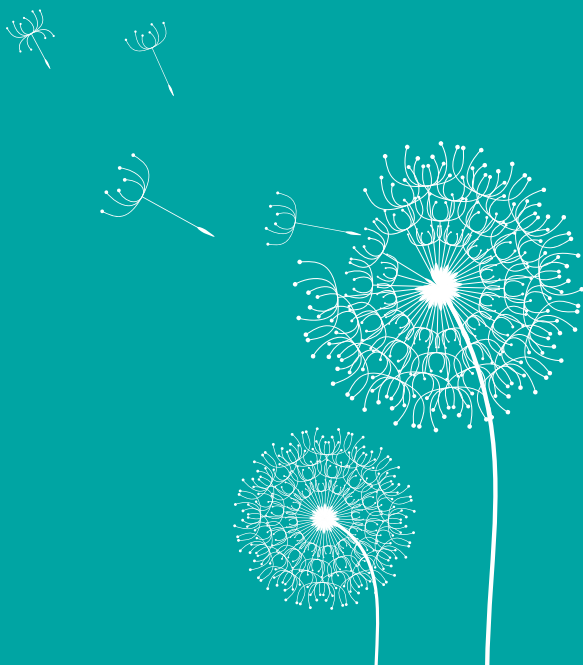




流光永驻



目录

合伙人风采

01 勿忘初心 William Gong (毕马威华东华东西区首席合伙人)	1
02 静水流深 Maureen Mo (毕马威华东华东西区审计人才事务合伙人)	4

老友故事

01 聆听自己内心的声音 周文	7
02 有能力给予是一种福分 Jacky Chu	10
03 顺势而为 秦杰	13
04 “Stay Hungry, Stay Foolish” 季节	16
05 走出舒适区 Jane Chen	19
06 Better Under Pressure Johnson Yao	22
07 透过问题看本质 Sisco Jiang	25
08 Turning Knowledge into Value Eric Bao	28
09 挑战即乐趣 Tony Peng	31
10 四大审计男变身IT民工 Stanley Lu	34
11 “面对”才是捷径 王傳庭	40
12 魔都的金融才女 Ellen Miao	43
13 “浓缩”的领导力 Addison Yang	47

14 不忘初心 Eric Hu	51
15 孜孜不倦, 持之以恒 Dexter Yang	54
16 人生其实就是过程, 不是结果 Eric Tong.....	57
17 小温爱小E Wendy Chen.....	60
18 有颜值也要靠才华 Priscilla Nie.....	63
19 学习是一种习惯 Cathy Tang	67
20 随遇而安的美妙生活 Stanley Hua.....	70
21 后生可畏 Steven Shi	73
22 常怀感恩之心 Steve Chen	76
23 责任心是“必杀技” Linda Zou.....	80
24 Always Go for Extra Miles 高明明	83
25 遵从本心 Kevin Xu	86
26 追寻自己的梦想 Albert Lu	90
27 享受工作, 享受生活 Tracy Pan	93
28 一往无前 Lily Li	97
29 激流勇进 Rachel Hu.....	101
30 不变中的恒变 Forest Sun.....	104

勿忘初心 | William Gong

William Gong, 小朋友们昵称龚老爷, 毕马威中国华东华西区首席合伙人, 也是土生土长的上海人。举手投足间, 全无老板架子, 浓浓的海派诙谐气质扑面而来。

老爷素爱看书。不怕审计工作忙, 每天睡前、长途旅行都是阅读的好机会, 历史是心头好, 间或再翻一本小说消遣, Dan Brown、东野圭吾、沈志华、余华、金庸都是他的菜。

读书之外也玩潜水, 十多年下来早就是休闲潜水达人; 爱旅游, 与家人旅游是最好的减压时光。

根本停不下来

1992年, William在毕马威上海办事处实习。1993年成为员工号为0002的正式审计师。甫一开张, 毕马威上海分所还只是个窝居在上海商城四五十平米地盘上的迷你公司, 正式员工只有两名, 很难想象如今已经发展到在南京西路恒隆广场坐拥十几层办公楼, 雇佣2500多名员工。因为“前无古人”, 所以William一直是“第一”, KPMG上海办公室的第一个审计经理、第一个审计高级经理、第一个本土合伙人, 直至今日的第一个本土首席合伙人。现在很多本土合伙人都戏称William是第一个吃螃蟹的人。

1993年, 工作条件“三无”: 无windows、无excel、无internet; 工作



底稿靠手写, 审计报告发送靠老式传真机。看着现在90后的后生们忙季叫苦不迭, 老爷有苦难言, 因为那个年代的苦才是真的苦——没有科技支持的工作效率跟今天天差地别, 通宵加班简直是家常便饭。“最长的记录是三天三夜没睡觉, 没回过宾馆、没洗过澡。”周末的懒觉已经是个大福利, 而唯一算得上工作生活平衡的也只是“礼拜五晚上从来不加班”。不过正是这珍贵的一晚上, 让他与同事们苦中作乐结下了深厚的革命友谊——“我跟现在的很多合伙人都是一起成长起来的, 礼拜五晚上一堆人结伴去打桌球搓麻将是我们当时的保留节目”。

1993年, 中国经济开始了日新月异的发展。时势造英雄, 蓬勃的大环境下William“看到了太多变化”, 亦顺势而

为，学到了太多东西。一开始跟外资企业打交道，后来又经历国企改革和民企兴起，几乎所有类型的项目都有涉猎，感受自是万千，“不管是专业知识、管理技巧、时间安排，还是与人打交道的演讲沟通以及谈判技巧等，都得到了成长。”

“从进来(KPMG)开始就一直都在不停地学，没有时间让你去想其他东西。”也正因此，老爷认定“审计就是我喜欢做的事情。”

南京所之父

升任合伙人短短3年后，就被安排去开毕马威南京所。一切从零开始，William应承得从容不迫，私底下却多少有些忐忑不安。“营业执照没拿，办公室在哪也不知道，更何况南京我都没去过几次。”怎么看都是一点谱都没有。

然而，只有想不到，没有做不到。整个南京所从无到有，硬是由老爷一手打造了出来！虽然连装修、消防这些与业务无关的事，也让他操碎了心，但老爷觉得亲手建立起南京所让他深深体会到民营企业老板做生意的不易。这也解释了为什么很多人都觉得老爷身上有一种独特的江湖气和生意人味道，“在南京这段时间让我真正变得很像一个生意人，我就是从这一段经历开始改变的。”西装革履的专业人士可以很接地气，只看报表的会计师也有生意头脑，老爷颠覆了传统会计师的高冷形象，所以很多民营企业老板也乐得跟他打交道。

一代更比一代好

不管是哪一代，企业里的前辈们对后辈们最多的看法大概都是“一代不如一代”了。然而William对这种看法是拒绝的——“绝对不能说一代不如一代，我绝对相信长江后浪推前浪，一代更比一代强，永远是这样的。”每一代人的成

长环境不一样，毕业以后身处的大环境也不一样，所以用过去的标准和陈旧的眼光来衡量新人实在有失偏颇，“在新的环境里，应该是我们去理解他们，然后才知道怎么去用好他们，这是一个关键。”

老爷说自己不服老，所以他平时爱跟年轻人在一块儿——“其实年轻人的世界很有意思。”可不是，他居然也成了常驻B站的不开弹幕会死星人，真是当之无愧的男女老少通吃。

老爷挺想90后能自告奋勇来导演毕马威华东华西区2016年的年会，“让他们试试，他们可能会呈现出一台完全不同的节目。”“就算出差错也没关系。”——愿意容错一直是老爷的主张。他说，“大家不愿意去改变，是因为害怕犯错。”可是，安于现状的结果只可能是逆水行舟，不进则退，不断地试新试错才能带来突破，发现惊喜。“只要你觉得从做错的事情里面能够学到东西，错就是有意义的。”

不忘初心

去年毕马威中国办了个写下你的“Purpose”倡议活动，William挺欣赏的，“希望很多年后，每个人都没有忘记今天自己的purpose是什么”。

不忘初心，很多人在初始之时言之凿凿对自己做出的承诺、写下的目标，却在时间的磨砺下被抛诸脑后，又在世俗的沉浮中迷失自己，轻易被一丝诱惑、一道困难变更了自己的选择，也许最后南辕北辙，不见来路也不识归途。“每个人今后做每个决定的时候都能问问自己，‘我当时为什么会这么做？’如果现在要改变，‘又是什么东西改变了我？’那可能很多东西就会变得不一样。”人生路上不免意外，但并不都是不可抗力，因为不忘初心，方得始终。“当你不忘初心，你就会去改变。”校正航向，不

再跑偏。

弹指一挥间，老爷已经在KPMG工作了23年之久，两点一线平淡无奇，但日久自然生情，不知从什么时候开始，家和公司的界限就模糊了起来，“我婚龄都短过在毕马威的时间”，简直是真爱都难以比拟的深厚感情啊。所以这个毕马威华东华东西区的大当家发出号召，希望大家对周边的同事多给予关心，“我关心我的合伙人和总监们，他们再关心他们的高级经理及经理等……每一个人都关心自己身边的人，这样下去才是一个良性的循环。”

走到今天，管理着这么多业务和人员，纵然是千锤百炼，历经沧桑，老爷却仍随处透出一种举重若轻的随性和幽默。毕马威的业务伴随着中国市场的成长，有艰辛有起伏有挑战，市场多变，其路修远，可但凡经历过大风大浪，却仍不忘初心的人，自然有一种“行到水穷处，坐看云起时”的从容。老爷的这份从容随性，这种对新鲜事物的好奇，对创新的不设限，对年轻一代的宽容和鼓励，说到底是在历尽风雨后对未来的一种信心、乐观和担当。他更愿意让这种基因在年轻一代身上传承下去，让当年激励自己的豪情在他们身上延续。

毕马威有很多像老爷这样年复一年鞠躬尽瘁的毕马威人，也成长出了像蒲公英般散布在各行各业的精英。毕马威上海老友汇的平台推出也有一年多了，我们采访了近30名老友。离开毕马威之后，他们的工作生活仍然有声有色，甚至更加精彩。在对待离职人员问题上，老爷特别大度。每个人的性格、背景，各方面因素等等不一，所以想走想留都不必强求，“但我希望每个人都是为了自己更好的发展而走，而且离开的时候都能开开心心的，跟老同事还是朋友，也会常回来看看。”“我们就像是一个培训中心，离开的人越多，老友就越多，那我们的business network就越广。”

因为工作强度离开的人不在少数，但是多年以后，他们却都不约而同地怀念着这段峥嵘岁月，唏嘘当年忙得焦头烂额的自己，感激因此学到的东西和收获的前程。在时间流水的冲刷中，事物露出本来的样子，他们带着KPMG的烙印，带着从这里出发时的决心，追寻自己的梦想，践行自己的承诺，花开花落，云卷云舒，但当年的那份热情、执著和志向却始终珍藏在心头，成为前进之路上永恒的动力。

静水流深 | Maureen Mo (小莫)

奥迪特们都是火急火燎如临大敌，讲话是连珠炮，做起事情来也是雷厉风行，而小莫的沉静却像一泓清泉，多年deadline的push并没有把她从慢性子变成急性子，而是更加有条不紊。“知道自己的习惯是什么，也知道什么时候该做什么事情。”从来不乱阵脚。

不过慢条斯理的小莫，在刚进公司的时候曾一度怀疑过自己是否合格。那时候，也许是因为门外汉，她完全不懂审计的所以然，因此“每张审计底稿都要花很久，每个人的评价都是‘你太慢了’。”好在坚持到第二年，对工作内容

熟悉之后，一切都顺利起来，甚至还收获了成就感——“特别是自己第一次当茶几带完项目后。而且几个项目一带就醍醐灌顶，之后所有的会计科目都能融会贯通了。”

“从高冷严厉到平易近人，转变始自老板给的一个任务”

说到“开心莫小莫”，大家都不会陌生，这个从图片、排版设计到文章内容都是小莫亲力亲为的微信公众号，短短2年时间就坐拥上百万粉丝！“这么多粉丝对我来说真的是个激励，虽然没有很多时间去写文章，但是每当有人留言说文章帮到了他，我就觉得很开心；哪怕只帮到一两个人，让他/她的职场道路少走一点弯路，我就觉得很开心。”不光是用微信号推送职场干货，公司里还可以见到小莫的海报，工作上有什么困惑和烦恼不妨约小莫聊一聊。

很多人都不相信，十年前的小莫其实是很严肃的，只顾着工作，从不和别人聊家常。从高冷严厉到平易近人，小莫的转变来自对员工关怀计划PML (People Management Leadership) 的思考。

“一开始我只是把员工关怀计划当成老板分配下来的任务。不过，成为整个项目的主管合伙人之后，我越来越发现这方面的工作对自己整个人的完善起到了特别大的帮助。”员工关怀完全不同于审计，“审计下个指令就有人来跟



进,员工关怀则不然,没有指令可下,也没有人主动来帮你,只能春风化雨地不断影响别人、感染别人,潜移默化地促使他们自发去改变。”润物细无声,这也是当领导最难的地方。为此,小莫恶补了很多心理学的书,觉得知识储备不够,又去上哲学课“扩展学习地图”。

小莫说“员工方面的工作是我愿意并且一直有热情做的事。”“它的最终目的是帮助他人。它不是一份工作,也不是事业,而是一个可以永远继续下去的成就。”

“你得先和自己握手言欢,才能坦然面对生活”

在成长的过程中,小莫和自己相处的方式也悄然发生着变化。“以前我把每件事情都当作一个任务来认真完成。虽然也是积极向上,但整个人绷得很紧。”条条框框的标准和他人的评头论足让人时常感觉身陷桎梏、不能自己。那个时候,小莫会为自己的弱点感到自卑,挖空心思让自己看起来“正能量”得无懈可击。是环境所迫还是自我鞭策?傻傻分不清楚。反正,人活着就有打不完的怪,做不完的任务,不敢大声哭,亦不能开怀笑,只有淡淡的心塞是循环的BGM(Background Music)。

微妙的是,紧绷和释怀往往就在思维转变的一瞬间。生活不会欺骗你,选择你的人是你自己。所以,你得先和自己握手言欢,才能坦然面对生活。人总在不断成熟,扶着方向盘,从手足无措到收放自如,到某一天起不再患得患失,终于有一天不再为了一个无关紧要的错误惩罚自己,不再为对未来的思虑而辗转反侧。“当你顺从内心,用最舒服的状态才会呈现最好的自己。”

审计的本职、员工关怀,还有个人生活,看似分身乏术,但小莫早已井井有条。“所有的事情都需要平衡,但自己来控

制节奏是最重要的。我们总有办法让自己活得容易一点。”因为家离公司近,每天的晚餐时间,小莫几乎雷打不动地留给了宝贝女儿;每个月有一整周末上哲学课,其他时间就去画画、弹琴、按摩、喝茶、逛逛喜欢的小店;终于开始打羽毛球了,交大的MPACC课程也开学在即……挺忙,不累。

“我现在每一天做的每一件事情都是我想做的事情。所以,整个人都很放松。”

“只要有1%的小成功,再往下就容易了”

毕马威提供了清晰的职场晋升道路,让大家都有更多时间精力关注个人成长,发掘自己真正的兴趣点。而且,公司内部有很多机会,如果发现感兴趣也适合你的岗位,“也可以择机转岗”。大家可以在毕马威弥补自己的不足,点亮新的技能,也可以在毕马威做想做的事,帮助他人,顺便达成事业上的目标。“这,也是我最爱的一点。”

不过在工作中,被分配的任务往往比较随机,学到的东西也就可能不够全面,所以小莫提倡大家应该早早地建立自己的学习地图,细分自己的目标,再逐项攻破。“公司提供了一个宽广的平台和保障,但是你的成就取决于你是被动地去接受还是主动地去寻找,两种做法需要的时间是不一样的,最终的结果也是不一样的。”

小莫自己就是一个非常鲜明的例子。“我最大的缺点就是内向、不爱说话。”但她一直找机会锻炼自己。以前,她一上台讲话就能脸红半个小时,现在谈笑间充满自信,简直像换了一个人;英语口语曾是小莫的短板,为此她去外面上一对一的口语班,两三个月之后,跟老外讲话就不再畏缩了,直线经理也夸她自信了不少。

学习就这么简单直接,不需要借口,将起袖子说干就干,只要有了1%的小成功,再往下就容易了;“进度到了10%-20%左右,你会明白到底应该学哪些东西,你也会自然而然地想往更深处挖掘。”那时候的小莫乘胜追击,果断接受了一个超大客户中国大区财务年会上全英文演讲的挑战。“那天早上我五点就起床,对着镜子练习。演讲时间马上到了,自己还是特别紧张,五分钟的开头练了整整两小时。”令人欣慰的是,那天的演讲非常成功,由于提问互动空前热烈,主持人甚至主动要求小莫把原来45分钟的演讲延长为一个半小时。从那以后,没有什么演讲能再让小莫怯场了。

“只要方向对了,90后的成就绝对超过我们这一代”

小莫很喜欢现在的90后,“他们都特别好学而且目的很明确,很多人清楚地知道自己的优缺点和技能点在哪,已经青出于蓝。”“对于他们来说,我觉得最有挑战性的是怎样连接理想与现实。不要因为工作的烦琐就轻易动摇,而要基于自己的学习地图,认真分析判断所见所学能带来的长远收益。”“工作的头五年是最关键的,只要方向对了,90后将来的成就绝对会超过我们这一代。”

Facebook的COO雪莉·桑德伯格曾写过一本书,《向前一步》。小莫非常欣赏桑德伯格鼓励女性展现才能、敢于担当的品质。同为卓越的女性领导者,向前一步的意识和习惯也完全融于小莫的骨子里,她读哲学、画油画、练乒乓,以向前一步的姿态让我们看到在未知领域中探索精进的乐趣;她开微信,办谈心工作坊,组织读书会,用她的影响力和思想推动年轻一辈以向前一步的姿态接受生活的挑战。所以,她也常常以“向前一步”为标杆鼓励90后们“后浪推前浪”。

“授人以鱼不如授人以渔”

小莫曾提到过影响她生命的三个人,他们无一不是在工作之余,以自己的能力和担当激励、影响和帮助着更多的人。小莫亦然。“授人以鱼不如授人以渔”,小莫在微信中用布琳·布朗《脆弱的力量》告诉大家如何接受负面情绪,与自己和解;用萨提亚模式告诉大家如何调整压力,树立信心,自我实现;用职业规划图告诉大家如何以终为始,规划每个职业阶段。她的分享让她成为小伙伴们的心心姐姐。“功夫在诗外”,她正在以自己对事业和生活的追求,以她的视野和人格来影响和点拨一批又一批憧憬着又迷茫着的年轻人,来关怀和引导他们。而这些,也让我们看到她静水深流的从容和淡定,以及成己成物的苦心和豁达。

聆听自己内心的声音 |

周文

周五快下班时给从未谋面的周文打电话，他非常爽快地答应周一一早就来恒隆见面。他的热情和对KPMG的感情发自内心溢于言表。

他的见面第一句话是：“我对KPMG的T&R(Transaction and Restructuring)部门还是很有感情的。”“我2011年离开KPMG后去了一家投资公司，第一个项目就介绍给了老东家KPMG。”

2003年当周文从KPMG加拿大蒙特利尔办公室转到上海办公室时，T&R部门才30多个同事。当时，同事之间会自发地举行一些联谊活动，例如每来一位新同事，部门就会有欢迎午餐会，而有同事离职时也少不了告别晚餐。部门不大，活动不少，加上老板全力支持并积极参与，同事间关系紧密，团结一

心，协同性高，感觉像个大家庭，归属感特别强。周文估计同事们心目中印象最深的活动就是两次部门outing——连续两年三亚之旅。全部门一起旅行，一起培训，一起拓展，一起游戏，打成一片，有很多欢笑，这种情感是难得的，也是超越金钱之外的公司文化。“记得在三亚的某晚，在Ryan的精心策划下，我们一帮人把大老板Honson挤到了泳池里，Honson的手机和钱包全泡汤了。闹了祸，为了向老板赔罪（当然是开玩笑和搞气氛），我们也纷纷跳入泳池，成了真正的穿衣泳池派对。“还有一个特别走心温暖的小创意就是Jeffrey请了一个漫画家给我们每个人画一张漫画，然后拼在一起做集体照。以后每年会找这个画家画一幅这样的全家福，这个传统延续了好多年。我至今还保留着几张部门全家福。每每看到，都感到很温暖。”





当年T&R部门的小伙伴，你能找到漫画中的自己吗？

KPMG稳健温和的文化是周文当初选择KPMG的理由。2000年在加拿大，周文拿到了三个offer，分别是KPMG，PWC和AA的。其他两家都是一轮面试，其中AA的offer给得最快，而只有KPMG几乎需要三轮面试：一次欢迎鸡尾酒会，一次正式面试，和一次与部门同事的见面会。过程中，KPMG从老板，部门经理到人事招聘人员，甚至专门请前KPMG的同事一起参与对候选人进行立体评估与交流。面对重要的人生抉择，周文去请教他的大学教授。这位大学教授当年是首位突破种族歧视，就职于国际会计师事务所的人。他告诉周文：“关键是与你一起工作的人。”正是KPMG与众不同充满人情味的面试过程，让周文有机会面对面认识将来一起共事的同事们，从而做出了自

己的决定。所以，周文认为，当一个企业在对待员工时，如果能用长远的眼光看问题，并真正从具体细节和企业文化上下功夫，这样的企业就能变得卓尔不群。

在KPMG最大的收获是对行业的理解以及与同事们休戚与共，苦乐同在，共担风雨，一起成长的那份情谊。KPMG的确能够在很快的时间内让一个职场新人成长为一个有市场竞争力的专业人才。因此，“在KPMG的经历，是我职业发展中不可缺少的部分”。虽然离开KPMG已经三年了，周文一直与以前的老同事老上司保持联系与交流，他非常珍惜从这儿获得的友情。

目前，周文是一家清洁能源技术公司的副总裁、董事会秘书和代理CFO。公司总部在北京，他平时在上海，经常跑北京和山西，因为主要客户是大型国有煤矿。公司主要做系统集成和节能服务，把国际领先的清洁环保技术集成并应用于煤矿领域，把煤矿目前排空的低浓度瓦斯（甲烷）气体（污染源）氧化摧毁，并利用所产生的余热为煤矿发电供暖。

在繁忙的工作之余，周文有很多爱好。他喜欢运动，几乎天天健身。他也喜欢读书，在最近2-3个月里读了20多本书，涉及历史、传记、财经、宗教、军事及哲学等等。对周文而言，飞机晚点延误也都是阅读的好时间。周文觉得工作

中很重要的就是要注重交流，而交流是建立在彼此信任的基础上的。读不同的书涉猎更多的知识可以陶冶性情，也可以让他跟不同的人都有话题可谈，当彼此的交流没有障碍，感觉想法合拍时，彼此的信任就悄然而生了，进一步的交流也水到渠成了。除了工作和业余爱好，周文还是一位热心肠的社会公益人。08年汶川大地震时，他请了一礼拜的年假，自费去四川，加入KPMG成都分所配合中国扶贫基金会在德阳的救灾活动。在KPMG时，他很支持KPMG著名的“微笑行动”，曾经三次申请加入，可惜没能如愿（申请人太多），多少有些遗憾。

有能力给予是一种福分 | Jacky Chu



Jacky的人生信条是“有能力给予是一种福分”。

管理靠的是respect

2005年, Jacky加入KPMG, 之后升任高级经理。6年的时光里, 他接触了咨询领域中几乎所有不同的服务。2011年, 他很幸运地得到一个进入风险资本领域的机会, 离开了KPMG。但是Jacky一直强调, 在KPMG接受的系统性培训对他有莫大的帮助, 即使在现在的工作中, “无论是财务也好, 运营也好, 还是判断一个人, 或者综合地看一个公司, 都需要时间和经验的累积”, 而这些宝贵的经验, 都是来自于他在KPMG的经历。

在谈话中我们感受到了Jacky的平易近人。他认为, 自己当年在KPMG担任高级经理带领团队时, 更多的是谦虚地学习而不是单纯的领导。“每个人, 不管是什么level, 我总觉得他们都比我厉害, 都有东西可以让我从他们身上去学习。” Jacky觉得在团队合作中最重要的就是尊重每一个同事。KPMG的工作总是要求高速高质量, 而只有在团队成员之间相互尊重, 相互配合, 彼此建立默契之后, 才能够真正并肩奋斗。他更珍惜共同努力实现目标后那种满满的成就感。

Stay Curious About Anything

每个人在职业生涯中都会遇到这样的问题: “我做的工作是不是自己由衷喜欢做的事情?” 对这样的困惑, Jacky给出了一个非常正能量的回答。他表示, 他更倾向于抓

住每一个机遇,因为“每个工作都会给你学习的机会,周围的同事中也有很多入值得去学习。”

Jacky有两个孩子,生活中,他是一个非常顾家的爸爸,周末总是和孩子们在一起。在问到对孩子的培养问题,Jacky觉得应该尊重孩子的兴趣,不会强塞给孩子一些东西,但会要求自己的孩子stay curious about anything。“这个世界上的知识,还有要学的东西,是永远学不完的”,stay curious才能让自己总是充满动力,“自己有动力的话,就不会觉得boring。做什么其实没有太大的关系,对这个世界,对工作充满热情才最重要。”我们的职业规划何尝不是如此呢?

