

关系投资学,EMBA课程是为迅速积累社交资源 PDF转换可能丢失图片或格式, 建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/245/2021_2022__E5_85_B3_E7_B3_BB_E6_8A_95_E8_c71_245082.htm 核心提示：EMBA

(ExecutiveMasterofBusinessAdministration) 是“高级管理人员工商管理硕士”的英文缩写。过去5年,花十几万乃至几十万争相读“EMBA”的武汉企业及政府高管,不完全统计达几千人。当老师讲到企业如何合理避税的时候,底下拼命做笔记、下课拼命找老师要手机号码的,一定是民营老板。坐在底下无动于衷的,八成是企业公派的。据华科大调查,EMBA学员中,企业“一把手”占一半,比例最小的是政府官员,只占9%。民营企业占整个EMBA大军的近60%,差不多是国有企业的一倍。有人在读完EMBA后留下一句赤裸裸的话:读大学看学校,读研究生看导师,读EMBA看学员。有观点认为,读EMBA为的是迅速积累社交资源。”也有人说,这是一门学问,叫做“关系投资学”。大老板的EMBA课堂 黄维举(化名)咯吱窝下夹着鼓鼓囊囊一大皮包钱,在EMBA教室后门口找了个位子坐下。包里现金16沓,每沓1万。“老师的水平如果是那么回事,钱跟我都留下,若不是那回事,司机在教室外的宝马里等我,我立马从后门走人。”这是2002年华中科技大学开设EMBA的第一堂课,讲《领导学》。黄维举的余光瞥见,课堂上许多“同学”都带着一个鼓鼓的皮包。于是他迅速领会,哪些人是“公派”的,哪些人是和他一样的私营老板。那堂课的授课老师时任华中科技大学管理学院院长的陈荣秋回忆,第一期班为了控制质量,只招了52个人,来报名的有100多个。“与政府或企业

公费派来学习不同的是，民营老板兜里大都揣着16万现金来听第一堂课，听完才正式报名把钱交上。”EMBA学员人手有一本班级同学通讯录，上面的“普通同学”多是本地知名企业的“掌门人”，甚至某政府机构的核心负责人。每一个同学的姓名后面，紧跟着的是他的社会地位（职务），以及能够找到他的所有电话号码。黄维举拿到同学录后，用笔在部分重要姓名前面画上“△”。这些姓名很可能与他的公司发生直接或者间接的业务联系。不止黄维举一个人这么做。几乎所有同学的小册子上都画了几个“☆”、“△”之类的符号，或者打个勾。每个人都可能成为别人册子上的“勾”。某些EMBA课堂上，还有老板让秘书代听和做笔记。迟到、早退、缺课的现象，也经常发生，尤其在课程刚开始的时候。“EMBA的学员一般是比较有成就的企业家和政府官员，他们进入课堂的前一刻，可能刚刚指导甚至教训过下属。从指引他人到成为被指引者，身份转变并不容易。”中南财经政法大学MBA学院EMBA项目李主任介绍。为保证教学质量，众校纷纷采取约束措施。比如每门功课缺课1/3以上，必须重修；作业不允许雷同抄袭；以前集中上课只需签到一次，现在上课每天都要求学员签到。华中科技大学管理学院副院长廖建桥坦言，EMBA学员全部具备8年以上企业管理经验，在实践中的经验非常丰富，甚至超过老师。“学员若嫌老师讲得不好就会翘课，与其浪费时间听自己觉得无用的信息，不如去签几个合同，谈几笔生意，赚上几笔。”天价学费是如何制定出来的？一位EMBA学员打趣说，当老师讲到企业该如何合理避税的时候，底下拼命做笔记、下课拼命找老师要手机号码的，一定是民营老板。坐在底下无动于衷的，

