

朱雷:八成的“生活圈”与 MBA 有关

□ 腾 讯

对中国 MBA 群体而言，提到中国 MBA 这个标签,就必须提到朱雷.作为中国 MBA 发展论坛的创始人,朱雷参与并指导了九届中国 MBA 发展论坛的组织与举办。正是在朱雷和其他八届论坛执行主席的努力下,中国 MBA 才打破了校园的地域界限，串起了一个全国性的交流平台,朱雷也被中国 MBA 联谊会的人亲切的称为“朱老大”。

记者:在美国,校园里像你这样热心的年轻人有个响亮 的名字“Student Leader”,作为学生领袖,你如何建立你的号召力与影响力?

朱雷:我是一个非常幸运的人,一个特定的历史时期,念了一所中国最开放的管理学院,当然我可能是冒了一些风险,付出了一些绝大多数人不愿意付出的那种强度的努力。但是我干了一件事情,这件事情实际上带给我的东西远比我付出的东西要多得多。

记者:北大光华人才济济,你如何在学生头里脱颖而出?

朱雷:我 1998 年入学,入学之后就一直热衷于张罗一些学生活动,可能是因为张罗事而成为年级里的一个带头人。同时,北大光华新年论坛是我策划的,第一届的组织是我跟几个同学组织的,我是最主要的组织者。因为这个事所以学校这边包括各个年级才认可到我,能够在北大联合会担任常务副秘书长。

记者:三年 MBA 教育中,作为超活跃人群的代表,你积累了哪些人脉资本?



【人物】

目前职业:北京华夏中青家政服务有限公司首席执行官

毕业院校:2001 年毕业于北大光华 MBA

取得成绩:于 1998 年 12 月发起组织了“首届北大光华新年论坛”。“北大光华新年论坛”迄今已历十届,成为具有全国影响的官产学研共同交流的年度高层峰会。于 2000 年 6 月发起组织了“首届中国 MBA 发展论坛”,任首届论坛主席。“中国 MBA 发展论坛”迄今已举办九届,成为最具影响力的中国 MBA 的全国性交流平台。

朱雷:人脉资源的积累,归根到底实际上只有两种。第一种是你特别针对性地去做一些人力资源。比方说我特别想跟谁搞好关系,你处心积虑,这个可以。这里边有一个问题。你无法对每个人都处心积虑,这个数不会超过 10 个人,基本上已经占满了你的时间和你的大脑。有一个数字叫 150 定律,就是你能知道一个人真正是谁,什么性格,跟你有什么

关系,跟其他人有什么关系,这个人数最多是 150 人。150 人已经是天才了,你不可能超过这个数,这是由人的大脑的容量决定的。你处心积虑的投入越多,这个关系才能建立起来。

第二种是一个群体需要你或者说你在这个人群扮演一个角色的时候,你必须是无私和公正的去做。你没有想去跟任何人建立特殊的关系,因为你只要和任何一个人建立了,其他人就不公平。是因为你在做这件事情里面,你为大家贡献的东西,你体现出来的公平和无私。可能有些人你一定认识你,但他没有在这 150 人名单里面,他知道你这个人的做事方式是什么,这个也是一个方法。

记者:这些人脉资本对你的工作和生活有多大影响?

朱雷:我现在的朋友圈子 80%与 MBA 相关,可能不仅是北大的,其他的学校也是。包括我现在的搭档,他也在人大读哲学博士,他是 1998 年矿大的 MBA 联合会主席,最后大家都会走到一起,这种联系你会发现越来越重要,最后在你的工作过程中,因为它的厚度很强,越来越多的占据你的 150 个人。然后他们之间又互相都认识,他们互相之间是好朋友。这个圈子你会非常珍视,你会很小心地维护你在圈子里面的形象,你不会随便便干坏事,你干了坏事以后,你被圈子打了一个叉一脚踢出去了,这个对你的价值影响非常大,这也是能够保持一个圈子始终有价值的潜规则。

记者:你觉得中国 MBA 群体具备哪些精神和特征?

朱雷:有几个共性,第一个是他接受

了 MBA 教育,西方的很理性的很规矩的一种商业的文化,这个文化对中国商业的发展是非常有价值的,因为大家的规矩需要一堆人坚守这才是规矩。谁再厉害说我要树立规矩,但是没有人跟他一块儿,这个不叫规矩。现在中国 MBA 的人数不够,大家学的东西一样,学的规矩和学的文化一样,这样的一群人在社会的各个角落都在用同样的文化在去做事情,这个对于整个中国的商业文化的塑造是非常重要的。可能我觉得是一个非常重要的一个。

第二是这些人我觉得都是上进的,不上进不会这么大岁数还去学习。第一个是共同的商业文化。第二是大家都是上进的。但是在这里面大家的出身参差不齐,有的是从大的国企,有的是从政府,有的是从金融机构,有的是自己做的小老板,可能很多人想去谋求更好的工作机会来到这里去学,学完之后提升工作的岗位,提升自己的薪水,可能这个占有非常大的比例。

所以我觉得如果从意义角度来讲的话,可能是规矩的商业文化对于中国现在整体的商业社会的规则建立是非常重要的。

记者:中国 MBA 群体承担怎样的社会责任?

