



应丽君：“一切改变，始于心灵的觉醒”

的确，从她教助手在待客时如何泡茶以及娴熟的泡茶动作当中能够看出，她很爱茶。她认为，茶是一种赋予了生命价值的东西。

“其实，我喝茶的历史很短，前两年去南沙时认识了一群品茶发烧友，在他们的熏陶下，我也渐渐爱上了品茶，之后便一发不可收拾。”应丽君说，“爱上喝茶之后我发现，茶与其它饮品有很大的不同，它是一种被赋予了生命的艺术，在品茶时，不仅是以茶为谋求道解惑，而且随茶入心宁静致远，让我去思考与人生有关的很多东西，品茶让我重新认识了生命的价值。”

十年磨一剑的坚持

1999年的秋天，应丽君正在德国留学。当她走进一间教室后，被一位美丽的女教授所讲授的一门课程深深地吸引住了，这门课程叫《会议管理》。正如和君咨询集团2012年年会的主题词“心灵觉醒”一样，那一刻，她的心灵觉醒了，开始了她的会展人生，至此，会展成为应丽君12年的事业所求。

当时，她观察到国内会展业刚刚开始兴起，于是，她用了一个月时间自费专程回国，在北京国家图书馆全面检索所有馆藏资料，用一周时间考察北京场馆与展会项目和市场。2000年的秋天，在德国留学即将归国时，她又用了一个月时间，完成了所谓“七个一工程”的总体发展规划设计。然后，应丽君拿着这份“七个一工程”发展计划，告诉了她留学所在大学的校长和系主任，“我将回中国去打一场世纪大战，你们一定要支持我取得第一场战役的胜利。于是，他们协助我办理了一张2年的签证，以便于我在这2年中能够随时方便在中德之间往来。”

应丽君一边斟茶，一边气定神闲地对记者说道，“10年来历经艰难，可谓一波三折，困苦之际，犹如孔夫子般，如丧家之犬惶惶不可终日。正如一位和君同事所言‘若想成功、必先自宫’，此言虽然听起来够狠，事实也确实如此。”“比如，第一套方案，是以海外留学生身份由重庆民建会员推荐，报名参加重庆市直轄后首次副厅局级干部公开招聘，目的是为了高起点地推动中国会展产业发展。可惜天不遂人意，在北京参加考试时，一场事故把我抛出了竞赛赛场。未能入选，怎么办？转而便一刻不停地启用了第二套方案——做一个专业研究所，以一个专业化研究组织的平台介入会展行业，并以此为起点，作为整合行业的杠杆，发动了一场长达10年的对中国会展产业链上游轰轰烈烈的开荒工程。”

采访时，记者了解到，前文提及的“七个一工程”，乃国内著名的旅游行业专家、湖北大学马勇教授2001年春天第一次在重庆见到应

丽君时对其为之奋斗的事业所做的经典归纳，这“七个一工程”分别指的是：一个专业研究机构；一个国家级行业组织（协会、商会、学会）；一系列专著教材；举办一个会议、展览或者活动；一个理论与实践结合的实体工程；培养一批会展人才；建立一套具有中国特色的会展产业研究理论学科体系。应丽君淡淡地说道：“至今，我初步完成了其中的六项吧”。

遵循“无为”与“无不为”的人生之道

与许许多多的成功人士一样，12年前，应丽君满怀一腔抱负从德国归来，希望能够为中国的会展业做一些力所能及的事。的确，对于那时的中国来说，会展业还是一个非常陌生的新兴行业，甚至很多人根本就没有听说过，如何在这个“不为人知”的行业里“有所为有所不为”，是应丽君要面临的最大问题。

2000年，应丽君创建了国内第一个专业会展研究机构“重庆海纳会展研究所（CEi）”，2001年，因其“填补了中国会展产业链空白”这一业界大事件，应丽君被载入了中国展览馆协会年会“工作报告”，由此，应丽君领导的重庆海纳会展研究所被第三届“展中展”特邀为唯一学术支持单位，并共同举办国际高峰论坛。与研究所副所长张西振合作独创的系统理论《会展主题营销》受到了业界的欢迎，一夜之间声名鹊起。随后，又因“完备了我国的会展产业链”这一创建性的贡献被评选为2001年我国首批会展业“十大新闻人物”，其中包括陈先进、马娅、梁文、朱羽伦、郑心民、单大伟等行业知名人士。

获得多项奖励的应丽君并没有停下脚步，2003年，她与中国另外一位知名的会展行业领军人物沈丹阳博士合作，先后创立了中国会展行业两大颇有影响力的组织机构，即全国性行业组织“中国会展经济研究会”，以及“商务部研究院中国会展经济研究中心”。

