

# 台湾女人



孙海燕 著

经济日报出版社

台灣女人



任濟日報出版社

孫海燕 著

## 图书在版编目(CIP)数据

台湾女人/孙海燕著. -北京:经济日报出版社,2002.1

ISBN 7-80127-977-8

I. 台… II. 孙… III. 纪实文学-作品集-中国-当代 IV. I25

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 096268 号

## 台湾女人

---

著 者:	孙海燕
责任编辑:	王红玉
责任校对:	高小昆
出版发行:	经济日报出版社
地 址:	北京市宣武区白纸坊东街 2 号(邮政编码:100054)
电 话:	63567684(编辑部) 63567683(发行部) 63567687(邮购部)
网 址:	edp.ced.com.cn
E - mail:	edp@ced.com.cn
经 销:	全国新华书店
印 刷:	北京荣海印刷厂
开 本:	850×1168 毫米 1/32
印 张:	10.375
字 数:	182 千字
版 次:	2002 年 3 月第一版
印 次:	2002 年 3 月第一次印刷
书 号:	ISBN 7-80127-977-8/G·340
定 价:	19.00 元

---

版权所有 盗版必究 印装有误 负责调换



## 序

海燕写了一本书。

对我来说，海燕出书不算大事，大学她上的中文系，同班同学走上社会也先后变成作家。

1985年，我从大学新闻系毕业分到电台节目报社，那时，海燕已经在那里干满一年。不知是因为毕业于中文系，经史子集读得多有了耐性，还是因为身为女性，宽容为美，反正海燕在节目报干得踏踏实实，津津有味。

上班编稿、发稿、校对，下班打女子篮球。

这时的我，满腹牢骚。

那感觉就像1947年前后的战士，嗷嗷叫着要参加爆破组，冲锋在前，结果一宣布，被分到了炊事班。

工作不如意，心态浮躁起来。

这时海燕的一分镇静就格外可爱。海燕的情绪大起大落，但总觉得起落得合适，于是，我就学着起落，起落之间，人变得成熟了。

和海燕一起工作了几年，记得的都是些小事。

后来，海燕结婚了，婚礼时，我们去恭贺，每人

分得一袋金鱼。

后来，听说海燕有了宝贝，用篮子提着，随夫君一起上下飞机。

后来，海燕出书了。

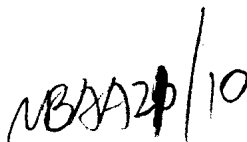
海燕说，你写个序吧，你现在头大。

我就写下这些，不吹不擂，一如海燕的人品。

读朋友的书，就像听她说话。



2001. 12. 31 北京





### 作者简介

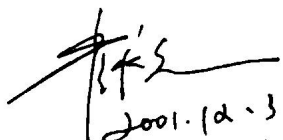
孙海燕：女，1958年生于北京，祖籍辽宁沈阳，部队大院长大，后随父母回到东北大地，插过队并担任知识青年党干部。1980年考入北京师范大学中文系，1984年毕业，其后曾担任中央人民广播电台记者，《中华儿女》杂志社记者，活跃于90年代前的祖国大陆新闻界。1992年出国定居，曾任香港语言学院讲师。现在台湾省台北市居住、写作。



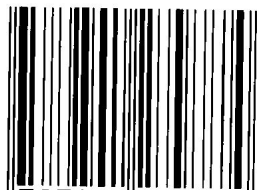
和海燕一起工作几年，记住的都是些小事儿。  
后来，海燕生书了。

海燕说，（你写个序吧，你又在头大。

我就写下这些，不吹不擂，一如海燕的人品。

  
2001.12.31  
北京

ISBN 7-80127-977-8



9 787801 279774 >

ISBN 7-80127-977-8/G.340

定价：19.00元

## 目 录

- 序..... 崔永元(1)
- 罗佩萍：做一个自信的女人.....(1)
- 龙应台：一团野火烧开来..... (17)
- 曹又方：作家中难得的冷静..... (29)
- 李庆安：好得让人耳目一新..... (39)
- 徐 薇：被北京看中的英语教师.....(51)
- 黄 薇：感动和喜悦随时会发生.....(65)
- 王季庆：满怀喜悦地舒展绽放.....(75)
- 朱台翔：她和她的森林小学..... (83)
- 李 蕙：永远不灭的亮光..... (93)
- 林静芸：让所有的人都好美..... (103)
- 纪 政：永远飞跃的羚羊.....(121)
- 孙翠凤：自己的故事像出戏..... (135)
- 杨惠姗：始终保持朴实的美丽..... (151)
- 周玉蔻：嬉笑怒骂皆文章.....(165)
- 陶晶莹：生活是充满感性的..... (175)
- 肖菊贞：真真一个双枪小太婆..... (189)
- 庄淑芬：从这一天说开去.....(201)





宋文琪：董事长的野心和耐心 ..... (213)

JOANNA：“正港”的台湾媳妇 ..... (225)

吴素芬：脱不下的红舞鞋.....(235)

