众的兴趣。比如说，荷兰有一位年轻人叫埃丝米·丹特思，在参加电视节目《荷兰偶像》试镜时被刷了下来，但她没有钻牛角尖，反倒决定要自我推销。她拍摄了一部影片，演唱贾斯廷·廷伯莱克的歌曲，这部片子变成影音网站上的当红影片。影片非常受欢迎，连贾斯廷自己也看过了。他大为叹服，于是和埃丝米见面，把她签进自己的唱片公司。从这个例子中你能学到什么？还是觉得埃丝米只是运气好？

才不是！运气只能用来买乐透，埃丝米的所作所为无关运气。她不停地努力，直到尽善尽美。之后，她又去《荷兰偶像》一试身手。她遭受挫折，但不屈不挠，决定要把未来抓在自己手中。她制作一部影片，并努力推销。她这么做不是出于无聊、没别的事好做，而是因为她希望受到注目。

创8者会欣赏她的作为，她看起来也像把精力投入到闲暇爱好

上，但别搞错了，她可是专注于把创作变成金钱的。

## 法则八：拥有

你替别人打工，你得到薪资报酬。你替别人打工，你得到分红。  
你替别人打工，你得到医疗保险。你替别人打工，你帮助他们变得富有。  
除非你是一位明星运动员或娱乐圈大腕，否则你无法因为替别人打工而变得富可敌国。真正的财富，来自于所有权。

比如说，美国著名嘻哈歌手柯蒂斯·杰克逊不需要读商学院就了解所有权的重要性。《财富》杂志刊出一篇文章推销他的一本著作，他和共同作者罗伯·葛林在文中说：“他不在乎付款，他想的是能赚多少钱，他要怎样拥有公司或拥有股权。”

如果你希望用剩下的 8 小时开创新的生活方式，就必须把重心放在所有权上面。

要记住，你要布下安全网，要奋力一搏，要赌一把，你没有任何借口。

如果你觉得成为一位创 8 者听起来挺有意思的，下一章将会为你介绍让你可以用剩下的 8 小时赚进更多钱的十大渠道。





## 第八章 创8者的十大渠道

告诉你如何赚到更多钱的指南

有一位男士走进书店。

他的双眼好像燃烧着火花，他正在寻找答案和解决方法，他拿起了两本书。

店员：“需要效劳吗？”

男士：“这本书在讲什么？”

店员：“这本书的重点是要告诉你如何在一小时内变得富有。”

男士：“这正是我需要的。”

店员：“我午休时读过这本书，我觉得这本书会改变我的人生。”

男士：“那另外一本又在讲什么？”

店员：“这本书说，要改善你的生活或是经济情况，唯一的办法就是在每天剩下的8小时中有所作为。你知道的，就是指你不工作或不睡觉时。”

男士：“但那时候我要看《美国偶像》。”

店员：“我知道，我也爱看《美国偶像》！”

男士：“那我买之前那一本。”

店员：“那本书好像都没办法留在我们的书架上！”

我们的人生总是排得太满、太复杂，让我们很容易被那些简单易读、承诺必会减轻生命重担的书所吸引。道路越是崎岖不平，人就越去寻求仙丹妙药。结果是，我们被这些灵药、特效药许下的承诺给绑住了。

我把这些假性的解决方法称为“速食解决方案”，它们承诺一定会帮助你富有，但没有提供太多实质内容。每当你信誓旦旦要远离这些方案时，它们就会用另一种难以抗拒的速效药诱惑到你。

这类解决方案可能短期有效，但是你无法长久自欺欺人，现实总会再度耀武扬威。请跟着我重复：“速食解决方案背叛了我，这些办法用空泛的承诺和漂亮的包装诱惑我。我再也不会受到欺骗。”

如果你已经准备好要动手去做，身为一位创8者，你有无限的方法可以善用这剩下的8小时多赚点钱。本章提供的是10种不同类型或者是我称之为渠道的创业概览。有很多书花整本篇幅针对其中各个项目详细讨论，而你可以利用这一章来收缩范围，找出你可能适用的一两种渠道。

其中有些渠道可以将你的经济状况提升至全新的层次，有些则能帮你付清债务或是让你负担得起一次完美的假期。这些都不是速食解决方案，所有的方法都需要你付出时间和努力。你应该如何选择，取决于你的财务目标、可用时间和自信心。

身为一位创8者，你可以运用这剩下的8小时出售你的想法、产品或时间：

#### 想法

1. 经营博客；
2. 发明；

3. 出书、写剧本、创作音乐。

## 产品

4. 开办公司；
5. 经销、策略联盟、授权；
6. 善用风尚或噱头。

## 时间

7. 以服务交换公司股票；
8. 推进事业发展或大跃进；
9. 成为自由职业者；
10. 把闲暇爱好变成收入。



## 经营博客

---

渠道工具栏

设立所需时间	④-⑤-⑥-⑦-⑧
继续经营所需时间	④⑤⑥⑦⑧
设立成本	\$ \$ \$ \$ \$
营收潜力	\$ \$ \$ \$ \$
需要帮助的程度	↑ ↑ ↑ ↑ ↑

新华书店  
PDG

有没有什么事让你感到满怀热情？你热爱写作吗？你会不会每周特意花几个小时写东西？若是如此，经营博客可能就很适合你。

如果你有话要说，你可以简单快速地开一个博客，开始写作、经营。说真的，只要花大约3分钟，你就可以拥有自己的博客。就像开一瓶香槟这么快？没这么容易。张三、李四都可以变成经营博客的作家，要从经营博客当中赚钱，可是一大挑战（但并不是不可能的事）。事实上，以经营博客维生的人几乎和律师一样多，从经营博客赚得主要收入的美国人比担任电脑工程师、消防员甚至调酒师等工作的美国人还要多。每一个主题都有成功的博客，内容从新玩意儿到园艺、风水，包罗万象，但如果你想要从经营博客中赚钱，你必须遵守一些规则。

### 善用剩下的8小时的专家

赛斯·高汀写过无数的畅销书，包括《一呼百应的力量》、《让产品自己说故事》，以及《许诺式营销》等书。读者要如何利用这剩下的8小时，才能为他们的人生带来最强烈的正面影响？以下就是他对这个问题的回答。

“若要做一件事来改变你现在的工作，那必须是完全不同的东西，因为你已经试过其他的做法，这些都不怎么样，对吧？因此，我的那一件事便是开始经营博客。每天少看30分钟的电视，改成用来写作。”

### 规则

1. 创作有价值的内容：这是头号规则。你若要吸引并留住访客，就要为他们提供有价值的内容。如果网络世界里只有两个博客，

你可能靠蹩脚的内容就能招来人群。但是网络里有太多博客，访客很容易一点进来就离开。你的内容必须值得一读。

2. 有特色：为了提高成功机会，你经营的博客内容必须特色鲜明，而且不是其他千百万博客博主早已经写到烂的东西。也许你对名人的蜚短流长很有兴趣，但除非你有可以接近小甜甜布兰妮的内线消息来源，或对这个主题有独到见解，不然的话，你很难写出有别于其他几百万个专写名人轶事的博客。你必须找到能脱颖而出的东西来写。比如说，看过金球奖颁奖典礼之后，丹尼尔·费德兰就灵机一动成立了一个关于怀孕名人的博客。她这个特殊的博客吸引了许多广告商，如麦当劳和柯达。如今，她的博客已被纳入一本杂志旗下。
3. 找出普遍的市场：你需要有特色，但你的主题也必须很普遍，这样才能招徕访客并赚到钱。经营一个谈收养印尼自闭症儿童的博客当然非常独特，也可能是你的兴趣所在，但是就算你的市场占有率达到百分之百，还是赚不到足够的钱去支付每月的网站主机代管费用。
4. 要有主见：不管你是在经营博客、发表演说或是登上全国性的电视节目，你都必须选定一个立场，提出自己的意见。没有人想听“一方面……但从另一方面来看”这种保护自己双面讨好的话。这并不是说你要表现得像林博<sup>①</sup>那么讨人厌，而是说你必须清楚且坚定地分享并捍卫你的意见，因为说穿了，决定你的博客成败的因素，也不过就是你这个人你的意见而已。

---

① 美国广播节目主持人，素以刻薄闻名。——编者注

5. 要表现个人的那一面：好的博客博主必须放开自己，博客必须像朋友之间的对话，而非新闻报道。你的读者会想要认识你这个人。你要帮助他们挖掘你这个人，分享你的个人故事、挑战、失败和成功。我发现有太多人希望给人留下完美印象，但是当你在经营博客时，这种做法是无效的。读者能和“真人”（那些承认错误并且努力面对挑战的人）之间建立起更密切的联系，而不是去和完美先生、小姐互动。
6. 打造品牌：品牌，是让人们仅闻其名就会勾起情绪反应的名称。当你想到奥普拉或是希尔顿时，有什么感觉？你不用很出名也可以拥有自己的品牌，事实上你可能拥有几十个品牌，但这也是问题所在。你必须精心打造自己的品牌，并向其他人沟通传达这个品牌。在你创建第一个博客之前，要先审慎决定你的品牌要变成什么样子，并且要确定每一次你贴在博客上的文章都能强化这个品牌。
7. 全力营销你的博客：你必须把口碑传出去，这样才能提高流量并培养出忠诚的跟随者。请见以下的“秘笈绝招”部分，找寻相关建议。
8. 建立多重收入来源：广告是赚取收入的好方法，但是千万不要把广告当成经营博客赚钱的唯一渠道。最成功的博主不会只仰赖一种收入来源，他们会精心打造自己的博客，在博客中生出多种收入来源。

## 把你的博客换成货币

- 广告营收：你可以利用 4 种方法在网站中展示广告，以赚取收入。
  1. 每次放置付费：你可以在自家网站上放广告，只要放置广告就

收费。这是很轻松的方法，因为只要有人点进来你的网站，你就能赚钱。有越多访客表示你能获得越多广告，也就等于你能赚更多钱，简单明了。

2. 每次点击付费：有些广告主的付费方式是，只有拜访网站的访客点选广告（这个动作称点击）时才付费。所谓每次点击付费的广告，是每当有访客点击放在你网页上的广告时，广告主就会支付你一笔费用（通常为 5 ~ 50 美分），每次点击付费通常会比每次放置付费的报酬来得好，但是这里有风险。如果没有人点击广告，你就什么都赚不到。唯有当你的广告符合访客的兴趣时，每次点击付费的方式才能生效。如果你的博客主题是速食主义，但却为牛排店大打广告，很可能根本没有任何人会点击。
  3. 每次行动付费：另外还有一些广告主，他们不会因为有人看或有人点广告就付你钱，但是如果有来自你的网站的访客完成了某项行动，他们倒很乐意付钱，比如说购买产品、注册、参与调查等。如果你的访客不是行动派的人，到最后你可能只落得无法赚到一毛钱的下场。
  4. 赞助：你不提供随机广告的服务，反而是在某一段时间内把广告空间卖给某家公司。
- 捐款：会有人因为喜欢你的博客就付钱给你，这有点像是电视募款节目，但少了如杰瑞·路易斯之流的主持人。你以为我在开玩笑？史蒂夫·帕佛里纳是一位广受欢迎的自我提升励志博客博主，他说他的第二大收入来源便是捐款。但是如果你不开口，就不会收到捐款，因此你一定要确定自己在博客中放了“捐款”的链接，让你的死忠粉丝很容易就能寄支票给你，或是通过网络账户捐款



给你。

- 产品：如果你深爱某项产品，想要向全世界好好宣传一番，博客正是最适合的平台。如果你想把收入推到新的层次，而且找到一项适合用来经营博客的产品，你可以去争取授权、大批购买，然后零售销出，或者自己创造一项产品。你可以想想看哪些你钟爱的产品可以放到博客上販售。这些应该是你认为访客也会喜欢的产品，而且也切合你的博客风格。然后，你要让访客轻轻松松就能从你的网站上买到这些产品。
- 策略联盟方案：如果你不想创造自己的产品，也不想处理买卖、运输产品的麻烦事，有一个非常简单的解决方案，那就是加入策略联盟。利用策略联盟方案，你可以链接其他网站上的产品，每一次有访客买东西时，你就会收到报酬。通常你会收到售价的一定比例作为回报。访客花越多钱，你就赚越多钱。比如说，如果你在博客上提到一本书，然后和亚马逊网络书店网页相链接，任何时候只要你的访客点击链接并买下这本书，你就可以赚得佣金。
- 电子书：如果你经营博客，那么你很可能喜欢写作，有话要说。虽然你无法利用博客收取会费，但你可以创作和博客内容相关的电子书，直接从中赚钱。比如说，如果你写的内容和健康及健身相关，你可以写一本如何利用新式健身及营养规划在两个月内甩掉 15 磅肥肉的电子书。好的电子书篇幅应介于 20 ~ 50 页，而且要解决访客面对的问题。内容要简单，还有定价要便宜。你可以针对不同的价格测出不同的阅读率，一直到你找到最佳的售价为止。
- 写书：如果你的事业心十分强烈，你可以写一本书。许多受欢迎

的博客博主都这么做，比如吉娜·特拉帕妮写了《升级你的人生》、李奥·巴伯塔写了《少做一点不会死》、约翰·詹特写了《胶带营销》、迈克·米开罗维茨写了《卫生纸创业家》、克里斯丁·兰德写了《白人爱啥》，等等。

- 演说：博客博主可以在自己的领域内成为大明星，愿意这么做的人很有机会靠着演讲赚大钱。一小时的演说你就可以赚进 2500 美元到 1 万美元，而且如果你喜欢旅行，你的机票、住宿和餐饮全都有人赞助。公开演说让你神经紧张？在剩下的 8 小时中挪出一部分时间，加入当地的演讲协会，学习演说的艺术和技术。一旦你觉得很自在了，可以再加入全美专业讲师协会，争取公开演说的机会。当然，一定要在你的博客上加入“专题演讲人”的链接，你的访客很可能会和你联系。
- 付费评价：如果你培养出一群忠心耿耿的追随者，可能会有公司付费聘请你针对他们的产品撰写评价。有些博客博主会贴出这些评价，但隐藏他们通过写评论收费的事。我认为这是惹恼读者、让他们完全失去对你的信任的大好方法。如果你决定收费撰写评论，放手去做，但是从你开始收费的第一天就要告知读者。不要乱捧蹩脚的产品。如果你这样做，或许可以很快赚到一些钱，但你一定会失去读者群，败坏你自己的名声。

## 秘笈绝招

- 打造一个完整的网站：当你刚刚起步时，随意经营一个博客，简简单单维持下去是可以的，一旦你认定经营博客是你的创 8 渠道，就必须思考得更多。也因此我不建议使用普遍的免费博客服务，如 blogger.com。当然这是免费的，但是猜猜看是谁赚到广告收入？

- 没错，正是这家公司（现在这家公司已经并入 Google）。你难道希望在博客中付出血汗泪水，然后帮助 Google 赚进更多钞票？别闹了。相反，你要选择低成本的主机代管，让你能够掌控广告。
- 电子报：你需要一份电子报！有些博客博主对这项建议嗤之以鼻，觉得根本没有必要。“我一星期可以在博客发表好几篇文章，干吗还需要通信月刊？”答案很简单：为了拿到电子邮件地址。电子报给你一个收集访客电子邮件地址的正当理由。如果他们不主动来拜访你的网站，你还是可以和他们进行沟通。在你的首页上方及每一个页面都要加上“订阅电子报”的选项。鼓励访客订阅电子报的另一项策略是在网页上跳出订阅电子报的对话框。
  - 经营博客联播网：这是为你的博客引来更高流量的杀手级策略。博客联播网可不只一个网址清单而已，反而是像一本有编辑、主题、版本、作家及文章构成的杂志，只是这本“杂志”的内容是由主办者收集的不同博客博主的博客文章构成。比如说，就有好几个以投资为焦点的博客联播网（内容很像《财富》杂志）。一个以投资为主题的联播网，可能会从不同博客博主处收集 10 ~ 12 篇文章，如果你是投资理财的新手，可以来这个投资联播网看看，快速了解许多博客博主正在讨论的投资话题。如果你有自己的博客，你要做的工作就是把你的博客送进符合主题的博客联播网里。请上 [blogcarnival.com](http://blogcarnival.com) 搜寻各式各样的博客联播网。
  - 经营多个博客：一对一仅适用于婚姻，同时经营几个主题不同的博客是没问题的。如果你有时间投入，我会建议你放手去做。如果你才刚刚开始涉猎，先把重点放在一个博客上试行几个月，而当你清楚该怎么做了之后，就可以建立更多博客，借此赚进更多收入。
  - 要持续且有耐心：成功的博客不是一天造成的，需要经年累月打

造。你要不断经营，并吸引读者。不要期待一夜之间出现奇迹。有些最优秀的博客博主一开始进度非常缓慢，但他们持之以恒，现在都拥有广受欢迎的博客，并借由做自己喜欢的工作赚进 6 位数美元的收入。

## 资源

面对技术问题时，总是有笔墨还没干新东西就已经过时的现象，而当你面对的是网络科技时尤其如此。以下列出了一些应能经得起时间考验的服务和资源，你也可以去 [other8hours.com](http://other8hours.com) 查一下最新的经营博客的资源。

### 博客应用程序

1. [wordpress.com](http://wordpress.com)：这是非常受欢迎的博客平台，很便宜而且容易上手，也提供平价的博客主机托管服务。
2. [typepad.com](http://typepad.com)：另一个广受欢迎的博客平台，深受使用者的热爱，也提供平价的博客主机托管服务。

### 博客网站主机托管

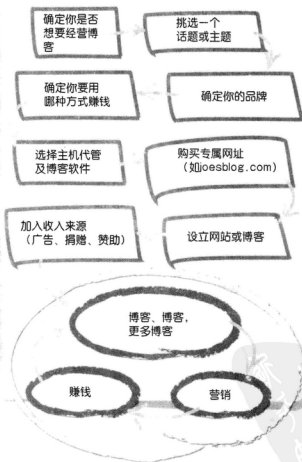
1. [bluehost.com](http://bluehost.com)：是一家平价主机托管公司，也提供博客平台。
2. [godaddy.com](http://godaddy.com)：这是另一家平价主机托管公司，也提供博客平台。
3. [mediatemple.net](http://mediatemple.net)：这是一家稳健的网络主机托管公司，收费价格公平，广受欢迎，你可能会需要它。

### 博客营销

1. [blogcarnival.com](http://blogcarnival.com)：这是很好用的资源，可以宣传你的博客。
2. [probblogger.net](http://probblogger.net)：这里的工具和服务可帮助博主“增加博客的收入渠道”。
3. [addthis.com](http://addthis.com)：这里提供在文章和博客下方无所不在的小按钮，

## 经营博客

创8者渠道



让读者可以设定书签，并分享内容。这是博客的必备项目，而且免费。

4. [freetellafriend.com](http://freetellafriend.com)：这是你可以加入博客的免费应用程序，功能强大，读者轻轻松松就能把你的文章以电子邮件形式寄送给他们的朋友。

## 其他

1. [copyblogger.com](http://copyblogger.com)：里面有大量关于如何经营博客及如何更有效撰写文章的资源。
2. [constantcontact.com](http://constantcontact.com)：最早的电子邮件营销和电子报服务商之一。你可以轻轻松松收集到访客的电子邮件，毫不费力地发送电子报。
3. [feedburner.com](http://feedburner.com)：这项免费服务能帮你进行宣传和分析，同时帮助你利用博客赚钱。我也很喜欢他们提供的工具，让读者利用电子邮件连上你的博客。

不是每个人都适合经营博客，但是如果你喜欢我刚刚提的那些东西，放手去试试看。你没什么可损失的，但收获可能非常大。



## 发明

---

渠道工具栏	
设立所需时间	⑤⑤⑤⑤⑤~
继续经营所需时间	⑤⑤⑤⑤⑤⑤
设立成本	\$\$\$\$\$
营收潜力	\$\$\$\$\$
需要帮助的程度	↑↑↑↑↑

新华书店  
PDG

你是否曾说过“好几年前我就想过了”、“我为什么没有想过这一点呢”这些话。若是如此，发明者渠道可能正适合你。发明者渠道是杠杆作用最高的渠道之一，也是我创造出“核子大爆发”一词的背后原因。这是世上唯一让你可以冒少许风险就将经济条件带入新层次的创8者渠道或是机会。

发明最酷的一点就是每个人都办得到。此话绝无虚假，发明需要的只是一个想法而已。你走进任何商店，放眼所及的任何一项产品均是从点子开始。点子既无价，却又毫无价值，所有的好东西都始于好点子，但一个好点子只是一个起点，真正的秘诀在于行动——你要怎样利用这个点子。

你见到商店出现3年前你就想过的产品，一定会感到万分沮丧。当你发现简单的发明居然可以赚进百万美元的时候肯定会有所触动，这条创8者渠道正好可以提供给你机会。说到简单之至却又巧妙无比的发明，有一项经典就是jibbitz鞋扣，是各式各样小小的塑胶装饰品，可以贴在Crocs鞋子上面。每一次看到女儿的Crocs鞋子时，我总会想到它们的发明者，谢瑞和她的丈夫瑞奇。他们在家中地下室创业，到最后用1000万美元把发明卖给Crocs公司。如果这家公司的销售量能达到一定的业绩，他们还可以再获得1000万美元。

发明者创8渠道会告诉你要做哪些事才能把点子变成产品，但是当你在创造产品时，必须自己决定要走哪一条路。

1. 成立公司销售新产品：你创作产品、制造产品并自己销售产品。这条路牵涉到很多工作，但是你不必和任何人分享利润。
2. 出售你的点子：你想出点子，做出一个原型，然后把这个点子卖给别的公司。你去兑现支票，然后继续你的生活，那家公司则按照他们的构想来运用你的点子。



3. 授权：你想出点子，你做出原型，然后你把点子授权（出租）给其他公司。这家公司，也就是所谓的制造商，可以是生产少量产品的小规模公司，也可以是大企业。这家公司负责制造产品、申请专利，并且销售产品。基本上你可以先收预付金并按销量收取一定费用（通常是 5%）。

任何一种选择都可以顺利运作，但在创 8 者渠道中我会把重点放在授权上面，因为这个方法可以提供最大的杠杆作用，而且最容易执行，风险也最低。

## 规则

1. 不要和你的点子谈恋爱：请和你的配偶长相守，不要爱上你的发明。当然，我希望你抱持乐观的心情，正面思考你的点子及它的潜力，但不要让感性蒙蔽你的思考，你要保持头脑清醒。当你恋上点子或产品的那一刹那，你就放弃了掌控权。当你热恋时，你会做出平常不会有的举动。你可能会在产品上投入过量的资金，你可能会投入过量的时间。爱你的点子，爱你的产品，但不要和它谈恋爱。
2. 事前研究，避免事后受罪：我知道实际情况如何。你想到一个绝妙的好点子，你想马上开始动手，赋予点子生命。不过你需要花点时间确定你的产品独一无二，这却是一件非常困难的工作。要进行研究，代表你必须花时间上网搜寻、到商店里面去看一看现有的产品，或是你必须进行专利搜寻。因为就算你没发现市面上有任何类似产品，但可能已经有人先取得专利了。开发一项已经有人取得专利权的产品，既浪费时间又浪费金钱。

