

如何进入世界顶级商学院

MBA

申请
宝典

■ 杜晓辉 编著

- ✓ 分阶段给出指导性建议，操作性强
 - ✓ 申请各方面详细介绍
 - ✓ 篇幅简洁，描述精确
- ✓ 专为华人申请者量身打造

前言

二十一世纪的中国正大踏步前进。中国作为全球最活跃的投资市场之一吸引了大量的外资，一时间，中国成为了世界的工厂。外来资金的大量涌入不仅为中国经济的发展注入了必要的资金，也带来了先进的技术和资本市场先进的管理经验，使得中国经济的发展有了质的飞跃。然而，纵观全部中国市场，一部分企业处于技术密集，知识密集的转型过程中，大部分企业仍然处于劳动力密集型的发展阶段，而资本的运作和管理仍处在初级阶段。从劳动力密集型，到技术密集型，再到资本的运作，每一步都代表了一次质的飞跃。今天，投资者从世界各地来到中国；随着经济的发展和技术的进步，未来会有那么一天，中国的资本也会向外扩张。那时，我们在世界各地看到的就不仅仅是有“中国制造”字样的各式各样的儿童玩具，更多的则是有中国烙印的投资和商业运作。那时，我们的企业不用再受制于人而被层层盘剥各种专利费用，我们也不用再做世界的工厂而去消耗那有限的能源和原材料，因为我们成为了市场的领导。2004年12月8日，联想宣布收购IBM的PC部门，世人为之一震。我认为，这不过是中国企业进军世界市场的序曲，是战斗开始的号角。在不远的未来，会有越来越多的中国企业向世界各地扩张。

俯首今日，我们的企业离成功走向世界还有相当的距离；展望未来，时代在召唤二十一世纪的商业领袖。时不我待，我们怎样才能承担起时代赋予我们的责任呢？我们怎样才能成为中国现代化进程中的叱咤风云的舵手，怎样才能信心百倍地领导中国的企业走向世界，走向未来呢？资本市场风云变幻，气象万千，我们的企业怎样才能资本的角逐中立于不败之地呢？要实现这一切，就对我们企业的管理和运作机制提出了挑战。我们需要一批具有国际战略眼光的领导者，需要一批掌握现代管理理论和实践的职业经理人，需要一批深谙国际金融资本运作的专门人才，需要一批熟悉东西方背景和人文理念的决策者。

时代的发展要求我们要不断充实更新自己的知识体系。也许你已经具有了很强的工程背景，也许你已经在商场上崭露头角，可是，如果你想拥有领导中国企业走向世界的的能力，如果你想为了迎接挑战做好知识储备，如果你想在日复一日的奔忙中找到了一条更适合自己的发展的道路，如果你想探索一下自己更大的发展潜力，MBA教育就给你提供了这样的途径。从一百多年前的第一个MBA教育开始到现在，MBA的毕业生中涌现了大量的商业精英和领袖，为商业的繁荣和发展做出了巨大的贡献。MBA教育是一种职业培训，是给自己一次重新规划职业生涯的机会，也是再一次开发自己的潜力。通过MBA教育，我们可以掌握现代的管理理念，系统地学习商业运作的知识和策略，培养自己的领导能力，打造自己全新的思维方式。这样才能够更好地面对二十一世纪中国发展的要求，为中国的资本走向世界做好准备。

每个希望接受MBA教育的人都向往着能够进入顶级的商学院，那么，顶级商

学院在寻找什么样的申请人呢，申请者应该具有什么样的素质呢，如何才能进入理想中的商学院呢？本书就是要回答这些问题，通过对申请人应具有素质的分析，对商学院的介绍，对申请过程的解密，和对未来职业的思考，来引领你回顾自己发展过程中的得失，重新做一次职业规划，寻找更适合自己发展的道路，最后带你走进顶级商学院去实现自己的理想和抱负。本书是作者自身经验的总结，是成功后的反思，也是对广大正在努力的有志青年的鼓舞。希望它对你的素质的提高能起到抛砖引玉的作用，能对你的申请有所帮助，使你能在未来的激烈竞争中立于不败之地。本书针对 MBA 学位的申请人而写，但对其他的申请人写申请材料亦有帮助。

本书的章节结构如下：

第一章：介绍商学院的申请过程和商学院的学习情况。

第二章：描述成功者应该具有的素质，是写作申请论文的好材料。

第三章：对申请材料进行详细的剖析。

第四章：介绍美国的顶级商学院。

在此，作者要特别感谢Chasedream (www.chasedream.com) 网站为本书的发布做出的大量工作，没有他的热情帮助和无私奉献，本书与读者见面的日子可能还遥遥无期。也要感谢我的朋友XYZ, ABC, 和QWE对我在写作本书过程中的帮助。

如何进入世界顶级商学院

---- MBA 申请宝典

杜晓晖 编著

How to Get into Top MBA Programs

第一章 商学院及其申请过程简介.....	1
1.1 商学院和MBA简介.....	1
1.2 商学院的招生对象.....	1
1.3 商学院学习的内容和能力培养.....	1
1.4 读MBA学位的六大理由.....	5
1.5 商学院MBA的类型及课程设置.....	6
1.6 商学院的教学方式.....	9
1.7 选择合适的商学院.....	10
1.8 商学院毕业后从事的工作.....	13
1.9 申请国外商学院应具备的条件和申请材料.....	13
1.10 递交申请材料的时机和方式.....	15
1.11 申请商学院流程.....	16
1.12 商学院处理申请的方式.....	17
1.13 为学习筹集学费.....	19
1.14 世界顶级商学院一览.....	20
1.15 申请商学院的时间安排.....	29
第二章 成功的素质.....	33
2.1 领导素质之一：影响别人—通向成功之路的钥匙.....	35
2.2 领导素质之二：积极主动 (Be Proactive).....	36
2.3 采取行动 (Take Actions).....	37
2.4 责任感 (Assume Responsibilities).....	38
2.5 果断决定.....	39
2.6 团队精神 (Teamwork Spirit).....	40
2.7 做好计划.....	41
2.8 成功的毅力.....	42
2.9 快速适应变化.....	43
2.10 面向目标.....	44
2.11 脚踏实地.....	45
2.12 面对挫折：吃一堑长一智.....	46

2.13 建立正确的商业道德价值观.....	47
2.14 正确对待建设性的意见.....	48
2.15 学会通过交流展示自己.....	49
2.16 通过课外活动提高自己.....	50
2.17 学会使用策略.....	51
2.18 学会妥协.....	52
2.19 正确认识自己.....	53
第三章 如何走进顶级商学院.....	55
3.1 简历 (Resume)	57
3.2 推荐信 (Recommendation Letters)	65
3.3 论文 (Essays)	72
3.4 课外活动和补充材料(Extracurricular Activities and Supplemental Information)....	116
3.5 面试 (Interview)	118
第四章 美国顶级商学院介绍.....	129
4.1 Harvard University.....	131
4.2 Stanford University	133
4.3 University of Pennsylvania (Wharton).....	135
4.4 Massachusetts Institute of Technology (Sloan)	137
4.5 Northwestern University (Kellogg).....	139
4.6 Columbia University	141
4.7 University of Chicago	143
4.8 University of Michigan – Ann Arbor.....	145
4.9 Duke University (Fuqua).....	147
4.10 Dartmouth College (Tuck)	149
4.11 University of California – Berkeley (Haas)	151
4.12 University of Virginia (Darden).....	153
4.13 New York University (Stern)	155
4.14 University of California – Los Angeles (Anderson)	157
4.15 Yale University	159
4.16 Cornell University (Johnson)	161
4.17 Carnegie Mellon University (Tepper).....	163
4.18 University of Southern California (Marshall).....	165
4.19 Ohio State University (Fisher)	167
4.20 Emory University (Goizueta).....	169
作者简介.....	171
CBSF简介.....	172

第一章 商学院及其申请过程简介

1.1 商学院和 MBA 简介

商学院是学习现代管理知识和技能的地方，也是培养未来商业领袖的地方。国外一般的大学里都设有商学院，称为 School of Business 或者 Business School，也有的称为管理学院，叫做 School of Management。由于多数商学院都被捐款命名了，所以常见的是以捐款人名字称呼。比如，麻省理工学院的商学院被称为 MIT Sloan School of Management，西北大学的商学院被命名为 Kellogg School of Management。没有被私人命名的商学院一般称为 Graduate School of Business(GSB)，比如著名的芝加哥大学的商学院。商学院里不仅培养商业人才，也培养学术研究人才。商业人才一般参加 Master of Business Administration (MBA) 学位的学习，毕业时获得商业管理硕士学位而到商业界工作；学术研究人才一般是攻读博士学位。当然，商学院里的学位不只是这两种，各个学校有所不同。MBA 学习的学制有的是一年的，这主要是适用于有很强的背景和明确的发展方向的学生，大多数是两年的学制，这让学生对未来的职业发展有充分的思考余地，也提供了假期实习的机会。

1.2 商学院的招生对象

什么样的人能去读商学院呢？是不是只有具有丰富的商业经验的人才能去呢？我以前是学英文的，现在做翻译，我能去吗？我以前是学气象的，现在做天气预报，我能去吗？我以前是学机械的，我能去吗？我没有在大型公司工作过，只是在一个小公司，或者自己的家庭公司里工作过，我能申请吗？回答是：能。所有人都可以，只要你具有领导才能和素质，能成功地向招生委员会展示一个真实的自我。商学院的招生委员会寻找的是已展示出成功的素质或者是具有成功的潜能的领导型的人才，不论你以前是做什么的，只要在你的工作岗位上，你表现出了或者培养了你的领导才能，团队精神，和社会责任意识，你取得了有据可依的进步，那么你就是商学院追逐的对象。三百六十行，行行出状元。不论是电视台的播音员，图书管理员，还是驻外大使，只要你觉得 MBA 的学习对你的未来发展有帮助，每个人都可以申请商学院去充实自己的知识，提高自己的综合能力。

1.3 商学院学习的内容和能力培养

商学院里的专业各种各样，每个学校都有自己的特色和要求。一般来说，学校把专业称为：Concentration。就是说，你的学习打算集中在哪个方向。不同商学院的个性也很鲜明，有的学校只允许选一个学习方向，有的允许多达四个，有的没有专业方向而让所有的学生都集中在综合管理(General Management)方向上。学

生在商学院学习时所选的方向对自己未来的职业发展有很大的导向作用。每个商学院也有自己的传统优势，有的在很多方向都很强，有的只在一两个方面具有优势。表 1 简单地介绍了商学院的专业方向及其主要课程。需要注意的是，每个商学院的课程设置千差万别，这里介绍的只是具有代表性的课程。另外，下面还将谈到，商学院的授课方式也不一样，大多数以课程和案例教学相结合的方式，少数是百分之百的案例教学，比如著名的哈佛商学院。所以这里介绍的课程适合多数商学院的情况。申请人可以根据自己的具体情况和喜好来选择自己的学习方向，为将来的发展打下坚实的基础。

表 1. 商学院专业方向介绍

专业方向	简单介绍	主体课程
综合管理 (General Management)	综合管理的涵盖面比较广泛，公司内部的管理，组织结构的设定，各部门之间的协调，公司发展的战略等等都可以归到综合管理上来。这个方向的学习要求学生具有各个方向的广博知识，比如运作，人力资源，物流，财务，投资，市场，决策等各个方面。	组织行为学 决策制定/商业策略 市场营销管理 运作管理 公司财务/金融/投资 结构重组 战略分析
战略咨询 (Consulting & Strategy)	战略咨询主要是商业策略的思考，分析和建议。毕业生可以到大型的综合管理/战略咨询公司去工作，也可以到公司的业务拓展部门去工作。这个方向不但强调战略思考和分析，也要求毕业生对市场，金融，财务具有深刻的理解，也要有很强的分析能力。	市场营销战略 商业情报 比较分析/比较策略 公司重组/工业结构 商业预测 决策分析 价格战略
创业 (Entrepreneurship)	创业方向要求毕业生具有很强的发现商业机会，抓住机会，把机会转化为成功的商业运作的的能力。成功的创业者能认识到潜在的商业机会，能够利用各种资源组织起公司构架，进行市场推广，不断把公司壮大。	创业决策/执行 商业法/商务谈判 知识产权 客户关系 公司财务/金融分析 公司组织结构 人力资源
金融 (Finance)	金融方向有很多小方向，比如公司财务，投资银行，风险基金，资产管理等。金融方向的主要任务是进行资本，预算分析，公司并购分析，债务管理，现金流管理，投资/融资分析，公有或私有资产管理，交易分析等。	公司财务/税务 货币银行学/货币市场 投资/融资 风险分析和管理 公司并购会计学 决策分析/财务报表分析
财务会计 (Accounting)	财务会计方向负责公司日常运行的财务分析和汇报，对公司成本进行控制和分析，对内部运作进行财务计划制作，给公司管理提供决策支持。还负责公司税务的计划和执行，公司雇员的薪资结构分析和执行。	管理会计/财务审计 证券分析 国际会计 财务报表分析 公司重组并购财务计划 管理成本控制 成本会计
市场营销 (Marketing)	市场营销方向不仅是培养一线营销人才，更多的是培养高级销售管理人员。这个方向教授现代	市场管理 市场调研方法

专业方向	简单介绍	主体课程
	市场营销的概念, 策略, 和手段。要求毕业生具有综合管理的知识和能力, 对广告, 消费市场, 技术市场, 商业市场, 和认知心理有深刻的认识。	销售渠道分析 广告策略/网络广告 国际市场 销售管理
生产/商业运营 (Production / Operations)	生产/运营方向主要学习公司日常运作, 材料/资源/信息的优化和配置, 各部门之间的协调, 产品的发送, 信息的组合, 以及现金流的管理。该方向的毕业生要具有广泛的知识 and 很强的协调能力, 也要对资产配置, 市场预测, 运营策略有深刻的认识。	服务运营管理 市场预测和分析 决策和战略分析 物流管理/市场管理 比较分析/市场情报 管理信息系统
物流链/后勤 (Supply Chain / Logistics)	物流/后勤方向主要学习如何满足公司运作, 生产的供求关系, 进行合理的物流控制和后勤供给。负责公司的采购, 运输, 和产品发送过程的规划和管理, 以降低运营成本, 保证需求和供给关系的最优化。	物流规划/管理 后勤系统/国际后勤 生产/运作管理 系统统计/优化 网络优化分析 后勤运输规划管理
管理信息系统 (Management Information System)	管理信息系统方向主要学习如何利用先进的信息系统为公司的运营和操作提供信息技术的保障。同时也探索新的数字/电子商务方式, 为公司业务的拓展提供信息决策支持, 同时也为公司的商业情报分析提供帮助。	商业信息技术 管理信息系统 知识经济下的数字商务 电子商务技术 数字商务战略分析 数据库和信息管理 系统分析, 设计及实现
非盈利组织管理 (Nonprofit Management)	非盈利组织管理主要学习如何应对社会责任/使命和充满竞争的市场之间的挑战, 学习如何管理政府的非盈利机构, 或者非政府性的非盈利组织, 以及其他公益机构, 比如艺术, 博物馆, 公共卫生等, 的管理和运作。	非盈利机构的管理策略 政策模型/策略评估 慈善组织及管理 非盈利服务的市场推广 商业道德 捐赠管理 公共政策
国际商务 (International Business)	国际商务方向学习如何领导全球性的跨国公司, 如何在全球市场进行金融, 营销, 拓展商业的管理技术和知识。要求毕业生具有国际视野, 对全球的市场和发展有着深刻的理解, 能够在国际环境中进行商业运作。	国际商务和跨国经济学 全球资产配置和管理 现代政治经济学 国际银行学 环球市场营销 全球金融市场分析
人力资源 (Human Resource)	人力资源管理主要学习如何建立高效的公司构架和人力管理模式。这个方向的毕业生能够进行人力管理模式的分析, 设计和实现, 能够评估和制定人力管理政策, 进行人力资源的合理配置。毕业生既可以到公司的人力管理部门工作, 也可以到管理咨询公司为客户提供咨询服务。	高效管理模式 组织行为学 集群管理 个体行为动力学 管理协商 权力, 决策及影响 公司重组
房地产/不动产 (Real Estate)	房地产/不动产方向主要学习房地产的管理, 设计, 开发的知识和技能。毕业生要具有对房地产市场进行分析的能力, 能够进行房地产开发的规	房地产金融学 投资和管理 房地产开发

专业方向	简单介绍	主体课程
	划, 资金的管理, 投资市场的分析, 风险分析, 以及管理其他不动产的能力。	城市房地产经济学 国际房地产比较 城市公共政策 房地产设计和开发
媒体, 娱乐, 公共管理 (Media, Entertainment, Public Management)	媒体娱乐方向主要学习大众传媒的运作和管理的知识和技能。毕业生要熟悉广泛的内容, 包括广告策划, 市场调研, 媒介制作, 媒体和政治, 媒体/娱乐行业的合作及并购, 新闻和社会的关系, 以及文化, 体育, 流行等各方面。	媒体及其管理 媒体的经济分析 市场调研 国际传媒 广告学 大众传媒和政治

除了上面介绍的学习内容外, 商学院还训练学生的软技能(soft skills)。什么是软技能? 我们知道, 成功的商业运作不仅需要所在领域的技术, 还需要领导者们具有下面的素质或者称为软技能:

- 领导气质和才能。**这里所说的领导有别于“经理”或者“管理”人才。什么是领导? 就是能带领团队为了一个共同而清晰的目标奋斗并获得成功的人才。什么是好的领导? 就是能为团队指明方向并带领大家成功的人才。什么是优秀的领导, 或者说是领袖? 就是能够把团队带领到一个大家不愿意去的地方并且获得了巨大成功的人才。这就好象是毛泽东, 他能把大家带到一个谁也不想去的山洞, 但是他获得了最后的成功, 这就是领导和经理的区别。商学院的一个目的就是培养这样的领导气质和才能。
- 交流技巧和人际关系能力。**没有交流就没有信息的传播, 也就没有办法让别人了解你。商业上的成功需要什么样的交流能力呢, 和商业对手谈判需要什么样的技巧呢? 作为一个领导怎么才能团结下属, 充分利用他们的才能为公司服务呢? 商学院里的课程设置和锻炼也培养学生和人交流的技巧和处理人际关系的能力。另外, 商业的全球化趋势越来越明显, 不同文化之间的交流存在巨大的差别, 这对交流的技巧和处理关于“人”的事务的能力也提出了新的要求, 商学院里的课程的学习以及和来自世界各地的同学的交流也会锻炼这种能力。
- 分析能力。**东方哲学比较喜欢从总体上分析问题, 西方哲学喜欢用数字具体地分析问题。世界顶级商学院秉承了西方哲学的优点, 用量化的方法来培养学生的分析能力, 而不是简单地停留在事物的表面。一个个具体的数字经过了抽象的思维就变成了活生生的语言, 为领导者进行决策提供了可靠的保证。锻炼学生的量化和抽象分析能力, 也是商学院的培养目标之一。
- 国际视野和前瞻能力。**资本的扩张让企业发展到世界的每一个角落, 每一个地方都存在着机会, 企业的全球化扩张要求企业的领导具有国际视野, 而不是把自己的业务限制在本土范围。今天, 中国的资本日益成熟, 走向世界只是个时间的问题, 所以中国的本土企业需要更多的具有国际视野的领导者去承担起向全球进军的责任。在这过程中, 需要领导者具有丰富的想象力和对未来的前瞻能力去开创新的商业领域。

- **积极主动的态度。**积极主动的态度是优秀的领导者必不可少的素质，否则只有被动挨打的份儿。俗话说，逆水行舟，不进则退。商业运作何尝不是如此？在每个企业都在寻找新的发展点的时候，固步自封，沉浸于现有的成绩而不思进取等待的只有失败和被市场所淘汰。要避免这些，只有积极主动的态度和行动才能解决。在英文里这叫做“proactive”，一个好的领导者就要具有这种态度，躲避问题，躲避挑战不是真正的战斗和竞争。
- **自信心和承受压力的能力。**商场如战场，不但关系到员工的具体利益，也关系到企业的生死存亡，作为领导者其压力可想而知。我的决策是不是正确？这个决定能带来多大的收益还是损失？为什么我的竞争对手这样做？为什么自己的经营策略还没有见到成效？等等……大大小小的问题，休戚相关的决定让企业的领导者经常处在巨大的精神压力之下。克服这种精神上的煎熬不但需要承受压力的能力，也需要领导者坚强的自信心。
- **果断的决策能力。**机会永远存在，可是机会稍纵即逝，一个犹豫的决策能让一个企业陷入万劫不复之境地。三思而后行固然重要，果断的决策能力也必不可少，优柔寡断，瞻前顾后，前怕狼后怕虎的会让机会丧失殆尽。果断的决策能力常常需要领导人靠自己的职业知觉来做出迅速的判断，而不是一个又一个的大大小小的会议来讨论。商学院的学习也会训练学生的这种知觉决策能力。

1.4 读 MBA 学位的六大理由

每个商学院都在问申请人，为什么要选择读 MBA？每个人都有自己的动机，综合起来大概有如下六大理由：

- 1) **自身职业发展的需要。**有些人在现有的岗位上工作很久了，所承担的责任也越来越大，需要解决的问题也越来越多。有的问题已经超出了自身现有的知识和能力可以解决的范围，比如，公司的发展需要进行重组、并购或者分拆，而自己的能力仅限于工程、一般业务管理方面，对公司的长远规划和运作策略缺乏一个系统的理解。这个时候，可能去读 MBA 是个好的选择，申请人有明确的目标和学习目的，对自己的长远发展有巨大的好处。对这一类人来说，将来最好的去处还是回到自己原来的行业，这样更能充分利用自己的优势和经验。
- 2) **把 MBA 作为转换职业的一条路径。**年轻人在大学毕业时缺乏对自己职业生涯的规划和思考是很正常的事情。当年过五关斩六将才进了大学的课堂，然后就是四年的大学生活，然后就是大家毕业，我也毕业，别人去高薪的公司，我也要去个高薪的公司。可是工作了几年之后才发现自己想追求的东西是什么，才发现目前的工作并不能激发起自己的兴趣和斗志。这种情况下，读 MBA 也是个好的选择，两年的时间让你在繁忙的工作中暂时停下来休息一下，让你重新思考自己的发展道路。

- 3) **学习管理知识，提升自己。**有的申请人可能现在是个做技术的工程师，或者是个一般的业务员，慢慢地，想在工作中做出更大的贡献，不但做具体的工作，还想做点管理方面的工作。可是，却发现自己对管理知之甚少，为了能做好管理工作，回到学校再充电，读个 MBA 学位，学点管理知识是个捷径。
- 4) **为将来自己创业做准备。**经济和社会的发展给众多的人士创造了发展自己事业的机会和条件。思想观念的变化，财富的积累，以及产业结构的变革使以前天方夜谭的事情成为可能，从改革开放初期的引进外资企业为主，中国本土掀起了方兴未艾的创业潮。可是，把一个主意发展成为一个成功的企业，再把一个成功的企业发展成为一项事业，所需要的知识和管理技能可能远远超出了当初创业时具有的能力和范围。有这样的需要的申请者，到商学院综合地学习管理的各方面的知识对自己的企业的发展也会有相当的好处。
- 5) **增强自己的朋友和社会交际网络。**商学院里汇集了未来的商业精英，能建立起一个巨大的朋友网络对未来事业的发展也是有巨大的帮助。现代社会是一个信息的社会，无形的朋友网络也是传播商业信息的好手段，有了及时的商业信息也就有了致胜的优势。一个现代化的企业所需要的人才也是方方面面，在社会分工细致无比的今天，一个人不可能精通管理的每一方面，有个广泛的网络也就是有了一个巨大的人才库和信息库，其意义也是不言而喻的。
- 6) **适应变化，寻求新的挑战。**在同一工作岗位上工作多年以后，很多人容易产生厌倦，日复一日的重复劳动，毫无新意的例行公事，让很多人觉得是在浪费时间。并且潜在的意识告诉自己还能做的更多更好，所需要的是一个全新的具有挑战的职业发展方向来激发自己的斗志，让自己的潜力发挥到极致。另一方面，信息技术的发展使得社会在以无与伦比的速度前进，知识在变化，时代在变迁，自己的知识结构还能应付未来的变化和挑战吗？是定居在自己的安乐窝里看世事变化感叹光阴的流逝呢，还是勇敢地去改变自己去适应变化的世界呢？未来属于勇敢地去适应变化的人。如果你想拥有未来，那么就加入商学院读个 MBA 吧，它会让你拓展视野，把握时代前进的方向，做未来发展的潮流的领导者，而不是追随者。

1.5 商学院 MBA 的类型及课程设置

为了适应申请人的不同需要，商学院提供了不同类型的 MBA 教育。而且北美的 MBA 教育和欧洲的 MBA 教育也有很大不同。这里就介绍不同类型的 MBA 教育，申请人可以根据自己的情况来决定选择哪种类型的 MBA 教育最适合自己的。

美国全日制 (Full-Time)MBA

如今大多数的世界级顶级商学院都集中在美国，这并不是偶然。一个原因是商学院在美国的教育系统已具有悠久的历史，从 1881 年宾西法尼亚大学沃顿商学

院设立第一个商务教育项目到现在已经是 124 年。一百多年的发展以及对商业运作的独到理解使得美国的商学院别具一格，领导了世界商学院教育的方向。另一个原因是美国经济和社会的繁荣也促进了商学院教育的发展。一方面经济的发展需要大批商业人才，造就了商学院存在和发展的社会环境，另一方面商学院的毕业生和商学院的千丝万缕的联系也反过来促进了商学院的发展。

美国的全日制 MBA 教育一般需要两年的时间，也有一年的 MBA 教育。二者的服务对象不同。两年制的 MBA 主要是为没有商务知识背景的和需要系统学习管理知识的人士设计，这两年中暑假还可以参加实习以便认清自己的发展方向和获取实际经验。一年制的 MBA 大多要求申请人具有商业本科的背景和毕业后的明确规划，比如毕业后回到原来的公司或者回到自己的家族企业。一年制的 MBA 因为时间短，所以没有暑假的实习。

各商学院的课程设置是千差万别，学期划分也是各有不同。有的学校按学期 (Semester) 来把一学年划分为春季 (Spring Semester) 和秋季 (Fall Semester) 两个学期，有的学校把一年划分为四个学期 (term/quarter)，学期之间有短暂的休息时间 (大约一周，寒暑假除外)。一般来说，第一年学生要学习学校设定的核心课程，第二年开始选修自己感兴趣的方向，当然这不适用于纯案例教学的学校。为了让申请者有个清晰的概念，下面给出了两个代表性的学校的 MBA 学期和课程设置。

表 2. 纽约大学斯特恩商学院课程设置(New York University - Stern School of Business)

(两年全日制 MBA)

	秋季学期 (Fall Semester)	春季学期 (Spring Semester)
第一学年	核心课程: Managing Organizations Firms & Markets Statistics & Data Analysis Financial Accounting and Reporting 选修课程: Marketing Concepts Foundations of Finance Operations	核心课程: Strategy Global Business Environment 选修课程: Marketing Concepts Foundations of Finance Operations Specialization/Elective Course
暑假	实习	
第二学年	全部为选修课程	全部为选修课程

表 3. 杜克大学富卡商学院课程设置(Duke University - Fuqua School of Business)

	第一学期 (Term 1)	第二学期 (Term 2)	第三学期 (Term 3)	第四学期 (Term 4)
第一学年	Managerial Effectiveness Managerial Economics Probability and Statistics Computer Skills	Marketing Management Global Financial Management Financial Accounting Information and Influencing	Operations Management Decision Models Managerial Accounting	Foundations of Strategy Global Economic Environment of the Firm Choice of Electives

	第一学期 (Term 1)	第二学期 (Term 2)	第三学期 (Term 3)	第四学期 (Term 4)
		Business Audiences		
暑假	实习			
第二学年	全部为选修课程	全部为选修课程	全部为选修课程	全部为选修课程

一般来说，一学年分为两个学期的 MBA，由于每个学期都很长，学生容易感到疲劳，但是课程的内容可以学的更深入。而一学年分为四个学期的 MBA，每个小学期都很短，学期之间有短暂休息，所以学生有放松的机会，但是由于学期短，课程的内容可能不能够太深入。因而，这两种学期设置方式各有利弊。

欧洲全日制 MBA

欧洲的全日制的 MBA 和美国的有很大的不同，培养的目标不同，学期的设置和课程的设置也不同。欧洲的 MBA 以一年制的为多数，也有一年半或者两年的。培养的侧重点非常强调和工业界的联系和学生的全球视野，录取学生的时候也很看重学生的工作经验和成功之处，而不是简单地强调学生的可塑性和发展潜力。当然欧洲的一年制的 MBA 和美国的一年制的 MBA 一样，也有其自身的缺点，比如，学习时间太短，有些课程的学习不可能太深入，没有暑假实习的机会等。

表 4. 伦敦商学院 MBA 学期和课程设置 (London School of Business)

(两年全日制 MBA)

	秋季学期 (9 月—12 月)	春季学期 (1 月 - 3 月)	夏季学期 (4 月-6 月)
第一学年	Leadership Module Finance Understanding Financial Analysis Strategy Managerial Economics Managerial Organizational Behavior	Finance Decision and Risk Analysis Marketing Operations and Technology Management The Shadowing Project The MBA Language Program	Marketing Management Accounting Understanding the International Macroeconomy Information Management
第二学年	在公司里实习		

兼职 (Part-Time) MBA

除了全日制的 MBA 教育之外，很多学校还设有兼职 MBA 课程。这主要是为了那些需要边工作边学习的人士设置。一般的兼职 MBA 教育需要三年的时间，课程一般设置在晚上或者周末，而且要边工作边读书，会有很大的压力。由于这种 MBA 不适用于远在中国的申请者，所以这里就不再多加介绍，如果有特别的需要，请参阅各商学院主页介绍。

其他 MBA

除了上面介绍的 MBA 之外，还有些比较特别的 MBA 教育。比如，EMBA (Executive MBA) 和双学位联合 MBA (Joint - degree MBA)。EMBA 主要是为已经在公司担任领导职务的人设置，一般是一年左右的学习时间，多数在周末学习，学习的内容和侧重点与普通的 MBA 有所不同。双学位联合 MBA 是有的学校和本校的其它系科联合设置，最常见的是 MBA 和法学院联合设置的 MBA/JD 教育模式，一般需要三年或更多的时间。也有和其它专业，比如，计算机科学，医学院，等联合设置的双学位 MBA 教育模式。本书对此也不多加介绍，有兴趣的读者可以参考各商学院的介绍。

不同的 MBA 教育的比较

为了让申请者对各类 MBA 有个总体的概念，表 列出了不同 MBA 教育的优缺点供大家参考。

表 5. MBA 教育之比较

MBA 的种类	主要优点	主要缺点
美国全日制两年 MBA	学习时间长，课程能够深入 有假期实习机会 注重量化分析 就业机会较兼职 MBA 好 校友网络广泛 教授学术水平较高 理论和时间相结合	美国学生占多数，不如欧洲 MBA 多元化 看重 GMAT 和大学成绩 学费昂贵 投资回报比较慢
欧洲全日制 MBA	时间短，适合有极强的商业背景的申请人 注重软技能的培训 学生多元化 与商业界联系紧密	对量化分析强调不够 时间短，不适合转换职业方向的申请人 选修课程不够丰富 短暂的学习不利于学生之间建立起关系
兼职 MBA	学习期间还有收入 不用脱离自己的工作岗位 毕业后暂时不用担心工作 有的公司担负学生的学习费用	时间长，一般三年，周末、晚上上课， 学生压力较大 学生之间关系松散 不利于职业方向的转换 学习不够深入 影响在现有工作职位的表现
EMBA	公司承担学费、不影响现有收入 学生具有丰富的商业和管理经历 没有毕业后找工作的压力 学习内容贴近工作	课程设置有限，不利于建立全面的知识体系 由于授课时间短，学生间接触较少，不利于关系的建立
Joint Degree MBA	毕业时能获得双学位 有利于找工作 学习时间长，能够深入学习	时间长，一般三年 投资巨大，学费昂贵 专业方向比较狭窄

1.6 商学院的教学方式

商学院的教学方式也大不相同，这也体现了各商学院的特色。整体上来说，有下面几种教学模式：

- **纯案例 (Pure Case Method) 教学：**就是说商学院没有具体的按部就班的讲课，所有的教学都建立在案例分析的基础之上。案例有的来自于教授们的编撰，有的来源于实际商业运作，通过对案例的分析让学生迅速掌握解决问题的方法，将来毕业生在实际中遇到类似的问题时可以驾轻就熟。案例教学能够培养学生驾驭宏观管理和决策的能力，让学生从大局全面考虑问题，而不是拘泥于小节，因而这类学校的毕业生往往展现出优越的领导才能。然而，另一方面，由于教学全部基于案例分析，学生们对基本的理论缺乏深入的掌握，不利于建立起一个全面知识体系结构，往往宏观分析有余而实际细节或者动手能力不足，这也是猎头们对这类商学院的一般评价。采用这种教学方式的两个典型的学校是哈佛商学院 (Harvard Business School) 和佛吉尼亚大学达顿商学院 (Darden Graduate School of Business Administration, University of Virginia)。这种教学方式的另一个特点是，它要求学生在课堂上积极参与发言和讨论，而且强调学生之见的竞争，否则学不到什么东西，所以对口语、表达和交流的技巧要求较高，脑力思维也要处于高度运转的状态，所以这种教学方式给学生的压力可能更大些。
- **案例教学和授课相结合：**这种教学方式集中了案例教学和授课教学的优点，既教授学生基础的商业知识和技能，又锻炼学生解决实际问题的能力。各商学院在实际教学中对案例教学和授课教学采用的比例也不同，有的偏重案例，有的偏重授课。大多数的商学院都采用这种混合模式的教学方式。这类学校的毕业生具有扎实的基础知识，能够胜任具体的工作，从基层做起，但是竞争意识可能不如采用纯案例教学的商学院的毕业生明显。商学院授课的方式也多种多样，有时候是教授讲课，有时候是学生组织讨论，有时还可以请外面的商业界的领袖来讲课。对于想掌握基础知识，又想锻炼实际能力的申请人来说，这种教学模式是比较合适的选择。
- **其他教学模式：**商学院采用的教学模式还包括计算机模拟 (computer simulation)、到公司里做具体项目 (in-company project) 或者以学生俱乐部 (student clubs) 方式来进行。然而这些都是辅助教学方式，可以和上面介绍的两种方式相结合使用。

1.7 选择合适的商学院

在众多的商学院中，如何才能挑选出适合自己的学校呢？商学院有名牌效应，很讲究排名，那么是不是排名高的学校就适合自己呢？不是的。每一个商学院就象每一个申请者一样有不同的特色，选择商学院要根据自己的实际情况量体裁衣。所以申请者在申请之前要做充分的调查研究来了解各个商学院的特色，找出最适合自己的发展方向，找出对自己未来最有帮助的商学院。

比如，哈佛大学商学院以培养领导能力著称，能进入哈佛商学院也是无数莘莘学子的梦想。但是哈佛大学采用百分之百的案例教学，如果你决定申请哈佛商学院，那么就请你思考一下，这种教学模式是否适合你自己，自己对英语的驾驭能力是否能满足大量讨论的要求。也许你自己是个比较内向的人，性格不是那么咄咄逼人，那么在哈佛的气氛中是否感到舒服呢，是否能学到自己想学的知识呢？再比如，麻省理工学院以其技术著称，所以其商学院也具有很强的技术特色，如果你只是具有很强的人文背景，在那样的环境里学习自己是否感到压力呢？诚然，每个商学院都在强调多元化，招收从各个领域来的申请人，可是统计资料表明每个学校还是有自己的偏好，课程设置是千差万别，教学方式也大有不同。有的学校鼓励竞争，有的强调团队合作精神，有的精于管理，有的精于市场营销，有的精于金融运作。所以，并不是排名越高的商学院越适合自己，最好的是符合你发展的方向的，能让你的潜能和资质发挥到最优的。

只有在申请前做大量的调查研究，并对自己的特点有着清醒的认识，才能选到合适的商学院，让自己的特点和商学院的长处充分结合，才能充分利用两年的学习时间，而不要盲目地去追求商学院的排名。当然，喜欢挑战者，也不妨去试一个崭新的发展方向，为自己带来更大的挑战空间。所谓知己知彼，方能百战不殆，申请商学院也是这样。所以，申请的过程也是一个回首总结自己的成功得失，整理经验，审视自己，认清自己，并展望未来的过程。综合来说，在选择学校的时候不妨问自己下面一些问题：

- **这个学校的学费贵吗？** 顶级商学院的学费一般都在每年 3 万 5000 美元左右，而且逐年上涨。所以首先要考虑一下自己的“投资”是否合适。
- **这个学校的名声如何？** 商学院的排名对将来的工作有直接的影响，商学院的名声是一大考虑因素。
- **该商学院位于什么地方？** 是大城市呢，还是穷乡僻壤？天时、地利、人和，有可地利之便，对将来求职也是一大帮助。
- **该商学院采用何种方式教学？** 它们的教学方式适合于你吗？和你的性格及将来的发展方向吻合吗？
- **学生之间的竞争激烈吗？** 你是喜欢竞争的气氛呢还是喜欢团队合作呢？
- **学校老师的水平如何？** 名师出高徒，商学院的教授的水平对学生也影响甚大。
- **学校的学期如何划分的？** 如前所述，长学期，短学期各有利弊，找到自己喜欢的方式。
- **学校的课程设置是否符合实际的迫切需要？** 有的学校的课程紧跟时代的发展，而且课程种类繁多，学生可任意按自己喜欢的方向选课，而有的学校课程设置老化，且限制诸多。
- **学校的强势学科是什么？** 各商学院的实力体现在学校最拿手的几个方向上，该

学校的重点学科和你将来的职业规划符合吗？

- **学校允许选几个专业方向 (Concentration/Specialty)?** 有的学校只允许一个方向，有的允许多达四个方向，你喜欢的是哪种呢？
- **教学中来源于实际的项目多吗？** 毕业生的最终目的是进入商业界大显身手，来源于实际的项目对锻炼解决问题的能力有很大促进。
- **学校的生活怎么样？** MBA 虽然是学习，也是生活的重要组成部分，能过一个快乐的 MBA 学习生活也应当是考虑的问题之一。学生俱乐部多吗？学生之间交往是否频繁，学校是否强调竞争？学校附近的生活费用是不是很高？自己能担负的起吗？学校的生活学习设施如何？
- **MBA 的招生人数？** 每个商学院的招生数额从几百到上千，规模大的校友也多，但是和教授接触的机会就比较少。自己喜欢什么样的规模呢？
- **学校的求职中心作用如何？** 商学院的最终目标是要我自己的产品 - MBA 毕业生 - 推销出去，近年来由于求职环境不尽人意，学校是否做了大量工作帮助毕业生找到一份合适的工作？

申请人可能还有自己的各式各样的问题，只有把这些问题综合起来考虑才能选到合适的学校，才能让自己的 MBA 生活更有意义。

为了方便申请人选择学校，清楚学校对申请的要求，本书提供了一个参考表格，在此基础上，申请人可以按照自己的要求设计一个类似的表格来分析、比较各学校，并合适掌握申请的进度。

表 6. 商学院比较一览表

	学校 1	学校 2	学校 3	学校 4	学校 5	学校 6	学校 7	学校 8	学校 9
学校所在地									
申请轮次和截止日期									
申请费									
生活费用									
学杂费									
学校排名									
GMAT/TOEFL 平均分									
申请方式 网络/普通邮									
学校强势专业									
教学方式(案例/授课)									
学期划分方式									
班级平均人数									
入学平均年龄									
平均工作年数									
学生可选择的专业数目									
论文要求(篇数/内容)									

	学校 1	学校 2	学校 3	学校 4	学校 5	学校 6	学校 7	学校 8	学校 9
推荐信 篇数/递交方式									
TOEFL 最低要求									
简历要求									
课外活动要求									
面试要求									
申请处理方式(滚动?)									
有无奖学金									
学生贷款									
学生求职状况									

表中列出了 25 项申请人在申请的时候应该考虑的内容，申请人可以根据自己的实际情况进行适当的增减。一个合适的表格让各商学院之间的优劣一目了然，也能更加清楚哪个商学院更合适自己。

1.8 商学院毕业后从事的工作

大家都关心的一个问题是，我从商学院毕业了能做什么工作？其实这个问题在进入商学院之前就应该有很好的思考并已经找到了答案，这样在商学院学习时才能有明确的目标，才能有效地利用短短的两年的学习时间。如果你在进入商学院之前没有找到答案，那么商学院的学习也给了你重新规划职业生涯的机会。

商学院的毕业生的去向五花八门。有的自己去创业开公司，有的到大型企业的管理部门任职，有的去管理/战略咨询公司给客户id提供决策咨询，有的回到了自己原来的行业继续从事自己的事业，有的回到了自己的家族企业，有的到了公司的财务部门，有的去了投资银行去实现自己的银行家的梦想。前文介绍的每一个专业方向都是可能的职业发展道路，关键是自己要认清自己的长处和兴趣，沿着自己追求的方向发展。总之，MBA 毕业后，海阔凭鱼跃，天高任你飞。另外，本书后面介绍各学校时也列出了到商学院招收毕业生的公司的名单，申请者从其中也可以寻找自身职业发展的方向。

1.9 申请国外商学院应具备的条件和申请材料

商学院的申请各个学校要求的条件和申请材料不尽相同，但是大同小异。一般来说，申请商学院要求具有下面的条件：

- **具有相当于本科教育的学历：**这主要是表明你有成功的学习经历，能够在学术环境里学习且能够顺利毕业。
- **参加了 Graduate Management Admission Test (GMAT)的考试：**GMAT 考试主要是测试考生的量化分析能力，数学基础，对英语的驾驭能力，逻辑分析能力，和理解能力。比较高的分数表明你在这些方面的素质能够使你

在未来商学院的学习中成功，也能够在今后的商业环境中成功。

- **母语非英语，或者没有在以英语为主要教学语言的国家取得学位的申请人还要参加 Test of English As a Foreign Language (TOEFL) 的考试：**TOEFL 主要是测试考生的英语基本技能，包括语法，阅读理解能力和听力。商学院对英语非母语的学生的这个要求主要是要申请人表明自己的英语能力将来能够胜任将来的学习任务。
- **具有一定的工作经验：**大多数优秀的商学院都要求申请人具有一定的工作经验，顶级商学院录取的申请人平均具有五年左右的工作经历。这对于以案例为主要教学方式的商学院尤为重要。商学院里有大量的课堂讨论是建立在案例分析的基础之上的，如果没有工作经验就对商业的运作没有概念，无法有效地参加课堂讨论，或者不理解大家在讨论什么，对讨论也没有什么贡献。笔者建议申请人最好具有 3-5 年的工作经验，这样才能提高自己的录取可能性，才能在商学院的学习中取得更好的效果，而不是去浪费时间和高昂的学费。

除了上面的条件之外，商学院一般还要求申请人提供下面的申请材料：

- **个人基本情况 (Personal Data)：**个人的基本数据，如年龄，学习经历，工作经历，成就，未来职业规划，学习的专业方向等。
- **各毕业院校的成绩单及毕业/学位证明（中英文）(Transcripts and Diploma)：**包括从本科起的每一个学校的成绩单，毕业证，和学位证。要求中英文的版本都要提供。
- **自己的职业简历 (Professional Resume)：**一般要求申请人提供一份一页的英文简历，要涵盖所有的职业经历。下文专门介绍如何写好自己的专业简历。
- **论文 (Essays)：**一般来说，顶级的商学院都要求申请人递交 3-6 篇的论文。论文的题目和数量各个学校不同，这些论文的目的是要申请人向招生委员会展示自己的独特之处，说服招生委员会以达到被录取的目的。论文不但要展示自己已经取得的成就，还要展示自己的个性和一个真实的自我，让招生委员会看到一个活生生的申请人，看到一个具有成功潜能和素质的未来的商业领袖。
- **课外活动/社区服务参加情况 (Extra-curriculum activities/community service)：**商学院的招生委员会还考察申请人的社会责任意识和社会责任感，一般都要求申请人提供参加过的课外活动或者社区服务活动情况的列表。通过这些来了解你是否是一个只知道读书的人，还是一个具有高尚的道德责任感和社会责任感的人，以此来决定你是否是商学院要培养的对象。

