

打入男人 的领地

(美) 乔·福克斯沃思 著

卢佩文 隋丽君 译



打入男人的领地

[美] 乔·福克斯沃思 著

卢佩文 隋丽君 译

中国青年出版社

责任编辑：赵长敏 赵惠宗

封面设计：陈文鉴

Jo Foxworth
Wamer Books, Inc. New York

打入男人的领地

[美] 乔·福克斯沃思 著

卢佩文 隋丽君 译

中国图书出版公司出版

世界知识印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经售

★

787×1092 1/32 6印张 135千字

1990年4月北京第一版 1990年4月北京第一次印刷

ISBN7-5006-0639-7/Z·42

印数0001—11200册 定价：2.90元

内 容 简 介

作者乔·福克斯沃思，是美国著名女企业家。她出身于密西西比一个小城的贫民家庭，从一个小地方的店员做起，经过努力，竟然打入男人的世袭领地，跻身于美国企业界的上层。她的富有传奇性的经历和内容丰富、生动的经验之谈，对希望在事业上取得成功的中国女性有参考价值。

编者的话

女性是个谜。

女性的世界是个谜的世界。

曾有人把女性比作天使，也曾有人把女性看作奴隶；有人认为女性的天地在家庭，女性的形象是幸福的家庭主妇，也有人认为女人的位置在社会，职业女性是女性的光辉形象。现在，人们又崇尚超级女性——超贤妻良母型——事业与家庭双肩挑，被认为是女性的最高理想。

女性到底是什么？什么是女人的特征？什么是真正的女性的形象？女人的位置在哪里？什么是她们的使命？

凡此种种，不仅男性感到困惑，甚至女性，也认识不清楚自己。不仅中国人感到困惑，连西方已有两百年奋斗史的女权主义者，也没有找到满意的答案。

人生本来是多色多彩的。生活的道路，每个人的选择会有不同。而且在女性生命的不同周期，会有不同的重点和目标。

一个女人，首先是一个人。作为一个人，

• i •

她象男子一样，有实现自我的要求，对生活，对社会，对将来，承担着责任。作为一个女人，她需要得到爱情的慰藉，家庭的温暖，履行做母亲的职责。只有将自我实现的需求与生物性的需求有机地结合起来，并都得到了满足，这样的人生才是充实和美满的。

然而，这又谈何容易？事业与家庭的矛盾使多少女性举步维艰。

编辑出版有关女性问题的几本书，目的是帮助我国的姐妹们认识自我，实现自我；指导婚姻生活怎样获得永恒的爱情；克服情绪的低潮，重新焕发生机与活力；引导女性自立自强直面人生；介绍职业女性怎样获得事业的成功；探索在事业与家庭中怎样才能取得平衡。

这些都是中国的女性正面临的问题。读一读这些小册子，可能对解开女性之谜，有所帮助。但愿读者们喜爱它们。

中国管理科学研究院

妇 女 研 究 所

王行娟

1989年5月

前 言

本书是在来去匆匆中完稿的，致使行文中时有衔接不严、断断续续的痕迹，说实在的，我也并不遗憾，因为我已尽我所能。不管我个人有什么心愿有待完成，毕竟还有一个公司需要我管理，还有许多顾客（感谢上帝！）等着我为他们办事。

本书是在几乎所有带轮子或者翅膀的东西上写出来的：在曼哈顿的出租汽车和纽约的地下铁车厢里，在公共汽车和电气火车上，在环球、美洲和阿勒格尼航空公司的飞机上，甚至在一架正在由一位年轻的驾驶员试飞的飞机上。

对文章的构思，一部分是在我木然望着马里兰的迪普克里克湖的时候，一部分是在富丽如芝加哥板球俱乐部餐厅或者普通如我家附近拐角处的“ZZZ”咖啡店里，但多半是在我公寓卧室的床上。我经常睁着眼睛躺在床上搜索我作为一个企业界妇女以及作为一个普通女人的内心深处的喜怒哀乐。这两种人无论哪种都不容易当。

