



2008

和君商学培训计划  
招生手册

“和君商学培训计划”旨在培养  
管理咨询、投资银行业务和企业管理的职业高手，  
王明夫及数十位和君资深咨询师  
将把自己长期职业历练所积累的知识、  
经验和境界倾囊相授。



**2<sup>th</sup>**

**H&J Consulting**

---

和君商学培训计划招生手册



崇高

团结

专业

**SUBLIMITY**

**UNITY**

**PROFESSIONAL**

## 目 录

和君咨询集团简介	04
和君商学培训计划使命宗旨与价值立场	08
和君商学培训计划培育目标与设计思想	10
和君商学培训计划培养体系与授课老师	13
和君商学培训计划教学时间与考核安排	16
18 和君商学培训计划能给学员提供什么？	
20 和君商学培训计划第一届回顾	
25 和君商学培训计划报名方式	
28 和君咨询文萃	
36 附件：一份阅读书目	



## 和君咨询集团简介

和君咨询集团是中国本土规模最大、实力最强的综合性咨询公司之一，荣获北京管理咨询公司综合实力排名第一、中国咨询业第一品牌等称号。

和君咨询集团秉持“管理咨询+投资银行”的双重专业能力，管理咨询师和投资银行家队伍已经超过200人，每年完成管理咨询和投资银行类项目达100多个，在30多个行业里积累了深厚的专业信誉、客户资源和行业经验，被公认为是中国咨询理念、思想及方法的领导者。

## 一、和君咨询是什么

路遥说：只有初恋般的热情和宗教般的意志，人才能成就某种事业！

和君咨询就是想以初恋般的热情和宗教般的意志来成就这样的事业：

第一，为各层各类企业、组织单位和政府机构的事业发展、管理改进和效率提升提供有实效的思想、知识和方案，最终发展成为有传世意义的第一流综合性咨询公司！

第二，成为原创性管理技术、投资技术和商学思想的策源地，在世界商学流派和投资流派中造就一个和君学派！

很显然，这样的事业不是容易达成的，这样的理想是非常难以实现的。只有真正的理想主义者才可能追求这样的事业，只有真正的务实主义者才可能实现这样的理想。

身为和君同仁，你必须以追求和君咨询的这种事业使命为魂魄，将崇高的理想主义精神和脚踏实地的务实精神融为一体！

**和君咨询追求的风范是：**卓有识度，圆融会通（专业、内敛、大气、深厚）。

**和君咨询的文化精神是水的精神：**

1、接纳八方来源，终成其大！不拒绝任何加盟的沙石和物障，反而是夹裹前行，壮大自己的力量，勇往直前！

2、无论何时何地，总是改变自己的形态不断寻找出路！

3、任何时候遇到阻挡，总是慢慢蓄积力量，最后加以冲破！

4、历经千里万里千难万险，始终不改变自己的本质和前行的动力！

和君咨询以这样的精神追求这样的理想，意味着和君咨询是什么呢？和君咨询是崇高的理想主义的一次伟大实践，是脚踏实地的和艰苦卓绝的伟大长征！

安逸成就不了英雄，平庸与伟大无缘。让我们放弃安逸，拒绝平庸，带着水的精神，带着平和的心态和务实的作风，加入到实践崇高理想主义的伟大长征中来，成则光芒万丈凭君子“三立”（立功、立言、立德）铸丰碑，败则肝胆相照以情义无价慰平生！

真正的长征总是坎坷曲折、千辛万苦的，谁都值得为参加过真正的长征而自豪！



## 二、和君咨询代表案例

中远修船产业整合及新加坡上市

中国外运集团战略并购福建裕利

中信地产集团战略规划与组织结构

白沙集团全面咨询（战略 - 组织 - 人力资源 - 营销 - 企业文化）

新东方学校战略咨询

新中基战略咨询

美的电器营销

云南三环化工企业文化

灵顿科技战略设计与私募融资

高盛资本（GS CAPITAL）投资顾问

.....

## 三、和君咨询原创思想和观点

### 1、和君咨询的原创思想包括但不限于：

ECIRM 战略模型

深度营销理论

资本经营理论

企业家雇用资本理论

产业分析的 SMART 模型

企业价值理论

产业整合思想

群氓市场假说

.....

**2、和君咨询的原创观点和言论包括但不限于：**

中国产业的类摩根时代：寻找中国摩根

三大效率论：结构效率 + 运营效率（系统协同效率和岗位作业效率） + 创新效率

结构致命论：结构效率优先于运营效率；“管理咨询 + 投资银行”论

基于战略的结构重组、管理改进和资本运作

经理封顶原理

企业文化三重境界论

基于竞争的营销

中庸是公司治理的最高境界论

股东结构比股权结构更重要

“小国民经济”战略误区论

麻袋装土豆论

蓝筹论（大公司论）

投资银行灵魂论：产业为本 - 战略为势 - 创意为魂 - 金融技术为器

股票投资：走到K线背后去；从发现黑马到培植黑马

资产价值当量论

客户价值倍增模型

.....





## 和君商学培训计划使命宗旨与价值立场

和君咨询集团秉承“己欲立而立人，己欲达而达人”的思想于2007年1月设立和君商学培训计划，致力于培养管理咨询和投资银行的职业高手，造就中国商界精英人才的公益性教育实践。

## 一、宗旨与使命

培养第一流的、务实的管理咨询师和企业管理者，为造就有传世意义的中国字号咨询公司、为中国管理效率的持续改进、为在世界商学流派中崛起一个中国学派作出卓越贡献！

## 二、校训

生不枉来，死不犹豫，立志天下，魂归大地！

## 三、文化精神

专业精神、崇高精神、立人精神（己欲立而立人、己欲达而达人）。

## 四、价值立场

敬仰和发扬中华民族优良传统，是我们永不动摇的价值立场。身为中国人，承载中华魂：

“铁肩担道义，妙手著文章”的情怀！

“夜间不敢长伸腿，恐踏社稷山河穿”的自重与矜持！

“昂首攀南斗，翻身伴北辰，抬眼天外望，无我这般人”的气概！

“岂是神灵竖一臂，遥从海外数中原”的豪气！

“我不下地狱谁下地狱”的那种敢于担当而且也能够担当的勇气！

“搜尽奇峰打草稿”，“李白醉酒诗百篇”的才气！

“与其在崖上展览千年，不如在爱人肩上痛哭一晚”的情爱！

“在别人的故事里流自己的眼泪”的悲悯和真情！

“苟利国家生死与，岂因祸福趋避之”的崇高责任感！

“我自横刀向天笑，去留肝胆两昆仑”的血性！

“男儿何不带吴钩，收取关山五十州”的行动力！

“生不枉来，死不犹豫，立志天下，魂归大地”的洒脱！

“立功、立言、立德”的君子三立千古追求！

“为天地立心，为生民立命，为往圣继绝学，为万世开太平”的博大胸襟和豪情壮志！

.....



