

自然就是美

自然国际事业集团创办人蔡燕萍谈创业与经营

二十多年前借贷三十元，以一张美容椅，开创全球近二千家美丽新世界的创业故事

蔡燕萍

著

上海人民出版社





自然就是美

——蔡燕萍谈创业与经营

蔡燕萍著

1 《推荐序》肯定自我,追求完美

《推荐序》

肯定自我,追求完美

赵义隆

在近几年教授“流通管理”以及“国际企业管理”的课程时,总会介绍美国直销界的“玫琳凯公司”(Mary Kay)和英国的“美体小铺”(Body Shop),而我们台湾的学生也总会好奇地问:“我们有没有类似这样的公司呢?”我的答案是:“当然有啰!就是自然美的蔡燕萍。”

蔡燕萍女士是个集大成的人,她可以说是糅合了美国 Mary Kay 所开创女性在工作与家庭抉择时的价值观,即拓展出女性经济社会的地位,也建立自我肯定;虽然蔡女士不是以“直销业”起家,但现在直销也是“自然美机构”的事业之一,另一方面,蔡女士也可以说兼取了 Anita 的自然环保宗旨,从研发、生产、销售,都是以“人、生物、地球”友善的观点去经营,并要求各店店长能拥有相同的价值观,纵然“自然美”也不是从化妆保养品的商品店铺销售开始,但是现在的事业范围

也包含了“NB”的各项自然商品。

身为管理教育工作者,很高兴能看到蔡女士出版这本创业经营的自传,更令人感佩的是她在实务经营的同时,也积极进修美容、医学、生化及管理四方面的学术理论。因此,她成功的四大秘笈、领导风格与经营策略都可以得到贴切的印证。这种经营者,我称之为“允文允武”,而更能可贵的是蔡燕萍小姐虚怀若谷,不以事业成就为满足,很早就积极争取台湾“优良商店认证”及国际的“服务品质系统 ISO - 9002 认证”,我在担任优良商店通则与专则的指导委员时,更有机会去体会她那种“止于至善”的管理境界,这正是中国式管理的精华所在。

(本文作者为台湾大学国际企业学系教授)

《推荐序》

返老还童,永恒之美

谢瀛华

蔡燕萍老师所著的谈创业与经营,就像蔡老师这些年来所谈的“自然就是美”一样,是充满生命价值的心路历程,书中洋溢着她的精神和理念,读来令人感动不已。

从蔡燕萍老师的创业与经营一路辛苦中,也反映出人在经济成长的环境下“女为悦己者容”,开始有钱去买化妆品,去打扮自己,成为一位时髦的都会娇娇女,蔡老师的书中陈述了她个人的成功,也反映了台湾经济蓬勃中的一体两面,因此,读来令人心思澎湃,如获至宝,更有股感同身受的滋味。

事实上,除了认同蔡老师的“自然美”保健观念外,我们也有一些学理上的呼应。在工业化、现代化的洗礼下,人类越来越长寿,但似乎也老得越快。尤其长期处于慢性压力下的现代人,肉体和精神常常是处于病

态边缘,一旦健康的围墙崩落,便快速地老化,陷于疾病的阴影中,个人身心受折磨,家人也跟着受累。面对种种身心压力,顾镜自怜只是徒增伤感,对身心反而造成更大的伤害。

人的精神、情绪和体力的变化以及寿命的长短,都与“生物时钟”息息相关。就人体的生物时钟而言,一个人睡眠深度最好的时间是午间十二点到凌晨四点,在这段时间入眠,身体才能获得最有效的休息。长期熬夜或日夜颠倒的夜猫族,肝脏得不到保养,生物时钟容易混乱,往往会造成很多健康上的后遗症,如偏头痛、注意力不集中、脸色苍白、眼圈发黑、晕眩、失眠、肠胃不适、肝功能异常、月经不顺、抵抗力降低等情形,更严重的还有自律功能失调、精神耗弱等脑细胞提早老化的问题。此外,根据研究,长期生活不正常者,皮肤也会提前老化。据调查,长寿老人多是起居有时、生活有律的,这充分说明生活规律对健康长寿具有重要意义。

