

第 1 章 翻轉世代，只有一份工作是不夠的

安於現狀並不是一夜之間養成的心態。沒有人會早上起床後，看著鏡中的自己，然後心裡想著：「我想我很安於現狀。」然後聳聳肩，回到床上，倒頭繼續睡大覺。通常，這種心態是在不知不覺中慢慢養成的。

我剛進職場時，曾經接受過一份工作，我當時心裡已經清楚知道，這份工作並不適合我。在聘僱合約上簽下名字的時候，我的胃裡彷彿打了個結，由此更證實了我的疑慮。但由於我當時沒有其他的選擇，而且還得償還一筆鉅額的助學貸款，所以即使心中不踏實，我還是接受了這份工作。上班後第三個月的某一天，我一如往常地，在午休時間躺在桌子底下，打算小睡四十五分鐘。就在那時，我突然意識到了，自己已逐漸陷入「安於現狀」的陷阱了。隔天，我就開始找工作，並且很快地做了宿命的決定——投入 **AIG** 的陣營。

之後，受到全球性金融危機的影響，我發現想換工作並不容易。在如此低迷的後末日經濟氛圍下，我算是被困在 **AIG** 了。然而這一次，我既沒有做什麼有建設性的動作，也不打算繼續享受我的午休時光。這一次，我選擇做一個焦躁的人。我動手移走辦公室任何有個人生活跡象的東西，把桌上的書籍、筆記本，甚至照片，都收進櫃子或抽屜裡，直到從大廳看去，四周都是玻璃的辦公室，變得空蕩蕩，什麼都沒有。我這麼做，其實是一種象徵動作，意思是把自己從這個職場完全抹去，然後我以「放空」的說法，來反諷這個動作。

事實上，當今這個時代，得過且過、安於現狀的心態，在美國職場裡簡直無所不在。或許你並沒有在桌子下打呼睡午覺，也不像我，選擇了一條「消極攻擊」的路線，但你大概也沒把多少心思放在工作上吧！二〇一五年，民調公司蓋洛普（**Gallup**）發表一份針對美國職場的研究報告，將近七成的民眾對自己的工作，不是「沒有投入」，就是「積極地不投入」。根據我的計算，這表示全美有數以千萬計的員工，可能正處於「放空」狀態，因為他們根本就是人在心不在。

當鐵飯碗不再是鐵飯碗

原來，有這麼多人在他的職業生涯裡，一直處於夢遊狀態。其實這也不令人意外。曾經，一個人的事業成敗與否，取決於他是否能在公司裡一路晉升；如今，能否升遷，已不再是個人成就的指標，那已經是過去式了。當全球經濟在一個又一個的金融危機裡震盪起伏，變化如此惱人，卻又如此頻繁，很少人會期望自己能在一家公司裡待得夠久，久到能領退休時公司送的金錶。除了景氣循環，還有公司合併、境外外包（**Offshoring**）、業務外包、公司裁員瘦身等種種變化，都持續地重塑現今職場的面貌，因此，要為未來計畫也變得越來越不可能，因為計畫總是趕不上變化。

根據美國勞工局的統計報告顯示，戰後嬰兒潮的這一代，在年齡介於二十二至四十四歲之間的時候，平均每人每三·五年就會換一份工作。這個趨勢看來還在加速發展：九一%的千禧世代（millennials）對自己的期許是，在同一份工作上，最多不待超過三年。按照這種步調，一般員工在整個職業生涯中，換工作的次數大概會在二十次左右。簡單說，老派菁英人士的信念，也是我們許多人從小到大被教育的工作態度——埋頭苦幹，努力工作，持續向前邁進——已經不合時宜。當今這個時代，已經不再認為抓住下一條橫槓，持續在同一梯子上向上攀升，是一個可行的策略。

即使是傳統聲望最好的行業，例如：金融、法律、醫藥等專業，時至今日，也無法保證一定能讓人致富。天底下已經沒有什麼萬無一失的事，而且這不只是因為二〇〇八年全球金融危機造成的經濟衰退而已。在過去五年內，華爾街各金融機構的前廳辦公人員、投資銀行家和證券交易員這類專業人才人數，在全球下降了二〇%。同時，薪資結構的改變，以及金融業的相關監理法規明顯增加，又大大地影響了從業人員的薪資福利。法律以及醫藥相關行業的情況，也好不到哪去。二〇一〇年的法學院畢業生，只有四成投入了律師事務所等與法律相關的工作，大約有二成選擇從事無需法律相關學歷的職業。或許，這就是為什麼近來有一份調查發現，將近六〇%的現職法律從業人員，都不鼓勵年輕一代進入這個行業。同樣地，只有五四%的現任醫生表示，如果重新來過，仍會選擇從事醫療工作。