人人都应该写至少一本书来看，看自己真正的想法、感情和信念。不过，我不愿这样鼓吹，除非你真的想自寻痛苦。

目 录

前言	(vii)
1. “老板”，世界欢迎你	(1)
这是适合女人做的工作吗	(2)
情况变了，但变得不多	(4)
2. 半遂心愿	(11)
和仁爱一样，	
解放先从家中开始	(14)
高等教育的低层次	(16)
现在容易些了，至少	
看上去是这样	(19)
从密西西比到曼哈顿	(20)
3. 志在必胜	(25)
不能全是你赢，	
但也不能认输	(30)
你和你的严重焦虑症	(31)
4. 要装璜自己	(35)
人靠衣装，女人岂能例外	(38)
把办公室布置得	
独具风格有何不可	(40)
不必吻我，但请进来	(44)

5. 争取多些权力…………… (47)
 一尝到蜜糖的滋味
 马上就上瘾…………… (48)
 可能实现，但不能靠书本…………… (50)
6. 好消息和坏消息：
 聘用和解雇…………… (54)
 我们爱你——
 但你给解雇了…………… (56)
 没有捷径…………… (61)
7. 女领导者急需助手…………… (66)
 形形色色都有，
 我全领教过…………… (68)
 女领导者的形象…………… (69)
 一焚了之…………… (72)
 在家里奏效的——
 在办公室往往适得其反…………… (74)
8. “不过是个秘书”…………… (78)
 一当秘书就一辈子
 是秘书——谁说的…………… (79)
 别忘了和气谨慎…………… (84)
9. 少说多听方有所得…………… (87)
 垃圾里也许有黄金…………… (89)
 音量调底些——
 或者关掉…………… (92)
 求你别谈工作！够了…………… (94)
10. 男人的小殷勤——
 捉弄还是照顾…………… (97)

说声多谢——即使只是虚礼·····	(99)
别学小伙子·····	(101)
11. 恭伴·····	(106)
现在该看看表了·····	(108)
请笑一笑，你在	
接受考验呢·····	(113)
12. 酒桌上的生意经·····	(116)
抽空匆匆喝几杯·····	(118)
劝诫贪杯者·····	(121)
13. 包打听·····	(125)
14. 参加俱乐部·····	(132)
解决头痛的问题·····	(133)
15. 夫妻合力打天下·····	(139)
半夜三更给惊醒怎么办·····	(144)
16. 中年的期望·····	(148)
回“盐矿”去·····	(149)
妇女施展才能的新领域·····	(152)
你愿请这个女人	
帮你换一辆新车吗·····	(156)
17. 你自己的事·····	(161)
在超级市场顶楼上的生活·····	(163)
失败总不是开心事·····	(167)
18. 前途如何·····	(171)

1. “老板”，世界欢迎你

“老板”这个词有四个字母，“女老板”则由两个四个字母的词组成——风险也相应加一倍，而且两个词几乎格格不入。说起老板，一般人心目中想到的总是个架子十足、吹毛求疵的男人，心里有火或者遇到倒霉事总拿下属出气，下属不管愿不愿意都要逆来顺受，还得装出一副笑脸。从《旧约》里的爱报复的上帝，直到连环画里达格伍德·巴姆斯特德的那个动不动发火的不讲理的老板，当头儿的全是喜怒无常的男的，随时随地都可能大发雷霆整治你一通。

在密西西比家乡，在我父亲的公司中，他把这种控制权分了一大部分给工会和各级领导部门——很可能超出他本人愿意的程度。但是在人人争夺位置而且抢到了手便占住不肯放的公司上层，那就是他说了算：把谁踢下去或者

注。“BOSS”（老板）和“BOSS LADY”（女老板）各为四个字母。英语中“BOSS”意为“领导者”，是下属对上司的通俗的笼统称谓，不分层次，可指老板、总经理直至领班等。本书翻译时视情况而异。

踢出去，把谁再往上升升；谁应该加薪水，什么时候加和加多少；谁可以参加高级会议，以什么身份参加；谁可以由公司提供汽车，什么牌子的；谁能享用配有穿制服的司机的豪华轿车，谁还是委屈些挤公共汽车或者地下铁上班；谁能享受公司提供的其他种种特殊福利，也就是他们津津乐道的“优待”。

