

11 陆远贵 2011级EMBA (1) 班 广州伊文斯信息咨询有限公司总经理



陆远贵先生说在人生的历程中，学习是一直需要的，是一件不能一劳永逸的事情，要不断开拓自己的人生就需要在不同的人生节点上重视学习。当他来到暨南大学时，他感觉到一种力量在召唤他，他觉得自己应该来这里。这是一种很玄的体验，但是来到这里后，他喜欢上了这里爱上了这里。他说同学的触动、老师的点拨、以及暨大的那种向上的氛围合力解释了他越来越爱暨南大学的那种心理。他把这种心理定义为爱的能力，他感受到暨大的魅力，接收到它对自己的影响。

12 刘晓 2011级EMBA (1) 班 广东电视台公共频道经营总监

依依日月湖，日红柳绿恰似当年；煌煌惠全楼，故有同窗再聚一堂。暨大是刘总的母校，早在1991年他毕业于暨大新闻系，后来也读过暨大在职研究生，如今功成名就的他却再次选择母校深造，真可谓母校情深。谈到工作，刘总很有感慨，透过他朴实无华的言辞发现：他曾经在广东电视台做过7-8年的新闻采访工作，做过12年左右的报纸工作，做过10多年的经营管理工作，一路走来，尽管工作任务一直繁重不堪，工作压力一直很大，但他始终恪守快乐工作理念并取得了卓越的成绩，获得过广东新闻奖、中国新闻奖等多项荣誉奖项。

海阔凭鱼跃，天高任鸟飞。作为公共频道经营总监的他，也把自己的工作方式和经验潜移默化地传输给下属，让他们也能在强压下找寻工作中的快乐。他的工作管理理念是：只问结果，不问过程，并且让一个人承担三个人的工作量。看似有点不近人情，却是让下属明白：企业只给

13 林文生 2011级EMBA (2) 班 深圳盛隆兴业投资公司董事长



“工作十多年了，虽说阅历上可以说已经很丰富了，但感觉人还是要多学习，我需要不断地充电。”林同学感叹到“学海无涯”，并表示年轻的时候沉淀下来的经历，并不能代表将来的一切，所以林同学带着对学习的渴望和激情，来到了暨南大学，成为EMBA2011级(2)班的学生。

在林同学与我们分享他个人创业经历的时候，他告诉

这里满足了他对学习的欲求，这是一种相互成全。每个人生活在这个世界上，都有自己美好的愿望，都有自己心目中成功的定义，并为之而不懈努力。陆远贵先生也一样，他从未放弃对成功的执着。他认为人最大的成功是“得到最多人的认可。认可的越多越深刻，那你就越成功。”要想得到他人对你的认可，就必须比他人优秀必须能够影响和帮助到他人。要想得到社会的认可，你就必须在这个社会环境与组织中发挥更大的推动作用，为社会服务，利于社会。而只有不断学习与进步，自己才能自然而然地做到这点。他一直坚持一件事情，那就是做别人的好同学好朋友，他希望他每一个朋友在想到他的时候，都能很欣慰地说一句“陆远贵，我曾经和他是同学或者说他是我的朋友！”

你提供一个自我发展平台，让你自己想办法解决工作难题，主要是培养下属独立思考问题的能力，处理工作事务的创新力，增强工作悟性的能力，始终要明白工作不能蛮干，要讲方法、重实效的道理。

其实生活很简单。快乐也是如此，它就在我们身边，顺利完工的一个微笑，忙里偷闲的一杯热茶，同事投来的一个鼓励眼神，都足以让我们快乐久久。我们不能刻意去创造快乐，是否快乐完全取决于我们的心态和对快乐的定义。他说：“生命没有过不去的坎，没有越不过的山，只要保持积极健康的生活心态，把自己想做的事情做好，就是充实快乐的人生”。

我们，在人生的道路上，要给自己设立一个明确的人生目标，同时要为了实现该目标不懈地努力，“一份耕耘，一份收获”，只要你付出多点，你的收获就会多些。“创业是需要激情的”，林同学相信有梦想就会有未来，而在人生的每一阶段给自己设立一个奋斗目标，会让自己有不懈坚持的动力。

