

斜杠创业家

作者：金伯莉·帕尔默

斜杠创业家

(美) 金伯莉·帕尔默 著

谈申申, 孙思栋 译

版权信息

书名：斜杠创业家

作者：（美）金伯莉·帕尔默

译者：谈申申 孙思栋

书号：ISBN 978-7-210-09376-3

版权：后浪出版咨询（北京）有限责任公司

目录

[致谢](#)

[前言 行动起来](#)

[第1章 寻找副业的理由](#)

[激励因素](#)

[职业保险](#)

[第2章 做好总规划](#)

[找到大创意](#)

[从全职工作中寻找灵感](#)

[面对现实](#)

[投石问路](#)

[准备好，去做一份副业吧！](#)

[第3章 依靠你的副业](#)

[保持较低的启动成本](#)

[着手开始做](#)

[财源滚滚](#)

[第4章 结交朋友](#)

[从零开始](#)

[融入群体中](#)

[找到你的部落](#)

[第5章 将想法付诸实践](#)

[成名在望](#)

[打造品牌的 101 堂课](#)

[宣传的艺术](#)

[我是怎样推广理财规划手册的](#)

[第6章 时间就是金钱](#)

[利用好白天的工作](#)

[异性相吸](#)

[将无关的（或看似冲突的）事业结合起来](#)

[说“不”的威力](#)

[第7章 重新振作](#)

[从失败中学习](#)

[改变经营之道](#)

[第8章 业力](#)

[有所作为](#)

[非营利性副业](#)

[第9章 尾声](#)

[走出困境](#)

[寻求满足](#)

[结语 副业的未来](#)

[副业指南 练习和工作表](#)

[准备好开始你的副业之行了吗？](#)

[寻找适合你的副业](#)

[建立计划](#)

[营销工作表](#)

[善用金钱](#)

[附录 A 最顶尖的 50 种副业](#)

[附录 B 需避免的五大常见误区](#)

[出版后记](#)

致谢

如果没有那些慷慨的从事副业的人们跟我分享他们的经历，这本书根本不可能完成并成功发行。因此，我首先要感谢每一位帮助过我的副业者，感谢他们与我交谈，与我分享他们的生活，并允许我讲述他们的故事。

另外，我要深深感谢的是《美国新闻与世界报道》（U.S. News & World Report）杂志社的同事们，尤其是金姆·卡斯特罗（Kim Castro），他们给我提供了很多便利和支持来研究个人财务这个变化莫测的领域。这本书的构思来源于我为《美国新闻》所写的一系列新经济时代下的故事，这些故事都是我第一次与本书中提及的副业者们见面与交流后写下的。

很多研究员、图书管理员和记者同事还帮助我找到了许多关键的数据。其中我尤其感谢美国劳工统计局经济学家史蒂夫·希普尔（Steve Hipple）和《美国新闻》的珍妮·奥谢（Jenny O'shea）。詹妮对《牛津英语词典》知之甚详，超过任何人（她的放大镜可以证明这一点！）。

第一次见到我的代理人梅利莎·萨维尔（Melissa Sarver），就让我觉得能结识到她是件非常幸运的事，因为她是书籍和作者的忠实拥护者。正是她睿智的想法、充沛的精力和无私的帮助才让这本书得以出版。另外，我还十分感谢 AMACOM 出版社的优秀团队，包括艾琳·马尤克（Irene Majuk）、黛比·波斯纳（Debbie Posner）、迈克尔·希维利（Michael Sivilli），以及我的编辑威廉·赫尔姆斯（William Helms）。在出版过程中，他们不断向我提供反馈、建议和鼓励，也感谢他们对我和本书的信任。

当然，我的家人也给予了我很多的关爱和支持，是他们的陪伴激励我努力前行。我的父母克里斯·帕尔默（Chris Palmer）和盖尔·希勒（Gail Shearer）从我出生起就始终如一地陪伴着我和我的妹妹珍妮弗·帕尔默（Jennifer Palmer）和克里斯蒂娜·帕尔默（Christina Palmer）成长。祖母珍妮特·希勒·约翰逊（Janet Shearer Johnson）对我那无私的爱同样让我感动，她与我分享了很多副业者的新鲜故事。我的丈夫苏杰·戴夫（Sujay Davé）同时也是我最好的伙伴和最大的支持者，我的孩子卡里纳（Kareena）和尼尔（Neal）也给予了我不断前进的动力——他们是我奋斗途中停下来休息和娱乐的绝好理由。



