

巾帼英雄：硅谷IT公司女强人尽现英雄本色 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/159/2021\\_2022\\_\\_E5\\_B7\\_BE\\_E5\\_B8\\_BC\\_E8\\_8B\\_B1\\_E9\\_c70\\_159237.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/159/2021_2022__E5_B7_BE_E5_B8_BC_E8_8B_B1_E9_c70_159237.htm) 在硅谷的高精尖世界里，男性一直是主角。如果有人能把女性的阴柔与枯燥的高科技结合在一起，那该是创世纪的杰作。然而就在炙手可热的美国硅谷，就孕育着一个又一个女英雄豪杰，虽然她们仍是凤毛麟角，但她们在业界叱咤风云，尽现英雄本色。时代造英雄，这话一点也不假。今年，IT界又涌现一些后起之秀，如英特尔公司副CIO桑德拉-莫瑞斯(Sandra Morris)、甲骨文首席安全官玛丽-晏-大卫德森(Mary Ann Davidson)和雅虎的CFO苏珊-德克尔等。在提倡男女平等的现代社会，越来越多的女性已经开始从幕后走向台前，在IT领域展露头脚。那么，在竞争激烈、风云变换极度无常的IT业，这些女新秀有什么惊人之处呢？镜头一：成功开辟网络销售战线的桑德拉-莫瑞斯来源：[www.examda.com](http://www.examda.com) 去年一年，英特尔80%的高达228亿美元的定单都是通过网络实现的。除了思科这个网络巨头之外，再没有第二家公司能赶得上芯片老大英特尔在网络销售上取得的功绩。这份大功的幕后英雄就是英特尔的副CIO桑德拉-莫瑞斯。从1997年开始，她就提出要开辟网络销售战线，领导公司向虚拟世界进发，短短三年，她改变了半导体巨头传统的销售方式，建立了整个网络销售模式。除此之外，她还领导着2000员工，通过各种途径来预测市场销售的未来趋势，把握市场先机；并与供应商、用户保持密切联系，建立好公司的客户群体。她努力的结果有目共睹，业绩卓越。据英特尔介绍，自从公司业务全部实现网络化之后

。公司销售员每周可以多出10个小时与客户进行交流。不仅如此，英特尔估计2002年网络销售还为公司节约了5亿美元的开支，比生产芯片挣钱还来得快，英特尔形象地把它称为电子制造。长着一对大眼睛的48岁莫瑞斯大声说：“那是一个巨大变化。这就是我们前进的方向。”桑德拉-莫瑞斯伴随技术长大，毕业于美国特拉华大学，获科技教育学士学位。毕业后，她先是从事教育工作，可上个世纪80年代早期，命运让Sarnoff公司(前身为美国无线电Sarnoff研究实验室)看中了她。在这里，她创造了一项新的音像技术。1985年，英特尔收购了莫瑞斯的这一新技术。以后的10年多，她活跃在英特尔公司，渐渐崭露头角。到1997年，她的职业生涯发生大转变，从一个技术经理变成一个业务经理，主管英特尔的网络市场，开始负责建设芯片巨头的网络虚拟世界。她不仅制定了有关的议程，还制定了相关的技术标准，使其它部门能互送订单和生产信息，为在线商务的发展奠定了基础。RosettaNet的首席执行官Jennifer Hamilton说：“桑德拉是一个真正出色的CIO。”

### 镜头二：安全第一的玛丽-晏-大卫德森来源

：[www.examda.com](http://www.examda.com) 在计算机安全领域里要实现自己的目标，那可不是一件容易的事。玛丽-晏-大卫德森作为甲骨文安全的第一护卫官，她实现了自己的诺言：甲骨文产品牢不可破，为公司赢得了声誉。作为首席安全官，不是只看看会发生什么错，大卫德森还得从事软件开发，设计验证电脑黑客的程序。大卫德森领导着甲骨文上百名安全专家，通过每一行软件代码来测试其安全防御能力，并随时为软件漏洞添加补丁。大卫德森没有为公司赢得多少利润，但她确保了产品的安全性，为政府、公司和学术界提供了一个安全环境。在她

的业绩中，就有这样一项。她带头帮助开放源代码社团关键性地赢得了日渐流行的Linux开放系统的安全认证。这些认证是政府机构采用开放源代码的先决条件。年轻的大卫德森并没有想到以后会从事计算机工作，在美国加利福尼亚大学时的计算机水平一般，她一点也不满意。毕业后，作为一个技术人员，她在美国海军工作了7年。后来获得了美国宾夕法尼亚大学沃顿学院的MBA。1998年，她进入甲骨文财务软件部从事产品市场开发工作，任务就是给政府推销会计软件。这种软件要求安全性绝对好。从此，她就与安全拴在了一起。虽然她没有什么安全知识背景，但她有战略眼光。当甲骨文发出“牢不可破”的口号时，她动员她的员工要提高安全门槛。这需要严密测试许多产品，改变已有程序码的编排。她经常会问一些软件开发人员不愿意回答的安全问题，如：谁有权查看数据？产品如何保证只有授权者才能进入？当美国一些高级部门如五角大楼都在使用Oracle数据库时，可想而知，大卫德森肩负的重任有多大。但她对自己充满信心。

镜头三：赢得华尔街尊重的苏珊-德克尔来源：[www.examda.com](http://www.examda.com)

德克尔从2000年6月加入雅虎后9个月，就让困难重重的雅虎起死回生。期间，德克尔挽回了一笔高达900万的到期广告合同。近两年来，雅虎节节赢利，过去8个月，股票上涨了200%。分析家兰尼-贝克(Lanny Baker)说：“她敢作敢为，在财务上敢于说实话，增加了雅虎财务透明度。”德克尔在来雅虎之前已经做了14年的经济分析工作，她如鱼得水似的把这些经验应用到互联网经济评估上。当“综合评估”与“电子商务可行交易”这样的专业术语决定着雅虎的命运时，她还引入了两个术语：“单个用户收入”和“单个员工收入”。她

还让员工成为了财务专家，明白每一个部门在收支平衡上发挥着什么作用。现在，员工们对“用户人均收入”这样的概念了如指掌。雅虎商品交易市场部主任里奇-戈得卫(Rich Godwin)说，员工都知道每一产品能产生多少EBITDA(扣除利息、税收、折旧和分摊之前的收入)，所有这一切都归功于德克尔。即使这样，德克尔不是那种我行我素的CFO，她常常与公司高层商议。2001年，她四处游说，让雅虎加盟了求职网HotJobs.com。这个网站的最高收入达到了4.35亿美元，分析家预测该网站2003年能为雅虎创收8000万美元。此外，德克尔对股票也深有研究，成绩卓越，并很快就脱颖而出，被《机构投资者》杂志6次评为头号分析家。但她不满足于只作股票分析，将目光投向了互联网，雅虎成为她互联网生涯的第一个驿站。当说到职业感受时，德克尔感到有一种性别上的压力，但她表示，任何阻力都无法阻碍她发挥自己的聪明才干。她说：“我不会考虑这些问题。每天早上我就想着我们将如何实现成功。”在IT这片神奇的热土上，女性不仅证明了自己的能力，更是其他女性的楷模。她们的出色表现不仅有助于其他女性提高对IT业的兴趣，还为其他女性的事业成功指明了方向。我们相信，在不久的将来，IT业一定会涌现出更多的女中豪杰。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)