

张新民:中国MBA教育的发展和就业新趋势 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/254/2021_2022__E5_BC_A0_E6_96_B0_E6_B0_91__c70_254439.htm 又到了一个毕业的季节，据我所知对外经贸大学商学院也刚刚举行了2006年的MBA毕业晚会，您是不是每送走一届毕业生心情都比较复杂？主要是两大方面第一大方面是看到我们的学生圆满的完成学业走向社会。我们思考的东西是我们给了他们什么？就是这些学生两年以前来到我们学院选择了我们的MBA项目。当他毕业的时候我们给了他们什么？他们是不是非常满意的离开了学校？很满意的走向了社会。这一点我心里是有问号的所以比较复杂。今天的MBA就业是呈现出什么样的趋势呢？张新民：从我们学校的情况来看，可以这样概括。就是学员职业价值从整体上得到提升，那么根据我们到现在大概的统计情况就是90%以上的学生都得到了职业发展变化的机会。那么主要是在这几个方面我想跟大家交流一下：一个就是学员的薪水在MBA教育以后，他得到了一个比较大的提高。从我们的统计情况来看呢，就是入学前和入学后的一个基本差异大概是在160%到350%。就是1.6倍到3.5倍的差距，就是幅度不均衡。第二个部分学员大都获得了在中心城市发展的机会，我们的学生来自全国各地，那么最终的结果是80%以上的学生在北京发展，那么不在北京发展的是可能在一些各个省得省会或者是计划内的城市或者是沿海地区，基本在中心城市得到了一些发展的机会。第三个方面就是大部分从事跟MBA教育有关的岗位进行工作，那么职位如果是半日制的学员普遍得到了提升。那么基本上我们的学员在中高的管理岗位上

发挥他们的作用。第四点就是学员的就业有相当一部分集中在新兴的高成长的行业里面，这个就是从我们大概的就业情况就是这种感觉。我们看到的情况整体来讲我认为我们的MBA教育是比较成功的，90%以上的学生都有了一种寻找新的发展空间的机会。这是我们MBA教育应该达到的一个目的。现在的某些MBA高校就业率达到100%，您怎么看？

张新民：应该说商学院尤其是MBA教育这个层面的教育，包括它的本科生和它的普通研究生，它的质量的一个重要的体现就是它的毕业生就业竞争力、而不是就业率，而不是单纯的就业率。这个表现在几个方面：一个方面就是基本的就业百分比，就是有多少学生找到了他的工作岗位。第二个问题这些工作岗位里面哪些是他们去的、哪些是希望去的。这个满意度我觉得是不一样的。第三个问题就是就业当中岗位和薪酬。我认为100%的就业率是真实的，也有不真实的。不真实在什么地方？就是统一口径不一样。就是在某一个地方卖报纸这个可能不太恰当，这个不是我们MBA培养的结果，但是面临就业压力的时候他也要去做。包括我们有些学校的学生不是卖肉吗？就业率的100%并不以为着高质量、也并不意味着理想的体现。就业率仅仅是一个方面，应该是从就业竞争力。也就是说您认为高的就业率并不完全等同于中国MBA教育的高质量？前一段我们从《新京报》上看到这样的消息，中国矿业大学部分MBA学生没有签定协议，导致他们不能领到毕业证，您是否认为这是造成我们高校MBA高就业率的原因呢？

