

张亿◎编著

27位中国名女人的赚钱智慧

生活有1000种方式，赚钱是我们进行选择的第一筹码

- 1 经济独立是女性应该具备的第一项智慧。它是一个过程，过程中经历些苦难是必然的，但这都必将成为你人生的一笔财富，只要保持良好心境，女人可以每天都很快乐！
- 2 要自信。无论何时何地何事，我们都应高度相信自己，如果我们自己都不信任自己，那么别人又怎么能相信我们呢！
- 3 做自己擅长和了解的事情。这些事情是我们经历并检验过的，所以我们能够有更多的成功把握！

中华工商联合出版社

张亿◎编著

27位中国名女人的 赚钱智慧

中华工商联合出版社
CHINA FEDERATION OF INDUSTRIAL AND COMMERCIAL ASSOCIATED PRESS

策 划:尹立明

责任编辑:曹 荣

封面设计:大象设计·邓琳之

图书在版编目(CIP)数据

27 位中国名女人的赚钱智慧 / 张亿编著. —北京:中华工商联合出版社, 2006.6

ISBN 7-80193-415-6

I. 2... II. 张... III. 女性 - 商业经营 - 经验 - 中国 IV.F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 057219 号

中华工商联合出版社出版、发行

北京东城区东直门外新中街 11 号

邮编:100027 电话:64153909

网址:www.gslcbs.cn

北京朝阳印刷厂印刷

新华书店总经销

710×1000 毫米 1/16 印张:12.5 240 千字

2006 年 7 月第 1 版 2006 年 7 月第 1 次印刷

ISBN 7-80193-415-6 / Z·118

定价:26.80 元

序言

女人一定要有钱

女人在年轻的时候,总是想当然地觉得生命中无助的一天永远不会来临,总是很乐观地认为“船到桥头自然直”,总想把自己的未来寄托在他人身上……

可女人能年轻多久?可以无忧无虑多久?身为现代女性,有时候我们更应该思考一下,如果有一天发生意外状况,我们有没有能力自给自足?有没有能力保障自己的未来不陷入困境?因此,女人要有钱,并不是要追求享乐,而是为了维护一种生命的尊严。

在现实生活中,被女人看做是人生依托的有两样东西:婚姻和工作。可现实如何呢?

在当代社会,婚姻更像是一座公正的天平,只有双方付出相同的努力与爱,并承担相同的责任与义务,才能保证它的永不倾斜。

在职场上,由于受因袭已久的旧观念所害,女性普遍比男性处于劣势;女性收入普遍比男性低,即使同工也不同酬,公司裁员一般会先裁掉女性员工。

这所有的现实都在向我们明示这样一个道理:女性自身魅力、自身价值的体现与其经济地位的独立息息相关。女性在事业和物质上的成功与收获不但能体现自身的人生价值,让自己璀璨夺目,更能稳固家庭的幸福。

据权威部门统计,目前全世界女性创业人数已经占到创业者总数的1/3,甚至在某些领域所占的比例会更大一些。在美国,有80%的女性在



为自己打工。在加拿大,有 40%的女性自己经营公司,并且政府还会为女性创业提供帮助。仅从 1981 年到 2001 年,加拿大的女性企业家便增长了 208%,而男性则只增长了 28%。而在我国台湾,根据其经济主管部门 2003 年对中小企业的调查显示:已登记的企业负责人总计 116 万人,其中女性负责人有 39.4 万人,占企业负责人总数的 33.87%。

显然,在当今社会,女性自主创业已经成为一种不可阻挡的趋势。众多女性的成功正在证明这样一个事实:女性的力量正在这个以男性为主导的社会里迅速扩张,女性在承担传统角色的同时,仍然能够实现自己的梦想,创出自己的事业。

本书所选取的 27 位中国名女人,她们都是在经营人生、经营财富方面有所建树者。她们之中不乏财富榜中的常胜者,更不乏力挽狂澜的商业女强人,但她们的共同特点却是:在人生的舞台上,她们成为了华丽而耀眼的女主角。

当然,女性的成功并不一定是身处风口浪尖,也不一定是成为中流砥柱,找到适合自己的位置,其实就是一种成功。相信自己并付出努力,你就是一个真正的成功者。

这也正是本书的创作初衷。愿她们的一些经验、一些感悟、一些体会,能带给天下所有女性成功与富有的智慧启示。



目录

CONTENTS

序言

1

▶ 庄淑芬

1

如果你问谁是台湾广告界最德高望重的女人,毫无疑问,答案必定是庄淑芬!

