

# 《玫琳凯自传》

## 图书基本信息

书名：《玫琳凯自传》

13位ISBN编号：9787213017278

10位ISBN编号：7213017276

出版时间：1999-12

出版社：浙江人民

作者：玫琳凯·艾施著//马群译

页数：202

译者：马群

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《玫琳凯自传》

## 前言

玫琳凯的这本书棒极了！每个经理都应该读一读。她的管理方式是坦诚的——关心、信任，并且深信每位员工都会把握给予他们的机会。这种真正的管理秘诀，不仅适用她那极成功的化妆品公司，也适用钢铁公司的汽车公司。

# 《玫琳凯自传》

## 内容概要

《玫琳凯自传》讲述了一位美国最有活力的商业女性的成功故事，她是一个职业妇女，亦是一个富有人情味的老板，她的成功之路，想必也是丰富多彩的。1963年，玫琳凯化妆品公司成立时只有9个人；今天，它已发展为一家国际性大公司，美容顾问超过30万人，分公司遍布全球。它的成功秘诀是什么？玫琳凯女士是该公司创办人，为您畅谈她以人为本的管理哲学。

# 《玫琳凯自传》

## 作者简介

玫琳凯·艾施，美国玫琳凯化妆品公司创办人，现为名誉董事长。30年前，玫琳凯公司只有9个人，如今已发展成拥有30万名员工的国际性大公司。玫琳凯是今天美国企业界最成功的人士之一。本书是她现身说法，谈论她成功的管理哲学。

## 书籍目录

前言  
你能做到  
竞争精神  
我的梦想公司  
早期的玫琳凯公司  
玫琳凯的热忱  
面带微笑  
上帝第一，家庭第二，事业第三  
职业妇女的多重身份  
职业妇女和她的家庭  
3.5万美元的清单  
生活要有计划  
在男人世界里成功的秘诀  
成功的开端  
优雅的外貌、美好的感觉  
快乐是……  
莫对上帝吝啬  
想起粉红色  
掌声，喝彩  
人情味  
布丁的味道……  
留下一份遗产  
尾声

## 章节摘录

玫琳凯的热忱 唱歌能增进团结。你是否还记得学生时代唱过的那些“啦啦啦，为我们队”的歌？我们都有过发挥团队精神的经验。在我为斯坦利家居用品公司工作期间，这家公司有许多在销售会议前或销售会议进行中唱的歌。这些歌确实能建立起团队精神。离开斯坦利后，我进了世界礼品公司，但这家公司缺乏那种团队精神。当我刚进这家公司时，几乎每个员工都很冷淡。为了打破这种僵局，我发起了一次歌咏比赛，同事们也相应地想出了许多世界礼品公司的歌。我目睹了这些歌给整个销售大军所带来的生气。因此，当我们创办玫琳凯化妆品公司时，我决定我们也要有一个玫琳凯公司的歌咏比赛。我们可以挑选出大家认为最佳的歌曲，在周年会议上演唱，并奖励那些能激发出我们最大热情的职员。要让一首歌广为流传，你只需要在一首很通俗的曲调上填上你自己的词。

而我们公司里最为流行的一首歌是一位员工写的《我有玫琳凯的热忱》。这首歌由此而变成了赞歌。在每一次重要的玫琳凯美容顾问聚会上我们都唱这首歌。《玫琳凯热忱》就自然而然地变成了一首主题歌。按传统习惯，我们的销售会议通常在星期一召开。而在这些聚会上，热忱是一个非常重要的因素。对许多人来说，星期一意味着无忧无虑的周末结束和每个工作周的开始。如果上周你不顺利，一定有其他的人干得不错！所以我们经常告诉美容顾问：“如果你上周不顺利，你就需要周一晨会；如果你上周顺利，那么周一晨会就需要你！”当一个美容顾问开完充满着激励、动力和热忱的星期一团体会议以后，整个星期里所有的激动将伴随着她。整个星期的工作从一开始就将正常而热烈地进行。