- **推荐信 (Recommendation Letters):** 申请顶级商学院, 推荐信是必不可少的, 有的要求一封即可, 有的要求三封。招生委员会不但通过你自己的论文来了解你, 还要通过别人的眼光来打量你, 所以一般要求你的直接上司提交一封推荐信来支持你的申请。
- **申请费 (Application Fee):** 申请顶级商学院, 申请费也是一笔不小的开支。现在的北美商学院都要求在递交申请材料的同时交纳大约 150-200 美元之间的申请费。有的学校提供免交申请费的申请, 如果申请人实在有经济困难, 可以向商学院提出申请要求减免申请费。大多数顶级商学院都不提供减免服务。

1.10 递交申请材料的时机和方式

每个商学院都有自己的申请轮次和申请的截止日期, 处理申请的方式也不尽相同。有的学校有三个申请轮次, 有的只有两个, 还有的设有四个轮次。有的严格按照各申请轮次的截止日期来处理申请, 迟于截止日期收到的申请将被打入下一轮。有的是滚动处理方式, 收到一个处理一个, 没有严格的截止日期。所以申请人要根据各个学校的具体情况来决定递交申请的时间。

一般来说, 最好赶在前两轮申请, 最后一轮由于名额有限, 竞争比较激烈。有的申请人说第一轮的竞争也比较激烈, 因为有去年申请没被录取的可能也会重新申请该校, 但是第一轮有充足的名额, 只要申请人条件优秀, 获得录取的相对概率较大。更重要的是, 许多商学院的有限的奖学金都在第一或者第二轮就发放完毕了。而且, 万一第一轮申请失败, 还有时间来准备第二轮甚至第三轮的申请。所以, 最好的办法是争取在前两轮申请, 如果条件允许, 可以申请在第一轮申请 2-3 所学校, 在第二轮申请 2-3 所。当然如果在第一轮获得了录取, 除非申请人对学校不甚满意, 否则也没必要再申请第二轮了。不打无准备之仗, 申请商学院也要做好充分的准备, 采用合适的策略, 才能在千军万马中脱颖而出, 不让自己的时间和精力付之东流。

那么, 采用什么样的方式递交申请材料呢? 由于科技的发达, 现在大多数学校都接受网络递交的申请材料, 包括推荐信和成绩单等。有的学校严格规定, 所有申请必须通过网络递交, 不再接受邮递申请材料, 比如哈佛商学院; 有的规定什么样的材料要通过网络递交, 什么样的材料要通过邮递, 比如西北大学凯洛格商学院, 规定成绩单要通过邮递, 其他的可以由网络递交; 有的学校两种方式的申请都接受, 但是申请人只能选择一种, 而不是两种同时采用, 比如宾西法尼亚大学沃顿商学院。所以申请人要根据学校的要求来选择递交的方式。如果学校接受网络申请, 最好的方式还是采用网络递交申请材料, 快捷, 方便, 而且经济, 也方便学校的处理, 也不用担心自己的邮件是否迟到了, 是否抵达目的地了, 是否已经被输入系统了。因此, 本书强烈推荐使用网络方式的申请。

1.11 申请商学院流程

申请商学院的流程可以用图 1 来表示。(这里只简单介绍申请要经历的步骤,关于每一步可能遇到的问题请参考本书的申请问答集部分。)从决定申请商学院去攻读 MBA 学位到成功入学一般要经历下面几个步骤:

- **也是最难的一步,就是做决定。**读 MBA 从时间和金钱上来说是个巨大的投资,艰难的申请写作过程,漫长的等待,两年的学习时间,巨额的学费,使不少人望而却步。所以,在决定申请之前,请深思熟虑:自己的人生目标是什么,如何给自己定位,读 MBA 对自己未来的发展是否有帮助, MBA 培养的目标是否与自己的人生规划一致。更重要的是,不要忘了寻求家人的支持,因为读 MBA 是个不小的承诺,需要一个坚强的后盾。一旦决定下来,就要努力去执行。俗话说,不劳无获。你会发现在你申请的过程中,你对自己的人生远景可能有了一个前所未有的清晰规划,所以不论申请的成败,你从申请的过程中已经领悟了许多。
- **准备参加 GMAT 和 TOEFL 考试。**根据自己的英语水平,申请人可以决定复习的时间长短。对成绩不满意者,如果有时间,可以考虑重考一次。
- **精心选择要申请的学校。**由于申请是个花钱而又费力的事情,申请者按照自己的发展目标和自己的硬件条件选择合适的学校至关重要,这样才能提高自己的命中率,然后学有所得。在这一步里,申请者要清楚每个学校对申请的要求,比如,需要几份推荐信,几篇论文,对 GMAT 和 TOEFL 的要求,申请的截止日期等。同时,还要选择合适的推荐人,给推荐人留有充足的时间写推荐信,这样推荐信的质量才有保证。另外,开始准备大学的成绩单,以免延误。
- **开始撰写论文及其他申请材料。**申请者明白了每个学校的要求之后,就可以做个计划开始撰写申请材料了。申请材料对整个申请来说是至关重要,这是一个让你清晰地展示自己的机会,如何让自己在众多的申请者中脱颖而出就在此一举。招生委员会阅人无数,众多的申请人具有类似的背景,如何才能让自己的材料吸引委员们挑剔的眼球,申请者真的需要费思量了。无论如何强调申请材料的重要性都不为过,学校的面试邀请和最后决定很大程度上取决于这一步。
- **在学校规定的截止日期前提交申请。**每个学校都有不同的申请轮次和相应的截止日期,务必在规定的日期前递交申请,否则可能被打入下一轮。
- **等待招生委员会审核材料。**递交申请材料后就是漫长的等待,一般需要 2-3 月的时间才有结果。这时候,申请者经过长时间辛勤劳作可以稍事休息一下,不要忘了,这时候你可以准备可能随时到来的面试了。有的学校接受在递交申请前预约面试,所以申请者也可以早作安排,提前面见校友或者招生委员会。
- **面试。**面试也是一个重要的过程,是一个让招生委员会更加深入地了解你的过程,也是你了解学校或者校友的过程。有的学校的录取必须经过面试,有的可

以不经过面试而直接录取，学校有具体的规定，各不相同。常言道：行百里者半九十。除了少数学校要求面试所有的申请人之外，如果其他学校决定面试你，就说明他们对你已经有了一定的认同了，所以，面试是让你加强你的印象战胜其他申请人的机会，来不得办点马虎。如果面试成功，就耐心等待学校的通知日期了。

在这之后，如果接收到学校的录取通知了，那就开始准备学费和入学的事情吧。万一全军覆没，也没什么大不了的，我们可以明年再战！记住：人生的荣耀不在于永不失败，而在于屡仆屡起。风雨过后，彩虹更加绚烂。

1.12 商学院处理申请的方式

由于顶级商学院的申请人众多，招生委员会需要很长的时间才能处理完申请，所以在申请人把申请材料递交到学校之后，剩下的就是漫长的等待了。一般商学院采用下面两种方式中的一种来处理申请材料：

- **采用明确的截止日期(deadline)的方式来处理申请。**比如规定申请人必须在某一日期前递交全部申请材料，迟于该截止日期的被自动归入下一轮。这类学校的申请结果的通知一般也采用固定的日期，在此日期之前申请人不会被告知结果。
- **采用滚动(rolling process)的方式来处理申请。**就是说，申请没有具体的硬性截止日期，只要在某一时间段之内递交申请就可以。通知申请的结果也采用类似的方法，没有规定具体在某一天告知申请的结果，在申请期限内的任何一天都有可能发出结果的通知。

为了吸引顶级的人才，现在各商学院之间竞争也异常激烈，所以有的学校早在入学前一年就开始接受申请，而且还推出了所谓的“Early Decision”（早期决策）申请，就是说在这一轮申请中被录取的学生，在接受了学校发出的录取通知后，要缴纳大约 5000 美元左右的入学保证金以表明自己不会再接受其它学校的录取。当然，这笔保证金将来会作为学费的一部分重新返还到学生的帐户。

无论商学院采用哪种方式的处理，从递交申请材料到正式接到结果通知一般来说需要两到三个月的时间，其间申请人可能还会接到学校的面试通知。面试在顶级商学院的录取过程中也起到重要的作用，关于面试的问题，本书后面将有专文讲述。

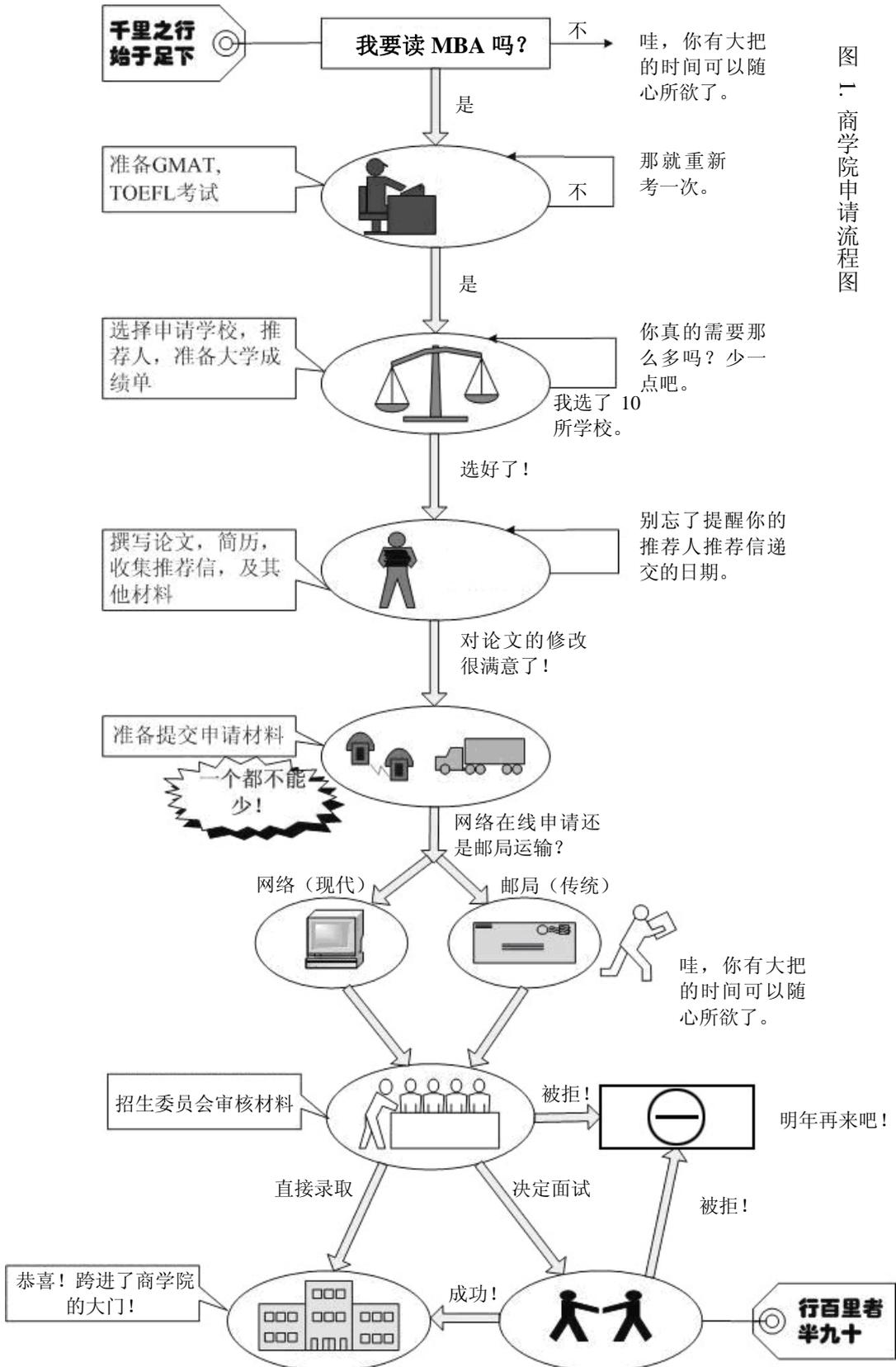


图 1 商学院申请流程图

1.13 为学习筹集学费

大多数顶级商学院都给优秀的申请人提供少许奖学金，然而这笔奖学金也许连基本的生活费用都不够。所以，商学院的学生都要交学费，也算是教育投资了。经验表明，排名越高的商学院减免学费的可能越小，排名前 10 的很少听到有拿到减免学费的，排名 20 之后的，如果申请人综合材料突出，很有可能或者全额的奖学金（包括减免学费）。因为顶级商学院的毕业生以前非常受商业界的青睐，毕业后的薪金都很高，所以商学院也知道，虽然学生们付了一大笔学费，他们能够在毕业后的短期内收回成本。学费也是商学院的一大收入来源。

自身综合实力优秀的申请人应该尽量争取顶级商学院中为数不多的学费减免名额或者各类奖学金。一旦获得部分奖学金，MBA 学习期间的生活费或者学费的一部分就有了着落，自己也能更加专心地学习，也就可以降低自己贷款的数额，将来还贷款也就更加顺利，投资回报的周期也就大大地缩短了。由于大多数商学院明确提出奖学金只提供给第一轮或者第二轮的申请人，因此，本书强烈推荐：申请人尽量提早递交申请材料去争取名额有限的奖学金。

由于学校的排名不同，地区差异，各商学院的学费标准也不一致。越是顶级的商学院的学费越高，排名前 20 的学费大概在每年 2.5-3.8 万美元的范围，排名在 20-50 之间的学费大概在每年 1.5-3.0 万美元的范围。一般来说公立的学校要比私立的学校便宜一些。这只是学费，再加上两年的基本生活费用和其他开销，申请人要准备两年共大约 9-12 万美元的费用，这对于任何一个工作不久的申请者来说都是一笔不小数额。所以，两年的学费对申请人来说也是一个考验，申请人要根据自己的实际情况来决定是否该花两年的时间付出这笔巨大的教育投资。既然获得减免学费的可能性微乎其微，申请人一般可以通过几种途径来准备学费：

- **一是靠自己工作的积蓄，或者家庭的支持。**由于申请人都具有几年的工作经历，所以应该有一定的积蓄来负担学费或者生活费的一部分。还有的是通过来自家庭的支持。
- **二是通过银行自己贷款。**如果申请人有比较好的信用度或者有财产可以进行贷款抵押，在进入商学院之前可以自己通过银行贷款来解决学费的问题。
- **通过学校的贷款。**美国的商学院和各大银行都有合作关系，可以为学生提供各种各样的贷款，这种贷款的利率通常都很低。有的贷款种类要求申请人提供一个有美国身份的人来做担保，有的贷款种类可以批准给任何国家的申请人而不需要担保。对这类贷款有兴趣者，在获得申请之后可以主动与学校联系获得贷款信息，也有的学校和相关的银行会主动联系接受录取的学生来帮助他们解决资金问题。

表 7 列出了几个代表性的商学院的学费比较，商学院学费之昂贵从其中可见一斑。

表 7. 商学院学费比较

商学院	性质	排名	学杂费 (美元/年)				
			2002 -2003	2003 -2004	较上年 增长幅度	2004 -2005	较上年 增长幅度
Harvard Business School	私立	1	31,800	33,650	5.82%	35,600	5.80%
Stanford University	私立	2	33,300	36,252	8.86%	37,998	4.82%
University of Pennsylvania (Wharton)	私立	3	33,369	37,323	11.85%	39,835	6.73%
Northwestern University (Kellogg)	私立	5	32,040	34,314	7.10%	36,372	9.34%
University of California – Berkeley	公立	8	21,753	28,020	28.81%	33,758	20.48%
Emory University (Goizueta)	私立	19	29,408	30,972	5.32%	33,800	9.13%
Univ. of North Carolina – Chapel Hill (Kenan-Flagler)	公立	21	28,929	31,004	7.17%	33,138	6.88%
University of Minnesota – Twin Cities (Carlson)	公立	21	25,000	26,900	7.6%	28,200	4.83%
University of Texas – Austin (McCombs)	公立	23	25,005	26,083	4.31%	30,767	17.96%
Indiana University – Bloomington (Kelley)	公立	23	23,391	25,361	8.42%	26,744	5.45%
平均值			28,400	30,988	9.53%	33,621	9.14%

表 7 还显示了商学院的学费的逐年增长速度。在就业形势比较严峻的情况下，商学院基本还保持了年均 9% 的学费增长率，这也给商学院的招生带来了极大的挑战。最近几年受就业市场的影响，申请商学院的人数有所降低，所以商学院的录取比例有所提高，录取后的入学率也有所降低。

1.14 世界顶级商学院一览

全世界商学院众多，每个学校各有特色，地域的差异，培养方式的差异，很难有一个统一的评价标准。不过，还是有各重评价机构来给世界各地的商学院排名，最著名的几个是：美国商业周刊(Business Week)的排名，美国新闻(US News)的排名，华尔街日报(Wall Street Journal)的排名，和英国金融时报(Financial Times)的排名。这些排名的差异很大，没有绝对的参考价值，但是相对来说还是值得参考的。比如，排名第一的和排名第五的可能没太大的区别，但是排名第一的和排名第五十的就不同了，有个量变到质变的过程。

本节就介绍一下世界各地的主要商学院的排名，以美国的商学院为主，兼顾加拿大，欧洲，亚洲等其它地方。同时，本节也给出各商学院按专业的分类排名以供申请人参考。由于学校众多，专业分类也很细，本书不能包罗万象，面面俱到，申请人如果需要本书没有提供的具体资料还需要再做调查研究。

商学院综合排名

商学院的综合排名大体上反映了一个该学院的整体实力，但是不能代表商学院的具体方向的实力。比如有的商学院的整体实力排名第五，但是它的金融方向的实力可能只能排在二十；有的商学院的综合排名为第十，它的市场营销专业的排名可能是第一。还有，学校规模对排名的也有影响。因为对排名进行调研的机构通常向猎头，用人单位和商学院的校友发出问卷，然后根据反馈回来的消息进行综合处理，通常是商学院的规模较大的校友网络比较广泛，在猎头中也较能引起注意，所以得到的反馈也比较多，对最后的排名的有影响。

表 8 就给出了近期各大机构对部分商学院的排名供大家选校时参考。对该表格有如下说明：

- 美国新闻的排名统计了美国境内的商学院的数据，排名是针对美国的商学院；
- 商业周刊的排名一般是把美国的商学院和其他国家的商学院分开来排名，本表采用的就是这种方式。商业周刊排名的特点是只提供美国前 30 名商学院和国际前 10 名的具体排名，并把它们作为第一梯队 (Tier 1)。在此之后的没有具体的排名，而是用第二梯队 (Tier 2) 和第三梯队 (Tier 3) 来表示。实际上这种排名可能有更多的指导意义，因为同一梯队的学校有时候差别很小，很难具体到哪个学校是第几名；
- 华尔街日报的排名是把国际上的商学院综合在一起排名，所以表中显示的商学院的排名有很大的变化；
- 英国金融时报也采用类似华尔街日报的做法；
- 商学院排名不是每年都有更新，比如商业周刊每两年重排一次。还有，当年的排名并不能反映当年的情况，一般是反映前一年或者前两年的情况；
- 本表的安排以美国新闻排名的前 50 为基准，50 名之后的不再给出在美国商学院中的具体的排名，而以字母顺序安排；
- 由于资料限制，该表未能给出所有商学院的排名情况。如果申请人在此表格中未能找到自己想申请的学校，请参阅各专业排名机构的网页。

表 8. 世界各地主要商学院排名

排名机构 商学院名称	美国新闻 (2005)	商业周刊 (2004)	华尔街 (2003)	金融时报 (2005)
美国商学院				
Harvard University	1	5	8	1
Stanford University	2	4	30	4
University of Pennsylvania (Wharton)	3	3	1	2
Massachusetts Institute of Technology (Sloan)	4	9	22	13
Northwestern University (Kellogg)	5	1	4	11
Columbia University	6	8	7	3
University of Chicago	6	2	5	6
University of California – Berkeley (Haas)	8	17	14	13

排名机构 商学院名称	美国新闻 (2005)	商业周刊 (2004)	华尔街 (2003)	金融时报 (2005)
Dartmouth College (Tuck)	9	10	2	7
University of Michigan – Ann Arbor	10	6	3	16
Duke University (Fuqua)	11	11	17	18
University of Virginia (Darden)	12	12	29	20
University of California – Los Angeles (Anderson)	12	14	38	26
New York University (Stern)	14	13	37	9
Yale University	14	22	9	9
Cornell University (Johnson)	14	7	20	24
Carnegie Mellon University (Tepper)	17	15	6	32
University of Southern California (Marshall)	18	27	40	37
Ohio State University (Fisher)	19	Tier 2	25	79
Emory University (Goizueta)	19	20	23	27
University of North Carolina – Chapel Hill (Kenan-Flagler)	21	16	10	17
University of Minnesota – Twin Cities (Carlson)	21	Tier 2	49	52
University of Texas – Austin (McCombs)	23	19	13	57
Indiana University – Bloomington (Kelley)	23	18	12	N/A
University of Illinois – Urbana Champaign	23	Tier 2	50	48
Texas A&M University – College Station (Mays)	23	Tier 3	47	88
Purdue University – West Lafayette (Krannert)	27	21	11	N/A
University of Washington	27	Tier 2	N/A	93
University of California – Davis	29		N/A	76
Arizona State University – Main Campus (Carey)	29	Tier 2	N/A	66
Michigan State University (Broad)	29	Tier 2	21	49
University of Notre Dame (Mendoza)	29	24	31	39
Georgetown University (McDonough)	33	25	N/A	32
University of Maryland – College Park (Smith)	33	28	19	30
University of Arizona (Eller)	35	Tier 3	N/A	60
University of Wisconsin – Madison	36	Tier 2	N/A	N/A
University of Rochester (Simon)	36	29	18	27
Wake Forest University (Babcock)	36	Tier 2	27	71
Vanderbilt University (Owen)	39	30	15	31
Washington University in St. Louis (Olin)	39	23	28	66
Brigham Young University (Marriott)	39	Tier 2	26	49
Boston College (Carroll)	42	Tier 2	N/A	N/A
University of Georgia (Terry)	42	Tier 2	N/A	82
Georgia Institute of Technology (DuPree)	42	Tier 2	N/A	84
Penn State University – University Park (Smeal)	45	Tier 2	N/A	55
Rice University (Jones)	45	Tier 2	N/A	47
University of California – Irvine	47	Tier 2		N/A
University of Iowa (Tippie)	47	Tier 2	N/A	35
Tulane University (Freeman)	47	Tier 3	N/A	71
Boston University	47	Tier 2	45	44

排名机构 商学院名称	美国新闻 (2005)	商业周刊 (2004)	华尔街 (2003)	金融时报 (2005)
University of Alabama – Tuscaloosa (Manderson)	>50	N/A	N/A	N/A
American University (Kogod)	>50	Tier 3	42	N/A
Babson College (Olin)	>50	26	N/A	64
Case Western Reserve University (Weatherland)	>50	Tier 2	N/A	49
Claremont Graduate School (Drucker)	>50	N/A	N/A	N/A
Clemson University	>50	N/A	N/A	N/A
Clark Atlanta	>50	N/A	N/A	N/A
University of Colorado – Boulder (Leeds)	>50	N/A	N/A	N/A
University of Connecticut	>50	Tier 3	N/A	N/A
University of Denver (Daniels)	>50	N/A	44	N/A
DePaul University (Kellstadt)	>50	N/A	N/A	N/A
Florida International University (Chapman)	>50	Tier 3	N/A	N/A
University of Florida (Warrington)	>50	Tier 3	35	N/A
Fordham University	>50	Tier 3	N/A	N/A
George Washington University	>50	Tier 3	N/A	97
Iowa State University	>50	N/A	N/A	N/A
University of Massachusetts – Amherst (Isenberg)	>50	N/A	N/A	N/A
University of Miami	>50	N/A	N/A	N/A
University of Missouri – Columbia	>50	N/A	N/A	N/A
North Carolina State University	>50	N/A	N/A	N/A
Northeastern University	>50	Tier 3	N/A	N/A
University of Oklahoma	>50	N/A	N/A	N/A
University of Oregon (Lundquist)	>50	N/A	N/A	N/A
Pepperdine University (Graziadio)	>50	Tier 3	N/A	N/A
University of Pittsburgh (Katz)	>50	Tier 3	33	70
Rensselaer Polytechnic Institute (Lally)	>50	N/A	N/A	N/A
Rutgers State University – New Brunswick and Newark	>50	N/A	N/A	N/A
Rutgers University	>50	Tier 3	N/A	N/A
University of Southern Carolina (Darla Moore)	>50	Tier 3	N/A	78
Southern Methodist University (Cox)	>50	Tier 2	32	60
SUNY – Albany	>50	N/A	N/A	N/A
SUNY Buffalo	>50	Tier 3	43	N/A
Syracuse	>50	Tier 3	N/A	N/A
University of Texas – Dallas	>50	N/A	N/A	N/A
University of Tennessee - Knoxville	>50	Tier 3	N/A	N/A
Thunderbird Graduate School (Garvin)	>50	Tier 2	34	66
University of Utah (Eccles)	>50	N/A	N/A	N/A
Virginia Tech (Pamplin)	>50	N/A	N/A	58
College of William and Mary	>50	Tier 3	41	73
非美国商学院				
Queen’s School of Business, Canada	N/A	1	N/A	75
IMD, Switzerland	N/A	2	N/A	13

排名机构 商学院名称	美国新闻 (2005)	商业周刊 (2004)	华尔街 (2003)	金融时报 (2005)
INSEAD, France	N/A	3	N/A	8
Escuela Superior de Administracion y Direccion de Empresas (ESADE), Spain	N/A	4	46	35
University of London (London Business School), UK	N/A	5	39	5
University of Western Ontario (Ivey), Canada	N/A	6	N/A	34
IESE Business School, Spain	N/A	7	N/A	12
HEC School of Management, Paris, France	N/A	8	48	37
University of Toronto (Rotman), Canada	N/A	9	N/A	21
HEC School of Management, Montreal, Canada	N/A	10	N/A	N/A
Instituto Tecnologicoy de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), Spain	N/A	Tier 2	16	N/A
Instituto de Empresa (IE), Spain	N/A	Tier 2	36	19
York University (Schulich), Canada	N/A	Tier 2	N/A	22
University of Oxford (SAID), UK	N/A	Tier 2	N/A	25
Rotterdam School of Management, Netherlands	N/A	Tier 2	N/A	29
McGill University , Canada	N/A	Tier 2	N/A	39
SDA Bocconi, Spain	N/A	Tier 2	N/A	42
University of Cambridge (Judge), UK	N/A	Tier 2	N/A	42
Manchester Business Schools, UK	N/A	Tier 2	N/A	44
University of British Columbia: Sauder, Canada	N/A	Tier 2	N/A	55
Instituto Panamericano de Alta Direccion de Empresa (IPADE), Mexico	N/A	N/A	24	79
CEIBS, China	N/A	N/A	N/A	22
Lancaster School of Management, UK	N/A	N/A	N/A	39
Hong Kong UST Business School, China	N/A	N/A	N/A	44
Imperial College of London: (Tanaka), UK	N/A	N/A	N/A	53
Melbourne Business School, Australia	N/A	N/A	N/A	63
Chinese University of Hong Kong, China	N/A	N/A	N/A	69

商学院分专业排名

上文说过，各商学院的综合排名不能完全代表它们在每一个专业方向的排名。为了方便申请人对各个专业的顶级商学院有个了解，本节给出各专业的商学院大概排名。

表 9 美国商学院会计专业排名 (Accounting)

会计专业排名	商学院名称
1	University of Pennsylvania (Wharton)
2	University of Chicago
3	University of Illinois - Urbana-Champaign
4	University of Texas - Austin (McCombs)
5	University of Michigan - Ann Arbor

会计专业排名	商学院名称
6	Stanford University (CA)
7	University of Southern California (Marshall)
8	New York University (Stern)
9	Northwestern University (Kellogg)
10	University of North Carolina - Chapel Hill (Kenan-Flagler)
11	Indiana University - Bloomington (Kelley)
12	Columbia University
13	Brigham Young University (Marriott)
14	University of Florida (Warrington)
15	University of Rochester (Simon)
16	Cornell University (Johnson)
17	University of Washington
18	Ohio State University (Fisher)
19	University of California - Berkeley (Haas)
20	Arizona State University - Main Campus
21	Harvard University (MA)
22	Penn State University - University Park (Smeal)
23	Massachusetts Institute of Technology (Sloan)
24	Duke University (Fuqua) (NC)
25	University of Arizona (Eller)
26	University of Wisconsin - Madison
27	Michigan State University (Broad)
28	University of Notre Dame (Mendoza)
29	University of Georgia (Terry)
30	University of California - Los Angeles (Anderson)
31	University of Illinois - Chicago
32	University of Virginia (Darden)

表 10. 美国商学院金融专业排名 (Finance)

金融专业排名	商学院名称
1	University of Pennsylvania (Wharton)
2	University of Chicago
3	New York University (Stern)
4	Stanford University
5	Massachusetts Institute of Technology (Sloan)
6	Columbia University
7	Northwestern University (Kellogg)
8	University of California - Los Angeles (Anderson)
9	Harvard University
10	University of California - Berkeley (Haas)
11	University of Michigan - Ann Arbor
12	Duke University (Fuqua)
13	University of Rochester (Simon)
14	Cornell University (Johnson)
15	Carnegie Mellon University
16	University of Texas - Austin (McCombs)

金融专业排名	商学院名称
17	Yale University
18	Dartmouth College (Tuck)
19	Indiana University - Bloomington (Kelley)
20	Ohio State University (Fisher)
21	University of Virginia (Darden)
22	Boston College (Carroll)
23	University of North Carolina - Chapel Hill (Kenan-Flagler)

表 11. 美国商学院创业专业排名 (Entrepreneurship)

创业专业排名	商学院名称
1	Babson College (Olin)
2	University of Pennsylvania (Wharton)
3	Stanford University
4	Harvard University
5	University of Southern California (Marshall)
6	Massachusetts Institute of Technology (Sloan)
7	University of Texas - Austin (McCombs)
8	University of California - Los Angeles (Anderson)
9	University of California - Berkeley (Haas)
10	University of Michigan - Ann Arbor
11	Northwestern University (Kellogg)
12	University of Virginia (Darden)
13	Columbia University (NY)
14	University of Arizona (Eller)
15	University of Maryland - College Park (Smith)
16	Indiana University - Bloomington (Kelley)
17	New York University (Stern)
18	University of Colorado - Boulder (Leeds)
19	Ball State University
20	Cornell University (Johnson)
21	Dartmouth College (Tuck)
22	University of Chicago
23	Baylor University (Hankamer)
24	University of Washington
25	Carnegie Mellon University (Tepper)
26	San Diego State University
27	Duke University (Fuqua)

表 12. 美国商学院信息系统专业排名 (Information System)

信息系统专业排名	商学院名称
1	Massachusetts Institute of Technology (Sloan)
2	Carnegie Mellon University (PA)
3	University of Texas - Austin (McCombs)
4	University of Arizona (Eller)
5	University of Minnesota - Twin Cities (Carlson)

信息系统专业排名	商学院名称
6	University of Pennsylvania (Wharton)
7	Stanford University (CA)
8	University of Maryland - College Park (Smith)
9	New York University (Stern)
10	Georgia State University (Robinson)
11	Indiana University - Bloomington (Kelley)
12	University of California - Berkeley (Haas)
13	University of California - Irvine
14	Purdue University - West Lafayette (Krannert)
15	University of California - Los Angeles (Anderson)
16	University of Michigan - Ann Arbor
17	Arizona State University - Main Campus
18	University of Georgia (Terry)
19	Northwestern University (Kellogg)
20	University of Pittsburgh (Katz)
21	Bentley College (McCallum)
22	Georgia Institute of Technology (DuPree)
23	Duke University (Fuqua)
24	Harvard University (MA)
25	University of Virginia (Darden)
26	Michigan State University (Broad)

表 13. 美国商学院信息系统国际商务专业排名 (International Business)

国际商务专业排名	商学院名称
1	Thunderbird Graduate School (AZ)
2	University of South Carolina (Moore)
3	Columbia University (NY)
4	University of Pennsylvania (Wharton)
5	New York University (Stern)
6	University of Michigan - Ann Arbor
7	Harvard University
8	Duke University (Fuqua)
9	University of California - Berkeley (Haas)
10	University of California - Los Angeles (Anderson)
11	Northwestern University (Kellogg)
12	University of Southern California (Marshall)
13	Stanford University
14	Georgetown University (McDonough)
15	Indiana University - Bloomington (Kelley)
16	University of Texas - Austin (McCombs)
17	Massachusetts Institute of Technology (Sloan)
18	University of Chicago
19	University of North Carolina - Chapel Hill (Kenan-Flagler)
20	Michigan State University (Broad)
21	University of Hawaii - Manoa

国际商务专业排名	商学院名称
22	Temple University (Fox)
23	University of Washington

表 14. 美国商学院管理专业排名 (General Management)

管理专业排名	商学院名称
1	Harvard University (MA)
2	Stanford University
3	Northwestern University (Kellogg)
4	University of Michigan - Ann Arbor
5	University of Pennsylvania (Wharton)
6	Dartmouth College (Tuck)
7	University of Virginia (Darden)
8	Duke University (Fuqua)
9	Columbia University
10	University of California - Berkeley (Haas)
11	Massachusetts Institute of Technology (Sloan)
12	University of North Carolina - Chapel Hill (Kenan-Flagler)
13	University of California - Los Angeles (Anderson)
14	Indiana University - Bloomington (Kelley)
15	New York University (Stern)
16	University of Chicago
17	Yale University
18	Cornell University (Johnson)
19	University of Texas - Austin (McCombs)
20	University of Southern California (Marshall)
21	Emory University (Goizueta)
22	University of Illinois - Urbana-Champaign
23	University of Washington
24	Purdue University - West Lafayette (Krannert)
25	University of Maryland - College Park (Smith)
26	Ohio State University (Fisher)
27	Penn State University - University Park (Smeal)

表 15. 美国商学院市场营销专业排名 (Marketing)

市场营销专业排名	商学院名称
1	Northwestern University (Kellogg)
2	University of Pennsylvania (Wharton)
3	Harvard University
4	Duke University (Fuqua)
5	University of Michigan - Ann Arbor
6	Columbia University
7	Stanford University
8	University of California - Berkeley (Haas)
9	University of California - Los Angeles (Anderson)
10	University of Chicago

市场营销专业排名	商学院名称
11	University of Texas - Austin (McCombs)
12	New York University (Stern)
13	Massachusetts Institute of Technology (Sloan)
14	University of Florida (Warrington)
15	Dartmouth College (Tuck)
16	Indiana University - Bloomington (Kelley)
17	University of North Carolina - Chapel Hill (Kenan-Flagler)
18	University of Virginia (Darden)
19	University of Wisconsin - Madison
20	University of Southern California (Marshall)
21	Emory University (Goizueta)
22	Michigan State University (Broad)
23	University of Illinois - Urbana-Champaign
24	Cornell University (Johnson) (NY)

表 16. 美国商学院生产/运营专业排名 (Production/Operations)

生产/运营专业排名	商学院名称
1	Massachusetts Institute of Technology (Sloan)
2	Purdue University - West Lafayette (Krannert)
3	Carnegie Mellon University
4	University of Pennsylvania (Wharton)
5	Stanford University
6	University of Michigan - Ann Arbor
7	Harvard University
8	Northwestern University (Kellogg)
9	University of California - Los Angeles (Anderson)
10	Georgia Institute of Technology (DuPree)
11	University of North Carolina - Chapel Hill (Kenan-Flagler)
12	Columbia University
13	University of Chicago
14	Indiana University - Bloomington (Kelley)
15	University of California - Berkeley (Haas)
16	University of Texas - Austin (McCombs)
17	Cornell University (Johnson)
18	Michigan State University (Broad)
19	Dartmouth College (Tuck)
20	Ohio State University (Fisher)
21	Duke University (Fuqua)
22	University of Minnesota - Twin Cities (Carlson)
23	New York University (Stern)

1.15 申请商学院的时间安排

由于申请顶级商学院竞争异常激烈，且大多数申请人都要边工作边申请，所

以合理安排申请的时间和进度对申请的成功和减轻工作的压力有巨大的意义。安排申请计划的一个最终的宗旨是：赶早不赶晚。申请商学院的过程本身也就象争取一个商业机会、或者把自己作为一个特殊的产品向商学院推销一样，丧失了先手的优势，则机会尽失。因此，申请人务必提前做好充足的准备，做到有备无患。

安排申请的时间大概要考虑以下几个方面的问题：

- **GMAT 和 TOEFL 的考试时机。**由于这两项考试的成绩在招生委员会审理申请的过程中起到举足轻重的作用，因而取得一个理想的成绩至关重要。尤其是把自己的申请定位在排名在 20 之后的申请人来说，这两项成绩的高低直接决定了能否有机会获得奖学金或者学费减免。因为，排名靠后的学校为了提升自己的排名，往往看重这两项成绩的高低，希望能招到高分的申请人来抬高整体的平均成绩，这类的学校也往往把奖学金提供给高分的考生。相反，排名靠前的学校从不缺乏高分的申请人，所以这两项考试的成绩的高低对他们来说显地就不是那么的重要了。因此，申请人要尽量提早安排考试，万一成绩不理想也有机会重新考一次。对那些本科成绩不是很理想，甚至在平均水平之下的申请人来说，比较高的 GMAT 和 TOEFL 成绩也可以用来弥补本科成绩的不足，向招生委员会展示自己的分析和学习能力能够胜任商学院的学习。
- **推荐人写推荐信所需要的时间。**可能有的申请人会说，写推荐信不是很简单吗？让推荐人给我包装一下就好了。事实不是这样，如何选择推荐人，推荐信的内容都是值得思考的问题。对于有多年工作背景的人来说，可能想到的推荐人有一长串，那么，谁是最合适的推荐人呢？是有高的头衔的经理吗？还是和自己同级别的同事？一般来说，多数商学院都规定，有一封推荐信要由现在工作岗位上的直接领导写。可是，大家都明白这在工作中意味着什么，所以商学院还给申请人留了余地，比如，如果现在的直接上司不能提供推荐信的话，请在某篇小论文中解释原因。如果可能，找以前工作岗位的老板写推荐信是比较合适的方式。另外一个误区是，有些申请人以为写推荐信的人的级别越高，推荐信也越有分量。当然，如果这个级别高的推荐人对你确实很了解，找他来写推荐信确实很好，可是如果仅仅是为了他的职称显的好看而找他来写，其实这个高层经理和你只有几面之缘，那么就是本末倒置了，这样的推荐往往流于肤浅。所以最好的推荐信是找非常熟悉你的人来写，他们不仅能写出对你的整体的感觉，也能举出具体的事例来说明，这样是最好不过的了。显然，精挑细选找到合适的推荐人需要一番思考，这需要时间。同时，推荐人想把推荐信写好，也需要时间。用什么样的例子来证明你在各方面的能力，怎样让推荐信和你自己写的申请材料能够相辅相成，也着实需要一番思考的。再加上经理们一般都很忙，一定要给他们留出充足的时间而不要让他们感觉到很紧迫。事实上，找他们写推荐信的可能不只是你一个人。处理推荐信可以和写论文同时进行，如果有必要，申请人还可以把自己论文里的相关内容和推荐人

分享，让他们更好地了解你的成长经历和未来的职业规划，这样他们能把推荐信写的更有深度。

- **申请人写论文的时间。**整个申请过程中最费力费时也最重要的一步就是写论文了，其重要性在 MBA 申请中的作用无论如何形容都不为过。由于下文有专门章节论述如何写好论文，这里就不再赘述。写好论文的一个要点是：深入思考，反复修改。
- **递交申请材料的时间。**由于大多数学校都接受网络递交的申请，所以给申请人带来了很大的方便。很多学校的申请工作可以完全在网络上完成，但是，有的学校在接受网络申请的同时，仍然要求部分材料必须通过邮递方式递交。所以申请人必须事先明白各学校的要求，以免贻误申请时机。如果申请人打算通过普通邮件递交申请，一定要留有充足的时间以便让邮件顺利到达，而且还要考虑美国及其他学校所在地的可能的公共假期时间。
- **预约面试的时间。**每个商学院对面试的要求不同，有的可以在递交申请材料之前就能够面试；有的学校则让申请人等待面试的通知，申请人自己不能够预约面试。面试在各学校的招生中起的角色也不尽一致，有的学校面试所有的申请人，有的学校要求所有录取的学生必须经过面试，有的则选择性地面试有潜力的申请人。排名靠前（比如 20 以前的）的学校明显地比较重视面试，而排名靠后（比如 20 之后的）的则相对比较宽松。事实上是排名靠后的学校经常不需经过面试就可以发放入学通知。申请人要清楚自己申请的学校对面试的要求，如果需要预约面试，则尽量提早准备。

基于上面的讨论，本书这里给出一个申请的时间安排的具体例子，希望对申请人安排自己的申请有所帮助。这里我们假设：

- 申请人是为了 2006 年秋季（9 月份）入学而申请商学院。
- 申请人具有良好的英语基础。
- 申请人不参加第三轮或最后一轮的申请。
- 申请人在着手申请之前参加 GMAT 和 TOEFL 考试，而不是在准备申请材料的同时准备 GMAT 和 TOEFL。尽管多数商学院接受申请截止日期当天的 GMAT 成绩，本书强烈推荐在写申请材料之前就完成 GMAT 和 TOEFL 的考试，否则边写材料边准备考试可能给申请人也造成很大的压力，也给申请带来不利的影晌。

表 17. 申请商学院的时间安排实例

任务	时间安排	说明
准备 GMAT 和 TOEFL 考试	2005 年 1-6 月	对于有坚实的英语基础的申请人来说，6 个月的时间准备 GMAT 和 TOEFL 两个考试还是比较现实的安排。英语基础相对较弱者可相应调整复习时间。

任务	时间安排	说明
调查研究/选择学校	2005 年 6 月	申请人可以预先调查研究一下各学校的情况，以便参加考试的时候填写免费的成绩递送学校。
参加 GMAT 和 TOEFL 考试	2005 年 6 月/7 月	如果可能，最迟在 7 月份之前完成 GMAT 和 TOEFL 考试，以便下半年有充足的时间来准备申请。对自己的英语水平不是很有把握的申请人，尽量提前复习，提前考试，以防成绩不理想需要重新考试。
参加 MBA 全球巡展，确定要申请的学校	2005 年 7 月/8 月	调查各商学院的状况，选择合适的学校进行申请，并确定申请的轮次和申请的要求。
准备成绩单、推荐信	2005 年 8 / 9 / 10 月	给推荐人留有充足的时间来撰写推荐信。也要留有充足的时间来办理成绩单。这两步可以和撰写申请材料同时进行。
撰写第一轮申请材料	2005 年 8 月-10 月	申请人要保证充足的时间来撰写申请材料，还有留有修改的时间。一般来说，2-3 个月是个理想的安排。
第一轮申请	2005 年 10 月-12 月	有的商学院的第一轮的申请早在 10 月份就开始了，大多数在 11 月，也有的在 12 月初。申请人此时可以按照各学校的要求递交第一轮的材料了。
撰写第二轮申请材料	2005 年 10 月-12 月	申请人要保证充足的时间来撰写申请材料，还有留有修改的时间。一般来说，2-3 个月是个理想的安排。
第二轮申请	2005 年 12 月/1 月	如果有必要，在此期间递交第二轮的申请。如果申请人在递交第二轮的申请之前已经获得理想学校的录取，则没必要再试第二轮。
面试	2006 年 11 月-3 月	具体时间取决于申请的轮次和各学校的要求。
等待录取通知、选择学校	2006 年 1 月-4 月	第一轮、第二轮的申请结果一般在 1 月到 4 月之间发布。
签证	2006 年 5 月	提前申请签证，以便为旅行做出安排。
购买机票、辞去工作	2006 年 6 月/7 月	选择合适的航班购买机票，告别亲友，体面地辞去工作。
入学	2006 年 8 月/9 月	准备入学接受新的挑战。

