

# 華人為啥當不上微軟 CEO

微軟印度裔高管納德拉正式擔任微軟 CEO。不知道,聞此訊之後,印度人民尤其是印度的 IT 人才是否都在歡欣鼓舞。其實,在納德拉之前,同樣來自印度的皮夏伊已經掌管了谷歌安卓。于是,有媒體稱,印度基因已經逐漸滲入到硅谷。

事實上,只要稍微了解一些硅谷的現狀,人們也就不會對印度裔的崛起感到奇怪。早在 2005 年,加州大學伯克利分校、斯坦福大學進行的一項調查發現,52.4%的硅谷科技公司有一位來自國外的高管和技術領軍人物,印度裔佔到了 25.8%。而到了 2012 年,印度裔人才領導的公司佔到了 33.2%。

有媒體報道,在谷歌 13 名頂級高管中,印度裔佔到了四個。當然,之前谷歌還有一位華裔高管,那就是李開復。如今,隨著谷歌退出中國大陸市場,想必也見不到華裔高管的身影了吧。另外,當年扎克伯格的 Facebook 招聘到的第一個女工程師,也是印度裔。儘管 Facebook 同樣沒有進入中國大陸市場,但扎克伯格至少還娶了一位華裔的太太。這多少也讓中國人民小小驕傲了一下。

此前,筆者與業界的人士曾經探討過印度裔人才在 谷成長的原因。有關專家從民族性的角度進行過分析,“一個中國人是一條龍,三個中國人是一條蟲。”中國人與人之間“拆台不補台”的內耗,導致了華裔難以在某一個行業形成團體優勢。相反,印度裔之間卻相互幫助,在美國硅谷已經建立了人脈資源網絡。這些人脈網絡資源增強了印度裔人才的職業競爭力,通過相互推介,促使更多人獲得更高的職位。

這個觀點頗有道理,有道是:“一個籬笆三個樁,一個好漢三個幫。”但是,如此講究關係的中國人為什麼移居海外之後反而不講關係了呢?筆者不得而知。

不過,筆者更願意從另外一個角度談談個人的觀點。浪跡 谷的華人、印度人才首先必須術業有專攻。也就是說,對於 IT 技術有自己的一技之長。如果就技術層面而言,華人與印度人肯定不相上下。可是,成為企業高管並不能只靠一技之長,更需要與人溝通、交流、合作等多方面的軟實力。兩相比較,華人、印



度人的優劣立現。

實際上,導致華人、印度人軟實力差距的真正的原因還是語言。坊間曾有過這樣一個段子,一位印度學者說:印度英語世界最正宗,英美人口音太重了……結果遭到大批中國網友的吐槽。但是,這確實是一件真實的事情。那位印度學者是這樣說的:“英國人和美國人的英語口音太重,只能算地方英語,而印度英語才最純正,沒有口音,才稱得上是‘國際英語’。”

印度學者敢如是說,是因為英語也屬於印度的官方語言。所以,印度人英語自成一派,被稱作 English。與之有一比的,還有新加坡英語、澳大利亞英語、新西蘭英語……人家每天溝通交流所使用的都是英語,即便有著讓中國人不習慣的口音,但溝通、交流總是沒有問題的。這就好比講普通話,東北人有著東北口音、山西人有著山西口音、四川人有著四川口音、福建人有著福建口音……但依然是大家都能聽得懂的普通話。

可是,中國人全民學英語,又有多少場合能夠用英語溝通、交流呢?除非出國留學。所以,中國人留學美國、居留美國之後,語言依然成為個人職業發展的障礙。缺乏溝通、缺乏交流、缺乏合作,自然也就缺少職業上升的空間。

當年學習英語的時候,英語教師總會用 Chinglish 來形容錯誤的英語用法。其實,語言也是在不斷發展的,語言的使用也是一種約定俗成。比如,中國式的 long time no see 不也得到了美國人的認同。

