（上接3版）

杜景涛如是说

再好的工作也只是工作

美国著名商学院的MBA毕业生、曾就职于世界著名投资银行、咨询公司的杜景涛怀揣一张光鲜的“名片”，融入“海归”大潮。那是在2003年。

“回国的第一年，在本土一家投资公司工作，开始酝酿创业计划。第二年，和另一个MBA合作创办罗兰交友俱乐部，专为我们MBA提供交友、相亲的平台。”两个MBA合作当“媒婆”，这在当时还是一个叫人咋舌的选择。可对杜景涛来说，这是偶然中的必然。

“接受MBA培训一年后，我先前所有的想法都遭到颠覆。”杜景涛旧事重提。出国求学前，他头上顶的是“经济学硕士”的光环，手上拿的是金融证券行业的“金饭碗”。可2000年，他还是向大洋彼岸发出求学申请，心里憋着一股劲，“一定要进美国最好的商学院读MBA。”第一次申请，落花有意但流水无情，他狠狠心，将一家普通大学发来的录取通知揉成一团；第二年继续申请，终于叩开了芝加哥大学商学院的大门。

杜景涛走得意气风发，并不曾料到，等待他的不单是知识重组，还有洗心革面。“学长中不乏社会上层的精英人士，在很大的公司上班，有一份很好的收入，外人看他们，美轮美奂啊。”那你是怎么看他们的？记者顺势发问。“我？接触多了，反而不那么向往变成另一个他们，也不再坚持要进入美国最好的投资银行工作了。”当“精英”向他敞开心扉，他看到的、听到的，却是活生生的成功或者血淋淋的失败，他从中悟出一个道理：再高薪、再体面的工作也只是一份工作，就算是MBA，初来乍到的也只能从中低层做起，自主性不强。

这时，杜景涛已经完成了第一年的学业，人生理想从为人打工，变成了为自己打工。他说，“大多数MBA毕业后并不一定清楚自己要做什么”，而他比这部分好些，在进修的第二年就着手创业，算是“被MBA改变了想法”的一份子。

想过和几个同学合作开办CFA（国际注册金融师）培训班，为此自己先报考了CFA；想过把美国的Future Cookie（幸运饼干，一种当地餐饮界管用的促销手段）引进中国，为此做过市场调查……所有尝试最终都不了了之。杜景涛输得其所，“谈到创业，MBA也是门外汉，不见得比普通创业者有什么优势。创业看重时间，MBA看重理论。”

直到MBA毕业，杜景涛下定决心回国，创业！他心里想得清楚：海归MBA和普通创业者站在同一根起跑线上，“唯一的优势，是比较容易获得投资，毕竟，MBA的背景更容易让人信服。”

然后就有了罗兰俱乐部，杜景涛自认是“我第一个真正做起来的项目。”创业初衷竟然是，他本人当时没有女朋友，再看看国内、国外诸多成功案例，觉得这会是一支“潜力股”。仗着自己的海归身份，他尝试到海外融资，但投资方允诺的资金迟迟没有被汇入账户。在日复一日的等待中，杜景涛觉出“艰难”的味道。直至资金到位，“做起来依然非常辛苦”，他和合伙人发动身边的朋友，一道作宣传，发传单、打广告、搞活动……会员从零一下飚升到一万三千，但这只意味着更多的财力和精力的付出，赢利依然遥遥无期。

“本来以为很快就可以赚廿万、五十万，事实并非如此。”期间，有人质疑：“就这么一件事情，需要两个MBA来做吗？”而杜景涛“有一个阶段也感到困惑，这样的付出值得吗？将来果真可以赚到钱吗？”会员人数还在增加，俱乐部规模还在扩大，杜景涛却萌生退意。退出具体管理事务前，他请了一位有经验的运营官，还重新规定了合伙人在俱乐部所起的作用。

今年七月，杜景涛回到熟悉的财务咨询行业，做起了中小企业的财务外包业务。比起创办俱乐部那会儿的急躁，此时的他显得更为耐心：“不急着找风险投资，也不急着想要赚钱，中小企业通常要等上半年到一年时间才能实现收支平衡。所有创业者都会经历这个阶段，管你是不是MBA。”

现在的杜景涛很少向外人出示自己MBA的“标签”，经过几年的实战，他总结出MBA不曾教给他的真知：“MBA教我如何做生意、创办公司、管理公司，但那是一套很系统的理论知识，具体如何操作还要靠自己去摸索。”尽管，顶级商学院的背景为他创造了常人难以比拟的学习经验、生活体验以及人脉关系，但“MBA并不能帮你提高社交能力，也不能帮你提高销售技巧，更不能保证你找到好工作。”