EMBA班上的“人脉经”

课堂上不分级别、身份以“同学”平等相称，课下组织聚会各企业老总争相埋单，同学变身合作者

“你们EMBA很热闹啊！”10月30日，王石、田朴珺的绯闻从长江商学院传出来的第二天，中欧国际工商学院EMBA2010级学员李兆林接到妻子的微信。李是内蒙古奶联科技有限公司副总经理，两年前，他花39.8万去中欧读EMBA。

当天，李兆林所在EMBA班的微信群里，炸开了锅，多位同学接到老婆盘问：“花五十多万学到了什么？每个月四天上课去哪儿了？”

一时间，曾被视为顶端管理教育的EMBA似乎成为“傍大款”的所在。对此，李兆林说，上EMBA找感情是小概率事件，想学一些知识和拓展人脉是他去读EMBA的初衷。

新京报记者 周亦楣 实习生 王磊

2010年7月，清华大学经济管理学院EMBA教育中心举行“重走联大路”库布其沙漠徒步穿越选拔赛，清华EMBA近200位师生参加了比赛。 图/CFP

中欧EMBA毕业生李兆林。 新京报记者 李飞 摄

结交人脉有很多运气成分。入学前，谁也不知道谁能结交怎样的朋友，已知的只是教授团队。

2008年，曾花4.8万到清华大学上过一个短期PE班，后来一同班同学将1500万投资到公司。现实中有两种关系不能忽略，“同过窗的”和“扛过枪的”。

——中欧EMBA2010级学员李兆林

学识VS人脉

“周三晚上，搭六点多的飞机从内蒙古飞到北京，周四到周日上课，周日晚上返回内蒙古。”过去两年，在中欧读EMBA的李兆林每月都有四天这么度过。

有时，甚至早上七点多，他赶到中关村软件园区的中欧EMBA教室，预习课程。他说，老师上课要用到很多案例，不提前预习，听起来会很吃力，“比在公司都累。”

课堂上，按规定，不能接电话，不能迟到早退。有一次，他因为要开公司董事会不能上课，去和班主任请假，老师立刻拉下脸，“像管小学生一样管我们。”

报考中欧EMBA，源自李兆林此前的收获。2008年，李兆林曾花4.8万到清华大学上一个短期PE班，后来一同班同学将1500万投资到他的公司。他总结说，现实中有两种关系不能忽略，“同过窗的”和“扛过枪的”。

李兆林希望通过中欧平台能学到知识，收获更多“人脉”。

入学第一天，李兆林发现班上的学员，八成是：平均年龄四十岁上下，身着白衬衫，黑皮鞋，手里拿着iPhone，他以为大多都是年薪几十万的高管。

他小声问旁边一位夹着公文包的浙江老板，是哪个公司。老板说了一个从来没听说过的公司名字，淡淡地说，公司年销售额超过100亿元。

李兆林感到亢奋，班里藏龙卧虎。最初招生要求是：十年以上工作经验，并具有七年以上管理岗位工作经验。但他们班同学所在单位大多都处于同行业的领先地位。

不过，李兆林也说，结交“人脉”有很多运气成分。入学前，谁也不知道谁能结交怎样的朋友，已知的只是教授团队。

“同学”关系

在EMBA第一节课上，几乎所有的班主任都会告诉学生，不管同学们是多高级别的政府官员，资产多大的老板，在这里，一律以“同学”平等相待，直呼其名。

平等，是交往的第一步。

2011年在SAIF金融EMBA班就读的张登祥说，有一次班上组织活动，班上一位同学在活动前一晚，惴惴不安地给张打电话，同学担忧哪点没安排到位，为“领导”们服务不好。

张登祥告诉他，已经安排得很细致，在这里，大家都是同学，该怎么安排就怎么安排。第二天，那位“领导”迟到，按照班级规矩，罚款三百元。

“没有平等，一切交流合作都免谈。”一位EMBA的班主任说，为创造同学们的更多交流机会，商学院在排课上颇费苦心。提前一个月，他将全班同学的名单交叉排列，确保每一位同学在讨论组上结识的同学不重复。

到第二年的选修课，学生们自由选择北京、上海、深圳的课，可以结识异地班的同学。通过这种方式，两年时间，在中欧读EMBA的李兆林已与150多名同学有过深入交流，等于他们班上人数的两倍。

