

阳光型 领导力： 名利双收



文 / 杨国安、苏崇武

很多中国企业渴望打造百年企业，进入世界500强，但是企业要保持成功和成长则需要更多的阳光型领导者。面对中国独特的经营环境、众多行业的潜规则与对手的恶性竞争，阳光型领导力是否可行，阳光型企业是否有竞争力？



Inspirational Leadership - *The Road to Fame and Fortune?*

■ By Arthur Yeung and Morley Su

Many Chinese companies strive for at least 100 years of history, and to be ranked among the world's Top 500. One major component of a company's continuous growth is inspirational leadership. Faced with the unique Chinese business environment, which often involves vicious competition, will inspirational leadership work? Will companies who opt to go that route be able to compete?

West Point, America's 'cradle of generals', has produced a considerable number of talented graduates. Apart from famous leaders such as General Douglas MacArthur, General George S Patton and President Dwight Eisenhower, many CEOs of Top 500 companies – including P&G, Johnson & Johnson, and Seven Eleven – are graduates of West Point. It's a top US college on par with Harvard and other prestigious universities. West Point's success is linked to its ethos. During an intensive four-year training programme, students are expected to follow the 'know-do-be' system. They are not only expected to study theory and develop military skills, but also to have integrity and be willing to help others. Students learn about 'honour, responsibility and loyalty'. They are required 'not to lie, not to cheat, not to steal and not to tolerate others that do'. Integrity comes first among traits such as knowledge and skill.

Unfortunately, today's society often places too much emphasis on knowledge and skills – especially when company leaders are being trained and assessed. Integrity is often overlooked; moral standards are blurred. Results are important, but success should not be achieved at any cost. Looking back at the last two to three decades, crises occurred in both Western and Chinese societies: Enron, the financial tsunami, melamine, inferior building materials, fake imported furniture, and the list goes on. These are all closely

Continued on page 67

西

西点军校是美国培养领导人才的重要摇篮，它的毕业生人才辈出，除了杰出的军政界领袖如麦克·阿瑟将军、巴顿将军、艾森豪威尔总统外，还包括财富500强如宝洁、强生、7-11等众多公司的CEO。同时，它也是美国排名最好的高等学府之一，与哈佛大学等名校齐名。西点军校之所以能够培养卓越领导人才，离不开它的全人教育理念。在四年的密集培训中，西点毕业生学到的不只是一流的人文和科学知识（Know），军事武器和设备操作技能（Do），更重要的是正直和愿意奉献的人格（Be），学会“荣誉、责任和忠诚”等观念。西点要求所有学生“不说谎、不欺骗、不偷窃、也不容许他人做这些事”。在知识、才能、人格三个领域的培养中，人格为先。

可惜，当今社会在培养和评价领导人才时，过度重视知识和才能，以成败论英雄，而不太计较做事的原则，大是大非的标准越来越模糊。结果的成败固然重要，正如艾森豪威尔的名言所说：

“没有什么可以代替胜利”，但他同时也强调，不能不择手段取胜。回顾过去二、三十年，欧美和中国企业界危机不断出现，安然危机、金融海啸、三聚氰胺、地沟油、假建材、假进口家具等事件层出不穷，这些都与领导者缺乏道德底线、过度追求结果而不择手段的态度密不可分。虽然能赢一时，但不能赢千秋，最终只会害人害己，晚节不保。

温暖世界的阳光型领导

随着中国企业在国内外影响力的不断扩大，中国企业需要更多的阳光型领导者，他们不单需要有知识和才能，更需要有正直、奉献和服务社会的精神；他们不仅以成败论英雄，更重要的是做人处事有原则和道德底线；他们非但自己能树立榜样，更能影响各层级员工光明正大地做事，对客户、供应商、环境

与社会产生正面影响力，温暖整个世界。正如宏基创办人施振荣说，他要的是名和利，但赚钱是做对事的结果，而非不择手段追求的目标。

那么，面对中国独特的经营环境、众多行业的潜规则与对手的恶性竞争，阳光型领导力是否可行，阳光型企业是否有竞争力？笔者最近两年针对十余家企业进行了调研，发现诸多领先企业（如苏宁、复星、东软、玫琳凯、万科、宏碁、阿里巴巴、古井集团、远大空调、星巴克等）都有清晰的经营理念 and 做事准则，不但在行业中能脱颖而出，也规避了不必要的风险，从而确保企业的持续成长与成功。虽然这些企业并非完美，庞大组织在贯彻领导者的理念和价值观时有时也会打折扣，但它们至少有清晰的指导原则和理念，并不断努力将自身打造成为一个阳光型企业，确保企业的健康发展，并为社会创造价值。

阳光型领导者的角色

我们在调研中发现，要打造一家阳光型企业，领导者可以从三方面做起：

设立透明规范的管理机制，防止内部腐败与以权谋私

阳光型企业需明确设立高压线，主管员工无论职等高低，一碰即死，从而防止公司的腐败与以权谋私，建立公平透明的企业文化。例如万科内部倡导“不行贿、不受贿、避亲举贤”的管理理念，公司内部还设立多种举报渠道和宣传教育体系来落实这些理念；阿里巴巴强调员工的才德兼备，每季考核包括业绩和价值观两部分，有业绩但做事方法违背公司价值观的主管或员工会被称为“野狗”。公司对待野狗必须严肃处理。

建立廉洁和透明文化对企业竞争力的重要性可以从古井集团的转型中得到充分证明。2007年4月，古井窝案爆

发，包括董事长王效金在内的11名中高层主管因腐败集体下马，当时唯一没受牵连的高管曹杰临危受命，出任新董事长。当时的古井集团因为多年的管理缺失，“上梁不正下梁歪”，主管以权谋私，从供应商和经销商那里受贿，又虚报各样经费，员工则为了晋升不断给领导送礼。公司人心涣散，对管理层充满了不信任，员工眼见主管以权谋私而自己发财无望，就在暗地里搞破坏偷卖酒。为了扭转局面，重建内部信任关系，曹杰决定先从自己做起。他公开对所有管理者说：“我要做你们的榜样，希望你们向我看齐。我不搞贪污腐败，不搞以权谋私，所以我要求你们也要做到。同时，我也希望你们能够做员工的榜样，让他们以你们为荣，向你们看齐。”

2008年4月，曹杰针对虚报财务报销的情况进行内部整顿。他首先要求每个单位在规定时间内进行自检，发现问题主动上报。考虑到历史积弊，凡是属于自检中主动申报的问题，不再追究当事人的责任。自检期过后，总部审计中心进驻各单位进行彻查，最后发现有4个办事处在过去的7个月内，虚报费用249万元。查明情况后，曹杰果断对4名主要责任人做出了开除的决定。之前公司发生类似事件时，当事人受到的最严重处罚不外乎内部通报批评及罚款，可这次竟然直接丢了饭碗，这些人在曹杰的办公室又是认错，又是求饶，曹杰万般无奈地对他们说：“我如果原谅了你们，就是对古井集团其他员工的不公平，就是对不起他们。我宁愿被你们责骂，也不能对不起集团。”消息宣布后的两天内，曹杰收到的说情电话有近200个，都让他顶了回去，为此曹杰还得罪了不少人，甚至有些亲戚朋友至今也不肯原谅他。但经历了这件事情以后，员工们对9条行为规范真的上了心，以身试法的概率大幅降低。由于公司的管理规范 and 决策透明，古井上下内外同心，竞争力重新得以发挥，利润增



Taking the High Road

- Prof Arthur Yeung in Conversation with Acer's Founder Stan Shih

Altruism brings the greatest gain. If you hurt others on your way to the top, your success will be short-lived.

Yeung: How can a successful enterprise strike the right balance between the interests of shareholders, customers, employees, suppliers, the government, and even the environment?

Shih: An enterprise's first and foremost contribution to society is that it should provide products and services that satisfy customers. With superior products and services, an enterprise should try to make customers feel that it's worth the price. However, it's complicated in that an enterprise must have many parties supporting and investing before it can make a social contribution to the society. It must have employees to work, shareholders to share the risk, and many other stakeholders such as banks and suppliers. By social contribution I mean you should contribute in a wholesome way; so if you are causing harm to the environment or being unethical, you're damaging society.

Yeung: Many entrepreneurs see their businesses as tools to

help them get rich. What do you think of this approach?

Shih: What I desire is sustainability. Fame and fortune can only be passed down when they are gained by honourable means. I have a very simple belief: altruism brings the greatest gain.

Yeung: Nowadays some entrepreneurs are eager to take shortcuts and make a quick buck; and bribes are rampant. How can an ethical enterprise resist these outside pressures?

Shih: Personally, it's been my goal to avoid wallowing in the muck of 'dark profits by hidden rules'. My personal experience proves that this is possible. There is also a common belief that banquets and drinking have to be a part of doing business. I did business without engaging in these activities, and I did quite well. So while this path may not be the one chosen by most people, it's the best option. This way there's not much risk, and you can sleep at night because your conscience is clear. Why not take it?

Yeung: Does that mean you have to seek greater innovation to be able to differentiate and create more value for your customers?

Shih: I think so. The point of an enterprise is to make a contribution to society, and to create value. Bribes do not create value. On the other hand, innovation improves the efficiency of business; it helps consumers and clients save money, which essentially amounts to creating value for society.

Yeung: Have you given up any major business opportunities because you chose the ethical route?

Shih: Sure I have! But I will always uphold our corporate philosophy. And there is something else that I also believe in very strongly: I never send muck-raking letters in an attempt to scandalise competitors. My objective is to make a contribution and create value for the society. Scandalising competitors will only harm the society. So I would rather not do that.

Stan Shih is now Chairman of iD SoftCapital Group. Arthur Yeung is Phillips Chair Professor of Human Resource Management at CEIBS.

利他是最好的利己

——杨国安教授对话宏碁创始人施振荣

施振荣：宏碁集团创始人，现任智融集团董事长

杨国安：中欧国际工商学院飞利浦人力资源管理教席教授

利他是最好的利己。只有一切为别人着想，为别人做贡献，再让他们回馈给我，结果对自己最好，而且可以永续。

做企业应该算总账

杨国安：施先生，你认为真正成功的企业应该怎么平衡股东、客户、员工、供应商、政府，甚至环境等各方面的利益？

施振荣：赚钱是企业对社会贡献的结果而不是追求的目标，因而企业追求的目标应该是对社会有所贡献。怎么样才会有贡献呢？一个企业对社会最首要的贡献就是让消费者满意，产品品质好、价格好，使消费者感觉物有所值。但企业要实现贡献还需多方面的配合和投入。评估一家企业对社会贡献的多少，最终应该是在一个综合平衡点算总账。如果为了让消费者有利，结果把股东的钱都赔光了，或者只有股东赚钱，而消费者却受到损失，又或者如果只有经营者得到好处、红利多，而股东和消费者都没有得到好处，这些都是不平衡的。所以，企业对社会贡献需要一个整体评估才可以看到，一个企业成功与否不能单纯以赚多少钱来判断。

杨国安：所以企业对社会贡献多少，不能简单用赚钱多少来衡量？

施振荣：要永续。既然建立企业，经营者就不应该考虑某几个时点上企业对社会的贡献，而要算十年，二十年，一百年累计下来对社会的总贡献。企业要永续发展，一方面需要考虑所有利益体的维度，另一方面需要考虑时间的维度，要有勇气去思考和解决。

我要证明这条路可以走

杨国安：这个可能跟施先生的经营理念有关，认为企业就是要对社会有贡献。但我看到，很多企业家觉得企业本来就是一个工具，工具就是用来帮助发财的，对这个观点，你是怎么来看的？

施振荣：我要的是永续，名和利要正大光明地获得，方能传承后世。我还有一个很简单的信条，就是“利他是最好的利己”。只有一切为别人着想，为别人做贡献，再让他们回馈给我，结果我得到的最多，对自己最好，而且可以永续。如果为了利己而害他，这个利己就不能永续，只能是短期的东西。是要追求永续还是要追求短期，大家的理念有所不同。

杨国安：现在一些企业家特别浮躁，希望走捷径、赚快钱，行贿受贿这样的潜规则也比较普遍。请问施先生，一个正派的企业在这种环境里面经营，如何面对这些外界的压力和诱惑？

施振荣：对我而言，如何不陷入通过潜规则赚钱的思维模式，是我一直所执着并坚持的。比如早期我不做政府的生意，如果我不得不说的话，也不直接卖给政府而卖给经销商，再由经销商与政府合作，从而避开贿赂等问题。再比如，人家都说不要喝酒不要做生意，但我不喝酒也做成了生意，生意做得也不错。因此，这条路虽然可能不是主流，但却是条大路。实际上，这条路很宽，阻力也比较少，晚上睡觉也可以比较踏实，为什么不走呢？否则，就算是赚了钱，但不快乐，也没有什么意义。

在这个社会，只要努力都能够生活下去，都有生存的空间。那些浮躁的人，也许只是他的欲望太强了。对我来讲，就算想做很多事情，也只会一步一步往前走，做多少算多少，让生活变得很简单。虽然赚的钱没有别人多，但已经不少了。

诚信、专注、专业

杨国安：不靠喝酒、行贿受贿，坚持走正路，会不会要求企业更多创新，为客户创造更多的价值而进行差异化？

施振荣：我想是的。第一，企业的存在是为了给社会做贡献，创造价值，行贿受贿没有创造价值。而通过创新提高经营的效率和效果，替消费者、客户省钱，本质上等于为社会创造了价值，所以创新的经营思维就是为社会创造价值的一部分。第二，要诚信。但诚信赚不了钱也没用，所以还要专注、专业，要在投资管理方面产生绩效。

杨国安：施先生有没有经历过因为坚持自己正道经营，而放弃了一些很大的商机和机会？

施振荣：有。事后我们的同仁在检讨的时候也会提到。但我会不断重申我们的企业理念，尤其针对有关政府案例中失败的原因。另外，我不会发黑函。台湾“黑函文化”很盛行，我得不到，也要让得到的人痛苦。由于我的目的是对社会有贡献价值，如果把对手弄得乌烟瘴气，对社会也是一个破坏，所以这种行为我不去做。

反过来还可以这样说，宏碁今天之所以能够成功，就是因为不做政府的生意。政府生意并不仅仅可能产生贿赂等问题，还可能因为其规章、采购等因素使我的贡献没有办法体现。所以我宁可去做外销，避开这些问题，采用光明正大而且大家都认同的方式对社会做贡献，而且贡献会更大。

附注：我与施先生在对话两年后，施先生在进一步整合他的思维，提出以“王道精神”来贯穿他的经营理念，同时认为源自中华文化渊远流长的王道理念，对于企业的永续经营有着重要影响。

related to a lack of moral discipline and an overemphasis on success. Even if companies such as Enron achieve short-term 'success', in the long run they will destroy themselves – and others.

Inspiring the world

With Chinese companies' continuous expansion overseas, more inspirational leaders are needed. In addition to knowledge and skill, these business leaders will also need integrity, dedication and a strong sense of social responsibility. To them, results are important, but moral standards even more so. They need to set a good example for their employees and have a positive impact on everyone – customers, suppliers, and society as a whole. As Acer's Founder Shi Zhenrong said, he wants fame and fortune; but profit is just a result, not his goal.

Under China's unique business environment, where the game has 'hidden rules', will inspirational leadership work? Will companies that adhere to this principle be able to successfully compete with those that don't? Over the last two years, we have been trying to answer these questions based on research on dozens of companies. One of the findings is that many leading companies (Suning, Fosun, Neusoft, Mary Kay, Vanke, Acer, Alibaba, Furui Group, Broad Air Conditioning, Starbucks, to name a few) have clear rules about how the company should be run. This enables them to not only stand out in the industry, but also to control risks. It ensures their continuous growth



and success, and adds more value to society.

The inspirational leaders' role

One of the conclusions from our research is that, in order to establish an inspirational company, leaders can work on these three areas:

Establish a clear and transparent code of conduct to avoid corruption and misuse of power

Inspirational companies need to be clear about what is forbidden; whoever breaks the rules will have to be punished regardless of his/her

position. This can prevent corruption or abuse of power. For example, Vanke has a rule: no bribery and no nepotism. The company also makes an effort to communicate these ideas via its training programmes. Alibaba emphasises both virtue and ability and both are included as major points in the company's annual appraisal. An employee who has accomplished a great deal but does not adhere to the company's values will be called a 'wild card' and face disciplinary action.

The importance of establishing a clear and transparent code of conduct in the company is also seen in the operations of the Gujing Group. In



很多中国企业渴望打造百年企业，进入世界500强。但是企业要持续成功和成长则需要更多的阳光型领导者，正如西点军校所强调的领导人才，“知识、才能、为人”三者同样重要。

长了几十倍，股价也在几年内从低位时的两元多飙升到超过100元。

不浮躁，拒绝走捷径赚快钱

阳光型领导者除了内部建立透明规范与文化外，对外也需以服务社会、创造价值为本，而非投机行贿赚快钱，务求打造一个稳健和持续成功的企业。

在中国房地产行业，能否低价取得好地段的土地是获利关键点。但万科在王石的领导下坚持“不行贿”，而不行贿的代价则使万科在土地竞争中明显吃了亏。不止一次，已谈妥的地块一夜之间不翼而飞，成为了竞争对手的囊中之物。既然在市区黄金地段拿不到好地，万科只能以城乡结合地区作为主要开发目标，通过独特的设计和完善的物业服务吸引客户，建立公司内部的核心竞争力，结果同样把万科打造成为了中国房地产行业中的领先者。

而立志要做“中国巴菲特”的复星集团在打造投资能力时，也非常关注通过制度和文化的控制风险，抵制贪婪的引诱，坚持投资纪律性，不浮躁，正确做人、合法做事。复星不断强调和改进自己的“投资纪律”，一旦确定原则，无论外部环境如何变化，机会如何诱人，始终坚持原则。这些纪律在外人看来似乎不近人情：不炒股、不搞委托理财、

不给别人担保、不做赌博性投资。“不炒股”的纪律让复星错过了2005年开始的中国股市暴涨，但也使它避免了全球金融危机的风险。

苏宁电器是一家先慢后快的公司。在竞争对手国美疾风骤进的扩张中，苏宁以稳健、持续、平静生长的力量，苦练内功，当内部管理的力量日益显露价值之后，苏宁立即迸发出后发制人的超速能力。这种速度建立于后端运营管理和物流体系的坚实基础之上，通过“标准化、信息化、制度化”的支撑系统，苏宁实现了每年能开200家店，开店半年内就能盈利的奇迹。

远大空调的总裁张跃在给公司命名的时候，就融入了自己的经营理念。他认为，企业家要看得远，拒绝短期利益和行为；企业家思考的格局要大，要追求如何对社会和世界做更大的贡献。

强调共赢，满足和平衡不同利益体的需求

阳光型领导者强调共赢，打造健康的生态环境，满足和平衡不同利益体的需求，而不是为了股东或管理者利益最大化而欺压员工、供应商或经销伙伴。正如施振荣说，利他是最好的利己，通过帮助别人帮助自己，最后名利双收，其他人也愿意长期配合与支持你。

在笔者调研的企业中，这样的例子也有很多。玫琳凯连续四年被评为最佳雇主，连续六年位列“全国化妆品制造行业效益十佳企业”第一名，在接受调研时，玫琳凯大中国区总裁麦予甫说：

“我们在中国市场持续取得成功的关键因素就在于能够满足各个利益相关者的需求。所谓利益相关者，包括消费者、美容顾问、员工、社会公众以及股东投资方，我们需要确保各利益体的投入和相互支持。”而他本人最重要的职责之一就是“促使大家打破‘你我’的边界”。

21世纪初，戴尔的直销模式盛行，宏碁集团一度经营困难。但凭借利益共享的思维，宏碁找到了一条与经销伙伴紧密协作、分享运营效率的商业模式。当时，直销模式让大型电脑经销商有了被抛弃的感觉，生存受到威胁。宏碁向渠道商伸出手来，提出了联合渠道商、分享价值链的“新经销模式”。其逻辑为，既然戴尔可以把利润率做到8%，宏碁则可以把这8%与合作伙伴共享。就生产效率而言，宏碁并不比戴尔差，给渠道让利达2%—3%，大家利益均沾，合起来便可以与戴尔一拼。最终宏碁扭亏为盈，把直销模式逼到了墙角。

东软集团也是如此，不以竞争心态出击，而致力于构建共赢生态环境，与

April 2007, a brewing internal scandal became public knowledge. A group of 11 mid-to-senior-level managers, including Chairman Wang Xiaojin, suddenly lost their jobs because of accusations of corruption. Cao Jie, the only senior manager who was not involved in the scandal, was appointed as the new chairman. Before the management change, corruption had been prevalent within Gujing Group. Bribery was the norm for suppliers and dealers and expense accounts were regularly padded. Employees bribed managers in order to be promoted; staff members were not committed to their jobs because of the unhealthy company environment; they did not trust their managers whom they felt were abusing their power, so they tried to destroy the company by secretly selling alcohol and pocketing the gains. In order to turn the situation around and re-establish a relationship of trust within the company, Cao Jie decided to begin with himself. He publicly told his managers: “I want to be your role model. I hope that you see me as a role model. I do not take bribes. I do not abuse my power. Therefore I want you to follow my example. Meanwhile, I hope you can become role models for your employees. Let them follow your example.”

