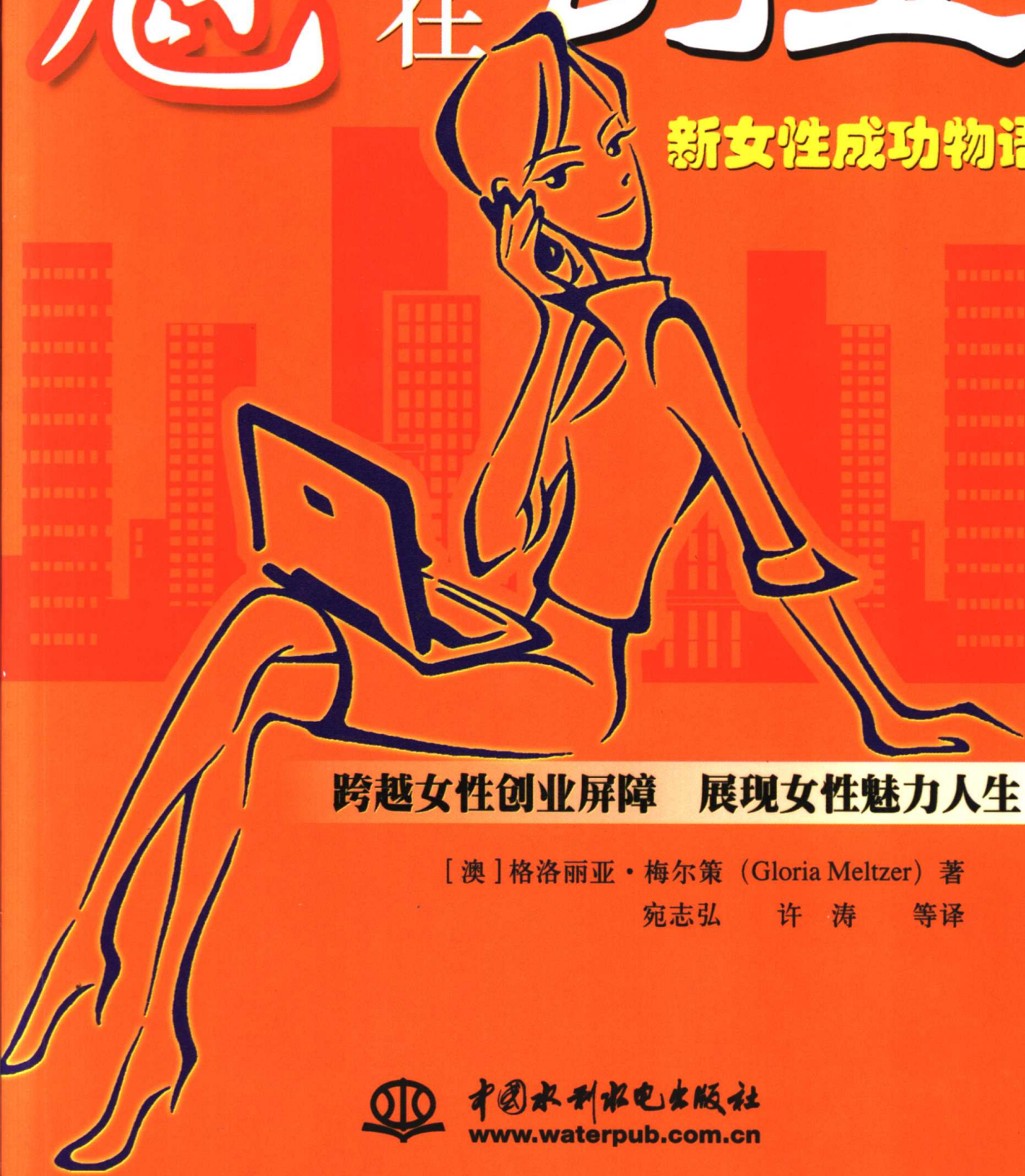


Minding Her Own Business

魅 在 创业

新女性成功物语



跨越女性创业屏障 展现女性魅力人生

[澳] 格洛丽亚·梅尔策 (Gloria Meltzer) 著

宛志弘 许涛 等译



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

Mc
Graw
Hill Education

与成功有约的女人

Minding Her Own Business

魅 在 创业

新女性成功物语



跨越女性创业屏障 展现女性魅力人生

[澳] 格洛丽亚·梅尔策 (Gloria Meltzer) 著

宛志弘 许涛 等译



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

Gloria Meltzer: Minding Her Own Business—An Insider's Guide to Some of Australia's Most Successful Small Businesses and the Women Behind Them

ISBN: 007471212-8

English-language edition copyright © 2003 by Gloria Meltzer.

