

EMBA社交圈：从关系到关系网 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/220/2021_2022_EMBA_E7_A4_BE_E4_BA_A4_c67_220000.htm

成功、积极、富有、活跃、前卫……这样一些简单而通俗的词语是否可以圈定EMBA的特质与共性？你也许会选择从中删掉一些字眼，然后再加入一些其他的形容词，但有一点可以肯定的是：我们的这种尝试本身就证明这是一个实实在在存在的群体，这个群体有自己独特的标签，这个群体的数字在随着中国GDP的高速增长而同步扩大，这个群体因为知识和知识以外的因素而汇合在一起。总之，这个群体吸引了我们的注意力。在EMBA的圈子里，每一个个体都有着不同的面孔和不凡的经历，他们组成的人际网络里所发生的故事常常颇具些现代商业的味道。从EMBA学校里走出来的社会资源正在被一种集合式的效应重新整合，这样的模式有些像互联网的社区，所不同的是它的准入更加严格、排列更加有序今天走进我们故事的三位主人公并不相识，甚至分散在中国不同的三个城市，EMBA学习的经历可能是他们惟一的共同点：杨卫东，中国电子器材总公司金融事业部总经理，新加坡国立大学第十届EMBA；许敬秋，厦门路径管理咨询有限公司董事长，厦门大学第一届EMBA；张春辉，汇俊投资董事长，复旦大学EMBA在读。知识圈学建筑设计出身的许敬秋现在从事的是管理咨询的工作，当事业蒸蒸日上的时候，她发现自己需要吸收新思维和新内容的时刻到了，在三年前她进入厦门大学EMBA，今天她认为这样的选择非常值得。“我受益于在EMBA学到的方法论，它被吸收和运用在我的企业经营理念中。学习和提升

自己应该是每一个学员进入EMBA最主要的目的。”许敬秋的观点同时也得到了杨卫东和张春辉的赞同。于是我们发现，“知识”在这里无疑成为一个原因，它是EMBA圈子成立的先决条件，在这个条件作用下，“圈子”成为一种结果的同时反作用于“知识”，它成为知识共享和延伸的最佳平台，所有EMBA的圈子首先应该定位为一个“知识圈”。许敬秋有一个有趣的发现，当她在和EMBA同学私下交流的时候，大家自然而然地会用一种统一而专业的语言来讨论问题，这让她充分享受到一种知识所带来的融合感。而经常发生的另一种情况是，在EMBA结识的朋友会互邀到对方的企业去讲课，比如在物流、供应链和项目管理上有疑虑的企业就会请许敬秋去传授她的经验。杨卫东接触到的圈子的地域范围无疑更广，他所在的亚太班的同学来自大陆、中国台湾、中国香港、新加坡、印尼和马来西亚等地区，“最大的收获是接触到不同国家和地区、不同行业、不同阶层和不同文化之间的碰撞和融合”。杨卫东习惯了来回于北京和新加坡之间的EMBA生活，在国立大学的学习也是他难忘的经历。连续两个星期他们要从早上8点上课到晚上10点，每天经受的是高强度和高压力的“训练”，“教授每节课都要求每个同学讨论和发言，而每次发言代表的都是个人在企业中的管理经验，这在无形中达成的是一种智慧的共享。”这样的“知识圈”建立在一个互动的EMBA环境当中，同时它不被定格在某一个空间和时间里，这种资源常常被跨时空地转移和再造。这是很多EMBA学员注重这个圈子的重要原因，他们互相从对方身上吸纳到的是被洗涤过和被沉淀过的智慧的养分。同时，在相同环境中学习的人彼此更容易达成一种默契和信任