In April 2008, Cao Jie investigated the padded expense accounts. He first required every department to do an internal audit and report their findings. He promised not to investigate further if they reported the truth. After the departmental audits, a thorough company-wide audit was done. The result: Cao Jie fired four executives in four offices where RMB2.49 million had been falsely claimed within seven months. When similar incidents had occurred in the past, the most severe punishment had been criticism and a fine for managers. Things were different this time – they lost their jobs immediately. When they privately appealed to Cao Jie he said, “If I were to forgive you, it would be unfair to other employees of Gujing Group. I’d prefer to have you hate me; I can’t let down the company.” During the two days after the decision became public knowledge, Cao Jie received numerous phone calls from those trying to save the managers’ jobs. But he insisted on sacking them. Many people resented him. Years later, many of his friends have still not forgiven him. On the other hand, ever since this incident, misconduct has dropped rapidly and staff members are absolutely clear about the nine rules of behaviour. With a clear and transparent management

作者简介 About the authors

杨国安：中欧国际工商学院飞利浦人力资源管理教席教授、CEO学习联盟创办人、组织能力建设学习联盟会长、人力资源与组织管理研究中心主任。

苏崇武：华东师范大学教育学博士、芝加哥大学MBA、重庆工商大学商学院教授，曾任香港宏安纸业董事总经理、国际能源系统集团总裁。

Arthur Yeung is Philips Chair Professor of HRM, Director of the Centre of Organisation and People Excellence, and Founding Director of CEO Learning Consortium.

Morley Su has lectured at Fudan University, has been a Visiting Professor at Chongqing University, and is the former Chairman of Pacific Millennium Holdings Corporation.

system, Gujing Group became increasingly competitive. Their profit grew exponentially and their share price rose from RMB2 to more than RMB100.

Avoid shortcuts to easy money

Inspirational leaders not only establish clear codes of conduct within the company, but also serve the wider society. Instead of gambling on making quick money in the short-term, their aim is to establish a continuously growing company.

In China’s real estate industry, the key to success is to obtain land at good locations at a low cost. When Vanke’s Chairman Wang Shi initially insisted on his ‘no bribery’ policy, the company was at a disadvantage. Quite often, deals made verbally disappeared overnight, only to reappear with their competitors. Vanke’s strategy: it moved its business to the more easily obtainable urban areas of the city. It won over customers with its stylish designs and excellent property management services. This core competitiveness enabled Vanke to become one of China’s leading real estate companies.

With its sights set on being ‘China’s Buffet’, Fosun

伙伴甚至竞争对手进行业务合作。东软把自己定位为集成商，致力于在中国打造一个“生态圈”，把IBM、Oracle、SAP这类国际公司的产品和技术集成进来，形成解决方案出售。东软在深入了解本土客户的业务逻辑和思维方式后，为客户提供高性价比的解决方案。它将自己变成一座桥梁，联结了客户和合作伙伴，令三方都从中获益。东软还成立了四所信息学院，每年为合作伙伴培养大批专业工程师和技术人员。面对所有来找他的合作者，东软集团董事长刘积仁问的第一句话就是：“我能给你带来什么？”他认为，东软就是要打造一个生态环境，让所有加入的人都能获益，这不仅是在打造一家企业的竞争能力，也在打造它的性格和品德。

家电零售商与厂商之间的矛盾经常见诸报端，原因就是零售商对厂商利润的盘剥。苏宁电器却有不同的理念，强调与厂商合作。苏宁董事长张近东说：“谈判谈不出市场，博弈博不出利润”，强调双方可通过紧密合作来创造市场和利润。

阳光型领导者的得与失

成为阳光型领导者是一个抉择，需要取舍，放弃一些短期的引诱和利益。

如王石放弃了以低价取得好地段的机会，郭广昌拒绝了2005年股票暴涨时的炒股契机，施振荣放弃了做政府生意的商机。所以，阳光型领导者都清楚考虑了个人与公司的成败得失，选择放弃短期商机或股东利益最大化，换取公司的长期稳健发展。

有失便有得。那么，阳光型领导者对个人和企业带来什么好处？

更加专注核心竞争力

阳光型企业既然选择不靠“拉关系、给好处”获取业务，那么必须专注于核心竞争力和组织能力的打造，为客户创造差异化的价值。无论是苏宁、复星、宏碁、万科、或是玫琳凯等不同行业的企业，我们都能从中看到同样的思维。这样一来，公司上下才会把时间精力都放在创新、服务、品质上，企业才能经得起长期竞争的考验。反过来说，专注于“拉关系、给好处”的企业，相对阳光型企业而言，其核心竞争力每天都在衰减。

更加快乐有尊严

对于个人而言，阳光型领导者活得更更有尊严、快乐与成就感，也不需担心晚节不保。很多企业家为了找业务、拿好处，不惜常年处于低声下气求人的

状态，虽然获得财富，但内心不一定快乐。远大张跃曾说，“我办企业是为了要快乐，违背良心、不道德的事情令我不快乐，我为何要做？”更可惜的是，我们认识的一些企业家，正是因为行贿、漏税、欺诈等事情，到晚年还要受牢狱之苦。

温暖他人

对社会而言，阳光型领导者不仅自己可以感受到快乐，也能影响和温暖周边相关人士（包括员工、客户、伙伴、股东）的生活，令员工工作更加快乐和有成就感，令客户购买产品和服务感到物超所值，令伙伴与之合作有合理的回报，感到安心。当然，阳光型企业的最终受益者还是公司的股东。利己利人，何乐而不为？

很多中国企业渴望打造百年企业，进入世界500强。但是企业要继续成功和成长则需要更多的阳光型领导者，正如西点军校所强调的领导人才，“知识、才能、为人”三者同样重要。要打赢仗固然重要，如何打也是企业基业长青的基础。 **TheLINK**

（注：本文转载自《中欧商业评论》2012年1月刊）



Group pays attention to risk control, creating a healthy company culture, and enhancing competitiveness – all while making a profit. The company advocates strict investment rules: be honest and obey the law. Fosun continually works on improving these rules; and they must be followed, regardless of the changes to the external environment or how attractive an offer is. The rules might appear harsh from an outsider's point of view: no stocks, no trust management, no finance guarantee service, and no high-risk investment. Because of these rules, Fosun missed the rapid rise of Chinese stock shares in 2005; but these rules also helped the company avoid the financial crisis.

Another excellent example is Suning. While its competitor Gome was growing extremely fast, Suning focused on slowly and steadily enhancing its competitiveness. Once its management system was fully established, Suning suddenly demonstrated its impressive aptitude for growth. Based on a reliable operational and logistics system, Suning opened 200 stores every year, each of which started to make a profit within six months.

Then there's Zhang Yue, CEO of Broad Air Conditioning, who has his own management theory:

entrepreneurs need to look at long-term plans and avoid short-term behaviour; entrepreneurs need to think big with a goal of making greater contributions to society and the world.

Win-win model

Inspirational leaders emphasise a win-win, healthy environment, meeting the needs of different groups instead of exploiting staff and maximising managers' benefits. As Shi Zhenrong said, the best way to benefit is to ensure that others benefit, to help yourself by helping others. This creates a win-win situation. Others will be willing to work with you and support you.

Inspirational leaders emphasise a win-win, healthy environment, meeting the needs of different groups instead of exploiting staff and maximising managers' benefits.

Among the companies I have visited, there is a lot of evidence to support this theory. Mary Kay was selected as the best employer for four consecutive years. For six years, the company took the top spot among the Top 10 Most Profitable Cosmetics Companies in China. CEO of Mary Kay (China) Paul Mak said, "The key to our continuous success in China is that we can meet the needs of different groups, including our customers, beauty consultants, staff, the public, shareholders and investors. We make sure that people in these groups support each other."

Here's another example: At the beginning of the 21st Century, Dell's direct sales model became very popular.

This initially posed a problem for Acer, but then it adopted the win-win approach and found a business model which enabled the company to work closely with salesmen and share the profit with them. At that time, computer salesmen were unhappy with the direct sales model. Acer's 'new sales model' revitalised their interest in doing business with the company. Acer's logic was: if Dell can make 8% profit, Acer can share this 8% with their sales partners. Acer believed that if it could give 2 to 3% of profit to its sales partners, it might be able to compete with

Dell. Acer eventually turned the situation around to make a profit.

Neusoft Group also aimed to construct a win-win scenario by working together with its business partners. It positioned itself as an 'integrator' which establishes an 'IT ecological environment' in China. It integrates products and skills from international companies such as IBM, Oracle and SAP, and sells integrated solutions. Neusoft tries to first understand local customers' way of thinking and then provides them with an optimised solution which is good value for money. The company bridges the gap between its business partners and customers. Neusoft also built four IT colleges, which have produced a large number

of specialists and technicians. CEO of Neusoft Group Liu Jiren always asks those who seek to collaborate with his company, “What can I give you?” He believes it is Neusoft’s job to establish an ecological environment where everybody can win. This boosts the company’s competitiveness, and builds its character.

Gain and loss

Whether or not to become an inspirational leader is a personal choice. Leaders need to be prepared to give up short-term benefits.

For example, Wang Shi gave up the opportunity to snag good locations; Guo Guangchang gave up an investment in stocks when the prices were sky high in 2005. Therefore, inspirational leaders need to think carefully about personal and corporate loss, as well as benefits. Are you willing to give up short-term business opportunities or shareholders’ benefits in order to help the company develop steadily in the long run?

So, what benefits can inspirational leaders give to a company and its staff?

More focus on competitiveness

Since inspirational companies do not use bribery, they have to focus on establishing core competitiveness and adding value for customers. This business model is demonstrated by companies across industries: Suning, Fosun, Acer, Vanke, Mary Kay, etc. Under this model, staff can concentrate on innovation, service and quality and these companies can successfully face competition and challenges. On the contrary, companies that engage in bribery will only lose their core competitiveness against

inspirational companies.

Happiness and respect

At a personal level, inspirational leaders feel respected, happy, and achieve high self-realisation. They do not need to worry about losing fame. Many entrepreneurs often grovel in order to get business and benefits. Although they are wealthy, they are not necessarily happy. Zhang Yue, CEO of Broad Air Conditioning, told me, “I run the company for the sake of happiness. Being unethical makes me unhappy. Why would I do it?” Unfortunately,

some entrepreneurs we know were imprisoned in their old age for bribery, tax evasion or fraud.

Helping others

Inspirational leaders not only experience personal happiness but also have a positive influence on people around them, including staff, customers, partners and shareholders.

They make staff happier and more confident; they give their customers good value for money; they make their partners feel well rewarded. Of course, those who ultimately benefit from inspirational companies are the shareholders. This is a win-win scenario – so why not take this route?

Many Chinese companies strive for a history of at least 100 years and to be ranked among the world’s Top 500 companies. In order to maintain continuous growth and train more inspirational leaders, West Point’s ‘know-do-be’ framework is crucial. Success is important; what’s even more important is how to build up the framework to achieve sustainable success. **TheLINK**



This article is reprinted, with permission, from the January 2012 Issue of CEIBS Business Review.

筹

算 | 略

财务

首席财务官

首席财务官：从筹算到筹略 财智有为

中欧-伦敦商学院合作首席财务官(CFO)课程，2012年7月4日开课，模块制，上海/北京/伦敦

随着企业的快速发展和不断的资本化进程，CFO不再是“总账会计”。现代企业的CFO职能有更加丰富的内容和外延，CFO必须渗透到企业经营管理的各个环节，在企业战略制定和执行过程中扮演主导角色。CFO知识能力升级势在必行。中欧国际工商学院和全球金融管理领域精英——伦敦商学院合作推出全新《首席财务官课程》。课程旨在帮助CFO掌握尖端知识，培育战略思维，快速成长为CEO的重要战略合作伙伴。

课程目标

从控制过程转向参与全局是CFO在职责演变中最显著的变化。本课程的设计旨在帮助学员实现全新的角色转换，并提供必要的技能和有效的工具。

联系我们

上海：王先生 电话：021-2890 5226 / 136 0164 3789 电邮：wsteve@ceibs.edu
 北京：钱先生 电话：010-8296 6697 / 136 9925 8797 电邮：qwill@ceibs.edu
 深圳：马先生 电话：0755-3337 8137 / 139 0244 9593 电邮：mterrence@ceibs.edu

<http://exed.ceibs.edu/cfo/>

学员对象

本课程专为CEO的合作伙伴，CFO、财务总监或为企业最高决策者承担类似职责的高层财务经理而设置。课程要求学员在该领域拥有至少8年的中高层管理经验，同时此课程也有助于董事会成员加强财务知识，提升战略决策能力。

课程内容

- 把握宏观经济环境与运筹方略
- 财务报表、变革、挑战与趋势
- 海外模块，把握增长机遇
- 以价值创造引领企业增长
- 实施有效的成本控制与业绩评估
- 研讨会



黄怒波校友及中坤集团向母校捐赠一千万元人民币设立教席 Huang Nubo's Zhongkun Group Donates to CEIBS

2011年12月29日，EMBA1996级校友黄怒波及中坤集团向中欧国际工商学院教育发展基金会捐赠1000万元人民币在中欧设立“服务管理”教席。捐赠仪式于当天在学院上海校园举行，学院院长朱晓明教授，中坤集团董事长黄怒波校友，中欧名誉院长、基金会理事长刘吉教授，副教务长陈杰平教授，戈友会EMBA校友，MBA学员代表以及中外媒体等出席了捐赠仪式。副院长兼中方教务长张维炯教授主持了捐赠仪式。

捐赠教席是学院与捐赠企业享誉最高、合作最深的一种赞助形式。捐赠伙伴通过设立教席与学院密切合作，积极推动相关领域的学术发展。捐赠仪式上，朱晓明院长接受了黄怒波校友的赠款支票并向其颁发捐赠证书，刘吉教授向黄怒波校友赠送了法兰瓷制的纪念品。

朱晓明院长首先代表学院管理委员会致答谢辞，对黄怒波校友及中坤集团的善举表示感谢。朱晓明院长说道，黄怒波校友一直是学院杰出校友的代表，他在戈壁庆功晚会演讲中曾经说过要做亚洲甚至世界一流的商学院，就一定要发扬登顶珠峰的精神。朱院长相信，中欧在像黄怒波这样优秀校友的鼎力支持之下，必将取得不凡的成就，登顶世界管理教育的“珠峰”。

随后，刘吉教授在答谢辞中赞扬了黄怒波校友的慷慨襄助。他说，中欧需要培养和激发校友们的感恩之心，黄怒波校友就是一个具有感恩之心的企业家的杰出

代表，学院愿意用所拥有的资源支持他的事业，希望他大胆前进，大胆探索，让事业也登上新的顶峰。

黄怒波校友随后发表感言，感谢中欧和朱晓明院长一直以来的关心，并且提出，中国经济正处于从投资型经济到服务型经济的大转型过程中，急需服务业的人才，中坤设立服务管理的教席，就是为了能够在新的人力资源培养中走出一条路来，他相信中欧在这一领域也能走在前面。“中欧培养的人善于感恩和回报，今天捐赠这个教席只是一个开始，未来我还将继续回馈母校。”

陈杰平教授发表感言。他说道，黄怒波校友是一位慈善英雄，除了捐赠以外，还以不同的形式帮助母校，在很多场合都推崇中欧。以黄怒波校友登顶珠峰为代表的中欧EMBA招生广告起到了很大的社会效应，黄怒波校友也把自己的三位副总裁推荐来报读中欧。榜样的力量是无穷的，中欧的EMBA毕业生必将成为推动经济社会进步的积极力量。捐赠是对学院的认可，也代表了更多的期望，中欧的责任更加重大。

此后，中欧EMBA2007级校友、戈友会代表、万秀国际贸易公司总经理陆江宁作为校友代表发言，他和参加仪式的EMBA戈友代表一起热情地邀请黄怒波校友参与今年的戈壁挑战赛。陆江宁校友还现场朗诵了黄怒波校友的诗作《向上、向上》。



Well-known investor Huang Nubo's Zhongkun Group has donated RMB10 million to CEIBS in order to establish the Service Management Chair Professorship. Huang, a renowned businessman with a flair for poetry and a passion for mountain climbing, is a member of CEIBS EMBA Class of 1996.

During the ceremony last December 29 he said, "I gave some thought to how I could give back to society, and my first thought was of my alma mater. As an entrepreneur and a proud CEIBS alumnus, I know how important it is to contribute to the field of education." The chair, he added, would boost China's efforts to shore up its service economy in keeping with the shift away from being an export-led economy to one that is consumption-led. "There is a great demand for sophisticated talent within the service sector and CEIBS, as a leading business school, should take the lead in training these talented individuals," Huang added. He promised to consider future chair donations to CEIBS, based on the success of the one announced.

In thanking Huang for his generosity, CEIBS Executive President Prof Zhu Xiaoming spoke of Huang's success as a mountaineer, poet, entrepreneur and a promoter of the CEIBS brand. Huang was also lauded by CEIBS Vice President and Co-Dean Prof Zhang Weijiong who stressed that, in addition to financial contributions, CEIBS alumni could give back to the school simply by achieving success in their chosen fields.

CEIBS Associate Dean & Professor of Accounting Charles Chen then spoke of Huang's decision to have three of his company's vice presidents enrol in the CEIBS EMBA programme – a decision that highlights the value that Huang places on the CEIBS EMBA and on supporting his alma mater.



助力母校发展 张维校友捐赠学院发展基金

2月28日，中欧国际工商学院CEO5班副班长张维校友捐赠中欧发展基金仪式在中欧上海校园举行。为感谢母校对其个人及企业在成长中的帮助，张维校友代表其个人及深圳基石创业投资管理有限公司向学院教育发展基金会捐赠人民币200万元。中欧国际工商学院院长朱晓明教授，名誉院长、基金会理事长刘吉教授，副院长兼中方教务长张维炯教授，欧普照明总经理马秀慧校友与华安基金总裁李劼等出席了捐赠仪式。院长助理兼中欧教育发展基金会秘书长葛俊先生主持了捐赠仪式。

张维炯副院长代表学院管理委员会对张维校友及深圳基石创业投资

管理有限公司的善举表示感谢。他表示，中欧正致力于培养更多优秀的中国企业家和工商管理人才，非常高兴能够参与并见证许多像基石创业这类成功企业的发展与不断提高的全过程。

张维校友在随后的发言中表示，在中欧的学习经历对其发展大有裨益。他非常感谢母校在其个人及企业成长过程中所提供的帮助。这次捐赠仅仅只是一个契机和开端，基石创业投资管理有限公司还将在扶助中小企业发展项目中与中欧进行更多的合作。

“中欧校友志存高远”，刘吉教授感慨地表示，基石创业投资管理有限公司将会如其名字所蕴含的意义一样，成为投资行业的基石。中欧立志于培养优秀企业家，帮助校友实现事业的成功。同时，也希望校友们成为

“取之于社会、用之于社会”的成功企业家和慈善家，积极回馈母校。

Donation from Alumnus Zhang Wei's Shenzhen Co-stone Capital Investment

On February 28 Zhang Wei (CEO 2008), Chairman of Shenzhen Co-stone Capital Investment Management, joined the growing list of CEIBS alumni who are making sizable donations to the school when he presented RMB2 million to CEIBS Development Fund.

The Fund's goal is to provide the necessary financial support for CEIBS' continual growth. With generous funding, the school is able to develop its faculty and human

resources, strengthen its research facilities, and support cultural and academic events. This funding also ensures that CEIBS has the flexibility to meet unexpected needs and to react swiftly to new opportunities.

School officials, Zhang Wei and his team, as well as the media attended the brief donation ceremony held to mark the event. Special guests included General Manager of Oppl Lighting Ma Xiuhui (CEO 2008) and CEO of HuaAn Funds Davy Li.

During the ceremony, Vice President and Co-Dean Prof Zhang Weijiong thanked Zhang Wei for his generosity, noting that CEIBS is dedicated to cultivating successful entrepreneurs and management professionals, and that the school is particularly proud to witness the development of successful Chinese companies such as Shenzhen Co-stone Capital Investment Management Company Ltd.

Zhang Wei, in turn, spoke of how valuable CEIBS had been in shaping his successful career, and his intention to make more donations in the future.

CEIBS Foundation Chairman & Honorary President Liu Ji emphasised that Zhang's donation reflects a spirit of giving that CEIBS students and alumni should cultivate in order to nurture globally renowned Chinese entrepreneurs. He added that the entire school looks forward to witnessing Zhang's business grow and become ever more successful.

