

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

版權聲明

《做更好的自己》，作者 **Sonia Shi**，本書版權屬於 **ChaseDream** 網站所有。本書中的所有內容，包括（但不僅限於）正文、圖片、表格和圖示，受中國版權法和其他國際版權法的保護。在任何單機上，您都可以免費下載、查看這些材料或列印作為個人使用；網路轉載必須標明出處同時保證資料的完整；不允許用於其他任何目的列印、複製、複印、再加工、分發、傳送、上載、下載、存儲和公開演示，不得隨意修改、和改變這些資料；嚴禁利用此資料的全部或部分內容進行任何商業性應用，否則將受到依法追究。

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.

寫在前面的話

還記得 2007 年，整個夏天，秋天和冬天，我都在北京輕度污染的空氣裡奔走，約見我能找到的每一位頂級商學院的校友，懷著忐忑和羞澀的情緒，拿出精心修改的 essay 請他們提供意見。我問的問題非常愚蠢：“到底怎麼樣做才能進入美國頂尖的商學院？我寫的這套 essay 能幫我拿到某個學校的面試嗎？”每個人的答案都是，不知道，可能還不行。怎麼不知道？怎麼還不行？我不依不饒地追問，卻總也得不到一個可以被當時的我理解的答案。至今還記得，有一次好脾氣的 Julius 終於被我逼急了，說：“商學院是一定要你讀過了，才能理解應該怎麼申請的。”我於是更加困惑了，那我沒讀過，怎麼辦？

茫然，是我那一時期的全部感受。我聽到過無數個不同的意見，卻不知道哪一個是對的。我看到過無數種不同的做法，卻不知道哪一種管用。我參加了不計其數的學校宣講活動，聯繫校友並請他們推薦，和招生辦的人聊天，買大把的申請寶典類讀物並反復鑽研，試圖理解其中奧妙，誠惶誠恐的拜讀大牛們的 essay，讀不懂的也不敢說，參加各種培訓機構的課程，甚至想到要去找“職業作家”來替我包裝，如果不是因為囊中實在羞澀，我也許就真的那麼做了。總之，我不遺餘力的試驗一切的可能。那陣子，我問所有的人的問題歸根結底只有一個中心思想：我到底能不能拿到理想學校的 offer？毫無意外的，我得到的答案總是意味深長的兩個單詞“*It Depends*”。*On What*？這後面的一個 *what* 是直到一年多後，我去了美國，讀完整個一年級，甚至做完暑期實習才開始漸漸懂得的。

在下筆寫這本書之前，我和 Zeros 商量了很久，認真定下大綱。我們一致同意，要努力把它寫成一本申請 MBA 的工具書，可以供每個申請人放在案頭，寫 essay 寫得頭疼的時候就拿出來翻翻。我們對這個主意充滿激情，並相信它會成為 ChaseDream 的一個里程碑。我們知道試圖解釋一個如此複雜，或者根本沒有答案的問題，無疑是自找麻煩，可我們還是熱切的希望付出的全部努力能夠為和曾經的自己一樣困惑，迷茫，無助，甚至是孤注一擲的 MBA 申請人提供

某種啟發，哪怕只是一點點。因為終於，當你想問：我怎麼樣做才能申請到理想的學校這個“傻問題”的時候，會有一個和你一樣傻，一樣執著的人，勇敢地站出來，說：“我告訴你！”

商學院是一個奇妙的大熔爐，它重塑了我和我的人生，並把她們推向高潮；儘管原材料沒有分毫的差別。所以我把這本書叫做《做更好的自己》。

Sonia Shi

2010年春

致謝

由衷感謝在整個成書過程中給了我無私幫助，意見和鼓勵的 Zeros，Steven 和 Ken，沒有他們，就沒有今天的我，當然也不會有這本書。

特別感謝樂樂細緻而精彩的潤色，她優雅的文筆給了我很多靈感。

謝謝所有在書中分享他們的 essay 和百忙中拿出寶貴時間參加訪談的校友們，他們的慷慨激勵我不斷做到更好。

《做更好的自己》使用說明

- 本書適合對商學院申請有基礎瞭解的讀者，掃盲性質的資訊¹已經被選擇性的略去；
- 本書努力用事實展示申請的精髓，用例子說明各項申請材料的製作，但是任何例子都是有局限性的，可以借鑒，不可模仿；
- 本書是主要探討北美商學院的 MBA 項目申請過程，某些章節對於申請加拿大，歐洲，大中華等地區的 MBA 不一定適用；
- 本書的全部內容，包括例文，都是原創，僅代表了作者的一家之言，請以批判的眼光閱讀；

如有您有任何關於本書的意見和建議，
歡迎致信：mba@chasedream.com，我們當努力改進。

¹關於商學院 MBA 申請的基本資訊請參閱 [ChaseDream 論壇](#)，[北美 MBA 申請區](#)置頂連結。

目錄

第一章 解讀商學院的光環.....	1
引子.....	2
第一篇 從商學院的歷史說起.....	3
第二篇 小猴子變成小悟空.....	7
第三篇 為中華之崛起而讀書.....	11
第二章 近看北美商學院.....	13
引子.....	14
第一篇 鏡子鏡子 誰是美國最好的商學院.....	16
第二篇 在校學生談學校.....	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

第三章 做更好的自己	129
引子.....	130
第一篇 申請流程	131
第二篇 考試	133
第三篇 選校	136
第四篇 本科和研究生教育背景	137
第五篇 申請表格	139
第六篇 個人簡歷 (RESUME)	140
第七篇 申請論文 (ESSAYS)	159
第八篇 推薦信 (RECOMMENDATION LETTER)	198
第九篇 面試 (INTERVIEW)	201
第十篇 寫在最後	204
第四章 後來.....	205
第五章 故事外的故事	223
附錄 成功申請人範文	231
UCLA 申請 ESSAYS (三篇)	232
CHICAGO BOOTH 申請 ESSAYS (二篇)	236
CLUMBIA 申請 ESSAYS (三篇)	241
DUKE 申請 ESSAY (珍貴稀有, 第二年重申成功)	246
CHASEDREAM MBA WORKSHOP	248

第一章

解讀商學院的光環

引子

這個話題首先讓我聯想到一個雖然濫街卻貼切的描述：如果你愛一個人，送他（她）去讀商學院，因為那裡是天堂；如果你恨一個人，送他（她）去讀商學院，因為那裡是地獄。

我特別感謝黃總在電話採訪的時候說了一句我一直想說，但又忌憚觸到某些人纖細的神經而自我壓抑了多年都沒有敢公諸於世一句話：MBA 並不能在短短的兩年時間裡改造一個人，說到底也就是 **garbage in, garbage out**。為黃總和他這句大無畏的發言長時間而熱烈地鼓掌！

最後我想引用的這句話已經無從考證是出自哪位大師了：選擇 MBA，就是走上了一條不歸路。深有同感！特別是對於大部分沒有積蓄，沒人贊助，沒有獎學金或貸款讀書的人，那就是憑空背負起一筆長達十年的債務。要再趕上經濟形勢差點，貸款利率高點，美元升值快點，真的會有種這筆債這輩子怎麼還都還不完的錯覺。當然，相應的，風險越高，收益越大。所以，成功的頂級商學院畢業生，從離開學校的第一天起，就踏上了事業發展的特快列車，直奔頂峰。

上述的三種言論恰到好處的為商學院勾勒出一幅三維全景圖。商學院不乏鎂光燈下的藝術人生，同時也充滿現實而殘酷的競爭；商學院裡並不全是天之驕子，也有失敗者，也有庸俗者；商學院裡更不全是鯉魚跳龍門的傳說，一戰成名只是一種可能卻絕非必然。

當然啦，只要你有夢想，並為之堅持不懈的努力，頂級商學院的大門隨時為你敞開。只是，你必須明白，雖然商學院這個大熔爐完全有足夠的能量把任何人重塑成一個更好的自己，但孫悟空要煉就火眼金睛，其過程註定漫長而痛苦。

接下來的這一章裡所描述的商學院也許有些誇張，也許有些另類，但是希望所有這裡摘錄的真實片段都能夠引發你的思考，幫助你找到一個非常重要問題的答案：Why MBA？

Welcome to the MBA world!

第一篇 從商學院的歷史說起

MBA 的起源

MBA 的歷史可以追溯到 1881 年。當時的賓夕法尼亞大學（University of Pennsylvania）設立了沃頓金融經濟學院（The Wharton School of Finance and Economics），並且把學校的辦學宗旨定為：

"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，學校設有人力資源，市場行銷，金融財務等針對商業管理的碩士學位，後來經過多年的積累和改進，才形成今天的沃頓商學院。最初的 MBA 課程，旨在培養領導者的風範和氣質，是比較軟性的職業培訓，而不涉及實際的專業知識，因而反響不大。1908 年，哈佛商學院首創了案例分析的教學方法，利用商業界真實存在的歷史和對這些事件的分析來達到培養未來領袖的教育目的，而不是單純地講授所謂的“管理”知識。這一方法被認為是 MBA 課程的基礎和精髓，因此哈佛商學院 MBA 教育被看作是世界 MBA 教育的真正開始。

在接下來的 100 多年裡，MBA 的蓬勃發展與工商界的支持密不可分。這完全符合市場供需規律：MBA 的辦學宗旨就是為了商業界培養管理人才的，自然要符合商業界的需求。第二次世界大戰結束以後，MBA 從萌芽走向大發展。借力美國經濟騰飛，企業對管理人才需求驟然增長的歷史契機，美國的 MBA 教育進入了它的第一個黃金時期。

同時的歐洲，MBA 教育也在逐漸興起。但是因為當時很多歐洲國家政府不允許

社會集資大學創辦“職業化”商務課程，因而 MBA 教育在歐洲並沒有立刻發展起來。一直到 20 世紀 50 年代，一些法國企業家才開始創辦私立商學院，著名的 INSEAD 就是在 1958 年成立的；幾年後，IMEDE 商學院（即現在的 IMD）也在瑞士洛桑成立。與美國的 MBA 教育不同，歐洲 MBA 課程多數只有一個學年，許多項目甚至沒有留給學生實習的機會，申請人平均年齡較大，工作經驗豐富。也許是為了借鑒美國 MBA 的成功經驗，現在歐洲許多的 MBA 名校都是由美國人按照美國模式來管理的。

近十年裡，中國的 MBA 教育也漸漸萌芽並快速成長起來。中歐商學院和長江商學院的創立是最早的嘗試，而後北大，清華，復旦，交大等國內一流的高校也紛紛在其經濟管理學院下開設 MBA 培訓課程。就像是 MBA 一直以來的發展模式，哪裡有經濟增長，哪裡就有它的蹤跡。經過數年積累，中國的本土商學院也逐漸培養起了一批頗有影響力的校友。雖然他們從設施，教授和辦學水準上與國際頂尖牛校還存在一定差距，但是從某種意義上說，根植中國的“土著”商學院，對於有志在國內拓展事業的申請人來說是一個高性價比的選擇，而且大多數的國內商學院，都在陸續拓展交換學生項目，為學生們創造到世界各地老牌牛校訪問遊學的機會。

2010 年的太陽系，距離中心恒星的第三顆行星上的經濟已經發展到了一個全新的階段，商業的全球化，“世界的扁平化”（The World is Flat——此書值得一讀），金融界的危機，新興市場的崛起，所有這些商業變革都在促成 MBA 教育的進化，商學院們越來越多元化、全球化、綜合性，培養軟性技巧，重視商業道德等等。

MBA，這個註定要站在商業發展最前沿的精英式培訓，時刻也沒有停止過對自我的革新，因而永遠也不會喪失它的魅力。

名校的秘密

無論是哪個商學院，要在世界名校目錄裡長期佔據一席之地，都需要經過一系列細緻而全面的考核，包括：學校設施、地理位置、科研成果、教學水準、校友網路、畢業生就業等等。硬體方面就看學校有沒有“錢”做基建，軟體方面則要看學校的校友在商業界和政治界的成就了。一個眾所周知的秘密就是頂級商學院雖然學費奇高，但若僅看學生在校期間校方的收支，又往往是入不敷出的。學校興旺發達需要的經費絕大多數來自校友的捐款。所以歸根結底，學校的持續發展取決於培養出來的畢業生們的前途。這也就是說，一個學校存在的時間長短，校友數量和品質已經在很大程度上決定了它的排名。很多所謂的新貴

MBA 項目，大多是排名數位遊戲的結果，要成為貨真價實的老牌牛校，時間的積澱必不可少。

正是由於商學院這種特殊的盈利模式，校方對每一張門票的發放都格外小心翼翼，他們最看重的是學生的潛力。在這個超級長線投資的過程中，學校早早地把自己未來幾十年的命運押在了校友的前途上。他們不計代價的投資與培養，為的是在漫長的等待之後收穫校友的功成名就。往往要五年十年，甚至二十年，當校友們逐漸積累起財富，名望和社會影響力，學校才能收回多年前的投入，用來去培養新一代的 MBA。

這就是所有商學院都在努力保持的良性迴圈。

MBA 在中國

說到這裡就不難理解為什麼 MBA 一百年前會在美國興起，今天會在中國發展。因為中國經濟已經成為世界上任何一個國家和個人都不能夠忽視的奇跡；特別是在本輪（2008 年）金融危機之後，中國，已經成為每一個商界人士不能不熟知的市場。無論出於中國企業全球化的發展需求，或是基於美國名校在經濟最發達的地區不斷拓展校友網路的原則，中國都將會是未來十年 MBA 們大展拳腳的地方。

目前，從進入 MBA 名校的絕對數量來看，中國人的比例還非常低，遠遠低於鄰居印度。如果比較總申請人數，那就更加懸殊了。有官方數據稱，每年申請美國 MBA 專案的印度人至少是中國人的十倍。所以，在我看來，中國擁有 MBA 學位的管理人才還遠遠沒有達到所謂供大於求的程度；相反地，正由於真正優秀的，有見識的，對商業運作充滿熱忱的 MBA 人才的缺乏，才使得這種在西方世界被反復驗證為有效的商業人才的迅速培養計畫在國內遭受某種程度上的質疑。

歷史總愛重複它自己。中國目前的情況像極了七八十年代的美國。當時，由於戰後經濟迅猛發展，工商管理人才緊缺，各個大學，知名或者不知名的，都趕時髦般紛紛設立 MBA 專案，礙于資源有限，某些院校的專案品質的確讓人無法恭維。一時間，MBA 遍地，招來批評無數。三十年後的今天，經過時間公正而無情的洗禮，消失的只是附庸者，而那些著名商學院的牌匾依舊常青，並在知名校友紀念錄裡刻上了更多 CEO 的名字。所以，中國所謂的 MBA 氾濫也會是暫時的。

MBA 不是一貼狗皮膏藥，怎麼貼怎麼好，能夠化腐朽為神奇，變廢為寶。

MBA 提供的是一個平臺，一個機會，它的價值有多大，還要看站在上面的人如何表演。大浪淘去的，只會是沙粒，我們應該相信，中國的 MBA 們經過市場的競爭和淘汰，會最終成熟結果，在推進國家經濟發展的同時成就自己。

第二篇 小猴子變成小悟空

很久以前，我的一個朋友對我說他非常喜歡靈長類動物。我自己卻從來沒看出這動物有多美，長得有點像人，卻完全沒有規矩，呲牙咧嘴的，難看。朋友說，那是因為你在套用人的審美標準。想像你就是一條小狗，一隻小蝸牛或者一棵小草，難道你不會覺得這種會哭會笑，會偷東西的玩意兒很聰明嗎？有胸懷去喜歡一隻猴子的人，往往能全盤接受自己沒有蛻變成人之前的缺點；他們記得，不管這幅皮囊多美，大家的骨子裡始終都是猴子，站在大地上不容易，得繃著一股勁兒；他們明白，為了這一點點的進化，要付出多少代價，而這代價在其他的猴子們看來恐怕是很無聊的：從此以後沒毛了吧？冬天要穿棉襖了吧？不會爬樹了吧？吃桃子要掏錢買了吧？傻了才幹。

商學院裡的修煉正屬於這種從小猴子到小悟空的變化，說大不大說小不小，雖然只是從 88 分到 92 分，但每一步都註定走得艱辛；至於那勝利的果實，很多句話也難說清楚它是甘是苦。

你想好了嗎？

不能睡的日子

當生活的全部內容被擠壓成為學習和找工作的時候，那絕對不是浪漫的。MBA 的日子，無論在哪所學校，多多少少，大致如此。

新生入校，經歷極短暫的熟悉環境和互相熟悉的過程以後就要立刻開始一邊學習一邊找工作了。

商學院的課程是大而全的。對於國際學生，特別是英語相對較差的中國人而言，適應這種學習是一個巨大挑戰。所謂精英的教育，不是把人培養成精英，而是把人當精英培養。教授會假設大家已經掌握了有關商業運作的基礎知識，他們包括：財務、會計、經濟學、社會學、心理學、市場行銷，甚至是商業文書寫作；會相信每個學生在上學之前一定是 Office 高手，Excel 大牛和 PPT 專家；

會默認各位懂得如何在人前侃侃而談，如何做講演，如何做商務談判。總之，沒有人給你具體解釋波特的五力是什麼，借貸雙方在資產負債表上的意義或貨幣匯率的變化原則，但是每一天出現在課堂之前，所有的這些知識，你都必須知道。Google 和 Wiki 成了形影不離的秘書和戰友。而且，無論是教授還是同學，也沒有人會因為語言障礙就給國際學生什麼優待；相反的，他們會從你身上期待多元化的因素，希望你總能站在一個全新的視角，提出完全不同的見解。

在單是學習就已經夠讓人焦頭爛額的時候，找工作開始了。就業辦的老師會提醒你，讀書的最終目的還是謀一份好營生，現在你在學校，想去的公司都來學校宣講，來學校面試；等到你畢業了手無 offer，就得自己花錢飛來飛去地去求人了。入校第一天，大家就要動手改簡歷。在我記憶裡，從來沒有哪份檔會被這麼多人看這麼多次：學長、老師、校友，還有任何懂得英文會思考的朋友；簡歷裡面的每一行字，每一個詞，甚至每一個標點符號和大小寫都要經過仔細的推敲。等到招聘旺季，一般是從秋季到冬季，每一天都有公司宣講會，少則一場，多則益善。要找工作的，就要按時參加。要去就不能空著手，得提前查查公司資訊，聯絡校友，到現場才好和招聘人員套磁，會後還要拿著收集好的名片連夜寫感謝信。那些要到投行工作的兄弟們，更是需要具備與招聘代表一見面就相見恨晚，一兩月內就搞成把兄弟的外交能力；其中的辛苦，可想而知。好容易，耶誕節到了，公司休息，不宣講了，MBA 們卻不能休息，期中考試過後就要抓緊時間投簡歷，寫求職信，準備面試。所有的折騰要等到來年春天拿到 offer 才能告一段落；沒拿到的自然還要繼續。這樣的程式，找暑期實習是一遍，找全職工作又是一遍。

最難的還不是時間緊任務重，而是精神上的強烈煎熬。學習好需要心若止水的平靜，找工作需要無往不利的闖勁兒，這一靜一動的切換，絕對考驗功力。就這樣，一邊是教學委員會眼中關係學校百年大計、不可妥協的教育品質，末位淘汰像一把劍，公平的懸在每個人的頭上；另一邊是就業辦的威逼利誘，工作、貸款、現實的壓力讓舉債讀書的學生們沒有做選擇的餘地。每個一年級的 MBA 新生，就是在這樣的夾縫裡，疲於奔命的生存著，早已無暇思考自己是不是活得還好。

好容易挨到週末的晚上十二點，似乎這個禮拜的事情已經匆忙交代過去，下一個禮拜還早，終於可以有片刻的喘息了吧，卻還是不能睡覺。因為已經有好幾個派對和聚會等著了，你總不是花上 100 萬來美國睡覺的吧？打起精神，換衣服出門吧。於是當晚，就和同學們在燈光昏黃的酒吧裡面一邊喝酒，一邊大喊，呼吸著混雜音樂和酒精的空氣，暢談人生，直到凌晨。

作為一個無所不能的 MBA，學習和找工作只是最低要求的完成任務。美國精英階層對公共事業和社交活動的熱衷程度絕對不亞于女人之于鑽石。俱樂部、運動會、演唱會、研討會、社區服務、募捐、慈善事業，每件小事都要學生們自己想自己做，自己組織自己樂。沒有人逼你去，但是你捨得不去嗎？

睡眠，於是，想來想去，還是只有睡眠可以放棄。

你撐得住嗎？

慢慢蛻變

在這樣高壓高強度的環境裡，每個人都被周圍做不完的功課推著走，極限被不斷的挑戰。不知不覺的，一天睡上 4-5 個小時也不覺得困；以前一天才能寫出的論文後來一個小時搞定；可以不需要預習和複習而輕易地看破一門課程的精華，並輕鬆通過考試；西裝革履地穿梭在各大公司之間套磁、微笑職業化；面試，已經麻木到不需要思考就可以把自己的從業歷史、重要掌故按照順敘、倒敘、插敘或面試官要求的任何一種方式敘得有聲有色；遞名片，收集名片，落落大方的在公開場合介紹自己，完全不會被聽者的或驚訝或不屑的表情所影響。所有的這些蛻變都在不知不覺中發生，並真的在發生。

在讀 MBA 之前，我常常是一天工作 12 個小時，覺得自己已經很努力了。但是到了商學院才體會到什麼叫“事情永遠也不做不完”，他們逼著你快，逼著你選擇，逼著你放棄。無論多出色的人，一天的 24 小時也絕對不夠，每個人都必須想清楚並決定什麼是要舍的，什麼是要得的。這個過程很像是磨麵粉，放進去多少麥子，推過多少圈，決定你得到什麼樣的結果；而商學院就是租期為兩年的那台石磨。最初的焦慮和不自信過後，就能看到白花的麵粉隨著每一步的移動緩緩流出來，那種興奮和成就感啊，再苦再累，已渾然不覺。

你希望自己變成這樣嗎？

成熟就是不再大驚小怪

商學院培養的不只是熬夜的韌勁兒和高效率工作的衝勁兒，更多是一種心態，一種在未登頂之前就一覽眾山小的領袖氣魄。

我的前老闆，一位美國商學院的校友，曾經對我說，去商學院讀書不是去學知

識，而是去學做人。商學院就像是大觀園，劉姥姥般的我們不但從沒去過，其中的很多奢侈更是眼見之前想都不曾想過的。沒有到過美國，沒有在那裡生活之前，也看過不少美國大片，美國的房子、車子、公路、食品都沒少見。但是只有真的到了美國，才能學到和體會到那一切繁華背後所蘊藏的文化，為什麼美國人是美國人現在的樣子。商學院聚集了來自世界各地，各行各業的精英，像極了一個人口世博會，學生不需要周遊世界就能置身其中，最大的收穫往往不是知道了什麼，而是終於徹底認識到了自己的無知。終於有一天，你會發現無論對面站什麼人，你都能清楚的理解並由衷的尊重他的思維邏輯，並跟他結為商業同盟，互惠互利，共謀利益。

參觀大觀園要趁早，只有培養出這種見怪不怪的淡定，才能散發成熟的魅力。

你準備好了嗎？

第三篇 為中華之崛起而讀書

Why MBA

每個學校的申請文書裡面必然包括這樣一個問題：Why MBA？

商學院學生的生活無疑是辛苦的，學生們畢業後所走的每一步也將不會是平順坦途，即便有一天，他們能夠成為商業領袖，也一定是來自孜孜不倦的努力工作。並不是每個人都吃得了這份苦，能夠吃得了這份苦的也並非每一個都願意來吃。商學院、派對、投行、諮詢、精英……這一個個的概念聽起來好像很性感，可當真置身其中，掙扎遠遠大於享受。自己究竟是否適合開始商學院申請這個漫長而不知前路的冒險呢？這是在一切準備工作開始之前每個申請人應該捫心自問的第一個問題。

從學校的角度看，他們希望將有限的資源用來培養最優秀、最有潛力的人才。學校明白，校友即未來，他們迫切需要的是不但能夠在激烈競爭環境中生存下來的人，更是能苦不覺得苦，並從這個痛苦的過程中獲得學識和提高能力的人；這些人，他們早已準備好面對在商業界奮鬥的一生：很少的假期、很多的壓力、早出晚歸、無暇照顧家庭、同事的競爭、老闆的挑剔，當然更多的還是自己對自己的不放過。

因此 why school 是招生官眼中非常重要的一個問題。這個問題答案應該，並且只能來自申請人內心深處的信仰。

我是誰 我為什麼 MBA

“信仰”這個詞對於已然非常現實，非常浮躁的中國人而言可能有點太空泛也太嚴肅了。如果現在還有什麼人公然宣稱“為中華之崛起而讀書”之類，大多也就是喊喊口號罷了。當然，事實上，也並非每一個商界領袖都必須是心懷天下的，那些心懷股市的、心懷樓市的、心懷基金投行諮詢公司的，都可以成功，可以成為有錢人。我從不反對從不鄙視那些純粹為了喜歡錢而去賺錢，去拼命工作

的人，因為他們也是找到了自己的愛好，並為之不懈努力著的追夢人。

可人還是要一點信仰的。中國的一句古話說的很好：溫飽思淫欲。每個人都在被各種各樣的自然衝動所控制，我們其實遠遠沒有自己認為的那樣貪心，那樣勤奮，物質的小小富足就會立刻讓內心的真正欲望覺醒。對於頂級商學院的畢業生們來說，過上小康中產的日子並不難；到了那個時候，這些人還會為了銀行戶口裡面可能一輩子也用不到的幾個零而每天起早貪黑，戰戰兢兢的看老闆眼色嗎？到了那個時候，MBA、商學院、投行、諮詢、升職、社會名流，這些詞彙對他們來說還有意義嗎？到了那個時候，很可能絕大部分的人還是更想回頭去做自己喜歡的事情，只要還不晚，只要還有可能。如果是這樣，為什麼不早點開始？

我是誰？我為什麼要讀書？這也許是很多申請人從來不曾真正捫心自問的問題。

選擇了 就不要放棄

MBA 並不僅僅是在一個學校裡發奮圖強的接受兩年魔鬼般的職業教育，它更是為每一個人建立起一種全新的生活方式。從走入學校的第一天開始，學生就沒有選擇地成為這個學校以及學校文化的一部分。

從經濟學的角度來看，讀 MBA 的這筆帳早已有有人算過：投資要多少年可以收回成本？答案是很多很多年。所以各位“百萬負翁”畢業以後必須努力奮鬥，賺錢還債。從心理學角度講，MBA 的圈子的確集中了一部分的社會精英，每個身處其中的人都不願甘居人後，這種來自朋友圈子，並最終滲透到一個人內心的壓力是要用一輩子去面對的。曾經有同學看我太累，勸我說，Sonia，你不要給自己太大壓力；我說：如果我不是這樣的，我也不會來讀 MBA，成為你的同學；而我們周圍的哪一個人不是這樣的呢？走到今天，我們已經沒有選擇。

選擇了 MBA，就不要放棄；其實一旦選擇了，也就沒有放棄的餘地。

第二章

近看北美商學院

引子

選擇了一家商學院，就是選擇了一個你這輩子都不能擺脫，不能放棄，並承諾相互扶持的圈子。除非你根本就不在乎商學院為你提供的這張關係網，也根本沒想過從中獲益。

對於從未有過留學經歷的中國人而言，去任何一家美國頂級商學院都將是終身不會遺憾的選擇；即便如此，面對這筆可能是這輩子最大的教育投入，投資人理所應當要謹慎做好盡職調查。

那麼不妨問問自己：

1. 我想要什麼樣的 MBA 生活？
2. 畢業後我想要怎樣的職業生涯？
3. 如果借助商學院的關係網拓展自己的事業是我願意支付這筆天價學費的一個重要原因的話，我想要怎樣的關係網絡和生意夥伴？

這三個問題中，最重要，卻又常常最容易被人忽視的是最後一個。

在商學院呆上一陣子就不難發現，每個學校的課程設置和教授教材均大同小異，教學方式也不存在本質區別，就連各自最熱門的俱樂部和學校的傳統特色活動都有著異曲同工之妙。唯一真正的差別同時也是很難改變的特質或許就是這個商學院的“個性”了。如果說選擇了 MBA 就是選擇了一種生活方式，那選擇了某家商學院，無疑就是選擇了某個朋友圈子。

在我一間學校一間學校地挨個做校友訪談的時候，我越來越深的體會到，每個學校的個性都是生動鮮明、與眾不同的。以致我心中漸漸產生了一個迷題：學校的招生辦是怎樣從芸芸眾生中辨識出一群性格類似的人並把他們從世界各地聚在一起的呢？後來我就此問題諮詢過一位名校的資深招生主管，得到的回答是：個性相當重要！雖然我們也會平衡考慮這個申請人的職業成就。例外也不是沒有，但即便是這些例外們，在經過了兩年酷似“回爐”的培訓之後，都會多多少

少地被打上學校的烙印。

這就是為什麼 fit 成為招生選校的重要標準之一。

說到 fit，這大概是另外一個讓無數剛剛開始研究 MBA 申請的人們抓破了頭皮都不能理解的定義。簡而言之，fit 就像是“談戀愛”：乍看上去，完全沒什麼道理可講，“我就是看上你了”。而實際上兩個人在一起合不合拍與他們各自的性格關係密切，這些性格往往體現在如何吃飯，如何交友，看什麼電視頻道等這類的小細節上。當然也有例外，如果說“我已經盲目而不可救藥地愛上了你了”，那麼年齡、身高、家庭背景、金錢、地位，甚至性別取向都不再成為障礙；遺憾的是，在這樣的前提下促成的戀情，當激情散去，就只剩下彼此的折磨和遺憾，最終還是會走向滅亡。選校也是這樣，沖著排名選擇了一家完全不喜歡的學校，入校以後才發現所托非人，但是面對學業和找工作的重壓，又只能默默承受，全無樂趣，更說不上充分地發揮自我。花去了大筆的金錢，卻換來苦不堪言。所以還是 fit 的好。

有些人也許會反駁，那我就是喜歡她的排名，我就是喜歡她的地理位置，不行嗎？當然可以。可是這就好比一個小夥子向戀愛對象求婚，總不能直接說：“因為你爸爸留了大筆遺產給你，碰巧你的長相也說得過去，性格也算溫柔，所以我決定就娶了你吧。”即便實情如此，這個小夥子也不能在這樣的節骨眼上盲目坦誠，而是要動腦子想出一些更冠冕堂皇、更有說服力的理由來把這段婚姻昇華到“以愛情為基礎”的高度上才夠明智吧？

第二章的內容就是希望能為申請人提供一些撰寫“求婚”致辭的靈感。但是我並不希望大家把這些內容當字典，在寫 why school 的時候就翻出來，簡單的摘抄某些片斷；而是希望聰明的讀者從細節、從對話、從事例中細細體會每一所學校的獨特性格，並捫心自問是否喜歡和適合自己。請相信，招生官們也會手捧來自世界各地的 essay，在你們的文字裡尋求同樣的感覺。

第一篇 鏡子鏡子 誰是美國最好的商學院

說到商學院，就不能不說說排名。中國人很重視排名，很多國內申請人在選擇學校的時候都把排名作為最重要的考慮因素。這也無可厚非，一來除了排名，身處大洋彼岸的我們也沒有什麼更好的管道瞭解和評估遠隔重洋的美國學校，更沒有機會去體驗學校的氛圍；二來從現實的角度講，招聘單位，特別是國內招聘 MBA 的公司，也都很重視學校的排名。

在美國主流的排名榜有：《商業週刊》、《金融時報》、《華爾街日報》、《經濟學家》、《福布斯》、《美國新聞與世界報導》，其他各種報紙雜誌的排名更是五花八門，不勝枚舉。每種排名都有他們自己的角度和依據，但是大體來說，決定一個學校排名的主要指標有：入校生素質、學生回饋、雇主回饋和畢業生薪水。為了招到優秀的學生，學校往往會花很多錢做宣傳，努力提升自己在各個榜單中的名次。所以每一年，在不同的排行榜上，各個學校的排名總多多少少地有些起落。最早做 MBA 排名的，在某種意義上也是被最廣泛接受的排名當屬美國《商業週刊》和 US News 的商學院排行榜了。

排名歸排名，應該知道的是，在美國人民的心裡，每個學校都有自己相對固定的位置，就像是不管國內什麼排名機構把清華大學排在第幾位，她都始終是大部分國人心目中的 No.1。因而，無論是哪一種排名，如果它把 HBS 踢出了前三位，那這個東西我建議就可以立刻被扔進垃圾箱了。

下面是當前最新的商業週刊北美全職 MBA 項目排名供大家參考。

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)

商業週刊同時還提供了一個內容豐富的互動表格，大家可以從不同角度：教學品質，讀書前讀書後收入對比，找工的情況等等仔細看各個學校的排名。除了綜合排名以外，這些排名指標對選校也很有借鑒意義。

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)

Rank	School
4	Northwestern University (Kellogg)
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)

還有一個很有趣的排名是“美國最難申請的 MBA 專案”，如果各大商學院都推崇的市場經濟成立的話，這個排名是我個人認為對選校最有指導意義的指標之一：

- 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 在校學生談學校

我們生活裡有太多東西只是“看上去很美”，商學院很可能是其中之一。我這話並不是在暗指商學院實際上並不美，只是她的美可能並不適合所有人。中國申請人對美國頂級商學院的情感，常常會建立在排名，甚至是建立在對學校名字本身的主觀臆測的基礎上。

想想我們勤勞勇敢的中國人民真的不虛此名。勤勞就不用說了，申請的不容易是諸位有目共睹的；至於勇敢，那就是大多數成功申請人都能做到毅然決然地辭去一份收入不菲的體面工作，打起背包，背井離鄉，義無反顧地飛向一個可能是完全陌生的國家，去一個素從未謀面的學校求學，並深深地相信自己的人生將從此精彩。哇！這是怎樣大無畏的勇氣啊！

我見過一些頂級商學院的校友，他們事業成功，但是卻並不用享受的態度懷念自己在商學院經歷，甚至沒有和同學們建立以及保持親近的私人交情。這種感情的缺失，雖然能被大多數習慣於用結果評價過程的中國人所忽視甚至接受，但絕對是人生的一種巨大遺憾。

在我完整地做完所有關於本章的訪談之後，才意識到自己以往對很多學校的印象是那樣謬誤。我非常後悔其中的某些我沒有申請，而另外一些卻申請了。同時也恍然大悟為什麼某些學校對我感興趣，而另外一些連個面試都沒有就把我拒絕了。所以我想，如果在做決定之前，我就看到了這樣一份來經完成了整個商學院學習過程的知情人的心得，也許自己的商學院經歷會很不一樣。

在下面分學校敘述的部分，所列學校按照 US News 的排名排序。

重要提示：

下文涉的有關學校之間的對比，專業和就業等資訊，均來自校友訪談，僅代表接受訪談者的個人意見，與 ChaseDream 和學校無關。所有關於學校的對比和評論也是基於個人經歷，如果偏頗，實屬難免，希望讀者本著對事不對人的原則，保持客觀中立立場，有選擇的接受，而不是尖銳的批評。

再次感謝所有參加訪談校友所付出的寶貴時間。
如果資料與真實情況有任何出入，請聯繫我們訂正。



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

哈佛大學 哈佛商學院

學校基本資訊

1. 地理位置：Cambridge，Boston，Massachusetts
2. 學雜費（年）：學費\$46,150² / 書費\$4,450，主要是 HBS 的 Case，還有一些線上使用的教學材料
3. 生活費（月）：HBS 學生住宿費（最便宜的，室內沒有獨立衛生間，每層走廊有公共的衛生間）\$500 左右，公寓單間\$1,100，一居室\$1,500，後兩項包括水電費用；日常開銷 \$500-\$700；地鐵交通費用\$200-\$300（不是必須買車）
4. 招生規模：900-950 人，國際學生占 36%
5. 中國學生人數：中國人（原籍中國大陸，在美國工作或生活過，但是不含 ABC）25 人左右，其中近 20 人直接來自中國大陸
6. GMAT 分數分佈很廣，工作年限從三年（25 歲）到十年的都有
7. 獎學金：（助學金）學校會根據學生入學時候的財務狀況，繳稅和存款數額給予一定的助學金，少則幾千，或者沒有，但是一般來說給中國學生的每年會有好幾萬，因為中國學生收入很少

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

在校學生談 HBS

1. 請描述一下你對學校，對同學的印象，他們最突出的特徵是什麼？

首先聰明是肯定的。但是我覺得大家最普遍的特點就是自己想要的東西一

² 商學院的學費每年都有增長，每年 5%~15%都有可能，視經濟情況而定

定會努力爭取。HBS 大概是很多人都很想來的吧，最後真正來的是那些在關鍵時候，能走出那一步的人。比如在平時的工作中都會積極的多爭取一些，不管是責任也好，任務也好，都會有擔當，願意付出。每個人都會把自己的職業規劃得很清楚，清楚以後就盡力去做，不會彷徨或者遲疑。這是在我看來我的同學們最難得的素質。還有就是大家的興趣愛好真的不少。

跟同學們的相處很愉快，大家都很能聊。我以前是做工程師的，所處的環境比較簡單。來到學校以後發現和我以前的環境特別不同，常常我從 A 點走到 B 點不多遠的一段路能走上一個小時，都是因為路上會遇到各種各樣不同的人，會停下來，問候，聊天，大家很開心這樣做，也能彼此學到很多東西。

（追問：那你覺得有什麼特色是在這兩年裡面學校刻意去塑造的呢？）

我覺得學校刻意塑造的就是優越的環境，看看校園有多漂亮，就知道學校花了多少心思。學校造成這樣一個環境就是要讓置身其中的每一個人都很有自信，覺得只要是你想要的東西，爭取就會拿得到。舉個例子來說，我們學校的臺階上都鋪著地毯，每天都有人拿著吸塵器一級一級的去洗。我們都開玩笑說 HBS 掃地板的錢好拿去做一項學術研究了。當時學校還有一個笑話，說學校其實有雇人專門管理校園內的松鼠，每天早晨都要給它們洗澡，梳好了毛，收拾漂亮了才放出去。所以在這樣的環境中培養出來的人，可能在上學以前，不說自卑吧，至少也還覺得人生裡面是有很多限制，很多無奈的，而上學以後就會覺得這個限制其實根本不存在。學校會讓你覺得，即便你想去拿月亮，而努力也會抓到的。學校的每一個員工、所有的教授都在努力創造這樣一個舒適優越的環境。有個說法就是在 HBS 的學生讀書的時候太舒服了，畢業以後就要努力賺錢才能維持在學校時候的生活品質。

2. 你在學校典型的一天是什麼樣的呢？

學校很像軍訓，特別是在第一年的時候，把你所有的行程都安排好了，根本不需要自己動腦子去想。每個人都有一個 **schedule**，直接列印出來照著做就是了。

每天早晨上課前學校會安排好學習小組（**study team**），吃不吃飯就看你自己願不願意起床。那時候我有一個 **team member** 每天早晨就是一罐可樂和一塊大麩奇餅乾做早餐。如果你貪睡的話，也可以不去參加，當然這樣做

是很不好的。通常學習小組見面時間是早晨 6:30 或者 6:50，真的很早，但是沒辦法，因為每天都有三個 case，至少兩個需要討論，每個 case 怎麼也要討論 20 分鐘。這樣的話，每天 5 點多就要起床了。但是還是有很多韓國女生和美國女生，她們每天早晨都會化妝，化得很漂亮，然後衣服首飾都配好，才會出現。我真的佩服。像我都是早晨起來套上衣服，10 分鐘就出門的。我住在校內，走去教室不到兩分鐘，所以 6:20 起床都還來得及。在這樣的環境下，你會變得非常的有效率。

我們分 X 和 Y 的 schedule，一般來說 X 是一三五，Y 是二四的時間安排，有時候會調換。是 X schedule 的話，就是早晨三堂課，Y 就是兩堂課。第一堂課是 7:40 開始上課，上到 9:00。這個時間現在想起來都還覺得很痛苦。第二堂課是 9:20 到 10:40，每堂課都是 80 分鐘。上完這兩堂課以後就是午餐時間了。因為學校人太多，所以一年級和二年級的午餐時間是錯開的，要不然食堂就坐不下了。如果有的話，第三堂課是 12:10 到 1:30。

一般來說，從下午兩點開始，就是學校的活動時間，講座啊，workshop 啊，會議啊，還有名人講演。各種各樣的活動會一直持續到晚上 8:30。這以後就沒什麼事情了，可以自己看看書，寫寫作業。不過我們的 case 都是隨身帶著的，有時間就要拿出來看，不然肯定是看不完的。

我一般都是到一兩點，甚至更晚才去睡覺，所以在校期間根本都睡不夠。但我們大家都還是挺能熬的，雖然每天都很痛苦。

3. 你在學校最喜歡的課程和教授是哪些？

一年級的課程裡面，我最喜歡的是戰略管理和市場行銷，還有領導力。二年級時候最吸引我的課程是談判技巧，很有意思。不過我喜歡的這些課程和大多數人喜歡的很不同，不太具有代表性。

不過我真的覺得我們學校的領導力課程是難得的好。當然我沒有去聽過其他學校的課，不過我聽說很多類似的課程都是講些理論啊，做些項目啊，比較虛。但是我們學校的課程很實際，完全是案例分析。我們要把自己放在一個領導的角度來做決策，經過思考、論證和決策，從第一視角去體會領導力的真正意義。

不怕臉紅地說，其實我們學校的每個教授都很好，都很優秀。一個不為人知的秘密是我們學校的創業課程其實也是很好的。可能很多人都會覺得另

外一間學校更加重視 entrepreneurship，我倒覺得，至少從教學層面上看，我們學校的更好一些。至於金融和諮詢這些傳統的 MBA 領域，我們學校的優勢就更不用說了。

我自己選課考慮最多的就是這個老師會不會講課，從來都不擔心這個教授到底懂不懂這個領域，是不是專家。我們有很多來自業界的教授，自己在外已經做得很成功，經歷了三十幾年的職場歷練，後來想退休了，就來哈佛教書。這些老師通常都是講故事很有意思，很生動，但可能不太會講課，講理論。

選課的事情大家都很頭疼，是因為選擇實在太多了，這個也想讀，那個也不錯，每個教授都是不容錯過的大牛，太難取捨了。

4. 那麼在招聘公司的眼裡，他們會認為 HBS 的哪些專業比較好呢？他們是會覺得既然都是 HBS 了，那一定是什麼都好的；還是他們也會看說 HBS 出來的做某幾個領域，比如 general management 比較好，或者說做 strategy 比其他的要好呢？

沒有問過這個問題啊！不過我覺得招聘企業的一個比較明顯的假設就是，從 HBS 出來，經過這兩年的歷練，學校可以保證一個畢業生起碼的素質。因為我們第一年的所有課程都是一樣的，就算是第二年選的都是很軟的課程，公司也不會懷疑學生們連最起碼的常識，比如 five forces，都不知道的。

5. 學校有什麼有特色的 networking 的活動呢？

學校這方面的活動很多。這也是我剛才提到的，作為一個 HBS 的學生，不管你想去做什麼，都會有整個學校在背後支持你，幫助你。比如你要去找教授，沒有問題，無論是多麼權威的學術名人，你寫一封郵件，或者去到他的辦公室就可以找到，可以坐下來，跟他們聊天。你想找校友的話，有這麼多，肯定是無論各行各業，各個公司都可以找得到人願意幫你。你會覺得突然一下擁有了很多資源。總之學校會讓我覺得，這個圈子不但很大，裡面有很多很成功的人，而且這些人都離你很近。

HBS 太大了，學校人太多了，各種各樣的活動根本去不完的。學生本身又都很 social，很喜歡玩兒。校方組織的活動就是每個週五下午的 TGIF（thanks God it is Friday！），就是大家聚在一起喝酒。但是說實話，我覺

得 900 個人太多了，拉在一起沒有什麼意義。學校已經把大家分成 90 個人的 section，而且也在強化這個 section 的概念。舉個例子，有些人畢業十年了，回來學校參加活動，還是會先問你原先是哪一個 section 的。所以 HBS 大部分的活動都是以 section，而不是學校為單位的。

6. 在你們學校，最熱門的，最受歡迎的，或者你認為最具特色的活動是什麼？

基本上每個月會有一個大型的正裝舞會，效果很轟動。你想，幾百個人一起到場，每個人都打扮得漂漂亮亮的一起跳舞。還有各種各樣的 track，就是結伴出行，遊山玩水。比如說巴西的學生會會組織大家去巴西，一般都是在二月份或者是暑假的時候。這樣的活動一般都要抽籤才可以，因為想去的人很多。

我在校的時候就曾經組織過去矽谷拜訪高科技公司的一個 track。當時是由 10 個人在組織，最後去了 100 多個人。如果這些行程啊、機票啊酒店、車輛和導遊都是自己一個人安排的話，那肯定是太費時間了。這種集體組織的出行，會為個人提高效率。

7. 在 HBS 裡面最受歡迎的俱樂部有哪些？

Finance 和 PE 的俱樂部一直都會有很多人。因為它們本身也是比較流行的 MBA 密集型產業。還有 WSA，這是一個女生的俱樂部，和 Wine Society，品酒俱樂部，都有很多會員。另外一個很活躍的俱樂部是 Tech-media Club，他們會常常請知名人士來做講演。總之，一般來說，跟找工作相關的，或者有實際好處的俱樂部大家都會踴躍參加的。

8. 你覺得在校兩年期間最特別的經歷是什麼？為什麼？

我覺得是我跟同學\教授一對一的交流，這讓我收穫很大，也讓我有很多感觸。

因為在此之前，我從來沒有像這樣，在同一時間，同一個環境裡碰到這麼多，經歷也好，興趣也好，甚至是志向也好，都跟我差得這麼遠的人們。學校的確是做到了 diversity，把很多很多不同的人帶進來了。

還有就是學校的課程。因為我完全沒有商業背景，很多科目都讓我很迷惑。

所以我常常要找教授幫我補習功課，找同學請教。那時候我真的有很多東西都不懂，第一次覺得自己在重新開始，就是那種完全沒有把握的感覺。我們有很多教授都是來自企業的，很多都已經做到 CEO 了，這樣級別的人，在你身邊，耐心的輔導你，和你談話。這樣的經歷的確是非常難得。

另外一個在我看來這份經歷的特別之處是，在認識和瞭解了這麼多大牛之後，今後不管再遇到什麼事情，什麼人，都不會那麼容易驚訝了，因為大部分我都見過了。

9. 如果你現在被選為商學院的 Dean，可以對學校做一項改革，你會做什麼？

嗯，我會用一個大氣泡把學校包起來，這樣下雪的時候也很舒服。這不是開玩笑的，真的挺現實的！因為 Boston 下雪的時候真的會很冷的，學校要徹底地做到讓我們在這個養尊處優的環境裡被慣壞，大概就還差這一步了。

10. 你覺得這個學校跟你申請以前的期望值比較有什麼區別？

我覺得比我想像的難。因為學理科的，一直覺得商學院都是很唬人的，大家玩玩混混，我看人家學校很多也都玩得挺開心的。所以說我期望是比較低，進來之後徹底震驚了。不過我猜這個應該是我個人的問題吧。

第二個驚訝的是，大家人真的很不錯。雖然有 900 個人，當然也真的會有那種你不想跟他講話的人，但是真的大多數人都很好。其實不是像外人看到的都那麼 aggressive。因為，怎麼說呢，有些時候，就算是為了學校的聲譽吧，我們也都會表現出自己很優秀的一面，畢竟作為校友，代表著學校的形象。

11. 你覺得你在 HBS 的經歷，給你的職業發展帶來的最大增值是什麼呢？

我當初來上學的目的就是開拓更多的可能。比如說，我想去某一個城市，做某一個行業，我不希望自己受到限制，不希望為了要去一個城市，就去做自己不太喜歡的工作。我也真的達到了我的目標，現在我感覺，無論自己到了什麼地方，都會有很多種選擇。

不過挺可怕的是，大家一下突然對你有了很多信心，覺得你是 HBS 的吧，應該什麼都懂吧，覺得你好像是在神水裡泡了一下，什麼都能幹得了。在

工作中，大家不止是什麼專案都願意讓你嘗試，而且還對你充滿希望。雖然他不知道你能幹嘛，但就是對你充滿了信心。這樣，無論你在什麼公司，都會比以前有了更多的機會，嘗試的機會，甚至是犯錯誤的機會。比如說我目前在做的這個項目，項目組的成員都是在公司做了很多年的專家，我一個新人，不完全瞭解這個行業，卻可以加入這個團隊。

12. 如果你現在重新寫一次 why HBS 的話，你會怎麼寫？

我們的 essay 裡面沒有這個問題，哈哈。我記得有一個說法是，學校認為既然是申請了 HBS 的人，肯定都會選擇 HBS，因為我們是最好的。

13. 那你覺得對於想要申請 HBS 的同學，什麼事情是他們應該知道，但是可能還不知道的呢？

那就還是我剛才說到的 diversity 的問題。因為雖然很多學校都在強調這個方面，但是 HBS 因為在人數上占到了優勢，所以能做得更好。

比如說，我在學校時候一個最好的好朋友，他是奧林匹克銀牌跟銅牌的獲得者。甚至會有一些，不說莫名其妙吧，但真的是很冷門的人都會被招到我們學校。因為有 900 個人，所以一般學校不敢招的比較沒有把握的學生，他們也敢招進來。我聽說，大概三四年前吧，曾經有一個校友，她之前就是在拉斯維加斯跳舞的，大腿舞還是什麼的，也獲得了錄取。

就算什麼都不做，只是單單去接觸這些人，和他們閒聊，瞭解他們的生活，都會讓人大開眼界。好像是你看了很多 case 一樣，以後不管再遇到什麼人，你就會說，欸，這有什麼，我已經看過了。這種見識會讓人覺得特別有信心，仿佛一切對你而言都不再是什麼新事物，你不會，也不需要害怕了。



STANFORD GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS

Stanford University Stanford Graduate School of Business

斯坦福大學 斯坦福商學院

學校基本資訊

1. 地理位置：Palo Alto, California 加利福尼亞州
2. 學雜費（年）：學費\$53,118³（包括書費）
3. 生活費（月）：校內學生住宿 單人公寓\$900-\$1,400，校外\$1,200（包括水，電，電話）；日常開銷 \$600-\$800 /；交通費用\$200-\$300，公共交通便利，但是推薦買車
4. 招生規模：300-330 人，國際學生占 33%
5. 中國學生人數：中國人（原籍中國大陸，在美國工作或生活過，但是不含 ABC）10 人左右，其中幾乎全部直接來自中國大陸
6. GMAT 成績：絕大多數為 750 分以上，曾有兩個滿分；多數本科名校畢業，有諮詢和投行背景的占 50%
7. 獎學金：每個人都會有一萬以上的獎學金，學校會根據入學時候學生的財務狀況給予相應的補貼，差額為所需學費的 30%，如果畢業後回到中國或者從事公益性事業有機會獲得全獎，為了鼓勵創業，凡畢業後創業的學生可以獲得貸款的減免
8. 每年三個 Quarter，9-12 月，1-3 月，4-6 月；兩年中共有必修課程 11 門

Class Profile: http://www.gsb.stanford.edu/mba/admission/class_profile-p.html

在校學生談 Stanford

1. 請描述一下 Palo Alto 給你的印象。

³ Class of 2012 費用，本書涉及的大部分費用都是來自 2008-2010 年的資料統計，每年會有 5%-10% 的增長，不等。

小鎮整體感覺輕鬆舒適。無論是氣候還是建築風格，Palo Alto 都很像是一個歐洲小鎮。陽光明媚，沿街是一棟棟精緻的歐式建築，路上行人有不少是斯坦福的學生。雖然斯坦福校園自身獨立，並未與整個城市融合，不過出學校步行 10 分鐘就可到小鎮中心，所以這裡就成為學生活動的主要場所之一。

另外一個我很鍾愛地方是 Menlo Park，距 Palo Alto 很近。那裡可以看到 Sand Hill Road 路上許多創業型的公司，一個挨著一個；世界上最著名的 VC 們的總部也大都在這條街上，還有惠普的總部也在這裡。走在這條路上，你會深刻的感到這裡真的是創業者的樂園。

[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 m²) in mid-2000; at the time, this was higher than rates in Manhattan and London's West End.

