

# 《宜家真相》

## 图书基本信息

# 《宜家真相》

## 内容概要

宜家是全球最封闭的企业，  
也是悄无声息地影响顾客消费行为的家具帝国。

宜家之王坎普拉德是世界首富和铁腕强人，  
却装出一副简单谦逊，还吝啬到家的老者形象。

原来在宜家，每个设计都埋藏秘密，每个细节都暗伏心机.....

本书作者斯特内博在宜家任职超过二十年，曾担任老板的贴身机要，负责全球关键家具业务，最后出任宜家绿能科技公司首席执行官。这本书，是他二十年亲身经历的展示，向外界首度掀开了这个家具帝国的全部真相，既讲述了确保它击败竞争者、吸引顾客的大量经验法则，也揭露了精心构筑的华丽外表下的惊人秘密。

书中首度揭露：老板坎普拉德真的读写困难、酗酒成性，还是十足的吝啬鬼吗？宜家匠心独具的产品开发与采购策略，一流的卖场设计和营销布局——怎样用神奇的“产品矩阵”开发最畅销的新产品？为什么“三A一王”秘籍如此厉害？为什么宜家的畅销品总是缺货？宜家多年来“不粘锅”策略运用媒体和摆脱负面新闻背后的尴尬真相，包括：剽窃风云、监控谜局、公益表演、环保争议...

...  
因为这本书的巨大影响，宜家自1943年创立以来首次开始向外界公布其财务报告！

# 《宜家真相》

## 作者简介

# 《宜家真相》

## 书籍目录

作者序 理解一个真相，需要二十年

前言 发现宜家：全世界最不为人知的企业

Part 1 宜家之王坎普拉德

第一章 宜家的成功之秘：简单就是美德

第二章 坎普拉德：纳粹、酒鬼、经营之神

Part 2 神秘的“宜家之道”

第一章 掌握森林：从一棵松木到一张咖啡桌

第二章 为什么必须在全球寻找供应商？：畅销品不能轻易缺货

第三章 怎样开发最畅销的新产品？：你不知道的“产品矩阵”