张新民：应该说你说的这个报道我没有看到。有可能是真的、如果报出来的话有基础在里面。应该说最近几年高校的就业压力越来越大了，那么这个就业压力表现在很多方

面。其中有一个方面就是说一部分毕业生在毕业的时候找不到相应的工作，那么我相信如果这个学校学生就业的问题一定是全脱产的、全日制的MBA。因为他已经辞掉了原来的工作参加了学校的学习。如果学校真的这样做的话，我觉得学校绝不希望、绝不想把这个提升就业率的办法。逼着学生尽快的实现就业，为什么这样说呢？因为可能在衡量高校教育质量、在有关部门和某些方面，但是我不知道是哪个方面。衡量高校的一个重要指标就是毕业生的就业率，那么现在有些MBA具体的情况使得一些学校MBA的学生按照传统全日制的本科生和研究生那样的一种口径实现就业率的话，其实是有一些特殊性的。也就是说按照普通的研究生、本科生衡量MBA的就业率是不恰当的。但是现在这种统计口径并没有改正过来，所以学校就采取了不得已而为之的办法。这个是我们评价指标的问题，也并不一定意味着这个学校他的毕业生的就业能力就低或者怎么样。您认为商学院在MBA学员就业的过程中发挥怎样的作用呢？张新民：应该发挥相当重要的指导作用或者是帮助作用。我在我们学校经常讲，对我们的老师也好、学生也好。我经常强调的一个东西就是说就业竞争力是我们培养市场的一个很重要的体现。那么在这个过程中实际上从过去的几年里面国内比较好的学校、比较好的MBA教育的学校。他已经开始对MBA的就业指导，那么一些学校纷纷成立了MBA的就业指导中心，那么这个就业指导中心实际上是一个平台也是一个桥梁，它一方面对于学生的就业进行指导、就业的这种思想进行引导，它的这种心态进行引导，那么另外一方面又搭建一个学生和企业间的一个互动的平台或者桥梁。在这个过程中应该说比较好的学校是

非常有效的，这是一个方面。另外一个方面在发展过程里面比较好的商学院和企业的接触是越来越广泛的。比如说EMBA的这种开办，使得MBA学生的就业又有了一种新的渠道，也就是说通过跟EMBA学生的交流，通过平台进一步的搭建这种空间就更大了。我觉得在整个过程里面影响MBA就业一个很重要的东西我觉得是心态问题。不是岗位、不是社会需求、不是没有机会，而是我们自身的一些心态和认识束缚了我们就业机会的选择，我觉得这个应该我想多说几句。一个问题到底MBA是什么？其实好像都解决了，我觉得没有解决。我觉得MBA教育简单的说，只不过就是一个系统化的商学教育知识得提供，只不过就是这样。也就是MBA教育绝不是一个点金式的教育，并不是说你来之前那个基础，我不管你是什么基础，最终你都会得到一个高薪的岗位，我觉得这一点很多学生不愿意意识这一点或者不愿意承认这一点，他说我是这个学校的MBA我就应该有一个什么样的薪酬机会并不是这样的。我应愿意说商学院更像一个加油站，好的商学院提供的是质量高的油、价格性价比这样的一种油。同样的油作用于不同的车、会导致跑的不同的结果。商学院有各种的知识使人的各方面得到全面发展的功能，但就它的知识内容体系来讲，我并不愿意把我们的学生比喻成车，你以前的车的状况是怎么样的，加了油以后能跑到什么程度不一定。但是你加了我的油以后比以前有所改进，我觉得MBA学生更多的跟自己比，并不是横向比，所以我觉得阻碍MBA很大的方面就是MBA自身的心态，一定要端正心态。我想问一下招生的时候你会亲自面试学生吗？张新民：我在两年以前我是亲自面试学生的，因为这几年学生太多了我也比较忙，所

以我没有直接面试学生。但是我对面试这一方面我是非常重视的。应该说我觉得实事求是或者公平的讲，我们有些学校在以面试为基础去挑选学生这方面做得相当好。比如说清华大学，他们把一些实际工作者引到学校来，按照用人单位的角度审视这个学生，让这个学生符合这个学校培养要求，并符合基本用人倾向的学生他才去培养，我认为这个是非常好的。因为你入口把握不好的话，这个学生会认为是学校的问题。但是一般的学校现在还做不到，我们学校现在是做的越来越好了，也就是面试对学生的影响越来越大了，我们希望通过面试来考察学生适合不适合学MBA，而不是他考够分数以后我们就收他了。在您亲自面试的学员里面，您着重看中他们的什么素质呢？张新民：看他对一个新的问题或者出其不意的问他一些问题的一种感觉。这种感觉我们很难说有什么标准，有一个院长跟我讲过这样一句话，他说当你招一个人的时候，这个人进来以后，你跟他交流两三分钟，或者说看看他的眼神、看看他的行为举止，你还用问他什么话呢？当然他讲的可能有些夸张，老师也有很多丰富的阅历、实践经验和跟人打交道的经验。这个学生在面试过程里面，他是不是符合、实际上他的感觉是不错的。我更多的看他一个刚才强调他对某些事物的应变、反应能力。另外他在我们评委面前他的行为举止，你比如说有些学生紧张，没说几句话大汗淋漓，这样的学生我们不会要，因为到工作几年以后，你从事管理的同志这样心理素质弱一些，这样我们不会选择他。各个商学院争取优秀的生源越来越激烈，媒体报道香港的大学在山东招生没有招走高分生，您对这样的情况怎么看？张新民：我也关注香港的大学在内地招生，我看这个情况主