Chinese (simplified characters only) edition copyright © 2004 by China WaterPower Press/Beijing Multi-Channel Electronic Information Co., Ltd.

ALL RIGHTS RESERVED.

本书封面贴有 McGraw-Hill 公司防伪标签, 无标签者不得销售

北京市版权局著作权合同登记号: 图字 01-2003-8179

图书在版编目 (CIP) 数据

魅在创业: 新女性成功物语 / (澳) 梅尔策 (Meltzer, G.) 著; 宛志弘, 许涛等译. —北京: 中国水利水电出版社, 2004.3

(与成功有约的女人)

书名原文: Minding Her Own Business

ISBN 7-5084-2024-1

I. 魅... II. ①梅...②宛... III. 妇女—生平事迹—澳大利亚
IV. K836.118.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 009881 号

书 名	魅在创业: 新女性成功物语
作 者	[澳]格洛丽亚·梅尔策 (Gloria Meltzer) 著
译 者	宛志弘 许 涛 等译
出版 发行	中国水利水电出版社 (北京市三里河路 6 号 100044) 网址: www.waterpub.com.cn E-mail: mchannel@263.net (万水) sales@waterpub.com.cn 电话: (010) 63202266 (总机) 68331835 (营销中心) 82562819 (万水)
经 售	全国各地新华书店和相关出版物销售网点
排 版	北京万水电子信息有限公司
印 刷	北京市天竺颖华印刷厂
规 格	787mm×1092mm 16 开本 13.75 印张 180 千字
版 次	2004 年 6 月第 1 版 2004 年 6 月第 1 次印刷
定 价	28.00 元

凡购买我社图书, 如有缺页、倒页、脱页的, 本社营销中心负责调换
版权所有·侵权必究



献辞

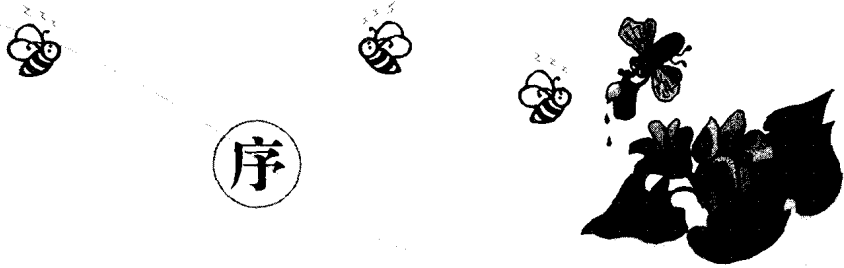
谨以此书献给在书中出现的每一位女性。她们的故事为正在考虑独立创业的广大女性朋友们带来了灵感和树立了榜样。



鸣谢



感谢 McGraw-Hill 出版社的组稿编辑贾维尔·多尼克 (Javier Dopico), 本书的出版离不开他的认真工作。还要感谢编辑温迪·斯基尔贝克在编辑本书的过程中付出的辛勤劳动。



序

17 岁的凯茜·阿诺德 (Casey Arnaud) 跳上公车从家乡黄金海岸来到了悉尼, 在这前一天她才刚从学校毕业。在刚到澳大利亚时, 她没有钱也没有工作, 只能依靠救济金度日。24 岁时, 她开始了自己的精油护体用品事业。7 年过后, 她已取得了年销售额 50 万澳元的业绩, 她的产品遍及整个澳大利亚, 并且进入了亚洲、新西兰和英国市场。

安娜·卡罗莎 (Anna Carosa) 在 16 岁时创办了自己的软件公司。到她 23 岁时, 公司的年营业额已经达到好几百万澳元, 并且成为了上市公司。

卡特里娜·艾伦 (Katrina Allen) 在 35 岁时成为全世界惟一拥有自己的卫生用品公司的女性。她的产品占据了 10% 的市场份额, 销售额达到了 1 100 万澳元。

.....

