



复旦管理

SCHOOL OF MANAGEMENT
FUDAN UNIVERSITY
复旦大学管理学院院刊

Jun..2016
/NO.38





復旦大學





又到凤凰花开的季节,又一届毕业生即将离开复旦校园。

校园的时光,总是太匆匆。师生情、同窗情、复旦情,仿佛来不及细品,就已要转身离开。

不同的年龄,不同的阅历,他们都在2016年的仲夏,从管理学院荣耀毕业。

让我们走近他们——2016届毕业生代表,了解他们背后的故事。

- 007 所行所至,光华不息
- 011 十年复旦路 深深管院情
- 014 在复旦七年,我依然不舍
- 018 管院的广阔舞台
- 021 平凡铸就不凡
- 024 进入复旦,终身复旦
- 026 在复旦管院收获更高视野
- 029 在这里纯粹自由的探索
- 032 “我不愿止步不前”
- 035 行动是学习的钥匙
- 038 选择复旦MBA,掌舵商业实践
- 041 复旦给予我系统的学习

CONTENTS

WWW.FDSM.FUDAN.EDU.CN

第三十八期

要闻

ISMS 营销科学年会首次移师中国聚焦全球市场营销新趋势	046
2016 两岸经济新动力论坛在台成功举行	048
2016 两岸菁英论坛隆重举行	050
2016 香港春季论坛聚焦宏观经济形势	052
2016 年全国优秀大学生夏令营隆重举行	054
薪火相传守护朝阳 第三届“朝阳行动”启动	056



实践区

数字时代如何卖汉堡	060
颜值经济时代的工匠精神	064
浪潮之巅的智能革命	068

名师讲堂

互联网背景下的管理颠覆	074
互联网时代的中国企业变革	078

校友汇

第九期校友导师项目落幕	084
第七届纽约论坛暨校友聚会	086
第七届学院校友龙舟赛举行	087
校友健康跑举行	088



人文复旦

111 年的浪漫复旦	092
大学路的十四年	096

记事本 102



编者的话

致远,至远。

在这个六月,又有一批学子走出校门,去拥抱属于他们的远方和世界。

时光来来回回,每年的毕业季都似曾相识:那热烈与留恋的情景,坚定又不舍的身影,还有那些一段段看似熟悉、却各有不同的故事。

对于这些“远行者”们而言,复旦管院的意义远不止是“母校”。这里是他们青春的起点,也是征途中的驿站;留在这里的几年时光意味着耕耘和沉淀,也预示了厚积薄发。

在今年的毕业生素描中,你能看到与学院结缘十载的“老生”:无论多久,当她想起这十年岁月,必是将其与复旦相连。一草一木,每一个转角,都浸透了她彼时彼刻的心情,见证了她一路走来的梦想与奋斗。

你也能看到海外归来的技术大咖,辗转多地最终选择来到复旦。人是多元的,课是多元的,理念思想更是多元的,这是最让他赞叹与认可的地方。当职业生涯的跑道转换,他对自我的提升正是从这里开始。

你还能看到曾经认为复旦有“暮气”、最终却被管院课堂所征服的台湾学生:爱之深所以望之切,虽然身在海峡对岸,他却通读过复旦校史,对这所百年名校心向往之。终于圆梦的这两年,成为他人生中挥之不去的“惊艳”烙印。

是的,每一年的毕业季,你总能读到毕业生们的故事。从他们朴素的讲述中,你一定能看到复旦管院闪耀着光芒的点点滴滴。

比如,那些前沿而有趣的商业话题,常常在这里掀起头脑风暴;那些与社会紧密相关的实践,常常吸引学生校友贡献智慧心力。在复旦管院,总有人在关注接地气的研究课题,在思考被大众忽略的情怀与精神,在为这个有点浮躁有点喧嚣的世界,呈现一种沉静而“致远”的力量。

毕业季已结束,让我们一起祝福这些远行的未来精英。

复旦大学管理学院
管理教育推广和发展中心





毕业生们的复旦记忆，哪些打动了你？
数个与离别有关的故事。

又是一个毕业季，又是一个分叉口，又是无
春，没心没肺过，情深义重着。

复旦是一个符号，在符号中，我们挥洒着青
己，知道要去哪里，要做什么。

复旦是一个舞台，在舞台上，我们认识了自



所行所至, 光华不息

复旦大学管理学院本科2011级毕业生 沈天惠

文 / 巩持平

2015年10月31日正大体育馆,管理学院恢复建院三十周年庆典华彩落幕。舞台前,镜头记录了这个三口之家的温馨时刻。中间的女孩,便是财务金融系本科毕业生沈天惠。

“我的父母都毕业于管院,”她翻出那天的相片,“小时候牵着爸爸妈妈的手,常在曦园的超然亭前欣赏春日盛开的迎春花,在相辉堂草地席地而坐享受秋日的暖阳。现在想起来,儿时被我打上‘这个大公园没有游乐设施’标签的,是爸爸妈妈充满着青春美好回忆的地方。这些年来,在他们心中一种不曾变过的情感,便是复旦吧。”

2011年9月,沈天惠正式开启了属于自己的复旦人篇章。如今毕业在即,她分享了她的故事,和这1700多个日夜中所感所想。

心有岸

回想最初的起点,沈天惠说:“高考结束后那个十八岁的夏天,我充满了对未来的幻想与憧憬。”然而,对专业抉择的尘埃落定和真正进入管院的学习却是在一年半以后。大一入学时,她被历史系录取。

“收到录取通知书的那天,我看着‘历史学类’四个字时曾闪过一丝迟疑。虽然高三时选择了历史作为加试科目,应对历史考试也相对自如,但对于自己历史方面的积累深度还是有一些担忧。可人生就是不断挑战,尝试自己不擅长的事。入学后,我从未完全否定自己学历史的可能性。”

作为志德书院11207班的团支书,沈天惠的大一充实

而丰富。“当时的书院制下,历史与新闻、医学、计算机专业分属志德。跨专业的寝室和课余的班级活动中,时常可以听到彼此对专业学习逐渐深入后的想法和认知。”

在一大一紧凑而忙碌的课表中,沈天惠不断自问着对于专业的真实感受。“我记得有一次,路遇后来大二历史系的室友汐熹。谈及各自在历史专业中的兴趣点,她兴致勃勃地说起对口述史的浓厚兴趣。看着她的思路如此明晰,相比之下,当时我对历史的理解太浅了。借用课堂上老师的解读,人们平时所说的历史,是一种记忆和经验的叠加。而对于历史学而言,则意味着不断的积累、推敲、论证与阐释。”

与此同时,通识教育使沈天惠接触到了管理学院的课程。“我选修了复旦-蒙特雷的一门项目评估,以及赵优珍老师的国际商务管理。”定性定量的分析,与现实社会的紧密结合,生动活跃的课堂体验使她对商学院产生了浓厚的兴趣。“然而,转专业是有风险的,尤其对文科专业而言。我需要放弃大量本专业的必修课,安排时间修读数学分析,以达到转专业的基本要求。成了,是如愿以偿;失败了,要面临延毕的可能性。”在父母、老师和朋友的鼓励下,沈天惠最终作出了转专业的决定。

“大二的那个学期,我兼顾着两边的专业课。白天在6312听童爷爷演算什么是函数的一致连续性,晚上做完作业接着用繁体字抄写《太史公自序》。”备考的路上充满艰辛,有人支持,也有人不解,她说:“当时在同一个社团里的管院同学大概正被概率论弄得焦头烂额,对于我选择进管院颇有些不解。但当你的热爱和向往前所未有的清晰,挑战也变得充满意义。”最终经过不懈的努力,沈天惠通过

转专业笔试和面试,在大二下半学期进入了管院。

沈天惠说,第一次走进管院的场景至今历历在目。管院一流的硬件设施,为学生创造的学习氛围,全员导师制所传递的价值观念,还有打开邮箱,收到老师清晨五点第一时间回复的邮件。这一切都让她深感幸运,同时倍感珍惜。怀着不曾减退半分的热爱和真挚的初心,与管院的相遇,她始终分外感激。

学无涯

与沈天惠见面的那天,距离毕业论文提交恰好还剩一周的时间。不久前,为了更专注地完成这份本科“最后的答卷”,她结束了自己在德勤企业风险管理部门的实习工作。

谈到实习的具体内容,她介绍道:“我服务的领域以应对IT风险为主。近年来在金融业的信息化发展中,安全隐患的威胁性和复杂程度越来越高了。政府为此逐步建立着相关监管政策,而我们所做的,就是针对合规和内控的需求,进一步完善客户的业务流程,通过访问管理、隐私保护等机制确保业务的连续性。”更通俗地说,她举例道:“例如,你去证券公司开户,公司提供的初始口令必须随机并且具有一定长度,以免被其他人非法访问;一个单位的机房,必须有精确的温度、湿度控制,即使是日常防尘、防静电等细节工作,都是对交易时段正常运行的基本保障。总的来说,就是防患于未然。”

其实,在实习之初,这一领域对沈天惠而言是全然陌生的。“我觉得老板比较看重的,可能是我的学习能力和英语水平。我很感谢他给予我的每一个肯定,他还时常鼓励我要多去了解一些诸如区块链这样的前沿技术,用他的话说,干货比什么都重要。”

说到实习中所仰仗的学习能力,也正是管院课堂所带给她的。管院丰富的课程体系中,有几门课她印象颇深。

管院课堂最大的特点就是知行合一。去年,田澍老师的“衍生工具”课堂就给了同学们充分的发挥空间和学习机会。基于对券商、基金相关交易策略的研究,选定目标,并以模拟操盘的形式验证其有效性。期末汇报的讲台上,大家如基金经理般娓娓道来,收获满满。

同样,能够与实践相结合的理论,往往更能使人领悟透彻。王克敏老师所讲授的“公司财务理论与实务”中,当课程后期涉及企业并购策略时,恰逢万科与宝能系打响股权争夺战。就在媒体雾里探花、众说纷纭之时,课堂上关于“万科是否真的有能力抛出‘毒丸计划’,万科的公司章程透露着怎样的玄机”展开了讨论,大家摆事实讲依据,探讨气氛热烈,逻辑条理清晰。

而理论实践外,沈天惠同样感受到课堂对于沟通协作能力的培养。由谢晓燕老师开设的“组织沟通与社会环境”中,从模拟场景下的商务谈判到组织内部的文书写作都具有高度的实用性。“期末时,小组自行选题,定义各方的角色,明确沟通目的,以平日其他课程所学为内容,以这门课所学为载体,两者完美的融合在了一起。”回想起,和小组成员们一同打磨PPT,彩排演练的场景,沈天惠记忆犹新。

管院的课程形式生动多样,可以想见,每一位老师都在走上讲台前倾注了大量时间精力。在越来越多人接触到商学院教育的今天,沈天惠认为,在商学院的学习不能仅靠一朝一夕的课堂讲授。“每个人走进这里,满怀期待,希望以知识武装自己,这是商学院的魅力。然而当我们一味对于课堂形式、教学风格不断提出要求的同时,是否也曾自问我究竟付出了多少努力。”尤其对于比较偏重理解和计算的课程,如财务、统计等,不断地练习永远是最有效的途径。

五年的本科学习,从历史系到管院,沈天惠说:“也许本科最重要的不是学习什么专业,记住了哪个定理,默写出哪个公式。而是当你面对一个全新的事物、陌生的领

世界那么大,学院给了每一个学生放眼看世界的机会。



域,你能迅速地适应、接受,快速学习、掌握。这样的能力,正是复旦教会我最宝贵的东西。”

行至远

大三期间,沈天惠选择了德国顶尖商学院——曼海姆大学进行了为期半年的交流学习。关于在德国的学习,她笑谈:“每天都在背书。”德国的本科教育特别强调记忆。“同样学习一门战略管理,管院的老师更注重在案例中去分析运用,而德国人的逻辑是只有背下来了,这个东西才

能成为自己的,之后方能进一步灵活的运用。”期末考试时,所有的课程都采用闭卷的方式进行考核。“当时背的时候挺痛苦的,但背完发现真的变成自己的了。”

回想这真正离家的半年,“在浦东机场和父母挥手再见和转身离开的几秒之间,仿佛是按下切换键一般。心中虽怀着许多憧憬,却也是告别了可以依赖的亲人朋友,面对需要自己闯荡的世界。”渐渐地,当她结识了来自世界各地的新朋友,熟悉了周围的一切,“好像慢慢就融入了这个勤奋严谨、以守时著称的国家。与超市收银员说几句语音不地道的德语,走上礼拜天所有商店不营业时安

静的街道,或是坐在充满了安静阅读氛围的火车车厢,又或是感受着学校课堂气氛的活跃和夏日露天啤酒派对的疯狂。”

沈天惠说,每一个在欧洲交流过的同学,都拥有一段属于自己的特殊回忆,她也一样。时而与朋友结伴而行,时而一个人背包徒步在城市的大街小巷。睡过机场,坐过



廉航。前一秒还在因平安夜独自一人而难过,后一秒在青旅的 Party Room 里遇上来自不同国家的十几个陌生人,大家一起倒数庆祝,欢声笑语。

世界那么大,学院给了每一个学生放眼看世界的机会。除了亲身参与到国际层面的交流学习,在管院,沈天惠还曾在国际交流办公室有过一段实习经历。“我主要协助老师开展留学生的 Orientation,解答他们大大小小的问题。管院承办国际会议期间,参与部分的组织筹备工作。”

随着工作内容的深入,她切实地感受到管院在国际化方面所做的努力,一点一滴。从1996年和MIT Sloan的合作,到2014年和伦敦商学院的强强联手,管院不断充实着教学、科研方面的硬实力,同时也不断塑造着自己的品牌形象,与亚洲一流比肩,向世界顶尖看齐。“正因为每一位老师的努力,作为管院的学生,我们才有这么多机会走出去。”

不久后,她即将赴伦敦商学院开启自己的研究生生涯。用一句话概括短期内的目标,她说是“发现自己的可能性”。“对于毕业、择业,我希望寻找到最适合自己的平台,实现自己的理想与价值。梦并无大小,也不分贵贱。商学讲求经世致用,而复旦人则常说自由而无用。自由是思想与学术,甚至生活观念在无边时空中的恣意游走;无用是对身边现实功利的有意疏离。我想,这两者并不矛盾。”

回首本科五年,倘若给自己写一篇摘要,列几个关键字,她说她会选择友情岁月,漫游世界和知行合一。又或许,“管理学院”四个字就足以概括她的所有故事和情感。

毕业在即,她想向始终站在身后给予她支持的父母道一声感谢,向每一位传道授业解惑的师长道一声感谢。还有陪伴四年的同学,“能和这么多优秀的同学相识相知,真的很幸运。”

“管院,谢谢。”

“愿所行之处永无黑暗,愿心之所至光华不息。”**F**

十年复旦路 深深管院情

复旦大学管理学院博士2012级毕业生 顾洁

文 / 杨璐

在这个离别的毕业季，博士毕业生顾洁显得恬淡而宁静，复旦管院的十年时光，练就了她沉稳的性格。“我在复旦管院整整十年，这十年来，管院已经成为了我生命的一部分，很难以一个旁观者的心态去评价她，因为我早已身在其中。”

不断尝试，坚定研究之路

本科的四年，青涩而美好。来自安徽的顾洁，2006年高考实行“先填志愿，后出分数”的制度，理科出身的她更喜欢计算类的专业，于是便填报了复旦管院的管理科学与工程专业。刚刚步入大学校园，顾洁坦言，第一年可以用“迷茫”概括，面对众多的选修课程和社团活动，太多的选择让人目不暇接。直到大二进入自己的专业班级，陆续学习与专业相关的课程，才渐渐步入正轨。大三经历了金融企业的实习，也体验了学校的研究中心，正是在不断的尝试和探索中，顾洁找到了自己未来的方向——申请硕博连读项目，继续做研究。

硕士阶段的两年更加辛苦，课程安排紧凑，学业压力也比较大，一切都在为博士阶段打下坚实的基础。攻读博士学位时，一切都变得比较单一，只要认认真真做研究、看文献、写文章、做实验就好，生活与本科相比更纯粹，但也很枯燥。在这个时段，顾洁到美国宾夕法尼亚州立大学交流了一年，这是十年来唯一的一次离开复旦，长时间在别的学校学习与工作，顾洁在两校的对比中逐渐发现了各自的不同：“美国宾夕法尼亚州立大学与复旦管



院整个学习氛围和环境都不太一样,回来之后对自己的生活和学习也有了新的认识,是一次颇有收获的体验。复旦管院的学生和老师联系更密切,交流更为平等和频繁。可能因为我是交流生的身份,在美国宾夕法尼亚州立大学与导师的交流则稍显拘谨。与此相对,宾州州立大学的学生则更独立,执行力更强,从他们有想法,到与导师讨论,与同学交流,最后形成文章,整个流程比复旦博士生的速度快很多。就博士研究的角度而言,我在美国宾夕法尼亚州立大学学到了很多窍门。”

谈及学生和老师的联系,顾洁这一届博士生第一次实行了双导师制,两位老师的风格以及负责的工作都不太一样,但是都至关重要。一位博士生导师负责大的时间节点,如论文开题、毕业交流、学术会议、工作求职等,她的导师就是系主任凌鸿教授,给予了很多方向性的建议。另一位学术指导老师则由海外归国的青年教师徐云杰教授担任,对于博士论文的撰写给予更具体的指导,包括最开始手把手教学生如何写论文,到最后文章的发表,都由徐老师进行全程关照。顾洁的学术指导老师徐云杰教授与彭志伟、张诚等志同道合、研究方向一致的老师组成了一个团队,每周与学生们一起举办学术会议,共同探讨论文的进展和值得改进的方法,分享学术最新的研究动态,给予最直接的指导。顾洁笑称:“因为与老师们的年龄差距较小,相互合作也较多。与老师们的交流,一半有着老师的尊敬,一半有着朋友的亲切。”

一个博导,一个学术指导老师,一个学术指导团队,对顾洁的研究产生了重大的影响。在学术上,顾洁取得了一定的成绩,多次参加国际学术会议,包括第48届夏威夷系统科学国际会议(HICSS:Proceedings of 48th Hawaii International Conference on System Sciences)、第13届智能与安全计算年会(ESI:Proceedings of 13th Intelligence and Secu-



学习和工作都没有终点,不要害怕选择和不确定性,大家不妨不断地尝试,找到适合自己的方向。

ity Informatics, Baltimore),以及物流、情报学与服务科学国际会议(LISS:IEEE International Conference on Logistics, Informatics and Service Sciences)等。夏威夷系统科学国际会议是IS领域顶级学术会议,顾洁在会议上作的全英文报告《Interaction Effects of Contextual Cues on Privacy Concerns: the Case of Android Applications》获得了最佳论文提名。物流、情报学与服务科学国际会议上发表的全英文报告《The Effect of Word-of-Mouth on Flash-Sale Efficiency: From Mechanism Design Perspective》也获得了最佳论文提名。参与各类国际学术会议,不仅锻炼了顾洁的科研能力和表达能力,也在纵向比较与横向比较中开拓了视野。

十年复旦收获满满

顾洁在复旦管院的历程分为了三个鲜明的阶段,本科、硕士、博士,这三个阶段的收获也是不同的。高考结束后,在网上查询复旦的信息时,顾洁第一次看到了“自由而无用”,还稍有志忑。回顾过去的十年,她发现复旦流行的“自由而无用”更适用于本科时期,刚刚从高中毕业,离开了父母,十八岁的青春年华,没有条条框框的束缚,想做什么都可以去尝试,选择很多,但必须为自己的选择负责——可以去延续学业继续做一个学霸,可以去参加丰富的社团活动,可以来一场说走就走的旅行,可以投身创新创业的洪流。顾洁总结道:“在这个阶段有更多的可能性,可以不断地去试错,而且试错的成本也不高。我就是在本科阶段尝试了去公司实习,最后发现了自己到底适合做什么,不适合做什么。”对于“无用”,顾洁认为,“有用”和“无用”是相对的,例如她本科去公司实习,最终并没有留在公司,而是继续研究工作,但至少这份实习,让顾洁明白了自己的初心。“有用”和“无用”也会在不同的时间段显现出来,例如本科参加社团活动的经验,说不定就会在以后的

工作中发挥作用。

硕士阶段的两年,与同学们大班上课,接触比较多。大家一起学习、一起讨论、一起生活,打牢基础知识的同时,具有很强的凝聚力。学习上虽然忙碌,但是非常充实。班里有三分之一的同学是复旦管院直升而来,还有不少来自其他学校的同学。新的同学也给了她新的启发,据顾洁的观察,湖北的同学特别用功,具有实干精神,进入硕士阶段还保持着很强的自律意识,北京的同学则显得非常活跃。从他们身上,顾洁学到了很多道理,不论是学业上的,还是生活上的,都收获颇丰。

博士期间,尽管科研压力繁重,热心的顾洁担任了党支部书记一职,每个月都会组织一次支部活动,这些活动都需要花费心思好好设计,也需要用不少时间认真准备,包括会议、报告、图书流动站等形式,顾洁都有所尝试。她回忆道:“当时有件事情特别有趣,我们博士生的班级,党员多、群众少,在一次群众路线的活动中,党员和群众需要结成一对一的对子,这种僧多粥少的情况反而激起了同学们参与的积极性。”

即将离开复旦的顾洁找到了心仪的去向——上海社会科学院,继续从事科研工作。虽然她也考虑过去大学任教,但拿到的几个 offer 都比较偏重于教学,所以为了自己更喜爱的科研工作,她选择了上海社会科学院。目前上海社会科学院正处于转型期,对于研究员也有着更高的要求,在著作发表、项目申报以及核心期刊的文章数上,都有了更严格的排名和评比。对此,顾洁也做好了相应的准备:“多年来的研究是有着延续性的,我不希望就此荒废,还有很多可以进一步深入挖掘。”

对于学弟学妹们,顾洁建议:“学习和工作都没有终点,不要害怕选择和不确定性,大家不妨不断地尝试,找到适合自己的方向。”对于管院,顾洁已经倾注了太多的感情,早已和学院融为一体,希望学院越来越好、更上层楼。■

在复旦七年,我依然不舍

复旦大学管理学院金融硕士项目 2014 级毕业生 曹建勋

文 / 玳持平

本科5年,硕士2年,曹建勋在复旦经历了七个春夏秋冬。自从大一下学期转入管院,他在管院已经待了整整六年。毕业在即,他仍是满满不舍。

“高考最美的不是如愿以偿,而是阴差阳错。”来自北方的他,在高中一开始并没有认真想过将来要去哪所大学,直到高考结束填报志愿的时候,才开始关注复旦——这座“江南第一学府”。

“复旦那种从容和自信非常吸引我。此外,上海离家很远而且是一个开放的国际大都市,让我觉得更加自由,开阔。”他说,“压力巨大的高考结束了,我想找一个更高、更自如的起点开始学习生活。”

入学时进入理论与应用力学专业的曹建勋,在大一刚开始时就觉得现下学习的专业和自己的兴趣以及未来的职业规划方向不太相符,但那时,他对于“管理”以及“管理学院”的了解还几乎为一张白纸。

曹建勋与管院的缘分,源于一门任意选修课《营销战略管理》。

六年之后,再聊起那门课时,他对于课上所用的教材仍记得真切:“教材就是科特勒的那本经典的《营销管理》。”作为营销类课程,老师主要介绍了几种营销学理论,并向同学们讲解了“如何卖给顾客你的商品”的方法。“营销,关键不是大张旗鼓地去宣传,而是要对顾客的需求做一个准确的把握,做好品牌定位和市场细分。营销就是要让客户主动来购买你的商品。”资源配置、互通有无的优化状态使他觉得和谐美好,“当时听完老师的讲解,感觉很神奇,好像一下子看到了从来没有了解的世界。”

这门选修课,为曹建勋打开了管理学的大门。视野扩展以及思维拔高的体验一下子打开了他在商业方面兴趣的水龙头,由此他好像找到了学习的新兴趣,并由此萌生了转专业到管院的念头。

管院的转专业宣讲会更使得他坚定了这一想法。“管院的各方面的机会都非常丰富,硬件设施优良,师资力量雄厚,在国际上的地位也在不断提升。”对于管院本科四年的培养方案设置,曹建勋不止一次地表达了他的认同:“管院本科前两年的课系际之间差别不大,算得上是‘管院版六模课’,到了大三大四才增设专业方向的课程。这样的课程设置能给我们一个更加完整的关于商业的认知。”他觉得,这对于本科生而言,尤其对于转专业的同学而言,提供了一个缓冲地带,使得他们能够在更广阔的视野中思考自己在整个商业环境中到底喜欢什么,想要做什么。”

起点的阴差阳错,却给予了曹建勋过去的时光,一个最好的安排。

师长传承

曹建勋在管院六年,孙一民副院长作为他的生活导师,陪伴了他六年。“又是机缘巧合,来到管院之后就被随机分到孙老师。我现在应该是孙导师带的学生中最老的一届了。”

曹建勋说,孙老师给他的感觉就像一个大家长,“我们在逢年过节的时候都会聚一聚,这种感觉就像一个大家庭,有师长,还有后继者。”每次聚会的时候,孙老师都会和他们聊

对每一位同学的学业,老师都倾注了很多心血。

一聊近期的学习和生活,曹建勋也会不遗余力地把他作为“过来人”在学习上的心得分享给学弟学妹。“需要和被需要都是相互的,给他们提建议的时候也是在反思自己的生活过程。”相比于指导,曹建勋觉得,他们更多时候是在一个平级的角度上互相探讨问题,这种探讨很亲切,也很温馨。

谈到学院印象深刻的老师,曹建勋立刻提到营销系的邹德强老师。“邹老师是个非常有趣的人,并且非常醒目,醒目到在人群中一眼就能找到他。邹德强老师聪明绝顶,个人风格鲜明,思考问题的角度更是引人入胜。”曹建勋说,“他没有照本宣科地给我们讲太多营销的理念,而是喜欢讲一些有趣又真实的案例,让我们看到之前从没注意到过的更内在更深入表象的事情。而这些往往都是意料之外,却又在情理之中。”

“有一次,他在讲座中对比了一下中国的星巴克和美国的星巴克,在美国只是普通咖啡的星巴克到了中国不知为何身价倍增。邹老师告诉我们,其实还要考虑很多其他的因素,比如商铺租赁成本、地价成本、税费等等,如果扣除这些之后,星巴克的价格和美国其实是比较相似的。”受此启发,曹建勋觉得,看问题的角度不同,得出的结论可能完全不同,要想全面、客观地看问题,就都能看到一些常人不容易注意到的方面。“和别人不同才能找到自己的道路,才能把自己和别人区分开。如果习惯了随大流,那自我的价值可能就很难体现出来。”

硕士学位的毕业论文可以说是曹建勋要完成的“最后的答卷”,也为他这六年的管院求学生涯划上了句号。曹建勋选择了财务金融系的劳兰珺老师作为他的论文导师。他说,“除了我们4个硕士生之外,老师还带了本科生和博士做论文,她自己也有要完成的科研项目,可以说老师非常忙碌。但是我每次有不懂的问题问她,她都会第一时间给予答复。”预答辩的时候,有同学的问题比较多,劳老师就把他们留下来,一一帮助解决,一直到晚上将近十点钟,“对每一位同学的学业,老师都倾注了很多心血。”



“我觉得自己很幸运,在管院求学的道路上一一直在遇见很棒的老师。”曹建勋说,这种师长传承的魅力,不仅仅在于言语上的谆谆教诲殷殷期盼,或是知识传授和思想启迪,还有经岁月沉淀下来的真诚情谊。

