

<<工作大解放>>

图书基本信息

书名：<<工作大解放>>

13位ISBN编号：9789862166055

10位ISBN编号：9862166053

出版时间：2010-10

出版人：天下文化

作者：福莱德, 汉森

页数：288

译者：胡瑋珊

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>

## <<工作大解放>>

### 前言

他們都錯了！

對於事業的開創、經營，以及如何使事業茁壯（或成長為何停滯），我們有些新看法要跟各位分享。

這本書不是以學術理論為基礎，而是來自我們本身的經驗。

我們在業界已有十年以上的歷練，曾經目睹兩次經濟衰退、一次泡沫破滅，商業模式也轉變了數回，還不時聽聞末日預言。

然而這一路上，我們一直保持獲利。

我們是一家刻意維持小規模經營的軟體公司，專門服務小型企業和組織，幫助他們以最簡單的方式完成工作。

目前在世界各地擁有多百多萬名用戶。

我們在1999年創業，從一家三人組成的網頁設計顧問公司做起。

2004年時，因為不滿意當時業界普遍採用的專案管理軟體，於是自行開發出Basecamp。

當我們向客戶和同業展示這個線上工具時，大家竟異口同聲地說：「我們公司也需要這個產品。」

五年之後，Basecamp一年就可為我們創造數百萬美元的利潤。

我們現在也銷售其他的線上工具，像管理客戶資訊、簡單的顧客關係管理（CRM）工具Highrise，就被數萬家小型企業用來追蹤潛在顧客、交易情況和上千萬名顧客的動態。

我們的企業內部網路和知識分享工具Backpack已超過五十萬人登錄，而企業即時通訊工具Campfire也已傳送了一億多條訊息。

我們發明的開放式電腦程式設計架構RoR（Ruby on Rails），也成為推動Web 2.0世界的重要力量。

有些人將我們視為網路公司，不過我們擔當不起這樣的頭銜。

大家對網路公司的印象，總脫離不了大舉徵才、大筆揮霍和壯烈退場，但我們並非如此。

我們規模小（本書付印時只有十六名員工）、秉持簡樸精神，而且可不斷創造利潤。

這一路走來，許多人都認為我們做不到，說我們成功純屬僥倖，還要別人不要聽從我們的建議。

有些人甚至說我們不負責任、輕率魯莽、不專業。

這些提出批評的人無法理解，一家拒絕擴張、會議、預算、董事會、廣告、業務人員和向「現實世界」妥協的公司，怎麼還能如此欣欣向榮？

那是他們的問題，不是我們的問題。

他們說，你的產品得鎖定「財星五百大」的企業。

別理他們，我們的銷售對象是「財星五百萬大」。

他們並不認為，公司員工可以散布兩大洲、八大城市，而且幾乎不碰面。

他們說，公司不做財務預測和五年計畫就不會成功。

他們錯了！

他們說，你需要靠公關公司才能登上《時代》、《商業週刊》、《公司》（Inc.）、《高速企業》（Fast Company）、《紐約時報》、《金融時報》、《芝加哥論壇報》（The Chicago Tribune）、《亞特蘭大》（The Atlantic）、《創業家》（Entrepreneur）、《連線》（Wired）。

他們都錯了！

他們說，你不能既跟大家分享成功祕訣，又妄想抵擋得了對手攻勢。

關於這點也說錯了。

他們說，你沒有龐大的行銷和廣告預算，就不可能跟業界巨擘競爭。

他們說，你生產的產品功能不能比競爭對手少，否則不會成功。

他們還說，且戰且走的策略行不通。

不過，我們正是這樣做。

他們還說了很多，但我們認為這些說法全是錯的。

我們已經用行動證明，還寫了這本書來告訴大家要怎麼做。

現在，就讓我們開始吧！

<<工作大解放>>

## <<工作大解放>>

### 内容概要

顛覆傳統MBA定義的工作法則，工作狂不再是英雄 這樣做事，你可以更了不起！

著名軟體公司37signals創辦人《工作大解放》中大方分享經營事業的心得，這本新書在出版前就已受到各界高度關注。

果然書一上市，即勇奪Amazon商管類冠軍，並榮登《紐約時報》、《華爾街日報》暢銷書排行榜。究竟37signals的全新工作學有什麼驚人魅力？

## <<工作大解放>>

### 作者简介

福萊德 知名軟體公司37signals創辦人，該公司於1999年成立，曾被《連線》譽為「十大最值得關注目的新創公司」。

37signals自成立以來，便以一種很酷的方式在工作，裡面的員工很自由、很快樂，還超級會賺錢

。目前員工不到二十人，分布在兩大洲、八個城市，是網路業績最高的公司之一，在世界各地已擁有三百多萬名用戶。

公司部落格「Signal vs. Noise」在網路上非常熱門，每天吸引十萬人造訪。

他們曾在部落格上發表自己的創業心得，因太受歡迎而結集成《實際點吧》（Getting Real）一書，並很快成為暢銷書。

37signals的成功祕訣和跳脫一般網路公司的工作模式早已吸引《時代》、《新聞周刊》、《連線》等知名媒體爭相報導。

他們鎖定的網軟發展方向也被Google、微軟這些大企業視為下一個重要戰場。

37signals不愛繁文縟節的工作模式，更加令外界好奇。

## <<工作大解放>>

### 书籍目录

前言 他們都錯了！

第1篇 取得先機新的現實第2篇 跳脫框架請忽略世俗眼光 失敗不是成功之母 計畫是一種猜測 大有什麼好？

別當工作狂 叫「創業家」太沉重第3篇 放手去做在宇宙間留下印記 搔到自己的癢處 別拿時間當藉口 明確表明立場 使命宣言不能信口開河 外來資金少碰為妙 你需要的其實比想像的少 開創事業，而不是新創公司 別在進場前就想怎麼退場 少就是美第4篇 取得進展接受限制 不要貪多 從核心要點做起 忽略初期的細節 做出決定就是進步 做個策展人 減少投入的資源，反而能解決問題 聚焦於不會改變的事物上 音調就在你的指間 銷售你的副產品 現在就推出第5篇 提高生產力 去除抽象的描述 有時放棄有理 干擾是敵人 會議是毒藥 夠好就好 創造速贏(取得短期成果) 不必逞英雄 去睡覺吧 你的估計能力爛透了 長串的清單不會被完成 做出小決定第6篇 跟對手鬥智不要模仿 避免大眾化 正面挑戰/找出敵人 不要卯足全力競爭 誰在乎他們在做什麼？

