

11 10级EMBA广州(2)班学生 广州君汇智能科技有限公司总经理 张学军



对张学军来说,他的成长经历和普通大众一样,读书、出国留学、工作。而让人生发生转折则是在工作以后,从踏入销售到创办公司,他也只是笑着跟人说自己只是从给别人打工到给自己打工。究竟是什么原因让张学军选择了创业之路的呢?谈到此,张学军坦然地说:“为了自己内心的理想”。我为之一震,的确,在这个现实社会中,难得有像张学军一样为理想而华丽转身,坚定自己价值观,执着于内心理想的人了。

谈到自己创办企业和为别人打工最大的区别是什么时,张学军笑着说:“为别人打工不用去思考方向性问题,需要做的只是遵循企业文化背景去执行;而当自己开

始创办一个公司的时候,发挥的空间更大,自己做得更多的事情是决策、控制,从而也更具有挑战性。”张学军也提到在自己创办企业过程中遇到了很多问题,比如找客户时,自己没有了以前公司的品牌形象做支撑,一切都是从零开始,客户在面对一个新创建的小公司,或多或少有一些陌生感,不信任感。不过张学军凭借自己脚踏实地地为人做事,明天越来越好。

多年来,君汇电气逐步形成了具有自身特色的企业文化,君汇的价值观是诚信·和谐·创新,力求在企业内部和外部都形成公正、透明、诚信的形象;沟通·和谐,尊重每一位员工,尊重每一位客户是工作准则,通过充分沟通,营造理解宽容的企业氛围,构建和谐社会;学习·创新,通过不断学习创新,开发探索,以专业的精神,提供优质高效的产品服务给每一位客户。

12 10级EMBA广州(3)班学生 广州丽峰药业有限公司广州粤峰物流有限公司董事长 黄学峰

初见黄学峰,他骨子里透出的那份儒雅,那份淡定和内敛更像是一位洋溢着书卷味儿的学者。黄学峰有着自己的独特观点:“我觉得一个人的层次决定了需求,如果当一个人还处在满足不了自己的温饱的时候,他的需求就是吃饭,可是如果当一个人已经超越了温饱的层次,那他就有了更高层次的需求,比如文化知识。”对他而言:“学习是一种享受。”他提到财富能被夺走,但智慧不能被夺走。而智慧正是在不断学习中累积起来的。在文化的吸取上他采纳“兼收并蓄”的观点:“中国的传统文化虽然老,但并不旧,外国的文化更现代,但也并不都适用,不能因为有了新的,就抛弃了旧的,不同文化都有好的地方,关键是要适合。”

提及关于学习的理性态度时,黄学峰提到一件发生在学院电梯里的小插曲:“我当时和几个同学坐电梯,不是我们班的,年纪比较轻,他们正在讨论学习是为了什么的问题,其中一个很干脆的说学习就是为了赚更多更多的钱,我当时就打断了他们,反问他们赚钱的目的是什么?没想到,他们说赚钱是为了能更好的学习。”

对于大多数企业家而言,时间不够是一个永恒的问题。在解答怎样抽出时间来学校EMBA课程时,黄学峰提到“磨刀不误砍柴工”的名句。他认为“学习并不会耽搁时间,EMBA的学习让我事半功倍,在没有进行EMBA的系统学习前,我只是知道该怎么做,但是现在我还懂得了为什么会这么做。”

13 10级EMBA广州(3)班学生 科力新能源有限公司的董事长 胡龙

广州科力新能源有限公司是一家致力于新能源开发和应用的的高科技企业,公司成立于2006年6月,总部位于中山大学海珠科技园内,生产基地在芳村和番禺,厂房占地面积5000m²。公司率先在太阳能热泵热水系统中引入了智能化全自动控制系统,是目前国内行业中唯一一家实现全系统可视化操作和全自动运行的企业,也是国内为数不多的从设计、生产到施工安装全过程可以为用户提供个性化的服务的企业。当问到企业发展遇到的困难时,胡同学谈到,企业刚开始设立时,国家关于新能源方面还是一片空白,没有许多可以对比的行业标准,所以需要通过自己和员工的不断探索来开创出一条新的道路。在2008年,科力公司成为《热泵热水机设计安装及使用规范》国家标准的起草

