

TAI WAN NU QIANG REN

台湾风云人物秘闻



华文出版社

台湾女强人

台湾风云人物秘闻

台湾女强人

钟声 主编

华文出版社

(京) 新登字064号

责任编辑: 陆士华

封面设计: 童行侃

版式设计: 李雪竹

台湾女强人

钟 声 主 编

华 文 出 版 社 出 版

(北京西城区府右街135号)

全国各新华书店经销

北京市房山区先锋印刷厂印刷

187×1092毫米 32开本 7印张 123千字

1993年10月第1版 1993年10月第1次印刷

印数: 1—5000册

ISBN 7-5075-0338-0/Z · 69 定价: 5.60元

(内部发行)

内 容 提 要

本书着重介绍了台湾社会生活中各行各业的女强人——超级富户徐莉玲、汽车大王吴舜文、摄影新秀高媛、服装设计师蔡孟夏等人的生活情况、个人作风和事业成就，从不同侧面描述了台湾女性世界的生活状况。本书内容丰富，真实感人，对读者了解台湾妇女的生活极有帮助。

本书编委会

主 编：钟 声

副主编：常 叶 王 骚

编 委：钟 声 王 骚

晓 言 桂子农

常 叶 刘祖文

丽 珠 曾忠信

目 录

超级富户，美丽女强人徐莉玲.....	(1)
“大陆工程”的女接班人殷琪.....	(7)
掌管“大同公司”财权的女人郭文艳.....	(13)
全台湾最忙的女性许荣淑.....	(17)
国民党内最有前途的女性李钟桂.....	(25)
台湾少年法庭女庭长陈孟莹.....	(33)
依法执法的女法官许阿桂.....	(38)
台湾洗衣业老板张振亚.....	(42)
香水圈里寻梦人林佳蓉.....	(47)
飞达旅运公司总经理郑惠玲.....	(52)
女汽车大王吴舜文.....	(57)
最出色的“管人婆”李圣洁.....	(62)
传销企业的传奇人物陈若仙.....	(67)
冲向十亿大关的许美丽.....	(74)
多才多艺的简静惠.....	(80)
总裁之女许淑桢.....	(84)
闯龙门的“少奶奶”温静如.....	(88)
转向政坛的马爱珍.....	(93)
饭店老板徐燕.....	(97)
证券家杜丽庄.....	(101)
首开社交先例的邱淑惠.....	(106)

为“国库”把关的赵扬清·····	(110)
娃娃王国的谭幼华·····	(116)
青商会总会长陈淑方·····	(123)
关心青少年的陈蔼玲·····	(128)
来自苏联的第一夫人蒋方良·····	(133)
出众的妇女活动家辜严倬云·····	(142)
守护人间净土的证严·····	(147)
与书卷为伍的林美和·····	(151)
能为人生圆梦的王慧君·····	(154)
医学博士庄淑芹·····	(159)
杰出的农家女许月霞·····	(166)
第一位女性艺术家的文化首长申学庸·····	(172)
不敢生孩子的罗曼菲·····	(177)
广播界的第一位女台长赵镜娟·····	(182)
把握黄金时代的女制作人杨佩佩·····	(187)
摄影界新秀高媛·····	(191)
著名首饰设计家张燕淳·····	(194)
第一位女馆长魏鸣·····	(199)
服装设计师蔡孟夏·····	(205)
刺绣家陈嗣雪·····	(210)

超级富户，美丽女强人

徐莉玲

台湾各行各业中，都有少数出色的女杰，其中被称为百货业女强人的徐莉玲，更依傍着台湾超级富户而卓然有成！

她，有丰富的学识、过人的精力；有美丽的外貌、姣好的身材。以这样一个单身的女子，何以能从永琦公司经历芝麻、兴来公司，至今日的中兴百货公司，几经风雨的打击、改朝易主的命运，而仍能屹立不动摇，卓然立于台湾百货业的尖端？