3. 制造商是你的客户：你的工作是要把点子推销给制造商，他们的工作则是要把产品卖给消费者。你要怎么样向制造商推销？你要让他们相信这是一个很棒的点子，市场上有很多买方，他们能从这个商品中赚大钱。基本原则：用他们可以获利这一点来从事推销。
4. 必须是一个可行的点子：这代表你的点子必须是设计周全、已证明可以发挥功用、真正具备超越既有产品的优点，而且能为制造商带来高额利润。
5. 进行独立分析：好朋友和兄弟姐妹可能很喜欢你的新点子或产品，但在你决心投入大量时间或金钱之前，先请一位独立审查人进行审查。有很多独立审查人可以分析你的点子或产品，并能以不到 200 美元的价格为你提供一份书面分析。
6. 收到预付金：当你和制造商签下授权合同时，要确认你能收到预付金。这是一笔事先支付不退还的金额，而非未来的权利金。如果你没有收到预付金，对方可能想搁置你的点子。若对方给你一张数字可观的支票，代表他们急于把产品推入市场。
7. 签署保密协定：之前说过，要签署保密协定。基本上这种协定可以保护你，以免别人盗窃你的点子。多数制造商都有自己的保密协定格式，如果没有的话，你要确定自己有。

## 秘笈绝招

- 先关注问题：这是关键。如果你正想要找到新点子，先想想问题。某些最出色的产品就是为了解决问题应运而生，因此花时间关注如何解决麻烦，你可能会在这里挖到金矿。
- 在家中、工作场合中找点子：专注在你知道的事情上面。你能在

这些领域想出最棒的点子，是因为你本身就是一名消费者，你知道什么东西有用及市场需要什么。

- 找到可以代表你的经纪人：想要具备“超级核子动力”？请选好你的经纪人。少了经纪人，你就得自己想点子、创作原型、打电话给企业安排会面及谈判交易内容。这些东西加起来虽然比你自己开公司、制造和销售产品来得容易，但是仍牵涉到很多工作。如果你聘请一位经纪人，这位经纪人就可以联络有兴趣的企业、到各处去拜访并替你交涉合同。当然，这些都要你付出金钱才能办到。多数经纪人拿权利金的 40% ~ 50% 作为报酬。如果你在一个没什么竞争对手的产业中想出一个点子，你可以轻易地找到有兴趣的公司并和他们会面，那就不用找经纪人。反之，如果你的点子是新玩具或家用消费品，请审慎考虑聘请一位经纪人。这类产业竞争激烈，买方也习惯和经纪人接头。如果经纪人和这些企业签有合同，可以为你省下大把的时间和麻烦。
- 不要相信发明营销公司：你从广播中听到及在深夜电视节目中看到的都是发明营销公司的广告——他们不是经纪人！他们鼓励你说出你的点子，答应替你争取专利、把你的点子推销给企业。他们没有提到提供服务的成本：大致介于 1 万美元到 1.5 万美元之间。这些企业从手续费中牟利，而非权利金。有没有正派点的公司？或许有，但是一般的规则是，避开这类公司。
- 使用简单的产品原型：原型是用来描述产品模型的专用词汇。原型有两类：简单的产品原型和复杂的原型。如果你要开一家公司并自行制造产品，你就需要复杂的原型，这种原型具体、精致而且昂贵。如果你要把产品推销给想要授权你的点子的公司，他们能够看到、摸到你所讲的东西就可以了。你的原型不用达到完美

的境界，甚至不用具备完整的功能，最终的量产版本会有你希望有的全部附加功能。简单的产品原型已经足以用来推销产品。

### 善用剩下的 8 小时的成就

有时候，滋生出点子的源头正是……细菌。德鲁·奥利弗想要把显微镜下的生物介绍给孩子，鼓励他们多洗手。他从剩下的 8 小时中拨一点时间出来，创立了 giantmicrobes.com 网站，制作常见的感冒病毒、肠胃道细菌和其他弯弯曲曲小细菌的绒毛娃娃。

他在这份事业上投入了两年时间，与此同时仍保有律师的工作。“我喜欢去做新东西，我的公司是我在业余时间成立并发展的，这是一项挑战，我要看看自己是不是真的做得到。”

他就像纯正的创 8 者一样，他限制风险，保有白天的工作。他觉得一开始就辞掉工作会让他感到不安。“在空闲时间创业比较安全。”

虽然微生物很小，但他却获得了巨大成功。这家公司在全世界都有业务，并为媒体提供微生物角色的卡通片。

现在的他又如何利用剩下的 8 小时呢？现在经营公司变成他“真正”的工作，而空闲时间被他用来寻找新点子。“经营公司要做的事很多，就像做律师一样。创立公司的乐趣在于做这件事就像在玩耍，我想当我玩得开心时也能做到最好。”

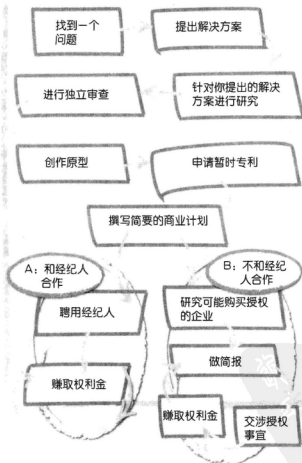
- 和机械师而非工程师打交道，借此节省成本：如果你心细手巧，也许有办法自己做原型，若是你像我一样碰到机械就头大，可能

要把这项工作留给专业人士。工程师专业度较高，因此要价较高。如果你的点子不是太过复杂，可以考虑机械师。通常机械师可以替你创作出色的原型，而且成本比你请工程师要低得多。

- 利用软件：要把点子转化为原型作品，最快速的方法就是借由软件。你还记得《摩登家庭》卡通片吗？乔治按下一个键，电脑就做出早餐。利用特制的 CAD 绘图软件，你可以下指示告诉电脑你要什么，电脑读取指示，打造出真正的三维实体模型。
- 面对面和决策者会谈：如果你不想通过经纪人安排会面，不要胆小到光用电子邮件或是实体邮件把你的点子寄给可能的买主。如果你希望找到向你购买授权的公司，你必须定下会面时间，亲自向他们介绍你的产品。
- 取得暂时专利：专利是一种发给发明人的权利，防止他人创造、利用或销售类似的发明。基本上专利权会保护你的点子，让其他企业不能在未支付权利金的前提下仿冒及销售。一般要获得专利要花掉 1 万美元、1.5 万美元甚至更多。你当然想要保护点子，但是谁有 1.5 万美元可以拿来烧啊？有没有解决方法？你可以申请暂时专利。之前提过，大约只要 100 美元（前提是你自己申请），你就可以保护点子，并且宣告你的产品“正在申请专利”。一旦你提出暂时专利申请，就有 12 个月的时间去申请正式专利。基本上你这样做就是在替自己争取时间，同时保护发明。
- 撰写一份两页的商业计划：这份计划不需要任何花哨的东西，只需要用一两页的篇幅来说明产品的特色、益处、市场规模、包装概念、生产说明、生产成本及预期售价。你可以提供给经纪人或有兴趣的公司。

# 发明

## 创8者渠道



## 资源

### 打造原型

1. [clance.com](http://clance.com): 你很容易在这里找到熟悉绘图软件的技术人员, 帮你做出电子版的产品原型, 之后你可以用电子版来做实体版。
2. [thomasnet.com](http://thomasnet.com): 这是一个包罗万象的网站, 里面有越过 60 万家制造商、经销商及服务供应商。你要找一家公司替你做塑胶模型吗? 在这里就找得到。

### 独立审查人

1. 创新研究所 (Innovation Institute, 网址为 [wini2.com](http://wini2.com)): 这些人利用一套他们自行开发的 PIES 系统来评估点子和产品。评估要花 200 美元, 听起来可能是一大笔钱, 但是他们可以替你省下 6 个月的时间 (而且可能省下很多钱), 很值得。
2. 哈维瑞斯研究所 (网址为 [money4ideas.com](http://money4ideas.com)): 哈维一人独挑大梁, 他进入这一行已经好几年了, 撰写了大量评论。他收费 185 美元, 针对你的点子 (产品) 提供中肯的评估。如果他真心喜欢你的点子的话, 他还可以成为你的经纪人 (如果你希望他这么做的话)。

### 职业经纪人

1. 哈维瑞斯研究所: 你提供点子给他, 如果他喜欢, 他可以制作原型、联络企业及谈判交易。他的工作收费方式是你收到第一个 10 万美元权利金的那几年内收取 40% 的权利金, 之后则收取 20%。
2. 国际产业授权协会 (网址为 [licensing.org](http://licensing.org)): 这个组织有职业经纪人和顾问的数据库。

## 其他

1. [uiausa.org](http://uiausa.org): 为发明家和创业家提供大量信息的网站。
2. [inventnet.com](http://inventnet.com): 这是一个发明家网站，有大量的信息和资源，也有按照州列出的发明家组织。
3. 美国专利商标局（网址为 [uspto.gov](http://uspto.gov)）：你可以在这里提出暂时专利申请。
4. 《发明家文摘》（网址为 [inventorsdigest.com](http://inventorsdigest.com)）：专为发明家出版的平面杂志。





## 出书、写剧本、创作音乐

---

渠道工具栏

设立所需时间	④⑤⑥⑦⑧
继续经营所需时间	②③④⑤⑥
设立成本	\$\$\$S\$
营收潜力	\$\$\$\$\$
需要帮助的程度	↑↑↑↑↑

新华书店  
PDG

你是否想写一本畅销书？你是否想象过听到电台播放你的音乐？你想不想把你的剧本卖给好莱坞的电影公司？努力不懈，加上一点运气，再遵循下列这些规则，你会更接近你的目标。

## 规则

1. 避开骗子：每个产业都有吸血鬼，但是在这条创8者渠道中似乎特别多（紧接着的第二名则是发明家渠道）。这些人会抓住你的不安，答应为你带来名气和财富，然后骗走你的钱财。你要怎么样才能避开他们？你得假设每一个和你接头的人都是骗子，想要从你那里把钱骗过来。太严苛了吗？我知道，通常我也不会这么严厉，但是请你千万小心，不要掉进他们的弥天大谎里。请善用下面的第二条规则（人脉），去找一位身在业界、值得信赖的朋友（也就是说，他本身也是曾经被骗过的人），让他帮你识破骗局。
2. 人脉：如果你把目光放在这条创8者渠道上，你必须花点时间经营人际关系。认识你的人会比陌生人更快为你把门打开。当然，门打开了，你自己要拿得出东西来。有时候连要敲开门都充满挑战。这也就是为何花时间去认识圈内人那么重要。你应该去参加研讨会、贸易展及各种产业活动，你必须勤加联系，结交朋友。你可能写得出来下一部《阿甘正传》，但如果你认识的人仅限于父母和好友，就没办法赚到一毛钱。走出去，和那些可能拉你一把的人见见面。
3. 打造后援团队：这条创8者渠道竞争激烈。不管你多么有才华，必定要遭遇拒绝。事实上，你可能会经常被人拒绝。一阵子下来，这些负面感受可能会伤害到你的乐观进取和自尊。为了能继续前进，你必须要有亲密的朋友、家人及任何能在你需要时为你加油打气的人。在你第十次被经纪人拒绝之后，你可能很容易就

放弃了，此时你就需要后援团队替你打气，提醒你你是多么有才华。

4. 接受教育：你可能有办法唱到五个八度音阶，但是要从歌唱天赋中赚钱，除了歌唱得好之外，还有很多别的事要做。创 8 者必须机巧灵敏，是能对抗各种难题的忍者。为了磨炼各种忍者技巧以达尽善尽美，你必须去学习，在几个小时内学好几个主题。不知道怎样找经纪人或撰写新书提案？去买本书（我就是这么做的），花上 10 美元，两个小时之后，我就了解了写新书提案该知道的一切。
5. 销售、销售、销售：如果我有才气，大家就会买我的东西。这种想法是那些胆小、不敢面对拒绝的人的想法。如果你没有规划好要怎么营销，没有努力销售你的产品，那根本就不要创作。我是说真的。用你剩下的 8 小时去做别的事，找点乐子，去做做日光浴，打打电玩。如果你根本不想去销售，那就根本不要浪费时间创作。

## 秘笈绝招

- 出书：如果你想出版一本书，你有两个选择，你可以和出版商签约，或者你也可以自行出版。这两种办法都很有效，可以把你脑中的书变成商店架子上的书。如果你写的主题很小众（比如说西北太平洋的最佳钓鱼点），或者只想把你的书送给一些潜在客户而不是想大量销售，自行出版是一个好方法。反之，如果你写的是下一部传世小说巨著或是可以吸引全国读者的非文学类大作，找出版商可能是你的最佳选择。自行出版的优点在于每一个人都办得到，而且你可以从每一本出售的书中赚到更高的利润，但缺点是你没有经销渠道（也就是说，你可能没办法在当地连锁书店中看到你

的大作)，而且你必须支付 2500 ~ 5000 美元才能完成出版工作。

### 善用剩下的 8 小时的成就

加布丽埃勒和斯蒂芬拥有并经营一家有声书录制与制作公司。她们习惯长时间待在办公室里，但在剩下的 8 小时里通常又会另寻其他有创意的事情做，比如说去表演。有一天加布丽埃勒想到一个点子……我们来拍部电影吧！于定她们就去拍电影了。

在每个人都说要拍电影但少有人真的做到的洛城，她们要怎么样做呢？她们得有创意。她们没有去追逐私人投资者或向电影公司要钱（这是其他人的做法），反而从公司既有的有声书大客户下手，向他们拉赞助。然后钱就滚滚而来了吗？并不是这样。但是她们没有因此却步，她们缩短了片长并删减预算，但仍然没有资金进来。

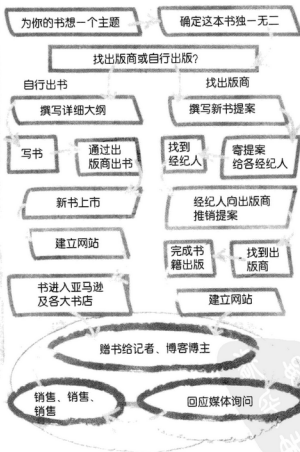
找企业赞助是个好点子，但是她们接下来的那一步才是真正的妙招。她们提出的方案接近于零风险。“投资我们，我们会拍出一部出色的好电影，为你们带来大量媒体曝光，并能把有声书的概念传达给大家（也就是你们未来的客户）。”她们拨出时间，为最大的企业赞助人制作一套精心编辑录制的有声书，让这家公司可以轻轻松松弥补投入资金。这样资金就进来了。

加布丽埃勒和斯蒂芬相信要冒险。斯蒂芬开玩笑说：“如果你不做提心吊胆的事，那就完蛋了，你已经拿到自己的墓碑了。”当你想找投资人或合作伙伴时，学学她们的方法，尽量让你提出的方案接近于零风险。

她们最终制作出了影片《递送》，并屡获大奖。

## 出书

创8者渠道



要获得出版合同并不容易，你需要有经纪人（光是找经纪人就够难了）、完整的新书提案、市场，还要有很多运气。如果你真的成功了，你可以获得预付金，而且出版商会支付一切费用，包括编辑、设计、印刷和营销。好的出版商和所有大型书店、重要书评人和媒体联络人都有往来。在你花掉大把时间（可能要再加上大把金钱）踏上错误的旅途之前，先想想看哪种方式对你最好，是选择自行出版还是找出版商。

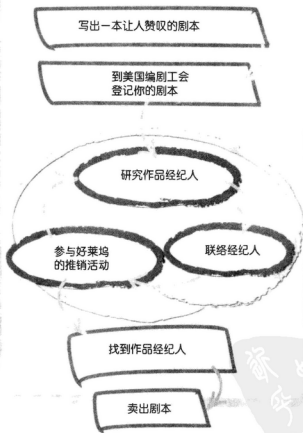
- 写剧本：我在洛杉矶住过10年，我不属于演艺圈，也对写剧本兴趣缺缺，但却经常读剧本，而且多数剧本都很无趣！读剧本简直是苦差事。不久前，我听说当昆汀·塔伦蒂诺到处推销他的第一部剧本《真实罗曼史》时，他重新编排整个故事，把其中最刺激、最高明的一幕放在开场，好吸引读者继续读完剩下的剧本。如果这个说法是真的（就算不是也无妨），塔伦蒂诺真是一个天才。他很清楚自己身为剧作家的首要工作就是吸引人们读完剧本。如果人们连3页都读不下去，故事就结束了。

好莱坞是一个很紧密的社群。你若想把自己的剧本推销出去、拍成电影，唯一的渠道就是找到适当的人读你的剧本。写一本让人欲罢不能的剧本，并尽量送给别人去读。这表示如果你想成功，你必须经营你的人际网，而且要更加努力，花更多时间。可能的话你也要出手相助，你能为别人开启更多扇门，才能获得更多成就。

有一个小绝招：先找个经纪人，让他把你的剧本送给演员、导演或是制作公司。不然他们会拒绝你的送件，弄得你看起来像是业余的蹩脚货。在撰写出绝世大作之后，你唯一要做的事就是去找个经纪人。

## 写剧本

创8者渠道



- 创作音乐：最好的时机，也是最坏的时机。对于想要沿用过去50年的老方法来销售唱片的固执的音乐界老一辈人来说，现在音乐界已经没这么好做了。但是，对于知道如何通过网络及传统渠道来推销自己的音乐鬼才来说，现在正是音乐产业最美妙的时代。音乐是媒体不可或缺的一部分，不管是新媒体或旧媒体，音乐人有太多过去没有的机会。

既然任何人都可以录制、推销自己的音乐，你的作品一定要与众不同。你的东西必须独一无二而且够出色，才会有歌迷喜欢它、谈论它。你要竭尽全力写出最好的作品，并且确保得到最出色的制作。但你要怎么样才能找到歌迷？如果你认为某个场合有

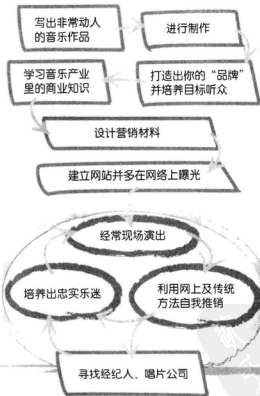


- 剧本写作信息网（网址为 [screenwriting.info](http://screenwriting.info)）：这是学习剧本写作诀窍和规则的好用资源。
- 剧本狂（网址为 [scriptfrenzy.org](http://scriptfrenzy.org)）：你需要找到开始写作的动力吗？请在你的日程表上标注好日期。这个机构每年都会拨出一个月（从4月1日直到4月30日）举办一场国际性的活动，要大家在30天内写出内容达100页的作品（剧本、书均可）。
- 经纪人查询网（网址为 [agentquery.com](http://agentquery.com)）：被誉为“网上最大、最即时的作品代理人数据库”。要替你的作品找到适当的经纪人，这是很好用的资源。
- zhura.com（这家公司已于2008年3月28日并入其他公司）：是免费的网上剧本撰写软件，帮助你轻松写出下一部像《黑色追缉令》的剧本。
- Lulu.com：想要自行出版你的著作吗？这个网站提供价格适宜的印刷服务。



## 创作音乐

### 创8者渠道



## 开办公司

---

渠道工具栏

设立所需时间	①②③④⑤
继续经营所需时间	①②③④⑤
设立成本	\$\$\$\$\$
营收潜力	\$\$\$\$\$
需要帮助的程度	↑↑↑↑↑

新华书店  
PDG

这条创8者渠道和创立公司有关。也许你有个好点子，想借此开办公司，开发服装生产线、创建网站或是研发 Facebook 应用程序。开办公司无疑要付出大量时间和精力，但是这件事会让人非常振奋，也会扭转你的人生。开办公司收获极大，而你若想尽量减少风险，请遵循以下规则。

## 规则

1. 从小做起：这是所有创8者渠道都通用的主题。为什么？因为我不希望你承受太大的风险。还记得“打就对了”吗？如果你把所有家当都拿来赌T恤设计处女秀，但是全世界没有一个人喜欢，那你就出局了。要把“从最小规模开始创业”当成一个目标。你不要一下子推出12种不同的项链款式，反而要把目光放在你最拿手的一两项设计上面。如果这一两项做成功了，你就能争取到大量的时间和金钱去扩展规模。
2. 研究并测试产品：你必须培养爱研究的心态。然而，因为以下两个原因，对于多数有创意的人来说研究都是很困难的。首先，他们觉得如果必须接受回馈意见，就等于是背叛了自己对创意的忠诚度。其次，当你在销售自己创作的产品时，你就是在暴露自己，而多数人都很脆弱，希望尽量免遭批评。我完全了解，也因此从你信赖的人身上寻求回馈意见是非常重要的。我有一个朋友老是用一句话结束他伤人的批评：“老兄，我只是实话实说。”知道吗？这种话叫他自己留着就好，去咨询会说实话但也支持你的努力的朋友。

只要几百美元，在一天之内你就可以利用 Google 关键字广告测试任何产品。如果你有一个新式腹部健身机器的好点子，

你可以利用绘图软件设计出你的产品，上传到某个网站上，用 Google 关键字广告测试，看看有多少人会点击你的广告，然后点下“购买”。如果有很多人点击但没什么人有兴趣购买，你可能得作出些改变。如果你可以做出一个产品的样品并且拍照，这项策略可以发挥极大功效，但在具体开始之前先看看下面这个例子。

你有一个通过水中有氧瑜伽来减重的点子。你希望拍一部 60 分钟的健身录影带、写运动手册及创立要订阅才能浏览的网站。当然，你可以花掉 6 个月的时间再加上 2.5 万美元去完成上述事情，但是除非你知道自己可以找到有兴趣的群体，否则承担的风险就太高了。相反，你可以先就这个主题写一本 20 页的电子书（或是在外包网上用便宜的价格请人帮你代笔），将电子书里的信息整合成一个仅有单一页面的网站，买下 Google 关键字广告（如“瑜伽、减重、有氧、水中运动”等），如果访客提供联络信息，你就免费赠送电子书。你可以从中学到很多。首先，人们是不是那么有兴趣，愿意点击广告链接。其次，一旦他们进入网站，看到这本书的主题，愿不愿意留下电子邮件地址以获得赠书。如果点击关键字进来的有 100 人，但是只有 3 个人想要获得免费的电子书，这可不是好征兆。第三，针对那些留下联络信息的人，请用电子邮件展开联系。问一些问题，看看他们需要什么。这些人是你的客户，这是你亲自了解他们需求的最佳渠道。也许他们要的就是 60 分钟的水中有氧瑜伽影片，但我要再说一次，也可能不是。在你投入 6 个月的时间及大笔金钱从事这个计划之前，花几百美元做个简单的测试是最好的策略。

3. 判定最佳的价格：用不同的定价策略试试看，看看竞争对手收取的价格，测试看你的产品定哪一个价格最好。
4. 接受教育：你可能是时装设计师，要打造一条成功的服装生产线，那你就有很多（非常多）除了设计之外的工作要做。你必须懂会计、营销、写作、经营网络和其他林林总总的事。不知道什么叫网络营销？去 Google 上面搜搜看。即使你有合伙人或是计划聘用顾问，你都要接受足够的教育，让你至少有能力评估不同的营销策略。