在谈及给予年轻人一些寄语的时候，林同学谦虚地告诉我们，他始终相信每一个人通过自己不懈的努力，都会找到一个属于自己的舞台，关键在于要相信自己，敢于突破，勇于创新，不断地努力，不断的奋斗，相信美好的明天就在前方。

14 曾明 2011级EMBA (1) 班 航美传媒广告有限公司总监

2002年，曾明毕业后，学习国际贸易与会计的她在广州东山区区府工作。在这里，大多数的工作人员年龄都偏大，所做的工作也基本就是打几份报表和几通电话，以至于她一天的时间干完了一个月的工作量。作为一个初出茅庐的新人，曾明在这里没有太大的竞争优势，反而是消耗青春。在工作不到三个星期，曾明便不顾家人的意见，毅然辞去了工作。之后应聘了广州白云机场广告公司，从此便进入了广告行业。从行政、客户服务到销售、策划、创意，她几乎在所有部门都任职过，这为她打下了基础。

2007年，曾明来到北京，不久便加入了航美传媒。作为航空领域媒体的领先者，航美传媒是一家专注于机场媒介开发与运营的专业广告公司，于2007年11月在美国纳斯达克上市，是机场媒体类首个也是迄今为止唯一一个上市公司。在这里，曾明负责公司与CCTV-6的合作项目。



2007年，她又回到了广州，带领一个销售团队。曾明实践着自己对广告的所有梦想，付出自己的努力和真诚。她说道：“我在航美找到了一小块立足之地，让我得以很好地发展，也让我有机会不断学习。我愿意留在这个地方看自己努力工作后的成果。我选择了一块田，播了种、浇了水、施了肥，悉心料理后，怎么舍得选择放弃而去跳槽？我要在这块乐土上与我的领导和团队并肩作战，精耕细作，开花结果。”

在广告这片充满无限魅力与挑战的领域，曾明已经挥洒了十年。十年的春耕夏耘，换来的是今天的累累硕果。谈到是否会考虑转行，曾明笑道：“未来是否改行，这只有上帝才知道吧。”她还有更大的野心：“我希望可以做到这个行业的top”。她毫不掩饰地说，“广告是一个朝阳产业，非常活跃”。她热爱广告业，也一直感到很幸运，能够从事自己喜欢的事。

4

暨南·EMBA·同学 JINAN EMBA CLASSMATE

其实，有很多精英同学就在我们身边；

其实，你也可以推荐身边的社会精英报读我校EMBA；

更多暨南精英学子资讯，请继续关注《暨南·EMBA·同学》！

暨南大学EMBA报名条件：

1. 具有高度的政治素质、职业道德和事业进取心；身体健康，能够有时间参加学习。
2. 具有大学本科或本科以上学历，另根据国务院学位办的规定可适当招收部分大专学历的优秀高级管理人才；
3. 8年（研究生5年）或以上工作经历，其中应有4年或以上管理工作经历；
4. 担任企事业单位、政府部门高层领导职务。

EMBA招生办公室：暨南大学管理学院203室
咨询电话：020-8522 0049、8522 0050
传真：020-8522 2876
电子邮件：emba@jnu.edu.cn



4 第四期

暨南·EMBA·同学 JINAN EMBA CLASSMATE



1 欧炎 2009级EMBA (2) 班 广东保健堂连锁大药房有限公司常务副总经理

他是一个空中飞人，月初，他可能飞往成都看看烟叶的种植情况，月中，他会留守广州大本营，扮演员工后勤部长的角色，却常惦记着香港销售总部的运转情况，定期回老家陆丰参加政协会议，履行陆丰政协常委“参政议政”的职责，身为广州市医药质量管理协会副会长的他常常开会，这位身兼数职的忙人，一口带着潮汕口音的普通话，笑说“我不当学生干部很多年。”他，就是暨南大学2009级EMBA(2)班的欧炎同学。