前言 行动起来

在一次下班开车回家的路上（沿途去接了在幼儿园上学的女儿），我突然意识到必须要做出改变。每天我都要花大部分时间想念我的女儿——她的笑声、她自创的言语、她对新事物的尝试，即使我很热爱自己的工作，仍然止不住不断在脑海里想念她。我想如果能对自己的工作有更多的控制权，我就能重新安排自己的工作日程，在最富有创造力和生产力的早晨奋力工作，下午则陪女儿玩游戏，然后在晚上7点等她入睡后我再继续将一天的工作做完。

要实现这一目标，我需要两样东西：更大的权力和更多的金钱。诚然我的老板很通融，她也不可能在不影响办公室良好运转的前提下，允许我只工作半天。而且，我自己也不能冒险自找麻烦，因为我真的很需要这份薪酬。新闻行业（甚至整个经济形势）的萧条境况不容忽视；同时，我还承担着房贷、育儿、孩子的大学教育基金等。正是因为责任所在，我开始不断担心自己有一天会被解雇，这也是我最常做的噩梦之一。

想要真正实现我想要的生活，唯一的方法就是摆脱传统的赚钱模式——固定时间的全职工作。我需要在全职工作之外赚到额外的收入，以保持财务独立，并最终成为自己的老板，自主设定工作日程，这样就不用再担心被解雇。这不仅关乎金钱，我也想掌控自己的人生。

于是，我开始关注各个领域中与我一类的人。公司街边那家我最爱的熟食店倒闭后，店主的儿子就开始张罗自己的定制蛋糕生意，不但维系了原有的客户，还用这份收入替代了原本熟食店的收入流。另外我还发现，自己所在的办公室里，有同事利用空闲时间做社交媒体咨询，也有同事经营打印店，还有同事拥有一家高效的蜜蜂农场。

我在做经济类采访报道的时候，也接触到了其他一些长期以来都同时做着副业和主业的人，他们为自己创造了稳定的双重收入。其中很多人就像我一样，担心自己的全职工作随时会消失，并且也敏锐地意识到失去工作的灾难性后果。他们想要保障自己和家人的生活。一位失业的建筑师，将她为自己婚礼制作的各州地图形状的砧板放在手工艺品网 Etsy.com 上出售。短短几个月内，她就卖出了上千件砧板，于是她将这份爱好发展为了自己的全职工作，这比原本的建筑师工作更能给她自己和家人带来职业安全感。一位书店经理厌倦了朝九晚五和仅仅 28000 美元年薪的工作，意识到如果不做出改变，她将无法给自己和家人带来所期盼的那种生活，于是她开始了自己的创业培训业务，旨在为学员培养创造性。两年之内，她的年收入便涨到了 150000 美元，并完全能够自主掌控工作日程。加入会员微信 dedao555

然而，这些并不是典型的成功创业案例。因为大多数人从来没有想过自己能成为企业家，一开始也不是冲着创业的目标去的（有些人也从来没有打算过要放弃自己的全职工作）。大多数时候，我们是在原始计划进行不下去的情况下，才不得不为自己找一种新的方案。这些才是我们生存的故事。

总的来看，这些故事强调了一个无人能忽略的事实，关乎我们的经济状况：如今，我们都需要一种以上的收入来源。仅仅依赖单一的雇主，最终肯定会像大多数美国人一样，步履维艰。即使这个国家才爬出最近的一次经济萧条，但仍然有超过 8% 的求职者无法找到工作。对于年轻人和老年人群体来说，高失业率和低就业率的现象更为显著。那些有幸保住工作的人也难逃减薪、降低福利和工时变长的困境，并且他们还要时刻怀揣不安，担心这份工作有一天会突然消失。2012 年的一项盖洛普民意调查发现，近 30% 的劳动者都担心自己被解雇，40% 的劳动者担心福利会减少。在这种焦虑的笼罩下，我们很难安心过着正常的生活，购置百货、规划旅行。