一扇窗,Pad for Hope

Jacky现在是一家外企投资公司在上海的首席代表,工作之余他自己出钱出力并联合身边的人一起投入到他热心的公益事业中,一步一步践行自己的人生信条——有能力给予是一种福分。“只要有能力我就会付出。”Jacky非常诚恳。

Pad for Hope是由Jacky发起的,是向山区学校捐助iPad的公益活动,为了给农村孩子与城市连接打开一扇窗,缩短他们与城市孩子学习及成长道路上的距离。

在城市,电子产品不断推陈出新,很多人往往旧设备还没捂热,就忙不迭地用上新欢,而那些功能完好的老兵只能退役在角落吃灰。“今年初开始,我便构想把这些iPad收集起来,安装一些能辅助学习的APP,可以带到山里给孩子们使用,作为他们的电子老师。”

于是Jacky花了一天的时间,在iPad上安装了100个专门针对学习的趣味APP,然后就在微信上发布相关的

消息。朋友圈的反馈都很积极,这让Jacky有了进一步落实这个计划的信心。通过身边的朋友等一些社交渠道收集到一批闲置iPad后,2014年3月,Jacky和太太带了一批iPad去了四川的两所学校进行初步的调研。但是到了山区才发现一个严峻的问题,山区的学校没有宽带,或是有宽带也没有信号。回来以后Jacky重新构想,决定第一步是要找已经有网络覆盖的学校,另外Jacky还通过自己的渠道跟政府协调,募款帮助这些没有网络的学校开网。5月,Jacky又带了20台iPad,和朋友一起来到云南临沧市永德县班卡乡放牛场村完小,把这里作为试点,建立了商业级的WIFI网络和一个多媒体教室。

什么驱使Jacky自发地去做公益呢?Jacky提到过去在KPMG的时候,曾经通过CSR(Corporate Social Responsibilities)部门组织的活动探访过甘肃的两所希望小学,感触良多,所以一直希望为孩子们做些什么。Jacky还认为,企业都应该像KPMG那样,成立CSR部门,因为较个人而言,企业能更容易地整合外界的力量。不论是香港还是大陆,都有很多人有心,也有资源来支持公益活动,只是不知道怎样去实行,通过企业活动的号召,便可以让更多的人参与进来。

Jacky希望KPMG能有更多合伙人来了解这个项目,这样会使公益活动的推广更有效率。而KPMG作为一个为众多企业提供服务的机构,也是一个非常好的平台,希望可以借助它向不同企业宣传Pad for Hope。Pad for Hope才刚刚起步,需要外界尽可能多的支持。Jacky未来的愿望是在上海建立一个在线教育中心,通过iPad向山区小学实时传送线上课程,给予山区的孩子更好的教育资源。

想要更多了解Pad for Hope, 请访问网站<http://padforhope.com>

加入Pad for Hope, 为山区孩子捐献iPad, 请联系Jacky: jacky@padforhope.com



顺势而为 | 秦杰 (Percy Qin)

你觉得你的人生哲学是什么？”

面对我们这个略显空洞的问题，秦杰却很有感触地说：“我觉得就是把握这个时代的趋势吧。一方面要放空自己，一方面要顺势而为。”

2003年，秦杰从北大毕业获得日本文言文学和经济学双学位后加入毕马威上海分所。在审计领域，没有会计背景的他几乎是白纸一张，所以刚开始工作时压力不小。然而就是因为没有赢在起跑线上，他对每个项目都特别珍惜，不放过任何可以学习和增长知识的机会。在经过一次大型工业项目的IPO洗礼后，秦杰一下子“开窍”了，对会计报表的每个科目都如数家珍。

当时上海分所审计组共6个部门，秦杰所在的审计2部专门为金融客户提供服务。2004年起毕马威逐渐在证券基金领域拓展业务，秦杰也成为最早的团队成员之一，并对此产生了浓厚兴趣；从此，他的学习与工作再没有脱离这条主线。在毕马威，我们其中一个价值观就是“以身作则，为人表率”。秦杰当时的经理、现在我们金融组合伙人Abby Wang非常好地诠释了这个价值观，她的“接地气，亲力亲为，平易近人”等优秀品质都时时刻刻在影响着秦杰。因为有了这样一位好的导师，秦杰干活也非常卖力和用心。跟着亦师亦友的Abby一起做事情，让秦杰有一种一起开拓，一起打拼的感觉。用秦杰的话就是“有

一位诲人不倦又身先士卒的领导，心里也就更有自信。”实践证明，随着资本市场成长，事务所的这块业务也在成长，秦杰和Abby也在并肩奋斗的过程中结下深厚的友谊。在工作过程中，秦杰渐渐感到金融风险管理相较于财务审计更加吸引自己，而自己的金融及量化方面的知识还有所欠缺。顺着自己的兴趣和求知欲，秦杰辞去工作，去香港大学研读了全职的经济学硕士，并获得了金融风险管理等相关的资格证书。

毕业后，经历了另一家咨询公司的短暂工作体验，秦杰又加入毕马威风险咨询部门，负责金融行业的风险咨询服务。秦杰利用扎实的金融知识和审计基础，辅以更好的“解决问题”的咨询视角，一直在咨询部门做到高级经理、部门经理。由于他的踏实付出，在项目竞标结果、客户资源开拓及服务水平等各方面，他都取得了不错的成绩，也实现了咨询部门和审计部门的多次成功项目合作。

现在，秦杰作为兴业全球基金管理有限公司监察稽核部的总监，主要负责公司的风险管理、内部控制和法律合规。在人人都谈论风险的时代，作为上海公募管理规模最大的一家基金管理公司（截止2014年第3季度末数据）核心部门的主管人，秦杰和他的团队每天都会面对各种不同问题和挑战。庆幸的是内控和风险管理一直是秦杰的兴趣所在，他对此敏感度也非常之高，所以一直乐此不

彼地工作和阅读相关的书籍和文章；而因为有风险管理咨询的经历，他对各种问题都不是简单的回复是否，而是试图去探究、复原深层次的“本来面目”并识别、评估“实质性风险”，争取各类可行

的解决方案。投资和风险管理是资产管理的两个主要方面，风险管理要在保障风险可控的同时，争取为投资创造价值。



秦杰认为，中国经济增长、结构性改革调整的宏观基本面以及政府保持社会稳定、维持温和通胀的姿态决定了未来市场资金面基本宽裕、中产阶级理财需求越发旺盛、投融资需求及工具也会不断发展创新。从自上而下的视角来看，与资产管理行业、与资本市场共同成长，经历时代的创新发展是一件很美妙的事情。

秦杰的经历让我们看到，他是一个非常了解自己并能及时抓住机遇的人，身体力行地做到了“顺势而为”。“当年刚参加工作时，我就经常在想五年以后我会在哪里做什么事情。我发现工作当中有一块业务真的是自己喜欢的，就会向上级争取这方面的项目，所以当时就在不断调整，不断学习，今后的发展都是没有离开这个主轴”。秦杰感叹现在能够从事自己喜欢的工作是运气好。但事

实上,除此之外,这与他一直孜孜不倦的学习和对时机的灵活把握也是密不可分的。秦杰强调说:“做事情要用心,让老板感觉觉得跟你在一起是放心的,人是相互的,自己很用心做事的话,既是为别人,也是为自己,以后总会有回报的。”秦杰觉得现在的年轻人想得总是太多,要学会耐得住寂寞。新同事可能会觉得每天的工作都很枯燥,但是“在少林寺劈柴喂马都是修炼,不是吗?所以,人要活在当下。”

“顺势而为”要求我们每个人都要有一个时代的全局观,学会在时代的洪流中发挥自己的价值,调整自己的定位,不断完善小我的人格精神与知识结构;也要求我们学会放空自己,不要太以自己为核心,要去关心周围的人、关心弱势群体,关心家事国事大家事。因为每个

人的成绩,“既是你的成绩,也是时代、行业大势发展的结果;有自身努力的成分,但也有时代背景的作用。这一点,在投资哲学里也同样适用。”

秦杰有个3岁多的可爱女儿,不可思议的是这么有事业心的秦杰的兴趣爱好之一是陪宝贝女儿一起玩耍。平时,读人物传记,特别是研读经济学家的传记也是秦杰的一大爱好。他最近在阅读的书籍是经济学家吴敬琏的传记。此外,他也会阅读一些佛学及国学的书籍,缓解自身的压力和戾气,保持平和的情绪与心态。

目前秦杰的工作生活平衡得很棒,下班后争取有时间健身,回家后享家庭之乐,也有时间研读自己喜欢的书籍。

目前兴业全球基金在电子商务领域已有长足发展,并已推出类余额宝的理财产品——“掌柜钱包”,对接兴业全球基金“兴全添利宝货币市场基金”,该基金在全国货币基金中规模排名第四(根据2014年第3季度末数据)。和余额宝不一样的是,掌柜钱包是兴业全球基金和兴业银行银银平台合作的产品,银行电

商平台具有更好的资金支付安全性。银银平台下有四百多家合作银行,客户可通过手机APP客户端直接发起申购赎回,并支持单日单账户3千万元额度的T+0快速到账,便捷高效。今后“掌柜钱包”还有望实现信用卡快速还款等消费类应用场景。

“Stay Hungry, Stay Foolish” | 季节 (Steven Ji)

和季节谈话非常愉快。他姿态放松，面带微笑，不疾不徐，娓娓道来，同时又耐心倾听，认真应答，十分有亲和力。

日历翻到1995年，季节大学毕业后，已经在浦发银行工作了一年。当时，银行的工作轻松稳定，待遇优厚，令人羡慕。可当他从大学同学口中听说当时的六大国际会计师事务所要在中国全面开展业务时，觉得机不可失，应该出来闯一闯。在他的印象里面，和其他几大相比，毕马威显得更加低调务实，这符合他的期待。令人沮丧的是，那年毕马威只招应届生。季节没有灰心，更没有放弃。记得一天银行下班后，他连制服都没有来得及换，就匆匆赶到当年在协泰中心办公的毕马威，并作为不速之客敲开了当时一位高级经理的门，他告诉面试官，自己愿意放弃在银行的优厚待遇而加入心仪已久的毕马威。在下一轮面试中面对当时的合伙人，毕马威华东华西区前首席合伙人蔡先生时，他也坦陈自己对于会计除了借贷相等的原理之外一窍不通。但是，季节的真性情与敢做敢为还是打动了面试官们，他成了当年毕马威上海最晚录取的一名员工。



经过在昌平区（现北京昌平区）两个多月密集高效的培训后，季节就和其他同事就一起热火朝天地投入了进公司后的第一个忙季。那些日子，对于季节而言，每一天都是在学习新的业务知识，新的做事方法。每天耳濡目染的都是毕马威踏实严谨，实干苦干的公司文化，这让季节深受震动。同时合伙人，高级经理等个个在工作上都是身先士卒，埋头苦干，在闲暇时又非常开朗，和大家打成一片，也让季节深感钦佩。忙季时，他连日加班甚至通宵，好像一个人打两三份工，圈外人都没见过也尚

不能理解这样的工作态度。然而季节凭着一份青春勃发的激情和舍我其谁的闯劲,反而甘之如飴,乐此不疲。记得某次去西藏做审计,季节的高原反应很严重,还不小心感冒了。在高原高压下,即使是感冒也可能有生命危险,季节不得已躺在床上躺了一天。可是第二天,他就毅然开始了审计工作。客户当地公司的人员大为震惊:“你们不要命了?!”但季节就是这样坚强地挺了过来。很多关于国际大型会计师事务所的传说就是那个时代的前辈们缔造的,让我们向他(她)们致敬!

辛苦的审计工作中也不乏一些小小的灵感闪现。西藏之后季节又去了河北做一大项目,几十家公司需要合并,工作量很大而且非常繁琐,可是在那个只有3.5英寸软盘的时代,还没有专门合并报表的软件。于是季节和同事一起设计了一个可以自动层层合并报表的简单系统,并把它编制在电脑里,没想到这个小小创举竟然迅速风靡了全公司,成了大家的通用模板。每每谈起这事,都让季节引以为豪。

季节奉行的是work hard, play hard的口号。他是体育运动的狂热分子,并积极鼓动和引领其他的同事也加入进来。那真是一段充满乐趣又略显疯狂的日子。有时候加班到凌晨5点下班,季节就马上带着同事去打保龄球;有时候早上6点,季节已经在羽毛球场上挥汗如雨了。在季节的推动下,毕马威举行了羽毛球南北对抗赛,后来还成为了公司的一项传统。他还有幸代表毕马威参加了3家事务所之间的足球对抗赛。加完两天班的季节无畏不惧,在比赛中大发神威,毕马威队连进3个球,可结果还是以二比三的比分惜败。因为最后一球是季节用头把球顶进了自己队伍的球门。“哈哈,加班加得头晕了。”季节调侃道。

在毕马威工作了几年后,季节想进一步了解企业的实际情况,并急切希望把从毕马威学到的世界顶尖会计师事务所高效率的工作方法带到企业里面去。季节的视野很广,职业跨度也非常大,涉足过旅游行业,管理咨询和豪车交易,外企民企都有。目前,季节任一家企业服务咨询公司总经理,全面负责公司运营。公司的主要工作就是给在上海徐汇区投资的中外企业提供支持和辅助服务。对于这份工作,季节仍然全力以赴,兢兢业业。因为毕马威带给他的踏实严谨,苦干实干的精神从来没有丢失过。季节现在的工作虽然弹性很大,但每周五天的时间他都安排得满满的,晚上见客户还经常要忙到深夜11点左右。季节也曾设想过自己能否过彻底空闲的日子,但发觉自己完全做不到,因为他发现一旦闲下来人会变得很迟钝,而生活也需要一种内心充实的意义感。所以他也衷心希望对于当今新入职的毕业生而言,不管家庭背景和职业心态如何,都不能丢掉毕马威的踏实肯干,严谨认真的风格。

季节当然不是工作狂,他把工作和生活分得很开。从毕马威开始到现在,他从来也没有把工作带回家的习惯。双休日他也不会工作。季节的业余生活非常丰富,他热爱所有的体育运动。他是高尔夫国际教练。由于毕业于篮球特色的南模中学,篮球是他从小爱好。到现在他还有固定的篮球活动,还经常和退役专业运动员同场竞技。同时,足球,羽毛球也是他平日里少不了的余兴节目。在管理咨询公司工作时,他还代表中国到德国踢了公司内的小世界杯比赛,击败了许多“世界强队”。



1997年KPMG office

谈到过去的点点滴滴, 季节表示虽然离开毕马威许久了, 但他一直非常骄傲自己曾经是毕马威的一分子。目前和毕马威的老同事也经常微信互动, 非常关注毕马威, 对毕马威怀有极其深厚的感情。因此, 每次老友聚会他都会尽可能地参加。谈到未来, 季节觉得自己还年轻, 充满活力和激情, 他希望未来的生

活会更充实, 更有收获, 同时有更多的可能性和更广大的视野, 不断学习, 不断开拓。他最喜欢的人生座右铭就是苹果教父Steven Jobs 的一句至理箴言: “stay hungry, stay foolish”。

走出舒适区 | Jane Chen

自从毕马威上海老友汇平台推出以来，Jane是我们第五位受访者也是我们第一位接受访谈的女性。Jane在阿里巴巴集团战投部任高级投资经理。她给人的第一印象是端庄大方，冰雪聪明，眼里带着笑意却又透出坚定和自信。

年龄不大，经历不少的她不断思考着人生发展的方向，并义无反顾地为着梦想而奋斗。她的拼搏带着一股子狠劲，用她自己的话来说——“All or Nothing!”

学生到职场新人的蜕变

2004年，上海交大毕业的Jane加入毕马威上海审计6部。“我和大多数同事一样，本科毕业进入四大，当时KPMG是第一个给我offer的。”在毕马威工作的4年中（3年审计和1年FAS）

，Jane收获了宝贵的职场经验，从专业知识到沟通技巧，更结交到很多志同道合的朋友们。Jane很感恩在KPMG得到这些伴随终生的财富。

让Jane记忆犹新的是在KPMG工作中所得到的指导和无私帮助。进入KPMG的第一个项目“虽然过去了10年，我一直记得”。现场工作开始前的周五，Ivy Wang（项目in-charge）特意抱来厚厚的两本工作底稿，耐心讲解working paper的相关章节。“当时我很感动，刚进入职场，总免不了紧张，senior能够给予这样的指导，让我多了一份信心和底气，从学生到职场新人的转型在KPMG完成的挺顺利的。”

在KPMG工作几年后，Jane萌生了继续深造的想法，并希望向金融和投资转型，因此开始申请美国的top MBA学校。虽然兼顾工作和申请很辛苦，但终于“功夫不负



有心人”，Jane拿到了美国密歇根大学Ross商学院的录取通知书。回顾这段经历，Jane觉得特别要感谢Jacy Li（现任毕马威合伙人）和Michael Eagan（时任高级经理，后转去莫斯科办公室）。作为推荐人，他们把与Jane共事中所观察到的她的性格特点和工作表现充分反映给校方，为Jane申请MBA提供了至关重要的帮助。2008年夏季，Jane飞赴美国，继续追梦之旅。

Jump out of Comfort Zone

来到异国他乡，与商学院里来自全球的同学为伴，Jane称之为“jump out of the comfort zone”，是个不小的挑战。商学院不仅提供了各种专业学习的机会，更大程度上是职业发展的竞技场。Jane介绍说，新生入学之际，就紧锣密鼓开始寻找合适的职业发展机会。Jane希望毕业后进入投资银行。

为此，做了大量的准备工作，不仅要恶补金融知识，还必须频繁参加投行 networking 活动，尽所能更好地了解投行并积累人脉。2008年底恰逢金融危机席卷华尔街之时，朋友们劝Jane不要“在一棵树上吊死”，建议准备个 back-up plan。但是Jane没有轻易放弃，终于拿到投行的暑期实习生的 offer。暑期实习期至关重要，被认为是正式入行的敲门砖。在充满挑战和比拼的十周里，她谦虚向同事们请教，认真对待一切工作，参加了公司为实习生安排的所有活动。正是凭借这份努力与坚持，Jane成功拿到HSBC香港投行部当年MBA hire仅有的offer，并在1年后正式加入投行部。后又加入摩根大通投行部。

投资银行向来以高强度快节奏闻名，香港的整体工作节奏就快。Jane也坦陈，“工作时间很长，可谓没日没夜，周



末也会加班。”当然，在投行工作，Jane觉得学习机会很多，的确可以快速成长，同事们很敬业，职业素养很高，团队共同努力，甚至经过不眠之夜，终于完成项目时的欢乐也是很深刻，很难忘的。

回想起来，Jane笑道：“在香港的时候不太接地气”，大部分时间在中环写字楼里，“personal life”时间有限，而如此忙碌的日子里，她依然不停思考着，以及对父母家人的责任，因此，她决定

回上海。机缘巧合，在香港偶遇的KPMG老友向Jane推荐了阿里巴巴战略投资部的工作机会，出于对互联网行业的喜爱，Jane在拿到offer时，就当机立断离开香港，加入阿里。“我更看重长期的发展机会，投资的工作发展空间更广，互联网行业很有趣，阿里巴巴的文化也深深吸引了我。当然，work life balance也比从前好，可以更多时间陪陪家人。”Jane找到了现阶段真正想要的。

转眼间，Jane在阿里巴巴也已工作了两年多。互联网行业说一日一变都不夸张，“需要和不同的人交流，需要思考，动脑子非常多。”Jane感觉自己充满了工作激情。“作为战略投资人，发现业务发展的契合点很关键，并要把这些论点present给决策层，促成投资，投后协助公司落地业务的协同，这是很有趣，也很具挑战的事。”

有目标，敢拼搏，有热情，勇探索，这是我们从Jane的多彩经历中感受到的。私聊时才知道Jane的最大爱好除了读书还喜欢做各种美食，如此爱好是不是会让她以后的Mr. Right 窃喜不已呢？

Jane认为networking很重要。她说商学院有这样的传统，校友会是一条纽带，无论是在香港还是上海，“校友之间的连接和互动一脉相承，交流沟通都很密切，互联网时代沟通也更便利了”。Jane现任密歇根大学商学院上海校友会的联席会长，对我们毕马威上海“老友汇”也是大力支持。感谢她分享了精彩的人生故事——走出comfort zone，追寻梦想。

Better Under Pressure | Johnson Yao (姚立)



敲开一扇宽敞的办公室大门，眼前这个阳光帅气身材修长的大小伙子就是现任盛大集团高级副总裁，我们毕马威曾经鼎鼎大名的tough manager——Johnson。Johnson一直微笑着，非常友好耐心地回答了我们所有的问题。知道我们都是“在毕马威呆了超过10年的‘老人’”时，他忍不住开玩笑问，当年audit的小朋友是不是一起提到他就会“谈虎色变”。

缘结KPMG

1994年，因为上了年纪的奶奶没有转达毕马威打过来的二面电话，差点导致Johnson当年与毕马威擦肩而过。Johnson实在不愿意就这么乌龙地与毕马威失之交臂，就积极争取到了重新面试的机会。大概也正是因为与毕马威缘分不浅吧，Johnson在这里一呆

就是十一年多，“我觉得这十一二年是相当值得的。”一句话，足以看出毕马威在Johnson心中的分量。

Johnson在毕马威工作的这十多年间，正是中国的经济高速发展而高端的财务人才相对匮乏的年代。审计忙季时，Johnson加班的最高纪录是一周只睡八小时。“实在想休息就吃一顿饭，洗一把澡（家离公司不远）。”对此，Johnson非但没有抱怨，反而视这番“苦其心志、劳其筋骨”的历练为“大任”。“因为当一个人一连几天不能睡觉的时候，他的生理需求受到了极大的挑战，这个时候如果还有工作需要完成的话就会激发人用最快的方法去干完所有的活。这种在压力下选择的最快方法往往就是效率最高的。”“（从毕马威）出来以后，跟其他没有在事务所里面经过如此严苛

历练的人相比,在信心和视野上都感觉自己要胜出一筹。”

职业经理人

作为职业经理人,Johnson在盛大的核心决策层也已经呆了7年多,历经盛大集团的多次收购、分拆及转型。Johnson坦言,在企业里一切都由结果说了算,以成败论英雄,错了就错了,没有修正的机会,更没有辩驳的理由。Johnson总结的管理要点就是强烈的自信、良好的心理素质以及他多次提到的“常识”。“常识教人更多的是从上往下看,不局限在事情特定的小背景下,而是放眼大环境,用最广泛也是最常规的标准去判断事物,方能得出最合理的结论。”“毕马威这点很好,是训练大家常识的好场所,这一点对我之后进入商业社会也有很大帮助。”

说到这里,Johnson笑称作为职业经理人,45岁以后判断力和精力不如年轻人,就该隐退了。其实,谦逊的背后却蕴含着更大的雄心和视野。在个人成长方面,Johnson决定抽时间多读一些书籍,尤其是经营类以外的书籍,陶冶情操以及更好地认识自己。

Keep Moving

与同龄人相比,Johnson自觉属于精力旺盛的人。我们觉得这恰恰源于他超强的自律能力。在四十岁那年他成功戒掉了多年的烟瘾。这之前,他还花了四、五年时间节食加游泳,成功瘦身近30公斤。到今天,Johnson还坚持每天在规定的25分钟内游完一公里,以保持锻炼强度和水平,从不间断。

给大家透露一个保持年轻的秘密——英国《每日邮报》报道,以色列特拉维夫大学的一项最新研究表明,每天在跑步机上跑20分钟,可以使肌肉干细胞增加近50%,这充分表明,锻炼是保持肌肉年轻的秘密。

Johnson感慨在二十来年的职业生涯中,最大的收获是学会享受压力并知道在恰当的时候勇于冷静应对不公平的待遇。他补充道:“公平其实是相对的,对自己的有利的是谓公平,对自己不利的则认为是 unfair,其实是个误区,能平静的接受对自身不利的不公平,在对自己不利的时候就不会乱了阵脚。能输得起的人,才会赢得起。”他对职场新人的建议也是要学会享受压力,笑对不公,用端正的态度去对待人生的每一场历练。“每个人都有每个人的特点,哪怕是给你带来伤害的人,换个视角,也可以从他身上学到很多。”

Johnson的太太也曾经在毕马威任职10多年,现在女儿4岁半。在谈到对女儿的教育时,Johnson表示他特别看重培养女儿宽容大度、乐于分享的性格。“将来她有大把的机会去学会自我保护,现在我想把她的底板打造得更宽厚一些。”这恐怕也是Johnson的经验之谈:一个懂得宽容的人眼光更为长远,也更懂得经营幸福生活吧!