早在14年前，欧炎是暨大成教院金融专业的学生。与暨大结缘还有这么一段小插曲，96年，高中毕业的欧炎参加了当年5月的成人高考，随后又参加了7月的全国统考，8月高考成绩出炉，他被暨大录取，9月，他考上了广东警官学校。怀着对暨南园的向往，拿着一纸录取通知书的他依然决定了暨南园，3年的大学生活，镌刻着他青春岁月的美好回忆。“我当

2 曾刚 2009级EMBA (2) 班 广州三江电子科技有限公司总经理



可能很多人都不知道，暨南大学新图书馆被行业内誉为“华南地区最先进的图书馆”。尤其是软件系统，领先于广东所有高校的图书馆。打造这么一个系统，曾刚同学及其公司员工作出了不容忽视的贡献。

由于公司的服务对象主要面向与电力、地铁等基础行业，打造团队服务意识，让客户群满意

3 黄正乾 2010级EMBA (1) 班 深圳市泰永科技股份有限公司董事长

黄正乾先生是以实践入管理的，在和他接触了解中，我们得知黄正乾先生以自己经营公司的体会，说出了很多由实践入管理企业家的所思所想。他坦言，当自己身处于企业的金字塔顶端，放眼于整个企业的生存发展时，就会越来越多地发现，没有全面的、系统的知识，是无法引领整个公司向前的。作为一名优秀的企业家，应该是通晓各方全能手。因此，学习EMBA课程就是一条必由之路。

“当初我来到企业的时候，就是抱着一种做事的决心而来，绝非唯利是图。”在问及黄正乾先生的企业价值观问题时，他这样朴实而又坚定地表达了他的信念。从1989年开始涉足低压电器行业，到1994年成为ABB的低压电器中国唯一专业代理商，2001年的自主研发生产，再到成为中国一流的专业低压

时是学校的忙人，很喜欢参与社会实践。”曾担任院学生会主席的欧炎回忆道。14年后，他选择与暨大“再续前缘”。此时心态已然不同的他说，“这一次，是带着目标读。”而这个目标，不是为了父母，名分，而是为了获得管理理念的启迪和思维模式的锻炼。

从96年大学毕业后闯天下的5人组到现在拥有的400多人团队，更让欧炎自豪的是，为公司服务了10年以上的员工就有30多人。“怀仁守信，利世益人”的宗旨及“以人为本”的理念成了这个团队坚守的信念，也是欧炎14年职业生涯以来一直坚守的管理之道：心怀仁爱之心，诚实守信，有利于社会，有益于人们。

是曾刚一直坚持的团队建设主项工作。“只有让团队树立品牌意识，才能让我们的服务对象认可。”他认为，这种氛围的营造必须由一个学习型的队伍完成。

学习不仅仅是经历一个过程，更重要的是投入其中，自得其乐。曾在清华攻读MBA的曾刚认为，相类似的理念，通过不同的教授剖析，不同的学习氛围熏陶，都会给自己一些不同的感悟。他认为，坚持是一种态度，他会坚持与不同的成功人士们分享和沟通，他会坚持不断的寻找感悟和启发，“我一直在找契机，或许扩扩圈子，长长文化，我会给自己革命性的改变。”

电器供应商，黄正乾先生的公司在短短的十余年时间完成了跨越式的发展。除了过硬的技术与实力，是什么样的精神在有力地推动着公司向前的发展呢？在如今多数高新技术垄断于外国企业手中的情况下，在国内剽窃专利成为市场主旋律的大环境下，泰永公司仍在坚持自主研发的道路，从未退却。黄正乾先生对于企业的信念一如既往的坚定：“泰永追求的并不是一时的利益得失，我们要么不做，要做就要做出自己的品牌，拥有自己的核心技术！我关心的不仅仅是这个企业和所处的行业，更是我们国家和民族的产业发展。”胸怀一颗达济天下的企业家之心，这就是企业家黄正乾先生的人生信条。