加州的氣候舒適，街上不少人在騎自行車，跑步或做各式的運動，創造了一種很濃厚的“在運動中生活”的感覺。

2. 你會怎樣描述你的同學們？

如果問我的看法，我會說大多數人都太了不起啦。真的太了不起了！

對我而言說這樣的話挺難的。在來斯坦福之前，我是一個非常自信，甚至有些自負的人。但來到 Stanford 之後，我已經習慣了經常被同學身上所發生的故事、經歷，或者做事的執著所感動和激勵。我的身邊竟然有如此優秀的一群人，這其實是身在 Stanford 最讓我激動的事。

我不知道是否每個人都像我這麼認為，但是通常來說我會對一個人肅然起敬的原因，一定是他們做到了我認為自己沒做到，甚至是完全不可能做到的事。比如說我的一位同學，也是很好的朋友，一個亞裔的美國人。他出生在泰國的難民營裡面，跟父母一起偷渡到美國，從小在貧民窟長大，貧

窮逼迫他一邊上學一邊去地下武館打泰拳養活一家人。到了十五六歲，也就是高一年的時候，他的一個很要好的朋友因為跟人打架去世了。他突然意識到自己不能就這樣過一輩子。自此，開始發奮讀書，申請到了一所很好的大學。畢業後先去企業，又去了美國銀行，最後去了 Goldman，現在成為我的同學。他個子很高，外表五大三粗的，可是骨子裡卻待人誠懇，特別溫暖細心。他做的很多事都讓我非常感動，甚至有時候都不理解他怎麼能對人這麼好！

我身邊類似這樣的例子數不勝數，所以我會說我的同學們都很了不起。有那麼一陣子，我經常有這樣的懷疑：斯坦福怎麼會把我招進來了？要知道我是一個非常自信的人，早在申請的時候就相信自己一定會被這家學校錄取，可到來之後卻產生了怎麼會招我進來這樣的疑問。我之所以在心裡上產生如此大的反差，就是因為身邊的人都實在太優秀，太了不起了。

另外還有很多出身名門望族的同學，但是他們的言談舉止，服飾打扮等所有的一切都跟普通人沒有任何區別，只是他們可能工作更努力拼命，會去做很多很實際的，看似平凡，甚至吃力不討好的事。如果不是出於一些不經意的小事，你根本不會意識到他們有如此卓越的家庭背景。在我看來，這更了不起。誰說富不過三代，看到這些同學，我深深相信他們家族的財富和輝煌，一定會在這些同學身上延續下去。

斯坦福的同學們給我最大的感受就是實幹。學校關注的不是你感覺自己能做什麼，有多偉大的抱負，而是你實實在在的有沒有想過如何將這些抱負付諸實現，以及學校有什麼資源可以協助你完成你的理想，而且做到更好。這也是所有被錄取的學生普遍具有的特質吧，大家都會專注於如何將理想變為現實。我相信這也是斯坦福招生的一個關注點。

（追問：那你覺得學校為什麼把你招進來啦？）

隨著時間的推移，我也逐漸意識到：在申請時我所自認的優點，也許並非學校選擇我的真正理由。現在，在我更瞭解學校，瞭解它的精髓之後再去反思，我想學校當初看中的，並非是我的聰明和那些所謂的成就，而可能是我骨子裡特別拼命，特別吃苦耐勞的素質。雖然我不會掛在嘴上說，但是為了實現自己的目標，關鍵時刻我會變得特別堅持，特別頑強。我曾經覺這無關緊要，甚至羞於提起曾經的掙扎，因為總感覺勤奮刻苦就是不夠聰明的代名詞。之前也從未意識到我原來是如此的堅持，如此的敢於承擔風險，不恐懼失敗，並在跌倒以後可以迅速爬起來，越挫越勇的向著自己

的目標努力。每一次慘痛的失敗，只意味著下一次我走的更遠。我想這就是學校真正欣賞我的地方吧。

3. 你覺得有沒有什麼素質是學校希望每一個斯坦福的畢業生都具有的？

肯定有！就是想要帶來變革的驅動力。其實這也就是斯坦福商學院的校訓：Change people，Change organization，Change the world。

在二年級臨近畢業的時候，我看到不論是對需要找工作，還是創業的人，學校從教授到周圍的環境都在強調和渲染這樣一個主題：作為斯坦福的畢業生，你要去不斷的創造變革。這種變革可能是一種改良，一種優化，或是對一個體系完全的創新，甚至是去變革整個行業。無論你做什麼，學校都期望你能具有披荊斬棘，突破變革的魄力，或者更確切的說，是去做一個開拓者，而決非安享舒適環境，循規蹈矩的坐享其成者。總之，學校一定希望你引引領變革的。

如果你讀一下斯坦福的歷史，你會發現相對於東岸的學校，斯坦福其實是很年輕的。它在短短一百年能夠以如此快的速度崛起，也正是由於學校本身敢於嘗試和推動各種各樣的變革，以及它對開拓精神的推崇。

4. 你在學校典型的一天是什麼樣的呢？

非常忙碌，每天不到一兩點肯定是睡不了覺的。

通常每天清晨 7:00 起床，8:00 開始上第一節課。上午的課程結束後中午有各種講座，來講話的有國家元首、大公司的 CEO 什麼的，還有各個公司的宣講會活動，一般從中午的 12:00 到 1:00。下午接著上課，一般會上到 6:00。每天平均上課的時間是六到八個小時。

第一年我們有分配好的學習小組，大家一起學習，合作項目。晚上通常是小組討論的時間。在招聘旺季的時候還會有招聘會，校友見面會等活動。還有學生社團的各種活動也大都是在晚上進行。

不過我想大概所有的商學院一年級的生活都大同小異。我們學校也沒有什麼很特別的。

5. 能介紹一下在斯坦福商學院熱門的教授有哪些嗎？

Jack McDonald 教授的 Investment 是倍受推崇的一門課程。每年他來學校給我們上課的時候，院長都會親自給大家寫一封信，大意是他能來為我們授課，是斯坦福的榮幸也是對我們學生的恩惠。老人已經 80 多歲了，教授這門課程到今年已經 43 年了。大概從六十年代開始，Jack 就在從事投資行業，他是 Capital Group 的主席和創始人之一。在金融投資領域，桃李滿天下。他的每堂課都有 guest speaker，不論是 TPG 的 Jim Coulter 或者是 KKR 的 George Roberts，老教授只要發出邀請，他們隨時都會參與我們的課程。所有來斯坦福招聘的、有和金融相關職位的公司都會問面試者同一個問題：你有沒有選 Jack 的課。如果你沒有，可能就需要有一個非常好的解釋理由。

Jack 和沃倫·巴菲特是非常好的私人朋友。每年四月份，一部分選修這門課的同學會有機會跟他一起去 Omaha 跟巴菲特共進午餐，包括餐後同巴菲特進行兩個小時左右的會晤。我們都知道與巴菲特共進午餐的機會每年都是以數百萬美元的價格來拍賣的，所以課程的搶手程度可想而知。

相關連結：

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

另外 Wycliffe Grousbeck（波士頓凱爾特人隊的老闆）講的 Managing Growing Enterprise (MGE) 和 Andrew Grove（Intel 前任董事長兼 CEO）講的 Formation of new venture 和 Strategic thinking in action 也都是很熱門的課程。

6. 學校裡最熱門或者最有特色的集體活動有哪些？

這個我可以舉出很多例子。

比較有特點，也是我挺喜歡的一個是 Vegas Foam。每週二晚上，同學們都會集體去一個酒吧喝酒，聊天，聚會，這個活動就叫做 Foam，它的全稱是：Friends of Arjay Miller。這個名稱的來歷很是有趣：學校每年評出的最高學術獎勵叫做 Arjay Miller Scholar，都是那種全優生。我們這些週二晚上出來喝酒的人肯定不會是 Arjay Miller Scholar 了，因為我們都愛玩，不愛學習，所以我們只是他們的朋友，也就是 Friends of Arjay Miller -FOAM。每年 12 月份那個星期二，每個人都會穿上面具，化好了妝去上課，下了課就會集體乘飛機去 Vegas。因為那天晚上的 Foam 會在 Vegas 的一個酒店舉行，我

們會包下一個帶賭場的酒店，一起在那裡玩一個通宵，第二天早晨才回來。還要精神矍鑠地接著上課。特別搞笑的就是那天能看到周圍同學都穿著化妝舞會的面具來上課。上了飛機也是，整個機艙都被奇形怪狀的人佔領了，打扮成超人，海盜的，什麼都有，就是沒有書呆子參加。這就是一年一度的 Vegas Foam。

（追問：不太理解啊，你們為什麼是週二喝酒呢？這樣不會耽誤學習的嗎？）

因為在斯坦福二年級，一般來說週三不上課。之前 Foam 是在週五的，但是發現其實一到週末就有很多人會飛出去玩，或者做自己的事情了，甚至會耽誤回來上課。所以學校改成週一週二和週四週五上課，週三大家還能在學校聚會，搞搞活動。不過也有一些選修課是在週三的，大家可以自己安排。

7. 到目前為止，你個人在斯坦福商學院最值得紀念的經歷是什麼？

對我而言，是去以色列參加 study trip。

以色列在我心中一直是一個很神秘的國家。以前總是在電視上看巴以衝突，印象裡面，它仿佛一直以來都是世界政治、宗教、文化衝突的焦點；同時，以色列也是世界幾大宗教的發源地，是一個聖城，帶有濃重的歷史和人文氣息。聽說過很多關於它的故事，但是我從未對有機會對這個地方建立起一個感性的認識。這次我們以色列的行程，會見了總統佩雷斯，總理內塔尼亞胡，還有國防部長既前總理巴拉克。

這對我個人而言是一次非常震撼的旅程，不僅因為看到了這些曾經感覺是遙不可及名人，更是因為我可以身處這個世界政治、宗教衝突的中心，親耳聆聽那裡的領袖和民眾是如何看待自己處境的。我第一次深刻地感受到這樣一個被世界媒體渲染成充滿衝突和戰爭的國家，她的政治領袖也有人文情懷，不僅僅是作為一個真實的人的情懷，還是一種非常博大的人文主義情懷，完全沒有我們之前想像的混亂或壓抑。

還有就是這個國家特別的風土人情、建築環境，都讓我眼前一亮，非常喜歡。

8. 如果你現在被選為商學院的 Dean，可以對學校做一項改革，你會做什麼？

調整一下必修課程的設置。要根據同學的背景，適當壓縮必修課的部分，這樣大家就有更多的時間去探索自己感興趣的領域。目前學校是沒有免修制度的，這樣不太公平。不過據說現在校方已經著手這方面的改革。我建議學校可以設置一個入校考試制度，大家自由報名參加，達標的同學可以減免相關的必修課。

9. 現在回頭想想，你覺得斯坦福跟你申請以前的期望值有什麼區別？

很不同。在我來之前，我知道我會從這個過程中得到特別多，相信它一定會在某種程度上改變我的人生軌跡，但那個時候這些改變在我的意識裡都非常的抽象，可能僅停留在學校很好，很有名望。而現在，我會非常清楚而深刻地意識到，斯坦福是怎樣一個無窮無盡的資源寶庫，這種資源是通過學校的人傳遞給我的。學校的教授和同學們，他們的熱忱，和希望幫助我的精神真的超乎想像。比如說我想要做一件什麼事情，我只要跟我周圍的人講，每一個人都會想辦法幫我實現，或者幫我找資源，或者介紹朋友給我認識。甚至有時候我自己都對這個想法放棄了，他們還在不斷地鼓勵我。我覺得他們每個人好像都比我更在意，更希望我能夠成功，這種能量激勵著我，促使我不斷完善突破。而且學校還會常常發出一些通知說還有這樣那樣的資源或服務，我們發現你從來沒有使用過，我們希望知道這些東西的存在和它能如何幫助你拓展你的事業。

基本上任何你可以想到的國家、行業、企業，都能找到非常成功的校友，他們願意幫助你一起成功。這種有充分資源可以利用的感覺是非常真實的，我深刻地感到，正是剛才提到的那些非常了不起的人，一次又一次的帶給我新的感動和震撼，這些感受最終會轉化成為一股推動我不斷前進的力量，讓我堅信自己可以實現自己的夢想，就像他們一樣。可能有人會覺得自信是一種很虛的東西，但是斯坦福教會我的是，自信心不是覺得自己想做什麼都能做到，那是做夢。自信心是來自實幹的，是通過嘗試，對自己的不斷瞭解，反思，總結，知道自己能做什麼，知道如何借勢來幫助自己做到本來可能無法做到的事情，斯坦福給了我這種有理有據的自信，真正的自信。

10. 我聽過這麼一個說法，不知道你是不是認同，這個說法是關於斯坦福和哈

佛的區別的。說哈佛非常崇尚那種西裝革履的風格，不管是銀行家也好，CEO 也好，都應該打扮得光鮮亮麗在人前接受敬仰，遠看就很強大；而斯坦福是大家都會穿著拖鞋上學，不修邊幅的樣子，只是在不經意間流露出自己的強大。你覺得是這樣的感覺嗎？

是，我對這一點有非常深刻的認識。我覺得這跟地域的文化很有關係的。Boston 處於新英格蘭地區，那邊原有的就是歐洲的貴族。包括整個地區的有錢人，都是衣著講究，派頭十足的。

西海岸就完全不同。我印象非常深的就是有一次我去學校的 **golf driving range** 打球，旁邊一個老先生，怎麼看都是普普通通的，和我一起打球，看到我姿勢不對還跑過來糾正。打完球我們一起出去，結果發現他開了一輛法拉利的 Enzo，就是限量 399 輛的那一款。要知道這款車法拉利只出售給收到邀請的客戶，而且只有擁有三輛以上的法拉利才有被邀請的資格。我想這位老先生一定有不凡的身份，頓時後悔沒有問他是誰。這就是西海岸的風格，當這位老先生站在你跟前跟你說話的時候，是那麼的淡定和從容、樸素和真實。

這種氛圍自然而然的影響了學校。校園很舒適，外表非常的古典與莊重，但內在卻又處處透露著作為矽谷締造者的時尚與現代。超一流的硬體設備讓人深刻的感覺到一切設施都是以人為本，但絕不浮華的。我個人蠻喜歡這樣的風格。我覺得一個人在年輕的時候絕不能被寵壞了，這樣很容易喪失鬥志，喪失改變自己和世界的鬥志，而去貪圖舒適便利。也正是因為學校的這種的風格，才培養了一代又一代畢業後能毫不猶豫脫下西裝，鑽進一間舊車庫，把一個惠普，把一個 Google 從無到有搞出來的人，然後再去聘請一個衣著光鮮的職業經理人來當 CEO。外表的強大也許可以唬人，但只有內心的強大才是真正可以服人的。唬人與服人，一字之差，卻代表著兩種完全不同的心境。你說的對，斯坦福的人不注重外表，但是他們的內心無比強大。

11. 在中國其實對美國的 top school 都會存在各種各樣的誤解，就算不是誤解，也是不全的瞭解。你覺得有什麼東西是想要申請斯坦福的同學們應該知道，但是還不知道的嗎？

我知道有很多人，一開始就自己把自己拒掉了，根本就不來申請。或者看看 essay 的第一篇題目就放棄了。我想鼓勵他們，每一個有夢想的人，想要

來斯坦福的人，都要申請。我相信這是一個可以發生奇跡的地方。因為在我們的校友裡面，雖然不多，但確實有來自我們聞所未聞的大學和公司的。但是當你聽到他們在工作中發生的故事的時候，你會被這些人深深的打動，他們畢業以後所做的事情，雖然不廣為人知，但都會讓人由衷敬仰。英雄不問出處，如果你相信自己是一個敢於突破的、引領社會變革的領導者，而不是一個安於現狀的、社會秩序的維護者，就千萬不要被考試成績、背景等等硬體所束縛，而是勇敢的嘗試。

寫 essay 的時候，一定要用心挖掘，不要停留於表面。申請斯坦福的人大部分都是各個領域的佼佼者，都是學生會主席，都是公司升職最快的，都是麥肯錫，都是高盛的，所以不要停留在自己取得的成績上，而是退一步去思考：我是誰？如果申請人只是一味揣測學校的招生標準，那只能離斯坦福越來越遠了。

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



Massachusetts Institution of Technology Sloan School of Management

麻省理工學院 斯隆管理學院

學校基本資訊

1. 地理位置：Cambridge，Massachusetts 劍橋，麻省
2. 學雜費（年）：學費\$52,000 / ；書費\$800
3. 生活費（月）：學校附近公寓單間\$1,500，兩居室\$2,500，一個人住最便宜的一個月大概要\$1,200，外加水電費\$100-200，MIT 公寓單人間\$1,150 ；日常開銷 \$500-\$700 / ；交通費，地鐵 \$50，公共交通便利
4. 招生規模：大約 360 人，國際學生占 35%
5. 中國學生人數：中國人（原籍中國大陸，包括在美國工作或生活過的，但是不含 ABC）8 人，其中 5 人直接來自中國大陸，大部分有華人面孔的都不是從中國大陸來的，而是香港人或者臺灣人
6. GMAT 分數相對都比較高，估計在 740 左右
7. 獎學金：有 2011 屆的中國學生拿到麥肯錫獎學金，總的來說，人數不是很多
8. 課程模式：第一學期為必修基礎課，以教學為主；選修課 Case 相對較多，還有一些課程是混合教學的，很少有純教學的課程

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

在校學生談 Sloan

1. 請談談你對學校所在城市自然環境的印象和住在這座城市的感受。

波士頓到紐約開車的話大概四五個小時，它是美國最古老的城市，是一個非常漂亮的城市，也是美國最具有歐洲風情的城市，因為城市裡的許多建

築物都是最早的一批的歐洲移民在兩百多年前設計建造的，包括教堂、鐘樓、銀行等等。相對於同樣規模的美國大都市來說，波士頓因為古老，道路比較狹窄，地鐵有點陳舊的味道。

查理斯河（Charles River）穿過城市的中心，夏天的時候河面上的波士頓非常美麗。氣候溫和濕潤，有海風吹過城市，也不會很熱。MIT 有自己的帆船俱樂部，每到夏天，每個週末，大家都可以坐帆船到河上遊玩。但是由於波士頓所在的緯度比較高，所以冬天比較長，也會比較寒冷。有時候甚至有暴風雪。

我不知道是不是由於波士頓很古老，已經發展了很多年，或者是因為它是美國的知名大城市，這裡的生活非常便利；我說的便利，不僅是指市內交通、地鐵、購物，還包括其他很多的商業服務：比如說郵購一個東西，到波士頓會有次日抵達的郵遞，等等各種便利服務。在這個方面，你會覺得波士頓和紐約沒有什麼區別，是同樣方便的大城市。但是從氛圍上，還是不一樣，畢竟不是紐約，沒有那麼喧鬧和華麗，顯得很恬然安靜。

2. 你覺得 MIT，還有你在 Sloan 的同學和校友們最鮮明的特點是什麼？

我覺得同學最突出的特點就是每一個人都會讓你覺得他們很 Humble（謙虛），而且你不用擔心自己會對任何人產生反感。作為同學來講，我覺得他們每一個人都很容易就可以交朋友，每一個人都會很熱心，很助人為樂，大家在一起的時候，會分享，會找出彼此的很多共同點，沒有任何的架子。你肯定不會感覺他們和自己是不一樣的，是有傲氣的，儘管也許他們都很優秀或者來自自有背景的家族。

MIT Sloan 有 MIT Sloan 的 Professional standard（專業標準），每個人都會遵守這些標準，應該做什麼，不應該做什麼，分得清清楚楚。

總的來說，我認為這是一個非常讓人開心，非常友好的環境。

3. 你在學校典型的一天是如何度過的？

Sloan 的課程設計是兩年，每年兩個學期。一年級的第一個學期是必修課。一方面因為是在入學以後的第一個學期，又因為必修課的課業確實繁重，大家都會感到很大的壓力。第一個學期都是核心課程，大家上的課也都一

樣，什麼會計啊，經濟學啊，資料分析基礎啊還有組織行為學等等。因為我是一點基礎都沒有的，不像有些同學，不管是學經濟還是學金融的，都會多少懂一點。所以第一學期對我來說是特別辛苦。學校對核心課程的教學品質控制得很嚴格，什麼中考啊，末考啊，都很難。所以在第一個學期，大部分人都會專注在學業上，每個人都很擔心自己的成績。總的來說，那個學期的時間過得很慢。

早晨的第一節課是 8:30 開始的，我會在 7:20 起床，8:10 的樣子出門，坐車到學校。因為我住在商學院的公寓，10 分鐘就可以到學校了。學校有一個傳統叫做 Sloan time。就是說，按照時間表，我們是 8:30 到 10:00 一節課，10:00 到 11:30 是第二節課，中間是沒有休息時間的；但實際上，我們會比正式上課時間晚五分鐘上課且早五分鐘下課，這樣課間就會有十分鐘的休息。所以我基本上是 8:25 到學校，8:35 到教室，時間都是卡到剛剛好。多睡五分鐘也很珍貴。

到了學校以後基本上整天都是在上課了。因為第一個學期有六七門課程，每門課都是一個星期有兩次課的，所以那時候我們每天都有課的，而且都是三四節。就是說從早晨八點半開始，一直上到下午三四點鐘才能結束。然後就是寫作業，小組討論，還有 group project 這樣子，一直持續到晚上九十點鐘，這一天才算是忙完了。我最忙的時候，每天睡覺大概都是晚上三點鐘了。當然，平均來說大概是十二點半休息。

每天中午的十二點到一點鐘我們會有午餐休息，這時候就會有公司來做演講。有些公司會選擇在周邊的酒店舉辦招聘活動，那樣的話時間就會放在晚上的 6:30。招聘會也都是 Sloan 的專場的，不會和其他的學校一起做。

4. 在 Sloan 最受同學歡迎的教授和課程有哪些？

我們有兩個很熱門的教授，一個叫 Andrew Lo（根據讀音猜測拼寫），他是世界 Financial Engineering（金融工程）方面的權威，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；還有寫 Microeconomics 那本教材的教授，叫做 Robert Pindyck，他開有一門叫做 Industrial Economics 的課程，非常受歡迎。

Andrew Lo 是一個金融方面的大家，聽他講課和聽其他教授的課非常的不一樣。他在上課的時候不會去詳細的解說技術層面的細節，而是從很高的，

很宏觀的視角去剖析所有的金融問題。比如那時候雷曼兄弟破產，他去講課，就沒有講說他們怎麼破產啊，過程啊，為什麼啊。而是從更加深層次的角度，比如社會學的角度，去分析這一案例的根源和影響。怎麼說呢，你聽他的課，不會覺得這是一個金融學的教授，倒更像是一個哲學家，一個社會學和一個心理學家。

5. Sloan 有什麼傳統的 networking 的活動？

我們在學校的第一個學期每個人都有一個 Core Team，你所有的事情都是和這個組的人一起做的。一屆學生大約是 360 個人，分成 6 個 Ocean，都是以各個大洋的名字來命名的，比如 Indian Ocean。第一學期，一個 Ocean 所有的課程都是固定的，大家在一起上，我們之間的交流很頻繁，大家彼此也都很熟知。以後的學期就是自由選課了，Ocean 不再固定上課，但是大家還是很有 Oceanmate 的傳統。這也算是 Sloan 的一個特色吧。和校友也有很多交流的機會。我們有一個叫做 Sloan on the road 的活動。就是在招生的季節，在不同的城市，世界上的各個地方，都會有校友舉辦的聚會，不管是申請人，是新生還是校友，都會被邀請參加。校友自己也經常會組織在某個城市的見面會，這就是不定期舉行的了。

6. 你們學校最具特色的活動是什麼？

我覺得是一個叫做 Beer Game 的活動。

每個 Sloan 的學生，在學校做 orientation 的第一天，都會參與這個叫做 Beer Game 的遊戲。這其實是一個 operation 的遊戲。這個遊戲主要是關於如何管理供需關係的。大家分為四個小組，分別是生產商，批發商，零售商和最終客戶。每個人都會根據自己對市場需求的預期來下訂單，客戶給到零售商，零售商給到批發商，最後再到生產商。但是大家都只能看到自己的訂單，也不能預先知道下一期的訂單。其實在這個遊戲的過程中，客戶每個星期下單的數量都是一樣的，但是在中間的環節，由於供應鏈的滯後效應，每個環節的人其實都不知道最終需求是多少。大家於是會根據自己對市場的理解，對需求作出預期，建立自認為的合理的倉儲標準，所以在整個供應鏈中就產生很多的過度庫存。到了最後，生產商就會過度的放大市場的實際需求，最終導致生產過剩，產品積壓，甚至被銷毀。

在 Sloan，這是同學之間的第一次合作，在 MBA 生活最開始的時候來做這

個活動，感覺還是很新奇，很不一樣的。組織這個活動的教授是一個 System Dynamic 的公司運營管理的專家，通過這個活動，學校希望我們瞭解，讀書，最終目的是應該要建立起一個人的眼光和遠見。要能夠透過現象，通過自己的知識和經驗的積累，看到商業世界的本質和未來。

7. 在 Sloan 最熱門的就業領域是哪些？

VC/PE，Finance 和 Management Consulting Club 在學校很熱門。因為 Sloan 在金融和諮詢方面還是蠻強的，畢業以後進入這些領域工作的學生也有很多。可能從職業角度去看的話，做諮詢的會更多一些吧。

我聽說，麥肯錫有一年招聘，給了 Sloan 五十多個 Offer，這個比例真的是很高的。當然這是很多年前，市場很好時候的一個極端的例子啦。所以我覺得它應該算是一個 Consulting 的學校吧。

除了做 Finance 和 Consulting，從學校出去以後創業的也非常多，這是三大主流的畢業生去向。

8. 你個人在 Sloan 最特別的經歷是什麼？

對我來說最有感觸的就是周圍的教授。你在一個名校，你怎麼能體會到這是一個名校呢？就是那些寫書的教授，那些寫出商學院經典教材，被全世界商學院的學生使用的經典教材的那些教授，他們就在你身邊，就在教你這門課。那些人都那麼近，你知道嗎，那種感覺真的是非常非常特別的。就好像以前在國內看某一本書，覺得寫得很好，現在書的作者就突然出現在你面前；以前看到都是一個名字，一張照片，一個符號，現在看到活的了。還是蠻震撼的。因為你周圍的這些人，就是創造了這些經典理論，從某種意義上，改變了世界的人。

比如說最近有兩個剛剛被提名諾貝爾獎的經濟學家，他們就是 MIT 的校友。次日上課的時候，我們的老師就說到這兩個人，哦，他們今年被提名了啊，那是我的同學，以前在學校的時候如何如何，他們那時候就在研究現在被提名的這套理論了，上課的時候我們還在爭論，我們還一起質疑，真的是蠻酷的。還有現在美聯儲的主席伯南克，也是 MIT 的校友。我們的經濟學教授上課就會說，唉，昨天去跟伯南克開了一個會，談到美國經濟如何如何。在這樣的時候，你會真的覺得自己就是歷史的一部分。

我猜這種氣氛大概是許多別的學校所不具備的。

9. 同學課外的聚會會做什麼呢？特別是中國同學們？

吃飯！這就是最主要的活動啦，還是很中國的，大家還是喜歡一起吃飯。波士頓的美食真的很不錯，還有龍蝦，雖然是有點貴。有義大利菜啊，中國菜也有很多，可以去 China Town 吃。

10. 如果你被當選為 Sloan 商學院的院長，想要做一項改革，你會做什麼？

在外人眼中，Sloan 始終都是很 MIT 的一個學校，好像是很學術、很理科這樣的，怎麼講呢，始終處在這所大學的光輝裡面吧，很少會有 Sloan 自己的形象出來。所以如果我做了院長，我會更多的去宣傳學校作為一個商學院的形象。

我感覺，在亞洲區，Sloan 的校友並不是很多，因為招收的人太少，所以我還希望學校能招更多的中國人。這樣至少對於中國校友來說，會很有好處，在找工作的時候也許會有一些很實質的幫助。

11. 跟你申請以前相比，Sloan 在哪些方面和你的期望值是一樣的，哪些方面不同呢？

在學術方面是達到了我的期望的，在校期間學到了很多東西，很有收穫。在跟同學的相處方面我覺得超過了我的期望，本來以為周圍的人都會很牛的，或者是比較悶的，結果都不是，大家可以很開心地一起玩，我也交了很多好朋友。

12. 如果你再寫一次 why school 的話，你會如何下筆？

兩個方面：一是教學，真的很優秀，有很多著名的教授，你能接觸到各個領域的大牛，會真的扎扎實實的學到很多東西；二是同學，每個人都是很低調，卻又很聰明的，和他們做朋友，做同學是非常開心的經歷。而且這些同學們都很博學，很聰明，在這兩年裡面，我可以在他們身上學到很多。這是我的 why Sloan。

13. 那你覺得在我們剛才的談話裡面，有漏掉哪些希望申請 Sloan 的學生應該瞭解的，但是我們沒有涉及的內容嗎？

希望大家在申請之前都想清楚，我的職業發展目標到底是什麼？我希望通過 MBA 的過程，希望通過來 Sloan 學習達到一個什麼樣的目標。這樣才能判斷究竟 Sloan 是不是我希望要的學校。畢竟兩年的時間，我們都要付出得值得。



Northwestern University Kellogg Graduate School of Management 西北大學 凱洛格商學院

學校基本資訊

1. 地理位置：Evanston, Illinois, (Greater Chicago Area) 泛芝加哥地區的艾文斯頓小鎮
2. 學雜費（年）：學費\$42,000 ； 書費\$1,000
3. 生活費（月）：學校學生公寓，雙人間，每人\$800，公寓單間\$1,000-1,200，包括水電費用 / ；日常開銷 \$500-\$700 / ；公共交通便利
4. 招生規模：500 名兩年制的 MBA 在校生，國際學生占 33% ； 70 名一年制的學生
5. 中國學生人數：中國人（原籍中國大陸，在美國工作或生活過，但是不含 ABC）15 人，其中 12 人左右直接來自中國大陸
6. 平均工作年：五年
7. 學制：每年三個 Quarter，十個星期一個 Quarter，每個 Quarter 三到五門課程；一共有五門必修課，都在第一學年第一學期
8. 獎學金：給中國的獎學金很少，每年約有不超過四人可能獲得一萬以內的獎學金

Class Profile :

http://www.kellogg.northwestern.edu/Programs/FullTimeMBA/Applying/Incoming_Class_Profile.aspx

在校學生談 Kellogg

1. 請描述一下你對學校所在城市的印象。

先說說芝加哥。美國東海岸的城市我基本上走過一圈，我挺喜歡芝加哥的。

它是一個典型的美國中部的城市，是那種既保守，又包含多元化文化的城市。比如說這邊有很多黑人說唱。中國人和韓國人都挺多的。芝加哥城市本身很大，建築很漂亮，公共交通便利，是不需要自己開車的，大部分地方乘坐地鐵和公共汽車都可以到達。這些都是好的方面。可能唯一不好的地方就是，大家都知道芝加哥黑人比較多，治安不太好。在芝加哥城的南部，也就是奧巴馬的故鄉，黑人集中，相對來說治安就不是非常好。還好 **Kellogg** 在芝加哥的北邊，離黑人聚居的地區很遠，所以學校周邊的治安還是很好的。

再說說學校所在的艾文斯頓這個區。這是一個距離芝加哥市中心約 30 分鐘車程的小鎮，這裡就是以白人為主的了。學校後面緊靠密歇根湖，夏天的時候非常漂亮，有沙灘，有帆船，可以做各種各樣的水上運動。

2. 你會如何總結 Kellogg 和你的同學們的特點？

Kellogg 的特點，我覺得可能是 **General Management**，學生的特點總結起來有 **team work**，**student initiative** 和 **community services** 三個方面。

在學校雖然市場行銷是很強的一個方向，雖然很多著名的教授都是搞 **marketing** 的，很多著作，研究也都是圍繞 **marketing** 的，很多同學畢業以後也都會去 **marketing** 這個領域工作，那為什麼我還說是 **general management** 呢？因為 **Kellogg** 的一大部分學生，他們要麼是來自於諮詢公司的，要麼是畢業了以後進入戰略諮詢公司的，所以你會覺得在學校，戰略啊，**general management** 啊的氛圍非常濃。此外去企業的做總經理管理培訓生的學生也很多。而本身學校 **program** 的設計，也不僅僅是 **marketing**，更多的是圍繞 **general management** 的。至少給我的感覺是這樣子的。

然後是學生的特點，首先是 **team work**。**Kellogg** 非常重視這一點。我們的 **team work** 不是停留在口號上，你會發現學校的同學不管做什麼，都會很重視團隊的合作。比如學習，我們不管學什麼科目，都是分學習小組的，都是大家一起討論。儘管有些小組是學校分配的，有些是自己組成的，但是每門課程都要求有學習小組。**Kellogg** 的公益活動，還有遊學專案等等，都是學生小組來組織，以學生小組為單位參加的。

第二是 **student initiative**。**Kellogg** 的活動基本上都是學生自己組織發起的，包括所有的社團，也完全是學生自己組織，自己管理，沒有學校老師的參與。學校每年的商業社交活動，去各個國家的旅行等等，都是由學生自己

報名當發起人和組織者，自己策劃再自己組隊參加的。在這個過程中，包括行程安排啊，聯繫公司公關啊，廣告宣傳啊，都是學生自己來做。我覺得這些都體現了 **student initiative**。這也從側面體現了 **Kellogg** 很重視課外活動。我覺得學校在招生的時候就很注意，學校的學生都有一個共同點就是大家都 **Nice**，很容易合作，也都很願意為一個團隊的專案做貢獻，而不是愛出風頭的個人英雄主義者。這可能是 **Kellogg** 在招人的時候很看重的一個方面吧，就是要看一個人是不是對課外活動和公益事業熱心，是不是願意去幫助別人，去貢獻自己的時間。學校希望每個人來了以後都能夠以貢獻者的角色融入 **Kellogg** 的大集體。

最後就是 **community service**，社會責任感。學校每年都會有全校幾百名學生一起參加的 **Kellogg Care**，還有其他的學校組織的公益活動。在 **Kellogg** 我們所說的社會責任感都是落實在行動上的，實實在在的東西。

3. 請問你在學校典型的一天是如何度過的？

一年級的第一個學期，還在上必修課的時候，每天 8:00 起床去上 8:30 的課，10:00 下課；課間休息半個小時，趁這個時候去吃點早餐，喝點咖啡；第二堂課是 10:30-12:00；12:00 到 1:00 之間一般會去參加一個公司宣講會，一邊聽公司的宣傳，一邊在會上吃午飯，一般都是由公司提供的免費三明治，或者比薩餅；下午的第一節課是從 1:30 到 3:00，然後是半個小時的休息，有時候後面還有第四節課，那就會從 3:30 上到 5:00；之後再來另外一個公司的宣講會，順便吃晚飯；晚上是 **group meeting** 的時間，結束以後再自己做作業，之後還要再改改簡歷啊，看看找工作的事情。這樣下來每天大家基本上就是兩點睡覺。

4. 你在學校最喜歡的課程和教授是哪些？

Kellogg 有一門課叫做 **Entrepreneurial Finance**，教授是 **Steven Rogers**，非常有名。也是學校很熱門的課程，可惜這個課我自己沒有上過。

參考資料：

http://www.kellogg.northwestern.edu/faculty/directory/rogers_steven.aspx

我自己比較喜歡的課是 **Financial Decisions**，這門課很特別，它是講 **Finance** 的，但是全都是 **case**，是把 **Finance** 基礎知識，比如說像 **M&A** 啊，**IPO** 啊，

全部都融合在 case 裡面，也就是利用 Finance 的基礎知識來解 case 吧。這個課程在 Kellogg 也是非常有名的。這個課的 workload 其實很重，但是學到的東西也很多，因為它是全 case 的，所有的結果都取決於各個小組之間的合作，每一個 case 都要花很多時間去討論，要建很多模型，應用很多的策略，還要寫很多金融方面的東西（小節，或者說作業）。這樣一個學期 16 個 case 下來以後，覺得對於金融領域的知識就有了一個基礎而全面的瞭解。Timothy Thompson 是這門課程的教授。

參考資料：

http://www.kellogg.northwestern.edu/Faculty/Directory/Thompson_Timothy.aspx

5. Kellogg 學校組織的也好，或者學生自己組織的也好，比較有特色的 networking 和 social 的活動有哪些？

最主要的、最固定的 networking 時間是午餐的時候，再有就是下午。通常這兩段時間都排滿了公司的宣講會。有時在晚上 6:00 以後，還有第二，第三波的公司來做活動。除了這些以外，還會有許多小公司來做一些小型的座談會和見面會，比如醫療啊，高科技啊，規模都是小公司，但那就不是時間固定的大型的宣講會了。

校友會常常回來和在校的同學互動，就是聊天啊，互相認識，這是一個比較非正式的活動。每年會有好幾次，叫做 alumni and current students networking event。這個學校會定期舉辦，上課的時候就在校內舉辦，假期的時候在美國和全世界的各個主要城市都會有。

6. 你們學校最熱門的或者最有代表性的活動是什麼？

這個應該是 TG 了，它的全稱是 Thanks God, it is Friday。這是一個在每個星期五下午，只要上課就一定舉行的社交活動，一般是從 5:15 到 6:30，最晚不超過 7:00。TG 特別的地方是它每個星期都有不同的主題。比如說，它在某個星期可能是一個專題競賽，例如一個市場行銷的競賽，就是我們常說的 Brand Competition，還有些時候，它是以一個文化為主題的，例如中國茶文化之夜；還有在各個國家重要節日來臨的時候，那個國家的同學也會舉辦和這個節日主題相關的活動；有時候甚至是純娛樂的，例如時裝秀，歌曲大賽什麼的，很有意思。這些不同主題的 TG 都是由不同的學生社團承辦的，他們會先做好一個計畫，然後再向學校申請預算。這是大家會

很認真，花很多精力去辦的一個活動。參加的人也多，平均每次到場的大概有幾百個吧。

另外一個活動叫做 GIM，在第一年的春假，開學前，同學們會去一個為期兩周的 business trip，這個也是非常熱門的活動。大家競爭上崗，承擔組織者的角色。安排同學們到各個國家拜訪當地的公司，企業，甚至是政治家，還要做一些實地考察。

Kellogg 的另外一個傳統是 CIM，這是開學之前兩個星期的一個 orientation，在這兩個星期之內會有很多的 team building 的活動，小到團隊之間的合作和競賽，大到最後的彙報演出，每個班都要設計一個劇情，每個人都要參與表演，這也是開學前非常愉快的，讓人融入商學院新生活和新集體的過程。

7. Kellogg 最活躍的俱樂部是哪一個或者哪幾個？

我覺得整個商學院範圍內最活躍的應該是 Consulting Club，此外 Marketing Club 的活動也很多。還有 General Management Club，Investment Banking Club，VC/PE Club 和 High-tech club 也都很活躍。

因為它們是跟找工作相關的，所以這些 club 的人數很多。它們都是公司和學生之間的橋樑，公司有什麼活動或者招聘資訊，都會主動和相關的 club 聯繫，這些 club 也會協助公司組織這些活動。俱樂部也會組織改簡歷啊，類比面試啊這些很有針對性的幫助大家找工作的活動。還會請教授和公司的招聘人員來做一些講座，幫助想要轉行的同學。

8. 到目前為止，你在學校最值得紀念的經歷是什麼？

對我來說是 Quest。這個是在開學以前由學校組織的學生集體旅行的活動，有很多地點可以選擇，我選擇了去阿拉斯加。我和十五個同學一起去旅行了兩個星期。是那種非常非常有挑戰的旅行，因為有很多徒步的部分。

我覺得這個活動很有意義是因為那時候是在開學以前，大家都不認識，一起出遠門其實積攢了很深厚的友誼。我到現在在學校很要好的朋友，很多還是那一次一起去徒步旅行的旅伴兒。

9. 如果現在你被選為 Kellogg 的院長，可以對學校做一項改革，你會做什麼？

那我會招更多的中國學生。因為我覺得我們學校的中國人太少了，尤其是跟 Chicago Booth 相比，真的是少之又少了。因為歷史上就很少，以前的幾屆只有四五個，現在還算多了一些，但是還不夠多。

10. 你覺得 Kellogg 和你期望的一樣的嗎？

我覺得學校在各個方面都達到或者超過了我的期望。MBA 教育真的讓我學到了很多東西，也成熟了很多。

首先是知識方面的，因為我本身沒有商科背景，什麼財務啊，市場行銷啊，我都是在 Kellogg 學到的，僅僅是從知識層面來說，就有很大收穫。而且我覺得學到的東西都很實用，

第二個方面就是人。因為我們學校的商學院都算是一個大的 program，單是商學院每年就有 600 人之多，在這群體裡面，我可以接觸到不同國家，不同職業背景的同學，這份經歷很難得。

然後就是 MBA 這份經歷本身了。在學校參加了不少活動，去了很多地方，很多是我以前沒想過，或者想過但也不是在一年兩年之內會去的地方；做了很多事情，也是我以前都不知道自己會去做且自己可以做到的事情。一方面這對自己是一個挑戰，同時也是難得的人生積累。

總之，就是感覺這兩年發生了很多很多，自己整個人一下就成熟了，看問題更深入，更廣泛，對新事物，還有跟自己不一樣的觀點，都能平和的面對和接受，更能包容了吧。

11. 現在如果要你重現寫一遍 why Kellogg，你會寫什麼？

跟我剛才提到的一樣，一是 team work，二是 social responsibility，最後是 general management。

首先，我感覺 team work 在 Kellogg 是一種烙印，一種不可抹去的烙印，每個人在這裡都被灌輸了“從團隊角度出發”的思維方式：我作為集體利益至上的人，在一個團隊中能夠最大地發揮個人能力，能更主動，更有效地進行團隊合作。這樣時間長了，自然而然的，在很多情況下，大家都會自

覺地表現出合作的一面，也會主動積極地去幫助別人。所以我覺得這是 Kellogg 精神的一個象徵，也應該是 why Kellogg 應該體現出來的最重要的內容。

第二是社會責任感。不管是全校性的，商學院範圍內的，還是以一個學生社團為單位的活動，學生們非常熱衷為周圍的人，為社區，為國家，甚至是為遠在非洲的人，提供幫助。校友裡面也有很多在這方面做得非常出色的。比如說有一個畢業了幾年的校友，在創立了一個 One Acre Fund，是一個非常有影響力的基金，它總之就是在非洲推進 NGO 的發展。如果申請者認為自己是一個心系社會的人的話，Kellogg 會是一個不錯的選擇。

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

最後還是 general management。因為學校本來就是很注重綜合管理的，也希望培養出的人才都是全面的、領導式的人才。而且從教授的配備，招聘的公司來招聘的職位，校友的分佈來說，general management 的資源都很豐富。所以對 general management 有興趣的同學們也可以考慮 Kellogg。

CHICAGO BOOTH



The University of Chicago Booth School of Business

University of Chicago Booth School of Business

芝加哥大學 布斯商學院

學校基本資訊

1. 地理位置：芝加哥城，伊利諾州，Chicago, Illinois
2. 學雜費（年）：學費\$50,000；書費\$500/學期，但是大多數人都不買書
3. 生活費（月）：都在學校外面住，房租\$800-\$1000 人；如果自己不做飯，餐費需要\$10-15/天；在交通方面不是必須買車，從學生宿舍到學校有免費的班車，到市中心的公車是\$2/人次，養車話大城市會比較貴
4. 招生規模：680 人/屆，其中國際學生占 40%
5. 中國學生人數：中國人（原籍中國大陸，在美國工作或生活過，但是不含 ABC）占學生總數的 7%，約 50 人，其中 19 人直接來自中國大陸
6. GMAT 分數在 740 分以上，工作年限在 5 年左右
7. 選課與分班：學校不分班，課程都是自選的，一般每班 60 人左右
8. 獎學金：入學前基本沒有獎學金，入學後根據第一年的成績獲得第二年的獎學金，只有 Top5 的學生能夠獲得獎學金，所以中國人得到的可能性不大

在校學生談 Chicago

1. 請描述一下你對學校，周邊環境，還有對同學的印象是怎樣的。他們最突出的特徵是什麼？

學校就在芝加哥，她是美國第三大城市，這個城市最大的特點就是它是中部文化的代表，是典型的美國中產階級文化的代表。她跟紐約不一樣，紐約更功利一些；而這裡是中產階級的特點更明顯。這裡我所謂的中產階級特點，指的是某種世代代養尊處優得來的大氣，不會斤斤計較，也不太會赤裸裸的拜金。芝加哥又是黑人很多的城市，所以在種族包容性上也會

比其他東部城市，如波士頓等，更好一些。同時，因為芝加哥是美國中部最大的城市，所以會有很多大型活動在這裡舉行，你能體會到很多特別開心的事，也能體會到更多的多美國文化。比如每逢美國傳統節日時候，城裡都會舉辦主題 Party，你會有許多機會跟大家一起參與社會活動。這些活動很多本身很有趣，很吸引人，參加者不僅能滿足社交需要，還能享受整個過程。

芝加哥是美國現代建築群的代表，她的建築是很值得一看的。城裡有很多二十世紀初期的經典建築，很漂亮。城市中部有一條河，也可以去看一看。芝加哥的風景和城市規劃，在美國的所有城市裡是首屈一指的，空氣很好。如果與國內的城市相比，它可能跟南京有一點點像。在地理位置上，芝加哥處在南北交匯的地方，白人和黑人在這裡融合得比較緊密。這個城市的氛圍不激進，人們也相對比較（lay back）輕鬆；但他們又不會像紐約人和三番人玩得那麼瘋狂，總之整個城市就是中庸和保守的。

在芝加哥讀書的人最明顯的特點，第一是內斂，第二是穩重，很穩重，他們喜歡把東西鑽研得很清楚，然後再跟別人探討。在性格上，他們喜歡用比較含蓄的方式和別人進行討論，這是優點；如果說缺點的話，這種性格會讓人覺得他們比較冷冷的，看起來不像哈佛學生那麼活躍。但是人都是很好的，很 collaborative，總結來說就是外冷內熱型吧。

芝加哥跟很多其他學校相比最大的特點就是她永遠是一個非常務實的學校，不像沃頓等學校，動不動就會強調培一代領袖去去改變整個世界。芝加哥崇尚的東西是 solution base, practical base 的，是如何使苦心鑽研的理論能夠迅速地被運用到實際當中去。你會發現芝加哥人不太擅長講大道理——當然這可能也是他的缺點——在社交方面也不願意做很空洞的事情，而始終秉持著務實的風格。芝加哥的氛圍就是要迫使所有人一定去想出問題的解決辦法，而 HBS 等一些學校則可能只要求學生有一個 general idea，去領導別人來幹活兒就行了，不需要自己有太多實際的行動。我們這邊就不會，無論什麼事情，到最後一定要有一個行之有效的解決方法，並且可以親力親為。

（追問：那學校是如何培養你們這樣一種務實的素質的呢？）

我覺得是這樣的：第一是學校招生的風格。學校招來的大部分學生本身就是這樣。二來是學生來的背景，很多人都是做金融方面的工作出身的，他們都習慣於看到 data driven 的東西，習慣於面對一個切實的、行之有效的