与此同时，生活成本正变得越来越高。食品、燃气、房租，甚至咖啡的价格都在不断上涨。毫不奇怪，大多数美国人都感到财务紧张。密歇根大学开展的一项关于消费者信心指数的官方调查发现，在 2012 年 8 月有 50% 的消费者认为自己的财务状况不如 5 年前。并且该机构预测，未来 5 年这种迹象并不会好转。调查还发现很少有人具备缓冲资金，仅四分之一的美国人有足够的储蓄来支撑至少 6 个月的生活。新闻里充斥着被解雇的劳动者无法找到新工作的故事，传统产业的工人似乎更是注定要无家可归、贫穷和绝望。我们不能自欺欺人地认为，雇主会把我们的利益放在首位，或者他们会一直雇用我们。

这就是为什么有那么多人决定寻找另外一种生活方式，一种不会让我们感到自己在走钢丝、一着不慎就满盘皆输的生活方式。在全职工作（如果有的话）之外去寻求新的赚钱机会，正是我们对抗压力和经济停滞的良好途径。但是我们时常感觉到自己别无选择。我们需要金钱，而主业却不能带来足够的金钱。许多人因遭受极端的损失（如被解雇）而激发了前进的信念，正如我们预期到失业不可避免而因此开始创业。我发现越来越多的人仍然在为我最初提到的那个问题而挣扎：在这个零工作保障和财务压力日益增长的社会里，我们怎样才能保证自己和家人的生活？答案已经越来越清晰，即我们必须通过追求创业，积极开创多样化的赚钱方式。

在这个过程中，我们可以把机会匮乏的失望荒原发展成为一个旺盛的创意孵化器，形成一种新经济。这样的新经济有一些先进的特征：网上交流便利、对创意产业的充分竞争和强烈需求、短期的就业市场，这些特征将成为一种优质资源，而不是阻力。新的工作形式不仅可以提高我们的经济安全，还会给我们带来更多的快乐和满足。

社会文化经历了极其深刻的转变，人们以更加个性化的方式来思考如何赚钱，从知名人士、电视节目到电影都在某种程度上揭示了这种转变。李佛·薛伯（Liev Schreiber）除了在好莱坞有一份让他名声大震的工作外，还为自己开拓了一项额外的工作，为HBO纪录片配音。在电影事业之外，格温妮丝·帕特洛（Gwyneth Paltrow）还推出了十分迎合消费者生活品味的时事通讯GOOP，用来推广自己的品牌和非电影产品如食谱等。莎拉·杰西卡·帕克（Sarah Jessica Parker）向《美国大观杂志》（Parade）解释道，在经历了资金短缺，难以维持生计的童年后，她十分强烈地渴望财务安全，所以现在她利用自己的名声很努力地工作着。事实上，近年来，她经营着自己的副业——一款香水，这份副业给她带来了极大的财务安全。跟我们一样，很多名人也渴望通过一些创业项目，如产品线、网站等来获取对自己财务命运的掌控权。虽然他们似乎从主业中赚了不少钱，但这样的收入并不稳定，他们甚至不知道自己的下一份工作是什么，何时到来。

Bravo电视台的真人秀节目《真实主妇》（*Real Housewives*）大部分都是围绕着妇女的商业野心展开的，这或许是特许权令人上瘾的另一个原因所在。让我们来关注一下这些商业野心。在《新泽西真实主妇》（*The Real Housewives of New Jersey*）中，特雷莎·朱迪切（Teresa Giudice）推广了她的食谱和其他一些业务，同时她还分享了自己从破产边缘恢复过来的经历。在这个节目的纽约版中，一位家庭主妇宣传了自己的白葡萄酒，另一位则展示了自创品牌的烤箱。事实上，大部分的电视真人秀都是在创业精神的驱动下发展起来的，比如《与卡戴珊姐妹同行》（*Keeping Up with the Kardashians*）及派生节目、《全美超模大赛》（*America's Next Top Model*）、《设计之星》（*Design Star*）、《天桥骄子》（*Project Runway*）和《蛋糕店姐妹花》（*DC Cupcakes*）等真人秀节目都是围绕着试图通过电视使自己的职业梦想得以实现的创业者们而展开的。（《蛋糕店姐妹花》中的一位明星索菲在某次真人秀的开场上说：“让我们抛弃厌倦的办公室工作，跟随自己的梦想创造出世界上最好的蛋糕。”）

