

玫琳凯·艾施 著

Mary Kay Ash

简单实用的成功法则  
改变了千千万万女性的生命

我心深处



WO XING SHEN CHU

浙江人民出版社

玫琳凯·艾施 著

*Mary Kay*

我心深处

浙江人民出版社

浙江省版权局  
著作权合同登记章  
图字:11-1998-01号

责任编辑:黄建光  
封面设计:顾 页  
责任校对:李育智

## 我心深处

玫琳凯·艾施 著

出版发行 浙江人民出版社  
(杭州体育场路347号)

经 销 浙江省新华书店

照 排 杭州天天电脑信息处理有限公司  
(杭州武林路125号)

印 刷 浙江大学印刷厂  
(杭州玉古路20号)

开 本 850×1168 1/32

印 张 5.375

字 数 6.9万

插 页 4

印 数 1-15000

版 次 1998年1月第1版  
1998年1月第1次印刷

书 号 ISBN 7-213-01620-2/F·259

定 价 10.00元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与印刷厂联系调换。

目  
录

- |    |            |
|----|------------|
| 1  | 自 传        |
| 27 | 前 言        |
| 29 | 只要你想就能做到   |
| 32 | 成功由梦想开始    |
| 34 | 大黄蜂别针      |
| 36 | 一念之间       |
| 39 | 克服恐惧的秘诀    |
| 42 | 不要说如果      |
| 45 | 每天都坚持到底    |
| 47 | 善用分分秒秒     |
| 49 | 热情是积极生活的要素 |
| 52 | 心想事成       |
| 54 | 记录胜于记忆     |

- 56 成功的公式
- 58 编织生命
- 61 把握今朝
- 64 信心致胜
- 67 最美好的礼物
- 70 让别人的生命更美好
- 73 建立完美的第一印象
- 75 积极成事
- 78 实现你的梦想
- 80 没有笑容的人不能开店
- 83 销售奇才
- 85 永不自满
- 87 愈挫愈勇

90	公司以人为贵
93	规划人生目标
95	赞美带来成功
97	时间的小偷
99	无形的标示
102	列出“六件最重要的工作”
104	微笑的魅力
106	超越自己
110	失败的化身
113	不平凡的决心
116	成功的人勇于尝试
118	发掘自己的潜能
121	从失败中站起来

- 124 付出与回报
- 129 窗外有蓝天
- 133 勇往直前
- 136 自信战胜一切
- 139 赢得友谊及发挥影响力
- 142 特别的女人
- 145 积极参与社会活动
- 148 女人无所不能
- 150 善于做时间的管理者
- 152 实际执行才是赢家
- 155 你能做到
- 157 立下宏愿
- 160 成功的巅峰
- 163 双赢策略

## 自 传

我的事业始于一般人认为应该结束的时候。那时我刚从做了 25 年的直销岗位上退休，顿时失去了生活的活力。于是我决定写下 25 年的种种经历，想借此帮助其他妇女，减少她们不必要的摸索。看着所写出的清单，发现自己仍是十分幸运。渐渐我心中开始有了美梦，促使我想建立一个“美梦公司”，给所有的女性提供无限的机会，帮助更多人实现她们的梦想。

现在再次提笔，已是 20 年后了。借着神、家人、朋友的支持，在 1963 年 9 月 13 日，我正式成立了“玫琳凯化妆品公司”。这些年间，我们真的美梦成真！我们从 9 个人发展至拥有 15 万名美容顾问的跨国公司。我们一直秉持着“乐施精神”（Go-Give）和“你能做到”（Yes, You can）的积极思想，绝不



放弃任何一个机会。在经营理念上，我们也运用了许多“黄金法则”，都很有效果。

我愿与你分享我的哲学思想、内在感受、失望、沮丧和我的故事。你可能会注意到一件事，在文中我很少提到日期。其实女人对日期是很敏感的，对子女生日、周年纪念等十分关注。但我不愿你因此而推算出我的年龄！如果有一天你真的忘了自己的年龄，别人问起，你会怎么说呢？我告诉你，我觉得我才24岁呢！