总之,在自然中抗老,在无污染的环境下返老还童,是每个人的梦想和努力目标。

我深信,蔡老师书中的理念和心路历程,将引领更多人去了解“爱自我、漂亮身体、健康心灵”的三部曲,在短促人生中留下美丽的诗篇,洋溢永恒的幸福快乐。

(本文作者为中国台湾旅游医学会理事
长、中国台湾亚太旅游医学组织主席)

自然就是美

1 《自序》阿信精神

《自序》阿 信 精 神

蔡 燕 萍

《自然就是美——蔡燕萍谈创业与经营》其实是我个人的一本创业回忆录，它简明扼要地记述了我在美容界二十多年的学习与奋斗历程。

从另一个角度来看，这本回忆录同时也记录了一个贫苦女子寻找尊严、建立生命信仰与价值的故事。

大家都知道，在台湾我那一代的女性在家庭和社会中的处境是很不好的。很多女儿家没有像男性那么受到重视和栽培，有的还被送去当养女、童养媳；有的去当苦工；还有的甚至被卖入风尘，在含悲忍辱中赚钱养家……。

吃苦，使人的眼睛变得更亮。记下吃苦的经历，是为了给自己督促和反省，而不是无谓的感伤。对一个经营者来说，在不断的摸索和学习里，毕竟还有很大的快乐。

至于我所从事的美容业和化妆品业，欧、美、日本原比我们先进，作为一个本土品牌，想要凭自己独到的专业、自信和努力，打出一番局面，并且向国外拓展成功，当然要费很多不寻常的心力。这些，我都写进了书里。

有几位读过本书稿的朋友，大概是基于鼓励，说我的成长和奋斗的动人之处，有些像日本、中国都放映过的电视连续剧“阿信”，这出名剧我固然看过几个片段，却因工作繁忙，没有能够好好坐下来把它看个究竟，所以我个人并无“阿信”情结，只是老老实实地记录个人的经历与见解。

而多数内容，都是我长期在台湾中广新闻网的经营管理单元中谈过的，书的本身，不过是再用文字整理出来而已。希望它能够给自己、给所有同仁姐妹一些启发，同时也和所有艰苦奋斗中的女性同胞相互勉励！

目 录

《推荐序》 肯定自我,追求完美	赵义隆
《推荐序》 返老还童,永恒之美	谢瀛华
《自序》 阿信精神	蔡燕萍
第一章 年少吃苦立志 1	
浮沉兴衰说家世	3
出生在二二八事件那一年	6
孤女的愿望——走出贫穷、拒绝悲哀.....	8
第二章 成名前的历练..... 13	
婚后到台北.....	15
以兴趣和悲悯为起点.....	17
借三千块钱租一张美容椅开始做起.....	19
我的美容店成为小小的社区活动中心.....	22
黄金地段的美容专业店.....	25

第三章 爱美是女人的天性	27
王昭君时代,女人就懂得用口红了	29
埃及艳后宫中有美容顾问.....	35
第四章 自然美容术的创立	39
在五花八门的美容界立足.....	41
免费爱心教学与环岛美容讲座.....	44
报纸要我开美容专栏.....	46
创造您的自然美,是我蔡燕萍最大的心愿	48
反仿冒的精神.....	51
第五章 在美容界开创自然美时代	55
自创理论、自创技术、自创品牌、自制产品	57
改变国人使用保养品的习惯.....	60
开创奇迹,建立世界数一数二的美容连锁店	62
提升美容师专业价值和社会地位.....	64
第六章 商标和广告	67
自然就是美——一句风靡天下的广告词.....	69
广告是我的承诺.....	72
为什么用自己的名字当商标.....	74
谈品牌忠诚度	76
第七章 经营成功的四大秘笈	79

