

EMBA一个阶层的生意和生活 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/274/2021\\_2022\\_EMBA\\_E4\\_B8\\_80\\_E4\\_B8\\_AA\\_c67\\_274651.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/274/2021_2022_EMBA_E4_B8_80_E4_B8_AA_c67_274651.htm) 不管曾经是歌手还是CEO，或者民企老板，EMBA都是他们生意和生活中的重要部分。对于学校的选择，港台地区的学生有时比起内地的同学更加清楚：未来中国的国际地位无可估量，未来中国的重要城市在世界上的价值无可估量，而和这些城市相关的大学的作用也无法估量。相信EMBA，相信中国未来清晨六点半，李骥下意识地睁开眼，看了一下闹钟，准备起床。按照以往的经验，如果要赶在八点十分到学校，现在就要起来了，因为洗漱吃饭加上路上的时间怎么也要一个多小时。当他准备从温暖的被窝里一跃而起时，忽然环顾周围，才意识到自己并不在家里。想起昨天和同学交流到很晚，就临时住在学校旁边的这家宾馆里。他庆幸自己还能回到被窝里继续享受一下上海冬日早晨的片刻温暖。这样一折腾，睡意全无，他脑中思绪交错。已经连着上了两天的《领导与激励》课，有点疲惫，不过比起上个月的《财务会计》算是轻松了许多。今天学校安排了户外拓展训练课，同时今天又是每年对他们来说最重要的一个日子校友同学会年会日；下午还要听两个专家讲座，还要抽空排练一下晚上的新年晚会上他自编自导的音乐剧：EMBA的一天。来复旦读EMBA快半年的他，由于曾经是红极一时的台湾歌手组合“优客李林”中的一员，入学时多少受了些媒体的关注。但和同班的同学相比，他其实并没有什么明显的优势。2001年来上海，至今在上海并未购置房、车，倒是这一点在班里显得与众不同。选择离开舞台来

读书的李骥完全过着一种平民的生活。根据校方的介绍，当时在决定录取他时还并不知道他曾经是知名的歌星，只知道他符合10年以上工作经验及6年以上管理经验，并先后在三家IT公司担任中高级管理，而且笔试成绩还很不错。像李骥这样中国台湾籍人士在内地读EMBA的并不在少数，他们通常带有鲜明的特点：工作或是生意的原因在内地生活，并且对国际资本日益向内地汇聚深信不疑，知道未来自己的发展中心会选择在这里。在内地EMBA普通中文班就读的他们，和一些香港地区的学生成了这些学校本土班的一个新特点。对于学校的选择，他们有时比起内地的同学更加清楚：未来中国的国际地位无可估量，未来中国的重要城市在世界上的排名无可估量，而和这些城市相关的大学排名也无可估量。李骥甚至认为自己来得有点晚，如果能早一点读，收益会更大，这是一笔非常划算的投资。谁说学习不是第一需要几乎就在李骥享受回笼觉的同时，他的河南籍同学常振正风尘仆仆从上海火车站赶往学校。他所在的河南神火集团位于河南商丘，每次来上课他有两个选择，时间充裕的话连夜坐从商丘到上海的火车，清晨五点到达上海，时间紧张就只有赶往徐州，从徐州坐最后一次航班赶往上海。自从选择来复旦读书之后，明显感到自己生活辛苦了很多。作为一个15000人的企业的人力资源部总监，常振要每个月占用除双休日之外的两个工作日，工作的安排和调整是他每次上课前要认真做好的一项工作。来上海读EMBA前，他已经考取了郑州大学的MBA，但读了不久就发现，那不是他想要的东西，和他同时到上海就读的还有集团一个上市公司的总经理，已经拥有了两个硕士文凭，职务做到了这一步，文凭对他们已经不重

要了。企业在第一轮的高增长后，确确实实面临着第二轮增长的瓶颈，集团总经理早他们一届毕业，强烈支持和推荐他们到上海来读EMBA。他们知道，企业的下一步发展面临的将是完全不同的竞争环境，真正的突破在于人，尤其是在高层。学到企业管理的真材实料，是他们的根本目的。常振班上抱着这样学习目的来的人不在少数，年龄最大的同学佳通轮胎董事长吴庆荣，已经65岁了。到这个年龄已经不再有声名的要求，但却有着强烈的继续充电的愿望。吴觉得自己过去的知识积累已经缺乏时效，不充电底下员工的想法都会听不懂。而更多的浙江民营企业家自喻为土财主，赚了第一桶金致富后，急需要开阔自己的视野，掌握一些系统规范的管理知识。好在国内一流的商学院基本上都已经有了三年办EMBA教育的经验，基本上能让常振这样的企业高层感到物有所值。但是让他们感到有些遗憾的是，2004年这期的本土班人数居然达到了60人，已经不能一一照顾到学生的背景和差异性需求了。比如常振更希望能够学到解决企业实际发展问题的办法；而李骥则希望在课上听到更多的理论推导，他是理科背景，硕士读的是互动传媒专业，他要学管理学的理论内容结合自己已有的实际经验，内化成知识体系。平台即是价值现在已是中欧EMBA副主任的赵筱蕾是国内最早的一批EMBA毕业生，1997年就参加了中欧工商学院EMBA的学习。当时国内还只有这一所提供EMBA教育的商学院，学校的招生与现在大不相同，没有多少人知道EMBA是何物。当时，学校的招生部门需要有针对性地到一些大型外企里去游说。赵筱蕾当时供职于北京一家咨询公司，因为很羡慕有过MBA教育背景的同事写的咨询报告，又恰巧有同事知道中

