

“他—她”搭配干活不累 企业家背后的“女二号”是如何炼成的

■ 稿件撰写 汪小星 李冰如

策划词:不少优秀企业家背后,都有一个她,如孙亚芳之于任正非、马雪征之于柳传志、杜红之于曹国伟、刘伟之于史玉柱。

现居高位的企业女高管们,如何从助手成为老板最贴心的得力干将?我们尝试从合作契合指数、赏识原因、决策正确程度等方面,来看看公司社会中的现代管理制度与管理现状。



谁能接替马云,接任阿里巴巴 CEO?这是IT圈最热门的猜想。

彭蕾是目前呼声最高的接棒者——在阿里巴巴集团内部,掌管集团事务、行政、市场及人力资源等核心部门的她影响力仅次于马云,是无可争议的“女二号”,她是马云战略决策最坚决的执行人,也是阿里巴巴文化建设的操盘及维护者。

1999年加盟阿里巴巴的彭蕾是阿里资

马云——彭蕾

深高管中唯一的“十八罗汉”(18名创始人之一),和马云的经历相似,加入阿里巴巴之前,彭蕾做过5年的大学老师。有意思的是,她当初对马云说的创立一家中国企业的伟大企业“既茫然也没太大兴趣”,她只是比较享受和一群人兴致勃勃地做一件事情的过程。

如果说,马云和其他的总裁像是率兵打仗的“将军”,彭蕾则像个“守护者”——“我看护着这一群人以及凝聚他们的那种力量”。

这个当初跟着马云一起看应聘简历的大学老师,经过10多年的磨炼,如今掌管着集团事务、行政、市场及人力资源等部门。在阿里巴巴的高速成长过程中,彭蕾肩负着集

团架构持续发展以及保存集团价值文化的重任。2010年是整个阿里巴巴集团开展协同发展的第一年。马云让彭蕾担任支付宝CEO,一个重要的目的就是加强子公司间的资源互通。

两年多后,彭蕾将支付宝打造成国内最大的第三方支付平台,市场占有率超过50%。

彭蕾对自己个性的解析是,“有些时候好恶感太强烈”、“特别爱憎分明”。直率的性格使她在阿里巴巴高管团队中经常充当“炮手”角色。彭蕾直言,对马云,有些事情她也会不爽,“但我能够依然对他保持最初的尊敬和佩服。我知道他身上也有他的弱点,但

是对于他的格局观和他的悟性,还有一些判断,还有一些他身上的魅力,还是令我很欣赏,发自内心的。”

马云是个武侠迷,在阿里巴巴中又名“风清扬”。风清扬是《笑傲江湖》中一代宗师,擅长“独孤九剑”,但最终看穿世间名利,逍遥隐世。马云“禅让”举动,多少也有淡出前台的意味。而彭蕾更像是《书剑恩仇录》中的霍青桐,武艺高强,洞悉人性,能够调兵遣将,指挥大局。

赏识原因:马云战略决策最坚决的执行者,阿里巴巴文化建设的操盘及维护者,刚柔并济。



任正非——孙亚芳

务卿”、“任正非接班人”等称谓,却非孙亚芳莫属。1999年,在进入华为7年之后,孙亚芳凭借其在华为市场营销体系和人力资源体系上的卓越建树,被任正非提议升任为公司董事长、法人代表。孙负责外部协调,直接主管公司至关重要的市场和人力资源部门,任正非自己则专心做内部管理。在宣布孙亚芳任董事长时,任正非直言——孙亚芳的最大功绩是建立了华为的市场营销体系。从此,华为形成“左非右芳”的核心领导层格局。

在此之前,孙亚芳早已凭借其实力令这个男性称霸的华为世界折服。1995年的中国电信设备市场,风云变幻,电信部门的设

备采购转向招投标方式,擅长于“打游击”的华为被迫转型“正规军”。1996年,时任华为市场部主管的孙亚芳带领市场部所有正职递交辞职报告,重新竞争上岗,引发了华为历史上这第一次大规模人事改革,强行推动华为的市场策略完成从“公关型”向“管理型”的过渡。

1997年,“前线总指挥”孙亚芳通过引进IBM IPD(集成产品开发)和ICS(集成供应链管理)启动了华为业务流程的大变革,让华为的“成长基因”从最前端的市场销售向后端产品开发和供应链功能延伸。尤其近10年来,华为累计投入1200亿人民币用于研发;2012年研发投入299亿人民币,占其