第四章 顾客总想立即把商品带回家吗？：阴云不散的物流困境

第五章 危险的“林中仙境”：宜家门店的里和外

第六章 这就是宜家文化：石墙绿苔的迷思

Part 3 宜家的未来

第一章 没有训条能永远不变：暗流涌动的今日宜家

第二章 装穷的世界首富：坎普拉德的完美计划

第三章 益于人类，益于地球？：“不粘锅策略”背后的不可告人之秘

第四章 谁将接手宜家？：家居帝国的未来

后记 黄蓝色高墙总要敞开

附录

一个家具商的誓约：形塑宜家价值观的九个理念

译名对照表

## 《宜家真相》

### 精彩短评

- 1、很喜欢宜家的风格，简洁大方，所有的单品都有自己的位置，随意搭配也能有眼前一亮的效果。本书只讲了宜家做的不好的地方，比如保守，领导者的缺陷，不尽社会责任的地方。没有深得我心。
- 2、收获不小！一个家具商的誓约还挺激励人的！
- 3、员工要是赶上不够的老板，偏巧这公司名气大，再赶上自己文笔好，于是乎就可以揭露了
- 4、优秀的企业总有值得世人学习的地方，离开的人总是会吐槽不如他意的，却让读者忽视了一个家具商的誓约的重要
- 5、有亮点，只是文字感觉怪怪的，翻译晦涩吧
- 6、一般吧，基本没提宜家经营之道，主要就是旁人角度描述宜家创始人
- 7、宜家对你的诱惑，从你乘扶梯之时就开始了。产品矩阵，三A一王，二八定律.....英瓦尔是一个铁腕强人。u
- 8、最后的一个家具商的信仰附录要多加一星
- 9、作者和宜家老板之间这是什么仇什么怨？为了寻找四分之一的有价值内容，我竟然看完四分之三的吐槽和牢骚。这也是独特的一次阅读体验。
- 10、在书店里翻了翻
- 11、员工是会忍不住吐槽前东家的，还写成书啦，对宜家产品的介绍部分还不错。
- 12、不要得罪助理
- 13、吐槽占据了绝大部分内容，其中“宜家之道”以及“一个家具商的誓约”值得细看，其他切当故事读了
- 14、不算客观的宜家内幕，对于了解其运作流程很有帮助。宜家确如作者所言是很不透明的企业，其管理模式和企业文化也很难复制，但对顾客心理和卖场组织的深入研究才真的是多年智慧的结晶。
- 15、同样工作于一言堂的家族企业，此书读来颇有感悟。
- 16、没营养
- 17、每每沉思像宜家这样成功的企业，在耀眼的光环下，究竟是什么驱使它们的存在？这只是一本解剖宜家企业的书，却让我仿佛看到了其他企业有着同样的本质。未来，希望宜家是可以改变更多，是一个让我敬佩欣赏的企业！
- 18、故事一般，观点偏颇，但有不少一手资料
- 19、作者开启了吐槽模式。当我在觉得他在介绍宜家先进经验的时候才发现他是刚开始吐槽。硬撑了一半发现实在看不下去了
- 20、蛮有启发的一本书，不妨碍对宜家家居的印象。
- 21、有价值的内容不多，都是些个人感受。
- 22、废话很多，没有体系。主观情感太浓
- 23、不遗余力的黑自己前任，八卦了宜家高层各种内幕，吐槽创始人各种虚伪，最后还诅咒了一下宜家的未来哈哈。其中有讲到宜家的产品开发 采购 物流 零售门店 消费者研究 环保慈善产业等等具体业务的发展，要是这部分在多说一点就好辣
- 24、挺好看
- 25、工业时代标准化商业的模板 现在有些理论实践已经过时了
- 26、书可分为两部分，前两章是让更多人了解宜家文化，创始人，独具匠心的产品开发，营销及采购策略.....后两章是写给宜家高管的，通过向大众揭露存在的管理瓶颈，令人担忧的问题，让坎普拉德家族引以为戒，不得不做调整和改进.....闭门造车的模式只会让企业产生更多的问题，将问题暴露出来反而会促使发展.....
- 27、早年做过读书笔记，后来因为本书读书笔记太少而删掉了。  
深刻记得本书的一句话，宜家之王说过，所有的产品都要有价签，不然顾客就不会购买。
- 28、官僚主义、性别歧视、落后的IT系统。。。这吐槽简直与宜家的独创温馨影响大相径庭
- 29、附录一个家具商的誓约 最好
- 30、从书的内容来看，写出了很多宜家不为人知的内幕。内容或许不一定准确，但的确能让人从另一个角度思考，引人深思，值得推荐。
- 31、专门来黑宜家的。。还蛮有意思

## 《宜家真相》

- 32、前半部分对宜家的商业运作模式和产品矩阵写的挺好的，看到后面才知道原来是本黑老板的书啊，权钱交易，滥用童工，伪慈善，好一部小说~~~~·不过结尾的一个家具商的誓言是超赞的彩蛋，宜家还是一家让人值得钦佩的公司！
- 33、虽然能明显感受到作者对宜家有一股怨气，但是从商业的角度来说的确是很深入地剖析了宜家的商业模式和组织结构。
- 34、喜欢宜家，书也不错，写得很生动
- 35、翻译一言难尽...
- 36、作业要求阅读，不然也不会读。怎么说呢，看的时候不断走神，根本看不下去，并不推荐
- 37、史上最黑前员工！可以用震惊来形容。。。真是吐得一口好槽啊！这人不会被暗杀灭口吗？这书是如何得以出版的？
- 38、一看作者就不是记者出身，是一本宜家吐槽书。不过，很好看！书末还有宜家的经营理念，都很有道理。【用高成本解决任何问题的人，通常只是平庸之才。人只有在睡着的时候才不会犯错。犯错是积极做事的人的特权。】
- 39、很有内容的一本书。任何企业都有成功的道理，任何人都有缺点，让我津津有味慢慢读的，边看边思考。
- 40、写作有点业余，也许是翻译的原因，但看起来好真实，都是干货
- 41、真心是一本无聊的书，作者是有多少的积怨啊，字里行间透露着不满和愤怒。整本书都在黑宜家和英瓦尔。翻译也很烂，读着读着都能感觉得到英文原来的句型结构。唯一就最后的一个家具商的誓言还有点正能量的赶脚。
- 42、不知道得罪多少人呀
- 43、一本描述所谓世界上最神秘公司的书籍。所有的产品设计、布局都是宜家精心策划的，我们经常陷入宜家的一个又一个的“陷阱”。书中批评宜家所谓的减排政策只是为了敷衍媒体大众而已。
- 44、没面上，所以也懒得看完了
- 45、除去较大篇幅的“讨伐”有“泄愤”嫌疑，还是一本好书
- 46、实在读不下去了。一本逻辑混乱，语言苍白，说的话完全站不住脚的书。
- 47、纪念一下。我第一次为了写论文很快就看完的一本书。如果不去宜家可能根本没有兴趣看。论文以后贴上来。
- 48、爆料集
- 49、宜家高层首次揭露宜家背后的故事
- 50、每个公司的CEO都有缺陷，因为他们都是人~