幸福的一家

透过问题看本质 |

Sisco Jiang (蒋睿毅)



Sisco在毕马威罗马尼亚工作期间

天秤座男生，温文尔雅，性格平稳，目光敏锐，这些是Sisco一直以来给大家的印象。在经常一起聚的小伙伴们眼中和心里，Sisco是我们的标杆，活字典和万事通。大家有什么疑难问题都会第一时间问“伯伯”（这是小伙伴们给他安的名号），当然“伯伯”也从不负大家所望。小伙伴们的问题可谓是包罗万象，从工作上的技术问题到小朋友的学区房之类等等所有工作和生活中遇到的难题。

2005年上海财大CGA（加拿大注册会计师）班毕业后，Sisco进入毕马威上海审计5部门。他开玩笑说选毕马威是因为上班地点方便。在毕马威的5年里，因为财务会计知识过硬，以及善于学习的能力，Sisco始终是部门经理的御用骨干。他也因此与部门当时最大的项目（为一家跻身世界500强的中国民企提供审计服务的项目）结了5年的不解之缘，并收获到他非常自信自己与其他

同事或者竞争者不一样的地方——国际视野和沟通技巧。

在对这家国内知名民企进行审计的过程中,我们中国的审计团队是以总部的角色去领导和协调毕马威在100多个国家的分所的相关工作,可谓一个真正意义上的国际巨无霸项目。作为总部,中国审计团队经常要与不同国家的工作人员交流,开电话会议和写电子邮件,每个国家的办事风格都不尽相同。美国人比较结果导向,他们更关注你想要什么;欧洲人就相对刻板一些,不光是结果,过程中的每一个步骤也比较关心;其他一些不发达甚至落后国家的工作方式方法和态度就差别甚大。5年中

在这个超大项目上的兢兢业业造就了Sisco得以脱颖而出的国际视野和“因地制宜”、分别处理的沟通技巧。

一个优秀CFO的标准是:独立的判断、超强的商业意识、对业务的透彻了解、在资本市场游刃有余的运作以及战略性的眼光。Sisco一路走来,可谓每一步都稳扎稳打,从一个专业的外审到转型甲方内审后具备的独立判断,到执行FP&A(Financial planning& Analyzing)后培养的业务和商业意识,再到现在担任捷豹路虎的财务战略高级经理后依托的资本运作与战略性眼光,每一次转身都在为Sisco将来成长为一个更强大的CFO铺路。



Sisco和他同级的小伙伴们

离开毕马威后，Sisco在Cisco做过两年的内审，在VOLVO做过两年的FP&A。从一家提供专业服务的公司到其他做实业的公司，Sisco坦言自己一直在学习和提高的就是沟通技巧。“沟通技巧没有固定的模板可循，要义在于认真了解对方，关注对方的需求和立场，揣测对方可能做出的反应，从而灵活周全地应对。其实这和我们在毕马威的时候写

工作底稿又是一样的了，写工作底稿的时候你肯定会考虑：哪个地方不写备注别人就会问呢？这些备注别人能不能看懂呢？如果看懂了接下来又会有哪些问题？同理，与人沟通的时候，也应该习惯于站在对方的角度去思考。事无巨细，道理都是一样的，没有什么本质上的区别。”

现在Sisco每天都开着公司的路虎SUV往返于陆家嘴与家里，周末陪女儿到处走走，享受工作和生活的平衡美好状态。作为小伙伴们标杆人物和万事通的“伯伯”，Sisco给出了他对我们毕马威职场新人非常接地气的肺腑之言：“我还是实际点吧，空话就不说了。最基本的一点是——不要一味地埋头

在工作底稿上。不单单是“写”，而且要不断思考为什么要这样写。做什么事情都要想清楚为什么。虽然刚进去的时候做的事情都是detail processing，但是想明白为什么要这样processing，对整个工作会有更好的理解，也就进步得更快。”

Turning Knowledge into Value | Eric Bao (包立夫)

与Eric是在一次财务总监的聚会上认识的。出于一直以来对他口中“初恋毕马威”的念念不忘，他很爽快地答应了我们面谈的时间。到前台刚说找包总，小姑娘马上拎起电话喊：“包哥，有人找”。在欧瑞莲这个国际知名化妆品公司，这么亲切的称呼足以看出我们的Eric平时多么的平易近人，与各部门同事的关系又多么融洽。

Turning Knowledge into Value

2003年上海复旦化学系毕业的Eric加入毕马威上海，不到两年的审计生涯中，Eric一共做过28个不同公司的审计项目，A2时他已然挑起了茶几(In Charge)的大梁，带着小伙伴们驻扎客户公司，奋战在审计第一线。这两年大量的实战经验给了Eric极其难得的财务学习机会，也让他看到了不同行业的运作方式方法。谈话中他不停感叹：“毕马威打开了我的视野，改变了我的职业发展”。

也正是因为Eric在毕马威这两年的深厚积累，2005年夏天他得到一个去一家世界500强公司做财务经理的机会。“（在毕马威）两年下来，自认为对最基本、最核心理论框架已经学得比较好了，能够抓得住重点了。”Eric并没有因此自我满足，求知欲驱使他想走出firm，去in-house看看。于是这一离开就是七年多，在in house的Eric也一直在思考着怎样“turn his knowledge into value”。现在他在欧洲最大的直销化妆品企业任财务总监。零售行业里，边际成本的控制极为关键，需要磋商的地方也很多，怎么样做出聪明的决定，这是一个把知识升华增值的过程，Eric尽其



所能为公司创造着价值。

把知识升华增值 (Turning knowledge into value) 一直是毕马威的核心价值之一, 它也一直深深印刻在Eric的脑海里, 时刻用这个标准来衡量自己能够给企业带来的价值。

成功秘诀

从毕马威的A2一跃而成为财务经理, 再到财务总监, Eric的事业可谓一帆风顺, 令人羡慕, 这与他长期以来的积累也是分不开的。Eric大方地告诉了我们他的成功秘诀:

一是培养商业兴趣。“作为企业管理者需要对商业充满兴趣, 我自己每天都会阅读财经新闻, 充分了解各个行业的发展。大量的阅读会让兴趣更浓厚。商业兴趣跟艺术兴趣一样, 也是可以培养

的。通过这样的练习会有很多收获。即使本身对财经信息不是非常敏感, 也可以通过培养来塑造财经视野和洞察力。”

二是快速学习。“毕马威给我打下的基础就是如何快速学习, 我感觉在这一点上跟其他没有做过审计的人相比会很占优势。从一个“门外汉”到一个可以在世界500强公司独档一面的财务经理, 这都得益于在毕马威两年的快速学习和成长的经历。”

三是软实力。比如沟通和领导力等等。“在企业里带领团队, 要切实了解到人的需求, 关心团队, 发展团队。另外, 带领团队的时候, 我从不提过分的要求, 但提出的目标下属必须满足, 我觉得我指定的目标都很合理。”这只是Eric聪明地建立起自己领导力威信的一方面。



2003年Eric和一起培训的小伙伴们

怀念初恋毕马威

谈话过程中,可以很明显地感觉到Eric时不时会不自觉地回到毕马威的话题上,感觉任何跟他相关的事情都起源于毕马威。是深信与毕马威的缘分吗?Eric坦然地笑了说:“虽然在毕马威只工作了快2年,但给我的感觉就像初恋一样。无论我后来到哪里,都为我曾经是毕马威的一份子而自豪。非常怀念跟小伙伴们一起挑灯夜战的时光,也非常感谢曾经给我帮助、鼓励和唠叨的老上司们!”

作为在财务领域奋斗了十年的“老人”,Eric有不少的“工作秘籍”可以传授给现在正奋斗在一线的毕马威职场新人,但他现在最想提点大家的是:做审计最痛苦的是没有花很多时间来了解自己所审计公司的行业状况,但实际上,这

个很重要。了解一个行业的全局,包括历史脉络、当前状况,以及未来一段时间内可能的发展趋势,都会帮助你看清财务数据背后的故事、逻辑,也更能赢得客户的信任。这一点,我觉得做审计的时候,尤其是“小朋友”的时候,是不太理解的。”

生活中, Eric有一个美满的家庭,大女儿已经6岁,小女儿刚刚1岁,平时也经常和同事聊教育的问题。他觉得教育小孩子寓教于乐最重要,先培养兴趣,让孩子知道自己要的是什么。因为“我们的同龄人在做重大决定时会感到迷茫不太清楚自己要什么,说到底还是不清楚自己的核心价值是什么。”如果你坚持自己想要的,其他的东西就都能放得下,也就能心无旁骛、有的放矢,少做无用功了。



挑战即乐趣 | Tony Peng (彭晓播)



这是一位从上海财大本科和研究生毕业时怀揣数十份offer而毅然选择成为一名奥迪特(auditor)的白羊座男生。Tony笑的时候有着一双孙红雷招牌式的精光闪闪的眯眯眼，给人的感觉是非常的精神、精干和高深莫测。

事实上Tony极其的热情和健谈，不知不觉我们聊了2个多小时都错过了午餐时间，没关系，午饭时接着聊。

性格使然

给我们印象最深刻的是Tony万事享受亲力亲为的勤奋劲和极强的自我成长意识。读大学时，电脑刚刚风靡，没有个人电脑，他会去网吧做网管，了解计算机的方方面面；等到自己买电脑时，他会去徐家汇电脑城打工，为了更好地了解内存价格、

机箱品种、显示器性能等各种内部信息。

性格使然，Tony人生每一步都经过多方考察，深思熟虑。他希望自己的每个关键的决定都是亲自了解之后才做出的，而不是光凭道听途说。“永远坐在后面听别人讲，很难对事物有一个全面的把握，成长也就很慢。”

挑战即乐趣

选择做审计前，Tony就打定要在最短的时间内了解各种企业的业务模式和其财务数字背后的故事，因此他付出了比普通人更多的时间和精力。“每天上两轮班，白天上6个小时，晚上6点到12点还有6个小时。”仅一年功夫，Tony就已经可以胜任合



KPMG outbound project

并报表等比较核心的工作内容,而这些原本是高他好几个级别的奥迪特才能具备的能力。然而,他非常谦逊:“并不是我比别人聪明,只是因为做的工作比别人多”。“只要项目不是特别忙,我都尽可能把五天的工作压缩到三天内完成,剩下两天我会和Senior商量,主动申请去做一些在这个项目中通常不会接触到的东西”。

正是因为这种兢兢业业和稳扎稳打, Tony凭借两年的审计经验成功地从一个“发现数据”的奥迪特转型为“分析运用数据”的咨询顾问,并成为毕马威咨询部门一名出色的精英。工作中他要面对数十种迥异的商业模式,需要在很短的时间内了解陌生行业的独特商业模式,并结合自己的专业知识为客户提供有价值的解决方案,这对快速学习能力和反应力都有非常高的要求。然而, Tony却乐在其中,“每年都在学不同的东西,每年的挑战也很多,这也是

我的乐趣所在。”

“老板”的影响

在毕马威的8年里, Tony感慨最深的是工作中合伙人的影响力。这么多年工作下来, Tony庆幸跟过很多非常厉害的老板, 扎实的专业基础和勤奋工作的习惯让他们成为下属最好的表率, 也成为客户最信赖的合作伙伴, 这让Tony非常敬佩。“他们的个人魅力, 工作风格和习惯, 对我的职业发展、个性塑造, 都有很大的影响”。除了他直接汇报的合伙人像Jeffrey Wong, Linda Lin, Michael Jiang, Frank Zhu之外, Tony还特别提到审计合伙人David Ko。“虽然不是我的直线老板, 但我发现, 每次跟客户一起开会时David都能抓住客户最核心的需求, 在此基础上给客户提出专业而丰富的建议, 并很快赢得客户的信任。”诚然, 只有对工作不断挖掘, 并虚心学习, 才能达到如此境界。



英孚Boston北美总部

刚刚上任英孚教育青少儿英语直营部中国区业务控制总监的Tony, 已经让他的下属吃了很多“苦头”, 并让公司尝到了很多“甜头”。Tony经常会跑到业务第一线去亲自采访做调查, 了解每个业务环节。从一线员工到学生家长, 每个可以获得有效信息的渠道都不会漏掉。正是这种亲力亲为、身先士卒给他的团队注入无法计量的活力和动力, 英孚的中国业务去年实现了超标的增长, Tony也因此不断地在招兵买马。

回忆往昔在毕马威的难忘岁月, Tony还坦言在毕马威最要好的朋友们都是下班以后认识的。晚上七点以后, 还留在公司干活的总是他们几个, “我们总在一起聊聊各自项目中的特点和有意思的故事, 大家都非常愿意互相帮助。这种工作态度和合作精神, 给个人成长和未来发展都带来很多收益。我觉得这就是一个好公司的氛围, 锻炼人, 也滋养人, 所以很感谢毕马威。”

四大审计男变身IT民工 | Stanley Lu – 一个KPMG人的华丽转身

采访前Stanley给我看了他2011年3月31日在KPMG的Farewell Letter,能把Farewell Letter用公司内部正式通知的格式发出来,还把自己弄成chairman的样子,估计也是空前绝后了。

但在我们聊完2个多小时后,我开始意识到,这就是我眼前这个人的特质,一个爱折腾、充满正能量的Stanley。



移动互联网创业

开普敦好望角

和我之前访谈和接触的大部分

KPMG老友不同,2013年,Stanley和几个中欧FMBA的同学以及硅谷大牛一起在移动互联网领域创业。他的名片抬头印的是“大账房”,虽然是CFO的意思,但他们觉得一个创业公司叫什么CEO、CFO的太无趣,所以就变成了掌柜、账房,每个人都可以取自己喜欢的抬头。

不过Stanley自嘲说在公司,似乎只有融资的时候同事们才觉得他是CFO,从公司成立之初的场地、注册、装修,到具体业务层面,除了不会写代码之外,销售地推、渠道拓展、营销策划、产品原型设计、法务招聘等等,Stanley几乎所有的事情都亲力亲为。

“这就是创业,你从来都是资源不足。但之所以我能在那么多全新的领域快速上手,和在KPMG的六年经历是完全分不开的。KPMG以及后面两年在海通PE深刻教会了我专业的工作态度、快速学习能力以及多样化的行业经验,这是创业中最需要的。”

“喔嚯WOSAI”,这家针对线下商家信息化服务的移动互联网公司目前已经完成A轮融资,公司估值过亿。“第一次创业,整个过程中的心酸、艰辛、迷茫、试错,只有经历了才真正知道创业的痛苦。创业其实没有美感。”



喔噻合影

所以,对于这样大幅度的转身,从原来财务金融行业到现在IT行业创业,为什么KPMG的经历让Stanley觉得那么重要?或者说,是什么样的经历让我眼前这个曾经的毕马威审计经理能今天变身IT民工呢?

KPMG的美好回忆

05年从财大物流管理专业毕业,宣讲会前从来不知道四大、CPA为何物的他,却因为陪女朋友去听宣讲会,而开启了自己的四大生涯。之后的6年里,他在审计部门的表现一直非常优异,更以1分的成绩晋升审计经理。期间,2010年上半年他借调去了新加坡KPMG,在新加坡经历了自己最恐怖的忙季,但让他有机会了解真正意义上的审计;回来之后,他又成为第一个从Audit部门借调到Advisory - Corp Finance部门,虽然只有2个多月的时间,却让他打开了全新的视野。

两段借调的经历都让他赢得了好评以及留任的机会,但他却在深思熟虑后开始规划真正属于自己未来的道路。

“其实在KPMG的时候,我和公司很多同事并不一样。比如做IPO项目。一般IPO项目都很苦,大多数人不愿意做,但我会抢着去做。甚至当时上海这边IPO项目少,我就告诉杭州的同

事,有IPO项目记得叫我,结果我真做了两个杭州IPO的项目,让我大开眼界,technique迅速提升。

而且,我几乎每年的项目都不一样,这也是命,这让我总有机会去接触新鲜的事物,也逼着我不断学习新的行业。我很讨厌参照以前人的底稿,每次我都是按我自己的理解重新做。

回想起来我在KPMG总有机会做一些奇奇怪怪的项目,例如学校、自来水厂、政府机构,海水淡化,LNG码头等等,所以我一直都觉得审计需要很多创新思维,而这个恰恰是很多人没有领悟到的。”



为KPMG拍宣传片

壹基金,改变一生的的审计项目

Stanley在毕马威最自豪的项目是壹基金,“那时叫上海李连杰壹基金公益基金会,从基金设立到前两年的审计都是我们部门的项目。当时上海Office没有任何可参照的先例,所以我就找到北京Office,去向她们请教。从审计流程、方法,甚至工作底稿格式上都需要我们根据实际情况去重新思考。做这个项目不仅是有深厚的社会意义,更重要的是它改变了我的一生。”

因为Stanley之前一直参与JA (Junior Achievement国际青年成就组织) 的



志愿者活动，也连续数年积极投入公司的SIFE (现在的Enactus, KPMG CSR项目) 项目，所以和壹基金的项目人员有很多关于公益项目执行的交流，也因此后来有机会成为壹基金的专业志愿者，在其典范工程中对拟投资/奖励的公益组织进行财务尽调，从而更加拓宽了他在公益领域的认知。

‘欣耕工坊’就是当时帮壹基金做尽调时认识的，我从新加坡回来后又碰巧接触了他们，当时他们在做一个回收咖啡渣种菌菇的项目，想邀请我帮忙，我就加入了他们团队。以前一直游走在公益外围，现在有机会更深入地投入到公益组织，了解内部运作，让我能更全面地认识公益事业现状。”

Stanley随身有两个名片夹，一个是商业领域的，一个是公益领域的，这或许也是他相较于同龄人拥有更丰富经历的原因吧。其实我在2年前就认识了Stanley，当时他回KPMG给我们参加联劝“一个鸡蛋的暴走”团队分享他之前的暴走经验，Stanley也是当时“一个鸡蛋的暴走”项目的专业评审，监督项目的后期运作。



曾经舞台上的皇帝

2010年的Annual Dinner, Stanley作为主持人穿着龙袍站在了全公司舞台的中央。每一年公司校园宣讲会，他都会积极参加，也作为Audit部门的代表向学生介绍着他眼中的KPMG。因为，他的确是真正从内心里认可KPMG，而且身上深深烙印着KPMG的Style。

“后来我去了海通证券旗下的PE，一条看上去很正统的四大‘毕业’后的道路，但我还是习惯每天西装领带地上班，即使这其实是一家国企，并没有这样的着装要求。到今天，我的Email签名还是用KPMG当年的模板，还留着那句Please consider the environment before printing this email.我想我绝对是一个真正的(毕马威)好员工吧。”

“用你的经历定义你自己，你只会为你没做的事情而后悔。”

这是Stanley的人生信条，三十而立的他选择了跳出安全区域开始创业，他这种爱折腾的性格以及充满正能量的生活态度，我相信这一天迟早会到来。而他也一定能一直找到人生中新的挑战，这个我们KPMG曾经的“皇帝”。



Message from Stanley Lu

31 March 2011

大家好，

2,054天,这个数字今天起将在我人生职业生涯的道路上被定格,但画面绝不会淡去;就像一个朋友说的,这只是一个职业生涯的分号,而不是省略号般的淡出。

在踏入KPMG的第六个忙季即将告一段落时,我选择了另一条道路。我不想说离开,因为美好永远会在心底,而我也会和你们永远在一起。

闭上眼,开始回忆,身临其境。我知道我在KPMG是幸福的,这点我从未质疑。

谢谢你Lee Lee,你的知人善任让我在过去3年有机会发挥得淋漓尽致,你一路的提点让我茁壮成长。你是firm里最了解我的人,但对不起最终我还是做出了艰难的选择,不能再为你想“借口”了,也少了人和你“争执”。我会恪守我的承诺,即使离开,也会是公司的role model;

谢谢你 Eddie,你在我心中是最好的老板,能帮你做那么多job绝对是我的荣幸。你的平易近人不会让人感到疏远,你的睿智远见总会让我受益匪浅。也特别感谢你在选择离开时给我的建议和鼓励;

谢谢你Louisa, 你是firm里我最亲的人, 看着我从懵懂的A1变成今天的C1, 一路都有你的身影和关怀。很庆幸你是我职业生涯的第一个in charge, 第一个mentor, 你的工作风格和处事方式都是我效仿的最好榜样;

谢谢你 姐夫, 虽然我们的交集并不算是很多, 但如我昨天说的, 你的言传身教两次改变了我在firm的成长轨迹, firm里让我敬仰的人不多, 你是一个;

谢谢你 Reika, 公司最全面的秘书, 有了你, 办公室里里外外一定充满了笑声和美丽, 感谢你这几年给我的各种方便, office将来的八卦靠你来继续update 我了;

谢谢你 Maureen, 在我职业生涯的每个关键点你都能和我分享你最真切的见解; 谢谢你 Nelson, 给我机会去CF体验不同的环境, 带我去marketing events拓宽视野; 可惜过去6年里没有机会和两位在工作上有更多的交集, 不能报答两位的知遇之恩;

谢谢 Rainbow, David, Toni and Andy, 虽然在CF的时间只有短短2个月, 但却给我打开了另一个世界, 你们的热情和耐心指导也让我很快融入了你们的团队, 希望将来有更多的机会和你们交流, 向你们学习。David, 谢谢你的帮助和建议, 这个人情大的;

还有我可爱的杭州同事们, Sarah, 苏珊, Nina, 小福, 谢谢你们, 是你们的热情让我这个“鹰叉鸡”觉得杭州是我的第二故乡。IPO一定是苦的, 但因为有了你们, 却留给我的只有那无尽的欢笑。

新加坡的secondment experience, 公司的各种CSR活动, 每年的校园招聘, 拍摄各种office video, 还有那刚刚过去的2010年annual dinner, 喜欢KPMG 的理由, 我可以有很多很多, 谢谢Peter Yu, Brian, Grace, Zhang Chi, Candice and Carina Chu, 你们让我意识到工作之外我同样可以实现很多的个人价值, 你们都是最棒的。

... ..

