

WMA 財富管理顧問課程

WMA (Wealth Management Advisor)

【運用邏輯架構與資訊分析，提供解決方案】

啓富達國際 管理團隊

<http://www.cfd.tw>

【文章分享】Do Something

資料來源：【網路文章】2010 / 11 / 24 文 / Mr. 6

網路人追蹤已久的線上鞋店 Zappos 直到最近才在亞洲主流媒體慢慢有知名度，而他的創辦人，也是我們所崇拜的 Tony Hsieh 謝家華的故事漸漸被這裡的讀者所知道了，其中最為大家所廣泛討論的，就是 Zappos 有一招極特殊的「聘雇文化」——

新進同仁進來，Zappos 會給他們長達四星期的密集訓練，在最後一週，過關的新人並不會直接簽約成正式員工，而是先問問他們：「你想不想離職啊？」

爲了要確定這件事，Zappos 史無前例的對新進員工提出「離職誘惑」——只要你現在就離開 Zappos，那我們會付你這幾週的薪水，再加上 **2000 美元** (台幣 **6 萬元**) 的「離職 Bonus」。換成台灣這裡的公司常見的用詞，就是公司會跑去告訴明明已經過關的新進員工說，我會給你優厚的「遣散費」喔，非常優厚喔，你如果想走，現在趕快主動告訴我吧！

在 Zappos，據說會有 2%~3% 的新進員工，一聽到這樣的 offer，真的就決定「拿錢閃人」，有 97% 的員工則選擇留下。這個做法在亞洲引發討論，我與朋友聊過，一般來看，這是一著高招的「自動篩人系統」，經過三週特訓你可能已覺得自己不適合，但勉強暫待下來，不過 Zappos 卻先發制人、主動出擊來給你這筆錢，讓你提早下了「離職」的決定，反而幫 Zappos 省下以後人事的費用。也有人說，這是一種高招的聘人技倆，或許你有點想走人，但看到 Zappos 這

麼有信心的給你兩邊選，一邊是超高離職金，另一邊是這看起來爛爛的工作，你會產生一種幻覺：爛爛的工作一定比超高離職金還好，不然這間公司怎麼斗敢如此做。另外還有人說，這一切都是心理學，Zappos 的重點不是在那走掉的 2~3%，而是剩下的 97% 因為在那個訣擇點決定捨超高離職金不要而留下，那麼他們一定要好好的待下來才「夠本」，反而強化了新進員工一開始打定主義努力工作的決心.....。

以上，無論哪一說法有道理，我反而看到另一個重點：Zappos 確實是做了一件「沒有必要」的事。

看，如果 Zappos 沒有推出離職金制度，它並不會因此而蒙受什麼損失，並沒有任何時空狀態讓這間公司一定非得推出這樣的一個制度。它這樣主動出擊，讓人不解。

應該說，世上有幾間公司可以得到董事會、決策階層的一致同意，「主動出擊」去做一件根本就沒有需要的事？

世上有幾個人，在一生中，可以「主動出擊」去做一件根本就沒有需要的事？

這，才是整個故事的重點。這個「2000 美元制度」，拿出真的金錢來「主動出擊」，甘願承受這主動出擊所蒙受的損失，讓我更看到 Zappos 的厲害。這個厲害，以英文來說比較簡潔——

“Do something when there is nothing to be done.”

這亦是我最近的領悟，昨天看到 [《紐約時報》](#) 寫到科學家最近的一個新發現，他們說，吃飯前如果先「喝水」，可以「減肥」喔！

這點若說給其他人聽，他們就會說：「吃少一點就好了啊！幹嘛先喝水！」

這一點我老早就發現了，就是因為之後沒辦法控制自己吃少一點，所以會先強迫自己「先喝水」，等於「先發制人」去扭轉後面可能發生的命運。我不喝水也是可以的，一定也有其他方法可讓我吃少一點，但我寧可先發制人、主動出擊來養成先喝水的習慣，之後就會吃少一點了。最近科學家做過實驗，請一群過胖的中老年人在飯前先喝兩杯水，再觀察他們減重的情況，結果發現喝水的比沒喝水平均多減了 4.5 磅，喝水的也比沒喝水的還要少吃了 13% 的卡路里量，後來的報導有表示這樣的效果對年輕人不一定有，但對我來說一直都很有效，只要肚子餓，不該吃東西的時候，喝一大堆水，就有效了。

“Do something when there is nothing to be done.”

我們常說想做就去做、不要懷疑去做就是了，但，「主動出擊」是「做」的最高境界，在你還沒想去做的时候，就因為思考覺得有必要，就直接強迫自己主動的先做下去。

對一間公司，乃至一個人來說，主動出擊是非常的困難的。你無法「Do Something」，因為「Nothing to be done」，根本沒有事情發生，平常已經夠忙了，為什麼要主動去幹一件不必要的事？但，就是因為「Nothing to be done」，你才可以藉主動出擊來獲得一些事，事實上，因為以下三個原因，這世界已經漸漸被「主動出擊」的人給搶先佔走了——

在現代，「主動出擊」的成本很低：從前人若要寫一篇文章還要寫稿紙、投稿，若有點子要實現還要找工廠做模型；而且以前的組織真的是團體戰，一個人想主動出擊也不知道可以出擊什麼東西，但現在每個人面前都有一台電腦，電腦可以以低成本完成各種主動出擊的任務。

在現代的「時間」常常成為致勝關鍵：在現代你可能只比別人早一點點，可能就讓你做的事充滿了價值，習慣「主動出擊」的人，常常就會「挖到寶」，因為早別人一點點時間，就贏者全拿光光了。有時候我不想寫一篇文章，但因為寫了，成為最早的那個人，意外的「主動出擊」，從此以後就拚命的找類似的機會。

現代人渴望「新」的東西：現代人一方面因為創新這派的教育告訴我們「新」就是好，另一方面也因為資訊爆炸所以只能接受刺激最強的「新物」，這時候，主動出擊的人，他做的事情不一定對，但只要被眾人看到，由於這是從來沒有過的事，他也會被注目到。說不定謝家華每個月 3000 元、3000 元這樣付，最後沒有效果，但這一波媒體大肆渲染讓他的公司樹立更好的雇主形象。

大部份的公司、大部份的個人，都無法輕易的主動出擊，每一次當你覺得可以「主動出擊」的時候，往往心裡出現叫你先且慢暫緩的「另一個聲音」，這個聲音會說：「目前還沒有人這樣做！你確定嗎？」廢話！如果有人已經這樣做，那就不叫做主動出擊了啊！有時候，這個聲音會說：「或許還有其他更好的方法！」於是你暫緩去搜尋其他的方法，沒找到，時間一拖，即使只拖了幾個小時，「沒差這幾個小時啊.....。」

有，有差，因為幾個小時後，足夠讓你打消了念頭，不急著「主動出擊」，於是，你就不會主動出擊了！

所以，就算沒有事做，Nothing to be done，我們硬就是「Do Something」，無中生有，主動出擊，保持這個心態與狀態，幾個月後有機會看到人生出現大轉機。

(附註：文章取自網路流傳，若有侵權請來信必立即刪除。)

