

ELEGANT BEAUTY

OFFICE LADY



汤雪梅

带着感恩的心离开，毕竟没有过去就没有你的现在。该摔的跤过去已经摔了，该磨练的过去磨练了，未来的成本提前付出。



100的起步是“零点”

汤雪梅，调查公司业界翘楚，零点调查公司昔日的总裁，今日北京数字100市场研究公司的老总，又是一个10岁孩子的母亲，一个成功企业家的夫人。

她是怎样一步一步走向旁人眼中的辉煌？作为零点公司的总裁，她又是为何在鼎盛之时急流勇退？从一个优秀的职业经理人到公司的创业者，她是如何开始并坚持自己的选择？旁人眼中的女强人，在家庭生活中又扮演何种角色？

我们带着这些疑问，走近汤雪梅，力图展现出一个女人的本色。

汤雪梅工作经历：

北京数字100市场咨询公司总经理。

中国人民大学人口统计学硕士
中欧国际工商学院EMBA

资深研究员，获得美国乔治亚大学市场研究课程学位证书，系北京科技咨询业协会注册咨询师。10年专业研究经验。在项目设计及调查技术、抽样控制、统计分析、网上调查等方面有较多研究，并且在品牌及企业竞争力、满意度、新产品研究等领域有丰富的实践经验。对于调查技术方法、客户关系管理、公司内部管理都有较多经验与研究。为清华大学、中国人民大学、北京大学等经理人班讲课。

1993年1月研究生毕业，在中国科学院计算所科智公司工作。

1997年初进入“零点”调查，1998年任“零点”技术部经理，1999年任集团副总裁，2000年兼任客户部经理，2001年任集团总裁。

2004年2月创办北京“数字100”市场咨询公司。

“数字100”获得“2008年中国十大成长之星”荣誉称号。

年少时这段漂泊的经历，使得汤雪梅不会固守某处，也没有乡愁，她笑称自己融合了父母的南北优势，包容性强，却也性格倔强，做事非要做好不可。

——题 记

梅花淡芳色，雪里逗年华——初见汤雪梅，便让人想起了雪后霁晴枝头怒放的腊梅。她位于北京市北四环边的办公室充满温馨，布局透着女主人的雅致，孩子笑脸的照片前面，是身穿裙装的美丽女主人。

人如其名，她如一朵盛开的雪梅傲然枝头，在岁月的磨砺中，愈加灿烂怒放。看似相反的特质却在她身上完美结合，既干练又温婉，既坚韧又柔弱。气如兰，质如雪，慧如星，性如水。她可以亲自做方案竞标，谈判席间谈笑风生，潇洒签约，也可以在一低头的温柔中为爱人编织温暖的毛衣。

性格决定命运。汤雪梅一路走来，并不平坦。靠的，也正是她那股雪梅般傲霜的敢闯、努力、坚韧和果敢。一切的未知，都有因有果。这朵怒放枝头的雪梅，从2003年辞职创业至今，正展示出她独有的姿态和闯劲；在“零点”7年的工作期间，她含苞待放，之前的一切准备正是为了厚积薄发的蛰伏。

在汤雪梅担任零点调查公司总裁的时候，我们从她身上感受到的是良好的职业精神和娴熟的专业技能；当她自己开始创业的时候，我们又领略了她敢于“从头再来”的魄力和勇气。

在她娇小妩媚的背后，深藏着一股不服输的力量；在她随和随意的笑容里，也坚定地持有做人和做事的原则。我能感觉到，她能赢，而且赢得坦然，磊落。

广源传媒公司总经理 王 超

入主“零点”前的蛰伏

汤雪梅进“零点”工作似乎是冥冥之中的注定。一张名片将她的7年青春和这个公司联系起来，留下刻骨铭心的回忆。1998年，汤雪梅辞掉在中科院计算机所的工作，一位师兄无意中给了她这张名片，上面的名字是零点调查公司总经理袁岳。寄了简历过去，面试，袁岳非常满意，问：“你还有没有什么其他的要求？”汤雪梅率直回答：“月薪最低3000元”。汤雪梅由此加入了零点调查公司。

