

Make it beautiful
> 让生活更美好!

【美】玛莎·斯图尔特 / 著
屈晓丽 / 译

玛莎原则

The Martha Rules
成功创业和管理的十大法则

Martha Stewart



首都师范大学出版社
CAPITAL NORMAL UNIVERSITY PRESS



Make it beautiful
让生活更美好！

「美」玛莎·斯图尔特／著
「屈晓丽」译

玛莎原则

The Martha Rules

成功创业和管理的十大法则



译丛

首都师范大学出版社
CAPITAL NORMAL UNIVERSITY PRESS



图书在版编目(CIP)数据

玛莎原则/(美)玛莎·斯图尔特著;屈晓丽译. —北京:首都师范大学出版社,2008.1

(金石译丛·新人文阅读系列)

书名原文:The Martha Rules

ISBN 978-7-81064-993-3

I. 玛… II. ①玛…②屈… III. 企业管理—通俗读物 IV. F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 186119 号

THE MARTHA RULES by Martha Stewart

Copyright © 2005 Martha Stewart Living Omnimedia, Inc

Simplified Chinese Translation Copyright © 2007 by Capital Normal University Press

ALL RIGHTS RESERVED

版权登记号 图字 01-2006-6361

玛莎原则

[美] 玛莎·斯图尔特 著

屈晓丽 译

策 划 杨小兵 喜崇爽

责任编辑 喜崇爽

书籍装帧 草堂书籍

出版发行 首都师范大学出版社

电 话 68418523(总编室) 68982468(发行部)

传 真 68902461

网 址 cnuph.com.cn

E-mail mater@cnuph.com.cn

北京嘉实印刷有限公司印刷

全国新华书店发行

版 次 2008年1月第1版

印 次 2008年1月第1次印刷

开 本 787mm×1092mm 1/16

印 张 14.25

字 数 148千

定 价 32.00元

版权所有 违者必究

如有质量问题 请与出版社联系退换

The

Martha

Rules

将个人欲望转化为商业上的成功是企业家精神的标志。现在，站在成功颠峰的传奇女商人玛莎·斯图尔特首次向人们揭示赢得财富的商业策略和实用建议，以鼓励平凡的人去追求他或她的商业梦想。

回顾自身经历，玛莎向人们提供了获得成功的 10 项基本法则。从发现你喜欢做什么，到创意“了不起的点子”，到辨别值得冒的风险和愚蠢的投机之间的区别，《玛莎原则》致力于帮助读者认识其自身所具有的企业家本能；告诉读者如何将个人的兴趣与技能用于开创和建设一个可高速成长的企业。书中揭示的 10 项法则也有益于那些富于创业精神的雇员，或那些想在企业中提升员工的创新能力并保持好胜锋芒的经理们。

《玛莎原则》一书将为企业家、经理、创业者以及拥有一个“了不起的商业点子”正待开发的人们，提供最有实践价值的帮助。



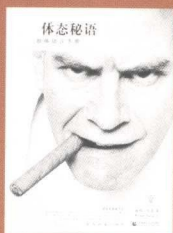
译丛

新人文阅读系列



《人与狗的历史》

《未来男性世界》



《体态秘语》

《玛莎原则》



伟大人物的领导力课程系列



《艾森豪威尔的领导力课程》



《麦克阿瑟的领导力课程》



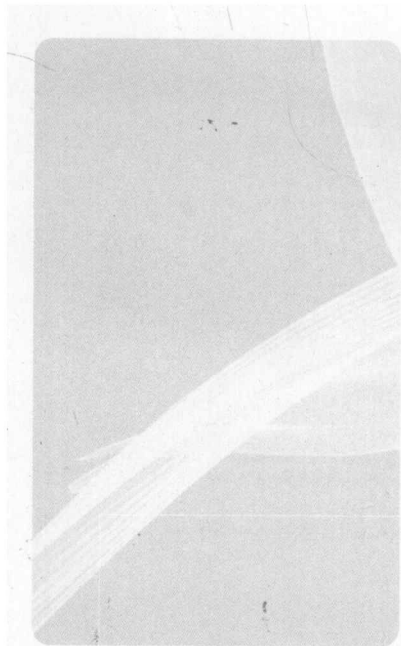
《马歇尔的领导力课程》



《纳尔逊的领导力课程》



《伊丽莎白一世的领导力课程》



“美国家政女皇”玛莎·斯图尔特是全美第二女富豪。她所创办的“玛莎·斯图尔特生活综合媒体公司”的产品，从流行杂志，生活书籍，日间电视节目，黄金档电视剧到厨房、家居、花园、户外用品无所不包。2005年，她被《财富》杂志评为“50位最有影响力的商界女性”之一。她的商业理念及人生追求是：让生活变得更美好！