## 和君商学培训计划培育目标与设计思想

## 一、免收费原则

和君咨询郑重承诺：免收学员任何费用！严禁主办方人员和老师变相收费！

## 二、培养目标

### 1、职业走向

和君商学培训计划以培养职业高手为宗旨。学员职业走向为管理咨询师、投资银行家、企业管理者、商学思想家、商业作家……

### 2、职业境界

五岳归来不看山，黄山归来不看岳；会当凌绝顶，一览众山小！

### 3、人生境界

诗即人生，人生即诗！和君咨询倡导审美地生活。君子三立（立功、立言、立德）是和君咨询的不懈追求！

### 4、社会责任与贡献

自觉担当社会责任，为民富国强和社会文明作出贡献！

## 三、设计思想与人才理念

### 1、理想与立志

《孟子》曰：“士何事？尚志！”朱子曰：“书不熟，熟读可记；义不精，细思可精；惟志不立，天下无可为之事。”又曰：“志不立，则一齐放倒了。”

和君咨询认为，立身以立志为先，没有理想主义精神的光芒照耀，人生终将黯淡无光、度日如年！一日理想不存，一日丢魂落魄！

### 2、实践出真知：理论是苍白的，生活之树常青

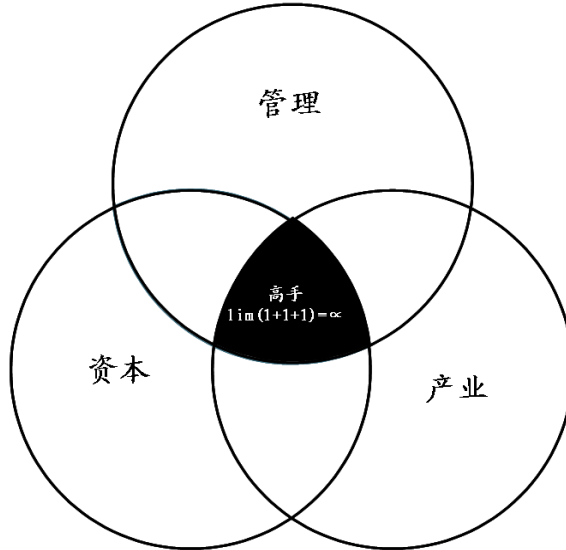
和君咨询将指导学员深入本土商业原生态，在真实的商业情势和管理情景中激发学习动力、激活存量知识、拉动增量知识的学习。

### 3、建立走向成功的生活常态：激情只能点燃梦想，习惯才能成就理想

和君咨询认为，成功应该是水到渠成、水滴石穿，而不能依靠一时的激情燃烧或轰轰烈烈的拼搏和冲刺。真正的事业远行者，必须回到生活原点和朴实无华上来，把上述理念和要求转变为一种天长日久、平淡如水的生活常态。然后，成功就会在不远处或远处等你。

#### 4、底蕴的厚度决定事业的高度，合理的知识结构支撑顶级的职业高手

和君商学培训计划将站在国势的高度，从管理、资本、产业的角度构建学员的知识结构，形成支撑一生事业高度的知识底蕴。



#### 5、为国育才、尊为国器

和君咨询把每一个学员当作国家栋梁之才来重视和尊重



## 和君商学培训计划培养体系与授课老师

## 一、培养体系

在和君咨询公司合伙人、行业专家的指导下，同时邀请行业内资深人士进行指导，和君商学培训计划将安排从初级课程、中级课程到高级课程的一系列专题讲座，使学员形成对中国商业社会的基本质感，并提升学员在商业思维模式和应用理论知识方面的能力。

部分在基础培训模块中表现优异的学员将有机会参加和君咨询集团的项目实践。

### 高级课程

#### 用境界说话

- 1、《三度修炼》
- 2、《高手身影》

### 中级课程

#### 用专业说话

- 1、战略与组织管控
- 2、人力资源
- 3、企业文化
- 4、营销、品牌管理
- 5、资本运作（上市、并购重组等）
- 6、流程优化
- ... ..

### 初级课程

#### 用事实说话

- 1、《用图表说话：如何制作专业的演示文稿》
- 2、《用事实说话》

除此之外，参加和君商学培训计划的学员还有机会获得：

1、读书指导：担任和君商学培训计划的老师将指导学员完成管理、资本、产业三大方面一系列书目的深度阅读，建设足以支撑一生事业高度的合理而扎实的知识结构；

2、专家系列讲座：主要由和君咨询资深合伙人、资深员工，和君咨询商业网络人士（行业领袖、资深学者、海外专家、政府官员等）主讲；

3、同学系列讲座：专业杂交、互学互励；

4、项目实践：依据双向选择的原则参加和君咨询的项目实习，在项目中获得商业的质感；

5、和君员工的内部培训：和君咨询视学员为准和君员工，公司数据库和和君员工的内部培训向学员免费开放；

- 6、专题研究指导：选题、立意、构思；
- 7、和君咨询论坛：构建网上知识平台和沟通平台；
- 8、主题沙龙、专题研究；
- 9、集体活动：体魄、拓展、娱乐和情谊等；
- .....

和君咨询期待通过对学员知识、技能、实战、修身和思想方面的培养，最终达到提升学员境界的目的。

## 二、部分授课老师

- 王明夫** 和君咨询合伙人，中国人民大学金融学博士，美国伊利诺大学高级访问学者。
- 刘纪恒** 和君咨询合伙人，资深企业高管。
- 王 丰** 和君咨询合伙人，北京大学管理学博士，清华大学管理学博士后。
- 解浩然** 和君咨询合伙人，北京大学管理学博士。
- 周彦平** 和君咨询合伙人，资深企业高管。
- 李书玲** 和君咨询合伙人，北京大学管理学博士。
- 何梦杰** 和君咨询高级咨询师，清华大学经济学博士。
- .....





