

王梅 ◎著



勇敢表达 抬头实干 才能让老板看见

勇敢去 敲老板的门



北京甲骨文华东暨华西區董事總經理李紹唐的成功之鑰



机械工业出版社
China Machine Press

王梅 ©著

勇敢去 敲老板的门



机械工业出版社
China Machine Press

员工努力地做事，就一定能被看到吗？并不是每一个老板都能保持耳聪目明，万一老板得了近视、散光、老花……看不到员工的表现，那该怎么办？作者以简练而生动的笔触、以北京甲骨文公司华东华西区董事总经理李绍唐先生的成功经历回答了这个问题，同时探讨了李绍唐的个性品质和成功因素的形成过程。从他的成功经历中，刚毕业的大学生或初入职场的人能够学到很多经验，是一本不可多得的职业生涯规划参考书。

本书中文简体字翻译版由台湾地区天下远见出版股份有限公司授权机械工业出版社出版发行。未经出版者预先书面许可，不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

勇敢去敲老板的门 / 王梅著. — 北京：机械工业出版社，2004.9

ISBN 7-111-14859-2

I. 勇… II. 王… III. 李绍唐 — 生平事迹 IV. K825.38

中国版本图书馆CIP数据核字（2004）第068241号

机械工业出版社（北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037）

责任编辑：罗云 版式设计：刘永青

北京瑞德印刷有限公司印刷·新华书店北京发行所发行

2004年9月第1版第1次印刷

880mm × 1230mm 1/32 · 5印张

定价：18.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

本社购书热线：（010）68326294

投稿热线：（010）88379007



没有任何家庭背景、没有留过洋、没有MBA学历，惟有清寒的家境与奋斗意志。在他被任命为甲骨文公司台湾地区分公司总经理时，令业界跌破眼镜。当他以“心诚业勤”的领导管理风格实现公司业绩逆势增长时，业界人士当然刮目相看。

这位传奇人物就是北京甲骨文软件系统有限公司华东暨华西区董事总经理李绍唐先生。

- 他1958年出生在台北，父亲早逝，从小家境贫寒。
- 大学毕业后，从众多竞争者中幸运地进入IBM，兢兢业业地从底层做起，被称做IT界的“拼命三郎”。
- 在IBM做了15年后，他勇敢去问老板：“你老实告诉我，我到底有没有爬到金字塔尖端的机会？”得到的答复是：“机会不大。”
- 这才有了日后到甲骨文公司的发展。

这本书是他二十多年职业生涯的一个总结，可供初入职场的参考，也可供职场老手“看看别人，想想自己”。

只要努力，没有不可能

◎ 李绍唐

这本书最主要的目的是想把我亲身的经验分享给大学生以及社会上初入职场的年轻人，帮助他们规划职业生涯，避免走很多冤枉路。

譬如，何时该离开一家公司？一旦做了主管该如何带人？如何面对客户？如何接受挑战？如何排遣压力？如何治理公司？如何让自己和别人产生差异？

我自己在IBM工作了17年半，毅然离开，当时便是下了很大的决心。一个人在离开一家公司之前应该做好哪些准备？具备哪些核心竞争力和专业技能？让自己有更完备的条件，才能实时把握住机会。

勇敢去敲老板的门，不单单是指敲老板办公室的门，而是当碰到老板下的指令、方向与我们原先的想法不同时，我们能根据事实，以平稳的语调及尊重的态度去问他“为什么”。一旦你提出了这样的问题，就能更了解老板背后思考的动机，无形中缩小了与老板的“距离”。

我今天能有这样小小的成就，除了感谢父母的教诲以及这

一路走来曾经帮助我、提携我的师长、朋友、贵人之外，另一个最重要的因素，就是主动去敲了老板的门，了解自己的现况，询问老板自己未来的职业生涯是否有机会继续往上攀爬，而不是一味地对老板点头说：“是！是！是！”不敢说出心中真正想说的话。