硅谷的華人,沒有走上像印度人那樣高大上的領導崗位,歸根結底還是文化的問題。這個文化問題的核心,就是中國沒有讓 Chinglish 成為真正的“國際英語”。

一個來自中國河南,學習美容美發的打工妹,1999 年來到了美國,由于技藝精湛,再加上機緣湊巧,幾年後竟然走進了美國白宮,並且成為了白宮有史以來最年輕的首席美發師。我們今天的話題就從這里說起。當年 28 歲的時霞玲是河南省寶豐縣人。1997 年 7 月,她高中畢業後,來到由美籍華人靳羽西女士主辦的,北京市羽西美容美發學校學習。後來,靳羽西女士決定,從學校中挑選幾名技術好的學員,去她在美國華盛頓開的一個美容美發館工作。經過考核,時霞玲憑借熟練的技藝,戰勝了 600 多個競爭對手,成為五名幸運者之一。1999 年 12 月,她來到了美國。

網友易申轉載的這篇文章回顧說,靳羽西女士的美容美發館就位於著名的斯坦福大學附近。2000 年 1 月的一天,一位帶有黑人血統的女士來到美容美發館,這位女士身材瘦小,瓜子臉型,但由于她留著一頭長發,顯得她的身材更矮小了。對此,時霞玲就主動建議她說:“您不適合留這種長發,我想重新為您設計一種髮型,可以嗎?”那位女士有些吃驚,抬頭看了時霞玲一眼問:“您想如何設計?”時霞玲建議她用短發單側卷曲式,當時,那位女士很高興地聽從了這一建議。

在時霞玲為她做好髮型之後,她對著鏡子看了又看,高興異常,並給了 400 美元小費。事後,有人告訴時霞玲:“你還不知道吧,她就是賴斯博士,曾經給美國總統老布什當過顧問!”從那以後,賴斯只要來美發,就會專門指定時霞玲為自己服務。2001 年 1 月的一天,賴斯又來美發,她對時霞玲說:“請給我做仔細些好嗎?因為兩個小時之後我要參加一個儀式”。果不其然,兩個多小時後,時霞玲便在電視上看到,賴斯站在新任小布什總統的身旁,宣誓就任美國總統國家安全顧問。

此後賴斯依然經常來美發,而時霞玲也因此跟她成了很好的朋友。直到 2005 年 1 月 28 日,賴斯宣誓就任美國國務卿之後,她照樣來這里美發,只是每次她在美發的時候,周圍多了一些保鏢而已。2005 年 3 月的一天,賴斯一邊美發一邊對時霞玲說:“我不能像以前那樣隨時來美發了,所以我想請你去白宮做專職美發師,你願意嗎?”時霞玲是個比較喜歡挑戰的女孩,她當場便答應了賴斯。

2005 年 4 月 2 日,賴斯派人把時霞玲領進了白宮。4 月 5 日,時霞玲應邀去給第一夫人勞拉美發。就在這時,總統小布什回來了,賴斯連忙把時霞玲介紹給布什。布什問道:“你是中國人?”時霞玲說:“我是中國河南人”。布什說:“啊我去過中國很多地方,中國是個偉大的國家”。接著他又問:“你看我

## 傳奇河南打工妹成為美國白宮首席美髮師

的髮型如何”?說實話,時霞玲覺得布什的這頭短發很適合他,只是他的眉眼之間距離比較近,由于留著很長的鬚角,他眉眼間的距離就顯得更近了。于是她大膽地把自己的看法說了出來。

布什一邊聽一邊點頭,說:“請你現在就把我的鬚角剃掉吧!”時霞玲聽罷不由得驚出了一身冷汗,那可是在美國總統頭上“動刀”啊!她強迫自己鎮靜下來之後,就把布什的鬚角包括胡子全都刮乾淨了。然而,就在她收拾刀具時,還是由于緊張,把自己的手指給劃了一道小口子。布什一邊摸著臉一邊照鏡子說:“不錯,這樣精神多了,而且你的手工讓我感到很舒服”。當布什發現時霞玲手指被劃破時,連忙叫來醫生為她處理。

從這之後,時霞玲幾乎每天都要給布什美發。每次給布什洗完發,她總會輕輕地給他的頭部按摩一會兒,有時候布什還會在她的按摩之下不知不覺地睡著了,這也讓布什感到非常滿意,因為在美國理髮,從來沒有按摩這一說。布什經常在世界各地飛來飛去,作為布什的“御用”美發師,時霞玲必須時刻跟隨。2006 年 9 月,時任英國首相的布萊爾訪美,布什便把時霞玲的美發手藝推薦給了布萊爾。布萊爾也對她的手藝贊不絕口,當即給了她 200 歐元小費,又把她推薦給自己的夫人切麗。

