

IT人 在路上

王珏 陈国湧 组编
邓煜坤 高博



上海交通大学出版社
SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY PRESS

创新·创业 101

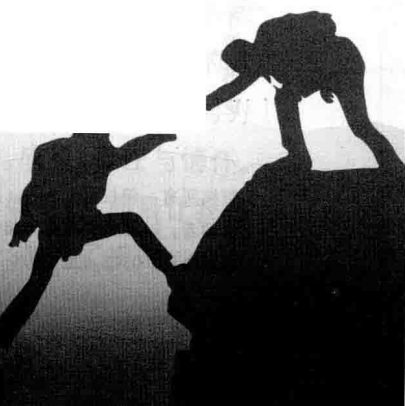
读脉
DUMAI

IT人 在路上

王珏 陈国湧 组编
邓煜坤 高博



上海交通大学出版社
SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY PRESS



内容提要

信息技术是如日中天的行业,创业更是时下炙手可热的社会焦点。《IT 人在路上》借鉴服务学习的框架理念,通过大学生采访者与 12 位创业者的访谈,试图展现这些创业者在创业过程中的心路历程,并从求学、家庭教育、业余爱好和职业发展等方面剖析一个创业者成功的奥秘。书中插入增强现实效果的访谈视频,多角度供大学生、商界人士、准备创业的人士和创业者阅读,从中感受创业的体验。

图书在版编目(CIP)数据

IT 人在路上 / 王珏等组编. —上海: 上海交通大学出版社, 2016
ISBN 978-7-313-15548-1

I. ①I… II. ①王… III. ①IT 产业—创业—经验—中国 IV. ①F49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 179122 号

IT 人在路上

组 编: 王 珏 陈国湧 邓煜坤 高 博

出版发行: 上海交通大学出版社

邮政编码: 200030

出 版 人: 郑益慧

印 制: 常熟市文化印刷有限公司

开 本: 710mm×1000mm 1/16

字 数: 201 千字

版 次: 2016 年 10 月第 1 版

书 号: ISBN 978-7-313-15548-1/F

定 价: 88.00 元

地 址: 上海市番禺路 951 号

电 话: 021-64071208

经 销: 全国新华书店

印 张: 13.75

印 次: 2016 年 10 月第 1 次印刷

版权所有 侵权必究

告读者: 如发现本书有印装质量问题请与印刷厂质量科联系

联系电话: 0512-52219025

序

去年十月，一份关于出版记录交大人创业经历、心路历程书刊的策划草案放到了我的桌上。当然，在我看到这份文案之前，由交大校友组成的创业101基金筹委会成员已为此做了很多工作，他们为母校的奔波努力令我感动。

自清光绪二十二年（即1896年）盛公宣怀奏设南洋公学于上海以来，我们的母校于风雨缥缈中建立并始终以实业救国、实业兴邦为使命走过了120载春秋。中国传统中以六十年为一甲子，一甲子为干支历的干支纪年中的一个循环。在上海交通大学校庆之际有了这样一个著书的想法，或许因为双甲子在中国人的心目中是别有意义的，又或许是交大人借了这样一个机缘想在这个特殊的时间，不仅为母校更为成长中的青年的发展做些什么。我便满怀着重见其成的心情一直期待着：此书满怀的期待是已在奋进中的创业人和潜在创业者们不忘爱国初心、不忘兴邦使命，并能在巨人的肩膀上站得更高、看得更远。

翻开此书，我看到的是致力于建立更加公开透明商业环境的别样红总裁黄晓凌、看到了致力于校友和慈善工作的陈亮洁、看到了连续创业者的曲折与成长……12位毕业于上海交通大学的创业者在不同的领域用自己的方式去实现自己的梦想，去改善国人的生活质量，去为中国梦贡献自己的力量。我看到了许多我甚至不曾想到过的创业者的坚持、成长、责任与情怀。这份感触，我相信每个读者自会有一个自己心目中的哈姆雷特，而最让我感动的是，他们每个人的故事里都无一例外地提到了母校、提到了祖国。曾有