不过，汤雪梅人生的零点起步早就从童年开始。童年的经历意味着一个人性格和价值观的形成，就是一个人的人生从零开始跨人一，跨人二乃至跨到一百的最重要的性格养成期。也许大多数人的童年经历因为是同一个城市同一个时代背景下而有太多相似的经历，但汤雪梅的童年却不同寻常，从小便随着父母四处漂泊。妈妈是个勤劳的四川妹子，爸爸是个充满闯劲和智慧的浙江人，他们在新疆相识，作为铁路兵工团的成员，从克拉玛依、乌鲁木齐到石河子，走过了新疆各地，而她出生的地方是泽普。因为工作原因，几乎每隔四五年就要搬家，而周围，是来自五湖四海的人们。年少时这段漂泊的经历，使得她不会固守某处，也没有了乡愁，她笑称自己融合了父母的南北优势，包容性强，却也性格倔强，做事非要做好不可。

从小就立志做工程师做居里夫人的她却在大学的时候学习了地理，这和她倔强的性格不无关系。高中的时候住校，一个学期也才能回一次家，独自生活的她让父母很放心，成绩也很好。报志愿的时候，父亲说：“雪梅，学医吧。你性格比较毛躁，学医可以磨砺人的性格。而且，作为一个女孩子，以后的出路会很好。”倔强的她却觉得父亲如此建议是对她的伤害，让女孩子学医，难道瞧不起女性么？

阴差阳错，最后她学了地理。这个渴望独立的女孩子，脑海中充斥着每个假期可以大江南北地游玩，甚至期望可以去南极冰山考察，但真正接触之后

却突然发现自己并不能专注于这门专业。

人生由无数的分岔路组成，这就造就了无数的可能性，选择了这条路，作出这个选择，终将影响一生。很多人在面对选择的时候，不是左右彷徨无法决断错失良机，就是冒失轻率，无法找到正确方向。在选择上，无论是高考，还是研究生考试，或者是毕业找工作，亦或是进“零点”，再创业，雪梅一直都坚持自己的想法，哪怕后来回望当年完全错误。即使看似轻率，但最后的结局却是意想不到的惊奇。我们会发现，一切的成绩都是她努力的必然。

大学毕业后，她拒绝当中学老师。她有一颗远航的心，报考了北京的研究生。之前，学校还从来没有考上过西安以外的学校，老师善意地提醒她不要好高骛远，但越是这样，越激发了她的斗志，要考就考最好的，否则就放弃，她便干脆报了和地理专业相关的中国最好的学校——中国人民大学人口研究所。这次，她明白自己喜欢什么，去做什么了，她喜欢和社会结合紧密的工作，希望以后的研究能对当今社会产生影响，最后如愿以偿。

研究生录取之后，她先被派去北京一个轻型汽车工厂工作，坐了近一年的办公室。次年才正式入学，1993年1月毕业。

1993年，汤雪梅即将毕业，在3个月的毕业实习期间，她自己联系去了海南。

1993年的海南正是全国改革开放最热烈和思想碰撞最活跃的地方，而汤雪梅毕业论文的研究方向正是“流动人口”。她一个人跑去人生地不熟的海

南省作调查。虽然只有短短3个月，但那是她至今印象最深刻的一段时光，也是她迈向社会的第一步。在那里，她完成了从一个懵懂的学生到社会人的转变。在生活的磨砺中，她学会了观察周围的世界。

从北京到海南，先去省统计局报到，然后找了个旅馆，开始论文的准备。第二天，开朗的雪梅就认识了一位人民大学的校友，他向雪梅介绍说，男生宿舍有一个空宿舍，倒是可以去住。因为房租的考虑，她一个人在那个空宿舍住了10多天，找到工作就立刻搬了出来。

做论文的同时，她在海南还找了第一份工作：公关。看到报纸上的一则招聘，她就跑去了。连她一共4个人都是全国重点大学的女孩子，老板告诉她们：“做公关，不是凭女孩子的漂亮，不是靠所谓交易，而是因为你们有知识，有气质，为人处事得体。”

老板派的活都是政府关系、招商引资、娱乐项目洽谈的事情，汤雪梅做的得心应手。同时她还做调研员，对海南所有高档酒楼的情况进行数据采集和摸底。一脸单纯、满脸书卷气的她跑到每家酒楼，和老板交谈，询问海南高档酒楼市场的情况，比如租金和各方面盈利情况。当然是以做论文为由



