MBA 优生榜 | MBA Youshengbang

国世峥:最给力的 MBA

□ 陈金波

编前语:

如果你是在低端市场血拼的中小企业的一把手,如果你十年创业后年销售额终于达到8亿元,而你的竞争对手是100多亿甚至更高,你会怎么办?

进,还是退?

国世峥选择了进,选择了一种颇具Fashion色彩的解惑之路——MBA。这位创业家不但不辞辛劳,更是乐在其中,攻读了MBA、EMBA,并将FMBA作为自己的第三站,如此给力的经历曾让媒体称他为——拒绝毕业的MBA。

国世峥近照

MBA 给他的"可能性"

2003年11月14日,47岁的国世峥大步向前,轻车熟路地走出首都机场候机楼,他看了看外边,阳光明媚,周遭的一切都比一个多小时前所在的沈阳机场更加开阔更加繁华。而他心中更向往的不是这个城市的景色,而是这个城市能带给他的"可能性"。

他的目的地是东南三环的某家酒店,在那里他要继续新加坡南洋理工大学的MBA课程。对于"靠社会关系、机制改革等机缘发家"的国世峥而言,进入MBA学习是在获取一种高于机会的"可能性"。除了每个月两次、每次4天的MBA课程,他还同时在北大光华管理学院攻读EMBA,也是每个月两次,每次3天。

"每个月两次,每次3天",这样的描述容易联想到医嘱,而国世峥诉求的正是恢复企业健康发展的药方。

1992年,正值国企改制的探索时期,亲历招商引资、承包、转制的国世峥勇敢地迈开了步子,拉了一支队伍,成立沈阳华利能源设备制造有限公司,准备"下五洋捉鳖"。"开关设备这一行,当时的技术都是通用的,竞争主要是在市场。"经过近十年的血拼,国世峥旗下已经有了5家绝对控股的企业,集团年产值达到了8亿元。

"那是我们华利发展的第一阶段,形成了稳健的组织,积累了一定的资本,通晓了相关的技术,拥有了相当的市场。但是,这十年取得的成绩是通过在低端市场血拼换来的,忍受各种压价、拆台……"从容不迫的国世峥扳着手指,却流露出一丝沉重,停顿片刻后云开雾散——"我们华利这列火车要转轨到高端市场!我就是火车头,火车要多拉快跑,我自己必须要有相匹配的知识储备,要发现人才,为企业提升竞争力,赢得生存空间。"

那段"十年之痒"的时间里,企业竞争力徘徊不前,人才流失严重,身为集团的董事长,不惑之年的国世峥将自己的"知识不够"列为首要原因。于是,他毅然决定做一个"老龄学生",重返课堂,赶一赶MBA教育的时髦。

在选择学校的时候,国世峥带着不同的期待。北大的EMBA学员以中高层管理人才为主,他可以在学习之余在同学里物色人才。毕业后,有三位同学如约加盟华利,成为了他手下的干将,其中一位已经成为华利集团旗下一家高科技公司的总经理,挑起了实施华利战略发展的很大一部分担子。

而新加坡是世界重要的金融中心,对华利集团的资本运作、兼并收购、进行国际化合作必定会有帮助。事实确实如此,2003年10月,他借着爱尔兰总统来北京访问之际,和同班同学一道,跟爱尔兰政府做成了一笔100多万元的生意。

如果国世峥起初还对MBA抱有一丝不确定的期待,那么,这些由MBA学习带来的"可能性"就极大地激发了他的思维和激情,令他沉浸在这个圈子里的独特氛围。"我们南洋理工MBA班的56名同学全都叫得上名字,就算不是挚交,彼此的性情也都略知一二。晚上分析完案例往往都10点多了,同学们就一起喝酒吃宵夜,唠嗑唠到半夜是常有的事。"

2010年冬,国世峥准备攻读北京大学的金融管理硕士——FMBA。"金融管理学里面也有很多科学方法,教你怎么用资本这根杠杆撬起企业的高速发展。"国世峥饶有兴趣地讲述着自己第三次重金求学的缘由,话语中似乎潜藏着更为宏大的谋划。

MBA是用银子堆起来的,除了学费外,还有来回的机票、住宿费以及由此衍生的各类交际费用。国世峥坦言,他的这些费用每年都达到上百万元。

MBA 值不值?