在课堂上讨论问题时，在北大读EMBA的张鑫（化名）发现，和企业家的微观角度不同，一些司长学生总会站在宏观角度从国家层面来解读。

有一次，课上谈到钓鱼岛问题，一些企业家同学提倡以武力解决问题，而司长则长时间分析国内外的形势，主张给日方施压，不赞成发动战争。

即便是司长，在小组讨论课上，说话也随时可以被打断。该司长私下交流时说，和同学们在一起，可以卸下工作时面对各种复杂事情的压力，“卸下面具，感觉很放松”。

私下联谊

在EMBA班上，张登祥是一个“埋单王”。

张登祥谈到上课体会时说：“课可以不上，活动不能不参加。”结交人脉，是他上EMBA的主要目的。张登祥是北京嘉华生和钢铁贸易有限公司董事长。

作为钢铁贸易公司的董事长，未来他准备向金融业转型，希望能通过EMBA班这个平台结交更多金融方面的关系。

入学之后，“跟琢磨一档生意一样”，他将全班68名同学分类，谁能成为朋友；爱好，脾气能否相投；行业上未来会不会交叉。

张登祥算过，两年一共要上20多次课，一个月一次。只有这些表现机会，怎么把握？张登祥爱热闹，偏文艺，他经常在班级活动上主动请缨，担当主持人，两次以后，班里所有人都记住了“祥哥”。

今年9月，班上五十多位同学来北京上课。如何让这些见过大场面的同学体验到北京特色，张登祥考虑了两天。

他先是给多年的好友摇滚歌手川子打电话。他告诉川子，EMBA班上的同学晚上要去川子的酒吧玩。正在外地演出的川子当晚飞回北京捧场，次日再飞走。

张登祥还托朋友订下白塔寺附近的“孟端45号”，一座老北京四合院，人均消费700元，只接受熟人预订。

当晚，酒过三巡，气氛高涨。席间，政府官员聊起政治八卦、国家经济走向，做证券的同学给大家推荐了几只可及时买进的股票。张登祥高歌一曲《鸿雁》助兴。

两天接待，张登祥花费十几万。同学们都称赞有特色。他感觉，很有面儿。

在北大读EMBA的张鑫班上平均每两周也要聚会一次，每次都不会AA制。公司老板通常会抢着做发起人，按规矩，发起人要负责埋单。政府官员或相对不富裕的企业高管很少做发起人。

除了常规聚会吃饭，各商学院还有高尔夫、戈壁徒步、房地产及摄影等不同俱乐部。

张登祥班上的同学爱好徒步、高尔夫。来北京上课期间，商学院组织北京班和上海班在清河湾进行高尔夫比赛。一场比赛，花费了三四万元。

在班上，仅交班费一项，从五千元到两万元不等。有时，他们还会自费出国游学，比如去美国、日本、法国等，一年两三个地方，至少得十几万元。

成为“合作者”

聚会后，几乎每个EMBA班都有同学合作成功的例子。有资本，有做事的人，各种资源整合在一起，成了生意人理想的所在。

11月12日，EMBA班上的王渊（化名）坐在傍山的沿海别墅里给班上的老同学打电话。他打算年底组织一次三亚聚会，酒店订在一家五星级涉外酒店。他还叮嘱秘书安排好私家游轮出海。这一次，王渊做东。

两年前，他和EMBA班上的同学们投资几千万成立了私募基金。班上，在某基金公司任基金经理的同学辞职做操盘手，剩下六名股东为民企老板。上一个项目赚了500万，王渊想好好庆祝一下。

不过，也有赔钱的时候。最大一笔他们赔了800万。“无论成败，都是朋友。”他们在组建公司前已定下规矩，避免伤和气。

除了老板，公司高管也发现，同学关系是条便捷的路。

张登祥班上的同学张楠是上海某银行高管。对于他来说，上EMBA是想“私交公用”。如今，他和某保险公司高管和做券商的EMBA同学约时间谈生意，对方从不会拒绝。如果通过公司的销售部门来沟通协调，走到高管层对话有时需要一个月。

在EMBA班上，即使没有合作，也藏着许多机会。张登祥班上一位同学曾是香港某银行上海分行的行长，读完EMBA，跳槽到同班同学的基金公司当合伙人。

毕业时，李兆林班上的同学编写了以“两年同窗一世情”为主题的班歌，还成立了中欧畅想基金，盈利部分用来支付班级活动经费。

如今，只要有空，李兆林会从内蒙古飞到聚会地，和同学们聊家庭，聊人生，“像朋友一样”。

李兆林说，他很在意刚建立的这些友情和人脉，“说不定什么契机就能合作。”

责编 田乾峰 图编 谢家燕 美编 李铁雄 责校 何燕