

八、感恩一路有你

贺州学院 袁胜军

1. 缘起

我的本科、硕士都是学计算机的，博士是学信息管理与信息系统的，都与市场营销无关。但就是因为大学期间选修了《市场营销学》，心里总是惦记着市场营销。

2007年9月，我博士毕业后就职桂林电子科技大学商学院（那时是管理学院），当时的学院领导考虑到我的学科背景，把我安排在电子商务系。做了一个学期电子商务系的专任教师后，我向学院申请到工商管理系，理由有二：一是我个人的兴趣在市场营销，不在电子商务；二是因为不喜欢，就很难做好，这样对我个人发展不利，对专业发展不利，尤其是可能教不好学生。当时的学院领导比较开明，谈了一些之所以安排我到电子商务系的初衷后，就同意我去工商管理系担任市场营销专任教师的申请。从此，我就成为一名市场营销专业的专任教师。

2008年7月，我和同事到山西太原参加当年由太原理工大学承办的中国高等院校市场学研究会（以下简称“学会”）年会，参会之前，我向学院领导提出，如果有可能，是否可以申请学院也承办一次，学院领导很爽快地就答应了，并承诺学院一定会大力支持。非常感谢学会对于年会承办单位的开放和包容，给了我们申请的机会，经过宣讲和投票后，我们获得了学会2009年年会的承办权，从此，我与学会正式结缘。

2. 成长

说到成长，我认为有三个典型经历对我帮助颇大。

第一个就是承办了学会2009年的年会。获得学会2009年年会承办权以后，我立即向学校及学院相关领导汇报，并得到他们的大力支持。之后，又多次向学会秘书处就学会召开的主题、方案等细节问题进行汇报并寻求指导。正是在学会领导及秘书处、学校及学院领导的大力支持下，学会在2009年7月25日顺利召开并得到了大家的认可。正是这次承办年会的经历，让我在以下几个方面收获颇丰：一是锻炼了自己的沟通、组织和协调能力，通过和学校领导、学会秘书处等多轮的汇报、整个年会从头至尾的组织，我在上述几个方面的能力得到了较大的提升；二是得到了学校及学院领导的认可，为以后在学院及学校开展相关工作奠定了基础；三是拓宽了自己的视野，由于自己是非营销专业出身，但当时出于职责，我阅读了几乎每一篇会议论文，对于市场营销的研究领域有了较为全面的认知；四是有机会和营销界的一些前辈和青年学者进行面对面交流，并得到他们的面对面指导，尤

其是有机会参与张云起教授主持的教育部“使用信息技术工具改造课程”项目，为自己以后的教学和科研能力提升奠定了基础。

第二个就是在北京大学从事博士后研究。正是承办年会的缘故，让我有幸认识了符国群教授，并得以进入北京大学光华管理学院从事博士后研究。记得当时我到中央财经大学参加由张云起教授发起的一个培训，当时邀请了符老师做报告。在中间休息时，我忐忑地走到符老师身边，询问是否有机会成为他的博士后。令我分外惊讶的是，符老师竟一眼认出了我，并肯定了我们承办学会年会的效果，但告诉我他有名额但一直没有招，待回去问过学校后再回复我。待过了几天我再联系符老师时，符老师说欢迎我申请他的博士后。在申请入站面试时，当时的面试小组组长曹凤岐（先生已于2022年仙逝）老师告诉我，因为根据规定，非应届博士毕业生入站需要交10万元的费用。对于当时一个来自农村刚刚工作的青椒而言，这其实是一笔不小的费用，看出我的难处后，曹凤岐老师建议我和导师沟通。面试结束后，符老师告诉我不要担心费用的问题，他可以拿他的课题经费资助我一部分，并建议我向我工作的学校申请一部分经费以缓解我的经济压力。后来，正是符国群教授和桂林电子科技大学时任校长周怀营教授的经费资助，使得我顺利完成博士后研究。正是这段博士后经历，不但让我明确了自己未来学术研究的方向，也为我后来从事教学和科研工作奠定了坚实基础，尤其是符老师指导学生的责任心和敬业，更是直接影响我指导研究生的身心投入和方式。

