

阿里云 开发者社区



三代云上技术人的成长故事  
中国云计算发展历程的缩影

蒋江伟  
(小邪)  
倾力推荐

18 位

阿里云MVP

阿里云 MVP

云上朗读者



 阿里云 开发者社区



阿里云 MVP 技术圈  
关注查看更多干货



阿里云 MVP 官网  
成就更好的自己



阿里云开发者“藏经阁”  
海量免费电子书下载

## 推荐语

云计算代表了先进生产力，正在成为国家的新基础设施。一个技术从诞生到逐步被尝试，被认可，到爆发，经历了许许多多人的持续投入，有的人在研发芯片，有的人在构建虚拟化平台，也有人在做架构设计，有的人在做高可用系统，也有人推出开源的云上产品，还有的人利用云计算的技术来解决企业的创新效率和试错成本。有这么一群人，他们是阿里云 MVP，爱好新技术，爱总结和分享新技术。把自己在技术上的总结，个人成长方面的沉淀，企业数字化转型方面的思考写成了文字，他们对云计算有着深刻的理解，在很多方面甚至是超过了云计算厂商本身的工程师，利用云计算的特点演化出来了很多的创新理念，创新的技术，创新的使用模式。不断地分享于更多的人，让更多的工程师受益，当然这个过程中受益最大的一定是分享者自己，爱总结的人成长最快，也最受欢迎。

蒋江伟（小邪） 阿里巴巴集团高级研究员

# 目录

## 风起云涌——后浪潮生 5

陈琦：毕业两年升主管，自沉稳而后顾人 5

黄胜蓝：学霸的奇葩选择，成功不仅靠运气 8

郭旭东：怀里橘猫柴犬，掌上代码江湖 11

陈旸：清华博士的模型信仰 14

## 波谲云诡——峡谷冲锋 17

裔隼：跨界半生，不改赤子之心 17

戚俊：可能是最懂架构的投资人 21

朱祺：小时候我们都想当科学家，只有他做到了 25

黄坤：勇于尝鲜，感受世界 28

## 开云见日——量级质变 30

肖修鹏：十年磨一剑，成就靠谱职业经理人 30

刘洪峰：以“术”彰“道”，用匠心做技术 34

黄军雷：一往无前，热爱成就人生 38

傅奎：十年安全路，一颗好奇心 42

孙琦：一名创业者浴火涅槃的自白 46

田亮：坚信大数据的变革力量 49

胡逢法：拥抱创新，持续探索 52

## 凌云时刻——王者之路 55

周志明：职业电竞选手的 Java 大神路 55

孙玄：“玄姐”，特立独行的架构师 58

蒋烁淼：一个连续创业者的不破不立 62



# 风起云涌——后浪潮生

## 陈琦：毕业两年升主管，自沉稳而后顾人



**编者语：**1993 年出生，毕业 2 年，团队主管，这是我对陈琦产生好奇的原因。但随着他优雅地梳理思路，从容地把握节奏，我渐渐明白，你所有的能力和努力，都会被看见。

### 所有伟大都源于一个勇敢的开始

我跟可视化结缘是一个巧合，一开始并没有很笃定要做这个方向。2015 年可视化的市场还不繁荣，我在创业公司实习，跟领导层一起参加各种创业大赛路演，当时我做的主要工作就是和领导深度沟通，独立梳理逻辑，并用 PPT 图表和动画的方式阐述出来，其实并不是太复杂的工作。但 PPT 体现出的逻辑性与视觉的冲击感，使其很容易成为比赛的亮点。几次竞赛经历中，我们的 PPT 在深度和广度上都深受评委赞赏，于是公司的领导找我约谈，鼓励我在数据可视化方向深度探索，并说“要记

住今天的谈话”。当时我对事业还没有明确的方向，也没有意识到这次谈话对我以后将产生什么影响。现在回顾起来，我更愿意引用凯迪拉克的广告语：“所有伟大都源于一个勇敢的开始”，从那个时候起，我走出了勇敢的第一步。

其实把兴趣变成工作是有风险的。把热爱的事情暴露在残酷的商业竞争环境里，对任何一个人来说都不会是持续的正反馈的选择。当兴趣和利益关联、和理论挂钩，你的成果受众人审视，被团队寄予厚望，你就不再只是享受它。你需要去思考，如何努力建设更高效的流程、架构，运作模式和方法，关心每个项目的健康程度和投入回报比例。

现在一想到可视化，首先占据意识的是利益的博弈、客户的驱动、竞品的压力和公司的期望，不再是单纯为了生产“数据科学的艺术品”。但同时，我的专业知识也在积累，心智更加成熟，还造就了更专业的团队，也是让我欣慰的地方。其实感到挣扎的时刻很多，但我很享受这种博弈的过程；此外也遇到了形形色色的人，被高人指点，被能人套路，种种深刻难忘的经历才成就了今天的我。

## 艺术鉴赏驱动我的技术创新

艺术在我的生活中有很大比重，不仅因为数据可视化工作本身与艺术密不可分，也因为它可以提升生活的仪式感。我喜欢音乐，摄影，拍视频，也欣赏电影作品、插画、生成艺术（Generative art）。游戏被称作第九艺术，形成了全球最重要的娱乐市场，我也很乐于鉴赏游戏。从技术上来讲，数据可视化在视觉效果方面会复用游戏界一些成熟的引擎和算法，在故事性、代入感等方面也会向优秀的游戏作品学习借鉴。

关于鉴赏游戏的说法，这是对游戏没有深度接触或深度喜爱的人所无法理解的。不仅仅满足于游戏带来的愉悦感，而会去反推游戏的机制和它的实现过程，我对这个过程还蛮兴奋的。比如它如何营造深度沉浸感，让人沉迷其中，甚至忘记自己所处的环境？物理引擎是如何迷人地仿真，并巧妙地节省了性能消耗？某个游戏的制作团队有多大规模？耗费了多少成本？如何优化大规模团队的工作流？每年都会有很多 3A 级别的游戏诞生，其中不乏一些作品堪称艺术品，当然，想欣赏游戏对阅历和鉴赏能

力也有一定要求，每个人的出发点也有所不同。

## 以专业动人，并心怀感恩

我们有很多大型国企的客户，对接项目的初期，年龄差距确实可能引发一些信任问题。有时候客户会对我们几个 90 后的专业能力产生疑问，但这种情况只出现在项目前期。我不会感到不安和紧张，因为这是自己的专业领域，一两次大型会议或汇报后，客户就会对我们充分认同。

一些客户对服务可靠性的要求很高，可能希望我全程在现场参与，这必然会导致时间上的矛盾。我解决这个问题方法很明确，开始培养更多有潜力成为数据可视化行业中某个领域里的一个符号的人才。通过频繁充分的内部沟通，为他们提供很好的知识储备，引导形成自己的风格和专业观点，并且敢于表达自己的观点，对矛盾予以分析和化解。目前，团队的几位主要成员都深得客户信任，都具备在各自领域独当一面的能力。

职场给我很重要的感受之一就是要心怀感恩。第一是要感谢自己的平台，我们需要认清自己的真实能力和平台赋予自己的价值，感谢平台对自己的信任，把十几人的团队托付给我。另外则要感谢对手，对手是最强的压力和驱动力。我会花很多时间研究竞品，跟对手保持良好交流，互通有无。让我真正感到紧迫的，往往也是来自对手的压力，然后加速驱动自己本身的进步。

最后要保持跟外界的交流。深度沉迷容易形成信息孤岛，切忌盲目自信。一定要多关注前瞻的信息动态、友商和竞品的最新成果、行业宏观的发展情况，积极思考、反推、学习，要清晰地认识到自己的差距。

我的提问偶尔尖锐，而他的回答总是恰如其分。他曾遇到伯乐，也愿意成为伯乐，还是个很有野心的年轻人。他是阿里云 MVP 陈琦，跟世界交手的这几年，他光彩依旧，兴致盎然。



## 黄胜蓝：学霸的奇葩选择，成功不仅靠运气



**编者语：**为了逃避高考，他凭借 NOIP 一等奖成功保送武大；大学时就负责校园门户网站的运维工作，不甘落于平凡，于是翘课创业，一举获得成功，工作之余还指导团队获得世界数学建模大赛金奖。黄胜蓝的成功似乎格外轻松，其实皆是步步为营，筹谋已久。

### 一意孤行的“非主流”青春

我出身于非常传统的军人家庭，但儿时起我就比较叛逆，不喜欢接受主流价值观赋予的选项。家人总是很难理解，而我从未动摇过。

高一开始我就在策划逃避高考了，对比各种路径后选择参加奥林匹克竞赛。于是当同学都在挑灯刷题的时候，我在熬夜做计算机竞赛。好在最后获得了一等奖，得以顺利保送。当时有很多学校可以选，我家人倾向国防科技大学，但最终我选了学风自由开放的武汉大学。高三时别人开始冲刺，我进入放羊状态，开始思考大学自己要做些什么。

进入大学以后，我老老实实上了一年课，同时负责武汉大学学生校园门户网站的运维工作，期间也指导团队参加世界数学建模大赛获得了金奖。不甘心大学生活就这么平凡度过，可能是骨子里的不安分吧，总想搞点事情，于是我跟两个校友一拍即合，合作创业。

剩下的3年里我翘掉所有课程，只在考试的时候出现，考前一两天集中看书，然后压着及格线顺利毕业。校招季收到了大厂的免试 offer，但习惯了不走寻常路的我，还是决定继续有趣的创业生涯。

## 用6年改变1件小事

大家都用过我们的产品，只是不一定知道我们的名字。可能大家会意识到，以前进行网站验证的时候，需要辨认并输入复杂的验证码，近几年很多地方都改为拖动模块验证的方式，这就是我们的产品。它利用图神经网络技术区别是人为还是机器行为，来完成分析验证的过程。

极验证诞生于武大附近的民房，2012–2015年是VC黄金期，我们利用Ipad演示拿到了20万种子轮融资，紧紧巴巴花了一年。其实现在想起来拿到融资的过程并不难，毕竟我们是平均年龄22岁的团队，毫无经验。这与时代的关系密不可分，我们运气还算不错。

创业的过程就没那么顺利了。对于当时的我们来说，每一个问题都很难，没有处理好就可能面临倒闭。一开始是技术方面，学生团队的技术基础薄弱，我们花了很多时间来打磨，提高稳定性。产品体验优化以后，市场问题又接踵而至。武汉的互联网发展资源太少，而我们又没有足够的资金混开社交圈。好在当时还有些社区论坛，为我们引流了首批客户。

当我们开拓了一批市场，就触及到竞争对手等的利益，服务器被频繁攻击，试图破解我们的验证。于是我们继续优化行为判断模型，提升服务端性能，不断完善迭代产品。现在我们的产品已经服务于游戏、直播、电商、社交媒体等20多个行业，承

载每天十亿请求，涵盖 20 多万用户，包括 KFC、几大航空公司、国家工商总局、新浪等。

## 年轻就是试错的资本

现在很多人不鼓励大学生创业，但我的建议恰恰相反。基于项目来说，毫无经验的大学生的确容易失败，但从个人角度出发，创业经历伴随的成长可以极大加速人生进程。人脉和经验通过常规职业路线也可以获取，但创始人的逻辑思维所带来的认知能力、战略性目光、视野与格局的成长速度，是无法相提并论的。不必过分关注结果，这份经历对于未来已经足够宝贵。

我建议大学生在校时就要提前规划好自己未来 3-5 年的人生，定位自己的核心优势，选几个方向来培养，可以是自己喜欢或者擅长的事情，重在坚持。依靠自己的竞争优势，超越同龄人足矣，彼时你会站在新的天地，看到更加不同的风景。

黄胜蓝的每一次选择看似乖张，其实始终都在对自己负责。他调侃自己不是一个安分的人，却可以心无旁骛做验证码 6 年。这位年轻的阿里云 MVP 始终清晰、超前，坚定不移地靠近自己的理想人生。

