

MBA 优生榜



丁骏：率性自在 找寻心中所愿

耶鲁大学毕业后，丁骏没有像大多数同学那样，选择去投行或者咨询公司工作。她说：“我比较贪玩，每天十几小时的高强度工作会让我觉得自己没有生活。”于是，她抱着进一步发掘自我的想法去了日本。一年半的语言和专业学习之后，丁骏意识到自己美国式的直率难以与日本式的婉约相融合，于是她再次回到美国，为成为一名律师而在伊利诺伊大学香槟分校攻读法学博士（简称 JD）。

然而，当她真有机会按部就班地向着律师的道路走下去时，她还是选择了放弃，因为她发现律师工作仍不是自己内心所愿。深思之后，丁骏回到了中国，开始尝试市场方面的工作，并随后在商务拓展（简称 BD）领域找到了自己的兴趣所在。和很多职场人士一样，丁骏在工作日渐稳定之后也预见到了自己将来的职业天花板。为了突破瓶颈，她来到长江商学院寻找解决之道。

不断尝试，追寻心中所愿

在很多人看来，丁骏在做职业选择时，带着一种非实用主义的率性。听到这个评论，她大笑：“那我爸爸才是不实用主义的典型吧！他读了一个力学博士和一个经济学博士之后，却放弃了学术生涯，创业去了。”家庭或许对她有一定的影响，但更为重要的是，丁骏是一个忠于自我感受的人，她不在乎外界的条条框框，始终将“自在”置于职业选择中的重要地位。在所有看似无序的尝试中，她坚持着这份执着，即使知道这并非易事。

还是高中生的时候，丁骏学习过“韩流”舞蹈并且参加过唱片公司的选秀比赛，然而在和其他怀揣着歌手梦的少男少女的交流中，她认识到自己并不具备作为歌手所必需的天赋，于是她开始考虑成为一名演员。她努力劝说家人支持自己的梦想，让妈妈陪她去参加北京电影学院和中央戏剧学院的考试。在北影初试中，面对混乱的场面和众多出挑的对手，她表演的“一只猫”赢得了评委的认可。

在复试中被淘汰后，丁骏虽然心中有些失落，更多的却是尝试之后的释然。因为已经确认了自己与演艺事业无缘，她终于能够死心塌地去耶鲁读书而不再感到遗憾。学习对于丁骏来说从来都不是难事。读 JD 的时候，同学对她的学习效率艳羡不已。她说，自己的秘诀是——为自己限定一个最短学习时限，“每个人的注意力和精力都是有限的，如果进行过长时间的学习，那么其中会有很多时间是没有效率的。用最短的时间记住那些最重要的知识，其他的时间都用来放松，岂不更好？”

回国之后，丁骏利用自己的海外法律背景，在外资律师事务所里从事 BD 工作，是连接企业商务决策者和法律专业人士之间的沟通桥梁。面对 BD 工作中多重繁杂的人与事，丁骏很快进入角色，虽有挑战，但她知道，这感觉对了。

未雨绸缪，迎战职业天花板

办公室里的丁骏和生活中的丁骏风格迥异。生活中，她会为某个韩国偶像而脸红，会用粉色少女系的 iPhone 手机壳，会在业余时间听着轻音乐写小说逛美术馆。但办公室里的丁骏又是另一番模样：穿着职业装，戴着袖扣，将微信调到无消息提醒状态，忙碌的时候还会将手机设成飞行模式，一切只为心无旁骛地工作。她要求自己发出的每封邮件都 100% 无瑕疵。

丁骏目前的工作职能范围很宽，从了解前沿商业信息、安排市场活动、广泛接触潜在企业客户，到有针对性地为企业人安排小范围面谈；从制作演讲 PPT 和法律服务投标书的事务性工作，到与合伙人商定业务拓展方向等策略性工作，各项事务丁骏都要投入心力。然而，在律所做 BD，主要依靠的是事务所和所内合伙人拥有的强大资源，这意味着在未来的几年内，她会不可避免地遭遇职业天花板，所以必须未雨绸缪。