"先给你算算账吧,2000年,我们年销售才几千万元,这几年都到了八九亿元,今年(2010年)有望突破10亿元。"国世峥似乎如愿找到了让企业恢复健康的药方,还对自己的这项投资感到十分满意。

"我还学会了识人、用人、培养人。"国世峥意味深长。在2008年的人才招聘中,国世峥亲自面试了留学归来的刘小川,刘小川发现这位老总竟然对国外的企业管理和市场推广有着很深的见解。而国世峥很快就看中了这个大众传播专业出身的干练女子,并将她安排在市场部,负责华利集团高科技产品的市场推广。

人脉!商业经验!这可以说是MBA教育最具吸引力的地方。爱和同学唠嗑的国世峥,不断惊讶于他们丰富的资讯、前卫的思想及其中蕴含着的商机。

"过几天,我要去找我一个MBA的同学,他是亲历坎昆会议的,我和他好好谈谈。"国世峥略带神秘地说着,也许他自己也无法全然说清为何MBA对他有如此的吸引力,但可以确定的是——这位拒绝毕业的华利老总沉浸在一种满足感之中,这份满足来自于MBA教育带给他那种种"可能性"。

延伸阅读 | Yanshen Yuedu

国世峥的未来:掘金绿色输配电

"我们致力于研制减少或杜绝SF6气体使用的开关设备。"

灵感迸发之后,国世峥先是自己好好思考了一番,然后邀请了国内外的专家学者,研究节能减排与输变电行业的结合点。最后,从《京都议定书》规定的6种温室效应气体中揪出了SF6,华利也顺利找到了自己绿色战略的着眼点——绿色输配电!

"现在我们的年销售额只有几亿元,但未来整个产业将有2000亿元的市场。"当国世峥补充说这2000亿元是国内市场的时候,惊叹一定伴随着疑惑。

2010年9月,当同行还在观望时,华利跳出来成为国内首家进行碳足迹认证的企业。

2009年,沈阳华德海泰电器有限公司成立,2010年,沈阳华德海泰电子有限公司成立。至此,沈阳华利电器集团已经实现主营业务向高压环保C-GIS、中压环保气体绝缘C-GIS等"绿色"产业大幅倾斜。

"华利现在就是一个少年,寻找自己可以坚信的,然后不顾一切地向前,痴迷,一意孤行。"国世峥打着比方,洋溢着淡淡的喜悦,"我要做这个的时候,很多人劝我,说投入太多、风险太大、前景也还不明朗。可是,我就是痴迷!"

国世峥将华利的"十二五"规划娓娓道来:"未来五年,我们要不遗余力地开拓新兴市场,将新产品推到这个巨大的空白中,实现80亿~100亿元的销售额。我们的目标市场不仅仅在国内,中东啊,欧洲啊……我们会先在国外做好销售的铺垫,最后要实现国内国外6:4的市场格局。可能的话,还要建海外工厂……"

院校在线 | Yuanxiao Zaixian

惠普商学院:教育有道

□ 马艳芳

最近,在惠普商学院成立十周年之际,记者对中国惠普有限公司执行副总裁、惠普公司中国/香港区人力资源总监、惠普商学院院长关迟和中国惠普有限公司惠普商学院常务副院长、惠普服务外包学院执行院长饶晓芸进行了深入采访。

中国惠普有限公司执行副总裁、惠普公司中国香港区人力资源总监、惠普商学院院长关迟

中国惠普有限公司惠普商学院常务副院长饶晓芸

立足实战,分享惠普成功之道

从成立的第一天开始,惠普商学院的定位就是实用、实战和实效。"惠普商学院一个最独特的地方,就是我们是从自身的体验出发,而不只是讲书本上的东西。"关迟说。

惠普商学院的这种特性体现在课程的内容和师资上。在内容方面,培训课程提炼了惠普60多年的管理经验,许多案例都是惠普的亲身经历,比如2002年惠普并购康柏,前前后后经历了一年的时间,从组织机构调整、人员配置、企业文化融合等方面,惠普的高管们都有很多的感受,这样的"真经"在其他商学院很难获得,与学院派相比,更加贴近市场,贴近竞争。惠普商学院也非常注重学员在理论系统及方法论先进性方面的需要,陆续与国内外著名高校开展了各种形式的合作项目,做到学术与实践的紧密结合。

在师资方面,课程讲师多是管理经验丰富的惠普高层经理,他们深谙"惠普之道",结合多年积累的商业管理经验,为学员提供最具实用性的学习体验,帮助他们将所学内容转化为可用于自身企业管理的法宝。"我们是从有实际经历和体验的人出发,而不是把内容灌输给培训师,再让他照本宣科地讲给学员。我们的培训师是真正在竞争环境中用这套方法论进行过实战的实践者,他们都是在现身说法。"关迟说。

注重实效,与时俱进

为保证培训效果,惠普商学院除了注重课程的实用性和师资的实战性,在培训的交付方式上也格外重视。

惠普商学院会采用多种培训方式,力求培训的有效性。如根据客户的实际需求和企业的现状,设计定制化的课程,传统的课堂培训与小组讨论、实战模拟相结合,以及e-learning等培训方式交互使用。这种立体式的培训交付方式不仅提高了培训效果,而且也最大程度地保证了培训的参与度。

另一方面,随着与企业客户合作的深入,惠普商学院会逐渐帮助他们开展内化工作,从一开始的课程项目提供者逐渐转变为管理项目落地的咨询者。

除了培训方式上的创新,惠普商学院的培训服务人员还会通过回访为企业和学员创造一个"学习圈子",使他们能够时常聚在一起,共同学习、互相促进。在回访中,学员还可以得到惠普商学院提供的最新资料,包括提供课程的延展内容,或者相关的文章和资讯,从而巩固学习效果。关迟表示:"通过回访,可以促进与客户之间的充分交流和反馈,了解培训效果。"