头，就这样，她认识了很多酒楼老板，了解到很多核心的数据。而这，便是她耿耿于怀的人生第一次“撒谎”，虽然在为公司服务，但这是找个由头干事，但用玩弄技巧行事不足道也，她至今还耿耿于怀。海南除了让她第一次撒谎，还让她懂得利用女性的性别优势，适当示弱，以获得别人的保护。这也是她第一次知道可以这样得到别人的帮助。

因为工作出色，公司老板希望她能留下来长期工作，但因为当时的男朋友即现在的老公在北京，她还是毅然回京。老板帮她退掉已经买好的轮船票，替她买了回北京的机票，希望她能回来。

1993年，那年研究生的就业形势非常严峻，各个国家机关都没有编制，而当时所有人都以为她是要回新疆工作的，去当一个捧着铁饭碗的老师，安稳地过着滋润的日子。但是，飞出来的鸟儿怎么会飞回到原来的地方去呢？更因为有他的牵挂和温暖，所以携手，所以，再难也要坚持。

正式毕业以后，她偶然看到报纸上中国科学院计算所招人的广告，应聘的工作是“计算机人工智能”。压根不懂，但试试无妨，年轻就是资本，于是充满自信地去应聘了。条件很简单，只要求英语好、中文好就可以。她顺利入选，但一切都是现学现用，开始从事汉英翻译系统研发，编写类似快译通集成软件的程序。在这里，不用扬鞭自奋蹄的精神和追求完美、超越自己的信念使得她很快鹤立鸡群。

都在工作，但她想的总比别人多一些，事实

她有正直与热心助人的品质，有大气与追求奔放无拘无束的个性，有专业与独立视野的实力，来自新疆的一位成功女性。

联想集团大客户服务中心总经理

李祥林

上，她经常回家的时候还在苦思冥想，为什么这个程序调不通？为什么这么乱？非要想出个道道来。想通了，便把这些规则整理、调适、确定，于是她很快成为小组的技术领导。同年，还在人工智能年会上发表了一篇文章。而当时公司有100多个人，也只要一两个人的论文入选。

因为工作出色，当她怀孕的时候，公司给她专门辟出一个单独办公室，让她这个曾经的门外汉做技术指导老师，回答别人的请教。

一边是工作出色，一边却因为说话直率，常不留情面，无形中得罪了很多人，大家说她不懂人情世故。周围很多人都说她因为钻研和争论，更适合当大学老师。有一次选小组长落选了，她心情郁闷，“我在业务能力上这么突出，为什么别人并不喜欢我？为什么说我身上有刺，难道就因为不留情面么？”一个朋友劝她，小组长并不是你的位置，你是当总监的料。不当燕雀当鸿鹄，这句话让她暗自鼓励。

最终，这个人工智能项目研发成功并获得了国家科技成果奖。参与项目研发的人员都得到了奖金，汤雪梅拿到了2万多元的奖金回家生孩子去了。在此之后，她选择了离开。因为她发现，从事的这个研发工作自己没有专业优势和基础，难以得到长期发展。

“零点”刮起的汤氏风暴

从1997年始，汤雪梅开始入职“零点”。当时，“零点”作为一家成立10年的国内知名的最大的民间市场调查机构，员工100多人，营业额上千万元，一直由袁岳进行管理。

袁岳在1992年创立“零点”时，通过发展社会调查和民意调查建立品牌进入市场，这一策略在财务上的表现是在公司成立的前3年，“零点”有意识地进行投入性亏损。1996~1999年，“零点”在快速发展，同时也进入管理转型期。2000年袁岳出国攻读管理学位，公司授权于专业经理人管理，基本是维持状态，企业经营陷入低谷。

2001年袁岳回国，时任副总裁兼技术经理的汤雪梅成为“零点”第3任总裁。已经在企业工作了5年的汤雪梅，对于企业存在的问题也有比较深入的认识。因此，决意对企业进行改革，汤氏风暴就此开始。

在2001年9月5日上任总裁之时，汤雪梅曾以“创业路上风雨兼程”（见文后）发言，真诚地和员工分享她在“零点”的成长故事，流露出对“零点”未来的期盼和做好总裁的信心。

刚到“零点”，一切从零开始，她也面临着新员工的很多个第一次，第一次做项目、第一次出差，从第一次加班到无数个深夜加班，无数次对完美的追求和繁杂工作的冲突，以及巨大的压力。