一位创 8 者必须足智多谋。当我太太开始经营她的服装生产线时，我们对服装产业根本一无所知。我们去参加贸易展，和行业里的人聊天，然后越聊越多。一个星期之后，我们懂了 95% 关于采购的知识：去哪里找布料、要用哪一家染色工厂、要去哪里找标签、哪一家的绢印做得最好。我们大概一周就掌握了一些必备知识，而这些都是通过参加贸易展及和人聊天得来的。你可以通过电子书、网站，利用更少的时间学到东西。

5. 销售、销售、销售：你要花很多时间去思考要怎么样营销及销售你的产品，花的时间要和设计及创作时间不相上下。我会买营销做得好的二流产品，而不是营销太差的一流产品。我知道这样做不公平，产品的成败应基于这个东西有多好，而不是这个东西包装得好不好。但各位，我们可是生活在时下的文化当中啊！在这个文化中，人们越来越懒于在成千上万的产品中挑选、比较。你应该发展出一套打遍天下无敌手的营销策略，到市场去销售、销售、销售！

- 咨询专业人士：通过非正式的面谈去找业内专家寻求建议。这类面谈不是工作面试，工作面试的目标在于要拿到那份工作，你则是要利用非正式面谈来寻求建议。研究产业内谁是能够呼风唤雨的人（但不要亦步亦趋地追踪偷窥），请他们为你拨出 10 分钟的时间。想办法获得面谈机会，告诉他们你正要创业，希望能请教他们几个问题。在面谈之前，你要确定自己已经找到几个和主题相关但无法在维基百科上找到答案的犀利问题。你面前站着一位专家，你要问专业的问题。善用这段时间，尽量提出和产品相关的问题。在面谈结束之前，问他们能否推荐其他人和你谈一谈，这样你就能轻轻松松地打个电话给被推荐人说：“我之前和吉儿谈过，她建议我拨个电话给你，见个面简单谈一谈。”
- 零头广告 (remnant ads)：想要做平面、电视和电台广告，不需要有像耐克一般的大手笔营销预算。相反，你可以利用零头广告占便宜。零头广告是指杂志、电台或电视台没有办法出售的广告空间或时段。你可以把零头广告想成飞机上的空座位。不管有没有空座位飞机都得起飞，因此航空公司可能会以任何他们拿得到的价格卖掉这个空座位。创 8 者可以在最后一分钟冲出来，用很低的价钱买下广告空间或时段，有时候甚至比正常价格低了 75% ~ 90%。你必须随时准备好出手购买，要有几个随时可以登场的广告。
- Google 关键字广告营销：之前我谈过如何运用 Google 关键字广告来测试点子或想法，而当你检测过想法并找到一项你想要销售的产品后，你可以再用一次 Google 关键字广告，但这一次是为

了找客户。比如说，如果你有一套腹部健身的运动器材，那些在Google上面搜寻“减重”或是“8块腹肌”的人很可能会对你有兴趣，因为这些人要找的正是你要卖的产品。你应该在搜寻结果旁边放上一小段文字：“一天使用新机器10分钟，就可以消除脂肪，找回紧实的腹部。”这一则广告要花多少钱？看情况，因为你是根据搜寻条件购买关键字。Google有一套使用方便的工具，可以让你键入搜寻条件，这套工具会告诉你每一次点击大概要花多少钱，以及你可以预期一天会有多少人次点击。

- 媒体新闻稿：你要替公司或是产品作宣传，设定目标群体的广告适合用来争取主动积极的客户，你刊出广告，也许就能因此卖出一份产品。然而，另一种宣传则是能创造更大利润的武器，如果你能登上《今日美国》或是《早安美国》，可能会因此引来好几千位客户。你应该每个月发出一份媒体新闻稿（假设你有值得报道的新东西），或者如果你是科技鬼才，也可以自己写网络新闻稿。这些东西和你父辈时代的新闻稿不一样，这是新一代的新闻稿。社交媒体新闻稿结合了新兴媒体的最出色元素，包括照片、影片、播客，以及让媒体和博客博主更容易选出自己想要部分的RSS软件。传统新闻稿会说“请读我”，社交媒体新闻稿则会说“请使用我”。
- 助记者一臂之力：记者的工作非常辛苦，他们工作时间很长，一天到晚都在赶截稿期限。为了要撰写报道，他们在永无休止地搜寻资料来源。他们找到资料来源的渠道之一是把需求贴在网，如采访热线网（ProfNet），全美的公关公司都会浏览这个网站。如果公关公司代表的客户中有适合接受记者访问的对象，他们会回应这一则需求，设法替他们的客户安排接受记者采访。这种运



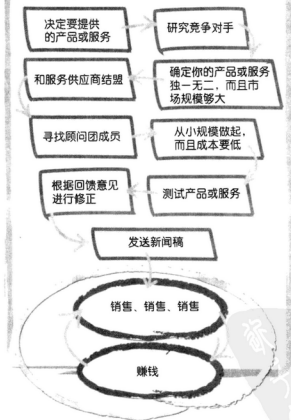
作方式很巧妙也很有效，但我想你并没有聘请公关公司（公关公司收费一个月至少要 5000 美元）。

创 8 者会善用 HelpAReporter.com 这个网站。你可以借用这个网站用电子邮件联络正在寻找资料来源准备撰写报道的记者。登录之后，你一天可以发出 3 封电子邮件，回应 15 ~ 30 则记者提出的问题。你要做的工作就是阅读电子邮件，寻找和你手边工作相关的询问，之后发送电子邮件给记者。网站的创办人彼得说，想要成功地受到注目，你需要的是“相关性和勇气”。他建议你累积出可信度，第一句话就让人了解为何你是该接受采访的人。他还补充道：“简短扼要，并且一直把重点放在帮助记者这件事情上面。”以下几个方法会告诉你应该如何回应这些记者。

1. 迅速回应：为《新闻周刊》及《今日美国》等全国性报刊撰稿的记者，每次询问大概可以获得 100 封以上的电子邮件回复。如果这位记者在第三封电子邮件中就找到需要的资料，就不需要再继续读下去了。尽可能快速回应。
2. 解决他们的问题：你要设法解决记者面对的问题。在电子邮件开头处就告诉他们你知道他们要找什么，为他们提供需要的消息或故事。你不用写成一篇文章，分条列述就很好了。我一般会这样写：“我在这方面具备大量专业知识，我可以提供读者必须了解的五大重点……”你还要用一两句话来描述你这个人、你的专业成就、你接受过的媒体采访、你获得的奖项等。
3. 简短：一切都必须在两页之内写完。
4. 套入样本：为了加快你的反应并减少多余的内容，你要制作

## 开办公司

### 创8者渠道



一段摘要说明你这个人、你公司所属行业、你的产品特色、你接受过的媒体采访及获得的奖项，还有记者要怎样和你联络。我强烈建议你提供手机号码，因为他们可能会在上班时间之外联络你。

## 资源

### 新创公司的资源

1. [gobignetwork.com](http://gobignetwork.com)：这个网站有大量创业资源，让创业家、投资人、顾问和服务供应商齐聚一网。
2. 小企业咨询网（网址为 [score.org](http://score.org)）：这是一个非营利机构，和美国中小企业处合作，协助企业家创立、发展事业。这个机构在全美拥有将近 400 家当地分支机构，并有超过一万名义工。你猜最棒的是什么？这里有在职和退休的高级主管和企业主担任导师，为小企业主奉献时间和专业知识。

### 新闻稿

1. [pressreleasegrader.com](http://pressreleasegrader.com)：这是一个很酷的网站，免费评估你的新闻稿内容。想要节省时间和金钱的话，先把你的新闻稿上传到这个网站上。
2. [yourpitchesucks.com](http://yourpitchesucks.com)：如果你觉得你的推销文案都很糟糕，他们提供免费服务，让你可以传送你的新闻稿并获得专家的意见。这是一定要的。
3. [pr.com](http://pr.com)：这是免费服务，你可以上传新闻稿，公开发送出去。
4. [ap.org](http://ap.org)：如果你的故事具备“全国或全球重要性”，你可以把新

闻稿放在电子邮件中（不要附件）寄至 [info@ap.org](mailto:info@ap.org)。

5. 移动通信公司（网址为 [shiftcomm.com](http://shiftcomm.com)）：托德·德福朗是公司的董事长，也是开发出社交媒体新闻稿系统的人。请上他们的网站下载范本。

## 其他

1. [etsy.com](http://etsy.com)：全球有超过 10 万名的卖方把自己的手工创作产品放在这个网站上销售。
2. [legalzoom.com](http://legalzoom.com)：他们可以帮助你成立责任有限公司或是股份有限公司。我自己就用过他们的服务，效果很不错。在你付账单时只要说出 8HOURS 这个密码，任何服务都可以获得 10 美元折价优惠。
3. [incorporate.com](http://incorporate.com)：这家公司的专长是成立责任有限公司和股份有限公司。在你付账时只要说出 8HOURS 这个密码，他们在提供服务时就会给你 50 美元的折价优惠。



## 经销、策略联盟、授权

---

渠道工具栏	
设立所需时间	⑤⑤ 1-2天
继续经营所需时间	⑤⑤ 1-2天
设立成本	\$\$\$\$\$
营收潜力	\$\$\$\$\$
需要帮助的程度	↑↑↑↑↑

新华书店  
PDG

如果你既没有创意又对生产自己的产品兴趣缺缺，你可以通过销售他人的产品来赚钱。你有 3 个选择：

1. 经销：身为经销商，你购买产品，往上加价，然后再出售给消费者获利。比如说，你可以向制造商购买 T 恤，然后在你的网站上销售。优点是你可以掌控加价程度，但是你必须先付钱买产品，最后可能会因为产品卖不出去而烦恼。身为一位经销商，你还要负责运送产品、处理退货、应对信用卡欺诈及客户服务种种事宜。
2. 策略联盟：当你参与策略联盟时，就变成替买方联络卖方的中间人。你可以针对产品或服务来建立策略联盟。比如说，如果你在博客中会评论书籍，你可以提供一条连到亚马逊的链接，让访客到那里去买书。你不用控制价格或加价，你只收取佣金。优点是你不用存放货品、运送产品或是处理客户服务等事宜，这些工作都由销售服务或产品的公司来做。只要短短 3 分钟你就可以成为策略联盟伙伴，很简单，会呼吸的人都办得到。
3. 授权：授权比经销和策略联盟更复杂些。当你获得某项产品的授权时，相当于你就租下了一项受到法律保护的产品，换言之就是受到商标权、专利权或著作权保护的产品。在讲发明渠道时，我曾经从发明人（授权人）的角度来谈授权，现在我们则要从被授权人的角度来看。建立授权关系很耗费时间，如果你想要获得独家授权，即只有你一人或一家公司能够销售该项产品时更是如此。但授权能够为你创造大量收入，大幅超越其他两类选择。

## 规则

### 1. 坚守你熟悉的领域：如果你是科技狂，就不要想着去卖时装。

坚守你熟悉的领域才能判定什么是好产品，适当的价格点又在哪儿。因为你已经是市场的一部分，你也更熟悉市场，知道消费者要什么。还有，由于你是业内人士，你可以撰文讨论，用更出色的方式来完成销售。

### 善用剩下的 8 小时的成就

尼克·洛珀 26 岁，他经营一个鞋类价格比较网站，并加入了策略联盟。他的网站让消费者可以搜寻鞋子并比较零售价格。他从网站销售出去的鞋子当中赚取佣金。

尼克还在上大学时就开始以非常小的规模创业，在毕业后他做了大部分的人都做过的事——他去找了一份工作。他一开始在福特工作，但是随后觉得这份工作无法带来充实感，而且他也没有动力去爬企业的升职梯子。当他还保有全职工作时，晚上都会待在公司里，一周投入 10 ~ 20 个小时去创业。

尼克并非大胆的冒险者，他说：“在还未能持续获得足够的月收入之前，我不会把工作辞掉。我任职的时间比必要时间多了 18 个月，这都是为了安全起见。”

他一开始的目标是一个月赚 200 ~ 300 美元，公司 2009 年营业收入预计能达到 35 万美元。对于任何想自己做老板的人，他的建议是：“如果你有个点子，你就应该动手去做。”

### 2. 在你投入之前先试试市场水温：在你买下一堆货品之前，要先

确定你的产品卖得出去。很多创业家的车库里堆了满满的产品，就是因为他们一开始没有先测试市场。利用 Google 关键字广告试试看，想办法把你的产品卖给当地店铺。反应如何？有人喜欢吗？如果没有，去找其他产品。

3. 从小规模开始：一开始你可能会倾向于大量购买，但不要管大量订购的话能拿到多少优惠折扣，你要从小规模开始。只订购你需要的量，不要多买。如果你的东西随即就销售一空，那就再多订一点。如果你的销售对象是反复无常的消费者，他们喜爱的时尚风潮来来去去，风格和兴趣快速变化，就不要让你自己被过时的热销产品绑定。生产这类产品的企业也不笨，他们玩这场赛局的时间比你更久。如果他们给你优惠价格叫你买下一大堆的产品，要小心他们是在清货，以便转往下一项热销产品。
4. 谈判：好交易和很棒的交易的差别取决于你的谈判能力。要努力去谈判，一直到你得到想要的东西为止。如果对方不肯谈判，另觅其他产品，不要把你的时间浪费在顽固的企业身上。
5. 找参考：找找公司的经销商及被授权人方面的信息。有多少经销商和被授权人？经销商或被授权人平均买多少产品，又如何销售产品？他们从事网上销售吗？他们的经销渠道是什么？他们加了多少价钱？你要尝试了解其他经销商或被授权人的情况，以及业绩最佳的人做了些什么事。公司通常都很乐意为你提供这些信息，因为这可以帮助你成功销出他们的产品。
6. 建立名声：如果你正在谈一份独家授权合同，那你最好要能把自己推销出去，还要让对方相信你有能力销售他们的产品。
7. 锁定你的买家：制作以单一产品为主的网站，纳入所有目标客户想要知道的信息。简言之，除非有相关性，否则不要在一个



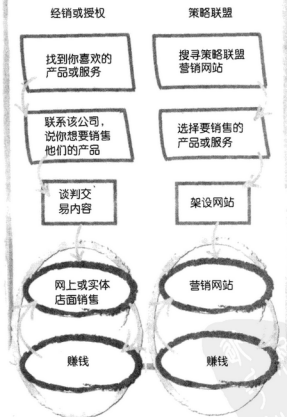
网站上販售 10 种商品。

## 秘笈绝招

- 取得免费的试用品：不要在还没检测品质之前就买下一大堆产品。先去拿几个免费的试用品。如果你手上的试用品够多，也可以去市场上找几个客户测试下。
- 第一次订购折扣：如果你正在测试几个彼此竞争的商品，而且在你真正把大量资金投入单一产品之前，你希望多进行几次测试，在此前提下，你要针对第一次订单和厂商谈出可观的折扣。你同意自掏腰包进行第一次的市场试验。如果试验成功，你会回头用正常的价格订购更多商品。如果你不成功，他们也不会有任何金钱损失。
- 评论型网站：评论型网站是营销策略联盟方案的好渠道。简言之，评论型网站就是提供产品或服务评论的网站，如《消费者报道》杂志的网站。这类网站提供大量信息，目的在于帮助消费者判断哪些东西最切合需求。这些产品都是某个策略联盟方案中的一部分，因此当消费者通过这类评论型网站购买时，联盟方就会获得佣金。比如说，我是个人金融方面的专家，我可以加入亚马逊的策略联盟，建立我的个人金融理财书籍评论网。我会在这个评论网站讨论十大最佳理财规划和投资方面的书籍。每次有人通过我的网站向亚马逊书店购买我推荐的十大好书时，我就能赚进一笔佣金。如果你很了解产品及你的目标客户，评论型网站可以变成很好的收入来源，若你能再结合博客，效果会更好。
- 用电子书营销：你喜欢写作吗？你能不能写出一本 15 ~ 20 页的电子书，谈谈你正在销售的产品或服务？这 15 页的电子书

## 经销、策略联盟和授权

创8者渠道



里不能都是强力推销的语言，这样会引起读者的反感，也不会创造出任何销量。你在写作时必须变身成为一个对这项产品怀抱热情的人，你想的是要和全世界分享知识。你要提供真实的信息，好坏都要纳入，要客观。世上没有完美的产品，因此不要假装你的产品很完美。免费提供这本电子书，并让读者来参观你的博客，以获得最新的评论或信息。

- 博客：博客博主具有成功使用策略联盟方案的优势。为何如此？因为他们很容易就和读者搭上线，并培养起关系，读者会信赖这些博客博主的意见。你可以考虑经营博客，然后运用策略联盟方案（请参考“经营博客”部分，以了解更多详情）。
- 和专家结盟：产品对了，再搭配专家背书，效果更是相得益彰。你的生物学得很差，但你想经销消脂营养品，这怎么办？你可以去 Google 搜寻这个领域的专家，询问他们是否能和你结盟。给他们看你的营销策略，把一部分的销售额分给他们。多数人都会客气地拒绝你，但是你只要找到一个人点头答应就好了。更棒的是，你可以邀请他们撰写电子书或经营博客，而你则把重点放在销售上面。

## 资源

### 如何找到可供销售的产品

1. [clickbank.com](http://clickbank.com)：这里有一万种你马上就可以开始销售的产品。
2. [commissionjunction.com](http://commissionjunction.com)：这家公司的名称说明一切。你可以利用他们找到产品，赚取佣金。
3. [linkshare.com](http://linkshare.com)：这是免费服务，你可以去里面找到可供销售的产品。
4. [shareasale.com](http://shareasale.com)：这是提供可供你销售产品的服务。

## 善用风尚或噱头

---

渠道工具栏	
设立所需时间	④ 1~2 个月
继续经营所需时间	④ 1~2 个月
设立成本	\$\$\$\$\$
营收潜力	\$\$\$\$\$
需要帮助的程度	↑↑↑↑↑

新华书店  
PDG

这条创8者渠道和抓住时机有关。如果你动作快，就能在几乎无风险的情况下用最新的风潮或奇怪的点子在享受乐趣的同时赚到钱。简单来说，你要注册一个网址、建立一个网站、发送新闻稿，通过销售产品或广告空间把网络流量变成钱。你可以用10美元就完成这项伟大投资的一切工作。

比如说，你还记不记得2008年总统大选时，约翰·麦凯恩在一场辩论中曾指着奥巴马说“就那家伙”（that one）。一般的观众可能没有注意到，但是对创8者来说，这正是大好机会。辩论结束后不到两小时，网上“就那家伙”网站纷纷冒出来，其中有一个叫ThatOne08.com。不到24小时，这个网站的神秘站主登记了这个网域名称，架好了网站，并且创作出好几件“就那家伙”T恤及保险杠贴纸。他（也可能是她）也获得多家主要媒体的报道，包括《纽约时报》、《电脑世界杂志》等许多其他媒体。这就是一位知道如何搭上风潮的创8者。

下面还有另一个例子。美国国民年收入的中位数大约是3万美元，而杰森·萨德勒去年靠着穿T恤就赚了两倍以上的收入（6.6795万美元）。这是怎么回事啊？杰森说：“我总是在想如何从我每天都要做的事中赚取额外收入。有一天深夜我躺在床上，一个点子突然灵光一现，我何不穿上各家企业的T恤，然后让他们付钱给我？”根据这个想法，“我穿你家的T恤”（网址为*iwearyourshirt.com*）诞生了。杰森把一年里的每一天都以一定面值出售（1月1日价值1美元、12月31日价值365美元），并在YouTube、Twitter、他自己的博客及其他地方推销每一件T恤。他这样做要花多少成本？几乎没有。“这就是这个方案的美妙之处。做这件事还是需要付出一些费用，比如说你要有摄影器材，但我不用付钱每天都有新的T恤可穿，还可以利用社交媒体来自我推销。”杰森说。

如果你想要用剩下的 8 小时来成为全国最新的注目点，或是发表某个疯狂点子，请参考以下规则。

## 规则

1. 速度要快：这是炒作风潮的头条规则。发明、经营服装生产线或是撰写剧本这些事很复杂，但风潮不同，一群人都把目光盯在同一个概念上面，你的动作要快。第一个获得注目的人就是一统天下的人。你没有时间去撰写商业计划或去咨询专家，你必须迅速搭上机会的列车。
2. 要有准备：迟疑是这条创 8 者渠道的死路，因此你必须时刻做好准备工作。最近我带我女儿去参观本地的消防队，这些人很清楚效率是怎么一回事，总是做好万全的准备工作。什么东西都各就各位，随时准备出发。他们的靴子、头盔、水管和消防车全都随时待命，就等火警响起。如果你想在这条渠道中有成就，你必须准备好一切，当扣下扳机的时间来到时，你就不会有所延迟。你最少应该做到以下几点：
  - a. 去主机代管服务供应商那里注册，并且登记一家公司，这样你就可以快速买下网址，推出网站。
  - b. 在 PayPal 上注册取得一个商用账户，让你能在网上接受信用卡付款。
  - c. 在新闻稿发布公司开立账户，这样你就可以发出大量新闻稿，让全世界知道你在干什么。
  - d. 在 Google 关键字广告营销上开立一个账户，让你可以购买广告。
  - e. 去找“资源”部分列出的公司开立账户。

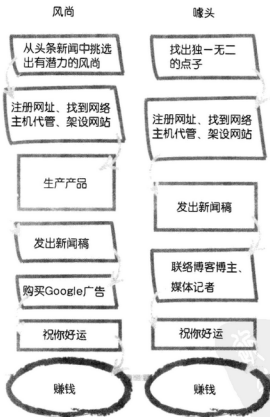
3. 跟随流行文化：如果你要利用最新的风潮，就必须贴近世界的脉动。如果你是一个对新消息上瘾的人，那就很容易。
4. 要主动积极：你不能光坐在椅子上等着事情掉下来，你要主动出击寻找机会。要时刻注意下一个热门话题。请通过创8者的眼光来看待这个世界和各种消息，不断地自问这是否是一个机会。一开始，这样做或许会让你觉得不熟悉、不自在，但随着时间过去，你会发现这当中乐趣无穷。
5. 经常挥棒：没人能预测下一个一飞冲天的是什么，因此你必须不断尝试。
6. 承受低度风险：不要投入太多资源在任何风尚或噱头上面，因为这些东西寿命有限。未来不会再有第二个百万美元广告网<sup>①</sup>，这也表示你不应该随便买下一万件T恤，自以为卖得出去。今天占据头条版面的热门点子，很可能（而且通常也是如此）一两个星期就被人遗忘了。
7. 快速架设网站：如果你是网络高手，这件事难不倒你。但如果你不是，你就必须和其他人合作，找一家可以快速行动的公司，当然你可以自己动手做（大部分的网站主机代管企业都提供样板及网站设计软件）。
8. 该放手时就放手：不管此时此刻形势有多好，不管你卖出多少东西，不管你获得多少媒体注目，一切都是过眼云烟——千万不要忘了这一点。如果你有机会卖掉公司，就卖吧，不要再犹豫了。