当深夜我敲下这些文字时, 思绪开始蔓延, 那么多美好的记忆都想跃然纸上; 还有那么多同事需要去感激, 没有你们, 绝不会有今天的我, 但为了避免斯坦利式的冗长, 请原谅我的“自私”将这些美好珍藏。

昨晚在办公室的窗口眺望了许久, 但玻璃折射的更多的是办公室的一切, 因为留恋的并不是恒隆外面的风景, 而是那萦绕在身边的点点滴滴。曾经也无数次地设想, 某一天当我走出恒隆回首仰望这一切时, 会不会也潸然不舍, 其实每时每刻, 我都已经不舍, 因为拥有的美好太多太多。

Alvin, Thomas, 我最好的哥们, 真对不起不能再延续那曾经的“索爱”三人组

了,co-chairman靠你们两个了,兄弟感情是一辈子的。还有我的“皇后”,能和你两次站在舞台上搭档并获得Nelson Fung授予的大小S的称号,令我万分荣幸和自豪。

最后我想说,好好把握每一次机会去体验不同的人生,不要害羞和畏惧,我们还年轻,只会为我们没做的事情而后悔,而机会一定会眷顾那些时刻准备着的人。

那聚光灯下的美好总会褪去,但真实地拥有过,就是最好的财富。

祝大家一切顺利,保持联系。

shakes@vip.sina.com | 139 1786 2326 | <http://blog.sina.com.cn/shake4peare>



“面对”才是捷径 | 王傳庭



姓名:王傳庭 籍贯:台湾
星座:摩羯座 年龄:80后
职业:财务总监 现状:单身
行业:餐饮业

从台湾来到上海打拼的傳庭财运和职场发展都不错,因为我两次在财务总监的聚会上都目睹他中大奖。现在的他正以一种积极的心态参加一些靠谱的聚会,希望早日碰到自己的灵魂伴侣。

2004年1月,刚在台湾服完兵役的傳庭还在为工作发愁,在朋友的引荐下,他通过正式的入职流程成为毕马威台北所的一名审计员。本科在台湾一所名不见经传的大学学习会计,他一直觉得能进毕马威做审计好像是自己占了一个很大的便宜,

所以特别珍惜在毕马威工作的机会,勤勤恳恳地做好每个项目。

我们的很多老友在谈到老家毕马威时,都非常感激当年那段打基础、练内功的经历,傳庭也不例外。一进入职场他就跟了所里最严厉、看底稿最细的一位会计师(即大陆的“合伙人”),因此练就了扎实的会计功底。除了基本功,“在KPMG学到的还有反应能力和组织能力。”这些软实力同样在他今后的职业生涯中起到了举足轻重的作用。

傳庭生就一张娃娃脸,在升任审计经理后带领他的团队去拜访客户时,客户一上来就直奔其中一个研究生毕业长得老成持重的A1。傳庭倒也不介意,因为“谈(业务)的时候别人就会发觉(我的)见地不一样。”后来上海做财务总监,在帮助一家电

子公司上市的过程中,傅庭不仅需要带领财务团队,还要和内部其他部门及外部机构进行多方协调和沟通,打交道的人大部分都比他年长,有些甚至大他10到20岁,为了在工作中给人留下更加成熟稳重的形象,他还选择了留胡子。

虽然因为当时金融危机和行业本身的前景堪忧,该电子公司的IPO不幸流产。但由于一直以最好的打算、最投入的努力做着最充分的准备,傅庭仍旧受益匪浅。也正是因为有了这次的经验,傅庭后来才被聘为台湾一家电子上市公司的财务总监,估计也是当时上市公司里最年轻有为的财务总监。傅庭笑称,看到自己的照片和简介在不同的公开场合亮相也是非常自豪的一件事。

不过傅庭也坦言,“从台湾到上海,有

一段适应的过程”,可他对自己充满信心,“如果一个人把自身的能力提升到一定程度的话,适应就不会有太大的问题。”随着事业的发展,绝大多数人都会认定一个行业深挖下去,但是傅庭却在不同行业间跳得如鱼得水。从一开始的电子业,到后来的工程业及进口零售业等,现在又到了连锁餐饮,行业跨度非常大。“不同行业的财务工作,五六成是类似的,剩下的就靠你对这个行业的理解与战略思考,以及快速适应整个公司文化的本事。”傅庭对自己的适应力并不担心,“选择去什么行业现阶段对我来说可能并不是一个很重要的问题,而是在这些行业里我能付出与得到什么”。从他过去的经历中,面试官往往很容易发现傅庭快速适应一个行业的能力,也相信他很快就可以为公司创造价值,反而不会对他有“博而不精”的偏见。



六福度假村游乐区 KPMG outing

认识傅庭已经大半年了，他也参加过毕马威上海所的几次活动。傅庭给人的感觉一直非常的谦和，但工作上他其实是一个还蛮强势的人。他的强势不是那种蛮横粗暴让人难以接受的“硬强势”，而是一种坚持原则，不容置疑，但又让人诚服的“软强势”。“其实我不管到哪个公司都会想把财务部建成公司最强势的一个部门。”傅庭调侃道。虽然在一个公司里，财务只是辅助前台运营的存在，但是傅庭却尽可能地调动其他部门的积极性来更好地配合财务的工作。“工作上的配合也能提高其他部门的效率，对整个公司都有利，而不仅仅对财务部。”“多赢”是傅庭一直的工作方式！

傅庭信奉：“在人生的道路上，逃避是解决不了问题的，面对才是解决问题的捷径，事业、感情、人际都是。”他笑称这种积极的态度不是与生俱来的，而是毕马威的工作经历带给他的。毕马威的工作环境曾经一直激励着他的加速成长。现在傅庭还和台湾所当初的协理（即大

陆“高级经理”）和会计师保持联系，回台湾必见他们。

爱吃甜点，也爱运动，篮球、壁球、跑步都是傅庭喜欢的，虽然因为工作原因没办法天天去健身房，但每周都会运动两到三次。闲暇时光，他还经常去看话剧，跟朋友一起唱歌。“以前一直都是工作，现在会觉得生活兴趣也要跟工作融合起来才比较有意思。”“因为自己爱吃，所以还想开一个烘焙店或者蛋糕店。”

而在谈到个人问题的时候，现在还是单身的他表示是时候认真考虑了。可惜在上海这些年他的恋爱经历，因为地域和沟通的原因都无疾而终。在未来伴侣的选择上，傅庭表示价值观相当是一个很重要的方面，当然，跟不同个性的人，不同的沟通方式也很关键，只有敞开心扉坦诚地面对问题，双方才能相互理解、达成默契、找到平衡点。



魔都的金融才女 | Ellen Miao



姓名: Ellen Miao 籍贯: 上海

星座: 狮子座 年龄: 80后

职业: 金融业, 兼职作家

“在忙季的凡尘琐事中, 在魔都的流光溢彩中, 我们是否还能奢望属于自己的一份纯粹的爱情? 听文艺金融女聊聊她的第一本小说, 聊聊事业与爱情的追寻……”这是毕马威上海SEED书友会在分享Ellen去年出版的小说《流光永驻》时对她的介绍。

当细细品味《流光永驻》后, 你会暗自揣测作者是怎样一个与世无争, 人淡如菊的女子, 她超然而细致地观察着周围的人与事, 又将丰富而细腻的感情和思想如刻版画般渗透到书中的人物中, 经络分明, 而又波澜不惊。受中华传统文化的影响,

Ellen深谙“中庸”的魅力, 中庸不是平庸, 不是圆滑, 而是在这纷繁的世界中, 将对梦想的执守和随遇而安的自由天衣无缝地对接的智慧和淡然。Ellen是个有追求的人, 但她的追求从来都是一步一个脚印之后的水到渠成, 就像她在书中描写的爱情, 没有轰轰烈烈, 却隽永绵长。

2004年7月, 上海复旦大学会计专业毕业的Ellen进入毕马威上海, 2个月后因拿到香港大学金融硕士的录取通知书而只身赴香港学习。硕士毕业后又顺利进入毕马威香港分所重新开始审计员的工作。

“我的广东话就是在毕马威香港学的。”在港大读书时, 普通话和英文就足以应对, 然而工作中却完全是本土化的环境, 从同事交流到客户会话无一不是粤语, 对初入

职场的Ellen来说,语言反而成了她最大的挑战。为了融入环境, Ellen开始学习粤语, “开始说的时候,总是被同事们笑话,他们还故意逗我说错……不过我不怕人笑话。”Ellen自嘲道,2年后,她已经能够应对自如了。Ellen在毕马威香港工作了5年多,现在的广东话与土生土长的香港人无异。

Ellen很喜欢审计工作,也很喜欢毕马威的工作氛围,她多次说到,“这(在毕马威)真的是一段很宝贵的时光,一个团队里很多人都愿意来教你,愿意来帮助你,这种文化是很多公司所没有的。”“虽然加班很辛苦,但也不觉得累;虽然工作是很程序化的,但是只要有一个目标在,大家就会很努力地把事情做完。”这让Ellen感觉非常开心。“我觉得可能没有一份工作是你一见倾心的,既然选择了,干脆给自己一点时间去尝

试一下,尽量去多学;这是一个开放的环境,开放意味着机会,抱怨工作不能给你带来什么,你还不如放宽自己的心态,去尝试更多的可能。”

3年多前, Ellen为了能更多地跟父母相聚,选择回上海工作。现在Ellen是凯雷投资集团的高级经理,管理着集团的物业投资资产。来到一个全新的环境,万事都要自己摸索,而不像在毕马威,很多不懂的东西都能够得到前辈的指教。“这就需要自己去不断地阅读和观察,跟以前相比,肩上的责任变重了,人也变得更独立了一些。”不过有早期在毕马威的经验“助攻”,Ellen适应得很好,“经历过那种加班强度和工作压力之后,其它的情况都可以轻松应对了,不管有多少工作,都可以很有计划地去完成,这也是一种抗压能力吧。”



大家肯定会好奇工作这么忙, Ellen怎么会有时间写书?又为什么想要写书呢?说来也很戏剧性, 30岁生日那天, Ellen恰好在机场转机, 忽然觉得, 30年时间恍然而过, 应该做一件有意义的事情来纪念一下这个人生的重要时刻。如坐飞机转机一样, 人生也需要这样一个转机的时刻, 去尝试一个完全不同的轨迹。于是, Ellen决心写一本小说。听上去这完全是一个不可思议的冲动之举, 但对于从小阅读了大量文史哲的Ellen来说, 其实也是一件水到渠成的事情。为此Ellen还特意做了一个Excel表格, 就像工程进度表一样, 规定自己每天写多少字。虽然因为工作忙碌, 经常会“计划赶不上变化”, 只能在周末赶工, 但是日积月累, 花了一年的功夫, 《流光永驻》顺利出品。“很多素材就是自己的人生经历, 是对自己生活的

一种表达, 书中的男女主角其实也是我个性的两面, 这本书帮助我更好地认识了自己。”

读书写字之余, Ellen还是个瑜伽爱好者, 从最初僵硬得连手指都无法触地, 到现在完成专业瑜伽教练培训, 偶尔秀一下高难度动作, Ellen对此感触也特别多。现在Ellen有了自己的微信公众平台“当我谈瑜伽时我谈些什么”, 每周她会发表一篇2000字左右的文章供瑜伽爱好者探讨。

在Ellen身上我们看到的是一种把自己的事业和爱好平衡到极致的境界。专心工作, 但也不会放弃自己的生活。能写书, 但不会为了写书而丢掉自己的事业。喜欢旅游, 也不会因为想寻找灵感而拒绝工作。



坚固友谊 - 吉隆坡

面对这个信息爆炸的时代, Ellen也觉得“在太多信息、太多不同的价值观面前, 人很容易失去自己的判断, 随波逐流, 不知道自己要什么。”所以, 立足根本, 从最简单的小事做起, 积跬步才能至千里。“什么都在变, 但你只要坚守最简单最核心的原则, 最后效果会很惊人。”Ellen认真地经营着自己的生活, 不刻意, 却也不随意, 那种渗透骨髓的“中庸”之道帮助她在选择的时候懂得取舍, 游刃有余。Ellen每天都会坚持写些文字, “或许有一天, 我可以获得诺贝尔文学奖呢?”她打趣道, “艾丽丝门罗也是写到八十岁才获奖的哦。”

Ellen 的书里有一句话是我非常喜欢也很好地诠释了作者本人的性格特点。“她独立的气质和偶尔的沉默, 不但没有成为交际的阻碍, 在这个人人外向激进的学校里, 反而被视作一种美好的品质。这种羞涩朴素的性格填补了周围的张扬, 她和她的小圈子配合的天衣无缝。”



依依不舍的团队

“浓缩”的领导力 | Addison Yang



跟Addison聊他的职业成长就像喝一杯浓缩的Espresso,别人可能要十年年甚至二十年光景能达到的高度,他用五、六年时间就实现了。

毕业就进入KPMG的Addison用了五年的时间,从一个KPMG baby升任咨询部经理,而后又一跃成为Marsh & McLennan Companies统管私募股权及兼并收购业务的中国区负责人。去年一年在他的领导下,部门业务增长迅

猛,比前一年度翻了两倍。初入职场的几年就取得如此傲人的成绩,让我深深感受到Addison那种意气风发、攻坚拔寨、势不可挡的气场,当然也让我相当好奇,这种应对艰巨挑战的经验、悟性和领导才能是如何在短时间内浓缩到这样一位年轻小伙子身上的。

“当时进KPMG目标还蛮明确的,一方面是想学一下专业的做事方式,一方面是想多接触一下不同的企业、不同的

行业,然后再决定以后想要做什么。”带着这个想法,Addison一毕业就进入了KPMG的咨询部门。“我的确在KPMG培养了非常好的职业素养,尤其是后来成为咨询经理去负责一些项目的时候。职业素养还是蛮重要的,在跟人打交道时会给人一种很靠谱很放心的感觉,客户也会更信任我。”

没错,职业素养带来的就是客户的信任。有了信任,才有了依赖和托付。在

短短几年的职业生涯中,Addison就已经积累了很多乐意把项目托付给他的客户和朋友。有的客户虽然只合作过一次,但几年后有新的项目需求,他还会主动联系Addison;有的客户虽然更换了工作单位和工作城市,可仍然不断回头找他做项目;有的客户在风险和保险咨询领域只用Addison他们一家公司,非常依赖Addison团队提供的一站式服务,甚至在选择会计师、财务顾问和律师时都会问问Addison的意



KPMG Team Building Activities

见。前不久, Addison承接了一个国企海外并购的项目, 这是对对方的第一次海外并购, 他们就陆续使用了Addison公司的保险尽职调查、并购保险和风险咨询三项服务, 甚至对方还想请Addison去欧洲陪同谈判。诸如此类的小故事, Addison有很多, 如果不是因为与客户建立起这种比金坚的信任, 在这个瞬息万变的市场中还能如何维系长久的业务关系呢?

Addison的微信个性签名是: Be an interesting person, and expect the unexpected. 作为一个有趣又可爱大

方的同事, Addison在毕马威交了很多朋友, 也包括我们的合伙人林伟。林伟是他最欣赏的上级, 一方面是因为林伟做事非常有条不紊, 另外一方面也是因为合得来。林伟在他的眼中是一个处处都能够考虑别人感受的人, 包括在很多非工作场合。Addison离开毕马威的时候, 林伟为他写了Farewell party invitation letter, “遣词用句非常用心, 有同事都看哭了。”有这么好的老板和默契的同事, Addison在毕马威的工作虽然辛苦但也很甜蜜。他一直跟我提到他在毕马威有很多美好而难忘的回忆, 这些都是他人生中最宝贵的财富。



Addison和林伟

从某种意义上讲, 毕马威就像一所全球性的大学, 每年我们都要为金融行业输送大量身经百战的“毕业生”。而这些优秀的毕业生们也会经常和伴随他们一起成长的毕马威朋友们在这个风云际会的商业世界里彼此交流和学习。Addison就是我们毕马威上海输送出的佼佼者, 当然这与他本人平时在工作中的勤奋努力是分不开的。

Addison坦言KPMG的直线合伙人还教会了他为人处世大方、不计较的姿

态。这也使得他在跟客户打交道的时候始终能以诚待人, 不会为了费用或需求上的小问题斤斤计较, 而能够全心全意扑在业务上。具体到日常工作上, 他又是一个抓大放小的人, “细节交给项目经理去打理, 自己看报告的时候主要抓一些大的问题, 做事情更注意high level, big picture。”这帮助他养成跳出条条框框, 以更前瞻性的视野看问题的习惯, 非但不影响整体工作绩效, 反而让他的考虑更为长远, 提早练就了领导者的眼光和思维。

选择离开KPMG是因为遇到了一个特别好的机会——适逢Marsh进行管理层的本地化,招聘统管M&A和PE两个板块的领导岗位。“这给了我一下子跨好几个台阶的机会,连合伙人们也非常支持我。”面试非常严格,多层筛选,有八九轮之多,但是年轻的Addison和所有的面试官都聊得很投机,能力强,人格魅力也大,最终击败多个候选人成功地争取到了这个机会。

不仅是更高的职位、更大的责任,Addison从KPMG出来的时候对投资保险其实是完全不了解的,进入了全球最大的风险管理及保险经纪公司,要为各大公司审阅投资并购的风险,设计专业的保险方案,挑选保险公司,如何胜任这个全新的工作,这对他来说才是最大的挑战。

新官上任,第一把火就是以诚待人。刚开始的一个多月,Addison并没有急着见客户展开工作,而是去各地办公室访问同事,他跟每个办公室的领导聊天,了解大家的工作内容,并和他们建立了良好的沟通关系,“这样在以后的工作

中,他们就能够很好地支持我。”这恰恰体现了Addison的一种非常宝贵的职场品质——开诚布公。我想这也是为什么Addison可以在一年之内在自己之前毫无经验的领域里有所建树。

生活中的Addison比较随性,可以很安静也可以很嗨。他自称是个“很无聊也很有趣”的人。无聊是因为他觉得自己对任何事情都有兴趣,但都不会很狂热,而有趣则是他有一颗强烈的好奇心,对任何新鲜的事物都会想去尝试,这让他生活又可以变得极其丰富多彩。比如他最喜欢的动物是狮子,所以他和太太最近专程去了趟非洲的隐世天堂——动物王国坦桑尼亚,一睹野生狮群的英姿。

最后提及职业规划,Addison坦然表示自己即便读完MBA也没有立下过很明确的奋斗目标,他笑称自己一直是“走一步看一步”,但是却一直保持着积极向上的学习态度。真诚、用心、积极向上,这便是他的成功要义,“浓缩”的领导力发展轨迹也离不开挑战高强度、“高浓缩”困难所付出的艰辛和汗水。



2013 KPMG Annual Dinner



The Great Gatsby
2013年会微电影男主角之一

不忘初心 | Eric Hu

Eric来参加过我们2013年毕马威上海老友汇聚会，他的话不多，言简意赅，非常低调，却很乐意与我们分享他在KPMG的点滴和成长，让我们看到他平静的外表下对投资的热爱和激情。

上海财大金融系毕业的Eric做过两年审计后转入税务部门做转移定价服务，短短几年的毕马威时光里，令他最难忘的还是和team的小伙伴们一起工作一起熬夜一起挥洒青春的日子。“那时有很多同龄人，工作氛围特别好，工作之余的活动也很丰富，淡季时每个周末都有各种聚会和home趴，当年的小伙伴们，至今仍会时常联系，感情历久弥新”。

另外，毕马威最让Eric感到窝心的还是要数公司的培训体系了。“离开以后就会发现其他公司很难做到这种专业的、系统的、阶段性的培训，那时学到的很多东西，诸如行业分析、benchmark等，在未来很长一段时间里，都成为他的独门绝技，在之后的几份工作中广受老板称赞，因此尤其感谢毕马威的培训，使我受益至今。”至今为止，Eric的钥匙圈上还一直系着他当时在培训课上拿到的小礼品——“be proud be KPMG”。虽然现在担任上海汽车创业投资有限公司的投资部总监，但是他始终以曾经是毕马威的一员而倍感骄傲。



KPMG Annual Dinner



金融专业毕业的Eric从未忘记过自己想做投资的初心。在审计和税务领域里武装了自己的财务及行业知识后，他加入了益海嘉里集团的投资部门，三年忙碌的投资并购实战经历让他最终圆了自己的投资梦，加入了国内最大汽车集团旗下的汽车产业基金，目前负责一支angle fund和一支VC fund。并且Eric作为仅有的两位创始员工之一见证了这两支基金设立的全过程，“从内控制度到尽调流程都是我一个人写的，其中很多KPMG的老同事都给我提供了很大的帮助，非常感激这些KPMG老友！”而他自己，也在这三年中，从投资经理一路升到总监，并且投了一堆项目。“现在主要工作就是在帮这些企业找B轮C轮融资、找券商、新三板挂牌、申报IPO、做各种投后管理，忙并幸福着。”为什么你就这么认定投资行业？就知道自己适合做投资呢？Eric笑了笑：“学金融的，能涉及的行业无外乎银行、保险、证券、投行以及投资，我个人觉得做投资比较有挑战，可能比银行和保险

更难以捉摸，更刺激，更有机会发财，哈哈，合我的胃口——这都是个人的选择吧。”

做风险投资这行，项目负责人也需要投入一定比例的个人资产作为跟投，一方面是为了跟公司风险共担，减少委托代理的风险；另一方面作为项目主导人也能从收益中分一杯羹，因而积极性和参与度更高，投资成功率也随之提高。此外，在公司里职位越高，需要投入的个人资产比例就越大；责任越大，风险也就越大，可是Eric乐在其中。“投资可以受益一辈子”，因为个人可以跟投，就能随着公司的成长而从中获益。同时，“投很多项目，可以认识很多优秀的企业家，未来就会多很多机会，而且因此开阔了眼界，打开了思维。”这些都让Eric感觉很开心。“未来就算不在公司做投资，凭自己的经验和人脉也能自己发基金，所以你可以把它当作一个能做一辈子的职业。”

一切的成功其实并非偶然和运气，最密不可分的是当事人对他／她所选择的事业的热爱，以及心甘情愿不计得失的付出。其实比起金钱、眼界，更让Eric热爱的，是投资成功带来的个人成就感。“看着一家公司从小变大，挂牌上市，受到资本市场的追捧和肯定，就觉得自己的付出是有收获的。”“做投资在很多情况下也要看运气，比如拿到的项目好不好，能不能谈成……但是投了一些项目之后，找到了规律，就会有一定的针对性，就会掌握其中的逻辑和技巧。”

谈个题外话——我们经常会感叹这个世界很小，根据六度区隔理论(Six Degrees of Separation)，你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过五个，也就是说，最多通过五个人，你就可以和现在全球红人马云直接对话了。确实如此，原来Eric和我们上期分享精彩故事的老友Addison竟然是经常一起话投资聊人生的好基友。但他们的结缘

并不是在毕马威，他们是商学院MBA的同班同学，再加上以前都是毕马威的一员，因而有亲上加亲的感觉。这又让我想起5月21号晚上，我们老友派对时很多可爱的老友见到以前一起工作日夜陪伴的小伙伴时特别激动的情形。这是一种非常感人的画面，是没有和小伙伴一起努力一起八卦的人无法理解和感受的。

联系Eric时他碰巧正在南京西路附近开会，他笑着说如果不和我碰头他就要回家带儿子了。现在，他每天如果不出差至少要花3个小时带儿子，晚上还要起来好几次给9个月的儿子喂奶。没办法，小宝贝特别喜欢有魅力的老爸。累并快乐幸福着是Eric的真实写照。Eric接地气，同时又懂浪漫，当初，为了向老婆大人求婚，Eric还特地跑去学弹钢琴，并录了一段非常感人的视频。他对婚姻的投资与对事业的投资一样，努力、热情、执着、不改初心，也许就是这些，成就了Eric。



