

新民环球

本报国际新闻部主编 | 第 623 期 | 2019 年 5 月 16 日 星期四 本版编辑:丁珏华 编辑邮箱:xmhw@xmwb.com.cn

中瑞大学产学研合作搭桥 让学生能接触真正的商务 请个跨国学生团队为企业做咨询

文 / 本报记者 齐旭

企业要寻求咨询服务,首选专业咨询公司?或许你需要更新一下自己的认知了。

瑞士两家有意开拓中国合作的企业找到瑞士圣加仑应用科学大学,联合上海大学共同启动产学研合作项目,组建了两个“学生当主角、老师从旁指导”的咨询团队,帮助企业解决国际业务拓展中的实际问题。在这一过程中,学生成长,企业受益,课堂教育也得到了实践和应用。项目主办方希望,未来有更多学生有机会参与到这个“三赢”的项目中,接触真正的产业实践。

学生跨国组队 启动咨询项目

雪后的瑞士圣加仑应用科学大学显得有些安静,学生们刚结束了一学期的学习,许多人就要跟着家人一起外出,享受瑞士人最喜爱的户外运动——滑雪的乐趣。但还有一些学生,在准备着另一场“战斗”。

在学院一楼的一间教室里,台下的年轻学生们正认真听着科技交流部部长彼得·穆勒教授的演讲。这里正在进行的是圣加仑应用科学大学经贸管理学院一年一度的学生咨询团队项目启动仪式,站在一旁的老师们与学生们彼此打量着。在接下来的大半年里,他们将组成团队实践课堂知识,完成各项调研,为企业提供咨询服务。其中只有极少数幸运儿将从数百名申请者中脱颖而出,有机会与来自上海大学的中国学生组成两个团队,一道完成跨国实践项目。

这已经是上海大学自 2016 年以来第三次与圣加仑应用科学大学合作,开展 JCSP 学生咨询项目。去年 1 月,来自圣加仑应用科学大学的两组共 6 名学生被选中分别承担两个调研项目。一拿到项目,他们就着手收集资料,为后期的调研工作做准备。而在 9000 公里外,上海大学的硕士生李佳倩、郑洁、罗佳娜、柳秀和于梦晓等也从导师那里收到了咨询项目的材料,李佳倩和罗佳娜分别是两个组的中方组长,与远在瑞士的同学老师们加微信、沟通诉求,寻找并联系可以展开实地调研的相关企业和机构。在随后的几个月里,他们需要每周与团队的指导老师、每两周与客户沟通项目进展,并抓紧时间调研,赶在 8 月中旬结项,给企业交上一份令人信服的研究咨询报告。

“新手”成为主导 全程主动投入

去年 4 月初,分居两地的两个团队成员齐聚上海,但相聚的时间只有不到两周。时间紧、任务重,女生蹬上高跟鞋,男生西装笔挺,每天



青年领导力大奖赛颁奖现场

图 6



学生们紧张工作中

图 6

奔波于相关企业机构之间进行实地访谈,甚至参加展会了解市场,寻找可能的调研对象。“我觉得最麻烦的就是目标市场的信息获取,我们必须通过大量的实地考察揣摩分析。”谈到 S 团队的咨询项目,李佳倩说。尽管如此,学生们还是竭尽所能将获取到的信息进行详细分析,应用上自己的课堂知识,努力提取有价值的内容,并作出深入分析和解读。M 团队咨询项目服务的罗佳娜也与团队成员们一道,走访近至陆家嘴远到嘉定的相关企业。

在完成信息量巨大的访谈工作后,学生们还要进行访谈内容的后期整理。但由于这是个国际化咨询项目,中国学生需要将整理的内容翻译成双方都能理解的英语,并向团队里的瑞士成员解释因文化差异带来的疑问。尽管时间紧迫,两个上海大学团队还是成功地在 8 月按时交出了各自的咨询报告,并赴瑞士向咨询项目委托方做总结报告。

去年 9 月 17 日傍晚,圣加仑应用科学大学迎来了一场名为“青年领导力大奖赛”的盛大颁奖典礼,主

角正是在过去半年里参与学生咨询项目的学生们。大奖获得者是上海大学的李佳倩、郑洁所在的团队,尽管只是通过视频直播和瑞士现场的小伙伴们分享获奖的喜悦,但这绝对是他们值得铭记一生的回忆。

