

从精英教育变普及培训

——三个小老板的 MBA 之旅折射 20 年间 MBA 教育变局

□ 本组稿件撰写 崔滨 原玥 王澍

这两天,在济南开着一家会计事务所的刘伟,像挑白菜一样在 3 张 MBA 研修班录取通知书间犹豫;刚刚从一所三流大学 MBA 培训班结业的酒店老板王强,正盘算着如何代理一个 MBA 项目作为自己的新业务;而在中美两国分别进修过 MBA 的工程公司老板马勇,则感慨如今 MBA 的不靠谱。

1991 年,教育部批准清华、复旦、人大等 9 所高校试行招收 MBA 研究生,首批招生只有 84 人;而到了 20 年后的 2011 年,开展 MBA 专业学位培养的招生院校已达 236 所,毕业生规模超过 20 万。从最初行业领军人物的“精英教育”,到如今的小企业主遍地的“普及培训”,三个小老板的 MBA 之旅,折射出 20 年间 MBA 教育从“神化”到“异化”的变局。

AB 全日制研修班总裁营 MBA 产品丰富

在经营一家会计师事务所 4 年后,进入不惑之年的刘伟开始感到身心俱疲。“打拼了这几年,本想淡出一线业务,安稳做个股东,结果反倒更忙了。”刘伟说。如今,刘伟手下的员工已经增加到 30 多人,每年的业务往来也有近千万,但是规模增长带来的管理困难,以及今年经济景气状况的明显滑落,让刘伟不得不像创业之初时一样,白天亲力亲为处理行政事务,晚上还要四处应酬联络客户。

“我已经不是小年轻了,像现在这样熬下去,我这身体真撑不了几年。而且,这也不是我创业的目的和想要的生活。”感到疲惫和迷茫的刘伟,萌生了“知识改变命运”的念头。

事实上,就在刘伟想要“充电”之前,德州的“思八达”培训公司已经不知疲倦地通过短信、电话“骚扰”了他数月之久,但刘伟还是觉得读一个 MBA 的学历教育更靠谱。

不过,当刘伟真的开始关注 MBA 时,他发现这个市场竟然和“思八达”鼓吹的“本源”、“三弦”等不知所以然的概念一样玄妙。

“我们的 MBA 教育有全日制和研修班两种。”8 月 10 日,省内一家重点院校的 MBA 教育中心工作人员向记者介绍,“全日制 MBA 需要经过全国统一的联考和本校的复试,结业时拿正规学位证书,但是难度比较大;如果你是企业的管理者或者管理经验丰富,可以读个研修班,这个报考条件比较宽松。”

事实上,针对不同层次的需求者,进入中国 20 年的 MBA 教育,已经衍生出一整套名目繁多、规格各异的“菜单”。

7 月底,北大光华将 2012 年度的 MBA 学费上调了 4 万元,达到 208 万元;清华经管学院 MBA 也涨价 6 万至 188 万,随后,人大、中央财大、厦大等也争相提高学费标准,这些录取严格、教学广有口碑的名校,是 MBA“菜单”中的“鱼翅”



“海参”。

而在这些“硬菜”之外,MBA 盛筵中,还有一些“家常菜”,比如不需要全国联考成绩的 EMBA 以及中外合办的 MBA 合作班,或者对联考成绩要求较低的 MBA 研修班,其价格大多在 5 万到 10 万之间。另外,就是一些打着 MBA 旗号的“总裁班”、“俱乐部”和“特训营”等,不仅不需要考试选拔,连学历、工作经历也不作过多要求,这些占据着 MBA 市场中的最底层。

“真没想到,选个 MBA 比陪媳妇逛商店买衣服还麻烦”,刘伟指着办公桌上的一大叠招生简章说,“我这个年纪肯定不会去复习参加联考了,只能选择在职班或者研修班了。不过除了价格不能太高外,教学的质量以及学员的组成,我都要综合考虑,毕竟,除了要学习实战管理技能、开拓思路眼界外,我也希望能通过上课,扩展一下人脉,寻找点新的业务机会。”

