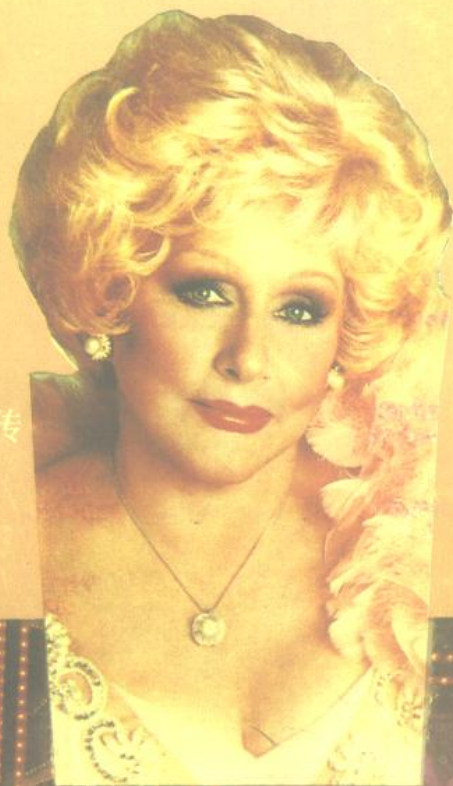


男人世界 中的女人

美国最杰出女企业家玛丽·凯自传

赵之援译



中国妇女出版社

女名人丛书

男人世界中的女人

——美国最杰出女企业家玛丽·凯自传

玛丽·凯·阿什 著

赵之援 译

中国妇女出版社

责任编辑：古 兰

男人世界中的女人

——美国最杰出女企业家

玛丽·凯自传

玛丽·凯·阿什 著 赵之援 译

中国妇女出版社出版 新华书店北京发行所发行

北京通县印刷厂印刷

787×1092 毫米 1/32 6.25 印张 132 千字

1991 年 3 月北京第一版 1991 年 3 月北京第一次印刷

印数 1—7,000 册

ISBN 7—80016—341—5/G·201 定价：2.90 元

600 60 1/29

这本书
不仅是一本女人写给女人看的书，
不仅是一本行之有效的生意经，
而且是一本为所有希望成功的人写的书。

玛丽·凯成功的秘诀：

你能行！
竞争精神，
玛丽·凯热情，
要使自己显得愉快，
上帝第一 家庭第二 工作第三
看上去美 自我感觉更美

.....

目 录

前 言	(1)
1. 你能行	(5)
2. 竞争精神	(15)
3. 我理想中的公司	(27)
4. 玛丽·凯化妆品公司的草创时期	(38)
5. 玛丽·凯热情	(48)
6. 要使自己显得愉快	(59)
7. 上帝第一 家庭第二 工作第三	(66)
8. 身兼数职的职业妇女	(72)
9. 职业妇女及其家庭	(82)
10. 一张价值35000美元的单子	(89)
11. 象安排假日那样安排好生活	(104)
12. 怎样通过真正的努力在男人的世界中 获得成功	(114)
13. 为你的事业奠定良好的开端	(124)
14. 看上去美, 自我感觉更美	(133)
15. 幸福是	(143)
16. 上帝不会无视你的奉献	(151)
17. 要想到粉红色	(159)

18. 鼓掌，再鼓掌	(163)
19. 个人接触	(174)
20. 我的遗产	(184)

前 言

我曾一度动笔写过一本书，那是我刚刚告别25年的直接销售生涯退休后不久的事。退休生活开始不到一星期，我就明白了为什么许多讣告上都有这样一句话：“他于去年退休。”其实，我家对面就是一家殡仪馆，我于是开始考虑是否应该给他们挂个电话，让他们“过来”。

追求事业和照料家庭曾是我的一切。我从来不喜欢做那些别人津津乐道的娱乐事。比方说，我从未拿出时间学学打网球什么的，而且绝对讨厌参加鸡尾酒会。对于我来说，工作和成长是同一回事。如果不工作，我就觉得每天早晨没必要起床。

这样一来，我在退休后唯一可干的事情就是回忆那些生气勃勃的岁月。在我工作期间，我曾遇到并解决了许许多多经商的妇女所特有的问题。有关妇女和男人一起工作时该做什么和不该做什么的陈规陋习往往束缚我的手脚或使我望而却步。我想：“或许，也只是或许，我能够用自己的经验帮助其他妇女克服这些障碍。”我就是在那时候决定把我的经历归纳成册，记下自己汲取的所有教训。开始动笔后，由于我是女人而失掉尝试机会的许多回忆顿时涌上心头。我希望把它们一一列出来，消除我心中的苦涩。这一点我是如愿以偿了。我

