

《华工人微周刊》第 65 期

2014-12-7 华南理工大学校友会



自 2013 年 9 月起，华工校友会推出《华工人微周刊》，您只要关注“华南理工大学校友会微信公众平台（微信号：scut_alumni）”，每周六即可收到我们为您准备的精彩内容。微周刊分设“要闻速递”、“专题聚焦”、“校史钩沉”、“名师风采”、“闲话广东”、“华园今昔”、“青春剪影”、“综艺大观”和“活动宣传”等版块，力求丰富有趣、温暖厚重。在这里，您能了解母校及校友的一周动态，也可与我们一起穿越时光，回溯母校的悠久历史，领略名师的教学风采；在这里，您不仅可以欣赏到母校的旧貌新颜，还能随我们一同去探寻广东的特产名胜、民俗文化、历史变迁；在这里，您也许会看到您和小伙伴们的青春留影和成长故事，也可给我们投稿秀一秀您的多才多艺。

亲爱的校友们，离校多年，江湖跌宕，梦回之时，是否记起当年书生意气的模样？是否记起华园里高高的木棉和那火红花朵掩映下飞动的檐角？翻阅我们的微周刊，您也许就会意外发现那些曾经熟悉的面孔和风物。离校的学子如蒲公英的种子飞往天南地北，而母校却一直在那里，默默关注着你们。

欢迎各位校友筒子关注华南理工大学校友会微信公众平台，关注《华工人微周刊》，快快和您的小伙伴们来围观吧。

情系母校，追忆青春。欢迎关注“华南理工大学校友会”微信公众平台，订阅方式如下：

1. 点击右上角按钮，查看官方账号，戳“关注”
2. 在“添加朋友”栏目搜索微信号“scut_alumni”

3. 查找微信公众账号“华南理工大学校友会”

4. 扫描二维码

关注华南理工大学校友会微信

获取更多校友资讯

账号: scut_alumni



【要闻速递】汶川大地震震中纪念地荣获中国建筑学会建筑创作奖金奖

华南理工在建筑学会创作奖评选中获一金两银

11月26日，华南理工大学建筑设计研究院在2014中国建筑学会建筑创作奖评选中荣获一金两银，其中汶川大地震震中纪念地获公共建筑类金奖，天津博物馆和宁波帮博物馆获公共建筑类银奖，此外河海大学综合体育馆获入围奖。何镜堂工作室在年会上获颁首批中国建筑学会科普基地。



接受颁奖



汶川大地震震中纪念地



天津博物馆和宁波帮博物馆

何镜堂工作室位于华南理工大学五山校区校园内的松花江路 14-37 号。2004 年至今，建筑设计研究院通过对建筑组群的 4 次渐进式改建，使得这一原已破败的历史街块成为一个独具岭南地域特色的、充满朝气活力的建筑师工作室。该工作室自成立以来，进行了大量丰富的科普及对外交流活动，每年接待大量来访国内外专家学者、大中院校团体以及各设计机构等参观与交流访问，并长期设置了

建筑作品和研究项目的展览。

据悉，“中国建筑学会建筑创作奖”是国内建筑创作优秀成果的最高荣誉奖之一，该奖每两年举办一次，关注以创作为核心的建成后的整体建筑品质，关注全专业的技术整合与艺术表达，强调创作贯穿于建筑设计的全过程，在建筑设计领域具有很高的声誉和广泛的影响力。

《中国田径运动史》华园首发 填补体育史研究空白

11月29日上午，全国田径理论研究会第二十届学术研讨会暨《中国田径运动史》首发式在华南理工大学举行。《中国田径运动史》由全国田径理论研究会组织编写、华南理工大学出版社出版，该书以“田径运动的定义”为主线展开，由第一篇《中国田径运动简史》、第二篇《中国田径运动专项史》、第三篇《中国田径运动专题史》、第四篇《中国田径运动成绩》等组成。它是我国第一部全面系统介绍中国田径运动发展历史的书籍，详细总结了自1910年以来我国田径运动的发展状况和成就；全书内容丰富、数据翔实，填补了中国田径学术研究乃至体育史研究的一大空白。目前，该书已被列入广东省原创精品出版工程项目。



《中国田径运动史》

华园学子获首届全国无机知识竞赛唯一特等奖

11月21-24日，第一届全国高校无机非金属材料基础知识竞赛在济南举行，华南理工大学两支参赛队伍表现突出，一队获大赛唯一特等奖，一队获二等奖，学校也成为两支队伍均进入决赛的唯一高校。

本次竞赛共有来自浙江大学、天津大学、华南理工大学、同济大学等全国56所院校84支代表队的350多位无机非金属材料专业同学报名参赛。竞赛分为预

赛和决赛两个环节，预赛按累计总分从高到低排出名次。由材料科学与工程学院无机非金属材料专业学生组建的华南理工大学 1 队和 2 队，预赛表现突出，均以小组第一名的优异成绩进入决赛（前 10 名）。决赛中，经必答、抢答、问答环节的激烈角逐，华南理工大学 1 队凭借扎实的专业基础知识和稳定的临场发挥力压群雄，夺得大赛唯一特等奖；2 队也表现不俗，获得二等奖。



