



# 张弛有度 自信人生

文/包崇美 图/吴堃

或许是因为时常要出席各类高端商务会议，或许是经常和一些精英人士打交道，“久经沙场”的徐凯祥接受这次关于爱车的访谈，显得十分从容、自然。他拥有美国南加州大学商学院MBA、美国密兹根大学计算机工程荣誉学士学位。在创建红桃网之前，他曾就职于高盛投资银行，参与规划和执行的项目遍布于纽约、伦敦、香港和东京等多个城市。

## 敏锐的市场触觉 发现两国SNS发展的差异

“做一名优秀的商务人士，需要具备的要素非常多：专业、技能、背景、经验等等，但更重要的是商业人脉，是事业发展的平台与机遇。在国外，有很多SNS网站提供这些服务，他们在规模化的基础上已经走向细分，具有很大的市场占有

率。”被问起创业的初衷，徐先生分析，“反观国内，SNS网站仍在起步，但仅局限于婚恋交友和娱乐社交等方面，过于传统和宽大的定位造成了人脉资源的分散。”这坚定了他创建服务于精英人士的商务SNS网站的决心。

## 首创全球精英的实名制商务SNS社区 红桃网

2009年5月份，徐先生毅然放弃了高薪厚职，回国创建了首个服务于全球精英的实名制商务SNS社区——红桃网(Aceona.com)，为精英会员打造人脉社交、互荐、管理等一站式的全新互动体验。2011年，他所创建的红桃网相继开设了武汉、北京及上海分公司，精英会员已经超过了85万人，遍布各大主流行业。“我从来都不打无准备之仗。看准了时机，

就要有好的执行力。”诚然，经过中西文化的熏陶，他拥有更为开阔的视野和善于发现机会并把握机会的能力。

## 选630i敞篷车 就如同选择伙伴

回国后，徐先生选择了630i敞篷车作为自己的座驾。有人说，车如其人。在摄影师给徐先生和他的爱车拍照时，我便深感如此。眼前这位年轻有为、俊朗帅气的CEO，举手投足之间的优雅气质和旁边的630i敞篷车极为契合。谈及为什么会选择这款车型时，他告诉我：“喜好一个品牌，是因为它的内涵。德国宝马一开始便是我的首选。另外，从车的角度来看，630i敞篷车的线条刚性流畅，气质出众，性能、安全性、舒适性都非常卓越，而且敞篷车所释放的快感，让我感到无比的放松。对我来说，选车就如同选择伙伴，欣赏它的内涵，认可它的卓越表现，享受与它在一起的愉悦。”



## 作为一名创新的IT人 徐先生对车情有独钟

“小的时候，我们都是坐校巴上学的。我总会情不自禁地盯着司机看，当时觉得他特别厉害，能操纵那么大型的机器；稍大点开始识字了，就开始学着看汽车杂志，梦想着有一辆属于自己的车；我17岁时便在美国考取了驾照。”徐先生觉得，驾车是一项很有趣的事，“你可以一边欣赏沿途的风景，一边释放生活和工作上的压力。”2003年的时候，他驾驶着人生中的第一辆车——宝马325，从纽约开到了洛杉矶。“近3天的时间，一个人，一辆车，听着摇滚乐，在空旷的公路上不分昼夜地驰骋。”现在回想起这件疯狂的事来，徐先生仍记忆犹新。

## 中国的“圈子”文化

和徐先生聊了很多有趣的事，也谈到了美国和中国在汽车文化方面的差异。他说：“美国人买车注重实用价值，考虑更多的是自身的需求。但在中国就不一样，中国人买车更多的是考虑身边的家人和朋友。这就是一种文化上的差异：美国人更自我，而中国人则有很强的圈子意识。”这一席话，让我对眼前这位CEO肃然起敬。理性思考，善于发现，这便是徐凯祥成功驾驭人生之路的哲学。



**车主小档案**  
姓名：徐凯祥  
职业：红桃网创始人兼CEO  
车型：宝马630i敞篷车  
购车时间：2005年