第二章 成功的素质

要想在二十一世纪成功，商业领袖需要具有那些素质呢？顶级商学院寻找的申请人应具有什么样的素质呢？大家都知道，申请顶级的商学院都要按照学校的要求写几篇论文。本章不仅为申请者个人素质的提高指出方向，也是申请者写出高质量的论文的好素材。通过这些必要的成功素质的介绍，让申请人自己审视自己，找到自己的闪光之处，也认识到自己的不足，这样才能全面认识自己，扬长避短，不断进取，让自己成为全面发展的高素质的人才。

2.1 领导素质之一：影响别人—通向成功之路的钥匙

为什么 要影响别人

一个优秀的领导人第一个素质就是要能够影响团队。领导人执行自己的管理理念和战略决策时要对团队施加影响以保证自己的决策得到切实的执行；当团队遇到挫折而士气低落的时候，领导者要施加影响让团队振奋精神回到正确的方向；当领导者发现下属的问题而希望他们改进时也需要施加影响。

如何 影响别人

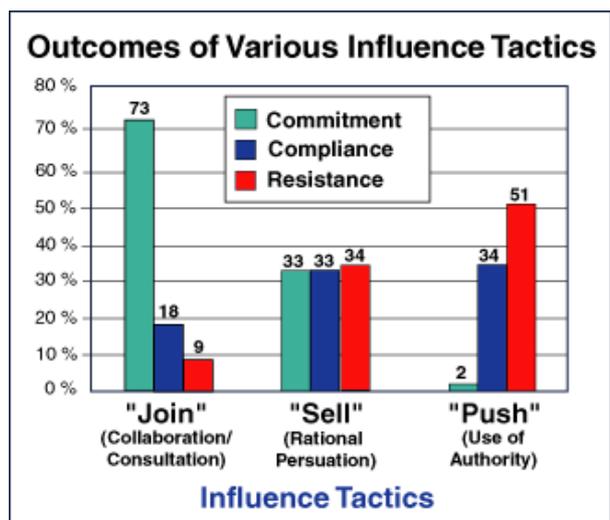
许多商学院在要求的论文里考察申请人影响别人的能力，通过这个来决定申请人是否具有领导人的素质。那么，如何来影响别人呢？费博描述了三种影响别人的方式：

第一：通过“参与(Join)”的方式。领导人发现问题或者希望下属执行自己的策略时以参与者的身份寻求别人的合作、支持和理解并广泛采用别人的意见，做到“皆大欢喜”。这种领导方式很容易得到大家的认可，很少遇到执行的阻力(Resistance)，执行者也比较“投入(Commitment)”。

第二：通过“推销(Sell)”的方式。这种方式下，领导人通过合理的解释和劝说，让周围的人信服自己的策略、规划或者建议。“推销”的特点是领导人采取积极主动的方式让别人“心服口服”，稍微有点强人所难。

第三：通过“逼迫(Push)”的方式。领导人可以利用自己的权威来强迫下属执行某个决策或任务，结果是别人“口服心不服”，但慑于权威还不得不去执行。所以这种方式会遇到最大的执行阻力，下属也可能是“按部就班(Compliance)”去执行，毫无动力可言。

右图把三种领导模式的效果很好地表达了出来。现代社会强调以人为本，一个好的领导要“融”入团队中去，才能调动起团队的积极性，然后才能更好地施加自己的影响力。然而，过犹不及，适当的时候，领导人也不要忘了使用自己的权威来保证决策的执行力度。



2.2 领导素质之二：积极主动 (Be Proactive)

为什么要积极主动

万事万物都在发展变化，一个优秀的领导不是要等到事物、环境变化之后才采取相应的对策，而是能够预见未来的发展趋势并采取积极主动的态度来作出反应。如果非要等到不得已才采取措施，那就失去了主动权。英语里有两个形容词“proactive(主动)”和“reactive(被动)”来表达人们对待问题的态度。高素质的领导人要具有“proactive”的态度，能够根据自己的分析发现可能出现的问题并以积极主动的态度来解决问题，这样才能让自己不处于被动挨打的局面。

如何做到积极主动

要做到积极主动，在日常的工作和学习中可以注意以下几点：

第一：凡事多看一步。生活、学习、商业等等犹如棋局、犹如比武，高手采取积极主动的态度算透了棋局的复杂变化，各招各式之应对了然于胸，然后采取主动的态度和行动。更多的人则是走一步看一步，永远跟在别人后面，见招拆招，忙于应付，完全没有自己的主见，脑袋也懒得转动，只是被动地等待别人的安排。只有多思多想才能为积极主动创造条件。比如，老板布置给你一个很平常的任务，做点产品的日常维护的工作，公司也有现成的进行维护的操作步骤和程序，你是仅仅限于严格执行现有的程序呢，还是能够再深入一步，根据自己的经验提出更好的操作流程呢？没有最好，只有更好，只要你采取了主动的态度，积极思考，一定能够找到更好的流程。

第二：采取主动(Initiative)。经常听见很多人在发牢骚说，怎么机会都让别人抓去了？也有人为自己的不得意找借口说，等有机会了我就开始……，等有机会了我就能……。然后就在抱怨机会为什么老是不来。守株待兔的寓言大家都知道，那是撞大运，不是每个人每天都能等到，我们也都会嘲笑守株待兔之人的愚钝。可是，在生活中有多少人是在“等”呢？在等待老板给自己布置新的任务；想锻炼身体了却要等到天晴；想学习了却总对自己说：我明天再开始吧。可是，岁月不等人，在自己一天又一天的等待中，机会也随着时光付之东流。事实上，机会要靠自己来创造而不是“等”，主动才能抓住机会并获得成功。比如，公司里的员工培训缺乏，大家怨声载道，你是在“等”公司的领导来改变这一切呢，还是积极主动地向上层建议或者是自发地组织大家来学习呢？也许因为你的主动，你就得到了一个机会来负责全公司的员工培训项目的管理。这个机会不是等来的，而是你自己创造的。

第三：不要想的“太多”。深思熟虑、三思而行劝我们做任何事情都要考虑周全，不可冒然行事。可是，在你采取积极主动的态度去争取一个机会，去影响一个团队的时候，千万不要因此而束缚住了手脚。作为一个领导，你打算要推行一个新的计划来减少公司的开支，可是你又瞻前顾后下不了决心：要是大家都不支持怎么办？要是失败了怎么办？要是……，要是……？太多的“要是”可能会断送一个良好的计划的前途，也可能会断送一个公司的未来。一个优秀的领导者要去做的是用自己的力量去影响、感染团队来创造机会和条件让自己的计划得到实施，而不是前怕狼后怕虎，想的“太多”。

2.3 采取行动 (Take Actions)

为什么要采取行动

每个人都有无数的梦想，有的人在日复一日地沉浸在自己的梦想之中而鲜有行动，有的人从“现在”做起采取行动去为了自己的理想而奋斗。只有采取行动的人才能够最终获得成功，伴随着的等待只是岁月的流逝。在你遇到困难挫折的时候，你是采取躲避的态度呢还是采取行动去克服困难呢？只有采取行动才能发现问题；也只有行动才能解决问题。朋友们，为了实现我们的理想，为了解决问题，我们必须立刻行动起来，“吾生待明日，万事皆蹉跎”，我们要做行动的巨人。

如何采取行动

采取行动，可以从以下几个方面做起：

第一：不要“等待明天”。我们常听到的话是：“今天就算了，明天再说吧。”一天又一天的，明日何其多？明天你想说什么？是要把这句话再重复一遍吗？我们无数的理由从“现在”就做起，而没有什么理由说必须等到明天才能采取行动。如果今天不采取行动，又怎么能相信明天你真的会采取行动呢？要想取得成功，必须克服这种“等待明天”的心理，克服潜意识里的懒惰思想，凡事从今天做起。所以，如果你想准备 GMAT 考试，那就从现在开始做起吧；如果你想解决工作上的一个问题，那也从现在开始做起吧；如果你想给一个客户打个电话，那就请你马上抓起话筒去拨号吧。

第二：不要让工作积攒起来。工作中，大大小小的事务源源不断，我们可能有这样的思想：这件事情很容易，几分钟我就能解决了，现在我不想做了，等和其他的一块做了吧。事情就是这样积攒起来的，一件又一件，直到工作堆积如山而不得不加班加点，甚至牺牲质量来换取速度。学校里的学生也会这样子，平时不做作业，也不看书，非等到考试的前一天才疯狂地学习，学校里也开“通宵”教室积极配合学生的这种举动。现实中这样的例子数不胜数，身处其中可能不以为然。请不要忘记，做任何事情都不要“欠帐”，堆积如山的工作任务只会增加自身的压力和精神紧张状态，往往给人留下拖拉、效率低下和被动的印象，为什么不让自己养成现代商务所赞赏的雷厉风行、干练的风格和习惯呢？

第三：不要给自己“找借口”。以上两点所说的问题主要来自于人们为自己所寻找的各种各样的“借口”。“反正我还有时间”，“离截止日期还远着呢”，“今天马上就下班了”，“等他把那个做完了再说”等等，各种各样的借口不一而足。潜意识里人们总是为自己的行为和举动寻找原因和理由来说服自己，然后才能觉得心安。事实上，正是这些借口，这些所谓的“心安”的感觉才会造成将来的焦虑和忧愁，我们在寻找各种借口的时候，不要忘了一个最后的理由：“不要给你自己找借口”。只有这样，才能做到上面所述的两点，让所有的行动从今天开始，把工作一件件地解决。如此，才会有持续的成就感，心情和神经才会放松，也才能承担更大的工作任务。

因此，无论你在计划什么事情，请立刻行动起来，“赶早不赶晚”！

2.4 责任感 (Assume Responsibilities)

什么是 责任感

为什么我们每天早上都要早早起床赶着去上班？因为我们有工作任务在身，我们是去履行我们的工作责任。为什么我们每天下班匆匆忙忙想着早点回到家里？因为我们有个家在等着我们，我们回去是为了履行我们的家庭责任。如此说来，我们整日忙碌是因为我们肩上的责任，可是不要忘了，我们不但有工作和家庭的责任在肩，我们还有社会责任。“天下兴亡，匹夫有责”是句老掉牙的话，人人有责也就人人没责，我们不妨说：天下兴亡，我有责任。责任感归根到底就是一个问题：我该怎样做出自己应有的贡献？为公司，为家庭，为社会？

如何履行 自己的责任

履行自己的责任，可以考虑下面几个方面：

第一：履行自己的工作职责。不管是自己给自己当老板，还是在别人的公司里工作，还是在政府部门任职，有一条要清楚：政府和公司都不是慈善机构。商业社会里，毫无疑问，公司的效益是首要考量，员工履行职责与否和公司的效益直接相关。政府部门虽然不存在“效益”问题，但是有个“效率”问题。我们每天在工作中是一杯茶、一张报纸闲坐一天呢，还是兢兢业业地去履行自己应尽的职责呢？时常听人抱怨工资的高低，奖金的多少，在此之前，我们不妨问一问自己：我一天是不是把八小时都认真地用在工作上了，是不是履行了自己岗位上的职责了。高效的企业，高效的政府，高效的一切组织机构，都要求每个职员认真履行自己的职责。请问：你是否具有了这样的责任感？你是否采取了行动？

第二：履行自己的家庭责任。家庭是事业的坚强后盾。然而，商业社会里，人们往往专注于工作，而无意间忽略了自己的家庭责任。有多少夫妻一天忙得连说话的空都没有？有多少人忙忙碌碌一再推迟生育子女的计划？又有多少人常年奔波在外，连自己的父母都顾不得看上一眼？忙！忙！忙！我们在忙碌的同时忘记了作为社会的人的家庭责任。在繁忙的工作之余我们不妨多想一想怎样才能更好地履行自己的家庭责任，怎样才能更好地做到工作和家庭的平衡，让自己的心灵在看似混乱的世界中有一个可以依赖的归属。

第三：履行自己的社会责任。我们作为生活在社会中的人不可避免地具有社会的职责。环境污染了，我们能它为它做什么样的贡献呢？有人急需救助，我们是否伸出了援助之手？拥挤的毫无秩序的队伍中是否有你？生活在社会里，我们有责任净化我们的物质环境和精神环境。谁不愿意生活在“和谐”社会中？可是，如果每个人都指望着别人而不是自己为“和谐”社会做贡献，我们的社会也“和谐”不起来。所以，在你履行了工作和家庭的责任时，也不要忘了我们还有社会责任。申请商学院，学校往往考查申请人是否有为社区做贡献的经历，其实就是在考查申请人的社会责任感。具有了社会责任感的申请人才是商学院要培养的对象，这样的商业领袖才能更好地领导商业为社会服务，而不是为一己之私利。

2.5 果断决定

什么是 果断决定

古人教育我们要“三思而后行”，这个观点固然正确，但是不能因此而过犹不及走向另外一个极端“优柔寡断”，套用电视剧《水浒》的歌词就是“路见不平一声吼，该出手时就出手”，也就是说在合适的时候要能毅然决然地做出果断的决定。事实上是，在商业环境中有时候机会稍纵即逝，领导人能根据自己的经验和直觉做出一个果断的决定十分重要，这也是一个好的领导的优秀素质之一。犹豫不决，瞻前顾后，前怕狼后怕虎，每天都保证“不求无功，但求无过”固然能做到明哲保身，但这不是一个真正有魄力的领导应该做的事情。

如何做到 果断决定

要做到决定果断也不是单靠“大胆”或者“气魄”就能承担得起决定所可能带来的后果的，所以不要把“果断”理解或执行成“鲁莽”，这里所说的果断是建立在丰富经验和职业直觉的基础之上的，其实质是决策者的思维迅速运行，根据过往经验和逻辑推理得出一个结论的过程。只是这个过程十分快捷，决策比较迅速及时，没有拖泥带水的感觉。要在紧急的关头做到果断，可以从下面两点着手：

第一：平时多思多想，做到“未雨绸缪”。上面说到，果断的决定其实质是建立在臻密的思考的基础之上的，平时如果能多思多想，对各种事件做充分的可能性分析并找到解决各种问题的方法，那么在紧急需要的时候就能够应对自如，这也就是我们常说的“未雨绸缪”，而不是等事到临头才急急忙忙地去寻找办法，给人以手忙脚乱，疲于应对的感觉。作为领导者，平时也要多做战略思考和部署，从宏观的角度规划问题，这样才能对长远的目标有个清醒的认识，在紧急需要时才能做出迅速的决定而不偏离既定的发展方向，也从而使领导者在做决策时更有自信。

第二：敢于承担风险。复杂的商业环境往往让人不知所以然，再加上领导者的自身责任感，决策者在做决定时往往承受巨大的压力。一方面，每一个决策或者每一笔商业交易都有失败的风险；另一方面，每一个风险也都意味着一个成功的机会，如果放弃了每一个风险也就是放弃了每一个成功的机会和可能。领导人必须在“平稳”和“风险”之间做出取舍，这就有个决策的过程，四平八稳的领导人往往想做到“不求无功，但求无过”，可是机会也就这样丧失了，所以有时候，决策者必须敢于承担风险和责任，勇于接受挑战，抓住每一个机遇。这种类似的“二选一”或者“多选一”的事情在生活中多不胜数，面对无数的选择和可能但是却只能选择其中的一个，多数人往往犹豫不决，想通过思考选出一个最好的路径，前思后想经常就是错过了一个又一个机会。事实上，如果能迅速地作出决定选择其中的一个，然后采取行动，往往有意想不到的效果，从而也建立了时间上的领先优势。具体到申请商学院来说，有的人往往在是否申请，今年申请还是明年申请，申请什么样的学校这样的问题上纠缠不清，一拖再拖，又错过了一年的大好时机，也就丧失了一个又一个的发展机会。

2.6 团队精神 (Teamwork Spirit)

什么是 团队精神

东西方文化的一个不同也经常体现在电影里，比如说一部讲述英雄故事的电影，中国的版本最可能的结论是这个英雄会把成就都归功于大家，说是集体努力的结果，最后还不忘了说“没有上级的正确领导就不可能有今天的结果”，这种版本是“团队精神”的最好体现。而同一个故事的美国版本可能演绎出来的故事是：一个孤胆英雄只身执行某项任务，结果是历尽艰险却刀枪不入，或者是因有美女陪伴而化险为夷，最后获得成功，一切都归功于这个英雄的自身努力，强调“个人奋斗”。但是这并不是说西方的文化就不注重“团队精神”了，而是十分强调团队精神，这也是许多公司雇佣员工的时候要考核的一个重要内容。为什么团队精神受到越来越多的重视？社会的分工是越来越细，知识和技能是越来越多，而个人的能力总是有限的，任何一项工程没有由各方组成的团队的合作和支持基本是不可能实现的。在今天的社会分工条件下，无论怎样强调团队精神的重要性都不为过。

如何展现 团队精神

说到团队精神，人们的第一印象就是一群人在一起工作，共同完成一项任务。可是，我们应该深入一步思考，为什么有的人群在一起工作的效率很高，而另一群人在一起工作的效率却很低下？同样是“团队”，谁比谁缺少了什么？回答这些问题，我们就要弄清“团队精神”的实质。

第一：要做到“以人为本”。现在越来越多的呼声在强调“以人为本”，这也是团队精神的一个重要方面，就是说团队中的每一个人在对待团队中的其他成员时都要做到“以人为本”，要把团队成员看作一个活生生的、有血有肉的、有七情六欲的人来看待，而不是把每个人简单地看作机器而要求每个人绝对地服从。如果团队中的每个成员都能够做到“严以律己，宽以待人”，那么这就是一个很“和谐”的团队。

第二：为了共同的目标而协作。一个团队的最终目标是完成一个“共同”的任务，每个人在努力的时候都不要忘记了这个共同的目标，只有这样整个团队才会齐心协力，把力量往一处用。在为这个共同的目标奋斗的过程中，团队的每个成员都要发挥自己的长处为实现目标做出自己的贡献。

第三：团队需要一个精明强干的领导。作为生物的人都有自己的个性，如何顺应团队成员的个性而充分调动他们的积极性是一个团队的领导要考虑的事情。仅仅把一群人聚集在一起，他们就能叫一个“团队”了吗？不是。真正的团队并不是一盘散沙，而是一个团结的群体。工作中的实际情况是，不同的时候要组成不同的团队来完成不同的任务，如何把简单地凑在一起的人群打造成为真正的“团队”，团队的领导者就要想想办法了。常见的办法是，经常组织些群体活动培养大家的团队意识，让每个人认识到合作的重要性，让每个人学会尊重别人，当然也不要忘了奖惩分明以激励团队的士气。

所以说，“团队精神”并不是简单地一群人在一起工作，而是一个坚强的领导采用正确的策略在领导一个队伍为了共同的目标而和谐相处，人尽其力，最终获得成功。

2.7 做好计划

为什么 要做计划

一个人在社会中承担着各种各样的社会角色，所以各种任务、活动也就接踵而至，往往是各种事情一起压在头上，自己被“搞的头都大了”。因此而产生了压力，万事在手，而不知道先做哪个好，然后就是事情越积越多，形成恶性循环。问题的起因在于一个人每天工作的时间是有限的，要解决这个问题，就要做好计划 (Plan) 和时间管理 (Time management)。做计划就是把自己的时间分配好，从而能高效地利用时间把事情一个个解决，这样一来压力也就随之减少，效率就会随之提高，达到良性循环。

如何 做好计划 并 执行计划

要做好计划并执行好计划可以从下面几点考虑：

第一：把任务按优先级别排序。工作、任务再多总有个优先的级别，有的需要立刻就执行的，有的可以慢点来解决的。如果有多个任务在手，不妨给每一个分配一个优先级，然后按照优先级从高到低排序，先采取行动解决优先级最高的。在给任务分配优先级的时候可以考虑这些方面的因素：这项任务对公司或自己的影响有多大？这个任务是否具有时效性，今天做和明天做的结果会有什么不同吗？这个任务大概需要多少时间才能完成？这个任务是自己可以独立完成呢，还是需要等待其他同事的结果？把这些想清楚了就对每一个任务的工作量和重要程度有了清晰的概念，这样一来分配优先就容易了许多。中学语文课本里曾介绍过华罗庚的“统筹法”，这个方法对任务的安排也有好处。

第二：使用新技术做好时间管理。美国的很多公司在年终的时候都给雇员分发一本年历，其中有每天的日程表，雇员就可以根据自己的时间安排把任务分配到不同的时段，当然在信息时代这是比较“原始”的时间管理的方法了。计算机和软件技术的发展使得今天的我们做好时间管理和规划易如反掌。现在的台式机、掌中宝、笔记本电脑里有很多免费的应用软件能做到时间管理，比如 Outlook 就有这样的功能。另外还有好多大型专业软件能提供这样的功能，现在已经有越来越多的企业采用这样的软件来让员工的时间管理趋于统一和正规。具体到人们的日常生活，时间的管理和安排也越来越重要，俗话说“好记性不如烂笔头”，把每天、每周甚至每月要做的事情都标记在自己的日历上，给每件事情分配好时间段并严格按照计划来执行，这样就能保证效率，把自己有限的时间充分利用，从而也就使自己的人生得到了充分的利用。

第三：保持强健的体魄。纷繁芜杂的事务要解决起来必然要花大量的时间和精力，“身体是革命的本钱”，为了能把计划执行好其中一个重要的条件就是保持强健的体魄以给计划的执行提供源源不断的动力。人们往往忙于各种利益的追逐中而忘了一切的最终保障：身体的健康。为了赶时间、赶进度而终日挑灯夜战而损害健康是得不偿失之举，所以在做计划的时候不要忘了给自己留出锻炼身体、参加娱乐放松的时间。只有拥有了一个健康的体魄才有一个清醒的头脑，才不至于在需要大量思考时诉诸于“吸氧”来解决问题。

2.8 成功的毅力

为什么 需要毅力

成功不是福利，总是要付出一定的劳动。可是，奔向成功的道路也不是一帆风顺的，面对着各种各样的挫折和困难，再加上疲惫不堪的身心，我们的心里不免会打退堂鼓，结果是自己在离成功仅一步之遥的时候放弃了努力，结果是自然可知。古人云：行百里者半九十。就是说，成功的道路的最后一部分是最艰难，是最需要毅力去坚持下去的，在最后的关头不能临门一脚，那只有前功尽弃了。“台上三分钟，台下十年功”，演员的精彩表演，运动员的轻轻一跳，在我们为了他们的成功而喝彩时，我们经常忽略了他们成功背后的坚韧和毅力；在我们为他们在领奖台留下激动的泪水而感动的时刻，我们却不知道他们曾经在背后留下多下辛酸的泪水。是什么使他们获得了成功？是毅力。

如何 坚持不懈

展示自己的毅力，在通往成功的道路上坚持不懈需要具备下面的素质：

第一：树立信心。半途而废的一个主要原因是畏惧困难，对成功的信心不足，因此，坚持不懈需要我们树立坚强的自信心。美国的 NBA 篮球赛是人们都热爱的体育运动项目，场上队员的奔跑和精彩表演令人叹为观止，可是你是否注意到 NBA 篮球赛里有多少场是在终场结束前的最后一秒里本来应当庆祝胜利的一方被对手翻了盘的？最经典的一幕当属 2004 年 5 月洛杉矶湖人队对马刺队的比赛，在湖人队的教练“禅师”——杰克逊的领导下，湖人队在 0.3 秒的时间里连续三次叫暂停而最终以一分战胜马刺队。终场前 0.3 秒，马刺得分并以一分的优势领先湖人，湖人队的教练果断地要求暂停。0.3 秒？能做什么？没有人能相信湖人会在 0.3 秒内在再进一球，马刺队的球迷们已经准备好了香槟来庆祝胜利了，可是禅师以超人的毅力领导球队认真利用最后 0.3 秒。0.3 秒是那么短，短得你都来不及眨一下眼睛；0.3 秒又是那么得长，湖人队叫了三次暂停，长得似乎永远不会结束。可是就在球出手的一刹那，球进了！马刺队的球员和球迷们都傻了眼，接受不了这个残酷的现实：煮熟的鸭子飞了。是什么力量能让湖人的教练坚持到最后一刻？是胜利的信心，是湖人队的教练和队员们的毅力。事物总是发展变化的，不到最后的关头不能轻言失败和放弃，成功往往就在最后一秒钟。

第二：保持冷静的头脑。生活和工作总会受到形形色色的干扰，人们也会不由自主地把自己和别人比较，意志不坚定的人往往对自己产生了怀疑，怀疑自己的努力，怀疑自己是否能成功，最后是“怀疑一切”，失去了持之以恒的动力，自己也就没有毅力去坚持了。所以，保持清醒的头脑，不受外界的干扰对毅力的培养具有重要作用。事实上可能是“条条大路通罗马”或者是“殊途同归”，只要自己坚持了既定的目标，充分发挥自己的毅力，成功就在不远的地方等着你。尤其是在现代社会，信息的流通比以往任何时候都迅速，万般诱惑都在分散着人们的注意力，其结果是许多人迷失了自己的方向，朝秦暮楚，不能坚持自己的信念，最后随着岁月的流逝而一事无成。因此，在信息时代保持清醒的头脑犹为重要。

2.9 快速适应变化

为什么 要适应变化

世间唯一永恒的东西就是变化了。大家耳熟能详的一句哲言就是：没有人能两次踏进同一条河流。世界上的万事万物就是这样在时刻变化着。具体工作，我们每天要完成的任务都在变化。昨天还在热火朝天地进行的工作，今天你的老板可能就来告诉你，这个项目要取消了。具体到商业环境，更是暗流潜伏，瞬息万变。相应地，商业运营策略也必须及时调整以适应变化。近十年来信息技术的发展使得“变化”这个永恒的主题更加飞速地发展，历史上任何时候“变化”都没有今天来得快。可以想象，在二十一世纪，“变化”将主宰世界。我们如何才能在这样一个快速变化的世界里生存呢？答案很简单，能在二十一世纪成功的人士就是那些能够快速适应变化的人士，二十一世纪里成功和失败的分水岭就是你是积极主动地去适应变化呢，还是宁愿守在自己的安乐窝里享受既有的一切进而逐渐被时代所抛弃呢？

如何快速 适应变化

要做到快速适应变化就至少要做到下面两点：

第一：紧跟时代步伐。如何紧跟时代步伐？这里我举一个关于学电脑的例子。电脑已经是很多人的生活和工作中不可缺少的工具，年轻人就不用说了，少了电脑好象已经无法生活了。可是，对比较高的年龄段的人来说，电脑可能还是个新鲜事物。使用电脑需要具有基本的英文基础，由于历史的原因，我国很多年龄在五十以上的学习电脑就有许多困难。可是，现实生活中我发现这个年龄段的人大概分为两类：一类是经过自己的努力已经紧跟时代的步伐，能熟练应用电脑了；另一类是总感觉自己年龄大了，学习能力不行了，从一开始就选择了放弃，结果是距离时代的脉搏越来越远。可以想象，本世纪由于计算机网络技术的发展，社会的变化也越来越迅速，要适应这些变化就需要紧跟时代的步伐，积极主动学习新知识，新技能，就是常言说的：活到老，学到老。时代在发展，新事物层出不穷，以前在学校里接受的教育可能早已落伍，为了紧跟时代的步伐，必须经常更新自己的知识体系，迅速掌握新概念，然后把新技术应用到工作中去。

第二：及时调整自己。思维控制着行动，如果想在行动上适应飞速变化的万事万物，那么就要能够迅速转变自己的思维。工作中经常遇到的情况是：昨天老板还信誓旦旦地告诉大家现在这个项目不会取消，今天上级来了命令说整个部门要被调整去做一个新的项目了。有的人可能还会沉浸在过去的的项目里，一时适应不了新的项目的要求。这个时候最需要的是及时调整的能力和适应变化的能力，那么就让思维高速运转起来，及时调整自己，把过去的忘掉，把精力集中到新的项目上来。类似的例子在工作中比比皆是，不能及时调整自己的人就不能适应工作中的千变万化，最终会被时代的更替所淘汰。那些能迅速适应变化，及时调整自己的人，永远会成为时代的弄潮儿，把握了时代的脉搏，也把握了自己的命运。当然，及时调整自己不是要求大家见风使舵，追求时髦，人云亦云。及时调整的含义是根据客观环境的变化作出正确的决策，让自己，让自己的事业符合客观环境发展，变化的要求。

2.10 面向目标

为什么 要面向目标

闲聊中，常常听许多人感叹说不知道未来何去何从。是啊，想做的事情太多，时间又是那么地有限，不可能把所有感兴趣的事情都做好，所以呢，结果往往是东一银头，西一锤子，力量不能往一处使，最后是毫无建树。为了把有限的时间，有限的精力用在一个地方，就需要设定一个目标，为了既定的目标而努力才会箭发有的，把力量用在正确的地方。对于个人，有了目标才会有前进的方向和动力；对于企业，有了目标才有凝聚力和指导方针。英文里可以称为：**goal-oriented**。意思就是说，具体的细节可以不去一一计较，但是每一步都要为了一个既定的目标服务，最终的目的是要实现那个目标。反之，没有目标的人是涉猎范围太多，“处处留情”，但是不得要领，过完了今天不知道明天要做什么，时光也往往在日复一日的感叹中慢慢流逝。没有目标的企业就象没有目标的个人一样，其最后的结果就是被社会的发展所淘汰。企业的目标有无至关企业的生死，也关系到千家万户的利益，所以企业的领导，国家的领导对建立目标负有不可推卸的责任。在我国改革开放的过程中，各种观念和技术对企业的冲击是一浪接一浪，如果企业的领导人此时不能认清方向，继而制定正确的目标，只好随波逐流。只有认清方向的领导人才能成功地为企业领到正确的道路上去。

如何做到 面向目标

在生活和工作中做到面向目标可以考虑以下几点：

第一：正确认识自己，设立合理的目标。要设立目标，就应该设立一个合理的目标，既不能定的太高，也不能定的太低，这首先要能够正确认识自己。在此基础上，并根据自己的理想来定一个目标。想学电脑的，就定个计划去参加电脑的学习；想考会计师的，就给自己定个计划准备考试；想自己创业的，就定个计划行动起来。总之，不要再日复一日地生活在没有目标的状态之中。目标没有高低贵贱之分，为了实现自己的理想，为了充分利用自己的时间，为了一切健康，积极向上的目的，都可以在自己能力所及之范围内制定一个目标。

第二：经常检查并校正目标。俗话说：计划不如变化。一切都在变。昨天定计划时的因素已经面目全非了，昨天定的计划今天可能不再适用了，怎么办？及时，谨慎地修订自己的目标，否则目标可能会偏离正确的方向，自己徒劳而无功。这说的是一方面。另一方面，即使外界环境没有变化，既定的目标也是正确的，执行者也要经常检查自己的状态，看看自己离目标还有多远，是不是偏离了预先的目标。否则，可能造成南辕北辙的状况。只有这两方面都兼顾才能保证目标能够顺利实现。

总之，为了保证效率，为了保证有的放矢，建立合理的目标是必然的一步，然后就需要行动起来为了目标而奋斗。尤其是在市场经济的大潮中，人们太容易迷失方向，有个清晰而坚定的目标显得更为重要。

2.11 脚踏实地

为什么 要脚踏实地

不久前和朋友聊天，问他毕业了将来想做什么。他说，希望能到管理层工作。我感到很惊讶，因为新毕业的学生把目标定的这么高实现起来有点困难。胸怀大志固然好，好高骛远的态度却不可取。虽然科技发展了，磁悬浮列车能悬起来了，空中楼阁目前还建立不起来。不积跬步无以成千里，不积小溪无以成江河。一朝的成功靠的是日积月累的不断努力，而不是千里大跃进，这中间必然有个知识和经验积累的过程。所以，也就不难理解为什么现在好多公司招聘人员都很注重过去的工作经验。年轻人有远大的志向，有抱负是值得鼓励的事情，但是如果一口吃成个胖子，则免不了欲速则不达的结果。事实上是，如果基础打不好，也影响将来的发展。人们常说：书到用时方恨少。其中的一个意思就是说，该学习的时候就要脚踏实地认真学习，将来遇到问题的时候才能做到游刃有余。想做公司的首席执行官，想做公司的财务长，那么就要求你对公司的运作有清楚的认识和理解，对公司存在的问题也才有深刻的了解，一旦你身居要职时解决问题才能对症下药。现代资本运作的模式和观念对许多人都有巨大的冲击，股市，基金，公司并购，以及其他的资本运作方式让人眼花缭乱。处于这种冲击中的人们往往忘记了自己要走的道路，浮躁的行为方式到处可见，三天一跳，五天一换，只是为了追求工资的节节高，而没有注重自己内在素质的提升和能力的培养。现时，更需要的是一种可持续发展的稳定的心态，只有脚踏实地，注重积累知识和能力，才能最终做到水到渠成，然后就能顺流而下，到达成功的彼岸。

如何做到 脚踏实地

脚踏实地，说起来容易，做起来也容易，关键就是能不能认真去做了。我的理解是，脚踏实地说的大概是下面两层意思：

第一：坚定自己的信念，避免外界的干扰。每个人都生活在纷繁芜杂的世界中，形形色色的人，形形色色的事，形形色色的观念无时无刻不在无孔不入。作为一个正常思考的人，难免要收到外界的这些影响，信念不坚定的人会被引入他途也不是一件奇怪的事情了。在这样的社会大环境中，脚踏实地的第一层意思就是要坚定自己的信念，把自己的命运掌握在自己的手里，而不是让别人来左右自己前进的方向。否则，就容易误入干扰的陷阱，今天听到别人说炒股票能发大财，就赶忙把钱都投入股市；明天听别人说炒外汇是最能赚钱的，就又把钱都投入外汇。如此反复，自己毫无主见，完全被别人“掌”控。

第二：一步一个脚印，让自己的发展“有迹可寻”。许多商学院在招生时都强调申请人要展示自己的发展轨迹，让自己的发展“traceable”（有迹可寻）。这其实就是在考察申请人是不是在过去做到“脚踏实地”了，并且是一步一个脚印地向前发展了，不是投机取巧，也不是原地踏步。这就是说，在脚踏实地的时候，也要有个目标，脚踏实地的结果就是要一步一步地登上另一个更高的台阶，这样积累下来就有了一个量变的过程，在不远的将来有个质的飞跃就是显而易见的了。

2.12 面对挫折：吃一堑长一智

如何 面对挫折

挫折在成功的道路上是不可避免的，每个人或多或少都会经历这样那样的挫折，成功的关键就在于对待挫折的态度。有的人遇到了挫折就一蹶不振，怨天尤人，在沉闷和叹息中度日，然后就被失败之神看中了；反之，有的人越战越勇，过五关斩六将，最后被胜利女神青睐。所以说，成功的关键因素中最重要的就是“态度”。有了正确的态度才会有正确的行动，然后才能向着正确的方向前进。其实，学习，工作，和生活何尝不就是一个发现问题，解决问题的过程呢？性格，品质，和能力只有在一次又一次的与挫折斗争的过程中才能得到锤炼，自身的素质才能一次又一次地得到提高，坚忍不拔的毅志才会形成。从这个意义上来说，挫折就是成功路上的试金石，真金在经历考验后总会闪闪发光。事实是，成功的道路上是没有平坦的大道的，只有那些不畏艰难险阻的人，只有那些能够正确处理挫折，困难和考验的人，才能到达光辉的顶点。

如何做到 正确 面对挫折

既然挫折是谁都不可避免的，那么遇到挫折，困难的时候该如何面对呢？

第一：面对挫折，要冷静面对，找出问题，解决问题。小困难大家称为困难，大的困难就称为挫折。但是大的困难，挫折只不过是一个个小的困难组成的，在遇到挫折的时候不妨把形似不可克服的困难分解成一个个的小问题，然后逐渐去克服，去解决，而不是选择逃避。作为解决问题的方案之一，你可以选择另一条道路，但是逃避却从来不能解决问题。卡耐基在其成功之路丛书中讲到了这么一个方法来解决遇到的问题：第一步是分析一下问题看能给自己带来什么后果或者损失；第二是找到减小损失的办法和步骤；第三是立即执行。举个例子来说，某人丢了银行卡，那该怎么办？是手足无措，着急发疯呢，还是想办法解决问题？我们不妨套用卡耐基的方法来看一看：第一，丢了银行卡，能造成的最大损失就是别人可能会盗用你的卡来提取现金；第二，怎么办？解决问题的办法就是到银行挂失；第三，立即执行。有人说，这个例子很简单，我们都知道这么做。可是在其他场合下，当问题不是那么明显时，大家的思路可能就不是这么清晰了，尤其是在问题重大时，往往会乱了方寸。“路遇惊雷者可拜上将军”，说的就是面对问题和意外，能够保持清醒的头脑，继而寻找解决问题的办法的人，遇到任何问题，都要清楚地记起：解决问题的最好的方案就是把损失最小化。

第二：学会吃一堑长一智。遇到一个问题，犯一个错，这都不是你的错误。可是，如果下次遇到同样的问题你不知道如何解决，或者下次犯同样的错误，这就是你的问题了。如何避免？这就需要学会“吃一堑长一智”。商学院里比较注重案例教学，其中的一个原因就是希望通过一个又一个的商业案例分析，把前人积累的商业经验，包括失败的和成功的，传授给未来的商业领袖们，这样，他们在以后的职业生涯中遇到类似的问题的时候就有了参考的样本和解决问题的指导思想。个人，企业，乃至社会，都是在这样的起伏中不断地向前发展的。在商学院的申请过程中，或者面试的时候，申请人都可能会被问到这样的问题：你遇到的最大的困难或者挫折是什么？其实，没有人对具体的苦难感兴趣，他们想知道的就是你面对困难，是如何对待的，问题是如何解决的，自己又是如何提高的。

2.13 建立正确的商业道德价值观

什么是正确的商业道德价值观

说起商业道德价值观，是个很沉重也很难一两句就说清楚的问题。不过，总的印象是，说起道德，大家都不是很乐观。从美国的安然倒闭案，到世界通信公司的破产，再到中国的婴儿奶粉事件，以及到近来的热门话题苏丹红，人们日渐为社会的道德问题所困扰。在巨大的商业利益的诱惑之下，商业道德和社会价值观念受到了前所未有的挑战和冲击。社会竞争的压力，生存的压力，金钱的驱使，让一些人忘记了什么叫道德，也忘记了做人的根本。社会道德，商业道德，这些本不该成为话题的事情，却成了话题。好在人们都还在渴望，盼望，期待着道德的提升。作为商业人士，自然要为净化商业道德和社会风气做出贡献，这本身就是道德的一部分。简单地说，正确的商业道德价值观就是：损人不利己的事情不要做；以损人来利己的事情也不要做。这本来就是很简单的事情，使其变得复杂的原因本质上只有一个：利益的驱动。社会与个人，大家与小家的关系的问题，谈起来总让人觉得冠冕堂皇，实际上是，这些东西到头来都关系到社会上每一个人的切身利益，不要因为眼前的具体的实在的利益而忽视了自己的长远的根本的利益。举个例子来说，我国长期存在的环境破坏和污染问题。多少工厂在日复一日地排放污水？多少地方在毁树森林？最终受害的不光是别人，也包括被利益驱动的那些人本身。大家都在同一个天空下呼吸，大家都在共饮一江之水。发臭的淮河影响到周围的每一个水源，沙尘暴会吹过你我头顶共同的蓝天。市场经济的发展，社会和法制的健全，让商业道德问题变得尤为突出，大家都在呼唤正确的商业道德价值观。

维护商业道德价值观要注意的问题

维护商业道德价值观有政府的责任，也有个人的责任。政府作为社会的总监管人的角色可以制定相应的法律来规范市场，关于政府在这方面的作用超出了本书的内容。从个人的角度来讲，可以从以下两个方面作出自己的贡献：

第一：加强修养，维护商业道德从我做起。凡事从我做起，此之谓己所不欲勿施与人。当每个人都期待着道德的提升，而每个人都在观望着别人的时候，这样的社会的道德水准就是可想而知的了。不要忘记了，自己就是社会的一份子，只有人人从“我”做起，社会作为一个整体才有希望。在生活中，每个人修养和道德水准关系到社会公德的水准；在商业社会里，作为商业领袖的个人，其道德水准又会影响到公司在社会生活中所扮演的角色，甚至关系到公司的生死存亡。几年前美国大公司不断的经营丑闻让人们又一次清楚地看到了商业领导人其个人的道德价值观对公司的影响。所以，近几年来，商学院的招生也尤其强调申请人的道德素质和诚实。有的商学院还要求申请人在申请时讨论一下自己过去遇到的最大的道德困境是什么，又是如何解决的。一面是利益，一面是道德，在这进退两难中，最能考验一个人的判断能力，是非能力和价值观。

第二：树立起社会责任意识。商业是社会的一部分，商人的行为也是社会行为的一部分。除了商业利益之外，商业领袖们也不要忘了为整个社会行为作出表率作用。有的人可能会说，不是说“无商不奸”吗？我说，那是传统的观念在作怪。现代的商业体系要求公平的竞争，给每个企业以均等的成功的机会，这才是真正的成熟的社会体系的表现。商业领袖以及其领导的企业都应该有这种意识，在赚钱的同时不要忘了自己的社会责任。

2.14 正确对待建设性的意见

为什么要正确对待建设性的意见

常言道：良药苦口利于病，忠言逆耳利于行。所谓的忠言就是这里要谈到的“建设性的意见”。商学院的申请过程里，有些学校会问到：**How do you handle a constructive feedback?**（你是如何处理有建设性的反馈的？）不可否认，人的本性决定了每个人都想听赞扬的话，忠言虽然利于行，却不是每个人都愿意听的。那么，当你听到别人善意的进言时是眉头紧蹙，觉得别人是在鸡蛋里挑骨头呢，还是耐心倾听，来检查自己的行为呢？这就牵扯到一个如何正确处理别人的建议的态度问题。遇到这种问题，答案其实很简单：耐心倾听，有则改之，无则加勉。从另一方面来说，人无完人，自己觉得自己的行为处事可能是完美无缺，在别人的眼光里，可能还会有这样那样的问题。有的人可能会说：我是老大，我怕谁？我为什么要活在别人的眼光里？事情不是这么简单。海纳百川，有容乃大。只有正确地对待别人的有建设性的意见才能不断地提高自己，让自己的综合素质得到很大的提高，也才能学会如何和同事相处。商学院在考察学生的時候，很强调的一点就是这个学生是不是 **well-rounded**。用汉语来解释，大概的意思就是说看看这个人是不是在各方面都经历了磨练，能够很好地和别人相处，具有领导的素质，能够承担起未来商业领袖应该承担的责任。其中，能正确对待别人的意见就是很重要的一部分。正确地对待别人的意见就不能一棍子打死，不能睚眦必报，也不能固执己见，更不能怀恨在心。而是要做到兼听则明，能够把各方面的意见综合起来做出最佳的选择。只有具有这种素质和风度的人才能够胜任各方面的挑战。