7 吴敏宜 2010级EMBA (2) 班 广州岭南国际企业集团有限公司副总经理

“做企业，做任何事，我都要做到最好，我就是这样一个人。”广州岭南国际企业集团有限公司副总经理吴敏宜先生是一个凡事都追求完美的人，无论是做人还是做企业都对自己高标准严要求，帮助广州岭南集团把握如今时代的步伐。广州岭南集团作为一家涉及旅游、食品、酒店、包车等领域的龙头位置的大型国有企业，如今已进入全面市场化时代，紧紧抓住集团化运作这个特性，以酒店旅游和主副、食品为主业，以战略业务单元为依托，以重组、兼和上市为手段，建设具有国际竞争力的大型综合性旅游集团。

当谈到旅游业的发展前景时，吴敏宜先生热情地为我们介绍了该行业的良好前景。他认为，如今旅游业在中国已经被提升到一种战略高度，未来的中国不可能仍旧作为一个世界工厂来发展，因为时代要求中国创造自己的品牌，创造别人所无法代替也无法复制的价值。而旅游业恰恰符合这一特征，中国的旅游资源具有无可代替性，具有极大地发展空间。如今国家的珠三角规划已经初见成效，实行龙头企业三加三战略，即由三家中央企业



和三家地方企业合力撑起中国旅游大业，作为这六家企业其中之一的岭南公司将充分利用资源，把我国家政策创造的良好势头，在中国旅游市场有一番作为。

在谈到为什么来到暨大进行EMBA课程的学习时，吴敏宜先生深入浅出地为我们剖析了当前公司面临的大环境，以及在这种大环境下进入暨南大学EMBA班进行充电的必要性。

他说：“虽然我身处国有企业，但是现在的发展趋势将是一种全面市场化，是完全的竞争领域，企业为了长久的发展，为了打造百年品牌，就必须面对竞争，主动出击，迎难而上，融入市场，采取积极主动的态势，而非消极避战以贻误战机。既然要主动融入市场，就必须调整现有国有企业的定位，以实现战略运营市场化。所以作为企业高层管理者就必须及时更新自己的定位，实现由传统经理向职业经理人概念的过渡。因此，进入EMBA班进行现代管理理论知识的学习就非常有必要了。”

9 张兴金 2010级EMBA (3) 班 中国南方航空股份有限公司航空服务部总经理

见到张总的第一眼，他大气、沉稳的气质就能让人感受到强大的领导力。与总聊天，更能使人感受到他的睿智和魄力。而这一切，张总都把它归结到是时间让自己沉淀。他有一套自己的理念，“文物都是从花瓶开始积淀的，成为人才的过程就是花瓶到文物的积淀过程。”

张同学提到自己来暨大学习EMBA分为三个层次，第一个层次是听，听老师讲解理论知识；第二个层次是想，思考问题；第三个层次是联系，如何将理论和自己的工作实践相结合。EMBA的学习究竟是从什么时候给张同学带来收获的呢？对于这一点，张同学说，学习的作用点难以去界定，他打了一个形象的比喻，就好比一个人吃馒头，吃了三个还是不吃，吃完第四个的时候饱了。这个时候能说只有第四个馒头让这个饱了，而前三个馒头都没用吗？所以知识也是一样的道理，这是一个不断积累的过程。



他来到暨大学习EMBA，也许课程中只有一句话或者一个关键词启发了他，使他能吸收到对自己有用的知识，这也是因为自己有多经验的积累，而自己现在的学习也是在为以后的发展做积淀。但是在现阶段，EMBA带给他的有两方面，一个是思维，如何去思考问题的解决方式，另一个是行业的拓展了解，因为自己在工作是相对封闭的，只身处于本身从事的行业，对社会圈中的其他行业了解面还不足，在EMBA的课程中，通过与其他学员的交流探讨，可以迅速拓展自己对其他行业的了解。

张总说，我们这一代年轻人一出生就处在一个激烈竞争的社会中，我们相对于他们而言，更具有竞争意识，这让我们知道如何去不断地进步超越，但是无论如何，每一步都必须踏踏实实地在走。

4 孙振宣 2010级EMBA (1) 班 海南三亚立才投资有限公司总经理



纵横于海南农垦三十余年间，从社会青年到大学深造，从宣传科干事到行政办主任，从农场工会主席再到如今海南农垦集团立才农场场长、三亚立才投资有限公司执行董事、总经理，孙总一步一个脚印，一步一个境界，虽身兼多职、事业有成却和蔼可亲，脚踏实地。谈及在管理岗位多年的