---

① 这是一位美国年轻人所架设的分类广告网站，网站仅有一页，为一百万像素，广告最小购买单位为10×10像素，广告主付100美元之后广告就可以永久刊登。——编者注

## 善用风尚或噱头

### 创8者渠道





## 秘笈绝招

- 好就够了：你现在可不是在替西斯廷大教堂画壁画，不要逼自己什么事都要做到完美无暇。快快把事情（任何事）做完。你永远可以回头检讨，之后再据此改善。
- 按需求提供产品：你不要买下一大堆产品，然后想着自己怎样在风潮退去之前销售一空。你要按照需求提供产品，只有在有订单时才生产。在这种经营手法之下你不会有什存货，对你来说也没有成本或风险。cafepress.com 及 createspace.com 上有大量资源，参阅这些网站，如果你想搭上风尚的列车，这些都是非常好用的资源。

## 资源

- cafepress.com：这是最大型的按需求生产公司。在这个网站上，T 恤、帽子、海报、标签、马克杯、装饰品及其他不计其数的产品，制作起来易如反掌。如果你的东西卖出去了，CafePress 公司可以从中抽成，如果你卖不出去，你就什么都不用付。完全没有风险。
- createspace.com：利用这个网站，你可以快速且轻易地制作书本、DVD、CD、电子书及有声书。这是一家属于亚马逊网络书店的公司，你生产的任何东西都可以在亚马逊网络书店上销售。

## 以服务交换公司股票

---

渠道工具箱	
设立所需时间	④⑤ · · ·
继续经营所需时间	①②③④⑤
设立成本	SSSSS
营收潜力	SSSSS
需要帮助的程度	↑↑↑↑↑

新华书店  
PDF

你如何能像公司首次公开上市那样大赚一笔而又无须像搭云霄飞车一样提心吊胆创业？多数人都是按时收费、收取固定薪资或是收取佣金，这些都是大家普遍接受的支付工作所得的方式。不过，对于想要把杠杆效果发挥到极大的创业者来说，赚钱还有另一种办法：股票。这种办法很简单，而且可以把你推升到全新层次。

不要接受对方的现金支付来作为你的工作报酬，你应该选择支付股票或是分享未来收入的方式。比如说，你白天在保险公司的 IT 部门工作，业余时间则是出色的平面设计师。你喜欢全职工作的安全稳定，但是你也想利用剩下的 8 小时多赚些钱。你决定在下班后为其他公司做一些活儿，多赚点钱支付助学贷款。可以清偿负债是一件好事，但是你还更大的梦想，因此你决定为几家经过精挑细选的创业型公司提供服务。你不用先收现金，相反，你要为了这些公司的股票而工作。任何一家公司被收购或是公开上市，你的股票就会价值好几十万美元（如果不是好几百万美元的话）。很简单，对吧？遵循以下规则，可以大大提高你的成功机会。

## 规则

1. 仅选择成长性高的公司：要花最少的成本创造出最高的效益，请选择成长潜力高的公司来提供服务。想一想那些含高科技、生物科技、网络及类似字眼的公司。当地五金行的股票（不管它们的成长性有多高）肯定不能让你大富大贵。
2. 仅选择处于早期阶段的创业型公司：你要让成熟的企业付现给你，让创业型公司付股票或把部分的未来收入分给你。你无法从成熟的企业中分得太多股票，但是你可以从股票比可用现金多的创业型公司拿到很多股份。你拥有的创业型公司的股票可

能翻几千倍，而成熟公司的股价却没有太大的上涨空间。

3. 分散：你会把所有的钱拿来赌轮盘上的黑色吗？你会把所有的退休金都投资在一只股票上吗？为了提高你中大奖的机会，你应该去拿不同公司的股票。多数投资者都知道，在 10 家公司中有 3 家会倒闭，有 4 家损益两平，有 2 家表现还可以，但最后那一家可以弥补其他投资。这些人都是具备多年经验的专业投资者，但是他们大部分时候还是会看错。因此，你的任务是要持有跨产业（比如说不要只是把目光放在社交网络广告营收程序上面）及跨企业（不要为同一家公司做 20 个项目）的股票组合。
4. 把自己当做投资人：不要一有公司愿意用股票来买你的服务，就轻易投怀送抱。要慎重。你自己会投资这家公司吗？要分析这个产业，现在这一行是正在成长还是衰退？这家公司在这一行的历史有多久？他们有哪些成就？公司的管理阶层过去有哪些成功的创业经验？
5. 拿股票（或是分享收入）：奥利奥夹心饼干有很多种吃法，公司股票也有很多种拿法。多数公司希望发给你认股权证，而不是直接发股票，这样也可以。你要确定转换成本为零或是非常低，而且没有时间限制的规定。有些公司无法给你股票（因为他们根本没有），如果是这样，你可以要求分享营业收入。这种做法对你和公司来说很有利，但你要确定白天的全职工作允许你这么做。
6. 谈判交涉：如果你运用自己的特殊才华为长远的未来报酬而付出剩下的 8 小时，你最好确定自己能拿到让人满意的交易条件。你要努力谈判。你提的要求要比预期能获得的更多一些。除了

潜力之外，创业型公司别无价值，他们需要你。多要一万股在今天毫无价值的股票可以吗？你要让他们知道一点，即你相信他们做的事业会成功。清楚说明你想要助他们一臂之力，把公司做大，只不过当你这么做时，你也想要分一杯羹。

7. 要他们支付你的自付成本：要确定他们会支付你的自付成本（网站主机管理费、网域注册费、材料费）。你可以贡献时间，但不会付出金钱。如果他们不愿意，那这些人就是贪婪的人，你不应该和他们合作。
8. 使用保障完全的合同：写得好的合同和糟糕的合同之间的差异，对你来说可能就是荷包里的几十万美元。事实上，用你自己的合同总是比用公司拿出来的合同要强。去找一份可以保障你的权利的好范本。

## 秘笈绝招

- 推销自己：当你在评估公司的成长前景和管理团队时，他们也在评估你。小型的公司不会随便发股票给任何人，他们先要确定公司能获得优质的服务。为了双方顺利合作，你的行为举止和谈吐仪态都必须像专业人士。你应该印制名片，要有出色的网站、推荐人及作品。比如说，如果你想要用记账和会计服务交换股票，你应该建一个网站，具体呈现你的服务。
- 找到工作：你可能具备技能、拥有时间也有意愿，但你要怎样才能和寻找工作或股票合伙关系的创业型公司搭上线？这里有两项很好用的资源：
  1. 天使投资人俱乐部：全美各地都有天使投资人俱乐部，投资人就在那里寻找当地有哪些公司正在募资。筹措资本的创业

型公司会大谈自家公司及营运计划，投资人会决定要不要投资（可能集体投资或个人投资）。和当地的天使投资人俱乐部联系，要求参加聚会。你要做好万全准备，说明你在做什么事、你能为哪些人服务及你希望为任何前景看好的公司提供服务以换取股票。天使投资人会为他们的投资寻找最佳报酬，如果你可以为他们投资组合里的公司节省成本，他们会很愿意接受。

2. 专业投资人：他们会为成长性高的新公司及较成熟的公司提供资金。他们就和天使投资人一样，是寻找以服务交换股票这类工作的绝佳资源。联络他们和他们的客户往来。
3. 从事顾问的工作：如果你无法提供很简单就能说清楚的服务，你仍有机会为创业型公司带来重大价值，并从中致富。创业型公司通常都会缺现金、人脉及各式各样的人才。好好想想这一点。一群聪明的 IT 精英有点子但是没有钱，没有什么人脉，管理、销售或是创立公司的经验少之又少，而创立公司需要有经验的人提供指引和支援。想要介入一家创业型公司分得公司股票，最佳渠道之一就是成为他们的顾问。这就像是公司的董事会，无须担负法律责任和让人头痛的麻烦。身为顾问，你需要出席月会或季会，每个月要打几通电话，还要把这家公司介绍给你所有的人脉。这是赚得前景看好公司股票的好方法。
- 全职工作：如果你是公司的服务供应商或是顾问，很可能到最后会演变成在这家公司全职工作。这是自然而然的事。公司营运开始好转或是获得资金投入，那时他们就会找全职员工。他们会先问谁？当然是你。

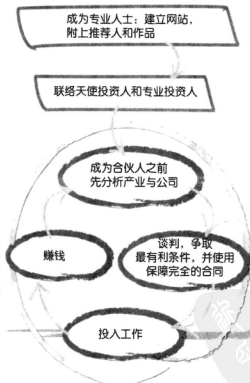
- 去创业型公司任职：好吧，这一条并不属于剩下的8小时范围，但值得一提。如果你不介意创业型公司有风险，就去这类公司里面找工作。我有一位好友住在西雅图，她是一家小型家庭式店铺的经理，她具备许多几乎所有公司都看重的关键技能。差不多10年前我就建议她去高科技创业型公司找一份行政经理的工作。我告诉她，虽然赚的钱大概等同于目前这份工作的薪资，但是 she 可以去谈判要求分得股票。即使这家新公司倒了，她很容易能在另一家新公司找到工作，如果她想要稳定的话，也可以在比较成熟的企业任职。基本上这么做根本没有缺点，优点却多到数不尽。如果你住在高科技产业区内，如硅谷、西雅图或纽约，这是冒着少许风险致富的绝佳妙法。

### 善用剩下的8小时的成就

香农·赫米斯是 YouTube 的接待员兼行政经理，除了现金薪资之外，她也分到了股票。在 Google 买下 YouTube 之后，她的股票价值高得令人咋舌，有110万美元。她本来可以随便找一份闲差，但她决定在高科技公司任职，当然报酬非常可观。她不是唯一的案例。事实上，YouTube 很多一般职位的员工获得了更丰厚的报酬，比如 YouTube 的发言人获得了490万美元的 Google 股票，平面设计师获得了890万美元的股票，社群倡导人则获得163万美元的股票（我不知道社群倡导人是做什么的，但有空缺请找我）。

## 以服务交换公司股票

创8者渠道





## 资源

### 天使投资人和专业投资人

1. 天使资本协会（网址为 [angelcapitalassociation.org](http://angelcapitalassociation.org)）：这里列出了全美各地的天使资本俱乐部。
2. 主动资本网（网址为 [activecapital.org](http://activecapital.org)）：这是一个由美国中小企业处经营的官方网站。
3. 全美创投协会（网址为 [nvca.org](http://nvca.org)）：这是一个商业组织，历史超过 35 年。

### 联系创业型公司

1. [partnerup.com](http://partnerup.com)：这是一个免费的网站，你可以在这里张贴你的服务，寻找合作伙伴。如果你想成为顾问，或是付出服务以交换股票，这是很好用的网站。
2. [gobignetwork.com](http://gobignetwork.com)：这是一个让创业型公司和投资人、顾问及服务供应商取得联系的网上市场。



## 推进事业发展或大跃进

---

渠道工具栏

设立所需时间	④④④④
继续经营所需时间	④④④④
设立成本	\$\$\$
营收潜力	\$\$\$\$\$
需要帮助的程度	↑↑↑↑↑

新华书店  
PDG

也许成为创8者不适合你，也许你不是创业家或是根本不想发明任何东西，没关系，你还是可以利用剩下的8小时多赚点钱。这条渠道的重点在于把时间和金钱投资在自己身上，而不是放在点子或产品上面。不管你是非常满意你的事业并希望更上一层楼，还是你已经受不了这一份工作了，你都可以善用这条渠道建立信誉、强化技能、追求新事业、吸引更多客户及获得更丰厚的薪资报酬。

想要在你所属领域成为前1%的顶尖人物吗？不要做后面99%的人都做的事，这些人上了一天班之后剩下的时间全用来休息了。前1%的人行事风格会有不同，在上完一天班之后，他们可能不再工作，但绝对不会停止学习，他们会经营人脉，继续发展增进自身能力。

## 规则

1. 强化技能：要有资格追求新事业或是争取加薪，最好的方法就是强化技能。去拿个学位、证书或认证，如果你对主管或是人力资源部门的人说点好话，公司甚至会帮你付这笔钱。把重点放在一项技能上，直到能完全掌控。成为你所属领域的专家。你可以去上夜校或是读远程教学课程。从剩下的8小时中挪出部分时间来强化技能，你就更能凸显自己在公司里的价值，或者是能助自己一臂之力，更够格追求新事业。
2. 人际关系网：哪些人会对你的事业造成重大影响？拨出剩下的8小时去和新面孔碰碰头。你可以加入俱乐部、出席晚宴、和你所属产业的领袖人物来往、每星期至少花几个钟头意见新面孔、和你已经认识的人更深入交往。经营人际关系网有什么诀窍？你要成为联系者。不要把重点放在别人可以为你做什么上面，反而要专注于你要怎样去帮助别人。把对方介绍给你的人际网，

帮助大家互相搭上线。借助于以网络为基础的社交网站来经营人际网，发挥最大效果。

### 善用剩下的 8 小时的成就

你能靠一页 PDF 文件就让事业转型、撼动整个产业、增强你的影响力并找到新客户吗？创 8 者托德·德福朗就用他剩下的 8 小时办到了。他的这份文件引起诸多讨论。那么，他口中所说文件到底有何重要之处？

托德创立了社交媒体新闻稿，这是一种新型的、可用度很高的新闻稿，在公关世界里掀起滔天巨浪。有人说这种格式非常巧妙，也有人斥之为无稽之谈。但是，最后这份文件为托德打响了名号，他的公司移动通信（网址为 [shiftcomm.com](http://shiftcomm.com)）成为镁光灯的焦点。托德说：“我们一直以来都是和好客户合作的好公司，这项产品绝对会让我们在社交媒体营销版图上留下一席之地。”

他要面对大客户如维京手机公司，家中还有妻子和两名正值青春期的孩子，他怎么能挤出时间？他每天早上挤出两小时的时间，从清晨 6 点到 8 点，站在壁炉前喝咖啡、思考，并和他的妻子谈谈。这件事已经不是可有可无的奢侈品，而是必需品。他说：“我已习惯了这种方式，当她不在家时，我觉得像少了什么一样。”

针对社交媒体新闻稿这个概念，托德和妻子讨论了数周，最后妻子叫他不要再讲，就放手去做吧。托德是一位真正的创 8 者，他善用剩下的 8 小时为事业创造价值，同时也能保持完美的家庭关系。

3. 强化信誉或提高曝光率：如果你想在公司里担下更多重责大任、获得加薪或升迁，你必须要有个人信誉。光是把工作做好还不够，竞争太激烈了，有外包和削减成本这些东西，你必须更鹤立鸡群。以下几种方法可以帮助你。

### 秘笈绝招

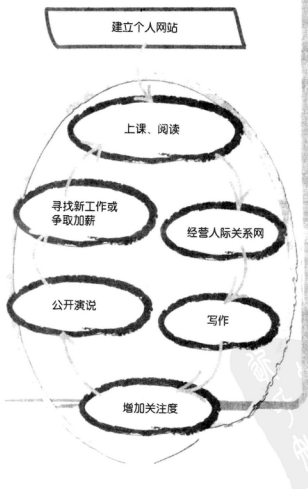
- 写文章、电子书和博客：你想要强化信誉，以争取升迁或是签下更多客户？想要获得主管的青睐或是吸引更多客户？大部分的人都不会主动推销自己，你要善用这一点。想要马上建立信誉并争取曝光率的最佳做法之一就是去写东西：写文章、经营博客或是撰写电子书。当你挂上作者的名号时，刹那间你就有别于其他人。作者是权威角色。如果你写出独特或是引人关注的东西，你就会赢得追随者。一旦有了追随者，你就成为领导者。你要成为潜在客户学习的对象，成为同侪寻找答案的源头。在你开始在键盘上敲敲打打之前，先向公司查证确认你了解公司对于员工写作设定了哪些规则。
- 善用公关：通过适当的媒体，你会成为业内名人，让客户主动找你。要有这样的成果要花一点时间，还要有一点策略。你可以撰写新闻稿，或者写出一本电子书更好，随后再撰写推销电子书的新闻稿。联络本地记者，告诉他们你所属产业的最新动态，为他们提供撰写报道的点子，了解他们想要什么。去 [helpareporter.com](http://helpareporter.com)，回应你所属产业的媒体询问。
- 学习谈判：你得到的一切都是靠谈判争取来的。一门谈判技巧的课程可以为你的人生省下几十万美元，也可以帮你争取加薪，助你攀上企业升迁梯子。在剩下的 8 小时中拨出一点时间，好好学

习谈判。你不会失望。

- 阅读：只要花 15 美元，你就可以找到专家教会你一切。书籍是知识的最佳来源，也是创 8 者的最佳密友。好好读完一本书，你就可以用几个小时学会很多东西。善用其他人的知识和经验。你要阅读、学习、成长、进步。
- 公开演讲训练：大部分的人宁愿死得很难看也不愿公开演说，这正是你的机会，要好好利用他们的恐惧。就像写作一样，发表演说的人在众人眼中会成为领导者和专家。公开演说能立即为你带来威信，但你必须有胆量站起来发表演说。克服恐惧的最佳方法就是学习技巧并勤加练习。还有，我之前提过，要练好演讲的最佳方法是参加当地的演讲协会。大多数协会都是一星期聚会一次或是一个月两次。你能在充满支持的环境下学会如何公开演说，并且练习相关技巧。
- 建立个人网站：你需要一个专属个人网页，让你可以张贴你的履历、分享你的播客、文章、电子书。不管你换了多少次工作，你的网站永远都是你的。网站不用太炫，但一定要有你的风格，这表示你要设定一个有个人色彩的网址及主机账户。你可能一个月要因此花掉 5 美元，但是绝对值得。
- 增进写作功力：很多人词不达意。想要脱颖而出吗？你得写出别人真的看得懂的句子。去学习基础写作知识，相信我，你会与众不同。
- 现在就去学未来的科技：从现在开始学习未来的科技，你会成为接受新科技的第一批人，也能因此找到优势，担负起领导者的角色。这么做的好处是，你不用比别人快 10 步，快一两步就能显出效果。为了了解并善用未来的科技，你必须先知道何谓未来科

推进事业发展或大跃进

创8者渠道



技。要了解最先进的信息，最佳办法是去看看相关领域博客博主的写作内容。去找找看哪些人属于这个范畴，然后细读他们所写的一切。你也可以阅读产业刊物并和产业领导者聊聊，以寻找灵感。

## 资源

### 教育

- 当地社区学院或大学通常是强化现有技能或学习新技能的最佳、最便宜渠道。也有许多学校提供网上课程，更方便你利用剩下的8小时去安排学习。

### 经营人际关系网

- facebook.com、linkedin.com、twitter.com等社交网站可以提高你的曝光率，是你用来认识新朋友的工具。

### 经营博客

- wordpress.com：免费的博客应用程序。只要大约3分钟你就可以上手。

### 演说

- toastmasters.org：找附近的分支机构，克服你对公开演说的恐惧。



## 成为自由职业者

---

渠道工具栏

设立所需时间	④ · · · · ·
继续经营所需时间	②④⑤⑥ ·
设立成本	\$ \$ \$ \$ \$
营收潜力	\$ \$ \$ \$ \$
需要帮助的程度	↑ ↑ ↑ ↑ ↑

新华书店  
PDF

自由职业者在不签订长期合同的条件下为企业提供服务，有时候以钟点计薪，有时候则以项目计薪。这是多赚点钱还债或存钱的简单方法，是杠杆效应很低的事业，但是很容易开始，而且无须创业成本。如果你具备某种技能，可以当天就以自由职业者的身份开始赚钱。如果你并不想在经济上大幅跃进，一个月多赚几百或几千美元就让你心满意足，自由职业可能正适合你，但是你必须遵循以下规则。

## 规则

1. 具备专门技能：自由职业都必须具有专门技能。
  - a. 科技：网站设计师、应用程序开发工程师、网站管理员。
  - b. 设计：网页设计、标志设计、品牌设计、用户界面设计。
  - c. 销售和营销：广告文案、公关、电子邮件营销。
  - d. 财务：记账、会计、账单支付。
  - e. 写作：编辑、代笔、写文章、撰写商业计划。
  - f. 工程：三维模型制作、建筑、专业软件绘图。
  - g. 行政：资料建档、网络搜寻、虚拟助理。
  - h. 还有其他许多项目。
2. 不要在乎距离：除非当地有许多公司争相要求你提供服务，否则你应该承接一些远端（指与你家的距离）项目。
3. 合同：任何时候，当你为别人效命时，要确定合同对自己有利。好几个自由职业工作网站（请参考“资源”部分）都会提供范本。
4. 保障自己（第三方担保账户）：到目前为止，你手里只有一份合同。你要会保护自己，不要一个计划做了3个月却没有收到钱。在你把成品（比如说标志设计）交出去之前，要善用第三方担保账户。许多自由职业工作网站也提供这一类服务！
5. 推销自己：推销自己绝对非常重要。当一家远在几千英里外的

公司考虑要不要在见不着你的条件下聘用你时，你必须表现得令人印象深刻且专业。这表示你要有很优秀的个人网站，而且一定要有推荐人。如果你真的想弄得花哨一些，可以每个月花一点钱去申请免付电话和专业电话应答服务。

6. 努力谈判：自由职业工作的美妙之处在于你只要轻点鼠标就可以找到下一份工作。这表示你可以针对交易条件努力谈判，确定拿到合情合理的好条件。如果你很棒但他们却不确定，你可以考虑降低第一次的收费，之后再加价。
7. 不断提高：如果努力没有受到认同，在同一家公司待上多年的员工就会觉得陷入困境。但如果你是自由职业者，你的作品自会为你说话。不论你的性别、种族、年龄甚至经验，只要作品出色，大家都会聘用你，你也可以收取相应的费用。自由职业工作是极致的精英制。好的自由职业者会自我鞭策不断提高，他们会接规模越来越大的项目，他们会提高收费，他们会更有效配置花在每一个项目上的时间。

## 秘笈绝招

- 要做到卓越出众：你可以通过交出好作品而赚到好收入，但如果你想赚到非同寻常的收入，表现也得要卓越出众。你如何才能成为高手？需要更多训练？去上课？不管你要付出哪些努力才能傲视群雄，请善用剩下的 8 小时。
- 建立作品集：如果你刚刚起步，还没有作品集或推荐人怎么办？在传统职场上，这可能是导致交易失败的因素，但在自由职业者的世界里，这是个很容易跳过去的障碍。在这个阶段，你的主要目标是累积作品，次要目标才是赚钱。这表示你可以低价接下你知道能够证明才能的工作，你没办法赚太多钱，但是此时你的首

要任务是累积作品。一旦你拥有几个作品之后，就可以开始以合适的价格收费。

- 检查所有网上资源：有很多网站可以帮助自由职业者（请见以下的“资源”部分），有些很专业，有些则比较一般。每一个网站都有其特性，有些像是屠宰场，蹩脚的自由职业者无所不用其极抢下工作，有些则专业得多。请检查这些网站，看看哪里最适合你。看看你所属领域贴出来的工作要求。客户想要什么？他们愿意付多少钱？可能的话，看看最后完成的作品是什么样子，而你能不能和对方竞争？仔细研究完所有网站后，再选择最适合你的。

不要漫无目的，你要选择一个网站，建立声誉，留下足迹。这些网站会让可能的买方浏览你过去的历史及其他买方给你的回复和建议，买方都希望能看到完整的记录和正面的意见。如果你的作品散见于十几个网站，买家就没办法看到太多的记录。除非你的事业做得很大，让你可以在不止一个网站上累积名声，否则的话只要在单一网站上就好。

