

“经典案例”总是错误的商业实践？

专家认为 MBA 应更致力于培养管理思维

照搬成功案例 势必陷入困境

有MBA教师承认,如果放长眼光,将视线指向10年前、20年前的MBA课堂,商学院经典案例经常是错误的商业实践。进入新世纪,很多商学院案例库或者教材中标杆级的企业纷纷陷入困境,如诺基亚、惠普、索尼、松下、柯达等等。行业巨变、管理不善、业绩下滑、创新不足等诸多难题,让这些有着数十年甚至百年历史的企业,几乎在一夜之间就被颠覆,甚至是被淘汰。他们中的大部分其实看到了未来的风险,但组织上的惰性让他们在转型时难以掉头,最终来不及变革。专家指出,很显然,如果照搬照抄这些所谓的“成功案例”,企业经营者势必陷于困境。

市场变幻莫测 成功只是一时

进入互联网时代,人们可以发现,市场变幻莫测,所谓的“经典案例”根本无法解释市场变化。

以手机通讯行业为例,20年前根本无法想象“摩托罗拉”这个商学院案例中被誉为引领尖端技术和卓越典范的美国历史上最伟大的公司之一会走到如今这般田地。这个曾一度每隔10年“开启”一个新工业领域的公司,曾先后开创了汽车电子、晶体管彩电、集群通信、半导体、移动通信、手机等多个产业,并长时间内独领风骚,然而1998

商学院学些什么?时下,国内许多走出MBA课堂的人都会说,主要是案例。毫无疑问,商业案例教学成为近年来国内商学院课堂的主导模式。因此,有人称,商学院是观察商业的窗口,也是涌现商业思想的策源地。但与之相悖的观点则表现在享誉全球的管理学大师明茨伯格的《管理者而非MBA》一书中,他不止一次地表示,传统的商学教育是“招收错误的人,用错误的方式,获得了错误的商业实践”。

年,在它将移动手机推向全世界后的第十四年,终究被诺基亚所超越,失去了世界上最大移动手机制造商的宝座。而诺基亚,这个令无数商学院为之倾倒的手机制造业昔日王者,用十年时间转型成长,完成了从轮胎、有线电视、厕纸到世界手机巨头、欧洲公司市值冠军的蜕变,然后仅用3年,诺基亚竟然快速衰落,令人唏嘘。在并不遥远的2008年,作为全球率先推出首款Android智能手机的HTC,用四年时间成为了台湾股王,2011年4月其市值更一度超过昔日的手机巨头诺基亚,成为全球第二大智能手机厂商。但也就在这一年末,巨星陨落,其市值八



个月缩水40%,HTC的鼎盛时代甚至尚未来得及大放异彩,就快速终结了。

直接翻译国外 借鉴意义不大

值得注意的是,当时国内商学院使用的案例超过90%是直接翻译自北美商学院。国内商学院的学生,包括就读MBA的学生在内,大部分都不是企业核心的管理者,因此教学只能是单方面的传输。而对于当时中国的企业界实际来说,这些理论和案例中既没有国有企业可借鉴的经验模式,也不符合一直处于国企和外资夹缝中艰难发展的民营企业

和大多数“草根”民营企业家的现实需求,更没有考虑到中国社会状况的“特殊国情”和市场经济发展的“特殊阶段”。因此,在企业界内,部分人提出商学院学习对企业经营并无裨益的“商学院无效论”也非空穴来风。

跳出传统思维 提高管理水平

专家指出,当务之急,我们的商学院要跳出传统的教学思维,商学院更重要的责任是提高企业管理者的管理水平、国际视野和商业理念,培养未来企业领袖。一位国内商学院负责人明确表示,“许多人将MBA错误地理解为一种研究生教育,把管理学课程设置为普通研究生混同在一起。事实上,MBA是一种高级职业教育,绝不是研究生教育。”

跳出传统案例教学的MBA应向何处去?需要指出的是,目前国内MBA课堂上,教授们不需要分析复杂的社会因素与人为因素,也不需要实地考察管理者面临的问题,他们更倾向于在一个虚拟环境中设计学生的行为模式,而不是走进现实的管理世界。与此相对应,学生们则更希望能在毕业时交出规范的学术论文,“更类似于学术型硕士生”,而不是像他们的欧美同学那样,为某个企业或者行业撰写调研报告、或者自行设计一个创业计划作为毕业的证明。

从虚拟的课堂走向企业,从学术论文变为实实在在的企业报告,也许是我国MBA教育需要改革的方向。 本报记者 张炯强

苏宁牵手万达 优势互补才是极好

挽救经济衰退 商学院或挑大梁

在联姻阿里之后不到一个月,苏宁再牵手国内最大的不动产商万达,引发业界关注。国内零售业与商业地产巨头的结合意味着什么?对市场会产生怎样的影响?是否双方将在“互联网+”战略下推动O2O新局面?中欧国际工商学院市场营销学教授蒋炯文表示商场已逐渐走向“生活体验中心”模式,双方能够优势互补将会是很好的搭配。