学校参赛队伍合影

【校友活动】清远校友会成立 | 生物学院校友会成立

情系华园 助力母校 清远校友会隆重成立

经过近一年的筹备，华南理工大学清远校友会于 2014 年 11 月 28 日正式成立。学校党委书记、校友会名誉会长杜小明，校长助理、经贸学院党委书记吴叶春出席本次活动，清远市人大常委会党组书记、常务副主任邓光荣，清远市委常委、市纪委书记邓梁波，清远市政协副主席李雨松，原清远市常务副市长冯国德等校友与来自清远各区市近三百位校友欢聚一堂，隆重庆贺清远校运会成立。海内外校友分会纷纷发来贺电贺信，珠海、中山、肇庆、东莞、花都、从化、继续教育学院广州校友会等周边的兄弟校友分会派来校友代表，学校校友会秘书处、部分学院和机关负责人等参加了庆祝大会。

大会审议通过了清远校友会章程和第一届理事会成员名单，清远恒福房地产开发有限公司董事长阮灿华校友当选为清远校友会会长，清远粤大教育科技有限公司董事长黄仁凯校友任校友会常务副会长，广东清新县宏图助剂有限公司董事

长方伟洪、广州实创化工公司董事长王俊鸿、广东城协建筑规划设计院清远分院总经理冯志华等 17 位校友当选为清远校友会副会长。

杜小明书记代表学校对清远校友会的成立表示祝贺。杜小明书记简要介绍了学校近年来的发展情况，强调学校能够取得今天的成绩，离不开广大校友的支持。随后，杜小明书记代表学校向清远校友会赠送了校友会牌匾和会旗。



活动现场



杜小明书记为清远校友会授牌



颁发聘书

清远市委常委，市纪委书记邓梁波校友代表清远市政府对华南理工大学清远校友会的成立表示祝贺。阮灿华校友代表清远校友会发言，他希望通过清远校友会架起清远校友与母校沟通的桥梁，搭建清远校友间信息交流、资源共享、联络感情的平台。为表达对母校培育的感激，成立大会上阮灿华校友代表清远校友会为母校捐赠了 10 万元，并表示其个人将与母校签订捐赠协议，在近 10 年内为母校捐赠 200 万元人民币，用于奖励考取华工的清远籍新生，重点资助贫困生和遇到特殊困难的校友，支持母校的建设和发展。



清远校友会会长阮灿华向母校捐赠



合影留念

生物学院校友会成立 温情献礼院庆十周年

看院史、戴校徽，感慨往昔；看照片，寻故知，畅叙友情……“校友返校日”过后，校友们的热情没有褪去，华南理工大学各学院纷纷召开学院校友会成立大会，共同商讨校友工作大计。

11 月 30 日，生物科学与工程学院校友会暨第一届理事会成立大会在大学城校区举行，一辆辆大巴载着校友们“回家”。校长助理张明、校友会秘书长陈艳同来自海内外的各界校友代表 100 余人齐聚一堂，共同见证学院校友会的成立。



成立大会现场



“老师，又见到您啦！”

学院名誉院长王小宁校友与大家一同回顾了“秉承工科发扬理学，培养未来实用型人才”的建院目标，并期望在校友们的支持与帮助下，生物学院的学生们能围绕当代社会的需求进行学习，并能学以致用，成为社会亟需的人才。袁玉宇校友表达了对母校的感恩之情：“学校不仅教会了我学习，也教会了我在社会上生存的技巧”。



校长助理张明为生物学院校友会授牌

会上播放的视频“回家”，由生物学院历时半年策划拍摄，讲述了老中青三代生物人对学院的深情厚谊，表达了对校友回家的满心期待。在座校友们看着视频，回忆往昔，深有感触，许多人留下了感动的泪水。

近年来，各个学院积极关心、支持、参与校友工作，亲近校友、宣传校友、尊重校友、服务校友，为学校发展创造了良好的社会条件。至此，学校已成立的学院校友会共 13 个，计算机科学与工程学院校友会也将在近期成立。



合影留念

第五届“翰林杯”锦上名店高尔夫精英赛圆满收官 华南理工大学成功卫冕

11 月 30 日，第五届广东高校校友“翰林杯”锦上名店高尔夫精英赛总决赛在广州南沙高尔夫球会隆重举行，华南理工大学校友高尔夫俱乐部在本届赛事中蝉联冠军。我校校友会副秘书长周红玲一行参加了颁奖晚宴，本届赛事由校友企业锦上名店冠名赞助，校友企业生活无限广告传媒有限公司全程执行。

上午 10 点半，在 200 多名队员和嘉宾的欢笑和掌声中，开球仪式顺利举行。华南师范大学、华南理工大学、中山大学等十五所高校的球队队长互相交换了队旗，其中复旦大学和中南财经政法大学更是本届“翰林杯”的两所新增省外高校。



