

专家指导:MBA学子毕业后的3种职业选择 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/459/2021_2022__E4_B8_93_E5_AE_B6_E6_8C_87_E5_c70_459801.htm

MBA毕业后一般有三种职业选择：职业经理、咨询师和自己创业。有些人存在着这样的误区：MBA刚刚毕业，一没有工作经验，二没有行业背景，不如先进入到一家咨询公司给企业去做咨询，一方面可以将所学的知识技能到企业中去练练手，积累一些经验，另一方面咨询师总给人感觉高人一等，从咨询公司出来的身价也比一般的行业要高。且不说抱有这种心态进入咨询公司是否可以胜任，因为咨询需要积累、沉淀，需要不断的充电、不断的接受挑战，在这种情况下，抱着客串、票友的心态将很快就会被淘汰的；另一方面，即使能够适应咨询公司的的工作，但一个新的人员基本上在两三年内是无法成为一个独当一面的咨询师的，而当两三年后掌握了咨询的技能，再选择离开不失为一种遗憾，更重要的是，如果做了三年的咨询，很有可能已经做不成职业经理了。听起来有些危言耸听，下面我们就来具体分析职业经理与职业顾问师的区别。

- 1、角色：职业经理在企业中就象是运动员，需要身体例行，在规定的时间内完成规定动作；而职业顾问则更象是教练员，指导企业改善与提高，并且要做到“扶上马，送一程”，同时职业顾问也象医生和设计师，为存在问题的企业进行诊断，开出药方，这个药方就是要为企业设计出切实可行的方案。
- 2、位置：古人云：贤者居其上，能者居其中，工者居其下，谋者居其侧。咨询人员作为出谋划策的人始终处于军师、参谋的位置，而职业经理则要居中指挥千军万马，冲锋陷

阵，可以说一个是运筹帷幄，一个是决胜千里。很多人根本没有把咨询人员当做一个职业来考虑，不要以为MBA毕业就可以做咨询，这个道理如同不要以为是法学博士就一定能当好律师。其实MBA的学习和其它所有的硕士学习一样，学了工商管理也可以去当警察，当律师，所以要分清专业与职业的区别，从职业的角度去选择，按职业的方式去塑造。

3、能力：咨询人员强调的是规划能力，分析问题发现问题，而职业经理强调的是执行能力，必须做到能够解决问题。

4、工作方式：职业经理需要直接进行指挥、领导，咨询人员则一般会采用建议的方式。这两种职业的工作语言、工作方式、心态、角色方面都有非常大的差别，咨询要经过详细的论证得出结论，提供给别人做建议，由别人去做决策，这也就解释了为什么做了三年的咨询师已经无法做职业经理的原因：如果做了三年的咨询，在思维方式上已经形成咨询师的模式，这个时候即使去做职业经理，做老板，已经无法轻易的做出决定，如果还要通过详细的论证，反复的思考，商机已经没有了，而反过来，习惯了做职业经理再去做咨询师，通常会以自己的经验，直觉，马上给出建议，告诉他这个问题应该怎么怎么，不能怎么怎么，我以前怎么怎么，甚至干脆想替别人去做，过于偏重操作性。换做咨询顾问，却会是另外一种风格，听取完客户的介绍后，一般还会有一系列的问题准备提问，比如谈到客户存在着回款问题，那么即有可能是品牌问题，是存货问题，是应收帐款问题，是帐零的问题，是客户关系的问题，是生产质量问题，在咨询师的脑子需要有个框架，90%的时间客户在谈，10%的时间咨询师在问，咨询师不会轻易做出结论，而他得出的结论肯定是高度概括

的，哪些是观念问题，哪些是操作问题，哪些是人的问题，哪些是战略问题，哪些是策略问题，哪些是战术问题，哪些是内部问题，哪些是外部问题，咨询人员必须结构化思维，后发制人。在没有派咨询项目小组进入企业进行结构的分析诊断时，咨询人员不会不科学的妄下结论。

5、服务的对象：职业经理人的老板一般只有一个或几个，即使出现频繁的跳槽，也不会达到象职业咨询师服务的客户一样每几个月或半年结束一个项目进入另一个项目的频率。

6、涉及的领域：咨询公司涉及的领域非常广泛，各个行业，各种所有制结构，形形色色的客户特点，通过为企业提供咨询服务掌握中国企业的普遍问题，而职业经理往往需要在一个行业里扎根做下去，成为一个行业的专家。职业经理与职业顾问是两种不同的职业选择，伴随着咨询行业的高速发展，伴随着咨询公司营造日益强大的学习型组织，职业咨询师值得越来越多的MBA选择与关注。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