

MBA考试：关注年薪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_ti2020/286/2021_2022_MBA_E8_80_83_E8_AF_95_EF_c67_286391.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、选择职位一、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。二、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。

三、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，你小马哥就是我的一个大客户，因为你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。当然，除了你以外我也和好几个老师同学成为好朋友，这使我获益匪浅。四、再说选择公司。在国内经营的企业大概可以分为三类：第一类是外企；第二类是处于求发展阶段的国内企业；第三类是处于求生存阶段的国内企业。第一类外企是不稀罕国内毕业的MBA的，外企的策略都是国外总部制订的，国内听话干活就是了，他们更愿意自己培养；第二类处于求发展阶段的国内企业，一般规模很大，但经营业绩多年徘徊，增量不增利或者既不增量又不增利，战略模糊，运营效率低，执行力差，一句话，空心萝卜，为什么造成这种情况呢？当初的创业功臣开始变成进步的阻力了，内部关系错综复杂……这类企业从来不会幼稚到期待着来个MBA能解决问题，哈佛商学院的教授全部空降也玩不转，这类企业实际上需要的是你们咨询公司去进行系统再造。哪个MBA如果觉得自己不含糊，想在这里搞点变革，那怎么死的都不知道。第三类处于求生存阶段的国内企业，关键的任务是抓住机会、做大营销，先生存后发展，请一个MBA来的目的是快速提升销量，而不是想搞运营搞战略，所以一个MBA如果3个月不能做出成绩，那就不妙了……你当时给我引荐的这家公司虽然是求生存，但是他有成为大公司的基因，小而不破，急而不乱，老板对我真正做到了“将能而君不御”。所以这还要感激小马哥啊。五、最后是选择职位。这一点我觉得最重要了，就是当初你说的“钱不重要，关键要有做事的权利”，后来我和老板非常深入的谈了4次，公司的问题弄清楚了，主要矛盾也抓住了，老板对我的期望我也知道了，我和老板谈了我的解决方案以后他也很认可，过了1个月还很认可，所以我觉得他对我的认识和期望比较稳定了，

当时他让我做副总，我不干。我就坚持两条：第一做营销总监，直接负责营销，但必须按我的思路去干；第二，待遇要结构化，底薪我就要个普通经理的待遇，但是与业绩相关的浮动部分我当仁不让。谈到这里你就都知道了，这就又回到刚才我说的那个指导思想就是：钱是自己挣的，不是老板给的。现在我拥有了挣钱的平台，然后就看个人本事了。下一步就是：做出成绩！通过前期的交谈，我发现公司的政策、结构和流程都有问题。政策主要表现在对销售的激励考核不到位；结构主要是市场结构和产品结构不合理；而销售队伍的费用审批核销流程有问题，效率低，严重影响销售的积极性。这些问题我不可能同时改革，所以我按照你的指点先调整了对销售的激励和考核，原来的考核中定性指标太多，公式计算复杂，销售队伍不知道自己能得到多少分，也算不出自己下个月完成任务能拿多少钱，所以没有积极性。我把原来考核中的定性指标全部去掉，全改为定量的，就几个：回款、费用率、窜货乱价的管理，把原来的提成比例适当提高，清除明了。古代两军作战，如果有一个城池久攻不下，攻城的将军一般都会下一道命令：城破后3天内士兵可以烧杀抢掠，然后城可破。为什么呢？士兵能看见完成任务后自己的好处，销售都是只关心眼前的，所以一定要让他们看到眼前的利益。调整以后销售队伍的积极性大大提高，三个月时的业绩完成了原来指标的160%，老板很高兴，销售拿到了季度奖，也很高兴。我又进行了下一步的举措，就是调整了市场结构，把资源配置在重点市场，一般市场减少人力物力的投入维持自然销售。这样3个月后，重点市场江浙沪的销量比去年翻了一番，而非重点市场销量才减少了20%，我全国的整

体业绩又提高了50%。这是我获得了公司一致的信任。然后我又调整了产品结构，这是为公司的长期稳定发展早作谋划，老板很认同。所以MBA要清楚一点，就是不要去拿高薪，而要寻找能获得高收入的机会，这是小马哥你当时说的。当年因为我的业绩突出，把公司的销售从4000万提升到7000万，按照当初给我的考核标准，我拿了63万的奖金，加上底薪一共是70多万。这一年来，我一直奋战在一线，做出了一点成绩，带出了一批队伍，也交了一批朋友，在业内已经有人自发的帮我宣传，后来有不少公司和我谈，想挖我过去，价码都开得挺高，有一家开出了百万年薪要我做执行总裁。我没有和任何人透露有人要挖我。前几天老板请我喝茶，谈了很多创业的酸甜苦辣，最后不容置疑的把我的底薪加到80万，请我当营销副总。我算了算，今年的业绩完成的话，我总共的收入应该能到130万吧。所以有些MBA们只是抱怨和迷茫，并没有从自己身上找原因。其实只要先把MBA文凭忘掉，认真客观的给自己做一个评价，看看自己实际上有多大的本领，能为企业创造多大价值，把对薪水的预期从按照自己念MBA的投入来计算改为按照自己能为企业解决问题的价值来计算，调整好自己的心态，做好打硬仗的准备。国内MBA毕业生大概有如下4种心态，我说。第一种是好高骛远型：非大事不做，但是哪个老板那么傻呀，一开始就把身家性命交给你？第二种是怀才不遇型：老觉得老板不了解他的本事，不用他，天天牢骚满腹，像个愤青一样.....第三种是空谈挑错型：这样不对，那样不好，但是不能拿出好方案来！其实问题的表现大家都看得见，老板关心的是如何解决得一揽子计划，而不是你告诉他哪错了。第四种是低调务实型：踏实

苦干，积累经验，把理论和实践相结合……小范你就是第四种了。作为过来人，我想提醒一下准备或正在念MBA的朋友们，提醒一下想拿高薪的朋友们，提醒一下所有的有进取心的职场中人，小范说，那就是：本事是干出来的，本事是学出来的，本事是悟出来的。要抱着解惑的心态，以求道的信念去悟，边干边学边悟。但本事绝对不是单靠听课听出来的。所以人一定要做“三识之士”，就是有学识、有见识、有胆识。不论念不念MBA，你想成功就要这样。有学识需要真正学到有用的知识而不是背教材；有见识需要见过大场面、服务过大公司或被有见识的老板栽培过，并且自己能够悟道而有所得；有胆识需要经历过企业的艰难困苦，有化危机为转机的成功经验，有力挽狂澜的信心和勇气。有学识、有见识、有胆识的人往往能够有一颗平常心，宠辱不惊、坚韧不拔，思维缜密、行事果断，能够抓住公司问题的主要矛盾，短期内整合资源、做出成绩，长期帮助公司提升核心竞争力，在成就公司的同时成就自己的事业。到这个时候，你还会考虑年薪的问题吗？说的好，我说，外经贸正好邀请我给他们的本科生做一个讲座，关于就业和个人发展的，我看你和我一起去吧。当是时，窗外霓虹闪闪，室内茶香绵绵，耳旁有琴声，口中有回甘，夜未央，谈锋健。好茶讲究“淡而远”，小范说，“做人又何尝不是呢”我说。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