

❖【校友访谈】从平凡中发掘非凡的故事，从故事里探索思想的感悟。❖

忠华：各位校友大家好！欢迎收看【校友访谈】的第一期。今天，我们荣幸地邀请到了刚刚上任的第四届吉林大学日本校友会会长张晓光先生。他不仅是一位身怀许多非凡故事，职场上的精英。更是一位秉持公正，无私奉献于校友会公益事业的杰出校友。

今天，让我们一起走进他的世界，聆听他的心声，探讨在他带领下校友会的规划和走向。
张晓光会长，欢迎您！



Q1 忠华： 张晓光会长，您好。再次祝贺您荣选为吉林大学日本校友会第四届会长！听说您多年以前曾担任校友会副会长工作。如今面临退休，正在筹划属于自己的第二个人生计划之际，请问是什么促使你最后决定出任校友会会长呢？

张晓光会长：确实是这样。即将换届之际，前任几位会长和一部分校友促荐我出任第四届校友会会长，我一直在犹豫。但是，有位校友的一段话，最后让我按下了决定键。这位校友，虽然我们以前没有面对面讲过话，甚至我都不太清楚她的相貌。仅是根据参与校友会工作的相关人员的推荐，在同她沟通有关今后校友会工作的时候，她说我正在准备医师资格考试，时间很紧张，不想被职位名头束缚，但只要有时间，就会责无旁贷地通过校友会尽力为校友们提供服务。这句话很朴实却感动了我，相形之下让我意识到自己第二人生计划的格局有点小家子气了（笑）。所以，我决定接下这个任务，在任职期内尽快培养更多的年轻校友早日成为校友会工作的主力军。

忠华：听起来真是一次感人的对话，很庆幸有许多大爱无私的校友，也感谢这位校友促使您下定扛下了这把大旗，接任了校友会会长这个重要职位。

Q2：忠华：换届大会上，听了您的就职演讲很接地气，感觉有几点非常有新意，尤其是校友会运营逻辑部分，深受触动，今天可否向大家详细介绍一下？



张晓光会长：理事会投票确定自己接任之后，我开始思考校友会究竟是什么？校友会的运行逻辑是什么？校友会和其他华人社团组织有什么不同？关于这个问题，我虽有一些新的感悟，但最终没有得到自己满意的答案。感兴趣的年轻校友可以加深研究一下。在我看来，维系海外华人社团的纽带有四大类型。例如血缘（骨肉亲情，比如同胞同族）、地缘（以地区为纽带，比如同乡会，乡里会）、业缘（兴趣职业为纽带，比如同行，爱好协会）和学缘（共同教育背景为前提，比如校友会）等。

校友会，就是学缘的典型代表，大家有着共同的教育背景。也是整合学缘最好的交流互动平台。我认为校友会至少具备三种功能，第一是交流互动的平台，这一点和其他社群组织一样；第二，它是一个信用认证和信用打卡的平台，即便萍水相逢因为我们都来自吉林大学，有一种自然的潜在信任感；第三，它是人生的二次发酵平台。大学阶段，我们在相同环境，相同时间，相同文化氛围里完成了人生的第一次发酵；多年后校友们经历社会的历练，满怀惆怅，两袖风雨又在校友会这个平台相逢相知可谓是第二次学缘。校友们带着各自的人生经验和收获，在校友会这个平台相会，将产生特殊的价值认同和感情融合。这便是人生的二次发酵。因为经历过标准流程的“一次发酵”，所以校友会才更具备“二次发酵”的机会。这是校友会有别于其他社团的最重要的特征之一。

Q3 有趣的观点。这里的一次发酵同二次发酵有何不同吗？

张晓光：用一个不完全恰当的比喻说明一下吧。我本人比较喜欢烘焙食品，也收藏一些好酒。在这个领域里，二次发酵带来的直接效果便是，去伪存真，去粗取精，至真醇厚。



Q4 您觉得我们吉林大学日本校友会目前在哪个阶段，在您的任期内，您希望带领校友会走到哪个阶段，可否分享一下您有怎样的计划和愿景呢？

张晓光：关于校友会今后的发展，我的基本思路是这样的。记得有个“竞争优势三段论”的说法。大意是看一个人的成长经历，短期拼的是机遇，中期拼的是能力，长期拼的是人品；作为企业，短期拼的是销售，中期拼的是模式，而长期则拼的是产品；按照同样逻辑，我认为校友会在短期拼的是吆喝，也就是说需要抓住各种机遇来扩大影响力；中期拼的是服务，对校友们提供服务能力和服务产品的高度化；长期拼的是价值和品牌。我个人认为目前吉林大学日本校友会处于中期服务的上半场，今后还有更深层次的服务有待挖掘。

上半场和下半场的分水岭，我认为就是从松散的组织向法人化转变。不知道能否实现。我希望在我的任期内，校友会能走到新的阶段，为校友会的今后长远发展打下坚实的基础。其次，关于品牌和价值，这是一个比较抽象的概念。我的愿景是，当有一天每位校友都发自内心说：“我以毕业于吉林大学而骄傲，更以作为吉大日本校友会的会员而自豪”时，我们的校友会便达到了价值与品牌的发展阶段。