开球仪式上合影留念

晚上 6 点半，随着热情澎湃的开场非洲鼓，第五届广东高校校友“翰林杯”锦上名店高尔夫精英赛总决赛颁奖晚宴正式开始。华南理工大学校友高尔夫球队以总杆 709 杆的成绩获得本届赛事冠军，广东外语外贸大学校友高尔夫球队以总杆 715 杆，中山大学校友高尔夫球队联队以总杆 723 杆的成绩分别获得亚军和季军。我校校友高尔夫俱乐部参赛会员兴高采烈地跃上舞台，欢呼雀跃接受了奖牌与奖品。这是华南理工大学球队连续第二年荣膺桂冠，也是第三次夺得“翰林杯”冠军！校友们互相拥抱，击掌相庆，共举奖杯在镜头前合影，定格这一激动人心的时刻。本届“翰林杯”的冠名单位——锦上名店接收到来自组委会的感谢牌匾，由锦上名店董事长、我校 91 级机械专业校友张邦肯先生上台领取。

在颁奖晚宴中，周红玲副秘书长与校友们充分交流，表达了母校对华南理工大学校友高尔夫球队的祝贺，与校友们共享夺冠的喜悦之情。华工校友为母校的荣誉而战，夺冠的背后凝聚了众多华工校友的辛勤付出。



全场举杯共庆



华工校友欢庆胜利



张邦肯校友作为赞助商代表接受组委会的感谢牌匾

为深夜城市点亮一盏灯 华工首场露天分享会成功举办

11月28日晚，华工首场露天分享会于逸夫人文馆西广场顺利举办。本次分享会邀请了广州第一家不打烊书店 1200bookshop 店主、华工建筑系校友刘二囍作为分享嘉宾，在初冬的西湖边讲述不打烊书店的来由及发展故事。在分享会开始前的一个小时，已经有慕名而来的观众在场等候，待七点正式开始时，现场已座无虚席，甚至在四周形成了站着的观众人墙。



分享会活动现场火爆



主讲嘉宾刘二囍校友

“我没有想到会有这么多人前来参加我的分享会，这让我再一次体会回到华工的亲切感。”带着他的团队，刘二囍以熟悉的造型进入大家的视野中。经过主持人的简短介绍后，刘二囍开始讲述关于他的成长、求学、工作及创业历程。“我是一个有校园情结的人”，毕业后每次回校总需要找点什么理由，走在校园中的陌生与游离感让刘二囍感到某种失落。在学校正门开 22bus cafe 即后来转型的 22bookshop，让他有了一种回归校园的归属感。现在，22bookshop 已经成为了书店与青年空间结合的平台，刘二囍提到，纵使这家店投入得最多，而盈利相对较少，但他对其之感情却是最深的，“用一家店诠释一种回归”。

在独立书店接连倒闭的今天，刘二囍却卯足勇气在广州开启了第一家 24 小时不打烊书店——1200bookshop，为这座城市的深夜亮第一盏温暖的灯。刘二囍表示，经营是有困难的，其营收能否支撑书店开足 24 小时一直颇受争议。但这是他坚持的理念，要让深夜疲惫而无处歇脚的人们有一个好的去处。在刘二囍的心里，书店的意义除了传达文化与人情，它还无形地搭建了人与人之间的信任。

当人文馆晚九点的钟声敲响时，分享会现场依旧热情高涨。在互动问答环节，大家纷纷提出自己对书店的见解以及对选择与坚持的困惑，不同的思考角度，为分享会现场带来了有趣的思想火花碰撞。现场有四位观众幸运赢得了刘二囍所作的签名台版书，十位观众在抽奖环节获得了书店的 VIP 卡以及纪念钥匙扣。



互动问答环节踊跃

本次露天分享会活动，由华南理工大学校友服务发展协会和化学与化工学院团委学生会共同主办。露天分享的形式，是校友服务发展协会做出的一次有益尝试，旨在通过营造更加自由随性的氛围，更好地促进主讲人与观众之间的互动交流，活动引起了同学们的热烈反响。

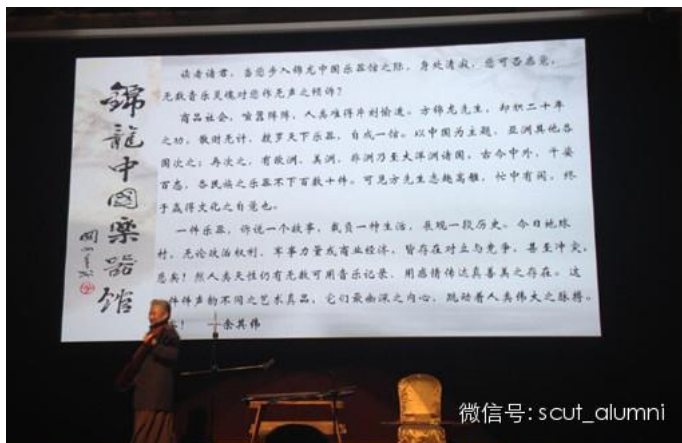


工作人员与主讲人合影留念

华工校友相聚东方文德 共享民族音乐盛宴

11月26日下午，由广东森岛实业有限公司董事长、广州富春东方地产投资有限公司董事长、我校81级陶瓷无机非金属材料专业郭建基校友组织的“横古跨今中国文化音乐盛宴”音乐分享会在东方文德广场金色大厅举行。佛山市奥朗科技有限公司董事长叶焯波、广州民航机场工程咨询监理有限公司项目总监叶小燕等十位校友和近二十位学生，校友会副秘书长麦冬宁一行三人参加了活动。

