“我是创业者,自费读书,就是为了获得知识和积累人脉,两者中有一项不‘达标’,就等于浪费了机会成本。”一学员并不避讳自己的不满!

学生罢课 挑战 EMBA 商学院课程

□ 特约撰稿 田 野

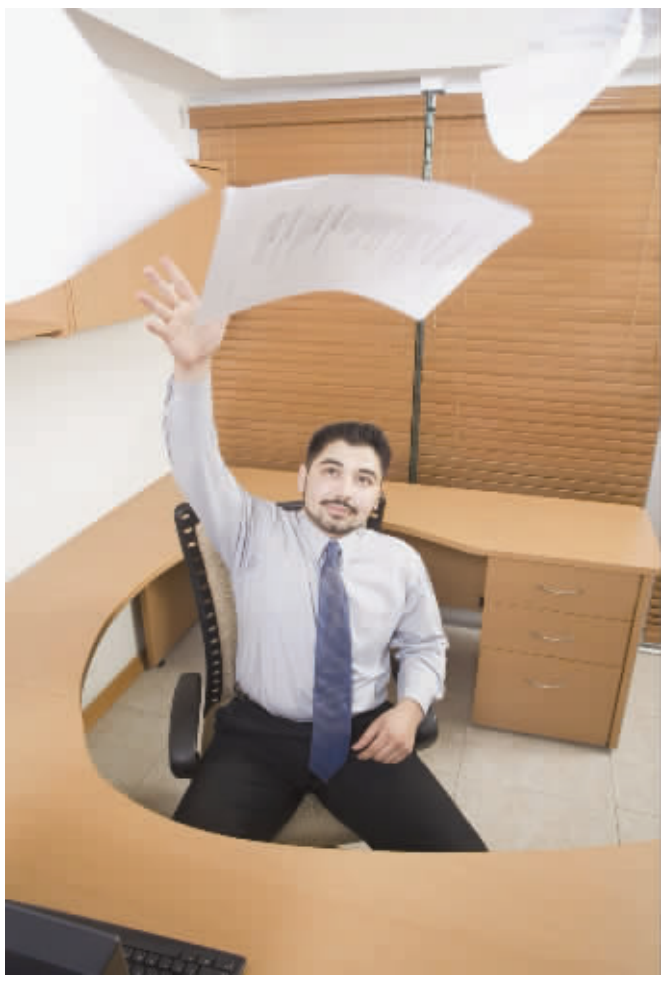
事件:

徐平回忆起那一幕,仍然觉得有点不可思议,教授在讲台上讲到正酣处,几位中年学生突然起身打破了课堂的平静。

其中的一位一边快步走上讲台,一边伸出手来,做了一个毋庸置疑的“请”的动作,“您讲的内容我们无法接受,与其耽误大家的时间,还不如先请您离开教室吧。”教授呆呆地看了他几秒钟,神情复杂地走下了讲台。

他径直向大门走去,很快消失在走廊的尽头。

商学院的 EMBA 学生罢课,正成为困扰商学院决策者的重大问题。



A 请走教授为哪般

“在没有上 EMBA 课程之前,就听说这家商学院的学生经常会将教授请下讲台,这次是眼见为实了。”徐平说,他没有料到这些身经百战,深谙人情世故的高管们会选择请走教授这样的方式表达他们对教授或者课程安排的不满。

对于罢课,不同的人有着不同的看法。去年年底,就读于国内一所知名商学院的刘晓斌就曾经上过一堂将罢未罢的课。

“学校为我们配备了两位教授联手讲授一门课,德高望重的那一位似乎没有特别为课程进行备课,而另一位教授则讲授了非常精彩的内容。”出于中国人传统的“面子”考虑,很多学生虽然深感不适,但最终还是选择了忍耐。

就读于另一所商学院的王开倩和她的同学也最终选择了“谈判”来表达对课程安排的“不满”。“临时更换教授,更换课程内容,学校方面没有对我们进行详尽的告知,与此同时,教授方面讲授的内容也不尽如人意,暂且不提我们花费了大量金钱,更重要的是无法承受机会成本,每个人都有自己重要的工作,时间上耽搁不起。”作为谈判代表,王开倩认真地搜集了班上所有同学的意见,汇总成一段精炼的语言,与校方进行谈判。

结果当然是一种“平衡”,校方承诺为所有同学补上一节课,但对于已经被浪费的时间,校方只能以致歉作为解决方案。

“商学院里的罢课,现在并非新鲜事儿。”一位商学院资深观察人士说。

B 不满足消费者需求?

