

亮相商学院毕业典礼 马云赠“锦囊”

■ 徐洁

近日,杭州师范大学阿里巴巴商学院举行2013届毕业典礼,马云出现在第一排的领导席中。这一次,他的身份不仅是校友,还是院长。

成为阿里巴巴商学院院长已经6年,但在过去的那些年中,马云没有去给学生上过课。他常说,阿里很多员工的能力比他强,所以去上课的都是阿里巴巴集团为主的知名企业的高管、高级专业技术人员和金牌网商。但如今,学院首届独立招生培养的学生毕业了,马云特地从国外赶回来,他要和学生聊一聊。

工作一定会有的 但一纸毕业证书,什么都不是

坐在领导席正中间的马云,没有穿正装。一件绿色的T恤,是他很喜欢的颜色,还有那十元一双、淘宝上买的黑色布鞋。

他就这样走上台,手往裤子口袋里一插,开始演讲。一如既往地,没有演讲稿。

“刚才进来的时候,看到门口我的照片,附上我写的‘永不放弃’,真佩服自己居然有勇气写这样的字,你们还把这么丑的字刻在学院门口,天天看。”马云很擅长冷幽默,开场白就让台下的学生笑了。

台下就坐的,是2008年底学院成立以后独立招收、培养的第一届毕业生,包括电子商务和市场营销两个专业,共183名毕业生。

跟随全国699万毕业大军,他们也赶上了“史上最难就业季”。

马云没有回避这个敏感话题。他直切主题,“很多同学说,毕业后找不到工作。”

事实上,阿里巴巴和杭师大合作办学,学生并没有“绿色通道”。特别是去年马云重新调整业务架构,认为公司规模暂时不宜扩大,减少招工。今年该学院的毕业生,没人进入阿里。

这看来不符合常理,但马云并不怕“火上浇油”:“上大学不等于有工作。如果你只为了找工作,应该去读技校或者中专,那是给你一门技能。”在他看来,那一纸毕业证书,只是证明父母给你缴了学费,其他什么都不不是。

在马云还是阿里巴巴CEO的时候,他招聘员工,从来不看简历。

第二度“打击”,是他说,“不管你(在大学)学了多少东西,我告诉大家,到了社会上,管用的还真少。”

“今天,你们可以说自己毕业了,那只是在学习知识这阶段毕业了,真正的考试,明天才开始。所以,明天的大学是体验的大学,这个体验有点累,有气愤,有郁闷,有痛苦。真正的毕业,或许是离开这个世界的时候,如果你能微笑地离开,才算拿到了毕业证书。”马云的论点和他的人一样,不经修饰,很本色,但很特别。

第一份工作,不会是最后一份 但请干足5年

纵使困难重重,在马云的江湖里,没有什么不可能。

阿里巴巴商学院党总支书记张佐告诉他,今年学生就业的签约率已经超过了50%。这其中,从事电商、网商相关工作的达60%以上,自主创业的就有15%左右。

比如作为优秀毕业生代表发言的电子商务2009级学生董光亮,他们团队的天猫店里多件竹制单品列淘宝网同类商品销量



第一。

马云笑了,“我为你们骄傲。”但他说,5年内,不要离开你的第一份工作。

这个“锦囊”,也是马云毕业那会,时任杭师大副校长的黄书孟给他的。当时马云被分配到了杭州电子工学院当老师。“这5年让我懂得了坚持,懂得了什么叫放下。那5年,我学会了什么是优秀老师的素质,那就是让我的学生超越我。就像今天我做企业,也希望我的员工超过我。”

虽然他在演讲之初也对学生说,你的第一份工作,绝大部分不会是你最后一份工作。“但第一份工作的坚持,比后面工作的坚持更为重要。不论你考研,出国,创业,不管什么工作,记住,短暂的时间内,向身边的每

一个人好好地学。做的时候不要想离开,有一天等机会来了,再选择下一个机会。这个世界不缺机会。”

还有一个“锦囊”是快乐。“阿里巴巴的员工,不管在哪里,一看就知道是不是我们公司的人,因为他的笑容……永远不要挑最好,挑你最合适的。永远不要去做最伟大的事情,去做那些能让你快乐的事情,永远乐观看世界。”