如何正确对待建设性的意见

正确地对待有建设性的意见就应该做到以下两点：

第一：保持开放的态度来审视自己。西方文化中很强调一个词：**open-minded**（开放的思维）。一说到开放，由于历史和文化的的原因，也有翻译的原因，很多人容易往歧路上想，使得“开放”一词在中国的语言里往往具有贬义。比如，大家说：这个人很开放。言下之意却是这个人很不拘小节，很有叛逆倾向，甚至是对男女关系无所谓。实际上，这是我们对“开放”的狭隘的理解。英文的原文 **open-minded** 更好地反映出其本义，就是说某个人的思维没有受到禁锢，思考的方式是开放型的，能够容纳别人的思想。正确地对待别人的意见就需要有这样的开放式思维方式，能够仔细审视别人的意见，然后对比自己，从另一个角度来看，自己是不是真的有这样那样的缺点。如果真的有，那没的说，要改变自己，克服缺点；如果没有，也不妨想一想，别人为什么会有那样的印象，自己能够做点什么来改变别人对自己的印象。此之谓：有则改之，无则加勉。

第二：广开言路，吸纳多元思想。唐太宗李世民和贤臣魏征的故事历来为人所称道。唐太宗能够开创盛世的一个主要原因就是能够开张圣听，察纳雅言，咨诤善道。事实上唐太宗不但为封建时代的君主树立了榜样，也为现代的商业领袖们树立了很好的楷模。治国与治理企业有很多共通之处，一个人的能力总是有限的，但是集体的力量是无穷的，三个臭皮匠也不可小觑。只有善于接纳别人的意见，广开言路的人才是最聪明的人。尤其是在现代的商业社会，知识分类越来越细，一个人不可能精通一切，这个时候，领导人如何吸纳各方思想来领导企业的发展就有很大的学问了。

2.15 学会通过交流展示自己

为什么要积极交流

“沉默是金”，“处世戒多言”，“言多必失”，你尽可以找出更多的词来显示沉默是多么重要，我们的传统文化也往往鼓励沉默，“人多的时候少说话”是很多人的座右铭。可是我要说，“言多必失”那是因为说出的话不经过大脑的思考，与其把“言多必失”的责任归咎于多说话，还不如说沉默寡言是缺乏知识，思维迟钝，缺乏感性，缺乏逻辑思维能力的同义词。现代社会我们需要强化语言交流的能力和技巧。只有通过交流才能相互了解；只有通过交流才能相互信任；也只有通过交流才能解决问题。最近国民党，亲民党的访问团到大陆访问，强调的一点就是大家需要交流，没有了交流积累下来的只有误解，只有不信任，只有日渐增加的隔阂，结果是渐行渐远。另一方面，交流也是展示自己的一种手段。现代社会都讲究广告效应，广告并不总是垃圾。比如，你在市场里找寻工作的过程就是一个推销自己，为自己做广告的过程。成千上万的人在找工作，为什么这个单位就需要聘任你？为什么你就适合这个工作，其他人就不行？这就需要成功地推销自己。其中的一个关键就是如何和雇佣单位的人事部门积极交流，把自己的优点展示在他们的面前。社会在发展，时代在进步，以往那种“学而优则仕”的观念已经是大大地落后于时代的发展了，只会考试考高分的人已经不能适应新时代对人才的全面要求。

如何通过交流展示自己

和别人积极主动地交流有两个主要目的：一是为推销自己；二是为解决问题。

第一：积极主动地推销自己。现代的市场经济体制和现代的企业制度应用的是现代的人力资源的管理办法。这些现代的管理体制给所有人创造了成功的机会，也对人员的素质提出了一个很高的要求，同时大家面临着更大的挑战和竞争。千军万马中，如何脱颖而出？刚毕业的大学生如何找到工作？这就需要把自己成功地包装起来，把自己当作人才市场里的一个特殊的“商品”推销出去。积极，主动，推销，这些都是现代企业制度下应该具有的素质和能力。木讷，沉默，害羞，拖拉都会阻碍你的成功。一项产品，需要推销自己；一个企业需要推销自己；一个人，也需要推销自己。所以，积极主动地交流是在现代管理体制下取得成功所必不可少的能力。一个宗旨就是：不要想当然地以为别人很了解你的情况。你必须把你的闪光点罗列在对方的面前，让自己的优势充分地“爆光”。有人说：人怕出名猪怕壮。那要看出的是什么名，有的名声是累赘，有的名声是却是财富和资本，是无形资产。

第二：学会倾听别人。既然是交流，就不是一厢情愿。一个成功的交流必须有相关各方的共同参与。交流不是我们自己能说会道，而别人沉默寡言；交流不是强买强卖，把自己的观念强加到别人的思维中，交流其实是一个意见交换，相互了解，最后达成一致的过程。不顾别人的感受和要求而我行我素不叫交流。因此，交流需要学会倾听别人。这也是真正懂得交流的人在相互沟通的时候最注意的问题。只有了解了别人的要求，只有懂得了别人的需要，才会有真正的解决问题的方案。倾听别人就需要让对方也有发言的机会，我们自己也要神情贯注，真正去了解对方。一个巴掌拍也拍不响，要想产生共鸣，必须有思想上的碰撞，要有交流，要有相互作用。

2.16 通过课外活动提高自己

为什么要参加课外活动

说起“课外活动”，我不由得想起了中学的时候班主任老师每年写的评语中有“能够积极参加课外活动……”等类似的话语。现在想起来，那个时候对“课外活动”的定义和理解范围太过狭窄。其实，那时候已少的可怜的“课外活动”也大多数局限在校园内，也就是说，那是课堂之外，但是学校的围墙之内的事情。超越围墙之外的“课外活动”到了高中基本没有，初中和小学则集中在打扫公共卫生和植树这样的活动上。我们这里要说的课外活动的范围更广泛，也不单单限于“课堂”之外的活动，更多的是“工作”之余的活动，可以包括义务咨询服务，社会调查，体育活动，环境保护等各类公益活动。那么，我们为什么要参加这些业余的活动？如果用“陶冶情操”这样的词可能会让人斥之以鼻。但是，参加业余活动却的确表现了个人的素质，比如，是否具有社会责任感，是否具有团体意识，是否积极为社区做贡献。综合起来说，在业余参加社区活动的主要目的有两个：一是，展现自己的责任感，表明自己愿意为了团体做贡献。这也是现代商业领袖应该具有的社会责任意识，商业并不是仅仅为公司的所有人或者股东的利益服务，一个有影响的企业也应该为社区做出自己的贡献，而企业的领导人的意识和责任感对公司的决策和行动具有举足轻重的作用。二是，通过业余活动增强自己的人际关系网络。经常听到有些人抱怨，为什么现在交个朋友这么难？好象最好的朋友都是在中学或者大学里认识的，工作之后就没有什么特别好的朋友了，因为经常会有利益的冲突。其实，工作之后认识朋友的机会也是很多的，参加业余的活动，各种聚会等都是认识新朋友的好方式。通过这些业余活动也表现出自己不是只懂工作的人，除了工作还有许多兴趣。这些也都是商学院在录取学生时考察的内容和重点。

参加什么样的课外活动

课外的，业余的活动多种多样，个人完全可以根据自己的爱好和兴趣来决定自己去参加什么样的活动，但是也不要忘了平衡一下内容。综合起来，不外乎以下几个方面：

第一：和自己的业余爱好有关的活动。每个人都有自己的业余爱好，唱歌，跳舞，书法，音乐，电影，体育等等。那么就积极参加和你的爱好有关的各种团体和各种活动吧，一方面是“重在参与”，另一方面是发展自己的爱好，提高自己的水平。比如，你喜欢乒乓球，可是水平怎么样呢？既然喜欢，就应该努力提高自己的技术水准，而不只是停留在“参与”的层次上。这样，在能力得到了提高的同时也增强了自己的成就感。

第二：和社区服务有关的活动。社会是一个大家庭，需要我们共同来建设。你为环境污染感到痛心吗？你为孤寡老人无助而叹气吗？你为失学儿童而感到惋惜吗？那么，就请你关注这些活动，为社会的发展做点力所能及的事情。也许你说，我个人的力量太渺小了，自己付出了却看不到什么改变。是的，一个人的力量是有限的，但是我们现在更需要的是一种态度和一种行动，我相信这种态度和行动的象征意义可能更重要些，也会带动更多的人。

第三：和专业有关的团体。在工作之外也存在着各种学术团体，为了提高自己的专业水平，参加这一类的团体也是很有帮助。所谓三人行必有我师，大家聚集在一起探讨对问题的理解可能比闭门造车更有效率。

2.17 学会使用策略

为什么要使用策略

古人有许多关于策略的论述，“攻城为下，攻心为上”，“不战而屈人之兵”，“围魏救赵”，“田忌赛马”，以至现代的“农村包围城市”等都是灵活运用策略的典范。为什么需要策略？简单地说，策略能到达事半功半的效果，以最小的代价获取最大的收益。现代商业体系中，越来越多的公司很重视自己的商业运营策略，也有越来越多的公司专门从事战略咨询，帮助别的企业进行企业规划和业务咨询。商业运营中也要做到不打无准备之仗，打一个什么样的仗，怎么打，由谁来打，都是事先要考虑到的问题。否则，就可能是“在一个错误的时间，一个错误的地点和一个错误的对手发生了一场错误的战争”。举个例子来说，有的人要申请MBA，那么如何申请呢？难道只是简单地把GMAT考个高分，把申请的小论文写出来交上去就行了吗？大家知道，顶级商学院的MBA都是竞争很激烈的，如果只是这样草率地申请，多办不会有好结果。要想在千军万马中让自己耀眼而出必须采用正确的策略。几个简单的问题是：你是否调查了这个商学院喜欢招收什么类型的学生？你对它们的优势有多少了解？你对该商学院的毕业生未来的就业方向掌握的如何？你的小论文是否能把一个完整的人活灵活现地展现在招生委员会的面前？你的推荐信是不是只是简单地重复你在论文里强调的自己的优点？只有回答了这些问题，才能在此基础上构建一个策略，让你在所有申请者中脱颖而出。在商业中，策略就显得更为重要，方法得当可以后来居上；反之，方法不适，可能造成巨大的损失。现代商业的竞争归根到底就是商业策略的竞争，谁能站在策略的至高点谁就有了克敌制胜的法宝，否则，只有任人宰割，在竞争中落得下风。由此，我们就不难理解商业战略咨询业为什么越来越重要了。所以，有时候一个主意，一个思想可以救活一个垂死的企业，也可能葬送一个企业。

如何应用策略

如何应用策略？

第一：任何事情都有“策略”可循。请你相信，任何事情都是有策略可循的，摸着石头过河可能不是最好的办法。所以，在你开始一件事情之前，不妨多想想，什么是完成这件事情的正确策略，如何执行既定的策略。只有在宏观上把握了方向，才能胸有成竹。如果认为完成某一件事情毫无章法可循而茫然行动，那么要承担的风险就大大地增加了。所以，想应用策略，首先要从思想观念上转变过来，让自己的大脑里存在一种意识：有什么好办法可以解决这个问题？不妨列出个一二三，然后分析，比较，综合，最后形成一个完整的思路来解决问题。蛮打，蛮干不是真正的战斗。

第二：“策略”不是唯一的，总有更好的方法。同时，也要清楚，策略不是唯一的，不要以为自己找到了一个策略就是最好的了。人外有人，天外有天，强中更有强中手，要充分考虑各种可能性，也要考虑实际情况，不能只做纸上谈兵。俗话说，条条大路通罗马，那么哪一条路是最好的道路呢？这就需要通盘考虑了。可以这么说，在处理一件事情的时候，如果你只找到了一个策略，那么可以肯定，还有更好的策略在等着你。这时候，你不妨多听听意见，多做点调查研究，把大家的意见综合起来做出最后的决策。

2.18 学会妥协

为什么要妥协

“妥协”？听起来好象是一个很失败的词啊？我们为什么要妥协？要努力奋斗直到成功，难道你是说我们要向困难妥协，向困难低头吗？首先，我要向你表达我对你的斗志的敬佩，有了这种坚强的斗志才会无往不胜；其次，我想说，我这里说的妥协不是要你遇到困难就知难而退。这里的妥协的意思是，要和你的对手做到“双赢”。“双赢”，难道我们不是要“赢者通吃”吗？事实上，“赢者通吃”在商业界里很难实现，谁比谁傻多少？最好的办法是做到“双赢”（win-win scenario）。一个大饼，一个人吃就没有什么竞争，你都吃下好了。可是商业里的大饼都有无数人在分享，或者在虎视眈眈，这样一来，竞争就很激烈，一个人想独吃基本是不可能了，这个时候如果还坚持“通吃”，最后的结果可能是对手和你“玩命”，弄的个两败俱伤。举个例子说，你在生产某项产品，另外有个代理商要销售你们的产品，为了实现自己的利润最大化，大家都想在价格上做文章。你为了实现自己的利润当然希望出厂价格越高越好了，可是，问题是代理商也想实现自己的利润。这种情况下，你是经过协商和他们达成协议，大家接受一个共同的都可以接受的出厂价格呢，还是坚持己见，最后让代理商走掉呢？如果你选择了后者，那么最后的结果可能是没有几家愿意代理你的产品，你的销售渠道显然会受到影响。另外一个例子是，在公司内部，甚至家庭内部，大家常有不同的意见，这个时候为了共同的利益，最好的办法是大家各自退一步，达成“妥协”，而不是为了“对”或者“错”纠缠不清，对于企业，这样的纠缠可能会让企业失去前进的动力，也错失良机，对于家庭，这样的纠缠还会伤了感情，对家庭和睦也是不利。要知道，有些事情本身就处在灰色地带，没有对与错之分，采取何种措施都会达到类似的效果，仅仅为了对错而纠缠就没有什么必要了。尤其是在公司里，大家看法各异，一个好的领导应该能让下属充分发挥自己的本领，适当的时候要有所妥协，让各方都有“台阶”可下，而不要为了自己所谓的“面子”，固执己见，那样就会给人留下偏执的印象。

做到双赢要注意的事项

做到“双赢”，要注意下面几点：

第一：不要放弃自己的原则。妥协并不是放弃自己的原则。尤其是在商业领域，最终的经济利益还是主要的考虑，为了妥协而放弃自己的底线不是聪明的妥协，到头来可能为别人做嫁衣，而自己一无所得。比如，每个公司都有自己既定的盈利目标，如果和商业伙伴的妥协离自己的目标还远的很，那么就应该三思而行，这样的妥协是否值得。不要忘记，妥协的最终目的是“双赢”，如果自己赢或者赢的很少，这样的妥协就没有必要了。

第二：不要把谈判对手置于死地。既然目标是“双赢”，就不要把谈判的对手置于死地。就象你自己有自己的谈判底线一样，每一个对手都有自己的底线，超越对手的底线想把对方置于死地往往可能让谈判流产。当然，超越对手的底线来谈判可以作为一种谈判策略以获得利益的最大化，但是要懂得见好就收，过分贪婪可能是让计划泡汤，最后一无所获。

总结起来就是：过与不及都不好，要做到双赢，就要学会真正的妥协，让对手和自己都在一个健康的商业环境里成长。

2.19 正确认识自己

为什么要正确认识自己

兵法云：知己知彼则百战不殆。每个人都有各种各样的能力，能力也有强弱优劣之分，如果我们想在竞争中获胜，就需要了解自己的优点，正确认识自己，然后才能做到以己之长攻敌之短的效果，也才能认识自己的缺点和不足之处，以利于自己的提高。如果硬是想用自己的不足之处去挑战别人的长处，精神固然可嘉，方法实在是不足取。举个例子来说，现在大学生找工作，可选的是太多了，到底是什么样的工作最适合自己的呢？是选工资给的最高的去吗？是去做市场营销呢，还是去做软件开发呢？是去企业单位呢，还是去事业单位呢？回答这些问题之前最好先问一下自己，自己的长处是什么，如果你想去做销售，你擅长和别人的交流吗？如果你想去做软件开发，你对程序真的很感兴趣吗？答案就是，要根据自己的特长来选择最适合自己的职业。事实上，这也可以推广到其他方面。学校的老师要正确认识自己的学生的长处，家长要认识到自己孩子的长处，教练要认识到自己队员的长处，企业的领导要认识到自己的职工的长处。比如现在的孩子学钢琴是一窝风，学点音乐知识固然很好，但是全民皆兵都去学钢琴就可以说没有自知之明了。如果硬让搞举重的去跳水，让姚明去搞举重，结果可想而知。如果不根据实际情况，而硬赶鸭子上架，那就不是正确的态度，就不能算是正确认识自己。

只有正确地认识自己才能把自己的优势发挥出来，才能在和别人的竞争中处于有利的地位。有人说，人天生不都是一样的吗，优点缺点有许多是后天形成的。是的，后天的培养在人的成长中有巨大的影响作用，但是也不要忽视了先天的因素，科学的发展观不是“改造人”，“改造自然”，而是顺应自然，顺应人的长处。打个比方，众多的人其实就象众多的汽车一样，不同的汽车有不同的特色，有的车加速性能好，有的车比较安全，有的车比较省油，如果你对别人说所有的汽车都一样，大家可能对此不以为然，因为大家清楚地知道每一辆车都是不同的。可是，具体到人的问题上，我们一贯强调的是人生来都是一样的，是的，都是一个鼻子两只眼睛，但是性情和资质的差别也是不容忽视的。只有正确地认识自己才能正确地发展自己。

如何正确认识自己

正确认识自己包括两个方面：

第一：正确认识自己的优点。每个人都有自己的闪光之处，或多或少。认识到自己的长处之后，就要能够在日后的学习，工作中充分发挥自己的优势，让自己的个性得到最大的发挥。

第二：正确认识自己的不足之处。只认识到自己的长处是不够的，还要认识到自己的不足之处或者缺点。认识到自己的缺点，才能在日后加以改正，同时也才能在竞争中避开不利于自己的地方。

有许多人在一遍又一遍地问自己，什么是最有前途的职业，什么是未来的发展方向，更有些人因此而迷茫终日，在忧郁中终日失去了前进的方向。其实很简单，问问自己都有哪些优点，有哪些缺点，然后寻找机会把自己的优势发挥出来，那么你就取得了成功的一半。

第三章 如何走进顶级商学院

申请顶级商学院是一个竞争异常激烈的过程。来自全世界各地的优秀申请人为了那有限的名额而角逐，再加上每个学校招生过程的特色也不同，就更加剧了申请过程中的困难。有的学校公开自己的招生程序，随时也申请人保持密切的联系，而有的学校把申请过程搞的象个“黑箱子”操作，最后许多申请人落得个“生死不明”，徒然经历了无数个申请日夜的煎熬。就象本书第二章中讲到的一样，凡事皆有个“策略”，那么什么是申请 MBA 的策略呢？如何进入你梦寐以求的商学院呢？本章就申请过程中最重要的几个步骤作出详细的解释和说明，让每个申请人能够轻松地击破申请的黑箱子，从而轻松地踏过迈向成功的第一道门槛。

如前文所述，申请北美 MBA 的一揽子材料和一系列步骤中，最重要的有以下几个：

- 简历 (Resume)
- 推荐信 (Recommendation Letters)
- 论文 (Essays)
- 课外活动 和补充材料 (Extracurricular Activities & Supplemental Information)
- 面试 (Interview)

有人会问？到底哪个最重要？我个人的经验和朋友的看法大多是：论文 (Essays) 最重要，那是招生委员会最看重的东西，能直接反应出你个人对职业发展的规划，能根据你的过去看出是否“孺子可教”，也能看出你的性情资质是否适合该商学院的文化氛围。总之，怎么强调论文的重要性都不为过。其他的材料和步骤只能做到“锦上添花”，“画龙点睛”或者“临门一脚”，而起不到决定性的作用。那么，其他的材料或者是不是不重要了呢？完全不是，另外的材料虽然不能定生死，但是如果不能和你的论文做到相辅相成，对整个申请过程必然有百害而无一利。举个例子说，面试，有的学校的面试政策是面试所有的申请人，有的是“Invitation Only”，就是说只有邀请你了你才能来面试，仅仅通过优秀的面试表现并不能决定你是否被录取，但是你如果搞砸了 (“screw up”) 你的面试，尤其是那些和招生委员会的人的面试，面试的结果就可能变成决定性的了：拒绝接收。

本章将就上面列出的几个材料和过程给出详细的解释和说明，希望对申请人了解申请过程中的写作和材料组织以及后来的面试都有所帮助。

3.1 简历 (Resume)

自从九十年代末期开始,我国的人才交流市场也逐渐完善起来,所以有求职经历的人对写简历自然是不陌生的了。可是,怎么样才能写一份好的个人简历,把自己的闪光之处显示给招生委员们还是要动点脑筋的了,尤其是用英文写简历。在国内求职大多数的时候还是用中文的简历,显然,中文的表达和英文的习惯有着很大的不同,再加上文化的差异,很多东西不能照搬,这里就给大家详细介绍如何写一份好的英文简历。简历并不是每个学校都要求的,比如,著名的沃顿商学院(The Wharton School)在去年的招生过程中就不要求提供个人简历,理由是他们能通过其他的申请材料完全地了解申请人。大多数的商学院都要求提供一份个人简历,因为个人简历能直观地表现出一个人的成长经理和取得的成就,给人以一目了然的印象。

简历的长度

有的商学院对简历的长度有明确的规定:一页。有的没有明确的规定,那怎么办?到底是写一页呢,还是两页,三页?答案是:只写一页,除非学校另有规定。理由如下:

- 一页对于只有几年工作经验的人来说已经是足够的了;
- 一页简历也是商业界求知过程中的一个不成文的规定;
- 超过一页的简历可能重点不突出,行文冗长,内容杂乱,不容易吸引招生委员们的“眼球”,这一点在将来的求职过程中尤为重要。

简历在 MBA 录取的过程中只起到辅助的作用,但是在未来的求职过程中却起到“决定性”的作用,是否有面试的机会,是否能通过面试前的一轮又一轮的简历挑选就取决于简历是否写的很精彩,很专业。

难道简历永远都是一页的吗?不一定的,随着工作年限的增长和阅历的增加,可放在简历中的内容也越来越多,尤其是关于技术工作的简历,这个时候可以考虑一份两页的简历,我也见过成功的例子。但是,在申请 MBA 这个问题上,答案很明确:一份一页纸的个人简历。

简历的内容和关键

简历的内容

简历写什么内容,有的商学院给出了提示和要求,而有的只是说“一份简历”,内容完全由申请人自己决定。但是,这不是说内容可以随便写了,简历的内容大概有个范围,有的是必须写的,有的是可有可无的。一般来说,一份完整的简历要包括下面的内容:

- **简历所有人的姓名, 联系地址:** 包括你的中文姓名的拼音表达方式和你的邮件地址, 最好有自己的手机号码和家庭电话号码, 还有 EMAIL 地址。如果是和父母同住, 而他们不擅长英文, 家庭电话也可以不留, 只留下手机号码即可, 万一招生办公室打电话找你也方便。如果个人有英文姓名也可以写上。
- **提交此简历的目的:** 一般来说, 这项是可有可无的。下面将会给出具体的例子。
- **过往的工作经历和职业成就:** 这是简历中最重要的内容。包括你以前的雇主的名称, 所在地点和你在此雇主处工作的时间范围; 还有你在每一份工作中的职称, 工作责任, 和取得的成就。这一部分最能反映出你以前的工作状况。注意: 英文的简历一般按时间倒序排列自己的工作经历, 就是说, 把最近的先写出来, 越早的经历越靠后。
- **教育背景:** 按时间倒序列出自己曾经就读的学校, 就读的时间, 取得的学位, 专业, 和学校所在地点。
- **其他爱好:** 根据篇幅长短, 这项可有可无。一般来说, 学校也会在其他地方问到这个问题, 所以没必要在简历中重复。

简历中要注意的事项

那么, 究竟如何来写好一份英文简历呢? 是不是按照上面所说的, 把一切信息堆积在一起就是一份合格的简历了呢? 不是的, 好简历也有其特点:

- **第一: 表达要符合英文习惯和语法规范。** 首先要保证没有英文单词的拼写错误和语法错误。好在现在的办公软件都有拼写和语法校正的功能, 所以这些都很容易做的到。
- **第二: 简历中要强调的是“我”做过什么贡献, 而不是描述工作的性质和公司的业务范围, 所以一切要以“我”为中心。**
- **第三: 简历中自己业绩的表达要使用强有力的动词。** 动词的使用会给阅读者留下深刻的印象, 也能展现作者所做出的实际贡献。比如, 你曾经领导过一个小组完成了某个项目, 那么, 在表达这个成绩的时候就要用“Led”, “Organized”, “Steered”等类似的动词来表达自己在项目中起到的作用, 通过这些动词, 读者一眼就可以看到你是该项目的主持人和领导者。
- **第四: 要使用主动语态的动词, 尽可能避免被动语态的动词。** 西方文化强调积极主动, 被动就说明某人可能没有魄力, 没有进取心等等。例如, 你老板给你分配了一个项目, 你是该项目的完成人, 你可能会用这个动词“Assigned (分配)”, 可是这是一个被动的词, 说明是你老板给你分配的, 而不是自己积极主动的, 虽然事实的确如此, 但是换一种说法效果就完全

不一样了，比如，这里你可以使用“Implemented（完成）”这个动词，表明你是这个项目的完成人，表现出来的效果完全不同。

- **第五：简历中提到的事情均已经发生，所以动词一般要用过去时态。**
- **第六：要用数字来说话。**阐述自己对公司的贡献要直接表明对公司的收入的贡献是多少；说自己是领导，那就把手下有几个人说出来。

简历中常用的动词

这里列出了简历中常用的动词供大家参考。

表 18. 简历常用动词表

简历常用动词			
acquired	addressed	administered	advanced
advised	allocated	analyzed	appraised
approved	arranged	assisted	audited
budgeted	built		
calculated	centralized	clarified	collaborated
commanded	composed	conducted	connected
consolidated	consulted	coordinated	corrected
created	cultivated		
decided	decreased	defined	delegated
demonstrated	designated	designed	directed
displayed	documented	doubled	
earned	edited	educated	effected
employed	encouraged	enhanced	enforced
estimated	examined	executed	exhibited
expanded	extended		
facilitated	finalized	financed	forecasted
founded			
governed	guided		
headed	helped	hired	
implemented	increased	influenced	initiated
innovated	inspired	instituted	instructed
interpreted	interviewed	introduced	invested
justified	justified		
keynoted			
led	liquidated		
managed	mobilized	monitored	motivated
negotiated			

简历常用动词			
officiated	organized	oversaw	
perceived	piloted	pioneered	planned
presented	presided	procured	programmed
projected	provided	published	purchased
recommended	recruited	reconciled	reported
researched	reviewed		
saved	served	shaped	simplified
solved	stimulated	summarized	supervised
translated			
verified	vitalized		
won	wrote		

简历格式和样本

简历的基本格式是按照下列顺序涵盖以下内容：

- 姓名，住址，联系方式
- 工作经历
- 教育背景
- 兴趣爱好

当然也有人把“教育背景”提到“工作经历”之前，这对于申请学校的人来说是很合适的，对于刚从学校毕业的人来说也很合适。但是，如果写简历的目的是为了找工作，或者说已经工作了很久又换工作的，那么把“教育背景”放在“工作经历”之后比较合适。下面就给出几份比较合适的简历样本，大家可以根据自己的情况来选用。作者本人倾向于第一个样本格式的简历，当然读者也可以创建自己的简历格式，更好地表现出个性。

简历样本一:

Antonio Chang

MyhomeAddress

+86-10-12345678

City, Province Country Zipcode

myemail@hotmail.com

SUMMARY

- Strong Ownership, Leadership, Teamwork Spirit, Initiative and Project Planning Schemes.
- Extensive Soft Skills in Communications, Team Building, Conflict Resolution and Time Management.

EXPERIENCE

2003 - Present	Second Employer's Name	Beijing, China
	<i>Second Job Title</i>	
<i>Responsibilities</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Perform consultation to product managers, software developers and testers, system integration. • Determine system engineering best practices via collaboration with industry and R&D. • Translate product requirements into system requirements, protocols and system component design, performance trade-off studies, and documentation of system specification and design. 	
<i>Representative Achievements</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Provided consultation to product management team, designed Billing Strategies for China Unicom's data network and contributed to a \$10MM annual revenue. • Collaborated with a 12-people team, analyzed and evaluated China Telecom's Request for its next-generation network design. • Led and authored Third Generation Wireless High Speed Data Network design and supported consultation to equipment vendors such as Huawei and ZTE. 	
2000 - 2003	First Employer's Name	Shanghai, China
	<i>First Job Title</i>	
<i>Responsibilities</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Own Wireless Subsystem and Provide consultation and detailed analysis regarding new functionality and preservation of existing capabilities to system engineers. • Evaluate product complexity and turn in development plans to managers on a regular basis; 	
<i>Representative Achievements</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Led a 7-engineer team on a project for Vodafone and brought in \$6MM revenue. • Volunteered to lead a 5-engineer team on a critical problem fix for an international customer and granted "Excellent Customer Support Award" by the CEO. • Implemented software product recognized by France Telecom as "one of the best product to help maintain and monitor service provider's network". 	

EDUCATION

June, 2000	University of XYZ	Beijing, China
	<i>Master of Science in Electrical Engineering</i>	
	Teaching Assistantship Recipient, Research Assistantship Recipient	
July, 1998	University of ABC	Guangzhou, China
	<i>Bachelor of Science in Electrical Engineering</i>	
	Fellowship Recipient, Excellent Graduate Student	

简历样本之二:

Ananta Bartana

1234 ABC Street, Apartment #650 • Beijing, China, 10002
+86-10-12345678 • first.last@sina.com.cn

Objective

To apply for Admission to ABC's MBA Class of 2008

Profile

Creative problem solver with strengths in strategic business planning and process improvement

EDUCATION

ACD UNIVERSITY, Xi'an China

Master of International Business, May 1996.

University of BCD Technology, Beijing, China

Bachelor of Science in Economics, finance minor, June 1994.

EXPERIENCE

2000 – 2004 **ACWER CONSULTING COMPANY**, Shanghai, China

Consultant

- Supervised the post merger integration process of ABC and DEF. Integration achieved ahead of schedule and with cost savings of more than \$6 million.
- Identified and implemented key business processes for the Asian market, as part of a new e-business strategy which led to software and hardware upgrades that reduced processing time by 60%.

1996 – 2000 **QWERT COMPANY**, Beijing, China

Engineering Manager

- Structured and developed a \$8 million Solar electrification project for the Beijing region in China which electrified 200 schools and 10 health centers in isolated rural communities.
- Led contacts the Central Government and consolidated \$15 million in funds for new projects.
- Managed all new business and sales in the rural infrastructure market in a region accounting for \$6 million in 1999.
- Coordinated all legal, financial and human resources issues to open a new office in Pakistan
- Developed a \$4 million electrification project for the region of Beijing in China with funds from the World Bank

ADDITIONAL INFORMATION

- Fluent in Chinese, Japanese and English, with a basic knowledge of Russia
- Authored a book of ACDEDSAD
- Owner of 5 patents
- Membership of ACEREWWE Organization
- CPA and CFA Level III

简历样本之三:

Rachel Johnson300 Heping Road, Shanghai, China 20001
+86-21-32456789
E-mail: raj@hotmail.com**EDUCATION**

- **Master of Science, University of ABC, China** 2002-2005
Major in Accounting & Finance, GPA 4.9/5.0
- **Bachelor of Arts, QWERT University of Finance, China** 1993-1997
Major in International Trade (Dean's list)

PROFESSIONAL EXPERIENCE**ADE CORPORATION**

Beijing, China

Coordinating Accountant Specialist (01/2001 – 09/2001)

- Successful funding of \$22 MM and payment of \$70 MM guaranteed smooth startup of ADE leasing business in China
- Conducted financial performance reviews/analyses to provide strategic support to upper management
- Maintained and coordinated budgeting and planning at country level of \$50 MM
- Conducted cash management of both local and foreign currency

Senior Accountant Specialist (12/1999 – 01/2001)

- Maintained various databases to provide timely accounting information on project based activity
- Reviewed comprehensive balance sheet and other financial statements in accordance with US GAAP
- Monitored actual expenses against budgets to ensure proper control and made recommendations to senior management
- Managed capital expenditure and assets management; Led US tax reporting and local tax declaration

KAM CORPORATION

Beijing, China

General Ledger Accountant (II) (07/1997-12/1999)

- Supervised monthly/quarterly closing process; reviewed G/L reconciliation and related supporting documents
- Prepared and presented, according to US GAAP, monthly/quarterly financial reports to Asia Pacific HQ
- Conducted expenses allocation, capital spending analysis and Advertising&Promotion tracking reports

RECOGNITION

- 2000 ADE Manager Recognition Award for developing and implementing financial policies and procedures
- Won "Satisfied" for accounting, reporting, planning and treasury in ADE Corporate Auditing in Aug 2001

PROFILE

- Strong ownership, self-motivated, strong account reconciliation, analysis and problem solving skills
- Good team-player, good communication and interpersonal skills

简历样本之四:

Mary Lynch5008 S. Naper Rd., San Jose, CA 90032
Home: (231) 238-1009
xyz@hotmail.com (email)

Finance professional with 15 years of broad industry experience. Highly organized and efficient in fast paced environments with strong interpersonal skills.

PROFESSIONAL EXPERIENCE**WERT CORPORATION, San Jose, CA 11/96- Present**
*\$10 billion pharmaceutical research and development company.***Manager, Marketing Finance – Acute Coronary Syndromes, Diabetes (11/96 – Present)**

- Fiduciary responsibility for \$300MM business unit with a \$32MM promotional and \$22MM field force budget.
- Involved in new business reviews, analysis of programs, contract negotiations, co-promotional efforts.
- Integral part of business development team in new co-promotion arrangement, resulting in incremental sales of \$40MM.
- Selected to oversee co-marketing arrangements on the two largest deals in U.S. division.
- Interface with all levels of marketing, sales, and financial management internally and externally to achieve corporate objectives.

THE XYZ GROUP, Los Angeles, CA 5/91 – 10/96
*\$5.8 billion global industrial gas and healthcare company.***Financial/Project Analyst (12/93 – 10/96)**

- Provided financial/analytic services for approximately 60 projects with a total contract value of \$250 MM.
- Project responsibilities included financial analysis on project decisions, procurement decisions and strategies, cost of scheduling decisions, project cash flow performance. Also provided various trend and quality analysis.
- Analyzed the individual project's position in regard to sales and use tax, foreign currency requirements, and billing and credit issues.

Senior Auditor (5/91 - 11/93)

- Responsible for planning, performing and completing financial and operational audits, including presentation of audit findings and related recommendations to division management. Emphasis in revenue/sales cycle of the company's health care division.
- Developed policies and procedures aimed at reducing costs, tightening controls, and streamlining processes.
- Assisted in comprehensive balance sheet and efficiency review of the healthcare and pharmaceutical operations of the Company's U.S. business.

EDUCATION

- MBA - Finance, University of Chicago, Chicago, IL, June 1999.
- BS - Accounting, Columbia University, New York, NY, June 1991. (Dean's List)

PROFESSIONAL STATUS

- Certified Public Accountant, State of California, May 2002

3.2 推荐信 (Recommendation Letters)

推荐信也是申请中必不可少的材料，由于现在网络发达，多数学校都要求申请人最好能让推荐人网上递交推荐信。有的学校只接受网上的推荐信，有的学校同时也接受普通的邮递推荐信，具体请见各学校的规定。

推荐人的选择

写推荐信的第一步就是要选择推荐人，有工作经验的人认识的人，结交的朋友多的很，到底由谁来写推荐信最好呢？是不是一定要找职位最高的人来写呢？这里就介绍几个选择推荐人要注意的问题：

- **第一：写推荐信的人的位置并不是越高越好。**首要条件是选择一个最了解你的人，最了解你的成长过程的人，只有这样的人才能够针对你的优点缺点进行深入的分析，继而提供有深度的推荐，而不是泛泛而谈。如果你找了一个身处高位，但是和你不熟悉的人来写一封用在谁身上都合适的推荐信，可能达不到应有的效果。
- **第二：推荐人最好熟悉你的职业成长经历。**有的学校要求 2-3 封的推荐信，有的只要求一封，这个时候选择推荐人就更有讲究了。对于只要求一封推荐信的学校，最好是选择你现在任职或过去任职的单位的直接上司来写推荐信，因为 MBA 的申请和职业经历有很大的关系，学校比较看重的是你的职业经验和成长过程，任职单位的老板写出来的比较有说服力，如果你选择了一个以前在校学习时的教授来写，估计达不到同样的效果。如果学校要求 2-3 封推荐信，你可以在工作单位的老板，同事，以前学校里的教授来写，以达到平衡的效果，每个人能从不同的侧面来描述你的特点，综合在一起能构成一个完整的你。
- **第三：避免亲属或者家庭成员推荐。**有的人说，要是我在家族的公司里工作怎么办？虽然你的亲属可能很了解你，但是写推荐信的时候尽量不要表明你们的血缘关系。有的学校明确规定不能由家庭成员来写推荐信。

写推荐信的注意事项

什么时候开始要求推荐人帮你写推荐信呢？一般来说，一旦你确定你要申请的学校就要着手准备推荐信的事情了，然后根据不同学校的决定和你个人的喜好来决定是通过网络来提交推荐信呢还是提供普通的纸质版本。下面是几个在写推荐信的时候要注意的事项：

- **一定要给推荐人留有充足的时间来准备推荐信。**每个申请人可能都会申请多所学校，所以需要多个版本的推荐信，虽然不同学校问的问题有所重复，但是还是有所不同。如果你希望推荐人给你写一封有份量的推荐信，那么请你尽量提前通知他们。你可能觉得，不就是几份推荐信吗？可是，每个工作的人都很忙，再加上申请 MBA 的时间一般是年底，公司里的事情可能更多，还有，你可能

不是唯一的一个要求这个人写推荐信的人，所以越早准备越好。

- **注意提醒推荐信的截止日期。**在你要求推荐人写信时，请你注意提醒推荐信必须提交的日期，以免错过申请时机。如果是网络提交的，在截止日期当天提交就可以。如果是邮递的，则还要考虑邮递的时间问题。
- **让推荐人了解你的职业发展规划。**为了让推荐人写出有说服力的推荐信，建议申请人找个机会和推荐人好好聊一下自己的职业发展规划，让推荐人对你的职业方向有更为清晰的思路，这样写出的推荐信才是有的放矢。申请人可以给推荐人提供自己的简历，必要时可以提供学校要求的小论文，以让推荐人对你有更深入的了解。
- **推荐信要以“例”服人。**如果推荐信只是泛泛而谈，而没有具体的日常工作中的例子，让人觉得有血没有肉，活生生的一个例子顶得上前言万语，所以申请人可以帮助推荐人回忆一下交往中的趣事，让他们把这些例子应用到推荐信中去。
- **不同的推荐信要相辅相成。**如果学校要求多封推荐信，申请人可以要求不同的推荐人强调不同的侧面，而不是几个人一个模板，写出来一样的东西，这样就失去了多封推荐信的意义。如果不同的推荐人把侧重点放在不同的地方，这样勾勒出来的形象可能更为清晰和具体，因为对申请人有利。

推荐信的格式和内容

有的商学院对推荐信的内容有限制，要求推荐人回答几个规定的问题，有的学校则比较随便，推荐人可以随意发挥。现在多数的学校都采用前一种方式，也许是为了方便比较吧。所以，如果学校没有硬性规定，申请人可以让推荐人用自己习惯的方式写推荐信。

下面就分析一下几个具体的例子，看看推荐信都大概要求些什么东西。

例1：哈佛大学商学院推荐信 (Harvard Business School)

问题 1:

How long have you known the applicant and in what connection? If applicable, briefly describe the applicant's role in your organization. Please comment on the frequency and context of your interaction. (250-word limit)

分析：这个问题是问推荐人和申请认识的时间，场合，以及关系。如果有工作关系，请描述一下申请人的职位等等。这个问题的主要目的是考察申请人和推荐人的关系，看看推荐人是否真的很熟悉申请人的情况，就是对申请人了解的程度，这也就决定了推荐信的份量和可信度。

问题 2:

What do you consider the applicant's talents or strengths? (250-word limit)

分析： 这个问题要推荐人介绍一下申请人的天赋和长处。如果推荐人和申请人只是一般的关系，并无很深的了解，这个问题就不是很好回答，可能只是简单地谈一谈。其实，这个问题的最好的回答方式是，既要使用描述性的语句，也要使用具体的例子来说明申请人的优点。一个好例子比十句话都有用。

问题 3:

What do you consider the applicant's weaknesses or developmental needs? (250-word limit)

分析： 这个是问申请人有什么缺点和可以改进的地方。一般学校都会问到类似的问题，如果推荐人只是敷衍了事地说没有，要么是推荐人不了解申请人，要么是故意不说。其实，一个缺点都没有是不可能的，推荐人最好能找出一个无关紧要，不影响申请人的申请，但是又算得上“缺点”东西或者例子来说明。当然，这个问题是能短则短，说多了可能引起误会，反而不利于申请人。

问题 4:

What industry/function might best suit this individual, and what do you see this person doing in ten years? Why? (250-word limit)

分析： 什么样的职业最适合这个申请人？你认为 10 年后这个申请人会发展到什么地步？这个问题其实是在问申请人的职业发展潜力，就是说，是不是孺子可教，将来能有一番作为。申请人如果能让推荐人把这个问题回答好，最好是实现和推荐人沟通好，让推荐人对自己的职业规划有很清晰的理解。

问题 5:

The predominant method of instruction at Harvard Business School is case-based learning. It is a highly interactive experience requiring the proficient use of English-reading, speaking, listening, writing and integrating "real time". Please comment on the applicant's ability to contribute to this learning model. (250-word limit)

分析： 这个问题是说，哈佛商学院的主要教学手法是案例分析教学，需要申请人有高度的交流能力和熟练的英文表达能力，包括口语和写作。推荐人是否认为申请人能否胜任在哈佛的学习生活，是后能积极参加课堂讨论，继而为课堂教学作为贡献。回答这个问题需要强调申请人的敏捷思维能力和熟练的英文表达能力，以及交流的技巧，强调申请人是个能够积极主动地以口语和书面写作来表达自己的思想的人，具有深刻的见解，能够参与讨论，并把自己的观点简单扼要地表达出来。有具体的例子来说明是最好不过的了。

例 2: 纽约大学斯特恩商学院推荐信 (New York University, Stern School of Business)

问题 1:

Please rank the applicant's following ability:

Quantitative ability:

Analytical ability:

Oral communication skills:

Written communication skills:

Initiative:

Integrity:

Intelligence:

Interpersonal skills:

Leadership:

Maturity:

Project management:

Teamwork:

Professionalism:

Creativity: %

分析: 这个问题是要求推荐人对申请人的各项能力进行打分, 是属于 5% 最优秀的一类呢, 还是属于 10% 比较优秀的呢, 还是 50% 表现一般的呢。这个是个表格的问题, 只需要简单地用数字来回答, 不需要过多地发挥。

问题 2:

How long have you known the applicant and in what capacity?

分析: 推荐人是在什么场合认识申请人的, 认识多久了。这个问题基本是所有商学院都会问到的。

问题 3:

What do you consider the applicant's strengths?

分析: 这是让推荐人介绍申请人的优点和长处。

问题 4:

In which areas could the applicant exhibit growth or improvement?

分析: 这是让推荐人说明一下申请人可以改进的地方或者有待提高的地方。

问题 5:

Please outline the applicant's major accomplishments to date during his/her tenure at the organization.

分析: 请描述一下申请人在和推荐人工作时的主要业绩。推荐人在回答这个问题的时候一定要用工作中的例子来说明申请人取得的成就, 最好是从几个不同的侧面来说明问题, 比如, 一个在 Team Work 上的例子, 一个在 Leadership 上的例子, 一个在 Personality 方面的例子。值得注意的是, 一般来说, 这个问题申请人在写论文时也会被问到, 所以要避免用相同的例子和类似的表达方式, 一是为了避免重复, 二是更增加推荐

信的可信度。

问题 6:

How would you describe the applicant's ability to interact with, motivate, and develop team members?