随着学生识别能力的提高,他们对教授、授课内容、同学的构成等等都提高了关注度。

“进入商学院,对于身为企业高管的 EMBA 学生来说,可能有这么几个主要目标。”上述资深观察人士称,其一是将知识系统化,其二是建立良好的同学圈,其三是发掘好的教授帮助企业做咨询。

在知识系统化方面,商学院需要根据学生的需求设置自己的课程体系,并且配备优秀的师资力量。

在同学圈方面,一方面商学院要在招生时严把招生关,在学生的资历、来源、学习目的等方面进行深入了解;另一方面,商学院要有意识地形成校友圈,使得学生的沟通能够纵深化。

在教授方面,商学院必须下决心寻找顶尖的教授,使得他们能够为学生提供“物有所值”甚至“物超所值”的授课内容,在可能的情况下,教授与学生之间达成某种共识,向学生所在的公司“输出咨询”。

上述几个目标,对于商学院来说,无疑是巨大的挑战。如果将商学院视为一家公司,学生视为消费者的话,如何能够准确地满足消费者的需求,是商学院面临的真正挑战。

“我是创业者,自费读书,就是为了获得知识和积累人脉,两者中有一项不‘达标’,就等于浪费了机会成本。”一学员并不避讳自己的不满。

目前国内一线商学院的学费大多已经达到或者超过 40 万元人民币,更有甚者,已经接近 50 万元人民币。

高额学费的来源,除了学生自付以外,也有很多是其所在公司支付,还有一部分是学生与所在公司共同支付。

有人形容中国顶尖商学院的 EMBA 项目是“没有应收账款”的“生意”,一般而言,学生必须缴付所有费用后方能入学,对于校方而言,不存在“应收账款”问题。

以每班 30~40 名(或许更多)学生来计算,每个班级缴纳的学费往往达到或者超过千万元人民币。

早期,由于信息的高度不对称,即便是对配备的师资或者课程设置的内容有异议,大多数学生还是会选择“韬光养晦”的方式;随着学生越来越多地接触到来自培训公司的高端培训或者商学院的高管培训项目后,加上自身在企业实际运营过程中积累和总结的经验,他们的识别能力大大增强。

随之而来的就是要求“商家”(商学院)提供优质的“产品”(课程)。

C 商学院应对挑战

毋庸置疑,“罢课”背后,是中国商学院的 EMBA 项目正面临着挑战。

由于政策限制,境外商学院不能在内地单独办学。境外商学院的 EMBA 项目曲线进入的方法大多是与中国内地商学院合作办学,一些较有实力的境外商学院还有机会与部委合作办学,此外,还有部分境外商学院大打“擦边球”在内地落地。

这些商学院在某种程度上占有了一部分的 EMBA 生源。

在中国内地,商学院也形成了不同的阵营,其中 EMBA 项目竞争最为激烈的无疑是第一阵营。其中包括中欧国际工商学院、长江商学院、北大光华管理学院、清华大学经济与管理学院、上海交通大学安泰经济与管理学院、复旦大学管理学院等等。

内地商学院在 20 年左右的时间里,已经形成了具有中国特色的商学教育体系。在 EMBA 办学上,更是走在全世界的前列。(一个重要的标志是,由于此前中国管理教育的缺失,高管急需提升管理水平,EMBA 项目适应了这样的需求,中国的 EMBA 项目几乎是全球最大的。)

但对比欧美成熟商学院,中国商学院缺少师资、缺少研究,直接导致了提供给“消费者”的“产品”不尽如人意。

在商学院的 EMBA 项目的运营上,同质化的趋势较为明显,没有形成鲜明的“差异性”。“尽管有商学院被认为是娱乐化倾向严重,但在我看来,这也是一种‘差异性’,有人乐于为此埋单,就说明其定位是成功的。”一位负责在中国开拓市场的境外商学院管理者对记者说。

在世界级一流教授的吸引和保留上,中国商学院往往缺乏竞争力。

而在生源上,此前被默认的“国企 1/3(包括部分政府官员)、民企 1/3、跨国公司 1/3”的格局渐渐被打破,更多时候迫于招生压力,“先招来再说”的倾向明显。

“照此趋势,中国商学院的 EMBA 项目接下去很难谈可持续发展的问题。”文章开头提到的商学院资深观察人士称。

一方面,尽管境外商学院无法取得许可,但它们能够通过高管培训项目曲线进入中国。比如哈佛商学院就在上海设立了一个学习中心,其与中欧国际工商学院、北大光华管理学院、复旦大学管理学院等都建立了良好的合作关系。