出差中间还赶回家给儿子过圣诞



感谢老婆始终如一的支持和鼓励

孜孜不倦，持之以恒 | Dexter Yang

和Dexter认识10年了，中间7年没有见过，这次非常开心能通过我们毕马威上海老友会的活动重聚。现在的Dexter是汉能投资集团副总裁，经常在外面看项目，练就了一双火眼金睛，原本就炯炯有神的眼睛更加神采奕奕了，配上他那硕大的脑袋，智慧女神雅典娜的爱鸟形象浮现在我的脑海里。

2005年Dexter从上海交大毕业，顺利晋级成为毕马威的一名审计师。在毕马威，同级的小伙伴都叫Dexter“杨老师”，并不是他好为人师，而是他在大学读书期间还真当过老师，而且是鼎鼎大名的新东方的中高级口译老师。



毕马威探望社区老人活动

杨老师称他在培训完后就直接被“扔到”IPO项目上去了，大项目大团队，几十个人经常需要一起加班，“那么多同事一起加班其实很欢乐，比一个人加班要好玩得多啦。”回忆起来，杨老师一脸高兴。“印象最深的就是，当时我们礼拜五培训一结束就被抓去当壮丁，礼拜六就上场加班去了。而且那个时候小朋友们都纷纷非常期望自己被选中，这样才有机会体现自己的价值嘛，哈哈。”杨老师还留意到，就从那天开始，一直到春节，连续120天，中间没有一天是休息的，拉锯战、持久战，披星戴月、筋疲力尽。但是，杨老师觉得“当小朋友的时候一起加班建立起来的情谊，是一辈子都忘不了的，尤其是这种一大帮人在一起同甘共苦的感觉。”“最好的关系很多就是这样群体效应留下来的。”

后来，杨老师出去做财务尽职调查(FDD)，从奥迪特到FDD，说是转型，却也有共通之处。“基本方法是差不多的，但是从最终的目的，到调查的手段都有一定的区别，尤其是战略上面有很大的区别，而最后出的报告也不同于审计报告。FDD是千变万化的，最后找出的风险都不一样。”杨老师很enjoy这种不一样。

再后来他到一家跨国公司做并购，现在管理一个做精品投行和私募基金的团队。十年工作下来，他最大的感受是“所有的工作做到后面其实都是跟人打交道”，如何让



别人了解你，如何赢得别人的信任，能放心地把工作交给你，这才是最困难和最具有挑战的。

杨老师一点也不好为人师，反倒是乐于向高人请教和学习。他还特意讲了自己是如何得到当年在毕马威北京办公室任审计高级经理 Sam Sun 的真传的。Sam 在审计圈内闻名遐迩，写过《审计一家言》和《用数字说话》两本实用性非常高的审计圣经。一个在帝都，一个在魔都，他俩似乎没可能产生交集。契机还要追溯到杨老师刚进公司那会儿。培训期间杨老师所在的培训班级里搞了一次抽奖活动，奖品就是 Sam Sun 的书——《用数字说话》。一直默默想象自己会中奖的杨老师真的中奖了。他发现了作者在书里留下的 MSN 帐号，出于好奇加了好友，没想到居然通过了验证。当时 Sam 已经是高级经

理了，而杨老师只是个初出茅庐的小 A1，“他明明可以忽视我的，却还传授了我很多‘审计一家言’以外的心得。”Sam 的“愿意分享”让杨老师大为感动。在阅读这些心得的过程中，杨老师越发感受到 Sam 是一个把工作当成事业来经营的人，他审视事物的眼光和思维超越了一个 CFO，而更像一个 CEO，“他在不断地拓展对事业有利的部分，不论是不是自己的本职工作，只要有利于知识分享，有利于整个团队的提升，他就会去做。”“不论做什么工作，都要去想这个工作将来有什么意义，怎么样把这个意义、效率提升，不要给自己设限，也不要怕吃亏。”这也是杨老师从 Sam 身上感受最深刻的。果不其然，SAM 在 2015 年初荣登某国内一线互联网公司的 CEO，完成了从 CFO 到 CEO 真正的蜕变。

关于人生目标，杨老师觉得短期目标是一定要的。他记忆犹新的是刚开始工作的时候，那时候的唯一目标就是涨工资。不过随着工作年限的增长，才能、技能、视野不断拓宽，工资自然而然上去了，他的目标就变成要看什么书、学什么东西来提升自我。不过最为重要的是，还是找到真正吸引你愿意为之奋斗的东西。根据一万小时理论，每天花一到两个小时，做一件你感兴趣的事情，坚持五年，就可以掌握。“可惜很多人根本就坚持不了，坚持两三个月觉得没有未来就放弃。坚持不到底才是重点，并不是设立的目标不对。”

杨老师号称“传统的男生爱的运动我都喜欢”，看书也是涉猎甚广，承认自己“买书如山倒，读书如抽丝”，不过每天还是会抽一定时间阅读。“不像在学生

的时候一张白纸，什么都是新的，到这个年纪段，有了知识储备，看一本书对我来说，全新的地方已经比较少了，很多内容可能只是对过去知识的一个触动，或者是从一个全新的视角与过去的知识库做一次碰撞。”

这是个信息大爆炸的时代，你不需要像以前那样费尽力气去寻找信息了，现在可能很多资源都会主动涌到你面前。但是每个人的时间精力又是有限的，所以，杨老师强调说，“甄别眼前的信息，确定哪些信息是值得深挖或者研究的，这就变成现代社会我们作为真人与机器人区别开来最重要的一个素质。”



毕马威支教活动

人生其实就是过程, 不是结果 | Eric Tong (ET)



与ET(他喜欢自称为ET,这个名字也是来自于KPMG,并且一直被身边的朋友沿用至今)聊天非常轻松和开心,基本上你的任何问题,他都可以侃侃而谈,眉飞色舞地讲述着自己的过去、现在,以及对未来的畅想。ET有着非常广泛的兴趣爱好,除了超爱打游戏之外,还喜欢各类运动。“篮球打了很多年,过去的六七年还一直蹭着毕马威预定的篮球场”,更早之前还热爱踢足球。刚进毕马威的时候,他所在的审计七部门

拿过公司足球赛的冠军,ET还是主力队员呢。桌球、保龄球、羽毛球、健身……这些都是ET的兴趣所在,最近他还迷上了德州扑克。你能想象一个有这么多兴趣爱好的人,还掌管着一只几亿人民币的基金吗?相比之下,我不禁要感慨我们的时间都去哪儿了?

2005年上海交通大学毕业后的ET,一手拿着3个四大的审计offer,一手拿着六七个销售工作的offer在左右摇摆,不过最后他还是选择了毕马威,“因为想在hard skill上有所成长,大学基本都荒废了,想通过两三年的时间可以有一个扎实的基本功。”选择毕马威,除了因为这里交大校友云集外,还有个主要原因是ET在校园招聘会上被我们当时的合伙人现在毕马威中国华东西区主管合伙人William Gong深深吸引。“他很有传统上海人的幽默”,诙谐洒脱的性格让ET感受到一种人格魅力。

在毕马威的时候,ET表现很活跃,所以经常被senior挑中做项目;因为性格随和,跟同事们的关系也很好,有什么事情大家都习惯性地想到“找ET帮忙”,因此不能charge的黑工也打了不少。ET最自豪的就是“在毕马威的几乎所有日子都是fully booking的,charge rate高达95%以上”,小项目和IPO接连不断“觉得自己体会不到什么slack season”。当时还有个趣事——我们银行部有个合伙人也叫Eric Tong,因为同名,发邮件的时候经常闹出乌龙,久而久之,大家反而都认识了ET。

如果说与合伙人同名是一种偶然的话,那赢得“盘点小达人”这个称号就是一种必



2005毕马威足球赛

然。ET曾统计过，自己一共做过六十个以上的stock take。善于总结的他还编制过一本“盘点小札”。当时几乎所有部门遇到stock take的问题都会来找他，有的审计经理甚至专程叫ET去帮A1和A2做相应的培训。

奥迪特少不了忙季疯狂加班的回忆，说到这个，ET甚至还津津乐道。让他印象最深的要数CTSH项目了。因为CT在上海有近50个子公司，所以非常辛苦，六七个人围坐在一个很小的桌子上加班，甚至一个礼拜只睡18个小时。如此高压之下，ET还是很注重劳逸结合，苦中作乐，有时忙到11点半，就找好哥们Roby Chen去桌球房打一个小时桌球，回来再战，更有效率。

做私募是否需要很强的人际网络呢？“那是当然，私募主要靠的是人脉带来

好的项目”。但是ET轻轻松松就可以做到“躺在家里什么都不做就有200个项目自己飞过来。”“当然，光靠自己是造不出好项目的，你也很难凭借自己的一己之力去找到一个好项目，所以秘诀就在广撒网，建立起自己完善的职业工作网络，有口碑，业务自然就源源不断了。”

在攒人脉这件事上，ET表示“这是一个长期的累积过程”，他自己也确实比很多人起跑得要早。刚开始在毕马威工作的时候，他就花了很多时间在社交活动上，基本上都没机会在家吃饭，通过social活动认识了很多朋友，而别人一旦有事，他也非常乐于跳出来帮忙，即使心有余而力不足，他依然会在能力范围内帮助别人，至少出点意见。“可能之前做了很多攒人品的事情，所以现在我做自己的事业的时候获益匪浅。”

ET说自己是一个特别爱自由的人，现在看来应该可以达成自己最初的这个愿望了。“其实毕马威很多朋友都知道，我曾梦想在40岁之前退休”，因此募集一个天使基金是我一直以来的梦想。“一个特别小的公司，从不成形的状态，最后变成一个上市公司，能参与这个从无到有、从小变大的非常复杂的衍变过程，是一件很伟大和amazing的事情。人生其实就是过程，而不是结果。”ET现在就致力于这个早期基金的运作，从一个更高的层面参与一次次成长的过程。此外，ET也不忘回馈母校，他现在还兼职做交大创业学院的导师，一个月至少有一次课，对有志于创业的学生进行定向的项目培养。

澎湃资本联合创始人兼董事总经理、交大创业学院导师以及资深游戏玩家and兼职餐厅服务员.....身兼多种身份的ET很自豪地表示，自己是一个把时间效率分配得特别好的人，做任何事情都有井然有序，体现了一个处女座

的“良好”特质。他从很早开始就用手机上的APP来规划生活，除了日历上的时间管理，还习惯于把工作和生活要做的事情都分门别类地写在小本子上，经常拿出来看，以免遗漏。

在这个信息爆炸的时代，大家的时间都被严重碎片化，很多人号召把碎片化的时间利用起来，但是ET还是表示“我一般不会在碎片化的时间里做需要长时间处理的文件工作”，该吃饭吃饭，该玩儿玩儿，把这些事情都做完以后，干活儿效率就会特别高，可能只要一个小时就把所有的任务搞定了。“学的时候要踏踏实实，玩的时候要痛痛快快”，ET完全贯彻了这一点。“我要把自己最efficient的时间拿来干efficient的活儿”。十几年来，ET从来没有在12点前睡过，一般都得到凌晨2点左右。“夜深人静一个人在书房工作是效果最好。”无论是静是动，ET都将生命的张力和效力挖掘到了极致，享受生命怒放的过程，享受超越自己的力量。



小温爱小E | Wendy Chen



有人说：人到40岁以后就是在拼小孩了。照这么说，离40岁还远的Wendy就已经是人生大赢家了。在Wendy的培养下，儿子小E去年顺利考上了上海某著名十年制的公立学校。而Wendy本人，淡淡的笑容里透着一份特有的恬静。没有人会想到，这个毕马威曾经的审计高级经理在大学期间就已经出版过两本广受小朋友喜爱的故事书《精灵诺儿》和《蓝脸女巫的爱情故事》。采访期间Wendy只字未提自己写过的书、抑或是怎样培养小E的，她总是非常谦虚地说自己的故事不具有代表性。

从复旦大学中文系毕业的Wendy，下定决心不当记者后，便走出文学圈子，投报了不限专业、海纳百川的四大。“我当时拿了两家四大的offer，因为

对毕马威负责招聘的“姐姐”比较有好感，所以选择了这里。”

“因为是中文系的，所以对审计一无所知。”没想到十多年下来，Wendy还蛮喜欢这份中规中矩的“技术”型工作的。而且，“在毕马威最好玩的事情就是认识了很多爱玩的同龄人，一起工作一起加班，爱好也相近，很聊得来”。谈及在毕马威的榜样，Wendy脱口而出一个名字——Magie Wang（现任毕马威上海合伙人）。Magie是她的第一个“茶几”，“她不仅外形出众，工作也很勤奋，客户也都很喜欢她，无论哪一方面都是我当之无愧的榜样。”

在毕马威的十年，你最大的收获是什么？“除了获益良多的技能以及志同道合的朋友外，我收获的专业素养和抗压能力是没有在毕马威工作过的人无法比肩的。”

Wendy说专业素养主要指细致入微，一丝不苟的工作态度。用一个不起眼的例子来说明，在毕马威工作交审计报告和底稿的时候，合伙人教Wendy订书钉不能横着钉，要在离纸张边缘1厘米的地方竖着订。即便多年以后，Wendy仍然记得这个细节，并将它体现在工作中。虽然现在再也没有人在意一份文件的订书钉应该怎么定，但是这份源自毕马威的印记或者基因却挥之不去。一份PPT，用再多花俏的插图和展示效果，也许都不及你先把所有的字体大小改成一致来的重要。一份工作小结用再多华丽的词汇，也不如先用一下 word 的 spelling check 把错别字先改完来得踏实。每个人在毕马威做小朋友的时候，也许都悄悄嫌弃过自己的senior或是经理怎么老是喜欢作这种细节，可是等到离开之后，却忍不住开始怀念有人作你的日子，因为所谓的专业看不见摸不着，却正是不经意地体现在这些不起眼的细节中了。

Wendy现在是一家全球著名的芯片公司工作，任亚太区内审负责人，偶尔出差、工作稳定。虽然常常也有苦于一下子手头握着一把项目却一个都关不掉的困境之时，但是比起在毕马威做上市公司时，明天年报要交付印刷，今天还在火车上改数字的压力，真是不值一提了。经历过毕马威的磨练，Wendy自己的感受是，最明显的优势是冲得出也不怵大场面。在面对大老板做presentation或者是做trainer的时候心里不慌，准备的东西也有条理。可能正是源于那么多年在压力下的故作淡定吧！

闲暇时Wendy最喜欢做的事情是旅游和看书。她对侦探小说情有独钟，尤其喜欢阿加莎·克里斯蒂，非但一早就读完阿加莎的全集，工作后还集齐了原版。因为从小就有写作的习惯，宝贝儿子呱呱坠地后，Wendy就开始记录儿子成长的点点滴滴，并乐于在网络上分享她独到的育儿经。从博客，围脖，到现在如日中天的微信，“小温爱小E”的微博和同名微信都经营得有声有色。Wendy的微博是认证过的大V，微信粉丝已经超过万人，在毕马威的父母圈里也早已闻名遐迩。当她来毕马威书友会举办专题分享时，引得很多妈妈当场下单，网购Wendy推荐的有趣而感人的绘画故事书，还吸引了一位已婚未育的男粉丝到场。



相比其他很多毕马威前同事们,Wendy 觉得自己的职场经验只能用波澜不惊,胸无大志来形容了。不过美好的人生也有太多值得浪费时间的地方,就像她刚在微信号中发表的一段感悟——

花时间回答孩子的无厘头问题是有意义的,陪老去的父母谈话是有意义的,台风天抬头看看云是有意义的,旅行是有意义的,发呆是有意义的,活在当下是有意义的,诗和远方也是有意义的。

而现在,我们花上这么点时间,用文字聊聊天也是有意义的。

希望埋头赶路一往无前的你,路过也能抬头看看天,看看云。



扫一扫关注“小温暖小E”
微信平台

有颜值也要靠才华 |

Priscilla Nie



都说这是个看脸的社会，似乎单刷颜值，就能闯出一片天。其实Priscilla当时还有另外一家四大的offer，而且那家合伙人是在面试之后当即表示希望她能加入。结果Priscilla还是选择了毕马威：除了校园宣讲会上男性合伙人的颜值仍是被她至今津津乐道的亮点之外，毕马威的颜值——专业的形象和亲和力才是打动她的最根本原因。

看到Priscilla本人，我们也很自然地就把她归到颜值高的那一类，不过她一边谦虚地表示“毕马威有很多颜值更高的人”，一边却觉得颜值让她很“吃亏”。“为什么颜值高会导致大家反而不会轻易认可你的努力呢？”Priscilla发出了这样的疑问。“其实颜值高并不是绝对优势，往往需要干更多的活来证明颜值高不等于绣花枕头。”不过Priscilla身上有一股天生的韧劲，非常独立不娇气，“我是那种下了决心就一定会做到的人”，听了她的故事，不禁由衷感叹她真的“很拼”。

没有通宵过，就不要说苦

高中毕业独自来上海财经大学求学，毕业后顺利进入毕马威做审计师到升任审计经理，之后加入美国上市公司做亚太区审计负责人，一路走来Priscilla都是靠自己的努力在打拼。做审计免不了加班，特别是忙季要出报告的阶段。Priscilla刚进毕马威第一个忙季就亲身体验了加班在办公室看日落日出的时光。当时有个项目，因为人手有限，每天都忙到凌晨两三点，辛苦了整整一个礼拜。原本自信满满就快收尾了，结果星期六加班加到晚上十点钟才发现这个“尾”其实不容易收，大量琐碎的善后工作十分花时间，于是一转眼功夫就加班加到了星期日早上七点！而且当天下午Priscilla就马不停蹄飞去了另一个项目出差。这一来，小A1第一个忙季的通宵经历成了Priscilla在毕马威印象最深刻的事情之一。后来她还经常跟自己带的小朋友说“没有通宵过，就不要说苦”。其实正是这种在毕马威锻炼出来的坚韧品格，帮助Priscilla游刃有余的面对在美企就职的压力，频繁度高达几乎每个星期都有一

两个通宵达旦的越洋电话会议,对于Priscilla来说只是小Case。

不过Priscilla从不惧怕工作压力,“工作压力和个人心情并不必然成正比,在一个比较正能量的环境里面,学会思考,人的感受、想法就会不一样”。所以虽然在毕马威的绝大部分时光,挺忙挺累,可是Priscilla过得都蛮开心。Priscilla对毕马威的感情之深连她自己原本也没有料到。离职后的第一年,她每个月都要回南京西路恒隆办公室或附近餐厅找老友叙旧,即使现在也还经常和前同事聚会或邮件联系,下个月去荷兰,她还会去看望从我们上海分所退休回荷兰的合伙人。

最喜欢的合伙人

谈话间,Priscilla提起了两位在毕马威

最敬佩的老板。一位是她当时的部门经理现在的合伙人John Fung。John工作精益求精是出了名的,又很挺他的团队,因此,“虽然我的那些小伙伴在做项目时个个叫苦连天,但私下里都对严厉的John怀着一种非常崇敬的心情。”这些Priscilla都看在眼里,虽然她和John一起工作的机会不多,却仍然会被这种个人魅力所感动。

另一位合伙人就完全是不一样的气场了,“有一种天然老大的感觉”,Priscilla卖了个关子让我们猜,不过一猜即中——William Gong,现任毕马威中国华东华东区的首席合伙人。William特别接地气,乐于跟员工分享自己的观点,让你不知不觉就成了他忠实的follower。Priscilla觉得他“不是那种只能谈工作的人,是平时也可以一起私下聊聊雪茄红酒的老板”。



2009年和KPMG的小伙伴在兰卡威

色拉和蘑菇

Priscilla表示自己非常喜欢毕马威这种“正统”的氛围,“当在时间短强度高的前提下做一件事情需要达到一个既定标准,整个团队的工作方式需要‘每个人都能撑下一片天’的时候,是需要discipline的,不需要每个人都creative”。可能现在很多年轻人会想要更洒脱更自由,但是Priscilla觉得,有些经历要到一定的人生阶段才能体会出它的价值,不经过磨砺的洒脱很可能只是任性而已。从firm到corporate,虽然工作的重心和风格完全不一样,但专业的知识背景和认真的工作态度是相通的。Priscilla把在firm工作和在corporate工作比作色拉和蘑菇的关系:毕马威的审计工作好像是一盘蘑菇,各种品种各种口味的蘑菇,如今则是一盘mix了各类蔬菜的色拉。现任老板非常器重和信赖Priscilla,工作量一直在加码,不过Priscilla乐在其中,“其实我很喜欢现在非传统内审的职位,有机会接触到很多不一样的领域甚至和

不一样firm的人一起共事”。Priscilla甚至很自豪的表示现在自己是名副其实的technical实力派,不再是以前毕马威小伙伴们开玩笑的偶像派。

事业vs家庭—— 先迈左脚还是先迈右脚

Priscilla还没有结婚,业余时间喜欢做瑜伽,游泳和打网球,也没有感觉到所谓“白骨精”的压力。“结婚生孩子这件事,如果能做到,是一个女人一生中非常大的成就。但对于我来说,我目前的成就在另外一方面(事业)。”Priscilla不是没有想过有自己的小家庭,她由衷地觉得这样很棒,自己也有信心会成为一个好妈妈,但是“就像所有人走路都要先迈左脚再迈右脚,看哪一方面比较先来而已,每个人各自focus的点不一样,所以暂时以事业为重心的女性完全没有必要因为没有结婚生孩子就觉得自己过得失败。”就算一直独自拼事业她也没有问题。





2011年和家人在悉尼

独立的性格来自于从小很好的家庭教育，读大学初来上海的时候会有些许不适应，但这么多年下来，“每每发现自己可以做得越来越好的时候，就会变得更独立。”“人的性格和能力是在不断成长的，所有你想做的事情只要通过努力都是可以的。”

现代社会，许多人把颜值作为加分的资本，Priscilla却将颜值视为累赘；许多

人用努力之外的因素来解释自己的失败，Priscilla却独将努力视为成功的基石。这份纯粹与通透让她更愿意毫无怨言地享受奋斗的历程，体会忙碌带来的充实和踏实，也更淡然地看待成功与失败。青春，不总是在荆棘和攀岩中绽放最美丽的色彩吗？

学习是一种习惯 | Cathy Tang



Cathy现任和记黄埔地产(上海)财务总监,为人却非常的低调与平和,与她交谈有一种如沐春风净化心灵的感觉。她总是能非常善解人意的看待人生的每一次经历,给人无限的正能量,让人觉得认识她真好!

1998年上海财大毕业的Cathy放弃了“国企的肥差”选择毕马威,同级同学聚会的时候看看在国企生活闲适的同学,不免有些扼腕,但却绝不后悔,“毕马威给了我一个高的起点,让我能够看到很多东西,对职业的发展是很有帮助的。我非常感谢毕马威”。

当年的小伙伴 现在的合伙人

Cathy在毕马威的第二年就已经开始当team leader了,因为小项目接二连三,所以要出很多很多的报告。“那段时间成长是很快的”。印象中最忙的时候,是三个项目连轴转,回到公司刚放下这个“蓝精灵”,就马上拎起另外一个,说走就走,连家都顾不上回。所以回想起来连她自己也惊呼:“那时候实在是太厉害了!”