在早年阳盛阴衰的台湾广告界,她不仅为女性企业领导人开了先锋,更参与打造了台湾广告界成就做人的奥美王朝。

她平静微笑中的一种咄咄之气,靓丽而优雅的迷人打扮,令人过目难忘。

作为一名成功女性,她坚信职业女性可以同时拥有美丽与智慧。

★ 做自己热爱的事情.....1

★ 找到一个最合适的起跳点和扩张点.....5

▶ 臧健和

8

开始时,她遭遇婚变,带着两个年幼的女儿流落香港,孤苦无靠;而今,她已堂堂正正抚养两个女儿成人,且成为叱咤商界的女强人。

开始时,她不过是推着一辆木车,在香港湾仔码头附近游走街头,出售自制水饺;而今,她不单在香港自设生产厂房,还在上海浦东买了地皮建厂。

她就是臧健和,一位地地道道的山东妹子。如今,她的“湾仔码头北京水饺”在香港已是家喻户晓,她也因此被誉为“水饺皇后”,并被一家香港媒体评选为香港 25 名杰出女性之一。

★ 做自己擅长的事,有属于自己的“拳头”产品.....12

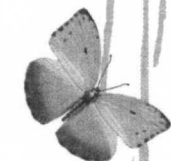
★ 抓住一个最好的机遇,放大你的想法.....14

▶ 马娅

17

娇小苗条的身材,精干的短发,说起话来快言快语,没有珠光宝气,没有故作高傲或威严,看起来再普通不过的一个女人,她的“历史”上却写着一连串的“最早”:最早创建美容美发协会、最早开办美容美发学校、最早撰写美容美发教材、最早举办美容美发博览会、最早举办国际美容美发大赛、最早编发美容美发杂志……

马娅在 20 世纪 80 年代初就预见到中国的美容美发业会蓬勃发展,这就是她的大智慧。



27 位中国名女人的
赚钱智慧

★ 第一是要有文化,第二是要早立大志.....20

★ 坚定不移地做好同一件事.....21

4 梁凤仪.....28

认识她的人,多是从她的小说开始的。

在很多人眼中,她是个文人,柔美而感性。而在现实生活中,她更是一位卓有成绩的企业家。

从用笔起家到用自己的智慧去开拓全新的领域,从一本本的畅销小说到开办“勤+缘”公司,她用女人的智慧向我们昭示着这样一个道理:女人,你需要的不仅仅是机会,更重要的是胆量。

★ 发现商机,大胆决断.....27

★ 做有特色的事情.....29

5 李桂莲.....31

20多年前,辽宁省普兰店市杨树房镇的李桂莲,一个农村女人,因为“爱美”、“想穿漂亮衣服”,领着12个姐妹,东借西凑了3万块钱,招收了85名女工,从各家凑来了65台缝纫机,创办了杨树房服装厂。

如今,这家服装小厂已发展成为拥有直属企业42家,员工7000多人,资产总值10亿元,年综合生产能力达1000多万件(套)的大杨企业集团,产品远销海内外。

★ 具有风险意识和超前意识.....33

★ 建设团队,眼光放在全世界.....35

6 杨澜.....37

杨澜是个聪明人,聪明人永远知道自己该做什么事,该怎么做。当年的激流勇退后,人们似乎才真正开始记住她。舍得放弃的人自然收获更多。如今,身着套装、淡定微笑、出没于名流社会的杨澜已经成为中国职业女性的典范。

★ 首先要积累发展的资本.....40

★ 女人更要有实力.....42

7 靳羽西.....44

凭借电视和口红,她让上一代中国人看见了一个“美丽新世界”。

这个美的使者,这个分别以学者、作家、记者、电视人、社会活动家以及企业家身份出现的华人女子,几乎将她所有的精力都集中到了自己热爱的事业上——架起东西方文化交流之桥。

