

# 创立品牌后又失去 美“国宝糖豆之父”克莱恩

## 里根挚爱

克莱恩开发的“吉力贝”糖豆畅销美国30多年，堪称“国宝糖豆”。

1976年，克莱恩在加州经销坚果和糖果，那时的糖豆只在坚硬外壳带有特殊口味，内里软糖心是千篇一律的甜味。克莱恩希望生产一种以天然调味料制作而且里外口味一致的新糖豆，于是委托赫尔曼·格利茨糖果公司生产出300磅，命名为“吉力贝”。

克莱恩在加州阿尔汉布拉一家冰激凌店租下一个角落摆摊卖糖豆，还请店主的侄女帮忙设计了商标。冰激凌店客流不小，但极少人惠顾糖豆，因为每磅2美元太贵。开张4个月，克莱恩的糖豆没卖出多少。然而他坚持走精品路线，不肯降价促销，想尽办法宣传新产品。

克莱恩说服美联社记者来品尝糖豆，“吉力贝”经美联社报道后一举成名，冰激凌店不断接到咨询电话，订单纷至沓来。克莱恩大展推销本领，参加电视访谈，接受杂志采访，还在家里单辟出一间“糖豆屋”，专门存放准备运给客户的糖豆。

已故美国总统里根对“吉力贝”的热爱使它升级成为“国宝级糖豆”，获称“里根豆”。当时里根为戒烟吃糖豆，尝过“吉力贝”后就再也不吃其他糖豆。

1981年里根就职典礼上，赫尔曼·格利茨糖果公司专门供应3000千克红、白、蓝三色“吉力贝”糖豆，与美国国旗颜色相映成辉。里根在任期间，“吉力贝”是白宫和总统专

“吉力贝”这个糖豆品牌在美国家喻户晓，该品牌创造者戴维·克莱恩（见右图）却没多少人知道，原因在于他多年前卖掉了这块金字招牌。

但号称“糖果人”的克莱恩一直无法割舍对糖豆的痴迷，如今已是花甲之年的他再度开创“甜蜜事业”。

机必备零食。

## 贱卖“孩子”

但没等“吉力贝”因里根的青睐而名声大噪，克莱恩早已把商标所有权低价转让给赫尔曼·格利茨糖果公司，不少人对此感到惋惜。

克莱恩说，赫尔曼·格利茨糖果公司1980年提出收购“吉力贝”商标，并威胁如果克莱恩不肯，就停止生产“吉力贝”，但会盗用他的产品设想，甚至不怕他起诉。赫尔曼·格利茨糖果公司有着强大的律师队伍，而克莱恩请不起好律师，即使打赢官司也难兼顾生意。

克莱恩的投资伙伴年事已高，希望尽早收回投资，劝克莱恩妥协。考虑到自己没有掌握糖豆配方，与其他企业合作恐怕前景难料，再加上



怎能不提创造者的名字？”

## 东山再起

如今，65岁的克莱恩在加州经营一家生产糖果的小工厂，由女儿罗克珊打理，他一周去一次工厂，其余时间都在琢磨开发新产品。他在工厂接待参观者时经常忍不住问他们：“谁知道很久以前我创造过什么糖果？”参观者们往往面面相觑，说不出正确答案。

不过，克莱恩已经走出失去“孩子”的阴影，禁止他参与糖豆生产的20年时效已过，“糖果人”将重新投入“甜蜜的事业”。

克莱恩儿子伯特参与制作的纪录片《糖果人：戴维·克莱恩的故事》今年在美国发行，不少人看了片子后对克莱恩表达敬意，糖果制造商“利夫牌有限责任公司”出资帮助他开发糖豆新品牌，并在产品包装上标明出自“吉力贝”创造者。