人戏言我们上海交通大学的校训过于简单平实,但或许至繁总能归于至简,千言万语,一句“饮水思源,爱国荣校”包含了至真至朴的情怀。

· 借这样的机会,我还要感谢 20 多名在校的交大学子,他们用自己的辛勤努力采访和记录下了 12 名交大创业校友的生活,其实重要的并非创业校友们是否必将功成名就,也并非言辞所达是否能成千古绝唱,重要的是我看到了交大人为这个时代所做出的努力,看到了一代代交大人与国家的兴盛同呼吸、共命运的担当精神。我想,我也应为此做出我个人的微薄之力,借作序之机记录下我自己的初始感受,为这本《IT 人在路上》呈献我的致贺之意。

张荣皓

上海交通大学副校长

2016 年 6 月于上海



映日荷花别样红	
——访别样红信息技术有限公司创始人 黄晓凌	1
用自己的姿势奔跑,永不停步	
——访百姓网 CEO 王建硕	16
大悟无言	
——访途虎养车网首席运营官 胡晓东	38
关注风险,关注成长	
——访拍拍贷创始人 张俊	59
谦谦君子温如玉	
——访普奥公司创始人 陈德基	80
厚积薄发,成功非一蹴而就	
——访慧银信息科技有限公司总经理 朱凯申	97
抓住时代的契机	
——访华讯网络公司 宋世民、张为民	112
不安分的闯荡,与平常心的江湖	
——访上海富瀚微电子有限公司创始人 杨小奇	129
做中国制造的欧洲桥头堡	
——访舒展国际创始人 张红兵	147
Life Is a Journey	
——访连续创业者 陈浩波(Larry Chen)	163
用努力铺就幸运路,以踏实成就事业途	
——访 Stellar Services 总裁 陈亮洁	182
编后访谈记	201

映日荷花别样红

——访别样红信息技术有限公司创始人 **黄晓凌**

不追风口,只找痛点

他穿着一件红底蓝格的法兰绒衬衫,一条宽松的蓝色牛仔裤,还有一双军绿色的登山鞋。这身装扮让他看上去和许多普通 IT 上班族一样,但这正是他喜欢的衣着方式,简单而舒适。此时,他正站在明净的落地窗前,身材高大而挺拔,望着远处的一幢大厦若有所思。那里,在其他人看来也许只是一幢再普通不过的办公大楼,但对于他而言,却是这一切的开始。他就是上海别样红信息技术有限公司创始人兼 CEO 黄晓凌,曾任汉庭酒店集团运营副总裁,微软全球技术中心合作伙伴咨询部经理。如今他是“软件即服务 SaaS(software as a service)+平台即服务 PaaS(platform as a service)”酒店互联网开放平台开创者、互联网+酒店实践者、首家微信智慧酒店提出和落地者。眼前的那幢大厦正是 2013 年公司刚成立时的办公地。

接天莲叶无穷碧,映日荷花别样红

利用云技术建立互联网酒店管理系统属国内首创。2013 年的一天,

黄晓凌约了数位好友到茶馆小聚,不只是为了品茗叙谈,而是有一件很重要的事情要和大家商榷。近年来,在互联网浪潮的推动下,国内的在线旅游和酒店行业如雨后春笋般浮现出来。而传统的酒店业存在着由能耗高、人力重、收益增长慢等问题及传统管理方式所带来的压力。传统的 to B(to business,面向企业)企业级应用也一直没能给酒店业带来根本性变革。酒店业迫切需要利用新技术从根本上满足其诉求,提高酒店的入住率和工作效率。2013年起,云计算开始商用,虽然云计算技术在国内尚处于起步阶段,但其蕴含的巨大潜力以及国家对其的高度重视和政策扶持,都预示着云计算将给很多产业包括酒店业带来重大变化。

