

陈春花管理经典
修订版

陈春花◎著

冬天的作为

企业如何逆境增长

Opportunity of
Growth



机械工业出版社
China Machine Press



冬天的作为

企业如何逆境增长

Opportunity of
Growth

陈春花◎著



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目 (CIP) 数据

冬天的作为：企业如何逆境增长（修订版）/ 陈春花著．—北京：机械工业出版社，2016.9

（陈春花管理经典）

ISBN 978-7-111-54765-5

I. 冬… II. 陈… III. ① 经济危机—研究—世界 ② 企业管理—研究—中国
IV. ① F113.7 ② F279.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2016）第 204955 号

冬天的作为：企业如何逆境增长（修订版）

出版发行：机械工业出版社（北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码：100037）

责任编辑：程 琨

责任校对：殷 虹

印 刷：三河市宏图印务有限公司

版 次：2016 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

开 本：170mm×242mm 1/16

印 张：11.5

书 号：ISBN 978-7-111-54765-5

定 价：45.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

客服热线：（010）68995261 88361066

投稿热线：（010）88379007

购书热线：（010）68326294 88379649 68995259

读者信箱：hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问：北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东

FOREWORD

总 序

比使命更重要的是行动

最近，管理学一级期刊 *Academy of Management Journal* (AMJ) 的许多编辑发表了一篇号召研究学者提出更多适合东方情境的管理理论及构念的文章。这篇文章回顾了近几十年发表的管理学文章在理论创新及贡献上的不足以及对西方理论过度偏重的情况，分析了东方与西方社会在管理情境上的一些不同之处，呼吁更多产生于东方式独特管理情境、能够解决社会实际突出问题的创新性理论及构念。

自己在管理学研究领域已经走过了 20 多年，其实 AMJ 编辑关注的话题，也是我一直关注的话题，我总是感觉中国管理研究没有如中国企业实践那样做出自己应有的贡献，中国管理研究学者也没有如中国企业家那样勇于拿出自己的观点以及创造出自己的价值。

在我自己的认知里，管理研究贡献价值需要三个条件：一是企业实践的优秀案例；二是对重大规律性问题的认识；三是人文关怀。这三个条件在过去 30 多年中国改革开放的实践中，已经显现出来，或者说中国管理研究贡献价值的基本条件已经具备，但是为什么中国管理研究本身却没有同步创造价值呢？有人认为是语境的问题，有人认为是研究范式的问题，这些也许问题，

但是我觉得其核心问题是中国管理领域“知”与“行”脱节的问题。

最有意思的现象是，管理学者研究的话题只是去满足西方管理期刊的要求，并不理会现实的中国企业所面临的困难与挑战。企业家与经理人回到商学院读书，更重要的目的是结识人际网络与构建新的商业机会，甚至一些成功的企业家在公众传播中直接表明观点，认为经济学家、商学院教授没有用。我不想去评价谁对谁错，客观存在的现实是，管理学者的研究与企业家的实践之间有着一个巨大的鸿沟，管理学研究成果企业家并不去在意，企业家青睐的期刊和书籍，管理学者也不屑一顾，这种现象本身就可以说明问题。

德鲁克精辟地阐述了管理的本质：“管理是一种实践，其本质不在于知，而在于行；其验证不在于逻辑，而在于成果；其唯一的权威性就是成就。”管理经典正是源自于对管理实践的关注与洞察，并通过与实践的互动来引领实践，此即管理经典的实践性。基于这一特征，这些经典的研究成果在两个关键方面为我们的管理实践和管理研究贡献了价值：问题的框定与复杂问题的简单化。我们始终可以受益于那些引领管理实践变化并创造出无数价值的经典研究成果：泰勒的科学管理原理解决了劳动效率最大化的问题，韦伯的行政组织与法约尔的管理原则解决了组织效率最大化的问题，赫茨伯格的双因素理论解决了激励与满足感之间的关系问题，波特的竞争战略解决了如何获得企业竞争优势的问题，德鲁克让我们了解到知识员工的问题。这些经久的研究，正是基于对管理实践中重大问题的提炼，与西方企业有效的互动，带动了西方管理实践的高速发展，并引领了世界管理的方向。

