

清华EMBA学生身家资产上亿拓展训练睡上下铺 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/109/2021_2022__E6_B8_85_E5_8D_8EEMBA_c71_109066.htm

“在这里我们将要卸下作为一个社会人的所有名、利、权、位，所有的世俗包袱，所有的目的只是做一名学生。”日前，在清华大学2005级EMBA秋季班的开学典礼上，凤凰卫视资讯台副台长吴小莉作为179名新生代表作了以上发言。清华大学也首次向媒体开放地展示了他们的EMBA教育。那么，什么样的人在读EMBA呢？他们带着什么样的愿望来到EMBA？他们怎么从一个有“名、利、权、位”的“社会人”转变为学生呢？……84%学生为企业高层国内的EMBA自设立以来已经有三年的历史，在国外这门专门针对企业中层的培养课程，在中国设立之初就引起了中国企业高层领导的普遍兴趣和关注。在清华EMBA项目已经培养的1200多名学生中，84%为公司副总经理以上级别，其中董事长或总经理占全部学生的58%以上，副总经理占26%。“这是由于中国特殊的教育背景决定的。现在有所成就的中国企业老总，多半没有接受过系统的经济管理教育。但随着开放和经济体制转轨，来自国外的竞争加剧，市场经济对企业领导层决策能力的要求提高，企业高层开始需要系统地学习经济管理。”清华大学经管学院副院长兼EMBA项目主任廖理这样解释。从企业性质上分析，来清华EMBA学习的学生37%来自民营企业，30%来自国有企业，20%来自外资和合资企业，行业涉及金融、房地产、制造业、传媒等行业。另有4%是政府的现任官员。入学竞争越来越激烈从2002年举办第一届以来，清华EMBA的入学竞争越来越激烈——入学

比例从刚开始的1.7 : 1，到现在已经变成接近4 : 1。据清华EMBA项目主任廖理教授介绍，每一位申请入学的人员，都需要向清华提交经过会计师事务所审计的财务报表，以了解他们的企业规模和他们的工作业绩。而据清华公布的资料显示，入读学生的“企业资产多数为10亿元人民币以上”。此外，清华还会了解申请人对于事业的想法和追求。廖理说：“EMBA学生应该是有一定事业基础并且仍有上升需求的中层以上管理人员。”除了学业，还盘算“利润”“世界顶级教授专家们的谆谆教导，给了我‘顿悟’的醍醐灌顶；更难忘和众老师同学情同手足的深厚情谊，在经营之道、做人之法、生活之式上都让我受益匪浅。”2002级EMBA学生、联想集团首席运营官刘军毕业时这样感慨。“在清华EMBA的两年中，我一定要把所有的同学请到内蒙古去，我要吸引一部分同学到呼和浩特市去投资落户，并为所有希望到呼和浩特投资的同学提供好服务。”这是呼和浩特市常务副市长张院忠来到05级清华EMBA秋季班学习的想法之一。他说，作为主管经济的官员，在这里他第一想学现代化的经济管理知识，和企业家有“沟通的语言”；第二就是想听听企业家怎么“骂”政府的，回去可以建立服务性更强的招商引资体制。“这里是一个充分交流的平台，为企业间的强强合作奠定基矗”清华EMBA2002级学生、泰鸿集团董事长段伟红这样说。在清华EMBA学习的同学，因为不同的企业性质、不同行业、不同工作岗位都有自己的独特的需求——向老师学习前沿管理知识、与不同行业背景和经历的同学互相取经、以同学间交流带动合作……或许这些就是所有来读EMBA的管理人员的目的和所得。“书本知识一定要学，但不能仅限于

