

# 谷歌美女總裁梅耶爾：要和最聰明的人一起工作

【編者按】赫芬頓報網站(Huffington Post)科技女性專欄最近撰文介紹了谷歌高級副總裁梅麗莎·梅耶爾(Marissa Mayer)。作為當今硅谷最有權勢的女性代表，文章介紹了她在斯坦福大學時，是如何因為學費昂貴，轉到計算機專業。畢業後又是如何根據朋友的建議，進入當時名不見經傳的初創搜索引擎公司谷歌的。該文摘編如下。



1999年，剛從斯坦福大學畢業的梅麗莎·梅耶爾進入了當時名不見經傳的初創公司谷歌。當年的谷歌只有不到20名員工，那時梅耶爾也認為谷歌成功的概率只有2%。

現在，作為這家搜索巨頭的高官，梅耶爾已經是硅谷最有權勢的女性之一。她在谷歌的工作影響到成千上萬的人在互聯網上獲取信息的方式。從谷歌主頁的外觀的感覺到谷歌新聞和Gmail的功能，在塑造谷歌最重要產品方面，她也扮演著關鍵角色。最近，梅耶爾還負責了谷歌的LBS服務。

大學學費昂貴 轉投計算機專業 作為當今科技領域具有代表性的女性，在如何吸引更多女性進入男性主導的科技領域，並逐漸打破這個傳統，梅耶爾的職業道路可以給我們啟迪。但是自稱「白領極客」的梅耶爾並不是生來就對電腦著迷。在大學時她才買了人生中第一台電腦，並夢想成為下一個比爾·蓋茨。此前她的夢想是成為一名兒科神經外科醫生。

梅耶爾將自己的這種轉變歸功於斯坦福大學「高昂」的學費。由於發現在家鄉威斯康辛州上同樣課程的同齡人交的學費比她低很多，她感覺非常沮喪。為了能利用斯坦福獨有的課程和科系，梅耶爾換了專業，包括斯坦福大學的符號系統、心理學、語言學、哲學和計算機科學專業等。

好友建議她選擇谷歌 即使在改變專業後，去谷歌工作也不是梅耶爾的首選。梅耶爾說：「我喜歡做出決定要能完全說服自己。」當時她收到了15份工作邀請，為了做出選擇，梅耶爾根據不同因素為這些工作職位創建了一個矩陣表。這些因素包括位置、薪水、生活方式目標、職業規劃和預測幸福指數。每項因素以1-10分來計算。

梅耶爾畢業時加入的谷歌與今天相去甚遠。公司剛剛在門羅帕克的一間車庫中建立，當時搜索界已經有了AltaVista和雅虎等眾多競爭對手，谷歌本身也在為獲得營收而苦苦掙扎。性別因素也值得考慮：在梅耶爾加入前谷歌還沒有一名女性工程師，公司的總人數也還不到12個人。

梅耶爾認真權衡考慮加入的另一家公司是名氣很大的諮詢公司麥卡錫(McKinsey & Company)，這家公司血統高貴，旗下有多位男員工後來去了《財富》500強公司擔任首席執行官。公司的業績良好，人才眾多，女性雇員也很多。

因為無法決定，梅耶爾請了一位她認識的經濟學家，幫她分析這些選擇。就在做出選擇谷歌的前一天晚上，梅耶爾和她的朋友花了4小時將每份工作的優缺點畫成圖表。因為無法做出選擇的沮喪，梅耶爾最後崩潰到哭，最後還是她的那位朋友給了她建議，梅耶爾現在仍然表示這是她一生中收到過的最好建議，這個建議最終讓她選擇了生機勃勃的搜索引擎公司谷歌，而不是麥卡錫。

梅耶爾還記得那位朋友告訴她：「你的方法完全錯了。你以為可以得出一個正確答案，但我不這麼看。我認為正確的選擇有很多，你選了以後就要為了成功全力以赴。先去睡覺，然後隨便挑一個，努力去做就好了。」

梅耶爾表示，等她第二天醒來就做出了決定。她說：「我想去谷歌工作，因為那裡有最聰明的人。我想在谷歌工作，因為在搜索引擎公司工作對我來說非常新鮮。」

和最聰明的人一起工作 比起其他初創公司，梅耶爾認為谷歌成功的機會是它們的一百倍。

梅耶爾認為科技界鮮有女性雇員的原因，就是人們對這個群體存在偏見。不過梅耶爾表示，隨著科技越來越多的進入人們的生活，女性會對這些科技產生好奇，這將促使更多女性進入科技領域。