毕马威的工作氛围让Cathy赞口不绝,“虽然是在工作,大家都像同门师兄姐妹一样,关系很简单。”和Cathy当年相熟的小伙伴们,早已成为毕马威中国华东华西区独当一面的合伙人。“比如Brenda Wang,当我还在适应新环境的时候,她的方向就很明确——要尽快把CPA考出来。”就是这种努力和坚持,推动着她一步一步做到合伙人的位置。还有Priscilla Huang,当时事业上顺风顺水,但是business sense很强的她还是决定暂时放下工作去美国留学,这一段经历对她后来的职业发展无疑是一个很好的助攻。还有Gary Xu, Kevin Xu, Tracy Yang,优秀的小伙伴不胜枚举,当年嘻嘻哈哈一起加班一起奋斗的师兄弟姐妹,现在个个都成了大佬。

学霸和学霸的团队

作为一名财务高管，Cathy应该算是over qualified了。她是CPA, ACCA 和CFA持证人。Cathy从未停止过学习，不同的阶段都有不同的动力。在毕马威时，她就在繁忙的工作之余把CPA考完了，因为第二份工作在外企，就顺势攻下了ACCA。来到和记黄埔以后，因为李先生麾下著名的打工皇帝——霍建宁先生是财务法律结合的人才，所以Cathy又效仿他拿了个法学硕士学位。Cathy很轻松地表示，“要让学习成为一种习惯”。

和记黄埔和毕马威一样，非常鼓励员工学习进修、考各种证书，Cathy所在的部门里，也都是个顶个的学霸。Cathy的CFA头衔就是在和记黄埔工作时拿

下的。考第一第二级的时候，因为有财会的基础，自是不在话下，可第三级就成了一个不小的难题。通不过考试感到沮丧想放弃的时候，她受到了部门里新来的一个同事的激励——一边要为上幼儿园的小孩操心、一边又顶着新工作的巨大压力，在这种情况下，居然把CPA全部考出来了——于是Cathy觉得不能给自己找借口，逼了自己一把，最后CFA的证书也成功拿到了。

作为证书达人，Cathy看待考证这件事其实是相当客观而不偏颇的，“升财务经理的时候，这些资格都有加分，不过再往上，就要靠实务经验和能力了，(这些证书)也不是说没有就不行。”所以，有证有能力，双管齐下，才能成功。她身体力行地做到了。



和记黄埔年会



2014.12.14 CFA颁证仪式

平衡工作和生活的艺术

有了孩子以后，Cathy的生活重心有很大一部分转移到了孩子身上，她也赞成这种观点——错过了孩子成长的重要时期可能会后悔莫及，所以现在一直在摸索如何平衡家庭和工作。看到身边很多妈妈都在孩子身上花了不少心血，作为七十人团队的头脑Cathy也会着急。但Cathy决不会盲目的给孩子报读各种课外班，她总是结合着自己儿子的兴趣帮助他更好地发展自己的长处。现在下班在没有应酬的情况下，Cathy都会选择早点回家陪儿子。

回顾自己的经历，Cathy觉得对于年轻人来说，最重要的莫过于目标和勤奋。“也不要太着急，只要你心里有一个方向，一直都是挺努力的，坚持着，最后都

会挺好的。”她也再次感叹毕马威在她的人生中画下了非常重要的一笔。“审计工作虽然很辛苦，但为人生积累了一笔很大的财富。这过程中的所有忙碌、所有挫折和历练，回过头来看，都带给了你成长和满满的收获。”

Cathy的人生是一段抑扬顿挫的探戈，永远在勤奋地迈动脚步，永远心无旁骛、目不斜视地锁定自己的目标，永远踩在鼓点上，不管多累，都永远保持淡然和优雅，不抱怨、不妥协、不停歇，留给人生舞台曼妙的舞步和一颗孜孜不倦的心。

随遇而安的美妙生活 | Stanley Hua

Stanley Hua, 笔名btr – 原毕马威上海审计师, 现为职业作家、译者、书评及影评人。主要出版作品有《迷走·神经》(短篇小说集, 2013)等, 译有《孤独及其所创造的》(保罗·奥斯特著, 2009)等。

微信公众号账号“意思意思”(petite_mort)。

Stanley随性洒脱、淡泊明志, 似乎有一种置身世外的消极。但他在个人微信公众平台上发布的图片和文字又无不透出他的生活热情和智慧幽默。



忆往昔峥嵘岁月稠

Stanley从复旦经济学专业毕业, 戏称找工作是“人在江湖, 身不由己”。1997年正值外资会计师事务所在各大高校网罗人才, 大家都一窝蜂地投简历, 他也不怠慢, 最后欣然接下了毕马威的邀请, 开始了他的财务工作之旅。

全国各地的审计工作让Stanley能够接触到各种不同的人, 还能借工作机会到处出差、去一些本来自己都想不到要去的地方, 充满了新鲜感。毕马威的这几年对Stanley来说是一种浓缩的经历, “就像突然之间集中认识了一个世界一样”, “在一年中可以遇到别人几年才能碰到的人和事, 对不同公司的财务状况也能够很快了解。”

当时的的工作相当忙, Stanley至今还记得, 有一次忙季他白天跑完客户晚上又马不停蹄回公司加班, 一直忙到半夜一两点, 结果在打印机旁等working paper打印出来的时候, 居然不知不觉靠着桌边睡着了, 直到大清早打扫卫生的阿姨进公司才醒来。虽然在毕马威的工作忙忙碌碌, 但是团队成员之间相互支持, 给了他不少安慰。当年要好的五六个小伙伴, 到现在还延续着一起庆祝生日的传统, 所以每年都有好几次碰头, 相互之间感情非常好。

人生转角遇到文艺圈

后来到了ADIDAS,业余时间Stanley拾起爱好,开始了陆陆续续的写作,并在报刊上发表文章。但是,“写作需要一些空余和留白,需要赋予想象力以空间。”加上他对金钱名利本来就看得很淡泊,觉得挣到的钱刚好用就可以了,太多也是种负担。就这样,应该说是瓜熟蒂落,在财务工作旅途的路上行走了10多年的Stanley做出了一个转折性的决定——辞去了ADIDAS薪水优渥的工作,加入了朋友主编的《天南》杂志,并在3年后正式成为自由撰稿人。

我们惊异于Stanley的这份勇气,他却笑笑说,得亏天时地利人和,他的决心是这些综合因素的集大成者,不过“最主要的还是自己喜欢,做喜欢的事情就比较容易”。

不同于大部分人总习惯念叨着“等明天”,先等手头上的事情做完了,用各种理由把真正想做的事情一拖再拖,Stanley贯彻的是“不要等”,“永远都应该现在就做你喜欢的事情”。所以一看到机会成熟,他就选择投自己所好。“做喜欢的事情的时候就不觉得自己在工作,因为这是在为自己做一些东西,这跟为别人工作、然后从中得到一些乐趣,是不太一样的。”Stanley觉得喜欢本身是最重要的,其次也需要有相应的能力匹配,否则空有一腔热情,做不出像样的东西,反倒是很滑稽。

事业即爱好,也是一种难得的成功

Stanley从骨子里就该是文艺圈的人,他的文艺生活也是丰富多彩。前几年,静安别墅周围热热闹闹地开了很多小店的时候,Stanley跟朋友也经营起了一家纯文学图书馆——2666,闹中取静;写作之外,Stanley又研究单反,随手拍摄生活中所见,上海土著的他发

内心地热爱这座城市,这种感情也在他的2003年就出版的《上海:城市生活笔记》中抒发了;他还开了个人的微信公众号“意思意思”,几乎每天都会发布摄影佳作和妙语点评“意思意思”,拥有众多粉丝和拥趸……

十几年来,Stanley笔耕不辍。身为专栏作家,在《上海壹周》、《周末画报》等报纸上发表令人忍俊不禁的小品文,以及非常专业的书评和影评,并且相继出版了合集《复兴公园》、《不拆》、短篇小说集《迷走·神经》;写作之外,他还涉猎研究、翻译、书评,自学法语到了可以翻译简单书籍的水平,译有《孤独及其所创造的》;2013年加入上海市作家协会。今年的上海书展,Stanley也是非常活跃的作家之一。平时Stanley也经常活跃于一些文学沙龙或者作者访谈。目前,他主攻当代文学,对世界当代文学的各方大家、潮流派别更是如数家珍。

杂学通吃,妙趣横生,不仅如此,Stanley还是一个非常浪漫的人。聊天中,我们的话题不知不觉跑到个人问题上,Stanley说他不喜欢相亲,以一种更自然的方式相识才更有趣,说着说着,他就即兴编起了一个浪漫的邂逅故事;不过,虽然不爱相亲,他却觉得人民公园的相亲角很有意思,到那里转转,人生百态尽收眼底,是很好的写作素材。

Stanley最近的微信账号中引用了Woody Allen的一句话:The best you can do to get through life is distraction.每个人都不不可避免地、殊途同归地要走向死亡,对于死亡,大部分人都有一种无法遏制的恐惧,可能我们只有活得更精彩一些,才能分散这种恐惧感。所以,Stanley一直活得有滋有味,连一杯酸梅汤,他也会亲自买了材料来慢慢熬制,不放过细节上的生活品味。

和庸庸碌碌忙于世俗生活的大部分人不一样，文艺青年好像另外一个群体，他们往往更加敏感，更加纤细，更加善于观察，这种处处留心发现美丽的天赋从他们的每个细胞中发散出来，又以灵动的方式呈现给世人，才给我们机械重复的日常增添了很多情调，或温润，或

犀利，古怪精灵，引人入胜。有人会担心作家作为职业，会有写作灵感枯竭的一天，Stanley反而觉得灵感是一个可以再生的资源，只要时间车轮滚滚向前，伴随着日常漫不经心不断发生的点点滴滴，都会成为新故事新想法的蓝本。

人生在世总是要背负很多世俗的东西，不是每个人都能像Stanley那样洒脱和自由。Stanley为了喜欢而毫不犹豫地去做喜欢的事情，这份纯粹难能可贵。这让他不会随波逐流，不会因别人的评判而放弃自己的追求。名、利算得了什么，所谓的成功算得了什么，甚至人类社会又算得了什么？“它未必就比门外这棵树更重要吧。”Stanley说，在他眼里，人类总是自恃尊贵，高估自己，慢慢把自己抬举到主宰者的地位。而

Stanley更愿意放下，更愿意随性而为，做好自己。这种骨子里的淡然和自由让我们看到了一种与主流的焦虑和忙碌所完全不同的状态，看到了不受所谓的目标和结果钳制的人生，看到了更超脱和自然的活法。

后生可畏 | Steven Shi

Steven身上完全看不到年轻人的浮躁与不安，取而代之是超出同龄人很多的成熟理性。

高速成长在毕马威

从本科毕业到现在，短短4年不到的时间，Steven就从一个财务外行人，迅速成长为东方花旗证券公司兼并收购组高级经理。看着他现在意气风发的样子，你绝对想不到在进毕马威之前，Steven居然是完完全全的零财务背景——上海交大的日语专业，也没有另修财务相关的第二专业。找工作的时候之所以投四大要得益于师兄师姐和学校大环境的熏陶，四家的offer他都拿到了，但是他毫不犹豫地选择了毕马威。



这种毫不犹豫是有原因的。被我们的校招团队所传递的企业文化所打动是一个方面，但最主要的是，毕马威一直以员工为本，不会给员工的未来发展设太多的局限。这点是Steven在深思熟虑后选择毕马威的原因。他不想以后的职业发展局限于日企，所以选择了能够提供更多元化可能的毕马威。

一进公司就分配到一个上市公司项目，这个项目成为了Steven与毕马威之间不得不说的故事。也正是这个项目，给了他极大的历练。“虽然做得磕磕绊绊的，但还是坚持下来。”“当时还是有过抱怨的，现在看来也没什么，做这个项目，学到的东西超越了做底稿本身。”

说起曾经一起工作过的同事，Steven最欣赏的是一直带着他做项目的师姐，“最直接带我做项目的，不可能是高级经理或者合伙人，只会是比我高一两个级别的

人。”“平时工作中她经常追杀我，有时候还催得很急，但是也教给我很多东西。她做事认真踏实，遇到困难爱钻研，这些优点对我的影响很大。”

抱怨四大加班辛苦、忙季工作繁重的人不在少数，更有一些人手头的事情还没做好就满脑子想着以后跳槽要去何方，“既然来了，这是个不错的平台，就该把该学的学好。未来的路怎么走，这是很难计划的。所以当下的努力更为重要。”Steven头脑冷静又充满正能量，工作学习双管齐下，两年就拿到了CPA资格。

良好的平台搭建成功的云梯

有毕马威强大的审计工作经验和CPA加身，Steven在天时地利人和的情况下去了复星集团。

在复星主要做财务尽调，相比起原先纯粹的审计，尽调涉及很多商业方面的内容，一年的时间可以接触许多不同类型的企业，显得更加丰富有趣。不过由于部门定位是公司的中台，Steven还年轻爱闯，“我喜欢出去跑，喜欢多跟客户接触”，所以又辗转到了投行前台，也就是现在的东方花旗证券有限公司。

回想当初，Steven“完全没有想到自己现在会去投行”，走到现在，一路上磕磕绊绊不断，所幸一直在往正确的方向走。因为我“第一步就没有跨错，毕马威提供了一个非常好的平台”。Steven以前在毕马威接受培训的时候，有一句话让他非常难忘——“作为一位专业人士，自己都不能让别人觉得你够专业够敬业，怎么可能赢得别人的信赖。”所以他一直在专业的道路上精益求精，“现在的工作是中介的身份，专业精神就更



毕马威的小伙伴们

加重要了。”

“不管怎么样，业界都知道毕马威出来的人是可信赖的，工作是满拼的，工作习惯也是好的。”这些有口皆碑的评价既是一种认可，也成为他在做每一件事情时对自己的要求。

一步登天还是脚踏实地？

诚然，个人努力和发展平台，两者缺一不可。Steven作为过来人，颇有心得——年轻有为的他提出了“两要两不要”。

1 心要沉下来。

不管求职的时候是基于什么想法，既然来了，就要利用好这个品牌为自己充值。不要好高骛远，首先应该把目前的工作做好。这好比一种蝴蝶效应，任何细小的努力，在无法预知的将来，就可能起到大作用。

“每到一个新的环境，我首先想到的是要去学习，不管是什么，都要先去积累，先花个几年时间，把现有的东西学一学，基本功练好，有一定积累才能往上去跳。”

2 负能量要少一点。

不要太多抱怨，也不要道听途说就人云亦云。所有的努力说到底都是为了自己。

3 不要稀里糊涂。

在职业早期就要知道自己想要的是什么，努力去寻找自己喜欢的东西。另一方面，逼着自己去做不喜欢的东西是很痛苦的。就算你觉得在事务所工作光鲜亮丽，但如果真的不适合你，也没有必要强迫自己留下。同时，跳槽的时候也要学会看公司能不能为你未来的发展提供一个更好的平台。

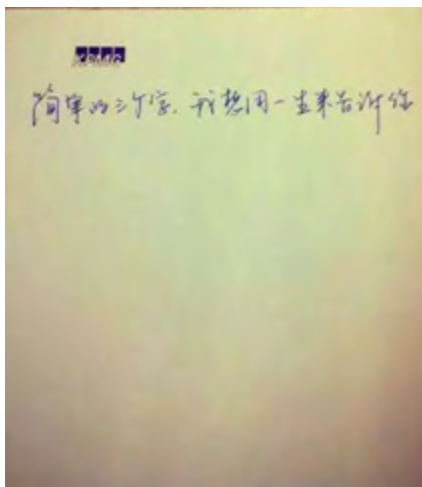
4不要怕苦。

加班很正常，也很普遍。是吃苦，更是磨练。

最后的杀手锏就是——努力考过CPA。从毕马威走出去，Steven说这完全是一个偶然，可是“偶然之中都有一定的必然性”。工作能力固然重要，有的时候职业资格的获取，亦是努力和实力的充分体现。

在短短4年间完成三级跳，这种速度和能量背后也是不断付出的努力和毅力，以及异常理智和长远的眼光和格局。后生可畏，80、90后不仅能以超脱传统的思维构建他们的理想中的商业模式，也能以超脱传统的思维打造自己的职业发展之路。有抱负，所以有担当，有坚持，更有理智。通过最浓缩最艰苦的历练破茧成蝶，也就能以最洒脱最淡然的方式看沧海桑田。

下面这个图片是我们从Steven的微信上拷贝下来的，年纪轻轻的他对毕马威有一种浓浓的情怀。



常怀感恩之心 | Steve Chen



虽然工作超过10年，现已位居老A电商财务长，但Steve给人的感觉依然像个大小孩。谈话中不仅大谈经济、电商行业等大方向的话题，作为审计师出身的他也不失对细节的关注，而“朋友”则是他口中念念不忘的一个词。

杀手教授手下的全校最高分

Steve大学一毕业就进了毕马威台湾所，对他来说，毕马威是一个“他人生的转折点，也是个让人可以谦卑地去学习的地方。”

当年的面试，面试官恰好是跟Steve同所大学的学姐，不过学姐并没有当面道破，反而还特地刁难他，提了很多专业性的问题，一般的应届生可能当场就慌了神，不过Steve却成竹在胸，当时他正在准备考研究生，

所以对这些知识都非常熟悉，可谓对答如流。事后学姐才自暴身份，因为看了Steve的成绩单，发现学院里公认的会计学“杀手”教授——给分要么是及格要么就是不及格——居然给了Steve很高的分数，不禁对这个刚毕业的毛头小子刮目相看，便想考考他肚子到底有多少真材实料。Steve的回答让他的面试非常成功，面试结束后学姐就问了一句“最快什么时候能来上班？”。这下Steve心中有数，offer已经是胜券在握了，“一回去就开心得大叫”。

在学校里成绩优秀，工作上也脱颖而出。过完第一个忙季，Steve就得到了晋升。这与他的勤奋好学是分不开的。“每两个月同级的伙伴们会有一次聚餐——聚餐并不是为了吃吃喝喝，而是为了讨论工作中遇到的疑难问题，其实就像读书会一样。”这种自发性的活动，每次都有多达十几个小伙伴的参加，大家一起可以讨论三四个小

时。”这种爱学爱钻的态度着实令人钦佩。“平时在工作中大家也互相鼓励，有的时候底稿算不出来，还会帮忙一起头脑风暴集思广益解决。”同甘共苦的日子Steve到现在都难以忘怀，这些朋友是“永远的、一辈子的朋友”，“很幸运能认识他们”，“现在每年过年回去也一定会找他们相聚”。

Reborn在上海

在毕马威台湾所的六年里，Steve做了不少IPO项目，不可避免的“亚历山大”。作为项目经理的他有时需要自己去向董事会做报告，接受董事成员的提问。有一次他做完报告后就直接挂急诊了，检查出来是压力太大导致胃出血。这次突发事件，躺在病床上让Steve想了很多，关于健康，关于生活，关于工作……

Steve“出去看世界”的第一站便是上海。通过在工作中的了解，Steve对内

地产生了无限向往。也是机缘巧合，他很顺利地就谈好了一份在上海的工作。

入职前，Steve跟老板要了一个月的时间，大家以为他会借此好好休息放松一下，结果“那一个月我玩疯了”——先是单车环台湾岛14天，“而且这14天我一分钱都没有花在住宿上，都是住亲戚家、朋友家、大学同学家，蹭吃蹭喝就对了！”然后又去蹦极、登山、横渡日月潭……整整一个月，实在太开心了，“我觉得这就是人生体验”。临来上海前，Steve把剩下的工作积蓄都给了爸妈，孑然一身来到上海。“Reborn!”他一脸开心地说道。

转眼间，Steve在上海已待了7年之久，成家立业，说起上海话来也是洋洋得意。被问到平时的私人生活，Steve脱口而出“一切以家人为主”。虽然日常应酬很多，“一个礼拜有五天不在家吃饭”，但仍然掩盖不住他居家好爸爸的一面。自从宝宝出世以来，Steve便开



始秉持“周末绝对不加班不应酬”的原则，只要有时间就一心一意陪宝宝。

出门靠朋友

Steve是我们的老友也是我们毕马威上海分所台湾项目组负责人Gary的老友。Steve介绍他在自己还是审计新手时就认识当时已是合伙人的Gary，已经9年多的交情了。Gary给他的感觉是非常的谦卑，完全没有老板的架子，与此同时也经常给作为客户的Steve提供专业的建议。

作为职业经理人的Steve，坦言自己没有创业当老板所需要的那种“狼性”，比起冒险冲锋，他更想安安稳稳地当一个幕后军师。为了成为一个更出色的“军师”，秉持着座右铭：「穷不学习，穷不断；富不学习，富不长」他也一直在不断地自我充电，自我加强。Steve早已拿到PMP和CIA的资格，最近忙着准备CMA，下一步还打算攻克CFA。这种勤

勉的态度也是来源于毕马威，“因为服务客户的时候，你永远不知道客户会提出什么问题，事前做好充分的准备是非常重要的。你代表的是不仅仅是你自己，而是毕马威，回答不出问题，那就是砸公司的招牌。”——对人负责，为人服务，这才是最赞的服务精神。

在我们的谈话中，Steve一直提及他的朋友们，前辈们。“一路走来，前辈对我的体恤、提携都很多。”“我所有的工作都是朋友介绍的，没有走过什么标准的面试流程”。老话不假，在家靠父母，出门靠朋友。

当然，有这么多人脉加持，与Steve的好人缘自然分不开，而且因为广受关照，Steve常怀感恩之心，每年春节他都会提前十天回去，回毕马威台湾所看以前的合伙人，回台北高雄找以前的客户，“他们给我很多建议。”包括之前冒出血前后服务的客户，Steve也和他们保持着很好的关系。



“儿子也要进毕马威”

Steve由衷地表示自己“超爱儿子”。虽然宝宝现在才两岁，Steve已经在心里做好打算，只要儿子不排斥的话，还是会让他进老东家——KPMG，去体验那种不可多得的经历。“毕马威对我来说，是事业前期的一种磨练，训练了思维，训练了积极向上的态度和工作负责的习惯。”“我在工作中也获得了蛮多东西，专业的技能以及待人接物的方式方法。”毕马威为每一个曾经在这里工作过的人都打下了扎实的基础，就算以后离开，前路也是非常广阔的。

每每想到当年在毕马威的那段时光，Steve都有特别深的感触。工作固然是出了名的辛苦，可是比起外面的复杂世界，事务所里的同事关系却是非常单纯的。最难能可贵的是，在一般的企

业里，老员工没有义务和责任去自主地教导后辈，但在毕马威，都是前辈手把手“传、帮、带”的，这给什么都不会的应届生快速学习和成长提供了莫大的帮助。

Steve很想借此对年轻的一辈说，“好好珍惜那边（毕马威）的生活，它就像校园生活的放大版，有很多资源做后盾，也有很多人会相互帮助，所以你从来不是一个人在战斗。”Steve对毕马威心怀感恩，不仅因为这片土壤铸造了他的坚韧，充实了他的力量，也因为这里成就了他的一片天空，串联起了他与朋友的网络。越是恣意展翅的鲲鹏，越忘不了哺育它成长的土地；越是卓而不群的参天大树，也越愿意成为森林的一部分。



责任心是“必杀技” |

Linda Zou

Linda在毕马威上海审计组工作逾8年,出去后做过民企的CFO,也出任过外国投资公司的风险管理总监,现任火柴快鹿基金投资总监。

Linda应该是我见过最朴实无华的女性投资总监,素颜难掩奥迪特真诚坦率的特质、专业持重的底蕴。

奥迪特打败公务员

校招的时候,毕马威的邀约打败了银行的诱惑,秒杀了公务员的面试机会,成功抓住了Linda的心。还记得当时正兴致勃勃地准备从实习开启毕马威职业生涯之旅的时候,Linda同时也接到了海关的面试通知——她通过了公务员的笔试——海关面试时间跟毕马威的外地实习时间有冲突,Linda于是不假思索地拒了海关的面试。

亦苦亦甜

审计分好组以后,当时的部门head给了小朋友们自由选择做大小项目的机会,Linda觉得做大项目可以到处出差,去不同的地方跟不一样的客户打交道很有意思,就选择去做IPO项目。

出差真的很有趣吗?好像也并不是。一个人在外头一呆就是几个月,哪有每天回家来得温馨惬意。但“幸运的是我没有碰到很tough的人,反而因为是小小朋友,在外面还得到senior的各种照顾”,“真要说苦吧,也谈不上,其实还是蛮好玩的。”对于挑



