

<<做自己的CEO>>

图书基本信息

<<做自己的CEO>>

前言

如果生活是做生意的话，毫无疑问，你肯定会对它进行投资。

问题的关键是如何投资——如果生活就是经商，如何准确地投资？用生意人的头脑去思考生活——首先应当为生活投入梦想。

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

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

这个“蹊径”应当更符合物质富足的时代特征，同时更能满足我们的个人关切。

下面这两个虽简单却激进的命题概括了这种思维方式的特征。

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

你相信吗？如果把这两点建议付诸实施你的梦想，那么，你将会像成功的商人一样经营自己的生活。

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

- 成功的企业会首先确定什么是企业的基石，并将其作为工作重点。他们愿意花费大量时间去弄清楚一个问题，“我们到底在经营什么？”
- 如果我们也用一种可靠的办法把生活中的核心问题和次要问题梳理清楚，我们的生活能不越来越好吗？
- 商界有一个人所共知的秘密，那就是企业的生存有赖于细致、系统地聆听顾客和供应商的意见和建议，并及时有效地做出答复和行动。

· 同样的道理，如果我们认真对待那些我们感兴趣的或重要的、与我们息息相关的人和事，我们的生活能不更好吗？

· 最优秀的公司既敢于为塑造企业未来而对计划进行大张旗鼓的投资，也敢于在产品或计划失败时果断地承担损失。

· 这一点难道对我们的生活没有启发吗？是不是应当更加真诚的追求那些有可能带给我们幸福的东西，更清醒实际地放弃那些于生活无意义的东西？

· 成功的商人确保所投入的原料成本能够达到商业的预期目标，他们不会为了“以防不测”或养老而一味囤积资金，相反，他们会把资金投入到了利于事业发展的活动中去。

· 我们是否也应当尝试着把自己的财产和收入投入到重要的人生目标和计划当中，而不是为可能永远都不会发生的渺茫的未来做储备？我们把这种用商务性的方法确定和追求个人的梦想，称之为生活商业计划。

生活商业计划的缘起：约翰的故事 生活商业故事要从30年前说起。

那时，我的职业角色是组织发展咨询师，我的客户是包括荷兰皇家壳牌公司(Royal Dutch Shell)、英国制药公司(Linpenial Chemical Industries)、美国宝洁公司(Pfizer and Gamble)以及英国石油公司(British Petroleum)在内的多家全球性大公司。