但梅耶爾也承認，她沒想到谷歌目前已經擁有10億用戶，在市場上的絕對優勢已經引起反壟斷監管部門的注意，而且谷歌已經將經營領域拓展到了搜索之外。

梅耶爾說：「我以為我們的成功只會在搜索引擎領域。我沒想到我們的工作可以拓展到這麼多領域，面對這麼多人，利用這麼多科技做這麼多有趣的工作。」

她建議人們選擇高科技領域的工作，不管是初創公司還是《財富》500強企業，當選擇工作時要考慮4件事情：與你能找到的最聰明的人合作；做你從來沒準備過的事；找一個讓你覺得舒適的環境，以便能找到自我；為信任你的人工作，因為一旦信任你，他們就會培養你。

主管地理位置和本地服務的副總裁，這是梅耶爾最新的職位，按照她的說法，她正在追求科技領域的下一個大事件：開發一種以手機為基礎的新項目，基於用戶的地理位置，可以發送定制化廣告、推薦和其他信息。然而，即便梅耶爾和她的同事正在開發的項目讓我們越來越離不開手機、平板電腦、瀏覽器和鍵盤，但梅耶爾承認這些服務和設備對我們產生了負面影響，尤其是在面對複雜問題時，因為這些問題需要集中精神。

梅耶爾表示：「這些技術可以讓我們進行多任務操作。通常情況下這是好事，但我真的擔心它會對人們研究和理解複雜問題的能力產生影響。我認為當手上有10件事要做，並一個個從手機裡冒出來時，就會很難深入的去了解一個概念。」

科技界女性偏少只因偏見 梅耶爾還對科技領域女性較少的現象表示關注。她估計，硅谷僅有15-17%的工程師是女性，她們占全美大學工程和計算機學科學生的比例還不到20%。

梅耶爾抱怨女性程序員和互聯網企業家的缺乏，部分程度上是由於科技界的偏見。她認為，隨著年齡增長，要是女孩子被稱為「極客」，那也就是說她是帶著酒瓶眼鏡，只會整天敲打鍵盤又沒人理的怪胎。要吸引更多女性進入硅谷，那就要打破這種偏見。梅耶爾自己就不是普通的電腦呆子，她曾經是芭蕾舞者，喜歡做紙杯蛋糕，還做過奧斯卡·德拉倫塔(Oscar De La Renta)的服裝設計師。

梅耶爾說：「最重要的事情就是增加科技界中女性雇員的數量，以展現不同的個性。對計算機科學家僵化死板的印象，對人們認識這個職業的能力和理力造成了傷害。」

好奇心將促使更多女性進入科技界 梅耶爾對Facebook、Twitter和谷歌等站點，以及智能手機和他們的研發的項目都非常樂觀。當這些技術變得更加實用，最終將成為改變科技界的催化劑。雖然她認為，在科技界不管男女都面臨著相似的挑戰，但女性不同於男性的地方在於，她們對自己的職業如何能改變日常生活有更深的理解。

梅耶爾解釋說：「從某種程度上來說，女性比男性更願意看到自己的工作可以改變日常生活。對於大多數女性來說，他們還沒有認識到計算機是如何改變人類的。」

隨著女性對科技更熟悉，梅耶爾預測她們會對科技更加好奇，這反過來也會吸引更多女性進入計算機科學和工程領域。

梅耶爾說：「未來幾年，我認為情況會有所改變的一個理由是，現在在我們的日常生活中，女性都在體現許多電腦科技和技術。當你每天都使用這些技術，你就會對它們產生好奇。我想這會激起更多女性進入計算機科學和科技領域。」

梅耶爾說：「未來幾年，我認為情況會有所改變的一個理由是，現在在我們的日常生活中，女性都在體現許多電腦科技和技術。當你每天都使用這些技術，你就會對它們產生好奇。我想這會激起更多女性進入計算機科學和科技領域。」

梅耶爾說：「未來幾年，我認為情況會有所改變的一個理由是，現在在我們的日常生活中，女性都在體現許多電腦科技和技術。當你每天都使用這些技術，你就會對它們產生好奇。我想這會激起更多女性進入計算機科學和科技領域。」

梅耶爾說：「未來幾年，我認為情況會有所改變的一個理由是，現在在我們的日常生活中，女性都在體現許多電腦科技和技術。當你每天都使用這些技術，你就會對它們產生好奇。我想這會激起更多女性進入計算機科學和科技領域。」

## 連載之 75

### 反危機企業借鑒國家反危機謀略的變通問題



## 反危機為何應借鑒國家反危機謀略

如果說在人類生存和勃興與衰敗驅使下，反危機謀略活動是人類智慧和創造力高度交集的領域，那麼就可以斷言，以國家為主體的反危機謀略活動，體現的必然是當時人類智慧和創造力的最高水平的較量。國家或國家間進行的反危機謀略活動，其涉及範圍和動員力量之大，知識密集度之高，智慧之深邃，手段之多，對抗強度之烈，損益後果之嚴重，皆為企業或其他實體所不能比擬。這就是我們在研究企業反危機謀略時，應重視解和借鑒它們成敗經驗的理由，旨在學習其中可以為我所用的知識，汲取可以引以為戒的教訓。

