

顶级商学院 MBA 申请指南

BE YOUR
BETTER
做更好的自己
SELF

第三版

Sonia Shi

致：矢志不渝追求卓越的你

做更好的自己

Sonia Shi

版权声明

《做更好的自己》第三版，作者 **Sonia Shi**，本书版权属于 **ChaseDream.com** 网站所有。本书中的所有内容，包括（但不限于）正文、图片、表格和图标，受中国版权法和其他国际版权法的保护。在任何单机上，您都可以免费下载、查看这些材料或打印作为个人使用；网络转载必须标明出处同时保证资料的完整；不允许用于其他任何目的打印、复制、复印、再加工、分发、传送、上载、下载、存储和公开演示，不得随意修改、和改变这些资料；严禁利用此资料的全部或部分内容进行任何商业性应用，否则 **ChaseDream** 将依法追究责任。

序

Dear ChaseDreamers,

This is a special moment in history. Your generation of young professionals in China has unprecedented freedom in choosing your education and career path, and in how you decide to go about it. This is indeed an exciting time, and your future is bright. Yet as promising as the opportunities seem to be, so are the uncertainties. The turbulence of the global economy in the last few years has demonstrated to us that nothing is static, and that careful planning of one's future is vital in order to confront the challenges that await us.

An MBA will allow you to take control of your future within this increasingly complex and volatile world. It is an opportunity to gain direction, learn new business knowledge, test your limits, open new doors for a promising career, and become part of a well-grounded and long-lasting alumni network. An MBA will also help you become more adaptable, flexible, learn to deal with uncertainty, and improve your global outlook and perspective.

Applying for an MBA program is an ideal moment for you to reflect on your goals. Commencing the application process does not merely involve filling your address and GMAT score. Rather it is an exercise in writing out all you have done so far – “showing off” what you are proud of, yet having the modesty and the foresight to admit that you still have a lot to learn. It is a moment to reflect on where you have been and where you would like to go.



Distinguished Professor of
International Management
Vice President and Dean
CEIBS

It is essential that you take your MBA search seriously, and do your due diligence carefully. Finding the program that is right for you involves defining the right criteria and thorough research. I would encourage you to include the reputation and prestige of the business schools you are considering and ask such questions as - how global is the program and what makes it unique, what is the make-up of the faculty and student body, what are the learning opportunities “beyond” the classroom, issues such as location, career support, the alumni network, and so on. ChaseDream is the ideal venue to assist you in this task. As China’s foremost website on business education, it offers a wealth of information, workshops, chats, and forums, where you can learn from other students who have already gone down on a similar path, or are planning one just like you.

In fewer than two decades CEIBS has done the almost unimaginable and has become China’s #1 business school, through its unique positioning of China Depth, Global Breadth. Our founders had a vision, a plan, and with hard work and creativity we are closing in on our dream to become the most respected international business school. Now it is your opportunity to chase yours. Enjoy the ride!

Distinguished Professor of International Management
Vice President and Dean
China Europe International Business School

重装上阵 —— 第三版自序

2012年，地球损失了一个伟大的领袖，乔布斯先生。他们说作为一个极端的理想主义者，用执着改变了若干个行业，也改变了世界。要知道，这个世界留给理想主义者的成功机会并不多，至少在中国是这样。我喜欢他的故事，羡慕他的人生，不完全是因为他是一个名人，特别有钱，而在很大程度上因为他敢于听从内心的召唤，做自己真正热爱的事业。我希望自己能有勇气尝试去做这样的人：去面对世俗的眼光，和很大的失败可能。

2012年，我没想到的是自己居然真的再版了这本书。要知道一本书你连续一年重写一次真的很伤。这不仅仅是说你脑力枯竭的在电脑前爬格子，爬多了感到很无聊，然后日子就好像是失去了内涵一样在时间轴上以数字的方式倏然流逝（这是个多么可怕的事儿）；主要是，你会有压力，你会很担心自己再来一次还不如前次的好，然后给人笑话。2008年那会儿北京国贸正对着银泰中心疲软和间或停工的地基开始修三期的时候，我时常从工地边儿经过，特别喜欢围墙上一遍遍以不同的彩色重复的大字标语：英文是“**make the best better**”，中文是“超越自我，重塑经典”。然后楼就速度盖起来了，最后终于在银泰中心还没封顶的时候就在高度上超越了丫。瞧人这气势！从那个时候起，这句话就在我心里扎下根儿了，成为一个令我可望而不可及，愿以毕生去追求的境界。

到了第三版，我必须做出些重大的改变，我知道如若不然就是浪费纸张油墨的不环保行为，也是坑读者的钱（虽然这书目前还是免费的）。我希望自己能用乔布斯先生的勇气和国贸三期的气势重新撰写本书，也希望以此与读者共勉：永远勇敢做更好的自己。

此外，有很多读者表示关心我的冬泳的爸妈夏季是什么娱乐，所以汇报一下他们的近况，纯闲聊。二老甚好，买了一张世界地图和一张中国地图，挂在家里客厅显眼处，每到一个地方就贴上一个小红旗，想着让红色光辉照耀寰宇。于是我的信用卡就很悲催。

Sonia Shi

2012年夏

不停歇 —— 第二版自序

人生总在不断进步，不断领悟。

每一次到达一个山顶，都一定会望见更远的目标，相信我，不管多少次，那种我们以为自己已经站得够高了的感觉，一定要相信我，都只是暂时的。

在过去的一年里，我已经逐渐忘记了，忘记的速度比我预期的要快得多，那些曾经足不出户，要靠护腕和肩颈按摩才能躲开劳损和颈椎痛的纠缠，得以按时完成《做更好的自己》第一版书稿的黑暗日子。留下来的，是无数来自陌生人的赞赏和鼓励的话，热情得让我诚惶诚恐，我想我才是那个最该说感激的人，于是加倍希望自己的付出，真的能够帮到那些最有梦想的年轻人。

在过去的一年里，我一遍又一遍的重新读这本书，每一次，都有新的感悟，每一次，都想要把它写得更好。在这种冲动下，说做就做。

在过去的一年里，我喜欢上了一部电影的名字“**Money Never Sleeps**”，虽然到现在还都没有时间去看，但是太喜欢这短短三个词所传达的巨大推动力：不停歇，无论成功与失败，追求更好，永不停歇。

在过去的一年里，我特别地为我的爸爸妈妈感到骄傲。这个冬天，他们坚持每周水库冬泳，就是在室外平均气温零摄氏度的清晨或傍晚，跳进冰冷的湖水，冻得满身通红还若无其事做徜徉状。正是这种持之以恒和挑战极限的精神，带给他们好的身体，使我可以没有后顾之忧地再版这本书。我对自己说：如果两个年过半百的老人家可以挑战冬泳，我们还有什么挑战不了的呢？

在过去的一年里，我全心感激每一位在论坛上为这本书、为我、为 ChaseDream 留下过只言片语的会员，没有你们的鼓励，我早已失去前进的动力。

所以，从再版本书开始，让我们一起做得更好。

Sonia Shi
2011 年春

第一版自序第一版自序

还记得 2007 年，整个夏天，秋天和冬天，我都在北京轻度污染的空气里奔走，约见我能找到的每一位顶级商学院的校友，怀着忐忑和羞涩的情绪，拿出精心修改的 essay 请他们提供意见。我问的问题非常愚蠢：“到底怎么样做才能进入美国顶尖的商学院？我写的这套 essay 能帮我拿到某个学校的面试吗？”每个人的答案都是，不知道，可能还不行。怎么不知道？怎么还不行？我不依不饶地追问，却总也得不到一个可以被当时的我理解的答案。至今还记得，有一次好脾气的 Julius 终于被我逼急了，说：“商学院是一定要你读过了，才能理解应该怎么申请的。”我于是更加困惑了，那我没读过，怎么办？

茫然，是我那一时期的全部感受。我听到过无数个不同的意见，却不知道哪一个是对的。我看到过无数种不同的做法，却不知道哪一种管用。我参加了不计其数的学校宣讲活动，联系校友并请他们推荐，和招生办的人聊天，买大把的申请宝典类读物并反复钻研，试图理解其中奥妙，诚惶诚恐的拜读大牛们的 Essay，读不懂的也不敢说，参加各种培训机构的课程，甚至想到要去找“职业作家”来替我包装，如果不是因为囊中实在羞涩，我也许就真的那么做了。总之，我不遗余力的试验一切的可能。那阵子，我问所有的人的问题归根结底只有一个中心思想：我到底能不能拿到理想学校的 offer？毫无意外的，我得到的答案总是意味深长的两个单词“It Depends”。On what？这后面的一个 what 是直到一年多后，我去了美国，读完整个一年级，甚至做完暑期实习才开始渐渐懂得的。

在下笔写这本书之前，我和 Zeros 商量了很久，认真定下大纲。我们一致同意，要努力把它写成一本申请 MBA 的工具书，可以供每个申请人放在案头，写 Essay 写得头疼的时候就拿出来翻翻。我们对这个主意充满激情，并相信它会成为 ChaseDream 的一个里程碑。我们知道试图解释一个如此复杂，或者根本没有答案的问题，无疑是自找麻烦，可我们还是热切的希望付出的全部努力能够为和曾经的自己一样困惑，迷茫，无助，甚至是孤注一掷的 MBA 申请人提供某种启发，哪怕只是一点点。因为终于，当你想问：我怎么样做才能申请到理想的学校这个“傻问题”的时候，会有一个和你一样傻，一样执着的人，勇敢地站出来，说：“我告诉你！”

商学院是一个奇妙的大熔炉，它重塑了我和我的人生，并把她们推向高潮；尽

管原材料没有分毫的差别。所以我把这本书叫做《做更好的自己》。

Sonia Shi

2010 年春

致谢

由衷谢谢爸爸妈妈的理解，为了准时交稿，我连续的忙碌忽视了他们，但是他们并没有时常跟我打电话抱怨；

特别感谢 Zeros，没有你的威逼利诱、软磨硬泡就没有第三版的问世；

非常感谢 Steven，没有你精益求精的工作态度，这本书绝不会如此精美；

感谢乐乐帮忙采访校友，让我按时完成了本来不可能的任务。

谢谢所有在书中分享自己经历和百忙中抽出宝贵时间接受访谈的校友们，你们的慷慨使所有的读者得以阅读到这些珍稀的一手材料。为了隐私考虑，特意在此略去你们的名字。

《做更好的自己》使用说明

- 本书适合对商学院申请有基础了解的读者，扫盲性质的信息¹已经被选择性的略去；
- 本书努力用事实展示申请的精髓，用例子说明各项申请材料的制作，但是任何例子都是有局限性的，可以借鉴，不可模仿；
- 本书的全部内容，包括例文，都是原创，仅代表了作者的一家之言，请以批判的眼光阅读。

如有您有任何关于本书的意见和建议，
欢迎致信：book@chasedream.com，我们当努力改进。

¹关于商学院 MBA 申请的基本信息请参阅 [ChaseDream 论坛](#)，[北美 MBA 申请区](#)置顶链接。

目录

第一章 解读商学院的光环	1
引子	2
第一篇 从商学院的历史说起	3
第二篇 谁的商学院	7
第三篇 为中华之崛起而读书	11
第二章 近看顶级商学院	15
引子	16
第一篇 排名里的最佳商学院	17
第二篇 选校研究样本	18
Harvard University (HBS)	20
Stanford University (Stanford GSB)	29
University of Pennsylvania (Wharton)	41
MIT (Sloan)	52
Northwestern University (Kellogg)	60
University of Chicago (Booth)	71
Columbia University (CBS)	83
中欧国际工商学院 (CEIBS)	94
第三章 做更好的自己	105
引子	106
第一篇 申请流程	107
第二篇 申请制胜绝招	108
第三篇 从目标出发	109
第四篇 选校	110
第五篇 考试	111
第六篇 个人简历 (RESUME)	113
第七篇 申请论文 (ESSAYS)	124
第八篇 推荐信 (RECOMMENDATION LETTER)	143
第九篇 面试 (INTERVIEW)	145

第十篇 摆脱 WAIT LIST	148
第十一篇 再次申请	149
第十二篇 最后但并非最不重要	152
第四章 后来	153
引子	154
毕业时分	155
毕业三年	159
毕业十年	162
那些年我们读过商学院	165
读书或者不读	167
你当追寻你所爱	168
附录	173
附录一：美国新闻与世界报道最近 3 年商学院排名	174
附录二：美国 TOP MBA 项目就业指标统计 2012	175
附录三：简历撰写常用动词	176
附录四：部分北美商学院历史申请 ESSAY 题目	179
附录五：YOU'VE GOT TO FIND WHAT YOU LOVE	190
附录六：STANFORD DEAN'S CORNER	195
CHASEDREAM GMAT 培训	200
CHASEDREAM MBA WORKSHOP	201
CHASEDREAM 专业商科研究生申请咨询服务	202
关于 CHASEDREAM	203

第一章

解读商学院的光环

引子

首先，这个话题让我联想到一个虽然滥街却贴切的描述：如果你爱一个人，送他（她）去读商学院，因为那里是天堂；如果你恨一个人，送他（她）去读商学院，因为那里是地狱。

其次，特别感谢毕业于某著名商学院并成功实现由工程师向顶尖投行转型的黄同学勇敢的使用了一句我一直想说，但又忌惮触到某些人纤细的神经而压抑了多年都没有敢公开去讲的一句话：**MBA** 并不能在短短的两年时间里改造一个人，说到底也就是 **garbage in, garbage out**。为黄同学和他这句大无畏的发言长时间而热烈地鼓掌！

再次，我想引用的这句话已经无从考证是出自哪位大师了：选择 **MBA**，就是走上了一条不归路。深有同感！特别是对于大部分没有积蓄，没人赞助，没有奖学金或贷款读书的人，那就是凭空背负起一笔长达十年的债务。要再赶上经济形势差点，贷款利率高点，美元升值快点，真的会有种这笔债这辈子怎么还都还不上错觉。当然，相应的，风险越高，收益越大。所以，成功的名校 **MBA** 们，从离开学校的第一天起，就踏上了事业发展的特快列车，直奔顶峰。

上述的三种言论恰到好处的为商学院勾勒出一幅三维全景图。商学院不乏镁光灯下的艺术人生，也充满现实而残酷的竞争；商学院里并不全是天之骄子，也有失败者，也有庸俗者；商学院里更不全是鲤鱼跳龙门的传说，一战成名只是一种可能却绝非必然。

当然啦，只要你有梦想，并为之坚持不懈的努力，顶级商学院的大门随时为你敞开。只是，你必须明白，虽然商学院这个大熔炉有足够能量把任何人塑造成一个更好的自己，但孙悟空要炼就火眼金睛，其过程注定漫长而痛苦。

接下来的这一章里所描述的商学院也许有些夸张，也许有些另类，但是希望所有这里摘录的真实片段都能够引发你的思考，帮助你找到一个非常重要问题的答案：Why MBA？

Welcome to the MBA world!

第一篇 从商学院的历史说起

MBA 的起源

虽然这并非一本历史研究型著作，但我还是想从历史说起，我非常相信一切的现在都是历史的因果，不了解中国历史的上下五千年，就不能参透中国文化，不了解商学院的演进，也就不会理解这种教育究竟是否适合一个人。

MBA 的历史可以追溯到 1881 年。当时的宾夕法尼亚大学（University of Pennsylvania）设立了沃顿金融经济学院（The Wharton School of Finance and Economics），并且把学校的办学宗旨定为：

“给年轻人提供特别的手段来培训以及正确的指导他们学习知识和当代公众和私有金融经济的艺术，以使他们了解这些重要内容并去除谬见，从而于公于私皆能以其技能忠诚服务于社会，谨慎行止，树立良德：总之，提供关于一切金融经济的开明的教育方式（本段文章之翻译实属不易，请参看英语原文²）。”

最初，学校设有人力资源，市场营销，金融财务等商业管理相关的硕士学位，后经过多年的积累和改进，形成今天的沃顿商学院。创立初期的 MBA 课程，旨在培养领导者的风范和气质，是比较软性的职业培训，不涉及实际的专业知识，因而反响不大。

1908 年，哈佛商学院首创了案例分析的教学方法，利用商业界真实存在的历史和对这些事件的分析来达到培养未来领袖的教育目的，而不再是单纯地讲授所谓的“管理”知识。这一方法被认为是 MBA 课程的基础和精髓，因此哈佛商学院的 MBA 教育被看作是世界 MBA 教育的真正开始。在接下来的 100 多年里，

² 原文：to provide for young men special means of training and of correct instruction in the knowledge and in the arts of modern Finance and Economy, both public and private, in order that, being well informed and free from delusions upon these important subjects, they may either serve the community skillfully as well as faithfully in offices of trust, or, remaining in private life, may prudently manage their own affairs and aid in maintaining sound financial morality: in short, to establish means for imparting a liberal education in all matters concerning Finance and Economy.

MBA 教育培养了越来越多的商业人才，并有很多校友逐渐成为著名企业的领袖，商学院的发展也因此开始到工商界的关注和支持，这种互惠关系完全是市场规律的体现。第二次世界大战结束以后，借美国经济腾飞，企业对管理人才需求骤然增长的历史契机，美国的 MBA 教育进入了黄金发展期。

同时的欧洲，MBA 教育也在逐渐萌芽。但因为当时很多欧洲国家政府不允许社会集资大学创办“职业化”的商务课程，因而 MBA 教育在欧洲并没有立刻发展起来。一直到 20 世纪 50 年代，一些法国企业家才开始创办私立商学院，著名的 INSEAD 就是在 1958 年成立的；几年后，IMEDE 商学院（即现在的 IMD）也在瑞士洛桑成立，并成为欧洲的另一个老牌名校。这时美国的商学院已经发展成熟。也许是为了借鉴美国 MBA 的成功经验，欧洲许多商学院都是由美国人按照美国模式来管理的。与美国的 MBA 教育不同，欧洲 MBA 项目多数只有一个学年，甚至没有留给学生实习的机会，因此申请人平均年龄较大，工作经验丰富，也不是为了通过 MBA 实现职业转型。

近十年来，亚洲，特别是中国的 MBA 教育渐渐萌芽并快速成长起来。中欧国际工商学院的创立是最早的尝试，而后一千国内一流的高校也纷纷开设 MBA 培训课程。就像是 MBA 一直以来的发展模式，哪里有经济增长，哪里就有它的踪迹。经过数年时间，中国的本土商学院逐渐累积起一批颇有影响力的校友。虽然学校设施、教授和办学水平上与国际顶尖牛校还有差距，但是从某种意义上说，根植中国的“土著”商学院，对于有志在国内拓展事业的申请人来说是一个高性价比的选择。现今，所有国内主流商学院都在积极拓展与北美名校间的交换项目，为学生们创造到世界各地老牌牛校访问游学的机会。无论从排名还是办学质量上看，这些学校的水平都在不断提升。相信随着中国经济走向世界，中国的高端教育也将提高全球知名度。

说到中国的商学院，中欧是不得不说的一个学校。如果说申请人只听说过一所中国本土商学院，那很可能是中欧国际工商学院。得意于开拓性的先发优势和政府的支持，中欧国际工商学院是中国最早的商学院之一，并在某种意义上引领了中国商学院的办学方式。而这些只是表面现象，依照经济决定商学院发展前景的理论，在美国经济前景不明朗和欧洲经济明显遇挫的今天，亚洲、中国，既然是世界经济的热点，也必然是世界商学院发展的热点。

2012 年的太阳系，距离中心恒星的第三颗行星上的经济已经发展到了一个全新的阶段，商业的全球化，“世界的扁平化”（The World is Flat——此书值得一读），金融市场危机，新兴市场崛起，所有这些商业变革都在促成 MBA 教育的进化，商学院们越来越多元化、全球化和综合性。

MBA，这个注定要站在商业发展最前沿的精英式培训，时刻也没有停止过对我的革新，因而永远也不会丧失它在商业界的魅力。

名校的秘密

无论是哪个商学院，要在世界名校目录里长期占据一席之地，都需要经过一系列细致而全面的考核，包括：学校设施、地理位置、科研成果、教学水平、校友网络、毕业生就业等等。硬件方面就看学校有没有“钱”做基建，软件方面则要看学校的校友在商业界和政治界的成就了。一个众所周知的秘密就是顶级商学院虽然学费奇高，但若仅看学生在校期间校方的收支，又往往是入不敷出的。学校兴旺发达需要的经费绝大多数来自校友的捐款。所以归根结底，学校的持续发展取决于培养出来的毕业生们的前途。这也就是说，一个学校存在的时间长短，校友数量和质量已经在很大程度上决定了它的排名。很多所谓的新贵 MBA 项目，大多是排名数字游戏的结果，要成为货真价实的老牌牛校，时间的积淀必不可少。

正是由于商学院这种特殊的盈利模式，校方对每一张门票的发放都格外小心翼翼，他们最看重的是学生的潜力。在这个超级长线投资的过程中，学校早早地把自己未来几十年的命运押在了校友的前途上。他们不计代价的投资与培养，为的是在漫长的等待之后收获校友的功成名就。往往要五年十年，甚至二十年，当校友们逐渐积累起财富，名望和社会影响力，学校才能收回多年前的投入，用来去培养新一代的 MBA。

这就是所有商学院都在努力保持的良性循环。

MBA 在中国

说到这里就不难理解为什么 MBA 一百年前会在美国兴起，今天会在中国发展。因为中国经济已经成为世界上任何一个国家和个人都不能够忽视的奇迹；特别是在本轮（2008 年）金融危机之后，中国，已经成为每一个商界人士不能不熟知的市场。无论出于中国企业全球化的发展需求，或是基于美国名校在经济最活跃的地区不断拓展校友网络的原则，中国都将会是未来十年 MBA 们大展拳脚的地方。

目前，从进入 MBA 名校的绝对数量来看，中国人的比例还非常低，远远低于

邻居印度。在我看来，中国拥有 MBA 学位的管理人才还远远没有达到所谓供大于求的程度；相反地，正由于真正优秀的，有见识的，对商业运作充满热忱的 MBA 人才的缺乏，企业和社会看到的成功案例太有限，才使得这种在西方世界被反复验证为有效的商业人才的迅速培养计划在国内遭受某种程度上的质疑。不过一个好消息是 2010 年开始，各大名校都不约而同针对中国进行了扩招。

历史总爱重复它自己。中国目前的情况像极了七八十年代的美国。当时，由于战后经济迅猛发展，工商管理人才紧缺，各个大学，知名或者不知名的，都赶时髦般纷纷设立 MBA 项目，碍于资源有限，某些院校的项目质量的确让人无法恭维。一时间，MBA 遍地，招来批评无数。三十年后的今天，经过时间公正而无情的洗礼，消失的只是附庸者，而那些著名商学院的牌匾依旧常青，并在知名校友纪念录里刻上了更多 CEO 的名字。所以，中国所谓的 MBA 泛滥也会是暂时的。

MBA 不是一贴狗皮膏药，怎么贴怎么好，能够化腐朽为神奇，变废为宝。MBA 提供的是一个平台，一个机会，它的价值有多大，还要看站在上面的人如何表演。大浪淘去的，只会是沙粒，我们应该相信，中国的 MBA 们经过市场的竞争和淘汰，会最终成熟结果，在推进国家经济发展的同时成就自己。

第二篇 谁的商学院

商学院教育是为谁设计的？商学院最早是商业发达的美国为社会精英创立的小众贵族教育，入学门槛高，学费昂贵。商学院是完美主义者的乐园，汇聚了一批为了从优秀到卓越，放弃休息，放弃约会，甚至放弃升迁的机会，一心追求卓越的人。同时，学校也奇妙的融合了因为富庶和权力而豁达、善良和悲天悯人的富二代、官二代，慈善家和一无所有却愿意投身世界和平事业的愤青们。

商学院是你的吗？

不能睡的日子

当生活的全部内容被挤压成为学习和找工作的时候，那绝对不浪漫的。如果问一个商学院学生他最缺的是什么，睡觉有可能是出现频率最高的答案。

新生入校，经历极短暂的熟悉环境和互相熟悉的过程之后就要立刻开始一边学习一边找工作。每天 24 个小时，大概 6 个用来上课，6 个用来温习，3 个用来结识新朋友，2 个用来寻找职业升迁的机会，1 个用来啃一口赖以生存的三明治，半个用来换衣服以穿梭于不同的场合，剩下的可能可以用来睡觉。

商学院的课程是大而全的。对于国际学生，特别是听力和口语相对薄弱的中国同学而言，适应学习是一个巨大挑战。所谓精英的教育，不是把人培养成精英，而是把人当精英培养。教授会假设大家已经掌握了有关商业运作的基础知识，他们包括：财务、会计、经济学、社会学、心理学、市场营销，甚至是商业文书写作；会相信每个学生在上学之前一定是 Office 高手，Excel 大牛和 PPT 专家；会默认各位懂得如何在人前侃侃而谈，如何做讲演，如何做商务谈判。总之，没有人给你具体解释波特的五力是什么，借贷双方在资产负债表上的意义或货币汇率的变化原则，但是每一天出现在课堂之前，所有的这些知识，你都必须知道。Google 和 Wiki 成了形影不离的秘书和战友。而且，无论是教授还是同学，也没有人会因为语言障碍就给国际学生什么优待；相反的，他们会从你身上期待新想法，希望你总能站在一个全新的视角，提出完全不同的见解。特别是在金融危机之后，大宗商品、国际收支、汇率等热门的经济问题无一不

让人立刻联想到“中国”，面对同学不约而同投来的期待眼神，Better say something smart!

在单是学习就已经够让人焦头烂额的时候，找工作开始了。就业办的老师会提醒你，读书的最终目的还是谋一份好营生，现在你在学校，想去的公司都来学校宣讲，来学校面试；等到你毕业了手无 offer，就得自己花钱飞来飞去地去求人。入校第一天，大家就要动手改简历。在我记忆里，从来没有哪份文件会被这么多人看这么多次：学长、老师、校友，还有任何懂得英文会思考的朋友；简历里面的每一行字，每一个词，甚至每一个标点符号和大小写都要经过仔细的推敲。等到招聘旺季，一般是从秋季到冬季，每一天都有公司宣讲会，少则一场，多则益善。要找工作的，就要按时参加。要去就不能空着手，得提前查查公司信息，联络校友，到现场才好和招聘人员套磁，会后还要拿着收集好的名片连夜写感谢信。那些要到投行工作的兄弟们，更是需要具备与招聘代表一见面就相见恨晚，一两月内就搞成把兄弟的外交能力；其中的辛苦，可想而知。好容易，圣诞节到了，公司休息，不宣讲了，MBA 们却不能休息，期中考试过后就要抓紧时间投简历，写求职信，准备面试。所有的折腾要等到来年春天拿到 offer 才能告一段落；没拿到的自然还要继续。这样的程序，找暑期实习是一遍，找全职工作又是一遍。

最难的还不是时间紧任务重，而是精神上的强烈煎熬。学习好需要心若止水的平静，找工作需要无往不利的闯劲儿，这一静一动的切换，绝对考验定力。就这样，一边是教学委员会眼中关系学校百年大计、不可妥协的教育质量，末位淘汰像一把剑，公平的悬在每个人的头上；另一边是就业办的威逼利诱，工作、贷款、现实的压力让举债读书的学生们没有做选择的余地。每个一年级的 MBA 新生，就是在这样的夹缝里，疲于奔命的生存着，早已无暇思考自己是不是活得还好。

好容易挨到周末的晚上十二点，似乎这个礼拜的事情已经匆忙交代过去，下一个礼拜还早，终于可以有片刻的喘息了吧，却还是不能睡觉。因为已经有好几个派对和聚会在等着了，你总不是花上 100 万人民币来美国睡觉的吧？打起精神，换衣服出门吧。于是当晚，就和同学们在灯光昏黄的酒吧里面一边喝酒，一边大喊，呼吸着混杂音乐和酒精的空气，畅谈人生，直到凌晨。

作为一个无所不能的 MBA，学习和找工作只是最低要求的完成任务。美国精英阶层对公共事业和社交活动的热衷程度绝对不亚于女人之于钻石。俱乐部、运动会、演唱会、研讨会、社区服务、募捐、慈善事业，每件小事都要学生们自己想自己做，自己组织自己乐。没有人逼你去，但是你舍不得不去吗？

睡眠，于是，想来想去，还是只有睡眠可以放弃。

你撑得住吗？

慢慢蜕变

在这样高压高强度的环境里，每个人都被周围做不完的功课推着走，极限被不断的挑战。不知不觉的，一天睡上 4-5 个小时也不觉得困；以前一天才能写出的论文后来一个小时搞定；可以不需要预习和复习而轻易地看破一门课程的精要，并轻松通过考试；西装革履地穿梭在各大公司之间套磁、微笑职业化；面试，已经麻木到不需要思考就可以把自己的从业历史、重要掌故按照顺叙、倒叙、插叙或面试官要求的任何一种方式叙得有声有色；递名片，收集名片，落落大方的在公开场合介绍自己，完全不会被听者的或惊讶或不屑的表情所影响。所有的这些蜕变都在不知不觉中发生，并真的在发生。

在读 MBA 之前，我常常是一天工作 12 个小时，觉得自己已经很努力了。但是到了商学院才体会到什么叫“事情永远也不做不完”，他们逼着你快，逼着你选择，逼着你放弃。无论多出色的人，一天的 24 小时也绝对不够，每个人都必须想清楚并决定什么是要舍的，什么是要得的。这个过程很像是借磨磨面，放进去多少麦子，推过多少圈，决定你得到什么样的结果；而商学院就是租期为两年的那台石磨。经过最初的焦虑和等待以后，就能看到白花花的面粉随着每一步的移动缓缓流出来，那种兴奋和成就感啊，再苦再累，已浑然不觉。

你希望自己变成这样吗？

成熟就是不再大惊小怪

商学院培养的不只是连续熬夜的韧劲儿和高效率工作的冲劲儿，更多是一种心态，一种在未登顶之前就一览众山小的领袖气魄。

我的前老板，一位美国商学院的校友，曾经对我说，去商学院读书不是去学知识，而是去学做人。商学院就像是大观园，刘姥姥般的我们不但从没去过，其中的很多奢侈更是眼见之前想都不曾想过的。没有到过美国之前，也看过不少大片，美国的房子、车子、公路、食品都没少见。但是只有生活在美国，才能体会到那一切繁华背后的文化底蕴：为什么美国人是美国人现在的样子？商学

院聚集了来自世界各地，各行各业的精英，像极了一个人口世博会。

每一天出门上课，你都可能在教室里面看到什么谷歌什么高盛什么麦肯锡的什么副总裁什么董事总经理什么合伙人，等着跟你分享职业人生，以至于除非巴菲特本人出现，大家也都很淡然；每天跟同学们一起啃比萨饼三明治做案例，你可能不会再意识到他们中的某些人是委内瑞拉教育部长的儿子，或者他们的家族拥有整个秘鲁 70%的矿石资源，或者他们本人曾经是奥运会什么项目的冠军，或者你可能会在若干年后发现自己曾经拥有一个叫做邓文迪的同学或者校友；每次有计划的出行，拜访的多半是当地政要，公司 CEO，听到他们侃侃而谈的都是治国安邦平天下的大事。那些人，那些事，就在那里，有血有肉的和你自己一样真实。不用太久，也就开始习惯于被如此的震撼了。

置身如此的环境，最大的收获往往不是知道了什么，而是终于认识到了自己的无知。于是有一天，你会发现无论对面站什么人，你都能清楚的理解并由衷的尊重他的思维逻辑，并能跟他结为商业同盟，互惠互利，共谋大计。只有培养出这种见怪不怪的淡定，才能是成熟。

你准备好了吗？

第三篇 为中华之崛起而读书

Why MBA

每个学校的申请文书里面必然包括这样一个问题：Why MBA？商学院学生的生活无疑是辛苦的，学生们毕业后所走的每一步也将不会是平顺坦途，即便有一天，他们能够成为商业领袖，也是来自孜孜不倦的工作。并不是每个人都吃得了这份苦，能够吃得了这份苦的人，也并非每一个都愿意来吃。商学院、派对、投行、咨询、精英……这一个个听起来好像很性感的概念，直到置身其中才理解挣扎远远多过享受。我为什么而开始商学院这个漫长而不知前路的冒险？这是在准备工作开始之前每个申请人应该扪心自问的第一个问题。

从学校的角度看，他们希望将有限的资源用来培养最优秀、最有潜力的人才。校友即未来，学校迫切需要的是不但能够在激烈竞争环境中生存下来的人，更是能苦不觉得苦，并从这个过程中获得提高的人；这些人早已准备好面对在商业界奋斗的一生：很少的假期、很多的压力、早出晚归、无暇照顾家庭、同事的竞争、老板的挑剔，当然更多的还是自己对自己的不放过。见过太多鲜活的例子，学校深知，所有能够成功的潜质，都深埋在一个人的个性里，每个人，在获得基本的富足以后，都将会遵循自己内心的召唤，去做真正热爱的事情。只是往往，在我们获得温饱，获得原始的成功之前，还无法意识到沉睡在心底的原始渴望。如果我们是在一往无前的向自己的梦想奋进，那么越早看清楚目标，越可能成功。很多我的学生会告诉我，申请的过程本身，就是一个重新认识自我，寻找自我的过程，这个过程让他们惊讶：原来真我埋藏如此之深，原来自己还有这样许多的潜能。因此 why school 对申请和招生的双方都是非常重要的一个问题，找到这个问题的答案就像是获取打开成功之门的钥匙。这个问题答案应该，并且只能来自申请人内心深处的信仰。

我是谁 我为什么 MBA

“信仰”这个词对于已然非常现实，非常浮躁的中国人无疑太空泛也太严肃。“为中华之崛起而读书”之类口号早已经没有了市场。如果我们不再为了空泛的信仰而奋斗，而生存，那我们为什么？事实上，有可能也并非每一个商界领

袖都是心怀天下的，或许那些心怀股市的、心怀楼市的、心怀基金投行咨询公司的，都可以功成名就，年轻而有钱的退休。的确有不少人，把读 MBA 等同于谋求投行、咨询公司工作的跳板，再等同于一份高薪保障，等同于致富的捷径。这种态度大多数顶尖的商学院并不欣赏，因为对于因为富庶而慷慨，因为强大而宽容的美国中产阶级而言，关心社会，回馈社会是一种责任。一位在某校负责 MBA 招生的主管曾对我说，我要求我的学生了解自己，了解世界，去追求适合自己的梦想，这是快乐的成功，真正的成功。至于那些张口闭口就说要去投行，结果自己连老牌投行的名字，分别有几个业务部门，要招聘什么样的人，真不知道该如何相信他们可以登上事业的巅峰。

我从不反对从不鄙视那些纯粹为了赚钱而赚钱，拼命工作的人，至少他们也是找到了自己的理想，并为之不懈努力着的追梦人。适合自己的路，辛苦也走得开心。只是，那个曾经年轻的一无所有的我们或许很想赚钱，一旦拥有，还会在乎吗？回到那个特别庸俗的问题：如果金钱不是问题，你会做什么？为了生活，你可以选择不去做，但你应该让自己知道这个问题的答案。

我是谁？我为什么要读书？这也许是很多申请人从来不曾真正扪心自问的问题。

选择了就不要放弃

MBA 还是不 MBA，这是一个问题。

MBA 并不仅仅是在一个学校里发奋图强的接受两年魔鬼般的职业教育，它更是为每一个人建立起一种全新的生活方式。

其实，我很喜欢劝人放弃 MBA，如果我觉得那对他们不是最好的选择。因为从经济学的角度来看，读 MBA 的这笔帐早已有人算过：投资要多少年可以收回成本？答案是很多很多年。所以各位“百万富翁”毕业以后必须努力奋斗，赚钱还债，还可能被债务压到喘不过气来。我太怕自己劝人读书，会毁掉对方原本小康美满的人生。常常的，会有事业小有成就，生活步入稳定的成功人士找我咨询：我是否应该去读书？你事业有成，令人羡慕，为什么要放弃？再上一个台阶啦，出国镀金啊，留在美国啊，等等等等的回答，只有一种最可以打动我：我对自己的见识感到不满，我需要停下思考，我不在乎读书以后将会获得或者失去什么，因为读书本身就是我的理想。

还有一种心理上的压力是每一个 MBA 们都需要面对的。这个商学院的小圈子，

的确集中了一部分不甘居人后的社会精英，每个身处其中的人都不会愿甘居人后。于是，同类相比，争强好胜的 MBA 们，必须用一辈子去面对这种来自朋友圈子，并最终渗透到自己内心的压力，要么让自己更好，要么被自己嘲笑。曾经有同学看我太累，劝我说，Sonia 你不要给自己太大压力，为什么你不能放过自己？我说：如果我不是这样的，我也不会来读 MBA，成为你的同学；而我们周围的哪一个人不是这样的呢？走到今天，我们已经没有选择。

选择了 MBA，就不要放弃；其实一旦选择了，也就没有放弃的余地。

如果，一字一句读到这里，你还没有被吓退，你还没有想到放弃，相反，你正在兴奋地摩拳擦掌，跃跃欲试，那么恭喜你，顶级商学院的大门正在为你敞开。接下来的章节希望可以帮助你走进理想的学校，从容漂亮。



第二章

近看顶级商学院

引子

最好的爱情可能是两情相悦，最好的婚姻可能是他（她）爱你多一点，最好的商学院可能应该像是最好的婚姻，但至少应该像是最好的爱情。

课讲得多了，开始越来越爱给学生挖坑。我很享受在第一节课最开始的时候问我的学生：你准备申请哪些学校？你了解这些学校吗？

不出所料，99%的人 would 开始跟我或者很有逻辑按照一二三的，或者没有逻辑想到什么说什么的报出一串学校名字并罗列出该学校的种种好：排名靠前，授课质量，关系网络，有助职业发展规划，甚至能立刻列出学校的各种俱乐部活动以及周边配套，吃喝玩乐。

听到这些，我会不置可否的停顿一下，抛出下面的问题，之后静静等待欣赏一片沉思的小表情：那你们谁特地去了解过这些学校都喜欢什么样的申请人？你的所爱爱你吗？

申请商学院就像结婚谈恋爱，合与不合，门当户对是基础，硬件首先要达标，性格互补更关键，毕竟一辈子的和睦相处是需要彼此欣赏的。

写作本章的目的，是为 MBA 申请人们构建一个商学院研究模型，带领各位从上述两个角度出发，深度剖析顶级商学院，找出那个自己钟爱，也将会爱上自己的 dream school。

第一篇 排名里的最佳商学院

研究商学院，比较排名不失为一种有科学根据的方法，连严谨的调查机构都说好的学校应该错不了。中国人好面子，很多申请人都把排名作为衡量学校优劣最重要的指标之一，招聘单位，特别是国内招聘 MBA 的公司，也大都很重视学校名气。

决定一个学校排名的指标包括：入校生素质、学生反馈、雇主反馈和毕业生薪水等等。为了招募到最优秀的学生，学校愿意花费很多金钱做宣传，努力提升自己在各个榜单中的名次。最早的，在某种意义上也是被最广泛接受的 MBA 排名当属美国《商业周刊》和 US News 的商学院排行榜。

排名是一回事，实际上在美国人民、中国人民和世界人民的心里，那些顶尖名校们一直都占据着相对固定的位置。比如，不管国内什么排名机构把清华大学排在第几位，她都始终是多数国人心目中的 No.1。因而，除了看榜单，也不妨看看人们心中的那把尺，比如 Tuck 就是在白人圈子里面备受推崇，却被很多中国人直接忽略的顶尖牛校，特别对于想要留美的同学，是一个不错的选择。或者也可以超脱出排名，针对自己的实际需要做选择，比如想扎根中国的，自然还是以国内舆论为导向的选择那些在国内比较混得开的牌子，再结合投入产出比，读读国内的商学院也不错。

近三年主要商学院排名情况，见附录一。

第二篇 选校研究样本

许多申请人在择校的时候都会开出这样的条件：我要读 top 某某名次的学校。除此以外，无它。我的一个学生，为谋求职业进步，打算放弃年薪近 10 万美元的工作申请美国名校，可在收获了 top15 学校的录取的时候，他突然迷惘了：这是我想要的吗？我的某些毕业于顶级商学院的朋友，他们事业成功，却并不享受商学院的求学经历，甚至没有和同学们建立以及保持亲近的感情。这种缺失，虽然能被大多习惯用结果评价过程的中国人所忽视甚至接受，但绝对是遗憾。

我们生活里有太多东西只是“看上去很美”，商学院很可能是其中之一。我这话并不是在暗指商学院实际上并不美，只是她的美可能并不适合所有人。中国申请人对美国顶级商学院的情感，常常会建立在排名，甚至是建立在对学校名字本身主观臆测的基础上，不识庐山真面目，只缘身在此山中。

从申请读书到毕业工作，几年下来我惊奇的发现自己对几乎每一个商学院的印象都在不断改变，当然，或者他们自己本身也在不断改变。我曾后悔没有申请某些学校，曾恍然大悟为什么某些学校对我感兴趣而另外一些连个面试都没有给，曾遗憾错过了某些母校 Darden 为学生提供的绝好机会。我一边安慰自己，我们都是在错误中成长，在教训中成熟，一边决定记录下自己研究学校的心得，希望能使聪明的读者少走些弯路。

我是“知其然，因为知其所以然”理论的忠实信众。我相信，世上万物都是因果相连的，一切的现在必然基于某种过去。学校为什么是今天的样子，学校为什么在某些领域很强大，学校喜欢什么样的申请人，等等诸如此类看似深奥的问题，都源自其背后的某些故事。因而多年来，我一直坚持把自己对商学院申请的研究建筑在深入了解学校历史和文化的的基础上。在本章的商学院研究样本³里面，包含了大学和商学院的建校历史掌故、学校数据、学生评价等内容。我相信，每个有心人通过阅读这些事实，并在此基础上做一些简单的常理性的推论，都可以成为申请专家。

³本章节的学校介绍部分按照美国新闻与世界报道（US News & World Report）2012 年 3 月发布的美国商学院研究生排名排序。

重要提示:

从我第一次了解商学院，到去学校读书，挨个访问各个学校的校友，到亲自跟许多优秀的年轻人一起经历申请，中间经过了近十年的时间。每走一步，自己对顶级商学院的认识都在变化。后来我意识到，这些学校是如此与时俱进的改变着自己，以保持强大的生命力。很多朋友都很喜欢问我，某某学校到底喜欢什么样的申请人，我能否适合，能给点儿申请 tips 吗？

面对这样的疑问，我很惶恐，一方面非常担心我的话误导了一个有志青年的大好前途，因为不管我如何字斟句酌，我所说的每句话，都可能意味着两个以上的不同含义；另一方面，我深知道，对于学校来说，对每一个申请人做出的每一个录取或者拒绝的决定都是非常不确定的 *it depends*，因为招生官也是人，不是机器。我认为：关于申请，根本就不存在永恒的谁对谁错，连招生委员会的人也会意见相左，除了一个学校的招生委员会主任，谁也不能说自己就是“权威”。

再后来，这么问我的人越来越多，还有人搬出了他们从各种途径获取的碎片式的信息来找我求证。其中很多，在我看来，与现实大有偏差。渐渐地，我想通了，如果自己一直都不敢公开发表自己的观点，那就是怯懦，就是不敢面对批评和不屑。于是我决定重新整理关于商学院的内容，并加上自己对申请每一个商学院的主观的、感性的、和粗浅的认识，可能不全面，可能有谬误，仅供读者参考。

欢迎置评更正，并再次向可能因为阅读了以下内容被我误导的读者提前致歉。



H A R V A R D | B U S I N E S S | S C H O O L

Harvard University Harvard Business School

哈佛大学 哈佛商学院

基本信息

地理位置：

东海岸 | 波士顿 | 剑桥城

城市介绍⁴：

波士顿（Boston）是马萨诸塞州的首府，位于查尔斯与密斯蒂克两河河口的交汇处，是美国东北部新英格兰地区最大的港口城市，距纽约 200 公里，开车大概要 2 个小时。两地之间有便捷的铁路交通和频繁的穿梭巴士，非常方便。市区面积 121.7 平方公里，人口 57.4 万。城市经济以银行、保险、投资管理和其他商业、金融业为主，有新英格兰区联邦储备银行、波士顿第一国民银行总部以及多家保险公司，还是著名的波士顿咨询公司（BCG）的发源地和总部所在地。

建校历史⁵：

17 世纪初，首批英国移民到在北美登陆，一部分人选择在波士顿定居。这些居民中，有一批曾在牛津大学和剑桥大学受过古典式的高等教育的清教徒。为了子孙后代能够受到同样质量的高等教育，他们于 1636 年建立了这所学府，时称“剑桥学院”，当地也因此被命名为剑桥城。据传

⁴资料来源：百度百科，维基百科，学校官方网站等。

⁵根据公开信息整理，资料来源包括：百度百科，维基百科，学校官网资料，网友八卦等。

说，学校第一届学生仅有 9 位。后一位名叫约翰·哈佛院长临终前向学校捐赠了自己的一半积蓄和 400 本图书，该校便被更名为哈佛大学。

哈佛商学院设立于 1908 年。成立之初，哈佛商学院是一个研究生院，经历多年演进，如今的哈佛商学院向学生颁发 MBA 学位，成为了一个名副其实的制造“职业经理人”的“名牌工厂”。学院也是当今美国最大、最富有、最有名望，及最有权权威性的商学院，基金规模达 2.5 亿美元，比美国所有其他商学院的总和还多⁶。充足的资金，打造了美丽的校园、优越的教学环境和聘请了世界一流的教授。

学校使命：

培养能够改变世界的领袖⁷。

教学特色：

哈佛商学院创造了案例教学这一方法，并至今保持 100%案例教学的授课模式。这一模式后来被不同的商学院借鉴，成为 MBA 的经典教学模式。哈佛商学院的教学案例大都长达几十页，详细介绍某商业事件发生的社会经济背景、涉及人物的关系、以及事件的始末。一年级新生平均每天要学习三个案例，大概需要花费 3-6 个小时的时间预习功课和与小组的同学相互讨论。借助强大的校友网络，学校常常邀请涉及案例的公司高管、业界名流们亲赴课堂，与学生分享当时当地的情况，并解答学生的提问。在校园和课堂上屡屡邂逅名人，对话历史，使得学生的学习经历颇为传奇震撼。

招生规模：

学校每年共招生九百人左右，其中中国学生共约 20 人，直接来自本土的中国学生约为 10 人⁸。

校友网络：

哈佛商学院着重培养领导人才，被美国人称为商人、主管、总经理的西点军校，据称，在美国 500 家最大的公司的最高管理者中有 1/5 毕业于

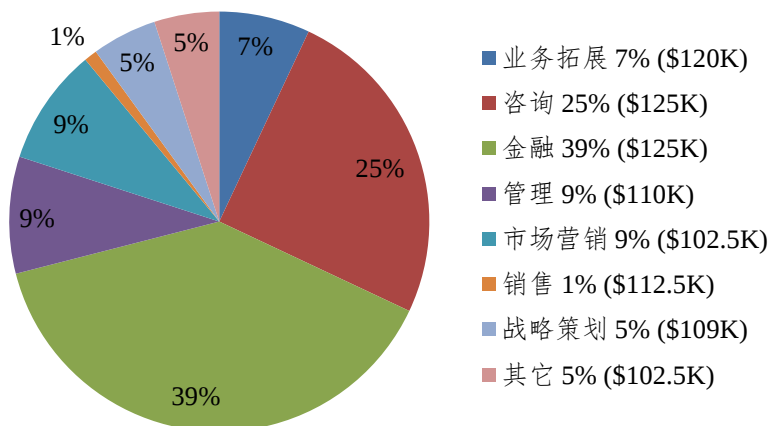
⁶此数据来自百度百科和互联网公开信息，最终来源及可信性有待查证。

⁷原文：We educate leaders who make a difference in the world.