- 1、我只知道东西质量不行呢，不行呢我只知道东西质量我只知道东西质量我只知道东西质量我只知道东西质量不行呢，不行呢我只知道东西质量我只知道东西质量我只知道东西质量我只知道东西质量不行呢，不行呢我只知道东西质量我只知道东西质量我只知道东西质量我只知道东西质量不行呢，不行呢我只知道东西质量我只知道东西质量我只知道东西质量我只知道东西质量不行呢，不行呢我只知道东西质量我只知道东西质量我只知道东西质量我只知道东西质量
- 2、本书揭示了宜家成功的秘诀：产品设计采用“产品矩阵”策略、全球采购木材、门店“三A一王”策略。也披露了宜家作为全球家居巨头依然存在的严重问题：宜家的管理方式越来越保守，宜家赚的钱都跑哪去了，宜家的形象是如何塑造出来的，宜家由谁来接班。作为一名财经爱好者，还是觉得值得一看的。
- 3、“新问题总要有新答案，我现在以一位局外人的身份来看宜家，与之前所见已完全不同。有关我的前雇主真相的另一个版本现在终于大白于天下了。”在《宜家真相》一书的序言中，谈及宜家及其创始人坎普拉德，作者斯特内博这样写到。他并反复强调：“这是我二十年来在宜家亲身经历的真相。”斯特内博是少数了解宜家内幕并且与坎普拉德有亲密接触的人物之一。在宜家任职二十年间，斯特内博亲身体验宜家非凡的商业成就，并目睹宜家跃升为全球最大的家居用品零售商。这本书是他二十年亲身经历的展示，向外界首度掀开了这个家具帝国的全部真相：既讲述了确保它击败竞争者、吸引顾客的大量经验法则，也揭露了精心构筑的华丽外表下的惊人秘密。宜家的创始人坎普拉德是全球富豪排名第五的大富豪，瑞典国民的偶像。但作为曾经的贴身机要，斯特内博却说这一切只是“外人”甚至是一些财经记者们看到的“表面宜家”，他们不了解“宜家真相”！坎普拉德所奠定的文化基础坚实牢固，完全被公司的十五万名员工所接受，然而他读写困难、酗酒成性，还是十足的吝啬鬼，这是真的吗？多年来，宜家取得了令世人瞩目的成绩。《宜家真相》却深入宜家那黄蓝两色建筑物之内，发现它巧妙的产品开发与采购策略、精彩的营销布局与销售技巧。宜家匠心独具的产品开发与采购策略，一流的卖场设计和营销布局——怎样用神奇的“产品矩阵”开发最畅销的新产品？为什么“三A一王”秘籍如此厉害？为什么宜家的畅销品总是缺货？此书不仅揭露出多年来宜家公司不沾黏各种负面新闻背后的真相，包括多年前的抄袭风波、监控谜局、节俭到近乎吝啬的文化、精心布局的工艺美术、环保争议，还将首次向读者揭露宜家让消费者上钩的秘密。
- 4、前半部分是总体来说看的要更走心一些，因为越看到后半部分就会觉得越失望 一定程度上我觉得是写的比较偏激的更多的作者的个人观点 当然并不能就否定了这些在华丽外表下的污垢我把书分为三个部分 一个部分是关于宜家的整个发展史 第二个部分的话就是比较有用的一些宜家模式或者说营销手段 站在消费者或者销售者都可以得到一些收获 所以说 有时候了解一些大众心理学 在超市的时候都思考一下为什么还是非常有必要的 最后一个部分的话 就是关于宜家的一些真相 不知道是不是事实的真相 不过总有可取之处 就像它其中提到的“企业文化”——就是员工日常工作中努力追求，并使一个企业区别于别的竞争者的价值观。还有《一个家具商的誓约》如果说真的做的到 那也倒是很不错的事情呢 总之还是有一种文不对题的感觉 有选择的阅读部分还是可取的
- 5、看完了，失望。文字用语闪烁(作者归于保密条款)，扯东扯西把主题都扯掉了。结构松散，来来回回唠嗑，让人很难有兴趣看下去。例如前一章赞扬某人，却在其他几章抨击他，而赞扬和抨击点时而相同充满矛盾。只有讲到大老板避税，装穷，不重环保等等才通顺些。而对于自己不多的事迹，成则邀功，败则推予上司，不也和所批评的其他人一样？书名太过耸动，内容基本没什么真相，所谓“揭发”的“真相”实在也算不上事，各大小公司所在多有，不过是离职后心有不甘写下一些鸡皮蒜事，用赞扬打掩护，实则挖苦罢了。总之重复太多，很多事没有在相应的标题里说清楚，而是在各章都扯一点，开了头却没有尾，等于不知所云没有重点，甚至隔靴搔痒都算不上，与其说是避重就轻，不如说是作者思路杂乱。台版出来时在实体书店翻过，几次买不下手；简体出来后心想价格较低，又和宜家合作过，还是买了。不能说后悔，至少证实了我先前的疑虑是对的---真没什么创意! -----刚买还没看时的分割线-----还没看，不过因为以前在大学时和宜家瑞典母公司合作过，想买来看一下。那时他们的设计总监和销售总监一起来，要我们设计“越多越好”的产品，说他们会从中挑选6人去瑞典把产品做出来，还有可能全球销售。那时大家都疯了，每个人拼命想拼命画。本来三周的合作期延长到两个月多还差点影响到毕业制作时间，期间尤其是设计总监跟每个人都谈过好几轮关于我们的创意来源，还一个不漏地速写画下了每个人大大小小的创意，不管是我们采用或不用的。期中被