朱雷:我觉得从个人角度来讲的话,其实一个人能够学习,把自己的工作干得更好,能够自我实现,能够更好地自我实现,这就非常好。这已经是在尽自己的责任了。当然作为一个集体来讲,它实际上是处于正在成长阶段,也就是刚才我们说我们在做影响未来的商业文化。

高?是不是已成为“富人俱乐部”?

对此,上海交大经管 MBA 项目副主任陈建科对记者表示,“最主要源于我们在成本上的投入,所以这些年学费可能会不断增加。”据北京大学光华管理学院 EMBA 中心主任张志学介绍,课程数量、课外活动及海外教学增多是 EMBA 涨价的主要原因。

记者在采访中了解到,EMBA 学费昂贵主要是在于其授课成本。由于各学校竞相争抢知名经济学家,僧多粥少,从而导致成本过高,甚至不断增加。南京大学商学院院长赵曙明教授认为,中国高校的 EMBA、MBA 教育意味着教育体制真正开始与国际“接轨”,那就是将招生培养权利放给学校,生源、学费以及教学质量都直接接受市场的“评判”。

EMBA 学费普涨 成“富人俱乐部”

□ 席大伟

9 月,对于各大商学院来说,是一年最重要的月份:新的老板学生入学,第二年的招生也相继开始。

记者近日采访获悉,2011 年的 9 月更显特别,各学院两大“王牌”班级 MBA、EMBA 今年学费(以下均计算全日制)普涨,部分甚至达到 50%,此外,2012 年的学费还将在此基础上上涨。不过,价格上涨并没有阻挡住招生的火热,部分商学院招生人数创了历史纪录,有网友称国内商学院基本成为“富人俱乐部”,但也有专家认为,这是中国经济发展的必然。

学费 9 月起普涨数万

“涨价太厉害了,一年赚的钱还不够交学费。”一名自称要报考某知名商学院 MBA 的企业中层如此感叹。那么,今年商学院学费到底如何呢? 记者近日采访了清华大学、中欧国际工商管理学院、上海交大等国内最著名的商学院相关人士。

清华大学全日制 EMBA 的学费(不包括住宿、报名费等费用)从 2010 年的 38 万元涨到今年 45 万元,涨幅为 18.4%。据介绍,2012 年,清华大学 EMBA 学费在今年基础上还将上调,约 55 万元,涨幅约 22%。长江商学院 EMBA 学费也引来“两连跳”,从 2010 年的 588 万元

涨到今年 628 万元,明年学费约 688 万元,涨幅为 5%-10%。此外,北京大学、中欧国际工商管理学院、上海交大等著名 EMBA 教育机构的学费也在上涨。北京大学 EMBA 已从去年的 48 万元涨到了今年的 538 万元,“明年可能还会涨,但涨多少未公布。”

网友质疑“富人俱乐部”

EMBA 课程每月只有 3 天到 6 天,学期两年,以一流大学动辄 60 万元的学费计算,每堂课学费就在 5000 元左右,以 MBA 学费算下来,每堂也多在千元以上。有许多网友表示,凭什么收费如此之

企业家热衷“进补” 名校 EMBA 班争抢生源

□ 中 教

著名经济学家梁小民教授来江西,为企业家解读国内外宏观经济大势与江西企业应对之策;著名管理学专家余世维来江西教企业家化解中层危机;国家统计局总经济师姚景源来江西与企业家纵论经济……近日,记者从有关渠道了解到,受江西多家教育机构的邀请,近期有众多的企业管理学大师与经济学学术明星来到江西,为一些知名 EMBA 班的江西企业家分享“智慧大餐”。业界认为,这教育培训市场空间可达数十亿乃至上百亿元。

企业家热衷上 EMBA 班

“17 岁就到上海打工,32 岁开始创业,虽然利用过各种培训机会进行短暂学习,但随着企业规模越做越大,总是觉得知识不够用。”近日,在上海科莱斯建材公司南昌办事处负责人罗苗苗的办公室里,她向记者透露,自己正在读 EMBA。

罗苗苗表示,自己的企业是家族企业,以经营建筑和装修业起家,上 EMBA 学习的原因很简单。“像我们这一代企业家,企业实践经验还过得去,但理论知识几乎是一片空白。必须要通过学习,掌握比较系统的理论,并把理论和实践相结合,自己的管理水平才能与企业的发展相适应。”罗苗苗坦言,现在她是“上课专业户”,每逢周末即使再忙,也不会忘了 EMBA 的课程,一定会早早起床赶赴学校,听课、记笔记、参与讨论。

采访中记者发现,与罗苗苗有类似想法

名校纷纷布局江西

目前,不仅江西很多企业家热衷上 EMBA 班,同时也喜欢把入学培训作为福利送给员工。江西一家知名饲料企业就让单位高管一边工作一边接受培训,培训费用由公司出,拿到相关学位后公司还有一笔高额的奖励。

