

最近,华东理工大学的 MBA《市场营销》课堂上热闹非凡。或许大家还未意识到这堂市场营销课上完之后,大家已经创建了 MBA 课堂的历史。“新营销新商业围脖课堂”就此诞生!

MBA 课堂创新:“围脖课堂”来了

微博在今天已经并不是新生事物了,应用注册的用户已超过 1 亿,俨然已经成为国民的一种“互联网习惯”。华东理工大学商学院高松老师就是利用微博知名度、使用率、首选率、满意度、用户粘性等本身的一些特点,将其运用在 MBA 教学中。针对这一 MBA 课堂的历史性创新,记者专程采访了“新营销新商业围脖课堂”创始人高松老师。

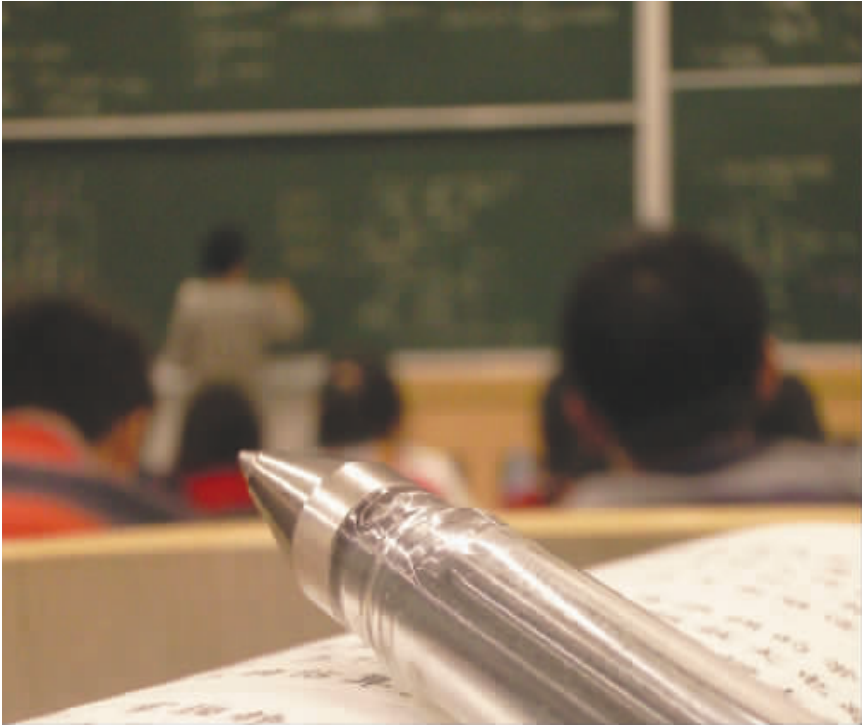
记者:如何想到将 MBA 中市场营销课程与微博相结合的?会对 MBA 授课方式带来什么样的影响和意义?

高松:想法来自于我自己的围脖体验。通过自己的围脖实践,真切认识到围脖这种新兴的互联网社会媒体的兴起会极大的改变人类社会,人们的信息传递方式、社会组织方式、文化与价值观都在经历着重大变化。

克莱·舍基在其《未来是湿的——无组织的组织力量》一书中,深刻地揭示了社交媒体环境下人们相互组织与协同的成本大幅下降,并因此带来的社会组织的变革。类似维基、Linux 等现象已经充分说明了这一趋势。教育行业是整个社会环境的子系统,而教学是一种典型的组织(课堂)内的信息与观点的交流活动,因此必将受到这一趋势的深刻影响。

从 MBA 教学上来看,近年来我们一直受困于几个难点问题。

一是学员是观众、老师是演员模式。课堂互动性不足,课后教授与学员的交流不足,导致学员需求不能反映出来,学习积极性不高,教学效果自然差。但是打破



这一模式并不容易,教授与学员的时间都有限,加强交流的时间、精力成本很高。

二是无法充分挖掘学员的管理经验,使得教授、学员之间相互学习,共同提高。

三是知识传递而非能力提升。知识是容易过期的,能力提升应是教学核心。而能力提升的关键是学员面向实际商业问题的解决,并灵活运用结构化的知识,而非仅仅接受结构化的知识而不知如何运用。