在脑海里构思出一个我的“理想中的公司”。在这家抽象的公司中，我论述各种关系的基础是那条金规玉律，妇女获准寻求所有的机会。只要掌握技术和有争取成功的决心，谁也不会受到阻挡。

我打算写成一本经营教科书。但是没过多久，我便问自己：“你为什么空谈建立一家理想的公司的理论呢？为什么不动手干起来呢？”在这个问题的刺激下，我的“理想中的公司”竟奇迹般地变成了玛丽·凯化妆品公司，它于1963年9月13日，星期五这天诞生了。在以后的20多年间，看着它发展壮大，一直是令我感到欣慰和荣耀的事。在上帝以及我的杰出的家人、朋友、同事的帮助下，我们已由仅有九名女销售人员的小型街头铺面公司发展成一个拥有数千名美容顾问——她们每人都经营着自己的独立的企业——的国际大家庭。我很久以前列出的解决问题的办法已为成千上万的妇女提供了比她们所能想象的多得多的机会。

作为玛丽·凯化妆品公司的创始人和董事长，我始终受到公众的密切关注，人们似乎愿意听一听我现在要说些什么。其实我现在要讲的并没有什么新鲜东西。但是，显而易见，当某人取得某种成功之后，他要讲的东西就变得更“重要”了。这就是20年后我又提起笔来写这本书的原因。

我这个人从不拒绝任何机会。我常常听到人们谈论这个世界上的许多适合于女人的好机会，你们也会在书中看我谈这个问题。尽管我的哲学显得有些老派——遵循那条金规玉律和实践我们称为“欲将取之，必先予之”的精神——但我还是坚持“是的，你能行！”的哲学，我认为它非常适宜于当代妇女。不仅适宜，而且是有效的。

今天，我愿同你分享我的哲学、我内心的情感、我的沮丧和我的欢乐。你可能会发现我叙事时很少讲具体日期。当然，我记得诸如我的孩子的生日等事情的日期。我是一个女人，哪个女人能忘掉那些事情呢？但是如果你准确地记住几个日期，即使略通一些数学，你就会知道我的年纪。我从不告诉人们我的年龄，我为什么要说呢？我确信，把自己的年龄告诉他人的女人会把任何事情都告诉他人。我只想告诉你，我不象有些人想象的那么老，（传言说我已80多岁了！）我曾听到过对于这个话题最妙的回答：假如你真的不知道自己确切的年龄，那你说自己多大呢？干脆说，我觉得我24岁！

本书是为那些不服老和希望成功的人写的。要知道，上帝没有时间创造一个“微不足道的小人物”。因此，你能够实现你想要的目标。我们每一个人在上帝的计划中都是重要的和不可缺少的。假如有人真正信任你——你就能够成就大事。我之所以这样说，是因为有人曾经信任我。当时，我在经验或技巧方面可能没有出色表现，但有人相信我能够成功。而且是因为这种信任，我成功了！

1

你 能 行！

世人分为四种：当事者、旁观者、不知所以者和浑浑噩噩者。

我在很小的时候就知道要成为第一种人，而且自那时起，我就已经悟出成功者之所以与众不同，是由于他们的人品、目标和能力。也就是说，他们有热情（要有目标！）、守纪律、乐于工作（服务和学习）、有决心并赏识他人。

我之所以说是悟出了这个道理，是因为我的知识来之不易，不是凭空产生的。我七岁的时候，父亲从疗养院出院回到家中。经过三年的治疗，他的结核病虽然得到控制，但却没有痊愈。我的整个童年时期，父亲一直在病中，他需要无微不至的关怀。

那些年间，母亲一个人担负着全家的重担。她是个训练有素的护士，结果却在休斯敦一家餐馆当经理。当时，餐馆经理的收入不象现在这么多，加之因为她是女人，薪金肯定更低。母亲每天工作14个小时，早晨5点钟我醒来之前离家去上班，晚上9点（常常是我入睡之后）才回来。我的哥哥和姐姐当时都已成家单过，所以，照顾生病的父亲就成了我的事。

我对千篇一律的生活已经习以为常。放学后先是收拾房间，然后做功课。我无条件地接受这一切，而且从中得到乐趣。虽然照理说，有些份内的工作对于一个孩子来说太困难了，但从来没人对我说过这些。结果，我圆满地完成了我的工作。

尽管如此，做饭对我往往是一大难题。我的母亲烧得一手好菜，但当她不能按时下班的时候，为全家人做饭就成了我的事。我当时未满7岁，无论如何也不能被认为是个熟练的厨师（注意，当时还没有冷冻食品或快餐盒饭什么的）。假如父亲要吃辣椒和鸡，而我又不会做，我便打电话问妈妈。那时候，我几乎从来没有机会跟妈妈学点什么——她根本顾不上教我。然而，我却不只一次地庆幸，“谢天谢地，幸亏有了电话！”电话成了我的生命线，我同妈妈的主要联络工具。无论什么时候我打去电话，她都设法腾出时间，不厌其烦地为我讲解该怎么干。