“对于高管而言,如不考虑学位问题,高管培训项目也是不错的选择,更何况还冠之以‘哈佛’的名号,成为哈佛校友的吸引力确实不小。”上述观察人士称。

另一方面,压抑的不满情绪很可能影响到商学院办学的“口碑”,要知道,“校友推荐”在商学院 EMBA 招生过程中起到的是举足轻重的作用,更何况对于不少公司而言,往往是最高决策者先“试读”,再向其身边的高层主管推荐。

以往的案例表明,有不少董事长、CEO 级别的管理者本人就读一家商学院后,将自己的高管都送往了另一所商学院就读。这些决策者,是最为精明的投资者,他们的选择就意味着对 EMBA 项目的认可或否定。

清华经管学院举办“珠三角”校友日活动

近日,“清华经管学院校友日:2011年珠三角”活动在深圳举行。清华大学经济管理学院院长钱颖一教授及清华经管学院全体院务会成员参加了这一活动,清华经管学院珠三角地区校友以及各界人士 600 多人到场参会。

清华经管学院院长钱颖一教授首先作院情报告,他从优秀可观的教师职员构成,各教学项目招生情况,高端一流的国际合作,引领全国的教学改革,系统丰富的定期学生活动,具有开创性的信息战略等六个方面介绍了学院的最新发展动态。钱院长介绍说,2010 年 10 月 30 日学院在上海举办了长三角地区的校友活动,共有 350 多名校友参加,这成为学院区域性校友活动的新开端。2011 年 1 月在北京举行的北京地区校友日更是吸引了 700 多位校友到场,今后学院将在国内外校友相对集中的地区,定期举办校友日活动,向校友们报告学院最新动态,交流互动。他说,学院发展与校友息息相关,期待进一步加强校友和学院之间的联系,同时也希望得到校友们的大力支持,在智慧、人力和资源三个方面为学院的发展做出贡献。

清华经管学院钱颖一院长讲话

钱院长强调,正是教师、职员、学生、校友的共同努力促成了学院的可喜发展,这一局面的形成同样离不开三位前任院长所打下的坚实基础。学院有着特殊的历史,朱镕基老院长一直对学院期盼很高,曾多次提到清华经管学院要成为公认的第一。这些年,学院的发展势态受到了校友们的赞赏和爱戴。在今年清华百年校庆和经济学系(经管学院前身)成立 85 周年之际,学院将继续加快推动各项事业的发展,使每位校友都为学院感到自豪。

随后,活动以两个主题对话方式展开。

题为“珠三角及特区经济展望”的主题对话由清华经管学院副院长白重恩教授主持。嘉宾由四位清华经管校友组成:建银国际(控股)有限公司副执行总裁姜培兴,深圳市科协党组书记、主席周路明,菁英时代投资管理有限公司董事长陈宏超,科陆电子科技股份有限公司董事长、EMBA 深圳同学会会长饶路华。

接下来,清华经管学院党委副书记朱岩教授主持了题为“从中国制造到中国创造”的主题对话,嘉宾包括清华经管学院院长助理高建教授和五位清华经管学院校友,分别是深圳市远望谷信息技术有限公司董事长、总经理徐玉锁,旭日东升投资股份有限公司董事刘彦婷,腾讯控股有限公司副总裁奚丹,ECVV 网站 CEO 陈栋,东风日产乘用车公司市场部副部长熊毅。

(和 讯)

心动还是行动:海外 MBA 申请的得与失

中 网

英国《金融时报》近日公布 2010 年度全球 MBA 排行榜,各国相关课程也在全力比拼。然而国内的申请者却是心动大于行动,在面对海外 MBA “好的难进、差的无用”时,他们又该如何选择呢?

