

你可以不只是上班族



[你可以不只是上班族_下载链接1](#)

著者:Chris Guillebeau

出版者:大塊文化

出版时间:2018-3-3

装帧:平装

isbn:9789862138748

複業、多職的新世代工作型態成主流，
選擇職業不再是一個蘿蔔一個坑，

掌握斜槓創業方法，下班後發展你的複業，

把創意想法變現多重收入的產品或服務，

你的點子將不再只是空想，透過務實流程優化，人人都可變身成功複業家！

發展複業不只能取得另一份收入來源，也提供新的工作保障。當你能夠從不同的來源獲取收入，你在正職事業上也可以冒更多的風險。更多的收入，意味著更多的選擇；更多的選擇，則等於自由。

古利博這本書是為缺乏耐性的大忙人所設計，告訴你如何在短短27天內，把創意點子變現為利潤入袋。

你不需要具備創業經驗，才能推出可獲利的複業。你不需要有企管碩士（MBA）學位、懂得怎麼寫程式，或是行銷專家。你不需要雇用員工或是找投資人。有了古利博的引導，任何人都能賺更多錢、追求內心的激情，以及享有更多的保障——卻不必辭去正職工作。

拿回人生的自主權，為你的業外能力定價，

你會在書中學到如何：

- 腦力激盪、借用和偷取，建立點子彈藥庫（第3天）
- 在任何時候選出最佳點子（第6天）
- 學習、收集或創造推出你的複業所需的每一件事，然後建立賺取收入的務實方法（第13到14天）
- 玩轉折價拍賣及特別優惠的藝術（第21天）
- 改善、擴張複業，或賺更多錢（第24到26天）

本書特色

- 1.斜槓青年的職場新趨勢興起，發展多職的複業人生成為台灣人的新職涯選擇，本書有明確的行動天數與指引，可幫助讀者實際操作。
- 2.在短短27天內，教大家在不影響正職的情況下，利用循序漸進的步驟指南，豐富的實務案例，就能把發展複業的創意點子，轉為實際的獲利。
- 3.專為繁忙和焦慮急躁的上班族設計，幫助克服辭掉安穩工作，轉而經營自己的小生意就會感到可怕不安的念頭，在保有正職工作薪水的同時，又能額外有一份收入來源可以倚靠，在短短一個月內選擇、啟動、優化自己的夢想複業，就能同時賺到收入，且不會貿然將自己置於創業世界的風險之中，對一般人相當有說服力。
- 4.不需要有創業經驗才能開啟複業；也不需要具備商業學位、知道如何撰寫程式，或是成為行銷專家；自然也不需要員工或投資人，只要有本書在手，任何人都能快速實現經濟上的自由！

名人推薦

暢銷作家 艾爾文 特別推薦

「這是一本把發展複業流程化的書，從我現在的角度來看，相當能體會書中所寫的過程。如果你是想要從零開始發展複業的人，或是正走在複業的道路上，這本書會讓你節省摸索的時間，少走不必要的路。」

國際佳評

「古利博又寫了一本書，教你不只如何賺得更多，最後還要過得更好。他說，我們都能受益於發展複業。他也告訴我們，如何讓它成真。這不需要花很多時間、金錢或商業腦筋。如果你遵循克里斯的引導，便可以在短短五個星期內，創立自己的複業。還有什麼讓你止步不前？」——丹尼爾·品克（Daniel H. Pink），《動機，單純的力量》和《未來在等待的銷售人才》作者

「發展複業不是談賣檸檬汁給鄰居，多賺一點錢。克里斯·古利博發展出按部就班的方法，去想像、建立和推出複業計畫，並且真正賺到錢。在我投資於《創智贏家》（Shark Tank）的那些年，親眼見到發展複業如何能夠起飛，並且成長到擁有龐大的利潤。不管你是想要貼補正職收入，還是一躍而創立完整的事業，古利博都會告訴你，如何在27天內讓你的複業運轉起來。」——戴蒙·強（Daymond John），美國廣播公司ABC艾美獎得獎商業節目《創智贏家》明星

「這是想要創造更多自由、機會和保障的人，必讀的指南。克里斯在他受歡迎的播客中常說：『有靈感是件好事，但靈感要是加上行動更好。』本書兩者都提供，同時指出實用的訣竅和策略——以引人入勝的真實複業故事加以說明——鼓舞讀者現在就開始發展複業。」——格瑞琴·魯賓（Gretchen Rubin），《過得還不錯的一年：我的快樂生活提案》作者