这家企业与克莱恩在芝加哥糖果和零食展览会上推出豪华糖果系列产品，包括装在水晶盒里、包裹24K金箔、售价500美元的糖豆，产品包装上印着“极品糖豆”字样。

产品介绍称，制造“极品糖豆”的原料来自世界各地，包括取自喜马拉雅山的远古海盐、奇辣至极的辣椒、泰国咖喱等等，让食用者的味觉有一次“环球之旅”。

“我重回糖豆业，决定上一个台阶，把新糖豆叫作‘极品糖豆’，用世界上最好的原料制造。”克莱恩希望新糖豆走高端路线，能够进入糖果专卖店销售。

欧飒

## 相关链接

### “糖豆人生”

克莱恩从小爱吃糖，29岁时突发奇想，想开一家只卖糖豆的商店，并制作一种全新口味的糖豆。

一部电视情景喜剧中提到的歌手利德·贝利(Lead Belly)给他留下深刻印象，于是他用Belly为糖豆名字后半段，前半段的Jelly则意为果冻。

克莱恩最初设计了8种口味“吉力贝”糖豆，分别是樱桃、橘、柠檬、青苹果、葡萄冻、甘草、果汁汽水、奶油苏打水。如今“吉力贝”口味已经增加到50种，其中梨味是他最爱。

### 儿子看父亲

克莱恩儿子伯特记得父亲上电视宣传糖豆的情形。那时他心情愉悦，经常带孩子去公园玩，给买一整把气球，让他们分给别的小朋友。如果知道社区里有人家为孩子办生日聚会，他会开着一辆冰激凌车过去发冰激凌。但是失去“吉力贝”后，他变得消沉，就像失去了自己的孩子。

在拍摄有关父亲的纪录片《糖果人：戴维·克莱恩的故事》后，已经身为人父的伯特更加了解克莱恩失去“孩子”的心情和之后对家人态度的改变。伯特说，这部影片讲述一家企业如何摧毁一名普通人，虽然赫尔曼·格利茨糖果公司对此否认，声称他们在“吉力贝”上投入一切，指责克莱恩夸大他对“吉力贝”的贡献。

## 相关链接

### 浸入式教学

浸入式教学是指用第二语言作为教学语言，即学生在校全部或一半时间“浸泡”在第二语言环境中。教师只用第二语言面对学生，不但用第二语言教授第二语言，而且用第二语言教授部分学科课程。

浸入式教学使传统的、孤立的外语教学向外语与学科知识教学相结合的方向转变。

### 美国在落后

美国教育部长唐肯曾表示：“在如今经济全球化的大背景下，随着经济、社会、人民之间的联系日益紧密，国与国之间的界限愈加模糊不清。我担心在这样的环境中，我们会被其他国家和文化隔离。”

但是美国在培养新一代“世界公民”方面似乎依然毫无进展。仅37%美国人有护照；1800万美国大学生中，仅不到2%在读本科期间出过国。即使出国，多数学生也只是去欧洲短途旅行，更像度假；只有四分之一公办学提供第二语言教学，教中文或阿拉伯文的学校少得几乎可以忽略。

与此同时，中国2亿小学生正在学习英语。韩国家长最近联合抗议，要求他们的孩子从一年级就接受英语教学，而不是到了二年级才开始。在2009—2010学年中，有近70万来自世界各地的学生到美国大学读书，其中来自中国和沙特阿拉伯的人数增长最快。

## 注重子女第二外语和外国生活经历 美国父母要培养“国际儿童”

当美国家长们好不容易才从“虎妈”带给他们的焦虑情绪中恢复过来，吉姆·罗杰斯又提出了新观点让他们苦恼不已。

美国“投资天才”、罗杰斯控股公司主席吉姆·罗杰斯2007年将住所从纽约搬到新加坡，正是为了女儿希尔顿的教育问题。

### 全新观念 更胜“虎妈”

8岁的希尔顿是个沉着自信而早熟的金发碧眼女孩，小名叫“快乐”。当与她同龄的美国孩子尽情享受“垃圾”电视节目时，“快乐”正用中文和同龄小朋友交谈、写作业。在同时使用中英文的新加坡南洋小学里，她是唯一的美国人。

