

【妇女节特辑】华园女神记

2016-03-06 校友会秘书处 华南理工大学校友会

曾经，她们是那些年我们一起追过的女孩；如今，光阴荏苒，她们是愈发从容美丽的职场女性。走出华园，她们或经商，或从政，或执教，或醉心科研，或献身慈善，不变的是其独立的人格、坚毅的品质和笃定的信念。我想，她们担得起“女神”二字。华园六十载，女神可谓层数不穷，小编无法尽数列举，唯有通过以下几位优秀女校友，使大家得以一窥华工女生之风采，也在妇女节到来之际，为所有女校友送上美好的祝福。

愿你有高跟鞋也有跑鞋

喝茶也喝酒

愿你有勇敢的朋友

也有牛逼的对手

愿你对过往的一切情深意重

但从不回头

愿你值得未来所有的美好

但当下从容

愿你特别美丽，特别平静，特别凶狠，也特别温柔

3·8 女神节
LADY'S DAY
遇见最美的你



王迎军

先是科学家，而后才是女性



王迎军是土生土长的老华工人。1978年，她从华工无机非金属材料专业本科毕业，而后继续攻读本专业硕士、博士学位，并留校工作至今。细数之下，她已在华园学习工作38年，见证了华南理工大学63年历

史中一半以上时间的成长。

2011年，王迎军被任命为华南理工大学校长，这是华工历史上首位女校长，也是全国39所985高校在任校长中唯一一名女性。2015年，王迎军当选中国工程院院士，在新晋的70名院士中，女性仅3人。当外界把焦点汇聚在王迎军的女性身份上时，她却说：“我恰恰没想过自己是女的。做研究也好、搞管理也好，男女都平等，不可能因为你是女的就会有特殊待遇。”

曾有一次，实验室加班到凌晨，一位老师问：“是不是可以让女同志们先走？”王迎军毫不犹豫地回答：“好！”好一会她才恍然大悟：“我也是女同志啊！”同事们笑言，“我们从来没把您当女的”，言语中透着对她工作认真、要强的赞赏。“首先是科学家，其次才是女性”，王迎军说。

作为科学家，王迎军取得了令人瞩目的成就。她是广东首届自主创新十大女杰之一，长期从事生物医学材料基础及应用研究，主持国家级、省部级重大重点科研项目60余项，提出的“骨组织再生修复生物应答理论”、“一体化骨与软骨仿生制备技术”、“多参数体外模拟智能评价系统”等在国内外生物材料领域引起极大反响。2007年，获国际生物材料科学与工程Fellow终身荣誉称号。

作为校长，王迎军以女性特有的细腻亲和，给华工文化注入了新的内涵。“好的大学应该是校长、教授与学生之间没有距离，这是走向现代大学的重要一步”，王迎军说。每年，在华工的迎新、毕业典礼上，她温情脉脉、饱含激情而又富有哲理的讲话总能引起学生们的阵阵掌声。在华南理工大学2015届毕业生毕业典礼上，她还邀请学生和她一起朗诵自己主创的诗歌《青春印记·温暖前行》：“.....出发吧/无论走了多远/无论离开多久/你在我的记忆里/我在你的视线中/天涯之外/海角之遥/彼此守护/温暖前行。”



▲王迎军校长为毕业生拨穗

陈春花

春到浓时花自开



年过五十，仍留一头乌黑的长发。不施粉黛，但皮肤保养得很好，说话时总是面带笑意。

她是陈春花，中国商界为数不多的“教授总裁”，既是华南理工大学的教授、博导，又担任新希望六和公司联席董事长兼CEO。媒体把她称作“商界木兰”，学生把她选为“最喜爱的导师”。她的长处在于时间管理和知识结构，工科、哲学、管理三种专业背景集于一身，像一只多棱镜能折射出不同的光。而无论教书、管理企业还是写作，陈春花都在做同一件事情：研究中国企业。

“在我自己看来，三个角色都在做一件共同的事情，而这三个角色的努力，让我受益匪浅。一方面真正理解中国企业的管理与经营的问题；一方面可以更深地理解管理理论与研究的价值；还有一个方面，让我可以发现实践与理论之美，并传递出去。所以三者之间没有冲突和不和谐，也就很容易平衡，唯一需要调整的只是时间分配而已。”

不管是在大学，还是在新希望，又抑或是其他企业，陈春花始终都被称呼为“陈老师”。

“我对自己职业身份的认定始终是一名教师，这既受我中学老师的影响，也是因为我是个使命感比较重的人，希望能够传播和启蒙，不仅包括传播知识、启蒙知识，更包括对理念思考的传播和对行业的启蒙。”1982年进入华南理工大学无线电系学习，毕业后留校任教，陈春花就再也没有离开过校园。

