

MARY KAY AND HER DREAM

李野新 周俊宏◎著

MARY KAY

玫琳凯

和她的美丽梦工厂



谁会相信一个已经45岁的女人还会在她的后半生做出什么大事业呢？然而在47年后的今天，却没有人再敢轻视她及她的公司。

她，就是玫琳凯化妆品公司的创始人——玫琳凯·艾施。

 浙江出版联合集团
ZHEJIANG PUBLISHING UNITED GROUP

 浙江人民出版社
ZHEJIANG PEOPLE'S PUBLISHING HOUSE

MARY KAY AND HER DREAM

李野新 周俊宏◎著

MARY KAY

玫琳凯

和她的美丽梦工厂



谁会相信一个已经45岁的女人还会在她的后半生做出什么大事业呢？然而在47年后的今天，却没有人再敢轻视她及她的公司。

她，就是玫琳凯化妆品公司的创始人——玫琳凯·艾施。

 浙江出版联合集团
ZHEJIANG PUBLISHING UNITED GROUP

 浙江人民出版社
ZHEJIANG PEOPLE'S PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

玫琳凯和她的美丽梦工厂/李野新,周俊宏著. —
杭州:浙江人民出版社,2010.4

ISBN 978-7-213-04275-1

I. ①玫… II. ①李…②周… III. ①化妆
品—工业企业管理—经验—美国 IV. F471.267

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 065266 号

- 书 名 玫琳凯和她的美丽梦工厂
作 者 李野新 周俊宏 著
出版发行 浙江人民出版社
杭州市体育场路 347 号
市场部电话:(0571)85061682 85176316
集团网址 浙江出版联合集团
<http://www.zjcb.com>
责任编辑 朱丽芳
责任校对 张谷年
电脑制版 杭州大漠照排印刷有限公司
印 刷 浙江新华印刷技术有限公司
开 本 710×1000 毫米 1/16
印 张 13.5
插 页 1
字 数 22.4 万
版 次 2010 年 4 月第 1 版·第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-213-04275-1
定 价 29.00 元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与市场部联系调换。

序 言

打造女人自己的事业

当你打开玫琳凯化妆品公司的官方网站,在“寻找你的美容顾问”一栏里输入任何国家的任何地点时,你会发现,玫琳凯的美容顾问在今天几乎已经遍及了世界上任何一个角落。任何时候,只要消费者有购买产品的需要,玫琳凯的美容顾问都会为其提供完善而周到的服务。

将时间上溯到 1963 年,一个女人在屡次遭受不公平的职场待遇后,提前离开了她的工作岗位,不甘就这样退休的她很想为广大女性做点儿什么。于是有一天,在一个女人生活中最实际、最琐碎的地方——家庭厨房的餐桌旁,她萌生了一个连自己都感到震惊的念头——创立一家专门服务于女性,同时又可以为女性提供从事一份属于自己事业机会的公司。

她,就是玫琳凯化妆品公司的创始人——玫琳凯·艾施,那时,她已经 45 岁了。

很多人都认为玫琳凯·艾施不可能成功,谁会相信一个已经 45 岁的女人还会在她的后半生做出什么大事业呢?然而在 47 年后的今天,却没有人再敢轻视玫琳凯·艾施与她的公司了。

在“只要生命依然存在,我们的爱将永远传递”的创业理念引导下,玫琳凯化妆品公司一步一个脚印地扎实前行,经过 40 多年的努力,玫琳凯·艾施终于实现了

当初的梦想。

时至今日,玫琳凯品牌已成为全美最畅销的面部保养品及彩妆品牌。

玫琳凯化妆品公司数次荣登美国《财富》杂志评选出的“美国最适宜妇女工作的10家公司”之一、“全美100家最值得员工工作的公司”之一、“全美500大企业”之一和“10家女性最受提拔的公司”之一、“全美国最受尊敬的最大财团公司”之一等等象征着至高荣誉的排行榜。同时,国际妇女论坛也曾多次表扬玫琳凯化妆品公司对妇女地位的平等和提升所作出的特殊贡献。

1994年,玫琳凯化妆品公司投资2000万美元,在中国建立了其海外的第一家工厂——杭州玫琳凯化妆品生产厂;1995年,玫琳凯(中国)化妆品有限公司在上海正式开业;2006年,投资2亿元人民币、总占地7.2万平方米的“高科技、环保型”亚太生产中心在杭州正式落成;2006年12月1日,玫琳凯(中国)化妆品有限公司顺利获得在华直销的经营许可……到2009年,玫琳凯(中国)化妆品有限公司已经在全国各主要省市开设了分支机构,共拥有9条产品线、200多种产品,包括基本保养品、补充保养品、彩妆品、护肤品、护发品、沐浴护肤用品、防晒用品、香品和男士护肤品等。

