

首度全景式展现商学院内幕/顶级EMBA学员手记

不如就上 商学院

← EMBA转身记 →

汪皮皮 著

独家
内幕

式展现商学院内幕

不如就上 商学院

EMBA转身记

汪皮皮 著



湖南文艺出版社
HUNAN LITERATURE AND ART PUBLISHING HOUSE



图书在版编目（CIP）数据

不如就上商学院：EMBA转身记 / 汪皮皮著.

—长沙：湖南文艺出版社，2013.1

ISBN 978-7-5404-5410-4

I. ①不… II. ①汪… III. ①长篇小说—中国—当代 IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字（2012）第253100号

©中南博集天卷文化传媒有限公司。本书版权受法律保护。未经权利人许可，任何人不得以任何方式使用本书包括正文、插图、封面、版式等任何部分内容，违者将受到法律制裁。

上架建议：长篇小说|职场励志

不如就上商学院：EMBA转身记

作 者：汪皮皮

出 版 人：刘清华

责任编辑：丁丽丹 刘诗哲

整体监制：一 草

策划编辑：包 包

版式设计：崔振江

封面设计：熊琼工作室

出版发行：湖南文艺出版社

（长沙市雨花区东二环一段508号 邮编：410014）

网 址：www.hnwy.net

印 刷：三河市鑫金马印装有限公司

经 销：新华书店

开 本：787mm × 1092mm 1/16

字 数：290千字

印 张：21

版 次：2013年1月第1版

印 次：2013年1月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5404-5410-4

定 价：36.00元

（若有质量问题，请致电质量监督电话：010-84409925）

序

趁活着，好好年轻

想过很多次，自己将以怎样的表情和心情，开始动笔写这篇缘起。

必修课即将结束的那个冬天，我们还没有开始搬到北京新校区，我和汪汪在一楼的西餐厅，开始商量写一个好玩的故事，一个关于我们这两年EMBA的故事。又过两天，我们开始毕业课题的准备，想想写书这么好玩的事情，也算新意思，于是扯一张文化原创产业的虎皮，指导教授很支持，就算开了题。

商战模拟、异地游学、慈善义举、集钱投资、大场面联欢……都是EMBA学员的必经之路。既然是讲故事，其间就不乏斗富、勾兑的俗套。人在世间，都吃五谷杂粮，都是饮食男女。不亮丽的八卦并不是这个圈子独有的情节。另一面来看，又多少年未曾有过把酒当歌的豪情？人到中年的真性情，才真正令人难忘。

毋庸讳言，正能量应在人生历程中唱主旋律。这些在外人看来是大多赚了钱来混文凭的大佬们，之前的背景，不乏高学历和名校。毕竟时代不同了，在某种程度上，公平是存在的。

真实的商学院校园里，有没有左丹丹那样的绝色佳人？你要问我，我说有。因为同窗两年，搀着浓浓情谊的眼光看去，女同学们个个秀外

慧中，羞花闭月。那书中的御姐呢？“扫描仪”呢？那些暧昧和骗局呢？呃，允许我说句场面话——人生变幻莫测，情节纯属虚构，雷同纯属巧合，欢迎对号入座。

好的商学院EMBA课程和氛围，绝对值回票价。虽然学富五车的教授们已经足够深入浅出，但文科生出身的我们，还是吃了些苦头。本着苦中作乐的态度，试着分享些许心得，算是给没有进过商学院却希望了解商学院的诸位一点儿不专业的剧透。

初稿前七章曾在毕业论文答辩时做成样书露过面，一时间激起轩然大波。校友们有代表官方摆狠话的，有晓之以理、动之以情的，有深明大义、给出中肯意见的……林林总总，排山倒海。本来想解释，不过是两个爱调侃的女生希望故事好玩，后来也确实尽力解释过了，效果或许不尽如人意。姑且结论如下，我们都热爱我们的生命体验，但大家爱的方式不同，希望各种方式都得到应有的尊重。毕竟，能有勇气拿自己开涮，也是个境界。

初稿本来就完成的拖拖拉拉，又经过几易其稿的修改，一晃过去了两年。总有带着难以名状的表情的同学问，你们那小说怎样？标准回答是，编辑在看稿。而看过稿的编辑也大都用难以名状的目光扫向我们，他们问，这里面有太多主角跟头绪，可否把故事主线集中一些？我挠头，哦，好吧。

