

敢作敢为，浪迹天涯寻理想；
离经叛道，小店起家成巨富。

安妮塔传奇

商界独行侠



美容小店跨国连锁集团创始人安妮塔传奇

广州出版社

商界独行侠

——安妮塔传奇

祝春亭

广州出版社

粤新登字 16 号

责任编辑：方 原

责任编辑：汪 木 洸 岱 肖 凤

装帧设计：张旭东 李 芳

商界独行侠

——安妮塔传奇

祝春亭

*

广州出版社出版发行

(广州市东风中路503号7楼)

广东省新华书店经销

广东番禺印刷厂印刷

850×1168毫米 32开 11印张 220千字

1995年12月第1版 1996年2月第1次印刷

书号:ISBN 7-80592-375-2/K·28

定价 16.90元

作者简介

祝春亭，职业作家。

江西铅山人氏，自幼在南昌生活，“文革”时下放务农，飘泊四方做木匠。1979年考入上海华东师大中文系，毕业后至江西教育学院中文系任教。大学就读期间开始发表中短篇小说，载于《莽原》、《百花洲》、《红岩》、《芙蓉》、《花城》等刊，计有百余万字，出版中短篇小说集《异乡》。另有数十篇报告文学、评论散见于全国各报刊。

1992年冬南下入粤，加盟流浪记者行列，曾在数家报社杂志社任职，并兼香港一家杂志社特约记者。时下客居羊城悉心写作。继传记文学《功夫影帝——李小龙传》、《商界独行侠——安妮塔传奇》出版后，将陆续有系列长篇推出。

安妮塔语录

1976年我在布利顿开设第一家美容小店时，对商业可说是一无所知。当时我的确没有野心要开创一个国际性大企业，我无意改变这个世界，只想活下去，并养活我的子女。我全部的生意经不过是一个冷酷的事实：每周必须进帐300英镑，才不致关门大吉。不过我对做生意的确很在行。

当时我并不是处心积虑要想反潮流——我哪里懂得什么是潮流？——然而我的凭直觉做生意的原则，几乎与化妆品业的每一种做法都完全相反。

我憎恶化妆品业。它是一个庞大的产业，销售着不可能达到的梦想。它说谎、欺骗、剥削女性，主要的产品无非是一堆包装和垃圾。难怪依丽莎白·雅顿曾经说：化妆品业是世界上最肮脏的产业。

依我的观点，化妆品的宗旨应该增进健康和幸福，而不是夸大一种已经过时的女性魅力，销售虚幻的希望和想象。各大化妆品企业不断地挟数百万美元广告预算的威力，说服女性相信化妆品可以使她们更年轻、更美丽；其实业者心知肚明，这类广告词根本是无稽之谈。

我认为企业界没有现代英雄。我没有听说过任何跨国企

业真正把追求利润和社会觉醒结合在一起,以提供员工美好的理念和视野,接纳商业成就和社会责任是并驾齐驱的看法。我没有遇到任何能使我热血沸腾的企业领袖,也没看过任何企业主管既尊重员工,同时又对快乐、魔力或戏剧性深有品味——这些都是我认为做生意必备的特性。

商业界的现状是,做生意就是为了赚钱。我们一直在向这个观念挑战。我们的想法是,做生意就是要使公司生气蓬勃,充满兴奋感,保护员工,使公司成为社会上一股善的力量。

我们一直做的,只不过是依据与商业界主流经营原则截然不同的哲学,而作的一种经营实践。从1984年美容小店股票上市开始,我认为这个企业存在的理由只有一个,就是我们利用经营成就,成为社会改革的力量,不断教育并提高员工的社会意识,协助第三世界的经济开发;尤其重要的是,参与环保工作。我们希望创造一种新的企业典范,证明企业可以拥有人性化的面貌和一颗社会良心。

我开创美容小店的最大优势是,我从来没有念过商业课程。我不知道事情本来应该怎么做,所以我既不懂常规,也不懂风险,只凭直觉,用自己喜欢的方式去做。我真的相信,如果我受过商业教育,一定没有今天的成就。