MBA2000校友毕业10周年班级捐赠回馈母校

2011年11月12日，在中欧17周年校庆之际，几十位MBA2000级校友重返母校，与昔日的师长和同学们共聚一堂，重温师生情谊，追忆十年前在母校的学习时光。期间他们倡议以班级捐赠的形式回馈母校，以纪念毕

业十周年。

截至2011年12月31日，中欧教育发展基金会收到了来自MBA2000级总共263,674.5元的捐款，其中的231,008元来自31名校友个人，32,666.5元来自于该班的班级活动经费。根据全班的共同决定，这笔捐赠款将指定用于教授研究和支持基金。

校友的支持将进一步推动中欧从知识传播型组织转向知识创造型组织。

MBA 2000 Class Donation

Up to December 31, 2011, the CEIBS Foundation had received RMB263,674.5 in donations from MBA Class of 2000. The funds include RMB231,008 contributed by individual alumni, and RMB32,666.5 from the class activity fund. The class made a joint decision that these donations would be used exclusively to finance faculty research and relevant supportive projects.





领军人物 不会停下前进的脚步

中国CEO领导力课程：领导力巅峰之旅，2012年7月15日开课（模块制），上海/瑞士

当全世界的目光都聚焦于中国的时候，毫无疑问，未来中国企业家所面对的将是一个竞争空前激烈的市场环境。过往的掌声与欢呼无法保障明日的成功，因为我们看到了太多中国企业家今日风光无限、明日身陷囹圄的案例。这让我们不得不思考具有怎样领导力的中国企业家才能带领企业永驻高峰，在世界舞台上赢得喝彩！

课程目标

领导力是一门艺术，需要不断地研磨，不断地领悟，不断地修炼。本课程集结了全球最为权威的领导力学者，专家从不同的视角来帮助学员重塑、优化、提升领导力。这是一次重新认识自我，反思人生，铸建内力，释放压力，探寻领导原动力，充满感动，激情与泪水的学习之旅。

学员对象

本课程为公司的首席执行官，总裁，总经理专门开设。参加课程的学员需要具备8年以上的高级管理经验，并且所在公司已经取得了成功并仍在快速发展之中。

课程内容

- 模块一：从“我”到“我们”，当好教练，培养高效团队（2012年7月15日下午-18日，上海）
- 模块二：培养内在领导力（2012年9月3日-5日，上海）
- 模块三：发挥积极正向领导力，打造非凡文化，超越绩效预期（2012年10月17日-19日，上海）
- 模块四：可持续领导力，挑战极限，引领卓越（2012年12月10日-12日，瑞士）

联系我们

上海：徐女士 电话：021-2890 5300 / 139 0173 8667
北京：王先生 电话：010-8296 6686 / 139 1075 0360
深圳：闵先生 电话：0755-3337 8159 / 136 3280 5019
<http://www.ceibs.edu/lcp/>

电邮：xtina@ceibs.edu
电邮：wlei@ceibs.edu
电邮：mtommy@ceibs.edu



中欧举行2012 公司顾问委员会 春季会议 CEIBS Hosts 2012 Corporate Advisory Board Spring Meeting

2012年2月16日，中欧国际工商学院首届公司顾问委员会第一次会议在中欧陆家嘴国际金融研究院举行。公司顾问委员会由中欧合作伙伴企业的高管组成，为企业提供平台与学校领导层交流有关学院发展以及加强中欧商业管理领先地位的建议。

学院副院长兼教务长约翰·奎尔奇教授和管理学副教授韩践发表演讲，并和与会者分享了冬季达沃斯论坛创想研究室会议上的讨论要点。15位来自领先跨国公司的高管出席了本次晚餐会。

奎尔奇教授在欢迎辞中介绍了中欧五位教授参加达沃斯“中国新型领导力模式”讨论的主要话题——如何在中国创造影响全球的新型领导模式。他强调，变革管理、创新、研究新型领导模式与为应对中国经济转型中的关键挑战做出努力是中欧的发展重点。

在接下来以“当多样性遇见创新性”为题的演讲中，韩践教授提出了从管理员工多样性来推进组织创新的主要观点。她认为，员工发展跟不上公司发展的企业应该重视组织内的文化差异。文化差异通常是不断拉大的人才结构差异（如“海归”、年轻的外地员工等）、代沟与关系的复杂程度等等造成的，会影响组织内部的有效性和创新精神。因此，企业需形成在同级与上下级间互相尊重与信任的文化。韩教授建议，企业应引入更多的授权导师制度与心理安全建设来解决这个问题。

On February 16, in an evening seminar at CEIBS Lujiuzui International Finance Research Centre, CEIBS Vice President and Dean Prof John A Quelch and Associate Professor of Management Dr Han Jian addressed this year's first CEIBS Corporate Advisory Board (CAB) meeting. Fifteen senior executives of leading multinational companies attended.

During the event, Dean Quelch and Prof Han Jian shared highlights from CEIBS' participation at the prestigious Winter Davos, a late-January gathering of global thought leaders (see the cover story).

The CAB, comprised of CEOs from CEIBS' corporate sponsors, engages leading senior executives in bringing a “corporate” point of view to the school leadership and contributing to the ongoing effort to strengthen CEIBS' leading position in business management.



中欧教育发展基金会 - 企业赞助伙伴

中欧教育发展基金会旨在与企业赞助伙伴共同努力, 积极为学院提供支持, 以实现学院短期和长期发展目标:

- 吸引最优秀的师资
- 推进世界水准的研究
- 提供最佳学习环境
- 确保持续发展
- 吸引最优秀的学生

中欧教席捐赠基金



中欧校园基金



中欧研究基金



中欧发展基金



中欧奖学金基金



CEIBS FOUNDATION - CORPORATE SPONSOR PARTNERS

Together with our Partners, the goal of the CEIBS Foundation is to ensure continuous investment in the school for short and long-term growth:

- To attract world-class faculty
- To ensure continuous improvement
- To innovate world-class research
- To attract the best students
- To provide an inspiring environment

CEIBS Chair Endowment Fund



CEIBS Campus Fund



CEIBS Research Fund



CEIBS Development Fund



CEIBS Scholarship Fund



朱院长出席珠中江分会成立庆典并 参访格力电器等珠海校友企业 Zhuzhongjiang Chapter Launched

中

欧校友会珠中江分会成立庆典于2011年12月16日在珠海隆重举行。

中欧国际工商学院院长、中欧校友总会会长朱晓明教授，珠海市委副书记钱芳莉女士，校友总会秘书长、校友关系事务部王庆江主任，深圳代表处梅文珏首席代表和学院老师等出席了成立庆典。珠海、中山和江门地区及来自全国各地约100名校友及300位珠海政商界人士参加了这一活动。

朱晓明院长专程从上海赶到珠海参加分会成立庆典。庆典活动前一晚，在珠中江分会邱轼会长、姚洪波执行会长、袁华生副会长和颜铁军副会长的陪同下，朱院长一行会见了珠海市长何宁卡先生。何市长高度赞扬了中欧，之前他还成功推荐了珠海政府官员前来就读。何市长表示将积极支持中欧在珠海地区的发展。

珠中江分会向学院赠送著名书法家寒石题字“中国深度，全球广度”

Zhuzhongjiang Chapter reveals the inscription "China Depth, Global Breadth" written by the famous calligrapher Han Shi.





朱晓明院长一行参访全胜公司，邱轼会长陪同
CEIBS Executive President Zhu Xiaoming and other members of the CEIBS delegation, accompanied by President Qiu Shi, visit All Winner Microelectronics.

The opening ceremony of the Zhuzhongjiang Chapter of CEIBS Alumni Association took place on December 16, 2011 in Zhuhai. Special guests included CEIBS Executive President and Professor of Management Zhu Xiaoming, President of CEIBS Alumni Association and Deputy Secretary of Zhuhai Municipal Party Committee Qian Fangli, Secretary General of CEIBS Alumni Association and Director of CEIBS Alumni Relations Department Wang Qingjiang, and Chief Representative from Shenzhen Representative Office Warren Mei. The event was chaired by Feng Yuan (EMBA 2009). During the event, the Zhuzhongjiang Chapter donated RMB100,000 to CEIBS and members urged other alumni chapters to support the school.

During the event, President Zhu and representatives of the chapter met with He Ningka, the Mayor of Zhuhai, who said he looks forward to supporting CEIBS' development.

Qian Fangli, the Deputy Secretary of Zhuhai Municipal Party Committee, also attended the ceremony. Addressing the crowd, she spoke of CEIBS' excellent reputation both at home and abroad, and her hope that CEIBS alumni will take an active part in Zhuhai's economic development. She added that the Zhuhai Municipal Party Committee will provide substantial support to CEIBS alumni as their careers developed in the city.

Chapter President Yao Hongbo outlined the chapter's future development plans, emphasising that it will play an active role in promoting and representing CEIBS. To celebrate the launch, CEIBS Shenzhen Representative Office collaborated with the alumni group to host a variety of activities, including a lecture by Professor Xu Xiaonian, the New Year Cup, CEIBS Alumni Golf Match, a Half Marathon, and a welcome dinner.

Council Members

Post on Preparatory Committee	Name	Class	Company Name	Job Title
Director/Honorary President	Dong Mingzhu	CE02006	Gree Electric Appliances, Zhuhai	President
Director/ President	Qiu Shi	EMBA2010	Admin Committee, Zhuhai HTZ	Director
Director/Executive President	Yao Hongbo	CE02010	Guang Zhou Hi-Vi Research Electronics	President
Director/ Deputy President	Yuan Huasheng	CEMI-5	Zhuhai Aviation Industrial Development	Deputy General Manager
Director/ Deputy President	Wang Jun	EMBA1996	Zhuhai Cellulose Fibers	General Manager
Director/Deputy President	Mi Weidong	EMBA2005	Zhuhai Jiahe Communication Technology	General Manager
Director/Deputy President	Yan Tiejun	CE02011	Hongfan Holdings	President
Director/Co-Secretary-General	Zhou Zongming	EMBA2004	Shenzhen China-Europe Rabbit Fund	Managing Director
Director/ Co- Secretary-General	Shi Jiejun	EMBA2007	Zhongshan Wellway Indel b Enterprise	Managing Director
Director/Deputy Secretary-General	Feng Yuan	EMBA2009	ZhongZhengDa Enterprise	General Manager
Director/Deputy Secretary-General	Si Yanxia	CFO2005	Livzon Pharmaceutical Group	Chief Financial Officer
Director/Deputy Secretary-General	Miao Jihui	EMBA2011	Zhuhai EASI	Managing Director
Director	Li Chen	EMBA2009	Zhuhai Eee-Teacher Tech.	Deputy General Manager
Director	Zhang Huaixiang	EMBA2002	Zhuhai Delta Technology	President and General Manager

在珠中江分会成立庆典上，朱院长发表了热情洋溢的致辞，他相信，珠中江分会在会长、副会长以及众理事的领导和支持下，一定会成为连接珠海、中山、江门校友与中欧的大平台。朱院长同时还希望珠中江分会多举办学术和联谊活动，进行跨区域合作，更广泛地为当地校友服务。

珠海市委副书记钱芳莉女士也专程出席活动并致辞，代表中共珠海市委祝贺中欧校友会珠中江分会隆重成立。她说，中欧是一所国内外知名的国际商学院，希望中欧校友积极参与珠海经济建设，同时珠海市委将大力支持中欧及其校友在珠海的事业发展。

珠中江分会联席秘书长、EMBA 2007级史杰君校友代表分会筹备小组向大家报告了珠中江分会的筹备过程。随后，王庆江主任代表校友总会宣读了第一届理事会候选人名单。在大家热烈的掌声中，新一届理事会顺利诞生。

朱晓明院长代表学院和校友总会向珠中江分会颁发新一届理事会证书。珠中江分会向学院赠送了著名书法家寒石专门为中欧题写的一幅字：“中国深度，全球广度”，同时还向学院捐赠了10万元人民币。分会希望此举能起到抛砖引玉的作用，带动更多兄弟分会积极支持母校建设。

作为新一届会长，执行会长姚洪波校友代表理事会介绍了未来珠中江分会的发展方向和计划。他表示，珠中江分会将代表学院发挥积极作用，把学院交办的事情做好，把分会的活动办好，在学院和理事会的领导和支持下，为母校争光，为校友服务。

在珠中江分会邱轼会长、颜铁军副会长的陪同下，朱晓明院长一行专程前往格力电器、远光软件、全胜公司等校友企业进行参访。随后，朱院长还出席了珠中江分会“中欧林”

中欧校友会珠中江分会第一届理事会名单

筹备会职务	姓名	班级	单位名称	公司职务
理事\名誉会长	董明珠	CEO2006	珠海格力电器股份有限公司	总裁
理事\会长	邱轼	EMBA2010	珠海国家高新区管委会	主任
理事\执行会长	姚洪波	CE02010	广州惠威电器有限公司	总裁
理事\副会长	袁华生	CEMI-5	珠海航空城发展集团有限公司	副总经理
理事\副会长	王军	EMBA1996	珠海醋酸纤维有限公司	总经理
理事\副会长	米卫东	EMBA2005	珠海市佳和通信技术有限公司	总经理
理事\副会长	颜铁军	CE02011	鸿帆控股有限公司	董事长
理事\联席秘书长	周宗明	EMBA2004	深圳市中欧瑞博投资有限公司	董事总经理
理事\联席秘书长	史杰君	EMBA2007	中山环威实业发展有限公司	董事总经理
理事\副秘书长	冯媛	EMBA2009	珠海中正达企业有限公司	总经理
理事\副秘书长	司燕霞	CFO2005	丽珠医药集团股份有限公司	财务部总监
理事\副秘书长	缪稷辉	EMBA2011	珠海宜心家居有限公司	董事长总经理
理事	李晨	EMBA2009	珠海钜丞科技有限公司	副总经理
理事	张怀祥	EMBA2002	珠海鼎通科技有限公司	董事长总经理

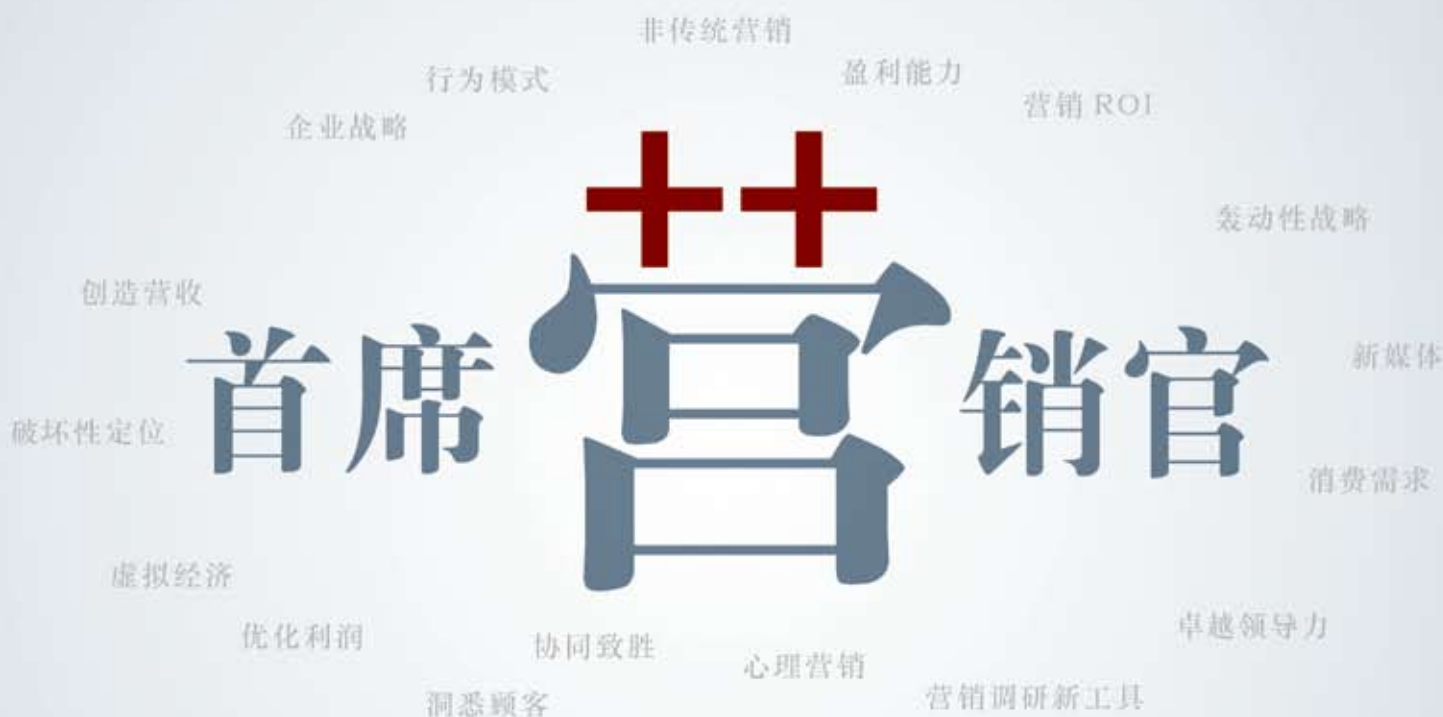
植树活动。朱院长和珠中江分会邱轼会长为植树活动揭幕。朱院长表示，这个活动既增强了分会校友们的凝聚力，也体现了中欧和分会校友们的社会责任，希望能继续保持。

为庆祝珠中江分会隆重成立，中

欧深圳代表处联合分会举办了为期两天的活动，包括12月16日上午的许小年教授讲座、16日下午及晚间2012贺岁杯中欧校友高尔夫球赛、中欧校友会珠中江分会庆典半程马拉松比赛以及欢迎晚宴等。

朱晓明院长一行参访格力电器并与总裁董明珠校友合影
CEIBS Executive President Zhu Xiaoming and other members of the CEIBS delegation visit Gree Electric Appliances of Zhuhai. They were accompanied by the company's President Dong Mingzhu.





多领域 多维度 新视野 新境界

首席营销官(CMO)课程：营销新视角，2012年6月13日开课，模块制，上海/北京

作为CEO的左膀右臂，CMO面对的挑战和变化比其他岗位的企业高管更加纷繁复杂。首先是网络的爆炸式发展，引发了全新的经营与传播模式。其次是日益成熟的消费者，CMO须不断深入了解客户的需求与行为模式。再次是面对盈利压力，CMO不得不对每笔营销投入做出更为明智的决定，严格监督投入与产出比。只有那些能在不断变化的环境中仍能所向披靡的CMO们，才能带领企业走出微突曲线的底端，帮助企业成为一个卓越的营销企业。

课程目标

本课程的目的与学员分享营销及相关领域内最前沿的研究成果和最新的观点，深入探讨当前所面临的种种挑战，帮助CMO们跨越思维壁垒，打开营销新视角，以更为宽阔的视野及时把握市场的脉动，制定与调整营销战略，不断地为企业创造价值。

联系我们

上海：刘女士 电话：021-2890 5301 / 136 0198 1441 电邮：langela@ceibs.edu
北京：王先生 电话：010-8296 6685 / 139 1010 7807 电邮：wkai@ceibs.edu
深圳：闵先生 电话：0755-3337 8159 / 136 3280 5019 电邮：mtommy@ceibs.edu

<http://exed.ceibs.edu/cmo/>

学员对象

本课程专为企业负责营销领域的最高决策层而设置。课程要求学员在该领域至少有8年的管理实战经验，并已掌握了基本的营销知识。典型学员包括首席营销官，营销副总，营销总监等负责企业营销部门的一把手。

课程内容

- 市场营销精要
- 洞悉顾客
- 营销前沿探索与实践
- 营销新思考：“非传统”营销
- 营销与企业战略：协同致胜
- 卓越领导力
- 营销实践头脑风暴



中欧推出国内首个高端创业公益课程 ——中欧校友创业协会理事会重组 仪式暨中欧“新生代创业领袖成长营” 项目启动仪式圆满举行 CCEI Event Round-Up

2月23日，中欧校友创业协会重组仪式、创业公益课程“新生代创业领袖成长营”项目启动仪式暨首场招生咨询会在上海校园成功举行，这是国内商学院推出的首个高端创业公益课程。中欧国际工商学院院长朱晓明教授，大众点评网创始人兼CEO张涛先生，红杉投资合伙人计越（MBA1998）先生及中欧创业与投资中心主任、创业学兼职教授李善友先生为本次仪式分别做了主题演讲。出席本次活动的嘉宾还有中欧EMBA国际课程学术主任、创业学教授方睿哲（Velamuri, S. Ramakrishna）博士及中欧院长助理兼高层经理培训部主任刘湧洁先生、成为资本副总裁孙健先生及晨兴创投CFO薛琼女士等。活动吸引了众多校友、创业型学员、校友及多家媒体到场，现场气氛十分热烈。

朱晓明院长首先致辞。他介绍说，中欧国际工商学院致力培养社会未来商业精英，此次推出创业公益课程，旨在通过提供全面创新的学习模式以及来自商业最前沿的实践经验，培养中国未来的创业领袖。中欧即将迈入下一个20年新的发展阶段，将会在教学、师生、研究等各方面有所创新，并培养更多创新、创业型人才。朱院长还跟大家分享了“微创新”的理念，鼓励大家在创新、创业时要一步步来，因为“创业必须要有耐心”。

“新生代创业领袖成长营”是由中欧创业与投资中心、中欧高层经理培

训部及中欧创业协会联合首次推出的年度创业公益课程，旨在通过创业理论与创业实践联合的方式培养中国未来的创业领袖。该课程特色鲜明、亮点众多，除了特邀9位中欧知名教授担纲授课之外，还力邀40位中国顶级企业家及资深投资人走进课堂联袂授课。系统的商业培训、成功企业家的言传身教、美国硅谷的实地考察等创新模式使得此次课程成为目前中国最具特色和最有吸引力的创业课程。

张涛先生和计越先生作为创业营特邀企业家讲师代表介绍了自己参与创业营的初衷，希望能够把自己在投资和创业方面的经验分享给更多的创业者。

李善友主任在讲话中表示，本次课程极具创新特色，中欧教授和企业家的联袂授课不仅开创了管理培训课程的先河，同时也非常适合创业者的需求。首先，通过理论教学、案例和竞赛打造知行合一学习模式；其次，为学员提供融资、财务法律等8种专业服务机构的辅导咨询和5大专业论坛的互动体验；以及1+3互助模式的创业向导协助。另外，本次创业课程项目为公益项目，2012年参加成长营课程学员的大部分费用都由中欧热心校友提供赞助，优秀创业者还会有奖学金支持。

2012年伊始，创业与投资中心（CCEI）与多个校友俱乐部及学生委员会还相继联合开展了一系列活动，旨在为中欧MBA、EMBA在校学员与校友提供支持培训，并致力于为创业企业

家搭建积极的互动平台。

1月8日下午的上海校园中，“中欧创业大讲堂”第一讲正式开讲。创业大讲堂由CCEI联合中欧MBA创业俱乐部共同举办。作为中欧创业孵化项目的一部分，主办方将定期邀请著名创业实践家和创业导师为师生献上丰富的创业大餐。本次活动中，乾龙创投合伙基金、起点创业营创始人与合伙人查立先生受邀作为创业大讲堂第一讲的创业导师，解析“什么是你的商业模式”。

2月11日，在中欧北京校友会的支持下，由中欧（北京）创业俱乐部、中欧红枫会与CCEI联手举办的第四届中欧创业推介与融资见面会在北京校园拉开帷幕，这是中欧校友共同搭起的创业与投资面对面的一座“桥梁”。中欧创业与投资中心执行主任李善友（EMBA2003）教授，中欧（北京）创业俱乐部会长、北京荣昌科技服务有限公司总经理兼董事长张荣耀（EMBA2002）及红枫会执行委员会成员、美国光速创业投资公司顾问郝伟（MBA2009）等出席了会议，与大家分享了他们的经营之路，而红枫会嘉宾也在每个企业的推介演讲后给予了独到的分析、精彩的点评以及中肯的建议。

2月15日下午，创业大讲堂第二讲——谈判学讲座在上海校园成功举行，由CCEI学术主任方睿哲教授主讲。在为期两小时的活动中，同学们不仅体验了商务谈判的过程，并且了解了谈判的基本原则。

The CEIBS Centre for Entrepreneurship and Investment (CCEI) has collaborated with several alumni clubs and the school's Student Committee to stage a number of events over the past few months, all with the long-term goal of providing training and support to CEIBS MBA, EMBA students and leading entrepreneurs within the school's alumni network.