在澳大利亚有着一群这样的女性, 她们在商界取得了成就。她们与男性展开竞争, 在这个困难重重但又充满诱惑的市场上占有了自己的一席之地。

我写的第一本有关企业家的书——《赢在创业》(Minding Their Own Business), 向人们讲述的是一些男女企业家创业背后的故事, 通过他们的经历, 我想要和读者一起探讨他们成功的秘诀。

我构思此类图书选题的想法来自于我对中小企业管理的研究。在研究的过程中, 我发现, 还没有一本书或积极或消极地真实记录这些企业



家的创业经历：事业的起伏、遇到的困难或棘手问题、为何和怎样发展壮大、如何占据海外市场、如何获得银行贷款、如何寻求个人事业和社会生活的平衡……这些大家都不知道，而这正是我想了解的。同时，我还很想知道他们在合作过程中遇到了哪些问题，怎样管理员工，如何面对压力以及怎样面对成功带来的挑战。

当我与书中提到的这些企业家沟通时，我时常惊讶于他们在谈话过程中所表现出来的诚实、坦率和亲近。并且，我从中感受到创业没有一帆风顺的。成功的路上随时会遇到挫折、犯错误，并要求你不断学习。我对他们为获得成功而投入的激情和表现的坚持不懈的精神而敬佩不已。他们的创意、决心和付出注定他们获得成功。

尤其给我留下深刻印象的是一些接受过我采访的女企业家们，如创办莉莎蕾丝公司（Lisa's Lacies）的莉莎(Lisa)女士，她是一位做事雷厉风行的女性，从一块布满油渍的抹布开始，发展到拥有一家纺织厂。她将她的小居室腾给了纺织工人和锁缝机，她的休息室和卧室成了一个文胸制造厂，而她自己 and 宠物狗只能占有很小的空间。尽管缺少经验和资源，莉莎声称：“只要我下定决心去做一件事，我就一定能获得成功。其实，任何人都能做到这一点。”

同样给我留下深刻印象的还有莉斯·澳萧诺茜(Liz O'Shaughnessy)，她的布丁事业让她从贫困交加转眼变成了百万富翁，而这一切都只是从她在家做布丁开始。她在采访时谈到了曾经历到的感情磨砺，以及永不放弃信念和梦想的态度。



在写第一本书的过程中，我意识到，商界女性在创业过程中往往有着不同于商界男性的经历。欲深入探究她们成功历程的想法驱使我开始了新一轮全澳大利亚范围内的采访，这次我选择的采访对象都是女企业家，最终我写成了《魅在创业》（Minding Her Own Business）一书。

这些女性的创业故事，特别是她们在被男性传统控制的商界面对各种困难所表现出来的勇气，给我带来了许多灵感，也为人们树立了很好的榜样。我知道其他无论是正在创业或是即将创业的女性，也一定能从中获得灵感和动力。

在这些女性中，有些创业时有自己的搭档，而搭档通常是她们的丈夫，这些女性在接受采访时开诚布公地谈了这给她们带来的麻烦。她们既要平衡工作中的分工，又要彼此尊重对方的平等权利。

然而，这其中大多数女性所获得的成功完全凭借自己的创意和努力。她们其中有的人只有 20 多岁。

这些成功女性们都相信女性为商界带来了好的因素。她们着重指出了女性不同于男性的经商方式和她们为获得成功而发挥出的种种资质。她们认为，作为女性本身就是自己成功的秘诀。

慧体内衣公司（Bodywise）的艾米莉·辛普森（Emily Simpson）指出：“女性生来就会相互分享信息以使事情变得更好。”很多女性同意她的观点，她们认为女性天生的特质让她们在经商时会“关爱她们的顾客、客户和员工”。正如“合宜”熨衣垫布公司（Fitz Like A Glove）的卡罗尔·琼斯（Card Jones）所指出的：“我们非常了解生意是以人为



本的，没有顾客的满意也就不会有我们的生意。”

很多女性相信她们所拥有的推动事业发展的特质说明女性适合商界的工作，正如明智商业培训公司（Clarity Now）的莎伦·奥曼-洛斯特（Sharon Orrman-Rossiter）所指出的：“很多男性在经商时会招摇撞骗，而女性则会承认自己在某方面的不足，她们会常常自我反省。”