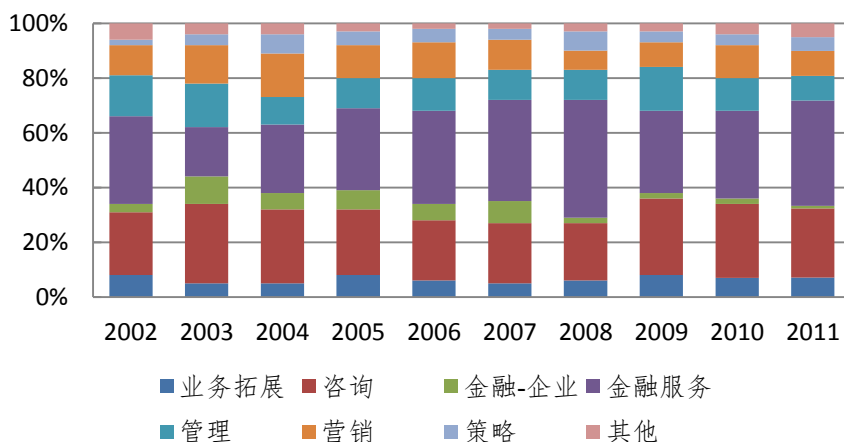
⁸统计数据截至日期 2012 年 7 月

哈佛。哈佛的中国校友遍布各行各业，占据要职。几乎在各大投行、咨询公司、著名外企都有高管是哈佛校友。

图一：2011届哈佛商学院毕业生就业去向及薪水数据⁹



图二：哈佛商学院毕业生就业行业分布¹⁰



⁹ 数据来源：学校官方网站

¹⁰ 数据来源：哈佛商学院网站

读书费用：

15-17 万美元。

奖助学金：

学校会根据每个学生入学前收入水平给予一定数额的奖学金。按照中国申请人的平均收入推算，奖学金大多在 2-4 万美元。

学生贷款：

如奖学金仍不足以支持学生完成学业，学校提供无担保贷款。

就业去向（见图一和图二）

校友感受

HBS 的校友其实并没有那么多傲气。他们非常优秀，但是给人最清晰的感觉是沉稳淡定，而并非咄咄逼人。可能是因为他们身上有着太多的同龄人看起来很传奇的故事，以至于从观众的角度看去，不犀利倒显得不真实了。他们是这么描述自己的学校的：

- **我的同学们真的很优秀**

首先都很聪明。但我觉得大家最普遍的特点就是自己想要的东西一定会拼力争取。HBS 大概是很多人都很想去读吧，最后真正来的是那些在关键时候能够走出那一步的人。比如在平时的工作中都会积极的多争取一些，不管是责任也好，任务也好，都会有担当，愿意付出。每个人都会把自己的职业规划得很清楚，清楚以后就尽力去做，不会彷徨或者迟疑。这是在我看来我的同学们最难得的素质。还有就是大家的兴趣爱好真的不少。

- **母校带给我很多优越感**

在我们的美丽校园里面，可以明显感受到，学校在刻意塑造优越的环境。看看校园有多漂亮，就知道学校花了多少心思。相信学校造成这样一个环境就是要让置身其中的每一个人都很有自信，觉得只要是你想要的东西，争取就会拿得到。

- **读哈佛一点儿也不轻松**

通常学习小组见面时间是早晨 6:30 或者 6:50，真的很早，但是没办法，因为每天都有三个 case，至少两个需要讨论，每个 case 怎么也要讨论 20 分钟。如此算来，每天 5 点多就要起床了。读完了 case 再去上至少三节课，然后是各种各样的社交活动，会议，公司宣讲，直到深夜。

- **学校的牌子就是招聘企业的信心**

前来招聘的企业一个比较明显的假设就是，从 HBS 出来，经过这两年的历练，学校可以保证一个毕业生起码的素质。公司不会怀疑学生们连最起码的常识，比如波特五力，都不知道。他们对你有了很多信心，觉得你是 HBS 的吧，应该什么都懂吧，觉得你好像是在神水里泡了一下，什么都能干得了。于是在往后的工作中，大家不止是什么项目都愿意让你尝试，而且还对你充满希望。虽然他不知道你能干嘛，但就是对你充满了信心。所以，无论毕业后你在什么公司，都会比以前有更多的机会，尝试的机会，甚至是犯错误的机会。比如说我目前在做的这个项目吧，项目组的成员都是在这个领域里面做了很多年的专家，我则是一个新人，并不太了解这个行业，却可以加入这个团队，与资深专家共事。

- **也许是多元化的极致体现**

学校是真的非常多元化。虽然很多学校都在强调这个方面，但是 HBS 因为在人数上占到了优势，有 900 个人，所以能做得更好，一般学校不敢招的没有把握的学生，他们也敢收。我在学校时候一个最好的好朋友是奥林匹克银牌跟铜牌的获得者。甚至会有一些很冷门的，甚至说有点儿莫名其妙的人都会被招进来。我听说，大概三四年前曾经有一个校友在就读哈佛以前是在拉斯维加斯跳艳舞的。来到学校，就算你什么都不做，只是单单去接触这些人，和他们闲聊，了解他们的生活，都会大开眼界。以后不管再遇到什么人，你就会说，切，这有什么，我已经看过了。这种见识会让人觉得特别有信心，仿佛一切对你而言都不再是什么新事物，你不会，也不需要再害怕任何事了。

中国成功申请人背景分享¹¹

为了更好的理解学校的招生审美，我热衷于收集成功申请人的背景资料。研究

¹¹全部成功申请人背景资料根据 ChaseDream 论坛网友发布的信息、校友访谈和其他渠道的公开资料整理

学校过往的录取样本，无疑可以让申请人更好的定位。无奈除了校方以外，任何机构也再没有每届学生的详细资料。这里分享的是从 ChaseDream 论坛上以及其他公开渠道收集整理的成功申请人信息，碍于渠道和个人隐私等因素，以下内容难免不详甚至谬误，仅供读者参考，欢迎勘误，杜绝人肉。

2012 年

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
R1	男	760	114		本科 top2, 工学+英语双学士	有投行, 私募基金和四大会计的实习经验
R1	男					工作经验包括 2 年咨询, 1 年私募基金
R1	女	760			本科北大	3 年金融工作经验
R2	女	770	免考		港澳地区本科, 美国一年制硕士	在美国工作, 工作经验共 5 年
R2	男	760	113		四川大学高分子科学工程硕士	外企管理培训 1 年, 后在化工外企做市场和销售 5 年
R2	女	750			本科复旦	4 年在快消行业工作经验

2011 年

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
R1	男	710+5.0	免考	3.4	新加坡国立大学博士 (工科), 曾在顶尖学术期刊上发表 4 篇论文	石油开采行业 3 年工作经验, 其中 2 年在海外油田任现场工程师和销售工程师, 1 年参与产品研发
R1	男	760+5.5	109			2 年管理咨询工作经验
R1	女	730+5.0			美国大学本科	5 年投资银行和 PE 工作经验
R2	女	760+6	118	<3.2	上海交大本科, 法国硕士	英国 3.5 年工作经验, 石油天然气行业, 工作内容是工作流程优化
R2	男	750+6	116	3.4	本科是华南第一的学校, 文学学士	顶级快消跨国公司中国区的 Brand Manager, 总共 5.5 年 marketing 工作经验
R2	男	700	105		四大本科	5 年以上 MNC 工作经验
R2	女	720	112		本科是 Top2, 在学校很多课外活动	2.5 年顶级投行工作经验

2010 年

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
R1	女	770			国内大学本科	1.5 年工作经验
R2	男	760	112	3.8	国内大学本科，主修金融，统计学双学位	3 年投资银行
R2	男	700	免考	高	澳洲大学一般大学，两个学士学位，一个荣誉学士	Essay 的“故事力”很强所以拿到很多录取;台湾人
R2	男	760	<109		非四大名校的本科	3 年工作经验

申请要点

成绩：对于几乎所有的商学院而言，GMAT 高分是明显优势，但是 HBS 从来不缺乏高分的申请人，所以分数够一定高的前提下，学校更加看重申请人的综合素质，历史上，GMAT700 的优秀中国申请人也有机会获得录取。虽然学校声明学生的托福成绩应该达到 109 分，但每年都有人不到这个分数线却能够获得录取。值得注意的是，近年来，中国申请人的平均 GMAT 分数已经大幅通胀，2012 年度即将就读 HBS 的同学中似乎没有什么 GMAT 成绩在 730 分以下的了。

文书：哈佛商学院喜欢具有领袖气质的人，用来申请哈佛的文书应该是很有气势的。多年来，HBS 的主打申请文书都是那篇著名的用 600 字写出“三个成就”的文章。从 2011 年申请季，学校要求申请人写出“三个挫折”，而不再是“你从一个错误中学到了什么”。然而这一策略未能长久，第二年（2012 年），学校就再次大幅调整申请文书题目，不但完全更新了题目，更将总篇幅从 2000 字删减为 800 字。最新的题目是：“你自认哪些事儿做得特别好？”和“你期望哪些事儿能做的更好？”申请文书字数的缩减，意味着学生从申请文书中表达自己的空间减少，所以很可能申请人的简历、背景、面试等环节的重要性将相应提高，特别是简历。同时，这两个 essay 问题的提问方式更为主观，更偏重申请人对自己的认识，而非申请人的客观成就，申请人需要以更简短的文字写出更多思想层面的内容，难度明显加大。文书照例很酷的不关心 why HBS，选择哈佛，不需要理由。

面试：在大多数情况下，哈佛的面试好似行业专家问答外加 CEO 访谈。面试官看重申请人的知识面、气场和侃侃而谈的领导气质。与哈佛面试，成功的申请人往往能做到无论被问到什么问题，一概淡定的给出精彩的解答，不但事实丰满，还大都颇有思想的深度和领袖的高度。有些调侃八卦说 HBS 是很能说的学校，本人也部分的认同这一观点。毕竟，在美国人的文化里面，能说和具有煽

动性是一个人领袖气质的主流表现形式之一，具体事例可参考美国总统选举演说，马丁路德金生平，还有各种战争励志电影里面的经典主角讲演桥段。一言以蔽之：面对哈佛勇敢说，说出气势，说出水平，说进顶尖名校。

典型成功申请人：哈佛立志永远霸占世界第一商学院的金字招牌，也立志让自己的学生领导全世界的发展，所以学校永远在寻找最优秀的领导者。哈佛商学院的学生，或者从小就是三好学生，优秀干部，出身名家、名校、名企，或者背景非常特殊，在自己的领域成名成家，成就卓越。受教育体制所限，中国不太可能出现另辟蹊径，背景独特的非典型成功申请人（因为这些人可能不懂英语），所以大部分的中国哈佛校友都是被社会广泛认可的天才和全优生。哈佛人的领导力潜质突出的表现在讲演技巧和风度上，成功申请人往往口才非凡，讲话很有气势和感染力，好像一呼百应的领袖，振臂高呼“I have a dream”之后，一千群众即刻心甘情愿的随之而去。总之，哈佛商学院看中的高材生，大多像天空闪烁的星星，纵使远隔千万里，你还是可能被它的灿灿光辉晃到眼睛。

2013 年入学申请文书题目解析

Essay 1: Tell us about something you did well. (400 words)

哈佛商学院的三个成就文书已经连续使用了不知道多少年，从未改变，学校甚至就此出了若干本畅销书。其流行程度已经到了大家都以为他或者会好像某些学校的某些文书题目一样，从此代表学校，不再改变。然而，2012 年，它居然变了。或者跟学校的新领导有关吧？新院长！新文书！

比较此前的“Tell us about three of your accomplishments.”，新题目是一个更为软性和主观的问法，更关心申请人的自我认识，而非客观成绩。也就是说，一件在旁人看来无足轻重的小事，却可能是一个人自认出色的表现。文书不但应该刻画出作者的英勇事迹，更应该展现申请人的内心世界与价值观：在你眼中，什么叫做“做得好”？文书的创作思路更宽阔，可以是自己做的结果不怎么耀眼，甚至是没有结果的事件，或者人生的重大抉择等可以体现一个人的价值观的事例。比如为了照顾家人，放弃在大城市的工作回到农村等等。学校没有声明要写几个事例，根据哈佛一贯的 600 字三个故事的风格，同时考虑一共仅有 400 字的篇幅，可以写两个故事。

Essay 2: Tell us about something you wish you had done better. (400 words)

同样是新题目，这一篇可以被看做是替代了“Tell us three setbacks you have faced.”多年来，学校都会问申请人曾经从一个错误中学到了什么。从这篇文书中，招生官希望看到申请人对自己的反思。人非圣贤，孰能无过。有错不怕，只要能从中汲取经验教训，不断地犯错误和不断的修正是一个人走向完美的必经之路。

这篇文书的提法，不再明确说是一个错误或者失败，而是问“有什么事儿你期望自己做得更好”，文书的取材范围同样的被扩大了许多。在哈佛喜欢的完美主义者的眼中，本就应该没有什么事儿是做到极致的，所以几乎任何事情，给他们一次重新来过的机会，他们都会做的更好。所以，这篇文章的重点并非事件本身，而更多是作者的态度，对工作，对人生的态度：我想要把什么事儿做得更好，怎么做，为什么。当然啦，不管怎么说这还是在申请哈佛的，所以选材不推荐使用日常琐碎。



STANFORD

GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS

Stanford University Stanford Graduate School of Business

斯坦福大学 斯坦福商学院

基本信息

地理位置：

西海岸 | 加利福尼亚州 | 帕拉阿图市（Palo Alto）

城市介绍¹²：

这是一个美丽的海滨城市，位于旧金山南边约 35 英里，居民约 6 万。那里气候干爽，景色怡人。此处原为一富庶丰饶的农业区，得益于天然的好气候，一切的植物都欣欣向荣。1950 年代以来，高科技产业逐步在这里聚集，并最终造就了世界科技重镇“硅谷”。帕拉阿图市正是硅谷的核心，再加上世界一流的斯坦福大学坐落于此，使得当地的地价房价高得惊人。

坐落在湾区的帕拉阿图(意思是高树)市，除了科技领导地位、热络的商业活动和世界一流的大学外，还拥有 100 多年的历史文化与许多古迹与遗迹，新旧融合成为了城市的一大特色。帕拉阿图市内有许许多多的公园绿地（多达 34 座），自然景观与休憩资源都相当丰富，虽然地价高昂，但生活环境配套设施也非常优越，不缺乏亚裔及各国移民，文化包容，中餐馆水平高，非常适合外国人，特别是中国人，移居至此工作或定居。

建校历史¹³：

¹²资料来源：百度百科，维基百科，学校官方网站等。

斯坦福大学（Stanford University）始建于 1885 年。当时的加州铁路大王、曾担任加州州长的老利兰·斯坦福为纪念他在意大利游历染病而死的儿子，把自己八千多英亩用来培训优种赛马的农场捐做校园，并出资 500 万美元在帕拉阿图修建了以他的儿子命名的大学。经过 6 年的建设，斯坦福大学于 1891 年 10 月 1 日开校，至今仅 100 多年。斯坦福商学院则成立于 1925 年，至今不到 100 年，但因学校独特、明确的创校理念，强调创新与接受挑战，培养了许多优秀的创业家，斯坦福被认为是世界上最年轻的顶尖名校。

斯坦福大学的腾飞，得益于工程学院院长特曼（Frederick Terman）的一个构想。1959 年，这位颇具远见的院长提出将一千英亩土地以极低廉、只具象征性的地租，长期租给工商业界或毕业校友设立公司，再由他们与学校合作，提供各种研究项目和学生实习机会。于是，斯坦福大学成为美国，很可能也是世界上，首家在校园内成立工业园区的大学。此后逐渐的，高科技、创业、前沿、革命，成为斯坦福大学教育精髓的代名词，斯坦福由此逐渐步入世界顶尖大学的行列。

斯坦福商学院的成立是一位美国总统的主意。1924 年前，西海岸优秀的学生都去东海岸读商学院，作为斯坦福的校友，胡佛希望制止这种人才流失。为此，他召开了一次会议，在旧金山北方的 Bohheimian Grove 聚集了一群商业精英商讨在西海岸建立商学院的事宜。1925 年，斯坦福商学院成立了。斯坦福商学院的教授团队中拥有三位诺贝尔奖得奖者，旨在培养出有见地，有原则的全球领导者。自建校以来，不断创新课程，并建立起一个以尖端研究而闻名的师资队伍。在诸多新兴学术领域里，比如组织生态学，组织行为学，政治经济学，人事经济学，经济发展等，斯坦福商学院已经成为了领导者。学校拥有创业中心，社会创新中心，全球商业和经济研究中心，以及领导力发展研究中心¹⁴。

学校使命：

挖掘创造那些能够深化和提高我们对管理的理解的方法，并通过这些方

¹³资料来源包括：百度百科，维基百科，学校官网资料，网友八卦等。

¹⁴本段内容翻译整理自斯坦福学校官方网站。

法去培养具有创造性的，有原则的和见识卓越的改变世界的领袖¹⁵。

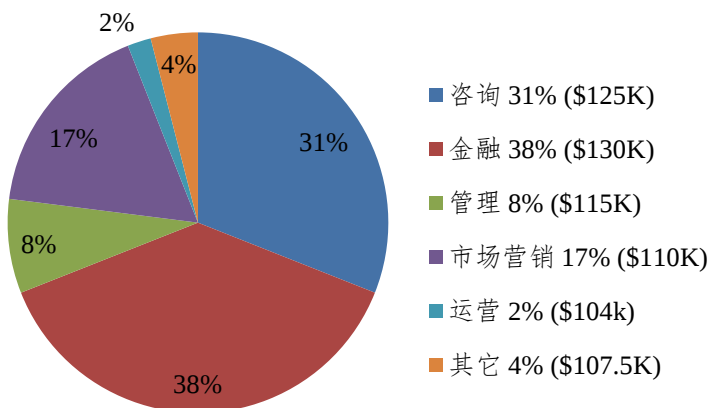
教学特色：

斯坦福的风格是实在的，这种实在也会落实在教学上，那就是学生有机会在课堂上见到真神，并与他们亲切互动。斯坦福最牛的地方或者就是布满创业名流的校友网络了，在教学领域，学校不惮展示自己的这一长项。如果说商学院的教育是趋同的，大家和大家都差不多，那么在斯坦福，给你讲投资的人可能就包括巴菲特。

招生规模：

学校每年招生约 360 人，其中约 6-10 人来自中国大陆。

图三：2011 届斯坦福大学商学院毕业生就业去向及薪水数据



校友网络：

斯坦福在中国大陆的校友数量不多，有相当一部人在创业。据说目前在中国的校友有很多居住在北京，很多在创业，或者从事 VC 和咨询行业。

¹⁵原文：Our mission is to create ideas that deepen and advance our understanding of management and with those ideas to develop innovative, principled, and insightful leaders who change the world.

读书费用：

16-18 万美元。

奖助学金：

每个人都会有一万以上的奖学金，学校会根据入学时候学生的财务状况给予相应的补贴，差额为所需学费的 15%-30%，可申请贷款。

学生贷款：

学校为国际学生提供无担保贷款。

就业去向（见图三）

校友感受

远远看去，你可能不会意识到那原来是斯坦福的校友，因为可能他们穿着人字拖，大裤衩，就站在你面前的沙滩上，不修边幅的样子，或者在你的车子在高速路上抛锚的时候他能熟练的打开引擎盖子很专业的帮你检查。但是只要你开口跟他们聊天，你很快就会被他们的独特气质所吸引。然后你可能开始感到疑惑，为什么这么优秀的人可以这么低调，这么真实的扮演着自己。他们是这么描述自己的学校的：

- **你可以在斯坦福寻找自己**

有两种人在斯坦福读书应该会比较开心：第一种是很有想法的人，知道自己以后想干什么，愿意借助斯坦福这个平台来帮助自己实现目标；第二种，不知道以后想干什么，但是愿意花很多时间在两年学习中慢慢发掘。

学校会告诉大家，想清楚了再去做。与其把这个时间浪费掉，去做一些无关紧要的事情，还不如想得更清楚一些，再去做有价值有意义的事情。我的很多同学都在考虑自己真正想做什么事情，把自己的职业想透一些再开始。

- **我们都是创业家**

距离距 Palo Alto 不远有个地方叫做 Menlo Park。在那里可以看到 Sand Hill Road 路上许多创业型的公司，一个挨着一个；世界上最著名的 VC 们的总

部也大都在这条街上，还有惠普的总部也在这里。走在这条路上，你会深刻的感到这里真的是创业者的乐园。

斯坦福非常适合创业的人。这是美国创业气氛最浓的学校，可能有超过五分之一的人都在考虑创业，其它人也多多少少有这种想法。找工作的气氛反而很淡，不像东岸学校的学生一入学就准备找工作了。

学校里创业的气氛源自学校期望每个学生所具备的想要带来变革的驱动力，也就是斯坦福商学院的校训：**Change people, Change organization, Change the world**。学校里从教授到周围的环境都在强调和渲染这样一个主题：作为斯坦福的毕业生，你要去不断的创造变革。这种变革可能是一种改良，一种优化，或是对一个体系完全的创新，甚至是去变革整个行业。无论你做什么，学校都期望你能具有披荆斩棘，突破变革的魄力，或者更确切的说，是去做一个开拓者，而决非安享舒适环境，循规蹈矩的坐享其成者。总之，学校一定希望你去引领变革的。如果你读一下斯坦福的历史，你会发现相对于东岸的学校，斯坦福其实是很年轻的。它在短短一百年能够以如此快的速度崛起，也正是由于学校本身敢于尝试和推动各种各样的变革，以及它对开拓精神的推崇。

- **如果不是在斯坦福我可能不知道自己如此不够优秀**

我周围的同学都太了不起啦。真的太了不起了！在来斯坦福之前，我是一个非常自信，甚至有些自负的人。但来到学校之后，我已经习惯了经常被同学身上所发生的故事、经历，或者做事的执着所感动和激励。我的身边竟然有如此优秀的一群人，这其实是身在斯坦福最让我激动的事。

我不知道是否每个人都像我这么认为，但是通常来说我会对一个人肃然起敬的原因，一定是他们做到了我认为自己没做到，甚至是完全不可能做到的事。比如说我的一位同学，也是很好的朋友，一个亚裔的美国人。他出生在泰国的难民营里面，跟父母一起偷渡到美国，从小在贫民窟长大，贫穷逼迫他一边上学一边去地下武馆打泰拳养活一家人。到了十五六岁，也就是高一时，他的一个很要好的朋友因为跟人打架去世了。他突然意识到自己不能就这样过一辈子。自此，开始发奋读书，申请到了一所很好的大学。毕业后先去企业，又去了美国银行，最后去了 **Goldman**，现在成为我的同学。他个子很高，外表五大三粗的，可是骨子里却待人诚恳，特别温暖细心。他做的很多事都让我非常感动，甚至有时候都不理解他怎么能对人这么好！

另外还有很多出身名门望族的同学，但是他们的言谈举止，服饰打扮等所有的一切都跟普通人没有任何区别，只是他们可能工作更努力拼命，会去做很多很实际的，看似平凡，甚至吃力不讨好的事。如果不是出于一些不经意的小事，你根本不会意识到他们有如此卓越的家庭背景。在我看来，这更了不起。谁说富不过三代，看到这些同学，我深深相信他们家族的财富和辉煌，一定会在我的这些同学身上延续下去。

- **在斯坦福我们不在乎外表但我们真的会挽起袖子干活儿**

斯坦福的同学们给我最大的感受就是实干。学校关注的不是你感觉自己能做什么，有多伟大的抱负，而是你实实在在的有没有想过如何将这些抱负付诸实现，以及学校有什么资源可以协助你完成你的理想，而且做到更好。这也是所有被录取的学生普遍具有的特质吧，大家都会专注于如何将理想变为现实。我相信这也是斯坦福招生的一个关注点。

西海岸跟东海岸完全不同。波士顿处于新英格兰地区，原有的就是欧洲的贵族。包括整个地区的有钱人，都是衣着讲究，派头十足的。而这绝对不适合西海岸。我印象非常深的就是有一次我去学校的 **golf driving range** 打球，旁边一个老先生，怎么看都是普普通通的，和我一起打球，看到我姿势不对还跑过来纠正。打完球我们一起出去，结果发现他开了一辆法拉利的 **ENZO**，就是限量 399 辆的那一款。要知道这款车法拉利只出售给收到邀请的客户，而且只有拥有三辆以上法拉利法人买家才有被邀请的资格。我想这位老先生一定有不凡的身份，顿时后悔没有问他是谁。这就是西海岸，就是当这位老先生站在你跟前跟你说话时候的那种淡定和从容、朴素和真实。

这种氛围自然而然的影响了学校。校园很舒适，外表非常的古典与庄重，但内在却又处处透露着作为硅谷缔造者的时尚与现代。超一流的硬件设备让人深刻的感觉到一切设施都是以人为本，但绝不浮华的。我个人蛮喜欢这样的风格。我觉得一个人在年轻的时候绝不能被宠坏了，这样很容易丧失斗志，丧失改变自己和世界的斗志，而去贪图舒适便利。也正是因为学校的这种的风格，才培养了一代又一代毕业后能毫不犹豫脱下西装，钻进一间旧车库，把一个惠普，把一个 **Google** 从无到有搞出来的人，然后再去聘请一个衣着光鲜的职业经理人来当 **CEO**。外表的强大也许可以唬人，但只有内心的强大才是真正可以服人的。唬人与服人，一字之差，却代表着两种完全不同的心境。

斯坦福的人不注重外表，但是他们的内心无比强大。

- **学校为每位学生提供实实在在的资源**

斯坦福是一个无穷无尽的资源宝库，这种资源是通过学校的人传递给我的。学校的教授和同学们，他们的热忱，和希望帮助我的精神真的超乎想象。比如说我想要做一件什么事情，我只要跟我周围的人讲，每一个人都会想办法帮我实现，或者帮我找资源，或者介绍朋友给我认识。甚至有时候我自己都对这个想法放弃了，他们还在不断地鼓励我。我觉得他们每个人好像都比我更在意，更希望我能够成功，这种能量激励着我，促使我不断完善突破。而且学校还会常常发出一些通知说还有这样那样的资源或服务，我们发现你从来没有使用过，我们希望知道这些东西的存在和它能如何帮助你拓展你的事业。

基本上任何你可以想到的国家、行业、企业，都能找到非常成功的校友，他们愿意帮助你一起成功。这种有充分资源可以利用的感觉是非常真实的，我深刻地感到，正是刚才提到的那些非常了不起的人，一次又一次的带给我新的感动和震撼，这些感受最终会转化成为一股推动我不断前进的力量，让我坚信自己可以实现自己的梦想，就像他们一样。可能有人会觉得自信是一种很虚的东西，但是斯坦福教会我的是，自信心不是觉得自己想做什么都能做到，那是做梦。自信心是来自实干的，是通过尝试，对自己的不断了解，反思，总结，知道自己能做什么，知道如何借势来帮助自己做到本来可能无法做到的事情，斯坦福给了我这种有理有据的自信，真正的自信。

校友一般都非常积极，只要你联系他，他再忙也会回复邮件的。大陆地区在北京的校友很多，有些人在创业，还有做 VC 也有咨询的，很多做了几年最后还是去创业了。

- **在学校我们可以感受别样的异域风情**

我在学校的时候曾经去以色列游学。以色列在我心中一直是一个很神秘的国家。以前总是在电视上看巴以冲突，印象里面，它仿佛一直以来都是世界政治、宗教、文化冲突的焦点；同时，以色列也是世界几大宗教的发源地，是一个圣城，带有浓重的历史和人文气息。听说过很多关于它的故事，但是我从未对有机会对这个地方建立起一个感性的认识。这次我们以色列的行程，会见了总统佩雷斯，总理内塔尼亚胡，还有国防部长既前总理巴拉克。

这对我个人而言是一次非常震撼的旅程，不仅因为看到了这些曾经感觉是

遥不可及名人，更是因为我可以身处这个世界政治、宗教冲突的中心，亲耳聆听那里的领袖和民众是如何看待自己处境的。我第一次深刻地感受到这样一个被世界媒体渲染成充满冲突和战争的国家，她的政治领袖也有人文情怀，不仅仅是作为一个真实的人的情怀，还是一种非常博大的人文主义情怀，完全没有我们之前想象的混乱或压抑。这就是在斯坦福我们看到的。

中国成功申请人背景分享¹⁶

为了更好的理解学校的招生审美，我热衷于收集成功申请人的背景资料。研究学校过往的录取样本，无疑可以让申请人更好的定位。无奈除了校方以外，任何机构也再没有每届学生的详细资料。这里分享的是从 ChaseDream 论坛上以及其他公开渠道收集整理的成功申请人信息，碍于渠道和个人隐私等因素，以下内容难免不详甚至谬误，仅供读者参考，欢迎勘误，杜绝人肉。

2012 年

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
R2	男	750	免考		国内本科，新加坡和美国双硕士	3 年新加坡工作经验，快消公司的供应链管理
R2	男	760	109	较高	非四大国内本科和硕士，电子工程专业	在校期间创过业，2 年前 3 的咨询公司工作经验，2 年顶级私募基金工作经验
R2	女	730	103		清华通信工程博士	内资通讯企业工程师 5 年，市内交谊舞团队创始人，拉丁舞比赛全国冠军
R2	男	740	113		清华法学硕士	国有投资公司工作 5 年，其中赴纽约担任访问律师半年
-	男	790	-		清华	30 多岁，创业小于 2 年
R2	男	760	111		清华控制科技博士	跨国制造公司科研工作 6 年

2011 年

¹⁶全部成功申请人背景资料根据 ChaseDream 论坛网友发布的信息、校友访谈和其他渠道的公开资料整理

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
R1	-	750+	110+		清华本科	7 年投行经验，1 年募资经验在北京，香港和纽约
R2	-	730	104		北大本科硕士，有一些学术成果	非传统背景
R2	女	760+6	免考	3.9	新加坡本科理工科，学术和课外活动都较丰富且均衡。有论文，奖学金和社团活动	工作经历银行 4 年（非投行部门），参与很多 strategic 的区域性项目。推荐信比较强
R2	男	770	免考	好	北大本科，美国牛校工科硕士和博士	4.5 年 Hitech 工作经验

2010 年

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
R1	女	750	免考	4.02	美国常春藤工学本科	2.5 年工作经历
R1	女	710	114			4 年工作经验，商业银行和 marketing
R2	女					
R2	女	750	107	中上		工作经验大于 5 年
R2	男	700		top 5%	澳洲大学一般大学，两个学士学位，还有一个荣誉学士	Essay 的“故事力”很强所以拿到很多录取；台湾人

申请要点

成绩：斯坦福可能是世界上最挑剔的商学院，因为项目规模不大的她从不乏精英的申请人。在中国大陆，长期以来每年仅有个位数的申请人可以进入斯坦福商学院，不推荐 GMAT 成绩在 700 分以下的人士考虑尝试该校，除非具有绝佳特殊的背景。在过去一年当中，有一半获得录取的中国本土学生的 GMAT 分数在 750 分以上，并且有一半的成功申请人是清华大学的校友。

文书：著名的很重视 essay 的商学院，多年来沿用传统题目：What matters most to you, and why? 大家普遍公认，写好这篇文章是进入斯坦福的关键和难点。如

此出题，招生官们是希望了解申请人的内心世界，在学校看来，所谓“内在动力”才是一个人不断向前，追求卓越的原动力。第二篇文章在不同的年份题目措辞稍有区别，但总的来说都是关于职业发展规划的。与很多学校的职业目标文书问长短期规划有所不同，斯坦福更重视申请人的职业价值取向，而不见得，也不仅仅是一个具体的职位。推荐所有希望尝试斯坦福的一个叫做“Stanford Direct's Corner”的网页¹⁷，里面是关于招生文书的若干篇短文，虽然说法官方，但真真切切的道出了斯坦福招生官们的心声，这些心声是在我深入了解斯坦福，了解可以被学校录取的一个个优秀的申请人之前，也曾视而不见的。即便如此，我仍旧不推荐背景不“硬”的申请人轻易尝试这所学校，除非你已经正确的调整了自己的期望值。学校的网站上说的非常明确，即便文书没写好，他们也会评估申请人的其他方面，如果足够优秀，也会获得录取。

面试：聊天式的面试，问题随机，但大都是围绕“我是谁”这个主题展开的。有些面试官也可能会问传统的 why MBA, why school 的问题，但是也多半是以闲聊和联络感情为目的的。斯坦福非常重视每个学生的个性，正如学校一贯宣扬的那样，他们在寻找能为世界带来变革的人。所以，申请人在面试过程中仅仅表现优秀的一面还不够，仅仅侃侃而谈个人的丰功伟绩还不够，还需要适时阐述自己的价值观，最好这种价值观是稍带有忧国忧民的“愤青”气质的。跟斯坦福面试，最重要的秘诀是坦诚、真实，杜绝官方，杜绝假，因为那才是学校最希望了解的东西。

典型成功申请人：斯坦福的每一个学生都非常特别，在传统的观念里面，他们非常优秀，但又优秀得不落俗套。总之在常人看来，他们是曾经做了和是会做出令人惊叹的事情的，比如他们中的有些人可能又懂科研，又懂艺术，可能从社会的底层靠自己的努力成为金领阶级，或者曾经获得众多国家或者国际大奖。在斯坦福的审美里面，理想的学生是能够看透自己的人，他们不仅有能力，同时也能清晰地意识到到自己力量的源泉，也就是所谓的“what matters most to you”。正如大家所熟知的，学校的创业气氛非常浓郁，创业资源非常丰富，所以也会喜欢具有创业激情的申请人。当然，我并不推荐每个有志尝试斯坦福的人都说自己要去创业，但是如果你真的满腔创业热情，不吐不快，就一定不要错过尝试进入这个创业家的梦想殿堂。

¹⁷ 中文翻译文本见本书第 130 页，英语原文见本书附录六。

2013 年入学申请文书题目解析

Essay 1: What matters most to you, and why? (750 words)

斯坦福的千年不变的经典题目。学校在官方渠道正式强调，在这篇文书当中，学校希望看到申请人的个性，希望看到支持申请人前进的原动力，希望他们通过撰写这份申请文书的过程，发现自己内心深处的小宇宙。成功文书的特征是感人。一定要写到把自己感动了，那才能感动招生官们。

在这篇文书当中，**what** 并不重要，而 **why** 才是核心。我见到过很多申请人，冥思苦想，究竟该用一个如何特别，如何出众，如何让人惊掉下巴的 **what** 来取悦招生官，这完全是力用错了地方。斯坦福商学院招生至今，申请人这么多，还能有什么 **what** 是招生官没有见过的吗？不难想象，应是非常有限，而只有 **why** 才会表达每个申请人独特的自我，是应该深入挖掘的方向。

Essay 2: What do you want to do—REALLY—and why Stanford? (450 words)

这篇关于职业发展目标的文书的题目曾经几经修改，成为今天的样子：你要做什么？我们要听真话，大写。斯坦福真的很喜欢具有创业精神的人，但是，要是真的爱。如果不是，那么也许就不应该选择这个学校。当然，不管职业发展目标是什么，都可以尝试征服斯坦福。学校也会录取一个不打算创业的人，只要学校认为这个人具备斯坦福基因：为世界带来变革。所以，职业发展目标最好与此相关。与其他学校的很大不同是，学校没有问什么长期短期的职业发展规划，而只是简单地问“**what do you want to do**”，所以可以较为宽泛的选材，适量描述个人的远大志向，而不仅仅局限于一份工作、一个职位。

Essay 3: Answer one of the three questions below. Tell us not only what you did but also how you did it. What was the outcome? How did people respond? Only describe experiences that have occurred during the last three years. (400 words)

Option A: Tell us about a time in the last three years when you built or developed a team whose performance exceeded expectations.

这个题目是关于领导力的。建立和发展一个团队是创业成功的最基本的因素之一，自然而然，斯坦福会非常看重申请人在这方面的潜质。题目要求的举例是

团队的表现优于预期，所以文书不必局限于一定是非常成功的领导了梦之队，只要是排除万难，冲破艰难险阻，化不可能为可能，做到了别人做不到的事情，那都将会是一个好文章。

Option B: Tell us about a time in the last three years when you identified and pursued an opportunity to improve an organization.

这个题目来自对去年一个类似题目的改编：“Tell us about a time when you made a lasting impact on your organization.” 要创业，发现机遇的能力不可或缺，这篇文章就是关于发现机会和实现相应改善的。文书不应局限于描述发现了一个什么样的机会，而更应该详细阐述为什么申请人可以发现这样一个机遇，以及对这个机遇的把握。考虑到去年的文书，建议尝试写出一个事例，是申请人深远的改善了一个组织。而所谓深远可以分为不同的层次：其中最直接的可以是对组织架构和工作方式的影响；更进一步的可以是对发展方向的影响；而最深远的则可能是对文化的影响。

Option C: Tell us about a time in the last three years when you went beyond what was defined or established.

这篇文章跟上一篇有相通的部分，即文章是关于申请人的创新能力的，但却不局限于创新本身，更应该强调作者如何突破现有的界限，开拓新局面。文章也不仅仅是关于“如何”的突破了现有的局面，不仅仅是关于申请人做了什么，还可以深入挖掘，谈谈为什么要突破，如何想到这种突破，以及突破之后的影响。



University of Pennsylvania Wharton School of Business

宾夕法尼亚大学 沃顿商学院

基本信息

地理位置:

东海岸 | 宾夕法尼亚州 | 费城

城市介绍¹⁸:

费城之名取自希腊语，意为"兄弟之爱"。它位于宾夕法尼亚州东南部，市区东起德拉瓦河，向西延伸到斯库基尔河以西，面积 334 平方公里，是美国最古老、最具历史意义的城市之一，是独立战争期间美国人民签署独立宣言和美国宪法的地方。相比纽约、芝加哥，费城更加古老厚重。对于游客来说，老城区的独立宫（Independence Hall）和自由钟

（Liberty Bell）是不可错过的景点。有许多意大利人、爱尔兰人、东欧人、亚洲人，还有多数黑人都居住在这座城市，许多黑人的祖辈是在内战后迁到这里的。最与众不同的是这儿选出了美国第一位黑人市长，还有象征着美国历史和文化的博物馆。

城市处于东海岸的中心地带，距离纽约和华盛顿大约都是 3-4 个小时的车程，无论是距离华尔街的金融业还是国会山的政治圈儿都不算远。费城既是主要的河口港，又是重要的航空港，另有 3 条铁路干线，稠密的公路网与港口连接，水陆联运便捷。费城工业发达，为美国东海岸主要炼油中心和钢铁、造船基地，还有化学、电机、电器、机械、铁路机车、汽车等重要工业部门。市内有地下铁道和高架铁路，公共交通设施完备。

¹⁸资料来源：百度百科，维基百科，学校官方网站等。

大市区内有六座大桥横跨特拉华河，与对岸新泽西州各城镇相连。

建校历史¹⁹：

沃顿商学院隶属宾夕法尼亚大学（The University of Pennsylvania，爱称 Penn 或者 UPenn，宾大）。宾大是常青藤联盟之一，美国第四古老的大学，第一所同时拥有本科和研究生院的大学。宾大的创建人是著名的科学家和政治家本杰明·富兰克林。富兰克林认为新的知识来自对“现有资源最广泛的认识和最有创新的运用”，这一思想指导着他的研究工作，也是他创办宾大的方针。他相信，要使当时的北美洲获得欧洲一样的工业、商业和军事实力，必须提倡和实施注重实际应用的新型教育，培养具有创新思维，对他人的创造迅速反应，又不脱离现实生活的人才。这一教育思想始终贯穿于宾夕法尼亚大学的发展历程。

学校的前身是一所慈善学院。1755 年，学校改名为费城学院和研究院。1765 年学校的第一届毕业生约翰·莫根在该校创建了北美洲第一所医学院，使学校成为一所真正的大学。1779 年，宾夕法尼亚政府通过立法对学校进行改组，将其正式命名为宾夕法尼亚州大学，1791 年更名为宾夕法尼亚大学。1872 年，学校放弃了费城市中心的校园，在费城西部购买了大片土地，建设发展成为今天的主校园。由于学校纷繁复杂的变迁，历史难以考证，1899 年校董事会不得不以投票的方式认定这一伟大时刻：宾大被官方确认是 1740 年成立的。

宾大不同于依照英国模式开设老式课程的旨在培养神职人员的三所殖民地学院（哈佛，威廉与玛丽学院，耶鲁），它标志着新的高等教育模式在北美洲的诞生。甚至从宾大的前身费城学院时代起，学校就深受当时苏格兰教育改革的影响。宾大的第一任院长，富兰克林的朋友威廉·史密士先生就是一位苏格兰启蒙运动的支持者和追随者，他为美国的教育事业作出了许多贡献，将科学学科引入学院传统的希腊语和拉丁语教学大纲之中便是其中一例。宾夕法尼亚大学开创了现代美国教育，不仅首先设立了科学课程，同时还是第一个开设历史、数学、农学、英语和现代语言等课程的美国大学。世界上第一台电子计算机 ENIAC 也是 1946 年在宾大诞生的。

沃顿商学院成立于 1881 年，由宾州商人约瑟夫·沃顿捐赠设立，是世界

¹⁹根据公开信息整理，资料来源包括：百度百科，维基百科，学校官网资料，网友八卦等。

上第一所商学院。沃顿提供本科，MBA/EMBA 和博士课程，有 5 千多名在校生。沃顿商学院设立了 10 个学科系和 20 个研究中心，还在旧金山市有一个 EMBA 的校区。

MBA 课程的专业方向（concentration）包括会计、商务和公共政策、中小企业创业管理、环境和风险管理、金融、医疗健康系统、人力资源和组织管理、保险和风险管理、法律研究和商业伦理、管理、市场学、市场、跨国管理、操作和信息管理、房地产、零售、统计学和战略管理。沃顿在 2008 年有 278 名教职员和 1:17 的师生比例。拥有资深教授为数最多的沃顿商学院一直是世界首屈一指的培养金融和管理人才的商学院，大多毕业生成功入驻华尔街和世界顶级管理咨询公司。沃顿毕业生也在各个政府部门或工商企业中担任要职，其中一些创立和发展了自己的公司。91,000 多名沃顿的毕业生遍布世界各地。

沃顿在网上发布一份电子期刊 Knowledge@Wharton，被《Economist》杂志评价为“其他商学院的羡慕嫉妒恨”，有 180 万人的订阅用户。沃顿还拥有 Wharton Research Data Services，是世界上最大的金融、经济、管理、市场营销、公共政策的可以从网页查询的数据库。

学校使命：

以产生及传播商业知识和坚实有德的领导力来影响世界²⁰。

教学特色：

学校的每一堂课都是一种 mix，有时候会有案例，有时候就是讲课，一般来说需要讨论的课比较多用 case，如果是那种统计的、金融的，就是用讲课的了。大部分也都是自己可以选的，一般来说，偏重金融的同学会读很多授课的课程，学管理或者市场营销的大概会碰到很多用案例教学的。

一年级的時候是必修课，二年级的时候是选修课的。Wharton 的同学们从今年开始，每个人都有机会可以 waive，就是免修不需要上那些课，只要证明他有相关的知识就可以了，比如考试可以通过了，或者是在以前的工作中有相关内容，已经不需要上某些课了。大概有 30% 的学生会免修某些核心课程。这样就可以多一些机会上选修课。

²⁰原文：To impact the world through the generation and dissemination of business knowledge and sound, ethical leadership.