On January 8, the CCEI worked with CEIBS Entrepreneurship Club to host the club's first training session. Part of the wider CEIBS Entrepreneurship Incubation Programme, the session was aimed at providing MBA candidates with insight into the process of starting a new company. On February 11, the CEIBS Beijing Alumni Association, the CCEI and the Red Maple Club hosted the 4th CEIBS Entrepreneurship Promotion and Financing Meeting at CEIBS Beijing Campus. The gathering offered an arena

where CEIBS alumni, entrepreneurs, and investors could connect. Attendees included many highly-regarded members of the business world. Then on February 14, CEIBS' Student Committee held the Global Venture Capital Investment Challenge, an internal competition in which all participants were given a business plan to analyze within just 24 hours.

Other noteworthy events: on February 23 the CCEI, the school's Executive Education Department and the CEIBS Entrepreneurs Association (CEA) launched the China Entrepreneurial Leadership Camp at the Shanghai campus. A similar launch was staged in Shenzhen two days later. This initiative is designed to provide future entrepreneurs with the latest research-based insights available, to foster networking with other accomplished entrepreneurs, investors and industry leaders.

中欧校友创业协会理事会、秘书处名单

- 名誉会长：朱晓明教授
中欧国际工商学院院长
- 上海会长：季琦 (CEO 2011)
汉庭连锁酒店董事长
- 北京会长：张荣耀 (EMBA 2002)
北京荣昌科技服务有限公司
总经理兼董事长
- 深圳会长：曾李青 (EMBA 2005)
深圳市德迅投资有限公司董事长
- 执行会长：李善友 (EMBA 2003)
中欧创业与投资中心执行主任、
创业学兼职教授
- 秘书长：马爽 (MBA 2001)
上海安越企业管理咨询有限公司
总经理
- 副秘书长：任小旭 (EMBA 2006)
上海闸北德润小额贷款股份有限
公司总经理
- 副秘书长：李建涛 (MBA 2006)





中欧金融学教授黄明厦门开讲 2011 CEIBS Lecture Tour Ends

2011中欧教授巡回演讲的最后一站于2011年12月14日下午在厦门隆重开幕。中欧国际工商学院金融学教授黄明博士带来了关于欧美金融危机与中国资本市场的主题演讲，超过500位厦门工商界人士到场聆听。学院院长朱晓明教授也特地赶往厦门参加了本次活动。

本次活动由中欧校友会 and 福建校友会联合举办。为期两天的活动不仅包括黄明教授的演讲，还有各地校友和福建校友联谊以及厦门校友企业参访。12月14日上午，在福建校友的陪同下，黄明教授对厦门国贸集团和象屿集团进行了调研。

黄明教授首先对全球经济与金融现状进行了回顾，并着重点评了欧元区危机。他认为，欧洲国家的创新和垄断远远比不上美国，同时社会福利成本又远高于美国，所以出现危机是必然的。在他看来，欧元区最大的问题就是这些国家在没有政治、文化、财政、感情、语言统一的情况下，仅仅实现垄断市场和货币的“假统一”，只能共繁荣，不能共患难。他又指出，虽然欧元区危机看似严重，随时有解体的危险，但是正因为欧元区危机会影响到全球经济，包

括美国、日本、中国都会受到很大的冲击，所以解体危机发生的可能性不会太大，反而比较安全。

随后黄教授开始切入中国经济和金融现状以及资本市场的建设。他认为，中国经济在短期有挑战，长期看好持续增长。目前货币的微调已指向了逐步走向宽松的第一步，但是由于欧美债务危机和4万亿带来的通胀影响还未消除，管理层也不会轻易宽松。明年的存款准备金率可能降好几次。他又指出，中国的股市不健康，所谓“中国股市，十年未涨”，合理估值、长期回报、自由融资、自由上市、严格监管、价值投资主导和价格基本合理，这些中国股市都很难达到。但是他又提出，目前中国股市已到了值得“冒险”的时候了，“现在市场都恐惧时，我们就该贪婪一把”，黄明教授说。他同时建议，进去以后，最好“守个半年，一年，不看股票账户”。

黄明教授最后对中国资产投资进行了一下分析。他认为楼市暴涨难再现，可退出楼市投资，而进入股票市场，正如之前所说，股市“有机会，但是要有耐心”。黄明教授的精彩演

讲得到了现场听众的热烈反响，现场互动非常踊跃。

朱晓明院长随后发言，他对现场热烈踊跃的听众表示感谢，表示中欧学院致力打造“中国深度，全球广度”的全球一流商学院，希望在座的各界人士之后也能够积极报考中欧，成为学员和校友。

在随后举行的欢迎晚宴上，福建校友会热情招待了朱院长、黄教授和远道而来的各地校友，大家也踊跃表演节目，朱院长即兴来了一段湖南方言，福建校友会理事会则用闽南话为大家演唱了“爱拼才会赢”。

第二天上午，校友团队准时出发，开始系列活动的第二部分：厦门校友企业访问。大家首先访问的是EMBA08潘文艺校友所在的吉联科技。随后大家又来到了坐落在美丽海滨的厦门国贸天琴湾项目。企业访问的最后一站来到了大嶝岛，参观象屿集团开发的大嶝小镇-台湾免税公园，作为曾经的军事重镇，这里现在是和台湾贸易的前沿。

在此感谢所有积极组织本次活动并为此提供各种支持的全体中欧福建校友！

A grand ceremony to mark the last stop of CEIBS 2011 Lecture Tour was held in Xiamen, the beautiful coastal city in southern China, on the afternoon of December 14, 2011. Co-hosted by CEIBS Alumni Association and the Fujian Chapter, this was the finale after CEIBS professors had given lectures in Nanchang, Chongqing and Kunming.

More than 500 people from Xiamen's industrial and commercial circles attended the lecture to hear Professor of Finance Huang Ming speak on the financial crisis in the West and China's capital market. Executive

President and Professor of Management Zhu Xiaoming also paid a special visit to Xiamen to attend as well.

During his lecture, Prof Huang reviewed the current state of the global economy, commenting particularly on the Eurozone crisis. He argued that the crisis had been inevitable because innovation in European countries could not compare to that of the U.S., and social welfare costs much more in Europe. He also pointed to the lack of political, cultural, and fiscal unity among EU countries, asserting that unification under a single currency would not solve these problems.

Prof Huang then discussed issues facing the Chinese economy. In the short run, there may be challenges, he said, but there would be sustainable growth in the long run. Turning to the Chinese real estate market, Prof Huang advised investors to be cautious.

One highlight of the two-day Xiamen leg of the tour was a visit to alumni enterprises (which also provided strong support for the tour): Fujian Haiyuan Automatic Equipment, Xiamen ITG Group, Powerlong Real Estate Holdings, Xiamen XinAnYuan Investment and SSSCLUB. *Xiamen Daily* also covered the event.





2012电商协会年会热烈举行 E-Commerce Association Holds Annual Meeting

新春伊始的2月3日，虹桥路颐丰花园人头攒动，车水马龙，中欧校友电商协会2012年会隆重举行。到场校友超过170人，比去年参与人数增加了一倍有余，还不乏外地校友专程赶到现场。

为了让校友在难得的电商聚会中有更多的交流时间，年会从下午2点持续到晚餐。活动由电商协会秘书长王明潭和校友简禧联合主持，校友关系事务部助理主任付丹阳代表校友会为年会致辞。电商协会会长陆兆禧在百忙之中参加了上午的协会理事会与年会，为大会致辞并与校友会联合为赞助协会的31名校友颁发了感谢信。

秘书长王明潭代表协会为会员汇报了秘书处去年的工作与今年的计划。如今，中欧校友电商协会会员已经增至412人，理事会成员增至36名，获得校友现金赞助超过31万。去年全年举办活动12场，包括定向举办的深度交流活动等。理事会会议决定，2012年，协会将投入更多资源以加强会员的交流、合作与资源共享，

建立会员间的商业联盟，并获得淘宝、京东等主流电商渠道更多的支持，举办更多的深度交流与合作，包括对国外电商的参观游学与交流考察等。

工作汇报后，年会进入了分享讨论的时间。所有在场嘉宾就2012年电商发展、传统企业触网与电商投资趋势等问题展开了热烈的讨论。年会后半场为自由分组交流阶段，现场设立了五个专题会议室，分别为B2C、B2B、投资、仓储物流与淘宝。

无论你是电商企业、传统企业、服务商，还是创业公司，还是求职者，都欢迎你加入协会。加入协会很简单，无需缴纳任何费用，只要发邮件到ceibsec@gmail.com，告知你的姓名，班级，公司以及你希望获得哪方便的信息或帮助。



中欧校友电商协会微博: weibo.com/ceibsec
 中欧校友电商协会网站: www.ceibsec.com
 中欧校友电商协会会员服务热线: 021-51035671

More than 170 alumni turned out for this year's meeting of CEIBS Alumni e-Commerce Association (CEIBSEC) on February 3, more than double the number from last year, with many travelling long distances to attend. Among those present: 31 alumni who had generously donated to CEIBSEC. CEIBSEC President Lu Zhaoxi presented them with letters of thanks during the event.

The meeting was co-hosted by CEIBSEC Secretary General Wang Mingtan and alumnus Jian Fang, with Alumni Relations Department Assistant Director Tanya Fu delivering the welcome speech. In his annual

report, Secretary General Wang shared the news that CEIBSEC's membership had increased to 412, with 36 board members. The organisation has received alumni cash donations of over RMB310,000. He added that in 2011 CEIBSEC held 12 events, and group tours to foreign e-commerce companies have already been planned as additional activities for this year. Other focus areas for 2012: encouraging cooperation and sharing of resources among members, establishing channels that help members do business together, and soliciting greater support from mainstream e-commerce channels such as Taobao.com and 360buy.com.

Later in the evening, participants discussed issues such as e-commerce trends in 2012, how traditional businesses are increasingly turning to the Internet, and trends in e-commerce investment. Smaller group discussions were also facilitated in five meeting rooms that had been set up, with themes such as B2C, B2B, investment, warehousing, and Taobao.com.

New members are always welcome to join CEIBSEC and there is no membership fee. For more information visit www.ceibsec.com, email them at ceibsec@gmail.com, or call their members service hotline at 021-5103567.



中欧校友答谢晚宴成功举办: 2月8日晚, 中欧校友答谢晚宴在中欧陆家嘴国际金融研究院成功举办。学院院长朱晓明教授、院长助理周雪林博士、校友关系事务部主任王庆江先生和中欧陆家嘴国际金融研究院副院长刘胜军博士出席了晚宴, 并为到场校友颁发了证书和纪念奖杯, 感谢校友在过去一年里为母校的发展、校友会各项活动的开展以及校友社团的组织所作出的贡献。法国凯辉私募股权投资基金董事长蔡明泼校友 (EMBA04) 和上海海优威电子技术有限公司副总经理李晓昱校友 (EMBA07) 作为代表在晚宴上发言。出席当晚活动的还有学院基金会和校友会的同事们。

ALUMNI LAUDED – More than 30 CEIBS alumni gathered at CEIBS Lujiazui International Finance Research Centre (CLFC) for an Alumni Appreciation Dinner on February 8. Throughout the evening, alumni were lauded for the contributions they made over the past year.

寻找幸福 之

“幸福的存在感”

文 / 麻亚炜 (EMBA04级3班)





In Search of Happiness

■ By Ma Yawei (EMBA 2004, Class 3)

“No matter what the future holds, you must be happy.” I don’t remember where I saw this quote, but I still remember how good it made me feel.

It’s usually so easy to get caught up in day-to-day chores. We get used to staying at the office until midnight, and we spend so much of our lives shuttling between one airport after another. We’re so busy that we forget how to truly enjoy life: springtime, relaxing during a lazy weekend. So now I have a question for you; and it’s one that I often ask myself: Are we really happy like this?

Everyone wants to be happy, but each person’s path to happiness is different. Hungry people are not usually happy; but those who are well

fed, wealthy and glamorous are not necessarily happy either. In fact some say that when there’s an excess of material wealth, our hearts become empty.

People who lack a sense of presence are never happy. What is this “sense of presence”? Your sense of presence is the difference between a world with you and a world without you. Even though you will leave the world one day, the positive or negative influence you leave behind will remain. I may be physically tired but I’m emotionally content because I know that the world is better because of my existence.

The first class

The beginning of a new term is always a solemn occasion. Many

schools will ceremoniously select and invite guest speakers to their opening ceremonies, hoping that such careful arrangements will inspire students. I am often one of the guests invited to speak at these events.

Most of the opening ceremonies for China’s schools are held in the bitter February wind. I remember, on one occasion, seeing hundreds of children standing in the chilly wind, their faces expressionless, nearly frozen, and I felt a rush of sympathy. As I spoke to them, I tried to remember what it felt like to be one of them. Listening to the other speeches, I tried to glean warmth and encouragement from the words, just as the children are meant to, but I found that I could not discern much warmth or encouragement in the voices

作者介绍

姓名：麻亚炜（EMBA043班）

职位：新通教育集团总裁、中国教育战略学会教育中介机构工作委员会常务理事、浙商理事会常务理事、浙江省出入境行业协会会长、浙江省教育国际交流协会副秘书长

手机：13905812357

公司电话：0571-87901181

新浪微博：@麻亚炜（<http://weibo.com/mayawei>）

新浪博客：有梦想就要去实现（<http://blog.sina.com.cn/mayaweiblog>）

电子邮箱：angelama@shinyway.com.cn

公司网站：www.igo.cn

关于自己：我，Angela，30+，书读得不少，事业做得不小，比一般同龄人忙两倍是有的，不过个人生活安排得还算丰富。喜欢旅游、阅读、摄影、精油、美食、音乐……同情忙得只剩下工作的人，也鄙视闲得只剩下老公孩子和钱的人，相信工作生活能两不误。巨蟹座，是个母爱泛滥的妈妈。

关于理想：要成为这个行业里品格高尚且体格强健的企业，无论我们已经成立多少年，无论所属的分公司今天是强大还是弱小，我们都需要时时保持创业之初的激情以及对更美好未来的憧憬，并且这样的激情和憧憬必须是持久的，因为现实和理想之间还有很长的路要走。

关于胸怀：做LEADER的人，什么都可以不大，但心胸要大。面对不同意见，无论对错，都要放下自己的身段仔细倾听，找到其中的可取之处为我所用，不必过于介意对方的态度。聪明、能力强的人更要时时提醒自己，不要让聪明和能力成为自己的绊脚石。

缺乏“存在感”的人是没有幸福的。至少对我而言，让这个世界因为“碰巧”有了我，“碰巧”有了我们而不同，这就是我们即使身体无限疲惫内心仍然感到幸福的理由……

不管未来怎样，你一定要幸福”——忘了在哪儿看到这句话，却忘不了看到这句话时的温暖和感动。当我们深夜才离开办公室，当我们从一个机场辗转另一个机场，当我们忙碌到忘了春天和周末的样子，我时常会问自己，同时也很想问问我的同事们：这样的日子，我们幸福么？

前不久我接受了某媒体的采访，记者抛向我的第一个问题就关于幸福。抬眼看见窗外明媚的阳光，想起前几日，也是这般光景，同事们忙碌着春季教育展，大伙都很累、很疲惫。那时心情如何？记者问。我答：幸福。

为什么？其实很简单，我想那些日子里并肩作战的同事们也一样感到幸福。当你看到现场人山人海的学生与家长围绕在一起，为了深造、为了更好的明天而急于向你寻求帮助，你的每一句话，他们都仔细聆听，细心记录。看着一双双真诚的双眼，即便是好几个通宵达旦的困顿也会一扫而光。这时候，所有的疲惫都被一种感觉所覆盖——那便是幸福。

每个人都走在追求幸福的路上，脚下的路也因人而异。饿着肚子的人很难感到幸福，但终日锦衣玉食的人也未见得就感到幸福。因此，当物质堆满的时候，有人说，心空了。外在的物质只是幸福的基础，但永远不可能成为幸福本身，物质所带来的幸福是肤浅和短暂的，只有精神世界充实和丰富的人才会幸福。

幸福的多少和追求幸福所付出的努力和代价成正比。基于努力的收获是幸福，从天而降的收获，充其量也只是运气而已，两者不可同日而语。人是如此，企业亦然，看到公司每年财务报表的“节节攀升”，有幸福感吗？当然！更有幸福感的是：公司不断壮大的同时也获得了社会认同；年轻同事从刚踏入社会的茫然到充满希望和目标；成千上万的学生通过我们的专业服务“化茧成蝶”……

缺乏“存在感”的人是没有幸福的。什么是“存在感”？我的理解是，这个世界有你没你的差别就是存在感。即使有一天你离开了，你在这个世界上留下的或“+”或“-”的影响值就是存在感。至少对我而言，让这个世界因为“碰巧”有了我，“碰巧”有了我们而不同，这就是我们即使身体无限疲惫内心仍然感到幸福的理由，这个理由，已经存在了16年，还将持续下去……

emanating from the stage.

About 99.9% of opening-ceremony speeches, which are usually given by the headmaster, teachers, and student representatives, stress the importance of studying, perseverance, and hard work. Few talk about the end goal of all this effort. Without giving them an aim, it is useless trying to spark students' interest in studying, persevering, and working hard.

Speeches about "motivation" usually fall flat. If opening ceremonies continue to be so formal, they will only result in students' full knowledge of February's cold – and perhaps a recollection of the highlights of the headmaster's speech. Listening to the speeches, students agonize over the passage they will have to write after the ceremony as proof of their understanding of the lectures delivered. Often, even as the ceremony ends and the applause is still reverberating, impatient teachers rush students to their classrooms for their first ever exam of the new school year – the "opening-exam". This is the true "first class", and it signals the start of the new term.

When will we have a different "first class"? No grand preaching, just a warm hug at the school gate for each student. No "opening-exam", just worry-free children laughing as they make their way to class.