必须承认,对于习惯了在企业实习、被动地完成被分配到的任务的中国学生来说,全程主动投入一项咨询项目绝对是全新的体验。从项目起步到最终结项,学生们始终是主角,老师只是从旁指导。“以前从来没有做过这样的项目。”在接受记者采访时,李佳倩和郑洁都这样说。面对这样的挑战,学生们体验到了团队合作的优势。“每个队员在自己熟悉的领域尽可能地发挥作用,团队合作的力量就会很大,特别是和跨国小伙伴一起。”李佳倩说。

希望更多学生 参与实现“三赢”

学生们的成长也是老师们所期待的。每年瑞士圣加仑应用科学大学都会设计大量的学生咨询项目,

“我们希望让学生接触真正的商务”。在穆勒看来,课堂上的教学远远不够,“你可以告诉他们是什么,但你得让他们体验”。

对于学生咨询项目的价值,已经两次委托圣加仑应用科学大学学生咨询团队提供咨询服务的 M 公司有发言权。“迄今为止,合作体验还很不错。”公司负责人克里斯托弗·霍伦斯坦说,企业将咨询项目交给学生团队本就该有合理的期待,知晓学生团队相比于专业咨询公司的不足。但他认为,看起来“嫩”了些的学生团队有着专业咨询公司没有的优势,比如热情的干劲和钻研的精神能让很多困难最终迎刃而解,有时企业还能从合作中发掘优秀学生悉心栽培,吸纳为公司成员。

当然,投入产学研合作项目要比邀请专业咨询公司合算很多,有时甚至只要花上十分之一投入就能启动一个产学研合作的咨询项目,而企业的每一分投入都会用在项目价值的探索和学生培养的责任上。包括雀巢、瑞银、瑞士联邦铁路、罗氏等知名企业和很多中小型公司找到圣加仑应用科学大学,已经或即将启动产学研学生咨询项目,继续实践并提升三方共赢模式。

对学校而言,学生咨询项目在让学生走出象牙塔、将职场“新手”磨炼成为“老手”的同时,也能确保他们的知识储备与技能紧跟时代需要。而在指导学生为企业提供咨询服务的实践过程中,老师也得以时时了解学生的学习进度,知道孩子们是否真正掌握了课堂上教授的理论知识。穆勒表示,这个已经运行多年的学院招牌项目不仅是学生们进入职场前的最佳练习场,更架起了学生、教师和企业之间的桥梁,是一个“三赢”的项目,希望未来有更多中国学生从这样的项目中获益。

相关链接

老师们这样说

“这几乎已经成了圣加仑这个小镇的一大盛会,就好像是圣加仑的奥斯卡颁奖典礼。”瑞士圣加仑应用科学大学科技交流部部长彼得·穆勒教授说,每年“青年领导力大奖赛”颁奖典礼都有近 600 多名嘉宾出席,其中大部分是企业高管、政府官员、大学师生和媒体记者。作为颁奖典礼和学生咨询项目主持人,穆勒在每一年盛会上都会显得格外振奋。因为资助这一项目的企业资深人力资源顾问会经过充分讨论,评判学生团队提交的报告是否真正是为委托方“量身定做”,最终从 70 多个学生咨询项目中评选出优胜者。“这会让所有人,包括企业,都看一看我们的学生有多专业。”

JCSP 中方主任和指导老师、上海大学管理学院的颜卉老师认为,学生深度参与产学研实践,和对课堂知识的高强度应用是这个项目最大的特点。不同于在企业实习时打杂、间断性地参与一些项目,学生咨询项目让学生从项目一启动就主动投入项目的规划与推动中,并学会对项目的交付负责,开展实地调研,提炼出具有理论认知高度的商务建议,真正为企业提供价值,同时升华知识的含金量。“在这一过程中,中瑞同学们通过跨国互动、文化碰撞和视野开拓,获得全新的成长体验。”

“管理学的需求就是理论和现实的紧密结合。”上海大学管理学院党委书记李伟老师说,“这个项目的意义不但在于让同学们开阔眼界,开启人生的首次国际之旅,更多的是从这样的合作中学习新的世界观、价值理念和跨文化管理。这些经历和经验是同学们一辈子的财富。”他表示,大国匠心的时代期待更多中国公司和大学一起合作培养学生精益、专注的工匠精神。

上海大学竞争生态研究中心主任熊勗教授认为:“现代企业竞争就是人才的竞争,不同国家的大学生以团队方式直接参与国际企业的咨询服务,在全球化发展的今天是提高培养大学生竞争优势的创新。”