活動方案，而不是去空談，我覺得這是一個主要的原因。

第二個在於學校的培養，你知道，芝加哥學派的基本價值觀就是 **free market**，我們最崇尚自由，所有的事情都是在某種規則下自由選擇的結果。你有了選擇的自由，也就有了基於選擇的風險。比如我們所有的課程、考試和作業都是選擇性的，你可以什麼都不做，但是如果你不完成，就會把所有分數累計到最後，總之你要自己承擔這個風險。不止在教學和選課上，學生的任何事情都是這樣，學校會事先給你講好，你做任何事情都是隨便的——你想來就來，想不來就不來——但到最後你要給出一個最終的結果。你自己要承擔風險，承受選擇和放棄的風險，承擔早做還是晚做的風險。選課你可以選簡單的，也可以選難的，你選了難的，學校不會為你而降低難度，但是如果你選了難的，又搞不定，那最後也沒有人幫你過關，你還得自己收拾殘局。

總而言之，我覺得芝加哥是崇尚人的自由本性的，尊重所有自由的選擇；芝加哥的學生也是很務實的，注重解決實際問題。這也可以解釋為什麼在芝加哥讀書，所有人好像都是自己選課，但是所有人又都把自己搞得很忙。

總之，學校是很自由的，學生又是 **solution driven** 的。

2. 你在學校典型的一天是什麼樣的呢？

我覺得基本上男生基本上是 7:15 起床，然後趕 8:00 的校車去學校，8:30 開始上課，早餐都在途中搞定。我們一堂課 3 個小時，也就是上到 11:30。然後中午吃飯，下午從 1:30 上到 4:30。最後有一些求職方面的活動，就是校友或者公司會過來講講，大家就去 **networking**。這個活動一天可以安排兩場，4:30-6:00 一場，6:30-8:00 一場，你可以自己選參加哪場。一般晚上 8:30 能忙完。回家之後第一件事就是寫 **thank your notes** 給來學校招聘的公司，寫完後就是複習功課時間了。我們的作業還是比較多的，每天要做很久，可能要做到 12:00。晚上 8:00 以後也許還會有小組討論，這個討論可以在家做，也可以在學校做，只要是跟大家約好的，想在哪兒做就在哪兒做，想什麼時候做什麼時候做。這種小組的劃分是基於課程的，大部分是自己選的。不過也不是每天都這麼忙的，總之是你自己選的，你下午不想上課也可以沒有課。

3. 你們學校有什麼特別熱門的課程和受歡迎的教授嗎？

我們學校的經濟學課程很好，比如像 Kevin M. Murphy 的課，還有有機會拿諾貝爾獎的教授的課，還有已經是諾貝爾獎得主的那三個人的課，都是很受歡迎的。這些課要求的分數也都很高，我現在選不到。他們的課實在太受歡迎了，我覺得最大的原因是他們是諾貝爾獎得主，而且他們教得也的確很好。

經濟學教授 Kevin M. Murphy 資料：

http://www.chicagobooth.edu/faculty/bio.aspx?person_id=12825421824

我上過 Topel 的課，他是講經濟學的。他講課有激情，又很會運用現實生活中的例子來啟發你，去考慮很多東西，這是第一點。第二點就是他的作業佈置得很巧妙，他會把很多經濟學原理融匯到你身邊的事情中去講解，這樣你就會很認真地看 case。比如我們講到喝紅酒的案例，他就會講喝紅酒的多種方法，以及不同國家的紅酒之間的加稅會怎麼變。例如說如果這個州一直是喝烈酒的，但是政府為了控制喝烈酒帶來的傷害，就禁止飲這種酒，這種政策會降低很多關稅收入，為彌補損失，政府又提倡紅酒，那麼你怎麼看這個政策，從經濟學角度講你覺得它真的能降低烈酒的銷售嗎？再比如對於一些喜歡吃牛肉的人，宣導所謂高蛋白飲食——這裡也存在一個經濟學問題——這種人最終能夠影響到牛肉的價格嗎？牛場分了很多種的，有母牛、種牛、小牛，你應該怎麼去屠宰？什麼順序？對工廠的整體效益有什麼影響？這些提問都是挺好玩的，他引導你去想，而不是簡簡單單地佈置給你一個所謂的作業。這其中有很多經典的理論。

教授資料：

http://www.chicagobooth.edu/faculty/bio.aspx?person_id=12825845760

我們接下來比較強的課程就應該是 Finance 了，學校彙集了老中青三代學者。老一輩的、經濟學的兩個開山鼻祖就在我們這邊。一個是提出了有效市場假說的 Eugene Fama，他是計量經濟學的鼻祖；另外一個是行為經濟學的鼻祖 Richard.H.Thaler，他們兩個都很牛。但是他們的課也都不好讀，因為他們講得很深。我有一個同學，他曾是會考狀元，在密歇根讀書的時候讀應用數學系，分數拿到 3.99，於是他不知天高地厚地選了一次 Fama 的課，結果排名是倒數幾名。這是因為 Fama 的課也是給很多博士講的，（所以會講得比較深），我們學校的課是不分 MBA 還是博士的，只要那個教授都很厲害，就開課一起上吧，這讓你很鬱悶，因為要跟很多博士競爭分數。像這

種混在一起上的課特別多，不過博士不會去上那種很簡單的課，像這種特別好的課則都是一起上的，所以我們學校鑽研氣氛相當濃厚。

教授資料：

http://www.chicagobooth.edu/faculty/bio.aspx?person_id=12824813568

http://www.chicagobooth.edu/faculty/bio.aspx?person_id=12825835520

4. 學校有什麼有特色的活動嗎？

主要有三個：一個是剛入學的時候，學校會選擇一個非常高檔的場所，有可能是水族館或者藝術館，舉辦一個很正式的酒會，我覺得就相當於迎新的酒會；第二個就是我們的 **Winter Formal**，是一個舞會。第三個就是一年一度的、芝加哥最重視的籃球比賽，這個是商學院自己辦的比賽，此外校方也有聯盟賽。

5. 到目前為止，你覺得在學校裡最值得紀念的經歷是什麼？

我個人覺得是 **Career Service** 吧。這裡的學生很團結，這種團結不僅僅局限在中國學生之間。舉例來說，如果我們要改簡歷，約了二年級的學生幫忙，那他們每個人都會保證給你有三個小時以上的時間去談簡歷的問題，無論你約誰。像我上次找二年級的人幫忙，他們從十點多一直跟我談到一點多，教我改簡歷或者談職業規劃應該怎樣做。或者你可能還會問作業等方面的事情，他們也會騰出時間來幫你。我不知道其他學校的情況如何，或許他們的學生內部會有競爭，但是在這裡大家真的很團結。互相之間不會那麼爭強好勝，比較崇尚合作，也會用心去合作，這點很難得。你能感覺他們真的是用心來幫你的，而且如果你能去一個很好的公司，他們會真的覺得很驕傲，會覺得是有一個校友、一個朋友在那裡工作。團結協作的傳統是芝加哥的獨特之處，芝加哥不像其他學校那樣喜歡跟外面的人打交道，它會把自己內部的東西搞得很好，無論從自身的學習上還是在學校內部的團結合作上。它在外部合作上，大概會有些不如 **HBS** 的地方。

6. 如果你現在被選為商學院的 Dean，可以對學校做一項改革，你會做什麼？

我覺得我會跟 **HBS** 和沃頓之間多做一些 **competition**，因為我們和他們之間的交流還不是很多。這個交流是雙向的，是學術上的，學生之間可以更多

地認識、瞭解對方，我們的學生可以多學習一些對方的優勢，同時也讓對方感受我們的強項。這種交流不是吃飯聊天這麼表面的，而是近於競爭式的交流學習。

7. 你覺得這個學校跟你申請以前的期望值比較有什麼區別？

我覺得它高過了我的期望。我以前沒有感覺到 collaborate 會這麼重要，在你來之前可能感覺不到，當你找工作的時候就會發現這真的很重要。在 Chicago，我們出去社交等都是團隊作戰的，大家都明白以什麼順序講話，相互都會合作。這些事先都會說好，到時就不會一窩蜂地沖上去。這是第一點，這裡讓你覺得 collaborate 更重要，的確是做得更好。第二點就是真的很自由，選課的自由度太大了。雖然學校也時刻會催你，讓你瞭解狀況，但一定不會拿個鞭子在後面趕著你，你有自己的選擇——你想做什麼樣的人，想做什麼樣的事情。學校會開講座告訴你要怎麼獲得成功，你要成為那樣的人需要做什麼事情，有哪些技巧是需要掌握的，但同時學校也會讓你自己去判斷你自己想要什麼，一旦下定決心走哪條路，就自己去選課上吧。

8. 你覺得你在 Chicago 的經歷，給你的職業發展帶來的最大增值是什麼呢？

因為我以後想做投行，所以對我來說作用是顯而易見的了。第一就是彌補我以前沒有的 Finance 的專業背景，而且這個補償肯定是優於其他任何學校的。第二點就是它改變了我很多做事的方法。我以前是做市場銷售的，講話會比較浮誇一點，但是在芝加哥我慢慢地受到影響，說話和做事的時候都會更有 point，讓我更沉穩，這點還是挺難得的。而如果去其他學校，它鍛煉的可能是讓人時時刻刻都能站出來講話。總之，對我來講這兩年是很 unique 的。

9. 那你覺得對於想要申請 Booth 的同學，什麼事情是他們應該知道，但是可能還不知道的呢？

芝加哥除了 finance 以外，其他的也都是很強的，這一點很多人都不知道。芝加哥除了 finance 以外，還有一個很強的課是 entrepreneurial。因為我們有一個叫做 Captain 的教授，他是 entrepreneurial 界的泰斗式人物。所以我們的 entrepreneurial 課程我想應該是僅次於斯坦福的。Captain 在業界的聲譽很

高，很多人都會給他面子，比如魯賓斯坦等等。比如說如果他召集開會，很多知名的 CEO 等都會來。另一個很強的課——大家不一定相信，也可能不怎麼在乎的——就是 marketing，芝加哥的 marketing 是以數理論證為基礎的 marketing，可能在這個領域芝加哥的確是不如 Kellogg，但的確是獨樹一幟的。

但這兩科常常被很多人所低估，因為畢竟斯坦福和 Kellogg 是這兩個領域的權威。



University of Pennsylvania Wharton School of Business

賓夕法尼亞大學 沃頓商學院

學校基本資訊

1. 地理位置：City center, in Philadelphia, 費城市中心
2. 學雜費（年）：學費\$54,400；書費保險等\$2000左右；根據個人情況花費不同
3. 生活費（月）：公寓大約\$700-\$1000
4. 招生規模：將近 900 人，國際學生占 30%
5. 中國學生人數：中國人最多的時候有 40 人，很多來自中國大陸，背景也比較多樣化
6. GMAT 分數比較高，但是低分的也有
7. 獎學金：申請的時候會額外要求寫一篇文章來申請獎學金，據不全面統計，有些中國學生拿到獎學金，相當於 1/4-1/3 的學費。

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

在校學生談 Wharton

1. 請描述一下學校所在的城市，費城有什麼特點？

費城的地理位置是這樣的：它在東海岸，和紐約、華盛頓都是平行的，紐約在費城的北邊，華盛頓在費城的南邊，距離都差不多，開車的話都是兩個半小時的路程。城市內交通很方便，有地鐵，大多城市人口都居住在 central city，就是我們說的市中心，大部分的 MBA 學生也都住在 central city。在我看來，這個城市的好處就是，雖然他名義上是美國的一個著名的大城市，可是給人的感覺更像是一個小城市一樣，因為城市面積不是很大，也不算擁擠。費城有一個壞處，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，所以一般去費城讀書的人，應該儘量避免去那個地方。費城比較有名的企業大多從事製藥行業；曾經冶煉也是比較有名的，只是現在越來越少了。

費城在東岸的正中心，對學生來說找工作有很多地理上的優勢。準確地說，是對傳統的 MBA 就業行業來說，地處東海岸就是一個優勢。絕大部分傳統的 MBA 還都是要找諮詢或者金融方面的，這當然就是在東岸好很多了；如果是在西海岸的話，做 IT 的方面或是 PEVC 就比較好。所以說地理位置和就業的關係是大家申請學校的時候要考慮清楚的一個方面，就是說在哪裡、在哪個學校、在哪個城市或者哪個州，更接近他們想要進入的行業和企業。

2. 在沃頓讀書的開銷如何？

每年的學費大約 5 萬美金，是分開每個學期付的，標準的學費包括 21 個學分，如果選課超過的話，就要加一倍的錢，這個是 MBA 基本的學費。還有看你選課的不同，也會增加一些費用，比方說我還加了 Lauder，Lauder 就是國際關係，所以我讀的是 MBA 和 MA，這樣一來學費每個學期也加了 7600 美金。雖然是貴了些，可是很值得，因為很難有這樣的機會兩年的時間讀下來兩個碩士。

書費，怎麼說呢？書費就要看固定的費用，不是書，就是那種學校會用的資料需要多少錢，這些資料老師會要求學生買。書就是要看每個學生上哪些課，老師用什麼教材，最後學生願意不願意花這筆錢。可是如果願意花，平均每個學期可能會花 300 到 400 美金左右的樣子。要省錢也可以直接去圖書館讀。

保險費還是挺貴的，好像一個學期就要 1600 美金。這個保險費都是學校推薦的，如果學生可以找一個能夠替代學校提供的保險，就可以省很多錢，便宜的可能 800 美金就搞定了。如果你嫌麻煩，沒有時間去買，用學校的也省事兒了。

在費城的生活成本還是相對較高的，房租比較便宜的一般都是在堪薩斯那裡，在堪薩斯那裡房租一般就是 800 美金左右，我認為這個可能是最便宜的，因為傢俱都包括了，都不需要買傢俱，只需要付房租。800 美金是單人，一個房間的那種。如果要住在市中心的話，可能一個臥室的公寓都要 1500、1600 美金。但是在堪薩斯住，距離太遠，交通也不方便。學校大部分的人都是在市中心辦活動，去酒吧，或者參加招聘活動。如果在市中心

兩個人合租還是可以接受的，當時我就是和一個室友租了一個兩居室，每個人就只需要 1200 美金的月租。

還有日常的費用，就是水費、電費、網路什麼的，冬天的暖氣，夏天的空調都很費電，而且美國人的空調都是中央空調，功率很大，每個月下來都要 120 美金左右，然後還要算上每個月的網路費用，平均 50 美金。還有什麼？還有手機的費用，一般讀商學院的同學都要用 blackberry，那樣的話，每個月是 80 到 90 美金。

最後還有吃飯，在外面吃的話是這樣子，如果是下午的時候吃飯可能會花平均 10 美金吧，費城不是像紐約那麼貴，晚餐可能就 7 美金吧，每天是 17、18 美金的樣子，然後平時還要去超市買買東西，可能每個月要花 200 美金，就是買點水果、零食飲料等等。

3. Wharton 每年有多少學生，其中多少是中國人呢？介紹一下你們同學的基本情況吧。

每年有 800 個學生左右，一般 840 吧，可以說超過 800。中國學生每年大概有 35 到 40 個。以前，從中國直接來的還是挺多的，但是現在越來越多的是有在美國的工作經驗的，有四五個吧，而且每年可能還會增加一兩個，我個人感覺以後會有越來越多在國外讀過書或者在國外工作過的中國人。從某種程度上說，這說明現在來沃頓讀書的中國同學都越來越優秀了。

入學的時候 GMAT 的分數，一般都是 730、740，還是比印度人的平均分數低，中國人只能算是第二吧。這個沒辦法，因為印度人他們本來就是說英文的，這是他們的母語，印度人的數學也是挺厲害的，所以印度人的 GMAT 分數一般都是 760 吧。

4. 課程設置呢？

學校的每一堂課都是一種 mix，有時候會有案例，有時候就是講課，一般來說需要討論的課比較多用 case，如果是那種統計的、金融的，就是用講課的了。大部分也都是自己可以選的，一般來說，偏重金融的同學會讀很多授課的課程，學管理或者市場行銷的大概會碰到很多用案例教學的。

一年級的時候是必修課，二年級的時候是選修課的。Wharton 的同學們從今

年開始，每個人都有機會可以 wave，就是免修不需要上那些課，只要證明他有相關的知識就可以了，比如考試可以通過了，或者是在以前的工作中有相關內容，已經不需要上某些課了。大概有 30% 的學生會免修某些核心課程。這樣就可以多一些機會上選修課。

5. 你對 Wharton 這個學校整體的感覺是怎麼樣的？

首先，我覺得 Wharton 的學生都特別專業。雖然大家是從不一樣的地方來的，不一樣的背景，可是每一個同學都很合作，都想著同學之間該如何互相幫助，互相借力。具體來說，大部分的學生都會去參加學校的活動，積極舉辦聚會，共同完成一個項目等等。學生對學校不僅有感情，而且對學校裡面發生的每一件事情都有很大的影響力，每個學生也都很希望對學校作出他的貢獻，這是最明顯的一個方面。

第二個方面我覺得 Wharton 的學生都是很勤勞、很努力的。他們一方面很努力去讀書，也會很努力的 party，做什麼都很努力。

第三個明顯的地方是這家學校能夠包容不一樣背景的學生，很多同學入校之前根本不是做 IB 或者 consulting 的，甚至做的是和商學院完全不相關的事情。比如我就有一個同學是滑雪冠軍，還有一個同學是 NBA 打籃球的，美國人。學校歡迎各種背景的人，無論在哪個行業，只要他在目前的這個領域做得比較優秀，Wharton 都會歡迎他們來學校讀書。我猜，這些特殊背景的學生很可能占到學生比例的 20% 到 30%。只不過這些具有特殊背景的人一般都是從美國來的，或者從歐洲來的，倒不是說中國的滑雪運動員就不能來申請 Wharton，而是因為像中國這樣的地方，做滑雪的很少，也沒有見什麼運動員想要讀 MBA 的。

6. 你在學校典型的一天是什麼樣的呢？

第一堂課 9:00 開始，每堂課的時間都是一個半小時，所以第一堂課就是 9:00 到 10:30，第二堂課是 10:30 到 12:00，然後 12:00 點到 1:30，1:30 到 3:00。如果 12:00 點到 1:30 有課的話，大家就會去買東西吃，一邊吃，一邊上課。如果這段時間沒有課，就可以去聽講演。中午的時間 Wharton 有很多演講，有的是某一家公司的招聘會或者宣講會，一般會提供吃的，那就有很多人去聽了。一般 3:00 點之後就沒課了，除非是個別的選修課，所以大家就會約學習小組見面討論，或者各自學習。就算沒有什麼事情，同學

們也會繼續呆在學校，見見朋友、喝喝咖啡什麼的。學校的社團活動也會放在這個時間段，也大多是在學校裡面進行。晚餐大家會去學校附近的小店，或者是回家吃，一般會在 6:00 左右吧。每天晚上都會有 party，喜歡 party 的話每天都可以去，只是 party 回來還是要做功課的。常常有人在 party 結束回家以後 11:00、12:00 了開始用功，一直到深夜。不管幾點睡覺，第二天早上還是要 7:30 起床。

我在 Wharton 的時候睡的很少，每天平均五六個小時，真是覺得很累。好在學校是從禮拜一到禮拜四上課，週末有三天可以休息。很多人不希望從禮拜一到禮拜四都那麼困，就可以趁著禮拜五、禮拜六繼續看書寫作業。不過大多數人，不到要考試的時候，或者不到要交作業的前一天，是不會去讀書的，都會好好的享受週末，享受和同學們一起玩兒的時光。

7. 你在學校最喜歡的課程和教授是哪些？

我印象最深刻的一個教授是 Siegel，他是教宏觀經濟學得，要選到他的課需要 bid 很多分數的。除了宏觀經濟學，他也教授一點金融，雖然在學校裡大家認為他是教宏觀經濟的，他有時候都會跟我們討論討論股市的波動。
(Jeremy J. Siegel : <http://www.wharton.upenn.edu/faculty/siegel.cfm>)

另外一個教授是 Diamond，他是 negotiation 領域的專家，講課很風趣，大家都願意上他的課，他經常給世界 500 強的企業講授內部培訓課程，還全世界地都跑著做演講。

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

還有一個教授叫 Siggelkow，好像是從東歐來的一個教授，他是教 strategy 的。這個教授是很有名的，因為上課的時候，他就像在工作一樣，用那種在工作環境中做決策的方式向學生提問，比如說為什麼某一家公司選擇那樣做，他會一直問，一直問到你再也答不上來，他會讓你感覺，如果你沒有在上課之前準備一個好的答案的話，大家都會笑你的，而他從來不去評價你。他讓每個學生都有這個壓力，我覺得這樣做效果很好，大家都會在課前認真準備，會很專心的參與討論。如果真的最後大家還是討論不出來的話，他還是會總結一下，提出這個案例他是怎麼處理的。

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

所以我覺得這三個是應該要強調的教授。

（追問：我有注意到，其實我自己以前的印象，Wharton 的金融都是蠻好的，可是你提到這三個教授都不是主要教 finance 的，為什麼？）

沒錯，Wharton 的金融教授都是很優秀的，還有在經濟學方面。他們有名氣，是因為他們在這個圈子裡面比較受關注，比如寫了很多教材和研究性的文章。可是出了商學院的大門，他們很可能不被公眾瞭解了。可是剛才我介紹的後面兩個教授，是在整個學術界都很知名，很受人尊敬的泰斗。

8. 學校有什麼有特色的 networking 的活動呢？

有很多。比方說每一年 Wharton 會辦很多 local forum，在三個不一樣的國家舉辦。校友和學生都可以去參加。論壇會邀請幾個比較優秀的，來自不同國家的商人或者政治家。去年就有一個 forum 是在北京舉辦的，吸引了很多在中國的成功人士，這個活動對當地的每個 Wharton 校友或者在校學生有很大的幫助。因為很明顯，這是一個再好不過的 networking 的機會。借這樣的機會。校友們也可以代表自己所在的公司舉辦我們叫 Coffee Chat 的活動，就是跟年輕的同學們討論一下未來的職業發展。大家可以熟悉不一樣的公司的環境，哪家公司有什麼福利等等。

學校會為同學們創造很多這樣的機會。在費城，我們還會組織校際籃球比賽，大家會有機會認識其他學校的，其他領域的人。

9. 在 Wharton 裡面最受歡迎的俱樂部有哪些？

我覺得最紅的 club 一個可能是 PE/VC，另一個是 Finance。可以這樣說，可能很多人來 Wharton 本來就想做 PE 或者 Finance，他們當然會加入，還有很多人沒想過要在這個方面工作，但也會跟風加入這個，因為一旦加入了這個 club，每會員都會收到一些行業資訊，還有這個 club 的集體，就會知道有哪些聚會活動。對於不想在 PE 工作，可是想更瞭解這個行業的人，參加相關活動是一個很好的手段。Finance 俱樂部就比較宏觀一點，什麼都有，比 PE/VC 範圍更大了。

10. 你覺得在校兩年期間，你個人最值得紀念的經歷是什麼？

所有讀 Lauder Program 的這些同學，第一年的六月七月份，需要去另外一個國家讀語言或者商務之類的課程。我當時選的就是中國，因此在北京待

了 6 個星期，上海待了兩個星期。我覺得這個經歷對我來說是最不一樣的，很值得紀念（被採訪者是 ABC）。我們還有些同學去南極或者去比較偏遠國家的，可是我選擇了中國，我去學語言。這個感覺很奇妙的，仿佛第一次回家。那段時間，我開始很詳細，很深入的去感受這個熟悉卻陌生的國家，當然中文也大有進步。我覺得對我來說這是最值得紀念的一件事。

11. 你或者你的其他同學們在學校的主要活動是什麼？

一般我們都會開玩笑的說是三個 s，首先是 study，第二個是 sleep，第三個是 social。如果一個特別特別優秀的人，他就又能睡覺，又能讀好書，又能做好人；遺憾的是我們都不是天才是凡人，我們是很會 social，又會學習，就是大家都缺睡覺。

12. 如果你現在被選為商學院的 Dean，可以對學校做一項改革，你會做什麼？

做改革麼，我覺得應該增加更多非美國本土的案例。不知道這個 Wharton 的問題是不是 MBA 學校普遍存在的問題，還是學校自己的問題。讀書的時候，我明顯的感覺到 Wharton 用的大多數案例，都是關於美國公司的案例，這樣不好。這個世界上有很多很多不同的國家，每個國家都有很多很成功的公司。比方說現在中國就有很多大公司，在 500 強裡面越排越靠前。比如中國移動或者是海爾等等，這些公司都是值得去分析，值得去瞭解的。

13. 你覺得這個學校跟你申請以前的期望值比較有什麼區別？

很大程度上，達到了我的期望值。來這裡讀書之前，我期望 Wharton 為我的人生帶來一些改變，什麼樣的改變都可以，就好像可以開很多門，但是對每個人來說，可能是不同的。現在我的確做到了。我們的同學們，每個人在找工作的時候，都有機會選擇不一樣的公司，不一樣的國家，無論他以前是在哪裡，做什麼。這樣的自由是在這個世界很少人能擁有的，所以在這個方面是完全滿足了我的期望。

另外一個方面有一點沒有滿足的，不過這一點可能跟我個人的個性有關吧。在 Wharton 讀書的時候，我們跟同學們都是朋友，都會互相說明。可是我始終覺得美國人還是跟美國人一起玩，國外的學生就跟國外的學生一起玩。大家也會一起去去酒吧啊什麼的，但是總覺得中間有隔著什麼東西似的，

不會那麼主動，不會一陣沒見，特別思念。不過這個可能也不應該怪學校，或者很多商學院也有同樣的問題。文化障礙究竟是很難逾越的。畢竟同一個國家的同學肯定會呆著比較舒服，因為用母語吧，還有很多說不清楚的因素。

14. 如果你現在重新寫一次 why Wharton 的話，你會怎麼寫？

我還是會寫的一樣。因為我在申請學校的時候已經花了很多時間，做了很多研究。

Wharton 就是我剛才跟你描述的那樣，同學們都是很優秀很優秀的，有些人甚至會優秀到讓人無法想像，而且不僅僅是優秀，這些優秀的人在 Wharton 還會互相幫助，不會以很驕傲的態度去對待同學。沒有人會認為只要他自己的世界或者他的周圍的人好就 OK 了，他會更加努力去幫其他的人。還有就是努力工作以後，大家懂得享受，比如簡單到去享受午後的時間，去 party、去運動或者去見朋友或者跟朋友一塊吃飯等等，我覺得這個是 why Wharton 一個很重要的部分。

另外一個部分我覺得 why Wharton 這個問題，要結合每一個人的目標來決定如何詮釋。我的意思是說，比如 Wharton 在中國是很強的，有很多校友，很多資源，我個人將來想去中國發展，所以我選擇 Wharton。但是這個不見得適合每一個人。

我覺得很有意思的是，很多人還沒有認識 Wharton 的時候，會沒什麼原因的感覺 Wharton 的人很驕傲，可是一旦來 Wharton 之後，就會感覺其實 Wharton 人還是挺 nice 的，挺熱心的。比方說一個人在申請 Wharton 的時候，找到我們來諮詢，大部分校友都會樂於分享。當然，我不能保證百分之百的人都會這麼做，但是我可以說，大部分人都是這樣子做的。



Tuck School of Business at Dartmouth

Dartmouth College Tuck School of Business

達特茅斯大學 塔克商學院

學校基本資訊

1. 地理位置：Hanover, New Hampshire
2. 學雜費（年）：學費\$47,835；書費\$500
3. 生活費（月）：公寓一居室\$1,000左右，兩居室\$1,300，水電費用\$50-\$100（有集中供暖）；日常開銷\$400-\$600；交通費用\$200-\$300（公共交通不夠便利，推薦買車；一年級學生可以選擇住在學校宿舍，距離教室只有2分鐘路程，就不需要買車了）
4. 招生規模：250人，國際學生占30-35%
5. 中國學生人數：中國人（原籍中國大陸，在美國工作或生活過，但是不含ABC）8-15人，其中5人直接來自中國大陸地區；在大陸的招生分大小年，大年的時候會有10人以上直接來自中國大陸
6. 學制：第一年3/4是必修課；每年春季，秋季和冬季三個學期，每門課都有期中和期末考試或專案
7. GMAT分數：平均分較高
8. 給中國人的獎學金：部分學生有獎學金（幾千至幾萬元不等）

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

在校學生談 Tuck

1. 請描述一下你對學校所在城市的印象。

Hanover 是一個大學城，這裡的主要居民就是學校的學生，教職員工和他們

的家屬。基本上所有的人口和就業機會都是圍繞 Dartmouth 這個學校的。同時這也是新英格蘭地區一個很適合退休養老的地方，城市裡面有很多醫院和老人院。總的來說 Hanover 就是一個休閒小鎮。沒有什麼工業。一萬多的人口，很簡單。自然風光很好，適合戶外活動。小鎮緊靠著 Connecticut River，所以有很多水上運動。冬天的時候滑冰，滑雪，還有冰球在冬天也很流行。

2. 你對學校和對同學們的印象是怎麼樣的？

因為 Tuck 是一個很小的學校，而且第一年的時候，大多數同學也會住在學校附近。所以同學關係的緊密程度是學生人數較多的學校沒有辦法比的。學校的師生關係也很密切。無論你是否選了那個老師的課，無論是學習、工作或者生活上的任何事情，如果你想找一個教授幫忙，都可以約他們的時間。我們的系主任會常常拿出午餐和晚餐的時間跟學生座談。

值得一提是學校的 Career Development Office，我覺得他們非常的盡心盡力。比如說，因為 2008 年的金融危機，MBA 找工作成了難題。而根據我們就業辦的統計，在如此嚴峻的形勢下，Tuck 無論是實習還是全職的招聘，都沒有受到特別大的影響，在同檔商學院裡面做得還是很好的：100% 的人都找到了實習，找到的時間也比較早。CDO 的人都很負責，任何時間，我需要找他們聊聊某些公司，某個行業的情況，我可以直接查找他們閒置時間約他們談。拿我自己的經歷來說，我找 Summer Intern 的時候，只想去某一個城市，於是 CDO 的人就幫我把在那個城市工作的校友全都找出來了，並且給所有的校友發信說了我的情況。大部分的校友也都在幾天內回信告訴我情況如何，有什麼職位適合我。所以我真的很滿意，也非常驕傲作為 Tuck 的一員。

3. 你在學校典型的一天是如何度過的？

一年級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。幾乎每週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。然後晚上回去接著寫作業，一般一直會到半夜。基本上週一

到週五都是這樣度過的。

學習小組是五人一組，一年級時候是由學校分配好的，因為很多專案是要求以小組為單位完成的，很多成績也都是給一個小組的，所以小組活動必須參加。

4. 你在學校最喜歡的課程和教授是哪些？

我最喜歡的第一年的課不是講的課，是一個動手的實踐課，叫做 **First Year Project**。這門課在春季學期，從三月份開始一直到五月份結束。每個人可以根據自己的興趣愛好選擇一個項目，通常是一個企業的客戶出的題目，需要解決一個具體的商業難題。基本上在一二月份的時候學校就收集好了所有的專案，大家就開始選專案，組成小組，再選舉組長。從三月份項目就正式開始了。每個星期我們都要跟公司開會，交流進度，理解他們的需求，再根據他們的意見做下一步的工作。我們還會去客戶那裡訪談，期中的時候有正式的項目彙報，還有最後的 **Final Presentation**。在整個過程中，教授會給我們提很多建議，比如如何把 **PPT** 寫得更加有邏輯，如何改進講演技巧，整個流程都像是一個真正的諮詢項目。我們可以把一年級學的所有課程都應用在這個專案當中，通過解決實際問題，找到自己的差距。最重要的是，在這個過程中，我會覺得自己對整個項目負責，這是我的成績，當我們收到公司的回饋，知道他們對我們的工作表示滿意，也會很有成就感。

二年級最熱門的選修課之一是 **Investment**，教授的名字叫做 **Kenneth R. French**，他是 **Fama French** 模型的的奠基人之一。

（相關連結：http://oracle-www.dartmouth.edu/dart/groucho/tuck_faculty_and_research.faculty_profile?p_id=ZZ1WAY）

另外一門課是 **Countries & Companies in International Economy**，是由我們的副院長 **Matthew J. Slaughter** 親自授課，**Dean Slaughter** 是白宮經濟智囊團的核心成員。他的課主要講授關於國際貿易爭端的前沿問題，比如汽車產業的並購啊，還有中美貿易摩擦等等，非常具有現實意義。

（相關連結：http://oracle-www.dartmouth.edu/dart/groucho/tuck_mba_program.syllabus?p_id=CACIE）

5. 學校有什麼有特色的 Networking 的活動呢？

我覺得就是之前已經提到的 Tuck Tail 了。

還有一個是 Fire Chat。這個一般是在學校的大廳舉行，請來一些教授或者是公司主管，知名校友。通常有講演，也有自由問答。

我們每年還有叫做 Spring Formal， Fall Formal 和 Winter Formal 的三次的非常正式的舞會。男生穿著燕尾服，女生穿著晚禮服，大家都會參加，借機互相展示一下自己的漂亮衣服，呵呵。

6. 在你們學校，最熱門的，或者你認為最具特色的活動是什麼？

我認為是 Ice Hockey 吧。我們在北邊，這項活動也可以說是借助了學校得天獨厚的自然環境才可以舉辦的。這項活動在我們學校歷史悠久，不只是之前打過冰球的人可以參加，我們還有一個叫做 Tripod Ice Hockey Team 的，每個想要參加這個活動的同學都可以加入。學校每年都會組織和其他 Ivy League 還有和加拿大學校之間的校際冰球比賽。

每年二月份，學校都會組織一個叫做冬季嘉年華的活動，Winter Carnival，我們通常會邀請其他近十所商學院的學生到 Tuck 來參加這項活動。有溜冰啊，滑雪撬和滑雪板等冰雪運動和比賽，還有冰雕藝術展覽。

每年春天，大概四五月份，學校的同學、老師和學生會舉辦一個慈善義跑，叫做 Run for the Kids。這是一個馬拉松長跑，半程全程都有。所有通過這項活動募集的善款都會捐助給當地非盈利組織。

7. Tuck 最受歡迎的俱樂部有哪些？

還是找工作有關的俱樂部註冊會員最多，活動也最積極。比如 Consulting Club。我感覺我們學校的很多學生還是很想畢業以後做諮詢吧。其他比較出名的可能還有 Investment Club， Healthcare Club， Marketing Club。

我個人比較喜歡夏天秋天的時候，學校組織同學們到 Connecticut River 上面去 Canoe 或者 Kayaking。冬天的時候，Outdoor Club 還組織一起去 ice fishing 和 ice climbing。

8. 你覺得在校兩年期間最特別的經歷是什麼？為什麼？

每年四月，Tuck 都會邀請被錄取的學生，還有他們的 Partner 到學校來參加一個聯歡活動。目的當然是為了鼓勵更多的被錄取的學生能選擇 Tuck，這個活動叫做 Admitted Students Weekend。我最特別的經歷就是作為 Sponsor Chair 來為這項活動募捐。我們的任務是找到願意贊助這項活動的公司，以取得足夠的資金。我們通過電話、郵件聯繫了 100 多家公司，最後一共募集了數萬美金的贊助。

我覺得這個對我來說很有意義在於目前經濟條件這麼差，還有這麼多公司願意為了這個活動掏腰包，一方面覺得自己真的蠻有成就感的，同時我自己也拿了學校的獎學金，這次的活動讓我很有回饋學校的感覺；另外也在這個過程裡感受到 Tuck 真的是一個很值得我驕傲的名字。

9. 如果你現在被選為商學院的 Dean，可以對 Tuck 做一項改革的話，你會做什麼？

更多地在新興市場，特別是中國，宣傳 Tuck。因為我覺得 Tuck 在美國本土的聲望極高，但是在新興市場國家並不是那麼出名。我覺得學校在非美國的市場上知名度不高主要是因為市場宣傳工作做得不夠。而且只有這樣，才能在這些市場上招到更好的學生，有利於學校的長期發展。

10. 你覺得這個學校跟你申請以前的期望值比較有什麼區別？

對我來說，Tuck 在學術，就業指導，校友等方面都超過了我的期望。如果一定要說有什麼不滿意的話，那就是第一年我剛來美國的時候，周圍所有的事情都是新的，都不習慣，還什麼都想做，什麼都想做好。於是就沒有給自己找出一個重點，有相當長的一段時間都手忙腳亂的。不過這更多是我自己的問題，我覺得我應該站得更高一點，為自己的未來制定一個更清晰的策略，而且這個策略定得越早越好。這樣無論是學習，找工作，還是 Networking，都能夠更有序地進行。

在學校學習了一年多以後，我發現自己對學校產生了很多很 personal 的感情，奇怪的是，這種感情已經遠遠超過了我對高中、對大學的感情。在 Tuck，無論是教授還是學生，他們的慷慨和隨時準備幫助你的態度，是完全超乎了我的想像的。

11. 現在回頭去看，你對 MBA 有什麼不同的看法嗎？

以前對 MBA 的理解，更多是局限在對自己在“技”這個層面上的提高，我覺得我讀了 MBA，我就知道什麼是財務了，什麼是金融了，能學到很多商業管理知識啦。來讀書以後，我深刻的體會到，MBA 其實更多是在“意”這個層面的自我提高，就是你的自我認識和再認識的過程，深刻地瞭解自己到底是一個什麼樣的人，今後究竟想做什麼，真實的興趣愛好在哪裡。整個 MBA 的教育，都是幫助我在更高和更深的層次去思考，這種思考往往也才是具有 lifelong value 的；我覺得在這個層面上的教育才是 MBA 真正的意義。

12. 如果你現在重新寫一次 Why Tuck 的話，你會怎麼寫？

和我以前寫的可能也差不多：友好的校友，專業的教授，豐富的課餘活動；不一樣的是對這些點理解的深度，是我真正在這邊生活過才能體會到的，和聽說的，看看網站是完全不同的。比如說我也寫了 Tuck 的校友特別友善，但是那個時候我並不知道，當我需要找工作，還是在一個經濟很差的時候，我寫信給校友，他們會在幾天之內就回郵件，甚至會直接給我打電話來分享他的經驗。只有經歷過這些，我才能意識到這個校友網路對我來說有多重要。

University of California
Berkeley
Haas School of Business

University of California Berkeley Haas School of Business

加州大學伯克利分校 哈斯商學院

學校基本資訊

1. 地理位置：Berkeley, California 加利福尼亞州 伯克利市
2. 學雜費（年）：學費\$35,000/書費\$500，一年級的課本比較貴，但是可以不買，只是去圖書館讀
3. 生活費（月）：加州房租很貴，每個月\$800-¥1,300，包括水電；水電費 \$400-1,000 / 日常開銷 \$1,000-\$1,500 / 交通費用，自己開車\$300，包括汽油，保險和折舊（不是必須買車）
4. 招生規模：240 人，國際學生占 33%
5. 中國學生人數：中國人（原籍中國大陸，在美國工作或生活過，但是不含 ABC）4-6 人，其中 4 個直接來自中國大陸
6. GMAT 分數分佈很廣，工作年限從一年（25 歲）到十年的都有，主要是三四年的
7. 獎學金：名額很少，聽說拿到最多的是半獎

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

在校學生談 Haas

1. 學校所在的城市給你的印象如何？

三藩市，特別漂亮，全美最漂亮的地方，氣候宜人，一年四季差不多都是十多度、二十多度的樣子，天空永遠都是藍的，超級好。我的所有同學或者是 Stanford 畢業的學生，都會在這邊，百分之七八十人都會想留在當地，不想走了。不過它的公共交通不是很方便，因此這邊大家幾乎都有車，它

不是一個城市，更像是一個城鎮的群落似的，開 10 分鐘車到一個小鎮，再開 10 分鐘又到另外一個小鎮，基本上大家到第二年都會有自己的車。其他公共設施，比如醫院啊，購物中心啊都非常好，很完善的。

2. 你對同學們的印象如何，他們最突出的特徵是什麼？

最明顯的感覺就是跟東部的學校很不一樣。這裡的人都挺好的，大家都比較放鬆，你也知道，一般商學院的人都比較 aggressive，但是相對於 Harvard、Wharton、Chicago 那些學校來講，我感覺這裡的同學們更重視合作，重視去開創一個新的領域，而不是在現有的空間裡面去競爭。

說到學校最大的特色，我覺得就是大家都想創業，Haas 的學生，不管以前是工程師還是做諮詢出身的，都想去做自己的公司，這大概是最大的一個特點了。比如說你要想去做什麼 banking，我覺得那還是去東海岸的學校比較好，比如 Chicago 或者 Wharton 這樣的以金融見長的傳統學校。

3. 你在學校典型的一天是什麼樣的呢？

一般來說是上午一個課，下午一個課。早晨讀半個小時報紙，喝點咖啡就去學校了，從 9:00 開始上課，上到 11:00，中午找同學會面，一般是學習小組會面，或者是去聽學術講座。有的是公司過來講，或者是教授，如果是有請其他的名人過來講課，中午禮堂就會坐滿。下午的課是 2:00-4:00，然後又要接著學習，討論案例和做做集體專案。有時候，也會去上自己選的課程。如果沒有會面，也可以用這個時間自己讀書，看 Case。一直到晚上 6 點多，學校另外一輪各種各樣的活動就開始了，比如各種各樣的俱樂部活動、聚會。我一般是晚上九、十點回家，還要繼續看書，寫作業，看看郵件，一直折騰到一點多兩點左右然後睡覺。很多同學都要得的多，比如，有自己的公司，或者自己做一些專案，就要常常跟行業裡面著名的企業家見面。在我們學校，上學期間就籌備著自己創業的同學很多。

4. 你們會分專業嗎？或者說有 concentration 嗎？

我們不會分的，但是有五個 certificate，你可以去拿這個 certificate，有什麼 Real estate、Marketing、Entrepreneurship、Finance 等五個。如果你想在某個領域拿到 Certificate，教授就會給你一個選擇課程的範圍，在這個範圍裡，

如果選修夠了一定的學分，就可以在畢業的時候拿到這個 Certificate。不過實際上很多人都沒有去拿這個東西，雖然大家都有自己的傾向，這個看每個人第二年的選課就很明顯了，很少有同學對什麼課都亂選一氣的，也不至於為了去拿這個 Certificate 而改變自己的學習計畫。

5. 你在學校最喜歡的課程和教授是哪些？

我最喜歡的課，有四個，但都是同一個教授教 Dr. Reza Moazzami，叫資訊行業的未來（Future of Information Technology）。我喜歡這個課程，有很多是我自己的因素，不一定別人都喜歡的。因為我自己的背景，我很喜歡關於技術革新的課程，這門課是從整個高科技行業說起，具體到 IT 工業，價值鏈管理。課程的各個領域分得很詳細，有無線網路、多媒體、液晶螢幕等等。整個課程分為幾個不同的案例來講，而且講到哪一個行業或者公司，就會請相關的專家過來做現身說法，比如 CEO，或者創始人什麼的。

這個教授的課講得很好，因為他自己是 entrepreneur 出身，是做 IT 的創業型公司的，對這個行業本身，還有產業鏈，都很瞭解。在上課之前，他也會做很充分的準備，把行業裡面的細節，每一個項目或者革新的內幕都講得很清楚。可能很多人跟我有同感，作為留學生，剛從中國過來，對美國的很多工業都不是很瞭解，上課來聽 IBM，聽得熱熱鬧鬧的，但是其實對公司背後的歷史和文化都不會很瞭解。這個教授就會從公司起源來說，詳細的解釋 IBM 公司在幾十年中所經歷的變革，對我這個國際學生來說，要全面的理解一個課程的內容是很重要的。

Dr. Reza Moazzami:

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

6. 你們學校同學們之間，還有和校友、和公司，以及和學校教授之間有什麼有特色的 net working 的活動嗎？

天天都有。比如說教授會經常講公開課，比如說有品酒會，還有大家一起和校友共進午餐，或者和六個學生一個教授一起吃飯同時討論問題的機會。

這時候學校就會有郵件通知大家報名。還會有下午的咖啡時間，學生們聚在一起，一邊喝咖啡，吃小點心，再一起談談大家對學校的意見或者建議，這樣的活動學校的負責人一般都會參加。

早晨有時候也會有免費喝咖啡的機會。從八點開始，在商學院的一個小廳，有一個圓桌，擺著咖啡，熱茶還有各種各樣的小點心。大家都可以在那邊吃早餐。一邊吃，一邊聊。不過這個不是每天都有的活動，大概每星期一次吧。我們叫做 Coffee Time。

每隔一周或者兩周，週五的下午學校就會組織一個叫做 Confection Function 的活動。本質上還是大家聚在一起喝酒聊天。每次活動都會有不同的主題，比如這次是中國中秋節，那次可能是墨西哥的什麼節日，都是學生自己來組織，學校出錢，你去買吃的、買酒，大家聚會。

總之只要你想玩，就一定不會找不到機會的。

7. 學院最熱門的或者是最有特色的活動有什麼？一年一次的這類的大型活動。

大型活動，我自己最喜歡的是一個國際諮詢項目，叫做 IBD（international business development）。這個活動是學校贊助的，在第一年的第二個學期結束之後，會有一個小學期，大概三個星期。每個想要參加這個項目的同學都要申請，每年只有 70 多名額，競爭激烈。這 70 多位同學分成不同的小組，到全世界各地去做專案。大多數都是落後國家，比如非洲，也有去挺好玩的地方的，比如塔希提、斐濟、南美的小島等等，也有可能去北歐、歐洲、中國，不過這樣的機會相對很少。這些專案都是非盈利的，一般都是一個諮詢專案，比如水污染問題或者是開發當地的資源的計畫。沒有報酬，不過算學分的。

我申請過這個項目，我覺得去一個很落後的地方看看，這本身就挺有意義的。比如去一個非洲落後的部落。基本上每年同學們去做完專案之後，回來都舉行一個特別大的會議，同學們會分享自己的獨特經歷。也順帶向第二年的學生們宣傳這個項目。

8. Haas 最熱門的俱樂部有哪些？

最受歡迎的可能是 Finance 和 Entrepreneurship association，還有一個很熱門

的是 Business plan competition。不過最後一個不是俱樂部，而是一個每年一度的大型比賽。

9. 到目前為止，你認為自己在學校裡最特別或者最值得紀念的經歷是什麼？

我想應該是我為商業計畫大賽募資的經歷了吧。

因為我是那年 Business plan competition 的 Co-Chair，專門負責為獲勝的團隊募集獎金，另外還要請著名的風險投資家來學校做裁判。整個過程整整經歷了一年，也就是說，在那一年當中，我所有的業餘時間都是用來做這件事情的。

第一年剛一開學的時候，9月份，一個二年級學生跑過來說，我們現在要籌備商業計畫大賽啦，我們想要選下一屆的 Co-Chair，如果你有興趣的話，就寫一個申請的 Essay 吧（又是寫 Essay，商學院裡面有很多 Essay 要寫的，不管是大家一起玩還是找工作）。Essay 裡面要說清楚想做哪個職位，為什麼想做這個，為什麼你可以做好。然後上一屆的同學就會來面試每個申請人，通過集體討論，才決定由誰來做。我們幾個通過面試的人就要組織成立一個大賽籌委會了，大家分好工，有的人專門做市場、有的人專門拉贊助、有的人專門負責流程管理。這個活動真的是歷時很久，每年的比賽實際上都是分三次的，一次是初賽，一次是複賽，還有一次總決賽，一共是九個月的時間。在這九個月的過程中，我們每個月還會組織專家講座，說明參賽的同學們瞭解如何創業。這些課程非常詳細和具體，比如說，有一次課我們請的是一個風險投資公司的投資人，手把手的教大家怎麼做好資產負債表才能吸引投資人，怎麼領導團隊等等。還有一些幫助同學們成立小組的社交活動。因為會有一些人，他想來參加比賽，但是他沒有團隊；或者他有一個好的創意，但是需要工程師來做這個專案，於是我們就需要找到各種行業的專家，並創造機會給他們互相認識。

為了組織這個比賽，我們每年都要自己去募捐，這就是我負責的工作了。我們這一年募集了十萬，有 5 萬拿出來做獎金，剩下的錢就作為組織活動的經費，租場地啊，買吃的喝的。

（追問：獲得冠軍或者獲獎的這些同學，他們會不會通常得到什麼 VC 的投資？還就只是獎金？）

每年都會有人除了拿到獎金之後，又從 VC 那兒拿到投資，一般都不會是直

接地從評委 VC 那裡拿到，但是感興趣的同學們可以去我們學校的網站看一下，今年應該是第十二屆，這十二年裡，應該有至少幾十位都拿到了 VC 的錢。

(伯克利分校第十二屆創業大賽：<http://bplan.berkeley.edu/>)

後來因為自己第一年參與了組織工作，瞭解到這個活動背後的故事，第二年就自己創辦了一個公司，來參加這個活動，不過這是後話了。

還有很好玩的就是，如果同學認識某些有名的人，就可以請到學校來做一個講座，讓同學們都從中受益。這個我們叫做 student class，都是占學分的。這個準備的過程也是一年，同學們要聚在一起，分享大家的資源，看看都可以請到誰，來講什麼，然後再把他們講的東西組織成一個完整的課程，申報學校批准。

10. 我聽說西海岸的學校相對並不是非常忙，對嗎？想知道你除了在學校找工作、networking 上學以外，剩下的時間多嗎？

我覺得要看你怎麼理解這個問題。如果你每天上完課，就什麼都不幹了，那可能的確如此，估計你也知道，上學的那些課，雖然很多，但是有工作經驗的人多多少少都會瞭解一兩門。就算不懂的，我也不認為商學院最重要的就是上課。除非你門門都想得 A，可能會覺得學業繁重吧。總之一般來說，大家不會覺得課程是一個很大的壓力。更多的壓力可能來自於找工作，來自於你參加這樣那樣的活動。可能學習占了三分之一，找工作占了三分之一的時間，剩下的三分之一時間都是在辦各種活動，並在這個過程中結實更多的朋友，這也是商學院最大的價值所在吧。

