

张晴：水样人生，宁静致远

张晴，1988年考入清华计算机系。1993年毕业后进入清华紫光从事产品营销工作。一年后前往天津创业，成立天津紫光分公司。1996年当选天津市政协委员。1999年重回清华经管学院攻读MBA。2003年毕业进入投资领域。现为天津南开允公科技园有限公司董事长，天津市人大代表

学生记者 \ 陈晶晶



清华：个性张扬的青春年华

1988年的夏天，一封南开大学生物系的保送通知让张晴面临选择。成绩优异的她考试成绩经常比第二名高出几十分，家人和老师对她都寄予厚望。“考入南开就差不多了吧，而且我也挺喜欢生物的。”张晴对父亲说道。曾经在清华任职的父亲皱了皱眉头：“南开再好也没法跟清华比吧。”一番沉思后，张晴决定放弃南开大学的保送资格，并在父亲的指导下一举考入清华大学计算机系。

“父亲当年的决策实在太英明了，这个决定改变了我一生的轨迹。”多年后回忆此事，张晴如是说道。

张晴的父亲是清华大学58级工物系的校友，1964年毕业后在清华200号任职。张晴的童年便是在清华园里度过的。十余年后，张晴重新回到了清华。然而以完全不同的身份回归并不是一件容易的事情。跟清华大多数学生不同，张晴表示自己在大学五年从没上过一次自习。“当时的计算机系学业压力不是很大，所以我有充足的时间做自己喜欢的事情。”于是她把在教室啃课本的时间全用来参加各种各样的社团活动。最让她印象深刻的便是科技协会。

“在科协里认识了很多对我后来事业

帮助很大的朋友，看到了很多有创意的作品，对我今后的创业有很大的启发。”在参加社团活动的过程中，张晴逐渐发现了清华生活的魅力，也开始向社会伸出了自己的触角。张晴从大三开始就参加社会实习，与同龄人相比，她更早地走出了象牙塔。在尝试不同实习岗位的过程中，张晴找到了自己擅长的方向，对于未来的把握更加清晰。

一个人在外五年的大学生生活难免会引起很多的思乡情愫。偶尔想家的时候，张晴会跑到近春园的“荒岛”自己发呆，那是她最喜欢的一处地方。朱自清先生就在荒岛边上写下了《荷塘月色》。那时候的荒岛，少有人烟，张晴便一个人待着，享受难得的宁静。张晴表示那时候自己的生活节奏一般不会受到其他人的影响，在清华每个人都有属于自己的生活方式。

在清华，张晴学到的不仅是知识，更多的是学习新事物的观念和方法。“记得当年做毕业设计的时候，相关知识完全没有学过，我用了一个学期去学，一个学期去做。”张晴回忆到，“遇到问题找到必要的知识去应用，这对我而言大有帮助，教会了我思维和做事情的方法。”

“如果让我给清华打广告，我会告诉孩子们考入清华一生都不会后悔。”

我不是女强人

24岁独自创业，26岁当选天津市南开区历史上最年轻的政协委员。出色的履历让人不禁感叹：张晴果真巾帼不让须眉。然而张晴说自己并不是一个女强人。“我是一个很被动的人，并不刻意去追求什么，我只是觉得选择一件事情要做就尽力做好。”

人生的轨迹，就在一个个选择之间凸显不同。

毕业后，张晴进入了清华大学科技开发总公司（后来的清华紫光）。在软件研发和产品推销之间，张晴选择了后者。一个清华大学计算机系毕业的高材生不从事研发而选择从零开始到中关村站柜台，这样的选择让许多人疑惑不已。而张晴有自己的想法，她知道自己不适合静下心来做研发工作，她更愿意贴近客户，去了解客户的需求。

在中关村的那一年异常辛苦，从进货、出售到财务，张晴都是一手包办，就像在经营一个小公司。而现在，她最感激的恰恰是那一段时光。在说服客户购买自己产品的过程中，张晴在大学社团积累的交际能力得到了充

分的发挥，也让张晴最直接地了解到了电子科技产品的客户需求。

“我很珍惜每一个工作的机会，”张晴笑着说，“现在毕业的小孩可能会很在意工作报酬和舒适感，但我当时就觉得人家给你锻炼的机会又给你发工资已经求之不得了。一切事情都是先有付出才能有回报。”

