



他山之石 | TashanZhishi

MBA 学生免费当劳力

体验式学习 比金钱更有价值

□ 中报

免费劳力?太好了!MBA 优等生提供的免费劳力? 好上加好!

数十年来,众多公司都靠商学院学生充当免费咨询师,让他们对接管业务或扩张业务的时机进行评估。对公司来说,这可是低风险高回报的事情,基本上不会产生财务支出,还能从干劲十足的人身上获取很多新的想法。

而现在,一些公司要更进一步将整个品牌交给这些学生,希望公司与学校之间建立长期伙伴关系,而非一次性的咨询关系。学校力促这些项目,将其当作学生获取实践经历的机会,也为学生在竞争激烈的就业市场上投递简历时增加筹码。

然而,这些项目并非完全没有私心:公司获得免费或者说近乎免费劳力的同时,学校获得的项目补贴可以达到数十万美元,而学生却分文未得。

今年,Dr Pepper Snapple 集团把它的 Yoo-hoo 巧克力饮料的市场营销活动交给了两名来自德克萨斯大学奥斯丁分校麦库姆斯商学院的 MBA 学生。这两名学生春秋两季无偿工作,不过其中一名夏季将会带薪实习正全面接手该品牌,准备进行 Yoo-hoo 饮料 4 年多来第一次重大的市场推广活动。公司援引尼尔森市场调查公司的数据说,这个在 Dr Pepper Snapple 集团被视为“中型”品牌的饮料

拥有 90 年的历史,其 2011 年的销售额超过了 1 亿美元。

经过严格筛选选拔出来的这两名学生每人每周投身于该项目的时间达到了 20 小时,两人的合计工作量相当于一名专职的员工。(从事品牌管理工作的麦库姆斯商学院毕业生去年的人均收入为 94300 美元。)

他们直接向首席营销长或其他高级主管汇报工作,并可望与其他品牌经理一道竞争,赢得公司的一份营销预算。等到这两名学生毕业时,其他人会来接手。

Dr Pepper Snapple 集团高级营销副总裁安德鲁·斯普林盖特说,希望学生能够“全方位”地远瞻到品牌可以预见的未来。他说,“根本没有真正的风险,没有负面的东西。”

这两名学生签订了合同,无偿为公司工作,Dr Pepper Snapple 集团则负责项目运作的开支和交通费用。公司还出钱聘用一名前任员工来担任两名学生的指导。公司对这两名学生的研究工作的投资预计会达到数十万美元。

此外,作为商学院消费者观察及营销解决方案中心的六家赞助商之一,公司要支付 25000 美元。这笔钱本身不是用于换取学生的劳动,但是这种赞助关系的确开启了类似 Yoo-hoo 计划这样的项目之门。该中心的执行董事拉马尔·约翰逊正在考虑与其他几家赞助商联系,以期建立

类似的伙伴关系。

Dr Pepper Snapple 集团的这种做法还不太常见,需求量大的是更传统的为期一学期的独立项目。佩珀代因大学格拉齐亚迪奥工商管理学院推出的 E2B(education-to-business)学以致用夏季项目已经满额,秋季项目满额率也已达到 90%。

甚至在那些限制性更大的领域,很多公司也开始成为项目的回头客,经年累月地利用学生来处理一系列战略方案问题。

西屋电气公司在过去 6 年里开展的 10 多个项目中用了匹兹堡大学约瑟夫·M·卡茨工商管理研究生院的学生,并且在项目完成后正式雇佣了至少 6 名学生。这些项目的任务包括对在华并购策略和在印度建立联盟的机会进行评估。

尽管非盈利机构和政府机构可以免费获取服务,首度合作的合伙人支付的费用则可以低至 1000 美元,但是卡茨研究生院在多数项目上还是有 9000 美元的收入。每学期有 12 至 16 家机构参与项目,如果所有客户都是大公司,学院每年会有 250000 美元入账。

卡茨研究生院高级副院长劳里·基尔希说,做项目不是为了赚钱盈利。其实,正是象征性的收费吸引了各家公司。卡茨研究生院用这笔钱为教职员工和驻企高管指导支付酬金、建立项目提案竞赛(以前没有货币奖励)基金以及其他组织管理开销。