我相信，就像星期一会议能激发出热忱那样，父母亲也可在家庭中激发出热忱。例如，若一位母亲从早晨一起床就心情恶劣，很可能全家人心情都会受到影响。尽管她并不喜欢，但每一个母亲都应该试着去微笑，去说一些令人愉悦的话：“早上好！你好吗？”不用多久，即使她仍不能高高兴兴地开始一天的生活，她也会感觉好一点。热忱是有传染性的——甚至对你也一样。我非常相信如果你表现出热忱，你真的会变得热忱！不仅仅是为了某一天，而是为了永远。让自己变得热忱的一个最好的事例发生在几年以前。我们邀请一位著名人士给我们玫琳凯的业务督导和美容顾问作演讲。他的班机误了点，因而在他到达之前，我们必须临时安排节目。后来我得到暗示，他已急匆匆地来到了后台。

因为我是主持人，我为他准备了满满一页的赞美之词。我开始充满激情地介绍他。当我开始介绍时，我看到他在后台捶打着自己的胸膛，不断地跳上跳下。他看上去就像一只大猩猩！我想：“我的天，我正在这里说这些赞美之词，而他却在‘发作’！我从没见过这么奇怪的举动。”当我结束介绍时，他冲上讲台，作了一次极其精彩的演讲。这次演讲非常激励人。中餐时我坐在他边上，我对他说：“你几乎把我吓得半死。你究竟为什么要在后台那样上窜下跳，而且还捶胸顿足？”

“玫琳凯，”他说，“我的工作就是激励人。但有些时候我并不想那样做，比如今天。因为今天早上飞机误点使我烦乱了好一阵子。但我知道你们正期待着一位有激情、有活力又满怀热忱的演讲者，尤其是当我看见观众席上那些激动的面孔时，我更觉得不能对你们诉苦。因此，我必须做出一副很有活力的样子。而我发现，只要做一些练习和捶自己的胸膛就能让热血沸腾，我的感觉也就好多了。”他用了一种外在的方式让自己满怀热忱，但有意思的是，“热忱”一词源于希腊文的“神在其中”一词。而一些人也似乎从他们的内心深处挖掘出了这种个性。你甚至可以称之为一种天然的能力。可以肯定当我开始自己的销售生涯时，上帝赋予我的热忱是最重要的财富。当我还是个年轻的家庭主妇时，我开始明白热忱这份天资是可以在后天获得的。但我从未想过以销售为生。一个叫艾达·布雷克的推销员上我家来推销《儿童心理文选》，这是一套有关儿童教育的故事集。每一个故事里都有一个问题、一个解决办法和一条能让小孩在同样情况下使用的潜在寓意。我想这些应是我读过的最好的书，因为它能帮助一个母亲教会她的孩子去识别对与错。不幸的是，我买不起。但艾达感觉到了我的兴趣，让我把这些书保留至周末。我读了每一页，当她来要还这些书时，我因孩子们无法读到这些书而非常难过。我告诉她我会存钱，总有一天，我们家会拥有一套这样的书。她看到我这样激动，就说：

“我告诉你，玫琳凯，如果你能替我卖掉10套书，我就送你一套。”那简直是太棒了！我开始打电话给我的朋友和特勃那科日教会学校的学生们的家长。我没能给他们看到样书，我所能提供的只是热忱。我的办法很简单，就只说到这些是我读过的最好的书。仅仅一天半，我就卖了10套。我很激动，他们也一样。当艾达回来时，她简直无法相信！我有了一大串顾客，她只需上他们家去取订单就行了。后来，她问道：“这些书是很难卖的，你怎么做到的？”我也不知道我究竟做了些什么，但艾达送给我那套书，是我真正想要的。艾达有了另外的主意，说：“我希望你能为我工作。你有车吗？”我回答说：“有的，但我不会开车。”我们有一辆破旧的汽车，我丈夫每天早上开着它

## 《玫琳凯自传》

去货运站工作，晚上又开着它参加音乐聚会。但艾达告诉我务必让我的先生在第二天把车留下，她要教我如何卖书。她开着车，载着我去郊外。一整天我们都在敲门。一天下来，我真的筋疲力尽了。在我的一生中，我从未这么疲惫过。我们没有卖出一本书。事实上，没有人对此书有丝毫兴趣。我只用了一天半就卖完了10套，我不明白为什么她就这么困难。此刻我并没有意识到我热忱的力量。

快到傍晚5点钟的时候，艾达坐上了汽车上客人坐的位置，说：“你开车。”