四是知识老化,案例陈旧,无法反映

新鲜的观点与问题。教授备课有周期,备好课后至少半年不变,这期间发生的新鲜案例与知识观点无法反映到教学中。

今年在给 MBA 市场营销备课的时候,思考到这些问题,突然想到为什么不利用社会媒体工具,开设围脖课堂,尝试解决上述问题。于是,在我们班 MBA 学员热烈响应下,所有的学员注册了围脖,并建立了新营销新商业围脖课堂,我的围脖课堂实验开始了。

【新知阅读】围脖课堂 与传统的 MBA 授课模式最大不同在哪里?

华东理工大学商学院高松介绍说:首先是授课模式不同。由传统演员观众模式变为老师、学员都是演员、导演与编剧。所有的现场课堂讨论的案例与内容都事先在围脖上公布与讨论,学员也可以提出自己感兴趣的案例与议题,课前最终确定现场讨论案例与内容。这样学员成为课堂中心,学员的积极性和参与度大增,现场讨论互动热烈。

其次是永不下课的围脖课堂。传统教学一旦课堂下课,教学过程就结束了。但是现场课堂只是围脖课堂的组成部分,现场课堂下课后,围脖课堂继续在网上微群里进行,教授与学员都可以利用自己碎片化的时间到微群进行深入讨论,这将极大地扩展、深化与补充课堂教授内容。

还有就是充分挖掘了学员的管理经验与背景资源。由于围脖大大降低了时间与空间所导致的教授、学员之间的高沟通成本,于是加强了教授学员之间的交流与互动,学员自身的管理经验与背景为其他学员的深入学习提供了机会。例如,我班有同学已经提出愿意提供自己所在的公司,作为同学们现场参观与讨论的基地。这些面对现实商业中实际问题的解决,会培养学员思考与解决问题的能力,而不仅是获取知识。 (搜 商)

搭建交流平台 浙江财院 MBA 学生走进奥克斯

3月5日,浙江财院 MBA 中心本学期第一次移动课堂教学活动在宁波奥克斯集团总部如期举行。学员们带着事先采集的问题走进企业,通过参观、交流,分享知名企业的成功经验,取得了预期成效,受益良多。

奥克斯集团是中国 500 强企业、中国大企业集团竞争力前 25 强、中国信息化标杆企业、国家重点火炬高新技术企业,并为国家工程技术中心和国家级博士后工作站的常设单位,在宁波、上海、深圳、南昌建立了四大研究院;拥有“三星”和“奥克斯”两项跨行业的中国驰名商标和 2 个中国名牌产品。

集团展厅中的空调、冰箱、手机等样品,以及集团旗下楼盘模型向我们展示了一个以“依托实业,工业切入,地产跟进”为投资风格的奥克斯所取得的骄人成绩。

参观厂区的过程更是让学员亲眼看到了空调装配的过程和流水线的分布,与课堂知识完美结合,启发了学员对课堂知识的深入探讨。

下午,在集团总部,举行了隆重的浙江财经学院 MBA 实训基地揭牌仪式,集团副总裁陈迪明先生、人力资源部经理杜金永先生、中心主任董进才教授分别致辞。同时,陈总作为战略投资方面的专家受聘为浙江财院 MBA 中心社会导师。

自 2002 年下半年起,奥克斯走出浙江,斥资百亿,全面推进战略投资,取得了傲人战绩。仪式结束后,陈迪明先生就集团战略投资实战经历展开了一场生动的演讲。现身说法,将奥克斯集团的成功经验层层剖析。结合实例,深入浅出地与学员交流了民企战略投资的重要性和具体实施技巧,以及如何成为一个合格的投资经理人。演讲结束后,又在战略投资谈判技巧、投资模式等方面与学员进行了深入的互动交流。