感受，孙总尤其强调诚信是领导者的必备因素：“与人诚心交往、诚心处事，就会凝心聚力，所向无敌。”

其实，员工具有无穷的智慧和无限的创造力，管理者应该适时诚心诚意地依靠员工、向员工学习，就能够获得管理工作所需要的正确的管理方式和工作方法。其次，孙总注重领导中的亲和力，而毋庸置疑，强烈的亲和力将孙总的人格魅力演绎得淋漓尽致，动之以情中演绎着人本管理的无与伦比。通过事业留人、情感留人、待遇留人，以满足公司长远发展的需要。“管理者应时刻铭记海纳百川，有容乃大，”孙总强调着人力资源战略中的理念，“管理实际中应确实做到宽容大度，大公无私，用人唯贤。”

毋庸置疑，利润是企业的生命线，如何使得企业利润最大化一直是管理者冥思苦想的议题。而对于锐意创新的海南农垦，孙总如是说：“企业最初的利润来源是劳动对象，但是随着经济的发展，提高劳动者效率，降低劳动成本成为第二利润源，如今全球化如火如荼，资源合理配置首当其冲，物流费用自然而然地成为第三利润源。”

谈领导艺术，孙总以人为本，以情动人；论战略管理，孙总旁征博引，与时俱进。在属于自己的管理舞台上，他演绎着“晓之以理，动之以情”的最佳境界。

5 徐燕堃 2010级EMBA (2) 班 中山市农村信用合作联社计划资金财务部总经理



所有从事银行业的人，不管你的资历是什么，要想在这一行获得长远的发展，都要从基层一线岗位做起。徐燕堃也是如此。她是做统计出身的，相关的专业背景和超强的学习能力让她顺利走上银行业，并做得得心应手。

在一线岗位工作期间，徐燕堃做过会计，做过信贷，也做过关于资金方面的工作，但是不管是做哪种工作，她都认真真，兢兢业业，抓住一切机会锻炼自己，抓紧时间积累经验。

终于，功夫不负有心人，踏实的付出终于有了收获。在农业银行整合的时机，信用联社被单独分离出来，这样一来，就有很多管理职位空缺出来。徐燕堃就抓住这个时机，在已经熟悉基层的流程和经验之后，充满信心地走上了管理层，开始做起银行行务。

今天的徐燕堃，已经是中山市农村信用合作联社计划资金财务部总经理。可是她仍然很谦虚。她觉得在银行工作，不管是做一线的基层工作还是做管理层的工作，都同样重要。一线工作为银行业务打基础，管理层则是从宏观上进行把握。徐燕堃说，不管是与下属顺畅沟通，还是借助工具归纳、分析，都是为了寻求又快又好又省资源的管理方式，促进自己所在的银行能发展地更好。

闲暇时间里，徐燕堃喜欢看书，既能放松自己，又能学到知识。除此之外，她还喜欢听音乐。她觉得，音乐能营造一种宁静的气氛，让人的心境平和，让人能更清醒地思考。

6 江增祥 2010级EMBA (2) 班 深圳市天彩祥和翡翠珠宝有限公司董事长



“一辈子，一件事，精雕细琢，精益求精，哪怕是做小小的牙签，也会取得巨大的成功。”江增祥先生对专一的力量有着深刻的见解。可以说，这种专注的精神贯穿着江增祥先生事业的上升，伴随着他一同发展壮大。