要我觉得最近一些议论比较多，一个就是香港的大学重金到大陆买状元，有的说香港大学会将清华、北大会变成二流。我也看到报道就是说香港的大学在山东招生没有招走高分生，我觉得在大家对这个事情有冲击，我首先看到的是差距，我们并不是说谁是一流、谁是二流的问题。我们怎么样端正教育心态，我们教育到底是什么样的功能？我们怎么样去实现我们的教育目标？比如说我们在过去几年我们大陆搞大跃进的运动，造世界一流大学。但是到现在实际上规模越来越大了，质量应该说公平的说没有那么显著的提高，并没有像运动本身所希望得那么高，所以说一流也好、我们在亚洲排第几、在中国排第几、但是在世界上我们很难找到我们的位置。教育的管理和教育的运作应该遵循教育应有的规律，这个规律就是必须认认真真的搞教学、科研。而不是整齐划一的来把你高考高分低分把学生选走了，我觉得更多的从教育规律来看我们的差距。也就是说香港大学在这些方面给我们提供了一些样板也好、或者新的思路也好、或者说新的模式也好。这个是思考这是第一点。第二点即使香港的大学在山东招学生，也不会变动我们的格局。因为数量是有限的，而且我不相信一个状元和比他低二三十分有真正内在的差别，实际上我们说大陆相差十几分、上百分的学生到底有多大的本质差异我不是这样看的。就是说分数差异只代表他当时高考的一种状态，而不代表他未来长远的发展机会。当然了这个是靠那个时候的基础、以那个时候的表现为基础，所以我觉得从香港来讲的话，第一点我们要看到自己的差距。第二点也不用怕、不用慌，不会因为我们就成为二流了，不会因为他从我们这儿招走了那么多的学生。香港表现有的地方是

一流，不是从中国招学生是一流，而是他有另外的东西在里面。我们也不会因为他把我们的学生招走了就变成二流了，我们原来是什么样还是什么样，就是我们从中思考一些东西。

搜狐教育：业界普遍认为中国的MBA教育已经遇到了一个坎儿，您谈谈中国的MBA教育面临的困难以及怎么突破这个瓶颈？

张新民：中国MBA教育比较大，中国基本上有100所的MBA的学院，这个极不平衡：你刚才讲的这个问题应该指的是代表中国MBA的这些学校发展遇到的一些情况。代表中国MBA发展方向的这些学校我觉得大概应该是30多所学校，这些学校基本上已经完成了对MBA教育规律的探索。他的模仿和学习过程已经基本完成了，自身的师资力量队伍已经稳定住了，下一步我们应该怎么办？是进一步平稳发展还是需求一些突破，从我的感觉来讲大家现在有困惑更有信心。所谓困惑的话就是说应该往哪方面发展应该做点什么？所谓的信心的话，我们一定能找到新的突破口，这个突破口我觉得从我们现在重要的变化、大家一个重要的心态来讲，实际上大家普遍认识到了一个东西，认识到了并不一定能够做到。认识到了一个问题就是中国商学院一定要创新，我们中国有这么多的学校搞MBA教育，我们中国有这么多的老师在教，但是我们中国的MBA教育在世界的MBA当中没有地位？不论是排名还是教育还是学术，那么都在国际上声音没有自我感觉这么好，至少没有中国这么热闹，没有你的什么地位。什么原因呢？就在于就是你要想在世界上有地位、必须要有自己的东西。中国的MBA走过的路是模仿之路，模仿是必然的，因为MBA本来就是舶来品。我想强调一个东西有一个北京大学的教授叫何志义老师，他说我们中国企业家的管理智慧