后来，编辑总监终于悲天悯人地望着我们说，不然故事就这样吧，左一块、右一片的，也算是一种特色。本来你们也是碎片时间集中上课的，估计也是因为这样，故事变得碎碎的。还有，每个章节前的那个商学院笔记，也还算有趣。我感激涕零，高呼这位善解人意的大编为妇女之友，因为如果再改下去，姐绝对更年期提前。

生活在继续，到被责编勒令写这篇东西的时候，这帮人又发生好多新鲜事——比方说段子多多的微博、微信，比方说裸奔，比方说后

EMBA……都好玩，不过要是都再都加进来，编辑就更崩溃了。

五月份报名参加坊间著名的徒步活动，死皮赖脸地挤进亲友团体验组，终于实践了一把怒放的生命，损失是一片小趾甲。只是浅尝辄止的一天，却给我很多自得其乐的回味，这是一种年轻的存在感——跟我们两个人头碰头写故事的感受相去不多。、

就这么定了。趁活着，好好年轻。

工皮（作者之一）

2012年9月13日

目录

CONTENTS

001 / 第一章 初来乍到

马君如当时听得哭笑不得，现在回想起来，倒觉得句句切中要害，自己这次功亏一篑，不就是因为自己上层没人撑着。读书也许是进入另一个圈子最好最直接的渠道。

036 / 第三章 拉帮结派

马君如虽然并不十分明了这游戏的窍门和技巧，但是，多年的职场经验告诉她，想打败别人，单打独斗难，要拉帮结伙。

083 / 第五章 红颜祸水

如果说旺水对阿姚没心思，那肯定是假话，但他懂得“国家花园”这个共识的默契。哪里知道北京爷们儿不懂规矩，真下手，而且更可恨的是出兵神速。

131 / 第七章 怕什么来什么

左丹丹也想过，注定有一天这位太太会找上门来，现在她出场了，没动手，甚至声调都平缓了下来，没有一个脏字，但是这种高高在上的鄙夷像五毒散直接泼向她了。

016 / 第二章 面试是道坎儿

人生啊，不过就是从这个场子赶到那个场子，站在台上那一刻，必定要精神抖擞，给看客们一个交代。面试间里传来昆曲声时，大家面面相觑——招EMBA还考唱戏，是选秀吗？

059 / 第四章 笑里藏刀

刘振宇心里暗暗惊讶，张旺水表面上大大咧咧、快人快语，实际上绵里藏针，招招直中要害。这番话说得有张有弛、软硬兼备！

115 / 第六章 要玩就玩大的

面对老年丧子、智障妹妹这样的人间惨剧，金鑫相信同学们没有不伸手的理由。对于普通同学来说，一次拿出50万确实有点儿夸张，但是一万几千的断不是问题。

146 / 第八章 房事需谨慎

刘振宇点着头，心中暗喜，和老李口径一样，看来政策马上要放口了，压制了这么久的房价一旦涨起来，绝对势头凶猛，年初这单买卖注定是赚到了。

179 / 第九章 视而不见

“一心向善，现在最应该做什么？”静海法师的语气在此处顿了顿，“应该给生命五天时间，来我们这里静修，重新认识自己，重新发现人生。”

199 / 第十章 暗度陈仓

一个人总有死穴，有的人你一眼就能看出来，不遮不掩；有的人你多看几眼也会寻得蛛丝马迹，毕竟是半遮半掩；可是有的人，你前看后看左看右看，也看不出破绽，这种人才最可怕。

217 / 第十一章 有钱的人总想更有钱

彼此之间的来龙去脉已然熟悉，谁更有价值，谁的气场更投缘，同学们个个都心知肚明。所以什么课题不是重点，和谁在一起组成课题组才是关键。

237 / 第十二章 女人就是江湖

EMBA的女生们个个都是母鸡中的战斗机。她们不是大学女生，没吃过没见过，仨瓜俩枣就打发了。她们不是极精明，就是极能干，不是有背景，就是有靠山，哪里招惹得起！

279 / 第十三章 真枪实弹

于险峰觉得真是奇怪，他们都是什么鼻子，隔多远都能闻见钱的味道。他非常清楚大家为什么突然这样待见他，无非是看中他手里的资源——至清药业。

295 / 第十四章 到底谁坑谁

“君如，有个事情，必须要告诉你。”金鑫觉得自己的口气像是通知死讯，“今天我被告知我们香港账户的钱被转走了，不知去向。”

