

ChaseDream  
MBA申请指导书

BE YOUR   
BETTER SELF

做更好的自己

*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》，作者 **Sonia Shi**，本书版权属于 **ChaseDream** 网站所有。本书中的所有内容，包括（但不仅限于）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，否则将受到依法追究。

# 序

Dear ChaseDreamers:

Over the years, Chasedream has kept coming up with new initiatives that offer invaluable resources and opportunities in business education for Chinese professionals and executives. This handbook is a fine example of their good work - an insightful tool for anyone planning to pursue an MBA education.

The author is a Darden graduate and an exchange-in student of the HKUST MBA program, and she has provided a vivid account of her own experiences and delivered useful advice on applying for an MBA. One of her most salient points is something I always tell prospective students: an MBA education is not just about getting a degree, it is a mind-broadening journey that can take you to whole new horizons. I have seen clear evidence of this effect in my experience as an MBA educator for over 20 years. Graduates emerge with new perspectives, global exposure and sharper analytical and decision making skills. They are ready to become true business leaders in the world.



*Prof. Steven DeKrey, PhD  
Senior Associate Dean and  
MBA Program Director  
HKUST Business School*

This handbook can help set you on that road. The author has breathed life into it by interviewing current students from each program about their own MBA experiences. These authentic insider stories, together with practical information about the programs, offer a highly comprehensive view of MBA programs for you to make an informed decision. The lively choice of words also make this informative book a pleasurable read and a must for any future MBAs.

One thing you should bear in mind as you make your decision is the fact that an MBA is increasingly valued by companies regionally and globally. That has fed into the demand for MBA programs, especially in the Asia-Pacific. Since 2005 there has been a 75 per cent increase in GMAT exams taken, indicating keen interest in this region for business education. This book's focus on North American programs reflects that many Chinese targets at western schools for higher education.

There are also high quality programs closer to home, though. Just as Chinese students have moved up and gone global, so have many Asian schools. David Wilson, President and CEO of the Graduate Management Admission Council, once said, "There are many more really good schools outside the United States, and they're becoming very competitive." Hong Kong is an example of that. As one of the most international cities in the world, Hong Kong has attracted many people from Mainland China who want to take advantage of the global exposure, quality education and modern business environment that it offers.

Twenty years ago, when our school was established, we had a dream to be one of Asia's best business schools. The keen interest of students in this region and our own efforts have enabled us to not only achieve that dream, but surpass it. This year we were named among the world's top 10 MBA providers together with other prestigious schools in the West. This proves that nothing is impossible when you set your mind to it and act on your dreams.

Wishing you all the best in chasing your own dreams.

Prof. Steven DeKrey, PhD  
Senior Associate Dean and MBA Program Director  
HKUST Business School

For more information on the HKUST MBA program, please refer to page 223.

## 写在前面的话

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书申请 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

由衷感谢在整个成书过程中给了我无私帮助，意见和鼓励的 Zeros, Steven 和 Ken，没有他们，就没有今天的我，当然也不会有这本书。

特别感谢乐乐细致而精彩的润色，她优雅的文笔给了我很多灵感。

谢谢所有在书中分享他们的 essay 和百忙中拿出宝贵时间参加访谈的校友们，他们的慷慨激励我不断做到更好。

## 《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<sup>1</sup>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；
- 本书是主要探讨北美商学院的 MBA 项目申请过程，某些章节对于申请加拿大，欧洲，大中华等地区的 MBA 不一定适用；
- 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：[mba@chasedream.com](mailto:mba@chasedream.com)，我们当努力改进。

---

<sup>1</sup>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

|  |           |
|--|-----------|
| <b>第一章 解读商学院的光环.....</b>   | <b>1</b>  |
| 引子.....  | 2         |
| 第一篇 从商学院的历史说起.....   | 3         |
| 第二篇 小猴子变成小悟空.....  | 7         |
| 第三篇 为中华之崛起而读书.....   | 11        |
| <b>第二章 近看北美商学院.....</b>  | <b>13</b> |
| 引子.....  | 14        |
| 第一篇 镜子镜子谁是美国最好的商学院.....  | 16        |
| 第二篇 在校学生谈学校.....   | 19        |
| <i>Harvard University (Harvard School of Business)</i> .....                       | 21        |
| <i>Stanford University (Stanford Graduate School of Business)</i> .....            | 28        |
| <i>Massachusetts Institution of Technology (Sloan School of Management)</i> .....  | 37        |
| <i>Northwestern University (Kellogg Graduate School of Management)</i> .....       | 44        |
| <i>University of Chicago (Booth School of Business)</i> .....                      | 51        |
| <i>University of Pennsylvania (Wharton School of Business)</i> .....               | 58        |
| <i>Dartmouth College (Tuck School of Business)</i> .....                           | 66        |
| <i>University of California Berkeley (Haas School of Business)</i> .....           | 72        |
| <i>Columbia University (Columbia Business School)</i> .....                        | 81        |
| <i>New York University (Stern School of Business)</i> .....                        | 88        |
| <i>Yale University (Yale School of Management)</i> .....                           | 95        |
| <i>University of Michigan (Ross School of Business)</i> .....                      | 102       |
| <i>University of Virginia (Darden School of Business)</i> .....                    | 108       |
| <i>Duke University (Fuqua School of Business)</i> .....                            | 115       |
| <i>University of California, Los Angeles (Anderson School of Management)</i> ..... | 121       |

|  |            |
|--|------------|
| <b>第三章 做更好的自己 .....</b>                | <b>129</b> |
| 引子 .....                               | 130        |
| 第一篇  申请流程 .....                        | 131        |
| 第二篇  考试 .....                          | 133        |
| 第三篇  选校 .....                          | 136        |
| 第四篇  本科和研究生教育背景 .....                  | 137        |
| 第五篇  申请表格 .....                        | 139        |
| 第六篇  个人简历 (RESUME) .....               | 140        |
| 第七篇  申请论文 (ESSAYS) .....               | 159        |
| 第八篇  推荐信 (RECOMMENDATION LETTER) ..... | 198        |
| 第九篇  面试 (INTERVIEW) .....              | 201        |
| 第十篇  写在最后 .....                        | 204        |
| <br>                                   |            |
| <b>第四章 后来 .....</b>                    | <b>205</b> |
| <br>                                   |            |
| <b>第五章 故事外的故事 .....</b>                | <b>223</b> |
| <br>                                   |            |
| <b>附录 成功申请人范文 .....</b>                | <b>231</b> |
| UCLA 申请 ESSAYS (三篇) .....              | 232        |
| CHICAGO BOOTH 申请 ESSAYS (二篇) .....     | 236        |
| CLUMBIA 申请 ESSAYS (三篇) .....           | 241        |
| DUKE 申请 ESSAY (珍贵稀有, 第二年重申成功) .....    | 246        |
| <br>                                   |            |
| <b>CHASEDREAM MBA WORKSHOP .....</b>   | <b>248</b> |

# 第一章

## 解读商学院的光环

## 引子

这个话题首先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。

我特别感谢黄总在电话采访的时候说了一句我一直想说，但又忌惮触到某些人纤细的神经而自我压抑了多年都没有敢公诸于世一句话：**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**。为黄总和他这句大无畏的发言长时间而热烈地鼓掌！

最后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完的错觉。当然，相应的，风险越高，收益越大。所以，成功的顶级商学院毕业生，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，同时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完全有足够的能量把任何人重塑成一个更好的自己，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

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：

"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."

最初，学校设有人力资源，市场营销，金融财务等针对商业管理的硕士学位，后来经过多年的积累和改进，才形成今天的沃顿商学院。最初的 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，而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 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，MBA 的蓬勃发展与工商界的支持密不可分。这完全符合市场供需规律：MBA 的办学宗旨就是为了商业界培养管理人才的，自然要符合商业界的需求。第二次世界大战结束以后，MBA 从萌芽走向大发展。借力美国经济腾飞，企业对管理人才需求骤然增长的历史契机，美国的 MBA 教育进入了它的第一个黄金时期。

同时的欧洲，MBA 教育也在逐渐兴起。但是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”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。与美国的 MBA 教育不同，欧洲 MBA 课程多数只有一个学年，许多项目甚至没有留给學生实习的机会，申请人平均年龄较大，工作经验丰富。也许是为了借鉴美国 MBA 的成功经验，现在欧洲许多的 MBA 名校都是由美国人按照美国模式来管理的。

近十年里，中国的 MBA 教育也渐渐萌芽并快速成长起来。中欧商学院和长江商学院的创立是最早的尝试，而后北大，清华，复旦，交大等国内一流的高校也纷纷在其经济管理学院下开设 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。经过数年积累，中国的本土商学院也逐渐培养起了一批颇有影响力的校友。虽然他们从设施，教授和办学水平上与国际顶尖牛校还存在一定差距，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，而且大多数的国内商学院，都在陆续拓展交换学生项目，为学生们创造到世界各地老牌牛校访问游学的机会。

2010 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），金融界的危机，新兴市场的崛起，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、综合性，培养软性技巧，重视商业道德等等。

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自我的革新，因而永远也不会丧失它的魅力。

## 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发达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。如果比较总申请人数，那就更加悬殊了。有官方数据称，每年申请美国 MBA 项目的印度人至少是中国人的十倍。所以，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，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。

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 小猴子变成小悟空

很久以前，我的一个朋友对我说他非常喜欢灵长类动物。我自己却从来没看出这动物有多美，长得有点像人，却完全没有规矩，呲牙咧嘴的，难看。朋友说，那是因为你在套用人的审美标准。想象你就是一条小狗，一只小蜗牛或者一棵小草，难道你不会觉得这种会哭会笑，会偷东西的玩意儿很聪明吗？有胸怀去喜欢一只猴子的人，往往能全盘接受自己没有蜕变成人之前的缺点；他们记得，不管这幅皮囊多美，大家的骨子里始终都是猴子，站在大地上不容易，得绷着一股劲儿；他们明白，为了这一点点的进化，要付出多少代价，而这代价在其他的猴子们看来恐怕是很无聊的：从此以后没毛了吧？冬天要穿棉袄了吧？不会爬树了吧？吃桃子要掏钱买了吧？傻了才干。

商学院里的修炼正属于这种从小猴子到小悟空的变化，说大不大说小不小，虽然只是从 88 分到 92 分，但每一步都注定走得艰辛；至于那胜利的果实，很多句话也难说清楚它是甘是苦。

你想好了吗？

### 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，那绝对不是浪漫的。MBA 的日子，无论在哪所学校，多多少少，大致如此。

新生入校，经历极短暂的熟悉环境和互相熟悉的过程以后就要立刻开始一边学习一边找工作了。

商学院的课程是大而全的。对于国际学生，特别是英语相对较差的中国人而言，适应这种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多元化的因素，希望你总能站在一个全新的视角，提出完全不同的见解。

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，绝对考验功力。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。这个过程很像是磨面粉，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。最初的焦虑和不自信过后，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，没有在那里生活之前，也看过不少美国大片，美国的房子、车子、公路、食品都没少见。但是只有真的到了美国，才能学到和体会到那一切繁华背后所蕴藏的文化，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，学生不需要周游世界就能置身其中，最大的收获往往不是知道了什么，而是终于彻底认识到了自己的无知。终于有一天，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，并跟他结为商业同盟，互惠互利，共谋利益。

参观大观园要趁早，只有培养出这种见怪不怪的淡定，才能散发成熟的魅力。

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，也一定是来自孜孜不倦的努力工作。并不是每个人都吃得了这份苦，能够吃得了这份苦的也并非每一个都愿意来吃。商学院、派对、投行、咨询、精英……这一个个的概念听起来好像很性感，可当真置身其中，挣扎远远大于享受。自己究竟是否适合开始商学院申请这个漫长而不知前路的冒险呢？这是在一一切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。学校明白，校友即未来，他们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，并从这个痛苦的过程中获得学识和提高能力的人；这些人，他们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。

因此 why school 是招生官眼中非常重要的一个问题。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，非常浮躁的中国人而言可能有点太空泛也太严肃了。如果现在还有什么人公然宣称“为中华之崛起而读书”之类，大多也就是喊喊口号罢了。当然，事实上，也并非每一个商界领袖都必须是心怀天下的，那些心怀股市的、心怀楼市的、心怀基金投行咨询公司的，都可以成功，可以成为有钱人。我从不反对从不鄙视那些纯粹为了喜欢钱而去赚钱，去拼命工作

的人，因为他们也是找到了自己的爱好，并为之不懈努力着的追梦人。

可人还是要一点信仰的。中国的一句古话说得很好：温饱思淫欲。每个人都在被各种各样的自然冲动所控制，我们其实远远没有自己认为的那样贪心，那样勤奋，物质的小小富足就会立刻让内心的真正欲望觉醒。对于顶级商学院的毕业生们来说，过上小康中产的日子并不难；到了那个时候，这些人还会为了银行账户里面可能一辈子也用不到的几个零而每天起早贪黑，战战兢兢的看老板眼色吗？到了那个时候，MBA、商学院、投行、咨询、升职、社会名流，这些词汇对他们来说还有意义吗？到了那个时候，很可能绝大部分的人还是更想回头去做自己喜欢的事情，只要还不晚，只要还有可能。如果是这样，为什么不早点开始？

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 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。从走入学校的第一天开始，学生就没有选择地成为这个学校以及学校文化的一部分。

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。从心理学角度讲，MBA 的圈子的确集中了一部分的社会精英，每个身处其中的人都不愿甘居人后，这种来自朋友圈子，并最终渗透到一个人内心的压力是要用一辈子去面对的。曾经有同学看我太累，劝我说，Sonia，你不要给自己太大压力；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。

## 第二章

### 近看北美商学院

## 引子

*选择了一家商学院，就是选择了一个你这辈子都不能摆脱，不能放弃，并承诺相互扶持的圈子。除非你根本就不在乎商学院为你提供的这张关系网，也根本没想过从中获益。*

对于从未有过留学经历的中国人而言，去任何一家美国顶级商学院都将是终身不会遗憾的选择；即便如此，面对这笔可能是这辈子最大的教育投入，投资人理所应当要谨慎做好尽职调查。

那么不妨问问自己：

1. 我想要什么样的 MBA 生活？
2. 毕业后我想要怎样的职业生涯？
3. 如果借助商学院的关系网拓展自己的事业是我愿意支付这笔天价学费的一个重要原因的话，我想要怎样的关系网络和生意伙伴？

这三个问题中，最重要，却又常常最容易被人忽视的是最后一个。

在商学院呆上一阵子就不难发现，每个学校的课程设计和教授教材均大同小异，教学方式也不存在本质区别，就连各自最热门的俱乐部和学校的传统特色活动都有着异曲同工之妙。唯一真正的差别同时也是很难改变的特质或许就是这个商学院的“个性”了。如果说选择了 MBA 就是选择了一种生活方式，那选择了某家商学院，无疑就是选择了某个朋友圈子。

在我一间学校一间学校地挨个做校友访谈的时候，我越来越深的体会到，每个学校的个性都是生动鲜明、与众不同的。以致我心中渐渐产生了一个谜题：学校的招生办是怎样从芸芸众生中辨识出一群性格类似的人并把他们从世界各地聚在一起的呢？后来我就此问题咨询过一位名校的资深招生主管，得到的回答是：个性相当重要！虽然我们也会平衡考虑这个申请人的职业成就。例外也不是没有，但即便是这些例外们，在经过了一年酷似“回炉”的培训之后，都会多多少

少地被打上学校的烙印。

这就是为什么 fit 成为招生选校的重要标准之一。

说到 fit，这大概是另外一个让无数刚刚开始研究 MBA 申请的人们抓破了头皮都不能理解的定义。简而言之，fit 就像是“谈恋爱”：乍看上去，完全没什么道理可讲，“我就是看上你了”。而实际上两个人在一起合不合拍与他们各自的性格关系密切，这些性格往往体现在如何吃饭，如何交友，看什么电视频道等这类的小细节上。当然也有例外，如果说“我已经盲目而不可救药地爱上了你了”，那么年龄、身高、家庭背景、金钱、地位，甚至性别取向都不再成为障碍；遗憾的是，在这样的前提下促成的恋情，当激情散去，就只剩下彼此的折磨和遗憾，最终还是走向灭亡。选校也是这样，冲着排名选择了一家完全不喜欢的学校，入校以后才发现所托非人，但是面对学业和找工作的重压，又只能默默承受，全无乐趣，更说不上充分地发挥自我。花去了大笔的金钱，却换来苦不堪言。所以还是 fit 的好。

有些人也许会反驳，那我就是喜欢她的排名，我就是喜欢她的地理位置，不行吗？当然可以。可是这就好比一个小伙子向恋爱对象求婚，总不能直接说：“因为你爸爸留了大笔遗产给你，碰巧你的长相也说得过去，性格也算温柔，所以我决定就娶了你吧。”即便实情如此，这个小伙子也不能在这样的节骨眼上盲目坦诚，而是要动脑子想出一些更冠冕堂皇、更有说服力的理由来把这段婚姻升华到“以爱情为基础”的高度上才够明智吧？

第二章的内容就是希望能为申请人提供一些撰写“求婚”致辞的灵感。但是我并不希望大家把这些内容当字典，在写 why school 的时候就翻出来，简单的摘抄某些片断；而是希望聪明的读者从细节、从对话、从事例中细细体会每一所学校的独特性格，并扪心自问是否喜欢和适合自己。请相信，招生官们也会手捧来自世界各地的 essay，在你们的文字里寻求同样的感觉。

## 第一篇 镜子镜子 谁是美国最好的商学院

说到商学院，就不能不说说排名。中国人很重视排名，很多国内申请人在选择学校的时候都把排名作为最重要的考虑因素。这也无可厚非，一来除了排名，身处大洋彼岸的我们也没有什么更好的渠道了解和评估远隔重洋的美国学校，更没有机会去体验学校的氛围；二来从现实的角度讲，招聘单位，特别是国内招聘 MBA 的公司，也都很重视学校的排名。

在美国主流的排名榜有：《商业周刊》、《金融时报》、《华尔街日报》、《经济学家》、《福布斯》、《美国新闻与世界报导》，其他各种报纸杂志的排名更是五花八门，不胜枚举。每种排名都有他们自己的角度和依据，但是大体来说，决定一个学校排名的主要指标有：入校生素质、学生反馈、雇主反馈和毕业生薪水。为了招到优秀的学生，学校往往会花很多钱做宣传，努力提升自己在各个榜单中的名次。所以每一年，在不同的排行榜上，各个学校的排名总多多少少地有些起落。最早做 MBA 排名的，在某种意义上也是被最广泛接受的排名当属美国《商业周刊》和 US News 的商学院排行榜了。

排名归排名，应该知道的是，在美国人民的心里，每个学校都有自己相对固定的位置，就像是不管国内什么排名机构把清华大学排在第几位，她都始终是大部分国人心目中的 No.1。因而，无论是哪一种排名，如果它把 HBS 踢出了前三位，那这个东西我建议就可以立刻被扔进垃圾箱了。

下面是当前最新的商业周刊北美全职 MBA 项目排名供大家参考。

| Rank | School                               |
|------|--------------------------------------|
| 1    | University of Chicago (Booth)        |
| 2    | Harvard University                   |
| 3    | Northwestern University (Kellogg)    |
| 4    | University of Pennsylvania (Wharton) |
| 5    | University of Michigan (Ross)        |
| 6    | Stanford University                  |
| 7    | Columbia University                  |
| 8    | Duke University (Fuqua)              |

| Rank | School   |
|------|--|
| 9    | Massachusetts Institute of Technology (Sloan)              |
| 10   | University of California - Berkeley (Haas)                 |
| 11   | Cornell University (Johnson)                               |
| 12   | Dartmouth College (Tuck)                                   |
| 13   | New York University (Stern)                                |
| 14   | University of California - Los Angeles (Anderson)          |
| 15   | Indiana University (Kelley)                                |
| 16   | University of Virginia (Darden)                            |
| 17   | University of North Carolina - Chapel Hill (Kenan-Flagler) |
| 18   | Southern Methodist University (Cox)                        |
| 19   | Carnegie Mellon University (Tepper)                        |
| 20   | University of Notre Dame (Mendoza)                         |
| 21   | University of Texas - Austin (McCombs)                     |
| 22   | Brigham Young University (Marriott)                        |
| 23   | Emory University (Goizueta)                                |
| 24   | Yale University  |
| 25   | University of Southern California (Marshall)               |
| 26   | University of Maryland (Smith)                             |
| 27   | University of Washington (Foster)                          |
| 28   | Washington University - St. Louis (Olin)                   |
| 29   | Georgia Institute of Technology                            |
| 30   | Vanderbilt University (Owen)                               |

商业周刊同时还提供了一个内容丰富的互动表格，大家可以从不同角度：教学质量，读书前读书后收入对比，找工的情况等等仔细看各个学校的排名。除了综合排名以外，这些排名指标对选校也很有借鉴意义。

[http://bwnt.businessweek.com/interactive\\_reports/mba\\_domestic\\_2008/index.asp?sortCol=rankid&sortOrder=1&pageNum=1&resultNum=100](http://bwnt.businessweek.com/interactive_reports/mba_domestic_2008/index.asp?sortCol=rankid&sortOrder=1&pageNum=1&resultNum=100)

2010年最新的 US News 的排名略有不同：

| Rank | School  |
|------|---|
| 1    | Harvard University                            |
| 2    | Stanford University                           |
| 3    | Massachusetts Institute of Technology (Sloan) |
| 4    | Northwestern University (Kellogg)             |

| Rank | School  |
|------|---|
| 5    | University of Chicago (Booth)                             |
| 6    | University of Pennsylvania (Wharton)                      |
| 7    | Dartmouth College (Tuck)                                  |
| 8    | University of California--Berkeley (Haas)                 |
| 9    | Columbia University                                       |
| 10   | New York University (Stern)                               |
| 11   | Yale University   |
| 12   | University of Michigan--Ann Arbor (Ross)                  |
| 13   | University of Virginia (Darden)                           |
| 14   | Duke University (Fuqua)                                   |
| 15   | University of California--Los Angeles (Anderson)          |
| 16   | Carnegie Mellon University (Tepper)                       |
| 17   | University of Texas--Austin (McCombs)                     |
| 18   | Cornell University (Johnson)                              |
| 19   | Washington University in St. Louis (Olin)                 |
| 20   | University of Southern California (Marshall)              |
| 21   | Ohio State University (Fisher)                            |
| 22   | University of North Carolina--Chapel Hill (Kenan-Flagler) |
| 23   | Indiana University--Bloomington (Kelley)                  |
| 24   | Georgetown University (McDonough)                         |
| 25   | University of Minnesota--Twin Cities (Carlson)            |

还有一个很有趣的排名是“美国最难申请的 MBA 项目”，如果各大商学院都推崇的市场经济成立的话，这个排名是我个人认为对选校最有指导意义的指标之一：

- 7.5% Stanford University
- 11.5% Harvard University
- 11.7% University of California--Berkeley (Haas)
- 13.6% New York University (Stern)
- 14.4% Yale University
- 15.0% Massachusetts Institute of Technology (Sloan)
- 15.1% Columbia University
- 16.0% Dartmouth College (Tuck)
- 16.3% University of Pennsylvania (Wharton)

## 第二篇 在校学生谈学校

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的主观臆测的基础上。

想想我们勤劳勇敢的中国人民真的不虚此名。勤劳就不用说了，申请的不容易是诸位有目共睹的；至于勇敢，那就是大多数成功申请人都能做到毅然决然地辞去一份收入不菲的体面工作，打起背包，背井离乡，义无反顾地飞向一个可能是完全陌生的国家，去一个素从未谋面的学校求学，并深深地相信自己的人生将从此精彩。哇！这是怎样大无畏的勇气啊！

我见过一些顶级商学院的校友，他们事业成功，但是却并不用享受的态度怀念自己在商学院经历，甚至没有和同学们建立以及保持亲近的私人交情。这种感情的缺失，虽然能被大多数习惯于用结果评价过程的中国人所忽视甚至接受，但绝对是人生的一种巨大遗憾。

在我完整地做完所有关于本章的访谈之后，才意识到自己以往对很多学校的印象是那样谬误。我非常后悔其中的某些我没有申请，而另外一些却申请了。同时也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就把我拒绝了。所以我想，如果在做决定之前，我就看到了这样一份来经完成了整个商学院学习过程的知情人的心得，也许自己的商学院经历会很不一样。

在下面分学校叙述的部分，所列学校按照 US News 的排名排序。

**重要提示：**

下文涉的有关学校之间的对比，专业和就业等信息，均来自校友访谈，仅代表接受访谈者的个人意见，与 ChaseDream 和学校无关。所有关于学校的对比和评论也是基于个人经历，如果偏颇，实属难免，希望读者本着对事不对人的原则，保持客观中立立场，有选择的接受，而不是尖锐的批评。

再次感谢所有参加访谈校友所付出的宝贵时间。  
如果数据与真实情况有任何出入，请联系我们订正。



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

## Harvard University Harvard School of Business

### 哈佛大学 哈佛商学院

---

#### 学校基本信息

1. 地理位置: Cambridge, Boston, Massachusetts
2. 学杂费(年): 学费\$46,150<sup>2</sup>/书费\$4,450, 主要是 HBS 的 Case, 还有一些在线使用的教学材料
3. 生活费(月): HBS 学生住宿费(最便宜的, 室内没有独立卫生间, 每层走廊有公共的卫生间) \$500 左右, 公寓单间\$1,100, 一居室\$1,500, 后两项包括水电费用; 日常开销 \$500-\$700; 地铁交通费用\$200-\$300 (不是必须买车)
4. 招生规模: 900-950 人, 国际学生占 36%
5. 中国学生人数: 中国人(原籍中国大陆, 在美国工作或生活过, 但是不含 ABC) 25 人左右, 其中近 20 人直接来自中国大陆
6. GMAT 分数分布很广, 工作年限从三年(25岁)到十年的都有
7. 奖学金:(助学金)学校会根据学生入学时候的财务状况, 缴税和存款数额给予一定的助学金, 少则几千, 或者没有, 但是一般来说给中国学生的每年会有好几万, 因为中国学生收入很少

Class Profile: <http://www.hbs.edu/mba/profiles/classprofile.html>

#### 在校学生谈 HBS

1. 请描述一下你对学校, 对同学的印象, 他们最突出的特征是什么?

首先聪明是肯定的。但是我觉得大家最普遍的特点就是自己想要的东西一

---

<sup>2</sup> 商学院的学费每年都有增长, 每年 5%~15%都有可能, 视经济情况而定

定会努力争取。HBS 大概是很多人都很想来的吧，最后真正来的是那些在关键时候，能走出那一步的人。比如在平时的工作中都会积极的去争取一些，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。

跟同学们的相处很愉快，大家都很能聊。我以前是做工程师的，所处的环境比较简单。来到学校以后发现和我以前的环境特别不同，常常我从 A 点走到 B 点不多远的一段路能走上一个小时，都是因为路上会遇到各种各样不同的人，会停下来，问候，聊天，大家很开心这样做，也能彼此学到很多东西。

（追问：那你觉得有什么特色是在这两年里学校刻意去塑造的呢？）

我觉得学校刻意塑造的就是优越的环境，看看校园有多漂亮，就知道学校花了多少心思。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。举个例子来说，我们学校的台阶上都铺着地毯，每天都有人拿着吸尘器一级一级的去洗。我们都开玩笑说 HBS 扫地板的钱好拿去做一项学术研究了。当时学校还有一个笑话，说学校其实有雇人专门管理校园内的松鼠，每天早晨都要给它们洗澡，梳好了毛，收拾漂亮了才放出去。所以在这样的环境中培养出来的人，可能在上学以前，不说自卑吧，至少也还觉得人生里面是有很多限制，很多无奈的，而上学以后就会觉得这个限制其实根本不存在。学校会让你觉得，即便你想去拿月亮，努努力也会抓到的。学校的每一个员工、所有的教授都在努力创造这样一个舒适优越的环境。有个说法就是在 HBS 的学生读书的时候太舒服了，毕业以后就要努力赚钱才能维持在学校时候的生活质量。

## 2. 你在学校典型的一天是什么样的呢？

学校很像军训，特别是在第一年的时候，把你所有的行程都安排好了，根本不需要自己动脑子去想。每个人都有一个 **schedule**，直接打印出来照着做就是了。

每天早晨上课前学校会安排好学习小组（**study team**），吃不吃饭就看你自己愿不愿意起床。那时候我有一个 **team member** 每天早晨就是一罐可乐和一块大曲奇饼干做早餐。如果你贪睡的话，也可以不去参加，当然这样做

是很不好的。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。这样的话，每天 5 点多就要起床了。但是还是有很多韩国女生和美国女生，她们每天早晨都会化妆，化得很漂亮，然后衣服首饰都配好，才会出现。我真的佩服。像我都是早晨起来套上衣服，10 分钟就出门的。我住在校内，走去教室不到两分钟，所以 6:20 起床都还来得及。在这样的环境下，你会变得非常的有效率。

我们分 X 和 Y 的 schedule，一般来说 X 是一三五，Y 是二四的时间安排，有时候会调换。是 X schedule 的话，就是早晨三堂课，Y 就是两堂课。第一堂课是 7:40 开始上课，上到 9:00。这个时间现在想起来都还觉得很痛苦。第二堂课是 9:20 到 10:40，每堂课都是 80 分钟。上完这两堂课以后就是午餐时间了。因为学校人太多，所以一年级和二年级的午餐时间是错开的，要不然食堂就坐不下了。如果有的话，第三堂课是 12:10 到 1:30。

一般来说，从下午两点开始，就是学校的活动时间，讲座啊，workshop 啊，会议啊，还有名人讲演。各种各样的活动会一直持续到晚上 8:30。这以后就没什么事情了，可以自己看看书，写写作业。不过我们的 case 都是随身带着的，有时间就要拿出来看，不然肯定是看不完的。

我一般都是到一两点，甚至更晚才去睡觉，所以在校期间根本都睡不够。但我们大家都还是挺能熬的，虽然每天都很痛苦。

### 3. 你在学校最喜欢的课程和教授是哪些？

一年级的课程里面，我最喜欢的是战略管理和市场营销，还有领导力。二年级时候最吸引我的课程是谈判技巧，很有意思。不过我喜欢的这些课程和大多数人喜欢的很不同，不太具有代表性。

不过我真的觉得我们学校的领导力课程是难得的好。当然我没有去听过其他学校的课，不过我听说很多类似的课程都是讲些理论啊，做些项目啊，比较虚。但是我们学校的课程很实际，完全是案例分析。我们要把自己放在一个领导的角度来做决策，经过思考、论证和决策，从第一视角去体会领导力的真正意义。

不怕脸红地说，其实我们学校的每个教授都很好，都很优秀。一个不为人们知的秘密是我们学校的创业课程其实也是很好的。可能很多人都会觉得另

外一间学校更加重视 **entrepreneurship**，我倒觉得，至少从教学层面上看，我们学校的更好一些。至于金融和咨询这些传统的 **MBA** 领域，我们学校的优势就更不用说了。

我自己选课考虑最多的就是这个老师会不会讲课，从来都不担心这个教授到底懂不懂这个领域，是不是专家。我们有很多来自业界的教授，自己在外边已经做得很成功，经历了三十几年的职场历练，后来想退休了，就来哈佛教书。这些老师通常都是讲故事很有意思，很生动，但可能不太会讲课，讲理论。

选课的事情大家都头疼，是因为选择实在太多了，这个也想读，那个也不错，每个教授都是不容错过的大牛，太难取舍了。

4. 那么在招聘公司的眼里，他们会认为 **HBS** 的哪些专业比较好呢？他们是会觉得既然都是 **HBS** 了，那一定是什么都好的；还是他们也会看说 **HBS** 出来的做某几个领域，比如 **general management** 比较好，或者说做 **strategy** 比其他的要好呢？

没有问过这个问题啊！不过我觉得招聘企业的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。因为我们第一年的所有课程都是一样的，就算是第二年选的都是很软的课程，公司也不会怀疑学生们连最起码的常识，比如 **five forces**，都不知道的。

5. 学校有什么有特色的 **networking** 的活动呢？

学校这方面的活动很多。这也是我刚才提到的，作为一个 **HBS** 的学生，不管你想去做什么，都会有整个学校在背后支持你，帮助你。比如你要去找教授，没有问题，无论是多么权威的学术名人，你写一封邮件，或者去到他的办公室就可以找到，可以坐下来，跟他们聊天。你想找校友的话，有这么多，肯定是无论各行各业，各个公司都可以找得到人愿意帮你。你会觉得突然一下拥有了很多资源。总之学校会让我觉得，这个圈子不但很大，里面有很多很成功的人，而且这些人都离你很近。

**HBS** 太大了，学校人太多了，各种各样的活动根本去不完的。学生本身又都很 **social**，很喜欢玩儿。校方组织的活动就是每个周五下午的 **TGIF**（**thanks God it is Friday!**），就是大家聚在一起喝酒。但是说实话，我觉

得 900 个人太多了，拉在一起没有什么意义。学校已经把大家分成 90 个人的 section，而且也在强化这个 section 的概念。举个例子，有些人毕业十年了，回来学校参加活动，还是会先问你原先是哪一个 section 的。所以 HBS 大部分的活动都是以 section，而不是学校为单位的。

6. 在你们学校，最热门的，最受欢迎的，或者你认为最具特色的活动是什么？

基本上每个月会有一个大型的正装舞会，效果很轰动。你想，几百个人一起到场，每个人都打扮得漂漂亮亮的一起跳舞。还有各种各样的 track，就是结伴出行，游山玩水。比如说巴西的学生会会组织大家去巴西，一般都是在二月份或者是暑假的时候。这样的活动一般都要抽签才可以，因为想去的人很多。

我在校的时候就曾经组织过去硅谷拜访高科技公司的一个 track。当时是由 10 个人在组织，最后去了 100 多个人。如果这些行程啊、机票啊酒店、车辆和导游都是自己一个人安排的话，那肯定是大费时间了。这种集体组织的出行，会为人提高效率。

7. 在 HBS 里面最受欢迎的俱乐部有哪些？

Finance 和 PE 的俱乐部一直都会有很多人。因为它们本身也是比较流行的 MBA 密集型产业。还有 WSA，这是一个女生的俱乐部，和 Wine Society，品酒俱乐部，都有很多会员。另外一个很活跃的俱乐部是 Tech-media Club，他们会常常请知名人士来做讲演。总之，一般来说，跟找工作相关的，或者有实际好处的俱乐部大家都会踊跃参加的。

8. 你觉得在校两年期间最特别的经历是什么？为什么？

我觉得是我跟同学\教授一对一的交流，这让我收获很大，也让我有很多感触。

因为在此之前，我从来没有像这样，在同一时间，同一个环境里碰到这么多，经历也好，兴趣也好，甚至是志向也好，都跟我差得这么远的人们。学校的确是做到了 diversity，把很多很多不同的人带进来了。

还有就是学校的课程。因为我完全没有商业背景，很多科目都让我很迷惑。

所以我常常要找教授帮我补习功课，找同学请教。那时候我真的有很多东西都不懂，第一次觉得自己在重新开始，就是那种完全没有把握的感觉。我们有很多教授都是来自企业的，很多都已经做到 CEO 了，这样级别的人，在你身边，耐心的辅导你，和你谈话。这样的经历的确是非常难得。

另外一个在我看来这份经历的特别之处是，在认识和了解了这么多大牛之后，今后不管再遇到什么事情，什么人，都不会那么容易惊讶了，因为大部分我都见过了。

9. 如果你现在被选为商学院的 Dean，可以对学校做一项改革，你会做什么？

嗯，我会用一个大气泡把学校包起来，这样下雪的时候也很舒服。这不是开玩笑的，真的挺现实的！因为 Boston 下雪的时候真的会很冷的，学校要彻底地做到让我们在这个养尊处优的环境里被惯坏，大概就还差这一步了。

10. 你觉得这个学校跟你申请以前的期望值比较有什么区别？

我觉得比我想象的难。因为学理科的，一直觉得商学院都是很唬人的，大家玩玩混混，我看人家学校很多也都玩得挺开心的。所以说我期望是比较低，进来之后彻底震惊了。不过我猜这个应该是我个人的问题吧。

第二个惊讶的是，大家真的很不错。虽然有 900 个人，当然也真的会有那种你不想跟他讲话的人，但是真的大多数人都很好。其实不是像外人看到的都那么 aggressive。因为，怎么说呢，有些时候，就算是为了学校的声誉吧，我们也都会表现出自己很优秀的一面，毕竟作为校友，代表着学校的形象。

11. 你觉得你在 HBS 的经历，给你的职业发展带来的最大增值是什么呢？

我当初来上学的目的就是开拓更多的可能。比如说，我想去某一个城市，做某一个行业，我不希望自己受到限制，不希望为了要去一个城市，就去做自己不太喜欢的工作。我也真的达到了我的目标，现在我感觉，无论自己到了什么地方，都会有很多种选择。

不过挺可怕的是，大家一下突然对你有了很多信心，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。在

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。这样，无论你在什么公司，都会比以前有了更多的机会，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，项目组的成员都是在公司做了很多年的专家，我一个新人，不完全了解这个行业，却可以加入这个团队。

12. 如果你现在重新写一次 why HBS 的话，你会怎么写？

我们的 essay 里面没有这个问题，哈哈。我记得有一个说法是，学校认为既然是申请了 HBS 的人，肯定都会选择 HBS，因为我们是最好的。

13. 那你觉得对于想要申请 HBS 的同学，什么事情是他们应该知道，但是可能还不知道的呢？

那就还是我刚才说到的 diversity 的问题。因为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，所以能做得更好。

比如说，我在学校时候一个最好的好朋友，他是奥林匹克银牌跟铜牌的获得者。甚至会有一些，不说莫名其妙吧，但真的是很冷门的人都会被招到我们学校。因为有 900 个人，所以一般学校不敢招的比较没有把握的学生，他们也敢招进来。我听说，大概三四年吧，曾经有一个校友，她之前就是在拉斯维加斯跳舞的，大腿舞还是什么的，也获得了录取。

就算什么都不做，只是单单去接触这些人，和他们闲聊，了解他们的生活，都会让人大开眼界。好像是你看了很多 case 一样，以后不管再遇到什么人，你就会说，嘿，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，也不需要害怕了。



## STANFORD GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS

### Stanford University Stanford Graduate School of Business

### 斯坦福大学 斯坦福商学院

---

#### 学校基本信息

1. 地理位置: Palo Alto, California 加利福尼亚州
2. 学杂费(年): 学费\$53,118<sup>3</sup> (包括书费)
3. 生活费(月): 校内学生住宿 单人公寓\$900-\$1,400, 校外\$1,200 (包括水, 电, 电话); 日常开销 \$600-\$800 /; 交通费用\$200-\$300, 公共交通便利, 但是推荐买车
4. 招生规模: 300-330 人, 国际学生占 33%
5. 中国学生人数: 中国人(原籍中国大陆, 在美国工作或生活过, 但是不含 ABC) 10 人左右, 其中几乎全部直接来自中国大陆
6. GMAT 成绩: 绝大多数为 750 分以上, 曾有两个满分; 多数本科名校毕业, 有咨询和投行背景的占 50%
7. 奖学金: 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 30%, 如果毕业后回到中国或者从事公益性事业有机会获得全奖, 为了鼓励创业, 凡毕业后创业的学生可以获得贷款的减免
8. 每年三个 Quarter, 9-12 月, 1-3 月, 4-6 月; 两年中共有必修课程 11 门

Class Profile: [http://www.gsb.stanford.edu/mba/admission/class\\_profile-p.html](http://www.gsb.stanford.edu/mba/admission/class_profile-p.html)

#### 在校学生谈 Stanford

1. 请描述一下 Palo Alto 给你的印象。

---

<sup>3</sup> Class of 2012 费用, 本书涉及的大部分费用都是来自 2008-2010 年的数据统计, 每年会有 5%-10% 的增长, 不等。

小镇整体感觉轻松舒适。无论是气候还是建筑风格，Palo Alto 都很像是一个欧洲小镇。阳光明媚，沿街是一栋栋精致的欧式建筑，路上行人有不少是斯坦福的学生。虽然斯坦福校园自身独立，并未与整个城市融合，不过出学校步行 10 分钟就可到小镇中心，所以这里就成为学生活动的主要场所之一。

另外一个我很钟爱地方是 Menlo Park，距 Palo Alto 很近。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。

**[From Wikipedia]** Sand Hill Road is a road in Menlo Park, California, notable for the concentration of venture capital companies there. Its significance as a symbol of private equity in the United States may be compared to that of Wall Street in the stock market. Connecting El Camino Real and Interstate 280, the road provides easy access to Stanford University and Silicon Valley.

For several years during the dotcom boom of the late 1990s, commercial real estate on Sand Hill Road was more expensive than almost anywhere else in the world. The annual rent on Sand Hill Road peaked at around \$144 (USD) per square foot (\$1550 per m<sup>2</sup>) in mid-2000; at the time, this was higher than rates in Manhattan and London's West End.

