



# 复旦

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

Dec. 2011  
NO. 20







P.006  
**人物**

他们是学院的新面孔,来自世界各地;他们是踌躇满志的“新鲜人”,既是老师、也是另一种意义的“学生”。对于他们而言,“国际视野”是共同的背景,“教书育人”是一致的目标;在学院新进的这四位青年教师身上,可以看到学院师资力量不断增强,可以看到学院一贯坚持国际化的努力。

孔新兵:满载梦想扬帆起航	007
战功:找到了未曾想到的精彩	011
Alan Tucker:从美国到中国的缤纷之旅	015
Mary Han:播种希望 收获未来	019

P.026

### 李达三先生获复旦名誉博士学位

仪式在我院李达三楼隆重举行。李达三先生鼓励师生继续传承和发扬复旦精神,为国家和社会做出更大的贡献。





P.054

## 从经济困境说经济学的失败

张五常:想要走学术路线,就不要去关心所谓的真理。真理是所有人都懂得的道理,完全没有学习的必要。不要强迫自己写任何内容,习惯让思想变得不简单。

P.059

## 云计算商机无限

云计算是一种商业模式创新的“使能器”(Enabler),其促进作用可以体现在行业模式的创新、收入模式的创新以及企业模式的创新三个方面。



# CONTENTS

WWW.FDSM.FUDAN.EDU.CN

第二十期

### 要闻

借复旦智力资源助南通人才强市	028
2011年“复旦管理学杰出贡献奖”频出	029
2011(秋)复旦大学EMBA开学典礼举行	031
复旦大学EMBA北京同学会成立	033
连续六年跻身全球二十强	034
陆雄文院长成为GMAC董事会新成员	036

### 实践区

企业爆炸式发展之道	038
优秀公司是怎样炼成的	043
新兴市场的机遇	048

### 名师讲堂

中国创意发展之路	063
社会化媒体驱动的商业转型	067
商业伦理与企业社会责任	071

### 声音

40万金融人无法承起国际金融中心重任?	076
电子商务企业面临怎样的困境	078
社会化媒体驱动的商业转型	080
“千团”大战所胜几何	082

### 校友汇

第五届校友返校日活动举行	088
--------------	-----

### 旦复旦

丰子恺:复旦校史上的音乐家	090
席慕容:我的灵魂从未离开故乡	093
信仰与人生	098
国学的智慧	101

### 记事本

N个活动	106
------	-----

## 编者的话

“

翻开这本院刊的时候,2011年已经过去。这一年,723动车事故、小悦悦、红十字会、乔布斯、卡扎菲、股市、房价、HOLD住、有木有……那些事、那些人、那些词已留在我们的记忆里。2011,追寻真相、重建信任一直都是社会的主旋律,有纠结,更有进步。

2011对学院来说,无疑是收获的一年。印证陆雄文院长两个“向西看”的思路,学院在过去的一年,一方面坚持“向西部看”:2011年,学院在新疆乌鲁木齐成功举办“西部资本论坛”,反响热烈,体现学院对促进东西部平衡发展、实现中国经济腾飞历史使命的积极承担;另一方面,学院继续坚持国际化,坚持“向西方看”:2011年,学院和法国、美国、德国和日本四所主流商学院联手成立“商学院商业与社会全球联盟”,主导国际标准的建立;陆雄文院长成为全球顶尖商学院组成的协会——美国管理专业研究生入学考试委员会(GMAC)董事会新增三名成员之一,陆院长也是大陆首位进入该董事会的商学院院长。在两个“向西看”的过程中,学院收获了成长和进步。

2011年,我们可以看到学院新院区项目建设启动,吹响进军世界一流商学院的号角;可以看到学院和南通市委组织部、宣传部携手主办的“复旦大学管理前沿讲坛暨南通市江海精英培训工程”的正式启动;可以看到师资更加多元化、科研实力进一步增强、MBA/EMBA教育更上层楼、金融硕士项目改革深入展开……2011年,学院有太多的事,应当铭记;有太多的人,应当感谢。

回顾过去的2011,展望即将迎来的2012,我们有理由相信,怀着乐观的心,做最大的努力,必有更多的矛盾被消解,更多的共识会达成,更多的和谐会产生。

复旦大学管理学院  
管理教育推广和发展中心

”

博學而篤志  
切問而近思





# 人物

---

他们是学院的新面孔，从世界各地而来；

他们是踌躇满志的“新鲜人”，既是老师、也是另一种意义的“学生”。

对于他们，“国际视野”是共同的背景，“教书育人”是一致的目标；复旦、上海乃至中国都是大有可为之地。

他们有的酷爱户外运动，对生活抱有十二分的热情；有的渴望奉献爱心，对“幸福”怀有深切的理解。东西方教育的不同气质在他们身上打下鲜明的烙印，却又得以融会贯通，成为他们内心深处的活力之源。

如今，这几位“新老师”又已经在学院开始了他们的全新人生，而我们对他们的了解才刚刚开始。



## 孔新兵：满载梦想扬帆起航

文 / 孙晓洁

出生在“钟天地之美，收九泽之利”岳麓山下，传承着湖南人坚韧执着、自强不息的诚恳与朴实，对很多问题总是报以腼腆微笑的孔新兵老师，还在适应着从博士生转变为一名老师的崭新身份。而他对于这样的转换和体验也总是流露出了无限欣喜和憧憬。在孔新兵看来，在这里，在复旦大学管院学院，将是他梦想起飞的绝佳起点。

这位看似不善言辞的新老师心中却蕴藏着许多缤纷的理想和豪情四溢的追求。在见惯了层林尽染枫叶流丹的潇湘美景后，深埋在心中“男儿志在四方”的本能呼唤，让他背起行囊，在人生的第二个十年开始了他的逐梦之旅。而这一次从意蕴隽永的橘子洲头踏入苍劲雄浑的雍凉之地，不仅便开始了他不疲倦、无眠无休的书海遨

游,更写下了他与复旦大学管理学院不解之缘的精彩前传。

## 豪情驰骋西北

读高中的时候,孔新兵就渴望独自去探索未来,想通过持续不懈的努力开创属于自己的一方天地。正是抱着这样的想法,高考的时候他填报了兰州大学,并由此开始了远走他乡的求学之路。地处中国大陆版块几何中心的兰州,不仅是西部地区的胡杨绿洲,也是一座沉淀着千年璀璨文明的黄河之城。校风踏实、学风淳朴的百年名校兰州大学,更是以其古朴的校园风景、浓郁的人文气息深深感染着他。这一种远离都市喧嚣,在深厚的文化底蕴中尽情遨游书海的生活让他的内心感到无比的惬意和充实。

回想起十年前在兰大求学的经历,古拙的校园、沧桑的教学楼、屋檐下还挂着五角星的八人间的老宿舍仿佛还历历在目,而这些青涩的记忆也让孔新兵倍感珍贵温暖的同时又是那样的难以忘怀。其实刚进入兰州大学的时候,孔新兵学习的是地质工程专业。但那时,他感到对自己未来的发展方向还有些迷茫和疑惑,为了给以后打下更为坚实的基础,他选择参加旨在培养高层次基础学科人才的基地班考试,并以优异的成绩在一众同学中脱颖而出,顺利进入数学系的重点班级。

在慢慢地适应和摸索中,他渐渐找到了数学学习的无穷乐趣,在看似枯燥复杂的公式、数字、符号中感受到了沉心研究带给他的单纯而纯粹的快乐,更是找到了思维跳跃、能力提升的丰富感悟;同时也在无数次的抽样、测量、核算、分析中找到了自己的兴趣爱好,



并且在众多的研究案例中,发现了统计专业未来发展的广阔前景。此时的他为自己的发现欣喜不已,仿佛找到了掩藏于林野中的宝藏一般,儿时稚嫩而不可名状梦想竟也在此时逐渐清晰。怀抱着这样的愉悦幸福感,孔新兵将更多热情倾注在学习和研究当中,并选择了概率统计专业作为自己的硕士研究方向。

其实,在兰州的生活对于孔新兵而言不仅因为专注而美丽,也因为丰富而愈加美丽。凭借着良好的数学基础,大学期间,孔新兵曾经参加过全国数学建模大赛,并且在激烈的比拼中完美胜出,最终和队友一起获得全国一等奖。同时,身为班长的他还经常组织同学们一起旅游、远足,在自然美景中共享同窗情谊。在他看来,西北没有像家乡“洞庭波涌连天雪”那般鲜明,也没有大众眼中“千里何萧条,草木自悲凉”的荒芜,而是充满着“九曲黄河万里沙,浪淘风簸自天

大学期间,孔新兵老师曾经参加过全国数学建模大赛,并最终获得全国一等奖。

涯”的雄浑与恢廓。置身无尽苍穹之下,领略着“三万里河东入海,五千仞岳上摩天”,总是能唤起年轻人心中追寻梦想的雄心壮志,也更憧憬着宽广天地任驰骋的美好未来。

---

## 谈笑纵横香江

---

正是承载着这样坚定而锐意的雄心壮志,孔新兵选择在统计学研究的道路上继续前行。几经思量之后,他将下一站的目的地定在了香港,并以优异的表现取得全额奖学金,顺利考入香港科技大学,在香江之畔继续他的追梦之旅。

徜徉在东西交融、繁荣有序的城市和校园中,孔新兵感到了更多的惊喜也收获了更多的感悟。在这个将华人的智慧与西方文化合二为一、拥有完善自由经济体系的金融中心,有太多以前不曾接触的新鲜事物和生动案例。而学校的老师也多为北美名校毕业的优秀导师,他们不仅有全面深厚的知识基础,更有丰富的实践经验和开阔视野,更难能可贵的是他们始终保持着刻苦钻研的精神。“很多老师,每天都加班加点地工作,有时候甚至通宵达旦地进行研究,有些老师仅仅四十岁出头,头发已经花白。”说起这些极度敬业的老师们,孔新兵深深被他们的刻苦认真的精神所感染。在他们的言传身教中感悟到了教书育人、科学研究的重大责任和深远意义,同时也萌发了将来从事教育行业的想法。

因此孔新兵在自己的学习和研究中也更加严格地要求自己,面对12门课程、36个学分的学习压力,他不仅把握上课时间认真听课,课后和导师、同学积极探讨各项问题,更是保持着每天长时间阅读和思考的习惯。而这样忙碌紧张的生活却经常让他在和老师、同学的交流中找到分享的快乐,在知识传播、科学传承的过程中体会到无以伦比的充实感。此时,当一名老师的愿望已经完全占据了他的内心。毕业临近之时,看着曾经一起谈笑风生的同窗们去了金融、工业、医药等行业,他并未心动,在接到了各类学校的Offer时,孔新兵毫不犹豫地选择了复旦大学管理

学院。

然而,这样的一个选择却给他的家庭中带来了一次甜蜜而纠结的小风波。因为当初他选择前往香港攻读博士学位一个很重要的原因是他太太在广东一所大学任教,而太太也正是曾经和他在兰大同窗十余载、总是考试名列前茅的同班同学。这样一段从菁菁校园中萌发的青涩爱情不仅没有被珠江隔断,反而让两人在分隔两地的双城生活中两颗心靠得更近。但是这一次从香港向上海的出发,夫妻俩面临的不再是一份横亘香江两岸的真挚感情,更是一份将要跨越1500公里的真情牵挂。对此,孔新兵的父母从原本的欣喜中一下子陷入了两难的抉择,对于如何取舍摇摆不定。然而这个时候,太太给予了他最坚定的支持,让他可以心无旁骛地投入到全新的工作和环境中。

如今,孔新兵的女儿已经10个月大了,并且一直由妈妈悉心照料着,妈妈也特别给女儿起了一个好听的名字叫做孔晗竹。说起远在1500公里之外的两个人,他露出了幸福的微笑,并憧憬着即将到来的寒假,自己可以前往广东去和妻子共同分享新工作中的点点滴滴,重温缱绻深情;也可以仔细看一看每天都不同的小家伙,一家人共享天伦。

---

## 寸心深耕复旦

---

虽然到复旦才短短几个月时间,身为老师的孔新兵已然非常适应这里的生活了。回想起自己第一次踏入复旦的时候,便被这里深厚的底蕴、自由的学风、传承的精神所深深吸引。似乎感觉到自己将与这里发生特别的联系。而成为了管理学院的一名老师后,这里的浓郁科研氛围、优秀的学生、良好的工作环境更让孔新兵为自己的选择欣喜不已,他深深感到这里就是他一直想要寻找的人生轨迹。

现在,孔新兵已经开始给研究生讲授《高等数理统计II》的课程。作为统计学的一个分支方向,数理统计偏向于理论和技术基础,暂时不涉及过多应用。他对于上课的方式也是几经考量,最终选择从数理思维、数学技巧方面出发,帮助学生夯实基础。在他看来,越是完美的学科

交叉发展,越是需要研究人员具备熟练的数据处理能力和技巧、熟悉统计技巧和模型、明确面对具体的问题时应采用的具体方法,更好地解决具体行业中的各类问题。虽然现在有些人认为,在科技如此发达的条件下,很多统计和计算可以用计算机来完成。但是孔新兵表示,如果不注重理论基础的学习,一旦统计计算结果和经济金融等应用学科理论产生矛盾时,将很难从统计上找出错误的原因从而与本应该是非常卓有成效的研究结果擦肩而过。

虽然是按照数学思维进行授课,但是为了短短两三个小时的课程,孔新兵搜集了大量的资料,挑选出典型内容整理成讲义帮助学生更好地理解各种知识点。说起第一次上课,他表示,从学生转换成老师的感觉既熟悉又陌生、既紧张又兴奋。但是看到同学们可以从自己讲解的课程中有所收获,这一种说不出的满足感总是让他的疲惫和辛劳一扫而光。

在孔新兵的眼中,学生是否可以从课程中受益是他最为看重,也是他孜孜不倦、不懈追求的目标。虽然有些知识可能在学生们未来的工作中应用有限,但是学科的理性思维方式、处理问题的方法都是可以由点及面地灵活运用。通过给同学上课以及作业的完成情况,他感到管院的学生对知识的理解和把握能力十分突出,而且很多同学的提问和思考问题的角度让他对一些知识点有了更为深刻的理解,这样教学相长的体会让他对这些年轻的学生们也心怀感激。他期待着在以后的相处中可以和学生有更多的交流和互动。

而对于自身的研究方向,孔新兵表示还是会在统计范畴内继续深入。在他看来统计学并不是一门单调的数学课程,而是一门通过有效地收集信息、对比试验、分析数据等方法来提炼信息;并且可以和众多行业交叉衍

是看到同学们可以从自己讲解的课程中有所收获,这一种说不出的满足感总是让他的疲惫和辛劳一扫而光。

生的工具型学科,可以为工业、金融、医药等诸多行业提供强有力的研究工具,帮助各个行业更快速、健康的发展。同时,国内很多有关统计学的研究尚处于起步阶段,很多对于统计学的应用也还没有被完全了解和掌握,因此统计学未来在中国大有可为。虽然目前孔新兵还没有太多与企业合作研究的经验,但是他也非常期待可以将统计学和丰富的企业实践结合起来,发挥出统计学真正的作用;并且希望可以有机会学习一些诸如投资金融等方向的交叉研究,通过统计的方法进行金融数据的处理和研究,探索学科在产业中的运用方法和效果。

在这样的不断摸索中和适应的全新生活中,身边的老师、同事也给予了孔新兵许多的帮助和关怀。他无不感激地说,很多老师在课题研究、授课方法上给自己很多启发;而且他们也常常一起去打羽毛球、乒乓球,郊游,帮助自己适应在学院、在上海的生活。尽管孔新兵的家远在千里之外,但是在管理学院里面,他却感受到了一个和睦融洽的大家庭带给他的别样温暖。

虽然曾经流转于不同城市的生活中,但是孔新兵表示这其中其实并没有太大的不同,因为他始终把大部分的时间和精力放在了阅读和思考上。十余载的学习和蓄势早已经在他心中绘制出了一幅五彩斑斓的梦想画卷。而如今,国家正在重点扶持和大力发展上海——这座拥有众多世界之魅力城市建设世界金融中心,这不仅为管理教育提供了更为广阔的发展空间,同时也需要更多的优秀的管理人才。而身处在这样的巨大变革中,面对着“天时”、“地利”、“人和”这样千载难逢的机遇孔新兵心中涌动着投身教育的一腔热情。而在复旦大学管理学院,这个实践理想的绝佳平台上,孔新兵信心满满地直面未来,承载着三十载的青春梦想从这里扬帆起航。[F]



# 战功：找到了未曾想到的精彩

文 / 孙晓洁 常方舟

走进战功老师的办公室，首先映入眼帘的是一张整洁、朴素的办公桌和书本整齐林立的书柜。而刚到管理学院三个月的战功仿佛对这里已经非常熟悉和适应。当然，经历了三次求学，三个大洲，三种学科，十一载春秋的洗礼与历练，战功对于一切已然可以从容应对。而他那阳光坚毅的脸庞，一口地道的京腔，热情幽默地侃侃而谈，更让我们从交谈中充分领略到了他理性缜密的思维特质与谦逊和善的人格魅力。

---

## 众人称羨的成长之路

---

战功本科毕业于北京大学数学与应用数学专业，在英国雷丁大学获得了金融投资硕士学位，又远赴美国马萨诸塞大学攻读了金融学博士。单看这样高起点的人生轨迹，可以说他走出了一条众人称羨成长之路。不过，战功表

示，计划赶不上变化。回首过往，自己还是“不小心”偏离了最初的设想，但却也收获到了人生另一番意想不到的精彩。

在高考填报志愿时，他曾对选择什么的专业有些举棋不定。在一些相熟的北大人的建议下，他选择了偏向于逻辑思维培养的基础学科——数学专业，并成功考取了北京大学数学系。

那时候，他设想着毕业后可以在北京找一份安稳的工作，可以有更多时间和家人相聚，也方便照顾父母。而从北大毕业后，他顺利得到了一份在银行投资部门的工作，本以为就此在家乡北京过上一个传统职场精英的舒适生活。但是生活中总是藏着许多意想不到的惊喜。说来也巧，当时的一位阿姨，向他推荐了英国雷丁大学，因为她觉得出国深造对于战功未来在银行工作将很有帮助。但没有想到的是，这一次的出发改变了他原本设想的人生轨

迹,也正是在英伦求学的这段期间,他在看似纷繁复杂的金融专业中找到自己的兴趣,同时在不断地深入研究探索的过程中发掘了自己在金融领域的天赋,并且非常渴望将这样的研究继续推进和深入。抱着这样的想法,他开始踏上了一条漫长而且并不轻松的转型之路。

为了更好地了解和学习金融专业,几经考量,战功将目光投向了金融理论更为完善、实践经验更为丰富的美国。众所周知,申请美国的商学院并非易事,因为商学院往往提供非常可观的全额奖学金,所以申请者之间的竞争异常激烈。而当年和战功同时竞争的申请者一共有二百二十多人,但是最终录取的人数只有三位。回想起当时面试的情景,战老师笑言自己非常幸运,他觉得也许是自己良好的数学基础以及由此培养起来的逻辑思维帮了个大忙。而这份“幸运”中饱含的才能和激情、倾注的努力和坚持也都被招生委员会的老师们看在眼里,并最终赢得了他们的青睐和肯定。

成为了战家大家族中第一个Ph.D的好消息,让远在北京的父母也开心不已。他们也许也没有想到原本应该在投资行业中叱咤风云的孩子,经过好多个“不小心”在大洋彼岸意外收获了自己向往已久的全新生活。

---

## 多元开放的国际视野

---

美国的商学院给予博士生不少的任课机会,战功在求学期间,也给本科生教授金融专业的课程。这样既是学生又是老师的身份,让他觉得非常新鲜。

他还清楚地记得自己给本科生上第一堂课的情景。“面试的最初五分钟决定之后的二十五分钟,上课也是如此。”战功还记得自己的开场白中,他对美国的本科生们这样说道:

当年申请美国的商学院,共有一百二十多人,但是最终被录取的只有战功老师等三人。

---

“我不要求你们喜欢我的课,因为你们现在还不知道自己要学什么,更谈不上喜不喜欢;但我希望你们能相信我的课程安排、内容选择。我会将你们当成年人一样对待,我也假设你们是对自己负责、想要学到东西、并且希望获得成功的人。”当时,学生们听了这番话后,对眼前这位中国老师产生了更多的敬意,并且也更喜欢和他交流。

一年多的授课经历让战功感受颇多。有些以前基础不太好的学生,在自己的帮助指导下,不断地努力和付出,这些点点滴滴战功都看在眼里、记在心中。而看到这些学生可以取得哪怕一点点的进步,战功都会感到由衷的开心。这种切实感受着学生的成长、帮助他们前行的体会让他深深感到了教师职业带给他的无形的精神财富和巨大力量,也渐渐在他心中萌生了当一名老师的想法。“老师可以通过教育引导等方法改变别人的想法、行为和思想观念,让学生获取成功的同时也实现了老师的价值。这种感觉很有魅力,我也希望通过自己的努力,将一些人或事变得更美好。”

十一载春秋辗转于三个国家的求学经历,让战功在谱写自己丰富人生阅历的同时,也形塑了多元开放的国际视野和包容并蓄的人生态度。他至今还难忘,英国校园中身着正装、威严十足、按部就班的教授;也怀念自由、亲切、互动热烈的美国校园生活。对于博士导师邀请他们泛舟康涅狄格湖、在轻松的party中共享夏日的悠闲时光,他更是觉得恍如昨日一般。而在这些不同国度、不同社会的穿梭中,他领略到多元文化带来的冲击以及无穷的魅力;更是通过全面地学习和实践不断提升着自己对于知识的认识和理解,对于人生价值和意义的深刻体会。此时,他非常希望把这些精妙的知识、多彩的感悟分享给更多的人。



如今,战功来到管理学院,在这里,他找到了曾经未曾想过但却期待已久、充满挑战的新生活。现在,战老师为硕博连读班的学生讲授《资产定价》的课程。虽然面向的学生和以往有所不同,但是授课的工作还是让战功找到了驾轻就熟并且欣喜愉悦的感觉。谈到国内和国外学生的最大的不同时,他表示,国外的学生上课时比较随意,不怕提出问题,哪怕是非常简单的问题,而老师往往也能从一个很浅显的问题渐渐引申到一个更为深入的课程内容,并且在正确的方向上引导学生全面思考。而国内学生总体上还是比较内敛,他期待着未来可以和学生有着更积极的互动。不过,他也表示,复旦的学生尽管有些拘束,但都非常好学,课下提出的问题却很能够反映他们优秀的学术水平和思考能力。他说,自己始终将办公室的门敞开着,就是希望有更多的同学可以轻松地走进他的办公室,和他多聊聊、多沟通、多交流。

### 生活斑斓的运动达人

虽然在学术研究上成绩优异,但是战功却是一个绝对的户外派。在美留学期间,他经常和同学一起自发组织野营、攀岩、漂流等活动,战老师的冒险精神和运动细胞让他在国外求学时如鱼得水,这样亲近自然的生活让他始终兴致勃勃地乐在其中。

在他看来,在美国玩什么都可以玩得很专业,包括非



常给力的户外活动。他经常和不同的朋友一同外出远足,他曾在野外露营时用打火石点火、用木头支起帐篷;也曾在大浪翻腾的河流中漂流过一周的时间。这样翻山越岭、融入自然的经历给了他许多别样的体会。这些户外活动不仅需要团队的分工配合,也考验着个人的身体素质和精神品格,更可以在艰苦的条件下培养起每个人吃苦耐劳、坚忍不拔的意志。他深深地感到不论在什么环境下要学会去协商、去沟通,建立起人与人之间互助友爱的关系。有效的沟通往往可以在自己遇到困难之后,让对方试着做出变通,从而使更具建设性的交流成为可能。除了独立精神、沟通至上以外,在这些活动中,他经常和来自不同文化背景的人们有了更为深入的接触和交流,因此他得到的另一条启示就是:不要去判断别人,而是在友善共处的前提下,接受彼此的生活方式。这不仅是尊重别人的自由,也是在尊重自己的自由。

他坦承,国外的生活方式、文化习俗等等都与国内大为不同。国外求学,生活上不会有遇到太大的困难,但是曾经有同学因为无法忍受在国外的单调生活而萌生了回家的念头。在他看来,国外生活真正的难关在于个人的情感和精神。在很多时候,需要具备足够坚强的内心,依靠自己的精神和信念在这样的生活中坚持走下去。

而然作为一个爱好广泛的年轻人,战功并没有被这些问题困扰,他在丰富多彩的生活找到了众多快乐。他喜欢背包旅行,穿梭在不同的城市中寻找独特的风景;喜欢足球、篮球,在奋力的奔跑中肆意挥洒汗水;也喜欢唱歌,

在或抒情或欢快的歌曲中释放自己的情绪。眼下,他的愿望是看遍所有奥斯卡获奖影片,去领悟不同国度、不同人生中视角独特的关于生命命题的阐述和思考。

而战功的笔记本电脑后面贴着这样一句话:“Winners are simply willing to do what losers won't.”他介绍,这句话是出自2004年奥斯卡最佳影片《百万宝贝》。影片叙述的是一个女拳击手为获得尊严、实现梦想所付出的努力的故事,而当她走进拳馆时,墙上正贴着这样一句话。战功说,最触动他的是 simply 这个词。这句话用很简单的词汇道出了一个很复杂的道理。成功者和失败者的差别其实很简单,不过隔着一个“仅仅是”的距离而已。这样细小而深刻的故事总是会让他感到震撼,并可以从中找到激励自己不断前行的一股精神。

---

## 徜徉复旦的新鲜生活

---

虽然当初有一部分原因是希望方便照顾年事渐高的父母,他才在毕业后回国工作。但是那个时候,他早已对复旦大学的盛名有所耳闻,并且在海外学习的过程中接触过不少复旦的优秀毕业生,更让他对复旦大学心生向往。因此,在接到的众多Offer的时候,他毫不犹豫地选择了复旦大学的管理学院。

在他看来,复旦管院高起点的学术水平、享誉国际的学科研究、丰富有力的资源支持,都让他为之倾心,同时地处全国的金融中心所在地——上海,更是为金融专业的研究和发 展提供了有利的环境和绝佳机会。更重要的是,他一直密切关注着复旦管院的发展,尤其注意到管院已连续几年在海外招收学生,并展现出将学院发展为世界上最好的商学院的雄心。正因为有这样的高远目标和长久规划,他觉得自己在管理学院将会得到更有力

这样细小而深刻的故事总是会让他感到震撼,并可以从中找到激励自己不断前行的一股精神。

的学术支持、更丰富的学术资源和更广阔的发展空间。

如今,他已经习惯了在上海、在复旦的生活,教师宿舍的近邻中,不乏和他年纪相仿的男生,大家的关系也都非常融洽。而学院里的老师、同事也对他提携帮助,经常和他谈论教学上的实践。对于现在在上海繁忙而快速的都市的生活节奏,他发自内心地觉得甘之如饴。

战功的研究方向是对冲基金。据他介绍,国外的对冲基金对应于国内的私募基金,投资门槛较高,只对有限的个人投资者和机构投资者开放,因此封闭性较强。由于刚刚回国,他对于国内私募基金的课题研究还没有完全展开,因此目前还是以国外的对冲基金作为主要的研究对象。不过,始终抱着学以致用态度的战功表示,今后他会逐渐将研究重心转移到国内的私募基金上来。在他看来,中国金融市场的最大问题,在于缺乏活力,尤其是金融市场在宏观层面上对风险过于敏感。这一保守姿态导致许多企业、公司无法及时获得发展必需的资金,从而也无法获得长足的发展。因此,中国的金融市场需要对私募基金更好地加以利用,通过多效手段确保市场的活力。他也由衷地希望自己可以在这个问题的研究上找到帮助中国金融市场健康快速发展的有效方法。

听着战功对于自己未来研究的规划和期许,你总能从他认真的表情中感受到远比他年龄成熟的思想 and 认知。而当这些充满挑战的想法落到生活中时,战功更是用自己不懈的努力从点滴小事中践行着自己梦想。在经历了丰富的学习过程和众多生活体验后,如今,战功在复旦大学管理学院开始了自己全新的生活。在这里他体会到了原本未曾想象过的生活;同样在这里,他也收获了意想不到的精彩生活。F



# Alan Tucker:从美国到中国的缤纷之旅

文 / 孙晓洁 胡怡君

九月初,暑热未褪,复旦大学管理学院迎来了一名特别的新成员:来自美国佩斯大学(Pace University)的艾伦·塔克(Alan Tucker)教授。转眼到十一月末,寒流来袭,但太阳仍不吝啬它的温暖,透过明亮的玻璃洒满思源楼的一间整洁的办公室。整理得一丝不乱的办公桌前,英俊潇洒的塔克侃侃而谈。阳光跳上他熨烫整齐的衬衫,稍作逗留,又跃至桌上的金融期刊与专著,最后折射在他的金边眼镜上。如果单凭此认定塔克是一个埋头学术的学者,那你可就大错特错了。金融场上运筹帷幄的咨询师,咖啡馆里气定神闲的思考者,高尔夫球场上优雅挥杆的绅士,甚至是撰写生活故事的小说家,塔克的生活丰富多彩到令人艳羡。

---

## 喜欢挑战的冒险家

---

“这已经是我第三次来中国了。之前我去过北京、香

港、杭州、扬州.....我还在香港理工大学做过访问学者,所以,我对于中国的生活方式、文化、还有历史有那么一些了解,这也使得我在上海可以舒适自在地生活。”显然塔克与中国结缘已早,他着迷于中国古老辉煌的历史,也为这个国家对西方文化的接纳和包容赞叹不已。所以这一次,具有独立精神、自由个性并且喜欢挑战的冒险家选择在上海开始他的探索之路。

初冬温暖的午后,在创智天地园区的一角,或许你会遇到一位不通汉语的美国人,他可能会友好地和你微笑,却似乎又带着孩童般的好奇心观察身边的一切。他可能会和你交流在中国理发店的奇遇,向你打听哪里可以买到烘干机,或者,他会対路上身着睡衣慵懒遛狗的行人投去不理解的目光。那么,这位异乡人十之八九就是塔克。“我在纽约也有公寓和房子,因此往返中美两地都很方便。”大洋彼岸的另一个家在他看来近在咫尺,而在两地穿梭对他而言更是一种流转于两种文化、极具创新的中西合璧的生

活,这对于冒险家塔克来说,是最让他感到欣喜的生活方式。

“上海是一座兼容并蓄的大都市,不仅有很多西化的生活,但同时也有很多自己的传统”,塔克并不讳言,他说,这里的市民热情友好,生活便利,气候适宜。对于曾经在香港常住的塔克来说,上海显得并不是那么陌生,陆家嘴、外滩、人民广场这些地点他已经如数家珍,而且他也有尝遍上海滩汇集的各地中华美食的计划。在与这个新兴与传统碰撞融合的城市,塔克挥洒自如并且怡然自得。“我开始学习讲中文了,现在已经会在便利店索要购物袋了。我准备来年春天上一门正规的普通话学习课程。”看来下一步他是要进行语言上的冒险,中文这门古老的语言也一定能让他领略到中国更多独到的魅力。

谈及来到管院的理由,这位冒险家仿佛在自己和复旦校园的文化气质中找到了某种契合点。塔克介绍,“复旦大学与复旦大学管理学院闻名海内外,尤其是在中国经济迅速腾飞的大背景下,管理学院发展迅速,各个课程项目也开展地有声有色,在这里我可以更好地发挥自我。”如果说上海是海派文化的交汇处,那么复旦大学就更加见证了中西文化的融合与擢升。在塔克眼中,这里既有博大精深的传统中华文化,同时也有常年不断的西方学说与思潮的浸润。而管理学院,更是得经济发展和金融管理之先风,诸多西方学者带着他们最先进最具时代气息的金融与管理的知识经验来到这里,而这些都是塔克孜孜以求的工作环境。当然,这个选择中也有他个人的考量:“我想要不断改变自己的生活,我喜欢冒险和进取。而且女儿上大学后,我也有了更多的机会可以四处旅行。”在这里,他遇到了东方人的含蓄温润,也见证着各国文化外向拓新的一面。

塔克也把他的冒险家精神带到了管理学

## 在上海这个新兴 与传统碰撞融合 的城市,塔克教 授挥洒自如并且 怡然自得。

院。“学生上课有点害羞,比较安静。这其中文化的原因,因此很多时候都是我独自讲课。”不过塔克并不满足于此,他希望学生可以和他有更积极地互动。在他看来,纽约和上海同为早期淘金者眼中“冒险家的乐园”,复旦大学的文化气质除了富有涵养、温文尔雅之外,也具备培养孕育出更多拥有自主精神和独立思考能力的实干之才。而他所研究的金融领域和资本市场刚好是学生们冒险驰骋的广阔天地,因此,塔克开始采用生动活泼的讲课方式,结合实践循循善诱的案例分析,帮助学生在学习中注入冒险精神。他有信心学生一定会更加喜爱现在的学习,也更勇于表达自己。

## 热衷交流的活动家

一个具备冒险精神的人总是显得精力充沛,他们会通过各种各样的开拓性活动实现自我价值和社会价值。1978年塔克还是一个刚进入大学的年轻小伙子,丰富多彩的校园生活让他应接不暇。在美国费城的拉萨尔大学(University of LaSalle),塔克开始了其网球生涯,坚持拼搏的精神和公平竞争的态度对其的影响自不必说。而在高尔夫社团的岁月,这门高雅松适的运动又教会他公平克制、礼貌谦让。塔克对运动的热爱也保持到了今天,他还懊恼着没有把高尔夫球具带来上海,但又庆幸在公寓附近不远就有一家一兆韦德,他还可以经常去跑跑跳跳。上海的小巨人姚明也是他喜欢的篮球运动员。而在管理学院,塔克体会到了点儿中国全民运动的精神:同事们常约着他课后一起去打乒乓球,在这个小球转动大球、比赛连结友谊的国民运动中,塔克和越来越多的朋友相识,运动成了他们交流互动的又一种语言。

而学习则是另一项给他带来巨大收益的

活动。1982年塔克从拉萨尔大学经济学专业毕业,随后进入了佛罗里达州立大学(Florida State University)攻读金融学的MBA和博士课程。四年时间的课内课外学习,使得他对于经济学有了更为深刻的理解,不再把它当做单纯的爱好,而是把它看做与人类息息相关的一种生活。在80年代末90年代初,现代金融的理论和实践蓬勃发展的时候,各种工具与概念与他的个性一样层出不穷,但是这门新兴学科让他感到了无穷的活力,并深深吸引了他。塔克最终选择金融学作为了自己的研究领域,而当时处在萌芽阶段的现代金融实践给了当时的年轻人留下了许多发现问题、解决问题并开拓新领域的机会。

回想到那个时代,塔克还颇为风趣地提起了技术发展给学习带来的便利。“我上大学的时候,电脑还没有普及。我只能用打字机写论文,写完论文为了防火还得把它保存在冰箱里。后来我买了电脑,为了买一个三兆的内存,花了六百美元。如今我只需一半的钱就可以买一个不错的笔记本了。”这些听来不可思议的事情,却反映了彼时彼地一个似曾相识的时代,给我们展示了一幅在全球化的今天,技术进步与生活改变相互交融的共有背景。

正如冒险家用收益衡量事实一般,塔克在谈到“钱”的时候毫不避讳。“不可否认我选择金融作为自己主业的重要原因之一是我喜欢资本市场,因为这是现代社会运转的基础。”在资本市场中,对于“钱”这个常用语,换成另外一个说法就是“货币”,而更加广泛的理解就是“价值”。毫无疑问,现代经济的体系是建立在利用资本对于价值进行各种方式的衡量、估计、创造、预测和修正的基础之上的。也正是对金融学的喜爱以及对于资本的深刻认识,让他在学术之余把自己投身于课堂之外的各项实践活动之中,而象牙塔和社会实践均是价值创造的一体两面。

