

“商业才智”不易培养MBA应学学街头智慧MBA考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/545/2021_2022__E2_80_9C_E5_95_86_E4_B8_9A_E6_c70_545297.htm 曾经有一位民营企业对一家商学院的副院长说：“别看你到处讲企业，如果你搞企业的话，我能骗得你倾家荡产，你信不信？”这话并非没有道理。美国管理学家尼葛洛庞帝，在他的儿子14岁生日的时候，为孩子们安排了一天的波士顿探险：孩子们被分成小队，只准随身携带固定数目的钱和一张不受限制的地铁车票，然后展开一场寻宝比赛。尼葛洛庞帝花了几个星期的时间，来做活动安排：跟饭店的前厅接待员打招呼，把线索藏在公园的长椅下，有些地点则必须靠解开电话号码的谜题才能找到。每个小队拿到不同的线索，然后前往波士顿的不同地方，沿路只要完成任务就如今，获得一个MBA并不难，有了优异的学历背景，在企业谋得一份不错的职位也是能够做到的。但“商业才智”不那么容易培养。商学院可以大批出产“聪明”的学生，他们却不一定是合格的商业人士(所谓“高分低能”就是这个意思)。通常情况下，一流商学院的毕业生首选去做投资银行家，而不是去当麦当劳的店面经理.宁可到咨询公司里“同CEO们一起工作”，而不会在创业企业中从头干起。那么，他们的“商业才智”从何而来？从浅层次上来讲，他们如何学会完成销售，搞定交易，领导团队？从深层次来讲，他们能否做到仅凭商业直觉，就做出大胆决策，看准变革风头迅速调整方向，在正常的经验范围之外独辟蹊径？台湾企业家施振荣的少年时代充满坎坷。父亲在他3岁时就因病去世。留下他和母亲相依为命。为了谋生，母亲

卖鸭蛋，文具，织毛衣，甚至一度摆起槟榔摊。施振荣成功后，不止一次提到他童年时卖鸭蛋的经验。他曾经帮妈妈在店里同时卖鸭蛋和文具。鸭蛋比文具利润少，可是他讲述经验说，卖鸭蛋比文具赚钱多。文具虽然利润高，但长时间卖不掉，即积压成本，利润更是早就被利息消耗一空。鸭蛋虽然利薄，但周转快，利润远远大于卖文具。后来他将这样的经验运用到宏棋，建立了“薄利多销”模式，即产品售价定得比同行低，虽然利润低，客户量大大增加，资金周转快，库存少，经营成本大为降低，实际获利大于同行。施振荣与母亲卖鸭蛋的门道，背后就是商业的一个普遍定理：资产收益率=利润率×周转率。很多人把注意力集中在利润率上，而忽视了周转率。施振荣虽然没有上过商学院，他却从与母亲卖鸭蛋的小生意中，悟出这一看似深奥的道理，他的商业才智恰恰也就体现在这里。现在，很多人舍得花几万元，几十万元去读MBA，却不愿在实践中一步步磨炼自己的“街头生存智慧”。很多人在公司的某个领域建立起自己的事业，如销售领域，财务领域或生产领域，却不了解全盘生意所蕴涵的基本原理。这些人其实都不是真正的商业人士。它所导致的结果是，许多MBA在生意上的精明程度还不如街头小贩。“商业才智”不那么容易培养。商学院可以大批出产“聪明”的学生，他们却不一定是合格的商业人士。许多MBA在生意上的精明程度还不如街头小贩。可得分。结果怎么样呢？你也许能够猜到，在学校功课拔尖的孩子不见得会赢。情况往往相反：街头顽童和“聪明”学生之间，具有很大的差别。在寻宝比赛中，有一个环节是必须解开一个填字游戏，才有办法找到其中的线索。聪明学生会冲进图书馆找资料，或打电

话向他们的聪明朋友请教。街头顽童则在地铁里到处询问路人，往往能更快找到答案，而且他们一面询问，一面从A点到B点，节约了时间，也在比赛中拿到了较多的分数。编辑特别推荐：2009MBA联考数学辅导专项练习汇总 MBA全国联考指导MBA管理练习题汇总 MBA联考管理案例分析题选编及答案汇总 最近视觉焦点：09年MBA重大改革春季班和秋季班将实现并轨 更多优质信息请访问：百考试题MBA站 百考试题论坛 丰富、优质考试试题请进入：百考试题在线考试中心 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