那段时间，我们确实经历了从以产品为本到以客户为本的理念转型。

经验和研究都表明：如果员工感到他的创意得到认可和支持，他便会更加及时准确地了解顾客需求的变化。

顶级公司逐渐认识到，让员工在商务活动和个人事业上拥有更大的自主权和影响力是非常有价值的。

如蜜蜂采蜜一样，咨询师们往往会涌入会议室，商讨出一套利于提升有潜力员工的培养策略。

但是客户们很快就会厌倦充斥着这些观点的空话。

为了改变这种被动的局面，我和同事们采取的对策是发展出一种以商业本身的语言、手段和思想为依托的方法。

最终，一个为期五天的训练营问世了。

在这个训练营里，我们要求成员们把原来为实施公司战略规划和改善公司组织而培养出来的技能应用

<<做自己的CEO>>

到个人生活中去。

训练营鼓励员工们把每个人自身当作一个企业来思考，帮助他们明确个人最重要的目标是什么，并为实现该目标制定计划。

通过这种方法，这些手段深深地根植于他们个人的思维方式之中。

如我所愿，我们的客户发现，走出训练营之后的员工对生意场上和个人生活上的变化都能做出更为有效的应对。

1978年到1988年的十年时间里，我们先后在荷兰和英国的一些大公司里实施了生活商业计划。

我们首先在不列颠一家工会组织高度发展的制造厂实施了车间事业发展干预计划。

在另一次行动中，我们咨询公司的五十多名员工与玛格丽特·撒切尔政府合作，救助失业矿工并对其开展培训。

其间，在荷兰、英国、法国、比利时、德国等地，共有三千多人参与了生活商业计划。

因家庭方面的原因，我于1981年移居美国，但是我的事业仍在欧洲。

妻子和三个孩子在北卡罗莱纳州定居，因此我不得不穿梭于这两个地方，每个月我都要飞到欧洲工作5到8天。

这种情况似乎快要变成我们生活的全部了，实际上，我的生活和事业已经完全分裂了。

危难时刻 妻子多年的慢性病加剧并迅速恶化，不幸于1989年元月撒手人寰。

妻子去世后，我一只脚踩在欧洲，一只脚踩在北美，是该做出最后取舍的时候了。

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

由于我的职业生涯基本上是在欧洲度过的，因此在美国我几乎没有什么业务上的联系。

而在生活中，家庭、事业、文化上的难题几乎把我折磨得濒于崩溃。

经过三四个月的适应期，我逐渐习惯了现在这种日常生活：不用再匆匆忙忙地赶飞机、不需再规规矩矩地穿正装、不必再来来回回地奔会场、当然也没有了咨询费账单。

然而，我却渐渐意识到，在我几乎断绝了收入来源时，家庭开支却在以相同甚至比以往更快的速度增长。

当我开始实施家庭理财规划时，形势已经越来越清晰：如果家庭消费按照目前的速度增长，肯定会陷入破产的境地，很可能就在1998年的某个时候。

我心里清楚，如果我的年龄达到五十九岁半，目前的困难也就迎刃而解了，因为我可以从个人退休账户中获得新的流动资金。

但这要等到我预言破产的五年之后了！于是我便求助于理财规划师，但他的建议无济于事。

他们老生常谈地向我推荐共同基金、为大学和退休进行储蓄。

但是却没有一个人设身处地考虑我眼下的处境，对于我将要面临的可怕的财政崩溃也视而不见。

最终，我意识到按照目前的和预想中的生活方式，没有什么投资能够让“我的家庭之舟驶出困境”。

就像许多短见的公司遭遇相同的困境一样，我第一个反应就是削减各方面的开支，以渡过财政难关。

两年里，我们的各项开销减少了25%。

我明确告知我那19岁、16岁的儿子和15岁的女儿，他们可以从我这里得到多少生活费，其他开销必须自己想办法解决。

我们过起节俭的生活：严格审查支出情况，购物时货比三家、喜欢使用优惠券。

总之，一切开支，能省则省。

不管怎么样，总算使我们的“财政之舟”顺利航行。

然而，副作用也未能避免：大规模削减生活基本开支，以至于生活已经失去了太多的乐趣，但我们竟然能够支撑下去！我们的生活之舟仍在生活的大海中飘着，但是还有谁愿意呆在这样的船上呢？观念变化