招生规模：

学校每年招收 MBA 学生 800-850 人，其中约 30-40 个中国人，个别年份曾达到 60 人。

校友网络：

中国校友很多，遍布各行各业，其中以投行、咨询居多。

读书费用：

约 16 万-18 万美元。

奖助学金：

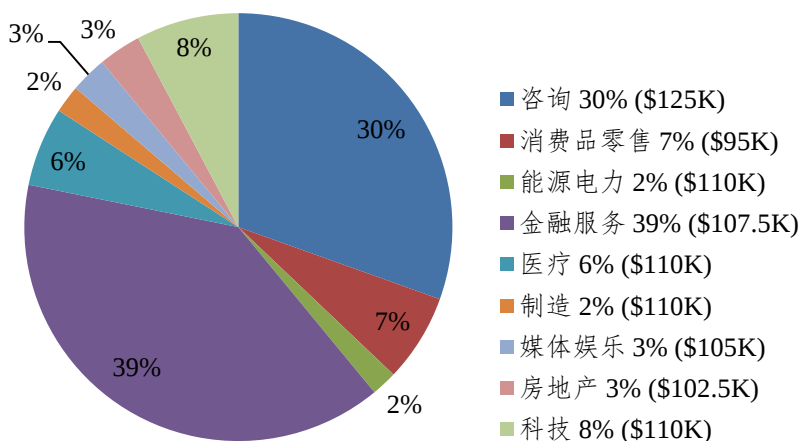
给到中国人的并不多。

学生贷款：

学校为国际学生提供无担保贷款。

就业去向（见图四）

图四：2011 届宾夕法尼亚大学沃顿商学院毕业生就业去向及薪水数据



校友感受

沃顿是一个神奇的学校，它的神奇之处在于你很难挑出一种人然后说这种人在沃顿根本不存在，或者说学校根本不会要他。我基本上无法给我见到的沃顿校友总结出一个很好规律来，所以沃顿的特点或者可以用多元化来形容。沃顿的校友是这样描述自己的母校的：

- **沃顿的多元化和包容性**

很明显，这家学校能够包容不一样背景的学生，很多同学入校之前根本不是做投行或者咨询的，甚至做的是和商学院完全不相关的事情。比如我就有一个同学是滑雪冠军，还有一个同学是 NBA 打篮球的，美国人。学校欢迎各种背景的人，无论在哪个行业，只要他在目前的这个领域做得比较优秀，沃顿都会欢迎他们来学校读书。我猜，这些特殊背景的学生很可能占到学生比例的 20%到 30%。只不过这些具有特殊背景的人一般都是从美国来的，或者从欧洲来的，倒不是说中国的滑雪运动员就不能来申请沃顿，而是因为像中国这样的地方，做滑雪的很少，也没有见什么运动员想要读 MBA 的。

- **我们不但校友多 networking 也多**

比方说每一年沃顿会办很多 local forum，在三个不一样的国家举办。校友和学生都可以去参加。论坛会邀请几个比较优秀的，来自不同国家的商人或者政治家。去年就有一个 forum 是在北京举办的，吸引了很多在中国的成功人士，这个活动对当地的每个沃顿校友或者在校学生有很大的帮助。因为很明显，这是一个再好不过的 networking 的机会。借这样的机会。校友们也可以代表自己所在的公司举办我们叫 coffee chat 的活动，就是跟年轻的同学们讨论一下未来的职业发展。大家可以熟悉不一样的公司的工作环境，哪家公司有什么福利等等。

- **每个人都希望为学校做出贡献并乐于分享**

我觉得 Wharton 的学生都特别专业。虽然大家是从不一样的地方来的，不一样的背景，可是每一个同学都很合作，都想着同学之间该如何互相帮助，互相借力。具体来说，大部分的学生都会去参加学校的活动，积极举办聚会，共同完成一个项目等等。学生对学校不仅有感情，而且对学校里面发生的每一件事情都有很大的影响力，每个学生也都很希望对学校做出他的贡献，这是最明显的一个方面。

我觉得很有意思的是，很多人还没有认识 Wharton 的时候，会没什么原因的感觉沃顿的人很骄傲，可是一旦来沃顿之后，就会感觉其实大家还是挺 nice 的，挺热心的。比方说一个人在申请我们学校的时候，找到我们咨询，大部分校友都会乐于分享。

中国成功申请人背景分享²¹

为了更好的理解学校的招生审美，我热衷于收集成功申请人的背景资料。研究学校过往的录取样本，无疑可以让申请人更好的定位。无奈除了校方以外，任何机构也再没有每届学生的详细资料。这里分享的是从 ChaseDream 论坛上以及其他公开渠道收集整理的成功申请人信息，碍于渠道和个人隐私等因素，以下内容难免不详甚至谬误，仅供读者参考，欢迎勘误，杜绝人肉。

2012 年

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
R1	男	770	105	3.7	北京大学本科	4 年国内投行工作经验
R1	男	770+5.5	112	3.8	复旦经管本科	4.5 年咨询和企业业务拓展工作经验，CFA-III
R1	男	770+6	117	3.6		5 年商业银行工作经验
R2	男	760	112	高 GPA	半年伦敦交换生经验	5 年清洁能源和 NGO 的工作经验
R2	女	730	109		Top2 本科英语专业	5 年北京美资基金管理工作经验
R2	-	770	免考		英国本科	四大工作 6 年在四个亚洲国家，之前也有其他三个行业的经验，丰富社区服务
R2	女	760	106	3.2	国内 211 财经类院校	7 年工作经验，5 年快消品牌管理，2 年创业，无长期海外经历
R2	女	770	免考	3.45	国内二本，USC 硕士，新闻专业	6 年财经通信行业工作经验
R2	女					

²¹全部成功申请人背景资料根据 ChaseDream 论坛网友发布的信息、校友访谈和其他渠道的公开资料整理

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
R2	女	700-				没有投行咨询的正式工作经验,没有亚洲以外的工作经验
R2	-				美国本科	2年多咨询工作经验
R2	女	740	109		国内 top 2 本科	不到 3 年香港工作经验, 非金融非咨询
R2	-	730		3.4	香港本科	3 年投行工作经验
R2	女	710	113		北大本科	1.5 年投行和 2 年 PE 工作经验
R2	-	740	雅思 7.5			3 年四大和 1 年市场研究工作经验, 是第一轮 waitlist
R2	女	770	117		Top2 本科	3 年咨询行业工作经验
R2	女	710	108		同济大学英语本科	快消管理培训工作, 有比利时工作经验, 之后定岗市场 5 年
R2	女	高分			top 2 本科	若干海外经历, 7 年品牌管理工作经历。
R2	女					多年商业银行工作经验
R2	-					7 年品牌管理工作经历
-	男	760	112		北外管理学本科	伦敦银行实习, 四大审计 2 年, 创办教师招募机构, 后担任中美能源合作项目主管
-	男	770	102		复旦大学经济学+法学本科	咨询 2 年 (其中赴新加坡参加 INSEAD mini MBA), 之后在外企 (航天) 做 BD 和战略 3 年
-	男	770	117		北外英语文学硕士	6 年内资银行工作经验, 做过国际业务和资产管理
-	女	740	102		上海大学金融本科	四大审计 3 年, 外企高级主管 2 年
-	男	770	105		北大财务管理本科 (美国某大学交换)	内资投行工作经验 6 年

2011 年

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
R1	男					工作 4.5 年, 四大和投行和 VC
R1	女	740+6	免考		国内本科理	工作 2 年在科研机构

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
					科和英语专业，美国前15博士，很多文章发表	
R1	男		3.5		Top5 国内经管本科	3.5 年咨询工作经验
R1	女	700+	100+		国内本科	2 年四大工作经验
R1	女	740+4	110	3.7	国内非 top2 本科	传统管理咨询 2.5 年工作经验，无海外工作经历，曾有简短的海外交流、国内支教和赈灾经历
R2	女			3.7	北大本科	华尔街投行工作 4.5 年（香港北京上海）
R2	女	750+5	114		复旦本科	5 年商业银行工作经验
R2	女				国内 top 2 本科+硕士，美国 top 5 工学博士	业内大公司 3 年工作经验
R2	女	720	104		同济大学工学本科	2 年海运公司供应链管理工作经验，2 年化妆品供应链管理，5 年奢侈品市场推广
R2	男	690	113	3.9		台湾人，3.5 年咨询行业工作经验
R2	女	700+	100+			日本旅居 10 多年，东京大学工学本科硕士，4 年日本最大 PE 工作经验
R2	女	770+6	免考	3.8	耶鲁本科	CFA-III, 4 年商业银行工作经验，业余做过 microfinance club, 通过华盛顿 DC 的 MFI 给第三世界国家的银行建模型
R2	女	700+	免考	接近 4	北美 top20 本科，三个学士学位	4 年北美工作经验在四大和 500 强，领域在很专很偏的 global tax associated with M&A and cross-border transactions, 天天跟 law 打交道, AICPA
R2	女	740		3.96&3.88	外语专业本科硕士	5 年 500 强企业工作经验
R2	女	740				4 年投行工作经验
R2						有 20K 每年的奖学金
R2	男	710	104			咨询工作经验

2010 年

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
R1	女	730	免考		美国本科	3 年投行券商工作经验
R2	男					咨询行业工作 7 年在中国，5 年在美国
R2	男	730	114		复旦本科	top 快消 5 年营销工作经验
R2	男	770	111	一般	上海的本科	咨询行业工作 3 年
R2	男					
R2	女	730+6	113		top 国内本科	6 年多工作经验
R2	男	770+5.5	109		清华本科	互联网行业工作经验，有奖学金
R2	女	760+5.5	111	3.7	复旦本科、北大研究生	研究生期间在 World Bank/IFC 做了 2 年项目、Top 咨询 5 年，中间做 nonprofit 半年
R2	男	740+5.5				3 年香港投行工作经验
R2	女	770	109			4 年金融工作经验
R2	男				国内前五本科	香港 4.5 年工作经验，3.5 年在对冲基金
R2	女	730	免考		英国本科	四大 3.5 年工作经验;WL 上来的
R2	女	750	103	3.7	国内 Top 本科	2 年咨询工作经验，两 2.5 初创公司工作经验
R2	男				清华本科	5 年国际媒体工作经验

申请要点

成绩：对比众多的顶尖商学院，沃顿招生人数算是很多的，因而学校每年都是招收一些非传统背景的申请人，这种所谓非传统也包括 GMAT 成绩不算很高的申请人。虽然现今大家的 GMAT 成绩平均分都已经水涨船高了，但沃顿仍然有可能给 GMAT 仅过 700 分的中国人申请人录取。

文书：沃顿既看重简历，也看重文书。写沃顿的文书无论是自身的优秀，科班出身，根正苗红，或者是有特殊的背景，某方面极其突出都可能赢得学校的青睐。在写作沃顿文书的时候，不需要太过担心是否自己不是学校的喜欢的类型，因为学校兼容并蓄，有度能容，只要申请人在某个领域技压群雄，都有机会。

面试：沃顿的面试以 behavior question 部分最为重要，这些题目如果大家细心地在 ChaseDream 论坛上八一下面经其实都能找得到，不但有详细的题目，还有一些解答。问题是可以事先准备的，要想好若干故事，也要准备好应对可能的追问。面试官往往会根据自己的理解，跟申请人就某些问题展开讨论。最新校方消息称 2013 年将大幅调整面试方式，可能加入集体面试，让我们拭目以待。

典型成功申请人：主流的获得沃顿录取的申请人是自己领域的精英，是名校毕业、GMAT 高分的来自顶尖投行、咨询公司或者著名企业的佼佼者。也有部分的申请人是自己创业或者是非传统背景的。沃顿可能是在中国招生人数最为众多的名校之一。

2013 年入学申请文书题目解析

Essay 1: How will the Wharton MBA help you achieve your professional objectives? (400 words)

经典的职业发展目标文书。短期目标长期目标最好一个都不少，同时写出为什么选择沃顿商学院。不再累述。

Essay2:RESPOND TO 2 OF THE FOLLOWING 3 QUESTIONS:

1. Select a Wharton MBA course, co-curricular opportunity or extra-curricular engagement that you are interested in. Tell us why you chose this activity and how it connects to your interests. (500 words)

一方面考验申请人对沃顿的了解，一方面考察申请人的兴趣爱好。比起为什么选择某项活动，选择了什么活动就没那么重要了。文章的写作重点在于“how it connects to your interests”。这种“interests”最好还能反映申请人的职业发展目标，价值观，或者对社会对人类的责任感。如果可以的话，这篇文章最好不是纯 personal 或者 professional 的，能两者兼顾。

2. Imagine your work obligations for the afternoon were cancelled and you found yourself "work free" for three hours, what would you do? (500 words)

既然是因为工作突然取消，有了私人的时间，那就最好不再写回工作的事儿去。

这篇文章可以用来描述申请人的个人爱好，一有时间就会去做的事儿，也可以展示申请人最关心的社会问题，比如用这三个小时去社区跟大妈聊聊天（当然这个例子太假了，推荐不要用，不过是此类的东西，读者领会精神即可）。写得最出彩的文章应该是风趣好玩、新奇引人的。

第一第二篇文章同是关于个人兴趣爱好的，学校说明了三选二，建议大家选择前两篇中的一篇以及第三篇。

3. "Knowledge for Action draws upon the great qualities that have always been evident at Wharton: rigorous research, dynamic thinking, and thoughtful leadership."

- Thomas S. Robertson, Dean, The Wharton School

Tell us about a time when you put knowledge into action. (500 words)

学校希望看到申请人是如何实践自己的想法的。知道了还不够，还要做到。将知识转化为行动的常见障碍包括：知识本身的复杂性以至于很难现实化；固有权威或者大众不接受新的建议需要创新者进行教育和动员工作；在实践中发现知识本身的不完备需要临时调整；当然不限于此列。类似的故事都可能成为文书的素材，而在这个过程中申请人的行为、语言、思维以及经过这一过程申请人的总结都是可以使文章添彩的内容。过程可能是这篇文章最不重要，却可能是最多申请人花笔墨详细描写的内容。



Massachusetts Institution of Technology Sloan School of Management

麻省理工学院 斯隆管理学院

.....

基本信息

地理位置：

东海岸 | 波士顿 | 剑桥城

城市介绍²²：

麻省理工学院斯隆商学院与哈佛大学同样坐落在美国北部主要城市波士顿。两家学校仅隔着一条小街，面对面。同为美国一流的大学，建筑 and 教学风格却截然不同。哈佛透着贵族气质，古老，有历史，建筑风格多样。麻省理工则简单、直接、实用，恰似理工科学生给人的感觉一样。总之，在波士顿的剑桥城，查尔斯河两岸，坐落着这两个“一文一武”的商学院，整个城市也因此分外显出学术气质。

在哈佛和麻省理工之间，有一个叫做 Harvard Square 的小广场，街边林立着美国式的精致书店、小咖啡馆、还有散步的鸽子。在这里随意的坐下，与行人搭讪，你就会遇到大牛的教授和超级优秀的学生。这里也是比尔盖茨和扎克伯格频繁出没过的地方。

建校历史²³：

麻省理工学院创建于 1861 年，创建人是一位名叫威廉·巴顿·罗杰斯的著

²² 资料来源：百度百科，维基百科，学校官方网站等。

²³ 资料来源包括：百度百科，维基百科，学校官网资料，网友八卦等。

名自然科学家，他毕业于老牌名校，也是美国历史上第一所大学，威廉与玛丽学院。麻省理工建校之初遭遇南北战争，直到 1865 年才迎来了第一批学生。受到创建人背景的影响，学院吸收和继承了威廉与玛丽学院严格的英式教学模式和荣誉法则(honor code)，在自然及工程领域迅速发展，成为美国首屈一指的理工大学。创立初期，麻省理工学院坐落在波士顿的后湾区，1916 年迁至剑桥城与哈佛大学对门的地方，直至今日。据说这次搬家，就是为了跟哈佛大学“更加直接”的竞争。随着历史的积淀，两家学校一文一理，形成了各自的专长，共同撑起了美国的最高学术中心之一波士顿剑桥城。

麻省理工大学斯隆商学院是由麻省理工 1895 届校友 Alfred P. Sloan（当时为通用汽车总裁）捐资 500 万美元兴建的，创立初期叫做产业管理学院（School of Industrial Management），1964 年为了纪念其创建者更名为斯隆管理学院（Alfred P. Sloan School of Management）。

斯隆商学院创办初期只是培养工程管理方面的人才。由于麻省理工大学在理工科方面的卓越声誉，斯隆商学院学生有更多的机会接触最新最尖端的技术，从而使他们的教育带有更强的技术性特点。而同时，由于高科技是创业的主流之一，学校也有很多校友开创了自己的公司。

学校使命：

培养有原则，有创新精神的领导者，以改善世界并创立能使管理实践更加进步的思想²⁴。

教学特色：

借助麻省理工学院卓越的教学资源，斯隆商学院的学生不仅可以参与商学院的课程，还可以选修麻省理工学院的部分核心课程，师从传说中的大牛教授。对于喜欢数学，喜欢理工科的申请人而言，不失为一个绝佳的选择。

斯隆商学院承传了麻省理工大学的严谨教学风格，数理方面有很多牛人教授，教授的课程也多具有数学背景。学校对核心课程的质量管理很严格，据说，如果是完全没有会计、金融等基础的文科生学起来可能会感到很吃力，但也不至于到努力学习依然不能及格的程度。学校第一年的

²⁴原文：To develop principled, innovative leaders who improve the world and to generate ideas that advance management practice.

必修课程以讲课为主，有个别科目为案例教学，第二年的选修课程以案例为主。斯隆商学院跟对面的哈佛商学院一样，也是一个高产“case”的学校，很多顶尖的商学院都有教授斯隆的案例。

招生规模：

学校每年招生总人数约 380 人，其中中国人约 10 人。

校友网络：

由于招收的中国人很有限，斯隆校友在中国人数不多，很多集中在咨询领域。几乎各大咨询公司（包括其在中国的分公司）都有毕业于斯隆的合伙人。近几年没有看出学校有大力扩招中国人的迹象。

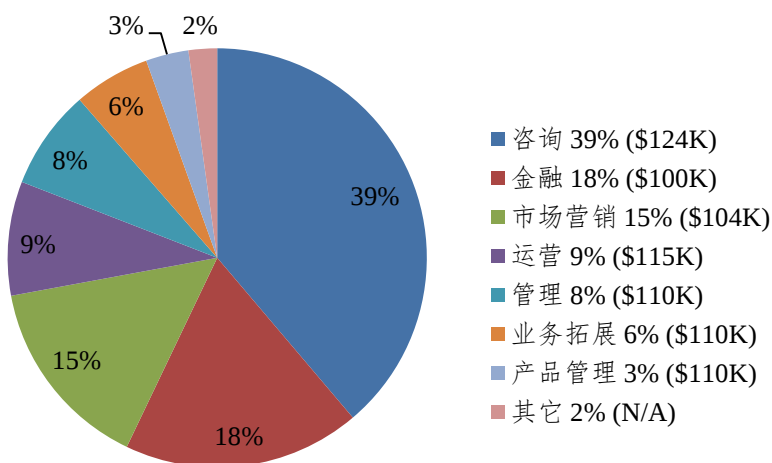
读书费用：

两年读书总投资约 15-17 万美元。

奖助学金：

学校给与中国人的奖学金不多。

图五：2011 届麻省理工学院斯隆商学院毕业生就业去向及薪水数据



学生贷款：

学校为国际学生提供无担保贷款²⁵。

就业去向（见图五）

校友感受

斯隆招收不多的中国人，斯隆招收很多做咨询的人，其实斯隆并不是一个那么喜欢理工科背景学生的学校，中国文科 MM 也会很受欢迎。如果你在一个顶尖 MBA 的聚会上遇到一些讲话声调不高，却能句句引经据典，有理有据，遇到问题最快给出答案的聪明人，那他很可能是斯隆的校友。这些话不多却颇有内秀的校友是如此形容自己的学校的：

- **我们可以方便的围观那些传说中的牛人**

身处麻省理工，你怎么能体会到自己是置身于一个世界级的顶尖名校呢？对我来说，就是那些写书的教授，那些写出商学院经典教材，被全世界商学院的学生使用的经典教材的那些教授，他们就在你身边，就在教你这门课。那些人都离你那么近，那种感觉真的是非常非常特别。比如说以前在国内看某一本书，觉得写得很好，现在书的作者就突然出现在你面前；以前看到都是一个名字，一张照片，一个符号，现在看到活的了。还是蛮震撼的！于是你意识到，周围的这些人，就是创造了这些经典理论，从某种意义上说，也是改变了世界的人。

比如说最近有两个刚刚被提名诺贝尔奖的经济学家，他们就是 MIT 的校友。次日上课的时候，我们的老师就说到这两个人，哦，他们今年被提名了啊，那是我的同学，以前在学校的时候如何如何，他们那时候就在研究现在被提名的这套理论了，上课的时候我们还在争论，我们还一起质疑，真的是蛮酷的。还有现在美联储的主席伯南克，也是 MIT 的校友。我们的经济学教授上课就会说，唉，昨天去跟伯南克开了一个会，谈到美国经济如何如何。在这样的時候，你会意识到自己就是历史的一部分。

- **我们是学术强但我们低调会玩**

我的同学们最突出的特点就是每一个人都会让你觉得他们很 humble（谦

²⁵截止到 2012 年入学的学生仍可申请

虚），而且你不用担心自己会对任何人产生反感，每一个人都很容易就可以交朋友。每一个人都会很热心，很助人为乐，大家在一起的时候，会分享，会找出彼此的很多共同点，没有任何的架子。你肯定不会感觉他们和自己是不同的，是充满傲气的，尽管也许他们都很优秀或者来自有背景的家族。还有，本来以为周围的人会比较闷，结果完全不是，大家可以很开心地一起玩。这是一个非常友好的环境。平日里大家聚在一起就去吃吃喝喝的，中国人嘛，还是最爱聚餐啦。波士顿的美食真的很不错，还有龙虾，还有各种各样的异域风情餐厅。

和校友也有很多交流的机会。我们有一个叫做 **Sloan on the road** 的活动。就是在招生的季节，在不同的城市，世界上的各个地方，都会有校友举办的聚会，不管是申请人，是新生还是校友，都会被邀请参加。校友自己也经常会组织在某个城市的见面会，这就是不定期举行的了。

MIT Sloan 有 MIT Sloan 的 **Professional Standard**（专业标准），每个人都会遵守这些标准，应该做什么，不应该做什么，分得清清楚楚。

- **我们也很创业**

在斯隆，有很多人都有机会进入顶尖的咨询公司，因为项目本身的特点，非常被咨询公司认可。听说 2007 年只是麦肯锡就收了我们学校九十多个毕业生，这个比例真的是很高的。

但其实，学校的创业资源也非常丰富。学校有传统的创业竞赛（叫做 100K 大赛），获胜的团队和创业计划就可以立刻拿到投资，开始自己的创业旅程。在平时的课程里面，课外活动里面，关于创业的东西也很多，创业俱乐部颇受学生的欢迎。学校也会刻意鼓励学生去发现自己的梦想，开创属于自己的事业。这在东海岸，特别是在金融和咨询业的中心城市波士顿，是非常难得的。

中国成功申请人背景分享²⁶

为了更好的理解学校的招生审美，我热衷于收集成功申请人的背景资料。研究学校过往的录取样本，无疑可以让申请人更好的定位。无奈除了校方以外，任

²⁶全部成功申请人背景资料根据 ChaseDream 论坛网友发布的信息、校友访谈和其他渠道的公开资料整理

何机构也再没有每届学生的详细资料。这里分享的是从 ChaseDream 论坛上以及其他公开渠道收集整理的成功申请人信息，碍于渠道和个人隐私等因素，以下内容难免不详甚至谬误，仅供读者参考，欢迎勘误，杜绝人肉。

2012 年

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
R1	男			3.9	Top 国内本科和美国工学硕士	2 年国内 5 年美国工作经验
R1	男	740	免考		复旦物理本科和美国硕士	2 年投行和 2 年工程师工作经验
R1	女	710	112		欧洲电子工程本科和硕士	3 年欧洲电力工程师工作经验
R1	女	710	雅思 7			6 年以上普通外企加国企的运营工作经验
R2	女	760	免考			3 年投行 1 年 IM1 年创业工作经验
R2	女	730	103		清华通信工程博士	国内电子企业工程师 5 年，市内交谊舞团队创始人，拉丁舞比赛全国冠军

2011 年（不详）

2010 年

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
R1	女	730	免考		上交大本科，美国硕士	3 年生物制药工作经验
R1	-	770	免考		国内本科，美国硕博	大公司 4 年工作经验
R1	女	760	108			三年投行工作经验
R1	-	730	109			4 年投行工作经验
R1	女	710			理工硕士	3 年战略工作经验
R1	女	710	114	3.8		4 年商业银行和市场营销工作经验

R1	女	740	3.5		5 年商业银行销售工作经验 在亚洲
R2	男	740+5.5			3 年香港投行工作经验
-	女	740			3 年管理咨询工作经验
-	男	750	112	北大本科	3 年管理咨询工作经验

申请要点

成绩：相对于同档次的其他名校，斯隆并不算是高分控。每年都有 GMAT 刚过 700 不多的申请人获得录取。学校还会要求学生在网申表格中填写高数成绩，重点考察申请人的数学背景。不过数学背景并非必须，几乎每年都有文科女生获得录取。

文书：斯隆的申请文书非常与众不同，学校并没有追问申请人有什么样的惊人成就，相反会给出假设的情形，考察申请人面对一个具体问题将会作何应对。这种文书题目很实际，直接考察了申请人的处事能力，无论一个人此前有何成就，是否曾在著名的企业担当要职，或者是否负责过重大的项目，只要这个人具备相应的解决问题的能力，都会获得斯隆的青睐。

面试：斯隆的面试录取率很高，几乎每两个获得面试邀请的申请人中就有一个会最终获得录取。由于面试全部是由招生委员会主持，到了面试环节，大家就一同站在了新的起跑线上，学校不再将面试成绩和其他申请材料一同考虑，而是根据面试的表现作出最终的录取决定。因而，对于斯隆而言面试起着决定作用。按照招生官的解释，获得斯隆的面试，意味着一个人的背景和能力已经获得了学校的认可，面试的环节就是对这个人背景和能力的一个再次确认的环节，所以申请人在面试中应展现出一个跟申请材料中所描绘的相同的自己。

典型成功申请人：斯隆喜欢聪明、低调、且务实的申请人。他们是典型的优等生：好学校，好成绩，好公司。他们很实干，不骄傲，懂得以务实的态度面对问题和解决问题。学校也会喜欢有创业想法的申请人。近几年，学校录取了很多咨询背景的中国人，其中大部分来自上海（在上海工作或居住）。由于斯隆的特殊招生政策，professional service 行业的申请人更加容易获得学校的青睐。

2013 年入学申请文书题目解析

Essay 1: Please describe a time when you had to convince a person or a group of your idea. (500 words or fewer, limited to one page)

与大众意见相左是痛苦的，但是作为斯隆的学生，学校希望他们能够有创新的见解，并且以这种意见去影响周围。这篇文书的写作重点不在于申请人有一个多么伟大的好主意，而在于申请人如何去推销自己的理论，成为影响了世人，改变世界的大师，且这个主意在最初是不被旁人理解和接受的，基本上所有的创新也都如此。最好的文书应该写出申请人的内心世界和长远眼光，面对不理解不接受时候的智慧。解决方案可以是巧妙圆滑的，也可以是直接坚定的。

Essay 2: Please describe a time when you overcame a personal setback. (500 words or fewer, limited to one page)

一个成功的人，不但应该有着令人惊叹的成就，也必然有与众不同的失败。换句话说，一个人如果从不曾尝试做出超人之举，也就不会有什么好失败的，对于一个聪明人来说，尤其如此。这里的所谓失败，最好是去写出一个真实的失败，而非无病呻吟，更不是把一个成功硬说成是失败。大胆地告诉学校，我曾经尝试做某事，没有成功，甚至是输得很惨，但是我从中学到了很多宝贵的经验。去做可能会失败的事，面对失败，并从失败中站起来，更强大的向前走，而这也正是学校最看重的素质之一。



Northwestern University Kellogg Graduate School of Management

西北大学 凯洛格商学院

基本信息

地理位置：

中西部 | 伊利诺州 | 芝加哥

城市介绍²⁷：

西北大学位于伊利诺伊州小镇艾文斯坦。这是一个距离芝加哥市中心约 30 分钟车程的小镇，居民以白人为主，治安很好。学校后面紧靠密歇根湖，夏天的时候非常漂亮，有沙滩，有帆船，可以做各种各样的水上运动。

建校历史²⁸：

西北大学成立于 1851 年，由一位物理学家、两位商人、三位检察官及 3 位牧师所创办，他们是约翰·伊万斯和他的卫理宗教友们。因学校的创始者希望这所学校能够为整个西北地区提供人才，而将学校命名为西北大学。西北大学成立当年，没有教职员及学生，也没有建筑物，仅有很少量的经费。直到 1869 年，学校才有了第一幢真正意义上的校舍。现今，西北大学已成为一所顶尖的私立研究大学，校园占地 250 公顷，学生人数超过 1 万 5 千人。

1908 年，西北大学商学院成立，最初开设于晚间上课的兼职学习项目。

²⁷ 资料来源：百度百科，维基百科，学校官方网站等。

²⁸ 资料来源包括：百度百科，维基百科，学校官网资料，网友八卦等。

1919 年，拉尔夫·赫尔曼（Ralph E. Heilman）被任命为学院的院长。他曾是西北大学的毕业生，并且获得了哈佛大学的博士学位。他任职的第二年，学院开设了一个研究生项目，后来发展成为工商管理学硕士（MBA）。该项目在开设的前两年招生了近 400 名学生。

1966 年，为了集中人力和物力于 MBA（工商管理硕士）课程，西北大学商学院停办了本科部。

1979 年 10 月 31 日詹姆斯·艾伦中心（James L. Allen Center）正式开放。该中心是凯洛格行政管理课程的发源地，这一事件是学院历史上一个转折点，使其从一家默默无闻的商学院成为世界顶级水平的高等学府。任职 25 年之久的前院长唐纳德·雅各布斯（Donald P. Jacobs，于 1975 - 2001 任职）博士为学院的发展做了巨大的贡献。基于他的远见，学院筹建艾伦中心，并获得了芝加哥地区商界一些人物的帮助，其中最著名的是詹姆斯·艾伦。他是凯洛格商学院校友以及咨询公司博思公司（Booz & Company）的创始人之一。同年，约翰·凯洛格（John L. Kellogg）为学院捐赠 1000 万美元，为了纪念他，学院更名为 J.L.凯洛格研究生管理学院（J.L. Kellogg Graduate School of Management）。

多年来，凯洛格商学院的教职员工在市场营销和决策科学等领域中做出了卓越贡献。例如，沃尔特·斯科特（Walter Dill Scott）作为心理应用学的先驱，于 20 世纪初的 10 年间帮助创立了早期的广告和营销类的课程。之后，他于 1920 至 1939 年间担任了西北大学的院长。到了近代，菲利普·科特勒（Philip Kotler）和西德尼·列维（Sidney J. Levy）于 1969 年发表了一篇市场营销类的文章——《扩大市场营销观念》

（Broadening the Conception of Marketing），该文章开创性的为市场营销学的广泛推广奠定了基础。同时，科特勒关于市场管理的文章在该领域学术知识的深化中发挥了关键作用。这也使得学校成为市场营销领域的权威。

学校使命：

培养全球领袖以对世界产生长久深远的贡献²⁹。

²⁹原文：Developing global leaders who make contributions of lasting significance for the world.

教学特色：

凯洛格商学院很重视培养学生的团队工作精神、处理人际关系的能力。虽然说传统意义上认为凯洛格的毕业生主要在市场营销和 **general management** 领域很强，但是近年来学校也会突出教育的多元化，努力发展金融相关的教学和就业。刚入学的学生在劳动节（9月的第一个礼拜一）之后要参加室外冒险活动。在这之后，即9月份的第三周，有完全由200名二年级学生组织的 **CIM**（**Conceptual Issues in Management**）为新生讲解工商管理的基本概念，这曾是凯洛格教学规划的一个特点。

招生规模：

学校每年招生总人数约600人，其中10多个直接来自中国大陆。

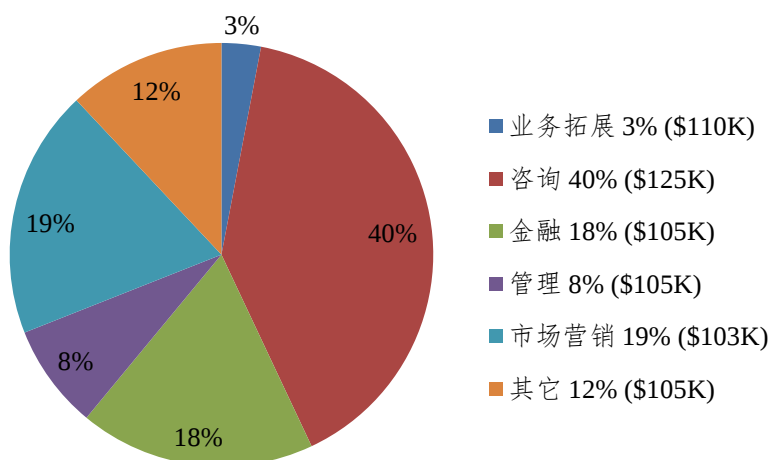
校友网络：

中国校友主要是 **PE/VC**、咨询和企业里面比较多，投行相对少一点，在上海的校友比较多。

读书费用：

14-16 万美元。

图六：2011 届西北大学凯洛格商学院毕业生就业去向及薪水的中数



奖助学金：

鲜有中国人可以获得高额奖学金。

学生贷款：

学校为国际学生提供无担保贷款。

就业去向（见图六）

校友感受

在我的印象里，凯洛格的校友们都非常朴实，完全没有在商学院里会很常见的那种很尖锐，或者很精英的那种让人不敢接近的距离感。那大概是因为学校真的很崇尚团队合作的精神，所以学生必须非常亲切。但是跟他们深谈，你会发现每个人都是根红苗正，出身名门的优秀选手，只是他们擅长，或者不屑于将这种强大化为表象。凯洛格的学生如此评价自己的学校：

- **我的同学们都是活雷锋**

凯洛格同学的特点可以总结为三点。

首先是“team work”。凯洛格非常重视这一点。我们的 team work 不是停留在口号上，你会发现学校的同学不管做什么，都会很重视团队的合作。比如学习，我们不管学什么科目，都是分学习小组的，都是大家一起讨论。尽管有些小组是学校分配的，有些是自己组成的，但是每门课程都要求有学习小组。凯洛格的公益活动，还有游学项目等等，都是学生小组来组织，以学生小组为单位参加的。

第二是“student initiative”。凯洛格的活动基本上都是学生自己组织发起的，包括所有的社团，也完全是学生自己组织，自己管理，没有学校老师的参与。学校每年的商业社交活动，去各个国家的旅行等等，都是由学生自己报名当发起人和组织者，自己策划再自己组队参加的。在这个过程中，包括行程安排啊，联系公司公关啊，广告宣传啊，都是学生自己来做。我觉得这些都体现了 student initiative。这也从侧面体现了凯洛格很重视课外活动。我觉得学校在招生的时候就很注意，学校的学生都有一个共同点就是大家都 very nice，很容易合作，也都很愿意为一个团队的项目做贡献，而

不是爱出风头的个人英雄主义者。这可能是凯洛格在招人的时候很看重的一个方面，就是要看一个人是不是对课外活动和公益事业热心，是不是愿意去帮助别人，去贡献自己的时间。学校希望每个人来了以后都能够以贡献者的角色融入凯洛格的大集体。

最后是“community service”，社会责任感。学校每年都会有全校几百名学生一起参加的 Kellogg Care，还有其他的学校组织的公益活动。在凯洛格我们所说的社会责任感都是落实在行动上的，实实在在的东西。

- **强大的不只是市场营销**

在学校虽然市场营销是很强的一个方向，很多著名的教授都是搞 marketing 的，很多著作，研究也都是围绕 marketing 进行的，很多同学毕业以后也都会去 marketing 这个领域工作，但我会说学校的 general management 其实还是很主流的。其实凯洛格的一大部分学生，要么是来自于咨询公司的，要么是毕业了以后进入咨询公司的，所以你会觉得在学校战略啊，general management 啊的氛围非常浓。此外去企业的做总经理管理培训生的学生也很多。而本身学校 program 的设计，也不仅仅是 marketing，更多的是围绕 general management 的。至少给我的感觉是这样子的。近几年，学生中去金融领域就业的人也越来越多了。

在课程方面 marketing 不用说是很强的，但是在金融、创业领域，我们都有非常好的教授。我自己比较喜欢的课是 Financial Decisions，这门课很特别，它是讲 finance 的，但是全都是案例教学，是把 finance 基础知识，比如说像 M&A 啊，IPO 啊，全部都融合在案例里面，也就是利用 finance 的基础知识来解决实际的商业问题。这个课程在凯洛格非常有名，workload 很重，但相应的也能学到很多东西。在全案例教学模式下，所有的结果都取决于各个小组之间的合作，每一个案例大家都要花很多时间去讨论，要建很多模型，应用很多的策略，还要写很多金融方面的东西（小节，或者说作业）。这样一个学期下来，对金融领域的知识就有了一个基础而全面的了解。Timothy Thompson 是这门课程的教授，他很棒。

- **凯洛格的三个关键词**

Team work, social responsibility 和 general management。

首先，在凯洛格 team work 是一种烙印，一种不可抹去的烙印，每个人在这里都被灌输了“从团队角度出发”的思维方式：我作为集体利益至上的人，在一个团队中能够最大地发挥个人能力，能更主动，更有效地进行团

队合作。这样时间长了，自然而然的，在很多情况下，大家都会自觉地表现出合作的一面，也会主动积极地去帮助别人。

第二是社会责任感。不管是全校性的，商学院范围内的，还是以一个小学生社团为单位的活动，学生们非常热衷为周围的人，为社区，为国家，甚至是为远在非洲的人，提供帮助。校友里面也有很多在这方面做得非常出色的。比如说有一个毕业了几年的校友，在创立了一个 **One Acre Fund**³⁰，是一个非常具有影响力的基金，它总之就是在非洲推进 **NGO** 的发展。如果申请者认为自己是一个心系社会的人的话，凯洛格会是一个不错的选择。

最后还是 **general management**。因为学校本来就是很注重综合管理的，也希望培养出来的人才都是全面的、领导式的人才。而且从教授的配备，招聘的公司来招聘的职位，校友的分布来说，**general management** 的资源都很丰富。

中国成功申请人背景分享³¹

为了更好的理解学校的招生审美，我热衷于收集成功申请人的背景资料。研究学校过往的录取样本，无疑可以让申请人更好的定位。无奈除了校方以外，任何机构也再没有每届学生的详细资料。这里分享的是从 **ChaseDream** 论坛上以及其他公开渠道收集整理的成功申请人信息，碍于渠道和个人隐私等因素，以下内容难免不详甚至谬误，仅供读者参考，欢迎勘误，杜绝人肉。

2012 年

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
R1	女	720+5.5	110		国内重点金融本科	2 年国内和 3 年海外跨国公司工作经验
R1	男			低	国内 top4+财务硕士	8 年外企财务工作经验，2 年海外经验
R1	男	750+6	110	86	Top2 本科	2.5 年咨询和半年非盈利组织工作经验
R1	女	690	101	3.6	复旦新闻本科	2 年媒体市场部工作经验
R1	女	740	109	低	上交大工学本科	5 年营销工作经验

³⁰ <http://www.oneacrefund.org>

³¹ 全部成功申请人背景资料根据 **ChaseDream** 论坛网友发布的信息、校友访谈和其他渠道的公开资料整理

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
R1	男	750+6	免考		国内本科,新加坡和美国双硕士	3年新加坡工作经验,快消公司的供应链管理
R1	女	760	免考		北邮本科,南洋理工硕士,有论文发表	4.5年无线通信工作经验在五个国家
R1	女	760+6	111		复旦本科	快消财务工作经验
R2	男	700	105		211学校	3年国内3年巴黎的企业金融工作经验
R2	男	700	100			3年咨询和2年香港国企工作经验
R2	-	760+5	免考	3.9	本科国内top5,美国非IVY的硕士	5年多中型跨国公司的工程师工作经验
R2	男	690	104		中山大学计算机本科,首尔国立大学电子研究生	研究生的时候3年工程师经验,后来2年咨询2年投行工作经验
R2	-	740	102		台湾前三名电机硕士	4年美商半导体工程师和1年销售工作经验,台湾人
R2	女					3年VC工作经验
R2	男				清华本科	4年券商工作经验
R2	-					7年品牌管理工作经历
-	男	770	112		清华统计硕士	5年咨询工作经验,有海外经验
-	男	760	110		北大经济本科	4年金融工作经验,其中银行3年证券投资经理1年
-	女	760	109		北大经济本科	7年工作经验,外企快消管培2年,咨询和政府关系工作5年,创办大学生求职门户网站
-	男	750	103		北京邮电大学电路系统本科	5年IT巨头工作经验
-	女	730	免考		外经贸本科和国外硕士	传媒BD和投资共7年工作经验
-	女	730	110		北外经济学本科	保险经纪BD5年工作经验
-	男	740	111		上海交大EE本科	咨询1年,另一家咨询3年,共4年的工作经验
-	女	720	104		上海交大麻醉学硕士	妇产医师3年工作经验
-	男	710	106		复旦大众传媒本科(UNC交换)	4年快消外企管培工作经验

2011 年

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
R1	女					咨询工作经验
R1	女	770			北大本科，新加坡硕士	5 年能源行业工作经验
R1	男	720	免考	3	英国 Top10 商学本科	6 年 top 外资商业银行工作经验，管理培训生（主要在上海）
R1	-	750+	110+		清华本科	8 年工作经验，审计投行 PE
R1	女	740	107		复旦经管本科	3 年快消营销工作经验
R1	女	740	114		复旦本科	2 年咨询工作经验
R1	女	740+6	免考			
R2	女	740	110			4 年高科技工作经验
R2	男	770	免考			工程工作经验
R2	男	770	109		复旦文科本科	5 年法律工作经验
R2	女	740				4 年投行工作经验
R2	男	720+5	104	84/100	清华本科硕士	4 年商业银行工作经验
R2	男	740	105	3.6	复旦本科	4.5 年四大和 PE 和房地产工作经验，CFA-III
R2	女					
R2	女	750+5	114		复旦本科	5 年商业银行工作经验
R2	-		106			4 年多 IT 咨询工作经验,台北人
R2	男	740	115			3 年投行工作经验
R2	男	750	104		外语类院校毕业，欧洲 MASTER	电信设备商 7 年，非研发 IT 类跑过 20 多个国家，在十几个国家长期工作过，会两门外语

2010 年

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
R1	-	一般	一般		国内前三经济本科	6 年工作经验，包括两年企业财务，1 年投行，3 年 PE
R1	-	750+		3.5+		4 年工业工作经验，有奖学金
R1	男	730				6 年新加坡工业和咨询工作经验
R1	男	760	106	3.3	非前四的国内本科	3 年编程和 2 年 PE 工作经验
R1	女	720		3.3	复旦本科	3 年咨询行业工作经验

R2	-	760	112			多年营销工作经验
R2	男	730	免考	3.4	美国本科和工学硕士	8 年工作经验，其中 4 年 IT2 年 NGO2 年创业
R2	男	770	111		复旦本科	2 年外资快消和 3 年咨询工作经验
R2	男	730	113		国内 top 本科和硕士	3 年咨询工作经验
R2	男	720	108	2.64		3.5 年四大工作经验,台湾
R2	男	710	100+	3.2		3 年企业运营 3 年咨询工作经验
R2	男	770+5.5	111	一般	上海本科	3 年咨询工作经验

申请要点

成绩：一般来讲中国人的 GMAT 分数都挺高的，据了解基本上都会有 740 或者更高。因为学校招收中国人的数量非常有限，所以对背景的挑选也相应的比较严格。

文书：可能有一些趋势，尤其是对中国学生这个趋势或许更加明显。以前凯洛格是比较偏 essay school 的，但是现在越来越看重简历，特别是对中国申请人。学校同时也在加强金融领域的实力，这一点主要是表现在就业上，以简历选材的思路将使学校跟用人单位更加接近，因为用人单位主要看简历而不会看什么申请文书。所以学校会主要看申请人的毕业学校以及大公司背景。

面试：凯洛格的面试从传统问题开始，无论招生官还是校友，都会追问关于简历的细节，包括相关的行业背景、技术背景、项目详情，深入而全面的评估一个人在简历上所罗列的每一个成就是否真实可靠。同时，也会问一些关于远见的问题，看看申请人是否可以站在 CEO 的角度宏观的分析问题和解决问题。

典型成功申请人：凯洛格录取的拿中国护照的中国人中约有一半身居海外。学校喜欢名校、名企出身，看起来很善良的三好学生。几乎每一个被凯洛格录取的申请人都在申请文书中表达了对学校的深刻理解和對社会的责任感，并且他们对学校是有感情的，并且是基于了解的理性的感情。

2013 年入学申请文书题目解析

Essay 1: Discuss moments or influences in your personal life that have defined who you are today. (500 word limit)

这类文书越来越多的出现在 M7 学校的申请论文里面：你为什么是今天的你。这个根源最好不是一个时刻（虽然学校说可以写），而是一种更长期，更深远的东西，比如家庭环境，从小长大的城市，爸爸妈妈等等。文章不仅仅需要写出事情的始末根源，分析如何影响了申请人，最好还能很拔高的将个人性格与个人成就联系起来，以展示一个具有明显成功潜质的人。不需要太去考虑学校喜欢什么样的人，一来我们无从知道，二来就算知道包装出来的东西多半没有真实的更加感人。

Essay 2: What have been your most significant leadership experiences? What challenges did you face, and what impact did you have? This is your opportunity to explain how you Think Bravely (personally and/or professionally). (500 word limit)

题目问的非常详细，想写跑题了很困难。最卓越的领导力故事，推荐写跟工作相关的事儿，创业类、社区服务类的亦可，至少不要是纯玩儿。不管是否真的是经理，实实在在的带着一个团队，这篇文章里面也必须写出指挥别人干活儿的那些事儿。题目也明确问了，你遇到了什么困难，那意味着太平顺的成功故事不是学校最喜欢的，这事儿最好还有点曲折。讲到 impact，这个就大了，最好不是浮在表面的去说我对一个具体的团队，具体的项目做出了什么影响，最后项目成功了。更深刻的文章是能够展示在一个项目，一件事儿之后，公司或者周围的环境因你而变。最后半句的注解也更好的表达了学校的期望：理想的文书作者应是能够大胆假设，承担风险，甚至是力挽狂澜的。

Essay 3: Imagine yourself at your Kellogg graduation. What career will you be preparing to enter, and how have the MBA and Kellogg helped you get there? (Please answer in terms of your program choice: One-Year, Two-Year, MMM, JD-MBA) (500 word limit)

职业发展目标类文书。学校明确表示要知道申请人毕业时分想要去做什么。这一文书的关键不仅仅是详细、具体的阐释申请人的职业规划，更重要的是论证

自己真的可以实现这个目标，不是空想，不是白日梦。文书还要写出凯洛格这份 MBA 教育的意义，是展示申请人对学校深入了解的机会。善用商学院的资源，是每个学校都非常看重的学生的必备能力。

Essay 4: What one interesting or fun fact would you want your future Kellogg classmates to know about you? (25 words or less)

这篇文书在整个申请论文中篇幅最短，但是最不容忽视，因为这是唯一一个关于申请人个性的文章。25 个词其实写不出什么内容，一个取巧的方式是利用诙谐的语言搞笑一下。假想招生官正在申请文书的海洋中疲惫的阅读，苦苦的追寻，突然阅读到了一篇清新俏皮，语言犀利的文书，可能还会停下手中的工作哈哈大笑一阵，那一定是芳心大悦，然后或许瞬间决定发出面试邀请³²。

³²虽然凯洛格是海面的，但是因为中国校友很有限，面试机会不够多，因为很多人会不能被“海面”，而只能“受到邀请而面试”。



The University of Chicago Booth School of Business

University of Chicago Booth School of Business

芝加哥大学 布斯商学院

基本信息

地理位置:

中部 | 伊利诺伊州 | 芝加哥市

城市介绍³³:

芝加哥自 1833 年建市以来，经过一百多年的发展，成为美国仅次于纽约和洛杉矶的第三大都会区，和一个具有世界影响力的大都市。芝加哥位于美国北部五大湖之一的密歇根湖最南端，地处北美大陆中心地带，为美国最重要的铁路、航空枢纽，也是著名的湖港城市，市中心毗邻湖滨，景色优美，气候偏凉爽湿润，冬季寒冷多雪，纬度相当于中国的沈阳。

芝加哥市内的建筑是美国现代建筑群的代表，绝对值得一看。城内各式摩天大楼密集，灯饰彻夜通明，沿湖的彩灯五颜六色，很是美丽。这里有很多二十世纪初期的经典建筑，城市中部有一条河流穿过，很漂亮。芝加哥的风景和城市规划，在美国的所有城市里是首屈一指的，且空气很好。如果与国内的城市相比，它可能跟南京有一点点类似。

芝加哥是美国的金融、文化、制造业、期货和商品交易中心之一。芝加哥商品交易所是世界主要期货交易所之一，资产总额 250 亿美元，该所

³³资料来源：百度百科，维基百科，学校官方网站等。

2010 年共执行了 31 亿笔期货合约，总值近 1000 万亿美元³⁴。芝加哥的教育、文化、科学技术、新闻和娱乐事业发达，是美国中部的高等教育中心，城内有芝加哥大学和西北大学两所享有世界声誉的高等学府。其中的芝加哥大学更因培养了众多的学术名人³⁵，而被誉为“诺贝尔奖”获得者的摇篮。

建校历史³⁶：

芝加哥大学的前身是由美国浸信会建立的一所教会学校，他们一直希望在芝加哥建立一所“装备优良的大学”。但是，由于缺乏资金，学校在 1886 年被迫关门。1890 年，石油大王洛克菲勒向芝加哥大学捐赠了 60 万美元，使学校得以恢复运营。在后来的日子里，洛克菲勒也在不断关注学校的运作，并在 1910 年再次向学校捐赠 1000 万美元作为离别的礼物。对芝加哥大学的捐款被洛克菲勒本人称为“最明智的一次投资”。

芝加哥大学的腾飞跟原子弹的发明颇有渊源。事情可以追溯到 1905 年，著名物理学家爱因斯坦发表了划时代的论文《论运动物体的电动力学》，提出了狭义相对论和著名的核动力公式 $E=mc^2$ ，为人类发现和利用原子能奠定了理论基础。二战期间（1942 年 9 月），因为担心德国人首先研制出原子弹，美国人在纽约的曼哈顿购置了一块土地与德国人展开比赛，这个计划故此又被称为曼哈顿计划。建造核反应堆，是计划的核心部分。1942 年秋天，康普顿和费米选择在芝加哥大学建造世界上第一个可控原子核裂变链式反应堆。出于安全考虑，这个反应堆实验室建造在大学的一个阴凉、通风的地下室里，位于废弃的斯塔格足球场西侧。它从实验上论证了链式反应理论，为原子弹的制造提供了可靠的基础。为了这个伟大的项目得以成功，大量世界级的物理学家在这一时期聚集芝大，奠定了芝大在自然科学界的泰斗地位。

芝加哥大学建校不久（1898 年）就设立了商学院并一直是学校最重要的学院之一。芝加哥大学的商学院是第一所教学人员中拥有 6 位诺贝尔经济学奖得奖者的商学院，并因此而闻名于世。2008 年 11 月芝加哥大学商学院正式更名为芝加哥大学布斯商学院（University of Chicago Booth School of Business）。这次更名是为了纪念“有效市场假说”的创立者

³⁴数据来源：www.cmegroup.com

³⁵截至 2007 年，共有 81 位芝加哥校友曾获诺贝尔奖，其中包括华裔物理学家李政道、杨振宁、崔琦等。

³⁶资料来源包括：百度百科，维基百科，学校官网资料，网友八卦等。

尤金·法玛的弟子、芝大商学院校友大卫·布斯(David Booth)，此兄于2008年11月6日向学校捐赠了3亿美元。这是迄今为止芝加哥大学得到的最大一笔捐款，也是有史以来任何一所商学院得到的最大数额的单笔捐款。

学校使命：

自从1989年，我们塑造着改变世界的思想和领导者。我们的精准的严密设计的商业教学方案将学生变成自信，高效，受人尊敬的商业领导者，以迎接最严酷的挑战³⁷。

教学特色：

与哈佛大学商学院的案例教学呈鲜明对比，布斯非常重视学术理论基础教育，强调学术独立。在布斯的课堂上，教授多采用授课的方式，向学生详细讲解理论基础，并要求学生进行深入和严谨的研究。学校非常鼓励学术创新，教授们常常把自己所作的各种前沿研究带到课堂中来，由于很多教授也身兼知名公司的咨询顾问，这使得他们有机会在实际的商业世界中检验自己的理论。因此布斯的商业理论往往会迅速为现实中的商业世界带来巨大变革。在校学生有机会学习最新的理论，而这些理论在任何其他地方都是无从得知的。

招生规模：

学校每年招收MBA学生约600人，其中持中国护照的学生可达40人，这里面有约20人直接来自中国本土。

校友网络：

布斯的中国校友圈无论数量或者质量，在顶尖名校中都首屈一指。在北京和上海，有大量的活跃校友，你随时可以找到组织。几乎每个月两地的校友会领袖都会组织活动，且每次活动都有众多校友捧场。大家爱玩、能玩，也有足够的群众基础一起玩儿。在保持校友圈子的亲密关系一事上，布斯可能是做得最好的。

³⁷原文：Since 1898, we have produced ideas and leaders that shape the world of business. Our rigorous, discipline-based approach to business education transforms our students into confident, effective, respected business leaders prepared to face the toughest challenges.