台下一片掌声。他很快下台,被同学们疯狂簇拥着,他又挥毫留下了5个不太好看的大字——智信仁勇言。

包括他潇洒转身前留下的云彩:坚持、快乐,还有感恩和敬畏……都值得同学们品味很久。



18校MBA项目 接受验收 应届本科生报考 受质疑

■ 王蔚

作为专业学位的工商管理硕士(MBA),该不该招应届本科毕业生?MBA学员可否不写论文?如何评价MBA教师的专业水准?日前华东师范大学举办的第五届MBA教学案例大赛传出消息,我国已启动专业学位研究生教育综合改革,以职业能力训练为导向的案例教学体系,将成为MBA教育的重要方向。

本科教育显后遗症

近年来,每年参加全国MBA联考或以GMAT(世界通用商学院录取考试)成绩申请国内MBA院校的考生,已突破了100万。

按目前我国的规定,MBA招生对象应为大学本科毕业、具有3年以上工作实践经验。然而,最近已有高校悄然突破了这一“禁令”,以“试点”的名义招收应届本科毕业生。这样的改变很可能给教学带来尴尬。MBA旨在培养高素质的管理人员和职业经理人,教授的是管理实战经验。如果没有相应的职业经历,学员在课堂上面对大量的工商业案例,难免如同局外人般无知无觉。

华东师大MBA教育中心主任李学昌说,有些国家是允许MBA招应届生的,比如哈佛大学。这是因为他们的本科教育与企业结合得非常紧密,高校与企业本身就是人才培养的共同体,本科生已经得到过极好的企业实践熏陶。而这恰是我国目前本科教育的一个软肋。

毕业论文应有特色

华东师大MBA项目始终坚持将案例研究与教学嵌入对学员培养的全过程,被认为是MBA的一个范例。该校的MBA案例大赛也已在业内颇具名声。今年9月,全国还将举行MBA教学案例大赛的总决赛,目的就是为了让学员在企业管理的复杂情境中发现问题、分析问题和解决问题。

“以赛代学”,这是MBA教育的一个好方法。但比赛成绩再好,最终拿硕士学位还得过论文关。这也是当下让MBA主办高校纠结的问题之一。李学昌说,专业硕士的论文应该有自己的特色,要能体现职业特点。比如,艺术专业硕士,为什么不能通过办一场画展或音乐会,来展现自己的学业水准呢?同样,MBA学员的毕业论文,完全没有必要参照一般的学术型硕士的论文答辩模式,应该鼓励他们通过写针对某个企业的案例分析、决策咨询报告,形成解决问题的具体策略。

教师先要真正转型

目前全国高校系统共有236所大学被授权开展MBA教育。最近有18所高校的MBA接受了教育部的验收,上海市的复旦大学、上海交通大学和华东师大的MBA项目位列其中。

据了解,国外MBA学员入学后,往往会有自愿组成立若干企划小组,或干脆注册一家公司,承接一些咨询项目,既供教学之需,也是真刀真枪锻炼本领。这也对MBA的教师提出了挑战。我国MBA教师大多是从学术型师资转型而来,缺乏商战历练,如果MBA教育再走核心期刊发表论文的老路,势必与工商企业发展实际渐行渐远。李学昌说,全国MBA教育指导委员会每年都会推出100篇优秀管理案例的教案,华东师大已有7篇案例中选,“这些不是论文的论文,应该是MBA教师追求的方向,不能拘泥于学术,而是紧盯商海实战。”



3000名MBA学生毕业。几个月前,联盟举办了商学院之间的交流周项目,世界各地的商学院学生可以互相访问交流,

将全球顶尖的学生联系在一起。我们还在联盟学校间建立了全球教学案例库和教员经验案例库。联盟间的交流活动和项目发展非常迅速,对此我感到非常骄傲。

注重国际化与本土化的融合

记者:您对中国MBA教育有何建议?