“天时地利”,黄晓凌心潮暗涌。虽然十几年的打拼与磨砺让他沉淀出前所未有的成熟与稳重。但这一次触探到行业即将迎来质变的机遇,他还是按捺不住心中的激动。约来的这些人都是认识多年的朋友和行业专家,如果能得到他们的支持,那便是一股再好不过的东风了。不出所料,一席茶话之间,朋友们也纷纷表示这是一次难得的机遇。此时不搏,更待何时?之后,他和这些朋友又聚在一起开了整整三天的闭门会,会上不仅分析了国内外的产品和行情,还讨论了未来公司产品的原型及其基本功能。

对于产品方向,这群酒店行业的技术专家和业务专家,有着清晰明确的定位。曾经在软件公司为多个行业开发过大型企业级应用的黄晓凌和大家讨论后确定,基于互联网的酒店管理系统(PMS, property management system)应该构建在 PaaS 平台上,将 SaaS 与 PaaS 两个概念融合起来,同时体现快速定制和开放平台。在当时,这个想法在国内实属首创。

面对国内风起云涌的在线旅游和酒店行业,面对新技术浪潮冲击下酒店业所带来的巨大挑战和空前机遇,整个业态已处于一触即发的质变临界点上。这批人怀揣激情和理想,取意“接天莲叶无穷碧,映日荷花别样红”,成立了上海别样红信息技术有限公司(BeyondHost Technology),并准备推出最新一代互联网酒店核心管理系统——别样红云 PMS。

黄晓凌是一个说干就干的行动派。很快,他就办妥了公司的注册和资金募集。当选中眼前这幢大厦作为办公地点后,他马上着手安排办公室的装修,又和朋友置办了全套的家具、桌椅,订购电脑、电话和传真机。这些准

备工作在一周之内统统办理妥当。为了节省资金,十来平方米的办公室还被隔成了上下两层。尽管它看上去有点简陋,但这里的一切对黄晓凌来说都像老朋友那样熟悉。大到一台电脑,小到一个门把手,他都清楚地知道它们的状态。在这里,他不仅是这家初具雏形的小公司的老板,也是第一个员工,同时还是保洁员、修理工。他亲自打扫卫生,和搬家公司的劳工一起布置家具。梦想再大也要从琐碎的小事开始做起。三四个月之后,这家公司终于有了二十几名员工。

在互联网时代,产品是公司存在的根本,产品工程师则扮演着重要的角色。为了尽快实现产品的原型,公司员工每周六都在紧张地加班。碰上高温酷暑的天气,空调嗡嗡地奋力转动,却还是敌不过严酷的高温。“老黄,洒点水吧!”同事一声呼唤,黄晓凌赶紧拎着桶去抬水,在空调室外机上浇水,在办公室地面上洒水,屋子里这才凉快了一些。黄晓凌心中一直很感激有这样一群志同道合的伙伴,即使在那样艰苦的条件下,大家也没有半句怨言,依然在促狭闷热的办公室里一起埋头苦干。黄晓凌相信,在这群人的帮助下,预想的产品系统一定能完成;而这群人也相信,眼前的窘迫只是暂时的,跟着老黄迟早能干出一番事业。

“别样红刚开始运营的时候,是很困难的,中间还经历了发不出员工工资的情况。”黄晓凌回忆道。2013年公司刚成立时,黄晓凌并没有急于获取用户,而是专注于完善技术、打磨产品。这一整年公司没有接一个单,而公司的日常运营已经耗尽了其所有的资金。

别样红能渡过难关,能有今日的成功,离不开家人的理解和支持。黄晓凌与妻子于2003年在上海完婚。黄晓凌的妻子也毕业于上海交通大学船舶海洋与建筑工程学院。用黄晓凌的话来说,他的妻子在交大读书时是“学霸”,学习成绩始终位列学院第一。创业以来,黄晓凌对公司的大小事务都亲力亲为,常常加班到半夜才回家,无暇顾及妻子和女儿。妻子深知丈夫创业的艰辛,从未因为缺少陪伴和关怀而埋怨丈夫,一力承担起照顾家庭的重任。妻子工作十分繁忙,但每日下班后还要辅导女儿功课。黄晓凌经常在公司加班到很晚,有时会忘记向家里打电话报备,这时妻子总会主动打电话给黄晓凌,叮嘱他注意身体,早点回家休息。黄晓凌半夜到家时,总会在餐