学书本知识。还要从老师、同学那多学一点只可意会不能言传的智慧。因为我们这个群体都是在社会上工作了很长时间，经历了各种考验、处理过各种事情、面对过各种危机的人群，同学们彼此间是很好的老师。”在刚刚开学的2005级秋季班开学典礼上，清华大学经管学院院长赵纯均教授也鼓励新生间互相学习。老总们6人一间宿舍“一旦成为清华大学经济管理学院的学生，不论大家的社会地位有多高，财富有多少，功劳有多大，都是学生，而学生之间是平等的。”开学典礼上，赵纯均院长就开始要求这些老总们转变身份。在班上，再没有“某某总”，只有“某某同学”。在清华EMBA流传着一个明白的辨别——“所有EMBA的同学都是清华的学生，不是学员”。因为学生必须遵守清华大学的学生守则，而学员则可以灵活些。清华大学给EMBA学生制定了专门的《学生手册》，明确规定作业不自己完成、缺课的后果；旷课、不及格的处罚；退学、开除的原因等等。所有入学的学生在开学之初都要参加拓展训练，同学们被分成几个团队，体验互相协作。晚上住宿也是五六个人一个宿舍，睡上下铺。“起先我们都各自在心里嘀咕——平时都是住四星、五星宾馆的，好久没有和别人一起住了，能适应吗？大家都有这样的担心，但谁都不好意思跟室友说。”湖南天华会计师事务所董事长谭宪才告诉记者，入住以后很快大家就熟悉了——同学间互相协调上下铺，年轻的住上铺，年纪大一点的住下铺；洗澡时也互相谦让一下：“你先来”；早晨起床时还互相提醒：“该起床了”拓展训练结束要回住地上课时，大家都说：“还住集体宿舍多好呀”“游戏也上火”——直击清华管理课程实战模拟“我们先讨论一下分工吧！”提

出倡议的是联泰控股有限公司中国事务代表沈军瑛女士。她和其他6位同学被分到了一组参加管理模拟实战。管理模拟实战课程是清华EMBA学生入学时要进行的热身课程，在国内清华率先将其引入。这个课程要求学生通过观察体验，理解一个综合的执行过程。各就各位：分成四组“组建新公司”记者跟踪的一组隶属于金星大组(其他还有木火土星三大组)，需要和其他4个小组比拼。在金星上，每个小组就是一个公司，5个公司的起始条件都一样：有3个型号的产品，工厂本部都设在尤菲亚，在包括尤菲亚在内的3个不同特点的市场上拥有相同的市场份额。经过介绍自己的特长，很快7位同学就领到了自己该扮演的角色，沈军瑛女士被推选为CEO(首席执行官)。各执己见：讨论占去了八成的时间“先决策一下三个产品的主攻市场吧！”CEO沈军瑛提议。“我觉得3型产品应该主要攻占尼赫鲁市场！”一段时间后，有人作出了自己的判断。“我觉得不对，你看这个产品在尼赫鲁的市场走势是下滑的！”有人反对。“别争了，先算一下数据再做比较吧！谁算一下？”又有人提议。眼看着60分钟过去了，有人开始着急了。90分钟的时间还剩15分钟了，CHRO(人力资源总监)忍不住了，说：“大家不要争了，时间来不及了，都别说话，现在听市场总监和研发总监的。”大家都不做声了，市场总监和研发总监开始肩负起计算研发成本和填决策书的重任。限时决策：老总无奈“拍脑袋”第一轮前半部分的决策按时交了。“我觉得刚才大家的合作不好，主要因为我们刚刚开始协作，互相不熟悉，对模拟课程的要求也不太了解。下一轮我们都按照自己的分工去执行，互相信任。”CMO(市场总监)任学刚开始反思刚才的决策过程。大家都

表示赞成，CPO(运营总监)乔翼生补充说：“战略定好后，执行力非常重要。”第一轮后半部分的决策内容，很快又下达了：在75分钟的时间内决定3个产品在不同市场的定价和发货数量。小组成员不再各自为政，但讨论仍然激烈，主要集中在不同市场降价还是提价、发货量如何调整的大方向的讨论上，有人提议同时确定价格的准确数字，但没有引起其他人的共鸣。大方向的讨论达成一致时，时间也还只剩下15分钟左右了。“你来填吧！”任学刚继续被要求承担起完成决策报告的任务，但20多个数据，15分钟之内显然算不完了。任学刚笑了，说：“我就拍脑袋了呀！”“你拍脑袋吧，听你的！”大家也笑了。唯一全胜：总结数据很残酷可等报告交上去后才发现，一个产品的定价太低了，不能满足成本需求；一个产品的定价太高……紧接着的第二轮和第三轮在一些环节的决策上也遭遇了挫折，小组的经济利润出现了负数，资产负债率甚至高达47%。“这儿遇到的挫折，在现实生活中都有例子！”挫折引起了任学刚的反思，也让他产生和同学分析的愿望。“虽然决策的大方向是对的，但我们的决策太随意，只是基于经验。”CTO(研发总监)任超说，国内大部分的企业的决策都是这样靠经验。经过分析，大家找到了问题的根源，很快一个更科学的决策流程被设计了出来，小组更看重数据的收集和使用。因为每位成员都向CTO(研发总监)任超说，国内大部分的企业的决策都是这样靠经验。

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