分析: 这也是在问申请人在交流方面的能力，激发同事的能力和帮助别人的能力。商学院都很重视学生的交流能力，所以推荐人要强调申请人的英文水平和表达能力，也要强调申请人的领导才能，激发别人的工作激情的能力。

例 3: 杜克大学富卡商学院推荐信 (Duke University, Fuqua School of Business)

问题 1:

How long have you known the applicant and in what capacity? (Limit 1200 characters)

分析: 这个问题前面分析过，这里不再赘述。

问题 2:

What do you consider the applicant's top two talents or strengths? (Limit 3200 characters)

分析: 也是问申请人的优点。

问题 3:

In what areas does the applicant need improvement or growth? How would you describe the applicant's insight into these areas? (Limit 3200 characters)

分析: 是问申请人的缺点。又问申请人是否意识到这些缺点，就是说，申请人是否作出相应的举动来改正这些缺点了。

问题 4:

How would you describe the applicant's leadership skills? (Limit 2800 characters)

分析: 这个问题是问申请人的领导能力。这个问题不仅要用具体的例子来说明，最好还用相应的文字来阐述申请人对领导能力的理解和实践。例子可以说明申请人是如何领导团队的，是如何表现出自己的与众不同的领导风范的，是如何保证计划的实施的等等。

问题 5:

Comment on the applicant's interpersonal skills (effectiveness in establishing and maintaining relationships; working with supervisors, peers, and subordinates; willingness to work in a team environment). (Limit 3200 characters)

分析: 这个问题是问：申请人的人际关系处理能力，能否有效地建立并保持这些人际关系，是否能够和谐地和老板，同事，下级相处，是否愿

意在团队环境里工作等等。推荐人可以用具体的例子一一说明。

问题 6:

For non-native English speakers, please comment on the applicant's verbal and written English ability (Limit 300 characters). (Limit to 3000 characters)

分析: 这个问题要求推荐人阐述一下申请人的英文表达能力。

例 4: 宾西法尼亚大学沃顿商学院推荐信 (University of Pennsylvania, The Wharton School)

问题 1:

In less than 30 words, how long have you known the applicant and describe your relationship to the applicant.

分析: 以少于 30 字来描述推荐人和申请人是如何认识的, 是什么关系。一个简单的回答的例子是: I've known Mr. XYZ for more than 4 years. We were colleagues, friends and activities partners.

问题 2:

In less than 30 words, please describe your overall impression of the applicant.

分析: 以少于 30 字来描述推荐人对申请人的印象。这个问题有点难度, 想把问题说清楚, 又要不超过 30 字。我想最好的办法就是列举一串形容词来描述, 比如: He is bright, diligent, ambitious, energetic, open-minded, mature and enthusiastic. 形容词表达起来言简意赅, 一目了然。

问题 3:

How would you rank this applicant comparative to their peer group? Please describe the peer group in which you are comparing this applicant.

分析: 请问该申请人和同等的人比较起来有什么特别之处? 你是把申请人和哪些人比的? 这个问题的大概意思就是这个, 回答的要点就是强调申请人在同龄人, 有类似背景的人, 有类似工作经验的人或者同级别的人中的突出表现, 以说明申请人是同龄人中的佼佼者。

问题 4:

Comment on the applicant's personal integrity.

分析: 最近几年商学院都越来越重视申请人的诚实品质。这也是他们对未来商业领袖的基本要求, 前几年的安然倒闭, 安达信的审计丑闻, 世界通信公司的破产使得人们越来越看重诚实商业中的重要性。

问题 5:

Please discuss observations you have made concerning the applicant's leadership abilities, team and or group skills.

分析: 请你谈谈申请人在领导能力, 团队合作方面的情况。这就是在问

申请人的领导能力和团队合作精神表现在什么地方，是如果在具体工作中展现出来的。最好的方法就是举例子说明，同时也可和其他的同事比较一下。

问题 6：**How would you describe the applicant's sense of humor (seriously)?**

分析：这个问题比较少见，也很特别：让推荐人谈谈申请人的幽默感。最好的回答方式就是举个例子来说明，比如说，工作中经常有压力，申请人是如何幽默地对待的；工作中遇到了尴尬的情况，申请人是如何机智地以幽默应付来化解困境的。如果能说明申请人的幽默帮了公司很大的忙，那就更好了。

问题 7：**Please discuss the applicant's most salient strengths.**

分析：请谈谈申请人最鲜明的优点。这个问题可以从两个方面来考虑，一个是申请人的优点是在什么地方，另一方面，要强调一下这些优点为什么很特别，为什么能让申请人与众不同。

问题 8：**Please discuss the applicant's weakness. What efforts has the applicant made to address these issues?**

分析：请谈谈申请人的弱点，申请人做了什么举动去克服这些问题。前面分析过类似的问题，回答的要点是避重就轻，把“黑”的说成“白”的。主要的是可以强调一下申请人是如何积极主动，诚恳地克服缺点，而且在今后的工作中不再重复类似的缺点错误的。

问题 9：**If you have any additional comments that you think would assist the admissions committee in making its decision, please add them here.**

分析：如果推荐人还觉得意犹未尽，可以在这里继续阐述。如果申请人有什么真的有别于一般人的特质，这里是最好的描述的地方了。这里举的例子最好能有画龙点睛的作用，重复上面说过的东西没有什么真正的帮助。

问题 10：**Your overall impression of the applicant.**

分析：这是问推荐人对申请人的整体印象如何，是属于 Top 5 的呢，还是属于 Top 10 的呢，推荐人可以根据具体情况给出结果。

通过上面的几个例子可以看到，各商学院考察的内容很类似，所以当申请人申请多所学校的时候，推荐人可以借鉴其他学校的推荐信，有的问题可能完全一样。但是，在 Copy & Paste 的时候也要注意，不要把有“Duke”字样的推荐信字段用在了哈佛的推荐信里。上面说过，有的学校没有对推荐信的内容有所要

求，但是我们完全可以参考上面的几个例子来构思一封覆盖面较广的推荐信，内容类似，只是形式可能有所不同。因为有些学校对推荐信问题的回答的字数有所限制，如果推荐人认为非常有必要，可以另行撰写一封推荐信以补充说明情况，一般来说，这种必要很小。

3.3 论文 (Essays)

许多人在申请的过程中经常会问到：申请过程中什么最重要？什么都重要，但是最最最重要的就是 Essays (论文)了。前文讲到，论文的质量直接决定了申请的结果，所以申请人一定要花最大的工夫来写这些论文。就象推荐信一样，各学校的论文虽然要求不同，但是也是大同小异，考察的内容都很类似。

撰写论文要注意的事项

既然论文是这么重要，就要有相应的策略来保证论文的质量，下面几点是大家在写论文的时候应该非常注意的问题：

- **第一：既然是论文，就有论文要考察的主题。**商学院出这些论文的题目也是有很强的针对性的，所以，在动手撰写论文之前一定要想清楚这篇论文是要说明什么问题，把出题人要考察的目的弄的明明白白，这样写出来的文章才有针对性，而不会偏离目标。有的时候论文的题目显得很简单，但是事实上这类题目并不好写，简单的一句话让你很难摸清楚他们的出题思路和意图，对这类的题目更应该多加注意。
- **第二：古人写书都是多易其稿，写商学院的申请论文也应该要这样。**商学院对申请论文一般都有字数的限制，那么多要写的内容，那么少的字数要求，怎么才能把每句话都说到点子上，让每个字都发挥其应该有的作用，还是要费一番心思的了。作者个人的经验是，在第一遍完成草稿后，当时是觉得很完美了，可是过了一周后再看，就觉得写的很肤浅了。其实，写作的过程也是一个思考的过程，那些论文的题目让作者有更多的时间来思考自己的职业规划和自己的性格特点，思考的时间长了能更深入，写出来的论文的质量也越高。
- **第三：各篇论文要相辅相成。**一般地说，每个商学院会要求 3-5 篇论文，有的更多，每篇论文考察的目的是绝对地不同，所以，在一篇文章中已经强调的问题，不要再在另一篇文章中出现，否则几篇论文写下来却只反映了你的一个方面，这样一来，招生委员会就看不到一个完整的你。比如，一篇规定的论文是强调你的领导才能和团队工作精神，在另一篇自由选材的文章里你就可以强调一下你对社区服务的贡献。这样的论文看起来才是从多角度反映一个人的特点，而不是一个简单线条的勾勒。
- **第四：论文要言简意赅，紧紧围绕论文的核心内容。**大家想想，招生委

员会要在那么短的时间里审阅那么多论文，虽然他们很有责任心，但是不要忘了，他们也是人，也有疲劳的时候，也有心情的起伏，一篇又臭又长的八股基本是把你的申请送到了垃圾篓里去了。开始的时候，大家的草稿很容易超出字数的限制，然后就要精简，我听有的人给出过这么形象的比喻：说是她觉得她写的每一个字都象是自己的孩子，什么都好，就是舍不得删掉。后来还是忍痛割爱，把字数精简到规定的范围。一个最重要的问题是，最好让每一段的第一句直接表明该段的中心内容。研究表明，短的句子有力量，有感染力，过于冗长的句子让人抓不住重点，让人摸不到头脑，所以，写论文不要过于追求复杂的句子。如果能用简单的一个词来表达，为什么要用一个长句子呢？商学院对论文的长度有限制，也是在考察学生是否有能力把自己的观点清晰地表达出来，这也是对现代商业领导人的一个要求，没有人愿意听了十分钟还不知道演讲的人要说什么。有句话说的好：如果你无法用一句话来表达你的见解，你就是没有见解。

- **第五：要请有经验的人或者你的朋友帮助审阅论文。**经验的力量是不可否认的，申请过 MBA 的人，或者审核过 MBA 申请材料的人都是具有丰富的经验的，所以多多提取他人的意见对于提高论文的质量有很大的帮助。如果有可能，最好再找母语是英语的人帮助审阅，因为他们对语言的理解的优势是巨大的，他们可以帮助检查语法是否规范，语言表达是否符合英文的表达习惯，有没有不合适的表述等等。一句话：要集中集体的智慧来打好申请这一仗。
- **第六：要参考其他学校的论文题目。**有的时候某个题目看起来很模糊，不知道商学院是在问什么，其实通过下面的分析可以看到，不同的商学院考察的能力很相似，只是题目的问法不同，很有迷惑性。这个时候，作者建议申请人参考一下其他学校的题目，即使你不申请这些学校，他们的题目的阐述往往能让申请人豁然开朗，从另一个角度把问题了解的更深刻，写出来的论文才更有说服力。

商学院论文分析

上面的总结看起来总是虚无缥缈，不到写的时候了解不到其中的奥妙。这里，本书就对申请 2005 年秋季入学的部分商学院论文一一分析，以帮助申请人提高写作质量。当然，每年的申请论文题目会有所变化，但是万变不离其宗，我相信，有了对这里要分析到的论文的深入理解，申请人再见到任何的论文就不会茫然而不知道如何入手了。要强调的是，这里作者只是作个简单的分析，以起到抛砖引玉的作用，希望我的思维火花能帮助申请人燃起熊熊大火。

哈佛大学商学院申请论文 (Harvard Business School)

哈佛商学院要求申请 2005 年秋季入学的申请人提供六篇论文，数量算是多的，但是每篇文章的字数限制在 400 或者 600 字之内，也算是比较短的论文了，所以对申请人的语言精炼程度是一个十分“严重”的考验，能在几百字之内把一个问题说清楚，还要展示自己的与众不同之处，确实要费大量的心思了，可以说是一字千金啊。下面就来看看每一篇文章题目与分析。

1. Describe a significant change that you brought about in an organization and its impact on your development as a leader. (400-word limit)

题目：描述一下你给某个组织带来的一个重要的变化，以及这对你拓展你的领导能力的影响。

分析：这篇文章主要是考察申请人对“领导能力”的理解，申请人的“领导作风”和申请人是否能否及时总结经验教训来提高自己的领导能力。象前文说的一样，最好的表达方式是举例子说明，或者说是讲个“故事”，然后再加上适当的议论来说明自己的领导方式和自己对领导能力的理解。哈佛大学很注重学生的领导能力，所以把这篇放在第一位也不意外。

该论文的内容要突出以下几点：

- 为什么你要给某个组织或者部门带来这个变化，它们存在什么样的问题；
- 你觉得你的变化能给该部门带来什么好处，对该部门的长远发展有什么影响；
- 最关键的是你是如何实施你的“改变”计划的，是一帆风顺地推进你的计划呢，还是中间遇到什么挫折打击了你的积极性了呢？作者认为，后一种情况可能更好地来展现你的领导能力，更有故事可写。可以发挥的地方很多，人和组织都有习惯的作用，常常是安于现状不愿意接受新的东西，遇到问题的时候你是如何和同事沟通的，如何劝说别人接受你的观点的，如何领导你的团队的。本书的第二章中讲到的第一个素质就是关于领导的风格的。在这篇文章中，你也可以说明一下自己是什么风格，是采取“逼迫”型的领导呢，还是能和员工打成一片，能采纳别人的加以的领导呢？所以，文章的主旨是表现出你的作为领导的“执行力”和协调各方面关系的能力。
- 最后，文章还要强调一下你从这件事情中学到了什么，是否还有不足之处有待将来改进。有的人会问，是不是说正面的故事更好一些，表现自己已经具有高超的领导艺术，说到反面的教训会影响自己的形象？作者认为申请人完全没有这个担心的必要，反面的故事可能更有说服力，强调自己从中学到的东西也是发展自己的领导能力的重要一方面。这篇文章要求用 400 字来表述，还是有难度的，所以文章中不能有废话，可以直接且入主题。

2. What are your three most substantial accomplishments, and why do you view

them as such? (600-word limit)

问题：你三个最重要的成就是什么，为什么你觉得它们重要。

分析：这篇文章要求 600 字，但是要讲三个故事，平均下来每个故事只有两百字。要用两百字把一个故事讲清楚，还要说明自己为什么觉得它很重要也是一件不容易的事情。写这篇论文可以这么考虑，这三个故事可以是互相有联系的，也可以是三个独立的故事。但是不论如何，我觉得这三个故事要突出你的三个不同的方面，第一篇论文已经说过你的领导能力的，这篇就不用再重复了，而是要表明你在其它方面的能力，比如，你对社区服务的贡献，你在业余爱好中的成就，你在自己创业中的成就等等。每个人的经历都是多姿多彩的，所以每个人都能挖掘出自己的精彩之处。有人说，我有七八个例子，怎么选三个出来？那就要根据你在这六篇论文中的布局来考虑选材了，要点是：不要重复，有代表性，有特色，能与众不同。比如说，你曾经爬过珠穆朗玛峰，你去过南极科学考察，你甚至去过火星，或者说你暑假到贫苦山区支教，这些都是能让你“鹤立鸡群”的事情，一定要写出来。最后，在你每一篇故事的结尾都要来个画龙点睛的论述：为什么我认为这个是我重要的成就。你可能是克服了千难万险才到了山顶，你去支边让你了解到了社会平衡发展和如何解决贫困问题的思路，你去南极发现了环境保护对社会的意义，你去火星让你领悟到了人生的另一种意义，等等。当然，有的事情虽然很小，你如果能把它表述地跟放卫星一样，能把它拔到一个跟珠穆朗玛峰一样的海拔高度，能描述出它对心灵的震撼之处，也是可以写出来的，但是这就对申请人的笔头工夫有很高的要求了。600 字写三个故事，可以说是字字硃珠。

3. Provide a candid assessment of your strengths and weaknesses. (400-word limit)

问题：请坦白地评价你自己的优点和弱点。

分析：这篇文章限制在 400 字，又要说到优点和缺点两个方面。说优点不能说一个吧，太多了又描述不清楚，缺点不能没有吧，人贵有自知之明，所以最好的办法是描述两个优点，每个 150 字，一个缺点，100 字。看起来很简单，把自己的缺点和优点写出来就好了。但是，你的领导能力，你的社区责任意识，你的创业经历在前面的论文中把你的优点都展现地差不多了，上哪还能找出来这么多优点？缺点吧，一大堆，说出来又怕严重影响你的申请。所以，这道题目在选材上很有考究之处。优点不能和你在其它论文中强调的重复，这里，你不妨拓宽一下自己的思路，比如，你对新知识的出现是如何反应的？自己能否迅速地适应生活工作中的变化？自己是否能容忍他人的意见？自己是否有很强的时间管理技能？可以说，本书的第二章中列出的内容给大家提供了更宽的选材余地。说到你的优点时，可以顺便说说自己的优点是如何让自己在竞争中处于有利地位的，说到自己的缺点时主要要强调自己能够认识到自己的缺点，然后自己是如何或者是计划

如何改进。这些问题，在推荐信中也被问到了，如果列举的优点和缺点能避免和推荐信中提高的内容完全重和就更好了，否则，让人对内容的真实性有怀疑，有部分重复反而能起到强调作用。

4. How do you define success? (400-word limit)

问题：你是如何定义成功的。

分析：成功对于每个人来说都是不同的，因为每个人追求的目标不同。有的人注重追求成功的过程，有的人注重成功的结果，有的人注重贡献。申请人想要给成功下个特别的定义也是很不容易的。看起来这是个阐述的题目，但是也不要忘了，完全可以用自己的亲身经历的事情来讲个故事，然后自然而然地引出自己的结论，我为什么这么定义成功。所以最好能讲一个你成功的例子，是你的毅力让你取得了成功，是你对社会的贡献让你觉得取得了成功？还是你觉得成功就在于勇敢地失败中走出来？这道题目真是仁者见仁，智者见智。

5. What are your career aspirations, and how can an MBA help you to reach them?

Why now? (400-word limit)

问题：你的职业理想是什么？为什么你觉得 MBA 能帮助你实现理想？为什么是现在（而不是去年，也不是明年）？

分析：一般来说，类似的题目都被放在论文的第一篇，哈佛却把它放在第五篇，但是这不是说这到题目就不重要了，恰恰地，它是能反映申请人的职业规划和对 MBA 的了解的一篇论文。这道题目的前半部分实际就是在问：what's your long-term career goal? 我相信，每个人都有自己的梦想，都有自己 MBA 毕业后对职业的规划，这里，你就要把你的思考真实地告诉招生委员会。短短的 400 字，所以最好是开篇明义：My career aspirations are ABC, UVW and XYZ. 让人一眼就抓住文章的主题，如果讲了半天故事才说我是想做 CEO，文章就失去了吸引力。其实，我们很容易看到哈佛的论文的一个特色，所有的论文都要求短小精悍，一句话能把问题说清楚，说到点子上，没人有时间听你那温柔婉转的倾诉，所以我个人觉得哈佛可能更欣赏雷厉风行的，有强势领导作风的申请人。所以在写论文的时候一定让人能够感受到你的这种气势。

说完了你的职业热望后，最主要的就是说明为什么 MBA 能帮助你实现梦想了。有的人问，这道题目真无聊，我就是想换个行业，多挣点钱。有这种思想的人还是要对自己读 MBA 三思。众所周知，MBA 是个花费巨大的投资，还有两年的时间，还有毕业时候的不确定因素，如果申请人还没把自己读 MBA 的目的真正搞清楚，那他真得花时间好好思考一下为什么要 MBA，商学院学到的知识对自己的职业发展有什么帮助。其实我个人觉得这是所有论文中最有意义的题目，它真的是帮助申请人理清自己的发展思

路的好题目，只有对这个问题回答清楚了，到商学院的学习才能是有的放矢，才能发挥最大的学习效率。你可能是创业失败了，想到商学院系统地学习一下企业管理的知识，你可能是技术背景，工作责任的增加让你需要有更多的商业知识，我相信每个人都能找出很强的理由来。

同时，每个商学院都有自己的特色和长处，你的选择和要求该商学院是否能达到呢？为什么你觉得这个商学院能满足你的发展要求，而不是其它的商学院呢？所以，回答这个问题还要求你对每个商学院的特色有深刻的理解，这样在你解释为什么该商学院对你的发展有帮助的时候，才能引起招生委员会的共鸣。比如，你说你要到一个学校读关于媒体和新闻方向的 MBA，可是如果该学校连这个方向都没有，让人家怎么录取你呢？所以，申请人一定要在写这篇论文之前对商学院做调查研究，商学院的强势学科是什么，学校的人文环境如何，是不是强调团队精神，是不是鼓励竞争，是不是能让学生积极参与管理，哪位教授的课程吸引了你，而这个课程是其它学校都没有的，该学校是不是完全的案例教学，还是案例分析和课堂教学相结合，是不是能经常根据市场的需求推出新的课程和专业方向等等，这些都是申请人要考察的，也是申请人可以用来解释为什么要选该学校的 MBA 的理由。哈佛在这个问题上问：How can an MBA help you to reach them? 其实可以换个角度来理解：Why do you want to choose our MBA program? How can our MBA help you?

这个题目的最后还不要忘了回答，为什么现在你觉得读 MBA 最合适？我想，把自己读 MBA 的理由想清楚了，这个问题的答案就是水到渠成的了。可以强调自己职业发展的瓶颈和知识的欠缺，也有的人别出心裁，说是经历了繁忙的多年工作之后，想路边看花再次重新思考自己的未来职业规划。

6. What do you wish the MBA Admissions Board had asked you? (400-word limit)

问题：你希望 MBA 招生委员会问你什么问题？

分析：这个问题实际是在问：你还有什么想跟我们说的？这是个自由的题目，大家可能自由发挥，但是要点是一定要让这个题目有“锦上添花”的作用。如果只是简单地重复前面几篇文章里都讲到的东西，就没有什么真正的意义了。也许你的人生记录中有什么很特别的经历，或者说你还有什么很突出的优点，但是由于前面篇幅的限制没法说，这里就是好地方了。申请人一定要利用这到题目让自己能从千军万马中冲杀出来抓住招生委员们的眼球。其实，这也是一个很有创意的题目，我想招生委员会在给申请人留下“彻底坦白”的机会的同时，也是在考察申请人的创意或者说是创造力。一个好办法就是：参考一下其他商学院的题目，看看哪个哈佛没问到，但是素材又不错，很有内容可写，那就让哈佛的人“问”你这个问题好了。

但是，申请 2005 年秋季入学的申请人可能开注意到，哈佛的在线申请中，在这六篇论文之后还有一个地方是供申请人提供补充材料的，所以要注意把第六

篇论文和这个“补充”材料区分开来。

斯坦福大学 商学院申请论文 (Stanford University, Graduate School of Business)

斯坦福大学商学院是无数人梦寐以求的地方，很多人因为它而放弃了哈佛和沃顿，只有它才能对哈佛和沃顿构成直接的竞争和挑战。象哈佛的论文一样，它的论文也很有特色，经久不换的话题，短短的几个字，让人有爱又恨。有的人还注意到，斯坦福的题目没有字数的限制，那么到底写多少合适呢？听说过有的申请人写过 5000 字，然后也被录取了，个人认为除非故事很精彩，2000-3000 字已经是足够描述的了。下面，我们就来看看它的论文题目分析吧。

1. What matters most to you, and why?

问题：什么对你最重要？为什么？

分析：这是斯坦福的一道特色论文题目，简单地七个字，但是却难倒了无数英雄巾帼，有的人一看这道题目，干脆就放弃申请了，因为不知道自己该写些什么。的确，这题目的范围太大了，斯坦福也在该题目的解释中说明，这道题目是没有所谓的“正确”与“错误”的答案的，学校只是想看看你自己的想法和表达自己思想的能力。你可以谈你自己，你可以谈你的信仰，你可以谈你的家庭观念，也可以谈你对生活和事业的激情。所以，这道题目最好能以“情”动人，正可谓：世事洞明皆学问，人情练达即文章。其实，斯坦福在题目的解释里已经明确地指出了写这篇文章要注意的事项：不仅仅是描述什么对你最重要，更重要的是这些事情为什么，如何对你的行为，你的性格，你的生活和工作的态度有着深刻的影响的，是如何打造你的性格特点的。一句话：你从你的过去学到了什么。

这个题目可以写自己的个人生活，家庭生活，也可以写自己的职业生涯的故事。申请人可以根据自己的选材和构思来做出最后的决定。作者知道的一个例子就是，有个申请人，小的时候家庭不是很和睦，父母之间的矛盾太多，他的内容就是写的这个故事，然后强调自己是如何从中学会 compromise (妥协) 的重要性的。这就是个很好的素材，生活中，工作中，人与人之间，团体和团体之间，意见总不是能完全相同，是为了“胜”和“负”闹的头破血流呢，还是学会妥协，达到双赢的局面呢？我觉得这个家庭的故事就非常能够表达这个主题。再举一个例子，比方说你的经验表明要想取得成功，毅力很重要，你可以用自己经历的事情来说明自己在能坚持不懈的时候都取得了成功，在犹豫不决，半途而废的时候都没有取得好成绩，最后做出结论：毅力和持之以恒对成功来说是异常重要。本书第二章也是很好的参考素材，每一个论题都可以发挥发挥成为这道论文的内容。

其实，这道题目从另一个角度来看，就是问申请人有哪些优点和素质，

又是如何从工作和生活中接受经验和教训形成自己的性格特点的。写这个题目，申请人可以任意发挥，不是要考虑学校的价值观，而是要表明自己的价值观，关键在于把“why”回答清楚，让别人觉得你说的合情合理，而不是生搬硬套。商学院从这个题目的答案里也能看到你的长处以及你的个人经验将来能否为学生群体作出自己有特色的贡献，所以写作的过程中也要把这点考虑进去。

2. What are your short-term and long-term career aspirations? How will an MBA education further your development? Why does the academic experience offered at the GSB appeal to you?

问题：你的短期和长期职业规划是什么？MBA 怎样能帮助你继续发展？斯坦福商学院的学习经历为什么对你有吸引力？

分析：这道题目和哈佛的第五题有点类似，但是不完全相同，这里还问到了短期的职业规划问题，如何从短期职业发展到长期企业还是需要一个很合理的理由的。要点是短期职业经历最好是能为长期职业发展打下基础的。哈佛的第五题里没有明确问到为什么要读哈佛的 MBA，这里却是直接地问到了为什么要选择斯坦福的 MBA。所以要对斯坦福商学院的特色进行调查研究的，找出斯坦福的教学对你的职业发展对有利之处。请大家参考哈佛第五题的解释，这里就不再赘述。

宾西法尼亚大学 沃顿商学院申请论文 (University of Pennsylvania, The Wharton School)

沃顿商学院是美国最老牌的商学院了，在世界范围内的名头虽然没有哈佛那样震耳欲聋，但是沃顿在商业界却享有盛誉，其综合实力一直在商学院的领头羊的队伍中。美国商业周刊的 MBA 排名多年来沃顿都是第一的位置，也是唯一能和哈佛，斯坦福直接争抢生源的学校，实力雄厚的申请人也往往因为同时被这三所学校录取而苦恼。2005 年的申请人发现，沃顿并不要求申请人提供个人简历，理由是他们从论文里足以认识申请人的优点来做出录取与否的判断。下面就是对沃顿的申请论文的分析。

1. Required: Describe your career progress to date and your future short-term and long-term career goals. How do you expect an MBA from Wharton to help you achieve these goals and why now? (1,000 words)

题目：描述一下你到如今的职业发展经历，你未来的短期和长期职业发展目标。你期望沃顿的 MBA 如何帮助你实现这些目标，为什么是现在(要读 MBA)?

分析：这道题目的后半部分已经在前面都分析过了，请参考前文。唯一要注意的是如何来描述自己的职业发展经历。首先，描述自己的职业发展历程要有个清晰的轨迹，要让人看到自己的职业发展是一步一个脚印有迹可寻的，

是从一个新手迅速地成长为有能力的领导型人才的，是有继续发展的潜力的；其次，在描述职业经历的最后，也要为下文强调自己“现在”需要一个 MBA 埋下伏笔。表明自己的职业发展到现在需要承担越来越多的责任，自己对工作的执行遇到了知识欠缺等麻烦。

想补充说明的是，职业生涯的规划最好能和自己的过去的发展经历联系起来，让人觉得自己的目标可行，经过努力可以达到，而不是跳跃太大或者完全是天方夜谭。另外，强调自己需要一个 MBA 教育的时候，不要千篇一律地说自己可以学到管理知识，可以学到金融知识，这些知识课本上你也可以学到。MBA 教育的另一方面是打造你的思维方式，改变你的思维定式，也教会你以合适的“商业语言”来和业界人士打交道，同时也开创你的崭新的人际关系网络。

2. Required: Describe an impact you've had on an individual, group or organization. How has this experience been valuable to you or others? (500 words)

题目：描述一下你是怎样影响一个人，小组或者组织机构的。这件事对你或者其他有什么有价值？

分析：这道题目可以看成是哈佛的第一道题目的另一种问法。只是这里把范围扩大了，也包括对个人的影响，所以可写的内容也多了许多，重点在强调是如何施加影响的，自己学到了什么，对别人有什么帮助。举个例子说，你手下有个同事，技术水平很高，可是不善于和别人合作，你很欣赏他的技术能力，可是又想让他提高一下组织能力和与别人合作的能力，那么你是怎么来施加影响去改变他，让他最终成为一个出色的领队人的呢？例外一个例子：你所在的单位，组织纪律涣散，领导管理不力，你只是个小职员，但是想改变这一切，你就可以举例子说明，自己是如何向领导建议改革方案，如何艰难地推进改革，最终把这个部门引道向正规发展的轨道的。故事是故事，不要忘了要点是突出自己的领导才能和素质。

3. Required: Please complete two of the following three questions (500 words each):

Describe when you were part of a team where the group process and/or intended outcome failed. What did you learn?

题目：描述一个例子：你所在的一个小组，它的规范或者说是期望的结果失败了的时候。你学到了什么？

分析：这是三选二的题目，所以申请人只要回答其中的两个就够了。第一个题目问的就是，当你发现你所在的部门有问题的时候，比如说既定的研发规范有问题，做决策的过程有问题等等，而且这些问题导致了结果没有达到预定目标的时候你是如何处理的。简单地说：你是如何充当救火英雄的角色

的？回答这个问题可以从这几个方面考虑：第一，遇到了问题的时候，如果是你的问题你能否积极主动承担责任？第二：不是你的问题，你是痛斥其他人，袖手旁观还是帮助大家一起找到问题？第三：遇到了问题你是乱了方寸还是知难而进？第四：你是如何团结队伍，分析问题，解决问题的？第五：从中你学到了什么？类似的问题将来还会不会发生？如果用一句话来总结这个题目，那就是：你是如何分析问题，解决问题，避免重蹈覆辙的？

不象有的问题没有正确与错误的答案一样，回答这个问题，需要一个“正确”的答案，要表现出你的处理问题的能力，而不是幸灾乐祸。

Describe a situation where your values, ethics, or morals were challenged. How did you handle the situation?

题目：举个例子说说当你的价值观或者道德观受到挑战的时候自己是如何做的。

分析：这也是个比较时髦的话题，可见越来越多的商学院强调道德观价值观的重要性了。回答这个问题，也需要一个“正确”的答案，那就是：你最后能坚守道德底线。当然，你可以描述一下，如果你不坚持操守，自己能获得多大的个人利益，这种利益又是那么地有诱惑，最后强调自己是如何进行思想斗争，成为一个道德高尚的模范标兵的，尽管你失去了巨大的个人利益，你可能对公司对社会作出了巨大的表率作用。这个故事包括三方面：事件，过程，和结果。

Describe a personal characteristic or something in your background that will help the Admissions Committee to know you better.

题目：描述一个你个人的特点或者你的有关背景以便让招生委员会更好地认识你。

分析：这个题目换一种问法就是：描述一下你个人的某方面的优点或者长处。哈佛的题目里，斯坦福的第一题都有关于这个问题的好素材，所以就不多说了。

4. Optional: 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).

题目：如果你觉得有些对你的申请不利的情况，请解释说明。（比如，没有说明的工作间断，如何选择推荐人的，学业中有问题的记录，申请中的严重缺点。）

分析：这是个可选的题目，申请人可以根据自己的情况来决定是否需要写这篇文章。有些情况下写这篇文章能起到加分的作用，比如，有的人工作经历有断层，可能是因为公司裁员造成的，可以利用这个机会解释一下自己是如何在不利的条件下重新建立信心并找到工作的；再比如，有的人没有现在

工作的直接上司的推荐信，可以在此解释是如何挑选对自己了解比较深刻的人作为推荐人的。

麻省理工学院 斯隆管理学院申请论文 (MIT, The Sloan School of Management)

麻省理工学院和哈佛位于一条街的两端，遥相呼应，麻省理工学院虽然以工程出名，但是其人文一点也不逊色，只是被工程的光环遮盖了。很多申请人对麻省理工学院望而却步，感觉那里需要很强的工程背景，或者说培养出来的人偏向工程，这都是偏见。我们来看看麻省理工学院斯隆商学院的申请论文是什么样的。

1. Please give an example when your actions had an impact on a person, group, or an organization (up to 500 words).

题目：请举个例子说明你是行动是如何对一个人，一个小组或者一个组织产生影响的。

分析：这个题目已经多次出现，和沃顿的其中一个题目基本完全一样，大家可以参考前面的分析。这里，虽然没有问到你的行动对你个人或者其他人的价值，但是写这篇文章也不要忘了强调这一点。

2. Please give an example when your thinking was different from others' (up to 500 words).

题目：请举个你的想法和别人不同的例子。

分析：这个题目很有特色，看一遍可能都不知道怎么写。换个问法可能更清楚一些：你是怎么从另一个角度看问题的？或者说，当你的想法和别人的想法不同的时候，你是如何劝说别人接受你的想法的？这个题目最好是从正面来写，写出自己的想法和别人的不同的时候，自己是如何力排众议推行自己的想法的。但是，有一点要注意，不要把这个题目写得跟第一个题目类似。否则，就失去了意义，对申请也没有什么帮助。举个例子，你们小组拿到了一个工程项目，要求一个月完成，可是实际中一般要三个月才能完成，这个时候，大家都说是不可能的事情，因为要按部就班地，按照公司的政策来完成这个项目至少需要三个月。这个时候，客户可能又很着急需要这个项目，是能呢，还是不可能呢？这个时候你可以有你自己的“不同想法”，描述一下你是如何精简步骤，又保质保量地完成任务的。这就足以让你与众不同了，这里的只是一个例子，希望申请人举一反三找到最适合自己的材料。也可以从反面写，当大家都以为一个项目能赚钱的时候，你是怎么样具体分析，详细地计算，然后证明他们的想法是错误的，你又是怎么样为了给公司避免损失然后又顶住你上司的压力的。

3. Please give an example when you were part of a high or low performing team (up to 500 words).

题目：举例说明你在一个表现出色的小组或者表现很差的小组（是如何相处的）。

分析：这个题目有两个方面，但是申请人只要写出其中一个方面就行了，那就是，你可以写你是怎么在一个表现出色的小组工作的，也可以写自己是在怎样在一个毫无进取心的小组工作的，没必要两个都写。这个题目换个角度来说就是考察你的团队意识的一个方面。写你在表现出色的小组工作可以考虑：大家都争先恐后地努力工作，互不相让，每个人技术都很出色，但是就是缺乏团队精神，合作精神，这个时候你作为组员或者是小组领导，你是如何巧妙地培养他们的团队意识的；或者说，小组里的其他人技术很出色，你自己比较落后，你又是如何赶上去的。写你在表现很差的一个小组可以考虑：这个小组里大家都不想干活，有了功劳都要争抢，你作为领导是怎么样建立合理的考核制度和激励措施来振奋组员气势，既创造了合作的气氛又保持了适度的竞争的。或者说，该小组中有几个成员落后腿，你又是怎么样帮助他们，终于打造出你的梦之队的。总之，这个话题可写的很多，主要是强调你对团队精神的理解，也可以展现你的领导魅力和艺术。

4. Please tell us something meaningful in your life over the past year (up to 500 words).

题目：请告诉我们去年你的生活里发生的有意义的事情。

分析：这个题目就是在问：你去年取得了什么成就，为什么就觉得它很有意义。这个题目也是很泛泛的题目，相信很多人可以轻松把它写好。比如，你去年在业余活动中帮助领导一个募捐活动，拯救了一个白血病患者生命，让你领悟到了生命的价值和社区贡献的作用；比如你克服自己的苦难，艰苦卓绝，终于赢得了某项大奖；再比如，在你的领导下你的公司终于终结了多年的亏损；你自己创业的公司成功地上市了。这些都是故事情节，但是也不要忘了说明，你为什么觉得这些事情对你有意义，就象哈佛的那个题目一样，为什么你觉得这些是重大的成就。

5. Supplemental Information

Use this part of the application to give us any additional information that might help us understand the choices you have made, your leadership activities and skills, and your scholastic and professional achievements. Please elaborate on your personal interests, activities and hobbies-as well as any special circumstances you feel are relevant. We would like to know what you've learned and how you learned it. Please tell us anything that will round out our impression of you as a unique individual.

分析：这个是“补充”材料。作者个人认为申请人一定要利用这个机会把前面几道论文中没能强调到的部分，你的优点长处，性格特质，取得的重大的成就等在这里说出来。其实英文的题目已经很好地表明了这个补充材料应该写的内容和要强调的部分。

西北大学 凯洛格管理学院申请论文 (Northwestern University, The Kellogg School of Management)

西北大学位于大都市芝加哥的北面一个叫埃文斯顿(Evanston)的地方，其商学院 The Kellogg School of Management 也是名列前茅，是唯一的一个在商业周刊的排名历史中能 and 沃顿商学院抗衡的，凯洛格商学院是当之无愧的 Top 10 的学校。其 MBA 申请论文如下。

1. All applicants must complete A, B or C as appropriate. Please number your essay responses.

A. Master of Business Administration applicants only. Briefly assess your career progress to date. Elaborate on your future career plans and your motivation for pursuing a graduate degree at the Kellogg School. (one to two pages double-spaced)

题目：简单地评价你迄今为止的职业进展。详细说明你未来的职业计划和你来凯洛格商学院学习的动力。

分析：这道题目和沃顿的那道基本是一模一样，只是后半部分换了个说法。这道题目的要点是：简单总结自己的职业进展，强调自己取得的成就，然后阐述自己的近期和长期职业规划，最后说明为什么选择凯洛格商学院，该商学院的特色，以及它如何能帮助你实现职业规划。

2. Each of our applicants is unique. Describe how your background, values, academics, activities and/or leadership skills will enhance the experiences of other Kellogg students. (one to two pages double-spaced)

题目：我们每一个申请人都很独特。说说你的背景，价值观，学习，活动和领导能力会如何对增强其他的学生经历。

分析：这个题目从字面看是问你打算如何用你的经验来增强其他学生的阅历的，但是换个问法，该题目的意图就一目了然了：举例说明你的优点，长处或者个人经历。本题的实质就是在问申请人有什么长处和特点，而这些个人经历上的亮点将来对其他学生有所帮助，比如在课堂讨论中，在课外活动中，在日常生活中等等。这个题目可以写的东西太多，可以强调自己的领导能力，团队意识，或者你有什么特别的教育背景，比如精通多国语言，为联合国非洲难民署工作过等等。

3. You have been selected as a member of the Kellogg Admissions Committee. Please provide a brief evaluative assessment of your file. (one to two pages double-spaced)

题目：你被选为凯洛格招生委员会的成员，请你自己扼要地评价一下自己的申请材料。

分析：这到题目开起来无从着手，写什么？怎么评价自己？其实很简单，这是在问你自己有哪些优势，是如何体现在申请材料中的，又有哪些短处。申请人不妨从以下几个方面来着手：自己的学习成绩（优异的成绩单表明了自己的学习成绩是同龄中的佼佼者）；自己的工作背景 and 经历（说明自己每一步都有实际的目标，职业发展有迹可寻，这可以从你的第一篇论文中看出来）；自己的课外活动情况（不是个书呆子，很关系社区活动，这可以从你的活动列表中看出来）；自己的英文能力（GMAT, TOEFL 很高分，完全有能力适应在美国的学习生活）等等。但是也不要忘记客观地评价一下自己某个方面的不足之处，然后希望将来能够改进。本论文的基调是强调自己的优秀之处，自己的需求和学校的特点能结合的很好。

4. Complete three of the following five questions or statements. (two to three double spaced paragraphs each)

分析：这是个五选三的题目。所以申请人很充分的选择余地，可以选择其中自己觉得有故事可讲的，有话可说的话题，但是，要避免和前几篇论文的内容有所重复。

A. What have been your most significant leadership roles to date? What was the most valuable lesson learned?

题目：到目前为止你最重要的领导岗位是什么？你学到的最有价值的经验是什么？

分析：如果申请人在第二篇论文里已经讲到了自己的领导能力，这个题目就不要再选了。本题是考察申请人对领导能力的理解和实践，什么是领导能力，一个领导如何组织带领团队工作，如何把团队带到一个正确的道路上去的，如何鼓舞大家的士气的，然后强调一下自己是如何在实践中逐步提高自己的领导艺术的，对领导能力的最深刻的体会是什么。

B. Describe an ethical dilemma that you faced and how it was resolved.

题目：描述一个你面对的道德困境，你是如何解决问题的。

分析：这道题目和沃顿的一道题目一样，是考察申请人对道德观念的理解，看看申请人能否为维护道德牺牲个人的利益。请参考前面的分析。

C. Outside of work, I...

题目：工作之余，我……

分析：这个题目是考察申请人是否有业余爱好活动，是个工作狂呢，还是有自己的丰富多彩的生活呢？该题目给申请人的想象空间也很大，你可以举详细的例子说明自己是如何发展自己的爱好的，最重要的是：要把课外活动跟培养你的性格能力等联系起来，然后一笔带过强调一下这些课外活动对你

的职业发展也有影响，对你深刻地理解某些东西的帮助。工作之余你可能参加攀岩俱乐部，培养了自己坚忍不拔和细心的性格；工作之余你可能参加跆拳道学习班，学会如何和对手周旋而取胜；工作之余你可能参加社区的环保项目，对提高环保意识有巨大促进作用；工作之余你也可能只是和家人在一起，享受家庭的快乐，以说明你的家庭观念和你的家庭责任意识。总之，申请人尽可骑着思想的野马飞奔。

D. Describe a situation in which you provided a solution that met with resistance. How did you address this situation?

题目：描述一个你提供的解决方案遇到阻力的时候的情况，你是如何解决这个情况的。

分析：提供解决方案后遇到阻力可能有两种反应：一是知难而退，解决方案流产了；一是努力推行自己的方案，使得方案最后获得采纳。这道题目想问的就是后一种情况，申请人遇到了阻力是如何说服别人甚至是以行政力量来保证自己的方案得到实施的。当然，故事的最后结果是由于你的极力坚持，方案最终给公司或者团体带来了好处。其实，这也是考察领导能力的一个方面，一个优秀的领导应该能感染别人，说服别人，推销自己的观念，让自己的理念能得到顺利地实施。

E. I wish the Admissions Committee had asked me...

题目：我希望招生委员会问我……

分析：这道题目和哈佛的一道题目一样，请参考前面的分析。

哥伦比亚大学 商学院申请论文 (Columbia University, Graduate School of Business)

哥伦比亚大学位于纽约市的中心，和附近的纽约大学，宾西法尼亚大学构成有力的竞争。长春藤的美誉，加上其独特的地理位置，它也是许多人心目中梦想的学校。

1. What are your short-term and long-term post-MBA goals? How will Columbia Business School help you achieve these goals? (Recommended 1000 word limit)

题目：你 MBA 毕业后的短期和长期目标是什么？哥伦比亚商学院如何帮助你达到这个目标？

分析：这个题目前面也谈论过了，基本上是每个商学院都要问的问题。回答这个问题的思路和前问谈到的一样，请参考其他学校的论文题目。

2. In discussing Columbia Business School, Dean R. Glenn Hubbard remarked, "We have established the mind-set that entrepreneurship is about everything"

you do.” Please discuss a time in your own life when you have identified and captured an opportunity. (Recommended 500 word limit)

题目：在谈论哥伦比亚商学院的时候，院长 R. Glenn Hubbard 讲到：“我们已经建立了这样的思想，那就是，你所做的每一件事情都是创业。”请你谈论一下你自己的生活里的某一刻看到一个机会并抓住那个机会的（经历）。

分析：这是个比较有特色的论文题目，主要考察学生对“创业意识”的深刻理解，以及是否能敏锐地看到别人所看不到的机遇，并且努力创造条件把这个机会发展光大取得成功。论文题目的后半段已经提示地很清楚了，就是要用自己生活中经历的具体例子来阐述你对“创业”的理解。这里的创业是覆盖面很广的，不仅仅是指真正的开办公司，而是指所有的事情。如果申请人有自己创业的经历，这个题目的内容是很好写的了。如果申请人没有所谓的创业经历，也能把这个题目写好：比如，你在公司里任职，通过和朋友聊天发现了一个潜在的市场，那么你就可以说说你是如果不放过任何一个机会，做调查研究，然后提出可行性计划，又是如何极力推进计划的实施，最终给公司带来大量利润的。所以，这个题目还潜在地考察了申请人的领导能力，看申请人是否有推进自己的计划的领导才能。发现机会是很多人都能发现的，但是把机会发展成一个企业，进而发展成为一项事业却只有具有领导能力的人才能做的到。有的申请人可能说，我没在公司里工作过怎么办？比如说你在学校里工作，学校里总也是存在这样那样的问题，有问题就有机会，就是你如何改进这些问题的机会，关键是你是否积极主动地思考并提出，推进了解决问题的方法。所以，问题不是你在哪里工作，做什么样的工作，要点是：你是否独立地思考了，并有魄力去改进现状。“创业”需要的是什么：是前瞻能力，是做周密计划的能力，是把计划强力执行的能力；是带领团队走向胜利的领导能力。

这也是为什么商学院的 MBA 招生都要求申请人具有一定的工作经验的原因，只有经历过的事情才能有深刻的理解，在课堂的讨论中才能把你的经验和同学共享，进而提高教学的效果。

3. What personal value means the most to you and why? (Recommended 250 word limit)

问题：什么个人价值对你最重要？为什么？

分析：这个题目要求申请人讨论一下自己的价值观，换个思维方式，也是在问申请人有什么优秀的性格品质。所以，申请人在对某个题目理解的不透彻的时候，不妨换个角度思考一下，往往能柳暗花明。比如，这个问题你可以说自己的成功是靠坚强的毅力来完成的，你意识到了毅力对你很重要；你也可以说你的成功都是团结合作的结果，你个人认为团结合作很重要；或者说，你发现自己经常给自己定计划，没有得到执行的都失败了，执行的都有很好的结果，然后你发现个人的执行力很重要。以上说的都可以作为

个人的价值观来讨论。也请参考其他学校的类似题目。

4. Please select and answer one of the following essay questions. (Recommended 250 word limit)

a. Please tell us what you feel most passionate about in life.