加州的气候舒适，街上不少人在骑自行车，跑步或做各式的运动，创造了一种很浓厚的“在运动中生活”的感觉。

## 2. 你会怎样描述你的同学们？

如果问我的看法，我会说大多数人都太了不起啦。真的太了不起了！

对我而言说这样的话挺难的。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 Stanford 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。我身边竟然有如此优秀的一群人，这其实是身在 Stanford 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！

我身边类似这样的例子数不胜数，所以我会说我的同学们都很了不起。有那么一阵子，我经常有这样的怀疑：斯坦福怎么会把我招进来了？要知道我是一个非常自信的人，早在申请的时候就相信自己一定会被这家学校录取，可到来之后却产生了怎么会招我进来这样的疑问。我之所以在心里上产生如此大的反差，就是因为身边的人都实在太优秀，太了不起了。

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。

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。

（追问：那你觉得学校为什么把你招进来啦？）

随着时间的推移，我也逐渐意识到：在申请时我所自认的优点，也许并非学校选择我的真正理由。现在，在我更了解学校，了解它的精髓之后再反思，我想学校当初看中的，并非是我的聪明和那些所谓的成就，而可能是我骨子里特别拼命，特别吃苦耐劳的素质。虽然我不会挂在嘴上说，但是为了实现自己的目标，关键时刻我会变得特别坚持，特别顽强。我曾经觉这无关紧要，甚至羞于提起曾经的挣扎，因为总感觉勤奋刻苦就是不够聪明的代名词。之前也从未意识到我原来是如此的坚持，如此的敢于承担风险，不恐惧失败，并在跌倒以后可以迅速爬起来，越挫越勇的向着自己

的目标努力。每一次惨痛的失败，只意味着下一次我走的更远。我想这就是学校真正欣赏我的地方吧。

3. 你觉得有没有什么素质是学校希望每一个斯坦福的毕业生都具有的？

肯定有！就是想要带来变革的驱动力。其实这也就是斯坦福商学院的校训：**Change people, Change organization, Change the world.**

在二年级临近毕业的时候，我看到不论是对需要找工作，还是创业的人，学校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。

4. 你在学校典型的一天是什么样的呢？

非常忙碌，每天不到一两点肯定是睡不着觉的。

通常每天清晨 7:00 起床，8:00 开始上第一节课。上午的课程结束后中午有各种讲座，来讲课的有国家元首、大公司的 CEO 什么的，还有各个公司的宣讲会活动，一般从中午的 12:00 到 1:00。下午接着上课，一般会上到 6:00。每天平均上课的时间是六到八个小时。

第一年我们有分配好的学习小组，大家一起学习，合作项目。晚上通常是小组讨论的时间。在招聘旺季的时候还会有招聘会，校友见面会等活动。还有学生社团的各种活动也大多是在晚上进行。

不过我想大概所有的商学院一年级的生活都大同小异。我们学校也没有什么很特别的吧。

## 5. 能介绍一下在斯坦福商学院热门的教授有哪些吗？

Jack McDonald 教授的 Investment 是倍受推崇的一门课程。每年他来学校给我们上课的时候，院长都会亲自给大家写一封信，大意是他能来为我们授课，是斯坦福的荣幸也是对我们学生的恩惠。老人已经 80 多岁了，教授这门课程到今年已经 43 年了。大概从六十年代开始，Jack 就在从事投资行业，他是 Capital Group 的主席和创始人之一。在金融投资领域，桃李满天下。他的每堂课都有 guest speaker，不论是 TPG 的 Jim Coulter 或者是 KKR 的 George Roberts，老教授只要发出邀请，他们随时都会参与我们的课程。所有来斯坦福招聘的、有和金融相关职位的公司都会问面试者同一个问题：你有没有选 Jack 的课。如果你没有，可能就需要有一个非常好的解释理由。

Jack 和沃伦·巴菲特是非常好的私人朋友。每年四月份，一部分选修这门课的同学会有机会跟他一起去 Omaha 跟巴菲特共进午餐，包括餐后同巴菲特进行两个小时左右的会晤。我们都知道与巴菲特共进午餐的机会每年都是以数百万美元的价格来拍卖的，所以课程的抢手程度可想而知。

相关链接：

<https://gsbappz.stanford.edu/facultyprofiles/biomain.asp?id=82176099>

另外 Wycliffe Grousbeck（波士顿凯尔特人队的老板）讲的 Managing Growing Enterprise (MGE) 和 Andrew Grove（Intel 前任董事长兼 CEO）讲的 Formation of new venture 和 Strategic thinking in action 也都是很热门的课程。

## 6. 学校里最热门或者最有特色的集体活动有哪些？

这个我可以举出很多例子。

比较有特点，也是我挺喜欢的一个是 Vegas Foam。每周二晚上，同学们都会集体去一个酒吧喝酒，聊天，聚会，这个活动就叫做 Foam，它的全称是：Friends of Arjay Miller。这个名称的来历很是有趣：学校每年评出的最高学术奖励叫做 Arjay Miller Scholar，都是那种全优生。我们这些周二晚上出来喝酒的人肯定不会是 Arjay Miller Scholar 了，因为我们都爱玩，不爱学习，所以我们只是他们的朋友，也就是 Friends of Arjay Miller -FOAM。每年 12 月份那个星期二，每个人都会穿上面具，化好了妆去上课，下了课就会集体乘飞机去 Vegas。因为那天晚上的 Foam 会在 Vegas 的一个酒店举行，我

他们会包下一个带赌场的酒店，一起在那里玩一个通宵，第二天早晨才回来。还要精神矍铄地接着上课。特别搞笑的就是那天能看到周围同学都穿着化妆舞会的面具来上课。上了飞机也是，整个机舱都被奇形怪状的人占领了，打扮成超人，海盗的，什么都有，就是没有书呆子参加。这就是一年一度的 Vegas Foam。

（追问：不太理解啊，你们为什么是周二喝酒呢？这样不会耽误学习的吗？）

因为在斯坦福二年级，一般来说周三不上课。之前 Foam 是在周五的，但是发现其实一到周末就有很多人会飞出去玩，或者做自己的事情了，甚至会耽误回来上课。所以学校改成周一周二和周四周五上课，周三大家还能在学校聚会，搞搞活动。不过也有一些选修课是在周三的，大家可以自己安排。

7. 到目前为止，你个人在斯坦福商学院最值得纪念的经历是什么？

对我而言，是去以色列参加 study trip。

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。

还有就是这个国家特别的风土人情、建筑环境，都让我眼前一亮，非常喜欢。

8. 如果你现在被选为商学院的 Dean，可以对学校做一项改革，你会做什么？

调整一下必修课程的设置。要根据同学的背景，适当压缩必修课的部分，这样大家就有更多的时间去探索自己感兴趣的领域。目前学校是没有免修制度的，这样不太公平。不过据说现在校方已经着手这方面的改革。我建议学校可以设置一个入校考试制度，大家自由报名参加，达标的同学可以减免相关的必修课。

9. 现在回头想想，你觉得斯坦福跟你申请以前的期望值有什么区别？

很不同。在我来之前，我知道我会从这个过程中得到特别多，相信它一定会在某种程度上改变我的人生轨迹，但那个时候这些改变在我的意识里都非常的抽象，可能仅停留在学校很好，很有名望。而现在，我会非常清楚而深刻地意识到，斯坦福是怎样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。

10. 我听过这么一个说法，不知道你是不是认同，这个说法是关于斯坦福和哈佛的区别的。说哈佛非常崇尚那种西装革履的风格，不管是银行家也好，CEO也好，都应该打扮得光鲜亮丽在人前接受敬仰，远看就很强大；而斯

坦福是大家都穿着拖鞋上学，不修边幅的样子，只是在不经意间流露出自己的强大。你觉得是这样的感觉吗？

是，我对这一点有非常深刻的认识。我觉得这跟地域的文化很有关系的。**Boston** 处于新英格兰地区，那边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。

西海岸就完全不同。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的法拉利才有被邀请的资格。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。这就是西海岸的风格，当这位老先生站在你跟前跟你说话的时候，是那么的淡定和从容、朴素和真实。

这种氛围自然而然的影响了学校。校园很舒服，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。你说的对，斯坦福的人不注重外表，但是他们的内心无比强大。

11. 在中国其实对美国的 **top school** 都会存在各种各样的误解，就算不是误解，也是不全的了解。你觉得有什么东西是想要申请斯坦福的同学们应该知道，但是还不知道的吗？

我知道有很多人，一开始就自己把自己拒掉了，根本就不来申请。或者看看 **essay** 的第一篇题目就放弃了。我想鼓励他们，每一个有梦想的人，想要来斯坦福的人，都要申请。我相信这是一个可以发生奇迹的地方。因为在我们的校友里面，虽然不多，但确实有来自我们闻所未闻的大学和公司的。

但是当你听到他们在工作中发生的故事的时候，你会被这些人深深的打动，他们毕业以后所做的事情，虽然不广为人知，但都会让人由衷敬仰。英雄不问出处，如果你相信自己是一个敢于突破的、引领社会变革的领导者，而不是一个安于现状的、社会秩序的维护者，就千万不要被考试成绩、背景等等硬件所束缚，而是勇敢的尝试。

写 essay 的时候，一定要用心挖掘，不要停留于表面。申请斯坦福的人大部分都是各个领域的佼佼者，都是学生会主席，都是公司升职最快的，都是麦肯锡，都是高盛的，所以不要停留在自己取得的成绩上，而是退一步去思考：我是谁？如果申请人只是一味揣测学校的招生标准，那只能离斯坦福越来越远了。

**Be yourself! But before that, you need to find out WHO YOU ARE!**



## Massachusetts Institution of Technology Sloan School of Management

### 麻省理工学院 斯隆管理学院

---

#### 学校基本信息

1. 地理位置: Cambridge, Massachusetts 剑桥, 麻省
2. 学杂费(年): 学费\$52,000 /; 书费\$800
3. 生活费(月): 学校附近公寓单间\$1,500, 两居室\$2,500, 一个人住最便宜的一个月大概要\$1,200, 外加水电费\$100-200, MIT公寓单人间\$1,150 ; 日常开销 \$500-\$700 /; 交通费, 地铁 \$50, 公共交通便利
4. 招生规模: 大约 360 人, 国际学生占 35%
5. 中国学生人数: 中国人(原籍中国大陆, 包括在美国工作或生活过的, 但是不含 ABC) 8 人, 其中 5 人直接来自中国大陆, 大部分有华人面孔的都不是从中国大陆来的, 而是香港人或者台湾人
6. GMAT 分数相对都比较高, 估计在 740 左右
7. 奖学金: 有 2011 届的中国学生拿到麦肯锡奖学金, 总的来说, 人数不是很多
8. 课程模式: 第一学期为必修基础课, 以教学为主; 选修课 Case 相对较多, 还有一些课程是混合教学的, 很少有纯教学的课程

Class Profile: <http://mitsloan.mit.edu/mba/experience/profile.php>

#### 在校学生谈 Sloan

1. 请谈谈你对学校所在城市自然环境的印象和住在这座城市的感受。

波士顿到纽约开车的话大概四五个小时, 它是美国最古老的城市, 是一个非常漂亮的城市, 也是美国最具有欧洲风情的城市, 因为城市里的许多建

筑物都是最早的一批的欧洲移民在两百多年前设计建造的，包括教堂、钟楼、银行等等。相对于同样规模的美国大都市来说，波士顿因为古老，道路比较狭窄，地铁有点陈旧的味道。

查尔斯河（Charles River）穿过城市的中心，夏天的时候河面上的波士顿非常美丽。气候温和湿润，有海风吹过城市，也不会很热。MIT有自己的帆船俱乐部，每到夏天，每个周末，大家都可以坐帆船到河上游玩。但是由于波士顿所在的纬度比较高，所以冬天比较长，也会比较寒冷。有时候甚至有暴风雪。

我不知道是不是由于波士顿很古老，已经发展了很多年，或者是因为它是美国的知名大城市，这里的生活非常便利；我说的便利，不仅是指市内交通、地铁、购物，还包括其他很多的商业服务：比如说邮购一个东西，到波士顿会有次日抵达的邮递，等等各种便利服务。在这个方面，你会觉得波士顿和纽约没有什么区别，是同样方便的大城市。但是从氛围上，还是不一样，毕竟不是纽约，没有那么喧闹和华丽，显得很恬然安静。

## 2. 你觉得 MIT，还有你在 Sloan 的同学和校友们最鲜明的特点是什么？

我觉得同学最突出的特点就是每一个人都会让你觉得他们很 Humble（谦虚），而且你不用担心自己会对任何人产生反感。作为同学来讲，我觉得他们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一样的，是有傲气的，尽管也许他们都很优秀或者来自有背景的家庭。

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。

总的来说，我认为这是一个非常让人开心，非常友好的环境。

## 3. 你在学校典型的一天是如何度过的？

Sloan 的课程设计是两年，每年两个学期。一年级的第一个学期是必修课。一方面因为是在入学以后的第一个学期，又因为必修课的课业确实繁重，大家都会感到很大的压力。第一个学期都是核心课程，大家上的课也都一样，什么会计啊，经济学啊，数据分析基础啊还有组织行为学等等。因为

我是一点基础都没有的，不像有些同学，不管是学经济还是学金融的，都会多少懂一点。所以第一学期对我来说是特别辛苦。学校对核心课程的教学质量控制得很严格，什么中考啊，末考啊，都很难。所以在第一个学期，大部分人都会专注在学业上，每个人都很担心自己的成绩。总的来说，那个学期的时间过得很慢。

早晨的第一节课是 8:30 开始的，我会在 7:20 起床，8:10 的样子出门，坐车到学校。因为我住在商学院的公寓，10 分钟就可以到学校了。学校有一个传统叫做 Sloan time。就是说，按照时间表，我们是 8:30 到 10:00 一节课，10:00 到 11:30 是第二节课，中间是没有休息时间的；但实际上，我们会比正式上课时间晚五分钟上课且早五分钟下课，这样课间就会有十分钟的休息。所以我基本上是 8:25 到学校，8:35 到教室，时间都是卡到刚刚好。多睡五分钟也很珍贵。

到了学校以后基本上整天都是在上课了。因为第一个学期有六七门课程，每门课都是一个星期有两次课的，所以那时候我们每天都有课的，而且都是三四节。就是说从早晨八点半开始，一直上到下午三四点钟才能结束。然后就是写作业，小组讨论，还有 group project 这样子，一直持续到晚上九十点钟，这一天才算是忙完了。我最忙的时候，每天睡觉大概都是晚上三点钟了。当然，平均来说大概是十二点半休息。

每天中午的十二点到一点钟我们会有午餐休息，这时候就会有公司来做宣讲。有些公司会选择在周边的酒店举办招聘活动，那样的话时间就会放在晚上的 6:30。招聘会也都是 Sloan 的专场的，不会和其他的学校一起做。

#### 4. 在 Sloan 最受同学欢迎的教授和课程有哪些？

我们有两个很热门的教授，一个叫 Andrew Lo（根据读音猜测拼写），他是世界 Financial Engineering（金融工程）方面的权威，是 MIT 的金融教授；另一位很出名的是 Principles of Corporate Finance 的作者 Stewart Myers，他是前 American Finance Association 的主席；还有写 Microeconomics 那本教材的教授，叫做 Robert Pindyck，他开有一门叫做 Industrial Economics 的课程，非常受欢迎。

Andrew Lo 是一个金融方面的大家，听他讲课和听其他教授的课非常的不一样。他在上课的时候不会去详细的解说技术层面的细节，而是从很高的，很宏观的视角去剖析所有的金融问题。比如那时候雷曼兄弟破产，他去讲

课，就没有讲说他们怎么破产啊，过程啊，为什么啊。而是从更加深层次的角度，比如社会学的角度，去分析这一案例的根源和影响。怎么说呢，你听他的课，不会觉得这是一个金融学的教授，倒更像是一个哲学家，一个社会学和一个心理学家。

#### 5. Sloan 有什么传统的 networking 的活动？

我们在学校的第一个学期每个人都有一个 **Core Team**，你所有的事情都是和这个组的人一起做的。一届学生大约是 360 个人，分成 6 个 **Ocean**，都是以各个大洋的名字来命名的，比如 **Indian Ocean**。第一学期，一个 **Ocean** 所有的课程都是固定的，大家在一起上，我们之间的交流很频繁，大家彼此也都很熟知。以后的学期就是自由选课了，**Ocean** 不再固定上课，但是大家还是很有 **Oceanmate** 的传统。这也算是 Sloan 的一个特色吧。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。

#### 6. 你们学校最具特色的活动是什么？

我觉得是一个叫做 **Beer Game** 的活动。

每个 Sloan 的学生，在学校做 **orientation** 的第一天，都会参与这个叫做 **Beer Game** 的游戏。这其实是一个 **operation** 的游戏。这个游戏主要是关于如何管理供需关系的。大家分为四个小组，分别是生产商，批发商，零售商和最终客户。每个人都会根据自己对市场需求的预期来下订单，客户给到零售商，零售商给到批发商，最后再到生产商。但是大家都只能看到自己的订单，也不能预先知道下一期的订单。其实在这个游戏的过程中，客户每个星期下单的数量都是一样的，但是在中间的环节，由于供应链的滞后效应，每个环节的人其实都不知道最终需求是多少。大家于是会根据自己对市场的理解，对需求作出预期，建立自认为的合理的仓储标准，所以在整个供应链中就产生很多的过度库存。到了最后，生产商就会过度的放大市场的实际需求，最终导致生产过剩，产品积压，甚至被销毁。

在 Sloan，这是同学之间的第一次合作，在 MBA 生活最开始的时候来做这个活动，感觉还是很新奇，很不一样的。组织这个活动的教授是一个

System Dynamic 的公司运营管理的专家，通过这个活动，学校希望我们了解，读书，最终目的是应该要建立起一个人的眼光和远见。要能够透过现象，通过自己的知识和经验的积累，看到商业世界的本质和未来。

#### 7. 在 Sloan 最热门的就业领域是哪些？

VC/PE, Finance 和 Management Consulting Club 在学校很热门。因为 Sloan 在金融和咨询方面还是蛮强的，毕业以后进入这些领域工作的学生也有很多。可能从职业角度去看的话，做咨询的会更多一些吧。

我听说，麦肯锡有一年招聘，给了 Sloan 五十多个 Offer，这个比例真的是很高的。当然这是很多年前，市场很好时候的一个极端的例子啦。所以我觉得它应该算是一个 Consulting 的学校吧。

除了做 Finance 和 Consulting，从学校出去以后创业的也非常多，这是三大主流的毕业生去向。

#### 8. 你个人在 Sloan 最特别的经历是什么？

对我来说最有感触的就是周围的教授。你在一个名校，你怎么能体会到这是一个名校呢？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。那些人都那么近，你知道吗，那种感觉真的是非常非常特别的。就好像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。因为你周围的这些人，就是创造了这些经典理论，从某种意义上，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。在这样的时候，你会真的觉得自己就是历史的一部分。

我猜这种气氛大概是许多别的学校所不具备的。

9. 同学课外的聚会会做什么呢？特别是中国同学们？

吃饭！这就是最主要的活动啦，还是很中国的，大家还是喜欢一起吃饭。波士顿的美食真的很不错，还有龙虾，虽然是有贵。有意大利菜啊，中国菜也有很多，可以去 China Town 吃。

10. 如果你被当选为 Sloan 商学院的院长，想要做一项改革，你会做什么？

在外人眼中，Sloan 始终都是很 MIT 的一个学校，好像是很学术、很理科这样的，怎么讲呢，始终处在这所大学的光辉里面吧，很少会有 Sloan 自己的形象出来。所以如果我做了院长，我会更多的去宣传学校作为一个商学院的形象。

我感觉，在亚洲区，Sloan 的校友并不是很多，因为招收的人太少，所以我还希望学校能招更多的中国人。这样至少对于中国校友来说，会很有好处，在找工作的时候也许会有一些很实质的帮助。

11. 跟你申请以前相比，Sloan 在哪些方面和你的期望值是一样的，哪些方面不同呢？

在学术方面是达到了我的期望的，在校期间学到了很多，很有收获。在跟同学的相处方面我觉得超过了我的期望，本来以为周围的人都会很牛的，或者是比较闷的，结果都不是，大家可以很开心地一起玩，我也交了很多好朋友。

12. 如果你再写一次 why school 的话，你会如何下笔？

两个方面：一是教学，真的很优秀，有很多著名的教授，你能接触到各个领域的大牛，会真的扎扎实实的学到很多东西；二是同学，每个人都是很低调，却也很聪明的，和他们做朋友，做同学是非常开心的经历。而且这些同学们都很博学，很聪明，在这两年里面，我可以在他们身上学到很多。这是我的 why Sloan。

13. 那你觉得在我们刚才的谈话里面，有漏掉哪些希望申请 Sloan 的学生应该了解的，但是我们没有涉及的内容吗？

希望大家在申请之前都想清楚，我的职业发展目标到底是什么？我希望通过 MBA 的过程，希望通过来 Sloan 学习达到一个什么样的目标。这样才能判断究竟 Sloan 是不是我希望要的学校。毕竟两年的时间，我们都要付出值得。



## Northwestern University Kellogg Graduate School of Management

### 西北大学 凯洛格商学院

---

#### 学校基本信息

1. 地理位置: Evanston, Illinois, (Greater Chicago Area) 泛芝加哥地区的艾文斯顿小镇
2. 学杂费(年): 学费\$42,000; 书费\$1,000
3. 生活费(月): 学校学生公寓, 双人间, 每人\$800, 公寓单间\$1,000-1,200, 包括水电费用 /; 日常开销 \$500-\$700 /; 公共交通便利
4. 招生规模: 500名两年制的 MBA 在校生, 国际学生占 33%; 70名一年制的学生
5. 中国学生人数: 中国人(原籍中国大陆, 在美国工作或生活过, 但是不含 ABC) 15人, 其中 12人左右直接来自中国大陆
6. 平均工作年: 五年
7. 学制: 每年三个 Quarter, 十个星期一个 Quarter, 每个 Quarter 三到五门课程; 一共有五门必修课, 都在第一学年第一学期
8. 奖学金: 给中国的奖学金很少, 每年约有不超过四人可能获得一万以内的奖学金

#### Class Profile:

[http://www.kellogg.northwestern.edu/Programs/FullTimeMBA/Applying/Incoming\\_Class\\_Profile.aspx](http://www.kellogg.northwestern.edu/Programs/FullTimeMBA/Applying/Incoming_Class_Profile.aspx)

#### 在校学生谈 Kellogg

1. 请描述一下你对学校所在城市的印象。

先说说芝加哥。美国东海岸的城市我基本上走过一圈, 我挺喜欢芝加哥的。

它是一个典型的美国中部的城市，是那种既保守，又包含多元化文化的城市。比如说这边有很多黑人说唱。中国人和韩国人都挺多的。芝加哥城市本身很大，建筑很漂亮，公共交通便利，是不需要自己开车的，大部分地方乘坐地铁和公共汽车都可以到达。这些都是好的方面。可能唯一不好的地方就是，大家都知道芝加哥黑人比较多，治安不太好。在芝加哥城的南部，也就是奥巴马的故乡，黑人集中，相对来说治安就不是非常好。还好 Kellogg 在芝加哥的北边，离黑人聚居的地区很远，所以学校周边的治安还是不错的。

再说说学校所在的艾文斯顿这个区。这是一个距离芝加哥市中心约 30 分钟车程的小镇，这里就是以白人为主的了。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。

## 2. 你会如何总结 Kellogg 和你的同学们的特点？

Kellogg 的特点，我觉得可能是 General Management，学生的特点总结起来有 team work, student initiative 和 community services 三个方面。

在学校虽然市场营销是很强的一个方向，虽然很多著名的教授都是搞 marketing 的，很多著作，研究也都是围绕 marketing 的，很多同学毕业以后也都会去 marketing 这个领域工作，那为什么我还说是 general management 呢？因为 Kellogg 的一大部分学生，他们要么是来自于咨询公司的，要么是毕业了以后进入战略咨询公司的，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。

然后是学生的特点，首先是 team work。Kellogg 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。Kellogg 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。Kellogg 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 **Kellogg** 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 **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 **Kellogg** 在招人的时候很看重的一个方面吧，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 **Kellogg** 的大集体。

最后就是 **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 **Kellogg** 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。

### 3. 请问你在学校典型的一天是如何度过的？

一年级的第一个学期，还在上必修课的时候，每天 8:00 起床去上 8:30 的课，10:00 下课；课间休息半个小时，趁这个时候去吃早餐，喝点咖啡；第二堂课是 10:30-12:00；12:00 到 1:00 之间一般会去参加一个公司宣讲会，一边听公司的宣传，一边在会上吃午饭，一般都是由公司提供的免费三明治，或者比萨饼；下午的第一节课是从 1:30 到 3:00，然后是半个小时的休息，有时候后面还有第四节课，那就会从 3:30 上到 5:00；之后再另外来一个公司的宣讲会，顺便吃晚饭；晚上是 **group meeting** 的时间，结束以后再自己做作业，之后还要再改改简历啊，看看找工作的事情。这样下来每天大家基本上就是两点睡觉。

### 4. 你在学校最喜欢的课程和教授是哪些？

**Kellogg** 有一门课叫做 **Entrepreneurial Finance**，教授是 **Steven Rogers**，非常有名。也是学校很热门的课程，可惜这个课我自己没有上过。

参考资料：

[http://www.kellogg.northwestern.edu/faculty/directory/rogers\\_steven.aspx](http://www.kellogg.northwestern.edu/faculty/directory/rogers_steven.aspx)

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 **case**，是把 **Finance** 基础知识，比如说像 **M&A** 啊，**IPO** 啊，

全部都融合在 case 里面，也就是利用 Finance 的基础知识来解 case 吧。这个课程在 Kellogg 也是非常有名的。这个课的 workload 其实很重，但是学到的东西也很多，因为它是全 case 的，所有的结果都取决于各个小组之间的合作，每一个 case 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 16 个 case 下来以后，觉得对于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。

参考资料：

[http://www.kellogg.northwestern.edu/Faculty/Directory/Thompson\\_Timothy.aspx](http://www.kellogg.northwestern.edu/Faculty/Directory/Thompson_Timothy.aspx)

5. Kellogg 学校组织的也好，或者学生自己组织的也好，比较有特色的 networking 和 social 的活动有哪些？

最主要的、最固定的 networking 时间是午餐的时候，再有就是下午。通常这两段时间都排满了公司的宣讲会。有时在晚上 6:00 以后，还有第二，第三波的公司来做活动。除了这些以外，还会有很多小公司来做一些小型的座谈会和见面会，比如医疗啊，高科技啊，规模都是小公司，但那就不是时间固定的大型的宣讲会了。

校友会常常回来和在校的同学互动，就是聊天啊，互相认识，这是一个比较非正式的活动。每年会有好几次，叫做 alumni and current students networking event。这个学校会定期举办，上课的时候就在校内举办，假期的时候在美国和全世界的各个主要城市都会有。

6. 你们学校最热门的或者最有代表性的活动是什么？

这个应该是 TG 了，它的全称是 Thanks God, it is Friday。这是一个在每个星期五下午，只要上课就一定举行的社交活动，一般是从 5:15 到 6:30，最晚不超过 7:00。TG 特别的地方是它每个星期都有不同的主题。比如说，它在某个星期可能是一个专题竞赛，例如一个市场营销的竞赛，就是我们常说的 Brand Competition，还有些时候，它是以一个文化为主题的，例如中国茶文化之夜；还有在各个国家重要节日来临的时候，那个国家的同学也会举办和这个节日主题相关的活动；有时候甚至是纯娱乐的，例如时装秀，歌曲大赛什么的，很有意思。这些不同主题的 TG 都是由不同的学生社团承办的，他们会先做好一个计划，然后再向学校申请预算。这是大家会

很认真，花很多精力去办的一个活动。参加的人也多，平均每次到场的大概有几百个吧。

另外一个活动叫做 GIM，在第一年的春假，开学前，同学们会去一个为期两周的 business trip，这个也是非常热门的活动。大家竞争上岗，承担组织者的角色。安排同学们到各个国家拜访当地的公司，企业，甚至是政治家，还要做一些实地考察。

Kellogg 的另外一个传统是 CIM，这是开学之前两个星期的一个 orientation，在这两个星期之内会有很多的 team building 的活动，小到团队之间的合作和竞赛，大到最后的汇报演出，每个班都要设计一个剧情，每个人都要参与表演，这也是开学前非常愉快的，让人融入商学院新生活和新集体的过程。

#### 7. Kellogg 最活跃的俱乐部是哪一个或者哪几个？

我觉得整个商学院范围内最活跃的应该是 Consulting Club，此外 Marketing Club 的活动也很多。还有 General Management Club，Investment Banking Club，VC/PE Club 和 High-tech club 也都很活跃。

因为它们是跟找工作相关的，所以这些 club 的人数很多。它们都是公司和学生之间的桥梁，公司有什么活动或者招聘信息，都会主动和相关的 club 联系，这些 club 也会协助公司组织这些活动。俱乐部也会组织改简历啊，模拟面试啊这些很有针对性的帮助大家找工作的活动。还会请教授和公司的招聘人员来做一些讲座，帮助想要转行的同学。

#### 8. 到目前为止，你在学校最值得纪念的经历是什么？

对我来说是 Quest。这个是在开学以前由学校组织的学生集体旅行的活动，有很多地点可以选择，我选择了去阿拉斯加。我和十五个同学一起去旅行了两个星期。是那种非常非常有挑战的旅行，因为有很多徒步的部分。

我觉得这个活动很有意义是因为那时候是在开学以前，大家都不认识，一起出远门其实积攒了很深厚的友谊。我到现在在学校很要好的朋友，很多还是那一次一起去徒步旅行的旅伴儿。

9. 如果现在你被选为 Kellogg 的院长，可以对学校做一项改革，你会做什么？

那我会招更多的中国学生。因为我觉得我们学校的中国人太少了，尤其是跟 Chicago Booth 相比，真的是少之又少了。因为历史上就很少，以前的几届只有四五个，现在还算多了一些，但是还不够多。

10. 你觉得 Kellogg 和你期望的一样的吗？

我觉得学校在各个方面都达到或者超过了我的期望。MBA 教育真的让我学到了很多，也成熟了很多。

首先是知识方面的，因为我本身没有商科背景，什么财务啊，市场营销啊，我都是在 Kellogg 学到的，仅仅是从知识层面来说，就有很大收获。而且我觉得学到的东西都很实用，

第二个方面就是人。因为我们学校的商学院都算是一个大的 program，单是商学院每年就有 600 人之多，在这群体里面，我可以接触到不同国家，不同职业背景的同学，这份经历很难得。

然后就是 MBA 这份经历本身了。在学校参加了不少活动，去了很多地方，很多是我以前没想过，或者想过但也不是在一年两年之内会去的地方；做了很多事情，也是我以前都不知道自己会去做且自己可以做的事情。一方面这对自己是一个挑战，同时也是难得的人生积累。

总之，就是感觉这两年发生了很多很多，自己整个人一下就成熟了，看问题更深入，更广泛，对新事物，还有跟自己不一样的观点，都能平和的面对和接受，更能包容了吧。

11. 现在如果要你重现写一遍 why Kellogg，你会写什么？

跟我刚才提到的一样，一是 team work，二是 social responsibility，最后是 general management。

首先，我感觉 team work 在 Kellogg 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。所以我觉得这是 Kellogg 精神的一个象征，也应该是 why Kellogg 应该体现出来的最重要的内容。

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，甚至是为远在非州的人，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，是一个非常具有影响力的基金，它总之就是在非州推进 NGO 的发展。如果申请者认为自己是一个心系社会的人的话，Kellogg 会是一个不错的选择。

(<http://www.oneacrefund.org>)

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。所以对 general management 有兴趣的同学们也可以考虑 Kellogg。

# CHICAGO BOOTH



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

---

#### 学校基本信息

1. 地理位置：芝加哥城，伊利诺伊州，Chicago, Illinois
2. 学杂费（年）：学费\$50,000；书费\$500/学期，但是大多数人都不买书
3. 生活费（月）：都在学校外面住，房租\$800-\$1000 人；如果自己不做饭，餐费需要\$10-15/天；在交通方面不是必须买车，从学生宿舍到学校有免费的班车，到市中心的公车是\$2/人次，养车话大城市会比较贵
4. 招生规模：680 人/届，其中国际学生占 40%
5. 中国学生人数：中国人（原籍中国大陆，在美国工作或生活过，但是不含 ABC）占学生总数的 7%，约 50 人，其中 19 人直接来自中国大陆
6. GMAT 分数在 740 分以上，工作年限在 5 年左右
7. 选课与分班：学校不分班，课程都是自选的，一般每班 60 人左右
8. 奖学金：入学前基本没有奖学金，入学后根据第一年的成绩获得第二年的奖学金，只有 Top5 的学生能够获得奖学金，所以中国人得到的可能性不大

#### 在校学生谈 Chicago

1. 请描述一下你对学校，周边环境，还有对同学的印象是怎样的。他们最突出的特征是什么？

学校就在芝加哥，她是美国第三大城市，这个城市最大的特点就是它是中部文化的代表，是典型的美国中产阶级文化的代表。她跟纽约不一样，纽约更功利一些；而这里是中产阶级的特点更明显。这里我所谓的中产阶级特点，指的是某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。芝加哥又是黑人很多的城市，所以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，所以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。比如每逢美国传统节日时候，城里都会举办主题 Party，你会有很多机会跟大家一起参与社会活动。这些活动很多本身很有趣，很吸引人，参加者不仅能满足社交需要，还能享受整个过程。

芝加哥是美国现代建筑群的代表，她的建筑是很值得一看的。城里有很多二十世纪初期的经典建筑，很漂亮。城市中部有一条河，也可以去看一看。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，空气很好。如果与国内的城市相比，它可能跟南京有一点点像。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。这个城市的氛围不激进，人们也相对比较（lay back）轻松；但他们又不会像纽约人和三番人玩得那么疯狂，总之整个城市就是中庸和保守的。

在芝加哥读书的人最明显的特点，第一是内敛，第二是稳重，很稳重，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 collaborative，总结来说就是外冷内热型吧。

芝加哥跟很多其他学校相比最大的特点就是她永远是一个非常务实的学校，不像沃顿等学校，动不动就会强调培一代领袖去去改变整个世界。芝加哥崇尚的东西是 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。你会发现芝加哥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。芝加哥的氛围就是要迫使所有人一定去想出问题的解决办法，而 HBS 等一些学校则可能只要求学生有一个 general idea，去领导别人来干活儿就行了，不需要自己有太多实际的行动。我们这边就不会，无论什么事情，到最后一定要有一个行之有效的解决方法，并且可以亲力亲为。

（追问：那学校是如何培养你们这样一种务实的素质的呢？）

我觉得是这样的：第一是学校招生的风格。学校招来的大部分学生本身就是这样。二来是学生来的背景，很多人都是做金融方面的工作出身的，他们都习惯于看到 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，我觉得这是一个主要的原因。

第二个在于学校的培养，你知道，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，学校会事先给你讲好，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。

总而言之，我觉得芝加哥是崇尚人的自由本性的，尊重所有自由的选择；芝加哥的学生也是很务实的，注重解决实际问题。这也可以解释为什么在芝加哥读书，所有人好像都是自己选课，但是所有人又都把自己搞得很忙。

总之，学校是很自由的，学生又是 **solution driven** 的。

## 2. 你在学校典型的一天是什么样的呢？

我觉得基本上男生基本上是 7:15 起床，然后赶 8:00 的校车去学校，8:30 开始上课，早餐都在途中搞定。我们一节课 3 个小时，也就是上到 11:30。然后中午吃饭，下午从 1:30 上到 4:30。最后有一些求职方面的活动，就是校友或者公司会过来讲讲，大家就去 **networking**。这个活动一天可以安排两场，4:30-6:00 一场，6:30-8:00 一场，你可以自己选参加哪场。一般晚上 8:30 能忙完。回家之后第一件事就是写 **thank your notes** 给来学校招聘的公司，写完后就是复习功课时间了。我们的作业还是比较多的，每天要做很久，可能要做到 12:00。晚上 8:00 以后也许还会有小组讨论，这个讨论可以在家做，也可以在学校做，只要是跟大家约好的，想在哪儿做就在哪儿做，想什么时候做什么时候做。这种小组的划分是基于课程的，大部分是自己选的。不过也不是每天都这么忙的，总之是你自己选的，你下午不想上课也可以没有课。

## 3. 你们学校有什么特别热门的课程和受欢迎的教授吗？

我们学校的经济学课程很好，比如像 Kevin M. Murphy 的课，还有有机会拿诺贝尔奖的教授的课，还有已经是诺贝尔奖得主的那三个人的课，都是很受欢迎的。这些课要求的分数也都很高，我现在选不到。他们的课实在太受欢迎了，我觉得最大的原因是他们是诺贝尔奖得主，而且他们教得也的确很好。

经济学教授 Kevin M. Murphy 资料：

[http://www.chicagobooth.edu/faculty/bio.aspx?person\\_id=12825421824](http://www.chicagobooth.edu/faculty/bio.aspx?person_id=12825421824)

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。

教授资料：

[http://www.chicagobooth.edu/faculty/bio.aspx?person\\_id=12825845760](http://www.chicagobooth.edu/faculty/bio.aspx?person_id=12825845760)

我们接下来比较强的课程就应该是 Finance 了，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就在我们这边。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，分数拿到 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），我们学校的课是不分 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。

教授资料:

[http://www.chicagobooth.edu/faculty/bio.aspx?person\\_id=12824813568](http://www.chicagobooth.edu/faculty/bio.aspx?person_id=12824813568)

[http://www.chicagobooth.edu/faculty/bio.aspx?person\\_id=12825835520](http://www.chicagobooth.edu/faculty/bio.aspx?person_id=12825835520)

4. 学校有什么有特色的活动吗？

主要有三个：一个是刚入学的时候，学校会选择一个非常高档的场所，有可能是水族馆或者艺术馆，举办一个很正式的酒会，我觉得就相当于迎新的酒会；第二个就是我们的 **Winter Formal**，是一个舞会。第三个就是一年一度的、芝加哥最重视的篮球比赛，这个是商学院自己办的比赛，此外校方也有联盟赛。

5. 到目前为止，你觉得在学校里最值得纪念的经历是什么？

我个人觉得是 **Career Service** 吧。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。我不知道其他学校的情况如何，或许他们的学生内部会有竞争，但是在这里大家真的很团结。互相之间不会那么争强好胜，比较崇尚合作，也会用心去合作，这点很难得。你能感觉他们真的是用心来帮你的，而且如果你能去一个很好的公司，他们会真的觉得很骄傲，会觉得是有一个校友、一个朋友在那里工作。团结协作的传统是芝加哥的独特之处，芝加哥不像其他学校那样喜欢跟外面的人打交道，它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。它在外部的合作上，大概会有些不如 **HBS** 的地方。

6. 如果你现在被选为商学院的 Dean，可以对学校做一项改革，你会做什么？

我觉得我会跟 **HBS** 和沃顿之间多做一些 **competition**，因为我们和他们之间的交流还不是很多。这个交流是双向的，是学术上的，学生之间可以更多地认识、了解对方，我们的学生可以多学习一些对方的优势，同时也让对方感受我们的强项。这种交流不是吃饭聊天这么表面的，而是近于竞争式的交流学习。

7. 你觉得这个学校跟你申请以前的期望值比较有什么区别？

我觉得它高过了我的期望。我以前没有感觉到 **collaborate** 会这么重要，在你来之前可能感觉不到，当你找工作的时候就会发现这真的很重要。在 **Chicago**，我们出去社交等都是团队作战的，大家都明白以什么顺序讲话，相互都会合作。这些事先都会说好，到时就不会一窝蜂地冲上去。这是第一点，这里让你觉得 **collaborate** 更重要，的确是做得更好。第二点就是真的很自由，选课的自由度太大了。虽然学校也时刻会催你，让你了解状况，但一定不会拿个鞭子在后面赶着你，你有自己的选择——你想做什么样的人，想做什么样的事情。学校会开讲座告诉你要怎么获得成功，你要成为那样的人需要做什么事情，有哪些技巧是需要掌握的，但同时学校也会让你自己去判断你自己想要什么，一旦下定决心走哪条路，就自己去选课上吧。

8. 你觉得你在 **Chicago** 的经历，给你的职业发展带来的最大增值是什么呢？

因为我以后想做投行，所以对我来说作用是显而易见的了。第一就是弥补我以前没有的 **Finance** 的专业背景，而且这个补偿肯定是优于其他任何学校的。第二点就是它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，但是在芝加哥我慢慢地受到影响，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。而如果去其他学校，它锻炼的可能是让人时时刻刻都能站出来讲话。总之，对我来讲这两年是很 **unique** 的。

9. 那你觉得对于想要申请 **Booth** 的同学，什么事情是他们应该知道，但是可能还不知道的呢？

芝加哥除了 **finance** 以外，其他的也都是很强的，这一点很多人都不知道。芝加哥除了 **finance** 以外，还有一个很强的课是 **entrepreneurial**。因为我们有一个叫做 **Captain** 的教授，他是 **entrepreneurial** 界的泰斗式人物。所以我们的 **entrepreneurial** 课程我想应该是仅次于斯坦福的。**Captain** 在业界的声誉很高，很多人都会给他面子，比如鲁宾斯坦等等。比如说如果他召集开会，很多知名的 **CEO** 等都会来。另一个很强的课——大家不一定相信，也可能不怎么在乎的——就是 **marketing**，芝加哥的 **marketing** 是以数理论证为基础的 **marketing**，可能在这个领域芝加哥的确是不如 **Kellogg**，但的确是独树一

帜的。

但这两科常常被很多人所低估，因为毕竟斯坦福和 **Kellogg** 是这两个领域的权威。



## University of Pennsylvania Wharton School of Business

### 宾夕法尼亚大学 沃顿商学院

---

#### 学校基本信息

1. 地理位置：City center, in Philadelphia, 费城市中心
2. 学杂费（年）：学费\$54,400；书费保险等\$2000左右；根据个人情况花费不同
3. 生活费（月）：公寓大约\$700-\$1000
4. 招生规模：将近 900 人，国际学生占 30%
5. 中国学生人数：中国人最多的时候有 40 人，很多来自中国大陆，背景也比较多样化
6. GMAT 分数比较高，但是低分的也有
7. 奖学金：申请的时候会额外要求写一篇文章来申请奖学金，据不全面统计，有些中国学生拿到奖学金，相当于 1/4-1/3 的学费。

Class Profile: <http://www.wharton.upenn.edu/mba/student-life/class-profile.cfm>

#### 在校学生谈 Wharton

1. 请描述一下学校所在的城市，费城有什么特点？

费城的地理位置是这样的：它在东海岸，和纽约、华盛顿都是平行的，纽约在费城的北边，华盛顿在费城的南边，距离都差不多，开车的话都是两个半小时的路程。城市内交通很方便，有地铁，大多城市人口都居住在 central city，就是我们说的市中心，大部分的 MBA 学生也都住在 central city。在我看来，这个城市的好处就是，虽然他名义上是美国的一个著名的大城市，可是给人的感觉更像是一个小城市一样，因为城市面积不是很大，也不算拥挤。费城有一个坏处，就是犯罪率很高，跟其它的城市相比，不

太安全，尤其是在 **west coast**，所以一般去费城读书的人，应该尽量避免去那个地方。费城比较有名的企业大多从事制药行业；曾经冶炼也是比较有名的，只是现在越来越少了。

费城在东岸的正中心，对学生来说找工作有很多地理上的优势。准确地说，是对传统的 **MBA** 就业行业来说，地处东海岸就是一个优势。绝大部分传统的 **MBA** 还都是要找咨询或者金融方面的，这当然就是在东岸好很多了；如果是在西海岸的话，做 **IT** 的方面或是 **PEVC** 就比较好。所以说地理位置和就业的关系是大家申请学校的时候要考虑清楚的一个方面，就是说在哪里、在哪个学校、在哪个城市或者哪个州，更接近他们想要进入的行业和企业。

## 2. 在沃顿读书的开销如何？

每年的学费大约 5 万美金，是分开每个学期付的，标准的学费包括 21 个学分，如果选课超过的话，就要加一倍的钱，这个是 **MBA** 基本的学费。还有看你选课的不同，也会增加一些费用，比方说我还加了 **Lauder, Lauder** 就是国际关系，所以我读的是 **MBA** 和 **MA**，这样一来学费每个学期也加了 7600 美金。虽然是贵了些，可是很值得，因为很难有这样的机会两年的时间读下来两个硕士。

书费，怎么说呢？书费就要看固定的费用，不是书，就是那种学校会用的资料需要多少钱，这些资料老师会要求学生买。书就是要看每个学生上哪些课，老师用什么教材，最后学生愿意不愿意花这笔钱。可是如果愿意花，平均每个学期可能会花 300 到 400 美金左右的样子。要省钱也可以直接去图书馆读。

保险费还是挺贵的，好像一个学期就要 1600 美金。这个保险费都是学校推荐的，如果学生可以找一个能够替代学校提供的保险，就可以省很多钱，便宜的可能 800 美金就搞定了。如果你嫌麻烦，没有时间去买，用学校的也省事儿了。

在费城的生活成本还是相对较高的，房租比较便宜的一般都是在堪萨斯那里，在堪萨斯那里房租一般就是 800 美金左右，我认为这个可能是最便宜的，因为家具都包括了，都不需要买家具，只需要付房租。800 美金是单人，一个房间的那种。如果要住在市中心的话，可能一个卧室的公寓都要 1500、1600 美金。但是在堪萨斯住，距离太远，交通也不方便。学校大部分的人都是在市中心办活动，去酒吧，或者参加招聘活动。如果在市中心

两个人合租还是可以接受的，当时我就是和一个室友租了一个两居室，每个人就只需要 1200 美元的月租。

还有日常的费用，就是水费、电费、网络什么的，冬天的暖气，夏天的空调都很费电，而且美国人的空调都是中央空调，功率很大，每个月下来都要 120 美元左右，然后还要算上每个月的网络费用，平均 50 美元。还有什么？还有手机的费用，一般读商学院的同学都要用 blackberry，那样的话，每个月是 80 到 90 美元。

最后还有吃饭，在外面吃的话是这样子，如果是下午的时候吃饭可能会花平均 10 美元吧，费城不是像纽约那么贵，晚餐可能就 7 美元吧，每天是 17、18 美元的样子，然后平时还要去超市买买东西，可能每个月要花 200 美元，就是买点水果、零食饮料等等。

3. Wharton 每年有多少学生，其中多少是中国人呢？介绍一下你们同学的基本情况吧。

每年有 800 个学生左右，一般 840 吧，可以说超过 800。中国学生每年大概有 35 到 40 个。以前，从中国直接来的还是挺多的，但是现在越来越多的是有在美国的工作经验的，有四五个吧，而且每年可能还会增加一两个，我个人感觉以后会有越来越多在国外读过书或者在国外工作过的中国人。从某种程度上说，这说明现在来沃顿读书的中国同学都越来越优秀了。

入学的时候 GMAT 的分数，一般都是 730、740，还是比印度人的平均分低，中国人只能算是第二吧。这个没办法，因为印度人他们本来就是说英文的，这是他们的母语，印度人的数学也是挺厉害的，所以印度人的 GMAT 分数一般都是 760 吧。

4. 课程设置呢？

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 wave，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。

#### 5. 你对 Wharton 这个学校整体的感觉是怎么样子的？

首先，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作出他的贡献，这是最明显的一个方面。

第二个方面我觉得 Wharton 的学生都是很勤劳、很努力的。他们一方面很努力去读书，也会很努力的 party，做什么都很努力。

第三个明显的地方是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 IB 或者 consulting 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，Wharton 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 Wharton，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。

#### 6. 你在学校典型的一天是什么样的呢？

第一堂课 9:00 开始，每堂课的时间都是一个半小时，所以第一堂课就是 9:00 到 10:30，第二堂课是 10:30 到 12:00，然后 12:00 点到 1:30，1:30 到 3:00。如果 12:00 点到 1:30 有课的话，大家就会去买东西吃，一边吃，一边上课。如果这段时间没有课，就可以去听讲演。中午的时间 Wharton 有很多演讲，有的是某一家公司的招聘会或者宣讲会，一般会提供吃的，那就有很多人去听了。一般 3:00 点之后就没了，除非是个别的选修课，所以大家就会约学习小组见面讨论，或者各自学习。就算没有什么事情，同学们也会继续呆在学校，见见朋友、喝喝咖啡什么的。学校的社团活动也会

放在这个时间段，也大多是在学校里面进行。晚餐大家会去学校附近的小店，或者是回家吃，一般会在 6:00 左右吧。每天晚上都会有 party，喜欢 party 的话每天都可以去，只是 party 回来还是要做功课的。常常有人在 party 结束回家以后 11:00、12:00 了开始用功，一直到深夜。不管几点睡觉，第二天早上还是要 7:30 起床。

我在 Wharton 的时候睡的很少，每天平均五六个小时，真是觉得很累。好在学校是从礼拜一到礼拜四上课，周末有三天可以休息。很多人不希望从礼拜一到礼拜四都那么困，就可以趁着礼拜五、礼拜六继续看书写作业。不过大多数人，不到要考试的时候，或者不到要交作业的前一天，是不会去读书的，都会好好的享受周末，享受和同学们一起玩儿的时光。

#### 7. 你在学校最喜欢的课程和教授是哪些？

我印象最深刻的一个教授是 Siegel，他是教宏观经济学得，要选到他的课需要 bid 很多分数的。除了宏观经济学，他也教授一点金融，虽然在学校里大家认为他是教宏观经济的，他有时候都会跟我们讨论讨论股市的波动。

(Jeremy J. Siegel: <http://www.wharton.upenn.edu/faculty/siegel.cfm>)

另外一个教授是 Diamond，他是 negotiation 领域的专家，讲课很风趣，大家都愿意上他的课，他经常给世界 500 强的企业讲授内部培训课程，还全世界地都跑着做演讲。

(Stuart Diamond: <http://www.wharton.upenn.edu/faculty/diamond.cfm>)。

还有一个教授叫 Siggelkow，好像是从东欧来的一个教授，他是教 strategy 的。这个教授是很有名的，因为上课的时候，他就像在工作一样，用那种在工作环境中做决策的方式向学生提问，比如说为什么某一家公司选择那样做，他会一直问，一直问到你再也答不上来，他会让你感觉，如果你没有在上课之前准备一个好的答案的话，大家都会笑你的，而他从来不去评价你。他让每个学生都有这个压力，我觉得这样做效果很好，大家都会在课前认真准备，会很专心的参与讨论。如果真的最后大家还是讨论不出来的话，他还是总结一下，提出这个案例他是怎么处理的。

(Nicolaj Siggelkow: <http://www.wharton.upenn.edu/faculty/siggelkow.cfm>)

所以我觉得这三个是应该要强调的教授。

（追问：我有注意到，其实我自己以前的印象，Wharton 的金融都是蛮好的，可是你提到这三个教授都不是主要教 finance 的，为什么？）

没错，Wharton 的金融教授都是很优秀的，还有在经济学方面。他们有名气，是因为他们在这个圈子里面比较受关注，比如写了很多教材和研究性的文章。可是出了商学院的大门，他们很可能不被公众了解了。可是刚才我介绍的后面两个教授，是在整个学术界都很知名，很受人尊敬的泰斗。

#### 8. 学校有什么有特色的 networking 的活动呢？

有很多。比方说每一年 Wharton 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 Wharton 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。

学校会为同学们创造很多这样的机会。在费城，我们还会组织校际篮球比赛，大家会有机会认识其他学校的，其他领域的人。

#### 9. 在 Wharton 里面最受欢迎的俱乐部有哪些？

我觉得最红的 club 一个可能是 PE/VC，另一个是 Finance。可以这样说，可能很多人来 Wharton 本来就想做 PE 或者 Finance，他们当然会加入，还有很多人没想过要在这个方面工作，但也会跟风加入这个，因为一旦加入了这个 club，每会员都会收到一些行业信息，还有这个 club 的集体，就会知道有哪些聚会活动。对于不想在 PE 工作，可是想更了解这个行业的人，参加相关活动是一个很好的手段。Finance 俱乐部就比较宏观一点，什么都有，比 PE/VC 范围更大了。

#### 10. 你觉得在校两年期间，你个人最值得纪念的经历是什么？

所有读 Lauder Program 的这些同学，第一年的六月七月份，需要去另外一个国家读语言或者商务之类的课程。我当时选的就是中国，因此在北京待

了 6 个星期，上海待了两个星期。我觉得这个经历对我来说是最不一样的，很值得纪念（被采访者是 ABC）。我们还有些同学去南极或者去比较偏远国家的，可是我选择了中国，我去学语言。这个感觉很奇妙的，仿佛第一次回家。那段时间，我开始很详细，很深入的去感受这个熟悉却陌生的国家，当然中文也大有进步。我觉得对我来说这是最值得纪念的一件事。