Q 5 忠华：听起来是一个令人激动，令人向往的计划，您准备在第四届校友会做哪些具体措施来实现这些目标呢？

张晓光会长：首先，经过一个多月的准备，以校友会秘书处为核心的校友会工作团队基本到位。团队的每位校友都非常优秀，愿意怀着高度情怀和热忱致力于校友会公益事业。我们将在前几任校友会构筑的坚实的基础上力争将校友会服务工作推向新的高度。

具体概括为,

【赋能常规活动】：将每年都例行开展的春季樱花节活动，秋季观赏红叶活动，年末忘年会等三大常规聚会活动赋予新的价值体验，避免为活动而活动的单调局面；例如，将观赏红叶活动同森林浴体验相结合。邀请森林浴研究世界第一学者日本医大的李卿教授同行体验，同行实地讲解分享。

巴黎奥运会结束后举办的首届校友乒乓球交流会，邀请了原国乒选手，也是福原爱的教练来现场指导交流的同时，邀请 1971 年世界第 31 次乒乓球锦标赛（名古屋）赛的见证者讲述当时的事实经历，感受“小球转动地球”的历史意义。具体举办情况请参考总群里发布的报道及吉大日本校友会网页刊载信息。

同时，今后每年一次我们将会开展面向全体校友的无记名问卷调查，力求有规律系统性地把握校友们的潜在需求，充实我们的服务。

【拓实特有活动】：今年有两项特有的活动。一项是“吉时归来”吉林大学海外校友亲子夏令营。这是前任校友会牵头的活动企划，在母校的大力支持下本届校友会乔红秘书长和可越团长牵头圆满地完成全部计划。另一项是“中国大学在日校友杯高尔夫联赛”。今年是第 7 届，并且是由吉林大学日本校友会主办。我们意识到此活动主办结果关系到母校的荣誉，为此全体人员不敢松懈，全力以赴。目前已首次引入了华为和 TCL 两家高值赞助商。目前是万事俱备，只欠东风。

【加强制度建设】：具体有网页和 IT 系统更新优化，完善校友会网站，增添“智库天地”和“校友访谈”专栏。扩大对外交流和校友会的影响力。更新升级网群管理规定。同时依据日本「個人情報保護法」,为切实维护和保护吉大校友会会员的个人信息和权益，全体秘书处成员以身作则，签订并提交信息保护誓約書，由秘书处备案保存。



Q5: 忠华: 在您看来校友访谈与校友夜话有什么区别, 对校友访谈有什么期待。

张晓光会长: 前任校友会在新冠的特殊时期, 积极进取, 邀请在各自领域颇有建树的校友开展了一系列校友夜话讲座活动。产生了非常强大的积极反响。今后拟开展的校友访谈系列将调整视觉, 不以高大上为坐标, 而是侧重普通人背后不普通的故事。基本方针是“从平凡中发掘非凡的故事, 从故事里探索思想的感悟”

Q6 听说你作为管理者外派海外长达 13 年, 身为人力资源从业者, 我知道只有非常优秀的人才能委以如此的重任。作为一位成功的校友, 您能否分享一些您在事业和生活成功中的经验?



张晓光：实在没有值得可谈的成功经验。但如有机会愿意同校友们一起回顾那段时期的点点滴滴。记得 2001 年 12 月中国加入 WTO。随后外企蜂拥至中国。我是 2002 年夏季去上海赴

任的。经济高速发展的同时，2003年发生了非典大流行。2008年发生了自1929年世界大萧条以来最严重的一次全球金融危机。在这种环境下中国经济仍然实现了年平均10%左右的增长率。2008年北京奥运会成功举办。2010年上海世博会开园，同年中国经济总量超过日本，跻身世界第二大经济体等。我当时担当的是日企对华投资的咨询业务。所以13年间的激荡岁月里深深感受了中日之间方方面面的斗转星移。这确实我人生中难忘的一段岁月。



忠华：最后，您对我们的校友们有什么建议和寄语吗？

张晓光会长：具体说有两个希望一个呼吁。首先，希望校友们珍惜这第二次学缘，积极参与校友会的活动，充分把握好人生二次发酵的机会（笑）。其次，希望更多的年轻校友积极参与校友会的工作中，共同成长和进步。最后，作为本届校友会的共同心声：让我们不忘初心，胸怀校友，携手并肩共创吉林大学日本校友会新的辉煌。



吉光灿烂
友谊长青



鹤舞东瀛
共谱华章



时间过得真快，我们的访谈也接近尾声了。非常感谢张晓光会长今天的精彩分享，相信大家都受益匪浅。这次访谈不仅让我们更了解了校友会的现状和未来发展方向，也学到了不少宝贵的经验和智慧。

从张晓光会长的讲话中，我们切身感受到了他卓越的领导能力，深邃的思考力，风趣幽默的个人魅力，以及对吉林大学满腔的热情和决心。他的言语中充满了对校友会的无限期望和坚定信念。

相信今后在张晓光会长的带领下，吉林大学日本校友会必将迎来更加璀璨的明天。让我们满怀期待，共同见证这一辉煌时刻；同时，让我们同心同愿为校友会的发展贡献自我力量，与校友会秘书处的全体同仁一起，携手创造吉大日本校友会更加美好的未来！

2024年8月专访

吉林大学日本校友会秘书处

王忠华 文编