Hijacking China's education

Last year I met a university president during a visit to England, and we drank coffee and talked in a street café in London. Our topics ranged

from university teaching to family education. When the professor mentioned that his daughter's childhood dream was to be a "pet cosmetologist", I paused for a moment – stupefied. In China, a country where there is but one mainstream value system, people take it for granted that children of professors must pursue higher education and have glamorous jobs. However, the old professor said as he pointed, her pet shop was there at the end of the street. Some time earlier she had gone on an educational trip to France (so her studies had not been totally neglected). And she had worked hard to realise her childhood dream of opening a pet shop. Her parents were both proud of her.

In China, such a choice would hardly be a source of parental pride. Why? Primarily because we, the Chinese, tend to value just one version of success.

In China, two very different parents who have never met before will likely have 80% of the same goals and will end up making the same final decision about their children's overseas studies! When parents only focus on renowned universities and rankings, children will gradually grow to believe that their personal dreams and interests are not important. When children cannot pursue their dreams and interests, their studies become a tool for the pursuit of fame and fortune. When these children become adults they will, in turn, "hijack" their children's education. If this is really the case, we have every reason to worry about the future. [TheLINK](#)

Profile

Name: Ma Yawei (EMBA 2004, Class 3)

Title: President of Shinyway Education

Sina Microblog Account: @麻亚炜 (<http://weibo.com/mayawei>)

Sina Blog Account: Dreams are to be Realized (<http://blog.sina.com.cn/mayaweiblog>)

Email: angelama@shinyway.com.cn

Company Website: www.igo.cn

About me: I am well-read, and I have a fulfilling career. I am twice as busy as most of my peers, but I still manage to keep my private life rich and varied. I like travelling, reading, photography, essential oils, gourmet meals, and music. I would not wish to be so busy as to have nothing but work, nor would I want to be so idle that I have nothing but husband, child and money. I believe that one can balance work and life. I am a loving mother.

About heart: Above anything else, a leader must have a generous heart. A leader will be bombarded with all kinds of opinions, and he or she must listen, no matter whether others are right or wrong, finding the good even in bad opinions or unhelpful advice. Hostility sandwiched in useful advice is not an important issue. Smart and competent leaders need, above all, to remind themselves from time to time that intellect and competence should not be obstacles in getting along with colleagues and employees.



开学第一课

新学期开始似乎总是一件值得郑重对待的大事。每年这个时候，不少学校都会大张旗鼓地甄选和邀请开学典礼的演讲嘉宾，期望这精心安排的“开学第一课”，能给新年伊始的同学们提供更大的学习动力，我也常常在被邀请之列。

早春2月，中国绝大多数学校的开学典礼都是在寒风中进行的。看着数以千计孩子们在主席台下脸冻得僵硬，表情木然，心里很不是滋味。讲着讲着，自己也会跳脱躯体站到同学的那一边，成为一个听众，试图在寒风中找到演讲者带给我们的温暖和力量，而寻找的结果往往是令人失望的。

开学典礼演讲中，从校长到老师到同学代表，99.9%的声音都在强调学习、坚持和努力的重要性，但极少有人谈到应该为了什么而学习？为了什么而坚持？为了什么而努力？没有了这个重要的原动力，去激发学生的学习兴趣 and 热情，坚持和努力就只是无源之水。

“励志”停留在演讲中也是苍白的。开学典礼安排如果只是流于形式，除了让学生充分领悟到二月的严寒和熟能生巧地背诵校长演讲的经典段落以外，没有任何效果。学生们一边听着演

讲一边却在苦恼“听演讲后的心得”该如何写才能符合老师的要求。更常见的是，在典礼完毕的掌声还来不及结束，学生们就被老师迫不及待地带回各自的教室——他们即将开始新学年的第一次考试——“开学考”才是真正的开学第一课，宣告一个学期的开始。

什么时候，我们能有个不一样的“开学第一课”？不要那么多冠冕堂皇、难入人心的话，只是多一个校门口温暖的拥抱，只是少一场“下马威”式的开学考，让孩子回校的时候，脚步轻松些，笑容多一些。

中国教育别被单一标准绑架

先来说一个桥段。去年在英国访问期间见到一位大学校长，我们在伦敦街头的咖啡馆聊天，从大学教学说到家庭教育，当教授说起她的女儿打小的理想是做“宠物美容”，我下意识地愣了一下。可能大多数人都会有这样的反应，至少在中国这样一个主流价值观匮乏单一的教育环境里，我们会想当然地先入为主：父母若是名教授，子女混个高学历和光鲜的饭碗是必须的。但是老教授却指着一边说道：她的宠物店就开在那条街的街头。这之前，她还专程去过法国进修学习，孩子从小的愿望靠自己的努力实现了，我和她妈妈都为她骄傲。

在中国，这样的选择能换来的骄

傲是微乎其微的。为什么？归根到底可能还是因为：我们对成功的理解是无比单一的。这还让我想起不久前发生的一件事：国内某家教育机构一年前高调在美国上市，就在大家翘首企盼它能有所作为的时候，却意外地等到它退市的消息。

从高峰到低谷，有人扼腕叹息，但恐怕很少人会去追问根源。我曾将心比心地去探究，相对来说，做教育比其他行业更要沉得住气耐得住寂寞，但当机构发展到一定规模时，作为集团CEO，你碰到的每一个人都会问你：公司上市了吗？什么时候上……几乎上市是衡量企业成功与否的唯一标准，忘却了上市或许只是企业壮大中的一个管道，绝非目标和终点。本末倒置、急功近利以及盲从的心态，常常让决策者被舆论、投资方和员工等诸多外力“绑架”，后续企业发展道路遭受重大波折，也在情理之中。

这就像我时常打的那个比方：在中国，如果面前坐着两个素不相识的乃至各方面都有巨大差异的家长，同时咨询孩子留学的事，他们表达的意向和最后选定的结果却通常有80%的重叠！当人们眼里只有名校，只有排名，那么孩子渐渐也不再觉得个人理想、兴趣有多么珍贵，多么值得一生去追求。失去理想和兴趣的持久动力，学习就成了追逐名利的工具，这样的孩子长大了，会继续用这样的方式“绑架”下一代……若果真如此，未来堪忧。**TheLINK**



Being Globally Responsible Challenge 企业社会责任国际竞赛

2012年6月8-9日

您希望获得顶级商业人才为贵公司度身打造的与企业社会责任相关的商业计划吗?

Do you want a special-designed business competition generating new business ideas related to social responsibility and attracting talent to your organization?

您希望增强贵公司的媒体覆盖率和品牌知名度吗?

Are you looking for extensive media coverage and brand exposure?

我们在寻找赞助企业和我们一起举办此次盛会，共同创造价值!

We are looking for corporate sponsors to work together with us in creating shared value and awareness.

请与我们联系/Please contact us:

bgrc@ceibs.edu +86 186 2136 7520 <http://bgrc.ceibs.edu>

BGRC是一个关于企业社会责任的年度盛会，它为社会知名人士提供了阐述其独到观点的平台；同时，为来自全球新兴市场顶级商学院的MBA学生创造了参与商业竞赛的机会，激发参与者碰撞出新的思维火花。

BGRC is an annual event combining unique insights from well-known speakers with a business competition among top business schools from the emerging economies focusing on creating shared value.

“珍珠”背后的故事

新华爱心教育基金会理事长张君达谈慈善

The Joy of Giving

文 / 周杨 黄杨子



2010年始，中欧校友爱心联盟携手新华爱基会“捡回珍珠计划”项目，同年11月，中欧国际工商学院院长朱晓明教授在校友返校日期间举办“著名华人摄影大师简庆福作品慈善拍卖会”，所得66.6万元善款全部用于新疆喀什“中欧珍珠班”的建设。该项目合作两年来，中欧共向新华爱基会捐赠善款700余万，捐助了20个中欧珍珠班，帮助1000余名优秀的贫困学子继续读书之路。此外，更有诸多中欧校友前往珍珠班探访受助学生，为孩子们带去爱心与温暖、希望与力量。本期《TheLINK》诚邀新华爱心教育基金会理事长张君达先生与众多热心参与“捡回珍珠计划”的中欧校友，为大家带来“珍珠”背后的故事.....

TheLINK: “慈善”在时下已愈发成为一个敏感话题。搏人眼球的炒作、善款去向不明、机构的运营制度非透明等核心问题引发了公众舆论的诸多质疑。新华爱心教育基金会如何让公众和捐赠人信服该基金的透明性和执行力？

张君达: 首先，新华爱心教育基金会不从捐款里提取任何一分钱用作机构的行政支出。那么自然会问，你们的行政费用从何而来，基金会又如何生存？举个

最简单的例子，中欧AMP12班捐赠的珍珠班有66个学生，三年的总计金额达50万，在接受捐赠时我们一次性收进三年，但分六次给学校，每个学生每年2500元，剩下的款项存在银行，所以我们的行政费用完全来自银行利息。以往经费紧张时，我个人会捐一部分，去年我捐了50万元作为行政费用。现在我们的基金规模比以前大，近两年银行利率水平也较高，所以基本够用。这样，我们就不需要动孩子们的钱，如果我们抽5%，孩子就少拿5%，对孩子们来讲，每一分钱都很重要。



■ By Echo ZHOU & HUANG Yangzi

Since 2010, CEIBS Alumni Charity Union has worked with the Xinhua Compassion Education Foundation (XHCEF) on the Pearl-Retrieval Project, which provides educational opportunities for disadvantaged children across China. In November 2010, during Alumni Day on campus, CEIBS Executive President and Professor of Management Zhu Xiaoming hosted a charity auction of works from renowned Chinese master photographer Jian Qingfu. This netted RMB666,000 which was used to establish a CEIBS Pearl Class in Kashi, Xinjiang. To date, the project has received over RMB7 million in donations from CEIBS charities. The funds have gone to more than 20 CEIBS Pearl classes, and have helped over 1,000 excellent students from poor families get on a path to university. In this issue, *TheLINK* talks to XHCEF Director Zhang Junda.



水清的故事

文 / 王晓卉(EMBA 2002)

一个叫水清的珍珠生，笑容清澈如阳光映照之下的溪水。初中考高中，班级第一。

水清有一个疯妈妈，老实得只会务农的爸爸和五个姐妹兄弟，一家人就住在山腰四处漏水的土坯房。漂亮的疯妈妈对我们一直嘟囔，希望水清就在上饶读师范，不要跑去上海，北京，太远……水清的眼眶湿润了，但是没有哭。

镜头后的我，泪如泉涌。

在家访的路上，我们开始询问她的身世，水清就这么镇静地、微笑着回答，母亲有病，父亲务农，兄弟姊妹一共五个，她上面有个姐姐，开始在外打工，还有妹妹读初中，弟弟4岁……直到，我看到她眼中不动声色的泪光。

我们逶迤随行，宛若穿越两个世界。水清家住的土屋，在当地也不是很多见了，还能再经历多少次风雨？四处透雨漏风，几分薄田，就在土屋边上，收成似乎不是很多。

水清的“疯妈妈”，我愿意用美丽来形容她，穿着想必是过节、甚至最可能是做新娘时候的红毛衣，微笑的脸上终还有一些艰难岁月的痕迹。

调高相机的曝光度，才能拍清屋子里的物件。墙上最多的装饰，是水清的奖状。水清父母的房间，依稀见到当年结婚时的隆重。那自行车和车轴，看来是一家人最珍惜的资产。屋顶的彩条布，是遮水用的。

水清的妹妹，有着同样清澈的眼睛，正上初一，是另一颗“珍珠”。跟我儿子一样大的弟弟，赤脚站在垃圾上。水清的爸爸，我们一来，他就跑开了。许久从山下回来，手里带了一包烟。不过烟成了多余。谁也不肯去抽这盒相当于他们好几天生活费的烟。老实巴交的父亲，承认自己打工都不会。

快告别了，水清的妈妈还是不停地对理事长说：“不去上海，不去北京，太远了。就在上饶读师范，好不好？”当理事长无奈地答应：“好，好。不去上海，不去北京，就在上饶

读师范。”妈妈又笑了，那么灿烂。“水清们最缺少的，其实是父母在她们成长中的指导和关怀。”ASON的太太答应会经常来看她。

告别时，一直在耕作的祖父一定要送我们一些番薯。一家人满脸的快乐，我们离开了，一家人还久久站在那里告别……

慈善是什么？对有些人，可能是事业；对有些人，可能是信仰；对有些人，可能是荣誉和光环；对有些人，是一种时尚。我们许多人，每天从早到晚忙碌，从事各种或重要或有挑战的工作，为自己，为公司，为家庭，为社会扮演各色的角色，难免疲惫。参加珍珠计划吧，就当是一段假期的旅程。

这是给自己心灵的假期，在繁杂的生活中得到反思，激励，勇气和调整。

再次欢迎大家参与珍珠项目，要做的不仅仅是捐款！





TheLINK: Charities have been receiving a lot of scrutiny lately, with increasing calls for transparency in how funds are used. How does XHCEF show the public that there is no cause for concern in how the organisation handles donated funds?

Zhang Junda: XHCEF never takes a single penny from donations to cover its operating expenses. The logical questions, then, are: how are you able to cover your costs, and how does the foundation survive? I'll explain with a very simple example. CEIBS AMP Class 12 donated a 3-year sum of RMB500,000 to a Pearl Class of 66 students. We took in the donations for the 3 years, but we gave the money to the school in 6 instalments. Each year we gave RMB2,500 to every student, and the remaining funds went into a savings account. The interest generated from the savings account covered our expenses. In the beginning, our finances were really meagre, so I would donate money to bridge the gap. Last year, I donated

RMB500,000 and I'll donate whatever sum is needed this year. Now we have a bigger base sum in our foundation, and the interest rates have been high in the past few years, so we can basically cover our expenses with the interest. In this way we can keep the donations untouched, as they are so important to the children. If we take 5% from the funds donated, the children will have 5% less to use.

Our Pearl-Retrieval Project is now in its sixth year of recruitment; last year, 102 schools established Pearl Classes with us. Each class has at least 50 students, and some even have more than 100 students. We send donations to the schools each term, and each school distributes money to students on a monthly basis. The donors – who really enjoy getting involved with the project – can also visit the local Pearl Classes and meet the children. Each year, we have new students enrolled; last year we had nearly 6,100. It takes the foundation's 20 employees about 2 months to

酝酿了几个月再次探访贵州遵义一中与都匀三中珍珠生的计划，尽管大家工作繁忙，终于得以成行。然而时间在分享中飞快地流过，又到了说再见的时候，孩子们拥到车子边，说着“叔叔阿姨下次再来”。我们会再来的，孩子们！虽然放弃了一个周末的休息，但和你们在一起，谁说收获不如你们大？我们这些城市里的忙人们有时也会疑惑：忙得有价值吗？人生意义又何在？我们一生就只为自己活吗？还是可以做些其他的事？看来，珍珠班的捐赠只是一个开始，很多孩子需要我们花一点时间去做积极正面的引导。

感谢从事有品质慈善事业的张君达理事长及他的爱心基金会，使一万八千多名孩子坐回到课堂，开始改变命运的旅程；感谢基金会如潘瑜、史联群等年轻成员，他们追随理事长的脚步，将帮助弱势群体作为自己的信念和使命；感谢所有为珍珠生捐款捐物的同学们，感谢所有相信善良和感恩的人们！

——EMBA09SH3班





在同学们的积极报名参与下，我们一行25人前往六盘水三中探访捐助的珍珠班同学。与珍珠班同学的互动中，让我们感动的是同学们真诚的表达。有一位同学提出她不希望自己是一个需要别人来捐助的孩子，这让她觉得自己是一个乞丐。我们解释道，今天她得到的是一份爱，她是可以全然接受这份爱的，放在心里，等到有机会时，再次把它传递出去，她释然的目光让我们久久不能忘怀。当我们拥抱每一个同学时，有的孩子会流下眼泪，温暖和感动化作泪水流淌在一个个坚强的同学的脸颊上。那一刻，我们意识到同学们缺少的不仅是物质上的学费，还有心中那份爱的能量和流动。

与新华爱心教育基金会张理事长短短三天的相处中，他对珍珠生的爱深深感动了我们，在公益项目中日常管理及对捐助同学的持续性关注和互动是很多独立捐助人无法突破的难题。张先生在这方面的执行力非常强，做到面试每位同学，并且每一年都去学校看望和关心他们。

“捡回珍珠计划”是我们中欧爱心联盟送给中欧同学一份非常珍贵的礼物，欢迎有爱心的中欧同学们献出爱心，和我们一起加入到活动中来！

——黄津艺（AMP12班）



如今，我们的“捡回珍珠计划”已经是第六届招生了，去年，全国有102所学校与我们合作设立了珍珠班，每个班最少有50个人，多的甚至有100人。每一笔善款我们都会分学期汇给学校，学校每个月再汇给学生。捐赠人可以亲自去当地探访珍珠班，和孩子们见面。可以说，日常的监督与学校工作是我们在做，但捐赠人在之后参与的活动也可以客观起到监控的作用。每年珍珠班都会有新生，去年有将近6100人，我们基金会的20个员工一定会在2个月至2个半月之内前往全部102所学校，与这6000多个学生进行面谈，不可挑选，没有样本，覆盖率达100%。我们只有把每一件事都做到最透明化，才能赢取大家的信任。

TheLINK:如今有心投身慈善的人越来越多，那么较之个人“单枪匹马”的做法，通过基金会做慈善又有哪些益处呢？

张：慈善做大做小是一回事，最重要的是持续，这比什么都重要。在选择自己做慈善之前，可以问问自己，我

是否真的足够的时间与精力一以贯之地做好？是否能给予孩子持续性的关怀？

有一个问题是，有些孩子早年接受过资助，但长大后却有可能不愿意承认，甚至工作之后捐赠人再给他写信他也不回了，这会让很多捐款人非常伤心。作为个体的被资助对象不希望别人知道自己当年有多穷，但是我们这个集体不一样，这些孩子之间没有攀比。我们设立的珍珠班让这些受助学生在学校里有同类，孩子可以在这个大家庭之中互相取暖，这是一个骄傲的身份，是金钱以外另一种持续的情感帮助。这样做最大的好处就是，这些孩子未来一定会回馈、会懂得感恩。

我们的珍珠生遍布全国23个省，这一平台可以帮助他们互相认识。目前珍珠生中大学生有4000多人，高中生有1.4万多人，到今年九月再开新的班级后，就变成2.5万人了，十年后可能达到七、八万人的规模，这里有在在职的、大学生和高中生，加上未来打算开展的小学项目，就可以让他们得到持续性的关怀。

爱心联盟牵手 新华爱心教育基金会“捡回珍珠计划”始末

据中欧校友爱心联盟秘书长罗念慈 (AMP6班) 介绍, 在选择“捡回珍珠计划”之前, 爱心联盟考察并接触了许多慈善组织与项目, “在走了许多弯路之后我们意识到, 一个好的慈善项目必须从意义影响与投入产出比方面都存在鲜明优势, 主要需具备以下特点: 1. 真正致力于慈善, 而非借机敛财; 2. 要把善款用在孩子们身上; 3. 基金会内部管理高效; 4. 项目本身具有可持续发展性, 有意义, 而非锦上添花。爱心联盟希望搭建起一个平台, 找到好的慈善项目, 引导大家高效地、少走弯路地做慈善。”

2009年, 在EMBA02级校友王晓卉的推荐与爱心联盟其他成员的考察下, 爱心联盟最终选定新华爱心教育基金会“捡回珍珠计划”项目。该项目合作两年来, 中欧校友共向新华爱心教育基金会捐赠善款700余万, 捐助了20个中欧珍珠班,

帮助1000余名优秀的贫困学子继续读书之路。

罗念慈进而介绍了中欧学子参与“捡回珍珠计划”的宗旨和意义: “1. 我们希望竭力满足捐赠人的需求: 做高效、干净、有意义的慈善, 既可以出钱, 也可以出力、出心。2. 让慈善活动为久未联络的班级同学重聚创造机会, 一同感受友谊与人生的意义。3. 未来我们还将为捡回珍珠计划配备辅助项目, 即组织捐赠人与孩子一同学习培养领导力, 以讲师身份亲自参与活动, 为珍珠生做义工。”

“世界上的人们大多在抱怨、怀疑, 但多一次的抱怨与怀疑根本没有意义, 不如让我们闭上嘴, 实实在在做一些事情。从身边做起, 自然就会影响到社会, 那么这个世界就会变好; 天天抱怨而什么都不去做, 世界只会越来越坏。我们期待您的参与!”

individually monitor the 102 schools. We have to do everything with the greatest transparency to earn everyone's trust.

TheLINK: What should we look for when choosing a charity to support? Compared with making a donation directly to those in need, what are the benefits of giving to a charitable organisation?

Zhang: The size of the organisation is unimportant. Sustainability, however, is crucial; that is more important than anything else. Before choosing to give to a charity like ours, people should ask themselves whether they really have the time and energy to maintain their donations, and whether they can give the children the constant care they need. Our classes are big families and groups where children find warmth and emotional support in addition to the money they receive. Currently we have over 4,000 Pearl students in college, 14,000 in high school; and when the new classes start this September, there will be a total of 25,000. Ten years later we may have 70,000 to 80,000 – there will be Pearl youths who hold jobs, and even more Pearl students in college and high school. The children in our system will receive ongoing care as they grow up.