活动中，享有“国乐四大天王”之一美誉的中国著名琵琶演奏家方锦龙先生应邀作了分享，他在现场讲解并演奏了古琴、单簧、三簧、箫、五弦琵琶等乐器，从每种乐器的发源和历史以及演奏特点和技巧多方面进行了阐释，演奏了《琵琶语》、《送你一朵玫瑰花》等乐曲。方锦龙先生深厚的艺术文化底蕴和超群的演奏技艺，使在场的华工校友和学生赞叹不已、为之折服。



讲习乐器的“前世今生”



现场演奏

郭建基校友在致辞中强调，作为东方文德广场的投资者，其目标是把东方文德广场打造为广州甚至华南地区首个以“文化”为主题的大型商业中心，一个古典与现代元素相融合，集展示、交流、鉴定、拍卖、交易为一体的文化艺术教育平台。希望通过诸如此类名乐分享会，为中国传统文化的发展作一份贡献。麦冬宁副秘书长向前来参加活动的校友和学生表示感谢，校友会将不遗余力地组织各类校友活动，促进校友之间的交流。

莫道明：为何获联合国教科文组织认可？

12月1日下午，华南理工大学公共政策研究院（IPP）迎来了两位特别的客人：联合国教科文组织助理总干事汉斯·道维勒以及玛丽·玛达莎希，他们将一份来自联合国教科文组织的嘉许和认可书，亲手颁给了IPP创办人兼理事会理事长、华南理工大学教授莫道明，以表彰他致力于“以全球化世界格局下的社会和人文科学来推动公共政策及其之间关联的创新性研究与分析，并且发起与联合国教科文组织在该领域的合作”。

有媒体认为，联合国教科文组织专门为个人颁牌嘉许，实属罕见。面对这样的评价，莫道明却表现平和：做学问是我的终生事业。



莫道明获得联合国教科文组织颁发的认可证书

IPP 是干什么的？

公共政策研究院（IPP）是一个独立、非盈利性、知识创新与公共政策研究平台。2011 年 10 月，莫道明向华南理工大学捐资 5000 万元，与新加坡国立大学东亚研究所所长郑永年教授共同商讨，在华南理工大学的大力支持下，创建了华南理工大学公共政策研究院。莫道明同时担任理事长，从事可持续发展与社会政策的研究工作。

作为非营利性公共政策研究机构，公共政策研究院目前已汇集了各界专家学者，以“国际视野、中国情怀”搭建开放式公共政策研究与交流平台，致力于以问题为导向，倡导多元观点交流，并基于独立、客观的分析，提供有效的替代方案，志在成为中国不可或缺的政策决策思想库和领导力塑造基地，从而推动中国社会的转型和可持续发展。

研究院都有什么成果？

研究院创办两年多来，在科研工作方面取得了显著成绩：2012 年 3 月由莫道明作为课题主持人成功中标广东省社会工作委员会组织开展的《广东省社会建设规划纲要（2012—2020）》、《广东省社会建设行动纲要（2012—2020）》和《广东省社会建设考核评价指标体系》的重大课题项目，受到省委省政府高度重视；承担由团省委委托的《广东省建设枢纽型共青团行动纲要》课题研究，研究成果为团省委工作的改革发展提出了具前瞻性和突破性的方案建议。

与此同时，研究院学术活动也蓬勃开展，在莫道明的推动下，“公共政策高端圆桌论坛”系列活动，围绕“加快转型升级，建设和谐中国”等涉及经济、社会、法治、文化等领域的重大改革主题，邀请国内外专家学者和资深媒体人，展

开平等、理性、开放的学术讨论，并将讨论成果编辑成政策内参、形成媒体评论及新闻报道。已举办两届的“社会发展与社会政策：国际经验与中国改革”国际研讨会，邀请国内外知名学者作主题报告达 40 多人次，主讲嘉宾的演讲内容均为原创首发报告，会后均出版专辑，在国内外形成良好的反响。

2014 年 5 月 6 日，莫道明被南方日报社聘为首批（共 9 位）“广东治理创新智库”专家，5 月 30 日被省社工委聘为“广东省社会创新咨询委员会委员”。2014 年作为课题主持人接受广东省发改委委托撰写的《广东省促进健康服务业发展政策研究》，其中《切实推进我省医师多点执业的调研报告》以及《切实推进我省社会办医的调研报告》已获得省领导批示；同年中标承担国家重点攻关课题《决策咨询制度与中国特色新型智库建设研究》。

接下来会有什么大动作？

华南理工大学常务副校长彭新一出席了昨天的颁证活动。彭新一感谢联合国教科文组织对公共政策研究院（IPP）的认同，他表示，所幸我们在公共政策研究方面走得比较早，不仅在国内而且在国际上获得了较好的反响。就在不久前，华工首获国家社科基金重大项目立项，实现华工在社科最高层次项目方面零的突破。