丁骏知道，自己的优势在于快速学习、沟通和解决问题，接下来她或许需要跨行业寻找职业机会，而金融领域知识，在现代各行各业的商务决策中，都是不可或缺的。2013 年春天，丁骏带着不断锻造自己的决心，正式成为长江商学院在职金融 MBA 新一届的学员，这或许会为她带来步入另一个行业的机会，从而进一步突破自己。（吴明）

MBA 应强调“细分特色”还是“普适型”

■ 中教

面对日趋激烈的市场竞争，越来越多的新增 MBA 项目强调其“细分特色”，然而，业内专家指出，具备普适性的 MBA 教育要将“细分牌”打得像模像样并非易事。对学员而言，选择“细分型”MBA 项目意味着要非常明确自己的个人定位和未来发展方向；对商学院而言，开设“细分型”MBA 项目，更要考虑到院校本身的资源和能力，否则只是“空有噱头”。

今年 30 岁的陈先生，在一家位列全球 500 强的国际咨询机构已经工作了 6 个年头了。刚进入管理层的他，希望通过学习进一步提升自己的管理能力。然而，面对国内外“琳琅满目”的商学院 MBA 项目，陈先生却“挑花了眼”。究竟选择强调综合管理能力的“普适型”MBA 项目，还是选择有特色大打“细分牌”的 MBA 项目？这其实也是许多学员的困惑。

“危机感”增强

“每年都有新增 MBA 项目出现，学员的需求也是越来越广泛，商学院的危机感每年都在增加。”上海一位 MBA 项目招生经理在接受记者采访时指出，“为了吸引更多更好的生源，MBA 项目不玩点新花样是不行的。”

事实上，不仅国内商学院的“危机感”在增加，在全球经济不景气的大背景下，国外的 MBA 项目也频频遭遇尴尬，不少令商学院骄傲的全日制 MBA 项目遭遇冷场。根据美国研究生入学管理委员会近期的报告，申请美国及其他国家全日制 MBA 课程的人数今年连续第三年下滑，但申请在职 MBA 的人数维持平稳。GMAC 发言人 Robert Ludwig 指出：“由于经济持续不景气，很多人决定两



年之内都不离开工作岗位，而是继续工作并报名学习在职 MBA 项目。”

快、准、精，是当前 MBA 学员最需要接受的教育模式，这也引领越来越多的 MBA 项目走向细分。”上述招生经理坦言道，“不少前来咨询的学员也最为关注项目的细分特色，学员们都希望在学习时间中，掌握自己最需要的内容。同时，人们也总爱和自己有着相似经历和相似需求的人在一起学习。”

强调双向选择

由于学生对 MBA 教育的个性化要求越来越高，因此 EMBA 的细分特色也被移植到

了 MBA 项目。据记者了解，越来越多的国内各大商学院将开发 MBA 特色项目列入 2013 年的工作重点。

正如外企管理层工作的陈先生，当前他最需要提升的是自己的跨国管理能力。上海外国语大学 MBA 招生推广主管程超在接受采访时便表示，上外 MBA 的课程便是围绕培养东方的无国界管理人才这个理念来设置的。“我们会着重培养学生的沟通能力，包括专门的英语课程和第二外语，另一方面就是培养学生的国际化经验，也就是提升学生的文化相容性。”

然而，有着细分特色的 MBA 项目对学生自身的能力也有着更高的要求。程超表

示，“即便学生在接受教育之前没有国外学习生活工作的经历，我们也希望他们具备‘无国界’管理人才的潜质。当然，如果有国外经历的学生，相对来说对跨文化方面的敏感度会高一些。”

如果说上外针对的是“跨国管理教育”的细分市场，那么四川大学医院管理 MBA 项目便抓住了行业细分领域潜藏的机会。四川大学工商管理学院 MBA 教育中心主任锦江表示，“当前不少医院的产权不清晰，经营思路比较模糊，营利性和非营利性的界限不清，导致医院很多医管人员既做临床，又做行政，双肩挑。所以我们思考是不是有必要来培养职业的医院管理者。”

细分倚重资源

陈先生向记者表示，“如果有专门针对金融咨询服务行业的 MBA 项目，那我就毫不犹豫地报名。这样可以最有针对性的提升自身的管理能力。”