题目：请告诉我们你对生活中的什么事情感到最有激情。

分析：这个题目的思路很宽广，申请人可以讨论工作中的激情，也可以讨论个人生活中的激情。比如说，你可以写每到工作中有成果出来的时候你就感到很兴奋，对劳动的过程，对成果很有激情；你可以写你的工作对社会的贡献，每当你看到你的产品或者劳动对社会有所贡献的时候，你很有成就感，感到很有激情；如果你是个老师，也可以说每当看到自己培养的学生成长为社会的栋梁的时候你很有激情；如果你是个推销员，每当你给公司拓展出一个新的市场的时候你也很有激情；你可能对每个新概念，新事物都感到有激情，想探个究竟。甚至，你也可以写写自己的个人生活，对家庭的责任让你在工作中也感到激情；在冲浪的时候你能够劈波斩浪你也感到很有激情。申请人完全可以根据自己的生活经历找到合适的素材把这篇看似困难的文章写的很好。

b. If you were given a free day and could spend it anywhere, in any way you choose, what would you do?

题目：如果你有一天自由的时间，可以在任何地方以任何方式度过，你想做什么？

分析：这个题目需要申请人有高度的想象力和创造力了。好在是个二选一的题目，但是正是由于比较难写，如果申请人能把这个写好，那就在申请中与众不同了。这个题目不一定非要写工作中的想象力，可以把你的最狂妄的想法写出来，但是不要忘了，每篇文章都有自己的主题，你把一个狂妄的想法写出来之后，你想告诉读者什么？就是说，你不光要回答“是什么”，还要回答“为什么”。几个抛砖引玉的观点：你可以写你想去干旱的非洲，用你的魔力把那里干裂的土地滋润起来，让所有的人都有饭吃；你可以写你想把地球的陆地都连起来，让人们过上无国界的和平生活，让世界上的交流更加顺畅；你可以写你退到时空发展的起点，找寻人类进化的过程，然后解决癌症的问题。申请人在此可以把想象力发挥到极限，尽情地表达自己。表达的方式可以选择直接叙述，也可以别出心裁采用童话，科幻，或者寓言的方式。

6. (Optional) 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.)

题目：如果你还有任何信息想提供给招生委员会吗？

分析：这是个可选的题目。作者认为，申请可以根据自己上面几个题目的内容做出平衡的决定，如果还有什么自身的亮点还没谈到，这是个好机会。所以说，写论文的时候不要只看到一篇一篇具体的论文，还要站在一个高度，把自己的所有论文放在一起看，综合起来构成一个完整的画面，把自己的整个形象呈现在招生委员会的面前。

芝加哥大学 商学院申请论文 (University of Chicago, Graduate School of Business)

芝加哥大学商学院以量化金融分析见长，学校整体强大的科研力量也使其商学院享有盛名，诺贝尔奖获得者的人数也是领先群雄。下面是对其 MBA 申请论文的分析。

1. Why are you seeking an MBA from Chicago GSB? What are your plans and goals after you receive your degree?

题目：为什么你选择芝大商学院的 MBA？你毕业后的计划和目标是什么？

分析：如前文所述，这是一个普遍的题目，请参阅其他分析，此处略。

2. Chicago GSB is seeking a mascot to represent our new facility, The Hyde Park Center. What would your choice be and how will it represent the attributes of the GSB?

题目：芝大商学院在找个吉祥物来代表我们的新办公楼，海得公园中心。你会选择什么，它如何能够表达出芝大商学院的特点？

分析：这也是个很有创意的题目，要求申请人对芝大商学院的特点有很深刻的了解，然后还要有创新能力，设计一个能代表芝大的吉祥物。申请人可以参阅芝大商学院的网站，和其他商学院进行比较分析，总结出其特色来。

3. If you could step into any celebrity's shoes for a day, who would it be and why?

题目：如果给你一天做个名人，你想成为什么样的？为什么？

分析：这也是一个很有特色的题目。写什么？我要做什么样的名人？申请人可能觉得是无从下手，但是我们要透过现象看本质，商学院出每一道题目都有其意图。这道题目的根本意图就是在了解申请人的远大志向，可以说是对第一道论文题目的进一步阐述。我们不妨这样来理解这道题目：如果我想做个职业银行家，那么我想做什么，我将来想成就什么，为什么我对这个道路很有激情，我打算我的职业生涯有什么样的成就，为社会做出什么样的贡献。这么一想，这道题目的思路就很清晰了，申请人完全可以根据自己的理想来勾画出自己的“个人简历”。写这道题目的时候可以参考一下你的职业偶像的简历，看看他们的成就和生平事迹对你有什么启发。

4. Who was your childhood hero and why? Is this person still your hero? Why or why not?

题目：你儿童时代的英雄是谁，为什么？他还是你的英雄吗？为什么是？为什么不是？

分析：申请人一看到这个题目可能是一头雾水，商学院到底是想问什么？难道他们只是想知道你儿童时代的偶像吗？关键在于“为什么是”，“为什么不是”。正如前文所述，当你对一道题目的理解没有把握的时候，可以换个角度来考虑问题。比如，这个题目可以理解成为：你的偶像是谁，为什么喜欢他，喜欢他的什么性格特点，他对你的成长有什么影响。这么一来，思路就很开阔了。举个例子，从正面来写，你可以写一个儿童时代的偶像，表明是他的知难而进的态度感染了你，以后每当你遇到困难就想到了他，就感到有无穷的力量来鼓舞你，所以你也取得了成功，这也是你将来能成功的素质保障，所以他还是你的，将来永远是你心目中的英雄。再举个例子，你可以说周处是你的偶像，他的“朝闻夕死”的精神告诉你犯错误不怕，而是要即使改正，亡羊补牢未为晚，在你的职业生涯中也遇到过类似的偏离方向的错误，但是逃避不是解决问题的办法，要立刻改进，所以你在这种精神的激励下也取得了成功。

5. If there is further information that you believe would be helpful to the admissions committee, please feel free to provide it.

题目：如果你还有其他的信息可以帮助招生委员会做出决定，请提供。

分析：这个题目和其他学校的题目类似，请参考其他的分析。

密西根大学 罗斯商学院申请论文 (University of Michigan, Stephen M. Ross School of Business)

密西根大学罗斯商学院有着雄厚的实力，美国的很多商业统计数据都来自该校。下面我们看看他们的申请论文分析。

1. We believe the key to effective leadership is the ability to transform theoretical concepts and ideas into action that can change the world. Given this perspective, please describe your most significant professional leadership accomplishment. In doing so, please describe how you transformed an idea into action, the challenges you faced, and the impact your leadership had on your team or the organization. (500-word maximum)

题目：我们相信有效的领导能力的关键是把理论概念和观点转化为改变世界的行动的能力。既然如此，请描述一下你最重要的职业领导能力方面的成就。同时，请描述一下你是如何把主意转换为行动的，你面临的挑战，你的领

导能力对你的小组或者机构的影响。

分析：这个题目虽然很长，但是也不是什么新鲜的题目，前面介绍的几个学校的论文里类似的题目出现了好几次，但是略有不同。前面几个学校问的是：你是如何影响你的小组或者给你的机构带来改变的，可以写的内容很多。可是这道题目的要求很明确，要阐述申请人是如何把理论转换为实际行动，然后以自己的领导能力来改变周围的人和事的。可以说，这个题目的要求非常清晰，题目本身的解释也给申请人的写作列出了具体的思路。论文中要强调的是申请人的领导能力，组织能力和理论联系实际的能力。进一步分析，写作的时候也可以阐述自己的行动和实践又是如何修正理论的，如何让理论变的更完美的。

2. Our unique approach to utilizing action-based learning and interdisciplinary experiences allows our students to develop the confidence and skills to build and lead organizations. In this environment, Michigan MBAs are active participants in the learning process and assume responsibility for co-creating their educational experience.

Given this context, please respond to the following question:

2a. Describe the steps you proactively took to develop professionally and personally over the past two years. (500-word maximum)

题目：我们采用基于行动的学习和学科交叉的经历这中独特的方法来发展我们学生的锻造和领导组织机构的信心和技能。在这种环境中，密西根的 MBA 都是学习过程的积极参与者，也承担共同开创教育经历的责任。请描述你过去两年里积极主动地采取了那些步骤来发展自己的职业或者个人（能力）。

分析：题目又是很长，但是要求可以用简单的一句话来总结：你过去两年中经历的职业或者个人实践 / 培训 / 发展如何能帮助你的同学提高他们的自信心和领导组织机构的能力？这个问题就是问你的个人经历如何能为整个商学院的其他学生做出贡献。写这个论文要强调两个方面：一是你自己的经验是什么，如何学到的；二是，你打算将来如何把这些经验传授给你的同学，可以通过行动来传授，可以是积极主动地参与商学院对其课程的规划和创新。理解了这道题目的目的，写作就是文字的功夫了。

2b. Describe how you will approach co-creating your Michigan MBA: What career goals have you set and what objectives will you establish for your Michigan MBA experience? How will you utilize the opportunities at Michigan to achieve your objectives and create an MBA experience that is right for you? How will you and your approach benefit others.

题目：描述一下你如何（和其他人）一起创造密西根 MBA：你的职业目标是什么，

你对密西根 MBA 的学习有什么目标？你如何利用这个学习机会达到你的目标并创造一个适合你自己的 MBA 学习经历？你打算如何用你的方法让别人也获益？

分析：这道题目也是其他学校问的：你为什么要 MBA，为什么要选择我们学校？你的近期和长期职业规划是什么？我们的 MBA 如何能帮助你实现你的目标？等等类似问题的变种。但是，这里还多了一个问题：你的方法如何帮助别人？前面几个小问这里就不再细说了，关于最后一问，可以这样来说：你可以通过学生俱乐部的活动把你的经验和其他人分享，你可以在课堂讨论中把经验和其他人分享，你如何和同学一起参加课外活动并帮助别人。

3. Describe a time when your personal ethics or values were a consideration as you resolved a dilemma. (500-word maximum)

题目：描述一个你考虑你个人的道德或者价值观念来解决一个进退两难的问题的时刻。

分析：这个论文的目标很明确，就是让申请人讲讲自己的道德价值观的某一方面，并举例子说明自己是如何在实践中以自己的道德观念来作为自己行动的指导的。前面关于这个题目也有分析，不再赘述。

4. Optional Questions: You may answer one, both or neither of the following questions.

Describe an experience or experiences you have had that highlights the value of diversity in a business setting. (500-word maximum)

题目：描述一个你经历过的事情来表明多元化在商业环境中的价值。

分析：这道题目目前还未在其他学校见到，该题目要考察的是申请人对多元化的理解。多元化在美国的商业环境中是经常强调的一件事情，那么什么是多元化，多元化有什么好处？这对中国的申请人来说可能是个新鲜的话题。所谓多元化就是人与人之间的不同，这些个体上的不同也让整个组织与其他的组织不同，正是这些个人的独特的差异才使得一个集体有特色。多元化大概包括：性格的不同，年龄的不同，性别的不同，技能的不同，教育背景的不同，种族的不同，甚至宗教信仰，文化传统，个人观念，高矮胖瘦，健康与否等等各个方面。在中国的一般单位里可能感受不到太多的不同，但是美国的公司里有来自世界各地的人们，文化差异巨大。那么，如果你置身于这样的人文环境中，你是如何认识多元化对商业的重要性的呢？比如，你可以强调，不同的知识结构，不同的技能对你们组织的成功是多么地重要，同时你作为组织的领导如何能把大家的多元化背景综合起来让其发挥更大的作用也是个可以讨论的话题。多元化还强调容忍，容忍不同文化，容忍不同观念和意识，可能正是由于你对不同观点的忍让和妥协，才使得一个看似荒谬的想法带来个巨大的成功。这些都是可以深入探

讨的话题，当然举个你经历的例子最有说服力。

5. If there is any other information that you believe is important to our assessment of your candidacy, or important to our understanding of you as a person, feel free to elaborate here. (500-word maximum)

题目：如果你还有其他什么材料能帮我们评价你的申请，能更了解你个人，请在这里详述。

分析：这个题目多次出现，基本每个学校都会给申请人提供“坦白从宽”的机会。

杜克大学 富卡商学院申请论文 (Duke University, The Fuqua School of Business)

杜克大学富卡商学院只有短短三十多年的历史，和哪些百年老校的历史没法相比，但是富卡商学院以其进取精神和崭新的姿态傲然进入顶级商学院的行列不是偶然的，他们强调领导能力和团队合作精神，优秀的学习氛围使富卡商学院成为上升势头最猛的商学院。下面是对其申请论文题目的分析。

1. Describe your professional work experience since earning your bachelor's degree and discuss how you chose your career path. (Limit response to 500 words)

题目：描述一下你大学毕业后的职业发展经历，讨论一下你是怎么选择自己的职业道路的。

分析：这个题目虽然在其他学校的论文中一闪而过，但是没有专门这样问的。写作这个题目要注意：一是把你自己的职业发展的轮廓清晰地勾勒在招生委员会的面前，让他们能掌握住你的职业发展的脉络，以及你是如何一步一步“高升”到今天的职位的；二是要说明，你在取得每一个成功之后是如何给自己订立下一个目标的。这其实就是想看看申请人是不是个“有心人”，是自己给自己做好职业规划呢，还是顺大流，人云亦云呢？我相信，商学院想看到的是一个自信，有主见，有魄力的领导型人材，而不是唯唯诺诺的“跟随者”。

2. What are your short and long term career goals once you earn your MBA? Why are you interested in The Fuqua School of Business and how will The Duke MBA help you reach your goals? (Limit response to 500 words)

题目：你获得 MBA 后的短期和长期职业目标是什么？你为什么对富卡商学院感兴趣？杜克的 MBA 如何能帮助你达到你的目标？

分析：这道题目前文多次分析过，请参考其他学校的论文分析。

3. "Team Fuqua" is a frequently used term when discussing the Duke MBA program. Great teams have great leaders with great ideas and great team play.

Thus, "Team Fuqua" means much more than teamwork. In fact, it builds directly from the core values of Fuqua, which are collaboration, innovation, and leadership. Please describe what you would bring to build on these core values and make Team Fuqua great. (750 words)

题目：在谈论杜克的 MBA 时，“Team Fuqua”是个经常使用的词汇。优秀的团队有具有优秀的主意的优秀领导和优秀的选手。因此，“Team Fuqua”不仅仅是意味着团队合作。实际上，它直接建基于富卡商学院的核心价值观，那就是：合作，创新，和领导能力。请谈谈你将会给“Team Fuqua”带来什么能使它更加优秀。

分析：实际上题目本身已经解释的很清楚了，这个题目包括两个方面：一是申请人如何理解团队合作，创新和领导能力？二是你在这几个方面有哪些经验和能力可以和你的同学分享以让整个团队更加优秀？所以，这个题目最好是用举例和论述相结合，让他们看到你既有深刻的理解，也有丰富的实践经验，最后强调这些都符合富卡的核心价值观，你将来一定会把这些和同学们分享。写作的时候可以从题目中提到的三个方面（合作，创新和领导能力）来论述。

达特茅斯学院 塔克商学院申请论文 (Dartmouth College, The Tuck School of Business)

达特茅斯学院可能并不为很多中国人所知，因为它地处偏远，其实它是长春藤八校中的一所，历史悠久，塔克商学院在各方面也很有特色。看看它们的申请论文的题目就可以见到它们的特色了。

1. You are head of sales at a medium-sized manufacturing company. A little over one year ago, you recruited John to join the company as a sales manager. Since that time, he has been one of your star producers, and his performance has earned rave reviews from senior management and customers. He has generated an enormous amount of business for the company, landing accounts with the four largest retailers in the region. Last year, John was responsible for bringing in an additional \$10 million in sales revenue. In that same year, full-year revenues increased 15 percent to \$62 million, significantly outpacing all competitors. Gross margins for the year were 42.9 percent, compared with 38.0 percent last year, and the selling and administrative expenses were 30.2 percent of full year-revenues, compared with 29.5 percent last year.

The CEO credits John with turning around the business and is one of his biggest supporters. Furthermore, the CEO praises you for bringing John to the company. John is viewed by his co-workers and subordinates as intelligent, hard-working, and creative, but they also find him to be arrogant,

confrontational, short-tempered, intolerant, and self-promoting.

Morale is not good within his group, and earlier this week, two people on John's team complained to you about how he has been treating them.

John is up for his review. At the time you hired him, you implicitly promised that he would be promoted to national sales manager within one and a half years, which would quadruple the number of employees he supervises. You fear that if he is not promoted, he will leave the company and go to the competition, taking with him many of the company's accounts. Likewise, you are concerned about the effect his promotion would have on the rest of the team.

How would you handle the situation? What professional or personal experiences would you draw upon to guide your actions?

题目：这个题目很长，看着象个案例分析，这里简单重复一下中文的翻译：你做领导雇来了一个很有能力的销售部经理 John，他工作业绩突出为公司做出了巨大贡献，还受到了 CEO 的表彰。可是，John 也有很多坏脾气，傲慢，不能容忍别人，爱发脾气，所以和下属处的不开心，其他人干活也没有动力。然而，你在去年把他雇来的时候曾经许诺在一年半内如果有好的业绩的话就要给他提升到更高的职位，管理更多的人。现在你却处在一个进退两难的位置：给他提升，可能会影响其他人的士气；不给他提升，又怕他走了，这样把客户信息也带走了。最后问：以你的职业和个人经验来看，你该怎么处理这件事？

分析：处理这件事情不外乎三个选择：第一，给 John 按功评赏，按照承诺给他晋升，而不管其他人的反对；第二，尊重其他人的意见，暂时不给 John 晋升；第三，做到两全其美，既给 John 晋升，又安抚下属，让众人皆大欢喜。该题目的最终目的是要把公司的“利益”最大化，让 John 能发挥出自己的优势，给他动力，同时也要给下面的人一个交代。所以，答案是很明显的。但是，用什么样的方式来实现两全其美就是看申请人的创造力和灵活管理的能力的时候了。一个办法就是，把 John 正常提升，然后在 John 和原来的下属中间安插一个能够与 John 和其他下属都相处很好的人来担任 John 原来的职位。这样中间就有一个缓冲的地带，减小 John 的坏脾气对其他人的冲击，当然这个中间的过渡人物也要精挑细选，能够用灵活的手段处理好 John 和其他人的关系。实际上，长远的办法是对 John 暗示其自身存在的问题，或者以“培养领导能力”的名义让他去参加有关培训，让他自己能够主动认识到自己的不足之处，进而让 John 自己也有所提高，能够担当更大的领导任务。

2. Why is an MBA a critical next step toward your short- and long-term career goals? Why is Tuck the best MBA program for you? (If you are applying for a joint or dual degree, please explain how the additional degree will contribute to those goals.)

题目：为什么 MBA 对于你下一步实现近期和长期目标是那么重要？为什么塔克 MBA 是你的最佳选择？

分析：这个问题虽然问法稍有不同，但是基本内容是一样的，就是，你为什么要 MBA，你的近期和长期目标是什么，为什么塔克的 MBA 能帮助你实现这些目标。请参考其他学校的论文分析。

3. Describe a situation in which you led a team to reach a specific goal. Looking back, what characteristics helped you to be effective as a leader? What areas do you feel you need to develop in order to be a better leader?

题目：描述一下你领导一个团队达到一个具体目标的例子。回头看看，是你的什么特点帮助你成为一个高效的领导者的？你觉得哪方面还需要继续发展以成为更好的领导者？

分析：这个题目实质是考察申请人对领导能力，对团队合作的理解，以及申请人的在这方面的优点，还有申请人对未来发展自己领导能力的见解。前文的分析中已经有类似的阐述。

4. Describe a situation in which you stood up for something you believed in, even though others did not agree with you. In what ways were you pleased with how you handled the situation? What do you wish you had done differently.

题目：描述一个你维护你所坚信的某件事的情况，即使其他人不同意你的意见。你是如何自豪地处理这件事情的？你（现在）希望你（当时）该怎么做更好？

分析：这个题目前面也有出现，就是在问申请人为了一个自己坚信正确的想法努力而遇到阻力的时候是如何突破阻力，说服大家来执行自己的计划的。这道题目和第二道题目考察的内容有点类似，都是领导能力的某一方面。当然，这道题目申请人也可以强调自己在推进计划的过程中是如何协调不同的意见，最终做出“妥协”，集思广益，最后取得成功的。如果说还有什么可以做的更好的，申请人不妨说说自己开始是不是愿意向其他人“妥协”，是不是愿意主动让步，这对今后的工作有什么帮助。

5. (Optional) Please provide any additional insight or information that you have not addressed elsewhere that may be helpful in reviewing your application. Complete this section only if you feel your candidacy is not fully represented by this application.

题目：如果你觉得还有什么没谈到的信息，可以在这里叙述。

分析：这是个可选的题目，大家可以参考前面的分析。

加州大学伯克利分校 哈斯商学院申请论文 (University of California at Berkeley, Haas School of Business)

加州大学伯克利分校的工程学科是众人皆知，同时其商学院也是名列前茅，和同城的斯坦福遥相呼应。

Short answer questions:

1. Describe something you feel passionate about. (250-word maximum)

题目：描述一下你对什么感到有激情。

分析：这个题目和哥伦比亚的一道题目一样，请参阅前面的分析。

2. Who is someone that you consider to be an inspirational leader? Why? (250-word maximum)

题目：你认为谁是能激发别人的领导人？为什么？

分析：这道题目和前面问到的谁是你心目中的英雄有点类似。写作思路也类似，但是这个题目强调的是你对领导能力的理解，一个优秀的领导应该如何来激发下属的斗志，怎么组织一个团队，你从中学到了什么。

3. Tell us about your most significant accomplishment. (250-word maximum)

题目：讲讲你最重要的成就。

分析：这个题目前面重复多次了。申请人不但要讲什么是自己最重要的成就，也要讲为什么取得了这个成就，学到的经验对未来有什么指导作用。

4. At Haas, we value individual differences. Beyond nationality or citizenship, what makes you unique compared to other MBA applicants? (250-word maximum)

题目：我们很注重个人的不同，除了国籍之外，你和其他的 MBA 申请人相比你还有什么独特之处？

分析：这道题目换个问法就是：你有什么优点或者经历能让你与众不同？所以，回答这个问题，可以从个人的性格特点来发挥，也可以从自己独特的经历来发挥。比如你曾经在外交部翻译部门工作过，能讲八国外语，那就是你独特的地方。当然，如果想把文章写的深刻，就要进一步说说自己的独特经历将来如何能为商学院的同学做贡献。

5. If you have visited Haas, please let us know what about your visit made the most lasting impression on you. If you have not visited Haas, what steps have you taken to familiarize yourself with our MBA program? (250-word maximum)

题目：如果你曾经访问过哈斯，请问你对我们印象最深的是什么？如果你没访问过，你打算采用什么步骤来了解我们的 MBA？

分析：如果申请人访问过学校，且和学生或者教授有过交流，那就说出来，顺便把学校的优势说出来。如果你没访问过学校，你也可能和校友聊过，或者参加过 MBA 巡回展览，或者在网上做过大量研究。这道题目等于是在问：为什么选择我们学校？我们学校的哪些优点会对你的职业发展有帮助？

Required Essays

1. Describe your greatest professional challenge and how you resolved it. (500-word maximum)

题目：描述一下你最大的职业上的挑战是什么，你是如何解决的。

分析：这道题目也可以问成：你遇到的最大的困难是什么，你是如何克服的；你遇到的最大的问题是什么，你是如何解决的。所以，这道题目要强调的是：申请人是如何坚忍不拔，知难而上的，这是申请人性格特征的一方面；申请人是如何分析问题，解决问题的，这是申请人解决问题能力的一方面。如果能把题目分析地更深刻，还可以说说自己在遇到问题个人解决不了的时候，是如果领导一个团队来克服困难的，从而把自己的领导能力的一面也展示出来。

2. What are your professional goals? How do your past and present experiences relate to these goals? Why do you want an MBA from Berkeley at this point in your career? (1,000-word maximum)

题目：你的职业目标是什么？你过去和现在的工作经验和这个目标有什么关系？为什么在这个时候你打算读个 MBA？

分析：把这三个小问放在一起，题目的思路就很清楚了，描述一下自己过去的经历，现在的发展状况，然后就自然地引出了将来打算做什么。可是为了将来的目标，自己还发现需要这样那样的提高，而该商学院又有能满足自己的学习需要的教育。该题想要考察的是申请人是否对自己的职业发展有个规划，来商学院读书是否有个清晰的目标，知道自己要学什么。

Optional Essays

1. (Optional) Please feel free to provide a statement concerning any information you would like to add to your application that you haven't addressed elsewhere. (500-word maximum)

题目：请提供在其他地方没讲到的信息。

分析：可选的题目。申请人可以综合看看自己的论文讨论的内容，看看自己还有哪方面没讲到，这里是好机会。

(Optional) If you wish to be considered for the Haas Achievement Award (for individuals who have overcome significant economic, educational, health-related and/or obstacles), please use this space to address the obstacles you have overcome. (750-word maximum)

题目：如果你想被考虑哈斯成就奖，请在此讨论一下你曾经克服的最大的障碍。

分析：这道题目和前面有些题目的考察内容可能有所重复，但是这道题目的侧重点是不同的。作者认为，写好这篇论文需要强调自己的坚韧的性格和不服输的勇气，可以参考有关海伦·凯勒的有关事迹。申请人可能小的时候家境困难，那就写写自己是如果克服经济的困扰，自己不但完成了大学，还帮助兄弟姐妹完成了大学；有的人可能有这样那样的先天缺陷，自己又是如何克服困难，树立起信心，最后笑傲群雄的。

纽约大学 斯特恩商学院申请论文 (New York University, Leonard N. Stern School of Business)

1. Think about the decisions you have made in your life. Describe the following: (2 pages maximum, double-spaced)

PAST: What choices have you made that led you to your current position?

PRESENT: Why is an MBA necessary at this point in your life? Why is Stern the perfect fit for your MBA?

FUTURE: What is your career goal upon graduation from the Stern School of Business? How does this fit into your long-term career goal?

分析：想想你在你的生活中做出的决定，描述以下几点：

过去：你过去做了什么样的决定才让自己走到了今天的岗位？

现在：为什么现在 MBA 对你来说有必要？为什么 Stern 是最适合你的 MBA？

将来：你从 Stern 毕业后的职业目标是什么？这又如何符合你的长期职业目标？

分析：题目比较长，但是思路很清晰，和其他学校的论文题目也类似：申请人的职业发展道路，为什么要 MBA，近期和长期职业规划。要在短短的两页纸中把这个问题讲清楚，一定要言简意赅，每句话都抓住重点。

2. Please respond to the following question, giving relevant reasons and/or examples from your personal and professional experience to support your answer. (2 pages maximum, double-spaced)

What was the most difficult constructive feedback you have received, and what did you do as a result of it?

题目：你收到的最有建设性的反馈是什么？结果你是怎么做的？

分析：很多申请人看到这个题目不知道问的是是什么，不明白什么是建设性的意见。这道题目问的实质是：当你听到别人的建议或者意见的时候，你是怎么做的？是顽固不化呢，还是虚心接受呢？常言说得好：忠言逆耳利于行，良药苦口利于病。每个人听到别人的“不好听”的话都会皱眉头，但是思想开明的人士应该虚心接纳别人的意见，并且反映在行动中。别人的意见对的，要主动接纳；认为别人的意见不对，也要有个研究，为什么不对。明白了题目的意思，这道题目就没有什么太难的了。

3. PERSONAL EXPRESSION: Please describe yourself to your MBA classmates. You may use any method to convey your message: words, illustrations, etc. (feel free to be creative). All submissions become part of the permanent records at the NYU Stern School of Business and cannot be returned for any reason. We do not recommend submitting anything that must be viewed or played electronically or that is perishable (e.g., food). If you submit a written essay, it should be 2 pages maximum, double-spaced.

题目：个人表述：请向你的 MBA 同学描述你自己。可以用任何方式来传递你的信息：语言，图示等等。

分析：这也是属于比较有创意的题目，申请人也要很有创新的想法才能把这道题目写好，当然你可以选用最传统的方式，写篇论文。但是，如果有可能，作者还是建议申请人用独特的方式来表达自己，这样审阅人对申请人的印象才能更深刻。这里提供几个参考：如果用语言描述，可以考虑用 Q&A 的方式，就是问答的方式，简单明了，避免了复杂的描述，让人能一目了然；幽默的方式也是一个好方法，当然幽默之中也要表达出自己的性格特点或者长处来；如果用图表，可以用漫画的方式，或者其他的配有文字说明的图表来表达自己的。这些方式都比较吸引人，让审阅论文的人在厌倦了无数的纯文字的论文之后有了新鲜的感觉，比较容易突出申请人的形象。但是，不论你采取何种方式，都要有自己的主题，想表达自己的哪一方面的特点。

4. (Optional) Please provide any additional information that you would like to bring to the attention of the Admissions Committee. This may include plans to retake the GMAT, gaps in employment, or any other relevant information. If you are unable to submit a recommendation from a current supervisor, please give your reason here. If you answered yes to either question on Data Form 4, please provide an explanation here.

题目：如果还有其他的信息请提供给招生委员会。

分析：请参考其他学校的类似论文分析。

康乃尔大学 约翰逊管理学院申请论文 (Cornell University, The Johnson School of Management)

康乃尔大学地处纽约州，也是长春藤院校之一，从人文到工程，从本科到研究院，康乃尔大学都称得上是强中强。下面是对其管理学院 MBA 申请论文的分析。

1. Required - (400 words)

Describe your greatest professional achievement and how you were able to add value to your organization. Post/Edit Response

题目：描述一下你最伟大的职业成就，你是如何为你的组织贡献你的价值的。

分析：这道题目的前半部分在其他学校的申请论文中已经阐述过了，这里就不在多说。后半部分，“你是如何为你的组织添砖加瓦，贡献自己的价值的”其实是这篇论文应该着墨最多的地方。通过前半部分举的例子，后半部分重点就在于详细说明自己完成这个成就的过程。其实，其他学校的论文题目，比如：“你是如何影响一个组织或者其他集体的？”对写这篇文章的后半部分有借鉴意义，这里只不过是换了种问法。不论如何写，文章的主题是要强调自己的某一方面的领导能力，或者团队合作能力，或者其他在职业中被普遍接受的道德价值观。

2. Required - (400 words)

What career do you plan to pursue upon completing the MBA and why? How will the Johnson School help you achieve this goal? Post/Edit Response

题目：你 MBA 毕业后想从事什么职业，为什么？我们学校如何能帮助你达到这个目标？

分析：这个题目就是在问：你的近期和长期目标是什么，你是如何设定这样的目标的？我们学校的那些特色能够对你有帮助？关于目标，可以通过阐述自己的职业发展的经历，然后自然地过渡到毕业后的职业规划，同时要对学校的特点加以研究，说明学校的那些优势对自己实现目标有促进作用。

3. Optional Essay - (400 words)

Complete this essay if there is other information you would like to add regarding your candidacy. For instance, if you believe one or more aspects of your application (e.g., undergraduate GPA or test scores) do(es) not accurately reflect your potential for success at the Johnson School. Post/Edit Response

题目：如果有其他信息需要阐述，请在这里提供。

分析：请参见其他学校类似的分析。

加州大学洛山矶分校 安达信管理学院申请论文 (University of California at Los Angeles, Anderson Johnson School of Management)

加州大学洛山矶分校地处洛山矶市区，学校让你和大都市紧密地联系在一起。同时，加州独特的气候优势也是许多人选择学校时候的考虑之一。

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 highlight or special memory of your youth. (Limit to 2 pages.)

题目：请告诉我们你的个人或者家庭的背景，包括你父母，兄弟姐妹，你在哪里长大的，或者你青年时期的特别的亮点或者特别的回忆。

分析：再次强调，申请人一定要从题目的表面看到题目的本质。这道题目难道只是简单地想知道你成长的背景吗？不是的，是想从你的描述中了解你的性格特点，价值观，或者对家庭的认识。因而，写好这篇论文，在讲述你的背景的同时，脑海里一定要有一条或者多条清晰的主线：我是想要强调我的什么品质或者优点？然后故事的叙述要围绕这些主线来展开，关键的时候要把你的论点清晰地写出来，而不要期望让阅读者自己去领悟。

2. Discuss a situation, preferably work related, where you have taken a significant leadership role. How does this event demonstrate your managerial potential? (Limit to 1 page.)

题目：描述一个你担任重要领导职务的情形，最好是工作中的。它是如何能体现你的管理的潜力的？

分析：这道题目跟其他学校的类似题目比起来是换汤不换药，目的是考察申请人的对领导能力的理解和实践。请参阅其他学校类似论文的分析。

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? (Limit to 2 pages.)

题目：描述你的职业目标。为什么现在这个时候你需要一个 MBA 的学位？具体地，你为什么申请我们学校？

分析：请参阅其他学校的类似论文分析。

4. (Optional) Is there any other information that you believe would be helpful to the Admissions Committee in considering your application? If you feel the application already represents you well, do not feel obligated to answer this essay question.

题目：如果还有其他你认为有帮助的信息，请告诉招生委员会。

分析：请参阅其他学校的论文分析。

耶鲁大学管理学院申请论文 (Yale University, School of Management)

耶鲁大学是老牌名校了，但是其 MBA 的开设时间并不是很长，但是也有其明显的特色，而且上升的潜力雄厚，谁都不敢小看了这个长春藤名校，其申请论文的题目也是简单明了，申请人可能都觉得好写。但是，好写是对所有人来说的，这个时候更需要有特色的论文才能让申请人脱颖而出，所以一定不要掉以轻心。

1. Why an MBA?

Please describe your short- and long-term goals and how your previous experience and an MBA will help you to achieve these goals.

题目：请描述一下你的近期和长期目标，以及你以前的经验和我们的 MBA 如何能帮你达到这些目标。

分析：请参阅其他学校的类似论文分析。

2. Personal Statement:

Please develop a question/topic of your choice and answer it in essay form.

题目：请你自己找个题目并以论文的形式写出来。

分析：实际上学校给出了可选写论文的一个单子，申请人可以从学校提供的题目里选一个，也可以独创自己的论文题目，或者从其他学校的题目里拿来一个也不错。这是个最大的自由选项，申请人发挥的余地很大。作者的建议是，如果有把握，还是自己想一个新颖的题目，争取一举成功。

3. If any aspect of your candidacy needs further explanation, please provide any additional information that you would like the Admission Committee to consider.

题目：如果你有任何进一步的解释，请提供更多的信息给我们。

分析：由于耶鲁的论文只有三篇，所以这篇还是要写，申请人要利用一切机会来把自己的优点表达出来，做自己最好的“推销员”。请参阅其他学校类似的论文题目。

北卡罗琳那大学教堂山分校 科南-弗来格勒商学院申请论文 (University of North Carolina at Chapel Hill, Kenan-Flagler Business School)

北卡罗琳那大学教堂山分校的商学院也是为数不多的能跻身顶级商学院行列的公立院校之一。它和附近的杜克大学富卡商学院构成有力的竞争。

- 1. Describe your career progression to date, highlighting leadership and management positions and reasons for changing employers or career paths. How will your professional experience combined with an MBA degree allow you to achieve your short-term and long-term goals? (1200 word maximum)**

题目：描述一下你到如今的职业进展，主要是领导能力，管理职位以及你更换雇主或者职业道路的原因。你的职业经历加上你的 MBA 学历如何能让你达到短期和长期的目标？

分析：这个题目的思路很清楚，要求也很明确。其实，申请人在写其他的学校的类似论文时可以参考这个题目的要求。文章的重点在于表明自己每走一步都是有明确的目的的，不是为了挣更多的钱才换雇主或者职业道路的，而是有自己对职业发展方向的明确规划。

- 2. What obstacles or major challenges have you overcome to achieve your goals? How do these life experiences distinguish you from other applicants? (800 word maximum)**

题目：你为了达到你的目标克服了什么障碍或者主要的挑战？这些人生的经历如何把你和其他申请人区别开来？

分析：请参考其他学校的类似论文分析。后半部分的回答要强调自己经历的特殊性，以及自己从过去的经历中学到的东西。

- 3. Study groups have been an integral part of UNC Kenan-Flagler's management development philosophy for more than 25 years. We believe that learning to work in teams is a primary vehicle for success in today's workplace, in which teamwork, diversity, and mutual support are critical. Each first-year MBA student is assigned to a study group of four or five people. First-year study groups are carefully constructed to maximize demographic and cultural diversity, while assuring a variety of interests and work experiences.**

At the end of year one, UNC MBA teammates evaluate each other using a formal assessment instrument. Some of the specific areas covered in evaluations are:

- Leadership
- Reliability, Dependability
- Flexibility
- On-time delivery
- Cooperation
- Openness to others' ideas
- Quality of work delivered
- Communication ability
- Willingness to step out of one's area of expertise
- Contribution to team's success

Please select two people that have worked with you as part of a team. The two people can be from two different teams. Ask each of them to provide you with an honest and detailed assessment of you as a teammate, especially of your performance in the areas mentioned above.

题目：翻译略。

分析：这道题目虽然很长，但是其实质就是让申请人自己谈谈自己的在团队合作方面的能力，包括领导能力，可靠性，合作能力等方面。申请人可以从中选取两点阐述，而不用面面俱到。其他学校的申请论文中有关于这些话题的讨论，请参考。同时，其他学校的申请者在写论文的时候也可以参考这个题目列出的商学院要考察的能力，可以对照一下看看自己对这些能力的理解，可以在自己的论文中适当阐述。

4. In 1000 words or less, please share your personal reflections on the feedback you received. How will you benefit from what you have learned? How will your UNC MBA teammates benefit? (1000 word maximum)

题目：你不多于 1000 字来表达一下你收到别人的反馈的时候你是如何反应的。你如何从你学到的东西获益的？你的商学院同学有如何从中获益？

分析：这个题目和纽约大学斯特恩商学院的那道论文题目是一个目的，就是考察申请人如何对待别人的反馈，如何学会采纳别人的建议，容忍不同观点，自己是如何做到虚心学习，采百家之长补己之短的。最后要总结自己的经验和教训，可以说说第一次没有采纳别人意见的时候是什么结果，后来采纳了别人的意见之后是什么结果，二者做个对比，然后阐述自己将来如何言传身教把自己的经验能和同学分享。

Optional

1. Please tell us about any international experience you have had, either living or working abroad, and how it has impacted your global perspective. (400 word maximum)

题目：请告诉我们你具有的国际经历，包括在国外的生活，工作等，这些是如何影响你的国际视野的。

分析：如果申请人有类似的经验，一定要把这个可选的论文写出来。可以强调以下全球合作的重要性，本土化的重要性，多元化的重要性，开展全球业务对公司成长的重要性等等。

2. UNC Kenan-Flagler students have chosen to concentrate in a variety of fields as undergraduate students, and we welcome applications from students who have majored in nonbusiness fields. To prepare for the quantitative dimension of the MBA Program, we strongly recommend that all enrolling students have some

background in calculus, microeconomics, statistics and financial accounting. If you have not studied these subjects in college or a university, please explain how you have demonstrated proficiency in these areas. If you have not had exposure to these subjects, please let us know your plan for preparing yourself for UNC Kenan-Flagler. (400 word maximum)

题目：大概意思是：我们学校很重视学生的数学分析能力，如果申请人的本科没有学过微积分，统计或者财务会计，申请人打算怎么补上来。

分析：最好的办法是说明自己在工作中经常用到，自己曾经参加了什么样的培训，或者自己打算在入学之前去读周末课程补补课，然后强调自己的 GMAT 成绩是很突出的，能放映自己的量化分析能力，自己有信心胜任商学院的学习任务。

卡耐基—梅隆大学 台珀商学院申请论文 (Carnegie-Mellon University, Tepper School of Business)

卡耐基—梅隆大学的工程学科是为人所称道的，其商学院的历史虽然也不悠久，但是凭借其学校整体的强大实力和新生事物的强大发展潜力已经进入顶级商学院的行列了。

1. What are your short-term and long-term goals? How will a Tepper MBA help you to achieve these goals?

题目：你的近期目标和长期目标是什么？我们的商学院如何能帮你达到这个目标？

分析：这里再次强调一下，在回答类似问题的后半部分的时候，一定要针对具体的商学院的优点来写，而不可以从其他学校的申请论文中照搬过来，否则招生委员会也不会相信，甚至可以直接看穿你是从其他学校的论文中拿来的，而不是对他们的学校的真实认识。

2. How will your academic and professional background, personal characteristics and life experiences contribute to the diversity of the Tepper community?