## 郭旭东：怀里橘猫柴犬，掌上代码江湖



**编者语：**跟郭旭东聊过之后，我对程序员的敬佩又多一分。这个 92 年的开发者，难能可贵地兼备朝气蓬勃的技术能量与长远深刻的行业洞见。独自承担 DevOps 平台从 0 到 1 的所有工作，我打趣说超级开发者不过如此，他却谦虚地表示差得还远，始终在学习。业余时间几乎都在撸猫遛狗的铲屎官，在云原生也有自己的一片天地。

### 自我驱动，成就非凡

我负责开发自研的 DevOps 平台 Varian，可以说是工作中遇到过的最大难题了。整个平台由我一手搭建，从技术选型、产品设计，到代码编写、开发测试，甚至营销宣传的工作也要自己来做。对于一个习惯根据需求文档来写代码的程序员来说，是很恐怖的一件事，甚至接到任务的第一天就怕到想跑路了。但是领导的一句话：“怕什么，放手去干，做砸了也不会怪你”，给了我很大的信心，于是就放开手脚，大胆去干，反而后来越做越好了。

当时整个项目只有我一个人做，准确点说，整个部门只有我一个运维开发，其他都是从事业务开发的 Java 程序员，我兼任了产品、开发、测试、运维等所有角色。本身我只是一名后端开发，前端的内容也要捡起来现学，从页面的设计到实现的功能，都要一个人解决。这些技术的问题还好解决，最难的角色转换其实是产品，每天都要想方设法地给自己提需求，甚至睡觉做梦的时候都在画页面原型，同时疯狂地参加各种技术交流会，企图从别人的实践那里获得灵感。而我们的系统又是内部系统，是提供给开发和运维同学来使用的，大家都有自己的使用习惯，所以也要经常向内部团队收集需求等等。

一开始就是普通程序员，只会业务代码，没什么深入研究。负责整个平台后，要考虑整个项目流程管理，成长速度是非常快的。在不断的分享交流中，视野慢慢打开了，想做的也就越来越多了。

现在项目越做越大，团队人也很多，但运维人数只有 5 个，通过 DevOps 平台负责公司所有云资源的管理和维护，基础设施组件（代码管理平台、CI/CD 系统、资源监控系统、Kubernetes 容器管理平台、办公 OA 系统、项目跟踪 & 文档管理系统等）的开发和维护，同时也负责公司所有的 IT 设备的维护。DevOps 平台也是随着团队的壮大不断迭代，由最初的一个由 Django 开发的单体应用，发展成由核心服务、CMDB 服务、监控服务、消息通知服务和 CI/CD 服务组成的云原生应用。

DevOps 平台现在着力于提升开发效率，降低开发与运维之间的沟通成本，由机器处理大量繁琐的运维任务，节约人力成本，使开发和运维能更专注于业务开发与维护，同时借助 Kubernetes 的容器编排和弹性能力更是释放出了大量的运维时间。2019 年在业务不断增加、服务数量直线上升的情况下，ECS 服务器数却在负增长，真正达到了降本增效的目的。

## 云原生是未来趋势

我觉得云原生是开源精神最完美的体现，把各个大厂、曾经的竞争对手拉到一起共同解决问题，对推动软件发展是非常有利的。我们自己也在坚持云原生项目的输出，

实践并反馈问题解决方案给上游，大家一起讨论、协调、修复。最近一年在开源方面，我为 sig-cli 的子项目 Kustomize 提供了完整的中文文档，让更多的中文开发者可以更接近云原生生态。同时 Istio 和 Kubernetes 也有中文文档的贡献。以前大家只关注自己的代码和项目，现在提交后共同建立项目，减少竞争和许多不必要的麻烦，社区的声音被重视，反而人越来越多，生态越来越好，算是真正发挥了开源精神。

阿里云和微软合作的 OAM 项目和阿里开源的混沌实验实施工具 chaosblade 是我最近比较关注的。全球首个云原生应用标准定义与架构模型，应用点分离，让管理更轻松，交付更可控；应用定义与平台层实现解耦，应用描述支持任意扩展和跨环境实现；可以自由组合和支持模块化实现的运维特征描述。可以大大降低 k8s 的入门成本。混沌工程属于一门新兴的技术学科，行业认知和实践积累比较少，大多数 IT 团队对它的理解还没有上升到一个领域概念。阿里开源的 chaosblade 则很好的提供了一款简单易用、功能强大的混沌实践注入工具。

## 进一步海阔天空

当初因为独立负责项目，心里发虚，就经常去参加各种技术分享，包括网络交流，在学习的同时增长见识，渐渐就能参与其中。在学习技术方面，我推荐走出去和别人讨论、分享，当给别人讲明白，讲透彻了，自己也就精通了，这样学习的知识就很容易被忘记。而学习的过程中难免要跟外籍小伙伴交流，比如 Github 讨论，不要因为英语不好而退缩，英文本非我们的母语，只要表达意思明确，问题描述详细，即使是使用 Google 翻译也不是什么丢人的事情。

现在国内有很多人在把优秀开源项目的文档翻译成中文文档，同时越来越多的中国人在著名项目中起着重要作用，我们比自己想象得更优秀。克服了接触新事物的本能恐惧之后，就是另一片天地了。

代码成就人生，程序员改变世界。阿里云 MVP 郭旭东也在用他的努力，让我们的生活更加便利。

## 陈旸：清华博士的模型信仰



**编者语：**陈旸是典型的天才学霸。10 岁开始编程，亚洲奖、国奖拿到手软；创业做新媒体，服务世界 500 强；线上付费授课，购买数近 30000 次；业余做自媒体，积累数百万粉丝……我们的沟通单刀直入、毫无赘述，Using Data to Solve Problems 是他的价值观，也是他的生活方式。

### 用数据解决问题是核心理念

不论学习、工作还是生活，我解决问题的方式始终以自己的价值观为导向。“Using data to solve problems”是我的信仰。我喜欢跳出个人角色，从外部视角去看待问题，寻找规律，然后给出答案。

比如从技术工作角度出发，解决问题取决于面向的用户画像，是技术人还是企业人。技术人更关心轮子是什么，使用怎样的框架和模型等，即“Using data”的部分。而企业人则更关心端到端的应用场景和可能出现的问题，即“Solving problems”，他们或许不懂技术，但懂需求。技术对他们来说就是黑盒子，实现过程并不重要。这个时候就需要从影响的维度去思考问题，需求是预测行为还是改进



产品等。

在学习这件事上，要面向需求和场景进行选择。每年有大量的优秀模型产生，不能单纯为了学习而学习，而要挑选好轮子，通过代码实现，发挥模型的更大价值。

## 模型塑造商业价值，管理方案降本增效

2009 年微博刚推出的时候我就在玩了，当时我还在清华读书，注册了 2000 个微博账号。首先研究内容规律，研究好内容是如何产生的。2010 年写脚本抓取微博热门内容，然后让账号自动发，并打好标签分类存储到一个内容库里。接着研究运营规律，比如我固定的账号发某个明星的相关内容，并关注该明星后援会的粉丝，有一定的概率回粉。每天账号发 300 次微博，至少新增 50 个粉丝，这些都是通过机器自动化得到的。后来我又写程序加条件，比如只关注活跃粉丝，或本身有一定影响力的小 V 等。按这个模式运行了一段时间，平均每天新增 25000 粉丝左右，都是质量不错的真粉。最后是活动规律，我举办了 100 多次明星相关的转发抽奖活动，积累了第一批粉丝。

我们现在在做的自媒体有女性瘦身、服饰搭配等内容，还有“每天学点经济学”“每天学点心理学”。通过这样自动化的方式，获得了商业价值的持续性增长。

目前来说，管理并不是我的强项，我的角色主要是从公司角度考虑如何降本增效，即降低固定成本和提升弹性空间上限。时刻关注行业变化，判断行业发展是否符合规律；除此之外，重视开源。商业企业推广开源的原因是降低技术人使用的成本，降低自己维护的成本，大家一起来使用并改进你的工具。以前软件售卖方式统一，不论用户是谁都是一个价格，现在逐渐考虑需求分层。不同的用户对产品需求度和使用频率不同，那就应该实行不同的收费方式。潜在用户只是先了解一下，则没什么收费的必要，轻度中度重度使用用户则递增；而有些人可能会成为未来某些商业目标的用户，那就可以先培养这一批人的使用习惯。针对不同需求层面提升天花板，就是增效的一种体现。



## 立足核心优势，发挥最大价值

说说我对 AI 的理解。我从 1995 年开始学习编程，我认为编程 = 算法 + 数据结构，同理，AI = 深度学习算法 + 大数据，顺延到这个时代的 update 而已。大数据框架可以解决量级增长数据的问题，现在的处理也不用传统方式，而是深度模型的相关算法，AI 屏蔽了中间的环节，我对 AI 的定义也符合 “Using data to solve problems”，所以自己也自然选择了这个方向。

创业做了新媒体，因为媒体是最容易受到技术影响的行业。媒体技术变革与技术趋势始终一致，比如淘宝的“猜你喜欢”。先从传媒行业开始，再逐渐深入到传统行业的变革等。

创业 8 年从事企业服务，25 年编程比赛经验，拿过奖也踩过坑，逐渐形成了符合自己特质的价值观。作为管理者来说，懂一些技术，也了解一点企业。遇到困难的时候我会听纯音乐，闭眼想象自己做演讲、给大家分享经历的场景，当认清受挫是必经之路，就觉得这些都微不足道。

我不认为自己算是成功的，失败的案例倒是可以分享。当初自己投了 200 多万想要做鹿班这样的产品，结果没成功，现在还在赚钱还贷款。**当初的创业热潮吸引了不计其数的企业和创业者，而存活甚微。链条太长和能力以外的决定，务必谨慎。**

当遇到瓶颈，不妨换个维度思考。还是建议创业者不要轻易跨界，做自己擅长的事情，链条越短越好。其实很多创业者每天都是战战兢兢、如履薄冰，当然有些人天生就是企业家，适合自己的才是最好的。专注并发挥自己的核心价值很重要，比如让我去谈客户搞关系的话，就发挥不出我自己的价值。找准自己定位，未来一定可期。

他是陈旻，是 IEEE Member、ACM Member、CCF 数据库专委，更是阿里云 MVP。

# 波谲云诡——峡谷冲锋

## 裔隽：跨界半生，不改赤子之心



**编者语：**我从没想过会用“少年感”来形容一位 40+ 岁的商界人士。裔隽在很多时候像一位人生导师，儒雅随和，不吝于分享自己的人生经验与谆谆教诲，也会在提起项目时难掩兴奋：“我们最近在做一个新业务，蛮好玩的。”隔着电话，我似乎都能看到他眼里有光。

### 投身未知，挑战符合我的个性

从心理学到计算机，从新闻主编到首席数据官，于外人看来，我的跨界虽然较大，但整个职业生涯一直有自己的主线。我 10 岁的时候就对计算机很感兴趣，觉得未来电脑会走进千家万户，一直学习到现在，也始终把它看作一个工具。在 90 年代初，国外已经有心理学和计算机结合的成果表现，这也是我选择心理学专业的原因之一。大三的时候我还写过一套认知心理学的软件包，毕业论文也是用电脑编程做的心理学实验，包括我当时的导师也让我关注人工智能这方面。现在看来，这

条路选对了。

大学毕业时，赶上银行信息化的风潮，我了解银行是如何应用计算机的，于是到了这里。经历了业务转服务器、不联网到联网、网点内外打通、跨银行协作的整个过程，8年时间见证并参与了IT技术之于金融行业的变化，作为从业者深深感受到了科技的力量，也坚定了自己“改变些什么”的想法。