“管理力”教育

对于管院的课程,曹建勋最赞赏的,便是老师们不约而同的偏向实践、偏向团队合作的课程设计。在他看来,这种设计,恰如其分地瞄准了同学们在商业环境中的职业发展。“一方面,在应聘面试的时候,有时候会群面,就相当于小组讨论分析案例,要敢于说出自己的想法,还要清楚明白地表达出来。另一方面,站在台上直接来展示自己的观点也是非常有必要的锻炼。”

说起来,在管院有着“管斯卡”美誉的课程——“企业责任与领导力”上,曹建勋所在的小组算得上是用“表演”代替“ppt演示”的“始作俑者”。“我们本来只是打算规规矩矩地做一个PPT,但是第一组来了一段快板相声,当时就觉得我们不能再像以前那样平铺直叙了。”于是,作为第二组的他们就自编自导自演了一场以“中国梦”为主题的四幕剧:从抗战时期到新中国成立,从文革时期再到改革开放之后,他们用表演的形式讲述大学生的追求应与民族的“中国梦”相契合,职业规划要和时代发展联系在一起。

“ppt演示变成演戏之后,我看到之后的学弟学妹们将这门课的传统发扬光大了。大家的创造兴趣很高,有小品、有舞蹈,还有穿越剧。课堂上同学们都很活跃,不但锻炼了自己的创新能力,更加开放地有趣表达了自己的观

点,而且紧扣想要展示的主题。”曹建勋说,在准备以及上台表演的过程中,很多管理学的理论在欢乐的时光中慢慢被吸收了,团队协作能力也能到了很大的提升,“另外,和普普通通的ppt比起来,我觉得这种形式中的我们更有团队合作的感觉,锻炼了解决问题的能力,而且引起了同学认真思考相关问题的兴趣。”

曹建勋觉得,在管院所接受的“管理力”的教育,不是老师每天上课的时候讲解的理论,也不是在期末考试前多次演练的习题,而渗透在对每一个经典案例的分析中,潜藏在对每一项团队任务的完成中。而多次在小组合作中担任小组长的他,对于实践中的“管理力”有着更深的体会:“每个人怎么做好自己的部分,整个过程如何配合,整体的任务进度如何控制,这些都是管理。”

在实习过程中,他更真切地体会到了潜移默化的“管理力”所带给他的优势和提升。

从本科二年级的下半学期开始,曹建勋就在管院的咨询公司做兼职,他主要负责一些与客户的交流与沟通方面的工作。“有时候顾客找到我们,其实对于自己的问题出在哪里是很茫然的,我就负责听他描述,和他交流,帮他厘清问题的脉络,从而了解客户的准确需求。”虽然尚未涉及核心的决策,但对于理解能力、表达能力以及逻辑分析能力的要求其实是很高的,而曹建勋认为,这些能力都是在平常和小组成员的沟通中、在布置整个团队的运作中锻炼出来的。

寻找自我

引领曹建勋走进管院的是营销类的课程,进入管院

后,他依旧对营销系的课程热情不减,一度颇为迷恋,但在最终的专业选择上,他却没有选择营销系,而是选择了财务管理系。

“孙一民老师曾问我‘开始你说对营销系最感兴趣,为什么你最后到了财务管理系?’我想这大概是一步步逐渐了解自己,发觉自己真正想要什么之后做出的改变。”

“在复旦,各个系之间其实是互通的,没有明显而强硬的栅栏隔阂,同学们可以对各个领域的知识都有所涉猎。”曹建勋觉得,管院的大平台给了他很多机会,让他有空间不断尝试,不断试错,从而渐渐发现自己是否真正适合或者真正喜欢某个领域。

在不断的试错中,曹建勋觉得,自己真正想学习、想完成的事情会逐渐被发现,逐渐被认识。“选择了财务管理专业后,在课堂上逐渐了解金融与投资领域,并且产生很大的兴趣;所以在课余时间我去了券商实习。现在,我觉得金融创新会更加符合国家金融深化的趋势,同时人民币的国际化程度会不断提高。毕业之后,我将会去做外汇方面的金融分析。”在这个过程中,他慢慢发现了自己对于职业的期许,也一点点找到了自己未来想要成为的样子。

除了职业兴趣的培养,管院丰富的讲座资源也给曹建勋带来了关于“成功学”方面更多的领悟。

“经常会有很多大牛来给我们做讲座。管院校友的一句话我印象深刻:prepare you for future, not prepare future for you。这位校友虽然离开了学校,但在工作中仍然不断学习,不断积累。他在花旗工作了18年,在这个过程中他充分运用了花旗这个平台,尝试新的项目,积累各种各样

的资源。好比一场长跑,他从未停下脚步,而是不断的求知,而是一直有所增益。”他说,“在金融行业,很多人两三年就会选择跳槽,而十八年的坚持,告诉我们一个非常朴素的成功的道理。”

“去听这些成功的人的经验分享会对我们未来有更好的理解和认识,不仅是对当今的经济环境,还有未来的职业发展和职业规划上面都有更加深入的了解。”除了各行各业的领头人所带来的经验分享使曹建勋感触颇多之外,管院的学生也相当多元化,MBA和EMBA的项目也为他视野的拓展和资源的积累提供了条件。曹建勋称之为“溢出效应”。“他们中的很多人都在行业中小有成就。他们组织的活动涉及了商业各个方面,比如商务礼仪、经济论坛等。此外还有很多有趣的分享,比如品酒、收藏、徒步旅行等等。”

“博学而笃志,切问而近思”,是复旦人的真实写照。曹建勋觉得,校训反映了复旦人的向往,反映了不断向着一个更好自我的追寻,“做好每一个自己就是最大的贡献,也是最大的用处。”

完成毕业论文答辩后,曹建勋在管院两年的研究生也即将结束。当被问及“现在是否待够了”的问题时,他毫不迟疑地答道:“在复旦越待越待不够,已经习惯了这里的生活,熟悉这里每一个地方。”研究生结束后,他没有选择继续深造,而是在上海找了工作。他说,公司离学校不远,这样还能随时回来看看。

“在一个地方住久了,要么是住腻了,要么就总是住不够。”曹建勋说,在复旦的7年,是他依旧没待够的时光。■

管院的广阔舞台

复旦大学国际商务硕士双学位项目国际管理(DDIM)方向2013级毕业生 袁姝怡

文 / 陶泽平

同学们都喊她“袁大神”，“学神”这个光环从大学之前就戴在袁姝怡头上。

“学神”当然会有学神的苦恼。一个单一印象的加冕，会掩盖自己本身多彩的光芒。“大家对学神的认识就永远停留在这一个关键词上。”

“寻找一个更广阔的舞台定义自己。”袁姝怡这样概括她在复旦管院这几年的收获。

“学神之外”

2013年秋，复旦大学“新生之星”初赛。对于这个多是本科一年级新生报名的比赛，研究生一年级的袁姝怡也决定通过这个舞台展现她在舞蹈方面的才华。

袁姝怡的一段舞蹈之后，台下三位评委齐刷刷地举起了“Pass”。她直接获得了进入复赛的资格。之后她一路过关斩将，最终进入决赛四强，是四强中唯一一个非复旦舞团成员的选手。

舞后的故事要追溯到在复旦管院读本科时，到香港大学交流期间。当时她加入了香港大学舞协，本是抱着玩一玩的心态跑去试镜，结果入选了“香港十校联合舞蹈巡演”。也是在这个过程中，袁姝怡发现自己在舞蹈方面的天赋，一旦入门便进步迅速，由此与舞蹈结缘。

“新生之星”的舞台使袁姝怡得到了大家在“学神”之外的另一层认可。“自学舞蹈的这一路让我能够更加勇敢坚强，不会畏惧舞台的聚光灯，能够随时站出来迎接挑战。”袁姝怡这样描述“新生之星”比赛带给她的意义。

袁姝怡将自己的舞蹈风格描述为“大胆、passionate”。这也是她一贯的行事风格。2013级DDIM班级的同学们都十分敬佩他们的这位班长，“袁姝怡充满热情、精力旺盛，在学业优异之外又能投入到许多活动中。”

外事活动主持和演讲也一直是袁姝怡热衷的课外活动。2013年11月，利丰集团全球领导力峰会在上海举办，作为承办方上海分会的主席，袁姝怡担任了全场英语主持。峰会当天，她还代表上海分会演讲和参与现场讨论直播，取得了全场热烈反响和香港总部的好评。

除此之外，袁姝怡还主持过复旦大学2015级国际商务硕士开学典礼、2013年复旦大学国际暑期项目开幕式及闭幕式。2013年12月她代表复旦大学参与“小卫星学者”两岸四地青年论坛，成为88名论坛代表中仅有的2名大陆演讲者之一。2013年5月她更是在上海论坛学生分论坛上演讲，与美国学生共同发表中美劳动力市场比较的研究成果。

在这些活动中，袁姝怡有意识地锻炼自己多方面的能力，英语口语、涉外沟通、演讲表达能力等等在她的有意磨炼下越来越出众。

2014年5月，第二十七届复旦光华自立奖获奖结果揭幕，袁姝怡荣获“非常达人”类三等奖。这一奖项正是对袁姝怡长期以来敢于突破自我，不断在新的领域锻炼自己多方面能力的肯定。

“我觉得谦虚固然重要，但懂得寻找舞台去释放自己的闪光点也很重要。每一项能力和优势都不应该被埋没和浪费。”袁姝怡说道。

管院的每一个细节都体现出一种积极向上的正能量。



七年管院情缘

管理学院李达三楼一楼,学生们忙进忙出,然而穿过大厅之时常会挂上一些笑容。这是被一位清洁工阿姨的热情所感染,她每天都会和经过的学生笑嘻嘻地打招呼。当学生们有什么需求时,阿姨总会主动帮忙。研二那年,袁姝怡赴意大利博科尼大学攻读第二个硕士学位,第三年回来后这位阿姨马上就认出了她,热情地向她询问在国外的情况。“管院的每一个细节都体现出一种积极向上的正能量。”

黎德元老师教授DDIM项目的管理数量方法课程,他也是袁姝怡研究生毕业论文的导师。在袁姝怡的印象里,黎老师就像管院的吉祥物“小萌熊”一样亲切可爱。“他平

时很乐于跟我们分享他的故事和想法,就像我们的朋友。”袁姝怡曾找黎德元老师聊过未来方向,在她看来,管院的老师们跟学生大都没有生硬的距离感,许多事情都可以分享,学生们有什么事情都会想到去找老师倾诉。

郑明老师是袁姝怡本科时的毕业论文导师,与学生的关系也很亲密。“她每次见到我都会喊我‘丫头丫头’,这种感觉非常亲切温暖。”郑明老师治学非常严谨,在袁姝怡的毕业论文撰写过程中,郑明老师给了她悉心的指导。在此过程中,袁姝怡深刻体会到了郑明老师严谨的学术思路和开阔的学术视野。

袁姝怡对她的辅导员周纛老师也深为感念,正是在周纛老师的鼓励下,原本犹豫的袁姝怡申请了“光华自立奖”,并最终获得“非常达人”称号。

袁姝怡一直有着毕业后当老师的念想,并在研究生的最后一年忠于这份情怀,选择在上海中学国际部当一名老师。这一路走来并非一帆风顺,家人起初对此很不理解,觉得毕业后应该去当一个商界精英,而当老师实在浪费了这几年国际管理方向的学习。但管院的老师和辅导员都十分支持她的理想,鼓励她坚定地走下去。

袁姝怡觉得,管院的同学们都有一些共同的特点,比如自信。除了袁姝怡活跃于“新生之星”这样的活动,管院人的身影也活跃于校园的每个角落。“管院学生的风格是传统与洋气兼具的一种状态,懂得拿捏 show 与 show off 之间的 fine line。”

DDIM 项目中的行走与收获

2013年,袁姝怡的本科阶段结束,她本想毕业后直接工作。但由于一次偶然的机会,她了解到管理学院 DDIM 项目。袁姝怡立即被这个项目吸引,她一开始只是觉得中意各一年,可以得到两个硕士学位的设置很吸引人。之后在管院的官网上深入了解 DDIM 项目之后,她更加发现了这个项目的含金量之高,于是毫不犹豫地申请了这个项目。

袁姝怡现在还记得,当时面试官中有黎德元老师。黎老师在面试时问了这样一个问题,你们选这个项目是不是因为可以去意大利玩一年呢?“轮到我的时候,我很坦诚地说,是,所谓的‘玩’其实可以让自己的视野更开阔,出国交流本也是管院推崇的一大特色。”

当然,袁姝怡申请这个项目还有她一贯的考虑,那就是注重综合能力的全面发展。DDIM 项目涉及的学习内容很广泛,历史、数学、市场营销、财务、法律等都在 DDIM 的课程体系之内。

DDIM 项目的第二年,袁姝怡前往意大利博科尼大学攻读第二个硕士学位。她将大部分的课都放在了第一学

期完成,在第二学期前半段空出了大量时间,几乎游遍了整个欧洲。“我觉得慢旅行也是一种提升自己国际视野的过程。”在旅行中,袁姝怡近距离了解到各个国家的风土人情,结识了不同地方有趣神奇的人,也在行走之中,慢慢思考自己的未来和生活的意义。

到了第二学期的后半段,袁姝怡很早完成了毕业论文,便想着可以找些实习兼职。在她发布的朋友圈底下,一个意大利同学留言向她推荐了米兰当地一家做意大利红酒和特色食品进出口的公司。袁姝怡觉得这是一个很难在国内接触到的工作机会,便投递了简历。面试官便是公司 CEO。“他最欣赏的就是我身上那种热情,做任何事情都很有活力,都愿意投入自己的精力。”于是袁姝怡顺利获得了这个工作机会。

袁姝怡的主要工作是客户拓展、文案撰写和消费者调研,整个过程中除了锻炼了跨文化沟通能力之外,袁姝怡还通过它看到了国外商业运作的特点,看到了国外商界人士的不同风格。

“我觉得他们身上有一种不慌不忙的优雅。”袁姝怡感觉意大利人很懒,“但他们懒得很有方法。”在一种很有节奏的“懒”中,意大利人几乎不会加班,每天都会去享受生活,却在有限的时间内全神贯注地投入到一个工作中,在那一段时间里去把最大的效益发挥出来。“他们的时间管理做的其实很好,该做什么事情的时候就做什么事情,不慌乱,不奔溃,该放松的时候就放松,该工作的时候就工作。这是值得我们学习的。”

结束两年半 DDIM 项目学习,成为了一名老师的袁姝怡,在日常工作之中,总能感觉到管院在她身上留下的印记,或是教学时的幽默热情,或是与学生沟通时的亲和耐心,或是处理繁复琐碎工作时的技巧效率,都来自管院这个广阔的舞台所提供的成长的养分。

“现在最期待的,就是新院区能够尽快落成,全班同学能在那边的咖啡馆聚一聚。”**F**

平凡铸就不凡

复旦大学管理学院EMBA项目2013级毕业生 曹建强

文 / 钟笑楠

作为苏州金枪新材料股份有限公司的董事长，曹建强在事业上不断寻求突破，同时也注重个人能力的全方位发展。2013年11月，曹建强进入复旦大学管理学院修读EMBA项目。“这两年是我个人、公司变化最大的两年。复旦所带给我理念的转变，为我的成长做了很大的支撑。”一件件平凡的小事，正铸就着曹建强不平凡的人生。执着：坚守企业二十年

1995年，曹建强从南京化工大学毕业后，进入苏州市胶粘剂厂工作，承担销售一职。那时的苏州市胶粘剂厂还是街道的一家集体性质的小工厂，总共只有48位员工，设备简陋、厂房破旧。工厂以出售胶水和胶带为主，财务状况不容乐观。作为销售的曹建强深知这份工作的压力，初出茅庐的他决定用勤奋和耐心来填补经验上的不足。在平时工作中，他走街串巷推销产品，骑着人力三轮车给顾客送货，长此以往，销售业绩有了起色。他的踏实肯干，领导看在眼里的，短短两年过后，当时年仅23岁的他，就获得了领导们的一致认可，被正式任命为厂长，成为公司法人代表。

初生牛犊不怕虎，曹建强资历虽浅，但他具有长远发展的眼光，毅然决然地提出“转制”方案，以改变公司入不敷出的现状。2002年，在苏州市政府的大力支持下，苏州市胶粘剂厂开始了正式的改制：新建厂房、安置企业人员、重组公司结构、聘请专家指导、改造公司产品打响品牌。到2015年年底，公司成功报会深交所创业板，从当初发展停滞的胶粘剂厂，成为苏州金枪新材料股份有限公司。近几年来公司各项指标每年都保持着30%~50%的增长率，

并且规模仍在不断扩大，前景一片大好。

谈起公司转型的成功之道，曹建强表示，客户只有认同产品，才会认同企业。因此，公司的理念一直都致力于研发让客户满意的产品，旨在打造“金枪”品牌，为客户创造价值。

转眼间，曹建强已经和公司一起在市场上打拼了近二十年，其间的辛酸和坎坷只有他自己知晓。“前期没有很多资金积累，很多时候只能赚多少钱、发多少工资，一步一步在每个节点非常艰辛地走下去。”他感慨万千地说道。在2005年前后，曹建强也曾想过放弃材料行业，进入其他行业，但都未能成功。饱尝转行苦涩的他，回过头来，更坚定了最初的想法，决定在自己最为熟悉的领域中，做自己最擅长的事，为公司谋最长远的发展。

专注：认真对待每一堂课

在近二十年的企业发展之路上，曹建强成功过，失意过，拼搏过，也跌倒过。他深刻地了解“失败乃成功之母”的含义，并不断将挫折作为企业今后发展的动力。他从不曾安于现状，“如若不能以过往的发展、成功的经验，作为未来企业发展的理论基础，那么今天的成功会成为未来发展的束缚。”

因此，他选择重返学校，继续深造——报读复旦大学管理学院EMBA项目。而在报名之前，身边朋友的亲身体验更让他进一步确信了自己的选择：复旦大学是自己梦寐以求的学校。

大学毕业十几年之后重返课堂,曹建强既激动又好奇。与他想象的有所不同,当年传统的学习完全是依托书本教学,但是EMBA项目更多强调与他人的互动交流和资源整合,学生们通过对知识的掌控和把握,从而获得能力上的全方位提升。而在将理论运用于实践的过程中,他再次体会到了学以致用真谛。

两年,18门课,曹建强全心全意地对待EMBA的学习,从未缺席过一次。而对于每门课程的特点和目标,他都如数家珍:“财务、控制、风险的课程在很多管理人员看来,是不需要学习的。但其实,作为管理者必须了解其必要性。”

谈及印象最深的一门课,曹建强犹记得会计系李若山教授所带来的强烈震撼。作为中国第一位审计学博士,同时也是会计和风险控制领域的专家,李若山老师用幽默风趣的话语调动着课堂气氛,注重师生互动,并不断提醒着如何在控制风险的同时,做好专业的未来规划,深入浅出,回味无穷。

不仅如此,曹建强也非常佩服李瑞华老师,喜欢他的人力资源管理课程,这能够帮助他更好地理解如何引进人才,“李老师在教导我们做好自己的同时,也要帮助别人取得成功。”这一点也和曹建强的价值观不谋而合——作为一个利他型的人,他希望身边的人因为自己的存在而感到非常的快乐,与员工、朋友、家人的关系融合,在此基础上,将企业品牌做响。

卓越:知识助力发展

回望修读EMBA项目的两年,曹建强收获颇丰,这对于他的人生和企业发展,是突破和进化。而他,也正是从管理学院教授们的言传身教中,获得了更多的启发和创见。“我过去对企业管理理解得很肤浅,我所想的是每天要做什么事情,我能做好什么事情。但是沈老师说,要做长远的规划,我们想的和看的是未来3~5年的发展。不能

看得远,就不能走得远。”

而他口中的这位沈老师,正是上战略管理课的沈伟家老师。除了教授的身份之外,沈伟家老师还是一位企业家,因此,他拥有更多的实践经验和关于现实的思考,可以提供给学生更多的建议,以及培养他们化解危机的能力。无疑,曹建强企业管理观念上的转变,将进一步为他企业之后的发展奠定坚实的基础。

两年的EMBA学习,充实而忙碌。对于身为公司董事长的曹建强而言,更是如此,这两年也许是他最忙的两年,EMBA学习和企业管理的双重任务,使时间管理的重要性不言而喻。

曾经,曹建强独当一面,一个人拼命干,但导师包季鸣的指导给了他新的思路。根据课堂上所学习到的知识,曹建强对公司的管理制度做出调整,他下放权力,将工作任务分配到各个管理部门,调动大家一起干。当每位员工个人的主观能动性得以提升,企业运行机制的效率也大大提高。对此,他感受颇深,“成功不仅仅是个人的,关键是带领着一帮人一起成功,作为领导者要传递正能量,带来一种高的凝聚力,把一些对的人放在合适的位置上做一些对的事情,这样就能取得我们所想要的成功。”

在实践中,曹建强对于管理者的角色和任务,有了更为清晰和深入的认识,“要让下属有奔头、对未来充满希望,这就是我作为管理者所需要去做的事情。”在个人生涯中,他严于律己,勇于攀登;在企业领导之路上,他追求卓越,锐意进取。

自律:人生轨迹愈发清晰

曹建强在学习中,让自己的人格获得巨大提升,而且,他还不断严格要求自己,时刻保持紧迫感,从而成就自身事业的发展。这种由内而外散发的自律和自励,不得不让人心生敬佩,而这种精英意识让他在行业中脱颖而出。

今天我以管院为荣,未来管院能因我们而更精彩。



一路走来,曹建强始终明确着自己的目标——向上、向前,无论是个人,抑或是企业。“所有的事情都是为了一个梦想、理想,学习的目的是为了有更好地改变,只要对工作有推动作用,我就会非常喜欢我的学习状态。当通过学习以后,企业的发展变得更好,我会觉得这就是我最喜欢的。处于何种工作、学习阶段不重要,重要的是我学习之后有没有新的改变。只要是我想做的,我就一定会非常喜欢。”曹建强用言行诠释着他对事业的热爱,对工作的投入。

随着曹建强从复旦大学管理学院EMBA项目中顺利毕业,他也迈进了人生的又一崭新的阶段。与此同时,管理学院浓厚的学术氛围、顶尖的学术资源、完善的课程体系,都令他的管理意识有了巨大提升,也为他的公司品牌

技术管理积蓄力量,使公司治理更加规范化、制度化。

当他踏入复旦校园的那一刻起,复旦人虚心向学、诚意待人的为人处事之道也在他身上留下了烙印。在苏州校友会的晚宴上,曹建强上台进行分享时,他说道:“复旦的学生都非常的真,无论是学习还是生活,表现出来的都是满满的真诚。”

而对于复旦学生的这一身份,曹建强也抑制不住内心的喜悦和自豪,家人和朋友也为他的进步感到欣慰。很多时候,他的夫人、女儿也会在周末时来复旦陪伴读书。每一段学习的过程,就是家庭对复旦深入认识的过程。

在离开复旦之际,他依依不舍,千言万语化成一句由衷的祝福:“今天我以管院为荣,未来管院能因我们而更精彩。”**F**

进入复旦,终身复旦

复旦大学-台湾大学EMBA项目2013级毕业生 秦嗣林

文 / 邱明玥

复旦对于秦嗣林来说,不止是内地的一所高等学府那么简单。三年前的他,跟随他内心的声音,选择了复旦一台大EMBA项目,实现了多年以来就读于复旦的梦想。

从典当行到复旦EMBA

如果说常人的人生是一本写满故事的书,那么秦嗣林的经历则是一部不断变得精密的度量衡。

因为自小受到学徒制训练,秦嗣林对古董文物、珠宝名表、贵金属和各种精品,有一种天生的感觉和专业的水准。常以鉴定专家的身份受邀在电视或平面媒体中主持各类鉴赏活动,这真正让他成为家喻户晓的公众人物。

年轻时的秦嗣林,就在早年全台湾最大的万利当铺寄宿兼学徒。已然经营典当行40年的他,目前是台湾大千典精品质借(当铺)机构董事长,堪称目前台湾当铺界资历最深的“秦老板”。

对一般人而言,从事当铺业是极度神秘的,秦嗣林则称之为“‘守株待兔’的被动式商业”。然而,正因未曾接受过正规专业的商务管理知识,在秦嗣林经营典当行业的过程中,障碍也逐渐产生。没有刻板印象中当铺老板的高傲或油滑,秦嗣林认真的分析着他所经营的典当行的危机。

随着当铺业演变至今,竞争环境日益变得激烈。为了应对这一发展趋势,秦嗣林在五年前对公司的融资部门进行了一次扩大,人员也相应在三个月内增加了一倍。但

是,相应配套的管理工作却没有跟上。原有的老同仁不认同新方针,新进来的员工不清楚工作重点,差一点造成不可收拾的局面。在一位管理专业人士的辅助下,公司日常运作的重大危机最终被完善解决。虽然没有为公司带来大的损失,但这次危机让秦嗣林有了学能不足的巨大恐慌。

就读复旦大学一直以来都是秦嗣林的志向。读过复旦校史的他,在15年前经过复旦大学时,就很欣羡的希望有机会身经其中,成为一员。

2013年则是他实现自己梦想的重要时间点。4月份在上海参加完珠宝展的秦嗣林,回到台北后,秘书告诉他台大EMBA要招生了,他立刻打电话去询问细节,招生的老师对他说:“有一个两岸合作的班级,不知你有没有兴趣?”这就是他最后选择的复旦一台大班。在秦嗣林眼中,复旦大学是我国首屈一指的最高学府,更是上海地区的人文指标。

“惊艳”的复旦课程

从每一次上课,到每回对校园的探索,都让他充满着欢欣与惊喜。而让他终身难忘的一次活动,则是新生训练的拓展课程。

身为“台湾大学-复旦大学”队伍的一员,秦嗣林对那段经历记忆犹新。虽然他们的相处时光只有几天,但他感觉队友们仿佛如上辈子是兄弟姐妹一般和乐融洽。现在提起那段时光,那份发自内心的愉悦至今让秦嗣林

我觉得复旦名副其实的是两岸最棒的大学。

仍然荡漾。

谈起复旦的老教师们,秦嗣林用“如沐春风”来概括。他眼中的复旦老师们,仿佛“武侠小说里的各门派宗师”。他们不但学有专攻各有所长以外,在教学上也不断循循善诱、深入浅出。“复旦的课程只能用‘惊艳’来形容,如我一般的资质鲁钝之才也能徜徉在知识森林里”。当听完华民老师的《社会主义经济理论》和钱世政老师的《会计学》后,他除了心领神会外还有满满的感动,于是他用掌声抒发出了他内心的感受,这是秦嗣林第一次起立鼓掌。

正因为每位老师都是身经百战的商业将才,是市场、职场上呼风唤雨的领袖人物,他们的讲课内容都讲求实战经验与得失分析。也正是这种教学方式让秦嗣林感到立竿见影、效果宏大。让他印象深刻的是李绪红老师的《人力资源管理》课程,听过之后,他根据所学立马在自己的公司里展开了新的管理机制,为他节省了许多成本与时间。用秦嗣林的话讲,这仿佛是请到了大内高手为他解决了疑难杂症一般,让他深深感觉到就读复旦“值回票价”。

“复旦是两岸最棒的大学”

刚进入复旦大学,秦嗣林先入为主的认为这所历史悠久的“老大学”多少有些“暮气”。但经过一段时间的学习,他的态度有了转变,活力和前卫是他最直观的感受。“我觉得复旦名副其实的是两岸最棒的大学。”

在复旦大学的求学经历是秦嗣林一生中最大的收获。从丰富知识到延伸人脉,复旦都为他提供了极大的帮助。青年时期的秦嗣林因故辍学进入了当铺业,这个背负着沉重的历史包袱的行业,曾处于社会边缘化的黄昏事业位置。经过四十年努力的改造创新,秦嗣林取得了成就,个人和公司在社会上享有了一定高度的认同。从复旦EMBA项目毕业后,他期望能把自己在商场上奋斗的所见所闻利用出版书籍的方式为年轻朋友们提供看法意见,给