B 追明星同学会找业务 MBA 班成堂会

就在刘伟顶着盛夏艳阳,在各类 MBA 机构中左挑右选时,省城东部一家酒店的总经理办公室里,王强正喜滋滋地把 MBA 结业证用镜框装好,挂在摆放着金黄色貔貅的几案上方。而座椅前的办公桌上,则是一张 MBA 开学典礼上,王强与某“明星”经济学家的合影。

聊起刚刚结束的 MBA 学习经历,王强的回忆可以用“活色生香”来形容。2009 年秋,在花费了 38 万元后,王强成为一所西部地区高校在山东招收的 MBA

在职学员,“我们这个班有 70 多个学员,我一看点名册,做广告的、干外贸的、开小工厂的,当会计师的,都是小老板,有个大企业的中层就算是好的了。”

在一年半的学习时间里,最让王强难忘的是开学典礼:“学校包了个 4 星级酒店最大的会议厅,还请来了现在特红的一个‘明星’经济学家给我们上第一堂课。典礼前大家一起吃了顿饭,还请了一群演员,连唱歌带说相声的,跟‘堂会’似的。”

让王强意想不到的,尽管自己只开着个不大不小的酒店,但是因为报名早,又和招生代理的学校合作方混得熟络,居然有幸成为那一期的班长,并在开学典礼上,第一个和出场费高达 10 万元的“明星”经济学家合影留念。

而说起上课的情形,王强只是轻描淡写:“还不就是那样,老师在上面讲,我们在下面听,偶尔讨论个案例啥的。70 多个同学有的不来,或者来了就是打电话、发短信、聊天。”

王强急迫想告诉记者的,是课堂之外的事情,“课余时间学校还组织了一些活动,主要就是为了联络感情。正好我是班长,又是做餐饮的,就把联谊啊、聚会啊,都安排到我这儿,一来二去就和好多同学成了朋友,大家经常来捧场。后来我算了算,光这一年多从聚会上挣的钱,就够我学费的了。”

对于这次 MBA 之旅,王强感觉像加入了一场盛大的社交游戏,“考试、答辩啥的就是走个过场,连老师也说,那个结业证是次要的,主要是给我们创造个交流的平台,扩大一下社交圈子。不过,用 MBA 教我的方法分析 MBA,这个产业还是真赚钱。”

王强盘算着,今后能否找机会代理一个大学的 MBA 培训,“反正来上 MBA 的,要么是混个证书学历,今后好升官提拔;要么是为了多认识些人,扩展自己的业务,不愁没市场。而且只需要每个月找个酒店包一个会议厅,师资都是学校的。招生环节,学校会按人头给提成,一期结束还有分成,比我做餐饮还赚钱呢。”

C 从捞“大鱼”到养“虾米” MBA 今后怎么办?

不同于刘伟、王强,与几个合伙人共同经营一家工程建设公司的马勇,可是有中美两张 MBA 学历的管理“达人”。

还在某家大型国企任中层时,马勇考取了省内一所大学的 MBA,“当时只是为了那个学历,提高点竞争力;等自己跳出来想自己创业了,才觉得应该好好读个 MBA。”

2009 年,马勇远赴美国读了一所商学院的 MBA,“感觉中美 MBA 教授的知识点都差不多,但是美国人的教学方式特别适合真正做企业的管理者。”

马勇告诉记者,“开学第一堂课,老师给我们每人一张纸,让我们叠纸飞机,不能和其他人一样,还要比谁的飞机飞得远,一下子就让我感到商战的残酷了。”

之后的学习里,美国的商学院老师将学生们分成不同研究内容的行动学习小组,通过沙盘推演、现实操作等方式,促进马勇在自发的行动中学习专业知识,掌握商业技能,塑造心智模式。

“和国内的 MBA 教育相比,感觉美国的老师特别接地气,非常注重从实战出发;而且美国的 MBA 学生,敢于把讲得不好的老师轰下讲台,因为他们付了昂贵的学费,就是要从老师那里解渴的。”

