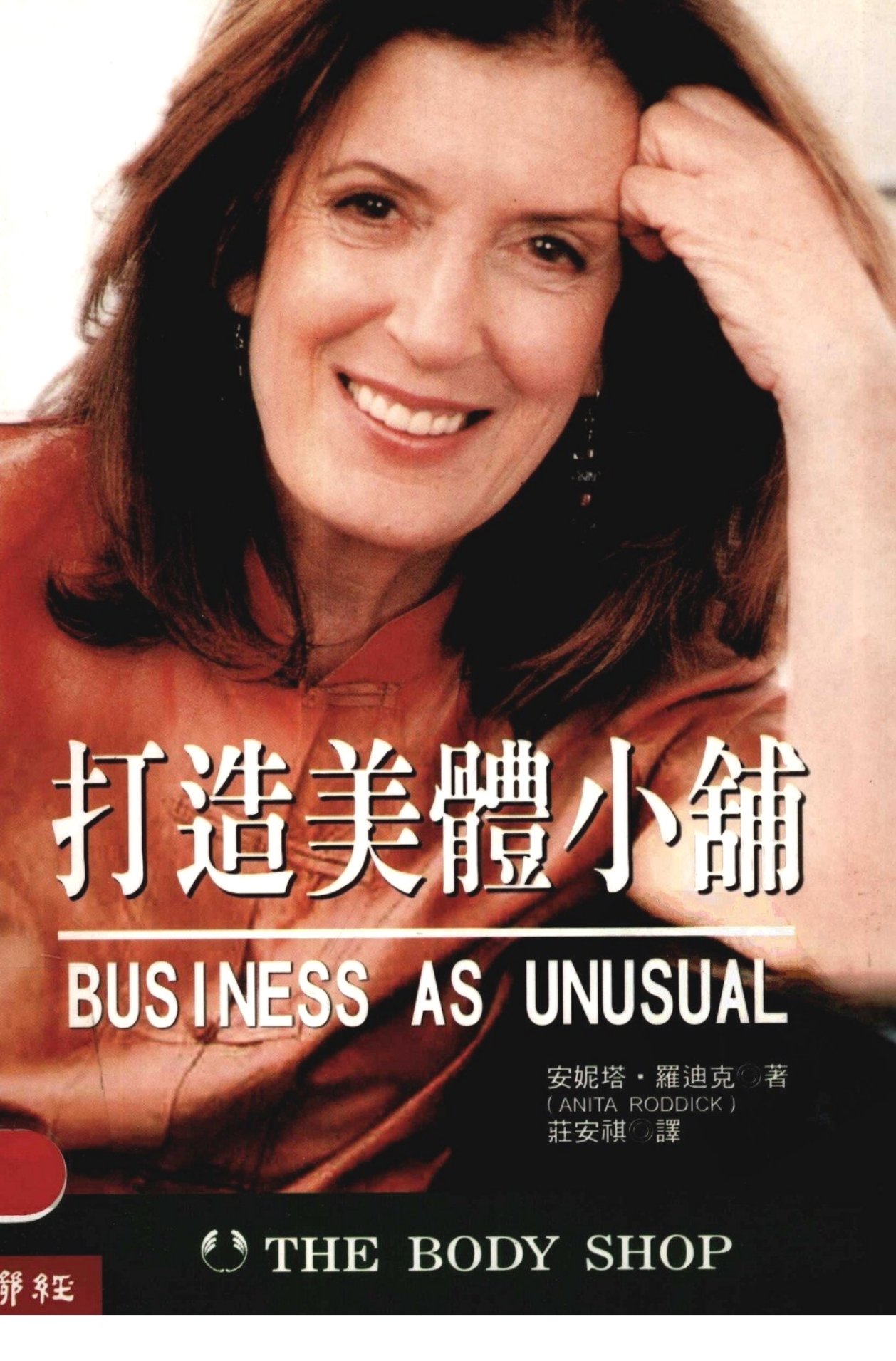




打造美體小舖

BUSINESS AS UNUSUAL

安妮塔・羅迪克◎著
(ANITA RODDICK)
莊安祺◎譯

 THE BODY SHOP

BUSINESS AS UNUSUAL

安妮塔是一位奇女子，也是一位行事作風獨樹一幟的經營者。正如書名 *BUSINESS AS UNUSUAL*，安妮塔經營企業的確有其個人獨特之處。在本書中，安妮塔以背負社會責任的「性靈企業」領導人身分，與讀者分享經營美體小舖一路走來的甘苦。這不只是一本商場女強人的經營歷史及哲學，更是提供給有心開創「性靈企業」人士的最佳指南。