销售收入的13%以上。

如果说,任正非是华为“狼性”文化的代表人,培养出一批永远处于饥饿状态的“饿狼”;温文尔雅的孙亚芳,则不动声色地管控着这群“饿狼”暴躁的脾性,出现在华为每一个生死攸关之际,使其得以凤凰涅槃。

孙亚芳1992年进入华为,至今已超过20年时间。而“左非右芳”的组合之下,华为一跃成为全球第二大通讯设备制造商,今年更直逼行业大佬爱立信,很可能夺下设备商“大哥”位置。

赏识原因:极强的沟通能力,独特的处事技巧,深远的战略眼光



黄宏生——林卫平

人张学斌的董事会主席一职。一时之间,黄氏家族重掌创维权柄的说法不绝于耳——林卫平的背后无疑是黄宏生。作为黄宏生的妻子,也是黄宏生最忠诚的伙伴,林卫平没有理由不支持黄宏生加速实现其创维千亿梦想。

目前,黄宏生与林卫平两人共持有创维数码股份36.84%股权,为创维第一大股东,在创维有着绝对的话语权。实际上,从华南理工大学开始,林卫平的人生轨迹就几乎再也没有离开过“黄宏生”这三个字。与黄宏生一样,林卫平毕业于华南理工大学,获电子

工程学士学位。加盟创维前,林卫平曾任原信息产业部研究所工程师,而黄宏生在华南电子进出口公司当助理工程师。

创维成立五年之后,林卫平于1993年加盟其中,先后曾任香港采购部副经理、行政管理部经理、集团人力资源部总监等职务。随后,于2006年2月8日被委任为公司执行董事。其时,黄宏生及其胞弟黄培升已在“虎山行”事件中被捕。

最吸引外界眼球的是,2008年2月4日至4月15日,受尚在狱中服刑的黄宏生委托,林卫平9次入市,以约0.745港元/股

的价格买入382.6万股创维股票,显示出对公司未来的信心。

近几年,每每母校校庆之际,重获自由的黄宏生总会偕上夫人林卫平,以华南理工大学77级校友的身份露面,最近的一次是2012年华南理工大学的甲子周年庆。此时的林卫平,手持单反相机,奔波于为丈夫、儿子、家婆以及黄宏生的外婆拍照,笑靥如花。此时的黄宏生,亦是头发黑亮,神采奕奕。

执子之手,与子偕老,不过如此。

赏识原因:荣辱与共,不离不弃,重掌企业权柄加速实现集团千亿梦想



史玉柱——刘伟

穿着喇叭裤,很老土的样子,但意气风发,脾气很坏。那时候刘伟管他叫史总,现在叫老史。”他不是我的精神教父,但是他对我的影响是潜移默化的。他很敬业,我也愿意加班。他是很单纯的人,后来我发现自己的生活圈子也很小,好朋友都是同事。他说消费者是最好的老师,后来我发现商学院的教授不也这么说明吗?”

刘伟在巨人的升职可以说是火箭速度:1992年进公司,1993年就是人事部长,1994年已经当上了副总裁,其时不过26岁。1995

年,史玉柱推出“三大战役”,希望通过强势推广,使电脑、医药、保健品三个主营业务在短期内再有一个跃升,刘伟被任命为“三大战役”副总指挥。

刘伟的理性和史玉柱的偏执恰成对比。史玉柱说:“有时候我跑得太过,她会往后拉我一下。”刘伟开玩笑说,自己是典型的A型血,天生要遵守规则,不遵守就难受,可史玉柱是天生要打破规则的人,他俩正好互补。“万一哪天咱俩意见老能一致就坏了。”

“他(史玉柱)相对比较浪漫,我非常理

性,他有冒险精神,我非常谨慎。”2007年,刘伟开始担任巨人网络总裁,史玉柱说,“现在公司的具体业务我完全不管了,都让刘伟来做,她做得比我好。”足见信任。

刘伟也没有辜负“伯乐”。刘伟在巨人2013年年会上说,巨人已经连续12个季度稳步增长,这主要得益于我们在端游中坚持走自主研发精品战略。“末日论不靠谱,端游能活100年。”

赏识原因:专注,理性,注重平衡

《《[上接 P1 版]

2012中国创造力年度盛典在京举行

汪海荣膺“2012中国创造力商界领袖”