2011年夏天推出的电影《伴娘》（*Bridesmaids*），主演克里斯汀·韦格（Kristen Wiig）饰演的角色在她的蛋糕店关闭后过着跌宕起伏的生活。她努力从困境中重新站起来，白天在一家珠宝店工作，晚上回到家则烘焙蛋糕。正如她在电影结尾重新拾起她所爱的兴趣那样，观众们仍然坚信她最终会重建她的蛋糕事业。2012年的电影《五年婚约》（*The Five-Year Engagement*）的主演是艾米莉·布朗特（Emily Blunt）和杰森·席格尔（Jason Segel），同样地，席格尔扮演的角色发现自己的经济水平在下降，在做了一段时间低薪的厨房工作后，他开始了自己的副业征程。甚至2012年的电影《美国派4：美国重逢》（*American Reunion*）主角斯蒂夫勒（Stiffler），在剧中陷入了一份没有前途的临时工作，最终他接到了自己的第一份聚会策划的副业工作，成为一名创业者。

这并不意味着通过创业来寻找人生的价值和快乐是一种新的观念。早在1987年美国的婴儿潮时期，戴安娜·基顿（Diane Keaton）就靠自己的婴儿苹果酱生意实现了经济上的飞跃。在1996年的电影《甜心先生》（*Jerry Maguire*）中，著名影星汤姆·克鲁斯（Tom Cruise）饰演的角色在剧中开创了自己的代理机构。20世纪80年代，职场妈妈的数量开始上升，很多妇女挣扎于寻求家庭和事业的平衡，很多人都乐见戴安娜·基顿努力并找到前进的方向。20世纪90年代，随着美国企业的蓬勃发展，人们担心要出卖自己的灵魂来获得奖励工资，他们想看到甜心先生能够游弋于漩涡中，并走在时代的前列。现在，当我们

看到自己的工作一步步远离自己的掌控，不知还能依靠下一份薪水多久，我们想要看这个时代的电影主角和真人秀明星最终也能找回对工作的掌控权。考夫曼基金会在它的创业活动指数报告中指出，现在创业活动已达到 15 年来的最高点，其中 44 岁以下的创业者占据最大比重。谷歌追踪了不同搜索词汇的热门程度，搜索“创业者或企业家”的次数在 2009 年年底和 2010 年年初大幅攀升，而此时正是经济最低迷的时期。

这种转变也闪现了一些新名词。比如，“数字游民”建立了副业和“组合型职业生涯”，因此他们能成为不受地点约束的“独立企业家”。他们通过创建自己的在线“部落”来支持副业的发展，最大限度地推广自己的在线品牌以吸引更多的客户，这样即使是在他们休息的时间，也能销售诸如电子书和在线指南等数字产品。怀揣着对副业的激情和热爱，他们早上 5 点钟就起床工作，晚上熬夜到凌晨 1 点，迫不及待地想完成手里的项目，展示给全世界的客户。他们之中的许多人在每天全职工作开始之前或结束之后才开始经营副业，而且在某些情况下，这些全职工作甚至与他们的自主创业项目毫无关联。他们如此努力正是为了追求财务自由。

丹尼尔·平克（Daniel Pink）在他 2001 年的一本畅销书《自由工作者的国度》（*Free Agent Nation*）中首次定义了这种文化转变，他在书中说道，自己没有预测到当前自由职业（包括副业）的发展会如此火爆，他将这种发展趋势归因于新科技（新的科技发展使人们更容易实现工作自由）和萧条的经济。他说：“现今，雇主已经不能给予员工经济上的安全感了。”

雷德·霍夫曼是领英（LinkedIn）的创始人之一，在他 2012 年出版的一本书《创新由你开始》（*The Start-Up of You*）中讲述了类似的观点：“要应对当今职业生活的各种挑战，我们必须重新激发自己的企业家直觉，并利用这种直觉创建全新的职业生涯。不论你是一名律师、教师、建筑师，亦或是一位企业老板，当下你同样需要把自己想成掌舵着至少一个人的人生的企业家，来发展自己的初创业——也就是你的职业。”