读书费用：

15-17 万美元。

奖助学金：

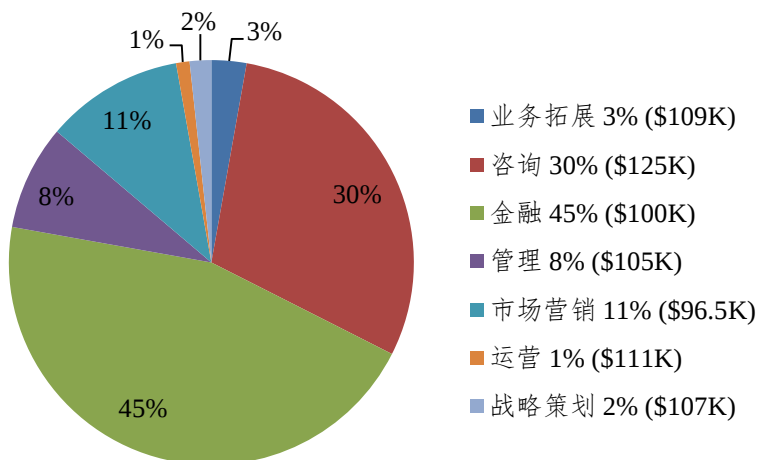
每年都会有几个中国学生拿到奖学金，最高可能会是半奖；暑假如果创业，去初创公司或 VC 实习学校会给与补助。

学生贷款：

学校为国际学生提供无担保贷款。

就业去向（见图七）

图七：2011 届芝加哥大学布斯商学院毕业生就业去向及薪水中的数



校友感受

芝加哥大学布斯商学院总会让我联想起黑衣人这个词，在我脑海里映射出来的是一个个西装笔挺，衬衫无皱纹，再配搭高档真丝领带的很正式的样子职业人。他们不苟言笑，可一旦开口说话，必然是经过深思熟虑的智慧之声。他们不会常常与人争辩，但一定对自己的理论充满信心。有一种评价是他们很低调，

有另外一种评价是他们很闷骚，在我看来都很贴切。校友自己是如此描述他们的伟大母校的：

- **布斯人的胸怀来自芝加哥城**

芝加哥是美国第三大城市，这个城市是中部文化的代表，是典型的美国中产阶级文化的代表，跟纽约不一样，纽约更功利一些。芝加哥的所谓中产阶级特点，指的是那种世代代养尊处优得来的大气，不会斤斤计较，也不太会赤裸裸的拜金。在地理位置上，芝加哥处在南北交汇的地方，白人和黑人在这里融合得比较紧密，在种族包容性上也会比其他东部城市，如波士顿等，更好一些。同时，因为芝加哥是美国中部最大的城市，会有很多大型活动在这里举行，你能体会到很多特别开心的事，也能体会到更多的美国文化。每逢美国传统节日，城里都会举办主题派对，你将有很多机会跟大家一起参与社会活动。这些活动本身很有趣，很吸引人，参加者不仅能满足社交需要，还能享受整个过程。这个城市的氛围不激进，人们也相对比较轻松（lay back）；但他们又不会像纽约人和三番人玩得那么疯狂，整个城市的风格趋于中庸和保守的。这种气氛造就了布斯商学院的淡定气质。

- **自由的追求学术脚踏实地的解决问题**

在布斯读书的人最明显的特点，第一是内敛，第二是稳重。他们喜欢把东西钻研得很清楚，然后再跟别人探讨。在性格上，他们喜欢用比较含蓄的方式和别人进行讨论，这是优点；如果说缺点的话，这种性格会让人觉得他们比较冷冷的，看起来不像哈佛学生那么活跃。但是人都是很好的，很合作，总结来说就是外冷内热。

布斯永远是一个非常务实的学校，不像一些商学院，动不动就会喊着要培一代领袖去去改变整个世界，结果太长期，也看不到是不是那样。布斯崇尚的东西是 solution base, practical base 的，是如何使苦心钻研的理论能够迅速地被运用到实际当中去。你会发现布斯人不太擅长讲大道理——当然这可能也是他的缺点——在社交方面也不愿意做很空洞的事情，而始终秉持着务实的风格。某些学校可能只要求学生具有远见，拿大主意，会领导别人来干活儿就行了，不需要自己有太多实际的行动。而布斯的氛围就是要迫使所有人一定去想出问题的解决办法，在布斯，无论什么事情，到最后一定要有一个行之有效的解决方法，并且学生们可以亲力亲为的去完成它。

学校改变了我很多做事的方法。我以前是做市场销售的，讲话会比较浮夸一点，但是在布斯我慢慢地受到影响，说话和做事的时候都会更有 point，让我更沉稳，这点还是挺难得的。

- **学校致力于培养崇尚自由的实干派**

学校会采取一系列的措施，保证学生既具备实干主义精神，又崇尚自由的学风。

第一是学校的招生风格。学校招来的大部分学生本身就是这样，学生里面也有很多做金融工作出身的，习惯于看到 data driven 的东西，习惯于面对一个切实的、行之有效的活动方案，而不是去空谈。

第二个在于学校的培养。芝加哥学派的基本价值观就是 free market，我们最崇尚自由，所有的事情都是在某种规则下自由选择的结果。你有了选择的自由，也就有了基于选择的风险。比如我们所有的课程、考试和作业都是选择性的，你可以什么都不做，但是如果你不完成，就会把所有分数累计到最后，总之你要自己承担这个风险。不止在教学和选课上，学生的任何事情都是这样，学校会事先跟你讲好，你做任何事情都是随便的——你想来就来，想不来就不来——但到最后你要给出一个最终的结果。你自己要承担风险，承受选择和放弃的风险，承担早做还是晚做的风险。选课你可以选简单的，也可以选难的，你选了难的，学校不会为你而降低难度，但是如果你选了难的，又搞不定，那最后也没有人帮你过关，你还得自己收拾残局。

- **我们是一个团队的胜利**

这里的学生很团结，这种团结不仅仅局限在中国学生之间。

举例来说，如果我们要改简历，约了二年级的学生帮忙，那他们每个人都会保证给你有三个小时以上的时间去谈简历的问题，无论你约谁。像我上次找二年级的人帮忙，他们从十点多一直跟我谈到一点多，教我改简历或者谈职业规划应该怎样做。或者你可能还会问作业等方面的事情，他们也会腾出时间来帮你。在这里大家真的很团结，互相之间不会争强好胜，崇尚合作，更会用心合作。我们出去社交都是团队作战的，大家都明白以什么顺序讲话，相互怎么合作，不会一窝蜂地冲上去，你争我夺。

如果同学或者校友帮了你的忙，结果你能去一个很好的公司，他们会真的觉得很开心，会觉得是有一个校友、一个朋友在那里工作是一件值得骄傲

的事情。团结协作的传统是布斯独特之处。我们不像有些学校那样喜欢跟外面的人打交道，我们会把自己内部的东西搞得很好，无论从自身的学习上还是在学校内部的团结合作上。

- 听知名教授的课需要高智商

诺贝尔获奖者的课很难选到，需要 bid 很高的分。学校所有的同学都趋之若鹜。据说那些教授不但非常有才学，讲课也是特别的精彩。

布斯的 Finance 课程很强，学校汇集了老中青三代学者。老一辈的、经济学的两个开山鼻祖都在我们这边。一个是提出了有效市场假说的 Eugene Fama，他是计量经济学的鼻祖；另外一个为行为经济学的鼻祖

Richard.H.Thaler，他们两个都很牛。但是他们的课也都不好读，因为他们讲得很深。我有一个同学，他曾是会考状元，在密歇根读书的时候读应用数学系，GPA 拿到 3.99，于是他不知天高地厚地选了一次 Fama 的课，结果排名是倒数几名。这是因为 Fama 的课也是给很多博士讲的（所以会讲得比较深），而学校的课程是不分 MBA 还是博士的，只要那个教授都很厉害，就开课一起上吧，这让你很郁闷，因为要跟很多博士竞争分数。像这种混在一起上的课特别多，不过博士不会去上那种很简单的课，像这种特别好的课则都是一起上的，所以我们学校钻研气氛相当浓厚。

我上过 Topel 的课，他是讲经济学的。他讲课有激情，又很会运用现实生活中的例子来启发你，去考虑很多东西，这是第一点。第二点就是他的作业布置得很巧妙，他会把很多经济学原理融汇到你身边的事情中去讲解，这样你就会很认真地看 case。比如我们讲到喝红酒的案例，他就会讲喝红酒的多种方法，以及不同国家的红酒之间的加税会怎么变。例如说如果这个州一直是喝烈酒的，但是政府为了控制喝烈酒带来的伤害，就禁止饮这种酒，这种政策会降低很多关税收入，为弥补损失，政府又提倡红酒，那么你怎么看这个政策，从经济学角度讲你觉得它真的能降低烈酒的销售吗？再比如对于一些喜欢吃牛肉的人，倡导所谓高蛋白饮食——这里也存在一个经济学问题——这种人最终能够影响到牛肉的价格吗？牛场分了很多种的，有母牛、种牛、小牛，你应该怎么去屠宰？什么顺序？对工厂的整体效益有什么影响？这些提问都是挺好玩的，他引导你去想，而不是简简单单地布置给你一个所谓的作业。这其中有很多经典的理论。

中国成功申请人背景分享³⁸

为了更好的理解学校的招生审美，我热衷于收集成功申请人的背景资料。研究学校过往的录取样本，无疑可以让申请人更好的定位。无奈除了校方以外，任何机构也再没有每届学生的详细资料。这里分享的是从 ChaseDream 论坛上以及其他公开渠道收集整理的成功申请人信息，碍于渠道和个人隐私等因素，以下内容难免不详甚至谬误，仅供读者参考，欢迎勘误，杜绝人肉。

2012 年

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
R1	女	760	112			四大工作 3 年，当年 8 月来美 F2 身份所以有 1 年没工作，是第 2 年重新申请
R1	男	750+6	110	86	国内 Top 本科	2.5 年咨询和半年非营利组织工作经验
R1	女	740	109		复旦本科	4.5 年咨询行业工作经验
R1						金融背景的
R1	男	750+	100+	3.4	国内前十本科	5.5 年商业银行工作经验，没有海外经验
R1	男	760	115		Top2 本科的英语专业	2.5 年咨询行业工作经验
R1	女	750	109		Top2 本科社会科学专业	500 强 IT 公司工作经验，职位比较高
R2	-	770	免考		英国本科	四大工作 6 年在四个亚洲国家，之前也有其他 3 个行业的经验，丰富社区服务
R2	女	770	雅思 7		非名校	非名企，3 年 PE，曾经是体操运动员。很多课外活动（拍戏，国标舞老师，community service 等等）
R2	-	760	114		工科本科	2 年国企通信工作经验，1 年国内和美国的软件客户服务工作经验

³⁸全部成功申请人背景资料根据 ChaseDream 论坛网友发布的信息、校友访谈和其他渠道的公开资料整理

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
R2	女	720	免考		国内二流本科环境工程	上海一家 VC1 年工作经验，美国 top 30 engineering school 环境工程硕士，毕业后在美国环保局工作 2 年。学生会主席，不少志愿者活动。
R2	女	730	104	top3%	北大法律本科，经济双学位	律师 3 年半工作经验。
R2	男	770+6	免考		美国经济学本科	
R2	男	770	112		复旦光学本科	外企工程师 1 年，通信外企 6 年工作经验
R2	男	770	111		四川大学软件工程本科	四大审计 4 年，四大并购 1 年工作经验，在校期间创办小型并购咨询公司
R2	女	770+7			首经贸经济系本科	内资 PE3 年工作经验
R2	女	730	110		复旦经济学硕士	食品公司管培 1 年，香港企业市场 2 年工作经验

2011 年

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
R2	-	740	109			工作 2.5 年
R2	-	750	107	3.6		3 年四大，2 年快消内部审计
R2	-	700+				上海金融行业工作
R2	女	770	107	3.6	复旦本科	3 年咨询行业
R2	女	740	106		复旦本科	3 年四大审计，3 年 Boutique 投行
R2	男	760		3.78/4.33	加拿大申请	2.5 年四大，1 年投资管理创业经验，加拿大大学客座讲师
R2	-	730+5	108			4.5 年技术和销售的工作经验
R2	女	720	免考	3.8		4.5 年投资管理工作经验
R2	女					
R2	女	770	118	3.8	香港一般大学本科	香港 4 年四大工作经验
R2	女	750	108		复旦本科	3.5 年四大工作经验
R2	男	770	115			4 年咨询工作经验
R2	女	740	104			2 年行业研究和咨询，3 年券商股票研究，1 年 VC

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
R2	-	750	107	3.6	上海财经大学本科	3 年四大，2 年快消行业内部审计
R2	女	780	免考		上海前三学校本科和美国硕士	4 年企业财务工作经验
R2	女	720	104		同济大学工学	2 年海运公司供应链管理工作经验，2 年化妆品供应链管理，5 年奢侈品市场推广

2010 年

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
R1	女				上交大	阿姆斯特丹工作 2 年
R2	女	750		3.4		咨询行业工作 3 年
R2	男				再申请，第一轮被 wait listed	
R2	女	730				咨询行业工作 3 年
R2	男					咨询行业
R2	男				第一轮被 wait listed	
R2	男	740				4.5 年软件开发工作经验
R2	男				国内前五本科	4.5 年香港工作经验，其中 3.5 年是香港对冲基金的分析师/交易员

申请要点

成绩：早在四五年前，布斯还每年都录取若干 700 分的中国同学，可现如今，超过一半的中国学生 GMAT 分数在 760 以上。从本质上说，布斯是喜欢分数高的和具有金融、财务背景的申请人。因为学校就是学术实力派，不够聪明，分数不高的同学，在这样的环境也未必适应。布斯对托福成绩也有要求，但是因为分数线并不算太高，所以大部分申请人并不会受此影响。

文书：近几年，布斯的申请文书在不断调整。字数逐年缩减，观察学校文书的演进，学校最关心的关键点日渐清晰。一直以来，布斯都是喜欢实干的学生，

喜欢在文书中看到用行动带领大众，突破现实的瓶颈，开拓出一片新天地的领袖气魄。给布斯写文书，不需要浮夸，不需要语言华丽，朴素真诚的讲硬道理是最贴切的风格。对于布斯而言，申请文书在整个招生过程中并不能起到至关重要的作用，学校会综合评估简历、面试以及申请人的其他情况。因此，不擅英文写作的申请人在申请布斯的时候不会太劣势。

面试：可能是因为有足够的校友资源，布斯每年都面试很多人。面试方式也同时包括招生官面试和校友面试。布斯的面试并不能完全的影响一个人录取，每年都有申请人反馈说跟面试官聊得非常好，甚至面试官明确表态将会积极推荐，仍然无缘名校。总的来说，招生官面试，或者跟资深的校友面试并获得青睐，比起跟较年轻的校友面试略占优势。

典型成功申请人：他们具有某种沉默深邃的气质，大多学习好，是聪明且好学的小孩。学校非常重视学生对布斯的感情，喜欢非常了解学校，非常热爱学校的人。大多数成功申请人都花费了相当的时间跟学校 network，包括去学校参观，结识校友，以及在整个申请过程中表现出对学校持续的关注。大部分的申请人具备财务或者金融相关背景。

2013 年入学申请文书题目解析

Essay: What are your short- and long-term goals, and how will an MBA from Chicago Booth help you reach them? (500 words)

典型的职业发展目标文书。布斯的这篇文书多年来就没有改变过，只有字数逐渐减少了一些。跟学校谈职业发展，特别是跟布斯谈职业发展，一定要给出切实的目标和可行的实践路径。布斯是金融强校，但是咨询、General Management 等领域都很棒，所以并不必须为了迎合学校，去写金融类的职业目标。

Short Answer Essays

a. What has been your biggest challenge, and what have you learned from it? (200 words maximum)

最大的挑战，可以是职场里的，也可以是私人生活中的，但最好是职场中的。

挑战可能是业务上的，如一个困难的项目，要在艰难的条件下完成；也可以是关于组织文化层面的东西，如怎样处理上下级和同事关系。文章的重点在于申请人从中学到了什么，无论是情结果如何，成功或者失败，申请人自己都要有所学，有所成长。

b. Tell us about something that has fundamentally transformed the way you think. (200 words maximum)

本话题要在 200 字内写好了真的不容易。这个题目也是学校改革文书多年，花样百出而本质始终如一的保留着的一个核心内容：了解申请人的精神世界。这里说讲的 something 可以是一件事儿，一个人，但是可能很难是一个瞬间，除非是登上了月球或者是按下核武器发射按钮的那种瞬间，因为题目中的定语明确的说，这将是“fundamentally”，一个会被布斯欣赏的成熟的懂得深思的人的改变，必须是严谨严格，经过挣扎和论证的。

Presentation/Essay

The Chicago experience will take you deeper into issues, force you to challenge assumptions, and broaden your perspective. In a four-slide presentation or an essay of no more than 600 words, broaden our perspective about who you are. Understanding what we currently know about you from the application, what else would you like us to know?

用了好多年的 PPT 终于有所松口，可以使用文书了。这篇文章很明确，学校就是想知道申请人工作以外的事情。无论选择 PPT 还是文章，推荐大家使用轻松愉悦的风格，让学校看到一个热衷课外活动，爱好广泛，性格鲜明的申请人。如果是选择 PPT，推荐多多参考学习顶尖咨询公司的 PPT，不仅追求内容丰富，还应做到形式美观大方。

Columbia Business School

Columbia University Columbia Business School

哥伦比亚大学 哥伦比亚商学院

基本信息

地理位置：

东海岸 | 纽约 | 曼哈顿城市介绍³⁹：

纽约市是美国最大城市及最大的商港，也是世界经济中心之一，被人们誉为世界之都，位于纽约州东南部。根据美国 2010 年最新的人口普查结果，纽约市区人口为 817 万余人，是美国第一大城市；大纽约都会区人口有 1988 多万。纽约与英国伦敦、法国巴黎、日本东京并称为世界四大国际大都会。由于纽约 24 小时运营地铁和从不间断的人群，纽约又被称为“不夜城”。

纽约市为纽约的学生提供了大量非正式教育机会，学生们可广泛利用各类戏剧院、博物馆、音乐会、讲座或大型会议等获得学习机会。有一句话形象的点出了这一点：“学生在华尔街学经济，在联合国总部学政治，在百老汇看戏剧。”

建校历史⁴⁰：

1754 年，经英国国王乔治二世因不满殖民地不断滋长的自由独立情绪，颁布了《国王宪章》，根据宪章精神，殖民者们在纽约成立了哥大前身国王学院，其校旗上的王冠图案即来源于此。乔治二世创立哥伦比亚大学的目的是要“推进文科教育，阻止已经在这个殖民地流行的共和原则

³⁹资料来源：百度百科，维基百科，学校官方网站等。

⁴⁰根据公开信息整理，资料来源包括：百度百科，维基百科，学校官网资料，网友八卦等。

的增长”。与哈佛等很多美国早期由传教士兴建的大学不同，哥伦比亚大学对学生没有宗教倾向的要求，十分自由，也十分世俗。1784年美国独立战争后，为纪念发现美洲大陆的哥伦布，学校曾更名为“哥伦比亚学院”，1912年再次更名为哥伦比亚大学。哥伦比亚的校友和教授中一共有97人获得过诺贝尔奖，在世界各大学中排名第一，包括奥巴马总统在内的三位美国总统是该校的毕业生。

1916年哥伦比亚商学院正式成立，它从创立的第一天起就跟华尔街和金融行业渊源深厚。学校由纽约银行家艾默生·麦克米林捐赠建立，成为“常青藤联盟”中第四所商学院。1919年，商学院获得时任大通银行行长 A. Barton Hepburn 的巨额捐助后开始迅速壮大。1924年，学院开始博士课程。曾在学院任教的名师包括“价值投资学派”的创始人、现代证券分析之父，本杰明·格雷厄姆⁴¹（Benjamin Graham）。格雷厄姆教授被誉为“华尔街院长”，他的“商品-储备货币思想”深得凯恩斯、弗里德曼等经济学家的认同。

1945年，学院获准颁发工商管理硕士（MBA）学位。之后不久，学院采用了希腊神祇赫尔墨斯的徽章作为院徽。1952年以来，学院只提供研究生教育。2004年国际知名的经济学家格伦·哈伯德就任第九任哥伦比亚商学院院长。他拥有哈佛大学的经济学博士学位，曾任布什政府总统经济顾问委员会（the U.S. Council of Economic Advisers）主席、首席顾问。

哥伦比亚商学院现有147名教职员，包括2001年经济学诺贝尔奖获得者 Joseph Stiglitz 教授等著名学者。学院的学生有近40%源于美国以外的国家，他们代表着86个国家，说96种语言。学院有超过40,000名校友遍布世界100多个国家。纵观其历史，哥伦比亚大学商学院致力于科学研究，不断推动课程创新，稳步扩大其全球影响力，是获得广泛认可的全球顶尖商学院之一。

学校使命：

哥伦比亚商学院的使命是双重的：致力于教育和培养企业的领导者和建

⁴¹ 他也是著名的巴菲特的老师。

立者，从而为他们的股东和广大社会创造价值⁴²。

教学特色：

哥伦比亚在众多领域具有不可比拟的优势：finance, international business, real-estate, media management, entrepreneurship 等等。其最大的价值在于它的课程和现实紧密结合（它的强项就是纽约的支柱产业）。哥伦比亚全年开设的选修课有将近 300 门，很多是由那些真正在市场里摸爬滚打的实业人士亲自教授的，他们的亲身实践经验是在别的商学院里得不到的财富。华尔街对哥伦比亚的毕业生非常偏爱。在这里学生可以学到最前沿的知识、获得难得的实习观察机会，以及“近水楼台先得月”（地处纽约）的天时地利。

招生规模：

学校每年 8 月录取 500-600 人，1 月录取约 200 人。两年项目学生中国人有 30 多人，其中近 20 人直接来自中国大陆。

校友网络：

哥大校友去 banking、PE、finance 的更多些；如果是去香港，那去 PE 的可能会多些，去 IBD 的少些；在 consulting 方面的就业也还可以。总体来说约有一半是毕业后选择在金融领域工作。

读书费用：

16-18 万美元。

奖助学金：

几乎没有奖学金。

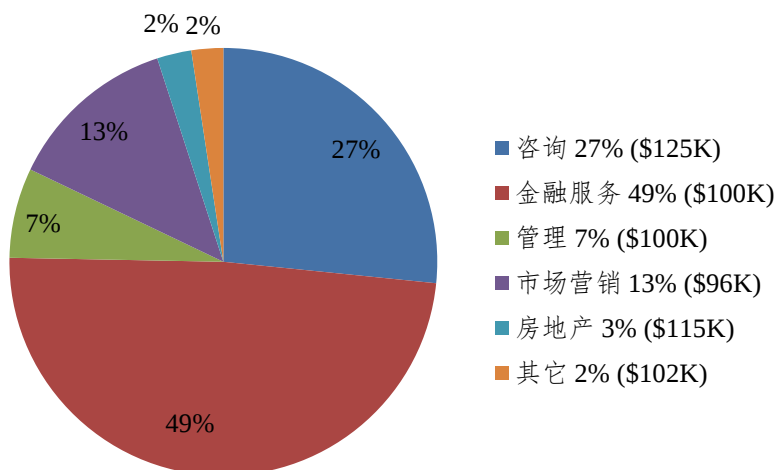
学生贷款：

学校不能为国际学生提供无担保贷款。

⁴² 原文：Columbia Business School's mission is two-fold: we are committed to educating and developing leaders and builders of enterprises who create value for their stakeholders and society at large.

就业去向（见图八）

图八：2011 届哥伦比亚大学商学院毕业生就业去向及薪水数据



校友感受

哥伦比亚的学生们非常务实，也非常现实。身处纽约，任何不现实的行为可能都是不合时宜的，不够经济的或者说，是会被淘汰的。我见过很多种哥大校友，愿意表达的，慎言的；忙碌的，闲适的；打工的，创业的，他们所有的人给我的感觉都是：不要陶瓷啦，让我们谈谈这么做可以有什么好处吧？哥伦比亚的校友如此评价自己的学校：

- **住在纽约你很难不是一个 banker**

我来读哥大是想转行，我想去做咨询。但是到了学校以后，发现学校金融的资源真的很强，守在身边不用一用真的很可惜，于是我就找到了在投行的工作，想起来都不知道这件事情是怎么发生的。然后我周围的人，校友、朋友也都是做金融的。

学校因此常常被人看作一个 Finance School，很多毕业生也都去了华尔街工作，去咨询公司的也有不少，而在公司中的相对会少一些。所以学校很希

望培养更多全面型的人才，能够成为领袖的人才，希望未来的商界会有更多更高层的领导人是哥大的校友，从而改变 Finance 学校的形象。所以现在学校不论是从招生还是课程设置上面都在向这个方向努力。

- 实际或者实用或者现实都是哥大

纽约是一个节奏很快的城市，你在路上看到的每个人几乎都是行色匆匆的。同时它也是一个非常有包容性的城市，比如你会在地铁里面看到卖唱或者乞讨为生的黑人，同时也会看到西装革履去华尔街上班的 Banker。因为他们都是使用地铁交通的。这时候你就会觉得这个城市真的很多元化，很自由，你周围什么样的人都有，他们来自世界各地，以各种各样他们所选择的生活方式在这个大都市里面生存。时间长了，你就不会觉得任何东西很陌生，或者看到什么事情觉得很奇怪。

同时这个城市也非常非常的现实，你在这里的生活压力很大，很可能这个月你丢掉了工作，下个月你就要被迫立刻从这个城市搬走，因为你再也负担不起房租了。慢慢的你自己也会变得很现实。而且无论你在哪里生活多久，对它有多熟悉，你始终都会觉得很紧张，你始终会觉得很有压力，这种紧张感来自工作和不断的竞争。

学校的氛围低调而又现实。我说的这个现实有两个层面的意思，一个是投入产出比的现实，就是做什么事情都会很切实的去计算它的影响，看看是不是值得；另外一层含义是踏实。可能大家会觉得 MBA 很虚，但是哥大是把这个教育做的很实，包括课程的设置和职业的规划。学校希望每一个学生都对外部环境和自己的能力做一个客观的评估，知道自己的极限在什么地方，了解自己能做什么，擅长做什么，从自身能力出发，找到适合自己的方向；不要盲目的追求潮流或者只是想要赚更多的钱，要脚踏实地，而不是整天做梦。

我的同学们都是很聪明，很有理想的年轻人，虽然学校近年来不断努力录取背景上多元化，但是相对来说大部分人都是 Finance 的背景。不过最大的特征是他们都很低调，或者说，讲话不多。比如大家一起做集体面试，很多人参加的那种，你会发现整个面试过程下来，哥大的人肯定不是那个说话最多的人，可能也不会是那个 team leader；而哥大的人一定是会想办法做出自己的贡献，会出主意来解决某一个很实际的问题的人。我觉得这也是学校对我们的期望。

- 名人云集的纽约城

哥大因为在纽约的优势，商学院可以请到很多很有名的人来学校做讲座，这些都是平时我们很难见到的人。比如我印象非常深刻的就是 2009 年 11 月份学校请到了巴菲特和比尔·盖茨来做讲座，还有答哥大学生问的活动。那一次差不多商学院 75% 的学生都以抽签的方式抽中去现场听。我就运气很差，只能看转播的。即便如此，我都会觉得这是一个非常难得的机会，因为以前在中国，我基本上没有想过可以亲眼看一下比尔·盖茨或者巴菲特，更不要说跟他们聊天了，这就是在学校，可以借助学校的影响力来丰富我们个人的价值。

比如说赵本山，前阵子有个新闻说他花了很多钱在几个学校读书，其中包括我们学校。这样的名人不是说在国内就没有机会见到，而是就算见到，他们也不会坐下来，用同学的身份，跟你分享他们的故事和他自己内心真实的想法。

中国成功申请人背景分享⁴³

为了更好的理解学校的招生审美，我热衷于收集成功申请人的背景资料。研究学校过往的录取样本，无疑可以让申请人更好的定位。无奈除了校方以外，任何机构也再没有每届学生的详细资料。这里分享的是从 ChaseDream 论坛上以及其他公开渠道收集整理的成功申请人信息，碍于渠道和个人隐私等因素，以下内容难免不详甚至谬误，仅供读者参考，欢迎勘误，杜绝人肉。

2012 年

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
ED	女	760	免考			5 年金融行业工作经验
ED	-	720+6	111	3.7		7 年以上企业和咨询公司并购工作经验
ED	女	750	111		上交大经济本科	4 年顶级咨询工作经验
ED	男	740	免考			5 年以上金融工作经验
ED	男	730	105		上海西南某高校双硕士	3 年工业的外企工作经验
ED	-	750	110		国内 Top2 本科	3 年咨询和外企工作经验

⁴³全部成功申请人背景资料根据 ChaseDream 论坛网友发布的信息、校友访谈和其他渠道的公开资料整理

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
ED	-					2年多投行工作经验
ED	男	700+	100+	3.92		5个国家生活过, 2年管理咨询工作经验
ED	-	730	114		国内 top 本科	3.5年投行工作经验
ED	-					4年以上美国医疗行业工作经验
ED	-	730/4.5		3.26	国内普通高校工程本科, 北美普通研究院工程硕士 GPA3.93	北美2年药厂经验和2年 biotech 工作经验
ED	男	770+5.5	112	3.8	复旦经管本科	4.5年咨询和企业业务拓展工作经验, CFA-III
ED	男	740	免考		加州大学系化工本科	2年能源公司项目管理工作经验
ED	-	750	107	3.6	上海财经大学本科	3年四大, 2年快消行业内部审计; 拿到了奖学金
ED	男	760	免考		香港前三学校本科	2.5年 top 投行工作经验
ED	女	720	114		浙江大学生物本科 (UC-Davis 交换经验)	生物公司工作2年, 4年在生物公司的纽约 office 工作
ED	男	760	106		北大经济学本科, 有法国和韩国学术访问经历	咨询公司2年, 快消 BD3年工作经验
Jan	男	730	106	3.7	清华工科本硕	咨询工作经验
Jan	-	760	免考	3.8		1.5年工作经验
Jan	-	770	110	3.2	本科上海东南某高校毕业	4.5年工作经验, 领域房地产金融
Jan	-	740+5	免考	2.7	北美州立大学本科	7年知名外企体育公司工作经验 (3年纽约 4年北京)
R2	女	高分			top 2 本科	3年香港投行经历, 若干海外经历, 7年品牌管理工作经历。

2011 年

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
ED	女					四大 3.5 年加民企 2 年工作经验
ED	女	740	109	3.2	复旦文科本科	4 年 500 强快消品牌管理工作经历

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
ED	女	750+	105+	3.5+		2年多 500 强快消工作经验，申请时创业
ED	-	740	105			3.5 年咨询工作经验
ED	-	750+	105+			4 年 PE 工作经验
ED	-	710	111	3.8	台大本科，一年美国交换生	4 年数字产品市场营销工作经验（1 年在台湾 3 年在大陆）
ED	女	740	免考		大学时去过加拿大交流	2 年投行工作经验，刚入职时去过伦敦培训过两个月
ED	-	750+	110+		清华本科	7 年投行和 PE 工作经验在北京香港纽约
ED	男	740	免考	3.6	国外本科	4 年工作经验，其中 3 年在创业
ED	男					4 年以上工作经验，四大和投行和 VC
ED	男			3.5	Top 5 国内大学本科，经管专业	Top consulting 3.5 年，从 Business analyst 升到 Junior Associate
ED	男	770+5.5	112	3.8	复旦经管本科	四年半咨询和企业业务拓展工作经验，CFA III
ED	女	740+5	108	3.7		4 年投行工作经验
ED	-	730	免考	3.6	北大本科，美国硕士	4 年生物制药工作经验
ED	女	760	免考			3 年投行工作经验
Jan	男	710	110		北大本科	2 年咨询工作经验

2010 年

轮次	性别	GMAT	托福	GPA	教育	工作
ED	男	740+6	111		Top2 本科	2 年 top3 咨询工作经验
ED	男	760	113		复旦经济本科	7 年审计工作经验
ED	男	750	109	3.3	外经贸英语专业	3 年四大工作经验，2.5 年创业
ED	-	780+6	免考	3.6	南洋理工工学本科	2.5 年银行工作经验
ED	女	730-750	免考		国外本科	3 年审计工作经验
ED	男	740	113	top5%	211 大学本科	2.5 年 top3 咨询工作经验，有 NGO 和慈善经验
ED	男	770	免考		国内本科，北美研究生	4 年大公司工作经验，课外活动丰富

申请要点

成绩：从录取学生的分数来看，学校并没有特别重视 GMAT 成绩，700 以上是肯定要的，但平均也就是 720-730 吧，虽然中国申请人里面是 750,760 的居多。其实托福的成绩也很重要，有 110 以上会占优势。

文书：哥伦比亚是典型的 resume school，学校会重点评估申请人的简历，看看是否达到学校的标准。一般而言，知名投行、咨询公司的申请人会占优势。但是由于这些行业本身申请哥大的绝对人数也会很多，所以在这些行业的申请人反而要多重视文书。哥大的文书很务实，最重要的是用文书，用举例子证明的方式，去说明申请人的背景优秀，性格卓越，将来一定会大有前途。

面试：哥大的面试很传统，是校友的面试，问题大都不创新，但是很实用。哥大会给申请人机会自主选择面试官，所以获得学校的通知以后可以趁着还有机会选择，主动去约一些获得好评，更加靠谱儿的校友来面试。哥大的面试根本上也是去评估一个申请人能否在 MBA、在纽约这样竞争激烈的环境中生存，并成功。

典型成功申请人：虽然有招生年轻化的趋势，但是被哥大录取的申请人大都工作五年左右，且哥大也会喜欢比较有经验的申请人。从录取数据上看，哥大每年都招收很多具有金融、会计和财务相关背景的人。而从现实的角度上看，学校是在纽约，距离华尔街非常近，比邻美国全部的知名金融机构，自然会比较偏向金融。

2013 年入学申请文书题目解析

Short Answer Question:

What is your immediate post-MBA professional goal? (200 characters maximum)

毕业后要做什么，传统的关于职业发展目标的文书。除了要写清楚毕业以后的求职目标，最好是具体到某一个行业的某一种职位，还要考虑到需要在未来的文书中和面试中对自己为何有这样的目标以及为何有自信可以使这个目标得以实现做出有效地论证。哥伦比亚是一个现实的学校，招生官希望看到每一个申

请人都理性的思考过自己的职业发展方向，并做出了理性的规划。

Essay 1:

A. Why are you pursuing an MBA at this point in your career, and how do you plan to achieve your immediate and long term post-MBA professional goals? (Maximum 500 words)

你的短期和长期的职业发展目标是什么，更重要的是，如何一步一步的实现它们。论证职业发展目标的可行性是文章的关键。同时，这也是向学校展示自己非常适合哥伦比亚的机会，所谓的为什么需要读一个 MBA，其实也是在问申请人为什么选择哥伦比亚。最好在下笔写文书之前，申请人曾经对学校做过详细的调查，与校友也有亲密的互动，并且想的非常明白，哥伦比亚就是最适合我的那所学校。

B. Please view this video(<http://www4.gsb.columbia.edu/mba/video/community>), entitled Community at Columbia. Diverse, tight-knit clusters and carefully selected learning teams are defining features of the first year at Columbia Business School. Along with more than 100 student organizations and countless events each semester, the cluster system helps to create a supportive and devoted lifelong community. Describe why you are interested in becoming a part of the Columbia community. (Maximum 250 words)

这篇文章考察申请人对学校的了解，考察申请人在多大程度上符合学校的文化。在文章中可以描述申请人所了解到的关于哥大学生生活的细节、学校的精神等，也可以说说自己跟在校生、校友或者学校教职员工的互动，并论述自己和这种精神的契合度，论证自己可以为学校的进步做贡献。

Essay 2:

Describe a personal experience and how it has influenced who you are today. This essay should have a personal rather than a professional focus. (Maximum 500 words)

从若干年前开始，哥伦比亚新增了这篇关于申请人的“我是谁”的文章。这篇文章跟斯坦福的著名的 what matters most to you and why 的文章非常类似，学校希望从中了解申请人得以获得事业成功的内在动力。所不同的是，这篇文章明确要求内容最好写个人的事情而不是工作的事情。一篇理想的文章可能是讲小时候的故事，讲家庭，讲生活环境，并阐述在这些外因的作用下，申请人如何形成了某种思维习惯或者行为方式，这种方式或者展现了申请人的领导力、远

见、协作能力，或者展现了申请人的价值观、世界观、胸怀。这个经历最好是一段时间的持续经历。一篇理想的文章还应该详细的剖析由经历到习惯，这个由外而内的过程之所以会发生的逻辑基础。值得一提的是，跟斯坦福的创业和自由主义思潮为主导的西海岸风格不同，在纽约，大家会更加现实的看问题，所以少讲主义，多做实事的文章会更受招生官的青睐。



China Europe International Business School

中欧国际工商学院

基本信息

地理位置:

上海浦东

城市介绍:

在 2012 年 1 月的 **Financial Times** 杂志中，著名编辑德拉布拉德肖谈到：“商业教育工作者必须弥合商界和学术界的差距，而全球性的公司将为为之提供平台。”作为全球四大城市之一，上海由于其快速增长和与跨国公司的亲近距离，而被认为将在未来十年里定义商业规则。上海是中国最重要的经济中心，是众多外企总部所在地，是最具商业气氛的都市。仅 2010 年一年间就有 24 家跨国公司的亚太区总部从香港和新加坡转移到了上海。

被称之为东方明珠的上海，吸引着众多游客、投资者和企业，以其迅速发展、国际化的语言，丰富多彩的异域美食商品和经验，不断地带给人惊喜。这里居住着 2000 万居民和约 30,000 家外国直接投资者，繁荣的城市为中欧的毕业生提供了丰富的机会。数以千计的中欧校友生活、工作和休闲在这个充满活力的城市，他们可以欣赏世界级的歌剧、舞蹈、参观城市令人印象深刻的博物馆和画廊，以及为自己喜爱的体育团队打气。

在这座城市里，还有中国著名的多所学府。优势的教育资源为城市的发展提供了源源不断的高级人才。上海的包容性和国际性，也获得前往中国工作的外国人的格外青睐。中欧国际工商学院处于如此重要的战略位置，具有天然优势，且中欧国际工商学院也是全球知名的中国商学院。

建校历史：

中欧国际工商学院（CEIBS）成立于 1994 年 11 月，由中国政府与欧洲联盟共同创办。中欧是第一所在中国大陆开设全英语教学的全日制工商管理硕士课程（MBA）、高层管理工商管理硕士课程（EMBA）和高层经理培训课程（Executive Education）的院校。18 年的办学，中欧已培养了 12,000 多名商界精英，并获得了国际工商教育权威认证系统 EQUIS 和 AACSB 双认证，也得到国务院学位委员会的正式认可。

很多人说中欧的成功是个奇迹，但奇迹总有其存在的必然性。首先中国经济腾飞的大环境造就了对高端人才的市场需求，而政府对中欧办学体制及各个方面的支持为中欧的快速发展奠定了良好的基础；其次，中欧“中国深度，全球广度”的独特定位以及几代中欧人的前赴后继，也是中欧神话不可分割的重要组成部分。了解中欧的人都知道中欧创业时的艰辛和不易，两任前院长李家镐和张国华也是过度劳累倒在了工作岗位上。但是，付出得到了回报，中欧亚洲顶级国际商学院的美誉得到了不断充实和提升。目前，中欧国际工商学院是亚洲唯一一所三大课程

（MBA、EMBA 和高层经理培训课程）全面进入世界 30 强的亚洲商学院，根据《金融时报》全球商学院 2012 年新出炉的排行榜上，中欧 MBA 课程名列第 24 位、EMBA 课程名列第 11 位，高层经理培训

（EDP）课程名列 29 位。MBA 课程还在福布斯杂志（美国以外商学院）榜单中名列全球第 5 位，居亚洲之首；在《商业周刊》中文版 2012 年大中华 MBA 排名中，更是毫无悬念地站稳首席。

中欧的教授队伍由全球知名学者组成，海外教授占总数的 2/3，他们都拥有世界一流学府的博士学位，有着丰富的教学经验，并有为全球 500 强公司做顾问或为政府做高级智囊专家的宝贵经历。很多国外教授从中欧成立就来了中国，这些“中国通”们扎根这里，服务中国，将世界最前沿的管理思想与中国的管理实践相结合，这是中欧学生成长最宝贵的资源。2011 年 2 月起，曾担任伦敦商学院院长、哈佛商学院资深副院长的约翰·奎尔奇教授加盟中欧，担任副院长兼教务长，目标瞄准为世界输送更多优秀的商业领袖。

教学特色：

中欧以治学严谨著称，“课程和学术计划委员会”也会每两年对课程设置进行评估，根据学生、校友、招聘企业和教授们各方反馈意见改进。中欧是大陆第一家推出知行结合、中西合璧、软硬兼备课程设置的商学院。与欧美商学院相比，其独到之处非常清晰：

1. **更多关注中国：**中欧一直以中国深度著称。中欧的课程既教授最前沿的商业理论知识，又注重与中国实际的密切结合。像吴敬琏教授的《中国经济》等必修课，以及各大知名教授共同授课的《中国探索周》，都是中欧的特色。中欧的国际化也贯穿课程始终。目前，中欧有近 40 家国际交换伙伴院校，其中三分之二名列《金融时报》全日制 MBA 课程全球五十强，包括的北美名校 Wharton 商学院，NYU Stern 商学院，Duke 大学 Fuqua 商学院，Cornell 大学 Johnson 商学院，西北大学 Kellogg 商学院，UCLA Anderson 管理学院等。每年去海外交换的名额有 100 多个，但是由于中欧学生国际生多，中国学生国际经验多，所以近年每年仅有 80-90 人选择交换，机会非常充足。同时中欧也接受近 100 名来自上述学校的交换生，把海外一流商学院学员带到了中欧课堂，更丰富了中欧学员的多样性。此外还有种类繁多的国际竞赛，学校也会给予一些财力支持。
2. **整合多领域课程，加强实践：**多个整合模块帮助学生将课堂上所学的知识系统地用于解决商业中的实际问题。ISP（综合战略项目）和 RLP（责任领导力项目）都是针对中国企业或跨国企业或中国社会的实践项目，可以让同学们深刻接触企业，了解中国。
3. **提倡企业家精神：**创业管理学纳为必修课，还有丰富的选修课。中欧学生中无论已经创业的，或有创业规划的，都能从课程中受益。除了课程设置，中欧还有华欧资本，成为资本为中欧校友创业型企业提供资金支持；以李善友（原酷 6 网总裁）为带头人成立了中欧创投中心。
4. **加强软性技能和分析能力：**包括对文化，团队精神，领导力的理解和演讲的技巧，定量分析和数据分析在此模块中也有体现。

在中欧，学生的求学体验是一流的，因为学校拥有一流的教授团队。中欧是中国大陆第一家在管理教育师资的全球市场上招聘教授的商学院。

中欧 30%的师资具有百万欧元的教席基金。中欧的教授队伍群星璀璨，其中包括吴敬琏、许小年、忻榕、杨国安等在各个领域内学贯中西的权威。中欧的非华裔教授也不乏各个领域内的权威，而且许多在上个世纪八十年代就已经在中国执教。

学生人数

每年招生约 200 人，其中 50%左右来自中国大陆。

读书费用：

课程为期 18 个月，2012 级学费为 33.6 万人民币。

奖助学金：

学校设有多个奖学金，包括中欧卓越奖学金、中欧优秀奖学金、中欧女性领导力奖学金、中欧创业奖学金、中欧青年才俊奖学金等，加上吴敬琏、刘吉管理教育基金会助学金，上海市政府奖学金和公司奖学金，覆盖率达到 35%-40%，金额从几千美金到全额不等。