这个以粉红色为LOGO主色调的化妆品直销企业,如今已在全世界的40多个国家和地区开设了分公司,销售队伍达200万人,成为了年创利近百亿美元的国际化大公司。

玫琳凯·艾施的创业史和她所取得的巨大成功,使她成为享誉全球的商业风云人物。由于她在一向由男性主宰的管理世界所取得的杰出成就,玫琳凯·艾施被视为当今世界最成功的女企业家。她的一生曾赢得无数奖项,美国的《福布斯》杂志将她与美国石油大王约翰·洛克菲勒(Rockefeller)、金融大亨约翰·皮尔庞特·摩根(John Piermont Morgan)、汽车大王亨利·福特(John Henry Ford)、软件大王比尔·盖茨(Bill Gates)等人相提并论,称他们是200年来20位全球企业界最具传奇色彩并获得巨大成功的人物,而她是其中唯一的女性;她作为唯一的商界人士与科学家居里(Curie)夫人、诺贝尔和平奖的获得者特蕾莎(Teresa)等一同被美国在线电视网站评为20世纪最有影响力的妇女;她是“全国直销协会名誉奖”的第



一个获得者；她被美国直销教育基金组织授予“荣誉循环奖”、“活神话”和“霍雷肖·阿尔杰优秀美国公民奖”；她的故事在美国被拍成电影《女人世界》(Woman world)……

玫琳凯化妆品公司的官方网站上这样记载她：“历史的大潮孕育了许多获得成功的商业领袖，可没有任何一位商业领袖能像玫琳凯化妆品公司的创始人——玫琳凯·艾施女士这样拥有如此独特的魅力。她所取得的成功在美国商业史上写下了令人难忘的一笔，同时也为世界各地的创业女性树立了一个榜样。”

全球数以百万计的女性因为从事玫琳凯的事业而改变了她们原来的生活。至今为止，没有哪一家公司能够像玫琳凯化妆品公司这样，全心全意地体现其创始人的价值观。

从某种意义上讲，玫琳凯·艾施当年凭借 5000 美元搭建起来的商业帝国，已经成了美国时代精神的象征，而在她成功过程中所经历的风雨，也让很多人从中读出了发人深省的道理。

本书以简洁生动的语言，介绍了玫琳凯·艾施富有传奇色彩的一生，以及她一手建立起来的玫琳凯化妆品公司的发展历程和其卓越的经营管理智慧，充分展示了创始人玫琳凯·艾施的个人魅力以及该公司人性化管理的闪光点。