对西屋电气公司战略运营执行副总裁汤姆·阮来说,低成本是最大的吸引力。阮说,“我不记得我们什么时候在一个项目上的花费超出过 25000 或 30000 美元。”他估计,如果公司聘请的是顶级咨询公司,同样的项目其开销将是现在的 10 倍。

马里兰大学罗伯特·H·史密斯商学院负责工商管理硕士和理学硕士项目的副院长鲍勃·克拉普费尔说,各大机构受到吸引是因为它们“几乎分文不花”就能获得“质量极高的 MBA 人才”。

对于一个由四至六人组成、每位成员一学期工作时间累计为 80 小时的团队所完成的工作,大公司的支付价是 7500 美元,老牌非盈利机构的支付价为 5000 美元。对刚起步的非盈利组织,史密斯商学院则提供无偿服务。按要求,所有公司都需要为 500 美元以上的基本项目开支买单,比如交通费。

对学生而言,许多人说他们并不在意自己的工作没有报酬至少目前并不在意。目前正在进行 Yoo-hoo 项目、有着化学工程方面背景的妮科尔·克萨达说,“这个时候体验式的学习比金钱更有价值。”

她今年夏天要在 Dr Pepper Snapple 集团当实习生,秋天再回到无薪的岗位上去。她说自己在夏季获得的工资“非常有竞争力”。

通过辩论强化学生的商业伦理意识,让这群将要影响中国经济未来发展走向的中国 MBA,更加清晰地坚守伦理底线,才能描绘更美好的商业明天。

大赛由清华大学经济管理学院 MBA 教育中心、清华大学经济管理学院领导力研究中心、《清华管理评论》杂志社联合主办,南开大学 MBA 中心协办,全国 MBA 教育指导委员会提供学术指导。(中新)

中国 MBA 商业伦理辩论大赛闭幕 北理工夺冠

第二届中国 MBA 商业伦理辩论大赛决赛 5 月 27 日在清华大学举行。经过激烈角逐,北京理工大学代表队荣获冠军,主场作战的清华大学代表队以 0.4 分之差屈居亚军,北京大学代表队及河北工业

大学代表队分获优胜奖。

本届大赛自 4 月 21 日开幕以来,共有来自北京、天津、河北、郑州的 16 支 MBA 院校代表队参赛。经过初赛、复赛两轮厮杀,清华大学、北京大学 MBA、北京

理工大学和河北工业大学最终晋级 4 强。

本次比赛辩论涉及“面对经济危机企业不裁员是不是应尽的社会责任”、“央企公众化是否符合现有股东利益”等。清华经管学院市场营销系副教授宋学宝表示,

安泰任建标：EMBA 项目应回归心灵

如果你仅仅为混得人脉或者只想在工作之余找个学友打打高尔夫或者喝喝鸡尾酒的话,那么请你不要到交大安泰读 EMBA 项目。上海交通大学安泰经济与管理学院 EMBA 项目主任任建标博士严肃地指出,在当前经济形势十分严峻的转折路口,作为企业的掌舵者,更迫切需要学习,更应该清楚自己肩上担负的责任,企业家需要克服自己身上的浮躁气息。上海交通大学安泰经济与管理学院是中国大陆首家获得三项国际认证的商学院,课程体系严谨,课堂管理严格规范,如果大家想融入这样的学习氛围里,就必须能沉静下来,用心寻找企业的发展路径。

教学：突出对企业的实用效应

交大安泰 EMBA 课程设置将持续丰富参观访问、沟通交流和讨论实践的模块,整个教学体系将逐步形成以行动学习理论为基础,侧重学员对战略、组织和自我的反思,进而指导企业实际。具体而言:

一是公司赢利模式项目在调整方式后将继续保持,原来这一项目是通过赢利模式大赛的形式,由课程教授对各小组进行指导。而今后,围绕赢利模式项目开发为期两天的课程,课程教授将系统讲授企业各种赢利模式的理论和方法。