11. 你或者你的其他同学在学校的主要活动是什么？

一般我们都会开玩笑的说是三个 s，首先是 study，第二个是 sleep，第三个是 social。如果一个特别特别优秀的人，他就又能睡觉，又能读好书，又能做好人；遗憾的是我们都不是天才是凡人，我们是很会 social，又会学习，就是大家都缺睡觉。

12. 如果你现在被选为商学院的 Dean，可以对学校做一项改革，你会做什么？

做改革么，我觉得应该增加更多非美国本土的案例。不知道这个 Wharton 的问题是不是 MBA 学校普遍存在的问题，还是学校自己的问题。读书的时候，我明显的感觉到 Wharton 用的大多数案例，都是关于美国公司的案例，这样不好。这个世界上有很多很多不同的国家，每个国家都有很多很成功的公司。比方说现在中国就有很多大公司，在 500 强里面越排越靠前。比如中国移动或者是海尔等等，这些公司都是值得去分析，值得去了解的。

13. 你觉得这个学校跟你申请以前的期望值比较有什么区别？

很大程度上，达到了我的期望值。来这里读书之前，我期望 Wharton 为我的人生带来一些改变，什么样的改变都可以，就好像可以开很多门，但是对每个人来说，可能是不同的。现在我的确做到了。我们的同学们，每个人在找工作的时候，都有机会选择不一样的公司，不一样的国家，无论他以前是在哪里，做什么。这样的自由是在这个世界很少人能拥有的，所以在这个方面是完全满足了我的期望。

另外一个方面有一点没有满足的，不过这一点可能跟我个人的个性有关吧。在 Wharton 读书的时候，我们跟同学们都是朋友，都会互相帮助。可是我始终觉得美国人还是跟美国人一起玩，国外的学生就跟国外的学生一起玩。大家也会一起去酒吧啊什么的，但是总觉得中间有隔着什么东西似的，

不会那么主动，不会一阵没见，特别思念。不过这个可能也不应该怪学校，或者很多商学院也有同样的问题。文化障碍究竟是很难逾越的。毕竟同一个国家的同学肯定会呆着比较舒服，因为用母语吧，还有很多说不清楚的因素。

#### 14. 如果你现在重新写一次 why Wharton 的话，你会怎么写？

我还是会写的一样。因为我在申请学校的时候已经花了很多时间，做了很多研究。

Wharton 就是我刚才跟你描述的那样，同学们都是很优秀很优秀的，有些人甚至会优秀到让人无法想象，而且不仅仅是优秀，这些优秀的人在 Wharton 还会互相帮助，不会以很骄傲的态度去对待同学。没有人会认为只要他自己的世界或者他的周围的人好就 OK 了，他会更加努力去帮其他的人。还有就是努力工作以后，大家懂得享受，比如简单到去享受午后的时间，去 party、去运动或者去见朋友或者跟朋友一块吃饭等等，我觉得这个是 why Wharton 一个很重要的部分。

另外一个部分我觉得 why Wharton 这个问题，要结合每一个人的目标来决定如何诠释。我的意思是说，比如 Wharton 在中国是很强的，有很多校友，很多资源，我个人将来想去中国发展，所以我选择 Wharton。但是这个不见得适合每一个人。

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 Wharton 的人很骄傲，可是一旦来 Wharton 之后，就会感觉其实 Wharton 人还是挺 nice 的，挺热心的。比方说一个人在申请 Wharton 的时候，找到我们来咨询，大部分校友都会乐于分享。当然，我不能保证百分之百的人都会这么做，但是我可以这样说，大部分人都是这样子做的。



## Dartmouth College Tuck School of Business

### 达特茅斯大学 塔克商学院

---

#### 学校基本信息

1. 地理位置: Hanover, New Hampshire
2. 学杂费(年): 学费\$47,835; 书费\$500
3. 生活费(月): 公寓一居室\$1,000左右, 两居室\$1,300, 水电费用\$50-\$100 (有集中供暖); 日常开销\$400-\$600; 交通费用\$200-\$300 (公共交通不够便利, 推荐买车; 一年级学生可以选择住在学校宿舍, 距离教室只有2分钟路程, 就不需要买车了)
4. 招生规模: 250人, 国际学生占30-35%
5. 中国学生人数: 中国人(原籍中国大陆, 在美国工作或生活过, 但是不含ABC) 8-15人, 其中5人直接来自中国大陆地区; 在大陆的招生分大小年, 大年的时候会有10人以上直接来自中国大陆
6. 学制: 第一年3/4是必修课; 每年春季, 秋季和冬季三个学期, 每门课都有期中和期末考试或项目
7. GMAT分数: 平均分较高
8. 给中国人的奖学金: 部分学生有奖学金(几千至几万元不等)

Tuition and Cost: <http://www.tuck.dartmouth.edu/admissions/aid/tuition.html>

Class Profile:

[http://www.tuck.dartmouth.edu/recruiting/data\\_and\\_statistics/class\\_profile.html](http://www.tuck.dartmouth.edu/recruiting/data_and_statistics/class_profile.html)

#### 在校学生谈 Tuck

1. 请描述一下你对学校所在城市的印象。

Hanover 是一个大学城, 这里的主要居民就是学校的学生, 教职员工和他们

的家属。基本上所有的人口和就业机会都是围绕 Dartmouth 这个学校的。同时这也是新英格兰地区一个很适合退休养老的地方，城市里面有很多医院和老人院。总的来说 Hanover 就是一个休闲小镇。没有什么工业。一万多的人口，很简单。自然风光很好，适合户外活动。小镇紧靠着 Connecticut River，所以有很多水上运动。冬天的时候滑冰，滑雪，还有冰球在冬天也很流行。

## 2. 你对学校和对同学们的印象是怎么样的？

因为 Tuck 是一个很小的学校，而且第一年的时候，大多数同学也会住在学校附近。所以同学关系的紧密程度是学生人数较多的学校没有办法比的。学校的师生关系也很密切。无论你是否选了那个老师的课，无论是学习、工作或者生活上的任何事情，如果你想找一个教授帮忙，都可以约他们的时间。我们的系主任会常常拿出午餐和晚餐的时间跟学生座谈。

值得一提是学校的 Career Development Office，我觉得他们非常的尽心尽力。比如说，因为 2008 年的金融危机，MBA 找工作成了难题。而根据我们就业办的统计，在如此严峻的形势下，Tuck 无论是实习还是全职的招聘，都没有受到特别大的影响，在同档商学院里面做得还是很好的：100% 的人都找到了实习，找到的时间也比较早。CDO 的人都很负责，任何时间，我需要找他们聊聊某些公司，某个行业的情况，我可以直接查找他们空闲时间约他们谈。拿我自己的经历来说，我找 Summer Intern 的时候，只想去某一个城市，于是 CDO 的人就帮我把在那个城市工作的校友全都找出来了，并且给所有的校友发信说了我的情况。大部分的校友也都在几天内回信告诉我情况如何，有什么职位适合我。所以我真的很满意，也非常骄傲作为 Tuck 的一员。

## 3. 你在学校典型的一天是如何度过的？

一年级的時候每天上午兩節課，從 8:30 到 12:00。中午 12:00 到 13:00 是校園宣講會。下午通常是學習小組時間，寫作業，討論 Case，或者做 Group Project。幾乎每周有一個晚上我們會有一個叫做 Tuck Tail 的主題雞尾酒會。比如 Military Tuck Tail，或者 Social Sector Tuck Tail，就是圍繞一個主題搞一個 Tuck 的聚會。通常是大家聚在一起與同班同學或者有來參加活動的校友聯絡感情。然後晚上回去接着寫作業，一般一直會到半夜。基本上周一

到周五都是这样度过的。

学习小组是五人一组，一年级时候是由学校分配好的，因为很多项目是要求以小组为单位完成的，很多成绩也都是给一个小组的，所以小组活动必须参加。

#### 4. 你在学校最喜欢的课程和教授是哪些？

我最喜欢的第一年的课不是讲的课，是一个动手的实践课，叫做 **First Year Project**。这门课在春季学期，从三月份开始一直到五月份结束。每个人可以根据自己的兴趣爱好选择一个项目，通常是一个企业的客户出的题目，需要解决一个具体的商业难题。基本上在一二月份的时候学校就收集好了所有的项目，大家就开始选项目，组成小组，再选举组长。从三月份项目就正式开始了。每个星期我们都要跟公司开会，交流进度，理解他们的需求，再根据他们的意见做下一步的工作。我们还会去客户那里访谈，中期的时候有正式的项目汇报，还有最后的 **Final Presentation**。在整个过程中，教授会给我们提很多建议，比如如何把 **PPT** 写得更加有逻辑，如何改进讲演技巧，整个流程都像是一个真正的咨询项目。我们可以把一年级学的所有课程都应用在这个项目当中，通过解决实际问题，找到自己的差距。最重要的是，在这个过程中，我会觉得自己对整个项目负责，这是我的成绩，当我们收到公司的反馈，知道他们对我们的工作表示满意，也会很有成就感。

二年级最热门的选修课之一是 **Investment**，教授的名字叫做 **Kenneth R. French**，他是 **Fama French** 模型的的奠基人之一。

（相关链接：[http://oracle-www.dartmouth.edu/dart/groucho/tuck\\_faculty\\_and\\_research.faculty\\_profile?p\\_id=ZZ1WAY](http://oracle-www.dartmouth.edu/dart/groucho/tuck_faculty_and_research.faculty_profile?p_id=ZZ1WAY)）

另外一门课是 **Countries & Companies in International Economy**，是由我们的副院长 **Matthew J. Slaughter** 亲自授课，**Dean Slaughter** 是白宫经济智囊团的核心成员。他的课主要讲授关于国际贸易争端的前沿问题，比如汽车产业的并购啊，还有中美贸易摩擦等等，非常具有现实意义。

（相关链接：[http://oracle-www.dartmouth.edu/dart/groucho/tuck\\_mba\\_program.syllabus?p\\_id=CACIE](http://oracle-www.dartmouth.edu/dart/groucho/tuck_mba_program.syllabus?p_id=CACIE)）

#### 5. 学校有什么有特色的 **Networking** 的活动呢？

我觉得就是之前已经提到的 **Tuck Tail** 了。

还有一个是 **Fire Chat**。这个一般是在学校的大厅举行，请来一些教授或者是公司主管，知名校友。通常有讲演，也有自由问答。

我们每年还有叫做 **Spring Formal**，**Fall Formal** 和 **Winter Formal** 的三次的非常正式的舞会。男生穿着燕尾服，女生穿着晚礼服，大家都会参加，借机互相展示一下自己的漂亮衣服，呵呵。

6. 在你们学校，最热门的，或者你认为最具特色的活动是什么？

我认为是 **Ice Hockey** 吧。我们在北边，这项活动也可以说是借助了学校得天独厚的自然环境才可以举办的。这项活动在我们学校历史悠久，不只是之前打过冰球的人可以参加，我们还有一个叫做 **Tripod Ice Hockey Team** 的，每个想要参加这个活动的同学都可以加入。学校每年都会组织和其他 **Ivy League** 还有和加拿大大学之间的校际冰球比赛。

每年二月份，学校都会组织一个叫做冬季嘉年华的活动，**Winter Carnival**，我们通常会邀请其他近十所商学院的学生到 **Tuck** 来参加这项活动。有溜冰啊，滑雪橇和滑雪板等冰雪运动和比赛，还有冰雕艺术展览。

每年春天，大概四五月份，学校的同学、老师和学生会举办一个慈善义跑，叫做 **Run for the Kids**。这是一个马拉松长跑，半程全程都有。所有通过这项活动募集的善款都会捐助给当地非盈利组织。

7. **Tuck** 最受欢迎的俱乐部有哪些？

还是找工作有关的俱乐部注册会员最多，活动也最积极。比如 **Consulting Club**。我感觉我们学校的很多学生还是很想毕业以后做咨询吧。其他比较出名的可能还有 **Investment Club**，**Healthcare Club**，**Marketing Club**。

我个人比较喜欢夏天秋天的时候，学校组织同学们到 **Connecticut River** 上面去 **Canoe** 或者 **Kayaking**。冬天的时候，**Outdoor Club** 还组织一起去 **ice fishing** 和 **ice climbing**。

8. 你觉得在校两年期间最特别的经历是什么？为什么？

每年四月，Tuck 都会邀请被录取的学生，还有他们的 Partner 到学校来参加一个联欢活动。目的当然是为了鼓励更多的被录取的学生能选择 Tuck，这个活动叫做 Admitted Students Weekend。我最特别的经历就是作为 Sponsor Chair 来为这项活动募捐。我们的任务是找到愿意赞助这项活动的公司，以取得足够的资金。我们通过电话、邮件联系了 100 多家公司，最后一共募集了数万美金的赞助。

我觉得这个对我来说很有意义在于目前经济条件这么差，还有这么多公司愿意为了这个活动掏腰包，一方面觉得自己真的蛮有成就感的，同时我自己也拿了学校的奖学金，这次的活动让我很有回馈学校的感受；另外也在这个过程中感受到 Tuck 真的是一个很值得我骄傲的名字。

9. 如果你现在被选为商学院的 Dean，可以对 Tuck 做一项改革的话，你会做什么？

更多地在新兴市场，特别是中国，宣传 Tuck。因为我觉得 Tuck 在美国本土的声望极高，但是在新兴市场国家并不是那么出名。我觉得学校在非美国的市场上知名度不高主要是因为市场宣传工作做得不够。而且只有这样，才能在这些市场上招到更好的学生，有利于学校的长期发展。

10. 你觉得这个学校跟你申请以前的期望值比较有什么区别？

对我来说，Tuck 在学术，就业指导，校友等方面都超过了我的期望。如果一定要说有什么不满意的话，那就是第一年我刚来美国的时候，周围所有的事情都是新的，都不习惯，还什么都想做，什么都想做好。于是就没有给自己找出一个重点，有相当长的一段时间都手忙脚乱的。不过这更多是我自己的问题，我觉得我应该站得更高一点，为自己的未来制定一个更清晰的策略，而且这个策略定得越早越好。这样无论是学习，找工作，还是 Networking，都能够更有序地进行。

在学校学习了一年多以后，我发现自己对学校产生了很多很 personal 的感情，奇怪的是，这种感情已经远远超过了我对高中、对大学的感情。在 Tuck，无论是教授还是学生，他们的慷慨和随时准备帮助你的态度，是完全超乎了我的想象的。

### 11. 现在回头去看，你对 MBA 有什么不同的看法吗？

以前对 MBA 的理解，更多是局限在对自己在“技”这个层面的提高，我觉得我读了 MBA，我就知道什么是财务了，什么是金融了，能学到很多商业管理知识啦。来读书以后，我深刻的体会到，MBA 其实更多是在“意”这个层面的自我提高，就是你的自我认识和再认识的过程，深刻地了解自己到底是一个什么样的人，今后究竟想做什么，真实的兴趣爱好在哪里。整个 MBA 的教育，都是帮助我在更高和更深的层次去思考，这种思考往往也才是具有 lifelong value 的；我觉得在这个层面的教育才是 MBA 真正的意义。

### 12. 如果你现在重新写一次 Why Tuck 的话，你会怎么写？

和我以前写的可能也差不多：友好的校友，专业的教授，丰富的课余活动；不一样的是对这些点理解的深度，是我真正在这边生活过才能体会到的，和听说的，看看网站是完全不同的。比如说我也写了 Tuck 的校友特别友善，但是那个时候我并不知道，当我需要找工作，还是在一个经济很差的时候，我写信给校友，他们会在几天之内就回邮件，甚至会直接给我打电话来分享他的经验。只有经历过这些，我才能意识到这个校友网络对我来说有多重要。

University of California  
**Berkeley**  
Haas School of Business

**University of California Berkeley Haas School of Business**

**加州大学伯克利分校 哈斯商学院**

---

**学校基本信息**

1. 地理位置: Berkeley, California 加利福尼亚州 伯克利市
2. 学杂费(年): 学费\$35,000/书费\$500, 一年级的课本比较贵, 但是可以不买, 只是去图书馆读
3. 生活费(月): 加州房租很贵, 每个月\$800-¥1,300, 包括水电; 水电费\$400-1,000 / 日常开销 \$1,000-\$1,500 / 交通费用, 自己开车\$300, 包括汽油, 保险和折旧(不是必须买车)
4. 招生规模: 240人, 国际学生占33%
5. 中国学生人数: 中国人(原籍中国大陆, 在美国工作或生活过, 但是不含ABC) 4-6人, 其中4个直接来自中国大陆
6. GMAT分数分布很广, 工作年限从一年(25岁)到十年的都有, 主要是三四年的
7. 奖学金: 名额很少, 听说拿到最多的是半奖

Class Profile: <http://mba.haas.berkeley.edu/community/classprofile.html>

**在校学生谈 Haas**

1. 学校所在的城市给你的印象如何?

旧金山, 特别漂亮, 全美最漂亮的地方, 气候宜人, 一年四季差不多都是十多度、二十多度的样子, 天空永远都是蓝的, 超级好。我的所有同学或者是 Stanford 毕业的学生, 都会在这边, 百分之七八十人都会想留在当地, 不想走了。不过它的公共交通不是很方便, 因此这边大家几乎都有车, 它

不是一个城市，更像是一个城镇的群落似的，开 10 分钟车到一个小镇，再开 10 分钟又到另外一个小镇，基本上大家到第二年都会有自己的车。其他公共设施，比如医院啊，购物中心啊都非常好，很完善的。

2. 你对同学们的印象如何，他们最突出的特征是什么？

最明显的感觉就是跟东部的学校很不一样。这里的人都挺好的，大家都比较放松，你也知道，一般商学院的人都比较 aggressive，但是相对于 Harvard、Wharton、Chicago 那些学校来讲，我感觉这里的同学们更重视合作，重视去开创一个新的领域，而不是在现有的空间里面去竞争。

说到学校最大的特色，我觉得就是大家都想创业，Haas 的学生，不管以前是工程师还是做咨询出身的，都想去做自己的公司，这大概是最大的一个特点了。比如说你要想去做什么 banking，我觉得那还是去东海岸的学校比较好，比如 Chicago 或者 Wharton 这样的以金融见长的传统学校。

3. 你在学校典型的一天是什么样的呢？

一般来说是上午一个课，下午一个课。早晨读半个小时报纸，喝点咖啡就去学校了，从 9:00 开始上课，上到 11:00，中午找同学会面，一般是学习小组会面，或者是去听学术讲座。有的是公司过来讲，或者是教授，如果是有请其他的名人过来讲课，中午礼堂就会坐满。下午的课是 2:00-4:00，然后又要接着学习，讨论案例和做做集体项目。有时候，也会去上自己选的课程。如果没有会面，也可以用这个时间自己读书，看 Case。一直到晚上 6 点多，学校另外一轮各种各样的活动就开始了，比如各种各样的俱乐部活动、聚会。我一般是晚上九、十点回家，还要继续看书，写作业，看看邮件，一直折腾到一点多两点左右然后睡觉。很多同学都要得的多，比如，有自己的公司，或者自己做一些项目，就要常常跟行业里面著名的企业家见面。在我们学校，上学期间就筹备着自己创业的同学很多。

4. 你们会分专业吗？或者说有 concentration 吗？

我们不会分的，但是有五个 certificate，你可以去拿这个 certificate，有什么 Real estate、Marketing、Entrepreneurship、Finance 等五个。如果你想在某领域拿到 Certificate，教授就会给你一个选择课程的范围，在这个范围里，

如果选修够了一定的学分，就可以在毕业的时候拿到这个 Certificate。不过实际上很多人没有去拿这个东西，虽然大家都有自己的倾向，这个看每个人第二年的选课就很明显了，很少有同学对什么课都乱选一气的，也不至于为了去拿这个 Certificate 而改变自己的学习计划。

5. 你在学校最喜欢的课程和教授是哪些？

我最喜欢的课，有四个，但都是同一个教授教 Dr. Reza Moazzami，叫信息行业的未来（Future of Information Technology）。我喜欢这个课程，有很多是我自己的因素，不一定别人都喜欢的。因为我自己的背景，我很喜欢关于技术革新的课程，这门课是从整个高科技行业说起，具体到 IT 工业，价值链管理。课程的各个领域分得很详细，有无线网络、多媒体、液晶屏幕等等。整个课程分为几个不同的案例来讲，而且讲到哪一个行业或者公司，就会请相关的专家过来做现身说法，比如 CEO，或者创始人什么的。

这个教授的课讲得很好，因为他自己是 entrepreneur 出身，是做 IT 的创业型公司的，对这个行业本身，还有产业链，都很了解。在上课之前，他也会做很充分的准备，把行业里面的细节，每一个项目或者革新的内幕都讲得很清楚。可能很多人跟我有同感，作为留学生，刚从中国过来，对美国的很多工业都不是很了解，上课来听 IBM，听得热热闹闹的，但是其实对公司背后的历史和文化都不会很了解。这个教授就会从公司起源来说，详细的解释 IBM 公司在几十年中所经历的变革，对我这个国际学生来说，要全面的理解一个课程的内容是很重要的。

Dr. Reza Moazzami:

[http://www2.haas.berkeley.edu/Faculty/moazzami\\_reza.aspx](http://www2.haas.berkeley.edu/Faculty/moazzami_reza.aspx)

Future of Information Technology, Course Syllabus (pdf)

[http://mot.berkeley.edu/Berkeley\\_Students/Students/Courses/Course\\_Descriptions/Future\\_info\\_techSP09Syl.pdf](http://mot.berkeley.edu/Berkeley_Students/Students/Courses/Course_Descriptions/Future_info_techSP09Syl.pdf)

6. 你们学校同学们之间，还有和校友、和公司，以及和学校教授之间有什么有特色的 net working 的活动吗？

天天都有。比如说教授会经常讲公开课，比如说有品酒会，还有大家一起和校友共进午餐，或者和六个学生一个教授一起吃饭同时讨论问题的机会。

这时候学校就会有邮件通知大家报名。还会有下午的咖啡时间，学生们聚在一起，一边喝咖啡，吃小点心，再一起谈谈大家对学校的意见或者建议，这样的活动学校的负责人一般都会参加。

早晨有时候也会有免费喝咖啡的机会。从八点开始，在商学院的一个小厅，有一个圆桌，摆着咖啡，热茶还有各种各样的小点心。大家都可以在那边吃早餐。一边吃，一边聊。不过这个不是每天都有的活动，大概每星期一次吧。我们叫做 Coffee Time。

每隔一周或者两周，周五的下午学校就会组织一个叫做 Confection Function 的活动。本质上还是大家聚在一起喝酒聊天。每次活动都会有不同的主题，比如这次是中国中秋节，那次可能是墨西哥的什么节日，都是学生自己来组织，学校出钱，你去买吃的、买酒，大家聚会。

总之只要你想玩，就一定会找不到机会的。

#### 7. 学院最热门的或者是最有特色的活动有什么？一年一次的这类的大型活动。

大型活动，我自己最喜欢的是一个国际咨询项目，叫做 IBD (international business development)。这个活动是学校赞助的，在第一年的第二个学期结束之后，会有一个小学期，大概三个星期。每个想要参加这个项目的同学都要申请，每年只有 70 多名额，竞争激烈。这 70 多位同学分成不同的小组，到全世界各地去做项目。大多数都是落后国家，比如非洲，也有去挺好玩的地方的，比如塔希提、斐济、南美的小岛等等，也有可能去北欧、欧洲、中国，不过这样的机会相对很少。这些项目都是非盈利的，一般都是一个咨询项目，比如水污染问题或者是开发当地的资源的计划。没有报酬，不过算学分的。

我申请过这个项目，我觉得去一个很落后的地方看看，这本身就挺有意义的。比如去一个非洲落后的部落。基本上每年同学们去做完项目之后，回来都举行一个特别大的会议，同学们会分享自己的独特经历。也顺带向第二年的学生们宣传这个项目。

#### 8. Haas 最热门的俱乐部有哪些？

最受欢迎的可能是 Finance 和 Entrepreneurship association，还有一个很热门的是 Business plan competition。不过最后一个不是俱乐部，而是一个每年一

度的大型比赛。

9. 到目前为止，你认为自己在学校里最特别或者最值得纪念的经历是什么？

我想应该是我为商业计划大赛募资的经历了吧。

因为我是那年 Business plan competition 的 Co-Chair，专门负责为获胜的团队募集奖金，另外还要请著名的风险投资家来学校做裁判。整个过程整整经历了一年，也就是说，在那一年当中，我所有的业余时间都是用来做这件事情的。

第一年刚一开学的时候，9月份，一个二年级学生跑过来说，我们现在要筹备商业计划大赛啦，我们想要选下一届的 Co-Chair，如果你有兴趣的话，就写一个申请的 Essay 吧（又是写 Essay，商学院里面有很多 Essay 要写的，不管是大家一起玩还是找工作）。Essay 里面要说清楚想做哪个职位，为什么想做这个，为什么你可以做好。然后上一届的同学就会来面试每个申请人，通过集体讨论，才决定由谁来做。我们几个通过面试的人就要组织成立一个大赛筹委会了，大家分好工，有的人专门做市场、有的人专门拉赞助、有的人专门负责流程管理。这个活动真的是历时很久，每年的比赛实际上都是分三次的，一次是初赛，一次是复赛，还有一次总决赛，一共是九个月的时间。在这九个月的过程中，我们每个月还会组织专家讲座，帮助参赛的同学们了解如何创业。这些课程非常详细和具体，比如说，有一次课我们请的是一个风险投资公司的投资人，手把手的教大家怎么做好资产负债表才能吸引投资人，怎么领导团队等等。还有一些帮助同学们成立小组的社交活动。因为会有一些人，他想来参加比赛，但是他没有团队；或者他有一个好的创意，但是需要工程师来做这个项目，于是我们就需要找到各种行业的专家，并创造机会给他们互相认识。

为了组织这个比赛，我们每年都要自己去募捐，这就是我负责的工作了。我们这一年募集了十万，有5万拿出来做奖金，剩下的钱就作为组织活动的经费，租场地啊，买吃的喝的。

（追问：获得冠军或者获奖的这些同学，他们会不会通常得到什么 VC 的投资？还就只是奖金？）

每年都会有人除了拿到奖金之后，又从 VC 那儿拿到投资，一般都不会是直接地从评委 VC 那里拿到，但是感兴趣的同学们可以去我们学校的网站看一

下，今年应该是第十二届，这十二年里，应该有至少几十位都拿到了 VC 的钱。

（伯克利分校第十二届创业大赛：<http://bplan.berkeley.edu/>）

后来因为自己第一年参与了组织工作，了解到这个活动背后的故事，第二年就自己创办了一个公司，来参加这个活动，不过这是后话了。

还有很好玩的就是，如果同学认识某些有名的人，就可以请到学校来做一个讲座，让同学们都从中受益。这个我们叫做 **student class**，都是占学分的。这个准备的过程也是一年，同学们要聚在一起，分享大家的资源，看看都可以请到谁，来讲什么，然后再把他们讲的东西组织成一个完整的课程，申报学校批准。

10. 我听说西海岸的学校相对并不是非常忙，对吗？想知道你除了在学校找工作、**networking** 上学以外，剩下的时间多吗？

我觉得要看你怎么理解这个问题。如果你每天上完课，就什么都不干了，那可能确实如此，估计你也知道，上学的那些课，虽然很多，但是有工作经验的人多多少少都会了解一两门。就算不懂的，我也不认为商学院最重要的就是上课。除非你门门都想得 **A**，可能会觉得学业繁重吧。总之一般来说，大家不会觉得课程是一个很大的压力。更多的压力可能来自于找工作，来自于你参加这样那样的活动。可能学习占了三分之一，找工作占了三分之一的时间，剩下的三分之一时间都是在办各种活动，并在这个过程中结实更多的朋友，这也是商学院最大的价值所在吧。

我自己就是整天都特别特别忙，第一年的时候从来没有两点以前睡过觉。我所看到的我的同学们，80%的人都是超级忙的，可能有 10%-20%的人能有那种奢侈——把 **B-school** 当做度假一样，比如他是公司赞助来读书的，不需要找工作，也就很轻松了。不过第二年的时候，大家差不多就都开始给自己放假了，西海岸这边，你开车两三个小时就去滑雪了，开车一个小时就是喝酒的酒庄，大家几乎都是天天出去玩了。特别是找到工作以后，有了钱（**Sign bonus**），还没压力，毕业就忙了，所以还在学校的时候就尽情地玩吧。

11. 如果你被当选为你们商学院的校长，可以做一项针对学校的改革的话，你

会做什么呢？

我觉得学校需要扩大规模，扩建教学楼。因为我们商学院本身生源比较少，我们这儿 240 个人，其实已经算是比较小的一个规模了，就算加上一些在职的学生，也就是 240 个人。他们是晚上或者周末上课。我总觉得教室不够大，比如某一个课，教授很好，可是只能够容纳 30 个人。因为没有地方了。可是，实际上一定不只有 30 个人想来听这个课，而且如果是讲课不是案例的教学，那 50 或者 60 个人也没关系啊。所以我认为学校应该扩建。

我还想用更多的资源多支持学生的国际旅行。比如说我们有很多的项目，不止是去贫困国家做项目，还有各种各样的 Study Trip，其实就是集体出去玩了。可能会得到一两个学分，但是大部分都是出去玩，而且都是自己出钱。这样的活动对于资金紧张的学生来说，还是很奢侈的，他们会选择少去，或者不去。而实际上，就算是和同学们一起旅行，那也是很好的经验，不应该错过的。如果我可以推进一个改革的话，就多花点钱，让学生免费去做这个 trip。

12. 两年下来以后，比较进入学校之前，你对这个学校的期望值，哪些超过了，哪些和你想的不一样？

我觉得算是达到了我的期望，也没有说什么跟我想的不一样。唯一一个可能我确实没有想到会这么累，本以为两年差不多像度假一样玩玩就过来了。当然，我也不是就抱着不学习的态度，只不过没有想到会这么累。这是一方面。因为本身我对商学院期望值挺高的，所以不能说它都超过期望，但是学校提供给我的的跟我想象的不一样。

其实选校的时候我没有想那么多或是自己到底应该去哪一个，觉得是那几家就可以了，因为加州天气又好，伯克利就伯克利吧。但是真正来了，我觉得自己好幸运，选对了地方。以我的背景，要是真的去了沃顿，肯定没有这么开心。不过也可能是学校选对了。Haas 的环境是非常自由的，非常主张你去创新，教授和老师都特别好，同学之间关系也都是非常好的。

回忆整个读书的过程，我感觉真的是改变人生的一段经历。现在我的思想、想问题的方式跟以前很不一样，我会从更宏观的角度去想问题，习惯于把自己放在领导的位置。因为我们学校非常强调 **leading through innovation**，就是在创新中建立你的领导地位。学校就开设了很多相关的课程，比如创新的。这些东西是我以前都没有想过的，至少不会像现在这样把这种意识

渗透到我思维的方方面面吧。

学校是用这两年的时间，把我送到了一个新的平台上。学习、社交、参加活动，每一项都有特别的意义。这整个两年的经历，把我锻炼成了一个特别自信的人。想问题的时候，不会像以前一样只想到一个，只从自己的角度想问题。而且这两年的时间里我们所接触到的东西还是比较国际化的，Haas 不会说只让你学美国的什么什么东西，虽然的确有百分之七八十的东西还是关于美国的。还有就是我的交际网络完全扩大到了一个新的境界，一个特别大的范围。Haas 的好处是，因为伯克利是一个非常棒的工科学校，除了商学院的同学，还有很多工科学校、法学院的学生，甚至的博士生，我们都有机会结识。我们身边的这些伯克利分校的中国人，你会发现他在学校里看起来很普通，但是回到国内了，十有八九是一个特别重要的人物。

总之，我觉得商学院的这段经历非常非常值得，如果让我再重选一次，我还是会选择去 Haas 的。

### 13. 如果你现在再重新去写 why Haas，你会怎么去写？

我申请的时候自己做过详细的调查，还特地跑到学校来看看。当时申请伯克利的原因就是因为这儿的人给我感觉非常好。所以，我建议想申请商学院的同学，特别是一直在国内的同学，虽然成本比较高，大家在有条件的時候还是先过来看一下是否适合自己。我自己听到一些朋友，在别的学校学习的（唯独好像哈佛没有这种情况），也是排名很靠前的，他们不是每一个人都那么开心的。他们有的人，提起学校的经历，感觉就是曾经以为能够得到什么，结果跟自己的想象完全不是一回事儿，学成之后，以前该干吗现在还干吗。我觉得这就不好了，其实这跟选校有很大关系，不是学校不好（排名那么好的美国学校不可能不好），而是要看它适不适合你。

伯克利么，最重要的就是创业的精神，如果你将来想做和中国非常密切的工作的话，来 Haas 或者斯坦福这种学校都是很棒的选择。毕业后因为工作关系，我去了离湾区更近的地方，也就结识了很多斯坦福的学生，我发觉我这两个学校的风格有很多类似之处，可能 Haas 会更偏工科一点。如果是想做跟中国相关的，无论是公司还是创业，都有很多资源。另外 Haas 的金融也还是挺强的，只不过大家大部分是会做 VC，而不像在哥伦比亚这种学校一毕业就去华尔街了。

（追问：对，我也觉得国内其实没有什么关于商学院特别好的资料。没有那种 **inside** 的东西。很多人讲申请或者跟将要读的这个人讲学校的时候都是跟新闻发言稿一样千篇一律的。我特别同意你说他们都要来看看。不过在这以前我听说的都是说 **Haas** 跟 **UCLA** 很像，毕竟都是一个大学的，那你为什么说是斯坦福呢？）

我觉得 **Haas** 跟 **UCLA** 比较大的区别是 **Haas** 的学术还是很严格的，比如你平均分真的低到了一定程度，那是不能毕业的。如果你平均分低于 3，也会被严格地惩治。当然，所有西海岸学校的共同点就是很活跃，特别是那些美国人，我自己都奇怪，他怎么会有那么多的时间，那么多精力？中国人真的应该好好跟美国人学习一下这种几天都可以不眠不休的拼搏精神，还有背后支撑他们的强烈的表达自我、实现自我的意愿。



## Columbia University Columbia Business School

### 哥伦比亚大学 哥伦比亚商学院

---

#### 学校基本信息

1. 地理位置: New York 纽约市内
2. 学杂费(年): 学费\$54,000, 包括书费
3. 生活费(月): 一共\$2,000, 对中国学生来说够了; 学生住宿\$700-\$800 左右(6-7人共用走廊里面的卫生间), 公寓两居室(每人)\$1,000, 一居室\$1,500, 包括水电费用; 日常开销\$600-\$800; 电话费\$70; 地铁等交通费用\$50, 基本完全没有必要买车
4. 招生规模: 700-750人, 国际学生占35-38%
5. 中国学生人数: 中国人(原籍中国大陆, 在美国工作或生活过, 但是不含ABC) 30多人, 其中近20人直接来自中国大陆
6. GMAT 分数分布很广, 中国人不会低于700, 现在底线可能提高到差不多720, 但是我并不觉得学校非常重视GMAT
7. 工作年限: 多数是5年, 范围是3-9年, 年轻申请人偏多, 而且越来越年轻化
8. 奖学金: 几乎没有奖学金, 每年中国人大概有1-2名拿到数千或者1-2万美金

#### 在校学生谈 CBS

1. 请描述一下你对学校, 对同学的印象, 他们最突出的特征是什么?

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，或者你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，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。

我的同学们也都是很聪明，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。比如说大家一起做一个集体面试，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吧。因为学校常常被人看作一个 **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。

## 2. 你在学校典型的一天是什么样的呢？

我们学校分为几个 **Cluster**，每一个 **Cluster** 的时间表是不一样的，就是上下课的时间也都不一样。我所在的 **Cluster** 第一个学期的时间表是这样的：周一周三是三节课，二四是两节课，周五只有一节课，都是必修课。

早晨第一节课是 9:00-10:30，中间休息 15 分钟，第二节课是 10:45-12:15，12:30-2:00 是公司宣讲会或者各种俱乐部的活动，一般大家都会去听，然后就顺便在会场吃饭。如果下午有课的话就是 2:15 开始上到 3:45；4:00-5:30。之后晚上有第二、三场宣讲会，那也可以继续去吃晚餐。晚上九点钟以后公司活动基本上就结束了，所以我们的学习或者和学习小组讨论的时间是穿插在课程和各种活动之间的，有时会放到晚上比较晚的时间。

比较努力的、能熬的同学通常是两三点休息。我是比较喜欢早起的人，一般都是 12:00 睡觉，早晨 6:00 起床。

学校第一个学期的课都是必修课，必修课一共是八门，加上第 2 学期五门，

共十三门。本科修过的，或者是有相关工作背景的可以申请免修，但是学分还是那么多，就要选别的课来补齐学分了。

### 3. 你在学校最喜欢的课程和教授是哪些？

我虽然是做 Marketing 出身的，但是我最喜欢的课程是 Finance 方面的课；因为学校 finance 相关课程无论从内容到教授都实在非常好。像 Corporate Finance 啊，还有 Capital Market 啦，我都很喜欢。我们学校讲 Finance 的课程的老师都很不错，很有经验，很多也都是从华尔街出来的。讲课的时候会跟我们讲很多的案例还有华尔街实际发生的事情，讲得真的挺精彩，挺生动的。连我这样以为自己从来都不会喜欢 Finance 的，总是觉得这个学科挺枯燥的人，都开始很喜欢听这些课。

我记得上大学本科的时候也听过 Capital Market，但是那时候就是记住了一大堆公式，就没有什么实际的收获了；可是在哥大，我有机会解决实际的案例啊，自己学着做一个 Model 啊，能学到很多东西。所以我免修了 Marketing，选了很多 Finance 的课程。

我来读哥大是想转行，我想去做咨询。很可惜哥大的 Finance 那么好，我却没有想去转作金融，但是我在学校这段时间的体会是，不管以后想要做什么，Finance 都是很重要的商业常识，哥大金融领域的课程这么好，离开了哥大那些教授可能我以后一辈子都不再能碰得到，那我当然要选最好的课程，不能错过这个难得的学习机会。虽然学起来是比较辛苦，但是我相信都是值得的。

### 4. 学校有什么有特色的 Networking 的活动呢？

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。这样类似的活动非常多。

在学校活动方面，每一个周四学校都会组织 Happy Hour。这就是同学们聚在一起互相认识和了解的机会了。很有美国特色，就是大家站在一个大厅里面，拿着啤酒和吃的东西(商学院免费提供的)，每个人说话都要用吼的。我不会每一次都去，因为一来很忙，二来我真的是有点吃不消那个吵。商学院里的活动是参加不完的，每个人都要不断决定什么是对自己最重要的事。——这也是我感受非常深的一点：时间、精力是有限的，人必须知道自己想要的是什么，然后作取舍。因为什么都想要的结果常常是什么都做不好。

还有一个比较有名的就是秋季或者春季舞会了，叫做 Fall Ball 或者 Spring Ball，每年两次。用我们学校以前一个非常幽默的金融工作者的话来形容就是男生穿燕尾服，女生穿晚礼服，聚在一起跳迪斯科。这个活动是商学院每一个学生一般都会去参加的。

平时大家也会以各种各样的名义拉帮结派的一起出去，比如生日啊，订婚啊，等等。美国人很喜欢找个理由就大家聚在一起喝酒的。不同的是我们在纽约，这样的聚会场所很多也很便利。

剩下的活动可能就和各个商学院都差不多，就是大家一起出国旅行啊，去各个地方，比如香港找工作的 Track 啊，学校也都有组织。

## 5. 哥大最热门的最受欢迎的俱乐部有哪些？

俱乐部有两种，一种是聚在一起玩的，还有就是找工作的。

哥大最活跃的俱乐部应该就是 Investment Banking 俱乐部了，基本上每天都有他们的邮件，每个星期都有各种各样的活动，包括去公司参观啊，Mock Interview 啊这些。他们还会请华尔街的 TTS 的培训来学校。这个是华尔街很有名的一个培训，叫做 Train The Street，是专门给 Banker 和金融行业的从业者做培训的公司。

另外一个比较有名的俱乐部是 Wealth Management Club 和 PE/VC Club，那些想要去基金，VC/PE 的人们的就会更多的参加这个 Club 的活动。

还有各种各样娱乐的 Club，比如很多女孩子都会参加的 Dancing Club，我自己也参加了。虽然教的人也都是学生，教的人也不专业，去学跳的人也不专业，但是我很喜欢。大家平时上学都很忙了，这至少是一个健身的好

机会吧。也可以在跳舞的时候 Net working 一下，和女生联络联络感情。

还有一些比较 Fancy 的 Club，比如 Adventure Club 啊，他们会去亚马逊的丛林里面探险；还有 Sailing 俱乐部，我就没有去了，因为比较害怕，而且的确蛮贵的；还有冬季的雪地运动俱乐部，因为纽约冬天下雪也很多，可以去滑滑雪。

6. 你周围的同学，一年级也好二年级也好，他们主要在找哪些方面的工作呢？

这个提起来真是我的心头之痛啊！

看哥大整个学生比例，Finance 占到 40%-左右的比例，其中包括投行啊，还有 Corporate Finance 的。这既是学校的优势，也是学校的一贯传统。本来进来的人就是做金融和财务的，毕业后自然还是在这些领域。然后会有 20% 的人去做咨询。剩下的就是去做企业的了，相对比较少。

不过这些和我们中国人没有太大的关系，其实我是想说中国人的。中国人一共我们这一年是 18 个人，除了我和另外一个同学要找咨询，其他都想做 Finance。我说是我的心头之痛就是说我们找咨询或者其他的方面的工作，总之，在哥大，如果你不是找 Finance 方面的工作(我仅仅指对中国人；外国同学去非金融行业的比中国学生多多了)，你就失去了一个平台，一个是 **leverage** 的行业内校友资源少，一个是找工作的时候交流的人也不多，就是连练习 Case 都没有足够的人手。这是没有办法的事情。

虽然学校在着意摆脱 Finance School 的形象，但是因为传统，而且因为在纽约，而且金融的确是关系到学校的学生素质啊，毕业收入啊，排名啊这方面的，学校在短期也不敢轻易忽视。

7. 你觉得在校两年期间最值得纪念最特别的经历是什么？

我看到了很多不同的东西，比如一些不曾想我能有机会见到的人，我认识了很多很聪明的同学，经历了以前完全没有经历过的上课的形式，也学到了很多知识；但是最重要的是我发现了很多可能性。我觉得 MBA 是一个让你可以重新开始的地方，如果我不来读书，不来哥大，也许我的人生就会沿着以前的轨迹走下去，但是现在，我觉得我可以改变人生中所有的东西，我会觉得这种重新开始，永远都不会晚。

可能我讲的比较抽象，举个例子来说吧。在学金融和会计之前，我觉得我不会喜欢这样的学科，很无聊，也不是我的特长。可是在上了这些课程以后，我发现我不喜欢是因为我以前根本不了解这些学科。所以，读书是我看到了和了解了很多新东西的过程，只有了解，我才能真正的判断自己是不是喜欢，想不想要，再也不是像以前那样远远的去，通过一知半解的观察，就稀里糊涂地为自己的人生做了规划。

还有就是我的同学们。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。

8. 如果你现在被选为商学院的 Dean，可以对学校做一项改革，你会做什么？

我希望为哥大增添更多的人文气息。哥大的商学院更像是一个独立的细胞，非常的偏重于 Finance。所以我希望有更多人文主义色彩，这样学校才能实现它希望的转型，从金融学校到全面的平衡发展的商学院。

9. 你觉得你在 Columbia 的经历，给你的职业发展带来的最大增值是什么呢？

包容心。以前在工作的时候我们也有包容心，因为我们都需要和不同的人打交道，合作，达到自己的目的。可是在商学院的这种不同，是全方位的不同：不同的地域，不同的国家，不同的职业。比如我的学习小组里面有美国人、德国人、加拿大人还有一个哥伦比亚人。开始的时候，有很多很多的互不理解，想不明白为什么一个人会用这样的方式思考。但是我们是一个小组的，我们必须互相扶植。在这个磨合的过程中，我慢慢的体会到，每个人的不同，都根植在培养他生长的环境中，根深蒂固，无论如何都不会彻底改变。而就是当我们每个人都渐渐意识和学会尊重到这些根本区别的时候，才会真的做到包容，很积极的包容，并在这种包容的态度中合作。这种合作是一个“求异存同”的过程。

10. 如果你现在重新写一次 Why Columbia 的话，你会怎么写？

首先我还是会写 NYC。这个城市本身就为 MBA 创造了很多机会，特别是国际学生。

再有就是学校低调而又现实的氛围。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现实的，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。

（追问：学校是怎么样做到这一点的呢？）

一方面要请校友座谈，告诉大家未来会是什么样子。另外一方面这也是纽约的气氛吧。因为这个城市特别特别大，每个人只有找对了自己的位置，才能继续生存下去。有个说法可以很好地概括这个感觉：在美国的其它城市，你如果失业，可能就交不起下个月的银行贷款；但是在纽约，你如果失业，就要被迫马上离开这座城市。总之，不是读了 MBA 就顶了个光环，能如何如何的，一切还是落地为安。

11. 那你觉得对于想要申请 Columbia 的同学，什么事情是他们应该知道，但是可能还不知道的呢？

我觉得学校在未来的五到十年会有很多机会。因为学校的 Dean 开玩笑说，未来的招生分配，每个国家录取名额要和国家的 GDP 的增长速度保持匹配度，这就很明显了。以前哥大的中国人相对少，这两年开始多起来了，相信未来几年都会持续增加的。



## New York University Stern School of Business

### 纽约大学 斯特恩商学院

---

#### 学校基本情况

1. 地理位置: New York City 纽约市中心曼哈顿
2. 学杂费(年): 学费\$47,000/, 书费\$600
3. 生活费(月): 住宿, 学校宿舍, 单人间\$1700(包括水电杂费), 校外公寓(曼哈顿区)\$1,300-1,500, 距离学校一个小时的地方约\$1,000; 日常开销 \$500-\$800; 交通\$100~\$200
4. 招生规模: 400人左右, 分为6个Block上课
5. 国际学生比例: 45%-50%
6. 中国学生人数: 中国人约8-10人, 大多数具有海外经验, 美国绿卡或公民; 其中2-4人直接来自中国大陆, 多为上海; 香港、台湾每年各2-3个
7. 课程安排: 第一年第一学期开始为必修课, 第二年选修课, 学校一共有7个核心课程, 需要选修其中的5个
8. GMAT成绩: 中国人平均740分

#### Class Profile:

[http://w4.stern.nyu.edu/admissions/fulltime/exceptionalstudents.cfm?doc\\_id=395](http://w4.stern.nyu.edu/admissions/fulltime/exceptionalstudents.cfm?doc_id=395)

