

# 海外课程的独特魅力

——英国曼彻斯特商学院 Global MBA 游学记

■ 搜索

曼彻斯特商学院是英国最早建立的两所商学院之一，经过近50年的发展已成为享有世界知名度的一所商学院。自2008年中国中心成立以来，曼彻斯特商学院一直致力于为中国地区的人才提供最顶级的商业课程的学习机会。其开设的Global MBA在职项目以享誉全球的知名度，雄厚的师资力量，以及灵活多样的上课形式吸引了许多企业的中高层经理人，更值得一提的是，曼彻斯特商学院拥有全球七大中心，因此，该MBA项目所包含的全部课程，学生均可任选在上海、香港、新加坡、英国曼彻斯特、迪拜、巴西圣保罗、美国迈阿密上课。这不仅仅是短期或者某一两门课程的海外学习，而是真正意义上的全球MBA课程。那么，对于中国学生来说，到海外学习会有哪些不一样的收获和体验呢？两位刚刚从海外上课归来的同学讲述了他们到迪拜和曼彻斯特上课的感受。

## Charles 的迪拜游学之旅

首先出场的这位同学名叫高学昌（Charles Gao），他是上海德科人才服务有限公司（Adecco Shanghai）的总监，于2011年7月入学攻读Global MBA。

他之所以选择到迪拜上Strategy Management（战略管理）这门课，除了体验不同中心的课程之外，还因为他喜欢迪拜独有的异域风情，以及他喜欢探索未知的冒险心态。但Charles坦言，去迪拜之前，自己心中还有“三大担心”。

首先是担心自己从未去过迪拜，生活上会不会遇到困难，实际上曼彻斯特商学院迪拜中心早已为他安排了一位学习伙伴，同样是Global MBA同学，名叫穆罕默德，直接跟他取得联系，他就会充当顾问和向导，帮助Charles安排好了一切。

其次他担心的是语言，同学们的英语会不会口音很重自己听不懂，实际情况是，大家的英语都很流利标准。再次，他担心这边的学生会不会资历较浅，自己能否在跟他们的交流过程中得到启发，实际情况是，同学们都比较资深，例如跟他分在一组的Elie同学，他是思科（CISCO）负责欧洲、中东、非洲的业务发展总监，像这样的同学还有很多，跟同学们的交流都使Charles获益匪浅。

可真的是来到教室，Charles还是“大吃一惊”，上这门课的同班同学一共30人，竟然来自20个国家，简直是一个“小联合国”。



杨庆在校园。



高学昌在迪拜沙漠。

30位同学接下来的3天时间被分成5个小组，每个小组都要完成5个项目的案例分析以及陈述，而在此之前老师已帮大家全面梳理了理论知识，但接下来才是真正的挑战，如何把这些理论应用于实际案例，在实际情况中检验和调整理论。

Charles不敢马虎，立刻跟小组同学开始了讨论和分析，当他拿到案例文件时，惊喜地发现，里面竟然有中国公司的案例，他看到了华为和娃哈哈的名字。而让他备感自豪的是，

来自全球各地的同学们对这两家公司的名字并不陌生，一位在伦敦工作的埃及同学还侃侃而谈华为如何从成本领先战略升级为服务和品牌为先的战略，“这些同学的思路果然跟国人不完全一样，他们会注意到容易被我们忽视的方面”。Charles坦言同学们各自的经验和综合素养的确让他收获很大，通过与同学们的讨论，甚至思维的碰撞，双方都得到了提高。

Charles认为，在迪拜上课所带给他的收

获，最重要的是让他身为一个猎头，在服务客户的时候能够更深层次地理解客户的需求，甚至在客户自己对招什么样的人都不是非常清晰的情况下，给客户提出非常中肯的建议，此外，对自己沟通协调能力的进一步磨练，以及对于不同国家文化的理解、包容与合作，也让他能在自己的工作中能够更加自信和游刃有余地面对来自各个国家的同事和候选人。

