

清华给我成功和多彩的人生

吕英（建73）

了半只烧鸡算是庆祝。

一年的课程学习完成，进入了论文阶段，开题报告、初稿、正式稿、答辩，最后通过，共3年时间。在论文阶段，我已经回到工作岗位，边工作边学习。研究生阶段除了知识方面的收获外，我觉得最大的收获是学会了如何用3年时间去完成一个目标，锻炼了自己资料收集、分析研究、写作、表达的能力。1999年毕业了，我也被组织任命为二组的组长。

意大利米兰格里高蒂事务所

2000年3月，北京院派我前往直意大利米兰的格里高蒂建筑师事务所学习、考察、工作。格里高蒂是意大利现代建筑的一代宗师，水平很高，也有极高的社会地位。当时这是意大利第二大建筑师事务所，位于米兰的主城区Via Bandello 47。欧洲人一直比较“低碳”，肯定不会派车接我，在事先的电子邮件中他们的秘书详细地说明了如何做地铁、转公交。等到达机场那天，我的行李很重，一个人刚下飞机也有些发懵，就打车直奔了事务所，一路自然顺利，花了壹佰多美元的路费，让在那儿的建筑师同行们很不理解。

米兰是国际设计之都。意大利人极其热爱建筑设计这个行业，建筑教育水平很高，每年的大学毕业生里建筑系的学生非常之多，远远超过了社会需求，以至其中70%找不到建筑设计的工作，转投到摄影、工业设计、时装设计等领域。意大利有着世界70%以上的世界文

化遗产，意大利建筑师有非常好的建筑和文化艺术修养，对历史有着极大的尊重，同时在创意上又极为时尚、前卫。

建筑设计、经营和管理

后来我陆续参与设计了北京市高级人民法院审判业务用房、北京电视台和全国人大机关办公楼等建筑。建筑设计是我热爱的行业，有着创意、设计、研究的特点，也充满了竞争和艰辛。

2001年组织任命我为第四设计所副所长，2002年任命为所长。做建筑师和经营管理建筑师是两个完全不同的行业。我接到任命后，心情很不平静：既有得到组织认可、提拔的喜悦，也感到新岗位的压力和挑战，同时也有从技术岗位转为经营管理岗位、就此远离了心爱的建筑设计的恋恋不舍。不管怎样，我在新岗位上表现出了大多数清华人都具备的素质和作风：服从组织安排，全力投入工作，边学习边工作，很快完成了岗位的过渡。我领导设计团队，2003年就取得了全国人大机关办公楼方案比选中标、中国石油大厦国际竞赛中标、首都国际机场T3航站楼施工图设计中选的优秀业绩。

美国芝加哥和芝加哥学派

2010年4月至8月，上级安排我参加北京市组织部举办的干部学习班，来到美国芝加哥大学格莱姆学院学习公共管理。学习管理之余，真是有机会好好现场学习了一下美国近现代建筑史，这个机会真是让我激动不已。芝加哥的建筑世界闻名，尤其诞生于19世纪末的芝

加哥建筑学派，对美国和世界建筑史产生了巨大影响。这里产生了赖特、密斯、沙利文和伯恩海姆等许多著名建筑设计大师的作品，通过他们的建筑创作实践，我们可以看到源于欧洲古典主义建筑的，以科技进步为基础的、以审美进步为标志的美国建筑创作风格、方法和理论的产生、发展和进步。这里诞生了世界上第一座现代主义的高层建筑家庭保险大厦（建成于1885年，1931年拆除），世界著名的约翰汉考克大厦（1969）和西尔斯大厦（1973）。

从所长到副院长

从2001年到2010年，我做了10年四所的所长。伴随着中国建筑业的发展，北京院的发展，四所也在同步发展：从当年140人每年4700万产值，稳定在现在的200人每年一亿多的产值。从美国回来后不久，组织任命我当北京院的副院长。2012年的北京院已经是3000名员工，年产值十几亿的大公司，设计项目从奥运会、世博会到大运会，从北京、天津、上海、重庆到全国各地，在全国重点城市设立了20多个分支机构，这是一个更高的平台，更大的机遇和更大的挑战摆在我和设计院面前。