斯奈德:中国经济的发展、中国地位的提升、中国企业在全球影响力,为中国商学院的发展提供了前所未有的契机。我们在其他国家都是选择一所商学院合作,中国是惟一有3所顶尖商学院加入联盟的国家,分别是人民大学、上海复旦大学以及香港科技大学。在美国接受MBA教育的中国留学生普遍存在不了解中国的情况,但是瞬息万变的中国市场又是如此的重要。所以我觉得中国的MBA教育在国际化的同时,也要同样重视本土化发展,多与本地市场建立联系。

记者:您对中国已有20年的了解,对中国经济和企业有何评价?

斯奈德:我不是这方面的专家,但我觉得中国市场的调整是非常快的,所以我对中国经济的增长持积极、乐观的态度。我认为,随着中国居民人均收入的增加,劳动力成本上升带来经济增长率的放缓,这是很自然的事。

中国的企业需要在品牌方面下更多的功夫,同时要保持产品的高质量。尽管需要一定的时间,但我相信未来中国会培养出全球知名的品牌。

耶鲁管理学院院长: 建立全球商学院多边合作平台

■ 陈学慧 周剑

由美国耶鲁大学管理学院发起的“全球高端管理联盟(Global Network for Advanced Management)”北京年会今年4月在中国人民大学商学院召开。来自全球23家顶尖商学院的专家学者相聚一堂,共同讨论在全球化背景下,如何进一步加强交流与合作,如何培养MBA学生跨文化的管理能力,以及以中国为代表的新兴市场经济国家商学院的未来发展前景。记者就此采访了全球高端管理联盟发起人、耶鲁大学管理学院院长爱德华·斯奈德教授。

国际金融危机 不是商学院惹的祸

记者:MBA教育起源于美国,百年来在全球得到了很大推广。中国的MBA教育经过22年的发展,也逐渐得到了社会的认可,成为培养优秀企业管理人才的重要渠道。不过,国际金融危机爆发以来,MBA教育饱受质疑,甚至有评论说,“金融危机都是商学院惹的祸”,您怎么理解MBA教育?

斯奈德:对这个观点,我不太同意。很多美国人对国际金融危机的认识存在误区。他们以为危机只存在于金融或商业领域。但实际上,我们应该把它放在更大、更为广泛的背景下来理解。国际金融危机中可能存在商业伦理问题,但更宏观的因素还是和市场竞争以及竞争优势有关。回顾上世纪八九十年代,美国、西欧以及日本经济发展很好,这是因为这些经济体没有面临很强的直接竞争。现如今,世界经济发生了很大变化,新兴市场国家对传统经济强国形成了较大的挑战。美国应该适应世界环境和经济形势的变化。

MBA教育主要教给学生两方面的重要内容:一是了解市场和市场竞争是如何运行的;二是了解公司的组织结构以及团队间的合作。在耶鲁,我们还试图教会学生第三样,那就是了解不同领域间市场的复杂性。

从历史上看,MBA确实是迄今为止最成功的职业教育。MBA教育对于全球商业的发展、国际商业模式的建立以及创业精神的普及等都作出了巨大贡献,各行各业都有MBA的优秀毕业生在发挥着重要作用,比如橡树资本的创始人、百事的CEO等。

MBA

要有学习能力和长期规划

记者:您认为,MBA学生需要注重哪些能力的培养?

斯奈德:我觉得最重要的就是要有系统性的学习能力和长期规划,同时,还要

学会提问,保持谦逊的态度,多聆听他人的反馈,并勤于思考。就拿我自己来说,我接触中国已经20年了,但从不敢说很了解这个国家,我只能说自己很喜欢中国,对于中国也是抱着不断学习的态度。我看过去一些令人惋惜的情况,如些人在职业早期取得过成功,但是因为没有长期规划,也很少向别人请教,最后渐渐地就变得很普通。相比之下,优秀的人总是在不断地问问题,同时不断思考,总觉得自己还有待改进。越是这样的人,越能够获得持久的成功。

记者:现在很多网站提供免费的公开课,你如何看待互联网对MBA教育的冲击?

