



一個手提電話。一個微型電腦。
一部圖文傳真機，就可以成為流動寫字樓。
在家中工作，省下寫字樓租金，
無須要上下班擠車船之苦。
你可有興趣，加入馮美基與胡蓮英的行列。
做個自由的「自僱」者嗎？

前腳踏出睡房 後腳踏進寫字樓

文：陳德岫/黎肖嫻

Connie閃電式搶進地鐵車箱內，把最後一個坐位填滿。她幸好來得及，因為接着一個站，上車的人都要站畢全程。那時候才早上七時半Connie拿着鉛筆在筆記簿上隨意算算：她每天花在上班來回交通的時間共三小時；一星期工作五天，一年有十二個月；由她廿五至六十五歲這段期間，她共要花相等於十年長的時間去擠車。自那天一算之後，Connie立定主意，要把辦公地點轉移到自己家中。Connie是個作家及傳達顧問，這樣做是絕對可以的。

像Connie一般以家庭為工作基地的女性，在美國早已十分普遍；有些為了方便和自由，有些為了減低成本，增加收入。在香港，

這一類的專業人士亦愈來愈多，然而每一種以家為基地，自己做僱主的人的實際處境和面對的困難都是很個別性的，不能一言以蓋之。這裏我們特別走訪了兩位獨立經營創業的女性胡蓮英及馮美基。

專家說這類人士一般都必先在以下七方面掙扎者：不穩定不可預知的工作成果、如何廣推業務及推銷自己、繁瑣的財務問題、如何服務收費、有沒有可支持自己的同伴、專業上的成長機會、與個人興趣及利益的衝突。

一位已婚，並有丈夫經濟支持後盾，以家庭為重的胡蓮英與獨立、活躍的離婚女士馮美基，兩位的實際體驗，又可給我們怎樣的借鏡？

胡蓮英愈做愈胆壯

「當時我覺得一切都太容易、太平淡、備受保護……」

「於是我懷疑自己如果轉回競爭性較強的環境工作是否仍能生存。」

就是這份不甘於安逸、要驅策自己奮進的意決，催促吳胡蓮英(Nora Wu)立下決心，在三年前放棄了在李奧貝納廣告公司(Leo Burnett)市場研究部(Research Department)主管的職位。那時候，Nora在李奧貝納工作已進入第九個年頭了。李奧貝納是當時全港唯一擁有自己獨立的研究部門的廣告公司；而身為部門主管的Nora亦因此有機會接觸來自各行各業的客戶，包括航運、酒店、金融、電腦、煙酒各類零售，以至公共事業等……

「但那時候市場研究部對整個公司而言屬支援性質，不是一個profit-oriented centre，因此很protective」Nora用柔和卻肯定的語調追述當時的心境。

籌備兩年揀客有自己原則

一九八八年二月，她毅然脫離這個安樂窩，開創她自己的獨立市場研究服務，由太古城栢嘉商業大廈辦公室遷到大坑道宏豐台家中百餘方呎大的書房；由朝九晚五的生涯轉為彈性、自由調節的工作方式。

這「自由身」當然也要冒點風險才能獲取。如Nora要接受沒有固定收入，不能預知生意有多少，也要時刻意識着自己能否與別人競爭得起。事實上，之前Nora用了足足兩年時間去作好心理上的準備。而剛巧八六年她的女兒剛誕生，不止她，就是家中的人，都忙於適應出現了一個孩子的家。

「自由身」的日子轉瞬已三年，Nora欣慰的看見業務蒸蒸日上，而她自己也在這些日子中漸漸摸索出自己的路，辨別出一些應付客人、選擇生意、公私分明、作息有序的原則與做法：

不爭客，只接客，不被動的只

由客人選自己，而是主動揀選客戶，不用討價還價，以「彼此信任」去交易。

「我很幸運。至此為止生意很固定，有條件可以揀……。我沒有很貪心(開天殺價)，或要求自己做全世界的事，因為自己資源有限。」

早年建立關係客戶投下信心

Nora的滿足卻絕對不是單純的謙卑。她第一個客戶不是誰，乃是有線電線傳播公司；為他們向本地觀眾對有線電視的反應作市場調查；這誠然是一項對全港意義深遠的調查，Nora自然感到自豪。目前來說，美國運通銀行算是她的忠實客戶；她的研究對象及受委託者更跨及亞洲區……。

