

职业规划与领导力发展听课感受

学号：00648079

姓名：丁健平

院系：信息科学技术学院微电子系

今年暑期的小学期，听说学院自己开了一门通选课，请来了毕业多年的师兄师姐们回学校来给我们讲述毕业多年在外创业或工作的经验教训。怀揣期待与好奇的心情，选了这门课。现在课程已经结束了，回想师兄师姐们的教诲，他们的各自的经验给我留下了深刻的印象。

第一节课是由来自神州泰岳软件股份有限公司的赵林副总经理来为我们讲述中国本土软件企业的发展道路。赵林师兄自述平凡、普通、无背景、无资金、无资质，然而，从他毕业之后的屡次创业，又屡败屡战的经历中，我感受到了赵师兄之所以能够取得如此成绩的原因——坚毅的性格和不屈的精神。虽然创业的道路上挫折不断，赵师兄也经历了很多的失败，但是他在经历失败之后总是能够总结经验教训，然后再次投入到新的创业中。他成功的将自己的劣势转化为了资金的优势。“平凡、普通、无背景、无资金，既然如此，那么即使失败了，仍然是平凡、普通、无背景、无资金，自己仍然是自己，没有损失什么，反而得到了经验教训。”他如是说道。他又由此分析道，一生中最适合创业的两个时期是大学刚毕业和事业稍有成绩的时候，前者是什么都没有，唯有胆气和年轻人的“闯”劲；后者则积累了一定的经验，也有了创业需要的一些资金。

谈到自己的一些创业经历和经验，赵师兄总是有无限的激情。面对还在学校的我们，师兄总是有种要把自己所总结的所用经验全都教授我们的感觉。他总结自己多年的创业经历归纳了自己所领悟的 18 点创业经验，其中对我影响最深的 3 点莫过于：创业成功是小概率事件、only the paranoid survive、坚持就能胜利这三点了。首先，赵师兄感叹了创业的艰辛：创业的成功是小概率事件，然而，随后他更加感叹道：九死一生也最“过瘾”。年轻的狂傲与自信，我想正是这样的。年轻的时候不管经历了什么失败挫折总还是有资本的，而且经历了挫折也丰富了我們的人生经验，人生的价值也在不断的经验积累中得到了实现。其次，Only the paranoid survive（只有偏执狂才能生存），商场如战场，商场上的创业从来没有一帆风顺的情况，失败与机遇同在，没有一份偏执，缺乏了那珍贵的坚持，没有人能够创业成功（同时也应该注意创业中的策略）。最后，“easy money easy go! go big or go home!”世界从来如此，容易的到得钱，也容易失去；坚持做大还是回家不做，一切取决于你自己。创业维艰，做大就要坚持不懈，回家自然轻松，但却会失去实现自己事业和价值的机会。

紧接着赵林师兄，由王勋师姐来为我们带来了“儒道禅与现代管理”。大千世界，无奇不有。现代的管理理念都在中国传统文化中的到了体现。从“修身、齐家、治国平天下”到论语、中庸，王师姐将自己读书所得的平和心境静静的展现出来。在事业有成之后，读一些哲学，充实心灵，寻找内心的一份平静。

第二讲的主讲人是身为北京奇志通数据科技有限公司董事长的王会民师兄。他为我们带来了神奇有趣的经济学，将经济学一般原理讲述的生动有趣。其中最精辟的莫过于马斯洛的需要层次理路了。生理需求、安全需求、社会归属需求、尊重需求和自我实现需求；人类的需求总是从低到高依次发生的，低层的需求满足后，高层的需求就会更强烈。经济学的十大原理更是一个比一个精妙，无论是日常的价格涨落还是一个公司经营策略方法，通过十大原理，我们总能透过表象看到其中的本质。不得不说，透过简单的经济学原理，世界上庞大的经济事件开始趋于简单明了。同时，通过经济学，在公司管理上，王学长也给我们了一些鲜

明的管理原则。例如，在公司出现问题的时候，我们应该“先解决问题，再追究责任”目的就是简单的不要将坏的结果扩大；王学长还风趣的告诉我们，在被打劫的时候我们不应该“舍命不舍钱”，而应该花钱免灾等。