——勵馨社會福利事業基金會執行長 紀惠容

美體小舖不只是一家商店，也是教育場所。

——《今日美國報》

本書充滿了創意、勇氣和軼事。

——*THE INDEPENDENT*

很少人能夠像安妮塔這樣傑出地把產品和社會理想相結合。

——《商業周刊》

ISBN 957-08-2302-X



9 789570 823028

00350



企業傳奇 ⑪

打造美體小舖

安妮塔·羅迪克／著

莊安祺／譯

企業傳奇11

打造美體小舖

2001年10月初版

定價：新臺幣350元

有著作權・翻印必究

Printed in Taiwan.

著者	Anita Roddick
譯者	莊安祺
發行人	劉國瑞

出版者 聯經出版事業公司
臺北市忠孝東路四段555號
台北發行所地址：台北縣汐止市大同路一段367號

責任編輯	顏惠君
美術設計	楊鳳儀
封面設計	胡筱薇

電話：(02)26418661

台北新生門市地址：台北市新生南路三段94號

電話：(02)23620308

台北基隆路門市地址：台北市基隆路一段180號

電話：(02)27627429

台中門市地址：台中市健行路321號B1

台中分公司電話：(04)22312023

高雄辦事處地址：高雄市成功一路363號B1

電話：(07)2412802

郵政劃撥帳戶第0100559-3號

郵撥電話：26418662

印刷者 世和印製企業有限公司

行政院新聞局出版事業登記證局版臺業字第0130號

本書如有缺頁，破損，倒裝請寄回發行所更換。

ISBN 957-08-2302-X (平裝)

聯經網址 <http://www.udngroup.com.tw/linkingp>

信箱 e-mail: linkingp@ms9.hinet.net

**This edition published under licence via
The Susie Adams Rights Agency, UK.**

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means electronic, chemical or mechanical, including photocopying, any information storage or retrieval system without a licence or other permission in writing from the copyright owners.

打造美體小舖 / Anita Roddick 著・莊安祺譯・

--初版.--臺北市：聯經，2001 年

368 面；14.8×21 公分。(企業傳奇：11)

譯自：Business as unusual

ISBN 957-08-2302-X(平裝)