第7篇 演變發展預設拒絕立場 讓客戶成長得比你快 不要混淆熱忱和優先順序 要真的好 不用記錄下來第8篇 行銷推廣欣然接受默默無聞 培養你的觀眾 比你的對手會教育顧客 向名廚學分享 讓人們看到你的內部運作 沒有人喜歡塑膠花 新聞稿是垃圾郵件 忘了《華爾街日報》吧！

用毒販們的方法就對了 行銷不是一個部門 一夜成名的迷思第9篇 招聘員工自己先動手做 為解困而雇人 割捨優秀人才 在雞尾酒會上的陌生人 簡歷都是荒謬的 無關緊要的年資 忘掉正規教育 每個人都要會做事 聘用能獨挑大梁的經理人 雇用好文筆的人 到世界各地找頂尖人才 試用員工第10篇 損害控管坦白承認有關你的壞消息 速度改變一切 致歉的方法 每個人都要親上火線 深呼吸第11篇 形成文化你不能創造文化 決定是暫時 略過搖滾明星 他們不是十三歲 讓員工五點回家 不要第一次受傷就留下疤痕 說起話來像自己的口吻 避免使用的字彙 盡快去做是毒藥結論 靈感是會過期的！

## &lt;&lt;工作大解放&gt;&gt;

## 章節摘錄

別當工作狂 我們的文化頌揚工作狂。

我們都聽過有人熬夜加班，以辦公室為家，這是為工作犧牲奉獻的光榮表徵，工作永遠不嫌多。

但這樣的工作狂熱不僅沒必要，而且很愚蠢。

做愈多並不表示你愈用心，也不表示你完成的工作愈多，就只是做得多而已。

工作狂最終製造的麻煩比解決的問題還多。

首先，這樣的工作方式難以長久持續，一旦筋疲力竭（這是必然的），帶來的衝擊會更大。

其次，工作狂沒掌握要點。

他們試圖以耗費大量時間來解決問題，不想動腦袋，只想以蠻力來彌補智力上的怠惰，因而產生粗糙的解決方案。

他們甚至製造危機。

不去尋求更有效率的方式，因為他們實際上喜歡超時工作。

享受英雄般的快感，製造問題（通常是無意地）好讓自己更有得忙。

工作狂也讓那些不熬夜加班的人覺得，「僅僅」在合理時間內工作是不夠的，引發同事間的罪惡感，並使士氣低落。

不僅如此，還讓人感覺屁股好像黏在椅子上一樣，即使不是真的有生產力，還是會超時工作。

如果你無時無刻不在工作，你不可能會有正確的決斷力，你的價值判斷能力和決策能力都會出錯，你無法判斷什麼事值得格外努力去做，什麼事又可以捨去。

你只會累垮，沒有人能在疲憊時做出敏銳的決定。

最後，工作狂完成的任務並非真的比較多。

他們也許會宣稱自己是完美主義者，但這只意味著，他們把時間浪費在無關緊要的細節上，而不是著手進行下一個任務。

工作狂不是英雄，他們沒有扭轉局面，只是耗盡時間。

真正的英雄已經回到家裡，因為他找到更快完成事情的方法。

做出決定就是進步 當你一再延宕該做的決定，這些問題便一直懸而未決，終至被忽視、草率以對，或是遭到棄置。

結果問題堆積如山，沒有一個被解決。

盡可能把「讓我們再想一想」轉換成「讓我們做出決定吧」。

一定要做出決定，不要等待完美的解決辦法，決定後就可往前進。

你要做的是進入決策流程中，當你進入一個接一個的決策流程，就會產生動力，並鼓舞士氣。

決定就是進步，你下的每個決定，都為你奠下基礎。

「稍後再做決定」不能為你奠基，但你可以在「已完成的決策」基礎上有所進展。

當你期望有完美的答案才做決定，問題便來了。

天底下沒有完美的答案，你今天做出好決定的機率，跟明天是一樣的。

以下就是很好的例子。

長期以來，我們一直對建立夥伴計畫敬而遠之，因為「完美」的解決方案似乎過於複雜：我們得建立自動付款機制、寄出支票、弄清楚外國稅法等等。

直到我們自問以下這個問題才有了突破，「有什麼好辦法是我們現在就可輕易做到的？

」我們得到的答案是：不用現金而是以信用方式支付聯盟夥伴。

於是我們就照這個方式去做了。

我們以這個方式持續了一陣子，最後才終於採行付現的系統。

而這個決定大半是基於這個論點：你不需要死守一項決定一輩子，做錯了決定，日後可改過。

不管你規劃得多詳盡，凡事總有出錯的時候。

別在行動還沒開始之前，就過度分析和一再延宕，那只會讓事情惡化。

長期計畫會打擊士氣，花愈多時間開發，推出的可能性就愈低。

現在，就做出決定、取得進展，推出一些東西，趁你還有動機和動力的時候就去做吧。

<<工作大解放>>

&hellip;&hellip;



<<工作大解放>>

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>