

杨俊杰 周建华谈未来MBA在中国发展趋势 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/465/2021_2022__E6_9D_A8_E4_BF_8A_E6_9D_B0_E3_c67_465309.htm 周建华：从我们06年度的调查来看，报考MBA的人数是在回升的。2006年报考了3.9万多人，05年是3.8万多人，比起03、04年大幅下滑，他是在回升的。另外我们注意很多企业，他提升自己管理水平这样的需求也是很或缺的，所以从我们的观察看，MBA的教育规模最后一定是在放大。MBA毕业生需求会越来越理性，就是盲目的认为，我工作背景不好，我考MBA，这样的人心态会越来越来少，企业会根据自己实际的情况来招聘MBA相应背景的学生。另外我们看到一个趋势，报名的人数在上升，但是最后招生学校数量也在大幅增加。现在96所了。2006年招MBA录取的人是1.5万多人，报考了是3.8万多人，实际参加考试的是2.9万人，相当于是2：1，两个人中就有一个读MBA，如果早在四五年，或者是两三年，五个人报考才录取一个，早年读MBA的难度和门槛实际上也是竞争没有那么激烈，当然门槛因为要考试，还是有一定的门槛，所以从这样的教育、规模的扩大来说明一个现象，未来MBA毕业生，也会从事早年毕业生从事的道路。八九十年代，很多大学生是天之骄子，找工作很容易，后来逐渐逐渐，大家不认为是很尖端的人才，只认为是素质教育。后来大家会认为MBA是素质教育，你读MBA只能说明你受过完整的企业培训。以后你能不能成为CEO，就看自己的机会、素质、悟性。未来MBA会从以前的光环变成逐渐变成一个素质教育，就是这么一个大的趋势。杨总看有什么补充的。 杨俊杰：整个MBA的发展，在

数量上，在往上走。另外看到国外的商学院，也牵到了大陆来。整体这种竞争是越来越激烈的。也就是说，企业的法则，好的越好，差的越没有人认可。从某种意义上来讲，商学院面临激烈的竞争，如果没有意识到这个问题，满足于现状，有一些小的项目，他只是为了满足当地的一些的需要，而没有志存高远，有这么一个前瞻性的战略眼光的话，未来的发展会越来越难的。我是谁，我到哪里去，要做出自己的特色。你的地理位置，各方面的实力等等都不行。比不上在前面的学校，这里头要考虑一点，你怎么样转换成市场机制，市场机制是最能改变市场的。这是一个。他们必须有这样的市场机制，一定要引用来，一定要突破MBA教育的模式。第二，给自己定好位。我的特色在哪里，我主打什么？有的商学院专门做财务，或者是做某一期，是特别有特色的一些东西，包括商业，大家做的就非常好。或者是某个领域。把定位做的比较有特色。而且是绝对比别的学校好的。国外的，你提的另外一个问题，MBA的就业，还有各方面的情况，现在海大的问题，国外的留学生过来待业，很多人不是技术人员，但是都是读商学院回来的，可能不一定是名牌。具体情况没有问过。统计、调查是哪一些学校的人，会找不到工作。这是同样的问题。大家竞争的时候，大家都会读。最后的时候会有一个问题，就业的问题。就业的问题，摆在大家面前，你读这个学校，你开始的时候，目的是什么？这个学校办学的特色是什么？我读的时候，跟我的方向是不是一致的。我现在读电子商务了，我现在选择哪个学校去读。但是有的学校没有这个优势，他们做出来的不一样。所以说，很多学校里头，很多定位，包括学生自己这种选择等等。这都是

一个综合的竞争，这种竞争的结果，就会铸成整个MBA教育走向理性的道路。也就是说，有一些人大家感觉说，MBA是属于看谁走的快的阶段。再就是你选择的路子对不对。你选择几个东西，你能不能堆上去，如果走的好，你的商学院就会突出来的。有的商学院会走国外的例子，学校本身的实力并不是很强，学校不是很大。但最后这个项目做的很好。这是大家发展的例子，为什么中欧会做到这一块，因为他本身没有基础，他跟欧盟合作的一个项目，把他做出一个样，他也是给我们做了一个例子，国内很多学校，现在是很多人，或者是管理者认为，我学校的牌子还顶不住，以后我办的项目也顶不住。以后你会看到很多排行榜，很多人不接受这样的现实，如果不是很好的话，你生源有问题，就是你的师资有问题。你整个技术不是很好，最后你会造成很大的问题，你的生源，教育质量就会往下降。现在是这样的状况，真的是要提高警惕性，不断的对自己的MBA教育项目一定要好好去抓紧，要不说不定别人发展的更快，以后你就往下落了，这是一个最大的问题。 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