昨天活动现场上，记者获悉，由华南理工大学公共政策研究院主办，联合国教科文组织协办的国际年会计划于 2015 年 8 月在广州举行。本次年会主题确定为“新人本主义，治理与可持续发展：超越经济发展主义”。

微对话 “做学问是我的终生事业”

羊城晚报：当初是什么原因，促使您萌生介入公共政策研究领域的想法？

莫道明：这与我喜欢教育有关。在我心目中，做学问是我的终生事业，在我看来，做学问是冲着情怀来的。在中国，做学者有一定的困境，要保持相对独立和客观，财务上的独立是重要的。几年前，构建这个研究院时，出发点有两个：一是做一个知识创新的平台，一个是做独立、客观、有效的民间智库。从个人角度来说，这也是自己的学术爱好。

羊城晚报：您希望公共政策研究院今后在哪些方面有所突破？

莫道明：主要是在创新和构建知识体系方面。IPP 的愿景是打造开放式的知识创新和政策研究平台，成为中国不可或缺的智库和领导力塑造培训基地。

羊城晚报：接下来计划与教科文组织在哪些方面展开具体合作？

莫道明：明年开始，我们准备举办国际年会，年会主题为“新人本主义，治

理与可持续发展：超越经济发展主义”。现在，可持续发展已成为全球政府间与国际社会讨论的中心议题。联合国教科文组织则就此议题提出了新人本主义的概念。新人本主义不同以往人本主义之处在于它并非一种精英文化，它强调所有个人和共同体均可以寻求自身的进步和发展，在全球层次上，体现为多种形式的合作，这些合作将促进教育、科学、文化和交流等级方面的变革性力，每个人均应当拥有接受优质教育和享受科学成果的机会，并有能力参与其所处共同体的社会与文化生活。

羊城晚报：您是一位成功的企业家，也是省政协委员，还投资办学。在您的多个身份中，您最认同的是哪一个？就目前而言，工作重心在哪个领域？

莫道明：三年来，研究院的重点放在中国转型期的问题，我们在建立大数据的基础上，独立客观地提出自己的建议。作为学者，我们更追求本原，不论建议能否被采纳，不去强求，但从学者角度，让社会的群体和人民获益，是研究的本源动力。在众多身份中，我还是选择做学者。学者这个概念很大，要做学习的探索者，这是我对自己的要求。

图文转载自《羊城晚报》 记者/刘云

如何判断一家创业公司是否值得加入

文/彭萦（原麦山丘市场总监、撰稿人、性格分析师、一万小时倒计时实践者）

如果你只是作为一个普通员工加入一家创业公司，那么你考虑的问题和加入任何一家公司差不多，就是“钱给得如何”“职务是什么”“工作时间是什么，经常加班吗”“公司离我家远不远”“公司品牌如何”“直接上司好不好”“我是否有很大的发展空间”。唯一一个要多考虑的问题就是，“**这个公司成长速度如何**”。因为加入创业公司的最大红利就是增长速度，就像 Facebook 的 COO Sheryl Sandberg 说的 “Find a rocket ship.”

如果你是以合伙人或者总监级别的身份加入一家创业公司，你要考虑的事情就多了很多。我相信你手上一定有好几个创业公司可以选择，那么这时候一定要记住——**选择比能力更重要**。

第一个问题，这事情能做大吗？

好几个投资人都和我说过，创业一定要做市场大的项目。一个创业项目失败

了，很多时候并不是因为团队不优秀，也不是你们不够努力，只是这个事情的市场本身就很小，你怎么都不可能做大。

如果你是第一次创业，做一个小而美的项目涨涨经验值也蛮好的。不过一个小而美的项目到了后期有可能变成鸡肋，它既没有被市场证明不行迅速死掉，也没有爆发性的增长，这种项目最悲剧。当你已经能以一个合伙人或者总监级别加入一个创业团队的时候，我相信你已经工作了一些年数了，在自己的领域有了一些成绩了，这时候你的时间机会成本是很高的。所以你自己一个厉害的人去做一件小事，不如和几个厉害的人一起做成一件大事。要知道，Facebook 前 100 名工程师的收入比 99% 的创业者高。在中国，现在的情况是，人人都去创业。可是五个很厉害的人原本可以做成一个几十亿美元的公司，他们都自己去创了五个公司，结果都死了。

怎么样才算大事？就是顺势的项目。

每个创业者说起自己的项目都两眼放光，都觉得自己这个点子超牛逼，五年之内一定上市。别只听他喷，要自己去判断。

当时我在谈好几个创业项目，旅游、电商、O2O、整形 APP、智能硬件。我都分析了一下：旅游和教育是这两年非常火的项目，是 VC 热投也是媒体重点报道的项目；O2O 也是大趋势，不过顺势有一个重要的点是掐时机，不能做早了，市场还没法接受，比如 05 年做手机阅读 APP，也不能做晚了，那就大红海别扎进去了，比如 11 年 12 年的团购；那个电商项目已经在谈 D 轮融资了，所有数据都特别好，而且也差不多就是两年内能上市的节奏；整形虽然是比较有争议性的事情，但也是最近几年热起来的项目，出租车和写字楼里的广告特别多，客单高，重购频率高，决策成本高、信息严重不对称使得一个第三方的平台/APP 有很大发展空间；智能硬件这两年也很火，我谈的那个项目也拿到了 B 轮，但对于一个智能硬件的市场有多大，我其实摸不准。