从哪里来？这个话问的太好了，是不是从国外的MBA教科书里面学到的？有可能。但是不主要从国外学来的，为什么？因为我们中国的企业家在他成功以前根本没有学过MBA教育。这个现象难道不值得我们反思吗？我说的意思不是否定商学教育或者MBA教育。说明一个什么问题呢？我们中国企业家的管理智慧从哪里来呢？这个问题本身就值得我们思考，什么问题呢？就是大概何教授的意思是说，有一部分来自于中国的传统文化、有一部分大概来自于我们的企业家们的自我其他方面的学习，另外一部分大概可以说来自国外规范化的商学教育，那么实际上这三部分是各占1/3还是多少，我们已经学的差不多了，我们中国企业家管理基础深深扎根于中国的土壤、就是环境的土壤、文化的土壤、历史的土壤。那么在这个过程中它应该影响我们企业家行为和企业成功这种底蕴的东西我们应该挖掘起来，这个就是我们才能创新，这个创新包括几个方面的创新。我觉得一个方面的创新在理论方面的创新，我们现在一谈管理理论、战略管理理论、营销管理理论等等。我们可以说到哪国的大师怎么讲的？中国古代《孙子兵法》的战略、还有毛泽东的战略思想，尤其是毛泽东的战略思想对企业还是有用的，外国人都在研究我们中国人研究还不那么透彻，我们中国的传统文化糟粕也有精华。我相信我们整理出来让世界看一看会有耳目一新的感觉。那么另外一个创新就是我们应该对中国各种管理实践的创新，要把它挖掘出来。刚才我们说传统的文化、传统的底蕴中国的环境历史对我们的一些影响。那么在管理方面成功的企业一定是创新的企业，那么这个创新的企业在陨落是有创新的。营销模式有创新等等，比如说最近前一段时间我们强

调的，像国美和格立营销模式的碰撞，这个在业内广为讨论的问题，这个就是非常好的商学院的问题。管理理论很难说先进和落后之分，可能在产生先后的顺序上有什么的序列，我们有没有适用的管理理论。应该是可用的或者叫做恰当的理论，我觉得对中国管理理论应该是其他的方面。第三大理论就是教学管理过程里面应该融入我们中国的文化在里面，比如说我们说教学方法的创新，那么在教学里面融入我们中国的东西。我发现一个问题就是在我这门课里面采取美国教授的这种，采取一种小组分组式的讨论，在比较早期是不成功的，或者学生不愿意接受这个过程里面希望老师多讲一些问题，通过我的实践我发现在一定阶段里面以老师讲为主这是很正常的，不能因为说案例教学、不能因为互动教学而否定我们以讲为主的这种教师主导型的教学，我们学生就是这样一种状况，从小我们的学生不像美国学生这样接受那样的教育，那你说我们是用文化的东西，我们难道都要否定它吗？我觉得不一定，我觉得要因材施教，符合中国文化特点和人文特点管理教学方面的特点，我觉得这个应该挖掘。第四个特点就是可以展示，应该向世界展示我们的管理案例或者是教学的方法。让他们借鉴我们的东西，而不仅仅是我们借鉴到他们，或者是发展到一种互相的阶段，这是我们真正有地位的一个标志了。是不是我们可以简单的理解为中国MBA教育的发展需要和本土相结合？张新民：对。我们可以这样说，就是说到现在为止我们一直在争论，就是比较好的一些商学院就强调我是国际化的。其实在我们跟国外的同行交流过程里面，因为我也走访了一些欧洲的大学、美国的大学、加拿大的大学、澳大利亚的大学、香港的大学。我也走了一

些大学，我也是比较了解的，就是在这个过程里面我感觉，就是没有哪一个国家像我们这样这么热衷于谈国际化。我们就是说不管什么一谈必谈国际化，那么这个问题国际化已经被滥用或者被曲解，甚至于被用到了不恰当的地方了，那么我觉得我们可以这样讲，对于大多数中国的高校来讲，它的一个基本的使命是为中国培养人才，我相信这一点。比较好的学校我们必须承认学校之间的差异，比较好的学生他担负着培养具有国际竞争能力的人才，那么一定要谈国际化吗？不一定。我前一段时间谈到国际化未必代表高质量。对于大多数来讲应该要以为中国培养本土人才为荣、而不要羞于谈为中国本土培养人才。我觉得没有必要为这个担心，没有必要为这个而感到自行惭愧。应该理直气壮的讲我就是为当地培养人才、我就是为本行业培养人才已经足够了。这一点并不是我们英雄气短，我们强调实事求是应该以中国培养适用的人才为荣，我认为这个应该强调这一点。我觉得我们商学院应该强调这种原始也好、朴素也好。而不是强调表面上的华而不实的概念，我觉得不能以概念为基础，而应该以质量为基础。之前我们听长江商学院的院长项兵说全球顶尖的商学院在教学本身是赔钱的，不是以盈利为目的的。对对外经贸大学来讲您是怎么考虑的？张新民：因为我不在现场，我不知道他的话的前面和后面，因为教学本身是赔钱的。那么如果认为教学本身就是老师上上课，给老师酬金那永远是赔钱的。我们认为教育是一个过程、是一个系统化的过程。应该包括几个方面的过程一个方面就是招生、一个方面就是培养。那这个招生和培养的过程就是收支关系，可以这样讲中国的国有大学现在它的商学教育不管是哪个阶段加在一起是