实体商店机会无限

蒋炯文认为现在的商场已逐渐走向“生活体验中心”这一模式。商场是汇聚人流的地方,大家逛商场的目的已不仅仅是买东西。中国模式中,商场更乐意引入一些国际一线品牌以聚拢人气,比如上海恒隆广场将重要位置留给了LV、Hermes等品牌商。

苏宁云商之于万达广场的重要性能否等同于LV之于恒隆广场?蒋教授认为,苏宁云商所打造的体验式消费理念对于万达来说是具有吸引力的,苏宁云商所倡导的体验式购物,对主营商业业务的万达来说,会是一个很好的机会。“如果苏宁云商加上万达广场能为我们提供一个更棒的体验式的消费场所,线

教授名片

蒋炯文

中欧国际工商学院市场营销学教授

上线下做到无缝对接,我觉得这会是一个很好的概念。”

蒋炯文看好实体店的商机,认为它绝不会被移动互联网和e经济所完全取代。“商场是不会消失的。万达广场本身在娱乐影音业务上就做得很强,所以未来,万达商场+影业+苏宁云商的版图,将会是一个很好的搭配。”

磨合需要小心翼翼

然而,任何一种形式的结合都将是一个不断磨合的过程,在蒋炯文看来,磨合的关键是要解决好几大问题。

其一,内部团体的利益均衡。苏宁云商要入驻万达原有的门店,这需要管理者调整内部商户,谁进来谁出去,各方利益如何平衡,这是需要双方小心处理的。

其二,互补而非竞争。对于万达而言,需要小心挑选业务以达到优势互补的目的。从

某种意义上来说,苏宁云商与万达百货之间是会形成竞争的,所以如何挑选互补业务,避免自相残杀是一个需要重视的问题。

其三,循序渐进,执行细节。万达有自己固有的体系,也有自己的管理制度,而苏宁也有自己的物流体系,这两套系统要如何无缝对接,并不是一个简单的问题。在执行上要分清主次,设置等级,双方需要有一个凌驾于两个公司之上的组织去无私地判断、操作,这恐怕需要一个长期的过程。

巨头联合带来危机

从去年开始阿里、苏宁、万达、百度、腾讯等巨头间频频开展各种合作,蒋炯文认为这对于规模较小的零售商、厂商和平台方来说“危机感很重”。“表面上看,良好的整合、从生产者到消费者之间的扁平化过程,会降低产品的成本,这使得生产者之间的竞争更加激烈,生存的压力也更大。从消费者的角度来说,当然是希望有竞争,但如果竞争的格局是掌握在几个大玩家的手中,就难免要担心市场会失去平衡。”蒋炯文解释说。

本报记者 易蓉

近日,全球股市大跌,以石油为代表的大宗商品价格亦屡创新低。在全球经济增长放缓的背景下,专家预计,商学院可能成为拯救者,因为它将影响和改变经济。

最近20年来,越来越多商学院的毕业生精英走上了欧洲、美洲和亚洲的政坛舞台。其中不乏一国领袖级的人物,比如毕业于巴黎高等商学院的法国现任总统弗朗索瓦·奥朗德、毕业于哈佛商学院的美国第43届总统乔治·布什,以及毕业于荷兰奈诺德大学的荷兰前首相维姆·科克,还有那些在一国政坛上颇多建树的部长、大臣们。可以毫不夸张地说,全球商学院正在影响和改变着全球经济世界,甚至是全球政治和社会发展的历史进程。

中国经济未来的升级版需要这样一个必要条件:越来越多的企业家和职业经理人以及向往商业社会的年轻学子倾向于接受系统的管理学教育或者培训,掌握更全面丰富的理论,搭建更广泛的人际网络和信息渠道,借助互联网和大数据等科技手段,以更多的避免经验主义和主观盲目带来的决策失误,获取更大的成功。

本报记者 张炯强

澳大利亚澳中集团房地产投资咨询会

——澳洲投资迎来好时机,置业澳洲不再是梦想

把中国人的百家姓写在澳洲地契上

澳中集团董事局主席金凯平先生做客第一财经频道《财富地理周刊》,为你指明投资澳洲房产如何主动出击,如何获得商机。

播出时间: 9月13日(周日)上午10:30

金凯平先生于1988年在澳大利亚墨尔本创办澳中集团,1996年集团买下墨尔本市中心霍克大楼。2006年,公司开始了向墨尔本西南区发展的决策,开始了从别墅开发到土地开发的“地王”计划。

金凯平用勤奋和智慧创造了财富奇迹,他实现了自己的澳洲梦。移民澳洲27年后的今天,他把澳洲地产项目带回中国,让国人知道,置业澳洲不再是梦想。

澳洲开发商、著名房产专家 金凯平先生为你 投资澳洲指点迷津

轻松首付 澳洲做地主

生态海景别墅 菲利普海湾 80万平方千米海岸公园

效果图

咨询会举办时间: 9月13日(周日)14:00

举办地点: 世茂皇家艾美酒店9楼 parlourV会议五厅(南京东路789号,近西藏中路)

预约电话: 021-52380725 52380726

主办方: 澳中集团、上海潮讯文化传播有限公司