2003年，陈春花接受山东六和集团邀请，由顾问出任总裁。尽管上任之初就遇上2003年的非典疫情，

2004年又爆发禽流感，饲料行业遭遇严重危机，但陈春花只用一年就克服危机，还将销售额从28亿提至74亿，让六和一跃成为行业领先者，自己则功成身退，重返校园。2013年，在新希望与六和合并后遭遇发展瓶颈时，陈春花临危受命，以联席董事长兼CEO的身份进行大刀阔斧的改革，使公司逆势增长并保住农牧行业龙头企业地位。

陈春花说，女性的“特权”之一是“可以软弱”，但她选择承担更大的责任。“从个性上讲，我其实是偏安静的，不太希望很多人关注我。只不过因为责任，使得我不断站在前台，站在灯光下，没有办法。但是在这个时代，其实你会发现，你还是要变，所以我想我也要变一下。”

姚莉

用梦想填平沟壑



1977年中国恢复高考，北京姑娘姚莉报考了当时“全国四大工学院”之一的华南工学院（现华南理工大学），并以优异的成绩进入其优势学科——造纸专业。本科毕业两年后，她又重回母校继续攻读硕士学位。1996年，姚莉辞掉对外经贸部中国包装进出口公司总经理一职，成立了自己的物业管理公司。不久，姚莉发现公司急缺土建、电力、水暖、工程管理方面的专业技术人员，“有经验的老工人弄不懂现代先进的技术设备，而有相关专业知识的大学生又不愿意从事物业管理工作。”于是，开办免费职业教育学校的念头在她脑海中播下了种，并渐渐开始发芽。

2004年，姚莉辞掉公司总经理的职务，在北京市东城区大方家胡同的一个小院里，创办了一所为贫困农

工子女提供职业技能培训的学校，学生不仅可以免交学费，连餐费都不用交。姚莉给这所学校取名“百年”。

她坚信，“多一所学校，少一所监狱”，她要用知识改变学生的命运，用梦想填平贫富的沟壑，“让孩子们学习有用的东西，这便是我的教育理念”。百年职校的教育非常有针对性，例如不教英语语法，而把教学重点放在口语上，为了学生在今后工作中能够准确地与外国人交流；学生入学第一课学的不是数学、语文，而是怎么用餐、怎么使用厕所、怎样融入城市。

十多年来，在姚莉的带领下，百年职校先后在北京、成都、南京、武汉、三亚、郑州、大连、银川、丽江等九座城市建校，为当地贫困年轻人提供教育和就业机会，2014年百年职校进入安哥拉，建立了第一所海外学校。世间无数沟壑让人生畏，唯梦想能放大人的力量，梦想不息，奋斗不止。姚莉说，她最希望看到的不是百年职校越开越多，而是有一天百年职校完成自己的使命，关门了。“这意味着所有学生都享受到国家的免费教育，我期盼着这一天的到来。”



▲姚莉校友（右四）和学生们在一起

胡超

首先是妈妈，然后才是CEO

1982年，胡超从华南工学院（现华南理工大学）化机系轻工机械专业毕业时，国家标准总局来校招聘，招聘条件上写着“男性优先”，因为这份工作需要经常出差。但最终老师推荐了胡超，并对招聘方说：“她比男人还男人”。

作为乐友创始人兼CEO，胡超被赋予时下最受关注的众多标签：海归、创业妈妈、孕婴童行业领袖、首批电商……从这个角度看，胡超是名副其实的女强人。但胡超却说她不喜欢“女强人”这个称谓，事业与

家庭相比，她更在乎家庭，“如果为了事业完全不管孩子，我觉得那是一个母亲的悲哀。”

事实上，当初胡超创办乐友也是因为女儿。回国时女儿才一岁，胡超发现，在美国常见的很多优质婴幼儿用品，以及“Made in China”的漂亮玩具，在国内都买不到。她不禁思考，如何才能让自己的宝宝以及全中国的宝宝享受到国际一流的商品呢？于是，1999年，胡超创办北京乐友达康科技有限公司，并在2000年开通了中国第一家孕婴童用品电子商务网站“乐友网”，当时服务范围遍布全国，颇有名气。然而不久便赶上第一次互联网泡沫的破裂，在电子商务遇冷后，胡超选择开设实体店，同时印发DM直购目录。直到电子商务重新回暖之时，乐友“三位一体”的发展模式开始发挥强大的作用，企业的发展进入了快车道。

目前，乐友与全球21个国家超过530多家供应商建立合作，门店达到400余家，遍布北京、上海、天津等近40个城市，成为中国最大的孕婴童零售连锁企业。2014年，乐友宣布开启O2O全渠道战略，在业内率先推出“连锁店+网上商城+APP”线上线下全渠道的一体化母婴零售解决方案。在十五年的发展中，乐友积累下500万妈妈的信赖和忠诚。胡超说，当你热爱一件事情时，这件事情也像你的一个孩子。她希望，乐友能够成为中国孕婴童行业备受尊重的领导者。



