



李鈞玉和夫人在臺北新公園，1966



在雲南大理洱海游船上和少數民族合影



李鈞玉夫婦與俄亥俄州長塔夫脫合影



——個人讓她的平凡一生做出了不平凡的就，她熱情自信有勇氣她對家庭事業愛人的態度與生活方式深深吸引我，我坐在 Shirley 的身旁，她給我講述她美國的經歷。

孫培七 (Shirley Lee) 她是家中最小的一個孩子，父母晚年有她，使得她特別得到父母的寵愛。她的父親曾經留日，是位銀行家，母親不識一字，但母親美麗賢惠，讓她留日的父親不象其他的同學，留學回國都換太太，她的父母親一輩子相親相愛，她是在一個充滿愛的家庭里成長，她學到最多得就是自信與堅持，成功的她是因為從來沒有被困難難道，也許在她創業的路上只有向前走是唯一的選擇。

1974 年，她帶一個八歲的女兒和六歲的兒子來美國克利夫蘭探親她先生的堂兄李鈞儒醫生，當時來美國最重要目的就為孩子提供更好的生活與教育環境，到美國後自然第一步就是想解決身份問題。

Shirley 一到克利夫蘭不久，經朋友介紹約見了一位美國的移民律師。律師給出的方案是先介紹 Shirley 到餐廳做廚師，之後再幫助她申請綠卡。可是 Shirley 卻拒絕了律師的提議，因為她不認為自己能勝任廚師的工作同時也想尋求更好的辦法。當時一萬美元的投資加上兩年的管理工作經驗或工商管理學位可以辦理投資移民。儘管律師很不認可這個辦法，但 Shirley 堅持自己選擇的投資移民這條路。事實證明，當時她這個決定是最有利最正確的選擇。

再說 Shirley 的先生當時還在菲律賓當外交官，因為公務在身也就讓太太先帶孩子到美國看看是否適應美國，另外 Shirley 在先生的眼里，他們一家生活待遇優厚安定，到美國來從頭開始，太太在他眼里是不需要上班賺錢的，何況太太對金錢也沒有概念，太太從美國打一通電話到菲律賓就打了 \$300，先生開始為太太操心起來，選擇到美國生活是正確的嗎？

由於那個年代不像現在，沒有網絡，許多信息只靠一本 Yellow Book。第一 Shirley 從來沒有跟生意人有接觸往來，想要投資開店，如何租店進貨，買賣銷售這大串問題接踵而來。功夫不拍有心人 Shirley 開始她認定的方法，自己駕車出門尋找，那時候紐約的中國城只有幾家店鋪，在街上她只要見到中國人她就問，最終她找到了一家東方禮品批發商，買了價值 \$9500 的東方禮品，(律師說了投資 1 萬美元) 她開始做起了自己的生意。自信的 Shirley 認為有思路的人可以決定自己出路。

一個人最難就是邁開第一步，當她的自信與勇氣讓她立刻行動一鼓作氣開了一家小店，還有她先生 Robert Lee 也來美國了，先生對 Shirley 的鼓勵與支持，一家人在異國他鄉十分知足擁有一家小店，過着溫飽的生活，雖然日子不象過去有炫耀地位，無憂無慮，而到美國一切從沒有到開始到擁有，這是因為他們倆人無條件的相互欣賞與感情相投，但沒有想到小店只開了 2 年，當時整個 Mall 要拆除，Shirley 明白創業不是一帆風順的，她學會改變與適應，她只得另闢蹊徑。於是她和很多其它小店一樣去做 Flea market，是一個明白的人，她知道自己要什麼，自己不會的事情就跟着別人學就好，性格能幫助改變命運，這個 flea market 雖然她每天忙忙碌碌但她知足與樂觀又讓她開了一家小店，同時開始嘗試做起了批發生意。

Shirley 與 Robert 夫婦同唱一首歌，倆人開着車帶了很多貨到附近一些小店親自推銷，他們花了一年的時間，用心打造建立了許多客戶關係，他們租了一棟大房子雇用了三個員工，開始了真正批發生意。但由於沒有什麼生意上的經驗，對進什麼貨什麼樣的飾品能夠流行熱賣，對他們是一頭霧水。但 Shirley 知道只要學習就會出成績。