Currently we hold nationwide get-togethers for Pearl students who go to college in Beijing and Shanghai. This is great for our students because these two cities have unequalled numbers of outstanding entrepreneurs and renowned professors to advise them. Pearl college students were thrilled when





目前我们在北京和上海开展了全国大学珍珠生联谊活动，充分利用京沪两地得天独厚的企业界人士和知名教授资源，比如中欧的丁远教授曾在北京、上海和厦门给我们大学生举办了讲座，学生们听了他的演讲真是受益匪浅。我们的珍珠生从穷困的偏远地区来到大城市求学，他们没有足够的视野，对社会和未来都感到迷茫惶恐。丁教授的讲座结束以后，就有学生写信给我，说到自己的辛酸和对未来的迷茫，希望以后还能有这么牛的教授给他们做讲座，为他们的人生引航。通过这样的持续与衔接，可以让珍珠生的心理更健康，慢慢他就会感到，这个基金会的大平台就是娘家。

TheLINK: 中欧大家庭十分热衷公益



慈善，“赠人玫瑰，手有余香”，通过参与中欧珍珠计划，中欧学子是否也从中获得了一些别样的收获呢？

张：在一些珍珠班的探访活动中，很多中欧同学会带着子女一起去，这样的经历给孩子们带来了很大震撼，当他们看到这些生活得如此艰苦的同龄人时，至少会真的开始懂得珍惜当下的生活。慈善可以传达爱心，还可以给孩子们做榜样，很具有教育意义。再比如捐助了第一个中欧珍珠班的EMBA2002级上海1班，由于毕业时间较早，本来班级同学之间的来往已经很少了，可是后来通过慈善，40多个人又重新聚集在一起，还组织了珍珠班的实地探访，这也是行善回馈给中欧学子之间的友情。

此外，中欧的同学有时还会给我们提供很具体的建议，包括之前提到对基金会的监督。他们对基金会工作的观察也很细微，看得比较深入，这是好事。我也曾经创立过自己的企业，在这方面与中欧的同学很有共识：只能追求更好，没有最好。TheLINK

“知识改变命运”这个道理，对生活在中国这片贫穷而苦难的土地上的农村孩子来说，是再简单不过的真理。我自己从小生活在湖南农村，80年代初，就是通过高考进入复旦大学，从而改变了自己面朝黄土背朝天的农民命运。遥想自己当年就是被邓小平先生捡起的一颗“珍珠”，因此对这个计划有一份特殊的感情。新华爱心教育基金会张君达先生领导的“捡回珍珠计划”每年支助近万名生活在中西部农村地区的孩子，让他们能安心完成高中三年的学业，有机会考入大学，从而改变自己的命运。在一次参加珍珠生活动的时候，我就谈及自己的感想，并且抑制不住地泪流满面。

从事慈善事业，需要具备一颗珍珠般纯粹而高尚的心灵。我从张君达理事长的眼睛里，看见了高贵的灵魂，他无私地奉献了自己全部的财富和心智。一个事业有成，荣华富贵的台湾企业家舍弃一切，全年奔波在贫穷艰难的中西部地区，他的那份执着和全心投入，每次都能深深地打动和他接触的每一个人。一个纯粹慈善的灵魂具有巨大的人格感召力，“捡回珍珠计划”为什么能感召那么多中欧的校友义无反顾地捐赠或是动员别的校友参与进来？除了该计划确实是一项深具意义的慈善项目以外，最主要还是张君达理事长的人格和精神力量深深地打动了大家。让“捡回珍珠计划”持续开展下去，并帮助更多贫苦的农村优秀孩子进入大学深造，成了大家的共识和共同愿望！

真情所至，金石为开。期待更多的中欧校友关注中欧爱心联盟的慈善项目，让中欧这个中国顶级的商学院具有更大的社会影响力，并且在开展慈善活动中，不断丰富自身的精神内涵，构建卓越的价值观念，从而取得永续发展的灵魂的力量！

——罗达（EMBA02SH3）

在参与新华爱心教育基金会珍珠班项目的过程中，我们感触最深的莫过于几次实地探访。最初是几位积极分子跟着张理事长上甘肃下四川，回来后和大家分享品学兼优的孩子们的故事。他们虽然家庭艰辛，但因为有基金会和其背后热心人的帮助，幸而得以继续高中的学业，还有他们在探访过程中感受到的基金会的执行力和公信力。接下来是校友们拖家带口两次到上饶一中的深度交流和家访，看着孩子们真诚的眼光，对照他们家徒四壁的困境，感悟之外，唯有决心。更令我们感动的是孩子们求知的欲望，在我们第一次到上饶一中的那个周末下午，几位校友分组和珍珠班的孩子们探讨学习方法、社会现象与人生追求，几个小时下来，大家谁都不愿离开。当第一届珍珠班毕业生大学录取率为100%的喜讯传来后，几位校友欣喜之余，并不感到多少惊讶，因为孩子们太优秀了。也正是因为有了这些亲身的感触，我们班的两次班内募集动员都是水到渠成，而几位校友到中欧其他班级的宣传推广也颇具感染力。珍珠班这样一个实实在在的公益项目，让我们这些毕业多年的校友有了一个共同的话题和心愿。

——董伟海（EMBA 2002）

CEIBS Professor Ding Yuan gave lectures in Beijing, Shanghai and Xiamen. So many of these students were from impoverished hometowns, they had few dreams and a general fear of society. After the lecture, I had students writing to me about the hardships they had suffered and the uncertainty they felt about their future, and they expressed hope that there would be more opportunities to learn from renowned professors like Ding Yuan. We support the children's high school studies, and we continue to hold various events throughout their college years so that there is some continuity in their lives over a seven-year period. This gives Pearl students a sense of stability, which is beneficial to their mental health. Gradually, they come to realise that our foundation is their home base. Ten, twenty years later, when they want to find a friend or classmate from the programme, they need only return to the foundation.

Children who have benefitted

from other aid organisations have often been known to deny the fact that they received aid, even refusing to reply to donors' kind letters. In contrast, our students are overwhelmingly proud of being Pearl students, spread across 23 Provinces in China; our efforts will help them get to know each other. These children are so thankful for the opportunities that the Pearl programme gives them and for the generous donations that make the programme possible. I am convinced that they will contribute great things to society.

TheLINK: The CEIBS community is a keen supporter of charities and social welfare. How have CEIBS students and alumni been involved in the Pearl-Retrieval project?

Zhang: Many CEIBS alumni and students bring their own children to visit the Pearl Classes and when these kids see what harsh lives these students have led, they learn that they

are privileged – and that they must cherish what they have. Charitable acts are a way of showing love; they are examples for the children to emulate.

Another example: CEIBS Shanghai EMBA 2002 Class 1, whose members donated to the very first CEIBS Pearl Class, had not had many reunions; many of them had lost touch with each other. This charity event brought them together, and they have continued to come back as a class to visit the Pearl children.

Additionally, many CEIBS alumni and students have given me very specific, very thorough and in-depth suggestions on how to improve the management of the foundation. This is a good thing. My experience of founding my own company is something I share with other CEIBS alumni, and it is always useful to hear new ideas. Some people only care about being the best. That's fine, but I know that to be the best requires continual hard work and improvement. This is what I strive for. **TheLINK**

全球采风 GLOBAL SHOTS

▼ 《夕阳下的单脚划船男》

摄影：朱祥明（EMBA002）

相机：尼康D3

镜头：尼康17-35mm

光圈：22

速度：1/320

ISO：400

时间：2011年10月6日

地点：缅甸茵莱湖

说明：单脚划船是缅甸茵莱湖独特的划船方式，划船者一只腿站立在船上，另一只腿则勾住木桨边走边划，形成茵莱湖上独特的一道风景。本片拍摄于当地时间下午6点左右，我正乘坐小船行进在被满天乌云笼罩着的茵莱湖上，突然一道阳光冲破云层斜射湖面，赶紧端起相机将此瞬间凝固。

"One-Leg Paddling in the Setting Sun"

Photographer: Zhu Xiangming (EMBA 2000)

Camera: Nikon D3

Lens: Nikon 17-35mm

Aperture: 22

Speed: 1/320

ISO: 400

Time: October 6, 2011

Place: Inle Lake, Myanmar

Description: One-leg paddling is a unique activity seen only on Inle Lake, Myanmar. The paddler stands with one foot on the boat, while his other foot hooks onto the paddle as he walks and paddles. This photo was taken at around 6 o'clock in the afternoon, as I was travelling in a boat on the lake under a grim sky filled with dark clouds. Suddenly a ray of light pierced through the clouds and shone on the lake, and I hurried to capture this precious moment.



专栏组稿人：中欧校友摄影俱乐部理事高斐校友（EMBA99SH2）

Section Organiser: Gao Fei (EMBA 1999, Shanghai Class 2) Director of CEIBS Alumni Photography Club



◀ 《海边渔场》

摄影：陶安勇（EMBA10）
 相机：佳能40D
 镜头：EF 70-200mm f/2.8L IS II
 光圈：f/9
 曝光时间：1/250
 ISO：100
 说明：摄于2011年6月5日霞浦，早上一直没太阳，傍晚再去时，太阳出来了一会儿，拍了几张。

"Seaside Fishery"

Photographer: Tao Anyong (EMBA 2010)
 Camera: Canon 40D
 Lens: EF 70-200mm f/2.8L IS II
 Aperture: f/9
 Time of Exposure: 1/250
 ISO: 100
 Description: Shot at Xiapu, June 5, 2011. The sun did not come out at dawn, so I went there again at dusk, when the sun came out for a few moments, and I took the chance – and the photos.



《沙海日暮》

摄影：吴叔平（EMBA034）
 相机：EOS-1DsMarkIII
 镜头：24-70mm 2.8/f
 光圈：12.8
 速度：1/160
 ISO：100
 测光模式：点测光
 时间：2010年10月8日17:40
 地点：巴丹吉林沙漠

"Desert Dusk"

Photographer: Wu Shuping
 (EMBA 2003, Class 4)
 Camera: EOS-1DsMarkIII
 Lens: 24-70mm 2.8/f
 Aperture: 12.8
 Speed: 1/160
 ISO: 100
 Metering Mode: Spot Metering
 Time: 17:40, October 8, 2010
 Place: Badain Jaran Desert





亲爱的中欧校友：

《TheLINK》杂志的“班级通讯录”专栏自2007年开创以来一直深受广大校友的好评和支持。因为这里是真正属于校友的一片天地，大家可以在此发布最新的联系方式、最近的工作成就、生活状况，甚至是个人爱好、生活趣事等等不一而足。据众多校友反映，“班级通讯录”是他们拿到杂志后最迫不及待翻阅的部分。

在原先群发邮件的方式之外，我们还邀请了班级联络员帮助征集校友信息，目前已有24个班级确定了联络员（详细名单见下），今后想投稿的校友可以将相关信息直接发送给每班的联络员即可。同时许多班级的联络员目前正虚位以待，在此我们欢迎广大校友踊跃报名。

如有意向成为贵班的联络员，请同周杨女士联系，zecho@ceibs.edu。

在此热烈欢迎一位新班级联络员的加入——蒋鹏杭（DIMP2000）！

Dear CEIBS Alumni:

Since its debut in 2007, “Linking In” has become an invaluable section of *TheLINK*, giving all alumni space in the magazine and on the CEIBS website to tell your peers about your professional or personal achievements, whether it’s a new job, promotion, award, relocation, marriage, a new addition to your family – even your overseas travel or new hobbies!

A network of Class Coordinators has been helping us collect your interesting stories. So far, 24 classes have appointed Coordinators, so please send your stories to them. Some classes still lack Coordinators – we welcome volunteers to fill these spots.

To become a Class Coordinator, please contact Echo ZHOU at zecho@ceibs.edu.

A warm welcome to our new class coordinator – Patrick Jiang (DIMP2000)!



Thank you!

CEMI 1**汤笑青 TANG Xiaoqing**

汤笑青，男，1951年出生。北京钢铁学院材料系本科毕业，首批中欧工商管理硕士（MBA）。曾在安徽省冶金厅、冶金部钢铁研究总院、冶金部科技司、国家经委综合局工作。1989年调入中国华阳技术贸易总公司，任北京未名咨询公司总经理。1992年调入光大系统，曾先后任光大惠州金惠实业投资公司副总经理、惠州港业股份有限公司董事长、光大资产托管公司副总经理、中国光大国际信托投资公司副总经理、中国光大（集团）总公司北京资产管理部副总经理；现任中国光大投资管理公司副总经理。在光大工作期间，曾先后兼任北京双安商场董事长、北京天坛饭店董事长、北京光大国际信大

厦物业管理有限公司董事长、上海国信广场物业管理公司董事长、青岛申力广场开发有限公司董事长、福州宏利大厦物业管理公司董事长、珠海光大国际信房地产开发有限公司董事长、珠海横琴开发总公司董事长、深圳中大投资管理有限公司副董事长、深圳月亮湾房地产开发有限公司董事长等职务；现在兼任北京产权交易所董事、北京环境交易所董事、北京国际矿业权交易所副董事长、北京京城四合房地产开发有限公司董事长、北京金汇联合投资有限公司副董事长、天津渤海湾投资管理有限公司董事长、天津首方投资管理有限公司副董事长兼总经理、光大股权投资基金管理（天津）有限责任公司董事长、光大财富（天津）股权投资管理有限公

司、上海浙新投资管理有限责任公司董事长等职务。

近期动态：

2011年12月6日、7日应邀出席第二届世界大型基金会（重庆）高峰论坛并作专题发言。在题为《加强基金之间的合作，努力建设更加公平和更有效力的和谐社会》的演讲中，论述了公益和投资两大类基金不同的社会功能以及相互之间进行合作的必要性，并建议论坛为两大类基金的合作提供一个有效的平台。

全文请见：http://www.ceibs.edu/link_c/blog/index.shtml

CEMI 5**田立奇 TIAN Liqi**

Sun World Research Corp.

兵法堪称人类智慧的结晶，也是中华传统文化的重要组成部分。在传统文化日益盛

行的今天，在共建和谐社会的时代背景下，在以人为本、本在何处的询问声中，兵法无疑有了新的角色：兵法智慧如何指导人们在和平环境下的人文实践；如何在中华民族的伟大复兴中体现兵法是民族乃至人类智慧的源泉；如何在“中国智造”中展现古老智慧的当代价值；如何在文化创意中注入新的理念；如何为“中国深度·全球广度”注入新的要素和能源。

中华传统文化一脉相承，因为他们的核心都是关于自然、宇宙、人类的关系，都是关于时间、空间、人间、世间的关系。正因为如此，经典才可以历久弥新，与日月同辉。真正的“秘密”在兵法；真正的“力量”在时空；真正的“奇迹课程”应该在中欧！

无疑我们是幸运的，能够在中欧学习是一生的幸运；无疑我们是幸福的，因为我们正生活在千载难逢的时空环境中。让我们一起应用兵法的超凡智慧，使创业者逃出九死一生的铁律，在享受生活艺术的同时，用兵法智慧的光芒为文化强国注入内容。

全文请见：http://www.ceibs.edu/link_c/blog/index.shtml

MBA 1995

联系人：**许东辉**

Contact Person: **Daniel XU**

xudh@hztrust.com



汤笑青 TANG Xiaoqing

金卓君校友上榜福布斯A股非国有上市公司最佳CEO

Jin Zhuojun on *Forbes China's* Best CEO List



央企业提供产品和服务。公司在技术和市场上与IBM、惠普、甲骨文、微软、英特尔等国际知名公司建立了密切的战略合作联盟。

Last year when *Forbes China* named the “Best CEOs of Non-state-owned Listed Companies in the A-Share Market”, President of YGSOFT INC Jin Zhuojun stood out from the crowd. She was one of eight CEOs from the IT industry who made the list. Her company ranked 26th.

Located in Zhuhai, YGSOFT boasts three senior executives who are CEIBS alumni. The company, which has 31 branches in China, supplies enterprise management software and services to the energy sector and it is listed on the Shenzhen Stock Exchange.

Jin graduated from the Electrical Engineering Department of Chongqing University in 1982, and she received an EMBA degree from CEIBS in 2002. She started her career in chemical engineering, and has worked at Shuguang Rubber Research Institute, China CTDI Engineering Corporation, Chongqing Haishan Computer Engineering and Kingdee International Software Group. She has also served as the Senior Vice President of Kingdee and was responsible for managing customer service, sales and marketing, product planning, research and development and corporation management consulting. She has been President of YGSOFT since July 2008 and is in charge of the overall running of the company.

在《福布斯》中文版“2011年A股非国有上市公司最佳CEO”榜单中，中欧国际工商学院EMBA2002级校友、远光软件股份有限公司总裁金卓君在50位A股非国有上市公司CEO评选中胜出，位列第26位，是本次榜单入选的8位从事信息技术产业的CEO之一。

金卓君校友所领导的远光软件公司位于珠海，是珠中江校友分会众多经营出色的企业之一，公司的三位高管都是中欧校友。学院院长、校友总会会长朱晓明教授非常关心各地校友企业的发展，曾于2011年12月16日参访远光软件，对远光公司取得的成绩表示赞赏，并表示学院将支持校友和校友企业的发展。

本次评选是福布斯中文版第七次针对A股各非国有上市公司CEO进行调查后发布的榜单。考察CEO的指标主要包括：一是在企业连任三年；二是调研的年限为三年以内；三是重点考察CEO所管理公司的基本面和 market 表现，并特别考察在不同时间段内，

CEO能否在面临宏观环境与微观层面时应对挑战，带领公司稳健经营，从而体现CEO的价值。

金女士从80年代中期至今一直专注致力于企业信息化应用，尤其注重将国际先进的ERP管理思想与中国企业的实际管理情况良好结合，拥有丰富的行业经验和企业管理经验。金总自2008年加盟远光软件，积极推动远光实现“集团资源管理专家”的战略目标，并以电力行业需求为导向，大力拓展公司全面服务能力，巩固公司在电力行业经营管理软件市场的领导者地位。据福布斯统计，2008-2010年，远光软件的主营收入与净利润年复合率分别为50%和61%。

远光软件（股票代码：002063）在电力行业企业管理软件领域占有85%以上的市场份额，稳居电力行业管理软件的第一品牌阵营。截止2010年，公司净资产达到7.3亿元，在全国各地设立了31个分支机构。远光生产经营的软件产品均拥有完全自主知识产权，为全国电力行业、近六分之一的中



胡英峰 Bruce HU

胡英峰 Bruce HU

职位：摩根士丹利商贸（中国）有限公司业务发展总监
 邮件：bruce.hu@morganstanley.com

手机：13916439763
 电话：021-20336682

在欧洲的主要银行从事大宗商品相关的投融资工作多年后，我于2012年1月加入摩根士丹利大宗商品部门，负责中国市场大宗商品（石油、天然气、煤炭、基本金属、农产品等）投资与贸易相关的业务拓展工作。希望与关注大宗商品的校友加强联系，共同挖掘商机和合作机会。

After many years working in major European banks on commodities-related investment and financing, I joined Morgan Stanley Commodities Group in January 2012 to promote commodities-related (oil & gas, coal, base metal, soft goods, etc) investment and trade in China. I look forward to working together

with CEIBS alumni who are interested in commodities to further explore business and cooperation opportunities.

叶铮 YE Zheng

邮箱：ZRECHENMACHER@AENTRADA.COM

现居奥地利
 职位：公司合伙人

主营业务：
 为欧洲企业研发新产品，并在亚洲完成批量生产或组装；

协助欧洲企业开展亚洲业务、寻找中方投资商；
 协助中方资金寻找欧洲投资机会、开拓海外业务；
 协助国人（个人）寻找、开拓海外机遇。

I'm living in Austria, and am co-owner of a company specialising in the following business areas:

Targeting both European and Chinese customers;
 Facilitating customers' value-added chain (from product development in Europe until mass production in Asia);



何理 Henley HE

Supporting clients' activities in Asia, seeking Chinese investors;

Seeking investment opportunities abroad, supporting overseas business activities;
 Supporting private individuals who are pursuing various opportunities abroad.

