

《任性創業法則第一條: 員埂

图书基本信息

书名：《任性創業法則第一條: 員工可以隨時翹班去衝浪》

13位ISBN编号：9789866807206

10位ISBN编号：9866807207

出版时间：2008/3/1

出版社：野人文化股份有限公司

作者：伊方．修納

页数：224

译者：但漢敏

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《任性創業法則第一條: 員埂

內容概要

年營業額兩億六千萬美元，全美最大戶外用品公司，任性總裁Yvon Chouinard傾囊相授「任性卻獨門」的創業成功法則

第一條、員工可以隨時躑班去衝浪。

這是本公司人事部最高指導原則。我們了解，一個衝浪手沒辦法說「下星期二我要請假去衝浪」，因為沒人知道浪頭何時會來。所以，只要起風了、浪頭來了，就去衝浪吧，辦公室就在海邊！

第二條、提供顧客「鐵打保證」，欸！連最龜毛的顧客都嫌我們龜毛。

保證維修、回收所有產品，不論已停產多久。本公司只生產「員工也愛用」的產品，料好實在、耐磨、不用乾洗，最好一件外套放20年後還會增值。

第三條、使用有機棉，不計成本，才對得起地球、良心，和顧客的健康。

有機棉是商人的良心，成本高達兩倍，儘管本公司在1991年因此發生財務危機，良心也決不能動搖。

第四條、千方百計取悅員工，福利好到成為聯邦法律。

彈性上班制；每逢登山旺季，郵購訂單不必準時出貨；新手爸媽享有60天給薪產假和陪產假；內設日間托兒中心……，總之，要讓員工雀躍跑跳來上班。

第五條、向愛用者徵求真實照片做廣告，不用半裸模特兒做假。

我們的顧客是聰明人，追求深刻而簡單的生活。不要拿無謂的廣告轟炸他們。

第六條、每年捐1%給地球，年營業額1%或稅前淨利10%，看哪個比較高。

2001年我們成立了「捐1%給地球」商業聯盟，每年捐出很有誠意的金額，給真正會做事的環保團體，幫我們照顧地球。

第七條、維持公司內部人才多樣性

洗車工、畫家、風笛手、法官、特戰隊員……皆可任用，唸MBA的嘛，少用。

想知道顧客的喜好，就把他們找進來當員工！本公司堅持雇用會獨立思考的人，他們可能會拒絕上級指令，可一旦確信任務價值，就會發了瘋似的做到最好。不用迷信MBA。

第八條、老闆不愛做生意。

喜歡去喜馬拉雅山或南美洲「測試公司產品」，回來會出餒主意、怪點子，要別人去執行。

老闆跟商管書寫的都不一樣，做生意是為了支付帳單，以便常去衝浪、爬山，美其名是去測試公司產品，說穿了就是任性。

巴塔哥尼亞公司，年營業額兩億六千萬美金，前身為全美最大戶外用品公司。本書細述該公司從無到有，從草創、快速成長到歷經財務危機的傳奇過程，也是創辦人伊方·修納的自傳，他攀岩、衝浪、泛舟樣樣來，就是不肯安分（也不情願）當個商人。

他用五十年來的親身體驗，告訴讀者，你可以在殘酷的商業中與對手競爭，但不需要改變和扭曲自己；你可以成為一個成功的商業人士，但不用穿西裝打領帶、臉色蒼白、身材走樣。

重要的是，你必須夠任性，對員工、顧客、地球，和自己，都極盡所能地任性慷慨。

書中教導人們如何將自己的熱情、騷動、不安於室，轉化成創業的根基，和不斷打破傳統的創新能量。如何運用永續的概念，讓自己的創業可長可久、持續茁壯。因為任性，所以你可以同時對自己誠實、讓員工振奮、對環境友善、讓客戶滿意，並且獲利。

這本書沒有高難度的數字報表，沒有商人用盡心機的算計（登山術語甚至比商管術語多），而是誠實提供該公司創立五十多年來，每一件真實而具體的有趣案例，說明一個企業、一樁生意，可以純粹來自於良心、快樂與活力。很簡單，卻也很精采。

「如果我必須當個商人，我就要用自己的做法來做。」作者這麼說，「我們不想成為一家大公司，我們希望成為最好的公司。」

「將三本好書融合為一：動人的自傳、一家特立獨行的企業故事、以及詳盡的希望藍圖。」

- - 《大崩壞》作者 / 賈德·戴蒙

「所有想成為企業家的人，所有教導商業課程的學校、及所有MBA課程，都應該要買這本書。」

- - 美體小舖（The Body Shop）創辦人 / 安妮塔·羅迪克

「本書不同凡響地缺乏算計……。所有公司創辦人在閱讀依方串聯巴塔哥尼亞事業的手法後，都會心想：『我也應該在自己公司中這麼做』。……正如本書所示，誠實的組織力量其實可以非常強大。」

- - 《Inc.》創業家雜誌

《任性創業法則第一條: 員埂

《任性創業法則第一條: 員埂

作者簡介

伊方·修納 (Yvon Chouinard)

「我做了五十年的商人，承認這點，就像承認自己酗酒一樣羞愧。」伊方·修納會說自己是個衝浪愛好者、登山者、釣客，但他也始終是個「不情願的商人」。

他是全美最大戶外用品公司「巴塔哥尼亞」的創辦人。十八歲時，為了幫自己製作更堅固的登山釘和鈎環，他向爸媽借錢買了一台落鍛模、二手燃煤爐和鐵砧，把所有家當丟上後車廂，一邊衝浪、爬山，沿途一邊打造登山釘賣給同好。二十多歲時，他索性在南加州找個適合衝浪的海邊開店，吆喝一起衝浪爬山的朋友，進公司成為「員工」，一群人開始製作自己也愛用的最佳產品。

「我們沒有一個人把這生意當成目標，這只是用來付帳單的手段，好讓我們有錢去登山」。玩樂的企業文化，慷慨的員工福利，形成「員工就是顧客」的企業文化，是公司獲利的動力，也讓管理充滿創意。經過七十年代的快速成長、熬過九十年代的財務危機後，伊方·修納更重新思考自己為什麼要當一個商人。一九九六年，巴塔哥尼亞全面改用兩倍成本的有機棉；二〇〇一年協助成立「捐給地球1%」商業聯盟。

伊方·修納證明了，你可以對自己誠實、讓員工振奮、對環境友善、讓客戶滿意，即使任性，依然可以成功。

《任性創業法則第一條: 員埂

精彩短评

1、其实算4.5。真正的对“为何开始”和“怎么去做”进行了探讨的书。让人印象比较深刻的是刚成立那段（以及从成立开始贯彻到最后的价值观），以及作者在后面对企业理念和产品价值的探讨。虽然说是很讨厌创业这个词但其实一直在对商业世界和其他公司进行观察，关于产品设计和顾客影响那几段可以直接放到教科书中作为指导。

《任性創業法則第一條: 員埂

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:www.tushu000.com