#### 在校学生谈 Stern

1. 请描述一下你学校所在的城市。

纽约, 是美国, 也是世界的金融中心。是美国人口最多的城市, 最繁华的城市, 当然也是最贵的城市之一。纽约分别为曼哈顿区、布朗克斯区、布鲁

克林区、皇后区和岛。其中曼哈顿是市中心最繁华的区域。纽约大学 Stern 商学院就位于曼哈顿。纽约由几个岛组成，岛与岛由隧道和大桥相连，城市的景观和香港很像。但是比起香港来，纽约显得陈旧，毕竟是相对古老的城市了，建筑物的平均年龄也比较大。纽约的纬度和大连差不多，全年平均气温 10 度左右。冬天有雪，夏天炎热，算是四季分明。对于纽约而言，城市街道狭窄，高峰时段的堵车也让人受不了，那种感觉有点类似上海。公共交通便利，地铁四通八达。纽约市内有很多有趣的餐厅、博物馆，很多购物和好玩的地方。总而言之，纽约市一个生活节奏很快，很有激情的城市。

Stern 在纽约的市中心，因为地价昂贵，学校没有校园，只有一个教学楼。虽然地方不够大，地理位置却是非常的好。紧贴着华尔街和各大公司总部，找工作，特别是金融方面的工作很便利。下楼出门就能撞到一两个 Banker。以前还有一个笑话说某同学打车从市中心到学校赶着上课，跟人抢了半天才抢到一个出租车，结果一位先生冲过来要求这位同学搭上他。仔细一问，原来要搭车的竟然是将要去讲课的嘉宾。

在第二个学期，找工作的季节过去以后，会有几个周末我们是没有课的，这时候我们会跟同学一起在纽约逛街，还有看看博物馆啊，比如大都会博物馆、现代博物馆，都是很值得去看看的。

## 2. 学校最热门的俱乐部活动是什么？

在纽约本地同学不少，因为城市里面本来就把酒很多，所以每个星期都有各种各样的派对。其中学校组织的最有特色的一个是：**Beer Blast**。每个星期四晚上，在学校的地下室，会有啤酒和小吃，这是一个同学们 **Net working** 的传统项目，每个人缴 10 元钱的门票钱就可以去参加。酒和食物都是免费的了。这个活动每次都有不同的学生社团组织，比如这次是 **Japanese Club** 领头的，那就是他们来安排酒水、音乐和活动主题。场地由学校免费提供。

因为是学校传统的 **net working** 活动，**Beer Blast** 参加的人很多。

## 3. 学校每年有什么有特色的学生活动？

每年的春天，学校都会组织一个 **International Passport Day**。在学校教学楼

前有一个很大的广场，这一天，学校会在这个广场上搭一个很大的帐篷，每一个国家的学生都有自己的一个桌子，大家就通过各种方式来宣传自己国家的文化。大家会在自己的桌子前准备一些食品啊，音乐啊，饮料啊，小纪念品啊等等，来向同学们介绍自己的国家。

在帐篷的正中间还有一个舞台，如果有兴趣的话，每个学生组织或者一个国家的同学都可以上台表演舞蹈，音乐或者有民族特色的 Show。

#### 4. 你会如何用一句话来总结你对 NYU 的印象？

我觉得 NYU 是一个非常“Quan (Quantitative)”的学校，它的 Finance 真的很强，Finance 方面的教授也很强，大部分也都是有华尔街经验的，他们讲课的内容大部分也都是数字啊，Model 啊。因为学校的地理位置很好，靠近华尔街，可以请到很多有实际经验的 Banker 啊，或者是金融领域的专家来做嘉宾演讲，听到的都是最新发生的实际案例。

学生也都有相当的 Finance 的背景。另外一个比较明显的是大部分的国际学生也都有在美国工作或者生活的经历。而且中国学生真的很少。

(追问：那么你会不会觉得你学校的环境不够 International，而会比较美国化？)

在 Stern 大多数的国际学生都来自欧洲还有南美洲，来自 Asia 的很少。我会经常发现学校里的很多学生在讲很多很多种不同的语言，包括讲意大利语、西班牙语、法语还有西班牙语。

#### 5. 请问你在学校最喜欢的课程是什么？哪些课程和教授在学校是很 popular 的呢？

在 Stern 商学院流行的课一大类就是 Finance。其中有一门特别流行的叫 Corporate Finance 还有一门是 Valuation，都是一个老师教的，这是一个印度老师，他叫 Damodaran。他是全华尔街公认的在这个领域最具权威的老师。也就是说，很多的 B-school 的这两门课程的教材也都是他写的。他有很多书在中国也都有译本，都很畅销。

他不但是 Valuation 领域的学术权威，而且他讲课讲得也非常的好。每年夏天，华尔街新入职的 Banker 都会有 Boot Camp 培训，往往都是请他去讲课

的。这个 **Boot camp** 就是那些 **Banker** 新入职的培训，一般都是两个星期左右。还有很多做这些新入职 **Banker** 培训的老师，也都是从 **Stern** 挑选出来的。

**Stern** 还有很多权威教授，比如说 **Accounting** 教授 **Gode**; **Econ** 教授 **Roubini**; **Bankruptcy** 教授 **Altman**。

## 6. 请描述一下你在学校典型的一天是如何度过的。

第一年和第二年的 **Schedule** 是很不一样的。

第一年，特别是第一个学期真的非常忙。因为有 5 门必修的核心课程要修，而且这些课程都是在白天的，每天早晨早起就要上课，中午吃个饭，下午还是要继续上课，基本上没有晚上的课，但是晚上基本上到了五点就开始 **Recruiting**。五点以后各个公司就开始到学校做讲座，从上学的第一天开始，很多公司都会轮流过来讲座，一直会到圣诞节，基本上也都没有自己的时间。每天都是上课，找工作，上课，找工作。很多大公司的总部也都在纽约，找工作到后来阶段，还要常常在地铁上跑来跑去，穿着正装，去做面试。这是第一个学期。

之后到了第二个学期，招聘结束以后，生活节奏就比较放松了，还有很多很多自己的时间。这个时候就可以选择晚上上课，白天做 **Part time**。因为纽约也有很多公司，**Stern** 的学生可以去做临时的职位。当然也可以白天修课，晚上在家休息，都可以。

二年级大部分的课都是下午和晚上的了。但是在 **Stern**，每个学期都要修相同的课，都是五门课，所以每个人的课业负担都是一样的。不管是一年级还是二年级，找工作都主要在第一个学期，第二第三第四个学期找工作的活动就相对很少了，所以无论是一年级还是二年级，过了第一个学期也就相对比较轻松了。当然这个指的是在校园招聘的公司，如果校园招聘时候没有找到工作，那压力还是很大，需要自己联系工作。

## 7. 在 **Stern** 的 **Networking Event** 都有哪些？

说来比较惭愧了。因为 **Stern** 在纽约曼哈顿，就是纽约市的中心了，所以我们的 **Networking** 一般就是 **Clubbing**。也就是说每天大家学习完了以后，每天晚上十点十一点时候，大家再出门，去酒吧啊，或者去什么机会的场所。

同学们常常会喝醉。其实主要也就是在酒吧喝酒，聊天。这就是我们的 Networking。

纽约也基本上没有其他的活动，Outdoor 啊，也都没有，一个大城市，没有山，没有水，除了酒吧比较多一些。不过这些酒吧啊，俱乐部啊还是非常各具特色的。不喜欢泡吧的同学可能会感到非常痛苦吧。不过美国有酒吧文化的传统，美国同学是天天泡，天天醉也不会烦的。

8. 请问你在 Stern 最特别，最值得纪念的经历是什么？

我觉得是 Recruiting。Stern 学校一直引以为豪的就是它的地理位置，能为找工作提供很多便利。实际上在 Stern 读书的学生也会深深地感受到，这个学校最大的长处也就是它的地理位置。所有你想去的公司，特别是想做金融行业的学生，那些大的投行啊，都会到 Stern 来做招聘。学校和公司都会组织各种各样的活动请学生去公司参观或者 Interview。所以这就是我觉得最特别的经历：非常近距离地接触那些世界上最顶级的投行。我们的很多校友，也都在那边工作，你跟他们去聊天，你去看一家公司，看那些最顶级的投行是怎么样工作的。这些经历是让我感触最深的。平时我们读华尔街日报，读到那些投行怎么样，做了什么 deal，有什么新闻啊，实际上离我们的生活还是蛮远的。可是当你到了那些机构去的时候，它们就在你身边，你觉得世界上金融界的大事就发生在眼前。

9. 我听说 Stern 的校友，特别是在华尔街的校友，在找工作方面是非常照顾校友的，是吗？

对，这个其实我刚才也想说，如果你真的希望在纽约发展事业，特别是在华尔街，Stern 真的是一个非常好的选择。因为 Stern 的校友在华尔街实在是太多了，每个 Firm 都有，每个 Department 都有，他们真的很帮忙的。每个公司每年招人都会有相应的名额专门给到 Stern 的。可是如果想回亚洲发展的话，就没有很多的帮助了。因为学校本身招的亚洲学生就不多，回去的也少。

10. 如果你被选为 Stern 的院长，可以做一项改革，你会做什么呢？

我会希望学校更加 Well Balance 一点，因为学校在 Finance 方面真的很很强很

强，可以说是有点偏科了。当然学校现在也正在朝着这个方向努力，也在其他领域招聘知名教授，比如说 **Marketing** 方面我们现在就有一个新的教授很厉害的，还有战略管理，这样就会使整个学校更加平衡的发展。

目前我在 **Stern** 学习，感觉学校的学生就分两种人，一种是金融背景的，一种是非金融背景的，在学校就这两种人。这是一个笑话，因为只有很少人创业，做市场啊，或者是做战略咨询的，所以就因为他们统一分为非金融的，而不再做详细的划分了。在我跟其他学校的同学们做比较的时候，就会发觉，**Stern** 真的是绝大多数的人都是曾经做 **Finance** 的和打算做 **Finance** 的。

（追问：请问 **Stern** 招生有多少比例是 **Finance** 背景的呢？）

我感觉学校招生并不是有太多的 **Finance** 的，大概也就是一半一半吧。我不能说特别确切的就是这样的比例，但是我想强调的是也许入校之前做金融的是一半一半，但是入校以后想转行的人很多，也就是说，本来那一半不是做 **Finance** 的人，来了 **Stern** 都是想要去做 **Finance** 的。不过我们的 **Banker** 并不是很多，也就是说，如果你以前是在华尔街做 **Banking** 的，也许你就不会选择来 **Stern** 了，很可能就去哥伦比亚啊，沃顿了。这也是因为这些人也不想再回去做 **Banking** 了，而是希望转行做其他的事情。

#### 11. 学校有什么俱乐部是很热门，同学们都会参加的呢？

我们有一个 **GFA** (**Graduate Finance Association**) 这个是大家基本上都会参加的。因为这个俱乐部的很多活动都是会被顶级的投行，比如 **Goldman** 等赞助的，这些活动包括见面会啊，学术研讨会啊，还有 **Networking event**，所以想做金融的同学都会参加。

我自己还参加了 **ABS** (**Asian Business Society**)，这个基本上是中国学生都会参加的一个俱乐部了。当然还有很多很多好玩的俱乐部可以参加，比如品酒俱乐部啊，高尔夫俱乐部啊，都可以参加。

#### 12. 来到 **Stern** 以后，你觉得跟你之前的期望值相比，有什么相同或者不同呢？

我以前是做 **IT** 的，我申请以前就是想转行，去做金融。相同的地方就是说这家学校真的帮我做到了这个转型，我也在这边学到了很多金融方面的知识。包括认识很多在金融领域工作的人，这个我觉得和我的预期很像，甚至超过了，远远超过了，我的期望。

不相符的大概就是你会觉得这个学校真的太 Finance 了，任何课程，甚至是市场，策略等等，都是从 Finance 角度来讲的。

13. 如果你现在重新回去申请，再写一次 why Stern 的话，你会如何落笔？

我还是会向我之前那样写，因为我算是目的很明确，我就是要读 Finance，我就是要做 Finance。我也在我的申请材料上写得很明白，我就是要转行。我相信 Stern 可以为我提供这个机会去学习金融方面的知识，熟悉并进入这个领域。

我申请 Stern 的另外一个原因就是 location，因为我很喜欢大城市的感觉，我就是很喜欢纽约这种大都会的感觉，购物啊，博物馆啊，各种各样的表演啊，这些都是我期望的。

所以再来一次的话，我还是会申请 Stern，还是会这样写 why school。

其实别人都说申请 MBA 是一笔很大的投资，所以对于未来的申请人而言，不管是从金钱上来说，从时间上来说，特别是女生，往往是黄金的几年，申请前后都是非常辛苦，至少花掉 15-20 万美金，上学期间也很忙碌，对谁而言这都是很严肃的 commitment。所以不仅仅是申请一家学校，而一定要申请一家自己真正很喜欢的学校，才值得这份经历，这份投入。



## Yale SCHOOL OF MANAGEMENT

### Yale University Yale School of Management

#### 耶鲁大学 耶鲁管理学院

---

#### 学校基本信息

1. 地理位置: New Haven, Connecticut 距离纽约市 1 个多小时的车程
2. 学杂费 (年): 学费\$45000 /, 书费\$1000 左右, 根据课程安排不同花费不同
3. 生活费 (月): Yale 学生住宿 (2-3 人间) \$600-800 左右, 包括水电等公共开销
4. 招生规模: 190-220 人, 分 3-4 个小班, 国际学生占 68%
5. 中国学生人数: 中国人 (原籍中国大陆, 在美国工作或生活过, 但是不含 ABC) 17 人, 其中一半左右人直接来自中国大陆
6. 授课形式: 案例和教学大概一半一半
7. GMAT: 学生普遍分数比较高, 平均 740+
8. 奖学金: 给中国学生的奖学金不多, 每年可能有一个能拿到全奖或者半奖。(有各种各样的奖学金, 但是专门针对中国学生的就是一两个奖学金, 这两个奖学金是轮流发, 今年发一个, 明年发另外个, 一个是全奖一个是半奖。)

#### 在校学生谈 Yale

1. 请描述一下你对学校、学校所在的城市和对同学的整体印象。

New Haven 不是一个大城市, 我甚至觉得它不能算是一个城市, 而是一个 town, 而且还是一个黑人城市, 治安不是很好。不过在学校是很安全的。学校会提供晚上送学生回家的服务, 如果你晚上很晚的时候需要走夜路回家, 不敢一个人, 就可以打电话让校警陪你走, 或者叫校车来送。晚上只

要不是太晚，就有点对点的免费校车的服务。在商学院的正门口，就有校车经过，非常方便。

就我个人而言，还是挺喜欢这个城市的，虽然可能很多人不同意我的看法。我喜欢它因为它不大不小：它既不是北京、上海那种大城市的感，也不是那种特别不发达的农村的感觉。还有就是我很喜欢这个城市很宁静的气质，有很多树，校园很漂亮，到处都是高高的、尖顶的哥特式建筑，古香古色的，像城堡一样。

说到学校，Yale 是我梦寐以求的大学之一，可能是名校情结吧，没有读本科，就在读 MBA 的时候圆了长久以来的梦想也不错。

学校的第一个特色，就是漂亮，是非常非常漂亮，它的建筑，古老、有神韵，各种各样的花草树木遍布校园，还有随处可见的历史人物的雕像，以及和那些雕像融为一体的和学校有关的故事，或者是传说。那种历史积累起来的厚重感，让我很喜欢。再有，说点现实的，就是学校的资源非常多。可见的不可见的。比如我们这里有一个全世界第二大的健身房，分了好几层，什么样的设施都有，还有提供各种各样的体育选修课，又便宜又好。面向学生的课程五花八门，包括跳舞、高尔夫或者游泳。第三就是活动多，学校各种各样的文艺活动多的令人目不暇接。比如学校有一个桑巴 club，算得上是美国大学里面比较有名的桑巴 club 了，以出色的表演著称；还有学校附属的话剧院，经常上演各种各样的小众话剧，有很多还是由学生参与和编排的，而且价格都很便宜，门票大概 10 美元左右。虽然价格是比北京还便宜的，但这里的话剧质量就不可同日而语了。每周都会有音乐会，流行的、经典的都有。这就是耶鲁大学的好处了，跟人文有关系的学校，这些活动和资源就是丰富。

这是关于整个耶鲁大学的。说到商学院，那还是有点区别的。学校的建筑就没有那么好看了，而且也比较老。学校也意识到了这是排名的障碍，所以现在正在兴建新的教学楼，不过什么时候能盖好就不好说。虽然学校的建筑很小，但是作为顶尖的商学院，还是有它的强势，分这么几个方面吧：

第一，当然是师资资源好。学校有一些课，比如说像概率，教我们的老师都是国家科学院的院士，大牛级别的数学家们。课程讲得非常生动，本来是很枯燥的数学，但是我们基本上每堂课都能听到笑声，真的非常不容易的。还有我们商学院的院长 Takahashi，也是学术方面的大牛人物，他的经济学教得非常好。

师资的强大不单是学术上的，自然还有实践上的。商学院的很多教授还有深厚的投资实践背景，这么说意思并不是他们只是在学术界混的，而是说他们会去摩根啊这些公司做顾问，然后一边过来教我们关于 PE、VC 方面的东西。这样的教授教给我们的东西往往都是最新、最贴近市场的，也是最实用的。

第二，就是学校的氛围。同学之间的关系都很亲密，学校小，人少，也就 200 个人左右，所以彼此和彼此都很熟，大家很团结。你想想，也就 200 人，你在这儿待一年以后，见到谁差不多都是认识的，甚至是很了解的了。中国学生之间的就更密切了，目前在校的两届里面就有 30 多个中国人，大家常常聚会。前几天我们刚去了山顶烧烤，然后打扑克，玩到深夜。每逢中国传统节日，比如新年，中秋节，都会举办 party。大家都很爱互相帮忙，不管出什么事儿，都不怕找不到帮手，人多力量大嘛。

第三是商学院本身的社会资源。学校经常能够请到一些 high-profile 的 speaker 来课堂上现身说法。一方面因为教授个人的影响力，同时也是因为耶鲁大学的关系。

(追问：你说的这些人是公司的商业界的主管还是政客？)

各种各样的，商学院基本上还都是请商界的领导，但是耶鲁大学，常有政界的要员来做讲演。比如胡锦涛上次来美国访问，就到了耶鲁大学的。

## 2. 你在学校典型的一天是什么样的呢？

我们一年级的课比较多，尤其是刚进来的第一个学期。常常是 8:15 就开始上课了，连着上两节课，到 11:15。之后从 11:45 开始，有一个公司讲座，下午有时候是一节课，有时候是两节课，平均一天会有三节课。

下午 1 点开始上课，如果上两节课的话，是 4 点下课。结束之后还要做作业。晚上有时候 6:00 开始另外一场的公司活动，但是就不是每天都一样的了。参加完了公司活动以后再回家继续学习，一般学到晚上 11:00 或者 12:00 点左右，甚至是后半夜。因为我是工科背景，所以学经济学、数学比较快，在学习上花时间也少一点；但是有一些文科背景的，常常作业要写到后半夜，一两点钟。

我们都是教学的课程，所以有很多作业。每门课的作业也不一样。比如说

经济学方面会让学生做 model 还有写论文。还有些课程给的作业有点像是我们国内考试的应用题一样，比如说数学，可能出的题不是直接的数学解答题，而是给一个小的 case，让你计算解决方案。

### 3. 你在学校最喜欢的课程和教授是哪些？

最受欢迎的教授，我觉得我们的院长算一个。还有数学老师也非常受欢迎，他叫 Edward Kaplan，这两个应该是最火的教授了吧。其实“好教授”这个评价我觉得这个也是因人而异的，每个教授都有各自风格和各自很牛的地方，我喜欢的别人不见得喜欢；而且每年来教课的教授也不太一样，不一定下年还有这些人。

Dean 上课非常有活力，讲课特别有条理，特别清楚，你上课绝对不会犯困，至少对我来说是这样子的，不管多早或者下午什么时候上课，一听他的课就非常来精神的。

Edward 则非常幽默，能够把一些很枯燥的数学问题，用很生动的一些方式来表达，上课的时候就不停的讲笑话。我非常喜欢他上课。还有一些教授，有一个人叫什么我记不大清楚了，是学校从沃顿挖过来的，他讲课是非常有条理、非常清晰的那种，他讲的 Capital Market 值得推荐，非常热门。

还有一个教授叫做 David Cronwell，是教 Venture Capital & Private Equity Investment，这门课也是大受学生的追捧。还有一个 Andrew Metrick 也是明星级的教授，可惜明年不再讲课了，因为他要去给奥巴马做幕僚，做一年，据说当年他教的 Vnture Capital，也是大受学生欢迎的，说他讲的课非常幽默。不过我就没有听过他的课了。还有一个教授，以前在麦肯锡做到合伙人，在我们这边开一门课叫做 Develop a Winning Strategy，名字叫做 William Barnet，也是很多人选修的课程。

（追问：你刚才提到的教授里面，学生最最喜欢的是哪一两个人呢？）

这个很难讲，我刚才说的都是财经相关的，因为我本身选的课就是和财经比较有关系的，所以其他的比如说市场学，有些教授教得不错，但是我不是很清楚。

### 4. 学校有什么有特色的 Networking 的活动呢？

特色的我不知道算不算，但是我们学校小得大家每天都能混在一起。我们每周会有学校组织的 **happy hours**，有的时候同学会自发组织一些 **party**。**Networking** 不就是一个 **party** 的过程么，不就是学生趁着 **party** 要不就是 **happy hours** 一起喝酒，说话，开玩笑，打扑克么。这些活动我们中国学生组织的频次就更多了，简直是夜夜笙歌。美国学生一般就是家里会有一些 **home party**。学校范围内的到没有什么特别有新意的东西了。

5. 在你们学校，最热门的，最受欢迎的，或者你认为最具特色的活动是什么？

最有特色的活动我觉得是 **Date Auction**，约会拍卖会。

我们有一个 **club**，每年都去各个发展中国家，给别人做 **Consulting**，帮助当地公司或者政府机构解决实际的问题。选这门课的学生，会去免费工作。因为都是公益性的，所以我们需要给他们一些赞助，比如帮他们解决一部分旅行的费用。筹款的方式有很多，包括演出，就是请很多有才艺的同学去演出，我们收门票。还有就是这个 **Date Auction** 了。拍卖的时候，主持人会提出一个人的名字，然后下面就有人出价钱，最高的那个人就可以获得跟这个人约会的机会。

（这个去发展中国家做的 **consulting** 的项目叫做 **Global Social Enterprise**。大部分是 **nonprofit organization** 牵头组织的，因为我们学校是以 **nonprofit** 为闻名的，这方面的资源很多。项目都是由教授提前联系，准备好的，每年都在不同的国家。比如去年去的是泰国，今年要去巴西，前年去的是哥斯达黎加。对 **consulting** 有兴趣的同学，可以申请参加。不过也不是说报了名就能去的，肯定还会做筛选。一年最多就十几二十个人。两周左右。）

6. 在 Yale 里面最受欢迎的俱乐部有哪些？

其实做得很分散，我们学校是比较多元的，**diversify**，每个俱乐部都没有那么庞大。比如说 **Consulting** 只是十几个人去搞，大概占 10%。**Nonprofit** 可能有 10%。从 **job placement** 的角度上来讲，耶鲁会有一半左右进 **Finance Function**。但是 50% 里面又很分散，比如说 **Insurance** 是 5%，投行，资产管理，投资公司等，什么样的都有。

最热门的，我还真是不好说，可能还是 **Consulting** 和 **Finance** 吧，毕竟是商学院，作这两个行业的很集中，也不能说他们最热门，而是说他们比较有

规律地活动，而且大家也都会本着不能漏掉一个的态度去捧场。

再有比较活跃的还有 **Energy Club**，常常会有一些讲座。

7. 你觉得在校两年期间最值得纪念的是什么？

我觉得我在耶鲁，很多事情都留下了很深刻的回忆，我说不上哪一件事情是最值得纪念的，如果一定要说的话，就是我才提到的约会拍卖会。不过这个纪念也是很 **personal** 的，就保密吧，呵呵。

还有一个让我印象深刻的活动是我们四个人一个组，去参加了微软在我们学校组织的 **Business Case Competition**，我们赢得了第一名，最后去了微软的总部参观，又在那边做了一天的访问，非常美好的经历。最美好的首先是免费机票，免费酒店；再有就是去西雅图，也是一个美丽的城市。去微软又在公司做了一轮比赛，是一整天的 **case**，这次是跟别的学校一起做的，几天之间，学到了很多东西。

8. 如果你现在被选为商学院的 **Dean**，可以对学校做一项改革，你会做什么？

我可能会把必修课缩一缩，多一些选修课。我觉得有些课应该是允许学生免修的，可是目前学校没有这个政策，一律必修。这就不太合适了，比如说 **Accounting** 那种课，你非要让人 **CFA** 再重新过来上一遍，怎么能合适呢？

9. 你觉得这个学校跟你申请以前的期望值比较有什么区别？

我觉得大部分都超过了我的期望，而且是大大的过我的期望，比如同学的互相帮助的亲密程度。老师的教学，也是让我很意外的好，有生以来第一次觉得那么喜欢上课。如果说有什么不足的话，可能是我们学校的建筑确实不太好看，比较土，给人的感觉真的不是太好。但是已经在修了，后来的同学们还是有希望的。

10. 你现在和你一年前比，你对 **MBA** 课程的认识有变化吗？

我觉得应该说有更深刻的认识。要知道，指望依靠一个 **MBA** 学历来改变一个人的人生，基本上不可能的，但是 **MBA** 的确是一个开拓眼界好机会，我觉得它改变了我的思维方式。比如说我之前就会觉得管理就是管人啊，就

是跟人搞搞关系，现在我学了数据分析。学了运营以后，开始明白管理是一个庞大而全面的学问。还有就是数学的重要性。比如我明白了如何依靠概率的统计和运筹学，来做一个最佳的判断。所以管理并不是一个，像我自己以前以为的那样，完全依靠直觉的东西，还有就是学到了很多投资方面的知识，比如投资股票啊。

我觉得自己身上发生了很多自己都觉得很奇妙的变化，想法变了。我很难具体地描述这个过程，可能真的要读了才能体会吧。

#### 11. 如果你现在重新写一次 Why Yale 的话，你会怎么写？

学校的人，学校的校友，这是最最重要的。Yale SOM 的气氛让人觉得舒适，让我再选一次，我肯定还会再选这个学校，就是因为喜欢和这里的每一个人相处的过程。

人文，就包括了学生和老师，我很难再想出别的了。同学们这么可爱，老师们也让我很喜欢，我还能再要求什么呢。

而且说句实话，如果从中国学生的角度来讲，毕业以后还要回国的话，Yale 的名字还是很好用的，虽然这个写在申请 essay 里不太合适，但如果从我真实的经历来说，很明显，还是这样的。



## University of Michigan Ross School of Business

### 密歇根大学 罗斯商学院

---

#### 学校基本信息

1. 地理位置: Ann Arbor, Michigan, 密歇根州
2. 学杂费(年): 学费\$47,900/, 书费\$1,200; 保险\$1,500
3. 生活费(月): 两个人合租公寓\$400-\$600, 水电费用\$50-\$100/; 日常开销\$500-\$700/; 校园内有公共交通, 商学院学生需要买车, \$150-\$300(包括折旧)
4. 招生规模: 400名两年制的MBA在校生, 国际学生约33%
5. 中国学生人数: 中国人(原籍中国大陆, 在美国工作或生活过, 但是不含ABC)多的时候曾达到30人, 这两年有所下降至不到20人, 其中多数直接来自中国大陆, 超过10人
6. GMAT成绩: 偏高, 720-740较多
7. 课程设置: Case/Lecture比1:1, 每年两个学期, 秋季和冬季学期; 有些课是7周半个学期, 有些课程是14周的
8. 奖学金: 不详

Class Profile: <http://www.bus.umich.edu/Admissions/MBA/Profile.htm>

#### 在校学生谈 Ross

1. 请描述一下你对学校所在城市的印象。

我已经在这个城市呆了7年了, 在这里工作过, 我很喜欢这个城市。它曾经在全美最理想居住城市里面排名非常靠前。我前阵子在CNN上面看到这个城市被列为全美最聪明的城市, 计算方法是看博士学位获得者在整个人

口中所占的比重。这边不仅有大学，有商学院，还有医学院，医生也很多。

即便不看这个排名，只是看城市本身，看城市的公园，治安和居住环境，都会觉得很舒心。我的很多同学因为工作原因，离开这个城市，都会来跟我讲还是非常怀念这个地方的。

## 2. 你对 Ross 是怎么样印象的？

首先学校的基础很好，因为它依托是全美最大公立学校，密歇根大学，绝大多数的专业、院系在美国都能排名前十。这个前十是指把公立私立都放在一起排名的。如果单说公立大学那它无疑是最大也是最强的。

第二是我觉得 Ross 商学院有一个自己很清晰的定位：Ross 是一个多元化的平衡发展的商学院，主要是在 Corporate，也可以说是在 Industry 领域非常被认可的，学校的长项在于 Marketing, General Management 和 Strategy，很适合希望在这几个领域拓展事业的申请人。Ross 不会像是那些偏重于某些领域的学校，在经济不好的时候，金融领域或者高科技领域不招人，学生就业就会受到很大的影响。从这个角度来讲，Ross 的就业面，和它在各个领域的校友分布都很广，可以说发展得非常均衡。

第三是校友网络。整个 Ross 校友圈子的文化是很讲究互相帮助，互相扶持的。校友不管是对学校还是每年毕业的新生都很照顾。这可能是由于大部分校友都来自中西部，受到很传统的文化的影响。有一个很直接的衡量指标就是校友捐款数额，我不记得具体这几年是排到多少名，但是在全美商学院里面应该是前五位的。

学校 2007、2008 年建了新的教学大楼，就是按照世界级的商学院来设计和施工的，非常漂亮。之前学校因为硬件问题，包括在建期间比较乱，在排名上会比较吃亏，现在有了新的大楼，整个学校的声誉也有所提高。

## 3. 请问你在学校典型的一天是如何度过的？

一年级的時候課業很緊張，加上找工作的事情，忙得焦頭爛額。

每天早晨是 8:00 的課，我 7:00 起床，一邊吃東西一邊就往學校趕。早晨的課從 8:00 開始一直到 12:40，然後就趕緊跑去吃飯。通常我們都是趁着中午飯的時間和二年級的校友 Networking，一般都是跟他們聊聊對某個行業的

理解啊，对某一个公司的印象啊。下午就是一半一半啦，有时候还要继续去上课，有时候就可以写作业，或者要和学习小组的同学们见面，讨论项目。然后还要做很多 **Corporate Study**（公司研究），就是了解一下某个公司在做什么项目啊，都有哪些校友在这家公司啊，他们在做什么啊，二年级有没有谁去实习或者拿到 **Full Time Offer**，收集这些信息是为了找工作的 **Networking**。

下午 5:00 开始公司宣讲会，一般一天会有很多场，我们就挑自己最感兴趣的。过去听听公司的介绍，和公司招聘的负责人聊聊，留下名片然后回去再写邮件表示感谢或者保持联系。吃了晚饭以后可能还会有 **Group Study**，一般持续到晚上 9:00。

作业都写完以后还要再改改简历啊，写写求职信。每天大概 11:00，至少我是比较准时的，就可以睡觉了。不过很多美国同学都是 11:00 换衣服去酒吧继续喝酒，一直到后半夜了。如果是找 **Banking** 的工作的话，就要常常去 **Networking**，飞去纽约啊；做咨询的话就要花很多时间练习 **Case**。

#### 4. 你在学校最喜欢的课程和教授是哪些？

我个人是主修战略的，所以我最喜欢的一门课是 **Advanced Competitive Analysis**，其实就是一门讲 **Strategy** 的课，这也是基本上所有的同学都会想要选上的一门课。教课的是一个印度老师，叫做 **Gautam Ahuja**，他非常忙，很少讲课，有课的话也是很集中的大课。他本人做很多相关领域的研究，很有大成，所以他上课的时候有很多内容可以讲。他的课讲得也非常好，好到一个多小时的时间里面就可以覆盖另外一个老师一门课的精要。这门课是全 **case** 教学的，要在上课以前读完案例和材料，并且准备好问题。他的特别之处是他问问题的方式，他常常会非常深入地连续提问，并在提问过程中向同学们展示一个理论的漏洞。这就会导致每个学生回答问题之前都要想好观点和背后的逻辑，否则就会被教授不断地追问，直到揪出漏洞。这样他的课上大家都不敢随便举手，而一定要三思而后发言。从课程内容上说，他用这门课来介绍一个 **Strategy** 分析的流程和工具，虽然他没有出过书，但是他的这套流程既科学，又实用，很受欢迎。如果是以后想做管理或者是咨询的话，推荐要选这门课。

（教授信息：

<http://www.bus.umich.edu/FacultyBios/FacultyBio.asp?id=000119876> )

## 5. Ross 有特色的 Networking 和 Social 的活动有哪些？

学校大部分的活动都是由 Club 组织的，包括去酒吧啊，打球啊，户外运动啊。活动密度也很大，如果你想的话，每天都有不同的活动可以参加。不过我觉得这方面其实各个商学院也都差不多罢，没有什么特别的。而且，密歇根大学是公立学校，所以 Ross 的风格是比较四平八稳的，或者说比较保守的，平时也没有什么特别新奇的活动。

## 6. Ross 最活跃的俱乐部是哪一个或者哪几个？

Consulting Club 是很热门的，做得也很不错。他们编写的 Ross Case Book 在商学院里很有名，非常有价值。另外 Finance Club, Marketing Club, High-tech Club 都是比较热门的俱乐部。在就业方面来说，Ross 的 Marketing 是很不错的，所以从人数上说，可能 Marketing 是最大的 Club；还有就是 High-tech，大约有 33% 的毕业生会在高科技领域工作。所以这些相关的 Club 也会有很多人参加。再有就是 EVC, Entrepreneur and Venture Capital Club 也比较热门。

## 7. Ross 最有特色的活动是什么？

先说说和亚洲学生很相关的一个活动，叫做 ABC, Asian Business Conference，这个历史很久了，差不多二十年了，据说是在美国很有名的一个 Conference，也是最早期的和亚洲有关的大型商学院活动。这个会议每年一度，有很多讲座，座谈和嘉宾讲演。其中有关于中国的，印度的啊，泰国的啊都有。

在学校还有一个很有特色的组织叫做 The Samuel Zell & Robert H. Lurie Institute for Entrepreneurial Studies (ZLI)，叫做创业家活动中心吧。我们学校很多同学选择 Ross 是因为这个中心。ZLI 是专门培养企业家的，这个中心每年都会举办关于创业的大型年会。还有一些定期的 Networking 的活动，他们叫做 Mingle and Match，就是很多人聚在一起分享各种各样创业的点；中心还会为学生创业提供很多其他的资源，包括介绍投资人，组织各种各样的创业大赛，等等。

(相关链接: <http://www.zli.bus.umich.edu/>)

8. 到目前为止，你在学校最值得纪念的经历是什么？

我目前正在学校组织一个新的俱乐部，这是我最特别的经历。因为在我整个发起、成立这个组织的过程中，包括后来组织各项活动的过程中，学校给了我很多支持。比如说，我组织了一个中国企业家论坛，邀请了中美的企业家和教授参加。办会期间，我使用了商学院能容纳 500 人的大礼堂，还有招待场所，也是供 700、800 人使用的，都是免费的。在我举办会议之前，我曾去找学校谈我的构想，并要求学校给我资金上的支持。说实话后来的结果我自己都觉得很吃惊。因为本来我以为学校会需要走一个流程，很多人审批那种，没想到特别简单，我申请预算，要了好几次钱，学校都很快就同意了。

通过这段经历，我深切的体会到了 Ross 对于学生想要组织的各项活动所给予的非常实际而有力的支持。也就是这样的支持，让我有机会去尝试自己想做的事情。

9. 如果现在你被选为 Ross 的院长，可以对学校做一项改革，你会做什么？

我希望学校在选课的过程中能给予学生更多的指导。因为我觉得学校的课程很多，好的教授也很多，学生的背景也很多样化。在大家对商学院课程没有充分了解的时候就选课，常常会无所适从。所以我觉得应该建立一个机制，或者一个流程，让大家在上课之前能够更加充分地计划自己的 MBA 学习计划。

10. 你觉得 MBA 和 Ross 和你期望的一样的吗？

在我上学之前，我希望能够得到一部分的知识，一些 network，还有就是一份经历。很多大公司来招聘，校友很有好，学校很大气，这些我期望的我都得到了。其实学校提供的好机会很多，只要努力，就能得到自己想要的东西；就是要敢想敢做吧，比如我个人在校期间的很多收获都是因为我很积极地组织和参与各项学生活动，这也就是所谓的投入什么，得到什么吧。

11. 现在如果要你重现写一遍 Why Ross，你会写什么？

这个因人而异。不是说一个学校一个方面好，大家就都要写这个，而是要充分了解自己，了解自己的需求，再根据自己的需求来写。对我来说，因

为我在这个城市生活过，很喜欢，选择 Ross 对我来说几乎是一种自然而然的选择，而这对很多人是不适用的。

我觉得申请一家学校最重要是考虑清楚这个学校所能提供的条件和你的职业目标是不是匹配。比如想去做 Finance 的，我推荐你们还是申请 Columbia 或者 Chicago 吧，在 Ross 的话可能机会少一点；但是想做 General Management 或者咨询的，Ross 会是不错的选择。

还有就是校友网络吧。你不能只看你有多少杰出校友，还要看这些校友在你需要的时候是不是真的会站出来帮你的忙。Ross 在这个方面做得很好，包括已经毕业很多年的老校友，还会定期和大家一起聚会。找工作的时候就更不用说了。这一点是我特别满意的。



## University of Virginia Darden School of Business

### 弗吉尼亚大学 达顿商学院

---

#### 学校基本信息

1. 地理位置: Charlottesville, Virginia
2. 学杂费 (年): 学费\$48,000, 书费\$1,500; 医疗保险 \$1,000
3. 生活费 (月): 住在学校附近的 Ivy Garden (走路上学几分钟就到了) 的话是\$550~\$900月, 看你是不是要住单间了, 电话网络和水电另外要\$100-200 /; 日常开销 \$300-\$500; 汽车\$100~\$200 (包括折旧), 买车几乎是必须的
4. 招生规模: 340人左右 (学校在考虑减少)
5. 中国学生人数: 中国人 (原籍中国大陆, 在美国工作或生活过, 但是不含ABC) 12人, 其中8人直接来自中国大陆, 2010年开始扩招中国人一倍
6. 中国人 GMAT 成绩: 700-750, 多数在 720 以上, 有稳步提升的趋势
7. 中国人工作年限: 3-8年, 大多数为 4年
8. 奖学金: 隔年可能会有一个全额奖, 每年平均有 3-4 个半额和 1/3 奖学金给来自中国大陆的学生

#### 在校学生谈 Darden

1. 请描述一下你对 Darden 的整体印象:

这是一所地处美国南方的小镇, 美丽宁静保守, 民风淳朴, 因而某种程度上似乎是喧嚣不足的一所商学院。当初选择 Darden, 很大一部分原因是希望可以借读书暂时远离都市的尘嚣, 让自己沉静下来, 仔细思考, 我究竟想要怎样的生活。

Charlottesville 很美，当然，也很小。城里仅有的几家购物、休闲，以及吃喝玩乐的去处在开学一两个月内就被发掘完毕。只要出门，不管是去超市，饭馆还是酒吧，很难不遇到同学；即便不认识，凭感觉也知道是 Darden 的。这倒有一个好处，走到哪里都不怕忘带钱包。在镇上的任何一个停车场里总能随时发现没有关窗户的车子，司机发觉路边行人有穿越马路的欲望时也多半会停下来谦让，更有同学去超市出来，拎着好多东西的时候被不认识的人主动提供搭便车服务。学校里也是如此，手机钱包钥匙电脑都可以随意丢在 Learning Team Room（一种大约 6 平米，供六人使用的小会议室）、教室、餐厅或者图书馆里。当然电脑也不是没有丢过，但是据我所知，去年只有一起，还因此惊动了警察。校长气坏了，发了集体信说我们是 Darden 啊，怎么能够丢东西呢？！

## 2. 在学校典型的一天是怎样度过的？

一年级刚刚入校的时候非常辛苦，除了要面对语言文化生活等各个方面的差异，还要适应高强度的 case study。一年级都是必修课，也都是“硬”课，包括基础的 Accounting, Decision Analysis, Finance, Marketing 和 Operation 等。

每天三节课，每节课一个 case，每堂课一个半小时，从早晨 8:00 开始，直到下午 1:30。中间雷打不动的是 Darden 最有特色的 First Coffee，从 9:30-10:00。这时候，全校教授，学生和公司招聘人员都会出现在 PepsiCo Forum，一边喝咖啡，一边闲谈。午餐是常常吃不上的，因为上完课就有无数的公司讲演、招聘和俱乐部活动要参加。好在来招聘的公司都会体贴地提供一份三明治或者比萨做午餐。不过，在整个上午用英语和美国人进行课堂辩论，整个人已经头晕脑涨之后再抖擞精神去跟 HR 套磁，并做到谈笑风生，得体不失幽默，实在不是一件容易的事情。

晚上 7:00 到 10:00 点是 learning team 一起学习和讨论第二天的 case 的时间，从第一个 quarter 一直到第三个 quarter，学校都是鼓励大家尽量每天出席的。为了不给国人丢脸，我每次去参加 learning team 之前一定会找出时间把少则几十页多则上百页的 case 看完，再用 Excel 做出答案。比较难的 case 多半是 Accounting, Decision Analysis 和 Finance；学校的大多数同学都是 Excel 大牛，我们都非常崇拜能把这个软件玩儿到炉火纯青的人。

如果不想一半学费白付的话，每周总要有那么一两天，10:00 点钟结束了

learning team 以后就要速速回家，打扮漂亮出门参加派对或者跟同学一起去酒吧胡扯。本来么，面对文化冲击，很多美国同学津津乐道的话题都听不太懂，再加上累都累死了，酒吧又吵，如果不是胡扯，真不知道还能说什么。

通常学校是每周五天上课，据说曾经还是六天都有课，但是由于学生的不断抱怨，招聘压力增大和多数北美商学院课业压力都更小，现在也会有些星期是四天上课，或者三天上课，但是在第一年，这种情况很少。

听说现在学校还在继续减负，未来的同学们可能日子会越来越好过了。

### 3. 你最喜欢的课程和教授是什么？

相信很多人都会说，那一定是 Yiorgos Allayannis 的 Valuation in Financial Markets 了。有传言说他的这门课因为大家选不到，曾经被人卖了 500 美金。

虽然无论看专业排名还是学校声誉，Darden 都是一个培养 CEO 的学校，可实际上，学校的 Finance 也很不错，从某种意义上说，现今社会，做 CEO 也需要有扎实的财务基础。Yiorgos Allayannis 是希腊人，长得蛮帅，主要是有气质。来 Darden 教书以前，他曾经在华尔街的 Citi Group 供职。这位尤老师已经连续多年被评为学校最受欢迎的老师，他只教两门课，每门都要 Bid 很高的分才能选到。听他的课，你想不被吸引很难。上课时候，他会满教室飞，对教学这件事情本身充满激情。虽然不是英语母语者，他也会时常用带着希腊口音的英语讲华尔街的笑话，话里话外的幽默和智慧每每令整个教室哄堂大笑。连学校里最骄傲的那群 bankers 也多半是他的粉丝。

一次我跟他开玩笑说，老师，你开的车和穿的衣服都太贵了，跟你教授身份很不相符。他双手一摊：没办法，为了省钱，搬来这里后就没有买新的了。

### 4. 谈谈你的同学们，他们都是什么样的背景，有什么特别之处？

总的感觉是我的同学们，特别是美国同学们，都非常聪明，并且精力超群，大多都能做到学习喝酒两不误。特别之处我总结是：很白很 Nice。

“白”，就是白人，也可以说是保守。弗吉尼亚州是美国的起源地，独立战争发起的地方，是美国的贵族、农场主聚集的州。所以这里的居民以白人

为主，文化为白人所主导，黑人不爱过来。我听说去年学校曾经把一个最高奖学金，包括学费和生活费都在内的，授予一个黑人，结果被人拒绝了。他们很传统，不是非常愿意接受外来的新东西，对走出国门和国际化这样的话题没什么大兴趣。很多白人同学的家庭都很有背景，可是他们往往行事低调，平易近人。

“Nice”是学校一直努力树立的形象，实际上做得也比较成功。不管是平时学习或者复习考试，找工作时候改简历或者准备面试，总有很多高年级的同学跑来帮忙，且态度热情。同学互相竞争工作机会的事情几乎没有听到过。Career Development Center 的老师、教授，包括很有名望的教授，甚至院长，也是随时可以约出来聊天吃饭的。这也是我非常喜欢这所学校的重要原因之一，不管这些 Nice 是真的还是假的，至少在这样友好的环境呆起来很舒服。

#### 5. 学校最热门的集体活动是什么？

学校杂七杂八的活动很多，但是每个人在校期间都一定至少参加过一次“周四晚喝酒俱乐部”（TNDC: Thursday Night Drinking Club）。

美国人的周末从周四晚上开始。玩得疯一点的或者从周三，甚至周二就开始了。美国人也很喜欢喝酒，或者至少都很喜欢去酒吧。我的理解是，因为这些人平时都很正经，而且因为社会行为规范的约束，整天表现的非常友好，所以他们需要一个安全的环境来表现自我。去了酒吧就会惊讶地发现，原来我们熟知的某某同学，整天在课堂上非常积极发言，戴着昂贵金边眼镜，很有书虫范儿的，原来也会打扮的好象摇滚明星深夜去酒吧，斜倚着柜台搭漂亮女生。深夜、音乐、疲惫后半醉的情绪，会触发一些奇妙的对话，也就是是这样的场合，大家才能放下架子，松懈防备，敞开和走进彼此的心。

#### 6. 学校最热门的俱乐部是哪一个？

学校的 club 很多，有帮助职业发展的，有组织吃喝玩乐的，有面向公益事业，有进行体育活动的，也有分种族分地区的组织。其中几乎人人都会参加的俱乐部可能要算 Consulting Club 啦。Consulting Club 的首要任务就是帮大家找咨询公司的工作机会，他们会定期请咨询公司的校友来学校做讲座，组织晚餐，也会协调咨询公司在学校的宣讲会 and 面试。另外比较热

门的就是 Finance Club，想去投行的人都会参加；还有 General Management Club，会员都是想做 General Manager 的同学。

中国人大多也会参加 ABCD (Asia Business Club at Darden)，这个 club 既组织会员吃喝玩乐，也帮助会员寻找在亚洲，主要是中国，工作的机会。

7. 你认为到目前为止，你在学校里最特别最值得纪念的经历是什么？

我参加的集体活动不太多，最值得纪念的经历就是和我的 learning team 分享的每一天。

入校时候，学校就会根据每个人的性别、年龄、工作背景把大家分成 6 人学习小组，通常简称 LT。不管遇上什么样的 LT，在学校第一年的大部分时间都要和他们一起度过。用我的 LT 的某同学的话说：我和你一个 LT，每天 7 点到 9 点要讨论 case，然后我们又在一个班，这几乎跟结婚差不多了。我当时听得很崩溃，但是一年过去，关系最好的美国人就是 LT 的那几位。在这样一个白人的州，和美国本地人谈心交朋友其实很难，LT 的同学们相对还能走得比较近。

我想，在其他商学院的中国同学，可能也有同样的困扰，就是很难和美国人交朋友。LT 倒是给我提供了一个绝好的了解美国文化和融入社会的平台，因为不管他们还是我自己愿意与否，我们都必须见面，必须交谈。这也是 Darden 出来的国际学生在夏天实习的时候都能更好的和美国老板和同事交流的重要原因之一吧。

8. 如果某天你当选校长，可以做一项改革，那会是什么？

更积极的争取排名的策略。

Darden 的排名这几年有所下降，这是不争的事实。可是学校方面似乎并不着急，Darden 在美国的名气相对国内而言响多了，学校的实力、教育水准和就业也很强。有点像是西安交大这种大学，老牌子在那里摆着，“我强自我强，管你排名我第几？”，再加上学校本身旧贵族的做派，是不太屑于排名这种事情的。直到 2008 年掉到了第 16 名，全校上下抱怨连连，院长才着手整改。可是对 30% 的国际学生来说，特别是对中国学生来说，排名不但是重要的选校标准，更是花费昂贵学费购买的牌子。

9. 学校实际上给你的感觉与之前申请时的期望相比如何？有什么相同和不同之处？

如我所愿，这是一个环境优美的学校，风景比我期待的更漂亮，镇上的居民也都是弗吉尼亚大学受过良好教育的体面人，人和人之间的关系非常礼貌。空气很好，可以达到保健美容，延年益寿的功效。学校学术氛围浓厚，教授们和同学们大都低调而务实，这是我非常喜欢的做事风格。Case 教学让我的管理时间的能力、制作 Excel 和 PPT 的能力，特别是跟美国人用英语辩论的能力在短时间内得到质的飞跃，当然还有熬夜的能力。对于想做银行家的同学们，这个能力很重要。

首先让我意外的是我的美国同学们是如此优秀又如此努力，即便我变成一个母语者，都不能确信自己在学术上可以木秀于林。这也部分地解释了为什么学校的就业做得这么好，至少从数据上说是的，毕业时候成为银行家和咨询师的同学们比例比很多排名更好的名校要高。即便是在在今年金融危机如此严重的情况下，银行和金融行业的实习和全职工作结果都令人欣慰。

最让我意外的是同学和老师对 community，特别是孩子和老人发自内心的关怀和持续不断的金钱以及时间上的投入。我们每个节日都会捐款捐物，比如衣服食物书本，还会去当地的医院和教育机构打义工。我参加了一个帮助当地贫困居民维修房子的项目，叫做 Building Goodness In April (BGIA)。整个项目持续将近一年，从前期的募资开始，到做预算，在当地建设部门审批，联系修葺公司，组织同学们在施工当天去工地刷墙，换窗户，修台阶和篱笆，每个人都在自己疯狂的时间表里为这个项目排上空档，并一路坚持到底。

我由衷赞叹，也许这就是所谓的全面社会进步。

10. 如果再写一次 why Darden，你会如何落笔？

首先，也是最重要的，强调我对学校的了解和喜欢。不单是课程、教授、就业，更喜欢这种踏踏实实的文化。同时举例子来说服招生办，我可以融入并希望为这个集体做贡献。我觉得学校还是非常重视每个申请人的个性特点，更喜欢有志回报社会的人；第二，我喜欢也可以适应 case study。对于想要休个两年长假的申请人，Darden 多半不适合，因为在这里学习压力真的很大，真的很累，而且学校是按照排名而不是绝对分数来计成绩，排

在末位的同学更有可能被开除。大多数的 Darden 教授都非常优秀且热衷于教育事业。最后就是学校一直引以为傲的就业率和平均薪酬，加速职业发展当然是几乎每个商学院申请人的最终目的。

11. 还有什么内容是你觉得未来的申请人应该知道而在我们刚才的谈话没有涉及的呢？

Darden 很辛苦，真的很辛苦。而且学校的确从排名上，特别是在亚洲，在中国的知名度不够高。所以我也理解，很多人申请 Darden 都是作为一个“保底”学校的。其实这样并不好，因为 Darden 毕竟是，至少从排名上看曾经也是，一个很不错的商学院，有自己的历史，自己的特色，不太会随波逐流的去改变，所以学校有很多很传统的，老旧的做法，在短期内也不会有大的变革。若不是为了喜欢这些也许被现代排名机制所不推崇的某些特色而来到这个学校，那这两年不但会过的很不开心，更会在无形中减低 MBA 的价值。

我个人是很喜欢这个学校的，可能唯一不太满意就是学校的排名了。所以我希望申请 Darden 的同学们都是至少喜欢和认可学校的教育方式和品牌，愿意成为这个集体的永久成员，这样对于个人和学校的长期发展都有好处。



## Duke University Fuqua School of Business

### 杜克大学 富卡商学院

---

#### 学校基本信息

1. 地理位置: Duke University, Durham, North Carolina
2. 学杂费(年): 学费\$48,000, 书费约\$400/学期
3. 生活费(月): 房租\$400-\$500 人(两室一厅的单间); 交通系统不发达, 必须自己买车, 油价与国内差不多
4. 招生规模: 420-430 人, 分为 6 个班, 每班 70 人左右。国际学生占 40%, 以印度人和韩国人居多
5. 中国学生人数: 中国人(原籍中国大陆, 在美国工作或生活过, 但是不含 ABC) 30 人左右, 其中 20 人左右来自中国大陆
6. GMAT 分数: 700 分以上
7. 工作年限: 从三年(25岁)到十几年的都有, 一般的工作年限平均五六年
8. 学制: 每年 4 个学期, 每个学期是 6 个星期
9. 授课形式: Case + Lecture, 各半
10. 选修课与必修课: Duke 有两门特色必修课 GRE 和 Ideal (根据读音整理, 是一个缩写, 全称不详); 第一年的第一和第二学期的课程都是必修的, 但是通过考试的学生可以免修, 第三学期只有一门必修课, 其余的是选修课, 第四学期和第二年都是选修课; 每一门课都会有 case, 只是比重不同
11. 奖学金: 中国人拿奖学金的比例不高

#### 在校学生谈 Duke

1. 请描述一下你对学校这个城市的印象是什么样的? 你的对同学的印象呢?