1.羅迪克(Roddick, Anita)-傳記

2.化妝品業-英國

489.12

90016617

**BUSINESS AS
UNUSUAL**

Julia Rodcliff



Thorsons



←美體小舖創辦人、
大英帝國勳章得主
安妮塔·羅迪克近
照。



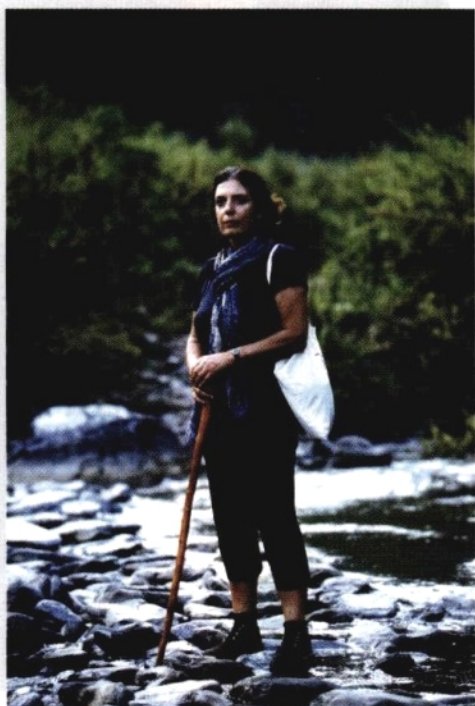
→安妮塔與其夫婿
戈登·羅迪克共
同攜手打造美體
小舖。



↑ 安妮塔(右)與達賴喇嘛(中)及國際特赦組織運動部主任歐柯羅格(左)一起站上舞台。



↑ 1998 年 4 月，安妮塔在義大利和佛手柑農一起慶祝佛手柑芳香療法新產品的誕生。



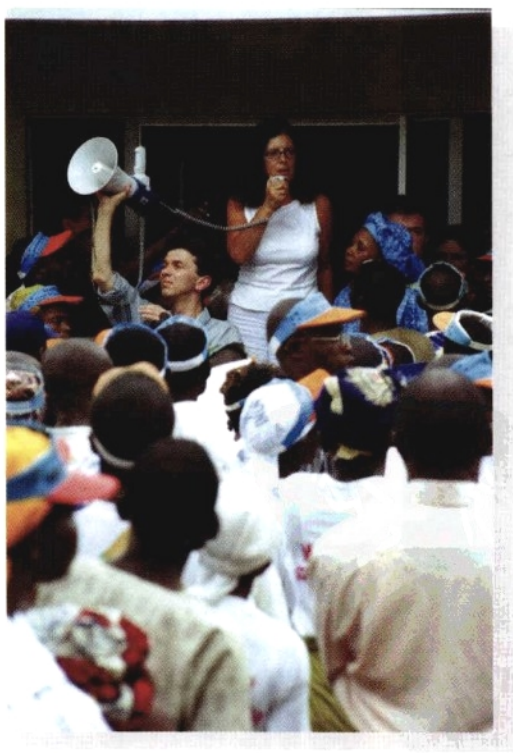
← 安妮塔遠赴尼泊爾，搜尋美體小鋪產品所需的原料。



↑ 安妮塔在尼泊爾南部和原住民一起展示美體小鋪所用的香草原料。



↑ 安妮塔在尼泊爾傳統儀式中試吹角螺。



→ 安妮塔於1999年9月
赴奈及利亞歐格尼
區訪問，圖為她向
民眾演說。



打造美體小舖的跳躍靈魂

——安妮塔·羅迪克

記得第一次見到安妮塔是在1988年於英國舉行的美體小舖全球代理商大會(International Franchisee Meeting)的會場上，當年我剛取得美體小舖台灣區的特許經營權，在這個全球性的企業家族中算是一位新鮮人。第一次聽到安妮塔本人闡述她的經營理念及企業對社會責任的看法，站在台上的她不像是一位企業經營者，反而像是一位悲天憫人、無所不愛的宗教家。奇特的是，這樣的全球性會議中，只花了很少的時間在討論企業如何擴展、如何提高營運績效、如何提高獲利，反而大部分的時間都花在討論要怎樣在企業經營、產品設計、顧客關係上加入道德及社會責任的要素——如何借助我們的產品及服務來保護動物、保護自然、保護人權、保護社區，及如何做為一個以道德為導向的良心企業。而安妮塔就是這一切的原動力、美體小舖最深處的靈魂。

美體小舖在安妮塔的帶領下已走過了1/4個世紀，或許就像她在本書前言的標題「一路行來其樂無窮」一樣，雖是輕描淡寫的一句話，但從她自傳式地敘述心路歷程中，可一窺她

背後所付出的辛苦代價。安妮塔所經歷過的許多打擊、猜忌、攻訐、傷害，她都可以甘之如飴，不屈不撓，懷抱著自己當初創業的滿腔理想而奮戰不已。她有著偉人的熱情奉獻、也有聖人般的情操，這是我所一直認識的安妮塔。

記得她第一次應邀來台訪問是在1995年，一個禮拜的朝夕相處，深刻體會到她靈魂深處的熱情及平凡中的不俗。有一次我們驅車前往花蓮拜訪，路上她看到一個年約30歲的男子漫無目標地在路旁蹣跚而行，安妮塔突然回過頭來對我說，她很想花一天的時間（她待在台灣的時間其實很短暫）跟在這位男子的後面走，看一看他一天的生活中到底在做些什麼？他的生命到底是怎麼一回事？安妮塔很想幫助他，就如同她幫助過許多窮鄉僻壤的弱勢族群一樣；不管她是在花蓮、在尼泊爾、在印度或是在波士尼亞，安妮塔重視每一個人就如同她重視自己的生命一樣。

其實在安妮塔的一生中，對她影響最大的是她的母親。安妮塔也曾向我們引述她母親對她說過的一句話：「人生沒有什麼了不起，只不過是愛和工作而已。」的確，對安妮塔來說，人生沒有工作，生命就沒有意義、生活沒有話題、人生沒有目標；但只有工作而沒有愛，這份工作對人而言只不過是餬口的工具；工作中有愛才能激發熱情、才能創造希望，這就是安妮塔的最佳寫照。她一年旅行超過百萬哩，因捍衛人權而被許多極權國家列為不受歡迎人物，因保護弱勢而挺身挑