Make it beautiful



Martha Stewart

前 言

2004年，我走进位于西弗吉尼亚州奥德森的一家联邦监狱。在那里的一千多名妇女中，有数百名年轻的、中年的和年纪稍大的妇女梦想着将来出狱后开始做生意。许多人向我表达了她们的激情、希望和想法，就像无数给我写信谈他们的想法，寻求指导、建议，寻求经营案例和生意成功之路的人们一样。

一个温暖的春日傍晚，两位非常年轻的女士把我叫到一个野餐桌旁——那是一种带长凳的金属制的野餐桌。以后我们常坐在桌旁交谈、制订计划，读书或品尝我们在微波炉里调制的难得的“家常饭”。放在她们面前的是一页又一页写着字、画着图，已有计算结果的纸张。这是她们对未来的设想，它勾画出一旦她们获得自由便可以构筑自己梦想的“宏伟计划”。我认真研究了她们的计划：她们想在一个南方都市的仓库区创建并经营一个美发厅，并兼营一个咖啡馆、一个色拉酒吧和一个提供南方非洲裔人士常用食物的餐馆。

她们俩人都没有什么经验，没有做过厨师或美发师，也没有做过生意。我对她们的想法的复杂程度感到吃惊，惊愕于它的宏大。同时，也确实为两个心怀梦想的年轻人想开始这样的冒险而感到高兴。然而，她们想听听我的建议。我感到作为一个有经验的指导者，一个获得了实实在在的成功的企业家，我应该做到公正、谨慎，秉持批评的态度，做到直言不讳。我不想打击她们热情，因为两人还要在奥德森服刑很长时间。因此，我写下了这本书的提纲，并安排作一个关于创业的报告，地点就在小教堂下的报告厅。以两位年轻女士的想法为例，我谈到了梦想、激情、对未来设想的描述和生意计划的制订。我鼓励人们制订计划，进行投资，寻找生意伙伴并进行细致、缜密的研究。

我告诉她们我担心她们的计划太宏伟，铺得太大，太难实现，花费太高而且也许是太过时了。我解释说在纽约以及其他大都市地区，美发厅是进行美容、健康和个人护理以及护肤和美甲护理的时髦憩息场所。女士们不愿意在理发的地方吃东西——也许来一杯上好的意大利咖啡就足够了，或者边走边喝一杯冰茶或吃一块三明治就行了。我鼓励她们将生意一分为二：一个餐馆和一个满足男性和女性顾客需要的美发厅。这是一个更好的计划——一个一站式服务的计划，现在许多零售商正在开始实施这样的计划。我告诉她们应该读哪些经贸期刊，应该研究哪些时尚杂志以及应该收集哪些书籍以便开展她们的研究。

从奥德森返家后，我在家呆了5个月。在此期间，我看了许多午夜电影，其中的一部名为《理发店》，也许是它为两位女士的计划提供了灵感。我知道灵感可以在不同的地方被发现，两位女士正是如此。

她们的“了不起的点”使我想起了5年前我曾向一群精明的、有经验的风险投资者提出过一个计划，这些人曾培育和资助了Netscape, Google, Intuit这样的公司以及许多其他著名公司。我对自己的想法充满热情，我滔滔不绝，激动地谈论它的可能性以及它将对家庭主妇们产生的潜在的了不起的影响。然而，我得到的反馈则是他们盯着我，用这样的话打消我的念头：“它太野心勃勃了”，“现在提出这个想法为时过早”，“它太宏大”，“你的想法不够集中”。我接受了这些批评和评论，重新调整了我的计划，并最终确立了创建玛莎·斯图尔特生活综合媒体集团（Martha Stewart Living Omnimedia，简称MSLO）的想法。今天，我们仍然致力于经营它，仍然对它充满激情。

做一个企业家并非易事，但它刺激、好玩、有趣，具有挑战性。正如你将在后面各章中所看到的，做一个企业家所要求做到的不仅仅是“去上班”，不仅仅是“做一份工作”。它要求你脑袋后面长着眼睛，要求你不断学习，要有好奇心，要有充沛的精力、健康的身体，或者，至少要有能够抵挡疾病的强健的体魄，甚至还要有忍受睡眠不足和长时间紧张地聚精会神地工作的力量和欲望。对许多人来说，这些特征或许听起来非常吓人，然而，