在美國一年有幾次提供各個行業商家的巡迴展銷會，在參展中推銷自己的產品，剛開始 Shirley 出售的禮品生意並不好。在商展中她發現其他展台的 gold leaf 和 gold shell 生意非常好，於是 Shirley 就決定下個商展也賣 gold leaf 的。確實起 gold leaf 和 gold shell，生意很不錯，生意上有了氣色，Shirley

想上更高的台階，在商展中同行朋友的一句話影響了她，她決定轉型。那位朋友說：“太廉價了，一元錢的產品賺不了錢。”這一句話讓 Shirley 下定決心出國找貨源，她和先生 Robert 飛到香港進了一批貨價值 5000 美金，時尚大耳環和 silk beads 項鏈等等。由於文化的差異沒有想到的是他們費心採購的飾品並不被美國的顧客喜歡，這單生意算是失敗了，沒有賣出幾件，直到十年後才從 Basement 拿出去捐了。

做生意哪有不賠錢的事情，人對事物要有一個態度，Shirley 她沒有被賠錢失去信心，她是一個不怕失敗的人，她越

顧客需要就是好產品。

因為敢於爭取嘗試，那麼事情就會有 50% 成功的機會，善於汲取他人的經驗，結合自己的智慧，保持積極開放的心態把事業推向巔峰，時間很快一晃五年過去了，生意依舊紅火。此時 Shirley 又在積極尋找着下一個商機的出現。她不斷充實自己，不定時的到外面走走。一天她到紐約 Broadway 街上瞭解批發市場的情況。在街上遇到了一位時尚的白人婦女，她無意告訴 Shirley 櫥窗中展示的大項鏈明年將被淘汰，取而代之的是時尚手錶。於是 Shirley 跟她一起到手錶批發行，那位女士買了

尋找新的靈感，當她看到用小機器製作水晶別針的表演後，這閃閃發光的水晶讓她心動，她當即決定投資水晶生意，與台北當地的老闆合作。當時那一位老闆長的就像周潤發，他的刻字工藝一級棒，他要去中國開廠缺資金，Shirley 認定這個老闆是人才，她到台北銀行提了一百萬台幣(相當於三萬美金)與他合作。這位老闆在大陸建廠製作水晶別針，項鏈，耳環等首飾，給 Shirley 帶來了無限商機，而 American flag 和 Lady Diana 的小皇冠等一系列水晶製品的成功把 Shirley 的事業推到了高峰。

隨着生意事業越做越大，家人都投身公司，Shirley 的兒子

接到了律師來信，嚴重聲明要訴訟 Shirley 的公司侵權，因為他們有專利。當時正在做商展的 Shirley 想了一晚，第二天在紙條上回信，內容有三點：“1. 我戴紅帽已有二十年，有幾萬個顧客證人；2. 我不會雇用律師，因為費用太高；3. 是你們偷取我的 Idea 後來又去申請專利，其實我的別名就叫 Red hat lady，是顧客賜給我的。”過了些日子，Shirley 的兒子博文在一次商展中被幾個 Red Hat Society 的委員糾纏，並疾言厲色的叫他們把有關紅帽的產品全部拿下來。Shirley 警告說如果再繼續騷擾就會叫警察，這樣才把滋事的人趕出了會場。回來後，一家人商

做事最重要一個環節。舉一個例，她的公司要建新廠房時，County Sewer 的帳單高達一萬元。Shirley 覺得太貴了，對向處於起步階段的公司很不利，一定要想辦法解決這件事。她打電話給 County service，要求減低費用，可是遭到拒絕。第二天再接再厲打，還是不行。第三天打電話時她向對方申明瞭自己要求減免的理由：“1. 我們不是理髮店，會產生這樣高昂的下水費用；2. 起步階段沒有錢支付；3. 如果你是我，你要怎麼辦，請同情我幫幫我，如果你沒有權力請幫我找 Supervisor 解釋。”對方聽了之後竟然當即同意減一半，省了 5000 元。這個事例告訴大家，人有無限能力，良好的溝通和堅持不懈的努力，能夠實現原本看上去不可能的事情。以溫和友善的態度待人，學會换位思考，並動之以情曉之以理在雙方最大利益點上尋求解決之道。