“我毕业时也有许多来自私营企业的工作机会。我曾经在纽约工作学习了十五年,一直在从事咨询工作。”他曾经为美国财政部、美国司法部等政府部门做过咨询顾问,也为摩根斯坦利、瑞银、德意志银行等知名国际金融机构提供过金融咨询服务。1995年,他还与人合伙在纽约创立了一家金融工程及金融衍生品咨询公司,自己做起了老板,并且建立起了风险中心Risk Center网站。正是凭借着对金融资本市场敏锐的洞察和超常的活力,塔克参与主导

了多家大型银行与投资机构的金融、税务、货币的交易、测试、套利系统的设计工作,也因为金融领域做出的卓越贡献,塔克获得业界广泛的美誉。

社会实践工作的出色表现得益于塔克在学术领域的积极活力,同时也让他的学术事业如虎添翼。从80年代末开始,他就在大小各种国内国际会议上陈述发言,或是担任会议委员会成员或会议主持。1985年至今,诸多专业期刊与会议上塔克关于经济、金融或是货币等主题的学术文章不胜枚举。1991年,他编写了两本学术著作,分别是《国际金融市场》和《金融期货,期权,与掉期交易》,1994年,他又着笔泼墨,与同事合作写出《当代投资理论和风险管理》,这三本金融学著作后来都成了金融类院校的经典教科书。因为他出色的学术建树,塔克被聘为几大学术期刊的副主编。1992年,他与同仁合作创办了《金融工程期刊》杂志,并连续担任了六年的联合主编。2006年又获得了《金融经济学》的最佳发表论文奖,这是该杂志颁布的年度最高奖项。目前,塔克的研究方向包括资产定价,金融工程,风险管理,及企业融资等诸多方面。

在行业市场上的丰富阅历和在学术界的开拓创新,让我们对这位一个精明能干的金融专赞叹不已。可谁又能想到这样一位醉心于金融与实践的学者竟还是一名出色的小说家。“我已经出版了我的第一本电子书小说,共八万字。其中一个主要人物是一位年轻人,因为从业人数剧增而遍历了诸如失业、经济大萧条、社会歧视等社会艰辛,我就是想描写这样一种奋斗历程。这本书读起来可能并不是那么轻快,甚至可以说是有些黑暗的。”谈起自己的作品,塔克露出开心的微笑。“现在我在写第二本小说,已经完成了第一章的三分之一了,这一次将会是一个黑色幽默的主题。”如果塔克此刻不在思源楼,或许他正在光华楼中文系某间同样明亮的办公室里,同他的学生交流生活感悟与写作经验。创作与实践、与科研一样,都让这位社会活动家人看到了无限开拓视野的可能,而这也是塔克不断追求探索新知识的原因。

---

## 潜心研究的教育家

---

虽然拥有着咨询师、公司老总、学者、作家等众多头

衔,但是对塔克而言,最让他感到骄傲的是他的教师身份。“曾经有许多客户邀请我去华尔街工作,但我最后还是拒绝了。”塔克感到自己离不开校园和学生,因为学校是他活力的源泉所在,教育事业也给他带来无以伦比的成就感,他深深地感到这是才是自己的归属。“毕业的时候,我不假思索选择了教师作为我的职业。我喜欢教书,研究生的时候就教过一些课。我也喜欢做研究,喜欢这种生活方式。”他先是在田纳西大学(University of Tennessee)积累了几年经验,1994年来到佩斯大学的鲁宾商学院(Lubin School of Business, Pace University),担任金融学教授至今。1996年塔克又成为了纽约大学成为斯特恩商学院(Stern School of Business, New York University)的客座副教授。在此期间,他很好的平衡了教师与咨询师这两个角色。在他看来,这两个角色并没有冲突,甚至是相互融合的。立足学术,扎根实践,无论是在校园内还是在校园之外,他都可以将两者完美融合,并且力求做到最好。

塔克的教师梦或许是受了学生时代几位导师的影响。“我本科时候的导师写了一本经济思想史的书,这对我的影响非常深刻。研究生时代也有几位教授像我的人生导师一般,那时候我整天去找他们谈天,从他们那里获取知识和智慧。”教育之火是代代相传的,哪怕是一点火星也可以燎原。从老师那里获得的感悟,让塔克教授的辛勤耕耘也换来了丰厚的回报。除了桃李满天下之外,他还多次获得教学奖项,这种因教学受到肯定的喜悦心情可以与咨询指导企业获利的相较,甚至超越了后者。“我把教育年轻人当做很崇高的使命。教育是能够理解这个世界的复杂性的关键,也是导向个人经济富饶,包容心,以及平和心态的关键。教育的优势短期无法显现,但从宏观长期来看,教育促进了文明的发展,只有通过教育,人才能变得更明事理、更宽容平和。”塔克的这番话是一个教育者最直白的心声,同时也是一个资深金融学者和长期金融实践者的内心自白。他把教育作为一个神圣的使命来完成:“对我而言,成为教师似乎是内心深处的一种召唤。”

而如今再一次出发的管理学院也给塔克留下了深刻的印象,虽然入职只有短短的三个月,他已经对这里的一切非常熟悉了。“管理学院的课程设置很国际化,比如合作

办学的IMBA、EMBA等等,许多任课教师也来自国外,他们的理念都很前沿。”塔克目前已经开设了两门课程,一门是针对金硕士生的金融工程课,另一门是针对博士生的讨论课。硕士课程上,他结合最新的案例分析,着重探讨金融学理论的实践和运用,向学生介绍金融的新型工具和概念,同时分析金融领域的发展与变化,以及金融安全与风险等等帮助学生了解金融市场。博士生的讨论班同样以实践经验为基础,虽然偏重讨论资本结构理论,金融行为学以及公司管理理论等,但塔克在国际金融资本市场已经身经百战,强调实践与理论结合的他也希望博士同学们能够多多掌握实践工具去解决实际问题。

塔克比较了复旦的学生和他在纽约大学的MBA学生,认为他们都有很强的问题分析能力。中国学生能很快适应英语环境,上课时他也尽量放慢语速,通过相互的慢慢熟悉,师生间的相处越来越融洽。在金融分析工具方面,美国学生多使用VB编程,金融数据则从全球领先金融数据供应商彭博(Bloomberg)那儿获取;相比之下,中国学生更喜欢用矩阵实验室(Matrix Laboratory),大家各自有着自己偏好的数据获取方式。塔克对自己的规划十分明了:“我要给学生带去西方的视野,无论是在金融会计、金融环境、资本结构,还是资本市场,我首先告诉他们的是中美金融环境与机制的差异,接着我要把我的知识和经验优势带入管理学院的课程安排中。”虽然还未学习任何汉语,塔克教授却出人意料地引用了一句中国谚语:“外来的和尚好念经。”看来,塔克教授已经做好了在管理学院大干一场的准备了。

抒发完对于未来的畅想之后,他微微扭头透过窗户看了一眼对面的李达三楼,三两个学生从一楼大厅走出来,意气奋发的模样让他陷入未来的憧憬中。这些学生便是他下一步教育耕耘的起点,也将会是他最终收获桃李的最好见证。对塔克而言,再多的名利声誉都比不过教书育人,比不过陪同学生一同成长,教会他们在自己的专业领域开拓创新、激扬青春。从美国到中国,从纽约到上海,塔克一直秉持着为教育献身的信念。教师这个职业寄托了太多他的梦想,而我们也坚信,不断发展中的复旦管理学院会让这位冒险家、活动家以及教育家在未来的日子里大有可为。F



# Mary Han: 播种希望 收获未来

文 / 孙晓洁 常方舟

窗明几净的办公室里, Mary Han 老师正认真地伏案工作, 着手进行着新课题的研究, 刚刚入职的她显然已经完全融入了全新的环境。在和 Mary 的对话过程中, 她那快人快语、乐观豁达的作风让我们见识到了她高效、严谨、真挚的个人特质, 她还会随着自己的回忆不时地露出开怀的笑容、静静沉思甚至活泼地唱起歌来。

Mary 出生于香港, 高中时她只身一人去了加拿大。在加拿大念完高中、大学, 又在英国工作和深造学习, 她不仅获得了博士头衔, 更是在加拿大获得了终身教职。但在她轻描淡写的介绍背后, 却饱含着精彩丰富、多样斑

斓的体验和生活。

---

## 生命的本质是相互馈赠

---

Mary 本科时学的是心理学, 彼时, 她对职业的憧憬非常单纯, 希望成为一名社会工作者。她甚至不喜欢教学, 更从未想过自己将成为一名教师。不过, 在大三和四年的最后两年, 为了完成特殊心理学专业的学位论文, 她去了一所综合性高中完成为期一年半的教育项目。这个高中不仅有十来个普通班级, 还有一两个班级是为让那些患有

脑疾的孩子们设立的特殊教学班。而在这一年半的教学中,让Mary对教师的认知发生了巨大的转变。

在学校里,Mary担任了特殊班孩子们的老师,而教学内容是传授最最基本的生活技能。而这些在普通人看来简单无比的梳头、洗脸、刷牙等动作,对那些孩子而言却异常艰辛。Mary不得不花费整日的时间耐心地重复这些教学。刚开始的几天,她觉得这简直是一项不可能完成的任务。而后来,爱与信念给予她的力量让她坚持完成了这个长达一年半的项目。

至今,她都还清晰地记得和孩子们相处的日日夜夜。当她一走进教室,孩子们就一股脑儿地朝她跑去,把她团团围住,并争先恐后地拥抱她、亲吻她,她一下子被这样的场景深深地打动。“其实,这恐怕是我第一次真正意义上遭遇的‘教学’经历。我无法用语言来表达我当时受到的触动。你能真切地感受到来自于他人的善意。那些孩子会很直接地对我说出‘我爱你’三个字,平时的我们并不会如此直白。”从这一次特殊体会的开始,让她受到了极大的触动和鼓舞。在这些孩子毕业时,她收到了他们亲手准备的饱含心意的礼物。她还记得有一个小女生送了她一个大大的花盆,其中栽种了两朵花,一大一小。那一年对她的整个人生意义重大。她觉得她从那些孩子身上学到的远远超过了她所给予的。而从那时起,名为奉献的种子也开始在她的心中发芽。

为了偿还政府的助学贷款,Mary决定先踏入社会寻找工作。她毕业后顺利进入了房地产行业并一举成功。在入职的第一个月里,她在工作上成绩斐然,被公司里的人称为“超级明星”。天地在她眼中变得狭窄了,她不断拓展业务的地域范围。她回忆道:“虽然

**当她一走进教室,孩子们就一股脑儿地朝她跑去,把她团团围住,并争先恐后地拥抱她、亲吻她,她一下子被这样的场景深深地打动。**

收入很多,但是,你会开始变得骄傲,你迷失了生活的意义,找不到方向。”随后,她开始彻底反思自己的生活,金钱带来的局限让她觉得不快乐,经历过起伏后终于到达成功的巅峰,却让她萌生了去过另一种生活、从事另一种事业的想法:“我想做更有意义的事,和更多人分享我所学到的知识。”

为了理清和整合她在过去几年工作中获得的经验,完成知识的系统化过程,她选择重返校园去攻读MBA的课程。通过学习之后,她深深感到自己对于管理学有着非常浓厚的兴趣,并且希望在这个方向的研究上继续深入。“我希望自己能有一个平台,让我能够以己之学去影响更多的人。如果我所教授的一个经理人、一个学生在毕业后创业,十传百,百传千,这种影响将会是非常深远的,而不是仅仅局限在某个公司或者某个客户。”抱着这样运用自己学到的知识为更多人带去福祉的想法,她前往英国攻读管理创新博士课程。

在英国学习期间,她经常去的教堂刚好缺一位中文教师的志愿者。虽然她只会几个简单的中文词句,但是她还是接下了这份工作,为此她每周都必须花大量的时间认真备课。这项志愿活动持续了整整两年,她再一次受到了精神上的洗礼:“我不觉得这占用我的学习时间,甚至我都变得非常期待去给那些孩子上课。”而那些她当时的学生,如今都各自事业有成,成为了杰出的律师、医生等等,但他们都深深铭记着这段愉快的时光,依旧和Mary保持着联系。她说,生命是一种相互的馈赠,志愿活动同样是她重要的工作,只需花费一点点的时间,却能够给予他人颇为积极的影响,秉持着这样的信念,Mary再次确认了她想要服务社会、奉献社会的一片心意。

2006年,Mary还与丈夫一同去了湖南长沙,在当地的一个特殊教育机构中从事短期



的志愿者工作,为行政级别的工作人员提供企业课程的培训。2008年,她与丈夫在印度的时候,还曾前往一所女生孤儿院,在那里唱圣歌,和孩子们谈话,分享各种生活的喜悦。回想起这些孩子,她满怀深情地说:“那些都是很好的孩子,她们的自立自理能力特别强,在学校一直很努力地学习。”她有一个长期的计划,希望通过教育的途径去帮助更多的人,“我可能无法直接地去帮助每一个需要帮助的人。但我会向孤儿院的管理人员传授如何更好地使用他们获得的捐赠资源和资金,从而让真正需要帮助的孩子能从中受益。这些知识,或许会对整个福利组织有利。”她的话语中饱含力量,而她的信心和勇气更令人肃然起敬。

---

### 参差多态是幸福的本源

---

持续奉献的人生带给她一个启示:世界是多样化的存在,而这种多元则会带来色彩斑斓的美好体验。她认同并

由衷地欣赏文化的丰富性。“在‘正常’人看来,患有脑疾的人是‘不正常’的,但是换个角度,从病患者的角度来看,他们认为自己是正常的,这就是他们的生存样态和现状。”她觉得人与人的相处模式如同一个公共社区,应当以一种互相帮助的模式共同成长。

加拿大有一个包容性很强的社会文化,美国更是众所周知的民族汇聚地。而常年穿梭于两国的 Mary 在谈到跨文化交际的问题时,显得非常自豪和骄傲。“文化差异带给我的冲击已经很淡很淡了。”在加拿大求学时,班上的学生来自各个国家各个地区,肤色、民族、身份、背景更是五花八门,但是班上不存在排斥、没有挤兑、没有歧视。她用手在脸上比划了一下:“我们每个人从来都不带着有色眼镜看人,我们的眼镜是全视角的,看到的是所有人、每个人。”多元的文化环境造就了她平等多元的世界观,也让她在跨文化交际中得心应手。她自嘲道:“我是个适应性极强的人,而这多半要归功于我在加拿大的生活经历。”在加拿大,到处都充溢着某种多样性。“你可以看到非洲人、亚洲

人、欧洲人,当然,还有加拿大的本地人。”以至于当她的丈夫09年第一次赴港大述职时,面对到处都是中国人的现象表示出了极大的惊讶。说起这些有趣的经历时,Mary开心地笑出了声。

而Mary和丈夫相识的过程也颇具新奇色彩:在加拿大的ASAC会议上,一位年轻的女学者邂逅了一位来自印度的青年才俊。起初,他和她的交集仅仅是在这次会议上就同一个议题——国际管理作主题发言。直到会议闭幕的那一天,他向她表白了自己的爱慕之情以及想要继续保持交流的愿望。而且在离别之后,他兑现了约定,驾车至多伦多去找她。从此开始,一场车程两小时的异地恋情就此展开。

而信仰的差异对他们曾是一种考验,不过,他最终在Mary真诚的感染和信仰的召唤下,也成为了一名基督教徒。晚上,他们往往在电话里互诉衷肠,一起祷告,一起阅读《圣经》诗篇的第91章,正如诗篇中所言“他求告我,我必应允他;他在患难中,我必与他同在。”正是抱着这样共同的信念,每当两人发生争执时,他们就一起读《圣经》来平息心情,并以此克服了许多的纷争与分歧。而厚厚的圣经笔记不仅记录了他们的对身边人、事、物的理解,更见证了他们的历经风雨的真挚爱情。

如今,Mary和丈夫一起讨论学术问题,一起分享美食,一起游泳,一起旅行,一起尝试新鲜事物,甚至时常为了抢先向对方表达自己的观点而争得面红耳赤。他们也向本地人打探上海大街小巷的有趣之处,当遇到连上海人都说不出名字的马路时,他们会倍感兴奋。“我们在精神的层面上是相通的,是彼此的灵魂伴侣,我们又都从事教育、研究工作,共同的话题太多太多。”说到丈夫,Mary的幸

**Mary 之前也曾因工作关系到过上海,说起她对复旦的第一印象,她开心地说道:“快乐。”**

福之感溢于言表。

来到中国最令Mary感到困扰的还是世界上最难学的中文。然而令人想不到的是,生疏的中文也正是她作出来华决定的原因之一。几个月前,她开始看中国的电视节目,希望从中学习中文,了解中国的风土人情。她很开心地跟我们分享,她现在最爱看的节目是《双城故事》和《非诚勿扰》,“我想要理解大家的思维方式,电视节目或许可以帮助我捕捉到一些特质。”有趣的是,她与出租车司机闲聊时,司机向她表示学英语很难。她回答说:“相信我,学中文更难。”

Mary的兴趣爱好非常广泛,她喜欢阅读、唱歌、散步、摄影。两年前,她开始尝试慢跑。她喜欢慢跑的原因在于可以自由掌握节奏,从一开始三分钟的气喘吁吁到如今一个多小时不间断的跑步被她视为小菜一碟。去年在香港的时候,她学会了打网球,从此一发而不可收拾地爱上了这项运动。她也喜欢举重和游泳,还很认真地说,“不过没有一个运动项目是我所擅长的。”当学院里举行乒乓球比赛时,她很爽快地答应参加。“事实上,我根本不会打乒乓球。”她笑着说。虽然在参赛对手非常礼让的友谊赛中下她依旧一分未得,但她在此充分体验到了家庭社区式的温暖气氛,她很快就和这里的同事达成了一片,一起吃饭,一起开会。最近,她目睹了为一位退休的院系秘书所举办的盛大宴会,席间融洽欢乐的场面更是让她深受感动。

---

## 落地复旦,向往未来

---

Mary之前也曾因工作关系到过上海,说起她对复旦的第一印象,她开心地说道:“快乐。”短暂的停顿后,她接着解释说:“复旦人

很快乐,我看到的学生、教员、职工大家都很快快乐,这里简直就像一个大家庭。我当时就觉得,这样的学校让人有一种非常强烈的归属感。这也是吸引我来到这里工作的重要原因之一。”Mary笑言,对于她来中国执教的决定,曾经来过复旦的丈夫表示了充分的理解,并大力支持。她由衷地希望和更多的学生分享自己的知识,并通过自己的努力在教育事业中发挥桥梁的作用,不仅要让更多的企业家和高管人员走进课堂,同时也要把国外的先进管理理念带给同学们,为中国培育出更多优秀的管理后备人才。

在短短一周内,Mary参加了两场管院教师主讲的课程。课程主题都是战略管理,这也正是她将任教的课程之一。虽然课程主题完全相同,但两位主讲人的教学方法和发言思路各有千秋。她再一次欣喜地感叹道,自己进入了一所非常优秀的学院,这里集中了众多卓越非常的顶尖人才。她说:“课程的主题是战略管理,他们引用了大量丰富的本土案例和素材,完美呈现了战略管理在中国的情况。”她认为,这些主讲人都非常了解深厚文化积淀背景下的本土问题,而她相信仅仅运用西方的理论无法精确地对这些问题作出解答。另一个给她留下深刻印象的是,MBA项目的学生们非常热烈地参与到讲座的互动环节之中,并且在讨论中引入了他们自身在工作中遭遇到的实际案例。“我当时就坐在下面,认真地听着、观察着、学习着。我看到的是学生们对话题理解所达到的那种深度。”

她对自己即将开始的授课生活充满期待:“我为我的学生们准备了详细的计划。我希望他们可以定期在办公室时间或者约定时间单独和我会面。我希望学生们分组参与课程,并以小组的形式完成项目。”在她的设想中,课堂展示将是课堂参与的重要组成部分。她指出:“其实人们很容易遗忘自己在大学时代的专业所学,真正会在记忆中留下痕迹的是你曾经做过的事。”因此每堂课,她都会鼓励以个人或小组的形式展示他们的项目成果。她希望学生们可以通过这个环节建立自信,实现自我。“你为之思考,并做好充分的准备,就像迎接一场测试一样,这样你就会记住其中的生动过程。”

Mary很喜欢互动式的教学模式:“我可以连续说上十个小时,但是这样没能让学生积极主动地去思考。”她更想营造一个参与度极高的课堂氛围,从而帮助学生汲取更多知识。她愿意向学生们传递这样的一个信息:参与和贡献的越多,收获的也就越多。“课本是次要的,任何一个人可以自己读懂课本上的话。对我来说,生动的知识才可以为我们有用。我计划邀请我的一些企业家或者是公司高管的朋友来到课堂,一方面和学生们分享他们的丰富管理经验,另一方面也讲述他们在工作中碰到的实际困难,帮助学生以参与决策为导向,鼓励他们更为积极地进行思考,从而让他们从真实企业运作中掌握丰富的前沿理念和管理实践。”

Mary表示自己目前最大的目标是学好中文。她把手边随手记录的一份文件递给我们,上面写有“运筹帷幄”四个字,这是本周她所参与的一场会议中他人提到的中文成语。她坦率地说:“这是我自己的不足,不是他们的问题。如果我的中文程度更高,那一切就可以迎刃而解了。”但是,Mary不是一个轻易服输的人,虽然她预计整个语言的学习过程或许会很漫长,但她信心十足,因为这将成为她即将展开的激动人心的新生活的开端。2007年,曾是牧师的父亲安然离世,而母亲也已经从教堂的教职工作中退休,同时她还有四个兄弟姐妹。所以Mary分外牵挂远在加拿大的母亲,她也盼望着在不久的将来能一家人其乐融融地团聚在一起。

关于未来,Mary更是抱负远大。她立志在学术研究、教育事业、社会生活三大领域继续耕种:在学术上精益求精,用知识和智慧升华人生、回馈社会;在教学上甘为人梯,以全心的投入迎接未来的每一天;在社会生活中真诚待人,与他人分享对生命和健康的满怀感激,这就是Mary朴实的生活哲学。也许在Mary看来,倘若将一颗麦粒撒在土壤里,让它生长,直到金黄色的麦穗上结出成千上百颗麦粒,就能让更多的人分享果实、从中受惠。冬日的暖阳毫不吝惜地照耀在大地上,作为一个奉献与希望的播种人,相信Mary在复旦大学管理学院也会继续践行自己的生活哲学,并且收获更多的幸福和温暖。F







## 李达三先生获复旦名誉博士学位

11月28日，“复旦大学授予李达三先生名誉博士学位仪式”在我院李达三楼隆重举行。中共上海市委常委、市委统战部部长杨晓渡，副部长丁志坚，我校杨玉良校长，原复旦大学校长王生洪，原复旦大学校长杨福家，原复旦大学党委书记秦绍德，我校陆昉副校长，我院陆雄文院长等嘉宾出席了本次活动。李达三先生的亲

友、上海市领导、媒体记者、我校师生近400名来宾，共同见证了这一荣耀而难忘的时刻。

整场活动在陆昉副校长的主持下拉开帷幕。原复旦大学校长王生洪首先致辞。他深情回顾了李达三校友、校董与复旦近七十年的不解之缘，对于李达三先生之于教育事业、社会建设做出的卓越贡献表达了诚挚的敬意



和衷心的感谢,并对学校拥有这样以拳拳热忱为母校建言献策、以事业发展丰硕果实慷慨相报的校友感到由衷的骄傲。

随后,我校校长、校学位评定委员会主席杨玉良宣读了国务院学位委员会关于授予李达三先生名誉博士学位的决定,并为李达三先生颁授证书以

及赠送礼品。此时,全场响起了经久不息的热烈掌声,现场来宾用满心的敬意向李达三先生表达了最诚挚的祝福。

李达三先生在授证仪式后发表了感言。他首先感谢了母校的培养和帮助,并回忆了40年代的校园生活和自己多年来的奋斗历程。同时,他

也鼓励现场师生继续传承和发扬复旦精神,为国家和社会做出更大的贡献。李达三先生不事张扬、心怀天下的奉献精神赢得了现场雷鸣般的掌声,而他也正是以这样的风范行走商界,以这样的情怀回馈国家与社会。整场活动在激昂雄浑的校歌中圆满落幕。■

# 借复旦智力资源助南通人才强市

10月30日,由我院和南通市委组织部、南通市委宣传部主办、南通中央商务区承办的“复旦大学管理前沿讲坛暨南通市江海精英培训工程”在江苏南通正式启动。我院陆雄文院长,南通市委常委、组织部长韩立明,复旦EMBA校友、中南集团董事长陈锦石先生出席了本次活动。南通市委组织部副部长王亚雄主持了本次论坛,南通市级机关领导、南通国有企业高管及南通当地创新创业人才等各界人士共计四百余人参加了论坛。论坛还吸引到了当地媒体的积极参与,南通电视台、《南通日报》、《江海晚报》等当地十余家主流媒体均对本次论坛进行了采访报道,反响热烈。

“复旦大学管理前沿讲坛暨南通市江海精英培训工程”旨在为南通广大高层次精英人才提供沟通交流、自我提升的培训平台。2011年10月起,连续十个月,我院教授及我校人文学科领域的学者等将赴南通,以大型公开演讲或是小型主题沙龙形式向广大南通中高层管理者分享管理经验、管理智慧和思想。

在当天的论坛上,韩立明部长首先致辞。她代表南通市委、南通市政府对讲坛的举办表示了热烈祝贺。

随后,陆雄文院长发表了致辞。他表示,南通地处长三角的核心区域,



长三角的发展对于中国经济、大中华区经济乃至世界经济复苏有着决定作用,而南通将在其中扮演重要角色。学院希望以复旦大学管理前沿讲坛这一平台,为南通企业家及各界人士提供最前沿的管理研究与管理经验,为南通的经济社会发展提供智力支持,并期待通过各方的共同努力,推动中国经济重回世界舞台中央。

中南集团董事长陈锦石先生也在活动发言。作为复旦大学EMBA项目的校友,他将学习成果成功运用到了企业的发展运营中,带领中南集团获得了跨越式的进步。他诚挚地表达了对母校的感恩,也对讲坛的启动表示热烈祝贺。

嘉宾致辞结束之后,陆雄文院

长、韩立明部长与陈锦石董事长共同为复旦大学EMBA项目移动教学基地揭牌,并正式启动复旦大学管理前沿讲坛。

在启动仪式结束后,陆雄文院长作为首次活动的主讲嘉宾,发表了题为“企业升级与创新发展的演讲”。

借助复旦大学的智力资源,“复旦大学管理前沿讲坛暨南通市江海精英培训工程”的成功举办,将是我院积极承担社会责任、参与区域经济发展建设的又一次成功尝试与努力。作为国内领先的一流商学院,我院将为企业家提供更多管理新知与管理经验,为社会及经济发展培养更多优秀人才,从而为中国经济崛起贡献力量。F



## 2011年“复旦管理学杰出贡献奖”颁出

11月23日,2011年“复旦管理学杰出贡献奖”颁奖典礼在中国工程院隆重举行。清华大学公共管理学院院长薛澜教授和西安交通大学公共政策与管理学院人口与发展研究所所长李树茁教授,以其多年来在我国公共管理的研究与实践中所作出的卓越成就而获得了今年的奖项。他们将分享100万元人民币的奖金。

今年的颁奖典礼由复旦管理学奖励基金会主办,中国工程院和我校联合承办。中国工程院部分院士,部分在京的复旦校友,清华大学、中国人民大学、北京师范大学、北京航空航天大学等高校的部分师生以及海内外嘉宾300多人莅临典礼现场,一齐见证了这一重要的时刻。

九届、十届全国人大常委会副委

员长蒋正华,九届、十届全国人大常委会副委员长、基金会副理事长成思危出席了当天的颁奖典礼,并分别为两位获奖者颁奖。十届全国政协副主席、复旦管理学奖励基金会理事长徐匡迪在颁奖典礼上致辞,并强调促进管理学理论繁荣发展、促进管理理论与实践结合、发挥管理学在经济和社会建设中的重要作用是复旦管理

学奖励基金会的主要目标之一。中国工程院院长周济代表工程院在颁奖典礼上致欢迎辞,并表示,中国工程院将进一步加大对我国管理和工程学科发展及管理人才成长的支持。

两位获奖者在发表感言时均提及,能取得今天的成绩,离不开国家的培养和支持,离不开自己的同事、学生们的出色工作与全力协助,更离不开家人在背后的默默支持、全心付出。

全国人大常委会财经委员会副主任委、原中国人民银行副行长吴晓灵应邀出席了颁奖典礼并做嘉宾主题演讲。她在演讲中为听众介绍和分析了我国所面临的宏观经济与金融形势,解读了部分国家宏观调控的措施和货币政策,并着重强调了管理学科的创新和管理水平的提升对国家经济社会发展的重要意义。复旦管理学奖励基金会执行副理事长秦绍德在大会上向全体来宾回顾介绍了基金会一年以来的主要工作。

颁奖典礼结束后,原中共中央政治局常委、国务院副总理、复旦管理学奖励基金会名誉会长李岚清亲切会见了两位获奖学者,并与他们座谈。

基金会副理事长兼秘书长、中国工程院工程管理学部主任王基珉,清华大学党委书记胡和平,中国人民大学党委书记程天权,西安交通大学党委常务副书记王小力,清华大学副校长谢维和及其他有关方面的领导同志也出席了当天的相关活动。复旦管理学奖励基金会副理事长兼秘书长、博鳌亚洲论坛原秘书长龙永图主持了当天的颁奖典礼。

据悉,复旦管理学奖励基金会是



由原中共中央政治局常委、复旦校友李岚清同志在2005年用个人稿费作为原始基金发起成立的。每年由基金会专门委员会评选若干名获奖者共同分享“复旦管理学杰出贡献奖”。该奖项旨在打造中国管理学界的“诺贝尔奖”,鼓励管理学人才潜心

研究,勇于实践,提高中国管理学在国际上的学术地位和影响力。2006年至今已有17位在管理科学、工商管理 and 公共管理领域有杰出贡献的学者获此殊荣。今年的评奖活动聚焦于公共管理,而明年则将集中于管理科学与工程领域。F



## 2011(秋)复旦EMBA开学典礼举行

11月17日,2011(秋)复旦大学EMBA开学典礼在光华楼隆重举行。251名新生齐聚复旦,他们将从这里开始学海徜徉,一幅新的人生画卷正徐徐展开。

2011秋复旦大学EMBA项目共招收学生251名,涉及房地产业、交通运输业、金融保险业、传统制造业及通讯制造业等。其中,企业高层管理人员占88%,平均年龄40岁。开学典礼由EMBA项目执行主任徐建

荣老师主持。我校研究生院顾云深常务副院长,台湾大学管理学院李书行院长,黄崇兴副院长,我院陆雄文院长,黄丽华书记,周建常务副院长,薛求知副院长,孙一民副院长,殷志文副院长,叶耀华副书记,姚凯副书记,美国华盛顿大学奥林商学院副院长、奥林EMBA项目共同主任孟润(Patrick Moreton)教授,EMBA项目学术主任包季鸣教授以及研究生院、EMBA项目部分授课教授代表出席

了此次开学典礼。

开学典礼在庄严的国歌声中拉开序幕。顾云深常务副院长首先致欢迎辞。他祝贺又一批卓越的管理精英成为EMBA一员,并对他们即将开始的两年学习生活殷殷以待。他希望同学们能够通过EMBA的教育来有效整合经验、拓宽视野,提升自己的领导力和批判性思维,更富有企业家精神,承担更多的社会责任和历史责任,实现中华民族的腾飞。




与此同时,复旦大学与台湾大学携手合作打造的全球顶级中文EMBA项目迎来了第二届新生,这也是该项目首次参加复旦大学EMBA开学典礼。台湾大学管理学院李书行院长作为该项目的发起人之一,深情回顾了项目的创办历程,并希望EMBA同学在学习交流的同时,能为两岸的交流合作做更多贡献,共同推动华人世界的发展。EMBA学术主任包季鸣教授代表全体任课教师向2011秋复旦大学EMBA学生表示诚挚的欢迎,希望通过师生们的共同努力,实现教学相长、满载而归的目标。

2011春季班在读学生、中建八局第一建设有限公司副总经理柴永征同学也与新生们分享了自己半年多学习生活的体验和感悟。他表示,两年的学习会让每一位同学的知识更丰富,视野更宽阔,内心更充实,思维更敏捷,决策更科学。上海医疗器械集团有限公司手术器械厂厂长袁嘉伟作为新生代表在发言中表示,自己来复旦学习既不为职位的升迁,也不

两年的学习会让每一位同学的知识更丰富,视野更宽阔,内心更充实,思维更敏捷。

是对学历的追求,而是为了切实提高自己的能力以适应不断变化的新环境。他以“复旦因我而精彩,我为复旦添光辉”与所有同学共勉。

陆雄文院长在致辞中特别强调了教育对社会发展的重要作用。他指出教育是促进社会生产力的有效助推器,是提升企业竞争水平、改变公司内控体系、减少企业风险的基础,并且决定着人类灵魂的最低高度。所以,他希望同学们在汲取知识的同时,还要探寻灵魂的归宿和方向,提升自己的人格、修养、道德水准,并将这些理念传播,去影响更多的人。

活动的最后,我院顾问、EMBA领导小组成员吴立鹏教授将复旦旗帜授予新生代表——德清保利置业有限公司董事总经理杨学清同学,象征着求知笃实、贡献于人类思想与文明的复旦精神薪火相传。在激荡昂扬的校歌声中,2011年秋季班的新生们将满怀欣喜与期待,齐携激情与智慧,以一种全新的色彩书写美好华年! 