她,就是新羽西。20多年来,她似乎没有任何衰老的迹象,依然涂着鲜艳的口红,高贵、活泼、精力充沛。

★ 成功需要智慧和决断 47

★ 发现属于女性的商机 48

8 雷菊芳 50

雷菊芳是一个有佛心的人。在奇正集团,没有人称呼她“董事长”,她被称为“雷工”或“雷姐”。她很朴素,朴素得好像有些不属于这个年代,不了解情况的人甚至会认为她是一位刚从农村里走出来的大嫂。

年过50的她,现任甘肃奇正实业集团有限公司董事长、高级工程师。

★ 执著自己的人生航向 52

★ 胆大心细,出奇制胜 54

9 陈丽华 56

《福布斯》中国内地100富豪榜上有1/4的富豪借助地产迅速致富,攀越财富巅峰,陈丽华和她统领的富华国际集团也不例外。

说起地处长安街黄金地段、毗邻天安门广场的长安俱乐部,可谓妇孺皆知,那也是陈丽华20世纪90年代初自香港转战内地投资的第一个地产项目。现如今,在京城,长安俱乐部仍是财富与地位的象征。

★ 心中首先要有爱 59

★ 金钱到最后需要注入一种精神 60

10 陶华碧 62

她曾经举过8磅锤,背过黄泥巴,背100斤赚3角钱。

她没有上过一天学,就连自己的名字,都是儿子成人后手把手教她写的。

一个没上过一天学的农村妇女,白手起家,居然创办出了一家拥有2000多名员工,年产值8亿多元的私营大企业。她开发的产品,覆盖了全国除台湾省以外的所有省份,远销欧盟、美国、澳大利亚、日本、韩国等20多个国家和地区。

★ 对员工进行“感情投资” 66

★ “诚信”经营是发展的“硬道理” 68



11 龚如心 70

这位商人的遗孀,有着超人的经济头脑和投资才能,在商业上独特的眼光使她成为香港商界的传奇人物。在丈夫失踪后的10多年间,在她的执掌下,华懋集团的业务得到迅速发展,成为香港最大的私营地产公司,而她本人也成为《福布斯》富豪榜上的常客!

★ 永不停止的脚步 71

★ 永远有一颗年轻的心 75

12 沈爱琴 77

只有初中学历的她,在30年之间,把一个负债10多万元的农村小厂变成了资产高达15亿元的丝绸王国。

她就是沈爱琴,万事利集团的董事局主席,一位做丝绸生意起家的农家女。目前其麾下的万事利集团涉足丝绸、纺织、服装、文化、生物科技、房地产等行业,拥有各类子公司28家。

★ 高瞻远瞩,眼光随着市场走 79

★ 放宽你的眼界,构建你的渠道 80

13 郑明明 82

从300美元奋斗到身家10多个亿,从不遵父命的“叛逆女儿”到“国际美容教母”,这就是香港妮坦集团有限公司董事长、上海郑明明化妆品有限公司董事长郑明明的人生轨迹。

今天,这位毕生都在追求美、创造美、传播美的使者,这位世界杰出女企业家依旧是那么年轻、那么美丽,正如她亲手创建的化妆品品牌“郑明明”一样生机勃勃!

★ 拿出勇气,想了就去 86

★ 不怕挫折,乐观向上 87

14 裘丽蓉 89

一个普通女工,经过18年的艰辛创业终于成为亿万富豪,而其所赚的6亿元资产,无不浸透着自己的泪水和汗水。

她的创业史,对于有理想、有追求的现代女性来说,未尝不是一个深刻而有益的启示!

★ 做事情要求稳求实 92

★ 找到能推你一把的合作伙伴 98

27
中国名女人
的
赚钱
智慧

15 张璨

95

在《福布斯》杂志 2000 年度中国内地 50 位拥有巨额财产的企业家的名单中,年轻的阎俊杰、张璨夫妇因拥有 1.2 亿美元的财富而名列第 23 位。

这样一位年轻、美丽、脸上还带着一股学生气的女人,竟会拥有一系列令人羡慕的财富:自己的大厦,多家分公司,12 亿元资产……

究竟,她的背后有怎样不为人知的故事呢?