3天紧凑的Workshop暂时告一段落，此时Charles才把目光投向这座沙漠中的奇迹城市。尽情学习，尽情玩乐！沙漠中骑骆驼，游览帆船酒店，在世界第一高楼哈利法塔里面的购物中心血拼，在老城购买精致的纪念品和挂毯……Charles自嘲玩得有些“乐不思沪”了。

“今年9月，我还要去英国曼彻斯特上课，那将会是又一种不同的体验吧！”Charles满怀期待地说。

而当Charles还在憧憬英伦之旅时，跟他同期入学的几位曼彻斯特商学院Global MBA同学却刚刚完成从英国曼彻斯特游学回到上海。其中之一，就是接下来要出场的主人公Jimmy。

## 上海遇上曼彻斯特

Jimmy名叫杨庆，是路易威登酩悦轩尼诗集团（LVMH）中国区的财务计划与分析经理，也是2011年7月入学的MBS Global MBA。他的游学故事与Charles有所不同，他选择到英国曼彻斯特上一门金融课程，叫做Venture Capital and Private Equity（风险投资与私募股权）。

4月初春，Jimmy离上课时间提前3天就出发了，他先飞到伦敦，然后再乘坐维珍火车，2小时到达曼城，零下3-5度的天气有些寒冷，Jimmy到达曼城就直接回了酒店。

接下来的两天，Jimmy先去游览了附近的约克小镇，看一看那里的古城墙和克利福德塔，然后又到附近的商场购物。当然，他还特地去了著名的英超曼联球队主场老特拉福德球场。

两天的休闲放松，为的是接下来有充足的知识和理论应用于解决实际商业问题，这正是曼彻斯特商学院的精髓：原创思维、学以致用。

十几天的行程结束，Jimmy跟几位中国同学踏上驶往伦敦的列车，在伦敦短暂的停留之后，他们将飞回上海。望着窗外美丽的风景，回想起自己来到曼城上课的经历，Jimmy心中充满深深的眷恋，下次，他还要再来英国上课。

而在谈判之后，Jimmy还要转换角色研究下一个项目，有两份商业计划书，Jimmy还作为VCPE乙方来研究，投资哪个项目，一个项目是连锁餐饮店，另一个项目是资产管理软件，同时还要分析这两份商业计划书，哪一份做得更好，为什么。经过分析和研究，最终他们选择了软件项目，因为这个项目更赚钱。但最后老师也指出，这两份商业计划书其实写得都不是很好，因为从VCPE的视角看，会觉得逻辑不清晰，结构有些混乱。这次课程让Jimmy收获很大，而与不同国家的同学交流也让他进一步拓宽了视野，增强了沟通能力。

几天高强度的课程结束后，Jimmy跟随行的3位中国同学来到曼彻斯特大学校园，这所英国名校有着严谨的治学之风和全球领先的教研。Jimmy为自己是曼彻斯特大学的一名学生而自豪。这时，一个熟悉的身影映入他的眼帘，前面走来的，正是曼彻斯特大学校长Dame Nancy Rothwell教授，Jimmy和同学们迎上前去跟校长打招呼，并介绍自己是从曼彻斯特商学院中国中心来到曼彻斯特上课的Global MBA学生，Nancy校长亲切地欢迎他们，询问他们上课的体验，并勉励他们继续努力读书，特别要注意将所学的前沿知识和理论应用于解决实际商业问题，这正是曼彻斯特商学院的精髓：原创思维、学以致用。

十几天的行程结束，Jimmy跟几位中国同学踏上驶往伦敦的列车，在伦敦短暂的停留之后，他们将飞回上海。望着窗外美丽的风景，回想起自己来到曼城上课的经历，Jimmy心中充满深深的眷恋，下次，他还要再来英国上课。