后来我又遇到了原麦山丘。因为之前一直在互联网圈，我对传统行业一无所知，刚开始和创始人 Alan 见面时都不知道应该问什么问题。

但一个项目是否有广大市场是能从数据和分析来证实的。我简单 google 下数据，面包在中国整个大市场上每年有 3000 亿的销售额。再就是看看和竞品的差异。目前市面上有的做得不错的面包品牌全都是日式甜面团，就是小、软、高油高糖高热量。要顺势，食品行业的势就是健康。当时原麦山丘 CEO 和我说他们做的是软欧包，面包品类就不同，而且都是低油低糖低盐，竞品不可能从品类、

发酵技术、烘焙技术和设备上去做根本性的改变，所以它有竞争力。

后来我也问了几个投资人朋友，他们又和我说道，面包属于餐饮行业，刚需加高频。不会像互联网有泡沫，因为是大众消费品，几乎不受经济危机影响，也不会因为整顿四风而影响营业额。

结论就是，嗯，市场大。

第二个问题，我是否喜欢做这件事？

是否要做自己真正喜欢的事情，不同人对这个问题的看法不一样。

比如雷军就和陈欧说，要做一个市场足够大的东西，而不是自己喜欢的东西。于是陈欧放弃了继续做自己感兴趣的游戏相关的事情，和另外几个爷们一起做化妆品。但在硅谷，每一个创业者都会神神叨叨的说自己创立这个项目是为了改变世界，实现自己的人生价值，追求自己的人生意义云云。这也是文化差异，我发现中国创业者在创业时更多还是考虑这事是否能“成”。但对我来说，如果一件事我不是那么喜欢，我很难长时间去做它。

在硅谷那些年，深受那些要用互联网改变世界的人的洗脑，所以我刚回国的时候觉得，啊，创业当然是要做一个社交网站或者一个工具再不然就是一个 APP 咯。所以刚回国做的以及想做的都是这样的事，而做得还很不接地气很不靠谱。

后来有次和文心吃饭，他和我说，他以前创立博客中国，当时做得很大，流量已经做到了 Alex 全球排名前几十了，拉了一笔一千二百万美元的投资，后来一直找不到有效的商业模式，那笔投资也变成了史上最大失败投资案。于是他发誓再都不做有流量没盈利的项目了，开始做卖一分货挣一分钱的全球电商 Light In The Box，最后公司也在去年上市。

听了文心这番话，我很受触动。我发现自己其实对实际商品的兴趣高于对看不见摸不着的互联网产品的兴趣。虽然去哪个公司我做的都是市场，但是给一个 APP 做市场推广与给一个面包连锁店做市场营销还是有很大区别的。生活类的品牌(lifestyle brands)，我能去讲故事，去发挥创意，去把一个想法植入他人的大脑，这些都让我感到激动。

所以后来我做的都是 lifestyle brands，不管是之前联合创立的排毒果蔬汁品牌，还是现在做的面包品牌原麦山丘。

如果这个项目整体做的事情你很喜欢，但是你喜欢的那个坑已经被别人占了呢？比如你明明想做产品，结果他们说我们有产品总监了，你去做市场推广吧。

友盟的前 cofounder 文一和我说，你在一个创业公司里具体做什么不重要，

离 CEO 的距离有多近才重要。这也是有人曾经告诉过 Sheryl Sandberg 的，“If you’ re offered a seat on a rocket ship, get on, don’ t ask what seat.”

不过，当你问“我来这个创业公司做什么”，如果对方说的是“你什么都可以做”，那么你千万不要加入。因为 CEO 很可能自己都没有想清楚你来了之后具体要做什么。而没有明确的职责和权力，你会处处碰壁。比如都说是做市场，你以为你之后要做的是品牌，可是人家要你做的是 PR 或运营，甚至是销售。

一个公司的产品调性和目标顾客已经决定了你加入之后能做的事情的边界。拿市场营销来说，如果一个公司打低价切入这个牌，而目标用户大部分为三四十岁的中低端人群，这就决定了你要做的就是运营和 PR，讲故事有什么用。

加入原麦山丘是杜雪骞的介绍，他既是创业者也是投资人。实际上杜雪骞最早找我的时候，其实是想让我加入他的松鼠互联，我说做老年智能产品市场肯定大，但我来做不行，我爸妈都才 50 呢，我完全不了解这个市场，他们的痛点我真心抓不住。

你不可能卖出自己都不会买的东西。

第三个问题，我们这些人能一起做事么？

好点子不重要，重要的是这个好点子谁来做。

哎，说起这个就一堆伤心事。

加入第一个创业项目的时候，我和那两个合伙人只聊了两次，想了想这事情靠谱，就热血加入了，可是后来发现创始人是一个没有契约精神的人，A 轮前后另两个 cofounder 和其他负责人都没有按照之前的约定拿到股份期权，我也“净身出户”。第二次加入一个创业项目，创始人特别 nice，行业也是特别火的一个行业，又是才聊了两次就决定加入了。但才一个月我就发现自己和他的经历、背景、思维方式、做事方式都差异太大，这真的是基因的不同，多久都不可能磨合，只能离开了。