在成功的企业人士中，它们却是普遍的品质。

每天我都看到这样的事实：企业家的激情依然存在并充满活力，但是仍然有众多崭露头角的经营者们对如何得到一个金点子，并将其付诸实施抱有诸多的疑问。我决定撰写《玛莎原则》一书，把它作为一本给人以启发的实用手册。希望你能将其视为一本烹饪手册之类的实用指导书，运用它来取得自己的成功。

目 录

前 言

1

创业源于激情 001

2

你有没有“了不起的点子” 025

3

准备一个望远镜、一个广角镜头和一个显微镜 047

4

倾心培养你的顾客 065

5

学会宣传自己 085

6

质量高于一切 107

7

建立一支 A 级团队 129

8

超越危机和挫折 151

9

敢于冒险而不是碰运气 173

10

使生活变得更美好 195

玛莎小传 202

1 THE MARTHA RULES

创业源于激情

将生意的成功建立在你所喜爱的事物之上——一个你与生俱来就对它感兴趣而且永远不会对它丧失兴趣的事物。

爱

上自己的工作美好的。做自己喜欢的工作会使你精力充沛，充满热情，感觉敏锐。每天早晨醒来你都有新的想法，都有应对头一天出现的挑战的办法。你总是充满自信，相信目标一定能够达到，相信创造力、灵气、勤奋和对工作的激情将会使一切获得成功。这种对工作所抱有的激情就像全身心投入的恋爱——我们每个人都渴望体验它。然而，在我们的一生中却只能遇到一次或两次，如果我们运气好的话。

了解自己的激情，努力保持它的活力，即使是在进展不顺利的时候，也能每时每刻都享受它的乐趣。这种特性是你创建、拓展、维持和发展具有创造力的企业的内在驱动力。你花费非同寻常的精力去进行一项事业，以便他人能从中获益，能从中学到东西，甚至能从中获得财富。

我经常发现让别人对我的生活和我的生意作出区分是极其困难的。对我来说，二者紧密相连、难解难分。这是因为我对二者抱有同样的激情。简言之，我的生活就是我的工作，我的工作就是我的生活。因此，我认为我是一个幸运儿，因为，我每天都兴致勃勃：我喜欢早晨醒来，我喜欢去工作，我喜欢专心致志于一个新的计划。

并非我一个人对工作对生活充满激情。我所认识的其他企业家也拥有同样的激情，而且，他们对工作对生活所具有的兴奋之情常常如同被电击一般。这一切都是看得见摸得着的。不论是为大公司工作还是经营自己的生意，不论是养育家庭还是为慈善机构筹集基金，此时，他们都变成了能够施展计划并使梦想成为现实的人。他们积极乐观，他们总是比周围的人能找到更好、更快、更精力充沛地完成工作的

这种对工作所抱有的激情就像全身心投入的恋爱——我们每个人都渴望体验它。然而，在我们的一生中却只能遇到一次或两次，如果我们运气好的话。

当工作以激情为基础时，工作就不仅仅是工作——工作的感觉是实现自我和增强自己的能力，是关于创造、建造、设计、创造、领导和服务，远胜于只是完成一个接一个的任务。

我乐于给人指导、乐于帮助家庭主妇缓解她们面对的困难。每日面临挑战的激情使我能够将一个家庭产业，一个承办酒席的生意变成一个成功的综合媒体公司：拥有数亿美元的年收入，拥有数以百计的具有相同创造力和动力的雇员，为美国的家庭主妇设计和生产数以千计的令人兴奋的优质产品。

一直寻找直到你发现激情为止

玛莎原则

力要找到如何开始，如何将梦想变成生意的办法。

或者，你也许感觉到一种强烈的愿望，想要着手做一件事情，想要经营什么，但你不能确定它是什么。商业学校里有很多有这种感觉的人，他们一旦找到方向就开始行动。

或者，也许更通常的情况是，你发现自己陷入一种莫名的心神不宁的状态。你也许拥有一份非常好的工作，但你在某个时候却感到一种冲动，好像被拽了一下，接下来便痴迷于一个想法。像玩魔方一样，你在脑子里翻来覆去地反复琢磨它，演练如何用严肃和慎重的语气向家人和朋友谈“这件事”。你一心想着如何靠“它”挣钱的办法，这样人们就不会认为你失去了理智。但私下里你反复想到的一个念头则是：“这是多么有意思的事啊！”