第一次任务，让她的兴奋化为压力：5个相互关联的累积上万条记录的巨大数据库的查错。这是个连续性项目，前任负责人告诉她，客户是一个国外教授，非常挑剔，可以查出任何一个数据的问题，不允许任何一个不干净的数据存在，之前这位负责人查过的数据库曾18次被打回。在没有任何FoxPro基础的情况下，她在家里添置了电脑，深夜啃计算机书，尝试写小程序，无数次调试，在没有人指导的特殊情况下，历时一个月将其完成，而且一次性提交成功。当她作为总裁时，曾说过：“要理解新员工每一点进步背后的付出，我愿意帮助他们走好第一步。同时，也想告诉新员工，对每一个数据求真求准是调查专业人员应该具备的第一个基本素质。”

第一次出差，她到成都执行两个项目。一个

女孩子带着两大纸箱问卷及巨额现金在一个陌生城市走出机场没人接应，当时的无助与恐惧至今让她铭记于心。

负责的第一个项目，一份份问卷要做电话复核，发现访员作弊时会气愤，也只有无奈地用电话补问每一个漏答，更要在写报告时对数据背景做更丰富的理解，一切仍记忆犹新。正因为这样，她更加理解真实准确数据的产生非常不易，只有控制每一个非抽样误差的环节，才能真正得到准确的数据，才能对数据有更深入把握。这也是她对实地规范性与实地监控体制特别关注的原因，是她希望项目经理参与到实地环节中的出发点。

她有过面临技术高山深感自身渺小无力，而不得不以微弱之身迎战时的孤独悲壮，也有过在国外专家面前发现自己研究的深度与解决问题的创意已经超越他们的自豪。因此，她强调利用团队力量进行技术创新与转化的同时，对外充分展示竞争实力，特别要彰显“零点”品牌的专业技术特长。

她有过在客户面前“书到用时方恨少”的自责，也有过大客户在服务中对“零点”的专业性无比认同的成就感，更有过调查带给客户商业价值并改变了其一贯经营思路时的社会使命感。这种使命感激励或迫使她将高负荷的生活方式演变为生活常态，尽管言称自己连青春尾巴都看不见了，孩子也在缺乏细致呵护下长大，却仍无悔地生活在这种生活模式中，这种使命感将成为激励她继续前进的动力。同时，追求理想的完美，如何提高工作效率，建立公开化的信息平台，减轻压力也是她一直的想法。

“我将学习做一个好总裁，而且我有信心，以我强烈的使命感与责任感，以我多年的经验与感悟，以我的真诚和坦率，以我的追求与投入，我相信自己会成为一个好总裁……”

作为一名职业经理人，专业性成为汤雪梅引以为傲的一点。企业文化是一个成熟而健康企业的思想与灵魂，在改革伊始，她敏锐地意识到这一重要性。企业管理者如何管理好员工思想的洪流，使其发挥巨大的潜能呢？“堵”还是“疏”？

在汤雪梅看来，“零点”原来的企业文化带着很强的个人色彩，老板袁岳具有突出的个人魅力并且非常感性，员工组成是以其为中心的大家庭。管理以

老板个人为主，随意性较强。由于老板个人对社会问题研究和民意研究兴趣比较大，因此，社会问题研究和民意研究所占比重较高，公司声誉也以民意为主。公司虽然涉及了大量的商业研究，但总的来说，重视度不足。客户服务意识不强，员工有时有点自视清高，有时会轻视客户或者喜欢教育客户。员工的行为缺乏职业化习惯，更多是按照个人差异化的工作习惯处理客户关系和内部关系。

而汤雪梅是一个理性，讲究科学，注重商业价值和现实利益，喜欢规范化与职业化的人，因此，她希望在她的领导下企业文化变得更理性更职业更规范更量化。

一边是旧体制和旧制度下的原有发展模式，一边是锐意改革的汤雪梅，冲突成为必然。2001年底，她和袁岳经常就公司的变革进行争论甚至吵架，她回忆到，当时光吵架就至少10次，最后甚至和老板拍着桌子哭。她苦苦坚持说：“袁岳，我做这件事情，不是为了你，是为了‘零点。’”而当时几乎所有人都觉得没有必要如此和老板力争。人力资源部经理劝她：“何必呢，争来争去，还不是他的公司？”但“在其位就要谋其职，要照我的思路来改。”最后，袁岳表态，“那给你犯错误的机会”。