★ 做一个有梦想的女人,并把梦想落实到实处 98

★ 随时准备从零开始 100

16 周晓光

102

她,曾经是一个手拿绣花针走南闯北的乡村小姑娘,如今在她的身后是一个年产值 1 亿元的庞大饰品王国。

20 多年前,她是偏僻的小山村唯一的一个出外闯世界的人,当时她的全部本钱就是母亲给她的几十元钱,如今她的企业总资产已达几个亿,在商界,她有着“中国饰品大王”的称号。

★ 人才是第一生产力 105

★ 要比别人跑得更快 106

★ 家庭和睦是女人成功的推动力 107

17 王树彤

109

她是一个不折不扣的网络精英,同样也是网络界盛传的一位不可多见的美女 CEO。见过她的人都说,她本人看上去比照片还漂亮,一头飘逸别致的短发,越发衬托出她娴雅端庄的气质。

她——中国网络界美女王树彤,如今在 IT 这一强手如林的行业里已经成长为一位赫赫有名的国际性人才。

★ 要有清晰的使命感 114

★ 自信是成长的第一法宝 115

18 张欣

117

2004 年 1 月,张欣作为中国内地唯一一名获奖者荣获了“万宝龙艺术赞助奖”。而早在 2002 年,张欣在威尼斯双年展上就曾获得“建筑艺术推动奖”,并成为威尼斯双年展历史上第一位获奖的非建筑界人士。

公众知道的张欣是 SOHO 现代城、建外 SOHO、亚洲建筑师走廊、海南博鳌蓝色海岸的主人和规划者,潘石屹的妻子,潘让、潘少的母亲;而我们更应了解的,则是那个十足女人味的张欣,她

27 位中国名女人的
赚钱智慧

的经历是所有知性女子的成功典范。

★ 发现天才,并具有敞开的心态 121

★ 好奇心最能创造奇迹 122

19 李玉玲 124

在美国,她挂帅的美国成功集团拥有多家上市公司,年经营额超过 50 亿美元,被《财富》杂志评为发展速度最快的企业之一;在中国,她投资超过 20 亿元,投资企业达 30 余家,而且这个数字正在不断增长。

1998 年,她向中国受灾地区一次捐赠的物资价值就达 3000 万元;在美国生活 20 多年,她至今仍持中国护照,没有加入美国国籍。

★ 慧眼识宝 127

★ 做事先做人 128

20 叶莺 131

做记者,她是新闻界的著名新星;

做外交官,她是美国政府中第一位被任命为公使衔商务参赞的女性;

做企业家,她是柯达第一位华人全球副总裁!

叶莺是一个可以随时随地把身处的环境变为她表演舞台的人,而且,她一定是主角。

如今,她跌宕起伏的职场生涯,她浓墨重彩的传奇人生,正感动着每一个追梦的人!

★ 站在对方的角度思考问题 135

★ 一生充满激情 136

21 江佩珍 139

她 13 岁进厂当包糖工,18 岁当副厂长,33 岁当厂长。

经过多年的苦心经营,她领导的工厂实现产值 21.1 亿元,税利 4.48 亿元,分别是该企业前 31 年总和的 2.48 倍、6.34 倍。她主持开发的“金嗓子喉宝”被评为国家级新产品,畅销全国各地,出口东南亚、日本和美国。

她,就是江佩珍,一个用“金嗓子”唱响嘹亮凯歌的女人。

★ 做人做事争第一 142

★ 抓住一闪即逝的机会 143

22 马雪征 146

在中国的商界,女性领袖为数不多,而其中的一位佼佼者,就是联想集团的高级副总裁兼财务总监马雪征。

既有运筹帷幄决胜于千里之外的英雄气概,又有雷厉风行而又不失女性优雅的特有风韵,从国家公务员到商业女性的人生转变,让她成为当代商场上一个神秘而又引人瞩目的“高官”。

★ 学会选择,懂得放弃 149

★ 雷厉风行而又不失优雅气度 150

23 李亦非 158

有人说,在现代名利场中,女性的力量又回来了,这种力量不是年轻和美丽,而是一种更伟大的东西——智慧。

2001年5月,她被美国《财富》杂志评为全球25位企业新星之一,并被推上杂志封面。追寻这位女强人的成长历程,我们看到,她的成功缘于她站在国际传媒与中国市场的交叉点上,并利用自己的智慧创造出了一连串的佳绩。她,就是李亦非。

