



商場上的外交觀——王伯莉學姊專訪

採訪：張齡、呂佳昀

撰稿：張齡、呂佳昀



王伯莉學姊，畢業於政大外交系(72級)，1991年在美國念完MBA回台後，便在商場闖蕩至今。現職為法國巴黎保險集團台灣區總經理。

聽著學姊分享生命的奧義，那股蒼翠巍峨感，是一個人生經驗豐富者，才能煥發而出的。「年輕人，不要怕吃苦！」學姊勉勵著。我們都該無懼地憑藉自己所有，闖蕩有些冷然、卻充滿契機的社會。

請問學姊，就讀外交系時難忘的回憶、有趣的小故事？

你們知道，當時政大還會淹水呢！我大一、大二時，以前法學院那邊（河堤旁邊、道南橋平行那排），一樓，幾乎都被淹沒在地下，更嚴重還會淹到二樓。站在渡賢橋那，就無法再往山下走了，下面都汪洋一片，只好停課。山上男生宿舍還要靠補給（划船什麼的）。後來道南橋旁有了蓄洪池，就不再淹水了。我們那時候剛進去（民國72年），男生宿舍也才剛啟用。以前男生都住在山下體育場旁邊的一些老房子。大一進去有啦啦隊比賽，男生都覺得：「跳什麼啦啦隊！」可是學長都叫大一要去跳。那時也有舞會，可是是學生會辦的，叫「系聯會」。或者，院跟院之間也會聯合辦舞會，辦在四維堂。或者在學校外面，有一些冰果室二樓有舞廳，所以會去那邊跳舞。

請問學姊有對系上哪位老師印象特別深刻嗎？

我們那時候有一些老師年紀很大，甚至還有退休大使。雖然7、80歲，但相當有風範、氣質，談吐不俗。

請問學姊系上的同學目前有從事什麼行業的呢？

在政界、電腦、學術、銀行、翻譯出版、新聞、廣告…。其實你們的出路可以很有彈性，不限於說只能往政治、外交的方向去。不過當然外交系有一個優點—外語通常比較好。所以如果你們能把外語能力一直保持實用的等級。相對來講，出路都會比較好一點。

請問學姊認為系上所學對你有什麼幫助嗎？尤其學姊又轉換了跑道。

其實我覺得大學四年所學，要在未來都很實用並不容易。尤其像我又換了領域，所以其實不會有這麼直接應用到的地方。但我覺得系上所學，帶給你的是一種觀念。一個比較好的國際觀，比較會去想到，有些事情不光是發生在台灣。英國人總是國家利益至上呀、國際政治其實就是利益之類。種種觀念，它幫助的是你的人生，而不一定是在工作上。



請問學姊如何決定畢業的方向？

其實我當初念外交，也不是因為立志從事外交工作。排志願時，大部分是填商業、經濟方面。偶然看到政大外交。問姊姊外交系在念什麼？姐姐也不清楚，但說：「你們班上未來應該有很多名人！」我就想：「認識名人也不錯！」所以就填了。那一年，我本來分發到中興大學合作經濟系，可是因為後來題目有一題有問題，所以送分。我加分後，重新分發，就到政大外交系。念一念之後，對國際政治、法律也沒有特別的感覺。快畢業之後，要考慮未來方向。不知道現在會不會這樣，但那時候外交部考試女性名額錄取得比較少，但我在系上成績也不是很前面的那種，沒拿過外交獎學金。所以覺得考進外交部的機率不大，也就沒有準備去考。

當時滿多同學都進貿易公司，靠家人的介紹，我也進了一家貿易公司上班。但因為上班後，覺得自己都沒有接觸過企管、會計相關的科目，就覺得自己對經貿的東西是不懂的。剛好當時同學都在準備出國念書，自己也想說應該要出國念書，工作一年多後就開始準備托福、GMAT。等於是畢業兩年後才去念管理相關的課程。我第一年在紐約，之後轉到亞利桑那去。要畢業的時候，美國的校園都會有很多 campus recruit，公司會到校園裡面來面談，我們就有去面談。面談後，台灣的花旗銀行就有給 offer（儲備幹部 MA），所以我們 5、6 月畢業後，等於有好幾個月很愜意的時光，因為 9 月才要正式工作。可是一旦上班，就一路上到現在，馬不停蹄，20 年再也沒停下來。