- 使用 Google 关键字广告：同样，这也是让目标客户点击进入你的网站的绝佳妙法，而且不会花掉你太多钱。
- 建立有说服力的个人档案：所有的自由职业者网站都会让你写明自己的服务及你的公司名称，而这正是你凸显自己的机会。不要只列出你提供的服务，大家都这么做。你要带入个人色彩，多分享一些和你自身相关的信息。如果你是买方，要怎样做才会安心购买对方的服务？你可以在个人档案里加一段誓词。嘿！航空公司都会有“乘客权益”，你也可以制订“客户权益”。要出奇制胜。

还有，如果你的业务量足够，同时又专于几个领域，你可以编制不同风格的作品集。

当我在寻找服务供应商时，我一定会先去找专业人士，而不是声称能替任何人做任何项目的人。

如果我需要设计标志，我会请精于标志设计的人。如果我需要电子商务网站，我会请对电子商务了如指掌的人。如果你精于数个领域，你可以编制不同的个人档案，每一个档案针对一个领域。

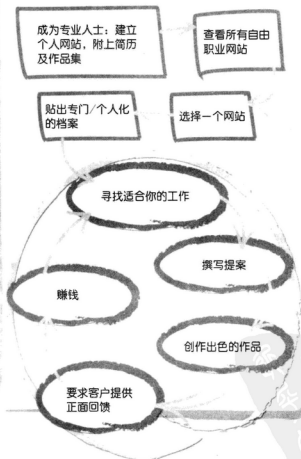
- 要精挑细选：我再说一次，乱枪打鸟的策略没有用。你不要什么工作都去抢，只接那些适合你的项目。多年来我贴出了许多外包项目，在我收到的标单中大约有 90% 都很普通，充斥着“我们可以帮助你完成你需要的一切”等字眼。我会马上删掉这些，只专心看那些确实读过我的项目说明，并且专门针对我的问题回复的服务供应商。

要求客户提供正面意见：你要不然没有任何名声，要不然恶名昭彰，要不然就是声名卓著。前两项是你自由职业生涯的致命伤。为了建立好名声，在你完成项目后，你得要求客户给你正面的回馈。所以在你完成项目之后，要马上让客户在你使用的自由职业工作网站上留下正面回复，并发电子邮件给你，因为这个时候大家彼此感觉良好，而且都还有联络。

- 建立你自己的网站：许多自由职业者只用自由职业网站，但我不建议这么做。就算所有工作都是从那些网站上找来的，你也要有自己的专属网站。当我在审查从自由职业网站中找到的服务供应商时，我总会查一查他们有没有自己的网站。我希望看到这些人是认真看待自己的工作和事业，能建立起自己的网站。而客户回复也可以在专属网站上找到。你的首页上应该有一条客户回复的链接。我很难说清楚客户回复对于潜在买方有多重要。我们不认

## 成为自由职业者

### 创8者渠道



识你，请让我们看到有其他人信赖你、乐意和你合作的信息，化解我们的忧虑和恐惧。

- 拉进外部项目：你从自由职业网站以外的途径，比如朋友或是其他推荐人处拿到项目的机会很大，如果你现在还在建立网上名声，可以请他们也使用这些网站。这样一来你不仅能更快累积起名声，还能利用这类网站提供的第三方担保服务。

## 资源

### 自由职业网站

- elance.com：是这一类网站中最受欢迎的网站，涵盖所有专案项目，从网络设计、商标服务到校对，无所不包。这里有来自中国、印度的自由职业者，因此买方通常预期可压低成本。
- guru.com：他们宣称是“全世界规模最大的网上服务市场”。这个网站也涵盖所有产业，提供多项的服务，诸如第三方担保及申请纳税文件。
- odesk.com：这个网站提供类似的服务平台，同样也涵盖多种行业。

### 求职网

- monster.com：全球最大的求职网。如果你还没听过，现在就去查查。
- dice.com：IT 行业求职网站。

### 其他

- 自由职业者联盟（网址为 [freelancersunion.org](http://freelancersunion.org)）：这是一个非营利组织，为自由职业者提供福利和服务。
- freshbooks.com：这是记录项目时间及开立发票给客户的网上解决方案。

## 把闲暇爱好变成收入

---

渠道工具箱	
设立所需时间	④④④④④
继续经营所需时间	④④④④④
设立成本	\$\$\$
营收潜力	\$\$\$
需要帮助的程度	↓↓↓↓↓

新平社  
PDG



这条创 8 者渠道和其他的有点不同，其他 9 条着重利用你可以从事的专业工作来赚更多钱，但这个渠道则比较一般。这条渠道的目标是要你通过做你喜爱、热衷的事来赚更多钱。你可能赚不到能买下一座城堡的财富，但是你可以一边做你喜欢的事，同时又能付得起每个月的汽车贷款或清偿拖了很久的负债。

## 规则

1. 盘点你的兴趣：写下你所有的爱好、热衷的事物和兴趣。这应该很有趣，但我发现大家觉得自己根本没有什么兴趣。你可能没有特别的爱好，这没问题，你一定会有自己喜欢做的事。想一想，你喜欢什么？阅读？好，写下来。你喜欢上夜店、购物、用电话聊天？把任何能让你热血沸腾的活动全部写下来，玩扑克牌、看足球赛、做手工、跳舞，什么都可以。每一个人都会有自己喜欢做的事。
2. 缩小范围：针对你写出来的每一项兴趣，除非你能找出一两个重要理由解释你为什么喜欢做这件事，否则就放手删去。你喜欢看电视？你喜欢看什么节目？体育节目？大部分是足球？要说得具体一点。
3. 聚焦：如果你中了乐透一辈子不用工作，你最想花时间去从事哪一项爱好？选出来。
4. 准备启动：每天早上花 10 分钟，想想你能为其他跟你一样对这项兴趣怀抱热情的人提供哪些产品或服务。把你的兴趣和每一条创 8 者渠道拿来配对。比如说，如果你喜欢园艺，你可以开始思考如何一边做你喜欢做的事一边赚钱。
  - a. 经营博客：你可以轻松、快速地开始经营博客，畅谈园艺经，

并发一些和园艺有关的广告。

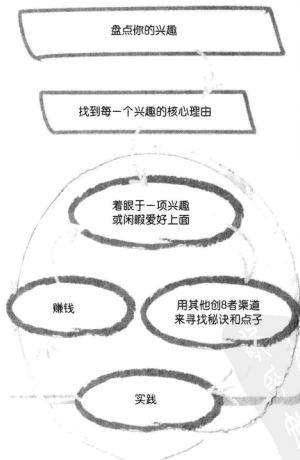
- b. 发明：这条渠道里有一卡车的机会。如果你有一项非常热衷的闲暇爱好，你就会成为发明、创造新产品的理想人选。请记住，要把目光放在你遭遇的问题和挫折上面，然后打造出解决方案。
- c. 开办公司：你可以创立一家公司，提供和园艺相关的服务或出售相关产品。
- d. 经销、策略联盟、授权：几分钟内，你就可以和好几项园艺电子书或产品组成策略联盟，每次访客通过你的网站、刊物或是博客点击并消费时，你就可以赚钱。
- e. 善用风尚：这条渠道没有机会。
- f. 以服务交换公司股票：这条渠道没有机会。
- g. 推进事业发展或大跃进：这条渠道没有机会。
- h. 成为自由职业者：你有很多机会可以经由为其他人提供服务来赚钱。虽然本质上并非真正的“自由职业”工作，但你能在园圃或是造景公司找到兼职工作，或是在其他几百种和园艺相关的工作中挑一份来干。

你看懂我们现在在做什么吗？就是找到一件你喜欢做的事，利用其他创 8 者渠道贯通你的思考，让你去想想如何从兴趣中赚钱。

看看另一个例子：我有一个朋友很迷天文学和占星学，当他针对自己喜欢做的事缩小范围时，他发现自己最喜欢的是和别人分享天文学知识。一旦明白这一点之后，他就开始用自己的热情创造产品和服务。他替别人绘图，他安排到沙漠观星的教育之旅，而且他也开始经营博客并提供刊物服务。他利用闲暇时间做这些事并赚了不少钱，他非常乐在其中。

## 把闲暇爱好变成收入

### 创8者渠道



## 秘笈绝招

- 保有乐趣：这是你的闲暇爱好，不要把它变成你痛恨的工作。你要保有乐趣，不要让你的热情开始变质。如果你发现自己热衷的事情变得越来越像工作，你就退出，不要因为要从中赚点钱而毁掉自己享受的事物。
- 多试几种策略：如果你不享受或无法获利，就不要困在单一策略中（如经营博客或策略联盟营销）。多试几种做法，一直到你找到一种或几种最有效的策略。
- 多试几种爱好：不是所有爱好都能拿来赚钱。从一种爱好开始，然后逐渐尝试，一直到你找到有用的那个为止。

现在你全都看到了，就是这10条创8者渠道。这里有说不完的机会，我只能草草带过。你还可以探索其他几百种创8者渠道，包括开发网络应用程序、多层次营销等。你的功课就是去挑一种你想从事的渠道，并且多深入研究。不要被这么多可能性吓坏了，你要专注在一个项目上，然后行动。

要记住，你要把重点放在你的强项上。能让我们脚步轻盈的事物，都是会让我们有优势的事物。一旦成功，你就可以同时做两三件事，但是你刚起步时绝对不可以太贪心。我宁愿你精通一样，也不要样样都稀松。请记住，在打出全垒打之前，你可能会挥棒落空好几次。不要沮丧，重新出发就好。

## 第四部分

# 拥有美满人生

第三部分着重讲如何赚到更多钱，但是人生重要的不只有金钱。我们想要有更多钱，但我们也想拥有美满人生，可惜的是这两个本该是相互呼应的目标经常相互冲突。你会面临究竟是选择过丰富的人生还是成为有钱人的两难局面。

我们希望赚更多钱，但是我们也希望能去佛蒙特州看看树叶的颜色变换。我们希望能够跑 15 英里的路，减掉 15 磅肥肉。我们希望能和配偶约会，带孩子去公园玩耍，能讲流利的法语。我们希望成为华尔兹高手，做出美味的南瓜饺子。我们想种花也想种番茄，我们想读《愤怒的葡萄》也想玩扑克牌。还有，没错，我们也想安安静静坐着放松一下。好消息是，你可以变得富有，同时过着丰富的人生，但是你必须善用剩下的 8 小时。有太多人觉得被困在永无休止的循环里面，被硬塞进既无创造性又不能丰富人生的例行公事里。我们起床、上班、下班、和混乱的交通奋战、挤出几个钟头看电视、上床，第二天周而复始，

同样的事从头再来一次。我们把健康、家庭关系和梦想按了“暂停”键，想着总有一天我们会找回来。

对于许多人来说，这一天从未到来。几年、甚至几十年就这样溜走了，我们活着，我们存在，但我们并未生机勃勃，也从未真正活过。若要把有一天变成今天，你必须清楚了解对你而言何谓“人生”，也必须投资剩下的8小时，从事让你更丰富、带你更接近理想的活动。

这个部分要讲的是拥有丰富人生的核心原则，你会学到：

- 如何找到你的落差：出现落差之处正是你要寻求正面改变的人生领域。
- 如何设定影响力（IMPACT）目标。
- 如何找出尚未发作的潜在问题和挫折。
- 如何利用剩下的8小时追求理想人生。

善用你剩下的8小时，享受有益且充实的人生。这一部分会教你该怎么办到。



## 第九章 不能、不应、不要

要真正地活过需要付出哪些努力

“我人生过去的8年全都白费了。”电话那一头的声音这么说。比这句话更让人震惊的是背后那股深沉的伤痛。我非常讶异，我这位朋友总是开心快乐、积极向上，而且精力无穷。我根本不记得上一次听到她哭是何时的事了。但就在这一天，她完全无法自抑。电话里一阵静默，我绞尽脑汁在想应该对她说什么，她又冲口而出道：“我人生过去的8年全都白费了，我再也无法找回那段时光。”

我可以说我有工作要做，然后就把电话挂掉，但我仍拿着电话。“你这是什么话？你没有浪费过去8年的时间……”

但我后来发现，她确实如此。她困在一份无法让她觉得充实、缺乏挑战性的工作里，更糟糕的是她年复一年抱怨，却从未去找找看别的不一样的工作。她一天到晚谈着要去旅行，却没去过任何地方。她希望和朋友建立更深刻的关系，但却安于维持表面的往来。她在生活中任何领域都未见成长或进步。为了不让你觉得我是一个铁石心肠的混蛋，我要声明这些话都是她说的，不是我。

我想办法把重点转向正面的部分，但最后我承认她说得对。她浪

费了生命中过去的8年，因为她无法掌握剩下的8小时，把时间全都拿来挥霍了。当生命的收割时间来临时，她一无所获。

你也有类似的经验吗？你会不会回头看看上个月、去年甚至过去10年，然后自问到底那是怎么一回事？就像我曾提到的，我和成千上万人谈过，这种空虚感非常普遍。

如果生日或是新年庆典变成让你不快的提醒，凸显你拥有的东西和你用生命完成的成就居然这么少，如果你已经准备好面对自己及你的人生，现在正是时候。这么做或许并不美好，也可能不太好受，但我保证，这会让你白白失去10年后再来后悔好得多。

## 金钱与快乐

前几章谈的都是如何运用剩下的8小时赚钱，但拥有美满人生和赚很多钱关系不大，倒是和要赚到足够多的钱很有关系。为什么？因为你有钱才能快乐。

每个人都说金钱买不到快乐，但是对于生活在贫穷当中的人，对于不知道要怎样付下个月房租的人，对于担心餐桌上食物不够的人，对于骗孩子说鞋子上的洞很小没有人会注意到的人，对于付不起孩子医疗保险的人，对于因为担心自己快要失业而辗转难眠的人，我会说请你再多想一想。如果你必须努力求生，你肯定不想听到金钱买不到快乐这种话。钱可以买到食物、付清房租，还可以为你带来片刻的心灵宁静。

当我们处于求生模式时，梦想和目标统统被抛到九霄云外。当你勉强才能付清每个月的账单时，可能不会去想到更高层次的人生目的。相反，你得奋力对抗人生的浪头，哪里也去不了。想象在水里



载浮载沉的人，你可能只看到他的头在浪头间摆动，看起来好像在享受游泳的样子。你看不见的是他的双臂和双腿拼命在水底下打水，用尽全身的力量以求浮在水面上。

当你把所有力气都放在求生上面时，就没有时间、精力或能力去追求丰富或有意义的人生。因此，如果你负债累累或是财务很吃紧，要先把重点放在多赚一些钱上面；赶快跳脱财务困境。如果你不必担心钱的问题，但仍对人生感到不满，请把剩下的8小时放在追求美满人生上面。要如何投资剩下的8小时完全由你自己决定，只是你要知道自己可以同时“赚得金钱”也“赚得人生”。这两件事不是互斥的，不是要钱或要人生的选择题，你可以同时拥有两者。

### 善用剩下的8小时的成就

查拉·穆勒是长袖善舞的公关，永远在寻找好时机，她的生活总是排得很满。除了全职工作及养育两名子女之外，她还要想办法挤出时间去参加读书会、社交聚会、派对及其他林林总总的活动。这一切在一次聚会中完全改变。在读过《加拉太书》之后，她开始思考要如何善用时间。她坦承自己压力很大，而且忙碌不堪，她没有把时间花在她最在乎的事物上面：她的家人。

她丈夫40岁的生日快到了，她想要做一件“疯狂”的事。她告诉自己，她要给他别人不能给的东西。礼物是什么？性爱。而且不只是生日当天，是一年里面每一天都来一次。

她丈夫非常兴奋，但是完全不可置信。他问：“你怎么抽得出时间？就在此时，查拉决定她必须彻底重新评估自己运用时

间的方式。她很快就明白，如果她晚上要想和丈夫缠绵，白天时就得拒绝别人的要求。

她把时间和精力集中在必要的事上面。她善用了剩下的8小时，现在的她，深深觉得自己和丈夫之间更亲近、更坚定，这是前所未有的。

仿佛这一成就对她来说还嫌不够似的，在美妙的一年结束之后，她决定利用剩下的8小时写一本书谈她的经验，书名叫做《365夜亲密回忆录》。她上遍各大媒体和电视节目，性爱、和配偶经营出更深刻的关系、畅销书，再加上全国性的曝光率，还有什么查拉无法用剩下的8小时办到的事？

## “拥有人生”是什么意思

何谓拥有人生，很难定义，有点像是要定义什么东西算是猥亵、淫秽一样难……当你看到时你就会知道（尤其是当东西包在深色包装纸里，而且邮差拿给你的时候却面露诡异的笑容时）。说到底，当你过得开心而充实时，你就知道自己拥有人生。如何快乐，是最多人问的问题之一。从伟大的哲学家到现代心理学家，几乎每个人都试图去解决快乐这个谜题。

我们确实知道的是，那就是没有人有答案，没有公式可以创造一生一世的满足和喜乐。比我聪明得多的人早已讨论过这些问题。以下清单可能会漏列很多要“拥有人生”必须付出的努力，但仍能给你提供一些帮助。我列出的项目重点在于多拥有某些东西，并且少拥有其他东西。在下一章中，我们会替你发掘为了拥有更丰富人生必须完成或要动手做的具体事项。

## 少一点

- 后悔：后悔高居第一位是有道理的。后悔是人生中最让人扫兴的一种东西。有什么事比你苦苦想着“当初我为什么这么做”还更糟的吗？只有一件事情比这更糟，那就是“当初我为什么没那么做”。后悔你没有去做某件事，比你后悔自己做了不该做的事更糟糕。这是因为你没去做，你永远不知道做了会怎么样。你用“如果……会怎么样”这种游戏困住了自己。

在现实世界里，我们每一个人都为各式各样不同的事情而追悔。没有人逃得掉。有些是琐碎的小事，有些则可能在你临终时还苦苦纠缠着你。以下几种策略可以帮助你尽量减少及避免后悔。第一是要克服你身上背负的后悔。现在你对此已经无能为力了，当你拖着沉重的心理负担过日子时，每一天都变成无法用新眼光来看世界的另一天。你必须努力把心擦干净，因为你会找到新的世界观。如果你内心有深切的遗憾，最佳做法可能是去接受治疗。我通常不会很快地请专业人士介入，但是一旦说到后悔这件事，我见识过遗憾如何蚕食一个人。我看过遗憾如何让当事人每一次的人际互动蒙上阴影，如何让人萎靡不振。如果你用你没做的事或是你做过的事来鞭打自己，你完全不可能拥有人生。

第二项策略是通过防范遗憾发生来战胜未来的遗憾。不要因为不采取行动而让自己有机会抱憾。除非你面临身体伤害、破产或是可能会违背伦理道德的威胁，否则最好的解决方案就是动手去做。就算失败了，就算害你最后变得像是蠢蛋，你可能都会觉得还好做了。你不会希望到头来后悔自己没有动手。

有一个帮助你放手去做的小秘诀，就是从小处着手。后悔这件事有一点好处，那就是在决定的当下你就会知道，如果不做一定会后悔，那是最让人扼腕的事。你会在认知上遇到障碍，在你开口拒绝前的那一瞬间，已经感受到遗憾正在滋长。我们可以采取许多小步骤，把这种遗憾感变成优势。让自己置于安全之地，去面对选择，借此感受未来会出现的遗憾感正在成形，然后放手去做。同样你要在一开始时踏出小步伐，你这是在锻炼“遗憾肌肉”，让它越来越强健，终有一天会开始发挥作用。你的“遗憾肌肉”可能很久都没有锻炼了。

- 恐惧：如果你一直担心，总是活在恐惧当中，你就无法完全欣赏生命。你穿戴的盔甲越厚重，就越不容易感受到痛苦及欢愉。大学时，我曾和一位遭受轻度忧郁症折磨的女孩约会（是因为跟我约会的缘故吗）。她很努力要让自己开心一点，于是开始服用抗忧郁药。药物几乎是立刻就开始发挥作用。她不再像平常那样情绪低落，但是她也说，过去她喜欢做的事再也无法带给她同样的欢愉。恐惧也会对我们的人生造成同样的影响。恐惧会减少人生低潮的频率和严重性，但也会降低快乐的程度。恐惧可能会让你瘫痪，也可能让你重振活力。怀抱太多恐惧不健康，然而在下一章你会看到某些恐惧却有好处。
- 懒散：我不相信人会懒散，我认为他们只是没有受到鼓舞。我看过因为痛恨上班而起不了床的人，但他们一旦发现自己的使命，就会非常期待周一早晨的来临。我看过屁股不想离开沙发的人，一旦找到灵感就变得充满生机，雄心万丈。有些人天生肚子里就养了一只叫做事业心的虫子，不管原因为何，他们总是不由自主地散发出正面力量，总是在行动。这些人连打开一包薯片都会

兴致勃勃。至于其他人，问题则在于要找到你的热情和灵感。这得花时间，还需要经历很多的尝试和错误，一旦你找到了，等着瞧吧！

- 生命水蛭：这些玩意儿会吸干你的时间和人生，不要浪费时间去做不会让生命更丰富的事。这表示，你要分清哪些是你深恶痛绝的事，尽量不要去做这些事。我最讨厌自己动手做东西。不管我催眠自己用多么正面的态度来看待这种事，或是别人给我多少肯定，只要我要自己动手做东西，心情就会立刻变灰暗。圣诞节一直是一年中我最喜欢的时候，现在我有了一个小女儿，节日变得更有意思了。但我还是受不了要在圣诞夜把她的玩具给拼起来这件事。通常我是一个自信满满的人，但当我打开工具箱开始组装她的玩具时，一刹那间我就会变身成蠢蛋。去年我毁了一辆小马车，我把垫圈装错了，我花了一个半小时才把东西撬开来。事实上，光是写到动手做的事就让我气愤难平。不管你的生命水蛭是什么，你做得越少就会越满足。

## 多一点

- 成长：拥有人生，重点在于成长为人，在于要让今天的你变成一个比昨天更好、更充实、更丰盈的人。如果你停滞不前，就无法完整地活着。你必须成长、进步，才能成为一个人。
- 经验：我们的生命是经验的集合。日复一日像机器一样过日子很简单，但这就像是一再地重复录下同一个节目。如果你聘请一队拍片人员来记录你的人生，他们需要多少胶卷？如果你总是一再、一再、一再地重复做同样的事，他们只需要几卷带子就够了。你

的目标应该是要用掉最多的带子来显示你真正在过生活，在体验新事物。这正是拥有人生！

- 改变：在你获得的恭维当中，最糟糕的一句是“你一点都没变”。如果你和去年的你或10年前的你都是同一个人，那就一定有问题了。我们可能无法改变人生基本的色调，但是绝对可以改变浓度。朋友、经验、挑战、挫折、互动和成就全都在我们身上留下了印记，有时候轻描淡写，有时候落笔深重。我们都有过一种经验，多年后见到某人，因为对方一点都没改变而感到万分惊讶。他们口中说着同样的词汇，有着同样的兴趣、爱好，对音乐和汽车的品味也一如往昔。他们甚至连服装、发型风格甚至是工作都没变。这个世界已然不同，但他们仍活在阻碍自身发展及体验的大型泡泡当中。
- 向前看：如今有一个很流行的概念叫“活在当下”。我懂，如果你老是活在过去或是未来，就无法珍惜今天。但是，如果你只活在当下，也将无法塑造未来，只能被动回应。如果你不放眼未来、拟定计划并且设定目标，你就不知道现在需要做什么才能实现那样的未来。要拥有人生，代表你必须和过去及现在和平共处，但是必须积极进取，努力去塑造未来。不想再心不在焉、不想再焦虑地活着，最好的方式就是要好好安排时间，找回属于你自己的权利和天赋，好好审视你的未来。
- 错误：没错。事实上，你应该多犯点错。如果你没有经常把事情搞砸，那只是你做的事还不够多。犯错很难堪，对吧？因此，我们会留在安全的小框架里面，避开犯错的狼狈混乱。问题是，在框架之外才有的人生，而且成长和进步同样也在这个框架之外。犯错的重点不在于一再犯下同样的错误，这可不是成长，也不

