

<<任性总裁的成功创业法则>>

图书基本信息

书名：<<任性总裁的成功创业法则>>

13位ISBN编号：9787300109848

10位ISBN编号：7300109845

出版时间：2009

出版时间：中国人民大学出版社

作者：伊冯·乔伊纳德

页数：206

译者：董云峰

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>

<<任性总裁的成功创业法则>>

前言

自2005年10月本书第一版问世后，全世界和巴塔哥尼亚公司都发生了很多事情。

大众日渐意识到，我们自身的所做所为正在使地球变得越来越暖和。

尽管目前有汗牛充栋的书籍、文章和电影，甚至连军人都声称，全球气候变暖是人类面临的最大安全威胁，但政府、企业和人们依然拒绝采取实质性的行动以解决问题。

许多谈及石油问题的书籍，几乎都在强调同样一个事实：石油时代终将过去，我们应当准备迎接一种与过去150年的经验迥然不同的生活方式。

油价暴涨（它在1年内翻番，在我写下这些文字时又正创下新高）将带来经济和政治动乱。

“不幸”的是，我们还有高污染的核能与煤炭产业作为退路。

巴塔哥尼亚公司已经准备成为一家更为本地化的公司。

建立在廉价运输之上的全球经济是不可持续的。

我们当前的生产模式是：在土耳其购买有机棉花，将其海运至泰国加工成棉布，将棉布海运到田纳西州进行裁剪，到墨西哥进行缝纫，再将产品运往位于内华达州里诺市（Reno）的仓库，接着发往我们的零售店和经销商店，最后送到消费者家中。

运输成本不久将超过原材料和劳动力成本。

我们必须开始寻找一种本地化的生产模式。

在服装制造中，不管是使用人造纤维还是有机的自然棉，都得耗费大量的石油和其他形式的能源。

我们切勿消耗不可再生资源或生产免洗衣物。

对铝罐、纸张和钢铁的回收利用已经流行开来，那么为什么我们不采用可再生和可回收的面料制造服装呢？

<<任性总裁的成功创业法则>>

内容概要

这是一本适时且意味深长的书。

它刷新了人们的价值观，尤其是环保意识和消费观念，还引发了我们对商业模式和生活方式的新思考。

世间如伊冯·乔伊纳德这般卓越的冒险家和企业家，恐无出其右者。

而巴塔哥尼亚公司无疑属于地球上最独特最成功的企业之一。

行动，现在就行动。

这是乔伊纳德一而再再而三的呼喊。

“在这个资源有限的世界里，任何叫嚣爆炸性增长将永无止境的人，要么是疯子，要么是政客。”

乔伊纳德如是说。

“罪恶不一定是指你做了坏事，还可以是你没做好事。”

如果你拥有做好事的能力、资源和机会，而你却无动于衷，这也是罪恶。

乔伊纳德如是说。

“我无法改变整个传统农业，但我可以让我的公司只买有机棉，我还可以说服其他公司也这么做。”

乔伊纳德如是说。

“如果你不身体力行，你就是在自掘坟墓。”

最可怕的莫过于头天知道了问题之所在，第二天就习惯了，坐视不理。

乔伊纳德如是说。

乔伊纳德相信，商业能在不丧失其灵魂的前提下盈利。

乔伊纳德相信，经济活动应当减轻这个时代所面临的环境和社会危机。

乔伊纳德相信，只有具备危机意识的企业才能在边缘上起舞，它们不断演化，迎接多样性，并找到新的解决方案，它们才能在今后百年中基业长青。

作为众所周知的商界狂人，乔伊纳德在结尾谦逊地表示：巴塔哥尼亚公司永远不可能完全对社会负责，永远制造不出彻底可持续的无害产品，但它承诺将始终努力，永不止步。

任性总裁的成功创业法则在这个“一切坚固的东西都烟消云散了”的动荡时代，不创新即坐以待毙。

文明是勇敢尝试的结果。

人类从来都是摸着石头过河，关键在于：停止空谈，马上行动。

一场大萧条之后最严重的经济危机正席卷全球，在多年贪得无厌的增长之后，世界经济的前景突然间变得黯淡，GDP大跃进与资本狂欢背后由来已久的问题与不满凸显出来，这正是我们重思和变革人类社会的生产、消费和分配方式的时候。