「別人這麼信我，我很高興。」這份滿足，固然多少亦有賴Leo Burnett給予她的信譽保證及那些年間建立的聯繫；然而這無疑亦是Nora敢於放下Leo Burnett的保護罩才得以領會的。」

Nora也在實務方面充實並突破了自己。

「從前什麼都take for granted。現在財務、報稅、做數，甚麼都要自己來，還有大大小小預計不到的瑣事……。現在已給自己find a system，知道如何應付一切。」

「我想有很多瑣事都要有準

備：電腦、fax machine、影印機……，必須要在財政預算中準備好。還有如何安排courier services等……。」

享受彈性好處 作息安排有序

一天躲在家裏，會否工作和家庭生活、娛樂混淆不清？與孩子共處一室，工作會否受到干擾？

Nora坦然承認，當初她決定把辦公室移到家中書房時，一半是爲了可騰出多點時間給女兒的。可是「我不是個full-time媽咪！」這聲音和感覺不斷在暗中擾攘着，令Nora不得不坐下來重新計算一切。

「現在女兒上午上學，我就編定上午的時間全用來工作。九時開始就是我的黃金時間，寫proposals，聯絡clients；下午就開會。一星期中會有一兩個下午打網球——我覺得這些是自己從『彈性』中應有的報酬。

「從前是『打工仔』心態，甚麼都無所謂，有時把工作拖長來做。反正貢獻了朝九晚五給公司……。現在我反覺工作更有效率。」

尊重工作不穿睡衣

Nora對假期的安排，也有她一套看法。

「假我必定期放，長的短的。我不打算做自己或工作的奴隸。」

此外，Nora更刻意要求自己絕對不可穿睡衣工作。因此每天九時正，她便會如上班一般，穿着整

齊——但要舒服，從睡房走進書房。她說這是對工作的尊重。

Nora在訪問中多次說她不是「全職媽媽」的材料，這是否說她覺得與孩子相處用不着她操心呢？也不盡然。

「質比量更爲重要。」Nora強調說。

「常在家中看見女兒其實是個很大的鬥爭。她會期待多見我，希望我會多些跟她玩。但當她發現事實不如此時，便會扭計、發脾氣。但我又怎能放下工作陪她玩？於是便要慢慢解釋……。」後來Nora終於跟女兒約法三章，說明要待她完成當日工作才能跟她說話；自己若在書房，女兒就不得敲門騷擾。

「我不能爲她而放棄一切。」Nora再一次堅定的說。

個人迅速成長 學會變通面對挫折

Nora算是事業有了初步的成就；許多實際困難她也面對過、想通了。然而她的報酬是甚麼？如她所說的，滿足感愈大，壓力也愈大。那麼她承受的又是怎樣的壓力？

Nora覺得做自己的「老闆」有更多發揮自己的空間，同時亦有機會嘗試多類型的工作。

「我也比以前大胆了，有勇氣向討麻煩的clients say “no”。」她看見個人成長的一面。而性格上，由於經常要應付「未知之數」，她學得更會變通，接受unpredictable，

準備好隨時面對挫折。

相反的，Nora感到走這條路要承受很大的孤單感，同時要冒the risk of no return的風險。

「事業前途盡在我手」

據胡蓮英的觀察，「自僱」在香港將會漸成風氣，尤其對從事設計、廣告的人特別適合。目前，她是全港兩名「自僱」的市場研究員的其中一位。她同時指出「打工」不能主宰自己的事業和生命，「若果工作或事業同時也是生命和娛樂則多好哩！」

胡蓮英堅信自己的決定是寶貴而又具建設性的。至少她除了如願改善了自己的環境，創造了事業新一頁之外，她說現在更明白自己需要什麼，個人潛質也得到發掘和拓展，愈發感到經營自己的事業是值得鼓勵和推廣的。