这些商业女性认为，女性在经商时通常比男性所具有的优势可以总结为：

- 女性商人同行之间会相互支持，或是通过一些女性组织和家人朋友的关系相互帮助；
- 她们通常运用整体分析的方法，而不是视野狭隘；
- 她们会多方面考虑事情；
- 她们能同时面对多项业务而不手忙脚乱；
- 她们与男性有着不同的语言；
- 她们不但能通观全局，同时还能关注到细节。

本书中还举了很多例子，告诉人们商界女性是怎样运用各种方法来面对自己所遭遇的种种歧视和不断增强个人能力的。这是一群自立、肯干的女性，她们向世人证明了自己的成功。

生产阿诺德护体用品（Arnoud Body Products）的凯茜·阿诺德（Casey Arnaud）就是这样一个典型的例子。尽管人们因为她的年轻而怀疑她的能力，但她学会自己面对这样的态度。她并不期望自己作为女性而受到特别的对待，而是在工作中运用女性特有的方式——“女性温柔和力求



满意的品质”。

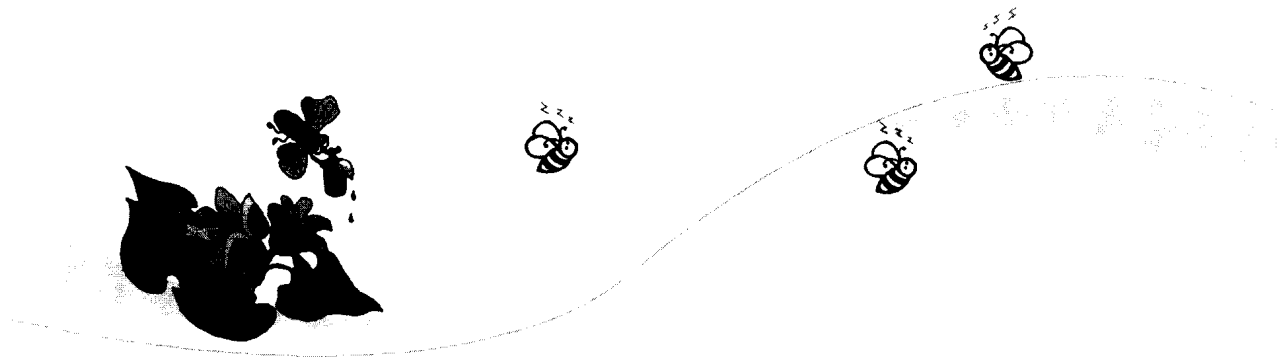
很多女性都强调了自己在工作中所遭遇的性别歧视。她们所列举的一个个具体事例说明，性别歧视并没有随着女性解放运动而消亡。

让人叹息的是很多银行所表现出来的态度。琳恩·梅森（Lynn Mason）的故事尤其说明了这一点。一开始作为一名年轻的大学毕业生，她在昆士兰为自己的“生态旅游”事业寻求贷款时，遭到了多家银行的拒绝。很多银行经理当面告诉她，如果她能与丈夫、父亲或是儿子一同前来，他们也许会考虑贷款。多年以后，当她和丈夫在弗林德斯岛上拥有了非常成功的鲍鱼和绵羊养殖事业后，再去银行寻求贷款时，“那些男银行经理们都不与我谈话，而是直接与我的丈夫会谈，尽管我通晓整项事业的各个方面。”

创办探索人才公司（Quest Personnel）——一个拥有 4000 万澳元年营业额公司的罗兰·特莱伯（Lorraine Tribe）告诉我，通过丈夫出面她才得到了一家大银行的合同，尽管这其中所有工作都是由她做的。

白瑞尔·摩克西（Beryl Moxey）的故事则有所不同，作为一名年长一些的女性，她的观点代表了她那个时代的女性。她与丈夫一起创办了一个流动的机械修理公司——移动润滑汽车修理公司（Lubemobile），她说自己很满足在公司中的位置——丈夫是真正的老板，而自己只是他的帮手。

尽管在本书中谈到了一些女性在工作中所遭到的不同待遇，但本书想传达的主要信息还是与大家一起分享这些女性在事业上所获得的成就。



就我个人来说，我为她们的故事而感到震惊。我惊讶于她们的年轻，惊讶于在澳大利亚有如此多的女性进入了商界，惊讶于她们把年龄和性别上的劣势转换为优势。这些成功故事一定会给新一代的女性带来灵感和帮助，她们会意识到自己所拥有的女性特质会给自己带来成功。



