

英特尔“金童”杨旭的故事 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/185/2021_2022__E8_8B_B1_E7_89_B9_E5_B0_94_E2_c41_185699.htm “你们招人更看中过去经验，还是未来潜力？如果是后者，那么我对自己的未来很有信心。”在如潮的应聘队伍里，这个年轻人声音洪亮，充满自信。英特尔主考官缓慢地抬起头，打量了一下眼前这个中国留学生，稚气未脱，神采奕奕。这是1986年美国GMI（通用汽车学院）工程管理学院临近尾声的冬季校园招聘现场。参加这么多年校园招聘，英特尔主考官碰到主动提问的大一新生本就凤毛麟角，更何况是一向含蓄内敛的亚洲学生。他记住了这个刚满20岁的年轻人，并笑着告诉他，“没错，我们更看重未来潜力。”一星期后，小伙子果然收到来自英特尔的邀请，成为英特尔底特律办事处的一名实习生。这个机会令他欣喜异常。事实证明，这位主考官慧眼识才。这个中国小伙子后来成为叱咤中国IT界的风云人物，为英特尔在中国市场攻城拔寨，立下赫赫战功他就是杨旭，现任英特尔公司销售与市场营销事业部副总裁兼中国大区总经理。21年间，不断发掘自身潜力的杨旭，一步步走向事业的高峰。2007年，英特尔中国区从亚太区正式独立（级别上与亚太区平行），由于杨旭对中国市场的深入了解和出色的领导能力，成为执掌中国大区的不二人选。业内人士纷纷评价，英特尔中国区的独立，离不开杨旭本人的积极推动，而他担任独立后的中国大区总经理，更开创了英特尔任用本土经理人的最高人事任命纪录。21年间，长期价值观的锤炼与熏陶，潜移默化中，英特尔的DNA早已深入他的骨髓。在英特尔公

公司内部，同事们惯以“英特尔金童”来称呼他；在外界看来，杨旭原本个性中的自信、谨慎，与英特尔文化中的执着和危机感相得益彰，他似乎生就应当成为英特尔人。“英特尔是一个英雄有用武之地的地方。只要你愿意，个人的创造力、想象力和冒险精神都可以在这里得到淋漓尽致地发挥。”杨旭认为自己的成功得益于合适“生长”的土壤。2007年1月5日，一个普通的冬日午后，北京嘉里中心，杨旭坐在英特尔中国区总部6楼第7会议室向《IT时代周刊》回忆自己的成长轨迹，感触良多。“Ian，你应该去做销售”“我不是一个对人生作设计的人，也没有什么远大的志向和目标，很多时候都是巧合，顺其自然和顺理成章。”自称是英特尔的一员福将，杨旭常说自己几次大的转机都源于偶然。然而，偶然的机遇只会给有准备的人，这个人必须善于思考，勤于积累。偶然的点串成线，就成为了必然。1986年5月，杨旭正式到英特尔底特律办公室上班。当时手头并不宽裕，为了表示正式，他还是特意为自己置办了一身行头。虽然从里到外都是化纤质地，看上去还像模像样。踏进办公室大门的那一刻，他被迎面墙上的一块牌子吸引住了，牌子上写着：客户是我们最重要的财富。“客户？财富？”趁着等候人事部办手续的时间，杨旭直直地瞪着牌子，想了足足10分钟。20世纪80年代中期，对任何一个刚到美国的中国留学生，大脑里“客户”的概念都几乎为零。当时国内市场经济已经开始兴起，但是很多行业的服务意识还十分淡薄。即便是像北京上海这样的大城市，到饭店吃饭，也需要看服务员脸色。更不用说在杨旭的老家重庆了。“当时无法真正理解那句话，但是我想，在这家公司，只要把客户服务好，肯定不会错。”就是

这进门10分钟思考，为杨旭后来在英特尔的职业走向起到了很大的作用。杨旭进入公司一个多月后，开始按照“牌子”做事了。1986年6月底，在底特律举行的F1一级方程式汽车巡回赛上，当时车王巴西人塞纳驾驶的福特赛车使用了英特尔的工业控制芯片，所以每到这个时候，英特尔都会包下看台，邀请客户携家人、朋友观赛，为塞纳摇旗呐喊，这成为英特尔的一项传统。杨旭和同事们的唯一任务就是“Entertain customer”（招待好客户）。起初杨旭还担心，刚到公司，对产品和业务还不熟悉，不知道怎样与客户沟通，同事们打消了他的疑虑，“只要做好你自己就足够了。”不必谈业务，可以聊家常，聊天南海北，可以结交朋友，3天巡回赛下来杨旭认识了很多新朋友，大家都对这个来自中国，很能“摆龙门阵”的小伙子充满了好奇。爽朗热情的个性让他深受欢迎。杨旭十分喜欢这样的工作形式，“那时的我萌生了对销售工作的兴趣。”杨旭笑着说。现在看来，杨旭选择这条路或许是父亲的遗传。杨父是杨旭的“偶像”和人生中重要的导师，在少年时的杨旭眼中，父亲就像大树，富于传奇色彩。据杨旭介绍，父亲早年参加地下党工作，经历丰富，为人豁达豪爽，喜欢结识朋友。在记忆里，家里的客厅常常是父亲与朋友畅谈人生的地方，父亲在处理各种人际关系时的游刃有余，让少年的他感到神奇不已。他期待有一天能成为像父亲一样的人。自小耳濡目染，也确实让他成了名副其实的小“孟尝”，待人接物处处有父亲的影子。这对他后来从事销售工作大有裨益。杨旭表现出来的个人潜质，引起了他在底特律的上司的注意，他发现这个活力四射的年轻人总有问不完的问题，不断要求分配新的工作任务，喜欢跟销售人员

呆在一起，喜欢跟他们交流。当时，底特律办公室主要负责销售业务，杨旭也能间接参加一些与销售有关的工作。每到这个时候，杨旭会更加兴奋，任务总能完成得十分出色。事实上，杨旭在英特尔的实习工作并不都在底特律，但这个不安分的小伙子却给这个上司留下了极为深刻的印象。4年以后，杨旭完成学业，也结束了英特尔实习生涯，作为正式职员前往英特尔位于俄勒冈州的系统部就职。临行前，这位底特律的老板发自内心地对杨旭说，“Ian，你应该去做销售。”回忆这段经历时，杨旭有些激动，他反复地向《IT时代周刊》重复着16年前的那句话。不难看出，它对于杨旭的意义，起码在当时，这位知人善任的上司点出了他的优势所在。“这句话提醒我今后要做销售和市场，或者至少是做靠近客户端的工作。”明确的目标让杨旭学习积累有了更明确的方向。在俄勒冈州工作的5年时间里，这位风风火火的青年开始变得沉稳，他不断虚心求教，遇到不理解的问题，他会想尽办法弄懂。当时担任客户市场经理的他，直接为亚太区销售和市场提供后台服务。在间接接触亚太客户的同时，他对英特尔的技术发展脉络有了更直观的了解。“这段长达5年的工作经历，让我有更多的机会关注总部产品的信息、产品研发的过程，思考未来技术的走势。这对我后来回国从事销售工作，发挥了巨大的作用。”杨旭说。后台支持的工作永远是被动的，如果销售人员没有问题，杨旭很少能找到与客户交流的机会，对前沿市场的接触十分有限。“一个人到底喜不喜欢销售工作，是否对市场有感觉，这些都是他血液里的东西。做销售，一定要兴奋，要有热情。和客户坐在一起，我就会很高兴。可如果和公司同事一起开会，就没有那么兴奋了

。”说到此，杨旭夸张地做了瞌睡状。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