MBA 1996

联系人：荣胜利

Contact Person: Victor RONG
 rongshl@benophon.com

MBA 1997

何理 Henley HE

职位：上海俊优咨询总经理
 邮箱：henley_he@163.com

hli.m971@ceibs.edu
 电话：13122396518

工作范围：

- 1、为企业充当“影子CEO”，进行与企业业绩结果挂钩的绩效执行辅导；
- 2、发起“校友红酒汇”，推荐口味中肯、成本价位的“小众”红酒，为校友代理



叶铮 YE Zheng

拼柜进口服务；同时，为校友提供葡萄酒产出的全境知名酒庄实地品尝采购代理服务（比如中国排名第一的意大利葡萄酒贸易商，陪同校友及家属在意大利境内酒庄，进行品尝鉴别及采购服务，当然还顺带陪同奢侈品的鉴别）。

MBA 1998

联系人：张任远

Contact Person: Percy ZHANG
 zhpercy@hotmail.com

MBA 2000

联系人：谢震

Contact Person: Jason XIE
 jason.xiezhen@gmail.com

“美丽成长计划”带领 中学生关注环保行动



2012年1月9日，“美丽成长计划”携“赶碳号”走进上海甘泉外国语中学。“赶碳号”低碳乐园围绕青少年素质教育，自2009年以来，以课外教育为渠道，通过组织非环保志愿者开展校园、家庭日和夏令营活动，从创意一次性活动的互动游戏环节起步，这种侧重“分享、快乐、体验”的沟通方式获得志愿者、家长和孩子们的广泛认同。

活动从“小废侠”桌游活动开始，由中欧国际工商学院志愿者李伟智校友（EMBA096）及上海大学生绿色营志愿者们通过桌游给学生讲解垃圾分类的知识。一听说后面还有“考试”，学生们学得格外认真。“考试”其实是利用前面学到的知识进行垃圾分类拼图，有一定难度。然而经过13分钟紧张而欢乐的努力，垃圾分类拼图大战圆满，同学们最好的成绩是7分钟，很棒！”

接下来甘泉外国语中学高一（6）班的同学在中欧志愿者及上海大学生绿色营志愿者们的指导下成立了“赶碳中队”，成为急猴猴和糊兔兔“赶碳中队”的第一支队伍。接下来的一学期，他们要自主定下环保主题并付诸执行。同学们定下了宣传重点“和校园‘一次性筷子’问题斗争到底”以及“减少饮料瓶的消耗”。他们希望通过校刊、班级间的宣传以及环保之歌等方式影响更多学校的同学与老师。

“赶碳中队”的委员们定下了环保宣传方向，而教室里的同学们则设计了垃圾分类宣传海报。这些同学都创意无限，评委们难以取舍，最后“给垃圾找到归宿”获得了大奖。

活动结束后，同学们对垃圾的分类知识更加了解，而且加深了环保意识，我们也期待赶碳中队下学期的成果。

MBA 2001

联系人：马爽

Contact Person: MA Shuang
jephy.chen@anyue.net

MBA 2002

联系人：安若丽

Contact Person:
Laurie UNDERWOOD
Laurie.Underwood6@gmail.com

MBA 2003

联系人：赵东

Contact Person: ZHAO Dong
dong_zhao@hotmail.com

MBA 2004

朱涛 Tony ZHU

在汇丰工作6年后，我近期加入标准普尔从事信贷风险管理咨询。中欧的学习带给我的最大收获之一就是不断思考自己喜欢做什么，擅长做什么，更重要的是做好规划，一步一步坚持向前走。向校友大家庭汇报我的工作变动，也是感谢中欧所给予我的帮助。

另外，小儿子非常可爱，希望大家分享我的幸福。

One great thing that life at CEIBS taught me is introspection: I will continue to think about what I like

朱涛 Tony ZHU



to do, what my strengths are, and beyond that, to make a plan and keep working towards it. After 6 years working at HSBC, I changed jobs to focus on Credit Risk consultancy at S&P. I also have some great news about my personal life: I have a lovely child.

MBA 2006

联系人: 史丽

Contact Person: **Alanna SHI**
alannasl@gmail.com

MBA 2007

联系人: 张骏宇

Contact Person: **Sebastian ZHANG**
sebastian_zhang@hotmail.com

MBA 2008

黄磊 Michael HUANG

毕业后进入腾讯, 目前职位: 腾讯战略总监
经常收到母校迅猛发展的动态信息, 十分开心。也希望与学院保持紧密联系, 欢迎互联网领域的同仁, 有机会讨论相关的投资合作机会, 祝愿大家工作顺利, 身体健康!

I joined Tencent after graduation and I am currently the company's Strategy Director. I am very proud of CEIBS' growth and being part of the big family. I look forward to hearing from fellow alumni more often and any cooperation or investment discussion related to the

internet industry is warmly welcomed. All the best!

MBA 2010

Isaac IGLESIAS

Spanish-born and UK-bred, I've recently re-joined a prestigious London hedge fund after an unforgettable experience as an MBA student in CEIBS Shanghai. I now split my time between reviewing every Chinese restaurant in London, working, learning Mandarin and thinking about prospective travels.



Isaac IGLESIAS

EMBA 1995 SH

联系人: 李建平

Contact Person: **LI Jianping**
lijp@tianyu.com.cn

EMBA 1996 SH1

联系人: 张伟

Contact Person: **ZHANG Wei**
zhwei.e961@alumni.ceibs.edu



黄磊 Michael HUANG

EMBA 1997 SH2

联系人: 高航

Contact Person: **GAO Hang**
roy.gao@prohr-intl.com

EMBA 1997

何伟 HE Wei

如何为高管人员设计适合他们的学习方案已经成为组织发展专家的难题。一方面, 高管人员反感单纯的教导和灌输, 他们更希望在分享和交流中获得启发; 不满足于讨论事先编写好的案例, 而更希望讨论他们本人所面临



何伟 HE Wei

的、急需解决的问题。另一方面, 组织希望有一套成体系的学习方案, 来系统地推进组织内部的领导梯队建设和发展。如何达成高管的个性化学习需求与组织的整体学习需求的平衡? 带着这个问题, 我在一个朋友的引荐下, 走进了领诺咨询的一次高管团体辅导工作坊。通过一天的亲身体验, 我领略了领诺“四合一”团体辅导学习模式所带来的不同寻常的学习体验和令人惊叹的学习

效果。这四个模块是: 1. 领导技能培训课程: 新鲜的理念, 有效的对策; 2. 问题解决工作坊: 棘手的问题, 实用的答案; 3. 一对一单独教练辅导: 关注个体的成功; 4. 个人持续学习: 吸纳新知, 标杆学习。这种模式有效地解决了组织中教练资源不足、学习中缺乏真实有效交流的问题, 充分满足学员独特的个人需求。

全文请见: http://www.ceibs.edu/link_c/blog/index.shtml

“美丽成长计划” 关注自尊与尊重

2012年1月10日下午，甘泉外国语中学105教室的高二同学们迎来了“美丽成长计划”的又一新课程——“自尊与尊重”。除了角度独特外，这一课程还结合了讲师中欧校友朱颖磊（EMBA09 SH04）的南非经历和奥斯卡金像奖最佳影片《撞车》所引发的问题与思考。

课程由朱颖磊分享在南非时期的照片开始，带给同学们直观的多种族多文化国家认识。浏览照片的同时，朱颖磊还讲述了他听到黑人与白人对于种族纷争的不同看法以及其中的矛盾与对立。之后，对于南非种族隔离情况的一些介绍也让在场同学了解到这一问题的严重程度。

紧接着的电影《撞车》解析环节中，讲师与同学之间的一问一答中很快引出了电影的主旨：只有和解与原谅才能化解不同种族之间历史悠久的歧视和偏见。

由此及彼，之后的讨论又从西方社会再次回到亚洲，朱颖磊校友向同学们讲述了我们身边的歧视。以族群歧视为例，中国人不喜欢别人叫我们为“支那”，但是“阿三”、“汉城”、“鬼佬”等词语同样对对方而言具有侮辱性，但我们却



没有意识到。又如地域歧视，一部分上海人歧视外地人，甚至发明了YP这样一个词。其实在中国每个地区的人都存在着对别的地方这样或那样的歧视和偏见。而疾病歧视、性别歧视、阶层歧视、地域歧视等也都会出现在我们身边。

朱颖磊校友引导学生们要尊重他人、勿歧视他人，这样也将得到他人的尊重。在关注各种差异的同时，要把更多的关注放在人性的一致性上，这样才能求同存异。

朱颖磊同时也举了几个在欧洲游历时的例子，说明在表面的行为差异背后，人性其实是相同的，决定不同行为的只是环境和制度而已。

“美丽成长计划”旨在对中学生有所启发，引导他们从中看到一个新视角。期待这节课今后在学生的人生旅途中有所裨益。

EMBA 1998 SH2

联系人：陈智海

Contact Person: CHEN Zhihai

zhilai021@hotmail.com

ext.836

地址：北京市朝阳区东三环北路38号院2号楼（民生人寿大厦）10层

Office: +8610 8587 0660

EMBA 1999 SH1

联系人：许家庆

Contact Person: XU Jiaqing

xujiaqing@shanghaisikorsky.com

ext.836

Fax: +8610 8587 0286

MP: 13501038350

Email: ycsun@chinawanxiang.com

www.wanxiang.com

EMBA 2001 BJ1

孙玉琛 Charlie SUN

职位：中国方向控股有限公司能源事业部 太阳能 高级经理

邮件：ycsun@chinawanxiang.com

手机：13501038350

电话：+8610 8587 0660

I was a student of CEIBS 2001, Beijing Class 1. Now I am Senior Manager of Solar Energy in the Energy Department of China Wanxiang Holding. I have devoted myself to the New Energy Sector and New Energy Technology. I hope I



孙玉琛 Charlie SUN

can make contact with CEIBS alumni who have links to the field of Concentrated Solar Power (CSP).

我喜欢从事新能源行业和新能源技术，希望与从事太阳能热发电的校友多多交流。谢谢你们们的邀请，使您可以通过《The LINK》与校友交流以下是我对2012太阳能产业发展的形势预测：

一、光伏行业

2011年是全球太阳能光伏产业发展激烈动荡的一年，在中国，当光伏巨头纷纷出现亏损的同时，中小型企业也纷纷倒闭，可以预见，2012年光伏行业应是强者恒强，整合必将加速，拥有成本、技术、质量和资金优势的企业将获得更好的发展。

二、国家政策

国家能源局鼓励太阳能产业发展的可再生能源政策——《可再生能源发展十二五规划》、《分布式发电管理规定》与《可再生能源配额管理办法》已经或将要开始实施。在电价方面，尽管2012年光伏上网电价是1元/千瓦时，但随着设备成本的不断下降，投资商仍然有盈利空间，预计下半年，更多的光伏电站会开始兴建和投运。

三、光热和高聚焦光伏新兴发电技术

2012年光热行业产业化发展速度一定会超过光伏，适合建设光热发电站的土地资源将更为稀缺，更多的光热电站将会投入运营，一旦国家在电价政策出现有利于光热发电行业发展的趋势，实力雄厚的企业一定会以实际

行动来取代目前的观望。

中国万向集团是资金雄厚的多元化资源型企业，拥有卓越的设备制造能力并掌控着丰富的熔盐矿藏资源。万向已开始涉足光岛和储热岛等核心技术的研发，必将在未来的光热产业领域中赢得一席之地。

全文请见http://www.ceibs.edu/link_c/blog/index.shtml

EMBA 2001 BJ3

刘群 LIU Qun

工作单位:中国平安人寿股份有限公司投资管理部
职位:投资管理总监
电话:18602116739

EMBA 2002 SH1

联系人: 范惠深

Contact Person: FAN Huishen
fanwaisum@gmail.com

EMBA 2002 SH2

联系人: 荣健

Contact Person: RONG Jian
ronnyrongjian@gmail.com

EMBA 2002 SH4

联系人: 王毅

Contact Person: WANG Yi
one.y.wang@hotmail.com

EMBA 2002 BJ2

贺钧 HE Jun

职位: 西门子(中国)有限公司高级副总裁兼西门子东北亚基础设施与城市业务领域交通与物流业务集团总经理

I am Senior Vice President at Siemens China and Division Cluster Lead for the Mobility & Logistics Division (MOL)

Infrastructure & Cities Sector (IC) for Siemens North East Asia.

EMBA 2003 SH1

联系人: 王忠宇

Contact Person: WANG Zhongyu
wzhongyu@hotmail.com

EMBA 2003 SH2

联系人: 卢文椿

Contact Person: LU Wenchun
luwenchun@163.net

EMBA 2003 SH3

王永春 WANG Yongchun

远望基金管理公司
职位: 合伙人, 首席投资官
CFA
手机: 15901538990

ryanwang@goodhope-capital.com

www.goodhope-capital.com
北京办公室: 北京东三环中路9号富尔大厦2908室, 100020

电话: (86)10-85910799

传真: (86)10-85910899

上海办公室: 上海市长宁区延安西路728号华敏翰尊大厦17层G座 200052

电话: 021-52382566

传真: (86)21-52382900

EMBA 2003 BJ3

联系人: 娄国庆

Contact Person: LOU Guoqing
lougq@188.com

EMBA 2004 SH2/3

联系人: 杨敬宇

Contact Person: YANG Jingyu
yangjingyu@agilesc.com.cn



贺钧 HE Jun



王永春 WANG Yongchun



王韶刚 WANG Shaogang

EMBA 2004 BJ1

王韶刚 WANG Shaogang

大连普日特国际商贸有限公司

手机: 13904082636

传真: 0411-39797342

MSN: wangcolin1997@hotmail.com

QQ: 1322412615

SKYPE: wangcolin1997

Are You Ready? ——访上海东升新 材料有限公司董事长 施晓旦先生

施晓旦先生是中欧总经理课程2011年春季班13班的学员，1960年出生于浙江省余姚市，1987年在法国国家研究院攻读博士学位，主攻天然高分子聚合物研究，1990年获博士学位，后主要从事高分子材料的开发和应用。曾任法国罗地亚公司中国市场总监、芬兰瑞升化工公司中国区首席代表。2001年创立上海东升新材料有限公司并担任总经理兼董事长，先后荣获“千人计划”国家特聘专家、上海市优秀学科带头人、“泰山学者”海外特聘专家等称号。公司主营业务是研发、生产和销售精细化工产品，主要包括造纸添加剂、涂布、建筑材料添加剂三大系列。

从履历来看，施晓旦的经历基本可以划分成学者、职业经理人和老板三个阶段，如此多面实属不易，更不易的是每一次华丽转身之后都能够继续精彩，也许他曾经无数次问过自己“Are You Ready? 你准备好了吗？”对于创业者，这一点尤为重要。

学者：坚持和专业

采访过程中惟一一次“幸运”是用在了关于高考的话题，施晓旦是1977年恢复高考的第一届考生，幸运在于通过高考他得到了继续深造的机会，当然经历过高考和那个年代的人应该明白挤独木桥的不易与在“知识无用”年代坚持读书的不易。获得硕士学位后，施晓旦留在象牙塔内执教，随后继续赴法深造。



外企：适应和蜕变

1990年从法国国家科学院毕业后，施晓旦供职于当时的化工巨头、全球500强企业——法国罗纳普朗克公司（Rhone-Poulenc，罗地亚（Rhodia）的前身），开始了由技术专家向职业经理人的转变。在罗纳普朗克公司，施晓旦从应用实验工程师做起，不仅专注于研发，也开始接触到了造纸化学品和这一特定产品的上下游市场和客户。这些促成了施晓旦迅速从工程师的角色向具有敏锐市场嗅觉的职业经理人的转变。

1993年施晓旦萌生了回国的念头，很多同事和朋友都很不理解。在可见的稳定和不确定的机会之中，他选择了机会。1996年罗纳普朗克公司开始开拓中国市场，施晓旦回国担任中国市场总监。回国后，他发觉国内造纸化学品行业与国际一流企业的差距非常大，不仅仅是技术上，更多是在管理上。

施晓旦积极深入地了解国内的造

纸企业，在技术上坦承的交流帮助施晓旦在这个细分行业积累了广泛的人脉资源。外资企业在管理和技术上的优势，中国经济迅猛的发展势头，让施晓旦在外企的事业做得风生水起，成为令人羡慕的“金领”一族。

创业：摸索和创新

角色转换

在外企工作的时候，公司有一整套完整的制度流程，并且提供组织、财务和战略各个方面的保障，职业经理人只要在自己的领域中向前冲。然而自2001年成立上海东升新材料有限公司后，施晓旦方方面面都要亲力亲为，这是从管理者向领导者的飞跃。这个时期的心态、毅力和决心甚至比管理的金科玉律更加重要。对于企业而言这个阶段面临的就是生存还是灭亡的岔路。

凭借前期积累的人脉资源和对造纸化学品行业的了解，东升公司逐步步入

造纸术是中国人引以为豪的四大发明之一，我们的现代造纸业绝不能落后。这就是我的想法，要倾毕生之所学为中国造纸业奉献绵薄之力。

——施晓旦

良性发展轨迹。企业迅速进入了快速发展阶段，在山东、安徽和广东建立了原料基地和生产基地。随之而来的是企业管理突显出的各种问题：生产计划和销售没有衔接好，造成产品积压报废；财务流程不合理造成应收帐款增多；曾经管用的短平快的机制失灵了，怎么办？

打造企业核心竞争力

加强流程管理——随着企业规模的扩大，生产型企业的流程管理至关重要。东升公司引入了ERP系统，强化企业信息管理，对于订单、生产、库存和物流进行精细化管理，使之适应企业进一步发展的需要。

注重科研创新——学者出身的施晓旦非常重视在研发和知识产权保护方面的投入。科研人员占员工总人数的15%以上，公司每年的研发投入大约占到销售额的4%以上。现在企业拥有发明专利百余项，先后被评为上海市高新技术企业、上海市知识产权示范企业、上海市专利示范企业等。去年国家知识产权局确定了146家单位为第二批全国企事业知识产权示范创建单位，上海市仅有3家单位获此殊荣，东升公司就是其中一家。对于研发的投入使东升的产品各项性能保持市场领先水平。

施晓旦认为，企业必需了解客户的需求并不断开发出适合甚至超越客户需求的产品，通过不断创新才能在竞争中立于不败之地。没有强大的研发能力，靠少数几个产品一招鲜的企业发展模式早已不能适应现在变化多端的市场。

中国造纸业在不断发展，国家对于纸制品的产品标准在变，造纸企业对于原材料的要求也在变，东升公司在依靠科技创新保持产品性能多样性和先进性的同时，科学管理，优化资源配置，这才是企业的核心竞争力，才能对市场的变化说：I am ready!

许多管理者都会低估自己在转换角色时面临的困难，成为一个合格的领导者必需管理好以下三个任务：

(1) 管好团队。卓越的管理者会团结所有下属，把他们凝聚成高绩效的“我们”。

(2) 管好公司的人脉。作为一个领导者必需处理好公司内外部的人脉资源，使其为公司的发展所用。

(3) 管好自己。真正的影响力来自人民对你的能力和品行的信赖。

大家好，我是2004北京一班的校友，我已经毕业5年了，去年刚刚开完我们班的五周年聚会，虽然好多同学有几年没见，但大家依旧是那么熟悉和亲切，感觉真好。

我以前一直在电信行业工作，最近让自己做了一次彻底的变化，去年7月份从爱立信辞职自己创业，从事工业设施设备的防腐防锈方面的业务，公司经营内容为工业防腐防锈的高端综合解决方案。

我想，选择创业是我念完中欧的一个情结，因为中欧是培养企业家，而不是职业经理人的地方。我时刻牢记着这句话，所以在孩子4岁的时候，毅然决然地开始了我的创业之旅。

以前虽然知道小企业的艰辛，但只有亲自做的时候才有深刻的体会。但我欣慰的是，在我起步的阶段，中欧的校友给了我无私的大力支持，让我再一次感受到了我们校友的真诚和友谊。我想会坚持走下去，无论前面有多少坎坷和荆棘。

另外还要同大家说一下，我目前在担任大连校友分会的秘书长，大家来大连或在大连有什么事情，请联系我。

EMBA 2005 SH3

联系人：侯正宇

Contact Person: HOU Zhengyu

hzy@bridgehr.com

EMBA 2005 SH5

联系人：施建培

Contact Person: SHI Jianpei

jianpeis@hotmail.com

EMBA 2008 SH7

邬剑刚 WU Jiangang



融世界之博大 合本土之精深

中欧国际工商学院EMBA课程 CEIBS Global Executive MBA

www.ceibs.edu/emba

中国和欧盟合作创办的高学院，拥有遍及全球逾万名政商界领袖校友网络，获AACSB和EQUIS两大国际权威认证，2012级EMBA秋季班9月开学。

上海班 021-2890 5888 (中文班)
021-2890 5699 (国际班)
北京班 010-8296 6666
深圳班 0755-3337 8112

Co-founded by China and the European Union, CEIBS is a leading, China-based business school with a global alumni network of more than 10,000 business leaders.

CEIBS Global Executive MBA is a part-time 18-month independent programme with a strong focus on managerial issues and coupled with leadership development and coaching sessions.

CEIBS Global EMBA was ranked #11 worldwide by the *Financial Times* in 2011 and CEIBS has earned the internationally recognised AACSB and EQUIS accreditations.

The next class will start in April 2012.