予自己力所能及的帮助。“我将以所学继续为打造一个不一样的当铺业而努力。”

回顾在复旦的生活,他认为“自由而无用的灵魂”是复旦的青年学子自我定位的表现方式,是一种对于崇高洁净心灵与疏离功利风格的标榜。这种唯美的思想值得赞赏。但崇高不受拘束的心是为最高的作为而做准备,疏离功利是创造最大价值的起始状态。他希望未来来到复旦大学管理学院EMBA就读的学生,能够充分利用课程上各种专业知识的传授并提出自己企业的问题向老师请教,达到“学能合一”的目的。

秦嗣林深切的感受到复旦大学管理学院的教学热忱与严谨。进入复旦,终身复旦。正如今他以复旦为荣,他希望日后的实践可以让复旦以他为荣。[F]



在复旦管院收获更高视野

复旦大学-华盛顿大学EMBA项目2014级毕业生 邓小嘉

文 / 江飘平

邓小嘉语速平缓,回答问题喜欢罗列一二三四。情绪高昂的时候,会重复强调一下关键词,或者换用英语。大多数时候,他很从容,说话务实,态度平和,有十分清晰的逻辑思维。

2014年,他成为了复旦大学-华盛顿EMBA项目的一名学生,现在是电动汽车领域的新星上海蔚来汽车的电池系统总监。在新能源汽车领域,邓小嘉无疑是技术大咖,行业里的佼佼者。十几年的工程师生涯,从中国到北美辗转多地,他似乎没怎么消停过。很早以前有过读商学院的想法,而最后,天时地利人和,他选择了复旦管院,在这个平台上完成了跳跃。

不是简单的工程师

1993年毕业于上海交通大学机械工程专业,同时还辅修了计算机,邓小嘉的工程师之路就这么打下了基础。毕业之后南下,来到了深圳和香港工作,进入IT行业,也算是恰逢赶上了90年代末的互联网热潮。2001年伊始,他开始考虑出国深造,于2002年飞往加拿大,开始进修计算机硕士。

完成这个学位的时候已经快2005年了,从本科毕业至此已经10年。在工作中积累经验,出国求学完善技能,邓小嘉一路看一路学,做出每一次关键决定的行为是一瞬间的,但都经过长久且成熟的思考。2005年硕士毕业后,他先在美国威斯康辛州的一家FORTUNE 500强公司TRANE从事了两年的系统控制工程师工作。经过一段时

间的观察,同时结合兴趣,邓小嘉感受到了新能源汽车行业的发展潜力,抓住机会于2007年加入了总部位于密尔沃基的美国江森自控公司(Johnson Controls)。该公司在汽车电子和电池领域位居世界前沿,也就是在成为Johnson Controls高级工程师的那一刻起,邓小嘉正式踏入了电动汽车行业。

在Johnson Controls的几年,邓小嘉参与了福特汽车公司的几个重要的新能源汽车项目,其中Ford Fusion 2010款混合动力汽车还获得了北美国际车展的年度车型大奖。他对自己从事的新能源汽车行业逐渐熟识并对自己的动力电池系统专业领域越来越精通。然而,“折腾”的那股劲没有断过,在美国期间他不止一次考虑过如何能在现有平台上再有所突破。对邓小嘉而言,通过攻读商学院的MBA项目,完成从技术人员到技术管理人员的转型应该是最为现实的途径。因此他曾经想申请美国商学院,只是当时的福特汽车的几个新能源汽车项目占据了他全部时间,让他没有多余的精力着手,只能束之高阁,一次次的耽搁了下来。

本以为这样的人生状态会持续直到有一天,他收到了一个越洋电话,就此又一次改变了人生的轨迹。电话的那头是一个中国人的声音,奇瑞汽车公司正式发出邀约,希望他能回国一趟面谈一次。相对稳定直观的发展路径PK更多机遇更大惊喜更有潜力的商业土壤,邓小嘉在这一次中美往返之间坚定了自己的选择。“新能源汽车是全球性的,而国内在这领域更急需人才。”

阔别十年,又踏上了熟悉的土地。十多年间,他陆续

华盛顿大学的外国老师们以新颖的教学方式,丰富课堂引导学生的思考。而复旦自己的教授也很有造诣。思想的碰撞实实在在启发了技术出身的我。



续走走停停了十多个城市,从中文到英文,从中国菜到可乐汉堡,从夫妻二人到三口之家,从一个技术人员到技术大佬。不断改变,不断适应,不断提升,不断突破。这一不断折腾的过程,元气满满更勇气十足。

“其实这就是一个不断从 in comfort zone 到 out of comfort zone 的循环和平衡。”

思维方式决定视野

回到国内之后,邓小嘉成为了奇瑞新能源的总工程师,在安徽芜湖工作。从一位高级工程师,直接成为一个40多人技术团队的管理者,他确实感受到了压力。最初的一段时间,依靠国外积累的工作经验,他主要在动力电池系统领域制定研发架构和流程,还是驾轻就熟。但随着队伍的壮大及项目的增多,他感到在人员管理、项目管理和财务管理上需要得到系统上的提升。此时MBA教育对他已经变成了实实在在的需求。但由于事务繁忙,加之芜湖在地理上离北京上海比较远,因此他只好再一次把这个想法暂时搁置。2013底和奇瑞公司合同结束后,邓小嘉谢绝了奇瑞的挽留,加盟了吉利集团与VOLVO汽车公司

在苏州新成立的一家专业从事电动汽车电池系统生产及研发的企业担任总工程师。

加入新公司,他只提了一个条件,就是要求公司能够支持他攻读MBA。公司的总经理是留德的博士,也是在四十多岁的时候走上管理岗位,并且通过在国外攻读MBA最终完成从技术专家到管理者的转变,所以很能理解他的需求。同时,新成立的公司也需要有足够领导力和开阔视野的领导者,来带领技术团队的发展。天时地利人和,邓小嘉在美国萌芽却一直未能如愿读MBA的想法,终于在2014年得以实现。

说起在各种商学院中挑选复旦大学-华盛顿EMBA项目的时候,他的理性劲儿又上来了:“当时选择的时候一是觉得必须要英文项目,毕竟所在的是全球的新兴产业。二是觉得在复旦管院接触到的项目组成员更为专业和人性化;三是因为我是工科背景,对复旦的人文情怀是很向往的;四是因为华盛顿这个EMBA项目的课程设计灵活机动,十分符合我的需求。而且最重要的是它提供Life Time Learning,毕业后根据自身的需要,只需付出很少的费用,可以选修管理学院的所有课程,这一点是其它商学院做不到的。”

复旦大学-华盛顿EMBA项目给了邓小嘉非常好的印象和期待,在入学真正进入课堂后,他也表示收获颇丰,不负所望。

“华盛顿大学的外国老师们以新颖的教学方式,丰富课堂引导学生的思考。而复旦自己的教授也很有造诣。思想的碰撞实实在在启发了技术出身的我。”课程 Innovation Management 的最后一堂课在美国上,老师 Jackson Nickerson 是华盛顿大学商学院极富盛名的教授,由于个人有丰富的工程机械背景,邓小嘉课后向他提出了很多实际工作领域的系统工程问题,得到了极其满意的回复和令他茅塞顿开的指导。

而复旦这边,有一门 Fudan Thoughts 由四个知名的教授分别授课,四个人的分析思路大相径庭,对经济局势的态度也都有所差别。不同的观点、对立的角度、针砭时弊的激烈探讨,他对这样的课堂氛围记忆犹新。允许不同学术声音的争鸣涌现,让真理在辩论中发扬光大,从而形成各种思想交锋的自由市场。邓小嘉觉得,正是这种包容的精神形成了复旦可贵的学术环境。

不仅仅是老师的专业性强,邓小嘉同班的同学们也都是来自不同行业的高管。随着课上课下的交流渐多,大家开始拥有更多的话题。特别是大家可能遇到相似的管理上的难题,而不同的行业解决问题的思路有的殊途同归,有的又大相径庭。但大家在相互的交流中都能够得到提高,在互相学习的谦卑中建立起更为深厚的友谊。

EMBA 只是一个开始

出于国家能源战略安全的考虑,新能源汽车行业已经成为国家的战略新兴行业。国家政策的扶持和巨量资金的进入,昭示着新能源汽车行业酝酿着巨大变革。在邓小嘉即将结束EMBA的学习的时候,一家起步就是国际化公司的新能源汽车 STARTUP - 上海蔚来汽车有限公司又向

他抛出了橄榄枝。经过慎重的考虑,他选择了加入,在新公司负责动力电池系统的技术开发和团队。

在新的公司,邓小嘉在商学院所学习的理论知识有了实际应用的机会。无论是在部门组织架构上的设计,领导力的培养,新市场的拓展,以及项目预算的规划都体现了正规化和国际化的素养,得到了公司管理层的肯定。公司的外籍员工很多,很多年轻的工程师缺乏国际化公司的经验,在和外籍员工打交道时,经常因为语言障碍和文化差异造成交流上的困难。邓小嘉也有意识地利用在EMBA项目中学习到的内容,例如 Influence Behavior 和 Position Power 来辅导这些年轻的工程师,把这些在传统中国文化中难以言传的 Soft Skill 用一种成熟的实用框架展示出来,有效地提升了沟通的效率,也增强了年轻员工的自信。

更为重要的是,因为公司的快速发展,邓小嘉得到了更多与顶级投资集团和国际供应商的管理层对话的机会。在这种场合中,他不仅能够对相关的技术趋势做出清晰的陈述,而且还能从战略层面对市场、供应链和竞争对手做出有洞见的分析。邓小嘉回忆说,在和国外一家大企业的CEO商务会议后的晚餐中,该CEO直接问他是否读过EMBA。在得到肯定的答复以后,这位CEO说技术管理人员读EMBA确实大有裨益,分析问题能够更加全面。

也许自身感觉不甚明显,但从领导和商业伙伴来看,EMBA项目在横向和纵向上都对邓小嘉潜移默化地产生着作用,改变了他以往作为技术人员的思维惯性。宏观统筹把握问题能力的提升,视野格局的拓宽,标志着他从以往的技术工程师逐渐转型到了一个收放自如、素质全面的领导者。

“EMBA学业的结束其实只是一个新旅程的开始。总会有你没遇到过的难题出现,总会有新的管理理念和思想不停涌现。但你现在有了复旦大学管理学院这个大家庭,你想回来的时候就可以回来。这让你感觉很自信,这也许是复旦-华盛顿大学项目带给我的最大收获。”

在这里纯粹自由的探索

香港城市大学-复旦大学管理学院 DBA 项目 2012 级毕业生 徐海宁

文 / 江飘平

徐海宁容易被称作“女强人”。

在 2012 年加入东方证券,同时入读香港城市大学-复旦大学管理学院 DBA 项目之前,她就做过上市公司的高管,并已经在职场拼搏二十余年。大学毕业择优分配到上海,24 岁晋升科长,十年实业经历后转到金融业,又十年跻身至行业精英。

2015 年从 DBA 项目毕业,如今,东方证券由她所管理的部门,连续几年复合增长率都超过了 70%,整个网点建设也在过去的基础上翻了近一倍。

若把过往的成绩罗列下来,无疑是令人瞩目的简历。其中于复旦 DBA 在职博士项目的三年,同是一笔闪耀的回忆,“复旦管院很不一样,它有一种沉静清新之气。”

“个性化产品”

徐海宁的办公室布置得很齐整,书架上一本厚重的《国富论》赫然眼前,“我喜欢阅读。”

从小被“放养”,童年大部分时间都在玩耍和嬉戏。体育成绩优异,初中时候定期去省体校训练,也曾代表省队参加过全国级别的比赛。在中国传统的应试教育下,父母没有让她成为一个循规蹈矩标准化的产品。“我算是一个在传统教育下野蛮生长的个性化产品。”

可跑着跑着,到了高二的某一天,母亲把她带到当地的一个纺织厂。在几十台机器同时作业的轰隆隆声中,面对一排排纺织女工规范统一的流水线工作,母亲说:“你可

以考大学,也可以直接到这里工作,都可以生存,关键看你自己要什么。”母亲的声音混杂在纺织机的噪声中,女工们的汗水滴在不停重复劳动的手背上,画面定格在记忆中的那个夏天。

在短时间内冲刺上了重点本科的分数线,进了河北地质学院读会计系,徐海宁真正意义上开始认真学习,是在大学的时候,“那是在正确的时间做正确的事。”

“学霸模式”随即启动。大学里,只有第一个学期是班级第二名,之后每学期每门课都保持系里第一,总分遥遥领先。学生会副主席、文艺部部长、校园大型活动策划兼主持人、校运动会记录长期保持者,外加美女学霸,这些标签纷纷被贴在了徐海宁的身上。一时间,她成为校园的风云人物。“各方面都要做到更好,想塑造和追求一个完美的自己。”

也许是从小在体育运动中培养出的坚韧和专注,她在大学期间始终目标坚定。似乎应该充斥着友情和陪伴,透着青春光晕的校园时光,却夹杂着些许独自承受的孤独。“我没有因此受到很大的影响,因为目标坚定,同时也比较理性。明确哪些是对自己成长有帮助的,深入做、反复做。”

结果不出意料,全方面的优异表现,让徐海宁赢得了无可争辩的优势,成为同龄人中的佼佼者。并且以绝对领先的综合实力成为第一,在毕业后非常难得的被择优分配到上海工作落户。

一件事物的两面性又一次呈现。机遇到了,平台高了,挑战也更艰巨了。1990 年,一个刚毕业的北方姑娘什

么都没有,赤手空拳来到一个陌生城市,徒守一颗争强好胜不服输的心,憋一腔大无畏的勇气。

“大事情上一步步稳扎稳打,根据爱好和专长发展,但小的细节上,的确是经历并克服了不少的挫折和困难。”她不经意间微微点了点头,“但内心更强大了,也更宽容了。所以更加感恩生活,感恩周围的人和事。”

一路的磕磕绊绊波澜起伏,特立独行但坚持自我的“个性化产品”,在各种磨炼下长成了自己想要的样子。

清新之气

金融行业转到实体行业的人多,但像徐海宁这样从实业转到金融的并不多。因此,她迫切需要充实理论,扩大眼界,了解行业,升级知识结构。对复旦大学十分向往,仰慕香港城市大学的声望,两校合作的DBA在读博士项目,为她打开了新的一扇门。

“管院的课程设置很好。注重实战、注重方法,这种基于方法论教学的开始,使得研究应用更为扎实。”她觉得,“DBA项目强调研究应用,关注个人的岗位特点,并针对岗位对应需要研究的内容,注重每个人的需求和兴趣点。”

“一方面学习求知,在过程中建立了系统的逻辑,理顺管理思维。另一方面,在老师和同学身上看到很多自己的不足,学习的过程也是个人不断精进的过程。”

三年时间,提前毕业完成学位。不局限于技能上的提

升,徐海宁对学习、教育和自我提升,都重新建构起更为深刻的认识和思考。

“香港城市大学和复旦大学有一种弥补融汇的感觉。一方面是国内体制下顶尖的管理教育,很多国内学者分享极具见地的思考;一方面是全球性的、与西方接轨的高校教育系统,可以看到国外学者是怎么做学问如何做研究的。在中西对比中,国际视野下,更能体会到教育的内涵。怎么培养人才?这个问题,项目也在思想和方法上启发了我。”在DBA遇到的学者,从管院院长到中外教授,这些施教者所保持的质朴勤恳,为人师表的礼貌谦虚,与课程内容本身相比,悄无声息但也举足轻重地浸润在她的学习感受之中。

“专业和学术气氛极为浓郁,复旦管院的气质让我觉得很独特。”

大学阶段的学习,是带着强烈的好胜心。年轻气盛,对自己有很高的要求,力图尽善尽美,目标一旦确立便全力以赴。这些精神也于之后被投诸职场。而在管院的学习状态,对徐海宁来说,是抱着一种较为从容平和的心态。既是学习,又充分享受研究之美。管院为她提供了这样的土壤,不太过急功近利,是更为纯粹自由的探索。

懂得放下

如今,经常和公司同事一起参加健康跑,健身保持每周两次的频率。体型维持得很理想,始终正能量充沛。徐

专业和学术气氛极为浓郁,复旦管院的气质让我觉得很独特。



海宁的精气神辐射在所带领的团队中,整个队伍的士气满满。一个优秀的管理者经营团队,必定是注重软硬实力的综合提升,不仅是专业性、经营能力,还有合作的精神、积极的态度。

难得的闲暇时光,在家做做饭、打点植物种种草,仍有一副小女人的情怀。比起电子设备,更偏爱纸质的书香,喜欢历史和中国传统文学。她乐于收集瓷器,“它们就是传统历史文化的代表。”“高质量的独处会使人更为清醒,可以清理和净化身心。”

人事遭际变迁,心性有别当年。如果说以前是争强好胜的完美主义者,如今的徐海宁仍旧以高标准严格要求自己,但这种对完美的追求,更针对过程而非结果。“尽力,也

懂得放下。”“不刻意追求,也不轻易放弃”。

关于理解“成功”,她觉得成功是一种毫无保留的爱,对自己所遇之人,所做之事,所处之环境。徐海宁觉得仍应保持一种古代士大夫的情怀,希望对行业对社会做点真正有价值、有意义的事情。

关于“女性领导者”,她觉得家庭和事业的平衡其实更能考量女性领导力,女性特质很多时候对沟通起到的帮助很显著,在管理上或许更为奏效。

关于“女强人”,她觉得与其说女强人,不如说“强女人”。首先是个女人,且乐观善良、仁爱坚韧,思想独立、经济独立、充满自信。

忙碌仍是常态,责任还是担在“强女人”的肩上。 **F**

“我不愿止步不前”

复旦大学-香港大学IMBA项目2014级毕业生 石贝贝

文 / 陈晓君

本科毕业已有十二载的石贝贝,这两年几乎以平均每月一门课的频率,重回复旦校园上课。

国外国际金融专业归国,现在的她是新华社上海证券报资深记者,同时具有另一重身份——2014级复旦大学-香港大学IMBA项目学生。

2014年是石贝贝在上海证券报金融证券部供职的第七个年头,也是她感到应对工作越来越驾轻就熟,挑战和成长机会不断减少的一年。她急切地想要跳出无比熟悉的工作、生活圈子,同年在英国《金融时报》全球非全日制MBA项目中排名第6的复旦大学-香港大学IMBA项目为她提供了改变的可能性。

跳出舒适圈

两年前,当IMBA项目面试官初次见到石贝贝时,他问了一个意料之外的固定问题,“你为什么想参加这个项目?”

石贝贝没有给出很“标准”的答案,只是发自内心地告诉面试官,她觉得生活和工作需要改变,虽然当时并不确定具体的改变是什么,但这种跳出舒适圈的冲动强烈得让她想尽快尝试别的东西。

实际上,相比起其他职业,记者接触新鲜事物的机会并不少,但石贝贝不满足于渐趋熟稔的工作方式,接近停滞的状态让她感到忧虑。“每个上复旦的学生都很优秀,每个复旦的毕业生都对自己有要求,复旦人拥有这种不断发掘自身无限可能性的勇气。”勇气催生出可能,前行的渴望推着她寻求改变。

当确定以IMBA课程为改变平台后,对复旦认同感而催生的“母校情结”发挥了很强的作用,它让石贝贝很快排除了如中欧、长江等其他项目。后来她也了解到,在同学中,有相似想法的人不在少数。复旦情结牵引着她十二年后重返母校,并为自己的复旦身份再添上另一重含义。

而这个IMBA项目的另一方,香港大学,与复旦一样拥有上百年历史。在沪港两地,这两所国内顶尖名校都以深厚的底蕴作根基,以雄厚的师资力量和丰富的校友资源作支撑,在石贝贝看来,这样的资源组合无比珍贵。“本科时,我并不十分清楚所谓整合‘学校资源’具体怎么做,但真正回到校园时,发现真的能够把复旦资源重新聚合起来,再加上港大的资源,可以一并用在各种社会活动上”。

不仅如此,该项目的品牌“萌基金”也成为吸引石贝贝的另一个因素。萌基金是由IMBA校友在2006年组建、2008年正式成立的公益慈善组织,专注于帮助来自中西部的大学生群体。萌基金的理念与她的公益梦十分契合,因此也更坚定了她成为其中一员的决心。

读在职IMBA并不轻松,一边是紧张忙碌的报社工作,另一边是高强度的学习。石贝贝半开玩笑地说自己“很贪婪”,在两年内,她担任了“萌基金”2015年执委会主席。

公益火炬手

“什么都想要”的石贝贝并不强势,相反,她身上笼罩着温和的气息。

温和、关怀与爱心,这或许是石贝贝投身于公益教育

IMBA 项目将社会上各个行业的人聚集起来。通过他们,石贝贝能了解到各种行业在当下的发展状况,更好地审视自身所在领域是否遇到瓶颈。



的性格源泉。在攻读IMBA期间,她把这种性格优势发挥得淋漓尽致。随着社会经验不断丰富,她意识到做公益不能仅限于财物的捐赠,“是否乐意为公益投入时间和精力,是评价一个人是否为‘骨灰级’公益人的重要标志。做这些事情只是眼前的,等你工作了很多年,又工作又读书,你会发现最缺的是时间。”

2015年,石贝贝当选为萌基金执委会主席,她在朋友圈经常分享萌基金的动态,频繁时会一天发三条相关的朋友圈,号召更多朋友加入到爱心接力的队伍中。

在这门关乎爱的“没有学分的选修课”中,石贝贝拿到了很漂亮的成绩单。当选期间,她带领着萌基金的成员,先后五批远赴青海、云南、贵州、甘肃等省份,为当地小学援建了4所“萌芽”图书室、1所供中学生使用的“萌德”远程教育教室,为中西部地区100余名小学生、35名中学生,以及复旦大学15名来自中西部的大学生发放奖助学金。

除此之外,她还领导团队完成年度慈善拍卖、萌基金十周年慈善音乐会等活动,致力于筹集更多善款,全方位地提高公益教育的影响力。

即使工作繁忙、学业较重,这些社会活动她几乎一场不落地参与了。“大家的时间都很宝贵,虽然参加的活动次数不一样,爱心都是一样的。但我相对而言比较‘贪婪’,都想参加。”

萌基金的爱心如涓涓细流,源源不断地流入了中西部的学校,良好的社会反馈让石贝贝感动不已。去年十二月,接受了萌基金奖学金的学生给团队寄来明信片。孩子们的字迹依然稚嫩,写在卡片上的感谢语句简单却无比真诚——“哥哥姐姐,谢谢你们的关心和照顾。你们来到我们这里,我们很开心,谢谢你们的到来”。

在读IMBA期间深度参与萌基金工作,对她而言意义很重大。石贝贝曾自己总结到,“一年的执委会任期,不是

一条有终点的跑道,而是一条找寻归属感找寻爱的路径”。在她看来,项目的同学在传递正能量、挖掘自身爱的同时,也持续丰富提升自我,“这或许也正是我们来这里读书的本意所在”。

改变与成长

两年前,石贝贝进行筛选时,看中的是IMBA项目的沪港优势。在上海学习,意味着无需频繁赴港便能享受到香港大学的师资力量,在兼顾本地工作和生活。

今年春季学期,石贝贝还争取到了去伦敦商学院交流的机会,她向单位提出进修申请后随即飞往英国。

伦敦商学院的校园本身不大,但汇聚了来自全球的面孔。石贝贝的同学来自五湖四海,不同的肤色与种族、各种各样的行业、不一样的教育背景,石贝贝唯一能肯定的是,她的同学都“非常牛”,她知道的一些交流生就有来自麻省理工学院、纽约大学、哥伦比亚大学等世界名校。

当谈及在伦敦商学院的交流体验时,她还举了一个例子。

在一门有关创业精神的课上,老师每天都会布置一百多页的英文阅读材料,阅读量相当大。每晚石贝贝都会专心致志地精读这些材料,否则第二天没办法上课。“不是读一些reading,拿一些key points就可以了,读完材料才可能开始讨论,讨论得十分激烈,即使它们是中文材料,我也要非常认真地读完才能融入课堂。”课堂的讨论气氛让石贝贝惊讶,“举手慢了,或者老师往另一边看,你就错失机会了。”

在课上,她丝毫不敢走神,“这些课好到怎样的程度呢,就是稍微一分神,很多宝贵的东西就可能会错失”。

课堂上用到的大多是伦敦商学院本身的案例。得益于学校的资源优势,课上完后,案例里的主人公会来到教室,与学生进行直接的对话和讨论,在全球的商学院里,如

此高效的教学模式并不多见,这让石贝贝倍感惊喜。

当身边的老师和同学都是“高手”时,在伦敦商学院的交流在无形中给了石贝贝很大的压力,学习变得紧张,需要不断挤时间,甚至得熬夜预复习。但同时,高压下的收获赐予她不断前行的充实感。

回顾这两年,石贝贝有感于整个项目带给自己的改变。

“我变得乐于也易于和不同的人接触”,其实,作为财经记者的石贝贝,所身处的媒体行业已经使她拥有很多与人打交道的机会,但她不满足于媒体自身所局限的领域。无论是在港大还是复旦,IMBA项目将社会上各个行业的人聚集起来。通过他们,石贝贝能了解到各种行业在当下的发展状况,更好地审视自身所在领域是否遇到瓶颈。

读书之余,项目里丰富的社会活动也让她结识更多的朋友,对她而言,朋友们的人生经历是无形的财富。她经常用两年前开学典礼上听到的一句话自勉,“如果你毕业于名校,请怀着欣赏的眼光看看你周围;如果你不是毕业于名校,请怀着欣赏的眼光看看你自己”。石贝贝相信每个人都很有故事,他们身上肯定有闪光点,听他人分享成长故事和奋斗经验,是非常有利于自身成长的养分。

这两年的社会活动、交流学习、参访企业等经历,让石贝贝对世界的感知越来越多,“原来是在一个行业纵度发展,现在是网状发展。像网状一样散开,对这些事情的理解就会越来越开阔,心态也会越来越正面,越来越积极”。她说,这是一个正能量不断增长的过程。

即使未来存在不确定性,现在的石贝贝对自己的未来既不担忧,也不恐惧。因为她知道,自己已经摆脱止步不前的状态,接下来是一个不断寻找答案的过程,此刻所学、所体验的,在将来必然会以某种形式呈现出来,“这是最大的、最能带给你力量的东西”。

行动是学习的钥匙

复旦大学-BI挪威商学院MBA项目2014级毕业生 陈德嵘

文 / 严烨

陈德嵘目前在美敦力中国研发中心担任研发经理,在跨国公司的研发体系有非常丰富的工作经验。当今社会对专业人才需求量极大,陈德嵘便是科技研发方面的专业精英,但他并未满足于此,而且清楚地认识到世界很大,个人发展的空间还有许多,因此他兼顾工作的同时重回校园,选择并融入了复旦管理学院这个大家庭。

走进复旦

陈德嵘是上海交通大学毕业的理科生,毕业后就一直从事研发项目,与技术打交道。“当今社会,研发体系人员需要自己去挖掘商业需求并想办法满足,这并不是一件容易的事。当确定了项目主题后,真正着手想要做好它的话,仅靠技术是不行的,要做好方方面面。”在一个具体的项目中,无论是销售、市场、或者其他方面等,其中的每一个环节,每一个具体内容都是需要去了解的,而这些对于陈德嵘来说是一个不小的挑战。