王锦云：弱女而为百事师.....(243)

陈文茜：台湾最智慧的女人 ..... (259)

殷 琪：太有个性的企业家 ..... (267)

再平凡不过的女人(外八篇) .....(283)

后 记 ..... (324)

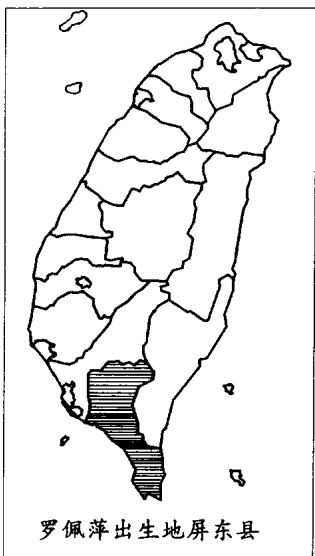


做  
一  
个  
自  
信  
的



做一个自信的女人  
人





人说上帝是公平的，我理解是上帝在创造万事万物时，秉承了公正、平衡的原则。因此在日常生活中，公正、平衡也是放之四海而皆准的法则。平衡的技巧越好，成功的得分也会越高。有例为证：

您说什么时候有了运动鞋？应该是和奥林匹克运动会的兴起为时不远。世界著名的 New Balance(纽巴伦)运动鞋公司，就是一家有 100 多年历史的运动

鞋公司。因为有卸任和现任的四五位美国总统都对这个牌子的慢跑鞋情有独钟，所以在台湾，这个品牌的慢跑鞋，就理所当然地被冠以“总统慢跑鞋”。纽巴伦总公司设在人文历史深厚、现代气息浓郁的波士顿。和其他许多大公司一样，他们也设有一个高峰决策小组，专门负责规划公司具有前瞻性的政策和策略。我们这篇文章的主人公罗佩萍，即是纽巴伦公司全球高峰决策小组的一员。

每次去开会的早上，罗佩萍都会把自己长长的秀发精心地挽起来；选深色、质地最优良的西服套装；配无可挑剔的鞋子。她会把那张“娃娃脸”妆扮得尽可能典雅、端庄。她爱这个公司、这个集体和这份工



作，这种朝圣般的仪式，来自朝圣般的心情。高峰小组由 10 人组成，罗佩萍是其中惟一的女性、惟一的“有色人种”和最年轻的成员。开始与会时，那些总公司大老会目光越过她的头顶，到处找寻经营名声显赫的台湾地区总经理：“Where is Vanessa(罗佩萍在哪儿)?”她心里滑过一丝玩捉迷藏的顽皮快感，脸上却表情大方、态度郑重地迎合：“我是。”罗佩萍生于台湾屏东潮州，“那里古风醇厚、民情质朴。用俗话说，是个挺土的地方。”罗佩萍不是出自名门大户，可因为父亲是做建筑和饲料加工生意的，所以童年生活并不匮乏。她上的是天主教的教会小学，中学就去了大城市——高雄。17 岁那年，追随已在美国念书的姐姐们，远赴千万里之外的美国，在旧金山州立大学国际贸易系读书。“留学美国是我人生的一大转折。我第一次体会到天外有天、山外有山的道理。从那时，我开始培养自己独立的人格。因为我看出，美国有无数的机会，但也有无数事实说明，这里任何事都不是白来的。我努力读书，开始和别人比志气。”

15 年后，罗佩萍坐到纽巴伦公司最高决策桌前了。她并不只有特殊的外表，而是带给这个稳健的老牌美国公司全球性经营的新思维和敢想敢做的虎虎生气。在会议中她貌似淑女，但绝不只作淑女状。她总是站起来发言，背挺得直直的慷慨陈词。她会把全场最高音传到与会人员的心里。也会弃淑女形象于不





顾，大声地争辩，甚至有过拍桌子的记录。为了自己认可的理念，她会一搏再搏，三而不衰不竭。

一切的一切，起源于她爱这个公司。她当初是以非这家公司不可的顽强，自己拼命挤进来的。大学毕业前，罗佩萍就在贸易公司打工，熟悉了这个行业的运作。毕业后，她又在贸易公司干了3年，一天天对自己满意起来。直到有一天，她去见老板，告诉他：我要辞职了。老板以为她另有高就，问她去哪儿？她说：“回家想想，以后要去哪儿。”想了几天决定了，自己开公司当老板。3个人的小贸易公司开张了，罗佩萍从过去打过交道的数家大公司里，衡量着自己的对象，最后聚焦在“纽巴伦”上：“首先因为对他们产品的喜爱，第一次穿上这个牌子的运动鞋，我吓了一跳：怎么会有这么舒服的鞋子，如此妥贴地配合着你的脚；对运动的逐渐投入，让我清楚地认识到运动风潮会永远流行；还有我认同这个公司的理念，在生活中也追求 achieve new balance(达到平衡)。”好，打电话去询问来、询问去，得知纽巴伦公司在台湾还没有代理商，但正在寻找。有人说找到了，签没签约不知道。“我有一个强烈的预感，他们还没有签约，我的机会还在。”又是锲而不舍地打电话过去，一定问出负责签约的主管的手提电话号码。得到了！朝着目标开始第一步电话联络。电话打过去，自报家门后，对方就要收线：“我们马上要签约，没