312 / 第十五章 终点即起点

今天也是新生接待日，看到很多熟悉的面孔——熟悉的表情、态度，陌生的样貌——想起自己当年第一次来校时的心情种种，马君如对那些询问的目光报以微笑颌首。

第一章 初来乍到

商学院笔记之SWOT

总是这样——台面上大道理，台面下有故事。

诸位不用上商学院，大多数都知道SWOT是什么——传统定义：SWOT是一种分析方法，通过确定企业或者个人本身的优势（strength）、劣势（weakness）、机会（opportunity）和威胁挑战（threat），从而将企业或者个人的发展战略与内部资源、外部环境有机结合。

一句话，精准认识自己和外界，最大限度地开发优势与潜力，规避可以预期的劣势及风险，恰当地做出决策。

然而，要精准地认识自己、认识外界，哪里是简单的事情？摸到象腿的人，觉得大象是根柱子；摸着象鼻的人，觉得大象是根绳子。不是我们不愿意全面地认识这头有腿有鼻子的大象，而是我们囿于不同的立场和角度，得出了截然不同的结论。

在寸土寸金的CBD，即使是在跨国公司里，有资格拥有独立办公室的人也是寥寥无几，奥华国际咨询公司的客户总监马君如算是这群幸运儿之中的一个。马君如的办公室虽然又小又朝西，但是楼层高，站在窗前依然可以将CBD的景色尽收眼底。

马君如每天进办公室的第一件事就是站在窗前看风景，她太喜欢这种居高临下的感觉了。奋斗了十几年换来的视野，多少次没日没夜地煎熬，通宵赶提案，连轴出差，被客户训斥，被上司讽刺，脸上粉刺生生不息，没有约会的时间和精力，所有的付出终于有了现在的回报。马君如现在稳稳当当地坐在客户总监的位置上，手里握着公司近一半的大客户。

今年马上收尾，马君如的成绩非常出色，第四个季度刚刚开始，她就完成了全年的任务，第四季度完全是超指标工作。马君如心里非常清楚，她这一年的成绩肯定是奥华中国分公司成立以来最好的个人业绩。前天，马君如和中国区的老总Tim一起吃午饭，毫不谦虚地把自己两年来的战绩好好地表了一表，并再次直接提出晋升要求。

马君如正对面的房间是奥华国际咨询公司中国区副总的办公室，比马君如这里大一倍不止，而且朝南。那里的

主人有专职的司机、专属的秘书，不论是房间还是待遇都让马君如心驰神往。现在那间房空了，而且空了两个月之久。之前的主人是马君如的顶头上司，马来西亚人士，有护照，有张不中不西的面孔，有张名校的文凭，有口流利的英文，是美国驻华公司里最常见的高管面孔。美国人以为他们中西贯通，神鬼都能上身。

一方水土养一方人，在中国赚中国人的钱，就算你英文讲出油，全身香奈儿套装，司机、秘书、翻译一行十几人都带上也不灵光，不买你的账就是不买你的账。马君如两年前被猎头挖到这家公司，面试时第一次看见这位马来妹Linda，心里就笑了。难怪这样出名的美国大公司斗不过本土的公司，瞧这十足的洋老板架势，不是招客户反感就是讨人厌。Linda在奥华主要负责推广和客户服务，到任一年多，业绩一直不疼不痒，主要客户依然是国际大公司在中国的分公司，几乎没有本土公司。这次通过高薪挖马君如过来，就是为了加强与本地客户的合作，力图迅速提高业绩。Linda虽然眼高、架势强劲，但是对马君如一直很客气，毕竟要指望她这本地人给自己卖命。

马君如入职三个月之后就有了盘算，清晰明了，挤走Linda，取而代之。马君如的计划是详尽的，首先主动把自己的客户介绍给Linda认识，每次提案都会提前知会她，并主动要求她发言。马君如太了解自己老板的种种优点了。Linda为了显示自己的专业水平和敬业精神，总是大段大段地自说自话，全部是英文。马君如非常耐心地逐字逐句翻译，经常看到客户听得一头雾水，有的甚至不耐烦地直接打断。在马君如的有意安排和精心策划下，Linda确实认识了很多客户，同时也几乎得罪了很多客户。事情终于搞大了。