很快，张晴遇到了人生中一个重要的机遇。1994年，清华紫光总裁张本正提出了“内部创业”计划，为了推动清华紫光更快地成长，鼓励员工在公司运营模式之外去创业，母公司为创业的员工提供资金与品牌。张晴思索着自己在中关村的这一年积累了足够多与客户打交道的经验，本着“出生牛犊不怕虎”的勇气，张晴敲开了张总办公室的门，开始与张总讨论创业的事情。张晴当时的想法是回天津创业。但是天津与北京距离太近，如果成立紫光的分销渠道，根本做不出太多利润。张晴敏锐地察觉到当时入驻天津经济开发区的国际品牌日益增多，他们对技术支持和服务的需求量会很大。张晴向张本正提出为企业提供软硬件的技术和服务支持的想法，凭借清华紫光的品牌和资金支持，打开天津市场。

张晴的项目幸运地被批准通过。1994年，张晴带着50万的现金来到了天津。成立了天津紫光分公司。初到天津时，一切并没有想象中的简单。张晴前期的业务大部分是从做散户生意开始的。创业的初期，张晴得到了许多清华朋友的帮助。

“在跟客户和政府打交道的过程中，感受最深的一点是，因为你是清华的人，大家对你会有一个基本的认可，会觉得你做事情比较靠谱，能力不会太差。”张晴笑着说“而且你自己也会有一种自信，也有一种压力，总得把事情做好吧，不然对不起清华呀！”

凭着良好的信誉和多样化的经营渠道，天津紫光最终拿下了像摩托罗拉、宝洁、丹佛斯、雀巢等这样的大客户，在当时尚显空白的天津IT技术支持领域，天津紫光渐渐成为了众多企业的不二选择。身为总经理的张晴始终打拼在一线，保证了业务的质量。1996年，26岁的张晴，由于业绩突出，她的案例被登在清华紫光的内刊《紫光报》上，作为样板向各个地方的紫光分公司推广。同一年，张晴当选为天津的政协委员。

后来张本正总裁回忆说，当“内部创业”策略出台

后，公司有那么精壮的小伙子都没有动静，只有两个小姑娘跑来跟他商量创业项目，想来也是趣事一桩，张晴便是其中一个。张晴认为性别正是自己的优势所在。女性更善于沟通，更懂得聆听，会站在别人的角度为之着想，做事情也不是那么冷冰冰的，可以和周围的人合作得很好，有融洽的氛围。而且女性的压力比男性的压力小一些。

“男性可能会觉得自己做一件事情一定要成功，给自己很大的压力，但是女性一般不会，我只要尽力把事情做好就可以了，就算失败又怎么样呢？”张晴说自己从来不会设立多么高的一个目标，把手头的事情做好就可以了。“我其实是一个比较懒的人，需要一些外界的压力，”张晴顿了顿，“或许是我的运气比较好吧。”

回归与起航：

毕业后的几年，张晴一直奋斗在市场的一线。在大学期间毕竟学的是技术知识，管理和营销知识张晴并没有系统地学习过，她觉得自己有必要去补充一些知识。当时正逢清华紫光上市后策略调整期，因为与总公司在运营思路上的分歧，张晴选择主动离开。

太多的机缘巧合注定又一次重逢。2000年，张晴再一次回归清华，在清华经管学院攻读MBA。张晴表示“因为自己比较年轻，而且毕业后一直在清华紫光，没有脱离清华大环境，所以心态上过渡地很好。”

当时张晴的“同班同学”都是各行各业的领军人物，而张晴则当上了当期MBA的班长。期间正值清华经管学院MBA十周年庆典，张晴在香格里拉组织了一次大规模的庆祝活动。执掌大量资产的行业领袖汇聚一堂。他们是清华大学十年来向中国经济界输送的商业管理人才，他们的身价相加应该是一个天文数字。在与各行翘楚人物交流的过程中，张晴逐渐萌生了对投资的兴趣。三年后，张晴从清华大学MBA班毕业，此时的她对管理模式更为熟悉，视野更为宽广，积累了更多的人脉资源，最重要的是她找到了今后几年的发展方向。

2003年，张晴转战IT类企业投资领域，随后又从投资的角度进入房地产企业，2008年“智慧山”项目的开启便是张晴厚积薄发的得意之作。

张晴的团队给智慧山项目的定位是“科技文化创

意产业基地”，希望在天津率先建成生态型、互动型的综合产业园区，让企业置身其中能迸发无穷无尽的灵感。2008年的天津产业园多数还是简单的厂房和写字楼，处于比较初级的阶段，没有气氛的营造。而智慧山项目花了很大的力气营造园区的氛围。

“刚开始的时候很多人给我们泼冷水，说房子一盖一卖不就完了嘛，干嘛花这么大力气，”张晴回想起当初的挫折，语气却很轻松，“但我认为一个企业不应该为了眼前的利益牺牲长远的发展，有舍才能有得。”本着这样的原则，“智慧山”项目拒绝了欲斥巨资入驻的白酒集团和实验室。