学生贷款：

中国学生可以通过招商银行，中国银行和中国建设银行贷款。

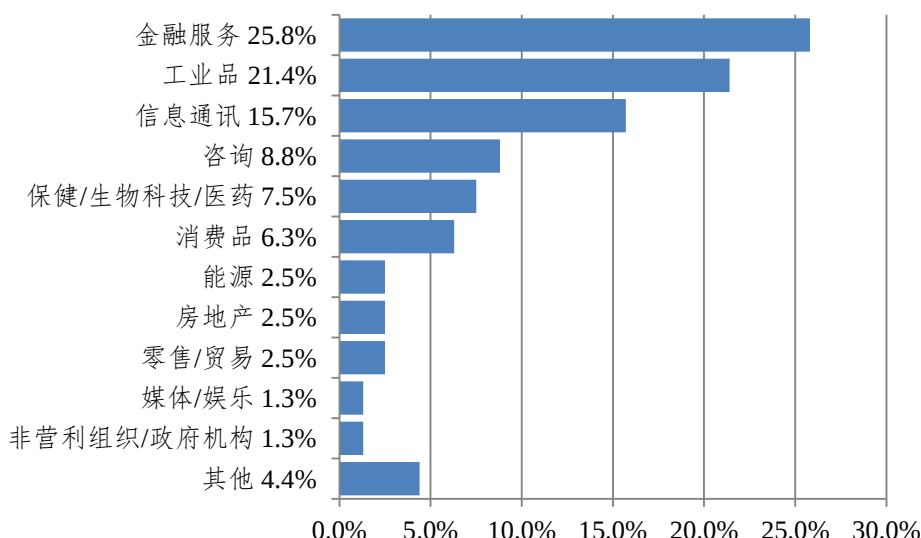
校友圈子：

校友网络是中欧最强大的资源之一。现有校友 12,000 人，来自 58 个国家和地区，毕业生遍布各行各业。学校成立了遍布全球的 43 个校友分会和 42 个校友俱乐部，并在学生就读期间就搭建交流平台。例如全日制的 MBA 课程，学校每学期分班分组，以便促进同一年级学员之间的交流；其次，18 个月的全日制 MBA 课程和跨年级组织的几十个俱乐部为上一年级和下一年级学员之间的交流提供了机会；同时，中欧首创了 EMBA-MBA 良师益友项目为 EMBA 学生及校友和 MBA 学员之间的交流提供了平台，不仅 MBA 们可以建立相互联系，MBA 与 EMBA 们也有机会成为亲密的朋友；最后，中欧的校友会定期组织丰富多彩的活动，为校友和培训班的同学之提供了畅通的交流渠道。

就业情况：

在中国就业是众多优秀申请人放弃海外名校选择中欧的原因之一。经济的腾飞带来大量的高端人才需求和商业机会，而中欧的声誉和丰富的校友资源又为毕业生们提供了更多的机会。过去几年，平均 400 家企业每年为中欧毕业生带来了 1200 个就业机会，80% 的毕业生实现了职业转换，50% 的国际学生成功留在中国就业或创业，全体毕业生中的 20% 在海外就业。中欧毕业生就业行业较广泛，薪资涨幅连续 9 年排名全球前 7 位。（《金融时报》）。以下是 MBA2009 级毕业的情况（2011 年）⁴⁴。

图九：2011 届中欧国际工商学院毕业生行业分布



图十：2011 届中欧国际工商学院毕业生分类年收入

	百分比	中间值	平均值	范围	
全体学生	100%	411,000	472,718	*76,000	1,680,000
中国大陆学生	58.50%	390,000	393,100	76,000	1,000,000
中国大陆	57.90%	386,097	391,246	76,000	1,000,000
海外国家及地区	0.60%	560,000	560,000	560,000	560,000
海外学生	41.50%	494,002	593,471	120,000	1,680,000
中国大陆	20.10%	521,800	602,943	240,000	1,680,000
海外国家及地区	21.40%	481,000	585,184	120,000	1,360,000

* 受雇于非盈利组织

⁴⁴数据来源：中欧 2011MBA 就业报告。

校友感受

提起中国的 MBA 教育，中欧是一个不可不谈的学校。它不仅代表一个学校，某种意义上说，代表了中国商学院教育的开拓者。可能是因为自身的偏见，太习惯美国思维，我有时候会惊讶于自己所遇到的许许多多优秀、成功人士居然是中欧的校友，然后会说：“天啊，你为什么选择中欧？”对面的回答是深思熟虑的：“我知道，我的目标在中国。没有最好，只有最合适。”中欧的校友如此评述自己的学校：

- **根植中国是学校最大的价值。**

我去国外的学校交换过，我觉得中欧在设施和师资的配置，还有整个管理方面，和国外的一些学校比起来差别不大，唯一的区别，那就是本地化了。其实，我是冲着这个最大的区别选择中欧的。中欧植根中国，在办学的各方面均与中国这个发展速度最快的经济体紧密相连，这也是中欧与其他欧美商学院的重要不同点。

中欧在课程设置也会更注重中国元素。中欧的课程既教授最前沿的国际商业领域的理论知识，又注重与中国实际的密切结合。中国是个充满活力的经济体，这就意味着创业的机会颇多，所以创业成为不少中欧 MBA 学生毕业后的职业选择。中欧根据这一职业发展的需求，在课程设置方面也大力提倡创业学和企业家精神。企业家在中国经济的发展中起到了重要的作用。他们创建新的企业，或赋予现有企业以新的生机和活力。

中欧拥有大中华地区最广的校友网络。包括 MBA，EMBA，EDP 课程的校友在内，每年有超过 1000 名商界精英走出中欧，这在全国，乃至世界形成了巨大的校友网络。而这也是中欧巨大影响力的延伸媒介。对于想在中国就业或创业的 MBA 学生，中欧这张巨大的“商界精英网络”为我们提供了极其丰富的人力资源，也帮助我们在职业发展道路上走得更加顺利。

- **学校的就业服务是一流的**

学校全方位的职业发展培训从我们入学第一天就开始了。首先我们会上 CDP 课程（Career Development Programme），从认识自己，到面试技巧，从职业发展测评工具，到简历修改，非常全面。其次，职业发展中心的老师们也会给我们做一对一的职业咨询，帮助我们明确适合自己的职业方向。除此以外，职业发展中心在 18 个月里会组织各种活动，例如校友分享，招聘会，职业探索日，校园宣讲，社交活动等等，让我们有机会接触各行业

成功的前辈，也为进入自己理想行业寻找“伯乐”。中欧 80% 的同学都会参与实习，修正发展方向，积累行业经验。像我们 2010 级，我的同学中超过 80% 的人成功实现了转换行业或转换职能，中国毕业生平均薪资在 39 万左右。学校教育我们，并向我们证明了：找到真正适合自己的方向，并且为之全力以赴，加之学校的丰富资源，每个人都会实现自己的成功。

- **我们在中国但做的就是国际化的牌子**

从文化来讲，学校足够全球化，就跟我们的广告一样，“China Depth, Global Breath”。中欧在国际化的同时又有很多本土元素。学校的整个教学理念和管理理念都是从这里出发的。比如交换学生项目，都是去各大洲顶尖名校。学校里面也有很多国际学生，这一点跟欧美的学校是类似的。

- **选择中欧就是选择校友圈子**

我的同学们来自不同的国家，不同的行业，不同的职能，我们的相处非常愉快。大家都善于去沟通，交流和分享，所以我们有学生举办的各种各样的活动，大家都会踊跃的去参加。大家都很团结，包括现在大家都已经毕业几年了，大家都还保持非常非常紧密的联系，在工作上和生活上大家都是非常好的朋友，不管是来自哪个国家，所以我觉得这也是非常宝贵的，你不光说是拿一个学位，你还得到了一生的朋友，包括还有很多生意上的伙伴。

中欧的校友的网络是非常的强大，毕竟学校有全球最大的 EMBA 项目。只要是跟中欧有关系的人，都是同属于一个中欧的网络。这个给我们带来了很多好处。不仅在学习的过程当中你可以通过校友找到实习的机会，毕业之后包括创业也好，找工作也好，可以通过这个非常非常宝贵的资源来助力自己的职业发展。

在这个方面，还有很多方面，学校完全超越了我的期望。

- **中欧课程设置别具特色，与就业市场需求同步。**

学校非常重视就业的，整个 18 个月的安排也把职业发展作为重要方面。学校常常根据市场需求的变化、校友和用人单位的反馈、教授的建议、学生的需求等不断调整课程设置。

部分成功申请人背景分享：

因中国大陆学生占 50%左右，所以仅能随机选取部分学生代表。中欧除了看重学习能力和职业发展潜能，也非常重视申请人的国际化视野和软性技能，当然，学生群体的多元化也是学校的考量因素。

2012 年

- 男，GMAT750，清华本科，伊利诺伊大学厄本那-香槟分校电子工程硕士。08 年加盟创业型企业，并带领其成为天然气汽车领域的领军企业，2011 年选择电动汽车动力电池项目全职创业，并作为执行董事完成了融资，项目审批，也得到了政府的政策资金支持。07 年取得律师执业资格，并一直担任兼职律师。
- 女，GMAT640。江西人，毕业于中国药科大学，获得法律职业资格证书。毕业后在当地律师事务所工作，后加入医药公司，多种工作职能经验。
- 女，GMAT720，山东大学哲学及宗教学专业，创业三年，带领超过 30 人的团队。热衷公益，现任某教育发展基金会荣誉理事。狂热旅游爱好者，足迹遍及 40 多个国家。
- 女，通过中欧入学考试申请。奢侈品行业管理培训生，负责法国某化妆品品牌渠道及媒体公关工作。4 岁起学习钢琴，喜欢话剧和擅长辩论。
- 男，GMAT660，法律专业本科，金融硕士。上海某经济开发区工作多年，分管旗下子公司业务拓展，计划管理和销售。酷爱红酒，并获得英国 WSET 中级品酒师认证。
- 男，GMAT750，美国南加州大学分子生物学博士。毕业后留校工作，后作为研发总监加盟江苏一家生物制药创业企业，领导 20 人的团队开发抗癌与糖尿病药物。
- 男，GMAT750，在获得国防科学技术大学和沈阳炮兵学院双学位后，被授予中尉军衔，并在炮兵部队任副指挥员。2011 年退役后加入家族企业。

2011 年

- 男，GMAT750，15 岁被南京大学录取，IT 行业战略规划/产品管理，获得三个专利和六个总裁/副总裁特别贡献奖。开始中欧学习前 25 天自驾游遍中国 14 省。

- 男, GMAT660。8年公共安全领域工作,职业为公安民警。在上海世博顺利结束后辞职申请中欧。
- 男, GMAT690, 马里兰州立大学本科, 美林香港4年, 专精于股票贷款, 金融衍生品交易, 参与美林和美国银行业务整合项目。
- 女, GMAT690, 四川师范大学本科, 毅然辞掉政府铁饭碗的工作, 经历了企业到创业。公司以经营电信增值为主。工作之余积极参与中国青年创业国际计划项目。
- 女, 通过中欧入学考试申请。典型四大背景, 做了4年审计师后加入咨询行业, 为国外投资者进入中国市场提供信息服务。
- 男, GMAT700, 约克大学硕士, 斯伦贝谢5年, 有四个国家的工作经历, 与超过30个不同国家的人共事, 没有托福成绩。
- 女, 通过中欧入学考试申请。西南财大毕业后加入某财经日报社工作, 后机缘巧合转做SAP财务咨询, 喜欢网球和阅读。
- 男, GMAT710, 以上海交通大学全学院第一成绩毕业, 就职于中金, 任投资银行部经理。热衷于公益活动, 在校期间曾任亲青关爱青年协会副会长, 后任绿桥公益好学长项目志愿者导师。

申请要点

成绩: GMAT 600分即有资格申请, 录取者平均分在692分左右, 690以上的学生占50%以上。GMAT高分当然是优势, 但申请人的综合素质更为重要。通常中国学生GMAT分数较欧美学生更高。学校不要求托福或雅思。对GPA没有最低要求, 但会作为评估学习能力的一部分。因为中欧的学习气氛还是很浓厚的, 学校也希望学生真的可以通过这将近两年的时间, 学有所得, 获得个人能力的真正提升。

推荐人: 学校接受的范围很广, 从教授到老板, 从朋友到同事, 从同学到外部供应商/客户, 中欧都接受。但是最有说服力的推荐人应该是对申请人工作近况了解, 并愿意花时间为申请人做全面又客观评价的推荐人。并非知名人士一定是首选, 如果推荐信简短而空洞, 反而不利。另外并不需要过多推荐信, 两封是必须的, 质量重于数量。

文书: 近几年题目变化不大, Why MBA? Why CEIBS? 是必答题目, 但要答出特点需要下一番功夫。中欧 essay question 较为宽泛, 发挥空间也较大, 关注申请

人对自己的深刻认识。建议申请人挖掘自己真实的想法，写出自己的特色。跟欧美商学院一样，中欧也会非常注意逻辑性，喜欢清晰明了，语言简练的文章。

面试：中欧的面试官包括一位教授，一位招生办老师或者校友。申请人如果身在国外可以申请 **skype** 面试。面试作为第二轮评估，主要目的是挖掘申请人在第一轮纸面申请材料中未能体现的方面。学校希望通过这个过程考察申请人的思想深度及广度；测试申请人的知识面和评估学习能力，以及是否对自己的行业等有深刻了解和独到见解。同时，面试还会考察软性技能，包括沟通能力，领导力，合作精神等等。

申请准备工作：如果申请人希望成功申请中欧，那么他可以从现在开始做好准备工作。申请过程是一个很好的自省过程。学校建议申请人在回顾自己职业发展的同时，分析自身优劣势，制定符合自己特点的长短期职业发展目标，并找出与目标的能力差距。对于长时间从事单一职能的申请人，建议大家在工作中应主动承担更多任务，拓宽思路，站在跨职责和管理者的角度去考虑问题。对于没有管理经验的申请人，建议无论在工作中或者工作外，都积极把握机会承担项目或者小团队的领导角色，努力锻炼自己的领导力。对于每一个申请人来说，都应该加强软性技能，包括沟通能力，团队合作能力，决断力和影响力等。总的来说，越早准备，申请过程就越从容。如早早复习 **GMAT**，取得理想成绩，之后提前思索申请论文的问题，并精心挑选推荐人，再请 **MBA** 朋友做模拟面试，这样的做法都会提高申请成功率。

典型的成功申请人：近年来，申请中欧申请人的背景持续提升，包括教育背景和职业发展轨迹，都越来越强。国际化程度不断提高，中国学生中有很多具有海外经历，而国际学生中有中国经验的人也在增加。典型的申请人能明确意识到自己希望在 **MBA** 的过程中获得什么，明确要实现的职业抱负。还有很多申请人希望在功成名就之后，能够有机会回馈社会，承担更多社会责任，参与更多社会活动；这也是学校注重培养的一种氛围和精神。除此以外，学校还希望培养学生具有如下的价值观：

- 乐于团队合作，以开放心态融入多元化背景群体。
- 有社会责任感、正直感，成熟，自信，独立。
- 具有创业家的创新精神和不怕失败的坚韧，勇于面对挑战。
- 具有国际化视野。

学校基本信息检索方法

可以使用 Google⁴⁵检索学校基本信息。

在检索栏中直接输入“校名”和“检索内容”，校名请用全称，如：Harverd school of business。主要内容的检索关键字有：

1. 学校周边环境介绍：Student life
2. 学费：Tuition
3. 学生统计：Class profile
4. 招生简章/要求：Admissions
5. 某著名教授：教授的名字
6. 俱乐部：Clubs

这些信息主要集中在学校的官方网站上。除此以外还有很多优秀的第三方资讯网站，在美国比较权威的论坛是 BusinessWeek 的 MBA 论坛，在中国请大家查阅 ChaseDream 的中的校友答疑帖。

⁴⁵关于 Google 和环保。最近听说每使用一次 Google 搜索，将会消耗约相当于烧开半壶水的电力，所以现在本人使用 Google 非常谨慎，尽量避免多次搜索，而且尽量不使用百度，因为担心百度使用的是中国的能源发送的电力，大概跟国内空气质量还有点关联吧。

第三章

做更好的自己

引子

商学院申请不仅是一个包装和树立自我品牌的过程，更是一轮关于如何做更好的自己的深刻思考。

有两种关于申请的问题总会让我无所适从，甚至抓狂：一种是以“什么”开头的，包括但不限于：什么分数够用了？什么经历应该写进简历和 essay？什么人适合给我写推荐信？另一种是以“怎么”开头的，包括但不限于：怎么写好简历？怎么写好 essay？怎么做好面试？怎么获得理想商学院的录取？

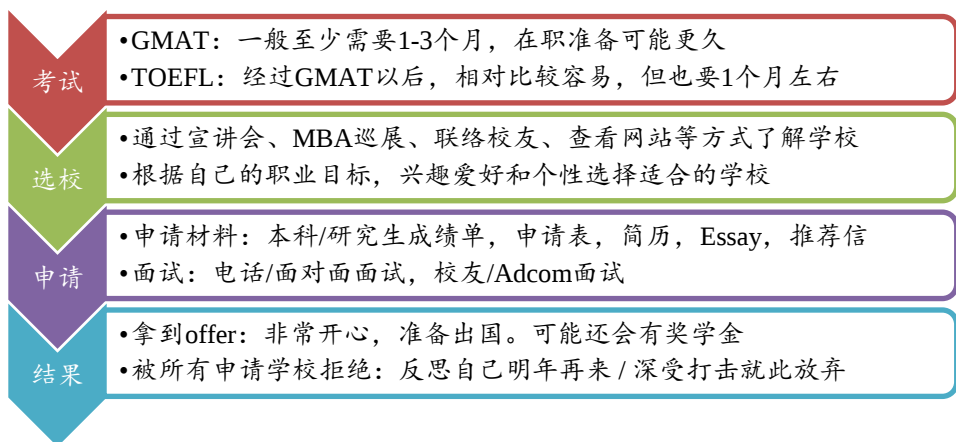
到现在很多人见到我还是坚持用类似的问题，不依不饶的追问，以至于每多被问一遍，我的耐心就相应降低一个级别。即便如此，我对此类问题日益消失的耐心也绝非我拒绝回答它们的根本原因。毛病出在问题本身。商学院申请的秘诀既不是“什么”，也不是“怎么”，而是“为什么”。只有知其所以然才能知其然。如果申请者能够理解 MBA 教育的来龙去脉，看清楚商学院如此选才背后的逻辑，相信一切的“什么”和“怎么”都能迎刃而解。

那么这背后的逻辑到底是什么？

小时候也曾是个金庸迷，不知看过多少次雪山飞狐，多少次天龙八部。不单是非常羡慕江湖侠士的武功高强，并特别的知道，所有门派武术的至高境界就是以无招胜有招。慢慢长大，学习，工作，渐渐体会到，世间事，大多如此，到了最纯熟，融会贯通的时候，所有的套路，条条框框都不复存在，剩下的就是一个最最简单的制胜法则。这一章里，是以我目前的见识所理解到的商学院申请的制胜法则。

第一篇 申请流程

MBA 的申请步骤包括参加 GMAT 和 TOEFL 考试，选校，写简历，制作申请文书，面试等等。整个过程大概需要几个月到一年的时间，如果是在职申请，周期也许更长。许多成功申请人甚至是第二、第三年才收到理想学校的录取。如下图所示。



由此可见，商学院申请的过程不单考量一个人是否优秀，更考验其长期奋战的耐力、体力和心理承受力。如此复杂而漫长的过程，应该如何规划呢？

第二篇 申请制胜绝招

百分之九十九找我咨询 MBA 申请的人，会以一个 100 字左右简短的自我介绍开场，内容大概是这样的：我 GT 分数几多，在某行业某公司某职位的工作若干年，之后就迫不及待的抛出这么一个问题：“你看我适合申请哪些学校？”由此推断，大多数要申请商学院的人，都是从准备考试开始，跟着选校，然后再根据学校的要求制作申请文书和准备面试。

但是，每一次听到这个问题我都不会立刻回答，而是反问：你读 MBA，到底图什么？

这里我的所谓“图的什么”，指的不是要去什么排名的学校，学什么方向，将来做什么，而是申请人的目标，人生目标。这个目标，最好可以具体到做什么性质的工作，每天工作多少小时，赚多少钱，住多大的房子，开什么车，呼吸什么空气，吃什么饭。这些最原始，最真诚的内在需求，才是导致一个人要申请 MBA，或者要申请某所学校的 MBA 的原动力。它不单是最精准的选校标尺，也是最有说服力的 why school。

说到底，读 MBA 只是获取人生幸福的工具，是加速或转换职业的方式，虽然可能是鲤鱼跃龙门的机会，但绝不应该为了读 MBA 而读 MBA，为了读 top 而读 top，舍本逐末，削足适履。推荐申请人在决定读书之前，在对比自己的硬件和学校的排名去制定 MBA 申请计划之前，先去了解自己的目标。而学校往往也更加喜欢一个目标清楚，规划清晰合理的申请人。

一切从目标出发，正是我眼中获得理想商学院录取的制胜绝招。接下来的章节将会分别介绍如何在商学院申请的各个环节使用这个绝招。

第三篇 从目标出发

一切从目标出发，了解自己的目标，是成功申请 **MBA** 的第一步。

之前写到，这个目标可以，并最好是很具体，具体到生活的方方面面。比如有些人是因为喜欢美国，去读书的全部意义就在于去美国和毕业后留下来；比如有些人是因为对现状不满意，去读书就是求变化，至于变成什么样子，倒不是非常重要；还比如有些人，去读书是为了嫁人，为了娶老婆，为了散散心的；等等等等，五花八门，无所不有。

这个目标里所包含的与个人生活有关的部分，相信大部分人都很容易想清楚，但与职业发展相关的那部分就未必了。我常听到一些人跟我说他们读书是要去投资银行，去咨询公司的，但却连这些机构是做什么的都不甚了了，更不知道要进入这些机构，除了一个名校 **MBA** 的头衔以外，还要做出哪些努力，符合哪些条件。很难想象，这些连自己的理想是什么都闹不明白的人将如何实现自己的理想。

所以，在考虑读不读 **MBA**，读哪一个学校之前，要先找到自己的职业发展目标。约你的 **role model** 们深度聊聊，调查一下他们每一天的工作状态，薪水奖金，升迁路径，甚至是工作中的烦恼，也请教一下他们是如何一步步进入这个行业，以及 **MBA** 对他们的职业发展起到如何的推助作用。我看到过一些成功的申请人，在申请之前把职业规划想得清清楚楚，毕业了以后要去什么公司，做什么职位，甚至目标公司人力资源部的主管都已经见过面聊过。这样的人尚未入校，便已经展示了成为成功校友的潜质，怎么会不受 **Adcom** 的青睐和在校以后把握职业发展的先机呢。

第四篇 选校

根据自己的目标来选择适合的学校应该是整个申请过程的第二步。

找一大张优质白纸，认真列出自己的目标，包括毕业后要做什么行业什么职位，要去哪家公司，喜欢住在什么样的城市，与什么样的人交朋友。根据这些条件，研究学校的特征，提供给学生的资源，选出可以帮助自己达成目标的 MBA 项目，当然，也要根据自身现有的硬件条件，剔除明显不会录取自己的学校。

实际上，我接触的很多申请人都是先去考试，考到了差不多没有时间再重考了，就开打当年的 MBA 排名，按照自己的最佳 GMAT 成绩对应的学校排名水平，从某一名开始申请到某一名，无论中了哪家，都兴高采烈的去。这么做，我并不反对，但是这种做法，不单只是对自己前途的不负责任，更会为申请之路种下一连串的隐患。

比如说曾有一次，距离申请提交的截止时间还有十个小时，一个学生打电话来跟我求救：我觉得某某学校的 **why school** 我写的非常失败，既写不出让人信服的理由说明为什么学校可以帮助我实现职业发展目标，也写不出对学校的感情，这可怎么办啊，你了解这个学校吗？帮忙提几条意见，或者是教教我该怎么写吧？天啊，巧妇难为无米炊，这叫我怎么编得？只能实话实说：那你当初为什么要选择这家学校呢？如果处处都不适合的话，谁也没办法生生创造出一个完美的理由啊。这还只是写写文书，面试又要怎么应对呢？若学校真的录取了你，去读书以后才发觉完全不是自己想要的，又该怎么办？这可是一辈子一次，上百万的投资阿。假使这个学生从一开始就以目标为导向，深入了解学校，结识校友，给申请一个远期规划，就不至于到了提交 **essay** 或者面试的紧要关头突然发现无论如何也不能自圆其说一个选校又有逻辑，又诚恳充满感情的选校理由，而惨遭拒绝。

我认为，以职业发展目标和个人生活目标为导向的选校是申请成功的基础，推荐各位从了解自己、了解学校入手做申请，对照学校资源和自身需求，思考清楚自己最适合去什么样的学校，之后再做相应的申请准备，让申请之路走的更顺畅。

第五篇 考试

确定好了目标学校，那就动手考试吧。没什么好说的，以学校通常录取的中国人的平均 GMAT 成绩为标准，最好再加 30 分，埋头苦干，达线为止。

推荐各位先选校，后考试，是因为本人对每一位经过高考洗礼的中国申请人有着充分信任，相信各位只要肯努力，总有一天可以考出理想的成绩，所以不必将考试环节放在选校之前。根据成绩去选校，就是被区区 GMAT 的考试结果限制了就读名校的自由，不值得啊。说白了，GMAT 再怎么样，不过就是在一台电脑前静坐 3 个小时，作答几十道数学和英语选择题而已，如果说某管理天才就因为搞不定这几十个选择题，而一辈子无缘全世界最好的商学院，那真是非常可笑。我们都曾经从竞争最残酷的中国高考中脱颖而出，对比起那场一年一次，甚至对某些人来说是一生一次，持续数天，无所不囊括，一锤定终身的大学入学考试，GMAT 以区区 1800 元人民币的价格，就提供任客户选择时间地点，每月尝试一次，且考好了就有机会获得数万美元奖学金的考试服务，那可绝算是货真价实，童叟无欺的超值；要我说，可以的话，每个人都应该本着有光不沾三分罪的原则多考几次才算明智。

相对于 GMAT 来说，TOEFL 考试比较简单，但也不是照着学校设定的最低分数线达标就好，高分对申请然有帮助，特别是对于申请某些对国际学生英文有要求的学校，加分很多。每年都有申请人，因为过分重视 GMAT，一遍一遍的刷分，到了申请的 deadline，都还没能顾及托福，更有甚者，因为开始准备的晚了，连八月以后的考位都抢不到，最终不得不搁置申请。

GMAT 真的如此重要吗？其他方面很优秀也不能弥补这么一点点的不足吗？首先，面对海量的申请人，商学院的招生官需要制定一套存在很强可比性的甄选机制，而不能全看软条件。商学院，特别是顶级商学院的招生标准中其实没有太多硬标准，细细数起，无非是本科毕业和考试成绩。一来，由于地理、历史、文化等差异，商学院的招生官们几乎不可能找到一个除去标准考试成绩以外的，能有效判定国际学生，特别是中国人的学术水平的工具。虽然校方也承认 GMAT 成绩不高的人并不见得学术水平低，但是学术水平太低的人多半考不出高分。再有，很多 Adcom 其实都来过中国，也去过秀水街买 A 货，所以他们对中国申请人在中国取得的成绩，本科 GPA、各种国内竞赛奖等等是会心存质

疑的。至于 GMAT 成绩，虽然大家心知中国人民有机经，虽然新东方已经上市了并且其股票价格曾经因为该机构能把任何一个人的出国留学考试成绩在短时间内拔高一个层次而一路走高，虽然有些人的考试运就是比另外一些人旺，但在某种意义上，它仍然是最真实可靠的标杆之一。

此外，这也是一个态度问题。

我非常接受不了的一种说法是：某天才真的很想读商学院，他也很够格，因为他聪明，优秀，有成就，有前途。只不过因为这个天才工作太繁忙了，没有充足的时间做准备 GMAT，所以一而再，再而三的总也考不出理想的分数。而且，这不就是一个英语考试嘛，也不能切实反映这位天才的工作能力，因为他将来是要做 CEO 的，又不是去当英语老师，这不公平！

看似也很有道理，但是：第一，混外企的，谁不加班？除非是做着可有可无的职位。现在经济形势这么差，竞争这么激烈，工作小有成就的哪个不是玩命奋斗来的？第二，如果说一个人对商学院这事儿很认真，就是没时间复习和一遍一遍考试，那学校其实对他也很有兴趣，就是太忙，所以没时间面试他；第三，商学院里的忙碌不但是超越常人的承受力，甚至，从某种意义上说，超越了常人的想象力，如果连一边工作一边考试都做不到，那估计真的到了在学校，就算侥幸不会因为无法完成学业而被开除，也多半会因为无暇分身找工作而变成天价“海待”；第四，在美国读商学院英语不够好是无法生存的；第五，很多著名公司，包括所有的咨询公司，选简历的时候都会特别去看看 GMAT 成绩，因而每年暑期，各个商学院都有学生为了明年找工作而重考 GMAT。还有第六第七第八，我可以说到第一百为什么 GMAT 分数对 MBA 们来说是一个如此重要的鸡肋。

所以，为了远大前程，中华复兴，让我们加油考吧！（别让印印永远占领 GMAT 高分区。）

第六篇 个人简历 (Resume)

时间不等人，考试结束以后就火速开始整理申请材料吧。主要的申请文书包括简历，论文 (essay) 和推荐信。我认为，个人简历是最重要的申请材料之一，推荐各位及早着手，优先准备，常常琢磨，不断更新。

简历之于申请至关重要，但却容易被忽视，被用一天半天，甚至一个小时匆匆地完成，还带着新鲜的语法错误和多余的标点符号就被送到了招生官手上。要知道，商学院最关心的莫过于校友的前途。说得再直白点，就是招进来的每一个人能否通过新包装和再教育高价卖出。一来毕业生就业水平是确保学校排名常升不落的重要指标，二来校友只有事业有成，才有能力多多捐款。招生官评判一个学生未来能否顺利就业，最直接的方式就是看简历。

申请简历很大程度上等于日后的求职简历，评判这份简历好坏的原则也很简单：拿着现有的简历，在教育背景部分加上某某顶级商学院的大名，能否找到一个像样的实习；然后，加上这份实习的简历，能否使该候选人获得毕业后理想公司（也就是所谓的 **short term goal**）的面试机会。因为 MBA 们在校两年，除了实习以外，职业进步几乎是没的，简历的最大改变无非是学校的名字。而暑期能获得什么样的实习机会，也多半是取决于现有的简历和面试技巧。面试固然可以到了学校以后再练，简历总不能让时光倒流重新来过吧？所以学校一定会评估，以申请人目前的简历，加上学校的名气，能否实现 essay 里所描述的职业目标。

结论，简历的撰写与修改当以职业发展目标为依据（再一次，我们使用了商学院申请的制胜绝招，真的很好用，真的很常用）。在商学院里，修改简历可是一个受人尊重的高级工种。各个顶级商学院都有一个叫“**Career Development Center**”或者“**Job Placement Office**”的部门，翻译成中文就是就业办。就业办的指导老师大多曾是咨询公司、投资银行的高管。每年新生一入校，他们就开始组织大家写简历。每一份简历都要给同班同学、高年级同学、资深校友、老师等等，几个甚至几十个人精益求精的改来改去，一直改到一个单词、一个标点也再难添减的程度。

根据个人经验，简历的撰写可以分为四个主要步骤，以下细说。开始之前先做声明，这些方法仅代表个人意见，且仅适用于北美和欧洲商学院申请，绝非写

好简历的唯一方法，仅供读者参考，欢迎批评指正。

Sonia 的四步骤简历撰写法：

第一步：素材挖掘

第二步：写出一行完美简历

第三步：逻辑排序

第四步：完善修饰

第一步：素材挖掘

准备申请商学院的各位，必然是成就非凡，经历丰富的青年才俊，二十几年的辉煌人生，要浓缩在短短数百单词的简历中绝非易事。落笔成简历之前总得盘算清楚自己的种种经历中，哪些需要包装，那些需要舍弃。还是同样，判断的标准就是职业发展目标。不妨把自己放在目标公司的人力资源部主管的位置上思考一下，哪些求职者的简历更容易引起公司的兴趣，获得面试呢？

每个公司，每种职位对人的要求各不相同，这些要求笼统来说分为工作经验和相关技能两大类。有工作经验当然最好，但是对于大多属于想要通过 MBA 转行的求职者，至少也应具备相关的技能。下表列出了商学院毕业生找工作的热门行业和职位，以及这些职位对的工作经验和相关技能的要求，供大家参考。

行业 职位	工作经验	相关技能	备注
投资 银行	投资银行 基金等投融资机构 商业银行 兼并收购（M&A） 审计（四大） 企业内部财务部门 咨询（并购咨询） 保险业 政府监管机构	对金融行业的热衷 极强的人际交往能力 会计学 金融学 经济学 数理模型分析 行业分析（各个行业） 讲演能力 长期高强度的超时工作 抗压力抗打击能力 目的性强 热衷成功 渴望金钱	不同的投资银行对人的背景要求不大相同，有的银行一定喜欢有财务背景的人，有的银行相对比较宽容。但是总的来说，在年景好的时候，只要软件达标，想做投行都不是很困难；在年景不好的时候，就算两方面都强，也需要拼爹拼人品。

行业 职位	工作经验	相关技能	备注
咨询公司	咨询公司 企业内部咨询 企业战略部门 策略研究	智力水平 逻辑思维能力 人际交往能力 PPT 能力 快速学习能力 在压力下工作的能力 辩证地分析问题 分析和解决复杂问题	咨询公司对工作经验的要求相对较宽，只要申请人智商够高，背景就不很重要。除了有大咨询公司背景的会受到优先考虑以外，各个行业的专家和什么部门都做过的通才也很受青睐。
管理 培训 生	企业管理 管理咨询 战略咨询	领导力 团队协作能力 沟通能力 学习能力 对企业各个部门的广泛了解 通才	公司最看重管理培训生的领导潜力。不同的企业也可能会希望申请人具有相应的行业背景。
财务	基金和其他投融资机构 投资银行 商业银行 兼并收购（M&A） 审计（四大） 企业内部财务部门 风险分析和控制 保险业 政府的财政管理机构 咨询（并购咨询）	会计学 金融学 经济学 数理模型分析 公司财务基本知识 了解金融市场	公司财务大多要求申请人有财务背景，有扎实的财务知识和相关经验。相对而言领导力和人际交往能力就不是非常重要了。

分析上表列出的工作经验和相关技能，不难看出具有银行和咨询背景的申请之所以更容易申请到好学校，就是因为以他们的现有背景，更容易找到理想的工作，很容易被好的公司高价接盘。

了解好了学校以及公司的要求，接下来可以正式展开素材挖掘工作啦。

第一层次的素材挖掘，就是对照目标职位对一个求职者的工作经验和相关技能的要求，选择最有说服力的内容。一来求全面，即实例最好覆盖目标职位所要求的全部工作经验和相关技能，二来求深入，简历短小，表现空间、读者时间与耐心都有限，所以每种经验或是技能，务求选取最有代表性的例子，而非拉拉杂杂列出全部的相关项。特别强调，简历里面需要表述的是能力与成就，不

是工作职责，是需要说明一个人可以办成什么事儿，而不是曾经尝试办过什么事儿，或者曾经被领导分配过去办什么事儿。通常而言，一份简历的职业经历部分可以容纳 10 到 15 条事例，即 **bullet points**，何取何舍，绝对是一个值得认真思考的问题。

更深层次的素材挖掘是为一个事例找出最佳表现角度。没有任何一个工作成就是单纯的，一份好简历，不但相关选择的事例与求职目标很相关，每件事儿也都以最佳叙事手法表现给读者。比如一个工程师完成了一个程序设计项目。他可能是程序的设计者，同时编写代码和负责测试，可能还在编写过程中做了一系列的客户调查，强调前者即是强调工程师的技术能力，强调后者则是强调这个人的沟通能力；比如一个销售目标的成功完成可能是多方作用力的结果，若强调谈判推销过程的困难，可以证明一个人成功的销售员的素质，超强的沟通能力强，若强调协调多个部门共同作战，实现目标，则可以体现某人的领导力和团队合作的能力。究竟哪一面放在简历上最合适，也要根据职业发展目标细琢磨。

所需挖掘的不只是职场中的成就。教育背景和个人信息部分同样可以被深入挖掘的内容变得更加精彩。商学院不仅仅重视一个人的职业成就，也很关心这个人的个性。学校希望录取的不仅仅是一个品学兼优的好学生，一个事业成功的经理人，还最好有丰富多彩的个人生活，是“拼命工作，拼命享乐”的“派对动物”，最并且有社会责任感，热衷于利用业余时间改变社区人民的生活状态。因为入校之后，大家将会朝对夜对近两年，书呆子是不能被接受的；同时受到西方社会“以人为本”精神的影响，学校相信，一个人的个性应该得到充分的发挥，每个人都应该努力做自己喜欢而不只是表面光鲜的工作。商学院旨在培养真正有影响力的商界领袖，而非简简单单的“C×O”，学生不但要优秀，更要具备非常的人格魅力。

所以，个人信息不但要写，还要写出新意。我看过不少人制作简历，用一分钟就完成 **personal** 部分，毫不费心地写上了爱好读书、旅行，或者是中英文流利。不是说读书、旅行不能写，而是被写得滥俗的东西一定要三思而后再写，别让老外认为每个中国人都在飞机上看书，都爱旅行，都徒步去过西藏；至于中英文流利，这简直是在挑战招生官的智商。请问假若某君中文不流利他还算得上土生土长的中国人么？英文都不流利，托福成绩是怎么考出来的？所以在我看来这些内容都属于绝对应该被删除的。每个人都是特别的，而这种特别很难通过工作成就来体现，那就一定要好好利用 **personal** 部分来反映自己真实和独特的个性，让招生官对你这个人产生浓厚的兴趣，迫不及待的想面试你。谁会不喜欢一个兴趣广泛，性格可爱的人呢？如果你听说某人家养着一只大熊猫，

或者某人去过月球，难道你不想找个机会会会他吗？

第二步：写出一行完美简历

准备好了材料，下一步是初级加工：用商学院习惯的优美商业英语，将精心筛选出来的这些成就变成一行行的完美简历。

一行完美的简历也有它的特定格式，最理想的是这样的：由动词的过去式开头，以一句话详细说明在什么情况下，和什么人（领导他们或者与他们合作），做了什么一件事情，结果如何。这就是所谓的 STAR 格式：Situation（情况），Target（目标），Action（行为）和 Result（结果）。比如：“带领一个 10 人销售团队，通过开发新的大客户的方式，将公司××机器在 2010 年的销量提高到 100 万台，较去年提高 30%，被授予 CEO 最佳销售奖（该奖项每年 10 名）。 ”

要写出一行完美的简历，首先要选好开头的动词。开头的动词是一行优美简历的核心。因为动词表示申请人曾经“做”过什么，是工作能力最直接的展示。比如，用到 **integrated**，就代表一个人具备协调多方资源，创造协同效应的能力；用到 **negotiated**，就代表一个人讲话很厉害，口才很好；用到 **modeled**，则暗示这个人数学很行，会建立模型。（关于撰写简历的常用动词请参考附录三）

选好了合适的动词之后就要写出简历的内容。理想的一行简历应该写得简短且有说服力，不但说明申请人做了什么事儿，还要说清楚这些行为产生了什么样的结果。在说明结果这个环节上，善用数字是个捷径。比如，单说一个人跑得快啊跑得快，说 100 遍还是苍白，但是只要说某个人跑百米仅用了 11 秒钟，那就真的是很快了。所以说，一个出色的销售在简历中写上自己的年销售业绩还不够好，还要写出每年业务增长的百分比。使用数字的方式有很多：可以是实际完成的业绩，比如达到多少销售额，组织了多少次市场宣传和活动，节约了多少预算；可以是取得的名次，比如 **top 10** 的学习成绩，十大优秀员工等。最好还能同时提供对比数据，如在一个 100 人的班集体次次都考第一名；提高百分之多少的业绩，降低百分之多少的成本，完成全公司百分之多少的销量。老外比较习惯看对比数据，多认为百分比比实际数据更有说服力。

可是并非所有的成绩或者所做的工作都可以被写成 STAR 格式，如果受客观事实制约，使得 STAR 中的某些元素缺失，则最少也要写出行为和结果。比如：制定和执行了××产品的促销计划，促销期间该产品销量较平时提高 50%。此

外，可能并非每件事情都有一个确切的数据，如果实在无法使用一个确切的数据，也可以用“若干”、“数十位”等表达方式来取代，或者写上“估计”、“预期”等字眼。

写完了初稿只是一个开始，一行完美简历来自反复推敲和不断修改。拿出你的简历，交给同行的和不同行的朋友们读一读，请同行帮你判断那些成就是否够醒目，够犀利；请非同行帮你把关，每一行的表达是否够清楚，会不会让招生官读得云里雾里，摸不着头脑。如此反复，直到改无可改，一词难易。

第三步：逻辑与排序

辛辛苦苦，集体智慧，终于写好了十几行的完美简历，接下来的工作就是将它们组合排列在一起。

先说组合。一般来说，可以按照工作过的职位由最近写到最早组合，也可以按照参与过的不同项目，涉及过的不同工作领域组合。组合的原则是让简历尽量简单明了，而非通过各种不同的组合，另辟蹊径，借此取悦招生官。

再说排列。就像电视有黄金时段，一份简历也有黄金位置。有鉴于容易受到先入为主的第一印象的影响是人类判断力最难克服的天生短板之一，职业经历部分最黄金的位置是整份简历 professional 内容自上而下的第一行，其次是每一段职业经历的第一个 bullet point。所以请毫不犹豫的，把最光鲜最耀眼的成就放在这里吧。同时，简历应该充分体现申请人的职业进步，用过去的优秀与成就证明未来职业发展的潜力，用整个简历的循序渐进来刻画一颗冉冉上升的新星形象。职业进步可以通过职务头衔的转变，职责范围变化，部门调换，涉及项目的重要性等等方式来体现。所以，排列顺序并非时间顺序，而是依照成就的重要性，由最重要开始，依次递减。

第四步：完善和修饰

排列组合好了所有的内容，最后一步就是为简历锦上添花，做好 formatting 的修饰，以及语言的推敲，使她无论远看近看，都是一副很专业的样子。

首先，简历格式的第一要求就是一页纸！

“我工作经验丰富，成就无数，一页写不下啊！”简历不是回忆录，不是用来

记述一个伟人成长的心路历程的，只是用来展示一个人最成功的瞬间的，根本不需要很长。甚至从某种意义上说，简历越简单越强大。例如，几乎所有伟人的简历都只需要一句话：The founder of Microsoft, The founder of Apple, The founder of PR China, 等等此类。再有，和商学院打交道，少就是多，因为那里的人都忙得很，没有时间可以浪费，也普遍缺乏耐心。所以请不要通过调整边距、行距、字号来加入更多内容。招生官手上有几百上千份的申请材料，某一份简历明显比另外一份拥挤那是一眼就能看出来的。设想招生官拿到一份字号奇小，还密密麻麻的让人看半天也找不出重点的简历，心情一定不好，难免下意识地扣掉几分印象分。

同时，这一页纸应该打扮的美观大方。

招生办的人还没有正式开始读内容，已经对简历的格式有了初步的印象。简历长得够不够“专业”直接决定了第一印象的好坏。每个商学院都有自己的简历模板，格式字体字号都有详细的规定。所以申请的时候，最好能够找到这个学校的模板，照样制作自己的简历。说到底，简历是不是美观，由不得申请人去判断，而是学校和招生官说了算。如果一个学校选择某种格式的简历，那至少说明这个学校的某些重要决策人喜欢这种格式。申请人完全没有必要做任何修改，以免画蛇添足。

最后，对于简历而言，文字的修饰也许是必要的。

我是推崇申请文书 DIY 的，认为大部分的申请文书都不需聘请所谓专业写手做润色，而简历是申请文书中唯一建议找英语母语者把关的材料。确保通篇简历用词准确，没有语法错误。这个看来最基本、最简单的事情却极有可能是最难做到的，特别是对于中国人来说。因为简历是一种特殊的文体，语法和用词本身就具有特殊性，不是受过良好教育的母语者都搞不定，对非母语者来说就更难了。最难的是把握语言的准确性。简历要求语言精炼，直接切中要害，且没有歧义。所以要使简历完美，一定要多请人看，根据意见，不断完善，且简历修改人里最好包括一名英语母语者。

语法和格式 tips

- 动词过去时态：每个 bullet point 开头的动词都应该使用一般过去时态
- 杜绝“.”：简历中句号需要省略，因为主语省略，简历的每一行本非一句

完整的句子，末尾自然不应出现句号，且每一行应该集中表达一个含义，所以在一个 **bullet point** 的中间更加不会出现句号，故此简历全文无句号

- 省略冠词：所有的 **a**，**an** 和 **the** 都可以省略，并不影响简历的达意和语法的正确
- 计量单位英语化（美语化）：当简历涉及单位，比如钱，距离，容量，请一律使用学校当地的计量单位。大概只有中国人才会了然于心人民币兑世界主要货币的当日汇率，英国人美国人什么的不关心这个。为了让招生官无障碍的了解你，请注意单位换算
- 善用数字和符号：为了使简历简洁明了，多用罗马数字，辅助以无歧义的符号，少用数字的英文拼写，即十个以上，推荐使用 **10+**，而非 **ten plus**

简历模板示例：

FIRST-NAME LAST-NAME		
Address • City, Country Postal Code • Phone Number • Email Address		
EDUCATION		
	Top Graduate School of Business Administration <i>Candidate for Master of Business Administration, June 2050</i> • Bullet Point	City, Country
EXPERIENCE		
Year-Year	Company Name <i>Division, Position</i> • Bullet Point	City, Country
Year-Year	Company Name <i>Division, Position</i> • Bullet Point	City, Country
PERSONAL		
	• Bullet Point • Bullet Point	

（各学校简历模板和简历范例请查询 ChaseDream 论坛简历栏目下载，链接：http://forum.chasedream.com/North_American_MBA/catalog-16-1.html）

前文说了很多理论，光说不练，效果一定不好，请参阅以下的个人简历修改示范，看一看如何对照上述方法使一份简历脱胎换骨。

个人简历修改示范

例文 1

原文: Bachelor of Engineering; Major: Telecom Engineering; GPA 3.5

修改推荐: Bachelor of Engineering, GPA 3.5, rank top1% in class and graduated as honored student

修改原因: 单纯说成绩的说服力不如说排名, 特别是对中国学生而言, GPA 往往没有统一的换算标准, 每个学校的 GPA 含金量都各不相同, 所以说排名的百分比最直观。这样, 对于 GPA 不高而排名高同学, 也可以用这个方法来说明实际的成绩。因为美国人评估成绩并不重视绝对分数值, 而是更看重排名。

例文 2

原文: Awarded Dean's scholarship in year 2004

修改推荐: Awarded Dean's scholarship for outstanding academic performance, top 1%

修改原因: 获奖经历本身很重要, 但更重要的是要说明白这个奖有多难获得。哪怕是奥斯卡大奖, 如果见者有份, 也不稀罕啊。因此说清楚为什么获奖也同样重要。特别是对于 GPA 看起来不高的同学, 如果能写上因为学习好而获得奖学金, 那计算 GPA 的数字游戏自然而然地可以避免啦。

例文 3

原文: Was class mater for four years and organized more than 10 group activities

修改推荐: Elected by 100 students as class mater for actively organizing group activities, such as annual University Asset Management Competition

修改原因: 在简历中写明在学校担任的社会职务, 其目的无非是展示领导力。突出领导力的方法不是单纯的引用一个职务的名字和任期, 更重要的是展示自己受欢迎的程度和在位期间的作为。如曾经组织过很有特色的校园活动, 既体现领导精神, 又体现了创新精神, 可谓一举两得。

例文 4

原文：Turned around the company by exploring new clients like ABC to acquire \$999,000 annual order and developing partnership with DEF and secured \$100k annual order in 2006. Boosted company profit by 8% amid while industry profit declined by 7% due to the financial crisis

修改推荐：Explored two new clients and enhanced existing partnership, which brought \$10 million revenue and increased company profit by 8% while the entire industry operated at lost due to financial crisis

修改原因：原文使用了很多数字，这个很好，但是却使用得很混乱，格式不统一，对比没有实际意义。更严重的是，原文的一句话试图把很多个不同的意思揉在一起，反倒使得读者无法读出重点，甚至感到迷惑。每一句话有一个重点就好，想清楚重点，放弃不必要的信息。

例文 5

原文：Managed a five-year bottom-up, multi-scenario cost forecasting model for ABC Company

修改推荐：Designed a multi-scenario cost forecasting model which was expected to save the client \$X million in five years, bring up operating margin from 9% to 10%

修改原因：Manage 是一个最好不用的动词，就好像所有的动词都可以简单地用 do 来替代一样，动词越具有实际意义越好。同时无论做了什么，最好都强调对公司的经济意义。

例文 6

原文：As the Asia sourcing coordinator, was in charge of ABC Europe competitive programs in Low Cost Countries, cooperated with the sourcing team in Malaysia, Thailand and Vietnam, drove the grow for ABC Europe lighting business and reviewed with CDE Europe CEO weekly. Finally, successfully completed 20 projects and moved \$25 million business to Low Cost Countries.