▲ 1982年胡超（后排左一）与女同学毕业留念

任灵

为神九套上“生命之圈”



普通橡胶在温度降至 -80°C 以下时就会完全丧失弹性，无法实现密封功能，而神舟九号和天宫一号交会对接机构密封圈要在 -100°C 以下的条件下完成严丝合缝的对接。如此关键的“生命之圈”，完全由我国自主研发，而任灵，就是研制工作的负责人。

1986年，任灵从华南工学院（现华南理工大学）橡胶制品专业毕业，进入中国运载火箭技术研究院航天材料及工艺研究所，开始了与橡胶打交道的科研之路。

每一次火箭发射，仅密封材料就需要几百件，几百件中不能有一件出问题，任何细微的差错都可能导致全局的失败。20多年来，任灵研发过无数个型号的密封材料，有些比神舟九号与天宫一号对接密封的难度更大。而且，一个型号的产品并非一两年就能做得出来，从研发，到试验，再到投入使用，是一个漫长的过程，技术之复杂，程序之繁琐，不言而喻。然而任灵说，凡事都是苦乐相伴。她热爱自己的事业，喜欢对科学研究中的各种疑难追根究底，更享受着每一次科研攻关带来的巨大的精神愉悦，这种精神愉悦弥足珍贵，她说，“每当这时，我就会感觉人生是如此精彩。”

谈及母校，谈及大学生活，任灵心怀感恩。她记得在华工读书时，实验设备虽由老师管理，但学生只需要登记就可以进去做实验。老师会在实验前为每个学生提供专业指导，但后续的事情要靠自己动手完成。任灵对这种实验教学方法十分赞赏，也受益匪浅。她将大学时期养成的自主学习、独立动手的习惯带入工作，很快就得心应手，操作起单位实验室的复杂设备驾轻就熟。她自豪地说，来到单位干的所有事情，比如炼胶、调配方等，她在大学全都干过，所以即使是初到单位，干起活来也丝毫不感觉费劲。一般女孩很少做炼胶工作，因为那是项体力活，比较累。但任灵却毫不比男生逊色，常常是高跟鞋一脱，便开始热火朝天地干起来。



▲ 大学时代的任灵在西十宿舍内自习

熊青云

雄心壮志青云直上



去年七月，前宝洁公司(P&G)大中华区美尚事业部副总裁熊青云加盟京东集团，她是宝洁全球职位最高的本土华人，一封写给宝洁团队的告别信曾刷爆朋友圈。在宝洁的23年里，熊青云一度担任品牌经理，一年内使玉兰油在中国扭亏为盈，把玉兰油、舒肤佳、佳洁士等在中国塑造成行业内标志性品牌，她本人也成为业内公认的市场营销与品牌管理专家。

1992年，熊青云从华南理工大学化学专业硕士毕业，同年，她成为宝洁市场部的一名助理品牌经理。尽管一开始对“市场”这个概念一窍不通，但熊青云善于观察，市场信息从贴近的生活中提炼出来，且理工科出身的她信奉“用数据说话”的准则，善于做数据分析，最终在舒肤佳的品牌推广中崭露头角。

1996年，熊青云升任玉兰油品牌经理，上任之初就面对一场艰难的战役：一瓶玉兰油标价30多元，而当时售价仅3元的大宝占据全国大部分市场，玉兰油市场份额很小，且销量呈现下滑势头。熊青云和团队成员深入市场进行调研，不断从女性消费者那里打听“为什么不选择玉兰油”“怎样才能打动你使用玉兰油”，并找到问题所在：中国本土护肤品滋润效果已经很好了，而玉兰油太贵，如果让消费者尝试玉兰油，除非可以提供本土护肤品没有而消费者又需要的功效，比如，美白。

凭借实地调研的第一手信息，熊青云决定在产品中加入美白防晒成分，满足中国消费者“一白遮三丑”的急切需求，并且改变玉兰油的销售方式——通过试用装推广新产品，在各大商场设立专柜。有了专柜，就有专门的美容顾问为消费者提供试用服务，这给消费者提供了前所未有的护肤服务体验，大大畅通了从消费者试用到决定购买产品的过程。专柜设立以后，玉兰油的业绩开始直线上升，短短一年，初战告捷！熊青云带领她的团队创下了宝洁的一个传奇，由此奠定了玉兰油在中国护肤品市场的领先地位。

情系母校，追忆青春，欢迎阅读《校友文化周刊》。长按下图指纹可以关注华南理工大学校友会微信公众号哦！



长按指纹自动识别关注