我自己就是整天都特別特別忙，第一年的時候從來沒有兩點以前睡過覺。我所看到的我的同學們，80%的人都是超級忙的，可能有 10%-20%的人能有那種奢侈——把 B-school 當做度假一樣，比如他是公司贊助來讀書的，不需要找工作，也就很輕鬆了。不過第二年的時候，大家差不多就都開始給自己放假了，西海岸這邊，你開車兩三個小時就去滑雪了，開車一個小時就是喝酒的酒莊，大家幾乎都是天天出去玩了。特別是找到工作以後，有了錢 (Sign bonus)，還沒壓力，畢業就忙了，所以還在學校的時候就盡情地玩吧。

11. 如果你被當選為你們商學院的校長，可以做一項針對學校的改革的話，你會做什麼呢？

我覺得學校需要擴大規模，擴建教學樓。因為我們商學院本身生源比較少，我們這兒 240 個人，其實已經算是比較小的一個規模了，就算加上一些在職的學生，也就是 240 個人。他們是晚上或者週末上課。我總覺得教室不夠大，比如某一個課，教授很好，可是只能夠容納 30 個人。因為沒有地方了。可是，實際上一定不只有 30 個人想來聽這個課，而且如果是講課不是案例的教學，那 50 或者 60 個人也沒關係啊。所以我認為學校應該擴建。

我還想用更多的資源多支援學生的國際旅行。比如說我們有很多的項目，不止是去貧困國家做項目，還有各種各樣的 Study Trip，其實就是集體出去玩了。可能會得到一兩個學分，但是大部分都是出去玩，而且都是自己出錢。這樣的活動對於資金緊張的學生來說，還是很奢侈的，他們會選擇少去，或者不去。而實際上，就算是和同學們一起旅行，那也是很好的經驗，不應該錯過的。如果我可以推進一個改革的話，就多花點錢，讓學生免費去做這個 trip。

12. 兩年下來以後，比較進入學校之前，你對這個學校的期望值，哪些超過了，哪些和你想的不一樣？

我覺得算是達到了我的期望，也沒有說什麼跟我想的不一樣。唯一一個可能我確實沒有想到會這麼累，本以為兩年差不多像度假一樣玩玩就過來了。當然，我也不是就抱著不學習的態度，只不過沒有想到會這麼累。這是一方面。因為本身我對商學院期望值挺高的，所以不能說它都超過期望，但是學校提供給我的的跟我想像的不一樣。

其實選校的時候我沒有想那麼多或是自己到底應該去哪一個，覺得是那幾家就可以了，因為加州天氣又好，伯克利就伯克利吧。但是真正來了，我覺得自己好幸運，選對了地方。以我的背景，要是真的去了沃頓，肯定沒有這麼開心。不過也可能是學校選對了我。Haas 的環境是非常自由的，非常主張你去創新，教授和老師都特別好，同學之間關係也都是非常好的。

回憶整個讀書的過程，我感覺真的是改變人生的一段經歷。現在我的思想、想問題的方式跟以前很不一樣，我會從更宏觀的角度去想問題，習慣於把自己放在領導的位置。因為我們學校非常強調 leading through innovation，就是在創新中建立你的領導地位。學校就開設了很多相關的課程，比如創

新的。這些東西是我以前都沒有想過的，至少不會像現在這樣把這種意識滲透到我思維的方方面面吧。

學校是用這兩年的時間，把我送到了一個新的平臺上。學習、社交、參加活動，每一項都有特別的意義。這整個兩年的經歷，把我鍛煉成了一個特別自信的人。想問題的時候，不會像以前一樣只想到一個，只從自己的角度想問題。而且這兩年的時間裡我們所接觸到的東西還是比較國際化的，Haas 不會說只讓你學美國的什麼什麼東西，雖然的確有百分之七八十的東西還是關於美國的。還有就是我的交際網路完全擴大到了一個新的境界，一個特別大的範圍。Haas 的好處是，因為伯克利是一個非常棒的工科學校，除了商學院的同學，還有很多工科學校、法學院的學生，甚至的博士生，我們都有機會結識。我們身邊的這些伯克利分校的中國人，你會發現他在學校裡看來很普通，但是回到國內了，十有八九是一個特別重要的人物。

總之，我覺得商學院的這段經歷非常非常值得，如果讓我再重選一次，我還是會選擇去 Haas 的。

13. 如果你現在再重新去寫 why Haas，你會怎麼去寫？

我申請的時候自己做過詳細的調查，還特地跑到學校來看了看。當時申請伯克利的原因就是因為這兒的人給我感覺非常好。所以，我建議想申請商學院的同學，特別是一直在國內的同學，雖然成本比較高，大家在有條件的時候還是先過來看一下是否適合自己。我自己聽到一些朋友，在別的學校學習的（唯獨好像哈佛沒有這種情況），也是排名很靠前的，他們不是每一個人都那麼開心的。他們有的人，提起學校的經歷，感覺就是曾經以為能夠得到什麼，結果跟自己的想像完全不是一回事兒，學成之後，以前該幹嗎現在還幹嗎。我覺得這就不好了，其實這跟選校有很大關係，不是學校不好（排名那麼好的美國學校不可能不好），而是要看它適不適合你。

伯克利麼，最重要的就是創業的精神，如果你將來想做和中國非常密切的工作的話，來 Haas 或者斯坦福這種學校都是很棒的選擇。畢業後因為工作關係，我去了離灣區更近的地方，也就結識了很多斯坦福的學生，我發覺我這兩個學校的風格有很多類似之處，可能 Haas 會更偏工科一點。如果是想做跟中國相關的，無論是公司還是創業，都有很多資源。另外 Haas 的金融也還是挺強的，只不過大家大部分是會做 VC，而不像在哥倫比亞這種學校一畢業就去華爾街了。

（追問：對，我也覺得國內其實沒有什麼關於商學院特別好的資料。沒有那種 **inside** 的東西。很多人講申請或者跟將要讀的這個人講學校的時候都是跟新聞發言稿一樣千篇一律的。我特別同意你說他們都要來看看。不過在這以前我聽到的都是說 **Haas** 跟 **UCLA** 很像，畢竟都是一個大學的，那你為什麼說是斯坦福呢？）

我覺得 **Haas** 跟 **UCLA** 比較大的區別是 **Haas** 的學術還是很嚴格的，比如你平均分真的低到了一定程度，那是不能畢業的。如果你平均分低於 3，也會被嚴格地懲治。當然，所有西海岸學校的共同點就是很活躍，特別是那些美國人，我自己都奇怪，他怎麼會有那麼多的時間，那麼多精力？中國人真的應該好好跟美國人學習一下這種幾天都可以不眠不休的拼搏精神，還有背後支撐他們的強烈的表達自我、實現自我的意願。



Columbia University Columbia Business School

哥倫比亞大學 哥倫比亞商學院

學校基本資訊

1. 地理位置：New York 紐約市內
2. 學雜費（年）：學費\$54,000，包括書費
3. 生活費（月）：一共\$2,000，對中國學生來說夠了；學生住宿\$700-\$800 左右（6-7 人共用走廊裡面的衛生間），公寓兩居室（每人）\$1,000，一居室 \$1,500，包括水電費用 /；日常開銷 \$600-\$800；電話費\$70；地鐵等交通費用\$50，基本完全沒有必要買車
4. 招生規模：700-750 人，國際學生占 35-38%
5. 中國學生人數：中國人（原籍中國大陸，在美國工作或生活過，但是不含 ABC）30 多人，其中近 20 人直接來自中國大陸
6. GMAT 分數分佈很廣，中國人不會低於 700，現在底線可能提高到差不多 720，但是我並不覺得學校非常重視 GMAT
7. 工作年限：多數是 5 年，範圍是 3-9 年，年輕申請人偏多，而且越來越年輕化
8. 獎學金：幾乎沒有獎學金，每年中國人大概有 1-2 名拿到數千或者 1-2 萬美金

在校學生談 CBS

1. 請描述一下你對學校，對同學的印象，他們最突出的特徵是什麼？

紐約是一個節奏很快的城市，你在路上看到的每個人幾乎都是行色匆匆的。同時它也是一個非常有包容性的城市，比如你會在地鐵裡面看到賣唱或者乞討為生的黑人，同時也會看到西裝革履去華爾街上班的 Banker。因為他們都是使用地鐵交通的。這時候你就會覺得這個城市真的很多元化，很自由，你周圍什麼樣的人都有，他們來自世界各地，以各種各樣他們所選擇

的生活方式在這個大都市裡面生存。時間長了，你就不會覺得任何東西很陌生，或者你看到什麼事情覺得很奇怪。

同時這個城市也非常非常的現實，你在這裡的生活壓力很大，慢慢的你自己也會變得很現實。而且無論你在這裡生活多久，對它有多熟悉，你始終都會覺得很緊張，你始終會覺得很有壓力，這種緊張感來自工作和不斷的競爭。

我的同學們也都是很聰明，很有理想的年輕人，雖然學校近年來不斷努力錄取背景上多元化，但是相對來說大部分人都是 Finance 的背景。不過最大的特徵是他們都很低調。比如說大家一起做一個集體面試，很多人參加的那種，你會發現整個面試過程下來，哥大的人肯定不是那個說話最多的人，可能也不會是那個 Team Leader；而哥大的人一定是會想辦法做出自己的貢獻，會出主意來解決某一個很實際的問題的人。我覺得這也是學校對我們的期望吧。因為學校常常被人看作一個 Finance School，很多畢業生也都去了華爾街工作，去諮詢公司的也有不少，而在公司中的相對會少一些。所以學校很希望培養更多全面型的人才，能夠成為領袖的人才，希望未來的商界會有更多更高層的領導人是哥大的校友，從而改變 Finance 學校的形象。所以現在學校不論是從招生還是課程設置上面都在向這個方向努力。

2. 你在學校典型的一天是什麼樣的呢？

我們學校分為幾個 Cluster，每一個 Cluster 的時間表是不一樣的，就是上下課的時間也都不一樣。我所在的 Cluster 第一個學期的時間表是這樣的：週一週三是三節課，二四是兩節課，週五只有一節課，都是必修課。

早晨第一節課是 9:00-10:30，中間休息 15 分鐘，第二節課是 10:45-12:15，12:30-2:00 是公司宣講會或者各種俱樂部的活動，一般大家都會去聽，然後就順便在會場吃飯。如果下午有課的話就是 2:15 開始上到 3:45；4:00-5:30。之後晚上有第二、三場宣講會，那也可以繼續去吃晚餐。晚上九點鐘以後公司活動基本上就結束了，所以我們的學習或者和學習小組討論的時間是穿插在課程和各種活動之間的，有時會放到晚上比較晚的時間。

比較努力的、能熬的同學通常是兩三點休息。我是比較喜歡早起的人，一般都是 12:00 睡覺，早晨 6:00 起床。

學校第一個學期的課都是必修課，必修課一共是八門，加上第 2 學期五門，

共十三門。本科修過的，或者是有相關工作背景的可以申請免修，但是學分還是那麼多，就要選別的課來補齊學分了。

3. 你在學校最喜歡的課程和教授是哪些？

我雖然是做 Marketing 出身的，但是我最喜歡的課程是 Finance 方面的課；因為學校 finance 相關課程無論從內容到教授都實在非常好。像 Corporate Finance 啊，還有 Capital Market 啦，我都很喜歡。我們學校講 Finance 的課程的老師都很不錯，很有經驗，很多也都是從華爾街出來的。講課的時候會跟我們講很多的案例還有華爾街實際發生的事情，講得真的挺精彩，挺生動的。連我這樣以為自己從來都不會喜歡 Finance 的，總是覺得這個學科挺枯燥的人，都開始很喜歡聽這些課。

我記得上大學本科的時候也聽過 Capital Market，但是那時候就是記住了一大堆公式，就沒有什麼實際的收穫了；可是在哥大，我有機會解決實際的案例啊，自己學著做一個 Model 啊，能學到很多東西。所以我免修了 Marketing，選了很多 Finance 的課程。

我來讀哥大是想轉行，我想去做諮詢。很可惜哥大的 Finance 那麼好，我卻沒有想去轉作金融，但是我在學校這段時間的體會是，不管以後想要做什麼，Finance 都是很重要的商業常識，哥大金融領域的課程這麼好，離開了哥大那些教授可能我以後一輩子都不再能碰得到，那我當然要選最好的課程，不能錯過這個難得的學習機會。雖然學起來是比較辛苦，但是我相信都是值得的。

4. 學校有什麼有特色的 Networking 的活動呢？

哥大因為在紐約的優勢，商學院可以請到很多很有名的人來學校做講座，這些都是平時我們很難見到的人。比如我印象非常深刻的就是 2009 年 11 月份學校請到了巴菲特和比爾·蓋茨來做講座，還有答哥大學生問的活動。那一次差不多商學院 75% 的學生都以抽籤的方式抽中去現場聽。我就運氣很差，只能看轉播的。即便如此，我都會覺得這是一個非常難得的機會，因為以前在中國，我基本上沒有想過可以親眼看一下比爾·蓋茨或者巴菲特，更不要說跟他們聊天了，這就是在學校，可以借助學校的影響力來豐富我們個人的價值。這樣類似的活動非常多。

在學校活動方面，每一個週四學校都會組織 **Happy Hour**。這就是同學們聚在一起互相認識和瞭解的機會了。很有美國特色，就是大家站在一個大廳裡面，拿著啤酒和吃的東西(商學院免費提供的)，每個人說話都要用吼的。我不會每一次都去，因為一來很忙，二來我真的是有點吃不消那個吵。商學院裡的活動是參加不完的，每個人都要不斷決定什麼是對自己最重要的事。——這也是我感受非常深的一點：時間、精力是有限的，人必須知道自己想要的是什麼，然後作取捨。因為什麼都想要的結果常常是什麼都做不好。

還有一個比較有名的就是秋季或者春季舞會了，叫做 **Fall Ball** 或者 **Spring Ball**，每年兩次。用我們學校以前一個非常幽默的金融工作者的話來形容就是男生穿燕尾服，女生穿晚禮服，聚在一起跳迪斯可。這個活動是商學院每一個學生一般都會去參加的。

平時大家也會以各種各樣的名義拉幫結派的一起出去，比如生日啊，訂婚啊，等等。美國人很喜歡找個理由就大家聚在一起喝酒的。不同的是我們在紐約，這樣的聚會場所很多也很便利。

剩下的活動可能就和各個商學院都差不多，就是大家一起出國旅行啊，去各個地方，比如香港找工作的 **Track** 啊，學校也都有組織。

5. 哥大最熱門的最受歡迎的俱樂部有哪些？

俱樂部有兩種，一種是聚在一起玩的，還有就是找工作的。

哥大最活躍的俱樂部應該就是 **Investment Banking** 俱樂部了，基本上每天都有他們的郵件，每個星期都有各種各樣的活動，包括去公司參觀啊，**Mock Interview** 啊這些。他們還會請華爾街的 **TTS** 的培訓來學校。這個是華爾街很有名的一個培訓，叫做 **Train The Street**，是專門給 **Banker** 和金融行業的工作者做培訓的公司。

另外一個比較有名的俱樂部是 **Wealth Management Club** 和 **PE/VC Club**，那些想要去基金，**VC/PE** 的人們的就會更多的參加這個 **Club** 的活動。

還有各種各樣娛樂的 **Club**，比如很多女孩子都會參加的 **Dancing Club**，我自己也參加了。雖然教的人也都是學生，教的人也不專業，去學跳的人也不專業，但是我很喜歡。大家平時上學都很忙了，這至少是一個健身的好

機會吧。也可以在跳舞的時候 Net working 一下，和女生聯絡聯絡感情。

還有一些比較 Fancy 的 Club，比如 Adventure Club 啊，他們會去亞馬遜的叢林裡面探險；還有 Sailing 俱樂部，我就沒有去了，因為比較害怕，而且的確蠻貴的；還有冬季的雪地運動俱樂部，因為紐約冬天下雪也很多，可以去滑滑雪。

6. 你周圍的同學，一年級也好二年級也好，他們主要在找哪些方面的工作呢？

這個提起來真是我的心頭之痛啊！

看哥大整個學生比例，Finance 占到 40%-左右的比例，其中包括投行啊，還有 Corporate Finance 的。這既是學校的優勢，也是學校的一貫傳統。本來進來的人就是做金融和財務的，畢業後自然還是在這些領域。然後會有 20% 的人去做諮詢。剩下的就是去做企業的了，相對比較少了。

不過這些和我們中國人沒有太大的關係，其實我是想說中國人的。中國人一共我們這一年是 18 個人，除了我和另外一個同學要找諮詢，其他都想做 Finance。我說是我的心頭之痛就是說我們找諮詢或者其他的方面的工作，總之，在哥大，如果你不是找 Finance 方面的工作(我僅僅指對中國人；外國同學去非金融行業的比中國學生多多了)，你就失去了一個平臺，一個是可以 leverage 的行業內校友資源少，一個是找工作的時候交流的人也不多，就是連練習 Case 都沒有足夠的人手。這是沒有辦法的事情。

雖然學校在著意擺脫 Finance School 的形象，但是因為傳統，而且因為在紐約，而且金融的確是關係到學校的學生素質啊，畢業收入啊，排名啊這方面的，學校在短期也不敢輕易忽視。

7. 你覺得在校兩年期間最值得紀念最特別的經歷是什麼？

我看到了很多不同的東西，比如一些不曾想我能有機會見到的人，我認識了很多很聰明的同學，經歷了以前完全沒有經歷過的上課的形式，也學到了很多知識；但是最重要的是我發現了很多可能性。我覺得 MBA 是一個讓你可以重新開始的地方，如果我不來讀書，不來哥大，也許我的人生就會沿著以前的軌跡走下去，但是現在，我覺得我可以改變人生中所有的東西，我會覺得這種重新開始，永遠都不會晚。

可能我講的比較抽象，舉個例子來說吧。在學金融和會計之前，我覺得我不會喜歡這樣的學科，很無聊，也不是我的特長。可是在上了這些課程以後，我發現我不喜歡是因為我以前根本不瞭解這些學科。所以，讀書是我看到了和瞭解了很多新東西的過程，只有瞭解，我才能真正的判斷自己是不是喜歡，想不想要，再也不是像以前那樣遠遠的看去，通過一知半解的觀察，就稀裡糊塗地為自己的人生做了規劃。

還有就是我的同學們。比如說趙本山，前陣子有個新聞說他花了很多錢在幾個學校讀書，其中包括我們學校。這樣的名人不是說在國內就沒有機會見到，而是就算見到，他們也不會坐下來，用同學的身份，跟你分享他們的故事和他自己內心真實的想法。

8. 如果你現在被選為商學院的 Dean，可以對學校做一項改革，你會做什麼？

我希望為哥大增添更多的人文氣息。哥大的商學院更像是一個獨立的細胞，非常的偏重於 Finance。所以我希望有更多人文主義色彩，這樣學校才能實現它希望的轉型，從金融學校到全面的平衡發展的商學院。

9. 你覺得你在 Columbia 的經歷，給你的職業發展帶來的最大增值是什麼呢？

包容心。以前在工作的時候我們也有包容心，因為我們都需要和不同的人打交道，合作，達到自己的目的。可是在商學院的這種不同，是全方位的不同：不同的地域，不同的國家，不同的職業。比如我的學習小組裡面有美國人、德國人、加拿大人還有一個哥倫比亞人。開始的時候，有很多很多的互不理解，想不明白為什麼一個人會用這樣的方式思考。但是我們是一個小組的，我們必須互相扶植。在這個磨合的過程中，我慢慢的體會到，每個人的不同，都根植在培養他生長的環境中，根深蒂固，無論如何都不會徹底改變。而就是當我們每個人都漸漸意識和學會尊重到這些根本區別的時候，才會真的做到包容，很積極的包容，並在這種包容的態度中合作。這種合作是一個“求異存同”的過程。

10. 如果你現在重新寫一次 Why Columbia 的話，你會怎麼寫？

首先我還是會寫 NYC。這個城市本身就為 MBA 創造了很多機會，特別是國際學生。

再有就是學校低調而又現實的氛圍。我說的這個現實有兩個層面的意思，一個是投入產出比的現實，就是做什麼事情都會很切實的去計算它的影響，看看是不是值得；另外一層含義是踏實。可能大家會覺得 MBA 很虛，但是哥大是把這個教育做的很現實的，包括課程的設置和職業的規劃。學校希望每一個學生都對外部環境和自己的能力做一個客觀的評估，知道自己的極限在什麼地方，瞭解自己能做什麼，擅長做什麼，從自身能力出發，找到適合自己的方向；不要盲目的追求潮流或者只是想要賺更多的錢，要腳踏實地，而不是整天做夢。

（追問：學校是怎麼樣做到這一點的呢？）

一方面要請校友座談，告訴大家未來會是什麼樣子。另外一方面這也是紐約的氣氛吧。因為這個城市特別特別大，每個人只有找對了自己的位置，才能繼續生存下去。有個說法可以很好地概括這個感覺：在美國的其它城市，你如果失業，可能就交不起下個月的銀行貸款；但是在紐約，你如果失業，就要被迫馬上離開這座城市。總之，不是讀了 MBA 就頂了個光環，能如何如何的，一切還是落地為安。

11. 那你覺得對於想要申請 Columbia 的同學，什麼事情是他們應該知道，但是可能還不知道的呢？

我覺得學校在未來的五到十年會有很多機會。因為學校的 Dean 開玩笑說，未來的招生分配，每個國家錄取名額要和國家 GDP 的增長速度保持匹配度，這就很明顯了。以前哥大的中國人相對少，這兩年開始多起來了，相信未來幾年都會持續增加的。



New York University Stern School of Business

紐約大學 斯特恩商學院

學校基本情況

1. 地理位置：New York City 紐約市中心曼哈頓
2. 學雜費（年）：學費\$47,000 / 書費\$600
3. 生活費（月）：住宿，學校宿舍，單人間\$1700（包括水電雜費），校外公寓（曼哈頓區）\$1,300-1,500，距離學校一個小時的地方約\$1,000；日常開銷 \$500-\$800；交通\$100~\$200
4. 招生規模：400 人左右，分為 6 個 Block 上課
5. 國際學生比例：45%-50%
6. 中國學生人數：中國人約 8-10 人，大多數具有海外經驗，美國綠卡或公民；其中 2-4 人直接來自中國大陸，多為上海；香港、臺灣每年各 2-3 個
7. 課程安排：第一年第一學期開始為必修課，第二年選修課，學校一共有 7 個核心課程，需要選修其中的 5 個
8. GMAT 成績：中國人平均 740 分

Class Profile:

http://w4.stern.nyu.edu/admissions/fulltime/exceptionalstudents.cfm?doc_id=395

在校學生談 Stern

1. 請描述一下你學校所在的城市。

紐約，是美國，也是世界的金融中心。是美國人口最的城市，最繁華的城市，當然也是最貴的城市之一。紐約分別為曼哈頓區、布朗克斯區、布魯

克林區、皇后區和島。其中曼哈頓是市中心最繁華的區域。紐約大學 Stern 商學院就位於曼哈頓。紐約由幾個島組成，島與島由隧道和大橋相連，城市的景觀和香港很像。但是比起香港來，紐約顯得陳舊，畢竟是相對古老的城市了，建築物的平均年齡也比較大。紐約的緯度和大連差不多，全年平均氣溫 10 度左右。冬天有雪，夏天炎熱，算是四季分明。對於紐約而言，城市街道狹窄，高峰時段的堵車也讓人受不了，那種感覺有點類似上海。公共交通便利，地鐵四通八達。紐約市內有很多有趣的餐廳、博物館，很多購物和好玩的地方。總而言之，紐約市一個生活節奏很快，很有激情的城市。

Stern 在紐約的市中心，因為地價昂貴，學校沒有校園，只有一個教學樓。雖然地方不夠大，地理位置卻是非常的好。緊貼著華爾街和各大公司總部，找工作，特別是金融方面的工作很便利。下樓出門就能撞到一兩個 Banker。以前還有一個笑話說某同學打車從市中心到學校趕著上課，跟人搶了半天才搶到一個計程車，結果一位先生沖過來要求這位同學搭上他。仔細一問，原來要搭車的竟然是將要去講課的嘉賓。

在第二個學期，找工作的季節過去以後，會有幾個週末我們是沒有課的，這時候我們就會跟同學一起在紐約逛街，還有看看博物館啊，比如大都會博物館、現代博物館，都是很值得去看看的。

2. 學校最熱門的俱樂部活動是什麼？

在紐約本地同學不少，因為城市裡面本來就把酒很多，所以每個星期都有各種各樣的派對。其中學校組織的最有特色的一個是：Beer Blast。每個星期四晚上，在學校的地下室，會有啤酒和小吃，這是一個同學們 Net working 的傳統項目，每個人繳 10 元錢的門票錢就可以去參加。酒和食物都是免費的了。這個活動每次都有不同的學生社團組織，比如這次是 Japanese Club 領頭的，那就是他們來安排酒水、音樂和活動主題。場地由學校免費提供。

因為是學校傳統的 net working 活動，Beer Blast 參加的人很多。

3. 學校每年有什麼有特色的學生活動？

每年的春天，學校都會組織一個 International Passport Day。在學校教學樓

前有一個很大的廣場，這一天，學校會在這個廣場上搭一個很大的帳篷，每一個國家的學生都有自己的一個桌子，大家就通過各種方式來宣傳自己國家的文化。大家會在自己的桌子前準備一些食品啊，音樂啊，飲料啊，小紀念品啊等等，來向同學們介紹自己的國家。

在帳篷的正中間還有一個舞臺，如果有興趣的話，每個學生組織或者一個國家的同學都可以上臺表演舞蹈，音樂或者有民族特色的 Show。

4. 你會如何用一句話來總結你對 NYU 的印象？

我覺得 NYU 是一個非常“Quan (Quantitative)”的學校，它的 Finance 真的很強，Finance 方面的教授也很強，大部分也都是有華爾街經驗的，他們講課的內容大部分也都是數位啊，Model 啊。因為學校的地理位置很好，靠近華爾街，可以請到很多有實際經驗的 Banker 啊，或者是金融領域的專家來做嘉賓演講，聽到的都是最新發生的實際案例。

學生也都有相當的 Finance 的背景。另外一個比較明顯的是大部分的國際學生也都有在美國工作或者生活的經歷。而且中國學生真的很少。

（追問：那麼你會不會覺得你學校的環境不夠 International，而會比較美國化？）

在 Stern 大多數的國際學生都來自歐洲還有南美洲，來自 Asia 的很少。我會經常發現學校裡的很多學生在講很多很多種不同的語言，包括講義大利語、西班牙語、法語還有西班牙語。

5. 請問你在學校最喜歡的課程是什麼？哪些課程和教授在學校是很 popular 的呢？

在 Stern 商學院流行的課一大類就是 Finance。其中有一門特別流行的叫 Corporate Finance 還有一門是 Valuation，都是一個老師教的，這是一個印度老師，他叫 Damodaran。他是全華爾街公認的在這個領域最具權威的老師。也就是說，很多的 B-school 的這兩門課程的教材也都是他寫的。他有很多書在中國也都有譯本，都很暢銷。

他不但是 Valuation 領域的學術權威，而且他講課講得也非常的好。每年夏天，華爾街新入職的 Banker 都會有 Boot Camp 培訓，往往都是請他去講課

的。這個 Boot camp 就是那些 Banker 新入職的培訓，一般都是兩個星期左右。還有很多做這些新入職 Banker 培訓的老師，也都是從 Stern 挑選出來的。

Stern 還有很多權威教授，比如說 Accounting 教授 Gode; Econ 教授 Roubini ; Bankruptcy 教授 Altman 。

6. 請描述一下你在學校典型的一天是如何度過的。

第一年和第二年的 Schedule 是很不一樣的。

第一年，特別是第一個學期真的非常忙。因為有 5 門必修的核心課程要修，而且這些課程都是在白天的，每天早晨早起就要上課，中午吃個飯，下午還是要繼續上課，基本上沒有晚上的課，但是晚上基本上到了五點就開始 Recruiting。五點以後各個公司就開始到學校做講座，從上學的第一天開始，很多公司都會輪流過來講座，一直會到耶誕節，基本上也都沒有自己的時間。每天都是上課，找工作，上課，找工作。很多大公司的總部也都在紐約，找工作到後來階段，還要常常在地鐵上跑來跑去，穿著正裝，去做面試。這是第一個學期。

之後到了第二個學期，招聘結束以後，生活節奏就比較放鬆了，還有很多很多自己的時間。這個時候就可以選擇晚上上課，白天做 Part time。因為紐約也有很多公司，Stern 的學生可以去做臨時的職位。當然也可以白天修課，晚上在家休息，都可以。

二年級大部分的課都是下午和晚上的了。但是在 Stern，每個學期都要修相同的課，都是五門課，所以每個人的課業負擔都是一樣的。不管是一年級還是二年級，找工作都主要在第一個學期，第二第三第四個學期找工作的活動就相對很少了，所以無論是一年級還是二年級，過了第一個學期也就相對比較輕鬆了。當然這個指的是在校園招聘的公司，如果校園招聘時候沒有找到工作，那壓力還是很大，需要自己聯繫工作。

7. 在 Stern 的 Networking Event 都有哪些？

說來比較慚愧了。因為 Stern 在紐約曼哈頓，就是紐約市的中心了，所以我們的 Networking 一般就是 Clubbing。也就是說每天大家學習完了以後，每

天晚上十點十一點時候，大家再出門，去酒吧啊，或者去什麼機會的場所。同學們常常會喝醉。其實主要也就是在酒吧喝酒，聊天。這就是我們的 Networking。

紐約也基本上沒有其他的活動，Outdoor 啊，也都沒有，一個大城市，沒有山，沒有水，除了酒吧比較多一些。不過這些酒吧啊，俱樂部啊還是非常各具特色的。不喜歡泡吧的同學可能會感到非常痛苦吧。不過美國有酒吧文化的傳統，美國同學是天天泡，天天醉也不會煩的。

8. 請問你在 Stern 最特別，最值得紀念的經歷是什麼？

我覺得是 Recruiting。Stern 學校一直引以為豪的就是它的地理位置，能為找工作提供很多便利。實際上在 Stern 讀書的學生也會深深地感受到，這個學校最大的長處也就是它的地理位置。所有你想去的公司，特別是想做金融行業的學生，那些大的投行啊，都會到 Stern 來做招聘。學校和公司都會組織各種各樣的活動請學生去公司參觀或者 Interview。所以這就是我覺得最特別的經歷：非常近距離地接觸那些世界上最頂級的投行。我們的很多校友，也都在那邊工作，你跟他們去聊天，你去看一家公司，看那些最頂級的投行是怎麼樣工作的。這些經歷是讓我感觸最深的。平時我們讀華爾街日報，讀到那些投行怎麼樣，做了什麼 deal，有什麼新聞啊，實際上離我們的生活還是蠻遠的。可是當你到了那些機構去的時候，它們就在你身邊，你覺得世界上金融界的大事就發生在眼前。

9. 我聽說 Stern 的校友，特別是在華爾街的校友，在找工作方面是非常照顧校友的，是嗎？

對，這個其實我剛才也想說，如果你真的希望在紐約發展事業，特別是在華爾街，Stern 真的是一個非常好的選擇。因為 Stern 的校友在華爾街實在是太多了，每個 Firm 都有，每個 Department 都有，他們真的很幫忙的。每個公司每年招人都會有相應的名額專門給到 Stern 的。可是如果想回亞洲發展的話，就沒有很多的幫助了。因為學校本身招的亞洲學生就不多，回去的也少。

10. 如果你被選為 Stern 的院長，可以做一項改革，你會做什麼呢？

我會希望學校更加 Well Balance 一點，因為學校在 Finance 方面真的很強很強，可以說是有點偏科了。當然學校現在也正在朝著這個方向努力，也在其他領域招聘知名教授，比如說 Marketing 方面我們現在就有一個新的教授很厲害的，還有戰略管理，這樣就會使整個學校更加平衡的發展。

目前我在 Stern 學習，感覺學校的學生就分兩種人，一種是金融背景的，一種是非金融背景的，在學校就這兩種人。這是一個笑話，因為只有很少人創業，做市場啊，或者是做戰略諮詢的，所以就把他們統一分為非金融的，而不再做詳細的劃分了。在我跟其他學校的同學們做比較的時候，就會發覺，Stern 真的是絕大多數的人都是曾經做 Finance 的和打算做 Finance 的。

（追問：請問 Stern 招生有多少比例是 Finance 背景的呢？）

我感覺學校招生並不是有太多的 Finance 的，大概也就是一半一半吧。我不能說特別確切的就是這樣的比例，但是我想強調的是也許入校之前做金融的是一半一半，但是入校以後想轉行的人很多，也就是說，本來那一半不是做 Finance 的人，來了 Stern 都是想要去做 Finance 的。不過我們的 Banker 並不是很多，也就是說，如果你以前是在華爾街做 Banking 的，也許你就不會選擇來 Stern 了，很可能就去哥倫比亞啊，沃頓了。這也是因為這些人也不想再回去做 Banking 了，而是希望轉行做其他的事情。

11. 學校有什麼俱樂部是很熱門，同學們都會參加的呢？

我們有一個 GFA (Graduate Finance Association) 這個是大家基本上都會參加的。因為這個俱樂部的很多活動都是會被頂級的投行，比如 Goldman 等贊助的，這些活動包括見面會啊，學術研討會啊，還有 Networking event，所以想做金融的同學都會參加。

我自己還參加了 ABS (Asian Business Society)，這個基本上是中國學生都會參加的一個俱樂部了。當然還有很多很多好玩的俱樂部可以參加，比如品酒俱樂部啊，高爾夫俱樂部啊，都可以參加。

12. 來到 Stern 以後，你覺得跟你之前的期望值相比，有什麼相同或者不同呢？

我以前是做 IT 的，我申請以前就是想轉行，去做金融。相同的地方就是說這家學校真的幫我做到了這個轉型，我也在這邊學到了很多金融方面的知

識。包括認識很多在金融領域工作的人，這個我覺得和我的預期很像，甚至超過了，遠遠超過了，我的期望。

不相符的大概就是你會覺得這個學校真的太 Finance 了，任何課程，甚至是市場，策略等等，都是從 Finance 角度來講的。

13. 如果你現在重新回去申請，再寫一次 why Stern 的話，你會如何落筆？

我還是會向我之前那樣寫，因為我算是目的很明確，我就是要讀 Finance，我就是要做 Finance。我也在我的申請材料上寫得很明白，我就是要轉行。我相信 Stern 可以為我提供這個機會去學習金融方面的知識，熟悉並進入這個領域。

我申請 Stern 的另外一個原因就是 location，因為我很喜歡大城市的感覺，我就是很喜歡紐約這種大都會的感覺，購物啊，博物館啊，各種各樣的表演啊，這些都是我期望的。

所以再來一次的話，我還是會申請 Stern，還是會這樣寫 why school。

其實別人都說申請 MBA 是一筆很大的投資，所以對於未來的申請人而言，不管是從金錢上來說，從時間上來說，特別是女生，往往是黃金的幾年，申請前後都是非常辛苦，至少花掉 15-20 萬美金，上學期間也很忙碌，對誰而言這都是很嚴肅的 commitment。所以不僅僅是申請一家學校，而一定要申請一家自己真正很喜歡的學校，才值得這份經歷，這份投入。



Yale SCHOOL OF MANAGEMENT

Yale University Yale School of Management

耶魯大學 耶魯管理學院

學校基本資訊

1. 地理位置：New Haven, Connecticut 距離紐約市 1 個多小時的車程
2. 學雜費（年）：學費\$45000 /，書費\$1000 左右，根據課程安排不同花費不同
3. 生活費（月）：Yale 學生住宿（2-3 人間）\$600-800 左右，包括水電等公共開銷
4. 招生規模：190-220 人，分 3-4 個小班，國際學生占 68%
5. 中國學生人數：中國人（原籍中國大陸，在美國工作或生活過，但是不含 ABC）17 人，其中一半左右人直接來自中國大陸
6. 授課形式：案例和教學大概一半一半
7. GMAT：學生普遍分數比較高，平均 740+
8. 獎學金：給中國學生的獎學金不多，每年可能有一個能拿到全獎或者半獎。（有各種各樣的獎學金，但是專門針對中國學生的就是一兩個獎學金，這兩個獎學金是輪流發，今年發一個，明年發另外個，一個是全獎一個是半獎。）

在校學生談 Yale

1. 請描述一下你對學校、學校所在的城市和對同學的整體印象。

New Haven 不是一個大城市，我甚至覺得它不能算是一個城市，而是一個 town，而且還是一個黑人城市，治安不是很好。不過在學校是很安全的。學校會提供晚上送學生回家的服務，如果你晚上很晚的時候需要走夜路回家，不敢一個人，就可以打電話讓校警陪你走，或者叫校車來送。晚上只

要不是太晚，就有點對點的免費校車的服務。在商學院的正門口，就有校車經過，非常方便。

就我個人而言，還是挺喜歡這個城市的，雖然可能很多人不同意我的看法。我喜歡它因為它不大不小：它既不是北京、上海那種大城市的感覺，也不是那種特別不發達的農村的感覺。還有就是我很喜歡這個城市很寧靜的氣質，有很多樹，校園很漂亮，到處都是高高的、尖頂的哥特式建築，古香古色的，像城堡一樣。

說到學校，Yale 是我夢寐以求的大學之一，可能是名校情結吧，沒有讀本科，就在讀 MBA 的時候圓了長久以來的夢想也不錯。

學校的第一個特色，就是漂亮，是非常非常漂亮，它的建築，古老、有神韻，各種各樣的花草樹木遍佈校園，還有隨處可見的歷史人物的雕像，以及和那些雕像融為一體的和學校有關的故事，或者是傳說。那種歷史積累起來的厚重感，讓我很喜歡。再有，說點現實的，就是學校的資源非常多。可見的不可見的。比如我們這裡有一個全世界第二大的健身房，分了好幾層，什麼樣的設施都有，還有提供各種各樣的體育選修課，又便宜又好。面向學生的課程五花八門，包括跳舞、高爾夫或者游泳。第三就是活動多，學校各種各樣的文藝活動多的令人目不暇接。比如學校有一個桑巴 club，算得上是美國大學裡面比較有名的桑巴 club 了，以出色的表演著稱；還有學校附屬的話劇院，經常上演各種各樣的小眾話劇，有很多還是由學生參與和編排的，而且價格都很便宜，門票大概 10 美元左右。雖然價格是比北京還便宜的，但這裡的話劇品質就不可同日而語了。每週都會有音樂會，流行的、經典的都有。這就是耶魯大學的好處了，跟人文有關係的學校，這些活動和資源就是豐富。

這是關於整個耶魯大學的。說到商學院，那還是有點區別的。學校的建築就沒有那麼好看了，而且也比較老。學校也意識到了這是排名的障礙，所以現在正在興建新的教學樓，不過什麼時候能蓋好就不好說。雖然學校的建築很小，但是作為頂尖的商學院，還是有它的強勢，分這麼幾個方面吧：

第一，當然是師資資源好。學校有一些課，比如說像概率，教我們的老師都是國家科學院的院士，大牛級別的數學家們。課程講得非常生動，本來是很枯燥的數學，但是我們基本上每堂課都能聽到笑聲，真的非常不容易的。還有我們商學院的院長 Takahashi，也是學術方面的大牛人物，他的經濟學教得非常好。

師資的強大不單是學術上的，自然還有實踐上的。商學院的很多教授還有深厚的投資實踐背景，這麼說意思並不是他們只是在學術界混的，而是說他們會去摩根啊這些公司做顧問，然後一邊過來教我們關於 PE、VC 方面的東西。這樣的教授教給我們的東西往往都是最新、最貼近市場的，也是最實用的。

第二，就是學校的氛圍。同學之間的關係都很親密，學校小，人少，也就 200 個人左右，所以彼此和彼此都很熟，大家很團結。你想想，也就 200 人，你在這兒待一年以後，見到誰差不多都是認識的，甚至是很瞭解的了。中國學生之間的就更密切了，目前在校的兩屆裡面就有 30 多個中國人，大家常常聚會。前幾天我們剛去了山頂燒烤，然後打撲克，玩到深夜。每逢中國傳統節日，比如新年，中秋節，都會舉辦 party。大家都很愛互相幫忙，不管出什麼事兒，都不怕找不到幫手，人多力量大嘛。

第三是商學院本身的社會資源。學校經常能夠請到一些 high-profile 的 speaker 來課堂上現身說法。一方面因為教授個人的影響力，同時也是因為耶魯大學的關係。

(追問：你說的這些人是公司的商業界的主管還是政客？)

各種各樣的，商學院基本上還都是請商界的領導，但是耶魯大學，常有政界的要員來做講演。比如胡錦濤上次來美國訪問，就到了耶魯大學的。

2. 你在學校典型的一天是什麼樣的呢？

我們一年級的課比較多，尤其是剛進來的第一個學期。常常是 8:15 就開始上課了，連著上兩節課，到 11:15。之後從 11:45 開始，有一個公司講座，下午有時候是一節課，有時候是兩節課，平均一天會有三節課。

下午 1 點開始上課，如果上兩節課的話，是 4 點下課。結束之後還要做作業。晚上有時候 6:00 開始另外一場的公司活動，但是就不是每天都一樣的了。參加完了公司活動以後再回家繼續學習，一般學到晚上 11:00 或者 12:00 點左右，甚至是後半夜。因為我是工科背景，所以學經濟學、數學比較快，在學習上花時間也少一點；但是有一些文科背景的，常常作業要寫到後半夜，一兩點鐘。

我們都是教學的課程，所以有很多作業。每門課的作業也不一樣。比如說

經濟學方面會讓學生做 model 還有寫論文。還有些課程給的作業有點像是我們國內考試的應用題一樣，比如說數學，可能出的題不是直接的數學解答題，而是給一個小的 case，讓你計算解決方案。

3. 你在學校最喜歡的課程和教授是哪些？

最受歡迎的教授，我覺得我們的院長算一個。還有數學老師也非常受歡迎，他叫 Edward Kaplan，這兩個應該是最火的教授了吧。其實“好教授”這個評價我覺得這個也是因人而異的，每個教授都有各自風格和各自很牛的地方，我喜歡的別人不見得喜歡；而且每年來教課的教授也不太一樣，不一定下年還有這些人。

Dean 上課非常有活力，講課特別有條理，特別清楚，你上課絕對不會犯困，至少對我來說是這樣子的，不管多早或者下午什麼時候上課，一聽他的課就非常來精神的。

Edward 則非常幽默，能夠把一些很枯燥的數學問題，用很生動的一些方式來表達，上課的時候就不停的講笑話。我非常喜歡他上課。還有一些教授，有一個人叫什麼我記不大清楚了，是學校從沃頓挖過來的，他講課是非常有條理、非常清晰的那種，他講的 Capital Market 值得推薦，非常熱門。

還有一個教授叫做 David Cronwell，是教 Venture Capital & Private Equity Investment，這門課也是大受學生的追捧。還有一個 Andrew Metrick 也是明星級的教授，可惜明年不再講課了，因為他要去給奧巴馬做幕僚，做一年，據說當年他教的 Vnture Capital，也是大受學生歡迎的，說他講的課非常幽默。不過我就沒有聽過他的課了。還有一個教授，以前在麥肯錫做到合夥人，在我們這邊開一門課叫做 Develop a Winning Strategy，名字叫做 William Barnet，也是很多人選修的課程。

（追問：你剛才提到的教授裡面，學生最最喜歡的是哪一兩個人呢？）

這個很難講，我剛才說的都是財經相關的，因為我本身選的課就是和財經比較有關係的，所以其他的比如說市場學，有些教授教得不錯，但是我不是很清楚。

4. 學校有什麼有特色的 Networking 的活動呢？

特色的我不知道算不算，但是我們學校小得大家每天都能混在一起。我們每週會有學校組織的 happy hours，有的時候同學會自發組織一些 party。Networking 不就是一個 party 的過程麼，不就是學生趁著 party 要不就是 happy hours 一起喝酒，說話，開玩笑，打撲克麼。這些活動我們中國學生組織的頻次就更多了，簡直是夜夜笙歌。美國學生一般就是家裡會有一些 home party。學校範圍內的到沒有什麼特別有新意的東西了。

5. 在你們學校，最熱門的，最受歡迎的，或者你認為最具特色的活動是什麼？

最有特色的活動我覺得是 Date Auction，約會拍賣會。

我們有一個 club，每年都去各個發展中國家，給別人做 Consulting，幫助當地公司或者政府機構解決實際的問題。選這門課的學生，會去免費工作。因為都是公益性的，所以我們需要給他們一些贊助，比如幫他們解決一部分旅行的費用。籌款的方式有很多，包括演出，就是請很多有才藝的同學去演出，我們收門票。還有就是這個 Date Auction 了。拍賣的時候，主持人會提出一個人的名字，然後下面就有人出價錢，最高的那個人就可以獲得跟這個人約會的機會。

（這個去發展中國家做的 consulting 的項目叫做 Global Social Enterprise。大部分是 nonprofit organization 牽頭組織的，因為我們學校是以 nonprofit 為聞名的，這方面的資源很多。專案都是由教授提前聯繫，準備好的，每年都在不同的國家。比如去年去的是泰國，今年要去巴西，前年去的是哥斯大黎加。對 consulting 有興趣的同學，可以申請參加。不過也不是說報了名就能去的，肯定還會做篩選。一年最多就十幾二十個人。兩周左右。）

6. 在 Yale 裡面最受歡迎的俱樂部有哪些？

其實做得很分散，我們學校是比較多元的，diversify，每個俱樂部都沒有那麼龐大。比如說 Consulting 只是十幾個人去搞，大概占 10%。Nonprofit 可能有 10%。從 job placement 的角度上來講，耶魯會有一半左右進 Finance Function。但是 50% 裡面又很分散，比如說 Insurance 是 5%，投行，資產管理，投資公司等，什麼樣的都有。

最熱門的，我還真是不好說，可能還是 Consulting 和 Finance 吧，畢竟是商學院，作這兩個行業的很集中，也不能說他們最熱門，而是說他們比較有

規律地活動，而且大家也都會本著不能漏掉一個的態度去捧場。

再有比較活躍的還有 **Energy Club**，常常會有一些講座。

7. 你覺得在校兩年期間最值得紀念的是什麼？

我覺得我在耶魯，很多事情都留下了很深刻的回憶，我說不上哪一件事情是最值得紀念的，如果一定要說的話，就是我剛才提到的約會拍賣會。不過這個紀念也是很 **personal** 的，就保密吧，呵呵。

還有一個讓我印象深刻的活動是我們四個人一個組，去參加了微軟在我們學校組織的 **Business Case Competition**，我們贏得了第一名，最後去了微軟的總部參觀，又在那邊做了一天的訪問，非常美好的經歷。最美好的首先是免費機票，免費酒店；再有就是去西雅圖，也是一個美麗的城市。去微軟又在公司做了一輪比賽，是一整天的 **case**，這次是跟別的學校一起做的，幾天之間，學到了很多東西。

8. 如果你現在被選為商學院的 **Dean**，可以對學校做一項改革，你會做什麼？

我可能會把必修課縮一縮，多一些選修課。我覺得有些課應該是允許學生免修的，可是目前學校沒有這個政策，一律必修。這就不太合適了，比如說 **Accounting** 那種課，你非要讓人 **CFA** 再重新過來上一遍，怎麼能合適呢？

9. 你覺得這個學校跟你申請以前的期望值比較有什麼區別？

我覺得大部分都超過了我的期望，而且是大大的過我的期望，比如同學的互相幫助的親密程度。老師的教學，也是讓我很意外的好，有生以來第一次覺得那麼喜歡上課。如果說有什麼不足的話，可能是我們學校的建築確實不太好看，比較土，給人的感覺真的不是太好。但是已經在修了，後來的同學們還是有希望的。

10. 你現在和你一年前比，你對 **MBA** 課程的認識有變化嗎？

我覺得應該說有更深刻的認識。要知道，指望依靠一個 **MBA** 學歷來改變一個人的人生，基本上不可能的，但是 **MBA** 的確是一個開拓眼界好機會，我

覺得它改變了我的思維方式。比如說我之前就會覺得管理就是管人啊，就是跟人搞搞關係，現在我學了資料分析。學了運營以後，開始明白管理是一個龐大而全面的學問。還有就是數學的重要性。比如我明白了如何依靠概率的統計和運籌學，來做一個最佳的判斷。所以管理並不是一個，像我自己以前以為的那樣，完全依靠直覺的東西，還有就是學到了很多投資方面的知識，比如投資股票啊。

我覺得自己身上發生了很多自己都覺得很奇妙的變化，想法變了。我很難具體地描述這個過程，可能真的要讀了才能體會吧。

11. 如果你現在重新寫一次 Why Yale 的話，你會怎麼寫？

學校的人，學校的校友，這是最最重要的。Yale SOM 的氣氛讓人覺得舒適，讓我再選一次，我肯定還會再選這個學校，就是因為喜歡和這裡的每一個人相處的過程。

人文，就包括了學生和老師，我很難再想出別的了。同學們這麼可愛，老師們也讓我喜歡，我還能再要求什麼呢。

而且說句實話，如果從中國學生的角度來講，畢業以後還要回國的話，Yale 的名字還是很好用的，雖然這個寫在申請 essay 裡不太合適，但如果從我真實的經歷來說，很明顯，還是這樣的。



University of Michigan Ross School of Business

密歇根大學 羅斯商學院

學校基本資訊

1. 地理位置：Ann Arbor, Michigan，密歇根州
2. 學雜費（年）：學費\$47,900 /，書費\$1,200；保險\$1,500
3. 生活費（月）：兩個人合租公寓\$400-\$600，水電費用\$50-\$100 /；日常開銷\$500-\$700 /；校園內有公共交通，商學院學生需要買車，\$150-\$300（包括折舊）
4. 招生規模：400名兩年制的MBA在校生，國際學生約33%
5. 中國學生人數：中國人（原籍中國大陸，在美國工作或生活過，但是不含ABC）多的時候曾達到30人，這兩年有所下降至不到20人，其中多數直接來自中國大陸，超過10人
6. GMAT成績：偏高，720-740較多
7. 課程設置：Case/Lecture比1:1，每年兩個學期，秋季和冬季學期；有些課是7周半個學期，有些課程是14周的
8. 獎學金：不詳

