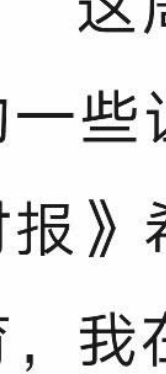


第130封信 | 一张纸决定了你的数学成绩和挣钱的效率



吴军

今天 00:00



第130封信 | 一张纸决定了你..



08:34

4.01MB

信件朗读者：宝木

小师弟，你好！

这周我和你分享一下周围人对我进行的一些让我受用终身的教育。去年《金融时报》希望我谈一点在课堂之外受到的教育，我在《[硅谷来信](#)》[写给读者的第83封信](#)中谈到了高中时一个同学是如何教会我做事情一定要做完整的。后来我又应他们的要求，想了想这些年来那些给我提供了受益终身智慧的人，把他们给我的教育总结了一下，这周分享出来。

我第一个要讲的是一位香港商人，他叫做张国贤，我们平时在正式场合叫他张先生，下面就直呼他的英文名字，叫他Thomas。张先生教给我的全部智慧加起来就两个字——“**大气**”。

没有他带我见世面，我可能免不了做事情的时候有点小家子气，甚至在遇到困难的时候，有点人穷志短，张先生通过和我相处，让我在这方面变了一个人，这让我对他感激至今。

我和张先生认识是一个偶然加必然的结果。我大学毕业后就到一家当时电子部（今天工信部的一部分）直属的企业做软件汉化。这种工作说得好听点叫软件国产化，说得不好听就是盗版，也没有什么技术含量。

当时中国IT产业刚刚兴起，做生意很挣钱，于是我做了半年技术就主动要求做销售了，和中关村的人混收入是很高的。后来我们代理了一家意大利公司的计算机设备，那家公司叫做Olivetti，有一个很好的中文名字叫做“好利获得”。这曾经是世界上最早发明PC的公司，也曾经是意大利第二大工业集团公司（第一大是菲亚特），一度占了中国银行业20%的ATM市场，但是今天破产了，所以你未必听说过它。

在上个世纪90年代，世界上大部分公司在中国只有代表处，没有分公司，代表处只签销售协议，真正的销售就由我们这样的代理来完成了。好利获得公司也是如此，它的亚洲公司在香港，因此派到大陆的三个代表都是有欧美工作经历的香港人，张先生是其中的一个。从这段经历可以看出，我和他认识，颇为偶然。

但是，我们能成为朋友一定有必然的因素。张先生很慷慨大方，生意上守信。同时，他是我当时见到的最好的销售人员，他和我一样学习工程，但是做了销售。销售时他能把产品的特点讲得非常清楚，而把一些弱势，比如价格高，缺少个别功能，转化成优点讲。我开玩笑讲，他有把丧事当喜事办的本事。在我当时看来，没有他签不下来的单子。因此，他在我心里是亦师亦友。我当时虽然刚入道，但是张先生对我很看重，他对我讲，“你技术水平不错，潜能很大，也善于沟通，好好历练，将来前途无量”。于是我们就成了朋友。

当时中国人的收入每月就几百块钱，而我们做的生意金额相比之下要大得多。我挣的钱利润归国家，好利获得是私营企业，挣的钱很多给个人发奖金了，因此张先生的收入大约是我的100倍。

当时他晚上经常请我在北京最贵的饭店吃饭，北京每新开一家，他就请我去，我当时就在算计我们吃的速度是否赶得上北京最高档酒楼开业的速度。每次我们两个人吃饭就吃掉我一个月的工资。我当时虽然吃得很好，但是毕竟手头的钱不多。

有一次我就和他讲，“Thomas，你花这么多钱请我吃饭，我真的很感激，可是吃完饭我还是没钱花啊。你不如把钱给我得了”。张先生很严肃地和我讲，“我请你吃饭，带你享受生活，是为了让你开眼界，让你体会生活水平能够到达什么水准。以你将来的能力，会比我生意做得大，生活得好。如果我把钱给了你，你就会满足于数那几百块钱，格局就太小了，那样你最终不过是一个挣点工资奖金就满意的人”。