相信本书定能为我们带来灵感与希望。

<<任性总裁的成功创业法则>>

作者简介

伊冯·乔伊纳德，巴塔哥尼亚公司创始人兼所有者，该公司目前是全美最大的户外用品公司，年销售额超过2亿美元。

他在20世纪50年代以设计、制造和销售登山器材开始了商业征程。他借鉴法式攀冰技术，改良了破冰斧，这一工艺成为现代破冰斧的设计基础。

2001年，参与创办了“捐1%给地球”的企业联盟。

他始终积极致力于环境问题的解决，并在多家环保组织中担任理事，同时继续投身于他的户外运动生涯。

<<任性总裁的成功创业法则>>

书籍目录

序言第1章 从乔伊纳德器材公司到巴塔哥尼亚第2章 巴塔哥尼亚的个性哲学 产品设计哲学：做最好的产品，杜绝不必要的损害 生产哲学：完美的共生系统 销售哲学：多元化与全球化 形象哲学：产品目录是我们的圣经 财务哲学：我们宗旨与盈利无关 人力资源哲学：让我的员去冲浪 管理哲学：把那些高度特立独行的人联合起来 环境哲学：永远的环保急先锋第3章 捐1%给地球联盟结语译者后记

<<任性总裁的成功创业法则>>

章节摘录

插图：第1章从乔伊纳德器材公司到巴塔哥尼亚没有一个少年在他的成长过程中曾梦想过自己有一天会成为商人。

他想的是做一名消防员、职业运动员或护林员。

在商业世界里，李·艾柯卡（Leelacocca）、唐纳德·特朗普（Donald Trump）和杰克·韦尔奇（Jack Welch）被奉为英雄，因为其他商人和他们有着相似的价值观念。

而我，长大后只想做一名捕猎手。

我的父亲来自魁北克，他是一名吃苦耐劳的法裔加拿大人。

父亲只读了3年的书，在他9岁的时候，就被迫进入家庭农场工作。

在以后的岁月中，他当过泥水匠、木匠、电工和水暖工，而且样样精通。

在我的出生地缅因州里斯本（Lisbon），父亲在沃伦波毛纺厂（Worumbo Woolen Mill）负责全部织布机的修理。

我还记得父亲靠在燃烧着木柴的火炉旁，喝着威士忌，用老虎钳拔牙，不管好牙烂牙都被拔出来了，这一幕在我童年的记忆中留下了不可磨灭的印象。

他需要一副假牙，可他认为本地牙医的开价太离谱，自己动手也可以轻松搞定。

我想，在我学会走路前，我一定就会攀登了。

父亲西马德（Si-mard）住在我们租房的楼上，他总会用一勺蜂蜜诱惑我，鼓励我爬楼。

6岁的时候，哥哥杰拉尔德（Gerald）带我出去钓鱼，他会在我的钓钩上挂一条小狗鱼，让我相信那就是我的劳动收获。

从那以后，我就迷上了钓鱼。

几乎所有住在里斯本的人都是法裔加拿大人。

7岁时，我进入了一所讲法语的天主教学校。

那时候，我的两个姐姐，多丽丝（Doris）和雷切尔（Rachel）已经分别9岁和11岁。

自哥哥入伍后，父亲也一直在外做工，从此我就在女士们的包围下成长。

我非常适应这种生活环境。

我的母亲伊冯娜（Yvonne）敢做敢为，在她的主张下，我们一家于1946年迁往加州，她希望加州的干燥气候有助于缓解父亲的哮喘病。

我们将所有的财产都拍卖了，包括父亲亲手制作的家具。

在一个另人伤感的日子里，我们一家六口挤上自家的克莱斯勒轿车，一路向西。

我们在66号公路沿线的一个印第安人木屋前停了下来，母亲拿出她特意为这趟旅行腌制的玉米，把它们全部送给了一个霍皮族女人和她那饥肠辘辘的孩子们。

这或许是我接受的第一堂慈善课。

抵达伯班克（Burbank）后，我们与另一家法裔加拿大人住在一起，我也被送入当地的一所公立学校。

我是班里最小的孩子，又不会说英语；而且我总要不断地自我辩解，因为我有一个“女孩”的名字。

所以我做了所有未来企业家都有可能做过的选择：走为上策。

父母将我转到一所教会学校，在那里我得到修女们更多的帮助。

从那一年开始，我的成绩单上每一门功课都是D。

语言和文化上的差异让我变成了一个不合群的人，大部分时间里我只能自己一个人度过。

在邻居家的孩子们甚至无法单独上街之前，我就开始骑单车到十几公里外的一个私人高尔夫球场；因为怕被保卫发现我常常躲在柳树下，那儿有个湖泊，我想钓湖里的蓝鳃太阳鱼和鲈鱼。