所有这些，当然影响着雇员的整个生活方式——从住什么房子和享受什么生活标准，直到同什么人交际以及自己在家人、亲戚、邻居和同事心目中的地位。凡是当老板的，不论是该骂的还是该送他一个吻的，都逃避不了作这种改变人的生活的决定时的烦恼。莎士比亚写道：“戴着王冠的头颅无时能宁静。”不妨设想，他写这句话是在失眠了一夜以后走出机场希尔顿饭店的时候，因为隔壁房间那位准备去克利夫兰解雇一位副总经理的大公司老板昨夜整夜做恶梦，闹腾得他通宵没睡成觉。

当老板的也有铁石心肠的。这种人倒是运气，因为他们可以心安理得地在墙上挂一幅这样的牌子：“没错，我走在罩满死亡阴影的山谷里，根本不怕妖魔鬼怪，因为本人我，是整个山谷里最卑鄙的混蛋。”

这是适合女人做的工作吗

传统说：“不是。”女人从来是老板背后的老板。这也是不愿充当社会评论员的滑稽连环画里常见的题材，各国的小说、戏剧、短篇故事和电影，拿“上司式妻子”作为故事人物的更不计其数。这种描写多了，久而久之人们都相信女人不但在家里发号施令，而且在家门以外，无论多远都能把丈夫

管得唯命是从。有些怕老婆的男人把妻子叫作“枷锁”、“战斧”、“典狱长”。妻子的这种形象自然成了多数有名的喜剧作家的题材。这种情况颇耐人寻味，因为，要知道，令我们笑得最响的总是我们最怕的。看到这种角色，做妻子的同懊丧的丈夫一样不舒服。

说起来并不奇怪，在我自己家里，老板背后的老板是我妈。爸比她整整高一英尺，比她至少重一百磅，可是每当要把她的话清清楚楚听进耳朵里去的时候，她从来想动手就动手，武器往往是：她骂他不该为了避免同她说话而竖在鼻子前头的那本书。

当老板背后的老板还有别的好处，就是能享受兴奋甚至荣耀感。尽管如此，可以说世界上每一个女人（好吧，说差不多每一个女人也行），仍然渴望成为堂堂正正的老板。让所有那种似是而非的女人见鬼去吧！女人再也不应该佯装见识浅薄、不堪一击，因为实际上在这种外表后面的女人有不少人的智慧不下于克莱尔·布思·卢斯，搏斗的能力不下于穆罕默德·阿里。

女人是乐意在男性领导人的手下工作的，只要他确实够领导的资格：头脑、才干、判断力都比她强，知道该做些什么和怎样去做。可是，无论在家里还是在工作上，要女人屈从一个除了是个男的之外，头脑实在欠开化的人，那就很难叫人心甘情愿。

有的男人除了知道男厕所和后门在哪里，其他事都不甚了了，要本身充分具有领导能力的女人，由他们指使着做这

注· 克莱尔·布思·卢斯 (Clare Boothe Luce)，美国当代新闻出版界女巨头。穆罕默德·阿里 (Muhammad Ali)，美国拳王。

做那和怎么去做，这罪确实不好受。这样的女子往往不声不响按照自己的方式把交给她的任务完成得好好的，然后还得花不少时间和精力让别人以为这全是那位平庸先生指挥有方。这不但是可悲的浪费，而且令人厌烦，难以发挥积极性。

我自从步上职业道路以来，当了大半辈子大大小小的“上司”，第一次是在我二十三岁那年，在密西西比一家百货商店当“广告经理”。这个经理头衔对我是莫大的奉承，因为根本没有事情要我负责，“广告部”全部人员也就是我一个。但是，我是店里唯一有学位的，而且是名牌大学密苏里大学新闻学院的学位，何况我还主修广告学，对广告自然懂些行，所以这个头衔使我们皆大欢喜：商店老板、他的两个儿子，首先当然是我本人。

人们说广告是个令人成天忙得团团转的行业。如果这话说得不错，我的感受却是越忙越有乐趣。我曾为这一行的最优秀的人物工作过，他们无论男女都是令人钦佩的人，能不时产生十分高明的主意。我到过世界上大部分地方去见世面，而且妙在是免费旅行，帐单自有别人代付。