2003年创业汽车网，同时兼任新闻主编，在很多人还不常上网的时代，我们已经在网络上做汽车买卖、配件保养这件事情了。对于IT改变世界这件事，我们始终相信并践行着。

在2011年，结合自己感兴趣的IT、金融、互联网，最终选择了汇付天下。我做了很多年的产品，任事业部产品副总。2011-2015年是手机APP崛起的时代，我觉得好玩于是投身其中。从2011年开始开始尝试云计算的内容，包括亚马逊和微软的都用过，直到后来招标遇到阿里云，才仿佛打开了新世界的一扇大门。智能手机改变了应用的发布模式，云计算推翻了旧的基础设施，这些进步让我们不用再费力研究IT，可以聚焦更多资源到业务上。

## 突破自我，保持好奇和危机感

这个时代的技术发展日新月异，只有不断学习才能防止被淘汰。一般到了我这个岁数的人，会选择自己熟悉的、稳定的方向。但我是个好奇心和危机感很强的人，坚持不断学习与输入，直到现在我也经常会自己编写代码，陪伴少年成长起来的梦想与内驱力，是打工者心态完全无法比拟的。

跨界的基础就是不断学习，突破自我，比如目前我所负责的新业务，我再次从后台走向业务，放下身段去倾听市场需求，而这次的跨界之旅也反哺了我专业能力。其实现在全球的高度信息化为学习提供了极大便利，知识获取成本降低很多，但不少年轻人不利用这个优势，我觉得很可惜。大家看一篇文章，5分钟就能明明白白云计算是什么，但没多少人愿意花3个月去学习人工智能的课程。想要卓越，就不能满足于碎片

化的知识快餐，不论什么时代，学本事都是要扎实下功夫的。

4G 刚出来的时候大家没想到会改变社会的支付方式，也没预料滴滴和摩拜会影响到全民的出行。云计算催生了 Serverless、K8s、云原生这些东西，我们都会迅速跟进、试验学习。当你的客户都在迁移上云，自身不进行数字化转型怎么会有共同语言呢？不光互联网行业，大家都要拥抱内部和外部的变化，保持好奇心和进取心，改变思维模式，才会不被时代的浪潮抛下。

## 薪火相传，用感性平衡技术思维

论技术我不算最优秀，也不是最好的管理者，我更喜欢教练的角色，以 Coach 来定位，传道授业解惑。跟你的学生比技术没有太大意义，教练的存在是为了制定战略与计划，带领团队走向成功。

写《企业迁云之路》也是这个目的，当时几乎没有企业视角的上云指南，都是云计算厂商角度的介绍。在摸索一段时间后，我们把自己的方法论汇编出来分享，不仅有技术理念、迁移上云的方法，还有产品测试，甚至复盘总结的内容。凝聚了自己和阿里朋友几十年的经验，它不光是一本技术手册，更是帮助决策者创业者的利器，预测可能出现的问题，提供一些启发。

在 35 岁之后，我才渐渐对当初心理学的内容有所感悟。诸如哲学、心理学、人类学的内容，无法像理工科知识立马解决问题，但会在你认知世界的过程中帮助丰富世界观。**现在每年都会读几本心理学的新书，这种真正研究人类规律、描述思考过程的学问，可以帮助你认识自己，更好地与世界沟通。**在企业管理中，对于情商、同理心、团队激励等方面也有相当的益处。尤其面对 90 后甚至 00 后的新生代员工，需要了解他们精神层面等诉求，这就更像导师的角色了。业余时间我喜欢摄影，发现美的过程使我放松。**人生不像代码那样只有 0 和 1、非黑即白，真正的世界和人都是感性的。我很感激心理学，给我提供了更多的视角，也让我离梦想更近。**

在这里我给年轻人一些建议。首先愿意吃苦，肯沉心学 3 个月课程，当然比读 5

分钟文章的人走得远。其次能受委屈，能力越大责任越大，承担的东西也就越多。最后三观要正，明晰并坚持自己的目标。每天都很努力的人不会有危机感，中年危机都来自于年轻时不够努力，希望大家没有这种危机。

阿里云 MVP 裔隼像是一直走在时代前沿的探索家，也像是个跃跃欲试的少年，永远年轻，永远热忱，他的征途是星辰大海。



## 戚俊：可能是最懂架构的投资人



**编者语：**戚俊的快速成长离不开恰逢其时的机遇和委以重任的伯乐，毕业一两年受邀创业。当腻了 CTO，于是转行 VC，作为大老板的副手再次起飞。这位 90 后技术人的故事，或许能给你新的启迪。

### 前夜难耐，曙光难得

我是一个很主动拥抱新事物的人，热衷于学习、实践新技术，从 Docker 到 TensorFlow，只要确定技术对产品有促进作用并且可能成为趋势，我就敢把这些技术应用到产品中，属于架构师里胆子比较肥的人。

在 2016 年容器技术刚推出的时候，恰逢公司业务需求攀升，我们需要在扩招人员与技术升级中二选一。考虑到扩增团队的成本和风险都较大，我就做了拥抱 Docker 的决策。不可避免地，最初出现了很多大大小小的问题，不过最后是成功的。纵然有些风险不可控，我的决定也时常仓促大胆，好在结果总是能论证直觉的准确性。

拥抱 Docker 是创业以来最痛苦的一年，容器经常出问题，造成过不少事故，也

直接导致公司的销售承受来自客户的许多压力。有一次容器在晚上 9 点多崩溃，完全无法使用，这会造成第二天 100 多家媒体客户无法发稿，后果相当严重，这一个行业丑闻足以颠覆公司。当时我正在高速公路上开车，立马停到服务区，钉钉联系阿里云工程师团队来解决。从晚上 9 点到凌晨，一直有人陆续进群处理，最终没有产生恶劣影响。也正是这次事故让我对阿里云技术团队有了更强的信心，也有了坚持下去的决心。我意识到虽然产品还有瑕疵，但我们的方向没选错，只不过还不够成熟而已，黎明的曙光不会更远了。

后来我们花了大量时间来学习、优化、迭代，也算是迈过了这道坎，现在已经实现全部容器化，包括业务、服务、网站、系统等等。很庆幸我们最终坚持了下来，2020 年我们服务的客户数量是 2016 年的 7 倍，但人员只增加了不到 10 位，如果不拥抱新技术我们至少需要扩招 70-80 人。而且开发速度也得到明显提高，可以说是教科书式的降本增效范例。

## 事业与人生的最优解

作为一个使用过 40+ 种产品的资深用户，我和阿里云的情缘算得上是风雨同舟了。在高速公路解决容器危机时，来不及提交工单，只能直接找到产品的工程师帮忙，阿里云的工程师团队也尽职尽责地冲在问题最前面。我认为作为阿里云 MVP，有时候需要比阿里云更懂阿里云，所以平时我也会参与产品反馈等活动，注重跟产品负责人的深入交流，将心比心。

曾经发现过一个管理配置的小工具，认真仔细地使用 3 天后，给产品提出了很多建议。那个团队只有 3 个人，通过钉钉找到我沟通，我还画了原型图给他们。大概一周的时间内，他们迭代完成所有我发现的问题，也采纳了我提出的建议，其实这是很出乎我意料的。原本只是想着能做些力所能及的贡献，没想到以外部人的身份完成了和阿里云团队的产品共创与共建，于我而言是很有意义的事情。

2018 年，我和另外几个 MVP 一起参加了阿里小伙伴组织的“玄奘之旅”，那是一次灵魂与肉体双重历练的旅途，每个人都难以忘却。在浩瀚的戈壁中徒步 100 公

里，发生了太多足够铭记的小插曲。有一天早上5点摸黑出门，我忘记带全天的干粮，小伙伴们分给我一个牛肉干、一个苹果、一个烧饼，我靠着大家的救济一路走到了营地，哭笑不得。

还有一件事深深震撼了我，当徒步一天后回到营地，大家累到只想北京瘫。这时候有个阿里的小伙伴又跑出去找了一个山坡，爬到山顶只为了有信号参加一场钉钉会议，回到营地后兴奋地说问题解决了。这可能是思维模式的差异，有些人会觉得没信号多好，大家都找不到我，也就不考虑工作。而他们会觉得幸好有信号，我可以完成这件工作，又给客户创造了些价值。那一刻我仿佛看到阿里人身上的光芒，带来了蛮大的冲击，之后在团队管理上，我也常讲这个故事。

## 从零开始，创业者都有连续创业心

当初作为创业伙伴加入路特软件，在公司经营得有声有色之后，我开始思考更多可能。传统行业的天花板较低，我认为自己未来3年内在不会有什么质的飞跃，不满足于现状，于是想转型做一份新的事业。刚好银杏谷投资公司需要一位懂技术的人做大数据方面的判断，于是一拍即合。路特软件也希望我留下来，最终决定股份保留，薪资照发，重要会议出席即可，相当于我到新公司吸收更多的养分。

这个转变其实也是有迹可循的。作为CTO，不仅要专精技术选型，还需要关注企业全局，思考如何能快速实现更高的商业价值，如何利用技术前景与商业模式巧妙地互惠。更需要摸索平衡之道，平衡技术投入产出比，平衡技术价值与研发难度，平衡效率与稳定等。合伙人的每一个决策都会对公司产生影响，也就必须对公司负责，在所有选择里寻求最优解。

进入投行后，由于我在金融财经方面毫无经验，几乎完全是从零开始的成长，这一次转型也遇到了极大困难。首先，技术人员的思维模式是从起点到终点的清晰思路，而投资人则是确定结果后再梳理路径，从终点到起点的选择和判断，起初我很难适应。其次，没有财务背景而开展工作尤为吃力，学习财经新闻、研究企业年报的难度不亚于修一门课。第三，作为CTO时的决策，总是技术为主，商业为辅，而投资



人则恰恰相反。种种思想和认知的颠覆性，是我当初难以想象，始料未及的。

在经过持续的学习和请教后，我的投资生涯终于步入正轨，整个人也有了由内而外的巨大转变。在熟悉了资本运作的流程后，我对于产业的关注和商业模式有了更加清晰的认知，了解如何有针对性地找到最适合公司的投资。被动学习的知识量和信息呈指数增长，自我价值也完成了新的跃升。对于如何更好地去创业，我也有了愈发深刻的理解，给朋友提的建议有理有据，对于创业者来说是非常宝贵的财富。或许之后还会再次创业，毕竟每一位创业者都有一颗连续创业心。

谈及被信任的原因，戚俊调侃道，“因为体重，所以憨厚。”但我们都知道，这位阿里云 MVP 敢为天下先的非凡勇气，和与人交往的真诚共情力，才是助他成功的双翼。

## 朱祺：小时候我们都想当科学家，只有他做到了



**编者语：**对朱祺我是好奇的。初次交流时，仅限于一个积极活跃、涉猎广泛的印象，拥抱新技术的传统业者。后来读过他许多文章，发现在很多领域，几乎是“凡我所及，必有朱祺”。我非常惊讶，一个人是怎样用有限精力投入到无限研究中的，顿觉此人 Young & Powerful，迫不及待想要了解更多。

### 当爱好成为职业

大数据本身也是我的业余爱好之一，所以并不会枯燥，也不会计较精力投入问题，我差不多除了睡觉都在研究这些。进行各个行业领域研究的时候，首先想一下自己需要得出的结论目标方向，然后去分析下结论会是什么，没有方向确立的话经常想着想着会偏题，所以目标先明确再去思考其中的过程，最终得出结论。迅速了解跨界行业的最好办法是和不同行业的朋友聊天，因为书本上的知识有时会 and 实际情况有差异，因此和朋友讨论是最好的办法。另外我想说的就是阿里云 MVP 是我最为珍视的头衔，当然也有责任去推动数据变革。

有一个项目比较有意思。之前网上有观点说特征分析如果做得好，不用了解生产

过程也能设计出很好的算法。于是我把自己实验数据集的标签全部删掉，用 PCA（主成分分析算法）又试了一下，准确度其实还真差不多。但是经过仔细思考，其实了解生产过程必要性在于算法的选择精准，而不是在于特征值怎么去处理，**在了解生产过程或者业务流程的基础上设计出的算法是有灵魂的。**