## 《宜家真相》

选中的6人实力众望所归,要我们再接再厉....最后公布去瑞典的名单却是另外6个,而他们的设计却平淡无奇.....大家炸开了,怎么回事?两年后,我开始在每一期的目录上看到同学们当初设计的影子,你知道它们的原始发想,但目录说明却完全另一回事,配件也被改动了,设计师变成拗口的瑞典名字.但你仍然知道这是Aaron的想法,那是Martin的创意,还有那是.....不只我们,全球太多设计师的产品都可以在宜家看到廉价版.这就是宜家.你可以用低价买到仿品,这就是他们的”生态态度”及所谓”设计”.为了最大营利,你会发现桌脚是用四片薄木片黏合起来的,只有在顶端和桌面接合处才有拼接实木以便锁螺丝.所以别轻易踢到桌脚,因为你不知道万一断了它怎么支持整桌美食.

6、整体感觉,行文比较琐碎,没有浑然一体的韵味。作者在宜家工作了20多年,不过我觉得还是侧重在局部细节,没有整体的把握能力,想想虽然是一把手的私人助理,不过也好像只是个将才吧。当然,书中的几个细节还是令人很有收获的:- 4×4产品矩阵;- 三个等级的产品;- 3A1王;- 醒目的价签- 不超过15米的灰色直线步道;- 5000种商品的供应量;- 真正的“金九银十”这些Konw-How还真的只有局内人的描述和解释才让我们清楚和明白。至于宜家掌门人的道德缺陷和家族企业的继承人问题,我觉得展现出来需要勇气,但是是否会改变就不是我需要关心得了。



## 章节试读

### 1、《宜家真相》的笔记-第23页

这些年，宜家在世界各地总是建小店，后来为了满足需求，又不得不斥巨资扩建。现在律勒欧又要开小店，英瓦尔当然更生气了。不过，他并没有在会上表露出来。若是他对执行官员们暴跳如雷，哪怕就那么一次，其后果也是难以想象的。他们会惧怕他，而且恐惧会像海浪一样，不断扩散变大，进而毁灭一个集团的创造力。同时，这样做无异于向所有宜家的员工昭示，宜家的创始人可以大发脾气，宜家的管理作风可以武断无礼。

因此，英瓦尔最后对集团的执行官员们是这么说的：“亲爱的朋友们，求求你们，就算帮我这个老人一个忙，在哈帕兰达建一个店吧！建一个有规模的大店！”