在她事后的总结中，将7SFramework作为改变和构建新的企业文化的方案：

(一) Strategy 公司的业务重点更多地转向商业研究，相应地组织结构也要进行变化，分为3个研究部，重点针对3个商业研究领域，每个研究部都有

面对汤雪梅，你能从她的眼中读到智慧的光芒，从她的举手投足间发现认真的魅力，从她的言谈中领略率真的个性，无论身为总经理、妻子、母亲、朋友、基督徒中的哪一个角色，她都用心探索并勇于尝试。“沙仑百合，荆棘玫瑰”是这位工作着，生活着，美丽着的女性的写照。

北京数字100市场咨询有限公司
 副总经理 张彬

固定的资深人员负责。实施项目反馈制，使员工认识到客户服务的重要性。同时还实行了客户销售提成制。

(二) Structure 研究与研究经理制度的实施要求公司进行更专业化的分工，使研究经理有更多的精力放在客户服务和研究上。对部门职能作了更清晰的界定，基本杜绝了部门合作中职责不清互相抱怨的问题。

(三) System 专业化的分工要求薪酬体系拉开差距。对研究经理、项目经理、督导、行政人员的工资进行了调整，使之阶梯化和薪酬结构更合理化。对于公司利润和财务控制，建立财务控制系统。

(四) Style 民主决策，注意授权给中层管理人员，反馈管理信息和财务信息，提高信息公开化程度。

(五) Staffing 实现个人英雄式向团队合作式的转变，总经理不再介入到具体项目中，依靠团队合作完成高质量的项目。加大对中层人员的培训，形成了一大批强有力的中层管理队伍。

(六) Skills 为建立公司商业领域的声誉，参加重点领域的会议，在专业媒体上发表专业的文章，通过大众媒体传播转变人们心目中的民意领袖的形象。

(七) Culture 在继承“零点”单纯而敬业的优良企业文化的同时，更强调运动与身体健康，强调高效工作而不是无限制地加班，强调家庭关系的重要性而不是公司就是一切，更崇尚运动更注重亲情。

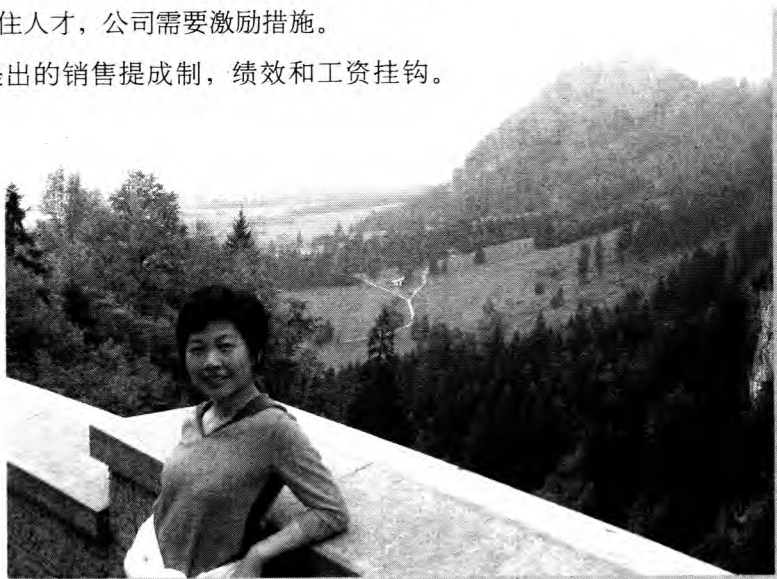
在新的管理团队逐渐到位的情况下，汤雪梅推行了一系列的改革。之后3年，“零点”每年销售额都以30%的速度递增，2003年营业额达到2001年的两倍多。截至2002年，“零点”已经成功完成研究项目数千项，涉及30多个行业，成为调查业的标杆企业，使得这个原本由家族领袖式、个人魅力型、随意性强、偏重研究、重视民意、感性的公司管理体系变为以客户为导向、商业化、职业化、规范化、团队合作式、民主、量化、理性的公司管理体系。