此外，她也曾是2004年首届“中国-东盟博览会”策划和全程顾问，并应用所创的一套科学的展会评估体系首开国家级展会项目评估记录，参与了2010年上海世博会企业馆“信息通信馆运营管理规划”，是重庆两江新区第一个启动项目“重庆国际会展中心”规划建设的总策划师。

写书经历一波三折

如今，应丽君已经有多本著作问世，并且在会展行业内都是耳熟能详的，如《会展服务管理》与《会展营销》等。对于著书立说的经历，应丽君感触颇深：她曾花了五六年的时间撰写《中国会展产业导论》，但在这本书即将完成之时，电脑突然出现了故障，以至于关于这本书的所有东西全都没有

了，“你们记者写稿的时候应该有碰到过类似的情况吧？当时我差点跳楼，感觉自己所有的心血都付诸东流了，整整一年的时间，自己像是被掏空了一般，”她回忆道：“随着后来慢慢平静下来，渐渐地整理思绪后，我突然豁然开朗，进入了对会展产业研究的新境界，或许这就是我最大的收获。”正所谓“塞翁失马，焉知非福”，这大概是对应丽君此次一波三折的学术探索最恰当的诠释。

加入和君并非偶然

如今的应丽君是和君咨询集团的合伙人之一，但与其说她是企业家，倒不如把她称为学者更贴切。她是国内较早归国从事会展产业咨询、研究、教育培训的先行者之一，她对中外会展产业、文化创意产业、旅游产业都具有较深入的专业研究。与此同时，她还在教学、科研以及科技开发、产业咨询等方面取得国内外同行公认的重要成就。她的成功，记者想到了著名作家路遥的一句话：“只有初恋般的热情和宗教般的意志，人才能成就某种事业。”

成为和君咨询集团的合伙人，用她的话说，这是缘于一次“心灵的拷问”。在2011年之前，应丽君一直担任和君咨询的高级顾问。与合伙人比起来，高级顾问属于更高一个层面的职务。“其实，有一段时间，我觉得自己之前得到的一些荣誉是‘浪得虚名’。行业的知名度、美誉度纷至而来，职业生涯也已登上最高的台阶，难道自己自此鸟尽弓藏？某一日自问，此生就此去也，可有何物留在人间？顿觉一无所有。于是，从2008年开始以二次创业的精神，以归零的“空杯”心态，给自己拟订了终身学习计划即“教授后”课程，估计这门课程世界独一无二，呵呵，第一堂课是参加德国NLP大师史密斯博士的学习，第二堂课是到北京城市与环境学院做访问教授，第三堂课是回到和君，从高级顾问自降为合伙人，参加和君独具一格的商学学习，这便是我最终成为和君合伙人的原因。”

“到和君，正如和君《三度修炼》一书里一段话：我们这群人，不是谁选择了谁，是业缘把大家聚集在一起。在和君，不仅仅是‘咨询+资本+商学’独特模式吸引了我，不仅仅是知行合一前仆后继奔向第‘七个一工程’目标最佳实践平台，至关重要的是，我有了安身立命的所在，有了一种精神家园的归属感，这便是对和君‘终极的理想——中华商学派’的心灵共鸣，是我这样一个有28年教龄和中国学者的情节所在。”

在应丽君看来，一生致力于会展事业，“须臾不可离道也”，正如和君咨询集团董事长王明夫博士所言：““只要能够自强不息、追求理想，只要有人一路同行、真诚相待，今生今世就是人生最美的天堂。”

焦点人物



人物简介：现任民建中央文化委员会文化创意工作委员会委员、北京市文化创意产业促进中心专家、和君咨询集团副总/合伙人的应丽君教授，曾获德国政府基金（CDG），由国家旅游局公派德国留学，是一位会展旅游行业的理论研究、教育培训、行业建设、产业促进等的先行者，是致力于引领行业赶超国际先进水平的践行者。

■ 本报记者 胡心媛

约10米长的书架靠着墙壁延伸着，“人生如莲”的石雕、漂浮在水面的莲花……大厅里的陈设无不透露出和君咨询集团所特有的企业文化。在和君咨询集团的大厅里，应丽君如约而至。

在中国的会展行业里，应丽君开创了无数个“第一”，毫不夸张地说，她是中国会展行业的领军人物。或许是因为在采访的前期了解到有关应丽君的相关信息，所以，想象中的她应该是一个雷厉风行的女强人。直到见面之后才发现，事实上，她是一个气质优雅学者。就这样，采访在品茶中开始……

“品茶让我重新认识了生命的价值”