目 录

C O N T E N T S

序 言 打造女人自己的事业 / 1

第一章 45 岁,开始创业 / 1

由两份清单引发的梦想 / 3

还未起步就险些夭折 / 8

自信来自母亲的言传身教 / 12

被婚姻抛弃的女人 / 16

第二章 成功,从玫琳凯直销开始 / 23

46 平方米开启成功之旅 / 25

意义重大的一周年 / 29

创造了直销史上的神话 / 33

第三章 在风浪中彰显英雄本色 / 37

应对非法传销的“寒流” / 39

险恶股市中成功突围 / 42

挑战“流血”科技 / 45

第四章 没有最好,只有更好 / 49

多元化推动企业发展 / 51

顾客不是上帝,而是朋友 / 56

走进顾客心里 / 60

追求永无止境 / 62

第五章 矢志不移,扎根中国 / 67

迟来的玫琳凯 / 69

在低谷中艰难前进 / 72

再一次“从零开始” / 76

守得云开见月明 / 79

“时时处处”的愿景 / 82

第六章 争当榜样,从我做起 / 85

时间是用来投资的 / 87

销售第一 / 92

领导者的步调 / 95

营造家庭氛围 / 99

做多听少说的领导者 / 102

注意命令的方式 / 106

第七章 “P”和“L”理念 / 109

全方位的培训 / 111

粉红色的激励 / 115

“三明治”式的批评策略 / 120

没有人不可取代 / 124

公平透明的晋升机制 / 127

员工是公司的首要资产 / 130

第八章 为后人留下的宝贵遗产 / 135

女性事业的典范开拓者的离世 / 137

玫琳凯精神的延续 / 140

世界的活神话 / 143

将爱的种子深植于中华大地 / 145

丰富女性人生 / 152

黄金法则 / 155

乐施精神 / 159

家庭优先原则 / 163

热情可以移山 / 168

著书立说的渊源与影响 / 172

第九章 如果你想成为玫琳凯人 / 175

端正态度 / 177

面带微笑 / 179

树立目标 / 182

行动起来 / 185

坚持到底不放弃 / 187

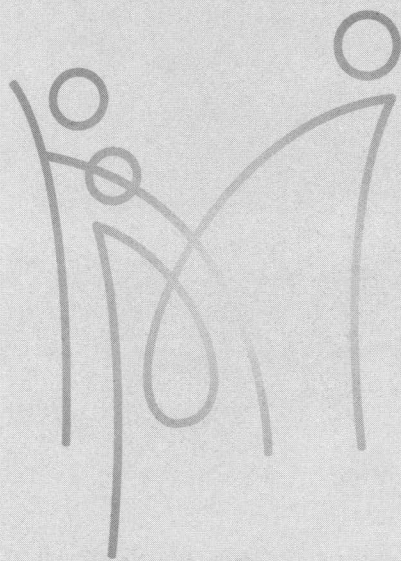
附录一 玫琳凯语录 / 190**附录二 玫琳凯大事记 / 201****主要参考文献 / 205**

Mei Lin Kai He Ta De

Mei Li Meng Gong Chang

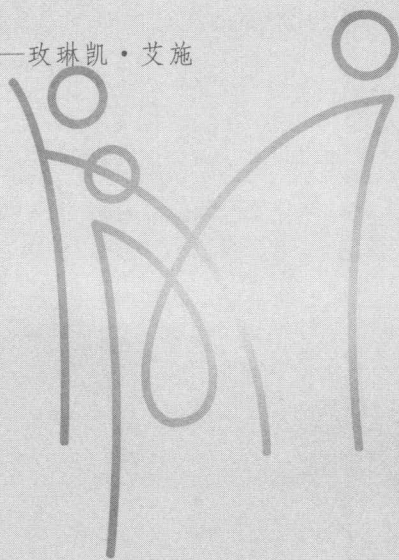
第一章

45岁，开始创业



那时候,如果女性想外出工作,同时又想拥有家庭,就必须作出牺牲或是妥协。一个男人可以一早和妻子、孩子吻别,离家去上班,并全神贯注地投入到他的工作中去。但是妇女如果想要在商界里站稳脚跟,却必须先铺好床、烫好衣服。家庭生活的担子完完全全地落在了妇女的肩上。如果你想工作,似乎唯一的借口就是你是寡妇、离异或是未婚女子。即使这样,人们对你的态度仍然是:你工作的目的只是为了等待找到更好的东西——一个新丈夫。

——玫琳凯·艾施





由两份清单引发的梦想

有时候,有些企业家的创业往往出自于偶然。他们可能并非是因为看到了非同一般的机遇,也不一定是当时拥有了雄厚的资本,或者是找到了什么无与伦比的赚钱工具,就像玫琳凯化妆品公司的创始人玫琳凯·艾施,她的创业起初只是源于一个突发的奇想。

但是综观人类文明的发展史,每一个成功人士的背后又都有着鲜为人知的辛酸历程,他们的成功是因为他们能够始终保持自信,始终坚持自己的梦想。

所以,从这一点上来说,他们的成功又都是必然的。因为在他们不平凡的背后,是一个又一个平凡的故事,是一步一步生活的累积。

20世纪60年代的美国是一个“玻璃天花板”(glass ceiling)概念极度泛滥的国家。“玻璃天花板”一词的意思是,虽然公司的高层职位对于某个群体来说并非遥不可及,但却无法让人真正地得到。

当时的美国社会对妇女非常歧视,虽然事实上女性员工占据着美国整个劳动大军人数的45.7%,然而在许多大公司中,女性职员大多从事的都是最基层的工作。而且通常在公司的高层中,95%的高级管理人员都是男性。更加让女性感到不公的是,即使是在同一职位,付出同样的努力,女性职员的工资也往往只是男性职员的一半。