如果我们所有人可以回到最基本的问题上思考，可能所有的问题都变得很简单。从这个意义上讲，在近百年的管理实践中，不管外界环境如何变迁，科学技术生产力如何发展，管理大师在那些经典研究成果中所提出来的管理问题依然存在，他们所总结的管理经验依然有益，他们所研究的管理逻辑依然普遍，他们所创造的管理方法依然有效。这一切首先基于这些研究都是面向管理实践的，其实践性的本质决定了这些研究对管理实践活动的深刻洞察和归纳提

炼，从而推动实践成效的提升。因此，实践性正是这些经典管理研究成果的价值贡献的首要内涵。

管理一定是来源于实践的，没有管理实践的成效，我们无法真正获得管理经验的总结和理论。因此，中国管理学领域的学者需要从事更多的启蒙工作、学习的工作，把西方的管理理论传送到中国企业的管理实践。

无论是管理实践还是管理研究，很多人非常努力地在尝试着新的管理理论。20世纪40年代，人际关系训练被看作是组织成功的关键；50年代，德鲁克提出的目标管理理论又被视为解决管理问题的新方法；进入70年代，我们看到了企业战略；90年代，随着电子信息技术的进步，更多的新方法层出不穷。当进入21世纪的时候，我们认为管理创新理论引领变化。其实这些都是非常重要的，因为对于中国企业来讲，所有的管理理论和方法都是需要面对和接受的。但是，我们往往无奈地发现中国企业活得很苦，因为付出非常多却没能得到相应的回报。这其中的根本问题就是管理的基本到底是什么？我们的管理发挥了什么作用？当我们对管理的基本理解不够的时候，后面所有的东西都是没有价值的。

管理的目的是为了提升效率，这是德鲁克和我们的共识。也就是说，管理从根本上是解决效率的问题。那么，我们的效率从哪里来？管理的逻辑如何？这是我们今天遇到的问题。从管理演变的历史来看，管理演变的第一个阶段是科学管理阶段，代表人物是泰勒，这个阶段所解决的问题就是如何使劳动效率最大化；管理演变的第二个阶段是行政组织管理阶段，代表人物是韦伯和法约尔，这个阶段解决的问题就是如何使组织效率最大化；管理演变的第三个阶段是人力资源管理阶段，包括人际关系理论和人力资源理论，这个阶段解决的问题就是如何使个人效率最大化。因此，如果对管理所谈的效率做细致的划分，就是劳动效率、组织效率和个人效率。先解决劳动效率，然后解决组织效率和个人效率，当顺序颠倒时我们会发现管理无效。因为个人效率需要支付条件，而支付条件是需要组织给出的，如果没有劳动生产力的产出就不可能有组

织效率，没有组织效率就不可能有个人效率。

选择泰勒、法约尔、福列特的经典研究成果，是因为我们对管理理论研究的一个认识：管理理论研究的命题来源于对重大实践问题的认识。泰勒正是认识到提高工人劳动生产率是极其重大的问题，才有了以分工理论为核心的科学管理理论。法约尔正是关注到组织效率的问题，才有了一般管理的5个要素和14条原则。福列特则是前瞻性地关注到了科学管理中被忽视的人性因素的相关问题，通过在企业管理咨询的实践中对现实进行细致的观察和研究，从而在发挥个人效率的问题上为我们提供了启示。回顾这些管理经典时我们发现，管理大师回答了对管理的最基本理解：效率。正是这样的理论研究，推动了西方近现代的高速发展。

做了一个管理理论演变的梳理和回顾，只是想说明“知”与“行”之间是完全合一的，如果无法做到这一点，只能是知与行未做到位。只能说管理学者对实践的问题并未观察到位，只能说明立志于从事管理研究的学生与学者，没有要求自己成为一个时代问题的密切观察者，没有让自己融入社会实践中，没有走到企业中去，没有亲身经历一些组织的变革与挑战，所以无法发现问题、无法贡献有价值的研究。

中国传统哲学，一直在讨论“无为”与“有为”的问题，古人有言“天下同归而殊途，一致而百虑”，老子说“无为而治”，《金刚经》说“圣贤皆以无为法而有差别”。你会发现，哪怕是谈论“无为”，也是为了“有为”。

儒家的思想是把欲望控制在一定范围之内，孔子因此删诗书、定礼乐。在孔子生活的时代，各诸侯国之间不断打仗，根本没有一个安定的环境，但是对于文化而言，如果没有安定的社会基础是很难保存的。因此，孔子为了保存宝贵的文化遗产，删诗书、定礼乐，教书授徒。