戰強權，為落實公平交易而深入蠻荒險峻之地卻樂此不疲。如果她的工作中沒有愛，也就不會有今天的安妮塔及美體小舖。

本書是一本很「有機」又有「營養」的好書，讓你百看不厭。如果本書的一些情節被拍成電影，可能會是一部可以得獎卻不賣座的電影，因為其中並無我們所熟悉的力挽狂瀾、反敗為勝、創造事業高峰奇蹟等戲劇化的場面，而只不過是一位平凡女性在為她平凡的事業尋找一顆不平凡的良心罷了。

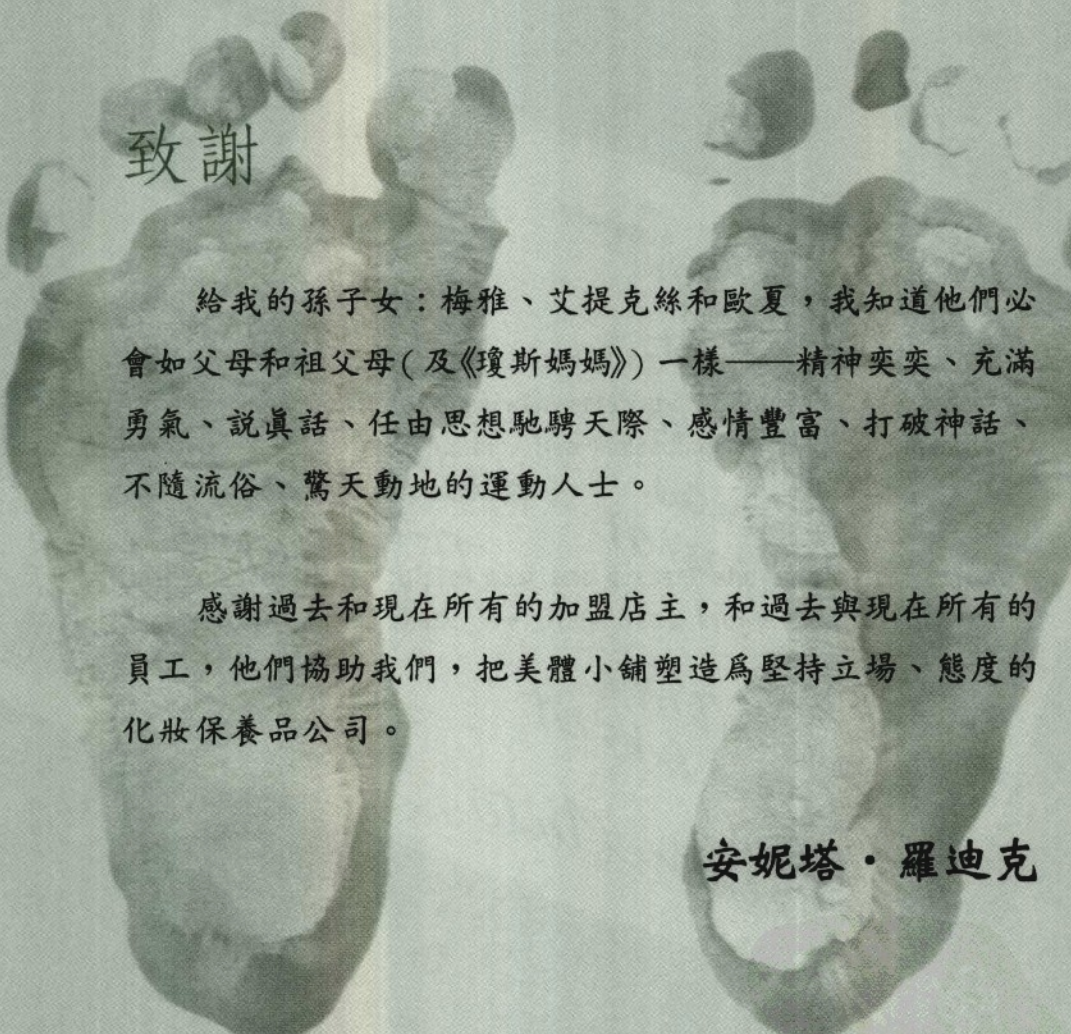
為了這個良心的理念，美體小舖從環保、人權、保護動物、公平交易、女性自覺，到反虛偽廣告、反全球化、反動物實驗，每一項活動的背後都有一篇故事，就如同美體小舖的每一個產品背後，也都有一個蘊藏善心的故事一樣。

