

實戰經驗
拋開心理障礙
走進台灣的果菜批發市場

【黃淑玲】

六年多前，美國威斯康辛大學畢業、大一就開始修中文的卜海英(Karen Brux)準備動身到台灣大學留學。她特別去買了一個大背包，「當時我打算在台灣唸一年書，再工作一年，多賺點錢之後，用那個大背包去歐洲玩六個月。然後，回美國唸研究所」。卜海英笑著說，「可是到現在還沒有用到那個大背包」。--她竟一直在台灣待了下來。

在台灣六年多，其中有五年為紐西蘭奇異果營銷局作行銷，目前她就擔任營銷局台灣區的行銷經理。卜海英因為紐西蘭奇異果而留在台灣，除了促銷奇異果是能夠吸引她的有趣工作之外，奇異果還給她牽了姻緣；她因而結識為奇異果作產品設計的丈夫，成為台灣媳婦，改變了回美國繼續讀書的計畫。

卜海英在台灣工作和外國公司直接派個人來台灣的情況不一樣。在台大「史丹福中心」唸完一年書之後，她得自己去找工作。她說，像她這樣會說中國話的美國人，在五年前的台灣，工作很好找，老闆不在乎你有沒有經驗，好像只要會講中文，母語又是英語的老外就是適當的人選。

「一開始我在新店一家很小的電腦公司工作，他們讓我負責美國市場行銷，可是那時我根本就不知道怎麼作，上面也沒有人可以指導我」。自認對電腦、科技產品實在興趣缺缺的卜海英，決定伺機改行到專作公關或行銷的公司，多學點自己比較感興趣的東西。

誰知找到的一家公關公司，才到辦公室見習第三天，老闆就告訴她，「公司有財務危機，不過月底以前可以解決」。卜海英記得到了月底，公司的財務危機的確有了結果，但不是危機解除，而是「公司門口上了一把很大的鎖」，關門了。還好，原本那家公司的一個主管後來問她有沒有興趣作他手上的客戶：紐西蘭奇異果營銷局，她就這樣展開在台灣賣奇異果的日子。不久營銷局改請奧美公關代理其業務，卜海英便跟著轉到奧美。兩年前，紐西蘭奇異果在台灣成長非常快，營銷局於是決定要找一個全職的駐台代表，卜海英接了下來。

卜海英觀察到，現在只會說中文但沒有專長的老外，想到台灣公司找工作，可能不像她當年那麼容易了。「現在大家都對亞洲市場感興趣，許多公司反而喜歡用從美國回來的留學生，因為他們有專業，英文也能講」。

成為營銷局行銷經理之後，卜海英發現她必須克服心理障礙，親自走進台灣的果菜批發市場，了解台灣水果行情。「我們非常注意台灣本地的水果價格，反而不太在意其他的進口水果，因為我們最主要的競爭者是本地的水果」。

卜海英表示，以前在公關公司時，跑市場的工作是由台灣的同事進行，「想到我一個外國女孩子到市場去，大家都會看著我，一定很尷尬，就覺得滿害怕的」。不過，去了以後，發現批發商們都很熱情，也願意接受她這個生活跟他們完全

不一樣的人，完全消除了她原先的恐懼感。

台北市萬大路果菜市場的批發商，對一個秀麗的外國小姐出現在嘈雜拍賣場上，已經習以為常，她幾乎每個禮拜都會來一次。早上九點多，大家工作告一段落，聚在一起吃便當、喝啤酒、玩玩麻將時，如果碰到她，總會和她聊聊，知道卜海英又來打探台灣水果的批發行情了。(黃淑玲)

【1996-09-16/聯合報/39 版/全球族】