2003年6月，董事长袁岳对汤雪梅的改革措施表示了高度的称赞。“我看汤雪梅总裁的时候，深感她的管理才干和理念带给了“零点”这一年很多过

去没有的角度。”对她领导下的团队工作也非常满意：“2002年是我们历史上进步最快的一年。一年过去，我试图想用几句简明的描述去看待我们的新进展：管理提升、结构改善、凝聚增强、文化更新。直接表现为：运作规范性水平提高，从而增强了业务处理能力；附加值业务有了明显进展，促使业务盈利能力向良性方面转化；随着职业意识与能力的改善，团队工作协调，效率有很大提高；文化革新使得创新与进取的风气有了更大范围的扩散。而这样的变化是伴随着一批优秀研究人员的成熟为标志的。”

作为极具强权风格的管理者，她为了维护员工的利益可以和老板吵架，甚至牺牲自己所得。在改革方案中，她发现高管、部门经理、普通员工的年终奖没有阶梯，于是提出拉开差距，给中高层人员涨工资的要求。在和老板商定时，老板提出了最高界限，她申辩说，并不是计较自己拿多少钱，而是考虑到要留住人才，公司需要激励措施。

同时提出的销售提成制，绩效和工资挂钩。



袁岳对此表示反对，因为一旦这样决定，既有如何分配利益的问题，还有公益性的项目无人愿意问津的趋势。为此，两人争吵了很久，最后老板妥协了，同意了汤雪梅的大部分激励提案。

当年她培养的人还是“零点”的骨干，再提当年的争论和执着，汤雪梅已经能心平气和地回忆她曾经的老板。自己身为老板后，才能体会到当年袁岳的压力，才理解职业经理人和老板必然从不同角度考虑问题，当时的争论也并非对错。事实上，两人很有互补性。汤雪梅在随后的改革中得到了袁岳的支持。

再评袁岳，她用老公曾说的一句话作答，“也就袁岳能包容你，这很难得了，其他人是容忍不了的。”要知道，当她还是普通职员的时候，就会为报告的思路和袁岳吵架，动静大到甚至同一层走廊的人都不敢过来。或者从血型也能看出有意思的比照，O型血的汤雪梅属于包容性强的人，而袁岳是追求完美的A型血，所以现实和完美之间必然有冲突。

她和袁岳在对公司的策略、方向、发展很多想法上是完全不同的，究竟该在职业冲突中如何解决这些问题呢。拥有西方思维模式的她选择了直言不讳和简单至上的行事作风。当然，汤雪梅是特立独行的，以她的个性而言，如果十分顾忌别人的想法，也不会成为零点曾经的灵魂人物之一。

一线之隔回头望

是做高级打工者，还是当自己的老板，这一线之隔让人苦苦思索。

做了3年的总裁，“零点”营业额和利润率都成倍增长，管理规范化水平大大提高，员工满意度持续上升。再继续干下去，汤雪梅完全可以坐收前几年的成果，但她却毅然离开了挥洒下汗水和泪水的“零点”，这次，袁岳没能挽留她。

一个月后，汤雪梅开创了自己的公司——北京数字100市场咨询公司。

谈到自己的创业理由，她认为自己已经缺乏挑战和激情，而内心动力的

缺乏是最重要的理由。她迷茫，谁会为40岁以后的自己埋单？

再三权衡后的排序中，她认为生命的体验和成就感是大于舒适和名利的，而自己又是一个不用扬鞭自奋蹄的人，一个比老板还在乎公司利益的人，但偏偏又是一个不愿讨好上级爱犯上的人，不会为了老板的喜好而做违背原则和公司利益的事，不会心安理得过舒服日子，不会玩弄权术，永远不会成为快乐的职业经理人。而对她来说，快乐最重要。

虽然理智上考虑清楚了，但在情感上却难舍一手建立起来的“零点”文化，自己创业又是一条艰辛的不归路，未来茫茫。她就在这样的两难中挣扎。“职业经理人只有短期的企业使用权而没有所有权”这一本质让她感受颇深，而她在中欧国际工商学院同学的话让她最后跳海：“创业失败了你会有什么风险？最差就是重新打工呗，何况你这么优秀，还有这么多朋友帮助。”是的，一样的辛苦程度，一样的结局，为何要让自己留下遗憾？创业之梦就这样孕育直至诞生。

从一个高级职业经理人到自己创业当老板，这种角色的转换让她有了很多的感悟。用她自己的话说，这“其实是人生提升的一个境界”。想问题想得宽了，要以老板的身份思考整个公司未来的战略，未来的资源组合、服务客户的策略等更宏观的问题、更高度的问题，这让汤雪梅充分感受到心灵自由的境界。