For more information
Call: +86 21 28905699
Email: gemba@ceibs.edu

职位：奥山集团董事长

EMBA 2010 SH6

周毅锋 ZHOU Yifeng

原在天华建筑上海总部工作，现调任天华建筑武汉子公司任总经理，长期居住生活在武汉，从事公共建筑和民用建筑的设计工作。

EMBA 2010 SH7

陈方 CHEN Fang

职位：厦门象屿集团有限公司董事、副总裁

邮箱：cf@xiangyu.cn

地址：厦门疏港路象屿保税区银盛大厦9楼

EMBA 2010 SZ

杜元华 Henry DU

职位：TCL集团股份有限公司投资银行部总经理、TCL实业控股（香港）有限公司总经理

办公电话：+86 755 3396 8266

+852 2402 2116

手机号码：+86 138 0966 8009

+852 9316 6918

传真号码：+86 755 3331 3819

+852 2402 2602

邮箱：duyh@tcl.com

MSN：yhdu398@msn.com

公司网址：www.tcl.com

办公地址：深圳市南山区高新南一路TCL

工业大厦B座19层 邮政编码：518057

香港荃湾大涌道8号TCL工业中心13楼

EMBA 2011 SH5

应华 YING Hua

上海国际信托有限公司

地址：上海市天津路155号名人大厦21楼（200001）

电话/Tel：021-23131118

手机/Mobile：13601685126

邮箱/Email：yingh@shanghaiitrust.com

公司网址：www.shanghaiitrust.com

Shanghai International Trust

Add：21F No 155 Tianjin Road Shanghai China（200001）

有幸加入中欧，特撰词一首：

竹林漫步，

闲窗悠悠，

晴空无限深远。

书声朗朗，

中欧人，

孜孜不倦，

平常事，

却是人间真挚。

从来，花虽好，



杜元华 Henry DU



应华 YING Hua



殷嵘 YIN Rong



周毅锋 ZHOU Yifeng



陈方 CHEN Fang



能源探索路漫漫 放眼全球迎挑战

作为最早进入中国的外资企业之一，BP亲历了中国的改革开放，并在近四十年间与中国国内的经济建设共同成长。今天，随着全球化经济的进一步深入以及对于可持续发展的渴望，BP不断深化与中国石油企业的合作，将目光共同投向海外的能源产地。

2009年7月，BP携手中石油在伊拉克鲁迈拉油田的竞标中创造了合作双赢的新模式，并于2011年1月宣布该油田在日产量106.6万桶的基础上实现增产10%以上的目标，创造了业界又一重要里程碑。除此以外，BP与中国合作伙伴并肩探索的身影还出现在安哥拉、印度尼西亚、澳大利亚等国家，用一个又一个的成功案例诠释我们与中国的合作伙伴关系志在长远，历久弥坚。

BP携手中国合作伙伴，共创未来能源保障。



不仅贡献石油™

www.bp.com.cn

不耐风揉。
月无常，圆亦有缺。
虽鸿业远图，
孤芳独赏，
何寻觅知心密友？
莫恨岁月香消，
唯修心、壮志依旧。
抵清茶，阵风飘香，
灯火阑珊处同学尚风流。

殷嵘 YIN Rong

复地集团股份有限公司副总裁

AMP 12

联系人：黄津艺

Contact Person: April HUANG

庞宸(上海)贸易有限公司

电话: 13501752501

邮箱: april.huang@chinapangchen.com

同学们，大家好！

我是黄津艺，很高兴与大家结缘于中欧这个大家庭。2010年11月走入中欧的课堂，有幸结识了65名优秀的同学、班主任杨老师以及中欧的教授们，久违的简单和淳朴的关爱伴随我们AMP 12班的全体同学一起走过了大半年的时光。毕业时我们自豪地喊出——我们是永不毕业的12班！

业余时间我喜欢练习瑜伽，在酣畅淋漓中获得身体和心灵的平和，最近还迷上了NLP灵性成长课程，已经报读了灵性成长导师班，希望通过学习来感受灵性成长带来的欣喜和快乐。

我在零售业和国际贸易行业工作了15年，主要产品线是家纺和家庭装饰品，一路走来见证了民营制造企业的发展和转型，特别是中小企业在成长中的不易，希望借助中欧这个大平台与大家一起分享信息，共勉成长。

祝大家2012年身体健康，事业顺利，阖家幸福！



黄津艺 April HUANG



夏露 XIA Lu



蒋鹏杭 Patrick JIANG

AMP 13

联系人：夏露

Contact Person: Xia Lu
重庆市渝中区长江一路国际村国信大厦
12楼重庆银杏树商贸有限公司

DIMP2000

联系人：蒋鹏杭

Contact Person: Patrick JIANG

我于2007年7月被公司派遣至美国工作，

现生活和工作于美国的匹兹堡，每年会在年初和年中回去上海两次，一般至少会组织同学们聚会一次。

以下是我的联系方式：

国内手机：13901889012

CINIC Chemicals America, LLC

651 Holiday Drive, Suite 300,

Pittsburgh, PA 15220, USA

Tel: 412-849-8425



玩海的中欧人

把自己扔到荒凉的戈壁暴走、裹得跟北极熊似的去南极会面企鹅、在纳库鲁湖包机俯瞰火烈鸟群之后，闲不住的中欧人又开始打起了大海的主意……

我们为什么要航海？

因为海在那里。

“这是谭文清的名言，哈哈。他是中欧国际工商学院帆船队的创始人之一，我们都觉得这句话挺好，挺靠谱。”陆乐，GIA钻石鉴定专家，也是一家企业的掌门人。当然，他更津津乐道于自己的另一个身份——中欧帆船队的队长。他的队员也和他一样，来自中欧，各自掌管着一家或几家企业。或许得益于身处沿海的优势，在商学院俱乐部林立的当下，中欧帆船队的“航

海特性”让它显得颇有些与众不同。因为即使脱离开商学院的圈子，游艇或是帆船在国内还远谈不上热门，游艇展上看热闹的居多，而游艇会、俱乐部则大多是某个地产项目用于提升附加值的标签。中欧帆船队这样完全由业余选手凭兴趣爱好自发组织并有条有理学习训练，参加比赛的队伍确实算得上是凤毛麟角。

“对未知的探索，对所为的责任，对自然的尊重，对团队的信任——这是我从航海中学到的东西，也是最大的魅

力，用老套的话讲，就是绅士精神。”和其他队员相比，队长陆乐的航海经验算是很丰富了。热衷冒险的他一直喜欢徒步、露营、滑雪，还考取了PDAI高级潜水员执照，而后他又迷上了航海。“1999年，我在日本考取了一级航海执照，当时日本的航海执照有四个级别，最高就是一级。”

从看懂海图到修理机械，从熟知法规到实施救人，从制定航线到船员心理都要学，都要考。这番经历对于陆乐来说，是折磨也是享受。“俗话说磨刀不误砍柴工，有了扎实的基础，才能有安全愉快的航海经历。”





其他队员的感悟也与他们的队长大同小异，这些已经一把年纪，每天为了公司生意忙得不可开交，但却都对帆船航海一见倾心，“你能在船上找到另一个自己”。

他们的水上生活过得很像模像样，带着妻子儿女上船出海，“女人海鲜SPA，男人赛船流汗”是队员们追求的完美境界，训练与比赛即使和一些专业队比起来，也是毫不逊色。

“每周日固定时间、固定地点的训练和内部比赛，贵在坚持。”陆乐把周训称为帆船队的基石。虽然大家的工作都很忙碌，但一年52周，除了极端天气和过年以外，都有队员来参加，“台风的时候还有专程来遛船的。帆船运动是团队项目，必须增加队员间的相互了解，积累船上经验，不急不燥，循序渐进，这也是帆船的魅力所在。”

帆船队女队员的表现更是让人惊讶，有一位叫明辉的女队员曾完成了一次横

跨大西洋的远航。船从里约热内卢出发，在海上一共航行了21天。虽然一路惊险无数，却也乐趣多多，“船上每天都有鱼蟹被风浪冲着自动送上门，有时是乌贼，有时是不认识的海鱼。”

参加了多次比赛的中欧帆船队，虽然成绩也可圈可点，但队员们已不再满足于现有的业余角色，他们有了个大计划。“我们正式邀请了原中国国家队和美洲杯赛队员来做我们的总教练，将国内外的帆船课程进行严格的筛选和重组，我们的队员将在2012年2月开始接受专业和高效的帆船驾驶课程，体系化地掌握专业知识和专业技能，并将参加国外的权威考试。”陆乐说，他们的目标是今年在全国大赛中拿到前三的名次。

BM=BIZMODE L=陆乐
BM：商学院中各种各样的俱乐部很多，但是拥有帆船队的却比较少见……你们还真是特别。

L：其实就是两个字——喜欢。当初谭文清和傅强因为

喜欢帆船而发起成立了现在的中欧帆船队。不过国内对于帆船或航海了解的人并不多，所以中欧帆船队一直是小众的活动，活跃的队员只有十几位。

BM：听说你们并不满足于作为自己的业余兴趣，还组队参加了专业的帆船比赛？

L：是的，虽然是业余选手，但我们几乎每年都参加中国杯、中国俱乐部杯等大赛，并组织过美洲杯观赛，有的比赛名次还不错，深圳—厦门之类的长距离航行也搞过几次。现在国内玩帆船的人多起来了，一些企业赞助的船队也有不少。

我们发现比赛的对手很多都是运动队出身，体力和技术比我们要胜出很多。而我们的队员都是校友，平均年龄超过40岁，从身形和重量上都不像运动员。所以我们也不断地训练和改进，现在制定了2012年全国大赛前三的目标，队友们都是制定战略和精准执行的高手，希望能如愿吧。

BM：你们的帆船主要装备

船只是什么？训练基地在哪儿？

L：训练用的是26英尺的帆船，FE26、J80、红龙、博纳多都有。平时的训练基地在青浦朱家角的上海水上运动中心，基本每周末都有训练。

BM：对于想加入航海圈子的商人，你有什么样的建议？

L：下海，下海！为了自己：在蓝天碧海中、驭风乐航——还有比这个能让你更健康，更幸福的吗？为了孩子：对未知的探索，对所为的责任，对自然的尊重，对团队的信任——如果你希望孩子懂得这些，那就离开有保姆、司机、家教的城市吧。在船上，一切尽在不言中。为了家庭：古人曰“同舟共济”，一起上船，抛开世俗，再一次感受生活。通过航海，我们有机会学习和体会航海精神，了解世界，了解自己。

注：本文转载自《商界时尚》

Thank You!

衷心感谢以下学员、同事、校友以及班级积极参与中欧年度捐赠!

Thanks to the following students, colleagues, alumni, and classes for their contributions to the annual fund!

EMBA 1999 3班	EMBA 1999 Class 3 alumni	
EMBA 2010 7班	EMBA 2010 Class 7 students	
MBA 2000 校友	MBA 2000 alumni	
MBA 2007 校友	MBA 2007 alumni	
白诗莉	Lydia Price	Professor, CEIBS
蔡世奇	CAI Shiqi	AMP 2006
陈序	CHEN Xu	EMBA 2006
顾仁发	GU Renfa	CEO 2008
韩玮玺	HAN Weixi	EMBA 2004
黄燕虹	HUANG Yanhong	EMBA 2007
季丽浩	Steven Ji	MBA Dept. CEIBS
李媛媛	Yvonne Li	MBA Dept. CEIBS
林奕	George LIN	MBA 1997
刘涌洁	Hobbs LIU	Assistant President, CEIBS
卢开宇	LU Kaiyu	EMBA 1997
陆毅思	Luis Gomez COBO	EMBA 2007
马宁	MA Ning	MBA Dept. CEIBS
梅琳	Cynthia MEI	Dean's Office, CEIBS
彭琼	Star PENG	MBA 2001
钱静红	QIAN Jinghong	AMP 2008
邵晨钟	Clement SHAO	Dean's Office, CEIBS
申长虹	SHEN Changhong	DIMP 2000 LH
宋杭军	SONG Hangjun	EMBA 1996
王帆叶	WANG Fanye	EMBA 2010
王锐锐	Roy WANG	MBA 2011
王弈	WANG Yi	EMBA 2006
夏锦良	XIA Jinliang	EMBA 2008
谢松峰	XIE Songfeng	EMBA 2006
杨昱	Winson YANG	MBA 2010
英美惠	YING Meihui	EMBA 2009
郑晶	Jennifer ZHENG	MBA 2004



饮水思源，中欧给予了我全新的管理理念，愿尽绵薄之力为母校添砖加瓦。”

——谢松峰校友
(EMBA 2006)，
上海科泰电源股份有限公司董事长

There is a well-known saying: 'When you drink water, think of its source'. CEIBS offered me brand-new management concepts, so making a small donation is the least I can do for my alma mater.

– Mr XIE Songfeng
(EMBA 2006),
President of
Shanghai Cooltech
Power



当时想用一种有意义的形式来纪念我们7班的一周岁生日。于是想到了上海校园扩建工程，作为中欧EMBA学员，回馈母校、为母校的发展添砖加瓦也是我们应尽的义务。等我们毕业若干年后再回母校，能在校园里找到属于我们7班的印记，能看到学弟学妹们在以7班命名的讨论室里认真学习，也是一件幸事。”

——陈承平, EMBA2010级上海7班班长

We wanted to celebrate our class' one-year anniversary with something meaningful. As CEIBS EMBA alumni, we feel obliged to give back to our alma mater and contribute to its development, so we made a small donation towards the school's Shanghai campus expansion project. It would be nice, whenever we return to the school, to see students studying in the discussion room named after our class.

– CHEN Chengping, Class Chairman,
CEIBS EMBA 2010 (Class 7)



我们2000级MBA十周年聚会在共叙友情之余饮水思源，我们决定以班级捐赠的形式回馈母校。100万元自然好，100元也不嫌少。捐赠，不过是咱们尽一点感恩之情……”

——MBA2000级全体校友

The MBA 2000 alumni reunited not only to renew friendships, but also to make a class donation to our alma mater. No matter how much money each of us donated, it's a way of expressing our heartfelt thanks to the school.

– MBA 2000 alumnus



CEIBS BOARD OF DIRECTORS

Chinese Directors

ZHANG Jie
Chairman of the Board, CEIBS
President, Shanghai Jiao Tong University

YAN Junqi
Vice Chairman of the Standing Committee of the National People's Congress of the PRC
Chairman of the Central Committee of the China Association for Promoting Democracy

CHEN Qingtai
Research Fellow, the Development Research Center of the State Council of the PRC
Member of the Standing Committee and Vice Chairman of the Subcommittee for Economic Affairs of the 10th National Committee of the Chinese People's Political Consultative Conference

YANG Dinghua
Deputy Director, the Standing Committee of the Shanghai Municipal People's Congress

LIU Ji
Honorary President, CEIBS
Board Chairman of the CEIBS Education Development Foundation

YIN Jie
Deputy Director, the Shanghai Municipal Education Commission

European Directors

Gerard VAN SCHAİK
Vice Chairman of the Board, CEIBS
Honorary President, the European Foundation for Management Development (EFMD)
Former Chairman of the Executive Board of Heineken N.V.

Eric CORNUEL
Director-General and CEO, EFMD

Thomas SATTELBERGER
Member of the Board of Management, Human Resources, Deutsche Telekom

Jan BORGONJON
President, InterChina Consulting

David M. SAUNDERS
Dean, Queen's School of Business, Queen's University

Eric X. LI
Founder and Managing Director, Chengwei Ventures LLC.

CEIBS ACADEMIC COUNCIL

Prof. **QUELCH, John A.**, Chairman
CEIBS, PRC

Prof. **CHANG, Chun**
Shanghai Advanced Institute of Finance of SJTU, PRC

Prof. **CREMER, Rolf D.**
EBS Universität für Wirtschaft und Recht, Germany

Prof. **DE BETTIGNIES, Henri-Claude**
CEIBS, PRC

Prof. **DE MEYER, Arnold**
Singapore Management University, Singapore

Prof. **NUENO, Pedro**
CEIBS, PRC

Prof. **PASTOR, Alfredo**
IESE Business School, Spain

Prof. **PALEPU, Krishna**
Harvard Business School, USA

Prof. **PARK, Sam**
Moscow School of Management, Skolkovo, Russia

Prof. **TAVA, Luigi Vittorio**
SDA Bocconi, Italy

Prof. **TURPIN, Dominique**
IMD, Switzerland

Prof. **WEIGANG, Jürgen**
WHU, Germany

Prof. **XU, Bin**
CEIBS, PRC

Prof. **ZHANG, Weijiong**
CEIBS, PRC

CEIBS MANAGEMENT COMMITTEE

Professor **ZHU Xiaoming**, Executive President

Professor **Pedro NUENO**, President

Professor **John A. QUELCH**, Vice President and Dean

Professor **ZHANG Weijiong**, Vice President and Co-Dean

Professor **XU Dingbo**, Associate Dean

Mr **Hobbs LIU**, Assistant President and

Director of Executive Education

CEIBS FACULTY MEMBERS

ATUAHENE-GIMA, Kwaku, PhD
Marketing and Innovation Management

CAI, John, PhD
Economics

CALLARMAN, Thomas E., PhD
Operations Management

CHEN, Jieping, PhD
Accounting

CHEN, Junsong PhD
Marketing

CHEN, Shaohui (Sophie), PhD
Management

CHEN, Shimin, PhD
Accounting

CHEN, Weiru, PhD
Strategy

CHIANG, Jeongwen, PhD
Marketing

DE BETTIGNIES, Henri-Claude
Professor Emeritus of Global Responsible Leadership

DING, Yuan, PhD
Accounting
Cathay Capital Chair in Accounting

DOUCET, Lorna, PhD
Management

FANG, Yue, PhD
Decision Sciences

FERNANDEZ, Juan Antonio, PhD
Management

HAN, Jian, PhD
Management

HUANG, Ming, PhD
Finance
La Caixa Chair in Finance

KIM, Tae Yeol, PhD
Management

LEE, Jean S K, PhD
Management
Michelin Chair Professor in Leadership and Human Resources Management

LIANG, Neng, PhD
Management

McKERN, Bruce, PhD
International Business

MEYER, Klaus E., PhD
Strategy and International Business

MOBLEY, William H.
Professor Emeritus of Management

MOON, Henry, PhD
Organisational Behaviour

NUENO, Pedro, DBA
Entrepreneurship
Chengwei Ventures Chair Professor of Entrepreneurship

PASTOR, Alfredo, PhD
Economics
Spanish Chair Professor of Economics

PRICE, Lydia J., PhD
Marketing

PRODI, Romano, PhD
Sino-European Dialogue Chair

QUELCH, John A., DBA
Distinguished Professor of International Management

RAMASAMY, Bala, PhD
Economics

RIBERA, Jaume, PhD
Production and Operations Management
Port of Barcelona Chair Professor of Logistics

RUI, Oliver, PhD
Finance

SCHÜTTE, Hellmut, PhD
Distinguished Professor of Management
European Chair for Global Governance and Sino-European Business Relations

SPRAGUE, Linda G.
Professor Emerita of Manufacturing and Operations

SU, Xijia, PhD
Accounting

THOMPSON, Mike J., PhD
Management Practice

TSAI, Terence, PhD
Management

TSAMENYI, Mathew, PhD
Accounting

TSE, Kalun, PhD
Finance

VELAMURI, S. Ramakrishna (Rama), PhD
Entrepreneurship

WALDMAN, Charles, DBA
Marketing

WANG, Gao, PhD
Marketing

WANG, Jianmao, PhD
Economics

WIERDSMA, André, PhD
Management and Organisation

WU, Jinglian
Economics
Baosteel Chair Professor of Economics

XIANG, Yi, PhD
Marketing

XIAO, Zhixing, PhD
Management

XIN, Katherine R., PhD
Management

XU, Bin, PhD
Economics and Finance

XU, Dean, PhD
Management

XU, Dingbo, PhD
Accounting

XU, Xiaonian, PhD
Economics and Finance
Santander Central Hispano S.A. Chair in Economics and Finance

YANG, Yu, PhD
Management

YEUNG, Arthur, PhD
Management
Philips Chair Professor of Human Resource Management

YIP, George S., PhD
Management

YU, Fang (Frank), PhD
Finance

ZHANG, Hua, PhD
Finance

ZHANG, Weijiong, PhD
Strategy

ZHANG, Yimin, PhD
Finance

ZHAO, Xinge, PhD
Finance and Accounting

ZHOU, Dongsheng, PhD
Marketing

ZHU, Tian, PhD
Economics

ZHU, Xiaoming, PhD
Management

ZHU, Yu, PhD
Finance

RESEARCH Centres

Case Development Center
Director: Prof. **TSAI, Terence**

Centre of Chinese Private Enterprises
Director: Prof. **ZHANG, Weijiong**

Centre of Organisation and People Excellence
Director: Prof. **YEUNG, Arthur**

CEIBS Centre for Health Care Policy and Management
Director: Prof. **CAI, John**

The Euro-China Center for Leadership and Responsibility
Director: Prof. **THOMPSON, Mike**

Leadership Behavioural Laboratory
Director: Prof. **LEE, Jean**

China Service Outsourcing Centre
Director: Prof. **ZHU, Xiaoming**

CEIBS Lujiazui International Finance Research Centre
Director: Prof. **WU, Xiaoling**

Center for Automotive Research
Director: Prof. **CALLARMAN, Thomas E.**

CEIBS Centre for China Innovation
Director: Prof. **McKERN, Bruce/Prof. YIP, George**

Centre for Sustainability and Supply Chain Management
Director: Prof. **CALLARMAN Thomas E.**

Centre for Entrepreneurship and Investment
Director: Prof. **LI, Kevin**

CEIBS-Pudong Service Economy Research Centre
Director: Prof. **ZHU, Xiaoming/Prof. NUENO, Pedro**