继天能集团实训基地建成后,奥克斯集团实训基地作为第二基地,将为学员带来更多的交流机会,搭建起更为宽阔的交流平台。

(浙 财)

MBA 学费上涨 贷款读书或成时尚

□ 佚名

2011 年 MBA 春季入学考试于 1 月中旬落下帷幕,据以往惯例推算,于 1 月 15 至 17 日举行的 MBA 考试成绩将预计在 3 月中旬左右公布。

专业硕士、MBA 学费惹起热议

每年的这个时候,自费研究生学费问题都是大家关注的一个热点;而读 MBA 的学费更是令很多有意读书深造者望而却步。据了解,在上海的几所高校,三年总计研究生学费两万元到 4 万元不等,而 MBA 的费用复旦、交大、同济等几所名校往年也分别 8 万元到 13 万元不等。

对于那些已经在职场打拼过几年有意 MBA 深造的人来说,虽有稳定收入,但存款不足,一次性经济支付能力很有限,要一次性交付 10 万元左右的学费也是令他们捉襟见肘、左右为难。而与本科生读书不同,研究生申请贷款的手续很麻烦,且数目很有限。“考得上学,读不起书”的现象在 MBA 中成为又一焦点。

MBA 学费价格又涨 有意白领苦不堪言



而与往年还有所不同的是,沪上一线名校的 MBA 价格均有所上涨,涨幅高低不等,其中以复旦为例,复旦的在职 MBA 学费从 12 万涨到了 188 万,涨幅超过 50%。而按照 MBA 学费支付办法,第一年的学费就要 13 万,第二年还要 6 万左右。读 MBA 的人群主要集中在 27—30 岁的年轻白领,他们希望通过读 MBA 为自己的职业生涯加分,但这笔巨额学费上涨这对于很多月薪 5000—7000 元左右的存款无多的年轻白领而言,一次性支付这笔费用确实深感为难。

而这种现象不仅发生在上海,北京等其他城市的各大高校 MBA 学费也是“涨”声一片,涨幅最高的超过 40%。其

企业高管为提升文凭 转换“跑道” 返校攻读 MBA

随着专业硕士录取人数和学位种类的增加,考研大军里的成熟面孔越来越多,有的是开着小车进考点,他们是来提升文凭、转换跑道的上班族。

王先生在汉参加工作已有 9 年,最近刚升为部门经理。“现在公司招人门槛最低是硕士,我的本科文凭想再往上发展肯定受限制。”王先生说,这次考 MBA(工商管理硕士)也是为了积累人脉,不同行业的人在一起上上课、聊聊天、吃吃饭,很快就能成朋友。

在江苏政法系统工作的赵旭表示,工作多年现在越来越觉得自己掌握的东西不够用,尤其是理论方面还有很大欠缺,来考 MBA 就是想提升理论水平。广

西一家金融企业的陈静,一直有读硕士的梦想,以前家里很困难,现在条件好了,考 MBA 一方面是圆梦,另一方面也为今后发展做积累。

一位公务员考生表示,“今年考研人数多了近一万,其中多是考专业硕士的。我报名之后,才发现周围不少同事也来考研了。”另一位考生告诉记者,感觉专业硕士的题目相对简单,“备考时让儿子帮我辅导了一下数学,考得还行吧。”

一些应届毕业生则将专业硕士作为转换专业的途径,想借本硕阶段不同专业背景来增加将来就业的砝码。长江大学考生王厚清本科学的是英语,“所有大学生都学过英语,我这专业相当于没

专业,所以想通过考法律硕士来找到更好的就业道路。考法硕不需要准备数学,难度没那么大。”一直想考公务员的王煜是物理专业的应届生,他表示,公务员招考很少要物理专业的,如果考上法律硕士,将来报考公务员的机会就得多得多。学会计的卢丽君和李明洪都准备从事会计专业,她们考法律硕士是希望熟悉法律领域,将来考国际注册会计师时,就不会为经济法和税法考试犯难了。