我始终相信，任何事只要依据三个指针——事实、逻辑、原则，即：谈事实，根据逻辑分析，再运用原则，很多策略与方向都能透明地呈现。

每个人都能编织自己的梦，展现自己的理想抱负，不要因为自己条件不如人而自暴自弃。

我自小家境不好，只不过是一个普通大学的毕业生，没有一流学校的显赫学历，更没有出国喝过洋墨水，但今天由举世知名的甲骨文公司^①的台湾地区分公司总经理做到北京甲骨文公司华东暨华西区董事总经理，证明只要靠自己努力，没有不可能的事。

天生我才必有用，任何人都有优缺点，能够放开心胸去接纳别人对我们的批评，这是多么伟大的胸襟。

古人说，三人行必有我师。在每天的日常生活当中，有许多人是值得我们学习的榜样，可以成为我们的良师益友。从我进入职场开始，就不断地寻找偶像，不论是在道德品格提升还是在专业能力的培养上，他们都为我提供了极为丰富的养分。

① 除特别指明，本书后文中的甲骨文统指甲骨文公司中国台湾地区分公司。——编辑注

本书作者王梅小姐做了很多周边采访，我也从领导、同事、部属、客户、朋友……周围许许多多的人那里，接收了各种意见和看法，也深深地看到了自己的优缺点。他们就像一面镜子，提供给我最佳学习自省的机会。

希望这本书能够给社会大众带来帮助，而本书的版税将悉数捐给“北京大学贫困生”，除了略尽个人绵薄之力，亦期许能发挥抛砖引玉的效果。

作者序

勇敢去敲老板的门

◎ 王 梅

凭良心说，我刚开始接触“李绍唐”这个人，并不是很能适应他的风格。当我接到指派任务负责采访他并撰写这本书时，曾经一度犹豫，我该如何诠释李绍唐这个人以及他背后的故事？读者为什么要看这本书？

李绍唐的妻子陈蔼美女士曾跟我提起，她和李绍唐初次见面是在一次生日宴会上。当时，只感觉李绍唐活泼外向，十分引人注目，属于“满场飞”的那一型。那天正巧有老外客户在场，只见李绍唐跟老外叽叽呱呱不停地讲英文，似乎有点爱显摆。总而言之，个性内向的蔼美对李绍唐的印象不是很好。

但后来两人相处机会渐多，蔼美逐渐发现李绍唐很多优点，譬如他的热心、善良、积极、主动、上进、乐观、刻苦、责任感等等，从此不但对李绍唐改观，进而滋生好感，最后竟然嫁给他变成“李太太”。

对于蔼美的转述，我亦颇有同感。

这和中国人的传统有关，从小到大我们都被教育要含蓄一点、谦虚一点、保守一点，肚子里即使有十分的料，也只能显

露七分，一定要刻意保持低调，以免遭人非议。

但李绍唐不是这种人，他不吝展现自己的优点与长处，更乐于将自己的成就与别人分享，在许多场合里都能感受到他的热度、他的积极主动。在某些人眼里，可能难免认为有些炫耀，一时之间令人无法接受。

我想起“广告教父”孙大伟曾经告诉我一件事：做广告有个基本定律，广告人一定要爱你的客户，否则很难做好广告。

我虽不是广告人，但很多事道理相通：就如同一个人不热爱他的工作，就很难把事情做好；一名作家如果不喜欢笔下的题材，绝对写不出好文章。

于是，我决定调整自己，逐一找出李绍唐的优点。

我透过李绍唐的朋友、同事、部属、家人、合作厂商、客户等等，从各个角度去解读一个“立体”的李绍唐。

了解愈多，我愈清楚李绍唐所展现的风格并非自大自夸，完全是出于他的自信自得；他的恒心、毅力与勇气，非一般人所能及；而他出身清寒、刻苦向上的背景，更为他日后攀登人生高峰增添了传奇的色彩。

这本书[⊖]，从2003年5月开始动工进行访谈，到2004年3月底出版为止，前后耗时将近一年。当时，正值李绍唐就任甲骨文总经理整整满3年。一个月后，李绍唐接到新的派令，即将调往上海出任“华东区暨华西区董事总经理”新职。