他们最突出的特征是什么？

首先，学校所在的城市环境非常好，就像在一片大森林里，很舒服，这跟北京、上海的差异是非常大的。整个城市比较安静，空气非常非常好，天气（气候）也好，不是特别热也不是特别冷，四季又非常分明。这里大学很多，学习环境不错。生活成本也不算高，不需要花很多钱就可以住得很舒服，娱乐设施也很多。总之，这里给我的总体感觉是舒服。

同学么，我觉得这里的人都很聪明，又不故作。这里比较强调倾听和团队协作精神，这在平时的上课和 **team** 的工作中都会很好的表现出来。

以美国人为例，如果他同时拿到了哈佛、沃顿和 **Duke** 等学校的 **offer**，考虑之后他有可能会选择来这里，因为这里更加适合他们自己的个性，学校的整体环境和风格都与众不同。每年 4、5 月份的时候，学校会为拿到 **offer** 的同学举行迎新会，学校借此机会吸引拿到 **offer** 的同学都能够来。学校对新同学照顾有加，所有来这的人都会觉得这里的人很 **nice**，可能这是很多人来 **Duke** 的原因。

我想强调的是同学们的团队精神很强。每个人开学以后都会被分到一个 **team** 中，我们的 **team** 里有三个美国人、一个印度人、一个韩国人和一个中国人，每个人的专业背景差异是很大的，但是在整个一年级的必修课中，大家能互相帮助，互补知识。比如我对 **accounting** 不是很了解，我的队友就会帮我讲解很多我不懂的东西，在我遇到困难的时候及时伸出援助之手。

## 2. 你在学校典型的一天是什么样的？

我们第一年的课挺多的，还都是必修课。我一般是 7:00 钟起床，但我不是典型的，其他人可能起得更早一点。8:00 开始上课一直到中午 1:00 左右，然后匆匆到食堂吃点东西。下午可能会开个 **team meeting**，因为我还参加了学校的各种各样的活动，一些 **club** 会经常举办活动，**EMBA** 学生会也会有一些会议，因为那时候我还是班里的班长，所以这些活动我都会去参加。晚上的时间就留给大家做作业，预习第二天的课程，看一看 **case** 等，这基本上就是比较典型的一天了。一般都要到 12:00 点以后才睡觉。

我要强调一点：我们这个地方环境非常好，打高尔夫是非常便宜的——比国内便宜得多，所以大家回家后可以去打打高尔夫，或进行一些娱乐活动等。

### 3. 你在学校最喜欢的课程和教授是哪些？

我觉得对于这个问题，由于每个人攻读的方向不一样，所以回答肯定也是不一样的，比如学 finance 的，可能觉得 finance 的教授比较好，学 marketing 的，觉得 marketing 的教授比较好。不过总的来讲，marketing 是比较出名的吧。

我自己对一个教授的印象非常深，是在学年刚开始的时候，教我们 Global Institute Environment 的老师，叫做 Cathrine Schipper（根据读音整理拼写可能有误）。她是美国会计师名人堂的唯一一名女性成员，上课也很好，这写还在其次，我是很敬仰她个人的魅力的。她让我印象最深的是一件事情是：一次课，她请了 Microsoft 的副总裁来给我们做演讲，但是那个人讲得并不是非常好，而且一些话讲得也让人觉得不舒服。这个人还是我们学校核心管理层成员，学校的校董。第二天我们上课的时候，我们那个老师就以书面的形式给同学们读了一封道歉信，她觉得这不应该是 Fuqua 的水平，这是她的失误，这件事使她赢得大家的尊重。而且在她读这封信的时候声音是有些颤抖的，我觉得像她这样的女强人能做出这样的事，是让我内心顿时充满了敬佩的。

### 4. 学校有什么固定的 networking 的活动或者有特色的活动？

我们学校固定在每个礼拜五下午的 5:30 或 6:30 开始，进行一个“Fuqua Friday”的活动，大家会在这喝啤酒等，啤酒和食品都是学校免费提供的。这是同学之间的 networking，同时企业也会经常举办一些介绍企业情况的推介会。

学校的活动也是很多的，各种方向都有，有不同的 club: International Business Club, Asian Business Club, Consulting Club, 和创业竞赛等等，但是比较大的全校性的活动是 Duke 的篮球。在每年九月份的时候为了能拿到球票，大家都到外边住，花上大概两天的时间搭着帐篷排队，蛮好玩的。

### 5. 在你们商学院有什么非常有特色的活动？

学校每隔一段时间会请一些公司的领事和 CEO 来给学生讲一些事实方面的知识的和经济方面的信息，我觉得这个是比较有特色的。

6. 你们学校里面最活跃或最受欢迎的俱乐部有哪些？

EDCC, International Business Club, 都是非常活跃的, 另外还有 Marketing Club, 以及一个叫做 Equal Fide 的同性恋团体。

7. 你觉得你在这两年里最值得纪念的或者最特别的经历是什么？

我觉得在这的每一天都是很开心的。可能印象比较深的是, 刚来的时候上课压力非常大, 也非常的累, 不过经过第一、第二个学期之后, 就感觉越来越好了。大家都坚持过来了, 到后来也没有刚入学时候想像的那么恐怖了。

有一件印象深刻的事是去年春节的时候, 中国学生搞了一个新年派对, 邀请了商学院所有的学生来参加。我们自己出钱、准备食物, 这次活动大概去了一两百学生, 这前前后后的过程是非常辛苦的, 不过我觉得做这件事还是非常有意思的, 它让大家都有机会来了解中国的文化。

在这里, 中国人之间的关系是非常融洽的, 大家平时会有一些大范围或小范围的聚会, 时常会打打牌、吃吃饭什么的。

8. 如果你现在被选为商学院的 Dean, 可以对学校做一项改革, 你会做什么？

我会花更多的一些精力让 Duke 的 MBA 在国际上的声誉再提高一些, 多做些宣传, 因为 Duke 的 MBA 在中国的知名度要比在美国的低很多。在美国南方人们对 Duke 的印象是非常好的, 但是在中国的知名度可能没有在美国这边这么高吧。如果我是 Dean 的话我会花时间去亚洲走走, 多在国际上做宣传。

9. 你觉得 Fuqua 跟你申请以前的期望值比较有什么区别？

这所学校超过了我的期望值。

首先是自己学到了很多知识, 比如商学方面的知识, finance, accounting, commerce, 这些对我是全新的领域。不过更重要的就是我从身边的同学和老师身上学到很多东西。Fuqua 刚好给我们提供这样一个环境, 在这里大家都是很愿意沟通和交流的, 如果仔细去发掘身边的每一个人的话, 他们都

有一段特别的故事，都有很多值得学习的地方，我觉得这个是非常非常重要的。

再有就是找工作。当然今年的工作情况并不是那么理想，不过这个可能与每个人的期望值有关，我个人觉得这不是最重要的。从长远角度来讲一方面学到了商学方面的知识，另一方面见到了一些不同的人，开拓了人生，这才是读商学院的深远意义。

现在回想起来，这里真的完全超出了我自己的期望值，非常好。

10. 你在读书前后，对 MBA 教育本身的认识或看法有什么改变么？

说实话在读 MBA 之前我对它并没有太多的认识，觉得就是镀金，然后找份工作就完了。读了这一年多，我觉得最大的变化就是让自己的眼界更加的开阔了，看到了一些以前看不到的机会，同时增加了自信，而不仅仅是要找到工作这么简单的想法了，开始动不动就去思考人生了。

11. 你觉得 Fuqua 的 MBA 项目给你的职业发展带来的最大增值是什么呢？

在这里的学生背景差异是比较大的，各种各样的人都有，大家可以互相学习。我以前是做媒体的，对商业方面的东西不了解，但是现在我对类似美国股市这样的话题就有一些 idea 了，知道他们在讲什么了，挺有趣的。

12. 如果你现在重新写一次 why Duke 的话，你会怎么写？

可能我会在申请里写“你觉得在这个世界上还有比 Duke 更好的商学院么？”，当然这对想要申请的读者可能没有什么借鉴意义了。

我觉得 Duke 说白了就是两句话，这也是我们一个老师讲的，“Peoples here are smart, but they don't take themselves too seriously.”这句话讲得非常好。我们院长也讲过类似的话，就是说一方面你要 be real，另外一方面要 be smart。Smart 当然是基础了，如果你没有最基本的知识，基本的分析能力等等，那一切都是瞎扯；但另外一方面你要 be real，不要觉得自己很了不起。

这两点也是学校最重要的特点。如果能把这两个东西结合起来就是非常好

的学生了，不过能做到这样的人很难的，所以这是我们努力的目标。

13. 那你觉得对于想要申请 Duke 的同学，什么事情是他们应该知道，但是可能还不知道的呢？

我觉得读 MBA 对于想申请的人无论如何都是一个重大的决定，如果你只是想来读读 MBA 然后把自己的工资水平提高一个档次的的话，那不见得是一个非常好的决定。因为在国内你可能已经有比较不错的工作，来这里后也不见得一定能找到更好的。但是我觉得从学习的角度来讲，MBA 是非常值得花这一百万来读的一个学位，这份经历也很特殊。就看他自己怎么想吧，三思而后行：来这里之前明确自己想要什么，否则可能会希望越大，失望越大。

# UCLAAnderson

## School of Management

University of California, Los Angeles Anderson School of Management

加利福尼亚大学 洛杉矶分校 安德森管理学院

---

### 学校基本信息

1. 地理位置: Los Angeles, California, 洛杉矶, 加利福尼亚州
2. 学杂费(年): 学费\$44,000/, 书费\$500(大部分书都可以在图书馆阅读)
3. 生活费(月): 学校学生公寓双人间, 每人\$700, 如果距离学校很近是\$1,000(包括水电费用); 日常开销 \$300-\$500/; 可以利用公共交通, 有钱的话还是买车
4. 招生规模: 370, 国际学生占 30%-35%
5. 中国学生人数: 中国公民(包含拿绿卡的) 15-18人, 其中 10人左右直接来自中国大陆
6. GMAT 分数: 700-780 都有, 集中在 740 /-750
7. 平均工作年: 6-8年, 相对较长, 但是 3年之内的也有
8. 授课方式: 讲课, 案例教学, Team Project。一年有三个 Quarter: 秋季、冬季、春季; 夏天留作实习工作
9. 奖学金: 4-5名中国同学获得奖学金, \$5,000-\$15,000(每年)之内的奖学金。二年级后还会根据一年级的成绩再给 3-5名的一年奖学金。

Class Profile: <http://www.anderson.ucla.edu/x27471.xml>

### 在校学生谈 Anderson

1. 你能描述一下学校所在的城市给你的感觉吗?

天气很好! 自然条件很美, 风景秀丽, 阳光沙滩。学校在 LA 差不多是最好的一个区, 距离海边很近, 冬暖夏凉, 风吹过都带着海洋的味道, 又干净, 又清新。城市就是美国大城市的风格, 高楼大厦, 商场酒店林立。

这里墨西哥人比较多，建筑，风光和饮食都很有拉美风情。美食也很多，又不贵，中国城里中餐种类齐全，学校附近 Sawtelle 的日本料理又好吃又新鲜。夏天满大街的清凉美女很养眼。

2. 你对 UCLA Anderson 整体的印象是怎样的？你们的同学们有什么明显的特点？

西海岸是非常多元化的一个地方，如果你只是看长相看外表的话，可能亚洲人是最多的了，特别是在学校里面，当然并不是说中国人，只是亚洲面孔很多，拉丁面孔也很多，反而白人，欧美人口不是主流了；高个子的人不多，平均身高比较低。

我觉得整个城市的气氛，包括学校和同学都很好的，大家都比较 collaborate，都相对不会那么的 aggressive。由于天气总是很好，所以大家总是一起出去玩。当然啦，虽然沙滩和我们近在咫尺，只有三英里，但是我们还是要好好学习的，也不能总是出去玩的。

从热闹的 Santa monica 海滩到美丽的 Malibu 海滩风景都不错。南边的 Huntington Beach 是著名冲浪场所。

3. 请介绍一下学校的课程安排和你在学校典型的一天是如何度过的？

一年级是所谓的 Core Course，就是核心课程。核心课程里面有十门必修课。上完以后就是选修课程。二年级有一门特殊的选修课，叫做 Applied Managerial Research (AMR)。持续两个 Quarter，一共 6 个月，8 学分，是必选的选修课。这门课实际上就是五六个同学一个小组，每个小组有一个指导老师。大家一起选定一个公司，做一个为期半年的咨询项目，为公司解决一个商业运作的问题。这个项目是对公司收费的，大概 \$10,000 美金。这个是 Anderson 比较有特色的一门课。这个项目可以让同学们有机会把一年级时候学到的核心课程应用于实际的商业运作，并在解决实际问题的过程中加深对知识的理解和把握。

学生也会分 Concentration，但并不是很严格，基本上在某一个领域修 4-5 门课，就可以获得这个领域的认证。如果你不想有一个 Concentration 也没关系，完全取决于个人兴趣爱好。

在一年级的時候，典型的一天是这样的。早晨 7:00 起床，8:00 开始上课，

第一节课是上到 9:30，第二节课是从 10:00 到 11:30，11:45-12:45 参加公司到学校的宣讲会。午饭一般就是公司提供了，就是一边听一边吃就可以了。下午 1:00-2:30 上第三节课。2:30-4:30 是学习小组的时间，学习小组是学校为了必修课程分配的，每个学期都会不一样，小组成员基本上每天都在一起学习。学习小组之后就是一些 **Networking** 的活动，结束以后就可以回家了。这样我到家的时候就是 11:00 左右。还要再看书，写作业，写写邮件，一般能睡觉的时候就已经一两点了。

有时候实在太累了，我也会在学校的学生休息区小憩一下。感觉每天都是睡不够。事情很多，哪个都不想放弃，最后只能少睡觉。不过这就是第一个学期，过去以后也就好多了。

#### 4. 你在学校最喜欢的课程和最受欢迎的教授能介绍一下吗？

VC/PE，风险投资和股权投资，教授是 Prof. Garmaise；

Managing Finance and Financing the Tmerging Entrepreneurship – Prof. Cockrum

Real Estate Finance and Investment – Prof. Sussman

这三门课是公认的明星教授热门课，Bid 的时候要几乎用掉所有 Points，是很不容易选到的。（我们选修课采用一个 BID 系统，每个人都有若干点，你自己决定在每一轮用多少点来竞拍某一门课，然后按分数多少分配听课名额，一般会有三轮到四轮的竞拍，然后还剩下的话就随便注册了，很有赌博精神。）其他还有很多人气课比如 **Brand Management, Negotiation Behavior** 等。但是关于选什么课，能学到多少东西，我是这样看的：首先你上学的第一位目的是什么。是学习知识，找到工作还是 **networking** 甚至是找个恋人？时间有限，不可能兼顾，一定要有主次之分。如果你把学习排在第一位，那就把好课都选上好了。然后对于大家都觉得学到很多东西的课，一般一门课的工作量顶普通的两门课，每节课 3 个小时讲 3 个 case，还要每个 case 都写个 memo，然后再加上课后的作业和考试，这么学习你当然会学到很多东西咯。但是你可能就没时间做更多的 **networking**。所以商学院最重要的是让你的时间按照你的意愿和目标发挥最大的效力。

关于选课，Anderson 还有一个自由就是可以选在职 MBA (FEMBA) 的课。他们的课大多在周六或者平时的晚上，选他们的课有若干好处。第一，

Anderson 的 FEMBA 排名很好，配的教授也很好。第二，FEMBA 的学生都在加州（个别在外州）工作，和他们交流也会有利于找工作，这个机会特别适合刚来美国又想在加州大公司工作的中国同学。第三，这种时间安排有利于找 academic intern, 就是如果你有机会在上学期期间给一个公司做实习，可能公司会要求你至少四天的白天都在公司工作。这个时候你选两门晚上的课和一门周末的课就可以兼顾了。很多同学都通过这种实习最后拿到了 full time offer。

5. 不管从讲课也好，或者毕业生的去向来看，UCLA 比较好的方向你觉得是什么？

首先肯定是 Finance。这方面我们学校 Price Center 的研究水平还是很高的，有很多论文和著名教授。但是从找工作和校友来说并不是非常理想，至少我是这么感觉的。当然 2008 年也比较特殊，可能我们这两届都会是一个低谷吧。而且本身在西海岸做 Finance 的气氛也不像是华尔街那么浓。

再有就是创业了，Entrepreneurship。我想这是整个西海岸的主题。而且我觉得 LA 的创业和 San Francisco 是很不同的。在 San Francisco 大家都搞高科技啊，互联网什么的；但是在 LA 我们这边赢得创业比赛大奖的那些人都是卖个什么冰激凌啊，或者一个什么新口味的健康型饮料啊，很实在，和生活很贴近的那种。我不知道这个该怎么叫，叫“低科技”也好，总之生活的、娱乐的项目创业气氛很浓厚。

再有就是 Media 和娱乐行业了。靠着好莱坞，产学研长。我们一个中国同学大学才毕业就来读 MBA，暑假在国内媒体实习，回来 LA 就拿到了这边娱乐业大公司的实习负责国际市场，一边上课一边每周三天去上班。对于这些公司都离学校很近，集中于 Santa monica 和 century city 一带，她的公司就在学校宿舍和学校的中间。这样的机会，即使对于只对娱乐业有兴趣没有相关经验的中国同学也是有的。

6. 能介绍一些你们学校比较有特色的 Networking 和 Social 的活动吗？

我们学校有 Anderson Afternoon。每个周四下午，学校都会组织在贝聿铭设计的学校主楼后面草坪上举行的一个 Networking 的活动。学校会在草坪上摆好桌子，食品和饮料都会准备好。一二年级的同学都会去，每次都能有一二百人参加。大家可以一边吃一边闲谈。商学院的同学们对免费食品还

是很有兴趣的。常常也会有公司来赞助，那公司往往都会派人过来，和同学们聊天。那也就是和公司招聘人员套磁的机会了。其他的比如国际食品节啊，模特大赛啊，舞林大会啊，casino night 都是很有人的。

7. 你们学校最热门的或者最有代表性的活动是什么？

学校有很多很多的 Party，可能是因为西海岸的天气实在是太好了，很适合开 Party。东海岸的同学们还在雪里往外刨汽车的时候，我们都站在草坪上面喝啤酒，晒太阳呢。

学校的活动很多都是和慈善活动联系在一起的。在西海岸有一个很特别的活动，是由几所大学共同参与的一个慈善活动。这个活动以一年为单位，大家比赛在一年当中，分别募集到了多少捐款。Anderson 一年组织的各种慈善演出、慈善赌场、慈善酒会的捐款所得都会归属于这里。最后还有一个运动会，每次都是在斯坦福大学进行的，叫做 Stanford Weekend。最后胜出的学校会得到一个 Golden Case，金色手提箱。可以在学校保留一年，等到下一年的决赛。我们学校连续好几年都是这个金色手提箱的得主。所以在这个周末，大家会一起开车跑到斯坦福大学里面去，白天参加比赛，晚上派对，喝酒，再一起赢到那个 Case 带回学校。

春假的海外旅行和二年级秋季学期的交换活动也很受欢迎。从 2011 届开始不能提前毕业了，所以建议大家秋季学期都多玩玩交换交换。

8. 学校最热门的俱乐部是哪些？

我想是 Salsa Club 吧。因为这里很流行拉丁美洲的东西，特别是挺流行 Salsa。因为其他的俱乐部都是金融啊，咨询啊，都是用来找工作和学习的，大家一起关在屋子里面，无聊，且很有压力；这个跳舞的俱乐部，至少大家蹦蹦跳跳的很有趣，还能锻炼身体，所以也算是蛮特别的。

还有一个亚洲管理俱乐部 AMSA，非常有人气，以频繁召开各种派对著称。

9. 到目前为止，你在学校最值得纪念的经历是什么？

我们学校有一个 Woo Conference，是华人世界和美国之间经济交流的一个论坛，这个论坛在西海岸也都挺有名的。每年的这个论坛会持续一到两天，

很多专家或热门人士来讲演，组织一些小范围的很有针对性的讨论，涉及的话题主要是中美之间的经济大事、时事。每年都是由我们学校的 **Greater China Business Association** 来组织的，学生自己请人来演讲，自己负责会议所有事情。学校在这个活动中只负责指导，每周开一次例会。这是一个非常好的锻炼自己组织大型活动能力的机会，也能认识很多活跃在中美商界的名人。我觉得这是我最特别的一个经历吧。

Link: <http://www.anderson.ucla.edu/x16550.xml>

10. 你觉得你的中国同学们有什么共同的特点吗？比如职业背景。

这个每一年都不太一样的。我们这一届来说，大家聚在一起就爱打牌（开玩笑啦）。还有工作时间相对都比较长，都是五年以上的。而其实想创业的并不是很多。不过我们中间不少是已经尝试过短期的回国创业。银行、咨询和高科技行业的可能比较多吧，在美国的主要是做 **High-tech** 还有医药行业的。

11. 如果现在你被选为 **UCLA Anderson** 的院长，可以对学校做一项改革，你会做什么？

争取预算。因为州政府现在都在削减学校的开支，商学院要发展壮大，最重要的就是需要钱。院长的主要任务也就是募资。我觉得我们学校目前还有很多方面可以改进的，而要实现这些改进就是需要钱。

12. 你觉得 **Anderson** 和你期望的一样的吗？

学费增长的速度大大超过了我们的预期，去年一年就涨了 13%。当然这也是经济情况不好，特殊情况吧。加州的天气很好，这里的文化对亚洲人来说很包容，特别是对于中国人来说，在西海岸的感觉比在东海岸放松。这是我非常喜欢的地方。至于是不是能在 **Anderson** 找到你想要的，那就看你自己的了。反正一个人的精力是有限的，而学校的资源是无限的。你要把有限的精力，投入到无限的学校资源的最优利用上来。我这样说是因为我认为对一个学生来说，任何一个 **top B-school** 都能给你提供无数的社交活动，很多好的课程，各种竞赛，巨大的校友网络，只是看你如何利用这些条件了。毕业后你如何成功，还需要不懈的努力和一些运气。

13. 现在如果要你重现写一遍 why Anderson, 你会写什么?

不要重写了把……二年级的时候听新生回答这个问题，说因为喜欢 AMR（前边提到的项目实践课程）。这个正确的回答让人也挑不出来什么，但是二年级听了都会想“你还不……” AMR 总的来说是一个折磨，或者积极地说是个历练。我觉得学校里的人没有要求申请者有先知的能力，只要表达出来自己知道自己想要什么并且努力追求就行了。如果你还没来上学境界就已经那么高了，那还来上学干什么呢。然后一年后你也没有勇气再回头看你的 essay 了，除非你想回忆你青涩的时代。

## 学校基本信息检索方法

可以使用 Google 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。除此以外比较权威的学校情况介绍还可以在 BusinessWeek 网站的 MBA 论坛中找到。

## 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，怎么写一份好简历？怎么写一篇好 essay？如何做好面试？

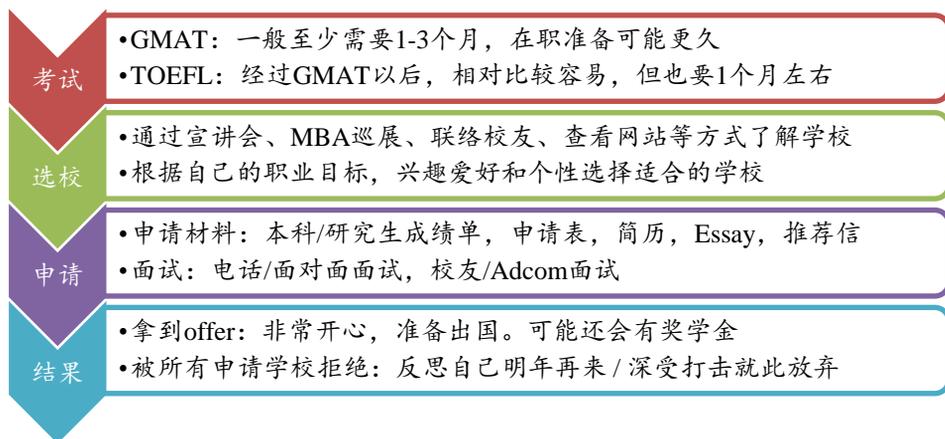
到现在很多人见到我还是坚持用类似的问题，不依不饶的追问，以至于每多被问到一遍，我的耐心就相应的降低一个级别。即便如此，我对此类问题日益消失的耐心也绝非我拒绝回答它们的根本原因。毛病出在问题本身。商学院申请的秘诀既不是“什么”，也不是“怎么”，而是“为什么”；只有知其所以然才能知其然。如果申请者能够理解 MBA 的来龙去脉，逻辑关系，并从全局出发看清楚商学院如此选才背后的逻辑，相信一切的“什么”和“怎么”都能迎刃而解。

关于商学院的申请有一个广为流传的比喻，就是“自我包装”。我并不反对这种观点，但是读商学院绝不仅限于自我包装。我们生活在一个市场经济如此成熟的年代，消费者都聪明得很，如果质量相同的东西能在淘宝上便宜地买到，谁也不想为品牌支付额外费用，这一定律对于商学院选拔和企业未来购买人才同样适用。因而我说，商学院申请不单是一个包装和塑造个人品牌的过程，更是一个自我提高的过程。通过这个过程，应该让自己进化成为，而不是把自己包装成为，一位成功的申请人。

如果你想从接下来的篇幅中挖掘出成功申请的捷径，那你大可以现在就把这本书丢进垃圾箱了。我想分享的全部关于制作申请材料的方法都是基于不断积累、提高、苦干、实干的，正如我自己一向所认为的，申请不是在“包装”，而是要彻底“重塑”一个“更好的自己”。

## 第一篇 申请流程

MBA 申请流程图：



MBA 的申请通常从准备 GMAT 考试开始，到选校，写材料，面试拿到录取通知，大概需要一年的时间，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、第三年才能被自己理想的学校录取。所以说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。

要顺利完成申请过程，成功走进理想的商学院，可以从下列三件事做起：

1. 早早制定申请计划，按时按量完成。时间是总也不够用的，不管提前多久准备，不到最后几天，essay 就是写不出来。一般来说，考试可能需要少则一个月，多则一年；准备 essay 等申请材料的时间最好能留出四个月，一个月是至少的；成绩单，推荐信等也需要至少半个月时间才能搞定。
2. 详细了解每一个申请步骤，确认如何做之后再下手，以免事倍功半。商学院的申请过程是复杂的、冗长的，更糟糕的是大多数初次申请人面对的似乎是一条看不到尽头的黑隧道。要成功的穿越，自然要先搞清楚游戏规则。

3. 保持良好心态：商学院的申请过程中有太多不确定因素，再优秀也可能出局，再多硬伤也可能被录取，所以一定要保持希望，保持梦想，相信自己可以走到最后。必要的话不妨选个春光明媚的黄道吉日去北京的卧佛寺（offer）寺拜一拜。这个建议乍听上去或许很有唯心主义的味道，但据可靠数据统计，半数以上申请者无果而终的根源在于心理上的放弃：太忙、太累、投资长、见效慢、不划算；或是受了初期失败打击后，悄然滋长出不自信甚至是抵触的情绪。拜拜还是可以图一个心里踏实的，上海的申请人推荐灵隐寺。

当然，关于天才申请人一个半个月搞定考试，在数周甚至数日之内完成全部申请材料，并最终被名校录取的举重若轻、神乎其神的传说也从未绝迹。但是这些故事除了说明这些成功的申请人自身的积累足够深厚以外，也不过再次证明了商学院录取过程中存在的机会主义本质。正是由于这些不确定因素的存在，要在最大程度上保证申请的成功，就要尽量减少错误，所以认真制定计划，不折不扣地做好每一步，非常重要。

## 第二篇 考试

我没打算在这篇里详细介绍如何在 30 天内把 GMAT 考到 700+，但是考试成绩作为申请过程中需要攻克的第一个碉堡是衡量一个申请人基本素质是否过硬的重要指标，必须得到应有的重视。

多少分够用？答案显而易见：越高越好。我知道这话不用说完，西红柿就已经从四面八方丢过来了：这不是废话吗？看起来是的，可是这句“越高越好”背后的逻辑，就没有这个答案来得那么简单了。这一点必须明确。

一种最简单，也是最容易被接受的解释是这样的：像任何一种人才选拔制度一样，商学院的招生办需要制定某种标准来甄选优秀人才。其中，申请人的学术水平是一个重要的指标。由于地理、历史、文化等差异，他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。此外，很多 Adcom 其实都来过中国，也去过秀水街买 A 货，所以他们对本科 GPA、简历、推荐信等等一概会先打上问号。综上所述，虽然考试成绩并非最理想的评测标准，虽然中国人民都看机经，虽然新东方已经上市了并且其股票价格因为该机构能把任何一个人的 GMAT 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，但是对远在大洋彼岸的招生官而言，GMAT 成绩仍然在某种意义上真实可靠。

我非常接受不了的一种说法是：我很想读商学院，我相信我够格，因为我聪明，优秀，有成就，有前途，但是我工作很繁忙，没有充足的时间做准备，所以考不出理想的分数。而且不就是一个英语考试嘛，也不能切实反映我的工作能力，我将来是要做 CEO 的，又不是去当英语老师，这一点也不公平！

这个论调我完全无法同意，甚至是非常反对。第一，要是在外企干，谁敢不加班？除非是做着可有可无的无聊职位。现在经济形势这么差，竞争这么激烈，工作

几年小有成就的哪个不是玩命奋斗来的？第二，你说你对商学院这事儿很认真，就是没时间复习和一遍一遍考试，那学校其实对你也很有兴趣，就是太忙，所以没时间面试你；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，如果你连一边工作一边考试都做不到，那估计你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 GMAT 考试成绩，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。

说白了，GMAT 也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吗？如果说某管理天才就因为搞不定这几个选择题，而一辈子无缘全世界最好的商学院，那不是很可笑吗？我们每一个人都曾经从中国残忍的高考中脱颖而出，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 2000 人民币元的价格，就提供任客户选择时间地点，可以每月尝试一次，且考好了就有机会获得数万美元的奖学金的考试服务，那可绝算是货真价实，童叟无欺的超值服务；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。

难道连商学院申请过程中最神秘的 essay 都不能弥补考试分数的缺憾吗？可以的。只是在我看来，写出好的 essay 并让招生委员接受，对中国考生而言，比考出好成绩更困难。说到底，考试只是数字，一是一，二是二，结果简单明晰，不存在争议，而且只要努力就能出成绩；而 essay 就像竞争诺贝尔文学奖，几百年过去了，始终还是没有中国作家的份儿。

出于负责的考虑，也还是讨论一下开篇的问题：多少分够用？

1. 对于 Top3 来说，750 是安全底线
2. 要申请 M7，最好不少于 730
3. 以 Top15 作为保底的话，要以 720 为目标

#### 4. 就算数到 Top 30，也应该努力考到 700 分

这么说首先是基于近年来的数据统计，如果只看中国大陆的成功申请者，上述分数线是近三年来的平均数，并呈逐年上升的趋势。当然举反例证明某某没有达到这个分数线而进入了某某名牌学校并不难，难的是你有没有实力和运气好到也成为那个“例外”？其次，学校也一定会有出于排名需要，优先考虑高分申请人，此外，数额不菲的奖学金和著名企业的面试机会，也都和这个考试的成绩息息相关。有人愿意出价几十万人民币买的考试成绩单，GMAT 可以说是绝无仅有了吧。

事实都已经明确地摆在这里了，要考多少分，由你自己决定。

## 第三篇 选校

选校，说到底就是为两个问题找到答案：申请几家学校？哪几家？

申请几家学校？如果非名校不读，如果非今年不走，最好申请到五家以上，在精力和时间允许的条件下，多多益善。在选择这五家目标学校的时候，一方面需要权衡自己的目标，把学校档次拉开。没有人能 100% 准确地判断自己究竟能申请到什么样的学校，也许我们会低估或者高估自己的实力和运气。申请不同梯队的学校无疑可以提高命中率。另一方面，不可回避的，商学院录取就像任何由人来执行的流程一样，充满不确定性，甚至是非理性。多申请几家可以把坏运气的因素降到最低，当然也可以提高被好运气撞到的几率。

哪几家？这个就是非常个人的问题了，名气、教学、设施、费用、学校风气、地理位置、就业水平都可以成为充分的选校理由。MBA 更像是对生活方式的选择，只要你喜欢，没什么不可以。

有一个值得参考却很少被人用到的选校标准是 essay 题目，什么学校的申请论文看起来好写，就选那一家。我以为这个做法相当可取，毕竟一个学校的 essay 在一定程度上反映了这个学校的风格和选人标准，如果看到一个学校的 essay 觉得文思泉涌，创作欲望高涨，那就说明找到了非常适合的学校。

顺便也说一下轮次的选择。越早越好！不管是什么背景，什么行业，都是越早越好。早点申请，不但能有更大的希望进入更好的学校，也更有希望拿到奖学金（奖学金大都集中在第一轮发放，虽然有些会留在后一轮）。如果拿到 WL，能有充足的时间跟学校争取录取。如果第一轮不幸全军覆没，也能及时总结经验教训，调整申请目标和策略，再接再厉。

关于北美顶尖商学院的信息已经在第二章详细叙述，不多重复，这里再次提醒大家的是：要做好成功选校的必修课——舍得花大量时间认真做研究，参加学校的活动，和校友联络，以及从不同角度充分了解学校。

## 第四篇 本科和研究生教育背景

不知道怎么转换 GPA？本科成绩太低？某些得了 60 分的科目，如马列主义毛泽东思想，能不能自作主张地从成绩单上删掉？本科读的不是名校怎么办？本科和研究生教育背景在申请中占据什么样的比重？

面对成绩问题，首先要遵守一个最重要的原则：诚实。本科成绩万万不可作假。如果想要通过添加或者删除某些科目达到美化 GPA 的目的，一定事前写信咨询招生办。当然这个信要写的有技巧些，要以探听到学校的真实态度为目的，而不是用过于直接的问题让回信人无所适从，而只能用学校网上的官方言论敷衍。我听说过某位老兄曾写信给招办的人说，我主修数学的，其中有一门文学选修课的分很低，原因是那门课都是和文学专业的人一起考试的，自然不如人家。我觉得如果把它和其他科目放在一起平均就不能很好地体现我实际的 GPA，那我是不是可以删除这门课程呢？或者可以把这门课程的成绩单独列出来，而不计入总的 GPA？招生办的人回信说这种处理方式可以接受。但是设想，如果他是直接写信去问能否删除一门不相关的成绩的话，大概招办的人会直接拒绝他的。牢记，无论何时，只要成绩单作假被发现，即便已经从美国学校毕业十年，人家还是保留有取消学位的权利；这个情况虽然非常极端，但的确是可能发生的。

现在很多国内学校都会给毕业生算好 GPA，没给算的就要问问自己毕业的学校使用哪种 GPA 转换机制。如果该学校连转换机制都没有指定，那就可以放心地选择一个对自己最有利的算法。前提是无论何时何地被人问起这个 GPA 是如何算出来的，都能解释得有理有据，面不改色心不跳。刻意想办法用数学游戏改变 GPA 没有什么实质意义。一来由于现在申请 MBA 的国内名校学生很集中，招生办对各个学校的 GPA 情况也都基本有数，只要是正常的本科成绩，根本不需要刻意的解释和美化；如果成绩真的很差，超出原则范围的美化也很容易被拆穿。如果是外国人不太熟悉的学校或者奇怪的专业，GPA 改成什么也就更加无所谓了，因为美国人民特别迷信“相对论”，他们只关心一个申请人相对于同级别的人表现如何，而对出自中国大学的并非基于排名的 GPA 到底是 1 还是 4 并不太在意。再者，国际学生的本科成绩对申请的影响本身就不太大，除非是

全国顶级名校的全优生或许有点加分，其他的所有学校的本科成绩在招生官看来都不过如此。研究生成绩就更可忽略不计了。再说还有 GMAT 这个美国人熟悉且公认的学术标杆，只要这一项达标，也就一白遮百丑了。

相对于 GPA 成绩，本科就读的学校更重要，研究生院次之。因为即便是美国人，对中国的高考制度也是略有耳闻的，商学院对披荆斩棘冲进“北清复交”的同志们还是青睐有加的。在美国名校遇到各省历届高考状元的概率之高，令人乍舌。多年来的统计数据显示，从国内名校出身，申请就读美国顶级 MBA 的确更容易。也有传闻说除去那四所国内名校，美国的某些顶级商学院不大招收其他学校的毕业生。根据我亲眼所见，以前的确是这样的，现在随着中国留学生数量的增长，进入这个“红名单”的中国大学也越来越多，基本只要是在国内还算知名的高校，都不会成为申请名校的障碍。当然，这一现象也可以解释为通过中国严格的科举制度选拔出来的人才本身便具有相当的考试实力的，他们更容易在 GMAT 考试中获得高分；同时国内名校的毕业生，相对容易进入名企，较容易升职，也较容易发财，所以申请到顶级商学院的概率也偏高。很可能学校名声并非唯一因素。我知道一些朋友，因为高考发挥失常，上了国内普通大学，后来他们或选择继续深造，或专注于毕业后的职业发展，经过若干年的努力，也都顺利的被理想的 MBA 项目录取了。

总而言之，某商学院招生办官员是如此解读本科和研究生教育背景的：英雄不问出处；只要这个人是真才实学的。

## 第五篇 申请表格

现在几乎所有的商学院都不再接受纸质申请材料，而改为网上申请了。一次性申请多所学校的一大痛苦就是网上填表。

填表一定要认真。这个说来简单，做来难。因为很多同学都在专心的准备简历，essay，推荐信，总觉得这个表格无非是最基本的个人信息，提交时候再填写就好了。可是等真到了提交的时候，才手忙脚乱地发现，原来表格内容复杂，是不可能一天之内完成的！

申请表格的重要性在于它是招生官对每一个申请人的第一印象，务必要做到没有错误。每个学校的申请表格虽然形式各异，但大都冗长复杂，还有很多学校会在申请表格里面加上几个 mini essay，往往让打算在最后关头填表的同学措手不及。

对于有自制力，能够不折不扣的执行自己的申请计划的同学，建议至少提前 2-3 天完成网上表格。这样即使发现申请表上有什么特殊要求，也不至于手忙脚乱，甚至功亏一篑。此外同一梯队的学校，申请的截止时间都差不多，一定要认真规划，千万不要在最后一天提交所有的材料，弄得自己头晕目眩，焦头烂额。不过，实际上大多数人还是非等到最后关头不可，几乎每个申请者都有红着眼睛熬夜修改 essay 的经历，以至于学校的申请网络每到最后一天都会大堵塞。综上所述，我个人强烈建议每位申请者在时间充裕的时候，先把申请表认真真填好，并多次检查，这样在最后阶段，只需要上传 essay 就行了。申请多家学校的同学，如果有可能，最好请一位亲密的朋友帮自己把所有的申请表格检查一遍，以保证没有疏漏，没有笔误。

虽然填错申请表格是很低级的错误，但是每年都会有申请人因此而与理想的学校失之交臂。面对申请中这些貌似不重要的细节，一定要小心再小心，无论如何也不应该让自己输在竞技场外啊。

## 第六篇 个人简历 (Resume)

个人简历是整个申请材料里面最重要的部分之一。奇怪的是，这部分居然常常被人忽视，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。

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再教育和新包装高价卖出。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，二来学校也希望毕业生日后事业有成，能为学校多多捐款。一个人能不能卖出去，首先就是看简历，这个道理再明白不过，哪个公司招聘不是先拿简历说事儿？各个顶级商学院都有一个非常重要的部门，叫“Career Development Center”，或者叫“Job Placement Office”等等，翻译成中文就是就业办。每个同学一入校，就业办的老师就立刻开始张罗让你重新撰写简历。每一份简历都要给同班同学、高年级同学、资深校友、就业办老师等等，几个甚至几十个人改来改去。通常要改到一个单词、一个标点再难添减的程度。总之，简历极其重要，一定要给予 100% 的重视。

申请商学院的简历和求职简历没有区别，本来也就不应该有区别，不要创新，不要改良，不要生出花样。千万不要相信商学院是海纳百川的世纪大舞台，会给每个有一技之长的人展示的机会；尽管由于种种原因，不断有各类“非典型申请者”被名校录取，但是商学院给自己的定位肯定是，并且仅仅是明日商界领袖的摇篮。所以，每个申请人都要通过简历充分体现自己有成为下一代比尔盖茨、巴菲特和奥巴马的潜质。

根据个人经验，我总结了撰写简历的十条规则，在这章里会有详细说明。这些规则看似简单，可要想一条不落的悉数做到，也绝非易事。有些原则甚至有点苛求完美的味道，所以我把它们叫做“完美简历法则”。