经历过几次项目的失败之后,陈德嵘发现,在这样的一个商业社会大环境中,一个技术人员不能够只关心自己的工作和技术领域,而是应该更多踏出“家门”,去观察整个世界的商业环境,了解其中的各个环节;能够善于发现问题,通过学习产生对问题基本的了解,再重新整顿出发,才能将自己手上的事情做好。

学习深造是“睁眼看世界”的一个好途径。“我要读MBA!”这个念头在陈德嵘的心中滋生。

经过同事的介绍和推荐,陈德嵘了解到复旦大学管理

学院的BI项目,于是他去网上搜查了资料,咨询相关老师,报名试听课。“项目伴随着理念,BI项目课程设置和方向规划更加接近EMBA,其中的海外课程对我的价值非常大。此外,BI项目的办学理念更加注重管理和实践,趋于国际化。”基于对BI项目的深入了解,再加上对复旦大学人文关怀的向往,陈德嵘下定决心选择复旦管理学院,开启了自己学习的新征程。

人,有无限的潜力

谈及在管理学院学习过程中印象最深的一位老师时,陈德嵘不假思索地喊出一个名字“老杨”(Arnulf, Jan Ketil)!陈德嵘介绍道,老杨是BI项目中一位常驻上海的挪威外教,BI项目的学生几乎无人不晓。

“我印象最深是老杨能融入我们这些中国学生之间,不仅能跟我们用中文无障碍交流,还能用中文上课!这一点很了不起。”一谈起老杨,陈德嵘便滔滔不绝,“老杨上的是有关于领导力提升的课,这其实跟文化并没有太多的关系。我印象比较深的是,他有很大的动力和热情,在不长的时间和工作很忙的前提下,还能将中文说得那么好,这令人吃惊,甚至还能在课堂上完美运用成语。”在表达着对老杨敬佩之情的同时,陈德嵘又说道,“我目前无法像老杨一样整个融入到西方文化中去。”他的语气中并没有流露出丝毫泄气,隐隐透露出自己不凡的目标。

人的潜力是无限的,老杨能将中文学到如此高的程

度,与他自己的主观努力息息相关。简单的课也好,艰难的课也罢,它们都能令我们学到东西。“唯一值得我们相信,且必须相信的是:只要努力,我们都能将它们做到最好。”陈德嵘回忆起自己的学习历程,“一门课过后,上课的动力源和热情其实会下降,只有时间花到了,才能真正进入其中,探索出别样的奥妙。”

Learning by Doing

在学习过程中,陈德嵘也没有停止他在工作上的征程,他运用自己在学校里的所学所思,在实际工作上有所发挥。“Learning by doing”,陈德嵘认为很难将学校里的学习和公司里的工作,完完全全划分为两个毫不相关的部分,相反它们有着密切地联系。“其实从跨出学校毕业的那一天,整个公司或者社会都是一个大学堂,都能学到不同的东西。我通过MBA项目学到的更多的是理论和知识,而只有放到真正的实践和工作中,我才能慢慢去体验和感悟,将理论发挥到极致。”

陈德嵘最享受的一种状态是,能够在工作中实践他之前在学校里学习到的理论和知识,去论证这些理论是不是符合他现在的工作环境。通过这样的论证,他就发现有些理论对于某些情况是不适合的,是需要根据实际情况作出调整的。陈德嵘认为自己这样的“Learning by doing”状态是最好的,将学习到的知识运用到实际,再通过工作对学习成果有一个反馈和感悟。

以自己的实际经验为例,陈德嵘进一步阐述了他的看法。现在他工作的公司在几年前发生了重大的转型,他的老东家被现在的这个公司所收购。去年,陈德嵘运用了课堂上学习到的知识,包括战略管理和财务报表等方面的知识,反过来摸索当年自己的老东家整个被收购前的战略管理和运作方式,“如果当时运用这些知识,可能会找到公司进行重大改组和被收购的影子。”

对于陈德嵘来说,这样把学习和工作结合起来看的方式最能让他有所收获。同时,对于其他纯技术人员来说,这样的方式能够帮助他们在实际的环境下去寻证理论,从而看到当今商业环境下的机会和风险点的话,这无论是对个人发展还是工作领域都是很有收益的。

人,是自由的灵魂

在平衡自己的工作和学习的同时,陈德嵘积极参加公益组织,献出一份爱心。聚贤荟(Join&Share Salon)是复旦-BI(挪威)MBA项目的同学会,也是一个公益活动组织,陈德嵘是聚贤荟的第十届秘书长。“秘书长就像是一个项目经理,主要工作是组织和团结同学们的力量,共同去做好一些活动。”

2015年1月3日由聚贤荟主办的第二届“Run For Love 暖跑寒冬”慈善跑活动在世纪公园顺利举行,陈德嵘是这次赛事的总负责人。他根据同学们所擅长的事情合理分配任务,无论是布置场地、寻找资金赞助、还是活动内容安排等方面,陈德嵘和他的伙伴们都充分发挥了团队精神,经过了一个多月的紧张筹备,最终顺利完成了这项十分具有意义的活动,他们也把募捐和义卖积攒到的财物,全部作为善款如数捐给壹基金的冬季温暖包项目,帮助贫困地区的孩子过上了一个温暖的冬天。

陈德嵘坦言,“在活动筹备过程中,大家做了很多工作和预案,但还是会担心没有做到位。”在组织并完成整个暖跑活动的过程中,陈德嵘不但得到了学长们悉心的指导意见和协助,而且对其本身的锻炼也很大。然而陈德嵘并不是为了这些才加入聚贤荟的,“公益是我的兴趣,在满足我兴趣的同时,能够遇到一群和我志同道合的朋友,并与他们一起为社会公益献出自己的一份力,这才是人生乐事。”

陈德嵘不仅在聚贤荟收获了一群志趣相投的好友,还在复旦管理学院的课堂学习中也找到了能够互补、畅所欲

每个人还是得知道自己究竟想要的是什么,为什么要来复旦?



言的知音。学校相较公司,学术氛围更加浓厚,班级里的每个同学都是具有差异性的,而正是因为同学们不同想法之间的相互碰撞,才能产生最绚烂的火花。“这是以‘人’的角度来看的,不是为了人脉,或者说扩大自己的交际网。而是说在学术领域,或者探讨人生哲学的朋友,他们能够静下心来去倾听我的声音,我觉得这是十分不容易的,对我而言价值也是最高的。”

十几年前,陈德嵘接触过复旦学子,他们以个体和自由为导向,富有人文关怀;十几年后,他走入复旦校园,成为了复旦学子。复旦人追求自我发展,对未来有着自己的规划,这些正印证了复旦的民间校训“自由而无用的灵

魂”。“无论怎么追求个体和自由,最后都是要为了个体,或是周围人,亦或是整个社会而产生价值的。”陈德嵘是这样想的,也确实一直在为成就自己的价值而努力着。

对于那些想要报名 MBA 项目的同学,陈德嵘提出了自己真挚的建议,“每个人还是得知道自己究竟想要的是什么,为什么要来复旦?首先要解决这两个‘why’。如果能清晰地找到这些问题的答案的话,那就能毫不犹豫地加入复旦了。”

在未来的人生路上,同样会有一些“why”在等待着陈德嵘去解决,而他一定能找到给自己最满意的答案。路始终在脚下,他一直在前行。F

选择复旦MBA, 掌舵商业实践

复旦大学管理学院MBA项目2013级毕业生 吴海晓

文 / 钟笑楠

吴海晓在保险行业有着多年的工作经验。2013年9月,他掌握着手中的事业之舵,选择重回校园,深造学习。这段宝贵的学习经历不仅让他开阔了视野,突破了职业发展的瓶颈,而且更激发了他投身创业的勇气,继而成为互联网金融行业中的“创一代”。

走进复旦,得偿夙愿

时间回到2004年2月14日,正在读大四的吴海晓提前找到了工作,随亲戚一起来上海报到。也许是巧合,亲戚要在复旦周围办事,车正好停在了复旦大学的门口,“如果能在这么漂亮的校园里学习,该有多好!”吴海晓心想。和许多高考平平但仍踌躇满志的大学生一样,去名校深造学习的想法就此在他的心底生根发芽。

由于本科的专业填报遵循了父母的建议,吴海晓选择了工科,而非更感兴趣的管理类专业。因而,他大学毕业的第一份工作是在张江高科技园区,从事芯片制造的管理工作。渐渐地,吴海晓感觉自己的潜能和兴趣都不在此,工作也比较单调,开始寻求事业上的转型和突破。这时,刚好得到了朋友引进进入保险公司的机会,在吴海晓看来,保险行业在国内发展很初级,未来几十年将是一个非常黄金的行业,于是就果断做出了跨界转型的决定,在商界从零开始。

转型之路必然伴随着阵痛,但由于兴趣和追求,吴海晓也坚持了下来,并且不断前行。在芯片制造领域从业八年之后,吴海晓感到自己的职业发展上升通道遇到了天花板,回想起当年站在复旦校门的那份憧憬和激动,仍历历在目。“我

要来复旦读MBA!”吴海晓就此唤醒了久存心底的心愿。

在网上查询了管理学院MBA项目的招生政策之后,他开始如火如荼地复习准备,功夫不负有心人,他最终成功入选。“我当时给自己的规划是用3~5年的时间去读书,让自己的能力、事业、圈子方面有一些提升。”再次提到当初的决定,吴海晓不无骄傲地说道,“复旦的气质很吸引我,不会让人感到浮躁和拘束,会比较自由,安安静静的。”

广受启发,模式创新

对于工作和学习之间的切换,吴海晓游刃有余。阔别课堂多年的他,也特别怀念全身心学习的时光。就读MBA期间,如果没有特别的工作事务,他很享受在管理学院安安静静听课的状态,思考一些平时无暇顾及的问题。谈及管理学院MBA项目的课程设置,吴海晓的眼睛一下子亮了起来。

其中最令吴海晓印象深刻的是王安宇副教授所开设的《商业模式设计与创新》、《博弈论与经营策略》课程。王安宇教授讲到囚徒困境问题时,吴海晓的创业项目正处在设计线下市场推广方式的阶段,借此机会,他向王教授请教了这个问题。当时,传统市场上已有相对成熟的保险代理机构,作为该领域的初创企业进入市场,并没有资源和经验上的优势。如何选择线下合作伙伴,才更有利于打开市场推广局面?吴海晓一时一筹莫展。经过王教授的耐心引导和分析,他认为,与市场上相对弱势的保险代理机构合作,尽管提升业务量的速度会比较慢,但更容易撬动

如果没有坚持自己想要在复旦寻求的东西,那么就会跑偏,一定要找到自己在群体中的存在感。

市场,从而打开市场推广局面。

基于此,吴海晓所在的创业项目线下推广方式,最终选择了与这个市场上最底层、最弱势的保险代理人合作。通过展示路演项目,阐述多方共赢的生态体系、可以提供合作伙伴的所需资源、业务合作模式等内容,项目很顺利地引起了他们的兴趣,从而打开了市场局面。

此外,吴海晓的导师宁钟教授也给予了他极大的辅导和帮助。而第一次听宁教授《传统企业商业模式创新转型升级》的讲座时,他就坚定了自己毕业时要选择宁教授作为导师的想法。宁教授课堂上所展示的独到见解、对商业模式转型升级的深刻思想至今仍为吴海晓所折服,并深受启发。

不仅如此,宁教授给吴海晓的指导还包括创业项目的定位、营销推广方式等方面的指导。宁钟教授在深圳指导的一个智能家居项目,可以远程控制家里一切电气设备,比如在回家之前便可提前打开空调、放好洗澡水等等。该项目中所运用的OTO思想和技术,被吴海晓的项目成功借鉴。

学习不止,光华不息

吴海晓在复旦大学管理学院的MBA学习已经告一段落,但他的学习永远不会结束。和许多毕业生一样,他将带着对管院、对复旦的不舍和依恋,继续投入到紧张的工作中去。尽管他将离开复旦,但复旦给他的影响难以磨灭——不仅是对他商业管理思路的创新,而且更为他带来了一群志同道合的朋友,一段珍贵美好的回忆。

在三年时间中,MBA项目的学生之间都非常有凝聚力。而这,自然离不开MBA项目戴宁红老师所领导团队的心血和付出。戴老师非常的平易近人、热情、豪爽开朗,深受MBA同学喜欢,大家都叫她“戴姐”。在orientation活动中,戴姐舞姿曼妙,身先士卒,真情流露,展示出



现代女性的自信、魅力、领导力。“与戴姐一起工作是一件十分快乐的事情，只要戴姐一声令下，再忙我们也一定到场。”他兴致勃勃地说道。

而和吴海晓关系最密切的一群人，则来自他的MBA学习小组——“皇后小组”，九个来自不同地区，性格、职业各异的年轻人相聚在管院，建立了一个亲如一家人的温馨团队。从生活百科全知晓的“万事通”，到三次创业、融资上亿的80后美女“总裁”；从育有三孩、投资有道、努力奋进的“皇后”辣妈，到经营家族企业、驰骋商界的“老板娘”；从纵横互联网行业的“豪姐”，到心在远方、走遍世界的“首长”；从暖男范的投资并购精英“国际辉”，到世界500强技术大佬的“七公子”。团队中的每个人都有自己独一无二的闪光点，同时，这些优秀的特质吸引着彼此，也激励着自己成为更优秀的人。而作为这群人的“领导”，“皇后小组”的组长吴海晓也被大家亲切地称为“海哥”。

除此之外，“海哥”还有另外一个身份——复旦保险校友会副会长，复旦MBA保险俱乐部主席。保险校友会的成立也算是吴海晓入学以来的一个心愿。他希望可以复旦的保险校友多做一点事，凭借复旦大学在全球保险领域的影响力和资源，为广大校友搭建一个复旦保险人学习、交流的平台，从而将资源整合利用，实现共同发展的愿景。2015年7月，在得到复旦大学校友会的支持后，复旦大学经济学院、复旦MBA保险俱乐部联合发起成立复旦保险校友会，保险界泰斗、复旦大学保险研究所所长徐文虎教授担任会长。从俱乐部初创时的少数MBA和EMBA学生，到现在众多复旦保险精英汇聚一堂，吴海晓可谓功不可没。

宁静致远，勿忘初心

在事业上不断前行、勇攀高峰的吴海晓，亦不会忘了始终陪伴在他身旁的妻子，而家庭也是他温馨的港湾和真正的牵挂。对于吴海晓职业转型和人生道路选择，妻子一

直非常支持，也许是从大学时期就形成的默契，她深谙丈夫的追求，并努力做好“贤内助”的角色。

谈话间，始终都能感受到他眼神中透露出来的那种淡定从容、温和幸福，一部分无疑是家庭给予他的，而另一部分，则是要归功于管院。的确，除了亲密的朋友、丰硕的知识、心智的成熟之外，管理学院所带给学生们的，还有“空杯”心态和独立思想。这两者曾被吴海晓反复提及——当初在李达三楼二楼举办的新生入学导向上的一席话，至今仍深深地烙印在他的脑海中。

“要有‘空杯’心态，说起来容易，但是落实起来还是比较难。潜意识中会带着‘我是有经验的’，因此就会拒绝他人的建议。还有就是独立思考，现在大家的生活越来越浮躁。如果没有独立思考，就会人云亦云。”吴海晓阐释着他自己的生活追求和理念，“其实那些也不一定适合你，每个人追求的东西不一样，想获得的也不一样，如果没有坚持自己想要在复旦寻求的东西，那么就会跑偏，一定要找到自己在群体中的存在感。”诚然，这也一定程度上暗合了复旦的那句民间校训“自由而无用的灵魂”。

时至今日，吴海晓对复旦的印象依然未变，他仍像十二年前伫立在校门口的那个青年一般，目光坚定，温润如玉，醉心于复旦浓厚的学术氛围。有趣的是，当谈到毕业之后对复旦的期望时，他像个孩子般天真地许愿着，“希望不要注销我的学生卡啊！这样可以一直去管院图书馆学习、来管院听课。”

在进入管理学院进修学习之前，吴海晓将自己比作是“乘在独木舟之上”，而在这里，他遇见了才能出众的商界精英们，与他们高谈阔论、切磋学习；接触到了更为广博的管理学前沿知识，开拓眼界，融会贯通；得到了管院名师亦是商界前辈的启发和引导，博采众长，教学相长。现在，从管理学院MBA项目顺利毕业的吴海晓，把自己称为“站在更大的轮船上”，他更有信心去面对创业路上真正的风雨浪涛。而只要掌握好手中的舵，他定能商“海”泛舟，“晓”看潮生。F

复旦给予我系统的学习

复旦大学 MPAcc 项目 2014 级毕业生 黄剑峰

文 / 蒋雯雯

2013 年,已经从事会计工作 14 年的黄剑峰决定回到学校,进修硕士。

年近不惑,在国企拥有一份安稳的工作,家庭生活美满。多数人在这样的情况下会选择安于现状,但黄剑峰没有。

“既然决定了,就努力去做”

黄剑峰会选择去读硕士深造,与所在公司的转型有很大关系。

上海兰生股份有限公司的前身是上海市文教体育用品进出口公司,后更名改制成为全国首家外贸股份制企业,主要业务为进出口贸易。近两三年以来,兰生面临着转型发展的需要,业务相对以前更为复杂。

在公司担任审计的黄剑峰“想再到学校去深造一下”。在挑选学校和专业的时候,黄剑峰着实下了一番功夫。

首先,由于家庭和工作因素,黄剑峰将选择范围限定在上海地区的高校,她列举出复旦大学、上海交通大学、上海财经大学、同济大学四所著名大学。在筛选了为数不多的几个在职硕士专业,她最终选择了复旦会计硕士专业学位项目(MPAcc 项目)。

“这个项目专业上的要求比较高。”黄剑峰肯定了 MPAcc 的专业性,“虽说是会计,但是其中很多知识是偏向投资方面的,我本来就想学习投资和管理知识。”而这正是 MPAcc 的特色,项目在教授会计、财务、审计等专业类课程的同时,还开设公司并购与重组、金融工程等公司金

融方面的课程,可以让学生全面了解企业的各种投融资机制和金融工具。

在决定了要考复旦的会计硕士专业学位项目之后,黄剑峰提前半年开始准备入学考试。“既然决定要考,就努力学习,尽全力考进复旦”,她重新捡起丢掉了十几年的英语、数学、逻辑学等课程。

每天白天,黄剑峰在办公室忙于本职工作,晚上回家后,她要先照顾好孩子,把孩子哄上床后已经接近 10 点,这时她才能开始一个人看书、做练习题,“把忘记的知识一点一点补回来”,书桌上的台灯会一直亮到第二天凌晨 3 点左右。这样的日子持续了四个月。

在录取的面试环节,有教授问黄剑峰:“万一你今年考不上怎么办?”她坚定地回答说:“我肯定考得上,因为我很努力。”

黄剑峰的努力确实得到了回报,她被录取成为复旦 MPAcc 项目 2014 级新生。

“对在职硕士很重视”

复旦大学管理学院对于 MPAcc 项目的重视程度让黄剑峰感到惊讶,尤其是在这是一个在职硕士项目的情况下。

“很多学校把最好的教师资源投入到全职硕士的方面,对在职硕士这方面的投入比较欠缺。”但复旦的整体师资投入非常强大,好几位给自己上过课的老师,都是管理学院的资深教授,是相关专业领域中不折不扣的“大咖”,



“主要研究财务会计、管理会计、财务管理的钱世政教授，会计系的李若山教授，开设公司财务、高级财务管理理论与实务等课程的陈超教授等。”

除了有学院众多资深教授为MPAcc项目学员授课外，为了更好提升整体教学水平，项目还多渠道外聘财政、税务、审计等相关业内知名人士，以及知名院校的优秀老师来给学员授课。此外，项目还会定期邀请中国注册会计师协会的委员、上海证券交易所的领导、证券公司的总经理、四大会计师事务所的合伙人、跨国公司和国有大型企业等实业界高管，以讲座、论坛等形式与学员双向交流。

黄剑峰对钱世政教授的课堂记忆犹新，因为钱世政教授曾经担任过企业的高管，会在课堂上将实践中的案例与理论结合起来讲授，“他上课很生动”，黄剑峰回忆，“关键是，他在教学的过程中，不停强调做人，会把复旦的校训、

复旦的理念不断传递给我们。”黄剑峰和同班的很多同学十分钦佩钱世政，因为“老师做了这么多年，还能如此敬业”。

同样让黄剑峰受益匪浅的课程还有由任明川副教授开设的《商业伦理与会计职业道德》，“一开始我们都觉得伦理和法规没什么好讲的”，但是开始上课后，黄剑峰和同学们发现，任明川老师所讲的都是他们平时接触不到的知识，比如国外会计体系的基本知识，基本特点和变化情况，“可以了解我们平时不了解的领域，真的挺好的”。

从这些为他们上课的老师身上，黄剑峰学到的不仅仅是专业领域的知识，还有“社会的实践经验、做人的道理和世界范围内的经济行情”。她和同学们还在老师的严格要求下，养成了良好的阅读习惯。陈超教授在讲授《高级财务管理》课程时，要求所有的在职硕士同学每天阅读财

通过这些专业课程的学习,黄剑峰觉得最大的收益就是“学到了一套系统的学习方法”。



经济新闻,“我们每周都会在网易财经上看新闻,关注世界经济领域中有什么大事发生,有哪些变动。”

通过这些专业课程的学习,黄剑峰觉得最大的收益就是“学到了一套系统的学习方法”。以前的她在进行自学的时候,只会专注于分散的知识点的记忆和掌握,但是经过在复旦的学习,她脑中关于会计、投资的知识形成了体系。“老师们教你的就是一种思维的方式,这是平时通过自己的学习没法学到的”。

除了专业知识,在“很没有自信”的英语方面,黄剑峰也收获不少。和很多同学一样,在国企工作的黄剑峰十几年来一个英语单词都没使用过,“连用英语说话的勇气都没有了”,但是在MPAcc项目所设置的核心外语课上,老师在课堂上不断的提问、所要求的小组展示、最终的考试,都逼着同学们去使用英语,“一开始胆子很小,说不出来”

的黄剑峰,在锻炼了几次之后,“很久之前说英语的语感就恢复了,敢听了,也敢说了”。

“我乐意为大家服务”

2014年2月,刚一开学,黄剑峰就通过竞选成为了2014级MPAcc项目的班长。

作为班长,黄剑峰平时需要承接学校的一些文艺、体育活动,她以总负责人的身份,将总体布局安排好,接下来将细分的具体工作落实到不同的班委身上,每个人负责不同的部分,“班委们有什么问题会随时和我沟通。”

除了学校的常规活动,黄剑峰还会定期组织班级聚餐和游戏,让同学们互相了解学习和工作情况。除此之外,同学们的生日聚会,不同课程的结课仪式,年终聚会,这些

都是黄剑峰需要组织的活动。

两年半以来,除了在专业知识上的收获,黄剑峰还认识了更多志同道合的朋友。

她的76位同班同学,全都拥有两年以上的实际工作经验,其中27%的同学更是拥有10年以上的工作经验。“我的同学们来自各行各业,他们的水平都很高。”有29%的同学来自金融保险行业,27%的同学拥有中高级职称。

“能力很强,在专业上非常精”是黄剑峰给很多同学的评价。部分同学专门从事投资和会计行业,“涉及到相关的问题可以钻研得非常深刻”,部分同学在投行工作,“对相关政策的理解要多深有多深,对金融知识的掌握要多广有多广。”

在钱世政教授的课程结课分组展示时,有一组同学的案例分析给黄剑峰留下了深刻印象。针对一个企业并购的案例,小组中的几位同学既分析了行业中的上下游企业,还进行了横向企业的对比,“这需要掌握很多的知识量,平时看很多的新闻,了解世界上近年来比较出名的企业案例,才能展示出来。”

她来自不同行业的同学身上学到不少东西,在工作中遇到法律层面的问题,黄剑峰会去咨询从事法律行业的同学;在投行工作的同学则由于平时接触的行业比其他职业更多,“他们的知识面比我们广,分析问题更透彻,是非常值得我们学习的。”

黄剑峰和她的同学们之间组建了微信群,遇到学习中的问题,大家会在群里进行讨论,解决疑问,“每个人的特长不同,大家互相学习”。上课的老师们在平时看到很好的资讯,都会推送到群里;同学们还会把所在公司的相关招聘信息发送到群里,“同学之间资源共享”。

临近毕业,黄剑峰最近比较忙碌。前段时间是毕业论文的中期考核,她需要将相关行程通知给每一位同学;上

周是学位证书照片的拍摄,她需要组织同学;接下来她还在策划毕业酒会,“毕业酒会涉及到很多东西,预算、场地选择、节目安排、录音摄像、班服定制、班歌录制等等”,毕业季除了酒会,黄剑峰还想安排一次毕业旅行。

“时间过得很快”

在管院MPAcc项目就读的第一年,黄剑峰曾有一段时间的不适应。

“本来我们以为在职硕士的课程不会很辛苦”。但是黄剑峰和她的同学们想错了。周六、周日安排了全天的课程,四门课都会布置个人作业和小组作业。周一到周五,同学们都要进行各自的本职工作,只能在晚上回家之后开始完成课程作业,“基本上都要做到凌晨两三点”,到了期末复习阶段,就更加忙碌和辛苦。

两年半的时间里,黄剑峰牺牲了许多陪伴家人的时间,幸好她得到了家人的全力支持。在毕业后,她希望可以“补偿一下家人”。

对于复旦大学管理学院,黄剑峰希望它能保持与现在一样的教学宗旨,招收优秀的学生们,投入一样的教学资源,让同学们更好地享受学习、参与交流。同时,她提出开设小型研讨课的建议,“让同学们提高自己的表达能力、发言能力,大家的收获会更大”;她还建议部分课程开设远程网络课堂,让同学们“在工作上不分心的同时,也能够学到知识”。

去年2月,2015级MPAcc项目的开学典礼上,黄剑峰作为2014级学生的代表发言。现在,她即将毕业,她希望未来来到管院MPAcc项目读书的所有同学“好好珍惜这两年半的读书机会,因为管院无论是老师还是同学都很优秀,快毕业的时候,你会觉得这些时光真是太珍贵了。”**F**



荟萃科研与教学的新发展和各类活动的新动向，展现和记录学院成长的每一步。



ISMS 营销科学年会首次移师中国 聚焦全球市场营销新趋势

来自 28 个国家和地区，超过 330 所大学和研究机构的专家和学者参会，会议注册人数达 800 人，参会学者共同探讨市场营销研究的新成果、新发现和新问题，一起研判面向未来的营销科学研究方向、课题和应用前景。

当下,中国经济增速放缓,发展备受挑战。但随着互联网的迅猛发展,崭新的营销时代正在中国开启,它不仅将会推动中国经济的发展,也会对全球营销学界产生深刻影响。正是在这样的背景下,第38届营销科学年会于6月16日-18日在上海举行,这是该会首次在中国举办,由复旦大学管理学院主办。

本次大会是迄今全球营销科学界规模最大的学术会议,也是全球营销科学界A类期刊主编与会人数最多的学术会议,来自《Journal of Consumer Research》、《Marketing Science》、《Journal of Marketing Research》、《Journal of Marketing》等诸多国际顶级权威期刊的主编将共同出席。来自28个国家和地区,超过330所大学和研究机构的专家和学者参会,会议注册人数达800人,参会学者共同探讨市场营销研究的新成果、新发现和新问题,一起研判面向未来的营销科学研究方向、课题和应用前景。

在为期三天的时间里,大会以广告、零售、营销战略、消费者行为、付费搜索营销、社交媒体营销、数字化营销等领域来划分模块,举行了186场平行论坛,精心安排诸多来自学术界的嘉宾演讲。多位学者嘉宾将分享他们在价格定制、消费者评估、消费者需求等方面的精彩观点。