⊖ 指在台湾地区的繁体字版本。——编辑注

李绍唐去了上海，但我们的访谈工作仍继续进行。这期间，我们有时互通E-mail，有时打长途电话，只要他回到台北，一定安排会面。

我亦曾专程飞到上海，实地做了第一手的观察采访。我们也经常隔着听筒，用电话讨论书稿内容，不厌其烦、一遍又一遍地修改到深夜，让我充分见识到李绍唐做事的细心与执着。

那为什么要写这本书呢？

放眼望去，社会上不乏各种成功的实例，许多人都在寻找仿效的对象。然而，成功的定义不是只有一种，我们深信，李绍唐一步一个脚印踏上成功之路的故事，足以成为许多年轻后辈学习的典范之一。

正如他所言：“一个人只要目标方向正确，用对了方法和策略，一定会得到好的结果。”

书名《勇敢去敲老板的门》，我认为既贴切又传神，很能反映本书内容的精髓。

很多人以为：“我只要做得好，别人（老板）就一定看得到，要我去敲老板的门，那多难为情。”

但老板也可能患了近视、老花，不见得真正看得清楚部属的表现。许多人因此苦苦等不到机会，才华被埋没了，始终无法出人头地。

机会必须主动去创造，不会凭空掉下来，与其坐在那里等机会，不如主动去创造机会。光是坐在那里自怨自艾，对改变现状无济于事，不如站起身来，大声对老板说出自己的期望与

努力的方向。

事实上，多数老板对于积极主动的员工，大都乐于拉拔提携，即便是老板让你吃了闭门羹，最坏也不过是回到现状，也可能是你努力的方向错了，不符合老板的期许，正好借此重新修正目标。

如果你付出了心血，一旦有好的表现，一定要让别人知道你做了什么。美国《华尔街日报》曾经调查一些白领上班族，发现其中有83%的人因为不会推销自己而丧失了工作。李绍唐勇敢地去敲了门，向老板推销自己，最后终能出人头地。

知道正确的事而不去做，就是胆怯。

“敲老板的门”代表一种冒险的决心与尝试的勇气，遇到关键时刻，绝大多数人都是在门外徘徊，犹豫在“要”与“不要”的矛盾之中。

对他们而言，那扇门的后面隐藏了未知的恐惧；一旦有一天鼓起勇气把门敲开了，结果竟发现是一扇意想不到、通往康庄大道的成功之门。

这就像另一个问题：为什么有人能够成功？秘诀往往在于这些人思考的方式与众不同，用了不同的游戏规则。

大多数人无法脱颖而出，是因为他们用了和别人相同的方法，依循旧的游戏规则，不敢秀出自己，无论如何努力，仍是只能在原地踏步。

李绍唐创造了不一样的规则，不但超越了自己，也超越了别人，将个人能力发挥得淋漓尽致。

写这样的一本书，也是自我启发，我从李绍唐的身上学习到很多金钱也买不到的经验，觉得自己真是幸运。我记得很多年前，一位作者朋友告诉过我：“每一本书的作者，都是这本书的第一个学生。”

我在欧洲理财大师博多·舍费尔的书上读到一句话：“生命太短，不应微不足道。”乍听之下，这句话给人的感觉是要每个人都把人生的目标设定为升官发财，追逐功成名就。其实，它真正的含意是，每个人放手去做对自己重要的事，按照自己起草的人生蓝图努力不懈，一方面从中学习，一方面自我实现。

博多·舍费尔还说过另一句话：“一本书只读一次，就希望改变生活，就像是只吃一顿饭就想永远不饿一样。必须反复不断地自我检视，并且努力去实践它。”