算拥有人生，那是笨蛋。重点在于要犯下新的错误。在家里犯错，在办公室犯错。如果我们把事情搞砸了，那表示我们做了一些新的、不同于以往的事情。亲爱的朋友，这也就代表我们拥有了人生。你必须多承担一些风险，才有办法多搞砸一些事。如果你承担了更大的风险，搞砸了更多的事情，成功终会到来。成功正是你一而再、再而三看来像是大笨蛋之后会自然而然出现的副产品。

- 恐惧：还记得我说过恐惧有好有坏吗？坏的恐惧会让你瘫痪，但是好的恐惧却能让你奋起。好的恐惧可以帮助你跨越障碍，让你从自己身上发掘出更多东西，超越你过去的想象。人很少因为想要或是需要改变而改变，大部分都是在不得不时才会有所改变。恐惧可以成为推动我们改变的背后动机。好的恐惧可以点燃生命的火花。好的恐惧，是我们面对有自信能应付的挑战而产生的担忧情绪；坏的恐惧，则是我们面临自认无能为力的挑战而引发的恐怖感受。坏的恐惧在我们的生活中无所不在，要辨别这两者非常困难，也因此一开始慢慢来是非常重要的。要面对小型的挑战，感受少许的恐惧，然后再多加一点点、一点点。每一次当你接受恐惧并顺利克服挑战后，你就会更强健一些，更愿意承担风险。
- 闲瑕爱好：年轻时大家叫我“阶段男孩”，现在大家叫我“阶段男人”，因为我在不同阶段会尝试从事各种不同的爱好。有些爱好我一直保持下去，有些则不。我太太觉得我疯了，她把“阶段男人”这个标签当成讽刺挖苦，但是我的看法却大不相同。多方尝试之后，我才知道我喜欢什么、不喜欢什么。人生苦短，不能一直去做你不喜欢的事；人生苦短，不能不在乎你真正喜欢做的

事。培养爱好就像创8者创业一样，你可以一再挥棒一再落空，一再挥棒一再落空。

- 感恩：有一种方法一定能让你闷闷不乐、挫折沮丧且愁苦难当，那就是把你拥有的一切、你完成的一切成就视为理所当然。不管你是一文不名、困在没有出路的工作当中，还是孤零零一个人抑郁沮丧，只要是在你生命里能够拥有的，你都有权利心存感激。如果你等着生命达到完美状态之后才来感恩，就会错失许多美妙的天赐好礼。寻找恩赐、表达感激有时候很难，当你觉得自己根本没有什么值得感激的时候更难。但是，如果你想要拥有人生，感恩必须是你的生命里非常重要的一部分。
- 人生目标：寻找有意义的人生是这本书的重点。既然多数人无法从睡眠或工作当中找到人生意义，最后的希望就只能寄托在这剩下的8小时里。如果我们把部分剩下的8小时拿来寻找及达成目标，人生就会更让人心满意足，更充实丰盈。要发掘人生目标，全都得靠你。如果你太忙于“过生活”，就很难知道自己的目标是什么；但是如果你想要拥有人生，你的人生就必须充满意义和目标。
- 方向：生活过得最充实的人，是那些因为完成目标而能在夜里安睡，同时又兴奋地等待早晨来临以继续人生旅程的人。方向带来了灵感，是解除日复一日单调生活的解药。在现实世界里，你可以通过定下目标而找到方向。通过制定具体的目标，你会知道你想要什么，并开始行动，而行动又可以激发更多的动机和灵感。
- 人际关系：快乐与否有一个很重要的预测指标，那就是我们拥有的人际关系数量和深度。我们必须和朋友及（或）家人有互动、



有接触。人不必拥有很多朋友，但必须让既有的关系更为深入。如今要建立表面关系是非常轻而易举的事，电子邮件、语音信箱、手机短信、社交网站及诸如此类的工具比比皆是，让你毫不费力就能和许多人取得联系。但是，科技并未让经营深刻关系这件事变得更容易一些。在 140 个字的短信里，你完全找不到面对面谈话时的细腻微妙的感觉。

- 贡献：在华理克牧师的《标杆人生》一书中，有几句震撼人心的开场白，第一句是“这和你无关”。丰富的生命中应该充满贡献。施予，能把表面且自私的“我”从更丰富、更深刻且更深厚的“我们”的存在中拿开。我们很容易被困在自己的小小世界里，看不到现实世界的转动。当我们失去看清世界的眼光时，也丧失了大部分的快乐、目标和意义。
- 学习：学习并非指你一定要去社区大学报名上课（虽然这是花较多钱就学到知识的好渠道），而是代表今天的你应该比昨天的你懂得更多。如果你上一次认真学习的经验已经可以回溯至大学时代，你就错过了拥有自己的人生的很多机会。不管你是通过书籍、爱好还是朋友学到知识，学习是拥有更丰富充实人生的关键。
- 行动：思考你想要的，然后动手完成，不是一件很美妙的事吗？天啊！这本书已经写好了！不幸的是，人都会死，而拥有人生代表你得离开沙发，有所行动。人生在于思考和行动，你不能从中择一，两者都要做到。

不管你是一年赚 3 万美元还是 300 万美元，上述每一个项目都是你做得到的。拥有人生和拥有财富无关，但是和你能否过更丰富、更充实且更有创造性的生活有关。

## 善用剩下的 8 小时的成就

当你面对意外的不幸事件时，很容易因为伤痛而萎靡不振。但有时候，在最深沉、最黑暗的时刻，也有人会下定决心把黑暗变成光明。

2005 年 2 月 10 日，马达克斯·哈加德过世了，他只活了 6 天。他的父母聘请一位专业摄影师拍下了他人生最后的几分钟，以及他在父母怀中逝去之后的片刻。回头去看，他的母亲谢里尔·哈加德说：“我的世界停止了，但身边的世界仍在转动。我想我们处理这件事的态度会影响我们几个大孩子对人生的一些看法。”她心存感激，庆幸自己花时间陪着生病的儿子，并且拍下了他的美丽身影。“当我凝视这些影像时，我又再度想起他带来的美好与恩赐。”她说道。

她不希望其他同样丧子的父母错失聘请专业摄影师的机会。她和她的摄影师友人合伙创立了“如今我躺下安息”基金会，这是一个非营利组织，为丧子家庭提供免费的专业摄影。

她说：“我比孩子起得早，比他们睡得晚。我还是得做一个好妈妈，跟着我的孩子转。但是我把所有的闲暇时间投入基金会。我随时随地接电话。我们招聘摄影师、设计文宣资料，尽一切所能传播我们所做的事。”

她的成就是什么？他们拍了几千个家庭，摄影师义工发展到 7000 多人，基金会发展到 28 个国家。但是从她的说法来看，这只是个起点。“我希望这个基金会会变成一家医院。”

## 比我们想象的更困难

我相信,凡事只有3个选项:变得更好、变得更糟、维持不变。同样,讲到拥有人生,你是向前迈进、原地踏步还是渐行渐远?

如果你觉得自己一直在往后退,或者要努力奋战才能保持目前的位置,我毫不意外。我们都想要从生命中获得更多,但是想要获得更多和真正能够获得之间隔着一一条大鸿沟。每个人都渴望能拥有美好的身材、能吃得健康养生、能赚更多钱、能拥有更亲密的关系,以及能过得更充实,但少有人能实现这些目标。这是因为要做到这些比我们想象中更困难。事实上,困难度高到难以想象,因为这完全违背人类的天性。生命及生命中的一切要不然是不断迈进、进步或前进,要不然就是落后、停滞或死亡。我认为,在我们每一个人心中都有一股熊熊燃烧的火,想要成长、进步,但这都要我们和天性奋战。很少人愿意承认,但是我们人类自然的反应就是衰败腐朽。

### 善用剩下的8小时的专家

格蕾琴·鲁宾是《快乐计划》一书的作者,也是同名博客的博主。读者应如何利用这剩下的8小时,才能为他们的人生带来最强烈的正面影响?以下就是她对这个问题的回答。

“在你的人生中培养出成长的氛围:学习新技能(摄影、中式烹饪)、专精一项主题(品酒)、帮助人或事成长(孩子、家附近的二手慈善商店)、让事物变得更美好(整理你的车库、付清你的信用卡债务)。新颖和挑战可以促成快乐,我们采取行动以强化自身、美化世界,这种认知同样也能起作用。”

正面的态度很重要。你必须对自己及未来持正面的感受，负面和悲观会吸干你的能量和动力。但是，正面的态度只是第一步而已，你必须努力才能保持积极乐观。如果你认为生命很简单，好事应该轻轻松松来敲你的门，你就不会拿出力量来，因为你觉得根本不需要这么做。相反，如果你明白成功和人生的真正秘诀是奋斗，是求得生存的持续挑战，你将会奋起采取行动，不会仰赖因果或公平来拯救你。这是你的人生，你的责任。

佛家相信轮回，人死后会再回到世间，每一次都要拥有更完美的人生，直到达到理想的涅槃境界为止。我不认为人一定要等到死亡才能重新来过，每一天都是另一个新机会，让你把日子过得好，创造一个更美好、更完美的人生。

现在，你大概了解若要过丰富的人生需要有哪些因素。你必须知道，你想要做、想体验及想完成哪些事。你想从人生中获得什么？我们会在下一章中探索这个问题。



## 第十章 找到你的人生脉动

挖掘你的热情及你的理想人生

在我的成长过程中，我的继父曾经教我如何修理汽车。我在汽车引擎盖下及车身下花掉大把时间，我竖耳倾听，我凝神细看，我有一个充满耐心而且体贴入微的好老师，但是我一直都未学会。

最后孤注一掷之下，我去本地的轮胎维修中心找了份工作。当年的我大概十五六岁，积极向上，而且很想赚点钱。我第一天工作时，店主把绳索给我，然后指着一堆需要重新补胎及重新调整平衡的轮胎。这份工作并不费力，而且一点都不复杂，但我一整天都在奋战。在上完班之后，我走路到几里外的舅舅家。我从头到脚都沾满油污，每一片指甲下方都塞满了黑黑的东西，脸上也有一块一块天知道是什么鬼东西（可能是石棉）！指甲下方的神秘黑色物质，同样也充斥在我的鼻腔里面。

在前往舅舅家的途中，我一直在想：这个人根本不是我，这不是我要的人生。我看到了未来，而这并非是我希望自己踏上的路。当下我立刻决定，我要的是不一样的东西。过去的我一直把心思放在做我觉得对的、安全的事情上面（找份工作，学做生意），却没有停下来想

想我真正想要的是一份怎么样的工作，或是我真正擅长的是什么事。我不善于修车（事实上，当客户把车子开走时轮子竟然没有掉下来，这让我大吃一惊），我也不想成为修车专家。我不确定我的人生要什么，但我很确定不是这个。

### 善用剩下的 8 小时的成就

有时候，最好的创业时机就是当你没有什么可失去的时候。你可以在无须考虑后果的前提下孤注一掷，承受更大的风险。这就是迈克·卡利 17 岁时面临的处境。那时他被退学，和父母住在一起。他没什么花费，要承担的责任更是少之又少。他妈妈要他一定要接受教育，于是他去报名参加电脑课，这帮助他得到一份全职的程序设计师工作。

这个年纪的孩子多数会因为赚到不错的薪水而感到心满意足，但迈克却不是这样。在替别人工作几个月之后，他认识到朝九晚五的工作并不适合他。他“经常挥棒”，在剩下的 8 小时里接下好几个网络项目。有几个项目很有潜力，而其中一个项目前景极好。“我知道这些项目都可能成功，但这个一定会成功，于是我就跳进这个项目里。”

他每天搭地铁通勤一小时上下班，直到有一天，他在电车上作出了决定。“我不想攀爬企业升迁梯子，我知道可以靠自己得到我想要的，因此那天我就辞职了。”当我问他会不会担心时，他笑了。“最糟糕的情况是我再找份工作。”

有很多辍学学生辞掉工作，但能赚好几百万美元的是少数，迈克的网络公司在被社交网站 MySpace 母公司收购前，公司的

收入已经超过 3000 万美元。迈克凭什么可以与众不同？因为他珍视自己的点子。“我的脑子里充满这些点子，我必须把它们做出来。我不能呆呆坐着。”在他下定决心进入一家公司之前，他曾经好几次尝试创业。

幸运的是，你不用搬回去和父母一起住也可以承担风险。遵循“打就对了”的做法，降低风险并打造出你自己的安全网。

我站在街角，全身沾满尘土和油垢，未来在眼前闪过，而且一点也不美好。即便当时的我还年轻，人生路却已经在眼前展开，最没有阻碍的这条路将会给我最贫乏的人生。就在电光石火之间，我知道不能只坐着去等待。我不知道我要什么，但我知道我在目前的轨道上留得越久就越难改变方向。我飞奔到舅舅家，抓起电话打给我的老板，然后辞职。

你能体会到我在街角的感受吗？你是不是也踏上了一条阻力最小的路？你的未来看起来和现在大致相同吗？你会期待有一天你对于要起床工作这件事感到兴奋无比吗？你要如何找到自己的人生脉动？你如何才能找到引燃想象力的火花，并且点燃你心里的那把火？

和许多人合作之后，我有了以下的发现：只有渴望是不够的。有多少次，你兴冲冲地展开健身计划，然后很快又放弃了？渴望让你起身去做，但是还不足以让你站稳脚步坚持行动。拥有清楚定义的目标，同样也还不够。目标可以集中你的注意力，让你知道“会如何”，但是没办法告诉你“怎么做”。

能够让你的人生起死回生的电击板就是剩下的 8 小时，不管你想要减重、跑马拉松、学新语言、找到（更好的）伴侣、更亲近上帝、

赚更多钱还是想要获得升迁。猜猜看怎么着？要实现这些目标全都需要渴望和努力。所有伟大的事物，都只能在阻碍最小之路径的反方向才找得到。

当我站在街角时，完全不知道自己想要什么，但是我非常清楚不要什么。你可能不确定自己要什么，你可能觉得不满意，抱持着一丝希望寻求更美好的事物，这都没关系。如果你想拉近理想和现实的距离，而且愿意走出一条新的路径，你就已经找对地方了！接下来的内容将会帮助你找到人生脉动，遵循以下6个步聚，你会知道如何运用这剩下的8小时去实现你的理想。

1. 拥抱差距；
2. 写下座右铭；
3. 判定优先顺序；
4. 设定目标；
5. 预期挫折；
6. 养成习惯。

本章要说明前5个步骤，下一章则着重在如何养成习惯：这是用来打造自动、自发正面习惯的策略。

## 1. 拥抱差距

差距划分了你的理想状态和现实状态，不要害怕差距，生活中各个方面都有差距。你的理想体重和体重秤上面出现的数字，就是差距。你的西班牙语说得词不达意，就是差距。你开的车子和你想要开的车子，就是差距。你和家人之间在情感上的距离，就是差距。



你的差距是你的，而且只属于你。它们独一无二。不要想逃避或是因此感到尴尬，事实上你必须拥抱差距。没错。我希望你感受到差距带来的痛苦，感受伴随差距而生的失望和挫折感。没有情绪，就没有动机。如果你切断当中的联系，太过于用理智来看待你的差距，它们就无法产生当头棒喝的作用，无法驱使你前进。

你必须用每一根神经去感受那一股失望和想要改变的渴望。

请阅读以下内容。如果你感受到一阵刺痛，你就知道自己找到差距了。

## 人际关系

感受到和他人的紧密关系及有归属感，对拥有充实快乐的人生而言至关重要。你觉得自己和别人有亲近感吗？

### 家人

- 你对婚姻感到满意吗？
- 你觉得每一年和配偶的距离是更亲近还是更遥远？
- 你的需求能获得满足吗？
- 你是否和父母、手足决裂？
- 你和孩子之间的关系是否让你兴奋？

### 友人

- 你对自己拥有的朋友数量感到满意吗？
- 你和朋友之间是否有深刻的关系？

### 社群

- 你觉得自己是社群中很重要的一分子吗？



## 性灵

- 你对于自己在宗教或性灵上的追寻是否感到满意？
- 你是否渴望获得更多的性灵知识？
- 你有没有想过要帮助一家机构，却一直没有动手去做？

## 健康

如果你问一个健康的人什么东西最重要，他会告诉你答案是他的工作还有他和家人之间的关系。如果你问一个生病的人什么东西最重要，他会告诉你健康最重要。一旦我们长久忽略健康，健康就会自动找上门来吸引我们的注意力。你有多健康？

### 运动

- 你的运动量够吗？
- 你认得出镜子里那个瞪着你的人是谁吗？
- 你是不是像自己希望的一样健康？

### 营养

- 你是否可以从饮食中获得均衡的营养？
- 你是否一整天都精力充沛？
- 你是否希望吃得更健康、外表更美丽？

## 财务

金钱问题可以摧毁婚姻、拆散家庭、加重溃疡，最终破坏你的人生。  
你目前的状态和理想状态之间有差距吗？

### 金钱

- 你对自己赚的钱及存的钱感到满意吗？

- 你是否住在你想要的房子里，开着你想要的车子？
- 你是否希望为家人提供更多物质享受？
- 金钱问题会引发你的焦虑，让你夜不能寐吗？

## 事业

- 你想要在公司里更上一层楼吗？
- 你是否对目前的工作及你在做的事感到厌倦？
- 你是否认为主管并未认同你的才华？
- 如果明天你可以辞职，你会开心吗？

## 成长

如果你不成长，就算是正在死亡，简单之至。为了拥有充实丰富的人生，你必须进步、体验和学习。你是否觉得自己被困在流沙当中？

## 爱好

- 你拥有的爱好和兴趣是否让你感到快乐？
- 你会不会常常觉得无聊？

## 发展

- 你上一次读书是何时的事？
- 你是否认为自己跟得上最新事件？
- 你能否随心所欲到处旅行？
- 有没有什么课程是你想上但一直没有去上的？

你觉得如何？如果你觉得很好，你要不是吃了太多抗忧郁的药物就是你真的对人生感到心满意足。设计这些问题的目的在于帮助你找出差距。如果你觉得有点受挫或不安，那是好事：请善用这一股不安。

如果你在这个步骤就停了下来，不愿继续读下去，你可能会诅咒你的人生和这本书。我不想看到你活在差距当中，你会太难过，我只希望你看到差距。要记住，你必须先能感觉差距，之后你才有动机去改变。

## 2. 写下座右铭

强而有力的座右铭言简意赅。一句座右铭没有用，在每一个对你而言非常重要的人生层面上，你都需要有一句座右铭，比如关系、健康、财务、营养等方面。你还可以更深入细分，比如家人、朋友、事业、运动等。

以下有一些秘诀，在你写座右铭时可以拿来参考：

- 简短：座右铭要短，8～12个字即可。再长的话你记不住。
- 核心价值：这句话应浓缩了你的核心信仰和价值。
- 可控制：你的座右铭应是你个人可控制的东西。
- 有启发性：当你读自己的座右铭时，应该会获得启发，这句话确实能让你有所感悟。
- 务实：我朋友的座右铭是要“拥有大量的深刻友谊”。听起来很棒看起来很棒，但这不是我的座右铭。我有妻有子，还有很多计划要做，只有时间去和一些朋友深交。不要写下一句听起来很棒但对你来说不务实或不真实的座右铭。

### 家庭

- “人在心在，投入参与。”只是到场出席还不够，你必须主动参与。
- “让孩子独立。”这句座右铭是家长专用。你当然希望孩子快乐、成功且充实，但你最重要的目标是要帮助孩子学习独立。
- “给他们真正需要的。”很简单，而且若用在适当的人身上，深具

启发性。

## 朋友

- “要深度而非广度。”你有兴趣参与社交网站办的活动吗？可能没有。
- “拥有众多密友。”若这是你的座右铭，那代表拥有许多密友对你而言非常重要，即便这表示你要牺牲独处的时间或是家庭时光也在所不惜。
- “必要时提供支持。”不管要你做什么，当朋友需要时你都会尽一切所能去帮助他们，但你不会因为他们碰到个小问题就两肋插刀。老朋友和女朋友分手，需要个地方静一下？你二话不说。朋友需要有人送他去机场？请他叫出租车吧。

## 性灵

- “每天更接近一点。”这句座右铭可以鼓励人们参加每周的教会团体活动及夜间读经班，从而获得成长。
- “上帝会怎么做？”不管你面临何种处境，借着这个快速涌上心头且强而有力的问题，马上就能帮助你作出坚守价值的决定。

## 慈善

- “支持无法自助的人。”你可能会把慈善工作重点放在帮助无家可归的人身上或是为动物庇护所提供服务上，之后才考虑捐助当地的博物馆。

## 发展

- “今天的我要比昨天的我懂更多。”这句座右铭着重的是知识，以及永无止境的学习和成长。
- “体验新鲜事。”当你面对二选一的情境时，你会选择新体验，不管是餐厅或是旅游都一样。

## 事业

- “永远要承担更多责任。” 获得升迁但无须承担更多职责？不了，谢谢。自愿承接更多项目？绝对奉陪。
- “做我所爱。” 如果你被要求做你不爱做的事，你可能会选择牺牲金钱、成功和升迁机会。

## 健康

- “穿上泳衣也能很自豪。” 这句座右铭很简单，但是要做到却不简单。这句话能鼓舞你，帮助你作出健身和健康方面的日常决策。
- “有力气和孙子玩。” 健康就已经够了，倒也不必奢求拥有钢铁一般的腹部。

写出座右铭的目的在于让你不断受到鼓舞，并帮助你快速作出决定。比如说，我一直想制作电视节目，在和制作公司谈过之后，我知道他们有兴趣的是每周播出一次或是每天播出的节目。制作每日播出的节目代表我的空闲时间更少，差旅机会更多，而且和家人相处的时间会大大减少。在我的座右铭（“人在心在，投入参与”）的提醒下，我马上对制作每日播出的节目这个点子大声喊停。

现在换你了！针对你人生中每个重要领域想一句重要的座右铭。当你面对抉择时，要回过头来看看这句座右铭。在下一章中，你会学到如何把这些话语融入日常生活当中。

## 3. 判定优先顺序

要做的事情太多，能用的时间太少，也因此我们必须集中精力。软件公司本能地这么做：他们日思夜想要做出顶级的应用程序。当他

们推出第一版时，脑中已经在规划第六版的内容了。他们会开发出更多功能，增加更多小花样，但不管如何他们得先把第一版推出去。这就需要集中精力。

### 善用剩下的 8 小时的专家

桑雅·利奥莫斯基博士一直专注研究快乐，同时也是《快乐之道》一书的作者。读者要如何利用这剩下的 8 小时，才能为他们的人生带来最强烈的正面影响？以下就是她对这个问题的回答。