因为来自世界一流管理学者和营销学家的思想碰撞和深入交流,本次大会的成功举办不仅能为全球营销学术界的发展提供启发和思路,也将为中国企业实现营销升级奠定坚实基础。

中国开启营销新时代

经过近40年的市场经济发展,中国企业的市场营销实践也在经历了“广告战”、“价格战”、“渠道战”之后,开始发力于“产品战”以推进宏观意义上的“供给侧改革”,随着中国企业品牌成为国际一流品牌,营销创造价值的理念也开始受到越来越多的中国企业的重视。同时,由于互联网特别是移动互联网的迅猛发展,为中国企业的营销创新提供了更为广阔的空间。基于大数据的精准营销及顾客资产管理、实时广告拍卖(RTB)、顾客参与价值创造、个性化营销、共享消费等创新营销策略几乎和西方国家同步展开。这些都让企业界和政府越来越相信营销科学的价值和魅力。

复旦市场营销学科历史悠久

复旦大学在1917年就开设了商科,是中国最早开始现代商业教育的大学。20世纪80年代初,复旦大学逐步恢复市场营销科学的的教学和研究,并于1993年开始设立硕士和博士研究生项目,1999年正式成立市场营销系。建系伊始,复旦大学管理学院就把国际一流商学院的市场营销学科作为学习的标杆,设立了营销战略、消费者行为和营销模型等学科领域与方向,并通过举办论坛和研讨班、邀请名师访问教学、招募教授入职、学生国际交换与联合培养、建立合作研究平台等多种方式开展广泛学术交流合作,逐步融入市场营销的主流学术舞台。^[7]





2016 两岸经济新动力论坛在台成功举行

在当前医疗资源供不应求的环境下,基于移动互联网平台的移动医疗有着重要意义和广阔发展前景。移动互联网医疗也是台湾发展领先的领域,两岸如果加强合作,相信可以引领产业发展。

6月19日,由复旦大学管理学院主办的“互联网新经济与健康大未来——2016两岸经济新动力论坛”在台北隆重举行。复旦大学管理学院院长陆雄文,副院长孙一民,上海中医药大学附属龙华医院肿瘤科主任医师邱佳信,汇桥LB医疗基金创始人兼首席投资官、复旦校友李彬一同参加了本次活动。学院在台校友、复旦校友,以及台湾当地各界嘉宾和媒体共近二百人参与了本次论坛。

下午1点30分,论坛正式开始。陆雄文院长首先致开幕词并发表演讲。陆院长指出,大健康与医疗产业是当下全球最热门的行业之一,许多私募基金都在加大投资。在当前医疗资源供不应求的环境下,基于移动互联网平台的移动医疗有着重要意义和广阔发展前景。移动互联网医疗也是台湾发展领先的领域,两岸如果加强合作,相信可以引领产业发展。希望本次论坛通过演讲者与参加者的观点碰撞,寻求健康产业新的投资机遇,推动两岸医疗产业的携手发展。

接下来,汇桥LB医疗基金创始人兼首席投资官、复旦校友李彬博士带来演讲,主题为“医疗健康产业热潮下的资本思考”。他分析了大陆地区医疗水平及现状、人口老龄化给健康产业带来的机遇、英美等国家医疗健康产业水平,并指出:从投资角度看医疗健康产业,医药产业离移动互联网最近,而医院则离互联网较远。移动医疗设备、在线医疗咨询在移动互联网方面则发展得不是特别成熟。但移动互联网时代,医疗仍然是值得投资者期待的领域。

晚上,在台校友举行联谊。陆雄文院长首先对新一届毕业的校友表示了祝福和欢迎,并为校友们回顾了2015年学院恢复建院30周年的盛况、介绍了学院2016年以来新的动态和成绩。最后,他还特别感谢了当地校友,圆满组织了本次活动。

全天活动由复旦管院台湾校友联络处任执行单位负责组织安排,并得到校友企业宏将传媒的全程赞助,复旦大学EMBA同学会台湾分会也给予了大力的支持。特别值得一提的是,活动还受到当地媒体的相当关注。

自2008年始,学院每年持续在台湾地区主办和参与各类大型论坛,论坛主题每年各有不同,侧重经济、商业、教育等领域,每次论坛都吸引到数百名校友和台湾当地企业家参与。2010年5月,学院正式在台设立校友联络处,与复旦EMBA同学会台湾分会携手,帮助学院在台品牌推广、并为校友搭建了良好的沟通交流。

如今,复旦管院已有台湾校友约470人,在各行各业发挥了重要作用。学院也非常重视台湾校友,每年都会有师长前来与同学相聚,就学院发展与校友们进行交流。在未来,我们希望能有更多的校友充实到联络处和同学会的队伍当中,让学院有力量搭建更广阔的平台、更好的为校友服务;也期待台湾校友为学院、为社会做出更多的贡献! **F**



2016两岸菁英论坛隆重举行

“两岸菁英论坛”由复旦大学管理学院与台湾大学管理学院共同创建,依托复旦大学-台湾大学EMBA项目,致力于进一步助力海峡两岸高阶商业精英深入理解两岸文化差异与商业机会,通过两岸政、商、学菁英在学术以及企业实务上的分享,达到相互碰撞、学习和交流的目的。

2016年4月14日至15日,以“新经济的逻辑和动能”为主题的“两岸菁英论坛”在学院隆重举行。“两岸菁英论坛”由复旦大学管理学院与台湾大学管理学院共同创建,依托复旦大学-台湾大学EMBA项目,致力于进一步助力海峡两岸高阶商业精英深入理解两岸文化差异与商业机会,通过两岸政、商、学菁英在学术以及企业实务上的分享,达到相互碰撞、学习和交流的目的。

今年是两岸菁英论坛首次在上海举行。复旦大学党委副书记刘承功、复旦大学管理学院院长陆雄文、复旦大学管理学院副院长殷志文、复旦大学EMBA学术主任包季鸣,台湾大学副校长李书行、台湾大学管理学院副院长及EMBA执行长谢明慧女士,以及复旦大学-台湾大学EMBA项目同学出席论坛。

两岸携手,实现最有价值的探索

活动伊始,复旦大学党委副书记刘承功首先致辞。他表示,复旦大学-台湾大学EMBA项目自2010年招生以来,已经成为顶尖的中文EMBA项目,“两岸菁英论坛”无疑是大趋势、大思路、大交流、大融合的经典范式,预祝本次论坛举办圆满成功。

台湾大学副校长李书行先生在致辞中表达了台湾大

学管理学院的感谢,他认为复旦大学和台湾大学联合举办的EMBA项目,强强联合,不仅有助于理解跨区域跨文化企业的思维,更能通过两校合作了解海峡两岸经贸发展趋势。

我院陆雄文院长在发言中强调,本次论坛的主题“新经济的逻辑和动能”切合实际,中国大陆经济的基本面不会改变,仍然会稳定持续地增长,关键就在于如何找到经济持续发展的逻辑和动能。

台湾大学管理学院副院长及EMBA执行长谢明慧女士则希望复旦大学-台湾大学EMBA项目以及“两岸菁英论坛”能够达到反思与悟道的目的,期待即将完成学习之旅的EMBA同学们能够真正看清新经济的逻辑和动能。

复旦大学EMBA学术主任包季鸣教授在致辞提出,中国正在发生巨大的变化,在互联网的冲击下,大公司正在裂变成大平台,小公司正在聚变成大平台,期待本次论坛能带来中国企业在这轮变革中的最有价值的探索。

思想碰撞,勾勒行业宏图伟略

在接下来的主题演讲环节,中央研究院院士、台大财务金融系特聘教授、台大经济学系合聘教授管中闵发表了以“打造金融科技新未来: 帐联网与区块链”为主题的演



讲。金融科技的新观念与新基础建设将改变金融业生态。掌握未来物联网时代的大趋势,才不致落后,也才有机会成为全球参与者。

原上海实业(集团)有限公司董事长蔡来兴以“新一轮BAT崛起的战略谋划”为主题分享了观点。他指出,“互联网+智能+企业再造”是国家推动新一轮BAT崛起的大战略,明确了“互联网+智能+企业再造”战略重点,鼓励“互联网+智能+企业再造”多种创新方式共同推进,旨在动态选拔新一轮BAT潜在对象,搭建精准化贴身服务的综合性大平台。

冶云商总经理助理、欧冶电商总经理马苏发表了“B2B钢铁垂直领域电商发展探索”的主题演讲。他认为,新经济时代的关键词之一是转型,其中制造业的转型备受瞩目,而传统制造业结合互联网的转型更受追捧。欧冶电商从钢铁制造流通领域切入,正致力于探索B2B钢铁垂直领域电商发展之路。

台大电机工程学系教授、台大教学发展中心教师发展组组长叶丙成以“如何在新经济胜出? 新世代人才的培育新思维”为主题分享了心得。他指出当下的时代已经变了,我们的教育希望培养出会表达、会思考,会自主学习新知,会面对未知变局的人才。所以,自学的能力、玩心以及格局都很重要。

网络家庭国际信息股份有限公司董事长詹宏志分享了台湾电子商务的发展经验,强调了两岸合作在未来经济发展上的重要性,倡导两岸电商合作。

腾讯公司高级副总裁马晓轶则分享了行业和企业应对“互联网+”热潮的经验,从游戏、广告和产品管理等方面比对了互联网对传统行业的冲击,强调了“与其看更多类似互联网思维之类的,建议更多关注未来技术的发展。”

华为集团国际咨询委员会资深顾问田涛的演讲围绕企业和客户之间的关系和华为发展的三个阶段等展开。他强调客户就是上帝,企业必须满足客户现实需求,同时结合华为的发展阶段对企业与客户的关系展开详细阐述。

红星美凯龙总裁李斌对于中国的新经济进行了解读,阐述了对于互联网行业发展现状的看法,同时分享了传统企业应对互联网经济的战略和举措。

四年来,“两岸菁英论坛”结合大中华地区产业发展特点,每年推出着眼于大趋势(侧重学术)、大思路(侧重实践)、大交流(两岸交流)、大融合(教授总结)四个维度的主题,力邀政界、学界、商界重量级嘉宾,就经济、金融、科技、社会领域进行深入探讨。2016年的春天,“两岸菁英论坛”在上海举行,关注互联网领域的最新进展,探索中国企业在经济变革中的应对逻辑,相信能为海峡两岸的业界菁英带来新一轮的思维碰撞。 **F**



2016 香港春季论坛聚焦宏观经济形势

复旦管院校友联络处每年春季都会举办大型论坛活动,针对当下经济热点,邀请杰出校友分享解读,旨在带来经济管理问题的新知新闻,促进校友交流成长。

2016年4月29日,我院香港校友联络处携手复旦大学香港校友会金融分会,举行了一年一度的春季论坛,逾百位校友参加,并就2016年度宏观经济形势和新经济趋势等话题展开了精彩的讨论。

本次春季论坛由弘源资本创始合伙人、复旦管院陈冰校友主持。孙一民副院长代表学院发表致辞,感谢校友联络处多年来用心策划组织活动并服务校友。此外,孙一民副院长回顾了2015年学院为纪念恢复建院30周年所举行的一系列活动;在将来,学院也将更加注重将教学科研实力保持在较高水平,继续开展各类有意义的论坛活动,为企业和校友提供广阔的交流平台。

复旦香港校友会金融协会会长周军校友、复旦管院香港校友联络处主任马骏博士、毕马威华振驻香港合伙人汪红阳先生也先后致辞,对各位校友到来表示了热烈欢迎,并预祝活动取得圆满成功。

针对当前的经济环境,本次论坛主要围绕中国经济的出清与重构两大问题展开。作为中国人民银行研究院首席经济学家,复旦管院校友、复旦管院香港校友联络处主任马骏博士从宏观经济的角度发表了精彩的主题演讲。

在第一轮圆桌讨论环节,在陈冰校友的主持下,马骏博士、瑞穗证券亚洲有限公司董事总经理兼首席经济学家沈建光校友、博海资本董事长兼首席投资官孙明春校友就当前宏观经济的发展趋势展开了深入讨论。大家均认为,中国经济的短期发展势头良好,但从长远来说,中国经济

要想出清,还需要大家保有一定耐心,关键在于未来十年的发展如何,其中离不开房地产的支撑,也必须依靠中国创新经济进一步发挥潜在竞争力。

在随后的第二轮圆桌讨论上,校友们对于中国新经济的发展展开了更为细致的诠释和分析。上海实业(集团)有限公司副总裁、复旦香港校友会金融分会会长周军校友表示,出清与重构并非一蹴而就的事情,从上实的实践来看,从产业结构优化调整等更宏观的角度来谈出清或有更加显著的参考价值。

医疗行业的发展一直是人们关注的焦点,对此,Ally Bridge Group 合伙人兼首席信息官李彬校友认为,我国医药行业的未来在于创新技术与全球化视野。

作为互联网时代的新生力量,乐视备受瞩目。乐视控股集团副总裁、生态O2O销售平台总裁张志伟校友则认为,乐视的独到之处在于是把以前的梦想一一变成现实。张志伟校友表示,未来经济结构里最核心的是用户,用户的规模、质量、黏性、活跃度、UP值决定了这个企业在未来如何成长与发展,乐视就是靠内容、平台、终端来获取用户。

本次活动的嘉宾为全复旦校友阵容,校友的倾情分享涉及宏观经济与新经济的方方面面、干货满满,赢得现场观众的一致好评。

复旦管院校友联络处每年春季都会举办大型论坛活动,针对当下经济热点,邀请杰出校友分享解读,旨在带来经济管理问题的新知新闻,促进校友交流成长。F



2016年全国优秀大学生夏令营隆重举行

本年度研究生项目招生夏令营分两轮举行,本次夏令营为第一轮,迎来自全国各高校的百余名优秀大学生,夏令营招生项目涵盖硕博连读项目、金融硕士项目、国际商务硕士GMiM项目和DDIM项目。

2016年5月20日至5月22日,为期两天半的2016年全国优秀大学生夏令营在复旦大学管理学院成功举行。本年度研究生项目招生夏令营分两轮举行,本次夏令营为第一轮,迎来自全国各高校的百余名优秀大学生,夏令营招生项目涵盖硕博连读项目、金融硕士项目、国际商务硕士GMiM项目和DDIM项目。

隆重开营

5月20日晚,开营仪式正式开始,陆雄文院长致欢迎辞。他向在严格选拔中脱颖而出的同学们表示祝贺,并简要介绍了我院的基本情况,“我们管院不但要做最好的研究,也要做最好的教育,而最好的教育就是要让我们的学

生成才”。陆院长分享了他的教育理念,“一直以来,我们都以培养各行各业的领军人才作为我们的责任”。他表示,“中国最优秀的学生值得投入最优质的资源。我们认真办教育,很认真地做每一件事情,要求每一件事情都做到尽可能的极致”。最后,陆院长对同学们提出了要求,“不可趋炎附势,人云亦云,要有独立人格、独立见解,以自己的才华为家庭、社会、组织做有意义的事情。”

随后,国金证券总裁助理廖卫平校友发表主题演讲,他向入营的同学们介绍了国内证券公司投资银行业务的概况,并分享了他自己对投行人生和工作等方面的认识与思考。来自意大利路易斯大学的DDIM项目学术主任Giovanni Fiori介绍了路易斯大学和DDIM项目的历史。来自GMiM项目合作方英国伦敦商学院的高级招生经理

Aram Karakashian从项目特点和优势谈起,就学习形式、学制安排、就业形势、全球竞争环境等方面介绍了GMIM项目的基本情况。

精彩纷呈

在5月20日闭营仪式之后的两天,夏令营为营员们共举办了7场精彩的讲座,既让营员们深刻领略我院教授的学术风采,又有机会接近企业高管和知名校友,聆听金融证券的行业知识和职业生涯指导。

5月21日上午,复旦大学管理学院1984级校友、海通创新证券投资有限公司副董事长常红女士,为同学们发表了题为“从学生到职场新人,渐入佳境”的演讲。随后,摩根士丹利中国校园招聘主管王湘鄂先生就“投行及咨询行业人才需求特点及大学生职业规划”发表了主题演讲。

5月21日下午,我院会计学系的陈超教授作了“金融发展、股权性质与中国企业国际化”的学术讲座。他认为中国经济面临的三大发展趋势与挑战分别是信息互联网化(移动、物联网)、经济全球化(市场、金融、资源)和生产制造服务智能化。在此背景下,陈超教授研究了金融发展对缓解企业融资约束的作用、金融发展对中国企业国际化的作用、股权性质对于金融发展与中国企业国际化的关系等议题,并详细介绍了研究文献、研究方法与分析结果等内容。

之后,复旦管院职业发展中心高级顾问张明老师进行了“职业生涯规划从现在开始”的主题讲座。从什么是职业生涯规划、个人职业生涯规划的重要性、职业生涯规划的基本原则、职业生涯规划的基本步骤等方面进行讲述。

5月22日上午,我院市场营销系金立印教授为营员们带来了题为“行为科学研究及其管理实践应用”的学术讲座。金教授运用丰富的营销案例,为同学们讲解了行为科学在商业、公益乃至国家政策方面的应用。“这个世界上不存在绝对的价值,只存在相对的价值”,他使用丰富的例子和数据说明人不具备稳定的偏好,对价值的感知随时间、环境、情绪等因素发生变化。

5月22日下午,共有两场精彩的业界讲座,演讲嘉宾

分别是德尔福亚太区高级财务分析师陈丛斌和中金公司股票业务部衍生品团队副总经理孙秀琳。

才艺比拼

本次夏令营的一大亮点是增添了才艺展示环节,同学们在听讲座、参加笔试面试之外,还分组准备了精彩纷呈的节目。5月21日晚,“Talent Show”在一片期待中揭开了神秘面纱。

营员们都拿出了独门绝技,武术、魔术、琵琶、舞蹈等。晚会还设置了copy不走样和击鼓传花等互动环节,玩游戏、得管院熊,引起了晚会现场一次又一次小高潮。最后,晚会在大合唱《相亲相爱》中落下了帷幕。

欢快闭营

5月22日晚,闭营仪式在复旦大学旦苑食府举行。

我院吕长江副院长首先致辞。致辞中,吕院长希望经过夏令营严格考核后的同学们能保持一颗平常心,“不论结果如何,同学们都要享受这个过程,因为这个过程本身也是一种学习。夏令营是结束了,但学习和成长还远远没有结束。”“最契合自己的才是最好的,我希望大家认真思考复旦管院是否是真正契合自己的项目”。吕院长表示复旦管院对优秀同学的大门是一直打开着的,“七月还有第二轮夏令营,我们等待着优秀同学的到来!”

作为营员代表,复旦大学的马迅和中央财经大学的任添两位同学发表了感言。

晚宴还邀请到了硕博连读项目的校友徐倩、金融硕士校友董芷汝和DDIM项目校友袁姝怡,她们分别分享了自己各个项目的体验与思考。

随后是Talent show的颁奖环节,同时播放了夏令营纪念短片。晚宴过半,在校生代表卫健炯、毛林泽和高慧上台为大家分享项目的就读体验,随后进行现场纪念品抽奖。

晚宴最后,主持人钟诚姣老师向所有入营的同学表达了感谢,“期待与大家2017年9月在复旦管院重聚!”就此,复旦大学管理学院“全国优秀大学生夏令营”圆满结束。**F**



薪火相传守护朝阳 第三届“朝阳行动”启动

2016年5月9日,52名硕博连读学生到达安徽省霍邱县,开启了为期两周的支教活动。

绯 绯朝霞随风散，冉冉“朝阳”再启程。2016年5月9日，52名硕博连读学生到达安徽省霍邱县，开启了为期两周的支教活动。

5月10日上午，硕博生们分成10组，分赴临淮中心学校、临淮初中、大兴小学、双门小学和莫店小学给当地的孩子们上课。

本次支教活动延续去年的活动内容，以课堂教学实践为主，我院学生代替当地的教师给学生们上课两周。今年的准备工作更加充分具体，在到达霍邱之前，各组学生已与当地学校的班主任以及各科老师进行了详细交流，了解他们的上课进度、进行各学科分工、撰写详尽教案、制作课程PPT、备课、购买教辅教具等，并且邀请了上一届“朝阳行动”的所有“支教达人”作为备课督导，帮助各组成员尽快进入“教师”角色。

今年“朝阳行动”还获得了上海市第六师范附属小学一（1）班“艺馨中队”小学生们的爱心捐赠——4箱书籍，分别捐赠给了本次支教活动的4所小学，校长们收到捐赠图书后对上海小学生们的义举表达了感谢。

为与当地学校的孩子们迅速打成一片，各组成员首先开展了丰富多彩的“破冰”活动：自我介绍、猜科目、五毛一块、击鼓传花、你画我猜、知识竞赛等。随着活动的进行，活动气氛迅速热烈起来，教室里欢声笑语不断，老师与学生们互相建立起了良好的第一印象。

在结束了破冰活动之后，老师们正式开始第一天的教学活动。数学、英语、语文、生物、地理和体育，各支教小组按照各班级原来的课程表开始上课。在小老师们的指引之下，课堂气氛渐渐活跃起来。同学们从陌生到熟悉，从担忧到放松，课程中师生已经展现出一定程度的信任与默契。

一天的支教工作结束后，支教队员们开会总结这一天的支教感受并分享授课经验，并根据实际情况进行授课难度的调整。经过了一天的相处，小学生们虽然接纳支教队员融入了他们的课堂，并且积极配合教学活动，但是奖惩制度还需要完善，课堂纪律的维持还有待加强。既要得到他们支持和信任，又要让他们学会如何养成良好的习惯、遵守纪律，更进一步激发他们的学习兴趣和求知欲，这是接下来几天支教工作的重点和难点。

“朝阳行动”是复旦大学管理学院组织的本硕博扶贫支教活动，是本硕博培养方案中必修的实践学分要求。从2013级学生开始，所有本科生在大二、硕博生在研二必须参加学院统一组织的扶贫支教活动，藉此提升学生的社会责任感和使命感。

“朝阳行动”已进入第三个年头，短短的两个星期的活动，希望为孩子种下改变未来命运的种子，让他们更多了解外面的世界，增强改变现状的自信和勇气。“朝阳活动”需要管院各届同学们薪火相传，守护在中国中部地区的一个个小太阳。F





实践区

管理理论与管理实践紧密相连。在这里,我们可以与来自业界的高层管理者一起分享他们的实践收获和探索心得。

数字时代如何卖汉堡

时间:2016年4月24日

论坛:复旦大学MBA营销实践前沿论坛

嘉宾:麦当劳中国营销副总裁、复旦管院本科校友 须聪 女士



这是一个高度标准
化的行业,而我们希
望新技术能够参与
其中,以便提供给顾
客个性化的选择 and
服务。

今天我演讲的主题是数字时代卖汉堡。这是一个非常挑战的课题。

先来看一下卖汉堡有多困难。根据BrandZ的报告以及他们的品牌价值排行榜,榜单的前十位,幸好有麦当劳,但是2015年已经比2014年有所下降。不难发现,从第一到第七的企业都是和新科技相关的,我们这个时代变化得非常快,因为技术给生活带来的改变,所以很多给人带来生活价值的东西,都来自新科技公司。今天,传统企业如何利用新科技提高自己在传统领域的价值,这是我们面临的最大挑战。

跟来自市场前线来的每一个人一样,我的意图就是要挣钱。不要以为做市场营销的人整天就是花钱做一些漂亮的东西拿出去分享,没有那么花前月下,其实我们满手都是沾着泥土和鲜血的。我们有一个很大的意图,就是要赚钱。做一个促销活动,或者是用一个类似的方法,确实能够在短期内赚到钱,但是要长期赚

到钱,靠那样的方法是行不通的。

位居榜单前几位的都是高科技公司,像谷歌,我曾经去过它的总部。谷歌的乔纳森说,如果你在谷歌随便找10个人问公司的价值是什么,8个人都是可以回答出来的。乔纳森当时加入谷歌的时候,他也有商业背景。他曾经做了一个商业计划书给他的合伙人看,但是那个合伙人把计划书扔在一边,说我不要看这个,我要知道如何赚钱。其实Harvard Business Review说,挣钱的人的伟大之处在于,他知道如何给人家创造价值,而在这个过程中,他们就可以赚到钱。无论是新科技还是传统行业,我们的目的就是如何提升我们的价值感。在平时的工作当中,我们一直要做的功课就是消费者洞察,了解消费者的需求,这是要基于你本身业务强项和业务资产来做的。

对麦当劳来说,我们最大的资产是开店,这一点非常重要。其实快餐行业是最难数字化的,因为吃的行为是没有办法数字化的,而且吃这个动

因是无法数字化的。这不像买衣服,可以半夜三更下单,然后淘宝就送过来了。吃的行为本身是不能没有实体的,所以开店是非常重要的。我们在王府井开了一个旗舰店,这是一个试点,未来我们会很快在全国推出这些试点。王府井的店就比较全面地阐释了我们对下一个创新应该是什么样的理解。我认为,这种创新包括以下几个方面:全面数字化、尽享亲子时光、个性化选择、个性化服务。这是一个高度标准化的行业,而我们希望新技术能够参与其中,以便提供给顾客个性化的选择和服务。虽然,每一个点看起来都不像新科技有一个革命性的改变,但是我们把科技利用起来,然后把它整合起来,可以分布到几千家店,我相信这个在世界上没有多少人可以做到。

第二,全面数字化。比如说最简单的定餐,现在我们在北、上、广、深会全面铺开点餐屏,你不再需要到柜台点餐,这被消费者叫做iphone20,因为它的屏非常大。我们发现有了

这个屏之后,可乐不加冰的选择多了20%。因为面对点餐屏,客户会有更多的自由选择,这提升了客户的价值。现在我们的柜台都已经改进了,大家称之为双点式柜台,一边是点餐的,还有一边是取餐柜台,上面有电子屏叫号。所以你在点餐机上点完,用手机付款,之后有一个号码,你就可以凭着号码去取。因为有点餐机,在点餐机上消费者可以自己选,甚至说一个汉堡要多两份生菜还是多加一点什么,都可以在上面实现。我们现在有一个新品牌叫“我创我未来”,有不同的食材、蔬菜、酱的选择。

另外,在王府井这个店,我们还测试了一样东西——微信点餐。现在每个人都有微信,根据腾讯的统计数字,每人每天平均打开26次微信。桌上的二维码可以帮助实现微信点餐,同时这个订单会传到厨房,你坐在那里,服务员会帮你送过去。此外,还有微信的桌边加餐,比如说吃到一半想加一个冰淇淋,就可以用微信点餐。因为手机的使用频率很高,我们又增加了无线充电。

第三,亲子活动。我们和腾讯合作,在餐厅里有一个小的空间。有很多人问过我,希望顾客多留几分钟,还是少留几分钟;希望有玩的地方占座位,还是给他们提供好的服务。对此,我们当然要平衡。客户为什么到

我的餐厅来,他要的体验是什么,在这个体验上我们能给他什么以便让他对我们的品牌有好感,让他下一次再来,这些都是我们需要考虑的问题。我们有很多小朋友就是因为亲子活动吵着让他的爸爸妈妈来的。在大的社区店里面我们有这样的游戏广场,但是在王府井这样的店我们无法设置游戏广场,针对这个问题,我们在这样的店里会专门设置一个线下游戏体验空间。顾客可以通过这个参加互动游戏,小孩子在餐厅里就可以玩了。还有电子互动墙,他在墙前面做动作,他的影子就会和他互动。除此之外,因为很多人会在麦当劳一起聚会,我们专门设置了空间更大的派对房,并且派对房的灯光根据不同的时间段或者是派对的主题自动变换。