后来他还和我讲，“中关村那群商人，卖一台计算机，挣个1000元（当时计算机利润很高）就满足了，因为那是他们同龄人两三个月的工资，因此他们只会一台一台计算机地去卖。我们签一个单子，是上百万的合同金额，这样的销售做下来，从投标，到进出口，最后到交付培训，非常繁杂，难度很大，但是利润也很大。**满足于挣1000块钱的人，永远做不到一单生意挣100万。**”

后来我的单位和他们的合作不多了，他和我个人的合作还非常多。有一天他说，你帮我做一个数据库软件管理我的订单吧。当时一台好的PC机大约是一个大学教授一年的工资，因此中国没有个人买PC机的，因为买得起的人不会用，那时还没有Windows，而会用的人买不起。考虑到帮他做软件我可以免费得到一台高档的PC机，于是我就答应了。

他让我对劳务费开一个价钱，我考虑到也就是一个寒假的工作量，开了一个自认为不低的价钱，大约是当时一个大学教授四五个月的工资。张先生二话没说就答应了，而且当场以外汇的形式付给了我钱。当时外汇兑换人民币还有50%左右的溢价，因此他付给我的钱非常慷慨。我很快就做完了他要的任务，去给他交活，他在验收时说的一件事，让我记忆至今。

张先生当时验收完所有的工作后，只提出一个小的要求。他拿出他签的合同给我看，每一项销售都有一些细节描述，每项细节描述平均大约占A4纸的三分之一，但是这张纸随后的部分都是空白，实际上就浪费掉了，因此一份销售合同非常厚。我为了替他省纸，在数据库软件中非常巧妙地计算细节描述的长度，把几项很短的销售描述合并到一张纸上。

张先生讲了一句话，让我记住了一辈子，他说，“Jun，在办公室里，永远不要省纸”。张先生的意思显然不是让我浪费纸张，而是**不要为了省那些不太值钱的东西，把事情做得不漂亮。**

更重要的是，这种不给选择的做法，避免了为了次要的小事而费心，甚至因小失大。我们大部分人，都戒不掉一个贪字，既想把事情做好，又想省成本，总是觉得自己的聪明才智能够兼顾两头，其实最后的结果总是把小的一头照顾了，把大的一头丢掉了。我那时做生意时一直在想，为什么张先生值我100倍的工资？能够集中精力把该做的事情做漂亮，是一个重要的原因。

我无论是当学生时，还是做老师的时候，都遇到过这样一些同学，做数学或者物理作业和考试时，没有像样的草稿纸，用已经涂了字的半张纸打草稿，甚至在报纸缝隙中打草稿。这样的学生再聪明，成绩也很难好。做数学题，特别是比较难的数学题，思路需要非常清晰才行，而单凭头脑的苦思冥想，未必能将所想到的思路全部整理清楚，在纸上写写画画帮助思维是非常重要的，这可能让解题的水平成倍提高。

很多人以为自己写在纸上的东西自己就能看得懂，其实如果写得很乱，自己有时都找不到头绪，或者能找到，要浪费很多时间。找一张皱皱巴巴，甚至还有一些涂鸦的草稿纸，看似节省资源没有浪费，其实是在浪费自己考好成绩的机会。在一定程度上，这些学生的命运在省那半张草稿纸的时候就已经注定了。

我在出国后，就和张先生失去了联系，但是有时想想我成长的经历，总是从心里感激他，感谢他让我能够有较高的志向，而不至于天天算小账。

最后，能否请你分享一个对你帮助很大的经历？

思考题：很多时候，小事决定了人的格局，最后决定了人的命运。谈谈还有什么小事，会产生很大的影响？

祝近安

吴军

2018年7月8日

吴军的谷歌方法论

一份智能时代的行动指南

版权归得到App所有，未经许可不得转载



用户留言

写留言

Aa

写留言

181

请朋友读