### 你能做到

小时候，因父亲长年卧病在床，全家的生活担子，就由母亲一个人挑了起来。她每天清晨5点就出门，一直工作到晚上9点才回家，虽然很辛苦，但因母亲是女性，收入仍不高。

从7岁起，我就开始照顾父亲，负责煮饭、做家务。妈妈虽不在身边，但我随时可以通过电话去问她：“妈，爸爸今天想吃番茄汤。”“好，你先去拿昨天用的那个锅，然后……”妈妈总是很仔细地为我解释每个步骤。当我有点畏缩时，她就温柔地告诉我：“别担

心，你能做到的。”……此后，无论在我害怕过马路，或在任何犹豫不决的时候，“你能做到”这句话总会一遍又一遍地浮现脑海。

我想，母亲那时候可能也是对所负担的责任有些焦虑，而这样的思想帮助我和母亲渡过了许多难关。退休后，心中有一个美梦，但绝不是靠我一个人可以做到，所以四处询问，寻找愿意合作的人。但他们多半都说：“不可能。”在所有门都关上时，神为我们开启了一扇窗。那时我的儿女都支持我，他们再一次提醒我：“妈，你能做到。”特别是当时才 20 岁的理查，他真是神差遣的好帮手，在我整个事业的拓荒期，他占了很重要的地位。

我的动机只是希望帮助所有的女性，使她们不需要像我母亲一样，一天工作 14 小时，还不能赚足养家的费用。事实上，女性大多缺乏信心，因而埋没了神所赐的潜力。摩西婆婆就是很好的例子。她 78 岁才开始画画，短短四年，已扬名全国，且在各地开画展呢！

在我整个事业中最大的成就感，就是看到许多女性成功。“你能做到”的精神，激励了

许多人。有位女士回忆到她第一次上美容课，要面对 6 个人，心中害怕极了，不知能否上好课；如今，她能面对 8000 人而从容不迫。许多人都有同样经历，最初不知如何做，但因坚信能成功，终使美梦成真！

### 竞争的精神

不只是“你能做到”，我的母亲还经常告诉我：“任何事你都能比别人做得更好。”听久了，这样的思想也深入我心中。小时候，为了不使母亲失望，我各门功课力争优秀；在多样比赛中，我也力争上游。当然，我并非总是赢家，这时母亲会鼓励我“下次努力些”，这使我的竞争精神更健康。一个人一定要懂得如何面对失败，因为那是迟早会遇上的。我很喜欢一句话：“每失败一次，就离成功更近了些。”

成功的人，都是敢冒险、不怕失败、肯付出代价的人。“每样东西都有它的价钱”，有所得必有所失。为了成功可能需要减少睡眠，减少社交活动……

竞争的精神助我进步。不过我是与自己竞争，我要求自己，下周的业绩一定要比这周好，每一场演讲要比前次好。此种精神之所以根深蒂固，要追溯到我的童年。我有两位要好的朋友——陶乐丝和贝丝。陶乐丝是我们邻居中最有钱的，她什么都有，美丽的发带，豪华的圣诞树……我因为物质上不如她，就在其他方面加倍努力。我们仍是很要好的朋友，只是不知不觉中培养了竞争的情境。另一位是贝丝，她大我8岁。为了维系这份友谊，很多事我必须提早学习，日积月累下来，就很自然地随时想保持最好。

17岁那年，因无法升学，只好走上婚姻之路。这却是我竞争中的一大败笔，使我经历了极大的挫折。我和他相处得不是很好。生了三个小孩后，他进入军中，留下我独自抚养孩子。等他回来却告诉我，和他同居的女子已经怀了他的孩子。他提出了离婚的要求。

那是我人生中的最低潮，我觉得我在女人的竞争中彻底失败了。还好，因为有孩子，使我没有太多时间痛苦。生活的压力使我立刻加

人直销行列，也因此慢慢地恢复了我竞争的信心。在这行业里，人人都可以是赢家。这种竞争导向是对的，但你必须先拥有一股竞争的精神。

### 美梦公司的拓荒期

有了决心，便开始构思，什么样的产品能打开市场？希望是一种高级品，便于妇女们销售。想了好久，终于想到了我的护肤用品。那是多年前一位美容师介绍给我的。她的父亲是一位处理兽皮的工人，工作多年后，他发现自己的双手仍像年轻人一样。他推想这一定是每天制革时所用的溶液的作用。于是他开始研究、改良，终于发明出可以用于脸部的改良品。他的女儿也成为一位美容师，利用此配方制造出面霜和化妆水，卖给她那小型家庭式美容院的顾客。