我意识到自己的问题是总想迅速做决定。可是要找到一个合适的合伙人真的急不得。找到一个好的合伙人的难度不亚于找到一个好恋人。肖盾告诉我，他创立一起作业网找合伙人的时候会把每个人各方面都摸透，做事的习惯，对各种事情的看法，甚至那个人的老婆都要拉出来聊一聊… 他和现在的这个 cofounder 就是聊了半年才确定一起创业。

所以这一次，我给了自己三个月的时间来做决定，和每一个创始人都聊过了很多次。

这几个公司的创始人都是我之前就认识或合作过的，其他的几个也都是非常靠谱的创业者或投资人介绍的，这其实已经帮我做了一个初步的筛选。但是我在见每一个创始人之前依然做了很多额外的功课：我会问天使投资人和 VC 对这个行业的评价，我不仅问投了这个公司的投资人，我还会问没有投这个公司的投资人；我会和这家公司的竞品公司的 CEO 或高管聊聊；我会问问那些已经离开这家公司的人对这家公司的看法；我也会问科技财经媒体的记者对这个创始人的感受。

我第一次和 Alan 聊天，就发现我和这个团队有太多不同。他们全都来自台湾，我是大陆的；他们都是男人，我是女的；他们三十到五十岁，我才二十多；他们一直在做传统行业，而我一直在互联网创业公司。为了套近乎，我只好找了一个连结点——噢，我前男友是台湾血统的哦...

一个人未来是否能做成事情的唯一参考就是他过去是否曾经做成过事情。

Alan 和我说了团队里每个人的背景。他自己 30 岁之前就是台湾最大上市公司最年轻的项目负责人，他在中国也待了十多年了，也有丰富的餐饮业的经验；这也是我们 CTO 创立的第 10 家公司了，做得最成功的一家在准备上市的时候被另一家收购（噢，传闻台北 101 有一层都是他的~）；运营的负责人有十多年的运营经验。

和靠谱的人一起，不管做什么，都不会太不靠谱。

创业的失败率是极其高的，所以最好是和连续创业者一起创业，他们在过去的失败中能获得一些经验。如果团队里的人是第一次创业，那么你要设想的是，如果这一次失败的话，我是否愿意和他们再做另一个项目。

我之前有过和传统行业出身的人一起创业的经历，发现基因不可能更改，所以这次再遇到一个传统行业背景的团队，我心里还是有很多问号。我给他们写了一个长邮件，告诉他们如果我加入原麦山丘我想做什么、怎么做。我见了团队的每一个人。Alan 还特意建了一个微信群，叫“空军指挥部”，我们每天在这个微信群里分享和讨论有关市场和互联网的各种文章和信息。我也和他们一起去考察新的店址，讨论他们正在做的市场活动。

我们就这样“date”了一个半月...

最后在我加入原麦山丘时，Alan 和我说，因为我和他们的基因太不同，所以他最不希望看到的的就是两件事，一是我被他们同化，另一个是我被他们排挤出去。有个典故叫“三年不参左”。清朝时，左宗棠去边疆打战，朝廷上很多人趁此说左的坏话，慈禧太后为了免他的后顾之忧，和朝中大臣们说三年之内不准参左宗

棠的奏折说他的坏话。Alan 也和团队里的所有人说，“三年不参左，半年之内不准你们任何人 challenge Ying。”

但是比性格更重要的是，每个人到底要什么。

我们的运营负责人特别注重细节。他会盯着看每一个市场活动是否每一个步骤都计划好。我们主厨接受一个媒体采访他也会很紧张，担心他说的每一句话。我之前觉得不解，直到有一天他忽然和我说，Ying，我都四十多了，原麦山丘就是我最后一家公司了，要是失败了我就只能回台湾乡下种田了。所以他不允许任何人犯任何一个错。但是，我们的 CTO 就异常淡定，公司里发生什么好事他也不激动，公司里发生什么坏事他也不忧虑。他说，我已经创业了太多次了，一个公司只有两个关键时间点，一个是被市场证明，另一个是井喷。这两个点把握住了，只要不犯什么特别大的错误，其它都没有什么关系。

一个人到底要什么会决定了你们共事时每一天的每一个细节。

第四个问题，钱。

最后才是考虑钱这个问题的时候。

公司融资到了哪一轮了？融了多少钱？

我们看报道会经常看见很多互联网公司动不动就是融个几千万美元，估值几亿美元的。其实有很多公司公布的估值和融资数字除以 3-6 才是真实数字。一些公司都直接把融到金额的单位从人民币换成美元，甚至有的公司都开始乘以 10 倍的报数了...