八成是企业公派的。江城出现EMBA始于2002年。那一年，中南财经政法大学的EMBA学费是12万元，后来追到12.8万、13.8万，今年秋季班涨到14.8万元。华中科技大学的EMBA学位班需16万元。而想在武汉大学拿到一纸EMBA学位文凭，则至少得掏25万元，这在江城三所具备EMBA教学资格的高校中，也是最高的学费标准。数据显示，念完一所国内名校的EMBA，可测算费用在23万元~50万元之间。这一天价学费，是如何制定出来的？中南财大MBA学院副院长胡立君介绍，EMBA学费制定跟“产品定价”差不多。北大、武大等是根据综合排名（靠前）来定，财大则根据在经济学、财务学、法学等特色学科上的优势来定，所以各校学费有差异。业内人士介绍，EMBA学费昂贵，由其高昂的授课成本决定。比如学习环境，授课教室原则上不低于三星级酒店的条件。老师的“讲课费”也不菲，仅在EMBA总裁研修班，请个好老师讲一次课的价钱就是一两万。EMBA学位班更高。再者，班费、出国考察游学费、联谊费、外地学员往返机票等等开支，也不是小钱。“16万元与25万元学费不是贵不贵的问题，对于够资格来读EMBA的人看来，并没有多大差别。”陈荣秋教授称。读个EMBA，搞定3000万生意 武汉广和（集团）股份有限公司董事长邢怀香，在他就读的2003届EMBA中，是第一个在班上“赚钱”的。他花了3350万，从福星惠誉手上盘下一个楼盘，3年过去后，现在这幢楼的市值已经达到1.2亿元。“那阵子，福星惠誉恰巧派了7个高管到华科大EMBA班学习。主管销售的一位副总跟我很谈得来，问我接不接这个项目。到目前为止，这都是班上同学之间成交的最大一笔买卖。”邢怀香说。“EMBA里的每个人都是人精

，有着敏锐的商业嗅觉。” 华中科大管理学院主管EMBA教育的副院长刘芳称，“在EMBA上课期间，学生之间做起生意的有很多，多一个朋友，多一条路。” 她毫不讳谈EMBA能形成一个更好、更直接的商务交流平台。华科大的EMBA招生简章上，醒目直白地印着这样几行字“EMBA学员学习有三个主要目的：学知识、拿文凭、交朋友。而其中交朋友以搭建高层次商务平台对这些企业家学员尤为重要。” 华科大做过一份详细的EMBA学员构成图。前来就读EMBA的人群中，企业“一把手”占一半，比例最小的是政府官员，只占9%。房地产老板对EMBA的追逐程度，超过了电信、商贸、制造业、金融、医疗等所有行业。民营企业占整个EMBA大军的近60%，差不多是国有企业的一倍。EMBA学员的“关系投资”“我没什么特长，我是卖汽车的，大家要买车的找我。”“我也没什么特长，我是开酒吧的，大家要喝酒的找我。”“我不卖汽车也没开酒吧，我是办学校的，如果有哪位同学的小孩要读我那个学校，只要过了分数线，一定优先录取。”据说，这是EMBA第一堂课上最受欢迎的自我介绍方式。武大EMBA总裁班的联谊会章程上有这么一条：定期或不定期组织会员交流信息、分享工作经验和研讨疑难问题。每次活动选定一个主题，主要形式有晚会、研讨会、舞会等。武汉泰和拍卖公司总经理方正，前两年从武大总裁班结业的同时，报了清华大学EMBA班。他的生活状态很快变成“上午在广州喝早茶，下午到北京打打牌”。不管是打“鸟的”（乘飞机）、还是打“火的”（火车），参加同学聚会不计成本。班上有些同学因为聊得太投机，还合伙组建了投资公司。一个朋友对方正读EMBA有三句话看法：那是哄人

的，那是个奢侈品，一般人是读不起的。以清华大学2005年EMBA行情为例，每人为29万元（一次性付清），学时两年，按每月集中4天上课，每天费用为3000多元。很多从国外聘请的教授，讲课费按国际价格计算，低的每人每天两千多美元，多的达四五千美元。有人在读完EMBA后留下一句赤裸裸的话：读大学看学校，读研究生看导师，读EMBA看学员。这也是为什么许多武汉本地企业家，从武大和华科大的EMBA毕业后，还会继续奔赴北大、清华、中欧国际工商学院……两年后，黄维举的小册子上，有3个“△”与他发生了业务关系。两年间，他作东举办联谊会3次，加上学费、班费和其间出国考察1次，他在掏了24万元腰包后，如愿拿到了让他满意的那张“高级管理人员工商管理硕士”文凭。

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