孔子有七十二贤人，三千弟子，这些弟子后来都成了文化的主将，为中华文化的发展做出了巨大的贡献。孔子删诗书、定礼乐，就能保存文化了吗？我想是的，因为诗书礼乐是文化的形式，如果没有一定的形式，任何一个事物也

难以保存。汉代班固《汉书·艺文志》上说“六艺之文，乐以和神，仁之表也；诗以正言，义之用也；礼以明体，明者著见，故无训也。书以广听，知之术也；春秋以断事，信之符也”。因此，孔子在战事纷纷的年代要保存一些规范，从而达到延续文化的目的。

但是，规范只是形式而已，它不是文化的精义所在，重要的是在于对规范目的的体认。倘若没有体认到规范的目的，规范则会变成累赘和负担，且会限制人们。可以说，对目的的体认要通过规范，但不能限于规范。这也是孔子的目的所在。因此，孔子提出“仁义礼智信”“温良恭俭让”“忠孝仁义”，这些都是规范，也可以说是教条。

孔子并不像宋儒以及后世所刻画的那样死板，他的生活是充满欢乐和幽默的。这一点，如果贯通起来看，而不是读格言似的，读一下《论语》就能体会得到。孔子说“吾道一以贯之”，这个“一”就是他的目的。倘若明白了它，则会觉得规范不是呆板的，而是活动的，又是“不逾矩”的，所谓“自然而然”地合于“道”。可惜，后世往往把规范看得最高，也看成是最终的。这让我联想到一些研究论文，几乎都是符合规范却没有意义和价值。

因此，把对规范“度”的把握放在第二位，正是孔子所说的“智者过之，愚者不及”而“过犹不及”的错误，把“仁义道德”变成了一种枷锁，导致了人们的唾弃，以致出现了“五四”时期对传统文化的冲击。这个错误不在孔子，而应在于后世对孔子思想的曲解。我觉得，很有必要重新审视一下传统文化，挖掘出传统文化的精义所在。从某种意义上来说，把欲望控制在一定范围内，也即规范的存在是非常重要的，只是我们要怎样理解的问题。

道家讲“清静无为”，不理睬欲望。为什么？因为人总在追求之中，倘若因此而不断奔波，则永不能“清静”，因此，道家要求人们“虚无”，把欲望淡漠，不去管它，从而达到“清静无染”。应该说，这也是儒家的目的。但是，倘若青年之初就讲“清静无为”，很容易导致散乱，一切都不在乎。真正的道家是“无为而无不为”的，这个“无为”不是什么事都不干，而是能认清时代

的潮流，从而能“无不为”。因此，道家的目的是好的，但必须从扎实的规范做起。

佛家要求认清欲望的面目，从而“止于所当止，发于所当发”，也就是不但对规范要认清，对它的目的也要认清，从而能够正确、合理地处理一些事情。但是，倘若认不清呢？只有从规范做起。

因此，可以说规范是初步的必经之路，故而圣人都提出所谓的“戒律”。只是我们不能体会到戒律的目的而执着于戒律了，或对它认识不够而废弃了戒律，从而导致了一些弊病。

正如班固所说“及刻者为之，则无教化，去仁爱，专任刑法而欲以致治，至于残害至亲，伤恩薄厚”，西方社会就有这种倾向。因此，“度”的把握非常重要。最好是能够知道什么时候该怎么办，但这很难。正如释家所说，“因人施教”，首先要自己眼光正确，能指出别人或社会的弊端，并能提出解决的办法。

在治世方面，儒、道两家的思想比较突出。儒家是“一以贯之”，也就是一种“傲骨”。不论在什么情况下，社会安定也好，混乱也好，总希望尽自己的心力拯救社会，“救世济人”，所以国破家亡时往往有儒家的忠臣出现。孔子就是“知其不可为而为之”的例子，这是儒家的观点。道家的思想则主要在乱世时方能显示，我们看历史也会发现，每当社会安定了，儒家思想必定被重新召起，因为这是社会安定治理的必由之路，而到了乱世，道家思想则占上风。道家思想善于把握关键，能把时代的洪流疏导，在洪流的下流挖一些渠道，从而能比较容易地处治它，事半功倍，“无为而无不为”，这是一种好办法。但这洪流冲击力的大小，我们怎样判断呢？也就是我们怎样决断我们用什么方法呢？这不仅需要多读历史书，因历史有重演的味道，孔子也说“温故而知新”，还要善于观察社会，从而达到“因人施教”，事半功倍。