单位。胡同学说道,由于国家关于新能源方面的空白,公司在研发过程中走了不少弯路。不过,公司依然凭着坚定的信念,在摸索中不断地解决问题。

“当一个人做自己喜欢做的事情,做自己感兴趣的事情,他每天都会很开心”胡同学说,他每天上班都非常开心,因为他觉得他对新能源这个行业感兴趣,而且一路走来,和技术人员们友好的合作,让他觉得即使工作再辛苦也是值得的,快乐的。



14 11级EMBA广州(1)班学生、艾志工业技术集团有限公司广州分公司销售总监 乔立波



乔同学来到艾志已有11年,是公司的元老级人物。他刚刚来到公司有许多事情不懂,而公司提供了许多专业培训,还安排了一些能力很强的人来辅导他。当问及来到公司有没有一些艰辛历程的时候,乔同学微笑着说道,艰辛的问题有很多,也都一一解决了。乔同学给我列举了两个事例。一是刚进公司试用期的时候,遇到许多的阻碍,比如说,待遇不高、工作模式、工作方法还没得到公司的完全认可等。但那个时候他通过自己不断努力,不断发展自己,克服了困难,也得到了公司的认可。二是很多时候都会出现业务低谷的情况。有的时候,后期项目跟踪的主要内容会因为一些客观因素而拖长了时间,增加了难度,需要不断地去跟踪和应变。不过,这些问题在乔同学和他的员工的不懈努力下得到了解决。“宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来”乔同学一

直的努力,造就了他今天的成功和今天的地位。

艾志,取意“方兴未艾 志在千里”。艾志工业技术集团有限公司是投资于多种工业技术的高科技集团化管理公司,现有员工及用工逾1,200人。艾志工业技术集团有限公司除拥有具有独立知识产权的艾志品牌及手托地球AIG品牌(与美国国际保险公司签有商标谅解协议)以外,还与美国CHESTERTON、和英国DENS0等国际品牌有长期的代理合作。为用户提供全球化的资源,当地化的服务。

艾志集团拥有令人羡慕的高素质团队,他们自豪于创造奇迹的团队精神,自豪于相互尊重,共同发展,分享成功的合作文化。艾志集团要求每一个员工认同公司的核心价值观,并永远保持积极的心态。当问及应该怎样对待员工和怎样建设好团队的时候,乔同学说道,要用人文关怀。对待员工要晓之以理,动之以情,这样,员工会更加积极的心态去工作,去创造价值。在过去,用纯粹的职务带来的权威去领导的企业理念已经过时了,现在的领导必须懂得去考虑员工的感受,适当地去激励他们,这样才能让员工心甘情愿的为企业创造更好的价值。

暨南·EMBA·同学 JINAN EMBA CLASSMATE

3 第三期

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:020-85220049、85220050
传真:020-85222876
电子邮件:emba@jnu.edu.cn



3 第三期

暨南·EMBA·同学 JINAN EMBA CLASSMATE



1 暨南大学EMBA山东班学生 中国搜保网CEO 徐俊君

每个人的生命过程都可以像一截木头,不同之处在于——你是选择熊熊燃烧,还是选择慢慢腐朽。

她是美丽自信的南方女子,身材娇小,笑容璀璨;她是纳斯达克最年轻华人女CEO,28岁带领团队敲响纳斯达克的钟声;她是中国搜保网CEO,暨南大学EMBA山东班学生——徐俊君。

一开始觉得能有这样笑容的女子,她的人生肯定特别顺利。她却说“我出生在农村,很小的时候,吃的是那种猪油拌饭,没有菜。经历的是和普通人一样的求学过程,在北京上大学期间,曾经有接近两个月的时间,每天只吃一顿中饭,早上喝一杯蜂蜜水,晚上不吃饭,甚至有一段时间住在储藏室的办公桌上。”如果不是亲耳听到,真的很难想象。然而在她脸上却丝毫没有苦难岁月的痕迹,始终笑意融融。公司上市以后,处于更广阔平台,这个平台能够容纳很



多,不仅是资金,而且还可以做横向的、纵向的、交叉的兼并、收购和扩展。

徐俊君说“现在我能体会到上市公司的平台和它的兼容,它对于我们企业领导人自身目标的实现有多么重大的帮助和好处。”