在一家食品行业排行领先的民企投标案中，这位民企老总直言不讳地表示，公司很专业，马君如也很专业，Linda以后就不用出现了，而且正式写了邮件，表示如果Linda介入，该项目就绝不会给奥华公司做。当然，这封邮件不仅发给了中国区的老总Tim，也转发给了亚太区的老总，中文原件附着马君如的英文翻译。可想而知，Linda是待不下去了，

一周以后，辞职走人。这时，马君如到奥华正好一年半的时间。

这些年，马君如已经练就了一身武功，脸皮够厚，表情够多，变化够快，下手够狠。Linda走后，马君如每每路过对面空置的办公室，总是不能遏止地想象着自己推门而入，然后高声叫秘书进来……马君如一而再、再而三，从间接到直接地向中国区老总Tim毛遂自荐。这狡猾的老Tim，每次都是频频点头，态度是认可的，但就是没有明确的语言表示。马君如只能耐心等。

今天一如往日，马君如早上的首件工作就是打开电脑查看公司邮件。亚太区老大的群发邮件一下子就跳了出来。不是逢年过节，不会是祝贺，难道中国区副总的人选尘埃落定了？马君如深深地吸了口气，感到冷意直蹿脑门。如果晋升的是自己，一定会事前被知会。马君如再深吸一口气，点开邮件，内容很简单。果不其然，代替马来妹的是个澳洲婆，在澳洲公司工作了10年，从事咨询业20年，又一中年妇女。新上任的亚太区老总原来根基在澳洲，这个女人想必是他手下。即使这婆娘完全没有在中国的工作经验，甚至完全没有国际工作经验，也依然上位。什么叫一人得道、鸡犬升天？这就是最好的注解！

哈，这下北京办公室可有好戏看了。奔走相告的奔走相告，看热闹的看热闹，说风凉话的说风凉话，挑拨的挑拨，都要忙起来了。马君如头皮发麻，她想象得到，这件事一定会成为势利眼们茶余饭后消耗口水的最佳话题。此时此刻，需要的是正宗的娱乐精神，不仅仅从别人身上找乐子，有时候也要勇于牺牲一下自己。这里面的道理马君如是充分理解的，只是做起来未必有这样的气量。

马君如恼怒、羞愤……心里大骂Tim这个老狐狸！既然是今天宣布，那么老爷子至少一周前就应该知道，他居然两天前还在满嘴抹油地口是心非，用脚指头也想得出，拖到今天发邮件，是要稳住自己，把昨天银行的大单给签了！老Tim默许自己对Linda的所作所为，无非就是为了换取自己为他死心塌地冲锋陷阵。现在如他所愿，中国区的业绩在全球冲到前面了，打算上演卸磨杀驴？！

冷静，冷静，再冷静，马君如不停地默念，努力把自己就要爆炸的情绪强按下去，抚平，收拾好。她拿起电话，先拨通了老Tim的秘书Susan的直线。

“亲爱的，你看到邮件了？”

“是啊。君如，很意外，我们都以为肯定是你……” Susan说。

“老Tim什么反应？”马君如不等Susan啰唆，直接就问。

Susan压低了声音：“Tim也是刚来，才看到邮件，似乎也很惊讶。我听见他给Peter电话，也是满腹牢骚，说是一个没用的走了，又来了一个更没用的……声音很大，我在外面听得很清楚。”

“Tim今天什么时间有空？”马君如问。

“一直有会，下午三点半到四点半之间有空。” Susan说。

“好的，谢谢，亲爱的。”马君如挂了电话，重新整理自己的思路。养兵千日用兵一时，平时小恩小惠地收买Susan，关键时刻，友情确实派上了用场。根据Susan提供的线索，看来自己冤枉了老Tim，他也是才知道。

马君如拨通了老Tim的直线：“我想跟你谈点儿重要的事情。”

“哦，这样……” Tim在那边犹豫了一下，他当然知道马君如为什么找他，“我一直有会议，都很重要……”

马君如不等他继续，接口说道：“下午三点有空吗？”