切麗在勞拉的陪同下讓時霞玲給自己重新設計了髮型,事後,她一下子竟給了時霞玲 2000 英鎊小費。2007 年 5 月 3 日,英國女王伊麗莎白訪美,布什夫婦又把時霞玲推薦給了女王。時霞玲聽說女王害怕掉頭髮,就一邊給她美發一邊告訴她,用手工按摩可以預防和治療落發。女王當即便請時霞玲給她做了按摩,感覺不錯,于是又要求時霞玲把按摩技術教給她的梳頭女傭,時霞玲爽快地答應了。

事後,女王更是讓助手給了時霞玲一萬歐元小費。不僅如此,女王還讓時霞玲給兒子查爾斯王子和孫子威廉王子、哈里王子都做了美發。兩年多來,除了上述世界政要之外,時霞玲還先後為聯合國秘書長潘基文、菲律賓總統阿羅約、澳大利亞前總理霍華德、德國總理默克爾、意大利總理普羅迪、印度總理辛格、以色列總理奧爾默特和俄羅斯總統普京等首腦美過發。時間一長,她覺得這些大人物其實遠沒有人們想像的那樣神秘,他們也都是很平常的人,有的人甚至表現得很頑皮。

如今,時霞玲已是白宮的首席美髮師,年薪達到 10 萬美元,兌換成人民幣約為 70 多萬元,再加上小費收入,她每年的收入早已突破了 100 萬元。

辦的事,絕不通過正當途徑解決。中國人頂禮膜拜關係學,慣于拉關係、走后門,不信法治,不守規則。當然,這首先是政府不講法治,不守規則造成的,所謂上行下效,習慣成自然。紅包文化泛濫,不僅官場盛行收受紅包,民間也如此,就連病人看醫生,都要塞紅包。與此相仿的,還有第 10 條,不願為執行規則所累,寧願為適應潛規則受罪。不走正門,專走后門;不走正道,愛走邪門歪道。中國人的這一套,延伸到當今,就成了,不要規則,寧要潛規則;中國人相信,規則

慶採訪,指著薄熙來住過的高級別墅問普通市民的感受,後者竟回答:他是那麼大的官,住那麼好的房子是應該的。

第 6 條,動輒批判外界,卻很少反思自己。這一條,首先符合中國政府的行為與形象,面對人民,不論自己在歷史上犯下多少傷天害理、荼毒人民的壞事,這個政府不僅不反省、不認錯、不道歉,反而自封偉大、光榮、正確。面對外國,不論自己做得對與不對,一律指責別國“干涉內政”、“別有用心”,與周邊國家爭執,不分青紅皂白,一律將“威脅”、“挑釁”、“侵犯”的帽子扣到別國頭上。對應地,在中國民間,道歉文化匱乏,人與人之間,如果生出矛盾、摩擦與碰撞,彼此之間,很難說一聲“對不起”,往往互相遷怒,怪罪與人。

第 7 條,自己爽不爽沒關係,反正不能讓別人爽。中國民間有一句俗話:“願人窮,恨人富”,中國人沒有博愛思想,一律地,希望別人不如自己,別國不如中國。有一個中文成語:成事不足,敗事有余。中國官方喉舌《環球時報》竟把這個成語用到了中日關係上,聲言:“中國現在成日本的事或許不足,但敗它的事肯定有余。”一副流氓腔調。

第 11 條,不為大家的利益奮鬥,願為大家的不幸怒罵。中國政府宣傳“集體主義”,實際上,中國人“個人主義”最為泛濫。眼中並無國家、社會、集體這類概念,有的只是個人私利。對大家的不幸、民族的苦難,最多發幾句牢騷、罵幾聲,但一定是在不惹禍上身的前提下,若要他為大家的利益、為人民的利益而奮鬥,一想到要為此付出代價、甚至自我犧牲,立即就做了縮頭烏龜。

美國駐中國大使駱家輝即將卸任。作為美國首任華裔駐中大使,駱家輝以樸實、親民、輕車簡從、不事鋪張的現代風貌而聞達于中國,深得中國民眾好感。中國互聯網上,流行“駱家輝評價中國人”的十二條。筆者細觀之,感覺,這十二條,未必出自駱家輝之口,有人或以駱家輝之名,警示中國人。但無論如何,這十二條,值得中國人對照,深思。網傳“駱家輝評價中國人十二條”,內容如下:

1 非常聰明,但非常相信傳言;2 凡事喜歡搶,從出生搶床位,到臨終搶墳地,從頭搶到尾;3 在大事上能忍氣吞聲,在小事上卻斤斤計較;4 能通過關係辦的事,絕不通過正當途徑解決;5 計較的不是不公平,而是自己不是受益者;6 動輒批判外界,卻很少反思自己;7 自己爽不爽沒關係,反正不能讓別人爽;8 不為朋友的成功鼓掌,願為陌生人的悲慘捐助;9 不為強者的堅持伸手,願為弱者的妥協流淚;10 不願為執行規則所累,寧願為適應潛規則受罪;11 不為大家的利益奮鬥,願為大家的不幸怒罵;12 不為長遠未來謀福,願為眼前的小利冒險。

其中,唯第 8、第 9 條難以成立。對照大多數中國人,實際情形幾乎相反,應該是:不為朋友的成功鼓掌,也不為陌生人的悲慘捐助;可能為強者的堅持伸手,不會為弱者的妥協流淚。

不為朋友的成功鼓掌,乃是中國人深重的嫉妒心使然;不為陌生人的悲慘捐助,乃是中國人普遍的冷漠和疑心使然;可能為強者的堅持伸手,比如,中共堅持四項基本原則,堅持獨裁,中國人或出于趨炎附勢,或出于無奈,竟會認同中共的堅持,不會為弱者的妥協流淚,乃是中國人的極端勢利使然。中國人認的是“強食弱肉”、“成者為王敗者寇”、“贏家通吃”的死理,所謂叢林法則,仰慕強者而鄙視弱者,對上阿諛奉承,對下盛氣凌人。

其余 10 條,則大抵靠譜。第 1 條,非常聰明,但非常相信傳言。中國人非常聰明?可惜,大都是小聰明。非常相信傳言,因為官方壟斷

了主流信息渠道,老百姓直覺那是宣傳,信不過,寧願相信小道消息,即傳言。中國人又喜歡搬弄是非,背後論人長短,故而竊竊私語,蜚短流長。

第 2 條,凡事喜歡搶,從出生搶床位,到臨終搶墳地,從頭搶到尾。這一表現,只符合當代中國人。起因是,中共統治,從政治掛帥到金錢掛帥,從赤貧到暴富,這樣的大轉折,令中國人恐慌,因焦慮而恐慌,于是,凡事興搶,生恐落人後,轉眼即無。

第 3 條:在大事上能忍氣吞聲,在小事上卻斤斤計較。這一條,堪稱對中國人的精確刻畫。在民間,為家庭矛盾、鄰里紛爭或街頭磕碰,人們可以一觸即發,輕則面紅耳赤,怒發沖冠,重則大打出手、頭破血流,甚至于鬧出人命。但面對國家大事,官府的淫威和高壓,人們卻敢怒而不敢言,甚至于戰戰兢兢、逆來順受,

狀如奴隸。與此相仿的,還有第 12 條:不為長遠未來謀福,願為眼前的小利冒險。中國人無視民族的未來,實際上,中國人也無視家庭或自己的未來,無視,是因為無知。比如,許多中國人至今無法認識到:長遠而言,民主制度,不僅對民族有利,對個人也有利。中國人最講“實際”、“實惠”、“今朝有酒今朝醉”,即眼前利益,哪怕只是蠅頭小利。中國又愛佔便宜,順手牽羊,無意間鋌而走險。比如,弄虛作假,炮制假冒偽劣產品,就是中國商人的通病。

第 4 條,能通過關係

# 駱家輝這樣評價中國人?



沒用,潛規則才有用。這正是中國法治難立、潛規則盛行的底因。

第 5 條,計較的不是不公平,而是自己不是受益者。中國人對公平與不公平的感受,參照體系,往往是同一階層、同一階級,比如同事、同學或戰友。如果其中有人比自己過得更好、混得更好,則易生妒忌與恨意。面對更高地位的官員、更闊氣的富豪、以及家世顯赫的子弟如“紅二代”、“官二代”或“富二代”,中國人往往只有羨慕,心底下以為人家“命好”、“應該”。薄熙來出事後,有外國記者在重