★ 驾驭自己,驾驭工作 156

★ 找一个可以让自己提高的丈夫 158

24 李莹 160

当一个女人同时拥有了美貌、智慧、财富和爱心时,大都会招来某些羡慕之意,就像一个人将天时、地利、人和都占据了一样,这多少让人怀疑上天对她有些格外偏爱了。

从李莹的履历中,我们不仅可以看出她明快而呈直线性的变化,同时我们也会发现她每一次的变化和搏击其实都是一次崭新的跃进。

★ 激情和勇气:创业的两大动力 164

★ 关键是要知道自己想要什么 165

25 董明珠 169

董明珠,中国家电行业的风云人物,一位风口浪尖上的商业女性。10多年间,她从一名最基层的销售人员成长为当今中国最大的空调企业——珠海格力电器股份有限公司的总经理。

她是一位有着传奇色彩的市场营销高手,其独创的区域销售公司模式被经济界和理论界誉为“21世纪经济领域的全新革命”。

★ 入行后把你的“第一枪”打响 178



★ 简单而坚定也是一种魅力 175

26 张茵 178

当年 27 岁的她怀揣 3 万元人民币闯荡香港,后来又在美国发展,先后经历了两次创业。短短 10 多年,她所创立的美国中南控股有限公司在美国每年同行业企业出口量排名中都名列前茅,并在 2002 年评选出的美国妇女企业 500 强中名列第 54 位。