题目：你的学习和职业背景，个人的性格特点，以及生活中的其他经历如何能为我们学校的多元化做贡献？

分析：前文讲到，多元化是指的人与人的不同。所以，申请人在回答这个问题的时候要把自己的独特之处讲出来，不要仅仅强调自己的“中国”背景。中国的申请人多了，你如何才能把你自己与其他中国申请人区别开来？那就需要描述你自己独特的经历，然后再强调一下你认为你的经历或者性格特点如何能和其他的学生分享，你打算为商学院，为学生组织做些什么样的贡献。

3. Please answer three of the following five questions or statements (for a maximum of two pages to answer all three questions).

1) Describe an ethical dilemma that you have faced in your professional life, how you dealt with the situation, and what the outcome was.

题目：描述一下你职业生涯中面对的道德困境，你是如何应对的，结果如何。

分析：这个题目也多次出现，请参阅对沃顿的申请论文中那道题目的分析。

2) Describe a failure or setback in your professional or academic life. How did you overcome this setback? What, if anything, would you do differently if confronted with this situation again?

题目：讲一个你职业或者学习生活中遇到的失败或者挫折，你是如何克服的？如果你现在再面对类似的情况你的做法会有什么不同吗？

分析：前文有类似的题目：你遇到的最大的困难是什么？只是这个题目提示的更详细，要写是什么，还要写为什么。最后，还要反思一下，自己经过这几年的成长和思考，现在遇到类似的问题怎么做才能更好。其实，在其他学校的论文中即使没有问到最后一问，申请人也应该更进一步地分析一下自己现在对当时情况的认识。

3) What do you consider to be your greatest achievement and why?

题目：你最大的成就是什么？为什么是你最大的成就？

分析：这道题目多个学校都有。关键是讲清楚“为什么”，你从中学到了什么，你克服了什么样的障碍，对你的领导能力的提高，对社会，对企业的贡献，等等。

4) Describe your most challenging experience while working in a group.

题目：描述一下你在某个小组工作的时候的最大的挑战。

分析：写这个题目可以参考一下其他学校的类似题目的分析。同样地，问题的重点在于你是如何克服这个挑战的，如何分析问题，找到解决问题的办法的，如何发挥你的领导能力，创新能力，和团队意识把问题圆满解决的。

5) Of what skill or talent are you especially proud?

题目：你最骄傲的技能或者天赋是什么？

分析：如果申请人有什么特长，比如棋琴书画，体育运动等等。如果没有这些，也可以强调以下在其他论文中没谈到的自己的优点，比如自己擅长组织管理，擅长演讲，擅长和别人交流，比较幽默，能调动气氛等等。要点是：把自己的特点和优势说出来。

总结：这是个五选三的题目，但是答案不能超过两页，所以一定要千锤百炼，用最精炼的句子把自己的特色表达出来。

4. Is there anything additional that you think we should know as we evaluate your application? Note: if you believe your credentials and essays represent you fairly, you should not feel obligated to answer this question. This essay is intended to provide a place for you to add information that you think is important but is not covered elsewhere in the application.

题目：还有什么其他的材料应该让我们在评估你的申请的时候知道的吗？

分析：题目的解释很清楚，如果还有什么特点其他文章没讲到，这里再说说。

俄亥俄州立大学 费歇尔商学院申请论文 (The Ohio State University, Fisher College of Business)

俄亥俄州立大学可能不如其他学校那么如雷贯耳，但是也是一个相当出色的公立学校。其实我们可以看到，在顶级的商学院中，私立学校是占了大多数。所以，俄亥俄州立大学能以公立学校的身份跻身于顶级商学院的行列，可见其实力。

1. The Fisher College of Business MBA program places a heavy emphasis on building teams. What from your past demonstrates your leadership, your ability to work with others and your skill at resolving conflict?

题目：费歇尔商学院的 MBA 教育异常强调打造团队。你过去的经历中什么能证明你的领导能力，你和其他人一起工作的能力还有你解决冲突的能力？

分析：很明显，这是考察申请人对团队意识的理解和实践经验。正如杜克大学的商学院申请论文所说的：一个好的团队不仅要有好的同事，还需要一个好领导。这道题目跟其他学校的类似题目大同小异，申请人要强调自己对领导能力的独特见解，本书第二章中对领导能力的分析是个很好的素材。这个题目的最后一问：如何解决冲突？申请人可以从多元化的角度，从容忍不同习惯和意见的角度，从“妥协”的角度，或者从其他软技能 (soft skills) 的角度来阐述。

2. What are your short-term and long-term goals? How will a Fisher MBA help you achieve these goals?

题目：你的近期和长期目标是什么？我们的商学院如何能帮你达到目标？

分析：请参考其他学校类似论文的分析。

3. If you are applying for admission to our program without three years of post-baccalaureate work experience, what unique contributions can you make to the class?

题目：如果你在申请的时候还没有满三年的工作经验，那你能给你的同学带来什么独特的贡献？

分析：申请人如果没有三年以上的工作经验，可以从其他方面来强调一下自己的能力。比如，在大学里就积极参加各种组织和活动，暑假为社区做了什么样的贡献；工作时间虽然不足，但是自己工作的强度和接触层面的广度是一般人所不及的；自己有什么有特色的经历是其他人所没有的；自己是个 fast-learner，所以学到的东西并不少。总之，这个题目是要求申请人挖掘自己的优点和特别之处，以弥补自己工作时间不足的弱点。

Essay 样文选

1. Team Fuqua is a frequently used term when discussing the DUKE MBA program, great teams have great leaders with great ideas and great team play. Thus, Team Fuqua means much more than teamwork. In fact, it builds directly from the core values of Fuqua, which are collaboration, innovation, and leadership. Please describe what you would bring to build on these core values and make Team Fuqua great.

I will bring three tips from my work experience to Team Fuqua to strengthen its core values of Collaboration, Innovation and Leadership.

Late January of 2002, XYZ Company was requested to fix a big problem in a week by one Chinese customer. A quick estimate found it usually should take three months. A senior engineer shrugged away. My supervisor came to me: “John, I need your help.” I nodded but felt challenged. There is no greater challenge than to have someone relying upon you. My first reaction was that a strategy was a must. How does XYZ Company Create Star Performers? **Teamwork Effectiveness! Assuming joint responsibilities; coordinating efforts; and accomplishing shared goals with coworkers.** Immediately, I formed a team of four. However, following the normal process for product development would definitely add latency to our work. In this special circumstance, we had to break the routine. “The more limits you break, the fewer you have to live by.” We decided to implement our design concepts into software directly. I was working around clock for solutions, two consultants were promptly providing comments, and the other one was testing the product. Each day we met twice to discuss ideas and propose actions for next step. Clock ticking... Sixth day midnight, we solved the problem! Finally, after four hours’ sleep each day for six days. We not only met but also beat the schedule. Collaboration helped us weather through the challenge and extreme stress.

The difference between the impossible and the possible is not just hard work, but a right strategy and collaboration. This is the first tip I want to share with Team Fuqua to strengthen the Collaboration value.

“Sorry, we have to schedule another meeting to finish the review.” It was only three months since I joined QWERT Company, but not the first time that I had to repeat the same thing to our group. Why would two managers dominate a meeting? Why would dozens of people have to sit together for ten minutes, listening to two arguers fully in their militant mood? Something’s got to change.

“Is it too aggressive or obnoxious to propose something people might have got used to? I’ve been here for only a few months.....” Things went up and down in my minds. Be proactive! I told myself.

I described to my director a proposal of a moderator and a reader for every document review meeting. The moderator should control the meeting well within the schedule and the reader should read the whole document at the right pace to meet the time.

“Can you lead this change?” He showed interests.

“Yes, I can do.” I handed a sheet of detailed plan to him.

Immediately, I emailed to our group a process which all review meetings are suggested to follow. In the following several meetings, I jumped out to remind arguers whenever I found that the moderator might lose control. Gradually, the group got used to the process and all lengthy arguments were taken offline. Our meetings are within schedule.

Innovation is not always something as big as Relativity Theory, but it more means to be proactive. This is the second tip I want to share with Team Fuqua to strengthen the Innovation value.

In May 2000, I was assigned to lead a team of six, in which no one was familiar with each other. A chat with three engineers also told me that they felt nervous about the outcome of the project due to shortage of experience. I faced two problems: how to build the team to work efficiently? And how to ensure the quality of the project implemented by a new team? Holding regular team meetings did help, but I needed to gel them faster. I organized team lunch and went bowling after work to celebrate each milestone we had achieved. People started to poke fun on each other. I knew we were gelling... The team became a set of people who liked and cared about one another, had fun together, felt satisfied with their work. On the other hand, I knew that understanding a global picture of the project was not enough. It's important to "stay in the game". I set a rule for myself: I had to find problems for them in every meeting and come up with different ways of attacking problems. I demonstrated that I was a contributor to the project, not just an organizer. Five months later, the project was completed beautifully.

Leadership makes people feel that the leader is at the very heart of things, not at the periphery and is also about helping other people achieve more than they think possible. This is the third tip I want to share with Team Fuqua to strengthen the Leadership value

2. What personal value means the most to you and why? (250)

Sir Winston Churchill said: "Success is not final, failure is not fatal: it is the courage to continue that counts." I agree. But what is behind the courage? Perseverance. It is my perseverant characteristic that means most to me and has led me from one success to another.

My mother taught me the meaning of perseverance. She was in school for only a few years. Her dream was simply to see me to enter a college. When I was in primary school, I had to walk about 2 miles every morning to catch classes. My mother got up early every day to prepare breakfast for me. Year by year, she repeated it until I went to another city for college. Before leaving home, I asked her how she could manage preparing breakfast every day. She said: "I wanted to see you are successful." I was shocked. I could read perseverance on her face. My success couldn't be true without her perseverance. Recently, I told her that I would apply for MBA study, she said: "I can't help you now, but you can do your best." MBA is beyond her world and she has no idea what it's about. But I wish I had told her: "Mom, you are helping me. The perseverance characteristic I have inherited from you will be helping me for life."

I also learn the meaning of perseverance from others. How many times had Thomas Edison failed before finding an ideal filament? Surprisingly, he said: "I have not failed. I've just found 10,000 ways that don't work." He succeeded, via his perseverance. It's in the 10,001th experiment that he found his dream, but it's the 10,000 experiments that mattered.

May 13, 2004. NBA Western Semifinals, Game 5, Laker vs. Spur.

5 seconds left, Tim Duncan moving forward.....

"Goal!" 71:70, Spur led.

Only 0.4 second left, 0.4 rounds to 0, Spur's fans started champagne sparkling.

Phil Jackson (Laker's coach) called for timeout.

Game resumed.

Phil Jackson called for timeout again.

Game resumed.

Phil Jackson called for timeout one more time.

0.4 second was short, audience couldn't wink.

0.4 second was long, it never ended.

Game resumed.

Derek Fisher got the ball, turning around, "Goal!"

72:71, Laker won! Laker's fans started to celebrate.

Under Laker's win lay Phil Jackson's talent, Fisher's luck, and the team's perspiration. However, under all of these lay the thesaurus of the "Zen Master": Perseverance.

A night of 125 years ago, Thomas Edison was experimenting for a filament in his labs. Tonight, sitting under the light he had shed, I am writing my essay. High competition, interview and seemingly endless waiting may be prohibitive. But I am seeing a warm breakfast prepared by my mother and a perseverant face of the Zen Master. I believe that, again, it is my perseverance that will lead me to a new success.

3. What do you wish the MBA Admissions Board had asked you?

I wish that the Admissions Board had asked me: “**What do you feel passionate about in life?**” The British Philosopher Bertrand Russell said: “*Three passions, simple but overwhelmingly strong, have governed my life: the longing for love, the search for knowledge, and unbearable pity for the suffering of mankind.*” This is the philosophy I have tried to live in my life.

I feel passionate about love. From the moment I was born or even before, I had mother’s love. When I grew up, I need to be loved and to love someone special. I have sought love and found love. In the evening of October 2, 2000, when I had a Chinese style informal wedding party, I told my fiancé: “Today, we’re standing together. Hand in hand, we’re going to share all happiness in our lives. Shoulder by shoulder, we’re going to weather through all difficulties ahead. Today, with love, our souls are not alone any longer. Thanks to our parents who gave us lives and we are going to carry on their love and lives.” We all need love. Human beings are made that way.

I feel passionate about knowledge. It is knowledge that enables me to understand the world. It is also knowledge that makes me not understand the world. The unknown universe is defined by the surface of my knowledge globe. The more I know, the greater the radius of the globe, and the more I find I don’t understand. I wish that one day I could stand at the verge of the universe and see the origin and destination of everything, including that of life. Learn to live and live to learn, with this passion in life, I will keep searching for knowledge.

“*Love and knowledge, so far as they were possible, led upward toward the heavens. But always pity brought me back to earth.*” Yes, I see people are suffering diseases; I see people are fighting with famine; I see people are shivering in winter; and I see mothers are waiting for their sons to come home from wars... Russell said: “*I long to alleviate the evil, but I cannot, and I too suffer.*” Today, with the same passion, I declare a war with the evil. **I want to see mankind living peacefully with health and I want to see that no one will shiver again next winter.**

4. outside of work, I...

Success is not a charity. “I have to take time to work. It is the price of success.” What do I do outside of work?

- “I have to take time to think. It is the source of power.” Without thinking, it is just about facts.
- “I have to take time to play. It is the secret of youth.” Talking about weight while eating pizza won’t cause any loss.
- “I have to take time to read. It is the foundation of knowledge.” Reading is the stairs to my building of wisdom.
- “I have to take time to worship. It washes the dust of earth from our eyes.” Everyone is living on the earth unless ET does exist beyond the Universal Studio.
- “I have to take time to help and enjoy friends. It is the source of happiness.” I wish my garden of happiness is everlasting.
- “I have to take time to love. It is the one sacrament of life.” Love sparks my passion flame throughout life.
- “I have to take time to dream. It hitches the soul to the stars.” I have a dream! Deeply rooted in my soul, it is a dream that one day our world will be in harmony.
- “I have to take time to laugh. It is the singing that helps with life’s loads.” I laugh alone and I laugh with friends!
- Last, “I have to take time to plan. It is the secret of being able to have the time to take for the things above.” Take time for planning things. I plan well and plan in advance.

Outside of work, I take time to do nine things above.

5. Personal expression to classmates: using words or illustrations etc.

Q&A with Classmates

- Q1. What are your hobbies?**
Dancing, hiking, cocktails with friends and reading...not necessarily in this order.
- Q2. What did you do before coming to Stern?**
I was in an engineering job..
- Q3. Other than your previous profession, what job would you like to attempt?**
I would like to be a primary school teacher. How lovely the children are!
- Q4. What's the first thing you do when you come home from work?**
I usually don't go home directly from work. Instead, I go to gym to work out.
- Q5. What's your biggest dream in life?**
I want to see that no one in the world will shiver in winter.
- Q6. What's your best childhood memory?**
My mother prepared a warm breakfast for me every morning.
- Q7. If you could have one super power, what would you like to do?**
I would like to bring those who lost their lives in the Tsunami back to life.
- Q8. What sporting event would you travel across the country to see?**
NBA games. I'm fascinated with the perseverance and teamwork in each game.
- Q9. What's your favorite movie?**
Seabiscuit. Again, I love the perseverance spirit shown in the movie.
- Q10. What's your favorite word?**
BONUS! Whatever, it is a plus, a positive sign.
- Q11. What's your least favorite word?**
Can't
- Q12. What sound do you love?**
Rain hitting my window. All noises are screened out!
- Q13. What sound do you hate?**
"John, Can you finish the report by Friday?" Gee...Friday.
- Q14. What else do you want to tell us?**
I registered three slogans to protect my intellectual properties. Please see next page. (Actually, I haven't registered yet...)

3.4 课外活动和补充材料

(Extracurricular Activities and Supplemental Information)

每个学校都很重视申请人的课外活动或者业余活动的内容，以此来考察申请人是否能否积极参与有益的事情，让自己全面发展，而不是一个不善言辞，独立特行的现代“隐士”，也由此来考察申请人的是否有领导潜能或者说已经表现出了领导素质，和别人交流的能力，以及组织活动的的能力等各方面。所以，申请人为了给自己的申请“锦上添花”，这些补充材料的重要性也不容忽视，也是能让申请人互相区别开来的地方。

课外活动内容

课外活动的内容可以包括生活中除了课堂学习的一切有益的活动，校园里的，社会上的，公司里的，等等。下面就是一个简单的活动列表的模板：

表 19. 课外活动列表模板

Representative Activities	Responsibilities/Positions	Dates	Contact
Survey of Employee Satisfaction with Working Environment	Position: Director of Steering Committee Responsibilities: organized survey of employee satisfaction with working environment; proposed award programs to recognize employees	08/2003 – 07/2005	Lisa Johnson (234) 345-5678
Group Diversity Activity	Position: Organizer Responsibilities: Organized a group diversity activity on Black Culture History and launched online questionnaire competition.	05/2003	Lisa Johnson (234) 345-5678
Group Diversity Activity	Position: Organizer Responsibilities: Organized a group diversity activity on “xyz and abc” to enhance the understanding of diversity among group members.	08/2004	Lisa Johnson (234) 345-5678
Resolve Conflicts in Working	Position: Speaker Responsibilities: Organized series seminars and led group discussions.	07/2004	John Lopad (876) 234-9876
Summer Hiking Activities	Position: Organizer Responsibilities: Organized group hiking activity, planned hiking paths, and arranged dinner party and games.	08/2004	Sam Hang (123) 345-1564
Department Graduate Student Farewell Party	Position: Department Student Union President Responsibilities: Led a committee to organize a department-wide farewell	06/1999	QWE QWE@abc.edu

	party for graduate students in ASD University.		
Joint Entertainment Party for Senior Citizens	Position: Organizer Responsibilities: Organized entertainment parties for senior citizens who had no relatives and lived in government supported apartments	08/1998	QWE QWE@abc.edu
Blood Drive	Position: Organizer Responsibilities: Organized graduate students in Department for blood donation.	05/1998	QWE QWE@abc.edu
Department New Year Party for Fresh Undergraduate Student	Position: Director of Committee Responsibilities: Directed a committee to organize a department new year party for first-year undergraduate students, responsible for budget analysis, activity planning, and execution.	01/1996	ABC ABC@mn.edu
Social Practice	Position: Organizer and Team Lead Responsibilities: Built a team and lead the team for summer social practice.	08/1995	XYZ XYZ@qwert.com

上面列出的活动仅供参考，申请人可以根据自己的情况进行适当的选择，把最有代表性的活动列出来就可以了。

其他补充材料

如果申请人还有其它对申请有利的材料，一定要在补充材料里说明。有的学校会要求申请人提供一份获奖列表，有的没有说，但是申请可以主动提供类似的材料。下面就是一份样本供大家参考。

表 20. 获奖情况一览

Awards	Basis for Selection	Date
“POQ” Award for Customer Satisfaction (MN Corporation)	For Exceptional Technical Skills and Customer Satisfaction	08/2005
“YOURE” Award for Technical Excellence	For xyz and abm reasons	06/2004
Teaching Assistantship (University of AZX at Ax)	For outstanding academic performance and oral English level	01/2000-05/2000
Research Assistantship (University of AZX at Ax)	For outstanding academic performance	08/2003-12/2004
QSD Fellowship (YAEiversity)	For outstanding academic performance and leadership	06/2003
Excellent Graduate Student Scholarship (YAE University)	For outstanding academic performance, community service and leadership	09/2000 – 07/2003
Excellent Undergraduate Project Design Award (ABC University)	For outstanding performance in undergraduate project design and report	07/1999
Excellence Award in “QAW Design” Championship (ABC University)	For excellent design of a WERT system	10/1998
Third Place Award in “XYZ” Academic	For exceptional academic strength in	07/1997

Competition (ABC University)	“XYZ” competition	
Excellent Undergraduate Student Scholarship (ABC University)	For outstanding academic performance	02/1997
Excellent Undergraduate Student Scholarship (ABC University)	For outstanding academic performance	02/1996

除了上面提到的获奖之外，申请人还要考虑其他社会活动，体育比赛，个人爱好比赛中的获奖情况。

3.5 面试 (Interview)

经过了上面的一切过程之后，大功并未告成，还有面试这一道关口在等待着申请人。面试是让许多人都感到头疼的问题，一是工作忙，没有时间飞来飞去的面试；二是，英语口语不是很好，难以胜任面试的要求；三是对面试内容不清楚，不知道要说什么好。

面试虽然不是至关重要的，但是也不能小看了它的作用，尤其是面试是由招生委员会来举行的时候。本节就来探讨一下面试的过程中需要注意的事项以及常见的问题。

面试的类型

每个商学院对面试的要求不相同，有的很重视面试，有的只是考察一下。一般来说，大概有以下几种情况：

第一：不需要面试或者选择性面试。有的商学院不要求学生一定要面试，学生当然可以主动要求学校给予面试，这样可以给商学院留下好的印象。这样的商学院可能会直接发录取通知给申请人，可是这样的学校在顶级商学院里很少，排名靠后的比较多。这类学校可能会选择性地面试部分申请人，尤其是在对申请人的背景和材料有疑问的时候。

第二：学校要求面试，但由学生自己提前预约。这类的学校一般都有明确的说明，要求学生在某月某日前提出面试申请，然后学校给安排面试的时间，地点和面试官。有的学校会安排当地的校友面试或者是招生委员会到当地统一面试，尤其是当申请人是在美国之外的地方或者离学校很远的时候。这一类学校里，有的商学院会面试所有的申请人。

第三：学校要求面试每一个申请人，但是面试是“By Invitation Only”。就是说只有收到了学校的邀请之后才能面试，申请人自己不能主动提出面试申请。对于这类学校，如果申请人收不到面试的邀请，基本就是没有希望了。这类学校基本是面试所有的被录取人，没有面试，没有录取，面试也是在学校审阅了申请人的材料之后进行的。

商学院的面试方式也是多种多样，有的要求申请人到学校去面试，有的

要求校友面试，有的是面对面的面试，有的是电话面试。申请人要根据不同学校的具体要求来准备面试，一般来说，商学院的申请材料中都有明确说明。

面试过程中要注意的问题

第一：面试的着装。经常有人会问，面试的时候要穿什么样的衣服，是不是西装太正式了？我的观点是，礼多人不怪，尽量正式，尤其是在和招生委员会面对面的时候。去校友的办公室面试最好也穿正式的服装，和校友在业余时间，比如晚上，周末面试可以酌情考虑。一个原则就是，要让对方觉得申请人很尊重对方，很重视面试，做事情也很职业化。

第二：面试地点的选择。如果申请人可以自己选择面试的地点，那就要选择一个自己比较熟悉，环境比较幽雅的地方，这种地方有利于申请人在面试的时候放松心情。不要选取嘈杂的地方或者比较难找到的地方。如果申请人是去商学院面试，那么地点就无法按照自己的喜好来选择了。

第三：面试的时候需要准备的材料。一般来说，申请人需要事先把自己的简历给面试官发去。如果面试是由商学院的人来面试，这说明他们基本对申请人的申请材料很熟悉了，他们也应该有申请人的简历，但是申请人在面试的时候带上几份自己的简历是有备无患。如果面试是校友在商学院之外进行的，申请人一定不要忘了把自己的简历提前发给面试官，同时面试的时候也要带几份。

第四：面试时候的坐姿。申请人要坐直，不要弯着背，这样才有精神。同时，说话的节奏要控制住，不要让面试官的快节奏打乱你回答的步伐，以免乱了方寸。和面试官的距离要合适，不要太近，说话的声音也要清晰自然，让对方能够听清楚你在说什么。

第五：保持眼神的交流。有的申请人在面试的时候只看着自己手里的材料，或者是桌面，还有的人看地上，看窗外。这些年都不是正确的做法，申请人应该保持和面试官的眼睛交流，让对方感觉到你是在看着他说话，注意力很集中，否则就算不上是“交流”。

常见面试问题

面试的时候可能问到的问题和面试的方式有关。如果是那种每个申请人都面试的商学院，可能不会针对申请人的材料问具体的问题，尤其是校友面试的时候，他们对申请人的申请材料一无所知，只能根据申请人的简历和商学院提供的面试提纲展开提问。如果是招生委员会举行的面试，他们基本是很熟悉申请人的材料，出了会问一般的问题来考察学生的基本素质之外，还会针对申请人递交的申请材料展开提问。所以申请要对自己的简历，对自己的申请材料，对一般的常见问题烂熟于胸。下面就给出部分常见问题和回答提示。需要说明的是，作者给出的答

案不一定是最佳答案，申请人要根据自己的情况来决定如何回答，这里的提示只有示范作用。

1. Tell me something about yourself.

提示：许多人看到这个题目可能都晕了，我自己有这么多方面，我要告诉面试官哪些东西呢？所以，申请人在回答这个问题的时候就要有条理，不能让面试官听完后对你还是一无所知。下面就是一个很好的回答示范：

I would like to tell you about myself from two aspects: one is my academic background and the other is my work experience. Talking about my academic background, I got my Bachelor and master degrees in Electrical Engineering in 1998 and 2001 respectively. In terms of my work experience, I got my first job in QQQ as an electrical engineering in 2004 and I worked for QQQ for 3.5 years. I moved to Beijing in early 2004 to work for WWW as a systems engineer up to now.

2. How did you choose your undergraduate school and major?

提示：回答这个问题需要强调自己的兴趣和爱好，让对方感觉到你对自己的专业选择是有主见的，是为了自己的目标奋斗的。示范：

I chose my school and major based on my internal interest. I remember that my parents suggested me to go to a medical school and they even mobilized their colleagues and friends to persuade me. I agree that doctor is a good profession. But I knew that I was more interested in Electrical Engineering, therefore, I chose it as my major in a top engineering school in China.

3. Why did you decide to get your MS degree?

示范：After I got my bachelor degree, I was planning to develop in an academic environment, for example, being a professor in a university, so I needed advanced knowledge and strong academic background. Very naturally, I decided to pursue my MS degree.

4. Why did you come to USA after that?

示范：As you know, USA is one of the most developed countries in the world. It's leading the world in many areas, including education. My plan was to get a Ph.D degree so that I could develop in an academic area. I came to the USA for this reason.

5. What's the biggest challenge you've faced in USA?

示范：The biggest challenge I faced was the culture difference. The culture difference makes people think and behave differently. "Do as Romans do when in Rome", I spent a lot of time in the first year on communications with Americans and on cross-culture activities. In this way, I adapted to my new life in USA very fast.

6. Why did you go to industry?

示范：I found that the abstract theories and research couldn't stimulate my interest and internal passions. I felt that working in an industry environment for product

development and communicating with customer are more appealing to me. So I wrapped up my study and got my MS degree and went to industry.

7. What's the main factor that let you develop to today?

示范: The main factors are my interest, passion and responsibilities. If I am interested in something, I would really like to devote my time and passion into it and make it a success. This also makes me self-motivated. Another driving force of my development is my understanding of responsibility. I should be responsible for my family and I also should have social responsibility. Job is not a charity, I need to contribute to the business and the society too.

8. How did you choose your job in industry? Why this company?

示范: I chose my job based on my interest. I am fascinated with xyz and ABC is leading this industry. I not only want to devote my time into it but also want to stand at the front of the technology and business development in this field. ABC is such a company that can provide me such a working environment.

9. When you find your first job, what are the criteria you used and why you ended up choosing the company you are working for now?

示范: I basically chose my first job based on my interest and career goal. I had strong knowledge in electrical engineering and was very interested in telecommunications.

ASD was leading the industry and its research arm ABC attracted me deeply. My experience demonstrated that my choice was right, I contributed to the company a lot and learnt a lot as well.

10. What're your most important accomplishments in that company?

示范: Growing up from a fresh graduate to an experienced engineer, I led many projects in ABC. I can give you two as examples of my important accomplishments. One was a project I led in 2001. I led a team of 5 engineers and finished a critical project for ABC's customer in USA. My team got the job done successfully within a week while it usually took an engineer 3 months. Because of my excellent performance, I received a "WERT" award for customer satisfaction from the vice president. Another example was that I led a team working on a project for BCC and brought in \$6MM revenue into our organization. The revenue was especially important at that time. It contributed to the balance sheet a lot.

11. Why did you regard them important?

示范: They are important to me because I practiced and demonstrated my leadership skills and team work spirit, also because I learnt a lot from that practice. I am a goal-oriented person, I was very happy about the outcome of those projects in terms of financial contribution to the company.

12. Give me an example of your team work skills.

提示: 回答要点在于申请人是如何领导一个小组的, 自己做了哪些工作来“建设”一个小组。许多商学院的论文也有类似的题目。

13. Give me an example of your leadership.

提示：要强调自己是如何领导一个组织的，自己的领导风格是什么，最后取得了什么成就。

14. Why did you change your job to another company in 2004?

提示：要说明新的工作给自己带来更大的挑战，更适合自己的长远发展。

15. What did you do when you were laid off?

提示：申请人要说明自己被裁员裁下来之后是如何克服失落的情绪，克服困难找到工作的。在困境中解决问题的办法，提升自己情绪的办法，以及这些对将来走上领导岗位后激励公司员工的士气能有什么启发。

16. How long did it take you to find a second job?

提示：可以如实说明。然后要讲清楚自己是如何寻找工作的，每件事情都需要提个策略，你是如何应用策略解决工作的问题的。

17. What's the difference of your role in your two jobs?

提示：要说明自己在不同岗位上的职责，然后说明现在的工作对你将来的发展更有意义，当然前一份工作也为你现在的发展打下了坚实的基础。

18. Why do you want to study MBA?

提示：一般来说，这个问题在论文里都写过了，申请人可以把论文里写的叙述出来就可以了。

19. What's your short term and long term goals?

提示：如上。

20. How can your short term goal help you on your long term goal?

提示：强调短期计划能为长远的计划打下基础。

21. Why do you think a MBA degree helps you reach your goal?

提示：两个方面：一是你现在需要什么样的技能，二是商学院为什么能给你提供这方面的能力。

22. Why do you think you should apply now?

提示：强调自己现在工作中遇到的问题，你还缺乏什么样的知识和能力。

23. Why do you apply to our school?

提示：按照论文中叙述的回答就可以了。

24. How can you convince us that we should admit you (beyond what you've mentioned in your resume)?

提示：这个问题实际是在问申请人有什么特点和优势。

25. What can you bring to our school?

提示：强调自己的价值观和风格与该学校的吻合，自己的特殊经历或者素质可以为商学院的教学，课外活动等方面有所贡献。

26. How can you contribute to our class?

提示：类似上题的回答。

27. What's the biggest mistakes you've made?

提示：回答的重点不在于是什么，而在于为什么犯错误，是如何改正的，将来如何能避免类似的错误，也就是说：自己学少了什么教训。

28. What did you learn from the mistakes?

提示：类似上题。

29. What's the toughest experience you've met in your jobs?

提示：回答要点在于自己是如何克服这个困难的。

30. Use three words to describe how your colleagues evaluate you.

提示：实际是要求申请人说出自己的三个优点。

31. What's your happiest time?

提示：申请人可以说是自己取得成就的时候，或者是克服困难的时候，或者是看到团队的工作有结果的时候，等等。

32. What do you do in your spare time?

提示：实际是在考察申请人的娱乐爱好，性格特点，价值观等等。

33. Why do you like that sport?

提示：强调这个运动，比如篮球对培养团队精神的作用，对培养毅力的作用等等。

34. What's your shortcoming/weakness?

提示：要点不在于自己的缺点是什么，而是在于自己是如何想法克服，改正的。

35. What's your strength?

提示：从正面强调自己的长处和优点。

36. What did you do when you met frustration?

提示：重点在于自己是如何保持高昂的斗志，继续努力然后克服困难的。

37. Give me an example when you failed.

提示：类似上题的分析，重点在于自己是如何分析问题，找到失败的原因，

自己又是如何在以后的工作中注意这些问题，然后取得成功的。

38. What did you learn from the failure?

提示：类似上题。

39. What clubs in our MBA program attract you most?

提示：这要求申请人在申请的时候对该校的俱乐部有所了解，然后选出自己喜欢的加以说明。

40. How do you plan to contribute to the clubs?

提示：强调自己打算如何把以前的经历和俱乐部的成员分享，自己有什么计划给俱乐部做贡献。

41. On which aspects do you think you can do better in your applications?

提示：就是在问申请人在申请过程中还有什么遗憾，或者能做的更好的地方。如果申请人还有什么优点没在申请材料中说，这就是个好时机了，可以说：要是我能告诉你们...就好了。

42. How many schools have your applied?

提示：照实说就可以了。同时，解释自己为什么要申请好几所学校（竞争力，申请难度，职业目标），然后说明自己是很喜欢这个学校，如果被录取了，一定会去。

43. Why did you choose these schools?

提示：说一下自己选校的标准。

44. If we and another school admitted you, which school are you going to enroll?

提示：这是个费考量的问题。有的人赞成直说，如果这个学校比另外一个好就说选择这个学校，如果另外一个好就选择另外一个，当然要说说自己选校的标准。也有的人不赞成这么说：理由是无论什么情况都应该说是选择这个学校。但是两种说法各有利弊，申请人可以自己决定。但是无论如何都要强调自己的择校准则。

45. What kind of community services do you do?

提示：说说自己对社区的贡献和意义，为什么自己要这么做。

46. How do you handle tough colleagues?

提示：这和问如何对待“多元化”的问题类似。可以说自己是如何忍让不同的意见和性格的，适当的时候也可以说自己是如何该变一个人的。

47. What else do you want to tell me?

提示：如果还有什么好故事，可以在此讲述。如果没有，就可以做个总结，说说自己是如何喜欢这个学校，又从面试人的嘴中知道了什么新鲜的内容，最后强调自己很希望能进入该商学院学习。

48. Give me an example of generating a new idea or a new use of an existing idea.

提示：讲讲自己的创造力的例子。

49. An example of difficult interaction with a person.

提示：类似第 46 题。

50. What do you do when your supervisor is not at work?

提示：说说自己是如何积极主动的完成任务的，强调自己是个有责任感，有自我动力，不需要别人一直监管的人，能够按照既定的计划完成任务。

51. What concentration will you study on after admission, why?

提示：实际是在问如何能让商学院的学习为自己的近期和长期目标服务。

52. What do you find about yourself (strengths and weakness) in your job?

提示：强调一下自己的优点和缺点。

53. As a junior person, how did you influence your clients?

提示：阐述一下自己的领导风格，如何去说服别人，自己如何做到很敬业，知识渊博，积极解决客户的问题，最后取得信任的。如果你的推荐信有的是你的客户给写的，就更有说服力了。

54. Are your clients improving? How?

提示：说明一下自己是如何帮助客户解决问题的，主要是强调自己的贡献。

55. Tell me about one specific person who is troublesome that you have to deal with.

提示：类似第 46 题。

56. Please describe a time when you meet major setbacks? What's impact of your failure?

提示：请参考前面的问题（37/38），只是一个问题的不同问法。

57. When you said you led a team, what exact people you are leading?

提示：说说自己的组员是如何地多元化，自己又是如何把他们组织起来的，要强调自己的领导能力和使用的策略。

58. Tell me about a good leader.

提示：谈谈自己对好领导的理解，什么是好的领导，leader 和 manager 的区别，自己是如何培养自己的领导能力的。

59. What can you contribute to our MBA program, besides coming from China?

提示：主要是强调自己除了中国背景之外的优点。

60. What are your career goals?

提示：一般论文里都有这个问题，申请人只要在叙述一次就可以了。也可以谈谈自己为什么设立这样的目标，如何实现。

61. What made you change jobs, what were you looking for?

提示：前面也有类似的问题，需要说明自己希望能迅速扩大自己的能力的主动要求，新工作有什么挑战之处，自己能学到什么。

62. What motivates you to get up each morning and do well?

提示：可以强调一下自己的责任感，对家庭的责任感，对社会的责任感，对公司的责任感，也可以强调一下自己的成就感和人生目标和追求。

63. How will you go about getting summer internships and future jobs?

提示：谈谈自己对找实习机会的计划，需要把实习和自己毕业后的打算联系起来。

64. If you are unable to pursue your mid-term goal, then what other things would you consider or how would you plan your career?

提示：考察申请人是否有“备份”方案。条条大路同罗马，没有了这条路，还有那条路，申请人在面试前要仔细思考一下自己的其他方案。

65. Given your background, how will you market yourself to recruiters in the competitive industry to find either a summer or full-time job?

提示：类似第 63 题。需要强调自己的特点，自己有哪些方面比较突出，能让自己和其他人区别开来。

66. What is your biggest accomplishment?

提示：首先说明什么是自己最大的成就，然后解释为什么能取得成就，对于自己能力的成长有什么意义。

67. What if you don't get into the school you have your heart set on?

提示：申请人可以强调：申请的任何一个学校都是精挑细选的，能够进入任何一所都应该能实现自己的理想。保持乐观的态度看问题。

68. If I were to ask your co-workers about you, what one thing would they say they least like about you?

提示：前面也有类似的题目，实质是在问申请人有什么优点，或者在 teamwork 方面有什么特别的能力。

69. You've known xx for a long time. What do you think he wrote about you in your recommendation?

提示：实际也是在问申请人有什么优点。可以举例说明自己和推荐人在一起的时候是如何展示这些优点的。

70. Why are you unique?

提示：实际上是在问申请人的优点和特别之处。

71. What will you do outside of class if you attend our school?

提示：可以说说自己打算如何参加俱乐部，如何参加课外活动，如何把自己以前的经验用在学校社区的建设上。

72. Upon graduation from MBA, what would classmates say about you?

提示：实际是在问申请人打算如何和同学一起学习，如何展现自己的团队精神，领导能力，对学生俱乐部的贡献等等。

73. Discuss your quantitative experience and skills, and why you believe you will be able to handle quantitative classes at our school?

提示：可以强调自己的学习成绩，或者 GMAT 成绩，或者自己的思考，分析能力，以及这些能力在工作中的表现。

74. Well, your GMAT is quite impressive. But, how do you explain the discrepancy between that score and your relatively low GPA?

