

强强联手EMBA的同学圈能量到底有多大？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__E5_BC_BA_E5_BC_BA_E8_81_94_E6_c71_109341.htm 你有地块，我有资本

，同学之间来个强强联合，发展实业，这是一家著名商学院emba班上发生的事情。据说，国内emba班上同学间成交大生意的事情屡见不鲜，“同学圈”概念及其影响力仍是emba教育的重要魅力所在。商学院强大的校友网络一直是emba教育为人关注的一大热点，也是其一大卖点，有一句话这样说：“上大学看学校、考研究生看导师、读emba看同学”，从中可以领略到emba教育中同学圈人脉资源的重要性。emba同学圈有多重要难以估量，但无论是商学院的教授，还是emba学生几乎都未否认，花几十万元到商学院读书，除了学习当下先进的企业管理理论知识以外，学生之间的经验交流、开拓视野以及建立同学间的人脉关系也是通过emba学习可以得到的几个重要收获。 资源互补方式多样来源

：www.examda.com “同学间的资源正好形成互补，与在商界中相比，同学间的信任度更高，合作起来自然成功率也更高。”某著名商学院04级的一位emba学生这样说，这位不愿透露姓名的学生说，他目前正和一位同学密切合作，准备操作一桩价值十几亿元的生意，目前已经接近成功，不过碍于商业机密上的原因，现在不好透露更多细节。很显然，与早前听说的emba学生间达成企业供应链合作等案例相比，现在emba学生间的生意越做越大。接受采访的北大光华、人大、清华等著名商学院emba学生都认为同学之间，自然而然就会形成一种信任感，而在此基础上形成的商务合作，应该无

可厚非。但他并不认为，学员完全冲着寻找合作机会而来。除了在商业上达成意向以外，emba班中还出现过“课未上完，人已跳槽”的案例，即同学间谈论投机，于是其中一方将另一方挖到自己企业的旗下来。当然，对于更多emba学生而言，通过互动和交流增加管理经验也成为emba同学圈的重要内容。人大商学院04级emba学生广东银珠集团董事长池研生则就此问题表达看法说，emba学生的生源非常丰富，其中既有外企，也有国企，因此他们正好可以互补在不同体制下获得的管理经验。 emba同学圈的能量究竟有多大？来源

：www.examda.com emba同学圈的能量究竟有多大？迄今为止还没有人就这一问题给予一个精确的统计。较准确并有参考价值的数字来自几大商学院的网站，在清华大学经济管理学院emba中心的网站上，列出了学员的构成，58%的学员为董事长或总经理，副总经理为26%、政府官员为4%、中层管理者也占到了12%；而在长江商学院emba中心的网站上，也列出了1至7期学员的构成：64%的学员为董事长或总经理，副总经理为18%、政府官员为9%、总监、主管也占9%；而中欧公布的2005级学员构成显示，85%的学员担任总监以上职务，60%的学员在最高决策层（总裁、首席执行官、董事长）任职。一系列数字表明，中国emba是商界精英的集中之地，emba班又被称为“老总俱乐部”，“豪华同学会”等。在这样的背景下，能够建立人脉关系自然成为emba学习的一大魅力之处。另据有关报道说，为了方便学员的“人脉”的积淀，各商学院都成立相应的同学会或者俱乐部，如长江商学院至今已在9个省成立了同学会。中欧成立了各种校友俱乐部，如高尔夫俱乐部、汽车产业俱乐部等。总之，各商学院希

望以各种方式，为学员提供“人脉”资源。并且，这成了各商学院招生的一个“砝码”。 注重同学资源应该只是一个过渡的现象来源：www.examda.com 并不是所有emba学生都非常看重“同学圈”人脉资源这个问题，他们在这个问题上表达出了不同的观点。人大商学院的一位05级学生认为，目前多数人进入商学院学习还是重在补充知识，真正将寻找商机放在重要位置的是凤毛麟角。清华经管的吴宏雄早前就表示说“读本科看学校，考研究生看导师”这些说法都可以认同，但“emba看同学”，在他身上还没体会到。著有《mba通才之道》一书的中国欧美同学会商会会长王辉耀认为，emba学员注重同学资源应该只是一个过渡的现象，不会是永久性的现象。据他介绍，在国外，学员读emba，主要目的是增加知识，如果商界人士为了积累人脉资源，寻求商务合作的话，会去参加各种商业协会。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