其次,创造力发展壮大双星。30多年来,双星始终保持了健康、稳定、持续的发展和提高,靠的就是创造力。双星鞋业,靠创造力,生产出了神六、神七、神九、神十航天鞋,包括生产的时尚香味鞋、个性照片鞋也引领了欧美市场。双星轮胎,靠创造力,10年内成为国内大型轮胎生产企业,并打破了世界轮胎百年黑色历史,研发生产出了彩色轮胎,近期又获得20万套的美国出口订单;打破了橡胶行业100年来的老工艺、老技术,实现了“胶料不过水、冷贴变热贴”;创造了零距离运输线,使轮胎生产不落地,告别了轮胎生产百年来“脏乱差累、搬拉抬扛”笨重的体力劳动,实现了双星特色的零距离“梦工厂”。双星机械,靠创造力,生产出了国内

第一台四模硫化机、第一条V法造型线,结束了国内同类设备依赖进口的历史。

正是靠创造力,双星近两年就获得了71项国家专利,88项国内、国际领先的新技术、新产品、新工艺;正是靠创造力,双星降低了劳动强度,以前只有男员工才能干的活,现在女员工也一样干,提高了生产效率,以前7000人才能生产1.5万条轮胎,现在只需要3500人;以前4000人一天才能生产3万双鞋,现在只需要1500人;正是靠创造力,双星战胜了特保案和欧盟标签法,战胜了压在中国人头上的“四座大山”(技术的阻挠和知识产权,反倾销的制裁和打压,跨国公司的侵略,品牌的剥削),出口连续15年获得国家免检绿卡;正是靠创造力,内部体

制机制不断进行改革,使一个拥有6万员工的大集团机关只有32人,工厂没有车间主任、没有专职质检员,实现了从定置管理到精细化管理再到家庭化管理的新模式;正是靠创造力,双星继承传统优秀的,吸收外来先进的,创造自己特色的,坚持行善积德、实事求是,创造了中国人自己的“双星九九管理法”、ABW理论和三大文化(道德文化、感恩文化、品牌文化),提出了用创造力打一场商战中创新的人民战争,近两年消化不利因素十几亿元,提高了企业竞争力,保证了双星的壮大和发展。

最后,汪海结合双星实践,谈了三点体会。一是,经济发展靠实体经济,企业发展靠企业家,创造力是一个市场企业家的必修

课,是企业家的本能,不抓创新创造力的企业家就不是一个真正的市场企业家。企业家的创造力决定了企业的创造力,创造力成就了中国第一代企业家,30多年的改革开放也证明,汪海总裁是一个成功者、实践者、幸存者。二是,创造力是市场竞争的原子弹、核武器,是市场竞争的第一要素,是市场商战永恒的主题。创造力就是生产力,创造力就是源动力,创造力就是竞争力,创造力就是战斗力。三是,“今天不创新,明天就落后,明天不创新,后天就淘汰”,到今天,双星始终坚持,只有创新才有出路,只有创新才能发展,只有创新才能壮大,创新是双星的魂,创造力是双星的命。

老总话道

道歉

■ 文 / 刘鹏凯 画 / 何兵



1、距下班还有十多分钟,生产部长老丁已经换工作服准备下班了。“只有落后的干部,没有落后的群众,现在就准备下班了!”我的一番“狂风暴雨”刮得老丁哑在那儿,委屈的泪水在眼眶里打转。



2、事后,办公室主任小胡悄悄告诉我,丁部长已经连续两天下班后去打吊针了。一句话惊醒梦中人,我心中一阵不安。“走,我们去医院看老丁去!”



3、古希腊菲德拉斯说:上帝让我挑着两个箩筐来到了人间,前面的箩筐装的是别人的过失,后面的箩筐装的是自己的过失。我们总是很清楚地看到别人的过失,而无法看清身后属于自己的过错。



4、见到老丁,我一把握他冰冷的手,攥得紧紧的。看着盐水瓶中上下翻动着的小泡泡,我满自责:如果这盐水瓶中装的全是后悔药,我会把它喝个精光!



5、主观武断的批评只会伤害员工的自尊心。可是覆水难收,等我们重新审视这件事情时,才发现既伤害了别人,也伤害了自己。



6、想到这里,我顾不上旁边还有护理老丁的护士和家人,大着嗓门对老丁说,“老丁,我错怪你了,我在这里向你道歉!”