不过，一些老牌 MBA 项目仍然强调 MBA 还是应该坚持综合管理能力。上海一位商学院项目推广主管向记者指出，“MBA 教育与 EMBA 教育存在较大区别，不少 MBA 学员并没有系统的管理知识，MBA 教育首要做的便是给予学生系统综合的管理知识，如果普适性的知识尚未学好，谈何细分特色。”

项目“细分牌”要打得漂亮是不容易的。颜锦江也坦言，“如果要做行业特色的 MBA，一定要充分考虑学校自身的资源。”业内人士认为，无论是教师资源还是社会资源，都是学生在考虑“细分型”MBA 项目所需要关注的，同时更要关注项目在相关行业中的认知度，否则也只是项目招生的“噱头”，并不能真正提升学生的细分管理能力。

MBA 大讲堂

企业绩效管理的 7 个步骤

调整绩效思维：人穷就是心穷，企业落后首先是思维落后，要是一个企业连思维都不愿调整改变时，唯一的结局就是关门大吉了。所以，多与专业人士沟通交流，多在外接受一些培训，多接受专业人士的建议就是最好的思维提升途径。

树立绩效目标：目标有经营目标、市场目标和管理目标之分，也有期限之别，缺乏目标的企业永远是小企业，没有方向的人一

辈子可能也到不了彼岸，目标就是绩效的基础。所以，企业必须根据运营现状，制定自己的绩效目标。

列举改善内容：小企业几乎处处都需要改善，但是一口又吃不出胖子。所以，企业必须罗列内部“最急于改善”的问题，按照 ABC 法则分类并做成改善计划，然后再化为绩效任务，一步步去改善。

分解绩效指标：指标是考核评估的标

准，任何事不是在做就行了，而是需要“做到一定程度”，做过了浪费资源，半途而废还不如不做。“恰到好处”才是绩效的最好结局。

实施绩效培训：培训是一切管理改善方案实施推行的最有效手段，所以，系统化的绩效培训必不可少，更需要有措施保证培训效果，促使培训顺利消化和转化。

创新绩效模式：常规的绩效模式都是扣分制，但小企业的绩效不妨“反其道而行

之”，先不扣分也不扣钱，而统一实施绩效奖金，每月统一发布绩效目标，月底统一考核，根据绩效得分实施奖励，引导下属自我改善和提升。

绩效总结与改善：绩效提升就是一个“矮子爬楼梯”的过程，绩效考核只是绩效的一部分，考核之后必须及时总结，将总结出来的问题列入下月的绩效计划持续加以改善，这才是绩效的终极目的。（无名）

哈佛 MBA 光环褪色起薪跌 科技与顾问公司受惠

据报道，哈佛大学商学院企管硕士（MBA）光环褪色，这个光环褪色代价约是 5000 美元（人民币约 3 万）。

根据哈佛大学商学院公布的初步就业

数据，2013 年 MBA 毕业生与去年毕业生薪水差距的中值大约是 5000 美元。而且据商学院市场情报经理范戴尔（Christine Van Dae）说，今年 5 月走出校门的毕业生中，有

15% 迄今尚未找到工作，去年是 11%。

较少的 MBA 毕业生进入薪水最高行业之一的金融服务业，可能是薪水下跌的原因。金融公司雇用 27% 今年毕业的哈佛毕业生，2008 年的最后数字是 45%，去年则是 35%。同时，科技公司雇用 18% 今年毕业的哈佛大学毕业生，2008 年是 7%，2012 年是 12%。

一度被许多哈佛大学 MBA 毕业生认为是金融违约最终目的地的华尔街，自 2008 年

金融危机开始以来已失去许多的吸引力。裁员、减薪和减少雇用让许多学生望而却步。科技公司不是受惠这种转变的唯一行业。

顾问公司是唯一薪水可以与金融服务业相比的行业，最近几年雇用哈佛大学 MBA 的人数也增加。根据初步的资料，今年毕业的哈佛 MBA 学生有 25% 进入顾问业，2008 年是 21%。根据最后统计的数字，自从 2008 年以来的这几年，进入顾问公司的毕业生比例一直都维持在 25% 到 28% 之间。（中新）

自家人，喝茅台醇

20周年倾情奉献

中国首创53%vol柔和酱香型白酒

原料之珍 / 工艺之精 / 口感之纯

贵州茅台酒厂集团技术开发公司出品 财富热线：400-834-9998