据悉,全日制专业型硕士重点培养应用型高级人才,部分专业要求报考者具有一定年限的相关领域工作经验。

(新 华)



上海中小企业人才 享受免费 EMBA 教育大餐

上海“中小企业领军人才培养计划”于最近正式启动。

上海市经信委近日透露,上海将采取由市财政提供全额补助的方式供中小企业领军人才免费“读 EMBA”,“十二五”期间,全市 1000 家“专精特新”中小企业、3 万家成长型中小企业的领军者和中高层管理人员有望在复旦大学管理学院等著名学堂享受这

“免费教育大餐”。该计划与复旦 EMBA 的学制有所不同,以 3 个月为一期,学员每个月集中 3 天在复旦管理学院进行封闭式、全脱产培训,共培训 9 天,除了传授复旦 EMBA 的浓缩课程外,还包括拓展训练、标杆企业参访、沙龙研讨等课程,学员完成培训后写一篇工作论文并汇编成册。(沪 讯)

周海江荣膺 2010 中华儿女年度人物“青年才俊奖”

近日,

“激扬民族力量——2010 首届中华儿女年度人物”颁奖仪式在北京钓鱼台国宾馆隆重举行。



全国人大副委员长陈昌智、全国政协副主席阿不来提·阿不都热西提、十届全国人大副委员长顾秀莲、有关部委的领导及社会各界知名人士共 200 余人出席了发布仪式。

红豆集团党委书记、总裁周海江凭借 23 年的苦干实干,走出了一条示范性的中国民营企业裂变式的发展壮大之路,引领红豆集团从一个乡镇小厂嬗变成为年销售近 300 亿的大型企业集团,正因为他的不懈努力,使红豆品牌走出国门,向世界凸显中国的中间力量,赢得广泛尊重,因此周海江也荣膺 2010 中华儿女年度人物“青年才俊奖”。

近年来,国家主席胡锦涛在多次讲话中,热切激励全体中华儿女更好地投身实现中华民族伟大复兴的光辉事业。在实现中华民族伟大复兴的进程中,在中国

李晓波：钢厂要做绿色转型典范

“坚持绿色发展,建设资源节约和环境友好型企业,是钢铁企业实现转型发展的必然选择”。来自钢铁企业的全国人大代表,太钢集团董事长李晓波说。

目前,全国省会城市和直辖市中,拥有规模以上钢铁企业的占 70%以上,钢厂已经是社会的一部分,它与所在城市有千丝万缕的联系。解决钢厂与城市发展的矛盾迫在眉睫。

李晓波代表认为:钢厂与社会发展的矛盾,搬迁不是根本的办法,更不是欠发达地区的现实选择。作为全社会来说,必须以发展的观点来认识和解决钢厂与城市、与社会的矛盾。作为钢厂来说,必须自觉加压,确立更高节能环保的标准,主动超前地加大节能环保投入,实现绿色发展;要发挥钢厂的功能,服务于城市和社会;要力争以优良的环保业绩来回报社会,并形象真

实地展示给公众,增强了解,促进和谐。

这几年,太钢通过以管理创新、技术创新为两轮驱动,加快实现工艺装备绿色化、制造过程绿色化,一批优质产品相继亮相,助推社会的节能减排。太钢还以钢厂功能满足城市的现实需求,实现了能源转换、废弃物消纳处理等功能,满足城市的现实需求。吨钢综合能耗、万元产值能耗、吨钢耗新水、吨钢烟粉尘排放量、吨钢二氧化碳排放量、吨钢化学需氧等各项指标居行业前列。

“十二五”期间,我国钢铁工业节能减排任务将更加艰巨,难度也将更大。李晓波代表呼吁,钢铁企业应立即行动起来,树立环境经营理念,加强对低碳制造技术的研究开发,加快与城市绿色融合步伐,实现绿色转型发展。

(黄传宝)