知行合一不仅是一种理想，更应该是一种行动习惯，无论是我们的先贤，还是近现代西方管理大师，他们的贡献可以引领我们去完成属于我们的时代使命，而比使命更重要的是行动。

西方发达国家的实践所总结出的管理理论，启蒙了包括我在内的中国企业经营者与管理研究学者，我们花了整整 20 年引进、学习与消化，同时运用到中国企业管理实践中。正是这 20 年学习的努力，终于在今天，中国领先企业站到了世界舞台上，并逐步成为全球领先者，伴随而来的，就是中国管理研究领域，也会有机会站在世界舞台上，并成为引领者。

“每一代人都需要新的革命。”托马斯·杰斐逊留下了这样的遗嘱，它令一代又一代不同国籍与文化背景的人激动。对于我而言，正是这个时代，赋予一个中国企业蓬勃发展的机遇，整整一代中国企业家与中国企业的崛起与发展，让全世界各地的人看到一个生机勃勃、日益强大的中国。当我可以置身于这鲜活之中，中国企业以及企业家所尝试、探索、学习以及创新的实践，充盈了每个研究的话题，预示着可能出现的崭新理论，投身其中，让我有着取之不尽的源泉。所以从我踏入管理学研究领域那一天开始，整整 20 年的见证，让我能够一次又一次地去寻找属于中国领先企业的研究价值，才有了这些作品呈现给大家。

感谢机械工业出版社及华章公司，感谢前总经理周中华、副总经理王磊、前副总经理张渝涓女士 10 年来的一贯支持；感谢我的策划编辑袁璐先生细致而又全面的帮助，在我写作过程中经常与我讨论和交流；感谢程琨编辑极为仔细、认真地为丛书的每本书校对；感谢在过去 20 多年的时间里，愿意与我一起深入研究的那些领先的中国企业、企业家及团队成员，如新希望、美的、TCL、华为、广东威创、创维、南方航空、星光集团等，他们的成长时间以及持续的发展，让我得以在实践的第一线真切理解和感受；感谢一直陪伴着我的研究伙伴，如曹洲涛、乐国林、赵海然、刘祯、宋一晓、马胜辉、陈鸿志等；感谢引领我的两位导师苏东水教授、赵曙明教授，正是你们的引领与陪伴，我才可以坚持做下去；感谢我所遇到的所有学生，你们的实践、疑惑以及勇气给了我驱动力量；感谢华南理工大学、新加坡国立大学、北京大学三所大学给了我滋养的支持；最后感谢我的家人，他们一直默默地支持，才会让我毫无顾虑

地去做各种尝试。

感恩在我从教 30 周年的日子里，机械工业出版社及华章公司帮助我整理和出版了这套丛书，虽然这不是我过去 30 年所研究和写作的全部，但是已经是我渴望付出价值的最重要的部分。当这套丛书出版后，我知道，自己依然会伴随着中国企业的成长，继续我的成长与追求。

在这代人的记忆中，这个时代意味着一个单纯与乐观的年代，也是一个创新与超越的时代，新事物蜂拥而来，任何尝试都可能获得某种成功。商业和企业的成长对中国的重要意义并非在于它摧毁了一个旧传统，而在于它在建立一个新世界；实践与理论的贡献对中国的重要意义不仅仅是总结出自己的理论，更是管理提升与人类进步的新组成部分。如果说由荆棘丛生的荒原构成的中国商业世界，更需要雄心勃勃的梦想者与开拓者，那么已经站在世界舞台上的中国企业实践，更需要肩负使命的行动者与创造者。

陈春花

2016 年 8 月 9 日于北京

PREFACE

序

境由心造

2008年11月的一个早晨，我再次阅读法国作家圣埃克苏佩里（Antoine de Saint-Exupéry）的《小王子》^①，其中的一段故事再一次触发我的思考：

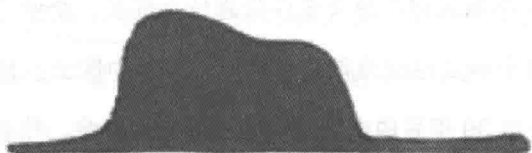
当我只有6岁的时候，在一本描写原始森林的名为《真实的故事》的书中，我看到了一幅精彩的插画，画的是一条蟒蛇正在吞食一只大野兽。