有再考虑的余地了。”罗佩萍凶起来：“不许收线！请至少听我讲两分钟，我这边现在的时间是午夜两点，我非常迫切地想让你知道我的追求。”对方耐心地听了20分钟后说：“下周签约之前，我会见你一面。”见面也从说好的半个小时，延伸到4个小时。罗佩萍因为有太充分的准备，有太多的理念要与对方沟通，4个小时，她连上厕所的念头都没有，就被带去见更高一级的主管了。一番对谈之后，这位主管(后来成为她的益师良友)说：“我手上现在有3家公司，其他两家都是有100多人，非常成熟的贸易公司，可我决定赌一次，选你这家最小的3人公司，选你这个27岁的小女孩。”

罗佩萍开始她只身3个月一次有时是每个月飞一次台湾的旅程。从小办公室到上百名的员工，从默默无闻到订单无数，成为台湾销售第二名的运动鞋公司。罗佩萍从一开始就要求自己一定要做好，否则未来是不存在的。她鼓励员工穿New Balance的鞋，多了解自己公司产品的优点。“New Balance的好是穿了才知道！”“好产品就是公司的未来！”这都是罗佩萍常挂在嘴上的话。第四年，总公司回过头来，买下罗佩萍代理公司的部分股份，她和纽巴伦从主客关系变成了一家人。一家人有一家人的亲情；一家人也有一家人的磨擦。一天，总公司的高级主管来台会商，和罗佩萍因为某产品如何在台湾市场定位议题而发生分



歧。两人都想说服对方，讲话的分贝越来越高，最后高到总经理办公室和外间隔墙的玻璃都震动起来；高到连他们办公室楼上都感到他们“吵架”的声浪；一直高到那位 New Balance 副总裁自己最后一再在胸前画十字，祈祷上帝让自己冷静下来。罗佩萍仍以自己处在营销第一线的专业判断，促使对方接受了她的看法，两人相拥言和。“我到那时才差点流下泪来，因为从我的体会想到他的体会，我坚信我们这样搏命地演出激情戏，都是为了公司共同的命运。我们两人歇斯底里的样子，像是手足间有时不考虑形象的争辩。问题已深入到实质的内容，而不存在面子上的官样文章了。”曾有竞争品牌找过罗佩萍，问她是否愿意转换产品。罗佩萍想都不想，马上回答对方：“New Balance 是我的第四个孩子，对孩子的爱怎么能被取代呢？”

对于员工的培养，罗佩萍也坚守一种新平衡主张的信念。她大力宣传美国社会奉行的人人平等、机会均在的事实。同时也不断地提醒自己的员工，不要惧怕美国人，要对自己有信心，无论何时何地应该切记要以正义为准则。对于纽巴伦公司的企业文化，她热切地认同，也积极提倡那种从自己的生活开始，追求工作、运动、生活多赢的平衡精神。罗佩萍深信，一个人若只顾拼命工作，忘了适当运动和用心体验生活，长时间下来会活得不快乐，相对的工作表现也就



不会杰出。她总是热心地提醒周遭的人要懂得平衡自己的生活：让自己吃得恰当，做适合的运动，充满效率地工作，拥有愉快的家庭生活，尽个人的可能对社会有贡献。这样的“新平衡主张”，一定可以让每个人每晚含笑入梦，每早微笑起身。

如此热衷“Achieve New Balance”的理念，使她随时随地都在提醒员工及周遭的人要多运动，因为运动是平衡生活的最基本要素。当罗佩萍想偷懒时，她会想到纽巴伦总裁 Mr. Jim Davis，他事业庞大，却热爱家庭及每日慢跑，无论身在异国，还是恶劣气候，都不影响他，这种精神也大大影响了罗佩萍，更加强了她对品牌及公司的尊重。罗佩萍说对这个品牌的信心来自多方面。首先是纽巴伦对品质的坚持，她曾经目睹美国总公司，为了怕瑕疵品流入市面，将所有不良品全部烧毁，这样的情景让她十分感动；再者，当其他运动品牌为了节省成本，纷纷到美国本土以外设厂时，纽巴伦仍坚持保有在美国及欧洲的工厂，为的就是确保在研发科技上的领先及产品质量的保证；此外，他们独有的“多宽度多高度”，可以让许多像罗佩萍的父亲一样的消费者，终于可以穿到合脚的鞋了，她十分感谢 New Balance 这份用心，因为同一款鞋提供五种宽度，成本会增加许多，纽巴伦不仅以赚钱为出发点，而且真心提供最合脚的鞋给所有消费者；最后也最重要的是，纽巴伦的老板是马拉松运动