

5月16日早上，庫克與柳青從北京王府井步行街走入蘋果店，兩人“同框”亮相，無疑使“蘋果向滴滴出行投資10億美元”的新聞更加惹人注目。

柳青是大陸聯想電腦創辦人柳傳志的女兒，柳青在所有“創二代”和“富二代”中是個特例。2015年2月，她成為了滴滴打車的總裁，上任之後做了一些事，就是促成了滴滴打車和最大競爭對手快的打車的合併，成立了滴滴出行。在不到一年半的時間裡，公司的員工數從700人增加到5000人。同時，她還幫助公司融資30億美元，阻止Uber深入中國市場……

柳青：滴滴一姐與父拼才

在商界頗具影響力的柳青。

成為“品牌女性”

柳青1978年出生于北京。2000年，她毕业于北京大学电脑系，随后进入哈佛大学学习。2002年获哈佛大学硕士学位，同年入职高盛(亚洲)有限责任公司。2008年晋升为高盛(亚洲)有限责任公司执行董事，凭借努力，逐步晋升为高盛亚洲区董事总经理，成为这家百年投行历史上最年轻的董事总经理。2014年，柳青加盟滴滴出任首席运营官，2015年2月升任滴滴总裁，主导了滴滴打车与快的打车的合并。2015年柳青与滴滴出行董事长程维同时登上财富全球四十精英榜榜首。同年，世界经济论坛也授予柳青“全球青年领袖”称号。2015年柳青入选财富“中国最具影响力的25位商界女性”；2013和2014年，两次被《中国企业家》评选为“中国最有影响力商界女性”。2015年4月，在品牌中国产业联盟主办，CCTV6、新华网、中国妇女发展基金会等单位提供支援的品牌中国(女性)高峰论坛上，柳青被评为“2015中国十大品牌女性”。

柳青目前是北京青联委员、哈佛大学研究生院校友会理事，壹基金理事会理事。

和父亲打“对手”

作为柳传志的女儿，她与那些含着金钥匙出生，长大后又女承父业的商界“木兰”们不同，因为她今日的选择，意味着她和父亲将成为竞争对手，呈现在世人面前的，可能是一场精彩纷呈的商场博弈，这在当今商界是绝无仅有的。

她放弃了国际投行高盛的优厚薪资，转而出任成立不过几年的滴滴打车公司的首任总裁。“首任”意味着在她之前，滴滴公司还没有设立总裁一职。

早在2010年，柳传志一手创办的联想控股就向神州租车注资12亿元人民币，持股超过51%。神州租车上市后，联想控股仍然是最大股东。目前已经成为中国最大租车公司的神州租车宣布，将在全国60个大城市同步推出“神州专车”服务，正式进军互联网专车市场。

看来，于2012年9月成立的滴滴打车公司，面对的竞争对手是一个背靠大树的商界巨头，手里要是没有点儿“绝活”，还是很难“拼”得过的。

也许，在外人眼里，父女二人之间的这种锋芒相向过于残酷，抑或带有某种“叛逆”色彩，但在他们眼里，其实早已是一种“默契”。

曾经是个“灰姑娘”

早在读大学期间，柳青就曾被父亲逼入“墙角”，不止一回充当了“灰姑娘”。1996年，柳青考取北京大学电脑系。当时的联想公司规模逐渐扩大，哥哥柳林早就说过不愿接父亲的班，柳青理所当然地认为，她是父亲接班人的不二人选。但柳传志没有告诉女儿，他心中早就对公司接班人的位置有了安排。柳传志在公司做大之初，就在公司高层宣布：公司高层的子女不得在公司任职，哪怕是实习也不行。

柳传志当初的抉择或许是明智的，因为他早就明白，他当初下海创业时的市场环境，和30年后一定是完全不同的。上世纪80年代，柳传志下海时国内电脑产业刚刚起步，互联网压根儿还是想都不敢想的事情，而30年后的今天，不仅互联网铺天盖地，而且以此为平台，打造出更多新兴产业，比如电商、互联网金融以及物联网等等，令人目不暇接。如果培养女儿承继父业，在让女儿坐享其成的同时，既局限了女儿的眼界，也束缚了女儿的手脚。

而柳青也的确没有让父亲失望，她在做了12年的投行高管，并已成为3个孩子的妈妈之后，毅然于2014年8月空降滴滴公司任首席运营官(COO)，并于半年内帮助公司完成了非上市公司最大一笔7亿美元的融资。

让科技改变人们的生活

而柳青所选择的执业方向，也被证明是具有巨大潜力的。2014年9月，滴滴打车迎来上线两周之际，这种利用移动互联网和物联网技术发展起来的打车方式，深刻地改变了人们的出行方式，已经融入广大城市居民的生活，并实现了提升传统计程车20%以上运力，更重要的是，破解了困扰北京市民许多年的打车难题。一组来自滴滴公司的数据很好地说明了这个问题。