“是妈妈吗？你好，爸爸今晚要吃土豆汤。”

“土豆汤？好吧，亲爱的。先把大锅拿出来，就是你昨天用过的那只。然后拿两个土豆……”

她一个步骤一个步骤地讲解，生怕漏掉我必需的知识。我从无半句怨言，但是我敢肯定，妈妈知道那些工作有时太难为我了。因为每当她讲解完毕，总要加上一句：“亲爱的，你能行！”

我家的情况意味着，我不得不做许许多多大部分孩子不必做的事情。例如，如果我需要新衣服，则必须星期六去休斯敦大街上买，而且是单独一个人，因为我的好朋友的父母不允许她在没有大人带领的情况下乘公共汽车出门。毕竟，

我们当时才只有七岁。

不要忘记——那是在女童装69美分，一打鸡蛋19美分的年代。母亲给我一美元五十美分，让我去挑选一件外衣或罩衫。我喜欢上街买东西——那是我每星期的生活中最令人兴奋的时刻。我碰到的唯一问题就是让售货员相信我真的有决定权。有时候只要让他们看看我真的带着钱就可以了，可是他们往往还要问：“你妈妈呢？”那时我就向他们解释我家的特殊情况，告诉他们母亲所在餐馆的电话号码，说：“你可以给她打电话。她会告诉你是她让我来的。”

买完东西，我去克雷斯的店里吃一块加辣椒乳酪的三明治和一杯可口可乐，然后去看电影。总是“在城里”消磨下午的时光。我记得那顿午餐一般要花 20 美分，看电影要 10 美分，所以，有30美分就有一个美美的下午。

我最初几次出来这么玩的时候有点发怵，生怕赶不上汽车和迷路。但我没有忘记妈妈说过的话：“你能行，亲爱的。”这句话妈妈说过不知多少遍，而且总是充满信任。现在我意识到，她当时肯定对我不得不挑这么重的担子放心不下，可是她从来不说出来。对我来说呢，我只知道妈妈认为我能行。她的话成了我童年生活的主旋律。“你能行”伴随着我的整个一生。

母亲潜移默化赋予我的自信，使我在成年后的生活中受益无穷。如果没有自信，玛丽·凯化妆品公司或许早在诞生之前就化为泡影了。那是1963年的事。当时，我告别了25年之久的职业推销员生活。由于孩子们都长大成人了，我认定退休对我是不适合的。于是，我着手为开办自己的“最理想的公司”制定计划和宗旨。我聘用了几名推销人员，把一生

的积蓄投入这次唯一难得的机会。我打算借助我多年从事直接销售工作的经验，培训和管理美容顾问。我的丈夫负责处理新企业的所有行政事务。我们购置了几箱子瓶瓶罐罐和崭新的标签：玛丽·凯美容品（当然，后来改成了玛丽·凯化妆品公司）。

就在距开业日还有整整一个月的那天上午，我的丈夫同我正在一起吃午饭。他一面看公司最后的可行性材料，一面说着预算什么的。我象所有的妻子一样心不在焉地听着他讲，因为我觉得那是“他的事情”。但就在这时，他的心脏病突然发作，随即就离开了我们。

我相信工作往往是医治悲痛良药。因此，尽管我十分难过，但还是决定如期开业。开办公司是我梦寐以求的理想，可我从来没有想到我将单枪匹马地干。我深知自己不具备必需的管理技能，但是，这是关键时刻，如果公司泡汤，所有的商品、瓶子和标签就都成为没用的废料，我必须继续下去。

我征求我的律师和会计的意见。

我的律师摇着头说：“玛丽·凯，立即停止办公司的计划，尽量收回所有的现金。不然的话，你会落个两手空空。”

我原本指望会计多少会给我点鼓励，但他分析了当时的情况之后，对我说：“你没有可能做到。你的佣金计划是不会奏效的。公司破产只是时间问题——到时候你会同它一道完蛋。”

我丈夫下葬的那天，我的儿子和女儿从休斯敦来到达拉斯。当时也许是最不适宜做出一项商业决定的时刻，但事情

不能再拖延了。葬礼结束后，我们在起居室里坐下来，讨论人们向我提出的种种忠告。我的孩子们一言不发地听着。

我的儿子理查德当时20岁，是一家人寿保险公司的代理商。他是该公司驻得克萨斯最年轻的代表之一，薪水多得不可思议——月薪480美元。（我认为确实不可思议，因为他毕竟还是个孩子！）如果玛丽·凯公司要变成现实，我必须要有他的帮助，可是我无论如何也付不起他那么高的薪水。我深深地吸了一口气，提出给他一个月250美元，要他帮助我管理新的公司。理查德毫不犹豫地接受了。在家庭其他成员和朋友的一片激烈反对声中，他毅然辞去原来的工作，来到了达拉斯。