我开始意识到自己过去一直固执己见，决策失误。

我们全面削减生活基本开支，迈开了成功造就积极未来的步伐。

正是通过我的这段个人经历，构成生活商业计划主要内容的理财规划理念才得以问世。

我们的生活呈现出全新的面貌。

除了商业性的财务管理(这与我多年来教给我的欧洲公司职员的理念是一样的)之外，我们还开始像商人那样梦想自己的生活。

<<做自己的CEO>>

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

我们在生活与消费方面也第一次经历了战略抉择。

我们开始以梦想为动力，实施新的理财方式。

只要不是篮球赛季，我们就摘掉有线电视的接收天线。

但并不减少对其他一些活动的投资，比如小儿子本学习汉语，女儿瓦尼娜加入一个开拓性的工作组，该工作组旨在鼓励人们在俄罗斯北极圈进行无负面影响的野营活动。

本希望成为一名有竞争力的滑雪者，虽然我们对此不能予以全额资助，但只要他不买同学们穿的那种昂贵的莱卡品牌，同样可以穿背带装。

这些决定并不都是很传统的，但是却对我们产生了良好的效果。

二儿子乔希在母亲去世之后，决定不离开家去上哥哥和妹妹们都上的预科班，而是购买一辆盼望已久的已经使用了10年之久的德国豪华汽车，并承诺要用自己的钱尽量把车保养好。

对乔希来说，这可是他人生中的一个过渡阶段。

他现在贷款买了车，以顺利完成高中学业。

高中快毕业的时候，他没有像他的大多数朋友那样选择读大学，而是去了加勒比海，接受了迅速、完全自立的挑战，开始了自己的谋生之路。

我们继续按照精心制定出来的清单来购物、继续购买商店特价商品，省下钱来资助必要的活动项目

在每个互不相关的领域，我们都变成了最佳消费专家：百货、服装、电话、汽油、汽车保险，等等。这样，我们通过缩减每日生活必需品的开支，把省下来的“资金”投入到生活投资中，以造就我们的未来。

把投资集中用于资助重要的梦想，并在其他方面削减开支，这种生活商业方式被证明是经营家庭的好办法。

在加勒比海岛屿以及美国南部大部分地区，乔希成功地经营过珠宝小生意之后，在北卡罗来纳州立大学继续他的学习，并以该校历史上最优秀的成绩毕业，掌握了多媒体和计算机科学的一系列严格技能

瓦尼娜则是一名性格内向的建筑师，现供职于俄勒冈一家小型建筑公司。

本和他的妻子吉尼现居住在香港一个高级社区内，在香港，他讲普通话，在一家专为在华海外投资者提供服务的国际地产公司担任经营主管。

在此，首先声明，对那些只拥有父爱的单亲家庭来说，本书所介绍的理念和方法并不能解决他们所遇到的所有问题。

不过，我能够非常肯定的是，尽管孩子们必须面对这样一个残缺的家庭，但这些想法和做法却十分灵验，它们不仅使我本人身心健康，而且使我的孩子们能顺利成长。

在孩子们开始各自独立生活之前的很长一段时期，我认识并爱上了苏西和她的三个孩子——克里斯、梅格安和萨拉。

生活商业理念再次证明其内在价值是独一无二的。

苏西和我运用生活商业计划作为手段，明确了我们各自家庭最重要的目标，并确定了为实现这些目标所需要的资金。

这项工作有助于我们直接决定该由谁来负责各种不同的家庭开支。

今天，当我和苏西为实现共同的梦想而积攒资金，一起体验其中的激动与挑战时，我们仍保持着各自的财政独立。

不仅如此，我们在追求共同的梦想时，并没有我早年经历过的那种巨大的财政担忧。

最近，纳斯达克指数(NASDAQ)下跌了60多个百分点、道琼斯工业指数(DJIA)也下降了20个百分点，我关心的不是金钱上损失了多少，而是我们最重要的梦想是否因此受到了不良影响。

我抛开了有关个人理财的传统智慧，当我计算出我们最重要的短期、中期和长期目标仍可如期实现时

<<做自己的CEO>>

，我如释重负。

年终盈亏，作为生活和理财规划的商业性方法，就是实现你的梦想，而不是企求财富增长，这才是最重要的。

“创造财富”的固有战略已经让位于有意识地谨记“现金流管理”。

大卫，我写这本书的合作者，认识他是在1991年。

大卫敏锐地认识到了生活商业计划所蕴含的价值，并很快把该理念应用于他的顾问工作及个人生活中去(大卫是一位备受尊敬的管理顾问，他曾经帮助亏损组织和小公司解决了人事和战略难题。

他与妻子、17岁的女儿也住在这条街上)。

过去的十年里，我们为个人与团体举办过生活商业培训班，并提供咨询业务，我们的客户来自不同行业和领域：公司、专业人员、政府、非营利组织、艺术和教育界。

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

近十年来，我和大卫从生活商业计划中获益匪浅，因此我们深信它能给予个人、夫妻、家庭、组织、社团、甚至社会大量的帮助。

正是因为我们相信生活商业计划对我们思考、规划、度过自己的一生都大有裨益，因此我们才动手写了这本书。

<<做自己的CEO>>

内容概要

如果生活是做生意的话，毫无疑问，你肯定会对它进行投资。

问题的关键是如何投资——如果生活就是经商，如何准确地投资？你认为在财务安全和憧憬的生活之间，自己应当做出怎样的选择？这里有一种办法，既可以保证财务安全，又可以实现梦想的生活。