一路走来,徐俊君同学实现着个人目标,也肩负社会责任。她说“我从什么都没有,发展到今天,一直很感恩。不要太过于留恋眼前的东西,关键是你能够积累多少。当你的资源,能力,积累到一定程度,心态上也会有所转变,你的能力也会得到提升,只要一努力就好。所以,一定要懂得感恩、懂得珍惜。”

2 09级EMBA(1)班学生 广州市衫旺贸易有限公司总经理 张杰华



参与EMBA高级管理课程,是他全身心投入的“工作”。从小在巴拿马长大的他一直接受的是国外的管理理念和思维方式。他直言,现在学习的方法不一定能适合自己公司的管理,现实工作中,他可能更多的会用自己一套的管理方式来运营。但公司要在国内做强做大,就必须

拓展自己的管理视野,“要学习国内的企业文化。”他分析说,公司现在主营的产品主要用于外销,而转作内销也是他接下来的目标。为此,他必须学习国内市场的管理机制和文化理念,遵循游戏规则。

在巴拿马修完学业后,他从最基层的部门做起,负责过储货柜,在工厂呆过,管理过超市,他说自己害怕单调的人,喜

欢寻求新鲜的工作体验。“对很多东西都好奇,都想接触,所以才不断的尝试,学习。”在积累了一定的管理后,张杰华有了自己创业,开创一片天地的想法。2005年曾在暨南大学华文学院修读一年中文的张杰华发现自己深深的爱上了中国的文化,08年7月,他开始了回国创业的历程。他和朋友合伙创办了两间公司,分别是香港胜冠企业有限公司和广州市路嘉集团有限公司。在累积经验后,又先后创办了衫王集团有限公司、衫帽总汇有限公司及广州市衫旺贸易有限公司。这期间,他给自己制定了一个短期的工作目标,“这个计划要求自己相当高效的完成工作,目标定的也很高。”

他介绍说,他的家族是巴拿马当地响当当的华人品牌,但是回到了国内,是截然不同的市场氛围。“很多世界顶尖的企业都选择在中国开厂,这里有更广阔的平台,但也有更多的机遇和挑战。”他说,能让自己的计划更加优化,能不断完善自己的企业文化,也是他选择来继续求学的原因。

3 09 EMBA(2)班学生 合景泰富地产控股有限公司董事、集团副总裁、西南分区总经理 何伟志

对于很多在企业身经百战的学员来说,重返校园总有一种久违的感动。也正是因为学习时间的短暂和大家相聚机会的难得,使得大家对这份来之不易的缘分和同窗之谊格外珍惜。何总很真诚地说,在暨南大学读EMBA最大的收获之一便是与各位同学结下的深情厚谊。

何伟志同学现是合景泰富地产的董事、集团副总裁,同时也是该公司西南片区的总经理。究其为何选择攻读EMBA,他的理由很简单,就是想通过EMBA学习来检阅自己多年积累的实战经验以及现实经营中存在的问题。而在目前已经所学的课程当中,何伟志同学坦言,《战略管理》这门课程给自己的印象最深刻,这也主要缘于他的个人需求。在公司的日常经营中,更多的工作只停留在操作层面,而处于公司高层的位置,还需要更多的思考和不一样的战略思维。因此,个人思维的提升了

他选择深造的原动力。问到如何进行人生的职业规划,作为过来人,何总多次强调要有“战略眼光”。他举例说,要建设一流的EMBA教育,需要一流的师资力量,需要学校有一流的战略眼光。同样地,一个人要想成功,必须要有自己的人生战略。在步入职业生涯时,首先要有独特的战略眼光,选择一个有发展前景的适合自己的行业,然后再选择自己所喜欢的行业。而在人生战略规划中,尤其要有长远的眼光。职业发展是一个长远的、可持续的过程,作为同一条起跑线上的同学,不是看刚毕业一两年内谁的工资高或低,而是要看谁能笑到最后。