桌上看到为自己留的饭菜，总会在卧室里看到为自己留的床头灯，每每凝视着妻子疲惫的睡容，黄晓凌的豪情壮志都化作心底对妻子的爱与感激。

除了感谢家人的支持，黄晓凌还要感谢的就是他的朋友。到现在为止，最早加入别样红团队里的朋友，即使在最困难的时期，都没有一个人离开，“我非常感激这些朋友。在公司资金最困难的时候，都是朋友伸出了援手；在公司需要第一笔天使投资的时候，也是朋友给了最大的支持”。

“我们是一家 to B 公司，我们只专注于为企业级应用提供服务。”别样红专注于打造互联网化的 PMS 酒店管理系统，根据最新的技术和业务发展趋势，对业务流程进行提炼和优化，在关键的环节和系统结构上进行重新定义和架构，别样红云 PMS 将酒店各项管理模块与中心模块无缝集成在一起，并提供基于云端的自定义业务开发平台，向酒店提供更加完整、高效、智能、个性化的酒店信息化管理解决方案。

公司创立之初，别样红对自己的产品方向就有很明晰的定位。开发别样红 PMS 之初，在理念上借鉴了美国的 Salesforce 公司。Salesforce 是目前全球排名第一的云 CRM(customer relationship management, 客户关系管理)软件服务提供商，其业务处于企业级软件与云计算领域的前沿。Salesforce 搭建了 PaaS(platform as a service, 平台即服务，把服务器平台作为一种服务提供的商业模式)平台，可以实现快速的二次定制，并于 2014 年被甲骨文公司(Oracle, 全球最大的企业级软件公司)以 440 亿美金(接近于甲骨文市值的四分之一的价值)收购。为了做好 B(business, 企业)端服务，别样红没有采用基于 C/S(client/server, 客户机/服务器)架构的传统且相对封闭的酒店管理系统，而是采用更加开放的基于 B/S(browser/server, 浏览器/服务器)架构的系统，将 SaaS(software as a service, 软件即服务，是一种通过互联网提供软件服务的商业模式)与 PaaS 两个概念融合起来，同时体现快速定制和开放平台。

在黄晓凌心中，别样红做的不仅是一个酒店的互联网开放平台，也不仅是做酒店 PMS。在他对未来产品的构想中，与酒店相关的一切软件、硬件和服务都将对接起来，以便顺应由于移动互联网的发展而“导致”酒店业底层改革的大趋势。“这与一些同行按照软件的思维来考虑，做一套 PMS 软件

是很不一样的,”黄晓凌认为,“要做好酒店 PMS 这件事,有两方面:一是必须对行业有深刻的了解;二是精通互联网技术。软件公司不了解酒店业务,做不透;酒店了解业务却写不出这么灵活的代码。因此一家了解酒店业务的 to B 公司对酒店业具有重要意义。”在汉庭五年的工作经历让他对酒店行业有了深刻的了解,对做互联网技术他也有着足够的信心。他认为,做 PMS 并不难,但是要建立自己的壁垒,即技术优势与服务优势,并不容易。这也是为什么黄晓凌在别样红创立初期,面对那样大资金压力的情况下,还是坚定不移地做技术攻关的原因。事实证明,他对行业需求的洞悉和对产品的定位是明智的,为别样红规划了一条正确的道路。

面对酒店担心别样红会成为一个 OTA(online travel agent,在线旅行社),为 C(customer)端客户提供订单,黄晓凌坦率地表示,别样红只想专注为企业级应用提供服务,并以此收取费用,作为公司的主要收入。对于别样红提供的服务,黄晓凌表示:“我们是一家 toB 公司,我一直要求团队要保证实现 99.99%的安全运营,一定要保证酒店的业务自主权与数据的独立性。”为了确保 B 端用户的数据安全,别样红组建了一个 24×7 的小分队,保证每一周每一天每一个小时都有人维护客户的数据安全与系统的管理运营。B 端酒店可以采用别样红的 PaaS 平台实现平台的二次开发,满足个性化定义的需求,并可按需不受限地扩展系统。