“我在九十年代找到了我人生的第一份工作，那年我22岁。”当我们问起江增祥先生的创业历程时，他满怀感慨地说道。江增祥先生在九十年代独自一人来到广州后街打拼，当时为工厂做学徒，每月仅仅拿到九十元，每天却要要不眠不休地工作十三个半小时，期间辛苦不言而喻，在这期间和江增祥先生一同的伙伴很多都因为辛苦而离开了这一行业，但是江增祥先生却以一颗恒心坚持了下来。“一辈子，一件事，精雕细琢，专一的力量是很伟大的。”江增祥先生终于凭借着坚持不懈的精神开创了深圳市天彩祥和翡翠珠宝有限公司。20多年翡翠行业从业经历，夯实了他对翡翠产业无论是选料、设计、雕刻、工艺、经营、管理、资本运营等产业链条的理论基础及实际运作经验，尤其对翡翠毛料的甄别更是独具慧眼。自主设计的《世外桃源》、《生生不息》等十余件作品荣获业内设计最高奖“天工奖”。他以人为本的人才观念，敢为人先、雷厉风行的工作作风，让“天彩祥和”在其带领下迅速成长，从最初的一个家庭式的小作坊，发展为今天的深圳“最具潜力的知名品牌”及“重点文化企业”。

今世俗流于颓废，我暨南同学独不可颓废；习俗沦于厌世，我暨南同学独不可厌世。自今以往，绝摩登之风，去物欲之蔽，坚其意志，晬其智慧，强其体魄，以养成刻苦自励之精神，以为异日任重致远之准备。

——郑洪年

8 段宝剑 2010级EMBA (2) 班 广州迈科金属有限公司总经理



“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”对段宝剑而言，这正是自己人生的写照。成功需要一种心态，良好的心态是通往成功的法宝。

西安迈科金属国际集团是国内最大的以有色金属贸易为主导产业的综合性投资集团之一，贸易量从开始每年2-3万吨金属的发展到现在每年120-130万吨金属。段宝剑是迈科的一名老将了，在集团打拼了10几年，看着迈科不断地发展和壮大的。那到底是什么让他如此坚持呢？“我觉得有两点非常重要。一是责任心，拥有一份责任心去工作，工作会变得更顺利。二是坦然的心态。”段宝剑在谈起工作心态的时候仍然是那么坦然，“有时候工作的时候，会出现很多不同的情况，会发生各种各样的矛盾，这个时候，往往不能一下子把问题解决了，不加以

一种坦然的心态去接受问题的现状，换一种方式去选择最好的解决方法。”“发现价值，创造价值”是迈科的一种企业文化。一个企业的贸易和营销都会因为时间、地区、商品的差异而不同，这需要员工去主动发现平台，去调研，以坦然的心态去面对，在一定时间、一定地区利用资源的优势创造市场。

当被问及希望员工和年轻人成为什么样的一种人的时候，他微笑着说：“年轻人要有认真的心，肯去负责任，有社会责任感和社会素质，热爱自己所做的工作，去积累知识和经验，主动寻找机会，这样的年轻人能更好地发现价值，创造价值。”



10 彭建铁 2010级EMBA (3) 班 深圳市多元世纪信息技术有限公司董事长



深圳市多元世纪信息技术有限公司非常重视人才的吸纳，公司员工主要毕业于全国重点高校，基础扎实、技术全面、综合素质高、对金融投资产业链的每一个环节都有着深入了解。公司同时注重企业文化的建立，提倡简单、融洽、互助的人际关系，重视公司内部资源流动和共享，鼓励员工就公司各方面问题充分交流思想和观点。彭董告诉我，多元世纪的管理制度是非常人性化的，考勤实行弹性制，早上班早下班，晚上班晚下班，最大化员工的积极性。在员工的激励上，多元世纪会对不同层次的员工采取不同的激励机制，比如说对于基层员工采取增加基础福利的做法，而对中高层管理人员，则会安排他们去参加培训，提供一些课程来帮助他们增值自己。每一年公司还会组织员工去旅游，安排多个

景点供大家选择，尽量让员工自由选择到哪里旅游，劳逸结合，力求使得员工能快乐地享受假期。

彭董是从1996年开始创业的，说到创业，彭董笑着道，“那时真的很辛苦，但也很快乐。”彭董告诉我，曾经为了做一个项目，他和他的团队尝试过两个星期以来每天只睡三个小时。还有一次，曾经为了工作连续三个晚上通宵达旦。“如今多元世纪已经发展成为一家管理规范稳健、技术领先、产品优异齐全的高科技企业，笔者认为这和彭董对工作的热爱与付出是分不开的。”宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”，祝愿在时代的浪潮中，多元世纪能乘风破浪。