「我的信心提增了，前途事業盡在我手中，我的個人品德、道德操守也得到更多的考驗和磨練。」這是Nora對過去三年的總結。

對於那些打算像她一般要做自己主人的人，Nora則說：

「每個人都有自己的ego(自我)……。」因此Nora鼓勵每個人要尊重自己的願望、意向，採取主動向前探……。

斗室中的電腦、fax machine及簡單的陳設，述說着她理智的一面，而計算好一切、專心矢志的意決，在這三年的自僱生涯裡頭，也盡在不言中。

馮美基：不折不扣的自由人

馮美基是去年四月離開無綫電視後才開始「自僱」生涯。過去五年半，她在無綫出任藝員經理，專責為藝員安排一切合約細節；並肩負藝員訓練和型象塑造等工作；早年則投身電影及電影廣告製作行業，一直跟傳播界結下不解緣。

跟馮美基相處不足兩小時，已經可以強烈感受到她的衝勁、熱誠、創意和主動性。她是一個不折不扣的「Freelancer」——一個可以在很大程度上掌握/控制自己的生活節奏、內容和方向的事業女性。

自僱求突破半年廣建客路

今天，馮美基選擇了當「老闆」的角色，開展另一種截然不同的體驗。以May的實力和經驗來說，假如要離職另作他想，前面的選擇其實是可以很多的。至少，被招手加盟其他大公司的機會就多的是。那麼，為甚麼馮美基要選擇「自僱」呢？馮美基毫不猶豫地指出，打工縱然可以有相當穩定的收入，但卻難以給你帶來真正的突破。因為，無論你工作付上多少精神與時間，公司都不會在短時間內給你兩至三倍的薪酬。所謂「打工是不會發達的」，唯有自己出來闖闖，才可以憑努力搏取更大的回報。趁九七還未臨近之前，馮美基認為應該把握機會，嘗試面對「自僱」的挑戰，若再遲一點，她相信自己就不會有這種衝勁，去作出任何冒險和變更了。

另外，複雜的人事關係和「窩

裡鬥」，也是May不想再受僱於大公司的原因之一。她認為任何一間大公司都存在或多或少的人事角力，遇到惡劣的情況，就更會加添自己的心理壓力，或令工作吃力不討好。她不想糾纏在那些無聊的政治遊戲中。為了脫離這種環境，她就立心出來闖闖，好集中精神和時間，發揮一己所長，為更多人服務。

今天，不過短短半年時間，馮美基已經建立了廣闊的客戶網絡，接手並完成了多項推廣工程。在May名下其實有三間公司，分別負責藝員管理、電影製作和推廣事務；其中以「Charisma」（美基宣傳及推廣有限公司）最為活躍，曾先後為不同類型的客戶籌辦大型推廣活動，可說是馮美基預期最能大展拳腳的一間公司。

手提電話電腦成流動辦公室

不要以為Charisma屬下擁有一隊精兵，May其實由始至終都是「一脚錫」的全能僱主；她公司的運作方式主要倚賴一部隨身的手提電話、微型電子記事部以及裝置在家中的圖文傳真機和文儀用具。不要輕看這些看來簡單的設備。May興奮地表示，她的流動辦公室（即放在纖巧公事包內的手提電話和微型電腦）着實為她提供了很大的方便和自由；既可讓別人隨時跟她接觸，也可以讓自己彈性地選擇工作的地點和時間。另外，為避免在會議進行時受電話的騷擾，馮

美基又跟好友在怡和大厦分用一個辦公室作為後備；有需要時就按掣將所有外來的電話撥往這個辦公室，待有空時才取回有關訊息。

就是這種方便和高度的工作彈性，促使馮美基即使在人手不足的限制下，也能全面掌握各種資訊，保持與客戶的聯繫。

彈性工作時間發揮更高效率

May認為，只要控制得宜，不用上班的自僱生活是可以幫助自己發揮更高的工作效率的。不是嗎？每天一早醒來，辦公室就近在咫尺，免去了化粧、搭車往返等時間。她又盡量將不同的會議湊在一兩天內舉行，給自己預留更多的私人時間，好打點家務、照顧孩子，或到郊外呼吸一下新鮮空氣，甚至做一些有意義的社會事務。May透露，幾個月前，她就曾經跟一班有志之士晝夜籌劃一個國際性「自由日」演唱會；可惜後來因美國方面的問題而告吹，這當然令她感到異常失落和失望，但回首整個籌備過程的經驗時，馮美基也自覺相當寶貴及難得。

