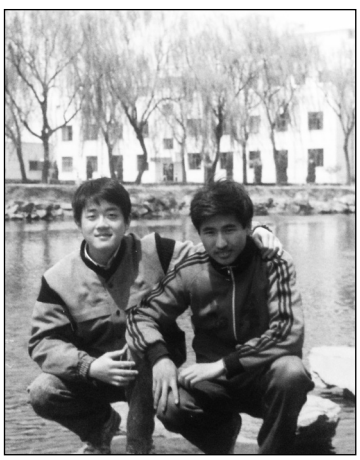
旅澳 17 年回首

○游凝思（1989 级电子）

1997 年 3 月，我完成了在清华大学电子工程系的七年半的学习，获得了硕士学位。同年 8 月，像很多同学一样，我登上了离开北京的飞机，开始了海外留学以及后来定居的生活。今天坐在电脑前，回首我四十余年的人生，头 18 年在我的出生地贵阳，中间 8 年在北京，之后就一直在澳大利亚悉尼，而今年将是在澳的第 19 个年头，已经超过我在家乡的时光了。

如果说，1997 年 8 月前的日子，我是按照计划一步步地走、按部就班地实现，那么那之后的日子，则充满了变数，还有那些无法预测无法控制的突发事件。我似乎无法像以前那样去计划生活，那样一步一个脚印地去完成。生活从那时起，如同在大海中驾驶小舟，眼前的风浪和大方向一样关键。



1992 年，游凝思学长（左）与同学摄于清华园

当年拿了一张单程机票，登上“飞翔的红袋鼠”澳航从北京至悉尼的航班，从此完全不同以往的新生活开始了。我对澳洲的第一印象是，机上的“空姐”居然有好几个五六十岁笑容可掬的“老先生”和“老太太”。悉尼大学的国际学生奖学金是澳洲政府颁发给少数攻读博士的海外学生的，数额很慷慨。到达悉尼大学电机和信息工程系后，系里还补加一笔额外的奖学金，那是多年前一位老先生捐赠设立的，颁给所有在本系做研究的硕士生或博士生以改善生活。学校给我报销了机票，发给交通费减价学生证。也许生活无忧，才能专注于科研吧。

和清华读硕士时导师对学生研究的严格指导和控制不同，在悉尼大学，我的导师根本不亲自做实验。他的办公室在六楼，我们博士生的办公室和实验室在二楼，他带我参观了实验室，分配了办公桌，给了我他们的一叠论文，引见了总办公室行政人员之后，就 byebye 了。我该做什么，我的课题是啥，那些设备怎么用，一切都是自己决定和解决。记得在那里的第一天，我对于午饭怎么解决都完全不知道，因为我习惯了清华的食堂。我的课题是基于光子学的信号处理，那之前我没有怎么接触过光纤。记得第一次拿到光纤跳线时，连剥线都不会，更别说那些网络分析仪、数据采集系统了，我连名字都没有听说过，遑论了解其原理和使用方法。组里的其他

学生也各自有自己的项目,大家各忙各的,似乎他们相信我已经具备了光纤方面的基础，即使我不懂，无师自通也是非常自然的事情。

导师不管实验室，我自由了。完全的自由却意味着更大的挑战。不过，挑战很多时候带来的是快速的进步。很快，我觉得自己上手了，弄清了自己的课题方向，文献和论文也读了不少，独立创新的想法也开始涌现。我设计了系列实验方案，不断地改进，无数个测试之后，终于我感觉我的想法已经完全被实验数据验证。于是，我写了论文，拿到六楼跟导师讨论。然而我自信满满的漂亮结果，经过与导师的讨论后,变成了有很多漏洞的初级论证。是的,想法是很好，也被实验证实，但是数据太粗糙,结论也不够严谨。仅仅验证是不够的,我需要的是一个完美的证明。不做实验的导师，却是一个绝好的学术把关者和评审者，他让我懂得了什么是精益求精。

2000 年底，我完成了所有博士生阶段的实验工作，同时用了四个多月的时间完成了博士论文的草稿。草稿交给了导师，虽然论文还没有提交，我已经可以离开学校，开始人生第一次正式的工作了。2001 年初，光纤通信行业正如日中天，全球各国纷纷扶植光纤行业，无数投资者的钱涌入了这个行业。我毫不费力地进入了悉尼大学旁澳洲技术园的一家光纤网络设备研发公司。公司的负责人跟我的面谈是我至今为止唯一的一次求职面试。在公司里我负责城域光纤网络的拓扑和设备研究。我再一次面临全新的领域。除去要阅读大量文献和技术文档，我还需要提交动辄上百页的报告，那是一件看上去让人生畏的事情。但在你真正了解了面临的困难之后，其本质往往是相当简单明了的。我分析着各种城域光网络的设计方案，从其它公司繁复的技术术语中解剖其技术本质。我提出了城域光网络的设计原理，模拟了在速率、节点变化、网络大小、波长分配等不同情况下的网络优化方案。虽然因为商业机密，这段时间我的成果无法以论文的方式发表，我还是充满了成就感。一个小插曲是有一次一个光通信国际会议在悉尼召开，公司 CTO 应邀去主持一个分会场的会议。但当天突发紧急事情他无法前去，于是委托我替他主持。当时刚 30 岁的我，主持了一个全球专家云集的技术会议，虽然仅仅是勉强完成了任务，但我清楚公司的领导对我的技术