乐于分享,打造共赢未来

"国内企业成长的瓶颈不是产品,也不是市场,而是人才。"饶晓芸认为,通过构建企业大学人才加速成长体系,是打破这一瓶颈的有效途径。授之以鱼不如授之以渔,秉承"分享惠普成功经验,奉献经典管理课程"的理念,惠普商学院在下一个十年将致力于为中国企业建设一流的企业大学,提供优秀的人才培养体系和规划,实现与客户一同成长的"共赢"愿望。

谈到惠普商学院未来十年的蓝图,饶晓芸颇有感受地说道:"惠普经过了70多年的发展依然站在市场的最前端,也得益于自身人才培养体系的支持。我们经历过各种复杂的变革,积累了很多的经验,构建企业大学的蓝图很清楚地摆在我们面前。我们非常愿意提供这张蓝图给国内的企业,愿意花时间、花精力,和国内优秀企业一起,共同把这个蓝图描绘得更清晰。未来我们也希望通过惠普商学院的努力,培育更多的一流企业大学。"

MBA 面试经验:面试官寻求的 12 种信息

通常面试官们寻求的信息有12种,了解这些要点并能有准备地谈及每个要点和你本人相关的地方,就能够使你准备得更好,并对面试进程把握得更好。把你的12种观点当作核心信息,为展现你最好的技能和管理潜质而准备。结合你自己的信息,尝试着大声回答每个问题,然后评价你的进步,可能你会发现,简明扼要、轻松流畅地谈论这些问题,你还需要更多地练习。

1、职业热情

问一下自己:"为什么有兴趣从事管理工作?你觉得你对管理工作充满激情吗?如果是的话,为什么?"最好给出一些具体的例子。这些例子可以是你带领团队向顶量销售业绩挑战,也可以是你在某一产品项目组中从产品研发到最后上市中的任何一件事情。

2、动机和目的

面试官想要知道你为什么要读MBA,试问你自己:"为什么要报考MBA?为什么要报考这所院校的MBA?"不要简单重复你简历上的内容,MBA能给你带来什么这是你思考的关键,你的性格特点是否适合你所报考的院校,你对你所报考的院校有多少了解。

3、技能和经验

想一想你的关键技能,并考虑如何将它们用在平时的工作中。避免陈词滥调和泛泛而谈;相反,要提供详尽的证据。想像你的弱点,并考虑如何把它们减少到最低的程度,使它们和你的力量均衡。尽可能地客观描述你自己,避免盲目自大或过分谦虚。

4、职业作风

描述你的职业品质,包括细心、努力和责任感。举例证明你如何把一个重要项目坚持到底,并获得了你所期盼的结果。说明你如何收集资料,如何预见困难险阻,如何应对压力。

5、领导才能

提供证据来证明你的影响力,包括创造能力、主动性、富有机智和领导才能。你能够为上面的每一项提供什么样的事例呢?事例应集中在你如何解决问题、带领团队战胜困难,如何利用可能被忽略的机会,如何赢得别人的支持来实现各个目标。

6、适应工作的能力

谈谈你所具备的工作能力是如何适应本职位的要求。你的回答应该对你过去的工作既有肯定的描述同时也要作否定的描述,不要作长篇大论,告诉面试官你的适应能力正是你读MBA最好的理由。

7、人际交往能力

在过去的工作中,你是如何同其他人合作协调的?什么类型的人喜欢和你在一起工作?公司的顾客或客户对你有怎么样的反应?你的目的是让面试官有信心,感觉你的性格适合做管理工作。

8、管理方式和交际技巧

谈谈你的管理方式和你运用于同事和领导间的交际技巧。重点在于你怎样工作,而不是你能做好什么样的工作。你将会是一个什么样的管理者、什么样的同事、什么样的员工?给出你自认为有影响力的个人或是著名领导的例子。为什么这些人能够获得这么大的成功。

9、解决问题的能力

举例证明你解决问题的能力。在过去,你是如何解决难题的?回答这些问题的侧重点应该放在实际问题的解决、合理的方法、工作的实际成果。

10、工作成就

考虑你的工作主动性和工作成就。举例说明你的付出得到的回报。不必过多地介绍工作背景,答案应该集中在你采取了什么样的行动和获取了什么样的成果。

11、职业报负

使你的工作报负适应于你读MBA的现实需要以及你未来的职业规划,应该强调你希望通过MBA的学习想要提高的技能和能力。

12、个人兴趣和爱好

你有正常的生活方式吗?你的个人兴趣和职业兴趣是否协调。

将上述12条关键信息充分理解了,把他们整理成简单的摘要,这将成为你面试时有效的利用工具。有了以上的准备我们现在就可以进入下一个环节了。

(佚 名)

□ 编辑出版:经理日报社 □ 发行:全国各地邮局(所)均可收订 □ 国外发行:中国国际图书贸易总公司