同时，崛起的网络领袖者就是对这种直觉的肯定，他们的崛起也引导我们走上自由职业的道路。这些网络领袖有着亲和力和说服力，他们的存在证明了这种梦想是完全可能实现的。其中有一位企业家克里斯·古里布（Chris Guillebeau），写了《特立独行的艺术》（*The Art of Non-Conformity*）一书，他不断地敦促上千名追随者去思考自己是否需要保住全职工作，是否需要拥有一套房子和其他一些传统经济的主要用品。另外，他还言传身教，通过博客、书籍和数字化职业生涯指导来支撑他的生活，这些产品或服务的售价均在 40 美元或以上。

很多情况下，我们可以尽可能地紧紧抓住自己的主业，同时慢慢地创建起创业项目，这将给我们带来两份工作最好的部分：尽管面临着裁员的风险，全职工作通常情况下仍然能够提供健康保险（也可能是伤残保险和人寿保险）、稳定的工资、发展技能的机会、社交人脉和一个可寻求帮助的平台。与此同时，副业则为我们提供了一个很好的机会来多样化收入来源，增加收入，帮助我们追求创业梦想，让我们能尝试运营一个小企业，以及对自己的工作具有更大的控制。我们从中能同时获得在公司工作和从事自由职业的双重效益。（当然，这种安排也存在不足，最大的问题在于过程中我们会感觉自己同时在做两份全职工作，后文我们将对这一点进行详细的叙述。）

不是所有人都想成为自由职业者，并且在当今的经济环境下，自愿离开一份工作听起来就像在饥荒之中烧毁粮食一样疯狂。为什么在成千上万人无法找到工作的时候，有些人宁愿辞去一份非常好的工作（虽然他不喜欢这份工作）来开创自己的企业？虽然很多人都不会这样做，但事实上支持自由职业的力量正变得更加强大，因为我们不知道现有的工作还能持续多久，并且在这个社交媒体和智能手机普及的时代，开创副业就像发一条推特一样容易。以副业的形式进行创业给我们提供了第三种选择，让我们既不用像全职创业者那样整日提心吊胆，也不会如标准的办公室生活一样枯燥乏味。

考虑到诸多好处，Elance.com 网站的自由职业者用户有 30% 都同时拥有全职工作也就不足为奇了。美国劳工统计局的一篇报告显示，有 700 多万劳动者，或 5% 左右的劳动力都同时持有多份工作。（对于持有专业性工作和高学位的劳动群体来说，这个比例超过 7%。）事实上，副业者的实际数量可能远远高于政府的官方统计数据，因为美国劳工统计局在上周刚统计了那些承认自己不止拥有一份工作的就业者

的数量，那些偶尔从事自由职业的副业者也许无法肯定地回答这个问题。

美国大都会保险公司（MetLife）在 2011 年做过一项调查，询问受访者们是如何提高自己的收入和经济安全水平的，在二十多岁的年轻群体中，有 25% 的人回答是自由职业者，有 20% 的人回答有兼职工作。在三四十岁以及婴儿潮时代的群体中，这个比例有略微的下降，但仍然很显著：17% 的 X 一代（现在正好三四十岁）回答他们会通过自由职业来提升收入水平，12% 的婴儿潮一代（处在五六十岁）给出了同样的回答。可见，副业作为闪亮的白衣骑士，随时准备将我们从萧条经济的恶龙手中拯救出来。

这些企业家、副业者和自由职业者的热情和激情都极具感染力。他们证明了在传统经济之外创建起一种新的生活不仅是完全可能的，而且是对财务成功的一种重新定义。为了应对自己脆弱的财务状况，我决定加入他们的行列，并开创自己的事业。从高中开始，我就偶尔兼职写文章，现在我想把这份副业提升到一个新的高度，将其发展为全职工作之外的一个稳定的收入来源。受访者的启发，我启动了自己的副业，成为一名规划师，基于我经历过的生活和设定的目标，可以是婴儿规划师，也可以是无债规划师、理财规划师。打着“帕尔默的规划”旗号，我在 Etsy 网站上开设了自己的商店。过程有激动兴奋，也有坎坷，也给我带来了力量。