我和许多亲友都长期使用，发现效果奇佳，所以那位美容师去世之后，我就买下原配方。我相信若再加以改良，并配上精美的包装，它们一定能畅销。

我和许多创业的人不同，金钱并不是我主要的目的。并不是因为我很富有而不在乎，事实上我已投入了全部积蓄。但最主要的是给妇女们提供一个开放而自由的环境。在我的公司里，“妇人之见”没有什么不好，那些被称为“女性直觉”的特殊敏感性及才能都可以自由发挥，不受限制；更重要的是，她们必能获得应有的待遇和荣誉。

1963年9月13日，我在达拉斯一处500平方英尺(约合46平方米)大的店面，开设了“玫琳凯化妆品公司”，我的儿子理查及9位热心的妇女加入了此行列。我们并肩工作，充满热忱。对我们而言，P和L不只是“利润”(Profit)和“亏损”(Loss)，更是指“人”(People)和“爱”(Love)。我们在美容课上，总以“教”为目的，并非只“卖”。训练销售人员时，也要她们想着：“如何使这位顾客更好，更有自信心？”而非：“今天我要从这位顾客身上赚到多少钱？”这样的信念会使人眼中充满爱。

创业初期我们都很节省，但仍尽力去照顾

公司人员。每隔一段时间我都会请大家聚餐，我亲自烤蛋糕，做点心。感恩节时，我更要烤几只火鸡和大家分享。如今距公司成立已有一段不算短的时间，公司的美容顾问已从9名增至15万名，但我告诉你，那台老旧的烤箱，至今仍可烤出香而可口的鸡哦！

### 我有玫琳凯的热忱

爱默生曾说：“每一件成功的事背后，都一定有一颗热忱的心。”没有满腔热忱，不能成大事。而歌唱正是激发热忱的好方法，所以我们在大小集会中都会尽情地歌唱。我们有几首歌，如《我有玫琳凯的热忱》、《假如你要成为成功者就拍拍手》等，都是用简单而熟悉的曲调，很容易打动人心，产生团体精神。故此，歌唱是我们会议中不可或缺的步骤，特别是在“沮丧”的星期一。这是我认为最重要的时机。我们常说：“如果你上周不顺利，你需要周一晨会；如果你上周顺利，那么周一晨会需要你。”周一晨会关系着整个星期的工作成败，非常重要。

热忱的特质是很奇妙的，不仅会彼此感染，也能从外影响到内。没有人能一直处于高潮阶段，但你不能被情绪控制，应练习控制自己的情绪。

不久前，我们请了一位杰出的演说家发表一场激励性的演讲。他的飞机误了点，轮到他上场时，他却仍在途中。当时我是司仪，只好上台打圆场，作即席演讲，直到后台暗示他已到达为止。

在我们开始介绍他的时候，我发现他在后台来回跑步，然后上下跳跃，并捶打自己的胸膛。我暗自想：“我介绍的人竟是这副模样！”没想到，他上台演讲时却讲得出奇的精彩。事后我问他，他说：“飞机误点使我非常疲惫，抵达的那一刻，我已经筋疲力尽。但我知道你们期待的是一个有活力并充满热忱的演讲者，所以我只好做出一副很有活力的样子，如此才能带出内心的活力。”

在销售工作上，我不会找那些很努力卖的人，而是找一群有热忱的人。每天清晨醒来，我都觉得很兴奋，今天又有新的成功机会。有



趣的是，热忱的字源本意是神与你同在。若有神充满心中，相信我们自然会有涌流不断的热忱。

### 要有一张快乐的脸庞

在我与第一任丈夫离婚后，一年之久，我沮丧不安，无精打采，总觉得抬不起头。带着三个孩子，何去何从？渐渐地身体也常觉不适，甚至找心理医生治疗。最后连医生都懒得理我，朋友也不能一直接受我哭丧的脸……实在走投无路，只好下定决心，只要一出门必定带着一张快乐的脸庞。无论强颜欢笑也好，真心的也好，总要开开心心地出门。

没想到不仅销售成绩有进步，连健康状况也好转了，最后所有的不良症状全消失了。所以我建议你出门前丢开你的问题，笑一个！不要让人觉得你有丈夫、孩子……各种各样的问题，即使话到嘴边，也不要一古脑地全说出来。别人问你：“好吗？”你要回答：“好极了！”结果你就真的会“好极了”。人一定会有不好的时候，许多打岔的事，不情愿做的