## 云计算赋能行业互通

各种技术的选择和叠加代表着需要增加投资，能源行业的数字化转型会遇到一些普遍问题。比如云计算的应用，投资会产生多少回报，这个回报未必是金钱，也可以是工作效率。数字化转型是长远趋势，是必然，但是目前需不需要，需要到什么程度，新技术的采用能够产生什么价值，各方面始终有不同意见。最简单的争议比如在计算量能够被满足的时候，本地 IDC 机房虽然之前服务器买多了，但是现在要做私有云，又要增加投入，更有可能服务器不满足要求需要更新，那这个投入是不是值得。如果本地 IDC 的服务器能够部署，那么云计算就能够提高效率避免新购服务器。

很多行业是相通的，比如能源行业，特别是电力行业，和智慧城市、智慧建筑和智慧园区等都是密不可分的。最典型的阿里云的千岛湖数据中心和张北数据中心，网上宣传视频都提到一个很重要的点就是节能，各种节能方式包括对于服务器的改进和可再生能源的利用等，就联系到了电力行业。所以个人还是很喜欢跨界研究，利于开阔眼界和深度思考。不止是反哺自己所在的电力行业，更是融合，包括大数据、云计算、物联网、移动互联网、人工智能和区块链技术对于电力行业的赋能，也包括了本行业同其他行业的融合。王坚博士说云计算就像电力资源一样，是基础设施，阿里的五新中，新能源的能源指的是数据，那作为被参照比较的无处不在的电力，本身就能结合信息技术加深同其他行业进一步融合的提升空间。

## 数据驱动时代，关注人类需求

我对电商行业也做了不少研究。第三次信息时代开始的时候虽然中国还是落后欧美一些，但目前这个差距至少在大数据方面已经没有了，并且部分领域还是领先的。

数据驱动时代到来，中国幅员辽阔形成的天然优势就是数据量大。在领先的领域中，电商和社交非常明显的领先于国外，很多先进算法在这两个领域中已经实践过并且取得了成功，这个代表虽然其他行业还没有使用但可能会成为未来发展的方向。

最近对大健康很感兴趣，业余会看看大健康产业的布局、数据的类型和常用的算法等，没有特别的目的，就是感觉这个产业如果数据驱动能够做好，对人类社会的发展是有价值的，毕竟生存是人第一需求。

阿里云 MVP 朱祺还是 PADI 潜水教练，这项运动帮助放松，也培养克服恐惧、勇往直前的精神。拥抱变化，勇于探索，因为相信，所以看见。这是朱祺的最好写照，阿里巴巴的好朋友。

## 黄坤：勇于尝鲜，感受世界



**编者语：**阿里云 MVP 黄坤是个言简意赅的实干家，言谈中显示出的知识广度和技术深度令我钦佩折服，这一位曾在自己熟悉的信息领域驰骋，如何在转入保险行业后依然游刃有余？怎样成功地将丰富的信息化行业经验引入到保险行业中？本次专访，或许能提供一些答案。

### 革旧维新，引领先锋

我对新生事物总是比较感兴趣，愿意投入时间和精力去钻研，希望能够把新东西研究透彻。坚持一定的知识广度和某个领域的深度相结合，既有一定的广泛知识基础，又在研究某个具体技术点的时候，愿意深入了解，在这个投入的过程中，经常能够从其他领域获得灵感，触类旁通。关于激励方面，主要还是解决了复杂事情，比较有成就感，也能够自我驱动，自我激励，不断挑战新的目标。

选择从互联网行业转去保险行业主要原因是我觉得中国人整体上保险保障力度很弱，很多人需要合适的保险，但是市场上能够买到的价格实惠、保障力度足够的保险产品实在是非常有限。保险行业发展空间巨大，但是整个行业无论是人才素质、管理能力，研发能力、承保和理赔能力参差不齐，是一个有巨大改进改善和提升空间的行

业。所以我愿意选择这样的行业，从零开始学习保险行业知识，融入这个行业，不断学习不断为行业做出自己的贡献，推动行业进步。

我所在的企业安心保险传统核心系统向互联网化改造能够成功，主要得益于“三个面向、三流分离”原则的落地和实施。我提出这个原则，是考虑到金融科技首先要解决战略目标的问题，它是不同于互联网企业的 IT 的，金融企业信息化首先要面向客户、面向业务和面向网络。在具体系统建设过程中，传统公司核心系统大而全，不利于面向互联网业务的发展。**要做互联网化改造，必须要对业务流、控制流和数据流来进行分离操作，让核心系统尽可能小，只有这样才能够提高并发处理能力，快速完成产品上线，响应业务发展。**

## 未雨绸缪，静待时机

大数据和人工智能未来在保险行业将有巨大的发展空间，无论是客户获取、核保、理赔、反欺诈还是客户服务方面，都会有广泛的应用空间。保险行业在数字化转型中将广泛应用前沿科技，人工智能、大数据、云计算、移动互联、5G 等前沿科技都将在保险行业获得巨大的发展空间。

对传统保险从业人员将带来多方面的挑战：第一是将改变传统的客户获取和触达方式；第二是风险控制和风险识别在核保领域也存在很大差别，未来新技术会在核保环节广泛应用；最后是产品设计和理赔环节也会面临巨大的改变。

在业务上将会带来很多广泛和深远的影响，比如从销售层面，未来会更多使用互联网触达客户的方式获取客户；在产品设计上将会更多依赖大数据分析来进行产品设计；在承保侧将运用新技术来进行风险识别；在理赔环节也广泛采用人工智能和大数据技术来防止欺诈风险。

在繁忙的工作之余，黄坤还坚持健身、乒乓球、羽毛球、游泳等运动，也会经常写作。阿里云 MVP 正是这样一群人，懂技术，也懂生活。

# 开云见日——量级质变

## 肖修鹏：十年磨一剑，成就靠谱职业经理人



**编者语：**曾是科大讯飞 15 年资深专家，深耕人工智能领域，始终坚守智能语音赛道，时任小 i 机器人副总裁，或许你也想了解他的选择。

### 专精客服行业，一步一个脚印

2001 年到 2014 年，我一直从事平台级产品的华东区销售。从基层开始，后来升到管理岗，接着是区域负责人，都是面向客服行业的，提供语音引擎和简单的语义服务。15 年科大讯飞销售模式升级，由原本纵向的销售业务调整为横向，我开始负责浙江区的全业务线，包括智慧教育、智慧城市、智能客服、智能楼宇等。原本个人精通的方向和积累的客户资源、行业经验等，在新负责的整个区域内占比变得很小。

我不是个抗拒转型的人，在各个新业务方向做了一年多尝试后，发现自己在智能客服方面算得上是应用型专家，但在其他领域跟新人并无太大差距，于是开始思考

自己未来到底想要做什么。即使有些人说客服行业在走下坡路，但经过深入的行业分析，我认为在呼叫中心行业做人工智能改造还是很有前景的。2016 年小 i 机器人通过猎头找到我，了解后发现公司理念和发展方向与我自己的想法相吻合，小 i 的主赛道就是呼叫中心的智能客服。经过几个月的考虑，决定加入小 i 机器人。从个人职业规划来看，我希望自己的价值发挥在更擅长的方向。

## 人工智能致力于解放人类

在经历了上百个人工智能项目建设后最大的体会是，大家一提到人工智能，首先会想到跟人的对比。在各种科幻电影传递给我们的印象中，人工智能是比人还智能，几乎无所不能，客户也常常这样理解。但经过项目的 POC 测试之后，又觉得人工智能简直一无是处，与预想有很大偏差，还有人调侃“人工智障”，这两种看法都太极端。其实具体分析场景后，人工智能在某些应用场景还是可以解决很多问题的，甚至可以做到与人相当。

举一个典型项目案例。2006 年中国电信将 114 业务独立出来后成立号码百事通公司，开始尝试智能化应用。因为 114 查号业务只收取市话费，平均接听一通电话亏损 2 元，所以很难持续投入更多人力来提升服务。为了解决这个难题，号百首先想到以机器人代替坐席来接听用户来电，查询企业电话号码。当时经过调查，单杭州市就有 70 多万家企业，而且用户很少能完整的报出企业的全称，一家企业的名称描述就可能有近 10 种说法。再加上浙江区域方言种类较多、差异较大，最终机器人处理的结果比设想相差很多，测试阶段大概只解决了 30% 用户的真实意图。这在当年是个很大的项目，科大讯飞也不计成本投入，最后发现在当时的智能水平下，查号场景确实不适合用机器人，即使到十几年后的今天，这个业务也不成熟。

在实际应用的项目里，用户描述的场景和我们的想象也许都很简单，但落地后会有各种各样的难点；这也是目前人工智能在应用中碰到的最大问题，很多初创的人工智能企业也正在经历这些坑。

人工智能在客服方面的应用本身没有太多行业属性的限制，我参与的解决方案



在金融、运营商、电力、航空等领域较多，是因为在这些行业的客服人力投入比较大，机器人取代后节省的人力成本明显。我们有一个自助率曲线的数据观察，以一个 3000 人规模的呼叫中心为例，运用智能客服后，转人工比例降低 5%，这就减少了 150 坐席，一年省下 1500 万的投入，而项目本身只需要几百万。呼叫中心规模越大，企业投入产出比的效益更明显。

未来随着技术的成熟，项目落地难度降低之后，越来越多的中小规模的呼叫中心也可以用智能客服，例如政府的 12345、12333、12315 等，还有 3C 制造业、汽车行业等等；大中小型呼叫中心对智能客服都有需求，只是现阶段对于规模较小的呼叫中心，本地建设代价较高，投入产出比相对不高；另外云化也是一条路，可以快速以较低成本实现智能化。

不少人担心人工智能取代人类、不受人类控制的问题，这个担忧对于我们的时代为时尚早。目前 AI 的定位偏向助手，辅助或替代坐席劳动力，降低和解放坐席的劳动强度和时间。机器来做人不愿意做的简单重复的工作，而人则转向营销分析等更有价值和创造性的东西上。当前的 AI 缺乏创造力，只能执行设定好的程序，当遇到复杂问题，很难取代人工完成整个业务，比如机器人可以做客户意向筛选，对于有一定意向的客户，再由人工提供后续服务。

## 不止四十不惑，人都要耐得住寂寞

初入职场的三五年的时候，迷茫很正常，但不能一直没有方向，需要有明确的相对长远的目标，某行业或某领域等。一旦确定，就不要经常更改了，专业领域的精与深是我们的价值所在。比如我给自己确立了职业经理人的路线，就一直在坚定地走下去。切忌这山望着那山高，坚持时间久了就有希望成为专家。认真是难能可贵的品质，短期包装或许有耀眼光芒，但长期下来无论是自己还是他人，心中都会有一杆秤。大家都愿意跟靠谱的人共事合作。

现在互联网发展到全媒体时代，网红大行其道，影响了很多年轻人的价值观塑

造。现实里没什么一夜暴富的机会，想要好好做事、有所成就，必须专注，长期积累，耐得住寂寞。

当我问及肖修鹏对自己的评价时，他说别人更多评价他“靠谱”，他很高兴被这样看待。要做个靠谱的人不容易，阿里云 MVP 却集结了这么一批靠谱的人，一直在做靠谱的事情。

MVP

## 刘洪峰：以“术”彰“道”，用匠心做技术



**编者语：**一直以来，我们印象里的刘洪峰都是那个热衷布道的物联网老兵“刘老师”。可你是否知道，除了醉心技术以外，他还在艺术方面颇有造诣？今天，我们带你认识不一样的刘洪峰。

### 曲线救国，每一天都在接近梦想

最初做技术，其实来自我关于机器人的梦想。我们那个年代的孩子，大多数从小都想做个科学家，只不过我一路坚持了下来。从零开始太难了，不过我一直在一步步积淀基础。从一开始做软件开发，工控实施，再到后来的嵌入式开发，硬件设计，直到现在的 Web 开发、安卓开发等等，所以从物联网从业角度来看，我技术生涯的进阶其实还是比较平滑的。后来就已经不单单是为了做机器人而做机器人了，而是在实现这个梦想的过程中，对技术有了更深的理解，可以说深入到“骨子里”的一种理解。