「人們忍不住會想，發展複業只適合『特殊的人』，例如藝術家、夢想家和17歲的電腦天才。但是在古利博的生花妙筆之下，證明了每個人都可以（而且應該）發展複業。除此之外，他告訴你怎麼做。他是本書可行、活生生的見證，遵行他所畫路線圖去做的其他許多人也是。」——喬恩·阿考夫（Jon Acuff），《不受限的工作人生》作者

「嗜好會花錢，發展複業則會賺錢。如果你想要走上財務自由及生活中有更多激情和選擇的道路，發展複業能夠協助你踏出極其重要的最初幾步。」——傑西卡·哈林（Jessica Herrin），斯特拉點公司（Stella & Dot）創辦人兼執行長和《尋找特別的你》（Find Your Extraordinary）作者

作者介绍:

克里斯·古利博（Chris Guillebeau）

成功創業家／旅行家／《紐約時報》排行榜暢銷作家，名副其實的複業家。著有《不服從的創新》（大塊文化出版）、《3000元開始的自主人生》，以及《追尋吧！過你夢想的人生》（天下文化出版）。他同時也是每月下載量超過200萬次的播客（podcast）「複業學校」（Side Hustle School）的創辦人及主持人。古利博除了是自雇者，還擅長把點子變現為多元收入，不斷發展複業。創業經驗包括：線上出版、旅行省錢服務，也曾到西非擔任志工四年，還完成他在35歲前造訪世上每個國家（共193國）的夢想。

