崔益彬：低调务实，平和进取

文 / 曾泽宇

崔益彬，1990 年考入清华大学电机系，1997 年硕士毕业，来到深圳华为从事产品开发和企业管理工作，现任艾默生网络能源大中华区产品及战略规划副总裁，他说，务实严谨的工作态度，是我取得一些成绩的原因。

“我刚到华为的时候，先在技术开发方面工作了一年。当时开发出了一个公司里特别成功的产品，一下子得到了公司的重视。后来在华为内部做了管理、研发、营销等一系列工作，四年后我在华为的部门被卖给了美国艾默生，我也就来到艾默生工作了。”崔益彬谦和地微笑着，侃侃而谈这些年的工作经历：“我能在华为和艾默生都很快崭露头角，回过头看，要感谢清华对我的培养，尤其是清华思维方式的训练。”

崔益彬认为，清华给他的宝贵财富主要是两点，第一点是务实严谨的逻辑，这对他帮助非常大。“和大部分校友感觉不一样，做技术工作的清华学生被大家看中的是清华的技术基础，而我从事技术的时间很短，一直从事管理工作。所以清华严谨的逻辑训练对我帮助是非常大的。当我进入美国公司后，他们很讲逻辑规则，清华的训练让我的工作行为和理念与西方正规的管理思想无缝对接。”正是清华的严禁训练让崔益彬在艾默生如鱼得水，“现在艾默生的工作环境里，我是从华为过来的同事中适应得最好的，和上层沟通交流也最顺畅。”

而清华给予崔益彬的第二笔财富，就是清华人的低调务实精神。“清华的氛围比较踏实，这对于刚进入职业初期的毕业生很有帮助。”崔益彬用自己的亲身经历做例证：“我刚来华为的时候，部门经理面试后将我分配到公司最重要的项目组，找来负责的项目经理，说‘我把最优秀的员工放在你这儿，你要带好。’这个经历让我信心大增，而那个 HR 之所以这么器重我，恰恰是因为清华给我的实践经历。”崔益彬开心道。

原来面试时对方问了崔益彬很多具体的问题，如产品方案怎么操作等。崔益彬导师和校外公司一直合作，所以他在做毕业设计时做了很多实际的产品工作，对原理、实施、控制、规格和偏差等具体问题都颇有心得。“大概三个月后，这个项目经理离开了公司，我就成了项目经理，一年后我们成功开发出产品，当年销售额就达到三亿，之后每年销售额都有三到四个亿，这是团队的胜利，也是清华给我的实际经验的应用。”崔益彬三句不离清华对他的教导。

之后表现优异的崔益彬来到美国艾默生总部工作两年，随后又到华盛顿大学继续深造，现在担任艾默生的市场营销工作。国内的公司往往不太重视市场营销，而艾默生作为典型的西方公司一直非常看重这项工作，这让崔益彬有了大展身手的空间。“我一直努力把新的营销理念在组织里推行，虽然也有阻力和挑战，理念的植入还在松土阶段，但我一直努力让大家理解并执行。把价值营销、价格控制、以创新技术匹配市场的理念推行到整个公司是十分重要的，好在我在公司内部大部分职能部门都管理负责过，同事们都很信任我。”

谈到对清华的学弟学妹的建议，崔益彬中肯地说道：“最重要的是低调务实。我在公司这么多年一直多做事少说空话，和上司下属的关系处理得也比较好。在华为和艾默生的工作中我也看到一些清华人，由于自身优越感，时常会显得清高或高调，这样很容易在公司中树立敌人，对自己发展也不太好。”