# 复旦大学EMBA北京同学会成立

11月6日,复旦大学EMBA北京同学会成立仪式在北京举行。我校冯晓源副校长、我院陆雄文院长、殷志文副院长、EMBA项目执行主任徐建荣老师、EMBA同学会总会赵效定会长,以及80余名来自北京和各地的校友代表参加了成立仪式。

会议伊始,冯晓源副校长、陆雄文院长、EMBA北京同学会首任会长康承业先后致辞;苏皖同学会代表邢康弟、浙江同学会会长叶健代表各地地方同学会致祝贺词。

冯晓源副校长首先代表学校祝贺北京同学会的隆重成立,向在成立工作中付出辛劳和努力的北京同学表示感谢。他表示校友是学校的宝贵财富,EMBA校友更是社会的菁英,他们所散发的力量,已经成为学校发展永不停息的动力。他希望EMBA北京同学会秉承“团结、服务、牺牲”的复旦精神,凝聚校友力量,传播母校精神,为建设一个更加美好的新复旦贡献自己的智慧与力量。

陆雄文院长在致辞中介绍了管理学院和EMBA项目这几年的发展情况,并表示EMBA项目能够取得今天的业绩离不开各位校友的鼎力支持,学院和项目都非常重视EMBA校友联络工作。他由衷地希望EMBA北京同学会加强与复旦北京校友会及管理学院的北京联络处的互助与合



作,相互学习,共同提高;同时,也加强与其他EMBA同学会及专业协会的联系与交流,不定期地组织开展兄弟同学会之间的访问、交流及联谊活动,搭建起更为广阔的沟通平台。

随后,冯晓源副校长、陆雄文院长、赵效定会长、康承业会长和EMBA北京同学会荣誉会长王森共同完成了北京同学会成立揭牌仪式。殷志文副院长、北京同学会各副会长及秘书长共同揭晓北京同学会会徽。

此次成立仪式特邀中央电视台财经频道著名主持人王凯主持,并由新浪进行独家现场微博直播。成立仪式中特别增设了“爱心衣橱”公益拍卖环节。主持人王凯的两件07年“财富故事会”的中式制服由叶健和

陈爱莲两位校友拍得,拍卖所得22000元善款将由“爱心衣橱”基金会用于为157名贫困地区儿童购买过冬衣物。

复旦大学EMBA北京同学会是在复旦EMBA同学会总会中继苏皖同学会、浙江同学会、华南同学会、台湾同学会、河南同学会之后,成立的第7个地区分会。北京同学会的成立,一方面搭建起了复旦EMBA京津地区校友与母校之间交流沟通的桥梁,帮助他们及时了解母校的发展动态,形成一种认同感和归属感;另一方面,同学会可以在加强校友之间的联络方面做更多的工作,促进校友的相互交流与支持,取得事业上更大的发展。F



## 连续六年跻身全球二十强

10月24日,英国《金融时报》公布了2011年全球EMBA项目排名,复旦大学管理学院和华盛顿大学奥林商学院合作的EMBA项目凭借卓越实力连续第六年跻身全球二十强行列,并在大陆英文EMBA项目中排名榜首。这一排名不仅展现了复旦大学-华盛顿大学EMBA项目的实力与成就,同时也表示学院在国际化道路上的不断摸索与努力再次获得了肯定。

### 评分指标领先 合作项目走势强劲

作为全球公认的商学院教育权威排名,英国《金融时报》每年的排名

都基于全面准确的考察和详实丰富的数据,在世界范围内具有广泛的影响力。排名的数据基于一系列的调查与研究,其涉及的领域有学生综合素质及其职业发展、学院的学术成果和研究能力、学院的国际化程度等方面;在评分机制上,调查选取了科学的评价标准体系,其中包括非常复杂与严谨的评分细目,以保证榜单的权威性与可信度。

2011英国《金融时报》EMBA项目排名公布的评分单项中,学院的“学生平均工作年限”一项位列全球第五。这一优秀排名水平显示了复旦大学-华盛顿大学EMBA项目对学生管理实践与管理经验水平的重视。通过具有一定管理实践经验的

同学间的互动与分享,课程的整体互动与学习水平得到保证和提升,并为学生编织起了高质量的校友网络平台,为学生未来的发展搭建起更高、更广阔的平台。这一排名也显示了复旦大学-华盛顿大学EMBA项目以教学质量与课程质量为重,摒除急功近利的浮躁心态,以扎实稳健的态度甄选未来商业领袖人才,确保课程与学生的高水平、高质量。

在本次排名中,复旦大学-华盛顿大学EMBA项目的“校友平均薪酬”位列全球第九,平均年薪为237,847美元。这一领先的排名不仅显示了中国经济水平在全球的强大实力,也再一次肯定了项目在人才选择、人才培养上的远见与实力。特别值得

一提的是,在“严谨教学”这一分指标上,复旦大学-华盛顿大学EMBA项目位列全球第二十名,也是项目一贯的良好口碑体现。

同时,在排名中复旦大学-华盛顿大学EMBA项目的女性学生比例达到了38%,显示出在中国乃至亚洲,有更多的女性领导者参与到商业竞争中,并为社会经济发展贡献力量。

纵观2011英国《金融时报》EMBA项目排名,合作项目尤其是与亚洲国家的合作项目成为榜单的中间力量,并延续今年来的强劲走势,在各项排名及综合排名中均占到了醒目位置。这一趋势变化表明,随着全球经济一体化的推进,商业领域对于人才的需求与培养方向日渐侧重于其国际化背景。随着亚洲与中国经济的崛起,更多的商业人才希望了解东西方商业环境与商业模式,并希望借助双方资源的共享,进一步完善自我的知识结构与人际网络,为未来的发展打下坚实与完备的基础。

## 多元化学生来源 思想碰撞全面沟通

一流的学生是复旦大学-华盛顿大学EMBA项目成功的重要基础。项目学生平均年龄38岁,平均工作年限超过14年,平均管理经验超过8年,远远高于国务院学位委员会关于EMBA学生必须工作8年以上和具有4年以上管理经验的标准。项目的学生85%来自外资企业,15%来自国营企业和私营企业,覆盖了财务金融、

项目有60%的学生是来自中国大陆的高级管理人员,其余40%来自13个不同国家和地区。

人力资源、生产管理、研发、市场营销、物流等领域的总监及以上的高级管理人员。以地域来划分,项目有60%的学生是来自中国大陆的高级管理人员,其余40%来自13个不同国家和地区。

优秀的人才汇聚也成就了复旦大学-华盛顿大学EMBA项目高质量的校友网络平台,对此,朱丽敏非常有感触:“我在美国获得了化学分析博士学位,然而随着工作领域与职责的不断提升,我感到非常有必要重新回到课堂,通过学习系统的管理知识,帮助自己更好地完成从专业领域到管理领域的角色转变。在复旦大学-华盛顿大学EMBA项目学习的过程中,来自不同职业角色、不同生活背景的同学给了我很大的启发。例如在一个案例分析中,一位从事人力资源管理的学生递交了非常完整的人力资源分析报告,为整个商业模式中的人员架构、薪资基础、人员激励与晋升提出了完善的可行模式,给我留下了深刻的印象。通过和他的交流我认识到,从前不为我重视的人力资源可以为公司的管理提供非常重

要的帮助,也蕴含着极其丰富的管理知识与体系。在整个学习的过程中,这种同学及校友间互相碰撞出的火花很多,并且具备很大的价值。”

## 强强联手合作 共同培养未来领袖

陆雄文院长也对复旦大学-华盛顿大学EMBA项目表示祝贺:“我很自豪复旦大学和华盛顿大学的合作关系已经经历了10周年的历程。我们立志在上海开办具国际知名度的最好的EMBA课程。”陆院长表示,“君欲成其事,必先利其器”,欢迎所有的顶尖经理人来复旦大学管理学院学习现代管理精髓,分享管理经验,打开全球视野,建立广阔人脉网络,成为一名优秀的未来领导者。

华盛顿大学奥林商学院院长Mahendra Gupta教授表示,复旦大学-华盛顿大学EMBA项目让两所东西方顶尖大学有机会共建国际一流课程,并在世界瞩目的热点——上海带来精彩卓越的课程体验,为此他感到非常荣幸和骄傲。

正如一位复旦大学-华盛顿大学EMBA项目校友所说的那样,“通过在项目的学习,不仅能认识到立足现在所需要的管理知识与能力,更将拥有展望未来的国际化视野与全球战略理念。”复旦大学-华盛顿大学EMBA项目连续6年跻身全球二十强只是一个开始,相信通过两校的不懈努力与合作,必将书写更多的辉煌篇章,为中国乃至世界经济发展培养出更多的优秀领袖人才。[4]

# 陆雄文院长成为 GMAC 董事会新成员

## 大陆首位进入 GMAC 董事会的商学院院长

9月22日,由全球顶尖商学院组成的协会——GMAT考试的主办方美国管理专业研究生入学考试委员会(GMAC)宣布董事会新增三名成员。这三名成员是:中国复旦大学管理学院院长、中国市场营销研究中心主任陆雄文;俄亥俄州立大学费舍尔商学院院长、John W. Berry 商业讲座教授 Christine Poon; 印度商学院院长、普华永道咨询公司前区域负责人 Ajit Rangnekar。陆雄文院长也是大陆首位进入 GMAC 董事会的商学院院长。

GMAC 董事会主席 Lawrence Fisher 表示:“我们荣幸地欢迎这些新董事会成员的加入。他们在管理教育和商业领域都拥有精湛和广博的经验。每一位均为管理教育的使命和 GMAC 在促进全球高质量管理教育方面带来独特的洞察与见解。”

GMAC 总裁兼首席执行官 David A. Wilson 表示:“我期待着能与陆院长、Poon 院长和 Rangnekar 院长共事。随着委员会在全球范围内不断拓展经营、将于2012年6月推出新一代 GMAT 考试并竭力在全球范围内扩大高质量研究生管理教育的范围和影响,这些院长们将成为我们的成功不可或缺的影响者,成为商业

与管理对于全世界经济发展及社会进步至关重要的推动者。”

陆雄文博士是复旦大学管理学院教授、博士生导师、院长。他是香港大学和挪威管理学院(BI Norwegian Business School) 名誉教授,同时还担任复旦大学中国市场营销研究中心主任。他的教学研究主要集中在于不成熟的中国的市场营销、中国的互联网营销、服务营销、公司重组和变革管理。

陆院长毕业于复旦大学,获经济学博士学位,是美国达特茅斯大学塔克商学院、美国麻省理工学院斯隆管理学院和美国俄亥俄州立大学费舍尔商学院研究员和访问学者。

Christine A. Poon 于2009年4月被任命为俄亥俄州立大学费舍尔商学院院长和 John W. Berry 商业讲座资深教授。Poon 在加入费舍尔商学院前在卫生保健行业从业30年,之前担任强生制药部门副董事长和全球董事长。她是公司董事会和执行委员会的成员,负责管理公司的制药业务。

Poon 拥有美国西北大学生物学学士学位、美国圣路易斯大学生物学/生物化学硕士学位以及美国波士顿大学金融专业工商管理硕士学位。

Ajit Rangnekar 任印度商学院院长。Rangnekar 在加入印度商学院前,曾先后担任普华永道咨询公司香港和菲律宾区域负责人。他在东亚和印度的多个行业的私营和公共部门的企业战略、业务创新、系统实施和业绩改善等方面拥有长达30余年的丰富经验。■

### 背景资料

美国管理专业研究生入学考试委员会(GMAC)(www.gmac.com)是由世界各地领先的商学院组成的非营利性教育组织,专注于开发和传播管理专业研究生教育信息。GMAC 总部位于弗吉尼亚州雷斯顿,在英国伦敦、印度新德里和中国香港设有地区办事处。GMAT 考试创办于1954年,现已被全球2000多所商学院的超过5100个管理专业研究生课程用于评估入学申请人。GMAT 考试是全球唯一的专为商业和管理专业研究生入学设计的标准化考试,目前在超过111个国家设立了550多个考试中心。



# 企业爆炸式发展之道

时间:2011年10月27日 论坛:复旦硅谷银行管理大师论坛  
演讲嘉宾:印孚瑟斯创始人 克里斯(S. Gopalakrishnan)

66

真正的企业家是那些明白困难与机遇之间并无太大差异、并能将两者转换为自身优势的人。

99

我们的故事要从1981年说起。那是一个下着雨的夜晚,我们一共七个人,决定共同成立印孚瑟斯咨询私人有限公司。当时我们的总投资是250美元。

虽然如此,我们却对未来充满希望、也充满野心。我们期待这一份事业不仅能改变自己、改变印度,最终还能改变世界。同时,我们还为公司定下了较为具体的发展方向:For the professional, Of the professional, By the professional;而从那时一直到现在,我们崇高的愿景始终未曾改变过,那就是致力于成为一家在全球范围内受到广泛尊敬的顶尖企业。

## 别无选择,唯有向前

创业之初,印孚瑟斯面临着重重困难。没有风投愿意与我们合作,理由很简单:当你没钱的时候,没人会帮你;你越有钱时,别人才会信任你,帮助你进行融资。我们最早的办公地点不在班加罗尔,而在浦那。那里虽然大学林立,但并没有班加罗尔得天独厚的电子业发展条件,无论从资源配置还是业内交流方面都对印孚瑟斯不利。

我们四处筹集资金,同时努力让自己的产品和服务得到客户的认同。一段时间的艰苦奋斗之后,终于有公司来找到我们,表示愿意以150万美元的价格收购印孚瑟斯。这对于我和我的合伙人而言是一个非常诱人的机会。

在这样容易让人动摇的条件诱惑下,我们再三思考,还是放弃了这个机会。因为大家都觉得既然已经跑了这么久的“马拉松”,为什么要在意眼下这点得失呢?虽然我们口袋里没有很多钱,但我们决定坚持下去,因为只有相信自己,才能走得更远。这一次的抉择对公司产生了非常重要的影响。因为大家更明确了自己的信心,迸发出强烈的想要将公司发展壮大的意愿。事已至此,我们别无选择,唯有向前。

大家都知道,20世纪80年代的印度和现在完全不一样,有点类似1978年改革开放以前的中国。社会上有很多人渴望发展,但并没有太多的空间和契机。在贸易政策的制定、对私营企业的扶持、技术和设备引进以及银行借贷等方面,政府都有种种限制。我们甚至花了近两年的时间、跑了25趟德里,才终于获得了进口一台价值5万美元电脑的许可证。

那时候我们几乎想象不出未来会是什么样的,只是埋着头一步步坚持走下去。但不论遇到什么样的问题和困难,我们始终坚信:真正的企业家就是那些明白困难与机遇之间并无太大差异、并能够将两者都转换为自身优势的人。我们就要成为那样的人。

## 借力改革,厚积薄发

从1982到1991这十年间,印孚瑟斯的



总收入仅仅从13万美元增长到200万美元；而现在，我们在国家证券交易所的市值是290亿。如此突飞猛进的变化还要得益于印度自1991年开始进行的IT行业改革。

随着世界经济形势的变化，印度又开始重新依赖国际资本，实行全方位的开放。一方面，政府在商业活动的政策从以加强管制转变为倡导宽松的经济政策；另一方面，地缘和语言的优势让我们很早便开始开拓欧美的软件外包市场，印度政府也通过各项政策鼓励企业“外向型”发展，促使印度的IT企业很快融入全球化的产业链条中。正是在这一形势下，我们抓住了机遇，让印孚瑟斯的实力迅速提升。

具体而言，我认为公司近年来的成功在于两大关键：一是印度政府在1991年取消许可证制度；二是在1992至1995年之间，我们成功说服美国的公司客户，相信我们的软件

是自己开发的、是值得采用的。这可以说是公司发展史上的一个里程碑事件。我们经历了几个月的努力，才终于获得了印度政府的批准，将几名员工派遣至美国为当地的企业设计新的软件。当时的美国客户根本没有把我们放在眼里，他们认为印度的软件业不入流，根本是盗版的天下。但是我们经过4年的不断努力，用实力和成绩交出一份让对方满意的答卷，终于打开了美国的市场。

令人欣慰的是，近年来美国公司不单非常信任印度软件公司的能力，更希望进入印度市场分享这里既便宜又优秀的人才库，Accenture、IBM及EDS等跨国大公司都已先后在班加罗尔设立了据点。

时代既然提供了这样难得一遇的契机，我们就决不能错过。在社会经济的一系列变革中，进行商业贸易活动的摩擦被大大降低。随之而来的是公司的决策速度在不断加

66

一个杰出的企业提供优秀的产品与服务；而一个伟大的企业还能打造一个更美好的世界。

99

快,各项机制持续完善。在快速的变革中,我们将重心放在了对外出口方面,并且用心建造了世界级的基础设施。而我和我的伙伴们也在不断创新;穆尔蒂一手推出了全球交付模式,形成了当今的主流商业模式;另一位创始人南丹·尼勒卡尼则提出了平面世界的概念,主张用创新和信息技术减少全球化时代的企业运营成本。与此同时,印孚瑟斯还建设了印度的第一个软件园,这为公司的运作提供了强大的技术保障,也吸引了大量优秀人才的加入,越来越多的投资者也开始对我们的股票产生青睐。1999年3月,印孚瑟斯作为第一家印度企业在美国纳斯达克上市,这对全印度IT精英来说是极大的鼓舞。2006年12月,印孚瑟斯纳入美国纳斯达克100指数,这也意味着我们的表现得到了美国股票市场的认可。

## 守护价值,担当责任

回顾印孚瑟斯近30年的发展历程,是对行业的前瞻、对于理想的坚持让我们从白手起家发展成今日之“印度的微软”。我相信信仰的力量,每一家成功的企业都是构筑于自己的信仰之上,这种信仰是从商业社会中通过谨慎思考而得来的。

对于印孚瑟斯而言,我们的核心理念就是将“将独特的东西带到市场上”,其中涉及到一系列要素,包括:提升客户价值、降低成本、减少流通环节、改善产品质量、推进用户体验等等。着眼于长远的战略,我们希望发挥印度的技术优势,按照西方国家市场的潜在要求来制造软件。我们不止要成为行业的引领者,更要致力于打造未来的企业,这一直都是印孚瑟斯的目标。

为了达到这一目标,我特别注重组织一个高效团队的重要性,因为强有力的团队是

一家企业从创立到成功的核心要素。而当时的情形,印孚瑟斯已经具备了一个这样的团队,所以我们的任务便是要最大程度地发挥出团队的优势。

有了好的团队,接下来的任务便是建立核心价值观。印孚瑟斯有一个颠扑不破的价值理念体系,无论外界环境发生怎样剧烈的变化,我们尽量让每一个人都能对之强烈认同。因此,印孚瑟斯最终建立了一个360度全方位的价值体系,这个体系中的理念涉及到客户价值、领导力、完善透明的机制、公正和卓越等,并尽力将它融入到自己所做的每一件事中。

我始终认为,外包企业最重要的原则之一就是要让外包企业的客户在其客户面前表现得更好。要提高公司形象,就要以先进的技术和良好的服务确保客户能在竞争中胜出,对客户负责,以赢得客户的信赖。当然除了客户之外,一个伟大的企业必须要担当属于自己的社会责任,要有高度的社会责任感。印孚瑟斯正是如此。我们将“责任”二字融入了企业文化,在1996年成立了基金会,关注最贫困人口,并从事卫生、农村开发、社会安置、教育以及文艺等方面的活动。2009年,印孚瑟斯还成立了印孚瑟斯科学基金会,每年颁发五个奖项,以表彰在物理学、数学、工程与计算机科学、生命科学和社会科学方面取得杰出成就的人才。

对于企业意义的思考,我始终持有这样的观念:财富的价值就在于给予。正如William Ford Jr.所说:“一个杰出的企业提供优秀的产品与服务;而一个伟大的企业不仅能做到这些,还能尽一切努力、打造一个更美好的世界。”

## 灵感领导,关注长远

Jack Welch曾这样定义伟大的领导者:



一个有能力吸引心灵和头脑的人。的确是这样，印孚瑟斯所推崇的就是“富有灵感”的领导力：领导者必须能够激发员工的灵感，使得他们去接受新的理念、新的梦想以及新的挑战；领导者也必须给予员工强大的动力，使其能够跨越政治上、官僚体制上以及资源上的诸多障碍。在此基础上，我们还强调领导者要“树立典范”——事实上，这也是卓越领导力不可或缺的因素。

作为企业的领航者，为了保证公司的良性运转，我们可以从制订一些简单的规则开始。这些规则要易于理解、易于遵从，同时易于沟通。同时纽约前市长Rudy Giuliani也说过：“如果你一视同仁地对待员工，那么最好的员工一定会离开。”这个道理很简单，却往往被人忽视。对此我们鼓励每一名员工的积

极性、维护他们的自尊；另外，特别避免有可能在“元老级员工”和“一般员工”之间造成不均衡的任何做法。

当然，要实现印孚瑟斯的长远愿景——成为世界级的顶尖企业，身为领导者还应当率先具备世界级的视野和眼光。这种眼光不仅是把握市场发展趋势的敏锐能力，也不只是有效地结合本土优势与国际资源，更是一种胸怀全球的气度、不顾一切的勇气和把控大局的魄力。在此我想引用著名经济学家Raghuram Rajan的话来概括：“你必须抓住一切机遇提供的优势，不管它们从何而来；要利用哪怕是最廉价的资源，不管它们自何处产生；要雇用最好的员工，不管他们原来的东家是谁；要勇于面对最激烈的竞争，不管它们的源头是什么。”

66

业绩带来认可，  
认可转为尊敬，  
尊敬提升权威，  
而谦逊和风度  
则提升一个组  
织的尊严。

99

此外，优秀的领导者还应当在企业里创造出良好的工作氛围。对于成功的企业而言，一个开放的公司环境是必不可少的。所谓“开放”，就是拥有精英管理层以及公正严明的制度；拥有效率和想象力；有良好的问责制度以及卓越的执行力。

在更高的层面上，面对公司的股东，我们坚持将打造“百年老店”作为远大目标，尽力维护强有力的股东关系并建立彼此间的信任感。对每一位股东，我们都始终保持透明、及时的信息交流与沟通。在这一点上，印孚瑟斯表现得十分出色：我们持续性地完善面向股东的透明机制，早于国家法律对企业的硬性规定。这些做法都能从根本上维护公司内部的稳定，避免无谓的内耗。

## 引进人才，创造机会

在印孚瑟斯的发展历程中，大量优秀的人才起到了最不可思议的推动作用，而我们也愿意在人才的寻找、培养和维护上倾注心力。寻找人才需要时间，寻找合适的人能在我们公司努力工作、喜爱这个公司并建立自信，更是一项长时的工程。我们的目标就是让员工喜欢他们的工作，这个理念也贯穿于其他子公司。我们的员工来自波兰、墨西哥、纽西兰、菲律宾，包括中国。国际化的员工组成，带来了无可替代的优势。

我认为印度和中国一样，都需要与国际社会有良好的沟通。通过外国的雇员，我们可以提高自己的基础设施建设，能实现不断的创新。虽然现在我们会面临在引进国外雇员过程中全世界都会面临的各种问题，但是我们能看到引进国外的人才和技术的好处，努力结合国内的情况，拓展国际的视野，积极面对挑战。就印度而言，我们的电信产

业正经历快速增长，但我们的服务是世界最差的，而这个问题的原因在于缺乏本土的创新，所以我认为更多地与国外的投资商交流是非常必要的。而政府的职责就在于营造正确的投资环境、氛围和制定正确的政策，引进外商和国际人才。

时至今日，印孚瑟斯已成为工程学院毕业生最想加入的机构。2009年，我们计划聘请2600人，结果收到25万封求职信，录取率只有1%多一点，这也使得我们可以选择精英中的精英。在挑选新人方面，我们最看重的是“学习能力”。应征者如能通过考验，还要接受14个星期训练，重点是培训他们的思考方法及解决问题的能力。

现任董事长穆尔蒂有一个观点：业绩带来认可，认可转为尊敬，尊敬提升权威；而拥有权威时的谦逊和风度则提升一个组织的尊严。我很赞同这一点。为了将公司打造成令人尊敬的企业，我们一方面不遗余力地创造轻松开放的工作环境，通过为员工提供股权等激励措施留住人才；另一方面，我们也设立了全球实习计划，为学生提供实习机会，通过成立校园对接项目和与300多家工程类院校合作，培养符合企业需要的人才，这些都使得印孚瑟斯成为年轻人最向往的企业之一。

如今的印孚瑟斯已成为不同性别、国籍、种族和宗教信仰的人在竞争激烈但保持最大程度和谐、礼让和尊严的环境下共同工作的地方，并不断为客户带来越来越多的价值。我相信：合乎道德的行为是任何能够实现可持续成功的企业所必备的前提。而印孚瑟斯最卓越的成就之一，就是提供了一种创造合法合理财富的可能途径。之所以能做到这一点，是因为我们具有积极的精神，正是这样的精神最终使我们改变了社会、改变了我们身处的空间。(文/王茹辛 整理)

# 优秀公司是怎样炼成的

时间:2011年11月8日 论坛:复旦硅谷银行管理大师论坛

演讲嘉宾:NEA主席兼创始人之一 Richard Kramlich

**我**很荣幸来到这里。硅谷银行进入中国是一桩大事,我想就此先说上几句,之后再告诉大家我的故事。我真觉得这很重要,因为可以以此来反思金融产业中富有创造力的一面能够为社会、为商业做些什么。

硅谷银行只有二十八年的历史,我五年前开始关注它,三年前成为他们的顾问。硅谷银行在美国有超过30%的风险资本。很多企业家不知道如何获得启动资金,视之有如登天之难。而硅谷银行却成为了他们现实的、负责的合作伙​​伴,帮助他们获得金融制度的信任,提供给他们获得资金的机会。事实上,在常规银行中(我指的是那些大型的信用机构),通常会有很多要求,比如抵押等等。而硅谷银行没有这么做,他们认为一方面要对企业家有合理的限制,一方面追求成为企业家的合作伙伴,并且帮助他们成功,因此是一桩很大的生意。所以我经常说,硅谷银行不仅仅是一个银行,而且也是一种新的思维模式,而后者总是关系重大。无论如何,我很自豪能够成为硅谷银行的一份子。

## 与中国的不解之缘

其实,我的家族和中国有着非常悠久的渊源。1929年金融危机时,还在弗吉尼亚大学读书的父亲通过了校内的甄选参加了一个可以去全世界各个大学的游学项目,从英国的牛津剑桥开始,一直到其他的许多学校。他们还



66

那时我非常想要进入资本行业,我深深地感觉到:有些时候,你必须跟着你的心、你的热情走。

99

到了香港,又北上来到了上海。我父亲说,那一次全世界的旅行改变了他的生活。而在香港,我父亲碰到了一位香港绅士 Henry,虽然只有一面之缘,但是他们有种相逢恨晚的感觉。他邀请 Henry 在 Captain's Table 饭店吃饭,并且许多年来始终保持通信。但是在动荡的二战期间,他们失去了联系。1956年,我的父母因为要参加慈善年会而去了香港。我父亲很想知道 Henry 的下落和近况,所以通过一些朋友积极去打听,终于再次取得了联系。Henry 还特别邀请他们次日去家里做客,而我父亲并没有想到有幸要去的是 Henry 妻子的生日会。那天的宴会非常盛大、招待也非常豪华。Henry 问了我父亲关于这次宴会的感受,父亲说,看起来不太“中国”。Henry 笑称,这正是你在 Captain's Table 招待过我的那样的宴会。这对我父亲来说,真的是一件很难忘的回忆。

我祖父是位成功的企业家,我的父亲也同样开了公司,成了一位成功的企业家。我母亲学的则是工程专业,她掌握着技术,是班上唯一的女生。我从我的祖父、父母身上学到了很多。同时,我觉得我很幸运,父母给了我自由发展的空间。我上学期间在父亲的公司实习时,他总对我说,重要的事情就是比任何人都要努力地工作、聪明地工作。而当我要上大学以后,父亲说,你可以到餐厅洗盘子,这样可以存点钱,于是我听从了他的建议。后来,我上了哈佛商学院,在那里过得很愉快,学到了很多,其中有一门课非常棒,我好不容易才挤进教室听这堂课,课的内容正是关于创业的。

当然创业是一个很难凭借几堂课就讲清楚的问题,不过我从中获得的启发确实非常之大的。如今,中国的发展也非常之快,有很多不错的企业,这样的环境和氛围也非常吸引我,所以一年半前,我和我的太太移居到了

中国。

## 不断突破的职业经历

在90年代末期,我收到回学校演讲的邀请,在学校我发现了我离开的这段时间内发生了两个变化:一是开设了与创业相关的课程,二是有了技术研究案例课程。我认为这都是很好的发展趋势。

我的血液中一直流淌着从家族中继承来的创业的精神,NEA 帮助有创业梦想的人建立了 600 家公司、帮助 175 家企业进行了 IPO、帮助 260 家公司收购了 270 家企业。在创业环节中,有很多技巧,这并不是秘密,而是一些非常棒的收获。如何与人交流、如何做决策、如何推动进程、如何与公司保持联系、如何增值等等都是创业者需要达成的事情。正是通过这些起步的步骤,我们变得越来越专业。我们从日本公司那里学到了一句话,就是每天变得更好 (Better Everyday),这其实对每一个想获取成功的创业者而言都十分重要。

毕业后,我在一家大公司中工作了几年,从中学习到了如何建立高标准、如何决策、如何休息,我觉得这很重要,为未来的发展奠定了坚实的基础。1969年,我非常迫切地想要进入风险资本行业,所以我去了加州,那时我深深地感觉到:有些时候,你必须跟着你的心、你的热情走。

我在加州工作第一家公司是一家大型技术公司,他们的创始人是诺贝尔奖得主——罗格。他曾在 1968 年的一篇杂志文章中提及希望找一个年轻的合伙人。而我早年在波士顿有着一些很幸运的经历,所以我给他写了一封信。在信中,我表示自己想做一些重要的事情。之后的周一,我接到了罗格先生秘书的电话,预约我们的会面。通过交谈和



了解,我们开始了一些项目的合作,后来我搬到旧金山,和罗格先生开始了从1966年到1973年为期7年的合作关系。

他很会管理企业,员工也都乐于听命,而且他们真的建设起了半导体行业,这样的经历对于我而言非常珍贵。70年代中期的经济状况很差,很多企业都没有IPO。后来,我们很幸运地成为了苹果公司的早期合作者。当时,我就非常关注各类已经初具规模的电脑公司。然而,我不得不说,苹果虽然是一款非常有吸引力的机器,但并不是当时最好的,不过它有着最好的前景。于是,我们就开始了最初的接触。之后发生的一切,你们已经在Steve Jobs的故事中知道了。

## 优秀公司的四点原则

所以,从这些经历中去看过的发展历程,会发现创业并取得成功不是件轻而易举

的事情,其中会有很多需要注意的事情和避免的问题。那么如何建立一个投资公司呢?

在我看来,首先要选择合适的合作者。我的妻子建议我去选择那些倾向于作出改变的人。因为我们需要开拓更多一无所知的市场,并且随时对于任何变化做出最及时的应对。我们现在东海岸和西海岸都设立了办公室,并且有两个办公室在中国,两个办公室在印度。我们需要做很多的市场调研,时刻保持对市场的精准把握,包括那些还在发展中的市场。

创业者或者企业家通常都是终身勤勉的人,他们不断地工作,但是你要理解不可能要求他们一生都保持这样的状态。所以,如果你准备开设投资公司,那么你最好是成为他们的合作伙伴,和他们面临同样的压力;同时,在压力面前,必须顶住压力,不要迷失自己的方向,始终牢记你最初的设想和使命。

同时,你需要一个团队。团队中的成员

66

我不想再去从事其他工作。我想生活最重要的,是从事你真正热爱的事情,而不是一份工作。

99

有不同的地理分布,并且在各个领域有所专长。一个成功的公司需要找到在各个领域中最优秀的人才,或是在学术领域,或是在公司运作方面。即使是这样,你也没有办法每次都挣钱,有30—40%的可能会输钱,有10%的可能会输掉所有的钱。所以,要对你的风险和回报摆正心态,保持一种冷静的态度,做任何决定的时候都不要过分急功近利。

第三,对投资公司而言最重要的是募集资金。我们获得的第一笔基金是在1978年。正如我之前所提到的那样,当时的情况很糟糕。虽然我们投资了一些我们非常了解的企业,但是没有人知道接下来会发生什么。当时,因为金融制度上的变化,我们的资产缩水了将近一半。但到了1979年年初,市场出现了年金基金,允许资本投向个人资产层级以及投资公司。于是我们进入了高达个人资产5%的年金投资这块未垦地。就在那时,股票市场也开始反弹。一夜之间,我们投放在股票市场的五千万美元上升到了六千四十万美元。到2000年,我们得资产达到了三万亿美元。人们说我们这些人真是聪明;但事实上没有人预见到这点,只能说我们相当幸运。我们一直会保留两到三个基金,不断改善我们的团队,改善我们和企业家之间的合作能力。

在过去三十年中,我们一直采用这样的措施和方法,也是想告诉我们的有限责任股东我们会尽最大的努力。在支出过程中,我们承担其中的1%,有限责任股东承担99%;同时,获得收益的时候我们也取得其中的1%,有限责任股东得到99%。我们始终把费用控制在比较低的程度。所以我觉得,无论做任何生意,都应该将你的支出控制在一定的范围之内;同时,你赚到钱的时候也应该是你的有限责任股东赚到钱的时候。

还有一个很重要的原则就是新技术的应

用。新的技术每时每刻都在出现,没有人知道下一个转角处会出现什么。所以唯一能够解决这问题的方法,就是站在转角处,或许你就可以预见到未来。所以我觉得这之中有可以被称为建立在信息之上的直觉的因素。

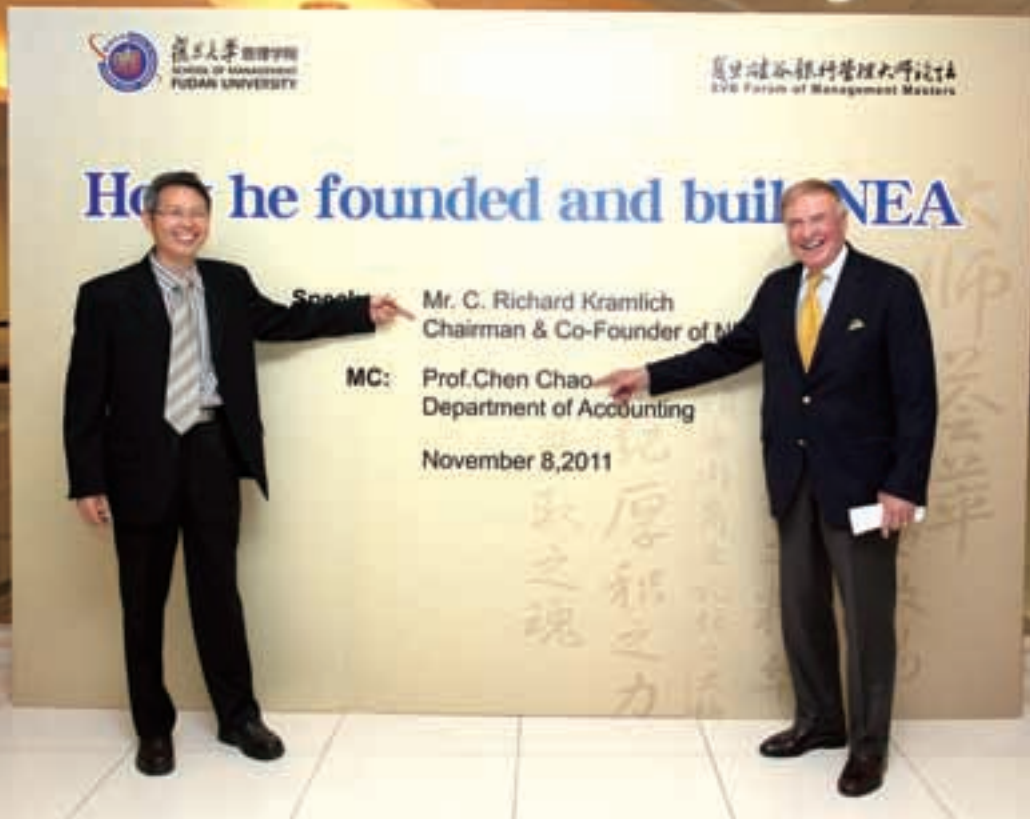
我对技术、生命和能源三大板块很感兴趣,尤其是技术投资在所有证券中所占的份额比重较大的项目,因为这部分往往是长期项目。我喜欢投资公司的生意,我喜欢有关创业的部分,我很高兴见证创业者、企业家的成长。我们的客户中有超过40%的回头客,一些人说我们在他的人生中介入了很长时间,并且喜欢我们这种为资本服务的方式,这也是一种对我们的肯定和赞美,是一桩极好不过的事情。

我没有那些创业人士所具备的才能,但我吸收和理解信息的能力很强,我知道怎么和人打交道,我知道怎么去评判一个人,我还在工程方面有从母亲那里继承来的直觉,所以我觉得我非常适合我现在的工作。我不想再去从事其他的工作,我将一直把现在的工作视为创业的一种训练。我想生活最重要的,是从事你真正热爱的事情,而不是一份工作。

## 问答环节

**问:**在你开始投资前,你是否仔细阅读企业的商业计划或检查商业模型?

**答:**是的。虽然在最早期,你很难做出判断。你只能预测这个商业模式是否会在将来生效。我会提醒我们的团队,和这些企业的经理人保持非常密切的对话。在苹果公司的早期案例中,大约是在1985年,当时我对他们持有一种批判的态度。而Steve却善于学习,在他的领导下,苹果成为了非常成功的企业。不过,在中国,基本很难去说服创业者,你不能以公司的创始人自居,而要抱着“考量公司决策



的标准是对公司有益处”这样一种精神。

问：你如何判定哪些创业的想法会脱颖而出而建立公司？如何在如此动态的投资界中成功？你刚才提到你们的公司投资IT、生命产业等，是否也投资绿色能源？

答：我倾听企业家的声音，并尽可能地广泛阅读，确保我对行业的了解。同时，我在工作上非常努力，我愿意接受世界上最大的挑战。当时诺贝尔奖得主邀请我和他一起为新工作，我向他提了两个条件：一是辅导我有关核物理的有关课程，二是没有考试。我们之间始终是平等的合伙关系，没有高下的等级之别，做同样的事情。