现在大家都主张技术型公司需要由具备一定技术水准的人来领导，因为如果不懂很多流程和细节，其实是无法真正驾驭整个公司未来发展走向的。做一个机器人需要全方位的技能、海量的知识，我也一直向这个方向努力，比如机器人之“脑”一深度

学习技能的研究和了解，比如机器人之“体”——“阿特拉斯”等类人形机器机械结构和运动技能的学习和研究，还有诸如机器人之“感”——各种“视觉”、“听觉”和“视觉”等相关传感器的评测和使用。其实现在市面上已经有了很多各种各样的机器人，像是办公机器人或者家政机器人，但我心目中的“机器人”和当前的这类还是有些区别的，也许是属于未来的那种机器人。

多年以来，我一直在积累美术、心理学、机械学等相关知识，希望有能力，尽量从零开始，从最初的创意、整体规划，到硬件 PCB 绘制、软件开发甚至外壳设计一条龙的去实现一个产品。希望在未来机器人技术发展到一定程度后，在我自身实力的加持下，在其他各种技术平台和技术产品的支撑下，做出带有自己鲜明特质烙印的机器人。

## 放慢节奏，匠心出品

中国的传统文化，其实一直是“慢”文化，改革开放几十年，很多人享受了各种“红利”，快速实现了财富自由和成功，便以为“快”才是成功的秘诀，其实那只是一时的幸运而已，并且是一将功成万骨枯式的成功，一个个体的成功或一个企业的成功，建立在很多人和很多公司失败之上的。物联网是一个“慢热型”的产业，记得吴晓波在今年年终演讲中说，“2020 年中国会进入硬核创新的慢时代，我们要相信慢的力量。”是的，互联网相信「快」，天下武功，唯快不破，可是到了物联网，有了硬件实体，不再是简单的依赖流量，而需要依赖产品本身，想快，其实真快不起来。

事业、人生，概莫如此。

从业多年来，当前实施的智慧养殖项目是我印象最深的，环境偏远且脏乱，但我们一做就做了四年多，感觉这里面有让人和公司成长的机会。其实真正让一个相对复杂的、智能类的系统落地是不容易的，特别是在低价格、大批量的情况下，长期保证稳定可靠性很难。不仅仅需要个人和公司、甚至行业的努力，是需要整个社会、整个技术和行业生态的共同努力，才能真正去做好。我们一个合作伙伴 50 多岁了，依然坚持跟现场、做实验，曾因为爬梯子摔坏了腿，后来拄着拐来跟我谈进展。其实就是

需要这类行业专家深入一线，不怕苦不怕累，长期坚持，才真正能做成事。

我个人很喜欢中国古典书籍，传统文化给我最大的影响就是相信时间的力量，要用“工匠之心”去做事。除了读书，平时我会挤出时间做一些琐碎的手工活，比如画肖像画、搭复杂的乐高积木，或者 DIY 各种精致的小房子。这些一做十多天的活计，一是用来磨练心性，二是用来减压，三是也可以提高自己内心深处的一些认知。



刘洪峰绘制的炭精画和 DIY 小屋

## 回归初心，成为你想成为的样子

现在年轻人的焦虑心态有些被过度放大了，每个人都总想走捷径快速成功，社交媒体的发达，让没有对比就没有伤害成为血淋淋的现实，大家一对比，难免心态失衡。我有时候也很怀疑我这样的坚持和努力是不是对的，是不是很傻的一种人生选择？不过也许受中国传统文化和一些西方典籍的影响，每到这个时候，我总问自己：最喜欢做的是什么？最想过的生活是什么样子？大家经常提要回归“初心”，其实这

个初心，就是你最想要的，是你想成为的样子。如果被误导随了大流，我们都免不了“最终我们都活成了我们最讨厌的样子”。每想到这里，我的心就会渐渐平静下来，去做我一直认为对的事情了。

在这里给物联网从业人员支三招：

一招炼气，多关注一些物联网云平台，比如阿里物联网平台，未来做物联网这么繁杂的事，肯定是基于一个平台来做的。两招筑基，多关注一些嵌入式物联网系统，比如 AliOS Things 等等。同理，嵌入式物联网平台，天生就可以上对接物联网云平台，下连接各种传感器，基于一个嵌入式物联网系统学习，可以更快速，更系统的掌握物联网相关知识。三招化神，尝试学习一些 AI 相关的知识。有一个调查说，没有 AI 加持的物联网技术，是没有前景的技术。用 AI 技术去完善各种物联网场景。

对“嵌入式工程师”，还要加上以下两点：最起码的一点，要有耐心。因为硬件开发投入在调试上的时间还是非常多的，需要分析的事也很多，没有耐心很难做得深入。另外就是最好要非常熟练地掌握 C/C++，这是一切的基础。

他可以很快，杭州在湖边“吐槽大会”上，两天时间就由内而外打破自我桎梏，接纳新思维；他也可以很慢，愿意用二十年的时间去接近自己的梦想。他是阿里云 MVP 普惠精神的使者，以匠人之心，成就物联网的艺术品。

## 黄军雷：一往无前，热爱成就人生



**编者语：**跟黄军雷聊的时间格外长，我总是忍不住一再追问故事的细节。他的逻辑永远像有个在线思维脑图一样清晰，简明扼要、深入浅出。职业生涯的进阶听起来格外顺遂，但我们都知道，机会从不眷顾毫无准备的人。

### 求知若愚，热爱成就非凡

在毕业十几年后我也从未停止学习，包括后来读 MBA，考各种认证证书。内驱力其实很简单，爽。对我来说，学习是很开心的事情。上学的时候，每搞懂一个知识点的通透感都会让我很愉悦，工作后解决问题时也是如此。当你能力越强大，解决的问题越复杂，所获得的成就感也非比寻常。即使当时痛苦，回想起来留下的都是美好的记忆。经历过几次成功的循环后，就知道眼前的难题又是一次成长历练的机会，就不会只将它视作困难了。因为你知道，翻过这座山，会有更好的风景。

在这方面，我很大程度上受到乔布斯的指引，他是一个颇具专业精神的人，我每年都会重温一两遍他的演讲视频。我很认同他“Stay hungry, Stay foolish”的观念，人在有一定知识和能力之后会发现，一直保持空杯状态很难。我记得当年



MacBook Air 出来的时候非常震撼，一个笔记本可以做到艺术品的程度。后来对产品的投入越来越多，我才发现乔布斯对细节的执着让人敬仰，世界就怕“认真”二字，人生也是如此。仅限于指派任务或者完成任务很容易走样，理解后再思考，更容易认同它的意义。

之前公司的 CEO 有一句话对我影响也很大：热爱成就非凡。热爱你的事业，投入最大的激情和努力，跟完成任务的心态相比显然天差地别。当时我们要做一个类似 Oracle 的国产数据库。因为 Oracle 占据中国市场太久，对国家信息安全等存在各种挑战，并且 CEO 提出了更高的要求，要求不改系统的前提下研发出新产品，要解决工程环境等很多问题。做一个国产数据库，这是对国家社会有价值的东西，我们愿意为此而努力。那段时间每一次进步，团队都由衷骄傲，会兴奋地告诉身边的朋友，我们又有什么进展，因为是很有意义的事情。在我离开团队的时候，它已经是亿级销售额的产品了。

## 厉兵秣马，前置的人生就像开了挂

人需要一本手艺安身立命，技术和管理是我的两个轮子。我一直定位自己为技术人，高中时候接触编程，大学一直泡在机房，到现在也在持续研究技术。对管理的探索是从大学开始的，也是那时候少数对管理课的价值真正认可的人之一。当时我经常和管理学院的同学混在一起，也看了很多经济学、会计学甚至心理学的书，跟着他们参加了原本没我份儿的模拟经营比赛。

所以我对管理的兴趣和能力其实很早就暴露出来了，后来做项目管理、带产品团队也算是一路在演进。现在积累了一定能力和行业感知，于是去年以合伙人的身份加入云顶云，真正做一些事情了。现在看起来，这些都是大学奠定的基础，那时候就经常跟同学聊创业，就想着将来一定要有一份自己独立的事业。“Keep looking, don't settle.” 其实也是我人生价值理念的体现，持续探索，不要给自己设限。

2011 年公司转型做云计算的时候，我负责从 0 开始组建 IT 团队。当时面临很多



挑战：快速组建一个稳定的团队，缓解他们从传统模式转换的观念冲突；满足客户有更高的交付需求；降本增效，尝试混合部署等；暴露在公网后的安全问题，黑客频繁攻击……当时有一次团建，我让大家放轻松随便玩，所有出现的业务问题我来处理，于是就有了我连着 3G 网捧着笔记本行走在鲁山山巅的一幕，团队也印象深刻。

有一件事情很让我感动，有一回系统半夜发来报警信息，5 分钟左右还在响，我就跟值班同学一起处理。后来不断有团队里的其他同学上线，大家都自觉来帮忙处理问题，每个人排查自己负责的部分，问题很快就解决了，即使这并不是他们的义务。当时非常欣慰，也很有成就感。

一个领导如果没体会过这种“若有战、召必回”的带兵打仗的感觉，很难理解团队和部门的概念差异。那时候距离团队组建也就 1 年左右。我自己本身是开发，转过来后其实很多技术都是短板。但我来扛压力救火，让大家不再焦虑，专注于自己的技术；同时我也快速学习他们的东西，包括技术知识、业务知识，甚至充当心灵导师指导职业方向。毕竟担当不足，何来信服。



## 领略更广阔的天地

首先，无论什么行业，都要有自己擅长的领域，我推荐年轻人走 T 字型能力路线。当你的能力到达足够深度，才能做到触类旁通。很多人在深度不够的时候想通过“面”的方式来解决，其实是没有竞争力的，必须成为至少一个领域的专家。

其次要有宽阔的视野，站在外部角度才能真正看懂自己所面临的问题，自己工作的价值，对这个社会的意义。我能跟团队内的每个人沟通，是因为自己本身经历过很多部门的轮岗，包括算法研究、产品研发、工程化开发、运维，甚至人力资源。以外部视角、内部视角、客户视角看待各个团队，才发现差异如此巨大。

另外有机会也要多出去走走，人生需要一些视野的宽度。比如在国外泡一段时间来理解当地文化；安排一些时间给自己工作毫不相干的事情，比如我还会参加营销团体的线下活动，接触微商，了解社会其他群体以什么样的模式去工作。不局限于自己的想法，去看看真实的世界。

小时候为了不让家长操心，于是自觉学习，摸索怎样与人相处。到了大学，推开每个自习室基本都会找到能跟他聊两句的人。求知的主动和过人的情商似乎早早就为他的成功做好了准备。他是阿里云 MVP 黄军雷，对于事业，对于人生，一往无前，永不疲倦。

## 傅奎：十年安全路，一颗好奇心



**编者语：**今天的深度访谈来自我们的老朋友，001号阿里云 MVP 傅奎。在信息安全领域摸爬滚打十余年，驱动他创业并坚持至今的原动力，竟然来自一个温暖的愿望。

### 误打误撞入行，爱不释手

学生时期，我偶然接触到了一本杂志《黑客防线》，受其影响，从此踏上安全之路。十几年来，我练过渗透，干过产品，做过集成，卖过服务，吹过咨询，也曾在互联网电商企业一线与职业黑客、羊毛党直接对抗，“扫黄（牛）打黑（产）”。对信息安全领域的兴趣，让我从未感到疲倦，也从来不曾想过放弃。

从最初的产品厂商到服务商，再到 CTO，这一路的进阶其实是源自职业危机感。我会经常思考自己三五年后的发展，是否还在从事现在的工作，是否愿意做些新尝试，于是在坚持大方向的前提下不断迭代，也去接纳改变，突破自我。