第三个就是成为市场营销专业的专任教师。从电子商务专业转到市场营销专业做专任教师后，完全是基于兴趣和热爱，但底子还是很薄弱的。为了能够尽快具备市场营销专业专任教师的知识结构和能力，一方面，我利用参加学会年会的机会多听、多看、多学，并抓住机会向前辈们潜心请教；另一方面，我还给自己制订了3~5年上完市场营销专业所有专业课程的规划，期望通过上课倒逼自己，让自己能够以更快的速度、更多的精力投入来满足教学需要。现在回头来看，除了两门课一直没有机会上以外，其他的专业课我全部上了一遍，从学生评价来看，效果也还是比较理想的。

3. 布道

古人云：“师者，所以传道受业解惑也。”成为一名市场营销专业专任教师后，我也努力传道、授业和解惑，并按照有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心的“四有”好老师的标准要求自己，履行好一个好老师的职责。

传道，我一直把它理解为告诉学生做人做事的道理，坚持立德树人，让学生树立正确的世界观、人生观和价值观。我一直告诫学生，做人和做事其实是通的，人做好了，事情也很难做不好。我经常举稻盛和夫的例子，他刚开始经营企业时，也不知道该如何经营，就是想着怎么做人就怎么做企业吧，其最后经营企业非常成功。我也经常会和学生说，世界上最伟大的两个职业其实就是教师和医生，教师让人的精神和心理变得积极健康，而医生则是让人的身体变得健康。相比于医生，教

师的责任更为重大，因为教师是改变思想的，并且面对的是一个又一个群体，影响的是一代又一代人，这也是国家对于师德师风如此重视的原因。无论是本科生，还是研究生，学生都能从我这里汲取正能量，变得积极、乐观、向上，这也是我个人比较骄傲和自豪的地方。

授业，则是传授知识，但我理解为不单单是书本知识，还包括社会知识。相对于本科生和学术性研究生而言，老师除了对知识掌握更为系统、全面、准确和深刻之外，还多了一些社会阅历，对社会热点事件的解读也会更客观一些。所以，在给他们授课时，我更愿意把书本知识和社会事件、企业案例结合起来，增加学生的学习兴趣。对于 MBA 学生而言，他们有着丰富的行业或者企业管理经验以及社会阅读能力，但往往是知识系统性、体系性欠缺，我更愿意先把一门课程的知识体系梳理成框架，并明晰各知识模块之间的逻辑关系，帮助学生从总体上把握知识的全貌，这样的授课方式让我的教授和学生的理解都变得轻松。记得一次给 MBA 学员授课中间休息时，一个银行支行的行长跑过来告诉我，她原来一直从事的其实就是营销工作，但一直不理解到底什么是营销，听了我的课，看了我画的图后，她豁然开朗了。后来我也私下问过几个学生，反映基本相同，我也就基本相信学生反映的真实性了。学生这种积极的反馈，也进一步增强了我采用此类方式授课的信心。

解惑，我理解为就是为学生的各类困惑提供参考建议。虽然是老师，但我从来不会针对学生的非知识性困惑或者疑问告诉他们一定要怎样，我通常更愿意告诉学生这是老师的理解、判断或者建议，仅供他们参考而已。正是这样的一种解惑方式，往往让学生感受到真诚、平等和放松，多数情况下能够为学生提供帮助，我也因此收获了许多学生朋友。

正是由于学会，我从非营销专业转向了营销专业；也正是由于学会，我逐渐成为一名真正的营销学者。虽然，现在从事高校纪委的工作，但在我的心里，我一直都认为自己是一名营销学者。从事营销专业的教学和科研，虽然有困难和挑战，但我很享受，而让我能够享有今天愉快的工作心情的，就是中国高等院校市场学研究会，感恩一路有你！

（袁胜军 贺州学院党委常委、纪委书记，历任桂林电子科技大学商学院市场营销专业负责人、工商管理系主任、院长，人事处处长）