战，Linda总是持一种泰然处之的乐观态度。

苦不算苦，甜是真甜。尤其当还是新手的时候，一起加班一起培训，整个团队之间的沟通很多，同一level的同事之间也就非常团结，关系非常融洽，到现在还保持着联系，“老四部还有个微信群”。

谈话中，Linda还反复提起我们一位合伙人——Tracy Yang的名字。曾经跟着Tracy做项目，从茶几一直到审计经理的第三年，在多年的默契无间中结下了深厚的友谊。而今虽然Linda已经离开毕马威，但遇到一些好的项目就会找Tracy沟通。回想起来，“一直觉得Tracy是一个很强的人，做事风格很干练，雷厉风行。但是工作的时候归工作，其他时候又非常亲切，像朋友一样，生活上的问题也能跟她交流。”

“一看就知道是大公司出来的”

天下没有不散之筵席。现在，作为职业投资人，Linda每天要看各种商业计划书，从不同的专业项目里进行筛选投资目标，由于主要是做整体把控，所以“不把自己逼得非常紧的话，还是比较自由的”。不过，有了当年做审计时吃苦流汗种下的因，才有今天技压群芳得到的果。那些年，在毕马威，Linda收获的不单单是审计财务报表的技巧，更多的是做事的缜密逻辑和严谨步骤，当然还有每个奥迪特身上都少不了的吃苦耐劳和抗压能力。从审计工作中对细节的追求，到后来全局感的形成，一步一步踏踏实实为今天打下通往成功的台阶。

“以前在毕马威总觉得条条框框太多，没想过自己竟然能做这么多年(8年)”，但正是这些条条框框，训练了人的有条不紊和工作的专业规范。连之前的韩国老板也说她“一看就知道是大公司出来的。有如此的条理性 and 规范性，一定是

见识了很多事情、经过了多年的积累，所沉淀下来的。”美玉，总是要经过生活的琢磨才能显出傲人的光泽。

现在，越来越多的90后涌入职场，Linda觉得每个时代的人都各有特点，但不管是什么年代，“有一点还是通用的，就是对工作的责任心”。“当年能够跟着Tracy做那么多年的项目，得到她的认可，就是因为对工作有责任心”。也许有人会觉得工作上能够脱颖而出靠的是出神入化的hard skill，但是就算technique没有特别好，只要有对工作的热忱和责任心，也是一种弥补，更是一种加成。

Linda爱电影，爱音乐，还爱打篮球，不过工作之后留给爱好的时间就变少了，宝宝出生以后，“只要有时间几乎都是在照顾小孩”——生活中，她也是一个有责任感的好妈妈。

“闲聊”出“真知”

多年的工作下来，Linda学习不断，其中也有对自身的思考。最深的体悟在于soft skill中，跟上级、跟客户之间的交流与沟通。“只要事情做好就可以了，其他沟通是多余的”——这是年轻人很容易有的想法。不少人“把工作就当成一味完成任务”，这其实是个很大的误区。同样的事情，跟对方沟通越多，其实对自己越有利。产生这种反思亦是因为受毕马威外籍合伙人的启发。跟国人不一样，老外特别爱跟人聊天，有的时候通过闲聊还能了解很多工作往来里不会得到的消息，这让Linda感悟颇深。工作往来中，大家都是比较保守和封闭的，眼中只有跟工作本身有关联的信息，但是在闲聊中人往往心情放松，也更趋开放，在增进了解、加深感情的同时，也有机会捕捉到平时不太容易得到的信息，对工作效率的提高其实也有裨益。



很多人的生活恐怕都是这样，一步步走来，波澜不惊、风清云淡。可是如果你能专心地融入生活的点点滴滴，接受生活带来的喜悦，或者挑战，领会生活教给

你的感悟和启发，把握生活赋予你的责任，不推脱，不功利，“如切如磋、如琢如磨”，承受生命的磨砺和润泽，那么，终究会散发出绚丽的华彩。

Always Go for Extra Miles |

高明明



工作二十载的高明明,现任某大型跨国石油公司财务总监,家中还有一大一小俩宝贝儿子,可谓事业有成,家庭美满。前十年在事务所里拼搏,后十年在企业里攀登,职场的风雨浮沉、苦寒磨砺,她毫不吝啬与大家分享自己的心得体会,且听她娓娓道来。

难忘记忆

如今高明明已经在企业里工作十年了,离开毕马威也十年了,可她一直记得毕马威一位外国资深合伙人曾对她说过话:在毕马威,每年都有很多人往上走,到经理、高级经理甚至合伙人的时候还是有很多机会。但是在企业里面,十年五年可能都是同一个职位,真的有个机会出现也不一定会给到你。”当时听完并没有什么特别的感觉,但是现在深深觉得当年老

板说得太对了。”当年与高明明一起工作的审计经理们,现在个个都是毕马威独当一面的合伙人。

高明明觉得自己现在也在事业转型期。“外企在中国正经历着转型,我们这些进入外企很早的人也得相应地调整自己”,顺应市场步伐。

在毕马威时,除了工作带项目各种忙之外,乐趣也不少。让高明明念念不忘的是毕马威特有的family fun day——连她后来呆过的某著名大型主题公园娱乐公司,也没有过如此暖心的活动。“这么多年来还是很感谢毕马威的family fun day,汇聚了一个部门甚至包括家庭的凝聚力。”平时大家工作都挺忙的,却能够在这一天忙里偷闲,一起热热闹闹地比赛和游戏。“小朋友能知道爸爸妈妈每天在忙些啥,平时

见面都要让三分的老板也可以拿来恶搞”，其乐融融。

每年的年会也是别开生面。“毕马威的年会是大家认真真投入感情的，不像有些公司，光砸钱就完事儿了。”作为专业人员的会计师事务所，连举办年会也体现出了专业的素养。那些平时都在电脑后面默默无闻的同事，到这天一下子就变得耀眼起来，精彩才艺让每个人都倍感讶异。

毕马威与企业

有着10年的事务所经验和10年的企业经验，所以我们特别想知道高明明对这两种公司模式的看法。“各有千秋吧。”她说。

毕马威的平台会给人打下一个很好的基础。“毕马威就好像一个非常大的营养池”，hard skills的锻炼自然不在话下，连soft skill的培训也一应俱全。“有些专业的培训，一般的大公司也不会提供。只有在毕马威才有这种强有力的支持。”有了这样坚实的基础，以后就算离开或转行或面对不熟悉的工作内容，纵使经验不足，也有很强的学习能力来补。高明明还表示，跟很多做会计出身的人相比，会计师事务所出身的小伙伴们在洞察力和全局感上都要更胜一筹。

毕马威的另一个优势则在于它的团队。一来跟不同优秀的人做不同的项目，时间长了自然“近朱者赤”；二来，正如在很多老友之中都有口皆碑的——人际关系比较单纯，犹如职场中的象牙塔，鲜少见勾心斗角、争风上位的事情。所以，在这里你至少能看见一双双相对清澈的眼睛。

毕马威的审计经验不仅使人注重细节，更锻炼了全局观，而企业的财务对企业每天发生的具体事务更了解。将两者的差异投影到职业发展上，高明明对后辈

们提出了非常好的建议：

对于刚毕业，专业性和学习能力都比较强的同事，毕马威能够提供一个足够宽阔的平台——通过这个平台，他（她）能接触到很多跨国公司、国内优质的公司一些大项目，能看得更远更多，更快地成长。而越往上走，行业经验就显得越重要的。“经验”会变成你的常识，其中有你对市场的熟悉程度、对战略的整体把握，只要周边发生一点点变化你都能敏锐地捕捉到，并灵活地做出相应调整。“经验”才是一个优秀的CFO最不可复制的独门秘笈。

Always go for extra miles

“无论在哪工作，希望大家都能看多一点，多想一点，除了看到这个工作本身的要求，还要go for extra miles。”这并不是说要抢着干别人的活，而是首先要质量最优化的情况下尽快完成自己的工作，再多看一看其他的東西，多想想每一项工作的为什么和怎么做，最后也别忘了放眼看看整个行业的走向。“只顾自己眼前的东西就会有局限性，很多东西你之所以无法把握，也许‘只缘身在此山中’。”

多学习，多体验，是高明明始终坚持的原则。“结婚前，我一直都是这里住两年那里住两年，到处体验不同的文化。工作、学习接触形形色色的人，有很多的diversity，也有助于事业的发展。”如果好的机遇是天时，那么这种diversity便是地利了。现在，高明明大儿子已经上小学，她也一直想着给孩子不断转学，希望他能够接触到更多的不一样的同学。

天时和地利俱备，我们自然就放眼看人和。“要跟你喜欢的、大家处得来、在一起很开心的一些同事去工作。大家有一个共同的梦想，对工作有共同的需求、共同的期望，这一群志同道合的人在—

起,才会有更加好的成就。”如果再做一次人生规划,高明明说她会选择自己喜欢的事情,找一群志趣相投的朋友,心怀共同的愿景,一道前行。当然,如果工作中遇到这样的伙伴们,“我也很开心能为这样的公司工作”。

当妈妈之前,高明明在国外的時候学了游泳和滑冰,还玩深潜,业余生活丰富多彩。但有了孩子以后,跟绝大部分母亲一样,下班后她的心思都扑在了儿子身上。她平和、淡然、幸福,觉得事业的追求不一定是生活的全部,自己还是愿意留更多时间给家庭。

享受生活给你的diversity,也秉持自己的理想和追求;做好自己的本分,也不忘 go for extra miles 的挑战;不惧江湖风浪,也不留恋浮世虚名。20多年的职业生涯,高明明一直活得收放自如、进退有致。或许,坚持自己的原则,顺从内心的感觉,才会让我们免受外在的束缚,踏稳前行的步伐,绽放属于自己的一路烟花。



遵从本心 | Kevin Xu

(徐炯)



Kevin现任CVC董事总经理，虽然在投资界打拼了十来年，依然还是一副阳光亲和、风轻云淡的样子。为人非常低调，但不刻意。

成长在毕马威

当年，Kevin作为毕马威优秀实习生进入咨询部门，在上海工作四年后就被海派到美国芝加哥办公室一年半。Kevin是当时毕马威海派员工的第一人，对此，他一直非常感恩。在被问到为什么离开毕马威时，Kevin戏称自己“年少无知。但真正的原因，还是跟个人的职业规划分不开。在咨询领域里摸爬滚打六年后，Kevin希望能够接触到交易的其他层面并参与到决策过程中。

成为投资人以后，接触的东西范围更广了，一个项目总涉及各种

不同元素，不单单是金融财务，还有形形色色的商业模式，以及以前未曾了解过的法律方面的挑战。Kevin乐在其中，“投资对我来说，最有意思的就是看到一些不一样的东西，并能看到深处；还可以碰到很多不一样的人，形形色色、性格各异，阅人无数非常有意思。”

在谈论自己的经历时，Kevin频频感叹“从我上班到现在15年，中国的变化非常快。你永远不知道三年以后会发生什么。”让Kevin印象很深的一件事是，当年在毕马威的时候去见客户，对方要投资一个电视购物项目——当时还是新生事物。“我们完全没有接触过PE，他们跟我们说的东西，和我们平时接触的东西很不一样。”但当Kevin去了美国办公室，才惊奇地发现在美国，几乎三分之一的KPMG客户都是PE！更没想到的是，两年不到，他回到上海，发现国内的PE也已经迅速地发展起来了。“整个市场发生了天翻地覆的变化。”

人治

关于现在的工作，Kevin说了这么一句话——“投资可以很简单，也可以超级复杂”。

单从流程上看，投资似乎也就是发现目标、选择目标、判断目标而已，一个项目的成功，是经验和眼光的胜出。不过，Kevin又说“如果是诚实的投资人，十个有九个会告诉你：运气占一大半。”

为什么运气这种看起来不靠谱的东西会有这么重的分量呢？

经济和商业都是有周期的，处在整个大环境向上的周期，就算拿到的项目并不是那么好，也相对容易成功。但难就难在对周期的判断，赶上运气好，可以碰巧在一个行业周期的低点进去、高点出来，这固然春风得意，但是再聪明的人都无法次次都踩在点上。人算不如天

算，可是尽人事才能听天命，不能把人生赌在运气上，我们首先要把自己能做好的做好。所以Kevin非常注重为人处世的态度。

“在PE这一行，心态很重要。”商业社会里起起伏伏实属正常，但这种波动会给人带来压力。如果一有风吹草动就惊慌失措，行为上多多少少会失态，关键时候可就是细节决定成败了。另一层面，“做这一行其实就是做人的艺术。”谈到现在工作中与人相处的模式，Kevin觉得“第一份工作（毕马威）遇到的这些人，打下的这些基础和思考方式”，让他受益良多。“今天再去看当时的老板，Linda, Ryan, Jeffrey，他们是如何累积经验的，耳濡目染之下也确实能让人养成好习惯。”这又不得不说当初某个大项目的故事了。

因为没有学过accounting，一进公司也在Advisory，Kevin自认自己的基础



不好，赶上这种大项目就非常没自信，但是老板却告诉他不要担心，一步一步教他要做什么、怎么做。Kevin至今非常感谢当时老板Ryan Reynoldson（现任咨询合伙人）在加班到深夜时主动帮他就近安排酒店住宿以免路上回家耽误休息时间。“第一个感觉就是——老板会很照顾你，他真的是take care of a team。”不光是自己跟的老板，就是其他部门的老板，在向他们求助问题时也都能尽心尽力地帮忙。“这种对人的培养关心，是我在毕马威收益最大的东西。”

出来做PE后，Kevin才发现在这种竞争残酷的行业，没有太多的企业文化之说，大家都只是适者生存罢了，人文环境跟毕马威高下立判。不过丛林法则也有例外，“有看起来傻傻的人（PE）做得非常好，因为他有很好的credibility，这种credibility使他拿到很好的项目，招徕很多信任他的朋友；也有超级聪明的人，但凡事斤斤计较，想要的东西都是零和，反而不一定做得好。”所以Kevin非常一直坚持着自己的世界观和原则，“尽管这个行业大家对结果的重视程度远远大于过程，我还是觉得对人的关心才是最重要的，能够让团队持续地发挥潜力，获取成功。”不是冷冰冰地只求业绩，有温度的有人情味的共赢才是Kevin想要的。

三思而行

Kevin三句话不离老东家，现在事业有成的他仍然表示，“有机会进毕马威是一个好的起点，无论将来做什么，这都是一个基础。”

Kevin根据自己的体验把进毕马威的人分成了两类，大部分人可能还没有想好自己将来到底要做什么，剩下的就是本来就渴望在firm里长期发展下去的，就像Ryan，在他还是小朋友的时候就

已经立下了当合伙人的决心，当然现在也早已实现。

不过，“不管你有没有长远的规划，你都要相信这是一个很好的发展平台，你会学到一些有用的东西，特别是在金融财务的行业里。甚至在任何商业世界里，你对数字的理解和分析的能力都是一个良好的基础。”很多人把这当跳板，进来只是想先锻炼几年，这无可厚非，但是很多人仅仅做了两三年就觉得累、觉得没意思，外面有机会就匆匆忙忙去了，这恐怕并不值得。

现任咨询合伙人及毕马威中国人员关怀主管合伙人Linda Lin也说“员工一直是我们最宝贵的资产，我们真心希望每一位在毕马威成长起来的员工可以长久的服务于我们世界各地的客户，如果想出去，那一定要想清楚。”当你蠢蠢欲动的时候，有很多想法的时候，一定要给自己一段时间冷静下来。花花世界，机会多的是，但是每个公司都有每个公司的问题，每一个诱人机会未必真的像外面看起来那么美好，没有人可以确凿地告诉你答案。等你莽莽撞撞地闯进去，可能会发现一切皆只是围城而已。风险无处不在。

所以戒骄戒躁是头一位的，“如果你累积得不够，反而优势都没了”，Kevin说。这并不是危言耸听，而是前辈们由衷的告诫。有的人觉得年轻的时候走，机会成本少一点，但我也可以反过来说，机会成本其实是更大。因为你在事务所多呆两三年，就能更加看清楚自己，也更知道自己价值在哪。人生不可能事事如愿，最主要是离开的时候有没有学到东西，是不是到了一个更好的地方，是不是更加接近自己的目标。笑着离开也是毕马威和每一个员工的共赢。

“耐心一点咯，机会总是会有。”



都说飓风来了的时候，连猪都会飞。而当潮水退去，才知道谁在裸游。乘着飓风扶摇直上或许不难，但要不至于摇摇欲坠，恐怕还得有定海神针。当选择过多、诱惑过多、障眼的伎俩过多时，敏锐的商业判断恐怕也无力支撑。所以，回过头来，还是要遵从本心，以人为本。了

解自己的价值和追求，珍视和秉持自己认同的价值观，而不仅仅受制于利益的驱动，随波逐流。或许只有这样，你才有在浪尖逆风飞扬，自如穿梭的勇气和自信。

追寻自己的梦想 |

Albert Lu

Albert现任某大型国企国际业务部副总监,负责该公司海外并购项目的后期管理。今年是Albert加入该公司的第四年,在这四年中,他不仅成功地协助所负责的海外公司在当地上市,也于近日成为该海外公司的董事。四年的不懈努力终于破茧成蝶,让Albert交出了一份令自己满意的答卷。

循序渐进,水到渠成



在集团的新西兰加工厂

“地球人都知道”,毕马威有着完善的职场达人养成系统,清晰的Career Path让刚毕业摸不着头脑的小朋友一下子感觉自己有迹可循,心里也有了底气。从学校到社会的跨度固然很大,但因为跟同龄人在一起,肩并肩地学习、考试(CPA),并没有无所适从的感觉。不单单是年龄相仿,“大家的思维方式也都蛮接近的”,思路清晰,三言两语就能说到点子上,“能够相互理解对方的逻辑,不会浪费时间”。Albert很喜欢这种高效的工作模式。

“在毕马威的成长是一个循序渐进的培养过程。”一出校门就进企业的,其实是被迫接触完全不一样的陌生环境,“这有点像揠苗助长,长上来就长上来了,长不上来的也就长不上来了。”说来未免有些可惜,所以Albert也更加感恩毕马威对毕业生们在职业早期的呵护和培养。

为人非常务实的Albert其实一直怀有一颗做实业的心。在担任审计经理的第二年偶然有个机会可以让他去企业实践自己的梦想,他欣然接受了这个梦寐以求的安排。

不完美的完美主义

从外企到国企,迥异的环境和工作风格,Albert是如何应对的?他又是如何在国企里如鱼得水的呢?

Albert如是说：“我不知道大家对国企怎么理解，但是国企已经跟我原来理解的很不一样了。其实国企也很注意人才的招募和培养，经营层面也更加市场化了。”

不过因为中外企业文化的差异，刚开始的不习惯也是情理之中，可是Albert不慌不乱，他觉得“要让自己跟环境互相适应，首先还是应该先调整自己去适应这些变化”。

事务所是结果导向型企业，大家都追着时间跑，但国企做事却不急不慢，甚至还有点迂回的意思——“有蛮长的学习过程”。不过经过一段时间的磨合，Albert还是驾轻就熟了。因为有国家在资金、政策、人脉上的支持，国企倒也给人提供了一个非常好的平台，可以心无旁骛地尝试想做的事情——“做一些自己能觉得有成就感的事情，挺开心的”。

Albert在毕马威最大的遗憾是没有做过IPO项目，现在借着自己管理的海外公司上市的机会，“圆了我一个梦”。巧的是有的时候项目上合作还能跟以前毕马威的老朋友有交集，也是乐在其中。

国企几年，Albert觉得自己更接地气了，在毕马威的时候是理想主义兼完美主义者，抓小处，抠细节，可是要知道，绝大多数事情都不会“100% 在自己能接受的范围内”，“就比如我们的报告，其实只有一个错别字，但正好被客户看到了，不能因此就说这份报告不行。”也许更多时候，我们不必跟无伤大雅的细节死磕，也不必因为一个小差错就否定全局，草率地贴标签下定论并不是个明智的做法。所以对于国产食品，虽然爆过负面新闻，人心惶惶，但是Albert还是抱有信心，他的宝宝就一直喝的是自己企业生产的高端奶粉。





“早点稳定下来”

“好好学习，天天向上”，虽然是老生常谈的话，但所言不虚。对刚进公司的年轻人来说，打好基础很关键。“可能一开始觉得培训很枯燥，重复做同一件事情很枯燥，但是在这个重复的过程中你会形成一套自己的业务理论、工作方式……对自己对工作都是有益无弊的。”

刚开始工作主要是训练hard skill，进阶到in charge和manager后，越来越多的的是和客户交流，学习怎么去待人接物处事，这些不仅对做审计本身有帮助，还能给人以深入了解企业的机会，而且“越走到后面就越发现这方面的重要性，就像我跟以前毕马威的同事保持联系，既可以给毕马威介绍业务，同时毕马威在财务和咨询方面也能为我们提供很有力的支持。”

前期累积，后期发展。不过有了家庭以后，需要考虑的东西又变多了，个人发展的时候不能耽误家庭的发展，“就蛮需要二者之间的平衡”。“年轻的毕马威同事们在工作之余快点把个人问题解决，趁精力好的时候早点稳定下来，后期的负担才会轻一点。”早点稳定下来，是在自己背后建立信心和支持，也是推动自己前进的一个动力。

破茧而出、羽化为蝶的华丽离不开蜕变前枯燥乏味的积累和十年磨剑的坚韧，有多少人在日复一日、按部就班的工作中失了方向、倦了心志？又有多少人能够借此确立方向、磨砺心志？我们很多时候是输给自己，因为我们觊觎彩蝶的华美，却受不了化蝶的痛苦。有了那日复一日的枯燥和磨练，才有了后来有的智慧、经验，和对生活的平衡。如果说Albert的职业发展道路似乎水到渠成、波澜不惊，不如说梦想的光芒抚平了筚路蓝缕的艰辛和旅途多舛的疲惫。让梦想，照亮前行的道路。

享受工作, 享受生活 |

Tracy Pan



Tracy现任万菱汇集团财务总监兼常务副总经理。大概7年没有见过Tracy了,7年的时光没有在她身上刻下岁月的痕迹,反而带来了逆生长,印象中瘦小的她现在双眸熠熠生辉、青春逼人、活力四射,真是太神奇了。

“我真的很爱KPMG。”

在毕马威工作的7年间,Tracy辗转于香港,广州,上海和新加坡办公室。“审计蛮辛苦的,但我觉得很快乐。”

审计项目有大小,大项目人多活轻松,外带丰厚的加班费,大家趋之若鹜;小项目预算吃紧,没那么多加班费,对个人要求反而还高,很多人避之不及。Tracy钟意的竟然就是这种小项目。“有的时候项目太大,你根本就不知道自己在干嘛,

如果是一个中小型的企业,反而会知道整个流程,学到很多东西。”

“我觉得看问题千万不可以很肤浅地去看表面,要看得更深层,这样才会有所成长。”

十多年来,长情的她只换过一次工作。期间也有不少猎头找上门,可是面对很多诱人的机会她都没有动心——“我只希望好好地把眼前的工作做好,做出一些成绩再说。脚步一定要很深深地踩进去,我才想过会踏另外一步。蜻蜓点水的做事方法并不可取。”

Tracy反复赞叹KPMG对她逻辑思维的培养。尤其是走出KPMG进入商业社会之后,



这种强大的逻辑思维是让她脱颖而出的傲人优势，“有逻辑的人做出来的判断是最理性的、最棒的。这种逻辑思维能够真正伴随我们一生。”她一直很感谢老东家，也会把以前KPMG对小朋友的培训带到现在的公司里面，作为对年轻员工工作上的一种充电和鼓励。

“没有解决不了的问题”

掐指一算，Tracy在万菱汇也有5年了。

想当年，新官上任不多久，一个星级酒店项目，硬是把Tracy从纯粹的财务层面推到了经营实务的风口浪尖。从一片烂地开始，一路过来，小到物料采购、人员的招聘，大到建筑工程、招租，Tracy没少操心，愣是把自己从一个十指不沾阳春水的人逼成一个闭着眼睛都能摸出酒店床单面料织数的人。“我不懂酒店，不懂工程，不懂招租，这不是照样做起来了吗？”因为“既然你要做一件事情，就

要想尽办法把它学好做好。”

Tracy从小家教非常严格，这让她养成了遇到问题独立解决，从不为自己找借口的习惯。迎难而上的果断性格，不管路途多崎岖，总能让她冲出来。

看着泥泞的工地摇身一变到金碧辉煌的酒店，她知道这次磨砺已经让自己脱胎换骨，顺利地进入了经营领域。

“慢慢走，欣赏啊”

位高责重，Tracy肩上的压力并没有因为离开KPMG而变小，反而“比以前更忙，更操心。”因为商场是7天24小时运作不停的，所以连休假的时候也要随时待命。

不过，此忙亦非彼忙。“在KPMG要追着deadline跑，时时刻刻都在赶，所以我做事也比较急。来了commercial以后，最大的变化就是学会slow down了。因为有时候，快，并不是代表最好，effective比efficient更重要。太过执着地去看一个点并不是一件好事情，为什么不欣赏一下沿途的风光，停一停想一想呢。”



角色切换到管理者后,可不必junior staff的时候follow instruction埋头苦干就行了,抬起头来放眼周围才是首要的。有了更多主动权,要做strategy planning,还要最大化mobilize手上的资源;挑起了大梁,那么就该学会如何调兵遣将而非凡事亲力亲为。领悟到这一点之后,Tracy就在CFO的道路上大步流星起来。

“坦白讲,People Management是firm和commercial最大的不同。”KPMG是一个比较集中的高素质群体,大家背景差不多,管理起来相对简单,但到了Commercial,从最前线的员工到高层圆桌会议上的老板们,横向纵向差异都非常大,与不同层次的人打交道需要灵活的策略。“你要把整个局看透,甚至要会自己布局。”——她已经有着一套自己的心得。不过话说回来,布精妙的局,还是仰仗于缜密的strategic thinking。“其实我也是learn by lessons。”Tracy

依然谦虚。

现在,身经百战的Tracy已经在为成为CEO做准备。不过她并不急于求成,脚踏实地才是她的style。“升职,并不是要老板特意晋升你,而是你准备好了、做好了,自然而然就上去了。”“所以我觉得不需要太过激进,快乐地享受工作和生活不是更好吗?”