此外，由今年五月開始，馮美基更在俞琤的大力邀請下，為商台主持「朋友你寂寞嗎？」節目，旨在促進人間生命的交流。假如馮美基不是有如此富彈性的工作時間，恐怕也難成命了！

節省寫字樓開支實際收益增加

馮美基這數月來的工作可說是

多姿多采了，但在金錢上的回報是否又可以得到同樣的滿足感？

馮美基指出，「自僱」是有一定的冒險成份。她坦誠表示自己起初時也有一種一無所恃、恐懼不安的感覺；原因在前面再沒有固定的「糧票」或月復一月的薪金。不過，馮美基自創業以來，源源不絕的工作都已令她忙得透不過氣了，手停口停的經驗她是未曾嚐過的。她更指出，由於無需在家以外正式開設一所辦公室，一般寫字樓的經營費用都可以全部省去；加上本身家居的經常性開支或投資均可被列入免稅項目，實際的收益是可以比以前更加豐厚的。屈指一算，馮美基過去四個月的總收入，就較以前一年的薪金還要多了！

或者，你會認為馮美基的自僱經驗是相當個別而獨特的；因為，

她開朗、積極的性格和工作態度早就為她建立了廣泛的商業聯繫、奠下了創業的最佳基礎。

不過，這種「基礎」和「資產」却又是任何有意離開打工生涯、開創一己事業的人必須擁有或開發的條件。

時間自我控制寓工作於娛樂

其實，馮美基的成功，也很在於她那無比的創意和熱誠。最近，她又跟朋友合夥開辦一間花店；在短短兩個星期之內辦妥了一切營運事宜，又在產品的設計和包裝方面注入超卓的心思和創意，甚至編排了一個親自執行的推銷計劃，可見她高度的工作效率和投入程度。

這樣說，May是不是將所有時間都放在工作上呢？馮美基認為，自己絕對不是那類「工作狂」的

人。即使在工作天，她都能騰出點點的私人時間，去做自己喜歡做的事情。正如前面所述，馮美基可以把會議堆到兩、三天內；其餘的日子就可以任由自己控制，例如，她可以放縱地多睡一、兩個小時，又或趁商務午飯後逛逛公司。通常，馮美基每清早起床後就會立即安排當天的工作程序，盡量在午飯前完成所有瑣碎的雜項，如傳發圖文傳真、打電話等等。然後，就跟客戶共晉午膳，一方面維繫友情，另一方面發掘更多合作機會，寓工作於娛樂。下午若沒有甚麼會議或工作，她就可以隨己意享受私人時間，如到花店幫忙插花、回家陪兒子吃晚飯，督促他溫習課本等。

此外，馮美基又經常約同三、五知己到不同格調的餐館歡聚一番，生活是蠻有樂趣的。 ■

自僱前先考慮的問題

選擇做「自僱」者之前，你要先考慮和處理下列各項問題：

- 冒風險。自僱有冒險成份，不能漠視發生的可能性，事實上每個成功創業家都有過這個體驗。

- 市場推銷。如果你曾惡做推銷工作，自僱前必須考慮如何處理。

作為一個自僱者，你需要打電話給朋友的朋友向他推銷；作為一個成功的創業家，不論你多忙碌，隨時要為客戶草擬計劃

書。

- 擬訂收費。你必須計算怎樣收費；客戶立場當然是取費廉服務佳。

- 懂得處理各項細微瑣事。曉得掌握各項開支、開發票、交費、購買電話設備和傳真機等，且不厭其煩。

- 自我控制與承受孤獨。自僱可以令你免受辦公室政治之苦，你可以自行決定一切及控制工作的質量。但反過來說，你一定要熬得住孤獨感，如果你是個

活躍的人，自僱可能並不適合。

- 專業發展。作為一個獨立自僱者，你經常要自我權衡事物的價值輕重，例如：你可能要在金錢報酬和工作挑戰性之間取捨，是取好報酬挑戰性低呢？還是取報酬低機會多的工作呢？