黄晓凌对公司的产品有明确的定位,对公司的未来也有着清晰的认识。正是凭着这份执着与坚持,无论遇到什么样的困难,都能咬着牙挺过去。

在蓄势了一年之后,2014 年 4 月,别样红获得了来自盈动投资的千万级天使投资,度过了最艰难的创业期。公司创立一年之后,老办公室已经完全无法容纳全公司员工办公,于是全公司迁移至莘庄龙之梦办公楼。新的办公地环境改善了许多,黄晓凌第一次拥有了自己的办公室,公司也终于设置了独立的会议室、财务室和茶水间。

同年,公司争取到了第一个客户——拥有 300 余家门店、20 000 多个房间,覆盖全国 90 多个城市的 99 旅馆连锁。当时,别样红为原本使用基于服务器端 PMS 的 99 旅馆连锁分析了 PMS 的几种做法:第一种是全部自己开发,但开发周期长,且可能开发失败,风险比较大;第二种是直接购买市面上

成熟的软件,然后做定制化服务,但这种情况后期的维护成本比较高,最后甚至变成不可维护;第三种则是完全将服务承包出去,按月或按年缴费就好。别样红提供的正是第三种服务方式。借助云计算的商业应用,能够保证软件是快速定制且在不断升级中的。别样红公司上下戮力同心,与 99 旅馆组成系统迁移小组,制定全面的迁移计划。不到三个月的时间,将 300 余家门店从原有系统全面迁移到别样红云 PMS。在这次合作中,99 旅馆未投入任何软硬件,也不需自备专职的 PMS 开发和支持团队,实现了每家门店以零成本即时启用云服务。这次成功,让别样红在同行中崭露头角,也吸引到了投资人的关注。“在得到投资人的支持后,我们迅速用成绩证明了自己的价值。”

同样在 2014 年,别样红与微信支付团队和多家酒店合作,在将近 8 个月的时间里,完成了国内近五百家酒店的智能化改造,全年达到 1 000 多家。为了更好地实现微信智慧酒店,酒店改用了着力打造“云 PMS”的别样红 PMS 系统,可以更完美地实现实时数据对接,从而为房客提供更好的产品体验,实现微信端自助化入住的产品,以及预定、支付、选房、开门等全流程入住体验。在别样红的助力下,多家智慧酒店不仅可以实现随时随地使用智慧化平台选房入住,还可以通过微信实现远程控制门锁。

投资者看到了别样红在大数据、移动及云计算这几方面的巨大优势,也看到了这家公司在未来酒店管理行业变革中的巨大潜力。2015 年 1 月 6 日,别样红宣布完成来自华创资本千万级人民币 A 轮融资。

黄晓凌感慨道,原计划公司将在龙之梦安置两年,然而第一次搬迁的一年之后,整个办公室里已满满坐了 50 多名员工。公司从人力到业务都在稳步增长。如今,别样红已经完成了第三次搬迁。新的办公室更加宽敞、明亮。从前台两侧推门进去,便能看到一排排整齐的办公桌和忙碌着的工作人员,这里是公司的市场部。地上铺着厚实的地毯,几乎听不到脚步声。继续向里走,经过一条开阔的长廊,透过一侧的落地窗能俯瞰到工业园区的概貌,另一侧还空着许多备用的办公间。现在公司已经有了一百多名员工,而这个数字还会继续增加。长廊的一头摆放着一张乒乓球桌和一台跑步机,这是供员工休息健身用的。现在公司虽然刚度过初创阶段,但与当初狭小