## 和君商学培训计划教学时间与考核安排

## 一、教学周期和时间安排

1、教学周期为一年。

2、教学频率和时间安排：

教学频率为每月 1 次课，每次课 4 小时或以上，上课时间原则上安排在周末或晚上。

和君咨询承诺至少 70%的课会让学员大开眼界，100%的课会达到“精彩”水准。整个商学培训计划授课正式、严肃，听课者需着正装。授课主题、主讲人、时间、地点、预习内容等将提前半个月在和君咨询论坛通知。

3、集体活动或主题沙龙：每周一次，视需要全员进行或分组进行，在辅导员领导下由班委会随机组织、随机通知，学员自由参加。

4、其他教学内容主要依据教学计划表安排，具体时间、地点、形式按计划提前通知。

## 二、考核制度

1、学习过程实行学分制，修满学分方可毕业。

2、除此之外，考核内容还包括：阅读任务、课后作业、演讲作业、体育、文娱等。



**和君商学培训计划能给学员提供什么？**

道生天地有形外，思入风云变态中。和君商学培训计划能给予学员什么呢？

- 1、引导你端正学习态度和就业认识，避免被流行观点所误导。
- 2、协助你深度理解管理、管理咨询和投资投行职业。
- 3、协助你理性地建立起切实而又富有张力的职业理想和目标，选定进发的路径。
- 4、协助你建立整个职业生涯所需要的知识结构和能力结构。
- 5、让你得到一些名师高人的指点和开悟，发育你的商业逻辑和商学精魂。
- 6、引导你确立一种态度，养成一批习惯，建立一种生活常态。
- 7、让你参与各种类型的项目历练，同时观摩和研习各种类型的和君咨询历史案例。
- 8、让你参与和分享人才成长的集群效应，形成基于共同价值观和精神气质的人脉关系。
- 9、为你提供就业指导和职业生涯协助：和君咨询将成立专门的“学员职业生涯服务中心”，就学员的岗位选择、专业操作、机会识别、升迁策略、职场困惑等随时响应学员的要求，为学员提供信息和专业服务，帮助学员早日进入状态、做出成绩、赢得机会。
- 10、发表与出版支持。



## 和君商学培训计划第一届回顾

从2007年1月21日新东方大厦的开学典礼到2008年1月1日四季会商务会所的毕业典礼，和君商学培训计划走过了一年的历程。

2007年，和君商学培训计划累计举办专题讲座15讲，横跨管理、金融、产业、法律等几大知识板块，涉及数十个中国商业原生态案例；辅助性和解读性的讲座、讨论和沙龙数十场；日常化的论坛交流与分享覆盖信息、知识、案例、体会、感悟和性情的各个层面；每月必做的预习阅读和课后作业，季度必做的演讲作业；终生难忘的师生情谊和同志情谊；庄严、高雅和壮美的毕业典礼……

感动、温暖、醒思、触动，构成了和君商学培训计划2007年的关键词！

## 一、和君商学培训计划第一届课程回顾

### 1、专题讲座

课程名称	授课老师	授课时间
公司战略：立意与选择	王明夫	2007年1月
和君咨询的商学思想及其实战运用	王明夫	2007年3月
企业文化与基业长青	王明夫	2007年3月
公司法与公司重组	王明夫	2007年4月
基于产业的战略选择与并购重组	王明夫	2007年4月
和君咨询的商学思想及历史案例	王明夫	2007年5月
经济大势与经营意味	王明夫	2007年5月
基于时代变迁的营销创新思考	程绍珊	2007年5月
就业、职业和事业——关于管理及管理咨询的解读	王明夫	2007年6月
深度营销理论基础与咨询实践	程绍珊	2007年6月
用案例说话——与和君学子交流	解浩然	2007年9月
用事实说话——迈出从学生到咨询师的第一步	王丰	2007年9月
基于战略的组织再造和资本运作	王明夫	2007年10月
资本市场与企业成长暨使命与伦理	王明夫	2007年11月
私募股权投资与中国投资机会识别	王明夫	2007年12月

### 2、案例讲析

和君咨询每年都有几十场项目结案讲析，和君学子可以免费参加。因涉及到商业机密，案例具体情况省略。

### 3、心得交流（部分）

交流名称	交流老师	交流时间
如何建设和管理销售团队	叶津瑞	2007年4月
咨询师的成长路	Charles	2007年4月
渠道建设与经销商管理	马泉鑫	2007年4月
结构化逻辑思维	杨建平	2007年5月
创建并管理优秀的销售团队	叶津瑞	2007年5月
HP 打印机营销案例	仝淑芳	2007年6月
销售人员专业技能训练——新致胜行销学	李厚豪	2007年6月
风险投资——一种新的融资渠道	寇祥河	2007年6月
企业文化的理论与发展	郝继涛	2007年6月
证券投资	黄涛	2007年6月
借壳上市：平庄煤业重组草原兴发	劳志明	2007年6月
珍视明营销案例讲座	杨建平	2007年7月
区域经济发展案例解读与思考	李小剑	2007年10月
商务礼仪讲座	董晓玲	2007年10月
荣富集团组织管控案例解析	刘志强	2007年11月
荣富实业集团股权重组案例解析	孙孝立	2007年11月
形神兼备的企业形象设计	郑越文	2007年11月
战略咨询和管理升级：潮宏基珠宝	单其武	2007年11月
康恩贝战略和北京市生物制药产业规划	李文明	2007年12月
TS 公司战略定位和商业模式设计	李湛	2007年12月
中外运集团战略转型、组织再造和资本运作	刘纪恒	2007年12月

## 二、和君商学计划第一届学员工作去向

和君学子毕业后的工作单位包括：

和君咨询、麦肯锡、AT.科尔尼、埃森哲、毕博咨询、德勤咨询、西门子咨询……

高盛、摩根士丹利、中金、国泰君安证券、银河证券、联合证券、中信建投证券……

宝洁、万科地产、龙湖地产、中国电子、西北电力、招商银行、渣打银行、中谷期货、中国人寿……

## 三、第一届学员毕业感言

**某学员甲：**有人说，这世上有这么几种情谊最可贵，最坚不可摧：一起扛过枪，一起登过山，我想加入一种说法，也许以后也会流传，“一起接受过和君培训”。站在大学的尾巴上，回头看走过的四年，我感到很幸福，也很充实，觉得自己没有白白走这一遭。和君与登山，是我大学轨迹的两道辙，构成了所有我对幸福的理解。登过的人不会自杀，拥有过和君的人不会空虚。如果幸福就是好好地活着，并且拥有爱，我想我是幸福的。

**某学员乙：**有史以来的所有学习似乎都属于知识和成绩，从小学到中学，从中学到大学，无论时间长短、无论程度深浅，一经过去便永远难觅痕迹。但是，2007年，在和君的学习，改变了这一切。这其中的收获不仅仅属于知识和成绩，同时还能属于青春、成为诗篇、影响人生！年少轻狂，幸福时光！

**某学员丙：**有同学问我，和君怎样？我说，和君有魂魄。


**某学员丁：**整整一年，在这个大家庭中，和大家一起经历了无数的震撼、欢笑和感动！该用怎样的语言来形容这一年呢？可能一切的语言在这一刻都变得乏力起来，因为我们的情谊已经无法用语言来表达，那是一种根植于内心的契合。

**某学员戊：**看到为毕业筹备工作无怨无悔全身心投入的兄弟姐妹们日夜奋战，很感动！我相信，这种因共同信仰而凝聚、锻造的友谊，历久弥真，坚无不摧！有这样精神气质的一群人，有何事可愁不成？有何情可患不真？这是一辈子的温暖与财富！亲爱的同志们，我永远为你们骄傲！

**某学员己：**我们为什么爱煞和君，爱煞和君的兄弟姐妹？就是因为这里面所有的人都在负责，当我环视我的周围，发现竟全是一群肯负责懂负责也会负责的人的时候，我深深地感觉到，我已经抵达了天堂！

**某学员庚：**我们这帮鸟人，因为一个梦，走到一起。这辈子在一起的缘分，前世五百次





的回眸，日月星辰可以作证。

.....