修改推荐 1：Identified and signed high quality vendors in low cost countries, who saved 20 projects more than \$25 million so far

修改推荐 2：Set up and sustained high quality vendors for lighting business in low cost countries include Malaysia, Thailand and Vietnam, quality was maintained

though weekly business review with business CEO

修改原因：首先，这个写法犯了一个低级错误，就是没有用动词开头，并且在任何时候，我都不推荐一条简历超过 4 行。准确的说，两行半最多。第二，这一连串的经历看似很强大，实则很空洞。修改推荐了两种不同的写法，可以从两个方面来展现申请人不同的素质。选择哪种，视需要而定。

例文 7

原文：Earned the fastest promotion from analyst to associate due to outstanding performance

修改推荐：Promoted from analyst to associate in one year, fastest among 190 peers in greater China region

修改原因：没有比较就没有谁更优秀，也可能在一个公司里面所有的人。即使是一个职位的晋升，也要写出对比来。Earned 这个词用这在这里有些奇怪，不够专业。

例文 8

原文：Trained and mentored newly hired engineers since May. 2005, and resulted in every engineer be able to master project process technically and functionally in about half a year

修改推荐：Delivered both professional and on job training to new hire engineers in team, over 40 were mentored during last two years and 100% were qualified within six months

修改原因：公司内部培训的经历不是很容易写。原文没有强调数字，也没有强调结果。修改的例文也不够完美，因为没有说明公司要求的上岗培训的时间，最好能再加上 6 个月是公司要求的上岗培训周期。

特别提示：很多简历，因为语法和公司业务的特殊性质等原因，读者理解困难，或者有歧义。能够清晰明白的表达出作者的真实意图，是写出一份好简历的最根本也是最重要的要求。

第七篇 申请论文 (Essays)

写完了简历，就进入了申请中最令人兴奋的环节——传说中的商学院申请论文——essay。作为“写几篇文章就能进入世界顶级商学院，并由此改变人生”的主角，essay 的神秘色彩源自它在申请过程中所占据的独特却又让人难以准确把握的地位。Essay 对于申请有多重要？

商学院选人的一个重要标准是“平衡”，所有的学校都会从多个角度全面考量，挑选他们眼中的全优生。这有点儿像是中国的高考，总分要达到分数线，同时各个科目也都要及格。Essay 和本科学校 GPA、GMAT 成绩、工作简历等等一样，是众多“科目”中的一个，起码来说一定要及格，至于是不是非要写出很好的 essay 才能获得录取，那就要看加上 essay 以后的“总分”够不够标准了。虽然每一个学校都希望找到“全优生”，但是资源有限，并非每个学校都能够吸引那些“最完美的申请人”，所以学校会根据自己的招生情况给每一个“科目”划定一个最低标准，并在此基础上制定录取总分数线。在这个权衡和放弃的过程中，有的学校选择了以本科背景、GT 分数、工作经历做为考评的主要依据，而另外一些则选择 essay 和面试。一般来说，越是排名靠前的学校，就越重视 essay。或者说，凡申请牛校的，都颇有两把刷子，在这个 pool 里面脱颖而出的申请人不但背景硬，essay 也往往出众。

Essay 难写，还因为对它的评判充满主观色彩，很难有一个 100%公平公正的方式来为 essay 打分。招生官也是人，难免有个人好恶，他们完全可能因为读到一篇美文就对其作者产生情感上的偏爱进而录取该作者。这就是为什么某申请人仅仅因为写好了一篇文章就有可能一路绿灯地实现梦想。比如众所周知的最难申请牛校斯坦福，就可能因为一篇极佳的申请文书而青睐某个人。

这一章将会阐述一些基本的 essay 评判标准——它们是从我多年的个人经历和与招生官的接触中总结出来的：什么样的 essay 才是及格的 essay，什么样的 essay 是有可能得到高分的 essay。然后介绍如何审题，如何选材，以及如何通过不断地努力写出最精彩的 essay。

Essay 写作核心

一个申请人所有的经历，所有的成就，简历里面都有了，为什么要用 essay 的形式再写一遍呢？不是多此一举么？是啊，如果只是平铺直叙的记述一段经历，那等同于把简历里面的一行拉出来，加上时间、地点和人物，做个扩写，先不说读者读起来会不会味同嚼蜡，申请人肯定是白白浪费了这个最重要的自我展示机会，那还真的就是多此一举了。

如此说来，招生官到底希望从 essay 里面看到些什么？其实所有的申请论文，都可以被归纳为两类问题：你是谁？你要做什么？商学院相信有着清晰靠谱儿职业发展目标的人更加容易成功，所以这里的“谁”和“做什么”也都是跟目标相关的。

“做什么”自不必说，就是要求申请人阐述自己的职业发展规划和为什么申请商学院。而这些宏伟的志向必然与性格相关。比如要做 CEO 的人，就需要成熟、淡定、有胸怀，想自己创业的人，就要敢拼、敢闯、有激情。不管是做咨询、投行、企业还是任何一个职位，性格都是决定成功的重要因素之一。所以，在写 essay 的过程中我们依然要时刻使出制胜绝招：紧扣目标。

如果把全部的申请文书，看做一个完整的 package，职业发展目标这篇文章将是整个 package 的核心，其余的文书是用来佐证“做什么”的可实现性的。好的申请文书就像被职业发展规划串起来的一组故事，一部小说，主角是申请人。读者不只是被灌输信息，也应该享受阅读的过程。如果说，读完了一篇简历，招生官看到的是一部运转良好的机器，它已经成功实现了长时间的无故障作业，那么读完了一套 essay，招生官眼中的这部机器就活了，成了一个变形金刚，一个跃然纸上的立体形象，活生生，有血有肉，有感情，有他自己的性格。这样的申请人才能被记住，才能脱颖而出。

Essay 写作三步法

Essay 写作虽然深奥，但却可以用非常简单的三步写作法快速上手。这三步分别是：一、定位素材；二、形成初稿；三、不断改良。只不过职业发展规划（CG）essay（也就是关于“做什么”的文书）跟非职业发展规划类的（non-CG）essay（也就是关于“谁”的文书）所使用的三步法略有不同。

CG essay 三步法

第一步：定位素材

如果以小学作文的常识来对 essay 进行分类，CG essay 大概属于议论文。假定如此，那么文章的核心即是论点：申请人非常适合某一个职位，具有相关的经验或技巧，一定能在这个职位上有所建树，成为一代成功人士。为 CG essay 定位素材的过程就是为文章寻找“议论文的三要素”的过程：论点，即目标职业；论据，即相关经验、技巧或者爱好；结论，即为了实现目标，文章的作者需要去读一个商学院，并且适合所申请的学校。

通常而言，论据越清晰越好，即职业发展目标越现实、越详尽越好。这不仅关乎文书写作，等到面试的环节，面试官也多半会就此与申请人展开详细的讨论。论据可以包含两个方面具体的内容：执行能力与商业远见。

既然是议论文，素材质量的评判标准就是是否合理且具有说服力。最有资格作此评判的莫过于目标行业的资深从业人士。找到自己的职业发展偶像，跟他们喝杯咖啡，问问他们是如何一步一步获得今天的成功。也问问他们你的职业发展目标靠不靠谱儿，然后再请他帮你规划一下，如果自己要成为他们这样的人，还需要做哪些努力。

一个常见问题是：我一定要在申请文书中写自己的真实职业发展目标吗？我会推荐每位申请人忠实自己的想法，这样写出的文章才具有真实的感染力。想做什么，就写什么，毕竟大部分的 MBA 们选择去读书，就是为了转行的，这没什么不好。也许会有人质疑：如果我的职业发展目标与现实相差很远，怎么听都像是不切实际，无法实现的呢？如果职业发展目标真的不切实际，被有经验的招生官判定为“无法实现”，那么你又如何有把握通过商学院的教育来达到自己的目的？果真如此，请继续思考，继续调查，或者找到一个说服招生官的方式，或者重新设计一个更加现实的职业发展规划。

第二步：形成初稿

作为开始，我会推荐申请人按照“英语八股”的格式形成文章的初稿。虽然文章可能会因此显得非常无聊，但是起码不会跑题，或者让招生官们看不懂。对于 CG essay 来说，所谓的英语八股就是总分总的结构：总，开宗名义，写清楚职业发展目标；分，按照时间顺序，项目顺序，或者其他什么符合逻辑的顺序陈述论据，即那些能够有力证明自己具备实现这个职业发展目标的相关经验和能力；总，分析总结自身经验和职业发展目标之间的差距（gap），论述某个学

校的 MBA 项目个刚好可以用来填补这个空缺，因此是申请人职业发展之路上的完美下一步。

此外，因为只有完成初稿，才能将文书交给友人或导师传阅，求意见，求指点，以资改进，所以初稿越快完成越好。

第三步：不断改良

在初稿的基础上不断改良是 essay 写作的最后一步，也是最重要，最漫长的一步。有时甚至改着改着发现重大问题，只好完全推倒，重新来过。一篇 essay 可能用一两天就写完了，但需经过数周，甚至数月的时间反复改良，才变成一篇完美的申请论文。

改良 essay 有两大法宝：请人读和自己改。

第一，请人读，请人提意见。征求读后感或者修改意见的对象最好要有 MBA 经历的人，最好还是你的目标学校的校友，他们对 essay 的审美才更贴近招生委员会的想法；同时，任何人的观点都难免具有局限性，所以要请尽量多的人给意见。

第二，自己改。提提意见容易，修改好了难。面对意见，要有自己的独立判断。多听取意见中的客观信息，过滤主观判断。着重问问读者读完文章以后对故事有怎样的理解，对作者产生了怎样的看法，而不是逼问对方有何修改建议。因为读者往往只是扫读文章，给的意见都是匆匆得来，未经深思熟虑的。读后感尽管真实，改进意见却往往很欠思考。甚至请教的人多了，有时还会得到完全相反的反馈。找资深人士咨询不失为解决良方，但也不妨安静下来听听自己的内心：“我是谁？我为什么要读书？我有什么过人之处？”相信自己，没有任何感情比发自申请人内心的独白更动人，更有说服力。

Non-CG essay 三步法

第一步：审题和定位素材

精准的素材定位多半建立在准确深入理解学校，理解题目的基础上。每一篇 non-CG essay 都像是一个寓言故事，首先是一个故事：领导团队的经历，最重要的成就，处理复杂的人际关系，面对文化冲突等等，结尾还有作者对这个故事的思考：从中学到什么？总结了什么？自身有何改善等等。因而所谓素材，包括两个方面，一个是文章的事例，一个是由这个事例引申出来的哲理，即 reflection。

记得有个笑话这么说：三个人在放羊，某顶级商学院的招生官来采访他们，第一个人说，我在放羊，我的羊是整个大草原上最健康、最漂亮的，出的羊奶和羊毛都特别的好；第二个人说，我在放羊，但是我放的羊都是经过我的特别训练的，它们能够自己挤奶，自己拔毛，已经实现了军事化管理，我正计划下一步在牛群中推广这一经验；第三个人说，我在放羊，但我是一个社会活动家，通过挤羊奶和拔羊毛，我希望不断改善和提高当地居民的平均生活水平。于是第三个人被该商学院录取了。

这个例子并不是要鼓励每个人都把自己的成就拼命拔高，而是希望大家理解，商学院希望找到是一些能够充分利用学校平台，最大限度提升自己的人，换句话说，是那种能够透过一滴露珠看到整个太阳的人。

为 non-CG essay 选材，可以尝试以下方法：

1. 尽量在笔记本上列出自己所有的经历，无论是工作上的或者生活中的，成功的或者失败的，开心的或者不开心的，仔细想想最近几年发生的事情，有些经历哪怕是不能被用作 essay 的题材，对写作和面试也都有帮助；
2. 列出自己从这些经历当中学到了什么，有什么成长，对今后的人生有什么样的影响；
3. 阅读别人的 essay，甚至看看小说，读读报纸，关心一下流行八卦，或许都能够激起你被记忆藏在角落里面的一些琐事；
4. 把故事简短地讲给周围的朋友，要用 2-3 分钟，十几句话，讲出主要情节和自己的感受，然后询问他们的意见；
5. 根据听众的背景，对他们的意见进行甄别和归类；
6. 结合大家的反馈，对故事进行改写。注意，不是去编，而是尝试换一个方式和角度把故事讲得更有味道；
7. 最后一次征求意见，确定合适的题材；

不要嫌这个过程太耽误时间，所谓磨刀不误砍柴工，一个好故事绝对是一篇好 essay 的基础。还记得自己申请学校的时候，每次和朋友们吃饭，甚至是见到不太熟悉的人，我都会强迫症似的问人家：我能不能占用你一点时间？我给你讲一个故事，你告诉我你听完以后的感受，好不好？

第二步：形成初稿

虽然 Non-CG essay 的写法自由多变，不拘一格，但也还是英文商业文书，有一定的规律可循。英文写作的基本要求包括：主题鲜明，语言结构化，直白简单。

主题鲜明包含两重意思，全文的主题明确和每个段落的主题明确，同时，最好全文的每一句话都为这个主题服务，一篇理想的文章拿出来，应该是删掉一句话嫌少，添上一句话嫌多才是。

语言结构化有多种方式，最简单、直接的就是“总起句法”。全文的第一段，或者第二段，应该是全文内容的缩写；相应的，每一段的第一句也应该是这一段内容的概要；如果可以的话，文章的最后一段和每一段的最后一句可以和前文呼应，再次强调和升华主题。结构性强的文章可以使读者可以通过略读文章首段和每段的第一句话来快捷迅速、没有障碍地了解文章的主要内容。这种写作方法虽然无聊，但是很符合英语母语者的阅读习惯，因为英文本身是一种逻辑性非常强的语言，语法结构、句子结构都有定式，讲究直截了当，开门见山，英语读者也早就习惯了这样的文风。说得现实点儿，一篇文章美不美先按下不表，最起码的要求是得叫人能看得懂吧，如果按照中国人的思维逻辑，说什么都先绕个弯子，谈恋爱不说谈恋爱，却说两只黄鹂鸣翠柳，美国人既不理解，也不欣赏。所以，对于没有自信写出英文能拿诺贝尔奖的中国申请人，推荐采取保守的结构化的语言来完成申请文书。

各个学校的 essay 都有字数限制，这么做不单是为了控制招生委员会的工作量，更重要是考虑到大家都是 MBA 了，都忙得要死，谁的时间都是金钱，谁都不喜欢和罗嗦、没有效率的人打交道。写文章做不到直白简单，可能会被学校定性为沟通有障碍，这样的人出了学校怕也难成功，要他进来干嘛？所以，一句话写得再好，再深奥，再有文采，如果拿掉以后不影响读者理解文章内容，都要果断删除。简单直白这个最直白的原则可能是国人最常触犯的，这有两方面的原因：一个是语言层面的，一个是文化层面的。

从语言层面看：中国人写英语文章，本来就是用第二语言写作，表达很难地道，若再习惯性的根据中文写作的修辞手法，什么伏笔啊，什么比喻啊的，故弄玄虚一番，招生官们看了不晕才怪。

从文化层面看：国人写 essay 冗词太多还可归咎于国人从文化上不习惯单刀直入。举个例子，一个中国人到朋友家做客，看到桌上摆着几个艳丽的红富士，于是很眼馋。如果不是相当的铁杆，肯定不会冲上来对主人说，我想吃你们家一个苹果。就算是真的很想吃，也会说：哇塞，你家这个苹果真是好看啊！然

后主人多半会会意地说，好吃着呢，尝一个吧？而美国人多半会直接问：我想吃你们家一个苹果，可以吗？这种思维使得中国人写的申请文书很“委婉”，比如一篇 essay 明明是讲一个新产品上市的项目，却非要先铺垫性的描述旧的产品多么不好，不被消费者喜欢，并且没有被改造的希望，其中的技术障碍是什么，而且新的产品大家都很有兴趣尝试，云云。这些铺垫过去，一半的篇幅已经不见了。这跟此前苹果的例子难道不是如出一辙吗？

总之，在形成初稿的时候，无论什么样的故事，以上的三个原则是通用的。

第三步：不断改良

Non-CG essay 改良的方法同 CG essay，不再累述，行动就好。

灵感来自广泛的阅读

熟读唐诗三百首，不会做诗也会吟。灵感也可以来自阅读。写不出 essay 的时候，我们需要一些能够激发灵感的读物，包括成功申请人的 essay 和各种与 MBA 申请相关的名家名作。

商学院申请文书写作教材就像天上的星星，数不胜数，随便在 AMAZONE 上搜搜，就有长串得一辈子都看不完的列表。如果你只有时间认真学习一篇，那么我推荐一篇叫做 **Writing Effective Essays** 的文章⁴⁶，它精辟地从一个资深招生官的角度，翔实地阐述了好 essay 是怎么样的。几年来，每每回头去读，我都越发的感觉到它是字字珠玑。当然，由于作者的特殊身份，这篇文章的口吻不免显得官方，要在字里行间细细体会才能品出真味。

全文中文译稿如下（英文原文请见附录六）：

写出有效的申请文书

不管申请过程的结果如何，我都坚信你会从申请商学院提供给你的系统性反映自身的机会中获益。我希望你能够把申请过程作为一个自我了解的方式——这是目标——而其副产品是你提交给我们的申请。

在生活中我们几乎从未被要求竭力思考什么东西对我们而言最重要。斯坦福教授 Bill Damon 的《道德优势：如何做正确的事而在商界取得成功》一书中包含的如下章节可能会帮助你埋头写申请文书的时候能够保持你更广阔的思路。

⁴⁶ 原文网址：http://www.gsb.stanford.edu/mba/admission/dir_essays-p.html

我们往往意识不到驱动我们的原动力。当我们的注意力集中在“如何”这类问题时——如何生存，如何前行，如何让我们的名字为人所知——我们往往忘记了帮助我们找到最佳前行路径的、更基本的关于“为什么”的问题：为什么要追求这个目标？为什么要采用这种行为方式？为什么想要这种生活？为什么要成为这样的人？

这些关于“为什么”的问题会帮助我们意识到我们最高的理想和最真实的兴趣。为了很好地回答这些问题，我们必须决定什么对我们最重要，我们对自己的职业能够做出怎样的贡献，什么是追寻这些目标的正确的行为方式，以及“我们要成为什么样的人”这一终极问题。

因为全世界的每个人，都希望过着让人羡慕的生活，而生活源自因果，所以关于“为什么”的问题不能被长期忽视，否则会危害一个人的个性稳定以及持久成功。这好似忽视航船的舵轮——无论你怎么悉心照料这条船的其他部件，你多半最终迷失于海上。

申请文书的理念

斯坦福 MBA 项目的申请文书为你提供一个反思自己“最真实的兴趣”和“最高的志向”的机会。你的推荐人写的推荐信是别人讲你的故事，而申请文书是你自己讲自己的故事，什么对你最重要，为什么，以及你觉得你会如何对社会做出最大的贡献。请把斯坦福申请文书看成是写在纸上的对话-- 当我们阅读你的材料我们感觉到见到了你，也可以叫我们的“纸上的朋友”-- 并且自然而真诚地讲出你的故事。

我们阅读你的申请文书的目的是理解使你前行的原动力和你是如何成为今天的自己。我们也想知道斯坦福 MBA 课程能帮助你成为什么样的人。

真实反映你自己的和有深度的申请文书能帮我们想象出那个躲在申请资料其他部分所描述的经历和成就之后的你究竟是一个怎样的人

对这些文书的最重要的建议其实最简单：就是要回答问题，回答问题的每一个内容。另外一个文书写作的建议也同样很直接：在写之前要好好想。我们想看到你这个人的整体像：你的价值观，热情，想法，经验，以及志向。

申请文书 1: What matters most to you, and why?

直接的和真挚的写这篇短文。这可能听起来有点奇怪，因为这是申请商学院的文书，但是我们真的不希望在这篇短文里只听到你的工作经验（虽然，你当然

有自由想写什么写什么)。请记住我们有你的完整的申请材料——工作经验,推荐信,短问题回答等等——来了解你的成就和你造成的影响。在这第一篇短文里你的任务是把你生活里的人、情况和事件用你所坚持的价值观和你做的选择来联系起来。这篇短文给你绝好的机会来了解你自己!

很多好的短文描述“什么”,但是更好的短文则进入下一个层次,描述这些事情怎样的和为什么影响了你的生活。

申请者最常犯的错误是花太多时间讲述“什么”,而没有充分阐述那些引导着你的行为、选择、态度和目标的原动力。“什么对你最重要,为什么?”是一个应当以私人方式回应的私人话题。故此,请确信我们欣赏及奖励深思熟虑的自我评价和适当程度的自我表露。

申请文书 2: What do you want to do—REALLY—and why Stanford? (450 words)

在第二篇文书里,请注意这个题目包括两个分开的但有关连的问题。两问都要回答啊!首先我们问你**真正**想干什么。告诉我们你梦想做什么。你不需要因为以为你的真实目标不是我们想要看到的,就给出一个“安全”的答案。真的。在斯坦福毕业后你觉得你最好的自己会成为什么样子?MBA毕业后在职业生涯中你希望产生什么样的影响,怎样做到?

告诉我们在你内心,你希望达成什么目标。什么样的梦想给你生活带来意义?你打算怎样施加影响?我们赋予你广泛的权力来预见你的未来。请好好利用它。当然,如果你的目标还不清晰,你也许会很难解释为什么你需要一个MBA来实现你的目标。在回答这些问题时,请对自己也对我们坦诚。你不需要编织一条路径,但是你需要一定程度专注的兴趣来最大化你在斯坦福学习的效用。

接下来,我们问你为什么是斯坦福。斯坦福的MBA课程会如何帮助你实现你的梦想?这里的关键是你应该对你在斯坦福的学习有目标。你计划如何好好利用斯坦福的大好机会呢?你预见你会怎样在斯坦福商学院里贡献力量,成长和学习呢?斯坦福的学习经验又会如何帮助你变成你在文书2第一部分里描述的那个人呢?

从文书2的两部分中,我们了解你的梦想,它们是如何形成的,以及斯坦福如何帮助你成就梦想。

短文题3: 简短回答

不同于前两篇短文需要你从更整体的角度阐述你的人生，这些问题要你描述过去三年内的一个具体的事件，改变了你和/或你身边的人。

最好的回答要能够描绘一个生动的画面来把我们带入那个时空，讲述你做了什么和怎样做的。请加入支持性的细节。什么导致了这个状况？你说了什么？他们回应了什么？你当时怎么想的？你当时感觉如何？请详细的描述当时你的想法和感受以及你对别人的回应的理解。

好人可能给出坏的建议

说过具体的文书和短文题，我想讲讲几个传说：

传说#1 在申请文书中告诉招生委员会什么使你独特。这经常让申请者认为你需要展示不寻常或者与竞争者们不一样的成就或功绩（比如，到异国旅游或谈论自己人生中的某个悲惨时刻）。

但是在你不知道其他申请人的背景和他们选定的题目时，你怎么知道你的哪项经历是独一无二的？让你独一无二的，并非你的这些经历，而是这些经历和其他日常经历是如何以及为什么改变或者巩固了你的观点。

这才是一个只有你才能讲述的故事。如果你集中精力告诉我们你是谁，你的独特性会自然而然显现出来；如果你的目标是表现得很“独特”，你实际上很可能适得其反。

说真话，我们每年读到的最令人印象深刻的申请文书并非为打动我们而写。

传说#2：有一种流传很广的传说，如果你没有非常好的短文，即使你是个优秀的申请者你也不会被录取。

请记住你的申请中没有一个单一元素能够决定成败。既然我们认识到我们的申请材料有局限，我们经常性的提醒自己关注申请者而不是申请人。

这意味着不论你的申请文书写的如何，如果我们通过申请材料的其他方面对你的整体印象感觉良好，我们依然会录取你的。是的，申请文书很重要。但是它们不仅不是我们了解你们的唯一途径，而且对于录取过程的影响力也并非不可理喻的巨大。

会计学还是营销学。

几年前在一次休斯顿的校友讨论会上，1994年MBA毕业的校友Leo Linbeck跟

我说的几句话，我至今一直觉得十分恰当。

Leo 说，从管理学的角度，斯坦福申请文书并非一次营销实践，而是一次会计实践。

这并非对观众 / 客户（比如，录取委员会）察言观色后，写下你相信我们想听到的话的过程。这是一个让你自我审视、然后尝试清晰的表达你是谁的过程。我们会尽力弄清你的观点、你对管理和领导力的想法，以及斯坦福可以如何帮助你实现自己的目标。

结论

当你完成了商学院的申请过程，我相信你已经获益于一个进行系统的自我认识的机会——不管结果如何。我希望你能把这个申请过程当作认识自己的一种方式——这才是真正的目标——你完成并提交给我们的申请材料只是副产品。

正如 Damon 教授一定会说的，我们帮助你确保你的船舵引领你进入正确的港口。（这句话就不必放入你的申请文书中啦。☺）

Derrick Bolton, MBA 1998

MBA 招生 副系主任

2012 年 6 月 21 日更新

Essay 修改解析

理论都讲完了，本着眼见为实的态度，拿一个例子出来做个示范。鉴于职业目标这篇 essay 是所有申请文书中最关键也是最难写的一篇，很多申请人从第一天就开始跟这篇 essay 较劲，到了提交的 deadline 还是自觉不满意，不妨以此为例。

这篇 essay 难在如何写得有逻辑。一篇写得好的 career goal 应该带给读者这样的感觉：文章的作者有一个远大而高尚的职业目标，他对这个目标充满激情；要达成这个目标，他是最合适不过的人选，他拥有旁人所不具备的天赋和经验；而且，他和成功之间唯一的障碍就是某所商学院的教育背景。

下面这篇例文出自一位有理工科背景，大学毕业后赴美国读研究生，在美国有五年工作经验的咨询公司高级分析员之手。名牌大学、高分 GAMT、高分 GPA、

商学院申请的核心行业，从背景来说，他算是比较典型的，大概由于这个原因，他的这篇文章也犯了几个典型的错误。

题目：What is your career goal? How can ABC MBA program help you achieve your goal?

原文：

After earning my Masters degree in Electrical Engineering, I led (with two colleagues) *T*'s network/spectrum planning in the *F* area. I constantly modified the spectrum plan for over 500 cell towers to ensure that the 1.2 million subscribers in the region enjoyed the best customer experience. Many large problems required that I learn to delegate and manage my time effectively to solve them. I had to be able to communicate with engineers and also had to market my solutions within the organization, which led me to learn about all of *T*'s business areas. During my *T* tenure, the performance in our region improved by 32%, best among all Northeast markets. My experience at *T* gave me a solid technical understanding of the wireless industry.

文章的开头可以说是无厘头式的，突然就说起了自己在*T*公司的经历和成就，虽然还不至于让人看得一头雾水，但也让读者觉得唐突。文章重点描述了作者在*T*公司都做了什么，但是读者根本无法从中获得比简历更加丰富的信息。最后一句带过：“gave me a solid technical understanding of the wireless industry”。什么叫做“solid”，怎么样的“solid”，要这样“solid”的经验有什么现实意义？完全没有讲出来。像“solid”这样虚无缥缈的形容词，是中国申请人最爱用而美国招生官最不爱看的一类词汇。

However, my exposure to different fields gave me the ambition to move to the business side, so I joined the *I* Consulting Group as an analyst. *I* is a boutique management consulting firm focused on cable and media, and I have been able to contribute to shaping the future of this industry. In addition, I have built strong project execution and team-based working skills through this position, and the experience has prepared me well for my future. Four months after I joined *I*, I was placed on an engagement for the *C* company's Chief Strategy Officer. Our team was asked to estimate the business implication of growing video distribution capabilities over the Internet. I was responsible for developing part of the cost

forecast model for client. I laid out the framework, communicated and confirmed key assumptions with the engagement manager and client executives, and delivered a sound forecast model. Then we analyzed the competitive advantages and disadvantages of *C* against other Telecom-companies and provided customized mitigation strategies. The CEO was very satisfied with our final presentation and started several major initiatives based on our recommendations, which are estimated to save *C* an estimated \$700MM-\$2Bn by 2013. I have also acted on my business passion by actively seeking business development opportunities for my firm in China. I took the lead for *I* by leveraging my Chinese connections to contact decision makers and raise their interest in *I*, find potential clients and engagements, and conduct due diligence to ensure projects were valuable for both the client and *I*. We expect to start an initial engagement with a major Chinese cable operator later this year, and making such impacts is the passion I have for my career.

第二段讲述了作者从技术员到咨询公司的分析员的职业进步。首先这一段太长，给读者的视觉压力很大，容易疲劳。再有，这段话没有明显的层次，而是堆砌了作者在*I*咨询公司的两个成就，而且在写完了成就之后就嘎然而止。是啊，很有成就啊，所以呢？这段话与前文的关系尚算清晰，可是与后文的关系呢？又对全文的主题有什么贡献呢？除了一笔带过的“prepared me well for my future”就再没有其他交代了，什么 future，怎么 prepared？完全不知道。最后，这段话重点写了成就，却没有详细的细节描写，没有写出挑战，仿佛一切都自然而然的发生，什么人做到这个位置也都能做出这样的成绩，更没有交代经过这些经历，作者在思想意识层面有什么升华，而这种升华恰恰是招生官们最关心的。

同样的，文章还是用到了太多的“虚”词，比如：“strong”，“well”等等，它们貌似强大，却表达不出太多实际意义，招生官读完了脑袋里面完全不能形成感性的认识，更别指望对这个申请人产生什么深刻记忆了。

另外，由于作者的工科背景，文章用词不够生动，甚至有一些明显的语病。虽然不影响读者的理解，但是会造成负面印象。

My long-term goal is to attain a high-level management position in a multi-national firm in the telecom space in China, which will follow my post-MBA experience as a management consultant. I believe an *ABC* MBA will provide me with unique, comprehensive business training, enhance my managerial skills, and prepare me to serve as an innovative leader in the telecom industry.

终于却突然地，作者把话题转到了长期职业发展目标上。又是一连串的空话，没有结合自身情况分析为什么那是一个合情合理的、可以实现的长期的职业发展目标。职业目标要写得越清晰越好，“high-level management position”是一个可以接受的用法，若能更具体一些就好了。

I want to manage efforts in telecom because I see vast opportunities in the industry, a vision based on my significant telecom experience. I see great opportunity in telecom because the industry is going through two major changes: convergence and globalization. Convergence comes from deregulation and technological advancement, where Telco, cable TV, wireless and satellite industries see advantages in expanding their lines of business to the other realms. Globalization leads to revenue growth, risk diversification and cost reduction through economies of scale. Given these trends, the telecom industry is calling for new business leaders, ones with sophisticated understanding of the multiple relevant industries and who have a global perspective, can deal with cultural differences, identify new business models, and lead projects to successful execution. Those forces drive me to pursue my MBA now – I do not want to wait and watch opportunities disappear. I know if I combine my experience with the learning of *ABC* Business School, I will re-enter the industry a stronger, more versatile employee with increased potential.

Essay 写作的大忌：行业分析报告！没错，关于职业发展的文章是应该说清楚作者对行业的理解和热爱，可是这种理解和热爱应该是感性的，贴近作者本人经历的，而不是说从报纸上看了一些行业报告，觉得这个行业好，有前景就去做。金融行业，投行赚钱是多，当元首是风光，那也不可能是适合每一个人的工作。本段里面论述的什么全球化趋势，完全看不出是作者之前在*N*公司做工程师时候能从他的日常工作里面切身体会到的。如果要写这样的行业报告，干脆直接抄一段麦肯锡季刊不是更专业？

Upon graduation, I want to join a management consulting firm in its Greater China office and telecom/communications vertical. Within this position, I will gain experience addressing business issues across functional areas. This experience will continue building my growing business skills and, combined with the network that I build along the way, will prepare me for my long-term goal of becoming a general manager in the telecom space.

写短期职业目标的一段居然没有出现“short term goal”这几个词。再次出现同样的问题：假，大，空！什么积累经验啊，提高技能啊，都是中国人常用的句式，没有任何实质和具体的内容，随手拈来，过目就忘。这样的没有个性，没有感情的 essay，怎么能引起招生官的共鸣呢？

However, I believe there is another fundamental element of the bridge I want to build between my current experience and the ambitious goals I have, and that is *ABC* Business School. As I have gained experience and received increased exposure to the business side of my industry, I see I will need additional skills in order to be truly successful, particularly in finance, entrepreneurship, global business, and in managing the business of technology. All of these areas will be crucial to my long-term success in managing technology businesses, and all are areas in which *ABC* MBA excels.

先不说段首的 however 用的合适不合适，作者能够在这个转折点上想到用一个转折词的做法还是很值得被表扬的。这种词汇能够帮助读者清理文章的逻辑脉络。“truly successful”，又是一个让人看了就头晕的空头支票，什么叫“truly successful”？这段不知道是希望写 why MBA 还是 why *ABC* school，从财务、领导力到创业可谓包罗万象，够全面却不够具体。

While *ABC* is of course well known for finance, I know that its *O* department is very strong, with unique cutting-edge offerings in the management of technology, digital and electronic markets, and the telecommunications industry. All of these resonate deeply with me. In addition, *ABC*'s commitment to global learning and business, demonstrated through the curriculum and through the large percentage of international students who attend *ABC*, only attracts me that much more, as I enjoy the cultural exchanges I have had in the US, and I will be eager to share what I have learned with other Asian students. Another one of *ABC*'s strengths is its excellence in management instruction, and yet another is *ABC*'s excellence in developing leadership and communication skills through the Leadership Program and its associated modules. For all of these reasons, I am incredibly excited about *ABC*. Should I be accepted, I will show my gratitude for the unique opportunity to attend *ABC* by helping my *ABC* colleagues learn from my experiences, just as I know they will teach theirs to me, and I greatly look forward to that exciting exchange.

最后一段 why school。出于保护原作隐私的考虑，这里删去了学校的真名。

试问，从这段描述中，读者能否猜出作者要申请的是哪一家学校？如果不能，就说明这个 **why school** 是彻底的失败。**Why school** 不简单地堆砌 **MBA** 的 **buzz words**，一定要结合自己的特殊情况写出真情实感，就好像是你追一个姑娘，讨好她的时候也不能出口就说她长得像林青霞，身材好过林志玲，怎么样也要说到源于本人，高于本人，说到她自以为傲的地方才行啊。

全文点评：

这篇文章其实并不算是一篇失败的文章，其实文章的作者最终是拿到了该学校的面试的，然而结果却是 **waiting list**。我不敢说他最终的失利是由于在这篇 **essay** 的中的种种败笔，但是改进的余地的确很大。

纵观全文，主要的问题有：

1. 逻辑脉络不清晰，或者说根本读不出一个明显的逻辑主线。职业目标是什么？为什么会有这样的职业发展目标，这个目标要如何实现，职业目标的实现和申请 **MBA** 有什么必然联系？
2. 用了太多中国式的空泛描述，缺乏能让读者产生共鸣的细节。
3. 描述了事实，忽略了心理活动。商学院选人主要是评估一个人的精神境界，所以任何时候都不要忽略精神层面的感悟。
4. 语言不够精炼。虽然没有超过规定的字数，但是表达出的内容却太少了。
5. 不恰当的省略。作者在文中略去了他最近一次的工作经历。理由是工作时间太短，截止到写这篇文章的时候，只有区区一个月，根本没有什么实质的成就。

下面是针对上述问题所做的修改。

My story started from year 2000. When chose to apply *BU* University, I was dreaming about joining high tech industry one day. My ultimate career goal is to become a general manager high-tech industry in China. I am so clear about my career aspiration that during the past nine years no career choice had ever puzzled me.

文章开头就毫不含糊的提出职业发展目标，为全文奠定基础，并明确地说：所有的求学、改行和跳槽，都是为了达到这个早已确定的终极目标，言外之

意，申请 MBA 也是。

When graduated from college, I was recruited by *CU* as a strategy analyst. However, knowing that IT industry in China needs general manager with international exposure and global vision; I gave up the chance and came to US for further education.

为了职业发展，从中国到美国求学。

Graduated from *X* University in 2006 as an honored student, I joined *T* company a *RF* Engineer. My work was to optimize the performance of network through technology innovation. In *T*, I witnessed how a leading US operator builds up its network and expand business scope upon it. Working as part of strategy planning team, I can't stop envisioning if I were a general manager in a Chinese company of such, how I can lead its global expansion.

阐述第一份工作的成就，以及当时积累的经验如何帮助作者达到未来职业发展的目标。同时最后一句话的细节描述，再次说明作者时时刻刻都在思考如何能够达到这个长期目标。

Joining *I* consulting firm in 2007 is a strategic step forward in my career. Working in this IT industry specialized firm, I built up knowledge in various areas in the industry. Thinking as managers of different organizations, I generated ideas to accelerate their business development. I knew in every single such day, I learned new skills and accumulated operating experiences that enable me to achieve my long term career goal. One of my most important achievements in *I* is to engage a new client in my home country and expand *I*'s business scope to China. I convinced partners that *I* can make business as a late mover, for we have our special value. Led a team of four, I identifies, approached and signed the first contract with a Chinese client. The project may increase *I*'s annual revenue by 10% in coming years. As for me, after four years in the US, I started to warm myself up for doing business in China, which is my goal.

用一连串的行为说明了作者如何在*I*咨询公司取得一系列成绩。同时再次回到和强调 career goal。

In the middle of the financial crisis, believing that I already made the best out of *I*, I began to ponder the next step along my career path. The foremost lesson I learned from my consulting experience is the power of quantitative analysis. Business analytics is emerging as one of the most strategically important fields for decision making across industries. I firmly believe that data-driven business analytical skills will be key assets for successful consultants and future business leaders. Therefore, I accepted a Senior Analyst position at the *L* Group, a niche consulting firm with core team members from McKinsey and its key strength is to offer analytic solutions to improve sales and marketing efficiencies for clients. Working on a senior position with more responsibilities, my learning curve was steepened. I have been leading a team of three analysts since day one to deliver data-analytics work streams for a global business outsourcing services provider. To date, our findings are expected to improve client's sales by 8% (\$7MM) despite the present economic downturn.

就算是仅仅跳槽一个月的工作，也要写。写出为什么跳槽。因为这段经历无论如何都会出现在简历上，如果不写，招生官会产生负面的怀疑。

With all the restless effort I devoted in study and career, I built up knowledge, intuition and vision that I need to work as a successful consultant. However, I can never “learn” to become a general manager if not pursuing an MBA education in *ABC* Business School.

Why MBA 不需要详写，可以把重点放在 Why School 上面。

I see *ABC* as my dream school for three reasons, both professional and personal:

这里就不再详细给出 why school 的具体例子了，写 why school 一定要努力做到声情并茂，合情合理，一个真正 fit 的商学院，应该是作者感情上热爱的，同时能够把作者的职业发展带上一个新高峰的学校。事实上，因为美国 top 商学院的大同小异，很难说离开某个学校，要达成某个职业目标就没希望了，所以写出对学校的感情就尤为重要了。

FirstSecond.....Third.....

I plan to join a global consulting firm and doing China engagements right after graduation. I envision, with the knowledge and experience from both my MBA

education and the new work, I will finally become a general manager in China, as I have been dreaming for long.

文章结尾再次点题和强调长期职业发展目标，给招生官留下最后的印象。

全文点评

比起修改前，文章短了很多，却传达了更多的信息。修改要点包括：

首先，开篇名义，点出职业发展目标，而后全文围绕这条主线展开，把作者塑造成一个有理想，有追求，长期坚持，为之不懈奋斗的形象。文章的每一个阶段都会联系到这个长期目标，说明作者如何一步一步地向前迈进，每一步的成就又如何影响了职业发展。

第二，段落要简短，招生官读起来不累。每段的开头句都概括了整段话的主题，这是美国商业论文的基本格式，建议每个人都努力做到这一点。

第三，增加事实和细节的描写，减少空泛词汇。

第四，在字里行间体现作者的个性。

最后，需要再次强调 **career goal** 是一篇非常重要，也是非常难写的文章，一定要有耐心。多多和朋友沟通，理顺文章的逻辑，不要怕改，临到申请的 **deadline** 还在彻夜不眠修改这篇文章的申请者大有人在，仿佛不到最后一刻就是达不到那个被醍醐灌顶的境界。

第八篇 推荐信 (Recommendation Letter)

败事有余的推荐信

我认为对推荐信最贴切的一个描述就是“成事不足，败事有余”。每个学校都会要求申请人提供公司领导、同事、客户或者朋友的推荐信，为的是从另外一个侧面评估和了解这个人。在整个申请的材料里面，推荐信，特别是中国人的推荐信，所占据的位置非常尴尬。

大家可能都会有这样的经历，就是如果你找一个美国人，或者英国人，给你写推荐信，不论是求职还是申请，那人会对这事儿非常较真儿。每个措辞都力求准确客观，不会夸大事实，甚至会揭露缺点。他们会对自己信上说的每一句话负责。而中国人一方面出于面子考虑，一方面也希望自己的下属、朋友事业有成，所以常常会把推荐信写的热情洋溢，把被推荐人夸成一颗稀世的珍宝。更有甚者是请被推荐人写好草稿，而自己只负责签名。这种文化的差异自然躲不过有经验的商学院招生官，所以，对于中国人来说，好的推荐信加分不多；如果在信里被揭了短儿，那就是一招致死，直接出局了。

谁是最合适的推荐人

几乎所有的学校都会在自己的网站上写上：推荐人不需要是最大的领导或是名人，最好是最了解申请人的人。在我看来这个说法就是赤裸裸的烟幕弹。推荐人，就是在能够调动的范围内名气地位最显赫的那一个。

一个人的成功取决于很多因素，人脉关系是其中很重要的一个方面。如果一个申请人随便就能找来世界五百强公司的 CEO 写推荐信，那想必此人日后去这个公司谋上个一官半职就很有希望，升迁也有保障；如果推荐人是一国首脑，那申请人毕业后在如果去该国，无论做什么生意大概都可以享受某些特殊的优惠。能找到什么样的人来写推荐信，恰恰说明了申请人 **networking** 的能力，反映了这个人未来借助自己关系网络获得成功的可能性。既然中国人的推荐信在内容上已经被贬值了，至少这个推荐人的身份是真真实实，如假包换的；哪怕那信都是推荐人的秘书起草，至少也不会随便谁都有能力拉住习总讨个签名的。

有一种传闻是这样说的，那些名门望族人家的小孩，只要署上自家的姓氏，就有商学院愿意录取；而来自广大中产阶级的孩子，也颇有一些因为得到名人的推荐而轻易去了顶级商学院的。

所以我总是推荐申请人请他所能说服的职位最高的名人来写推荐信，当然，如学校所说，这个人最好也对申请人非常了解。

管理推荐人

好的推荐信来自和推荐人的“沟通”。这并不违反学校申请的 honor code。很多学校的网站上都明确鼓励申请人和推荐人探讨推荐信的内容。

好的推荐信一般具备以下几个特点：

1. 长度适当：推荐信要全面而细致地描写申请人的情况，越长越好，越细节越好，切忌言简意赅，用几个形容词了事；
2. 细节描写：推荐信所描绘的细节应该符合 essay 里申请人对自己的描述，至少不能有冲突；
3. 真情实感：请推荐人着力描写出一个有个性有想法的人，而不是一台生物智能办公设备；

如果是找老板写推荐信，这个反反复复的过程也正锻炼了管理老板的能力。要请老板在百忙中花时间写推荐信，听你对推荐信的想法，不断改进，并督促按时完成，这绝对不是一件轻松的事情。若再换和上升职加薪，辞职跳槽之类，情况就会更加复杂。因而，就算中国人的推荐信大都是王婆卖瓜，至少完成推荐信本身还是一个非常考验申请人与推荐人关系的过程。

此外，和推荐人探讨推荐信的过程也是一个特别的了解自己的机会。我自己申请的时候，就曾多次约我老板详谈，我会拿学校网站上的问题问他的想法。结果他的很多答案大出我的意料：我以为自己优秀的地方，老板根本没有提；而许多我自以为是理所当然的小事情，却被老板记在心上，并写进推荐信里。这些讨论给了我很多 essay 写作的灵感。

第九篇 面试 (Interview)

最后的考验

最后一关是面试。顶级商学院入学竞争必不可少面试，虽然采取的方式，以及在整个申请中所占的分量不尽相同。近些年，学校越来越重视中国市场，增加招生人数是最明显的一个趋势。但同时，很多学校也不约而同的扩大了面试范围，降低了面试录取率，使面试环节的竞争性越来越强。毫不夸张的说，对几乎全部的顶尖学校，面试成为获得录取的最关键环节。

面试官看什么？对于校友和招生办工作人员来说，略有不同。校友们更随意，更看重跟候选人有没有“化学反应”，招生官受到过专业的训练，多半会更中立，更客观的评价每一个候选人。

从战略角度讲，面试的最高目的就是让面试官喜欢你，希望把你纳入组织。所以面试的过程好似相亲谈恋爱，在一个环境优雅的会议室或者咖啡馆，两个人相约会面，互相倾谈人生大事，从理想，到事业，再到休闲娱乐、个人爱好，用最简短最有效的方式互相评判是否合适一辈子在一起。在这个过程中，面试者最大的成功很可能并非单纯的展示自己的成就，摆摆昨日辉煌，而是让面试官即刻对你这个人产生感情。

备战面试

准备面试只有三招：练习，练习，再练习。

在商学院里，就业办是这样帮助 MBA 们练习面试的：

1. 指导学生通过各种渠道了解招聘公司，打探面试官的小道消息，知己知彼，百战不殆；
2. 收集招聘公司往年面试的题目，并一个个地准备好答案。不要把全部答案逐句背诵，而要理解这个题目，列出回答要点，并通过练习把它声情并茂的讲述出来。每一个故事如何讲述，都像写 essay 一样经过许多经验人士的

意见才能定稿。

3. 同学之间互相 **mock**，熟练了之后再找高年级的同学或者校友 **mock**，最后到职业发展中心和专业的 **consultant** 练习。
4. 利用高科技，把面试的过程录下来。所有面试人自己意识不到的问题，如小动作、眼神等，都逃不过镜头。这是最好的改进方式。如果没有这个设施，就要对着镜子说了。

面试当天

既然是面试，电话面试除外，“面”到了什么比说出了什么往往更重要。所以，面试的时候，申请人的衣着打扮，谈吐气质，说话的口气，面部表情和肢体语言，没有一个细节不在被考察。所以，面试当天，无论什么情况，请一定着正装，男生西装打领带，女生套装或者套裙最好是不太花俏的正式裁剪。放松，自信，告诉自己：我是去会面一个老朋友，跟他聊聊天的。