再见，是为了再次相见。

# 蒋小松：经商的“三字经”

## 杨正存 马兰兰

自小刺头深草里，而今渐觉出蓬蒿。很多人不识凌云木，因为他一个劲往上冲的“刺头”还没有“锐不可当”。

与始建于唐代景云年间的南宁南湖公园毗邻的广西景湖假日大酒店，如一颗耀眼的明珠，点缀在南湖河畔，像一棵扇形枝叶的大松树，让南来北往的宿客静静地躺在他的怀里呼吸大自然温馨的气息。酒店的主人蒋小松以“大雪压小松，小松挺且直”的精神，用12年稳健的脚步，诠释了他经商的“三字经”：韧、快、美。

## 韧：咬定青山 坚韧不拔

他，27岁成为一家银行地区（市）分行的副行长，正当仕途上升顺风顺水时却突然辞职下海经商。如今，他拥有几家分公司，产业涉及房地产、物流、石油、宾馆服务和养殖业，40出头的他仍然意气风发……他就是广西景湖假日大酒店蒋小松。

很多人对在地区分行副行长这个高位上的蒋小松选择下海经商很不理解。

1989年，改革开放10多年的中国在政治、经济和社会各个层面的建设都取得了重大突破，中央确立了社会主义经济是公有制基础上的有计划的商品经济，这一全面进行经济体制改革的纲领性文献，让中国的经济呈现出勃勃生机，市场展现出一股巨大的活力与潜力。从事多年金融工作的蒋小松在这时做出了咬定下海经商这座青山的决心。

于是，蒋小松向单位提出了停薪留职申请，1991年12月正式离职，开始了他的创业梦。

蒋小松的做事风格“不做则已，要做就要一鸣惊人”，因此他在选择项目的时候都是以新制胜，用他的话来说叫“跟着别人走会很难受”，好比和朋友去逛商城，如果自己没有想买东西的，而一直跟在朋友后面会感觉很辛苦。他创业的第一个项目是引进香港理念开办了一家卡拉OK歌舞厅，“当时这玩意在香港和广东等沿海发达地区已经很风靡，但在玉林市还是空白”。

在开办这个歌舞厅的同时，他做起了石油生意，开办加油站。就在他想在这个具有很高利润空间的行业大干一场的时候，一场持

久的考验等待着他。石油是个特殊行业，建设加油站必须通过层层把关和严格审批，他每天奔走于县、市、区相关单位办理各种手续。

由于项目前期的立项已有了合法手续，蒋小松只好冒着危险一边经营一边等待审批，这期间每年都要缴纳一笔不小的罚款，但他不能放弃，放弃就意味着停业，停业就会彻底失败。“磨破鞋底，说烂嘴皮，花空腰包，但事情还是没有好结果，无数个不眠之夜考验着我的神经。”这样一个合法立项的加油站煎熬9年才办齐所有证照。

回忆起当初年轻时的那股韧劲，蒋小松展现出乐观的笑容。他说：“当时如果中途放弃，就没有今天的成就。经过这事，我学会了‘忍’，商业上很多事情关系复杂，因人为，因政策变动，因领导更换等各种主观和客观方面原因的影响，项目实施过程中遇到困难，一旦放弃就会失败。九十九都到了，就差一才能成功，这‘一’点就看你的韧性。”

## 快：找准方向 长计短快

温州人善于及时掌握市场的动态，把握消费者的需求，了解竞争对手的状态，做到知己知彼，既要有长远发展的战略规划，也要有先发制人，及时抢占“短平快”市场制高点的策略。蒋小松认为这样的经商法则不是温州人的专利，而是成功商人特别是中小企业要遵守的共性。

“商机是有限的”，在蒋小松看来，商机本身具有强烈的时间性，错过了时机，就不可能再次光临。要想把握机遇，找准方向，主动出击并快速领跑是关键。

90年代中期，广西北海市的房地产开发“风声水起”，蒋小松捷足先登到北海买了一块地，几年时间地皮价格疯涨，他敏锐的眼光终于为他带来了财富，靠转让地皮挣了上百万元。

有朋友问：你有地皮为何不自己开发建房，那样利润会更高？

蒋小松选择买地又卖地这样“短平快”的项目做法自有他的考虑。“我那时的资金积累很少，一些长线的项目比如加油站还需要资金投入，如果这时再投入大量资金开发地产建楼盘，资金链有可能断链”。