“好吧，不过，我只有半小时。” Tim也知道是躲不过去的。

“好的，我下午三点过来。”马君如说完，挂了电话。

Tim近60岁，在中国混迹了近20年，太太是东北大姐，有一儿一女。他很清楚，自己再升职的机会已经微乎其微，而中国对他来讲是养老的伊甸园，消费低，待遇好，司机、保姆全套，孩子们全部上国际学校。继续在中国待下去，能待多久待多久，就是自己最佳的职业规划。他并不特别讨厌Linda，或是特别喜欢马君如，容忍马君如的野心勃勃是因为她业绩好，只有好的业绩才能帮助自己完成长留中国的目标，当然这不能以得罪顶头上司为代价。这些，他确信马君如一样门儿清。念头

转到这儿，老Tim一乐，自己可真够中国通的，这个儿化音中国南方人都发不标准呢！

以老Tim对马君如的了解，她找自己一定不是兴师问罪。中国区副总这个职位，自己没有任命权，只能推荐和建议，生杀大权在亚太区老大那儿。这位新上任的澳洲佬，非常强势，当时的Linda事件，一封批评的邮件直发给Linda，抄送给自己和不少相关同事，邮件语气尖刻冷淡，Linda这样心高气傲的人怎么会不辞职？！整个过程，没有人咨询过自己，一朝天子一朝臣，新人上马，提拔自己队伍，人之常情。老Tim断不会为了手下降职去和上司争执，以前不会，现在这形势更不会，更不敢。马君如一定失望至极，只要她不辞职，一切好商量。

西晒的办公室里，马君如又站起身走到窗前，看着外面车水马龙，高楼林立。在这个人满为患的城市，不站好自己的位置，就一定会有人来填空，即使站好位置也要左推右挡，否则依然会被人挤出去。马君如一直和猎头保持着亲密接触，她非常清楚自己的市场价值，没有家世，没有靠山，做到现在的位置已经是幸运女神的关照。咨询界里动辄就是博士学位，自己这个二流大学的本科学位根本就是羞于启齿的。跳槽靠的是运气，没有好机会，一动不如一静。自己出去单干，现在远没到这个境界，手里的客户资源虽然不少，但马君如清楚，不少人是冲着奥华公司的国际品牌来的。现在这个当口，除了忍气吞声，按兵不动，离职和创业都不是时候。

至少几个月之内，亲爱友善的同事们都会把自己看作一个竹篮打水一场空的傻大姐，马君如苦笑。但这口气，自己得硬生生地咽下去，而且要面带微笑地咽下去。升职不成，自己总要谋求些别的什么。所有事情都如此，既然西瓜尝不到，那么退而求其次的芝麻就是理所当然的。马君如盘算着，这芝麻是什么？

“你有没想过读个EMBA？”马君如的脑海里忽然蹦出来这句话，这是自己的老客户Q银行的吴处说的。

马君如和这位吴处长算得上是老相识，10年前，马君如入行的第一个客户，就是Q银行，当时现在宣传部的吴处只是个小科员。将心比心，吴处对马君如非常照顾。这些年，马君如跳槽换岗，吴处都是她的铁杆客户，走到哪儿带到哪儿。这位恩客嘴上难免占占便宜，借着酒醉的时候也会挨挨蹭蹭，但是始终保持着马君如可以接受的距离。单身女性的身份，既是谈业务的优势，同时也是障碍。前几天，马君如去签本年度最后一个大单。那天，吴处刚好参加了联合商学院的高管内训，还没从课程里的亢奋状态中释放出来。

“来来来，小马，我给你分析分析你的‘斯沃特’（SWOT）。”吴处最明显的特征就是腮帮子上有个带毛的大黑痞子，痞子大约一厘米见方，上面最长的毛足有半寸，像极了海岛长着几棵椰树，让人回忆起地图上的海南岛。据吴处自己说，这个大黑痞子大师给算过，能给他带来30年旺运，不能剪毛也不能做手术。吴处兴奋地讲述着课上见闻，“海南岛”周遭红扑扑地闪动。鉴于吴处还没最后在合约上签字，更鉴于他是力挺马君如主导业务的主要客户，马君如陪着笑脸做洗耳恭听状，心里暗自讥讽：读了个EDP（高级管理人员培训）就开始嘚瑟了，居然也知道SWOT……