这本书中写道：“这些蟒蛇把它们猎获物不加咀嚼地囫囵吞下，而后就不能动弹了；它们就在长长的六个月的睡眠中消化这些食物。”



① 这本书叙述了一名飞行员因飞机故障迫降在撒哈拉大沙漠，他在那里遇见了小王子。六年后，他讲述了这段奇遇故事。引文中的插图均来自《小王子》这本书。

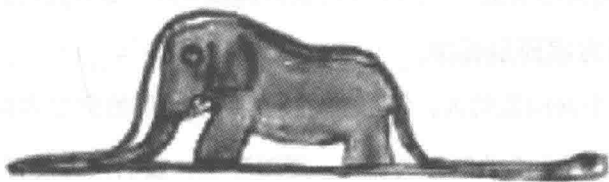
当时，我对丛林中的奇遇想得很多，于是，我也用彩色铅笔画出了我的第一幅图画，我的第一号作品。它是这样的：



我把我的这幅杰作拿给大人看，我问他们我的画是不是叫他们害怕。

他们回答我说：“一顶帽子有什么可怕的？”

我画的不是帽子，是一条巨蟒在消化着一头大象。于是，我又把巨蟒肚子里的情况画了出来，以便大人们能够看懂。这些大人总是需要解释。我的第二号作品是这样的：



书中那位对森林着迷的6岁小男孩，画下了他生平的第一幅画。他很清楚自己画的是什么——蛇吞象，但是大人看到的是一顶帽子，这令他很惊讶！他再画一幅画来解释，大人才恍然大悟。只有小王子和他一样，第一眼就看出那是蛇吞象。

我也很惊讶于这幅画，同样惊讶于我们的思维惯性是多么强大。这幅画说明了我们的“看”法受限于我们的想法，一旦我们抛开桎梏，看到的就是蛇吞象。

2005年，我经常为企业成长的问题深感不安。当时，企业开始感受到原有的成长优势已经不再；2006年，环境的不确定性已经成为常态；2007年，

企业不得不开始面对全球化的挑战，原材料和汇率的问题让很多企业感受到成本的压力；2008年，金融海啸波及全球。

近几年，我几乎每天都在思考企业依靠什么成长，企业需要怎样调整才能和环境匹配。从对不确定性成为常态的理解，到对中国企业持续成长的七个不安，再到为改革开放30年后的中国企业寻找下一个机会，我花了很多时间和精力来做调研和思考，正是基于对这些问题的思考，我不断地强调企业所要面对的最大问题就是：在不确定性成为常态的时候，持续增长会遭遇到挑战，所以需要转变企业的增长方式，寻找企业成长的下一个机会。

对于我来说，虽然很多结论是明确的，也在不同的企业实践中被验证，但是，面对2008年企业所面临的困境，企业家和管理者依然提出需要新的解决思路的愿望，依然觉得针对金融海啸需要有一套新的解决方案。2008年9月，我被问到最多的问题就是：危机来了，我们该怎么办？那么我的答案是：

重点不是方案而是看法。

我告诉每个询问我的人，经济危机既然不以我们的意志为转移地爆发了，那么经济危机就成为企业所处的环境，面对环境，我们只有接受。最终解决方案和眼前的危机没有关系，最重要的是企业本质上就应该做对的事情是什么，我坚信只要回归本质去做选择就可以了。所以我决定动手写这本书，探究企业在经济危机条件下如何作为。

为了弄清楚企业本质的含义，在短短的几个月里，我开始回顾我之前14年所做研究的核心本质，回顾最近3年来我所倡导和坚持的观点，14年来，我把大部分时间花在冥思苦想的两个问题上。第一个问题是，企业为什么可以实现成长，为什么维持成长是如此艰难的事情？《中国营销思考》^①和《超越竞争》^②这两本书总结了我对这一难题的理解。回归基本层面是面对不确定性的选择而

