

奋斗典范

白龙桥，黑龙江人，2001年毕业于上海理工大学机械学院，2007年创立喜试网，任CEO，喜试网成为中国最专业的免费试用网站。

从一个没学过英语的懵懂青年，千里迢迢只身来到上海读书，面对贫困的家庭、繁华的世界、繁重的学业，命运只留给他一条路可走，那就是奋斗！大学成为



白龙桥

他人生中最难忘的转折点。在华为的7年，最艰苦的是开始的时候，命运逼他学会了坚强，学会了拼搏，用他自己的话说就是“玩命”。当他站在镁光灯下，身后是年2个亿的销售额的光环，培训着台下近六千名华为员工时，他成功了，他流泪了，生活太难，成功太苦。但是有信念支撑他一步步的走了下来，成为穷小子奋斗的典范。2007年他毅然退出华为，创立喜试网任CEO，正在谱写一曲更加辉煌的后奋斗时代。

大学的奋斗

大学时代是白龙桥的转折点，在这里他学到了太多太多，经历了太多太多，为他此后的辉煌奠定了坚实的基础，有两件事令他记忆深刻。

学校里面最难忘的是卖电话卡。当时家里穷，生活非常困难，所以得自己想办法。于是一脸忧愁白龙桥就到处溜达，试图寻找能缓解经济窘迫的方法。不久，目光敏锐的他就发现了商机：当时学校只有4台IC卡电话机，学生打长途电话是每分钟1.5元，还要排队。但是楼下的投币电话和校外的IC卡电话使用率没有那么高，想起几天前偶然看到报纸上的报道：天津大学等高校全校都安装了201卡电话机，学生可以在寝室打电话，价格十分便宜。于是他眼前一亮，心中大喜：机会来了。发现了这个商机，白龙桥就到处去咨询，最终选择了四川北路电话卡市场。接下来就是借本钱了，由于在学校担任分团委副书记和班长等职务，而且为

人正直豪爽，办事果断明智，大家都很愿意借钱给他，尽管家境贫困，他也很快借到了一万多元，收购面值20元的200电话卡。当时用200电话卡打电话不需要市话费，也不需要其他费用，打长途只需要每分钟3毛钱。这样可以节约平时通信费用的80%，于是乎他就迅速垄断了2个月的电话卡市场，很快就销售一空。当时的200电话卡是和BP机一起捆绑卖的电话卡，卡贩都不喜欢卖。因为很难卖出去，他们只关注BP机的销售，当时正值BP机最流行的时代。所以他就去和卡贩谈，最终以7元钱的成本收购了面值20元的电话卡，然后用21元的价格卖出去。不到2个月卡就销售一空，高峰时甚至许多同学在白龙桥的寝室排队购买。这次经历让他得到了非常丰厚的回报，整个大学时期没再向家里要一分钱。

当我问及一个贫困生一下子借这么多钱，算不算是风险投资？就不怕血本无归吗？何况一旦赔了连翻身的机会都没有。白龙桥回答说：“怕，但是在投资之前他做了充分的调查，向亲朋好友借的钱，当时没有算是股份制的，股份制的是风险共担的。但是这样借钱，风险都是我自己的，如果投资失败了，我就要承担全部风险，包括人民币的风险和道义上的风险。”这个他是绝对输不起的，而且事实证明他选择是十分果断而且十分正确的，这样，大学的第一桶金，甚至可以说是一大桶金就收入囊中。然后很快就9月份开学了，大家认识到这个商机了，于是大量的人开始进入这个市场。这个时候的进货成本飞速飙升到了16，只卖18元，利润非常微薄。白龙桥就果断退出了这个市场。

接着就到大二了，继续做兼职。当时去了上海强普广告公司的派送服务，就是派发一份洁诺牙膏，赚0.15元。工作是面派，就是当面派发到住户手里去，和喜试网的工作有些类似，是把厂家的促销品送到消费者手里，但是这0.15可不好赚。公司要求他们拿地图块（就是绘制好的地图）去逐户派发。看似很简单其实难度很大。人家担心：（1）你是不是马上会回来收钱，不是免费的。（2）人家小区就不让你进去。（3）怕你是小偷和骗子。（4）不是上海人，不懂上海话，交流会有些问题。所以这事情很难做，虽然不付费，是免费试用的，但是消费者将信将疑，只能有35%左右的派送成功率，公司不允许放到门口就走，而是必须放到人家手里，再记录。就这样，每天下午4时下课出去，到晚上10时才能回来。一开始是虹口、杨浦、闸北地区。随着地图块的派发完毕，后续的就是宝山地区，这样要骑自行车3个多小时，往返要6小时的车程，而且还要在外面吃个晚餐，一

般是4~5块钱的面。这样辛辛苦苦7~9个小时，每天平均只能赚17块钱，真的很不容易。但是白龙桥想，这就是对上海一个熟悉的过程，并且很锻炼意志。为了减轻负担，他们4个人一个小组，基本上都不带雨具，好几次大暴雨他们全部淋透。大部分人都不能坚持到底，他坚持到底了。赚了300多块钱。