照马君如现如今的理解，SWOT说是优势、劣势、机会、挑战分析，其实就是你有能力做什么，没能力做什么。这所谓的能力，不仅仅指你鼻子底下这一亩三分地，还包括你的后台、背景、实力……比如马君如筹谋升职这事——

S: 优势	W: 劣势
★ 业务能力强	★ 非名校背景
★ 客户牢靠忠诚	★ 没有高学历
★ 公司从上至下都有养着的心腹	★ 企业、社会高层熟人不多
	★ 和亚太区老大不熟悉
	★ 纯正中国人

O: 机会	T: 挑战
★ 广告业客户为王	★ 副总职位需要亚太区任命
★ 近年来外资广告公司本土VP（副总裁）不新鲜	★ 随时会被踢走，被跟自己资历差不多的人取代

如果Linda的靠山，原亚太老大没有调到欧洲区去，即使马君如挖坑陷害，Linda最多是踉跄一两下，断不会摔得前仰后合，自己爬起身走人。也就是说，马君如如何费心费力都挤不走Linda，而且很有可能是Linda气愤之下让马君如滚蛋。那么，挑战永远是挑战，劣势永远是劣势，机会被挑战覆盖，优势被劣势填埋，马君如永远出不了头。

Linda的靠山走了，Linda也走了，马君如的机会来了，优点也显现了。可是人算不如天算，新上任的亚太老大毫不客气地提升了自己的人马。可怜的马君如，挑战还是不可逾越的挑战，劣势还是板上钉钉的劣势。

马君如记得不招人待见的吴处反复强调：“小马，你学历不高，高层交往也不多。你不是一直让我介绍我们行长给你认识吗？他就是联合商学院的EMBA，你要是去读EMBA，你就是他的小师妹，关系一下子就近了。到时候我给你介绍，也好说话，不用担心领导认为咱俩关系不一般，你说吧？还有你的个人问题，你也三十好几了，应该解决了，那么多同学，日久生情，个个都不弱。不说钻石王老五，黄金王老五也是好的呀。不是单身也可以促进重组嘛，要搞盘活嘛，嘿嘿……”

马君如当时听得哭笑不得，现在回想起来，倒觉得句句切中要害，自己这次功亏一篑，不就是因为自己上层没人撑着。读书也许是进入另一个圈子最好最直接的渠道。补偿，公司断不会补偿你一辆奔驰车，但是资助员工进修名正言顺。

下午到了约定的时间，马君如走到老Tim门前，轻轻地敲了敲门，

不等里面人请就已经推门而入，然后一屁股坐在沙发上，静静地望着老Tim，沉默。

老Tim看了看马君如，马君如也一眼不眨地看着他，两个人僵持着。

“邮件看了？”最终还是老Tim开了口。

马君如点点头。

“事前我也不知道是这样的安排，很意外，真话！我确实是极力推荐过你的。”老Tim说瞎话是家常便饭，他看着马君如没表情的脸，“你的业绩，我很清楚，上面也清楚，但是上面有全局的考虑和打算，希望也相信你理解。”全是准备好了的官话开场白。

马君如看着老Tim，笔挺的西装，一丝不乱的头型，客套的微笑。一个老美，生生地被中国改造得比中国人还中国人，虚伪、势利、偷懒、推卸责任、口不对心、顾左右而言他……马君如不由得心中感慨，什么样的土壤结出什么样的果实，一个老外都如此入乡随俗，自己这个本地人更是无须客气，“我听说跨国大公司都有各种培训计划，比如送有贡献的员工去读EMBA，我们公司也有这样的福利或奖励吧？”马君如停了停，然后语速更慢地说，“我知道华美肯定是有的。”华美是奥华最强劲的对手，而且一直有意挖马君如过去。入职的时候，马君如坚持拒绝签署任何类似转职限定的条约，现在看来派上了用场。

老Tim哪里会听不懂弦外之音，他痛快地说：“我帮你申请，但是就学期间不得离职，否则学费自理。”

“当然。”马君如也痛快地答应了。

既然已经和老板Tim达成交易，马君如立即着手落实，免得夜长梦多。EMBA课程网上资料甚多，不过在北京的、出名的、耳熟能详的、经常听别人提起的也就是众所周知的那四家。针对自己的处境和期望，马君如把这四家商学院仔细地SWOT分析了一遍，把优势、劣势、机会和挑战分析得一清二楚。