不久，我在城里发现了另外一个好去处，那就是格里菲斯公园（Griffith Park）和洛杉矶河；从此，每天放学后我都会跑过去，抓青蛙，捕龙虾，带上弓箭打棉尾兔。

到了夏天，我会到一个冒着泡沫的水域游泳，附近一家电影制片厂的胶片显影实验室排出的废水污染了它。

如果我得了癌症，很可能要追溯到那段游泳经历。

我的中学时期是最糟糕的。

<<任性总裁的成功创业法则>>

我染上了丘疹，再也不能四处溜达了；除工艺课外，我对任何课程都不感兴趣。

不过，我总有法子让自己悠哉游哉。

我在体育方面天赋过人，例如棒球和足球；但只要有人在场观看，我就会变得笨手笨脚。

从很小的时候起，我就知道，更好的办法是发明一种属于自己的运动，这样你才能战无不胜。

我在海洋、小河和洛杉矶周边的山坡上发现了属于自己的运动。

有时数学课很无聊，我就盯着天花板看，试图数清天花板上有多少个孔。

历史课是我练习屏息功夫的大好机会，于是每到周末我就会溜到马里布海岸（Malibu coast），潜到很深的水下抓鲍鱼和龙虾。

在《汽车工艺》课上，我总是在车底晃来晃去，除非看到那个负责点名的漂亮女生的双腿，我是不会钻出来的。

我和一些不合时宜的同道中人，包括音乐老师罗伯特·克里米斯（Robert Klimes）和加州大学洛杉矶分校毕业生汤姆·凯德（Tom Cade），一起成立了南加州鹰猎俱乐部（Southern California Falconry），我们训练猎鹰来狩猎。

每个春天的周末我们都会去野外寻找鹰巢；有时我们对小鹰们进行集训，有时也会单独训练某只小鹰。

我们的俱乐部推动了加州第一个鹰猎管理条例的出台。

这是我人生中可塑性最强的年代。

当一名15岁的少年执意诱捕一只狂烈的苍鹰，他彻夜不眠地守候，直到这只放松警惕的鹰在他的拳头上睡去，得手之后，他又开始更辛苦地驯服这种骄傲的鸟儿。

假设身边有位禅师，他可能会发问：“到底是谁在这里接受训练呢？”

还有位成年的登山者唐·普伦蒂斯（Don Prentice），他教会了我们如何利用绕绳下降法接近悬崖上的鹰巢。

我们之前都是紧紧握住绳索，慢慢往下爬，而他向我们展示了如何将粗麻绳（从电话公司偷来的）缠在髋部，以及如何利用肩胛控制下滑速度。

我们把这当成全世界最伟大的运动，于是不停地练习、提高和创新。

我们还用皮革改良了登山服，此后速度越来越快。

为了在斯托尼波因特（Stony Point）的沙岩峭壁上训练绕绳下降，我们搭上货运列车，来到了圣费尔南多峡谷（San Fernando valley）西端。

因为没有任何专业器材或登山靴，我们只能穿运动鞋或者干脆打赤脚。

我从未想过要攀登悬崖，直到有一天我成功滑过斯托尼波因特的一个岩缝。

唐·普伦蒂斯给了我们不少指点，随后在那一年的6月——当时我16岁——我开车驶向了怀俄明州。

那是一辆1940年产的福特车，我在《汽车工艺》课上对它做过改装。

我还记得，我单独驾车穿过高温的内华达沙漠，泊在路边的奥斯莫比尔（Oldsmobile）和凯迪拉克竖着引擎罩，看着它们向我的身后退去，那感觉真是无比美妙。

我在怀俄明州的松谷（Pinedale）与唐·普伦蒂斯及其他一些伴碰面，随后背上包赶往北部的风河岭（Wind River Range）。

我们要去攀登甘尼特峰（Gannett Peak），它是怀俄明州的最高山脉，但我们并没有这一带的旅行指南，因此有可能会走失。

我想从西边爬上去，其他人则建议穿过隘谷，朝北边走。

于是我们分散了，只有我一人向西，一路上翻越了不少悬崖峭壁。

那一天的早些时候，我抵达山顶，但不幸赶上雷暴，我穿着西尔斯牌（Sears）的平底工作靴，在山上到处闪躲。

此后，我开车到达科他州的提顿（Teton），继续夏季的攀登练习。

我在路上遇到了两名来自达特茅斯（Dartmouth）的登山者，他们计划翻越双尖山（Symmetry Spire）的邓普顿裂缝（Templeton's Crack），最终我加入了他们的行列。

经验的缺乏使得我此前常被其他人拒绝，所以我没有多少可显摆的经历。

这是我第一次真正意义上的绳索攀岩，但我故做老成，一直冲在最前面。

<<任性总裁的成功创业法则>>

即便被要求带领他们翻过一条最不好走的潮湿黏稠的裂缝，我也没有退缩。他们给了我岩钉和铁锤，当时我还不懂得如何使用，但我很快就摸索出来了。自那次旅行后，我每年都会跑到达科他州攀登3个月。