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

在校學生談 Ross

1. 請描述一下你對學校所在城市的印象。

我已經在這個城市呆了7年了，在這裡工作過，我很喜歡這個城市。它曾經在全美最理想居住城市裡面排名非常靠前。我前陣子在CNN上面看到這個城市被列為全美最聰明的城市，計算方法是看博士學位獲得者在整個人

口中所占的比重。這邊不僅有大學，有商學院，還有醫學院，醫生也很多。

即便不看這個排名，只是看城市本身，看城市的公園，治安和居住環境，都會覺得很舒服。我的很多同學因為工作原因，離開這個城市，都會來跟我說還是非常懷念這個地方的。

2. 你對 Ross 是怎麼樣的印象？

首先學校的基礎很好，因為它依託是全美最大公立學校，密歇根大學，絕大多數的專業、院系在美國都能排名前十。這個前十是指把公立私立都放在一起排名的。如果單說公立大學那它無疑是最大也是最強的。

第二是我覺得 Ross 商學院有一個自己很清晰的定位：Ross 是一個多元化的平衡發展的商學院，主要是在 Corporate，也可以說是在 Industry 領域非常被認可的，學校的長項在於 Marketing，General Management 和 Strategy，很適合希望在這幾個領域拓展事業的申請人。Ross 不會像是那些偏重於某些領域的學校，在經濟不好的時候，金融領域或者高科技領域不招人，學生就業就會受到很大的影響。從這個角度來講，Ross 的就業面，和它在各個領域的校友分佈都很廣，可以說發展得非常均衡。

第三是校友網路。整個 Ross 校友圈子的文化是很講究互相幫助，互相扶持的。校友不管是對學校還是每年畢業的新生都很照顧。這可能是由於大部分校友都來自中西部，受到很傳統的文化的影响。有一個很直接的衡量指標就是校友捐款數額，我不記得具體這幾年是排到多少名，但是在全美商學院裡面應該是前五位的。

學校 2007、2008 年建了新的教學大樓，就是按照世界級的商學院來設計和施工的，非常漂亮。之前學校因為硬體問題，包括在建期間比較亂，在排名上會比較吃虧，現在有了新的大樓，整個學校的聲譽也有所提高。

3. 請問你在學校典型的一天是如何度過的？

一年級的時候課業很緊張，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。通常我們都是趁著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，對某一個公司的印象啊。下午就是一半一半啦，有時候還要繼續去上課，有時候就可以寫寫作業，或者要和學習小組的同學們見面，討論專案。然後還要做很多 **Corporate Study**（公司研究），就是了解一下某個公司在做什麼項目啊，都有哪些校友在這家公司啊，他們在做什麼啊，二年級有沒有誰去實習或者拿到 **Full Time Offer**，收集這些資訊是為了找工作的 **Networking**。

下午 5:00 開始公司宣講會，一般一天會有很多場，我們就挑自己最感興趣的。過去聽聽公司的介紹，和公司招聘的負責人聊聊，留下名片然後回去再寫郵件表示感謝或者保持聯繫。吃了晚飯以後可能還會有 **Group Study**，一般持續到晚上 9:00。

作業都寫完以後還要再改改簡歷啊，寫寫求職信。每天大概 11:00，至少我是比較準時的，就可以睡覺了。不過很多美國同學都是 11:00 換衣服去酒吧繼續喝酒，一直到後半夜了。如果是找 **Banking** 的工作的話，就要常常去 **Networking**，飛去紐約啊；做諮詢的話就要花很多時間練習 **Case**。

4. 你在學校最喜歡的課程和教授是哪些？

我個人是主修戰略的，所以我最喜歡的一門課是 **Advanced Competitive Analysis**，其實就是一門講 **Strategy** 的課，這也是基本上所有的同學都會想要選上的一門課。教課的是一個印度老師，叫做 **Gautam Ahuja**，他非常忙，很少講課，有課的話也是很集中的大課。他本人做很多相關領域的研究，很有大成，所以他上課的時候有很多內容可以講。他的課講得也非常好，好到一個多小時的時間裡面就可以覆蓋另外一個老師一門課的精要。這門課是全 **case** 教學的，要在上課以前讀完案例和材料，並且準備好問題。他的特別之處是他問問題的方式，他常常會非常深入地連續提問，並在提問過程中向同學們展示一個理論的漏洞。這就會導致每個學生回答問題之前都要想好觀點和背後的邏輯，否則就會被教授不斷地追問，直到揪出漏洞。這樣他的課上大家都不敢隨便舉手，而一定要三思而後發言。從課程內容上說，他用這門課來介紹一個 **Strategy** 分析的流程和工具，雖然他沒有出過書，但是他的這套流程既科學，又實用，很受歡迎。如果是以後想做管理或者是諮詢的話，推薦要選這門課。

（教授資訊：

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

5. Ross 有特色的 Networking 和 Social 的活動有哪些？

學校大部分的活動都是由 Club 組織的，包括去酒吧啊，打球啊，戶外運動啊。活動密度也很大，如果你想要的話，每天都有不同的活動可以參加。不過我覺得這方面其實各個商學院也都差不多罷，沒有什麼特別的。而且，密歇根大學是公立學校，所以 Ross 的風格是比較四平八穩的，或者說比較保守的，平時也沒有什麼特別新奇的活動。

6. Ross 最活躍的俱樂部是哪一個或者哪幾個？

Consulting Club 是很熱門的，做得也很不錯。他們編寫的 Ross Case Book 在商學院裡很有名，非常有價值。另外 Finance Club，Marketing Club，High-tech Club 都是比較熱門的俱樂部。在就業方面來說，Ross 的 Marketing 是很不錯的，所以從人數上說，可能 Marketing 是最大的 Club；還有就是 High-tech，大約有 33% 的畢業生會在高科技領域工作。所以這些相關的 Club 也會有很多人參加。再有就是 EVC，Entrepreneur and Venture Capital Club 也比較熱門。

7. Ross 最有特色的活動是什麼？

先說說和亞洲學生很相關的一個活動，叫做 ABC，Asian Business Conference，這個歷史很久了，差不多二十年了，據說是在美國很有名的一個 Conference，也是最早期的和亞洲有關的大型商學院活動。這個會議每年一度，有很多講座，座談和嘉賓講演。其中有關於中國的，印度的啊，泰國的啊都有。

在學校還有一個很有特色的組織叫做 The Samuel Zell & Robert H. Lurie Institute for Entrepreneurial Studies (ZLI)，叫做創業家活動中心吧。我們學校很多同學選擇 Ross 是因為這個中心。ZLI 是專門培養企業家的，這個中心每年都會舉辦關於創業的大型年會。還有一些定期的 Networking 的活動，他們叫做 Mingle and Match，就是很多人聚在一起分享各種各樣創業的點子；中心還會為學生創業提供很多其他的資源，包括介紹投資人，組織各種各樣的創業大賽，等等。

(相關連結：<http://www.zli.bus.umich.edu/>)

8. 到目前為止，你在學校最值得紀念的經歷是什麼？

我目前正在學校組織一個新的俱樂部，這是最特別的經歷。因為在我整個發起、成立這個組織的過程中，包括後來組織各項活動的過程中，學校給了我很多支持。比如說，我組織了一個中國企業家論壇，邀請了中美的企業家和教授參加。辦會期間，我使用了商學院能容納 500 人的大禮堂，還有招待場所，也是供 700、800 人使用的，都是免費的。在我舉辦會議之前，我曾去找學校談我的構想，並要求學校給我資金上的支持。說實話後來的結果我自己都覺得很吃驚。因為本來我以為學校會需要走一個流程，很多人審批那種，沒想到特別簡單，我申請預算，要了好幾次錢，學校都很快就同意了。

通過這段經歷，我深切的體會到了 Ross 對於學生想要組織的各項活動所給予的非常實際而有力的支持。也就是這樣的支持，讓我有機會去嘗試自己想做的事情。

9. 如果現在你被選為 Ross 的院長，可以對學校做一項改革，你會做什麼？

我希望學校在選課的過程中能給予學生更多的指導。因為我覺得學校的課程很多，好的教授也很多，學生的背景也很多樣化。在大家對商學院課程沒有充分瞭解的時候就選課，常常會無所適從。所以我覺得應該建立一個機制，或者一個流程，讓大家在上課之前能夠更加充分地計畫自己的 MBA 學習計畫。

10. 你覺得 MBA 和 Ross 和你期望的一樣的嗎？

在我上學之前，我希望能夠得到一部分的知識，一些 network，還有就是一份經歷。很多大公司來招聘，校友很有好，學校很大氣，這些我期望的我都得到了。其實學校提供的好機會很多，只要努力，就能得到自己想要的東西；就是要敢想敢做吧，比如我個人在校期間的很多收穫都是因為我很積極地組織和參與各項學生活動，這也就是所謂的投入什麼，得到什麼吧。

11. 現在如果要你重現寫一遍 Why Ross，你會寫什麼？

這個因人而異。不是說一個學校一個方面好，大家就都要寫這個，而是要充分瞭解自己，瞭解自己的需求，再根據自己的需求來寫。對我來說，因

為我在這個城市生活過，很喜歡，選擇 Ross 對我來說幾乎是一種自然而然的選擇，而這對很多人是不適用的。

我覺得申請一家學校最重要是考慮清楚這個學校所能提供的條件和你的職業目標是不是匹配。比如想去做 Finance 的，我推薦你們還是申請 Columbia 或者 Chicago 吧，在 Ross 的話可能機會少一點；但是想做 General Management 或者諮詢的，Ross 會是不錯的選擇。

還有就是校友網路吧。你不能只看你有多少傑出校友，還要看這些校友在你需要的時候是不是真的會站出來幫你的忙。Ross 在這個方面做得很好，包括已經畢業很多年的老校友，還會定期和大家一起聚會。找工作的時候就更不用說了。這一點是我特別滿意的。



University of Virginia Darden School of Business

佛吉尼亞大學 達頓商學院

學校基本資訊

1. 地理位置：Charlottesville, Virginia
2. 學雜費（年）：學費\$48,000，書費\$1,500；醫療保險 \$1,000
3. 生活費（月）：住在學校附近的 Ivy Garden（走路上學幾分鐘就到了）的話是\$550~\$900月，看你是不是要住單間了，電話網絡和水電另外要\$100-200 /；日常開銷 \$300-\$500；汽車\$100~\$200（包括折舊），買車幾乎是必須的
4. 招生規模：340 人左右（學校在考慮減少）
5. 中國學生人數：中國人（原籍中國大陸，在美國工作或生活過，但是不含 ABC）12 人，其中 8 人直接來自中國大陸，2010 年開始擴招中國人一倍
6. 中國人 GMAT 成績：700-750，多數在 720 以上，有穩步提升的趨勢
7. 中國人工作年限：3-8 年，大多數為 4 年
8. 獎學金：來年可能會有一個全額獎，每年平均有 3-4 個半額和 1/3 獎學金給來自中國大陸的學生

在校學生談 Darden

1. 請描述一下你對 Darden 的整體印象：

這是一所地處美國南方的小鎮，美麗寧靜保守，民風淳樸，因而某種程度上似乎是喧囂不足的一所商學院。當初選擇 Darden，很大一部分原因是希望可以借讀書暫時遠離都市的塵囂，讓自己沉靜下來，仔細思考，我究竟想要怎樣的生活。

Charlottesville 很美，當然，也很小。城裡僅有的幾家購物、休閒，以及吃喝玩樂的去處在開學一兩個月內就被發掘完畢。只要出門，不管是去超市，飯館還是酒吧，很難不遇到同學；即便不認識，憑感覺也知道是 Darden 的。這倒有一個好處，走到哪裡都不怕忘帶錢包。在鎮上的任何一個停車場裡總能隨時發現沒有關窗戶的車子，司機發覺路邊行人有穿越馬路的欲望時也多半會停下來謙讓，更有同學去超市出來，拎著好多東西的時候被不認識的人主動提供搭便車服務。學校裡也是如此，手機錢包鑰匙電腦都可以隨意丟在 Learning Team Room（一種大約 6 平米，供六人使用的小會議室）、教室、餐廳或者圖書館裡。當然電腦也不是沒有丟過，但是據我所知，去年只有一起，還因此驚動了員警。校長氣壞了，發了集體信說我們是 Darden 啊，怎麼能夠丟東西呢？！

2. 在學校典型的一天是怎樣度過的？

一年級剛剛入校的時候非常辛苦，除了要面對語言文化生活等各個方面的差異，還要適應高強度的 case study。一年級都是必修課，也都是“硬”課，包括基礎的 Accounting，Decision Analysis，Finance，Marketing 和 Operation 等。

每天三節課，每節課一個 case，每堂課一個半小時，從早晨 8:00 開始，直到下午 1:30。中間雷打不動的是 Darden 最有特色的 First Coffee，從 9:30-10:00。這時候，全校教授，學生和公司招聘人員都會出現在 PepsiCo Forum，一邊喝咖啡，一邊閒談。午餐是常常吃不上的，因為上完課就有無數的公司講演、招聘和俱樂部活動要參加。好在來招聘的公司都會體貼地提供一份三明治或者比薩做午餐。不過，在整個上午用英語和美國人進行課堂辯論，整個人已經頭暈腦漲之後再抖擻精神去跟 HR 套磁，並做到談笑風生，得體不失幽默，實在不是一件容易的事情。

晚上 7:00 到 10:00 點是 learning team 一起學習和討論第二天的 case 的時間，從第一個 quarter 一直到第三個 quarter，學校都是鼓勵大家儘量每天出席的。為了不給國人丟臉，我每次去參加 learning team 之前一定會找出時間把少則幾十頁多則上百頁的 case 看完，再用 Excel 做出答案。比較難的 case 多半是 Accounting，Decision Analysis 和 Finance；學校的大多數同學都是 Excel 大牛，我們都非常崇拜能把這個軟體玩兒到爐火純青的人。

如果不想一半學費白付的話，每週總要有那麼一兩天，10:00 點鐘結束了

learning team 以後就要速速回家，打扮漂亮出門參加派對或者跟同學一起去酒吧胡扯。本來麼，面對文化衝擊，很多美國同學津津樂道的話題都聽不太懂，再加上累都累死了，酒吧又吵，如果不是胡扯，真不知道還能說什麼。

通常學校是每週五天上課，據說曾經還是六天都有課，但是由於學生的不斷抱怨，招聘壓力增大和多數北美商學院課業壓力都更小，現在也會有些星期是四天上課，或者三天上課，但是在第一年，這種情況很少。

聽說現在學校還在繼續減負，未來的同學們可能日子會越來越好過了。

3. 你最喜歡的課程和教授是什麼？

相信很多人都會說，那一定是 Yiorgos Allayannis 的 Valuation in Financial Markets 了。有傳言說他的這門課因為大家選不到，曾經被人賣了 500 美金。

雖然無論看專業排名還是學校聲譽，Darden 都是一個培養 CEO 的學校，可實際上，學校的 Finance 也很不錯，從某種意義上說，現今社會，做 CEO 也需要有扎實的財務基礎。Yiorgos Allayannis 是希臘人，長得蠻帥，主要是有氣質。來 Darden 教書以前，他曾經在華爾街的 Citi Group 供職。這位尤老師已經連續多年被評為學校最受歡迎的老師，他只教兩門課，每門都要 Bid 很高的分才能選到。聽他的課，你想不被吸引很難。上課時候，他會滿教室飛，對教學這件事情本身充滿激情。雖然不是英語母語者，他也會時常用帶著希臘口音的英語講華爾街的笑話，話裡話外的幽默和智慧每每令整個教室哄堂大笑。連學校裡最驕傲的那群 bankers 也多半是他的粉絲。

一次我跟他開玩笑說，老師，你開的車和穿的衣服都太貴了，跟你教授身份很不相符。他雙手一攤：沒辦法，為了省錢，搬來這裡後就沒有買新的了。

4. 談談你的同學們，他們都是什麼樣的背景，有什麼特別之處？

總的感覺是我的同學們，特別是美國同學們，都非常聰明，並且精力超群，大多都能做到學習喝酒兩不誤。特別之處我總結是：很白很 Nice。

“白”，就是白人，也可以說是保守。弗吉尼亞州是美國的起源地，獨立戰爭發起的地方，是美國的貴族、農場主聚集的州。所以這裡的居民以白人

為主，文化為白人所主導，黑人不愛過來。我聽說去年學校曾經把一個最高獎學金，包括學費和生活費都在內的，授予一個黑人，結果被人拒絕了。他們很傳統，不是非常願意接受外來的新東西，對走出國門和國際化這樣的話題沒什麼大興趣。很多白人同學的家庭都很有背景，可是他們往往行事低調，平易近人。

“Nice”是學校一直努力樹立的形象，實際上做得也比較成功。不管是平時學習或者複習考試，找工作時候改簡歷或者準備面試，總有很多高年級的同學跑來幫忙，且態度熱情。同學互相競爭工作機會的事情幾乎沒有聽到過。Career Development Center 的老師、教授，包括很有名望的教授，甚至院長，也是隨時可以約出來聊天吃飯的。這也是我非常喜歡這所學校的重要原因之一，不管這些 Nice 是真的還是假的，至少在這樣友好的環境呆起來很舒服。

5. 學校最熱門的集體活動是什麼？

學校雜七雜八的活動很多，但是每個人在校期間都一定至少參加過一次“週四晚喝酒俱樂部”（TNDC：Thursday Night Drinking Club）。

美國人的週末從週四晚上開始。玩得瘋一點的或者從週三，甚至週二就開始了。美國人也很喜歡喝酒，或者至少都很喜歡去酒吧。我的理解是，因為這些人平時都很正經，而且因為社會行為規範的約束，整天表現的非常友好，所以他們需要一個安全的環境來表現自我。去了酒吧就會驚訝地發現，原來我們熟知的某某同學，整天在課堂上非常積極發言，戴著昂貴金邊眼鏡，很有書蟲范兒的，原來也會打扮的好象搖滾明星深夜去酒吧，斜倚著櫃檯搭漂亮女生。深夜、音樂、疲憊後半醉的情緒，會觸發一些奇妙的對話，也就是是這樣的場合，大家才能放下架子，松泄防備，敞開和走進彼此的心。

6. 學校最熱門的俱樂部是哪一個？

學校的 club 很多，有幫助職業發展的，有組織吃喝玩樂的，有面向公益事業的，有進行體育活動的，也有分種族分地區的組織。其中幾乎人人都會參加的俱樂部可能要算 Consulting Club 了啦。Consulting Club 的首要任務就是幫大家找諮詢公司的工作機會，他們會定期請諮詢公司的校友來學校做講座，組織晚餐，也會協調諮詢公司在學校的宣講會和面試。另外比較熱

門的就是 Finance Club，想去投行的人都會參加；還有 General Management Club，會員都是想做 General Manager 的同學。

中國人大多也會參加 ABCD (Asia Business Club at Darden)，這個 club 既組織會員吃喝玩樂，也說明會員尋找在亞洲，主要是中國，工作的機會。

7. 你認為到目前為止，你在學校裡最特別最值得紀念的經歷是什麼？

我參加的集體活動不太多，最值得紀念的經歷就是和我的 learning team 分享的每一天。

入校時候，學校就會根據每個人的性別、年齡、工作背景把大家分成 6 人學習小組，通常簡稱 LT。不管遇上什麼樣的 LT，在學校第一年的大部分時間都要和他們一起度過。用我的 LT 的某同學的話說：我和你一個 LT，每天 7 點到 9 點要討論 case，然後我們又在一個班，這幾乎跟結婚差不多了。我當時聽得很崩潰，但是一年過去，關係最好的美國人就是 LT 的那幾位。在這樣一個白人的州，和美國本地人談心交朋友其實很難，LT 的同學們相對還能走得比較近。

我想，在其他商學院的中國同學，可能也有同樣的困擾，就是很難和美國人交朋友。LT 倒是給我提供了一個絕好的瞭解美國文化和融入社會的平臺，因為不管他們還是我自己願意與否，我們都必須見面，必須交談。這也是 Darden 出來的國際學生在夏天實習的時候都能更好的和美國老闆和同事交流的重要原因之一吧。

8. 如果某天你當選校長，可以做一項改革，那會是什麼？

更積極的爭取排名的策略。

Darden 的排名這幾年有所下降，這是不爭的事實。可是學校方面似乎並不著急，Darden 在美國的名氣相對國內而言響多了，學校的實力、教育水準和就業也很強。有點像是西安交大這種大學，老牌子在那裡擺著，“我強自我強，管你排名我第幾？”，再加上學校本身舊貴族的做派，是不太屑於排名這種事情的。直到 2008 年掉到了第 16 名，全校上下抱怨連連，院長才著手整改。可是對 30% 的國際學生來說，特別是對中國學生來說，排名不但是重要的選校標準，更是花費昂貴學費購買的牌子。

9. 學校實際上給你的感覺與之前申請時的期望相比如何？有什麼相同和不同之處？

如我所願，這是一個環境優美的學校，風景比我期待的更漂亮，鎮上的居民也都是佛吉尼亞大學受過良好教育的體面人，人和人之間的關係非常禮貌。空氣很好，可以達到保健美容，延年益壽的功效。學校學術氛圍濃厚，教授們和同學們大都低調而務實，這是我非常喜歡的做事風格。Case 教學讓我的管理時間的能力、製作 Excel 和 PPT 的能力，特別是跟美國人用英語辯論的能力在短時間內得到質的飛躍，當然還有熬夜的能力。對於想做銀行家的同學們，這個能力很重要。

首先讓我意外的是我的美國同學們是如此優秀又如此努力，即便我變成一個母語者，都不能確信自己在學術上可以木秀于林。這也部分地解釋了為什麼學校的就業做得這麼好，至少從資料上說是的，畢業時候成為銀行家和諮詢師的同學們比例比很多排名更好的名校要高。即便是在在今年金融危機如此嚴重的情況下，銀行和金融行業的實習和全職工作結果都令人欣慰。

最讓我意外的是同學和老師們對 community，特別是孩子和老人們的發自內心的關懷和持續不斷的金錢以及時間上的投入。我們每個節日都會捐款捐物，比如衣服食物書本，還會去當地的醫院和教育機構打義工。我參加了一個幫助當地貧困居民維修房子的項目，叫做 Building Goodness In April (BGIA)。整個項目持續將近一年，從前期的募資開始，到做預算，在當地建設部門審批，聯繫修葺公司，組織同學們在施工當天去工地刷牆，換窗戶，修臺階和籬笆，每個人都在自己瘋狂的時間表裡為這個項目排上空檔，並一路堅持到底。

我由衷讚歎，也許這就是所謂的全面社會進步。

10. 如果再寫一次 why Darden，你會如何落筆？

首先，也是最重要的，強調我對學校的瞭解和喜歡。不單是課程、教授、就業，更喜歡這種踏踏實實的文化。同時舉例子來說服招生辦，我可以融入並希望為這個集體做貢獻。我覺得學校還是非常重視每個申請人的個性特點，更喜歡有志回報社會的人；第二，我喜歡也可以適應 case study。對於想要休個兩年長假的申請人，Darden 多半不適合，因為在這裡學習壓力真的很大，真的很累，而且學校是按照排名而不是絕對分數來計成績，排

在末位的同學更有可能被開除。大多數的 Darden 教授都非常優秀且熱衷於教育事業。最後就是學校一直引以為傲的就業率和平均薪酬，加速職業發展當然是幾乎每個商學院申請人的最終目的。

11. 還有什麼內容是你覺得未來的申請人應該知道而在我們剛才的談話沒有涉及的呢？

Darden 很辛苦，真的很辛苦。而且學校的確從排名上，特別是在亞洲，在中國的知名度不夠高。所以我也理解，很多人申請 Darden 都是作為一個“保底”學校的。其實這樣並不好，因為 Darden 畢竟是，至少從排名上看曾經也是，一個很不錯的商學院，有自己的歷史，自己的特色，不太會隨波逐流的去改變，所以學校有很多很傳統的，老舊的做法，在短期內也不會有大的變革。若不是為了喜歡這些也許被現代排名機制所不推崇的某些特色而來到這個學校，那這兩年不但會過的很不開心，更會在無形中減低 MBA 的價值。

我個人是很喜歡這個學校的，可能唯一不太滿意就是學校的排名了。所以我希望申請 Darden 的同學們都是至少喜歡和認可學校的教育方式和品牌，願意成為這個集體的永久成員，這樣對於個人和學校的長期發展都有好處。



Duke University Fuqua School of Business

杜克大學 富卡商學院

學校基本資訊

1. 地理位置：Duke University，Durham，North Carolina
2. 學雜費（年）：學費\$48,000，書費約\$400/學期
3. 生活費（月）：房租\$400-\$500 人（兩室一廳的單間）；交通系統不發達，必須自己買車，油價與國內差不多
4. 招生規模：420-430 人，分為 6 個班，每班 70 人左右。國際學生占 40%，以印度人和韓國人居多
5. 中國學生人數：中國人（原籍中國大陸，在美國工作或生活過，但是不含 ABC）30 人左右，其中 20 人左右來自中國大陸
6. GMAT 分數：700 分以上
7. 工作年限：從三年（25 歲）到十幾年的都有，一般的工作年限平均五六年
8. 學制：每年 4 個學期，每個學期是 6 個星期
9. 授課形式：Case + Lecture，各半
10. 選修課與必修課：Duke 有兩門特色必修課 GRE 和 Ideal（根據讀音整理，是一個縮寫，全稱不詳）；第一年的第一和第二學期的課程都是必修的，但是通過考試的學生可以免修，第三學期只有一門必修課，其餘的是選修課，第四學期和第二年都是選修課；每一門課都會有 case，只是比重不同
11. 獎學金：中國人拿獎學金的比例不高

在校學生談 Duke

1. 請描述一下你對學校這個城市的印象是什麼樣的？你的對同學的印象呢？

他們最突出的特徵是什麼？

首先，學校所在的城市環境非常好，就像在一片大森林裡，很舒服，這跟北京、上海的差異是非常大的。整個城市比較安靜，空氣非常非常好，天氣（氣候）也好，不是特別熱也不是特別冷，四季又非常分明。這裡大學很多，學習環境不錯。生活成本也不算高，不需要花很多錢就可以住得很舒服，娛樂設施也很多。總之，這裡給我的總體感覺是舒服。

同學麼，我覺得這裡的人都很聰明，又不做作。這裡比較強調傾聽和團隊協作精神，這在平時的上課和 team 的工作中都會很好的表現出來。

以美國人為例，如果他同時拿到了哈佛、沃頓和 Duke 等學校的 offer，考慮之後他有可能會選擇來這裡，因為這裡更加適合他們自己的個性，學校的整體環境和風格都與眾不同。每年 4、5 月份的時候，學校會為拿到 offer 的同學舉行迎新會，學校借此機會吸引拿到 offer 的同學都能夠來。學校對新同學照顧有加，所有來這的人都會覺得這裡的人很 nice，可能這是很多人來 Duke 的原因。

我想強調的是同學們的團隊精神很強。每個人開學以後都會被分到一個 team 中，我們的 team 裡有三個美國人、一個印度人、一個韓國人和一個中國人，每個人的專業背景差異是很大的，但是在整個一年級的必修課中，大家能互相幫助，互補知識。比如我對 accounting 不是很瞭解，我的隊友就會幫我講解很多我不懂的東西，在我遇到困難的時候及時伸出援助之手。

2. 你在學校典型的一天是什麼樣的？

我們第一年的課挺多的，還都是必修課。我一般是 7:00 鐘起床，但我不是典型的，其他人可能起得更早一點。8:00 開始上課一直到中午 1:00 左右，然後匆匆到食堂吃點東西。下午可能會開個 team meeting，因為我還參加了學校的各種各樣的活動，一些 club 會經常舉辦活動，EMBA 學生也會有一些會議，因為那時候我還是班裡的班長，所以這些活動我都會去參加。晚上的時間就留給大家做作業，預習第二天的課程，看一看 case 等，這基本上就是比較典型的一天了。一般都要到 12:00 點以後才睡覺。

我要強調一點：我們這個地方環境非常好，打高爾夫是非常便宜的——比國內便宜得多，所以大家回家後可以去打打高爾夫，或進行一些娛樂活動等。

3. 你在學校最喜歡的課程和教授是哪些？

我覺得對於這個問題，由於每個人攻讀的方向不一樣，所以回答肯定也是不一樣的，比如學 **finance** 的，可能覺得 **finance** 的教授比較好，學 **marketing** 的，覺得 **marketing** 的教授比較好。不過總的來講，**marketing** 是比較出名的吧。

我自己對一個教授的印象非常深，是在學年剛開始的時候，教我們 **Global Institute Environment** 的老師，叫做 **Cathrine Schipper**（根據讀音整理拼寫可能有誤）。她是美國會計師名人堂的唯一一名女性成員，上課也很好，這寫還在其次，我是很敬仰她個人的魅力的。她讓我印象最深的是一件事情是：一次課，她請了 **Microsoft** 的副總裁來給我們做演講，但是那個人講得並不是非常好，而且一些話講得也讓人覺得不舒服。這個人還是我們學校核心管理層成員，學校的校董。第二天我們上課的時候，我們那個老師就以書面的形式給同學們讀了一封道歉信，她覺得這不應該是 **Fuqua** 的水準，這是她的失誤，這件事使她贏得大家的尊重。而且在她讀這封信的時候聲音是有些顫抖的，我覺得像她這樣的女強人能做出這樣的事，是讓我內心頓時充滿了敬佩的。

4. 學校有什麼固定的 **networking** 的活動或者有特色的活動？

我們學校固定在每個禮拜五下午的 5:30 或 6:30 開始，進行一個“**Fuqua Friday**”的活動，大家會在這喝啤酒等，啤酒和食品都是學校免費提供的。這是同學之間的 **networking**，同時企業也會經常舉辦一些介紹企業情況的推介會。

學校的活動也是很多的，各種方向都有，有不同的 **club**：**International Business Club**，**Asian Business Club**，**Consulting Club**，和創業競賽等等，但是比較大的全校性的活動是 **Duke** 的籃球。在每年九月份的時候為了能拿到球票，大家都到外邊住，花上大概兩天的時間搭著帳篷排隊，蠻好玩的。

5. 在你們商學院有什麼非常有特色的活動？

學校每隔一段時間會請一些公司的領事和 **CEO** 來給學生講一些事實方面的知識的和經濟方面的資訊，我覺得這個是比較有特色的。

6. 你們學校裡面最活躍或最受歡迎的俱樂部有哪些？

EDCC，International Business Club，都是非常活躍的，另外還有 Marketing Club，以及一個叫做 Equal Fide 的同性戀團體。

7. 你覺得你在校的這兩年裡最值得紀念的或者最特別的經歷是什麼？

我覺得在這的每一天下都是很開心的。可能印象比較深的是，剛來的時候上課壓力非常大，也非常的累，不過經過第一、第二個學期之後，就感覺越來越好了。大家都堅持過來了，到後來也沒有剛入學時候想像的那麼恐怖了。

有一件印象深刻的事是去年春節的時候，中國學生搞了一個新年派對，邀請了商學院所有的學生來參加。我們自己出錢、準備食物，這次活動大概去了一兩百學生，這前前後後的過程是非常辛苦的，不過我覺得做這件事還是非常有意思的，它讓大家都有機會來瞭解中國的文化。

在這裡，中國人之間的關係是非常融洽的，大家平時會有一些大範圍或小範圍的聚會，時常會打打牌、吃吃飯什麼的。

8. 如果你現在被選為商學院的 Dean，可以對學校做一項改革，你會做什麼？

我會花更多的一些精力讓 Duke 的 MBA 在國際上的聲譽再提高一些，多做些宣傳，因為 Duke 的 MBA 在中國的知名度要比在美國的低很多。在美國南方人們對 Duke 的印象是非常好的，但是在中國的知名度可能沒有在美國這邊這麼高吧。如果我是 Dean 的話我會花時間去亞洲走走，多在國際上做宣傳。

9. 你覺得 Fuqua 跟你申請以前的期望值比較有什麼區別？

這所學校超過了我的期望值。

首先是自己學到了很多知識，比如商學方面的知識，finance，accounting，commerce，這些對我是全新的領域。不過更重要的就是我從身邊的同學和老師身上學到很多東西。Fuqua 剛好給我們提供這樣一個環境，在這裡大家都是很願意溝通和交流的，如果仔細去發掘身邊的每一個人的話，他們都

有一段特別的故事，都有很多值得學習的地方，我覺得這個是非常非常重要的。

再有就是找工作。當然今年的工作情況並不是那麼理想，不過這個可能與每個人的期望值有關，我個人覺得這不是最重要的。從長遠角度來講一方面學到了商學方面的知識，另一方面見到了一些不同的人，開拓了人生，這才是讀商學院的深遠意義。

現在回想起來，這裡真的完全超出了我自己的期望值，非常好。

10. 你在讀書前後，對 MBA 教育本身的認識或看法有什麼改變麼？

說實話在讀 MBA 之前我對它並沒有太多的認識，覺得就是鍍金，然後找份工作就完了。讀了這一年多，我覺得最大的變化就是讓自己的眼界更加的開闊了，看到了一些以前看不到的機會，同時增加了自信，而不僅僅是要找到工作這麼簡單的想法了，開始動不動就去思考人生了。

11. 你覺得 Fuqua 的 MBA 專案給你的職業發展帶來的最大增值是什麼呢？

在這裡的學生背景差異是比較大的，各種各樣的人都有，大家可以互相學習。我以前是做媒體的，對商業方面的東西不瞭解，但是現在我對類似美國股市這樣的話題就有一些 idea 了，知道在他們在講什麼了，挺有趣的。

12. 如果你現在重新寫一次 why Duke 的話，你會怎麼寫？

可能我會在申請裡寫“你覺得在這個世界上還有比 Duke 更好的商學院麼？”，當然這對想要申請的讀者可能沒有什麼借鑒意義了。

我覺得 Duke 說白了就是兩句話，這也是我們一個老師講的，“Peoples here are smart, but they don't take themselves too seriously.”這句話講得非常好。我們院長也講過類似的話，就是說一方面你要 be real，另外一方面要 be smart。Smart 當然是基礎了，如果你沒有最基本的知識，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，不要覺得自己很了不起。

這兩點也是學校最重要的特點。如果能把這兩個東西結合起來就是非常好

的學生了，不過能做到這樣的人很難的，所以這是我們努力的目標。

13. 那你覺得對於想要申請 Duke 的同學，什麼事情是他們應該知道，但是可能還不知道的呢？

我覺得讀 MBA 對於想申請的人無論如何都是一個重大的決定，如果你只是想來讀讀 MBA 然後把自己的工資水準提高一個檔次的話，那不見得是一個非常好的決定。因為在國內你可能已經有比較不錯的工作，來這裡後也不見得一定能找到更好的。但是我覺得從學習的角度來講，MBA 是非常值得花這一百萬來讀的一個學位，這份經歷也很特殊。就看他自己怎麼想吧，三思而後行：來這裡之前明確自己想要什麼，否則可能會希望越大，失望越大。

UCLAAnderson

School of Management

University of California, Los Angeles Anderson School of Management

加利福尼亞大學 洛杉磯分校 安德森管理學院

學校基本資訊

1. 地理位置：Los Angeles，California, 洛杉磯，加利福尼亞州
2. 學雜費（年）：學費\$44,000 / 書費\$500（大部分書都可以在圖書館閱讀）
3. 生活費（月）：學校學生公寓雙人間，每人\$700，如果距離學校很近是\$1,000(包括水電費用)；日常開銷 \$300-\$500 / ；可以利用公共交通，有錢的話還是買車
4. 招生規模：370，國際學生占 30%-35%
5. 中國學生人數：中國公民（包含拿綠卡的）15-18 人，其中 10 人左右直接來自中國大陸
6. GMAT 分數：700-780 都有，集中在 740 /-750
7. 平均工作年：6-8 年，相對較長，但是 3 年之內也有
8. 授課方式：講課，案例教學，Team Project。一年有三個 Quarter：秋季、冬季、春季；夏天留作實習工作
9. 獎學金：4-5 名中國同學獲得獎學金，\$5,000-\$15,000（每年）之內獎學金。二年級後還會根據一年級的成績再給 3-5 名的一年獎學金。

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

在校學生談 Anderson

1. 你能描述一下學校所在的城市給你的感覺嗎？

天氣很好！自然條件很美，風景秀麗，陽光沙灘。學校在 LA 差不多是最好的一個區，距離海邊很近，冬暖夏涼，風吹過都帶著海洋的味道，又乾淨，又清新。城市就是美國大城市的風格，高樓大廈，商場酒店林立。

這裡墨西哥人比較多，建築，風光和飲食都很有拉美風情。美食也很多，又不貴，中國城裡中餐種類齊全，學校附近 **Sawtelle** 的日本料理又好吃又新鮮。夏天滿大街的清涼美女很養眼。

2. 你對 **UCLA Anderson** 整體的印象是怎樣的？你們的同學們有什麼明顯的特點？

西海岸是非常多元化的一個地方，如果你只是看長相看外表的話，可能亞洲人是最多的了，特別是在學校裡面，當然並不是說中國人，只是亞洲面孔很多，拉丁面孔也很多，反而白人，歐美人口不是主流了；高個子的人不多，平均身高比較低。

我覺得整個城市的氣氛，包括學校和同學都很好的，大家都比較 **collaborate**，都相對不會那麼的 **aggressive**。由於天氣總是很好，所以大家總是一起出去玩。當然啦，雖然沙灘和我們近在咫尺，只有三英里，但是我們還是要好好學習的，也不能總是出去玩的。

從熱鬧的 **Santa monica** 海灘到美麗的 **Malibu** 海灘風景都不錯。南邊的 **Huntington Beach** 是著名衝浪場所。

3. 請介紹一下學校的課程安排和你在學校典型的一天是如何度過的？

一年級是所謂的 **Core Course**，就是核心課程。核心課程裡面有十門必修課。上完以後就是選修課程。二年級有一門特殊的選修課，叫做 **Applied Managerial Research (AMR)**。持續兩個 **Quarter**，一共 6 個月，8 學分，是必選的選修課。這門課實際上就是五六個同學一個小組，每個小組有一個指導老師。大家一起選定一個公司，做一個為期半年的諮詢專案，為公司解決一個商業運作的問題。這個專案是對公司收費的，大概 \$10,000 美金。這個是 **Anderson** 比較有特色的一門課。這個項目可以讓同學們有機會把一年級時候學到的核心課程應用於實際的商業運作，並在解決實際問題的過程中加深對知識的理解和把握。

學生也會分 **Concentration**，但並不是很嚴格，基本上在某一個領域修 4-5 門課，就可以獲得這個領域的認證。如果你不想有一個 **Concentration** 也沒關係，完全取決於個人興趣愛好。

在一年級的時候，典型的一天是這樣的。早晨 7:00 起床，8:00 開始上課，第一節課是上到 9:30，第二節課是從 10:00 到 11:30，11:45-12:45 參加公司到學校的宣講會。午飯一般就是公司提供了，就是一邊聽一邊吃就可以了。下午 1:00-2:30 上第三節課。2:30-4:30 是學習小組的時間，學習小組是學校為了必修課程分配的，每個學期都會不一樣，小組成員基本上每天都在一起學習。學習小組之後就是一些 Networking 的活動，結束以後就可以回家了。這樣我到家的時候就是 11:00 左右。還要再看書，寫作業，寫郵件，一般能睡覺的時候就已經一兩點了。

有時候實在太累了，我也會在學校的學生休息區小憩一下。感覺每天都是睡不夠。事情很多，哪個都不想放棄，最後只能少睡覺。不過這就是第一個學期，過去以後也就好多了。

4. 你在學校最喜歡的課程和最受歡迎的教授能介紹一下嗎？

VC/PE，風險投資和股權投資，教授是 Prof. Garmaise；

Managing Finance and Financing the Emerging Entrepreneurship – Prof. Cockrum

Real Estate Finance and Investment – Prof. Sussman

這三門課是公認的明星教授熱門課，Bid 的時候要幾乎用掉所有 Points，是很不容易選到的。（我們選修課採用一個 BID 系統，每個人都有若干點，你自己決定在每一輪用多少點來競拍某一門課，然後按分數多少分配聽課名額，一般會有三輪到四輪的競拍，然後還剩下的話就隨便註冊了，很有賭博精神。）其他還有很多人氣課比如 Brand Management, Negotiation Behavior 等。但是關於選什麼課，能學到多少東西，我是這樣看的：首先你上學的第一位目的是什麼。是學習知識，找到工作還是 networking 甚至是找個戀人？時間有限，不可能兼顧，一定要有主次之分。如果你把學習排在第一位，那就把好課都選上好了。然後對於大家都覺得學到很多東西的課，一般一門課的工作量頂普通的兩門課，每節課 3 個小時講 3 個 case，還要每個 case 都寫個 memo，然後再加上課後的作業和考試，這麼學習你當然會學到很多東西咯。但是你可能就沒時間做更多的 networking。所以商學院最重要的是讓你的時間按照你的意願和目標發揮最大的效力。

關於選課，Anderson 還有一個自由就是可以選在職 MBA（FEMBA）的課。

他們的課大多在週六或者平時的晚上，選他們的課有若干好處。第一，Anderson 的 FEMBA 排名很好，配的教授也很好。第二，FEMBA 的學生都在加州（個別在外州）工作，和他們交流也會有利於找工作，這個機會特別適合剛來美國又想在加州大公司工作的中國同學。第三，這種時間安排有利於找 academic intern, 就是如果你有機會在上學期間給一個公司做實習，可能公司會要求你至少四天的白天都在公司工作。這個時候你選兩門晚上的課和一門週末的課就可以兼顧了。很多同學都通過這種實習最後拿到了 full time offer。

5. 不管從講課也好，或者畢業生的去向來看，UCLA 比較好的方向你覺得是什麼？

首先肯定是 Finance。這方面我們學校 Price Center 的研究水準還是很高的，有很多論文和著名教授。但是從找工作和校友來說並不是非常理想，至少我是這麼感覺的。當然 2008 年也比較特殊，可能我們這兩屆都會是一個低谷吧。而且本身在西海岸做 Finance 的氣氛也不像是華爾街那麼濃。

再有就是創業了，Entrepreneurship。我想這是整個西海岸的主題。而且我覺得 LA 的創業和 San Francisco 是很不同的。在 San Francisco 大家都搞高科技啊，互聯網什麼的；但是在 LA 我們這邊贏得創業比賽大獎的那些人都是賣個什麼冰激凌啊，或者一個什麼新口味的健康型飲料啊，很實在，和生活很貼近的那種。我不知道這個該怎麼叫，叫“低科技”也好，總之生活的、娛樂的專案創業氣氛很濃厚。

再有就是 Media 和娛樂行業了。靠著好萊塢，產學相長。我們一個中國同學大學才畢業就來讀 MBA，暑假在國內媒體實習，回來 LA 就拿到了這邊娛樂業大公司的實習負責國際市場，一邊上課一邊每週三天去上班。對了這些公司都離學校很近，集中於 Santa monica 和 century city 一帶，她的公司就在學校宿舍和學校的中間。這樣的機會，即使對於只對娛樂業有興趣沒有相關經驗的中國同學也是有的。

6. 能介紹一些你們學校比較有特色的 Networking 和 Social 的活動嗎？

我們學校有 Anderson Afternoon。每個週四下午，學校都會組織在貝聿銘設計的學校主樓後面草坪上舉行的一個 Networking 的活動。學校會在草坪上擺好桌子，食品和飲料都會準備好。一二年級的同學都會去，每次都能有

一二百人參加。大家可以一邊吃一邊閒談。商學院的同學們對免費食品還是很有興趣的。常常也會有公司來贊助，那公司往往都會派人過來，和同學們聊天。那也就是和公司招聘人員套磁的機會了。其他的比如國際食品節啊，模特大賽啊，舞林大會啊，casino night 都是很有人氣的。

7. 你們學校最熱門的或者最有代表性的活動是什麼？

學校有很多很多的 Party，可能是因為西海岸的天氣實在是太好了，很適合開 Party。東海岸的同學們還在雪裡往外刨汽車的時候，我們都站在草坪上面喝啤酒，曬太陽呢。

學校的活動很多都是和慈善活動聯繫在一起的。在西海岸有一個很特別的活動，是由幾所大學共同參與的一個慈善活動。這個活動以一年為單位，大家比賽在一年當中，分別募集到了多少捐款。Anderson 一年組織的各種慈善演出、慈善賭場、慈善酒會的捐款所得都會歸屬於這裡。最後還有一個運動會，每次都是在斯坦福大學進行的，叫做 Stanford Weekend。最後勝出的學校會得到一個 Golden Case，金色手提箱。可以在學校保留一年，等到下一年的決賽。我們學校連續好幾年都是這個金色手提箱的得主。所以在這個週末，大家會一起開車跑到斯坦福大學裡面去，白天參加比賽，晚上派對，喝酒，再一起贏到那個 Case 帶回學校。

春假的海外旅行和二年級秋季學期的交換活動也很受歡迎。從 2011 屆開始不能提前畢業了，所以建議大家秋季學期都多玩玩交換交換。

8. 學校最熱門的俱樂部是哪些？

我想是 Salsa Club 吧。因為這裡很流行拉丁美洲的東西，特別是挺流行 Salsa。因為其他的俱樂部都是金融啊，諮詢啊，都是用來找工作和學習的，大家一起關在屋子裡面，無聊，且很有壓力；這個跳舞的俱樂部，至少大家蹦蹦跳跳的很有趣，還能鍛煉身體，所以也算是蠻特別的。

還有一個亞洲管理俱樂部 AMSA，非常有人氣，以頻繁召開各種派對著稱。

9. 到目前為止，你在學校最值得紀念的經歷是什麼？

我們學校有一個 Woo Conference，是華人世界和美國之間經濟交流的一個

論壇，這個論壇在西海岸也都挺有名的。每年的這個論壇會持續一到兩天，很多專家或熱門人士來講演，組織一些小範圍的很有針對性的討論，涉及的話題主要是中美之間的經濟大事、時事。每年都是由我們學校的 **Greater China Business Association** 來組織的，學生自己請人來演講，自己負責會議所有事情。學校在這個活動中只負責指導，每週開一次例會。這是一個非常好的鍛煉自己組織大型活動能力的機會，也能認識很多活躍在中美商界的名人。我覺得這是最特別的一個經歷吧。

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

10. 你覺得你的中國同學們有什麼共同的特點嗎？比如職業背景。

這個每一年都不太一樣的。我們這一屆來說，大家聚在一起就愛打牌（開玩笑啦）。還有工作時間相對都比較長，都是五年以上的。而其實想創業的並不是很多。不過我們中間不少是已經嘗試過短期的回國創業。銀行、諮詢和高科技行業的可能比較多吧，在美國的主要是做 **High-tech** 還有醫藥行業的。

11. 如果現在你被選為 **UCLA Anderson** 的院長，可以對學校做一項改革，你會做什麼？

爭取預算。因為州政府現在都在削減學校的開支，商學院要發展壯大，最重要的就是需要錢。院長的主要任務也就是募資。我覺得我們學校目前還有很多方面可以改進的，而要實現這些改進就是需要錢。

12. 你覺得 **Anderson** 和你期望的一樣的嗎？

學費增長的速度大大超過了我們的預期，去年一年就漲了 13%。當然這也是經濟情況不好，特殊情況吧。加州的天氣很好，這裡的文化對亞洲人來說很包容，特別是對於中國人來說，在西海岸的感覺比在東海岸放鬆。這是我非常喜歡的地方。至於是不是能在 **Anderson** 找到你想要的，那就看你自己了。反正一個人的精力是有限的，而學校的資源是無限的。你要把有限的精力，投入到無限的學校資源的最優利用上來。我這樣說是因為我認為對一個學生來說，任何一個 **top B-school** 都能給你提供無數的社交活動，很多好的課程，各種競賽，巨大的校友網路，只是看你如何利用這些條件

了。畢業後你如何成功，還需要不懈的努力和一些運氣。

13. 現在如果要你重現寫一遍 why Anderson，你會寫什麼？

不要重寫了吧……二年級的時候聽新生回答這個問題，說因為喜歡 AMR（前邊提到的專案實踐課程）。這個正確的回答讓人也挑不出來什麼，但是二年級聽了都會想“你還不懂……” AMR 總的來說是一個折磨，或者積極地說是個歷練。我覺得學校裡的人沒有要求申請者有先知的能力，只要表達出來自己知道自己想要什麼並且努力追求就行了。如果你還沒來上學境界就已經那麼高了，那還來上學幹什麼呢。然後一年後你也沒有勇氣再回頭看你的 essay 了，除非你想回憶你青澀的時代。

學校基本資訊檢索方法

可以使用 Google 檢索學校基本資訊。

在檢索欄中直接輸入“校名”和“檢索內容”，校名請用全稱，如：Harverd school of business。主要內容的檢索關鍵字有：

1. 學校周邊環境介紹：Student life
2. 學費：Tuition
3. 學生統計：Class profile
4. 招生簡章/要求：Admissions
5. 某著名教授：教授的名字
6. 俱樂部：Clubs

這些資訊主要集中在學校的官方網站上。除此以外比較權威的學校情況介紹還可以在 BusinessWeek 網站的 MBA 論壇中找到。

第三章

做更好的自己

引子

商學院申請不僅是一個包裝和樹立自我品牌的過程，更是一輪關於如何做更好的自己的深刻思考。

有兩種關於申請的問題總會讓我無所適從，甚至抓狂：一種是以“什麼”開頭的，包括但不僅限於，什麼分數夠用了？什麼經歷應該寫進簡歷和 essay？什麼人適合給我寫推薦信？另一種是以“怎麼”開頭的，包括但不僅限於，怎麼寫一份好簡歷？怎麼寫一篇好 essay？怎麼做好面試？