马勇眼里中外 MBA 教学之间的差距,仅仅是中国 MBA20 年历程中的一个小小的缩影,尽管已有 20 余万毕业生之多,但在中国拥有一张 MBA 学历,并不等同于高薪和高管。一个广为人知的例子,1999 年,在获得高盛 500 万美元融资后,急欲扩大阿里巴巴营业规模的马云,一口气雇了几十位中外 MBA,但接下来的几年,其中 95% 都因为缺乏实际管理技巧被马云解聘。

在 7 月 9 日举行的“中国 MBA20 年高层论坛”上,厦门大学管理学院副院长戴亦一感慨,“2002 年的时候,打个广告、办个论坛,就能招满一个班,还都是董事长、总裁一级的大鱼。现在 MBA 的学员,公司规模越来越小、职位越来越低、年龄越来越年轻。我们要思考,针对这种状况怎么培养 MBA?”

而北京大学民营经济研究所、企业家研究中心主任王育琨则认为,在经历了 20 年的本土化发展后,MBA 在中国应该从西方的现代先进理念回归本土需求。“MBA 作为一种教育工具和产品,要抓住中国企业和企业家‘根’上的需求,不能只讲一些理论,还必须打通理论跟实际,要接地气,MBA 应该是一种非常积极的超越自我、追求卓越的人生态度。”

(应采访者要求,刘伟、王强、马勇均

为化名)

南京高校 MBA 联谊会 精英齐会聚 共觅有缘人

最近,由南京大学 MBA 联合会主办,卓邦真爱婚恋咨询机构承办的第一届南京高校 MBA 单身联谊会在蓝湾咖啡国际金融中心店顺利举行。南京大学 MBA 中心主任桑秉南老师作为特邀“红娘”,出席了活动并发言,南京大学 MBA 联合会副主席李颢、河海大学 MBA 联合会副主席王金鹏在内的近 60 位单身精英会聚一堂,共觅有缘人。

下午 2 点半,活动正式开始,南京大学 MBA 中心主任桑秉南老师首先发表致辞。桑主任表示:作为南大 MBA 中心主任,她参加过大大小小的学术活动不计其数,但是这种非学术类的单身联谊活动她还是首次参加,她很高兴能有这个机会来充当一回“红娘”。桑主任说:“走进南京大学 MBA 中心,我们就能看到墙上写着‘MBA, 永远的家’这几个大字,而这‘家’的含义,不仅包括南大 MBA 中心会为学生们提供学业以及职业生涯规划等方面的帮助,更会为学生们提供生活上的帮助。我们南大要考虑的也不仅仅是学生事业和学业的发展,更应将学生的家

庭幸福也考虑在内,只有家庭生活幸福美满,个人的事业发展才能更加顺利。而这次活动正是为广大的单身 MBA 学员们提供了一个寻找个人家庭幸福的平台,这是一件好事,是一件大好事。”此外,桑主任还表示,南京高校 MBA 单身联谊会将作为一个常态活动向前走得更远。活动中,从工作到家庭,从个人兴趣到人生理想,大家都聊得非常开心。在几轮八分钟约会过后,所有人都对在场每一位异性有了一定的了解,活动最后,许多人都将自己的心仪对象写在了情缘卡上。

河海大学 MBA 联合会副主席王金鹏也参加了这次活动。他表示他是以两个不同的身份参加这次活动的,一是作为单身男士来寻觅另一半,二是作为河海大学 MBA 联合会的副主席对这次活动进行亲身考察体验。他说:“这是一个很好的活动,由南京大学可以牵头,其他高校也可以一起做,这样范围扩大了,成功的几率也更高。”

(南讯)

台州民企 EMBA 又开班 直视转型升级战略管理

面对市场竞争、面对成本上涨,台州的民营企业总裁把目光投向了“校园”。近日,台州民营企业 EMBA 又开班了。

手拿入学通知书,这批 60 多位本土民企总裁成为了浙大 EMBA 台州四班的学员。总裁们来自各个行业,他们中有从事电子通讯的,也有从事机械加工、有留过洋、受过高等教育、有面朝黄土背朝天的农民企业家。