我的另一个儿子本，27岁，已是两个孩子的父亲。他不能象他的弟弟那样迅速地搬过来。但是，听了打算继续把公司办下去的计划之后，他说：“终有一天我要来，同你和理查德一起干。”说完后，他不慌不忙地伸手从上衣口袋里掏出一个存折，那上面是4500美元——我知道，这是他自高中以来的全部积蓄。

“妈妈，”他说，“我认为你是无所不能的。”接着，他把存折递给我。“这是我的积蓄。如果对你有点用处的话，请收下。”

八个月以后，正当我们需要人管理日益扩大的仓库时，本辞去休斯敦焊接公司月薪750美元的工作，阖家迁到达拉斯同我们一起干，月薪和他的弟弟一样，也是250美元。后来，我的女儿玛丽琳也来了。她是玛丽·凯公司在休斯敦的第一个销售主任。

1963年9月13日，星期五，即我丈夫葬礼一个月之后，

玛丽·凯化妆品公司如期开业了。尽管公司已经有我，九名销售人员和负责管理财务的20岁的儿子，但我怎么能知道我能行呢？我没有用水晶球求签占卜。我唯一知道的就是我必须干下去。至于我的律师和会计所做的预见，我料定他们也没有求过水晶球。只不过他们理解如何经营企业的角度与我有所不同。我还知道，要使梦想成为现实，这是我唯一的机会。假如玛丽·凯公司一旦失败，我将不会有安逸的退休生活。我将变得一文不名！将不得不在后半生为他人工作。我是破釜沉舟，背水一战！因此，无论别人怎么想，我决不放弃我的梦想。我的孩子们曾经说过，“你能行。”这就足够了。

当然，我的孩子已经长大成人，并相信他们的母亲是无所不能的。从他们一生下来，直到成人自立，我实际上一直是他们唯一的精神和物质支柱。为了不耽误送他们上学校，然后出去推销商品赚钱养家，我每天早晨5点钟就起床，孩子们有目共睹。在他们放学回家直到吃晚饭这段时间里，我总是在家，而晚饭后，我就又出去工作了。这些年来，我们的家越搬房子越漂亮，环境越优雅，孩子们都知道，我为此倾注了多少心血。

理查德和本都知道我的顾问们曾经对我说过的话。然而，他们还是毫无保留地支持我。我一生中从来没有象葬礼那天那样迫切地需要那种支持。它使我打消顾虑，重新树立起信心。

理查德曾经搂着我的肩膀深情地说：“妈妈，本和我谈过这事。我们一直看到你凡事必有所成。既然你能成功地为别人工作，我们觉得你若是自己干能更出色。”

孩子们那时对玛丽·凯之梦比玛丽·凯本人更有信心是完全可能的。我知道我有直接销售方面的经验，也知道我提出的公司经营思想是正确无误的，但是，一个20岁的年轻人能管理好一家公司吗？昨天他还是个缠着我要买摩托车的毛头小伙子呢！不错，他曾是个出类拔萃的学生，但是能帮助我经营好一家企业吗？我简直不能想象理查德正在代替我的已故丈夫的位置。我对自己说：“但愿会出现奇迹。”

然而，我却曾一度怀疑上帝。我本应知道，上帝关上门的时候总是留着一扇窗户。我可能意识不到理查德究竟有多大的能力，但上帝知道。他造就了理查德，让他帮助我创办我们的公司。公司开张五年后，理查德荣获销售协会颁发的名人奖。当时，他是历次获奖者中最年轻的一位。后来，当玛丽·凯化妆公司成为一家公营公司时，理查德是进入纽约股票市场的公司中最年轻的董事长之一。从我们公司成立的那一刻起，理查德就是一个天赐的尤物。他总揽公司从生产到销售的全部业务，使我得以用所有的时间和精力指导销售机构的工作，为销售人员鼓舞士气。我们是出色的搭档——现在仍然是那样。我越来越离不开他在财务方面的专门知识。事实上，连我的私人支票簿也由他结算。

尽管有我儿子们的决定性的支持，许多人还是对我说，我的梦想永远不会实现，我们似乎没有**获得成功的可能性**。但是，母亲对我的信任不断掠过脑际。**每当孩子儿们提出不可能完成的任务，我总是简单地重复她在那些年间**我的话：“你能行，玛丽·凯。你能行。”

直到今天，我仍然不认为我梦想的实现是某个人的功劳。我的一位朋友曾说过：“**玛丽·凯公司是上帝的意志。**”