“玻璃天花板”描述的就是当时西方社会上普遍存在的这种对职业女性的无形

壁垒。

这种不公平的待遇在当时激起了千千万万个女性的不满,美国的玫琳凯·艾施(Mary Kay)就是其中的一位。

当时 45 岁的玫琳凯·艾施,已经是三个孩子的单亲母亲,刚刚从世界礼品公司(World Gift)辞职。想起自己这几年在世界礼品公司的经历,玫琳凯·艾施就一肚子的愤怒。

从地区经理到辞职前的全国培训总监,玫琳凯·艾施可谓付出了高于常人几倍的努力。公平地说,她早该被再次提升了,因为她实在太优秀了——在玫琳凯·艾施加入世界礼品公司的短短几年里,她成功地将公司的销售区域扩展到了 43 个州。然而,属于她的职位却总是不断地被别人夺走。就在这一年,公司为她聘请了一位助手,但这位助手的年薪却整整是她本人的两倍!更让玫琳凯·艾施接受不了的是,在她对这位助手进行了为期 6 个月的培训之后,公司就将其提升为了自己的上司!

气愤之下的玫琳凯·艾施找到老板,向他询问这样安排的理由。老板一脸理所当然地说:“他是个男人,他需要养家啊!”

在玫琳凯·艾施看来,这个回答简单得近乎愚蠢:仅仅因为她的助手是个男人,就可以如此不顾及公平、不顾及她的感受!要知道,作为一个单身的母亲,她也同样需要挣钱养家!

多年以后,玫琳凯·艾施在回忆起这次不愉快的经历时,依然不掩饰自己当时的愤怒:

回到达拉斯,我发现其中的一个人成了我的上司,如果我能够教他们怎么做,为什么我就成不了上司呢?但是,真正的原因是,我的性别错了!

公司的这种轻视女性的行为,让玫琳凯·艾施觉得自己即便再努力也是无济于事,于是忍无可忍的玫琳凯·艾施愤而离职。

中年离职对于任何人而言,都是一件让人心碎的事,因为那意味着你前半生的



职业积累从此付之一炬,而如果想要重新择业,职业生涯的尽头又似乎近在咫尺。

离职后的玫琳凯·艾施提前过起了退休的生活,日子平淡如水,却也悠然自得。在这段难得空闲的时间里,玫琳凯·艾施开始回想自己25年来工作中的酸甜苦辣,凭借着自己多年来的工作经验,她觉得,如果一位雇主对待雇员和顾客们的态度,能够像该雇主期望他们对其本人的态度一样,那么大家都将受益。而随着脑海中往昔岁月的逐渐清晰,她越来越觉得应该把自己的经历和经验都记录下来,以便帮助更多的女性在以后的工作中少走弯路。

“也许,我能够用我的经验去帮助其他女性跨越这些相同的障碍。”玫琳凯·艾施心里想。于是,著书立说的念头就这样产生了。

在为这本书构思的过程中,玫琳凯·艾施主要倾向于两个方向,一个是她以往在公司里遇到的美好的事情,另一个则是她在过去几十年来的工作中所遭遇的种种不公与痛苦,以及一些寻求改进的方法和建议。每想起一项,玫琳凯·艾施就将其写在纸上,一个月后,她已经列满了两份清单。

一个阳光明媚的下午,玫琳凯·艾施坐在自己家的餐桌旁边,看着放在餐桌上的那两份清单,她突然意识到,自己在无意之中已经制定了一家成功企业所必需的销售计划!

既然希望女性能够在这个男权社会里找到适合自己的工作,而自己又能够详细地描绘出这样一份美好的蓝图,那为什么不给自己一个实现梦想的机会呢?

对于自己突然之间冒出的这个想法,玫琳凯·艾施自己都感到很震惊。她后来说:

我花了25年的时间在由男人统治的商界构筑我的事业。说句真话,在1963年退休时,我从未想过要组建自己的公司。

但是在当时,由写一本书而引发的梦想开始促使着玫琳凯·艾施兴奋地筹划着她的公司。玫琳凯·艾施的目标是为广大妇女提供无限的个人发展机会,帮助她们实现梦想。正如她后来所说的:

我建立公司时的设想是让所有的女性都能够获得她们所期望的成功。这扇门可以为那些愿意付出并有勇气实现梦想的女性带来无限的机会。

追寻着这种美好的设想，玫琳凯·艾施在之后的几个夜晚辗转反侧——她需要为公司选定一种高质量的产品，这种产品要便于公司的销售并且能够让其他女性受益。就在玫琳凯·艾施为此苦苦思索的时候，她的眼神无意中落在了自己的梳妆台上，突然发现目标的惊喜使玫琳凯·艾施几乎从床上一跃而起，对了！就是它！