“现在想想，那真的不算钱，自己的投入都不够。和电话卡相比差距很大，但是我想这事情真的很锻炼人，多少次咬牙切齿的都不想做了，但是我还是想坚持一下，看看是不是所有人都能坚持下来，就这样。我觉得这事情很锻炼意志，很磨砺人！”白龙桥学长回忆说。

华为的磨练

2000年10月，学校贴的一张大红纸周围聚集了很多人，也吸引了白龙桥的注意：华为技术有限公司面试。“哇！机会来了！”白龙桥至今仍难忘当时的兴奋。以前在图书馆曾了解过华为公司的有关情况，当时就幻想着有一天能进入华为，如今机会就在眼前，换了谁都会兴奋得跳起来。由于面试是第二天早上八点半，所以很着急，当晚就制作简历。可是找到打印机打印好了，回到宿舍后，突然发现没有订书机，怎么办呢？他就找到了一个衬衫。“我记得很清楚，是雅戈尔的衬衫，它领子的位置，有个很大的大头针，我就把大头针扎进去，把三页简历扎在了一起”白龙桥说。第二天人山人海，大概有上千份简历，最后只面试了一百人左右。由于在学校工作出色，也顺利得到了面试机会。面试他的人叫张艳海，戴眼镜，很斯文地他问“你干过什么活啊，社会的和学校的”。白龙桥说“学校的学生会主席，分团委副书记，班长等等”。面试官说“哦，来的都号称自己是学生会领导”。白龙桥顿时感觉到了竞争的压力。然后面试官又问了“那我就不问学校的了。你在社会上，去过保险公司？现在也好多人说自己做过保险。这样吧，你给我算算我这条件20年的保额20万多少钱？”因为前不久学过保险资料，所以很快就算了出来，计算结果与实际之差小于10元钱，面试官十分惊讶，然后就聊得十分投机了，后又聊了聊卖电话卡和派送的事情，与面试官聊了好久才结束，给他留下了深刻印象。接下来的二面三面，和副总裁的面试都非常顺利。就这样，白龙桥顺利进了华为，月薪六千，在近十年前这可是个不小的数目。本以为就此飞黄腾达的白龙桥，没想到的是，一个前所未有的巨大困难马上

就挡住了他前进的道路。

进入华为，挑战才刚刚开始，竞争是非常惨烈的。因为现实是残酷的，大家都想方设法的提高成绩，然后把别人淘汰。

第一周竞争就非常激烈。全国各地的大学生来到深圳华为公司，首先进行大队分组，三百多人一个大队，一个大队分成两个中队。要选大队长，参选的人上去做自我介绍：“我是清华……”、“我是交大……”、“我是哈工大……”。说完了都有人拼命鼓掌。当白龙桥说“我是上海理工……”下面寂静一片，居然还有人说“啊？还有这学校啊”台下嘘声一片，白龙桥红着脸真想找个缝钻进去。这样，选大队长就以完败收场。并不气馁的白龙桥人生中从来没有放弃这两个字，到了选中队长，他又积极踊跃地奔了上去发表竞选演说：“兄弟姐妹们，也许过去您不了解上海理工大学，但是我希望能够通过我，您能够更好的了解上海理工大学，我能够更好的为您服务。”稀里哗啦的说了好半天，心想的豁出去了，因为以前在学校参与很多社会工作，口才很不错所以有了一定支持。然后军训的教官来了，要求每天中队长要带领跑操，跑操就要喊口号，白龙桥心里有底了，说“你们先喊吧，我喊了你们都没得喊了”。其他竞选的人不屑的看了他一眼，逐个的喊了几句，最后到了白龙桥，他运足了底气，大声一喊，那分贝把所有人都镇住了，底下掌声雷动，于是乎就当上了中队长，成了非名牌大学毕业的唯一的一名中队长。华为的军训非常严格，实行连坐制，就是一个人迟到，前后左右的人都要扣分。身为中队长的他也制定了更加严格和详细的规定，这可不是学生时代的军训，不是开玩笑的，一旦扣分过多直接就回家。由于管理有方，白龙桥带的中队在喊口号、跑步包括拔河什么的项目都力拔头筹，得到了领导的赏识，被评为优秀干部。接下来是分班，开始了噩梦一样培训生活。

由于军训表现优秀，培训的时候被选为班长，一直到最后都是班长。15天之后，培训结束了，又开始按专业分配你未来的工作方向，白龙桥被分配到光网络 Optic network。问题来了，大学学的是机械设计，可别人在大学学了4年信息，所有的人一起考试，每次考试的最后一名被淘汰。严酷的现实摆在面前，没办法只能硬着头皮坚持下去。发书的时候，一共30多本，叠起来半米多高。心想糟了，这一年能学完吗？结果班主任发话：“好，大家这个月学完没问题吧！”白龙桥用三个字形容当时的感受：“吐血了”，又用了三个字形容如何学习：“不要