## 四、和君语录

1、态度决定命运，气度决定格局，底蕴的厚度决定事业的高度。

2、激情只能点燃梦想，习惯才能成就理想。

3、人生不可不春游，不可一日不读书。

4、有目标、沉住气、踏实干！拒绝喧哗，拒绝浮躁，拒绝摆秀，拒绝浮名，拒绝速成。

5、立身以立志为先，没有理想主义精神的光芒照耀，人生终将黯淡无光、度日如年！一日理想不存，一日丢魂落魄！只有真正有理想的人，才能站在智慧和灵魂的高处，宠辱不太牵挂，顺逆不失心志，良骥伏枥，伺机而动。

6、真正的大理想，是一种“登泰山而小天下”的胸襟气象和浩然之气。如果没有这种胸襟气象和浩然之气，人生就会很局促甚至会很危险：容易滑落成蝇营狗苟、小肚鸡肠、患得患失、斤斤计较的鼠辈，也可能滑落成欲望燃烧、焦虑躁动的狂人。如果那样，人生永远都走不出大格局、大模样、大气魄。

7、倘若没有了人文关怀、人情温暖和人性光辉，那么成功又有什么意义？

8、人无情怀，则俗。人俗则贱。贱者，何以谈立于天地、做人做事？人无气节，则邪；人邪则恶。恶者，愈能愈祸，岂能培养其成职业高手乎？

.....

场券

王明夫俞敏洪讲座：就业、职业和事业

——管理经济法律类学生学习和就业建议报告会  
暨和君商学院管理培训生计划说明会

王明夫 和君管理咨询集团董事长 俞敏洪 新东方教育科技集团董事长

讲座内容：

- ◇ 俞敏洪和王明夫现身说法二个“读书人”的事业生涯和成功秘诀；
- ◇ 俞敏洪和王明夫就管理、经济、法律、财经类学生的学习、职业选择未来事业发展等发表意见、提出建议；
- ◇ 和君商学院管理咨询招生说明会。

时间：12月18日（周二）晚上7:00—10:00 地点：清华科技园国际会议中心（清华大学东门口，启迪科技大厦B座）

和君商学培训计划报名方式

## 一、招生对象

- 1、北京著名高校在读学生（硕士生、博士生和高年级本科生），专业不限，MBA、管理学（人力资源、市场营销、财务会计等）、金融学、经济学、法律、哲学等专业优先考虑；
- 2、资深企业管理者或投资者；
- 3、毕业于一流名校的职场人士。

## 二、入学条件

- 1、认同和君商学培训计划的价值立场和使命愿景，接受和君商学培训计划的纪律约束；
- 2、以管理咨询、投资银行或企业管理为职业志趣，具备一定的管理学、金融学或经济学基础和较强的逻辑思维能力；
- 3、作风踏实、品德优良，做人自成高格；
- 4、志存高远，具有面壁磨剑的决心和定力；
- 5、保证时间和精力上的投入。

## 三、招生面试程序

### 1、招生程序

2月27日--3月15日24时	简历投递（请将一份个人简历和你对附件中书目单的简短评论，发邮件至hjbs@hjcn.com.cn，并注明“申请参加和君商学培训计划”）
3月5日—3月14日	高校循环宣讲会（10天内清华、北大、人大、对外经贸、北理工、北邮、北航、北师大、中科院、中财）
3月17日	确定第一轮面试名单并发出面试通知
3月18日	王明夫院长招生报告会（邀请进入第一轮面试的同学参加）
	提交两份推荐信（推荐信由和君提供标准格式，在面试通知时一并发出）
3月下旬	第一轮面试

	确定第二轮面试名单并发出通知
	第 2 轮面试
	确定录取名单，发出录取通知并宣告教学计划

## 2、招生地点

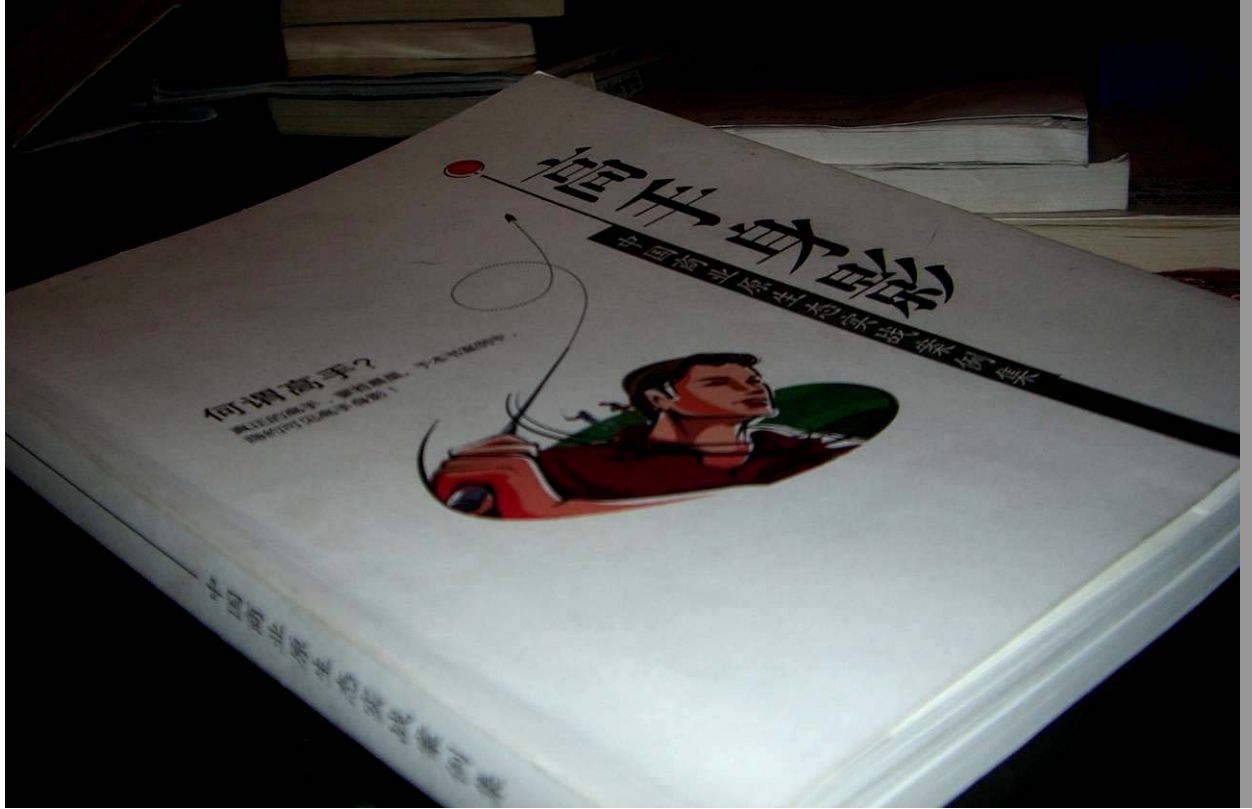
面试地点：北京和君咨询有限公司（北京市朝阳区慧忠路 5 号远大中心（炎黄艺术馆东侧）B 座 10 层）