那是玫琳凯·艾施多年来一直使用的化妆品。关于这段化妆品的来由，其中还有一个小故事。

10年前，玫琳凯·艾施在斯坦利公司做直销业务的时候结识了一位美容师。这位美容师经常喜欢在自己的家里举办各种各样的小型聚会。在一次聚会中，玫琳凯·艾施发现，作为女主人的美容师向许多女性分发了一些里面装有护肤样品的带有黑色盖子的白色小瓶，小瓶上贴着用铅笔写的标签。

细心的玫琳凯·艾施注意到，那些已经使用过这种护肤样品的女士们的皮肤都特别细嫩，而且很有光泽。她感觉很奇怪，便向女主人询问，于是女主人非常热情地赠送了一部分护肤样品给她。回到家以后，玫琳凯·艾施迫不及待地打开来试用，让她欣喜的是，她的皮肤果然比使用之前漂亮了很多！

原来，那位美容师的父亲是一位制革工人。由于他的双手常年要浸在用于鞣革的溶液里，所以他的双手看上去要比他的脸细嫩得多。美容师的父亲认为，鞣革液既然能够把僵硬的而且布满着粗毛孔的动物皮处理成柔软的皮革，那么同样也一定会使他的皮肤变得光滑。于是，这位制革工人便开始在自己的脸上涂抹一些改造过的鞣革液进行试验。结果证明了他的推断完全正确，他的皮肤使他看上去比实际年龄要年轻得多。

后来，这位制革工人将这一配方传给了自己的女儿，为了使这些配方变得更加适合女性的肌肤，身为美容师的女儿将配方改制成了乳液。玫琳凯·艾施起初拿

回来的那些护肤样品,就是经过美容师改良后的配方。

玫琳凯·艾施的心中豁然开朗,她苦思冥想的产品终于有了眉目。有过亲身体验的玫琳凯·艾施知道,这些护肤产品的效果非常好,如果再加上一些改进和包装,就一定会有好的卖点!不过当时摆在她面前的问题是,如何才能将这种配方买下来,以作为公司以后独家经营的产品。

想要买断别人家传的配方可不是件容易的事,不过这难不倒玫琳凯·艾施。在一次次的拜访中,玫琳凯·艾施诚恳地向美容师表达了自己的愿望,并不厌其烦地说明,她这样做会给其他的女性带来什么样的好处等等。美容师终于被玫琳凯·艾施的热情和诚心所打动,她以低廉的价格将父亲遗留下来的这一配方卖给了玫琳凯·艾施。

在接下来的时间里,玫琳凯·艾施和她的第二任丈夫开始了公司成立前的筹备工作。她的丈夫负责筹备公司的经营计划和行政事务,玫琳凯·艾施则负责营销策划。一切准备工作都在紧张而有序的进行当中,然而,事情的进展并不都是一帆风顺的,老天爷似乎还要考验一下玫琳凯·艾施的诚心。

还未起步就险些夭折

怀着为广大女性提供一个平等开创事业机会的梦想，玫琳凯·艾施热情高涨地筹划着公司。作为玫琳凯·艾施最亲密的人，她的丈夫对妻子的梦想不但理解而且相当支持，他甚至不惜辞掉自己的本职工作来帮助妻子。

公司筹备期的日子过得忙碌而充实。依靠着自己多年来在直销方面的经验，玫琳凯·艾施有计划地招募了一些销售员，并开始对其进行逐步的培训和管理。丈夫则帮助她收集了成箱的瓶瓶罐罐，并在上面贴上了“玫琳凯美容”的标签……

玫琳凯·艾施几乎将自己的全部积蓄都投入到了这次尝试上，然而成功之路似乎总是荆棘密布，就在玫琳凯·艾施的公司要开张的前一个月，丈夫却因急病突然离她而去。

玫琳凯·艾施后来在她的自传中这样写道：

我们终于决定要成立公司，就在公司开张前的一个月，当时我和丈夫正在共进早餐，当他读到我们公司最终的百分比数据时，我就像所有的妻子听丈夫谈论预算那样，漫不经心地听着，因为我认为那是“他的问题”。然而就在那一刻，他犯了致命的心脏病……

对于玫琳凯·艾施来说，突然而来的灾难无异于晴天霹雳，丈夫的离世不仅仅意味着她从此失去了一位至爱的亲人，而且抽掉了她精神上的支柱。要知道，她的