一個人事情家庭能獲得豐豐收，你必須相信你的選擇。Shirley 與 Robert 在事業上互相扶持風風雨雨幾十年，一路走來夫妻感情日久彌堅，如同 Shirley 說的那樣，她與先生從 1969 年開始相識，相戀到今天她始終感到自己還在戀愛，先生給她的愛與支持她無法用語言表達。

就在三年前 Robert 意外中風，這一天同時也發生了另外一件可怕的事情，她有一棟在賭城拉斯維加的豪宅，當時她是請專門管理公司負責幫忙打理，就在她剛送先生到醫院，賭城拉斯維加的警察電話來了，說她的房客在家里種大麻，現在你的家中已經被警車還有天空中的巡警包圍了，Shirley 幾乎不假思索，冷靜地對警察說了：這事情請您找我的管理人員，我不參與。因為當時她的先生情況十分嚴重，基本喪失了語言功能和行動能力。而就在幾個星期後，一個從拉斯維加打來找 Shirley 的華人說了，她有 11 萬現金願意購買她的豪宅(她的豪宅當時可以出售 50 萬) Shirley 馬上同意出售，她只有一個想法，我集中精力照顧生病的先生，她表示她是先生的拐杖，當時有人說中國和台灣有好醫生，她就直奔中國與台灣，也就在這關鍵時刻，曾經在 1993 年帶她去上海購買房地產的台灣做水晶生意的老闆來了電話，那一年因為 Shirley 沒有想在上海購買房地產，做水晶生意的老闆在中國已經投資了很大房地產，他需要資金投入，他向 Shirley 貸款並對 Shirley 說了，我們生意做了幾十年，大家合作愉快，現在我把錢借給我，我給您大組 18% 的利息，您好好度晚年，2 百萬人民幣 Shirley 就借給他了，因為他在中國失手，就沒有聽到他還錢的消息。

事過數年，奇跡發生了，就在 Shirley 帶着先生去台灣與中國看病的時候，做水晶生意的老闆出現了，他表示對不住大姐 Shirley，現在他想彌補大姐，他有一位好醫生要為大姐的先生治病，Shirley 還是相信做水晶生意的老闆，為了等候名醫 Shirley 將飛機票改期，現在 Shirley 的先生還在吃那位名醫給的處方，那個處方是市場上沒有的，Shirley 明白中風患者的康復程度取決於用對藥與家人照顧的質量。她用心的每天讓先生按時吃藥，用心每天為他準備三餐，用心讓他有快樂的情緒，用心為他找了二十多個醫生.....功夫不負有心人，在她每天用心的呵護下，Robert 的康復非常有成效，不僅精神氣色佳，行動自如並且能開口講話與人交流。

Shirley 說她學會懂得了用心，耐心和愛心。即使身處逆境，也不要哭泣，不要放棄，而是向前看，想辦法去克服困難。如今 Shirley 一家人生活幸福快樂，先生從中風中恢復了健康，有一群支持她的朋友，有兒子有女兒媳和孫子孫女外孫女陪伴左右。生意由兒子兒媳打理，從開始夫妻合作到今天發展成為擁有兩間工廠員工 300 多人的成熟規模化的紅火批發飾品公司。

Shirley 一個自信美麗賢惠勇敢的女性，在她的身上我學到了人生需要把握，一個人的正能量，積極對待生活的態度和生活感悟，她是我學習的榜樣。誰說對於女人來說事業和家庭不可兼得？