楔 子

她是一个平凡的女人，她又是一个非凡的女人。

她白手起家，开创美容小店，短短十余载，这株小幼苗已成参天大树，成为纵横全世界、拥有上千家连锁店的大型跨国企业。

她是“垮掉的一代”的一分子，她又奋然而起，成为新一代的楷模。

她沉迷嬉皮士生活，向往性解放，寻求性刺激，流浪列国，吸毒冒险。她与另一位嬉皮士结合，为妻为母，为生存为理想，终成为世人瞩目的风云企业家。

她是个谜一样的女人，她又坦荡耿直如孩童。

她何以将企业经营得这般成功？有何秘诀箴言？她是哪一位经营大师的高足？为何幸运之神这般独钟于她？人们细究却发现，她全然不遵循现代企业的经营法则，离经叛道，标新立异，惊俗骇世。她声称：“我绝不雇用哈佛商学院的毕业生。”就是她的化妆品，亦与同行业的迥然不同。

她是英籍意大利裔人，她更是无国籍的地球公民。

她的足迹遍布全世界，她关心世界胜于关心企业盈利。贫穷、饥饿、酸雨、臭氧层、资源回收、绿色消费、土著居民生存状况……她莫不予以极大的关注，殚精竭虑，慷慨解囊，全心投入。人们认为，她的企业简直就是一个慈善机构。

她是一个企业家，她更是一个社会活动家。

她很有钱，但她又漠视金钱。

俗称：成功的男人后面，必有一个不凡的女人。已获成功
的她，身后却有一个沉稳、刚强、睿智、大度的男人。

她的一生丰富多彩，惊险离奇，波澜起伏。自 90 年代始，
西方掀起对她和她的企业的崇拜热。她的光芒使得老一代巨
富大亨黯然失色。

她就是安妮塔·罗蒂克。

安妮塔·罗蒂克，一颗崛起于西方商界璀灿耀眼的明星！

目 录

楔 子 (1)

第一章 身世之谜 扑朔迷离荡神魂 (1)

安妮塔不知亲生父亲是何人。母亲吉达，容貌秀丽，开朗迷人，爱上一个不该爱的人，情意缠绵，催人泪下。情人伤心出走，漂洋赴美，数年后，又神奇地回到丽人身旁……于是，就有了后面的一切与一切。

第二章 生死之恋 刻骨铭心无绝期 (11)

亨利二度、三度出走美国，此间，发生了多少可歌可泣的故事。安妮塔置身其间，虽不明真相，却有一种奇妙的心灵感应。亨利走了，他与吉达的秘密，安妮塔 20 岁时才知晓。她震惊、狂喜，她从双亲的生死恋中，懂得了什么叫“爱”。

第三章 求学生涯 忤逆张狂傲平庸 (27)

安妮塔就读于修道院小学，继父的病故，使她过早地分担起生活的重担。自小学至中学，她一直

不是个用心苦读、学业优异的学生，但她独特的个性、张狂的行为令人刮目相看。母亲深深地忧虑，试图将女儿往自己的意愿上引导、规束，于是，母女间爆发出一次又一次冲突……

第四章 大学春秋 初涉世不甘沉寂…… (39)

18岁的安妮塔进入牛顿学院，她以个性独特深为老师关注。她经历性解放运动，她曾骚动不安，苦苦追求，以寻刺激，几受挫折，终于有了性伙伴。她游历以色列，因恶作剧遭人驱逐。她四处流浪，风餐露宿，吸毒冒险，梦想成为一名犹太人。

第五章 嬉皮一族 心不定浪迹天涯…… (55)

安妮塔大学毕业，谋就教职又突然辞职，在巴黎流连忘返。她回到英国，实现了以教室为舞台的梦想。她爱上教师职业，却突然撂手不干，取道日内瓦，做了联合国的工作人员。凳子未坐热，又辞职浪迹天涯——原来她是嬉皮一族，厌安稳喜动荡，恨约束好自由，浑身奔涌着不安分的热血。她奇遇多多，交友怪怪，最后遇上个酷似亨利的人。

第六章 一见钟情 同是天涯沦落人…… (69)

安妮塔与戈登一见钟情，形如久违知己。他们有共同的经历，共同的爱好，仅经历四天的热恋，

就同居一室。他们背着女儿，来到向往已久的旧金山嬉皮“梦想公社”。他们看到了吸毒者、同性恋一族、先锋派诗人、恐怖战士、忧民忧世者……他们惊愕、困惑、亢奋、希冀，继续浪迹天涯。他们10秒钟完成婚礼，回英后又有了第二个女儿。他们为生计而困扰，直面冷酷的现实：下一步该怎么办？