如果連那些理所當然應該荷包滿滿的產業，都今非昔比了，那麼其他領域的職場情況，又是如何呢？事實上，連下一波的新興行業也一樣，不會再有所謂的鐵飯碗了。既然如此，又何必為此投入好幾年的時間去上學，然後背負鉅額的助學貸款？最優秀和最聰明的人才都知道，這樣實在太不划算了。他們要的不只是這種坐在小隔間裡，然後埋頭苦幹二十年，一步一步往上爬的辦公室工作，他們要的更多。對他們來說，答案只有一個，那就是自己創業。

走進今天的校園，你會發現，儘管過去人們總是稱銀行家為「宇宙之主」(Masters of Universe)，但比起立志成為投資銀行家的人，立志成為下一個馬克·祖克柏 (Mark Zuckerbergs) 的人，實在多太多了。不只是因為祖克柏可以穿牛仔褲和連帽衫去上班，或是因為他遠比銀行家更富有，雖然這樣也不錯。

但更重要的原因是，創業公司提供了一種環境，讓離開學校只有短短幾年的社會新鮮人，能在這種迎合他們價值觀的公司文化裡，建立一份能結合自主性與增加財富機會的事業。在這裡，他們可以奠定基礎，獲得工具，如果有心，有朝一日就可以發展出自己的新創事業。誰能責備他們受到這種新的成功典範所吸引？在科技發展如此日新月異的環境下，即使今天最具規模、最熱門的行業，都可能在一夜之間變得過時落伍，像創業家那樣思考，才是現在最不可或缺的能力。

全職創業家不是每個人都做得來

遺憾的是，所謂「像創業家那樣思考」，其實和好萊塢電影帶給人們的想像，很不一樣。八〇年代是金融界的黃金時代，於是我們有了電影《華爾街》(Wall Street)和葛登·蓋柯(Gordon Gecko)，以及主角的經典臺詞「貪婪是件好事」(Greed is good)；現在，我們則有電影《社群網戰》(The Social Network)，以及 HBO 出品的影集《矽谷》(Silicon Valley)。就像雅痞、時尚人士一樣，創業家也成了一種類型的人。隨著時間一年一年過去，創業家依然是吸引眾人眼球的焦點，也總有辦法一再翻新炒作的話題。隨便拿一本以創業為主題的雜誌，或是瀏覽一些有關新創公司的部落格，你就會發現，文章中描述的創業家幾乎都具有類似的特質：行事獨立、才華洋溢、焦躁不安、極具創新力，彷彿沒有任何缺點。這個訊息非常明確：創業家是一群新的先驅者，是一群預見未來的戰士，他們組成一支無所畏懼的大軍，將賺進數量難以估計的財富，也將主宰未來。

你所見證的這種現象，我把它稱為「創業有限公司」(Entrepreneurship, Inc.)。憑著創意和膽識，這些「創業有限公司」的負責人，把一件更接近努力打拚，而不只是光鮮亮麗的人類行為，在產品化和品牌化方面，做了非常了不起的貢獻。社會大眾也因此對白手起家這件事，抱著一種扭曲而浪漫的概念。創業園區心知肚明，把創辦公司的真實過程展現在大眾面前，是很差勁的產品定位；告訴人們要更努力工作，一點吸引力也沒有。然而事實的真相是，創業是一個必須全心全意投入的生涯選擇。除非你是被虐待狂，否則歷經一次又一次的失敗，直到找出成功方程式，這個過程一點也不浪漫。

何必說出公司成立的經過，把事情複雜化？這樣對誰都沒有好處。於是，在外人的眼中，每一個新事業似乎都是從一個夢想開始，也許是從某個車庫，或是某間學生宿舍，又或者是在泰國海灘上沐浴在陽光下時，所做的一個勇敢的夢想開始。這樣的發跡故事，遠遠比老實承認自己的創業念頭，其實是坐在俄亥俄州某個小隔間裡、蒼白的日光燈管下產生的，更能激勵人心。