薪情不错 引诱力十足

将升职或者转行的赌注押在 MBA 课程上的职场人不在少数,靠此已经华丽转身的更是榜样无数。有媒体报道,据 GMAT 考试的主办机构美国管理专业研究生入学考试委员会(GMAC)的研究发现,随着全球经济的好转,在过去十年中毕业的工商管理硕士的薪酬一直在持续增长。毕业于商业学院的工商管理硕士在 2010 年的基本工资中位数达到 94500 美元,远远超过经济衰退之前在 2007 年创下的最高纪录 89000 美元。93%的工商管理硕士为就业状态。这份校友调查是在 2010 年 9 月进行,总共收集到 3490 名商业院校毕业生的反馈信息。GMAC 总裁兼首席执行官 DaveWilson 自信满满地对外表示,全球雇主都非常看重商业院校的毕业生,这些高额的薪酬就是最好的证据。显然,优质管理教育可以让人们在如今这个竞争非常激烈的知识驱动型就业市场上获得良好的发展。

很多已经回到国内的毕业生也确实在职场中找到了更好的机会。难怪面对这样一份诱人的榜单时,不少职场人还是心动了那么一下,想着自己如果能拿到这份榜单上某个课程的文凭,也许职场前景也将更加美好。然而真正到了申请的时候,却并不如我们想象的那么美好。

心动却不敢行动

“2005 年后整体申请海外 MBA 的人数有所下滑。世界经济形势的变化,国内高校大量开设 MBA 课程对生源的竞争,也有一些质量低劣课程导致 MBA 整体的声誉受挫等是主要原因。而在 2009 年之后,MBA 申请又悄然开始上升。”UKEAS 凯业诺思国际教育相关负责人姚老师分析说。对此,中智海外教育中心总经理袁正翔表示,MBA 需要学习的是知识和解决方案,但是大多课程采用的案例化教学会立足于本地,所以有时候国外的案例无法解决国内的难题。这也导致了成熟背景的国内职场就读人数的减少。

“海外学校想要找的是富有管理经验和职业经验的学生。尤其是顶级商学院,招生时都会对工作经验和管理经验有很高的要求。但是国内申请留学的学生中应届生或者是初入职场的人占了很大的比例,与学校的招生并不匹配。”中锐留学董事总经理杨志兵分析说,所以顶级商学院在招生时就出现了一个怪现象,就是学生申请不到学校,学校也找不到想要的学生。当然也有一些学校为了满足市场的需求,推出了一些不要工作经验或者低端的 MBA 课程。但是这些含金量都不高,学生就读更多是为了拿到一个文凭,而不在乎能学到什么真本事。“设想你成为管理界的精英,如果连如何被人管和如何管人的真实经历都没有,怎么能和全球的管理高手同课堂过招呢?”

选择得当 鸡肋变鸡排

好的课程申请不进,差的课程读来无用。这样看来海外 MBA 课程颇有一点鸡肋的味道。不过专家表示,只要课程选择得当还是能收获不少。“除了看排名之外,学生需要选择有针对性的课程。比如有些商学院推出的亚太地区中小型企业案例研究的课程,虽然不是顶级商学院,但是对于在亚太地区的创业者来说就是个合适的课程。”杨志兵建议说,选择一个好的教授也很重要,所谓名师出高徒。

“好的商学院希望可以给学生搭建一个平台、帮助学生建立一个圈子,这应该是学生获得的最有价值的东西。”袁正翔举例说,这也是为什么哈佛、沃顿等顶级商学院开始建立中国校友会的原因。对此观点,杨志兵也表示赞同,“校友、所在的圈子是选择课程的重中之重,同时通过学习获得一种能力,最后才是拿到这张文凭。我们希望高等教育改变的是你的内在,而不是外在。”

【相关链接】

海外 MBA 招生扫描

美国:目前学制理论上是 2 年,顶级商校的课程学费在 5-10 万美金,普通的在 2-5 万美金。申请美国商学院至少要 3-5 年工作经验,需要老板或者主管写推荐信,介绍你在这家公司的工作情况和经历。一般需要经过面试选拔。GMAT 要求 650 以上,如果超过 700 就可以申请很好的商学院。托福至少 90 分。

英国:大多数院校的 MBA 课程学制是一年,也有一些是一年半和两年制的,学费一般从 12000 到 25000 英镑之间,还有部分顶尖 MBA 课程学费更高一些。一般来说,各校在 MBA 招生中非常注重申请人的工作经验,很多院校都需要有 3 年甚至以上的管理方面经验。同时,学术表现也是录取考量之一。申请人的英语水平也是学校衡量学生是否被录取的主要标准之一,另外有些学校还要求学生提供 GMAT 成绩。

□ 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