他很聪明地提到了他年事已高。意思是我已经时日不多了，请答应我最后的心愿吧！紧接着，他与不同层次的关键人物一一见面，讨论他的“心愿”，并请求每一个人：“亲爱的，你能答应我……吗？”答应了老板的事，就要说到做到。就在英瓦尔把嘴里的烟草吐进废纸篓，迈出办公室那一刻，很多他约见的人就赶忙打起电话来，接电话的正是那帮对老板的建议支支吾吾的讨厌鬼。接到通常是来自高层的电话后，那些“得罪老板的人”压力就增大了，他们必须做出“正确的”决定。不过，施加压力的人对老板找过他们一事，只字不提。因为，宜家这些经理们很清楚，这种事情，如果提到来自高层的压力，是很不恰当的。

结果，哈帕兰达的店开了起来，是一个规模很大的门店。不仅如此，销售情况非常成功。除了英瓦尔之外，没人料到那个店的客流量竟然需要用百万来计算！由于该店处于与几个国家相邻的边境上，顾客除了瑞典北部的瑞典人之外，还有俄罗斯人、芬兰人和挪威人，这三个国家的人到商场的距离都是差不多的。

### 2、《宜家真相》的笔记-第33页

那是我第一次领悟到，原来他的许多弱点和短处，只是他用来对付记者和员工和幌子。这个极为成功又非常富有的人，喜欢用自己的弱点来吸引记者的注意，使他们对他产生兴趣，真是岂有此理。此外，倘若记者不是北欧人，英瓦尔又可凭借糟糕的英语回避尴尬的提问。有谁会为难一个外语不好的老年人呢？宜家的员工们也被他迷惑了：他虽然是他们的老板，却一直普普通通，身上还有那么多缺点。试想，如此不平凡的人显得如此平凡，就像他们中的任何人一样，难道不令人心生同情吗？

### 3、《宜家真相》的笔记-第75页

宜家家具设计的前提就是，顾客的钱包都是比较“羞涩”的。

### 4、《宜家真相》的笔记-第38页

他很早就意识到，燃眉之急不一定非得找到解决途径，也不必凡事非得弄个水落石出。只需透露一点事实真相，其余的会随着时间的推移渐渐沉寂下来，媒体的聚焦点自然也会转向别处。

### 5、《宜家真相》的笔记-第163页

我真心希望，宜家现在和未来都是一家了不起的公司。但是像这样外表华丽的公司，最大的问题就是他们既不愿意别人来审视他们的行为，也不接受任何有关他们内部问题的讨论。感觉作者之前一直含沙射影，就是要说这句话……

### 6、《宜家真相》的笔记-第25页

值得一提的是，宜家的几位执行官们就此事一开始就拒绝了英瓦尔，没有给他一点商讨的余地，

## 《宜家真相》

英瓦尔为此纡尊降贵过。不过，这事他从不再提。有时候，他不是很在意自己的面子，如果争辩中听到更好的建议，更实用的主意，他会一边微笑，一边投来探寻的目光，并改变自己原来的想法。对每个有好点子的人，他都想了解。

### 7、《宜家真相》的笔记-第89页

优秀的产品概要应包括对最终成品的外观和功能的详细描述，这就是说，用文字表达的产品的属性和用途更胜于图样。

### 8、《宜家真相》的笔记-第33页

那是我第一次领悟到，原来他的许多弱点和短处，只是他用来对付记着和员工和幌子。这个极为成功又非常富有的人，喜欢用自己的弱点来吸引记者的注意，使他们对他产生兴趣，真是岂有此理。此外，倘若记者不是北欧人，英瓦尔又可凭借糟糕的英语回避尴尬的提问。有谁会为难一个外语不好的老年人呢？宜家的员工们也被他迷惑了：他虽然是他们的老板，却一直普普通通，身上还有那么多缺点。试想，如此不平凡的人显得如此平凡，就像他们中的任何人一样，难道不令人心生同情吗？

### 9、《宜家真相》的笔记-第72页

毫无疑问，每个逛宜家的人总会感叹lack咖啡桌在中国35元的定价而去想着买一个回家，确实也能推动其他商品的售卖。简单方便易组装，又很轻便，看来真的要感谢哈肯埃里克森先生。努力寻找处理家具表面的新方法，而且还有利润空间，值得钦佩！

### 10、《宜家真相》的笔记-宜家产品的矩阵

四种风格，  
四种价位 + BTI (Breath taking item)  
这反映了宜家对家具消费市场的理解。购买力和风格偏好

# 《宜家真相》

## 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:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)