创业做雾帜智能也是谨慎思考后的抉择。我从工程师到主管，到业务负责人这一路积累的大量的从业经历，也看到了很多行业内的痛点，我萌生了自己的一些想法，

希望有一片天地能放开来施展拳脚。很多人认为创业的原始驱动力就是经济诉求，其实不尽然。有时候需要有人去主动肩负起行业内的责任和使命。以我个人来说，既然发现了安全行业里边很多可以改进的环节，那么如果能够通过改善现有的工作方式来提高安全从业人员的生活幸福指数，何乐而不为呢？

## 以提升安全人员的幸福感为创业使命

众所周知，安全人员在 IT 行业的位置颇为特殊，需要时刻保持警惕，不断抢占技术高地。半夜受到攻击、系统报警都是家常便饭，我们必须第一时间爬起来处理……在亲历过无数次这类场景之后，我萌生了一个改变行业现状的“小目标”。

**我希望通过促进人机协同，改变从业人员的工作生活方式，在与攻击者的对抗中，让我们快人一步，最终提升大家的幸福指数。**通过提高人机协同度和使用自动化编排的方式，让系统更加智能，以精准快速的反馈来取代内部低效率沟通，甚至不再需要等待，毕竟系统对安全从业人员的依赖与幸福感息息相关。

目前的阶段来说，我的精力主要聚焦在团队上，希望能打造出革命化的安全产品，让自己的理念和想法映射在被市场认可的方案上。倘若能在国内乃至世界发出一些声音，也算是有所贡献。

## 尝试跨界协作，成就更好的自己

本着身体力行的观念和对新事物的好奇，我在业余时间也会参加一些技术公益来沉淀经验，比如曾经和几位阿里云 MVP 成员一起合作参与了中国可持续水产数据库项目的技术支持工作。起初大家互相不了解，在几次钉钉会议后我们的合作就默契多了。触及新项目 and 领域的过程也在不断提升自己的认知，你会发现互相借鉴工具、交换知识、沟通协作之后，人们学习成长的速度会变得飞快。

也是在亲历以后才发现，原来在我个人工作范围外还有如此多的领域，原来很多项目对安全都有需求，而圈外的人往往不知道该怎么去做。在公益合作项目里，我们每

个人都有自己的专长，可以互相分享指正，有人引导方向，有人提供知识，有人修复漏洞。彼此使用不同的工具和语言，为同一件事添砖加瓦。这种环境和场景下搭建出来的产品，所带给我们技术人员自身的影响是别具温暖和力量的。

## 与“黑灰产”斗智斗勇，妙趣横生

安全行业由于自身高危敏感的特性，一直都颇受关注。跟“黑灰产”的对抗，有段时间曾占据我工作内容的很大比重。大家在科幻片里经常看到阻击黑客的酷炫画面，就是我的日常。羊毛党们千方百计薅羊毛，我们就百转千回维护商业用户利益。不同于普通程序员的工作，每天在你来我往与攻守进退中斗智斗勇，其实也是蛮让人乐在其中的事情。

虽然说起来轻松好玩，但落在技术层面，我们从来都不敢轻敌。在电商兴起的早期，我们每天都直面攻击，面临很大的风控压力。很多用户会担心自己的账号被盗用，引发信息泄露或遭遇诈骗等问题；商家担心由于系统 bug 或羊毛党攻击而造成损失，无法确定新团队是否值得信任等等。

俗话说，道高一尺，魔高一丈，最初我们每天都在想方设法和团队成员出策略维护用户利益。但很多时候，也会出现安全风险策略与其他团队的运营动作产生冲突的时候。内部质疑与外部攻击的压力并存，持续受挫，曾经一度到了不得不怀疑自己甚至放弃的地步。

最终我们还是扛住压力，艰难地坚持了下来，通过各种方式组织大家共同讨论，甚至拉上了业务团队，群策群力。安全事业本身就充满对人性的挑战，偶尔有面临两难选择的时刻，在短暂挣扎后我还是会坚持自己的选择，即使在短期内不被理解甚至受到非议，但我的原则不可触及。关键时刻的抉择才能看到你对价值观的坚持。秉承着这样的信念，经过半年时间风控团队成长了起来，我们的成果也被众人见证，最终获得了认可。

工作过程总在紧张刺激和斗智斗勇中开展，通常我也会通过冥想和听戏的方式来

放松自己。当然，如果能有个空档闲下来，我希望有更多的时间来陪伴家人。希望未来我的“小目标”实现之后，大家都有机会体验人工智能解放生产力的快乐吧。

在与傅奎的对话中，他时不时就会提到提升安全业者幸福指数的初心。我见过许多以技术革新为目标的开发者，却极少遇到以提升幸福感为理想的理工男。他称自己为信息安全的狂热爱好者，恰如其分。用技术改变世界，诚然筚路蓝缕。而每一位阿里云 MVP 都是饮冰十年，难凉热血啊。



## 孙琦：一名创业者浴火涅槃的自白



**编者语：**孙琦喜欢调侃自己为“一个失败的创业者”。跟他聊过之后，我却发现他跟以往的创业者不同，并非出于追逐创业风潮，也不将重心放在迎来送往的商业公关，而是踏实地迭代技术，一步一个脚印向前走。

### 一个纯粹的技术人

我有很多标签，万博智云 CTO，Ceph 中国社区联合创始人，基金会亚太大使等等，但我最喜欢做的角色还是布道师。身为创业者，我不得不成为多元化角色，需要考虑营销、市场、社交等各种复杂事务。而在做技术布道的时候，我只需要关注技术本身，轻松、简单、纯粹。

这也是我最早辞职创业的初心。2011 年，公司分配给我一个小团队研究云计算的方向，当时选型 OpenStack，从此彻底走进了 IaaS 的世界。转眼到了 2013 年，那一年几乎是所有创业者的春天，我看好自己所做技术的前景，于是毅然决然的辞去创业，研发基于 OpenStack 私有云的产品。

**事实证明，技术创业者最大的问题，是过于技术理想化，容易自嗨，而忽略用户**

**真正的需求，再好的技术没有落地场景也是纸上谈兵。**现在，OpenStack 已经成为了私有云的规范之一，但在 2013 年 -2016 年，多少用户会真正认可这一点呢？那时与用户的交流几乎都是技术普及过程。To B 行业不同于 To C 行业，To B 在价格之外，更看重案例和背景。当 IT 巨头们决定要进入这个领域后，创业公司所谓的积累瞬间荡然无存，能生存下来的只有凤毛菱角。

## 一次跨越舒适圈的转变

于是在 2016 年，最初的创业合伙人和我对产品方向出现了分歧，公司面临危机。最终团队被一拆为二，我经历了一段挣扎的时光。那时候对自己的初心开始产生怀疑，也曾几度想过放弃，但实在心有不甘。同时给了我很大信心和勇气的还有我的团队，他们在最艰难的时期默默支撑着我，成为我的盔甲。这帮兄弟们陪我风雨同舟一路走来，我自己轻言放弃又怎么对得起他们的信任。人心一散，再想聚就难了。

于是我们决心转型，转型的契机是当年一个金融行业私有云项目。我们搭建云平台只花了两周时间，但是仅仅迁移十几套业务系统，我们前前后后花了半年的时间才完成。这个项目是在一个不通高铁的县城实施的，从北京 3 小时高铁到徐州，再乘 4 小时大巴到县城。总共有 6 名同事去了 40 多次才把项目完成。这给了我很大的触动，为什么看似简单的迁移，却让我们付出了如此高昂的成本，同时也坚定了团队转型做云迁移这个细分领域的决心。

## 一些技术创业者需要具备的特质

**洞察——深入理解用户需求。**做技术的人在听用户讲需求的时候，会不自觉地去想技术实现细节，而缺乏对用户需求源的理解，这就容易造成你满意的产品，对用户毫无用处的情况。所以在和用户交流的时候，一定要了解用户为什么会提出这个需求，只有理解了这一点才能把产品做好。

**长远——关注历史。**罗马不是一天建成的，一个新的技术产生必然有其历史发展过程，机械式的学习往往让人觉得更加困惑。关注历史的发展过程，更容易让人懂得



最早的设计者的想法，加深对现状的理解。目前很多新的技术，并不是绝对意义的创新，更多偏向模式创新，就像容器一样。所以关注历史，能够更快领悟新技术。

广阔——深挖洞、广积粮。IT 行业在近 10 年发展迅猛，变的是层出不穷的新技术，不变的是学习新技术的方法论。云计算从业者需要掌握的内容则更多，前几年还是 OpenStack，现在已经全面进入无服务化了。所以从业者应该时刻保持危机意识，对目前工作的内容深入理解，对自己不熟悉的领域也要关注。

洒脱——学会断舍离。到达一定阶段以后，就要有勇气放弃自己所坚持的一些事物，比如市场不需要的东西。面临这种情况，能否在坚持大方向的前提下，于细微处断舍离，对人是很大的考验。很多时候，学会放弃最难。

创业过程让孙琦完成了自我突破，他似乎变了很多，又好像从未改变。他像每一位阿里云 MVP 一样，坚守自己相信的，坚持自己热爱的。

## 田亮：坚信大数据的变革力量



**编者语：**我和田亮的交流耗时较久，甚至用上了他出差的所有碎片时间，而他的回答始终谨慎、认真、高效。历任搜狐、阿里巴巴、新浪微博，10 年如一日始终深耕大数据领域，阿里云 MVP 田亮能在百舸争流中成为大数据和人工智能领域的佼佼者，似乎也就不奇怪了。

### 兴趣导向职业，信心坚定抉择

在读研期间我就深深痴迷于大数据这个领域，与几个同学一起做了很多这方面的应用实践，大数据是一个机遇与挑战共存的方向，毕业时我就坚定了这个择业目标，整个职业履历也聚焦在分布式计算系统、大数据云计算平台以及机器学习算法与 AI。

以我个人对大数据 10 年的研究来说，大数据变革可以分上下两半场，前 5 年聚焦在云计算基础设施方面，企业级应用从自建到逐步迁云，技术选型上摆脱 IOE 的垄断，有了新的技术思路与选择。后 5 年聚焦在大数据的应用场景上，企业级数据应用不再是大数据变革的目标，而是更多地渗透到人们日常生活中，改变大家的生活方式，甚至未来社会经济发展的模式。

大家都知道大数据与云计算是密不可分的共同体，大数据促使云计算迭代，云计算支撑着大数据业务的落地与发展。随着移动互联网的高速发展，每日数据增长达到几何级别，这对大数据计算提出了前所未有的挑战，包括研发效率，运维成本，数据安全，容灾等环节。于是我们尝试寻找更具性价比的优化方案，同时积极调研下一代大数据计算解决方案，也就是基于开源技术的 Hadoop 云计算生态链。困难重重，但是解决问题的信心始终很坚决。

转到有信后，从 0 到 1 组织大数据团队，从 0 到 1 构建大数据平台基础设施，是最大的困难了。在诸多数据业务已排期的背景下，需要在较短时间内快速组建一只具备核心战斗力的大数据团队，那段时间里我们白天进行项目开发，晚上面试招人，工作节奏超负荷。多线程任务的情况下，完成数据仓库、批处理（离线计算）、流式处理（实时计算）、推荐系统、BI、中间件等平台服务的搭建，从而才能有效保证数据业务的迭代，也是极大的挑战，但也会带来更大的成长。

## 细化受众，专注价值

选择克拉克拉 (KilaKila) 做声音社交是因为几个明显优势：故事性更强、互动性更高、场景覆盖更广、内容具备沉淀价值，所以有更持久的生命力。社交网络的核心在于平台让人与人之间形成关系并随时随地无边界的对话沟通。**我认为未来的社交方向则朝个性化、细分领域的目标发展，“兴趣社交”就符合这个定义。通过情感连线精细垂直的主题圈子，可以避免无聊又混乱的信息噪音，从而得到沉浸式的体验。**