## 四、联系方式

电话：010-51268008 转 210

邮箱：hjbs@hjcن. com. cn

如欲更多了解和君商学培训计划，请登录网站 [www.hjcن. com. cn](http://www.hjcن. com. cn) 点击“招聘与招生”栏目，阅读相关帖子。



## 和君咨询文集

## 一、潜力是什么？

郭凯（和君学子）北大讲座上的发言

大家好，我是太傻咨询的郭凯。今天讲座的主题是《潜力是什么？》，跟大家探讨商科申请中，申请者专业背景提升的问题

在座的各位同学应该有很多是准备去国外读商科的，也有不少是想去美国搞个MBA的。在你们的眼神中，我看到了对未来美好生活的渴望和勇气。作为一个见证了众多商科申请案例的研究者，希望借今天这个短短30分钟的机会，把我总结的一些经验和教训，跟大家共同分享一下。当然也希望同学们最好把讲座当一面镜子，边听边对照自己，从而能发现自身的不足和方向。我的目的是，大家忙活了半天申请，最终不要让自己和父母的心血白费。

美国的商科学校，在Master和Phd录取时很看重工作背景，但也会录取少数的应届毕业生，就跟在座的各位情况一样。注意，我说的是少数，少到什么程度呢？美国商学院TOP30每年录取的中国大陆申请者只有8、9百号人，这里面应届毕业生只占20%左右。挑战出现了，如何向美国学校展现自己的商业潜力，从而不同于普通的科班毕业生，成为没有工作经验申请者的头等大事！

同学们，你们现在是如何应对这个问题的？估计有同学会说，我可以参加社团活动来展现我的领导能力，是通过社团活动吧？很好！不过不幸的告诉你们，所有申请者都


会在简历中给自己封一个甚至几个社团主席当当。老外也见惯了某某挑战杯某某创业大赛的冠军得主。通过这样的社团活动体现自我潜力有用吗？

还有同学说，我可以多写几篇论文，是通过专业论文吧？很好！可是你要明白，东拼西凑的文章谁都可以写，发表在校刊或者当地报纸上也不是什么难事。通过这样的论文体现的潜力有用吗？

又有同学说，我跟教授私交不错，可以多做几个项目。是跟教授做项目吧？很好！大家回想一下在大学里的时光，自己的老师究竟教了你们什么？告诉你们，把师兄师姐做过的项目移花接木到自己的文书中不就得了，还省下请客送礼的银子。当然，我们太傻决不提倡这样做。通过做专业项目体现的潜力有用吗？

有比较牛的同学说，我可以到GE或者IBM实习，是通过大公司实习吧？的确很牛！但是告诉你们，世界500强的正式员工甚至是中层管理者，都不敢说一定能进商学院TOP30，你一个打杂的凭什么就那么牛？

以上我提到的这些问题，你是不是这样想的？你周围的同学是不是也这样想的？就凭这些展现商业潜力吗？说实话，一点潜力也看不出。这叫大陆化申请者，就和大陆化大学毕业生一样，没有任何竞争优势。这种层次的专业背景提升，我们称作“基于文书”，申请者盲目把精力都用在了增加申请文书的厚度上，虽然让专业背景看上去很热



闹，让文书看上去很美。但忙忙碌碌过后，总结反省一下：是否自身的专业背景有实质提高？浮躁的心态只能成就华而不实的东西。这种基于文书的专业背景提升，强调是皮毛现象，好似大学考试一般，临阵磨刀，考过忘光！并且，我告诉同学们，老外对于应届毕业生的简历只是参照，并不会完全听你自吹自擂，这也是为什么在申请过程中，除了毕业证成绩单外，美国学校不要任何证明的原因。

我们提倡做一个有高瞻远瞩的申请。同学们，混到美国去是没意思的。毕业以后不是还要考虑养家糊口的问题。千万别迷信美国商学院所谓的就业高薪，那只是平均数。也千万别抱什么侥幸心理，那只是自以为是。当务之急该怎么做呢？要以未来的职业为目标，进行今天的申请。看看我们如何指导申请者的吧：根据对方学校的招生理念、办学理念、就业理念贯穿到整个申请的文书、套磁、面试阶段。讲细点就是对方在上什么课，用的什么教材，教授在做什么项目，董事会最新的财务预算等等。这个层次的专业提升做到了有的放矢对症下药，对整个申请的满意结果有前瞻性效果。我们把这个层次的专业提升，称为“基于申请”。下面是不是有不耐烦的同学了？说你说的这些我都懂，我也可以去网站上查到这些信息。真是无知者无畏。美国上百个商学院没有一个宏观的纵向对比，怎么能看出来我说的理念特点？况且，我还没讲专业背景提升的最高境界。

同学们，大家为什么要削尖脑袋去美国

读商科？不要谈什么成就丰功伟业的远大抱负人生理想。这些虚无缥缈的东西对你来说只是扯淡。在经历了中国教育体制下的高等教育后，你是不是已经很浮躁？是不是迫切的向往功成名就？这就是你假设系统的偏差。什么是假设系统，讲个比喻：说人生如莲，人生就像睡莲，成功是浅浅的浮在水面上的那朵看的见的花，这朵花是否开的美丽灿烂，取决于水面下看不见的那些根系和养分。我们太在乎成功，全部心思都在关注水面上的花，而忘记了决定这花朵盛开还是枯萎的水面下看不见的根本，根和本。人生中的假设系统，就是睡莲的根。我们可以下断论：假设系统不端正的申请者，就算申请成功，未来的职业发展会很慢。在与同学、老师或者同事、客户利益分配中总会觉得环境不友好、自己吃了亏，怎么折腾都摆脱不了小家子气。这类申请者，现在走不出急功近利的短浅眼界，未来也根本不可能攀登上职业境界的最高峰。