Shirley 的人生故事告訴我，只要你有足夠的膽魄，能力，信心和對家庭無盡的愛，女人可以把事業做的風聲水起的同時，也能夠收穫完美幸福的家庭生活。

伊利華報

成功的女人不平凡的人生

記實現精彩人生、事業成功的孫培七女士

文：浦瑛

曲折蜿蜒道不平，
幸有小七坐中庭；
天璇地動扭乾坤，
柳暗花明又一村。



東西南北天下聞，
強人原是女嬌娘；
渾身是勁江山穩，
又見兩撥發蕩漾。

我們生活在這個社會與家庭裏，不是別人影響你，就是你影響別人，我的名字叫孫培七 (Shirley Lee) 1942 年出生在臺灣，1974 年從臺灣來到美國創業，經過風雨的磨練，我總結出幾條勉勵我成長的人生動力：人生是因為思路決定了出路，有夢想就要行動，去嘗試那麼就有 50% 的機會，不嘗試是 0 機會，成功是取他人的經驗加上自己的智慧，學習協調讓個人事業家庭和諧，人需要用心耐心與愛心，那麼生活已經給您開了綠燈，沒有成不了的事情，祇要你想得到，行動與改變是開啓成功之門的金鑰匙。——Shirley Lee



挫越勇，這次她又跑到台北找工廠，期間遇到一個從 Broadway 來的店老闆，他進了一批貨是非律賓的 Seashell 和印度的 Wooden Necklace 和 Earrings 等等，據說賣的很好。Shirley 也就聽從他的建議不妨試試看，訂了一千元的貨。誰知這一試竟然非常成功，這些飾品在日後五年中瘋賣，讓她嘗到做生意的喜悅，同時她的批發生意帶給她第一桶金。更令 Shirley 一直不可思議的是這些連她自己都欣賞不來也看不懂的飾品，竟然讓無數顧客贊嘆搶購，這就是文化差異，我們做生意的目的只要

500 美元的手錶，而 Shirley 卻購買了價值 5000 美金的不同總類的手錶。Shirley 她大膽，一句話讓她抓住了一個商機，這時向手錶在之後的十年中熱賣，Shirley 在生意更加蒸蒸日上同時她又開始新的想法，因為時尚就是一時人的需要，Shirley 明白人會慢慢得隨着時代變遷和審美的轉變，熱賣的手錶行業在這十年中也漸漸沒落了。

在日新月異的環境下，怎樣預測發現未來的流行趨勢和新的商機已迫在眉睫。Shirley 又回到台灣看商展看人們的需要，

李博文兒媳顏淑淑一起參與設計，公司又上了一個新台階設計 Design 的新階段。Flip Flop, Red Hat 等一系列的設計風靡市場，成為美國流行飾品領域的風向標。聖誕系列一推出，就引起了巨大關注，上千種類的 Catalog，精巧的設計配上多彩閃亮的水晶，轟動一時。

俗話說樹大招風，在事業取得巨大成功的同時，不可避免的要遇到一些麻煩事兒，Shirley 公司的 Red Hat 紅帽系列首飾熱賣後，美國興起了紅帽俱樂部 Red Hat Society。有一天公司

量對策，決定把敵人變成朋友，把訴訟變成說服。把 Red Hat Society 變成合作夥伴，幫他們設計了一系列美麗的飾品，最終雙方賺錢。在雙方最大的利益點上實現了互相合作，做到了雙贏！從一開始對方來者不善，到雙方劍拔弩張，再到最後握手言和，Shirley 和家人用耐心和智慧破解了一場無端的訴訟，把逆境變成順境，把敵人變成朋友，爭取到了雙贏的局面。

Shirley 他對生活與事業一樣樂觀，在她的人生宣言里沒有不能改變的事情，靈活的思路和善於協調溝通的能力是做人



和美的家庭生活也是孫培七女士事業成功的重要因素之一

李鈞玉全家福

左起：前排外的女林芝玉 (Maddie Lin)，孫女李瑛琪 (Lauren Lee)，后排：女婿林國彦區斯 (Dr. Tom Lin, MD)，女李博貴 (Alice Lin)，孫李威雲 (Spencer Lee)，妻李培七 (Shirley Lee)，李鈞玉 (Robert Lee)，兒媳顏淑淑 (Poppie Lee)，兒李博文 (Rowen Lee) 12/15/2007 17:37