網站：chrisguillebeau.com/

播客：sidehustleschool.com/

目錄: 正職以外發展複業的方式

第1週 建立點子彈藥庫

第2週 選擇你的最佳點子

第3週 準備起飛

第4週 針對正確的人，推出你的點子

第5週 重整旗鼓和優化

百寶箱

你的27天行動計畫（總覽）

第1週：建立點子彈藥庫

發展複業有許多好處，不過一切都要從正確的點子做起。發展複業的第一週，會教你怎麼產生真的行得通的複業點子。

第1天、預測未來

從點子到收入變現這條路的起點，是回答一個重要的問題：從現在起27天後，你的生活會有什麼不一樣？

第2天、學習樹上怎麼長出錢來

有些複業點子比其他的要好。學習一個很棒的點子有哪三個特徵，以及如何找到最富潛力的點子。

第3天、腦力激盪、借用，或偷取點子

利用你從高潛力點子學到的事情，為你的複業腦力激盪、借用或偷取至少三個可能性。

第4天、斟酌每個點子的障礙和機會

現在你有了幾個點子，更仔細檢視它們，了解它們的優缺點。

第5天、在餐巾紙的背面，預測你的利潤

要估計你發展複業能夠得到多少利潤，你不需要有財務學方面的學歷或者科學計算器。

你只需要有一張餐巾紙、一支筆和觀察力。

第2週：選擇你的最佳點子

一旦你有了好幾個點子，你需要挑出最好的一些，學習要怎麼做，才能立刻將各種點子排出高下和加以比較，好讓你滿懷信心，推動勝算可能最高的點子。

第6天、利用複業選擇器比較各種點子

一旦你開始思考發展複業，各種點子就會源源不絕而來。這個工具告訴你，怎麼應用「複業火種」邏輯，挑選任何時候的最佳點子。

第7天、當個偵探

在你往前推動一項點子時，研究其他人正在怎麼做，然後做得更好，或者用不同的方式去做。

第8天、想像和你的理想顧客喝杯咖啡

有個人符合你的理想顧客樣貌，你可以從他們身上學到什麼？

第9天、改造你的點子，成為一項產品或服務提案

一旦你有個很棒的點子，也明確知道要推銷給誰，你需要將那個點子轉化為產品或服務提案（offer）。一項提案包括承諾、推銷詞和價格。

第10天、創造你的起源故事

就像漫畫書裡的超級英雄那樣，你發展的複業需要一個歷史。不要只是給人們事實；告訴他們一個故事。

第3週：準備起飛

你已經選定好點子，將它轉化為產品或服務，而且你知道誰是理想顧客。這個星期，你將學到如何幫助那個人了解，為什麼生活中不能沒有你的提案，但別深陷不重要的細節之中。

第11天、把枝枝節節拼湊起來

多謀善斷是你最寶貴的複業技能。擺脫所有的流通障礙，好讓你專注於比較重要的事情。

第12天、決定你的提案如何訂價

即使對經驗豐富的複業工作者來說，訂價都是個挑戰。使用成本加成模式，以及遵循兩個簡單的準則，成功的勝算會高得多。

第13天、製作複業的採購清單

你的複業將需要特定的工具、資源和可交付的產品。學習去尋找、收集和創造你需要的每一樣東西，把你的提案帶進全世界。

第14天、建構收款方式

現在你得到的，遠多於只是一個點子——你已經順利進行到實實在在的發展複業。在前進之前，確定你也得到一個實實在在的收款方式。

第15天、設計你的第一個工作流程

你幾乎到了推出複業的星期。以按部就班的方式，列出你接下來的步驟，如此就能防止意外事故發生，也能感覺更有自信。

加分步驟

第16天、多花10%的時間在最重要的任務上

許多新的複業工作者深陷在平淡無奇的細節之中。一開始你就要避開這個陷阱，並且將你的注意焦點只放在兩件事上。

第4週：針對正確的人，推出你的點子

在審慎的規畫之後，你會使盡全力將你的提案推進全世界。現在正是時候！在行銷、測試等方面，學習你需要知道的每一件事，並且坐進坦克上戰場。

第17天、發表你的提案！

何時是將你的提案向全世界宣布，並且看看會發生什麼事的最佳時刻？通常是在你自信滿滿之前。

第18天、像女童軍那樣賣東西

就算有了優異的產品或服務，以及優異的提案能夠推銷，有如魔法般的錢通常也不會從天上掉下來。把你內心的女童軍引導出來，賣出一些東西！

第19天、請10個人幫你忙

沒有人是座孤島，極少人發展複業不靠朋友和支持者幫忙，就能欣欣向榮。在你開始發展複業時，不要客氣，找一些親朋好友，甚至郵遞員共襄盛舉。

第20天、測試、測試、再測試

開創新複業時，你通常不知道哪個方法最有效。為了找到那個方法，你要試驗不同的事情，然後將結果記錄下來。

第21天、玩轉折價拍賣及特別優惠

大部分人會不嫌麻煩去買拍賣物品，這是有很好的理由的。善加利用特賣、折扣和特殊優惠帶來的好處，然後要它們為你效力。

加分步驟

第22天、框住你的第一塊錢

騰出時間，慶祝你的初步成就。將來要做的事還有許多，但是小小的勝利，讓人有不成比例的滿足感。

第5週：重整旗鼓和優化

你的複業已經推出到世界上！可喜可賀——現在來看看你能做些什麼事，以提升勝算。

第23天、追蹤你的進度和決定接下來的步驟

更了解人們對你所推出複業的反應之後，注意極其重要的衡量指標指出什麼——然後根據你學到的事情採取行動。

第24天、壯大行得通的事，放棄行不通的

隨著你的複業成長，擴張的選項不計其數。不要分心——確認什麼事行得通，對它們多做一點。

第25天、尋找石頭下的錢

如果一切進行順遂，考慮加進另一個版本，對顧客提供更好的服務。畢竟，如果你見到路邊有100萬美元，難道不會去撿嗎？

第26天、把腦子裡的想法掏出來

每一個複業都有關鍵系統。你的關鍵系統可能存在於腦袋瓜裡——留在那裡，不見得總是明智之舉。在你擴張複業時，為了取得顯著的改善（以及節省更多的時間），不管什麼地方，只要你能做到，就將它系統化。

第27天、回到未來

你已經走到路的盡頭……或者那是起點？決定是否要和你的第一個點子分道揚鑣，並且嘗試其他某樣東西；繼續壯大它；或者只是將它化為持續不斷的收入來源。

百寶箱

附錄1：開創複業新手入門包

附錄2：如何以10美元和一個臉書帳號，驗證一個點子是否可行

附錄3：給你的理想顧客寫封信

附錄4：以1,575美元頭期款，購買出租物業

資源與免費工具

• • • • • ([收起](#))

[你可以不只是上班族_下载链接1_](#)

标签

自我管理

斜杠

成长

时间管理

管理

豆瓣

计划

职业

评论

如果你是有心人，你会从这些成功的自由职业者，或者说斜杠青年里发现，这些人需要具备的特点。1) 特别能折腾 2) 除了自己很强，习惯帮助他人也变强
3) 拥有属于自己的发声渠道，国内习惯叫自媒体
4) 拥有一个人们渴望的梦想，譬如35岁前到过193个国家

为啥觉得前半部分更有启发呢 可能自己的“业务”还未壮大过吧。。

点子多，实用性强，生财有道的人总能看到机会。

[你可以不只是上班族_下载链接1_](#)

书评

[你可以不只是上班族_下载链接1_](#)