智慧山项目的建设远没有想象中的顺利。收购这个项目的时候，张晴的团队认为什么都处理好了，实际操作起来才发现事情并非如此。尤其是项目遗留下来的工程纠纷让进度受到了很大的影响。张晴表示，处理工程纠纷要与政府打交道，一开始政府对智慧山项目打了一个大大的问号，对很多东西都不支持。“我当时想，没关系，就做给他们看吧。”张晴说，“我是一个计划性很强的人，我会事先想好事情最坏的结果是什么，制定一套方案。最坏的结果不过如此，尽力去做就好。”她笑着调侃道，“不过实在很辛苦，再给我一次机会，我可能就不会去做啦！”

如张晴所说，一切回报都在付出之后。有一次，一家企业在天津逛了五六个产业园区后来到“智慧山”园区，立即表示“我哪儿都不去，只来这里。”这对张晴来说无疑是一个巨大的肯定，后来张晴得知，这家企业的老总也是一位清华校友。张晴说她希望入驻智慧山的是我们的同类人，和我们有着共同精神文化追求的人。如今，有着VRV空调系统、咖啡馆无线上网、双层空间庭院式设计的“智慧山”持续热销。很多同行评价张晴“有着敏锐的商业嗅觉”。张晴笑着说：“这也得益于清华，清华理工科的人头脑都比较冷静吧。每件事情我都会想清楚再做，对未来的趋势有一个大致的判断。”

张晴表示现在的“智慧山”项目对自己来说也是一种回归。“我一直很喜欢画画，大学的时候一直很想学建筑和设计，但父亲认为女孩子学建筑并不合适。但现在我会把我的意见放在智慧山的环境装修和改造里。这是我很喜欢的东西，所以就算遇到困难我也不会放弃。”

回顾一路走来的点滴，张晴说：“每一步应该说都没有浪费，我之前做过的两件事情对于今天来讲都是一个很必要的铺垫。所以，每做一件事情都要很用心去经营。”

家庭和事业的天平

对张晴来说，这天平毫无悬念地向家庭倾斜。“家庭对我来说永远是第一位的。”

平安夜这天，下班后张晴匆匆赶到幼儿园去接四岁半的小女儿。丈夫和大儿子则在家等候着一家人平安夜的聚会。虽然工作很忙，张

晴始终坚持自己带孩子。小女儿经常对张晴说：“我们是最好的朋友，我们永远都不要分开。”

在自己扮演的众多角色当中，张晴最满意的还是“妈妈”这个角色。在张晴生下大儿子的时候，不少同龄的朋友都觉得带孩子很烦，但张晴却觉得和孩子在一起的时间充满乐趣。儿女们是张晴的支柱。看着他们一天天成长，张晴收获了许多意想不到的惊喜与感动。在孩子们面前，张晴处于完全放松的状态。

如果说孩子们是张晴动力的源泉，那么丈夫则是张晴坚强的支柱。张晴和丈夫天然就是房地产界“神雕侠侣”，从事房地产开发的丈夫在事业上是张晴最默契的搭档。两人在工作日一起努力工作，周末尽量一起陪陪孩子，这是他们独有的“度假方式”。

“我希望我的孩子能以我为荣。工作一方面是为了给他们提供更好的条件，另一方面我希望给他们树立一个榜样，”提到家庭的时候，张晴的语气里充满温柔，“事业再成功，家庭不幸福自己也不会感到幸福。事情只要尽力去做就好。事情总是做不完的，但孩子是需要陪伴的。幸运的是现在还没有遇到家庭和事业发生重大矛盾的时候。但如果需要选择，我会毫不犹



豫地选择家庭。”

张晴将自己的出发点定位在了“家庭”上，在事业上的一切努力对她而言都是一种回归。正是这种不去争抢的平和心态让她能坦然地享受家庭与事业的双丰收。

当被问道“你幸福吗？”的时候，张晴笑得很开心，“我觉得我非常非常幸福。我是一个很乐观的人。工作的压力总是会有。但是对我来说，出去吃一顿美食，旅游一次就可以了。人的一生就是这么短暂，开开心心也是过，愁眉苦脸也是过，为什么不开开心心地过呢？”

张晴的身上，有着一股坚韧，也带着一股温柔。她像一潭水，清丽柔软，却能以柔克刚。她从不强迫自己达到怎样的高度，而幸运女神却始终眷顾着她。这并不是巧合，而是坚持碰上了机遇。她的每一次选择都充满理性的色彩，每一个决定都是环环相扣。事业之余，她将自己妻子和母亲的身份演绎得同样精彩。对她来说，家庭像一个温暖的港湾，无论航行到哪里，总有一天会回到最初的地方。📍