

中国最有前途的EMBA将在西部诞生？EMBA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_ti2020/642/2021_2022__E4_B8_AD_E5_9B_BD_E6_9C_80_E6_c71_642490.htm "md50"> EMBA七年孙清云出入西安交大的次数明显增加。与之前纯粹的官方访问不同，这位西安市市长现在有了一重与西安交大更亲密的身份--他正是这家此前并不以EMBA教育闻名的大学的EMBA学员。类似的现象在国内并不常见，因为很多像孙清云这样的地方政府高级官员，即便是多坐几个小时的飞机也要选择中欧和长江之类的商学院。与前者相比较，中欧和长江商学院的学员们似乎都是媒体的宠儿，也就显得更为时髦。不过孙青云认为自己没有这个必要。事实上，他的校友中并不乏陕西省副省长李堂堂、青岛市副市长吴经建等地方政要，而随着西安交大于各地开办的流动校园的兴起，这个名单也越拉越长。"其实，我们都觉得西安交大EMBA很好。我个人更是如此，可能因为都是在西部，做事情讲实在，讲内涵。"孙青云说。国内EMBA教育的红极一时，兴起于2002年，至今已到了"七年之痒"的敏感时期。而如果要用一句话形容目前国内EMBA教育的状况，那就是"八仙过海，各显神通"。有商学院如长江，全世界花重金组成名师团队将学费涨到56万，也有商学院如中欧复旦，在国际MBA和EMBA排名榜上屡有斩获。然而，7年之后，我们对于EMBA的教学仍然没有一个评定的标准。看学费高低？看排名先后？似乎都无法定论。原因何在？"淘宝何以打败巨人eBuy？靠的是练内功！内功练好了才有前途。"西安交大EMBA招生办赵更申主任在我们的专访中如是说。西部办学的他的一系列因为EMBA而产生

的困扰似乎都有了自己独到的见地。而在采访结束的末尾，他则颇富意味地丢下一句话--中国最有前途的EMBA，可能将在西部诞生。"很有可能。"他强调说。能否谈谈您眼中的EMBA的评判标准？一所商学院优秀与否关键看它是不是练好了内功。排名随时可能变化，外聘的名师团队也可以用钱砸出来，但这些都是表象的东西，并不属于商学院本身。能够摒弃那些华而不实的东西，练好内功的商学院才是有前途的商学院。请把百考试题EMBA站加入收藏 一所优秀的商学院要经得起时间的检验，就要和"商"划清界限，要知道商业化的东西是极易被商业本身吞没的。您所指的"内功"是什么？就拿师资的例子来说，一所商学院的教师一般包括商学院自身的和外聘的两部分，那么自身的师资力量就是商学院的"内功"。西安交大也会外聘很多国内外知名的教授来充实最前沿的管理学知识，但我们更注重自身师资力量的建设。因为只有商学院自有师资创造出来的价值才是属于商学院的，外聘名师带来的影响力归根结底属于他们自己，而不属于商学院。当然，除师资外，教学管理水平、教学经验等等都属于"内功"。要练好"内功"并不容易，国际知名的商学院大都经过了几十年上百年的沉淀，中国商学院也不能例外。这么说，西安交大应该很重视"内功"的建设？是的，西安交大早在建国初期就已经开始了管理学教学，是最早一批进行管理学教育的高等院校。我们从2002年开始EMBA教学起，已经连续七年位列全国高校管理学院综合实力第一名，几十年下来培养了全国一流的师资队伍。西安交大EMBA也在广东、山东、长三角、甘肃等地开办了很多流动教学班，积累了从东部发达地区到西部落后地区的办学经验，并与海尔、TCL

等30余家著名企业共同建立"管理实践基地"，为学员建立了覆盖全国的教学、实践与合作平台。各地学员对我们低调务实的教学理念都非常推崇。西安交大EMBA去年在上海开班，情况如何？竞争很激烈，上海集中了几十所国内外知名商学院，其中不乏中欧商学院、长江商学院、复旦华盛顿EMBA等实力强劲的竞争对手。就拿我们的办学点中国浦东干部学院来说，这里同时也是人大的EMBA办学点，不远处还有华中科技大学的MBA项目。上海是EMBA的必争之地。既然是必争之地，为何那么晚才进入上海？其实我们不是不想到上海开设EMBA教学点。相反，上海是我们重要一站，是当我们有能力在国际EMBA市场上争得一席之地时才会做出的选择。事实证明韬光养晦是正确的。先前在各地的流动教学班为我们创造了不错的口碑，也取得了不少异地办学的经验。我们在上海的第一期班级用很快的时间就招满了学员。没有之前的口碑和经验的累积，我们不会如此顺利立足上海。实践下来，上海班学员的满意度很高，已经有不少同学开始推荐自己的朋友报名我们下一个班了。您认为我们同国际知名商学院之间还有多大差距。一是缺少国际化的教育环境。国外名牌商学院则能提供成千上万个真实的跨国企业运作案例，能提供更国际化的商业环境。这样的教学环境，有利于了解国际市场的游戏规则，培养国际视野，这是国内环境所达不到的。二是国内师资紧缺。既有资深的企业管理咨询经验又从事管理研究的师资太少，培养周期又太长，这已成为制约中国商学院教育的一大瓶颈。很多商学院的教师基本上全靠外聘，不仅导致了成本居高不下，也让人感觉很不稳定。国内的EMBA市场是否到了"七年之痒"，是不是该有所突破了

？不是突破，是回归。经过7年的发展，每一所商学院都应该停下来认真思考，看看自己是否偏离了商学院的本质。应该把注意力转回到自身师资力量的充实、教学教务管理服务的提高以及教学理念的建设上来，毕竟商学院是给商人上课的学校而不是经商的学院，把内功练好才有前途。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