- 與興趣抵觸。必須自行決定甚麼可以接受。如果你是小規模經營，你仍可以為維持聲譽而拒絕賺錢的工作。

要是你能夠解決這些問題，你的回報將會很大。

自僱者需具備的條件

馮美基認為，決定自僱之前，必須要有周詳的計劃，對自己已有足夠的認識和心理準備：

本身要有經濟基礎

你必須知道自己是否有足夠一年生活開支的經濟基礎。因為，正如剛才所說，「自僱」總有一點冒險成份。生意的來去有時是難以預料的；而不穩定的收入也會導致不穩定的情緒。假如本身沒有一定的經濟基礎，就很容易會陷入戰戰兢兢的生活狀態之中。

訂定周詳工作大計

你必須預先訂定一個周詳的工作大計。譬如，是否清楚自己的潛質和專長所在？適合開創哪一類事業？手頭上又是否有足夠的市場資料和客戶聯繫？應該怎樣接觸客戶，向他們推介自己等等。馮美基認為，自我推介和市場推廣這類工作，並不一定是專業人士才懂得的。只要在待人接物方面有足夠的常識，平時爭取多些經驗，就不難執行了。

社交活躍

「自僱」者也必須是樂於與人相處，對社交場合沒有太大抗拒感的人。因為，生意是很少會自己「走上門」的。常常自認清高，不假外求的人，相信也很難飾演

「自僱」的角色。

要有責任感及實際地樂觀

馮美基強調，一個人的工作態度和性格可以影響他的「自僱」能力。她認為，「自僱」者必須是一個有計劃、有系統，又願意處理瑣碎事情的人。她笑言自己起初連寄信和傳發圖文傳真的程序都不曉得，不過經過一段時間的適應和學習後，現在甚麼細微的事情都難不倒她。此外，在馮美基眼中，責任感是絕對不可缺少的工作態度。為了確保每一件工作達到一定的水準，馮美基每一次都親自檢察或校對，好以工作的質素贏取客戶的信心。而這，也自然是建立穩定客源的重要關鍵。

馮美基並一再強調，「自僱」者必須學習克服內心那種因一無所恃而引發的恐懼和不安。任何創業之士起初都會經歷這種心態；但只要積極地工作，「實際地樂觀」，就不會被它絆倒了。

以過來人身份看，胡蓮英覺得實踐「自僱」之前，有些問題事前必須先想清楚。

工作性質是否適合自己

考慮自己的行業是否適合改為「自僱」，或想想這行業是否適合「家」中環境進行。

經濟支持

計算經濟上的可行性。倘若頭兩個月沒有收入的話，可熬得過去？手裏的積蓄可供自己冒多少的險？

工作經驗及支持

工作經驗亦很重要，這不單指個人的工作能力或接觸人面的廣狹而言。個人履歷中能展示一、兩間有名氣、有信譽的僱主機構及客戶，對將來的拓展會有很大的幫助。

胡蓮英也強調「支持」的重要性，若自己獨立經營事務，誰會支持？朋友？丈夫？有困難時有那些同行人士或資源上的支援羣體可作後盾？這些都需要在起步前弄清楚。

懂變通

先瞭解自己的個性，也有助於衡量得失，以便自己計算好代價，作最後決定。胡蓮英相信懂「變通」的人會較易生存下去，深明人生未必事事順利是一種智慧，叫受挫折的時刻不致把人的意志摧毀，十分重要。

「敢於做個獨立的人是要緊的。因為一旦成為自己業務的主人，成敗就全在自己手中。

「困難臨到，沒有人可以blame，要以positive的態度面對。」