

EMBA课堂随笔：课堂里的“星球大战” 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_EMBA_E8_AF_BE_E5_A0_82_c71_109438.htm 在一个充满危象的星球上，5个起始状态完全相同的公司展开竞争。谁能最终战胜其他对手，实现董事会要求的财务目标？这场“星球大战”发生在中欧国际工商学院的课堂里。名列《金融时报》全球EMBA排名第20名的中欧EMBA课程又迎来了2005年新一届上海班和深圳班学员。在开学典礼之前的两天半时间里，370位新学员被八九个人一组，编成一家家公司的管理团队，在仿真环境下，进行研发、市场营销、生产和财务运作，以求达到既定的财务目标。来源：考试大这个名为“TechMark”的管理实战模拟一开始，学员们聚集在大教室里“领任务”。伍健民教授告诉他们的是：5家公司都站在同一起跑线，生产同样的产品：“雷墨磁1”、“雷墨磁2”、“雷墨磁3”，这是种电子元件，三个产品档次不同，利润率各有高低，现金流也有差异；他们面对的市场有“尤菲亚”、“纳达卡”、“尼赫鲁”，市场特征各不相同：有的对品质很挑剔但愿意为好货支付大钱，有的需求很大可付起钱来不爽快；现在产品的属性离客户期望值很远；董事会允许你向银行申请贷款来用于研发、营销……第一轮决策是在不知道竞争对手市场定位的情况下进行的，要为研发部门决定各产品的特性指标，确定研发部门需要的研发预算，确定下一个决策期产品在哪里生产。于是，学员们分散到各教室讨论起来。毕竟都是做老总的，做起决策来还真有一套，你瞧，有的小组先确定谁做CEO，谁做财务总监，建立合理的组织构架来帮助决策；有的一

下就抓住了这三个市场的特征，形象地把“尤菲亚”、“纳达卡”、“尼赫鲁”看作“美国”、“中国”、“日本”，决策时容易多了。一个半小时后，各小组将填好的决策书交给教授，并又聚集到大教室，教授将所有数据输入电脑，大教室看板上的坐标图上立即展现出各星球的竞争格局。大家一看，嗨，真是英雄所见略同，许多小组的战略选择竟然出奇一致，不过，这也意味着你的市场份额被瓜分得厉害，下一轮决策，是否应该作出调整了呢？当然，也有许多思想比较独立的团队，决策的结果是使自己独享了市场，但你也同样可能在下一轮竞争中因其他小组策略的改变而面对冲突。教授一边评点，一边循序渐进地讲授重要的管理概念，并引导学员全盘考虑战略战术。然后，小组又回到小天地里根据新的形势进行新一轮讨论决策。如此来回六轮、两天半后，星球上的人们才能迎来“股东大会”，由教授宣布哪家公司最终胜出。我们注意到，游戏前，当教授问学员“谁不太了解平均净资产收益率(ROE)和平均总资产收益率(ROA)的区别”时，有很多只手举起来。但是，实战模拟结束后，他们把这些概念都弄了个明白。中欧国际工商学院EMBA主任梁能教授告诉记者，“TechMark”原来编排在EMBA课程当中，2003年开始则成了中欧EMBA开学前针对新生的“热身运动”。因为TechMark巧妙地综合了工商管理课程涉及的许多管理知识、概念，用它“打头炮”可以帮助学员快速进入学习状态，使新学员间相互熟悉，同时也让学员对将来学习的内容有个了解，更重要的是它一上来就能对学员们的思维模式形成一种冲击。许多老总以前决策主要是拍脑袋，凭经验，而“TechMark”却会迫使他们去思考挖掘那些根本性的规

律性的东西。梁教授说，管理上出现的问题，其实很多是出自管理者自身，思想是管理的灵魂，EMBA除了教授管理技术，更要传授思维方法。可以发现的是，如今商学院的思想传播活动内涵和外延都有扩展，像商学院为经理人举办京剧欣赏、摄影讲座等等，帮助经理人完善人格。在这样的学习环境中，相信我们的经理人素质会越来越高，对社会的贡献将越来越大。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