

直銷人 Networker (2010年5月號 No.71)

賀寶芙：營造安全無懼環境 給予自我實現空間

直銷人_常子蘭

Cover Story

賀寶芙： 營造安全無懼環境 給予自我實現空間



幸福小語

對於目標明確的事情盡力達成，
不論結果如何，均無愧於心；
不僅滿足自我，又能施予他人，
就是最大的幸福。

~陸茗函

直銷和一般產業最大的不同在於，夥伴和夥伴、夥伴和公司、夥伴和員工、員工和公司之間，都是共榮共享的關係，沒有廝殺般的競爭，只有互相的幫襯與拉抬，以謀求彼此最大的利益。賀寶芙帶領團隊追求幸福，就是給每個人最大、最安心的自我實現空間。

文/常子蘭 圖片提供/賀寶芙公司

台灣賀寶芙月前公佈2009年年營業額為新台幣61.4億元，較2008年46.3億元，成長超過30%，一下子跳過50億，衝破60億大關，躍居直銷業第二名寶座。以業績表現來說，堪稱去年台灣直銷界最猛的企業了。放眼全球賀寶芙，台灣目前排名高居亞太區第一名、世界第三名，僅次於美國和墨西哥。

帶領賀寶芙締造史無前例高峰、為台灣爭光的總經理陸茗函，續為總公司付予重任，兼管香港市場，使得原本工作時間已經填得滿滿的她，又更加忙碌了。然而儘管行程緊湊、公務繁忙，陸茗函總不忘關懷每一個與她並肩作戰的夥伴與同仁，所到之處都帶著陽光、帶來溫暖。



讓每個人放心地把自己交給公司

「所有的成就都應該歸功於我們一群可愛的夥伴和優秀的同仁，這是大家共同努力的成果。」總是洋溢著幸福的笑容她，當被問到如何逃離佳績時，總是這麼回答。為了回報這一群可愛的夥伴、優秀的同仁，她致力提供一個安全、無懼、快樂、互信、有成就感、有成長空間的環境，為大家爭取最大的福利，不僅照顧當事人，還照顧他們的家人，讓每個人可以放心地把自己完全交給公司。

陸茗函認為，企業要有突破性的表現，就必須給員工突破性的舞台，讓大家勇於放手一搏，在公平、互信的前提下，盡情施展所長，不必擔心做錯，也不必擔心同儕排擠，更不必擔心功高震主。「這是構成幸福企業的要件之一，亦即給每個人自我實現的空間。」

陸茗函引用人本主義的心理學大師馬斯洛在1940年代提出的需求層次理論，強調「自我實現」的重要。馬斯洛相信每個人天生均具有自我實現的傾向，當一個人較低層次的需求（如安全感）獲得基本滿足之後，便會轉而嘗試滿足更高層次的需求（如自我實現），對生命的滿意度也隨之提高，但是當這樣的傾向受到阻礙，便會影響到這個人自我概念的健康發展和他對現實世界的觀察，使得他開始自我防衛，甚至從真實的感受中抽離出來時，更難成為自我實現的人。

大方投資員工的胸襟

「企業要追求成長，需要勇於自我實現的夥伴。」陸茗函表示，直銷和一般產業最大的不同在於，夥伴和夥伴、夥伴和公司、夥伴和員工、員工和公司之間，都是共榮共享的關係，沒有廝殺般的競爭，只有互相的幫襯與拉抬，以謀求彼此最大的利益。

夥伴間不吝於伸出援手，企業對員工也不吝投資。以賀寶芙來說，基本的福利，如每年健康檢查、產品提供、休閒旅遊、薪資調整……等一樣不少，此外更鼓勵員工在職進修，只要提出申請，公司也會在評估之後給予補助。陸茗函認為，企業要長遠發展，就要有投資的胸襟，不要擔心員工翅膀長硬了會長成別處，「就算他日後真的離開了，我們都給予祝福。」她相信，人會飲水思源，企業如果在這種細微末節上自我設限，就難有重大突破。

當事業裡的每個人都勇於自我實現、全力以赴、無愧於心，甚至自我超越時，陸茗函說：「這就是幸福了！」

她將幸福企業定義為一個安全、無懼、快樂、互信、有成就感、有成長空間的工作環境，在安全的環境中，她也鼓勵大家說真話。