回顾过去探索职业发展并发现自己所具有的真正的企业家精神的那些岁月，我发现我的选择是兼收并蓄的。当我开始从我的居住地新泽西的那特里乘公共汽车到纽约去做摄影模特时，我仅仅是一个十几岁的孩子。我是我的女朋友们羡慕的对象，我干几个小时挣的工资比她们帮人照看小孩或做家务杂活所得到的报酬要多得多。这是一份既有趣又报酬颇丰的工作。它要求有一点乐观精神和干劲，而这并不是每个人都具备的。

在自由职业领域，你每天都从零开始。这里没有对未来或者固定收入的保证。这种自由职业的生活教导我要相信自己，要努力工作，好的东西（还有收入）就最终会到来。然而，到我结婚并完成我在大学的历史和建筑史的学习时，我对做模特这份工作已心生厌倦。做模特是补充家庭收入的一个非常好的方式，然而，我想开创自己的事业。

我渴望做在智力上更富于挑战的事情。

怀抱着父亲的鼓励：只要用心，就能干成任何事情，我开始考虑自己的选择。我没有资金来开始我自己的生意，然而，我的确有着强烈的要努力工作和学习的愿望。于是，我到华尔街加入到一个小的经纪事务所学习做经纪人买卖股票。我密切关注一些公司财富的涨落。我看到有些公司犯愚蠢的错误，而有些公司，如麦当劳和电子数据系统公司则不断发展。这些是生意方面的杰出教育而且非常刺激，然而，我从来没有对经纪人行业产生热情。

当我们全家搬到康涅狄格州后，我决定离开华尔街，尝试做点不同的事情。我喜欢房子，景观美化和装饰，因此，我想房地产对我来说也许是一个好的职业。我学习这方面的知识并最终获得房地产经营执照，但是，我很快意识到卖房子的工作意味着花很多时间开车带着客户到处转悠，这不是我想要做的事情。我离开了这个行业。这期间我从没有主办过一次家庭招待会或买过一点房产。

我告诉你这一切是因为在尝试了若干不同的事情之后，你的激情才会变得清晰。这种经历很正常，尝试是弄清它的唯一途径。通过尝试各种不同的对你有吸引力的生意和工作，你会学到将来对你有益的事情。例如，当我辞去模特工作时，我从未想过我还会在静止的电视摄像机前花如此多的时间。然而，不论是过去还是现在我依然定期坐在摄像机前。作为一名股票经纪人，我看到许多公司背上太多的债务而且扩张得太快，这使我发誓永远不靠借债做生意。我也看到这样的公司，其精力充沛的领导鼓励雇员去实现重大的目标——因此，我也努力激发人们的积极性并雇用合适的经理。

甚至我在房地产业工作的短暂时间也拥有重要的经验。尽管我不喜欢开车带着客户到处转，然而，我喜欢把看房产视作是为我自己投资。我发现某些工作的真实情况和你想象的大不相同。某些行业也许有一张公共面孔，它看起来非常有趣、非常刺激，甚至富有魅力。然而，背后的现实也许完全是另一回事。

经营餐馆就是这样。烹制美味的菜肴、站在门口满脸笑容热情迎接经常光临的客人，这些只是经营的一部分。你得知道怎样购买适量的质量可靠的食物；你应该了解你的餐馆所处的社区对饮食的需要；你必须雇用并管理厨师和服务人员；你必须作好准备随时填补空当，充当市匠、管子工、酒店伙计、洗碟工或者锁匠（如果某一天为了保证营业而不得不如此的话）。除了这些挑战外，最糟糕的是时间。你从来没有时间和家人一起度过节日。鉴于这些障碍，世上竟然还有这么多伟大的饭店，这真是奇迹。

尝试新生事物。我保证不管你经历了什么，你都会从中吸取经验和教训，它们最终会帮助你选择一个你热爱的生意和一份你将会珍视的工作。

承办酒席的生意为我铺平了道路

在我发现自己所具有的企业家素质之前，有一件事情我非常清楚，那就是我喜欢做饭做菜，致力于家庭生活。我喜欢在厨房作试验，我喜欢烤馅饼并在当地的市场出售。我在一家专营拉尔夫·劳伦时装的漂亮服装店内开了一个名为 Marketbasket 的美味食品小卖场。我卖自制的食品并代销当地妇女制作的食品。这些人热衷于烹制和烤制食品，