當然借鑒絕非搬用，企業與國家活動在不同的社會層面，差距太大，限制了彼此經驗的套用，但是許多謀略原則卻是相通的，可以讓企業受益。通過解幾何個舉世聞名的國際國內反危機案例，旨在總結和展示一些具有普遍借鑒意義的經典反危機謀略原則，豐富我們的反危機謀略思想和知識。

對企業而言，借鑒國家反危機案例中的謀略，應立足自身的實際，解決好變通應用問題。這方面至少有四個值得思考問題。

#### 1. 與國家政權相比企業是行動嚴受限的弱勢反危機主體

在現代國際法體系中，國家擁有至上主權，可以在國際法無力約束的範圍內為所欲為，包括編理由行使發動戰爭的權力，不服從利益和實力法則。例如北約打擊南聯盟的戰爭、美國攻占伊拉克的戰爭、俄羅斯肢解格魯吉亞的戰爭，等等。企業是附屬於特定國家主權之內的經濟實體，與掌握國家主權的政府比較，是絕對弱勢的組織，尤其是民營企業。因此，企業的反危機活動必須在國家法律框架內進行，這就會極大限制企業施展謀略的範圍。企業的反危機謀略，必須學會適應這種限制，一方面切忌將總經理視為總統，另一方面又要千方百計地將可以施展謀略的合法空間用足。

#### 2. 與國家政權相比企業反危機必須學會借助外力

國家可以支配或調用主權管轄內一切資源包括軍隊反危機，企業只能支配所有權所及的資源在法律允許的範圍內反危機。這個差異是巨大的，因此企業反危機謀略的一項基本任務就是如何借助外力，包括如何借助國家的資源為自己的反危機服務。另外，企業是經濟組織，不可能轉型為專業反危機組織，但危機對企業生死存亡的威脅，又要求企業全力應對，這就會出現企業反危機資

源和能力不足的問題。除了可以依法借助的資源(例如法律、警察、媒體和基金等等)外，企業反危機謀略的另一項根本任務，就是充分利用企業的社會損益關聯性做謀略性交易，借助外力為企業籌集反危機資源。這些策略應用如何，在在很大程度關係企業反危機成敗。例如，在這次國際金融危機中，若干美國頂級大企業(如通用公司)都靠這一招逃脫了破產厄運。

#### 3. 與國家、政府相比企業反危機必須更注重高效性

政府反危機的代價，可以轉移給全民社會承擔，其承受力無與倫比，只受國力約束。企業卻很難將反危機成本全部轉嫁出去，大部分苦果都得合自己吞下肚。也就是說，企業反危機是必須自主付出代價的，所有代價最終都是對企業利潤的損耗。長期不能贏利，企業就無法維持生存。反危機謀略必須幫助企業找到盡量降低反危機代價的辦法，提高反危機的效費比。在反危機效果相等的條件下，實現起來成本最低的謀略，就是最佳謀略。

#### 4. 案例解析的宗旨是輔助企業管理者修煉反危機的謀略素質

反危機的謀略素質，是指企業管理者內在儲備的反危機知識和應對能力的總和。反危機謀略素質的提升要靠平時修煉，其主要途徑就是反危機成敗案例的解析。猶如能打勝仗的將帥，無一不精通經典戰例熟知其勝負原因一樣。「危機管理謀略」作為一個培訓專題，其宗旨是輔助企業管理者以盡可能高妙的智謀修煉來準備應對真實危機。

世界上已經發生或將要發生的危機，既具某些共性，又都具有因人因事而異的獨特性，迷信教條是必敗之道。提升應用謀略的實戰知識和智慧，主要靠反危機活動體尤其是決策人的學習實踐和戰例解析來修煉積累，理論只起輔助作用。

需要再次強調，在各種反危機戰例中，國家和國際反危機戰例在謀略應用上處於人類謀略活動的最高層次，可視為人類反危機活動最高級謀略智慧的結晶和表達，因而可為企業反危機活動提供借鑒。本講座將企業反危機戰例與國家反危機戰例相互參照，志在揭示和強化對危機管理謀略應用中一般規則的認知。需要說明，人類的反危機智謀猶如浩瀚大海，本文能涉及的僅是滄海一粟，旨在拋磚引玉，其中的不足或錯誤，還求讀者指教為謝!