她更快乐了，不用再猜测别人如何评价自己，不用再祈求别人的认同，自己知道自己的付

我眼里雪梅同学是个复杂的女孩子。首先是个职业人，拥有两个硕士学位，得到总裁职位而又放弃，为了创业穿梭于商业往来之中，为了影响演讲于各大学之间。其次是个女人，容貌甜美，声音悦耳，平和淡定，永远面带微笑；还是个“男人”，好胜心强，即使在强手如林的男人堆里，也希望自己是“中心”；也是个孩子，在家里与孩子争老公的爱，玩起来有时疯得出“格”，处事单纯简约。总之，雪梅是个鲜活的女人。女人鲜活了，世界才多彩。

海信集团副总裁 程开训

出，自己认同自己，哪怕是缺点，也更加坦然。有了更高的激情，每天都有新的感受，思维更加活跃，对外界的信息和机会也更加敏感。当她发现自己的承受能力和应变能力，气度和战略眼光都有了不同，这些对自我发展的肯定更让她快乐。

毫无疑问，创业之初，汤雪梅也要和业务员一样去谈客户，开拓业务，甚至更辛苦。但功夫不负有心人，2年过去了，北京数字100市场咨询公司在调查业内的名声鹊起，赢得了一批像三星、联想、伊利、米其林、中信银行、国美电器、中央电视台、搜狐网站这样的国际国内知名企业的认同。按照横向和纵向两个脉络，北京数字100市场咨询公司定位在消费行业，如金融保险、IT电信、家电、汽车房产、医药保健、旅游娱乐及媒体等。同时，纵向面上提供的主要产品，更多的是做满意度调查、品牌调查和新产品上市之前的调查与研究。

她的所有客户都是靠拜访、靠竞标争取到的，而且现在和很多大公司都有很好的合作，这让她觉得骄傲和自豪。在如何抓住这些客户上，就需要更高的眼光和更专业性的操作。比如给国美电器作调查，当时客户同时选了盖洛普和他们一起做。国美的常务副总开始还有些怀疑女性做起来会不会太感性？她笑道，正因为我很理性才会做调查。结果出来以后，得到的是这位副总的赞扬。

汤雪梅最大的优势是专业性和责任心。正是在职场上的职业精神和率性而为，使她成为具有积极心态的新女性。对于现在的年轻人求职，她建议不要随便跳槽，而是观察周围的高级经理人朋友，那些一般在一家公司做了七八年的人。**不断跳槽，只是学会了一些浮光掠影的技巧，却不能在这个领域扎得很深。**成为一家公司资历最老的人才是最重要的，这也使得在晋升时具备了别人并不拥有的资本。

平平淡淡才是真

在工作中，汤雪梅以她的专业性赢得了信任和客户，是值得信赖的专业伙伴；在丈夫面前，她是活泼的小女人；在儿子面前，她有意识把自己塑造成柔

弱的妈妈。如今，懂事的儿子会帮她干活，并时常给她些惊喜。这是她实施心灵教育的结果，为了孩子的教育，她曾经给学校的老师写信，常和老师沟通，拳拳爱子心，字字可鉴。

谈到家庭，她满脸由衷的微笑。因为是家中长女，她从小就希望能有机会担当保护弟妹的伟大角色，直到上了大学，才把这个情结转移到男朋友身上。她觉得人生有些悲剧才是人生。多年以后，她发现当初的想法是多么幼稚，平平淡淡才最好。

老公，这个从上学时就开始交往并相许一生的男人，被她用“小孩子”来形容。研究生谈恋爱的时候，两个人的学校离得远，年轻气盛，经常是一斗嘴她就赌气从北京经济学院坐公交车回人大，着急的他便跳上下一辆车跟着跑回来，如此折腾。结婚之后，两人都忙于自己的事业，她便想方设法为两人创造共同的活动时间，一起去健身，一起出去玩，珍惜彼此相处的时间。即使对某个问题并不赞同，但她认为夫妻之间并没有对和错，听他的也没什么。她的婚姻哲学是，女人让男人不再孤独，让男人疼爱，让男人自豪，在男人面前，女人其实可以做暗中的掌控者，让他陶醉于表面的强者。比如，回家晚了，就要给他解释，如果还不理，那就戏谑，又生气啊？如此一番，老公便消气和她说话了。事实上，在家里，她还是那个依赖他的小女人，甚至有时候