，许敬秋发现通过跟同学的交流，她对某些以前比较模糊的领域的认知逐渐清晰起来，以前做事情不一定清楚自己的优势和劣势在哪里，在经营的行为和方法上存在的问题会有同学跟你善意直白地提出来，而这样的机会在今天的商业竞争环境中确实是非常难得的。财富圈我们不试图用功利的眼光去看待EMBA的圈子，但不可否认这个圈子的存在同时孕育的也是一个商业社会的模型。对于一边经营企业，一边进行EMBA课程学习的高层管理者或者创业者来说，这个圈子里常常会不经意间出现一些财富机遇。“在EMBA学习的人因为很多想法和理念是比较靠拢的，大家讨论的主题也常常比较集中，因此出现合作的机会是非常大的”，张春辉虽然不愿意透露更多的细节，但是他坦言现在的他通过EMBA提供的资源平台，“生意正在洽谈之中”。这样的故事在每一个EMBA学校里都在发生，我们无法准确衡量它们的数量，但是成功的几率显然并不低。即使很多人并不是主动地去寻找这个圈子带给自己的机会，但是这毕竟是一个商业人士组成的群体，他们之间存在的沟通联系和共同语言，意味着在合作机会诞生时能够出现意想不到的效果。“EMBA朋友间交流很大的收获之一是常常能达成一些业务上的合作，包括我自己的企业，也有这样的例子。”许敬秋不光在管理理念上有所收获，同样也通过EMBA赢得了商业上的成果。杨卫东的班级里也有典型的例子，一位台湾的同学和一位浙江杭州的同学的合资公司已经在国内成立，公司主营IT，目前已经开始正常运作了。应该说，在EMBA共同的经历很容易使双方充分认可，在具体合作过程中就省却了许多需要考验对方的环节。无疑，EMBA学员各自的背景决定这是一个可以

造就财富的圈子，而这种“财富圈”的根基仍旧是EMBA所可以集纳的资源优势的交融和基于这种相同层次上的认同、信任和协作感，在这个时候，圈子已不仅仅是一个范畴和概念化的东西了，它显得更加具体，也更具有实际的商业价值。生活圈杨卫东是一个典型因为兴趣而结交到很多EMBA朋友的例子，在他的带领下班级里组成了一支高尔夫球队，8名队员分别来自大陆、中国台湾和新加坡。“我们因为EMBA认识，后来由于共同的兴趣而使我们联系得更加紧密。现在我们每到一个地方，都会想到当地的朋友，大家经常约出来打球切磋。如果没有EMBA这个平台，我们可能就没有这样的机会。”杨卫东和他的球友们在异常紧张的学习阶段都会坚持打两场球来放松，而在去年的一次EMBA高尔夫邀请赛上，他们的球队勇夺了团体第二名。张春辉每个月要从广州飞到上海上课，能够聚拢在EMBA并且结识成为朋友被他看作是一种可贵的缘分，他也因此结识到不少志趣相投、私交甚好的朋友。在脱离了知识和财富两个概念之后，EMBA也成为最普遍意义上的“生活圈”，这里的人或者因为共同的经历，或者因为共同的爱好，又或者因为共同的理想走到一起而成为生活中无所不谈的朋友，情感诉求成为最终的和最朴实的要求。“生活圈”的建设除了个人的努力外，校友会也会起到关键性的作用。在某种意义上说，EMBA校友会可以被看作是一种售后服务，它承担着资源联络和使资源持续发展的任务。新加坡国立大学EMBA发展的历史相对较长，校友会作为一个长期性的组织，它的服务也显得成熟很多。除了总部有校友委员会之外，地区性的校友会发挥了最大的能量。杨卫东除参与了自己所在的班级校友会外，还有

华北、华东、华南三个地区校友会 and 亚太区校友会，这些校友会平均3个月会组织活动来加固EMBA同学在毕业后的联系。“很多时候，EMBA的学员因为大多是企业的经营管理者，他们更需要生活上的沟通和交流，EMBA同学间所营造的感觉可以让人回归到学生时代的情感。”杨卫东在5月份参加了班级校友会组织的在青岛的活动，“很多同学是全家来参加的，活动由青岛的同学来组织和接待，有游艇，有海，有PARTY，大家的感情交流得非常好。”他还补充道，校友会还专门制作了一面旗帜，今后会签，这个群体的数字在随着中国GDP的高速增长而同步扩大，这个群体因为知识和知识以外的因素而汇合在一起。总之，这个群体吸引了我们的注意力。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