希望每位读者和我一样，因为此书满载而归。

祝你好运！

2004年3月1日

目 录

序 作者序

第一篇 沃土

永远知道自己要什么	2
只能向前冲	9
我来了！我征服了！	15
卖面包的一打	18
钱也买不到的	26

第二篇 成功不是偶然

逆势而起	32
用意志力证明自己是对的	36
确定“目的”，寻找“机会”	41
创造核心价值	46
勇于接受更大的挑战	51

态度决定胜负	56
--------------	----

第三篇 超级业务员

心诚业勤	62
机会是“自找”的	67
朋友的机会永远比别人多一点	74
让客户不知如何说“不”	79
另一种成功模式	84

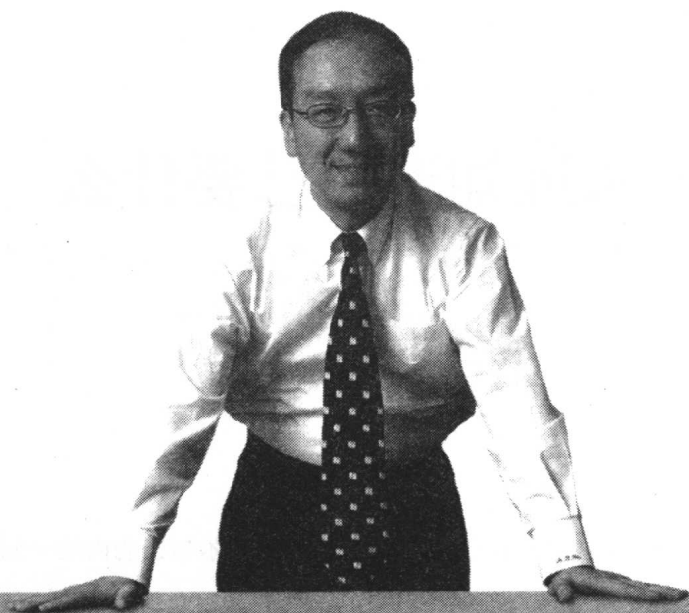
第四篇 百变CEO

耳朵旁边有14颗心	92
带人要带心	98
CEO是什么东西	103
铺好自己要走的路	110

第五篇 攀峰，永不歇息

继续攀登下一个高峰	116
只要敢挑战	120
太阳比风更能让人脱下大衣	125
CEO是不归路	131
人生不打烊	137

后记	142
----------	-----



第一篇 沃 土

眼泪可以滋生力量
逆境可以激发勇气
当你处在艰困的环境中
最应该做的事情是：心存感谢

永远知道自己要什么

李绍唐心中一直有个理想
一步一步照着设定的里程碑往上爬
他想让那些看扁他的人重新评价他
“你们慢慢等着看好了！”

2000年4月28日，台北火车站附近希尔顿饭店内的一间包厢里，甲骨文所有经理级以上的干部齐聚一堂。大家热烈地交谈着，不时爆出一阵刻意压低的笑声，不过却又似乎都有些心不在焉，眼光不时飘向门外，空气中弥漫着一股谜底揭晓前的紧张而又不安的气氛。

明天就要正式发布新任总经理的人事命令了，公司特别安排了这场餐会，让这位准总经理和重要干部先行会面，认识一下。

前任总经理何经华，一直表现得很突出耀眼，但因另有高就，在1999年12月离开。从那时候起，继任人选的传闻就没断过，听说很多业界赫赫有名的人物都来面谈过，不过直到此刻，还是没有人知道答案。

大家都在等着看，到底是什么三头六臂的人物，可以雀屏中选。

终于，甲骨文大中华区总裁庞伯华，陪同一位细瘦身材、戴着眼镜的斯文男子，走了进来。

刹那间，现场一片寂然，静到可以听见针落地的声音；但同时，每个人的心里也都响起一片哗哗然、眼镜碎裂一地的声音。

“他是谁？”不认识他的人，一脸茫然又疑惑，哪里冒出来的无名小卒，凭什么担任甲骨文的总经理？

“怎么会是他？”认识他的人，更是震惊，一脸难以置信，这个人凭什么担任甲骨文的总经理？

他，就是李绍唐。

尽管这个总经理人选，出乎大家的意料，不过对李绍唐来说，担任外商公司的CEO，可绝对不是他人生的“偶然”或“意外”。

那些质疑李绍唐“凭什么”的人或许不知道，为这一天，他已经准备了几十年了。

画一张事业的蓝图

李绍唐一直很清楚自己要的是什么。

父亲早逝，清寒的家境让李绍唐下定决心，一定要“赚大钱”，让含辛茹苦抚养他们兄弟二人的母亲不再操劳，能过上好日子。

他考上淡江大学数学系，成绩名列前茅，却愈念愈困惑，