在本书振奋人心的鼓舞和启发下，你将发现如何制定一份规划，既可以实现自己的梦想，又可以全身心地关注自身的财务现状。

《做自己的CEO》这本书囊括了把个人生活当成一项成功的商业去经营过程中每一步详细的进程。

如果你能坚持运用约翰·埃克布莱德和大卫·基尔的逐步推进的方法，你将最终实现梦想——把个人生活“独立于自身财政之外”。

完成十三个步骤的生活商业计划之后，你将发现如何确定并全身心投入到最基本的个人生活目标中，如何听取并认真对待最亲近的亲人和朋友向你提出的意见和建议，以及如何对自己的活动项目进行积极的投资，从而实现个人生活最为核心的目标。

同样，你将学到如何开发个人的生活战略，以使成功的机会最大化；设定自己梦寐以求的目标，构思和设计个人生活规划，依靠这些行动，使自己的生活朝着预想的方向顺利发展。

你将学会像成功的商人那样，用商业思维去看待金钱，储蓄、投资和退休等方式就会发生潜在的根本变化。

这本书给予你这样的信心：年终盈亏的结果并不表明你多么富有，但却表明你个人的生活是多么充实。

运用本书所介绍的概念和方法，你的个人规划将免受金融市场动荡的影响。

如果生活欺骗了你，让你悲观失望，或者你决意改变生活之舟的航向，那么就应当获得一些知识和技能，使这种转变平稳过渡，并且在开始的新业务中有一个非常坚实的开端。

不要为扑朔迷离的未来牺牲自己的梦想，请阅读《做自己的CEO》这本书吧，从今天开始，它可以使你梦想成真！

<<做自己的CEO>>

作者简介

作者：（美国）约翰·埃克布莱德哲学博士约翰·埃克布莱德是一位组织心理学家，同时又是生活商业计划的创始人，他曾经帮助过数千美国人和欧洲人发展专注的和基于视觉的生活规划。

<<做自己的CEO>>

书籍目录

序言 金钱与生活/1 引言 生活商业计划/8 第一部分 分年度报告第1步 过程回顾/3 第2步 发现、命名生活商业/17 第3步 评估你的商业/29 第二部分 市场报告第4步 聆听市场讯息/47 第5步 展望积极的未来/61 第三部分 战略规划第6步 为成功制定战略/81 第7步 设定梦寐以求的目标，确定改变生活的规划/96 第8步 确定规划 阐明任务/111 第四部分 商业计划第9步 商业思维/127 第10步 梦想成真的预算/146 第11步 用金钱与观念规划你的未来/163 第12步 驾驭前方之路/190 第13步 获得及时的帮助/210 跋 生活商业/231 附录A 对一年开支进行分析/241 附录B 生活商业理念小测验/244

<<做自己的CEO>>

章节摘录

哈里的妻子海伦，有一份工作是与朋友们从事频繁的社交活动。

但经过惨淡经营，她最近下决心关闭了这些亏损业务。

海伦喜欢身边的朋友们，她拥有许多朋友和一个大家庭。

不过，海伦已经开始意识到，如果继续鼓励自己和朋友们一起午餐聚会，或者应邀到他人家里做客，没完没了的应酬很快就会占用她宝贵的时间，她将因此没有足够时间关注自己真正的爱好——写作。尽管她非常善于交际，生活中常常少不了各种聚会，但她发现这种生活方式耗费了大量的精力，以至于聚会结束后的第二天，她总是会有很严重的“宿醉”，感觉疲惫不堪。