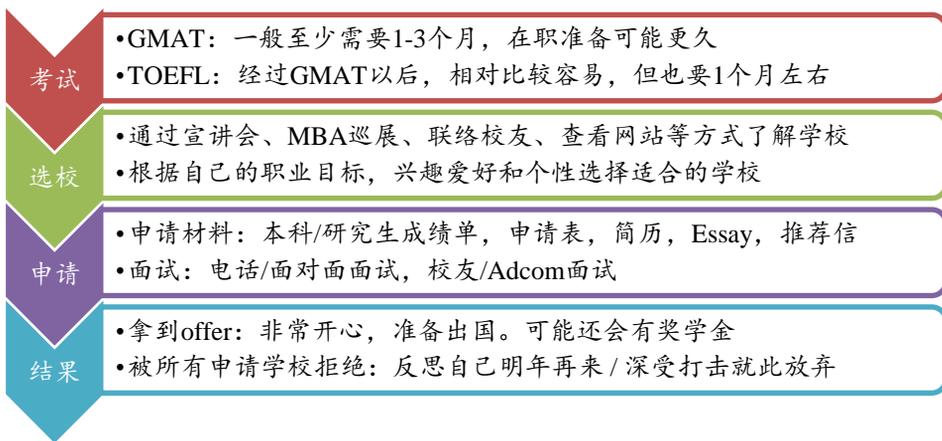
到現在很多人見到我還是堅持用類似的問題，不依不饒的追問，以至於每多被問到一遍，我的耐心就相應的降低一個級別。即便如此，我對此類問題日益消失的耐心也絕非我拒絕回答它們的根本原因。毛病出在問題本身。商學院申請的秘訣既不是“什麼”，也不是“怎麼”，而是“為什麼”；只有知其所以然才能知其然。如果申請者能夠理解 MBA 的來龍去脈，邏輯關係，並從全域出發看清楚商學院如此選才背後的邏輯，相信一切的“什麼”和“怎麼”都能迎刃而解。

關於商學院的申請有一個廣為流傳的比喻，就是“自我包裝”。我並不反對這種觀點，但是讀商學院絕不僅限於自我包裝。我們生活在一個市場經濟如此成熟的時代，消費者都聰明得很，如果品質相同的東西能在淘寶上便宜地買到，誰也不想為品牌支付額外費用，這一定律對於商學院選拔和企業未來購買人才同樣適用。因而我說，商學院申請不單是一個包裝和塑造個人品牌的過程，更是一個自我提高的過程。通過這個過程，應該讓自己進化成為，而不是把自己包裝成為，一位成功的申請人。

如果你想從接下來的篇幅中挖掘出成功申請的捷徑，那你大可以現在就把這本書丟進垃圾箱了。我想分享的全部關於製作申請材料的方法都是基於不斷積累、提高、苦幹、實幹的，正如我自己一向所認為的，申請不是在“包裝”，而是要徹底“重塑”一個“更好的自己”。

第一篇 申請流程

MBA 申請流程圖：



MBA 的申請通常從準備 GMAT 考試開始，到選校，寫材料，面試拿到錄取通知，大概需要一年的時間，如果是在職申請，週期也許更長。許多成功申請人甚至是第二、第三年才能被自己理想的學校錄取。所以說商學院申請的過程不單考慮一個人是否優秀，更考驗其長期奮戰的耐力、體力和心理承受力。

要順利完成申請過程，成功走進理想的商學院，可以從下列三件事做起：

1. 早早制定申請計畫，按時按量完成。時間是總也不夠用的，不管提前多久準備，不到最後幾天，essay 就是寫不出來。一般來說，考試可能需要少則一個月，多則一年；準備 essay 等申請材料的時間最好能留出四個月，一個月是至少的；成績單，推荐信等也需要至少半個月時間才能搞定。
2. 詳細瞭解每一個申請步驟，確認如何做之後再下手，以免事倍功半。商學院的申請過程是複雜的、冗長的，更糟糕的是大多數初次申請人面對的似乎是一條看不到盡頭的黑隧道。要成功的穿越，自然要先搞清楚遊戲規則。

3. 保持良好心態：商學院的申請過程中有太多不確定因素，再優秀也可能出局，再多硬傷也可能被錄取，所以一定要保持希望，保持夢想，相信自己可以走到最後。必要的話不妨選個春光明媚的黃道吉日去北京的臥佛（offer）寺拜一拜。這個建議乍聽上去或許很有唯心主義的味道，但據可靠資料統計，半數以上申請者無果而終的根源在於心理上的放棄：太忙、太累、投資長、見效慢、不划算；或是受了初期失敗打擊後，悄然滋長出不自信甚至是抵觸的情緒。拜拜還是可以圖一個心裡踏實的，上海的申請人推薦靈隱寺。

當然，關於天才申請人一個半個月搞定考試，在數周甚至數日之內完成全部申請材料，並最終被名校錄取的舉重若輕、神乎其神的傳說也從未絕跡。但是這些故事除了說明這些成功的申請人自身的積累足夠深厚以外，也不過再次證明了商學院錄取過程中存在的機會主義本質。正是由於這些不確定因素的存在，要在最大程度上保證申請的成功，就要儘量減少錯誤，所以認真制定計劃，不折不扣地做好每一步，非常重要。

第二篇 考試

我沒打算在這篇裡詳細介紹如何在 30 天內把 GMAT 考到 700+，但是考試成績作為申請過程中需要攻克的第一個碉堡是衡量一個申請人基本素質是否過硬的重要指標，必須得到應有的重視。

多少分夠用？答案顯而易見：越高越好。我知道這話不用說完，番茄就已經從四面八方丟過來了：這不是廢話嗎？看起來是的，可是這句“越高越好”背後的邏輯，就沒有這個答案來得那麼簡單了。這一點必須明確。

一種最簡單，也是最容易被接受的解釋是這樣的：像任何一種人才選拔制度一樣，商學院的招生辦需要制定某種標準來甄選優秀人才。其中，申請人的學術水準是一個重要的指標。由於地理、歷史、文化等差異，他們幾乎不可能找到一個除去標準考試成績以外的，能有效判定國際學生，特別是中國人的學術水準的工具。雖然校方也承認，GMAT 成績不高的人並不見得學術水準低，但是學術水準太低的人多半考不出高分。此外，很多 Adcom 其實都來過中國，也去過秀水街買 A 貨，所以他們對本科 GPA、簡歷、推薦信等等一概會先打上問號。綜上所述，雖然考試成績並非最理想的評測標準，雖然中國人民都看機經，雖然新東方已經上市了並且其股票價格因為該機構能把任何一個人的 GMAT 在短時間內拔高一個層次而一路走高，雖然有些人的考試運就是比另外一些人旺，但是對遠在大洋彼岸的招生官而言，GMAT 成績仍然在某種意義上真實可靠。

我非常接受不了的一種說法是：我很想讀商學院，我相信我夠格，因為我聰明，優秀，有成就，有前途，但是我工作很繁忙，沒有充足的時間做準備，所以考不出理想的分數。而且不就是一個英語考試嘛，也不能切實反映我的工作能力，我將來是要做 CEO 的，又不是去當英語老師，這一點也不公平！

這個論調我完全無法同意，甚至是非常反對。第一，要在外企幹，誰敢不加班？除非是做著可有可無的無聊職位。現在經濟形勢這麼差，競爭這麼激烈，工作

幾年小有成就的哪個不是玩命奮鬥來的？第二，你說你對商學院這事兒很認真，就是沒時間複習和一遍一遍考試，那學校其實對你也很有興趣，就是太忙，所以沒時間面試你；第三，商學院裡的忙碌不但是超越常人的承受力，甚至，從某種意義上說，超越了常人的想像力，如果你連一邊工作一邊考試都做不到，那估計你在學校就算僥倖不會因為無法完成學業而被開除，也多半會因為無暇分身找工作而變成天價“海待”；第四，在美國讀商學院英語不夠好是無法生存的；第五，很多著名公司，包括所有的諮詢公司，選簡歷的時候都會特別去看 GMAT 考試成績，因而每年暑期，各個商學院都有學生為了明年找工作而重考 GMAT。還有第六第七第八，我可以說到第一百為什麼 GMAT 分數對 MBA 們來說是一個如此重要的雞肋。

說白了，GMAT 也不過就是在一台電腦前靜坐 3 個小時，作答幾十道數學和英語選擇題嗎？如果說某管理天才就因為搞不定這幾十個選擇題，而一輩子無緣全世界最好的商學院，那不是很可笑嗎？我們每一個人都曾經從中國殘忍的高考中脫穎而出，對比起那場一年一次，甚至對某些人來說是一生一次，持續數天，無所不囊括，一錘定終身的大學入學考試，GMAT 以區區 2000 人民幣元的價格，就提供任客戶選擇時間地點，可以每月嘗試一次，且考好了就有機會獲得數萬美元的獎學金的考試服務，那可絕算是貨真價實，童叟無欺的超值服務；要我說，可以的話，每個人都應該本著有光不沾三分罪的原則多考幾次才算明智。

難道連商學院申請過程中最神秘的 essay 都不能彌補考試分數的缺憾嗎？可以的。只是在我看來，寫出好的 essay 並讓招生委員接受，對中國考生而言，比考出好成績更困難。說到底，考試只是數字，一是一，二是二，結果簡單明晰，不存在爭議，而且只要努力就能出成績；而 essay 就像競爭諾貝爾文學獎，幾百年過去了，始終還是沒有中國作家的份兒。

出於負責的考慮，也還是討論一下開篇的問題：多少分夠用？

1. 對於 Top3 來說，750 是安全底線
2. 要申請 M7，最好不少於 730
3. 以 Top15 作為保底的話，要以 720 為目標

4. 就算數到 Top 30，也應該努力考到 700 分

這麼說首先是基於近年來的資料統計，如果只看中國大陸的成功申請者，上述分數線是近三年來的平均數，並呈逐年上升的趨勢。當然舉反例證明某某沒有達到這個分數線而進入了某某名牌學校並不難，難的是你有沒有實力和運氣好到也成為那個“例外”？其次，學校也一定會有出於排名需要，優先考慮高分申請人，此外，數額不菲的獎學金和著名企業的面試機會，也都和這個考試的成績息息相關。有人願意出價幾十萬人民幣買的考試成績單，GMAT 可以說是絕無僅有了吧。

事實都已經明確地擺在這裡了，要考多少分，由你自己決定。

第三篇 選校

選校，說到底就是為兩個問題找到答案：申請幾家學校？哪幾家？

申請幾家學校？如果非名校不讀，如果非今年不走，最好申請到五家以上，在精力和時間允許的條件下，多多益善。在選擇這五家目標學校的時候，一方面需要權衡自己的目標，把學校檔次拉開。沒有人能 100% 準確地判斷自己究竟能申請到什麼樣的學校，也許我們會低估或者高估自己的實力和運氣。申請不同梯隊的學校無疑可以提高命中率。另一方面，不可回避的，商學院錄取就像任何由人來執行的流程一樣，充滿不確定性，甚至是非理性。多申請幾家可以把壞運氣的因素降到最低，當然也可以提高被好運氣撞到的幾率。

哪幾家？這個就是非常個人的問題了，名氣、教學、設施、費用、學校風氣、地理位置、就業水準都可以成為充分的選校理由。MBA 更像是對生活方式的選擇，只要你喜歡，沒什麼不可以。

有一個值得參考卻很少被人用到的選校標準是 essay 題目，什麼學校的申請論文看起來好寫，就選那一家。我以為這個做法相當可取，畢竟一個學校的 essay 在一定程度上反映了這個學校的風格和選人標準，如果看到一個學校的 essay 覺得文思泉湧，創作欲望高漲，那就說明找到了非常適合的學校。

順便也說一下輪次的選擇。越早越好！不管是什麼背景，什麼行業，都是越早越好。早點申請，不但能有更大的希望進入更好的學校，也更有希望拿到獎學金（獎學金大都集中在第一輪發放，雖然有些會留在後一輪）。如果拿到 WL，能有充足的時間跟學校爭取錄取。如果第一輪不幸全軍覆沒，也能及時總結經驗教訓，調整申請目標和策略，再接再厲。

關於北美頂尖商學院的資訊已經在第二章詳細敘述，不多重複，這裡再次提醒大家的是：要做好成功選校的必修課——捨得花大量時間認真做研究，參加學校的活動，和校友聯絡，以及從不同角度充分瞭解學校。

第四篇 本科和研究生教育背景

不知道怎麼轉換 GPA？本科成績太低？某些得了 60 分的科目，如馬列主義毛澤東思想，能不能自作主張地從成績單上刪掉？本科讀的不是名校怎麼辦？本科和研究生教育背景在申請中佔據什麼樣的比重？

面對成績問題，首先要遵守一個最重要的原則：誠實。本科成績萬萬不可作假。如果想要通過添加或者刪除某些科目達到美化 GPA 的目的，一定事前寫信諮詢招生辦。當然這個信要寫的有技巧些，要以探聽到學校的真實態度為目的，而不是用過於直接的問題讓回信人無所適從，而只能用學校網上的官方言論敷衍。我聽說過某位老兄曾寫信給招辦的人說，我主修數學的，其中有一門文學選修課的分數很低，原因是那門課都是和文學專業的人一起考試的，自然不如人家。我覺得如果把它和其他科目放在一起平均就不能很好地體現我實際的 GPA，那我是不是可以刪除這門課程呢？或者可以把這門課程的成績單獨列出來，而不計入總的 GPA？招生辦的人回信說這種處理方式可以接受。但是設想，如果他是直接寫信去問能否刪除一門不相關的成績的話，大概招辦的人會直接拒絕他的。牢記，無論何時，只要成績單作假被發現，即便已經從美國學校畢業十年，人家還是保留有取消學位的權利；這個情況雖然非常極端，但的確是可能發生的。

現在很多國內學校都會給畢業生算好 GPA，沒給算的就要問問自己畢業的學校使用哪種 GPA 轉換機制。如果該學校連轉換機制都沒有指定，那就可以放心地選擇一個對自己最有利的演算法。前提是無論何時何地被人問起這個 GPA 是如何算出來的，都能解釋得有理有據，面不改色心不跳。刻意想辦法用數學遊戲改變 GPA 沒有什麼實質意義。一來由於現在申請 MBA 的國內名校學生很集中，招生辦對各個學校的 GPA 情況也都基本有數，只要是正常的本科成績，根本不需要刻意的解釋和美化；如果成績真的很差，超出原則範圍的美化也很容易被拆穿。如果是外國人不太熟悉的學校或者奇怪的專業，GPA 改成什麼也就更加無所謂了，因為美國人民特別迷信“相對論”，他們只關心一個申請人相對於同級別的人表現如何，而對出自中國大學的並非基於排名的 GPA 到底是 1 還是 4 並不太在意。再者，國際學生的本科成績對申請的影響本身就不太大，除非是

全國頂級名校的全優生或許有點加分，其他的所有學校的本科成績在招生官看來都不過如此。研究生成績就更可忽略不計了。再說還有 GMAT 這個美國人熟悉且公認的學術標杆，只要這一項達標，也就一白遮百醜了。

相對於 GPA 成績，本科就讀的學校更重要，研究生院次之。因為即便是美國人，對中國的高考制度也是略有耳聞的，商學院對披荊斬棘沖進“北清復交”的同志們還是青睞有加的。在美國名校遇到各省歷屆高考狀元的概率之高，令人乍舌。多年來的統計資料顯示，從國內名校出身，申請就讀美國頂級 MBA 的確更容易。也有傳聞說除去那四所國內名校，美國的某些頂級商學院不大招收其他學校的畢業生。根據我親眼所見，以前的確是這樣的，現在隨著中國留學生數量的增長，進入這個“紅名單”的中國大學也越來越多，基本只要是在國內還算知名的高校，都不會成為申請名校的障礙。當然，這一現象也可以解釋為通過中國嚴格的科舉制度選拔出來的人才本身便具有相當的考試實力的，他們更容易在 GMAT 考試中獲得高分；同時國內名校的畢業生，相對較容易進入名企，較容易升職，也較容易發財，所以申請到頂級商學院的概率也偏高。很可能學校名聲並非唯一因素。我知道一些朋友，因為高考發揮失常，上了國內普通大學，後來他們或選擇繼續深造，或專注於畢業後的職業發展，經過若干年的努力，也都順利的被理想的 MBA 專案錄取了。

總而言之，某商學院招生辦官員是如此解讀本科和研究生教育背景的：英雄不問出處；只要這個人是真才實學的。

第五篇 申請表格

現在幾乎所有的商學院都不再接受紙質申請材料，而改為網上申請了。一次性申請多所學校的一大痛苦就是網上填表。

填表一定要認真。這個說來簡單，做來難。因為很多同學都在專心的準備簡歷，essay，推薦信，總覺得這個表格無非是最基本的個人資訊，提交時候再填寫就好了。可是等真到了提交的時候，才手忙腳亂地發現，原來表格內容複雜，是不可能一天之內完成的！

申請表格的重要性在於它是招生官對每一個申請人的第一印象，務必要做到沒有錯誤。每個學校的申請表格雖然形式各異，但大都冗長複雜，還有很多學校會在申請表格裡面加上幾個 mini essay，往往讓打算在最後關頭填表的同學措手不及。

對於有自製力，能夠不折不扣的執行自己的申請計畫的同學，建議至少提前 2-3 天完成網上表格。這樣即使發現申請表上有什麼特殊要求，也不至於手忙腳亂，甚至功虧一簣。此外同一梯隊的學校，申請的截止時間都差不多，一定要認真規劃，千萬不要在最後一天提交所有的材料，弄得自己頭暈目眩，焦頭爛額。不過，實際上大多數人還是非等到最後關頭不可，幾乎每個申請者都有紅著眼睛熬夜修改 essay 的經歷，以至於學校的申請網路每到最後一天都會大堵塞。綜上所述，我個人強烈建議每位申請者在時間充裕的時候，先把申請表認真真填好，並多次檢查，這樣在最後階段，只需要上傳 essay 就行了。申請多家學校的同學，如果有可能，最好請一位親密的朋友幫自己把所有的申請表格檢查一遍，以保證沒有疏漏，沒有筆誤。

雖然填錯申請表格是很低級的錯誤，但是每年都會有申請人因此而與理想的學校失之交臂。面對申請中這些貌似不重要的細節，一定要小心再小心，無論如何也不應該讓自己輸在競技場外啊。

第六篇 個人簡歷 (Resume)

個人簡歷是整個申請材料裡面最重要的部分之一。奇怪的是，這部分居然常常被人忽視，被用一天半天，甚至一個小時匆匆地完成，還帶著新鮮的語法錯誤和多餘的標點符號就被送到了招生官手上。

商學院最關心的莫過於校友的前途。說得再直白點，就是招進來的每一個人能否通過再教育和新包裝高價賣出。一來畢業生就業水準是確保學校排名常升不落的重要指標，二來學校也希望畢業生日後事業有成，能為學校多多捐款。一個人能不能賣出去，首先就是看簡歷，這個道理再明白不過，哪個公司招聘不是先拿簡歷說事兒？各個頂級商學院都有一個非常重要的部門，叫“Career Development Center”，或者叫“Job Placement Office”等等，翻譯成中文就是就業辦。每個同學一入校，就業辦的老師就立刻開始張羅讓你重新撰寫簡歷。每一份簡歷都要給同班同學、高年級同學、資深校友、就業辦老師等等，幾個甚至幾十個人改來改去。通常要改到一個單詞、一個標點再難添減的程度。總之，簡歷極其重要，一定要給予 100% 的重視。

申請商學院的簡歷和求職簡歷沒有區別，本來也就不應該有區別，不要創新，不要改良，不要生出花樣。千萬不要相信商學院是海納百川的世紀大舞臺，會給每個有一技之長的人展示的機會；儘管由於種種原因，不斷有各類“非典型申請者”被名校錄取，但是商學院給自己的定位肯定是，並且僅僅是明日商界領袖的搖籃。所以，每個申請人都要通過簡歷充分體現自己有成為下一代比爾蓋茨，巴菲特和奧巴馬的潛質。

根據個人經驗，我總結了撰寫簡歷的十條規則，在這章裡會有詳細說明。這些規則看似簡單，可要想一條不落的悉數做到，也絕非易事。有些原則甚至有點苛求完美的味道，所以我把它們叫做“完美簡歷法則”。

在開始之前需要特別聲明的是，這些法則僅代表個人意見，且僅適用於北美和歐洲商學院申請。本人保留一切解釋權，同時對使用這些法則製作的申請簡歷產生的結果不負任何法律責任。Here we go：

我的十條完美簡歷法則：

1. 專業美觀一頁紙
2. 一切為職業目標服務
3. 突出職業進步
4. 體現商學院尋求的素質
5. 表達工作以外的個性
6. 重點內容比例適當位置醒目
7. 適當取捨避免重複
8. 用數字說話
9. 寫出一行好簡歷：行為和結果
10. 語言準確 沒有語法錯誤 包括標點

完美簡歷法則

第一條：專業美觀一頁紙

簡歷就是一頁紙！

“我工作經驗豐富，成就無數，一頁寫不下啊，怎麼辦？”第一，現在商學院學生已經越來越年輕化，這些人的簡歷本身就不應該很長。第二，簡歷不是回憶錄，不是用來記述一個申請人成長的心路歷程的，根本不需要寫的很長。所以簡歷就是一頁紙，一頁用來介紹個人職業特長的紙。甚至從某種意義上說，簡歷越簡單越好。例如，我從來都認為比爾蓋茨的簡歷只需要一句話：**The founder of Microsoft**。無論什麼時候都要牢記和商學院打交道，少就是多。商學院的人都忙得很，沒有無數的時間可以浪費，也普遍缺乏耐心。

（關於哪些內容可以省略，哪些內容推薦保留，請具體參考十大黃金法則第七條：適當取捨，避免重複。）

這一頁紙應該做得美觀大方。招生辦的人還沒有正式開始讀內容，已經對簡歷的格式有了初步的印象。簡歷長得夠不夠“專業”直接決定了第一印象的好壞。每個商學院都有自己的簡歷範本，格式字體字型大小都有詳細的規定。所以申請的時候，最好能夠找到這個學校的範本，照樣製作自己的簡歷。因為簡歷不是美觀，不由申請人去判斷，而是由學校和招生官說了算。如果一個學校用

某種格式的簡歷，那說明至少這個學校的某些重要決策人喜歡這種格式。千萬不要做任何修改或是畫蛇添足的美化。標準就是美。

簡歷製作還要避免兩個常犯的錯誤。第一，不要自以為是的通過調整邊距、行距、字型大小來加入更多的內容。招生官手上有幾百份申請材料，某一份簡歷明顯比另外一份擁擠那是一眼就能被看出來的。設想招生官如果拿到一份字型大小奇小，還密密麻麻的讓人看半天也找不出重點的簡歷，他的眉頭八成會自然皺起，下意識地扣掉該申請人十分印象分。第二，千萬不要對簡歷各個欄目的次序做什麼創新。設想一個招生官需要在一天內讀完 100 份簡歷，並從裡面選出優秀的申請人，那他很可能已經習慣了在每一頁的某個位置找到相應的內容，或者習慣於按照某一種順序獲得申請人的資訊，例如先教育背景，後職業經歷。如果突然面對一份排版完全不一樣的簡歷，橫掃豎掃也找不到“有效資訊”，這位元招生官想必頓時抓狂，不但工作效率瞬間下降，判斷力也有可能受到影響。

總而言之，簡歷的唯一作用就是用儘量少的文字表達清楚一個簡單卻重要的主題：我是個合格申請人，我能夠通過商學院的教育，實現事業上的成功，多多賺錢。

簡歷範本示例：

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

第二條：一切為職業目標服務

簡歷像一篇申請論文一樣，要有明確的主題，這個主題就是職業目標。商學院申請 essay 裡有一道千年不變的必答題：What is your career goal?（你的職業目標是什麼？）這個職業目標不但是整套申請 essay 的中心（關於如何寫 essay 請參考以後的章節），更是貫穿申請全過程的主題，簡歷當然也要為這個主題服務。

讓簡歷體現職業目標就是要用簡歷說明你具備達成自己短期和長期職業目標的基本素質。說的再直白一點，就是拿著你的簡歷，在教育背景部分加上某某頂級商學院的大名後，要能夠獲得目標公司的面試機會。MBA 們在校兩年，簡歷的最大改變無非是學校的名字，因為這兩年中除了實習以外，職業進步幾乎是沒有的。而暑期能獲得什麼樣的實習機會，也多半是取決於現有的簡歷和面試技巧。面試固然可以再練，簡歷總不能回去重新編了吧？所以招生辦一定會評估，以你目前的簡歷，加上學校的名氣，能否幫你在畢業之際找到一份理想的工作。所謂理想，也就是你的 essay 裡所描述的職業目標啦。這就是為什麼簡歷一定要緊緊圍繞職業目標展開。

每種職位對人的要求各不相同，這些要求籠統來說分為相關經驗和基本素質兩大類。美國的公司在此相關經驗這個方面相對更寬容，特別是對商學院的學生；他們更加重視基本素質。下表列出了商學院畢業生找工作的熱門行業和職位，以及這些職位對的經驗和素質要求，供大家參考。

行業/ 職位	相關經驗	基本素質	備註
投資 銀行	基金等投融資機構 投資銀行 商業銀行 兼併收購（M&A） 審計（四大） 企業內部財務部門 風險分析和控制 保險業 政府的財政管理機構 諮詢（並購諮詢）	對金融行業的熱衷 極強的人際交往能力 會計學 金融學 經濟學 數理模型分析 行業分析（各個行業） 講演 長期高強度的超時工作 抗壓力抗打擊能力 目的性強 熱衷成功 渴望金錢	不同的投資銀行對人的背景要求不大相同，有的銀行一定喜歡有財務背景的人，有的銀行相對比較寬容。但是總的來說，在年景好的時候，只要軟體達標，想做投行都不是很難；在年景不好的時候，就算兩方面都強，也需要合適的機會。

行業/ 職位	相關經驗	基本素質	備註
諮詢 公司	諮詢公司 企業內部諮詢 企業戰略部門 策略研究	智力水準 邏輯思維能力 人際交往能力 快速學習 在壓力下工作的能力 辯證地分析問題 分析和解決複雜問題	諮詢公司的要求相對較寬，只要申請人智商夠高，工作背景相對不很重要。除了有大諮詢公司背景的會受到優先考慮以外，各個行業的專家和什麼部門都做過的通才也很受青睞。
管理 培訓 生	企業管理 管理諮詢 戰略諮詢	領導力 團隊協作能力 溝通能力 學習能力 對企業各個部門的廣泛瞭解 通才	公司最看重管理培訓生的領導潛力。不同的企業也可能會希望申請人具有相應的行業背景。
財務	基金和其他投融資機構 投資銀行 商業銀行 兼併收購（M&A） 審計（四大） 企業內部財務部門 風險分析和控制 保險業 政府的財政管理機構 諮詢（並購諮詢）	會計學 金融學 經濟學 數理模型分析 公司財務基本知識 瞭解金融市場	公司財務大多要求申請人有財務背景，有扎實的財務知識和相關經驗。相對而言領導力和人際交往能力就不是非常重要了。
市場	行銷戰略 廣告與品牌傳播管理 客戶關係管理 媒體策劃與購買 公關活動策劃 市場調研	創新能力 數學分析能力 人際交往能力 領導力 團隊協作能力 瞭解市場和消費者，能夠準確預測市場的發展和洞察消費者行為	市場類工作的准入門檻可以說是最底的，但是要去到好的公司，競爭還是很激烈的。

仔細分析這裡列出的相關經驗，不難看出具有銀行和諮詢背景的申請人之所以更容易申請到好學校，就是因為以他們的現有背景，更容易找到理想的工作，即使沒有，也很容易被好的公司高價接盤。

第三條：突出職業進步

如果說簡歷的“中心思想”是職業目標，那麼簡歷的“主要內容”就是我很優秀。商學院通常會採用類推法去判斷一個人未來能否成功：這個人過去的優秀可以證明其未來的優秀，這個人過去的成就，可以預示其未來的發展。商學院對兩種人興趣不大：一種就是前文說過的“不具備成功潛質”的人，比如大學不夠名牌或工作過的企業不夠 500 強，當然“名牌”並絕非衡量成就的唯一標準，這裡只是要強調在簡歷中展示出成功潛質非常重要；還有一種其實是已經“很成功”的人，因為他們的職業已經發展到一定的高度，通過讀書來提高的空間很有限。所以說，整個簡歷一定要刻畫出一顆冉冉上升的新星形象，在展示優秀的同時，展示潛力。

表現職業進步有很多種：

第一種：職務頭銜轉變

這個最簡單，可以通過不同的頭銜的變化和相應收入的提高來表現。很多中國公司的頭銜制度是不太清晰的，所以在有可能的情況下，一定要和公司的人事部門及老闆溝通，問清楚自己的頭銜究竟是什麼，嘗試通過職務和頭銜的變化，體現出自己在公司的晉升。工資方面雖然簡歷裡面不要求寫明，但是幾乎所有學校都會在申請表格中要求申請人填寫。

第二種：職責範圍變化

根據公司和部門各自不同的運營方式，職責變化可以是管理更多的業務種類，負責更大的業務範圍，服務更重要的客戶，領導人數更多的團隊，或是承擔更大金額的銷售或者利潤任務，等等。能者多勞麼，責任越大，說明個人能力越強。

第三種：部門調換

在不同部門之間的調換也可以說明職業進步。如一個 IBM 的工程師轉去諮詢部門，說明這個人不但懂技術，還有很強的社交能力，足以勝任直接面對客戶的

工作。從所謂的 **back office**，如秘書、助理、人力資源等崗位轉到前線做業務，如銷售、市場等等，也可以說明職業的發展。

第四種：跳槽轉行

換公司和換行業也能說明問題。如從 500 強做到 100 強，即便職務沒有變化，也是職業進步。換行業就更明顯了，如從公司財務跳槽去做基金或者投資銀行，從企業跳槽去做諮詢，如工作地點從國內調動到海外。

第五種：其他

任何變化，只要不是被公司炒魷魚，都好過沒有變化。人往高處走，相信每一個改變都有其內在的道理，哪怕是為了每個月工資漲 500 塊，哪怕是為了更好地發展前途而選擇一個看似不好的職位，哪怕是為了要和家人團聚，只要你能夠為那個改變自圓其說，解釋背後的動機，任何改變都能體現某種意義上的職業進步。

總而言之，好的簡歷就是要能通過記述一個人的職業發展歷程來體現他不斷要求進步的主觀願望。

第四條：體現商學院尋求的素質

商學院學生作為一個群體有相當的共性，這些共性也是成為商界領袖的必備素質，他們是：領導力、團隊協作能力、創新能力、成熟度和社會責任感。申請者要注意在簡歷中體現這些素質。

下面列舉了一些可以體現這五種能力的例子：

領導力：領導一個團隊，一個專案，甚至是自我領導。可以是有官職、有下屬的正式領導，可以是一個臨時團隊的負責人，可以是一個專案的主管，也可以是管理時間和流程的自我管理。還有一個很重要的部分就是“領導上級”，管理老闆的期望。對於還沒有當上領導的年輕申請者來說，執行力也可能是領導力的體現。

團隊協作能力：跨部門的項目合作；與客戶、供應商、合作夥伴共同完成一項任務；和不同地區的同事協作完成專案。不只有作為領導和作為項目的主要協調人的例子才能說明一個人的團隊協作能力；作為好的協同者，踏踏實實的為

團隊共同目標的完成默默作出貢獻，一樣是團隊協作能力的體現。

創新能力：設計一個新產品，定義一個新的公司內部流程，甚至是改變既有的工作環境、工作方式都可以叫做創新。基本上任何可見或者不可見的改革都可以被作為是創新的例子。創新不局限於發明創造，不見得要搞出一項新發明，創新更重要是一種思維方式，一種時時處處不忘謀求改進的生活習慣。

成熟度：成熟度體現在對自我的認識，對待失敗的態度，對他人意見的處理方式等方面。成熟度往往反映在能夠成功地處理錯綜複雜的關係上。同時，成熟也是豁達。

社會責任感：社區服務和志願者。不見得非要蓋起了一所希望小學，去西藏支邊了才叫社區服務。最好的例子是能夠體現出自己對整個社會的關心程度，而不是為了做社區服務而做社區服務的打義工秀。

總之，不要把思路限制在形式上，而是從每件小事中發掘自己，成就自己。

第五條：表達工作以外的個性

商學院不僅僅重視一個人的職業成就，也很關心這個人的個性。這種邏輯來源於西方社會“以人為本”的精神：他們相信，一個人的個性應該得到充分的發揮，每個人都應該努力做自己喜歡而不只是表面光鮮的工作。他們也相信，在某種程度上，性格決定命運，決定一個人的成就。因此，除了工作以外，簡歷還要包括表達個性的部分：比如在工作外的個人成就，比如運動，比如藝術，甚至比如社會關係。

這些個人資訊反映了申請人的興趣和愛好。學校非常關心在沒有生存壓力且幾乎沒有回報的情況下，一個人會去做什麼？這個問題的答案會很好地反映這個人的價值觀。商學院旨在培養真正有影響力的商界領袖，而非簡簡單單的“C×O”。一個真正的領袖不但要優秀，更要具備非常的人格魅力。我曾參加過一個長達 60 分鐘的面試。整個面試過程以：“Tell me something about yourself that out of your resume.”這個問題開頭，隨後面試官開始逐條地、詳細地詢問我寫在 personal 一欄中的四行文字：你為什麼要當游泳運動員？你是如何繪製電子地圖的？你覺得當記者和播音員好玩嗎？私人時間你做什麼休閒活動？每個問題都跟著一系列刨根問底的追問。面試官相信，如果這個申請者在 personal 一欄的每一行文字背後都藏有一個精彩的故事，那麼他的職業成就也必然更加

可圈可點。

因此，在個人資訊一欄中千萬不要人云亦云，一拍腦袋就下筆：我跑步，我登山，我旅行，我種樹，我是奧運志願者，等等；一定要好好利用這個部分來反映自己真實和獨特的個性。什麼是你真正熱衷的不給錢也會去做的事情；什麼是你做過而別人沒有做過的事情；什麼事情讓你覺得驕傲；你是否是頭腦發達型的選手，常常獲得學術獎勵；或者你是一個通才，當過演奏家、畫家或者主持人，甚至街頭歌手；你精力充沛，熱愛挑戰，所以曾經組織公司的同事一起利用國慶長假騎自行車從上海來到北京……總之，這部分提供的資訊最好能夠讓讀者對你這個人產生濃厚的興趣。

有誰會不喜歡一個興趣廣泛，性格可愛的人呢？要想在眾多事例類似，乍看上去好像只是公司名字不同的申請簡歷中脫穎而出，花點時間刻畫一個別致的自己，絕對是另闢蹊徑的做法。

第六條：重點內容比例適當位置醒目

簡歷每一個部分的長短，內容排序的先後也都有講究。最重要的內容要放在頁面的正中間，重大的成就要多說幾句。這個道理沒什麼高深，難在要判斷清楚哪些是所謂的重要內容，也要拿捏好多與少的平衡。

比如一個申請人先後做了銷售員、區域主管和銷售經理，那麼這三段經歷體現在簡歷上的理想長度按比例應該是 1：2：3。有人說，我在做基層的時候，勤勤懇懇，那時候的項目都是具體而有成效的；等到坐上了經理，管理的專案就變得越來越宏觀，甚至越來越虛了，寫不出很多的閃光點。也許這是實情，但是不管什麼原因，都要盡量把做經理的經歷寫得比做銷售員更加充實。同時要注意巧妙地設置頁面，使最近和最高職位的職業經歷出現在上半頁簡歷的中下方位置。

對每一段工作經歷的敘述，也不一定非要按時間順序羅列所有的要點。有些簡歷可以按照專案經歷或者工作中所涉及的不同職責來分類和排序。做得最好的項目多寫幾行，並放在簡歷的開始，其他項目按照重要程度依次遞減。這樣招生辦的人看你的簡歷，就會先看到你最精彩的一面。正是因為大多數專業的簡歷都是這樣編排的，以至於某些資深的簡歷的篩選者不自覺地養成了重點看前面，後面掃一眼的習慣。

這樣安排版面對面試也大有幫助。很多商學院採用的都是 **Blind Interview** 的方式，就是說，面試官並沒有讀過你的 **essay**，而僅憑簡歷來瞭解面試者。所以面試官很可能在面試的過程中，隨機地從簡歷中挑出一行，要求申請人詳細解釋這段經歷。不管你相信與否，如果是隨機選則，大多數人都難免先把目光落在一頁紙中間偏上的位置。

第七條：適當取捨避免重複

簡歷之所謂簡歷，就是要簡要地概括一個人的奮鬥歷程，而不是事無巨細，面面俱到的流水帳。

避免重複簡單地說就是如果簡歷裡面已經講述了一個領導 10 人團隊將公司在某區域的銷售業績提高了 50% 的故事，就沒必要再寫一個領導 5 人團隊完成銷售指標的經歷。避免重複不單是要避免寫相似的團隊，相似的項目；也要避免寫相似的能力，相似的經歷。

避免重複倒還簡單，要做到適當取捨就得花點功夫了。首先要保證自己所有的不同類型的成就都被考慮到，同時還需要平衡簡歷中所體現的素質和能力。取捨的標準要根據自己的職業目標來。比如要做諮詢的，就要可以突出溝通能力和數理分析的能力；要做 **general manager** 的，就要突出領導力。

商學院的申請簡歷和一般的求職簡歷不同的地方在於對個人資訊部分的處理。學校不僅希望找到一個事業成功的人，還希望招進來的是“拼命工作，拼命享樂”的“派對動物”，這個人最好還有社會責任感，熱衷於利用業餘時間改變社區人民的生活狀態。所以，商學院申請簡歷的個人資訊部分必不可少。不但要盡量做到面面俱到，還要寫出新意。我看過不少人製作簡歷，用一分鐘就完成 **personal** 部分，毫不費心地寫上了愛好讀書、旅行，或者是中英文流利。不是說讀書、旅行不能寫，而是被寫得濫俗的東西一定要三思而後寫，別讓老外認為每個中國人都在飛機上看書，都愛旅行，都徒步去過西藏；至於中英文流利，這簡直是在挑戰 **GMAT** 和 **TOEFL** 考試的權威性了。請問假若某君中文不流利他還算得上土生土長的中國人麼？英文都不流利，託福成績是怎麼出來的？所以這些在我看來都是屬於絕對應該被省略的內容。

第八條：用數字說話

簡歷要真實，有說服力，並讓人容易理解，數字必不可少。單說一個人跑得快啊跑得快，說 100 遍還是蒼白，但是只要說某個人百米跑了 8 秒鐘，那就真的是很快了。所以，基於數字的事實最簡單又最有說服力，因而要盡量去量化簡歷中的每一個事件。比如說，一個出色的銷售，就要寫出自己每年的業務增長的百分比，有可能的話，最好再提供對比的 **bench mark**。

使用數位的方法有很多：

1. 完成的實際業績。比如：達到多少銷售額，組織了多少次市場宣傳和活動，節約了多少預算。
2. 取得的名次。比如：Top 10 的學習成績，十大優秀員工等，同時最好提供比例資料，比如在一個 100 人的班集體次次都考第一名。
3. 百分比。幾乎任何的改變都可以用百分比來表達，提高百分之多少的業績，降低百分之多少的成本，完成全公司百分之多少的銷量。老外比較習慣看對比資料，往往認為百分比比實際資料更有說服力。
4. 約數。並非每件事情都有一個確切的資料，如果實在不能提供，也可以用“若干”、“數十位元”等表達方式來取代，甚至可以直接寫上“估計”、“預期”等字眼。使用約數大大好過完全不使用數位。

使用數字的時候要注意的問題也不少：

1. 注意單位。簡歷中最好都使用美國人熟悉的數位單位，如美元、加侖、英里等等，以免造成理解上的障礙。美國人可不像中國人那樣個個瞭解最新人民幣兌換美金的外匯牌價。
2. 謹慎修飾。每一組資料都有不同的表達方式，適當的修飾並不違背原則，但是一定要使用真實可信的資料，符合邏輯的資料。有些資料，在中國人看來是非常正常的，但是在美國人看來可能就不同了，一定要仔細斟酌。
3. 不要只列資料，沒有參照。很多時候，僅是說資料是分量不足的。比如一個賣伺服器的銷售，實現的業績動輒是成百上千萬的，甚至是上億的；但如果是一個人的創業型公司，能做到幾十萬到一百萬的業績就很不錯了。所以提供資料的同時，也要盡量提供一個參考的指標。

第九條：寫出一行好簡歷：行為和結果

一行完美的簡歷也有它的特定格式。最理想的一行簡歷是說清楚了：在什麼情況下，什麼人，做了什麼事情，結果如何。這就是所謂的 **STAR** 格式：

Situation（情況），Target（目標），Action（行為）和 Result（結果）。比如：“帶領一個 10 人銷售團隊，通過開發新的大客戶的方式，將公司××機器在 2010 年的銷量提高到 100 萬台，較去年提高 30%，被授予 CEO 最佳銷售獎（該獎項每年 10 名）。”

可是並非所有的成績或者所做的工作都可以被寫成這樣的格式，如果受客觀事實制約，使得該句型中的某些元素缺失，那最少也要寫出行為和結果。比如：制定和執行了××產品的促銷計畫，促銷期間該產品銷量較平時提高 50%。

行為並非指所有行為。比如一個工程師可能是一個程式的設計者，同時編寫代碼和負責測試，可能還在編寫過程中做了一系列的客戶調查，但表現在簡歷上的時候，並不必寫出所有的行為，而要根據情況適當取捨。寫行為，最終為了體現一個人的能力，所以每寫一個行為都要看看它究竟體現了什麼能力，是否相似的能力已經在其他的被體現過了。這樣才能在有限的空間裡寫出一份內容充實的簡歷。

強調結果不外乎是為了說明某一個專案做的很好，進而體現申請人的優秀。但是，並非所有的結果都值得強調；反之，即便是同樣的一個結果，也可能有不同的角度可以強調。一個銷售專案強調銷量，可以證明申請人是一個成功的銷售人員，溝通能力強；同樣是這個專案，如果強調協調多個部門共同作戰，則可以體現申請人的領導力。通常來說，市場項目可以強調間接地提高了多少的銷售額，運營項目可以強調合格率的提高和次品率的降低，人力資源項目則可以比較優秀員工的流失率或者平均招聘成本等。

如果說一行簡歷中的行為不能被清楚地描述，結果又含含糊糊，不具備可比性，那麼這行簡歷無論涉及多麼重大的專案，讀者也理解不了，從而很難給申請加分。

第十條：語言準確 沒有語法錯誤 包括標點

最後，也是最重要、最基本的法則：通篇簡歷必須用詞準確，並且沒有語法錯誤。這個看來最基本、最簡單的法則卻是絕大多數申請人都做不到的。這主要是因為簡歷是一種特殊的文體，語法和用詞本身就具有其特殊性，我們都是外國人，所以不容易把握。

簡歷撰寫涉及到的一些特殊語法要求：

1. 動詞開頭，統一使用一般過去時態；
2. 不用 a/the；
3. 不使用“.”（句號）；
4. 每項一句話，可以有分句，不能有句號；
5. 十以上的數位才可以用阿拉伯數字，否則一概使用拼寫。

當然，上述五條只是最最基本的原則，相信在實際撰寫的過程中還有大量的措辭，只能根據需要做具體的處理。

更難的是把握語言準確。簡歷要求語言精煉，直接切中要害，這就在無形中對撰寫者的英文提出了更高的要求。不要說外國人，即便是英語的母語者，也不是人人都能做好的。所以要使簡歷完美，一定要多請人看，多請人提意見，並且不斷地完善。簡歷修改人裡最好包括一名英語母語者，以確保沒有低級語法錯誤和歧義。

個人簡歷修改示範

前文說了那麼多理論，現在就用一些例子展示一下商學院的指導老師們是如何讓一份簡歷脫胎換骨的。

例文 1

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

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

修改原因：單純說成績的說服力不如說排名，特別是對中國學生而言，GPA 往往沒有統一的換算標準，每個學校的 GPA 含金量都各不相同，所以說排名的百分比最直觀。這樣，對於 GPA 不高而排名高同學，也可以用這個方法來說明實際的成績。因為美國人評估成績並不重視絕對分數值，而是更看重排名。

例文 2

原文：Awarded Dean's scholarship in year 2004

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

修改原因：秀獲獎經歷本身很重要，但更重要的是要說明白這個獎有多難獲得。哪怕是奧斯卡大獎，如果見者有份，也不稀罕啊。因此說清楚為什麼獲獎也同樣重要。特別是對於 GPA 看起來不高的同學，如果能寫上因為學習好而獲得獎學金，那計算 GPA 的數字遊戲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

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

修改原因：在簡歷中寫明在學校擔任的社會職務，其目的無非是展示領導力。突出領導力的方法不是單純的引用一個職務的名字和任期，更重要的是展示自己受歡迎的程度和在位期間的作為。如曾經組織過很有特色的校園活動，既體現領導精神，又體現了創新精神，可謂一舉兩得。

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

修改推薦：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：原文使用了很多數字，這個很好，但是卻使用得很混亂，格式不統一，對比沒有實際意義。更嚴重的是，原文的一句話試圖把很多個不同的意思揉在一起，反倒使得讀者無法讀出重點，甚至感到迷惑。每一句話有一個重點就好，想清楚重點，放棄不必要的資訊。

例文 5

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

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

修改原因：Manage 是一個最好不用的動詞，就好象所有的動詞都可以簡單地用 do 來替代一樣，動詞越具有實際意義越好。同時無論做了什麼，最好都強調對公司的經濟意義。

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.