她,就是张茵,美国中南控股有限公司董事长,拥有个人资产 26.5 亿元。

★ 埋头做事+量力而行+夫妻互补 180

★ 要做有前景的生意 181

27 翟美卿 184

20 多年前,一位美丽、聪慧、善良的年仅 18 岁的岭南少女投身商海,孤身闯京城,满怀激情地去追寻自己的创业梦想。

20 多年后,她成为全国 10 大杰出女企业家之一。

她,就是翟美卿,一位优秀的民营企业家、著名的慈善家、杰出的中国现代女性。

★ 因突破而成功 186

★ 学习提升走在时代前列 188

27 位中国名女人的
赚钱智慧

如果你问谁是台湾广告界最德高望重的女人，毫无疑问，答案必定是庄淑芬！

在早年阳盛阴衰的台湾广告界，她不仅为女性企业领导人开了先锋，更参与打造了台湾广告界成就傲人的奥美王朝。

她平静微笑中的一种咄咄之气，靓丽而优雅的迷人打扮，令人过目难忘。

作为一名成功女性，她坚信职业女性可以同时拥有美丽与智慧。

■ 她的经历

1985年，正式加入台湾奥美广告公司。

1990年，至伦敦奥美广告公司工作。

1991年3月，升任台湾奥美广告公司总经理。

1996~1997年，连续两年当选台北市广告人经营者联谊会理事长。

1997~1999年，《天下》杂志连续票选评鉴台湾奥美广告公司为“最佳声望标杆企业”之一。

2000年1月，升任台湾奥美整合行销传播集团董事长。

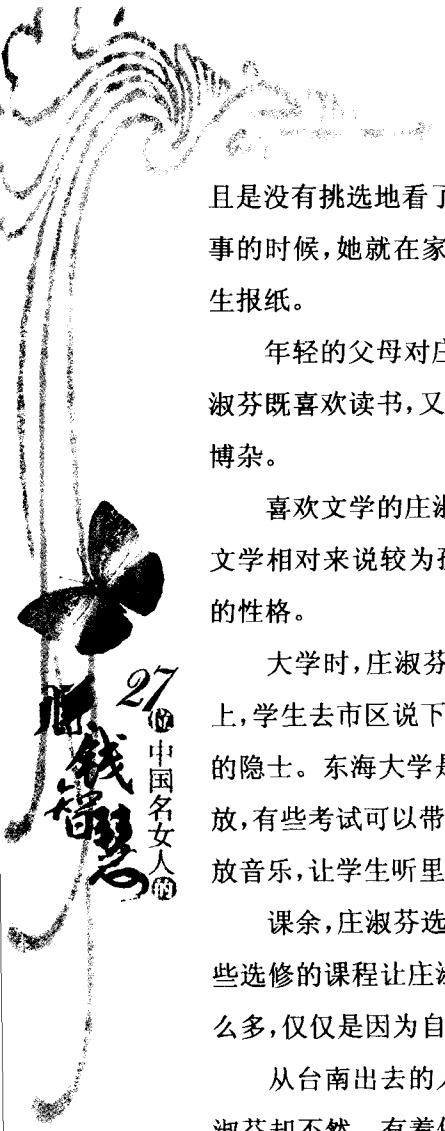
2003年3月，出任北京奥美集团董事长。

2004年2月，出任奥美中国副董事长、奥美北中国区董事长兼首席执行官，开始到内地工作。

■ 台湾奥美永远的情人

儿时的庄淑芬家境十分富有，家宅很大，前店后院，有花有草。良好的生活环境与富裕的家庭条件，使庄淑芬从小就受到了厚重的文化熏陶。当她还是一个七八岁孩子的时候，便开始看翻译过来的外国小说，而





且是没有挑选地看了很多部。看的小说多了，她便产生了当作家的梦。没事的时候，她就在家里写好多稿子，并投给一份名叫《国语时报》的小学生报纸。

年轻的父母对庄淑芬的爱好总是很鼓励，从不横加干涉。当时的庄淑芬既喜欢读书，又喜欢画画，还拉过一段时间的小提琴，学的东西十分博杂。

喜欢文学的庄淑芬最终没有成为作家而成为了一名卓越的广告人。文学相对来说较为孤独，不如广告接触面宽泛，符合她略微“叛逆”一点的性格。

大学时，庄淑芬从台南到了台中，在东海大学念历史系。学校在山上，学生去市区说下山，回去说上山。“上山下山”，一个个都仿如都市中的隐士。东海大学是台湾最早实行通才教育的大学之一，教学方法很开放，有些考试可以带书进去。比如音乐课的考试，老师可能只是在教室里放音乐，让学生听里面有多少种乐器。

课余，庄淑芬选修了很多外系的课程，如社会学、消费心理学等。这些选修的课程让庄淑芬在踏入广告界后一直受益，但她当时并没有想那么多，仅仅是因为自己感兴趣就选修了这些课程。

从台南出去的人大多会带着几许青涩和挥之不去的淡淡乡愁，但庄淑芬却不然。有着侠女个性的她常常跟社会系的同学交往，跟他们一起进行实地考察。那时寒暑假，大学生都会去玩、去参加夏令营，而庄淑芬却一直在打工，她在邮局做收银员、在学校图书馆做图书管理员……别人大学玩4年，她工作了4年。很早便进入社会体验生活，这些经历让庄淑芬比同龄人更加成熟。

毕业后，庄淑芬很明确自己想要的是做记者或者进入大众传播行业，因为她从小就对写作、绘画等人文艺术感兴趣。但理想与现实总有那么一段距离，她像很多其他的大学生一样，在一份份简历石沉大海的那一刻，也曾感到沮丧、感到人生的灰暗。无奈之下，她去了贸易公司，但由

于对这个行业一点兴趣都没有，她一年之内换了4份工作。那是她人生中一段灰暗的时期，可是不服输的个性仍然激励着她，她不停地将自己的简历投出去。

经过第一年的挫败后，庄淑芬不想再重蹈覆辙，她觉得这是在浪费时间。她转而进入广告业，先是进台广的国际客户部当英文助理。凭着努力一路拼搏而来，她的足迹遍布台广、联广、华商等台湾本土知名广告公司。