## 《玫琳凯自传》

### 编辑推荐

玫琳凯的这本书棒极了！每个经理都应该读一读。她的管理方式是坦诚的——关心、信任，并且深信每位员工都会把握给予他们的机会。这种真正的管理秘诀，不仅适用她那极成功的化妆品公司，也适用钢铁公司的汽车公司。



# 《玫琳凯自传》

## 精彩短评

- 1、女性的表率
- 2、不知道是不是因为她的直销方式太过强悍，反正我读这本书的时候总觉着是在被洗脑...但不管怎么说，她的乐施与自信以及对生活的理解，让人觉着她是个可以让人尊敬的人。
- 3、国内的玫琳凯发展的也不错啊
- 4、玫琳凯好有理想啊
- 5、一位美国最有活力的商业女性的人生故事分享，而在这故事的字里行间，智慧的珍珠俯仰皆是，即使是在现在这个时代，对身兼多重角色的现代女性来说，也仍然非常具前瞻性和指导性。其实已经读过多遍，但每隔一段时间重读，又会有更新的领悟。
- 6、话说真的有所感慨
- 7、这是美琳凯讲述自己一生生活及创业的经历。里面有太多的让我们学习的心态和做事的方向点。真的很不错了。这本书是丽美送我的。特别感谢她。相信美丽快乐一切都会跟随她！
- 8、很欣赏这个伟大的女人，但书写得一般~有点乱
- 9、都在做的直销，只要创新一点就好了，玫琳凯
- 10、帮朋友买的.据说很不错!
- 11、很棒的一本小书，玫琳凯的人生智慧都写在里面。I Can!Go-Give，上帝第一家庭第二事业第三。今天必须要完成的六件事，做一件划一件。女人有属于自己的优雅，不必把自己打造成女强人。还蛮喜欢的小书。
- 12、值得看，特别是女性。
- 13、不止是女人要找到生活的目标，我相信男人更应该去看看
- 14、女人的一生该如何度过
- 15、很厉害的女人
- 16、从咖啡厅借了这本书看 一打开序章就发现上面曾有人写过“努力奋斗!实现自我!”这几个字 想知道这个上进的陌生人现在打拼的怎样了
- 17、很不错呦~~
- 18、见议在家相夫教子的姐妹们读一读哟
- 19、对女性的人生管理很有帮助。
- 20、翻过~有点好奇

## 《玫琳凯自传》

### 精彩书评

- 1、这个女人的一生是个奇迹，看着和儿子理查一起领奖的时候那种活力，谁能判断出她的年龄，是的，可以把自己的年龄告诉别人的女人会把所有都说出来。激情，竞争……所有的一切对于她来说都是优雅的，尽管生活这样，她还是给了最完美的答卷。梦想公司开创的时候，居然能够获得毫无保留的支持，该是多么幸运的事情，最大的财富莫过于此。她关注了最为一个管理者最人性的一方面，用简单的女人的智慧已经不足以一言概之。读她的文字，让我们思考很多……
- 2、成功的营销靠的不是产品，而是大部分的讲故事。玫琳凯成功的秘诀是，它让每个人女人都重新回到十八岁，让自己哪怕年华易逝，却也可以保持一颗年轻的心。书不是买的，是一个从事玫琳凯工作的异性朋友借给我的。本来我对化妆品行业真的一点不懂，而这个玫琳凯却让我产生了一点兴趣。玫琳凯倡导的文化，其实就是玫琳凯本人的价值观。这些大部分观点是适合不了国内大部分上了年纪的人，反而玫琳凯在80后这一代人开始，慢慢地形成了自己的市场。摘选书录：这个世界有4种人：促使事情发生的人；看着事情发生的人；不清楚事情发生的人；完全不知道发生什么事的人。在一名美容顾问眼里和心中绝对不能闪动金钱的影子。我们的专长就在于使得美容程序化。上帝第一，家庭第二，事业第三。你必须记住家里人并不像你那样对你的工作感兴趣，你应多和你的家人分享更有趣的事。直觉只是上帝赋予女人的特殊素质之一。
- 3、我觉得玫琳凯老太太很值得大家尊敬，也值得女人去学习，人家40多岁都能有魄力创建这个公司，我们年纪轻轻的有什么不可以去做呢？我听人说过玫琳凯的谈人管理曾经纳入了哈弗大学的休学课程，是必须得掌握的，可见，玫琳凯是多么的才华让国家这样的欣赏她~~~



# 《玫琳凯自传》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)