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

修改推薦 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，這個寫法犯了一個低級錯誤，就是沒有用東西開頭，並且在任何時候，我都不推薦一條簡歷超過 4 行。準確的說，兩行半最多。第二，這一連串的經歷看似很強大，實則很空洞。修改推薦了兩種不同的寫法，可以從兩個方面來展現申請人不同的素質。選擇哪種，視需要而定。

例文 7

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

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

修改原因：沒有比較就沒有誰更優秀，也可能在一個公司裡面所有的人。即使是一個職位的晉升，也要寫出對比來。Earned 這個詞用這在裡有些奇怪，不夠專業。

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

修改推薦：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：公司內部培訓的經歷不是很容易寫。原文沒有強調數字，也沒有強調結果。修改的例文也不夠完美，因為沒有說明公司要求的上崗培訓的時間，最好能再加上 6 個月是公司要求的上崗培訓週期。

特別提示：很多簡歷，因為語法和公司業務的特殊性質等原因，讀者理解困難，或者有歧義。能夠清晰明白的表達出作者的真實意圖，時寫出一份好簡歷的最根本也是最重要的要求。

附錄：簡歷撰寫常用動詞

1. Action Words 行為動詞

簡歷中的每一條都應該是由動詞開始的。這些動詞最好是“積極動詞”，或者說是表示行為的動詞。下面列出一些這樣的動詞供參考。

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 可以被轉換的職業技能

招聘者看簡歷，都希望尋找到相關經驗，相關經驗不一定是做過完全一樣的職位或項目，而主要是所謂的“transferrable skills”，可以被轉換的職業技能。這些技巧也是通過動詞來表達的，下面的分類供參考。

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 申請論文 (Essays)

終於到了最令人興奮的章節：傳說中的商學院申請申請論文——Essay。作為“寫幾篇文章就能進入世界頂級商學院，並由此改變人生”的主角，essay 的神秘色彩源自它在申請過程中所佔據的獨特卻又讓人難以準確把握的位置。Essay 對於申請有多重要？正確答案是：可以非常重要，也可以不非常重要。

商學院選人的一個重要標準是“平衡”，所有的學校都會從多個角度全面考慮，挑選他們眼中的全優生。這有點兒像是中國的高考，總分要達到分數線，同時各個科目也都要及格才行。Essay 和本科學校 GPA、GMAT 成績、工作簡歷等等一樣，是眾多“科目”中的一個，起碼來說一定要及格，至於是不是非要寫出很好的 essay 才能獲得錄取，那就要看加上 essay 以後的“總分”夠不夠標準了。

這麼說來好像 essay 和其他申請環節沒有什麼區別啊，沒什麼大不了的麼！非也，非也。Essay 的奇妙在於對它的評判充滿了主觀色彩，很難有一個 100% 公平公正的方式來為 essay 打分。同時也是由於這種主觀因素的存在，使得招生評審委員會的成員完全可能因為讀到一篇美文就對其作者產生情感上的偏愛，這也就是為什麼某申請人僅僅因為寫好了一篇文章就有可能一路綠燈地實現夢想。

在這一章裡，我會闡述一些基本的 essay 評判標準——它們是從我多年的個人經歷和與招生官的接觸中總結出來的：什麼樣的 essay 才是及格的 essay，什麼樣的 essay 是有可能得到高分的 essay。然後介紹如何審題，如何選材，以及如何通過不斷地努力寫出合格的 essay。

一·招生官們怎樣看 essay

所有的經歷，所有的成就，簡歷裡面都有了，為什麼要用 essay 的形式再問一遍呢？這不是多此一舉麼？是啊，如果只是平鋪直敘的記述一段經歷，那等同於把簡歷裡面的一行拉出來，加上時間、地點和人物，做個擴寫，先不說讀者讀起來會不會味同嚼蠟，申請人肯定是白白浪費了這個最重要的自我展示機會，

那還真的就是多此一舉了。

Essay 是一個故事，主角是申請人，主題是說明申請人何如優秀，如何滿足頂級商學院的入學要求。這個故事描述的是一個活生生，有血有肉，有感情的人。這個人有喜怒哀樂，會哭會笑，會犯錯誤，並能從錯誤中成長。這個人有他自己的性格，這些性格是通過他和人打交道的方式，他的朋友，他的老闆和同事，以及他所關心的社會現狀所表達出來的。如果說，讀完了一篇簡歷，招生官看到的是一部運轉良好的機器，它已經成功實現了長時間的無故障作業，那麼讀完了一套 essay，招生官眼中的這部機器就活了，成了一個變形金剛，一個躍然紙上的立體形象，這樣的申請人才能被記住，才能脫穎而出。

所以，好的 essay 要能從內而外地反映申請人的優秀，要有故事性，讀起來不枯燥，不乏味，引人入勝；要飽含真情實感，那種能讓讀者產生共鳴的真情實感，而不是造作和矯情。

儘管 essay 的題目五花八門，形式多樣，歸根到底想要考察的素質卻小異而大同。這些素質包括：領導力、學習力、創新能力、團隊合作能力、社會責任感和對自己的認識。要在文章中準確體現上述素質，就要全面挖掘這些名詞的含義。

1. 領導力：領導力可以是，卻不一定或完全是領導一個團隊、一個專案、一個流程，領導力是一種影響力，是讓周圍的人和資源按照自己的願望配置的能力。所以，能夠體現領導力的故事也不僅僅是如何當經理。如果帶項目，更重要的是如何發揮個人的影響力。這種影響力往往和職位沒有關係。

比如一個皇帝，讓一個一品大員幫他寫了篇昭告天下的聖旨，這是件很正常的事情，不能體現這位皇帝的領導力；可若是一個草民，大字不識，學也沒上過，就跑去請縣太爺幫他寫了一封家書，那就是很非凡的領導力的體現了。

領導力，很可能是所有商學院最重視的素質之一。關於它的解說很多，例文也很多，要寫得新穎，有深度，不妨多讀讀這方面的書籍和例文。

2. 學習力：學習力從根本上說是對新事物的理解和把握。體現學習力最終極的要素是會學習，時時處處不忘提高自己，和三人行必有我師的態度。一個好的關於學習力的例子可以是這樣的：小明是數學專業的，準備去考

GMAT，但他很頭疼，因為英語基礎不夠強。於是他利用自己的數學底子，建立了一個數理統計的模型，分析了 GMAT 單詞出現的頻率等，挖掘出了考試的核心內容。最後該考生一戰成功 750。

3. 創新能力：Google 的一夜成名把創新能力推到了史無前例的高度。具體到 essay 裡來說，並不只有科學家能夠創新，任何變革的努力都叫做創新。創新是一種精神，一種領導變革的思維方式。比如以前我們公司前臺的一個小妹妹，看到公司收到的傳真大都是垃圾資訊，於是就把印表機裡面的二手紙堆放在傳真機裡面，遇到重要的檔，需要給老闆的，她就另外再列印一份出來。我覺得這就很創新。
4. 團隊合作能力：團隊合作不是說幾人一起完成了一項工作這麼簡單。團隊合作要顯出集體的優勢，體現每個成員如何取長補短，實現一加一大於二的。所謂的團隊合作能力，就是讓自己在組織中發揮最大作用的能力。好的例子當然可以是作為一個領導，帶領全隊勝利完成任務，但是甘做螺絲釘的雷鋒式的故事也同樣感人。
5. 社會責任感：社會責任感不僅僅可以，也不應該僅僅可以通過去做義工這樣的形式來表達。要塑造一個社會責任感很強的形象，也可以通過點滴小事，比如：一位在軟飲料行業工作的市場部經理，因為考慮到環保問題，所以不用一次性杯子來做新產品的嘗試飲用，而是改為直接向消費者發放整瓶的產品。
6. 對自己的認識：學校不單感興趣申請人的客觀成就，也希望瞭解申請人是如何認識自己的。每篇 essay 都應該包含這個部分，無論題目中是否直接提出了相關問題。無論是什麼題目，作者都要在文章中寫出自己從這段經歷中學到了什麼，有什麼感悟和對以後的人生有什麼樣的指導意義。這種自我認識，可以反映出一個人的進步空間，也就是“潛力”。

要特別注意的是，在招生委員會的眼中，什麼樣的 essay 才算是好，算是真實感人，算是與眾不同，是無法一概而論的。最科學也最實際的答案是：因人而異。因為有權說一篇 essay 寫得好不好的只能是讀者，essay 的得分取決於由誰來讀。在商學院實際的招生過程中，根本無法預測會由誰來評估哪篇 essay，更無從知道這位裁判的背景和喜好，當然就無法預計什麼樣的文章會受到青睞。即便是經過多年訓練的招生委員，面對主觀性極強的 essay，也無法做到徹底摒

棄個人好惡。所以，我個人認為，無論通過如何的訓練和努力，申請人也只能達到保證寫出沒有明顯失誤的 essay 的高度，卻無法達到信手拈來完美 essay 的境界；至於希望通過在 essay 中使用特別的題材和特別的觀點來鶴立雞群，給招生官留下深刻印象的做法，則風險極高。

二· Essay 寫作基本原則

在開始詳細介紹 essay 寫作的基本原則之前，先發佈一條壞消息和一條好消息：壞消息是想要寫出精品的 essay，需要的是大師吟詩作畫般突如其來的靈感，而實在無法通過具體的條條框框來描述，它更是學不來的技術。好消息是眾多申請人的申請文書其實根本還不能達到 essay 寫作的基本要求，甚至很多申請人對這些最基本的要求還存在誤解，以至於越是努力，越是徒勞。所以，從基本原則入手，通過不斷地練習和修改，寫出合格的 essay，就是在申請的道路上向成功邁出的一大步了。

MBA 申請 essay 寫作的基本原則包括對格式和內容兩個方面的要求，有些原則源自於英文基礎寫作和英美文化，特別是與美國文化息息相關；另外一些原則由商業文書寫作規範演變而來，因而與美國的商業運作規則一脈相承。這些基本原則包括：

- 第一：主題明確，
- 第二：內容集中，
- 第三：文風簡練，
- 第四：以小見大，
- 第五：思想昇華，
- 第六：真情實感。

這其中，前三條是針對格式的要求，後三條則是對關於文章內容的要求。至於用詞準確，沒有語法錯誤等等則是基礎的基礎，在此也就不再累述了。

第一：主題明確

主題明確包含兩重意思，全文的主題明確和每個段落的主題明確。在下筆寫一篇 essay 之前，要想清楚，這篇文章的主題是什麼，要講述的主要內容是什麼，通過這個小故事或者生活工作的小片段可以表現申請人怎麼樣的品質和職業素

養。同樣的，每一段也要有每一段的獨立主題。

在形式上做到主題明確有很多種方式，最簡單、直接的就是“總起句法”。全文的第一段，或者第二段，應該是全文內容的縮寫；相應的，每一段的第一句也應該是這一段內容的概要；如果可以的話，文章的最後一段和每一段的最後一句可以和前文呼應，再次強調和昇華主題。總之，讀文章的人應該可以僅僅通過略讀文章首段和每段的第一句，就能夠快捷迅速、沒有障礙地瞭解文章的主要內容。

這種寫作方法雖然無聊，但是很符合英語母語者的閱讀習慣。英文本身是一種邏輯性非常強的語言，語法結構、句子結構都有定式；英文寫作也一樣，好的文章就是直接了當，開門見山的。英語讀者早就習慣了這樣的行文方式，如果按照中國人的思維邏輯，說什麼都先繞彎子，談戀愛不說談戀愛，卻說兩隻黃鸝鳴翠柳，絕大多數美國人是看不明白的。總之，像中文那樣天馬行空，明喻暗喻的含蓄，美國人既不理解，也不欣賞。回到 essay 寫作，先不說文章美不美，最起碼得叫人看懂吧，中國人寫英語文章，本來就是用第二語言寫作，語言表達很難地道，若再故弄玄虛的亂打伏筆，招生官們看了不暈才怪。

如果一開始不能適應這樣的寫作方式，也可以先按照自己的想法把文章寫好，再去修改和添加開頭結尾，以及每一段的總起句。

第二：內容集中

內容集中就是說全文的每一句話都要為中心思想服務。內容集中的終極境界就是一篇文章拿出來，思路順暢，言之有邏輯，語言環環相扣，刪掉一句話嫌少，添上一句話嫌多。

首先要做到一句話也不能少，把文章的中心思想表達清楚。事情的前因後果，出場人物的關係，結果是什麼，對公司有什麼樣的影響，都不能少。這裡也可以運用 STAR⁴的技巧，比較符合美國人的閱讀理解習慣。

另一方面也要注意不能寫廢話。因為各個學校的 essay 都有字數限制，在有限的空間表達更多的內涵本身就是一個挑戰。學校限制字數的做法，不單是為了控制招生委員會的工作量，更重要是考慮到學生的未來，大家都是 MBA 了，都忙得要死，誰的時間都是金錢，誰都不喜歡和囉嗦、沒有效率的人打交道。

⁴ 前文提到，STAR 就是形勢，目標，行為和結果。

寫文章做不到簡單清晰，會被學校定性為語言溝通有障礙，這樣的人出了學校怕也難成功，要他進來幹嘛？所以，一句話哪怕寫得再好，再深奧，再有文采，如果拿掉以後不影響讀者理解文章內容，都要果斷地刪除。

國人寫的 essay 毛病常常出在多餘的話太多。歸根到底還是因為中國人從文化上不習慣單刀直入的直接表達法，所以中文在文風上講究鋪墊。舉個例子，一個中國人到朋友家做客，如果不是相當的鐵杆，肯定不會沖上來對主人說，我想吃你們家一個蘋果。就算是真的很想吃，很想吃，也會說：哇塞，你家這個蘋果真是好看啊！然後主人多半會會意地說，好吃著呢，來，嘗一個吧？而美國人大多會直接提問：我想吃一個蘋果，可以嗎？如果把這件事情寫到 essay 裡面，說文章的主題就是某人想吃蘋果了，那就要拋出請求，而不是先用 30% 的篇幅去描寫一個蘋果有多漂亮，主人公有多口渴；更沒必要扯到他是不是從小就愛吃蘋果的這樣的話題上。這個例子可能很可笑，但我卻常常看到這樣的 essay，明明是講一個新產品上市的項目，卻非要先鋪墊性的描述舊的產品多麼不好，不被消費者喜歡，並且沒有被改造的希望，其中的技術障礙是什麼，而且新的產品大家都很有興趣嘗試，云云，所以必須要做新產品。

鑒於現實存在的語言和文化的雙重障礙，要做到內容集中這一點很難，往往得經過一個反復推敲、修改、潤色的過程。

第三：文風簡練

文風簡練是在做到內容集中的基礎上，對文章更高一步的要求。文風簡練不是說內容上沒有廢話，而是文章的氣質要清新，不壓抑。最好的 essay 絕對不應該是語言晦澀難懂，充斥著修辭和從句的。一來我們都不是英語母語者，根本不具備寫出大師風範作品的天資；二來申請文章不是用來競選作家的，而是競選商業領袖的，語言功底好自然有加分，可更重要的還是如何通過文章折射出一個人對商業的理解、領導力、創造力和社會責任感。

從技術上說，文風簡練就是多用簡單句。簡單句也並不簡單，要把簡單句寫出氣質那絕對考驗一個人的思維能力。在沒有修辭的狀態下，要寫出一紙氣勢磅礴的文字和言之有物的話來，需要的是對生活、對工作的深刻理解。

另外需要注意的是中美文化的審美差別。中國人眼中的美文多多少少有點矯情的味道，辭藻華麗，形容詞和修辭必不可少。而美國人是非常現實主義的，喜歡的都是寫實文學，事實和行為本身在他們看來才最說明問題。比如說，中國

人說我愛你的時候會說，你是我的眼睛，我的太陽，我心頭的珍珠，有你就有光亮啦；美國人則會說，我昨天晚上心口壓抑，一夜不能入睡，都是因為實在愛你和想你，多想攬你在懷裡啊。

第四：以小見大

在選材上，essay 講究以小見大。這不單是西方文化裡面特有的低調自誇的方式之一，也是很好的自我包裝的技巧。發達國家的居民，因為物質生活的豐厚，神經比發展中國家的人們細得多。好萊塢大片中不乏許多山崩地裂於前，男女主人公卻為了從槍林彈雨中救出心愛的小狗而毫不猶豫的以身犯險的情節，這樣的片段多用於表現男女主人公的英雄氣概。對於廣大的中國人來說這是多麼的奇怪：為了多吃一頓狗肉，不惜把命都賠上嗎？秉持現實主義價值觀的中國人對他們的不理解，恰恰反映了美國人民是多麼願意被這類“小感傷”所觸動。正是他們對於家庭、社會甚至是大自然裡一草一木的敏感，造就了 2010 年的票房熱門大片《阿凡達》。他們相信，只有心中充滿博愛，一個人才能高尚。

以小見大首先要選材小，力求平淡而真實。當然這並不是說放著轟轟烈烈、利國利民的大成就不寫，而專寫在公共汽車上給老太太讓座的雞毛蒜皮，而是說 essay 不怕寫小事兒，只要能夠小中見大。更重要的是如何“見大”，這往往是這種寫作方式的難點，一不留神文章就成了以小見小的雞肋。

既然目標是要見大，那不妨從見大下手，下筆之前就先為文章確定好主題，規劃清楚它應該大在何處，這個小事應該體現作者怎麼樣的過人之處。然後再根據這個主題，選擇一個合適的故事。比如，為了表現一國領袖的親民形象，媒體往往會宣傳總統去孤兒院看望孤兒，而不是他在建設孤兒院的費用申請表上簽字通過。這麼做的原因並不是因為後者不能反映該領袖的親民，而是因為探訪孤兒院的鏡頭更有生活感，更真實，也更加能夠打動人。

以小見大的寫法也有助於更加準確地向招生官傳達申請人的意圖。因為類似于看望孤兒這樣的鏡頭，是無論什麼教育程度、什麼政治背景的觀眾都能看懂、理解並產生共鳴的；而審批孤兒院建設經費的流程到底是怎麼一回事兒，一個簽字又意味著什麼，恐怕只有做了總統的人才能理解。同理，我們作為國際學生，和招生官之間本身就存在文化背景差異，如果再去寫一些以我們的常識為背景的故事，就難免讓他讀不懂了。

第五：思想昇華

思想昇華是建立在以小見大的基礎上的。文章不單要從小處顯示申請人的優秀和能力，更要能在更高的高度說明申請人的成熟和遠見。比方說，一組要反應領導人親民形象的鏡頭，不單是冒雨探訪孤兒院，還要加上具有拔高作用的旁白：某某領導相信，對人民的關愛應該首先放在孩子身上，每個人都應該愛護孩子，使他們無論是否擁有一個血緣或者法律意義上的家，都能夠健康幸福的成長；因為他們代表一個國家的未來，他們的心態決定了民族的氣質。

這種思想的昇華，應該一篇文章的亮點。一來，它寫在文章的末尾，就像是臨別前美人的回眸一笑，是值得被不斷懷念和品味的。二來，它反映了作者的思想境界和成熟度，是招生委員會最看重的東西。缺乏思想深度的文章會讓讀者覺得作者對生活和工作缺乏反思，不夠成熟，很難成為明日的商界領袖。

第六：真情實感

文章不但要有境界，更要有感情，有感情的東西才能打動人。就好象秦始皇本是一個偉大的皇帝，他統一了國家，統一了文字和度量衡，在文化的層度上統一了一個民族，然而他的這些遠大抱負，在當時的社會卻是通過焚書坑儒的極端手段來實現的。於是後世提起秦始皇，總把他說成一個暴君的形象，對於他的英年早逝，也從沒有絲毫的同情和遺憾。所以並不是說一個人夠強大，夠有能力，夠卓越，就能夠得到認可，他還要是一個有血有肉的人，懷著一顆悲天憫人的心。

感情，要的是真情實感，不是虛情假意。招生官都很有經驗，讀過來自世界各地、不同文化、不同申請人的無數篇 *essay*，任何的矯揉造作都會被察覺和發現。有一次和一個環境化學方面的資深教授聊天——老頭兒每年都接到許多來自中國申請人的材料、簡歷和 *essay*，他問我：你們中國人讀書好的是不是都很窮，都生活在山區？我大驚：何出此言啊？中國的教育制度對於城市人口的偏向使得城裡的孩子有更好的條件受到更好的教育啊。教授跟我解釋說，他讀過很多中國申請人的 *essay*，發現十個有九個都會寫小時候家裡很窮，但是天空很藍，雲彩很美，溪水清流，小鳥小魚幸福的生活在大自然裡。可是有一天，工廠建在山溝溝裡，人民富裕了有錢了，藍天白雲小鳥小魚卻不見了。看著污水裡浮出小魚的屍體，它們不再遊得歡暢，作者傷心地哭了。於是決定成為一個環境保護科學家，所以申請您老的項目。教授一席話逗得在坐的人前仰後合，我也是萬分尷尬，哭笑不得。所以，不要矯情，申請 *essay* 不是小說，而是日記，

是自傳，一定是每個人有各自特別的喜怒哀樂。源于生活高於生活是可以的，脫離現實虛情假意即便不被識破，也難以感人。

真情實感往往需要通過細節和心理描寫來體現，不能直接喊口號。很久以前看過一篇文章，至今記憶猶新，覺得很值得學習。文章說一個阿拉伯聯合酋長國的丈夫很愛他的中國妻子，雖然全文沒有出現一個愛“字”，卻感人至深。在中東國家，女人是不能出門的，結婚以後更加不能和其他的男人聊天。這位妻子懷孕在家的時候，心情很差，患了憂鬱症。為了幫妻子散心，丈夫每天打電話到中國大使館，央求使館的工作人員同他妻子說中文，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，歷久彌新。只有包涵真情的文章，才能穿越時空，讓作者和招生官實現深層次的精神交流。

二·審題和選材

明確了 essay 寫作的基本要求，下面就可以開始一步一步的嘗試完成一篇申請論文了。

寫好 essay 的第一步是審題，然後根據題目要求合理選材。

審題不能僅僅停留在對題目表面文字的理解，而要深入挖掘，讀懂每個問題字裡行間的含義，理解學校為什麼要出這麼一道題，通過這篇文章，學校究竟要瞭解申請人的何種素質。通常情況，學校是不會明說他們想要看到什麼的，而是希望通過一個故事，一段事實去瞭解申請人。常見的 essay 題目包括：最值得驕傲的經歷，最成功的項目，失敗的教訓，如何與人合作等等。

對題目的理解就是對商學院選才標準的理解。先弄明白目標商學院眼裡的成功者應該具備的素質，然後再對號入座，想想一個題目可能是針對哪一個要求而設定的，是為了考察申請人哪個方面的素質。這種能力培養起來不容易，需要經驗的積累，初次申請商學院的人往往沒有這樣的經驗，更沒有充裕的時間和理想的環境去培養這種審美。這就需要在自己琢磨的基礎上，大量地搜集和閱讀學校資料，並請教有經驗的人。可以流覽國內外專業網站，看看專家們對 essay 題目的解讀，同時應該關注學校新聞，參加學校活動，把握和創造一切機會去理解學校的個性和傾向。有條件的話，最好能夠找到有成功申請經驗的朋友，請他們提供更有針對性的意見。

弄清楚了題目的意思，接下來就是選擇合適的故事了。雖然我們看似對自己短

短十幾年的人生經歷都記得清楚明白，能夠如數家珍，可是真到動筆寫 essay 的時候才會發現不是腦袋空空如也，想不到有什麼可寫，就是想來想去，都嫌故事不夠好，不夠吸引人，再或者就是自己寫得不亦樂乎，可是寫完拿去給別人看的時候卻反響平淡。

如何更好地自我挖掘呢？可以嘗試以下方法：

1. 儘量在筆記本上列出自己所有的經歷，無論是工作上的或者生活中的，成功的或者失敗的，開心的或者不開心的。仔細想想最近幾年發生的事情。有些經歷哪怕是不能直接被用作 essay 的題材，對寫作和面試也都有幫助。
2. 列出自己從這些經歷當中學到了什麼，有什麼成長，對今後的人生有什麼樣的影響。
3. 反復地看，反復地想，確保沒有遺漏。
4. 閱讀別人的 essay，甚至看看小說，讀讀報紙，關心一下流行八卦，或許都能夠激起你被記憶藏在角落裡面的一些瑣事。
5. 把故事簡短地講給周圍的朋友，要用 2-3 分鐘，十幾句話，講出主要情節和自己的感受，然後詢問他們的意見。
6. 根據聽眾的背景，對他們的意見進行甄別和歸類。
7. 結合大家的回饋，對故事進行改寫。注意，不是去編，而是嘗試換一個方式和角度把故事講得更更有味道。
8. 最後一次徵求意見，確定合適的題材。

千萬不要嫌這個過程太耽誤時間，所謂磨刀不誤砍柴工，一個好故事絕對是一篇好 essay 的基礎，好湯來自精心選料。還記得自己申請學校的時候，每次和朋友們吃飯，甚至是見到不太熟悉的人，我都會強迫症似的問人家：我能不能佔用你一點時間？我給你講一個故事，你告訴我你聽完以後的感受，好不好？

評判一個故事好不好，最簡單的標準就是聽眾回饋，大家聽了覺得有興趣，覺得有新意，並且能留下印象，不至於回頭就忘的就是好故事。當然，這個故事一定要能夠表現商學院所尋求的某種素質。

文章的影響力，一半來自故事本身，一半來自申請人對這段經歷的解讀。也就是說，能表現一個人個性和素養的，不單單是他做了什麼，更是他為什麼去做這件事，又從這個過程中學到了什麼。因為席位有限，商學院希望找到能夠充分利用學校平臺，最大限度提升自己的人。換句話說，學校尋求的，是那種能夠透過一滴露珠，看到整個太陽的人。還記得有個笑話這麼說：三個人放羊，某頂級商學院的招生官來採訪他們，第一個人說，我在放羊，我的羊是整

個大草原上最健康、最漂亮的，出的羊奶和羊毛都特別的好；第二個人說，我在放羊，但是我放的羊都是經過我的特別訓練的，它們能夠自己擠奶，自己拔毛，已經實現了軍事化管理，我正計畫下一步在牛群中推廣這一經驗；第三個人說，我在放羊，但我是一個社會活動家，通過擠羊奶和拔羊毛，我希望不斷改善和提高當地居民的平均生活水準。於是第三個人被該商學院錄取了。

這個例子並不是要鼓勵每個人都把自己的成就過度包裝，而是說，不管什麼事情，都可以從很多不同的角度來描述。雖然首先是申請人的故事要引起讀者興趣，至少不至於無聊，但更重要的是申請人對這個故事的體會，這些體會才是真正展示他們的個性，讓招生管眼前一亮並留下印象的東西。

審清題目，想好選材，就可以動手寫文章了。不要希望一次把文章寫好，每篇好的 essay 都是經過不斷修改得來的，下筆就寫出好 essay 的能力，也是通過一次次的重寫與修改鍛煉出來的。所以，想好了就別猶豫，立刻動筆嘗試。

三·修改和潤色

寫完了 essay 的初稿，只是完成了萬里長征的第一步。鍛造出好 essay 的真正秘密在於不斷推敲和反復修改。

修改首先要知道該怎麼改。那就要請人讀，請人提意見。一篇 essay 最重要的價值和唯一目的就是讓讀 essay 的人對寫 essay 的人產生積極的看法，至於文章裡面寫了什麼故事，講了什麼道理並不那麼重要。有一個心理學的研究報告是這麼講的：人，特別是女人，對自己的經歷過的事情，讀過的文章，首先遺忘的是內容，記憶長久的只是當時的感受。商學院招生委員會的成員大多數都是女性，所以我認為評判 essay 的最好的指標就是讀後感。

徵求讀後感或者修改意見的對象最好是有 MBA 經歷的人，他們對 essay 的審美才更貼近招生委員會的想法；同時由於每個人都難免有自己的局限性，所以要儘量多請人來讀。

面對修改意見要慎重和有自己的判斷。一方面，要多聽取客觀資訊，過濾主觀的意見。就是說要多留心讀者讀完文章以後對故事有怎麼樣的理理解，對作者產生了怎麼樣的看法，至於如何修改，還是要自己多思考，而不是盲從。因為讀者給的意見都是匆匆得來、未經深思熟慮的，讀後感是真實的，改進意見卻可能欠思考。另一方面，一定要尊重自己的想法。讀的人多了，難免有不同的看

法，甚至是完全相反的建議，讓作者無所適從。遇到這樣的情況，當然可以找更加資深，更有經驗的人來諮詢；但更重要的是安靜下來聽聽自己內心的想法，問自己：“我是誰？”。相信自己，沒有任何感情比發自內心的獨白更真實，更動人，更有說服力。

潤色和修改並非同一個過程。修改是修修枝葉，除除枯草，而潤色則是把這個收拾好的盆景紮上絲帶，打扮漂亮，好放在櫥窗裡面賣。修改是對文章的行文、章節、語言、語法做改動，潤色則是要把這些語言寫得更加流暢，用詞更加地道，修辭更加貼切。潤色不僅僅是把文章寫得更好，深層次的作用是向招生委員會展示申請人對學校、對 MBA 的態度是認真的。無論一個人多優秀，學校方面也始終認為，那些重視 MBA，重視學校的人，會加倍珍惜讀書的機會，好好利用，會更有可能在將來成功的時候回報學校。這也是商學院繁榮發展的法則。

四· 2009 年部分北美商學院申請 essay 題目分析

1. 哈佛商學院 Harvard School of Business

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

Essay 明確要求申請人寫出最重要的三個成就，因為只有區區 600 字，所以對寫作功底是一個很大的挑戰。這三個成就最好不完全是關於職業的，但卻又都能反應申請人的職業修養，或者在職業上有能夠獲得成功的潛質。更重要的是寫出這個 Why——為什麼這三個成就是最重要的成就。這個為什麼，顯示了申請人的人生觀和價值觀，對自己的認識和對事業的追求。這種追求，這種對事業的或者對自己未來的渴望從某種意義上已經決定了一個人的成就。對成功的追求是哈佛大學最看重的品質之一。

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

犯錯誤不是問題，問題是申請人是否能從這個錯誤中站起來，變得更加成熟和更加自如的面對工作中的壓力和挑戰。面對這個錯誤一定要誠懇，不能不痛不癢，似是而非的。沒有人可以不犯錯誤而成長，換句話說，沒有犯過錯誤的人，如果不是沒有經歷過重要的項目，沒有承擔當過關鍵的角色，就一定是做事畏首畏尾，缺乏創新精神，不敢突破自我。不管是哪一種，肯定都不符合哈佛的要求。敢於不斷的犯錯誤，並正確的面對錯誤，從錯誤中成長的人，才是一個

堪當大任的優秀人才。當然，絕對不能重犯一樣的錯誤。

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

選擇下面哪兩個題目，要看第一題裡面寫的是哪些方面的成就，要從不同的角度來描寫。

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

本科時期的在校表現，可以用來判斷一個人在商學院將有怎樣的作為。所有的商學院，包括哈佛，都喜歡學習好，人緣佳，熱衷社團活動，總之就是面面俱到而且永遠不需要休息的超人。對於 GMAT 成績不夠好的申請人來說，這也是一個說明自己成績優秀的機會。眾所周知，HBS 對學術的要求非常嚴格。每年都有學生因為無法完成學業而離開學校，因而學習優異是能夠在 HBS 生存和發展的基礎。

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

這個問題是想瞭解一個申請人在一個組織中將會如何表現，最好是一個相對鬆散的組織，而不見得是在公司裡。這樣既可以從社會責任感的角度去強調申請人心懷天下，關愛社會；也可以從處理人際關係的角度去展現申請人的成熟穩重。當然，能夠同時寫出這兩個角度的例子就更好了。

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

所謂的艱難抉擇，是面對不同的道路，規劃自己人生的智慧，是在風口浪尖處理矛盾衝突的能力，也是成熟度和平衡之術的體現。面對事業的轉折，需要把握和放棄，這種判斷的眼光和取捨的勇氣，是決定一個人的將來是否成功的重要因素。或者可能是兩難之選，前狼後虎，無法平衡，或者可能是職業操守和商業利益的衝突，或者甚至是強權政治的鬥爭與妥協，這些抉擇的作出，都顯示了一個申請人的修養。那種目光長遠、心懷天下、不卑不亢、不為五斗米折腰的氣度將最終決定一個職業經理人能否走得更高更遠。

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

Cover Letter 用處很多，商學院的學生要找工作，基本上所有的公司的都會要求

一封 Cover Letter。寫 Cover Letter 的水準直接關係到一個人能否找到稱心的工作。從信的內容上看，Cover Letter 除了要展示一個人的成就外，還要表達申請人對學校的感情，和他對學校的瞭解。

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

這個問題實際上就是經典的 why MBA，也可以是 why school。從歷史上看 HBS 並不是非常關心 why school 這個問題，作為北美最頂尖的商學院，HBS 很有信心，只要是想讀 B-school 的人，就應該無法抵擋 HBS 的誘惑。所以這篇文章更側重的是問 why MBA 的。

2. 斯坦福商學院 Stanford Graduate School of Business

斯坦福已經明明白白地把學校對 essay 的要求寫出來了，而且還有很多如何寫申請 essay 的小貼士，真是細心。

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.

這篇文章是公認的進入斯坦福商學院的鑰匙，本文的寫作沒有任何套路，最好的策略就是以真實來打動人。用心寫出一個真實的自己，招生官認可也罷，不認可也好，都是緣分了。沒有任何經驗可談，沒有任何模式可依，沒有任何規律可循，有的只是一大堆教訓。最重要的教訓就是：萬萬不要試圖猜測招生官的想法，無病呻吟的把自己往自認為“好”的方向包裝。因為斯坦福文化的精髓恰恰在於顛覆傳統！

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.

斯坦福自己給出的解釋已經很詳細了。每個學校都會問 **career goal**，而斯坦福對這一問的問法不單純包含了申請人從職業發展的角度講想要做什麼，更深一層的意思是問申請人內心真正的渴望是什麼，那個深藏心底的，無論客觀條件如何，最執著不會放棄的，能夠為之奮鬥終身的目標究竟是什麼。

文章還要求寫出 **why school**。申請者需要展示自己對學校的瞭解，對學校文化的認識。這個部分的篇幅應該達到 100 詞。

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.

問題很直接，是問申請人如何作為一個領導，建立了一個組織，並帶領這個組織超越了既定目標。斯坦福商學院所尋求的是變革的領導者，這一問用來直接評估申請人變革社會的潛質。

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

同上一問很相似，角度略有不同。這裡，申請人不一定是領導，而是小兵，甚至是局外人。同樣，寫出 **impact** 的同時，還要體現申請人是如何實現這些 **impact** 的。

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

這一問偏重思想領導，寫一個如何做精神領袖的故事。改變一個人的想法遠遠難於改變他們的行為。因為思想是很虛的，往往需要通過行為來表現，所以寫這篇文章比較容易跑題，只顧著強調作者做了什麼，而忽略了對精神層面的描寫。

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

直接問創新的經歷。出彩的文章不見得要是領導了一場革命，也可以是對生活，對工作細節的一種小小的改進。比如，公司是銷售洋酒的，主要客戶在夜場，我就把銷售人員上班時間改為晚上了。文章可以強調申請人如何應對變革的阻力，如何以創新的態度推動變革等等。

3. 沃頓商學院 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?

這是典型的問 *career goal* 的文章。事業目標往往是申請人個人背景和興趣愛好的結合。雖然沃頓重視多元化的領導力，這也並不是說每個人都要把自己刻意地往大領導的方向包裝，而不顧實際情況。一個刻意討好學校的 *career goal*，往往具有邏輯漏洞，反而不能打動招生官；若自己的真實想法距離學校的期望太遠，也只能說明你不適合這個學校，不妨把 *essay* 另投明主。比較現實的做法是，先寫出自己內心真實的想法，再說明這個想法如何與學校的價值觀相符。

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.

包容性是所有學校都會考察的內容。在商學院，每個人都要面對大量的文化衝擊，在那種複雜的環境裡，申請人是否能成熟面對衝突，存異求同，實現共贏？所謂不同的 *perspective*，可以理解為不同文化、不同年齡、不同性別、不同公司等等。衝突本身最好無所謂誰對誰錯，而完全是由於矛盾雙方處在不同的意識形態之中。

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

這篇文章和 HBS 的 What have you learned from a mistake? 是同一類型的題目。略有不同的是 Wharton 這一篇特別強調了作者在失敗中所扮演的角色。也就是說，HBS 的失敗一定是自己的，Wharton 的失敗卻可以是一個小組、一個公司的；自己扮演的可能是主角，也可能是配角。如果真的有一個很好的故事要寫，完全不用擔心自己是否處在領導的位置，是否力挽狂瀾於既倒。最後文章的看點依舊是申請人對自己的剖析和從失敗中得到的成長。

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

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

所謂複雜問題，可以是工作上的、學習上的、技術性的，或者是關於人際關係處理的。申請人可以根據自己的背景，講述一個有關職場的故事。最好的故事是在解決複雜技術問題的時候還要面對複雜的同事關係，這樣既能表現申請人的創新能力，還能說明其成熟度。

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

沒有人生來就是完美的，優秀的人是因為他們不斷努力，讓自己變得更加優秀。這篇文章不僅應該寫出作者是如何追求個人進步的，更應該反映出這種個人進步的持續性。做得更好，已經成為一種習慣。

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).

大部分學校的 essay 都有必寫和選寫兩種題型，選寫的 essay 有錦上添花型和亡羊補牢型：前者是問你還有什麼特徵我們不知道？後者是問你怎麼解釋自己的某個不足。如果沒有極好的故事或者非寫不可的理由，推薦放棄選寫 essay，以免節外生枝。這篇文章屬於能不寫就不寫的那一類。

4. 凱洛格商學院 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)

同樣是問 career goal，只不過 Kellogg 更明確地要求申請人對自己的過去進行分析和評價，也就是說，Kellogg 希望申請人的職業目標是基於過往經歷的合理預期，是腳踏實地的，可以實現的。在一篇 600 字的 essay 中，Why school 的部分應該占到 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 這篇關於領導力的 essay 中也要求包括 why school 的內容。下筆之前最好仔細研究一下 Kellogg 所定義的領導力是什麼。總的來說，學校更強調合作互惠，不太欣賞個人英雄主義。

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)

幾年前，Kellogg 的這篇 essay 是另外一種問法：你有什麼特別之處，你能給學校帶來什麼價值。這篇文章要求申請者展示自己的獨到之處，有什麼是值得同學借鑒的，能夠為學校做什麼特殊貢獻。再一次，Kellogg 想從文中看出一個 fit。可見這家學校非常重視申請人的忠誠度。

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...

這篇 essay 學校給了推薦的題目，也給了申請者自由發揮的空間。我建議大家選擇學校既定的題目。就算是自選內容，也最好寫跟學校給出的題目有點關係的：力排眾議的決策或者讓人驚訝的事情。雖然沒有強制，但學校畢竟已經“明示”了他們想知道的內容。如果一定要選擇第三個題目，做自由發揮，也最好不要把其他學校的 essay 原樣搬過來，招生委員會的每個人都是 MBA 申請專家，也熟悉其他學校的 essay 題目，一定可以一眼看穿。一稿多投的行為充

分說明申請人對學校的不重視，屬於無藥可救的錯誤。

此外，這篇文章也是給再次申請的人準備的。只要一篇再次申請的文章，還是可選寫可不寫的，這一事實從側面說明了學校對再次申請者不樂觀的態度。

5. 芝加哥商學院 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)

芝加哥的這篇 career goal 難在是 1000 字的。文章的結構要寫好是非常不容易的。要使這 1000 字看起來充實，可以在文章裡面講述一兩個完整的故事，比如工作成就等。雖然問的是最近一份工作，但是之前的經歷都是申請人之所以走到最後這一步的積累，是有意義的，不應該被省略的。可以用 200 字左右來寫 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 都在用那篇千古不變的“你希望經歷哪一位歷史名人的一天，哪一天，為什麼？”的題目。現在換成了完全不同的類型。這兩篇說到底問的是同一個主題：自認為做了不該做的事情以後該怎麼辦。無論是第一題還是第二題，都是要考察申請人處理壓力的方式。它和之前題目的共通點在於都是測試文章作者是否成熟穩重，目光深遠，有領袖風範。

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 是一個重形式不重內容的 essay。大家都知道商學院的學生畢業後很多都想做投行和諮詢，那需要他們都是 PPT 大牛；就算做 corporate 的，寫一手好

的 PPT 也非常有助於升遷。這份 PPT 首先要做到看起來專業。沒有 PPT 製作經驗的申請人，不妨下載一些學校的招生簡章，或者是著名諮詢公司的 PPT 來研究和學習一下。另外，學校曾有聲明這份 PPT 是會用彩印打出來給招生官們看的，所以可以使用較為鮮豔的色彩。

6. 哥倫比亞商學院 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)

傳統的 career goal essay。雖然 Columbia 是很偏重金融的學校，但是哥大在招生的時候是不拘一格攬人才的，申請人並不需要把自己往投行的方向包裝。雖然題目只簡單地對職業目標進行提問，但是作者為什麼會有這樣的目標和怎麼樣才能達到這些目標都要在文章裡面有所體現。在一篇 750 字的文章中，why school 的部分至少應該達到 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)

哥大很重視學生的動手能力，這篇 essay 正體現了哥大這一特色。構思這篇 essay 的時候，不用僅僅局限在顛覆了傳統理論這樣的思路去選材，還可以寫寫怎麼樣昇華了一個理論，怎麼樣學以致用把世界觀變成了方法論等等。這裡“理論 Theory”的涵義是很廣泛的，不要僅僅局限在課本之中。

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)

這篇文章不只是一個關於失敗的故事，更是一個關於領導力、影響力的故事。在這個故事裡面，申請人可能並不是經理，不是項目負責人，卻有舉足輕重的作用。同樣的，文章的重點應該放在對結果的反思當中，再做一次要怎麼做？為什麼？結果會有如何的不同？

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.)

這篇能不寫的最好不寫。學校給出的是一個解釋錯誤的機會，請不要認作是另外一個大展拳腳的空間。一切錯誤都會越描越黑，只有不解釋才最最沒有錯誤的。

商學院的 essay 核心內容其實都大同小異，所以在此就不一一累述更多學校了。再強調一次，學校招生的根本原則大同小異，審題要三思，聯繫這些基本原則，發掘題目背後的真實目的。

五·靈感來自廣泛的閱讀

靈感來自思想的碰撞。寫不出 essay 的時候，最需要的就是找到一些能夠激發靈感的“essay 雞湯”。這些雞湯包括成功申請人的 essay 和各種與 MBA 相關的名家名作。

這裡提供三篇我個人認為是經典也是基礎的 essay 寫作指導文獻，權作拋磚引玉。我覺得這幾篇文章完完全全有反復讀，反復體會的价值。

第一篇出自斯坦福商學院。

在學校的網站上有一篇叫做 Director's Corner 的文章，它精闢地從一個資深招生官的角度，翔實地闡述了好 essay 是怎麼樣的。從我寫 essay 的不同階段，到拿到 offer，甚至在做了很多 essay 寫作指導的工作以後，再回頭去讀，越發的覺得它是字字珠璣。當然，由於作者的特殊身份，這篇文章的口吻顯得非常官方，要細細體會才能品出真味。

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

第二篇是教授商學院學生如何寫作的。

這篇文章詳細介紹了作為一個合格的 MBA，應該遵守怎樣的書寫規範，達到怎樣的商業文書寫作水準，同時也指出了大家常犯的錯誤。雖然這篇文章針對的讀者群是已經獲得了 MBA 錄取的在校學生，而且是英語母語者，可正是由於同樣的原因，中國申請人更能從中體會出中美寫作方式的差異。

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.¹ 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.²

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 cliches 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.

第三篇文章並非出自 MBA 的圈子。

這是一篇介紹如何面試，如何講好面試故事的文章。這篇文章的有趣之處在於它提出了講故事的概念，這個中國人也許還不太習慣的溝通方式，其實是美國人很推崇的。有一次上課，我們全班同學曾經花了一個半小時討論怎麼講故事，再接著幾節課都在練習這項技巧。

這篇文章對寫 Essay 和準備上學面試都有指導意義。

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 修改樣例

職業目標這篇 essay 是所有申請文書中最關鍵也是最難寫的一篇。很多申請人從第一天開始就跟這篇 essay 較勁，到了提交的 deadline 還是自覺不滿意。這篇 essay 難在如何寫得有邏輯。一篇寫得好的 career goal 應該帶給讀者這樣的感覺：文章的作者有一個遠大而高尚的職業目標，他對這個目標充滿激情；要達成這個目標，他是最合適不過的人選，他擁有旁人所不具備的天賦和經驗；而且，他和成功之間唯一的障礙就是某所商學院的教育背景。

下面這篇例文出自一位有理工科背景，大學畢業後赴美國讀研究生，在美國有五年工作經驗的諮詢公司高級分析員之手。名牌大學、高分 GAMT、高分 GPA、商學院申請的核心行業，從背景來說，他算是比較典型的，大概由於這個原因，他的這篇文章也犯了幾個典型的錯誤。

題目：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.

文章的開頭可以說是無厘頭式的，突然就說起了自己在*T*公司的經歷和成就，雖然還不至於讓人看得一頭霧水，但也讓讀者覺得唐突。文章重點描述了作者在*T*公司都做了什麼，但是讀者根本無法從中獲得比簡歷更加豐富的資訊。最後一句帶過：“gave me a solid technical understanding of the wireless industry”。什麼叫做“solid”，怎麼樣的“solid”，要這樣“solid”的經驗有什麼現實意義？完全沒有講出來。像“solid”這樣虛無飄渺的形容詞，是中國申請人最愛用而美國招生官最不愛看的詞彙。

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.

第二段講述了作者從技術員到諮詢公司的分析員的職業進步。首先這一段太長，給讀者的視覺壓力很大，容易疲勞。再有，這段話沒有明顯的層次，而是堆砌了作者在*I*諮詢公司的兩個成就，而且在寫完了成就之後就嘎然而止。是啊，很有成就啊，所以呢？這段話與前文的關係尚算清晰，可是與後文的關係呢？又對全文的主題有什麼貢獻呢？除了一筆帶過的“prepared me well for my future”就再沒有其他交代了，什麼future，怎麼prepared？完全不知道。最後，這段話重點寫了成就，卻沒有詳細的細節描寫，沒有寫出挑戰，仿佛一切都自然而然的發生，什麼人做到這個位置也都能作出這樣的成績，更沒有交代經過這些經歷，作者在思想意識層面有什麼昇華，而這種昇華恰恰是招生官們最關心的。

同樣的，文章還是用到了太多的“虛”詞，比如：“strong”，“well”等等，它們貌似強大，卻表達不出太多實際意義，招生官讀完了腦袋裡面完全不能形成感性的認識，更別指望對這個申請人產生什麼深刻記憶了。

另外，由於作者的工科背景，文章用詞不夠生動，甚至有一些明顯的語病。雖然不影響讀者的理解，但是會造成負面印象。

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.

終於卻突然地，作者把話題轉到了長期職業發展目標上。又是一連串的空話，沒有結合自身情況分析為什麼那是一個合情合理的、可以實現的

長期的職業發展目標。職業目標要寫得越清晰越好，“high-level management position”是一個可以接受的用法，若能更具體一些就好了。

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 寫作的大忌：行業分析報告！沒錯，關於職業發展的文章是應該說清楚作者對行業的理解和熱愛，可是這種理解和熱愛應該是感性的，貼近作者本人經歷的，而不是說從報紙上看了一些行業報告，覺得這個行業好，有前景就去做。金融行業，投行賺錢是多，當元首是風光，那也不可能是適合每一個人的工作。本段裡面論述的什麼全球化趨勢，完全看不出是作者之前在*N*公司做工程師時候能從他的日常工作裡面切身體會到的。如果要寫這樣的行業報告，乾脆直接抄一段麥肯錫季刊不是更專業？

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.

寫短期職業目標的一段居然沒有出現“short term goal”這幾個詞。再次出

現同樣的問題：假，大，空！什麼積累經驗啊，提高技能啊，都是中國人常用的句式，沒有任何實質和具體的內容，隨手拈來，過目就忘。這樣的沒有個性，沒有感情的 essay，怎麼能引起招生官的共鳴呢？

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.

先不說段首的 however 用的合適不合適，作者能夠在這個轉捩點上想到用一個轉折詞的做法還是很值得被表揚的。這種詞彙能夠說明讀者把清文章的邏輯脈絡。“truly successful”，又是一個讓人看了就頭暈的空頭支票，什麼叫“truly successful”？這段不知道是希望寫 why MBA 還是 why *ABC* school，從財務、領導力到創業可謂包羅萬象，夠全面卻不夠具體。

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.

最後一段 why school。出於保護原作隱私的考慮，這裡刪去了學校的真

名。試問，從這段描述中，讀者能否猜出作者要申請的是哪一家學校？如果不能，就說明這個 why school 是徹底的失敗。Why school 不簡單是堆砌 MBA 的 buzz words，一定要結合自己的特殊情況寫出真情實感，就好像是你追一個姑娘，討好她的時候也不能出口就說她長得像林青霞，身材好過林志玲，怎麼樣也要說到源于本人，高於本人，說到她自以為傲的地方才行啊。

全文點評：

這篇文章其實並不算是一篇失敗的文章，其實文章的作者最終是拿到了該學校的面試的，然而結果卻是 waiting list。我不敢說他最終的失利是由於在這篇 essay 的中的種種敗筆，但是改進的餘地的確很大。

縱觀全文，主要的問題有：

1. 邏輯脈絡不清晰，或者說根本讀不出一個明顯的邏輯主線。職業目標是什麼？為什麼會有這樣的職業發展目標，這個目標要如何實現，職業目標的實現和申請 MBA 有什麼必然聯繫？
2. 用了太多中國式的空泛描述，缺乏能讓讀者產生共鳴的細節。
3. 描述了事實，忽略了心理活動。商學院選人主要是評估一個人的精神境界，所以任何時候都不要忽略精神層面的感悟。
4. 語言不夠精煉。雖然沒有超過規定的字數，但是表達出的內容卻太少了。
5. 不恰當的省略。作者在文中略去了他最近一次的工作經歷。理由是工作時間太短，截止到寫這篇文章的時候，只有區區一個月，根本沒有什麼實質的成就。

下面是針對上述問題所做的修改。

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.

文章開頭就毫不含糊的提出職業發展目標，為全文奠定基礎，並明確地說：所有的求學、改行和跳槽，都是為了達到這個早已確定的終極目標，言外之意，申請 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.

為了職業發展，從中國到美國求學。

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.

闡述第一份工作的成就，以及當時積累的經驗如何幫助作者達到未來職業發展的目標。同時最後一句話的細節描述，再次說明作者時時刻刻都在思考如何能夠達到這個長期目標。

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 identified, 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.

用一連串的行為說明了作者如何在*I*諮詢公司取得一系列成績。同時再次回到和強調 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.

就算是僅僅跳槽一個月的工作，也要寫。寫出為什麼跳槽。因為這段經歷無論如何都會出現在簡歷上，如果不寫，招生官會產生負面的懷疑。

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 不需要詳寫，可以把重點放在 Why School 上面。

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

這裡就不再詳細給出 why school 的具體例子了，寫 why school 一定要努力做到聲情並茂，合情合理，一個真正 fit 的商學院，應該是作者感情上熱愛的，同時能夠把作者的職業發展帶上一個新高峰的學校。事實上，因為美國 top 商學院的大同小異，很難說離開某個學校，要達成某個職

業目標就沒希望了，所以寫出對學校的感情就尤為重要了。

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

I plan to join a global consulting firm and doing China engagements right after graduation. I envision, with the knowledge and experience from both my MBA education and the new work, I will finally become a general manager in China, as I have been dreaming for long.