請問學姊的工作內容？

我以前是在銀行的企劃部，做一些新產品的開發、如何推廣、找尋新客戶等專案。因為有這樣的經驗，後來荷蘭銀行在台灣要開設新的業務，我們就有幾個花旗的跳槽到那，運用以前的經驗幫助荷蘭銀行設立消費金融業務。因為銀行和保險公司有配合的關係，所以我們在銀行工作的時候也會和保險公司有很多的接觸。所以當保險公司這邊有缺額，自己覺得有新的學習環境和發展機會，所以才決定換一家新的公司（也就是現任的公司）。

那我們保險在做什麼呢？其實我們做的是銀行保險，和一般保險（透過業務員去推銷）不同，我們公司並無業務員，而是透過各大銀行去幫我們銷售給銀行的客人，所以銀行就是我們的通路。那我們這邊提供銀行保險的商品，所以我們是跟銀行搭配。

請問學姊，外商公司和本國機構有什麼異同呢？

外商公司跟本國機構比較起來的話，本國機構是比較有制度，那你就比較需要循序漸進，比較有保障；那外商的話，就是你可能晉升比較快，那問題是比較沒有保障，工作時間可能也較不穩定。它的景氣循環不好的話，你就會失業呀。而且外商在各個地方的投資，如果看做不好的話，就會收掉了，所以它其實是比较有波動的。所以說，培養自己的工作能力跟競爭力就很重要了。

請問學姊認為年輕人應有的工作態度是什麼？

拿加班來說，你們會覺得加班是公司在剝削員工嗎？我自己的觀念是覺得：年輕人不要怕加班！那你如果有家庭有小孩，那你重心當然要顧家庭。當你還是單身的時候，我覺得年輕人最有的資源就是時間。那我以前在花旗銀行上班的時候，剛進去也是什麼都不會呀！一個新鮮人進去，銀行的業務那麼多，不會一開始就很了解，不可能。那時候我被分配到一些專案，尤其是行銷企劃部，你常常要去學一些東西，去提一些 proposal。提出之後，也要有你的一些分析、結論並提出建議，propose 公司能做什麼。因此你要花時間去研究。但新人在很多事情都不了解的情況，加上時間壓力下，想要做出



一個很好的東西來，其實是不容易而且有時候壓力很大。那我自己如果隔天有東西要交或幾天後要交，大家都下了班後，是我最珍惜的時間。因為那個時間很安靜，可以在比較沒有時間壓力的情況下，慢慢去想自己要怎麼把 presentation 或是 project 做得比較好。下班之後多出來的時間，我覺得是相當奢侈的。可以讓你沉澱下來，好好的去思考。不會的東西，就勤能補拙啊。但你的勤，其實就是需要時間，那些你比別人多出來的時間。同樣上班，要處理很多的雜務，要接這個電話、開會什麼的。自己可以利用的時間其實是少的。所以下班之後的時間很好用。有時候我會聽大家講說「唉呀！這個老闆很壞呀！要求員工加班什麼的。」或者說，「反正我時間到了，六點下班，我 5:55 分開始收東西。我就賺到五分鐘。」我覺得有這種觀念就完蛋了。如果年輕人出去工作是抱著這種觀念的話，他不會有發展。今天不會因為是我，當到公司總經理才有這種觀念，我一路以來，都是這種想法。我都是很慶幸說，明天早上才要交，所以我今天還有時間。Either 就是我留在公司慢慢想，或是我帶回家慢慢想。讓我能交出一個自己有信心的東西出去，因為你要對交出去的東西負起責任，如果你 quality 好，贏得的是別人對你的信任。我覺得你交出去的東西、每一份工作，其實是自己品牌的建立。如果別人要對你產生信心，其實就是靠日積月累，你每一次交出去的東西是不是有一定的品質。如果你每次交出去的東西，還要等別人問你問題。然後你才說「噢！我沒想到這個。噢！我沒想到那個。」那 quality 就不好。所以我覺得年輕人，第一個，時間上不要這麼在乎，在乎的是，你有沒有學到東西，你有沒有建立起自己的經驗和專業。