就拿蘋果電腦的傳奇來說吧，傳說中，當初史蒂夫·沃茲尼克(Steve Wozniak)和史蒂夫·賈伯斯(Steve Jobs)二人共同創辦蘋果電腦的地點，是位於加州的一個小車庫。如今，這個小車庫已成為朝聖之地，有志創業的人，以及世界各地的果粉們，爭相來到這裡自拍留念。蘋果的傳奇成為最成功也最具代表性的矽谷車庫發跡故事，行銷到全世界。然而，真相並非如此。二〇一四年，沃茲尼克終於出聲，承認整個車庫發跡故事是「被神話化」了，因為「實際工作的地點……是我那時在惠普工作的小隔間。」

絕大部分的公司創辦人在意的是結果，而不在意自己是否助長了創業的狂熱，這也

是理所當然的。身為創業家，如果連你都相信自己炒作出來的神話，投資人就應該趕緊把你趕出門外，免得你把他們的錢都輸光。不把注意力放在目前進行的工作上，而浪費寶貴的時間和精力去展現個人魅力，是非常危險的事。你看起來可能條件俱足，說的話也似乎頭頭是道，但是當該說的都說了，該做的也做了，最後還是得看成果來決定一家公司的價值。條件俱足，但沒有實際去執行，最終肯定只能做個第一流的「空想創業家」(wantrepreneur)。

很遺憾的，這就是美麗的創業神話被打破後的真相。粉飾本質，只把焦點放在表象，刻意不去談一件很重要的事：全職創業家不是每個人都做得來的。如果你決定今天，或者永遠都不想成為創業家，實在不必感到羞恥。事實上，選擇一條比較循序漸進的道路，可能會是你所做過的選擇中，最好也是最重要的決定。絕對不要貿然放棄一份穩定的工作，投入一個風險很高，連你也不確定自己做不做得到的事情上。如果決定要創業，你得全神貫注，繃緊神經，看清方向。

兼職創業家不等於自由工作者

讀到這裡，你心中可能會有一個疑問：到底所謂的兼職創業家，和大家熟知的自由工作者，有什麼不同。雖然自由工作者的工作方式也具有彈性，但他們和兼職創業家在本質上截然不同。所謂的自由工作者是獨立自雇者，是按客戶所訂時薪，依工作時數計酬，並以現金支付酬勞。有些自由工作者只為一家客戶工作，這種情況下，等於是該公司的全職職員，但不受限於長期的承諾和義務。有些自由工作者比較像顧問，是提供自己的特殊資源，並同時參與好幾家客戶的不同計畫。自由工作者一般不會藉由合作而取得客戶公司的股權，主要是以所提供的服務賺取酬勞。

兼職創業家則不同。既然已經有了一份固定的正職提供穩定的收入，你可以運用其中的一〇%，投在不同的目標上，以建立長期的價值。你得把自己當成業主，運用你的時間或金錢，或者二者都有，去換取或創造在一家或多家公司中的股權。簡單地說，你並非以工時計酬，你是藉著投資而成為業主。

如果你目前已經是個自由工作者，那就沒什麼好擔心的，因為你已經踏上兼職創業之路的第一步。身為自由工作者，你自然會有許多機會，遇見許多客戶，拓展你的人脈，並且逐步累積屬於你的成就與歷練。名片上的名字是你的，你的工作表現就代表你自己。現在，你要做的，就是開始在情況允許時，像業主那樣思考。在累積經驗的同時，你可以主動尋求和其他創業家一起合作的機會，以你的時間和你的專業，換取那些剛好需要你的專業的企業的血汗股權。

第 5 章 充分利用一〇%的時間與金錢

兼職創業家永遠不會非常確定，要在每一個機會投入多少。我喜歡把每一個投資案想成是一顆種子。有些種子不會發芽，有些種子會活下來，並且長得很旺盛，有些種子還會產生新的種子，並隨風吹散，落到你沒有預期到的地方，然後生根。一段時間之後，你就可以跟著這些種子，和一群從先前的嘗試中認識與信任的夥伴，參與一個又一個新事業。你也可能會發現新的自己，並在這一路上建立財務與專業的自主性。有一天早上醒來，你可能會發現，歷經這些新事業的歷練之後，你已經完全脫胎換骨，變成不一樣的人了。