文章結尾再次點題和強調長期職業發展目標，給招生官留下最後的印象。

全文點評

比起修改前，文章短了很多，卻傳達了更多的資訊。修改要點包括：

首先，開篇名義，點出職業發展目標，而後全文圍繞這條主線展開，把作者塑造成一個有理想，有追求，長期堅持，為之不懈奮鬥的形象。文章的每一個階段都會聯繫到這個長期目標，說明作者如何一步一步地向前邁進，每一步的成就又如何影響了職業發展。

第二，段落要簡短，招生官讀起來不累。每段的開頭句都概括了整段話的主題，這是美國商業論文的基本格式，建議每個人都努力做到這一點。

第三，增加事實和細節的描寫，減少空泛詞彙。

第四，在字裡行間體現作者的個性。

最後，需要再次強調 **career goal** 是一篇非常重要，也是非常難寫的文章，一定要有耐心。多多和朋友溝通，理順文章的邏輯，不要怕改，臨到申請的 **deadline** 還在徹夜不眠修改這篇文章的申請者大有人在，仿佛不到最後一刻就是達不到那個被醍醐灌頂的境界。

第八篇 推薦信 (Recommendation Letter)

一· 敗事有餘的推薦信

我認為對推薦信最貼切的一個描述就是“成事不足，敗事有餘”。每個學校都會要求申請人提供公司領導，同事，客戶或者朋友的推薦信，為的是從另外一個側面評估和瞭解這個人。在整個申請的材料裡面，推薦信，特別是中國人的推薦信，所佔據的位置非常尷尬。

大家可能都會有這樣的經歷，就是如果你找一個美國人，或者英國人，給你寫推薦信，不論是求職還是申請，那人會對這事兒非常較真兒。每個措辭都力求準確客觀，不會誇大事實，甚至會揭露缺點。他們會對自己信上說的每一句話負責。而中國人一方面出於面子考慮，一方面也希望自己的下屬、朋友事業有成，所以常常會把推薦信寫的熱情洋溢，把被推薦人誇成一顆稀世的珍寶。更有甚者是請被推薦人寫好草稿，而自己只負責簽名。這種文化的差異自然躲不過有經驗的商學院招生辦，所以，對於中國人來說，好的推薦信加分不多；但是，如果在信裡被揭了短兒，那就是一招致死，直接出局了。

二· 誰是最合適的推薦人

幾乎所有的學校都會在自己的網站上寫上：推薦人不需要是最大的領導或是名人，最好是最瞭解申請人的人。在我看來這個說法就是赤裸裸的煙幕彈。推薦人，就是在能夠調動的範圍內名氣地位最顯赫的那一個。

一個人的成功取決於很多因素，人脈關係是其中很重要的一個方面。如果一個申請人隨便就能找來世界五百強公司的 CEO 寫推薦信，那想必此人日後去這個公司謀上個一官半職就很有希望，升遷也有保障；如果推薦人是一國首腦，那申請人畢業後在如果去該國，無論做什麼生意大概都可以享受某些特殊的優遇。能找到什麼樣的人來寫推薦信，恰恰說明了申請人 **networking** 的能力，反映了這個人未來借助自己關係網絡獲得成功的可能性。既然中國人的推薦信在內容上已經被貶值了，至少這個推薦人的身份是真真實實，如假包換的；哪怕那信

都是推薦人的秘書起草，至少也不會隨便誰都有能力拉住胡總書記討個簽名的。

有一種傳聞是這樣說的，那些名門望族人家的小孩，只要署上自家的姓氏，就有商學院願意錄取；而來自廣大中產階級的孩子，也頗有一些因為得到名人的推薦而輕易去了頂級商學院的。

所以我總是推薦申請人請他所能說服的職位最高的名人來寫推薦信。只要這封信不是三言兩語，敷衍了事的，那麼推薦人的頭銜一定能贏得加分。

三·管理推薦人

好的推薦信來自和推薦人的“溝通”。這並不違反學校申請的 honor code。很多學校的網站上都明確鼓勵你和推薦人探討推薦信的內容。

推薦信最好具備以下幾個特點：

1. 態度是關鍵，推薦信要全面而細緻地描寫申請人的情況，越長越好，越細節越好，切忌言簡意賅，用幾個形容詞了事；
2. 推薦信所描繪的細節應該符合 essay 裡申請人對自己的描述，至少不能有衝突；
3. 多和推薦人溝通，讓推薦人知道自己 essay 的思路，可以嘗試從不同的側面描寫同一個困難，同一件事情；
4. 真情實感，請推薦人盡力描寫出一個有個性有想法的人，而不是一台生物智慧辦公設備；

推薦信不要急於完成，要一邊寫 essay 一邊思考推薦人人選和推薦信的內容。

如果是找老闆寫推薦信，這個反反復復的過程也正鍛煉了管理老闆的能力。要請老闆在百忙中花時間寫推薦信，聽你對推薦信的想法，不斷改進，並督促按時完成，這絕對不是一件輕鬆的事情。

和簡歷，essay 一樣，推薦信也要注意格式，不能隨意。具體可以參考英文書信格式，或者是用商學院要求的一問一答的方式。

四·多一個機會瞭解自己

我會把聯繫推薦人和探討推薦信的過程看作是一個特別的瞭解自己的機會。我申請的時候，就曾經幾次約我老闆詳談，認真地問他對我的看法，我會拿學校網站上的問題直接問他。結果他的有些回答大出我的意外：我以為自己優秀的地方，老闆根本沒有提；而許多我自以為是理所當然的小事情，卻被老闆記在心上，並放進推薦信裡。這些討論給了我很多寫 essay 的靈感。

第九篇 面試 (Interview)

最後的考驗

最後一關是面試。每個學校，至少是頂級商學院，都會面試，但是每個學校面試的目的和方式，以及在申請中所占的分量都各不相同。這個過程就跟求職工作一樣，簡歷看了，覺得這個人不錯，那就要面試確定最終人選了。學校這麼做的部分目的也是站在雇主的角度去評估一個申請人能否找到好工作和在未來的作品中受到重用。總的來說，學校會在面試中考察申請者的下列幾個方面：

- 英文水準：這一條不言而喻，英文是在美國生活、學習的基礎之基礎，特別是全用 case 教學的學校，如 HBS 和 Darden，會把英文水準看得更重。就算是其他任何的頂級商學院，也都有很多 case 教學的部分。
- 溝通技巧：面試官的每一個問題不但要答得對，還要答得好；語言方式可以反映一個人的邏輯思維能力，用詞和面部表情可以體現申請人的親和力。這些素質都是在職場獲得成功的必備素質。
- 講故事的能力：美國人特別喜歡講故事，會講故事的人是好的銷售，也是好的領導。任何人，若能把一件事情說的繪聲繪色不枯燥，甚至是帶上幽默詼諧的味道，往往更容易建立良好的人際關係，也就更容易成功。

不過切記，既然是面試，電話面試除外，“面”到了什麼比說出了什麼往往更重要。所以，面試的時候，申請人的衣著打扮，談吐氣質，說話的口氣，面部表情和肢體語言，沒有一個細節不在被考察。

要準備好面試只有三招：練習，練習，再練習。

在商學院裡，就業辦是這樣幫助學生們練習面試的：

1. 收集招聘公司往年面試的題目，並一個個地準備好答案。不要把全部答案逐句背誦，而要理解這個題目，列出回答要點，並通過練習把它聲情並茂

的講述出來。每一個故事如何講述，都要像 **essay** 一樣經過多人的意見才能定稿。

2. 同學之間互相 **mock interview**，熟練了之後再和高年級的同學，或者校友練習。最後到職業發展中心，和專業的 **consultant** 練習。
3. 利用高科技，把面試的過程錄下來。所有面試人自己意識不到的問題，如小動作、眼神等，都逃不過鏡頭。這是最好的改進方式。如果沒有這個設施，就要對著鏡子說了。

關於面試，還有很多技術性的問題，比如：要不要去學校，選校友面試還是 **hub interview**，電話面試還是一對一的面試。先不說對於這些問題是否有一個放之四海而皆準的答案，即便是有，也沒有什麼操作性。因為面試是一個類似相親的過程，完全看見面雙方有沒有“眼緣”，即使按照自己的標準裝點得再好，也會因為完全不知道對方的背景和興趣愛好，而沒有什麼必勝把握，更可能有畫蛇添足，弄巧成拙的危險。

不過本著求知若渴的精神，也為了滿足某些讀者的追問，還是大概總結一下這些技術細節吧。不過不推薦大家對號入座。

1. 要不要去學校？

要，能去得就要去。這不是加多少分的問題。去了學校，起碼能夠多一個機會體會學校的氛圍，這樣才能在面試的時候更好地融入學校的文化。去不是為了表衷心，是為了知己知彼。如果申請的時候你已經在北美，而申請面試之前你還沒有去過學校，那就需要找一個好理由跟 **Adcom** 解釋你對學校有多麼的熱愛。

2. Hub 還是校友？

對這兩種面試方式孰好孰壞的爭議向來很多，要答“各有所長”，那絕對是不具任何指導性廢話。我覺得根據面試者自身情況，選一個覺得舒服的方式就好，就跟踢足球選主場一樣，那點主動權往往僅是心理因素而已。不過有一點必須非常明確：校友和招生官的立場肯定不同，起碼招生官是美國人，而校友多是中國人。

3. 電話面試還是面對面？

首先這兩個面試的含金量沒有區別！要相信世界頂級商學院們管理內部流程的能力。我認為面對面比較好。英語是中國申請人的短板，面對面的情況下可以稍稍補足。

4. 要不要西裝？

絕對要，寧可 **over dress**。如果是校友面試，可以事先寫郵件問一下，但是要注意提問方式，不要讓人誤會你是因為不願意穿正裝才這麼去問。

第十篇 寫在最後

中國人喜歡口號，喜歡主義，喜歡把什麼事情都上升到策略的高度來談。我也不想免俗，所以最後談談申請策略吧。我推薦的策略是，在把所有細節的方方面面都考慮周全，準備放手一搏之前，給這場將會扭轉人生的戰役找到一個主旋律，這個主旋律就是：我是一個什麼樣的申請人。

我是誰，這是一個很複雜的問題，沒有人能一句話說清楚，申請的過程中也完全沒有必要面面俱到，所以這裡的“我是誰”指的是我要向學校展示一個怎麼樣的自己。是博大，是鎮密，是勤奮，是聰明，是創新，還是領袖？基調的制定最好符合職業目標的需要，要做總經理的，多談談領導力，想當銀行家的，不妨強調分析能力。要求精不要求多，最好是主題鮮明，而不是走全才路線。定好了基調以後，所有的材料，從申請表、essay、推薦信，到面試，每一步都要符合這個基調。這樣才能在招生官那裡形成一個統一而清晰的形象。

書寫到這裡，已經接近尾聲了，可我覺得還有很多很多對成功申請至關重要的因素，是我應該寫卻寫不出的。我努力地想到腦子發脹，揪住我周圍的朋友談，希望他們能理解我的想法，然後幫我找到某種方式來表達，可是也行不通。

後來我終於在一個凌晨四點，在對著電腦，疲憊得被熱咖啡的香氣弄得昏昏欲睡的時刻頓悟了其中的玄機：

申請，讀書，這整個過程中有太多太多東西是我們只能用心感受到的，就好像我手心裡這杯本該讓我精神百倍的咖啡，卻懶懶的催我去睡；腦子不能欺騙心；申請，是一個用心的差事。再多的寶典，再多的技巧，再多的申請培訓，都不能替代你用心去感受自己。所以，我最後要說的只有三個字：follow your heart。

第四章

後來

引子

商學院的畢業不是一個結束，而僅僅是一個開始。商學院短短兩年所帶給每一位校友的增值將在後來的五年甚至十年裡面緩緩釋放。

進入商學院是申請的結束，卻恰恰是故事的開始。後來怎麼樣了呢？是不是像每一個童話故事的結尾說的，從此以後王子和公主就幸福的生活在一起了呢？

每個人申請前猶豫和糾結的除了如何進入頂級商學院以外，莫過於讀了 MBA 以後將會如何。現實地說就是，這時間花了，學費交了，青春沒了，債務一把的時候，當事人究竟能從這個自我折磨的過程中獲得什麼？有人把商學院看作人生理想，有人把商學院看作總裁培訓班，有人把商學院看作重新擇業的必經之路，也有人只是把商學院當作鍍金的工具，更有人在商學院暫避經濟危機或休假。也許根本就沒有一種說法可以概括商學院的全貌，而真相就隱藏在上述觀點之間的某個地方。

在這一章裡，我想跟大家分享我的一個朋友的親身經歷和他積澱了十多年的人生感悟，希望讀者能從中找到自己的影子或者看到自己的將來。

“既然選擇我會堅持到底”

—— Mr. J, 從科學家到商人

與 Mr. J 的相識頗具傳奇色彩。

那時候我還在準備 GMAT 考試，OG 隨身攜帶，一有時間就拿出來翻看。工作很忙，出差很多，大部分時間都呆在天上，無論如何的疲憊，我總是在飛機一進入平流層就拿出 OG 來看。記得那是一個下午，在從北京飛往上海的國航 737 上——

“想申請 MBA？”坐在我旁邊的一位先生看我拿的 OG，問道。

“呵呵，是啊！”我合上書，抬頭打量。

現在回想起來自己當時真的是既天真，又狂妄。我清楚地記得我是如何言之鑿鑿的對這位先生說起自己的優秀和抱負，MBA 對我而言是如何的一份人生理想。我有名校情結，非 Top10 不讀，最後，我補充道。他笑了，那你比我當年有追求多了，我當時只想是商學院就行，申請到了哪一家都去！哦，這是我名片，如果申請的事情有什麼可以幫忙的，隨時聯繫我。

名片上的頭銜讓當時的我很是震驚。回到北京的第一件事就是打電話約這位先生出來喝茶，一邊喝一邊談申請，談理想。聊到興致正濃的時候，他的電話響了。放下電話，此兄一臉神秘地對我說，剛才通話的可是我們的一個知名校友，他最近還上了雜誌封面呢，你想看看嗎？

朋友從包裡摸出的那本雜誌當即就把我震住了，隨即爆笑。封面上有九張排列成方形的照片，每個人都戴著大口罩，別說我根本不認識這位元“知名校友”，就算他是我的熟人，這麼一打扮也一定是認不出來的了。“哪一個是你的同學啊？你不是商學院嗎？還有醫生啊！”，我笑到上氣不接下氣。“他那叫棄醫從商！”

從那以後，我開始陸陸續續的從更多人那裡聽說 Mr. J 讀書和創業的故事，Mr. J 所有的同學和校友，對他的評價都驚人的一致：Mr. J 是我們中間最執著於自己理想的一個，他現在所做的事情，與他申請時所寫的 essay 一模一樣。從我剛認識 Mr. J 時他開著一輛很舊的上海大眾汽車到處募資，到今天他的公司在選址並計畫投資數千萬美金籌建第一家工廠，已經四年多。我知道這是他心裡一直奔著的目標，我由衷地為他感到開心。也正是 Mr. J 的故事，堅定了當年的我

申請 MBA 的決心。所以，當我考慮要在這本書裡分享一位畢業多年的校友讀 MBA 的故事的時候，我第一個就想到了 Mr. J。以下是 Mr. J 在畢業八年後，對自己 MBA 之旅的回顧。

我肯定不屬於最聰明的一群，所以我需要去讀商學院才能創業，像比爾蓋茨就不需要；至少，我們還有夢想，我們願意去冒險；只要堅持自己的理想，什麼時候開始追求都不算晚。

從踏上北美大陸的第一天起，我就沒有想過自己有一天要回國，這是真話。

1990 年，我去美國讀研究生。剛到美國的時候，唯一的想法就是怎麼樣能在這個國家混下去，混得好點兒，拿一個好學位，找個好工作，再換個身份。第一次看到資本主義的富足，這樣的人生目標的形成是自然而然的。所以我出國以後第一次回國已經是八年多以後的事情了。

幾年後，我終於實現了自己最初的那些目標，卻又想要徹底改變，推翻重來。我要申請商學院，回國創業。這樣的想法是基於我多年的尋找和思考而做出的非常慎重的選擇。現在回想起來，有這麼幾件主要的事情促成了我思想的改變。

第一件事是由學英文引起的。

中國人要在美國留下來並找到一份比較理想的工作，最大的障礙是語言，還有就是對美國文化的理解。那時，在我們的實驗室一共有十幾個人，其中一半以上都是從大陸過來的，而且都是上海人。我一去就心裡犯嘀咕，怎麼搞的，好不容易出國了，上海話倒成官方語言了？所以我只能自己創造一些學習英文的機會，比如在學校選很多英美文學的課程，沒事兒就去看看電影什麼的。

逐漸地，我覺得這樣還是不行，沒有語言環境，進步實在太慢了，乾脆搬家吧。在洛杉磯，有很多富人區，只有那些地段才是具有良好教育背景的美國白人聚集的地方。我特地把房子選在了當地比較有名的富人區裡，據說那整條街上 99% 以上的房子都是價值百萬美元的，而且洛杉磯市的警察局長就是我們的鄰居。

1992 年洛杉磯發生了一場大暴動，地點在市中心。由於長期積累的種族衝突，白人在街上毆打黑人，放火燒房子，表示對黑人的抗議。城裡的房屋，商店全都砸得一塌糊塗。那時候我就住在暴動現場的旁邊，也就幾百米。房東跟我說，你放心，沒關係的，我們這邊很安全。我住的房子門前是游泳池，還有一個很漂亮的院子，環境很是愜意。在暴動的那些天裡，我無法出門，就坐在家裡，

一邊看電視，一邊透過窗戶和院子，遠遠地看著人們在街上燒東西和打架。就是那一次的事件，讓我深刻的體會到了在美國、在資本主義社會中貧富的懸殊，黑白的分明——那不僅僅是膚色的黑白，還有是非的黑白。我也才開始恍惚感覺到，除了語言和文化的陌生，我和美國社會之間還有一道不可逾越的障礙，那就是膚色。

第二件事情是去拉斯維加斯。

現在還很清楚地記得，第一次親臨這座城市的時候我有多吃驚。拉斯維加斯是一片沙漠綠洲，城裡林立著豪華酒店，演藝表演劇院，當然最出名的還是數不勝數的賭場。九十年代初從中國出來的學生，別說沒見過，就是連想像都很難想像得出那種張燈結綵，夜夜笙歌的盛景。我對維加斯的評價是“這裡天天都在過年”。當時我就想，是不是能把這個模式搬到海南？搬到新疆？這就是我最原始的回國創業的衝動。

第三件，也是真正讓我下定決心改變自己的事件是一位中學同學的意外到訪。

當時自己所有的注意力都放在美國，與中國的聯繫是斷斷續續的。我和這位同學已經很多年都沒有見過了，得知他來到洛杉磯的消息後，很自然就相約一起吃飯。我說在美國，我是主人，我請客，他說還是他來付吧。

席間聊起彼此的近況。我還自以為得意地說起我的學校，我的科研專案。再問他在忙什麼，他笑笑，唉，現在我什麼也不會做了，技術技術不會，科研就更不懂了，在賣彩電。當年，這位同學在創維集團負責對美國的出口業務，在我印象裡，創維就是中國南方一個非常不起眼的小品牌，可就是在我們一起吃飯的那年，它對美國的電視出口量達到了 100 萬台。我一聽嚇一跳，這個不得了啊，這一台就算只賺一美元，那也是 100 萬美元的利潤啊。這麼大的一個市場，當時的我竟然想都沒有想過其中的商機。

可以說，這件事情給我的觸動非常大。在我記憶中，這位同學在中學時沒什麼特別，學生會活動只能說是一般般，在學習上也比我差很遠。記得有一次寫作文，我的文章被老師選做範文貼出來給大家看，後來他就硬搬我的寫法去寫，而老師只給了一個中，他很不高興，還跑來問我是怎麼回事——挺有趣的一個人。而現在的他，完全不可同日而語了。

總之，在最初到美國的幾年裡，當我面對著美國全新的環境和規則，努力去瞭解，去適應，去融入的時候，大洋彼岸的祖國也正在發生著天翻地覆的變革。現在回顧這段經歷，我意識到一個人不單單要 keep looking，更要 keep looking

back，對自己要時時反思，並關注自己的祖國正在發生著什麼，瞭解自己的朋友們都在經歷著怎樣的變化。世界通史的作者有過這麼一段評論：任何國家的盛衰，跟她當時同世界其它國家的聯繫有直接關係。任何文明都不能在一個孤島裡面獨自發展，獨自強大，必須通過交流和互相學習，往往是那些能夠更快的適應和採納一種更先進的生產力和文化的民族才能夠在競爭中成為強者。我想這段評論也同樣適用於個人的發展。

這就是我剛到美國的那幾年發生的幾件“大事兒”。

1996年，我加入一個科研機構做生物製藥方面的研究，也算是一名科學家了吧，雖然當科學家是我這個年代出生的很多人兒時的夢想，但實際上，科學家的生活是非常枯燥的。除非你由衷的熱愛這份職業，否則在做了一段時間之後，就會開始質疑自己：我是不是真的想就這樣繼續下去一輩子，我是不是一直能從科研這樣枯燥的過程中找到樂趣。

剛開始，做研究還是挺有意思的。比如：你發現了一個新東西，不管是在顯微鏡下，還是在電腦的螢幕上，那種感覺就像是你在一個黑匣子上面鑽出了一個孔並向裡面張望，突然發現那裡是燦爛奪目。然後你就會非常興奮，覺得自己發現了上帝的神造，是旁人見所未見、聞所未聞的。於是你迫不及待的寫文章告訴全世界這個新發現是多麼的非比尋常。如果你能一直保持這樣的衝動，一直都致力於發現這些讓人興奮的新東西，並告訴大家知道，逐漸的你就會成為這個領域的專家和權威。我想所有成功的科學家都喜歡這種先知一樣的感覺。可是還有一些人，當他們做了一段時間科研，也有所建樹的時候，就會開始自問，這樣不斷重複的類似的興奮是否能夠成為自己畢生的追求？

對我來說科研不是，倒是將自己的科研發現商業化的嘗試使我更加興奮。讀商學院最終給了我實現這個願望的機會。當然，這是後話。就是這個懵懵懂懂的想法，讓我開始思考，我是不是可以，或者說怎麼樣才可以做到（將自己的發現商業化）？當時我面臨的選擇有很多：可以去企業做相關的業務；或者繼續做科研，成為行業裡面的專家，然後再融資創業；也可以去重新讀書，比如說商學院。我選擇了讀商學院，然後再開自己的公司。

作為一個一直都泡在實驗室的人，能想到要去讀商學院多少也算事出偶然。一次，我們實驗室的一個剛工作有半年多的女生跳槽去了麥肯錫。當時我覺得很好奇，為什麼去麥肯錫？因為之前完全沒有聽說過這家公司，就上網去看，瞭解公司是做什麼的，正在進行什麼項目，看看覺得很新鮮。同時也知道了他們正在招人。那我也跟著去申請，結果是沒有任何回音。學別人跳槽沒有跳成，

但是我卻第一次聽說了諮詢公司，企業戰略和商學院，這個全新領域激起了我很大的興趣，那種感覺好象是發現了新大陸。

那陣子，我一直在不停思考，我該如何度過自己的一生？我真正想做的是什麼？我的職業目標是什麼？總之思考的都是各個商學院的申請 essay 題目。當然，想得最多的還是要不要放棄目前的工作從新開始。我們實驗室的待遇很好：工作滿 20 年以後，每年最多可以休半年病假；收入不錯，壓力不大，而且我已經做得非常熟悉，可以算是小有成就的吧。可思來想去，覺得自己還不到 30 歲，如果今天就已經知道了明天、後天，甚至以後這一輩子都將要做的事情，那不是太沒意思了嗎。對我來說，這樣完全沒有挑戰性的人生，真的很無聊，我不想要。

1998 年，我第一次回國，或者是希望在祖國找到我正不斷思考著的這些人生問題的答案吧。我去了北京。站在長安街，往兩側看，我只能說，驚呆了。幾年不見，突然出現了這麼多這麼漂亮的建築物，那一刻，我腦子裡閃過的是幾年前去洛杉磯看望我的中學同學，想到的是這些沒有出國的哥們現在的變化。那一年，中國對美國的出口額已經是以千億美元為單位來計算了。我不能就這麼坐等著！生在了一個偉大的時代，卻無法成為其中的一部分，只是看機會從自己身邊溜走，這是我無法忍受的。

It is the time for me to do something for myself，我對自己這樣說。

但是一個現實的問題擺在面前：我真的不知道自己能幹什麼。唯一確切的想法就是中國發展變化的太快了，而美國則太慢了，自己整天呆在實驗室裡面就呆傻了，我一定要改變，越快越好。

離開北京，接下來的行程是去參加一個較高規格的行業會議。在會上，我結識了很多國內的專家和同行。他們見到我以後都非常興奮，好奇地瞭解我正在做的研究、我的項目、我的設想，希望從中挖掘商業價值。雖然我並不能給他們提供任何現成的產品、配方、技術或者資金，但這些交流讓我隱約感到自己的價值，也是第一次我強烈的意識到在某個領域，自己在被需要，而且是被非常現實的商業需求所驅動的那種需要，是非常直接地就可以轉化為經濟利益的那種需要。

想想自己出國之前就在一家知名製藥廠工作，出國以後也是在相關領域的工作，然後轉做醫藥方面的科研，打工的時間夠長了，那就去創業吧。我沒想過會做不成，沒理由懷疑自己啊。眼前可比的例子就是我那倒賣電視機的同學，我不認為自己哪裡不如他，無論是能力、努力程度、學識或者智力水準，既然人家

可以做到，可以發展得那麼快，那我為什麼不能？

於是，我決定了，創業！

其實，在我生活的灣區，每天都會聽說各種各樣一夜暴富的故事，有個笑話說，在灣區，你身邊走過的每一個人都是、即將是或者曾經是一個百萬富翁。每天，我都被這樣的創富傳奇刺激著。因為臨近矽谷，我甚至也曾經趕著時髦去上程式設計課程，玩.COM，可那些畢竟不是我的特長也不是我的興趣。細數我所認識的人和所接觸的領域，如果創業，最有希望的大概也就是在中國做製藥企業了。

製藥這一行和電腦不一樣。玩網路做軟體的，一台電腦，兩個人就可以開張賺錢了。而製藥行業在前期需要投入很多很多的資金和資源：實驗、測試、臨床、設備、場地和人員——而且都是高級知識份子，樣樣需要很多錢。這就是為什麼這一行業專家很多，卻很少有人能自己開公司，除非有非常的背景和機遇。看看現狀，我是一個無名小卒，沒有名氣，沒有專利，做什麼項目？到哪裡找錢呢？商業模型怎麼做？哪裡去找管理人才？最重要的問題是：我又憑什麼能說服別人在我身上下幾百萬，幾千萬美元的賭注呢？

在很多人眼裡我的這個選擇承擔了很大的風險，這個我很清楚，但其實，現在看看我們每個人的職業發展，那些不敢承擔風險，不尋求改變，只是保持現狀的人，實際上承擔了更大的風險——不改變的風險。因為停留在原處，我們都註定逐漸失去控制自己命運的能力。舉個簡單的例子，在美國工作，很少人是沒有經歷過失業的。在美國的大公司裡面，砍掉整整一個部門的事兒一點也不稀罕，無論是多麼優秀的人才，遇到這種情況，也只能收拾東西離開。是的，也許作為一個有競爭力的員工，你可以輕易的找到另外一份工作，但是在這種隨波逐流的過程中，工作的熱情從何而來？事業感從何而來？既然即便不主動承擔風險，也一樣被風險所威脅，那為何不積極的主導自己的生活呢？

基於以上思考，我決定申請商學院。那時，在我的朋友圈子裡面沒有什麼人讀商科，我對申請是一無所知，連什麼學校好都不知道。去找朋友們聊，得到的意見也都是負面的：申請很難，錄取率低，學費很貴，而且畢業以後能做成什麼樣誰都不知道。沒有人支持我，想找位校友諮詢都找不到。於是我就去網上買了很多申請方面的書，一本一本的讀，書上寫先去考一個高分再說。好，那就去考試，這個我倒是擅長。考試好了就開始寫 essay，我沒有想過要怎樣寫來取悅學校，因為那些 essay 題目都是我思考已久的問題，正是時候將這些零散的思緒整理出來。接著就是改簡歷，準備面試。整個過程基本就是參考幾本書

自己一點點摸索過來的。事實上，就在這個申請過程中，隨著對 MBA 漸漸深入的瞭解，我對讀商學院也越來越嚮往。我從來沒想過自己是不是會被拒絕，也就這樣拿到了 offer。從小到大，我讀書一向很順，這可能是自己唯一運氣好的地方了吧。

接下來兩年在商學院的經歷就沒有什麼特別的了，像所有在讀 MBA 一樣，每天就是學習，找工作，結識朋友。我讀書那年正好趕上 911，經濟情況比現在還要差，很多同學畢業了根本找不到工作。雖然我倒得到了兩個工作 offer，但是都是回頭去做老本行，所以沒有接受，畢業就開始創業了。

從畢業，到我的公司融到第一筆錢，中間經過了五六年的時間。要說在這整個過程中從未動搖過，從未懷疑過自己，從未懷疑過自己的決定，那也未免有點言過其實。雖然入學的時候，已經想得很清楚，我要做自己的公司，但是具體怎麼一步一步的實現，心裡根本沒譜兒。開始的設想是曲線救國：先去大的諮詢公司鍍鍍金，認識一些人，積累一些經驗。既然自己從來沒有做過 business，也不是在學校上了兩年課就能突然變成商業運作專家的；或者去創業型的企業打工。不幸正好趕上 911，那些大的諮詢公司都不招聘；我也去考察了一些創業型企業的情況，大家的理念差別很大，很難共事。

乾脆直接自己來吧！好不容易有了這樣的條件，又何必再浪費時間積累什麼所謂的“經驗”呢？

於是我回到西海岸，先成立一個小小的諮詢公司，想一邊積累原始資本，一邊尋求機會。無奈生意不好做，只能偶爾接到一兩個小專案，看不到任何做大的希望。我所有的商業知識，幾乎都是來自學校，或者是在校做諮詢專案時候的積累，或者是暑期實習的經驗，絕對沒有可以獨當一面的能力。對我來說，要成立一個公司，融資上市，那是兩眼一抹黑，只能摸著石頭過河，邊做邊學。

為了尋找機會，我加入了灣區一個製藥行業的論壇。在那裡，我逐漸認識了一些人，也聽說了很多很好的商業化的想法。只是那些人要麼是太忙，沒時間也不願意承擔創業的風險，要麼就是年齡太大，已經沒有創業的激情了。正好，就讓我來做吧！立刻回國，做自己的製藥企業。

那年 11 月，我回到中國，一邊重新適應國內的環境，一邊開始籌備公司，寫商業計畫書，編故事，想辦法融資。

接下來，有好幾年的時間，我都是中國美國兩邊跑，見了無數的人，有錢的，沒錢的，願意投錢的，不願意投錢的，我不在乎，反正一有機會就跟人家講我

的故事，賣不掉就從頭改過再來，前前後後改了不知道多少次。每天吃飯走路都在想，怎麼樣才能說動投資人。最後拿到錢的那個版本和我最初的想法已經大不相同了。那段時間真的很痛苦，畢業以後沒有任何收入，還要還貸款，也不知道自己的公司什麼時候能有個眉目，或者說能不能有個眉目，在美國的多年積蓄也都在創業的堅持裡逐漸消耗殆盡。但在這個過程中我學到了，融資就是不斷的給有錢人講你的故事，人家聽了不喜歡你就換個故事，堅持講下去，直到有一個以上的人被你打動。就算那個人沒錢，或者根本不想投資給你，你也要講，至少他們可以幫你把手故事改得更好。

現在回頭看，在商學院的求學經歷，並沒有在技術操作的層面給我什麼實際意義上的說明，倒是很多思維方式還有做事原則讓我至今受益。在整個創業過程中，我早就忘了第一輪融資應該怎麼算，稅怎麼算，股權怎麼算，但是我記得這些要素，我知道需要找到什麼樣的專業人士為我完成這些工作。我相信任何一個數學的，電腦的博士做的估值模型都好過任何一個頂級商學院的畢業生。商學院的課程，學知識僅僅是一部分，更重要的是學到了這些商業要素，理解一門課程的精髓，領會那些大師級的教授們思考分析和解決問題的方式，還有他們的人生哲學。

很多人批評商學院的學生學什麼都是皮毛，很膚淺，這話不假，而且對我來說即便是這些皮毛，在過去十年裡也都如數還給教授了。不過我不在乎，因為我已經知道自己的事業將會遇到什麼問題，要解決將會遇到的這些問題，我應該往哪個方向努力，向誰尋求幫助。在跟投資人面對面談判的時候，我不需要立刻把合作的所有細節放在桌面上談清楚，但是我必須能夠隨時拋出專業術語，告訴投資人：這些，我懂。這不是唬人，這是管理全域的能力。試問，又有幾個人既能夠把握大局，又是各個方面的專家？所以讀 MBA 的人，就不應該指望自己成為某個領域的大牛，除非你讀書以前就已經是了。

這就是商學院如何把我這樣一個科學家培養成為一個商業人才的。當然我並不是說只有讀商學院這一條路能夠幫我實現這個目標。那些在灣區發了大財的人中，又有幾個是商學院正經讀書出來的？我肯定不屬於最聰明的那一群，所以我要去讀商學院才能創業，像比爾蓋茨就不需要；我相信所有需要讀商學院才能完成這個進化過程的肯定不是最聰明的人。我知道這麼一說，可能很多人都要跳出來罵我了，但是沒關係，我們承認我們不是最聰明的，並不等於說承認自己失敗。至少，我們還有夢想，我們願意去冒險；至少，商學院給了我們機會，去追求這些夢想。我相信，只要堅持自己的理想，什麼時候開始追求都不算晚。

還有一個對我產生深遠影響的經歷是在學校讀書期間曾經見過的眾多成功人士，很多大公司的 CEO。這種經歷不僅僅來自聽他們講講話，談談自己的生平，更主要的在於它有機會讓你和他們互動、提問，讓你知道他們耀眼的職業生涯背後的很生活化的故事，知道在某個重要的歷史時刻他們的內心活動。這樣的資訊完全是無法從報紙，雜誌上獲取的。就這樣，那些偉大人物在你面前走下神壇成了一個個活生生的形象，你會知道他們是有血有肉的人，他們也有恐懼，也會擔心失敗，他們是我們中的一員，是平平凡凡的人，而你也有機會成為他們中的一個。

現在中國申請商學院的人越來越多，大家懷著各種各樣的目的，學知識，認識人，進入一個圈子等；也有很理想主義的，將商學院當作一種人生追求。商學院這些年錄取的人也越來越年輕了，可能這是對的，這樣可以多給他們一些時間去嘗試，甚至是多一些機會去失敗——成功前的失敗。

在我看來，無論對於誰，無論處在什麼年齡段，無論出於什麼目的，都一樣，如果選擇了商學院，就一定要打開自己的心去接受新事物，努力從自己這段無法複製，無法重來的人生經歷裡面吸取更多。遺憾肯定會有，儘量減少就好。

相信每個申請人去讀書的根本原因都是因為不滿足自己的現狀而尋求改變，至於到底想要什麼，不見得每個人都很清楚。事實上，世上有那麼多我們還未見過的活法，又怎麼可能知道自己最喜歡哪一種呢？或許人的一生都在不斷面對這樣的選擇，最終，隨著閱歷的豐富和生命的減少，每個人都會越來越懂得珍惜機遇，越來越明白該選擇做自己真正喜歡的事情，做自己人生的主人。

沒有最後只有後來

Mr. J 的故事是這麼多年來我所親歷的最為深刻的一個。在我身邊，還有很多很多的 Mr. &Ms. XYZ 們正用他們一生的熱情不斷演繹著內容迥異卻本質類似的故事。

作為全書的結尾，我本想留下一些值得回味的道理或者振奮人心的鼓勵，無奈試過多次，寫出的文字都蒼白得像滾水，沒勁得很；反思一下，大概是由於本人才疏學淺，經歷有限，還沒有資格去撰寫字字珠璣的人生格言。所以最終決定引用這篇大師級的講演稿，願智者見智。

下面的講話出自那位把蘋果咬出了缺口的先生。網路上還廣泛流傳著中文，以及其他很多很多種語言的翻譯版本。我覺得他的故事非常具有典型意義，因為他很成功，並且始終是一位極端的理想主義者，要知道，這個世界留給理想主義者的成功機會並不多，至少在中國是這樣。我喜歡他的故事，甚至羨慕他的人生，因為他敢於聽從內心的召喚，做讓自己真正熱愛的事業，他的成功是精神和物質的至高和諧。

既然英文是這篇講話的原版，不妨一讀。

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 的最後半年是在香港西貢美麗的海灣裡度過的。

雖然選擇了美國的商學院，但從入學的第一天起我就朝著回國發展的目標努力，找到一家亞洲的商學院做交換學生因此也一早被我納入求學計畫。我很清楚自己要什麼：在二年級的下半年，我要回到祖國尋找合適的發展機會，同時也可以借助交換學生的機會認識更多的朋友。作為亞洲地區最具口碑的 MBA 項目之一，香港科技大學成為我的重點考慮對象，另一個原因是我希望近距離瞭解一下香港，這個傳說中的亞洲金融中心。（事實證明，這一決策對我後來的求職頗有幫助。）

第一次步入香港科技大學的校園，我就被它獨特的氣質迷住了。教學樓依山勢而起，宿舍可以看到海景，更可圈可點的是那個坐落在一片藍色的寧靜海灣上圖書館，坐在裡面讀書讀累了，抬起頭看到的是一片 180 度，霧氣撩人的海面和停泊在那裡各式各樣的白色帆船。這大概是我所能想到的最奢侈的讀書方式了吧。為了更深入的瞭解學校，我還積極的聯繫 HKUST 的校友，請他們分享在學校的經驗，我驚訝的發現，其中的很多人都在很好的公司工作，比如投行和 PE。要知道，金融危機以後，要進入這樣的企業可不是一件容易的事。

在香港科大交換的經歷讓我深刻而驚歎的體會到了亞洲商學院的崛起。這裡的不少教授同時在美國名校客座授課，講課方式新穎多樣；大部分的同學來自全世界各地而不是香港或者亞洲國家；教室和禮堂裝修漂亮，設備先進，還配有專業的服務人員。總之，這和我以前主觀臆斷的“亞洲學校”的形象完全不符。

正是基於這些經歷，當我一位大學時代的好友找我諮詢，她應該申請哪個商學院的時候，我向她推薦了香港科大。她的要求很直接，學校要在亞洲，不要離開家太遠，但是要有國際經驗，學費不要像北美那樣貴，希望畢業以後回到原先的公司（一家 F500 企業），但是能去做一個更加有前途的職位。為了幫助她做決定，我特意帶她參觀了學校，並約見在校的學生和老師來詳細解答她的疑問。後來她把 HKUST 作為唯一的申請目標。

現在看看，我及我的大學好友與香港科大的同學校友們展開的一系列對話對於所有希望瞭解香港科大的申請人也是頗具價值的，所以就在這裡一併整理出來供大家參考。



Hong Kong University of Science and Technology HKUST Business School

香港科技大學 香港科大商學院

學校基本資訊

1. 地理位置：香港
2. 學雜費(整個課程)：學費\$53,900 / 書費\$1,300
3. 生活費(月)：學校宿舍單人間\$450；生活費\$500左右；公共交通便宜，從學校到商業市中心\$2
4. 招生規模：每年大概 110 人，國際學生占 90%以上
5. 中國學生人數：24 人(原籍中國大陸，其中有在國外工作或生活過，但是不含 ABC)
6. 平均工作年：五年；大部份學生 GMAT 在 600 到 750 之間
7. 學制：課程安排較北美學校緊密，分 12 個月和 16 個月，12 個月的課程專門給已經有一定工作和國際經驗的人修讀，沒有交流和實習機會，16 個月的課程有機會在暑假進行實習，並在第二年秋季到其他學校交流三至四個月；必修課有 15 門，另可按個人的 career track 修讀有關選修課
8. 獎學金：入學時首 10 至 20%的學生可獲約\$6,500 的優異生獎學金，學校亦會按學生財務狀況給予一定的助學金，從數千元到約\$19,000 不等，另外還有專門給中國籍學生的獎學金約\$12,900

Class Profile : <http://mba.ust.hk/ftmba/life/profile.html>

在校學生談 HKUST

1. 為什麼會選擇來香港 HKUST 讀 MBA ?

我本身是在上海做工程師的，那個其實是我畢業後第一份工作，一開始什麼也不懂，也不知道自己想怎樣，很多時候都是上司有什麼任務給我，我就按要求去做，也沒有怎麼去想自己想做什麼、喜歡些什麼，感覺很迷茫。後來我想了想，發覺自己有興趣做金融，但因為不是讀商科出身，所以想通過 MBA 找一份跟金融有關的工作。至於我為什麼會選香港，主要是在 2003 年第一次到香港的時候，一來的印象就覺得這個城市很吸引人，特別是中西文化的交融，讓我感受很深，另外主要考慮到香港作為一個國際金融中心，在這裡找有關的工作也會比較容易，對將來發展也更有利。

其實那時候香港幾家學校的 MBA 我都有報讀，之後也都給我 offer，最終我選 HKUST 是有兩個原因。第一就是在入學前跟 HKUST 的教授及校友溝通，也問過他們一些意見，譬如我應該怎樣計畫我的事業，GMAT 要怎樣去考，他們都給了我很有用的建議，讓我覺得這裡的學生跟教授都很友善、很熱心去幫你。特別要講的是在我剛開始工作那段迷茫期中，碰巧 HKUST 在上海浦西有個 info session，於是我也去參加了，記得那時是由課程主任 Prof. Steven DeKrey 主講的，當時 HKUST MBA 的國際排名還沒有現在那麼高，從他的介紹中，我發現 HKUST 雖然是一個很年輕的學校，但教授們都很有熱情，想通過一步步的規劃把學校發展起來，讓我感受到他們學校的活力，也讓我自已想跟這家學校一起發展。Info session 後來有幾個校友分享他們的經驗，他們都談到了怎樣通過 MBA 去清晰地規劃自己的人生、事業，我那個時候就覺得 MBA 好像一個人生中的指路明燈，去讀他們的課程這個想法之後就在我腦海中了。

2. 你覺得 HKUST 有什麼特別之處？

我這年的同學有 110 多個，他們的背景真的是五花八門，來自什麼樣的文化也有，有法國、希臘、義大利、瑞士、英國、澳洲、以色列、墨西哥、日本、南韓等，上課時簡直像小型聯合國在開會，工作背景方面有 IT、金融、記者、consulting 等等，還有一些我從來沒有聽過的工作。單從這麼多專業跟文化背景中，就可以學到很多東西，譬如說，我其中一個小組的同學就來自五湖四海，除我之外，有一個在美國 Cornell 讀書的香港人，有一個在 Boston University 讀書的美國人，有一個來自南非的 IT 人，還有一個之前做 consulting 的瑞典人，我跟這幾個同學一起合作了差不多有半年，這樣的經驗真的讓我大開眼界。

另外就是校園的環境真的很美，HKUST 位於在香港很出名的西貢那裡，我

第一次拿著鑰匙打開宿舍的門那時，心中就一直在想拜託一定要給我有海景的房間，結果真的是對海，高興了很久。

3. 試談一下你對同學的印象及他們的素質。

我之前到歐洲出差的時候，也跟不少當地的外國人共事，就覺得其實文化衝突多少會有，尤其是你去到人家的地方，他們對自己的文化都很自豪，所以很多時候感覺就想要迫自己去配合他們，挺不自然的。不過 HKUST 就是很多元化，可能是香港本身也是一個文化熔爐的關係，這裡沒有一個支配性的文化，因為每個人的背景都是很不一樣，MBA 就像一個交流的平臺，大家都樂於主動去吸收別人的文化，整個氣氛就較舒服，我也交到不少外國的朋友，而他們也經常向我學習普通話或者是中國的文化。

工作時跟同事的合作通常只是大家配合，完成任務而已。在這裡的話，跟同學之間是真正的團隊關係，在過程中建立了跨越文化的友誼，大家都很瞭解其他組員，會按照每個人的個性、長處去分配工作，也會互相學習，好像我自己因為是工程出身，寫 plan 方面比較弱，做 PPT 和動畫就比較強，所以其他同學都會主動問我這些技術的問題，然後我從那些做 plan 很有經驗的同學身上學習，這些都是書本或者是教授在一般課堂上不會教你的。

總而來講，我對這班同學的印象就是人好、素質高、樂於學習和接受挑戰。

4. 有哪些教授及科目較為熱門？

應該是 Prof. Milind Rao 教的 Global Macroeconomics。Prof. Rao 之前在美國的 Columbia Business School 也有授過課，他上課有一個規定就是不可以用筆記本，因為他覺得同學有筆記本就不能完全專心聽課，所以上這課大家都特別專注。他教我們怎樣去宏觀的分析經濟上的種種動態，在上課時他會把很多在中國、香港、美國等地本身獨立的事情串在一起，編成一張網，然後從一個全球的角度讓我們客觀的瞭解這些事情背後各種政治、經濟的原因，向我們展示了世界經濟運作的奧妙，也大大的擴闊了我的眼界，之後我平時看見一些新聞，自己也會去多想一下，我覺得特別在現在全球化的趨勢下，這樣的思維對於我自己還有事業都有很大的幫助。

5. 不少中國學生可能為了爭取海外的經驗而選擇到外國讀 MBA，在香港讀

MBA 的你會不會覺得有所缺失？

之前也講過，我班基本上就是個聯合國，所以跟外國人相處共事的經驗一定不會少。另外就是學校也會提供 exchange program，我們可以從五十多間其他國家的學校選 exchange school。好像我之後便會到美國西北大學的 Kellogg 交流一個學期，然後我有很多同學都選擇去 London Business School，因為它的 MBA 在今年拿了全世界 No 1，還有一些朋友會去 Columbia 和 NYU，因為他們很喜歡紐約。國外的同學通常都選擇去內地的大學，好像清華、北大去學普通話，也有去上海交大、CEIBS 交流的，想趁 exchange 的時候跟當地的企業建立 network，為以後在內地發展鋪路。

(追問：那麼你為什麼會選擇到 Kellogg 交流呢？)

有兩個原因。第一就是 Kellogg 是一家名氣很大的學校，它的 Marketing 很強，我這次去特別想修它的 Marketing 課。第二就是一個私人原因，我自己是籃球迷，因為崇拜 Michael Jordan 的關係很喜歡 Chicago，所以一直都很嚮往可以到 Chicago 親眼去看體育館前面 Jordan 的雕像。我也有朋友因為一直想去歐洲的海灘曬太陽，所以選了歐洲的學校。雖然大家都是以讀書和將來的發展為主，但自己出來工作以後，其實也沒有時間去做想做的事，碰巧有這樣的機會，真的很難得。我覺得這是我這趟 exchange 中 value added 的東西，幸運的是可以選的 exchange school 很多，可以配合每個人的需要。

6. 你認為最值得紀念的經歷是什麼？

最特別的經驗應該算是跟同學們包了一架遊艇出海玩。我自少就很喜歡海，不過一直沒有機會真的這樣出海，那次我們的遊艇一直駛到公海，找了一個人跡罕至的沙灘，在附近停下來，然後跳下水游泳、衝浪，大家像平常一樣按興趣、才能分工，有些人在遊艇上釣魚，有些在海灘上 BBQ，四周天海一色，舉目只有沙灘跟我們，心情前所未有的輕鬆，我們一幫子人一起忘記學業的壓力，痛痛快快玩了一整天。我想這樣的經驗，在 MBA 外是很少有的，所以會好好珍惜這段記憶。

7. 從你的觀察中，你的同學們的主要或者是熱門的就業領域有哪些？

主要是金融，這也是跟香港作為國際金融中心的大環境相關，加上現在全

世界都想進入中國市場，很多外資公司都通過香港把資金注入內地。學校方面，教授們多數都有在北美研究金融或者是做過跟金融有關工作的背景，HKUST 本身跟金融機構的網路也很強，就業機會很多，所以金融方面比較受歡迎也是很自然的事。其次比較熱門的是 consulting，課程中專門有一個 career track 是 consulting 的，授課的教授都有多年在國際 consulting firm 工作的經驗，好像 McKinsey、Bain，我一些朋友還參加了一個由 Career Office 創辦的 Consultancy Project，由一位專業 consultant 在學校全職帶領同學幫外面的企業做 consulting，基本上就是一種在學實習，尤其對於那些想轉工到 consulting 的同學，這樣的經驗可以幫助他們將來找工更容易。

8. 若你獲選為商學院的 Dean，你會對學校做的一項改革是什麼？

全世界現在正流行一股中國熱，如果我是 Dean 的話，我會進一步開拓跟中國企業的網路，更主動去找他們合作，為學生提供更多國內實習機會，幫助他們往後進入中國市場工作，同時通過這個網路吸引更多有才能的中國學生來讀 MBA，我相信這樣可以加強 HKUST MBA 現在作為一個 global business education hub 的功能：幫國外的學生走進中國，助中國學生走出世界。

9. 學校現在跟你申請前的期望值有什麼差別？

學校很多方面都達到了我的期望。這裡的教授質素都很高，他們都是理論與實踐並重，很會用自己的工作經驗、研究成果向我們傳授各種商業知識和技能。因為我沒有商業背景，之前從大學和工作只有 I.T. 知識和跟顧客打架道的經驗，一開始讀 MBA 的時候，上課說到現金流的概念，怎樣去評價公司的股票之類的知識，我就覺得自己的基本知識不夠，有點痛苦，不過這也推動我去主動學習純商業的知識，有問題的時候，教授和其他有商業背景的同學都很樂意幫我，雖然過程不容易，不過現在看回頭，也發現自己真的得到了很多。

10. 那你覺得對於想要申請 HKUST 的同學，有什麼事情是他們應該知道的，但是可能還不知道的呢？

我相信有不少人曾經像我一樣，對於自己的將來、事業的規劃還未拿下主意，不過愈早知道自己喜歡什麼、想做什麼、性格適合什麼、想通過 MBA

得到什麼是很重要的。晚定不如早定，愈早安排好自己未來的路向，對於你選課、做什麼實習、參加什麼學會、去哪裡交流等等都有一定的影響，這樣可以幫自己省回不少時間，從 MBA 這個投資得到最大的回報。

附錄

成功申請人範文

UCLA 申請 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 申請 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 your 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 申請 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 申請 Essay（珍貴稀有，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 始創於 2005 年，至今已經幫助超過 400 名學生進入世界頂級商學院。過去 5 年來，根據學員的回饋，我們不斷優化 workshop 的課程設置，依託 ChaseDream 論壇的強大支持，創新引入 Top MBA Mentor 指導機制，事實已經證明，過來人的思考和建議，對於正在處於申請階段的學員具有極大的參考價值。

ChaseDream MBA Workshop 不僅僅關注于申請的成功率，更重要的是通過思考方法的培訓，通過小組成員之間的交流，通過與 mentor 的交流，通過與校友的交流，使學員更清晰地認識自己的興趣所在，職業發展方向和自身的潛力。同時，workshop 的成員，會是您結識第一批 Top MBAs。

ChaseDream MBA Workshop 特色：

- 創新的面授課程
- 精心設計的課堂作業
- 定期線下小組討論
- 來自北美 Top 20 學校及歐洲 Top 10 學校的 mentor 指導
- 精確的時間管理

ChaseDream MBA Workshop 在北京，上海，深圳三地開設面授課程，為方便分佈世界各地的 Top MBA 申請人，我們同時開始遠端班，通過網路和電話會議的方式授課。

ChaseDream MBA Workshop 主要面向準備申請北美 Top 20 和歐洲 Top 10 MBA 的學員，每年 5-6 月份開始招生，最新的招生資訊，請查看 ChaseDream 論壇置頂公告。

ChaseDream MBA Workshop

官方網站：<http://workshop.chasedream.com/>

聯繫我們：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。