源自2014年9月8日《东方直播室》制播的节目，退学学生袁涛吐槽母校，气得陈浩然教授三拍桌子：“一个老师放水，你说大学教育污泥浊水”，想起来，碰巧昨天梨视频某总来我院讲学，没去凑热闹见上一面贵视频某总尊容也委实可惜，难道真的是如传言一般，被约谈之后不能搞政论了，也自降身价来凑这等热闹？

刚问一个绩点3.94的同学，他说：“连学校都混不下去，能对这个社会有多大用处？”

不要把一两次的侥幸当做普遍性。

大三上学期期末，有复旦学生在人人网发布了一条状态，原文为：“干！！！老子  
要吐槽教务处！！！傻X教务处今年开始猛抓给分好的老师，张巍刘学礼都被警告给分太好  
了啊！现在B不超过30%啊啊！尼玛的教务处我们绩点高一点你会怀孕啊！我们一通CDF回去  
过年你有啥爽的啊！”

复旦的校训是“博学而笃志，切问而近思”，我认为应该改为“薄学而渎职，怯问  
而禁思”。复旦的老师们普遍不好好教书，时间和精力都放在收益更大的论文、课题和经  
费上。学生们也不是追求知识，而是追求绩点和毕业证。

还有的老师，读的书还没有写的书多，东拼西凑出版各种教材和“学术著作  
”，我就不点名了。我上过课的绝大多数老师，他们的主要功能就是念PPT，年复一年地自  
言自语，像复读机一样。

“选课学”，其中有一句是“两凤一宝，花花草草，江河湖海，  
都不要选”，即老师名字中含有“凤宝花草江河湖海”的课给分都不好。

2010年高考，我总分排名全省第88名，离清华北大的录取线还差几分，只是因为没  
有北京和上海的户口，那么多比我差得远的学生都能上清华北大，我连进区区复旦还要被  
有的人认为是破格是恩赐。生在新中国，长在红旗下，这不能不说是很邪门儿的。湖北在  
全国是出了名的考试强省，

考虑到我没有参加期中  
考试，也没有平时作业和签到成绩，连期末都是裸考的，这个成绩简直太优秀了，这么优  
秀的小伙子，怎么可能会被劝退呢？

而当年拿A的室友们，都只记得最基本的操作了。

毕竟大家都是有知识有文化的人，但他们扎堆之后却瞬间变成  
了一群傻逼。不要觉得奇怪，这在心理学上是有依据的，建议复旦人都看看勒庞的《乌合  
之众》，特别经典。

对多数复旦人和人大人而言，“名校毕业生”这一头衔几乎已是人生最高峰，此后就一直蜷  
缩在这个头衔的身份认同和虚幻荣光中自以为是无法自拔。当一个人把二十年的生命都倾  
注到大学的抢位战里，当一个人的生存价值都浓缩成‘xx大学毕业生’几个字的时候，你  
否定他的母校，不就是在否定他存在的所有意义吗？他能不跟你急吗！

“北区强搬事件”来说，复旦校方为了给留学生提供好的宿舍，让北区几栋楼的复旦学生  
搬出自己的寝室，给留学生们住。北区的学生们不满，结果校方强制搬迁，还用“由俭入  
奢易，由奢入俭难”来批评他们。

大一下学期，我在地摊上买了本吴晓波的《大败局》，读完之后深受震撼，从此开  
始对商业产生兴趣，随后又买了很多商业书籍，不少都是中信出版社的书，我对商业的兴  
趣愈发浓厚了。现在看来，这并不是偶然。高二时，有次市文科状元来我们班传授经验，  
她提到做笔记用“活页本”，我觉得这个方法很好，于是就去学校商店买“活页本”，没  
有卖的。这么好的东西，班上竟然没什么人用。我发现了商机，于是开始在全班推销，大  
家纷纷下了订单，我找我妈借了钱，趁周六下午半天假去进货，回来之后卖给同学们，每  
本只酌情赚五毛到一块钱的跑腿费。然后更多同学来找我买，我高兴坏了，于是决定在全  
年级推销。通过高一同学们，我拿到了二十几个班的订单，然后又去进了第二次货。我还  
打算扩大到全校的，但是怕被班主任发现，见好就收了。后来大致算了下，竟然赚了好几  
百块钱。那是我第一次做生意，比考全校第一还要有成就感。遗憾的是，我大一上学期没  
有想到这茬。

复旦可不教“做生意”，“做生意”不符合“自由而无用”的精神。杨玉良校长教  
导我们说，“如果为了当官发财而读复旦，会受到鄙视”。