绿色能源的投资大约在我们的证券中占有12%的比例。我们也投资燃料，我们拥有最好的燃料公司。绿色产业是回报率很高的一个行业。

问：投资公司会干涉企业的实际运作吗？投资公司怎么处理失败的投资？

答：这是一个非常细致的问题。我们确实会参与到企业的运作中去。实际上，提供资金是工作中最为简单的部分，但是我们还必须跟进企业的发展，包括技术的更新、市场的调查等等，如果不参与运作过程，企业可能会陷入

盲目无序的发展，而且企业家也会理解这一点，这就是开放性对话得以成立的原因。

而对于失败，你要做的就是尽早地发现这样的问题。可能某家公司不能实现原先的发展承诺，这时候你需要保持正确的态度，不要为这样的企业提供过多的资金。

问：你觉得中国的投资公司经理人能够在美国成功募集到资金吗？

答：我觉得可以。伴随着中国的发展，越来越多的企业家拥有良好的学识背景、优秀的公司管理能力。我之前和中国某生物技术公司领导者有过接触，他很容易就在美国筹集到了资金，取得了很不错的成就。

问：你如何看待半导体产业的投资前景？有人预测说该产业将从2011年起走下坡路，您怎么看？

答：半导体产业是众所周知的周期性行业，所以我认为在2011年或许会有所下滑。但是我觉得，它在中国正处于一个上升时期，因为现在的技术行业正在经历一些颠覆性的变化，包括三维技术等等。如果你切实跟进半导体产业的话，参与者的人数或许会变得越来越少，但半导体技术本身的成本是在不断下降的。（文/常方舟 整理）<sup>[7]</sup>

# 新兴市场的机遇

时间:2011年10月28日 论坛:复旦硅谷银行管理大师论坛

演讲嘉宾:法国依视路国际光学集团董事长 冯达磊(Mr. Xavier Fontantet)

66

以相互尊重、对话信任为根本；  
以自主透明、放权实干为核心；  
以产品创新、接近客户为专业。

99

法国依视路国际光学集团是一家着眼于国际的全球性企业集团，我们拥有各国在这个行业中最顶尖的人才，而构建如此水准的集团企业我们也经历了漫漫的探索之路。

## 独特的员工福利

依视路国际光学集团成型于1973年，它是由法国两家光学公司依视(Essel)和视路(Sillor)合并而成的光学集团。而“依视”与“视路”两家传统光学公司的历史可以追溯到150年前。目前，我们以眼镜片和成衣为主营业务，努力形成全球的物料配置。1975年，我们成立Valoptec协会监督依视路上市。Valoptec协会是员工股东的协会，由伊塞尔雇员和里萨克干部组成。他们希望团结起来，在各自的岗位上尽心尽力，尽可能一起创造自己的未来，建设起自己的企业。我们的努力从那时开始，一直延续到现在，形成并巩固了独特的企业文化：以相互尊重、对话信任为根本；以自主透明、放权实干为核心；以产品创新、接近客户为专业。

遵循着这样的企业文化，自1973年到2008年，我们取得了飞跃性的发展。就销售量和利润率而言，我们几乎实现了直线上涨；虽然期间略有波动，但利润转化率依旧强势上扬。拿依视路这些年来数据与法国CAC40指数相比(Cotation Assistée en

Continu 40，在法国巴黎证券交易所上市的40家公司的股票报价指数)，自2002年以后我们呈现了全面高出的趋势，形成了充足的自有资产，这足以资助企业将来的快速发展。在短短的40年间，依视路集团获得了巨大的成长，当然这些曾经为依视路辛勤劳动的员工也不会被依视路所冷落。在1972年，我们刚上市时，股票价格是差不多0.25欧元；而30年之后的2011年，我们的股价差不多维持在52欧元，这是200倍的差距。当然，无论我们的员工什么时候进公司，只要拿出工资的7%投资公司的股票，40年之后你将至少得到600,000欧元的回报。这也是依视路集团给予自己员工的独特福利。

## 四次国际化发展

依视路的镜片和服装业务遍及全球，形成这样的国际化大公司，依视路集团总共经历了四次国际化浪潮：

1972年到1990年是依视路集团的第一次国际化迁徙。我们把世界上所有戴眼镜的人群进行了细分，并在世界各地建立了自己的工厂，初步形成了依视路集团的世界企业格局。依视路集团的市场占有率也出现了20%以上的增长，业务涵盖了镜片产品、隐形眼镜、太阳镜、镜架以及设备、药房、临床治疗等众多方面。

1990年到1995年，随着科技的不断发



展,同性质的企业也越来越多,依视路集团也开始在激烈的竞争中不断寻求变化。在这个阶段依视路集团将重点定位在镜片上,着重镜架、隐形眼镜以及非眼用光学用品的销售。此举不仅大大提升了集团的业绩,更为以后发展奠定了坚实的经济基础。以1995年的眼镜片销售情况为例,依视路在欧洲销售额为825万欧元,比1985年增长10%。总体来看,工厂的全球布局大大扩大了依视路在全球的市场占有率,以此完成了依视路的第二次全球战略。

1995到2007年,依视路集团的第三次世界化迁徙,充分建立了用眼眼镜的竞争体系,并遥遥领先。我们依据上一阶段的初步成就,在这一阶段充分扩展了集团的全球物料、工厂的布局。在美国建立了自己的PC工厂,PPG合资工厂以及众多厂房;在亚洲建立

了与三星贸易有限公司的合资公司、尼康-依视路合资公司、中国日本印度的工厂以及亚洲众多的厂房;在大洋洲建立了澳大利亚-新西兰的厂房等等。2005年的数据中,只有加拿大、美国以、巴西,以及欧洲的部分国家的眼镜行业达到了市场的充分占有,其他市场都处于一种不饱和状态。其中,中亚与中东的占有率则大大低于市场平均水平。由此,我们也看准了其中的空缺,在还有增长空间的国家与地区进行了大力地挖掘与扩展。按照依视路集团国际配置的精神,我们从1980年到2008年,销售额实现了质的突破,从1980年销量的第五名,到1994年一跃上升至第一,并一直保持至今。销售额也从1980年的200亿美元,于1994年涨至825亿美元,到2008年突破3,100亿美元。

但是,销售额的增加和企业规模的急剧

66

我们正以科技进步为契机,扩大自己行业领先地位的同时,也加大企业外部的投资增长点。

99

扩大,却也并没有改变依视路集团一直以来所坚守的企业信用。在今天的依视路,员工持股比例已经由1975年的76%,下降到了2008年的15%。也就是说,雇员和退休的依视路员工仍然有将近15%的投票权,并且这一水平在很大程度上保持稳定。虽然表面上看起来似乎企业已经不再受其监督,但“协会是企业基准股东”的这一原则将是我们永远坚持的。在眼用眼镜竞争体系里,依视路在30年内稳居行业老大的位置,这也给依视路集团的将来发展提出了更大的挑战。

2008年以后,这是依视路集团的第四次国际化发展。我们正以科技进步为契机,在扩大自己行业领先地位的同时,也加大企业外部的投资、创造企业新的增长点。依视路集团的未来,就如同一个“底线和截击”的游戏。我们未来的发展轴心在于:每年依视路将大概以保持5%~6%的自然增长为底线,通过并购合资来创造5%~6%的截击增长。这样的增长速度是我们以从1996年到现在的实际数据得出的预估,相信依视路是可以达到的。

当前,在科技大大进步所创造出的契机面前,依视路集团在自己的增长方面主要确立了三个目标:首先,化工行业的进步带来了更先进的新材料,这就要求我们的镜片更薄、透光率更好以及更耐冲击;其次,随着新的加工机器以及防辐射的加工,要求镜片有更好的视觉感受;再次,随着纳米技术、膜层工业、生物工程对渐进片、变色片的染色保护以及防发射加工的出现,这些技术对镜片的偏光、防反射保护以及变色等提出了更高的要求。不仅如此,在多样化发展的要求下,依视路也要有稳定的外部增长。为此,依视路集团并

购合资了部分公司,例如制造企业凯米、BNL/SLC/KBco;车房D&A;以及众多零售企业等等。正是这些成功的并购让依视路得以继续发展。

## 新兴市场的机遇

依视路在最近几十年的时间里增长迅速,但是最近也遭受了巨大的危机与挑战:从2008年以来,依视路的自然增长率由4.5%急剧降至1%,直到2011年才又涨回原样。变化幅度过大说明企业面临着多方的竞争和影响。而并购也在2010年达到超前的12.4%之后下滑至了4%。其次,从1990年至2008年,依视路集团的负债/自有资本也出现了急剧下降的现象。第三,中国、印度等新兴国家行业的崛起、技术的改进,使得我们不得不拉原有的产品线,这给我们也带来前所未有的挑战。


有挑战就会有机遇,特别是对如中国、印度这样的新兴国家市场而言。中国是一个具有无限潜力的市场:在发达国家,“批发商采购”这个项目所占的比例很小,而随着凯米光学在中国的运用,这在中国市场占了巨大的份额,这就是明显的差距。

当前,依视路的分销体系比较简单,全球来看也只有四类分销商,分别是:以品牌分销商与外包为主的欧洲Hal类;以品牌分销商与内部生产为主的美国Luxottica类;以内部生产与品牌生产商为主的美国Wall Mart类;以及以外包与品牌生产商为主的日本Miki、Fielman类。而中国已经构建完成的分销体系还不完整,我们当前就是要先把这四类体系在中国运用,让采购与中国建立合作伙伴

关系,向他们详细解释如何使用我们的品牌。

跟中国一样,属于依视路眼中新兴市场的地区在全球还有很多,除了中国印度可以占到20%的份额以外,非洲中东至少还有10%,大洋洲与拉美还有2%-4%的比例差额。其中,老花镜占6%,设备仪器占2%。这些新兴国家是依视路企业增长的突破口,是依视路将要发掘的新的企业增长点,也是依视路未来发展的重点。

最近,依视路研发出了一种新型镜片,它具有抗疲劳、防雾、减轻近视以及舌显示的强大功能。“舌显示”是一种最先进的大脑端口设备,它的修补程序相当于100个矩形电极的电网到4000个六角形电极的电网,可以充分保证视线的清晰度。这种新兴镜片的推广是需要人力物力投资的;而面对依视路现在所强调的亚洲市场,相信我们的依视路人也完全可以发掘其潜力。从1990年开始,依视路的亚洲市场份额从只有14%的占有率增长到2007年的33%,亚洲市场已经完全可以和北美、欧洲市场相抗衡了。

面对当前镜片使用量最大的亚洲市场,我们将走一条以人为本的产品主线道路,制定独特的分销办法与厂房合作机制,获取更大的增长。作为企业的董事长,从1995年开始我就跟随依视路一同成长。我很骄傲企业当今的成功,也跟大家一样期盼着企业更大的进步。我知道复旦大学是中国一所很有名的学校,同学们也是中国市场将来的主力军。在这里我诚挚地欢迎大家在毕业以后加入我们、加入这个温暖和谐的大家庭,与依视路共同成长。(文/陈捷 整理) 







# 从经济困境说经济学的失败

时间:2011年11月12日 论坛:香港大学百年校庆之杰出学人讲座  
演讲嘉宾:著名经济学家 张五常

66

对于一名学者而言,再多的奖项也一文不值;而重要的是能不能拿出一份优秀的文章。

99

我平生对于称谓这样的事情并没有太大的兴趣,也从来没有用过一张名片。至于现在“教授”这个称呼也是别人叫出来的。假如今天香港的报纸上出现引用教授的观点,但凡没有署名的,所指的就一定是我张五常。这个事情很奇妙,但是我也并没有什么兴趣去追究,对此一笑了之而已。

## 传世之作是学者最好的名片

我曾在洛杉矶加州大学求学,当时我们的学位证书需要校方图书馆批准颁发。那天我来到图书馆,发现由于自己是中国学生,隶属于外籍,需要支付50美元才可以领取博士学位证书。在我看来50美元买一个博士学位,实在不值。于是我直接对负责人说:“这个学位证书太贵,我不想领取了。”说完就准备走。当时我的指导教授立刻冲出来叫住我,说他愿意帮我支付这50美元领取我的学位证书。

同样的,从来没有人很认真地追究过我到底是不是博士,但是大家都称呼我为教授;我至今也不是很明白,为何芝加哥大学要颁发给我一个博士后的奖项。那时候我的论文《佃农理论》刚刚完成第一章,一个博士后奖就这么莫名其妙地跑了出来。我始终认为,对于一名学者而言,再多的奖项也一文不值;而重要的是能不能拿出一份优秀的文章。博士头衔在有分量的好文章面前完全没有任何

光彩。这就好像一个艺术家,对他而言最重要的不是他的学历有多高,而是他的作品得到了多少人的认可和影响了多少人。这也是我平生最为注重的:我究竟能够拿出怎样的作品来证明我的能力?

1969年之后的一段时间内,我一直在做研究,却不敢动笔。所交出的文章多少有点无奈,不是碍于面子所写的文章,就是实在对于某些公司10多年来的顽疾看不下去的一些建议。对我而言,这更多的是一种工作需要,但绝不是我真正的创作。直到1981年,我终于提起笔开始创作属于自己的文章。我日以继夜地创作,每天只是非常简单的饮食和休息,终于用钢笔写满了一打稿纸。写完的那一瞬间,我情不自禁地仰天大笑。因为我深知,这将是一篇传世之作。《公司的合约本质》这篇文章一经发表,便被誉为是17年来经济学上最好的学术文章。当时我甚至没有对文章作出什么修改。

我把文章给我的老师看,他建议我把其中部分内容删除,但是我坚信他的理论是错误的——其实早在让老师看之前我已经将这篇文章发表了。因此,如果你要做学问,必须要有可以传世的作品。这是作为学者的一份必须保有的信念。

从1997年到2004年,我一直在为一篇题为《中国经济制度》的文章作准备。我不断进行深入研究并且寻找我想要的答案。不可否认,这是一个艰苦的过程。终于,2007年



我开始动笔写下这篇文章。而在这之前，我已经写了一系列中文文章，其实都是在为这篇文章作准备。

我在3周的时间里几乎没有长时间的睡眠，只是在工作2小时后短暂休息10多分钟。同时，我也通知了所有我认识的当领导的朋友们，我可能会在这段时间内不分时间地向他们提出问题。对于这些问题，我的原则是：他们可以拒绝回答，但是绝不可以告诉我任何假话。这样的过程虽然辛苦，但却是我在对自己的作品负责。

其实，在文章诞生之前，你很难知道它会不会传世。甚至“传世”这个概念本身就很不模糊。在我看来，30年后你的文章依然会被人转载与引用，这就是传世。当然，这样看来，我的《佃农理论》已经算是传世之作了。

虽然成文的过程异常艰苦，代价也很大，但是完成《中国经济制度》这篇文章给我的满足感是巨大的。创作本身就是一件非常考验体力与脑力的行为，但是事后可以因为尽心尽力过而满足地仰天大笑，这又是非常难能可贵的幸福。

### 经济学的重点在于合理推测

纵观西方经济学这250年来的历程，在我看来最为重要的著作还当属亚当·斯密的《国富论》。这部著作虽然不完全，但是对于经济学的影响依然不可小觑。250年来，的确诞生了不少经济学的专家，但是他们的理论是否都正确，这就是另一个话题了。

从客观角度分析，在学术思想上，我个人

66

由于欧洲每个国家的经济制度的不尽相同，导致他们的货币制度也不可能完全相同。

99

认为最有天赋的人才当属物理学家，然后是经济学家。真正的天才，必须是在某一领域的学问上有敏锐直觉和洞察力的人。

以美国2008年的金融危机为例，很多著名的经济学家都认为解决这次危机对于完美的美国经济体系而言绝对不是难事。有三派不同的经济学家认为“救市”是“轻而易举”的事情。但是在我看来，这次危机暴露的问题根本就是无药可救的顽疾。拜登认为只要花钱就可以救市，通过经济消费以及货币政策就可以轻松救活美国的金融市场。如果从他政治家的身份考虑，我个人非常欣赏；但是在经济学这一领域里，他的这种说法是大错特错的。事实也证明，美国耗资8千亿救市，至今效果为零。

经济学是一门可以通过合理分析进行推测的学科。而如今的经济学家却都又在做什么呢？美国财富值下降，借贷成本上涨，该如何解决？其实很简单，根本不需要像凯恩斯学派搞得那么复杂。在资源一样的情况下，一个简单的公式：财富等于收入除以利率。金融危机使得收入下降，那么就意味着必须调整利率来让财富值得以平衡。但是现状是通货膨胀使得利率无法下降，那么自然无法平衡这样的关系。另一个方法则是控制房价，房子是固定资产最简单的代表。调低房价、调低利息，或者提高预期收入，则可以达到平衡。但是银行不愿意借款放贷，他们害怕无法收回贷款。面对这种状况，专家一味地提出一些不切实际的概念，本质上对于经济危机没有任何帮助。

相对于美国金融危机，欧洲的金融危机是一个更大的麻烦。究其原因，还是欧洲统

一货币所导致的结果。当时欧盟要做出这一决定的时候，就有很多经济学家持反对意见。现在来看，他们的观点是正确的。由于欧洲每个国家的经济制度的不同，导致他们的货币制度也不可能相同。如果要统一货币，就意味着他们必须统一各自的经济制度。而事实是，每个国家的经济制度完全不同。因此，解决欧洲的金融危机的方法就是，在完全统一经济体制或者解散这样的货币政策上作出抉择。当然，这其中还牵扯到很多利益问题。欧洲的金融危机已经不再是经济风暴专家在2到3周之内可以给出合理方案解决的了，根本阻力是某些团体根本就不想解决这个问题。说到底，经济学的重点在于合理分析推测，美国耗费8千亿效果依然是零就是最好的证明。

## 改正错误就能推动发展

当然，我并不是说自己从来不犯错误。只是我在自己的文章里做了26次推测，26次的结果都和现实一样准确。我1981年写过一篇题为《中国会走向“资本主义”道路吗？》的文章。这是一个假设性的题目，因为当时中国刚刚进入改革开放，对于中国的未来经济发展存在着诸多的猜测；而我的预测是一定会走“资本主义”道路。很多人指责我的说法是错误的，其中不乏许多诺贝尔奖的得主。巴塞尔当时是我的同事，在读过我的文章后，他的评价是：你的理论是完美的100分理论，但是中国走向市场经济这个结论是错误的。他完全不同意我的推断。

而我相信，经济学是可以用来解释现象，



并作出有效推断的。例如将100元放在地上,假设没有风,没有类似的自然因素影响,没有警察,这100元还是会不见。其他人也许无法解释这样的现象,而经济学家会知道这其中的根本原因。

经济学必须基于一个完整的结构之上清晰地存在,同时错误也是可以存在的,只需要将它改正就是经济学的发展。马歇尔的经济学问题主要存在于两处:一是对于成本的掌握不够,并且处理得也不尽如人意。当然,这样的错误我们必须尊重,也可以将其改变。所谓成本掌握不够,就是指在市场交易环节中无视交易费用,将交易费用假设为零,以这样的假设所作出的结果自然是不可行的。用零交易费用来解释市场,那么这就不是市场。第二则是整个新古典经济学的不足。新古典经济学产生于60年代,当时的经济学观点在现在看来还是不够全面的。虽然如此,60年

代的思想对我的影响仍然很大。我是在60年代开始我的经济学领域学习的。我非常感谢弗里德曼,他的理论引导我进入经济学的解释领域。同样还有科恩在1960年所发表的关于信息费用的文章。这些人都是在解释问题,解释50到60年代间的经济学问题。经济学是一门需要被解释的学科。

## 中国是最好的研究基地

1969年之前的我并不是一个特别的人,甚至可以说是微不足道的。但是我一直坚持着自己的想法。我在60年代读了很多书,想从书中寻找到一些东西。但是我逐渐发现,我必须拥有自己的想法。

自己所拥有的想法有时候并不一定需要与人交流。好比我自己创作,写完之后让助手看一下是否有哪位经济学家有与我相类似

的理论,如果有则在文章中增加一些注释。我自己本人是不看那些经济学书刊的。很多人批评我不念书,我之所以不念书,是因为我觉得我需要更多的时间进行思考而非阅读。所谓新制度经济学,在我看来就是一团乱。

60年代末到70年代初,美国爆发越战。当时的美国不同于现在,实行的是强制征兵制度,这使得当时的美国学生非常反叛。学生并不愿意参与战争,但是又看不惯一些老一辈的人,于是整个教学体系变得混乱,也使得整个经济学教育演变成为了“数文章”:以一等、二等、三等作出归类;参照发表文章的数量进行算分,导致很多没有价值的文章流传市面。

经济学不同于自然科学。如今的经济学教学领域看起来很好,其实是一堆败笔。我很庆幸自己当年的求学非常幸运。诺斯是我当时的系主任,我说的任何理论他都会听。他并不需要我发表文章,只希望我能够继续保持思想的自由。

如今时兴分析,我认为这并不可靠。通过推断,然后找资料,将资料输入电脑,进行一系列数据分析,获得数据然后来解释自己的推断——这样的结论在我看来即使取得了诺贝尔奖依然一文不值,并且对于这样的分析行为非常失望。我很真切地告诉大家,你们要选择走你们自己的道路:如果想要做学术研究,那就要潜心研究,不要盲目追求发表文章的数量,这对于你们来说根本毫无价值;你们需要的是悉心观察所有的经济现象,并对此作出自己的思考和判断。


曾经有学生问我,学经济的话去美国的哪所大学最好?我非常惊讶于他的问题。在我看来最好的地方就是中国。在美国学术界,即使财富退步,但是教授这个职业是不会

受到影响的。只要教授一直做研究,他就一直不会退休。即便是像诺斯这样90岁的高龄依然可以领薪水占席位,那就意味着年轻一代很难谋求到合适的机会。

想要走学术路线,就不要去关心所谓的真理。真理是所有人都懂得的道理,完全没有学习的必要。不要强迫自己写任何内容,习惯让思想变得不简单。想要创作出一点东西,就要对它死缠烂打。我自己便是同时思考很多问题,一个问题连续想了好几个月依然不通,那就换一个问题继续思考;或许某天再返回来想前一个问题时,自然也会豁然开朗。创作永远不是你想写就可以写得出的东西,因此学术的前途也并不像你们想的那么开阔。

当然,你们也可以走“风水派”的道路。什么叫做风水?就是很难说明到底真实与否的现象。风水先生这个行业在中国有千年之久,就连甲骨文上的内容中都有从风水角度来设立的土地制度。可想而知,在那么长的历史中,无论风水是不是科学,都是一种现象。现象本身就是规律。商业报告就是风水,通过资料来求证正确性,并且做得很好。所谓科学就是用资料来求证之前的假设,风水则是求证“正确”。

如果你要走我的道路,那么就是第三条:用简单理论解释复杂现象。通过基本概念与简单理论,不断深入、不断进行观察。经济的本质就是解释生活琐事。《佃农理论》中所解释的就是地主与佃户之间的小事。40年前的解释,现在依然可行。

中国有足够多的现象,可以随意看随意发现。通过经济原则来观察、投资、赚钱、并且知道为什么赔钱,中国就是你们最好的研究基地。(文/胡凌 整理) 

# 云计算商机无限

时间:2011年10月25日 论坛:复旦大学星空讲坛  
主讲人:复旦大学管理学院 刘杰 教授

## 苹果的成功之道:简单、专注

对于企业家来说,企业是他们的舞台。一个企业能做多大,最终是由企业家决定的。今天我们来讨论苹果、乔布斯,因为苹果给我们带来了革命性的变化,可以说每个人心中都有一个乔布斯。

乔布斯留下了70亿的遗产,但从来没有提到慈善;同时,苹果一再发生代工工厂员工自杀的问题。总之,关于乔布斯有各种各样的话题。上周我参加了中国管理全球论坛,许嘉璐教授在“企业管理之王道”的演讲中提到了“功到成处,便是有德。事到济处,便是有理”,意思是道德离不开公理,从这一点而言,乔布斯作为具有实干精神的企业家,在实现企业价值的同时实践了公理、道德。

乔布斯不论是在人生,还是产品领域,始终倡导的是“简单”和“专注”这四个字。你可以发现,苹果的产品都很简单,不论从外形还是界面,让人可以很快掌握操作技巧;同时他又专注,执着着他自己的追求。他把简单专注的理念发挥到极致,他那种特立独行的做事方式,到现在为止没有企业家可以与之媲美。

商业方面,他的“专注”还专注于他的客户,因为他明白只有客户才会给企业带来价值。乔布斯最重要也最成功的关键就是源自于对客户需求的洞察。苹果开始有个小



66

我认为有一句话我们要尊崇——‘要改造世界,首先要认识世界;要认识世界,首先要描述世界。’

99

众产品——iPod,当时正是传统音乐界反弹的时候,当时免费下载的音乐网站正摧毁着传统的音乐体系,当时有人认为 iPod 只是 mp3,没有什么了不起的,并没有把这个小机器放在眼里。而乔布斯看到了 IT 和娱乐界的关联,将这个看起来不起眼的小产品和唱片公司结盟,创立了 iTunes 产品,而之后诞生的应用产品商店(App Store)就是 iCloud 的雏形。这一大胆的举措也颠覆了传统商业的游戏规则。其后,iPhone 的出现,更是打破了手机市场原有的格局,通过手指将屏幕变大这样一个简单的动作,苹果带来了很多意想不到的应用,也拓展了更多客户群体。

## 云计算的应用:计算、存储

2006年《时代》杂志风云人物是“You”。因为网络的产生,使得每个人都成为了时代风云人物。从2006年开始出现了web2.0,此后人们可以在网络中进行交互。随后出现了弗里德曼写的《世界是平的》,书中认为因为互联网,很多规则都是可以实现的。紧接着又出现了安德森写的《长尾理论》,书中指出有了网络之后,人们将不再依赖实体商店,他们寻找商品和商家的成本都大大降低,而这一转变将改变现有的商业模式;同时,书中提醒读者需要更加注重“长尾”的客户,因为这些客户未来带来的利润率将会更高。

同时,物联网也逐步发展起来。利用RFID(无线射频技术)的产品里面的读写器,可以将信息快速扫描出来,这样就可以通过物联网将所有的物都联结到一起。曾经有一个服装企业老板抱怨,因为牵涉税收的问题,零售商不愿意把卖掉多少衣服的数据告诉服装企业,这使得企业管理很难准确定位。但是如果每件衣服里面有RFID,这个问题就可以迎刃而解。随着RFID成本降低,物联网将

会越来越实用。

现在很多人对云计算的认识就像盲人摸象。我认为有一句话我们要尊崇——“要改造世界,首先要认识世界;要认识世界,首先要描述世界”。

到底什么是云计算,它是如何产生的?我们可以从生活享受、企业运营、社会管理三个方面来理解。有一天我在办公室里用水壶烧水,回家后突然想起来水壶忘记关电了,当时我在想如果在家里就可以控制办公室的水壶该多方便呀。去年甘肃舟曲发生了泥石流,山坡发生变化的时候肯定会伴随着很多迹象产生。阿根廷的布宜诺斯艾利斯就在山坡的土壤里面植入了传感器,一旦土壤有明显变化的时候,就可以及时提醒周围居民离开。如果舟曲也有类似这样的传感器,就可以避免很多悲剧的产生。

其实,物联网的基础是数据采集与传输,现在RFID的芯片成本只需要几分钱,可以套在手腕上,或者安装在牛羊的耳朵上。价格相对高一些的是传感器,高架上面有很多传感器,告诉司机道路是拥堵还是通畅,因为传感器可以感知车辆行动的速度,如果速度慢的话表明道路上呈现着拥堵状态。在收集好了数据之后,汇总到网络管理平台,通过平台就可以从数据中得到更多信息。

物联网的概念架构主要包含四个层面:首先,RFID、传感器、摄像头、GPS等采集数据的设备都属于“感知层”。现在热议的“智慧城市”、“智慧地球”的基础首先是收集数据。其次,有了数据之后就可以通过宽带、WIFI等网络传输,这就是“传输层”。在有了传输层之后,就可以通过“应用层”做各种各样的应用。最后,最关键的是数据的处理,通过“支撑层”智能处理并行计算、云计算、海量存储、安全存储数据等操作。

通过以上四个层级将上游的企业包括芯

片商、通信模块商、外部硬件提供商、应用设备与软件提供商、管理资讯提供商、测试认证提供商等,和中游的传统电信运营商、计算能力服务提供商、存储能力服务提供商等,以及下游的系统集成商、各类应用服务提供商等密切联系到了一起。而这其中需要服务商处理好各类数据,综合出有效信息才能最终发挥出作用。

## 云计算的商业优势:成本、速度、质量

网络具备着传播速度快、传播范围广、信息的可持续性三个显著的特点。如今的互联网拥有着海量的数据,一秒钟有200万封电子邮件在传递,100万个即时通讯在发生,116万个点击发生,互联网每天消耗掉全球电力的5%。从这些数据都不难看出互联网目前庞大的数据基数。

《经济学人》杂志曾刊登一篇关于追踪牛的文章,结果发现一头被植入传感器的牛每年大约会产生近200兆字节的数据流量。其实,对于任何一个人和企业而言,他所产生的数据也有很多。而如果每个企业都通过购买硬盘来储存数据的话,不仅会导致先期投入成本很高,而且存储与运算、部署与维护成本高。因此,如果我们能够集中起来建立一个共享中心,那么冗余的消耗量将会大大降低。

而云计算,就是解决这一问题的最佳方法。云计算的概念架构涉及到网路、存储、数据中心组织、服务,这些都是需要共享、虚拟化、动态化的供给。而云计算可以提供的服务包含以下四个层面。

首先是基础设施服务,当可以租借机器的时候很多人愿意省下购买的开销,这就是将基础设施作为服务的概念,也就是IaaS (infrastructure as a Service)。亚马逊公司

正是这种服务的典型代表。其次,还要有数据、软件等产品的应用,这就需要数据库、开发工具、中间件、Web2.0等多种操作,由此又衍生出了系统实施服务,即将平台作为服务,简称PaaS(Platform as a Service),该类型典型的代表就是谷歌公司。当然,有了平台服务还远远不够,还需要ERP、SCM、CRM、行业应用等应用软件。应用软件服务的原则是只要能为我所用即可,所以逐步发展出了将软件作为一种服务的企业,简称SaaS (Software as a Service)。比如salesforce公司就是这样的类型。最后还有业务方案服务、解决方案服务,帮助企业共享社会各类资源。从以上特点不难看出,云计算的优势在于成本低、速度快、质量有保障。

其实这样的例子还有很多。例如,外资银行进入中国,中国的规定是数据处理系统必须建立在中国境内。这对外资银行而言,如果自己建数据处理系统成本将会大大增加、速度也不一定有保障。因此,外资银行可以通过和中国电信等在地数据供应商合作,很快建立起快速有保障的数据系统。

从形式上而言,云计算是丰富的,并且是个性化的,价值因受众而异;同时,云计算信息不会损失,它的传递是双向的,不受时空的限制,并且云计算既可以是消费者也可以是提供者;从控制层面和经济层面而言,云计算是无统一调度,因此它的边际成本呈现递减趋势。

不仅仅是物联网需要云计算,云计算的需求还有很多。Gartner对云计算的定义是通过Internet技术,以服务的形式向外部用户提供具有伸缩性和弹性的IT能力。而Forrester公司对其的定义则是,一种标准化的IT能力,例如软件、应用平台或基础设施、通过Internet技术以按需和自助服务的

方式提供。其实无论是物联网、还是云计算,其基础都是互联网。物联网是通过传感器把物(包括物质的人)与互联网相连。而云计算是把存储、计算能力通过互联网集中使用。伴随着云计划的不断发展,未来人们就不再需要CPU、硬盘等各类高端配置,电脑只需要能上网,一切需求就可以轻松解决了。

## 云计算是商业模式创新的“使能器”


云计算是一种商业模式创新的“使能器”(Enabler),其促进作用可以体现在行业模式的创新、收入模式的创新以及企业模式的创新三个方面。它不仅可以帮助企业进入新的行业,还可以重新定义现有行业、创新现有行业;与此同时通过重新配置产品、服务、价值组合、定价模式,实现收入模式的创新;并且通过改变企业和网络与员工、供应商、客户等方面(包括能力、资产、配置)的关系角色,进而实现企业价值链中的创新。

从卖方角度来看,云计算的商业业态将来可能呈现社区、园区、城市三种模式;而从买方角度来看,云计算让原来自购自建的消费方式,走向以(广域)网上付费使用为主的模式。这种方式的变化将深刻改变人类的生活和工作,也将促使计算机以及各类软件产业结构发生结构性改变,包括产业价值链的重组。

苹果的 iCloud 现在只是存储照片、电子邮件、文档,这些都是云计算,但 iCloud

与真正的云计算还有很的应用有待进一步去挖掘和开发。而云服务供应商,例如亚马逊、谷歌等,也可能会受到苹果免费策略的影响;同时,电信公司也会因为新的云服务而威胁到他们的信息增值服务收入;并且电脑的重要性会日趋下降,逐步被平板电脑取代。可以预见未来云服务竞争将会日趋激烈。

我认为,云计算不是一场革命,而只是一种选择。在很多时候,这也是不得不做的选择。可能没有那么轰轰烈烈,而是静悄悄地日新月异。现在已经有国家要建立一个“云计划”,将国家信息进行共享。其未来的发展规模不容小觑。但是在发展的同时,云计算也面临着不少问题:云计算与各行业融合的切入点还需要进一步发掘;其安全手段也还不够完善,无法让客户完全放心将所有信息共享;同时云计算的标准不够统一,应用范围也还不够广泛。但是我们相信,所有这些都不会阻止云计算发展的脚步,在不久的将来都会被一一解决。

当今世界,企业已经不单纯追求做大做强,而是希望更长久的生存期。韩非子有云,“世易则事异,事异则备变”,达尔文也说过,“最终存活的,既不是最强壮的,也不是最聪明的,而是对变化反应最快的”。现在物联网、云计算在改变我们的时代,我们应该跟着这个世界变化,关注、顺应这样的变化,从思维模式、行为表现上做出适当的改变,在这样的基础上才可以生存、发展。谁会继续乔布斯未完成的事业呢?就看在场的各位了。(文/宗晨亮 整理) 

# 中国创意发展之路

时间:2011年11月10日 论坛:复旦大学管理学院  
主讲人:复旦大学管理学院产业经济学系 张洁 副教授

中国很早就提出要将创意产业打造成我国支柱产业的目标和口号,但是当时对于创意产业的内容以及我国的发展程度还没有明确的把握,我们在创意产业中的潜力也尚未完全开发。因此,对于我国而言,还需要对创意产业加大开发力度、深入挖掘创意资源,促进创意产业的蓬勃发展以拉动经济的显著增长。目前,虽然已经有了一些政府报告或者描述性研究对创意产业进行了关注和探讨,但是这些研究缺乏严谨的经济理论框架支撑,所以我们还需要对创意产业进行更为系统和深入地研究,准确评估我国创意产业的各方面竞争力,了解我国的创意产品和创意服务在全球及发展中国家所处的地位,形成科学的系统理论研究。

## 分类:国际标准还是中国指数

联合国权威机构UNCTAD(联合国贸易和发展会议)对于创意性产业的定义是“创作、生产和分销有创意性内容、有经济和文化价值、以市场价值为目标的产品”,其分类主要有创意产品和创意服务两大类。