在开始之前需要特别声明的是，这些法则仅代表个人意见，且仅适用于北美和欧洲商学院申请。本人保留一切解释权，同时对使用这些法则制作的申请简历产生的结果不负任何法律责任。Here we go:

## 我的十条完美简历法则：

1. 专业美观一页纸
2. 一切为职业目标服务
3. 突出职业进步
4. 体现商学院寻求的素质
5. 表达工作以外的个性
6. 重点内容比例适当位置醒目
7. 适当取舍避免重复
8. 用数字说话
9. 写出一行好简历：行为和结果
10. 语言准确 没有语法错误 包括标点

## 完美简历法则

### 第一条：专业美观一页纸

简历就是一页纸！

“我工作经验丰富，成就无数，一页写不下啊，怎么办？”第一，现在商学院学生已经越来越年轻化，这些人的简历本身就不应该很长。第二，简历不是回忆录，不是用来记述一个申请人成长的心路历程的，根本不需要写的很长。所以简历就是一页纸，一页用来介绍个人职业特长的纸。甚至从某种意义上说，简历越简单越好。例如，我从来都认为比尔盖茨的简历只需要一句话：**The founder of Microsoft**。无论什么时候都要牢记和商学院打交道，少就是多。商学院的人都忙得很，没有无数的时间可以浪费，也普遍缺乏耐心。

（关于哪些内容可以省略，哪些内容推荐保留，请具体参考十大黄金法则第七条：适当取舍，避免重复。）

这一页纸应该做得美观大方。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。因为简历是不是美观，不由申请人去判断，而是由学校 and 招生官说了算。如果一个学校用某种

格式的简历，那说明至少这个学校的某些重要决策人喜欢这种格式。千万不要做任何修改或是画蛇添足的美化。标准就是美。

简历制作还要避免两个常犯的错误。第一，不要自以为是的通过调整边距、行距、字号来加入更多的内容。招生官手上有几百份申请材料，某一份简历明显比另外一份拥挤那是一眼就能被看出来的。设想招生官如果拿到一份字号奇小，还密密麻麻的让人看半天也找不出重点的简历，他的眉头八成会自然皱起，下意识地扣掉该申请人十分印象分。第二，千万不要对简历各个栏目的次序做什么创新。设想一个招生官需要在一天内读完 100 份简历，并从里面选出优秀的申请人，那他很可能已经习惯了在每一页的某个位置找到相应的内容，或者习惯于按照某一种顺序获得申请人的信息，例如先教育背景，后职业经历。如果突然面对一份排版完全不一样的简历，横扫竖扫也找不到“有效信息”，这位招生官想必顿时抓狂，不但工作效率瞬间下降，判断力也有可能受到影响。

总而言之，简历的唯一作用就是用尽量少的文字表达清楚一个简单却重要的主题：我是个合格申请人，我能够通过商学院的教育，实现事业上的成功，多多赚钱。

简历模板示例：

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

第二条：一切为职业目标服务

简历像一篇申请论文一样，要有明确的主题，这个主题就是职业目标。商学院申请 essay 里有一道千年不变的必答题：What is your career goal?（你的职业目标是什么？）这个职业目标不但是整套申请 essay 的中心（关于如何写 essay 请参考以后的章节），更是贯穿申请全过程的主题，简历当然也要为这个主题服务。

让简历体现职业目标就是要用简历说明你具备达成自己短期和长期职业目标的基本素质。说的再直白一点，就是拿着你的简历，在教育背景部分加上某某顶级商学院的大名后，要能够获得目标公司的面试机会。MBA 们在校两年，简历的最大改变无非是学校的名字，因为这两年中除了实习以外，职业进步几乎是没的。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。面试固然可以再练，简历总不能回去重新编了吧？所以招生办一定会评估，以你目前的简历，加上学校的名气，能否帮你在毕业之际找到一份理想的工作。所谓理想，也就是你的 essay 里所描述的职业目标啦。这就是为什么简历一定要紧紧围绕职业目标展开。

每种职位对人的要求各不相同，这些要求笼统来说分为相关经验和基本素质两大类。美国的公司的相关经验这方面相对更宽容，特别是对商学院的学生；他们更加重视基本素质。下表列出了商学院毕业生找工作的热门行业和职位，以及这些职位对的相关经验和素质要求，供大家参考。

| 行业/<br>职位        | 相关经验  | 基本素质  | 备注   |
|------------------|---|---|--|
| <b>投资<br/>银行</b> | 基金等投融资机构<br>投资银行<br>商业银行<br>兼并收购 (M&A)<br>审计 (四大)<br>企业内部财务部门<br>风险分析和控制<br>保险业<br>政府的财政管理机构<br>咨询 (并购咨询) | 对金融行业的热衷<br>极强的人际交往能力<br>会计学<br>金融学<br>经济学<br>数理模型分析<br>行业分析 (各个行业)<br>讲演<br>长期高强度的超时工作<br>抗压力抗打击能力<br>目的性强<br>热衷成功<br>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，想做投行都不是很难；在年景不好的时候，就算两方面都强，也需要合适的机会。 |

| 行业/<br>职位    | 相关经验  | 基本素质  | 备注  |
|--------------|---|---|---|
| <b>咨询公司</b>  | 咨询公司<br>企业内部咨询<br>企业战略部门<br>策略研究  | 智力水平<br>逻辑思维能力<br>人际交往能力<br>快速学习<br>在压力下工作的能力<br>辩证地分析问题<br>分析和解决复杂问题     | 咨询公司的要求相对较宽，只要申请人智商够高，工作背景相对不重要。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。 |
| <b>管理培训师</b> | 企业管理<br>管理咨询<br>战略咨询  | 领导力<br>团队协作能力<br>沟通能力<br>学习能力<br>对企业各个部门的广泛了解<br>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。                                      |
| <b>财务</b>    | 基金和其他投融资机构<br>投资银行<br>商业银行<br>兼并收购 (M&A)<br>审计 (四大)<br>企业内部财务部门<br>风险分析和控制<br>保险业<br>政府的财政管理机构<br>咨询 (并购咨询) | 会计学<br>金融学<br>经济学<br>数理模型分析<br>公司财务基本知识<br>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。                        |
| <b>市场</b>    | 营销战略<br>广告与品牌传播管理<br>客户关系管理<br>媒体策划与购买<br>公关活动策划<br>市场调研  | 创新能力<br>数学分析能力<br>人际交往能力<br>领导力<br>团队协作能力<br>了解市场和消费者,能够准确预测市场的发展和洞察消费者行为 | 市场类工作的准入门槛可以说是最低的，但是要去到好的公司，竞争还是很激烈的。   |

仔细分析这里列出的相关经验，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，即使没有，也很容易被好的公司高价接盘。

### 第三条：突出职业进步

如果说简历的“中心思想”是职业目标，那么简历的“主要内容”就是我很优秀。商学院通常会采用类推法去判断一个人未来能否成功：这个人过去的优秀可以证明其未来的优秀，这个人过去的成就，可以预示其未来的发展。商学院对两种人兴趣不大：一种就是前文说过的“不具备成功潜质”的人，比如大学不够名牌或工作过的企业不够 500 强，当然“名牌”并非衡量成就的唯一标准，这里只是要强调在简历中展示出成功潜质非常重要；还有一种其实是已经“很成功”的人，因为他们的职业已经发展到一定的高度，通过读书来提高的空间很有限。所以说，整个简历一定要刻画出一颗冉冉上升的新星形象，在展示优秀的同时，展示潜力。

表现职业进步有很多种：

#### 第一种：职务头衔转变

这个最简单，可以通过不同的头衔的变化和相应收入的提高来表现。很多中国公司的头衔制度是不太清晰的，所以在有可能的情况下，一定要和公司的人事部门及老板沟通，问清楚自己的头衔究竟是什么，尝试通过职务和头衔的变化，体现出自己在公司的晋升。工资方面虽然简历里面不要求写明，但是几乎所有学校都会在申请表格中要求申请人填写。

#### 第二种：职责范围变化

根据公司和部门各自不同的运营方式，职责变化可以是管理更多的业务种类，负责更大的业务范围，服务更重要的客户，领导人数更多的团队，或是承担更大金额的销售或者利润任务，等等。能者多劳么，责任越大，说明个人能力越强。

#### 第三种：部门调换

在不同部门之间的调换也可以说明职业进步。如一个 IBM 的工程师转去咨询部门，说明这个人不但懂技术，还有很强的社交能力，足以胜任直接面对客户的

工作。从所谓的 **back office**，如秘书、助理、人力资源等岗位转到前线做业务，如销售、市场等等，也可以说明职业的发展。

#### 第四种：跳槽转行

换公司和换行业也能说明问题。如从 500 强做到 100 强，即便职务没有变化，也是职业进步。换行业就更明显了，如从公司财务跳槽去做基金或者投资银行，从企业跳槽去做咨询，如工作地点从国内调动到海外。

#### 第五种：其他

任何变化，只要不是被公司炒鱿鱼，都好过没有变化。人往高处走，相信每一个改变都有其内在的道理，哪怕是为了每个月工资涨 500 块，哪怕是为了更好地发展前途而选择一个看似不好的职位，哪怕是为了要和家人团聚，只要你能够为那个改变自圆其说，解释背后的动机，任何改变都能体现某种意义上的职业进步。

总而言之，好的简历就是要能通过记述一个人的职业发展历程来体现他不断要求进步的主观愿望。

### 第四条：体现商学院寻求的素质

商学院学生作为一个群体有相当的共性，这些共性也是成为商界领袖的必备素质，他们是：领导力、团队协作能力、创新能力、成熟度和社会责任感。申请者要注意在简历中体现这些素质。

下面列举了一些可以体现这五种能力的例子：

**领导力：**领导一个团队，一个项目，甚至是自我领导。可以是有官职、有下属的正式领导，可以是一个临时团队的负责人，可以是一个项目的主管，也可以是管理时间和流程的自我管理。还有一个很重要的部分就是“领导上级”，管理老板的期望。对于还没有当上领导的年轻申请者来说，执行力也可能是领导力的体现。

**团队协作能力：**跨部门的项目合作；与客户、供应商、合作伙伴共同完成一项任务；和不同地区的同事协作完成项目。不只有作为领导和作为项目的主要协调人的例子才能说明一个人的团队协作能力；作为好的协同者，踏踏实实的为团队共同目标的完成默默作出贡献，一样是团队协作能力的体现。

创新能力：设计一个新产品，定义一个新的公司内部流程，甚至是改变既有的工作环境、工作方式都可以叫做创新。基本上任何可见或者不可见的改革都可以被作为是创新的例子。创新不局限于发明创造，不见得要搞出一项新发明，创新更重要是一种思维方式，一种时时处处不忘谋求改进的生活习惯。

成熟度：成熟度体现在对自我的认识，对待失败的态度，对他人意见的处理方式等等方面。成熟度往往反映在能够成功地处理错综复杂的关系上。同时，成熟也是豁达。

社会责任感：社区服务和志愿者。不见得非要盖起了一所希望小学，去西藏支边了才叫社区服务。最好的例子是能够体现出自己对整个社会的关心程度，而不是为了做社区服务而做社区服务的打义工秀。

总之，不要把思路限制在形式上，而是从每件小事中发掘自己，成就自己。

## 第五条：表达工作以外的个性

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。这种逻辑来源于西方社会“以人为本”的精神：他们相信，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。他们也相信，在某种程度上，性格决定命运，决定一个人的成就。因此，除了工作以外，简历还要包括表达个性的部分：比如在工作外的个人成就，比如运动，比如艺术，甚至比如社会关系。

这些个人信息反映了申请人的兴趣和爱好。学校非常关心在没有生存压力且几乎没有回报的情况下，一个人会去做什么？这个问题的答案会很好地反映这个人的价值观。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”。一个真正的领袖不但要优秀，更要具备非常的人格魅力。我曾参加过一个长达 60 分钟的面试。整个面试过程以：“Tell me something about yourself that out of your resume.”这个问题开头，随后面试官开始逐条地、详细地询问我写在 personal 一栏中的四行文字：你为什么要当游泳运动员？你是如何绘制电子地图的？你觉得当记者和播音员好玩吗？私人时间你做什么休闲活动？每个问题都跟着一系列刨根问底的追问。面试官相信，如果这个申请者在 personal 一栏的每一行文字背后都藏有一个精彩的故事，那么他的职业成就也必然更加可圈可点。

因此，在个人信息一栏中千万不要人云亦云，一拍脑袋就下笔：我跑步，我登山，我旅行，我种树，我是奥运志愿者，等等；一定要好好利用这个部分来反映自己真实和独特的个性。什么是你真正热衷的不给钱也会去做的事情；什么是你做过而别人没有做过的事情；什么事情让你觉得骄傲；你是否是头脑发达型的选手，常常获得学术奖励；或者你是一个通才，当过演奏家、画家或者主持人，甚至街头歌手；你精力充沛，热爱挑战，所以曾经组织公司的同事一起利用国庆长假骑自行车从上海来到北京……总之，这部分提供的信息最好能够让读者对你这个人产生浓厚的兴趣。

有谁会不喜欢一个兴趣广泛，性格可爱的人呢？要想在众多事例类似，乍看上去好像只是公司名字不同的申请简历中脱颖而出，花点时间刻画一个别致的自己，绝对是另辟蹊径的做法。

#### 第六条：重点内容比例适当位置醒目

简历每一个部分的长短，内容排序的先后也都有讲究。最重要的内容要放在页面的正中间，重大的成就要多说几句。这个道理没什么高深，难在要判断清楚哪些是所谓的重要内容，也要拿捏好多与少的平衡。

比如一个申请人先后做了销售员、区域主管和销售经理，那么这三段经历体现在简历上的理想长度按比例应该是 1: 2: 3。有人说，我在做基层的时候，勤勤恳恳，那时候的项目都是具体而有成效的；等到坐上了经理，管理的项目就变得越来越大，甚至越来越虚了，写不出很多的闪光点。也许这是实情，但是不管什么原因，都要尽量把做经理的经历写得比做销售员更加充实。同时要注意巧妙地设置页面，使最近和最高职位的职业经历出现在上半页简历的中下方位置。

对每一段工作经历的叙述，也不一定非要按时间顺序罗列所有的要点。有些简历可以按照项目经历或者工作中所涉及的不同职责来分类和排序。做得最好的项目多写几行，并放在简历的开始，其他项目按照重要程度依次递减。这样招生办的人看你的简历，就会先看到你最精彩的一面。正是因为大多数专业的简历都是这样编排的，以至于某些资深的简历的筛选者不自觉地养成了重点看前面，后面扫一眼的习惯。

这样安排版面对面试也大有帮助。很多商学院采用的都是 **Blind Interview** 的方式，就是说，面试官并没有读过你的 **essay**，而仅凭简历来了解面试者。所以面

面试官很可能在面试的过程中，随机地从简历中挑出一行，要求申请人详细解释这段经历。不管你相信与否，如果是随机选则，大多数人都难免先把目光落在一页纸中间偏上的位置。

### 第七条：适当取舍避免重复

简历之所谓简历，就是要简要地概括一个人的奋斗历程，而不是事无巨细，面面俱到的流水帐。

避免重复简单地说就是如果简历里面已经讲述了一个领导 10 人团队将公司在某区域的销售业绩提高了 50% 的故事，就没必要再写一个领导 5 人团队完成销售指标的经历。避免重复不单是要避免写相似的团队，相似的项目；也要避免写相似的能力，相似的经历。

避免重复倒还简单，要做到适当取舍就得花点功夫了。首先要保证自己所有的不同类型的成就都被考虑到，同时还需要平衡简历中所体现的素质和能力。取舍的标准要根据自己的职业目标来。比如要做咨询的，就要可以突出沟通能力和数理分析的能力；要做 general manager 的，就要突出领导力。

商学院的申请简历和一般的求职简历不同的地方在于对个人信息部分的处理。学校不仅希望找到一个事业成功的人，还希望招进来的是“拼命工作，拼命享乐”的“派对动物”，这个人最好还有社会责任感，热衷于利用业余时间改变社区人民的生活状态。所以，商学院申请简历的个人信息部分必不可少。不但要尽量做到面面俱到，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 GMAT 和 TOEFL 考试的权威性了。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，托福成绩是怎么出来的？所以这些在我看来都是属于绝对应该被省略的内容。

### 第八条：用数字说话

简历要真实，有说服力，并让人容易理解，数字必不可少。单说一个人跑得快啊跑得快，说 100 遍还是苍白，但是只要说某个人百米跑了 8 秒钟，那就真的

是很快了。所以，基于数字的事实最简单又最有说服力，因而要尽量去量化简历中的每一个事件。比如说，一个出色的销售，就要写出自己每年的业务增长的百分比，有可能的话，最好再提供对比的 **bench mark**。

使用数字的方法有很多：

1. 完成的实际业绩。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。
2. 取得的名次。比如：**Top 10** 的学习成绩，十大优秀员工等，同时最好提供比例数据，比如在一个 100 人的班集体次次都考第一名。
3. 百分比。几乎任何的改变都可以用百分比来表达，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，往往认为百分比比实际数据更有说服力。
4. 约数。并非每件事情都有一个确切的数据，如果实在不能提供，也可以用“若干”、“数十位”等表达方式来取代，甚至可以直接写上“估计”、“预期”等字眼。使用约数大大好过完全不使用数字。

使用数字的时候要注意的问题也不少：

1. 注意单位。简历中最好都使用美国人熟悉的数字单位，如美元、加仑、英里等等，以免造成理解上的障碍。美国人可不像中国人那样个个了解最新人民币兑换美金的外汇牌价。
2. 谨慎修饰。每一组数据都有不同的表达方式，适当的修饰并不违背原则，但是一定要使用真实可信的数据，符合逻辑的数据。有些数据，在中国人看来是非常正常的，但是在美国人看来可能就不同了，一定要仔细斟酌
3. 不要只列数据，没有参照。很多时候，仅是说数据是分量不足的。比如一个卖服务器的销售，实现的业绩动辄是成百上千万的，甚至是上亿的；但如果是一个人的创业型公司，能做到几十万到一百万的业绩就很不错了。所以提供数据的同时，也要尽量提供一个参考的指标。

## 第九条：写出一行好简历：行为和结果

一行完美的简历也有它的特定格式。最理想的一行简历是说清楚了：在什么情况下，什么人，做了什么事情，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）。”

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

行为并非指所有行为。比如一个工程师可能是一个程序的设计者，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，但表现在简历上的时候，并不必写出所有的行为，而要根据情况适当取舍。写行为，最终为了体现一个人的能力，所以每写一个行为都要看看它究竟体现了什么能力，是否相似的能力已经在其他的地方被体现过了。这样才能在有限的空间里写出一份内容充实的简历。

强调结果不外乎是为了说明某一个项目做的很好，进而体现申请人的优秀。但是，并非所有的结果都值得强调；反之，即便是同样的一个结果，也可能有不同的角度可以强调。一个销售项目强调销量，可以证明申请人是一个成功的销售人员，沟通能力强；同样是这个项目，如果强调协调多个部门共同作战，则可以体现申请人的领导力。通常来说，市场项目可以强调间接地提高了多少的销售额，运营项目可以强调合格率的提高和次品率的降低，人力资源项目则可以比较优秀员工的流失率或者平均招聘成本等。

如果说一行简历中的行为不能被清楚地描述，结果又含含糊糊，不具备可比性，那么这行简历无论涉及多么重大的项目，读者也理解不了，从而很难给申请加分。

### 第十条：语言准确 没有语法错误 包括标点

最后，也是最重要、最基本的法则：通篇简历必须用词准确，并且没有语法错误。这个看来最基本、最简单的法则却是绝大多数申请人都做不到的。这主要是因为简历是一种特殊的文体，语法和用词本身就具有其特殊性，我们都是外国人，所以不容易把握。

简历撰写涉及到的一些特殊语法要求：

1. 动词开头，统一使用一般过去时态；
2. 不用 a/the；

3. 不使用“.”（句号）；
4. 每项一句话，可以有分句，不能有句号；
5. 十以上的数字才可以用阿拉伯数字，否则一概使用拼写。

当然，上述五条只是最基本的原则，相信在实际撰写的过程中还有大量的措辞，只能根据需要做具体的处理。

更难的是把握语言准确。简历要求语言精炼，直接切中要害，这就在无形中对撰写者的英文提出了更高的要求。不要说外国人，即便是英语的母语者，也不是人人都能做好的。所以要使简历完美，一定要多请人看，多请人提意见，并且不断地完善。简历修改人里最好包括一名英语母语者，以确保没有低级语法错误和歧义。

### 个人简历修改示范

前文说了那么多理论，现在就用一些例子展示一下商学院的指导老师们是如何让一份简历脱胎换骨的。

#### 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：秀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 margine from 9% to 10%

修改原因：Manage 是一个最好不用的动词，就好象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，就是没有用东西开头，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正意图，时写出一份好简历的最根本也是最重要的要求。

## 附录：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**

designed  
developed  
established  
illustrated  
imagined  
improvised  
invented  
performed  
revitalized  
visualized

**Financial**

accounted  
administered  
allocated  
audited  
balanced  
budgeted  
calculated  
forecasted  
invested  
projected

**HumanRelations**

advised  
assisted  
counseled  
empathized  
facilitated  
guided  
listened  
motivated  
represented  
served

**PublicRelations**

conducted  
consulted  
informed  
planned  
presented  
promoted  
represented  
responded  
researched  
wrote

**ProblemSolving**

analyzed  
appraised  
diagnosed  
examined  
executed  
planned  
proved  
reasoned  
recognized  
validated

**Research**

assessed  
calculated  
collected  
diagnosed  
evaluated  
extrapolated  
examined  
interviewed  
investigated  
synthesized

**Technical**

adjusted  
aligned  
assembled  
drafted  
engineered  
installed  
observed  
operated  
programmed  
repaired

**Training**

adapting  
communicated  
demonstrated  
enabled  
encouraged  
evaluated  
explained  
instructed  
planned  
stimulated

## 第七篇 申请论文 (Essays)

终于到了最令人兴奋的章节：传说中的商学院申请申请论文——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位置。Essay 对于申请有多重要？正确答案是：可以非常重要，也可以不非常重要。

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才行。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。

这么说来好像 essay 和其他申请环节没有什么区别啊，没什么大不了的么！非也，非也。Essay 的奇妙在于对它的评判充满了主观色彩，很难有一个 100% 公平公正的方式来为 essay 打分。同时也是由于这种主观因素的存在，使得招生评审委员会的成员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，这也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。

在这一章里，我会阐述一些基本的 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合格的 essay。

### 一. 招生官们怎样看 essay

所有的经历，所有的成就，简历里面都有了，为什么要用 essay 的形式再问一遍呢？这不是多此一举么？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。

Essay 是一个故事，主角是申请人，主题是说明申请人何如优秀，如何满足顶级商学院的入学要求。这个故事描述的是一个活生生，有血有肉，有感情的人。这个人有喜怒哀乐，会哭会笑，会犯错误，并能从错误中成长。这个人有他自己的性格，这些性格是通过他和人打交道的方式，他的朋友，他的老板和同事，以及他所关心的社会现状所表达出来的。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，这样的申请人才能被记住，才能脱颖而出。

所以，好的 essay 要能从内而外地反映申请人的优秀，要有故事性，读起来不枯燥，不乏味，引人入胜；要饱含真情实感，那种能让读者产生共鸣的真情实感，而不是造作和矫情。

尽管 essay 的题目五花八门，形式多样，归根到底想要考察的素质却小异而大同。这些素质包括：领导力、学习力、创新能力、团队合作能力、社会责任感和对自己的认识。要在文章中准确体现上述素质，就要全面挖掘这些名词的含义。

1. 领导力：领导力可以是，却不一定或完全是领导一个团队、一个项目、一个流程，领导力是一种影响力，是让周围的人和资源按照自己的愿望配置的能力。所以，能够体现领导力的故事也不仅仅是如何当经理。如果带项目，更重要的是如何发挥个人的影响力。这种影响力往往和职位没有关系。

比如一个皇帝，让一个一品大员帮他写了篇昭告天下的圣旨，这是件很正常的事情，不能体现这位皇帝的领导力；可若是一个草民，大字不识，学也没上过，就跑去请县太爷帮他写了一封家书，那就是很非凡的领导力的体现了。

领导力，很可能是所有商学院最重视的素质之一。关于它的解说很多，例文也很多，要写得新颖，有深度，不妨多读读这方面的书籍和例文。

2. 学习力：学习力从根本上说是对新事物的理解和把握。体现学习力最终极的要素是会学习，时时处处不忘提高自己，和三人行必有我师的态度。一个好的关于学习力的例子可以是这样的：小明是数学专业的，准备去考 GMAT，但他很头疼，因为英语基础不够强。于是他利用自己的数学底子，

建立了一个数理统计的模型，分析了 GMAT 单词出现的频率等，挖掘出了考试的核心内容。最后该考生一战成功 750。

3. 创新能力：Google 的一夜成名把创新能力推到了史无前例的高度。具体到 essay 里来说，并不只有科学家能够创新，任何变革的努力都叫做创新。创新是一种精神，一种领导变革的思维方式。比如以前我们公司前台的一个小妹妹，看到公司收到的传真大都是垃圾信息，于是就把打印机里面的二手纸堆放在传真机里面，遇到重要的文件，需要给老板的，她就另外再打印一份出来。我觉得这就很创新。
4. 团队合作能力：团队合作不是说几人一起完成了一项工作这么简单。团队合作要显示出集体的优势，体现每个成员如何取长补短，实现一加一大于二的。所谓的团队合作能力，就是让自己在组织中发挥最大作用的能力。好的例子当然可以是作为一个领导，带领全队胜利完成任务，但是甘做螺丝钉的雷锋式的故事也同样感人。
5. 社会责任感：社会责任感不仅仅可以，也不应该仅仅可以通过去做义工这样的形式来表达。要塑造一个社会责任感很强的形象，也可以通过点滴小事，比如：一位在软饮料行业工作的市场部经理，因为考虑到环保问题，所以不用一次性杯子来做新产品的尝试饮用，而是改为直接向消费者发放整瓶的产品。
6. 对自己的认识：学校不单感兴趣申请人的客观成就，也希望了解申请人是如何认识自己的。每篇 essay 都应该包含这个部分，无论题目中是否直接提出了相关问题。无论是什么题目，作者都要在文章中写出自己从这段经历中学到了什么，有什么感悟和对以后的人生有什么样的指导意义。这种自我认识，可以反映出一个人的进步空间，也就是“潜力”。

要特别注意的是，在招生委员会的眼中，什么样的 essay 才算是好，算是真实感人，算是与众不同，是无法一概而论的。最科学也最实际的答案是：因人而异。因为有权说一篇 essay 写得好不好的只能是读者，essay 的得分取决于由谁来读。在商学院实际的招生过程中，根本无法预测会由谁来评估哪篇 essay，更无从知道这位裁判的背景和喜好，当然就无法预计什么样的文章会受到青睐。即便是经过多年训练的招生委员，面对主观性极强的 essay，也无法做到彻底摒弃个人好恶。所以，我个人认为，无论通过如何的训练和努力，申请人也只能

达到保证写出没有明显失误的 essay 的高度，却无法达到信手拈来完美 essay 的境界；至于希望通过在 essay 中使用特别的题材和特别的观点来鹤立鸡群，给招生官留下深刻印象的做法，则风险极高。

## 二. Essay 写作基本原则

在开始详细介绍 essay 写作的基本原则之前，先发布一条坏消息和一条好消息：坏消息是想要写出精品的 essay，需要的是大师吟诗作画般突如其来的灵感，而实在无法通过具体的条条框框来描述，它更是学不来的技术。好消息是众多申请人的申请文书其实根本还不能达到 essay 写作的基本要求，甚至很多申请人对这些最基本的要求还存在误解，以至于越是努力，越是徒劳。所以，从基本原则入手，通过不断地练习和修改，写出合格的 essay，就是在申请的道路上向成功迈出的一大步了。

MBA 申请 essay 写作的基本原则包括对格式和内容两个方面的要求，有些原则源自于英文基础写作和英美文化，特别是与美国文化息息相关；另外一些原则由商业文书写作规范演变而来，因而与美国的商业运作规则一脉相承。这些基本原则包括：

- 第一：主题明确，
- 第二：内容集中，
- 第三：文风简练，
- 第四：以小见大，
- 第五：思想升华，
- 第六：真情实感。

这其中，前三条是针对格式的要求，后三条则是对关于文章内容的要求。至于用词准确，没有语法错误等等则是基础的基础，在此也就不再累述了。

### 第一：主题明确

主题明确包含两重意思，全文的主题明确和每个段落的主题明确。在下笔写一篇 essay 之前，要想清楚，这篇文章的主题是什么，要讲述的主要内容是什么，通过这个小故事或者生活工作的小片段可以表现申请人怎么样的品质和职业素养。同样的，每一段也要有每一段的独立主题。

在形式上做到主题明确有很多种方式，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。总之，读文章的人应该可以仅仅通过略读文章首段和每段的第一句，就能够快捷迅速、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。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；英文写作也一样，好的文章就是直接了当，开门见山的。英语读者早就习惯了这样的行文方式，如果按照中国人的思维逻辑，说什么都先绕弯子，谈恋爱不说谈恋爱，却说两只黄鹂鸣翠柳，绝大多数美国人是看不明白的。总之，像中文那样天马行空，明喻暗喻的含蓄，美国人既不理解，也不欣赏。回到 **essay** 写作，先不说文章美不美，最起码得叫人看懂吧，中国人写英语文章，本来就是用第二语言写作，语言表达很难地道，若再故弄玄虚的乱打伏笔，招生官们看了不晕才怪。

如果一开始不能适应这样的写作方式，也可以先按照自己的想法把文章写好，再去修改和添加开头结尾，以及每一段的总起句。

## 第二：内容集中

内容集中就是说全文的每一句话都要为中心思想服务。内容集中的终极境界就是一篇文章拿出来，思路顺畅，言之有逻辑，语言环环相扣，删掉一句话嫌少，添上一句话嫌多。

首先要做到一句话也不能少，把文章的中心思想表达清楚。事情的前因后果，出场人物的关系，结果是什么，对公司有什么样的影响，都不能少。这里也可以运用 **STAR**<sup>4</sup>的技巧，比较符合美国人的阅读理解习惯。

另一方面也要注意不能写废话。因为各个学校的 **essay** 都有字数限制，在有限的空间表达更多的内涵本身就是一个挑战。学校限制字数的做法，不单是为了控制招生委员会的工作量，更重要是考虑到学生的未来，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。写文章做不到简单清晰，会被学校定性为语言沟通有障碍，这样的人出了学校怕也难成功，要他进来干嘛？所以，一句话哪怕写得再好，再深奥，再有文采，

---

<sup>4</sup> 前文提到，**STAR** 就是形势，目标，行为和结果。

如果拿掉以后不影响读者理解文章内容，都要果断地删除。

国人写的 essay 毛病常常出在多余的话太多。归根到底还是因为中国人从文化上不习惯单刀直入的直接表达法，所以中文在文风上讲究铺垫。举个例子，一个中国人到朋友家做客，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，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，来，尝一个吧？而美国人大多会直接提问：我想吃一个苹果，可以吗？如果把这件事情写到 essay 里面，说文章的主题就是某人想吃苹果了，那就要抛出请求，而不是先用 30% 的篇幅去描写一个苹果有多漂亮，主人公有多口渴；更没必要扯到他是不是从小就爱吃苹果的这样的话题上。这个例子可能很可笑，但我却常常看到这样的 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，所以必须要做新产品。

鉴于现实存在的语言和文化的多重障碍，要做到内容集中这一点很难，往往得经过一个反复推敲、修改、润色的过程。

### 第三：文风简练

文风简练是在做到内容集中的基础上，对文章更高一步的要求。文风简练不是说内容上没有废话，而是文章的气质要清新，不压抑。最好的 essay 绝对不应该是语言晦涩难懂，充斥着修辞和从句的。一来我们都不是英语母语者，根本不具备写出大师风范作品的天资；二来申请文章不是用来竞选作家的，而是竞选商业领袖的，语言功底好自然有加分，可更重要的还是如何通过文章折射出一个人对商业的理解、领导力、创造力和社会责任感。

从技术上说，文风简练就是多用简单句。简单句也并不简单，要把简单句写出气质那绝对考验一个人的思维能力。在没有修辞的状态下，要写出一纸气势磅礴的文字和言之有物的话来，需要的是对生活、对工作的深刻理解。

另外需要注意的是中美文化的审美差别。中国人眼中的美文多多少少有点矫情的味道，辞藻华丽，形容词和修辞必不可少。而美国人是非常现实主义的，喜欢的都是写实文学，事实和行为本身在他们看来才最说明问题。比如说，中国人说我爱你的时候会说，你是我的眼睛，我的太阳，我心头的珍珠，有你就有光亮啦；美国人则会说，我昨天晚上心口压抑，一夜不能入睡，都是因为实在

爱你和想你，多想揽你在怀里啊。

#### 第四：以小见大

在选材上，essay 讲究以小见大。这不单是西方文化里面特有的低调自夸的方式之一，也是很好的自我包装的技巧。发达国家的居民，因为物质生活的丰厚，神经比发展中国家的人们细得多。好莱坞大片中不乏许多山崩地裂于前，男女主人公却为了从枪林弹雨中救出心爱的小狗而毫不犹豫的以身犯险的情节，这样的片段多用于表现男女主人公的英雄气概。对于广大的中国人来说这是多么的奇怪：为了多吃一顿狗肉，不惜把命都赔上吗？秉持现实主义价值观的中国人对他们的不理解，恰恰反映了美国人民是多么愿意被这类“小感伤”所触动。正是他们对于家庭、社会甚至是大自然里一草一木的敏感，造就了 2010 年的票房热门大片《阿凡达》。他们相信，只有心中充满博爱，一个人才能高尚。

以小见大首先要选材小，力求平淡而真实。当然这并不是说放着轰轰烈烈、利国利民的大成就不写，而专写在公共汽车上给老太太让座的鸡毛蒜皮，而是说 essay 不怕写小事儿，只要能够小中见大。更重要的是如何“见大”，这往往是这种写作方式的难点，一不留神文章就成了以小见小的鸡肋。

既然目标是要见大，那不妨从见大下手，下笔之前就先为文章确定好主题，规划清楚它应该大在何处，这个小事应该体现作者怎么样的过人之处。然后再根据这个主题，选择一个合适的故事。比如，为了表现一国领袖的亲民形象，媒体往往会宣传总统去孤儿院看望孤儿，而不是他在建设孤儿院的费用申请表上签字通过。这么做的原因并不是因为后者不能反映该领袖的亲民，而是因为探访孤儿院的镜头更有生活感，更真实，也更加能够打动人。

以小见大的写法也有助于更加准确地向招生官传达申请人的意图。因为类似于看望孤儿这样的镜头，是无论什么教育程度、什么政治背景的观众都能看懂、理解并产生共鸣的；而审批孤儿院建设经费的流程到底是怎么一回事儿，一个签字又意味着什么，恐怕只有做了总统的人才能理解。同理，我们作为国际学生，和招生官之间本身就存在文化背景差异，如果再去写一些以我们的常识为背景的故事，就难免让他读不懂了。

#### 第五：思想升华

思想升华是建立在以小见大的基础上的。文章不单要从小处显示申请人的优秀和能力，更要能在更高的高度说明申请人的成熟和远见。比方说，一组要反应领导人亲民形象的镜头，不单是冒雨探访孤儿院，还要加上具有拔高作用的旁白：某某领导相信，对人民的关爱应该首先放在孩子身上，每个人都应该爱护孩子，使他们无论是否拥有一个血缘或者法律意义上的家，都能够健康幸福的成长；因为他们代表一个国家的未来，他们的心态决定了民族的气质。

这种思想的升华，应该一篇文章的亮点。一来，它写在文章的末尾，就像是临别前美人的回眸一笑，是值得被不断怀念和品味的。二来，它反映了作者的思想境界和成熟度，是招生委员会最看重的东西。缺乏思想深度的文章会让读者觉得作者对生活和工作缺乏反思，不够成熟，很难成为明日的商界领袖。

## 第六：真情实感

文章不但要有境界，更要有感情，有感情的东西才能打动人。就好象秦始皇本是一个伟大的皇帝，他统一了国家，统一了文字和度量衡，在文化的层面上统一了一个民族，然而他的这些远大抱负，在当时的社会却是通过焚书坑儒的极端手段来实现的。于是后世提起秦始皇，总把他说成一个暴君的形象，对于他的英年早逝，也从没有丝毫的同情和遗憾。所以并不是说一个人够强大，够有能力，够卓越，就能够得到认可，他还要是一个有血有肉的人，怀着一颗悲天悯人的心。

感情，要的是真情实感，不是虚情假意。招生官都很有经验，读过来自世界各地、不同文化、不同申请人的无数篇 **essay**，任何的矫揉造作都会被察觉和发现。有一次和一个环境化学方面的资深教授聊天——老头儿每年都接到许多来自中国申请人的材料、简历和 **essay**，他问我：你们中国人读书好的是不是都很穷，都生活在山区？我大惊：何出此言啊？中国的教育制度对于城市人口的偏向使得城里的孩子有更好的条件受到更好的教育啊。教授跟我解释说，他读过很多中国申请人的 **essay**，发现十个有九个都会写小时候家里很穷，但是天空很蓝，云彩很美，溪水清流，小鸟小鱼幸福的生活在大自然里。可是有一天，工厂建在山沟沟里，人民富裕了有钱了，蓝天白云小鸟小鱼却不见了。看着污水里浮出小鱼的尸体，它们不再游得欢畅，作者伤心地哭了。于是决定成为一个环境保护科学家，所以申请您老的项目。教授一席话逗得在坐的人前仰后合，我也是万分尴尬，哭笑不得。所以，不要矫情，申请 **essay** 不是小说，而是日记，是自传，一定是每个人有各自特别的喜怒哀乐。源于生活高于生活是可以的，

脱离现实虚情假意即便不被识破，也难以感人。

真情实感往往需要通过细节和心理描写来体现，不能直接喊口号。很久以前看过一篇文章，至今记忆犹新，觉得很值得学习。文章说一个阿拉伯联合酋长国的丈夫很爱他的中国妻子，虽然全文没有出现一个爱“字”，却感人至深。在中东国家，女人是不能出门的，结婚以后更加不能和其他的男人聊天。这位妻子怀孕在家的時候，心情很差，患了忧郁症。为了帮妻子散心，丈夫每天打电话到中国大使馆，央求使馆的工作人员同他妻子说中文，直到孩子健康出生。

能真正反映人性的情感，一定能感人至深，历久弥新。只有包涵真情的文章，才能穿越时空，让作者和招生官实现深层次的精神交流。

## 二. 审题和选材

明确了 essay 写作的基本要求，下面就可以开始一步一步的尝试完成一篇申请论文了。

写好 essay 的第一步是审题，然后根据题目要求合理选材。

审题不能仅仅停留在对题目表面文字的理解，而要深入挖掘，读懂每个问题字里行间的含义，理解学校为什么要出这么一道题，通过这篇文章，学校究竟要了解申请人的何种素质。通常情况，学校是不会明说他们想要看到什么的，而是希望通过一个故事，一段事实去了解申请人。常见的 essay 题目包括：最值得骄傲的经历，最成功的项目，失败的教训，如何与人合作等等。

对题目的理解就是对商学院选才标准的理解。先弄明白目标商学院眼里的成功者应该具备的素质，然后再对号入座，想想一个题目可能是针对哪一个要求而设定的，是为了考察申请人哪个方面的素质。这种能力培养起来不容易，需要经验的积累，初次申请商学院的人往往没有这样的经验，更没有充裕的时间和理想的环境去培养这种审美。这就需要在自己琢磨的基础上，大量地搜集和阅读学校资料，并请教有经验的人。可以浏览国内外专业网站，看看专家们对 essay 题目的解读，同时应该关注学校新闻，参加学校活动，把握和创造一切机会去理解学校的个性和倾向。有条件的话，最好能够找到有成功申请经验的朋友，请他们提供更有针对性的意见。

弄清楚了题目的意思，接下来就是选择合适的故事了。虽然我们看似对自己短短十几年的人生经历都记得清楚明白，能够如数家珍，可是真到动笔写 essay

的时候才会发现不是脑袋空空如也，想不到有什么可写，就是想来想去，都嫌故事不够好，不够吸引人，再或者就是自己写得不亦乐乎，可是写完拿去给别人看的时候却反响平淡。

如何更好地自我挖掘呢？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直接被用作 **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. 反复地看，反复地想，确保没有遗漏。
4. 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。
5. 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。
6. 根据听众的背景，对他们的意见进行甄别和归类。
7. 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。
8. 最后一次征求意见，确定合适的题材。

千万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，好汤来自精心选料。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？

评判一个故事好不好，最简单的标准就是听众反馈，大家听了觉得有兴趣，觉得有新意，并且能留下印象，不至于回头就忘的就是好故事。当然，这个故事一定要能够表现商学院所寻求的某种素质。

文章的影响力，一半来自故事本身，一半来自申请人对这段经历的解读。也就是说，能表现一个人个性和素养的，不单单是他做了什么，更是他为什么去做这件事，又从这个过程中学到了什么。因为席位有限，商学院希望找到能够最充分利用学校平台，最大限度提升自己的人。换句话说，学校寻求的，是那种能够透过一滴露珠，看到整个太阳的人。还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过度包装，而是说，不管什么事情，都可以从很多不同的角度来描述。虽然首先是申请人的故事要引起读者兴趣，至少不至于无聊，但更重要的是申请人对这个故事的体会，这些体会才是真正展示他们的个性，让招生管眼前一亮并留下印象的东西。

审清题目，想好选材，就可以动手写文章了。不要希望一次把文章写好，每篇好的 essay 都是经过不断修改得来的，下笔就写出好 essay 的能力，也是通过一次次的重写与修改锻炼出来的。所以，想好了就别犹豫，立刻动笔尝试。

### 三. 修改和润色

写完了 essay 的初稿，只是完成了万里长征的第一步。锻造出好 essay 的真正秘密在于不断推敲和反复修改。

修改首先要知道该怎么改。那就要请人读，请人提意见。一篇 essay 最重要的价值和唯一目的就是让读 essay 的人对写 essay 的人产生积极的看法，至于文章里面写了什么故事，讲了什么道理并不那么重要。有一个心理学的研究报告是这么讲的：人，特别是女人，对自己的经历过的事情，读过的文章，首先遗忘的是内容，记忆长久的只是当时的感受。商学院招生委员会的成员大多数都是女性，所以我认为评判 essay 的最好的指标就是读后感。

征求读后感或者修改意见的对象最好是有 MBA 经历的人，他们对 essay 的审美才更贴近招生委员会的想法；同时由于每个人都难免有自己的局限性，所以要尽量多请人来读。

面对修改意见要慎重和有自己的判断。一方面，要多听取客观信息，过滤主观的意见。就是说要多留心读者读完文章以后对故事有怎么样的理解，对作者产生了怎么样的看法，至于如何修改，还是要自己多思考，而不是盲从。因为读者给的意见都是匆匆得来、未经深思熟虑的，读后感是真实的，改进意见却可能欠思考。另一方面，一定要尊重自己的想法。读的人多了，难免有不同的看法，甚至是完全相反的建议，让作者无所适从。遇到这样的情况，当然可以找

更加资深，更有经验的人来咨询；但更重要的是安静下来听听自己内心的想法，问自己：“我是谁？”。相信自己，没有任何感情比发自内心的独白更真实，更动人，更有说服力。

润色和修改并非同一个过程。修改是修修枝叶，除除枯草，而润色则是把这个收拾好的盆景扎上丝带，打扮漂亮，好放在橱窗里面卖。修改是对文章的行文、章节、语言、语法做改动，润色则是要把这些语言写得更加流畅，用词更加地道，修辞更加贴切。润色不仅仅是把文章写得更好，深层次的作用是向招生委员会展示申请人对学校、对 MBA 的态度是认真的。无论一个人多优秀，学校方面也始终认为，那些重视 MBA，重视学校的人，会加倍珍惜读书的机会，好好利用，会更有可能在将来成功的时候回报学校。这也是商学院繁荣发展的法则。

#### 四. 2009 年部分北美商学院申请 essay 题目分析

##### 1. 哈佛商学院 Harvard School of Business

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

Essay 明确要求申请人写出最重要的三个成就，因为只有区区 600 字，所以对写作功底是一个很大的挑战。这三个成就最好不完全是关于职业的，但却都能反应申请人的职业修养，或者在职业上有能够获得成功的潜质。更重要的是写出这个 Why——为什么这三个成就是最重要的成就。这个为什么，显示了申请人的人生观和价值观，对自己的认识和对事业的追求。这种追求，这种对事业的或者对自己未来的渴望从某种意义上已经决定了一个人的成就。对成功的追求是哈佛大学最看重的品质之一。

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

犯错误不是问题，问题是申请人是否能从这个错误中站起来，变得更加成熟和更加自如的面对工作中的压力和挑战。面对这个错误一定要诚恳，不能不痛不痒，似是而非的。没有人可以不犯错误而成长，换句话说，没有犯过错误的人，如果不是没有经历过重要的项目，没有承担当过关键的角色，就一定是做事畏首畏尾，缺乏创新精神，不敢突破自我。不管是哪一种，肯定都不符合哈佛的要求。敢于不断的犯错误，并正确的面对错误，从错误中成长的人，才是一个堪当大任的优秀人才。当然，绝对不能重犯一样的错误。

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

选择下面哪两个题目，要看第一题里面写的是哪些方面的成就，要从不同的角度来描写。

- What would you like the MBA Admissions Board to know about your undergraduate academic experience?

本科时期的在校表现，可以用来判断一个人在商学院将有怎样的作为。所有的商学院，包括哈佛，都喜欢学习好，人缘佳，热衷社团活动，总之就是面面俱到而且永远不需要休息的超人。对于 GMAT 成绩不够好的申请人来说，这也是一个说明自己成绩优秀的机会。众所周知，HBS 对学术的要求非常严格。每年都有学生因为无法完成学业而离开学校，因而学习优异是能够在 HBS 生存和发展的基础。

- Discuss how you have engaged with a community or organization.

这个问题是想了解一个申请人在一个组织中将会如何表现，最好是一个相对松散的组织，而不见得是在公司里。这样既可以从社会责任感的角度去强调申请人心怀天下，关爱社会；也可以从处理人际关系的角度去展现申请人的成熟稳重。当然，能够同时写出这两个角度的例子就更好了。

- Tell us about a time when you made a difficult decision.

所谓的艰难抉择，是面对不同的道路，规划自己人生的智慧，是在风口浪尖处理矛盾冲突的能力，也是成熟度和平衡之术的体现。面对事业的转折，需要把握和放弃，这种判断的眼光和取舍的勇气，是决定一个人的将来是否成功的重要因素。或者可能是两难之选，前狼后虎，无法平衡，或者可能是职业操守和商业利益的冲突，或者甚至是强权政治的斗争与妥协，这些抉择的作出，都显示了一个申请人的修养。那种目光长远、心怀天下、不卑不亢、不为五斗米折腰的气度将最终决定一个职业经理人能否走得更高更远。

- Write a cover letter to your application introducing yourself to the Admissions Board.