到了这一天，一切的准备，练习过了无数次的问题都已经成为过去，紧张不能让自己表现的更好。如果英文还有口音，还不完美，没关系，面试官是在听我们说的内容，而非选拔英语电台播音员，让自己关注内容，而非语音或者语法；如果遇到了从未准备的问题，可以勇敢淡定的说：“I need a minute”，然后思考，然后作答，而非惊慌失措的乱编答案。

到了这一刻，拿不拿得到 **offer** 已并非最重要。我们完全可以面对现实的争取最好的结果：与面试官相谈甚欢，获得录取；没能表现出最佳的状态，但是获得了锻炼，提高了面试技巧；也许有那么几分钟，大家彼此感到话不投机，终于意识到自己面试过程中或者整个申请策略的重大问题，赶紧修正。让每一个面试的价值都被最大化。

面试 FAQ

1. 要不要去学校面试？

要，能去的一定要去。这不是加多少分的问题，去了学校，起码能够多一个机会体会学校的氛围，在面试的时候更好地把握对学校文化的理解。去不是为了表衷心，是为了更了解学校。如果申请的时候你已经在北美，而申请面试之前

你还没有去过学校，那就需要找一个好理由跟 Adcom 解释了你是真的热爱学校。

2.Hub 还是校友？

对这两种面试方式孰好孰坏的争议向来很多，个人以为，招生官是美国人，而校友多是中国人，他们对中国人的评判标准不同。招老外喜欢的，比如年轻漂亮 MM，不妨尝试 hub；土鳖实力派，特别是英语欠佳的，可以选择校友。

3.电话，Skype 还是面对面？

首先这三个面试的含金量没有区别！要相信世界顶级商学院们管理招生流程的能力和美国人追求公平的本性。我认为面对面比较好，因为英语可能是许多中国申请人的短板，面对面的情况下可以以手势或者表情稍稍补足，通过电话和 Skype 面试往往因为看不到面试官的反应，而较难把握谈话气氛。但是我曾有一个学生是一个非常成功的电话销售员，所以他电话面试非常成功，不但靠打电话进入了顶级商学院，还找到了令人羡慕的工作。

第十篇 摆脱 wait list

Wait list 是一件很残忍的事，特别是对除了 WL 什么也没拿到的申请人。公平的说，根据各种历史数据统计判断，从 WL 上下来并不是一个概率很高的事件。是做最后的努力，还是就此放弃？

无论机会多小，如果这是你的理想，不妨尽心一搏，只为给自己一个满意的交代：我已然尽力。

一旦被 WL，可以像学校要求的那样，尽量提供额外的材料，包括考试啊，跳槽啊，额外的推荐信，甚至是 essay 等等，就算材料本身没有特别的出彩，至少都要提供一下，以展示自己真诚尽心的态度。也可以联系校友，或者面试官（如果面试效果很好的话），写 supporting letter。当然，也有学校明确说过不要做任何事，那就听话，不要弄巧反成拙。

是否能够摆脱 WL 不单看自己，也看别人如何决策。总体而言，排名靠后的学校，有可能被更多优秀申请人拒绝，摆脱 WL 的可能性较大，经济差，申请人多的年份，摆脱 WL 的机会相对较小。每个学校管理 WL 的机制都不一样，没有什么一致的规律。有些申请人通过不断地跟学校沟通自己的职业发展进度，给招生官寄去热情洋溢的邮件等方式，最终获得学校的青睐；有些申请人联系校友，不断表达自己对学校的热衷和补充说明自己的优秀，通过校友向学校为自己争取机会，最终摆脱 WL；更有自傲者，只是直接写信告诉学校说明自信如自己不能获得录取，一定是学校的损失，并最终被转正的；总而言之，许多 WL 转正的个案，都有自己不同的故事，学校常常会根据申请形势，改进 WL 机制，建议被 WL 的申请人联系校友或知情人咨询。

最后，如果走进名校是我们的理想，我们有责任为之奋斗到最后一刻。坚持到底，相信奇迹。就算今年最终悲剧，我也见到许多坚持跟学校联系，更新自己情况的申请人在第二年再次申请的时候轻松入围。Nothing is impossible。

第十一篇 再次申请

所向披靡一申即中的人是幸运的，遇挫愈勇再次申请的人是勇猛的。向所有忠实梦想再次申请的战友们致敬。

再申还是不要再申

没申请到的人思考，我还要不要读书，又过一年，工资涨了，职位高了，我安逸了，老了，我还要不要读书？申请到的人也思考，看我多优秀啊，我这背景，我这成绩，我应该去一个更好的学校，不是吗？

曾有人在我的不断鼓励和威逼利诱下，连续申请多年，最终去了理想的学校，然后对我说，商学院没有我设想的好玩！但是他庆幸自己的坚持。曾有人拿到 top 30 学校某某的录取，好似还有奖学金，问我要不要就从了，我积极鼓动其再来，后此兄去了芝加哥。问题并不是我觉得此兄可以去芝加哥，而是我认为此兄断然不该去某某的。也有人拿到 top 15 的学校，问我要不要再申，并花了 30 分钟反复逼问我以他的背景能力，明年有没有可能拿到一个更好的 offer，虽然我不想以自己的观点去影响别人的决策，但在我看来，煮熟的鸭子总比飞在天上的天鹅来的好，读一个 top 15 总比不读一个 top 7 好。我是一个不喜欢冒险的人。

再申还是不要再申，这是一个只有申请人自己可以回答得了的问题。你唯一要做的，就是为自己的决定负责到底。

哪里跌倒

准备再次申请的第一步骤应该是调查上次失利的原因。直接的方法是写信问学校，学校不理的话就只能靠自己分析了。简单的说，申请不成功的原因不外乎：考试成绩不理想、工作经验不足、申请文书没写好、推荐人掉链子、面试失败和运气不好。

个人认为所有 GMAT 不到 720 的都可能受到成绩的拖累，特别是如果你还本科学校平平外加本科成绩不优异。重考 GMAT，或者从 700 升至 730，或者从 740 升至 770 都将对再次申请大有裨益：至少可以证明我们对商学院是非常认真的。

如果清北复交毕业，成绩很理想，high GMAT，却连面试都没拿到一个，那可以考虑一下自己的简历是否很差，或者申请文书是否欠佳。如果第一年的申请是仓促而成的，那么这两个方面多半会有很大的提升空间。

还可以从别人身上找找原因，比如推荐人。为了判断问题是否出在推荐人身上，不妨要求学校寄来推荐人提交的材料，一看便知。曾有一个学生，他的老外推荐人用大概一个小时的时间，完成了 7 所学校的推荐信的提交，在我刚刚得知此消息的时候就为此兄捏一把汗。果不其然，全军覆没。提交推荐信其实是很繁重的工作，诸位不好太信那个事业有成，工作繁忙的推荐人：manage it。

拿到了面试却没有获得录取，不一定仅仅是面试的失误。但是面试的失误很多情况下也可以归结于运气不佳：就是遇上了一个没感觉的面试官，还能怎样？一个优秀的申请人，应该是招大部分喜欢的，而不应该是太小众的产品。提高自己永远比责怪环境更加有效。

招生官对再次申请人或多或少会存在偏见，这是可以理解的。我们几个月前已经详细的评估过一个人的材料，发现他不合适；我们甚至面试过这个人，不觉得他适合我们学校，在短短的几个月里，他难道可以成为另外一个人吗？工作太忙，第一年申请的时候没有好好准备可不是最好的理由：如果对申请这么没诚意，那就算再优秀，也不适合商学院。因而，以斯坦福为代表的喜欢招募天才学生的商学院有鉴于本身的选材标准，会自动把将再次申请者排斥在外。只有那些看重学生忠诚度，对再次申请者比较友好的商学院才会认真的对待再次申请人，客观的评估他们的进步：在过去一年，这个申请人的成绩，工作成就等是否有提升？对学校的忠诚度如何？是否联络了很多校友，是否积极去学校参观，是否对学校有甚于第一年申请人的认识。

推荐再次申请人请教经验人士，重新评估自己是否真正适合商学院，或者选校定位有问题，如果是很年轻的申请人，也可以考虑多等一两年，有了明显的职业进步再做尝试。

对于已经大概知道自已的问题，准备对症下药的提高自己的，来年取得胜利的申请人，也推荐大家不要将自己的眼光局限于再次申请。多跟没有什么申请经验的人聊聊也会很有帮助。因为每一年的申请形势都不同，再次申请的同学很可能会陷入前一年的经验陷阱，忽视新趋势。

总之，再次申请多少都是更加困难的，可这种困难由于心理障碍的存在和曾经挫败的阴影往往显得比实际上来得更大。So, be brave。

不同的战略

找到问题所在，也坚信自己适合商学院这条路，那就重新开始吧。只是这一次要在战略上必须要做些调整。

选校：并非所有学校都欢迎再次申请人。比如 HBS, Stanford, 几乎是明确地说我们不欢迎再次申请的选手。所以再次申请应尽量选择还没有申请过的学校，至少也要避免不友好学校。

时机：如果再次申请同一家学校，推荐早点下手，以表达诚意。我认识的许多成功的再次申请人都是从第一年申请失败就开始努力提升自己，备战来年。

心态：既然决定申请，就要相信自己，尽心尽力。我始终觉得对商学院的一腔热诚是最重要的成功因素之一。不要因为第二次，第三次，就懈怠，不经心。这种态度是逃不过 Adcom 的。

To do list

再次申请的准备工作和第一次申请大同小异，只是必须做到更好。

考试：如果第一次你的 GMAT 成绩不理想，那么这次最好矫枉过正。坚定的以 750 分为目标，化短板为长项。相信我，GMAT 没有那么难，却真的比想象的重要。

走访学校：不是必须的，但会很有帮助。不但可以加强对学校的了解，找到自己的不足，也完全可以成为申请过程中的谈资。

结识校友：作为再次申请者，特别是被面试过被 WL 过的同学们，往往有更多机会接触校友。利用将近一年的时间，深入的与校友建立联系，会对来年拿到 offer 大有帮助。

申请材料准备：变化、进步是再次申请的关键词，是申请材料所应体现的核心。不单是过去一年的变化、成就，即使在第一次申请时候遗漏重要成就也可以放进新的申请材料里面，作为变化进行强调。

第十二篇 最后但并非最重要

书写到这里，技术面儿的东西已经谈得差不多了，可我总觉得还有很多很多对成功申请至关重要的因素，我很想写，却感到文思枯竭，字不成章。一个凌晨四点，我对着电脑，郁郁无力近乎绝望的思索着最后的制胜一招，疲惫得被热咖啡的香气弄得昏昏欲睡的时刻，突然顿悟：

申请，读书，这整个过程中有太多太多东西是我们只能用心感受到的，就好像我手心里这杯本该让我精神百倍的咖啡，却懒懒的催我去睡：脑子不能欺骗心。申请，是一个用心的差事。再多的宝典，再多的技巧，再多的培训，都不能替代你用心去感受自己。所以，申请制胜宝典莫高于三个字：follow your heart。

第四章

后来

引子

商学院的毕业并非一个结束，相反，才是刚刚开始。在校短短两年的所学能否帮助每一个想要突破瓶颈，实现转型的梦想家们登上起飞的平台？学校的网络能否在未来的五年、十年、甚至二十年里持续帮助每一位校友获得成功？

进入商学院是申请的结束，却恰恰是故事的开始。后来怎么样了？是不是像每一个童话故事的结尾说的，从此以后王子和公主就幸福的生活在一起了呢？

每个人申请前犹豫和纠结的除了如何进入顶级商学院以外，莫过于读了 MBA 以后将会如何。现实地说就是，这时间花了，学费交了，青春没了，债务一把的时候，当事人究竟能从这个自我折磨的过程中获得什么？有人把商学院看作人生理想，有人把商学院看作总裁培训班，有人把商学院看作重新择业的必经之路，也有人只是把商学院当作镀金的工具，更有人在商学院暂避经济危机或休假。也许根本就没有一种说法可以概括商学院的全貌，而真相只能隐藏在上述观点之间的某个地方。

拿我自己来说。读完书，回到祖国，很巧合的是我的第一位雇主与我出国之前的旧东家同在一个办公楼，大家楼上楼下，为了图上班近，我甚至可以住回自己的旧公寓。这种戏剧性的巧合，曾很让我感慨：兜了大半个地球，还是回到原点，只是搬高了几个楼层。表面看来，商学院无非如此。但就是这么几层楼，却让我可以在天气晴好，空气无污染的日子里看到更远的地方那些完全不同的风景。

这就是我眼中的后来，一种内在的升华和不纠结于表面文章的后来。

毕业时分

关键词：年薪十万美元

步出商学院，年轻的名校 MBA 们只有三十上下。无论是留欧美，归国或者是去其他什么地方，无论是做投行，咨询或者去企业，之前大多仅有三五年工作经验的他们，此时多半可以谋一份年薪十万美元的工作啦。

近几年 MBA 毕业生们的主流就业去向大抵分三种：金融服务业，咨询公司，各种面向 MBA 的管理培训生项目。

金融服务业

金融服务业，即英文所讲 **financial services industry**。MBA 毕业生们口中的金融服务行业主要指投资银行，各种基金，也可以包括商业银行等传统金融机构。金融服务行业可能是 top MBA 的中国毕业生们最希望进入的行业之一，原因也非常直接：钱多！

先说大家最捧的投资银行。商学院毕业新生，如果有幸进入所谓的 **Bulge Bracket** 投资银行的前线业务部门，即 **IBD**，**M&A**，**ECM**，**Research** 等部门做经理（**associate**），那么基本年薪大多在 10 万美元以上，在一个市场不算太差的年份，还可以获得相当于基本年薪 50%-150% 的年度奖金。如果能赶上股票暴涨的牛市年份，很可能一年下来只是奖金就拿到三五十万美元。虽然在 2008 年的金融危机之后，投行业不再如此景气，不太容易一夜暴富，但小富即安的年入十几二十万美元还是非常现实的。

然而，世上没有免费的午餐，赚钱总是要付出代价的。进入投行的过程和在那里工作的每一分钟都伴随着巨大的竞争和巨大的压力。细枝末节按下不表，单说工作时间每周可达 100 小时以上，就不是谁都可以坚持的。特别是这 100 个小时都是极端忙碌的 100 个小时，是需要处理复杂的 **excel** 表格或者数据的 100 个小时，是需要飞来飞去跋山涉水的 100 个小时，是要伺候若干大佬的同时还要三陪客户的 100 个小时。总之，这种疯狂很容易让人产生有命赚钱没命花的联想。但如果你真的很爱钱，并热爱赚钱本身，投行倒是一个绝好的选择。

另一个同属于金融服务业，但相对工作轻松，并且如果运气够好，也许会获得更多金钱上的回报的职业，就是基金，或者更矫情的叫做“买方”。一般来说，主要包括 PE（私募股权投资）和 VC（风险投资），还包括共同基金或者对冲基金，只不过后两者并非 MBA 毕业生的主流去向。

在中国，PE/VC 是近几年方兴未艾很红火的一个行业。其时髦程度一如所有曾经在中华大地上兴起过的热潮，一如全民皆炒房，全民皆炒股的那些疯狂岁月。行业兴盛的根本原因还是落在一个“钱”字，只要有利可图，中国人民是不在乎全情投入任何一个行当的。这也正是 PE/VC 这几年面临的一个很实际的问题：被捧杀。行业内公司多如牛毛，待遇参差不齐。有外资老牌，如黑石，IDG，一入行的 MBA 新兵便年薪十几二十万美元，再加项目分成，羡煞投行的苦命金融民工；也比比皆是本土新秀，国资或者民资，一年随便给点儿钱，奖金无保障，食之无味，弃之可惜。在这样的行当里面，日常工作的重点内容是寻找投资机会，依照自己的兴趣或者老板的指示，各地跑跑，看看项目，跟民企老板谈谈天，喝喝酒，并依此评估一个企业的发展前景。如果有了确实可行的项目，就忙上几个星期或者几个月，辛苦的完成这一单。如此，大部分的时间倒也活得潇洒。

第三类是商业银行。许多著名的银行，比如汇丰银行，比如花旗银行，比如渣打银行，都会从顶尖商学院招聘管理培训生。他们会为这些人提供在全世界，或者某个国家的不同地区，不同岗位上的轮岗机会。这样的职位年薪可能超过十五万美元，并且从这样的项目中毕业以后，可能很快成为某个国家、地区银行的总经理。比起投行与基金，在商业银行做管理培训生的工作压力较小，工作时间也不会那么长。但是要在这样的职位上获得成功，要经过多个轮岗，或者换过许多国家，每次转换都意味着风险：下一次的职位会更好吗？会通向未来的成功吗？会积累良好的业绩吗？因为这些都是非主观因素，商业银行的管理培训生们必须在相当长的一段时间内保持运气极佳，才可能成为那个“最年轻的 GM”，而一旦情况有变，也可能很难掉头重来。频繁转岗还会给个人生活带来困扰，夫妻长期分居，或者打一枪换一个地方的没有办法认真谈恋爱。

总的来说，金融服务行业固然报酬丰厚，但选择进入该行业仍可能是一个心理满足大于物质满足的选择。因为在商学院，最难进入的行业恐怕就是金融服务业了，因此大家会无厘头的敬仰能够进入该行业的同学，自小优秀且好胜的 MBA 们往往会亦步亦趋的选择尝试进入，面对旁人艳羡目光堆积出来的光环，是否自己真心所爱，似乎也不太重要了；反正那种成就感是真实而令人兴奋的。即便如此，这行也并不是一个坏选择，因为有朝一日一旦厌倦，金融服务业的人才会有很多退路，去咨询公司，去企业，去创业，几乎无所不能够，倒也

适合无目标的人群盲目进入。

咨询公司

在商学院里，大家有这么一种共识，去投行的是最优秀的同学，而去咨询公司的则是最聪明的同学。这么说绝非空穴来风。我在学校那年，咨询公司们在一年级的第一学期到学校招聘暑期实习生。那年年景不佳，名额有限，仅仅有三四十个同学顺利收获 offer。暑期过后，大家回到学校后的第一件事就开表彰大会，公布旧年奖学金的得主。结果居然那些获得奖学金的 top 5% 学习尖子，个个都在刚刚过去的暑假获得了咨询公司的实习机会。在我看来，这不可能是一种简单的巧合。

咨询公司种类繁多，大而化之，可以分为管理咨询和专业咨询。管理咨询公司的代表包括麦肯锡、波士顿（BCG）和贝恩（Bain）；专业咨询的主流领域包括医疗、金融等，各个领域都有自己的尖子公司。在最好的年景，平均 25%~30% 的顶尖商学院毕业生都可以获得咨询公司的录用，当然，这种好年头已经多年不再了。

先说管理咨询公司。作为商学院毕业生一直以来的忠诚雇主，麦肯锡、波士顿和贝恩们喜欢 GMAT 高分和门门全 A 的学生。这些管理咨询公司不大挑背景，大多数顶尖学校的学生只要略有某些行业的经验，投递简历，都能多少获得一些面试机会。咨询公司有自己独特的面试流程：case interview。有志加入咨询公司的同学们，差不多从入校开始就要了解和练习这种形式特殊的面试了。如果在毕业时候可以顺利获得某著名管理咨询公司的聘书，MBA 们会获得经理（associate）或者咨询顾问（consultant）的头衔，这通常意味着 12~14 万美元的年薪，些许奖金，再加上 2 万美元的签约奖金。

进入管理咨询公司的中国 MBA 们，因为语言的问题，往往被安排回到大中华区的办公室。在接下来的一年里面，他们平均每周工作 70 个小时以上，全年可能有超过一半的时间在出差，好处是基本上吃饭都可以报销，坏处是连续住了太多酒店以后，可能会常常弄不太清楚自己的房间号码。

再说专业咨询公司。专业咨询公司在美国有许多，但在中国还很小众，因而留给中国人的机会不多。除了聪明，除了 case interview，这些公司要求应聘者具备某个行业的背景，比如医疗，比如保险。某些很热门的行业专业咨询公司可以开出将近 17 万美元的年薪和 7 万美元的签约奖金，短期收益不亚于投行。因

为专业咨询公司跟 MBA 们读书前的背景大有关系，在此就不详述了。

管理培训生

许多 F500 企业都会有针对 MBA 的管理培训生项目，其中最著名的公司包括宝洁、强生、通用、沃尔玛、谷歌、苹果等。不同企业的项目可能有不同的培养方向，总的来说包括：GM（General Management）方向，财务方向和市场营销方向。

GM 方向是 MBA 求职的热门之一。进入一家具有成熟 GM 培训生项目的企业，就意味着进入了一个 3-5 年的职业迅速上升通道。某些特殊行业，比如重工业，医药等，会倾向于招聘有相关背景的学生，但绝大多数的企业是会接受转行的应聘者的。公司 offer 的年薪大多在 10-12 万美元，也有少数企业开出 15 万美元或更高的价格。获得这类工作机会的中国毕业生，会有机会先在美国工作 2-3 年，之后回国成为国内分公司、分厂总经理，之后继续升职，也可能成为中国区的 CEO。在企业里，大家的工作方式工作时间因企业的文化而异，有忙忙碌碌，每周工作 50、60 小时以上的，也有轻轻松松不到 40 个小时就可以完成全部任务的，实在不失为一种工作生活两平衡，事业家庭可兼顾的好选择。

还有一些企业会招聘财务或者市场营销方向的管理培训生，下大本钱在这些职位上雇佣 MBA，往往是因为对于招聘企业而言，这两个职能部门具有突出的重要性，需要“高水平”的人才来管理。比如 MMC 的财务管理培训生项目是公认的 CFO 的摇篮，而欧莱雅的市场管理培训生项目则会吸引很多有兴趣在这个领域发展，并最终成为全球知名品牌经理的 MBA 毕业生们。一个意外的好处是，这些选择相对而言受关注度较低，求职竞争远远小于前述的职位，只要朝着这些方向努力，基本上不会出现目标无法达成的情况。

只有工作没有故事

毕业时分，这里没有故事。也许看上去很枯燥，很无聊。但以上的文字是大多数 MBA 们在读书期间和毕业以前所考虑的全部内容。可能因为每个人都需要面对学费贷款的压力，而只能各自奔着最现实的目标。于是在毕业的时候，我们不思考。同学、学长、就业办、学校、公司，在每一个人的各种“指点”下，找工作、工作、升迁，不思考，不讲故事，路是一条，明摆着。

毕业三年

关键词：迷茫+跳槽

据说有这样一个统计数据，在英国 33%的 MBA 们毕业一年之内会跳槽。我没有看到数据来源，不能确凿的辨别它的真伪，但是凭感性说，我见到的那些毕业了三年的 MBA 们，特别是做投行和咨询的，的确几乎没有什么尚未跳槽至少一次的。

书读了，工作找了，年薪在毕业时分大幅跳跃以后稳步上升了，后来可能婚也结了，生活也趋于稳定了，按理说应该很幸福了，那还折腾什么呢？有什么可迷茫的呢？

按照马斯洛的理论，人的最高精神层次的需求是在满足了一切基本物质条件以后才被激发出来的，就是中国祖先说的“仓廩实而知礼节”。我们内心最深的渴望，是在绝大多数的物欲都被满足之前无法被自己感知的。年轻时候的我们一无所有，可以一往无前的追求成功。读顶级商学院，去投行，去咨询，去做 CEO，我们的目标很明确，可以为它不眠不休，从没有怀疑。而后，突然间，这一切的追求都有了结果，从未有过的殷实感让成功的我们迷失了目标：我的人生，我在追求什么？可能就是这样吧，我所认识的很多很成功的 MBA 们，刚刚毕业的那几年都在面对内心的迷茫，在寻找下一个目标。他们跳槽，很多情况下并非在追求更高的工资，更高的地位，而只是在寻找心之所爱。

据我观察，大家会笼统的分为那么几类。

第一类是“愤青派”。

每个学校，每一年，都有若干非常能打拼，非常上进的同学。他们在学校很优秀，混在美国人的圈子里面也是 A 或者全 A 生。可能他们出身卑微，不是什么高盛或者麦肯锡的，这也许正是他们最拼搏的原因，因为他们需要依靠商学院来改变自己的人生。总之，就算你在学校见到这样的同学，你也只有望洋兴叹的份儿，想不明白为什么这些人如此有动力，如此能战斗，然后自愧不如一下就算了，一般也不大会去羡慕他们的成就：因为这些成就来自超人努力而非天生的智慧和惊人的运气。这些人，往往会在毕业的时候谋到一份或者几份非常

出色地工作。

于是观众不免遐想，这样的人才，一旦回到职场，必然成为一股可怕的力量，迅速蹿红，那什么投行的董事总经理啊，咨询公司的合伙人啊，应该都是属于他们的吧。其实不然。很多在学校的时候这么有拼劲儿的人，反倒可能是最先“松懈”的人。因为很快，他们就实现了自己的目标，所以很快，他们开始对自己新一轮的反思。除非他们正在做着他们真正热爱的工作，否则，在毕业三年的时候，这是一批最最迷惘的愤青。他们一定会开始思考，我的社会价值在哪里？我是否还应该继续这份收入不菲，但是可能并非我爱的工作。

于是，这些一开始就早熟的孩子，也首先一批顿悟，开始去寻找自己的真正理想了。

第二类是“主流派”。

在商学院里，还有一批典型的人群是这样的，他们在上学以前就已经就职于名企，事业辉煌，读书对他们来说是某种意义上的锦上添花。在学校的两年，他们过得丰满而淡定，一边玩儿，一边学，一边交朋友，还有一边谈恋爱结婚生孩子。上学，对于他们来说，只是本就发展迅速的职业生涯的一个小小的休憩。毕业时候，他们也会找到很好的工作，而且多半是在计划之内的工作。无论热爱与否，他们知道那是他们需要的。职业对这些人来说只是打份工，他们早已经学会了在职业发展的缝隙中寻找生活的平衡。他们一直都像是过着双重生活：一份用来谋生，一份用来享受。

毕业三年，这些人淡定依旧，只是更加成熟沉稳，职业积累也差不多到了再上新台阶的阶段。猎头的电话、朋友的推荐、老板的赏识，总有机会让这些早已准备好了的人华丽丽一跃。

第三类是“少壮派”。

近年来，商学院录取学生的平均年龄一路走低，越来越多步入职场仅有一两岁的孩子成功搭上了这个职业发展快车。学校看重的是他们的潜力，而这些年轻人却很可能还没有想明白自己的未来应该怎么过。或者说，他们还有充足的时间重新规划自己的职业。年轻嘛，就有机会犯错，就有机会推倒重来。

这些年轻人，在学校，在毕业时候以及在毕业后的相当一段时间，可能都没有办法把心定下来。他们在不断地重新思索，重新定位，利用商学院带给他们的平台，海阔凭鱼跃。无论是否毕业三年，跳槽只是他们寻找最适合自己的职业的

正常过程。

就这样，寻找，实现，再寻找，再实现，人生就像一个圈儿，盘盘旋旋，交错着起点。

毕业十年

关键词：各自精彩

毕业十年！单凭想象就可以知道那应该是一种大多数人都会非常羡慕的状态。我们身边几乎每一位毕业十年的顶级商学院校友都非常成熟，非常淡定，全面散发着成功人士的魅力。十年后，top MBA 们在商学院匆匆交错了两年的岔路口后各自渐行渐远。十年后，也许他们的成功是相似的，过程与方式却各有精彩。所以这些故事，我无法予以概括，只能以举例子的方式描绘出其中个案，但愿聪明的读者可以窥一斑而见全豹。

既然选择我会坚持到底 —— Mr. J 从科学家到商人的故事

1990 年，Mr. J 去美国读研究生。和那个年代到美国的所有年轻人一样，Mr. J 最初唯一的想法就是怎么样能在那个国家混下去，混得好点儿，拿一个好学位，找个好工作，再换个身份。奔着这么一个目标，Mr. J 在美国一呆就是八年，直到达成所愿，扎根在富庶安逸的西海岸，成为了一名名副其实的科学家，生活小康而美满。

然而，一位中学同学的意外到访打破了这种平静。

Mr. J 的一位老同学出差到洛杉矶，多年没见的两个人相约一饭。席间聊起彼此的近况。Mr. J 自然是说起美国的学校，说起自己的科研项目，再说到留美生活，非常自得。同学听罢谦虚的笑笑：“唉，现在我什么也不会做了，技术技术不会，科研就更不懂了，在卖彩电呢。”

Mr. J 的这位同学在创维集团负责对美国的出口业务。当年的创维只是中国南方一个非常不起眼的小品牌。可就在两人一起吃饭的那年，它对美国的电视出口量为 100 万台。这个数字着实让 Mr. J 吃了一惊，暗自盘算：这个不得了啊，就算一台电视只能赚一美元，那也是 100 万美元的利润啊。在 Mr. J 的记忆中，这位同学在中学时没什么特别，学生会活动只能说是一般般，在学习上差的很。有一次写作文，Mr. J 的文章被老师选做范文贴出来给大家看，该同学就硬搬照写，被老师给了个中评，还很不高兴的还跑去问 Mr. J 为什么老师这么偏心眼。

而这许多年以后的再见，两个人的境遇竟然如此不同。

从这顿没有吃踏实的饭开始，Mr. J 重新盘算起自己的生活。科学家决意改变，但是做什么？还不知道。于是 Mr. J 决定回国看看，希望在祖国找到发展的方向。

飞机降落在首都机场，Mr. J 迫不及待的打车直奔长安街。不看不知道，一看吓一跳。方才几年不见，北京城突然出现了许许多多美国人都比拟不了的漂亮建筑物。望着眼前的一幕，Mr. J 的脑子里闪过了在洛杉矶一起吃饭的中学同学。由祖国的变化联想到那些没有出国的同学们的变化，Mr. J 的内心再也无法平静：不能就这么坐等着！生在了一个伟大的时代，却无法成为其中的一部分，只是看机会从自己身边溜走，决不能。Mr. J 决定归国创业。

细数所认识的人和所接触的领域，Mr. J 想，如果创业，最有希望的就是在中国做自己的老本行：制药企业。制药行业在前期需要投入很多很多的资金和资源：实验、测试、临床、设备、场地和人员——而且都是高级知识分子，样样需要很多钱。所以制药行业专家很多，却很少有人能自己开公司。虽然在大机构搞过几年科研，但是 Mr. J 知道自己只是一个无名小卒，没有名气，没有专利，做什么项目？到哪里找钱？商业模式怎么做？哪里去找管理人才？都没有答案。如此的境况，凭什么能说服别人在自己的创业企业里下几百万，几千万美元的赌注呢？前思后量，Mr. J 为自己规划的道路就是辞职去读商学院，再融资，再回国创业。

说干就干。接下来的几年，读书，学习，networking，经济危机。就这样，Mr. J 在起起伏伏中度过了自己的商学院生活，在经济危机最严重的时候拒绝了工作机会，坚持着最初的理想。毕业以后没有任何收入，还要还贷款，也不知道创业什么时候才能有个眉目，或者说能不能有个眉目，在美国的多年积蓄也在创业的坚持里逐渐消耗殆尽。那几年，Mr. J 一直在中美两边跑，见了无数的人，有钱的，没钱的，愿意投钱的，不愿意投钱的，他不在乎，反正一有机会就跟人家讲自己的创业故事，卖不掉就从头改过再来，前前后后改了不知道多少次。每天吃饭走路都在想，怎么样才能说动投资人。就这样，说说跑跑，起起落落，从毕业，直到 Mr. J 打动了第一个投资人，中间一共经过了五六年的时间，再到租场地，起厂房，十年光阴，转瞬即逝。

直到今天，Mr. J 还在孜孜不倦的为着他的公司奔波，给更多的投资人讲更完善的投资故事，精心规划着利用已经到账的每一分投资让自己的公司赶紧长大，同时把自己仅有的私人时间用来为社区、为校友圈子做力所能及的各种事，在

淡定中继续追求自己的理想。

Mr. J 或者并非一个典型的令我们羡慕的毕业十年的商学院的校友。但其实也并没有一种典型的成功。他的坚持和他对自己职业与人生的把握，正是一个年轻人在 MBA 洗礼过后，再经历十年积淀后的成熟状态。

那些年我们读过商学院

看到后来，看到后来的后来，再回头思索，商学院到底是什么？

中国的商学院申请人越来越多，大家怀着各种各样的目的，学知识，认识人，进入一个圈子等等；也有很理想主义的，将商学院当作一种人生追求。

很多人批评商学院的学生学科杂而不精，学什么都是皮毛，很肤浅，这话不假。而且即便是各种皮毛，过不多久也都如数还给教授了。但这无所谓，因为商学院并不是要教人知识的，只是让人开眼界、学方法的。

首先，在学校读书期间，顶级学校的 MBA 们将有机会亲密接触各种各样的成功人士，很多大公司的 CEO。不仅仅可以听他们讲讲话，谈谈生平，更有机会让他们互动、提问。所以，MBA 们知道了那些天上的星星一样的偶像们耀眼的职业生涯背后的很生活化的故事，知道在某个重要的历史时刻他们的内心活动。这样的信息完全是无法从报纸、杂志上获取的。就这样，那些伟大人物走下神坛成了一个活生生的形象，给人看到他们是有血有肉的，也有恐惧，也会担心失败，是平平凡凡的人，而每一个人，也有机会成为他们。这会成为振奋人一生前行的伟大精神力量。

其次，在学校 MBA 们将会学到很多一生受益的思维方式和做事原则。毕业之后，如果不做相关的行业，可能很快忘记公司估值应该怎么算，税怎么算，股权怎么算，债券如何定价，怎么与合伙人谈分成。但是不会忘记这些要素，这些名词，并且会很清楚在特定的情况下，面对一个工作、一个项目，需要使用什么样的专业知识，雇佣什么样的专业人士，请教什么领域的专家。相信任何一个数学的，计算机的博士做的估值模型都好过任何一个顶级商学院的毕业生，任何一个律师都能够在法律领域指导 top MBA 们。所以，这些永远不会成为 MBA 的特长。商学院的课程，教授的是商业要素，是各行各业的精髓，那些大师级的教授们思考分析和解决问题的方式，还有他们的人生哲学。于是步出学校的日子，MBA 们不管做什么，都可以循着正确的方向前行，因为他们已经掌握了那些重要的原则。

最后，就是所谓忽悠。有人说商学院（business school）简称 BS，就是 bull shit 的意思。这话很不文雅，但却切中要害。毕业后，充分掌握了 BS 精髓的 MBA

们，无论面对什么人物，都不介意放胆侃侃而谈。在大多数时候，无论对面坐的是大客户还是投资人，MBA 们其实并不必须把合的所有细节放在桌面上谈清楚，只要在关键时刻熟练的抛出专业术语，告诉对方：这些，我懂；那就够了。这是忽悠，但这不是唬人，这是管理全局的能力。试问，世上有几个天才是既能够把握大局，又同时是各个方面的专家呢？读 MBA 的人，本就不应该指望自己成为某个领域的大牛，除非读书以前就已经是了。如此，能够不被人挑战的 BS，不也是很棒的？

就这样，那些年我们一起在商学院，没有学什么知识，只是长大了。

读书或者不读

相信这可能是每个申请人曾经纠结过的问题。大家去读书的根本原因都是某种意义上的不满足和对自己现状的寻求改变，至于到底想要什么，不那么清楚。还有些人，年轻冲动，不想太多，申就申了，读就读了。年纪大了呢？还有这个必要吗？

在某些人眼里，如果一个人已经功成名就了，选择读书就是承担了很大的风险。但其实，看看每个人的职业发展，那些不敢承担风险，不寻求改变，只是保持现状的人，实际上承担了更大的风险——不改变的风险。停留在原处，每个人都注定逐渐失去控制自己命运的能力。随着年龄的增长，收入的增加，职业经理人们往往逐渐陷入跳槽无门的窘境，事业不再有上升，却碍于现实的考虑，生活的压力，失去规划职业的自由。有多少人，都在临退休的那几年苦苦挣扎，委曲求全不求上进的保住不失业，以求微薄的养老金不受损失，成为年轻人眼睛里面看到的那些“和事老”或者“无能大老板”。即便是一个有竞争力的员工，对上司或者公司不满，可以永远轻易的找到另外一份工作，但是在这种随波逐流的过程中，工作的热情从何而来？事业感从何而来？既然即便不主动承担风险，也一样被风险所威胁，那为何不积极的主导自己的生活呢？

读商学院，意味着给自己的人生更多条路，即便不去走，至少见识过，至少有可能。时至今日，我们都还很年轻，人生最精彩的一段刚刚开始，职业生涯尚未过半，世上有那么多听过见过的活法，又怎么可能知道自己最喜欢哪一种？如果生命只有一次，那为什么可以不去看看呢？终有一天，随着阅历的丰富和生命的减少，我们每个人都会越来越懂得珍惜机遇，越来越明白该选择做自己真正喜欢的事情，做自己人生的主人。总有一天我们会明白，曾经站在商学院的平台上，好像是坐摩天轮攀上最高点的那一刻，我们尖叫着看脚下的许多精彩，此后即便落地，走回老路，我们自己都会明白，那瞬间的所见，不会忘掉和对我们的人生到底意味着什么。

所以，无论对于谁，无论处在什么年龄段，只要有梦想，就不妨给它一个机会。所以，无论对于谁，无论处在什么年龄段，如果选择了商学院，就不妨打开自己的心去接受新事物，努力从自己这段无法复制，无法重来的人生经历里面吸取更多。

你当追寻你所爱

关于后来，无论我再说多少，总会有人继续追问：再后来呢？再后来呢？那些 MBA 们，那些很执着，很有梦想的年轻人们现在怎么样了？是不是坚持到底，用一生的热情不断演绎着内容迥异却本质类似的励志故事？

商学院本来就是属于梦想家的地方，至少我相信如此。读书以前，或者读书以后，我们中的大多数，都在寻找和执着于自己的梦想。我们也许迷惘，也许迟疑，但是我们从未放弃追寻的勇气。作为全书的结尾，我想与诸位分享这位大师级商业领袖的一篇讲演稿，与君共勉，愿每个年轻的我们都可以放手追寻我们的梦想。

关于下文，网络广泛流传着多种中文译本，以及其他很多很多种语言的翻译版本，这里是我所整理的中文译稿。

斯坦福报道

2005 年 6 月 14 日

你当追寻你所爱

下文是苹果公司及 Pixar 动画工作室的 CEO Steve Jobs 先生于 2005 年 6 月 12 号在斯坦福大学的毕业典礼上面演讲稿的中文翻译。英语原文请参见附录五。

今天很荣幸参加诸位的毕业典礼，斯坦福大学是世界上最好的大学之一。我从来没有从大学毕业。说实话，现在就是我今生离大学毕业最近的一刻了。今天我想跟诸位分享我生命中的三个小故事。不是什么大不了的事情，只是三个小故事而已。

第一个故事是关于生命中看似无关却可能串起的点点滴滴。

我在 Reed 学院学习了六个月之后就退学了，但仍继续作为旁听生混了 18 个月后才最终离开那里。我为什么要退学呢？这要从我出生的时候讲起。我的亲生母亲是一个年轻的未婚大学毕业生。她决定让别人收养我，十分想让我被上过大学的人收养。所以在我出生的时候，她已经做好了一切的准备工作，能让我被一个律师和他的妻子所收养。但是她没有料到，当我出生之后，律师夫妇突然决定他们想要一个女孩。所以我的养父母（他们还在我亲生父母的候选名单上）突然在半夜收到了一个电话：“我们现在这儿有一个不小心生出来的男婴，你们想要他吗？”他们回答道：“当然！”但是我亲生母亲随后发现，我的养母从来没有从大学毕业，我的父亲甚至从没有高中毕业。她拒绝签这个收养合同。直到几个月以后，我的养父母答应她一定要让我上大学，她才同意。

十七年后，我真的上了大学。但是我很愚蠢的选择了一所几乎和斯坦福一样贵的学校，我父母是蓝领阶层，几乎把所有积蓄都花在了我的学费上面。在六个月后，我已经看不到其中的价值所在。我不知道我这辈子想做什么，也不知道念大学能对我有何帮助。但是我在花光父母一辈子的积蓄。所以我决定退学，并相信车到山前必有路。我当时确实非常惶恐，但是现在回头看，那是我这一生中最棒的一个决定。从我做出退学决定的那一刻，我终于可以不必去读那些我毫无兴趣的必修课了，就开始去旁听那些看起来有意思的课程。

这并不浪漫。我没有宿舍，所以睡在朋友房间的地板上；我靠着回收可乐瓶的五分钱退费果腹，每个星期天晚上得走七英里路穿过大半个城去 Hare Krishna 神庙吃顿好饭，我很喜欢去。我跟着我的直觉和好奇心走，遇到的很多东西此后被证明是无价之宝。举一个例子吧：Reed 大学在那时提供也许是全美最好的美术字课程。在这个大学里面的每个海报，每个抽屉的标签上面全都是漂亮的美术字。因为我退学了，不用上那些必修课，我就决定去上课学写美术字。我学到了 san serif 和 serif 字体，学会了怎么样在不同的字母组合间改变间距，以及排版的精妙之处。那是科学捕捉不到的美好、历史感和艺术感，实在是太美妙了。

当时这些东西在我的生命中好像都没有什么实际应用的可能。但是十年后，当我们在设计第一台 Macintosh 电脑的时候，我想起了它们，把我学到的都设计进了 Mac。那是第一台使用了漂亮的印刷字体的电脑。如果我当时没有旁听这门课程，Mac 就不会有丰富的字体和按比例的字间距；又加上 Windows 只会抄袭 Mac，那么现在个人电脑也不会有现在这么美妙的字型了。当然我在大学的时候，还不可能把从前的点点滴滴串连起来，是当我十年后回顾这一切的时候，才豁然开朗。

再次说明的是，当你向前展望的时候是不可能将这些片断串连起来；只能在回顾过往的时候才能将这点点滴滴串连起来。所以你必须相信这些片断会在你未来的某一天被串连起来。你必须相信某些东西：你的直觉、目的、生命、因果。这个过程不曾令我失望，也让我的人生更加与众不同。

第二个故事是关于爱和失去的。

我非常幸运，因为我在很早的时候就找到了我钟爱的东西。我在二十岁的时候就和 Woz 在我父母的车库里面创立了苹果公司。我们努力工作，十年之后，公司就从车库里的我们俩发展成为拥有四千多名雇员、价值超过二十亿的大公司。在这前一年，我们刚刚发布了最好的产品，Macintosh。我也刚到三十岁，结果我被炒了鱿鱼。你怎么可能被你自己创立的公司炒了鱿鱼呢？是这样，在苹果快速成长的时候，我们雇用了一个我以为很有天分的家伙和我一起管理这个公司，在最初的一两年，公司运转的很好。但是后来我们对未来的愿景发生分歧而产生了纷争，那时候董事会站在了他的那一边。所以在三十岁的时候，我被炒了，公开地被炒了。我失去了全部成年生活的支柱。这对我的打击是毁灭性的。

在最初的几个月里，我真是不知道该做些什么。我把从前的创业激情给丢了，我觉得自己让企业界的前辈们失望了。我和 David Pack 和 Bob Boyce 见面，并试图为我搞砸了一切向他们道歉。我成了公众眼中的失败者，我甚至想要逃离硅谷。但是曙光渐渐出现，我仍然喜爱我所从事的事情。苹果公司发生的种种丝毫没能改变这些。我被驱逐了，但我仍然钟爱它，所以我决定从头来过。

虽然当时并没有觉察，但是从结果看来，从苹果公司被炒是我这辈子经历过的最棒的事情。因为，成功的极乐感觉被重新创业的轻松感觉代替：任何事情都不是确定的。这让我觉得如此自由，因而进入了我最有创造力的年代。

在接下来的五年里，我创立了一个名叫 NeXT 的公司，还有一个叫 Pixar 的公司，然后和一位可爱的女士恋爱，她就是我现在的女士。Pixar 制作了世界上第一个用电脑制作的动画电影——“玩具总动员”，Pixar 是目前世界上最成功的电脑制作工作室。后来 Apple 收购了 NeXT，我又回到了 Apple 公司。我们在 NeXT 开发的技术成为 Apple 复兴的核心。我还和 Laurence 一起建立了幸福的家庭。

我可以非常肯定，如果我不曾被 Apple 开除，这其中的任何一件事情都不会发生的。这药实在是太苦了，但我想病人需要这个药。有些时候，生活会向你的脑袋拍砖。不要失去信心。我坚信使我一直走下去的是我对我做的事情的钟爱。你需要去找到你所爱的东西。对于工作是如此，对于你的爱人也是如此。你的工

作将会占据生活中很大一部分。只有相信自己所做的是伟大的工作，你才能获得满足感。如果你现在还没有找到，那么继续找、不要停、全心全意的去找，当你找到它的时候你就会知道的。就像美好的恋爱，随着岁月的流逝你只会越来越爱它。所以继续找，直到你找到它，不要放弃！

第三个故事是关于死亡的。

当我十七岁的时候，我读到了一句话：“如果你把每一天都当作生命中最后一天去生活的话，那么有一天你会发现你是正确的。”这句话给我留下了深刻的印象。从那时开始，过了 33 年，我在每天早晨都会对着镜子问自己：“如果今天是一天的最后一天，你会不会去做你今天要做的事情呢？”当答案连续很多次为“不是”的时候，我知道自己需要改变一下了。

“记住你即将死去”是我最重要的方法，帮我做出生命中重要的选择。因为几乎所有的东西，包括所有的别人的期望、所有的骄傲、所有对难堪和失败的恐惧，在死亡面前都会消失，只留下真正重要的东西。记住你即将死去，你就能避免瞻前顾后的想法。你已经赤身裸体了，你没有理由不随心而动。

大概一年以前，我被诊断出癌症。我在早晨七点半做了一个扫描，清楚的显示在我的胰腺有一个肿瘤。我当时都不知道胰腺是什么东西。医生告诉我那很可能是一种无法治愈的癌症，我还有三到六个月的时间好活。我的医生叫我回家，整理好身后事，那就是死亡通知。那意味着你将要几个月里面把未来十年你想对孩子说的话说完；那意味着把每件事情都搞定，让你的家人尽可能轻松；那意味着你要说“再见”了。

我整天想着那个诊断结果。那天晚上做了一次切片，从喉咙伸入一个内视镜，穿过胃进到肠，将探针伸进胰脏，取了一些肿瘤细胞出来。我被麻醉了，但是我妻子在场，她后来跟我说，当医生们用显微镜看过那些细胞后，他们都欣喜若狂，因为那是一种非常少见的可以用手术治愈的胰脏癌。我接受了手术并痊愈了。

那是我最接近死亡的时候，我希望这也是以后的几十年最接近的一次。从死亡线上又活了过来，比起以前对死亡只有个概念的时候，我可以更肯定地对你们说：没有人愿意死，即使人们想上天堂，也不会为了去那里而死。但是死亡是我们每个人共同的终点。从来没有人能够逃脱它。也应该如此，因为死亡就是生命中最好的一个发明。它除旧迎新。你们现在是新的，但是从现在开始不久以后，你们将会逐渐变旧然后被清除。很抱歉说的很戏剧，但这是真的。

你的时间有限，所以不要浪费在重复其他人的生活上。不要被教条束缚，那意味着你只是生活在其他人思考的结果中。不要被别人的意见掩盖你真正的心音。最重要的是，要有勇气去追随你直觉和心灵的指示——它们其实知道你想要成为什么样的人，所有其他事情都是次要的。