一、献身事业不言悔

徐莉玲给人的第一感觉是那样的随和、端庄，一点也没有想象中的女强人的孤傲。“女强人”对徐莉玲来说，恰如其分，而且她还是个美丽的“女强人”。她有162厘米、48公斤的标准体材，虽然已经36岁，姣好的面庞上，毫无岁月的痕迹。她至今仍是单身的贵族，尽管有着种种传说，她却肯定地表示，目前的情况下，公司占去她大半的时间，

每天脑中只有业务上的琐事，没有多余的心力去谈情说爱。她还透露，“中兴百货还有好几个计划已接近成熟，就等待去实现了。”无怪乎她会忽略了感情生活。

“其实我觉得到40岁结婚还不迟，再过三、四年，等公司更稳定时再说，现在还不需要爱情。”这个自称为工作奉献生命的女子，这样道出了她对事业的专注。

徐莉玲毕业于台湾文化学院美术系，当初以第一志愿考进时，为的是要做一个服装设计家。当学生的時候，她已开始从事设计工作，还曾为台湾“教育部”外出团体及各大饭店设计制服。同时在《中央日报》开辟了“画服装”专栏，颇受好评。从此打出知名度后，就有许多机关团体相继聘请她。

毕业后，她正式走入这一行，却逐渐发现，台湾并不是一个适合设计师发展的环境。她认为：“在台北市迪化街竟然找不到满意的布料及配件，连合适的花边也没有，除非订制，一做又得做一万尺，怎么用得完？合乎经济效益，却违反了设计者要求独特的作风了。”

但是，徐莉玲选定了走设计这条路，就不会却步。她倾尽自己的才华和能力，全部投注于服装事业。

“永琦百货”筹备之初，希望找到一个精通百货成衣的人，徐莉玲“雀屏中选”，这是她踏入百

货业的起点。之后，“永琦公司”选派她负责商品业务，到日本受训两个月，这期间她学到了百货公司橱窗的陈列对销售的重要性，及百货经营者应有的态度两项经销绝招，回台湾担任“永琦百货”顾问时，她即是以此作为改革“永琦”公司的目标。

后进入“芝麻百货”公司，徐莉玲感谢总裁张克东的提拔。这位美人对张十分亲近。她从1978年的营业顾问、营业部经理、副总经理，到了1981年跃升为总经理，甚至经历了“华美事件”、“十信风波”到1985年“兴来百货”易主，她都没有因经营权转变而被革职，徐莉玲凭藉的完全是她的魅力与能力。

以一个如此年轻的总经理，如何能面面俱到？如何先后应付几位新主人？徐莉玲只有一个简单的答案：信任主管、体恤部属。她声称人性化的领导可以弥补公司制度的不足。徐莉玲自称没有官僚作风，也不表现派头，因此，公司的气氛可以说比较融洽。

在“中兴百货”公司，在善于逢迎超级富豪的同时，徐莉玲总像充满关怀的“母亲”，时时为员工的前途设想，重视他们的工作情绪，以一颗体恤包容的心来对待他们。又像是严格的“老师”，不断教育员工，要有更新更高的工作目标。她还把从国外收集来的最新资讯经过整理翻译后，毫无保留地传授给员工和厂商，以加强他们对服装市场流行体制的整体概念。

员工们这样描述徐莉玲：“她经常扎起长发，

换下高跟鞋，穿着牛仔裤穿梭在工作间，指导商品展出柜的制作和摆放位置；她亲自为模特儿更换服装、搭配饰物和调整姿势；并不断同员工交换意见。往往工作告一段落时，天色已露曙光，疲惫的她和大家一样吃碗汤面充饥。虽经一夜的辛劳，徐总依旧是精神奕奕地准时上班。我们很佩服她的工作精神，而且她随和得一点总经理的架子都没有。”也是基于与员工的这番情谊，当公司陷入困境，三个月没发薪水的情况下，没有一个员工离开，这也是徐莉玲至今仍感欣慰的事。