Cover Letter 用处很多，商学院的学生要找工作，基本上所有的公司的都会要求一封 Cover Letter。写 Cover Letter 的水平直接关系到一个人能否找到称心的工作。从信的内容上看，Cover Letter 除了要展示一个人的成就外，还要表达申请

人对学校的感情，和他对学校的了解。

- What is your career vision and why is this choice meaningful to you?

这个问题实际上就是经典的 **why MBA**，也可以是 **why school**。从历史上看 **HBS** 并不是非常关心 **why school** 这个问题，作为北美最顶尖的商学院，**HBS** 很有信心，只要是想读 **B-school** 的人，就应该无法抵挡 **HBS** 的诱惑。所以这篇文章更侧重的是问 **why MBA** 的。

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

斯坦福已经明明白白地把学校对 **essay** 的要求写出来了，而且还有很多如何写申请 **essay** 的小贴士，真是细心。

Tell us in your own words who you really are. Answer essay questions 1, 2, and two of the four options for essay 3.

### Essay 1: What matters most to you, and why?

The best examples of Essay 1 reflect the process of self-examination that you have undertaken to write them.

They give us a vivid and genuine image of who you are—and they also convey how you became the person you are.

They do not focus merely on what you've done or accomplished. Instead, they share with us the values, experiences, and lessons that have shaped your perspectives.

They are written from the heart and address not only a person, situation, or event, but also how that person, situation, or event has influenced your life.

这篇文章是公认的进入斯坦福商学院的钥匙，本文的写作没有任何套路，最好的策略就是以真实来打动人。用心写出一个真实的自己，招生官认可也罢，不认可也好，都是缘分了。没有任何经验可谈，没有任何模式可依，没有任何规律可循，有的只是一大堆教训。最重要的教训就是：万万不要试图猜测招生官的想法，无病呻吟的把自己往自认为“好”的方向包装。因为斯坦福文化的精髓恰恰在于颠覆传统！

**Essay 2: What are your career aspirations? How will your education at Stanford help you achieve them?**

Use this essay to explain your view of your future, not to repeat accomplishments from your past.

You should address three distinct topics:

- your career aspirations
- the role of an MBA education in achieving those aspirations
- and your rationale for earning that MBA at Stanford, in particular.

The best examples of Essay 2 express your passions or focused interests; explain why you have decided to pursue graduate education in management; and demonstrate your desire to take advantage of the opportunities that are distinctive to the Stanford MBA Program.

斯坦福自己给出的解释已经很详细了。每个学校都会问 **career goal**，而斯坦福对这一问的问法不单纯包含了申请人从职业发展的角度讲想要做什么，更深一层的意思是问申请人内心真正的渴望是什么，那个深藏心底的，无论客观条件如何，最执着不会放弃的，能够为之奋斗终身的目标究竟是什么。

文章还要求写出 **why school**。申请者需要展示自己对学校的了解，对学校文化的认识。这个部分的篇幅应该达到 100 词。

**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.

**Option A:** Tell us about a time when you built or developed a team whose performance exceeded expectations.

问题很直接，是问申请人如何作为一个领导，建立了一个组织，并带领这个组织超越了既定目标。斯坦福商学院所寻求的是变革的领导者，这一问用来直接评估申请人变革社会的潜质。

**Option B:** Tell us about a time when you made a lasting impact on your organization.

同上一问很相似，角度略有不同。这里，申请人不一定是领导，而是小兵，甚至是局外人。同样，写出 **impact** 的同时，还要体现申请人是如何实现这些 **impact** 的。

**Option C:** Tell us about a time when you motivated others to support your vision or initiative.

这一问偏重思想领导，写一个如何做精神领袖的故事。改变一个人的想法远远难于改变他们的行为。因为思想是很虚的，往往需要通过行为来表现，所以写这篇文章比较容易跑题，只顾着强调作者做了什么，而忽略了对精神层面的描写。

**Option D:** Tell us about a time when you went beyond what was defined, established, or expected.

直接问创新的经历。出彩的文章不见得要是领导了一场革命，也可以是对生活，对工作细节的一种小小的改进。比如，公司是销售洋酒的，主要客户在夜场，我就把销售人员上班时间改为晚上了。文章可以强调申请人如何应对变革的阻力，如何以创新的态度推动变革等等。

### 3. 沃顿商学院 Wharton School of Business

**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?

这是典型的问 career goal 的文章。事业目标往往是申请人个人背景和兴趣爱好的结合。虽然沃顿重视多元化的领导力，这也并不是说每个人都要把自己刻意地往大领导的方向包装，而不顾实际情况。一个刻意讨好学校的 career goal，往往具有逻辑漏洞，反而不能打动招生官；若自己的真实想法距离学校的期望太远，也只能说明你不适合这个学校，不妨把 essay 另投明主。比较现实的做法是，先写出自己内心真实的想法，再说明这个想法如何与学校的价值观相符。

**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.

包容性是所有学校都会考察的内容。在商学院，每个人都要面对大量的文化冲击，在那种复杂的环境里，申请人是否能成熟面对冲突，存异求同，实现共赢？所谓不同的 perspective，可以理解为不同文化、不同年龄、不同性别、不同公司等等。冲突本身最好无所谓谁对谁错，而完全是由于矛盾双方处在不同的意识形态之中。

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

这篇文章和 HBS 的 What have you learned from a mistake? 是同一类型的题目。略有不同的是 Wharton 这一篇特别强调了作者在失败中所扮演的角色。也就是说，HBS 的失败一定是自己的，Wharton 的失败却可以是一个小组、一个公司的；自己扮演的可能是主角，也可能是配角。如果真的有一个很好的故事要写，完全不用担心自己是否处在领导的位置，是否力挽狂澜于既倒。最后文章的看点依旧是申请人对自己的剖析和从失败中得到的成长。

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

1. Give us a specific example of a time when you solved a complex problem.

所谓复杂问题，可以是工作上的、学习上的、技术性的，或者是关于人际关系处理的。申请人可以根据自己的背景，讲述一个有关职场的故事。最好的故事是在解决复杂技术问题的时候还要面对复杂的同事关系，这样既能表现申请人的创新能力，还能说明其成熟度。

2. Tell us about something significant that you have done to improve yourself, in either your professional and/or personal endeavors.

没有人生来就是完美的，优秀的人是因为他们不断努力，让自己变得更加优秀。这篇文章不仅应该写出作者是如何追求个人进步的，更应该反映出这种个人进步的持续性。做得更好，已经成为一种习惯。

**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).

大部分学校的 essay 都有必写和选写两种题型，选写的 essay 有锦上添花型和亡羊补牢型：前者是问你还有什么特征我们不知道？后者是问你如何解释自己的某个不足。如果没有极好的故事或者非写不可的理由，推荐放弃选写 essay，以免节外生枝。这篇文章属于能不写就不写的那一类。

#### 4. 凯洛格商学院 Kellogg School of Management

**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)

同样是问 **career goal**，只不过 Kellogg 更明确地要求申请人对自己的过去进行分析和评价，也就是说，Kellogg 希望申请人的职业目标是基于过往经历的合理预期，是脚踏实地的，可以实现的。在一篇 600 字的 essay 中，Why school 的部分应该占到 100-150 字。

**Essay 2 :** Describe your key leadership experiences and evaluate what leadership areas you hope to develop through your MBA experiences (600 word limit)

Kellogg 这篇关于领导力的 essay 中也要求包括 why school 的内容。下笔之前最好仔细研究一下 Kellogg 所定义的领导力是什么。总的来说，学校更强调合作互惠，不太欣赏个人英雄主义。

**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)

几年前，Kellogg 的这篇 essay 是另外一种问法：你有什么特别之处，你能给学校带来什么价值。这篇文章要求申请者展示自己的独到之处，有什么是值得同学借鉴的，能够为学校做什么特殊贡献。再一次，Kellogg 想从文中看出一个 fit。可见这家学校非常重视申请人的忠诚度。

**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...

这篇 essay 学校给了推荐的题目，也给了申请者自由发挥的空间。我建议大家选择学校既定的题目。就算是自选内容，也最好写跟学校给出的题目有点关系的：力排众议的决策或者让人惊讶的事情。虽然没有强制，但学校毕竟已经“明示”了他们想知道的内容。如果一定要选择第三个题目，做自由发挥，也最好不要把其他学校的 essay 原样搬过来，招生委员会的每个人都是 MBA 申请专家，也熟悉其他学校的 essay 题目，一定可以一眼看穿。一稿多投的行为充分说明申请人对学校的不重视，属于无药可救的错误。

此外，这篇文章也是给再次申请的人准备的。只要一篇再次申请的文章，还是

可选写可不写的，这一事实从侧面说明了学校对再次申请者不乐观的态度。

## 5. 芝加哥商学院 Chicago Booth School of Business

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)

芝加哥的这篇 career goal 难在是 1000 字的。文章的结构要写好是非常不容易的。要使这 1000 字看起来充实，可以在文章里面讲述一两个完整的故事，比如工作成就等。虽然问的是最近一份工作，但是之前的经历都是申请人之所以走到最后这一步的积累，是有意义的，不应该被省略的。可以用 200 字左右来写 Why Chicago。

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?

之前很多年 Chicago 都在用那篇千古不变的“你希望经历哪一位历史名人的一天，哪一天，为什么？”的题目。现在换成了完全不同的类型。这两篇说到底问的是同一个主题：自认为做了不该做的事情以后该怎么办。无论是第一题还是第二题，都是要考察申请人处理压力的方式。它和之前题目的共通点在于都是测试文章作者是否成熟稳重，目光深远，有领袖风范。

### 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?

做 PPT 是一个重形式不重内容的 essay。大家都知道商学院的学生毕业后很多都想做投行和咨询，那需要他们都是 PPT 大牛；就算做 corporate 的，写一手好的 PPT 也非常有助于升迁。这份 PPT 首先要做到看起来专业。没有 PPT 制作经验的申请人，不妨下载一些学校的招生简章，或者是著名咨询公司的 PPT 来研究和学习一下。另外，学校曾有声明这份 PPT 是会用彩印打出来给招生官们看

的，所以可以使用较为鲜艳的色彩。

## 6. 哥伦比亚商学院 Columbia Business School

**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)**

传统的 career goal essay。虽然 Columbia 是很偏重金融的学校，但是哥大在招生的时候是不拘一格揽人才的，申请人并不需要把自己往投行的方向包装。虽然题目只简单地对职业目标进行提问，但是作者为什么会有这样的目标和怎样才能达到这些目标都要在文章里面有所体现。在一篇 750 字的文章中，why school 的部分至少应该达到 200 字。

**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)**

哥大很重视学生的动手能力，这篇 essay 正体现了哥大这一特色。构思这篇 essay 的时候，不用仅仅局限在颠覆了传统理论这样的思路去选材，还可以写写怎么样升华了一个理论，怎么样学以致用把世界观变成了方法论等等。这里“理论 Theory”的涵义是很广泛的，不要仅仅局限在课本之中。

**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)**

这篇文章不只是一个关于失败的故事，更是一个关于领导力、影响力的故事。在这个故事里面，申请人可能并不是经理，不是项目负责人，却有举足轻重的作用。同样的，文章的重点应该放在对结果的反思当中，再做一次要怎么做？为什么？结果会有如何的不同？

### 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.)

这篇能不写的最好不写。学校给出的的是一个解释错误的机会，请不要认作是另外一个大展拳脚的空间。一切错误都会越描越黑，只有不解释才最最没有错误的。

商学院的 essay 核心内容其实都大同小异，所以在此就不一一累述更多学校了。再强调一次，学校招生的根本原则大同小异，审题要三思，联系这些基本原则，发掘题目背后的真实目的。

## 五. 灵感来自广泛的阅读

灵感来自思想的碰撞。写不出 essay 的时候，最需要的就是找到一些能够激发灵感的“essay 鸡汤”。这些鸡汤包括成功申请人的 essay 和各种与 MBA 相关的名家名作。

这里提供三篇我个人认为是经典也是基础的 essay 写作指导文献，权作抛砖引玉。我觉得这几篇文章完完全全有反复读，反复体会的价值。

第一篇出自斯坦福商学院。

在学校的网站上有一篇叫做 Director's Corner 的文章，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。从我写 essay 的不同阶段，到拿到 offer，甚至在做了很多 essay 写作指导的工作以后，再回头去读，越发的觉得它是字字珠玑。当然，由于作者的特殊身份，这篇文章的口吻显得非常官方，要细细体会才能品出真味。

全文如下：

### **Director's Corner**

#### **Writing Effective Essays**

*I believe more strongly than ever that you will benefit from the opportunity for structured reflection that the business school application provides, regardless of the outcome of the admission process.*

*Rarely during our lives are we asked to think deeply about what is most important to us. Stanford professor Bill Damon's most recent 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 a disciplined 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 wish 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.*

*This essay should be descriptive and told in a straightforward and sincere way. This probably sounds strange, since these are essays for business school, but we 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 to describe your aspirations.** What are your ideas for your "best self" after Stanford? What, and how, do you hope to contribute in your professional life after Stanford?*

*We give you broad license to envision your future. You may find it difficult to explain why you need an MBA to reach your aims, however, if those aims are ill-defined. Be honest, with yourself and with us, in addressing those questions. Certainly you do not need to make up a path if you don't have one, but a certain level of focused interests will enable you to make the most of the Stanford experience.*

*Second, we ask how the MBA Program at Stanford will help you achieve these aspirations. The key here is that you should have objectives for your Stanford experience, whether personal, intellectual, or professional.*

*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 Business School? 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: Short Answers**

*Unlike the two previous essays, in which you are asked to write about your life from a more "global" perspective, these questions ask you to reflect on a specific recent (within the last three years) experience 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 details about what you thought and felt during that time and your perceptions about how others responded. From these short-answer responses, 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*

第二篇是教授商学院学生如何写作的。

这篇文章详细介绍了作为一个合格的 MBA，应该遵守怎样的书写规范，达到怎

样的商业文书写作水平，同时也指出了大家常犯的错误。虽然这篇文章针对的读者群是已经获得了 MBA 录取的在校学生，而且是英语母语者，可正是由于同样的原因，中国申请人更能从中体会到中美写作方式的差异。

全文如下：

### **MBA Writing Diagnostic**

*The purpose of this note is to aid students and instructors in evaluating writing mechanics-issues of style and organization-in a business-school context. In this sense, it follows the relevant precepts for this audience set out in Strunk and White's The Elements of Style.<sup>1</sup> This note does not touch upon the many forms of writing frequently used in business, though it does supplement Mary Munter's The Guide to Managerial Communication.<sup>2</sup>*

*The issues raised here are the kind most commonly found in writing by people trained in analytical thinking. On the one hand, given the current emphasis of secondary and university education, it is possible that high-achieving students have done little essay-writing and therefore little editing for clarity of the type that is common in courses that further the lessons of introductory composition. Training in basic logic seems a thing of the distant past, and exists, for our purposes, largely in the training programs of consulting firms.*

*On the other hand, a predisposition to analytical thinking tends to raise issues of "audience," both on the level of style and organization. For a bright, analytical person, it is tricky to make ideas plain without sacrificing content. Sometimes it is a case of wordiness; more often it is leaving out supporting details or evidence that may be obvious to the writer, but not to the reader.*

*This manifests itself in the omission of logical and explicit transitions from idea to idea; that is, from paragraph to paragraph. It is something of, but not wholly, a myth that this problem stems from the now common practice of writing PowerPoint slides. To be sure, thinking in bullet points does not help; yet bullet points can be cohesive, logical, subordinated and concisely substantive. A good writer should be able to write a good slide.*

*The second issue facing writers of managerial prose today is that they are increasingly doing so in a second language. Here we find two categories. The first is where the writer's meaning, and even some subtleties of meaning, come across well enough, but the reader is distracted by, for example, the incorrect use of the definite and indefinite article-the problem plaguing writers whose first language is an Asian language, or Spanish, or Finnish, in which the definite article "en" is attached to the*

*end of a noun. In this case, writers must decide if they are willing to put in the time to learn to write English prose as if they were writing English as a first language.*

*More serious problems arise when a writer's meaning does not come across because of issues of diction, agreement, and other basic grammatical errors. This cannot be fully addressed here, and the writer must seek additional aid; again, Strunk and White is an excellent reference.*

### **Micro Writing**

*At its most worrisome, issues of style have not so much to do with the way you express yourself in writing, but with fundamental difficulties in expressing your ideas. This can stem from a number of problems: word choice or diction; convoluted or incorrect syntax; run-on sentences; agreement of number or tense; excessive wordiness; grammatical mistakes such as use of the possessive, pronouns, and the definite and indefinite article; and repetition. As a result, the reader gets lost within your sentence.*

*Readers also get lost when they are improperly targeted. Whether the prose itself is "correct," the failure to identify and speak to your particular audience can mean a failure to make your point. This problem is widespread among bright, analytical people--just because you understand something, you assume your reader will Don't.*

*At the next level, you are able to express your ideas, but they could be expressed more accurately, clearly, concisely, and lucidly. At this level, many of the issues just listed come into play, albeit less severely. Other issues that might inhibit your effectiveness are the overuse of declarative sentences rather than cause-and-effect structures or sentence variety; overly long sentences using too many prepositional phrases; and inflated diction. Here, the main culprit may be writing in the passive voice, employing jargon, or overusing the many forms of the verb "to be" (related to declarative sentences). The quickest way to check this is through editing: Circle all forms of the verb "to be" and all prepositional phrases (beginning with to, for, of, and so on, then see what you can eliminate or tighten. Writing is editing.*

*Finally, "style" means what it may originally have suggested to you: the style in which you write. Is your prose jargon-ridden, journalistic, too formal, or too informal in tone? Writing can convey a denser level of information than oral communication. Still, a good rule of thumb for American managerial writing is to avoid writing in sentences you would never say in any setting, formal or informal. As you seek your managerial voice, strive to write in a way that expresses your own voice, that "sounds" as if it is written by you, not made up of clichés and buzzwords.*

## **Macro Writing**

*The unit of organization in composition is the paragraph. Thus the first question in organization is whether or not paragraphs "hold together." A paragraph is the exposition of one idea. At the graduate-school level, you will be dealing with a set of concepts that most likely will require paragraphs of some substance. Paragraph unity does not mean sets of one- or two- sentence paragraphs, even in business-oriented writing. This is simply choppy paragraphing.*

*Some people write with an outline; some people write to see what they think. In either case, editing is essential. Does your paragraph have a topic sentence? Is the paragraph an exposition of the idea stated in that sentence? Are paragraphs mostly of the same size accommodated to the length of what you are writing? Are you writing "to scale"?*

*Organization can also mean the order of your paragraphs. Do the paragraphs develop your main idea sequentially, or do they seem out of order? Could they be more effectively placed? In drafting, you may not arrive at your central idea until the final paragraph, but this means that in editing you should probably make that your first paragraph and adjust accordingly. Good business writers use format, but they do not use it to let them off the hook by skipping logical development and effective organization.*

## **Focus**

*Assuming style and organization are under control, the hurdle for many graduate-school writers is moving from one idea to the next, further developing an idea, thesis, or, in business, most likely a recommendation. Are sentences and paragraphs working together to develop your central hypothesis? Are you technically in control but making too many unsupported assertions (plainly related to style)?*

*The trick to focused writing is making adequate transitions from one topic sentence to another, clearly relating all your points for the reader to your main idea; or put another way, taking the reader plainly from idea to idea. Contrary to cliches suggesting you should end up where you start, at the graduate level, you should take your reader to a new and more sophisticated level of understanding of the topic under discussion. This can only be done if you are writing to scale. Is your focus split because you are taking on too much for the length of the assignment? Do you have*

*the grit to eliminate what is unnecessary or to resist sticking in one extra idea that is at a tangent to your purpose? Again, the words most often used to praise managerial writing are "concise" and "brief," but this does not mean you write so sparsely that you do not get the job done--you must, for example, build verbal bridges between ideas within and between paragraphs. Brevity and concision are often a matter of using active voice and active verbs, not merely writing less. Focused writing is thesis-driven writing. You may not always use it, but you need to know how to do it.*

### ***Expressing Your Ideas***

*Problems of style and organization will significantly inhibit your success as a student, in writing exams, essays, cover letters, and resumes. Writing expresses thinking, and even though writing is a technical challenge, you will be evaluated on how well you can express your ideas and present yourself. If you wish to perfect your writing, ask your instructor for suggestions or referrals to others who teach the narrative model, and perhaps make arrangements to visit your university's writing center.*

第三篇文章并非出自 MBA 的圈子。

这是一篇介绍如何面试，如何讲好面试故事的文章。这篇文章的有趣之处在于它提出了讲故事的概念，这个中国人也许还不太习惯的沟通方式，其实是美国人很推崇的。有一次上课，我们全班同学曾经花了一个半小时讨论怎么讲故事，再接着几节课都在练习这项技巧。

这篇文章对写 Essay 和准备上学面试都有指导意义。

### ***The Compelling Story Technique***

*Once you have grown accustomed to the Behavioral Answering Technique, you can expand your answers by turning your examples into compelling stories. Instead of merely providing an example that suits the question, weave the example into a compelling story with personality, flair and interest. Captivate your audience by providing the details and nuances that bring your story to life.*

*Consider yourself the author of a piece of fiction. As you put your plot into words, you must give life and meaning to the characters and surroundings. Provide the same in telling your compelling stories. Build the framework and background for the story. Add the elements of interest and intrigue. Give the plot twists. And show how our hero*

*(you) saved the day in the end.*

*We all have compelling stories in our past. We tell them to our friends, our family, and our loved ones. We laugh. We cry. And our hearts yearn for more. Yet we sometimes lose these stories over time, or bury them in our long-term memory bank, only to dredge them up at reunion time.*

*The key to retaining these compelling stories for your interviewing is to write them down. Go over the questions and bring to mind the stories you can weave to provide your example in living color. And as another compelling story occurs to you or as you find yourself in the telling of another interesting tale, ask yourself if the story will provide potential substance in your interviewing. If so, write it down.*

*After a period of time, you will have a collection of compelling stories to guide you through your interviews. As you become proficient in angling these stories to fit your needs, you will find yourself steering to these stories to illustrate your points.*

*One example of a compelling story was told to me by a recent grad, who answered my question about her organization skills by telling me how she planned and organized the alumni dinner during homecoming weekend, including full details of the management of twenty different student volunteers and coordination with six different campus departments. The event was a resounding success, but there were several challenges which she needed to overcome. And each of these challenges provided a compelling story of its own, as she was able to show her ability to plan, organize, and develop a team toward eventual success. In the end, she received a personal letter of recommendation from the President of the university, which she presented to me as validation of her extraordinary efforts.*

*Another compelling story was given to me by a current student in reference to a question about his lower than expected grade point average. He related to me the amount of work which he had put in to finance his college education, averaging thirty hours per week and occasionally putting in as much as fifty hours per week. He was eventually promoted to department manager, even though the employer knew he would be leaving after completing his degree. He recounted the story of the meeting with the employer in which he tried to back away from the management responsibilities, asking that one of the other department employees be promoted. The employer called in the four other workers in the department, who each personally asked that he take on the job as their manager. This student successfully shifted the focus from his lower than expected grades to his outstanding performance on the job by the use of a compelling story.*

*How do you know if your story is connecting with the interviewer? By eye contact.*

*This is where the interviewer will show their interest. If you are not connecting with your story, decrease the amount of detail and drive home your point quickly. Depending on the personality type of the interviewer, you may need to adjust the length of the story, yet compelling stories work with all personality types. With the extreme driver or analytical personality types, you will need to keep the details to a minimum, while quickly making your point. Usually two or three shorter stories are better than one long story. At the other extreme, for feeling personality types, you will perform better with a longer story and more details. How do you detect the difference in personality types? By continuously striving to stay personally connected with the interviewer. If this connection appears to be lost or fading during the telling of a compelling story, shorten the story and come to your point quickly. On the other hand, if you have a captive audience who is hanging on your every word, provide all the necessary details.*

*The key to using compelling stories is that stories are remembered. Stories are what make you human. Stories are what put a face on you in the mind of the interviewer. And stories are what they will come back to when you are being sold to others internally. When that time comes, you have given your interviewer ammo for helping others to see why you should go on to the next step in the hiring process. Or be offered the job.*

## 五. Essay 修改样例

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开始就跟这篇 essay 较劲，到了提交的 deadline 还是自觉不满意。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”这样虚无飘渺的形容词，是中国申请人最爱用而美国招生官最不爱看的词汇。

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作出这样的成绩，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亲身体会到的。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把清文章的逻辑脉络。“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 不单单是

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 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。

### 修改例文：

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。

First .....Second.....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）

### 一. 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办，所以，对于中国人来说，好的推荐信加分不多；但是，如果在信里被揭了短儿，那就是一招致死，直接出局了。

### 二. 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家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遇。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胡总书记讨个签名的。

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。只要这封信不是三言两语，敷衍了事的，那么推荐人的头衔一定能赢得加分。

### 三. 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你和推荐人探讨推荐信的内容。

推荐信最好具备以下几个特点：

1. 态度是关键，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. 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. 多和推荐人沟通，让推荐人知道自己 essay 的思路，可以尝试从不同的侧面描写同一个困难，同一件事情；
4. 真情实感，请推荐人尽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；

推荐信不要急于完成，要一边写 essay 一边思考推荐人人选和推荐信的内容。

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。

和简历，essay 一样，推荐信也要注意格式，不能随意。具体可以参考英文书信格式，或者是用商学院要求的一问一答的方式。

#### 四. 多一个机会了解自己

我会把联系推荐人和探讨推荐信的过程看作是一个特别的了解自己的机会。我申请的时候，就曾经几次约我老板详谈，认真地问他对我的看法，我会拿学校网站上的问题直接问他。结果他的有些回答大出我的意外：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，并放进推荐信里。这些讨论给了我很多写 essay 的灵感。

## 第九篇 面试 (Interview)

### 最后的考验

最后一关是面试。每个学校，至少是顶级商学院，都会面试，但是每个学校面试的目的和方式，以及在申请中所占的分量都各不相同。这个过程就跟求职工作一样，简历看了，觉得这个人不错，那就要面试确定最终人选了。学校这么做的部分目的也是站在雇主的角度去评估一个申请人能否找到好工作和在未来的工作中受到重用。总的来说，学校会在面试中考察申请者的下列几个方面：

- 英文水平：这一条不言而喻，英文是在美国生活、学习的基础之基础，特别是全用 case 教学的学校，如 HBS 和 Darden，会把英文水平看得更重。就算是其他任何的顶级商学院，也都有很多 case 教学的部分。
- 沟通技巧：面试官的每一个问题不但要答得对，还要答得好；语言方式可以反映一个人的逻辑思维能力，用词和面部表情可以体现申请人的亲和力。这些素质都是在职场获得成功的必备素质。
- 讲故事的能力：美国人特别喜欢讲故事，会讲故事的人是好的销售，也是好的领导。任何人，若能把一件事情说的绘声绘色不枯燥，甚至是带上幽默诙谐的味道，往往更容易建立良好的人际关系，也就更容易成功。

不过切记，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。

要准备好面试只有三招：练习，练习，再练习。

在商学院里，就业办是这样帮助学生练习面试的：

1. 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，都要像 **essay** 一样经过多人的意见才能定稿。

2. 同学之间互相 **mock interview**，熟练了之后再和高年级的同学，或者校友练习。最后到职业发展中心，和专业的 **consultant** 练习。
3. 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。

关于面试，还有很多技术性的问题，比如：要不要去学校，选校友面试还是 **hub interview**，电话面试还是一对一的面试。先不说对于这些问题是否有一个放之四海而皆准的答案，即便是有，也没有什么操作性。因为面试是一个类似相亲的过程，完全看见面双方有没有“眼缘”，即使按照自己的标准装点得再好，也会因为完全不知道对方的背景和兴趣爱好，而没有什么必胜把握，更可能有画蛇添足，弄巧成拙的危险。

不过本着求知若渴的精神，也为了满足某些读者的追问，还是大概总结一下这些技术细节吧。不过不推荐大家对号入座。

### 1. 要不要去学校？

要，能去得就要去。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，这样才能在面试的时候更好地融入学校的文化。去不是为了表衷心，是为了知己知彼。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** 解释你对学校有多么的热爱。

### 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，要答“各有所长”，那绝对是不具任何指导性废话。我觉得根据面试者自身情况，选一个觉得舒服的方式就好，就跟踢足球选主场一样，那点主动权往往仅是心理因素而已。不过有一点必须非常明确：校友和招生官的立场肯定不同，起码招生官是美国人，而校友多是中国人。

### 3. 电话面试还是面对面？

首先这两个面试的含金量没有区别！要相信世界顶级商学院们管理内部流程的

能力。我认为面对面比较好。英语是中国申请人的短板，面对面的情况下可以稍稍补足。

#### 4. 要不要西装？

绝对要，宁可 **over dress**。如果是校友面试，可以事先写邮件问一下，但是要注意提问方式，不要让人误会你是因为不愿意穿正装才这么去问。

## 第十篇 写在最后

中国人喜欢口号，喜欢主义，喜欢把什么事情都上升到策略的高度来谈。我也不想免俗，所以最后谈谈申请策略吧。我推荐的策略是，在把所有细节的方方面面都考虑周全，准备放手一搏之前，给这场将会扭转人生的战役找到一个主旋律，这个主旋律就是：我是一个什么样的申请人。

我是谁，这是一个很复杂的问题，没有人能一句话说清楚，申请的过程中也完全没有必要面面俱到，所以这里的“我是谁”指的是我要向学校展示一个怎么样的自己。是博大，是缜密，是勤奋，是聪明，是创新，还是领袖？基调的制定最好符合职业目标的需要，要做总经理的，多谈谈领导力，想当银行家的，不妨强调分析能力。要求精不要求多，最好是主题鲜明，而不是走全才路线。定好了基调以后，所有的材料，从申请表、essay、推荐信，到面试，每一步都要符合这个基调。这样才能在招生官那里形成一个统一而清晰的形象。

书写到这里，已经接近尾声了，可我觉得还有很多很多对成功申请至关重要的因素，是我应该写却写不出的。我努力地想到脑子发胀，揪住我周围的朋友谈，希望他们能理解我的想法，然后帮我找到某种方式来表达，可是也行不通。

后来我终于在一个凌晨四点，在对着电脑，疲惫得被热咖啡的香气弄得昏昏欲睡的时刻顿悟了其中的玄机：

*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，再多的申请培训，都不能替代你用心去感受自己。所以，我最后要说的只有三个字：follow your heart。*

## 第四章

后来

## 引子

*商学院的毕业不是一个结束，而仅仅是一个开始。商学院短短两年所带给每一位校友的增值将在后来的五年甚至十年里面缓缓释放。*

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产理想，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，而真相就隐藏在上述观点之间的某个地方。

在这一章里，我想跟大家分享我的一个朋友的亲身经历和他积淀了十多年的人生感悟，希望读者能从中找到自己的影子或者看到自己的将来。

## “既然选择我会坚持到底”

—— Mr. J, 从科学家到商人

与 Mr. J 的相识颇具传奇色彩。

那时候我还在准备 GMAT 考试，OG 随身携带，一有时间就拿出来翻看。工作很忙，出差很多，大部分时间都呆在天上，无论如何的疲惫，我总是在飞机一进入平流层就拿出 OG 来看。记得那是一个下午，在从北京飞往上海的国航 737 上——

“想申请 MBA？”坐在我旁边的一位先生看我拿的 OG，问道。

“呵呵，是啊！”我合上书，抬头打量。

现在回想起来自己当时真的是既天真，又狂妄。我清楚地记得我是如何言之凿凿的对这位先生说起自己的优秀和抱负，MBA 对我而言是如何的一份人生理想。我有名校情结，非 Top10 不读，最后，我补充道。他笑了，那你比我当年有追求多了，我当时只想是商学院就行，申请到了哪一家都去！哦，这是我名片，如果申请的事情有什么可以帮忙的，随时联系我。

名片上的头衔让当时的我很是震惊。回到北京的第一件事就是打电话约这位先生出来喝茶，一边喝一边谈申请，谈理想。聊到兴致正浓的时候，他的电话响了。放下电话，此兄一脸神秘地对我说，刚才通话的可是我们的一个知名校友，他最近还上了杂志封面呢，你想看看吗？

朋友从包里摸出的那本杂志当即就把我震住了，随即爆笑。封面上有九张排列成方形的照片，每个人都戴着大口罩，别说我根本不认识这位“知名校友”，就算他是我的熟人，这么一打扮也一定是认不出来的了。“哪一个是你的同学啊？你不是商学院吗？还有医生啊！”，我笑到上气不接下气。“他那叫弃医从商！”

从那以后，我开始陆陆续续的从更多人那里听说 Mr. J 读书和创业的故事，Mr. J 所有的同学和校友，对他的评价都惊人的一致：Mr. J 是我们中间最执着于自己理想的一个，他现在所做的事情，与他申请时所写的 essay 一模一样。从我刚认识 Mr. J 时他开着一辆很旧的上海大众汽车到处募资，到今天他的公司在选址并计划投资数千万美金筹建第一家工厂，已经四年多。我知道这是他心里一直奔着的目标，我由衷地为他感到开心。也正是 Mr. J 的故事，坚定了当年的我

申请 MBA 的决心。所以，当我考虑要在这本书里分享一位毕业多年的校友读 MBA 的故事的时候，我第一个就想到了 Mr. J。以下是 Mr. J 在毕业八年后，对自己 MBA 之旅的回顾。

*我肯定不属于最聪明的一群，所以我需要去读商学院才能创业，像比尔盖茨就不需要；至少，我们还有梦想，我们愿意去冒险；只要坚持自己的理想，什么时候开始追求都不算晚。*

从踏上北美大陆的第一天起，我就没有想过自己有一天要回国，这是真话。

1990 年，我去美国读研究生。刚到美国的时候，唯一的想法就是怎么样能在这个国家混下去，混得好点儿，拿一个好学位，找个好工作，再换个身份。第一次看到资本主义的富足，这样的人生目标的形成是自然而然的。所以我出国以后第一次回国已经是八年多以后的事情了。

几年后，我终于实现了自己最初的那些目标，却又想要彻底改变，推翻重来。我要申请商学院，回国创业。这样的想法是基于我多年的寻找和思考而做出的非常慎重的选择。现在回想起来，有这么几件主要的事情促成了我思想的改变。

第一件事是由学英文引起的。

中国人要在美国留下来并找到一份比较理想的工作，最大的障碍是语言，还有就是对美国文化的理解。那时，在我们的实验室一共有十几个人，其中一半以上都是从大陆过来的，而且都是上海人。我一去就心里犯嘀咕，怎么搞的，好不容易出国了，上海话倒成官方语言了？所以我只能自己创造一些学习英文的机会，比如在学校选很多英美文学的课程，没事儿就去看看电影什么的。

逐渐地，我觉得这样还是不行，没有语言环境，进步实在太慢了，干脆搬家吧。在洛杉矶，有很多富人区，只有那些地段才是具有良好教育背景的美国白人聚集的地方。我特地把房子选在了当地比较有名的富人区里，据说那整条街上 99% 以上的房子都是价值百万美元的，而且洛杉矶市的警察局长就是我们的邻居。

1992 年洛杉矶发生了一场大暴动，地点在市中心。由于长期积累的种族冲突，白人在街上殴打黑人，放火烧房子，表示对黑人的抗议。城里的房屋，商店全都砸得一塌糊涂。那时候我就住在暴动现场的旁边，也就几百米。房东跟我说，你放心，没关系的，我们这边很安全。我住的房子门前是游泳池，还有一个很漂亮的院子，环境很是惬意。在暴动的那些天里，我无法出门，就坐在家，一边看电视，一边透过窗户和院子，远远地看着人们在街上烧东西和打架。就

是那一次的事件，让我深刻的体会到了在美国、在资本主义社会中贫富的悬殊，黑白的分明——那不仅仅是肤色的黑白，还有是非的黑白。我也才开始恍惚感觉到，除了语言和文化的陌生，我和美国社会之间还有一道不可逾越的障碍，那就是肤色。

第二件事情是去拉斯维加斯。

现在还清楚地记得，第一次亲临这座城市的时候我有多吃惊。拉斯维加斯是一片沙漠绿洲，城里林立着豪华酒店，演艺表演剧院，当然最出名的还是数不胜数的赌场。九十年代初从中国出来的学生，别说没见过，就是连想象都很难想象得出那种张灯结彩，夜夜笙歌的盛景。我对维加斯的评价是“这里天天都在过年”。当时我就想，是不是能把这个模式搬到海南？搬到新疆？这就是我最原始的回国创业的冲动。

第三件，也是真正让我下定决心改变自己的事件是一位中学同学的意外到访。

当时自己所有的注意力都放在美国，与中国的联系是断断续续的。我和这位同学已经很多年都没有见过了，得知他来到洛杉矶的消息后，很自然就相约一起吃饭。我说在美国，我是主人，我请客，他说还是他来付吧。

席间聊起彼此的近况。我还自以为得意地说起我的学校，我的科研项目。再问他在忙什么，他笑笑，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。当年，这位同学在创维集团负责对美国的出口业务，在我印象里，创维就是中国南方一个非常不起眼的小品牌，可就是在我们一起吃饭的那年，它对美国的电视出口量达到了 100 万台。我一听吓一跳，这个不得了啊，这一台就算只赚一美元，那也是 100 万美金的利润啊。这么大的一个市场，当时的我竟然想都没有想过其中的商机。

可以说，这件事情给我的触动非常大。在我记忆中，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，在学习上也比我差很远。记得有一次写作文，我的文章被老师选做范文贴出来给大家看，后来他就硬搬我的写法去写，而老师只给了一个中，他很不高兴，还跑来问我是怎么回事——挺有趣的一个人。而现在的他，完全不可同日而语了。

总之，在最初到美国的几年里，当我面对着美国全新的环境和规则，努力去了解，去适应，去融入的时候，大洋彼岸的祖国也正在发生着天翻地覆的变革。现在回顾这段经历，我意识到一个人不单单要 keep looking，更要 keep looking back，对自己要时时反思，并关注自己的祖国正在发生着什么，了解自己的朋

友们都在经历着怎样的变化。世界通史的作者有过这么一段评论：任何国家的盛衰，跟她当时同世界其它国家的联系有直接关系。任何文明都不能在一个孤岛里面独自发展，独自强大，必须通过交流和互相学习，往往是那些能够更快的适应和采纳一种更先进的生产力和文化的民族才能够在竞争中成为强者。我想这段评论也同样适用于个人的发展。

这就是我刚到美国的那几年发生的几件“大事儿”。

1996年，我加入一个科研机构做生物制药方面的研究，也算是一名科学家了吧，虽然当科学家是我这个年代出生的很多人儿时的梦想，但实际上，科学家的生活是非常枯燥的。除非你由衷的热爱这份职业，否则在做了一段时间之后，就会开始质疑自己：我是不是真的想就这样继续下去一辈子，我是不是一直能从科研这样枯燥的过程中找到乐趣。

刚开始，做研究还是挺有意思的。比如：你发现了一个新东西，不管是在显微镜下，还是在电脑的屏幕上，那种感觉就像是你在一个黑匣子上面钻出了一个孔并向里面张望，突然发现那里是灿烂夺目。然后你就会非常兴奋，觉得自己发现了上帝的神造，是旁人见所未见、闻所未闻的。于是你迫不及待的写文章告诉全世界这个新发现是多么的非比寻常。如果你能一直保持这样的冲动，一直都致力于发现这些让人兴奋的新东西，并告诉大家知道，逐渐的你就会成为这个领域的专家和权威。我想所有成功的科学家都喜欢这种先知一样的感觉。可是还有一些人，当他们做了一段时间科研，也有所建树的时候，就会开始自问，这样不断重复的类似的兴奋是否能够成为自己毕生的追求？

对我来说科研不是，倒是将自己的科研发现商业化的尝试使我更加兴奋。读商学院最终给了我实现这个愿望的机会。当然，这是后话。就是这个懵懵懂懂的想法，让我开始思考，我是不是可以，或者说怎么样才可以做到（将自己的发现商业化）？当时我面临的选择有很多：可以去企业做相关的业务；或者继续做科研，成为行业里面的专家，然后再融资创业；也可以去重新读书，比如说商学院。我选择了读商学院，然后再开自己的公司。

作为一个一直都泡在实验室的人，能想到要去读商学院多少也算事出偶然。一次，我们实验室的一个刚工作有半年多的女生跳槽去了麦肯锡。当时我觉得很好奇，为什么去麦肯锡？因为之前完全没有听说过这家公司，就上网去看，了解公司是做什么的，正在进行什么项目，看看觉得很新鲜。同时也知道了他们正在招人。那我也跟着去申请，结果是没有任何回音。学别人跳槽没有跳成，但是我却第一次听说了咨询公司，企业战略和商学院，这个全新领域激起了我

很大的兴趣，那种感觉好象是发现了新大陆。

那阵子，我一直在不停思考，我该如何度过自己的一生？我真正想做的是什么？我的职业目标是什么？总之思考的都是各个商学院的申请 essay 题目。当然，想得最多的还是要不要放弃目前的工作从新开始。我们实验室的待遇很好：工作满 20 年以后，每年最多可以休半年病假；收入不错，压力不大，而且我已经做得非常熟悉，可以算是小有成就的吧。可思来想去，觉得自己还不到 30 岁，如果今天就已经知道了明天、后天，甚至以后这一辈子都将要做的事情，那不是太没意思了吗。对我来说，这样完全没有挑战性的人生，真的很无聊，我不想要。

1998 年，我第一次回国，或者是希望在祖国找到我正不断思考着的这些人生问题的答案吧。我去了北京。站在长安街，往两侧看，我只能说，惊呆了。几年不见，突然出现了这么多这么漂亮的建筑物，那一刻，我脑子里闪过的是几年前去洛杉矶看望我的中学同学，想到的是这些没有出国的哥们现在的变化。那一年，中国对美国的出口额已经是以千亿美元为单位来计算了。我不能就这么坐着！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，这是我无法忍受的。

It is the time for me to do something for myself, 我对自己这样说。

但是一个现实的问题摆在面前：我真的不知道自己能干什么。唯一确切的想法就是中国发展变化的太快了，而美国则太慢了，自己整天呆在实验室里面就呆傻了，我一定要改变，越快越好。

离开北京，接下来的行程是去参加一个较高规格的行业会议。在会上，我结识了很多国内的专家和同行。他们见到我以后都非常兴奋，好奇地了解我正在做的研究、我的项目、我的设想，希望从中挖掘商业价值。虽然我并不能给他们提供任何现成的产品、配方、技术或者资金，但这些交流让我隐约感到自己的价值，也是第一次我强烈的意识到在某个领域，自己在被需要，而且是被非常现实的商业需求所驱动的那种需要，是非常直接地就可以转化为经济利益的那种需要。

想想自己出国之前就在一家知名制药厂工作，出国以后也是在相关领域的工作，然后转做医药方面的科研，打工的时间够长了，那就去创业吧。我没想过会做不成，没理由怀疑自己啊。眼前可比的例子就是我那倒卖电视机的同学，我不认为自己哪里不如他，无论是能力、努力程度、学识或者智力水平，既然人家可以做到，可以发展得那么快，那我为什么不能？

于是，我决定了，创业！

其实，在我生活的湾区，每天都会听说各种各样一夜暴富的故事，有个笑话说，在湾区，你身边走过的每一个人都是、即将是或者曾经是一个百万富翁。每天，我都被这样的创富传奇刺激着。因为临近硅谷，我甚至也曾经赶着时髦去上编程课程，玩.COM，可那些毕竟不是我的特长也不是我的兴趣。细数我所认识的人和所接触的领域，如果创业，最有希望的大概也就是在中国做制药企业了。

制药这一行和计算机不一样。玩网络做软件的，一台电脑，两个人就可以开张赚钱了。而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。这就是为什么这一行业专家很多，却很少有人能自己开公司，除非有非常的背景和机遇。看看现状，我是一个无名小卒，没有名气，没有专利，做什么项目？到哪里找钱呢？商业模式怎么做？哪里去找管理人才？最重要的问题是：我又凭什么能说服别人在我身上下几百万，几千万美元的赌注呢？

在很多人眼里我的这个选择承担了很大的风险，这个我很清楚，但其实，现在看看我们每个人的职业发展，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。因为停留在原处，我们都注定逐渐失去控制自己命运的能力。举个简单的例子，在美国工作，很少人是没有经历过失业的。在美国的大公司里面，砍掉整整一个部门的事儿一点也不稀罕，无论是多么优秀的人才，遇到这种情况，也只能收拾东西离开。是的，也许作为一个有竞争力的员工，你可以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？

基于以上思考，我决定申请商学院。那时，在我的朋友圈子里面没有什么人读商科，我对申请是一无所知，连什么学校好都不知道。去找朋友们聊，得到的意见也都是负面的：申请很难，录取率低，学费很贵，而且毕业以后能做成什么样谁都不知道。没有人支持我，想找位校友咨询都找不到。于是我就去网上买了很多申请方面的书，一本一本的读，书上写先去考一个高分再说。好，那就去考试，这个我倒是擅长。考试好了就开始写 essay，我没有想过要怎样写来取悦学校，因为那些 essay 题目都是我思考已久的问题，正是时候将这些零散的思绪整理出来。接着就是改简历，准备面试。整个过程基本就是参考几本书自己一点点摸索过来的。事实上，就在这个申请过程中，随着对 MBA 渐渐深入的了解，我对读商学院也越来越向往。我从来没想到自己是不是会被拒绝，也就这样拿到了 offer。从小到大，我读书一向很顺，这可能是自己唯一运气好

的地方了吧。

接下来两年在商学院的经历就没有什么特别的了，像所有在读 MBA 一样，每天就是学习，找工作，结识朋友。我读书那年正好赶上 911，经济情况比现在还要差，很多同学毕业了根本找不到工作。虽然我倒是得到了两个工作 offer，但是都是回头去做老本行，所以没有接受，毕业就开始创业了。

从毕业，到我的公司融到第一笔钱，中间经过了五六年的时间。要说在这整个过程中从未动摇过，从未怀疑过自己，从未怀疑过自己的决定，那也未免有点言过其实。虽然入学的时候，已经想得很清楚，我要做自己的公司，但是具体怎么一步一步的实现，心里根本没谱儿。开始的设想是曲线救国：先去大的咨询公司镀镀金，认识一些人，积累一些经验。既然自己从来没有做过 business，也不是在学校上了两年课就能突然变成商业运作专家的；或者去创业型企业打工。不幸正好赶上 911，那些大的咨询公司都不招聘；我也去考察了一些创业型企业的情况，大家的理念差别很大，很难共事。

干脆直接自己来吧！好不容易有了这样的条件，又何必再浪费时间积累什么所谓的“经验”呢？

于是我回到西海岸，先成立一个小小的咨询公司，想一边积累原始资本，一边寻求机会。无奈生意不好做，只能偶尔接到一两个小项目，看不到任何做大的希望。我所有的商业知识，几乎都是来自学校，或者是在校做咨询项目时候的积累，或者是暑期实习的经验，绝对没有可以独当一面的能力。对我来说，要成立一个公司，融资上市，那是两眼一抹黑，只能摸着石头过河，边做边学。

为了寻找机会，我加入了湾区一个制药行业的论坛。在那里，我逐渐认识了一些人，也听说了很多很好的商业化的想法。只是那些人要么是太忙，没时间也不愿意承担创业的风险，要么就是年龄太大，已经没有创业的激情了。正好，就让我来做吧！立刻回国，做自己的制药企业。

那年 11 月，我回到中国，一边重新适应国内的环境，一边开始筹备公司，写商业计划书，编故事，想办法融资。

接下来，有好几年的时间，我都是中国美国两边跑，见了无数的人，有钱的，没钱的，愿意投钱的，不愿意投钱的，我不在乎，反正一有机会就跟人家讲我的故事，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。最后拿到钱的那个版本和我最初的想法已经大不相同了。那段时间真的很痛苦，毕业以后没有任何收入，还要还贷款，也

不知道自己的公司什么时候能有个眉目，或者说能不能有个眉目，在美国的多年积蓄也都在创业的坚持里逐渐消耗殆尽。但在这个过程中我学到了，融资就是不断的给有钱人讲你的故事，人家听了不喜欢你就换个故事，坚持讲下去，直到有一个以上的人被你打动。就算那个人没钱，或者根本不想投资给你，你也要讲，至少他们可以帮你把故事改得更好。

现在回头看，在商学院的求学经历，并没有在技术操作的层面给我什么实际意义上的帮助，倒是很多思维方式还有做事原则让我至今受益。在整个创业过程中，我早就忘了第一轮融资应该怎么算，税怎么算，股权怎么算，但是我记得这些要素，我知道需要找到什么样的专业人士为我完成这些工作。我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。商学院的课程，学知识仅仅是一部分，更重要的是学到了这些商业要素，理解一门课程的精髓，领会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。

很多人批评商学院的学生学什么都是皮毛，很肤浅，这话不假，而且对我来说即便是这些皮毛，在过去十年里也都如数还给教授了。不过我不在乎，因为我已经知道自己的事业将会遇到什么问题，要解决将会遇到的这些问题，我应该往哪个方向努力，向谁寻求帮助。在跟投资人面对面谈判的时候，我不需要立刻把合作的所有细节放在桌面上谈清楚，但是我必须能够随时抛出专业术语，告诉投资人：这些，我懂。这不是唬人，这是管理全局的能力。试问，又有几个人既能够把握大局，又是各个方面的专家？所以读 MBA 的人，就不应该指望自己成为某个领域的大牛，除非你读书以前就已经是了。

这就是商学院如何把我这样一个科学家培养成为一个商业人才的。当然我并不是说只有读商学院这一条路能够帮我实现这个目标。那些在湾区发了大财的人中，又有几个是商学院正经读书出来的？我肯定不属于最聪明的那一群，所以我要去读商学院才能创业，像比尔盖茨就不需要；我相信所有需要读商学院才能完成这个进化过程的肯定不是最聪明的人。我知道这么一说，可能很多人都要跳出来骂我了，但是没关系，我们承认我们不是最聪明的，并不等于说承认自己失败。至少，我们还有梦想，我们愿意去冒险；至少，商学院给了我们机会，去追求这些梦想。我相信，只要坚持自己的理想，什么时候开始追求都不算晚。

还有一个对我产生深远影响的经历是在学校读书期间曾经见过的众多成功人士，很多大公司的 CEO。这种经历不仅仅来自听他们讲讲话，谈谈自己的生平，更主要的在于它有机会让你和他们互动、提问，让你知道他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，那些伟大人物在你面前走下神坛成了一个活生生的形象，你会知道他们是有血有肉的人，他们也有恐惧，也会担心失败，他们是我们中的一员，是平平凡凡的人，而你也有机会成为他们中的一个。

现在中国申请商学院的人越来越多，大家怀着各种各样的目的，学知识，认识人，进入一个圈子等；也有很理想主义的，将商学院当作一种人生追求。商学院这些年录取的人也越来越年轻了，可能这是对的，这样可以多给他们一些时间去尝试，甚至是多一些机会去失败——成功前的失败。

在我看来，无论对于谁，无论处在什么年龄段，无论出于什么目的，都一样，如果选择了商学院，就一定要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。遗憾肯定会有，尽量减少就好。

相信每个申请人去读书的根本原因都是因为不满足自己的现状而寻求改变，至于到底想要什么，不见得每个人都很清楚。事实上，世上有那么多我们还未见过的活法，又怎么可能知道自己最喜欢哪一种呢？或许人的一生都在不断面对这样的选择，最终，随着阅历的丰富和生命的减少，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。

## 没有最后只有后来

Mr. J 的故事是这么多年来我所亲历的最为深刻的一个。在我身边，还有很多很多的 Mr. &Ms. XYZ 们正用他们一生的热情不断演绎着内容迥异却本质类似的故事。

作为全书的结尾，我本想留下一些值得回味的道理或者振奋人心的鼓励，无奈试过多次，写出的文字都苍白得像滚水，没劲得很；反思一下，大概是由于本人才疏学浅，经历有限，还没有资格去撰写字字珠玑的人生格言。所以最终决定引用这篇大师级的讲演稿，愿智者见智。

下面的讲话出自那位把苹果咬出了缺口的先生。网络上还广泛流传着中文，以及其他很多很多种语言的翻译版本。我觉得他的故事非常具有典型意义，因为他很成功，并且始终是一位极端的理想主义者，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，甚至羡慕他的人生，因为他敢于听从内心的召唤，做让自己真正热爱的事业，他的成功是精神和物质的至高和谐。

既然英文是这篇讲话的原版，不妨一读。

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 worlds 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.