1985年，台湾奥美正式成立，庄淑芬也开始了她的奥美历程。

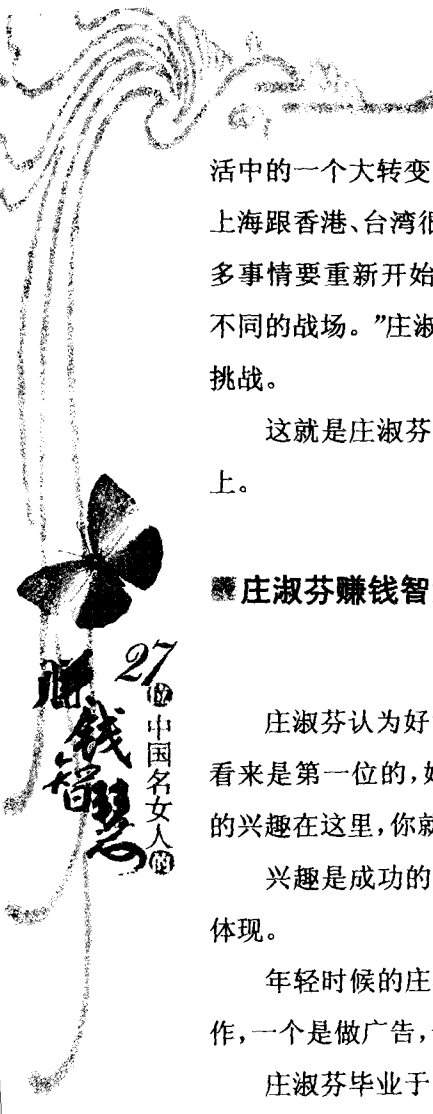
庄淑芬既能创意又能管理，她一直孜孜不倦地传播奥美精神和广告文化。她著述甚丰，先是译著了《广告大师——奥格威未公诸于世的文章选集》、新版《如何做广告》，随后又创作了风行一时的《奥美有情》。她历任《中国时报》、《天下》杂志等知名报刊的专栏作家，亦兼任着奥美内部刊物《观点》的总编辑，多年身体力行的笔耕，直接促成了《奥美的观点》的成书。

在并不太多可以真正称得上是广告人的人群中，庄淑芬有着一般人少有的综合素质，她非常敏感、激情、努力。她把AE概括为：“要有一身热情，这个人必须经常性地对品牌采取主动性的关怀，拥有独树一帜的建造蓝图，最好此君心中还带有自动发电机，遇到挫折时能自我充电、迅速恢复，必要时还要有‘我不入地狱，谁入地狱’的硬本领。”

庄淑芬曾经是个工作狂，“我那时从业有10多年，从周一到周日不停地工作，一个人做两三个人的工作。”1990年赴伦敦奥美工作，是她的一个转折点。她曾回忆说：“在伦敦上班比较有规律，朝九晚五，下班后有很多自己的时间。下班后我会去看画展、听音乐会、逛街，周末去海德公园、牛津、剑桥。”那是她人生中最没有压力的一段时间，很愉快。她开始思考人生不能只有工作，必须让工作和生活有一个平衡。从伦敦回到台湾后不久，庄淑芬被升为总经理，在伦敦的舒适生活至此告一段落。

2003年3月，庄淑芬出任北京奥美集团董事长，这对她而言又是生





活中的一个重大转变。“北京有种粗糙、大气的感觉，特别有潜力和机会。而上海跟香港、台湾很接近，我要换就换一个完全不同的环境。这意味着许多事情要重新开始，也意味着惯有的生活计划被打乱，北京是一个完全不同的战场。”庄淑芬认为这是自己与北京的一段缘分，也是一次真正的挑战。

这就是庄淑芬，她目标明确，方法对路，一步步走在自己的人生旅程上。

■ 庄淑芬赚钱智慧之一：

做自己热爱的事情

庄淑芬认为好的工作应该具备 3F，即 fun、fame、fortune。兴趣在她看来是第一位的，她说：“其实任何个工作都可以是很容易的，如果你的兴趣在这里，你就会觉得做这个是蛮有趣的。”

兴趣是成功的先导因素，这在庄淑芬的事业选择过程中有着充分的体现。

年轻时候的庄淑芬一直有着自己的理想，她说：“我一直向往两个工作，一个是做广告，一个是当记者。我把当记者放在做广告之前。”

庄淑芬毕业于台湾东海大学。大学毕业后，她先是做贸易，然后东碰西撞地到报社当记者，因为不是科班出身很难发展，她不得不熄灭了记者之梦。

此时，她只好将方向定位在大众传播行业。庄淑芬从小就立志要干事业而非找工作，因为广告与传媒有一些相似之处，她转而进了台广——当国际客户部的英文助理。

对庄淑芬来说，这是一个极其轻松的职位，以至于当时的主管担心她不会做得很长久。但庄淑芬是个有目标的女子，这个目标就是希望早一点当上 AE。

在进入台广国际客户部做英文助理时，庄淑芬一口答应至少做两