简陋的办公室已不可同日而语。穿过这条长廊，便可到达公司的核心部门——技术部。这里更加宽敞，不少办公桌上摆着两台甚至三台崭新的显示器。工程师们在电脑前忙碌着，也能看到两三个工程师聚在一起对着屏幕上的代码认真地讨论着。

成立两年半的时间里，别样红从默默无闻到被用户熟悉，团队规模也从最初的6人发展到150多人。而在这150多名员工中，技术人员占到多数。正是这种对产品、对服务的执着追求，对客户利益的深切关怀，让别样红在激烈的竞争中迸发出更加顽强的生命力。黄晓凌坦言道：“竞争才好，能真正推动行业的发展。”现在，别样红在全国34个省市中都布局，和3000多家门店达成合作，其中包含在全国具有千店规模的速8酒店集团。别样红用两年半时间发展了同行其他公司十年才发展的客户量。2016年，黄晓凌希望公司所合作的酒店数量还能翻番。

黄晓凌有野心，他毫不掩饰自己要让别样红的SaaS服务在行业内做到最好的目标。同时他也深知，服务好B端客户是别样红走到今天的资本。2015年12月18日，别样红与国内知名互联网公司美团点评（美团与大众点评合并后的新公司）达成战略合作协议，并获得了战略投资。双方将发挥在各自领域的优势，共同搭建酒店平台。

这不是终点，而是新的开始。在2016年别样红将争取做到行业的国内第一，之后它还要走向国际市场，在更广阔的领域开疆拓土！

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越

有句话说99%的创业者都会“死掉”，而黄晓凌成为那另外的1%。多数创业者的创业道路都是不平坦的，对黄晓凌来讲，同样如此。在别样红之前，黄晓凌还曾经创办过一家公司，其主营业务是搭建在线机票交易平台，在航空公司与消费者之间建立互联网直销渠道。首次创业的黄晓凌在忙碌和坎坷中开始了尝试和摸索。“刚开始创业时，发现这不是一件简单的事。没想到除了要做好产品，还要考虑帮员工缴纳社保，支付房租、水电费，控制

运营成本等各种琐事。”焦头烂额的黄晓凌深感自己生出三头六臂也不够用。

由于缺乏经验，首次创业的黄晓凌很快遭遇了接连打击。在创业8个月后，经历了种种挫折与打击，黄晓凌最终离开了自己首次创业的公司。这短短的8个月，对黄晓凌来说仿佛过了半辈子。初次尝试，让他体味到了创业的艰辛。经验不足和考虑不周也给了他不少教训，损失了不少钱。但细想来，黄晓凌并不觉得失败，这大概是创业人的必经之路吧。“法院给的传票，可比读个EMBA‘有用’多了。”黄晓凌对这次不算成功的创业看得很开。

美国作家 Jacob Riis 曾写道：“当一切看起来无可挽回之时，我跑去看石匠重复锤击他面前的岩石一百次，而那块石头连一个裂缝都没有露出。接下来的第一百零一次锤击之时此石一分为二。这不是因为这一次锤击，而是因为你的不懈努力和始终如一。”这段话被黄晓凌分享到微信朋友圈中以作鞭策。

现实磨掉了他很多棱角，但内心的坚持黄晓凌一直保留着。初次创业受挫的黄晓凌并没有打算放弃，选择创业这条路就像开启了一次没有终点的航行，前面还有许多未知的挑战和更美的风景。他带着一如既往的坚毅与执着韬光养晦，静静等候发现下一次机遇。果然，皇天不负有心人，黄晓凌终于等到了别样红。从创业初期的荆棘满地，到如今的闲庭信步，靠着专注与坚持，黄晓凌熬过了那段失意的岁月。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行

黄晓凌出生于云南一个风景秀丽的小村庄，各个少数民族共同生活在这片红土地上，世代繁衍生息，保留着独特的语言文字、历史文化、宗教信仰和风俗习惯。丰富多彩的少数民族风情为黄晓凌的成长增添了独特的乐趣。然而，想见识外面的世界，想改变贫穷的生活条件的迫切心情盘踞在少年的黄晓凌心中，敦促他不断探寻着改变命运的道路，这条道路就是努力学习、通过高考、到外地求学。