译者序

在当今社会有越来越多的女性进入了商界，时代赋予了她们越来越多的机遇，而她们自身所表现出的独立性和拼搏精神，使得她们以往在商界中的从属地位正日趋得到改变。如今在商界，女性已经拥有了自己的一片天空。

在澳大利亚的商界就有着这样的一群女性，她们白手起家，艰苦创业，获得了令人瞩目的成绩，找到了属于自己的位置。她们的出现打破了原来男性垄断商界的局面，她们的成功也为其他的女性树立了典范，而她们自己也成为瞬息万变的商界中一道亮丽的风景线。

本书的作者向人们讲述了澳大利亚十三位女性商人的创业故事。她们在成功之前都只是普通人，没有雄厚的资金，也没有良好的条件；但是她们自信，自立，勇于尝试，敢于创新，凭着自己的智慧和才干在商界找到了自己的一席之地。当然成功不会是一帆风顺的，她们在创业的过程中也曾遇到各种各样的挫折，甚至有时还遭遇性别歧视的问题，但是她们没有退却而是勇敢地面对，她们的成功给其他女性以思考和启示。

译者在翻译本书时感受到女性的创业与男性创业相比，往往有着自己独特的一面。尽管两者在思维方式和经营理念上没有太多的区别，但他们的领导风格却有所不同。男性更偏向自主、独立、竞争，而女性更注重人际交往、相互依存、合作成事等。在决策过程中，男性更强调合理性，女性则力求既合理又合情。此外，女性商人往往肩负着事业与家庭的双重担子，必须兼顾生活的各个方面，因此她们往往能把管理家庭的素质和人格力量展示在职业角色之中。这也是她们能够走向成功人生



的关键因素。

本书内容详实，事例生动。作者在每个故事中穿插了很多访谈，读者能在了解每位女性商人成功之路的同时感受到她们的内心世界。读者们不仅会赞叹于她们经典的创意，还会为她们的勇气和魄力所折服，更会被她们在遇到困难时所表现出来的不屈不挠的毅力所打动。译者在翻译的过程中发现，她们中的很多人不仅有着不逊于男性的学历和学识，而且在企业内外的沟通能力、团队协作精神以及对市场的敏感上还更胜男性一酬。相信这些女性的成功故事会给商界中广大的女性朋友们带来灵感和鼓励。

参与本书翻译工作的还有柯丽辉、宛小全、郑菱湖、许仁宽、陶筱莉、宛小玲、汪金海、宛小环、曾江华、宛小琦、张翀、汪子珺、刘杰同志，他们不辞辛苦、工作认真，为本书提出了大量的宝贵建议。在此向他们致以衷心的感谢！诚然，由于译者水平有限，书中存在着诸多疏漏和不足之处，希望广大读者批评指正。



目录



第一章	网络企业家——安娜·卡罗莎.....	1
第二章	新意冰淇淋——莎拉·曼德尔松.....	13
第三章	移动润滑汽车修理公司——白瑞尔·摩克西.....	31
第四章	克里斯蒂娜·蕾设计公司——克里斯蒂娜·蕾.....	45
第五章	慧体内衣公司——艾米莉·辛普森.....	63
第六章	探索人才公司和玫瑰现在时公司——洛兰·特莱伯.....	79
第七章	弗林德斯岛上的农场主——琳恩·梅森.....	97
第八章	尼姆宾药店——黛安娜·罗伯茨.....	113
第九章	明智商业培训公司——莎伦·奥曼-洛斯特.....	129
第十章	“今日”牌卫生棉条的故事——卡特里娜·艾伦.....	145
第十一章	“合宜”熨衣垫布——卡罗尔·琼斯.....	159
第十二章	阿诺德护体用品——凯茜·阿诺德.....	177
第十三章	赛瑞尼包——尼科拉·赛瑞尼.....	193