当我年轻的时候，有一本叫做“整个地球的目录”的很棒的杂志，它是我们那一代人的圣经之一。它是一个叫 Stewart Brand 的家伙在离这里不远的 Menlo Park 书写的，他把杂志编的很有诗意。那是六十年代后期，在个人电脑出现之前，所以这本书全部是用打字机、剪刀还有拍立得相机制造的。有点像印刷出来的 google，而在 google 出现三十五年前就有了：理想主义，许多灵巧的工具和伟大的见解。

Stewart 和他的伙伴出版了几期的“整个地球的目录”，当它完成了自己使命的时候，他们做出了最后一期的目录。那是在七十年代的中期，我就像你们这么大。在最后一期的封底上是清晨乡村公路的照片，那种你四处搭便车冒险旅行时会经过的乡间小路。在照片之下写着：“求知若饥，虚心若愚”。这是他们停刊的告别语。“求知若饥，虚心若愚”。我总是以此自勉。现在，在你们即将毕业，开始新的旅程的时候，我也和诸君共勉：

求知若饥，虚心若愚。

非常感谢。

附录

附录一：美国新闻与世界报道最近 3 年商学院排名

2012	2011	2010	School Name
1	2	1	Harvard University
1	1	1	Stanford University
3	3	5	University of Pennsylvania (Wharton)
4	3	3	Massachusetts Institute of Technology (Sloan)
4	5	4	Northwestern University (Kellogg)
4	5	5	University of Chicago (Booth)
7	7	7	University of California--Berkeley (Haas)
8	9	9	Columbia University
9	7	7	Dartmouth College (Tuck)
10	10	11	Yale University
11	10	9	New York University (Stern)
12	12	14	Duke University (Fuqua)
13	14	12	University of Michigan--Ann Arbor (Ross)
13	13	13	University of Virginia (Darden)
15	14	15	University of California--Los Angeles (Anderson)
16	16	18	Cornell University (Johnson)
17	17	16	University of Texas--Austin (McCombs)
18	18	16	Carnegie Mellon University (Tepper)
19	23	27	Emory University (Goizueta)
19	19	21	University of North Carolina--Chapel Hill (Kenan-Flagler)
21	21	20	University of Southern California (Marshall)
22	20	19	Washington University in St. Louis (Olin)
23	23	23	Indiana University--Bloomington (Kelley)
24	25	24	Georgetown University (McDonough)
25	25	21	Ohio State University (Fisher)
25	34	39	Rice University (Jones)
25	37	31	University of Notre Dame (Mendoza)
25	28	27	University of Wisconsin--Madison
25	28	36	Vanderbilt University (Owen)
30	27	27	Arizona State University (Carey)
30	21	24	University of Minnesota--Twin Cities (Carlson)

附录二：美国 TOP MBA 项目就业指标统计 2012⁴⁷

School	Average Salary & Bonus	Employment at Graduation	Employment 3 Months Later
1. HBS	\$139,735	83.20%	93.40%
1. Stanford GSB	\$140,972	75.60%	92.50%
3. UPenn (Wharton)	\$137,311	82.10%	92.70%
4. MIT (Sloan)	\$132,618	80.80%	93.50%
4. Northwestern (Kellogg)	\$130,092	83.80%	93.80%
5. Chicago (Booth)	\$133,424	82.10%	89.30%
7. UC--Berkeley (Haas)	\$129,776	71.70%	91.00%
8. Columbia Business School	\$134,233	75.30%	90.90%
9. Dartmouth (Tuck)	\$138,220	82.80%	93.60%
10. Yale SOM	\$125,735	69.80%	91.10%
11. NYU (Stern)	\$128,888	80.70%	90.60%
12. Duke (Fuqua)	\$128,666	78.40%	88.20%
13. Michigan (Ross)	\$127,817	83.40%	85.80%
13. Virginia (Darden)	\$127,595	83.20%	92.30%
15. UCLA (Anderson)	\$119,109	70.50%	86.10%
16. Cornell (Johnson)	\$122,329	74.70%	88.20%
17. UT-Austin (McCombs)	\$118,410	75.20%	88.80%
18. CMU (Tepper)	\$117,650	74.10%	88.40%
19. Emory (Goizueta)	\$121,050	78.90%	94.00%
19. UNC (Kenan-Flagler)	\$101,904	74.10%	85.20%
21. USC (Marshall)	\$109,619	66.90%	89.10%
22. WUISL(Olin)	\$99,354	68.80%	93.80%
23. Indiana (Kelley)	\$106,195	69.30%	89.60%
24. Georgetown (McDonough)	\$111,721	64.80%	88.30%
25. OSU (Fisher)	\$91,696	71.20%	97.60%
25. Rice (Jones)	\$108,175	73.20%	91.80%
25. Notre Dame (Mendoza)	\$104,763	68.60%	86.90%
25. Wisconsin--Madison	\$105,333	76.80%	91.10%
25. Vanderbilt (Owen)	\$102,694	66.90%	82.80%
30. ASU (Carey)	\$95,255	78.30%	90.40%
30. Minnesota (Carlson)	\$110,349	63.2%	88.2%

⁴⁷ 来源：本表格数据汇总于美国新闻与世界报道网站。

附录三：简历撰写常用动词

1. Action Words 行为动词

简历中的每一条都应该是由动词开始的。这些动词最好是“积极动词”，或者说是表示行为的动词。下面列出一些这样的动词供参考。

Accomplished	Corresponded	Reported	Persuaded
Achieved	Created	Represented	Pioneered
Acquired	Cultivated	Researched	Planned
Activated	Decentralized	Reshaped	Presented
Adapted	Decided	Resolved	Prevented
Addressed	Defined	Responded	Prioritized
Administered	Demonstrated	Restored	Processed
Advised	Designed	Reviewed	Produced
Affected	Determined	Revised	Programmed
Allocated	Developed	Revitalized	Projected
Analyzed	Devised	Headed-up	Promoted
Anticipated	Directed	Hired	Proposed
Applied	Discussed	Identified	Proved
Appointed	Distributed	Implemented	Provided
Appraised	Documented	Improved	Publicized
Approved	Doubled	Increased	Published
Arranged	Edited	Influenced	Saved
Articulated	Effected	Informed	Scheduled
Assessed	Eliminated	Initiated	Selected
Assisted	Employed	Inspected	Settled
Assumed	Enabled	Instituted	Shaped
Attained	Energized	Instructed	Simplified
Audited	Enforced	Insured	Sold
Augmented	Engineered	Interpreted	Solved
Authored	Enlarged	Interviewed	Sorted
Averted	Established	Introduced	Specified
Balanced	Estimated	Invested	Staffed
Bought	Evaluated	Investigated	Standardized
Budgeted	Examined	Launched	Stimulated
Built	Executed	Learned	Streamlined
Calculated	Expanded	Led	Strengthened

Catalogued	Expedited	Liquidated	Structured
Centralized	Extracted	Localized	Studied
Chaired	Facilitated	Located	Supervised
Clarified	Fashioned	Maintained	Supported
Coached	Focused	Managed	Surpassed
Collaborated	Formed	Marketed	Surveyed
Combined	Formulated	Minimized	Systematized
Communicated	Founded	Modernized	Taught
Composed	Generated	Modified	Tightened
Conceived	Guided	Monitored	Traded
Concluded	Purchased	Motivated	Trained
Condensed	Recruited	Negotiated	Transformed
Conducted	Redesigned	Obtained	Translated
Consolidated	Reduced	Operated	Tripled
Contracted	Regulated	Organized	Upgraded
Contributed	Related	Overhauled	Verified
Controlled	Renegotiated	Oversaw	Worked
Coordinated	Reorganized	Persisted	

2. Transferrable Skills 可以被转换的职业技能

招聘者看简历，都希望寻找到相关经验，相关经验不一定是做过完全一样的职位或项目，而主要是所谓的“transferrable skills”，可以被转换的职业技能。这些技巧也是通过动词来表达的，下面的分类供参考。

Communication

edited
explained
influenced
interpreted
listened
mediated
promoted
spoke
translated
wrote

Management

communicated
consulted
coordinated
delegated
directed
evaluated
led
negotiated
persuaded
planned

Selling

communicated
contracted
educated
informed
organized
persuaded
planned
presented
promoted
scheduled

Creative

Public Relations

Technical

designed
developed
established
illustrated
imagined
improvised
invented
performed
revitalized
visualized

conducted
consulted
informed
planned
presented
promoted
represented
responded
researched
wrote

adjusted
aligned
assembled
drafted
engineered
installed
observed
operated
programmed
repaired

Financial

accounted
administered
allocated
audited
balanced
budgeted
calculated
forecasted
invested
projected

Problem Solving

analyzed
appraised
diagnosed
examined
executed
planned
proved
reasoned
recognized
validated

Training

adapting
communicated
demonstrated
enabled
encouraged
evaluated
explained
instructed
planned
stimulated

Human Relations

advised
assisted
counseled
empathized
facilitated
guided
listened
motivated
represented
served

Research

assessed
calculated
collected
diagnosed
evaluated
extrapolated
examined
interviewed
investigated
synthesized

附录四：部分北美商学院历史申请 Essay 题目

这里特别收录 M7 学校过去三年的申请题目，对比变化，孰重孰轻，一目了然。

1. 哈佛商学院 Harvard Business School

2012 年秋季入学

Essay 1: Tell us about three of your accomplishments. (600 words)

Essay 2: Tell us three setbacks you have faced. (600 words)

Essay 3: Why do you want an MBA? (400 words)

Essay 4: Answer a question you wish we'd asked. (400 words)

2011 年秋季入学

Essay 1: What are your three most substantial accomplishments and why do you view them as such? (600-word limit)

Essay 2: What have you learned from a mistake? (400-word limit)

Essay 3: Please respond to two of the following (400-word limit each):

- What would you like the MBA Admissions Board to know about your undergraduate academic experience?
- What is your career vision and why is this choice meaningful to you?
- Tell us about a time in your professional experience when you were frustrated or disappointed.
- When you join the HBS Class of 2013, how will you introduce yourself to your new classmates?

2010 年秋季入学

Essay 1: What are your three most substantial accomplishments and why do you view them as such? (600-word limit)

Essay 2: What have you learned from a mistake? (400-word limit)

Essay 3: Please respond to two of the following (400-word limit each):

- What would you like the MBA Admissions Board to know about your undergraduate academic experience?
- Discuss how you have engaged with a community or organization.
- Tell us about a time when you made a difficult decision.
- Write a cover letter to your application introducing yourself to the Admissions Board.
- What is your career vision and why is this choice meaningful to you?

2. 斯坦福商学院 Stanford Graduate School of Business

2012 年秋季入学

Essay 1: What matters most to you, and why? (750 words recommended, out of 1,800 total)

Essay 2: What do you want to do—REALLY—and why Stanford?

Essay 3: Answer **two** of the four questions below. Tell us not only what you did but also how you did it. What was the outcome? How did people respond? Only describe experiences that have occurred during the last three years. (300 words recommended for each)

- Tell us about a time when you built or developed a team whose performance exceeded expectations.
- Tell us about a time when you made a lasting impact on your organization.
- Tell us about a time when you motivated others to support your vision or initiative.
- Tell us about a time when you went beyond what was defined, established, or expected.

2011 年秋季入学

Essay 1: What matters most to you, and why? (750 words recommended, out of 1,800 total)

Essay 2: What are your career aspirations? How will your education at Stanford help you achieve them? (450 words recommended)

Essay 3: Answer **two** of the four questions below. Tell us not only what you did but also how you did it. What was the outcome? How did people respond? Only describe experiences that have occurred during the last three years. (300 words recommended for each)

- Tell us about a time when you built or developed a team whose performance exceeded expectations.
- Tell us about a time when you made a lasting impact on your organization.
- Tell us about a time when you motivated others to support your vision or initiative.
- Tell us about a time when you went beyond what was defined, established, or expected.

2010 年秋季入学

Essay 1: What matters most to you, and why? (750 words recommended, out of 1,800 total)

Essay 2: What are your career aspirations? How will your education at Stanford help you achieve them? (450 words recommended)

Essay 3: Answer **two** of the four questions below. Tell us not only what you did but also how you did it. What was the outcome? How did people respond? Only describe experiences that have occurred during the last three years. (300 words recommended for each)

- Tell us about a time when you built or developed a team whose performance exceeded expectations.
- Tell us about a time when you made a lasting impact on your organization.
- Tell us about a time when you motivated others to support your vision or initiative.
- Tell us about a time when you went beyond what was defined, established, or expected.

3. 沃顿商学院 Wharton School of Business

2012 年秋季入学

Essay 1: What are your professional objectives? (300 words)

Essay 2: Respond to 2 of the following 3 questions:

1. Reflect on a time when you turned down an opportunity. What was the thought process behind your decision? Would you make the same decision today? (600 words)
2. Discuss a time when you faced a challenging interpersonal experience. How did you navigate the situation and what did you learn from it? (600 words)
3. "Innovation is central to our culture at Wharton. It is a mentality that must encompass every aspect of the School - whether faculty research, teaching or alumni outreach." - Thomas S. Robertson, Dean, The Wharton School

2011 年秋季入学

Essay 1: What are your professional objectives? (300 words)

Essay 2: Respond to 3 of the following 4 questions:

1. Student and alumni engagement has at times led to the creation of innovative classes. For example, through extraordinary efforts, a small group of current students partnered with faculty to create a timely course entitled, "Disaster Response: Haiti and Beyond," empowering students to leverage the talented Wharton community to improve the lives of the Haiti earthquake victims. Similarly, Wharton students and alumni helped to create the "Innovation and the Indian Healthcare Industry" which took students to India where they studied the full range of healthcare issues in India. If you were able to create a Wharton course on any topic, what would it be? (700 words)
2. Reflect on a time when you turned down an opportunity. What was the thought process behind your decision? Would you make the same decision today? (600 words)
3. Describe a failure that you have experienced. What role did you play, and what did you learn about yourself? How did this experience help to create your definition of failure? (600 words)
4. Discuss a time when you navigated a challenging experience in either a personal or professional relationship. (600 words)

2010 年秋季入学

Essay 1: (750-1000 words) As a leader in global business, Wharton is committed to sustaining "a truly global presence through its engagement in the world". What goals are **you** committed to and why? How do you envision the Wharton MBA contributing to the attainment of those goals?

Essay 2: (750-1000 words) Tell us about a time when you had to adapt by accepting / understanding the perspective of people different from yourself.

Essay 3: (500 words) Describe a failure that you have experienced. What role did you play, and what did you learn about yourself?

Essay 4: (500 words) Choose one of the following:

- Give us a specific example of a time when you solved a complex problem.
- Tell us about something significant that you have done to improve yourself, in either your professional and/or personal endeavors.

Essay 5: (Optional 250 words) If you feel there are extenuating circumstances of which the Committee should be aware, please explain them here (e.g., unexplained gaps in work experience, choice of recommenders, inconsistent or questionable academic performance, significant weaknesses in your application).

4. 斯隆管理学院 Sloan School of Management

2012 年秋季入学

Essay 1: Please describe a time when you went beyond what was defined, expected, established, or popular. (500 words or fewer, limited to one page)

Essay 2: Please describe a time when you convinced an individual or group to accept one of your ideas. (500 words or fewer, limited to one page)

Essay 3: Please describe a time when you had to make a decision without having all the information you needed. (500 words or fewer, limited to one page)

Essay 4 (Optional) : You may use this section to address whatever else you want the Admissions Committee to know. (250 words or fewer, limited to one page)

2011 年秋季入学

Essay 1: Please describe a time when you went beyond what was defined, expected, established, or popular. (500 words or fewer, limited to one page)

Essay 2: Please describe a time when you convinced an individual or group to accept one of your ideas. (500 words or fewer, limited to one page)

Essay 3: Please describe a time when you took responsibility for achieving an objective. (500 words or fewer, limited to one page)

Essay 4 (Optional) : You may use this section to address whatever else you want the Admissions Committee to know. (250 words or fewer, limited to one page)

2010 年秋季入学

Essay 1: Please describe a time when you went beyond what was defined, expected, established, or popular. (500 words or fewer, limited to one page)

Essay 2: Please describe a time when you coached, trained, or mentored a person or group. (500 words or fewer, limited to one page)

Essay 3: Please describe a time when you took responsibility for achieving an objective. (500 words or fewer, limited to one page)

5. 凯洛格商学院 Kellogg School of Management

2012 年秋季入学

Essay 1: Briefly assess your career progress to date. Elaborate on your future career plans and your motivation for pursuing an MBA. (600 word limit)

Essay 2: Describe your key leadership experiences and evaluate what leadership areas you hope to develop through your MBA experiences (600 word limit).

Essay 3: Assume you are evaluating your application from the perspective of a student member of the Kellogg Admissions Committee. Why would you and your peers select you for admission, and what impact would you make as a member of the Kellogg community? (600 word limit).

Essay 4: Complete one of the following three questions or statements. (400 word

limit)

Re-applicants have the option to answer a question from this grouping, but this is not required.

- a) Describe a time you had to inspire a reluctant individual or group.
- b) People may be surprised to learn that I.....
- c) The riskiest personal or professional decision I ever made was.....

Required essay: (for re-applicants only) Since your previous application, what steps have you taken to strengthen your candidacy? (400 word limit)

2011 年秋季入学

Essay 1: Briefly assess your career progress to date. Elaborate on your future career plans and your motivation for pursuing an MBA. (600 word limit)

Essay 2: Describe your key leadership experiences and evaluate what leadership areas you hope to develop through your MBA experiences (600 word limit).

Essay 3: Assume you are evaluating your application from the perspective of a student member of the Kellogg Admissions Committee. Why would you and your peers select you for admission, and what impact would you make as a member of the Kellogg community? (600 word limit).

Essay 4: Complete one of the following three questions or statements. (400 word limit)

Re-applicants have the option to answer a question from this grouping, but this is not required.

- a) Describe an instance where you encountered resistance in a professional team setting. How did you address the situation?
- b) People may be surprised to learn that I.....
- c) The best mistake I ever made was.....

Required essay: (for re-applicants only) Since your previous application, what steps have you taken to strengthen your candidacy? (400 word limit)

2010 年秋季入学

Essay 1: Briefly assess your career progress to date. Elaborate on your future career plans and your motivation for pursuing a graduate degree at Kellogg. (600 word limit)

Essay 2 : Describe your key leadership experiences and evaluate what leadership

areas you hope to develop through your MBA experiences (600 word limit)

Essay 3 : Assume you are evaluating your application from the perspective of a student member of the Kellogg Admissions Committee. Why would your peers select you to become a member of the Kellogg community? (600 word limit)

Essay 4 : Complete one of the following three questions or statements. (400 word limit)

Re-applicants have the option to answer a question from this grouping, but this is not required.

- a) Describe a time when you had to make an unpopular decision.
- b) People may be surprised to learn that I...
- c) I wish the admissions committee had asked me...

6. 芝加哥商学院 Chicago Booth School of Business

2012 年秋季入学

Essay 1: What are your short- and long-term goals, and how will a Chicago Booth MBA help you reach them? (600 words)

Essay 2: At Chicago Booth, we believe each individual has his or her own leadership style. How has your family, culture, and/or environment influenced you as a leader? (750 words)

Essay 3: Considering what you've already included in the application, what else should we know about you? In a maximum of four slides, tell us about yourself.

Re-applicants only: Upon reflection, how has your thinking regarding your future, Chicago Booth, and/or getting an MBA changed since the time of your last application? (300 words)

2011 年秋季入学

Essay 1: The Admissions Committee is interested in learning more about you on both a personal and professional level. Please answer the following (maximum of 300 words for each section):

- a. Why are you pursuing a full-time MBA at this point in your life?
- b. Define your short and long term career goals post MBA.
- c. What is it about Chicago Booth that is going to help you reach your goals?
- d. RE-APPLICANTS ONLY: Upon reflection, how has your thinking regarding your future, Chicago Booth, and/or getting an MBA changed since the time of your last application?

Essay 2: Chicago Booth is a place that challenges its students to stretch and take risks that they might not take elsewhere. Tell us about a time when you took a risk and what you learned from that experience (maximum of 750 words).

Essay 3: At Chicago Booth, we teach you HOW to think rather than what to think. With this in mind, we have provided you with “blank pages” in our application. Knowing that there is not a right or even a preferred answer allows you to demonstrate to the committee your ability to navigate ambiguity and provide information that you believe will support your candidacy for Chicago Booth.

2010 年秋季入学

Essay 1: How did you choose your most recent job/internship and how did this experience influence your future goals? What about the Chicago Booth MBA makes you feel it is the next best step in your career at this time? (750-1000 words)

Essay 2: Please choose one of the following (500 - 750 words):

- a) Describe a time when you wish you could have retracted something you said or did. When did you realize your mistake and how did you handle the situation?
- b) Describe a time when you were surprised by feedback that you received. What was the feedback and why were you surprised?

Essay 3: Slide Presentation

In four slides or less please answer the following question: What have you not already shared in your application that you would like your future classmates to know about you?

7. 哥伦比亚商学院 Columbia Business School

2012 年秋季入学

Essay 1: Considering your post-MBA and long term professional goals, why are you

pursuing an MBA at this point in your career? Additionally, why is Columbia Business School a good fit for you? (750 words maximum)

Essay 2: Describe a life experience that has shaped you. The goal of this essay is to get a sense of who you are, rather than what you have achieved professionally. (500 words maximum)

Essay 3: For the third essay, please choose one of the following three options:

1. The annual A. Lorne Weil Outrageous Business Plan Competition is a student initiative managed and run by the Columbia Entrepreneurs Organization (CEO). The competition encourages Columbia MBA students to explore creative, entrepreneurial ideas that are sufficiently ambitious in scope and scale to be considered “outrageous.” Students explore these ideas while learning firsthand what goes into the development and presentation of a solid business proposal. Develop your own outrageous business idea. In essay form, compose your elevator pitch. (250 words maximum)
2. Columbia deeply values its vibrant student community, the building of which begins at orientation when admitted students are assigned to clusters of 65 to 70 fellow students who take most of the first-year core classes together. During the first weeks of school, each cluster selects a cluster chair. Further strengthening the student community are the more than 100 active student organizations at Columbia Business School, ranging from cultural to professional to community service-oriented. Leadership positions within clusters and clubs offer hands-on management and networking opportunities for students as they interact with fellow students, administrators, faculty members, alumni, and practitioners. You are running for either cluster chair or a club leadership position of your choosing. Compose your campaign speech. (250 words maximum)
3. Founded nearly three decades ago, the Executives in Residence Program at Columbia Business School integrates senior executives into the life of the School. Current executives in residence include more than a dozen experts in areas ranging from media and investment banking to private equity and management. A hallmark of the program is one-on-one counseling sessions in which executives advise students about their prospective career choices. Select one of the current executives in residence with whom you would like to meet during your time at Columbia. Explain your selection and tell us how you would best utilize your half hour one-on-one session. (250 words maximum)

Optional Essay: An optional fourth essay will allow you to discuss any issues that

do not fall within the purview of the required essays.

2011 年秋季入学

Essay 1: What are your short-term and long-term post-MBA goals? How will Columbia Business School help you achieve these goals? (Recommended 750 word limit)

Essay 2: Please tell us about yourself and your personal interests. The goal of this essay is to get a sense of who you are, rather than what you have achieved professionally. (Recommended 500 word limit)

Optional Essay: Is there any further information that you wish to provide to the admissions committee? (Please use this space to provide an explanation of any areas of concern in your academic record or your personal history.)

Reapplication Essay: How have you enhanced your candidacy since your previous application? Please detail your progress since you last applied and reiterate your short-term and long-term goals. Explain how the tools of the Columbia Business School will help you to meet your goals and how you plan to participate in the Columbia community. (Recommended 750 word limit).

2010 年秋季入学

Essay 1: What are your short-term and long-term post-MBA goals? How will Columbia Business School help you achieve these goals? (Recommended 750 word limit)

Essay 2: Master Classes are the epitome of bridging the gap between theory and practice at Columbia Business School. (View link below) Please provide an example from your own life in which practical experience taught you more than theory alone. (Recommended 500 word limit)

Essay 3: Please provide an example of a team failure of which you've been a part. If given a second chance, what would you do differently? (Recommended 500 word limit)

Optional Essay: Is there any further information that you wish to provide to the Admissions Committee? (Please use this space to provide an explanation of any areas of concern in your academic record or your personal history.)

附录五：You've got to find what you love

Stanford Report, June 14, 2005

You've got to find what you love

This is the text of the Commencement address by Steve Jobs, CEO of Apple Computer and of Pixar Animation Studios, delivered on June 12, 2005.

I am honored to be with you today at your commencement from one of the finest universities in the world. I never graduated from college. Truth be told, this is the closest I've ever gotten to a college graduation. Today I want to tell you three stories from my life. That's it. No big deal. Just three stories.

The first story is about connecting the dots.

I dropped out of Reed College after the first 6 months, but then stayed around as a drop-in for another 18 months or so before I really quit. So why did I drop out?

It started before I was born. My biological mother was a young, unwed college graduate student, and she decided to put me up for adoption. She felt very strongly that I should be adopted by college graduates, so everything was all set for me to be adopted at birth by a lawyer and his wife. Except that when I popped out they decided at the last minute that they really wanted a girl. So my parents, who were on a waiting list, got a call in the middle of the night asking: "We have an unexpected baby boy; do you want him?" They said: "Of course." My biological mother later found out that my mother had never graduated from college and that my father had never graduated from high school. She refused to sign the final adoption papers. She only relented a few months later when my parents promised that I would someday go to college.

And 17 years later I did go to college. But I naively chose a college that was almost as expensive as Stanford, and all of my working-class parents' savings were being spent on my college tuition. After six months, I couldn't see the value in it. I had no idea what I wanted to do with my life and no idea how college was going to help me figure it out. And here I was spending all of the money my parents had saved their entire life. So I decided to drop out and trust that it would all work out OK. It was pretty scary at the time, but looking back it was one of the best decisions I ever made. The minute I

dropped out I could stop taking the required classes that didn't interest me, and begin dropping in on the ones that looked interesting.

It wasn't all romantic. I didn't have a dorm room, so I slept on the floor in friends' rooms, I returned coke bottles for the 5 ¢ deposits to buy food with, and I would walk the 7 miles across town every Sunday night to get one good meal a week at the Hare Krishna temple. I loved it. And much of what I stumbled into by following my curiosity and intuition turned out to be priceless later on. Let me give you one example:

Reed College at that time offered perhaps the best calligraphy instruction in the country. Throughout the campus every poster, every label on every drawer, was beautifully hand calligraphed. Because I had dropped out and didn't have to take the normal classes, I decided to take a calligraphy class to learn how to do this. I learned about serif and san serif typefaces, about varying the amount of space between different letter combinations, about what makes great typography great. It was beautiful, historical, artistically subtle in a way that science can't capture, and I found it fascinating.

None of this had even a hope of any practical application in my life. But ten years later, when we were designing the first Macintosh computer, it all came back to me. And we designed it all into the Mac. It was the first computer with beautiful typography. If I had never dropped in on that single course in college, the Mac would have never had multiple typefaces or proportionally spaced fonts. And since Windows just copied the Mac, it's likely that no personal computer would have them. If I had never dropped out, I would have never dropped in on this calligraphy class, and personal computers might not have the wonderful typography that they do. Of course it was impossible to connect the dots looking forward when I was in college. But it was very, very clear looking backwards ten years later.

Again, you can't connect the dots looking forward; you can only connect them looking backwards. So you have to trust that the dots will somehow connect in your future. You have to trust in something — your gut, destiny, life, karma, whatever. This approach has never let me down, and it has made all the difference in my life.

My second story is about love and loss.

I was lucky — I found what I loved to do early in life. Woz and I started Apple in my parents garage when I was 20. We worked hard, and in 10 years Apple had grown from just the two of us in a garage into a \$2 billion company with over 4000 employees. We had just released our finest creation — the Macintosh — a year earlier, and I had just turned 30. And then I got fired. How can you get fired from a company

you started? Well, as Apple grew we hired someone who I thought was very talented to run the company with me, and for the first year or so things went well. But then our visions of the future began to diverge and eventually we had a falling out. When we did, our Board of Directors sided with him. So at 30 I was out. And very publicly out. What had been the focus of my entire adult life was gone, and it was devastating.

I really didn't know what to do for a few months. I felt that I had let the previous generation of entrepreneurs down - that I had dropped the baton as it was being passed to me. I met with David Packard and Bob Noyce and tried to apologize for screwing up so badly. I was a very public failure, and I even thought about running away from the valley. But something slowly began to dawn on me — I still loved what I did. The turn of events at Apple had not changed that one bit. I had been rejected, but I was still in love. And so I decided to start over.

I didn't see it then, but it turned out that getting fired from Apple was the best thing that could have ever happened to me. The heaviness of being successful was replaced by the lightness of being a beginner again, less sure about everything. It freed me to enter one of the most creative periods of my life.

During the next five years, I started a company named NeXT, another company named Pixar, and fell in love with an amazing woman who would become my wife. Pixar went on to create the world's first computer animated feature film, Toy Story, and is now the most successful animation studio in the world. In a remarkable turn of events, Apple bought NeXT, I returned to Apple, and the technology we developed at NeXT is at the heart of Apple's current renaissance. And Laurene and I have a wonderful family together.

I'm pretty sure none of this would have happened if I hadn't been fired from Apple. It was awful tasting medicine, but I guess the patient needed it. Sometimes life hits you in the head with a brick. Don't lose faith. I'm convinced that the only thing that kept me going was that I loved what I did. You've got to find what you love. And that is as true for your work as it is for your lovers. Your work is going to fill a large part of your life, and the only way to be truly satisfied is to do what you believe is great work. And the only way to do great work is to love what you do. If you haven't found it yet, keep looking. Don't settle. As with all matters of the heart, you'll know when you find it. And, like any great relationship, it just gets better and better as the years roll on. So keep looking until you find it. Don't settle.

My third story is about death.

When I was 17, I read a quote that went something like: "If you live each day as if it was your last, someday you'll most certainly be right." It made an impression on me,

and since then, for the past 33 years, I have looked in the mirror every morning and asked myself: "If today were the last day of my life, would I want to do what I am about to do today?" And whenever the answer has been "No" for too many days in a row, I know I need to change something.

Remembering that I'll be dead soon is the most important tool I've ever encountered to help me make the big choices in life. Because almost everything — all external expectations, all pride, all fear of embarrassment or failure - these things just fall away in the face of death, leaving only what is truly important. Remembering that you are going to die is the best way I know to avoid the trap of thinking you have something to lose. You are already naked. There is no reason not to follow your heart.

About a year ago I was diagnosed with cancer. I had a scan at 7:30 in the morning, and it clearly showed a tumor on my pancreas. I didn't even know what a pancreas was. The doctors told me this was almost certainly a type of cancer that is incurable, and that I should expect to live no longer than three to six months. My doctor advised me to go home and get my affairs in order, which is doctor's code for prepare to die. It means to try to tell your kids everything you thought you'd have the next 10 years to tell them in just a few months. It means to make sure everything is buttoned up so that it will be as easy as possible for your family. It means to say your goodbyes.

I lived with that diagnosis all day. Later that evening I had a biopsy, where they stuck an endoscope down my throat, through my stomach and into my intestines, put a needle into my pancreas and got a few cells from the tumor. I was sedated, but my wife, who was there, told me that when they viewed the cells under a microscope the doctors started crying because it turned out to be a very rare form of pancreatic cancer that is curable with surgery. I had the surgery and I'm fine now.

This was the closest I've been to facing death, and I hope its the closest I get for a few more decades. Having lived through it, I can now say this to you with a bit more certainty than when death was a useful but purely intellectual concept:

No one wants to die. Even people who want to go to heaven don't want to die to get there. And yet death is the destination we all share. No one has ever escaped it. And that is as it should be, because Death is very likely the single best invention of Life. It is Life's change agent. It clears out the old to make way for the new. Right now the new is you, but someday not too long from now, you will gradually become the old and be cleared away. Sorry to be so dramatic, but it is quite true.

Your time is limited, so don't waste it living someone else's life. Don't be trapped by dogma — which is living with the results of other people's thinking. Don't let the noise of others' opinions drown out your own inner voice. And most important, have

the courage to follow your heart and intuition. They somehow already know what you truly want to become. Everything else is secondary.

When I was young, there was an amazing publication called The Whole Earth Catalog, which was one of the bibles of my generation. It was created by a fellow named Stewart Brand not far from here in Menlo Park, and he brought it to life with his poetic touch. This was in the late 1960's, before personal computers and desktop publishing, so it was all made with typewriters, scissors, and polaroid cameras. It was sort of like Google in paperback form, 35 years before Google came along: it was idealistic, and overflowing with neat tools and great notions.

Stewart and his team put out several issues of The Whole Earth Catalog, and then when it had run its course, they put out a final issue. It was the mid-1970s, and I was your age. On the back cover of their final issue was a photograph of an early morning country road, the kind you might find yourself hitchhiking on if you were so adventurous. Beneath it were the words: "Stay Hungry. Stay Foolish." It was their farewell message as they signed off. Stay Hungry. Stay Foolish. And I have always wished that for myself. And now, as you graduate to begin anew, I wish that for you.

Stay Hungry. Stay Foolish.

Thank you all very much.

附录六：Stanford Dean's Corner

Writing Effective Essays

Regardless of the outcome of the admission process, I believe strongly that you will benefit from the opportunity for structured reflection that the business school application provides. I hope that you will approach the application process as a way to learn about yourself—that's the goal—with the byproduct being the application that you submit to us.

Rarely during our lives are we asked to think deeply about what is most important to us. Stanford professor Bill Damon's book, *The Moral Advantage: How to Succeed in Business by Doing the Right Thing*, contained the following passages that might help you maintain the larger context as you delve into the essay writing process.

"We are not always aware of the forces that ultimately move us. While focusing on the "how" questions—how to survive, how to get ahead, how to make a name for ourselves—often we forget the "why" questions that are more essential for finding and staying on the best course: Why pursue this objective? Why behave in this manner? Why aspire to this kind of life? Why become this type of person?

These "why" questions help us realize our highest aspirations and our truest interests. To answer these questions well, we must decide what matters most to us, what we will be able to contribute to in our careers, what are the right (as opposed to the wrong) ways of behaving as we aim toward this end, and, ultimately, what kind of persons we want to become. Because everyone, everywhere, wants to live an admirable life, a life of consequence, the "why" questions cannot be ignored for long without great peril to one's personal stability and enduring success. It is like ignoring the rudder on a ship—no matter how much you look after all the boat's other moving parts, you may end up lost at sea."

Essay Philosophy

The Stanford MBA Program essays provide you an opportunity to reflect on your own "truest interests" and "highest aspirations."

While the letters of reference are stories about you told by others, these essays enable you to tell your own story, what matters most to you and why, as well as how you have decided you can best contribute to society.

Please think of the Stanford essays as conversations on paper—when we read files, we feel that we meet people, also known as our "flat friends"—and tell us your story in a natural, genuine way.

Our goal is to understand what motivates you and how you have become the person you are today. In addition, we're interested in what kind of person you need the Stanford MBA Program to help you become.

Reflective, insightful essays help us envision the individual behind all of the experiences and accomplishments that we read about elsewhere in your application.

The most important piece of advice on these essays is extremely simple: answer the questions—each component of each question.

An additional suggestion for writing essays is equally straightforward: think a lot before you write. We want a holistic view of you as a person: your values, passions, ideas, experiences, and aspirations.

Essay 1

In the first essay, tell a story—and tell a story that only you can tell.

Tell this essay in a straightforward and sincere way. This probably sounds strange, since these are essays for business school, but we really don't expect to hear about your business experience in this essay (though, of course, you are free to write about whatever you would like).

Remember that we have your entire application—work history, letters of reference, short-answer responses, etc.—to learn what you have accomplished and the type of impact you have made. Your task in this first essay is to connect the people, situations, and events in your life with the values you adhere to and the choices you have made. This essay gives you a terrific opportunity to learn about yourself!

Many **good** essays describe the "what," but **great** essays move to the next order and describe how and why these "whats" have influenced your life. The most common mistake applicants make is spending too much time describing the "what" and not enough time describing how and why these guiding forces have shaped your behavior, attitudes, and objectives in your personal and professional lives. Please be assured

that we do appreciate and reward thoughtful self-assessment and appropriate levels of self-disclosure.

Essay 2

In the second essay, please note that there are two separate but related questions. Answer both! **First, we ask you what you want to do - REALLY.** Tell us what you aspire to do. You don't need to come up with a "safe" answer because you're worried that your true aim is not what we want to see. **REALLY.** What are your ideas for your best self after Stanford? What, and how, do you hope to contribute in your professional life after earning your MBA?

Tell us what, in your heart, you would like to achieve. What is the dream that brings meaning to your life? How do you plan to make an impact? We give you broad license to envision your future. Take advantage of it. You may, however, find it difficult to explain why you need an MBA to reach your aims if those aims are completely undefined. Be honest, with yourself and with us, in addressing those questions. You certainly do not need to make up a path, but a level of focused interests will enable you to make the most of the Stanford experience.

Second, we ask why Stanford. How will the MBA Program at Stanford help you turn your dreams into reality? The key here is that you should have objectives for your Stanford education. How do you plan to take advantage of the incredible opportunities at Stanford? How do you envision yourself contributing, growing, and learning here at the Graduate School of Business? And how will the Stanford experience help you become the person you described in the first part of Essay 2?

From both parts of Essay 2, we learn about your dreams, what has shaped them, and how Stanford can help you bring them into fruition.

Essay 3

Tell us about a time in the last three years when you...

- A. Built or developed a team whose performance exceeded expectations.
- B. Identified and pursued an opportunity to improve an organization.
- C. Went beyond what was defined or established.

Unlike the two previous essays, in which you are asked to write about your life from a more holistic perspective, these questions ask you to reflect on a specific recent experience (within the last three years) that has made a difference to you and/or the people around you.

The best answers will transport us to that moment in time by painting a vivid picture not only of what you did, but also of how you did it. Include supporting details. What led to the situation? What did you say? How did they respond? What were you thinking at the time? What were you feeling at the time? Include details about what you thought and felt during that time and your perceptions about how others responded. From this response, we visualize you "in action."

Good People Can Give Bad Advice

Moving beyond the specific essay and short-answer questions, I'd like to address a couple of myths.

Myth #1: Tell the Committee on Admissions what makes you unique in your essays. This often leads applicants to believe that you need to have accomplishments or feats that are unusual or different from your peers (e.g., traveling to an exotic place or talking about a tragic situation in your life).

But how are you to know which of your experiences are unique when you know neither the backgrounds of the other applicants nor the topics they have chosen? What makes you unique is not that you have had these experiences, but rather how and why your perspective has changed or been reinforced as a result of those and other everyday experiences.

That is a story that only you can tell. If you concentrate your efforts on telling us who you are, differentiation will occur naturally; if your goal is to appear unique, you actually may achieve the opposite effect.

Truly, the most impressive essays that we read each year are those that do not begin with the goal of impressing us.

Myth #2: There is a widespread perception that if you don't have amazing essays, you won't be admitted even if you are a compelling applicant.

Please remember that no single element of your application is dispositive. And since we recognize that our application has limits, we constantly remind ourselves to focus on the applicant rather than the application.

This means that we will admit someone despite the application essays if we feel we've gotten a good sense of the person overall. Yes, the essays are important. But

they are neither our only avenue of understanding you, nor are they disproportionately influential in the admission process.

Accounting Versus Marketing

Alumnus Leo Linbeck, MBA '94 told me something on an alumni panel in Houston a few years ago that I have since appropriated.

Leo said that, in management terms, the Stanford essays are not a marketing exercise but an accounting exercise.

This is not an undertaking in which you look at an audience/customer (i.e., the Committee on Admissions) and then write what you believe we want to hear. It is quite the opposite. This is a process in which you look inside yourself and try to express most clearly what is there. We are trying to get a good sense of your perspectives, your thoughts on management and leadership, and how Stanford can help you realize your goals.

As Professor Damon would say, we are helping you ensure that your rudder steers you to the right port.

Derrick Bolton, MBA 1998
Assistant Dean for MBA Admissions

updated 21 June 2012

ChaseDream GMAT 培训

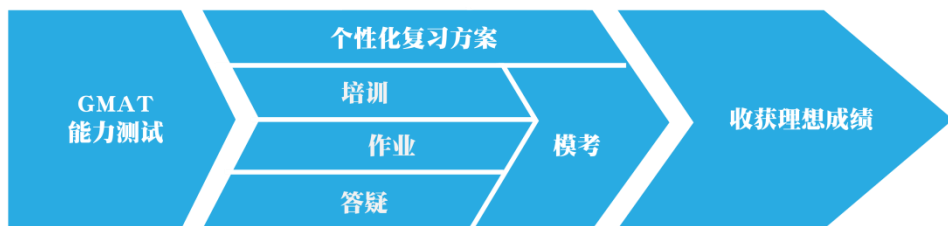
十年磨一剑。2012 年春天 ChaseDream 正式推出 GMAT 培训服务。明星讲师、长达 14 个月的课程研究、个性化的定制培训方案、ChaseDream 专有版权模考题库，完美打造效果强大的 ChaseDream GMAT 培训。

ChaseDream GMAT 培训优势

- **Helr GMAT 解题法：**独家教授创新的以出题思路为导向的 Helr 解题法，摒弃对出题现象简单总结的英语考试授课套路，直奔出题思路，从根源学会 GMAT；
- **超越培训的培训：**以个人的考分目标为导向，为学生量身定制独一无二的 GMAT 复习备考方案，最高效率征服 GMAT；
- **模块化课程：**按需随时开始课程，无需等待下一期开班，全程跟踪指导，直至完成考试；
- **独家战前模考：**Helr 老师的 GMAT 题库，全部新题根据 GMAC 出题原则设计，完全实战感模拟，不断更新。

ChaseDream GMAT 个性化培训流程

ChaseDream GMAT 个性化培训（授课+个性化复习方案）：



- **GMAT 能力测试：**了解学生的 GMAT 考试基础，诊断能力短板；
- **制定个性化复习方案：**根据每个人的考分目标，复习时间等情况，制定适宜的复习方案。课程开始后每周追踪进度，调整计划，直至学生获取理想成绩；
- **培训、作业、答疑：**教授 Helr GMAT 解题法，从出题的思路出发找到最佳题解；
- **战前模考：**采用 Helr GMAT 题库，100% 新题，完美模拟考试思路；
- **收获理想成绩：**踏上通往商学院成功之路。

联系我们：

如果您对 ChaseDream GMAT 培训感兴趣，请联系我们咨询：

邮件：GMAT@chasedream.com

电话：010-56733000 转 800

ChaseDream MBA Workshop

ChaseDream MBA Workshop 始创于 2005 年，至今已经帮助超过 500 名学生进入世界顶级商学院。

ChaseDream Workshop 创新引入 Top MBA Mentor 指导机制，申请结果证明，过来人的思考和建议，对于正在处于申请阶段的学员具有极大的参考价值。过去七年来，根据学员的反馈，我们不断优化 workshop 的授课内容、课程设置、管理机制，并依托 ChaseDream 论坛的强大网络，使 workshop 成为一个强大的 pre MBA 社交圈子。学生通过思考方法的培训，小组成员之间的互动，与 Mentor 的交流，与校友的联系，将会更清晰地认识到自己的兴趣所在，职业发展方向和自身的潜力。

ChaseDream MBA Workshop 2012 年申请结果：

录取学校	人数	录取学校	人数
Harvard (HBS)	3	NYU (Stern)	5
Stanford GSB	2	Duke (Fuqua)	6
UPenn (Wharton)	2	Michigan (Ross)	10
MIT (Sloan)	2	Virginia (Darden)	6
Northwestern (Kellogg)	4	UCLA (Anderson)	3
Chicago (Booth)	3	Cornell (Johnso)	13
Columbia(CBS)	3	UT-Austin (McCombs)	3
Dartmouth (Tuck)	7	CMU (Tepper)	1
Yale SOM	3	Emory (Goizueta)	3

ChaseDream MBA Workshop 主要面向准备申请北美 Top 20 和欧洲 Top 5 MBA 的学员，每年 5-6 月份开始招生，最新的招生信息，请查看 ChaseDream 论坛置顶公告。

联系我们：

ChaseDream MBA Workshop

官方网站：<http://workshop.chasedream.com/>

电子邮件：MBAWorkshop@chasedream.com

咨询电话：40000-DREAM (37326) 010-5673 3011

ChaseDream 专业商科研究生申请咨询服务

ChaseDream 自 2010 年正式推出专业商科研究生申请咨询服务以来，连续两年实现 100%成功的梦想成绩。

创新的采用半 DIY 的模式，一对一深入挖掘每位申请人的特长，让我们的每位客户既全程掌握申请大局又处处获得专业指导及服务，依托论坛九年积累的海量学校信息精准选校，聘请优秀的名校 Mentor 布局职业发展目标及把握申请文书写作方向，特派经验丰富又细心的咨询师跟进服务每一个申请环节，专业专家专注商科申请。

选择 ChaseDream 专业商科研究生申请咨询服务，您将获得：

- 共享九年积累的海量学校信息
- 结合个人职业发展目标定位申请
- 制定并全程管理申请时间表
- 金融名企实习强化背景
- 文书写作辅导及修改润色
- 资深顾问一对一面试指导
- 名校 Mentor 团队保证质量

在线报名：

<http://workshop.chasedream.com/master/signup/>

填写报名表即可获得向 ChaseDream 免费电话咨询机会。我们收到您提交的材料后，会在三个工作日内与您联系。

联系我们：

- 电话：40000-37326 中国大陆地区无长途费
010-5673 3000 转 Master 申请咨询
- Q Q：139167670
- 电邮：MasterWorkshop@chasedream.com

关于 ChaseDream

人生是一个不断发现和追求自己梦想的过程。随着岁月的变迁，年龄的增长，阅历的丰富，梦想会变，不变的是对梦想的执着与追求！

2003 年，ChaseDream 网站成立，我们希望为分布在世界各地的有梦想、有追求的华人建立起一个分享、交流、互助、共赢的平台。

十年风雨历程，ChaseDream 始终秉承着创立初期所制 Share - Sustain - Support 宗旨，精心维护着这个平台，每一天来自世界各地的华人在这里交流考试，申请和职业发展等各种话题。十年硕果累累，数不胜数的年轻人通过这个平台成就了自己的梦想。反复从新一代的华人精英口中听到自己的名字，是 ChaseDream 莫大的自豪。

历史总会带给人类许多惊喜，中国的迅速崛起和发展或者就是这个世纪最大的话题。有幸生在这个世界上发展最快的国家之一，我们的年轻一代从来不乏伟大的梦想。ChaseDream 希望和这些满怀激情的年轻人一起创造一个属于华人的时代。

教育引领变革，这一本旨在帮助每个人走进理想商学院的 MBA 申请指导书，是 ChaseDream 献给所有期待用知识提升自我的华人精英的礼物。

作者简介

Sonia Shi 出生于二十世纪八十年代，在电信行业如日中天的那几年考入北京邮电大学，获得英语专业学士学位。毕业后曾在电信公司有过短暂的工作经历，后转行进入快速消费品行业。在为一家饮料公司工作将近四年后，赴美读书，在弗吉尼亚大学达顿商学院（University of Virginia, Darden School of Business）获得 MBA 学位。

作为一个 80 后，亲身经历了新中国改革开放的巨大变革，Sonia 相信知识可以改变命运，也相信中国的未来属于受过良好教育的年青一代。