①② 此书已由机械工业出版社出版。

离开竞争，回归到产品、顾客价值、价值链协同、速度优势和服务上做出努力才能够维持成长。第二个问题集中在获得成长的机会上，企业需要做什么样的努力才可以获得成长的机会。具有价值驱动的增长战略，集中市场占有率、集中资源以及集中管理效能，同时具有融合的文化，也就是成为价值型企业，就可以获得下一个成长的机会。这些观点都写在了《中国企业的下一个机会：成为价值型企业》^①这本书里。

我知道接下来我需要做的工作是研究“在经济危机中企业如何持续地成长”，这项研究对我来说是一项巨大的挑战，但是长久以来对“持续成长”以及“获得成长机会”这两个问题的持续思考在今天给了我帮助，让我可以在比较短的时间内寻找到脉络和方向。

在本书中，我所专注的是那些刻意为解决在危机中增长而培养出来的思考模式，我并不关心危机带来什么影响，而是关心危机中增长的关键是什么。因此，本书将更多地借助于已经安然渡过危机的企业的成长实践，佐证我所得出的结论。

看见帽子，也看见蛇吞象

对于每个看本书的人来说，我更希望你和小王子一样，在看到帽子时知道是蛇吞象。我们看到的环境中的任何现象都是一种存在，都是你自己可以确定的事实，然而正如大人和6岁的小男孩所看到的“事实”其实是不一样的，我们的“看法”决定了我们对“事实”的判断。

在危机的环境中，我可以回顾过去14年的研究思考，我意识到自己是多么幸运：我有机会深入地分析企业、研究顾客、了解市场、彻底地改造企业；我有机会与最优秀的企业家和经理人交流，能够在研究和学习中获得这些一流

^① 此书已由机械工业出版社出版。

企业的经营理念。

由于危机，环境变得更加错综复杂，很多企业都在考虑裁员或者关门歇业，一些不负责任的企业甚至发生“半夜逃跑”事件，所以我比以前更期望企业可以沉静下来，认真思考如何在这个关键时刻有所作为。和我一直坚持的一样，我还是建议企业重新认识消费者、重新思考自身的增长方式和经营核心，如果不能持续地关注消费者和变化，企业就会丧失核心竞争力，并可能导致企业无法持续地增长。然而，我也很清楚，并没有现成的速成解决方案，也没有即刻成功的方式可遵循，一个具有远大抱负、想要出海的企业，就不能指望总在港湾里享受风平浪静。此时需要做的就是基于对环境的判断做出选择，因为畏惧危机不做选择可能遭遇更大的危机。

因此我也做了选择，决定撰写本书，短时间内完成这项研究对我来说是很大的挑战，超出了我的能力范围，我不得不依靠优秀的人来帮助我完成它。首先，我要感谢机械工业出版社华章公司的周中华先生和张渝涓女士，当我决定为危机中的企业写一本书的时候，得到了他们的大力支持和帮助。他们不仅仔细研读书稿，还对书稿结构和部分企业资料的整理提供了建议与支持，无论是在表现形式上还是在问题的梳理上，都给予了充满智慧的帮助。其次，我要感谢于进松先生，他很早就建议我为中小企业写一本解决危机的书。最后，我要感谢刘桢同学，他在很短的时间内给予我极大的支持，虽然我们还没有机会在课程中交流，但是对本书而言，他的迅速反应以及肯吃苦的精神给我留下了深刻的印象。

在这一段研究的日子，我还得到很多企业经理人的支持。广东威创视讯的同事们坚持不懈的追求，在市场中不断为顾客创造价值的努力，让我对企业的一些思考得以具体化和验证；美的微波炉事业部的经理人更是在2008年前三季度完成了全年的任务，他们回归产品价值的战略获得了用户的认可，而所

有同事创造性的工作是获得成功的强大驱动力；山东六和集团的同事们多年推动企业高速增长，确信深植于用户和员工的成长是可持续的成长；中国香港星光集团的林光如主席时刻关注员工、关注客户、关注社会实践，更证明了增长是一个持续创造的过程。

研究是一项孤独求索的事业，但是我很幸运，能够和实践中的企业家和经理人一起探索，也可以获得充满智慧、谦逊、愿意付出的人的支持，正是他们共同推进了这本书的出版。在我们的企业遭遇困境的时候，作为一个管理学的研究者，我非常期望本书能给它们带来一些切实的帮助。其实，一切取决于自己，中国有句俗语说得好——“境由心造”。当危机是一种“事实”时，我们的“看法”将决定我们的出路。

陈春花

2009年7月26日于华南理工大学