“过去 20 年来，我一直都在从事快乐科学方面的研究：什么因素引发快乐、快乐会带来哪些益处，以及人要如何才能获得更多的快乐。我的研究结论是，要一直更快乐是可以做到的，但是就像生命中所有值得付出的目标一样，要实现这个目标必须付出大量的努力和承诺。因此，你要妥善运用时间、精力和资源，多多从事实证上已经证明能滋养出快乐的活动。要行善，表现感恩和宽恕，滋养人际关系，像婴儿蹒跚学步一般走向你的人生梦想，多看光明面，而且要努力融入你的工作、家庭和爱好当中。然而，并非每一个人都能从每一种正面的活动中获利，因此，（现在）只要先选出一项最适合你个性和生活风格的活动就好。”

虽然你找到了生命中的诸多差距，但你必须把重心放在最困扰你的问题上面。这些可能是落差最大的鸿沟，也可能是你想尽快拉近距离的差距。比如说，如果你现在做的是一份没有未来的工作，你痛恨你做的事情，同时你也超重 10 磅，从客观角度来看，把重心放在事业

上对你来说可能更有道理。

优先顺序是个人的事情，不用对别人有交代。然而，你应该一次集中在多少项差距上面呢？这个问题没有正确答案。对某些人来说，可能是一次一个；对另外一些人来说，答案可能是 10 个。这完全取决于你、你拥有的时间及需要做哪些事才能拉近差距。

当你详细研究过自己的生命差距后，请找出优先顺序：哪些是让你一想到胃就疼的问题。先从 3 项或 4 项差距入手。

## 4. 设定目标

我爱目标，我爱设定目标、谈论目标及实现目标，但我也知道并不是每个人都拥有像我这样的热情。在你心不在焉、双眼呆滞之前，让我先告诉你为何设定目标如此重要。最新的研究指出，设定目标这个简单的动作可以强化我们的经验并提高表现绩效，研究同时也证实，当我们朝着目标迈进时就会变得比较快乐。设定目标帮助我们关注自己想要的东西。

就算你设定的只是很小的目标，也比什么都不做来得好。但是，如果你想尽量善用能发挥影响力的机会、据此设定目标，那你就设定影响力目标。

- 有启发性：你的目标可能没办法启发我，但是必须能点燃你心中那把火。如果办不到，去找个新目标吧！
- 可衡量：你的目标必须可衡量。换言之，你的目标会牵涉到数字，可能是金钱、每周次数、重量等。若你设定的目标可衡量，就比较容易判断你是不是更接近目标（比如说你现在的体重是 68 磅，但你的目标是 60 磅），以及你是否已经实现目标。



- 意义重大：你的目标必须和你的价值及座右铭相辅相成。如果目标和价值之间有冲突，你就无法完成。
- 可执行：没有行动就不可能出现任何成果，你的目标必须能激发行动。在下一章里，我们会告诉你如何把目标细分成可执行的任务。
- 可控制：如果你无法控制目标的结果（我希望五分钱合唱团不要再灌唱片了），那就不是一个实际的目标，那是祈求和白日梦。你的目标必须是你可以控制的东西（我希望明年此时能跑完人生第一次的马拉松）。
- 确定时间：任何人的目标若以“有一天我要……”来开头，就永远无法达成这个目标。这种目标太模糊，没有设定时间。最好的目标设定方式要附上期限。

影响力目标和希望及祈求不同，影响力目标对准了靶位能带来最强烈的动机及最大的成功机会。

仔细检查你的差距。在人生的各个领域，今年的你是否比去年更好？从现在开始这个时间点回头看看去年此时，你做了哪些事，才使得如今的你能看到进步并因此兴奋不已？这个问题的答案就是你的目标。现在就开始定下影响力目标，缩短现实和理想之间的差距。

## 5. 预期挫折

“你要正面思考。”我们每个人都听过这句话，但这其实是很糟糕的建议。一点点的负面是好事。事实上，一点点的负面可以帮助我们达成目标。

以下的情节你熟悉吗？你就快要实现新目标了，这个新目标很棒，而且深具启发性。你总是想象着你实现目标时将会是多美妙的一刻。有一阵子事情的发展很顺利，但之后不知怎么搞的，事情越来越不如你意。也许是因为你过得不顺心，觉得人有点不舒服，或者是因为你已经感受不到思想的火花。有时候，遭遇挫折后你还是很容易就能再回到正轨上，但通常不然，你可能永远也回不来了。你的梦想消失无踪，你就此永远放弃目标。

我经历过这种事，我知道你也一样。你希望有美好身材，所以决定每天早上都要跑步。你跑了一个星期之后，有一天早上起床时你很累，外面又冷又黑，床铺既温暖又柔软。就在那千分之一秒，不管你决定要对抗所有阻力坚持晨跑，还是钻回柔软的床铺，你就此决定了命运。如果那天早上你跳过跑步这件事，很可能明天、后天、大后天你也不会再跑了。

我们在设定目标时的热切很快就会消失无踪：我很累，床铺很温暖。就算是再激励人心的话，也不能帮助我们起床。从床铺上跳起来。

因此，我们要一开始就和自己坦诚相对。我们必会遭遇挫折，我们必会想要放弃，我们会变得既负面又悲观，我们会寻找合理借口为想要放弃解释。在实现目标的路途上，我们在某个时间点必会经历这一切，可能是两天或是两个月后，但不管早或晚，我们必然会面对沮丧和悲观。

就算你是最充满热情的人，当运动几个月后站上体重秤却不见体重减轻，你肯定会觉得心灰意冷。前几个月像疯了似的学习西班牙文的人，会因为第一时间忘了怎么对服务生说“麻烦你”而想要放弃。想要赢得更多认可的雄心万丈的高级主管，在努力两个月写文章却被产业贸易刊物退稿之后可能也会想要弃甲投降。

任何目标都会遭遇挑战和失望。你一定要知道必会发生这种事，如果你想达成目标，就得给自己打预防针才能对抗这些挫折。想要替

自己做好心理准备去面对这些挫折，最好的方法就是尽量先想到障碍、问题、挑战及你会放弃的理由，然后再针对每一项各个击破。

你自己会面对的挑战和挫折是独一无二的，但下面列出了一些最常见的放弃理由，会对你有所帮助。

1. 没有时间：我喜欢订一大堆目标，就像吃到饱时还要再吃一样。我的眼光总是比我的胃口大，我的企图永远超过我空余时间能够做的事。

最佳的解决之道就是订出合理的日程表，我们会在下一章详细说明。

丢掉不重要或是无法让你更接近目标的承诺。你可以辞掉家长委员会的职务，从而挪出时间去上雕塑课吗？你也可以确定责任的优先顺序。你不要先看电视，把这个活动放在最后面。

要围绕着问题制订计划。比如说，如果你希望能每天都去健身房，但你的主管老是把拖到很晚，你最好把上健身房的时间安排在上班前，这样才能实现你的健身计划。

请重读第三章。你要尽自己所能提高效率，要成为一位“排列组合”大师！善用其他人的时间创造出更多时间，让自己能够完成更多重要的目标。

2. 失去动力：多年前，我曾在电视节目中为一对夫妻进行财务大改造。我问他们，当摄影机不再拍个不停，灯光全都暗下来，只剩下他们两人独处时，他们是否愿意作出一些必要的改变。你也必须问你自己这一个问题。设定目标很容易，实现目标很困难。当你失去动力之后，情况将会如何？
  - a. 善用愿景板：愿景板是你的目标拼图。不断念着要去斐济一游与看着斐济海滩澄澈海水和棕榈树的图像，哪一种比较有用？

哪一种会让你备感兴奋？哪一种会推着你、让你更接近目标？哪一种方法能够让你找到动机，并且一直保持下去？当你某一天日子特别难过时，照片会比文字更能鼓舞你的情绪。

针对每一项目标，从杂志上剪两三张照片，让你心中的力量流泻而出。如果你想要攻读博士学位，你就剪一张学位证书的照片。如果你想学弹钢琴，你就剪下一张钢琴的照片。如果你想要缩短工作时间，就拍一张下午3点半办公室空无一人的照片。

一旦你剪下这些照片，你就把它们贴在你的愿景板上，挂在能经常看到的地方。或者，如果你知道自己早上很难爬起来去跑步，你可以在床头上摆上一张过去身材曼妙时的照片。

- b. 找同伴：我太太经常早上5点半起来跑步。为什么她办得到？因为她约了几个朋友早上6点和她一起慢跑。她不想那么早起床，但是她知道朋友都相信她会去。让别人参与可以强迫你保持正轨，就算你失去了动力。
  - c. 奖励自己的进步：休息一天，叫男朋友发个甜蜜短信鼓励你，去喝一杯酒。你有什么办法能让自己一直保有动力？
3. 分心：或许你是会在一个计划未完成之前就跳到另一个计划的那种人。你喜欢设定目标，但是到了真正要动手做的时候，你却又跳开、准备投入另一个目标。如果这是你的天性，你必须打破这个循环。办法之一是你要想清楚自己想要什么。目标越清楚，你就越可能坚持下去。同样，差距越大而且差距让你感受到的痛苦越强烈，你就越可能坚持下去，从而把重点放在让你觉得最痛苦的差距及实现目标后让你感受到最大欢愉的目标上面。

4. 害怕失败：不想失败，最好的方法是不要尝试。如果你害怕无法实现目标，你就已经成了自己的阻碍。你很快就会放弃，因为你根本无法忍受失望。

对失败的恐惧会让最强悍的人止步。如果你还在和某个目标奋战，那就去找个战友。只有一个人，通常会让你的恐惧感越来越深。如果你找到一位同样也在奋战的战友，你的恐惧会因此减轻。

你可以从容易实现的目标起步，借此树立信心，或者也可以把挑战度较高的目标拿来和比较简单的配对。如果每一个目标都让你陷入苦战，很快就会消磨掉你的动力。

实现目标就像要去打一场仗，很有希望，但也会遭遇重重阻碍。你必须带着计划和大量的装备进入战场，因为敌人随时准备好要朝你开枪。

现在换你了。请问问自己：我为何放弃？如果我放弃，情况将会如何？我认清自己了吗？我很容易怀忧丧志吗？我会不会很在乎别人说什么？我会不会从一件事又跳到另一件事，但从来没有完成任何事？找出纸笔，写出在你追寻目标过程中所有可能出错、可能造成挫折的事情。

## 6. 养成习惯

且让我们停止讨论，真正开始动手做。你已经想好很多让你蓄势待发想要实现的目标和等待你开创的事业，在下一章中，让我们带着你从本书中学到的一切知识，一起投入行动。

## 第十一章 不再坐而言，马上起而行

如何利用剩下的 8 小时创造你想要的人生

周日，一对新婚夫妇在厨房里，妻子正在做饭，把肉放进烤箱之前她先把肉块的两端切掉了。丈夫问：“亲爱的，你为什么要把两边的肉切下来丢掉？”妻子说：“那是因为我妈妈一直都这样做。”

隔周这位丈夫带着妻子去拜访岳母，这位丈夫说：“你女儿说你教她做肉时要先把头尾两端切掉，这样做会让肉更好吃。”岳母迟疑了一下，然后说：“说真的，我也不知道。我一直都是这样做，这是我妈妈教我的。”

这位做丈夫的大吃一惊。他耐心等到感恩节晚餐，问妻子的外祖母为什么把肉两端切掉。这位外祖母大笑道：“我已经 50 年没这么做了！你知道，我女儿还小的时候我们没什么钱，我们的烤箱很小，烤箱门也小，如果要把肉塞进烤箱，唯一的办法就是把两端切掉。”

我们过着毫无乐趣的生活，要怪谁？习惯。每个人都有习惯。事实上，我们一天中要在习惯上花掉很多时间，从一个习惯跳到另一个习惯。我们同一时间起床，用同样的方式刷牙、冲澡（难道你没有一套光靠潜意识就能完成的例行工作）。我们开车上班，然后又沿着同一

条路开回家。我们在电视机前面坐下来观赏同样的节目。我们上床，然后明天再度展开同样的流程。

你有没有发现做一件事做到很麻木，忽然明白多年来你想都没有想就去做这件事？

亲爱的朋友，这就是习惯幽灵在作祟。当我们用同样的方式做同样的事时，习惯幽灵就现身了。我们这么做不是因为这种方法最有效率或是最有利于成长进步，而是因为我们很久之前这么做过，也没什么不好。因此，我们一再地这么做，一直到这件事变成生活的例行公事。

习惯幽灵会压缩我们的人生，榨干我们的时间，让生命失血干涸。习惯幽灵会阻碍我们缩短差距及实现欲完成的目标。还有，某些很糟糕的习惯，比如说抽烟、开车不系安全带或是在大太阳下曝晒，甚至我们会让我们命丧黄泉。

但不是所有习惯都是坏事……

## 养成习惯

习惯可以变成强力武器，帮助我们挤出更多时间，缩短差距，但前提是我们必须在警醒的状况下养成习惯。你要如何消灭习惯幽灵，用推动你向前迈进的正面习惯取代负面且无意识的习惯？你必须培养习惯。习惯是可以养成的，你可以一做再做，一直到这种行为变成不由自主为止。

刻意养成习惯时，我们要抛弃负面、无用的习惯，用能丰富人生、带领我们更接近目标的正面习惯取代之。养成习惯时，我们会从每一天里挤出更多时间。我们会用正面行动充实每一天。养成习惯时，我们不再任由空虚干涸的一天延长成一周、再从一周延长成一年，我们

会不由自主地往前迈进，缩短人生中的差距。以下是培养习惯的9个步骤：

1. 写出日程表中的固定事项；
2. 改掉你的“早叹”；
3. 找出你一天中的可用时间；
4. 写出其他固定事项；
5. 找到开放的时间；
6. 排入你的目标；
7. 写出任务；
8. 组合多重任务；
9. 增强精力。

在你养成习惯之前，先从 [other8hours.com](http://other8hours.com) 网站上下载目标行动计划书范本。目标行动计划书可以帮助你养成习惯，助你缩短差距。

就算你已经在使用诸如 Outlook 等日程软件，我认为我这套范本仍是助你养成习惯的最佳做法。一旦你完整走过整套流程，就能轻轻松松养成习惯，我建议你一开始先用这套范本。

## 1. 写出日程表中的固定事项

如果我们能完全掌控自己的时间表，岂不是美事一桩吗？如果没有答应别人这么多事，不用担负那么多责任，我们就能拥有更多空闲时间去追求自己的目标和梦想。

唉，但我们都有不得不去的地方，都要面对不能不理的人。

因此，你的第一要务是列出不得不做的事情。比如说，早上7点



45 分送孩子到学校，9 点钟开始工作，下午 5 点半要去把练完足球的孩子接回家。但你不要急着把这些项目填入你的日程表。请注意假性起始时间。虽然你可以 9 点钟才开始工作，但是你必须算上开车到办公室的时间。虽然你希望在晚上 11 点上床，但你必须算上刷牙、洗脸等的时间。因此，你不要试着找出做那件事的起始时间（比如说 9 点开始工作），反而是要决定你的发动时间是何时。发动时间是指你为了要做其他事而必须先做另一件事的时间。上班的发动时间是 8 点半，因为你在 8 点半坐进车子里，9 点钟你就能抵达办公室。

好好想一想你要做的固定事项，然后把发动时间填入你的目标行动计划书中。

目标行动计划书		
起始时间	行动	组合
8:30	开车去上班	
9:00	工作	
17:15	下班	
17:30	接小孩	

## 2. 改掉你的“早叹”

每天最初的 30 分钟拥有强大力量，能帮助你好好掌握眼前的一天。你每天早上的行为和态度会影响你的感受及你当天的所作所为。你不要再把闹钟丢到一旁，带着起床气踹猫一脚，每天早上诅咒自己的人生，你要做几件简单的事，以比较美妙的基调展开一天的生活。

- 毁掉让你越来越衰弱的氦星石<sup>①</sup>：从今以后，你不能再按下贪睡键了。以前我会把闹钟调早一个小时（没错，早一个小时），这样我就可以按 6 次贪睡键。我发现这个不起眼且看来无害的小按键让我一天比一天更软弱。每一次我一按下去，就在无意识间强化了我很软弱这个想法，相信我一定无法按照原定时间起床。一定要打破这个坏习惯，用另一个好习惯取而代之。把你的闹钟调到你想要起床的时间，当闹钟响起时，你要奋起行动：你要起床。每天这么做，你会生出信心。
- 善用前 5 秒：外面又黑又冷，你需要一阵鼓舞才能让心中的力量重生出来。你要做的第一件事是喂饱你的心。你可以读一读你的座右铭，读一段鼓舞人心的话或是《圣经》篇章等。你先做这件事，之后再开黑莓机、遥控器或是去刷牙。
- 让血液奔流：你的心可能活跃了一整夜，但你的身体却不然。要整备你的心情，准备投入这一天，最好的方法就是活动你的身体。在你喂饱心灵之后，花几分钟时间做一点轻松的伸展操或瑜伽，让血液流进肌肉里，同时放松关节，慢慢来、稳稳做就很好了。
- 力量日志：我希望你每天花 15~20 分钟去写点东西、简单思考下。

---

① 传说超人如果接触到这种矿石会变得越来越虚弱。——编者注

请参考以下内容：

- a. 感恩：想要增添幸福及美好感受，最好的方法之一就是感恩。有一种强而有力却又简单无比的方法，就是写下让你心生感激的事物。
- b. 新事业点子：创 8 者永远都在思考下一个项目。每天挪出一点时间来想想新产品或新事业，是让心思专注的好方法，同时也能找到新的创业起点。
- c. 未来：花几分钟做白日梦，是每天早晨展开美妙生活的好方法。你不要一下子就陷入当天的压力、责任和问题旋涡里，花几分钟静一静，专心想着你的美好未来。这样做可以给你带来持续一整天的冷静感。
- d. 灵性：对某些人来说，沉浸在经书中是对抗生活压力和焦虑的最佳方法。你可随意读一段《圣经》篇章，或者祈祷。
- e. 一年赚 100 万美元：这是一个会让你的生命力量源源不绝的有趣游戏。如果你绝对、一定要在 365 天内赚到 100 万美元，你待怎么做？游戏很有趣，你可能会因此想出绝妙的点子。

我发现最好的方式是每天结合几个做法。今天也许你可以读一读座右铭，然后写下感恩的事，想一想你的未来。明天你可以先读一段振奋人心的话，之后想想新事业点子，最后用宁静的自我冥想结束。

- 早餐：我知道，你早就听过这件事了，但是我还是要冒险老调重弹，因为研究证明仍有约 40% 的人不吃早餐。吃一顿营养丰富的早餐有哪些好处，众所皆知。避开培根、香肠或是加工过的燕麦片，要吃一些简单的东西，比如说脱脂牛奶、香蕉和葡萄干。

如果你没时间吃早餐，或是想多吃一点营养的东西，你可以自己制作营养汤。我的营养汤只要花 3 分钟就可以打好，两分

钟就喝完了。最酷的是，你要加什么都可以。我的配方是蛋白质和维他命、绿茶、车前子、啤酒酵母、 $\Omega$ -3 油、肉桂（有助于降血糖），以及能促进关节健康的液体葡萄糖胺。这杯营养汤是按照我的需求量身打造的，你可以找出你的需求，并且按需求调配。

如果这些事你都做了，你早上的日程表中可能要多加 20~30 分钟。我知道早晨的 30 分钟很重要，但是请把这段时间当成是对这一天及对你自己的投资。做这些事会让你变得更健康，让你抱持更正面的态度，让你觉得生命更受控制，并且会带给你宁静平和的感受。

请把早晨的例行公事加到你的目标行动计划书里。

目标行动计划书		
起始时间	行动	组合
8:00	早晨的例行公事（早餐、写力量日志等）	
8:30	开车去上班	
9:00	工作	
17:15	下班	
17:30	接小孩	

### 3. 找出你一天中的可用时间

晚上你想睡几个小时？一旦你确定答案，你就可以找出一天的可用时间，然后在目标行动计划书中填满更多空白栏。因为你已经知道早晨例行公事有哪些，你也知道你必须何时出门才能赶得上上班。现在你就可以决定几点要起床了。把起床时间写在你的目标行动计划书上。现在，你知道何时必须起床，也知道自己想睡多久，请再把你必须上床的时间加入目标行动计划书中。要记住，你要用发动时间，不要只是写“就寝”，还要加上“准备上床”这件事，因为这也要花时间。

目标行动计划书		
起始时间	行动	组合
7:00	准备起床	
8:00	早晨的例行公事(早餐、写力量日志等)	
8:30	开车去上班	
9:00	工作	
17:15	下班	
17:30	接小孩	
22:30	准备上床	
23:00	就寝	

#### 4. 写出其他固定事项

和家人相处、做晚餐、打扫家里、付账单、倒垃圾、为草皮浇水、看电视还有去邮局办事这些活动都要花时间，目标行动计划中必须算到。若非如此，我们就会犯错，误以为还有很多时间可以专心去实现目标和创业。

每天挪一点时间让自己去处理这些事。你不用安排特别的活动，但应该在目标行动计划书中挪出一段时间来做这些事。

目标行动计划书		
起始时间	行动	组合
7:00	准备起床	
8:00	早晨的例行公事(早餐、写力量日志等)	
8:30	开车去上班	
9:00	工作	
12:00	午餐	
13:00	工作	
17:15	下班	
17:30	接小孩	
17:45	家庭时间(晚餐、小孩、家务等)	
19:45	小孩上床	
22:30		
23:00		

## 5. 找到开放的时间

看一看你的目标行动计划书，空白时间（我希望你还有）都是开放的时间，你可以在这些时间专心去完成目标和创业。

## 6. 排入你的目标

把重点放在优先性高的目标上，决定你在每一个目标上要投入多少开放时间。比如说，如果对你来说美好身材是优先目标，你可以每天花 30 分钟或 1 小时去做健身运动。研究指出，当你把活动安排在每天同一时间时，获得的效果最佳。如果你不需要每天做这件事，你可以把这件事排在同一个时段或是每周同一天，这样做有助于养成良好的习惯。因此你无须在内心挣扎是否要去健身房，你的自动导航系统会接手，带你去健身房。

当你把目标写入目标行动计划书中时，要注意以下这些因素：

- 精力：你一天当中的精力会有高低起伏，你可能早上的时候最警醒，最能应付心智思考的活动，也可能是在夜深人静时更能专注。你要好好安排你的目标，在最适合的时间做最适合的事，善用你天生的精力循环周期。比如说，如果你下班后感到疲惫困顿，那时可能就不是安排从事创业 8 者事业的好时机，但可能很适合去健身房流汗。
- 流程：要注意你的一天是如何从一项活动再转到另一项活动的，你要把适合的活动安排在一起。比如说，在写作几个小时之后，我需要休息一下。那么，我不会把另一项“脑力”活动安排在紧接写作之后。相反，在那段时间里我会安排阅读、运动、晚餐甚至是看电视等活动。