同学们，在这个申请层面，你该怎么做呢？我们把这个叫做“基于职业”的专业背景提升。如何看到真实的差距？从而创造出有用的潜力？是这个层面首先需要认清的事实。在基于假设系统端正的前提下，你要明白你现在跟你同学没有什么不同。名牌大学只是教育背景，可以说明你几年前很勤奋很聪明，但是和商业潜力无关。不要空想自己在准备专业背景时与众不同。为什么呢？你想到的你同学也能想到，每年申请美国商学院的上万申请者也能想到。这样的情况下，你如何展现不同与常人的专业潜力呢？

做别人做不到的事情!做大量别人做不到的事情。

别人做社团活动,你去艾滋病中心当志愿者。去感受生命,去学会感恩。

别人写东拼西凑的文章,你去看国外教授的论文写读后感。但是国外的理论并不能完全解释中国现在转轨经济的现象,就此可以挖掘出一个小问题去写真正的论文。

别人跟在教授后面做项目,你去把国外MBA教材通读一遍。把时间用在学习经典文章和专业案例上。同学们,你们的时间很宝贵。讲个我一个清华客户讲给我的故事:说在清华读大学好像美国NBA篮球赛,比赛刚开始5分钟就进入到了垃圾时间,但是还得硬着头皮打完四节,最郁闷的是,一不小心又打了三个加时。北大和清华应该是一个量级的学校吧?同学们,你如果把时间当垃圾对待,时间也会把你当垃圾对待。

别人到大公司当跑腿的,你去中国特色的公司感受真正的商业原生态。去了解什么是国际化企业,比如打火机厂:一个打火机多少钱?5毛?1块?可是就有企业把这个做到了年营业额上亿。你们去看看这有种有中国特色的企业,不要言必谈GE、IBM或者大摩、麦肯锡。你需要提高专业认知,而不是到处去找光环。你需要融会真材实学,而不是跟风随潮流。你要培养自己从产业层次看待现实问题。

做这些事情的时候,你心里需要有一个信念。什么信念?你的职业目标。职业目标要明确,成长步骤要踏实,上面抛砖引玉的

只是你成长步骤中的风景。当你价值系统端正后,思维方式激活后,专业嗅觉开拓后,商业眼界提高后,你的潜力就出来了。如果你真的按我上面说的那样做,体会到“基于职业”的专业提升实质的话。你可以做到将“基于文书”和“基于申请”的提升效果,用“高瞻远瞩”的职业观进行融合。你的自身量级会迅速高于周围的同学,而此收获将永远影响你的职业理念。

同学们,不要停留在如何让文书好看的层次上了。国外的教授大都是企业家出身,或者边教书边从商。你有多少商业潜力,他们面试的时候,问两句话就把你看穿了。不要做什么都水过地板湿,你们需要以一种谦虚的态度,踏踏实实的去做一些实质的东西。从而展现出真正的素质,这个素质不只在申请中能体现出来,在生活中,在学习中,一样能体现出来。商业的潜力就是这样。不信你去读读韦尔奇自传。

我认为,大家都很聪明。并且,我更认为大家是中国未来的栋梁。未来在你们手中,现在就看你们做不做。如果在座的300位同学都可以按照我说的去做了,明年你们300位都可以被优秀的商学院录取,如果在座的只有10位同学按照我说的去做,那明年你们10位必定可以进入优秀的商学院。拿不到录取结果你来太傻找我。

当然了,如果这个讲座你只听懂皮毛的话,画虎不成反像猫就不要怪我了。

讲到这里,我的讲座接近尾声了。在座的各位同学,你们听懂了吗?你真的听懂了



吗？我希望你听到的是一种启发，而不是什么申请秘籍。你可以不信，但是可以借鉴。你可以批判，但一定要谦虚。

最后，大家看一下 PPT。其实我今天讲的只是太傻原创思想的一个——《专业提升三重境界论》，此外，太傻咨询商科申请的原创观点和言论包括但不限于：

三大效率理论：专业提升效率+选校效率+文书效率（基于效果和时间两个层面）

BCG 申请战略模型（申请者竞争力分析的工具）

专业提升三重境界论（基于文书，基于申请，基于职业）

群氓 MBA 假说

精准定位思想（自身定位，学校定位，职业定位）

申请灵魂论：如何做成高瞻远瞩的申请？（特点为本，目标为魂，创意为势，太傻经验为器）

卓越 Essay 理论（法无定法，守正出奇）

面试控制学原理（氛围，目标，细节）

让数据说话（MBA-ERP）

中外 MBA 产业对比的 SMART 模型（理念，教材，案例，教授，就业）

MBA 申请投资观点

……感兴趣的同学可以来太傻找我，大家一起探讨。其实商科申请是一种艺术，讲究的是一种品味。

好了，接下来的讲座将由我的同事胡银霞，通过一个实战案例的解析，给大家展示一个专业的商科申请。

谢谢大家！

## 二、写在分离的时候 也是开始的时候

李禹磊（和君学子）

毕业后记中，我刚刚写下“死生契阔，与子相悦；执子之手，与子偕行”。

然后，在论坛，看见师兄说，“一年的恋爱结束了，我很感伤……回学校的出租车上，泪流满面。”

然后开始听昌震推荐的《朋友别哭》，大家都说，反作用。

看到方熙、明宇回帖说，恋爱完，结婚吧。

我说，结拜吧。毕业那天，一定要痛快哭一场。

想起这些日子的毕业筹备，每天打开邮箱十几封的邮件，每天都有人熬夜，有人通宵，每天都是热火朝天，有人说，即使硕士毕不了业也要把这事做好，大家放下找工作放下考研放下出国，这样不计回报地无私无悔地付出，因为，它值得。所有同志的情意值得，和君待我们值得。

有人说：从两点半一直到快 7 点，整整 4 个多小时，大家几乎没动过，草稿纸上画得都看不清楚了，坐着谈不过瘾就站着，忘了渴忘了饿忘了上厕所……越是投入其中，

越是感受到和君人的可爱，想好好地爱你们，不求任何回报地……

有人说：我们为什么爱煞和君，爱煞和君的兄弟姐妹？就是因为这里面所有的人都在负责，当我环视我的周围，发现竟全是一群肯负责懂负责也会负责的人的时候，我深深地感觉到，我已经，抵达了天堂！

有人说：奶奶的，受不了了，别给我发邮件了！

有人说：看到为毕业筹备工作无怨无悔全身心投入的兄弟姐妹们日夜奋战，很感动！我相信，这种因共同信仰而凝聚、锻造的友谊，历久弥真，坚无不摧！有这样精神气质的一群人，有何事可愁不成？有何情可患不真？这是一辈子的温暖与财富！