根据UNCTAD对于创意性产业的定义,

可以将创意产品分为设计、艺术和工艺品、视觉产品、出版、音乐、新媒体、视听产品七大类。这对于我们区分创意产品的界限提供了清晰的依据。同时,由此衍生出的创意服务也涵盖了七个大类,分别是:版权和授权、广告和市场研究服务、建筑工程和其他建筑服务、研究和发展服务、视听和相关服务、个人文化和娱乐服务、其他文化和娱乐服务。根据这样的分类可以将海关代码中236种代码的创意产品和服务纳入创意产业统计范围进行细分。

而在国内,上海、浙江、香港等地也都有对于创意产业各自不同的分类标准。2006年,上海曾出台过一份由上海创意产业中心编撰的创意指标体系《上海城市创意指数》,其中包括了产业规模指数、科技研发指数、文化环境指数、人力资源指数、社会资源指数五大指标体系。这和国际通行的统计标准有着较为明显的差异。相较而言,UNCTAD的标准更适合帮助我们细分创意产业的明确分类。

其实从宏观和中观层面来分析创意产业的发展,不难看出其发展是从劳动密集型向资本密集型过渡,并最终达到知识密集的过程。但是在这样的发展阶段之外,如何更为准

66

创意产业的发展是从劳动密集型向资本密集型过渡,并最终达到知识密集的过程。

99

66

这表明我国还在从第二产业向第三产业过渡的进程当中,创意产业的升级能力亟待提高。

99

确地判断一个国家的创意产业竞争力呢?根据联合国UNCTAD的分类标准,并在“3T准则”,即技术(technology)、人才(talent)、包容度(tolerance)的基础上,我们也建立起了一套衡量国家创意产业竞争力的衡量体系标准,从创意产业影响力、产业增长力、产业升级能力、产业效率、产业创新能力五个方面细化分析。其中产业影响力作为产业竞争力的最终表现,也是建立在其他四个指标基础上的。

### 定位:中国创意还是中国制造

衡量一个产业的竞争力,首先要参考其世界创意产业市场上的影响力,而这个影响是基于产业的增长速度、产业增长效率、产业升级能力、产业创新能力四个方面进行衡量。根据UNCTAD的统计,2005年中国的文化创意产业总量已经位列世界第三,我国的创意产业总量在全世界范围内已经具备了相当大的规模。但是中国创意产业中产品和服务的分布非常不均匀,产品进口、服务进出口规模都还非常有限,例如产业版权、动漫行业等所占比重很低,产品的附加价值普遍不高。深圳有一个专业代工油画的“大芬村”,油画作坊里画一幅油画的平均出口价格仅为200元人民币,但是出口至欧美国家之后销售的平均价格则是2000美元,一经转手欧美国家就可以从中获取超过60倍的差价利润。从中不难看出我们的创意产业还仅仅停留在出口导向的阶段,处于产业链的低端。

其次,创意产业增长力是衡量产业竞争力的又一标准。据商务部统计,2006年我国文化产品的出口规模增长率高达23%,但其中近70%的文化产品是加工贸易形式,高附加值的电影、音像等包含中国创意的产品还不到1%,这些数据都标志着我国还仅仅是创意产品的制造商。

第三个衡量标准是产业升级能力,即是一种从低附加值到高附加值的升级的过程。2005年,我国的版权收入尚且不足1亿元人民币,音乐版权收入签约会员约为4171人;而同期美国已经实现了19.4亿美元的音乐创收,签约会员更是高达几十万人。另外,加工型行业占中国创意产业的比重很高,这样的产业分布表明我国还在从第二产业向第三产业过渡的进程当中,创意产业的升级能力亟待提高。

第四,产业效率是评估国家文化竞争力的重要指标。产业效率是最科学的通过投入产出表进行计算的方法。通过计算,我们可以了解上海创意产业目前的影响力相对较低,对比现有的第二产业,对国民经济各部门的影响力均较为有限。虽然创意产业在很多中国人的概念里面还是一个规模有限的行业,但是美国的迪斯尼、派拉蒙、哥伦比亚等九大文化集团几乎垄断了全球的文化创意产业。仅迪斯尼2004年的产值已经高达300多亿美元,而在我国,浙江横店集团已经是规模可观的民营文化集团中,仅有十几亿人民币的年产值;保利博纳虽然已经在美国上市,但是其产值也不过每年十亿人民币。我们常会羡慕哈利波特系列电影可以带来200-300亿美元的衍生产品收入,而国内的蓝猫红兔、喜羊羊等知名动漫产品收入仍然有限。统计表明,美国前400家最赚钱的企业中,约有100家是文化创意企业,而这一数字是目前中国远远无法企及的,这也从一个侧面说明我们从产业链的低端通往高端的路程还十分艰难。

第五,产业创新能力也是衡量国家创意产业竞争力的指标。发达国家文化产业强大的国际竞争力和创新能力主要是来自于企业,尤其是大型企业。全球50家媒体娱乐公司占据了当今世界上95%的娱乐、出版市

场。一个国际传媒公司的产值可以相当于一个中等国家的GDP。发达国家的大型文化企业凭借科技、经济优势,具有很强的创新能力,在再创作加工、数字化空间拓展方面具备几近完美程度的能力。美国制作阿凡达电影可以融资5亿美元,而在融资渠道不畅通的中国,这一数字是很多企业无法想象的。而我国非常缺乏大型的领军创意企业,像上海文广传媒(SMG)、华纳兄弟等可以取得良好成绩的大型企业屈指可数,没有强有力的大型企业作为支撑,我国创意产业竞争力不足也是必然现象。

从以上五个方面的衡量不难看出,我国创意产业已经具备相当可观的规模,创意产品的出口增长速度也非常迅速;但是我国的创意产业链尚不完善,产业主体处于产业链的低附加值环节,大部分的产品出口是以加工贸易的方式实现的,同时缺乏强有力的大型企业支撑,也就是说我国的创意产业目前还处于“中国制造”的阶段。

## PK: 东部领先还是西部胜出

“十一五”规划中,国家把文化产业作为调整经济结构的重要举措,从中央到地方出台了一系列鼓励文化创意产业的发展政策。但是也有研究表明,我国不同地域的文化创意产业发展非常不均衡。从文化产业单位数量、从业人数和拥有资产的地区分布来看,东部地区三项指标分别占了全国比重的66%、69%、78%,远高于中西部地区;从收入情况看,东部地区的营业收入占全国的82%。东部地区的创意产业在总体目标上远远领先于中西部地区。但是很多研究数据又表明东部地区的部分创意产业指数较全国平均水平并不突出,不少城市在产业利润和投入产出效率上都不占优势;反观中西部地区的创意产

业多元化程度并不逊色于东部地区,部分指标甚至超越了东部地区。对于以上的结果,我们不禁要问,到底是哪些因素影响了创意产业在各地区、各省份之间的分布?又是哪些原因造成了上述矛盾的现状呢?从一些具体数据的对比分析中我们发现,大致有四个方面造成了上述状况:

首先,是因为东西部文化创意产业的侧重点不同造成了两地的利润率存在差异。东部地区的重点在于动漫、电影等巨大前期投入、较长利润回收周期的产业上,而西部地区则是以原生态的文化资源开发为主,开发的主要形式是投资规模较小的文化旅游。西部地区有着大量的天然资源可供开发,并吸引了众多消费者,这是西部地区产业利润较高和投入产出效率较高的原因之一,但是也造成了其衍生品开发非常有限的尴尬局面。

其次,东部地区文化创意产业的发展偏重于硬件投资,造成了创意产业投资过大的现状,因此产出效率并不明显。相反,西部地区利用得天独厚的自然环境和条件,开展加工成本较低的创意产业,其前期投入有限,在产出效率上反而胜出。

再次,在文化产业商业化的过程中,东部地区处于领先地位,显示出东部地区相较中西部地区有较好的可持续发展能力。因为创意产业有着有别于普通产业的“赢家通吃”的特性,在一个影视作品或者人物形象取得成功的同时,也会产生巨大的连锁经济效应。而且东部地区有着良好的市场化环境和知识产权法律,有助于创造良好的市场环境以及保障创意的成功商业化运作。这也是为什么东部地区在创意产业和发展的步伐上要领先于中西部地区的原因。

最后,从产业阶段来看,我国东西部地区创意产业所处的发展阶段不同。东部地区已经进入资本密集阶段,而西部地区仍在劳动

66

建立起完善的创意产业化制度,扩大文化创意产业资本的市场和融资渠道也是必不可少的环节。

99

密集阶段,不同的发展阶段的利润率情况不同,这也从另一个侧面解释了为什么西部地区目前的利润情况好于东部地区,但是产业绝对规模小于东部地区。

近年来,中国文化创意产业初具规模,但是仍存在着较大的区域不平衡发展态势,这其中历史、政策等多方面的原因,但这一不平衡态势在一定程度上也制约了我国文化创意产业的整体发展。


### 对策:国家引导还是商业运作

由于我们中西部地区仍处于创意产业的起步阶段——劳动密集型阶段,虽然部分东部地区已经进入资本密集型阶段,但是从国家角度来看还是无法集体跨越资本密集型阶段直接进入知识密集型阶段。因此在目前的情势下,应该寻找沿海与内地的发展张力和平衡点,形成一个东部为龙头、积极走出去,中西部为骨干、奋起直追,有重点、协同发展的新格局。西部地区也应该改变观念、拓展视野,尽快实现文化创意产业的产业化进程,与东部地区实现错位经营,提升文化创意产业各环节的附加值,培育我国的民族品牌。

同时,要大力发展创意产业,一定要解决版权问题。众所周知,创新需要巨大的成本,虽然凝结在创意产业中的很多是沉没成本,但投入者需要从中获取相应的回报;如果没有办法从中获益,我们就没有办法鼓励创新。因此,从国家层面而言,需要国家通过政策鼓励、法律保护等手段来确保创意从业者的权益,切实让创意者从灵感和创意中获得利益。但是国内对于创意产业的分类并没有很明确的划分,所属的主管部门也不尽相同,这给制定相应的法律、规范、政策造成了一定的困难;同时很多民众已经习惯了免费下载等使用方式,短期内改变这样的现状也不太

现实。因此从企业和个人的层面而言,可以在当前的环境下寻求更为快速有效的对策。例如冯小刚在自己的电影中增加了一些植入广告,虽然对观众而言影响了一些观影质量,但是这在一定程度上弥补了疯狂盗版带来的损失,而广告商也不担心盗版会对其推广造成阻碍。这样的状况在一定程度上表明了文化创意产业从业人员为了在目前的现实中寻求发展作出了一种积极的探索和尝试。当然,经过了长期的努力,我国目前的版权保护情况已经开始向着良好的方向转变,部分影视网站已经开始购买播放版权,国家也较以往更为强调文化的原创能力和传播能力。

与此同时,建立起完善的创意产业化制度,扩大文化创意产业资本的市场和融资渠道也是必不可少的环节。中国从不缺乏创意,但是缺乏把创意产业化的合理制度。目前美国对于创意产业化有着非常完善的体制和流程,其发展的每一步都有引入风险投资的机会;而我国现存的很多创意园区仅是依赖于国家目前的优惠政策,其募集资金的主要方法也仅有很少的渠道,他们的抗风险力和可持续力非常有限。因此,对于企业而言,更需要高效的产业化制度保障,并且可以突破市场壁垒,到实体经济市场中进行有效融资,有能力通过自己的努力不断地发展壮大。

纵观英美国家创意产业的发展历程,不难看出他们的高效发展是建立在充分分析市场和大量研究的基础上的。因此我们需要从国家层面去推进创意产业规律的宏观研究,从我们自身的国情中寻找创意产业发展的抓手和突破点,明确哪些创意产业是可以向市场开放进行商业化运作、哪些产业需要国家进行重点扶持和引导,这些都会对创意产业的发展起到举足轻重的影响作用,我们也将从探寻产业发展的现状、趋势和规律中寻找出一条适合自己的创意产业发展的成功之路。(文/孙晓洁 整理) 

# 复旦管院蓝墨水精英教育计划

## 校园开放日·网络营销专题

主题演讲：《社会化媒体驱动的商业转型：营销的视角》  
特邀嘉宾：邹德强 复旦大学管理学院市场营销系教师



想突破！墨水够吗？

## 社会化媒体驱动的商业转型

时间：2011年9月17日 论坛：“蓝墨水精英教育计划”校园开放日

主讲人：复旦大学管理学院 邹德强 博士

目前，中国网民已经超过了4.5亿，位居全球第一。网络在人们的日常生活中扮演着越来越重要的角色，随着微博的出现，传统互联网的沟通方式已经发生了巨大的变化，并且拓展出了更多微博使用人群的即时互动。而在微博营销方面，只要插入一段好玩的视频、图片，就能够形成营销载体，在互联网上得到广泛传播。

与此同时，这样一种新兴的沟通方式也影响着原有的商业模式。其中，社会化媒体作为信息技术对商业最具影响的力量之一，由于社会化媒体速度快、粘性大，以及每天1亿4千万条微博的巨大规模，引起了商业人

士的关注。微博、Google Plus、团购、点评等社会化媒体，正悄然改变社会的商业模式。

### 社会化媒体变革沟通方式

我们每天上网有22%的时间花在社会化媒体上，比处理email的时间还要多4%。我们在微博上可以直接@明星，可以炫车、炫包，可以在同一时间和大量粉丝分享视频，社会化媒体颠覆性地改变了人们的沟通方式。

可口可乐友谊售货机的视频可以在网上广泛流传就是这种变革的生动体现。友谊机3.5米高，投币口很高，一个人很难完成购买，

66

我在广告上花的钱,有一半都浪费了,但我不知道哪一半浪费了,所以我会继续做广告。

99

因此需要和朋友们合作。但是这台售货机可以花一瓶饮料的价钱买到两瓶,全球只有7个国家有这样的机器,但是却吸引了大家广泛的关注。人们通过各种和朋友协作的方法去购买饮料。这台机器曾在9个小时内创造了销售量800瓶的记录,比普通售货机高出了1075%。不仅如此,这样一台机器还吸引了众多主流媒体对之进行了报道。这一个简单的举措,让可口可乐没有耗费太多费用就让更多的人了解品牌,进而喜欢品牌。虽然可口可乐机本身不是社会化媒体,但它却是社会化媒体的催化剂,因为人们愿意围绕这个机器分享快乐和友谊的时光,并且还是时尚的象征。因此它就具备了传播的价值,而新兴产生的微博等私媒体也成为传播这一品牌的新渠道。

俗语云:“知其然,知其所以然。”因此,要想利用社会化媒体进行营销,就首先需要了解人们为什么需要社会化媒体,这也是社会化媒体能够推动商业变革的原因所在。人们需要社会化媒体多半是为了好玩,然后是获取信息,同时分享好的段子和视频。比如可口可乐友谊机,从企业的角度,这样一个机器的推出并不会消耗过多的生产成本,但起到了很好的宣传作用,节约了媒体成本、制作成本,还避免了打折促销带来的客户对于产品价值不信任的弊端,保护了企业的价值形象。其实是一个投入有限,但是收益很理想的营销手段。从客户角度而言,多了一样有意思的机器,可供大家参与其中,而且只要发个微博就可以树立起自己在朋友眼中的新潮形象,何乐而不为。

此外,舒肤佳和家安空调清洁剂所制作

的视频,将母亲节、私奔、咆哮体、谍战等喜闻乐见的元素组合在一起,再将产品信息自然地嵌入其中。人们看到视频的第一反应是觉得好玩、有意思,然后是跟别人分享,这样广告的受众群不断扩大,媒体成本得以节约,再也不必像现代广告学和市场营销学先驱John Wanamaker说的那样:“我在广告上花的钱,有一半都浪费了,但我不知道哪一半浪费了,所以我会继续做广告。”

其实通过这些例子不难看出,社会化媒体倍受人们追捧的同时,还给企业带来了降低营销成本的商机。媒体有三种,传统媒体是花钱买来的媒体,花钱买来版面和时段;第二种是赢得式媒体,社会化媒体是赢得媒体,简单来说就是内容有价值就会有人关注;还有一种是自主媒体,就是自己写的媒体,微博、开心等媒介平台都属于自主媒体。赢得媒体和自主媒体,从成本和收益来看,能降低媒体成本和制作成本,开拓了推广的新渠道。有了社会化媒体,拍广告就不一定请明星大腕。优衣库就建立了一个专门的网站,让消费者买了衣服之后自行搭配,并拍照上传,并且奖励那些搭配得宜的消费者。这一举措可以让更多人了解、关注优衣库,也让消费者对品牌产生更深入的感情和认同。不少潜在购买者可能不知道明星的穿衣风格是否适合自己,但能从优衣库网站上晒图的普通人中找到和自己体型风格接近的模板,以此推断什么样的服装适合自己。并且企业也通过消费者的自发行为树立了时尚、潮流的企业形象,宣传了品牌,而这一举措并未投入大量的费用。

但是如何利用社会化媒体变革沟通方

式,是一门需要仔细研读的学问。通常而言企业在社会化媒体直接谈论自己的产品效果并不会十分理想。人们一般情况下对产品并不会有很大的兴趣,很多人上网就是为了休闲娱乐。在自己觉得好玩的同时,把自己觉得很厉害的东西分享出来,提高自己在别人眼中的印象。从这个角度而言,企业在经营社会化媒体的时候只需要说说人们关心的话题,借助这些话题以不太突兀的方式顺便传播自己的产品或者企业信息,创造一个让大家愿意谈论你的条件。同时,商家在传播信息与沟通顾客的时候,善用社会化媒体让顾客参与其中,不仅可以增强传播效果,还可以创造新的附加值。而这一切的根本在于倾听客户的需求,找到客户的价值切入点。

## 网络营销驱动企业调整

当社会化媒体驱动商业转型的力量已经超越传统研究中的企业营销与消费者行为的范畴时,这种力量在企业边界内外都开始发挥了作用。企业都迫切想要了解社会化媒体营销方式,但很多时候又捉襟见肘。亚马逊网站上有很多相关的热销书,《twitter营销一天一小时》、《facebok营销之道》、《社会化媒体游击战》、《社会媒体圣经》等等。而这些推荐的书很少有人有耐心看完。

其实,社会化媒体对于企业而言,能够直接提供和用户即时有效的互动是非常重要的。社会化媒体使企业和顾客超越了传统买家和顾客的关系。社会化媒体传播速度之快、规模之大,使得企业不能像以前一样,用传统的思维模式来处理问题。企业需要通过

社会化媒体,体现亲和力和贴心服务,进而让消费者提升对品牌的认可度、依赖度。

有个顾客曾经在微薄上发了一条康佳液晶电视质量问题导致起火的信息。康佳的官方微博回答:“请您严肃对待您说的话。请您出示相关责任机构的责任证书。请问是在什么情况下坏了,是否是因为操作不当造成的。”没有社会化媒体的情况下,康佳像很多企业一样,认为出错不要紧,能补偿就行。而没有考虑到在社会化媒体中,一个人不满意会告诉成千上万的人、全世界的人;即使在补救之后,一个人满意了,其他人也不知道,企业的负面形象已经在受众心中形成。

而海底捞在工作发生失误之后,第一时间全力补救,送上了玉米饼,上面写了三个字:“对不起”。这个“对不起饼”立即在网上快速传播,不仅没有产生负面的影响,反而树立起企业服务及时到位的正面形象。在社会化媒体如此畅通的情况下,遇到了问题很多人都会发微薄,而海底捞可以在你微薄还在编辑的时候,就做出及时的反馈和安抚,不仅让人们纾解自己的愤懑,更建立并传播了自己良好的企业形象。

以康佳和海底捞对待企业负面消息时所采用的不同的社会化媒体的处理方式,不难看出在网络营销中,企业必须跟随环境的变化,采用新的竞争原则,只有顺应目前的商业转型方向,才能在激烈的竞争中取得优势地位。现在很多企业之所以不能够获得极大发展的一个很重要原因就是未能把用户反馈及时地反映到公司的发展规划当中,缺少和客户的沟通,从而导致企业发展和用户需求背道而驰。现在,社会化媒体给企业提供了一

66

社会化媒体不仅可以帮助企业赚钱,还可以帮助消费者赚钱,这也是商业转型的另一特点。

99

个倾听顾客意见并与客户良好沟通的平台。

以团购为例,本来企业和顾客都希望通过团购数量来获利和判断价值,但现在企业和顾客不能通过团购进行很好的沟通,团购的群体动力没有了,使得团购成了一个变相的打折和捡便宜的机会。“窝窝团”谎报购买人数,号称团购杭州黄龙饭店自助晚餐的总共有1亿多人,这使得网站的诚信遭到质疑,团购也变了味。而也买酒网通过阶梯型数量折扣构建起群体目标改善了这一现状。网站让团购有一个群体目标,让大家为了加入更多的人、个人获得更大的优惠这一群体目标做出贡献。此时,社会化媒体就成为大家传播信息的有效工具,在传播信息的同时,也推广了企业的产品,邀请更多的人参与,从群体目标的角度激发社会化媒体动量。其实,也买酒网还是有继续改善的空间,因为每个人对企业的贡献不等,越早参加的顾客越难能可贵。所以企业需要具备渐进式的激励措施,有个人目标,有顺序,前1%、10%、20%在平均价格的基础上得到不同程度的进一步折扣,使得有些人愿意当早购买的人。


## 良好变革契机推动商业转型

苹果就是运用社会化媒体倾听顾客的先驱,他们会在twitter搜索有多少人提到ipad,其中褒贬的比例各是多少。通过这样的钓场,苹果可以发现自己一直担心的ipad和kindle间的竞争并没有自己想象中严重,反而更多的人用ipad中的kindle产品。

其实社会化媒体不仅可以帮助企业赚

钱,还可以帮助消费者赚钱,这也是网络营销推动商业转型的另一特点。Field agent应用程序可以根据消费者的位置,给与不同的任务,通过完成一定的任务,给予消费者一定的报酬。这从企业角度而言是件好事情,可以省去交通成本、员工成本等多项开支;从顾客的角度,边玩边赚钱也是件让人乐在其中的好差事。Gig walk也是如此,例如让消费者拍摄某个餐馆的菜单,某个路牌等,根据具体执行步骤完成后如果验收合格,就可以得到相应的报酬。这个服务对很多人来说颇具诱惑,假设你在回家的路上接个简单的任务,就可以省掉车钱或者晚饭钱,是件很不错的工作。

这些听起来都很诱人,但是也有不到位的方面,因为对于每个人而言,其时间成本是不一样的。对于有些人来说时间更有价值,他们不会愿意参与到这样的活动中来。这样的不区分人的才能、只看他所在的地点的网络应用没有针对每个人的特长提供任务、制定价格,广泛推行起来还是有有很大的阻力的。

其实,一个人的简历并不是检验才能的最好依据。真正而言,看他的linkin上有哪些朋友、看他的youtube上收藏哪些频道、看他google reader上订阅那些资料、看他豆瓣上看了那些书、googleplus上有哪些朋友、facebook和twitter上说了什么话,这是最强大的简历,能全面地了解一个人的优缺点、性格。没有哪个像智联招聘公司这样根据个人的社交媒体特征来选择人才的。如果有了社会化媒体的简历,每个人都在微创业,每分钟都在创造价值。而对企业来说,外包每个工作的成本大大降低了。(文/孙晓洁 整理) 



# 商业伦理与企业社会责任

时间:2011年10月22日 论坛:复旦MBA名师系列讲座  
主讲人:复旦大学管理学院 苏勇 教授

**作**为复旦MBA项目名师系列讲座第一讲的发言人,我今天主要起个抛砖引玉的作用。今天我要讲的主题是“商业伦理与企业社会责任”,这也是我的主要研究领域之一和我的兴趣所在。

## 不容忽视:商业伦理的重要地位

首先,我要强调的是,商业伦理是企业管理中的一个非常重要的问题。1998年诺贝尔经济学奖获得者阿玛蒂亚·森教授之所以能获此殊荣,是因为他在经济伦理方面做出了突出贡献。他在自己的著作里指出,“任何人的行为都是在一定的伦理背景下进行的。经济学,正如它已经表现出的那样,可以通过

更多、更明确地关注影响人类行为的伦理学思考而变得更有说服力。”

我们知道,朱总理很少在公开场合题词。我所了解的题词有两次:一次是给上海国家会计学院的题词“不做假账”。这四个字出乎众人意料,这其实就是对“底线”的一种重申;另外一次,是朱总理携妻女到杭州胡雪岩故居游玩时的题词:“……富埒王侯,财倾半壁。古云富不过三代,以红顶商人老谋深算,竟不过十载。骄奢淫靡,忘乎所以,有以致之可不戒乎?”朱总理的意思是,哪怕一个商人做得再成功——就如胡雪岩这样——如果在经商的过程中出现了有悖乎伦理的种种问题,不要说三代,十来年就可能垮台。这也提醒着我们,作为个人,应该把商业伦理问

66

商业伦理以管理学和伦理学的双重视角,分析和研究企业管理与决策行为的伦理性。

99

题当做一个重要问题来对待;作为企业,更要如此。

商业伦理的问题大体可以分为两部分。一部分是表面、易见的问题,比如安然公司事件。安然公司曾被认为是世界上最有发展潜力的公司之一,但是它的一大批高管为了获取自己的个人利益,等不及将来更好业绩时的期权,于是虚构当前业绩,依靠虚假利润来获取高额的奖金,结果东窗事发,一大批高管纷纷落马。另外,诸如三鹿奶粉事件、阿里巴巴的马云挥泪“斩”卫哲、锦湖轮胎、及双汇瘦肉精等一系列的事件都涉及到商业伦理的问题,所以我2008年在《上海证券报》上发表了一篇文章,名叫《民族品牌,让我欢喜让我忧》,提出了一些对民族品牌中有关商业伦理问题的观察与思考。

另一部分问题则不那么一目了然,而是存在一定的判断难度。曾经上海有一家企业在公司内部的局域网上装了一个软件,正式的名称叫做“网络神探”,而员工们更习惯叫它“电子工头”。公司中经过授权的某一级主管,可以通过这个软件监控员工在电脑上的所有操作,甚至可以查看员工在公司专用电子邮箱里的电子邮件。员工得知此事后情绪激烈,写信到总工会反映情况,认为公司侵犯了员工的隐私。公司管理层对此很困惑,于是来咨询我。其实这是一个很有争议的话题,但是我给他们建议是:首先,公司需要让员工知道邮箱在使用过程中是有可能被公司查看的。其次,公司不到迫不得已的情况下,最好不要查看员工的邮箱。这不是说没有权利去看,而是频繁地查看会对企业文化氛围产生很大的负面影响,使员工背负不必要的心理压力,并对公司产生负面情绪。我举这个例子是想说明,我们面对类似这样有意见分歧的案例时,商业伦理也是一个绕不开的问题。

商业伦理的作用不容小觑,因为它以管理学和伦理学的双重视角,分析和研究企业管理与决策行为的伦理性,使企业的各种经营管理行为更加符合当代社会的伦理道德,以此来促进社会的健康和谐发展 and 人类文明的进步。

## 学术前沿:商业伦理的发展历程

商业伦理是管理学的一个前沿问题。要了解什么是商业伦理,我们有必要先来认识一下“伦理”这个概念。商业伦理是管理学和伦理学交叉学科的产物,它的英文是 Business Ethics,是指任何商业组织从事经营管理活动时所应遵守的伦理准则,提供在一个特定情境之下,企业合乎道德标准的行为准则和导向。商业伦理可分为对内、对外两大部分。对内的部分,是指企业内部管理和控制中要掌握的伦理标准和措施。对外的部分,则是指对外经营中的伦理标准和决策。

我们可以从三个层面来理解商业伦理。微观层面,是指企业中雇主与雇员之间、同事之间、企业与投资者、供应商与消费者之间关系处理和行为中的伦理准则。一百年前,美国人泰罗写了一本书,叫做《科学管理原理》,建立了现代管理学的基本架构。所以泰罗又被称作“科学管理之父”。现在还有不少仍在用百年之前泰罗发明的管理工具,如考勤制度等。但是人毕竟不是机器,而且新生代的农民工存在着一些新的特征。在管理中如果套用老的方法,就很容易出问题。第二个层面是中观层面,是指企业与企业之间、企业与社会其他组织之间关系处理和行为中的伦理准则。第三个是宏观层面,是指企业对社会、对人类文明进步所应承担的相应责任。

商业伦理管理在国外发展的速度很快,我们可以从中得到不少启示。1962年,美国

政府发布了《关于企业伦理及相应行动的声明》，自此就有了“企业伦理”的概念。1974年，在美国堪萨斯大学召开了第一届全美管理伦理学研讨会，此后管理伦理学得到快速发展。美国几乎所有大学的商学院都开设了“商业伦理学”课程。哈佛大学商学院校友、前美国证券交易委员会主席约翰·沙德给哈佛商学院捐款2000万美元，倡议在哈佛商学院开设“管理决策与伦理价值”课程，该课程成为哈佛商学院MBA入学的第一门课程。因为他们已经意识到了，如果一个MBA缺乏良好的伦理道德标准，那么，他学到的经营管理本领越多、水平越高，给社会造成的危害可能越大。关于伦理道德与经营本领之间的关系，哈佛的理念可以给我们很多有益的启示。

《财富》排名前1000家的企业，约75%都有成文的伦理准则来规范员工的行为。美国约60%，欧洲约50%的企业中设有专门的伦理管理机构或伦理和行为方面的经理人员。他们制定企业的伦理准则、培训员工具备良好的伦理道德、处理工作中发生的伦理道德方面的问题。而麦德龙超市在开具明细发票的问题上，始终坚持自己的原则，这就是对自身伦理标准的一种认同。

现代经济学大大发展了工程学，却忽略了伦理方面。亚当·斯密在他的著作《道德情操论》中有过这样的表述：“在所有的场合，良心的影响和权威都是非常大的；只有在请教内心这个法官后，我们才能真正看清楚与自己有关的事情，才能对自己的利益和他人的利益做出合宜的比较”。这对于我们理解当前有关商业伦理方面的种种问题，是有所帮助的。

## 几组关系：商业伦理的重要命题

在中国，我们讲企业伦理的时候，一个核心问题就是“义利观”的问题。孔子告诉我们

应当“见利思义”，孟子则坚持“重义轻利”，墨家倡导“义利合一”，而法家坚持“贵义贱利”。我们在市场经济的大背景下，追求利益无可厚非，但是我们至少应当做到孔子说的“见利思义”。一个见利忘义的企业，一定会受到我们道德的谴责甚至法律的制裁。

谈到商业伦理，绕不开的一个两千多年的哲学命题就是“人性本恶”还是“人性本善”。对应于管理学，也就涉及到一个分歧：即“X理论”和“Y理论”。“X理论”认为人性本恶，员工生来就好逸恶劳，所以应当严加管理。“Y理论”则正好相反，他不否认员工有的时候会有不积极的行为表现，但是员工是愿意同管理者配合的，出现不良现象的主要责任是在管理者身上。对应于这种分歧，就会有截然不同的管理模式。

这里有必要做一个说明，即衡量一个企业的好坏，主要有三条杠杆，分别是法律杠杆、道德杠杆和理念杠杆。其中法律杠杆是最低标准。道德杠杆是高于法律的基本标准，它的内涵包括良心、良知、敬业、守信、有责任心，等等。而理念杠杆则是最高追求，就是一个企业的理想、信念和使命。相应的，对社会行为的约束分为硬约束和软约束。法律是硬约束，它维持社会的基本运行，是底线；伦理道德是软约束，它支持社会的良好运行，是方向。法律具有有效性，但是也有滞后性，伦理则有灵活性，同时也有局限性。两者取长补短，相辅相成，就能达到一个比较好的效果。需要补充的是，企业家并非要成为道德家，而是做职业要有职业道德，做企业则需要有企业道德。

## 关照当下：商业伦理与现实问题

现行的“限塑令”的政策和“低碳经济”的理念，同样包含着商业伦理的问题。企业通过生产制造和市场交换过程，来满足人们不

66

一个企业、一个人如没有基本的道德标准,也难以长期在市场、在社会上生存下去。

99

断提高的绿色消费需求,履行自己环境保护等方面的责任和义务,并为实现自身的盈利所进行的市场调查、产品开发、产品定价和分销以及售后服务等方面一系列活动。我认为,低碳经济和绿色营销的伦理含义主要有以下几点:满足人们日益增长的消费需求,节约宝贵的能源和资源,有效地减少对环境的污染,促进社会可持续发展。

大家有没有思考过这样一个问题:产品开发与现场促销是否要考虑社会影响?答案是显而易见的。餐厅推出“女体盛”,雪糕取名“小蜜傍大款”,诸如此类的促销手段屡见不鲜,它是否存在误导价值观、性别歧视等问题?企业的每一项行为,虽然从表面上来看是商业行为,但实际上都会产生一定的社会影响,所以一定要考虑道德后果。这在产品开发与现场促销中尤其需要引起我们的高度注意。


广告中同样存在伦理的问题。农夫山泉因为在广告中涉嫌贬损纯净水用以抬高自己的矿泉水的地位,被十几家纯净水企业告上法庭,最终农夫山泉败诉。这说明商业伦理在广告中也是无法回避的一个问题。那么,在使用对比等手法做广告时,如何避免违背商业伦理?我想主要应该把握好以下原则:不能打击别人,抬高自己;不能做虚假广告、不恰当地宣传自己产品;巧妙运用对比、比喻等形象化宣传手段。

1924年,谢尔顿《在管理的哲学》一文中,首次把企业社会责任与企业经营者满足产业内外人类需要的各种贡献联系起来,首次提出“企业社会责任”的概念。在经济全球化过程中,资本处于明显强势,在此情况下,企业社会责任问题日益引起关注。以往人们认为,企业活动就是追求利润,向社会提供产品和服务。现在这种看法有了改变,要求企业必须承担道德方面社会责任的呼声越

来越高涨。新世纪十年,企业社会责任成为企业界和管理学界关注的热点之一。

道德与财富是怎样的关系?我想,没有致富手段的纯粹道德家不可能积累财富,也无法造福于民。而且,企业不创造利润,就可能浪费社会资源,同样不具备道德性。但一个企业、一个人如没有基本的道德标准,也难以长期在市场、在社会上生存下去。那么,到底什么是企业社会责任?达沃斯世界经济论坛对企业社会责任做了如下定义:首先,好的公司治理和道德标准;主要包括遵守法律、共同规则以及国际标准,防范腐败贿赂。其次,对人的责任;主要包括员工安全计划,就业机会均等,反对歧视、薪酬不公平等。第三,对环境的责任;主要包括维护环境质量、使用清洁能源,共同应对气候变化和保护生物多样性等。最后,对社会发展的广义贡献;主要指广义的对社会和经济福利的贡献,这些贡献可能成为企业核心战略的一部分,成为企业社会投资、慈善或者社区服务行为的一部分。

作为企业,一方面要顾及股东利益,对股东负责,使他们的投资能够获利,尽可能实现股东利益的最大化。而另一方面,企业在获得社会资源行使生产能力的同时,也就承担了对利益相关者,如员工、供应商、消费者,乃至有关环境保护、社区和谐的责任,要考虑到这些利益相关者的利益。而这已日益成为评价企业绩效和企业伦理的重要尺度。从经济学角度来看,企业的基本目标是追求利润的最大化,但有一个前提就是求得企业的长远生存。企业的经营管理者为了求得企业的长远生存,应该关心的是企业长期资本收益率的最大化。而为了实现这一点,他们就必须承担社会义务以及由此产生的社会成本。

最后,我把今天演讲的结论提炼为十六个字:“见利思义,义利兼顾。君子爱财,取之有道。”(文/魏寅 整理) 



# 40万金融人 无法承起国际金融中心重任?

文/王立伟 刘琼



陆雄文 教授  
复旦大学管理学院院长

和一家外资银行中国区行长聊天时,复旦大学管理学院院长陆雄文积极推荐本院新开设的金融工程和金融管理两个应用型金融硕士项目的学生去实习。“金融管理方面的学生我可以直接安排在大陆实习,金融工程方面的我可以推荐到香港的分行。”这位行长委婉地说。

显然这位行长的意思是,尽管上海在为建设国际金融中心而吸引人才,但某些金融方面的人才在这里却无用武之地;而香港,被认为是国际金融中心之一的地位,短期内上海可能无法赶超。难道上海的金融人才已经足够了么?建设国际金融中心目标,究竟需要怎样的配适的金融人才?又该如何培养和引进?