2014 年 7 月，游凝思学长（后左 1）参加清华校友总会组织的“2014 清华校友长三角创业行”活动

能力已经完全地信任了。

2001 年 9 月 11 日，美国发生了震惊全球的“911 事件”。当时，光纤通信行业已经开始了泡沫破灭的过程。很多上市的光网络技术公司圈了天量的投资，但其设备研制和销售情况却始终不如人意。随着经济状况的恶化，上市公司的股票被大量抛售，后面等着上市的公司也突然发现很难筹集到新的投资。“911”的发生，让那些对经济抱有一点幻想的公司也纷纷认清了现实。没过多久，我所在的公司决定停止开发所有超前的不具备立刻转换为经济效益的项目。我负责的光网络 DWDM 设备首当其冲。年底的一天，我正常去上班，公司内的人被分成两部分，分别在不同的办公室开会。我所在的那一部分，全部立刻失去了工作。员工们被要求两小时内收拾完所有东西离开公司。就这样，我的第一份工作，伴随着我第一次被裁员而结束了。现在回首，除了当时泡沫破灭的大环境之外，我做的研究的确是太过于超前了。

我在悉尼大学的导师闻讯立刻邀我回到他的组里做研究，虽然我并没有失业过一天，但这次被公司无情裁掉的经历对我的影响是深远的。记得当时公司近一半的雇员失去了工作,其中一位雇员号排前五、当年和老板一起创业的资深员工也被裁员。当时他脸上难以置信、愤然不平的表情，我至今还清楚地记得。从那以后，我暗自下了一个决心，我一定要当自己的老板，一定不要去再体会失去工作、特别是失去一份自己喜爱的工作的那种失落之感。

以后的几年时间，除了我自己本职的研究工作外，我一直努力地尝试着寻找创业的方向。我首先做的，是运用光纤通信上的理论知识，和几位朋友一起独立地开发了几套光子学的计算模拟软件，包括光纤光栅计算、掺铒光纤放大器模拟、拉曼放大器模拟、光波导模拟、非线性光纤及光脉冲计算、光网络模拟及优化等。上万行代码的开发凝聚的是我们的汗水。渐渐地我们也在世界各地有了一些客户，并承接了几项外来的计算和模拟开发任务。然而，这个方向的问题也很快显现。由于人力有限，我们的软件有相当大的局限性。由于产品的专业性，我们的客户范围也有局限。这两点决定了产品的营收相当有限。如果要深入开发更复杂的软件，或者改进提高我们现有的产品，人力物力上的投入是巨大的，这是我们几个业余选手无法承担的。选择在这个方向上创业，具有很大的不确定性。没有强大的财务支持，我们无力上升为一个专业的光电子行业的软件开发公司。

这之后，我转向了硬件产品开发并寻求风险投资。当时我准备的项目是拉曼光纤放大器。我一直坚信这种产品是下一代高速长距离光网络必备的设备。一个知名的投资公司约谈了我。最终我未能赢得他们的投资。这期间，一家美国硅谷的公司也注意到了我们。我应邀去他们位于硅谷的公司总部做了报告。然而，缺乏经验的我并没能抓住这次机会。

我在悉尼大学的研究工作也因为我在这些方面上的投入而受到了影响。我知道，我不可能同时走两条路，我必须为将来下一个决心。记得那个晚上，我面对一张白纸，写下了 14 个我可以想象的创业的方案。面对这些方案，我在其可行性、个人

喜好程度、利润、风险、所需投资和时效性等方面尽可能地客观打分。当我把所有项目的总分汇总时，我已经明白了我下一步该怎么做。

2005 年 11 月，我从悉尼大学辞职。我的导师在送别午餐上对我说："我坚信你对自己喜欢和愿意去做的事情，你是一定能做好的，一定能成功的！" 对于离开学术界，我内心的感情是复杂的。我内心最期望的，是自由自在的学术研究。但现实中，当学术这种谋生手段同时受限于经费来源和条件项目限制时，我们往往不得不去做一些不愿意做、生搬硬套甚至是"愚蠢"的项目。希望有一天，我还能有机会再次做研究，无论是否有成果。