斯奈德:互联网技术对教育方式确实会有影响,但是影响的程度仍有待观察和研究。我个人认为,互联网技术不会替代传统的教育模式,技术应该是在教育的框架下使用。教育在任何国家,从古至今都是涉及不同阶层的。未来世界需要哈佛、耶鲁吗?答案是肯定的。世界仍然需要精英的、品牌化的教育。

记者:对于MBA的职业选择您有什么样的建议?

斯奈德:对于职业选择来说,好的方面是全球化与新技术会带来很多新的就业机会,不好的方面是,工作的性质发生了很大变化,年轻人面临着更多的挑战,要不断地进行职业选择,并调整职业规划。对于工作地点的选择,希望MBA能将目光更多地投向发展中国家和地区,投向二线城市,而不是仅仅停留在传统发达地区。

建立 全球商学院多边合作平台

记者:您在2011年接任耶鲁大学管理学院院长后,发起成立了“全球高端管理联盟”。建立该联盟的初衷是什么?联盟发展情况如何?

斯奈德:“全球高端管理联盟”是耶鲁大学管理学院在2012年4月推出的创新举措。联盟联合了来自世界经济强国和新兴经济热点国家和地区的全球23家顶尖商学院。该联盟不同于以往商学院之间的一对一合作,旨在通过强强联手、资源共享,为教师交流、科研合作、学生领导力的培养、联盟成员之间的双边或多边合作搭建一个广泛的合作平台。

建立“全球高端管理联盟”这样一种合作网络关系,代表了顶尖商学院未来的发展趋势。在全球化背景下,我们的老师和学生可以借助该平台适应全球化管理的环境,增加互相联系的机会,了解认识到世界各国经济的普遍性与差异性。举例来说,联盟中的23所学校每年会有近



吴晓波:新时代创新 与企业家精神

近日,应深圳市科学技术协会的邀请,浙江大学管理学院院长吴晓波教授做客“深圳市自主创新大讲堂”,并作题为“新时代创新与企业家精神——范式的转变”的报告,报告强调创新意识和企业家精神对企业发展的深刻影响,从“新时期的特点”、“创新和企业家精神”以及“两者的契合”三个角度入手,对当代商业模式和企业家精神进行了全面而深刻的解读。

在谈及新时期特点时,吴晓波教授认为,现在许多企业规模不断增长,但由于对外界信息处理不足,企业风险规避、沉没成本剧增,越来越不具有创新意识,这个时候企业如果能适时提高内外部信息处理技术的能力,不断地降低沟通成本及信息处理成本,就能在市场竞争中逐渐占据主流地位。

在谈及创新、创业和企业家精神时,吴晓波教授认为创新可学习,一个企业的成长,一个产品的创新,背后都有着科学的道理。这个科学的精神和原理可以通过研究和教学来传播、来灌输,也能够培养人的这种能力。创业精神是一种真正的基于市场竞争的一种精神,诚实与否,是否做事业,真正是有这样一种决心,不是靠投机取巧,而是靠自己的一种能力去做事情。诚信是企业家成长一个非常重要的基础,企业家要有这样的一种意识,要以对明天的认识来指导今天的行为,而不是以对过去的认识在指导现在的行为。企业家“转型升级”不是指一种业务上的转型升级,而是企业家的一种内心的自我更新,理念、灵魂上的一种自我更新。人除了最基本的物质需求外,应该有更好的精神追求,精神的需求和创造。所以转型升级很重要的一点,就是从物质创造这个层面再往上升,应该很多的是在精神方面的一些创造,这也是一种素养。

吴晓波教授认为现代企业应该整合现有产业链,重造现有的价值链,改变现有的行业规则。企业不应只是单纯的卖产品,而是为顾客制造他们想要的产品。制造和服务相结合是未来企业发展的一个趋势,只有真正从顾客角度出发,为顾客着想才能创造出更好的企业价值。

吴晓波教授还提到未来新兴产业的一个发展趋势,要合理打造价值网络,发展大数据企业,即为个人提供定制化精准的信息,依据自身情况定制化地分析处理有用的数据和其他企业用户数据共享合作增加用户价值。(吴明)