

香港城市大學商學院市場營銷學系
學生專欄
《星島日報・教育版》

報章：星島日報
版面：教育版內「大學版」
專欄：城市學子手記
文章編號：11

Blog 主簡介：



隋偉杰是香港城市大學市場營銷學系畢業生，曾於二年級赴多倫多約克大學交流學習，曾任職於香港新世界酒店集團、深圳泰然地產、深圳海洋王實業以及山東晨鳴紙業，並於大學三年級為曼秀雷敦（亞太）及卡洛馳（香港）提供市場諮詢服務。平日愛好為閱讀、運動及出遊，有志研究方向包括中國明清歷史、中國古典哲學及亞洲品牌戰略。

讀者如有任何意見，歡迎於學系的 facebook 專頁（於 facebook 搜尋器輸入 Department of Marketing）留言。

文章內容

標題：大學之道

儒家四書之首《大學》開篇即云：「大學之道，在明明德，在親民，在止於至善。」七十年前，清華大學的老校長梅貽琦先生亦曾說過：「大學者，非有大樓之謂也，有大師之謂也。」在我看來，城市大學的市場營銷學系，即是這般大師雲集，弘揚大學，教人明明德，親民，止於至善的治學之所。

老師循循善誘 協助學生尋找人生方向

在城大求學四載，讀書受業之餘，甚感學系之文化對學生關懷備至，催人奮進。《大學》中所宣揚的，彰顯人人所有的光明德行，推己及人、使人人都去除污染而自新，精益求精、達到完善的境界而保持不變，亦即「明明德」、「親民」、「止於至善」，在我看來，城大市場營銷學系的文化已然盡數涵蓋。在我這四年學習

中遇到的老師，其工作遠不止傳道授業解惑，更兼有指導學生人生方向、為學生生活指路答疑的方面。學系收生主任譚桂常老師將自己幾乎全部時間投入學生工作，甚至午餐晚餐都會同學生一起，只有每個週末的僅有時間才能與家人共度。與學生進餐時，譚老師會運用一系列心理分析小遊戲解構同學性格，並據此為學生的職業生涯規劃支招，有此經歷的同學，常感精準異常。學系對學生之關懷，窺此一斑已然可見全豹。除此之外，譚老師一手打造的一系列為學生量身定做的全人發展計劃也為學生的全面發展奠定了基礎。

城大市場營銷學系的積極學習獎學金以及專門針對三年級學生的學生諮詢實戰項目已經成為城大市場營銷學系的品牌，在如此全面周到、具體而微的教育培養下，達至完美、精益求精，已經是我身邊諸多同學的為人準則。

資深學者啓導思想

大學者，必有大師。城大市場營銷學系的資深老師周南教授，是中國市場營銷方面的學界泰斗。年屆六旬，研究不輟，還同時兼任大學越野隊領隊，老當益壯，實在難得。我有幾次有幸聆聽周教授的報告，發現其研究已經從市場營銷的戰術層面，上升到為商為人的戰略層面，研究的方向不是什麼顧客行為、廣告策略，居然是老子的《道德經》！周教授將多年研究工作的心得融匯於對老子經典的解讀中，得出的現代企業經營之道，鞭辟入裡，發人深省。年輕的教授在市場營銷的具體實踐上開展研究，在「術」的層面上開拓進取；年長的前輩在為商之道上高屋建瓴，在「道」的層面上指點江山：整個學系的研究情況，大致如此。（此處的「道」大致意指事物之本質、規律，具體而言即是商業運作之本質，而「術」則是求取本質的手段、方法，亦即是在顧客行為、市場調查等具體方面的研究。）

城大地處九龍塘，身居鬧市一隅，大樓屈指可數，大師卻比比皆是。大學者，非有大樓之謂也，有大師之謂也。信然。

求學四載，行將遠別。回首而望，但覺四年光陰流駛而過，沉澱出大學之道熠熠生輝，仍將指引我前行。

Remark:

文章刊載於二零一一年三月廿九日-星島日報（文章內容或與正文略有不同）