

<<任性創業法則第一條: 員工 >>

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

出版公司：野人文化股份有限公司

作者：伊方．修納

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，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<任性創業法則第一條: 員 >>

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。

<<任性創業法則第一條: 員 >>

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 >>

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 年代的快速成長、熬過九 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。

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>