来自机械制造行业的邵中素,是这批新学员中为数不多的年轻女企业家之一,她说,希望通过 EMBA 班的学习,能给企业解决成长中遇到的实际困难。

台州市哈特机械工具有限公司销售经理邵中素:“为日后企业在市场上更具竞争力奠定基础。”台州市巨风数码电子有限公司董事长蔡懿:“通过这个学习,懂得一些细节的管理,包括粗犷型的家庭模式,如何去找一个经理人管理,自己从科学的方法去管理企业。”

此次研修班主要围绕产业升级与资本运营方向开设专题,直视企业高层管理者在转型升级、战略管理及投融资等遇到的实际问题。据了解,近年来,台州市共培训了 179 位民营企业的高管人员。今年,台州市以民营经济发展论坛、CEO 培训会、送培训下乡等形式,提升发展民企的管理水平、综合知识和专业技术。

(台讯)

MBA 招生走出象牙塔 全国招生宣讲深入人心

自 2008 年开始,“提前面试”风行国内 MBA 招生院校,发展至今包括清华、北大、上海交大、复旦等名校纷纷通过提前面试招收 MBA 生源。这一具有国际化色彩的 MBA 招生方式给考生带来了诸多便利的同时,也成为众多高校抢夺优质生源的利器。而为了配合全国 10 个城市的移动面试,上海交大安泰经管学院自 5 月底/8 月底在全国近 20 个城市举行了近百场的招生宣讲。

8 月 20 日下午,上海交通大学 MBA 招生宣讲 - 北京专场举行,安泰经管院 MBA 办公室副主任陈建科老师对安泰 MBA 项目做了详细的介绍和解答。原定三个小时

的宣讲会,因为会后考生的咨询被延长了一个多小时。连会场工作人员在收拾工具时都小心翼翼,生怕打断老师和考生的对话。

在去机场的路上,陈建科老师一脸疲惫却又很兴奋,他对记者说:“我们很早就把宣讲作为 MBA 招生工作的重要一环,但是今年是力度最大、覆盖面最广的一次。两个多月的时间,十几个城市,我明显地感觉到考生的热情。就像今天,会后主动留下咨询的考生比往年更多了。我们也是期望通过这样的全国巡讲为考生近距离、无障碍地了解安泰 MBA 项目提供便利,更是为接下来的全国移动面试做准备。我们会把这样的宣讲模式努

力做到常态化,并不断扩大规模,让更多优秀的考生能够深入了解安泰 MBA、入读安泰 MBA,成就商界领袖的梦想!”

星星之火,或成燎原之势。陈老师的一番话,让我们看到了国内 MBA 招生的新动向。在 2011 年 MBA 招生季,MBA 中国网学员服务中心接到最多的电话就是考生咨询某个院校 MBA 的情况。如果有更多的院校能够让让自己的招生工作走出“象牙塔”,更多的面向大众,或许不会再有那么多考生的茫然和无助,也一定会有更多适合的考生选择到合适的 MBA 项目。

(中国网)

恒源祥大学举行首届 MBA 班结业典礼

8 月 23 日下午,恒源祥大学首届 MBA 班结业典礼在恒源祥大厦八楼隆重举行。参加典礼的有恒源祥大学校长刘瑞旗、副总经理李巍、吴锡、阮美莉、专职党委副书记顾红蕾、2009 及 2010 年度所有为恒源祥大学授课过的老师们以及结业学员们和优秀青年员工。

恒源祥大学首届 MBA 班历时两年,宽进严出。并且设计了一系列培养以“具有经营品牌文化和能力的人”为核心,以“明道”为目的、围绕公司战略既品牌价值创造与品牌价值实现研发课程。通过邀请企业内部高管讲授这些课程,在教授学员们学习知识的同时更让学员们深刻领悟公司的文化与价值观。最终有 11 名学员以平均分 75 分的好成绩顺利结业。

恒源祥集团总经理陈忠伟为恒源



祥大学祝词,他说,今后我们要开发恒源祥品牌经营特色的课程,并将这些课程带向国内外知名的一流商学院中进行讲演。在典礼的最后,恒源祥大学

校长刘瑞旗亲手将结业证书递给每一个学员。

(礼多多)