- 周边环境：如果你在从事一项目标活动时需要安静的环境，那么你不应该把这件事安排在孩子放学回家之后。把这件事安排在深夜或是早晨，这个时候孩子们都还在睡觉，这样比较合情合理。

把你从事目标任务的时间插入目标行动计划书中，别忘了也要加入发动时间。比如说，除了写下午5点半“运动”之外，你可能还需要写下下午5点15分“下班”，这样才能在5点半时到达健身房。

目标行动计划书		
起始时间	行动	组合
7:00	准备起床	
8:00	早晨的例行公事(早餐、写力量日志等)	
8:30	开车去上班	
9:00	工作	
12:00	午餐	
13:00	工作	
17:15	下班	
17:30	接小孩	
17:45	家庭时间(晚餐、小孩、家务等)	
19:45	小孩上床	
20:00	健身或在家用跑步机锻炼	
20:30	目标1: 开始经营博客	
21:30	目标2: 学习西班牙语	
22:00	目标3: 和配偶更亲近	
22:30	准备上床	
23:00	就寝	



## 7. 写出任务

我热爱能改变人生的大目标，比如说甩掉 60 磅的赘肉、在度假胜地买一间度假小屋及借由出售一家网络公司赚得 200 万美元。没有什么能像这些大目标一样让你振奋跃起。问题是，这些目标也会让人却步，让人觉得遥不可及。正如我之前说过的，设定目标很简单，实现目标很困难。目标越大，就越会让人觉得要实现很难。

为了能更轻松的管理目标，你必须把目标细分。每一项任务都以另一项任务为基础（就像梯子一样），一直带领你完成任务，实现目标。比如说，你的目标是要在圣诞节前减掉 25 磅。这是一个很棒的目标，我确定减重后的你看来会更轻盈，也更愿意在浴室里照镜子，但是你要如何才能实现目标？换言之，你要完成哪些子目标或任务才能实现最后的目标？有一个很酷、很有效的方法可以帮助你，那就是思维导图法。思维导图是一种围绕着中心主题生成视觉图像的技巧，非常适合用来把目标切分成小任务。

虽然我们的起点是减重 25 磅这个单一目标，但我们必须完成许多步骤或任务才能最终实现目标。

你的工作是要把每一个目标都细分为较小的任务。如果你喜欢思维导图法，你可以用手画一张，或者借助软件帮忙。想要找免费或收费的软件，请在维基百科里搜寻“思维导图软件”。我个人最喜欢的是 mindmeister 软件和 Mindmanager 软件。

你在目标行动计划书中写下的完成目标的时段是固定的，在你达成之前都不会改变。但是，你为了实现目标而必须做的任务则有弹性，有时候甚至每天都会改变。比如说，当我在写这本书时，我每天晚上会腾出两小时来专门写作。我知道从晚上 9 点到 11 点，我一定会努力

完成我写书的目标。在我的目标行动计划书中，我写了“写书”。虽然目标行动计划书中“写书”这个目标不会变，但是我的任务项目一直在改变。有时候我写作，有时则作研究或是祈求缪斯女神给我一点灵感，这些事我全都放在“写书”的时段。

为了取得最佳效果，并且让你的日程表系统更务实可行，你要每天更新目标行动计划书，强调前三项带领你更接近目标的细分任务。当你这样做时，你就会清楚知道自己要做什么才能向前迈进，让你不必去胡乱猜测“现在我到底应该做什么”。

思维导图





## 8. 组合多重任务

如果你读到这里就停下，你已经比之前往前迈进了好几步。但是如果你想要多一点点狂热，你可以继续读下去。在第三章我们谈过排列组合，把脑力活动和体力活动结合在一起。现在这个概念又回来了！虽然你的目标行动计划书里已经写满了改变人生的各项行动，但还是可能会出现无用时间（开车上班的时间、早上的准备时间）。让我们来善用这些时间。

检查你的任务清单，看你能否再加入另一项活动，如果可以，就把这些活动加入目标行动计划书的组合栏里。你可以每天都有新的组合活动，或者更好的做法是你每天都在同一时间做同样的事情。我要强调一下，我们希望尽量能把固定的活动变成一种仪式。因此，当你坐下来花一个小时用午餐时，你知道在前半个小时里你要吃东西，然后读完“待读”资料夹中的所有资料，接下来的半个小时里你会出去散散步，并且听一听财经方面的播客。

详细检查你的目标行动计划书，并且加入组合活动。当然，你也想在每一天里增添一点积极的气氛，但你用不着把每天点燃生命火花的活动排进目标行动计划书中。

## 迷你版常见问题集

Q：我的目标行动计划书看来有点单调，要怎么样加色彩？

A：我是一个视觉型的人，所以我会目标行动计划书中运用大量色彩。我用淡绿色来代表非目标导向的时段（起床、吃早餐、工作、吃晚餐、哄女儿上床、就寝），用浅黄色代表所有我用来实现目标的时



段（写力量日志、运动、投入我的创8者事业、读《圣经》）。至于无法和其他活动组合的基本活动，我则用深灰色表示。如果是我可以组合的活动，也同样用浅黄色表示。

最后，我会用大红色画出发动时间。我知道，当我必须去从事某些具体工作时，这些发动时间至关重要，若没好好掌握，这一天可能就白白浪费了。你甚至可以在 Outlook、手表或是手机上针对发动时间设定闹钟，以便提醒你自己。

Q：我应该每天写一份目标行动计划书还是每天用同一份？

A：你很可能至少需要几个版本，供一周内各天使用。比如说，如果你希望每个星期有3天能在下午5点30分去运动，你就需要一张可以反映这项活动的目标行动计划书。但是，针对一周中另外两个工作日，你也需要另一张在5点30分参加其他活动的不同的目标行动计划书。

Q：我需不需要针对周末编写目标行动计划书？

A：如果你可以每天都（差不多）在同样的时间起床，并且持续同样的早晨例行公事，那是最好的。你的生命差距可不管你是否周末休息，因此如果你是认真想要缩短差距及（或）开创你的创8者事业，周末正是好时机。

Q：你谈到早晨例行公事，那有没有晚间例行公事？

A：一套成为仪式的晚间例行公事，是结束一天的美妙句号，但是如果你有睡眠障碍，那就要小心，不要在即将上床前太过忙碌。可考虑做一点轻松的伸展操或是静坐冥想。在这之后，你可以在力量日志中写出你的感恩（没人说你一定得在早上做这件事）。

Q: 看起来每一分每一秒都安排好了, 那么能不能随兴之所至或拨出时间什么都不做?

A: 研究证明, 当我们安排时间从事创造力相关活动时最有创造力, 但这并不表示你在清醒时的每一分每一秒都要工作。这是你的时间表, 要对你有用。如果你想要在一天的时间里多加些活动, 没问题。如果你每天晚上都要安排看电视的时间, 请自便! 剩下的8小时是你的人生, 你可以随心所欲运用。只是, 你要警觉自己是怎么用的。作出你的人生选择, 人生不会自己跑到你面前来。

## 9. 增强精力

呼! 如果你完成了目标行动计划书, 新日程可能会让你非常兴奋, 同时也让你觉得有点可怕。你正在采取行动以求缩短差距、强化生活品质, 而这项任务远比看电视、大嚼薯片来得更费力。你有一份全职工作, 通勤距离长, 要照顾家庭, 还要承担其他数也数不完的责任。你可能早就很疲惫, 身心难以负荷 (但仍对能改善生活品质兴奋不已), 也因此你知道如何增强精力能量对你来说是一件至为重要的事。

- 努力缩短差距: 当你一想到目标和创8者事业, 并且努力奋斗时, 你将会从中获得能量。
- 成就: 把长远目标细分成小任务的附带好处之一, 是每当你完成一项小任务、拼出大目标中的小片段时, 能够立即看到成就。
- 运动: 这是增强精力的最佳方法之一 (研究显示, 运动也是治疗忧郁的最佳解决方案)。如果你的目标行动计划书中没有这个项目, 请你每天都要纳入某种形式的运动。还有, 请考虑把各式各样的运动纳入你的日程安排中, 比如说骑自行车上班、午餐时段散步或是爬楼梯。一整天里, 就算只是稍微动一动, 也有助于增

强你的精力。

- 营养：想把身体的效能发挥到最大，你必须给身体最好的营养。如果你吃垃圾食品，你就会觉得自己糟透了。着重于摄取谷物，减少脂肪、糖类摄取。在目标行动计划书中安排吃营养点心的时间，早上时来一杯营养汤。加一顿上午点心和一顿下午点心。下午时我增强能量（此时我的能量水准最低落）的武器包括杏仁、黑巧克力及一片全麦面包。如果你想多了解营养方面的信息，请上 [realage.com](http://realage.com) 网站。
- 榨出“兴奋”：不，我指的不是吸毒，而是蔬果汁。我最近刚刚开始打蔬果汁，并就此上了瘾。不管我看到什么，我都想拿来榨汁。蔬果汁是快速又营养的点心，尤其适合下午时饮用。还有，蔬果汁可以净化肠胃，把很多东西排出来。
- 音乐：不管我觉得多累，只要我去听 Nirvana 乐队现场演唱的 *Drain You* 这首歌（事实上，只要是这个乐队唱的都好），我就会不由自主精力充沛。列出最能让你振奋精神的音乐，一天里播个几次，让你精力无穷（午餐散步时或开车回家时）。
- 电视节目：每当我觉得需要刺激时，我就会去看《警察故事》，一下子我就会对自己的人生有所改观。对你来说，也许看《美国偶像》会让你自我感觉良好一些。这些电视节目比看医生有效，而且更便宜，试试看。
- 晒太阳：休息一下，到户外走走。新鲜空气和阳光可以让你放松下来，并重新恢复活力。如果你生活的地方太阳难得露脸或是冬天很漫长，你要考虑重新安排时间，早点上床，或是去晒晒人工日光浴。对于患有季节性情绪失调症的人，以及过了 120 天乌云罩顶生活、渴望阳光的人来说，这样做大有帮助。



## 善用剩下的 8 小时的成就

爱丽森·哈德芙自认是一位多重任务专家，努力过得忙碌充实。她经营博客，她是 Oxygen 电视台的代言人，她替 Jergens 公司和 Verizon 公司配音，并在 Steve Madden 公司担任节目主持人。

她想用另一种方法来挑战自我。运动一直是她人生的一部分，但是因为她的日程不规律，因此很难参加有组织的运动，最后她决定去跑马拉松。她展开一周 5~7 天的训练，一次跑几个钟头。当比赛日期逐渐逼近，她一天跑 3~4 小时。

她把训练课程排进日程表里，设法完成整套训练。她说把跑完路程当成每天早晨要做的第一件事，会比较容易办到，因此她就这么办，顺利完成全套训练，同时也兼顾工作责任。她说：“一阵子之后，训练就变成我日常生活的一部分。针对训练定日程，让我更容易实现目标。”

那么她的表现如何呢？她以 4 小时 7 分钟的时间跑完了纽约马拉松。爱丽森说：“我能在专业上有成就还能跑完 26 英里的马拉松，靠的不是运气。对我来说，运气指的是你的准备和机会刚好相逢的那一刻。任何人只要具备走路和移动身体的生理能力，就可以跑马拉松。我深爱实现设定目标要面临的挑战，我一定会再来一次！”

把这些提振精神的活动加入每天的日程里，这样一来你就有力气去缩短差距，拥有你想要的人生。

你做到了！养成习惯的滋味如何？要完整走过这套流程并完成目标行动计划书，一开始可能会让你觉得不自然，这是可预期的。养成正面的新习惯需要花时间，也必须抱持信念（虽然一开始新习惯可能会让你觉得浑身不自在）。如果你写出你自己的目标行动计划书，并且实行几周，一切就会慢慢上轨道，你甚至会觉得没有计划书根本无法过日子。

重要的是，你要谨记在心，不要用任务和活动塞满一整天的时光。要记住，填满的日程表不等于充实的人生。相反，你要把重点放在有意义、让你拥有更多的事情上面。越觉得这套过程能帮助你追寻人生目标，实际做起来就越简单，也能为你带来更大幅度的改变。

不要像本章开头故事里的那个女人一样，不要在沒有方向、沒有目标的情况下固执地重复做同一件事。当你养成习惯，同时也就打造出一种氛围，让深具目的性的行动成为你生活的一部分，每一天都变成另一个机会，让你离你的目标又更近一步。



## 结 语

密西比州南部已经连下了好几天的雨，预计最近还会有一场大风暴。警察已经挨家挨户敲门，叫居民撤退。有一位一辈子坚决跟随上帝步伐的老妇人告诉警察，上帝将会照顾她。

风雨无情，大水已经快要涨到她的门廊了。一个男人划着小艇过来，当他划近老妇人家时，他看到老妇人坐在一张安乐椅上。男人大喊：“女士，请到我的船里，我带你离开这里。”老妇人客气地拒绝了：“谢谢，不用了，上帝会教我。”“随你吧！”男人一边咕咕哝哝一边划走去救其他人。洪水继续暴涨，老妇人得到2楼避难。一位男士开着机动小艇过来，叫这位仍留在家中的女士到船上来，他来救她了。同样，屋子里的老妇人客气地拒绝了，她有信仰，她要等上帝救她。

大水持续泛滥，现在只剩下屋顶还留在水面上了。老妇人在屋顶上，仍冷静地坐着。联邦灾害紧急应变总署的救援直升机在屋顶盘旋（现在，你知道这是个虚构的故事），救援人员通过扩音器喊话，请老妇人抓住绳索，带她到安全的地方。老妇人喊道：“我不需要你们，上帝会救我！”

水位继续上涨，这位女士因此淹死了。当她上天堂时，还不相信发生了什么。上帝怎么能让这种事发生？她怒气冲冲地冲进上帝的办公室，质问他为何不救她。“我还能怎么办？”上帝说，“我派了警察、两艘船，外加一架直升机！”

我们不能像这位老太太一样，光是坐着，然后期待好事出现。信仰和乐观是效果很强的力量，但是到头来我们还是得站起来，自己动手实现。有太多人随手拿起一本书或是去参加研讨会，然后就等着奇迹出现。事实是，我们不用靠奇迹拯救，我们只需要弄清自己要什么，然后努力追求。

一次又一次，一次又一次，我和心生厌倦、极度渴望改变人生的人一起合作，但是到最后他们都不想改变自己。他们认为改变太难、太久。但事实是改变可以发生在一夕之间。

当你照了镜子却不认识自己之后，你决定要减重，改变就始于这一刻。在你心脏病病发之后，你决定再也不要一周工作 70 个小时，改变就始于这一刻。当你参加教堂礼拜之后，你想让耶稣进入你的生命，改变就始于这一刻。当你付房租的支票被退之后，你痛下决心要赚更多钱，改变就始于这一刻。

在你领悟“够好了”其实还不够好，在你明白生命中有哪些你想要缩短的差距，在你体会到目前的现实不必然要成为你的未来，改变就发生了。当你梦想拥有更丰富、更受启发的人生时，改变就开始了。

如果你不确定哪些改变是必要的，无须责怪自己。我可以想象许多山顶洞人拿着棒子在他们的女人头上挥舞，祈求得到一个孩子。但是（而且这个“但是”非常重要），一旦你拥有知识之后，你就没有借口。一旦你知道需要改变什么，作出改变的重担就落在你肩上。

猜猜怎么着？现在你知道了。利用剩下的 8 小时，你可以开创更有意义、更富有而且和家人关系更亲密的人生。故事中这位老妇人最后溺死了，就是因为她没有采取行动。说你想从人生中获得更多是很容易的事，但要丢掉你的保护罩去追逐梦想，需要很大的勇气。

听到滴答滴答声了吗？那是你的人生，那是剩下的 8 小时。放下这本书，善用这段时光。

## 声 明

本书的目的在于针对个人财务规划为你提供正确且有用的信息，帮助你把重点放在对财务规划流程而言极为重要的目标和行动上面。本书提供一般性的指南，纯为传达信息。读者在接受本书提供的方针时，要了解作者并无涉及提供专业服务或具体的投资建议。

在运用这些一般性的指南时，牵涉到规范、会计及法律惯例，这些东西可能需因地制宜，而且会经常改变，因此指南的应用应由对个别事实及具体条件的评估结果决定。若任何决定可能造成重大的财务、法律错误或是其他后果，任何书籍都无法取代个别的专业建议。读者不可将本书视为取代咨询律师、会计师或其他财务专业人士的替代品，使用上必须视个人的特殊情况而定。

本书提出的各种投资策略可能、也可能不适合读者的个别情况，重要的是，读者必须谨记不同类型的投资会涉及不同程度的风险，无法保证本书提及的任何特定投资项目、投资策略或是概念未来能获利或是适合个别读者。如果读者有疑虑，不清楚本书讨论的任何投资策略是否适用于个人特定的财务条件，应咨询专业顾问。

至于产品、服务供应商及其他额外信息的可能来源，作者无法针对其产品、服务、信息或建议提供保证。出版社及作者对于他们无法控制之第三方产品、服务或内容概不负责。



## 致 谢

我希望约翰·墨非不会读到这里。他是我的出版总监。我知道，他觉得自己很棒，但万一他知道我有多感谢他的努力付出、他的勇气和他的友谊，他恐怕会更得意了。自从我们2005年在电梯里相遇以来，约翰一直是我的头号书迷。他不断运作、抗争（而且可能惹了很多出版人），以求把我拉进公司。他是能找到的最佳好友和最忠实支持者。约翰，谢谢你做的一切，你太棒了！

我真的非常幸运：有幸能和圣马丁出版社两位出色编辑合作。先要感谢戴维·摩达维尔。他马上就掌握了这本书的精髓，帮助我琢磨、定义出导致创8者不同于创造者的因素。戴维，在开始写作的前几周能和你一同合作是我的荣幸，我希望你在新公司同样也能成功。

之后我很幸运能和凯西·胡克密切合作。她是一位杰出的编辑，和我正好互补。她有耐心又体贴，她了解作者如何倾注一切心力投入写作，总是体贴地问我：“试试看这样做好不好？”而不是说：“这写的是什么垃圾？要重写！”凯西，谢谢你用我非听进去不可的方式传达给我信息。这是天赐礼物。我期待能和你再度合作。

感谢以下为我解答“读者要如何利用这剩下的8小时，才能为他们的人生带来最强烈的正面影响”这个问题的所有专家：李奥·巴伯

塔·金·巴诺伊、赛斯·高汀、桑雅·利奥莫斯基、莫林·曼恩、格蕾琴·鲁宾、提姆·桑德斯和崔拉·索普。

感谢分享自己身为创8者故事的所有朋友：苏珊·比亚利、迈克·布鲁克、托德·德福朗、明德尔·多尼、爱丽森·哈德芙、谢里尔·哈加德、萨曼莎·哈恩、米瑞安·休丝、莱恩·卡波尔、迈克·卡利、尼克·洛珀、查拉·穆勒、德鲁·奥利弗、达伦·劳斯、约翰·舒特及埃瑞克·史蒂芬斯。

感谢《20/20》、《费尔博士电视秀》、《早安美国》的所有伙伴（更要感谢克里斯·库莫，全国只有他念我的姓比我自己的发音更准确），各位都帮了我很多忙，也都是和蔼可亲的人。

对我而言，没什么事比坐在电脑前面、感受夏日暖风、大声播放音乐及写作更让人心满意足。感谢以下各乐团为我带来精力和灵感：Guns N' Roses 乐队（他们的 *Chinese Democracy* 太棒了）、Coldplay 乐队、Incubus 乐队、Pearl Jam 乐队，以及 Sugarland 乐队，他们的 *Something More* 正好当本书的主题曲。

我要感谢杜普瑞·米勒事务所。我的超级经纪人简·米勒和妮娜·玛多妮雅总是精力充沛，充满热情，感谢你们敦促我尽力写出最好的作品，也感谢各位多年来的支持和鼓励。

我要特别感谢我妹妹凯西·帕利亚里尼，那些从洛杉矶打来的长途电话，有助于我理清写作此书的思绪，并给我灵感。感谢迈克·米拉的友谊，以及他不厌其烦帮我想标题。感谢西蒙·安东尼的审查，以及他提供的剧本写作要诀。还要感谢巴瑞特·雅瑞钦针对创8者音乐创作渠道提供的洞见。

我无法用言语表达生命中拥有两位出色女子是多么让人感恩的事，感谢我的妻子伊丽莎白·帕利亚里尼和女儿亚历山德拉·帕利亚里尼。有很多妻子是贤内助，但我的妻子可不仅仅如此。多年前，她就在我



身上看到连我自己都不知道的特质。她相信我，鼓励我不可妥协，要不断达成目标。信心就像是一颗小种子，只要一点点的照顾和支持，就可以长成一棵强壮的大树。伊丽莎白帮我种下第一颗种子。谢谢你，我永远爱你。

我生于 2005 年 10 月 5 日；至少，我是这么觉得。在我女儿诞生的刹那，我成为一个新的人。她带来的喜乐难以言喻。她是全世界最美的小女孩，我很荣幸能做她的父亲。我亲爱的女儿，几年后你也有能力阅读，会知道我有多爱你，但我不希望你生命中有任何一天不知道我爱你。

最后，我要感谢圣父和圣子耶稣。请鼓励我们在剩下的 8 小时里花点时间来亲近你。



一天24小时中你要为睡眠付出8小时

还得为工作（最少）出卖8小时

剩下的8小时做什么呢？对吗？

剩下的8小时非常重要，决定着一切对你来说重要无比的东西：你的健康、你的财富、你的家庭、你的人际关系、你开的车子、你说的话、你的爱情生活、你的学历、你旅行过的地方、你读过的书、你做过的事、你爱过的人……



Q：我下班后根本没有8小时啊？感觉还没做什么就该睡觉了？

A：因为生活中处处是“生命水蛭”，吸干你的时间和精力！

生命水蛭1 不尊重你下班时间的工作狂老板（这样的老板对你的人生有害！）

生命水蛭2 自己事事过度要求完美（90分就很好了，不必为100分花掉过多时间！）

生命水蛭3 看电视/网络漫游（即使每晚只看2小时电视，一辈子就花去好几年！）

生命水蛭4 新闻/资讯上瘾症（所有新闻都差不多，你没发现吗？）

.....

#### 创造出更多时间的方法：

1. 不要为工作狂工作；
2. 上网安排在出门前30分钟，控制自己不在网上乱逛；
3. 把想看的节目录下来，不要坐在沙发上乱按遥控器；
4. 把“劳心”和“劳力”的事搭配同时做，创造更多时间；

.....

#### 赚得更多财富的“创8者”法则：

- 法则1 保有全职工作，为你提供创业安全网；  
法则2 从“付出极小、成果极大”的事下手；  
法则3 把你的兴趣“货币化”；

.....

#### 目标行动计划书

起始时间	行动	组合（可同时做的事）
17:30	下班	用iPod练英语听力
18:00	家庭时间	吃晚饭、与孩子谈心、做家务
20:00	健身/跑步机	看电视
20:30	目标1：经营博客	
21:30	目标2：为创业做准备	
22:00	目标3：和配偶更亲近	
22:30	敷脸美容	阅读、听音乐
23:00	准备就寝	检查一遍所有目标，读一读座右铭

上架建议：时间管理·励志

ISBN 978-7-5442-5680-5



9 787544 256803 >



定价：38.00元