第三讲的主讲人是身为东南融通公司¹副总裁赵为学长。不得不说，赵副总裁给我的影响是沉稳、睿智和深藏不露。他的到来也为我展示了一个新的产业——软件外包。软件外包作为国内一项新兴不久的产业（貌似IT业的兴起都不久），业界分析具有很大的潜力，东南融通公司正是国内这一领域的领军公司。外包产业的发展非常迅速，然而，世界上最大的外包产业仍在软件业非常兴盛的印度。在课中，我们不仅得到了外包产业的相关知识，而且还有一些非常有趣的关于外包产业的工作情况。例如：一个在印度或者其他地方的人去可以每天坐到显示器前监视美国的一座大厦的情况，并轻松的工作。如前所诉，产生这一情况的原因也正如前面经济学的介绍一般，正是为了减低成本，这样工人的工资大大减少，利用发展中国家的廉价劳动力，大大减少了成本。技术的发展使得身在太平洋一端的我们可以为另一端的人们工作，从而拿到我们的工资，一切开始变的奇妙与不同。中国的外包产业还在持续不断的发展中，并且存在有大量的中小型企业，大的企业并不多而其所占市场份额也不大；印度的外包产业发展较为成熟，少数大型的企业占有了大量的市场份额，规模和经营管理经验都较我国丰富。外包产业的市场在中国仍然在不断快速发展。从长远来看，我国的外包产业还会持续多年小型企业遍地都是的情况，大型企业对小企业的吞并和大企业之间的合并在未来几年必然开始大量出现。根据不同的分类方式，外包产业可以分为Onshore（离岸外包）和Offshore（岸内需外包）；ITO（IT系统外包）和BPO（业务流程外包）等。外包产业的发展虽然很迅速，但是其员工要求却并不适合作为北大毕业的我们，其要求的是大量重复简单工作，需要略懂编程即可。然而，在赵师兄的分析中，IT产业中最紧缺的人才是“bridge”人才、项目管理人才和高级架构师，这些职位也比较适合我们的毕业生。

第四次的讲座主讲人是身为联想集团外设事业部总经理的刘洪师兄，他带来的主题为“管理基础与联想管理实践”。曾获得“联想十佳经理”、两次“联想奖”的刘师兄结合所学与实际中的经验，认为一个公司的运营可以大致分为如下四个部分：

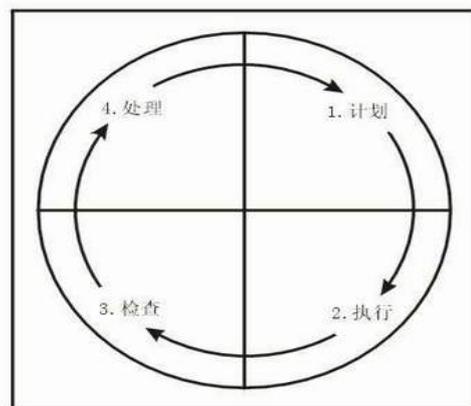
1. 产品链：产品的策划、研发、质量控制；
2. 市场链：市场销售、推广、销售、客户服务；
3. 供应链：采购、制造、上午、物流；
4. 职能链：财务、法务、人力资源、行政后勤。

同时，管理中的戴明循环（PDCA 循环）：

P: 计划 (Plan); D: 执行 (Do); C: 检查 (Check);
A: 处理 (Action)。

四个部分相辅相成，构成一个完整的循环，既有一般的计划执行机制，又有反馈，总结经验教训并将经验教训应用于下一次的工作执行中。

第五次的讲座是由肖毅学长带来的“业务拓展&渠道管理”。肖毅学长在创业的路上同样是身经百战，他自述在不断的“跳槽”中创新，在不断的创新中创业。渠道管理正是一种借助外力发展自己的



¹ 东南融通(NYSE: LFT)，是中国第一家在纽交所上市的软件企业，亦是中国领先的金融IT综合服务提供商。它不仅为金融行业、大型企业、财务公司提供整体解决方案和软件产品，业务范围还涵盖了规划咨询、软件开发实施、技术服务、IT外包与运营服务、系统集成及ATM维护服务、以及提供特色的“软件产品客户化”等多个方面，是中国金融行业客户重要的IT服务提供商和战略合作伙伴。

一种管理模式，它不限于自己的“硬资本”，而更依赖于“软资本”。“软资本”的来源依赖于创业人的个人能力、个人经历和人际关系等。从他的个人经历就可以看到其经历的丰富和精彩：

- 2008.7.1 JoyStor Co., Ltd / 总经理
——一家依托 web 平台提供存储服务的创业公司
- 2006.4-2008.6 日立数据系统公司/金融事业部总经理
- 2004.3-2006.4 Sun Microsystems /渠道业务总监(数据管理事业部)
- 2003.2-2004.3 Vivid Ocean Co. Ltd. / 董事总经理
- 2001.2-2003.2 STK(美国存储技术公司)渠道部总监
- 1998.1-2001.2 康柏(Compaq) / 渠道高级经理
- 1995.12-1998.1 IBM / 渠道业务
- 1991.3-1995.11 中国长城计算机集团公司