4 09EMBA (2) 班学生 广州市合生元生物制品有限公司销售总监 朱定平



十多年前，朱定平在湖南读完大学，怀揣梦想只身来到广州打拼，从基层销售人员做起，在营销行业一干就是十多年头。起初，他一直在做医药销售，后来转到——母婴产品。

当我们邀请朱定平同学回忆这十多年的职业生涯时，他感触最深的就是“一分耕耘，一分收获”。正是曾经的辛苦奔波，才换来了今天事业有成。如今，他已是合生元公司的全国销售总监，领导全国11个营销大区，52个办事处。负责整个中国市场的销售，其工作压力可想而知，然而他坦言，自己很享受这份充满挑战的工作，期待着登攀更高的事业巅峰。

谈到合生元，朱定平更是娓娓道来、如数家珍。合生元

公司是一家致力于为妈妈提供育儿解决方案的企业，目前业务涵盖母婴营养食品系列、母婴健康食品系列、婴幼儿洗护日用品系列、母婴消费服务网站等多个领域，其目的在于为孕妈妈及0-7岁儿童提供实用健康资讯及各类营养、健康、护理产品。朱定平介绍说，合生元专注于母婴产品的高端市场，并希望在细分市场成为多品类的领导者。但他表示，合生元无意于扛起什么品牌的大旗，只想做一个真正满足消费者需求，为消费者所认可、尊敬的优秀企业。

谈到在入读暨大EMBA，朱定平坦言这是最正确的选择。他说，经过这么多年的商场磨砺，越来越感觉到自身在管理和营销上的不足。因此，他选择了暨大EMBA进行充电，以吸收企业管理和营销中的最前沿理念和方法，为企业的做大做强做好知识储备。同时，EMBA的同学圈子也成为他非常宝贵的朋友资源。

5 09级EMBA浙江班学生、浙江牧高笛户外用品有限公司总经理 陆瞰峰

随着中国经济的发展，越来越多的人开始富裕起来。他们厌倦城市的喧嚣，想要在户外寻找一片宁静。于是，户外运动在中国逐渐兴起。陆瞰峰就是看中了户外运动的发展前景，开始投身于户外用品这一朝阳行业。



在中国市场做户外用品，需要很大的勇气和前瞻性眼光。多年做外贸的陆瞰峰看到国外市场上户外用品占了7%的市场份额，而在中国只有3%。因此陆瞰峰认为，随着中国经济的发展，户外用品这一产业在中国有很大的发展前景。

中国的户外用品产业还属于朝阳产业，拥有无限量的光明的前途的同时，也会遇到不少困难。而其中最大的一个问题就是，在中国市场上以前没有人做过这个行业，陆瞰峰没有任何经验可以借鉴。这就意味着要摸着石头过河，要自己在不断的挫折中吸取经验，然后才能不断发展。

2002年的中国户外运动行业和市场，仍处于初级发展阶段。户外用品店铺也只是在几个大城市零星分布在街边不起眼的角落。面对这样困难的环境，陆瞰峰依然乐观，正是因为目前的处于起步阶段，才有发展的空间与机遇，才有走向成功的可能。

除了看到户外用品的广阔前景外，陆瞰峰看得更远，他知道企业要想站稳脚跟，获得长远的发展，必须要创建自己的品牌。他们有两个独立团队在运作牧高笛的产品，一个团队在运作户外店渠道，另一个的市场团队负责服装专卖店。他们坚持多渠道经营，扎根于户外，稳固大众休闲市场。

牧高笛，中文意为牧童高昂的笛子，英文名MOBI GARDEN意为移动的花园。这个完全由中国人自己创立的品牌，在经过8年的市场竞争后，以占据国内帐篷销量第一的态势，昂首走在户外运动蓬勃发展的今天。

6 10级EMBA (1) 班学生 格兰特工程玻璃 (中山) 有限公司总经理 郦江东

他毕业于上海建材学院 (现同济大学设计学院)，习玻璃制造的专业，这二十多年来都一直致力于这个行业，坚持不懈的努力造就了今日的辉煌。



格兰特成立于1993年，为专业生产建筑幕墙用玻璃产品的专业公司，尤其以镀膜玻璃、LOW-E玻璃见长。连续十七年，格兰特在玻璃行业的名气位居前五，销售额达到了3亿。而这样的成功离不开郦江东的努力和坚持。他最开始做玻璃的开发和研究，然后开始走出实验室，做起了销售。有了丰富的经验后，他又承担起了管理者的角色。