回想起早年的这些攀登经历，我有时都觉得自己的有惊无险是一个奇迹。

我还到蒂顿（Teton）钓鱼。

在我17岁的时候，我看见格伦·埃克萨姆（Glenn Exum）正在教导他的儿子埃迪攀爬学校棚屋。

格伦是一位山地导游，创造了山谷里的攀登传奇。

他还是一名优秀的投掷者和假蝇垂钓者。

看到我后，他朝我喊道：“过来，孩子！”

随后他又教我抛掷鱼饵。

从此，我就放下了旋转杆和精制鱼饵，开始用假蝇钓鱼。

回到加州后，在冬13的周末，我常常跑到斯托尼波因特；而在春秋两季，我则会去棕榈泉

（Palm Springs）的塔奇兹山（Tahquitz Rock）。

在那些地方，我遇到了山岳协会（Sierra Club）的许多年轻登山者，如赫伯特（TM Herbert）、罗亚尔·

罗宾斯（Royal Robbins）、汤姆·弗罗斯特（Tom Frost）、鲍勃·坎普斯（Bob Kamps）等。

最后，我从大鬼仔谷（Tahquitz）转到约塞米蒂国家公园（Yosemite），那里有许多岩壁值得攀登。

1956年，我从高中毕业，进入一所社区大学学习两年，并且开始给我的哥哥打工，那时他开了一家私家侦探公司——Mike Conrad and Associates。

这家公司的主要客户是霍华德·休斯（Howard Hughes），干的大多是旁门左道的事情，诸如跟踪休斯的那些数不清的小情人，守卫他的游艇使他有一个安全的偷情环境，还要一直把他藏在隐秘场所，以防止他受到环球国际航空公司（TransWorld Airlines）的控告。

在大学期间，我与朋友去巴哈（Baja）和墨西哥沿岸冲浪。

我驾着花15美元买的“追逐39号”冲浪板，它在旅途中瘪了19次，不得已我们用树枝和野草填满后胎，然后一步步划行1.6公里才回到马萨特兰（Mazatlan）。

恶劣的水质让我们备受困扰，但又没有药品，于是我们将营火木炭碾成粉末，混合少量盐加入到一杯水中，以此作为催吐剂。

.....

<<任性总裁的成功创业法则>>

媒体关注与评论

本书展现了一个有趣的魅力人物，一个有个性的公司……为了我们共同的利益，对公司而言，追随乔伊纳德的脚步，乃是负责任之举。

——《今日美国》杂志反商人的乔伊纳德才是不折不扣的商人，或许说，更像一位商人。

本书揭示给我们的正是：组织的效力是多么地强大。

——《Inc.》杂志伊冯·乔伊纳德是一名登山者，不管从字面意思还是象征意义上来看都是如此；但他在现实中攀登过的悬崖峭壁，没有一座比他在商业中正在征服的这座“可持续山”更险要。在本书中他将向你讲述他的攀登之旅，不仅包括有什么和怎么办，还包括为什么。

这是一本多么重要而鼓舞人心的书啊！

——Interface公司总裁雷·安德森书中充满了真知灼见与非凡启示。

每一位渴望超越的企业家、每一家商学院和每一个MBA都应当购买这本书来读。

——世界顶级时尚环保美容护肤品牌英国“美体小铺”创始人安妮塔·罗迪克谦逊的品德与清晰的洞察力，造就了伊冯·乔伊纳德个人和巴塔哥尼亚公司的成功，它们也自然成为许多企业家的榜样。

这本书不仅是有关巴塔哥尼亚公司历史的优秀读物，更提供了一种发人深省的个人和公民价值基准。

——好莱坞巨星保罗·纽曼所创建的纽曼食品公司总裁妮尔·纽曼

<<任性总裁的成功创业法则>>

编辑推荐

《任性总裁的成功创业法则》：我们不会上市，不会融资，我们会控制公司每年的成长速度不要太快！

我们不想成为一家大公司！

我们只想成为最好的公司，做最好的产品！

我们是美国最大的户外体育用品公司，我们是全美最受雇员喜欢的公司，我们所用的电力均来自太阳能，我们的服装全部使用天然无害的绿色生态棉，我们在全球率先向自己征收“地球税”美国前总统克林顿和演艺明星均以拥有我们的服装为荣。

他是狂热的登山爱好者，他是传奇的成功企业家，他是坚定的环保急先锋。

个性品牌巴塔哥尼亚的传奇。

<<任性总裁的成功创业法则>>

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>