赔钱的。但是我们还要注意看它另外的东西就是学生毕业以后的一种东西，学生毕业以后一个他对社会要有回报，当然对自己也有回报，因为我们培养的学生是给社会有贡献的学生。另外他产生了价值以后可以对学校进行回报，第一是对学校品牌的宣传、第二个就是对学校的捐赠。国外已经形成了一种风气我们国内还没有。这个我们不能用赔钱和赚钱来考虑，而价值不仅仅在于货币盈亏的选择，这个对于品牌教育的提升，所以我很难说用企业的价值去衡量学校赔钱和赚钱的问题。您认为商业领袖真的是可以培养的吗？普通人通过商学院教育可以培养成商业领袖吗？张新民：你提到这个问题我想到了毛泽东，他是我们全中国人民的领袖。他既是一个政治家、哲学家、思想家，他也是军事家。我们好像没有看到他上过军校，他自身也不会武术、也不会军事方面技能性的东西。毛泽东是一个战略家、毛泽东这样的人肯定是不可以复制的。我们强调什么东西呢？毛泽东这样的人不是教出来的，但是黄埔军校确实教出了一大批军官。我回答你这个问题，我们看到什么，我们看到了在中国商学院教育或者在符合西方观念上的商学教育产生以前，我们已经产生了一批企业家了，或者我们现在成功的企业家家并没有系统的接受我们商学教育。这个说明什么问题？应该说企业家的成长可以不依赖商学院的教育，但是并不能因此而否定商学院教育，我的意思是说企业家很难从课堂里面培养出来，但是接受教育的人有可能成为更好的企业家、有肯定成为更出色的企业家。必须强调课堂里面教不出企业家。企业家是在与市场 and 竞争对象的博弈之间产生出来的，大概就是这个意思。您怎么看待商学院排名？张新民：这个我们也热闹了好几年

了，我们也确实看到了一些排名。在某些排名里面我们还排得不错，但是我是这样想我觉得各种排名是在各种市场或者各种经济现象，发展到一定阶段的产物。比如说企业的一种排名、企业的评比各种奖项也有，我们前几年议论的比较多现在比较少。商学院的排名比较多，欧洲、美国都有，我觉得排名本身不能怕这个事情，但是更应该思考这个东西，排名第一有标准、那么我们必须关心的是这个标准谁制定的？这个制订者的动机和标准是什么？有的动机非常明确，他就是通过这个排名获得一些商业利益，这个时候他就选择符合商业利益的一些项目来制订他的标准，然后让这些获得好排名的项目带来好的收益我觉得这个不是空穴来风。第二个就是标准制订以后排名的透明度、公正性。这个不用怕这是一个客观现象，我们如果有条件也可以参与，我觉得这个标准在实施里面有没有透明度和公正性。有的我就不能接受，比如有的没有清华大学、北京大学、复旦大学等等，我觉得这个是没有意义的。那么下面就是要谈另外的东西就来了就是排什么，第三个问题就是排什么的问题。实际上有很多的排名，有的是学院本身的排名，中国大陆有这样几类商学院很有意思，第一类叫经济管理学校，所以他有的时候也叫商学院，有的是没有经济学院，有的叫商学院，那么有的它的商学院里面不搞MBA教育，成立了MBA学院。所以这个中国情况来讲的话，在这种情况下我们由于学院涵盖的学科种类不一样。可比性就失去意义，所以在这种情况下我更愿意倡导、或者我更愿意看到可比性更强的项目的比较、项目的排名。比如说MBA项目、EMBA项目它的硕士的项目、本科生的项目更有意义，这样就替掉了这些项目。这个学校属于管理