第七章 创业伊始 酸甜苦辣非寻常…… (83)

戈登的裱画生意一塌糊涂，夫妻俩开始经营旅馆，酸甜苦辣，倍尝艰辛，终于立稳脚跟。他们开创第二事业，经营意大利风味的健康餐馆，结果一败涂地。他们毫不气馁，改弦更张，改营美式汉堡包，结果旗开得胜，生意兴旺。或许他们会永远固守这盈利的基业，做殷实的餐馆老板？戈登却说：“我再也受不了啦，让我们收山吧！”

第八章 马背宏愿 催生出一间小店…… (95)

戈登是一个梦想家，一个勇敢的探险家，他将要骑马纵贯美洲大陆，高山密林，其险无比。安妮塔为其宏愿所振奋，又为家庭生计所忧虑——决计开一间家庭小店。她从土著女人的美容得到启迪，于是去贷款、租屋、研制产品、装修门面、设想店名，周折多多，好事多磨，“美容小店”终于在1976年3月27日于布利顿的肯辛顿公园22号正式开张营业——安妮塔永远记得这

个日子。

第九章 不进则退 慎求索绝处逢生 ... (111)

戈登离家远征,安妮塔的小店突然生意清淡,要么趁早关门,要么硬撑下去。安妮塔立下每周300英镑进项的指标,殚精竭虑,谨慎探索,惨淡经营。到夏季,美容小店绝处逢生,渐渐站稳脚跟,接着在契切斯特开设了首家分店——成为连锁店的雏形。植物学家马克的加盟,促使天然化妆品更上一层楼。

第十章 游子回乡 夫妻合营比翼飞 ... (129)

戈登的坐骑摔下悬崖死亡,他伤心而归,回到小汉普敦的家,孩子都已不认得他。戈登加盟美容小店,夫妻俩,一个主内,一个主外,美容小店开始进入腾飞期。连锁店的形式,使美容小店有了大企业的雏形。

第十一章 风格渐成 股票上市冲霄汉

..... (141)

美容小店逐渐形成自己独特的风格。它不断发展壮大,虽成大公司却仍保持家庭小店的和睦与协调。1981年,一位朋友对安妮塔与戈登说:“你们俩想成为百万富翁吗?”安妮塔与戈登确实无此奢望,但却认真考虑股票上市。两年筹备不寻常,1984年,伦敦股票交易所爆出喜讯:

“美容小店价值 800 万英镑!”

第十二章 拥抱社会 至诚竭力献爱心

..... (159)

成为百万富翁的安妮塔在思考这个问题:“现在我们在商界已经拥有财富和地位,而财富加上地位等于权力。所以,现在我们打算怎样运用这种权力?”熟悉安妮塔的人发现:这位昔日为商务忙忙碌碌的企业家,如今摇身一变成为活跃的社会活动家……

第十三章 妇唱夫随 角色异殊途同归

..... (167)

安妮塔在前台干得有声有色、轰轰烈烈,戈登默默无闻处于幕后,甘当配角。人们大惑不解,只有安妮塔心明似镜。对于公司的运作来说,戈登的作用有时更甚于安妮塔。安妮塔劝戈登把精力的一部分投入社会活动。戈登自有戈登的想法,他一旦加盟,美容小店的社会角色将是另一番面貌……

第十四章 登陆美国 步履维艰志更坚

..... (183)

美国是全世界最大、最具诱惑力的消费市场。然而,美容小店在世界 33 个国家拥有 200 多家连锁店后,才迟迟在购物天堂美国亮相。在美国开

店困难重重,光要取得美容小店(The Body Shop)的商标专利权,就弄得焦头烂额,苦不堪言。美国作为英国的姊妹国家,却拥有不同的价值观及商业文化,令安妮塔无所适从,抱怨不迭。值得庆幸的是,美容小店在美国扎下了根,并有长足的发展,还保持了原有的企业文化。

第十五章 教育先行 循循善诱浴心灵

..... (205)

美容小店开办了一所训练学校,成为英国企业界的怪现象。美容小店的员工们竞相报名,致使学校无法容纳——这是为哪般?学校有何魔力?