女性领导者

Tracy是一个成功的女性领导者,这显而易见。但关于女性领导者的不易,她也有很多感慨。

“我刚刚去commercial的时候,又是女生,年纪又轻,在一众男性高管面前简直就是小妹妹。一开始开会的时候总觉得自己只要低调地坐在不起眼的位置就可以了。但是后来我意识到,这不是简单的座位问题,而在于你對自己有没有信心。”

诚然,女性在追求事业的时候要顾虑的东西很多,特别是在家庭上投入大量的时间和精力,无法撒丫子奔跑。但是Tracy还是觉得要“放开自己,加油向前冲,去追求

自己想要的东西。”我们看到的她，眼睛里充满了坚定。

热情开朗，充满了正能量，大概是一个认识Tracy的人会对她作出的好评。“我很少去想一些负面的东西，做错事情也没啥大不了，想办法去fix就好啦。做人嘛，就是要开心。”工作之外，Tracy也把自己的业余时间也排得满满的，学大提琴，提前预订整个季度的音乐会和音乐剧，还爱打高尔夫，

充实有趣，所以周围的人也都喜欢跟Tracy在一起。

“现在翻看老照片，会发现自己的笑容啊眼神啊都跟以前不一样，很自信，很从容。”因为阅历的丰富，Tracy也越来越了解自己，工作生活跟自己在各方面都很fit，状态好，精神气就上去了。“我很知道自己要什么，马上就会做决定，很少会犹犹豫豫的。”果敢利落，是谓女中豪杰。

人生有两大魔障，一曰恐惧，一曰贪婪。恐惧让人迟疑、纠结、自卑；贪婪让人患得患失、心存不平。可是Tracy简简单单就驯服了这两大魔障——不懂，就学习；有目标，就追寻；但同时又不为执念

所缚，所以也就不被诱惑所羁绊，不被人言所影响。心无旁骛，不忘初心，因而才能放慢脚步，用心欣赏这世间风景，留给我们一个在风轻云淡中运筹帷幄的身影。

一往无前 | Lily Li



Lily现任American Express上海合规负责人。学的是同济的汽车工程专业,但是毕业时被毕马威深深的吸引了,便毫不犹豫地一头扎进财务圈;在毕马威一干就是6年,Lily对这份初恋一往情深;忙过审计,做过咨询,如今又进入企业。一路走来,Lily问得最多的就是什么是自己的初心,又是否一直可以不忘初心地走下去。

那些年

和所有的奥迪特一样,Lily也没日没夜地加过班,可因为年轻,也因为那会儿是KPMG国内最早期的一系列IPO项目,一起下塞的人多热闹,像在offsite的菁菁校园过集体生活,有苦逼

也有浪漫,没觉睡却有overnight钱拿,青春总是免不了挥霍。

刚开始,零基础的她对会计一头雾水,摸着石头过河也蛮迷茫的,不过“什么事情都有它的价值,难做的事情,也许会让你觉得更值。有的人事业发展又快又好,很可能就是因为越难的事情他越敢于去尝试。”珍惜美好,感恩磨难,大概人生就是这样慢慢沉淀下来的吧。

Lily离开KPMG的时候也是笑着的,有暖心的farewell,合伙人的殷切祝福,革命战友们的依依不舍,也许被认可是给她最好的告别礼物。“每往前走一步我都会发现自己的变化,觉得好像achieve了一些东西,不管这个achievement是什么,至少我又长大了一点。”

多年后的现在,有人问Lily做过的工作中最喜欢的是哪一份,她毫不犹豫地说出了KPMG的名字。那些年,氤氲着各种美好的回忆和难忘的经历,承载着一个学生步入职场最初最纯真的情感,犹如初恋。“年轻的时候,往往是公司给你提供机会和平

台，公司在培养你。如果一生就供职一家公司，其实也是一种难得的幸福，好比和初恋白头偕老不是？“从小在一家公司长大所培养出来的感情，就是不一样的。”

在KPMG, Lily跟别人最不一样的地方在于她几乎每天都会去健身房，忙季很多人都说自己各种没空，但她总能挤出时间锻炼，中午或者晚上加班前，甚至早早进公司，健完身再开始一天的忙碌，“很refresh!” Lily一脸享受。

迄今，这健康的生活习惯已经保持了十多年。今年，Lily又开发了新爱好，于是有了初次越野赛的尝试，也在半年里凑满了100公里的hiking里程。健身上坚持不懈，也和专业教练请教良多，武装知识，训练专注，提高体能。“身体是革命的本钱”，是不过时的老话。



只缘身在此山中

“在firm里跟客户打交道，主要是external communication。但在corporate里面internal collaboration的重要程度堪比生存之道。”跳到甲方以后，Lily感受最明显的是企业里面利益的权衡和人际关系的博弈。

有的人会觉得corporate的工作太枯燥，但Lily不以为然——“可能因为我在firm里的时间比较久，现在来了corporate感觉自己有很多地方需要学习。”看似routine的工作背后总是有各种复杂的羁绊。“很多事情不是因为事情本身怎样，就可以怎样去实现。而且每个人都有自己的position，那些站在你的角度所看不到的逻辑，你也许不能完全理解。”2011年，Lily去读了MBA，跟来自各行各业企业里的同学打交道，正所谓闻道有先后，术业有专攻，自己firm出身带来的强大逻辑思维让同学们赞叹，同时也领教了他人在企业里混迹多年后的人情练达。这段经历让她获益匪浅。

有人的地方就有江湖。人在江湖漂，玩的不一定是“宫心计”，考虑各方利益，走共赢路线，是顺利推进事情的一种方法。盲目追求内心纯真可能是傻大姐，善良也要勇敢，不然只能算个逃避的胆小鬼。也许和工作性质（合规）有关，正义与忠诚也是必不可少的key words，深入骨髓不为过。



Firm的经历对Lily的处事方式打上了很深的烙印,所以现在即使对剪不断理还乱的关系,她还是能乱中有序地先把眼光聚焦在事情本身,在推进的过程中,再逐渐放入人际网络带来的变量。这样来得更有效。

Lily相信,最高的境界,应是“看山还是山,看水还是水”。与其勾心斗角,不如保持初心。利益二字,本就主观,一切皆在取舍之间。所以,也如开始提到,寻求初心,不忘初心,似乎也成了以不变应万变的法宝。

痛才快乐着

回过头来看大学的专业和工作的方向,Lily笑称自己都没有选对,或者说,因为一直都很优秀,貌似好的机会自然而然地摆在眼前,她顺理成章就接受了,并没有想太多。“我们那时候信息不多,不得不承认眼界有限,思路不容易被被多元化地激发,自我意识不够突出,只知道什么是应该的,而非什么

是适合自己的。殊不知,每个人都是唯一,与他好的机会,与你未尽然。现在时代不一样了,信息爆炸,大家的思路都很开阔,有太多的机会不断尝试,只要有勇气。”不过不管怎样,“还是要做自己真正有兴趣的事情。”Lily若有所思。

听起来是老生常谈,但讲真,很多人可能一辈子都不知道自己喜欢什么。“没有任何一件事情是容易的,但不是因为不容易,所以就觉得自己没有兴趣,觉得自己不适合。”不要匆匆下结论,而要真的沉下来。

“兴趣,大部分时间是给自己带来愉悦度的,但正因为有了痛苦,才有愉悦度。有些事情就是要经历了一些比较折磨的过程,才会柳暗花明又一村——‘原来我想要的就是这个啊!’”“这跟做运动也挺像的。所有人都觉得运动很累,就偷懒不去,有的时候我也是这样的,但是累完之后整个人神清气爽,感觉非常好。也许就因为这种‘累’,所以你也感兴趣。”

诚然,每个人感兴趣的方向都不一样,有的人热爱跑步,有的人却对网球情有独钟,有的人觉得审计枯燥,有的人却能发现新大陆,所以“要去Try,要自己去figure out。早一点,认真一点,机会成本也少一点。找到(自己感兴趣的事情)就好了。”



Lily挺羡慕那些在KPMG从小朋友一路走来的合伙人的，“早的时候选定一个方向，在这条路上一直走，其实是很幸福的。”而且只有当你非常坚定一个目标的时候，所谓的挫折和挑战，都是你的驱动力，还有战胜它们带来的成就感，让你一往无前。

用直觉开始，用尝试验证，用初心决定。可能世间本就无所谓纯粹的对和错、难和易、好和坏的选择，就像阴阳两极，虽

对立，却也相互转化，阴中有阳，阳中有阴。但凡选择，有一得必有一失，患得患失，人难免就纠结了。Lily却参透得早，甘于简单，才有了专注；甘于坚持，所以困难才迎刃而解；甘于痛苦，快乐才更为宝贵。所以无论在corporate还是在firm，她都能不计得失，豁达乐观，一往直前。当然，这两极的转换动力源于她坚定的目标，这是活水的源头，是立身的根本，也是最值得我们学习的地方了。

激流勇进 | Rachel Hu

Rachel现任锴明投资咨询财务总监，十多年的职业生涯中一直是兢兢业业、乐观向上、勇于接受全新职位的挑战。“从一个很健全的公司跳到一个什么都没有的公司，从follow rules到create rules，每一样东西都要自己一点一点做起来，对个人的成长来说是一个非常大的转变，也是对自己最大的挑战。”

Rachel是2005年的KPMG baby，同样是被KPMG高端大气上档次的宣讲会抓住眼球，继而抓住了心，专注金融审计服务业务7年。Rachel说自己没有特别定过明确的目标，但幸运的是每年都能接触到新的项目，让她可以一直汲取新的东西。”那时候做的项目挺广的，内资外资银行，证券、保险行业也有涉及，几乎涵盖了金融所有领域。”“而且我们部门氛围挺不错。”Rachel对此啧啧称道。尤其是合伙人 Abby Wang，“她带team的风格，就像大家庭一样，所以整个团队人心非常齐；平时对下属也很nice，小朋友都很喜欢她。”



“岂止于 following”

在做银行的大型项目时，Rachel曾经跟着我们去年新晋的合伙人Wilson Huang干活。“Wilson是当时给我印象很深的一个manager。”

“大型项目，你下的只是其中一个小site，不用自己太操心，只要follow总部的instruction就可以了。”然而Wilson却不止于follow instruction，“他是一个很smart、很active thinking的人，他会想很多，主动去考虑客户是否有其他方面的需求。”“虽然我们承接的仅仅只是审计相关的业务，但是他做的却不仅仅是审计，而有了些增值服务的意味，能让客户看到毕马威是真的在为他着想，帮他改善，从而赢得客户的青睐。”当时Rachel还有点闷闷不乐的，领导想太多，自己就得多干好多额外的活儿，但回过头来想，Wilson这种专业的服务精神真的太难能可贵了。做久了大项目容易养成follow instruction的惯性，更何况在审计工作的高压之下，他还能不遗余力地跳出条条框框，果敢地发散思维，不是纸上谈兵，而是真正正正地去实践，着实令人钦佩。

现在的Rachel已经把主动思考发展成为工作中的必备技能。投资圈内有个说法——“做事情要往前看三步”，既然要把目光放得更远，就不能把手头的事情光完成就撂挑子了，还要多想一点有的没的。这样也会推动自己去看一些新的东西，反过来又能促进手头上的工作，形成一个良性循环。学而不思则罔，不断思索，才是不断进取的王道。

“Start from Scratch”

打小做金融行业的审计，对高大上的公司都见多不怪了，离开KPMG之后Rachel顺理成章地去了外资银行。外资银行因为很多都是继承体系，传统而

略显刻板，这样循规蹈矩的职业生涯似乎少了点什么。偶然的机会，Rachel得知现在的基金管理公司正在寻找财务总监。做这个跳槽的决定，“当时自己也是蛮有勇气的”，“从一个很健全的公司跳到一个什么都没有的公司，从follow rules到create rules，每一样东西都要自己一点一点做起来，对个人的成长来说是一个非常大的转变，也是对自己最大的挑战。”但是Rachel心中有数，“对我的career来说这其实是一个很好的切入点，因为这家公司管理的是一个比较新的基金，规模没有那么大，也比较专注于固定的行业——我可以逐步进入这个领域。如果反过来，我去的是一个很大的公司，一下子到了深水区，信息量太大吸收不了，倒成为了一个大问题。”

Audit Firm出来的人都以excel技能和专业知识见长，Rachel认为在毕马威收获了两个更为珍贵的技能是抗压能力和独立解决问题的能力。“跟专业知识不一样，它们会融会贯通在以后所有的工作当中，不管是不是财务。”这不，本职工作之外，Rachel还要兼管公司的人事和行政，“整个公司后台的职能部门基本上都是我一点一点成立起来的”。这一块她也沒少花心力。

“虽然我有audit的背景，但是我没有financial controller的经验，虽然财务的原理相通，但也各有各的专攻。”参与到交易的各个环节中，Rachel耳濡目染习得了很多不一样的东西。小朋友的时候快速学习的多是细枝末节，但到senior阶段，一个全新的项目从接手到完全handle，关键在于对整个picture的掌握，站在一个比较高的层面抓住不同的重点，把这些结点连接起来构建了大框架，后面的推进和填补，就水到渠成了。



“吾生也有涯，而知也无涯”，这些年，Rachel最大的成长就是视野和思路变得越来越广。也许每个人的能力有限，做不到样样精通，但只要善于调兵遣将，再靠着出色的抗压能力和独立解决问题的能力，所有的问题都可以迎刃而解。

“靠谱”

“工作态度是最重要的。”现在，KPMG员工里90后的比重已经达到了43%，90后最鲜明的特点就是——比起埋头工作，更加注重自己内心感受，但Rachel觉得责任感仍然不可或缺。“我在KPMG的时候也带过很多小朋友，每个都有自己独特的地方，但是那些工作态度好的小朋友相对来说会走得长远一点、顺当一点。”无论你是不是会计专业出身，大学的时候读书成绩多好，也不管你走到哪里，对工作的责任感都不能忘记，在你对自己的工作尽心尽力的过程中，也是在建立和上级、和同事的一种信任感。对方觉得你靠谱，自然也会把更多东西放心地交给你，这样才能更快地成长。

当了妈妈的人，时间都被小朋友占据了，儿女双全的Rachel也不例外。好在现在这份工作可以自己调节时间，她的工作生活平衡得简直完美。公司正在大刀阔斧地向前发展，管理的基金变多，项目的数量也是翻倍地长，Rachel的挑战不小，可是她心很大，既然能start from scratch，她亦能在激流中勇往直前，扛得住压力，挑得起大梁，爱学爱钻爱思考，还有什么难得到她呢？

从follow 到create，从细枝末节到完整框架，人生就是这样通过孜孜不倦的学习丰满和充实起来。有态度，有勇气，有热情，才可能走得远。可是要真正进入“默而识之，学而不厌”的境界，首先要的还是一种态度，这可能是对人生的一种憧憬，一份责任，一个志向。我们不是上紧发条的机器人，我们忙碌不是为了在忙碌中迷失自己，而是找到更完整的自己，像Rachel那样，尝试做好每一个可能的自己，保持激流勇进的动力，也保持追寻梦想的乐趣；成就自己，也赢得别人的信任。

不变中的恒变 | Forest Sun

Forest现任一家全球收入80亿美金的汽车内饰系统公司全球合规总监。从外审到内审、从内审到财务合规、再从财务合规到身居公司负责全球全方位法律合规业务的要职,Forest的工作内容一直在变,不变的是一颗想不断体验人生的心。



Forest在学校里学的就是会计,“会计进四大不是很自然的事情嘛?”,既来之则安之,在毕马威安安稳稳呆了7年。他喜欢当年的Manager —— Joann Cheng 乐于分享、愿意教授的风格,也特别欣赏我们华东华西首席合伙人William Gong幽默大气的为人。

“刚出学校的时候,什么都不知道,excel也做得很糟糕。”但是工作期间,Forest成长超快,“Performance一直都是2分。”而且第四年的时候就获得了到新西兰办公室借调一年的机会。“后来还带过一个IPO项目,很幸运7个月就成功上市了。”

平衡 \neq 50%

OT是奥迪特们不变的槽点,work life balance也成了永远的话题。有没有觉

得很累很苦不想干?当然有过。“但这都是可以管理的。”毕马威上海最早的主管合伙人蔡廷基先生曾经说过:“我们要平衡工作和生活,但平衡不是每次都要在50%的地方分界,而是你能接受就行了。”每个决定成为auditor的人,其实在选择之初就明白接下来要过什么样的生活,别光顾着临阵抱怨,学习如何管理和平衡时间和精力,让自己顺利survive peak season并从中成长才是正经事。

现在身在中美合资企业,工作上两种文化也在不断冲击,很多事情需要更多平衡和博弈。不过也可能因为中外方股东文化的影响,公司内部并没有那么多条条框框,上下打成一片,沟通起来倒也更加自由有效。

一直在创新,从未被超越

谁又能想到,审计出身的Forest,现在居然在做纯法律方面的合规!而且他之前就很有远见地在交大读了一个法律硕士。“在Johnson Controls做了两年内审,正赶上汽车业务单元需要有人来搭建区域的合规项目,其实我那时候也不知道具体要干什么,怎么干,老板问我感不感兴趣,我就决定去了。”因为是新开辟的板块,所以Forest这个决定似乎把自己变成了首当其冲的“试验品”,但whatever,“我喜欢全新的东西。”

过去十多年职业生涯,Forest称自己基本都是每做两三年就会展开一个全新的任务。他的执行力也是令人钦佩,不单单是喜欢新事物,他是真的敢于迈步伐。“很多人会觉得财务、内控内审没啥可以创新的,但是在做事的方法上,跟人的沟通上,也可以有所不同啊。”

法律和财务比起来,是完全不一样的领域,可Forest也没有什么好怕的。“技术都是可以习得的,不管是什么。”技能可以切换, personality才是人生不变的主线。也因为此,在工作上Forest看重一个人性格上的特质更多。现在他仍然在为团队招兵买马,他也觉得不一定非找有经验的人士不可,毕竟,态度决定一切,性格决定成败,这无不道理。“Personality可能很多是与生俱来的,我觉得我更喜欢跟人去交流,去engage别人,把事情做成。”

计划变化

进毕马威的时候,Forest曾经怀揣着一路做到合伙人的志望,不过在不断的摸索中,他找到了自己真正想去的方向。

常言道计划赶不上变化,“应该这样说,在做一个工作的时候,你必须是抱着长远打算的,但在做的过程中,又会有短期的考虑,而且很多东西也会改变你的

想法。”Forest在career moment的选择上挺慎重——“先做工作,不要在做工作的过程中就三心二意去考虑变化,这对你来说没有意义,想太多反而会影响你的工作和表现。(在KPMG)一个grade结束的时候才是你需要思考的时候。做完以后回头看看想想,自己的表现能否被人认可。再想想,自己是不是想尝试其他东西,是的话就想办法转换方向,不是的话就埋头继续下一步。”

认真努力四个字始终为Forest所推崇。“职业道路上的每一段都应该专心致志。”虽然认真努力有的时候就意味着加班,但是往往这样的人更容易得到幸运女神的垂青。

对Forest来说,每一次转角他都希望涉猎不同的领域,获得尽量多不同的经验,让自己能够有进一步的发展。

月亮和六便士

Forest坦白说现在的工作其实不是自己talented to be,但他也没有找寻“月亮”的打算,因为“男人要有担当。”

“我觉得最好的状态就是做你喜欢做的事情,而且要在上面有所造诣。但我觉得我可能不具备这个条件。”不过,Forest的太太爱画画,也颇有天赋,“我想要给某些有talent的人创造条件。”他非常支持自己的太太,有的时候双休日还会自己带孩子出门玩儿,好让太太有时间去创作。谈及对儿子的要求,Forest当然希望他能做自己想做的事情,但也希望他长大以后能够为别人创造这样的条件。

很多人在仰望月亮的时候忘记了地上的六便士,很多人光顾着六便士而从不抬头看月亮。Forest不一样,他眼里有六便士,心中亦有月亮,而且还选择为更有潜力的人点亮梦想,这种平衡和豁达令人叹服。

想一想,我们说以始为终的时候我们在做什么?我们说不忘初心时候我们在做什么?人生常常没有办法设定好路线,甚至没有办法设定一个固定的目标和终点,因为我们永远面对着变与不变的选择,也永远面对着得与失的平衡,我们甚至有三心二意的自由,只是也要承担由此带来的后果。Forest 的制胜之

道不仅仅在于认真努力,也在于他能够找到自己的平衡点和主线,所以他愿意放空自己,不断踏入新的未知领域,不断接受新的挑战,同时又永远把握自己的优势,在月亮和六便士的距离里,懂得进退,人生便自在把握。





Alumni

人物采访：Doreen Lin

文字编辑：Ariel Xu

文字加工：Selina Gan

设计：Jasmine Ruan

感谢老友汇成立之初Flame Jin, Cheney Ji的鼎力协助

所载资料仅供一般参考用，并非针对任何个人或团体的个别情况而提供。虽然本所已致力提供准确和及时的资料，但本所不能保证这些资料在阁下收取时或日后仍然准确。任何人士不应在没有详细考虑相关的情况及获取适当的专业意见下依据所载资料行事。

© 2016毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙)、毕马威企业咨询(中国)有限公司及毕马威会计师事务所，均是与瑞士实体 — 毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙)为一所中国合伙制会计师事务所；毕马威企业咨询(中国)有限公司为一所中国外商独资企业；毕马威会计师事务所为一所香港合伙制事务所。版权所有，不得转载。

毕马威的名称和标识均属于毕马威国际的商标或注册商标。