从走出校门至今，清华的光环一直闪亮在我们头上，处处自动为我们在各种情况下的发展铺路搭桥，我们享受着、消费着清华这一品牌给我们带来的无形资产。今后我愿付出我最大的努力，希望能为清华的品牌增辉一丝一毫。👍



吕英，曾任女生体委，社团弦乐队队长，哈佛大学城市规划硕士，CBRE Senior Regional Strategist (US West)

很多人因为清华是工科大学，感觉清华学生应该大多是死脑筋的书呆子。其实我回忆里的大学时光是一生中最多彩的一段。我见过的清华人在事业上是灵活多面的赢家，生活上也充满色彩的能人。这来自母校文理兼备的综合教育体制和丰富业余活动，给学生全方位的发展机会。

我在校时是弦乐队骨干，常常穿梭在建筑系方案设计和社团集中班排练演出之间，忙忙碌碌两边都觉的时间不够。特别当队长那年，要是碰上赶图和彩排在一起只好一心几用，骑车在主楼和大理堂间来回狂奔（没手

机呀）。二十年后回顾，这段忙碌的经历塑造的灵活性，多面手和综合能力一直让我在以后事业生活上受益。而因此结交的文艺社团里外系同学也令我扩展眼界，增加了横向发展能力。

我毕业两年后有幸到哈佛大学设计学院读城市规划研究生。同学背景有从事政治、文学、经济、历史的，还有位前美国空军飞行员（就在我桌子对面）。后来才理解哈佛很重视diversity，规划本是涉及多方面的综合学科，哈佛的最终希望是通过规划解决社会经济问题，以及影响政治决策，所以鼓励各学科间交流。很快我发现自己又像在清华的时候，穿梭在设计学院、肯尼迪政治学院、经管学院，和麻省理工之间，研究讨论社会和政治问题，设计画图往往落到最后一周。Presentation时总有外请政府或社区代表参加，他们的评论角度常让我大开眼界，规划在这里原来是跨学科的社会科学。

我的指导教授Martha O'Mara当时是房地产策略方面的学术权威。她关于高科技企业置业发展的理论对那时的我和同学们来说是全新的。比较国内雨后春笋般茂盛的开发和建设，北美集团企业操作重在实践，追求最佳使用效率和股东利益，置业投资谨慎量体裁衣。而高科技企业发展起伏很大，如何管理这种动态的置业供需关系，扶植企业文化，博览英才，保持竞争优势，引导地产发展分配方

向和全球化战略，以及预测未来企业管理组织模式等等课题，在科技为龙头的时代越发重要。如今，Corporate Real Estate (CRE) 渐渐发展成一门快速成长的专科，在大型房地产服务公司和建筑公司成为利润率最高的部门之一。

在导师的影响下，那时的我对这个新兴理论很感兴趣，开始为自己事业重新定位，并随高科技大潮移居硅谷。在北美，一个中国人要在CRE行业生存是很大挑战，主要是工作性质以讲演和写作编辑为主。英文要说得像政客一样华丽，还得搞corporate politics。需要大量供需分析和市场预测，还要掌握最新科技动向，了解未来行为学等等。虽说是高层策划，其实方方面面都涉及，纵向大到全球策略，小到室内空间设计标准，横向cross platform process and tool development 及corporate branding strategy。虽说偏离传统意义的规划设计行业，但有其实很多理念相通，而且学校里培养的横向发展综合能力和灵活性让我觉得很适合这新兴行业。

经过十六年摸索打拼，我终于在极其低迷的北美房地产市场打开一小片自己的天地。成为房地产置业集团公司CBRE美西区Senior Strategist(战略策划师)，筹划财富500集团公司五年置业发展方案，集中在Portfolio optimization strategy, mobile workplace and supply flexibility。

现代社会，适应环境变化才能生

一个爱国者的梦想

冯军（结71）



存下去。清华给我们能力和自信，观察市场变化趋势，灵活调整自己的目标，并把握新兴机会，在任何的环境里发挥自己才智，走在时代前列。以高科技为中心的硅谷为例，各大明星公司里太多的佼佼者是来自各系的清华人，大家以不同的背景和开敞的心