第十六章 发掘智慧 心有灵犀一点通

..... (215)

安妮塔把沟通心灵与发掘智慧看成是公司的精神仓库。然而,真正推行起来却难上加难。她在寻找沟通与发掘的金钥匙:画册?声画杂志?“道基”?“红画”?寻寻觅觅,曲曲折折,蓦然发现:金钥匙原来就挂在她心上。

第十七章 架设心桥 万家忧乐挂胸怀

..... (227)

安妮塔向那些拒不参与社会关怀运动的经销商发出通牒:若一意孤行,你们将签不到第二家连

锁店。安妮塔为员工的热情而由衷高兴,却又发现有的员工认为他们的工作是社会活动而非销售产品,更有人认为美容小店是家环保组织或慈善机构。怪事多多,还有一怪,是诚心援助伊斯特洛斯,却遭当地父母官百般阻挠;更有一怪,一位道貌岸然者,说安妮塔去罗马尼亚抱肮脏小孩是神经病。安妮塔真的像发神经似地叫了起来……

第十八章 印度之旅 交易联谊爱与怨

..... (241)

安妮塔推行“交易而非援助”计划,与印度男童城信托组织携手合作——制售脚部按摩棒。男童城恍若世外桃源,交易是这么愉快而互惠。突然一天,安妮塔看到一份材料,呆若木鸡,几欲昏厥,这真是太可怕了……因噎废食不是安妮塔的风格,她又踏上遥遥的贸易之旅。

第十九章 雪山之国 绵绵薄纸寄深情

..... (255)

安妮塔在孟加拉、土耳其的“交易而非援助”项目遭到失败,在雪山之国尼泊尔的纸张贸易获得极大的成功。她千里访纸,寻找造纸原料,淳朴的尼泊尔人热情配合,而英国大使馆的官员却百般刁难。在旅行过程中,她发现一个异人——浑身赤裸,表演罕世绝代的奇功……

第二十章 雨林会师 震撼心扉催人泪

..... (269)

这是人类社会最伟大的场面,上千名印第安部落的首领在雅塔密拉运动场大会师。他们过去互相残杀,现在为共同的生存环境聚集一堂,发出震聋发聩的呼喊:“救救雨林!”安妮塔和珊曼莎参加了这场盛会,有幸结识了印第安著名人士派雅肯。所见所闻,感人肺腑,夜不能寐。母女俩自巴西回英国,珊曼莎一席发自心田的话,使在座的人士潸然泪下。

第二十一章 关山飞渡 路遥林深情愈深

..... (283)

对雨林危机,20万英镑仍是杯水车薪,重要的是唤醒整个世界。大会师的结果,水坝计划暂告延搁。安妮塔还掀起百万民众签名运动,上书巴西总统。她与流亡中的派雅肯一直保持联络,他们一道乘小型飞机去了派雅肯领导的部落。安妮塔与印第安人交流美容方法,洽谈贸易。雨林孕育了安妮塔的绿色之爱。一天,她与一位术士走进密林,术士问安妮塔可否再怀孕一次,安妮塔表示无所谓。于是他把安妮塔带入河中,要她把衣裳褪到腰部.....

第二十二章 独树一帜 敢想敢说且敢为

..... (303)

毫无疑问,安妮塔是个风云人物。对她攻击者有之,对她赞美者亦有之,对她好奇者更有之。她确实太富有个性了:她喜好浮想翩翩,仿佛一辈子也难以沉稳成熟;她大言不惭,直言不讳,无忌场合,亦不虑后果;她做事风风火火,有声有色,她不想事事都令人称道,却不能不让人刮目相看。

第二十三章 商旅生涯 惊回首登高前瞻

..... (317)

安妮塔成了超级富婆,身家数亿英镑。然而,她仍然过着十分简朴的生活。她是个工作狂,她说她宁可累死也不愿懒死。她当初的反潮流,现在已成为新潮流,模仿美容小店的化妆品公司愈来愈多,弄得她防不胜防。她已过知天命的年龄,考虑起接班人问题,那将会是谁呢?还有,她的亿贯财富,将来又由谁来继承呢?