店是我们最大的资产,我们投资了很多钱来提升客户的体验,除了顾客感觉体验更好之外,从商业的角度来说,我们还可以利用这个多做一些有创意的商业改进,比如在点餐屏上用微信支付、阿里支付。我们所有的餐厅接通了所有的银联支付和手机支付。现在北、上、广、深四个城市,半年中手机支付的比例已经达到20%以上,而且每天都在上涨。

作为一个品牌,我们还有一个最大的强项,是其他行业做不到的——

店是我们最大的资产,我们投资了很多钱来提升客户的体验,除了顾客感觉体验更好之外,从商业的角度来说,我们还可以利用这个多做一些有创意的商业改进。

通过一个微信ID把线上线下连接起来。如果说其他行业也可以做到,他们也并不具备我们的绝对优势,那就是我们是低客单价、高频访问。通过支付宝,我在后台能够看到用支付宝支付的是哪些人,每人的在线情况是怎么样的,同时根据支付宝的数据,完全可以做地域分析、客户行为分析。我们现在开始尝试程序化购买,通过数据了解到谁真正来我店里吃,这些人和别的人为什么不一样。

我们还有一个精准投放的应用。通过搜集到的数据,对在餐厅一公里范围内的人群做一些产品的推广。当我的店还没有开到那里的时候,我投其他的广告都是浪费的。所以我的广告只会覆盖距离我的店周边的范围。

还有另外一个数据利用的例子,就是在北京和百度的合作。这是一个实时的热点图,就好像他在五一、十一、春节期间看有多少人回乡,去了什么旅游景点一样。我们通过这个图也可以看到这样的数据。

地段对开店是非常重要的。除了刚刚那些比较数据化的东西,我们也做一些比较好玩的东西。2012年我们做过一个疯狂小鸟的活动。当时我们在愤怒小鸟的游戏当中植入了一张地图,把每一个我们麦当劳店的地点标注出来,上面写着这是麦当

劳的店。你靠近的时候会得到一个信息,如果你是疯狂小鸟的用户,会自动激活一个打鸟的新武器,24小时更新一次,每一种武器都是不一样的。

另外一个我想讲一下我们未来发展的可能性。当我们推出自动点餐屏之后,很多人来找我们问能不能用它来做广告。我们会有一个尝试,但是不会作为一个媒体。如果有其他的伙伴利用这个媒体传递信息,能给客户带来价值,我就愿意给他做这个广告。还没有电子屏的时候,我们用桌面做了一个尝试,和京东做了一个合作。在每一张桌子上贴了这样一张纸,中间的二维码是京东商城的一个入口。你知道在麦当劳一般都是一两个人一起来,通常他们不太讲话,一起玩手机,吃一顿饭大概是10-15分钟,那是一个有效利用的碎片时间。我们就贴了一张图,然后印上我们的一些东西,比如是一个可爱的小女生喜欢吃的冰淇淋,旁边有一个京东商城的入口。当时京东并不认为这是一个很好的入口,但是没有想到21天的时间,真的有很多订单来自这里。

从麦当劳的品牌定位来说,当我去传递我的品牌信息的时候,我希望这个讲述故事的方法是非常有意思的,是一个非常酷的方法。

接下来我以一个樱花口味冰淇淋为例子,谈一谈当我们在推一个新产品的时候,究竟要采用什么样的有效方法。推出这款冰激凌的时候,我们没有用一分钱去做广告宣传,只希望在社交媒体上广泛传播。于是我们和百度地图做了一个活动。大家知道,冰淇淋是没有办法先期卖给消费者的,只能在某个时间点上吸引消费者的注意力。所以当客人打开百度地图的时候,就会得到一张电子券,这张电子券是可以免费购买冰淇淋的。同时,它会指出最近的麦当劳的甜品站在哪里,告诉你什么路线可以到达那个甜品店。在这之后,冰淇淋开始根据设定的时间融化,当你在这个时间到达甜品店,你就可以得到这个免费的冰淇淋。

综上所述你会发现,作为在前线战斗的市场营销人员,要做的事情很多,我要达到我的效果,要赚到钱,还要想到如何给我的顾客留下好的印象。我非常喜欢以这个作为例子来诠释我对品牌资产的理解,同时这是一个很有意思的推广。我这样做是为了彰显只有我的店会卖冰淇淋这一理念。

我经常被问到一个问题,营销和销售究竟有什么不一样。我想那就是我们做的每一件事情都会给客户以价值,然后一点一点去积累。[7]

颜值经济时代的工匠精神

时间:2016年4月24日

论坛: 复旦大学MBA营销实践前沿论坛

嘉宾: 原上海家化集团总经理、佰草集董事长、复旦大学校友 王茁



关于颜值经济,我刚刚讲了『机会大如天』,而我想讲的恰恰是『困难大如天』。

大家都知道这是一个“看脸的时代”,使得化妆品行业得到了蓬勃发展,我今天要讲的就是颜值经济。

先讲讲颜值。颜值,在中国古代,包括西方,都是一个非常重要的话题,但是很多人觉得颜值是最近兴起的一个现象,至少“颜值”这个词出现,只是最近一两年的事情。大家不知道,颜值的历史有5.3亿年。因为从生物学意义上讲,各种生物也是看颜值的。当然后来由于人类的出现,进入了一个新的颜值时代,是人类学的颜值时代。

当然,颜值和社会学、心理学的发展有非常重要的关系,颜值决定了很多东西。首先,颜值可能决定一个人求职是否成功,决定一个人是否可以顺利加薪,决定一个人是否可以经常得到机会,同时,颜值也决定一个人能否当上领导。最近世界各个国家的领导人的颜值都在纷纷提高,所以颜值的影响非常大。颜值在生活中影响我们的恋爱、婚姻,这个就更不用说了。研究表明颜值影响职业

和家庭,这里面有一个“丑陋罚金”和“颜值奖金”,是真实存在的数据,上下的差别还是很大的,提醒大家重视这件事情。

由于对颜值的重视,我刚刚说有一个行业得到了蓬勃发展,就是化妆品行业。世界化妆品的规模,我这里只是指化妆品产品,不包括医学美容,很多年前市场规模就已经高达4000亿美金,中国市场大概是3000亿人民币左右,而且增长速度是两位数的。中国的增长,一线城市的比重自不用说,是很大。现在更多的增长来自于中西部、低线城市、网络电子商务带来的机会。其实中国颜值的市场,跟中国电影的勃发是有一定相关关系的,低线市场做出了巨大的贡献。

关于颜值经济,我刚刚讲了“机会大如天”,而我想讲的恰恰是“困难大如天”。虽然这个行业充满机会,但是也不乏挑战,困难还是很多。化妆品行业不仅竞争激烈,而且需求端很难搞定。俗话说,“女人心,海底针”,化妆品行业的需求侧面临很大

的问题,因为我们真的还没想好如何取悦她们,她们很快就换了品牌。化妆品不像汉堡,试想我们坚持吃麦当劳好像可以一直吃下去,但是护肤霜、口红、BB霜、CC霜,不停地换,特别是面膜,换得更快。女性换化妆品没有任何的负罪感,而且还有一定的自豪感,所以这个生意一点都不好做。从供给侧来讲,中国有三四千家企业在做化妆品,所以竞争非常激烈,必须要有特色。

中国化妆品有这样几个特点:

一,消费者进入了有主权的时代。她们需求非常多样,以前中国的女性只有一种化妆品就可以,现在中国女性平均使用6-7种化妆品,一个女性一次完整的化妆要用12种产品。女性化妆品消费的个性化、动态化、模糊化特征,使你很难把握。还有一个是理性化,她们也不乱花钱,还要比价,另外她们比较人性,跟个性化有一定的关系。消费者对整个消费体验是有要求的,非常全面的。她们售前、售中、售后都要有美好的

体验。她们对产品的功能、情感、美学价值要求都是很高的。应该说消费者像女人要求丈夫一样要求厂商提供产品,包括三个方面:一是要有本事,二是人品要好,三是脾气要好,即客户服务要做得好。

二,渠道霸权。中国的化妆品渠道主要是这样几个,包括上流渠道——百货,主流渠道——卖场和超市,分流渠道——化妆品专营店,电商渠道——电子商务。这四个渠道对厂商都在耍大牌,都在显示他们的霸权。

三,媒介威权。媒介的变化,用一句中国成语来形容,可以说叫是N千年未有之大变局。传统媒体遇到了很大的大问题,也许还有一点回光,但是依然艰难。而新媒介像是初生之犊,非常凶猛,但是过于凶猛也容易带来祸患,特别是社会化之后,企业更加难以应对。

四,技术赋权。适用各个行业的技术我在这里都做了列举。适合化妆品行业的是医学美容、美容器具以及生物学与材料科学,这些都给我们带来了很大的挑战。据说现在中国整容市场规模是6000亿人民币。

五,竞争夺权。现在欧美日韩都在中国推出了各种各样的化妆品,使得竞争非常激烈。所以整个颜值的需求侧我们可能要读懂一个“权”字。就是消费主权、渠道霸权、媒介威权、技术赋权和竞争夺权。这是需

求侧的五个“权”。

就供给侧而言,中国化妆品品牌持久战经历了三个阶段。中国品牌不会全胜也不会全部被灭亡,因此和跨国公司的竞争是一场持久战。这个持久战分为三个阶段,包括反攻阶段、相持阶段和防御阶段,目前我们处于防御阶段。

中国化妆品要赢得竞争就要读懂这几个字:

首先是“力”,主要体现在以下几个方面。第一个是形象力,包括亲密力:客户关系。第二个是传播力:沟通能力。第三是行动力,包括支撑力:品质和后勤部门。第四个是现场力:终端。第五个是布局力:渠道。第六个是魅力:产品。在思想力方面,需要洞察力、想像力、学习力和诚信力。这是供给侧需要做的十个方面的修炼和努力。

佰草集品牌的“三力”,就是眼力、合力和定力。就供给侧的改革,我最近还发布了一个围绕“航”字的说法。要有启航的行动、导航的系统,续航的动力,领航的能力,宇航状态和护航实力,最后我们要驶上一条广、深、高、速的公路。我是从这四个维度来理解供给侧改革的。

联系《易经》的思想智慧,供给侧改革与有其相通之处。需求就是坤,供给就是乾。坤是至哉坤元,万物资生,乃顺承天,地势坤,君子以厚德载

要有启航的行动、导航的系统,续航的动力,领航的能力,宇航状态和护航实力,最后我们要驶上一条广、深、高、速的公路。

物。企业就是乾卦，大哉乾元，万物资始，乃统天，天行健，君子以自强不息。供需如果说可以吻合，可以匹配，就形成《易经》的泰卦。坤在上，乾在下，就是企业把消费者捧得高高在上。反之就是否卦，市场把企业捧得高高在上，这就不太好。天地交，泰，天地交而万物通也，上下交而其志同也。天地不交就是定，天地不交而万物不通也，上下不交而天下无邦也。中国现在就没有到否极泰来的阶段，因为我们的阴的力量是很庞大的，但是阳的力量不足。供给侧改革就是壮阳，就是激发需求，创造需求，把潜在需求转化为有效需求。

如何应对供给侧改革，《易经》给了我们两卦。第一卦是咸卦，咸卦就是少男追少女，企业要用少男追少女的心来追消费者，那你就会发展。恒卦是什么意思？就是说老夫老妻的关系，我们保持长久的恩恩爱爱的关系，这是长期的。这两卦把供给和需求的关系讲得比较透彻，所以我非常认同供给侧的改革。

对化妆品改革来说，供给侧改革要有两样东西，首先是想象力。美丽是需要想象的，正如我翻译的那本书《美丽靠想象》。营销学的祖师爷有一本书叫《营销想象力》，我们需要用这个来推进供给侧改革。最近有一本书说，将来是要想象力丰富的人来统治这个世界。企业由过去看重技

术工程师，转成看重文化工程师，文化工程师的时代来了。文化工程师就是帮助消费者做梦的人，最著名的代表就是乔布斯。乔布斯是一个文化工程师，消费者不知道自己应该拥有一部什么样的手机，他帮消费者设计了一部手机，这部手机符合消费者的想象。所以文化工程师时代来了，需要更多的会做梦的人，帮助消费者做梦。现在有一个词叫IP，谁可以帮助消费者做梦谁就拥有IP，谁拥有IP就有MP，MP就是金钱型资产，所以这也是一个IP时代。

最后我来讲讲工匠精神。所谓工匠精神，对我而言就是“专业+敬业”这两个维度，有一个成语叫狮子搏兔，说要用全力和不欺之力，这就是工匠精神。同仁堂说“炮制虽繁必不敢省人工，品位虽贵必不敢减物力”，这就是工匠精神。中国的化妆品业是中国最落后的产业之一，比食品业还落后一点。我们这个行业是非常缺乏工匠精神的。今天必须指出的一点，就是有很多平庸的产品通过广告来卖。化妆品行业工匠精神的缺乏，从根本上看是源于思想力、创造力和执行力的不到位。

当然，工匠精神绝不是简单的一个概念口号。很多人认为，我多雇技工就可以提高工匠精神，那是大错特错的。工匠精神首先是公司高管和企业家们培育起来的。有一句话说，

让二把手以及以下级别的员工去学工匠精神的企业，它的工匠精神是不会扎根，不会长久的。所以说工匠精神是一把手工程，而不是二把手和其他员工的事情。

企业家践行工匠精神必须要有信仰。世界上最有工匠精神的三个国家分别是德国、日本和瑞士。这三个国家的工匠精神之所以强大，很可能跟他们的宗教信仰有很大关系。中国古人实际上是明白这一道理的。宋代的理学家程子说“敬之一字，聪明睿智，皆由此出”，也就是说，敬业才可以有敬业的精神。中国的文化传统中是有工匠精神的，只是被我们遗忘了。因此企业家必须要带头提升审美趣味和审美水平，才可以提高工匠精神。中国的消费者之所以不喜欢中国本土的化妆品，过春节的时候到日本或其他国家去买化妆品，主要是因为中国的本土化妆品没有工匠精神，虽然叫化妆品，但是颜值很低。化妆品本身就是用来提升颜值的东西，如果它自身的颜值很低，是无法让人家信服的。所以我们的企业家，自身的艺术修养和审美能力亟待提高。

现在这是一个混战的年代，接下来我们会进入管理的时代，而再之后是人文时代。我希望把我们落后的化妆品时代推向营销3.0，迎来崭新的人文时代。[7]

浪潮之巅的智能革命

时间:2016年5月15日

论坛:问学讲堂

嘉宾:腾讯前副总裁、Google 科学家、著名自然语言处理和搜索专家 吴军



在过去几年里,谷歌数据的增长速度比其他所有的都快,数据意识也比较强。产业数据跟企业发展息息相关,未来所有的公司可能都要使用大数据。

我们这个时代是人类历史上的一个节点,机器的智能有可能超过人的智能。今天给大家分享的正是这个划时代的巨变。可能大家都关注到,两个多月前,在韩国举行了一次李世石与机器人阿尔法狗的围棋比赛。过去十年,谷歌评估李世石的成绩最稳定,基本上可以代表人类的水平。在这次比赛以前,所有人都一致认为,计算机下围棋战胜人类还有待时日,但阿尔法狗以一个压倒性的胜利战胜了李世石。这其实是机器智能非常小的一个应用点,在未来将会有更大的作用。

回顾人工智能的历史,不得不提以下几个标志性事件:1946年电子计算机的诞生;1950年提出图灵测试,判定在什么条件下计算机有了跟人同等的智能;1956年科学家提出人工智能的概念;1972年提出要用数据驱动的方法解决智能问题;1996年IBM深蓝战胜卡斯帕罗夫;2000年大数据产生,十年后谷歌推出无人驾驶汽车,直到今年的阿尔法狗。

前阵流行一个概念叫大数据。如果我们善于利用它,可以做成两件事。第一,换一个思维方式来看待这个世界;第二,机器智能。由于计算机的速度会不断增加,人的水平基本上是平行的,所以机器智能有可能超过人的智能。如此,大数据和机器智能就会成为一种必然。

1970年以前,人工智能的方法就是让机器模仿人的思考及人的行为方式。比如天花板上吊了一串香蕉,我想办法把椅子搬到台子上爬上去,这是人的想法。我们就叫计算机编一套程序,用逻辑推理做这个。后来,科学家逐渐意识到,理解能力是人工智能所面对的最大的技术难题,因为机器无法模拟人先天所具有的理解力。

其后,数据驱动为解决人工智能的难题打开了缺口。利用数据驱动的方法解决智能问题,不乏其例,像谷歌的无人驾驶汽车,火星上的机器人探索狗。可以说,人类在研制机器智能的时候,并不是造出人形的机

器,是用机器人延展智能,计算机跟人有同等的智能就成为可能。

在此,我要提及我在约翰·霍普金斯大学的导师,他在用数据驱动解决智能问题的方法上具有开创性,可以说是人工智能的第一人。他是数学功底非常好的学者,1972年到IBM,那时候要做的事就是怎么把计算机变聪明,重点在四个方面实现突破:第一,让计算机懂得人的语音;第二,让计算机能够翻译一种语言;第三,让计算机能够回答问题,这点是最难的;第四,让计算机在一个棋类比赛中战胜人类的世界冠军。今天这四件事都做到的,这其中最重要的是让计算机识别语音。

这个问题的解决得益于他本人搞通讯的科研背景,此外,当时IBM因给各个企业提供计算机而有为数不多的数据,这也是成功解决此问题不可或缺的条件。于是证明了用数据的方法加上区别模型能够解决智能问题是可实现的。那时,一般的认识是数据的代表性比数据数量本身

更重要。

但是到了2000年以后,当数据量剧增的时候,这种认识很快被颠覆,人们也越来越意识到大数据的重要性。比如,大数据能复原真实的场景,可以帮助我们从一个角度来看问题,使我们对问题有了全面的了解。举一个很简单的例子,百科通过百度知道上7700万的问答,统计了各地的饮食习惯,如此大规模的数据是问卷调查难以获得的。相比较调查问卷,大数据能反映更真实、更细致的情况,表现出多维度的特征。比如说广东、福建的人最爱问什么东西不能吃,宁夏和甘肃问什么东西能吃。即使问什么东西能吃的时候,云南和广东的问虫子能不能吃。透过这些提问,可以看出不同的地域和经济文化条件下,各地居民的饮食习惯差异。再比如说,就每个人用的手机的问题的回答,包括用什么手机,用什么PC,用什么浏览器,用什么操作系统,基于以上数据信息,大概能知道一个人的偏好,类似这种很细的分析都能做出来。而且因为问题经过了六七年的积累,不同时代有不同的问题,不同的经济发展时期会问不同的问题,这就是多维度数据的特性和重要性。

另外,大数据的特征和重要性还体现在它的完备性上。比如美国大选,要了解候选人在每一个州的具体票数支持,在过去是不可能的。历史上没有一个人可以完成的州测试,在

大数据时代完全可以做到。一个统计学硕士,用大数据做了51个州的预测,全部正确。网上所有关于选举的信息,包括微信、推特上的话,社交网络上的表现,都可以形成分析统计的数据。假设说到了11月20几号,调查说选谁,假设把美国所有人都问一遍,那一定是百分之百的准确率,这件事情在过去不可能,在大数据时代还真有可能。

其实谷歌的阿尔法狗下棋用的服务器数量不是很大,内部大概是几十台服务器,加上一百多个GPO。但是训练这个程序算法,是要用上万台的服务器。所以说,机器人真正可怕之处是支撑它的超级数据中心掌握的非常智能的数据,真正厉害的是训练程序跟算法。大数据在这个点上爆发,主要在于摩尔定律使得存储的数据量很大,传感器技术的提升,像现在的RFID。

在过去几年里,谷歌数据的增长速度比其他所有的都快,数据意识也比较强。产业数据跟企业发展息息相关,未来所有的公司可能都要使用大数据。PARDA已经开始使用RFID芯片,过去很难获知的信息,如一件衣服是否被试穿、试了多长时间,试了是否购买等问题,都可以被芯片搜集,形成可供分析的消费大数据,帮助分析消费心理以提升销售额。

另一个例子,Target是美国的第二大连锁店。有一天老板招了一个

——人们也越来越意识到大数据的重要性。

学统计学的硕士,想知道哪些家庭将来要生孩子,以便了解这些家庭的购物需求,将来就要做这些人的生意。后来经过统计发现,确实能找到规律,或者说数据帮助检测出了有特定需求的潜在消费者。比如说一个女生买了一个大包的手纸,此前她买过小瓶的手油,买过大瓶的护肤霜,那么她怀孕的可能性是70%,可能再过三个月要生孩子了。Target通过这种方式,不断地做这些人的生意,销售额不断上升。现在很多人在淘宝上买东西,或者双十一抢购。如果老是去淘宝,你们家什么时候缺手纸了,马云可能比你先知道。

大数据技术的关键,第一是收集数据,其次是存储数据,最后的核心问题是处理数据。其实现在大数据也面临这样的状况,一方面很多地方有大数据,但是不用;而很多小公司想用却不知道该怎么收集。如何不知不觉把用户收集起来,这是一个技巧。比如一家公司,花了30多亿美元在天花板上装一个叫智能空调的感应器,通过感应器可以了解空调的使用情况,甚至包括消费者一般生活的习惯。后来谷歌之所以买它,是因为它了解消费者家庭的全部情况。谷歌擅长计算,它把搜集到的全部数据都拿来分析,把可能的答案拼起来,建立数学模型,然后得到答案。目前谷歌投入了40%的人力做这个,并保证数据的安全性和隐私性。

机器智能的产生主要依赖摩尔定律、大数据和数学模型。当年图灵提出让计算机回答问题,这些问题基本上被分为六类,其中四类跟事实有关,比如说什么是什么、叫什么名字,然后是什么时间、在什么地方,然后是哪一个,what、who、when、where,针对不同的问题建立数学模型。计算机的聪明在于把一个数据问题变成了计算问题。谷歌做事善于把全世界的优质资源整合。举例来说,谷歌自动驾驶汽车能去的地方,全部是它扫街扫过的地区,能够清楚地判断每一条路上的障碍物,根据大数据的多维度和完备性设计算法。可以说,谷歌的无人驾驶汽车完全是靠大数据的完备性在开车。

机器人是一种帮助我们人的机器,未来的世界是机器的世界,也是人的世界。机器人首先取代的是工厂的工人,比如特斯拉招工人,从事汽车工作的工人就没有事干。还有美国的机器人医生,可以根据医学影像画出肿瘤,并且能够干净准确地切除。再比如专利律师、投资合伙人,甚至专业的体育运动员,这些职业,在大数据时代,都有可能被精于分析算法的机器人所取代。

未来世界机器是不会控制人的,但是制作智能机器的人通过机器可以控制我们。机器拿走了我们的工作,机器智能时代,真正受益的不会是98%的人,一定是2%的人,虽然社

会财富增加,但是对多数人来讲没有意义。

以上举了很多大数据和机器人结合在一起的例子,其实很重要的并非数据本身,而是大数据思维方式,借助它人们可以在细枝末节中发现规律性。在大数据时代,很多商业模式发生了变化。

最后,我来总结一下智能革命。很遗憾,在任何一次重大的技术革命中,一开始受益的都是2%的人,剩下的98%的人并未紧跟着受益。但是随着时间的推移,这个过程虽然有些漫长,要经过两代人,半个世纪,新技术才能惠及剩下的98%的人。19世纪初,第一次的蒸汽机革命,最初受益的是发明家、工厂主,还有造机器的人。到了19世纪中期,英国维多利亚女王特别荣耀的时代,美国的工业革命受益的是爱迪生,特斯拉顺势挣了很多钱,跟着受益的是支持他们的GP摩根以及工厂主这一波人。至于老百姓,则是半个世纪以后的1920年代,才享受到工业革命的利益。

自摩尔定律到今年正好是51年,直至今日,很多人还没有享受到美国的IT革命所带来的便利。南美洲、整个阿拉伯地区、东欧,甚至南欧,这些对IT革命的贡献几乎是零,最后沦为全世界的98%。作为剩下的2%这部分的其中一员,大家很幸运,要坚守住这2%的位置,同时关注98%的人类的命运。■





名师云集,意味着更多的思想交流和交锋。在这片得天独厚的空间里,我们可以近水楼台地倾听和学习来自学者的思索和见解。

互联网背景下的管理颠覆

时间:2016年5月28日

论坛:复旦管理前沿论坛走进合肥

主讲人:复旦大学管理学院信息管理与信息系统系 刘杰 教授



互联网不仅是一个工具、一项技术，更是一种思维，它从根本上改变了人和人之间的信息交流方式。

在互联网时代的今天，企业在管理思想、战略规划、创新机制等很多方面都发生了巨大的变化，传统的管理学思想面临着新的挑战。互联网不仅是一个工具、一项技术，更是一种思维，它从根本上改变了人和人之间的信息交流方式。互联网最基本的功能有三个：第一，数据传输，互联网可以传输数字、文字、图像、视频等数据，而且非常迅速；第二，资源共享，数据传输使资源共享成为可能，今天的资源观和以前不同，并不需要拥有，只要能用到就可以；第三，分散处理，通过互联网实现实时异地交互，大量的事情可以分散开来做，重要的是追求结果。

相应的，从战略角度来说，现在的企业做事情的角度跟以前要求有所不同，最重要的是讲求市场竞争的速度与效率。有了资源共享，企业的思想方式由单一竞争转向寻求合作，整合资源以便更好地服务市场与客户，进而争取更大的市场。接下来就是所谓的分散处理带来的开放式思

维。在每一个领域，或者在每一个工作岗位，最优秀的人在企业外面。对于企业来说，员工的身份角色不重要，重要的是为企业所用。互联网实际上提供了一个人才组织平台，优秀员工不一定依附于某一个企业。如果企业要争取优秀的技术资源、优质的人才资源，就必须打破封闭的结构，实现全面开放。

总而言之，互联网时代更加强调平等、参与、分享的理念，这是一种思维方式的变革，给企业带来了颠覆性的变化。海尔的张瑞敏先生曾用一句话概括这种企业颠覆——企业要从原来的管控组织颠覆成平台化企业。未来所有的企业都会像阿里、京东，变成一个平台化企业，让更多的人参与其中，为企业做好市场服务。企业将从原来等级森严的管控型组织，变成强调平等参与的平台化组织。

第二个是工厂颠覆。所谓工厂颠覆，就是要从原来的流水线颠覆为用户个性化需求。整个社会经济，

2010年之前是一个稀缺时代，而目前大部分行业都是生产过剩，不光中国，大多数的国家也都遇到了这个问题，进入了过剩时代。但是消费需求依然存在，只是更加追求个性化。原来流水线上批量生产的产品，无法满足个性化的消费需求，所以张瑞敏先生说，要从原来的流水线颠覆成用户个性化需求而生存。比如，海尔已经在做个性化定制。在座的各位可以通过海尔的门户网站，告诉企业你需要一台冰箱，你可以参与冰箱的设计，然后海尔根据你的要求报价，按照传统的方式这个成本核算是做不出来的。

第三个颠覆是所谓的员工颠覆。互联网时代，员工对企业的依赖性降低，其个人的职业发展，有更多的选择空间，因此，在企业与员工发展上要力主双赢模式。比如海尔的小微，让员工成为创客，与企业共享财务、研发、供应链，协同合作而利益均沾。再举个例子，沈阳机床在生产上采用的就是互联网思维。众所周

知,数控机床技术最先进的是德国和日本。沈阳机床用互联网去做数控,控制机床用的是操作系统,就把机床变得非常容易了。这个过程是不需要中间商的,会操作机床的人只要能帮企业的客户去加工,没必要一定是厂里的员工。

无论从消费还是生产来看,企业的变革带来了整个行业面貌的变化,互联网时代,企业面临的是思维方式上的创新与突破。互联网时代,企业跟客户之间是平等的,在网络面前一律平等,不存在以哪个为中心。从做事的角度来说,企业要更加以客户为中心,去中心化是针对企业来说的。概言之,互联网时代,企业必须实现去中心化、以客户为中心、分布式的问题处理这三大转变,确立共享经济的思维方式。