由於兼差的事業，派翠克·利能班克（Patrick Linnenbank）博士現在的角色有點像電影角色詹姆斯·龐德（James Bond），只是他的工作更有意思。

派翠克是個住在荷蘭的荷蘭人，他經營一家反恐與調查公司，也是幾家人權組織的董事會成員。他也在很多深奧的領域擁有證照，包括文明黑客（ethical hacking）、Krav-Haganah 防身格鬥術、駕駛逃脫術（evasive driving）與犯罪剖繪（criminal profiling）。他的履歷表讓他看起來像是一個祕密情報員，但除非你是壞人才需要擔心他，因為平時的他，是個腳踏實地、風度翩翩的人，他的兩個孩子都能證明。

派翠克為什麼會踏上這樣的職業生涯？因為他在讀完醫學院之後了解到，外科醫生的職業生涯中有一個重要缺點：必須固定待在某一個地方。於是他打包行囊，飛到法國，取得一個商學碩士學位。之後，他在貝恩管理顧問公司擔任企業顧問，除了必須埋頭在一堆簡報工作之外，他還接了急診室二十四小時值班的醫生工作。因為對他來說，只有「完全瘋掉」，才會只做一份工作。之後的十年，派翠克一邊繼續在顧問公司工作，而且一路做到合夥人，但同時還一邊以救人性命當作副業。對大部分的人來說，這樣的人生已經夠刺激了，但他還另外培養出法醫的興趣。這件事讓他可以用上他的醫學訓練，同時也可以在人權領域，做出自己能力所及的貢獻，這是他的另一個熱情。在非洲從事亂葬崗調查時，他的人身安全受到好幾次威脅，所以他接下來取得的專長，就是與安全有關的議題，他因此而成為熟練的神槍手，也能從囚禁中逃脫，還有其他待在地球最危險的角落上，要保命必須知道的所有一切知識與技能。

根據他在白天工作與副業中培養出來的技能，他創辦了天使保安集團（Seraph Protection Group），這家公司專精於高危險的安全工作、反恐顧問工作，以及法醫調查工作。它的辦公室遍及歐洲、亞洲、拉丁美洲與中國，提供服務的對象包括船運公司、非政府組織，以及高淨值人士（high-net-worth individuals）。但他還是不滿足於只有一份工作，因此還同時為客戶提供顧問服務。

派翠克的故事讓我印象深刻，他不只是詹姆斯·龐德，他也是傑克·鮑爾（Jack Bauer），還帶有一點《急診室的春天》（ER）與《CSI：犯罪現場》（CSI）的醫

生與探員的角色。如果你看到他在領英（LinkedIn）上的個人檔案，很自然會感到震驚。他的資歷會讓幾乎每一個人（包括我自己），看起來都像是個懶骨頭。他顯然是一個聰明又有行動力的人，但他的成功歸因於一個簡單的事實：他是善用時間與金錢的專家，而且他很努力地聰明投資自己的資源。

派翠克把三個似乎不同的專業領域——醫療、法醫與安全，整合成一份工作。如果你和我一樣，想知道他是怎麼辦到的，答案很簡單：就像你將在本書中會看到的人一樣，他會認真坐下來，拿出紙和筆，然後想出他可以撥出多少時間與財務資本，投資在創業活動上。一旦他思考清楚想做的事，他有兩大策略。第一，他會直接專注在已經取得智慧資本的領域。從醫療跳到法醫是很自然的轉換，也會比他變成跳水運動員或演奏會上的鋼琴家，會有更高的生產力。第二，對於他還沒有專業技能的領域，他會很有方法地取得那些特殊技能，以便讓他達成整體的目標。派翠克知道，如果他想在亂葬崗法醫鑑定領域中領先別人，他就需要充分的訓練，於是他很有策略地把時間與金錢，投資在他負擔得起的最好的訓練課程，也就是說，他曾到美國、以色列與非洲，和反恐專家一起學習。

在這一章，你要仔細盤點你是如何利用你的時間與金錢。並且要為了白天工作之外的事業，至少撥出你10%的時間與財務資本。如果你從頭開始做，看起來好像是一個很大的承諾，但你會很驚訝，有了計畫與優先事項的安排之後，你的每一個資源都能發揮更大的功效。記住，你就要開始從事你喜歡的案子了，這將會為你的事業與人生帶來實質的利益。雖然難免要做些犧牲，但最後的收穫一定會比付出更多。