

人力资源综合辅导:年薪100万的MBA是如何练成的？ PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/295/2021\\_2022\\_\\_E4\\_BA\\_BA\\_E5\\_8A\\_9B\\_E8\\_B5\\_84\\_E6\\_c67\\_295472.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/295/2021_2022__E4_BA_BA_E5_8A_9B_E8_B5_84_E6_c67_295472.htm) 时下MBA的行情越来越低迷，月薪已经跌破2000元（还是人民币！）。越来越多的MBA毕业生感到怀才不遇，伯乐难求，具体表现在三个方面：工作难找；重任难挑；高薪难拿。但是，我一年前推荐给某企业的一个MBA朋友现在已经拿到了百万年薪。虽然我对他的成长历程非常了解，但为了对读者负责我还是重新对他进行一个访谈。他姓范，现在是一家中等规模民企的营销副总，私下里我叫他小范，他喊我小马哥，正规场合我叫他范总，他叫我马老师。我约了他在西直门的逐鹿茶楼，他请我喝极品洞顶乌龙。……小范开始谈，下面是谈话的主要内容……我当初就是遵循了一个指导思想和五个选择标准。一个指导思想就是：钱是自己挣的，不是老板给的。我觉得到现在还有很多MBA没有搞清楚这个道理，他们老觉得自己一出校门就要拿一个高薪，当一个高层管理者。为什么他们会有这个想法呢？第一、工作了几年，有资历了；第二，名校的MBA，听过国内大腕的课，和大腕和过影；第三最重要，花了十几二十万银子，花了这么多时间，不能亏了，毕业要赚回来。其实，这是非常错误的，你自己花钱念书，钱被商学院赚走了，同时是你自己想当然的给自己设定了一个期望值，认为毕业后水平就不一样了，可以要一个高薪。其实不管外企还是民企，老板是不会养闲人的，即便是开始给了高薪，你的工作贡献不够格的话还是要走人。况且现在MBA遍地都是，靠MBA敲开高薪高管之门的可能性几乎为零。但

是如果你真有本事，能够做出成绩来，老板天天怕你跳槽，怎么能不给你高薪呢？打工者关键要找一个适合的平台，好好干，干出成绩来，让钱来找你，而不是你去找钱，这个道理我在听你讲课之前就明白，当然听完你的课后我想的更透彻了，这是实话。小范一脸严肃地说。然后，在五个选择之前我还要说一说我读书的目的，选择是实现这个目的的手段吗，正像小马哥说的，目前念MBA的人有六种：做生意的、交朋友的、度假的、解惑的、拿公司奖励的、镀金的。我是属于来解惑的。当然这并不妨碍我交朋友等等，但是解惑是我的主要目的。为了实现这个目的，我做了以下的选择，当然这要感谢小马哥当初的指点。选择学校、选择老师、选择朋友、选择公司、选择职位先说选择学校。虽然那时候我有些积蓄，但是让我拿出20万来念中欧长江的我还是心疼，所以我选了一个普通高校的MBA，才几万块。我选这家学校有几个理由：1、我觉得学习主要靠自己，要靠自己悟，要动脑子想，而不是靠老师教。就像学英语一样，你自己不下功夫背单词，不练习口语，只是去听新东方没用，去美国待2年只在唐人街混也还是学不会英语。而我自己悟需要有个环境、有时间、有脑力激荡，这几个条件都完全能满足。总之我就当成是学英语，我自己在家背单词，学校就当是个英语角。

2、中欧长江的学生可能职位相对较高，而我的工作经历还不够，如果我去可能是地位最低的，他们都盯着大老板而每人理我。而这家学校大家的资历差不多，我还能得到大家的认可。再说选择老师。目前国内MBA教师大概可以分为四类：第一类是老外；第二类是在国外混过的老内；第三类是土生土长的本土高校老师；第四类是企业里的高管和咨询公司

的)。你知道，我当时最爱听你的课。因为第一种不了解国情、第二第三种没有企业经验，所以我听他们的课主要是起一个作用，就是启迪思想，把我自己以前的经验装到理论框架里去。但是我觉得这种启迪对于还没有在企业里做到高层的MBA学生来说是很难有共鸣的。我当时虽然也有所悟，但是并不多，反而有些是现在刚悟出来。当时最爱听小马哥和其他外边的公司里的人讲课。因为你们又有实战经验又有理论基础，讲的既有高端思想又有操盘实务，而且就是身边企业刚刚发生的事情，所以收获非常大。目前国内MBA的教材基本上都是国外翻译过来的，与此相对的是国内大部分行业的企业外部环境处在风云变幻中，受政策、国情、人情的影响非常大，在这种不成熟的市场经济环境中，国外的理论在中国并不能够成为致胜法宝。况且MBA教材随处都可以买到，要是为了学国外那些东西，根本不用上课。所以，当时虽然有缺课，但是你们几个人的课没缺过。再说选择朋友。交朋友虽然不是我的主要目的，但是我也还是有目的的在选择。就像你说的那样，人必须有三类朋友，第一类是知交密友，包括中学同学、大学同学、后来认识的有共同爱好的等等，这个朋友圈子能够使人生活愉悦、充实，但与工作无关；第二类是工作上的朋友，同事、上下游供应商等，这个朋友圈子能够使你工作顺畅；第三类是战略性的，是对自己未来的事业发展能够提供指导和机会的，而在这类中关键是要找到大客户，找到联络人，这样不但节省资源、提高效率，而且提高效果，比如说，你小马哥马宝琳就是我的一个大客户，因为你们北京时代方略在业内比较有口碑，你们段总断继东在圈内鼎鼎大名，而你本人是在业内比较活跃的经常深入

接触各个公司的人，我通过你就能认识很多人，而没有你的介绍我要认识那么多人就要花费更多的力气。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](http://www.100test.com)