共享经济就是通过网络平台把闲置的资源提供给他人使用,并从中得到报酬的一种经济活动。这里包含三个关键点:闲置、取得报酬、共享过程当中不涉及所有权的转让。像沈阳机床,按照他的方式可以把所有的机床都改造,他自己生产出来的产品,可以卖给你,也可以租给你,甚至放在那里供你使用。但他不一定要像以前那样一定要把产品卖给你,接下去更多的是卖设备的服务。

共享经济带来社会经济模式上的大变革,比如资源观念、消费观

念。在这种背景下,企业原来是面向客户的,今天是要面对最终的消费者,即针对用户。今天,企业可以不通过中间经销商而直接与用户接触,由此催生了用户思维,未来企业要用互联网的精神、思维去思考问题,往开放平台的方向发展。同时,就业观也发生了变化,很多新的职业将不断出现。

我相信,在互联网时代,经济发展模式上的一系列变革,将会给企业提供更多的机会。做企业一定要注意道、术、器、势这四个字。所谓“道”就是思路,“术”就是掌握方法,根据互联网思维找到相应的解决问题的办法。“器”就要求有一定的工具,“势”就是要顺势而为。在今天,共享经济就是一个大势,在大的潮流下面,要顺势往下做,任何企业都不能违背这个基本潮流。

海尔的创新成功充分证明了互联网思维对企业发展的重要性,当今企业一定要树立互联网思维,以顺应时代潮流。我比较崇尚达尔文说过的一句话,叫做“在这个世界上能够存活下来的,不是最大的,也不是最强的,而是对变化反应最快的。”企业要因时而变,因势而变,紧跟时代发展的要求。

以前做企业更多考虑的是B2C,而今天有了互联网,消费观念跟消费行为发生了重大的变化。比如今天

——做企业一定要注意道、术、器、势这四个字。

消费者买宝马车,不是直接去销售店购买,很多人一定会到网上去查,看前面的用户对这个产品有什么评价。所以今天的思维方式和以前不一样了,我们做企业的更加要和以前不一样。共享经济会改变我们企业的经济发展和消费的方式,会带来一些很大的变革。

刚才所讲的P2P,实际上更多的是众包,这个方式早在2000年左右就已经发展起来了。众包最初是从软件市场出来的,就是我们所谓的外包。举例来说,软件市场里,美国人晚上不做的软件,借助互联网转到印度,让印度人接着干,保证一天24小时都有人在做,因此工作效率就会很高,推出来的速度就会很快,这就叫外包。

今天再去看P2P,现在的商业模式更多的是P2P的点对点方式,不再像以前的B2C方式,所以会促进灵活就业。很多人就业的方式、思维和以前不一样,尤其是85后、90后,基本上生活的环境就是互联网环境,他们的思维方式就是互联网思维方式。像我们这些原来没有互联网,更多的是传统环境里面成长起来的人,对我们来说,大家一定要树立这个观念,要让自己去接受这样的观点。

比如灵活就业,可能对大部分90后很正常,这是我们很多85前的人觉得还不可理解的,但这是趋势。所以

在这样的方式下,会给整个就业市场带来巨大的影响。尤其在座的诸位,都是做老板的,一定要认清这个趋势。

我前两天在网上查到美国新出的一个报告。据报告调查,美国的自由职业者已经达到了5300万人,占有所有劳动力的3%—4%。在中国,目前还没有这个统计数据,但我相信总的数字不见得比美国少。相对来说,在美国,白领和知识界的人士比较多,这表明未来灵活的就业方式会变成一个很重要的趋势。比如像O2O这个方式,就是所谓的众包,很多公司不仅仅是线上线下结合去做,更多都是在做纯粹的O2O。举例来说,就是你买了一个东西以后,这个东西不需要那些专职的物流人员送到你家里去,我们在座的每个人都可以做这件事,你正好经过这个商店,或者经过这个仓库,客人正好跟你住在一个小区里面,你可以顺便给他带过去,你还可以拿一份收入。

由此来看,未来的O2O很大程度上会往这个方向去发展,跟一般的网络零售不一样,他用了一种有利于传统集中配送的新型的配送方式,利用社会的力量来实现我们所谓的群众中来到群众中去。

众包会颠覆我们的雇佣和被雇佣关系,进而提升劳动的合作性以及劳动者相互之间的关系。从另外一

个角度来说,这对税收可能会有影响。传统经济领域,现在做得比较好的企业大部分都是围绕着生活领域,但请大家注意,不要认为这只是局限在生活领域。王石在这一点上就看得非常准,他说阿里、腾讯的颠覆都不如优步打车。他说优步的颠覆性更多的是改变了人们对所有权的概念,就像信息、物品、服务都可以流动起来。百度的李彦宏说,无论哪个产业,用互联网思维来重新审视,就会发现非常多的机遇和空间。从这个意义上讲,在今天每一个产业都处于变革的风口。

最后给大家简单做个小结。互联网的三个基本功能,带来思维方式的三大转变,就企业而言,战略、组织、流程、文化等方面都会发生变化,必须树立互联网思维。

一个多月之前,我专门到威海去看了一下威海卫,就是甲午战争的时候沉下去的军舰。放在当时看,军舰非但不落后,反而是很先进的,那是蒸汽时代蒸汽机驱动的军舰。但是,当时中国人对蒸汽机的看法,仅仅是把它当作玩具,并不作为改变我们社会的生产力。所以那个时候,中国即使有蒸汽机驱动的军舰,也没有用。就像我们今天,即使有互联网,如果大家没有互联网思维,不去注意应用互联网的思维方式去做事情,最后还是竞争不过别人。■

互联网时代的中国企业变革

时间:2016年6月8日

论坛:2016复旦管院博思荟

主讲人:复旦大学管理学院企业管理系 苏勇 教授



互联网带来了大数据，大数据现在正成为巨大的经济资产，制造了很多新的创业方向和机会，它和我们很多学科都会发生密切联系，而且几乎会影响到我们每一个人的价值观念。

当今世界已经进入了互联网时代，网络将成为贯穿一切事物的形式，互联网重新定义了人类对自身存在的目的。互联网不仅仅是一种技术，而是在很多方面改变着我们的企业，改变着我们的行为方式。世界上很多原来貌似不相关的东西，借助互联网实现了相互之间的连接。此外，网络中的任何一个节点都是平等的。互联网带来了大数据，大数据现在正成为巨大的经济资产，制造了很多新的创业方向和机会，它和我们很多学科都会发生密切联系，而且几乎会影响到我们每一个人的价值观念。

大数据时代给我们带来了很大的影响，包括我们的科学研究和行为方式。第一，数据搜集的范围非常广泛；第二，借助网络提高了效率；第三，我们要相关性而不一定构成因果关系。李克强总理提出要互联网+，各行各业都在考虑把互联网和传统行业结合起来，促进发展。比如，互联网时代会带来很多跟HR相关的新

变化，包括工作者的工作方式。目前，美国已经出现了在任意自己喜欢的地方和时间工作的新样态。

在互联网时代，网络当中的每个节点都是平等的，而且是非常重要的。每一个普通个人都可以和一个庞大的机构处于平等的地位，所以现在很多的网络事件可以发酵，刹那间变得非常重要。互联网带来的变革表现在：第一，去中心化，每一个点都是平等而且重要的；第二，去层级化，打破了传统企业的金字塔层级；第三，去中间化，借助网络可以实现点对点的直接联系。

同样，企业组织已经开始发生变化。原来的大规模企业组织，动辄几千人上万人，今后可能就很难再出现了。而这些组织，包括个人之间的联系，很可能就源于网络，用项目借助产业网络来进行支持，出现网络企业这种新的商业模式。21世纪的合作模式可能是一种社群的概念，海尔的张瑞敏提出要把全国各地的员工从在册的员工变成在线的员工，靠项目

而不是靠合同来维持联系。

现在的小微组织就是基于互联网基础的一种新的组织模式，也可以称为自组织。微信上的很多群就是自组织的概念，每个企业和个人都希望进入互联网，因此成就了互联网的蓬勃发展。

TCL的李东升说，企业家在很大程度上改变了我们的生活。确实，很多企业用他们提供的产品做到了这一点，比如腾讯、阿里巴巴等等。从企业组织的角度来看，互联网有助于克服大企业病。我曾经研究分析过，前几年日本的丰田、美国的通用汽车，之所以碰到各种各样的问题，其中很重要的一个原因就是大企业病，例如机构越来越臃肿，层级的繁多造成了决策的迟缓，反应的迟钝，给企业带来很大的问题。

我给学生反复推荐过一本书，叫做《世界是平等的》。这本书告诉我们，在当今互联网时代，很多的行为方式都在改变，包括商业上的很多概念，比如“众包”、“众筹”就是互联网

思维。

互联网企业做得比较成功的小米,核心创始人就是雷军,几个部门的领导下面就是员工,而不是层级繁多。此外,小米不打卡,员工素质都比较高,每个人对企业都有责任,小米也有相应的考核标准,在管理学上叫“自我驱动”。

企业强调责任,注重文化和价值观,这就需要认同感。现在海尔的规模非常大,全球的营业额做到2000多亿,张瑞敏提出海尔3.0。第一,企业打造一个平台供大家创业,这个平台甚至可以辅佐创业者,提供机器、场地、设备,然后参与跟创业者的分成。第二,员工创客化,即企业投资支持创意项目。比如,海尔有一个年轻人发现市场上没有一款很适合打游戏的笔记本电脑,他就想做这样一种电脑,于是海尔给他投资,就是现在市场上卖得非常好的雷神笔记本电脑。

上海有一个非常著名的互联网教育企业叫互家网,号称“线上的新东方”,也在支持员工创业。它给员工三个月的创业空间,这三个月保留原来的待遇,如果折腾出名堂,企业会跟创意者确立股份,进一步做大,这就是企业内部的孵化器,就是员工的创客化。

此外,还有个性化的问题。比如

海尔冰箱上,消费者可以通过网络把结婚照发给海尔,印在冰箱上。格力有一款壁挂的空调,挂在墙上就像一幅世界名画。现在这种个性化的做法,这种小微化的组织,海尔全公司有200多个,把企业变成了一个互联网平台。张瑞敏比喻说,原来的海尔是一个航空母舰,现在是舰队。

最后再讲讲互联网时代的员工激励。我最近在研究共享经济下的员工激励,比如目前的滴滴出租车,今后像这种共享经济的模式会更多,这也给管理带来很多新课题。互联网时代给企业带来很多新挑战,很重要的一方面就是领导模式的变革。在网络时代,知识共享、领导权威性如何体现?企业 and 市场边界的挑战,要用内部交易取代外部交易来降低交易成本。张瑞敏要把原来的企业变成一个个的组织,用市场化来连接,把企业内部部门之间的交易变成企业外部的交易,这给传统的经济学和管理学带来了挑战。

总之,互联网时代是充满机会的,给我们带来很多新的机遇和商业模式。在这样一种时代背景下,如何激励员工?我认为最重要的是,要更加注重信息沟通的多元化。以前我们重视面对面的沟通,现在从一个极端到另外一个极端,很多企业的管理人员,尤其是高管,跟员工不见面,就

在这样一种时代背景下,如何激励员工?我认为最重要的是,要更加注重信息沟通的多元化。

靠打电话、发短信、发微信、写邮件。这当然有它的好处,但是我想提醒诸位,要重视面对面的沟通。因为面对面的沟通你可以看到语气、手势、神态,你可以对沟通的对方有一种切实的感受,仅凭借网络,很多问题是不能解决的。

第二,人和工作的匹配。现在的年轻员工,个性越来越强。在这样一种情况下,管理学上提出要更加重视员工人格和工作的匹配。根据不同岗位的要求适才适择,把对的人放在对的岗位上。

第三,工作内容丰富化。中国传统文化有一句话,这可能在东方表现得更加强烈,叫做“宁为鸡首,不为凤尾”。尤其是现在的年轻人,当老板的愿望特别强烈,如何既发挥他们的特长,又能够为企业所用?这就靠组织设计和员工的管理。

第四,团队成员的互补化。团队和群体有四个不同,团队更加重视互相信任、互相影响、互相补充、互相帮助。团队成员更加强调互补,现在互联网时代的组织更加强调团队的协作,但是团队成员的选择是非常重要的。

第五,组织层级的扁平化。海尔讲人单合一,每一个员工都跟你所从事的定单是有关系的,而不是跟你分配任务的上级有直接关系。

第六,考核指标的双重化。我们

现在的生活节奏越来越快,很多领导说我不看过程、只看结果,拿数字说话,这个固然有道理,但是不完全。昨天我访谈李东升,他做的最重要的一件工作就是要改变TCL的综合文化,早期就是一个人一个山头,到了年底拿报表就可以,具体的过程不需要讲。现在是一个工作的公司、是一个国际化的公司、是一个规范化的公司,不仅要看结果,而且要看整个过程是否规范有序,是否能够可持续发展,互联网提供了很多技术的支持。

第七,及时兑现奖励承诺。互联网时代,因为社会变化快、整个节奏快,所以奖励兑现一定要及时。现在的员工,自大学毕业在一个企业里工作,一直干到退休,几乎是不可能的。所以这在客观上,造成了一种员工的短期性思想,这就提醒组织管理者,奖励兑现一定要及时,否则员工心里不定。

第八,关怀方式个性化。我一直引用歌德的一句话,世界上没有两片相同的树叶,没有两个相同的人。如果说原来实施这个,技术的手段还做不到的话,现在利用互联网技术就可以达到。

第九,职业责任的明确化。在互联网时代,我们更要强调责任。在西方的发达国家,它也同样强调责任。哪怕我明天不在这个公司干了,但是

我今天也要把这份活干好。如果任由不负责的现象蔓延下去,就会造成医生把病人的肚子划开,跟院长说加工资,如果不加工资,我就不缝上,这不就社会乱套了吗?中国传统文化当中也是一直这么强调的。

第十,激励机制。很多年以前,我采访过现在万象集团的鲁冠桥先生。他说管理企业说复杂也复杂,说简单也简单,其实说到底,就是两袋投入——脑袋和口袋。用官方的语言来说,是两个文明一起抓,脑袋就是精神文明,口袋就是物质文明,正如马斯洛的需求理论。现在的员工物质条件都很好,一个民营企业的老板跟我讲,一个员工开着很好的车来上班,拿三千块钱的工资,说出去人家觉得他游手好闲,我想这可能就是一种精神的需求。这个时代,面对新的员工,怎样实施这种激励机制非常重要。员工可能不是为生计来工作,这就给人力资源管理带来新的问题。方太目前是身股制,方太集团全公司的员工,只要工作两年以上,多多少少都有他们公司的分红权,目的就是吸引人才。

江山代有才人出,各领风骚数百年。目前都高度重视的一个问题,就是怎样最大限度地释放人的能动性跟创造性,这是互联网时代组织管理者面对的最重要的一个问题。F





第九期校友导师项目落幕

本期项目虽已结束,但师生联系会更加紧密,相信在校友导师与同学们、校友中心和职业发展中心的多方努力下,校友导师项目也会越办越好,在复旦管院的良好平台上相携共勉。

盛夏将至,为期一年的第九期校友导师项目亦近尾声,为感谢来自各行业的优秀校友对学生们的帮助与支持,校友中心与职业发展中心于6月5日在学院联合举办了“亦师·亦友”答谢活动。我院副院长孙一民、党委副书记赵伟韬、本硕博中心主任密凯、复旦IMBA项目执行主任孙龙、职业发展中心主任沈纯慧、校友中心主任黄智颖与40位校友导师、70余位各项目学生欢聚一堂,共祝第九期校友导师项目的圆满结束。

本次答谢会分为校友导师座谈会及师生互动两个环节。座谈会环节旨在通过学

生就读项目、职业发展中心、校友中心和校友导师四方直接面对面沟通交流,更好的改善项目执行,真正让学生受益。我院副院长孙一民和党委副书记赵伟韬先后发言,介绍了学院近况和学生工作的相关信息,并同时表达了对校友们在方方面面支持学院发展的真挚感谢。随后,本硕博中心主任密凯、复旦IMBA项目执行主任孙龙和职业发展中心主任沈纯慧分别向在座的校友导师介绍了不同学生就读项目的培养理念、招生信息、近年就业情况以及学生们对于导师项目的期待,也期待更多的优秀校友分享经验,授

道解惑。

而在史带楼九楼的谢师活动现场,学生早早来到会场,等待事先约好的校友导师叙旧,校友导师还未到的同学则聚在一起尝试动感自拍,现场气氛轻松愉悦。

谢师活动开场后,校友中心主任黄智颖和职业发展中心主任沈纯慧分别对本期校友导师项目略作总结并展望校友导师项目的未来发展。通过项目调研显示,学生与校友导师通过近一年的相处,导师不仅成为我们同学职业发展上的良师,更多成为了生活上的益友,导师和学生之间建立了“亦师亦友”的良好关系。



随后,主持人介绍了本次活动流程。除先已进行的动感自拍、画框留念、自由交流之外,为增强师生集体参与度与活动趣味性,现场还安排了“飞镖竞技”和“你画我猜”的趣味游戏。在场校友导师与学生自由组队,分三组多轮进行友谊赛。同时,在游戏期间另设置“定向打卡”和“明信片寄语”两个沟通交流“任务”。校友中心与职业发展中心希望能再次为第九期师生提供轻松的沟通交流环境,让参与校友导师项目的学生不仅可以和自己的配对校友导师巩固情谊,还能够与其他各行业校友导师有机会建立联系,创造学院校友与未来校友间更大、更深入的交流分享平台。



整场活动吸引了众多校友导师和学生参与,现场热闹纷呈、笑声不断,为鼓励更多的师生关注并参与校友导师项目活动,校友中心与职业发展中心还为参与友谊赛的各支队伍颁发了校名或院名奖品。

下午五点整,我院第九期校友导师项目圆满落幕,全体校友导师和学生合影留念。本期项目虽已结束,但师生联系会更加紧密,相信在校友导师与同学们、校友中心和职业发展中心的多方努力下,校友导师项目也会越办越好,在复旦管院的良好平台上相携共勉。F



第七届纽约论坛暨校友聚会

作为我院在美东地区的重要校友联络组织,学院纽约校友联络处和复旦大学美国校友会再次携手,结合复旦EMBA在读学生美东游学,共同带来精彩论坛。

2016年5月2日,我院第七届纽约论坛暨校友聚会在纽约圆满举行。作为我院在美东地区的重要校友联络组织,学院纽约校友联络处和复旦大学美国校友会再次携手,结合复旦EMBA在读学生美东游学,共同带来精彩论坛。我院副院长郑明教授、纽约地区校友、EMBA学生及各界嘉宾200余人参加了活动。

本次纽约论坛在绿地集团美国公司举行,绿地集团北美总裁胡刚先生首先介绍了公司在美国创业的经验。“绿地是一家具有丰富国际开发经验的公司。进入美国市场以后,我们通过和美国公司合作,从一块地板做

起,努力满足美国消费者的理念和各种环保监管的要求,打造令人称道的品牌和产品。”

在随后进行的金融探讨论坛活动中,道明银行财务常务副总裁、前德勤金融咨询合伙人胡哲皓,国际投资人、复旦美国校友会长杨光,对冲基金Karya Capital管理人、我院资深校友严鸣等向大家介绍了他们个人在美国成功发展的经验和目前金融市场上最新的动向和投资机会,并对资产配置、互联网金融等投资问题作出了深度解读。投资探讨部分,安达信税务董事总经理彭芳和骏城国际高级顾问、上海欧美同学会副会长夏善晨介绍了跨境投

资的税务实战技巧和优质资产的标准。

入夜,纽约当地的校友与来访的复旦EMBA学生进行了更轻松深入的交流。美丽的曼哈顿夜景和校友情谊让大家的心紧紧相连。值得一提的是,当天上午,在我院校友、美国运通公司资深副总裁陈磊的积极支持下,复旦EMBA美东游学一行前往美国运通公司参观考察。

本次活动也得到了纽约当地多家华人媒体的报道,为提升学院在海外的影响力起到了积极作用。我院纽约校友联络处自成立以来,也始终致力于搭建校友沟通与交流平台,成为大洋彼岸校友们的精神家园。F

第七届学院校友龙舟赛举行

已有六年历史的复旦大学管理学院校友龙舟赛,拥有一批忠实的参赛队伍,每年的比赛已成为他们固定聚会的日子。

2016年6月11日,学院在青浦国家水上运动中心举办了第七届复旦大学管理学院校友龙舟赛。近千名师生校友携亲友一同参加了活动,共度端午佳节。除了受人瞩目的龙舟大赛,现场还为“复二代”们准备了丰富多彩的科技、实践活动,全方位体现了复旦管院与校友间互相关爱,互以为荣的深厚情谊。孙一民副院长和叶耀华副书记代表学院参加了本次龙舟赛。

已有六年历史的复旦大学管理学院校友龙舟赛,拥有一批忠实的参赛队伍,每年的比赛已成为他们固定聚会的日子。“复二代”们参与学院为他们准备的各色活动。家庭POSE秀,全家一起秀酷、秀萌,让美好的一天在

此定格;端午传统民俗游艺,让孩子们边玩边感受传统文化的魅力;淀山湖畔的“昆虫课堂”,让他们近距离观察昆虫,体会真实的大自然;青少年“真实社会探索”,通过完成一些任务,提高社交和解决问题的能力;创意彩绘神兽公益活动,通过艺术激发孩子们的创造力和想象力。

大赛开始,我院孙一民副院长宣布学院第七届校友龙舟赛正式开幕。初赛分为三组,每组前两名可进入决赛。赛程长500米,每条船上有15至19名船员。

在船体最前端鼓手的鼓点节奏下,船员们奋力划桨。船桨快速划开水面,船体被推动着向前滑行。经过三轮鏖战,“红日队”、“神州2号”、“九

八龙队”、“雨神队”、“神雕侠女”和“复荣队”挺进决赛。决赛开始前,孙一民副院长、叶耀华副书记为巨龙画上了眼镜,并预祝所有队伍取得佳绩。

决赛成了老牌冠军队“红日队”,与今年第一次参赛的黑马“雨神队”之间的一场厮杀。原本优势明显的“红日队”逐渐被黑马“雨神队”拉平,最后关头,经验丰富的“红日队”保持住了优势,又一次获得了冠军。本次比赛的前三甲分别是:“红日队”、“雨神队”和“复荣队”。

龙舟赛在欢乐和汗水中结束了,获胜队伍都在用热烈的方式庆祝胜利。不少校友及家属已经开始期待明年的大赛,期待能够再次参加母校举办的精彩盛会。F





校友健康跑举行

在又一次“跑出健康, 跑出爱”的主题下, 近300多位校友及家属相聚在复旦江湾校区, 共度难忘的活力与亲子时光。

5月7日, 2016年复旦大学管理学院校友“健康跑”活动热烈举行。虽然天空有些阴沉, 但校友们依然热情高涨。作为一年一度的品牌活动, “健康跑”已经陪伴校友足足十年, 也得到了校友们的鼎力支持和持续关注。在又一次“跑出健康, 跑出爱”的主题下, 近300多位校友及家属相聚在复旦江湾校区, 共度难忘的活力与亲子时光。

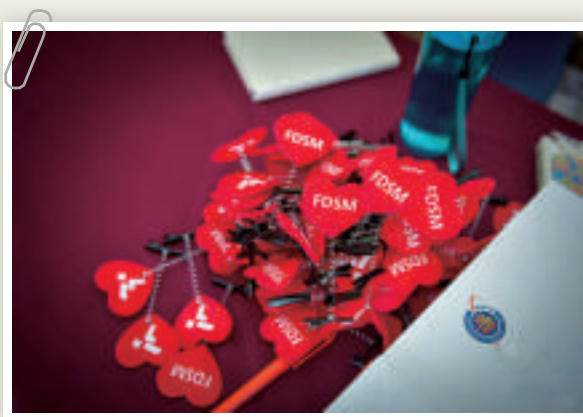
随着校友陆续到来, 宽阔的中心广场上响起了令人振奋的音乐和鼓声。在一段精彩的非洲鼓演奏表演之后, 我院党委书记黄丽华教授为本次活动致开幕辞。黄书记首先感谢了各位校友对此次活动的大力支持以及对

学院的关心。她表示, 举办健康跑活动的意义在于希望校友们团结合作, 营造家的氛围, 让校友们在回到母校的时候感到温暖和爱。去年是管院建院30周年, 从今年起管院将迎来新的起点, 会继续把校友活动和相关工作做得更好, 也希望各位校友和学院一起成长, 共同进步。

黄书记的致辞之后, 赛事组特别邀请专业的热身教练上台, 带领大家先做热身运动。在活力四射的教练的指导下, 准备参赛的校友们在中心广场上和家属、孩子们一起拉伸筋骨。热身运动结束后, 全体参赛者在教练们的带领下, 围绕活动现场的草坪热身跑一圈。

所有的准备工作结束后, 参加“健康跑”10公里和5公里的选手们汇集在跑道前, 蓄势待发。下午2点40分, 伴随10秒倒计时, 一声鸣响, 校友们迅速冲出起跑线。呐喊的加油声此起彼伏, 亲友们的助威声给参赛的校友们带来了力量和勇气, 鼓励着他们在跑道上奋力前进。

这边参赛选手们已经在跑道上挥汗如雨, 那边法学院的大堂里, 参加“奏响新乐章——亲子嘉年华”活动的家长和小朋友们也亲身体验了演奏非洲鼓的欢乐。开始体验之前, 每位参与者都要先换装。家长们领到豹纹布、带有红白绿黄等彩色羽毛的头饰和各种颜色的油彩。老师请



大家发挥想象和创意,在脸上画出和非洲部落相关的美丽图腾,手巧的家长还裁剪了豹纹布,为家人量身定制了部落服装,戴上头饰。换装完毕,老师教导大家一些基本的打鼓手势和节奏,随后将所有人分成三组,分别练习一个乐章。认真地练习之后,三个小组现场大合奏,激昂的鼓声响彻整个大堂。几位小朋友代表在大堂中央做的汇报演出,引来围观观众的热捧。

本次“健康跑”活动除了常规的跑步赛事外,也安排了其他精彩活动。比如“我带爸妈游世界”的母亲节贺卡制作活动。恰逢母亲节前一天,可爱的小朋友们在贺卡制作展位

前拿起画笔,在空白的明信片上亲手上画想要带爸妈一起去游玩的旅游圣地。“跑·秀”自拍娱乐区的展位前人头攒动,热闹非凡。在已经设置好的镜头前,校友们摆出各种造型,满脸笑容。

转眼间,参加跑步赛事的选手们已经陆续抵达终点。大家迫不及待地来到查询点,扫描微信二维码获取成绩。此时,亲友团们递上的一瓶矿泉水,热烈的拥抱和积极的鼓励,都让从赛场上奋勇拼搏的各位选手们倍感温暖和亲切。

下午4点,闭幕式在法学院大堂正式举行。参加活动的复旦校友及亲友再次聚集在一起,孙一民副院长

和叶耀华副书记分别为获奖的校友颁奖并合影留念。

今年的健康跑要特别感谢1986级经济管理硕士钟国华校友的宁波声远制衣赞助活动服装,感谢2011级复旦-港大IMBA张亮校友的海獭家多次赞助校友大型活动的拍摄,以及2001级复旦大学IMBA李小牧校友赞助的PPJ铂金定制海外游组织的母亲节贺卡环节。

第十届“健康跑”活动顺利落幕,在这个回家探亲、和校友老师团聚的返校日,校友们既锻炼了身体,促进了校友交流,又享受了和亲人、孩子一起互动的天伦之乐,这也是“健康跑”活动带给校友们最宝贵的收获。F





