

這番話確實打動了陳瑰鶯，為了實現黃貴華的人生目標，她只能斬斷自己初萌芽的設計師夢想，帶著稚齡女兒，毅然決然離鄉背井，追隨先生到泰國展開創業的尋夢之路，這一去，就是十年光陰。

當時黃貴華負責外部市場開發，陳瑰鶯負責內部制度整頓，夫妻同心，在泰國馬不停蹄地南征北討，日以繼夜打拚，終於讓原本一敗塗地的公司營運漸有起色。一年後，他們創下八千萬元的業績；第二年，夫妻倆乘勝追擊，營業額突破一億五千萬元；邁入第三年後，會員人數已經累積到三十萬人，業績也突破十億元大關，成功將公司推向國際市場的巔峰。

但當時在陳瑰鶯心底，說不上有什麼成就感，因為這一切努力對她來說都只是「做白工」，她不是為自己而做，完全是為了先生而做。

這樣的故事對於許多女性創業家來說並不陌生，尤其是很早進入婚姻的女性。

提到那段在泰國無比艱辛的創業歷程，陳瑰鶯想來仍不免語帶哽咽：「對我來說，守住一個家庭的完整，在當時比實現自己的夢想更加重要！」當設計師固然是她的夢想，但成就丈夫的心願、完成丈夫的事業，對她來說更可貴，這就是她的抉擇，然後，她就義無反顧地投注生命進去了。

## 人生絕對不要太鐵齒！

人生總是「計畫趕不上變化」，陳瑰鶯忍不住自我解嘲：「所以說，人絕對不能太鐵齒，不要跟自己說『絕對不要』！」

如同許多人在年輕時建立的某些「成見」，二十歲前的陳瑰鶯曾對自己說：「我這輩子絕對不要嫁給生意人！我絕對不會作直銷！我不要去泰國！」結果，她最害怕、反感的這些事，卻很微妙地，日後都在她的生命中一一兌現了！

陳瑰鶯對於生意人的負面印象，來自於「生意人多半狡猾」，但先生後來卻成了生意人；她對於直銷事業同樣懷抱不佳的印象，甚至曾為此與黃貴華展開激辯，「我不斷地質疑他，直銷的經營邏輯是什麼？要如何才能持續下去？」陳瑰鶯表示。

更別提她對於泰國的印象了！某年她參加前公司的員工旅遊到泰國，沒想到其中一個誇張