应丽君是重庆人，尽管已经在北京生活了十多年，却仍然不改重庆人爱吃辣的习惯，除了辣之外，品茶则是她生活中不可或缺的另一样爱好。



女性企业家：“巾帼”无需“须眉”让

■ 本报记者 静安

桑德伯格：辅助facebook“成长”的女人

每一个成功的男人背后都有一个辅助他成功的女人，身为facebook第二运营官的雪莉·桑德伯格就是一位“巾帼不让须眉”的成功女人。如果没有桑德伯格，facebook很可能还只是一片拥有巨大用户量的肥沃土壤，而不知道如何开花结果。

1969年，桑德伯格出生在美国迈阿密市郊的一个中产阶级家庭，她是家里三个孩子中的老大。早在上世纪80年代就读于哈佛大学时，桑德伯格校友就认为她已经是一位集才智、社交洞察力和政治头脑于一身的杰出人才。

在哈佛，桑德伯格的社交能力和政治热情开始崭露头角。1991年时，因为在期中和期末考试里都得了最高分，她被当时担任经济学教授的劳伦斯·萨默斯看中，随后，萨默森答应做她的毕业论文的指导老师。

在写毕业论文时，桑德伯格在哈佛科学中心的电脑上调出了大量资料，以至于整个中心的系

统都被她搞崩溃了。为此，萨默斯接到了学校方面的投诉，但桑德伯格给他留下的印象更深了。桑德伯格毕业后，当时担任世界银行首席经济学家的萨默斯把她招到了自己身边。再后来，萨默斯又带她一起去了白宫。桑德伯格为萨默斯工作了两年，随后就读哈佛商学院，在麦肯锡咨询公司找了份工作，还曾与一位叫布莱恩·卡拉夫的华盛顿商人有过短暂婚姻。

2001年，萨默斯任期结束时，桑德伯格从东海岸来到了南加州的硅谷，加盟谷歌负责广告销售。在硅谷，桑德伯格找到了自己人生的另一半，前雅虎音乐高级副总裁戈德伯格。

在商场上，桑德伯格如鱼得水，但她的野心似乎还远不止于商业领域。不久前，她曾经前往瑞士达沃斯参加一年一度的世界经济论坛。而在这个舞台上，桑德伯格所谈论的中心话题不是facebook，而是全球女性。在她看来，女性必须承担起她们自己的职业责任，不要过于依赖男性。

罗燕：只给自己做投资

“如果你不是一个百万富翁，就不要嫁给一个千万富翁。”这是身为IDG全球高级副总裁、亚洲

区总裁熊晓鸽的夫人罗燕一直都坚信的理论。

在罗燕眼里，有着诸多头衔的熊晓鸽，只不过是每天回到家里，随手把东西扔得天女散花般凌乱，在第二天出门的时候，又因为找不见它们而把自己急得团团转的一个笨小孩。当他们恋爱的时候，罗燕的蒙斯通国际公司已经是一个赢利公司，当他们结婚的时候，罗燕已经进入了美国的主流电影渠道，成为好莱坞第一位华人女制片人。

“大家都不是笨人，假如嫁给富人就可以改变命运，那我也会往前冲。但是，我从来没见过低层次的女人嫁给富人很幸福，我指的是精神幸福，如果她满足于物质享受，或者已经做好牺牲精神幸福的准备，那另当别论。任何美满的婚姻都会讲究门当户对，差异太大则会制造不合，门当户对就是强调双方的生活品位、艺术品位的对等，再炽烈的爱情也改变不了早先的生活习惯。”

罗燕常常被朋友笑话，因为她有很多与赚钱无关的爱好，比如看很多书，比如拍不赚钱的电视剧。她很诧异现在中国人的价值观与她18年前离开的时候已经大相径庭。同时，她也一直很疑惑：“为什么没有钱赚就被认为没有意义呢？”显然，她有着自己一套与众不同的理念。

罗燕一直宣称“我只给自己做投资”。所谓只给自己投资，就是发现对于自己发起的项目，如果对方不认知，一分钟之内她就会放弃，绝不讨好对方。

“或许我的经历太复杂，学的东西又太多，所以整天挑战自己。我的争取不是停留在哀叹，而是行动。但我通常不冒很大的风险。当别人看到我在冒险的时候，我其实已经全部准备好了。”

小名小利是糊弄自己。罗燕常常衡量，一部作品没有她，其他人会不会达到现在的高度。如果没有她别人也能做好，她根本不该参与。她很希望因为个人的努力，改变中国人在好莱坞的被动地位。黑道片、战争片、间谍片，以及热爱了许久的《赛珍珠》，目前，罗燕有5个片子在筹备中，都还是做制片，做生意也考验智商，但只有电影才是罗燕才下眉头又上心头的梦想。