3 目录

研究——追根究底、择善固执的研究	81
教育——专长教育和精神教育并重.....	85
服务——用实际效果代替空话.....	87
推广——跨山越海宣导信仰.....	89
秘笈的外一章.....	91
第八章 女性企业文化的特质.....	93
一页又一页女性白手起家的创业史诗	103
温馨顾家的企业文化	105
第九章 以推动摇篮的手推动企业成长	107
学习——以学补才,兼谈我的第六感.....	109
用人不拘一格	112
人情管理配合人性管理	116
要肚量,也要肚外之量	119
以细心表现智慧	123
士气比景气重要——我行、你也行的管理学.....	126
第十章 全球近二千家连锁店的拓展与辅导	131
美容这一行——妇女朋友寻找希望和梦想的舞台 ..	133
和你一起创业,是我更大的心愿.....	136
树要栽培、人要提拔——九成以上的辅导成功率.....	138
谈人才培养	140
一段难忘的故事	145

连锁店的辅导和管理	149
优良商店(CSP)认证通过	152
第十一章 海外市场的开发	157
地球不停地转,我的生命也一样	159
第十二章 中国大陆设厂与投资	163
专柜与连锁店双线发展	165
第十三章 跨入直销界	169
因应局势、拓展新路	171
开展国际技术合作	174
第十四章 答客问	177
怎样处理危机和挫折	179
怎样面对潮流	182
天然护肤产品的医学根据	183
文教基金会的宗旨	187
何谓 ISO - 9002 认证制度	189
写一本谈创业与经营的书	190
第十五章 大事记及获奖记录	193
蔡燕萍及 NB 自然美国际事业集团大事记	195
蔡燕萍及 NB 自然美国际事业集团获奖	

5 目录

表扬记录	204
附 录	207
自然就是美——蔡燕萍在美容界的成就	
(回首看台湾第一辑)	209
工作中见深情(台湾经济日报)	216
美在自然——访陈香梅和蔡燕萍女士	
(上海大众卫生报)	220
自然就是美(台湾联合报)	223
自然美称霸上海(中国通杂志)	225

第一章

年少吃苦立志

浮沉兴衰说家世

说起我的成长历程,可以说朴素得像一则民间故事;这个民间故事,又充满了半世纪以来特有的台湾风格。

我出生于台湾省彰化县,在家中七个兄弟姊妹中,排行第四。

母亲是日据时代少数受过教育的传统妇女,为人慈善,自从二十岁那年嫁给父亲后,便把全部心力献给我们一家大小,完全是辛苦持家的典型。

至于我的家世背景,虽然没有什么“一门三进士、四代五尚书”那种封建式的辉煌历史,却也可以算得上是书香门第。

父亲出身鹿港殷商家庭,台中一中毕业,从小受了不少私塾教育,加上个人的天赋与用功,所以颇具汉学修养。日据时代(一八九五——一九四五年)读汉学的人,往往意味着一份对祖国文化香火传承的心愿,以及一份不甘心异族统治的志气。此外,旧社会有一种士大夫观念,认为“吟诗作词腹内通、唱歌弄曲辱祖宗”,

使得读汉学的人常常也兼以填词作诗为光荣，父亲便是此中高手。

鹿港、彰化、员林、二林及邻县台中、雾峰、清水、大甲、西螺、北港等乡镇便有很多诗社。

父亲继承了祖父的家业，把生意做得有声有色，他的生意北到新竹、台北、宜兰，南到台南、高雄，西则坐船到过厦门、泉州，可以说是少年得志。业余时间便参加各地的诗社，或歌风咏月，或击钵为吟，在诗社中认识了不少文坛长辈和朋友。

父亲提起过的长辈和朋友的名字，像鹿港的叶荣钟、台中的林献堂、彰化的赖和、王敏川等人，如今看来，都是光复前台湾最重要的启蒙团体“台湾文化协会”的重要成员。其中林献堂在台中菜园自设的“栎社”最有号召力，是中部各地文人聚集吟诗论事的著名诗社；赖和更是著名的台湾新文学之父、鲁迅崇拜者，也出版过汉诗集。他们的努力，使台中在日据时代造就了文化城的美名。

我不知道父亲和那些长辈的交情深浅如何，也不知道他是否正式加入过文化协会，只知道他每次提起那些故人往事，眼睛里总是闪着光彩。

他真的是个与众不同的生意人，能赚钱但不会视钱如命，更不会从钱孔里看人；平常对亲友讲伦理、重情义、重是非，又好为人排忧解难，说起来是个很有人