欧工商学院的招生信息，所以开始了在中欧工商学院的学习。根据赵筱蕾的回忆，那时的费用很高，又是在上海授课，加上交通食宿成本，总费用达到了十多万元，授课的教师基本都是外教。不过，两年辛苦的坚持下来，觉得学了不少东西。对比现在正在就读的EMBA学生，一个最大的不同就是当时赵筱蕾想都没想过同学资源将是日后的一个重大关系网。谁知就在她毕业后不久，公司就将她派驻上海，在工作中发现自己的很多同学竟然恰好在上海客户企业担任重要职务，自己完全没有感到在上海因为缺乏资源的困境，同学关系成了她EMBA教育获得的最大的附加价值。而这个价值在之后的几年中越来越多地被求学者看中，成了EMBA聚拢人气的一块金字招牌。也许EMBA多是出类拔萃的精英，大多有争强好胜的性格特征，但在课堂中形成的同学关系是大家彼此更容易建立融洽的感受。即使不能成为日后的关系网络，从同学身上学习经验教训和思路方法，已经被认为是EMBA学员的非常重要的学习内容。李骥在读复旦的EMBA后做出了一个重要决定，离开了自己服务的IT公司，他笑称自己现在的工作是做服务，而且是专职为EMBA同学服务。他把服务对象分成两大块，一块是自己所在班上的同学，另一大块是复旦EMBA的台湾同学会。他觉得同学间加强联系是很多人希望的结果，但不是每个人都愿意主动来做，尤其在这些优秀的人群中。他认为自己的身份有特殊性，如果他主动来联络大家，别人会比较容易接受而不大会拒绝。对他个人而言，来读书有六成的目的是建立广泛的同学关系。现在他平均每月会组织筹划两个小组的活动，让大家加强来往。决定改变命运参加完学校的毕业典礼，丘立涛就算从复旦

的EMBA正式毕业了，和许多来自外企的同学不同，他的学费完全是自付，单位没有出学费，一是由于单位已经为像自己这样的中高层管理者提供了一整套的职业培训计划，这套计划周密规范，而且是定期到国外完成；二是复旦大学并不是单位规定的可减免学费的对口学校。丘立涛目前所在的单位是欧洲很有名的从事IT咨询的公司，自己是大中华区企业级应用解决方案事业部的总经理，来自香港。在研究生之前的教育都是在国外的学校完成的，他已经将家安在上海。他很想了解一个完全本土化的综合大学中的管理教育，了解中国本土成功的工业精英，所以选择了复旦。由于是去年被提升到公司高管的位置，所以在读复旦的同时他还接受单位的培训计划。单位的培训计划大多在欧洲完成，所以他这一年的日程排的十分紧张，如果实在出现冲突，他会尽量保证在复旦的学习时间。他很重视这样的学习机会，在他的班级里他了解和认识了中国的民营企业。理论上，没有安装企业信息化系统的企业都应该是他的客户，但是作为连续几届奥运会信息化总的承包商，他们并没有把这些较小的企业看成自己的目标客户群。在同学的盛情邀请下，加上自己的好奇心，丘立涛还是去了一些作为民营公司老板的同学的公司进行参观，去了后发现，自己还是被这些民营企业所感染了。他们虽然小，但管理有序，充满成长的活力。经过参观调研之后，他的思想发生了重大改变，觉得自己会在不久的将来离开供职企业，甚至可以自降薪水去服务一家中国的民营企业。这种想法对于像他这样在一流公司里有稳定高额收入的人来说多少有些风险，但丘立涛还是看到了在跨国公司里，永远会存在的职业经理人的天花板；而他喜欢有挑战的工作，

现在这个职位也许对他来说可能到头了。连他自己都很奇怪，为什么会在读书之后产生出这样的想法。但这个想法却是真实的在他脑海里存在而且越来越强烈。也许有一天他做出这样的决定并且取得了成绩时，他会记得，这是读EMBA的决定带给他人生的又一次选择。 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](http://www.100test.com)