丰富的经历必然给肖学长积累了广泛的人际关系和丰富的宝贵的经验，广泛的人际也为他能够有效的进行渠道管理提供了保证。首先，渠道管理是指经销商为实现公司分销的目标而对现有渠道进行管理,以确保渠道成员间、公司和渠道成员间相互协调和通力合作的一切活动。渠道管理中需要平衡各方面的关系，由于在这种关系体系中所有的利益团体都是松散的，并没有十分紧密的体系或者利益关系，没有强制的公司体系，所以在管理中也有很多的需要注意和特殊处理的地方。给我印象最深的地方莫过于此，在渠道中，首先需要学习到的就是换位思考，进行渠道管理就要理解彼此的利益和动机，所谓“知己知彼，百战不殆”。其次，管理不是管制，管理需要尊重与互惠。在这个虚拟团队中，所要处理的是合作伙伴之间的关系，要把这个虚拟团队中有限的时间和有限的资源发挥的最好。在这个过程中，我们不仅要学会好好的处理各自之间的关系，还要剔除团队中的“寄生虫”，充分发挥团队的互补性和协调性。经过多年的创业实践，肖学长给我们最简单的判断方法，假设一个合作伙伴不存在，如果一个团队依然能够顺利运作，产生效益，那么这个合作伙伴就是可有可无的，也就是团队中的“寄生虫”；否则，这个合作伙伴就是必不可少的。在选择合作伙伴的时候，我们也有两种选择：1、选择和自己相似的人，这样比较容易管理；2、选择和自己不同的人，这样不易于自己的管理。然而，有利必有弊，前者虽然易于管理，却不易于将团队扩大；后者虽然不易于管理，却有能力和将团队各种资源进行最有利的整合。“商场如战场”，在商业管理中也有一些小手段，在可以控制的范围内的冲突有的时候也是必须的，甚至在某些条件下，会故意制造冲突来实现保存自己的利益的目的。

给我印象比较深的师兄师姐除了以上几位之外，还有后来的来讲“中国软件企业自主创新”的牛合庆师兄和为我们带来外企文化的李名霖师兄。牛师兄为我们介绍了一些创新的途径，将创新的途径告诉了我们之后，让我们创新的思路更加开阔。创新并不仅仅包括发明一种具体的新产品，而且还包括发明一种新的方法、引进一种新生产方式，还有开辟一个新的市场，甚至还包括获得原料或半成品的一种新的供应来源。创新的途径如此之多，每个创新都有一个新的可能。在发展迅速的软件产业中，创新成为了软件企业存活的关键。没有了创新，在市场将迅速被淘汰，唯有创新才能保持一个软件企业的生机，并在竞争激烈的软件市场中保持自己的市场份额并可以将其扩大。而这种创新并不能是简简单单的抄袭其它、照搬照抄，而应该是具体问题具体分析应用，并在应用过程中采用 PDCA 循环的原则，不断总结经验教训，且一步步完善。李名霖师兄为我们带来了自己经历的理解的外企文化。如果我们以后进入外企，首先面对的就是如何适应其中的文化问题。东西方的文化毕竟不同，不同的信仰和文化造就了国企和外企在管理、员工关系和其中的价值观等的不同。外企中，“价值观深受宗教影响，人性有罪，做善事积德，以赢取进入天堂的资本”，虽然文化不同，然而却和东方修身养性的思想有异曲同工之妙。前者强调积极的为善，后者则强调抑制自身的

罪恶思想，从而为善。同时和东方的人治不同的是在欧美文化中，最重要的是法治。在法律面前人人平等，法律问题是原则问题，不可能更改的。然而，法律至上，却可以在实施的过程中有所变通。学长给我们提供了他自身的亲身经历：一次他骑自行车闯了红灯，被开了罚单，开罚单的警察说这是他的职责，开完罚单却向还作为学生的师兄说可以找法院申述说自己是学生，减免惩罚；在法院师兄说了很多，却没有说道重点上，法官关则告诉师兄了重点——自己还是学生，无法承担罚单，最后罚单被撤销了。可以看到，在外国非常重视法律，在法律面前人人平等，没有更改的余地，但是在实行过程中却是可以融入人情的，而且有的时候人情味十足。也就是说可以在施行的过程中讨论执行的问题，但是不能对权威的法律原则提出挑战。由此，师兄提醒我们，在外企，合同是十分受重视的。国内的企业也许对合同多是不予重视，认为仅仅是一张纸；但是国外企业对合同均特别重视，不可忽视。在和外企合作的过程中，合同就是合作出现问题的处理原则。外企的管理模式——用流程来管理，我想也是非常值得我们学习的。用流程管理，而不是用人来管理，这一点充分体现了外企中对原则和公司规定的重视。

“China is a Brand”，祝文菁师兄如是说。我们作为北大的学子，也是未来的各个领域可能的精英，应该好好地经营这样一个共同的品牌，让它变得更好。品牌是有效益的，也许现在“Made in China”这一品牌代表的内容里面还没有质量等内涵，我相信未来的我们会将它变得越来越丰富。同时，北大也是一个我们共同的品牌，这一品牌是我们值得骄傲的资本，同时，保护这一品牌也是我们一生不可推卸的责任。

经过一个月的学习，聆听了来之 IT 业的精英师兄师姐二十年积累的经验 and 思考，我感受颇深。非常感谢老师们给我们的这样一个机会，让我们开阔了眼界，也了解到了未来的道路中有哪些可能的挫折，有哪些需要注意的地方。有了师兄师姐的经验，在未来的职场上，我相信，我们也会少走很多弯路了。