命”。当时班级里，有1个通信博士，好几个硕士，其它的是交大、哈工大、西安电子科技大学的通信和计算机专业的，不过还有一个比他更惨——学法律的，据说隔壁班有个最惨——学历史的。当时每周一个大考，2~3天一个小考。华为规定第一次考试不过警告，第二次留级，第三次开除。要想留下来就只能拼命自学，30天里要把别人大学4年的知识学会、学精，难度何等的大。每天只能睡不到4个小时，整天昏昏沉沉的，周末全部加班自学。压力大就抽烟，下课了到吸烟区吸一支，晚上在宿舍吸一口烟翻一页书。不久第一次考试了，倒数第二，倒数第一那位被直接淘汰了。就这么炼狱一样的生活，他熬了下来，走到了最后。成为他一生最难忘的记忆之一。

故事当然没有结束，到了分配之时，为了让员工一心工作没有亲朋好友打扰，公司规定不允许分配地在家乡和学校附近，于是悲剧来了。那些青海新疆来的员工都分配在了上海、北京、广州，而他本人被分配到了“新西兰”。到兰州通过简单的培训考试就上岗了。第一个工作地点在临夏州，全都是回民的地方，出差一周。接下来秘书小姐对他说：“小白，你再去出个差，去海南，别误会啊，是海南州，青海南部，也就两天”。心想着也就两天嘛，带着一条绒裤就去了，也没换洗的衣服，左手是备用板件、右手是电脑和工具箱。到了海南州，客户说，小伙子到我这就听我的了，结果在那里工作了46天，没换衣服没洗澡。而且正好赶上当地斋月，就是从日出到日落不许吃东西，到晚上才能吃几个洋山芋（土豆）充饥。生活条件非常简陋，当地没有卖食品的而且语言不通，全都是少数民族，对外来人有一定戒心，所以也不卖吃的给你。在水土不服的高海拔地区，走几步路都会气喘吁吁更别说饿着肚子高负载工作了，几乎是在缺氧和极度饥饿的状态下工作的。就这么在青藏高原没有换洗衣服，没有地方洗澡的情况下煎熬了46天。第一次长时间出差结束回到兰州的时候，袜子都能立住，身上味道大的整个屋子都能闻到。

第一年，在兰州前前后后又出了几次差，每次的情况都大同小异。由于工作认真出色，白龙桥很快就被提升为光网络工程师，随后又升任为项目经理，并在此期间创造出一年销售额超2亿的奇迹。当我问及这个问题时，白龙桥很轻描淡写地说：“我只是团队中的一份子，兄弟们都很卖力气，这是团队合作的结果，不是我一个人的功劳。”在兰州工作了6年之后被调回了深圳总部，因为工作出色，

成为华为的典范，为华为培训新员工讲解工作经验，最多给近六千名员工授课。不久，因身体等原因，白龙桥退出了华为，开始了自主创业之路。

喜试网CEO

2007年，与朋友合伙创办喜试网，喜试网一步步成长为中国最专业的免费试用网站。在国外，免费试用是一项非常成熟的业务，相信喜试网的前景会一片大好。2009年至今，白龙桥还兼任自由讲师，以自己的奋斗经历鼓励更多的年轻人。

当问起对学弟学妹们的建议时，白龙桥说道：面对着越来越成熟的就业市场和越来越大的就业压力，在读书时就要着眼未来，为自己的未来做打算。准备取得什么样的职业进步？从事什么样的工作？是先赚钱还是先赚取经验等等。在读书的时候，要积极参加学校和社会活动，多融入社会生活。要合理规划自己，才能够找准目标，不断进步。人在35岁之前是在拼命地弥补自己的短木板，在35岁之后是在销售自己的长木板。所以第一步就业很重要，不要过分看重眼前利益。最后祝学弟学妹们学业有成，未来事业进步！

采访心得

通过对白龙桥学长的采访，我深深的体会到了什么才是奋斗。从开始时连英语都不会说一句的贫困家庭的懵懂青年，以灵活的头脑，敏锐的洞察力，长远的眼光，吃苦耐劳的精神和果断的性格开始了大学阶段的奋斗。从发现电话卡的商机，赚了将近6万的生活费。再到担任班长、分团委副书记，在做好本职工作的同时，每天抽出7-9小时做兼职打工。这种精神并不是他本人所说轻描淡写的一句生活所逼能完全表达出来的，更多的是一份细心观察，勤于思考的习惯和坚持到底的信念。

在华为的经历更是让人佩服至极，在一片嘘声中依然上台竞选，与国内顶尖大学的学生竞争，并用实力告诉他们：我们上理工的毕业生要比名牌大学的毕业生还要出色。每天顶着巨大压力，30天30本专业书籍，与大学4年学习通讯的名牌大学的学生一起考试，并且顺利通过，这是何等的困难，其压力并不是能用言语所表达的。赢得胜利的是自学坚持到底的精神，做一行专一行。在西北的经历

更是让人感动，在如此艰苦的环境下，白学长并没抱怨什么，而是踏踏实实地工作，用成绩说话，并以2亿元的业绩调回总部。

大学生活丰富多彩，如果不好好把握却很容易蹉跎光阴。这次寻访之行确实让我受益良多，写着这些文字，我们还在想着校友对我们的忠告，我们会牢记在心，并落实到行动上。向校友学习，做一个有贡献的人。

■采访、撰稿：机械学院 吕晓松、昌海