正是由于江西企业家热衷上 EMBA 班“进补”,吸引了国内众多名校,争相盯紧江西这块诱人蛋糕,频频杀入江西开设 EMBA 班,先后有北京大学、人民大学、清华大学、上海交通大学、加上今年 9 月杀入江西的浙江大学,以及本土的南昌大学、江西财经大学,江西市场的 EMBA 班已经风起云涌。

“目前在江西市场的行情 EMBA 班的培训费基本在 36 万元左右。而目前江西全省个体总量已突破 100 万户,民营企业总量也在 15 万户左右,有一定实力的企业主和企业高管,超过 30 万人。随着企业的做大做强和市场的变化,很多中高层管理人员都可能需要进一步学习。未来几年,江西国企与民营企业们,需要几万乃至几十万个培训机会,即使一次培训费用以 3 万元计,也意味着一个数十亿乃至近百亿元的培训市场。”江西一家知名培训机构的负责人谌书风先生表示,江西已成为继北京、上海、广州等之后,又一 EMBA 招生竞争异常激烈的地方。

“江西中小企业众多,大多数中小企业已经走出了初级发展阶段,为了寻求更大的发展,他们就必须学习,其企业高管也必须‘充电’。”谌书风表示,正是这个原因,使得江西的教育培训市场格外有“钱景”。



IMBA 讲堂 | MBAjiangtang

女高管接连被炒的启示

上周二,雅虎公司 CEO 卡罗尔·巴茨与美国银行财富管理主管萨莉·克劳切克双双遭遇解雇,《财富》杂志最具影响力商界女性榜单遭受双重打击。

巴茨在“最具影响力商界女性”排名中名列第 10 位,她的离职可谓轰轰烈烈。之前接受采访时,她便对雅虎董事会破口大骂,引起了不小的社会反响。而与之相反,在“最具影响力商界女性”中排名第 24 位的克劳切克,其离职则显得波澜不惊。

我非常了解这两位女强人。从某种程度上来看,她们其实属于同一类人:作风强硬,有时甚至目中无人;她们在公司里都“特立独行”,对此产生的种种指责,她们却都能做到安之若素。在被解职 27 小时后,巴茨打电话给我,在谈到对她们的这番描述时,她表示:“概括得不错。”

当然,两位女强人的不同点居多。巴茨是科技行业最具影响力的女性,而克劳切克则是华尔街的头号女强人。从她们的落马中,我们可以得出以下五点启示:

1、若必须解雇某人,最好当面谈。在接受《财富》杂志专访时,巴茨对雅虎董事长罗伊·博斯托克打电话解雇她而耿耿于怀。上周二,巴茨刚刚抵达曼哈顿,准备出席次日的花旗集团(Citigroup)科技大会,她愤愤不平地说,当时博斯托克“就在纽约,他没理由不来跟我面谈。”克劳切克也在同一天遭遇解职,但方式却截然不同:美国银行 CEO 布莱恩·莫尼汉并没有打个电话了事,而是专程从位于北卡罗来纳州夏洛特的公司总部飞到纽约,当面对解除了克劳切克的职位,这才是明智的做法。

2、聘用“特立独行的人”,要能够应对她们引起的“骚动”。雅虎显然是一个生动的反面教材:要想扭转公司颓势,巴茨并非合适的领导者,但无能的董事会却未能及早发现这一点。而克劳切克是金融服务业最闪亮的一颗明星,早在 37 岁时,她便登上了《财富》杂志的封面,并被冠之为“华尔街最后一位诚实的分析师”,当时她正担任桑福德·伯恩斯坦公司的负责人,而华尔街的其他公司却纷纷陷入利益冲突丑闻无法自拔。之后,花旗集团力图重塑被玷污的声誉,于是克劳切克临危受命。但在就投资不善对客户进行赔偿的问题上,克劳切克却与公司高层产生了分歧,进而遭到了排挤。她在美国银行的任职虽然还算顺利,但公司业绩每况愈下,而她又一直无法融入莫尼汉的核心集团,所以实际上,她的命运早已注定。

3、绝不诋毁。我的同事丹·普里马克的一篇报道称,在巴茨与雅虎集团的雇佣合同里,包含非贬低条款。而巴茨曾称雅虎董事会成员为“蠢蛋”,这可能使她高达 1000 万美元的离职遣散金成为泡影。如果巴茨还想拿到这笔钱,最好管好自己的嘴巴,别再对董事会恶语相向。

4、年龄是个问题。巴茨今年 63 岁,而克劳切克 46 岁。巴茨从雅虎公司董事会辞职后,仍继续担任思科公司的首席独立董事一职。她曾对我坦言,执掌欧特克和雅虎两大科技巨头之后,她很难再有机会领导其他公司。而克劳切克却恰好相反,她还有很长的路要走。

5、遭遇解雇并非世界末日。莫尼汉对美国银行高层重新洗牌,克劳切克被排除在外。但这却不能抹杀克劳切克曾经取得的辉煌成绩:她成功重建了美国银行的财富管理工作,其中包括重组美林证券公司(Merrill Lynch)。在她任职期间,公司的主要指标均大幅提升,包括公司收入、利润、销售利润率,以及员工的士气等;与此同时,公司各方面的损耗也显著下降。(雅 悉)