## 10年建成金融中心条件不具备?

金融中心,上海离香港还很远。

即便不用提及伦敦独立机构 ZYen Group 发布的权威《全球金融中心指数》上的排名数据,在被批复“上海在2020年建成国际金融中心、国际航运中心”的规划后,很多人就都意识到这差距。上海也在积极为之努力,比如吸引人才方面“千人计划”等。

不过在接受《第一财经日报》专访时,陆雄文并不乐观,在他看来,“上海计划在2020年建成国际金融中心的目标可能基本是一个口号。因为对如何实现这一目标以及实现这一目标的充要条件和具体步骤一直没有充分的论证”。

从制度上来说,他认为,在人民币不能自由兑换的情况下,搞离岸金融中心显然不是

上海应该走的路。中国资本市场到目前为止基本上是在封闭的环境中运营,所积累的国际金融方面的经验有限;虽然资本市场基础设施的硬件部分已具规模,但法制、监管体系等软件部分还相当薄弱。

同时,建设国际金融中心必然会带来风险,包括投机风险、市场风险、创新风险等,而现在还没有证据表明上海已经具备这种抗风险能力。

中国政府有很强的资源组织能力和实施能力,这对搞硬件基础设施建设很有效;对于短期综合性项目,如奥运、世博也有效;但对于需要长期运作、并充满投机等各种风险挑战的资本市场制度与环境建设而言,政府的这种动员能力是捉襟见肘的,不仅是无效的,也甚至可能是有害的。

除此之外,在陆雄文看来,上海要建设成为全球金融中心的核心挑战还在于优秀金融决策和应用人才的缺乏。“相对于微观金融决策和运作人才的缺乏,中国更缺少制度设计层面的人才。”

他进一步表示,有针对性地引进与培养能同国际接轨又切合中国转型与成长的高级金融人才,使其能够对现阶段的市场结构和相应制度进行整体的、科学的设计,这是上海建设国际金融中心的关键。

## 40万金融学子却无法填补空缺?

无论是中国政府和金融机构是否具备足

够的抗风险能力,还是金融中心建设的具体方案何时出炉等问题,解决上述问题,还要依靠各方面合适的金融人才。

此前曾有观点认为,上海要建成国际金融中心至少需要40万的金融人才。陆雄文向记者透露,据非正式统计,目前上海拥有金融专业本科和硕士文凭的人数其实已经达到了40万,但这40万金融学子却几乎无法解决上海金融人才匮乏的难题。

这是一个看似矛盾的悖论。

症结之一在于,中国传统金融学科是在计划经济时代发展起来的,其知识体系主要涵盖宏观经济、货币银行、国际金融等;通过学习上述知识毕业的所谓“金融人才”,既无法支持国家金融体系重构与转型,也缺少在市场环境中操作金融工具的实务知识与必要训练。

另一方面,尽管这两年上海启动了“千人计划”、“长江学者”等工程,从海外引进了很多人才,但多是一些没有实际操作经验的学者,或只具备某个行业、或者某个产品开发与运营经验的中低层次职业经理与专业人士。真正熟悉国际金融操作的高层次人才还是远远不够的,尤其是在跨国金融机构担任总部高级职务者、在全球资本市场上参与过重大投资、交易决策者中少见华裔人士,更鲜有回到国内参加金融制度设计和资本市场建设的。

以政府金融制度设计方面的人才为例,陆雄文指出,“这需要一个庞大的专家团队,需要具有经济、金融、法律、行政乃至心理等各学科复合知识与经验、对各大国际金融市场建构与运作有深刻理解、对资本市场及其各种参与者引发的风险机理有充分认识与把握的金融人才。”

此外,要建成国际性的金融中心,势必需要大量具有国际视野、熟练掌握英文的金融人才,在这一点上,上海依然相当欠缺。

## 金融中心需要怎样的配适人才?

既然人才是关键,那么有针对性地培养金融专业人才就成为解决问题、实现目标的必由之路。而陆雄文发现,国外的金融学科都由管理学院、商学院设立,而传统的中国宏观金融学科则局限于经济学范畴。

两者的区别在于,金融学研究主要从两个层面展开:第一层面亦即国家、宏观层面,专注于研究汇率波动、货币供给、金融监管和国际金融合作等一系列宏观金融问题,与经济学密切相关;第二层面则属于资本市场范畴,包括资本市场的结构、金融产品创新,公司融资、购并等。国际上管理学院、商学院研究的正是第二层面的金融问题。

“如何设计资本市场、交易机制和产品组合,以及如何进行操作,掌握这些知识与工具的金融人才才是上海真正需要的。”陆雄文教授表示。

在过去十多年来,中国所有管理学院都在努力发展同资本市场语义体系匹配的金融学科。2010年,复旦管理学院和美国普林斯顿大学、加州大学洛杉矶分校合作创设了金融工程和金融管理两个应用型硕士项目;两个项目课程完全借鉴并覆盖了美国顶尖商学院金融硕士课程,而这正是为上海建设国际金融中心做准备的。

即使人才培育的方向已经明确,上海建设成为国际金融中心仍然是任重而道远的。因为“中国有自己特殊的国情,中国的制度建设过程是一个创新的过程。”陆雄文说。

“西方货币是自由兑换的,中国要在人民币不自由兑换的背景下开始建设面向全球的金融市场,犹如在仍在运营的旧铁路系统内发展高铁,旧轨载新车一定要转变成新轨载新车。但这一转轨过程将长达10到20年。”他指出。(本文原载于《第一财经日报》)

66

国外的金融学科都由管理学院、商学院设立,而传统的中国宏观金融学科则局限于经济学范畴。

99

# 电子商务企业面临怎样的困境

●电子商务企业迫切需要转型。关键在于,中国企业间的竞争从产品竞争发展到服务竞争进而提升到文化竞争,如何塑造优秀的电子商务企业文化,构建电子商务企业可持续发展的能力,营造中国电子商务和谐发展的良好局面。



苏勇

复旦大学管理学院  
教授

近日,淘宝商城与中小卖家之间的纷争,以淘宝方面暂停执行新规的妥协而暂息。此次事件的缘起,是淘宝商城大幅度提高了2012年度商城上各卖家的技术服务费和保证金。根据淘宝商城10月10日公布的新收费规则:入驻淘宝商城的卖家,每年需交的技术服务年费从原来的6000元提高至3万元和6万元两个档次;同时,保证金从1万元提高到5万元、10万元和15万元三档。这一新政策因为将导致众多中小卖家经营成本大幅度上升而引发不满。新规的出台,使得许多中小商家认为,他们被淘宝商城“以最简单和粗暴的方式对待”,这种“根本无视中小商家利益”的行为,令他们愤怒了。不仅如此,这些中小商家还认为,他们是与淘宝共同成长起来的老客户,淘宝今日的成功有着他们的功劳,而淘宝新规的执行,无疑是过河拆桥。

作为中国最成功电子商务企业的阿里巴巴公司,面对如此激烈的商家反抗,从最初的决不退让到做出一定让步,经历了很大的转折。如今,导致纷争的深层次问题还未获解决。而由此可以从企业管理的角度,引发我们的诸多思考。

## 规则的改变要进行良好的沟通

阿里巴巴公司于2003年成立了淘宝网,吸引个人小商户免费在其网站上开店卖货,这一商业模式从颇受质疑到大获成功,不仅

聚拢巨大人气,也给阿里巴巴公司带来很大利润。然后公司又借助淘宝网平台,将人气吸引至淘宝商城,开展B2C业务,也进展顺利。但随着竞争的激烈以及淘宝商城经营中出现的新问题,为了提升技术服务水平和卖家的信用保证,淘宝商城推出了增收技术服务费和卖家信用保证金的举措。但是这一似乎初衷良好的举动,却被众多卖家认为是吸金行为,受到广泛抵制,甚至引发了“互联网暴力事件”。

这令人不禁要问,淘宝方面这种大幅度提升服务费用、涉及众多商家切身利益的行为,为什么事先没有和合作方进行良好沟通而突然提出?这是否有“店大欺客”的嫌疑?现代管理学越来越强调管理沟通的作用,管理学大师彼得·德鲁克曾说:“信息以沟通为先决条件”,企业一切经营活动,如果缺乏和有关方面的良好沟通,将很难获得合作伙伴的理解,从而给自己的经营管理造成很大的障碍。淘宝方面提升服务质量和信用保证的设想虽然值得称道,增收费用或许也是迫不得已,而且后续还有返还保证金的奖励举措,但是由于事先缺乏与客户的良好沟通,就造成了误解,使得许多中小商家认为,他们被淘宝商城粗暴对待。

## 商战要讲究双赢

人们虽然常说商场如战场,但事实上打

仗和经商有着本质区别。其中一个最重要区别就是：战场上是你死我活，而商场上则可以做到双赢，这一点已被很多企业的经营实践所证明。企业经营不是你死我活的“零和博弈”，只有与利益相关者双赢才能获得最终成功。这一法则在企业处于任何情况下都适用。对于淘宝而言，在其网站上开店的中小卖家是重要的利益相关者，他们和淘宝唇齿相依、共生共长，也成为淘宝方面利润的重要来源之一。因此，淘宝在调整自己的经营策略时，应该充分考虑这些商家的利益，设身处地考虑到他们的经营成本和困难，考虑到能使这些商家有一个成长发展的过程。


淘宝商城经营时间还不长，其特定市场还有待进一步培育，因此中小商家在淘宝商城上的经营还未步入快速成长阶段。但如今由于淘宝新规，这些商家经营成本大幅上升，尤其在当前收紧银根的大环境下，他们的现金流也显得捉襟见肘，这就更使得这些中小商家们感到雪上加霜，陡增经营困难，因此产生强烈的不满情绪。如果淘宝商城方面事先做好沟通之外，能够充分考虑这些中小商家的利益，费用提升幅度不至于那么大，出台不至于那么急，让这些中小商家能在淘宝商城上站稳脚跟，业务获得较好发展之后再推出新政，更可能获得这些合作伙伴的认同。

## 电子商务企业迫切需要转型

管理学上有所谓“撇油战略”一说，即一种商品或者商业模式在进入市场初期，如果广受消费者欢迎的话，那就油水很足，企业可以从中获得丰厚利润。淘宝网的电子商务，由于得风气之先，以免费开店模式吸引广大中小卖家以低成本开店，迅速吸引了大量有创业冲动的个

人，充分利用互联网低成本信息传播和新颖的营销手段，在淘宝网站上开店卖货。而且阿里巴巴公司在经营过程中也不断创新，例如创建了支付宝第三方支付平台，有效避免了互联网电子商务中由于买卖双方互不见面，从而可能导致买家的顾虑，以第三方支付平台这一居间公正的立场和保障手段，来确保买卖双方的利益，取得了很大成功。

但是如今，阿里巴巴成功的商业模式，吸引其他企业纷纷进入电子商务领域，争抢这块令人垂涎的蛋糕，而且那些后进入企业为了应对激烈竞争，也纷纷使出自己的高招。例如腾讯借助多种信息传播渠道，可以将商品信息直接推送到消费者面前；而京东商城则一开始就做B2C，企业可以较好地掌控商品质量，其“保证正品”的承诺和物流配送也更胜淘宝一筹。因此，在当今态势下，电子商务企业盈利的最上一层油脂已经被撇掉了，电子商务的赢利之路也越来越艰难。如果说以前的网上购物者比较注重低价，企业之间主要是价格竞争，那么如今随着电子商务的进一步普及和消费者的日益成熟，网上购物者更注重从性价比和服务水准等多方面来选择商家和购买商品，这就对电子商务企业提出了更高的要求。

在此基础上，电子商务企业迫切需要转型。作为淘宝商城这样提供平台的企业，也要根据形势发展，以更妥帖周到的全方位服务来开发新的利润增长点，满足消费者日益发展的新需求，同时使企业获得更全面健康的发展。中国改革开放已有30多年，企业间的竞争从产品竞争发展到服务竞争进而提升到文化竞争，如何塑造优秀的电子商务企业文化，构建电子商务企业可持续发展的能力，营造中国电子商务和谐发展的良好局面，也是阿里巴巴公司这样的行业“领头羊”义不容辞的责任。（本文原载于《解放日报》）

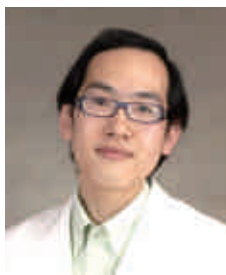
66

企业经营不是你死我活的“零和博弈”，只有与利益相关者双赢才能获得最终成功。

99

# 社会化媒体驱动的商业转型

●网络作为一种新兴的沟通方式正逐渐影响着固有的商业模式。其中,社会化媒体作为信息技术对商业最具“转型性”影响的力量之一,正从根本上改变我们进行沟通、协作、消费及创造的方式,其“转型性”力量已经超越传统所研究的企业营销与消费者行为的范畴。近日,在“复旦大学管理学院蓝墨水校园开放日——网络营销专题”活动上,复旦大学管理学院市场营销系教师邹德强博士从营销的视角解读了社会化媒体所驱动的商业转型。



邹德强  
复旦大学管理学院  
博士

一般讲社会化媒体的重要性都侧重于三个方面:规模、速度、粘性。规模上,比如新浪微博一天的信息量达到1亿4000万条;速度上,就像twitter在广告中宣传的那样——比地震还快;粘性上,据调查,许多人每天上网时间的20%花在社会化媒体上。但是,人们最后还是忍不住要问,我们为什么要关注社会化媒体?上述的三个重要性到底对我们有什么用?

## 一、改变营销模式

一般来说,媒体可分为三类:花钱买的媒体(付出一定的广告费,刊登广告等);赢得的媒体(以自己的品质、内容等引来媒体的主动报道);自己拥有的媒体,与这些媒体相比,社会化媒体所需的成本几乎为零,我们可以利用社会化媒体的规模与速度等广泛传播自己的产品信息等,而不需要像传统媒体那样付出广告费,但是如何才能实现这一点?

首先,你不要去谈论你的产品,大多数人上网都是为了消遣娱乐的,所以你应该说些人们关心、感兴趣的话题;其次,借助话题推出产品,要点是你要创造一个人们愿意谈论你的产品的条件,这样人们才会在谈论话

题的同时顺便传播你的广告信息。比如舒肤佳曾在母亲节推出一个“善意谎言”的活动,在网上发动大家在母亲节对妈妈说感谢的话,舒肤佳产品只在一个镜头中一闪而过。这样一个视频让大家感动的同时,也经由社会化媒体传播给更多人知道,其产品形象也在潜移默化中得到提升。这个案例告诉我们,在利用社会化媒体时,一定要利用大家感兴趣的话题,如果你的话题几乎无人感兴趣,那么更没有人会主动对他人提起,社会化媒体传播速度快、辐射面广的作用就无从利用与体现。

利用社会化媒体除了可以节省广告费用外,还可以节省制作费用。例如“优衣库”时尚社区让所有优衣库的粉丝在网上晒自己的时尚搭配,相互点评、分享,既省下了请模特、拍照片的成本,又提供更多的选择,使其在社区能找到与自己相似的时尚风格。这个例子说明利用社会化媒体不仅可以节约成本,还可以利用顾客与你共同创造价值。

可口可乐有一种“友谊机”,有3米多高,需要多人合作才能够得着投币口、买到东西,但是投1瓶的钱可以买2瓶。结果这种机器投放市场后,其销售额比平常的自动贩卖机

高1075%。为什么会出现这样的结果？因为它低价格、有乐趣、增进友谊、还能显摆。它虽然不是社会化媒体，却有着社会化媒体的作用。其营销实质上是买一赠一的打折促销行为，但经过包装后，提升了产品形象、受到人们的欢迎。这也告诉我们，在进行营销时也应该让大家觉得你的所作所为是对他们自己有好处的，而不是对你企业有好处。

社会化媒体不但可以帮助企业省钱、赚钱，对于网络上的普通个人来说，也可以利用其挣钱。比如field agent，它列出了一系列有待完成的任务，你可以完成这些任务以获取相应的报酬（如检验你附近超市里商品的价格并拍照上传。可挣2美元；听一首歌曲，并写下点评，可挣1美元等）。不过类似于此类的社会化媒体并未针对每个人的才能分工，只是按地点来分工，还有待完善。

## 二、改变客户管理模式

社会化媒体的出现与发展对传统的企业行为、营销手段等产生了许多不一样的影响。比如在客户关系管理上，过去若是客户有什么不满意，只要对其进行补救，尽可能地让其满意即可，而现在社会化媒体会让一点不满意传播给1000万人甚至全世界，而且持续性强。此时，应该立即补救，直至顾客大喜、惊喜。比如“海底捞”曾让某个顾客不满意，在其正在用手机写微博准备发泄不满的时候，海底捞已经送上了写有“对不起”三个大字的玉米饼，让顾客大为惊喜，于是这个惊喜的信息取代了原先的负面信息被传播到微博上。这个事例告诉我们，面对社会化媒体，

一旦你的企业、产品出现负面信息，你要第一时间扑灭人们的愤懑。

## 三、改变行业发展

社会化媒体不止影响单个企业或个人，也可能改变一个行业。比如PickRide，当你想去某地时就可以发个信息上传到其网站，然后他们会根据你现在所处的地点选出离你最近、愿意载你去的一个人，提供他的信用记录，由你自己决定是否搭他的车去，中途还提供第三方临时联系人，如果你途中有什么意外或不满，可随时向临时联系人反映，以确保你的安全。这是一个很新的服务，不过却面临几个挑战。首先交易成本高，需要有大量的车主参与其中才可能给别人提供更好的服务；其次严重依赖网络，没有网络则很难保障交易的顺利进行；最大的挑战还是信任问题，如何让别人信任一个素未谋面的陌生人？所有这些挑战都需要社会化媒体的参与。在facebook、人人网这样的社会化媒体中，人们根据自己的爱好、地点、特长等分成不同的团体，诸如租车、搭便车这样的服务就可以在适合的团体展开，利用团体里庞大的人群与彼此之间的信任度。

我们都知道社会化媒体的重要性，但现在对社会化媒体的利用却并不充分。太多的企业只是想利用这个平台去呐喊、去宣传，很少有企业能认真倾听每个人在社会化媒体上说过什么。交流是双向的，如果只关注宣传，而不清晰分析每个人的特点，许多很有价值的信息也许就与你失之交臂了。（本文原载于《上海航空》）**F**

66

在进行营销时也应该让大家觉得你的所作所为是对他们自己有好处的，而不是对你企业有好处。

99

# “千团”大战所胜几何

文 / 徐晶卉



凌鸿

复旦大学管理学院  
信息管理与信息系统系  
教授系主任

卢向华

复旦大学管理学院  
信息管理与信息系统系  
副教授

张喆

复旦大学管理学院  
市场营销系  
副教授

团购模式诞生之初,创新工场创始人李开复就曾预言:一年之内,99%的团购网站都要死。预言猜对了一半。从去年3月开始,国内团购网站业务大战以“八月钱江潮”的势头席卷而来,但仅仅时隔一年多,团购业就从风光无限的山顶跌至谷底,“风投断供”、“裁员”、“投放紧缩”、“割喉争客”……接踵而至的负面消息显示,这波潮水正在迅速退去。

“只有在退潮时,你才会知道谁没有穿裤子”。团购网站被迫提前过冬,但市场何时“春回大地”,没有人可以给出确切答案——唯一确定的是,能够挺过这个寒冬的,除了风险投资能确保继续源源不断输血之外,谁能在最短时间里培育出自身的“造血”能力,谁就将是“春回大地”时笑着数钱的那位。

## “野蛮生长”:快速成长,快速消亡?

记者:团购网站上半年火爆异常,下半年却进入冬天,为何会出现这种直上直下的现象?

凌鸿:根本原因在于,团购网站仅仅找到了好的样板,却没有找到适合中国环境的商业模式。美国的Groupon模式形成于2008年,2009、2010年得到了很快的发展。国内认为这一模式大有可为,投资客、网络运营商蜂拥而入。但当他们投入大量的资金去建设网站时,却没有找到一种真正合理的、符合中国的商业模式以确保其持久运行。半年之后,人们发现市场并没有想得那么好,很多网站

难以维持,出现了运营困难。

卢向华:团购模式在中国大规模流行起来是3月,美团网率先进入该领域并迅速火爆,相比于很多电子商务模式,团购的商业模式不需要很高的技术含量和大量的资源储备,并且容易理解,容易复制,于是在这个“野蛮生长”的时代大量投资客、创业者疯狂涌入。但市场容量有限,短时间内有大量的人期望利用团购作为突破口来拓展中国业务,必然会造成一大批企业倒闭,这是一种必然趋势。但同时,也一定会有一批优秀的、资源储备强的,以及对这种模式在中国运营有自己心得和创新的网站生存下来。

正常的企业生命周期是慢慢成长、慢慢衰弱,虽然互联网行业到达峰值的速度会快一些,但像团购网站这样直上直下的状态确实显得有些特殊。但这并不能证明团购模式不好,团购网站可以快速聚集大量人气和流量,在这一背景下,可以做广告、做交易、倒流量,盈利的模式有很多种,所以这一模式本身还是一个好模式。

张喆:团购模式能快速成长,一是因为进入壁垒低,二是在运营过程中,可以迅速出现现金流,这使得很多互联网运营商愿意进入团购领域。据统计,目前国内团购网站有5000多家,包括13家处于“第一集团”的团购公司在内都还处于“维持生存”阶段。

团购网站在上半年的迅猛发展,主要是因为前期的风投看好这个模式,在投入的过程中网站有大量的融资可能。目前,国内外

融资环境开始收缩,风投的投入越来越谨慎,这种情况下,网站的外部供血能力越来越弱,自身造血功能的建立,显得越来越重要。

**记者:**国外的团购鼻祖 Groupon 来到中国,一段时间运营下来,却证明其模式并不适合这片东方大陆,为什么?

**张喆:**Groupon 在中国做的不好,与中美运营环境的差异有关。Groupon 进行一单交易,一定须有盈利;但是在中国环境下,为了扩大规模,通过所谓“流血”的方式,自己贴钱做赔本买卖的团购网站不在少数。这种经营理念和目前竞争环境的不同,导致了 Groupon 模式在中国推行很困难。

另外,Groupon 的跟进模式有一定滞后或偏差。比如原来的 Groupon 只做一天一单,而国内的拉手网率先尝试了“一天多单”,相比之下,Groupon 的跟进速度明显较慢。腾讯与 Groupon 的联姻高朋尝试了“多天一单”的方式,但效果并不理想。这些运作过程导致人员管理上的诸多问题,出现了今天的大量裁员。目前,高朋已在某种程度上退出了市场,把业务转给腾讯负责。

**记者:**如何看待团购模式在中国的发展?

**卢向华:**过去一段时间,团购行业近乎疯狂的竞争压力,使得一些优秀公司即便有好的运营方式,也无法很好地发挥。今年年初 13 个主流的团购网站都得到了风投的垂青,在资金充裕的情况下,很多团购网站的做法

非常激进,把做大做强、跑马圈地变成了主要的目标,忽视了团购这一模式需要做精做强,才能可持续发展的要求。我们只能等到这笔钱烧完后,再来看谁有能力走到最后。团购在中国的发展现在处于“野蛮生长”后大批网站被“砍掉”的阶段,我们需要观察一段时间,一定会有几家团购公司发展得很好。

**凌鸿:**不是团购模式不好,而是团购模式在中国没有找到核心的、能持续发展的模式。这其中包含了很多因素。最重要的是,目前的团购网站只注重低价和折扣,而忽视了服务和价值增值部分。一件产品在市场上有一定的价值,当其在另一个场合出现低价,一定需要理由,如果以牺牲服务来获得折扣,这种模式很难持续。Groupon 在美国的发展是以服务为先,消费者在接受低价的同时,并没有服务上的缺失,这种模式才有存活的可能。

中国与美国的大背景不同,对产品的质量要求、商业运作环境都不一样。比如美国商品可无条件退货,中国还不能做到这一点,一个承诺的背后,需要有很多机制来配合。发展团购网站,要将这些配合机制融入进去,来保证服务和质量承诺的实现。低价竞争确实存在,但低价策略只能作为发展的起点,而非终极追求,如果质量和 service 有问题,那么客户自然会流失。

**张喆:**虽说 2010 年是中国网络团购元年,但十多年前国外就已经有团购的尝试。我们现在更愿意把 Groupon 之前的时代称

66

根本原因在于,团购网站仅仅找到了好的样板,却没有找到适合中国环境的商业模式。

99

66

社交网站还会做其他的尝试,这也是社交网站的一种必然趋势,也是社交网站盈利的突破口。

99

作团购1.0,Groupon之后出现的称为团购2.0。2010年之后,团购2.0模式风生水起。相比原有模式,它能够茁壮发展的重要原因可以归结为两点:第一是互联网环境的变化,在网络社交环境还没有出现时,想达到聚集效应很困难;第二,2.0的折扣方式是一口价,而1.0最早的模式是阶梯定价,最终价并不确定,一定程度上屏蔽了客户的需求;而且传统网购电商的总量折扣程度不大,可能在7至8折左右,而现在的折扣幅度都在5折以下。团购方式的变化催生了本地生活服务的发展,团购1.0时的产品是传统网购产品,而2.0的团购关注的则是本地生活服务,如餐饮、美容美发、电影演出等,商品本身发生了改变,与传统电子商务有很大差异。这个模式本身的特质,决定了其快速成长,也使得快速消亡成为必然。如果将团购比作江湖,谁是武林高手会渐渐清晰。现在运作得比较成功的是以美团、拉手、糯米、F团等为首的13家团购网站。

## 嫁接与基因突变:谁更适合做团购

**记者:**如何看待社交网站与团购网站的结合?

**张喆:**这是“两厢情愿”的结果,这种结合方式很多网站都在操作,比如开心网与F团、糯米网与人人网的合作,社交网站与团购网站的结合使得网络社交带来很大的人气规模,满足双方的需要。

**卢向华:**开心网也曾有自己的团购频道,出于战略调整,开心网将其单独列出以获得更好的运营效果。社交网站有人气有流量,但需要一种渠道将流量转化为收入;而电子

商务的流量成本很高,需要以相对较低的价格获得流量。从这个角度来看,社交网站会利用开放平台的资源向电子商务方向倾斜。不一定局限于团购,社交网站还会做其他的尝试,这也是社交网站的一种必然趋势,是社交网站盈利的突破口。

**记者:**目前大型网站如淘宝、腾讯、盛大等都开发出了团购平台,这些平台服务巨头能否凭借先天优势后来居上?

**卢向华:**互联网大鳄进入团购平台或者谋求转型,也在一定程度上说明了团购在中国极具潜力,符合中国人的消费习惯,符合对低价商品聚集效应的追求。10月10日,盛大宣布成立品聚网,进入团购行业。选在大家奄奄一息之际进入,时机较好,盛大几乎没有花费任何成本,就了解了之前团购网站砸下血本获得的经验教训。站在前人的肩膀上成长,再加上大量网游积聚的人气,使得品聚网未来的发展空间巨大,因为盛大的游戏用户绝对是五年、十年后网购的主力人群。

退一步说,目前的互联网行业、特别是电商行业,并不是小创业者玩得起的游戏,对资本、资源的要求很高。大机构在进入行业后,凭借较强的谈判能力,最终为消费者获得实惠而更具竞争力。而小创业者们就没有太大优势。比如淘宝网的“聚划算”,淘宝本身聚集了很多买家,聚划算又是买家关注重点,必然会成为帮助淘宝提升流量的一个捷径。

“聚划算”还在转型成为团购网站的平台,这与阿里巴巴的战略一致,大小团购网站都可以通过淘宝搭建的平台唱戏,而它自己

不做参与者。

**凌鸿:**互联网大鳄的进入,说明团购市场依然大有作为。他们进入的最大原因是他们拥有流量、资金、品牌等资源。互联网大鳄做团购固然有优势,但也必须要谋求创新。团购市场还处于初级阶段,大家都无章可循,也没有典型模式,把对手打败的关键,在于具备和别人不一样的地方,这对所有的互联网公司都是同样的挑战。盛大现在进入,虽然有别人做铺垫,但若是没有创新,也有可能变成下一个“培养市场,然后被累死”的人。我认为淘宝做平台服务商的想法很好,任何一种商业模式,做平台总会有盈利。

**记者:**团购网站的比拼才刚刚开始,现在有两种截然不同的态度,一种主张“跑马圈地”急速扩张;另一种主张少花多挣保存体力,如何看待这两种战略?

**凌鸿:**从企业发展角度,这两种战略都有合理因素。起初新浪“跑马圈地”并不盈利,但在积累了大量人气和流量后,自然会有盈利模式应运而生,但从商业发展的本质来说,应该是深耕细作的。深耕细作战略面临的最大风险是用户群被吞噬,“跑马圈地”战略面临最大的问题是能否找到盈利的方式,把用户转化成利润,否则也会失败。

**张喆:**选择何种战略与企业背景有关。糯米网在流量上有人人网支撑,所以在融资上没有拉手网那么急迫。拉手网有自身的局限性,需要以流量来换取融资,但即使是“跑马圈地”发展起来之后,还需要以“精耕细作”的态度来维持发展。

**卢向华:**从产业发展角度上讲,“跑马圈

地”的方式在一定程度上破坏了行业的规则。任何企业的发展都会有一个周期,过快的产业发展周期既伤害了别人也会伤害自己。竞争对手跟不上发展速度会被淘汰,而企业本身快速发展背后所付出的代价和蕴藏的威胁是没有时间去解决后台的管理问题,没有时间满足用户对服务的需求。

## 提前入冬:团购的“春天”在哪里

**记者:**团购行业提前入冬,这场混战会到什么時候?

**凌鸿:**最后能存活下来的只有几家。而且这几家最大的优势不仅是低价,而且有质量和服务的保证。

纯粹的渠道商或批发商不是团购网站发展的方向。消费者希望团购网站在低价的同时又保证服务,然而目前团购网站还处于市场发展的初级阶段,议价能力有限,无法同时保证低价和服务。而商家找团购网站,也并非为了得到服务增值,只是希望增加人气,实施情况是,通过团购网站增加的客流只是临时的,无法达到长期效应。在团购网站、消费者、商家之间还需要一个磨合过程,形成三方比较完善的价值链。

如果团购网站能将重点放在服务领域,并成为一种新的商业模式,就能存活下去。团购网站应该认识到,它们最值钱的能力是聚集信息,并且使信息透明化,如果这些网站能提供较完善的信息服务,甚至对信息进行加工,并将服务内容融入其中,自然会令消费者感到团购网站的额外价值。

**张喆:**回归到团购本质,团购网站面对的

66

团购的发展方向是本地生活服务,可以提供商品与服务信息、中介平台等多种灵活的交易方式。

99

客户是消费者和商家两方面,这个过程中关系的维系对自身企业的成长很重要。同时服务好这两类客户,带来回头客,留住消费者,使商家更愿意重复实现团购业务。如何能同时满足消费者和商家,使他们感受到好的服务和体验,这是能够真正活下去的关键。

团购行业真正需凭借的还是“内功”,即提供服务的能力。现在有一种说法叫O2O(Online To Offline),被誉为未来团购的3.0版本,把“线上购买线下消费”的方式充分放大,实现并维系消费者的体验,并在体验的过程中全方位提供服务,以此提升消费过程的满意度。这与原有的网购方式进行了区隔。网购是通过快递送到客户手上,团购是提供线上服务,O2O是团购的下一个发展过程。比如F团目前正在同维络城合作,若线上线下的不同功能可以在团购业务中充分结合,将有不错的发展前景。

**记者:**前一段时间,口碑网首次推出新版安卓系统的手机客户端,具备了客户端团购、在线购买外卖等功能。这是LBS(基于位置的网络服务)与团购的首次结合,各位如何看待移动团购等新形态?

**张喆:**团购网站与LBS的合作最早是由拉手网的吴波在去年年底开始进行的,即在客户端团购,在线购买。相对于移动团购,我更加欣赏在服务质量方面下功夫,比如有团购网站推出“7天退赔”业务,到店消费不满意可以先行赔付,从平台服务能力上进行升级。以篱笆网为例,它有个类似团购的促销叫做“拼购”,篱笆网长期注重“拼购”后的跟


进服务,而家居建材很重视后期施工,因此它也赢得了诸多客户和商家的青睐。其他团购网站将来也应该以不可替代的服务为自身的核心竞争力。

**凌鸿:**移动团购从技术上说,弥补了网上购物的缺陷,但它不改变本质,只是在信息获取上更加方便。但团购网站比拼的核心价值依然在于满足客户的个性需求。

**记者:**团购2.0后,团购网站有向地域化生活服务平台发展的趋势,是否意味着地方型网站具备优势?

**张喆:**商家因为缺乏广而告之的渠道,才会通过某种方式让顾客体验服务并形成回头客。因此,地域化生活服务平台网站的发展是有条件的,需要本地生活消费比较丰富,才有发展地域性服务团购的基础,因此多出现在一、二、三线城市,这些城市的娱乐需求性、服务消费能力较高。如果城市很小,但生活消费方式丰富、多样、有特色,这种模式同样也可能得到发展。

**卢向华:**对于本地的网站来说,并不一定自己亲自去操作,因为自己运营团购并不一定具有竞争力,可以考虑与其他运营商合作的方式,学习开心网将自己的团购业务让独立的第三方来运营。

团购的发展方向是本地生活服务,而本地生活服务不仅仅只是团购。本地网站完全可以转型为基于web2.0的本地生活服务顾问,可以提供商品与服务信息、提供中介平台、甚至是拼购、代购等多种灵活的交易方式。(本文原载于《文汇报》) 



# 人生成熟季母校荣归时

11月26日，我院第五届“校友返校日”如期而至。作为学院一年一度的大型校友重聚活动，每年的“返校日”都会邀请毕业五周年、十周年、十五周年、二十周年的校友重返校园，在温馨热烈的氛围中回忆读书时光，共话未来发展。

下午两点，李达三楼报告厅座无虚席，意气风发的青年学子、稳重睿智的白发老者齐聚一堂。对此，校友中心黄智颖主任感慨万分：“复旦犹如一张拼图，它的完整、壮大和力量有赖于每一位校友的结合。”而独特的“拼图仪式”也揭开了返校典礼的序幕，各年级校友代表上台将“相聚今朝，回首往日”八个字样完整拼合，象征着学院过去的辉煌、当下的荣耀以及更值得期许的未来。

在一片热烈的掌声中，我院陆雄文院长发表了热情洋溢的欢迎辞。他向在座校友汇报了学院近年来的发展情况，指出无论是学术课题、硬件软件的持续更新、还是教育理念的与时俱进，都使得学院赢得了广泛的国际美誉和全球影响力。同时，陆院长也诚挚感谢了广大校友毕业后给予母校的支持和回报，并希望大家继续传承复旦的精神和理想。

随后，2011“年度校友”评选活动正式启动。2011年度校友评选将设立“年度卓越领袖奖”、“年度创新成就奖”、“年度社会贡献奖”、“年度学院服务奖”等多个奖项，旨在表彰杰出校友，树立光辉典范，让更多校友能够积极参与到回馈社会、回报学院并且提升自我的历程中来。

精彩生动的主题论坛是校友返校日的特色活动，校友们带着毕业后丰富的阅历和专业的经验共聚一堂，深入探讨当下热点问题。在此次主题论坛上，我院校友、高盛集团中国投资管理部副主席兼首席投资策略师哈继铭博士作为主讲嘉宾，以“转型中的中国经济”为题，与校友们一起分析了各国国债危机、房地产泡沫等金融问题。

中国出版集团东方出版社中心总经理兼党委书记祝君波则与大家分享了“艺术收藏和品鉴”的心得。在这场以文会友的讲座中，各位嘉宾围绕收藏的话题交流艺术品鉴赏的感悟体会，展现出了复旦儒雅深厚的人文底蕴。