111年的浪漫复旦

文/李加欣

「孤独」的校庆。
火,共同度过复旦有史以来最
单身的复旦人点燃希望的炉
生在复旦的浪漫爱情故事,为
《复旦青年》历数三年来发

111岁的复旦,适逢单身。从上世纪二十年代的“才子佳人”到新世纪的“灵魂伴侣”,《复旦青年》历数111年来发生在复旦的浪漫爱情故事,为单身的复旦人点燃希望的炉火,共同度过复旦有史以来最“孤独”的校庆。下一个光棍节,还得再等1000年。

二十年代, 我们一起追过的复旦女孩

男生们在楼上拥挤着、探出头来,看着款款走过的女生们,吵吵嚷嚷地说着这位衣着雅致,那位形态端庄;或是在学校大门口站着,只为了目睹“校花”芳容……

这可不是在拍《那些年》。八十多年前,复旦校园里真的有这样一群男生们一起“追”的女孩。

1927年,复旦首次正式招收女生。严幼韵、陈瑛、金衷愉等40多名女生走进复旦校

园。当年入学女生都是大家闺秀,个个“端庄简朴,笑不露齿,话不高声。坐则埋头伏案,行则手不离卷”。而男生们“在功课方面,亦较往昔加信用功,不但白昼专心苦读,晚上还要开夜车,深恐成绩落在裙钗之后。”

次年,子彬院东侧建起了女生宿舍“东宫”。“东宫”平日大门紧闭,只有当时的校庆日(9月13日)才会向男生们开放参观,这无疑为“东宫”蒙上了一层神秘的浪漫色彩。

当时在“东宫”最为出挑的还数被称为“复旦第一任校花”的严幼韵。家境优渥的她开着小车来上学,每天换一身旗袍,还在两年内修了135个学分。有趣的是,据说她遇到要交习题或报告,她会电话某位男同学,说借他的习作一看。闻者无不欣然听命。在归还的习作上,她会洒上一些香水致意。

今年和复旦同庆111岁生日的严幼韵曾说自己有一套“任性”的长寿秘诀——“不锻炼、不吃补药,最爱吃肥肉,不纠结往事,永远朝前



看。”

到了30年代中期,复旦“校花”则是潘美丽。在校友李嘉德《燕园追忆》的回忆中,燕园临近“东宫”,许多同学都于晚餐后挤在燕园等待“校花”的出现。“修长的身材,弯弯的秀眉,晶亮的眸子,够得上称做一代佳人。潘小姐习惯晚餐后出来散步,男生们则成群结队的跟在后面。”

四十年代, 战火动荡成就早期复交CP

四月交大校庆,不少复旦校友发出祝福,历数自己和交大情缘。事实上,复旦和交大才子佳人的故事源远流长,比如曹越华和王德懿这对恩爱夫妇。

抗战时期,复旦迁往重庆北

培。1938年,曹越华成为复旦内迁后的第一批学生之一,学习外国语言文学。由于学习成绩突出,1942年,国民政府军事委员会外事局将还未毕业的曹越华录取,作为翻译前往昆明炮兵学校,为美国等盟军担任翻译。

王德懿1936年考入上海交通大学,这是这所高等学府当时唯一的一名来自西部的女学生。两人在西南联大的一次学生聚会中认识,曹越华与王德懿一见钟情。正当两人进入热恋之时,曹越华却被派前往缅甸密支那。

而两人最为令人感动的,是曹越华在缅甸战场上为王德懿写下的数十封情书。“亲爱的,答应我吧,回应我曾经苍白的青春。我将回报给你最倾心的微笑和任何风浪都无法剥

落的温柔。我将在黄土地上筑一座小小的城堡。守护炉火听杜鹃绽放的声音……”

1945年8月底,曹越华凯旋。当年11月,他们在重庆举行婚礼。时任复旦大学文学院院长,我国著名翻译家伍蠡甫为他们证婚。

七十年代,十年动荡中 和你谈一场永不分手的恋爱

在复旦,文学泰斗贾植芳和夫人任敏的爱情故事也被传为佳话。上世纪80年代末,这对七十开外的老夫妻还险些因为没有结婚证明,而不能开同一个房间。虽然没有一纸婚书的契约,两个人在大半生的颠沛流离中仍不离不弃,至死不渝。

抗战时期,年少的任敏常在文学



期刊《七月》上读到贾植芳的文章，十分倾慕。这个商贾人家的女儿自由而大胆，跑到黄河边上的民居和贾植芳住在一起。贾植芳说他这辈子最得意的就是和任敏在一起，“我们那个时候，就直接同居了！”

一身傲骨的贾植芳一生曾经四进监狱，加上改造时间，前后达25年之久。直到1978年，贾植芳结束监督劳动的生活，回到复旦大学中文系，夫妻二人才终于团聚。为了让丈夫出狱后更容易找到自己，任敏回到贾植芳的山西老家做农民，照顾公婆，替丈夫尽孝道。

晚年的任敏因脑中风入院，为了支付昂贵的医药费，贾植芳每天伏案著述，整理旧稿，收到稿费后就托学生送到医院，从无怨言。任敏中风后不能说话，后来逐渐连意识都没有了，但贾植芳每天都在她的床前同她说话，为她读文章。

2002年任敏离世后，贾植芳每天

早上会在她的遗像前放一杯牛奶，他说这是任敏的早点。这一习惯，保留到2008年贾植芳过世。

八十年代， 燕园水底的那张字条

2014年7月，澎湃全面上线时，澎湃时任CEO邱兵在发刊词《我心澎湃如昨》里面写了这么一段复旦爱情故事：

一位叫GB的复旦男生和她的女朋友小叶子毕业后各奔东西，小叶子临别前两人分别写给对方一张纸条，放在装了石子的汽水瓶里沉在燕园水底。

两张纸条并没有一直沉在燕园水底最深处。

GB次日就要送小叶子去美国。和小叶子约好将来在美国碰头的他，却在纸条里写道：“我想，我是不会去美国的。你们都说，理想主义已经被

埋葬在80年代了。可是，我去美国除了端盘子我还能做什么呢？如果我能用我学到的东西，为我的父母，为我的家人，为我的山山水水做点什么，改变些什么，你和我一定都会感到自豪的。”

“一个宁静的年代结束了，那些嘈杂的年代即刻就要来临。”

当时位于9号楼和12号楼之间的这个水泥花架被称为“绝情谷”，传言中许多情侣毕业时在此分手。后来随着校园的建设被拆除，“绝情谷”也成为那个时代的记忆。

新千年，拥有一个真正的精神伴侣是一种怎样的体验？

在这个知乎热门问题下面，复旦校友“德川咪咪”的答案获得了近5千赞。她和丈夫“纽太普”在复旦相识相恋，同为“书痴”和写作爱好者的他们总是做彼此的第一个读者。



她在里面提到了他们买房装修时的经历。同事建议空出小卧室做宝宝房,他们却不约而同地选择了“巨大的,顶天立地的书架”。

我俩的共识是,没有书房的家怎么能叫 dream house 呢?

结果搬家那天发现,这么大的书架完全填不满——按理说,我俩的藏书加一起虽不算多,但也绝对不少,只是万万没想到,藏书中居然有四分之一是重复的。

我整理书的时候,他开心死了,满地乱滚:“我有金庸全集了哈哈哈哈哈哈!”那是刚工作的那个双十一我买的三联版金庸全集,下了很大的决心。看他那么高兴的样子,我很怀疑他求婚的动机是不是为了把这套书名正言顺地据为己有。

她在自己的公众号“美闻”里讲述丈夫送她的情人节礼物——两册书,名为《我很愿意听一听》。

时至今日,离开我们的校园越久,我就越怀念那些时光。上个星期,我们回到学校,在五角场看到一排夜排档风风火火地开着,厨子将锡壶里的乳白色汤汁倒在海带子里面,在烤盘的热力下,汤汁咕嘟噜地响,卷起白里带青的肉,香气四溢。那一刻,我想,即使我一点也不喜欢学习,我仍满心愿意重新回来读四年书。因为在我们的校园,当年相遇的地方,依然还有美食飘香、人来人往,以及年少美丽的爱情。

去年总务处接到学生投诉,校车提前一分钟发车,导致自己没有赶上。在回复中,总务处在末尾写道:“愿你不再错过末班车,愿你和你最相爱的人永远在一起。”

在如此浪漫的复旦,即使你是单身,也可以跟我们的复旦表个白呀! 

(原文载于2016年5月27日复旦青年公众号,特别感谢复旦大学校史馆提供部分照片)

大学路的十四年

命名为『大学路』。
财经大学等高校，这条新路被
过最终因近邻复旦大学、上海
提出将其命名为『复旦路』，不
时任杨浦区区长的岑富荣曾

旧貌换新颜

在张瑜的本科记忆里，国定路政民路边是“成片的老厂房、停车场、臭水沟”以及“丛生的杂草”。

张瑜于1993年进入复旦大学管理学院，其时五角场商圈一带最高的建筑是两层楼的“朝阳百货”。在那十余年间，复旦师生常去国定路、政民路路口的“兰州拉面”、“牛奶棚”和几个不大的网吧。

2002年，上海市政府提出了“工业杨浦”向“知识杨浦”、“创新杨浦”的定位转型。次年，杨浦区政府联合香港瑞安房地产集团，合资成立上海杨浦中央社区发展有限公司（以下简称中央社区公司），开始规划一条西起国定路、政民路交界口、东至淞沪路的新路，期望能够将其打造成创新

创意特色街区。

时任杨浦区区长的岑富荣曾提出将其命名为“复旦路”，不过最终因近邻复旦大学、上海财经大学等高校，这条新路被命名为“大学路”。

2004年，创智天地项目正式开工，大学路作为该项目中的核心商业街，被分两期进行改造开发。2006年第一期改造完工后，为了吸引人流，中央社区公司首先引入了 Adidas、Nike、New balance 等运动品牌折扣店。

价廉物美的折扣店为大学路带去了不少人气，“特别是复旦的学生，之前都是去市中心徐家汇那边的工厂店，这边有了以后就经常来。”复旦诗社指导老师，在复旦待了16年的肖水回忆道。

这些折扣店实行“满减优惠”，

“满减”的数额要求通常较大，所以不少同学都是每隔一段时间，三五结伴而去。但这一人气没撑过三年的租期，2009年后租约陆续到期后，Adidas、Nike 折扣店先后搬离大学路，G-STAR RAW则调整了折扣品和正价品的比例，New balance 由之前的折扣店变成了正价店。

2009年至2012年，中国电子商务市场年平均增长率为71%，淘宝“双11”的成交额从500万激增至191亿。创智天地租赁部助理总经理王莹则表示，大学路要逐步迈向有品质的创业街的规划是折扣店离开的主要原因。

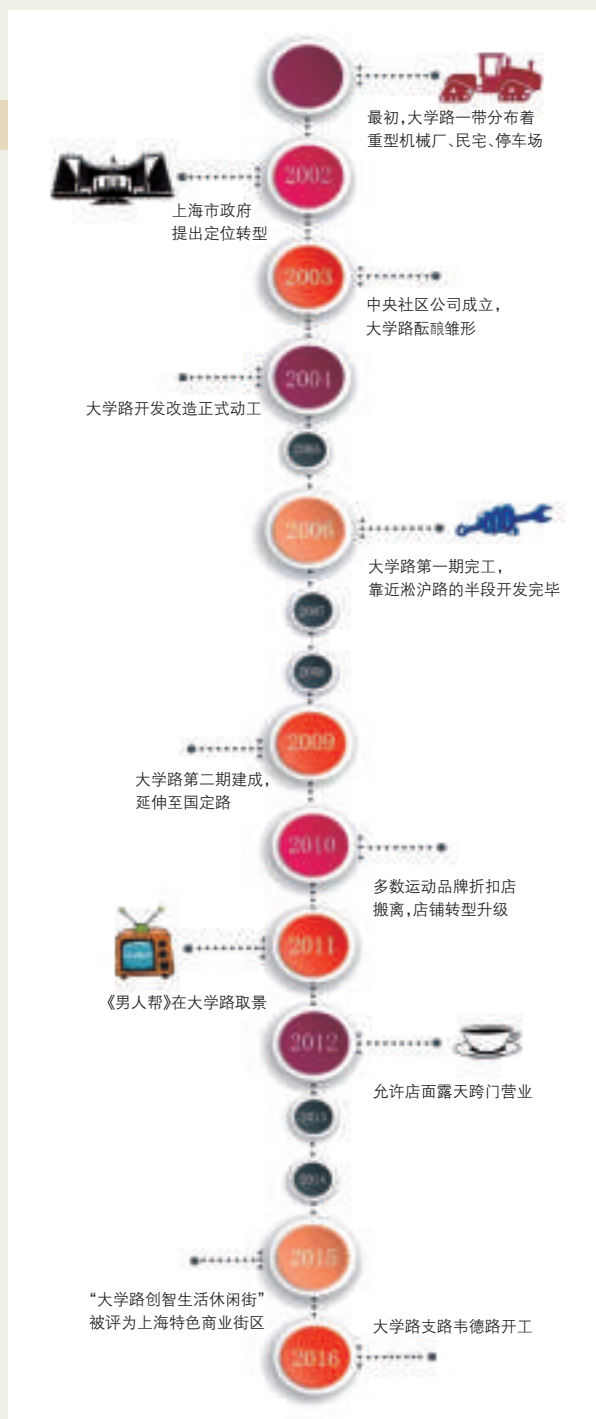
2010年，地铁10号线的开通带来更多人流，五角场商圈的发展使得周边环境人气渐涨，创新创业街区的打造也进一步升级。诞生于北京的

“雕刻时光”咖啡馆在这一轮升级中被引入,由此开始了在上海的扩张;诸如塔顶泰国菜等高品质餐饮越来越多地出现在大学路,取代了曾经的“兰州拉面”们。

日新月异店铺,瞄准的始终是周边大学的消费人群。在王莹看来,周边大学的师生眼界广,乐于接受新鲜事物,也对生活品质有一定的追求。肖水则把大学路视为“南区一条街”的升级版:“近些年复旦学生的家庭条件以及消费情调都有一定的提高,复旦人跟大学路的联系也越来越紧密。”

2012年,大学路成为杨浦区第一条允许店面露天跨门营业的街区。咖啡馆、餐馆纷纷在道路两旁支起了带着自家LOGO、形状颜色各异的篷盖,篷盖外侧白色、红棕色和复古铜色的栅栏旁,摆放着盆栽绿植鲜花,起装饰作用的同时,也将篷盖下的顾客和行人自然地分开。而今在大学路上,平均每17.5米就有一家咖啡馆。

定期举办的社区活动如集市、公益跳蚤会、



露天电影、读书会、英语角也让整个大学路气氛更为热闹活跃。2015级护理学院本科生黄溯十分钟情大学路上每月一次的各类市集。所谓市集,就是周末的时候把家里的二手货或者自己种的菜拿出来卖,“尤其到了圣诞节的时候,更是热闹”,黄溯说。

“不光是一个喝酒的地方”

今年春分,2013级广播电视学系的焦兰博和两个室友一起沿着大学路进行了一次“踏青”。她们各持一台单反相机,坐在地上、靠在路灯上或是颜色明亮的墙面上,互相拍照,“杳杳拐弯也是非常有趣的”,焦兰博说。

大学路是复旦人散步的好去处:闲来没事的午后,2011级中文系硕士钟怡会和朋友毫无目的地从一头走到另一头再折回来,“它很适合走路散步,我肯定不会在政通路或者国定路做这件事。”张瑜在出版她的法律指导手册时还特意加上了“写于大学路”的说明。

“大学路格局清晰,沿着街一遍就可以逛完,干净清新,赏心悦目。”2013级法学院本科生保琰眼中的大学路有别于五角场、徐家汇等其他商圈营销气息繁重,架构复杂,“因此很多街拍或者电视剧都会去那边拍”。

2011年孙红雷主演的《男人帮》在大学路取景,剧中的主演们在创智

坊的露台聊天,在塔顶时尚泰国餐厅吃饭;2015年胡歌来到尚在的壁虎酒吧餐厅拍摄,引来大批粉丝围观;2011年本科毕业时,钟怡室友的毕业写真也拍摄于大学路。

沿街咖啡馆和酒吧也承载着不少复旦人的记忆。数学科学学院2014级本科生孟宪笛一到期末就会整天泡在大学路的咖啡馆里,“环境比较好,而且复习吃喝全解决。”焦兰博上学期的两次课程短片都是在大学路的咖啡馆完成讨论。

和大家一边吃喝一边讨论,焦兰博更容易在这样轻松的氛围下想到新点子,“只要有讨论的需要,我们都会去大学路,可以说那里适合想要出点子的广电人。”

2013级新闻系本科生张宇杰则喜欢在大学路的酒吧里聊天,“大学路不是那种很乱酒吧,而是一种情调”。Homeless酒吧在大学路上开了四年,每晚都有驻唱歌手。肖水几次和复旦毕业的老友在那儿聚会,“我们好几次在homeless喝酒会抱头痛哭,有时候甚至会说平时不会说的心底最柔软的话语。”肖水说,“这不光是个喝酒的地方。”

孟宪笛就在大学路的酒吧里收获了一份铁杆友情:他在军理课上与一位金融系的学长聊文学聊到相逢恨晚,决定晚上去大学路喝一杯,这段越来越铁的友情“算是结交在大学路”。

不少复旦学生干脆将住所安在

了大学路。位于政民路与大学路交叉口的井海地产,负责大学路除一楼店面之外大部分的房屋租赁。在他们经手的大学路房屋租赁业务里,来自复旦大学的学生超过三成。“上学方便,而且他们也喜欢这种西式氛围。”客户经理宋海龙解释。

除了在读学生,选择大学路的还有复旦毕业生。去年1月,2008级哲学系本科生杨天赴美归国后再次回到大学路。本科期间,他就曾租住在大学路,“我是个不太喜欢尝试新事物的人,我的母校在这里,我熟悉的一切都在这儿,选在这儿是因为有一种复旦情结吧。”

这也是2003级新闻系本科生凌馨毕业多年后选择住回大学路的一大原因:“住在学校旁边有种熟悉感,会有还在上学的错觉和安全感”。

40多家咖啡店, 400多家创新企业

而今700米的大学路上,有超过40家咖啡馆、逾400家中小型创新企业。这些咖啡馆成为了创业者创意迸发的“创客工场”,也成为投资人和创业团队脑力激荡的“风暴场”。2011级新闻学院本科生、上海饭团网络科技有限公司联合创始人房媛媛就是在这里起步事业,在她的印象里,每到周末,所有的咖啡馆都人满为患,到处都是商谈创业项目的“创客”。

为了给创业者提供更多帮助,中

央社区公司引入了包括 IPO Club 创业咖啡馆、腾讯众创空间在内的创业孵化企业,组织了各种创业沙龙和活动。IPO Club 创业咖啡馆位于大学路北側中段,坐拥三层独立小楼。为了更好地满足创业者的需求,从2014年10月起,他们在一楼门窗玻璃上贴上了“24小时不打烊”的标志。

不少复旦人也将其创业基地选在大学路。

2015年6月19日,上海理彰律师事务所在大学路成立。创始人张瑜1997年从复旦管理学院毕业后,于2000年进入复旦大学法学院攻读研究生。凭借着本科学习管理学培养的对商业的敏感性,以及硕士研究生期间获得的法律知识,她成立了这家商业律所,“为创业公司量身打造专业的法律解决方案”。

对于拥有7年复旦学习经历,同时又是“复旦家属”的张瑜来说,复旦周边是她最熟悉的圈子,大学路又是她觉得附近最有活力的一条街。“活力”是她关于大学路说的最多的一个词:大学路上年轻人人居多,而年轻人在一起很容易碰撞出思维的火花,“这里聚集了很多有理想的人,各种你想不到的东西在大学路上都有,创意是千奇百怪的。所以当初兜兜转转了好久还是一定要选在这里。”

饭团公司的工作室也选在大学路。创业初期团队成员囿于学业压力,必须在复旦周边选址办公,方便大家上课。而最终促使工作室落户

大学路的原因中,小资情调以及创业氛围至关重要,“每次我说我公司在大学路,大家都知道那里有很多创业的人”,房媛媛说。

离去者

“大学路上的咖啡馆千篇一律,都是一样的咖啡、一样的方式。”新闻学院助教、2002级新闻学系的硕士葛星,在日本留学深造期间是东京大学附近各式咖啡馆的常客,但大学路上同质化的咖啡店对于他则毫无吸引力。

他喜欢的“壁虎酒吧餐厅”(以下简称“壁虎”)在2015年歇业。这家位于大学路毗邻国定路路口处的西式餐厅由一群学者创立。2012年夏天,上海财经大学社会企业研究中心主任朱小斌和理事长宋雪光发起了一项提议,邀请理事会成员一起投资一家餐厅作为纽带,让大家常往来。

这家店的生命轨迹延续了3年,据称从未实现盈亏平衡,最多的时候一个月亏损4万元左右。经营不佳的原因一方面源于当时大学路周边的消费能力不足,另一方面则在于其“始终没有形成独具一格的风格”。“壁虎”最初是西班牙主题餐厅,菜价较高,但囿于厨房空间不足,很多西班牙特色菜都没办法做,顾客经常抱怨菜品少菜价又高。而转型成为西餐厅后,又未能拉开与其他西餐厅的差异性。

“书店的匮乏”是让葛星逐渐远离大学路的另一个重要原因。“这一点让我始终耿耿于怀。当年在南区一条街有很多书店,我们可以带着水慢慢逛。”南区一条街拆除后,学人书店、万象书坊等书店迁至大学路。“我个人认为是相得益彰的,大学路的时尚元素和书店的文化氛围互相衬托。”肖水说,“在电商的冲击面前,书店是难生存的。”

专营人文社科类学术书籍的“万象书坊”,原来位于大学路318号,却在2012年1月底“远走”,以致一时间微博上怀念的声音不绝于耳。

“今日去大学路的万象书坊觅书一览,不料书去楼空,又一家喜欢的书店倒闭了”;“这个书店从南区换到大学路,最终仍未逃脱被关张的命运”;“大学路,一条街的五光十色,就是没有了书店的灯光”……

而2016年4月12日凌晨四点半,韦德路,大学路偏西的一条支路,开始清空车辆搭建围板,实施改造工程。对它的改造包含在创智天地对大学路的整体规划中,对韦德路的宣传牌也早已挂起在街边路灯上。原来是生活配套间的韦德路,将会被调整成设计师的买手店和DIY。

至于大学路未来的发展走向,王莹声称硬件方面已经完全建成,后面做的就是不断调整更新,其中包括若干支路。^[4]

(原文载于2016年5月26日复旦青年公众号)







2016年4月7日



2016年4月10日



2016年4月16日



2016年4月24日



2016年4月26日

2016/4/7 2016/4/10 2016/4/14-15 2016/4/16 2016/4/16 2016/4/17 2016/4/23 2016/4/24 2016/4/24 2016/4/24 2016/4/26 2016/4/26

◆2016年4月7日

翰德人才管理咨询业务华东区总负责人陈易商和翰德人才管理产品研发中心总负责人陈梁作客职业课堂。

◆2016年4月10日

兴富资本创始合伙人张小龙校友作客职业课堂。

◆2016年4月14-15日

以“新经济的逻辑和动能”为主题的“两岸菁英论坛”在学院举行。

◆2016年4月15-17日

1982级管理科学本科毕业30周年返校。

◆2016年4月16日

“蓝墨水”校园开放日暨MBA/EMBA/MPAcc联合咨询会举行。

◆2016年4月16日

宁波校友联络处2016“春季享新知”主题讲座结束。

◆2016年4月16日

MPAcc财智汇沙龙探讨营改增的企业应对之道。

◆2016年4月17日

微鲸科技CEO兼创始人之一李怀宇作客聚劲论坛。

◆2016年4月23日

我院2016年硕士项目招生宣讲会北京站举行。

◆2016年4月24日

以“互联网时代的营销创新”为主题的复旦大学MBA营销实践前沿论坛举行。

◆2016年4月24日

复旦大学管理学院-陈江和基金会CSR课程启动。

◆2016年4月24日

2011级复旦-港大IMBA校友相识五周年聚会举行。

◆2016年4月26日

学院组织本科“学术兴趣班”和硕博连读项目的学生参访迪卡侬(中国)仓储有限公司。

◆2016年4月26日

焕研文化传播(上海)有限公司创始人卢浩研作客职业课堂。



2016年5月29日



2016年5月30日



2016年5月6日



2016年5月9日



2016年5月12日

2016/4/26 2016/4/29 2016/4/30 2016/5/2 2016/5/5 2016/5/6 2016/5/7 2016/5/9 2016/5/10 2016/5/11 2016/5/12 2016/5/14-15

- ◆2016年4月26日
“中国注塑业的机遇和挑战”论坛交流会在上海新国际博览中心举行。
- ◆2016年4月29日
2016香港春季论坛聚焦宏观经济形势。
- ◆2016年4月30日
1987级管理科学本科毕业25周年返校。
- ◆2016年4月30日
1991级企业管理和财务学本科校友毕业20周年返校。
- ◆2016年5月2日
我院第七届纽约论坛暨校友聚会举行。
- ◆2016年5月5日
学院组织本科生参访美银美林。
- ◆2016年5月6日
学院组织本科生模拟面试培训。
- ◆2016年5月7日
复旦管理前沿论坛走进苏州
- ◆2016年5月7日
2016年复旦大学管理学院校友“健康跑”活动举行。
- ◆2016年5月9日
我院52名硕博连读学生到达安徽省霍邱县,开启为期两周的支教活动。
- ◆2016年5月10日
博世(中国)投资有限公司的财务副总裁杨川作客职业课堂
- ◆2016年5月10日
学院组织20余名本科和MBA学生参观德尔福中国科技研发中心(CTC)。
- ◆2016年5月11日
“美丽战争的东亚格局”高峰论坛举行。
- ◆2016年5月12日
美敦力大中华区副总裁程立飞作客职业课堂。
- ◆2016年5月14-15日
复旦大学EMBA2016华南同学会年会举办。



2016年5月15日



2016年5月18日



2016年5月22日



2016年5月28日



2016年6月5日

2016/5/15 2016/5/18 2016/5/20 2016/5/20-22 2016/5/24 2016/5/26 2016/5/28 2016/5/28 2016/6/2 2016/6/3 2016/6/5 2016/6/9

◆2016年5月15日
Google 科学家吴军作客问学讲堂。

◆2016年5月18日
复旦大学创新与创业企业家高峰论坛举行。

◆2016年5月20日
我院2016实习招聘会举办。

◆2016年5月20日22日
2016年全国优秀大学生夏令营举行。

◆2016年5月22日
人力资源高管教练侯蓓莉作客职业课堂。

2016年5月24日
2016复旦管院金融家之夜启动。

◆2016年5月26日
欧莱雅中国校园项目经理刘仁韵作客职业课堂。

◆2016年5月26日
“安永-复旦中国最具潜力企业2016评选”启动。

◆2016年5月28日
复旦管理前沿论坛走进合肥。

◆2016年5月28日
台湾政治大学科技管理与智慧财产研究所叶匡时教授作客问学讲堂。

◆2016年6月2日
我院携手ELLEMEN举办DreamMaker创想家盛典。

◆2016年6月3日
复旦-BI(挪威)MBA项目26班开学。

◆2016年6月5日
我院第九期校友导师项目落幕。

◆2016年6月9日
复旦大学EMBA 2016级春季班开学。

博學而篤志
切問而近思





网 址 : www.fdsm.fudan.edu.cn 邮 箱 : liuhaiyang@fudan.edu.cn 电 话 : 021-2501 1401