有人说：感动啊！！这段岁月一定会成为经典！这里不是天堂，胜似天堂！！

有人说：如此的感情，如此的这帮人。也许这辈子只有一次。太他妈爽啦！

有人说：刚刚听张兵说吴立在msn上的话：“看风采录到最后，却是一阵阵温暖和一眼的泪水……”我听了这话，心里涌起一阵阵温暖，眼眶湿了……

有人说：除了感动，还是感动！要是我们这群人去做春晚，收视率绝对像06年的中国股市！！

一年的时光居然就过去了，似乎我太冷漠了，很多活动都没参加，做了一丁点小事，发现大家都记着，发现很多事我都没参加，很多事都不记得，而大家都记得，一点一滴，

都记得。

开始后悔投入得太少，后悔错过的太多。我一直幻觉这样的日子没有尽头。

也许是太迟钝了，直到周一讲座，看到那么多人，看到浩然老师、王丰老师一直笔直地站着听完，看到先生回顾一年，看到大家忙忙碌碌地拍DV，照相，然后，才开始了早该开始的毕业的感伤。从来没有哪次听讲座，如此精彩，感伤，荡气回肠，热泪盈眶。

经常晚上看《风采录》，看到那张门票、那些照片、那些感言，总是感动，不尽惭愧。

想好好地做点事，豁出去不顾一切地做点事，报答大家，也是救赎自己。

想起一年前的雪，一年前的勇敢，一年后，又是同一场雪，逸夫门下，广播放着《最初的梦想》。庆幸自己及时离开，庆幸自己坚持下来，而现在，可以看到最美的绽放。

这一年，是我一生最大的幸运。跟这样一群人一起前行，是我最大的幸福。而永远走下去，是我最大的愿望。

现在，我把这句话对你们说：死生契阔，与子相悦；执子之手，与子偕行。

### 三、天道酬情

刘逸菡（和君学子）

不久前看了一部经典电影——《华尔街》（《Wall Street》，拍摄于1987年），讲述了一个普通交易员的传奇故事。其中的一个情节，给我印象的非常深刻：在豪宅里与

性感精明的美女共度良宵的他，这个一夜之间名利双收的年轻人，突然起身来到阳台上。面对着不远处的摩天大厦、酒绿灯红，怅然若失地喃喃自语：“Who am I?”

这个问题，正说中我的痛处。说句心里话，我有些忧惧未来投行的生活——不是担心工作压力、升职机会等等，我从来不惧怕这些——兵来将挡水来土掩，不是说“不能杀死我的，让我更坚强”（that which can not kill me makes me stronger）么？我担心的是在高度紧张的工作环境中，我会逐渐异化成一台工作机器，思想贫瘠并且丧失了感知生活的能力。

于是“Who am I”，这个原始的追问，开始像梦魇一样，一度深深困扰我——什么是真实的我？什么又是真实的生活？

我对自己的认识从来都模糊不清，现在愈发觉得我是矛盾的，是分裂的：

是个保守的风险规避者——回顾过去，一路上的选择都遵循并实践着社会主流价值观；又是个冲动的风险偏好者——曾经三度想创业并且为完善创业计划书激动不已茶饭不思。

是被“精英化”的——从小到大竞争的规则让我养成了不甘人后追求卓越的习惯；又是极其“草根”的——在北京的胡同里吃着烤玉米与卖凉皮的阿姨聊天，让我很开心快乐，而且觉得很值得。

是极其理性的——朋友跟我倾诉苦恼时我立刻分析如何处理如何调节，朋友们说我有一个男性的头脑（参见《男人来自火星，

女人来自金星》，美国畅销书《Men are from Mars, Women are from Venus》的中文译本，号称是爱情读本大家不妨一试，哈哈）；又是非常感性的——朋友细腻的心思变化我常常能很快捕捉，并且用一些酸溜溜的肉麻话来安慰受伤的小小心灵（绕来绕去还是绕不过心理学，哈哈）。

是功利的——世俗的成功对我来说是不可避免的话题并且为此劳碌奔波虽然有时候感觉疲于奔命；又是淡泊的——交朋友不按地位身份排名，可交之人必有值得我欣赏之处，跟交心朋友的聊天远远重于同一帮名利之人的聚会。

喜欢宏大的事物——时常仰望天空凝视海洋，热爱旷阔天地中蕴藏着的神秘气息，它们带给我平静而深邃的力量；又沉迷于琐碎的细节——新吐绿芽的春意，自在游弋的浮云，孩童天真的嬉笑，都带给我莫大的欣快喜悦。

喜欢快节奏的生活——手头的事情恨不得在三分钟内解决，做事如救火，有时难免急躁又喜欢慢悠悠的状态——在未名湖边无所事事的踱步发呆是我最放松最享受的事件之一。

神往轰轰烈烈浓墨重彩的人生——治国平天下或者仗剑走天涯（遵循先生的教导，看来现在应该转向“母仪天下”的目标才是，不过这可着实太难，能在家里“母仪”就已经相当不易啦，哈哈）；但是又喜欢平淡无奇风平浪静的日子——简简单单相夫教子或者与所爱的人一同漂泊，在江南的柔

情蜜意里(当然,如果三十岁还是嫁不出去就换成收拾背包去流浪的版本,嘿嘿)。

如此种种,不胜枚举。

矛盾如我,应该如何选择今后的生活?

以前我常常想,如果我只是这两极中的一极,也许就不会受困于这样荒诞的矛盾;就因为在这两极中摇摆,才让我困惑不已。

也许应该相信直觉,跟着感觉走?

于是莫名想起生命中的一些片断来,那么真切——

想起前年的秋天,母亲来京看我。我和她携手在后海漫步(那时候的后海是多么诗意的一个地方啊)。午后的阳光透过浓密的树阴洒下来,斑驳跳跃。我俩静静地,没有多话,只是走着,却是那么美好。

想起今年决意回家过生日,坐了12个钟头的硬座,短短的一天和父母相聚。吃了日常的三餐,睡了熟悉的床被,做回一个无忧无虑的小孩。点点滴滴单纯的温馨,让我玩味许久,想起来就觉得幸福。