二、追求新意，保持独特风格

为了使台湾的商品能达到国际先进水平，并开发出具有自己独特风格的产品，徐莉玲每年固定出国考察，并收集国际流行的商品资料，提供给台湾岛内的厂商参考，并强迫他们接受。一些厂商不得不佩服她的犀利眼光，因为往往销售好的商品都来自她的信息资料。虽然他们对徐莉玲的某些做法觉得挺烦，但是她的诚恳态度，她的求好心切的主观愿望，使他们愿意并接受徐莉玲的“霸道”做法。

在世界流行商品浪潮的冲击下，在社会进步的竞争中，百货业者如不提高水准，商品达不到精益求精，势必被竞争的浪潮淘汰。为了追求商品的独特风格和品味，徐莉玲除了不断学习与吸收新的知识外，还到国外参观借鉴了各大都会百货公司经营与

陈设的优点，她提出了“精致生活文化”，为使“中兴百货”与众不同的经营。她还建议消费者享受新的生活方式，引导厂商不断创出新的流行商品。并以最精致、最完整的流行文化和卓越的生活品味奉献给消费者。

当您游逛台北“中兴百货”时，是否体会出它的与众不同？这就是徐莉玲在满足顾客的购买欲之外，还给消费者提供了视觉的享受与惊喜。

从“芝麻”公司到“中兴百货”，徐莉玲小姐，这个百货界争相拉拢的女强人，虽历经风霜却不曾退却，一直朝着自己的目标努力。从即将陆续成立的“连锁购物中心”和“中兴百货”扶摇直上的业绩来看，她的成就令人称羡，她的心血也是值得肯定的。

她说：“十二年来，我和公司同进退，我将它视为己出，就是这样的感情，让我在历经风风雨雨和数度易主时，都不曾离开。”

目前“中兴”公司在台湾百货界已独树一帜，而“设计家”、“流行娃娃”等连锁店的成立，及代理意大利名牌“Benetton”的引进，更是“中兴”发展连锁店路线的先驱。虽然“设计家”以外国设计师的作品为主，这些商品的价位都不低，但销售并非她真正目的，让岛内消费者获知国际流行的趋势，及提供给岛内厂商观摩学习的机会，才是徐莉玲发展此一路线的主要目的。“流行娃娃”的开发则是注重

教育功能和趣味性，提早启发儿童对色彩的感觉，挣脱制服上的单调，在如童话般的陈列设计中，学到如何配色并且感觉快乐。

徐莉玲称，她并不以今天的成就自满，她期望能再创造更流行、更精致的生活文化。“每当提起世界流行趋向，总会联想起巴黎、纽约、米兰等居于领导地位的大都会。寄望不久的将来，台北也能跻身世界级都市之列，与他们并驾齐驱。”徐莉玲自信目前所规划设计的百货公司已不比日本逊色，对于提升台北的国际地位，她亦是胸有成竹。

“大陆工程”的女接班人

殷琪

1987年初，“大陆工程”发布人事命令，三十一岁的殷琪升任总经理，使得这位年纪轻轻的总经理受到各界注目。

一、接过“大陆工程”的巨棒

殷琪自美国加州大学洛杉矶分校（UCLA）经济系毕业后，返回台湾探视双亲。预备在父亲的公司“客串”工作一年，再回学校去念硕士。没想到，厚实的钢筋水泥和复杂的财务报表，竟然将这位当年仅22岁、娉婷漂亮的年轻少女留了下来。除了其中有两年时间因个人因素在台湾岛外停留之外，殷琪便整整在“大陆工程公司”工作了多年，直至今今天。

对于这些，殷琪感到很淡然：“我对工程有兴趣，而且也体谅父亲年岁大了还在劳累，所以就决定留下来，希望让四十岁的‘大陆工程公司’重新

‘活动’起来、‘年轻’起来。”