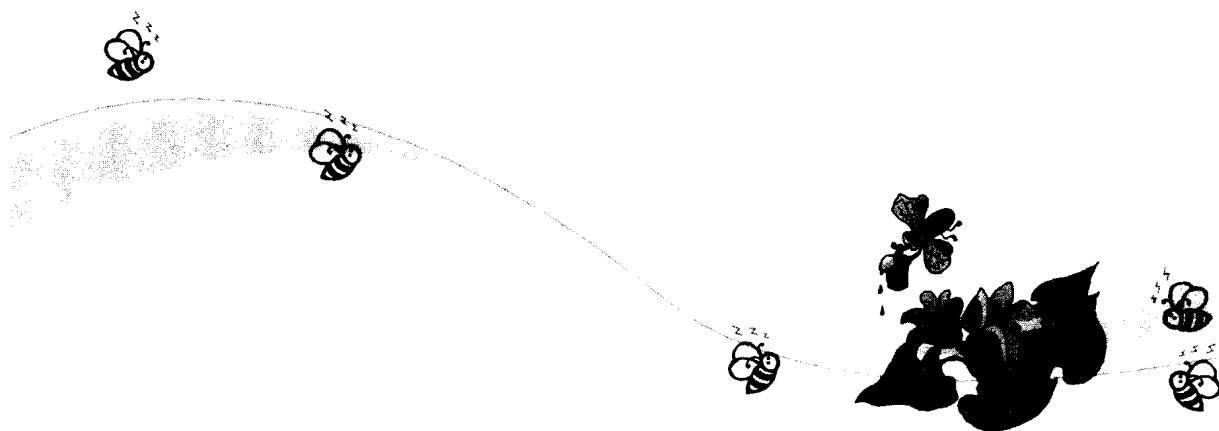
跨越女性创业屏障 展现女性魅力人生

{ 第一章

网络企业家——安娜·卡罗莎

安娜·卡罗莎 (Anna Carosa) 的父母都是欧洲移民。在年仅 12 岁的时候, 她就开始和当时 14 岁的哥哥多米尼克 (Domenic) 在二手市场向人们兜售电脑游戏了。四年以后, 也就是安娜 16 岁、多米尼克 18 岁时, 他们创办了自己的公司——斯普瑞特 (Sprint) 公司。到了安娜 20 岁出头时, 斯普瑞特公司已经发展成公开上市的益友网络有限公司 (ehyou.com Ltd.), 如今它已是市值 1 680 万澳元的德斯塔 (Destra) 有限公司。

尽管安娜·卡罗莎现在只有 26 岁, 但她已经获得了一连串商界大奖, 其中包括 1998 年获得的“青年英雄奖”, 1999 年进入“商界女性名人堂”, 入围 1999 年年度“澳大利亚青年事业成就奖”的最后角逐, 2000 年入围“澳洲电信年度商业女性”两项大奖, 以及 2001 年为表彰她对 IT 业做出的革新和突出贡献而颁发的“派尔西 (Pearcey) 奖”。





个人背景

安娜·卡罗莎生于 1976 年，她的父母都是从欧洲移民过来的商人。安娜的父亲原是一名电气工程师。安娜至今仍记得，在她只有 6 岁时，坐在厨房桌子上帮父亲安装电路的情景。到了 11 岁，安娜已经开始帮父亲安装用于接收国外电台信号的接收装置了。父亲卖给五金店的门铃也是小安娜帮忙安装上小变压器的。

由于家庭环境的影响，安娜和哥哥多米尼克从小就对各种电子器材如晶体管收音机、电脑等十分熟悉。他们的父亲在经营自己公司的同时，经常教导他们要自己创办公司以成就一番事业。安娜说：“所以，当哥哥和我决定开创自己的公司时，一切都是那么顺理成章。”

开始创业

当安娜和哥哥开始他们的第一项事业时，安娜只有 12 岁，多米尼克也不过 14 岁。那时他们开始在当地二手市场向人们兜售电脑游戏。到了安娜 16 岁、多米尼克 18 岁时，他们用自己存下的 1 000 澳元在家创办了斯普瑞特公司。经过几年的奋斗，斯普瑞特公司已经发展成公开上市的“德斯塔有限公司”（也就是家喻户晓的“益友网络有限公司”），公司公开发行的股票市值已达到 1 680 万澳元。

最初他们在家创办公司时就雇了一批员工。随着公司事业的不断发展，他们也不断扩大投资。安娜和多米尼克一直在家办公，直到 2000 年他们才将公司迁至离家不远的一幢大楼内。