海伦如何改变这种得不偿失的局面？她采取的策略是终止业务。

海伦通过哈里放出口风，让她的朋友们知道：自己现在正处于隐居时期，不想进行任何社交活动，此决定与个人无关，谢绝各种邀请，由哈里替代妻子频频出席各种社交场合等等。

朋友们得知这个消息后，虽然某些人表示不理解，但一般都不会生她的气，海伦也建议朋友们在想“做午餐”的时候，出去散散步，以此来消解朋友对自己的不满。

她已经列出了自己的时间表，以保证不会打乱自己的写作计划。

海伦成功地把时间投资从社会活动事务转向写作/友情关系的事务中，这项业务有希望在不久的将来获得较高的收益。

当理查德运用战略矩阵法时，他发现自己有四项新秀产业——他想做一些目前生活中没有过的事情。

这些事情包括：开始自己的咨询业务，写一本关于现代犹太人生活的书，把自己的家庭重新安置在南部较温暖、同时又与妻子的亲戚较近的地方，加入男士团体。

由于大量的现金牛产业和明星产业已经占用了非常多的时间，他不得不寻求立即从事大量事务的可能性，并意识到了这种做法会因此给某些新兴业务和传统业务造成危害。

因此，他开始考虑把这些新近启动的商业项目和一些短期、中期和长期业务分离开来。

贝蒂意识到，自己的明星产业(继续发展与作为医师丈夫的关系)和新秀产业(饲养羊驼)，都是高风险业务。

自从孩子们离开家以后，她曾经寄希望于这些业务帮助她驱除内心的空虚。

羊驼业务的风险来自于经济因素，而她的丈夫，虽然对她非常专注，但是仍然还得在工作岗位上工作至少五年，繁忙的工作常常使他抽不出身来。

她开始考虑，解决这个问题的钥匙也许还要更多地依靠自己，像以往那样，以饱满的热情，培植自己“内心深处的花园”。

现在她已经开始考虑细节问题了，弄清楚需要在这个方面做哪些更为细微的事情。

玛丽发现未来几年生活中的重要事情无非就是围着家庭转：照顾上高中的儿子、照料身体不好的祖母——没有其他人愿意去照顾她。

这就意味着以往的明星产业——个人职业，现在不得不退居其次，降级为目前的现金牛产业，这也同时意味着，在一家大银行工作了二十多年，得到了较高的工作地位之后，她将很难得到进一步的提升。

她欣然接受了这一切，并把职业上的牺牲视为战略矩阵法中应当付出的代价。

未来更重要的事情是，发展自己的新秀产业——找一位生活伴侣，这些年来她可一直是一位单身母亲。

布拉德，与可怕的病魔较量了一年的时间，这让他深刻感受到保持身体和精神上的良好状态，必须成为明星产业中不可缺少的内容。

同样，经过长达一年的疾病折磨，家庭关系也让他觉得弥足珍贵，无疑也应当是明星产业中的一员。

确切地说，他目前的工作任务非常繁重，但是相对来讲比较安全。

布拉德知道如何完成这些工作，同时，由于投入了更多的注意力和精力，他做起工作来可谓得心应手，从短期来看，这将是一个现金牛产业。

新秀产业是他一直希望从事的文字创作工作。

<<做自己的CEO>>

正是因为去年一年糟糕的身体状况，他对自己说：“如果现在不开始做这些事情，还要等到什么时候？”杰纳主要的明星产业是和新伴侣打造新的家庭生活。

虽然还没有结婚，但是，他们准备全身心投入到共同的生活中去，让现实检验一下两个人的生活到底会是什么样子。

杰纳意识到，按照自己的兴趣，生活商业已从明星产业下滑到现金牛产业。

她准备在工作中接受更大的挑战，作为应付这些变化的杀手锏，这将促使她对自己的事业以及公司培养出新的兴趣增长点。

P93

<<做自己的CEO>>

编辑推荐

本书教你如何用商业经营的思维管理最基本的生活。
实用的方法和清晰的概念有助于你在行动中体现自己的价值观，让自己的努力与愿望一同前进。

<<做自己的CEO>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>