今年，以“团聚”为基调的返校日开展了更多主题深入、形式多样的活动，除了“班级团聚”中校友们得以见故友、忆恩师，还可在“院长茶话”上和学院领导近距离交流，见证学院进步、共商未来发展。

当天下午，我院陆雄文院长、孙一民副院长和众多校友齐聚一堂，共同探讨学院现状与未来发展。在茶会这样亲切的场所聆听校友心声，或许是最为客观有效的互动形式。一片热烈祥和的氛围之中，大家就学院在公益慈善、学院品牌定位等方面进行了全面而热烈的讨论。

夜幕降临，“校友返校日”活动在欢笑与留恋中落下帷幕。岁月抹不去的是校友对母校的感激与依恋，大家对这样的活动表达了热情的呼应，纷纷期待下一次重聚。■



# 丰子恺：复旦校史上的音乐家

文 / 余甲方

校史研究室钱益民老师要我写写复旦校史上的音乐家，这里尽我所知说说已经故去的九位。本期先写丰子恺。

音乐理论家、音乐教育家丰子恺(1898-1975)，原名丰润，入浙一师后取字子恺，浙江崇德石门湾(今桐乡石门镇)人，现行复旦大学校歌的曲作者。

丰子恺是我国著名的漫画艺术家和文学家，已为人所共知。我自儿童时代起读丰氏漫画，少年的学生时代起读丰氏散文，早年幼小的心灵中就浸润和沐浴到丰子恺艺术的雨露、阳光。世上美术与文学兼于一身者不少，但将两者都做到极致，即既为中国现代漫画艺术的开创者，又是独树一帜、自成一体的中国现代散文之大家，恐怕只有丰子恺一人了。可是人们终究还是不大理解，丰子恺何以能够写出这样好的复旦校歌？丰子恺究竟有着怎样的音乐的才智呢？作为早年李叔同绘画教育和音乐教育的最得意的门生，丰子恺后来虽以漫画和散文著称于世，但从他毕生着力艺术启蒙与普及的教育事业，以及他著述的主要读者群是儿童、青少年来看，他实际上是一位艺术教育或美育家。我在此且将丰子恺的漫画与散文不论，单表一表他音乐人生的经历和成就。

丰子恺的祖母沈氏爱好戏曲，在家购置有锣鼓和胡琴、琵琶、三弦、箫、笛等民族乐器，逢良辰佳节，会请能弹会唱的人来家演习。此类文娱活动，自然对幼年丰子恺的爱好产生了深刻的影响。丰子恺六岁在父亲座下读私塾。父亲病故后，于1910年改入另一私塾(废私塾后，改名石门湾西溪两等小学

堂，又改名为崇德县立第三高等小学校)就读。

学校音乐老师金可铸，所教唱的歌曲大都来自我国近代启蒙音乐家沈心工编的《学校唱歌集》。亦即丰子恺从小学时代开始，就受到新式的爱国学堂乐歌的熏陶，以至成年后，他还经常“体验到儿时的纯正热烈的爱国的心情”。

对音乐艺术怀有纯真的美感和赤子之心，也是丰子恺儿时歌唱中萌生的。他在谈到儿时唱的《春游歌》：“云淡风轻，微雨初晴，假期恰遇良辰……”时说：“我重唱这旧曲时，只要把眼一闭，当时和我一同唱歌的小伙伴的姿态便会一齐显现出来”。我“无论何等寂寞、何等烦恼、何等忧惧、何等消沉的时候，只要一唱儿时的歌，便有儿时的心来抚慰我，鼓励我，解除我的寂寞、烦恼、忧惧和消沉，使我回复儿时的健全”。

丰子恺1914年从县立第三高小毕业后，遵母亲钟氏和小学老师的意见考入杭州浙江省立第一师范学校。这是一所当年在江南闻名遐迩的新式学堂。校长是著名教育家经亨颐，沈钧儒、许寿裳、鲁迅等名师大家都曾在该校任教。学校设备良好，有专用的音乐教室、绘画教室等，仅风琴和钢琴就置备有五、六十架。丰子恺在校学习了五年。其间，从我国近代美育的宗师李叔同学绘画、音乐、日文，从夏丏尊习国文，受益极多。

丰子恺一生如此致力于音乐、美术等艺术的启蒙和普及教育，并做出了众所公认的艺术成就，他认为都是出于他的恩师李叔同的艺术教育。他在其所编的《李叔同歌曲

集》(音乐出版社,1958年)序文中不胜眷恋地深情地说:“我们的心里曾被润泽过,所以至今还时时因了讽咏而受到深远的憧憬的启示。”李叔同作为我国近代文艺和美育的先驱,不仅在话剧、西画、弹琴、唱歌、作曲、诗词、文章、金石、书法……乃至后来的佛学等,几乎是万般皆能。更可贵的是他高尚的师德和他认真、严肃的教育精神。由李叔同担任级任老师和主科老师的五年学业,成为青年丰子恺步入艺术生涯的关键性的里程碑。

丰子恺曾经以崇敬之情回忆李叔同对他悉心栽培的情景:丰子恺练习钢琴时每弹错一处,李叔同就回头看一看。而丰子恺“对这一看比什么都害怕……只觉得有一种不可挡的力,使我难以消受。现在想起来,方知他这一看,颜面表情中历历表出对于音乐艺术的尊敬,对于教育使命的严谨,对于我的疏忽的惩戒,实在比校长先生的一番训话更可使我感动”。再有:某晚,丰子恺作为级长到级任老师李叔同处汇报班级情况,报告完毕将要退出时,李叔同喊他转来,严肃地但却是轻声地对他说:“你的图画进步很快,我在南京、杭州两处教课,没见过像你这样进步快速的人,你以后可以……”。先生的这一席话,便成为丰子恺打定主意、将一生献给艺术事业的决定性的契机。可以说,李叔同的艺术才能和人格魅力,他引唐人裴行俭语所倡导的“士先器识而后文艺”,以及认真做人做学问的精神等等,在丰子恺的艺术人生中留下了终身的不可磨灭的印

现在想起来,方知他这一看,颜面表情中历历表出对于音乐艺术的尊敬,对于教育使命的严谨。

迹。由此我们也可见得,丰子恺在李叔同等美育前辈高尚艺术精神感染和陶冶下的成长经历。

丰子恺1919年于浙一师毕业后,与同为李叔同门生的刘质平、吴梦非,在上海创办了上海专科师范学校,担任美术课。同年,与姜书丹、周湘、欧阳予倩、吴梦非、刘质平等发起成立了中华美育会,陆续招收各地师范教师入会,利用暑期讲习会形式进行交流,并出版了七期《美育》会刊。1921年春东渡日本,入东京川端洋画学校及二科画会习油画、学日文,入音乐研究会学小提琴,并利用晚间学英文、俄文。其它课余时间除参观美展,访图书馆、旧书店、工艺美术厂及游览名胜外,就是听音乐会、看歌剧。同年底回国,仍任教于上海专师。次年,经夏丏尊介绍,赴浙江上虞白马湖的春晖中学任教两年,教图画、音乐课。可以说,我国近代新式学校兼教音乐、美术两课的艺术教师始自李叔同,而如今已近绝迹。

以后的七、八年,丰子恺先后在上海立达学园、上海艺术大学、澄衷中学、松江女中等校任教,均为音乐、美术两课兼教。其中立达学园是由丰子恺与匡互生等人竭尽全力创办的一所著名中学,上海艺术大学是1926年由上海专科师范学校与上海东方艺术专科学校合并而成。正是此期的学校艺术教育的实践,促使丰子恺进一步感受到社会文化的低下,人们的现代音乐、美术知识的贫乏和出版物的稀少,而他实现启蒙与普及艺术的报负也可谓正当其时。1925年末,他第一本画集《子恺漫画》和第

一本音乐普及读物《音乐的常识》同时在开明出版。此后便“一发而不可收”。从1926年起,仅音乐方面,就有《音乐入门》(1926)、《孩子们的音乐》(1927)、与裘梦痕合编《中文名歌五十曲》(1927)、《生活与音乐》(1929)、《近世十大音乐家》(后改名《十大音乐家的故事》,1930)、《音乐的听法》(1930)、《近代二大乐圣的生涯与艺术》(1930)、《音乐初步》(1930)、《世界大音乐家与名曲》(1931)及《开明音乐讲义》、《音乐十课》、《音乐知识十八讲》等达三十二种。

丰子恺的音乐入门读物,主要以日本通俗音乐理论读物为依据翻译或编译而成。如《音乐的听法》,根据日本门马直卫《音乐解说》编译(大江书铺,1929)、《孩子们的音乐》,为日本田边尚雄原著(开明书店,1947)、《近代西洋十大音乐家故事》,根据日本服部龙太郎《世界音乐家故事》编译(东海文艺出版社,1930)等。但丰氏音乐系列读物以中小学生和一般音乐爱好者为对象,以启蒙和普及为目的,内容涉及到西洋音乐各方面的初步知识,诸如乐理、和声、音乐体裁、曲式、乐器、乐队以及音乐历史、音乐美学、音乐名家名作等广阔领域。他结合自己的教学经验,以散文笔法,讲解通常会感到比较枯燥的乐理知识;以先说音乐故事,后转入正题的形式,介绍西洋音乐的常识、历史与名家名作。用语浅显而形象,行文生动而流畅。这样,就不但深受广大青少年、儿童的欢迎,就连成年以上的音乐爱好者也争相阅读,其影响

面、流布面相当深广。其中《音乐入门》一书,自1926年在开明书店出版后至1949年解放前,共重印了28次,连同其它丰氏音乐系列,至今常销不衰。

1930年以后,丰子恺辗转于上海、杭州、重庆、桂林及贵州等地,从事音乐、美术教学,进行绘画、文学创作及文学、艺术方面的编译工作。抗战期间,故居缘缘堂毁于炮火,历年积聚的一两万册藏书付之一炬,颠沛流离的逃难生活,使他开阔了眼界,增广了见闻,激起了他强烈的抗战爱国热情。他记叙道:“在荒山僻岭,水市渔村,都有唱‘起来、起来’,‘前进、前进’。城里的老婆婆、人力车夫也唱着‘中华民族到了最危险的时候’。”“前线的胜利,原是忠勇的将士用热血换来的。但鼓励士气,加强情绪,后方抗战文艺亦有一臂之力,而音乐实为其主力。”他在抗战期间看到了音乐的真正大众化,看到了艺术教育一旦得到普及所产生出的巨大力量而感到由衷地欢喜。他在《谈抗战歌曲》一文中,盛赞聂耳的《义勇军进行曲》等歌曲在人民大众中的广泛流传,并欣喜地说:“抗战以来,艺术中最勇猛前进的要算音乐。”他除写了以上《谈抗战歌曲》、《谈抗战文艺》等文章及一些以抗战为题材的歌词外,还与友人萧而化合编了《抗战歌选》(一、二集,1938),影响很大。

1949年解放时,丰子恺定居上海,安心家居从事著述编译。1950年他将诸音乐知识读本汇成一本《音乐知识十八讲》,以满足新的音乐工

作者和爱好者的需要。同时,为配合中苏文化交流,开始自学俄文,翻译或与人合译了多种苏联的音乐读物,积极介绍苏联中小学、幼儿音乐教育和苏联音乐情况。如翻译苏联高罗金斯基原著的《苏联音乐青年》(万叶书店,1953),与女儿丰一吟合译苏联华西那·格罗斯曼原著的《音乐的基本知识》(万叶书店,1953),翻译苏联特鲁金娜编的《幼儿园音乐教学法》(音乐出版社,1955),与女婿杨民望合译苏联鲁美尔等原著的《小学音乐教学法》(人民教育出版社,1956),及编译《唱歌课的音乐教育工作》(1954)、《唱歌和音乐》(1955)、《幼儿园音乐教育》(1956)等。1957年,他应音乐出版社(北京)之约,编选了《李叔同歌曲集》。他亲自为该歌集的装帧画封面、画补白、手抄歌词,并将全部所得稿酬用于恩师弘一法师(李叔同)骨灰埋葬处的建筑所需。丰子恺最后一部音乐译作《东方音乐》的原稿毁于“文革”,成为他最后的遗憾。他1975年在上海病逝后,南京师范学院将他多年总结的《我的苦学经验》汇编在该院《文教资料简报》(总第105、106期,1980年9月)上面世。

丰子恺在“文革”中遭到种种迫害。1978年上海市文化局党委为他作出平反昭雪结论。1979年上海市政府为他彻底平反,恢复名誉,并在龙华革命公墓举行了他的骨灰安放仪式。国际友人誉称他为“现代中国最像艺术家的艺术家”。(作者为校艺教中心退休教授)(本文原载于《校史通讯》第76期) **F**

# 席慕容：我的灵魂从未离开故乡

时间：2011年10月28日 论坛：复旦大学吴文政报告厅  
演讲嘉宾：著名诗人 席慕容

其实我并不是第一次来复旦，1988年也曾来过。说起来，你们都是能在这么好的学习环境里读书的孩子，而我生在乱世。那是在1943年抗战末期，年轻的父母离开了故乡，在遥远的南方生下我；又从四川到南京，再到上海、广州、香港，最后来到台湾。虽然如此，父母却拼尽全力在乱世里给了我一个安定的童年。无论外面是怎样的惊涛骇浪，父母在家里始终不动声色。照理说，这样的我应该不会感受到离乱才对。可是很奇怪，有些东西要到很久以后才会显现出来：原来那时的阴影一直留在我身上。

## 那样的乱世却在嬉笑中度过

我现在也算跑过江湖的人了，曾到过很多国家和地方。如果我要和朋友约在荷兰的某个教堂见面，或者在大兴安岭的某个地方见面，我相信一定见得到。但在香港反而不是。

2003年，我弟弟想找从前香港的老家，我们就约定在香港会合。可是当我跟他说要在哪里见面的时候，我心里很慌，害怕可能会见不到。一直到我从机场出来、坐上机场快车，到了预定的见面地点，看到弟弟在那里站着，我才忽然明白为什么我会害

如果我走丢了，也许有人捡到那个孩子；看在金戒指的份上，别人或许愿意养大她。

怕。因为1949年我跟着父母来到香港，六岁的我已经能感受到父母的慌张。而在此之前，我记得是在一个码头上，父母给我穿上厚厚的衣服，而且穿了好几层，给了我一个金戒指，在我的每件衣服上都绣上我的名字。当时我觉得很奇怪，多年以后才知道，那或许是唯一的办法——如果我走丢了，也许有人捡到那个孩子；看在金戒指的份上，别人或许愿意养大她。现在想想，那样的乱世我们却在嬉笑中度过，但其实肉身里的灵魂定会去替你感受一切，那些你以为你感受不到的一切。

像我这样的人其实是没有故乡的，而父母对故乡有他们各自的记忆。故乡是一个空间，是一个需要时间来培养的空间。而在台湾尤其像我这一代，好多人都来不及给自己准备一个故乡。

我想先朗诵几首我的诗，然后再和大家分享一些我所拍摄的蒙古高原的相片，因为我知道文字无法确切传达出蒙古高原的某种感觉，相片也一样，所以我还是建议大家毕业旅行时亲身去草原感受一下。可能大家最早喜欢我是因为《一棵开花的树》，听说那首诗还促成了不少好姻缘。这首诗是1980年左右写的，其实还有一首是在1979年写的，表达了我

对故乡模糊的乡愁。我先来朗诵这首年轻时写的诗《一棵开花的树》：

如何让你遇见我  
在我最美丽的时刻

为这  
我已在佛前求了五百年  
求佛让我们结一段尘缘  
佛于是把我化做一棵树  
长在你必经的路旁  
阳光下  
慎重地开满了花  
朵朵都是我前世的盼望

当你走近  
请你细听  
那颤抖的叶  
是我等待的热情

而当你终于无视地走过  
在你身后落了一地的  
朋友啊  
那不是花瓣  
是我凋零的心

下面是1979年写的《狂风沙》，比《一棵开花的树》早一点：

风沙的来处有一个名字  
父亲说 儿啊 那就是你的故乡  
长城外 草原千里万里  
母亲说 儿啊 名字只有一个记忆

风沙起时 乡心就起  
风沙落时 乡心却无处安息  
寻觅的云啊 流浪的鹰  
我的挥手不只是为了呼唤  
请让我与你们为侣 划遍长空

飞向那历历的关山

一个从没见过的地方竟是故乡  
所有的知识只有一个名字  
在灰暗的城市里我找不到方向  
父亲啊 母亲  
那名字是我心中的刺

### 一个从没见过的地方竟是故乡

从1989年算起，我往返于蒙古高原已经22年，现在我平均一年去一到四次内蒙。台湾有个朋友对我说：“席慕容你很奇怪，我们回老家一两次也就够了，你却二十年来年年都回去。”当时我也没办法解释自己到底“奇怪”在哪里，我只知道，这几十年里故乡对我而言就是《狂风沙》里说的“一个从来没有见过的地方”，那个名字一直在我心里扎我、刺我。

常常有人问我为什么不早点回来，其实我是不能回来，台湾直到1988年才对老兵解禁。1988年以前的老兵如果回到大陆，再回台湾就要坐牢，但他们还是一定要回去看看母亲。蒋勋老师写过一篇非常有名的散文，叫做《四郎探母》，而现代版的“四郎探母”就在台湾发生了。1987年，香港的摄影家林东生先生找到我，他看过我的思乡散文，决定替我去寻找故乡。结果他真的去了蒙古高原，走了40天，拍了许多好看的相片，有些地方虽然不能确定是不是我父亲的草原，但河流绝对是我母亲的河流。那本书就叫《在那遥远的地方》。书出版以后，我很高兴地送

给了学校里的老师，其中有位李老师对我说，你所说的内蒙古其实只是你父母告诉你的内蒙古，你没亲眼见过，所以你写的蒙古是二手的，你的文字也是二手的。那是1988年，结果我当年出版的《写生者》，里面没有一篇是写内蒙古的，我想这辈子如果都见不到，当然没资格再写了。但谁能料到，就在一年之后——1989年8月1日，台湾终于对公教人员解禁了，终于可以回去了！1989年，我终于站在了父亲的草原上，然后一路坐火车去了母亲曾在的地方——克什克腾旗。

当时我是坐飞机先到北京，一早就到西直门火车站坐火车到张家口，听到“宣化到了”的播报声，我就会想起妈妈以前说过“宣化的马奶葡萄很好吃”；到了草原，我就回想起父亲曾说喜欢眼前一无阻挡的风景；到了故乡我才真正知道了什么叫做“一无阻挡的风景”，还隔着十几公里就能看到有人骑马过来，他们穿着宝蓝色的蒙古袍子、围着金红色的腰带，看不出马的颜色，也看不清他的五官。我回到父亲的老家，我的堂兄招待我，给了我一杯奶茶，我一喝就想起这不正是以前外祖母冬天时泡给我喝的奶茶么？那时我终于明白，如果我没有二手经验，一切只是关于蒙古高原的一手经验，我不过是个“观光客”而已。事实上，正是因为拥有这些累积了四十多年的二手经验，回到老家后与一手经验渐渐汇合，我的诗才变得越来越厚、朝着更远的地方不断延伸。

回到父亲的草原，我写下了《追

寻梦土》：

这里是不是那最初最早的草原  
这里是不是一样的繁星满天  
这里是不是  
那少年在梦中骑着骏马 曾经  
一再重回 一再呼唤过的家园  
如今 我要到那里去寻觅  
心灵深处  
我父亲珍藏了一生的梦土  
梦土上是谁的歌声嘹亮

在我父亲的梦土上啊  
山河依旧 大地苍茫

我刚刚回到父亲的老家时，有天晚上独自漫步于草原，突然发现草原就像唱机上的大圆盘，而人则是圆周中心。乍看之下拥有这么一片无垠的大地，你应该感到很欣慰才对，但走起来却很是费劲。在城市里你会考虑走过了几条街或者几座房子，但草原上却无法测量距离。晚上的夜空银河满天，我忽然发现这不就是年少时的父亲看过的天空么？我顿时嚎啕大哭，感到身体里面有个人对我说：“看，你现在明白了吧？”我很清楚声音来自我内心深处，原来身体里藏着一个从没和原乡断过联系的灵魂，那个声音糅合着母亲、母亲的母亲、乃至更早祖先的记忆和感觉。我难以描述，但那确实是我的亲身经验——对于梦土的追寻也许早已埋藏在心里或是身体里，所以才会在那一刻突然涌现。

## 他们只是孤独，但不孤单

内蒙古阿拉善盟右旗的巴丹吉林沙漠，面积达四万多平方公里，有

我很清楚这声音  
来自我内心深处，  
原来身体里藏着  
一个从没和原乡  
断过联系的灵魂。

100多座湖，无风时的湖水就跟镜子一样。这片海拔1000多公尺的沙漠，有地下水，孕育着许许多多生命。可以看见在沙漠底下有个白色的小点，其实是个庙，里面只有一位喇嘛。我第一次拜看他时，他还蛮年轻，满头黑发，穿着牛仔裤出来跟我们聊天。但还没到上班时间，等到听说我们要去礼拜，他才换上僧侣的衣服。之后过了五年，我再去看这位喇嘛时，他头上已经有了白发，我很想跟他聊天叙旧；但他在做早课，随后面带微笑把我带到菩萨的前面让我磕头，然后接着回去做早课。我坐在庙的前头等了30分钟，他还在继续做早课，我就明白我应该走了，走了后我在山坡上照了这张相。由此我懂得了信仰的重要：虽然一个人孤孤单单，可是就算看到一个很久不见的朋友，他还是要继续做他的早课，这让我忽然生出对信仰由衷的尊敬。信仰对于一个人乃至一个族群的心理的确有着无法估计的力量。

这匹独自行走的野马让我想到马在蒙古的口传文学里——比如英雄史诗、民间歌谣，马都是英雄的伴侣，所以马算是第二男主角，但自从我来到蒙古高原，我就发现佛经里对马的说法其实有点奇怪。我在星云法师办的佛教报纸的专栏看到对于马的等级的说法：第一等的马是不举鞭就走的，第二等的马是看到你的鞭子再前行的，最坏的、第三等的马是你怎么鞭打它都不动的。但我到了蒙古以后才知道，原来佛经的说法有些问题：第一等的马应该

是你怎么鞭打都不动的，而扬鞭就走的马等于奴才。真正的好马是野性与和谐的结合，所以蒙古的养马人是把马放在马群里野放的，根本不用担心它会跑掉，因为它认得路。而骆驼的智慧比马还要高。听说在文革的时候，知识青年下乡，内蒙古西部有很多骆驼，一个知青要负责一峰骆驼。有个知青因为骆驼不吃东西就踢了它，那峰骆驼随即一连几天都不吃东西。他就去问牧民，牧民告诉他，你得罪了这峰骆驼，它的自尊心受到了伤害。结果这峰骆驼就这么饿死了。

相片中的小马驹是黑色的，而马妈妈居然是黄的，这是我今年七月在祁连山拍的，小马驹则是五月出生的。2006年七、八月的时候，我在鄂嫩河边亲眼看过母马生小马，我当时想靠近，着急怎么没人来照料它们，但蒙古的朋友提醒我不要这么做。他告诉我，其实人都躲起来了，只有母马确实难产才会来帮忙。因为在母马的生产过程中，如果小马碰到了人的气味，母马就不会再喂奶了。从前看丰子恺先生的《护生画集》，第一篇说的就是一匹小马有了新主人，新主人对它很满意，但有件事很纳闷，就是当小马看到路上的白马时就驻足不前了，问了旧主人才知道原来小马的妈妈就是匹白马。当时丰子恺题写道，“是马也而有人心焉”，现在我认为他写错了，应该是“是马也而有马心焉”，马本身也有它的慈爱，并不比人低等。

大兴安岭被称作巨树的故乡，可

是现在的大兴安岭都是再生林，树木又细又瘦。大兴安岭住着不到200的使鹿鄂温克人，也叫鄂温克猎人。相片上开垦的这条纵贯山林的小路其实也是开了鄂温克猎人自己的末路。2003年的时候，为了封山育林，当地政府让中国仅剩的100多个使鹿鄂温克人下山，不仅给他们盖房子，还每月发钱给他们。但是有报纸曾经报道这个狩猎族群下山仅仅一天就又回到了山上去。有人以为这是开玩笑，但我觉得开玩笑的是当地的政府：政府的行为好像是一种慈悲，但却是无知的慈悲。族群的文化延续其实包含着一种成就感，如果每个月都伸手要钱，那和乞讨有什么区别？

我们常说蒙古人是因为寂寞才会好客，其实不然。生活在自己的森林里怎么会感到寂寞呢？他们只是孤独，但不孤单。蒙古人信仰的萨满教讲求和谐，教义核心就是“和谐”、信奉与大自然和谐共处的宇宙哲学。在还乡的路程中，我正是这样不断地修正着自己以往的错误与偏见。

### 一首穿越时空的诗等我来书写

我的朋友叶嘉莹老师，她是南开大学的教授，她的词学研究非常了得。别人都以为她是满族人，其实她是蒙古人，是叶赫那拉氏部族的人。叶老师的伯父在她11岁的时候告诉她，叶赫那拉氏是蒙古人，属于土默特部。2002年我陪叶老师去找叶赫，地处吉林长春榆树县，到了那儿听说

有古城，是从前叶赫那拉最后一个领袖被皇太极杀死的地方，但那是为了拍电影才搭建的。叶老师还想寻找古城的旧址，但据当地人说原址什么东西都没有了，只剩一片荒地。

但是叶老师还是坚持探寻，希望寻找到属于自己的真正故乡。她越过山间的公路，再穿过一大片玉蜀黍田之后，看见了一座长满了野草的两层土坡。有那脚步特别快的朋友先爬上了坡顶，马上回头向坡下的叶老师呼喊：“叶老师，您就别上来了，这上面什么也没有！”

不过，已经80岁高龄的叶老师并没有听从他的劝告，还是继续往前一步步地走了上去。小径上的野草很高，枝梗芜杂而枯黄，时时牵扯着行人的衣角。叶老师自己走完了山路，踏上了在别人眼中是“一片荒凉”的旧址平台。原来，那里四方的平台上种满了玉蜀黍，平台下也到处都是。面对着这横梗在眼前的秋日的玉蜀黍田，叶老师默然无语，独自伫立了好一会儿之后，才回过头来对我说：“这不正是诗经的《黍离》么？所谓‘知我者谓我心忧，不知我者谓我何求’？当时周朝迁都后，有人重回故地看到种满了庄稼，这不正和我现在的心情一模一样么？”也许这就像一首穿越过浩瀚时空的诗前来和叶老师相会，却仿佛是此刻的她自己才刚刚写成的诗。

叶老师的这种坚持深深地感动着我、甚至像一种力量呼唤着我。后来我写了篇散文叫做《有一首诗》，谁能说山坡上面什么都没有，上面正有

一首三千年前写的诗等叶老师再写一遍！叶老师11岁时知道她是蒙古人，但到了80岁才回去。虽然其间跨越了近七十年的风雨，但什么时候找到故乡都不算晚。究竟人为什么要见故土，很难解释。我觉得乡愁就是人心里的空缺，是填不满的黑洞；虽然还不还乡，生活都会一切如常，但真的回到故乡，生命的空缺就被滋润了。

这张照片里是我母亲的河源，叫做西拉木伦河，木伦就是我的名字“慕容”，蒙文里的意思是“大的江河”。西拉木伦河上游有大片松林，被誉为千里松漠，可是等我千辛万苦回去的时候，没有想象中的参天树林，看见的只有满目的农田。我后来写道：“跋涉千里原来是为了道别”，你们怎么连一棵树都不给我留啊？不久便有人将这篇文章翻译成蒙文，刊登在当地报纸上。当地的四位朋友看了报纸后就到河源去种树。游子的心声能居然真能在家乡族人中得到回应，让我无比地喜悦和激动。我在写作的时候没有对象，只是写给我自己，但文字确实经由别人增加了厚度，这就是生命的奇迹。

而生命的奇迹又何止这一件呢。达尔扈特人800年来都在为成吉思汗守陵，800年里没有人忘记成吉思汗，人们把他的画像放在毡房里，永远都有子孙在祭奠他，而他陵前的灯也从来没有熄过。这种信仰很难向人解释，一个六岁的小男孩就被指定以后要去守陵，也许他的

工作就是这样一直守护着，然后慢慢老去。当时有同学问我值不值得，我没办法回答。人生并不是黑白分明的，也有很多灰色地带，值得不值得在不同人的判断中也会有所不同。

还有一位朋友告诉我他家里的莲雾树不肯开花，别人给了他一个建议，围着莲雾树一周围上一圈土，然后向里面灌满水，让莲雾树以为水灾来了；或者是在树的周围用火把熏绕，让莲雾树以为发生火灾，生命即将到达终点，这样就会开花了。没想到这个方法真的有效，莲雾树也真的开满了花，结出的果子也特别脆、特别甜。莲雾树以为自己的生命走到了终点，用尽了全部的气力想要繁衍出下一代，谁又能说植物没有感情呢？“万物有灵，众生平等”，也许真的到了族群快要消失的时候，你才会心生畏惧，才会想尽一切办法希望他继续繁衍。

我是一个游牧民族的子孙，也是一个在各地糊里糊涂漂泊四十年才终于找回了故乡的人。也许我有时讲话有些莽撞、过于本位主义，而我的本位主义是源自于我对自身族群文化消失的畏惧。如果我让各位感觉在这方面过分强调了，那么请原谅，但我心里确实害怕。

最后，我给大家朗诵一首诗以回报大家的热情，题目叫做《蒙文课》：  
斯琴是智慧 哈斯是玉  
赛很和高娃都等于美丽  
如果我们把女儿叫做  
斯琴高娃和哈斯高娃 其实

就一如你家的美慧和美玉  
额赫奥仁是国 巴特勒是英雄  
所以 你我之间  
有些心愿几乎完全相同  
我们给男孩取名奥鲁丝温巴特勒  
你们也常常喜欢叫他 国雄

鄂慕格尼讷是悲伤 巴雅丝纳是欣喜  
海日楞是去爱 嘉嫩是去恨  
如果你们是有悲有喜有血有肉的生命  
我们难道就不是  
有歌有泪有渴望也有梦想的灵魂  
当你独自前来 我们也许  
可以成为一生的挚友  
为什么 当你隐入群体  
我们却必须世代为敌？

腾格里是苍天 以赫奥仁是大地  
呼德诺得格 专指这高原上的草场  
我们先祖独有的疆域  
在这里人与自然彼此善待 曾经  
有上苍最深的爱是碧绿的生命之海  
俄斯塔荷是消减 苏诺格呼是毁灭  
尼勒布苏是泪 一切的美好成灰  
当你独自前来  
这草原可以是你一生的狂喜  
为什么 当你隐入群体  
却成为草原的梦魇和仇敌？

风沙逐渐逼近 徵象已经如此显明  
你为什么依旧不肯相信  
在戈壁之南 终必会有千年的干旱  
尼勒布苏无尽的泪  
一切的美好 成灰

(文/沈方舟 整理)F

# 信仰与人生

时间:2011年10月29日 论坛:复旦MBA知微行远论坛·名师系列讲座  
主讲人:复旦大学图书馆馆长 葛剑雄 教授

各位晚上好,今天我演讲的题目是“信仰与人生”。大家都知道,信仰很大程度是精神层面的产物,至少不完全是物质的。但是我们社会上总有些人反复强调自己感兴趣的是物质,而非精神,其实这种说法有些自欺欺人;因为,几乎所有的物质生活都包含精神的层面,只是程度有所不同而已。

## 信仰概念的诠释

那么,到底什么是信仰呢?如果要给信仰下个定义的话,那就是对各种宗教、主义、原则极度信服和尊重,并引以为行动准则。这其实不是一般的精神追求,其关键在于内心是不是真的崇拜,行动是否符合他的教义、原则。

信仰的特点又是什么?其中最重要的一条就是绝对相信,毫无怀疑。例如,美国一个基督教的航天员,从太空返回后有人问他,在太空有没有看到上帝。他说没有。对方诧异地询问他还信不信上帝。他说他更相信上帝了,“因为我在茫茫的宇宙间,只有上帝还在关心我,只有上帝与我同在,所以我更加相信他。”除了相信,信仰还需要绝对的尊重。因为神和人的地位是不平等的,宗教中对神设置了各种各样的仪

式,一般对自己的称呼也绝对不可以用在神的身上,其他等级的称呼也绝对不能用在最高等级的身上。第三,是绝对服从。任何宗教都有专门与神对话,传达神的旨意的人,也就是神职人员。神职人员的地位之所以很高,是因为只有他才有资格把上帝的旨意告诉你,并听取你对上帝的忏悔,他起着这样一个上传下达的作用。第四,是绝不怀疑。人的信仰和其他一些具体的事物是有很大区别的。科学家可以怀疑一个定律,但是不等于有信仰的人可以怀疑上帝。出现问题时,可能是神职人员解释错,人们对神的旨意理解错,而不可能是神错了,因为神是不会犯错的。第五,是不惜代价,这其中包括生命,也包括自己的生命。

我们可以有政治信仰、道德信仰、宗教信仰等等,从我个人的观点而言,如果你觉得可以把握住自己,活得并没有什么痛苦,对自己的前途充满希望,愿意信仰什么都可以;但如果不是这样的自由,那不如选择一种比较容易接受的宗教,至少可以免除精神上的痛苦。

## 信仰内涵的剖析

那么,信仰的前提是什么?怎么样才能使人去追寻信仰呢?当然客

观上必须具备个人的努力等条件。因为作为一种信仰,它都需要有且仅有一个唯一的神作为精神依赖,这才是高级的信仰。中国的老百姓以前什么神都信仰,所以不是很纯粹的信仰,而是初级阶段的信仰。神不跟我们在一起,他在另一个世界,并且很少显迹,偶然现身也总是以最光辉的形象出现;同时神不会犯错误,不会有世俗的矛盾,如果神错了,那就是神职人员对神的解释错了,或者是对人类的考验。人,特别是同一时代的人,他与我们生活在一起,他总会犯错误,所以要把一个人神化是很困难的一件事情。

有人问我,中国的儒家思想是不是一种宗教?我认为不是。因为孔子不是神,他留下了很多话语,让崇敬他的人无论如何解释都会徒劳。比如说,“四海之内皆兄弟”,他这里的四海之内指的是华夏。那么四海之外是什么呢?是蛮夷,这是不是一种歧视?所以,孔子是人而不是神,因为他活在人世间,留下的活动记录太多,很难将有这么多生活痕迹的人神话。而神之所以那样完美无缺,就是因为他留下的具体记录非常有限并且众说纷纭。

另一个重要的问题是,信仰离不开精神或灵魂。一个人可以只关心物



质,但当他遇到了摆脱不了的困难时,或者在物质上已经无所需求的时候,精神的意义便会凸显。其实人生有很多痛苦是解脱不了。比如有些人想周游世界,但真正能现实的人能有几个呢?很多时候人类在物质上到不了完全满足的时候,信仰就会出现。

信仰不只关系过去、现在,而更多的关系到未来,因为一切希望都在未来。一个人可以对过去感到悔恨,感到不满,但是假如他对未来都感到不满,还有什么前途呢?所以,信仰往往跟未来联系在一起。正因为如此,信仰关系到彼岸。这里的彼岸,可以理解为来世,也可以理解为天堂,或者一个与今天不同的精神世界。而且,信仰往往离不开群体,家族、团体、同志、教友、众生,因为一个人的生命不可能无限延续,但是在他的同类、他的子孙那里还可以得到延续。

到目前为止,最发达的科学,最高明的技术也不能解释一切问题,甚至不能解释我们人类社会、或者我们亲身经历的一切事实,我现在还没有选择宗教信仰,但是在我的人生中的确也碰到几件事情用我现有的知识是没有办法解释。在我从拉萨到