在打车软件问世之前，北京人经常在上下班高峰或雨雪天气遭遇“打车难”，同时，计程车运转效率低下，无法满足市民出行需求。而根据

清华大学媒介调查实验室在2014年发布的《打车软件经济与社会影响调研报告》资料显示，在安装滴滴打车软件后，90.3%的司机认为降低了空驶率，其中41.2%的司机认为每月空驶率下降10%-30%，3.9%的司机认为每月空驶率下降30%以上。

同时，由于受到滴滴等打车软件的补贴政策激励，让更多的有车族、工薪族等人群也加入了打车群体中。调查显示，在使用滴滴打车后，77.8%的司机认为每月



柳青离开高盛进入滴滴打车。



行车的里程有增加。其中，59.3%的司机认为每月行车里程增加10%以下，34.8%的司机认为每月行车里程增加10%-30%，6%的司机认为每月行车里程增加30%以上。

运力提升对于乘客来讲，好处十分明显。资料显示，乘客使用滴滴打车后，94%的乘客打车等候时间在10分钟内，等候时间在10分钟以上的乘客比重下降了29.9%。对于经常需要打车、重视时间的商务类用户来说，打车软件的好处就体现得更为充分。

没有金刚钻不揽瓷器活

对于柳青而言，既然已经掌握了制胜的“法宝”，就不愁未来与父辈的博弈中没有胜出的机会，而她在国际投行高盛任职12年为她积累起来的丰富的人脉，相信所有这些都将在她未来的事业打拼中如虎添翼。而对于柳传志而言，授人以鱼不如授人以渔，他要传授给女儿的就是这样一对能够识珠的慧眼，帮助她发现商机，适应各种不同的商业环境，走到哪儿都能如鱼得水。

也许有人会问，柳青离开声誉卓著的国际投行高盛，跑去跟的哥打交道，中间只相隔一个月，似乎有些匪夷所思？难不成她是在高盛干得不好被开了？

而事实情况是，2013年9月，还在高盛的她就已盯上了滴滴打车并找到创始人程维，希望投资这家公司。不过，当时的滴滴打车并不需要那笔投资，老股东愿意引入的股份也比较有限，最后她只能放弃了这个想法。

2013年年底，滴滴打车拿到了中信产业基金、腾讯等机构共计1亿美元的C轮融资。

仍然不死心的柳青在2014年6月又带着团队来到滴滴，却发现他们仍然来晚了。此时的滴滴打车已经是当红辣子鸡，引来了更多投资者地追捧。有点儿沮丧的她半开玩笑地对小她5岁的程维来了句：“既然你不让我投，我就给你打工吧！”

没想到程维还真当真了，过了两天就约她正式

谈加盟的事情。两人连着谈了3天之后，柳青做出了自己的决定。于是就有了“滴滴公司总裁”柳青。在一般人眼里，这是典型的“大材小用”，是“明珠投暗”，但在柳青眼里，恰恰相反，滴滴公司才是真正的“潜力股”，她的眼光看得很远……

她已进入角色

人生如棋，落子无悔，这是规则。曾经有人问过柳青：“有人觉得你在这里最多能够呆上半年的时间。万一他们不幸而言中了，你怎么办？”

这是柳青必须直面的问题，不过投行出身的她，从来是不畏惧风险的，因为搞投资就必须学会驾驭风险，必须尽快进入角色。她时常以前辈的成功来激励自己：腾讯公司总裁刘炽平，当初也是从高盛投资银行部执行董事的职位上转过来的，阿里巴巴集团副董事长蔡崇信也是投行出身，既然有着几乎相同的执业经历，别人能做到的，她自信也能做到。

由于在投行12年的磨砺，柳青身上已经很难找到“富二代”的优越，因为“在高盛，可没人知道也没人在乎你是柳传志的女儿”，而让人们更多看到的是自信和敏锐，她非常看好移动互联网的未来：在“衣食住行”当中，“行”的问题是可以互联网得以很好解决的，这恰是滴滴打车等移动互联网公司的机会所在。她是“互联网思维”的忠实粉丝，她认为任何一个互联网产品，先要获得用户的喜爱。有了很好的用户模式，未来就能够找到商业模式，最后找到收入模式。况且，打车软件已经让北京计程车的空驶率降低了20个百分点，这难道不是一件特别有成就感的事情吗？

如今的柳青，也在自己的iPhone上装着“滴滴打车”和其他不同的打车APP和专车APP，她自己也在经常体验不同的打车服务。她已能够熟练地打开不同的APP，然后通过地图比较两者在附近的计程车密度。

她已经进入角色了……



柳青与父亲柳传志。

2016 May Edition

玩樂·者意

Cooking·Hot Spots

吃喝玩樂·豐富煮意 為生活加添一點新意

5月28日隨星島日報附送

- 介紹夏日甜點：熱情果芒果茉莉花碎冰、紅葡萄醋黑椒草莓啫喱...
- 卡城各式戶外夏日嘉年華
- Kananaskis Country精選遠足山徑
- 各式精品咖啡店...

星島日報
SINGTAO DAILY
WWW.SINGTAO.CA 亞省版