从小学至高中，黄晓凌始终笃信好学，焚膏继晷、宵衣旰食。凭借着优异的高考成绩，黄晓凌在同学中脱颖而出，顺利考入上海交通大学。那一年，云南省仅有13人考入上海交通大学。在同乡人或称赞、或羡慕、或祝福的目光中，黄晓凌坐上了开往上海的列车。他意气风发、神采飞扬，既为自己是同龄人中的佼佼者而充满骄傲，也对知识改变的命运满怀希望。

这样明媚的心情在黄晓凌进入上海交通大学的校园以后，逐渐黯淡了下来。来自五湖四海的优秀学子聚集在这里，让黄晓凌感到了前所未有的差距和压力。在云南省名列前茅的他，在26个同班同学中竟然排名倒数第六，一直让他引以为傲的学习成绩，在同学中简直是不值一提。而历来让交大学子闻风丧胆的英语课程也给了黄晓凌一个重重的下马威。云南省的教育比较落后，与其他省市的学生相比，黄晓凌的英语功底薄弱得可怜。每次英语课，黄晓凌总是惶恐而战战兢兢地听着老师口中陌生的语句和知识点。一连串的打击，让黄晓凌多年的骄傲和自信轰然崩塌，长期以来自以为是优秀到头来只是坐井观天。伴随着学业压力而来的，还有让黄晓凌更难承受的经济压力。收入微薄的父母供他念完高中已是倾其所有，再让二老背负高昂的大学学费和生活费，黄晓凌于心不忍。

人生第一次的困境和坎坷，并未让黄晓凌消沉。其实，每个人走出自己的“舒适区”，总会产生害怕、焦虑和自我怀疑等缺乏安全感的负面情绪。离开原有的“舒适区”，设定新的、具有挑战性的目标，就必须挑战原有的能力结构、资源范围、智力水平和知识水平。在这个过程中，对于变革秉持热情态度的人、思维具有弹性的人、心理承受能力强的人，会随着改变自我、发展自我和超越自我而扩大“舒适区”，获得更好的工作表现和工作技巧。而对变化秉持戒备态度的人、思想僵化的人、心理承受能力差的人，则无法突破“舒适区”的限制，不思进取、故步自封。彼时的黄晓凌，自然还未接触到“舒适区”理论，他只是懵懵懂懂地想着，他只能依靠自己，也只能相信自己！

改变是痛苦的，成长是艰难的，但真正的勇士，敢于直面惨淡的人生，敢于正视淋漓的鲜血。黄晓凌将害怕、焦虑和怀疑狠狠地压制在内心深处，顶着学业和经济压力，迎难而上，向着自己的弱项猛攻。他主动向老师和同学请教疑难问题，交流学习方法，全情投入到学习中。为了缴纳学费，黄晓凌

向学校申请了助学贷款。和黄晓凌一样家境贫困的同学还有很多,学校为贫困生提供了丰富的勤工助学岗位。在繁忙的学习之余,黄晓凌在成人教育学院兼职讲课,在周末做家教辅导中学生功课,收入一部分偿还助学贷款,另一部分供日常开销。大学毕业时,黄晓凌的学习成绩从班级倒数第六上升到正数第五,而且在还清助学贷款的同时,攒下了两万元的存款。在上海交通大学的四年,黄晓凌完成了一次彻底的自我蜕变,从一个天真懵懂的少年成长为一个坚韧不拔的男人。上海交通大学是一个优秀的起点,但绝不是终点。走出校门的他,不再惧怕未知,不再惧怕改变,勇敢迎向新世纪发展的滚滚洪流。

