

# 阿里巴巴参观的整合和引进

产品名称	阿里巴巴参观的整合和引进
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

## 产品详情

一个阿里p8的浪漫之旅

大厂的老员工到山里去，就连贫困县的官员都不相信。他们觉得，牛少龙是企业派来的，他是不是来推销平台的？或者推销产品？就算企业是好心，那这个人真的值得信任吗？他是不是来镀金的，混够了日子就走了，也不做实事。

牛少龙用实际行动证明自己。

文 | 折耳

牛少龙选择到山里去。

他曾是一个很拼的人，KPI永远只能追着他跑，那样的生活，他称之为「拼杀」。

牛少龙在06年加入了阿里，在互联网「中0供铁军」打拼了近十年，在这个团队拿过Top 1，做过主管，带的团队续签率多年排在大区……可以说，很多东西他都已经得到了，他自己的原话是这么说的，「不错的收入，不错的地位，不错的声誉，我的父母也是以我为荣为傲的」——对于一个80后来说，这样的生活让他知足。

新的可能性出现在去年夏天，公司要派人去贫困县做脱贫特派员，他报名。他说自己想抽身出来，不为KPI，不为排名，真真正正根据县域的情况做一点实事。

话很朴实，可挺多人听了都不相信。他难道不是为了晋升？为了赚钱？为了出名？牛少龙一个一个排除了这些可能性，扶贫并不是业务部门，对晋升帮助不大，钱的话他也不是很在意，他说自己「花大钱的地方暂时没有，小钱也不缺」，已经实现了基本的「财务自由」，至于出名，团队的同事都知道，他不是那种会吹捧自己的人。

去年夏天，牛少龙来到贵州普安。

尽管他心里有预期，很多事情还是超过了他的想象。贫困县想脱贫摘帽，县里渴望的是有人能够直接带着「钱」来，比如帮县里修路，或者招商引资，成立公司，建立基地，甚至盖一座小镇——这些都超过了他的能力范围，他能做的，是借助阿里的平台，做一些资源的整合和引进，比如帮助当地的农产品做电商，做直播。

刚到普安时，牛少龙心里不是没有落差。从前在阿里，他已经成为一个管理者的角色，如果有员工效率低，他会找对方谈话，现在到县里面，虽然有挂职，却没有人事调动权，谁也管不住，只能指挥自己。

到普安的头一个月，他感觉事事推进都很难，这种难不像以前跑销售被客户拒绝，那是在为自己拼，被拒绝了也没那么沮丧，现在他是一个帮助者的角色，是在为别人拼，可推动事情时，总是会有一些困难。

艰难的一次，他刚结束一个项目，一个人忙了整整七天，结束的时候上楼走台阶都没劲了，那天遇到暴雨，自己又拉肚子，凌晨一两点依然睡不着，又疼又冷，他躺在床上非常委屈，我来这儿干啥来了？还有必要坚持吗？

和他同一批的脱贫特派员尹贻盼也遇到过类似的情况。

他去的是甘肃礼县，县里的苹果9月就要上市了，尹贻盼很想在苹果上市前，教会大家用直播的方式增加售卖渠道。他准备请一些专业人士来礼县教课，给大家做培训，但有人告诉他，「培训挺好，但你要给商家，就是给来参加培训的人发钱，不发钱就没有人来参加培训。」这让尹贻盼非常讶异，自己请人来做培训，没有让听课的人交钱，竟然还得给他们发钱，这是什么道理？