我负责有信和克拉克拉两个产品时，为解决信息过载，用户难以从中自主挑选感兴趣内容的问题，我们首先构建个性化推荐系统，除采用传统的机器学习算法外，还引入在线学习、强化学习、迁移学习等技术，值得高兴的是每一次技术架构的迭代都对业务发展带来了直观提升。

## 定位清晰，持续学习

我个人认为大数据开发者从方向与职业规划上大致分成  $2*2=4$  种人才定位。从

方向上讲，大数据领域有平台开发与应用开发两个方向，前者聚焦在基础平台研发环节（平台工程师），后者聚焦在数据业务环节（策略 & 算法工程师）。从职业规划来讲，一种是技术专家线，这类开发者需要对所在领域有着深入的技术储备，了解相关技术原理，追踪前沿技术发展；另一种是技术管理线，该人才定位除了有技术深度还要有广度，包括团队管理能力、敏锐的业务意识以及前瞻性，负责把控项目进度与风险预判、公司技术规划与规范等，属于综合型人才。

无论将自己定位于何种类型，唯一的建议是持续性学习。这样的学习不局限于前沿技术跟踪，还要提升产品意识、思维方式、沟通技巧等多个方面。

笃定前行，不忘初心，田亮一直在发挥更大的价值。阿里云也始终在陪伴 MVP 成长，并一路见证他们的努力。

## 胡逢法：拥抱创新，持续探索



**编者语：**胡逢法作为阿里云 MVP，是一名经验丰富的人工智能领域研究专家，谦虚诚恳、精力充沛。在智能图像视频分析、智能交通等诸多领域研发深有建树，拥有发明专利十余项，希望他的看法能给大家带来启发。

### 思考点燃理想，尝试成就结果

初中时，学校附近有个工厂，课余时间经常跑到那里去看工人干活，看到很多场景觉得比较好玩，比如工人在做产品质量检查，当时都是用肉眼去看的，我当时想，这类工作得一个个用人去看去记录，要是用机器自动去完成该多好，那时我对自动化及视觉设备这一块应该已经萌生了兴趣。读研的时候，我发现图像处理这些研究很有实际应用价值，例如机器替代人工去做很多繁琐且辛苦的事情可以缓解很多工人的压力等。所以我的学习和工作也一直在做这些方面研究，我逐渐地把自己的想法，通过结合各个模块的知识添加到系统里的方式来实现很多功能。

以前我是做算法类的，只要把某个功能点写好即可。智慧园区的一个项目需要我从技术和业务两个角度考虑问题，不同的视角不断碰撞，于是产生新的点子。在这个

过程中有很多知识和技术可以更好地结合利用起来，做出的效果令人很有成就感，对个人的经验和能力来说都有很大提升。

## 负重前行，每一次转折都弥足珍贵

我的职业生涯有几次较大转折，从规模庞大的上市公司，到初创的技术团队，再到杭州际视科技有限公司的合伙人。尤其家人会不理解，觉得大公司很好，瞎折腾什么？

个人认为大公司拥有完善的机制、企业文化等，这些对于培养职业素养方面有很多好处，我现在仍然保持当时养成的一些好习惯并在工作中颇有收益。同时，在大公司也会存在一些限制，后来我有自己的想法想去实现，所以去了互联网创业公司体验。其实每次转变过程也是对自己内心的一种拷问，我不是想简单的跳槽，而是在朝我想要的方向去发展。这个过程也包括对自己优势劣势的考量、生活工作的复盘，以及对未来的重新规划。

挑战肯定是有的，比如在大公司工作时，更倾向于专注，大多数时候只需要负责好个人的小模块并不断专精就可以高枕无忧了。而到一个初创团队里，需要考虑的问题接踵而来，做事方式、沟通方式需要转变，思维都需要转变等，刚开始时会有些不适应，对个人来说也是一种挑战。由大多数时候只需做好某个领域的技术活，其他事情基本上不用管，转为不光专精某一方向，还需要不断扩充周边知识，不同方向的内容产生交集。从原有的点向面的碰撞，到需要掌握更多的系统性的工作，对个人来说这也是一笔宝贵的经历。

## 与时俱进，融会贯通

随着近几年深度学习的兴起，视频图像智能的准确率在很多应用领域已经超过了我们人眼的识别，如人脸识别、目标识别。但是从更高的维度去考虑，如视频的分析、视频的理解，个人认为目前图像以及相应的算法还处于人类的婴儿期，比如说：它可以区分出这是什么那是什么；但是当这些变成一个视频序列的时候，比如在一个

固定的场景中，要让它判断这个人在干什么，理解发生了什么事情，还需要探索一段时间。未来会朝着场景理解这方面推出新的应用和创新，比如在智慧园区智慧工地里面，发现工人工作时的危险行为，能进行甄别和及时危险预警；在心理学上，结合图像或者脑电波以及心理学等方面的知识，对人的心理活动进行探索。也就是从目前图像检测、分类跨到对图像和视频系列的理解，进阶到更高的维度。

目前看来，图像视频这一块发展是挺迅速的。近年来，随着硬件的性能拓展和提升、深度学习的发展，不论性能还是准确率都提升非常快。早些年的时候，做一些最简单的物体分类，可能得花上几个月才能做成一个比较好的分类器（比如人脸识别），目前有一些现有的模型可以在几周甚至几小时就可以得出效果更好的分类器。所以知识在不断的更新时，我们也要不断地学习，更新技术和知识体系。可以参考最新的一些会议，国内外高效的论坛等。另外一个重要的点是，**个人要善于横向发展，融会贯通，很多东西都是源于生活又高于生活，实际上很多问题结合生活中很浅显的例子就可以引用过来更便于理解，特别是我们视觉上的方式比较直观，可以用简单的模型引用到复杂的逻辑上，这样会理解得更快。**

勤于思考，勇于创新，胡逢法也在努力践行阿里云 MVP 的使命，用其思考和技术为人类探索更美好的生活。

# 凌云时刻——王者之路

## 周志明：职业电竞选手的 Java 大神路



**编者语：**作为豆瓣 9.0 评分的作者，周志明算得上是一位 Java 大神，而他却对此不以为意，坦白 Java 只是一个工具。他的技术生涯似乎从未有过瓶颈，又或许，是他足够清晰和明确，一切都可以为自己所用，顺理成章地成长。

### 热爱决定必然

可能大家认识我都是从《深入理解 Java 虚拟机》这本书开始的。在十一二岁的时候，我就开始接触计算机了，大学也是计算机专业，很早的时候，我就隐隐知道，自己一定会从事 IT 行业。

作为一个 80 后开发者，虽然现在的岗位是上市公司高层管理人员，但我并不愿意脱离一线程序员的行列。平时的工作中，我主要从事宏观方向上的大型企业级软件的架构研发，却对高级语言虚拟机、程序语言设计、编译原理等偏底层、微观的方向



更感兴趣。

另外，我对计算机科学相关的多个领域也都有持续跟进，比如软件架构、高级语言虚拟机、编译器、人工智能等等。我个人是开源精神拥护者，最近刚刚开始一个名为《软件架构探索：The Fenix Project》的开源文档项目。这些项目无关乎利益，只是个人兴趣。

目前我正式出版过七部计算机技术书籍，撰写过两部开源文档，口碑和销量均有幸得到读者的认可。其中四本书在豆瓣上获得了 9.0 分或以上的评价，《深入理解 Java 虚拟机》系列总销量逾 30 万册，在技术领域里算是个中翘楚了。有人曾问我为什么选择 Java 这门语言，与其说是我选择了 Java，不如说是 Java 选择了我。我是个没什么技术忠诚度的人，不会因为熟悉和个人喜好就偏爱哪种语言，而是会根据具体情境来决断，在我眼里，技术本身就只是个工具而已。

## 成长如修炼，功到自然成

宏观与微观之间融会贯通。人需要经常思考，“做什么”更重要，还是“为什么更重要”，即执行与知行。我个人更偏向于多问为什么，这也是我不愿意离开一线编程工作的原因，希望了解底层基础，效果是如何实现，为什么要这样实现。**在对微观具象有了清晰的理解之后，才具备真正完成宏观掌控和抽象的可能。**跟学功夫是一样的道理，头三年师傅不教把式，先扫地担水扎马步。练好内功再学招式，才能行云流水，步步生风。

开放的心态引领未来。一直以来，我都认为自己的技术生涯中不存在什么算得上是瓶颈的困难。比如最初我并不使用 Java 语言，但入职场后的第一个公司是走 Java 技术路线的，可能在别人看来就是障碍，但我认为这是一次值得庆幸的机会，所以并不排斥转变，很乐于接纳新事物和另一种思维。现在我同时在攻读博士学位，选择了人工智能领域，对我来说是完全陌生的，相当于从 0 开始，我也会非常珍视这样的契机。可以深入了解一个全新的技术、事物、领域，这种好事，怎能浪费？

学会分享，加速成长。当我想以最快的速度掌握新知识的时候，我会通过学习和记忆，形成自己的一套方法论。然后再试着以老师的身份将知识教给别人，在这个过程中会发现自己有所欠缺的地方，查漏补缺后，再次简化和凝练，传递为更高效有价值的内容。这一套流程下来，会发现自己对知识的掌握炉火纯青，通过输入 + 输出的分享和沉淀小闭环，达成个人的螺旋上升。这也是国际顶尖学府都在推崇的费曼学习法。有些时候，选择比努力重要，选对方式，成功会简单一半。

提升社交圈，看见新世界。物以类聚，人以群分，当感知到周围的环境已经很难给自己带来提升和启发时，就是该做出改变的时刻。**想办法进入到更高阶层的圈子，了解到更深层次的事物和运转模式，打开视野，能力的提升会有质的飞跃。**

## 专注技术，也热衷生活

在技术上，我格外较真，专注于细节，也会关注很多别人注意不到的价值，所以无论是团队、公司、合作伙伴，都一致评价我为靠谱的人。另一个评价就是“好欺负”，可以很融洽地跟下属们相处。大家跟我聊天都很放松，有的同事可能会忌惮我的下属，但都完全不会怕我。我还蛮享受这样的过程，可以获得很多其他人难以触及的东西。

在生活中，游戏占了我娱乐的很大比重。我是 RTS 竞技爱好者，Warcraft 3、Starcraft 12 曾经有准职业的水准，从开始到 AFK，一直都是星际 2 宗师组的玩家。大学时还拥有自己的游戏战队，现在也还在打游戏，除了放松以外，游戏可以很大程度上提高我的专注力。同时也是模型爱好者，每年都会自己打磨、喷漆 2~3 个 GK 模型，不过我并不是宅男哦。

在与周志明的沟通中，他似乎一直都保持轻松的状态侃侃而谈，好像并没有什么困难值得一提。但我发现，他只是更善于走捷径解决问题，成熟的方法论加多年如一日的专注，才收获了他水到渠成的成功。这位刚加入阿里云 MVP 大家庭的新星，也将为技术普惠贡献出自己的力量。

## 孙玄：“玄姐”，特立独行的架构师



**编者语：**曾任 58 集团技术委员会主席、转转首席架构师的孙玄，一头飘逸长发，江湖人称“玄姐”。在职场风生水起时毅然辞去数百万年薪职位、放弃数千万期权。跟他聊过，我才直观体会到，原来梦想能有如此巨大的力量。

### 重新认识自己，扬帆再启航

从浙江大学毕业后，我进入百度成为一名后端研发工程师。像每一个应届生一样，最初在大厂的日子成长很快，尤其是前一两年能学到不少东西。后来我渐渐发觉自己的岗位所能涉及到的知识面很狭窄，而我内心渴望能在技术深度和广度方面有持续提升，经过慎重思考，在 2011 年我离开百度，加入 58 集团。年少轻狂的我为了彰显个性，大学起就留了一头长发，入职时 HR 根据照片把我登记为女性。当时我在群里聊天很活跃，大家就称呼我为“玄姐”，到现在员工也会这么喊我。