(本文完)  
作者：安田，企業危機管理學者

## Hulu 視頻廣告今年營收可達 5 億美元 網站所有權出售可能性大增

【本報綜合報導】近日，在線視頻服務Hulu首席執行官賈森·基拉爾表示，隨著付費用戶數量的增加，2011年公司營收可達5億美元。稱Hulu的視頻廣告數量超過任何競爭對手1倍以上。該公司還擴大了訂閱服務Hulu Plus可訪問設備的範圍。

基拉爾稱，Hulu的視頻廣告數量超過任何競爭對手1倍以上。該公司還擴大了訂閱服務Hulu Plus可訪問設備的範圍。基拉爾表示：「過去90天裡，我們已將Hulu Plus推向了Xbox 360和Kinect、某些Android智能手機、TiVo Premiere數字視頻錄像機和某些型號的三星藍光播放機。」

萬台可訪問Hulu Plus服務的設備。Hulu Plus在推出後的7個半月裡，獲得了近100萬用戶，並計劃推向所有可連接互聯網的設備，繼續提高用戶數。

付費服務的迅速增長可能會提高其他公司對Hulu的興趣，其母公司包括沃特·迪斯尼、新聞集團和Comcast已準備出售該公司。基拉爾稱，包月費用為8美元的Hulu Plus服務的用戶數在6月達到87.5萬。使用該付費服務的用戶可訪問更多電視節目，並在手機和其他聯網設備上觀看。

迪斯尼公司CEO羅伯特艾格(Bob Iger)表示，Hulu的股東們決心將其出售，並確實在數月前開始尋找出售機會。但不確定什麼時候會出售。

近期，有媒體不斷報導Hulu尋求出售的消息，有消息稱，與Hulu接洽的潛在買家包括了谷歌、雅虎、微軟以及一些傳媒公司，大概有8-10家潛在買家與Hulu進行了初步談判。對此傳聞，這幾家公司均不願置評。

Hulu是Comcast的NBC環球、新聞集團、沃特·迪斯尼和Providence Equity Partners共同投資組建的在線電視節目及電影網站。上周有消息稱，該公司已經開始初步的並購談判，潛在買家包括谷歌和微軟等10多家公司。截止目前，Hulu以及股東均未對此發表評論。

# 環球商機

### 尋找投資夥伴

中國天津華僑醫院坐落在和平區，地處繁華交通方便，是一個綜合性醫院，使用面積900平方米，設有內、外、兒、婦、中醫科、泌尿科、醫學美容科、骨傷科、化驗室、B超室、中藥房、西藥房、住院病房(30張床位)醫護人員48位，每月毛收入130萬人民幣，醫院總值1600萬人民幣。「因地處狹小需要擴充用地」，增設大型腫瘤門診，心臟外科，與300張床位的病房，尋找合作夥伴，融資、借資都可以，最少需要7000萬人民幣，多則2.4億人民幣(連同購買醫院地產天津最好的地段)。有意者請聯絡：**+1 626 780 5495**

### 幫助中國企業在美國零風險上市

美國投資銀行尋找快速成長、想上市但沒有指標的中國企業(年利潤在3000萬元人民幣以上，連續三年的生意增長率在20%以上)，幫助其在美国零風險上市。

有興趣者請聯絡  
Trade@chinesebiznews.com  
或電：+1 626 215 0179 (美國)

### 7-11 連鎖店 50 萬投資移民 供三個投資移民

希爾頓花園酒店 100 萬投資移民 (羅蘭崗 10 分鐘車程)

**50 萬投資移民** 南加某市項目，距洛杉磯1小時車程，美國律師辦案，5年回本加利息。

+1 626 215 0179 Grace 傳真：888 272 8858  
trade@chinesebiznews.com

### 誠徵廣告 AE

中華商報、泰翁商業網，誠徵廣告AE，底薪、銷售加股票。請電：**+1 626 215 0179 Grace**

---

### 現金為王·機不可失

151 棟華人社區銀行屋，7 折優惠給現金買主，可代為出租或轉賣。  
請電：**+1 626 215 0179**

### 投資致富良機

經濟低迷 銀行存款利息低於通脹率 等使人不知何去何從 積近30年分析股市的經驗深知賺錢機會來了  
林太太 **+1 626 330 4539**

### 誠徵貿易合作夥伴

為您打通美國連鎖店渠道，如Costco、7-11、FRY'S、Walgreen、Ride Aid、99連鎖店等，為您聯通中南美銷售渠道，提供各大商展產品展示機會。現誠徵貿易合作夥伴和中國工廠合作夥伴。

電話：626-215-0179 傳真：888-272-8858  
電郵：grace@tyloon.com

### 月賺 3 千

多語言搜索引擎誠征網站銷售及媒體銷售精英，可分紅利，有股份激勵，市場廣大，會西班牙語佳。非直銷  
EVA **+1 626 500 8068**