学、经济学、属于其他金融学的东西，可以支撑这个项目而不是一个简单学院排名比较里面。所以我觉得如果比的话应该强调比的客观性项目的比较我认为更意义。第四点就是强调通过排名我们要做什么，就是香港大学到山东来招生看到差距问题。通过排名不应该使大家在市场里面觉得我比你高职位我就一定比你强，不是这样的。应该看到我们各个项目或者各个学院的缺点、劣势、优势在什么地方。看到劣势以后一定会先进的，通过这个排名哪些有价值的标准指导我们更好的建立商学院开展教育。注意到您在表达自己观点的时候可能经常用的国有大学，而不是说国内大学或者是其他的一个表述方法，我想问一下您是不是有特别的含义呢？张新民：有，因为从我们现在的情况来讲。中国MBA教育，我们更多的因为主体、中国MBA或者商学院教育主体应该是国有大学。实际上就是说真正在中国大陆市场里面我们可以这样讲，就是说从事商学院教育的力量还有其他的，比如说有我们的本土的、非国有的这种商学院。比如说中国国际工商学院、长江商学院。那么这是一类，显然它不是国有大学。我不太清楚北大的MBA是怎么样的股权结构，但是我感觉好像不是国有。那么还有中外合作办学这个是在境内授予境外学位的学校。还有就是并没有经过批准，而是以一些国外以盈利为目的机构在国内开展的项目也是MBA项目。在这个过程中就是比较规范的，应该说可比性更强的还是国有大学的这种商学院教育。当然我对中国国际工商学院、长江商学院的MBA、EMBA教育也是比较尊敬的，就是他的教育质量、包括国际上的声誉我也是比较尊敬的。但是我本身是国有大学商学院的院长，所以我更愿意站在这个角度上说话。我

不知道张院长更喜欢别人怎么样称呼您？张新民：其实我更愿意、包括我们的同事、包括我们的学生。我更愿意被称为是张老师、我也不愿意称为是张教授、张博士、张院长，不知道为什么我就是觉得不舒服。因为老师是我本身的职业，而且我是一个不错的老师，为什么这样说呢？就是说只有在中国大陆大多数的国有大学的情况下，就是只有我们体会到了一线教学的状况，只有我们以教师这种角度、这种身份去体察一些东西。我们可能对某些东西的把握会比较恰当。我相信一个长期脱离一线教学的人，对商学教育没有什么研究的人，作为一个商学院的一个代言人也好、领军人物也好、院长也好应该他是够资格的。当初您念大学的时候有想过自己会成为老师甚至当上院长吗？张新民：我本科是学自动化的还不是学会计。后来就按照学校的安排去学会计，其实我的毕业选择机会不太多，当时去学会计就是要当老师的。但是即使是我以一个教得不错的老师，成为这个学校教得不错的会计师的时候，我也没有想到我能够做到院长，只是后来有一些机会，另外就是说我感觉到可能自己的一些背景或者说横向的一些观察，对我的一些工作、我更愿意借鉴其他人的成功或者失败的经验，对自己的工作有所促进、开展自己的工作。节目的最后能不能请您结合自身的职业发展，给我们后来人一些建议呢？张新民：好、我觉得因为我相信现在在网上关注我们这个话题的人都是在商学院的学生或者说关注商学院的发展。或者希望把自己的亲朋好友送到商学院学习或者自己想来学习的人，那么我想从我们想谈更多的谈一些教育以外的东西，我们做教育、做任何事情应该有一种精神就是脚踏实地的精神，你不管做什么事情，你应该在目标

坚定、在目标坚定的基础之上，在自己一定的素质基础之上的条件下，就是目标坚定、自己具备一定的素质。那你现在就是坚持不懈的努力，而不是遇到困难就退缩，遇到障碍就绕着走，而是要强调把这个困难克服掉。这样走的话我相信我们都会成功的，因为这个成功的标准我觉得也很重要。就是说我们更多的一种成功，我觉得是一种自身心里的满足，什么叫成功？很难说。这个人事业有成很难说，更多的不是别人看，而是自己心理满足的情况，有的人认为自己只要作为很不错的教授他认为自己就是一种成功，有的人毕业以后，可能认为自己一个月挣1万块钱就是成功，这个成功每个人看法都不一样。我觉得就是心理满意度的衡量，更多的是一种自我的感觉。就像穿鞋一样，这个鞋穿着合不合适，不是别人看。就是自己觉得合不合适，某些时候我们看到有的人非常的成功，但是也许他自己是觉得不成功。所以我们还是建议我们的网友们应该强调更多的是持之以恒、持之以恒的往前走一定会有自己的收获。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