其实在 2011 年，58 的体量与百度相去甚远，入职初期，我感受到一些落差，公司请求并发量不算太大、技术老旧，也开始质疑自己的选择。当时老板给我安排的工作锻炼了我多维度的能力，比如项目管理、待人接物、内外沟通协调等，对我来说其实是很好的机会。但最初我并没有意识到这一点，认为技术人只需要专注于技术，

现在回想起来，很感激当时的老板，培养我成为一个更全能的技术人。我也没有辜负老板的期望，用了两三年时间，成为 58 最高级别的架构师。

之后我作为首席架构师，负责转转 APP 业务，评审确认产品同学提的需求是否开发上线。一段时间后我发现，如果需求提不到要点，即使研发能力再强，效果也不尽如人意，但那种情况下我作为赋能部门，无法主导流程。意识到这项工作无法发挥自己的价值后，我转向中后台从集团战略判断，整合资源，收集产品需求打通流程。因为熟知自身的能力象限，我更愿意有“掌控权”，从全局出发，也因此而成为独当一面的人。2018 年转转在世界杯做了广告，业务量突增十倍，但 APP 运行良好，我也再次完成个人职业的平滑进阶。

工作以外的时间分配决定了你能成为什么样的人，而我一直注重提升自己的技术影响力。从 2011 年开始，我尽可能利用休息时间参加各种各样的线下交流大会，大量吸收别人的经验，也锻炼表达自己的想法，甚至毛遂自荐争取做演讲嘉宾。我试着将自己碎片化的知识做沉淀输出，逐步提升个人影响。2014 年-2018 年，越来越多的企业开始请我为他们做周末的内部培训，在这个时期，我再次将自己的知识框架融会贯通，即点、线、面的打通深化，形成自己的一套架构方法论。

## 直击灵魂拷问，放弃百万年薪

在转转做到现在的地位和成就之后，我思考了很长时间，如果有一天自己实现了财务自由，最想要做什么，最终的结果是 IT 方向的职业教育。旋即一想，既然早晚有一天要从事教育，为什么不现在开始呢？于是我找老板谈话，得到的回复是“你疯了”。的确，很多人都无法理解我，放弃几百万年薪和数千万期权绝不是一个轻松的决定。大家都纳闷，“等着上市它不香吗？”

我对此其实有自己的认知和判断，选择成人在线教育赛道也有过谨慎考量：首先，现在各行各业都在做数字化转型，技术创新和驱动是格外重要的因素，只有更符合时代需求的人才能支持企业数字化转型的深刻、长远。其次，市面上目前没有足够专业的教学机构可以应对旺盛的需求，整个机构的模式急需一些革新。

最后，2011 年以来我一直在积累相关的经验和能力，也发现很多中小型企业并没有完善的人才培养体系，当能力无法持续提升，程序员到 30 岁以后就容易遭遇中年危机。作为 C 端用户也有对抗焦虑的需求，所以此时创业，是最好的时机。

我创业的初心并不是为了发财，而是为了感受生命中一种全新的体验，在这个过程中打开视野，提升到更高的格局看看世界。即使短期内自己的经济收益会减少，但创业的长期价值和乐趣不是金钱能带来的。当然了，未来几年我也会投入大部分时间和精力到教育事业中，希望公司的业务和收入规模逐步提升，早日上市。创业合伙人的选择上，我秉持“热爱这份事业”为第一原则，其次个人能力要强，我们可以互补。给公司起名叫奈学教育，英文名是 Netlearning，通常以 Net 为名的事业都很成功宏大，比如 .NET 和 Netflix，这个名字也承载着我的美好愿景。

## 成功从来都是一次次的刻意练习

2015 年在上海的一次会议上的表现，如今还历历在目。那时候 58 另一位出色的架构师沈剑临时有事，让我替他做演讲。上台后我发现现场有 1000 多名观众，顿时紧张得不能自己，只盼望赶紧结束。38 分钟的演讲，我不敢看向观众，甚至全程面对 PPT，好在准备还算充分，无伤大雅。这次经历也给我未来做分享积累了重要的经验，一次次重复练习，总有水到渠成那天。

**内驱力是拉开人与人距离的发动机，也是提升自我最核心的要素。**是否真正想提升自己，欲望和野心有多强烈，就会决定自己能成为怎样的人。在高度自觉的自我驱动下，做正确的事情。

而要判断是否“正确”，就需要深度思考能力。可以多问自己几个问题，比如：这件事有多大社会价值？是利己还是利他？与我的长远人生目标是否一致？格局是否达到相应水平？追问几个为什么，多维度考量。深入思考所带来的快速成长，会逐渐沉淀为自己的一种能力，影响到未来发展的速度和上限。

作为前行路的指明灯，认知力不可或缺。保持清晰的认知、对未来的判断，明确

哪些东西对自己重要，愿意为哪些目标去付出努力，转化成哪些具体的操作去践行自己的梦想。

孤掌难鸣，独木不林，良好的沟通力可以减少很多不必要的麻烦。真实不装很重要，我在 58 集团的时候也会经常跟老板沟通，其他视角总能带来新的灵感。

最后就是老生常谈的执行力了。万事俱备，只需要全力以赴，剩下的交给时间就好。

在跟孙玄聊天的时候，他总会本着技术人的缜密逻辑用数字来阐述和梳理。当谈到创业初心，我更被他敏锐的感知和市场嗅觉而震撼。创业初始，孙玄选择加入阿里云 MVP，与更多同样出色又有趣的灵魂，用技术改变大家的生活。

## 蒋烁森：一个连续创业者的不破不立



**编者语：**他是公认的“湖畔第一大脑”，被王坚院士称为“云计算的试飞员”。跟他聊下来，仿佛上了一套【管理 + 创业 + 哲学】MBA 课程，时刻烧脑，而回味无穷。

### 因为看见，所以相信

我的创业经历有两段，最初在上海建立“够快科技”的过程还算简单，正好是云计算从无到有的时间节点，个人云存储变成了红海，和一帮同学拉了投资做企业云存储，公司就起来了。面临架构升级的时候，直接选择了阿里云。因为马云做的产品生命周期都很长，当年说会连续投资云计算十年，我们选择阿里云的出发点就是天真朴素地相信马云，事实证明这个直觉对了。

2013 年，阿里云的业务量大幅提升，阿里的同学问我有没有兴趣做阿里云的相关服务。一开始我没有什么明确的想法，当时的“初心”并不清晰，但我认为云计算天地大有可为之处，有很多需要云支持服务的内容，所以就毅然决然地跳进来了开始了新的一段创业历程。没什么复杂的原因，只是单纯的赌一个未来，懵懂地押宝。



有人会评价驻云科技为一个勇敢的尝试，与其说是勇敢，不如说是“看见”。比如马云创办阿里巴巴，王坚创办阿里云，在大多数人眼里是不靠谱的，最终都获得了成功。其实是因为他们有能力看见未来，在看见了之后，决策就没那么困难了。给湖畔大学面试新学员的时候我也会强调，多聊未来，不要停留在过去。**固步自封只会画地为牢，人要努力看见明天。**

## 破山中贼易，破心中贼难

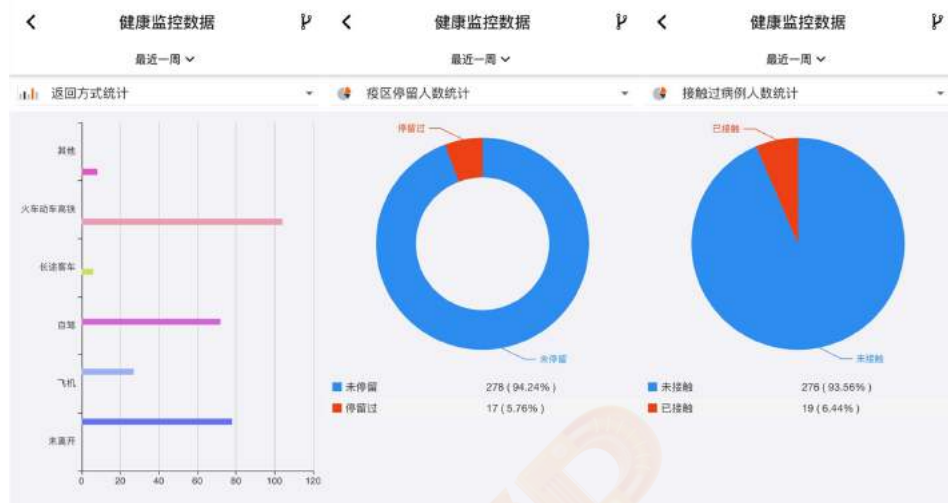
在云计算逐步被俯视化、通用化的今天，驻云科技的定位必须改变，公司需要做更多的事情，回归到业务和产品本身。因为云计算目前还存在软件公司的形态，更多像是传统形态地补充，在国内的发展速度和创新应用都十分有限，我对云计算到底带动了多少核心生产力存疑。打个比方说，以前我们用直流电点亮灯泡，后来技术发达，改用交流电。交流电的负荷更大、成本更低，可以支撑空调、电视的运转，但目前看来，国内的云计算还是用它来亮灯泡。大家更注重商业模式，重交付效果，重PPT呈现，而非创新的价值。

驻云未来的发展在我眼里前途堪忧。为了更有效地利用好核心资源，我几乎看遍全世界所有 SaaS、PaaS、IaaS 公司的信息，妄图从中获得灵感，但收效甚微。所以 2018 下半年到 2019 年初这段时间我一直处于完全灰暗的状态，整日浑浑噩噩，丧失一切兴趣，仿佛行尸走肉。当时整个人都极度惶恐，意识到人生命有限，所成就有限，想要增加自己生命的厚度。而这种恐慌不可与人言，别人理解不了。也尝试过打游戏、刷剧，尝试转移注意力。放弃对于创业公司的创始人毫无用处，我只能不停寻找答案。

之前公司很多时候都是站在云的立场上看问题，经历了灰暗的恐慌期，我将驻云看问题的角度转变为客户视角。我们想真正做出一些有创新、有灵魂的产品，高可用、广普惠，要做更多的有价值的“电器”跑在云计算上。关注是不是客户的真实需求，而非把所有组件拼装起来的解决方案。我希望驻云未来做出有创新的产品，催生出一个新的物种。它是基于云计算的未来技术而诞生的新软件、新服务，其核心方法



论是用未来的方法论、技术、手段来看现在，而不是依赖过去的经验。



驻云自搭建的疫情场景

以前我的心态是，什么产品有前景就做什么。如今我的想法是，要把产品做好，对社会有所交代。现在我的使命感比任何时候都强，可能是经历了一场思想认知的洗涤，置之死地而后生的通透和坚定吧。

## 知行合一是一场修行

我选择创业本身是为了一种不一样的体验，站在人生不同的角度领略更壮阔的风景。创业跟金钱和股份无关，而是选择了一种决策的方式，以及自己认知世界的一种好方法。用人也是其中有趣的体验之一，驻云的核心员工加入公司都属于因缘际会，带领天南海北诸军奋战，最难处在于统一认知。需要不断提高对方的认知，统一大家的目标，可能还需要借力于外部。创业就像开疆扩土，建立帝国，会涉及到心理、哲学甚至兵法，它整件事都非常有趣。

另一方面，人一定要想清楚自己所做事情的最终追求，创业者首当其冲。它是使命、愿景、价值观，但绝不是定义好一句话给别人看。即使没有这句话，人也应该知

**知道自己正在做什么，以后要怎么做。**

在这里也有一句话送给创业的同行者：“真正想明白”使命、愿景和价值观，贯穿创业始终！愿与诸君共勉。

蒋烁淼善于用浅显的例子解释自己的真知灼见，以直白而深刻的“创始人心智”，鞭辟入里，充满玩味。他是老蒋，阿里云 MVP 有趣的灵魂之一。

MVP



## 阿里云 开发者社区



阿里云 MVP 技术圈  
关注查看更多干货



阿里云 MVP 官网  
成就更好的自己



阿里云开发者“藏经阁”  
海量免费电子书下载