希尔顿的父亲罗杰斯是著名投资人、作家，坐拥数百万家财。他提出，现在的教育已不能仅仅满足于培养一个勇敢、有求知欲、努力且富有同情心的孩子，也不能只让孩子拥有自己喜爱的运动、优秀的导师和体面的实习，并由此达到让孩子被一所好学校录取的目的。

罗杰斯2007年离开纽约曼哈顿，和妻子佩奇、女儿“快乐”一起定居新加坡，他的另一个女儿“小蜜蜂”在次年出生。按照他的说法，真正关心孩子的家长都必须考虑一点：我们为孩子所做的一切，足够把他们培养成一个“国际儿童”了吗？

### 东方崛起 西方衰弱

罗杰斯说：“我正在努力让我的孩子为迎接未来做好准备，尽全力将她们培养成有用之才。”他相信亚

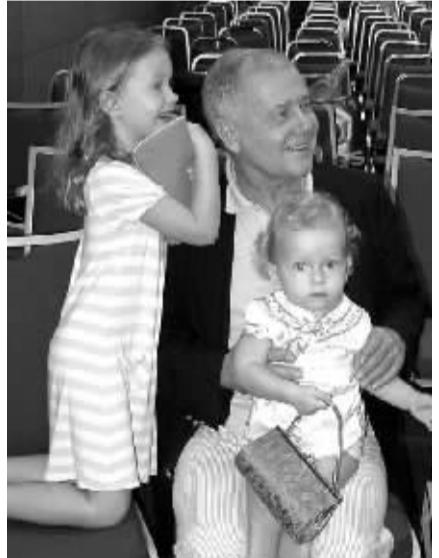
美《新闻周刊》报道，许多美国父母正把“虎妈战歌”提升到全新高度，他们越来越注重年幼子女的第二外语和外国生活经历，积极将子女们培养成“全球儿童”。

洲将是未来世界发展的重点，“财富将集中于东方，西方国家会变成债务人，我宁愿同债权人在一起。”

许多人都会提及全球化的加速发展是对美国未来繁荣最大的潜在威胁，而这些重担最终会压在孩子们身上。如果现在不学着去适应外国语和环境，他们的未来生活将令人担忧。

罗杰斯认为美国正走向衰弱，而解决方法是沉浸于占有优势地位的国家和文化中。他说：“我们认为自己是世界霸主，但其实不是。我们对此的认知程度不高，这恐怕会对我们有害。”

罗杰斯家中没有电视，反而有



5岁开始学习中文，能增加孩子的脑容量，而且领略到中国文化。”

教育企业家韦特最近宣布，将在明年9月在纽约开设一家新的Avenues学校，并打算与纽约最昂贵的私立学校竞争。Avenues学校所有课程将完全采用双语教学模式，家长在孩子3岁时就可为其选择学习中文或西班牙文。

这样的形式既提供了如希尔顿般的学习经历，也让孩子们享受到不用走出国门的方便。离正式开学还有14个月，Avenues学校已经收到1200份入学申请。

### 迈出国门 融入世界

美国少数专业学校，特别是商务或工程学方面的学校已经要求将海外学习纳入课程。在犹他州一所社区学院中，护理学专业学生必须在越南医院学习一个月。但是，出国留学能力建设部主任黑塞尔认为，真正的国际教育需要长时间居住在陌生环境中，它带给孩子们的技能是课本上学不到的。

黑塞尔说：“在陌生环境中生活能带给你在熟悉的地方不能体验到的感动，要求你能够灵活变通。那是一种不同的文化，并以不同的方式推进孩子成长。”

罗杰斯的小女儿“小蜜蜂”不论在美国还是新加坡都感觉如同在家一样。在新加坡，父亲每天骑自行车载她上学，她唱着新加坡国歌，对着新加坡国旗宣誓。她的老师傅素清说：“她和其他孩子一样，而且她的中文说得很棒。” 杨婷