安妮塔用熱情撰寫本書，正是生意不藏「經」（指*Business As Unusual*一書）的最佳寫照，但令人感受最深刻的是：企業除了利益，對生命、對工作、對人群也應付出關愛。

美體小舖股份有限公司總經理

黃 慧 娟

2001年9月5日深夜於台北



致謝

給我的孫子女：梅雅、艾提克絲和歐夏，我知道他們必會如父母和祖父母（及《瓊斯媽媽》）一樣——精神奕奕、充滿勇氣、說真話、任由思想馳騁天際、感情豐富、打破神話、不隨流俗、驚天動地的運動人士。

感謝過去和現在所有的加盟店主，和過去與現在所有的員工，他們協助我們，把美體小舖塑造為堅持立場、態度的化妝保養品公司。

安妮塔·羅迪克

I like the title
Business as Usual
for the book - But
how about the sub-
title "Management
by pulling apart
the seams"?

Because that's
what I feel like at
the moment!
Best wishes
Auto

Mail Centre



Thossons Editorial
Harper Collins Publishers,
77-85 Fulham Palace Road
Hammersmith
London W68JB.

ALL BRITISH PRODUCTION



L016229L



前言

一路行來其樂無窮

或許該稱之為扭轉乾坤的一刻！那是1987年，美體小舖還在初創階段，不過，英國產業同盟卻選我們為年度最佳公司，意即我得上台領獎。

每個人都排排坐好，產業大老、銀行家、分析師、記者，乃至於整個英國金融體系，連大氣也不敢吭，等著我走上講台。

簡直難以抗拒……我體內每一根反骨都在騰躍，等待行動。我原本準備了一篇雖然煽動、但口氣還算溫和的講稿，先拿給我先生——戈登(Gordon)過目，他建議我好好向全體聽眾挑戰。我也把講稿拿給好友、同時也是美體小舖的公關吉莉·佛絲特(Jilly Forster)看，她教我得照著擬好的講稿念。等我開始演說，場面變得緊繃，我看到佛絲特流下淚，也看到我們的幾位經紀人面無表情地坐在她的兩側。

我說了什麼？我代表中小企業家對抗大企業。我指出那些企業鉅子們都陷在過去的泥淖裡(我想，我用的詞是「穿著條紋西裝的恐龍」)，我還能怎麼辦？「我從沒碰過任何一位能

讓我熱血沸騰的產業鉅子。」我這麼宣稱。就在這當兒，我抬頭望見麥斯威爾(Robert Maxwell，譯者註：1923至1991年，英國報業鉅子，《鏡報》集團總裁，意外落水去世後，人們才發現他有些交易並不合法)走了出去，我知道他另有約會，但還是感到一陣驕傲，畢竟爲了他，我還是熱血沸騰了。

那場演講對我來說是個轉折點。當時我樂觀地以爲，美體小鋪做生意的方法是未來經商的唯一途徑。

接下來十年，故事複雜多了——豐富多了，但也更黑暗。風水輪流轉，柏林圍牆倒下(麥斯威爾也是)，1990年代的極簡主義取代了1980年代的奢華風氣。在此同時，美體小鋪成長爲舉世最成功的零售商，我也歷經非常特別的旅程，讓我更狂熱地追求新的商業形態。這也是穿越地雷區的一段旅程，每一次誤踩地雷，都再次提醒我：我們爲自己所訂的目標多麼脆弱。

這段旅程正是本書的主題——打造非凡企業。

由新世紀的觀點回顧，我可以重新審視自己所走的路徑，怎麼使我變得如此激進。像是突擊沙勞越的叢林去拍攝盜伐林木；或是溯亞馬遜河而上，首度和卡亞波(Kayapo)人建立直接貿易的關係……種種浮光掠影都讓我了解全球化企業如何侵吞生命，不只是在我們的社會，也包括生意人根本沒去過的社區。我感到的義憤並非空穴來風，我走的路越多，見到越多社區被迫在世界邊緣掙扎求生，以及因爲崇拜