當你跳槽的時候，不是去想說「我討厭這個老闆，這個公司有多麼爛。」而應該是說，我今天要換公司，是因為看到一個更好的環境。一心嚮往能加入、學習更多東西。當然，不要做幾個月或一年就跳槽，就我來看，這種人通常禁不起考驗，我對於這種人會抱持著遲疑的態度—你真的有這個能力嗎？有時候一個公司的績效上來，不一定是因為你，可能是因為原來累積的基礎、能量已夠，不管誰來，它就是會發生。所以，真的要證明自己有貢獻，起碼在一個公司要待兩、三年。因為一個公司一年就是一個 budget cycle，通常你工作的第二年會面臨真正的考驗，如果在你工作的幾年內，都有好的績效。那表示這個人是不錯的。那種負責、認真的態度，我覺得「非常」重要。有些人很被動、懶惰，反正老闆沒問，就當作沒看到，覺得薪水也沒少領，幹嘛去做。那他一輩子就只能待在同一個位置，無法成長。如果對自己有期許、希望成長，就要有負責認真的工作態度。老闆都看的到，不用太擔心。但是，如果你進的是很傳統的公司，考慮的是客觀環境的公平，晉升靠制度、年資，那我前面講的可能就不適用。因為你怎麼表現，可能卡在年資不夠。那如果進外商公司，雖然年紀小、比較嫩，但如果有能力、認真，對公司有貢獻。沒關係，我們給機會，一下就拉上來。

請問學姊給大學生的建議、應具備的能力？

不見得每個人的工作跟當初念的科系一模一樣，其實這種反而是少數。也不用太擔心，大學學的和以後的工作能不能結合的很好。反正念書的時候，你就把握當下。盡量去吸收、用心地學習。不過當然外交系，如果能盡量朝外交這條路去走，會比較不浪費教育資源（笑）。不過我覺得外交工作，不見得只限外交部。如果你去外商公司工作，廣泛地去接觸國外人、事。In a way 它也是一種外交，只是不是以國家層級。像我常去國外開會，他們看我們，其實就是看台灣—台灣人一般都怎樣，所以對外也是一種形象。

我也覺得，台灣人和外國人相處時，明顯最吃虧的就是社交能力。在陌生的社交場合中，外國人可以比較從容，但台灣人就容易緊張，不知道如何開口、不知道聊什麼。那要克服這種問題，當然就是要多接觸不同的人，參與各式各樣的場合，練就自己的膽識、培養溝通能力與語文能力。當然，常



識也要夠豐富、了解國際現勢，和外國人聊天，才更有共通的話題，創造攀談的動機。

當然我覺得最重要的是一保持熱情、抱著一顆樂於學習的心去吸收新知，勇於表現。不要擔心表現不好，人都會犯錯，裹足不前，反而會不知道孰是孰非。尤其剛踏入職場的前幾年，其實在在累積自己的能力。也許回報沒有對價關係，但當你能量累積到一個程度時，你會比較有 Bargaining Power 去談回報。在職場上，就是一個 bargain。公司要用人，當然是用好用又不貴的人。所以我們應該去建立起那份價值—好用到，公司不得不去請你。其他人無法取代你或是你可以取代很多人。一方面是培養自己的能力，一方面是找到市場的定位。如果你定位很清楚，別人也能認同你的定位的價值，那就成功了。如果能力很強，但你定位不對，也沒有用。所以你們未來在發展時，應該都要去想這個社會未來的趨勢、需要怎樣的人才，將興趣與未來發展的趨勢結合。如果不管或是逆著趨勢走，你可能就會有格格不入、懷才不遇之感。

在公司部門裡，想想什麼工作是有能見度的，讓主管可以注意到你。你也要自詡為主管很好的左右手，這就是你的 Bargaining Power，雖然你可能會做的比較辛苦，可能會覺得「我怎麼這麼倒楣，事情都落在我身上」但這就是你蓄積能量的時刻。不要怕吃苦！