## 第五章

### 故事外的故事

## 引子

我 MBA 的最后半年是在香港西贡美丽的海湾里度过的。

虽然选择了美国的商学院，但从入学的第一天起我就朝着回国发展的目标努力，找到一家亚洲的商学院做交换学生因此也一早被我纳入求学计划。我很清楚自己要什么：在二年级的下半年，我要回到祖国寻找合适的发展机会，同时也可以借助交换学生的机会认识更多的朋友。作为亚洲地区最具口碑的 MBA 项目之一，香港科技大学成为我的重点考虑对象，另一个原因是我希望近距离了解一下香港，这个传说中的亚洲金融中心。（事实证明，这一决策对我后来的求职颇有帮助。）

第一次步入香港科技大学的校园，我就被它独特的气质迷住了。教学楼依山势而起，宿舍可以看到海景，更可圈可点的是那个坐落在一片蓝色的宁静海湾上图书馆，坐在里面读书读累了，抬起头看到的是一片 180 度，雾气撩人的海面 and 停泊在那里各式各样的白色帆船。这大概是我所能想到的最奢侈的读书方式了吧。为了更深入的了解学校，我还积极的联系 HKUST 的校友，请他们分享在学校的经验，我惊讶的发现，其中的很多人都在很好的公司工作，比如投行和 PE。要知道，金融危机以后，要进入这样的企业可不是一件容易的事。

在香港科大交换的经历让我深刻而惊叹的体会到了亚洲商学院的崛起。这里的不少教授同时在美国名校客座授课，讲课方式新颖多样；大部分的同学来自全世界各地而不是香港或者亚洲国家；教室和礼堂装修漂亮，设备先进，还配有专业的服务人员。总之，这和我以前主观臆断的“亚洲学校”的形象完全不符。

正是基于这些经历，当我一位大学时代的好友找我咨询，她应该申请哪个商学院的时候，我向她推荐了香港科大。她的要求很直接，学校要在亚洲，不要离开家太远，但是要有国际经验，学费不要像北美那样贵，希望毕业以后回到原先的公司（一家 F500 企业），但是能去做一个更加有前途的职位。为了帮助她做决定，我特意带她参观了学校，并约见在校的学生和老师来详细解答她的疑问。后来她把 HKUST 作为唯一的申请目标。

现在看看，我及我的大学好友与香港科大的同学校友们展开的一系列对话对于所有希望了解香港科大的申请人也是颇具价值的，所以就在这里一并整理出来供大家参考。



## Hong Kong University of Science and Technology HKUST Business School

香港科技大学 香港科大商学院

---

### 学校基本信息

1. 地理位置：香港
2. 学杂费(整个课程)：学费\$53,900 / 书费\$1,300
3. 生活费(月)：学校宿舍单人间\$450；生活费\$500左右；公共交通便宜，从学校到商业市中心\$2
4. 招生规模：每年大概 110 人，国际学生占 90%以上
5. 中国学生人数：24 人(原籍中国大陆，其中有在国外工作或生活过，但是不含 ABC)
6. 平均工作年：五年；大部份学生 GMAT 在 600 到 750 之间
7. 学制：课程安排较北美学校紧密，分 12 个月和 16 个月，12 个月的课程专门给已经有一定工作和国际经验的人修读，没有交流和实习机会，16 个月的课程有机会在暑假进行实习，并在第二年秋季到其他学校交流三至四个月；必修课有 15 门，另可按个人的 career track 修读有关选修课
8. 奖学金：入学时首 10 至 20% 的学生可获约\$6,500 的优异生奖学金，学校亦会按学生财务状况给予一定的助学金，从数千元到约\$19,000 不等，另外还有专门给中国籍学生的奖学金约\$12,900

Class Profile: <http://mba.ust.hk/ftmba/life/profile.html>

### 在校学生谈 HKUST

1. 为什么会选择来香港 HKUST 读 MBA?

我本身是在上海做工程师的，那个其实是我毕业后第一份工作，一开始什么也不懂，也不知道自己想怎样，很多时候都是上司有什么任务给我，我就按要求去做，也没有怎么去想自己想做什么、喜欢些什么，感觉很迷茫。后来我想了想，发觉自己有兴趣做金融，但因为不是读商科出身，所以想通过 MBA 找一份跟金融有关的工作。至于我为什么会选香港，主要是在 2003 年第一次到香港的时候，一来的印象就觉得这个城市很吸引人，特别是中西文化的交融，让我感受很深，另外主要考虑到香港作为一个国际金融中心，在这里找有关的工作也会比较容易，对将来发展也更有利。

其实那时候香港几家学校的 MBA 我都有报读，之后也都给我 offer，最终我选 HKUST 是有两个原因。第一就是在入学前跟 HKUST 的教授及校友沟通通过，也问过他们一些意见，譬如我应该怎样计划我的事业，GMAT 要怎样去考，他们都给了我很有用的建议，让我觉得这里的学生跟教授都很友善、很热心去帮你。特别要讲的是在我刚开始工作那段迷茫期中，碰巧 HKUST 在上海浦西有个 info session，于是我也去参加了，记得那时是由课程主任 Prof. Steven DeKrey 主讲的，当时 HKUST MBA 的国际排名还没有现在那么高，从他的介绍中，我发现 HKUST 虽然是一个很年轻的学校，但教授们都很有热情，想通过一步步的规划把学校发展起来，让我感受到他们学校的活力，也让我自己想跟这家学校一起发展。Info session 后来有几个校友分享他们的经验，他们都谈到了怎样通过 MBA 去清晰地规划自己的人生、事业，我那个时候就觉得 MBA 好像一个人生中的指路明灯，去读他们的课程这个想法之后就在我脑海中了。

## 2. 你觉得 HKUST 有什么特别之处？

我这年的同学有 110 多个，他们的背景真的是五花八门，来自什么样的文化也有，有法国、希腊、意大利、瑞士、英国、澳洲、以色列、墨西哥、日本、南韩等，上课时简直像小型联合国在开会，工作背景方面有 IT、金融、记者、consulting 等等，还有一些我从来没有听过的工作。单从这么多专业跟文化背景中，就可以学到很多东西，譬如说，我其中一个小组的同学就来自五湖四海，除我之外，有一个在美国 Cornell 读书的香港人，有一个在 Boston University 读书的美国人，有一个来自南非的 IT 人，还有一个之前做 consulting 的瑞典人，我跟这几个同学一起合作了差不多有半年，这样的经验真的让我大开眼界。

另外就是校园的环境真的很美，HKUST 位于在香港很出名的西贡那里，我

第一次拿着钥匙打开宿舍的门那时，心中就一直在想拜托一定要给我有海景的房间，结果真的是对海，高兴了很久。

### 3. 试谈一下你对同学的印象及他们的素质。

我之前到欧洲出差的时候，也跟不少当地的外国人共事，就觉得其实文化冲突多少会有，尤其是你去到人家的地方，他们对自己的文化都很自豪，所以很多时候感觉就想要迫自己去配合他们，挺不自然的。不过 HKUST 就是很多元化，可能是香港本身也是一个文化熔炉的关系，这里没有一个支配性的文化，因为每个人的背景都是很不一样，MBA 就像一个交流的平台，大家都乐于主动去吸收别人的文化，整个气氛就较舒服，我也交到不少外国的朋友，而他们也经常向我学习普通话或者是中国的文化。

工作时跟同事的合作通常只是大家配合，完成任务而已。在这里的话，跟同学之间是真正的团队关系，在过程中建立了跨越文化的友谊，大家都很了解其他组员，会按照每个人的个性、长处去分配工作，也会互相学习，好像我自己因为是工程出身，写 plan 方面比较弱，做 PPT 和动画就比较强，所以其他同学都会主动问我这些技术的问题，然后我从那些做 plan 很有经验的同学身上学习，这些都是书本或者是教授在一般课堂上不会教你的。

总而来讲，我对这班同学的印象就是人好、素质高、乐于学习和接受挑战。

### 4. 有哪些教授及科目较为热门？

应该是 Prof. Milind Rao 教的 Global Macroeconomics。Prof. Rao 之前在美国的 Columbia Business School 也有授过课，他上课有一个规定就是不可以用笔记本，因为他觉得同学有笔记本就不能完全专心听课，所以上这课大家都特别专注。他教我们怎样去宏观的分析经济上的种种动态，在上课时他会把很多在中国、香港、美国等地本身独立的事情串在一起，编成一张网，然后从一个全球的角度让我们客观的了解这些事情背后各种政治、经济的原因，向我们展示了世界经济运作的奥妙，也大大的扩阔了我的眼界，之后我平时看见一些新闻，自己也会去多想一下，我觉得特别在现在全球化的趋势下，这样的思维对于我自己还有事业都有很大的帮助。

### 5. 不少中国学生可能为了争取海外的经验而选择到外国读 MBA，在香港读

MBA 的你会不会觉得有所缺失？

之前也讲过，我班基本上就是个联合国，所以跟外国人相处共事的经验一定不会少。另外就是学校也会提供 exchange program，我们可以从五十多间其他国家的学校选 exchange school。好像我之后便会到美国西北大学的 Kellogg 交流一个学期，然后我有很多同学都选择去 London Business School，因为它的 MBA 在今年拿了全世界 No 1，还有一些朋友会去 Columbia 和 NYU，因为他们很喜欢纽约。国外的同学通常都选择去内地的大学，好像清华、北大去学普通话，也有去上海交大、CEIBS 交流的，想趁 exchange 的时候跟当地的企业建立 network，为以后在内地发展铺路。

(追问：那么你为什么会选择到 Kellogg 交流呢？)

有两个原因。第一就是 Kellogg 是一家名气很大的学校，它的 Marketing 很强，我这次去特别想修它的 Marketing 课。第二就是一个私人原因，我自己是篮球迷，因为崇拜 Michael Jordan 的关系很喜欢 Chicago，所以一直都很向往可以到 Chicago 亲眼去看体育馆前面 Jordan 的雕像。我也有朋友因为一直想去欧洲的海滩晒太阳，所以选了欧洲的学校。虽然大家都是以读书和将来的发展为主，但自己出来工作以后，其实也没有时间去做想做的事，碰巧有这样的机会，真的很难得。我觉得这是我这趟 exchange 中 value added 的东西，幸运的是可以选的 exchange school 很多，可以配合每个人的需要。

6. 你认为最值得纪念的经历是什么？

最特别的经验应该算是跟同学们包了一架游艇出海玩。我自少就很喜欢海，不过一直没有机会真的这样出海，那次我们的游艇一直驶到公海，找了一个人迹罕至的沙滩，在附近停下来，然后跳下水游泳、冲浪，大家像平常一样按兴趣、才能分工，有些人在游艇上钓鱼，有些在沙滩上 BBQ，四周天海一色，举目只有沙滩跟我们，心情前所未有的轻松，我们一帮子人一起忘记学业的压力，痛痛快快地玩了一整天。我想这样的经验，在 MBA 外是很少有的，所以会好好珍惜这段记忆。

7. 从你的观察中，你的同学们的主要或者是热门的就业领域有哪些？

主要是金融，这也是跟香港作为国际金融中心的大环境相关，加上现在全

世界都想进入中国市场，很多外资公司都通过香港把资金注入内地。学校方面，教授们多数都有在北美研究金融或者是做过跟金融有关工作的背景，HKUST 本身跟金融机构的网络也很强，就业机会很多，所以金融方面比较受欢迎也是很自然的事。其次比较热门的是 consulting，课程中专门有一个 career track 是 consulting 的，授课的教授都有多年在国际 consulting firm 工作的经验，好像 McKinsey、Bain，我一些朋友还参加了一个由 Career Office 创办的 Consultancy Project，由一位专业 consultant 在学校全职带领同学帮外面的企业做 consulting，基本上就是一种在学实习，尤其对于那些想转工到 consulting 的同学，这样的经验可以帮助他们将来找工更容易。

8. 若你获选为商学院的 Dean，你会对学校做的一项改革是什么？

全世界现在正流行一股中国热，如果我是 Dean 的话，我会进一步开拓跟中国企业的网络，更主动去找他们合作，为学生提供更多国内实习机会，帮助他们往后进入中国市场工作，同时通过这个网络吸引更多有才能的中国学生来读 MBA，我相信这样可以加强 HKUST MBA 现在作为一个 global business education hub 的功能：帮国外的学生走进中国，助中国学生走向世界。

9. 学校现在跟你申请前的期望值有什么差别？

学校很多方面都达到了我的期望。这里的教授素质都很高，他们都是理论与实践并重，很会用自己的工作经验、研究成果向我们传授各种商业知识和技能。因为我没有商业背景，之前从大学和工作只有 I.T. 知识和跟顾客打架道的经验，一开始读 MBA 的时候，上课说到现金流的概念，怎样去评价公司的股票之类的知识，我就觉得自己的基本知识不够，有点痛苦，不过这也推动我去主动学习纯商业的知识，有问题的时候，教授和其他有商业背景的同学都很乐意帮我，虽然过程不容易，不过现在看回头，也发现自己真的得到了很多。

10. 那你觉得对于想要申请 HKUST 的同学，有什么事情是他们应该知道的，但是可能还不知道的呢？

我相信有不少人曾经像我一样，对于自己的将来、事业的规划还未拿下主意，不过愈早知道自己喜欢什么、想做什么、性格适合什么、想通过 MBA

得到什么是很重要的。晚定不如早定，愈早安排好自己未来的路向，对于你选课、做什么实习、参加什么学会、去哪里交流等等都有一定的影响，这样可以帮自己省回不少时间，从 **MBA** 这个投资得到最大的回报。

# 附录

## 成功申请人范文

## UCLA 申请 Essays (三篇)

### Essay Question 1

**Please provide us with a summary of your personal and family background. Include information about your parents and siblings, where you grew up, and perhaps a special memory of your youth.**

I was born in Tangshan, a heavy industry coastal city of northeastern China. We have four members in my family, my parents, my elder brother Yan and me. When I was 7 months old, an earthquake flattened the city. Fortunately, none of my family members was even injured. My elder brother and I were separately sent to two families in the countryside, and my parents were dedicated in the building of new Tangshan. I survived in the countryside by drinking goat milk, and learnt to walk and speak there. It was said that I showed a gifted interpersonal skill by ‘flattering’ adults and getting snacks. Two years later, my family reunited at Tangshan. My father, an innovative and charismatic man, worked as the youngest mid-level government officer. My mother, a wireless engineer, worked at the city’s broadcasting station. My brother brought me everywhere he went. Although most time I stayed in the kindergarten, I was very happy to be able to live with my family. From my primary school we moved to the capital of the same province, Shijiazhuang, where I finished 12 years of education before going to college. Here I grew freely; both my family and my teachers gave me much freedom to study on my interests. At the age 11 I started to attend math and computer programming contests. In my spare time, I read all accessible books, swallowed the knowledge, and played soccer until darkness.

My father is my career model role. He was born in a small village and got admitted by a first tier university in Beijing but chose to join the air force, because of financial difficulty. He was a pilot, a government officer, a college president, an enterprise president, and after retirement he started his own company. I witness all his steps except the pilot part, and learnt a lot from him. I want to excel his achievements, and try not to take advantage from my family over his. I half self-supported through undergraduate and never use his resources afterwards. My mother graduated from

another top tier university in Beijing, and became an engineer afterwards. She is a great working mother, taking care of two sons alone while supporting my father's career. The way she persuades my father taught me how to lead without being a lead. She also spent a lot of time on our education, we all benefit a lot. Yan, my elder brother, is a warm-hearted and well-rounded person, and the first master of my family. His life style is laid-back, spending much time on family and private life, contrast to my father. We share a lot on interests and hobbies. And he lets me know how to appreciate life. My family is my treasure; we care and support each other.

A special memory of my youth is that when I was 13 years old, I got in the national Hua Loo-keng Gold Cup Math Contest held in Shenzhen, China's Special Economic Zone, the hottest city in 1980's. My parents generously bought me an air ticket to Shenzhen. I met many talented teenagers on the contest and had lots of fun being with them. The host treated contestants a sightseeing tour of Shenzhen, and I was deeply impressed by this economic miracle. I went home with a bronze medal and many souvenirs. This ten-day tour was my first independent travel, and it exposed me to a new world and broadened my vision.

## Essay Question 2

**Discuss a situation, preferably work related, where you have taken a significant leadership role. How does this event demonstrate your managerial potential.**

I landed my current company at her 9th month, and played a significant role in overcoming her first year obstacle.

My company was founded by two Tsinghua alumni, both guru level software engineers. I, as the third and youngest key man, joined to save the company from a 3 months zero income panic. My mission was to convince a new Japanese customer, have us participate a giant project and implement it perfectly. And since my two bosses were paralleling on other possible themes, I had to work independently.

In cold Beijing winter I hosted the customer's visit, convincingly illustrated our quality and eagerness, and persuaded him to give us part, however the hardest part, of that sophisticated project. Then I organized my team to work with the custom's other teams in Tokyo and Dalian. As the interface to the customer, I demonstrated proactive cooperation and built the atmosphere of mutual trust; as the team lead, I worked hard

with my five young talented and diverse members, delegated them suitable duties, and motivated them to implement the workload equal to other 20-person teams; as the administrative, meantime, I also supported the other two themes of the company.

The project succeeded after three months, and we survived. This experience shows that I am capable of leading a team. At an entirely new environment, I have shown my leadership qualities and managerial potentials.

### Essay Question 3

**Discuss your career goals. Why are you seeking an MBA degree at this particular point in your career? Specifically, why are you applying to UCLA Anderson?**

My career goal is to expand AISpace, my current start-up company's business from East Asia to the whole Pacific Rim, and to significantly enlarge her positive influence on IT industry and people's daily life. During or after MBA study, I plan to create a new overseas branch or partner company at L.A. As I mentioned in Essay 2, I have two bosses, one focusing on local and the other on Sino-Japan market. I am currently doing on both markets, with an emphasis on the latter. However, geographically thinking, I want to cultivate a third market. This is not only my interests, but also the company's strategic need to ensure her faster and safer growth. And temporally thinking, in 2010, after five years of technical and financial accumulation, AISpace will face new challenge: how to manage a growing enterprise? I want to be the person to meet this challenge, who gets prepared in advance, while the two gurus concentrate on technical innovations. In the long run, I wish I can do something that benefits the world, specifically in IT field, in a healthy and organic way. It might be the natural language processing product we are going to research, or other great ideas.

My career plan requests an Anderson MBA now. The school's entrepreneurial focus ideally complements my goal. Add more here, class, venture capital, etc. To lead, finance and staff a growing enterprise, I need to study Her solid financial and general management courses, together with the combination of case study and lectures, perfectly match my needs and my engineer background. UCLA's reputation and network in California and Pacific Rim will greatly enhance my ability to cultivate a new market. When I graduate from Anderson, AISpace should enter her 2nd five-year

stage and I could apply my knowledge and ideas obtained at Anderson to the administration of AISpace.

In fact, my plan was to apply to MBA 2009 and everything was on track. But a severe physical situation, explained in essay 4, postponed it to MBA 2010. However, in this additional one year, I have grown solid mental strength and a clearer vision of my company's future and my own career goal, have served my company longer to enable it pass the third-year obstacle, and have raised more valuable questions on business to get answered in my MBA study. I view this year as a graceful experience which can contribute to both my own life and Anderson's diversity.

Southern California's favorable climate heals my wounded hand faster.

I also want to be surrounded by diverse background people with business aspects, rather than pure engineer peers.

My thoughts and ideas are based on my up-to-now experiences and visions. They might change during the MBA course. But it is exactly what I expect, since I am more than happy to improve.

## Chicago Booth 申请 Essays (二篇)

### Essay Question 1

**Why are you pursuing an MBA at this point in your career? (750 word maximum).**

“Seek to be the best”, this is why I am going to pursuing an MBA at this point.

I can never imagine my five years career in XXXX (*Company Name*) started in such a hard day: Instead of staying at office operating computer from 9:00 to 5:00 as an engineer, I had to get up on 6:30 morning, riding on a bicycle and carrying four cases of products to visit 56 groceries. I had 7 minutes to talk to each of my clients and persuade them to buy more products. At that time, I even could not understand Sichuan dialect, say nothing about speaking. I believed, however, if I worked harder, my life will be changed.

Six months later, I leaped to be the youngest city manager in XXXX China history, overseeing \$6 XX of business and leading my team to increase the business to \$13 XX. Besides company target, in July 2004, I initiated addition assignment of exploiting XXXX business in the southern region Sichuan province (an area that XXXX business had never reached previously). Although I was prepared for an uphill battle, the magnitude of the task still surprised me: People in this place never heard of XXXX before, and local brand had a very strong consumer base. Refusing to be dissuaded, I worked 18-hour days to recruit distributors, establish sales team, build systems, and form analyses. In the meantime I transformed from a sales manager into a general manager in the process of hands-on participation by establishing the sales, finance, and logistics departments. My contributions were recognized as top ranking employee in company (10% of 1000).

My work built momentum in 2005, I designed XXXX national distributor sales model and was assigned to handle XXXX China’s biggest city business. Besides increasing XXXX business from \$35 XX to \$50 XX in one year, I led my team to design and pilot a distributor model covers “Hire Distributor”, “HR Management”, “Sales

Management”, “Supply Chain Optimization” and “Finance Control”. Today, it is the Operation Model for all of XXXX’s total 67 distributors in China. This experience really has enabled me to strategically oversee a company’s operations and enhance my capability of strategic planning. My team’s brilliant results were awarded “Best Team” (10 out of 300) in 2005, and I also received one of three promotions to Retail Unit Manager, a position responsible for \$60 XX business.

The fastest unit manager promotion made me face even greater challenge due to the change from traditional distributor channel to modern retailer channel where I had not much experience. However, within limited time, I quickly familiarized myself with brand management, shopper research, and marketing program design. In this period, I successfully managed the toughest financial risk case in XXXX China history, with zero finance risk and achieved rapid sales growth from \$60 XX to \$90 XX in one year. In addition, drawing on comprehensive consumer analysis, I led a project team to successfully launch China’s first shopper based layout design, “Personal Care Center”, which was awarded “Asia ECR Annual Reward” from Asia ECR Association in 2007, the first time in XXXX History.

Instead of becoming a marketing or business development director with easy life followed by current career path, be a CPG CEO is what I do desire. The more I advance in my career, the more clear I could see my future in next 10 years. I could be a director in F.M.C.G company with a easy life, which is exactly what I do not want. Today, I want to pursue a chance to change my life, in my 28 years old.

I am aiming to be the CEO of a large Chinese F.M.C.G company. I hope to lead the company be a market leader and focus on how to improve Chinese people’s daily life. Using advanced marketing and strategic management, I will make the names of China’s F.M.C.G company known around the world. Meanwhile, I hope the company I led will be the best cooperation citizen in society and will lead Chinese companies contribute to not only China but the rest of the world as well.

To become a CEO rather than a manager, one should possess five abilities, including general management, financial knowledge, strategic planning, entrepreneurship, and crisis handling. To prepare myself to become a CEO in the future, my work experiences have enhanced my ability in strategic planning, and developed my insights in sales management. I believe I still need to develop essential knowledge in general management, finance, and, crisis handling. The MBA architecture, together with practical know-how through post-MBA professional experiences and powerful international network, will pave the way for me.

## Essay Question 2

**Have you ever made a decision that caused you to go against popular opinion? Please describe that situation and your rationale for you decision. b) Did you feel at any point that people misperceived your motives? Explain. c) In retrospect, how do you think an MBA from Chicago GSB would have affected your decision?**

XXX China adapted only two sales channels to sell their famous brands, Distributor Channel and Retail Channel. Distributor channel focused on wholesale business and the other focused on big direct retailer business. This sales model was never changed until 2005, based on my proposal.

It was July 2004 and the situation was very crucial. I was responsible for reaching our \$ 1 million RMB sales target for Pampers in China's most affluence prefectural city in 2005. After 2 month 4 hour sleep and 40 pounds' losing, we met only thirty percent of our goal but sixty percent of our time had elapsed. After in depth field work, I realized that we had never covered a booming new store type, Baby Store. Such store contributed to 51% of city diapers business but our sales model could not cover them.

I immediately took initiative. I proposed to set up a sales team to cover such merging channel in that city. Moreover, if sales trend grew robust, I would propose to pilot that sales model in the top 20 cities in China, then rolled out nationally. I hoped eagerly my proposal could be adapted

But my motive was misperceived by marketing and finance management team. They thought I was finding an excuse for sales dragging. In the meanwhile, they questioned me about the fact that, in most part of China, baby store shoppers were poorer and could only afford local brands that were usually come in smaller packs. In contrast, Pampers didn't have small pack portfolio in China. Hence, despite of the 1 million investments in four months, Pampers business increased index would not be paid out. Refusing the proposal, they suggested me to shorten heavy promotion in retail channel to drive sales as fast as possible.

Convinced that a better change could be made, I adopted a different approach. After further analysis of agency's city and consumer behavior report, I made a business model to demonstrate business incremental if we would extend Pampers portfolio in Baby store. At the same time, I acknowledged the sales team's boldness for a change and reinvested a portion of our revenues to launch a massive research operation

including pilots and trials to supplement our incomplete data. As the data showed, roughly 60% of mothers did their shopping in baby stores and the number of baby stores increased by 30% annually. In addition, I took the upper level managers to a field work. Compared with Hypermarket, the number of shoppers was more than double of the regular stores, but there simply was no Pampers available on the shelf. Based on end shopper data analysis and firsthand impression, finally, my proposal was adapted.

Six months later, after a successful pilot, XXX China founded its third sales channel, Baby Store channel. Today, the channel contributes 8 million RMB of Pampers sales, which account for 70% of XXX diaper business.

This experience made me understand a senior business manager should have data based on broader business view in other's shoes. In other words, the earlier I communicate with marketing and finance colleague of the end shopper behavior and data analysis, the easier I could help them understand my point of view, the faster XXX China could develop a productive sales channel.

I knew Chicago from my best friend Michael (Chicago 2010 MBA) when I first joined in XXX with him. I got the impression that Chicago GSB is an honored business school with strong academic strength. The more I understand Chicago GSB, the more I believe that it is the best one that can help me to become a general manager.

First, Chicago GSB will provide a rigorous intellectual experience in which I can gain a multi-dimensional and solid view in business concepts and develop the analytical skills to apply them. In Chicago GSB, I probably will be lucky enough to chat with one of the Nobel Prize Winners in a campus corner. Besides the most respected professors in the world, Chicago's discipline-based approach educational philosophy will teach me to question assumptions, facts demanding, and examine problems from all angles. Moreover, to study the statistics, conceptual tools of economics, and other business fundamental disciplines, I can constitute my approach to solve unknown business problems and face the toughest challenges in the future.

Second, I value Chicago GSB's focus on statistics and mathematic modeling when addressing complex business issues, while providing great 'soft skill' programs. Not only in this case, I discovered that almost every function, including sales, marketing, and even HR, are mathematical games of optimizing resources and balancing investments. I believe my business management skills will be further strengthened with the development of my statistical analysis skills, for which Chicago GSB was the best of the world to offer.

Third, Michael shared with me the foundation courses like "Statistics", breadth

courses like “Marketing Management”, general management courses like “Competitive Strategy”, and electives like “New Venture Strategy” will help me develop essential business knowledge and build my expertise in such areas. In addition, Chicago GSB will complement classroom theories and foster my leadership and team work skills via the existence of profound experiential opportunities, like Management Lab and A.T. Kearney Global Prize. In sum, although I have not been a General Manager before, the flexible curriculum can help me tailor-make my education to prepare for the career in general management.

From a video about Chicago GSB, I found out that it values independent and creative thinking, open discussion among students and faculty, and experiencing with knowledge. These are exactly the kind of things that I want to find in a business school. For Chicago GSB, I can not wait to start.

## Clumbia 申请 Essays (三篇)

### Essay Question 1 (Required):

**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)**

122 years in business: Coca Cola still easily tops annual BRAND ranking with its \$70 billion brand value. 24 years in business: Jianlibao, once the most popular Chinese beverage brand, comes to an end. 2 years: the average lifespan of a native Chinese brand published by World Brand Lab.

Twenty years ago, few Chinese ever heard the term ‘marketing’. In contrast, today thousands of Chinese brands utilize diversified marketing tools. However, they make the mistake of blindly equating marketing with heavy advertising and promotion, and neglect rational brand building. As a result they cannot afford sustainable development, though their sales may boom in the short term. The rise and fall of Jianlibao, among other companies, illustrates that maintaining a Chinese brand name is even harder than creating it.

One of my long-term goals in marketing is to establish a boutique consulting firm that will provide branding and marketing services to local companies, aiming to better build and develop Chinese native brands in the consumer goods industry. First, though, I plan to join a top consulting firm to enhance marketing expertise and accumulate knowledge of different business categories.

Over the two years I spent at SC. Johnson, my understanding of marketing deepened through practical experience. I have been in charge of brands in different stages of their lifespan — I not only drove the famous multi-national brand, Raid, to continue its ten-year reign in China, but I also transformed OFF from an unknown brand to the most popular repellent brand in the country. I also became an expert in utilizing multiple marketing tools to drive challenging business objectives. To launch Raid Electric Liquid, I led strategic sampling to increase its penetration, driving its share over 50% as the growing engine for brand business. To deliver Raid Trigger news to

targeted consumers, I adopted the innovative ‘Provincial Panel’ media strategy to effectively reach the target with 50% less spending. Finally, I applied my growing understanding of Chinese consumers and sales channels to create business opportunity and grow sales. On one hand, I combined Chinese unique herbal medicine with Raid’s advanced insect killing technology to create the innovative Herbal Insecticide, which has become ‘Star product’ for rural consumers. On the other hand, I also set up a clear strategy for the existing Multiple Insecticide business. With my unprecedented ‘Focused’ strategy, it recovered from over three years of stagnation and grew by 42% — the highest sales growth rate in history — and achieved the number one share in China for the first time by outperforming our largest local competitor, Gunner, even though they invested much more than us. I also learned from this case that Chinese local brands must reform to win their foreign counterparts.

As a step to approach my career goal, I formed a four-member part-time consulting team in 2007 to gain first-hand experience. We arduously won our first case to offer marketing consultancy to a New Zealand nutrition brand that was being introduced in Shanghai. My responsibilities ranged from recruiting partners, assigning tasks and communicating with clients to research, analysis and the final proposal. My experience as a business operator responsible for team members, clients, and myself was bittersweet but educational.

However, to found a brand consulting firm in the future, I still lack a holistic view of global business. I also need to strengthen my analytical ability to come up with sound marketing solutions as a qualified consultant. An MBA will be crucial for me to gain these skills.

Columbia’s MBA program attracts me not only because of its well-rounded top ranking, but also because of its rigorous marketing course. John Howard’s customer behavior theory, which was tested and developed at Columbia, was a milestone in the evolution of marketing. I hope to share and discuss my perception of Chinese consumers’ buying decisions with peers to further probe this theory. And I also hope to apply Columbia’s unique logical and quantitative analysis to my future work to redress the current ‘fanatic’ advertising and promotion of Chinese brands, and guide them back to benign circle of brand building. Moreover, I want to participate in Columbia’s Master Class to work with peers to solve companies’ ongoing problems. Such immersion in the real business perfectly matches my desire to grow from a marketer to a consultant. I am looking forward to working with famous consumer goods companies such as Nestle that are in the Master Class’s partner list, as well as helping to foster media strategy in the ‘Advertising, Branding and Creativity’ workshop. Finally, New York City is a world brand library with the headquarters of

famous brands such as Pepsi and Coach for me to explore.

With the global expertise I will cultivate at Columbia, and also with my local marketing experience, I hope to help increase the average lifespan of Chinese brands by joining a top consulting firm in the near future, and eventually establishing my own firm.

### **Essay Question 2 (Required):**

**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)**

As an integral part of my plan to launch Raid Electric Liquid in China, I proposed a nationwide, two-month sampling campaign (a campaign to give out free samples of the product) to enhance penetration. Success is half a good plan and half its perfect execution. Therefore, I created rigorous guidelines with unified action standards to ensure my plan's flawless execution. I was confident that sampling would be successful nationally. However, we stumbled across mountains of trouble since our company had never conducted sampling with such a wide scope. Everyday, I heard from dozens of salespeople in the field complaining about the difficulties of the program; some even pressed me to give up sampling and adopt a more easily executed strategy like a price discount. As the project leader, I pushed the salespeople to work within our marketing guideline.

During my field trip to Guangzhou, I saw the difficulty of conducting massive sampling in such a scattered market. I realized that the original plan of extending the sampling to Guangzhou's vast satellite cities would be extremely time and energy consuming for the salespeople, and would threaten their current business. To ensure efficiency, I accepted the local salespeople's suggestions that we focus in downtown supermarkets. Though we scaled back our sampling in Guangzhou to twenty key spots, we attracted thousands of consumers. In teleconferences with field sales, I learned that consumers in Jinan generally used Coil to repel mosquito. Blindly applying sampling guidelines from other cities would not effectively reach these Coil users. I adopted a system of giving samples of our product to Coil users in exchange

for old Coil that we offered to recycle, hoping to eventually convert them. We encountered another problem in Shanghai — local retailers did not allow in-house sampling. In response, I worked out a plan with salespeople to sample at the entry gates. From visiting and communicating with salespeople, I realized that each market was unique and using the same mold for all of them was unrealistic.

I timely revised the original plan to allow for tailoring to local situations. From interacting with over 50 salespeople and traveling to more than 10 cities, I adapted my original guidelines to be more executable. In turn, salespeople were more helpful. This sampling not only enhanced the product's penetration to 10% nationally in the first year, but it also laid a solid foundation for it to increase its market share to 56.5% in its second year.

It is well known that sampling is an effective strategy for building new products. However, if rigid standards are applied uniformly without considering local circumstances, it loses effectiveness. My experiences in the field taught me about market differences, and showed me the value of flexibility regarding local characteristics to maximize results. More importantly, I learned that it is never too late to redress deficiencies and improve a plan. A good plan is the result of more than concepts and theory; it also requires courage to make timely adjustments to rectify shortcomings that are exposed in practice.

### **Essay Question 3 (Required):**

**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)**

A recent marketing mistake taught me a lot about team communication. Raid Electric Mat has been crowned as the company's cash cow with No.1 market share (over 30%) for over five years, generating over 10% of the company's profits. My line manager Louisa and I were in charge of its annual business strategy, aiming to win in next season.

After exploring the latest market share, I found that although we were still No.1 nationally, sales were stagnating in key cities, while more and more competitors entered into the market. It was a signal that the Mat market was changing to a commodity market, in which competition got fiercer. Based on sound data analysis, I

proposed an emphasis on consumer promotion, including the launching of heavy promotional packs to defend our share in the coming season. However, Louisa did not seem interested in my suggestion. She was afraid that launching promotional packs would help to defend our share at the cost of cannibalizing our profitable normal packs. To convince her of the benefit of promotional packs, I incorporated the opinions and support of salespeople into my proposal. But to my disappointment, Louisa disapproved of my plan again, and we proceeded with past practice.

When the season came, large promotion packs became an overwhelming trend in the market. We were hurt heavily; our market share fell and our sales stagnated, and we struggled to maintain profit.

Later, when I had gained more experience in business communication, I realized why I had failed to sell my seemingly appealing proposal to Louisa. I was right that a marketer should always bear market share as her scorecard. I was also right to start from my own perspective to defend the Mat's share with promotional packs. However, I made my mistake when proposing my idea to Louisa, and not recognizing that in her role as business leader, she considered delivering profit to be a key measurement besides share. While promotional packs can undoubtedly drive market share, they can also hurt profit by cannibalizing profitable normal packs, as Louisa had pointed out. If I had put myself more in Louisa's shoes, I would have also suggested a cost-saving initiative along with my proposal of promotional pack to address her profits concern. Furthermore, I could have demonstrated that the promotional pack would generate more sales value to compensate or even enhance total profits, so that we could grow our share without sacrificing profit. If I had thought from a business leader's perspective instead of having market share tunnel vision, I could have got approval. However, due to my lack of experience, I argued entirely from a share-defending perspective, and thus failed to convince her.

From this experience, I learned the importance of putting yourself in a leader's shoes when making suggestions and working in a team. In business communication, it is essential to maintain a holistic perspective of the team's goals, and not just your own. It helps you determine the most efficient way to sell your idea, and benefits the whole team.

## Duke 申请 Essay（珍贵稀有，第二年重申成功）

**All re-applicants are required to complete the Re-applicant Essay. Please limit your response to two pages. Write an essay describing how you are now a stronger candidate for admission compared to the application you submitted the previous year.**

I am back! With a higher position in my project, a deeper passion for Team Fuqua culture and a stronger conviction of career development, I believe that my additional experience will strengthen my candidacy for admission to the Duke MBA program.

At the end of 2008, I had led my civil engineering team to successfully complete the US\$100 million infrastructure works on time and on budget necessary to progress to the next stage of the US\$2 billion project. My proven performance in the infrastructure stage of the works contributed towards me earning the highest rank in the client satisfaction survey among our project management team members. Therefore the Project Director assigned additional responsibilities to me. I was promoted to lead the quality management team in establishing the Project Management Information System (PMIS) for the remaining project works.

As the team to unify the disparate communication protocols to a recognized quality assurance standard, we had unique access to meeting with Department Managers representing the 24 key international stakeholders. These included the Egyptian designer, Saudi Arabian contractors, the French IT consultant, and the American hotel operator. However, the greatest challenge I faced was the manpower constraints and the low morale of my team. Most of my team members were employed by our company in the local market rather than dispatched from the head office. With little hope to be promoted, they lacked enthusiasm to work. Therefore, I drafted the basic strategy and skeleton documentation of the PMIS procedures, but gave my team full responsibility to review each stakeholder's internal procedures and implement necessary changes. I remained open to the team's creative ideas and challenging critiques. I adopted their feedbacks to optimize the procedures, showing how valuable their work meant to our team and that their contribution would be greatly respected. Inspired by my initiative, my team members started to commit their passion to our mission. After 8 months, we established an eclectic but unified project

communication management system to control the information distribution among the diverse project stakeholders.

My experience in the past one year determines in me a more mature understanding about the responsibilities of leadership, a broader international horizon and also stronger confidence in becoming a future global business leader. From global marketing to international project management, my past four years has been fortunately connected with the full process of transforming a business leader in the Korean construction management market into a competent player in the universal arena. An additional year of international experience makes me believe that this unique experience, after being refined through rigorous management training, will engage me as a critical contributor to the Chinese construction industry craving for global expansion.

Outside of the office, my ambition for management drives me to take a series of online courses about project management and to prepare my candidacy for the Certificate of Project Management Professional. I also refined my professional management English capability by re-taking the GMAT and TOEFL tests. Consequently the scores improved from 700 (90%) to 730 (96%) and 103 to 108 respectively.

The last 1 year has also increased my passion to be a member of Team Fuqua. Further extensive interaction with Duke Alumni and current students in Beijing and Hong Kong has strengthened my conviction that Team Fuqua is where I want to live and study in the coming 2 years.

Following on from my 2008 application, I still cannot adequately answer myself, “if not Duke, then where?”

# ChaseDream MBA Workshop

ChaseDream MBA Workshop 始创于 2005 年，至今已经帮助超过 400 名学生进入世界顶级商学院。过去 5 年来，根据学员的反馈，我们不断优化 workshop 的课程设置，依托 ChaseDream 论坛的强大支持，创新引入 Top MBA Mentor 指导机制，事实已经证明，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。

ChaseDream MBA Workshop 不仅仅关注于申请的成功率，更重要的是通过思考方法的培训，通过小组成员之间的交流，通过与 mentor 的交流，通过与校友的交流，使学员更清晰地认识自己的兴趣所在，职业发展方向和自身的潜力。同时，workshop 的成员，会是您结识第一批 Top MBAs。

ChaseDream MBA Workshop 特色：

- 创新的面授课程
- 精心设计的课堂作业
- 定期线下小组讨论
- 来自北美 Top 20 学校及欧洲 Top 10 学校的 mentor 指导
- 精确的时间管理

ChaseDream MBA Workshop 在北京，上海，深圳三地开设面授课程，为方便分布成世界各地的 Top MBA 申请人，我们同时开始远程班，通过网络和电话会议的方式授课。

ChaseDream MBA Workshop 主要面向准备申请北美 Top 20 和欧洲 Top 10 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。

ChaseDream MBA Workshop

官方网站：<http://workshop.chasedream.com/>

联系我们：[workshop@chasedream.com](mailto:workshop@chasedream.com)



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，不变的是追求梦想的激情。

2003年，几个年轻人创立了一个叫做 *ChaseDream* 的网站，他们希望为全世界所有和他们一样有梦想、有追求的华人建立起一个互相交流，互相扶持的平台。

七年风雨历程，*ChaseDream* 始终秉承着创立初期所制Share-Support-Sustain的宗旨，在这个平台上进行的交流包括考试，申请和职业规划。七年硕果累累，数不胜数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，我们的年轻一代里面从来不乏伟大的梦想家。*ChaseDream* 希望和这些满怀激情的年轻人一起创造一个属于华人时代。

教育引领变革，这本可以帮助每个人走进商学院的申请指导书，是 *ChaseDream* 在2010年献给所有期待用知识提升自我的青年华人精英的礼物。