态加入科技爆炸的大潮中，成为创新的先锋。

清华人也是全面发展，多才多艺的。看着在旧金山湾区中国运动会上大显身手的清华运动健儿，让我回想起清华时的起床号和晨跑，还有生龙活虎的运动会，甚至军训野练。2011

年清华百年校庆，硅谷的校友从50届前辈到刚来不久的年轻人同台献艺，给母校奉献一台精彩文艺节目。我也重操旧业，拿起大提琴，与居住在前硅谷的前弦乐队队友们及新竹清华校友演出弦乐合奏。

身在异乡，校友间的联系，母校的召唤都给我们带来温暖，减轻海外生活的孤独和压力。二十多年前教导我们的导师们大都退休了，曾经同窗的朋友们在国内外都有耀眼的成就。我非常想念当年在校时的同学和老师们，虽然不能参加这次毕业20周年聚会，我要感谢清华带给我生活的色彩和事业的基础。也在此感谢带领我进清华建筑系的校友母亲(55级建一)，和从小引导我学习大提琴的父亲。📷

每一个人都有梦想。作为一名清华学子，自强不息、厚德载物一直是我辈坚持的信念。从我离开清华的大门，创建爱国者的品牌，近20年的路上，我的梦想越来越清晰，越来越明确。

我的梦想起源于一辆板车

1987年，我考入清华大学土木工程系。毕业那年，也就是1992年，我被分配到一家专业对口且效益相当不错的国有企业，但当时的我作为清华的毕业生，有一个愿景：成为中华的一面旗帜。这与企业对我的海外派遣大相径庭。我的毕业设计是用电脑来辅助完成的，那个时候，我对这东西就产生了浓厚的兴趣，并有一种直觉——它将成为中华民族腾飞的翅膀。于是，我毅然走出公司大门，开始了自己的华旗征程。

那个时候，还没有风投，我也不是“富二代”，既没根基又没背景，启动资金也只有家母给的220元，那可是我母亲当时一个月的工资啊！为节约成本，我与人合租了一个柜台，并弄了一辆三轮车，既做销售，又做物流；既当“板儿爷”，又当搬运工。我没有选择当时最火的整机和CPU，而是选择了利润相对较低的机箱和键盘，这样一来与别人产生了差异化，二来可以帮助别人成功，我认为帮助别人成功就是帮自己成功。就这样，我每天用三轮车拉着机箱和键盘穿梭于中关村的各大IT卖场，跑上几百家客

户，创业的第一天，我就挖到了我人生的第一桶“沙子”——一天销售600个键盘，盈利3000元。

我不喜欢给成功涂脂抹粉，成功向来是不容易的，都是被逼出来的。我们幸运的一代，战争和文革都过去了，这个时候如果没有来自创业愿景的压力，仅靠自己的一时冲动是靠不住的。所有人的成功都是被逼出来的，要不然被环境所逼，要不然被自己的一个承诺或一个愿景所逼。我属于学生创业族，启动资金仅有母亲给的220元，如果不努力的话早就死掉了。后来稍微有点钱了，立志要将爱国者建设成为令国人骄傲的国际品牌，我和同事们开会时天天说，和媒体朋友们天天说，大家都知道了，就没有退路了。一个人没有退路，被逼上梁山，就会激发出最大的潜能。1992年对于中国的民营企业家而言是难得的机遇，如果我早一年或晚一年创业，都不会做成今天这样，1992年是一次机遇，我正好赶上了。

我用我的蹬三轮淘到的第一桶金——3000元，在1993年，创立了自己的公司华旗——我希望把它打造成中华的一面旗帜。弹指二十年，至今，已经拥有员工两千多人。除北京总部外，在全国设有十七家平台机构，五家海外分公司。产品涵盖计算机外设、存储、数码、网络等多个领域，其中移动存储设备和数码相框在国内市场的占有率遥遥领先。爱国者MP3随身听入市8个月市场占有率即