她认为：“建筑是很实在的东西，你看它由平地起高楼，然后终年屹立在那儿，很令人感动。”

殷琪十二岁就离家赴美念书，父亲的事业在印象中只是房子和桥，以及每天晚上埋首于其中的工作而已。这些片段都不曾使她意识到自己将要接下父亲的事业。

她的父亲殷之浩、母亲殷张兰熙，也不曾将女儿接棒之事挂在嘴上——尽管心里是这样期待着。

殷琪说：“爸爸是个传统而且不自私的人，他总认为女孩不要作这么多事，不要担这么重的责任，可以学学艺术，写写文章啊，作些小生意也无伤大雅，但不必作像大陆公司这么辛苦的工程工作。”

因此，殷之浩表面上并不鼓励女儿接棒，只是，经过七年的观察，发现女儿热衷于此，而且做的有声有色，才放心地让她承继下来。

1977年殷琪回台湾时，父亲殷之浩在办公室中为女儿安排了一个座位，但并没有教她如何去做，只说：“你看看哦！”一位公司的老干部，也是父执辈的先生主动将殷琪调到财务部门，让她自“传票怎么开”开始学习，前后三年半，殷琪弄清楚了公司中最复杂的财务问题。

1985年、1986年间，该公司的业务少，殷琪利用这段时间，调整了全公司的计划，对整个公司的

工作流程进行通盘了解，小至材料购买的枝节问题，她都参与意见，虽然琐碎，却收获颇丰。也因为这些先前准备工作的完整，才加速了其父亲交棒的脚步。

1987年，殷之浩当选“世界不动产联合会世界总会长”。对殷琪而言，接掌“大陆公司”确实是一大考验。由于父亲的作风已延续了四十年之久，而且员工也习惯凡事由老板作主。殷琪上任的第一件事便是，重新调整公司执行事务的规矩，去除“人”的因素，加重各干部的责任感，而且讲求分层负责，注重沟通。

殷琪说，她的做法早已与父亲交换过意见。殷之浩也同意她的观念和做法。

她称自己这个“总经理”，实际上是个“协调者”的角色，她搜集大家的意见，做决定时也是兼顾各方面的需求。

由于公司安定，员工的流动性极小，大多数的员工都是多年的好友，老干部甚至都是“看着殷琪长大”的叔伯辈，这在领导统御时，是否会有沟通上的困难？

这点殷琪倒是胸有成竹。她说，当初一进公司，她就改口叫某某先生，而不喊叔叔伯伯，因为公私必须分明，同时也表示对他们的尊重。在这个前提下，大家彼此尊重、就事论事，自然没有辈分或年龄差距的问题。

殷琪曾对别人提及，全公司只有一个人年纪比她小，就是她的秘书。

熟悉“大陆公司”的人都说，这是台湾岛内营造业的龙头，负责人殷之浩信誉良好。殷琪自己也说：“我们员工都是多年的朋友，大家和老板之间感情很深。我现在的工作便是在感情的因素上再加上对工作的要求。”

1987年开始，殷琪将公司内部员工分为好几个“组”，由他们自行讨论、决议，她希望能从中产生领袖，成为公司新一代的重要干部。她强调，将来的“大陆公司”不是老板“事必躬亲”，而是集体工作、责任分摊及企业化经营。

二、喜欢自由、享受自然的人

殷琪自1977年返台湾之后，并没有像一般大企业的接班人那样“频频曝光”，因此她留给台湾大众或企业界的印象多半是“神秘”的企业家第二代。她是个难解的人吗？

她认为，自己还没有资格去对新闻媒介说些什么，还不够成熟，还要学习。新闻媒介可以塑造一个人的形象，也可能破坏一切。她不喜欢“浪得虚名”，也不喜欢承受变为公众人物之后的“压力”。基本上她“是个喜欢自由、享受自然的人”。

不过，从1987年开始，殷琪既已升为“大陆”公司的总经理，而且是台湾岛内营造业的龙头公司，