

最大收获是拓展思路--高价背后的EMBA PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/108/2021_2022__E6_9C_80_E5_A4_A7_E6_94_B6_E8_c71_108850.htm 最大收获是拓展思路

厦门大学EMBA的价码是16万元，学期18或24个月，每月上4天课。提起上课内容，厦大EMBA厦门班学生陈先生兴致勃勃。他说，EMBA注重课堂交流。授课时，教授大部分时间站在学员中间，师生交流频率很高。教授还会“威胁”学生，“谁不和我对视，我就提问谁”。EMBA以案例教学为主，选择的基本上是一些国际知名品牌的成功或失败案例。例如：瑞士以出产高档机械表闻名，劳力士、欧米茄等品牌家喻户晓，并逐渐成为身份、地位的象征。上世纪80年代初，面对日本石英电子表的冲击，瑞士手表企业开始商讨对策，并由此引发争论：一种观点是，瑞士表靠机械表起家，销售目标锁定的是高端用户。瑞士表不仅是计时器，更是品牌，所以没必要进入低端市场；另一方针锋相对，石英电子表在欧洲市场迅速流行，企业不生产，就是无视市场变化，喜欢电子表的大都是年轻人，谁能断定他们不是未来的高端消费者？大家展开热烈讨论。陈先生说，紧张的课堂提问、引人入胜的案例、激烈的小组讨论，学员最大的收获就是拓展了思路。学员重视建“关系网”花这么多钱念一个学位，精打细算的企业老总怎会不算算收益率？很多人看重的，是通过EMBA班建立一个高端“关系网”。EMBA对学员的要求十分苛刻，如必须具备8年以上工作经验、5年以上管理经验，国家认可的本科学历等。厦大高级经理教育中心副主任戴亦一说，有些人各项条件都具备，就是没有本科学历，只得

作为旁听生，毕业了也拿不到文凭。在厦大的EMBA求学者中，逾85%是企业老总，平均年龄37岁。民营、外企的老总占了绝大部分。在厦门班，来自科达、戴尔、厦新等著名企业的高级管理人员占了很大比例；在福州班，来自三木集团、华夏证券等知名企业的高级管理人员也不少。这些学员的存在，客观上构成了一个关系网。实际上，几乎每个学员在谈及目的时，都会提及“交朋友”这个词。一位学员曾两次就读MBA，靠一位学友的大力提携，从一个籍籍无名的商界小卒，一跃成为一上市电子公司的地区老总。他说，“EMBA可比MBA层次更高”。一位来自山东的老总说，他近来面临企业濒临倒闭的苦恼，在EMBA案例分析时，他向班上学员倒出了苦水。一时间，大家纷纷为他出谋划策，有位学员经营的项目与他适销对路，“于是当场签约，不仅挽救了企业，还找到了新的利润增长点”。办班的成本支出教育部对EMBA制定的学费指导价为20万元。而大多数收费高于此数：清华25万、北大26万、复旦23万、上海交大21.8万，平均一算，每节课约需3000元，这还不包括出国培训的交通、食宿等费用。最重头的支出是师资费和教学设施建设。教育部规定，必须有30%以上的EMBA师资来自境外。这些外籍教授来自国外一些著名商学院，除具备理论知识外，还在大公司兼职，积累了丰富的实战经验。在国外，他们的日薪一般为2000至3000美元。当然，EMBA的师资测评机制十分严格，由学生打分，不合格的教师将被淘汰。另一大块成本是教学设施的投入。EMBA教学具备有全空调、多媒体案例教室、讨论室和计算机网络设施，还要一些VIP服务设施。为此，厦大专门投资了近200万元。天价学费是否变味了但是，同样

从事高级管理人才培训的福建省经贸委有关人士认为，EMBA有变味之嫌。其一，天价学费谁买单？据称，近七成的EMBA学员来自国企。那么，这些老总大致是“花公家的钱、给自己投资”。其二，教学质量谁保证？一节课3000元，现有的EMBA师资和教学模式是否匹配？EMBA以案例教学为主。在国外，两年EMBA课程剖析的案例达数百个，而我们的EMBA仅几十个。一些教授忙于应付各地的EMBA，有些实践经验已经过时。戴亦一反驳：国内EMBA班的学员构成，不仅以国企高管为主。如厦大只有近3成是国企学员。即使是公款念书，也不能简单地定性为腐败，关键在于是否学到真本领。至于案例教学，以每个月4天课时、每节课讲3个案例来算，也足够了。至于国内师资，基本都是一流的，多半有过出国留学的经历和管理咨询的经验。他说，EMBA教学目前面临的问题，是如何使外教中西贯通授课，针对国内企业现状进行指导性分析。上海财经大学MBA中心主任骆祖望教授指出，美国MBA与EMBA的价格比约为1:2。按照1:2的价格比，国内的EMBA定价应在8万—10万元人民币，由于教育部规定国内EMBA30%的课程必须引进国外的优秀师资，这就决定了本土EMBA的成本要高将近1/3，所以合理定价比例应该在1:3—1:3.5。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com