我这本书谈过去也谈现在，是一个女人对企业家妇女——尤其是女企业家——所面对的特殊问题的看法。女企业家不但要处理与男企业家一样的各种问题，而且还要应付一大堆男企业家所没有的难缠的问题。书内概括了我的经历和观察，加上我曾经与之合作过、谈过和争论过的男男女女的经历和观察。不必说，我们的看法不完全一致。

情况变了，但变得不多

据劳工统计局1977年9月发表的统计报告，美国妇女从

事家庭以外的全日或非全日劳动的有3700万人，仅1976年就增加了160万（比男性劳动者增加的人数高出近一倍），使总人数达到成年女性人口的48%。但是，女性劳动者绝大部分属于《新闻周刊》所说的“低层就业区”，干“女人的工作”，拿“女人的酬劳”。

据玛格丽特·亨尼格和安妮·贾丁合著的畅销书《女经理》中说，在1976年，年工资收入在万元以上的女性不到5%，2万5千元以上的只占2.3%。凡是相信平等就业法律和女权运动已消除了性别歧视的人，看了这些数字可能愕然。这些数字也可能使大公司里的年轻男人烦恼激动，因为年轻妇女正在做过去从未见过的事：在大公司里竭尽全力同他们竞争低级领导职位。年轻的白种男人已经在开始抱怨，说他们在就业上不但已占不住应该有的有利竞争地位，实际上反而受到歧视，竞争不过妇女和黑人，更有甚者是具有双倍威胁的黑人妇女！在纽约、芝加哥等等大城市，工商业方面的所谓两性战争尤为激烈，但是，虽然妇女在某些职业上似乎正在取得进展，形势的变化却并不象报刊上想叫我们相信的那么大。

在要求给妇女以平等就业机会的压力下，企业界的应付办法主要是在最低一级的管理层面设一些没有意义的头衔，干的工作还和原先一样。资深的女会计员、办事员、计算机操作员等等冠上了“经理”、“主任”之类头衔，列进了负责人员的名册，至于工资、权力和晋升机会一般说来即使不是照旧，增加得也有限得很。

另一方面，少数大公司慑于政府和舆论界的批评，赶紧

注• 本书内所说的“元”全指美元。

在最高层安置一两位女士，给以显赫的头衔、巨额的工资和种种优厚的福利待遇——可是没有实权，再往上升的可能性也微乎其微。她们是“象征性女人”，和“象征性黑人”一样是装饰品，用以显示公司的通情达理，还可以防止集体性法律诉讼和取悦联邦政府。她们的薪水高得使她们不好意思再说三道四，头衔响亮，使用的成套办公室也是好中选好，可是有些人日常做的工作不过是看阅半公开的公司文件和叫人别忘了给室内的盆栽热带植物浇水。

今年年初我有位朋友刚被一家很注意形象的大公司聘为不管任何部门的副总经理，我打电话问她情况如何。

“嗯——还不错。这里环境好得很，”她说，“可是叫人心发慌。今天上午我做了三件事：给我妹妹写了封信，为一次鸡尾酒会审定了请客名单，然后呕吐了一通！”

她心慌作呕是不足为奇的。她今年39岁，精力旺盛得能指挥一支集团军，然而用惊人高薪聘用她的公司只不过拿她当作“开明公司”的象征。一个拿着高薪坐在豪华办公室里无事可做的职位，也许在某些人听来如登天堂，然而我那位朋友对她妹妹还喜欢不到每天有信可写的程度，鸡尾酒会也非她的爱好，呕吐更不是什么乐事，哪怕是在她的金壁辉煌、毛巾上绣着姓名首写字母的高级经理的私用浴室里。她才干出众，完全可以有一番作为，可惜公司雇用她的目的不在于此。

我高兴地告诉读者，她不在乎受冷落，在那里留了下来，不断送备忘录给更上层的先生们提出一个又一个建议，向总经理一次又一次进言，为公司提供从妇女角度考虑的有价值的情况，而这家公司主要产品正是妇女用品。她说，如今她已经被“半接受”了——虽然还不完全是核心成员。