二是战略导向的绩效提升项目,将命名为交大安泰 EMBA 的品牌模块——企业实战案例(Life Case)。以每个班级为单位,选择一个学员的企业为案例,由该学员介绍企业的情况,并通过企业咨询调查等方式详细深入了解企业



的赢利模型、绩效方法等。所有的学员共同参与,采用“以人为镜的管理交换”方法,对该企业进行咨询、诊断,找出解决企业存在的问题,设计企业管理改进和绩效提升的模型。

三是公司战略规划项目,将与“企业领导力反思”整合在一起。要求学员在毕业前的最后一个学习模块对战略、组织和自我进行再反思。

交大安泰还专门设置了国际交流的课程,到其他国家知名的商学院进行交流和學習。总之,交大 EMBA 教学将通过课堂授课、案例教学、整合项目、移动课堂、海外游学以及各类论坛、讲座活动把第一课堂、第二课堂有机结合,让大家达到全方位的收获和体验。

师资：三大输送来源保质量

上海交大安泰 EMBA 师资力量来自于三个部分,第一部分是交大安泰经管学院的资深专业教授,另外一部分是国内知名的学者、专家、教授,还有海外商学院的教授。目前,交大安泰 EMBA 课程教授都具有实战经验,都拥有博士学位。

此外,学校也会邀请知名学者、政府部门官员、企业家以及文化名人作为学员输送丰富多彩的人

文科技管理方面的综合素养。

而针对各个行业学员的需求,上海交大安泰 EMBA 采用的是选修模块的方法,在 EMBA 课程中设置了金融管理、航运与物流管理、人文管理、新媒体产业管理等选修模块,学员可根据自己的需求选修课程。对于已毕业的学员,交大安泰目前也过渡性地开设了一些增值课程,如教授的最新研究,对最新政治、经济形势中的一些热点问题开展的研究等。课程对所有交大 EMBA 学员免费开放,对于已经毕业的 EMBA 学员来说,也是再次参与课堂学习的一个平台和机会。

提醒：读 EMBA 应为学习而来

任建标教授强调说,如果没有脚踏实地的学习,整个 EMBA 项目就失去了它存在的价值。他很反对学生心气浮躁,不懂自省。在经济形势不好的时候企业家更应反思自己的过往,重新规划事业发展的方向,而不是为了所谓的圈子走进校园。他指出,同学间投融资等行为在交大是被禁止的。他强调,进入交大安泰的学员,一定要端正学习态度。他感到,教育的核心就应该回归到对人的心灵本身的教育,如果人的心灵没有改变,其他一切都等于零。(安宣)

清华 EMBA 十周年论坛召开

清华 EMBA 十周年“支撑企业成长的力量”论坛近日在北京召开。300 位清华 EMBA 校友、学子们和多家媒体精英济济一堂,共同关注清华 EMBA 的发展,探讨支撑企业成长的力量。学界、商界、媒体界等多方人士就企业的成长与学习、企业的成长与创新展开了激烈的讨论。

“中国的 EMBA 在世界上,在所有商学项目中非常突出。清华 EMBA 有三大特点:第一,层次高;第二,规模大;第三,凝聚力强。”清华大学经济管理学院院长钱颖一教授在致开幕辞时表示。随后清华大学经济管理学院常务副院长廖理教授回顾了清华 EMBA 教育十周年走过的历程,介绍了清华 EMBA 的学生构成、师资遴选、核心课程设置、丰富校园生活、EMBA 中心的

优秀老师团队以及这十年来的在教学的方方面面所做的改革和提升。

在论坛上,与会嘉宾一致认为,作为一个企业的带头人,必须有总揽全局的能力,而要拥有这样的能力,掌握全面的商学知识很重要。企业高管就读 EMBA,能用极少的时间投入,获得巨大的知识提升。在愈加复杂的商业环境下,企业面临严峻的挑战,而企业必须找到以小博大的方法,必须在确保拥有未来的前提下,继续向未来投资。

对于未来 EMBA 的教育路径和经管学院发展的问题,与会嘉宾和校友表示,桃李满天下是清华 EMBA 最骄傲的资本,也是清华 EMBA 能够不断发展壮大的根本原因。下一个十年,期待清华 EMBA 越走越远。(新华)

