

姚立生：以人为本，追求卓越

文 / 曾繁尘



清华大学向来盛产互联网创业精英，曾经有一份火遍网络的名单《他们竟然都是清华的！整个互联网，快被清华人承包了》，说明了清华互联网人才的量与质的突出。姚立生，正是这一长串名单中的一人。而对于这份名单，姚立生哈哈一笑，谦逊地说：“互联网上的人就喜欢乱搞什么‘英雄榜’，我所取得的成绩多要感谢机遇与身边人的帮助。而且我认识不少比我做得更好的校友，都没有上榜。”

姚立生于1995年毕业于清华大学计算机系，对计算机软件方向充满兴趣的他并没有急于毕业找工作，而是选择了继续深造。谈及这个选择，姚立生坦言：“当时想的是工作还有几十年时间，但潜下心来读书做学问的机会就年轻时这么几年，还是想对计算机多掌握一些。”于是他考入中国科学院软件所并于1998年毕业，获硕士学位。在随后的日子里，他先于1995年至1996年担任北京中网信息技术有限公司工程总监。1996年至2000年，他担任北京联想集团公司产品经理和部门经理。2000年4月之后，他担任北京华夏科技有限公司总裁。至今，他已是互联网界赫赫有名的大佬级人物。

姚立生就像金庸武侠小说中的大侠，在中国互联网的江湖上仗剑闯荡多年。而对于姚立生自己来说，打拼多年而能立于不败之地的秘诀，就在于一个“仁”字。“互联网领域是最变化莫测的领域之一，有很多公司异军突起、一夜爆红，也有很多公司一夜战败、惨淡退市。我在中网、联想、华夏科技的多年经历教会了我一件事，没有永远的胜利者，但应

该永远保持一颗善心。既要对朋友、客户尽心尽力，也要对对手给予宽容和尊敬。”姚立生十分重视合作伙伴和客户，他曾说过做任何企业都要以顾客为关注的重点，“顾客既是企业的衣食父母，又应该是企业的朋友，你若对他不好，他就会弃你而去。”

而对于清华的师弟师妹们，姚立生寄予了很大的期望：“互联网产业和传统行业不一样，它是最不看资历经验、最不按资排辈的行业。在别的行业，人们比较喜欢有多年工作经验的人，而在互联网行业，一把年纪是要被人笑话的。清华的年轻人应该是具有灵活思路、可以快速应对市场变化而又具有创新精神的人。”

对于自己所处行业的未来，姚立生认为移动互联网是整个行业的未来趋势。“在五六年前，没有人能想象移动互联网会发展得这么迅猛。有的企业赶上了这股风，就一跃冲天，而有的企业却错失了发展时机，退出历史的舞台。”在2015年，已经没有人怀疑移动互联网所具有的能量了，而移动互联网思维也成了人人口上的谈资。姚立生认为，要真正理解移动互联网思维不是一件容

易的事，如何利用企业自身优势、如何打造社交生态圈资源，如何增加用户数量和提升粘性，都不是容易的事情，更何况还要考虑数据噪音、数据可靠性、风险控制、制度监管要求等一系列问题。

“三句不离‘O2O’，张口闭口大数据，不是什么好现象。”姚立生并不喜欢这种全民O2O、盲目移动互联网创业的风气，“很多人都不是真的懂，只是跟风前来，吹嘘忽悠。清华的学生应该是有真才实学的行业精英，能够真正洞察未来趋势、顺势而上的行业弄潮儿。”姚立生无疑对清华人有极高的信心，“要敢为人先、追求卓越，清华人有这样的实力。”