蒋小松认为一个新兴产业的市场旺盛周期不会很长，一旦认准要快速“抢”先机，



◎广西景湖假日大酒店董事长蒋小松



◎与南湖毗邻的广西景湖假日大酒店(近景)



◎与南湖毗邻的广西景湖假日大酒店(远景)

中小企业要做在别人没有想到之前，如果大企业想到了，这个产业的商机已经不属于你了。

广西景湖假日大酒店的成功收购，是他“找准方向，长计短快”商业经的另一个缩影。大酒店前身为一个事业单位的写字楼，拍卖这块地时南湖公园的环境设施还没有完全建好，当时很多人不看好这两栋依傍在南湖边的破旧办公楼。但蒋小松不这么认为，他心里有了一个更长期计划的算盘，他想南湖公园是南宁这座城市中心唯一的湖畔公园，政府

将来一定会打造她。

如今南湖的美景证实了他的眼光是正确的，入住景湖假日大酒店的客人可以在“自家门口”享受到政府投资几十亿打造的南湖公园：饭后园里漫步，夜里呼吸园里清新空气。

目前，蒋小松的产业涉及房地产、物流、石油、宾馆服务和养殖业，形成了长线项目和短线项目协调发展的格局。“用‘短平快’项目挣来的资金去支持长线项目的发展。”可以看出当年负责银行信贷工作的蒋小松对资金运用

作的娴熟。

## 美：德孝至上 慈善置业

蒋小松算不上是有钱的企业家，他做的慈善捐款也不多，但他却用“德孝至上，慈善置业”来践行一个企业家的社会责任。

在我们走进蒋小松的办公室时，蒋小松正在和合作伙伴刘凤君喝茶聊天。

当刘凤君知道我们是过来采访蒋小松，来自大连的爷们话匣子直言蒋小松的好。“选择合伙人就像选爱人一样不容易。我选择和蒋总合作，一是他是干事的人；二是他有一种永远进取的精神；三是他有一颗慈善之心。”

去年下半年，蒋小松和从事了10多年白玉蜗牛养殖的刘凤君合作，在广西北海建设白玉蜗牛养殖基地，填补了这一产业在广西市场的空白。

为什么要选择养殖蜗牛这个与自己完全陌生的产业，这是他经商三字经里最“美”的一招。

我们还得从他在玉林建养老公寓说起。

经济高速发展的中国面临着老龄化社会的危机。蒋小松家有四老，蒋小松希望自己和爱人的父母都能安享晚年，想接老人到南宁和他们居住。然而，老人不喜欢搬离自己工作和生活的城市，愿意留在玉林。由于老人上了岁数，蒋小松每周都要回去看望老人，即便这样也没有办法照顾好老人。慢慢地他发现身边很多朋友对无法照顾好老人也有同样的苦恼，于是他开始寻思自己作为一个企业家能为中国老年人担当点什么？

当蒋小松得知上海、北京一线城市在开发养老公寓的一些成功案例后，他通过实地考察和调研，2012年，他决定在玉林开发150亩的养老公寓，目前已经立项。

蒋小松说，选择建养老公寓和养殖蜗牛，这是他下半辈子要做的主业之一。一个是为更多的父母在晚年能够有好的环境快乐地生活；一个是为人类健康做贡献的产业。从某种角度来说，做好这样的产业也是慈善事业，他会乐此不疲。

一位认识蒋小松十多年的书画家这样总结他的人生：《无悔》——俯仰无愧天地，褒贬自有春秋。

蒋小松要用慈善置业这样美的事业去实现“美丽中国梦”！