经过自己的亲身体验，我发现这种创业形式也有不好的一面。它的布道者不会过多地谈论它的不好，但是作为一名创业者，你肯定会面临这些不可避免的挫折。推广自己需要一种盲目的乐观，即使产品或服务有缺陷，你也要不断地说服人们为它们买单。但是这种坚持的报酬将是丰厚的：在经历许多磕磕碰碰，错误的尝试和意外情况之后，我实现了自己的目标，这一年在正常的工资外我赚到了额外的 10000 美元。更重要的是，我终于感觉到了自由。我不再整日担心有一天会被解雇，因为如果突然被全职工作抛弃，我也已经准备好了降落伞带我安全地回到稳定的生活中。工作就像是一架波音 757 飞机，载着我们在 30000 英尺的高空稳定飞翔。现在，我们都驾驶着自己的战斗机，在驾驶舱配备降落伞就是一个标准操作程序。

几乎所有我采访过的副业者都表示，他们的副业想法源于心中的一个小灵感，他们坚信这种灵感最终能成为他们的财务安全网络。从推出定制蛋糕业务的面包师到决定开始培训业务的书店经理，新经济形势下的先锋们拥有着以下 9 个共同的特征：

1. 他们确切地知道什么最能激励自己，并且这种激励往往开始于生活中的重大损失或其他重要事件。
2. 他们选择的创业追求跟长期的爱好、兴趣和技能相吻合。
3. 他们将工作和个人生活开支降到最低，并想方设法筹集资金投资自己的创业项目。
4. 他们在很大程度上依赖于由很多志同道合的人组成的网络社区。
5. 他们通过社交媒体和其他草根营销方法积极且毫不谦虚地推广自己的品牌。
6. 他们都有着自己的一套时间管理策略，从而保持着主业和副业（以及其他方面的生活）的协调性。
7. 面对不可避免的挫折，他们都会坚韧乐观地面对。
8. 随着业务的发展壮大，他们会通过业务外包的方式支持其他小企业的发展，增强这些小企业的实力，而这些小企业也常常会通过其他方式来回报。
9. 他们从自己的事业中获得的财务安全感和成就感远比金钱更有价值。

通过阅读他们的故事，这本书将向你讲述如何加入副业者的行列。我们将会看到克里斯·哈迪（Chris Hardy）的故事，他是一名仪器修理工，但同时也有着一副适合卡通人物的嗓音。当他在 Fiverr 网站上

以每段配音 5 美元的价格提供配音服务时，很快就接到了几份副业工作。此后他开始扩大自己的服务范围，现在克里斯三分之一的收入都来自于这项配音副业。IT 工作者贝纳·卡特卡（Beena Katekar）和苏丹苏·沙马勒（Sudhansu Samal）是一对夫妻，他们制作了一个可以做预算的 APP，灵感很大程度上来源于他们的小女儿，她经常问还可以在商店买多少东西。这款 APP 很快获得了一些国家级杂志如《美国大观杂志》等的推荐，他们也因此在很短的时间内就销售了上千份 APP。之后，贝纳和苏丹苏继续在他们的全职 IT 工作之外经营着自己的 APP 业务。摄影师卡利·李（Calee Lee）发现在儿童的文学世界里缺少一位女性榜样，于是她撰写了一本儿童读物。现在她经营着蒸蒸日上的出版业务，这给她带来了丰厚的收入，并且这项收入毫不亚于她大学毕业后从事的全职工作的收入水平。阿莉莎·威廉姆斯（Alisha Williams）是一位渴望在田径奥运会上一展身手的运动员，在公共注册会计师的全职工作外，他不断地追求自己的跑步梦想，并最终获得了阿迪达斯和能量棒的赞助。

这本书将帮助你开创自己的副业，带你走出经济恐惧和沮丧的困境，让你的生活变得更加安定和富裕，并带你体验全职工作之外的生活满足感和个人成就感，相信你也能构建自己的经济蓝图。

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.cn>)

文档名称：《斜杠创业家》金伯莉·帕尔默 著.epub

请登录 <https://shgis.cn/post/733.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