不管怎么样，估值真的是很虚的东西，很多很多曾经估值很高的公司都没有上市没有被收购没有任何然后了。所以，当你问那个创始人“你们公司现在估值多少了？”的时候，他会和你说一个数字。但是这个数字你就随便听听。

比数字更重要的是这个公司股权结构是否清晰。

有的创业公司 70%的股份都是天使投资人的... 还有的创业公司有 10 个平均股东... 公司发展得越大，股权结构带来的问题就会越明显。

也不能从一个公司是否有很多天使或 VC 抢来决定是否加入它。有的创始人在还没有做出一个成形的产品的时候就能靠刷脸拿到第一笔天使投资，这也是能力。拿到天使投资是加分项，但是依然有太多不确定因素。VC 呢，有时候投的也是趋势，当一个领域热起来的时候，VC 们从战略考虑必须得占一个坑。

不管怎么样，投资投的永远是概率。而且他们投入的是钱，而经常还不是自己的钱，是基金的钱。可是作为一个创业者，你要加入一个创业公司，投入的可

是时间啊！时间比钱贵多了。

我能拿到多少钱？股份？期权？

这个数字也不是板上钉钉子。在中国，多少合伙人因为股份没有兑现而撕破脸皮不欢而散，又有多少公司在上市之前把员工的期权合同收回或者把员工的股份稀释了几十倍几百倍呢？公司还没有挣钱的时候，都能苦难同担；公司一有钱了，问题都来了。**到了最后，最重要的还是，那个创始人他是否有契约精神。**

每个公司的阶段不一样，每个公司的股权结构都不同，每个公司最后能做多大多远有非常多不确定的因素，所以给你的股份和期权的数字的变动区间会非常大，而这些数字也真的很难去进行横向比较。有的创始人可能会给你一个低期权然后和你说，我只给你 1%但是我这个公司能做到 10 亿美元，别人给你 10%但是只能做到百万又怎么样呢，何况你最后很可能还一点都拿不到。这句话是事实，也是忽悠。到底是事实还是忽悠真的只有天知道… 你可以和几个创业公司聊聊，然后看看哪个公司能做更大，给的股份或期权还不错。

至于每个月的工资… 你都来创业公司了，还考虑什么工资啊。要考虑工资的请去大公司工作。创业公司给的工资的数字只要够最低生活消费就可以了。

最后，不管怎么样，加入任何一个创业公司都是一次高风险的赌博。赌的是这个趋势，这个方向，这个团队，这个 CEO，更可能的是，你赌的不过是运气。**真正想创业的人从来就不用考虑自己是选择大公司还是创业公司，如果你一直在犹豫和徘徊，那么你可能真的不适合创业。**我从来也不认为创业是每一个人的最佳选择和唯一归路。

选择永远比能力更重要。

【基金公示】华南理工大学教育发展基金会接受最新捐赠

近期，华南理工大学教育发展基金会共收到广大校友及社会各界的爱心善款 32 笔，合计金额 156 万余元，具体捐赠情况如下：

广州金鹏律师事务所捐赠 3 万元“金鹏法律文化节基金”

中山市锐泓电器有限公司捐赠 8 万元“锐泓奖助学金”

广东省贵金属交易中心有限公司捐赠 2 万元“贵金属交易中心-华工”奖助学金

董和平校友捐赠 2000 元“会刊基金”

莫晶晶校友捐赠 15290 元“慈善拍卖助学款”
深圳市天华建筑设计有限公司捐赠 52355 元“2014 年营造大赛基金”
2014 年校友返校日义卖捐赠 4558 元“华园情校友年度捐赠”
陈汉鸣校友捐赠 2 万元“美丽的华园我的家（校园石凳认捐）”
无线电 84 级全体校友捐赠 2 万元“美丽的华园我的家（校园石凳认捐）”
华工 50284 班校友捐赠 4 万元“美丽的华园我的家（校园石凳认捐）”
2000MBA 春季班校友捐赠 3 万元“案例室建设基金”
东莞市九丰化工有限公司捐赠 8 万元爱心善款
金发科技股份有限公司捐赠 20 万元“金发科技奖教奖学金”
广州市慈善会捐赠 10 万元“广爱·华美助学金”
广东品胜电子股份有限公司捐赠 1 万元“品胜杯校园活动基金”
LIANG YI LING（梁倚玲校友）捐赠 10 万元“振华教育基金”
造纸七四级校友捐赠 5000 元爱心善款
庄宏晖校友捐赠 5000 元“校青志+启蒙者计划奖金”
广东安居宝数码科技股份有限公司捐赠 10 万元“安居宝励志奖学金”
深圳市德厚科技有限公司捐赠 74926 元“2014 年建筑文化节活动基金”
中国扶贫基金会捐赠 15 万元爱心善款
工商管理学院 99 级硕士研究生捐赠 1000 元“爱心基金”
罗托克贸易(上海)有限公司捐赠 5 万元奖学金
上海恩德斯豪斯自动化设备有限公司捐赠 1 万元“E+H 奖学金”
深圳市三木通信技术有限公司捐赠 10 万元奖学金
广州市时代地产公益基金会捐赠 24 万“时代地产奖助学金”
广州市鲁班建筑集团有限公司捐赠 2 万元“鲁班奖学金”
吴毅彬、方钰文等 4 位自动化校友合计捐赠 600 元“自动化校友基金”

基金会衷心感谢并热忱期盼广大校友和社会各界一如既往的关心与支持！

（稿件来源：华南理工大学教育发展基金会）