黄晓凌人生中每一次重要的决定、每一个重大的转折,都来源于他对世界、对自我更加全面而深刻的认识。1994年,黄晓凌首次走出云南省,来到上海交通大学,结识了来自全国各地的有志青年。黄晓凌常常与同学相约在大草坪上,不是谈恋爱、谈八卦,而是谈人生、谈理想。那时候,很多同学都意识到,从事自己所学的专业并不是毕业后的唯一出路,未来的人生还有很多的可能性亟待发现和尝试。在同学们的启发下,黄晓凌在参加工作时并未将眼光局限于自己的专业领域,而是投身于蓬勃发展的信息技术行业。

1998年,毕业后的黄晓凌到北京南天电子信息股份有限公司工作,2003年回到上海加入微软工作,2007年加入汉庭酒店集团工作,2013年开始创业。18年一路走来,他对自己有了更深刻的认识。

在微软公司,黄晓凌做过讲师,高级工程师,部门经理。做讲师的那段经历对他而言特别难忘,期间黄晓凌成为了第一位来自中国的金牌讲师。微软当时的全球副总裁陈永正先生和国家发改委一起为黄晓凌颁发了金牌讲师的证书,与陈先生的合影,被黄晓凌珍藏至今。在黄晓凌一年半的讲师生涯中,每堂课都有200~300名微软员工参与。这些员工在各自的领域精益求精,有着挑剔的品位。为了获得他们的认可和满意,黄晓凌在授课内容和授课方式上都绞尽脑汁、花样百出,其授课实力从100%的讲课满意率中可见一斑。

在做工程师和经理的时候,微软为员工提供各式各样的线上/线下培训课程,并辅以一套完整的员工培训体系,依据员工的职位、部门、年限,确定

培训的内容和深度。培训内容不仅仅局限于公司内部的产品,还包括英文、销售技巧、管理等各方面培训。在微软工作的五年中,黄晓凌参与了数十次培训,其中让他印象最深刻的是“高潜质员工”项目(high potential program)。该项目每年选择微软全球前4%的高潜质员工(所谓的高潜质员工是指他在接下来的三到五年之内可能有多级别提升的潜力的员工),把这些员工放到一个人才项目中,让他们与其他部门的人一起工作,从而有更多机会了解其他部门,接触其他同事。此外,微软会定期请公司的高级管理层去帮助他们做项目管理培训,选择微软各个部门的业务挑战分享给高潜质员工进行思考。例如,如果你是管理者,如果遇到这些问题,这些问题你会怎么应对,让他们来分享自己的想法。管理者会在最后指出哪些思路是对的,哪些思路可能存在什么样的问题,帮助他们去做更好的判断。这些培训让黄晓凌掌握了大量日常工作生活中接触不到的知识和技能,开拓了眼界和见识。

微软的职业经历和文化,对黄晓凌的影响几乎渗透到他工作生活的每一个细节。微软公司无论大小事务几乎都靠邮件来通知、同步和记录,每天邮箱里都会积累上百封邮件。微软的邮件文化造就了公司的扁平化结构,即便是底层员工,也可以通过发邮件将自己的想法和创意分享给同事、领导或其他部门。学会收发邮件,是每个微软员工必须掌握的技能。在微软的五年里,黄晓凌养成了随时随地查收邮件的习惯,并且掌握了应对各种场合的邮件撰写方法。微软公司倡导的“独立之意志、自由之精神”今天成为了别样红所倡导的企业价值观,也在黄晓凌的穿衣品位上得到了淋漓尽致的发挥。他最爱穿牛仔裤,若非场合需要,绝不愿把自己拘束在西装革履下。

2003年,黄晓凌首次走出国门,探访位于美国西雅图的微软总部。十几个小时的长途飞行中,黄晓凌一直在脑中试图勾勒着美国——这个占据着互联网技术制高点的国家的轮廓。当飞机终于降落在旧金山机场,黄晓凌首先见到的就是世界闻名的金门大桥。金门大桥是桥梁建筑学上的一个创举,与其他桥梁不同,金门大桥只有两根支柱,设计者没有采用桥墩支撑桥身的思路,而是利用桥两侧的弧形吊带产生的巨大拉力,把沉重的桥身高高吊起。黄晓凌曾多次透过照片和文字了解这座大桥,为设计者超凡的想象