“克服落后生产条件的方法是技术创新。”郦江东如是说，“创新的结果立竿见影。”公司研发的自洁玻璃是国内第一条大规模工业化生产的专利产品，用于广东科学馆、中山财政局、常州钢铁大厦、南京邓府巷等工程，也因此于2006年10月被国家工商总局认定为国内玻璃深加工行业第一家中国驰名商标企业。“除了技术创新外，我们还调整产品结构，优化生产结构。”减少甚至是放弃对那些处于利润链条低端的产品生产，集中人力、物力和财力生产附加值高的产品，也是格兰特的利润持续增长的原因之一。最后，机制的改革也是制胜的关键。格兰特属于国有企业，决策机制效率低下，要求更新设备的建议历经五年才批准下来。然而，郦江东认为，体制不是问题，重要的是要有激励机制。“所有权，经营权一定要分开，只有让公司处于一种竞争的状态，才能让公司充满活力。”

“如果不能用竞争的方式管理人才，人才就会流失。”用市场机制管理公司，管理人才，成为了郦江东的信条。

7 10级EMBA (1) 班学生、汕头市金粤房地产开发有限公司总经理 赖俊乐

“我是一个喜欢尝试的人，做事根据自身的实力，踏踏实实，一步一步做。”这就是暨南大学2010级EMBA (1) 班赖俊乐同学对待个人事业的态度。在对待自己的生活方面，则倾向于汕头休闲的生活，提及汕头，有说不完的话，作为一个土生土长的汕头人，他对家乡流露出强烈的热爱之情，爱家乡的历史、环境、美食。他在事业上风风火火，在生活上悠悠闲闲，赖同学就是这样享受自己的人生。

金粤房地产开发有限公司于2000年成立，在这之前，他是汕头市的一个承包商，主要是搞工建、给政府部门建楼。由于承包商应付部分多，利润空间小，2000年决定转行进军房地产开发。他说：“自己做房地产是因为能掌握自主权。”经过10年的经营，金粤房地产公司已经具备了一定的规模，但是自己还在不断追求，希望把企业做强做大，他认为，最重要的是学会“选”，选对行业，选对地域，选对时机。当初转行自己做房地产，就是看准了汕头市房地产行业发展的苗头，抓住时机，进入房地产领域。

对待事业要脚踏实地，这是赖俊乐同学的态度。虽然敢于挑战，但并不是不认清自身实力，就贸然行动。他说：“踏实，就是有多大能力做多的大事。”在06年，由于项目启动时遇到了融资方面的困难，让赖总更加注重资金筹集方面的能力。资金就像一个企业的血液，特别是房地产这种大型的行业，资金链的断裂可能致使全盘皆输的局面。来到暨大EMBA学习，他自己非常重视资本运作这一课程，看重高层管理人员对企业经济运作的培养，认为资本财务管理应该放在第一位，企业的资本必须规划好、应用好。正是对资金方面的重视，赖总仍然认为金粤房地产发展的瓶颈在于相比大型房地产公司，自身的实力还是不够的。不过，作为企业掌舵人的他觉得实力也是靠积累而来，事业需要一步一步做下去。

8 10级EMBA (1) 班同学 广东鸿联九五信息产业有限公司副总经理 莫炳南

从无线电到计算机，再到通讯服务领域，莫总牢记自己行业日新月异、高速发展的特点，一直将自己处在一种与最新科技知识赛跑的状态。“信息时代的知识呈膨胀性扩展趋势，刚刚掌握的资讯，也许过两三天就已经过时了，倘若不及时更新知识，市场轻而易举就将你淘汰，我们应该树立终身学习的理念。”莫总感慨道。从技术人员到管理高层，莫总在百忙之中毅然决然选择了暨大的EMBA，“暨南大学的资深教授们能将最前沿的行业知识整合系统化，让你更好更快地汲取最新的知识和技能，在信息高速公路中，开阔视野中发展才是硬道理，闭门造车出门必不合辙。”莫总对在暨大EMBA学习的高效实用性深有体会。