想起前几天和好朋友在学校的咖啡厅聊到很晚,感慨良多,意犹未尽。之后不时回忆起她真诚睿智的话语,回忆起她热情坚毅的眼神,心里充满了感动和启迪。

想起在图书馆度过的普普通通波澜不惊的日子,每一天都以满满的希望开始,用沉沉的收获结束,图书馆开馆闭馆的音乐格外亲切。

想起去年实习的时候,为了完成工作并

且更好地准备,时常半夜回旅馆清晨上班,每当沮丧的时候我就捏紧拳头告诉自己要坚持,那种决心如此坚定笃实。

想起每一次挫折之后,喃喃自语说没关系,失去了太阳还有群星,并且在夜深人静的时候,读那些启人奋进的故事,从中汲取力量,仿佛有另一个坚强无畏的自己来安慰鼓励自己。

这些片断,没有任何宏大语境,微不足道无足挂齿,却让我真真切切地感觉到在生活,感觉到自我的存在。

我仿佛有一种顿悟——

上上次课上,先生说他觉得人生没有意义,只有意味,因此每每想起便有一种苍凉感。当时的我,唏嘘不已。而现在,我倒释然了——如果说人生真的只有意味而没有意义,那么无论命运有如何的安排,生命有怎样的境遇,能够在经历中体会把玩其中的真意,全力以赴去遭遇人生的洗礼,心灵就是丰富的,人生就是丰盛的。

上次课上,先生又说,“一花一世界”,以前也曾说过“穿衣吃饭”的道理——是啊,在看似平凡处体会大智慧,人生一定能走得宽广远大。所以,不必犹疑,只管出发吧。

而带着情操义无反顾地去追求,真实的自我就不会迷失。

因为——“天道酬情”



附件：一份阅读书目

但凡职业高手，始学于知识，悟道于实践，境界至高则臻于法无定法，游刃于无形。依据我们的体会，成就一个“投资银行+管理咨询”的职业高手，需要具备的知识与素养，应该包括两大类：专业知识类和人文审美类。希望有见识者，推荐这两大类各个领域的最佳著作、作者、刊物、网站及其他知识来源，最后形成参加和君商学培训计划的最佳阅读范围，供有志向于成为咨询高手的同志，用于知识奠基。冀广大同志立志长远、面壁磨剑、终成大器！

### 1、推荐一个网站：[www.21manager.com](http://www.21manager.com)

无论理论、案例、工具，还是经典书籍和文章，关于管理与投行的几乎所有需要的东西，几乎都能在这个网站找到，所以，它就是我们的网上知识库。

### 2、推荐保持日常阅读的几份杂志和报纸

《中国企业家》杂志、《新财富》、《哈佛商业评论》、《财经》杂志、《读书》杂志、《读者》杂志、《经济观察报》、《二十一世纪经济报道》、《中国证券报》、《华尔街日报》。

### 3、推荐阅读的书目（一小部分，而且未分专业领域）

(1) [美]伊丽莎白·哈斯·埃德莎姆.《麦肯锡传奇》. 机械工业出版社

(2) 王明夫.《资本经营论》. 中国人民大学出版社, 2004

(3) 王明夫.《蓝筹》. 中国人民大学出版社, 2004

(4) [美]斯蒂芬·P·罗宾斯.《管理学》, 北京: 中国人民大学出版社, 2004

(5) [美]萨缪尔森, 诺德豪斯.《经济学》, 人民邮电出版社, 2004

Mark Grinblatt, Sheridan Titman,《金融市场与公司战略》(第二版), 清华大学出版社, 2002

(6) [美]艾尔弗雷德·D·钱德勒.《战略与结构》. 云南人民出版社


(7) 张维迎.《企业的企业家-契约理论》. 三联书店上海分店, 上海人民出版社

(8) [美]科利斯等著.《公司战略(企业的资源与范围)》, 东北财经大学出版社, 2000

(9) [美]德鲁克.《管理: 责任、任务、实践》, 机械工业出版社, 2006

(10) [美]亨利·明茨伯格等.《战略历程》, 机械工业出版社, 2006

(11) [美]亚德里安·J.斯莱沃斯基等著.《利润模式》, 中信出版社;

- 
- (12) [美]亚德里安·J·斯莱沃斯基等著.《发现利润区》, 中信出版社, 2003
- (13) [美]菲利普·科特勒等著.《市场营销管理》, 中国人民大学出版社
- (14) 程绍珊等.《深度营销观点》、《精准营销》等和君咨询系列出丛书
- (15) [美]罗伯特·S·卡普兰 罗宾·库珀.《成本与效益》, 中国人民大学出版社, 2006
- (16) 丹尼斯·卡尔顿, 杰弗里·佩罗夫.《现代产业组织》(上、下册), 上海三联书店, 上海人民出版社
- (17) [美]斯蒂芬·P·罗宾斯.《组织行为学》, 中国人民大学出版社
- (18) [美]斯蒂芬A·罗斯等.《公司理财》, 机械工业出版社, 2003
- (19) [美]布瑞德福特·康纳尔著.《公司价值评估——有效评估与决策的工具》, 华夏出版社, 2001
- (20) [德]马克思·韦伯.《新教伦理与资本主义精神》, 陕西师范大学出版社
- (21) [美]沃伦·巴菲特等.《巴菲特致股东的信——股份公司教程》, 机械工业出版社, 2004
- (22) [美]George P. Baker, George David Smith 著.《新金融资本家——KKR 与公司的价值创造》, 上海财经大学出版社, 2000
- (23) [美]J·弗雷德·威斯通等著.《兼并、重组与公司控制》, 经济科学出版社
- (24) [美]约翰·皮尔庞特·摩根.《摩根信札》, 中国工人出版社
- (25) [美]里莎·埃迪里奇.《高盛文化》, 华夏出版社
- (26) [美]柯林斯.《基业长青》, 中信出版社, 2007
- (27) [美]汤姆森·斯迪克兰德.《战略管理 概念与案例》(第十版), 北京大学出版社, 2000年
- (28) 王明夫.《投资银行并购业务》, 企业管理出版社, 1999
- (29) [美] James R McGuigan.《管理经济学》, 机械工业出版社, 2006
- (30) 南怀瑾.《论语别裁》、《老子他说》等
- 管理思想史
- 《领导与企业文化》

《产业史》研究生教材或专著

《公司法》本科或研究生教科书

《民法原理》本科或研究生教科书

《中国哲学史》本科或研究生教科书（建议读冯友兰《中国哲学史》）

《西方哲学史》本科或研究生教科书（建议阅读罗素《西方哲学史》）

《中国文学史》本科或研究生教科书

《孙子兵法》

《三国演义》

朱光潜、宗白华的美学作品

.....

#### 4、推荐阅读的模型、工具和方法

(1) 方少华.《战略咨询》. 电子工业出版社, 2006

(2) 方少华.《市场营销咨询》. 电子工业出版社, 2006

(3) 方少华.《业务流程咨询》. 电子工业出版社, 2006

(4) 方少华.《人力资源咨询》. 电子工业出版社, 2006

(5) [美]艾森·拉塞尔等.《麦肯锡意识》. 华夏出版社, 2002

(6) [美]艾森·拉塞尔等.《麦肯锡方法》. 华夏出版社, 2001