

<<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

出版时间：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，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.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

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。

<<玫琳凯自传>>

书籍目录

前言1 你能做到2 竞争精神3 我的梦想公司4 早期的玫琳凯公司5 玫琳凯的热忱6 面带微笑7 上帝第一，家庭第二，事业第三8 职业妇女的多重身份9 职业妇女和她的家庭10 3.5万美元的清单11 生活要有计划12 在男人世界里成功的秘诀13 成功的开端14 优雅的外貌、美好的感觉15 快乐是.....16 莫对上帝吝啬17 想起粉红色18 掌声，喝彩19 人情味20 布丁的味道.....21 留下一份遗产尾声

<<玫琳凯自传>>

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历。

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体精神。

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，很可能全家人的心情都会受到影响。

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。

<<玫琳凯自传>>

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我的学生们的家长。

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>>

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:<http://www.tushu007.com>