同年，Oemarket.com 在我的起居室诞生。我成了我这个 one-man's army 的总司令和唯一的士兵。我把我多年积累的人脉联系，加上自己在光电子领域多年的理论和实验积累，倾注在这个平台上。我要做的，是一个服务于我们这个狭窄但极为专业的领域内全方位的产品供应商。至今，Oemarket.com 已经运行了差不多九年时间。虽然，我离既定的目标还很远，公司的运行规模也还非常小，但我可以自豪地说，它挺过了风浪，已经发展成一个生机勃勃的实体。我从不后悔当初的选择。Oemarket.com 没有任何外来投资，只有最低限度的推广预算，也从未参加过展会。我赋予这个平台生存和发展的最根本和唯一的要求，就是为客户提供最专业的服务、提供最符合他们需求的产品。我坚信，只有从客户的角度思考问题，为客户利益着想，我的公司才能被客户信任，才能和客户一起成长。公司的价值，来源于为客户提供产品和服务的过程，来源于为客户创造的价值。

从成立的第一天起，Oemarket.com 就是盈利的、就是增长的。虽然无数次我感觉如履薄冰、前途未卜，但每次总能峰回路转、柳暗花明。回想最初几年的经营，一些经验教训至今难以忘怀。一个澳洲客户曾经是最初几年我最大的客户。他们的很多关键产品都一直咨询我的意见，和我一起开发。然而在处理他们一个订单时，我的产品因为一个小疏忽导致他们使用上的不便。在当时我更像工程师的思维方式里，产品的功能没有任何影响，仅仅是一点不便不应该影响大局。因此我没有严肃对待这个事件。然而，一个商业公司产品上的不便，带来的影响是巨大的。该公司之后便停止了和我的合作，让我从此失去一个忠实的客户。

经验教训是昂贵的，也同样是宝贵的。我的公司最终赢得和维持了一批世界各地的忠实客户。这些客户分布在三十多个国家，遍布欧洲美洲亚太，横跨通信、防务、交通、教育、科研、生医甚至卫星等行业。一些客户是全球知名的大公司，然而，更让我欣喜的是那些来自于让人意想不到的地方的客户，比如坦桑尼亚、巴拿马、哥伦比亚、斯洛文尼亚、拉脱维亚等国家。他们让我感觉到，我的价值也被一些在"世界角落"的人们所认可。

在澳 19 年，似乎很漫长，又感觉那么短暂。现在当我碰到刚来澳洲的年轻人时，我常常会和他们分享一句话。那是我当博士生时碰到的一位在澳多年但仍然在苦苦学习辛苦工作的华人学生说的。虽然他过得相当辛苦，经历也非常曲折，但他

总有一种独特的让人信服的乐观情绪。他对我说："在这里，只要你努力了，尽管你会受到很多折磨，但最终，你想要的一切都一定会得到！"这句话多年来一直在我脑海里徘徊。也许我自己的经历也在慢慢成为这句话的一个注脚。

难忘清华情

○周炳根（1978 汽车）

每当我回想起自己所走过的人生之路，清华园这一站是最值得我回忆的。1969 年我由部队退伍并安排了工作，当时自己的求知欲望非常强烈，甚至做梦都想能有继续读书的机会，可谁曾料到只是那么一个梦想，却如愿以偿梦想成真了。

1974 年的 10 月，我有幸被推荐录取到清华大学读书。更使我感到意外和高兴的是，我不但走进了清华的大门，还因一个不曾料想到的意外邂逅，使我走进了最喜爱的清华大学机械系汽车工程专业的大门。

校长过问我的专业

最初招生时，我是被录取到水利系水电动力设备专业。凑巧的是到校的第二天上午，我正在一号楼宿舍休息，一个戴着眼镜和蔼可亲的老人，来宿舍看望新生。旁边的一位老校友介绍说，他是刘冰副校长，当时我非常惊喜。在简单的攀谈中，他大概是看出我年纪稍大一点，就径直问我以前做过什么事？我就如实回答，当过内燃机电工，还会驾驶拖拉机。他听后，当场就说，你在水动专业不太对口，像这样的情况全校大约有一二十人，以后考虑是否能调整一下。两个多月后，我正在北京西郊一个叫模石口水电站办学点上课，学校通知我回校，把我调整到了机械系汽车工程专业。

周炳根学长在清华学习时留影

自那时起，我心里就一直心存感激，并且开始感到清华的老师办事非常认真，对一句话竟能如此负责，并且说到做到！我当天就回到学校，第二天，水利系一位女老师非常热情地带我到机械系报到。自此，我就成为汽 41 班这个温馨集体的一员。

我有机会在清华园读书是非常幸运的。尽管当时受客观因素的限制，存在许多学习上的困难，但学校和老师们，仍能千方百计地想尽办法，在教学上打破了常规，最终我们还是比较好地完成了学业。我认为这主要归