企业共同的价值观是内部凝聚力和外部竞争力的关键，莫总在职的广东鸿联九五信息产业有限公司就以“以人为本”作为企业文化的价值核心，“共同创造，共同成长，共同分享”始终贯穿于企业的战略管理中。莫总进一步强调“企业文化并不是一成不变的，与时俱进是构建企业文化力臻完善和发展的更好途径。”落实到具体的人力资源管理，莫总提及马斯洛的需求层次理论，他推崇根据员工具体需求

9 10级EMBA (2) 班学生 深圳市天彩祥和翡翠珠宝有限公司董事长 江增祥



“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其事业的上升，伴随着他一同发展壮大。“几年不读书，脑子就落伍”。江增祥表示，在如今这个信息爆炸的时代，只有敏锐地把握住了时代的要求，不断学习进取才能跟上时代的脚步，才能带领企业跨入新时代。当我们谈及为何会来到暨南大学攻读EMBA时，江增祥为我们简要入理地分析了几点：“首先，暨南大学位于广州市中心，交通便利节省时间。现在时间万分宝贵，浪费在赶路是不划算的。其次，我向来认为只有不断为自己充电，才能不被时代所抛弃，才能带领公司在新的浪潮上继续角逐。而暨南大学有着很深厚的商科文化积淀，这一点是令人信服的。我也曾参加过政府、商会等社会上面的层出不穷的培训，但是效果都没有暨南大学EMBA班好，因为在这里我可以静下心来梳理自己的创业历程，找出问题的症结再去解决它。这里有最好的师友和同学，可以帮我印证自己的方向是否偏离轨道。”江增祥还为我们举了一个学习暨南大学EMBA班获得启发的例子：“在从前，我们公司奉行的是以罚服人，在一段时间之后我发现效果并没有想象中的好，但是我找不出问题的症结所在。来到暨南大学EMBA班后终于发现，只有以德服人，让员工从心底愿意为你奋斗，这才是正确的做法。明白这一点，对我的公司的意

义是不言而喻的。”当问起江增祥同学的创业历程时，他满怀感慨地说道：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，每天却要熬夜不休地工作十三个半小时，期间辛苦不言而喻，在这期间和他一同的伙伴很多都因为辛苦而离开了这一行业，但是他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”。



10 10级EMBA (2) 班学生 深圳市兴业卓辉实业有限公司总经理 冯劲松



理工科出身，管理能力也不甘示弱，他，大学毕业之后，首先选择进入一家外企进行生产管理，他不断地积极探索技术和管理之道，韬光养晦，历经五年的商场磨练之后，他蓄势待发，于1996年创建了深圳市兴业卓辉实业有限公司，他高瞻远瞩寻战略，领导企业精益求精和积极创新，专注于为电子、光学、汽车、医药和航空航天等高新技术领域的用户提供高品质的洁净和防静电系列产品，如今已经发展为国内具有影响力的净化和防静电产品大型生产厂家，产品远销欧美、东南亚和中国内地等十几个国家和地区。

“之所以创业，是行业选择了我们，不是我选择了行业”冯劲松在谈道创业初衷时感慨不已，正当他在工作实践中坚持不懈、积累经验韬光养晦之时，机会垂青于他，让他恰逢其时地大展宏图。他一语中的中值得我们对创业进一步深思。

如今，“大学生创业”的热潮平地而起，对此，冯劲松有着自己独特的见解，大学生社会经验和能力不足，缺乏一定的磨砺，创业初期宛如家常便饭的挫折和失败，美好的

理想的破灭，预期与现实的强烈反差，大学生容易产生“知难而退”的心理，甚至因此一蹶不振，另一方面使资源严重浪费。

他觉得如今大多数大学生创业者趋向于商业模式的复制和重复，大学生网上开店由遍地开花到即将的泛滥成灾，而创业需要的是新的idea，创新发明，热情和激情，创业者要用敏锐的眼光去洞察市场需求和把握市场脉动。他简洁精练地将创业归结为“分析——投入——坚持”，从每一维度深入分析能将创业诠释得淋漓尽致。而很多现代人的急功近利和浮躁拜金糟蹋了创业的真谛，“企业必定要追求利润，但绝不是为了一夜暴富去创业。”他的失望和无奈流露于眉宇间，“大家都想挑战盖茨的神话，可惜没意识到盖茨和巴菲特有时仅仅是神话，是个案，并非轻而易举、触手可及。”