爱情是唯心的、对父母的爱是唯心的、对国家的爱是唯心的,同理,信仰也是唯心的。

阿里去的过程中,有一天晚上,我们一行人在荒野之中搭起了帐篷,外面风雨大作,我的高原反应非常强烈:心跳加速,头痛异常。就在这个时候,我好像看到有东西在闪光,之后,周围的声音好像都听不到了,有一个人开始与我谈话,谈到人生、谈到人与人的交往、谈到未来。等我醒来之后,风停雨住、天气转好,而我一切不愉快的高原反应也统统消失了。这

个事情让我想了很久没有找到答案,因为高原反应的一个重要症状就是无法入睡,所以那一晚的经历仿佛在梦境中一样;但是如果是梦境的话,高原反应又为何会突然消除了呢?此外,还有预言、特异功能以及其他一些非常巧合的事情,有些是好事,有些是坏事,当降临在你身上的时候,你可能也会觉得没办法用常识或者科学来解释的。而且在当今社会中我们也会遇到很多无法解决的现实问题,因为世界上再廉洁、再强大的政府都不能保证完全规避不公正现象和违法犯罪行为,在这种情况下信仰就超脱了科学、超越了现实走入人们的精神世界。

信仰是唯心的而非唯物。其实,情感和观念问题有很多是唯心的,爱情是唯心的、对父母的爱是唯心的、对国家的爱是唯心的,同理,信仰也是唯心的。但是,这和唯物主义并不矛盾,在信仰的世界里需要把精神和物质的分开看待。

信仰其实包括宗教信仰、道德信仰、政治信仰,等等。其中宗教信仰最容易做到,而道德信仰、政治信仰不是人人都可以做到的。另外,还有

一些准信仰,包括个人崇拜、泛神崇拜、拜物教、地域或专业崇拜,但它们受具体时空条件的限制,因此不能称为信仰,只是准信仰。

## 宗教信仰的界定

作为信仰的一种,宗教的产生首先需要有现实需求,包括物质与精神、理想与现实的矛盾。其次,需要创始人及殉道者。如耶稣为人类赎罪而钉在十字架上,让人们感到今天的幸福是殉道者牺牲自己做出的贡献,以寻求心理上的安慰和平衡。

宗教也都有仪式、活动和相应的艺术。为了使仪式更有吸引力,宗教便产生了相应的艺术,如栩栩如生的壁画、精雕细琢的雕像和泥塑。同时为了更广泛地传播信仰与扩大信众,就会有传教士传教以争取更多的信徒。宗教还有自己的教规与奖惩,让人敬畏、让人自觉。此外,宗教都有自己的活动场所,这就是它特殊的建筑和环境。

宗教与世俗政权的关系,既有政教合一,也有政教分离的。任何宗教都曾经经历过一个政教合一的过程。因为双方的结合既可以帮助宗教达到扩大影响的目的,也可以帮助政府达到巩固统治的目的,甚至有时候宗教的领袖同时也是政治领袖。宗教跟政治可以很好地合作。多数国家都已从政教合一过渡到宗教分离。其实只有政教分离,宗教才能更好地维持。

影响中国人的宗教有哪些呢?既有本土宗教,如道教、萨满教,也有

外来宗教,如佛教、基督教、景教、伊斯兰教。但是,中国本土的宗教都处于原始阶段,而外来宗教受阻于中国根深蒂固的传统文化而传播困难,因此影响都没有很大。所以很多外来宗教为了在中国发展,选择了与中国传统相结合,甚至不惜改变教义。例如,观世音菩萨在印度是威猛男子,到了中国,为了适应救苦救难、送子送福的需要,便改成了慈眉善目的女子形象。


## 现代化社会与信仰

那么,现代化与信仰有什么关系呢?其实任何时代或环境下,社会发达了,神话就必然不会发达。例如中国古代黄河流域土地肥沃、适宜农耕,完全可以满足百姓的吃饭问题,原本需要神来解决的问题现在皇帝可以解决了,所以那时候塑造不出一个让众人尊奉的神来。但是,中国古代是有信仰的,他们相信的是“善有善报,恶有恶报”。有了这个信仰,所有的问题也可以迎刃而解,因为这个信仰非常强调惩罚,所以出现了一个非常有趣的现象:中国古代的很多强盗谋财不害命,因为他有自己基本的底线,这和因果循环的信仰也有直接的关系。这种价值观念,通过无法解释的事件、二十四孝等故事得以维持到现在。

但是随着科学技术的发展和突破,很多原本不可企及的梦想逐步可以实现了,对于信仰的遵循也慢慢淡化。一千年前,苏东坡写出“但愿人长久,千里共婵娟”的千古名篇,正是

因为心中对亲人的思念的无法排解而只能寄情明月。如果发生在现代,亲人很容易团聚,经常在一起,苏东坡可能就写不出这样的诗句了。同时,现代人的精神匮乏,不是物质不足前提下的匮乏,而是物质无忧基础上的匮乏。而伴随出现的还有价值观念的挑战。我们原来认为,中华民族是礼仪之邦,但其实其他的国家的礼仪也很讲究;我们中国讲“学雷锋”,国外也有很多做好事不留名的事迹。对事物认识的越发全面伴随着新的价值观念不断产生,由此反而产生了知道的越多越痛苦的情况,这也是信仰的一个阻碍。

面对不断完善的现实,宗教本身是如何改革和适应的呢?一个有生命的宗教必定要适应现代社会,而事实上,很多宗教也确实在积极地适应现代社会。比如,台湾的慈济功德会,通过自身的努力来扩大影响,为自己争取一个更主动的地位。

没有一个大国能不受宗教的影响。我们十七届六中全会提出要文化强国,其实物质文明可以建设,精神文明受限于人的天赋等等,不一定可以建设。政府的积极倡导和大力推广是好事情,但是能否取得成效的关键还要看是否符合人的本性。我们反对利用普世价值并把它政治化,但是我们不反对真正的普世价值。此外,不同宗教是不能共享同样的价值观念的。如果找不到非宗教的信仰,那宗教信仰有什么不可以呢?我对中国未来的信仰是有信心的,因为人需要精神生活,而精神生活的最高境界,就是我们的信仰。(文/魏寅 整理) 



# 国学的智慧

时间:2011年11月26日 论坛:复旦MBA知微行远论坛·名师系列讲座  
主讲人:复旦大学哲学学院 徐洪兴 教授

100多年以来,我们的经验世界和生活世界发生了深刻地变化,伴随着这种变化,我们与自己的祖先渐行渐远,甚至快要失去联系。我们对传统文化一直有偏见,加上传统文化的教育缺失,使得我们与传统文化之间的隔膜越来越深,以至产生了一道无形的难以逾越的墙,这是令人担忧的现象。

好在最近,对传统文化的关注又开始升温,这是我们民族意识觉醒的表现。在综合国力有了提升之后,我们重新开始寻找我们曾经遗忘的东西。渐渐地,社会上出现了一种无意识的、非官方指导下的国学热,这至少是一种消解隔膜的努力。对此,我们不妨暂且将偏见和价值判断放在一边,从了解我们的传统思想着手。

## 国学:民族之根,传统之源

“轴心时代”是国际学术界一个比较流行的观点。这个观点认为,人类现代文明的源头产生于3000年前。在1000年之内,在世界上几个不同的空间中,毫无关系地产生了几类文明的源头,成为了现代文明的核心。可以用一个不甚恰当的比喻来理解轴心时代的概念:扔一块石头到平静的水面,必定会引起涟漪,落点就是轴心,而它必然会给周围带来影响。当时,在希伯来、印度、中国,同时产生了这样几个点,成为我们现代人思想的源头。当今世界中的文化冲突、融合,都是从这些涟漪的碰撞中产生意义的。

按照轴心时代的理论,我们可以将这些人类思想的源头分为三种

类型,第一种是西方的类型,它的主体是人。人类的好奇心使得他不断追问未知的领域,形成了知识,知识沉淀下来,就形成了科学。西方类型的思想注重外部的、自然的世界,致力于处理人与自然的关系,这种类型的思想,每个民族都存在,但是古希腊人将它发展得最高也最精密。

第二种类型是古印度思想,他们关注灵魂,关注彼岸世界,当很多在现实世界发生的事情不能用科学来解释的时候,人类就需要其他的理由。这种思想积累多了,就产生了宗教。宗教把世界分为两个:一个天国的世界,一个世俗的世界;天国的世界是完美的,世俗的世界则不那么完美。这样的问题全人类都会思考,但最深刻的是印度人。

第三种类型就是中国。中国的思想类型主体也是人,也会思考到现实世界,但是和西方人的不同在于:中国人比较喜欢思考由人构成的世界,我们称之为社会。

中国的思想类型主要是处理人与人之间的关系。这方面的思想积累多了,就称之为伦理道德。是什么促进了这种思想的形成呢?周易中有解释。为什么圣人要写易经?因为他有忧患。忧患什么呢?因为他很早就认识到人之不易,人是万物之灵,天地之间以人为贵,所以要好好的做人。做人也是有等级的,有普通人,有贤人,还有圣人;当然及格线下也有人,是最差的人。这个问题全世界的人都在思考,但中国人是最领先的。所以西方人也把中国的传统思想简单地称之为入学。我们这个社会可以说成“成也人学,败也人学”,中国文化的精髓和缺点都在这里。中国文化强调人情,强调天理,强调软实力,但是走后门、裙带风,也是从人学而起,所以我们更要正确区分其中的精华和糟粕。

## 儒家:治世的智慧

中国的国学博大精深,古语有云“三教九流”。这其中,教指的是很大的思想流派,也就是儒、道、佛。严格意义上来说,佛是从印度进口的,而儒、道才是原汁原味的中国文化。

儒家是农耕文明的产物,农耕文明依靠水灌溉,也常受水灾之害,而治水必然需要集体的力量。所以在原始社会后期,大禹就已经认识

到要靠各个部落联合起来治水,因而在生产力还很低下的时候,国家式的集权管理就已经形成了。没有科学技术的资助,没有生产力很大的发展变化,农业文明就是简单的、小范围的重复劳动。所谓男耕女织就是农业和家庭手工业的集合体,家庭是最基本的经济单位。但是在中国,家庭还代表着血浓于水的亲情关系,也是一个血缘单位。古人说家规家法,这些规和法是文化,所以在中国文化中,家族不仅是一个经济单位、血缘单位,同时也是文化单位。农业文明的延续依靠经验。因而家族中最有经验、年纪最大,最见多识广的人自然最得到尊重,延续下来,渐渐的形成了一套被称之为美德的尊老敬老的传统。简单地说,农业文明基本上是一个长老会的形式,中国古代就依靠这种形式处理纷争。

农耕文明是儒家思想产生的背景,实际上儒家思想的操作层面在孔子之前已经产生,孔子只是把儒家思想提炼出一套理论。而最早出现儒家思想的是西周,周公建立了礼乐制度。礼就是秩序,比如说周礼里面说,天子九鼎、诸侯七鼎、大夫五鼎,意思是天子一顿饭可以吃九个菜,诸侯只能吃七个菜,大夫只能吃五个菜。用今天的话来解释就是资源有限,如果没有管理制度去控制,势必会造成大家争抢行骗来夺取资源的结果,而这样的社会就没有秩序可言了。如何在有限的资源下合理分配,同时又维持秩序呢?古代是通过“礼”来实现的,“礼”根据人的身份来

配置资源;同时它也是“法”,因为它代表了秩序。长期以来,极左思潮对我们的影响太深,以至于我们一直批判礼,说它是封建等级制,实际上等级制古今中外都有,并不是完全消极负面的。

“乐”在古代不仅仅是一种娱乐,还起到教化的作用,有很强的政治功能。这和我们今天所说的“和谐”是同一个字。甲骨文中,“和”的形象是一群人在吹管状的乐器,每个人吹不同的音符,整合在一起变成美妙的音乐。因而“和”当中也包含着差异的意思。孔子说:“君子和而不同,小人同而不和。”“和谐”是在动态当中达到平衡,必须承认差异,然后达到和而不同。

孔子的时代,礼崩乐坏,社会不和谐。孔子要改变这样的状况。因此,他从“正名”着手,因为“名不正则言不顺,言不顺则事不成,事不成则礼乐不兴,礼乐不兴,则刑罚不中,刑罚不中,则民无所措手足。”什么叫名正言顺?简单地说,就是得到认可。所以孔子说,“故君子之名之必可言也,言之必可行也。君子于其言,无所苟而已矣”的意思是,君子对他的话是从来都是郑重对待的。那么如何正名呢?孔子说了八个字,“君君、臣臣、父父、子子。”意思是说做一个国君要像一个国君,做一个大臣要像一个大臣,做一个父亲要像一个父亲,做一个儿子要像一个儿子。因为当时的社会中做什么不像什么,而做什么像什么是一个最基本的条件。孔子的时代,礼乐的形式还在,但是内容改变了,礼乐就成了虚假的东

西。所以孔子引进了一个道德的概念：仁。仁是藏在我们心中的真诚，它的本质很简单，从字形上来说，它是由一个人，一个二构成。仁的定义是什么？就是两个人的关系。论语当中仁字使用频率非常高，每一次解释都不一样，但归纳起来就是处理人和人之间关系的问题。

人与人的关系有好几层。第一层是父子关系，它的延伸是兄弟关系。父慈子孝，兄良弟悌，这就是仁的表现。儒家认为这是人和人之间的关系的起点。人到这个世界上，第一个建立关系的一定是父母。如果还有兄弟姐妹，再延伸出兄弟姐妹的关系。孔子说，“君子务本，本立而道生，孝弟也者，其为仁之本也。”

当人要进入社会时，就产生了君臣关系，也可以称之为上下级的关系。仁的表现对下位者来说是忠，对上位者来说就是礼。孔子说，“君使臣以礼，臣事君以忠”，也就是说领导对待下属要符合规则，下级为领导做事的时候要忠心耿耿完成任务。在孔子讲来，礼就是政。“政者，正也，子帅以正，孰敢不正。其身正，不令而行，其身不正，虽令不从。”礼正，这是对上位者的要求，上位者就好比是北斗星，被其他人都看在眼里，因而一定要正。“为政以德，譬如北辰，居其所而众星共(拱)之。”

第三层就是普通的人与人之间的关系，孔子用一个字表述：恕。恕有两层含义，第一层是，“己所不欲勿施于人”。另一层是，“己欲立而立人，己欲达而达人”。这就是换位思

论语当中仁字使用频率非常高，每一次解释都不一样，但归纳起来就是处理人和人之间的关系。

考，我们不能以伤害别人作为自己发达的前提。

儒家的思想说起来并不复杂，他的基本理论意识就是从自己做起，一步步向外推广。我们从家庭开始，推及上下关系，再推及到社会上普遍的关系。这就是推己及人，目的是什么呢？“内圣外王。亲亲而仁民，仁民而爱物。”首先和自己的亲人父母相亲，推广开来泛爱广大的老百姓，再推广开泛爱世界万物。然而做人只是前提，不是真正的目的，目的是国计民生。所以一开始要做好自己，诚意、正心、修身，才能把家庭维系好，把地方治好，所以要“齐家、治国、平天下”，这就是内圣外王的思想。

## 道家：养生的智慧

林语堂曾说，如果中华文明全部按照儒家去执行，那文明可能就消失了。因为儒家太刚，刚刚易断，还好另一半传承的思想是强调阴柔的道家思想。道家和儒家表面上有些对立，但实际上它们殊途同归：文武之道，一张一弛，正符合中国人讲究阴阳调和，讲究中庸之道的文化传统。

孔子要正名，因为名是社会秩序的保证；而老子更深刻，他提出了这样的问题，名难道是一成不变的吗？名实相符，如果说实变了，名不变行吗？老子说：“道可道，非常道。名可名，非常名。”可以说的道就不是永恒存在的道，可以说的名就不是永恒存在的名。事物发生发展变化过程从无开始，从没有到有。所以老子说，

“天下万物生于有，有生于无。”

老子所说的无不是没有，而是无限。我们能够掌握的都是相对真理，它在特定的时间空间是有效的，脱离了这特定的空间、时间就是无效的。正符合圣经中的一句话，“人类一开口，上帝就发笑”。人类自以为掌握了无限的真理、掌握了整个世界，而实际只是紧紧抓住了一个尾巴。释迦牟尼说，佛曰，“不可说，不可说”。任何高深的哲学都意识到这一点，即我们无法掌握一个完整的东西。庄子说，我生也有涯，学而无涯。用有限的生命去认识无限的对象，那是很危险的，所以不要刻意的追求。

既难道无法言说，那如何把握呢？通过体会。老子说，“反者道之动”。反的第一层意思是相反，第二层是循环、返回。“反者道之动”就是辩证的统一。老子的思想中有大量相对的、矛盾的概念，比如说大小、高下、前后、生死、难易等等。老子告诉我们，名是有概念的，但是独立的概念都是没有意义的，任何概念中一定隐含着—个对立面。比如，我说姚明很高，大家认为没有问题，因为大家认定了一个逻辑前提，就是姚明比99%的人高，但如果消解掉这个前提，高的概念也不会存在。所以老子说，“天下皆知美之为美，斯恶已。皆知善之为善，斯不善已。故有无相生，难易相成，长短相形，高下相倾，音声相和，前后相随，恒也。”万物都是在这种矛盾的动态中达到平衡，消解矛盾，平衡也不会存在。

单向的思维往往是我们思维的

盲点，我们都喜欢谈论有，而不喜欢谈论无。而道家则相反。说老子说，“三十辐共一毂，当其无，有车之用。当其无，有其器用。凿户牖以为室，当其无，有室之用。故有之以为利，无之以为用”。户是门，牖是窗，门窗是无，有了这个无你才可以进进出出，这就是无的作用。我们总是追求有，实际上有的对立面是无。我们总是希望大、美、好，但是离开了小、丑、恶，大、美、好也就不存在了。


所以，我们要学会反过来思考。老子说，“兵强则灭，木强则折。祸兮福之所倚，福兮祸之所伏。”什么是福，什么是祸，放在长时间中去看，是不一定的，会转换的。所以老子的辩证开拓了我们思路。

“大成若缺，其用不弊。”在做人方面，我们往往过于强调自我意识，对方都是外部世界，我是主观的。主观、客观对立的话，利弊得失，喜怒哀乐全部纷至沓来。这个时候可以倒过来消除自己，“不自见，故明。不自是，故彰。不自伐，故有功。不自矜，故长。夫唯不争，故天下莫能与之争”。

西方人说生命在于运动，但是老子说生命在于静止。为什么不可以反过来想想呢？乌龟从来不运动，但是他可以活好几百岁。老子说，“少私寡欲，致虚守静，去甚去奢，见素抱朴，贵柔守雌。持而盈之，不如其已。揣而锐之，不可常保。金玉满堂，莫之能守”。而中国也有一句古话叫“富不过三代”。很简单，因为富贵而骄，自遗其咎。所以要学会功遂身退，“天之道也。祸莫大于不知足，

咎莫大于欲得，故知足之足，常足矣”。这种思想体现在政治上就是无为。文明的进步是有代价的，知识的增长未必带来道德的增长。老子追求无为，他说，“我无为而民自化，我好静而民自正，我无事而民自富，我无欲而民自朴。”无为不是什么都不做，而是顺其自然，不乱作为。少动也不是不动，而是顺其自然地动。按照自然的规律治世，不强加太多人力，尊重事物的自然发展。

道家强调的顺其自然，也包括让人忘记。庄子说，两条鱼在小溪里活得很好，后来溪水干涸，它们为了不想分开，为了救命，就“相濡以湿，相濡以沫”。但是这样谁都很痛苦，最好的办法是让它们相忘于江湖。人的一生有很多痛苦，“不如意十之八九”，不忘记就会活的很累、很痛苦。我们年轻的时候豪情万丈，总想着要做成大事，结果现在垂垂老矣，一件都没有做成，怎么办？那就要学会忘记。道家对个人养生很有用，但对国家的作用不及儒家有效，所以中国人很聪明地用儒家的行为做事，用道家的方式养生，用佛教的方式修心。

其实，过去我们对国学一直有一种误解，把它作为反动，唯心主义，封建主义的代表。可是持续5000多年的中华文明，如果全是糟粕怎么可能坚持那么久？所以不能全然地否定，而是要了解它、区分它。我们在创造历史，但是历史并不是从我们开始的，中华民族正在崛起，我相信，传统文化的资源，国学的智慧，也一定会发挥她的作用。(文/吴燕南 整理) 





2011年9月2日

2011年9月8日

2011年9月17日

2011年9月20日

2011年6月22日

2011/9/2

2011/9/8

2011/9/17

2011/9/17

2011/9/20

2011/9/22

2011/9/22

◆ 2011年9月2日

“复旦大学EMBA管理精英沙龙”走进宁波，本次活动的主讲嘉宾是我校特聘教授、上海实业(集团)有限公司副总裁钱世政教授，主题为“人民币走出去——看人民币国际化的商机”。

◆ 2011年9月8日

由我院、中国经营报社、星河湾集团联合主办的“中国经营论坛”，携手政、商、学三界精英走进鄂尔多斯，共同探讨中国城市未来发展趋势以及民营经济可持续发展的道路。

◆ 2011年9月17日

我院“蓝墨水精英教育计划”之校园开放日活动在李达三楼2楼报告厅举行。本次活动吸引了近四百名职场白领前来参加。我院市场营销系的邹德强老师作为本次活动的主讲嘉宾，以“社会化媒体驱动的商业转型”为题发表演讲。

◆ 2011年9月17日

复旦大学MPAcc项目“第三届财务案例分析大赛”决赛举行。经过初赛的激烈角逐，有六支队伍脱颖而出。最终，港大/MPAcc联合队夺冠。

◆ 2011年9月20日

英格索兰副总裁宋振宁先生来到我院，与同学们分享了有关商业成功方面的独到见解和宝贵经验。近两百名学子在友邦堂聆听了这场题为“MBA的商业成功之路”的精彩讲座。

◆ 2011年9月22日

德勤中国人力资源部高级招聘经理高芳女士作为CDO Orientation讲座的主讲嘉宾，发表了题为“How could I better prepare for my future career?”的精彩演讲。

◆ 2011年9月22日

由全球顶尖商学院组成的协会——GMAT考试的主办方美国管理专业研究生入学考试委员会(GMAC)宣布董事会新增三名成员，陆雄文院长榜上有名。陆雄文院长也是大陆首位进入GMAC董事会的商学院院长。



2011年9月23日



2011年9月24日



2011年9月25日



2011年9月28日



2011年10月2日

2011/9/23

2011/9/24

2011/9/28

2011/9/29

2011/10/11

2011/10/13

2011/10/14

◆ 2011年9月23日

复旦-渣打“聚劲论坛”新学期拉开序幕。我校校友、博世公司全球合伙人徐沪初先生担任本次活动的主讲嘉宾与近两百名学子分享了自己多年的管理咨询经验、以及对对中国客户和市场环境的认识。

◆ 2011年9月24日

“蓝墨水精英教育计划”走进北京,吸引了近两百名职业经理人、白领精英与会。我院职业发展中心高级顾问陈文韬老师做了题为“打造职业经理人的职场品牌”的精彩演讲。

◆ 2011年9月28日

我院杰出特聘教授、美国德州大学阿灵顿商学院市场营销系教授罗学明先生作为“复旦大学 Panasonic 讲座”的主讲嘉宾以“Modeling Customer Metrics, Marketing Strategies, and Firm Value: The Marketing-Finance Interface”为题发表精彩演讲。

◆ 2011年9月29日

我院兼职教授、德意志银行董事总经理、大中华区首席经济学家马骏博士作为“复旦兴业问学讲堂”的主讲嘉宾,作了一场题为“欧美债务危机、人民币国际化和央行独立性”的精彩演讲。

◆ 2011年10月12日

来自怡安翰威特人才与组织咨询部的 Audrey Widjaja 作为职业课堂的主讲嘉宾,以“如何成为高效领导者”为题发表了精彩的演讲,与同学们畅谈了如何在中国市场上成为一名高效领导者。

◆ 2011年10月13日

我院“蓝墨水精英教育计划”秋季邀约的首场“CBD精英沙龙”活动走进张江高科园区,在白领们积极的响应和热情的参与中拉开帷幕后。东软集团副总裁、华东大区总经理邢波作为此次活动主讲嘉宾,以“做最好的自己;生命该如何度量”为题发表演讲。

◆ 2011年10月14日

上海振华重工公司创始人、原总裁管彤贤先生作为“复旦管理论坛”的主讲嘉宾,带来了一场题为“管理之道”的精彩演讲,与两百余名现场观众畅谈了上海振华的发展之路,总结和分享其成功的管理之道。



2011年10月10日



2011年10月11日



2011年10月12日



2011年10月13日



2011年10月14日

2011/10/17

◆ 2011年10月17日

我院“蓝墨水CBD精英沙龙”在瑞安广场格雷斯商务中心举行，SVB金融集团高级副总裁、中国区域战略发展总监陈海刚先生作为演讲嘉宾，以“职业生涯中的成长与转型”为主题发表演讲。

2011/10/18

◆ 2011年10月18日

“复旦-瑞安企业家集训营”在创智天地举行了开营仪式及首次课程。我院殷志文副院长、瑞安集团有限公司董事长助理周永平先生出席了本次活动。

2011/10/20

◆ 2011年10月20日

“2011复旦博思荟论坛”在友邦堂隆重举行。人力资源高管、专家与近两百位企业高层、管理精英齐聚一堂，共同就“企业领导力及领导团队建设”问题展开讨论。

2011/10/22

◆ 2011年10月22日

“蓝墨水精英教育计划”校园开放日活动举行。我院胡君辰教授作为主讲嘉宾以“现代财富的基础——积累您的人力资本”为题，与现场近两百名职场精英探讨了优秀人才需要具备的人力资本。

2011/10/22

◆ 2011年10月22日

由我院支持举办，上海第一财经广播、广东电台新闻台、香港电台普通话台联合主办的第十一届“三江论坛”——艺术品投资专场在李达三楼2楼报告厅举行。多位嘉宾与现场近四百名观众分享了艺术品投资的相关经验及体会。

2011/10/22

◆ 2011年10月22日

我院企业管理系主任苏勇教授作为名师讲堂的主讲嘉宾，与百余位MBA学生畅谈了中国商业伦理以及其在现代企业管理中涉及伦理的相关问题，本场活动也拉开了复旦MBA名师系列讲座的序幕。

2011/10/24

◆ 2011年10月24日

英国《金融时报》公布了2011年全球EMBA项目排名，复旦大学管理学院和华盛顿大学奥林商学院合作的EMBA项目连续第六年跻身全球二十强行列。



2011年10月17日



2011年10月18日



2011年10月20日



2011年10月22日



2011年10月22日

2011/11/24

◆ 2011年10月24日

我院学术顾问、美国哥伦比亚大学Chazen国际工商学院研究员主任魏尚进教授作为“复旦大学Panasonic讲座”的主讲嘉宾,以“配偶竞争和房价飙升谈房产的新经济学”为题,与现场近百名师生就影响房价上涨的因素进行了探讨。

2011/10/27

◆ 2011年10月27日

“复旦硅谷银行管理大师论坛”在我院成功举行。印孚瑟斯技术有限公司全球董事局联合主席S.Gopalakrishnan先生以“如何在发展中国家打造跨国公司”为主题发表演讲。

2011/10/28

◆ 2011年10月28日

法国依视路国际光学集团董事长Xavier Fontantet(冯达磊)先生作客“复旦硅谷银行管理大师论坛”,为百余名复旦学子带来一场以“依视路的战略、文化、历史以及依视路人”为主题的精彩演讲。

2011/10/29

◆ 2011年10月29日

我校图书馆馆长葛剑雄教授作为“复旦MBA名师系列讲坛”第二讲的主讲嘉宾,以“信仰与人生”为主题与现场近400名师生探讨了国人的信仰问题。

2011/10/30

◆ 2011年10月30日

由我院和南通市委组织部、南通市委宣传部主办,南通中央商务区承办的“复旦大学管理前沿讲坛暨南通市江海精英培训工程”在江苏南通正式启动。我院陆雄文院长,南通市委常委、组织部长韩立明,复旦EMBA校友、中南集团董事长陈锦石先生等出席了本次活动。四百余人参加了本次论坛,当地十余家主流媒体均对本次论坛进行了报道。

2011/11/5

◆ 2011年11月5日

2004级复旦MBA毕业5周年年级联合聚会在李达三楼2楼报告厅举行。8个班级近400名的MBA校友从全国各地赶来共聚一堂。

2011/11/6

◆ 2011年11月6日

我院北京校友联络处成立一周年暨“近思讲堂”活动热烈举行。我院领导与北京校友联络处全体工作组及京津地区逾150位校友齐聚一堂。



2011年10月24日

2011年10月24日

2011年10月27日

2011年10月28日

2011年10月29日

2011/11/6

2011/11/8

2011/11/10

2011/11/11-12

2011/11/14

2011/11/17

2011/11/18

◆ 2011年11月6日

复旦大学EMBA北京同学会成立仪式在北京举行。我校冯晓源副校长、我院陆雄文院长、殷志文副院长、EMBA项目执行主任徐建荣老师、EMBA同学会总会赵效定会长,以及80余名来自北京和各地的校友代表参加了成立仪式。

◆ 2011年11月8日

NEA主席暨创始人之一Richard Kramlich先生作为“复旦硅谷银行管理大师论坛”的主讲嘉宾,与现场近百名观众分享了他的人生故事和创业心得。

◆ 2011年11月10日

复旦大学EMBA项目学术主任包季鸣教授激情讲授了题为“转型环境下的领导力修炼”的公开课程,近百位企业管理人员参与本次开放课堂并聆听了包老师的精彩演讲。

◆ 2011年11月11日至12日

为期两天的“管理理论与实务国际研讨会”在我院举行,100余位来自海峡两岸的高校管理学院师生、企业嘉宾济济一堂,共话管理在组织、社会、与环境变迁的过程中所扮演的角色。

◆ 2011年11月14日

“复旦大学特力屋奖学金”捐赠签约仪式在我院举行。我校冯晓源副校长,复旦-台大EMBA学生、特力集团董事长何汤雄,复旦-台大EMBA学生、麦特集团总裁盖方出席了捐赠仪式。

◆ 2011年11月17日

2011(秋)复旦大学EMBA开学典礼在光华楼隆重举行。251名新生齐聚复旦,迈上人生新的征程。

◆ 2011年11月17日

我院“蓝墨水CBD精英沙龙”走进中山公园商圈,我院职业发展中心高级顾问张明老师与百余位职场白领分享了转换职场跑道的成功秘籍。

◆ 2011年11月18日

香港环球教育集团主席、BW环球航运集团董事、环球水火保险



2011年10月30日



2011年11月5日



2011年11月6日



2011年11月6日



2011年11月8日

2011/11/19

有限公司主席包陪庆教授作客“聚劲论坛”。包陪庆教授为大家带来一场关于“如何成为一名优秀的领导者”的主题演讲。

◆ 2011年11月19日

英格索兰公司中国区副总裁韩丽伟女士与我院2001级统计学系校友、米其林(中国)投资有限公司亚洲区市场咨询经理陈振业先生作为我院职业沙龙的分享嘉宾,与在场MBA同学就“如何在制造业中成功发展”这一主题进行了分享和探讨。

2011/11/19

◆ 2011年11月19日

由我院苏州校友联络处主办、校友物流俱乐部和校友创业与投资俱乐部(筹)协办的校友年度活动顺利举行,来自上海、苏州及周边地区的近50名校友及家属相聚苏州。

2011/11/22

◆ 2011年11月22日

我院“蓝墨水CBD精英沙龙”走进五角场创智天地,贝宝(PayPal)中国业务部总经理周胤先生作为本场活动的分享嘉宾向现场百余位职场精英介绍了目前移动互联网的发展趋势,为大家职业生涯的规划提出了诸多富有建设性的意见。

2011/11/22

◆ 2011年11月22日

曾任中美联泰大都会人寿保险有限公司(中国)顾问行销首席市场运营官,现为独立咨询顾问的王育才先生作为职业课堂的嘉宾,以“高效时间管理——做时间的主人”为主题发表演讲。

2011/11/22

◆ 2011年11月22日

第6期“产业发展长桌研讨会”在我院举行。上海市府发展研究中心、上海市发改委、浦东发改委等部分政府机构领导,我院以及上海发展战略研究所、上海财经大学、华东师大、上海大学、上海对外贸易学院等多位专家学者参加了会议。

2011/11/23

◆ 2011年11月23日

2011年“复旦管理学杰出贡献奖”颁奖典礼在中国工程院隆重举行。清华大学公共管理学院院长薛澜教授和西安交通大学公共政策与管理学院人口与发展研究所所长李树茁教授,以其多年来在我国公共管理的研究与实践中所做出的卓越成就而获得了今年的奖项。他们将分享100万元人民币的奖金。



2011年11月10日

2011年11月11日至12日

2011年11月14日

2011年11月17日

2011年11月18日

2011/11/24

◆ 2011年11月24日  
LVMH集团大中华区总裁、迪奥中国区总裁吴越先生作为行业分享会的主讲嘉宾，以“中国时尚大变迁”为题与我院师生分享了中国时尚变迁历程和奢侈品行业的职业发展机会。

2011/11/24

◆ 2011年11月24日  
我院学生成长基金第一届理事会第二次会议召开，并就学生成长基金2011年度的使用情况和今后的发展方向进行了深入的研究和探讨。

2011/11/25

◆ 2011年11月25日  
由我院、创智天地、上海市大学生科技创业基金会联合主办的2011全球创业周中国站闭幕式暨瑞安-复旦青年创业高峰论坛在创智天地隆重举行。

2011/11/26

◆ 2011年11月26日  
我院第五届的“校友返校日”如期而至。陆雄文院长发表了热情洋溢的欢迎辞。我院校友、高盛集团中国投资管理部副主席兼首席投资策略师哈继铭博士以“转型中的中国经济”为题发表主题演讲。

2011/11/26

◆ 2011年11月26日  
“复旦大学管理前沿讲坛暨南通市江海精英培训工程”在江苏南通举行。我校图书馆馆长葛剑雄教授作为本次论坛的主讲嘉宾，以“发展文化创意产业的战略思考”为题发表了精彩演讲。当地文化、宣传系统领导、文化创意产业人才等近300名来宾参加了本次活动。

2011/11/28

◆ 2011年11月28日  
“复旦大学授予李达三先生名誉博士学位仪式”在我院李达三楼隆重举行。中共上海市委常委、市委统战部副部长杨晓渡，副部长丁志坚，我校杨玉良校长，原复旦大学校长王生洪，原复旦大学校长杨福家，原复旦大学党委书记秦绍德，我校陆昉副校长，我院陆雄文院长等嘉宾出席了本次活动。李达三先生的亲友、上海市领导、媒体记者、我校师生近400名来宾，共同见证了这一荣耀而难忘的时刻。

2011/11/23

◆ 2011年12月3日  
香港时尚界资深专家王丽仪(Janice Wong)女士作为时尚与奢侈品系列讲座的主讲嘉宾为我院师生做了题为“从时尚编辑到精品店经营”的精彩发言，与现场百余名热情的听众分享了自己从时尚编辑到精品店经营的心得体会。我院孙一民副院长主持了本次论坛。

# @复旦管院 乐学乐活 乐分享



来新浪微博关注复旦管院，

<http://weibo.com/fudanguanyuan>



和我们一起用智慧和热情穿针引线！一条“围脖”，舞出万般精彩！  
随时更新的学院动态、丰富多样的活动讯息、精彩独到的教授观点，  
还有多档定制的互动栏目。快来关注我们！



复旦大学管理学院 已全方位登陆网络社交及视频平台。

更多网站平台 期待你的关注





网址：[www.fdsf.fudan.edu.cn](http://www.fdsf.fudan.edu.cn) 邮箱：[liuhaiyang@fudan.edu.cn](mailto:liuhaiyang@fudan.edu.cn) 电话：021-5566 4650