提示：可以说说自己以前学校的平分标准，自己在班级里的位置，自己是如何全面发展的。

75. If you were a member of a band, what would you be (i.e. drummer, guitarist, singer)?

提示：可以根据自己的性格特点选择一个，然后说说自己选择的理由，也可以说：一个乐队就是一个团队，少了哪个都不行，自己可以充当任何一个角色，目的是让整体达到目标。

第四章 美国顶级商学院介绍

美国的很多大学都有商学院，由于学校的特色不同，商学院的特色也各异。这么多的商学院摆在申请人的面前，想挑出来合适自己的学校实在是不容易，往往是难以取舍。本章我们就给大家介绍一下美国的顶级商学院的情况，以便帮助申请人能够更好地了解商学院，然后做出符合自己需要的选择。由于商学院众多，这里不能一一罗列，对其他的商学院感兴趣的朋友可以直接到商学院的网站去获取更多的信息。

需要说明的是，本章选用的材料和数据来源于可见的公开资料，包括新闻媒体和商学院自身发布的材料。申请人如果想得到最新资料，请查阅商学院网站。

4.1 Harvard University

商学院英文名称: Harvard Business School	学校汉语名称: 哈佛商学院
商学院网址: http://www.hbs.edu 电话: 617-495-6127 Email: admissions@hbs.edu	MBA Program Harvard Business School Soldiers Field Boston, Massachusetts 02163 USA
MBA 学制: 两年	教学方式: 案例分析为主
学校历史沿革:	
<p>哈佛大学位于美国东海岸的马塞诸塞州的剑桥, 属于波士顿的一部分。作为美国最早的大学之一, 哈佛以其雄厚的研究水平和文化底蕴在世界享有盛誉。其现任校长是 Lawrence H. Summers, 他从 2001 年 7 月 1 日起担任哈佛的第 27 任校长。哈佛大学始建于 1636 年, 在清教徒到达美国大陆 16 年后就建立起来了, 最早的学生只有 9 个, 现在发展到具有 18000 多名在校学生, 2000 多名教师。美国历史上共有 7 位总统从哈佛大学毕业, 包括现任总统布什, 还有 40 位诺贝尔奖获得者。哈佛大学医学院, 商学院, 法学院都执同行之牛耳, 能进入哈佛大学实在是中外莘莘学子的梦想。最著名的校友当属从哈佛退学成立微软的比尔·盖茨了。哈佛大学也是著名的长春藤联盟中的一所。</p>	
<p>哈佛大学商学院成立于 1908 年, 是最早的一批商学院之一, 以培养改造世界的领袖为己任。在不到 100 年的时间里, 哈佛大学培养了无数的商业领袖, 也为商学院的教学创造了“案例分析教学法”的典范。该教学法的雏形来自于 1911 就开始采用的“问题”教学法, 就是把实际问题拿到课堂中, 让学生从实际问题的分析中寻找解决问题的方法, 进而系统地学习管理知识。哈佛商学院的校友遍布世界各地, 居高位者也甚多, 这也为哈佛商学院的毕业生提供了广泛的人脉关系。美国现任总统布什就是哈佛商学院的 1975 年的 MBA 毕业生。</p>	

哈佛商学院统计数据:	
学生人数	MBA: 1800
	Executive Education: 7088
	Doctoral: 91
教职员工	教师: 207
	其他员工: 1066
现有校友数量	共: 65000
	其中 MBA: 38214
	Executive Education: 25309
	Doctoral: 566
资金	年收入: 2 亿 9 千 4 百万美元
	支出: 2 亿 8 千 6 百万美元
MBA 学费及其它花费	学费: \$35600/年
(2004-2005)	其它: \$28500/年
	共计: \$64100/年

哈佛商学院 MBA 统计数据	
2005 年申请截止/通知日期	Round 1: Deadline: Wednesday, October 13, 2004 Notification: Wednesday, January 19, 2005
	Round 2: Deadline: Wednesday, January 5, 2005 Notification: Wednesday, March 30, 2005
	Round 3: Deadline: Wednesday, March 9, 2005 Notification: Wednesday, May 11, 2005
2004 年入学学生来源分布	女性: 34%
	少数民族: 22%
	国际学生: 32%
	年龄中位数: 27
2004 年入学本科专业分布	人文 / 社会科学: 38%
	工程 / 自然科学: 29%
	商业: 23%
	其它: 10%
2004 年申请/录取状况	GMAT 平均分: 707
	录取率: 13% (7139 人申请)
	面试: By Invitation Only
	申请费: \$215
商学院学生俱乐部选介	Business and Environment Club
	Business, Industry and Government Club
	Energy Club
	Entertainment and Media Club
	Finance Club
	Global Outsourcing Club
	Health Club
	Investment Club
	Asian American Business Association
	Asia Business Club
	Gay, Lesbian and Bisexual Student Association
	Basketball Club
2004 年毕业生就业数据:	
按地区统计	美国(81%) 基本工资中位数: \$100,000.00
	其他收入中位数: \$43,000.00
	其他(19%) 基本工资中位数: \$93,000.00
	其他收入中位数: \$50,000.00
按行业统计	服务业 (73%): 基本工资中位数: \$100,000.00
	其他收入中位数: \$46,000.00
	制造业 (27%): 基本工资中位数: \$91,960.00
	其他收入中位数: \$43,000.00
	其他收入包括: 新人奖金, 搬家费, 学费报销, 年终奖
毕业生详细就业状况:	http://www.hbs.edu/mba/recruiting/data/industry-career.html

4.2 Stanford University

商学院英文名称: Graduate School of Business	学校汉语名称: 斯坦福大学商学院
商学院网址: http://www.gsb.stanford.edu/ 电话: 650-723-2766 Email: mba@gsb.stanford.edu	Stanford Graduate School of Business 518 Memorial Way Stanford University Stanford, CA 94305-5015 USA
MBA 学制: 两年	教学方式: 案例分析和课堂教学
学校历史沿革:	
<p>斯坦福大学位于美国的阳光之州加利福尼亚的旧金山市, 可谓是人杰地灵。与美国东部的那些古老学校相比, 斯坦福的历史还很年轻, 它在 1891 年 10 月 1 日才迎来自己的第一批学生。斯坦福是曾任加州州长的 Leland Stanford 先生为纪念其唯一的爱子 Leland Stanford Jr. 而设立。Leland Stanford Jr. 因病去世, 让 Stanford 夫妇伤心万分, 他们要把“全加州的孩子都当作自己的孩子”, 他们捐赠出了自己的土地和资产, 继而经过 6 年的筹划和建设迎来了这个世界著名大学的诞生。经过一百多年的发展, 斯坦福大学已经是美名满天下, 其工学院, 商学院, 法学院已经是美国大学系统中的佼佼者, 再加上其独特的地理位置, 许多人宁愿舍弃美国东部的著名大学而来到这里读书。美丽的校园, 宜人的气候, 聪明的师生员工, 斯坦福大学还在蒸蒸日上, 这所“古老”的大学还处处显示着青春的活力。</p>	
<p>斯坦福大学商学院成立于 1925 年, 迄今已有近百年的历史。它是在后来成为美国总统的斯坦福校友 Herber Hoover 极力鼓动下建设起来的。在美国西海岸开发的年代里, Hoover 感到西海岸缺少管理和创业方面的教育, 他后来多方筹资组建了这所现在著名的商学院。斯坦福大学商学院现在可以说是傲视群雄, 申请过程的激烈程度可以由其每年不到 10% 的录取率可以看到。它和硅谷的创业者们遥相呼应, 互相促进, 在商学院成长的同时, 也造就了一个又一个的硅谷神话。Yahoo 和 Google 的创始人都是斯坦福大学的校友。</p>	

斯坦福大学商学院统计数据:	
学生人数	MBA: 753
	Executive Education: 2085
	Doctoral: 109
教职员工	教师: 249
	其他员工: 不详
现有校友数量	共: 30324
	其中 MBA: 15485
	Executive Education: 8253
	Doctoral: 611
资金	年收入: 9 千 9 百 80 万美元
	支出: 9 千 6 百 10 万美元
MBA 学费及其它花费	学费: \$37998/年
(2004-2005)	其它: \$23502/年
	共计: \$61500/年

斯坦福大学商学院 MBA 统计数据	
2006 年申请截止日期	Round 1: October 19, 2005
	Round 2: January 4, 2006
	Round 3: March 15, 2006
2004 年入学学生来源分布	女性: 35%
	少数民族: 24%
	国际学生: 29%
	入学前工作年限中位数: 4
2004 年入学本科专业分布	人文 / 社会科学: 52%
	工程 / 自然科学: 32%
	商业: 16%
2004 年申请/录取状况	GMAT 平均分: 711
	录取率: 10% (4697 人申请)
	面试: By Invitation Only
	申请费: \$225
商学院学生俱乐部选介	Asian Society
	Biz Partners
	Card Club
	Consulting Club
	Engery Club
	Entrepreneur Club
	Marketing Club
	Private Equity and Buyouts Club
	Public Managerment Program
	Real Estate Club
	Retail Club
	Sailing Club
	Ski and Snowboard Club
2004 年毕业生就业数据:	
全部统计	基本工资中位数: \$96,875.00
	新人奖金中位数: \$15,000.00
	其他收入中位数: \$25,000.00
	其他收入包括: 搬家费, 学费报销, 年终奖
按行业统计	投资银行(6%): 基本工资中位数: \$85,000.00
(部分)	其他收入中位数: \$57,500.00
	管理咨询 (18%): 基本工资中位数: \$105,000.00
	其他收入中位数: \$35,000.00
	生物技术 / 制药 (4%): 基本工资中位数: \$88,752.00
	其他收入中位数: \$40,500.00
	其他收入包括: 新人奖金, 搬家费, 学费报销, 年终奖
毕业生详细就业状况:	http://www.gsb.stanford.edu/cmc/reports/index.html

4.3 University of Pennsylvania (Wharton)

商学院英文名称: The Wharton School	学校汉语名称: 沃顿商学院
商学院网址: http://www.wharton.upenn.edu/ 电话: 215-898-6183 Email: mba.admissions@wharton.upenn.edu	The Wharton School University of Pennsylvania 420 Jon M. Huntsman Hall 3730 Walnut Street Philadelphia, PA 19104.6340 USA
MBA 学制: 两年	教学方式: 案例分析和课堂教学
学校历史沿革:	
<p>宾西法尼亚大学位于美国东部海岸的古老城市, 费城, 它也是长春藤联盟的成员。该校的建立可以追溯到 1749 年, 当时 Benjamin Franklin 提出了教育宾西法尼亚的青年人的远见卓识, 然后该校在 1751 年迎来了第一批学生。250 年来, 该校创造了美国教育史上的许多第一: 拥有美国第一个医学院; 世界上的第一台电子计算机 ENIAC 号等等。自 1923 年至今已经有 15 位诺贝尔奖获得者。该校现拥有 23305 名学生, 其中有 9218 名研究生。由于其响亮的名头, 宾西法尼亚大学本科的录取率只有 21.2%, 其图书馆的藏书量达到五百三十多万册, 由于其历史悠久, 目前在世的校友总数达到 246150 人。该校无论是在人文, 商学院, 医学院, 法学院还是工程技术方面, 都是美国首屈一指的学校。</p>	
<p>沃顿商学院成立于 1881 年, 是美国的第一所商学院, 也是世界上最大的商学院, 用其创始人 Joseph Wharton 来命名。沃顿创立商学院的初衷是“培养国家的顶梁柱, 无论是在私人企业还是公共生活中”, 事实上这所商学院完全实现了其目标, 美国的商业界里无处不显现着沃顿人的踪影。沃顿商学院经过一百多年的发展, 可谓是历久而弥香, 它专业齐全, 拥有世界级的教学和科研力量, 在每一个领域都是商学院中的领头大哥。几乎在所有机构举行的商学院的排名中沃顿都能名列前三甲, 其实力为世人所公认, 是为数不多的能稳坐前几名的商学院之一。长春藤的光环, 沃顿的名头, 使得申请过程激烈非凡。</p>	

沃顿商学院统计数据:	
学生人数	MBA: 1671
	Executive Education: 391
	Doctoral: 180
教职员工	教师: 444
	其他员工: 不详
现有校友数量	共: 77765
	其中: 亚洲 3285
	欧洲: 3133
	拥有 79 个校友俱乐部, 校友分布在 139 个国家
资金	年收入: 不详 支出: 不详
MBA 学费及其它花费	学费: \$39835/年
(2004-2005)	其它: \$24587/年
	共计: \$64422/年

沃顿商学院 MBA 统计数据	
2005 年申请截止日期	Round 1: October 14, 2004
	Round 2: January 6, 2005
	Round 3: March 3, 2005
2004 年入学学生来源分布	女性: 33%
	少数民族: 27%
	国际学生: 36%
	入学前工作年限中位数: 不详 (入学平均年龄 28)
2004 年申请/录取状况	GMAT 平均分: 716
	录取率: 16% (5622 人申请)
	面试: By Invitation Only
	申请费: \$200
	平均 GPA: 3.5
商学院学生俱乐部选介	Biotech Club
	Consulting Club
	Education Industry Club
	Engergy Club
	Entrepreneurship Club
	General Management Club
	Investment Management
	Marketing Club
	Technology Club
	Wharton Women in Business
	Asia Club
	Greater China Club
	International Culture Show
2004 年毕业生就业数据:	
全部统计	基本工资中位数: \$90,000.00
	新人奖金中位数: \$15,000.00
	搬家费中位数: \$8,000.00
	学费报销中位数: \$37,500.00
	其他收入中位数: \$10,000.00
按行业统计 (部分)	金融服务: 基本工资中位数: \$85,000.00
	新人奖金中位数: \$20,000.00
	管理咨询: 基本工资中位数: \$105,000.00
	新人奖金中位数: \$10,000.00
	能源: 基本工资中位数: \$94,000.00
	其他收入中位数: \$15,000.00
毕业生详细就业状况:	http://mycareer.wharton.upenn.edu/mbacareers/report/index.cfm

4.4 Massachusetts Institute of Technology (Sloan)

商学院英文名称: Sloan School of Management	学校汉语名称: 斯隆管理学院
商学院网址: http://mitsloan.mit.edu 电话: 617-253-2659 Email: mbaadmissions@sloan.mit.edu	MIT Sloan School of Management 50 Memorial Drive Cambridge, Massachusetts 02142 USA
MBA 学制: 两年	教学方式: 案例分析和课堂教学
学校历史沿革:	
<p>麻省理工学院和哈佛大学一样位于美国东海岸的马塞诸塞州的剑桥, 属于波士顿的一部分, 这两所学校一文一武, 在同一条街上遥相呼应。该校在 1865 年迎来了其第一批学生, 现在麻省理工学院已经是世界著名的学府。许多人可能被它的名字中的“理工”蒙蔽了, 认为该校仅擅长理工科专业, 其实不然。麻省理工学院不仅在工程, 而且在经济, 商业, 医学, 人文, 社会科学, 自然科学, 建筑规划等各方面都有其独到之处, 只是有些学科在其强大的工程学科光环的掩映之下被许多人忽视了。麻省理工学院的教职员和校友中有 59 人曾经获得过诺贝尔奖, 这个数字可能是所有大学中绝无仅有的了。这所古老的学院和哈佛一样已经成为世界人民心目中“智慧”的化身, 能进入麻省理工学院学习一样是许多人的梦想。</p>	
<p>斯隆商学院成立于 1914 年, 其前身是 MIT 经济学和统计学系的一个工程管理课程, 1925 年开始成立可授予硕士学位的项目。斯隆商学院以 Alfred P. Sloan Jr. 命名, 他曾经是通用摩托的总裁, 他于 1950 年捐赠了五百万美元来建立工业管理学院, 1952 年工业管理学院正式开张, 1960 年学院又开设了博士学位的课程, 1964 年学院改名为 Alfred P. Sloan School of Management, 即今天的斯隆管理学院。依托其强大的工程和技术背景, 斯隆商学院在数量分析, 运作, 物流管理和创业方面具有巨大的优势, 它在这方面的优势也让有些非工程背景的申请入望而却步, 其实, 斯隆和其它商学院一样非常强调学生背景的多元化, 其学生也不是象有些人想象的那样木讷, 不善言辞, 他们是一个智慧活泼的集体。</p>	

斯隆商学院统计数据:	
学生人数	MBA: 776
	Executive Education: 不详
	Doctoral: 不详
教职员	教师: 96
	其他员工: 不详
现有校友数量	共: 16000
MBA 学费及其它花费 (2004-2005)	学费: \$39844/年
	其它: \$27390/年
	共计: \$67234/年

斯隆商学院 MBA 统计数据	
2006 年申请截止日期	Round 1: November 2, 2005
	Round 2: January 11, 2006
2004 年入学学生来源分布	女性: 33%
	少数民族: 15%
	国际学生: 33%
	入学前工作年限中位数: 5 (入学平均年龄 28.3)
2004 年申请/录取状况	GMAT 平均分: 700
	录取率: 20% (2728 人申请)
	面试: By Invitation Only
	申请费: \$230
	平均 GPA: 3.4
商学院学生俱乐部选介	Asian Business Club
	BioPharma Business Club
	Energy and Environment Finance Club
	Game Tycoons
	Innovation Club
	Investment Management Club
	Management Consulting Club
	Marketing Club
	MediaTech Club
	MIT Sloan Finance Club
	Real Estate Club
	Sloan Women in Management
	South Asian Business Club
2004 年毕业生就业数据:	
全部统计	基本工资中位数: \$94,131.00
按地区统计	美国: 基本工资中位数: \$95,000.00
	美国之外: 基本工资中位数: \$90,000.00
按行业统计	服务业: 基本工资中位数: \$97,500.00
	制造业: 基本工资中位数: \$90,000.00
	政府/非赢利组织: 不详
按工作性质统计	管理咨询: 基本工资中位数: \$102,000.00
(部分)	金融: 基本工资中位数: \$85,000.00
	市场/销售: 基本工资中位数: \$89,000.00
毕业生详细就业状况:	http://mitsloan.mit.edu/mba/careers/emp_report.php

4.5 Northwestern University (Kellogg)

商学院英文名称: J. L. Kellogg School of Management	学校汉语名称: 凯洛格管理学院
商学院网址: http://www.kellogg.nwu.edu 电话: 847-491-3300 Email: MBAadmissions@kellogg.northwestern.edu	Kellogg School of Management 2001 Sheridan Rd Evanston, IL 60208 USA
MBA 学制: 两年 (也有一年的 MBA 课程)	教学方式: 案例分析和课堂教学
学校历史沿革:	
<p>西北大学始建于 1851 年, 地处美国中西部的伊利诺伊州, 位于大都市芝加哥北面的一个小镇艾文斯顿(Evanston)。西北大学建立的最初目的是为了美国中西部的几个州服务, 包括印第安那, 密西根, 威斯康星, 和明尼苏达。该校在 1855 年迎来了首期的 10 个学生 (只有两名教师)。西北大学现在已经发展成为美国著名的私立大学, 它的人文, 社会科学, 新闻, 音乐, 商学院, 法学院, 医学院都成绩斐然, 工程学科近年来也有长足进展。现有在校生大约 14000 人, 其中包括 6000 都名研究生, 另有大约 7100 名教职工, 学校每年的研究经费高达三亿五千五百万美元, 其图书馆藏书量有四百多万册。现在仍在世的校友量达到 160,000 人, 许多在各行各业取得了显著的成就。</p>	
<p>凯洛格管理学院成立于 1908 年, 最初是为了芝加哥地区的商业人员提供晚间的课程培训, 1919 年开始开设了商业本科课程。从 1966 年开始, 凯洛格管理学院毅然取消了本科的教育而开始把发展的重点放在 MBA 的课程上。1979 年 John L and Helen Kellogg 捐赠了一千万美元, 继而管理学院被命名为凯洛格管理学院。从 1980 年开始, 该校强调团队精神和课程的创新, 这两个特色也使得凯洛格管理学院成为美国第一流的商学院, 多年以来雄踞美国商业周刊排行榜的首位。尤其值得强调的是其课程设置, 学生可以直接参与课程设置的讨论, 所以你如果见到该校有如此众多的能紧跟时代发展的课程, 应该一点也不感到奇怪。</p>	

凯洛格管理学院统计数据:	
学生人数	Full-time MBA: 1250
	Part-time MBA: 1350
	Executive MBA: 400
教职员工	教师: 286
现有校友数量	共: 45000
	47 个国际俱乐部
	38 个美国俱乐部
MBA 学费及其它花费	学费: \$36372/年
	其它: \$24310/年
	共计: \$60682/年

凯洛格商学院统计数据(续)	
2005 年申请截止日期	Round 1: Deadline: October 22, 2004
	Round 2: Deadline: January 7, 2005
	Round 3: Deadline: March 11, 2005
2004 年入学学生来源分布	女性: 29%
	少数民族: 19%
	国际学生: 29%
	平均年龄: 27
2004 年入学本科专业分布	人文 / 社会科学: 24%
	工程 / 自然科学: 31%
	商业: 27%
	其它: 18%
2004 年申请/录取状况	GMAT 平均分: 700
	录取率: 23% (4299 人申请)
	面试: 要求所有学生面试
	申请费: \$210
商学院学生俱乐部选介	Consulting
	Energe Management
	Finance
	General Management
	Investment Banking
	Investment Management
	Transportation
	Real Estate
	Retail
	Marketing
	Basketball
	Black Management Association
	Asian Management Association
	Kellogg Corporate Counsel
2004 年毕业生就业数据:	
按工作性质统计	商业拓展: 平均 \$90,200.00/年
	咨询: 平均\$99,200.00/年
	金融: 平均\$89,700.00/年
	综合管理: 平均\$91,600.00/年
	市场: 平均\$86,500.00/年
	房地产: 平均\$85,300.00/年
	其他: 平均\$98,500.00/年
毕业生详细就业状况:	http://www.kellogg.northwestern.edu/career/employer/placement/index.htm

4.6 Columbia University

商学院英文名称: Columbia Business School	学校汉语名称: 哥伦比亚商学院
商学院网址: http://gsb.columbia.edu 电话: 212-854-5553 Email: apply@gsb.columbia.edu	Columbia Business School Uris Hall 3022 Broadway New York, NY 10027
MBA 学制: 两年	教学方式: 案例分析和课堂教学
学校历史沿革:	
<p>哥伦比亚大学是美国历史最悠久的校园之一,它的历史可以追溯到 1754 年有英国国王乔治二世成立的国王学院。它是纽约最“老”的大学,也是美国第五“老”的大学。美国独立战争之后,学校重新开课时改名为“哥伦比亚学院”,1890 的时候又更名为“哥伦比亚大学”。可以说,哥伦比亚大学就是美国历史的见证人,其校址几经搬迁,其校名也几经更替。如今哥伦比亚大学位于纽约市中心的中央公园西北角,校园环境优美,很有大家风范。哥伦比亚大学现有全职教职工大约 3224 人,学科涵盖各方面,也有 64 位教师或者校友成为诺贝尔奖获得者,学校每年投入在科研上的经费大约是 4 亿 4 千万美元。另外,哥伦比亚大学也是著名的长春藤院校之一,它和几条街区之外的纽约大学相互依托,相互竞争,成为纽约市的科研中心,同时也为纽约的商业系统输送了大量人才。</p>	
<p>哥伦比亚商学院最初是在 1916 年为了给哥伦比亚大学的本科生和研究生提供商业方面的培训而设立的。到 1920 年的时候,商学院已经有相当的规模了,1924 年后又增加了博士学位课程。从 1945 年起,哥伦比亚商学院开始授予 MBA 学位,1952 年之后,商学院开始停招本科生,从而把精力集中在研究生的教育上。哥伦比亚商学院的 MBA 课程和纽约市的商业环境成为一个有机的整体,学生不但能从世界顶级水平的教授那里学到理论知识,纽约的商业氛围也为学生提供了大量的实习机会。该商学院的 MBA 教学在各方面都很优秀,创业,金融,市场,管理等等各方面都占据排行榜前列,正如芝加哥大学和西北大学一样,哥伦比亚商学院和附近的纽约大学斯特恩商学院互为对手,不由得让人有“既生亮,何生瑜”的感叹。</p>	

哥伦比亚商学院统计数据:	
学生人数	Full-time MBA: 1196
	全部学生数量: 1902
教职员工	教师: 124
	其他员工: 93
现有校友数量	共: 32000
	30 个校友俱乐部
资金	年收入: 不详
	支出: 不详
MBA 学费及其它花费	学费: \$36296/年
(2004-2005)	其它: \$28214/年
	共计: \$64510/年

哥伦比亚商学院 MBA 统计数据	
2005 申请截止日期	Round 1: October 1, 2004
	Round 2: March 1, 2005
2004 年入学学生来源分布	女性: 36
	少数民族: 24
	国际学生: 30
	入学前平均工作年数: 4 (入学平均年龄 28)
2004 年申请/录取状况	GMAT 平均分: 707
	录取率: 15% (4871 人申请)
	面试: By Invitation Only
	申请费: \$215
	平均 GPA: 3.4
商学院学生俱乐部简介	Asian Business Association
	Black Business Student Association
	Columbia Entrepreneurs Organization
	Columbia Finance Association
	Columbia Investment Management Association
	Columbia Women in Business
	Energy Club
	Equity Research Club
	Greater China Society
	Investment Banking Club
	Management Consulting Association
	Media Management Association
	Real Estate Association
2004 年毕业生就业数据:	不详
毕业生详细就业状况:	不详

4.7 University of Chicago

商学院英文名称: Graduate School of Business	学校汉语名称: 芝大商学院
商学院网址: http://www.gsb.uchicago.edu 电话: 773-702-7369 Email: admissions@chicagogsb.edu	University of Chicago Graduate School of Business 5807 South Woodlawn Avenue Chicago, IL 60637 USA
MBA 学制: 两年	教学方式: 案例分析和课堂教学
学校历史沿革:	
<p>芝加哥大学位于芝加哥市的东南, 和北面的西北大学相呼应构成了这个城市的两大著名学术中心。芝加哥大学成立于 1890 年, 是由石油大亨洛克菲勒主导建立起来的, 该校也成为洛克菲勒一生“最成功的投资”。学校所在地海德公园是由另一著名商业界人士 Marshall Field 捐赠, 熟悉芝加哥的人都知道, Marshall Field 也是著名的商业品牌。该校从建立起就有宏大的志向, 立志要把学校建设成为“美国式的本科人文艺术学院”和“德国式的研究型大学”。今天我们可以看到, 建校者的目标都达到了, 芝加哥大学在人文, 自然科学, 社会科学, 医学, 商学, 法学等各方面都是令人景仰的学府。著名的“芝加哥经济学派”就源自该校。学校现有大约 2160 名教师, 4400 名本科生, 和 9000 名研究生, 其教师或者校友中大约有 70 多位获得了诺贝尔奖, 遍观学界无人能出其右。</p>	
<p>芝大商学院是美国第二历史悠久的商学院, 成立于 1895 年, 起初成为“商业和政治学学院”, 主要是为了提供商业实践式的教育, 后来学院又相继开设了 MBA 和博士学位课程。2000 年, 商学院发起了历史上最大的 5 年募捐活动, 目标是筹集 2 亿美元, 后来实际筹集 2 亿 5 千万美元, 这笔雄厚的资金使商学院的发展又向前迈了一大步, 商学院的新大楼也因此建设起来。芝大商学院在金融, 量化分析方面有其特色, 毕业生具有坚实的经济知识和数量分析能力, 是许多投资银行的最爱。它和同地区的西北大学管理学院既构成了有效竞争, 又各有所长, 相互补充, 往往让许多录取人在选校时左右为难。芝大商学院的毕业生也遍布世界各地, 具有强大的校友网络, 在世界范围内闻名遐尔。</p>	

芝大商学院统计数据:	
学生人数	MBA: 1100
	Executive Education: 480
	Doctoral: 120
教职员工	教师: 174
	其他员工: 不详
现有校友数量	共: 39000
	60 个校友俱乐部
资金	不详
MBA 学费及其它花费	学费: \$36520/年
	其它: \$28311/年
	共计: \$64831/年

芝大商学院 MBA 统计数据	
2005 年申请截止日期	Round 1: November 12, 2004
	Round 2: January 7, 2005
	Round 3: March 18, 2005
2004 年入学学生来源分布	女性: 26%
	少数民族: 8%
	国际学生: 33%
	入学前工作年数: 4.8 (入学平均年龄 28)
2004 年申请/录取状况	GMAT 平均分: 695
	录取率: 不详
	面试: 建议面试
	申请费: \$200
	平均 GPA: 3.4
商学院学生俱乐部选介	Busines Solutions Group
	Corporate Management & Strategy Group
	Emerging Markets Group
	Engergy Group
	Entertainment and Media Group
	Entrepreneur/Venture Capital Group
	Financial Analysis and Treasury Group
	Healthcare Group
	High-Tech Group
	Investment Banking Group
	Investment Management Group
	Management Consulting Group
	Risk Management Group
2004 年毕业生就业数据:	
全部统计	基本工资中位数: \$85,000.00
按地区统计	美国: 基本工资中位数: \$85,000.00
	美国之外: 基本工资中位数: \$90,000.00
按行业统计	金融服务业: 基本工资中位数: \$85,000.00
	制造业: 基本工资中位数: \$86,000.00
	技术: 基本工资中位数: \$85,250.00
按工作性质统计 (部分)	管理咨询: 基本工资中位数: \$100,000.00
	金融: 基本工资中位数: \$85,000.00
	市场/销售: 基本工资中位数: \$84,000.00
毕业生详细就业状况:	http://gsbwww.chicagogsb.edu/gsbocr/employment_reports.shtml

4.8 University of Michigan – Ann Arbor

商学院英文名称: Ross School of Business	学校汉语名称: 罗斯商学院
商学院网址: http://www.bus.umich.edu/ 电话: 734-763-5796 Email: rossmba@umich.edu	Stephen M. Ross School of Business University of Michigan 701 Tappan Street Ann Arbor, MI 48109 USA
MBA 学制: 两年	教学方式: 案例分析和课堂教学
学校历史沿革:	
<p>密西根大学成立于 1817 年, 其主要的校区位于 Ann Arbor。它是美国历史上最早的公立学校之一, 现在也是最好的公立学校之一。该校最早是位于底特律市, 后来才搬迁到现在的地方。到 1866 年的时候, 密西根大学已经成长为美国最大的大学, 该校学科专业齐全, 涵盖工程, 人文, 自然科学, 法学, 商学, 医学等各行各业。学校现有 51000 名学生, 大约 5600 名教师, 是美国最大的公立大学之一, 也是仅有的少数几个能够在全国的排名中进入前十名的公立学校。密西根大学每年的研究经费高达三亿七千万美元, 是全美大学中经费最充足的大学, 所以, 无论是从规模, 教学质量, 学术水平, 还是名气, 密西根大学都算是美国的著名大学, 其校友也遍布世界各个角落, 影响力可以说是空前。</p>	
<p>正如密西根大学一样, 密西根大学的罗斯商学院也是能进入商学院排名前十的少数几个公立大学商学院, 可以说是公立大学商学院中的领路人。密西根大学商学院成立于 1924 年, 已经培养出 37000 名商业界的精英, 它的管理, 市场, 金融等各方面都有特色。2004 年迎来了商学院历史上, 也是密西根大学历史上的最让人兴奋的一天, 纽约的地产巨商 Stephen M. Ross 向商学院捐赠了一亿美元, 这是商学院历史上见到的最大的一笔捐款。因此, 密西根大学决定把商学院命名为罗斯商学院。可以相信, 这笔巨资将使得密西根大学商学院百尺竿头, 更进一步, 继续在商学院的排行榜上稳居前十。</p>	

罗斯商学院统计数据:	
学生人数	Full-time MBA: 841
	Part-time MBA: 952
	Doctoral: 85
教职员工	不详
现有校友数量	共: 38138
	其中 MBA: 23101
	Doctoral: 563
资金	不详
MBA 学费及其它花费	学费: \$33668/年
	其它: \$17632/年
	共计: \$51300/年

罗斯商学院 MBA 统计数据	
2005 年申请截止日期	Round 1: November 1, 2004
	Round 2: January 14, 2005
	Round 3: March 1, 2005
2004 年入学学生来源分布	女性: 31%
	少数民族: 23%
	国际学生: 35%
	入学前工作年限中位数: 5 (入学平均年龄 28)
2004 年申请/录取状况	GMAT 平均分: 690
	录取率: 35% (2068 人申请)
	面试: 建议面试
	申请费: \$200
	平均 GPA: 3.3
商学院学生俱乐部选介	Asian Business Association
	Asian Business Conference
	Automotive Club
	BBA Finance Club
	Consulting Club
	Energy Club
	Entertainment Media Sport Club
	Finance Club
	Financial Derivatives Club
	Investment Club
	Marketing Club
	Michigan Innovation Community
	Real Estate Club
2004 年毕业生就业数据:	
按地区统计	美国: 基本工资中位数: \$85,000.00
	美国之外: 基本工资中位数: \$70,000.00
按行业统计	服务业: 基本工资中位数: \$85,000.00
	制造业: 基本工资中位数: \$84,750.00
按工作性质统计 (部分)	管理咨询: 基本工资中位数: \$100,000.00
	金融: 基本工资中位数: \$85,000.00
	市场/销售: 基本工资中位数: \$84,000.00
	人力资源管理: 基本工资中位数: \$92,500.00
	运作管理: 基本工资中位数: \$8,000.00
	战略规划: 基本工资中位数: \$85,000.00
毕业生详细就业状况:	http://www.bus.umich.edu/EmploymentProfile/Default.htm

4.9 Duke University (Fuqua)

商学院英文名称: The Fuqua School of Business	学校汉语名称: 富卡商学院
商学院网址: http://www.fuqua.duke.edu 电话: 919-660-7705 Email: admissions-info@fuqua.duke.edu	The Fuqua School of Business Duke University 1 Towerview Drive Durham, North Carolina 27708-0104 USA
MBA 学制: 两年	教学方式: 案例分析和课堂教学
学校历史沿革:	
<p>杜克大学位于北卡莱琳那州的小镇 Durham, 它的历史可以从 1838 年算起, 杜克大学的前身是 Trinity College, 后来学校规模不断壮大, 校名也是几经演绎才有了今天的名称。说起杜克大学, 就不能不提到当地的烟草商杜克大家族, 可以说该家族为了杜克大学的成长是费尽心血, 杜克家族几代人都鼎力资助办学, 他们的资金支持和出谋划策都杜克大学成长史上的重要篇章。1924 年, 当时的校长认识到学校品牌的价值, 由于杜克家族对学校的贡献, 就把学校命名为杜克大学。在那之后, 杜克大学的发展步伐就大大地加快了, 相继成立了研究生院, 医学院, 森林学院, 女子学院, 法学院, 工程学院和商学院等。如今杜克大学在这些领域都处于行业的领先地位。杜克大学现有大约 6522 名本科学生和 6278 名研究生, 以及 1554 名高水平的教师队伍, 学校占地近万亩, 另外还有大约 5 万亩的学校森林, 这些都是任何其他学校不可比拟的。</p>	
<p>相对于其他顶级商学院来说, 以亚特兰大的工业家 J. B. Fuqua 来命名的杜克大学富卡商学院是最年轻的了, 它成立于 1969 年, 直到 1970 年才有了第一批 12 个学生, 这个时候许多商学院已经具有 70/80 年的历史了, 但是富卡商学院后来居上, 以其年轻旺盛的生命力傲然进军商学院的前十名, 目前仍然保持着上升的势头。富卡商学院的科研力量是美国商学院中最雄厚的一个, 教师的水平为各商学院所公认, 目前学院拥有 MBA 和博士学位课程, 有大约 1340 名各类学生。富卡的 MBA 在金融, 市场, 管理等方面具有特色, MBA 毕业生具有很强的分析能力, 深受各大公司的青睐。富卡商学院还拥有商学院里最气派的大楼, 小镇气息加上美丽的环境, 再配合学院的实力, 以及附近的北卡科技三角区, 使得富卡商学院成为最理想的 MBA 学习之地。</p>	

富卡商学院统计数据:	
学生人数	MBA: 806
	Executive Education: 552
	Doctoral: 74
教职员工	教师: 153 其他员工: 不详
现有校友数量	不详
资金	不详
MBA 学费及其它花费	学费: \$35450/年
(2004-2005)	其它: \$17979/年
	共计: \$53429/年

富卡商学院 MBA 统计数据	
2005 年申请截止日期	Round 1: November 1, 2004
	Round 2: January 3, 2005
	Round 3: February 1, 2005
	Round 4: March 15, 2005
2004 年入学学生来源分布	女性: 30%
	少数民族: 21%
	国际学生: 29%
	入学前工作年数: 5.6 (入学平均年龄 29)
2004 年申请/录取状况	GMAT 平均分: 705
	录取率: 37% (2389 人申请)
	面试: 建议面试
	申请费: \$175
	平均 GPA: 3.4
商学院学生俱乐部选介	Asian Business Club
	Asset Management Club
	Association of Women in Business
	Business Technology Club
	Consulting Club
	Energy Club
	Entrepreneurial and Venture Capital Club
	Finance Club
	International Business Club
	MBA Games
	Marketing Club
	Real Estate Club
	Healthcare Club
2004 年毕业生就业数据:	
按地区统计	美国: 基本工资中位数: \$85,000.00
	美国之外: 基本工资中位数: \$80,000.00
按工作性质统计 (部分)	管理咨询: 基本工资中位数: \$100,000.00
	金融: 基本工资中位数: \$85,000.00
	市场/销售: 基本工资中位数: \$84,000.00
	投资银行: 基本工资中位数: \$85,000.00
	商务拓展: 基本工资中位数: \$90,000.00
	运作管理: 基本工资中位数: \$85,000.00
	销售: 基本工资中位数: \$75,000.00
	管理开发: 基本工资中位数: \$84,000.00
毕业生详细就业状况:	http://www.fuqua.duke.edu/admin/cso/handbook/placestats02-03.html

4.10 Dartmouth College (Tuck)

商学院英文名称: Tuch School of Business	学校汉语名称: 塔克商学院
商学院网址: http://www.tuck.dartmouth.edu 电话: N/A Email: tuck.admissions@dartmouth.edu	Tuck School of Business at Dartmouth 100 Tuck Hall Hanover, NH 03755 USA
MBA 学制: 两年	教学方式: 案例分析和课堂教学
学校历史沿革:	
<p>达特茅斯学院位于美国东北部的新罕布什尔州, 成立于 1769 年。它跟其它同龄的大学相比可能名头没有那么响亮, 但是它也是长春藤联盟的成员, 学校的代表颜色是绿色和白色, 学校也有个绰号叫 “The Big Green”。自建校以来, 一直保持着高水准的师资力量和教学水平, 学校以本科教学为主, 可谓是小而精, 其专业设置包括商业, 工程, 医学, 艺术和自然科学各方面。学校现有大约 4300 名本科生和 1200 名研究生, 达特茅斯学院的医学院, 工程学院, 和商学院都处在领域内的领先地位。学校的运作经费可以达到每年五亿多美元, 学校接受的捐赠的价值达到二十五亿美元。</p>	
<p>达特茅斯学院的塔克商学院成立于 1900 年, 是美国最早设立商学院的院校之一。最有特色的是, 塔克商学院仅有 MBA 学位, 不象其他学校一样还有本科学位和博士学位课程。塔克得名于 Edward Tuck, 他为了纪念其父亲, 向学校捐赠了多次, 帮助商学院逐步完善了规模。塔克的教师具有杰出的教学水平, 塔克的毕业生也深受商业界, 尤其是金融界的喜爱。申请进入塔克的 MBA 不是一件容易的事情, 其高标准的择优录取和高质量的教学体系让其能经常进入 MBA 排行榜的前十名的位置。</p>	

塔克商学院统计数据:	
学生人数	MBA: 500
	Executive Education: 不详
	Doctoral: 不详
教职员工	教师: 47
	其他员工: 17
现有校友数量	共: 7800
资金	不详
MBA 学费及其它花费 (2004-2005)	学费: \$36390/年
	其它: \$24370/年
	共计: \$60760/年

塔克商学院 MBA 统计数据	
2005 年申请截止日期	Round 1: October 18, 2004
	Round 2: December 1, 2004
	Round 3: January 17, 2005
	Round 4: April 18, 2005
2004 年入学学生来源分布	女性: 25%
	少数民族: 18%
	国际学生: 32%
	入学前工作年限中位数: N/A (入学平均年龄 28)
2004 年申请/录取状况	GMAT 平均分: 704
	录取率: 不详
	面试: 建议面试
	申请费: \$230
	平均 GPA: 3.4
商学院学生俱乐部选介	Asia Business Club
	Association for Christian Tuck Students
	Automobile Club
	Chess Club
	Consulting Club
	Entrepreneurship Club
	Finance Club
	Healthcare/Biotech Club
	International Club
	Investment management Club
	Marketing Club
	Nonprofit Club
	Outdoor Club
2004 年毕业生就业数据:	
全部统计	基本工资中位数: \$87,300.00
按地区统计	美国: 基本工资中位数: \$85,000.00
	美国之外: 基本工资中位数: \$87,000.00
按工作性质统计	综合管理: 基本工资中位数: \$87,500.00
(部分)	战略: 基本工资中位数: \$102,000.00
	市场/销售: 基本工资中位数: \$85,000.00
	金融服务: 基本工资中位数: \$85,000.00
	商业拓展: 基本工资中位数: \$90,000.00
毕业生详细就业状况:	http://www.dartmouth.edu/tuck/mba/career/index.html

4.11 University of California – Berkeley (Haas)

商学院英文名称: Haas School of Business	学校汉语名称: 哈斯商学院
商学院网址: http://haas.berkeley.edu 电话: 510-642-1405 Email: admissions@hbs.edu	MBA Program Haas School of Business 430 Student Services Building #1902 Berkeley, CA 94720-1902 USA
MBA 学制: 两年	教学方式: 案例分析和课堂教学
学校历史沿革:	
<p>加州大学伯克利分校位于旧金山的一角, 其历史可以追溯到 1849 年的淘金热, 那个时候有一批具有远见的人就提出建立大学为加州培养人才的设想。近 20 年后, 加州学院和农业采矿机械艺术学院合并形成了加州大学伯克利分校的前身。1868 年, 加州州长正式签定法律, 加州大学正式成立。学校成立之后以耶鲁, 哈佛的教学大纲为蓝本来规划自己的教学, 并于 1873 年把校址搬迁到现在的伯克利。学校的真正飞速发展是在二十实际初, 各个学院相继成立起来。现在的伯克利已经成为美国最好的公立学校之一, 在加州大学系统的十多个分校中是实力最雄厚的一个, 无论是在人文艺术, 社会科学, 自然科学, 还是工程学科, 商学等方面, 都是为人所称道。学校现有学生 32308 人, 是加州大学系统中最大的之一。</p>	
<p>哈斯商学院成立于 1898 年, 它的前身是商业学院 (College of Commerce), 其成立的宗旨是为了服务太平洋沿岸的商务活动, 所以学院从成立起就很重视对亚洲其他国家的研究和交往。1986 年, 商业学院被改名为哈斯商学院, 是以 Walter A. Haas Sr. (Levi Strauss & Co.的前总裁) 来命名的。依托加州的强大财政支持和西海岸的优秀商业环境, 再加上旧金山的亚太商贸枢纽地位, 哈斯商学院现在已经成为少数几个可以进入前十名的公立商学院, 它在金融, 国际商务, 非赢利机构管理, 创业等方面具有特色。哈斯商学院和同城的斯坦福大学商学院相互映衬, 竞争的同时也促进了各自的发展。哈斯商学院一定会随着百年老校伯克利的发展而更进一步。</p>	

哈斯商学院统计数据:	
学生人数	Full-time MBA: 495
	Executive Education: 129
	Doctoral: 80
教职员工人数	教师: 248
现有校友数量	不详
MBA 学费及其它花费	学费: \$33758/年
	其它: \$19978/年
	共计: \$53736/年

哈斯商学院 MBA 统计数据	
2005 年申请截止日期	Round 1: October 29, 2004
	Round 2: December 10, 2004
	Round 3: January 21, 2005
	Round 4: March 4, 2005
2004 年入学学生来源分布	女性: 27%
	少数民族: 32%
	国际学生: 33%
	入学前工作年限中位数: 5 (入学平均年龄 28)
2004 年申请/录取状况	GMAT 平均分: 700
	录取率: 20% (2728 人申请)
	面试: By Invitation Only
	申请费: \$175
	平均 GPA: 3.5
商学院学生俱乐部选介	Berkeley Nanotechnology Forum
	Berkeley Asia Business Conference
	Berkeley BioBusiness Association
	Berkeley Business Plan Competition
	Berkeley Solutions Group
	Black Business Students Association
	Entrepreneurs Association
	Finance Club
	Global Social Venture Competition
	Haas Technology Club
	Haas Volleyball Club
	Investment Club
	Marketing Club
2004 年毕业生就业数据:	
全部统计	基本工资平均数: \$88,234.00
按地区统计	美国: 基本工资中位数: \$90,372.00
	美国之外: 基本工资中位数: \$77,752.00
按行业统计	咨询: 基本工资中位数: \$100,000.00
	零售业: 基本工资中位数: \$82,750.00
	政府/非赢利组织: 不详
	金融服务业: 基本工资中位数: \$85,000.00
	医药卫生: 基本工资中位数: \$95,000.00
	房地产: 基本工资中位数: \$80,000.00
	能源: 基本工资中位数: \$90,000.00
毕业生详细就业状况:	http://www.haas.berkeley.edu/careercenter/employment_reports.html

4.12 University of Virginia (Darden)

商学院英文名称: Darden School of Business	学校汉语名称: 达顿商学院
商学院网址: http://www.darden.edu/ 电话: 434-924-7281 Email: http://www.darden.edu/	Darden School of Business 100 Darden Boulevard Charlottesville, VA 22903 USA
MBA 学制: 两年	教学方式: 案例分析为主
学校历史沿革:	
<p>佛吉尼亚大学在公立大学中处于领头的位置,它始建于 1825 年,是在后来成为美国总统的杰斐逊的一手操办下成立起来的。杰斐逊深受欧洲和美国文化的影响,他建立学校的宗旨是“寻求最好的教师来教授哲学,艺术,外语,科学,法律和医学”,在这种精神的指导之下,佛吉尼亚大学不负众望,在多家机构举行的美国大学评比中被评为最好的公立大学之一,和密西根大学占据排行榜的前两名。佛吉尼亚大学的专业设置覆盖所有学科,拥有大约两万名在校学生,其中包括大学 5000 名本科生,还有大约 2000 名教师。值得一提的是,佛吉尼亚大学校园还被联合国教科文组织定为世界遗产,和中国的长城一样。</p>	
<p>成立于 1954 年的佛吉尼亚大学达顿商学院也是属于较年轻的商学院,它是以 Colgate Whitehead Darden 命名,达顿先生曾任州长,国会议员,后来成为佛吉尼亚大学的校长。达顿商学院的教学力量历来排在商学院的前几名,和哈佛商学院一样是采用案例分析为主进行教学。许多 MBA 的学生都为了商学院繁重的学习任务而叫苦不迭,可是,也许正是达顿商学院的勤劳,才使得它成为少数几所有能力冲击商学院排名前十位的公立大学商学院。可以说是达顿商学院稳居商学院 MBA 排行榜前五名,偶尔能进入前十名之列。达顿商学院的 MBA 学生职业服务中心也是商学院中办事效率最高的之一,达顿人的吃苦耐劳精神使得这所学校得到了它应该享有的荣誉。</p>	

达顿商学院统计数据:	
学生人数	MBA: 632
	Executive Education: 不详
	Doctoral: 6
教职员工	教师: 97
	其他员工: 不详
现有校友数量	不详
MBA 学费及其它花费	学费: \$37300/年
	其它: \$16000/年
	共计: \$53300/年

达顿商学院 MBA 统计数据	
2006 年申请截止日期	Round 1: October 19, 2005
	Round 2: December 1, 2006
	Round 3: January 12, 2006
	Round 4: March 1, 2006
2004 年入学学生来源分布	女性: 21%
	少数民族: 13%
	国际学生: 27%
	入学前工作年限中位数: 5 (入学平均年龄 28)
2004 年申请/录取状况	GMAT 平均分: 680
	录取率: 38% (2110 人申请)
	面试: By Invitation Only
	申请费: \$140
	平均 GPA: 3.2
商学院学生俱乐部选介	Business Technology Club
	Consulting Club
	Darden Capital Management
	Darden Private Equity Network
	Engergy Club
	Entrepreneurs & Venture Capital Club
	Finance Club
	General Management and Operations
	Health Care Leadership Club
	Marketing Club
	Media, Entertainment & Sports
	Real Estate Club
	Asian Business Club
2004 年毕业生就业数据:	
全部统计	基本工资中位数: \$85,000.00
按地区统计	美国: 基本工资中位数: \$85,000.00
	美国之外: 基本工资中位数: \$85,000.00
按工作性质统计 (部分)	管理咨询: 基本工资中位数: \$100,000.00
	投资银行: 基本工资中位数: \$90,000.00
	市场/销售: 基本工资中位数: \$83,000.00
	综合管理: 基本工资中位数: \$85,000.00
	运作: 基本工资中位数: \$85,020.00
	商务拓展: 基本工资中位数: \$90,000.00
毕业生详细就业状况:	http://www.darden.virginia.edu/career/employmentRpt/index.htm

4.13 New York University (Stern)

商学院英文名称: Stern School of Business	学校汉语名称: 斯特恩商学院
商学院网址: http://www.stern.nyu.edu 电话: 212-998-0600 Email: sternmba@stern.nyu.edu	NYU Stern School of Business MBA Admissions Suite 6-70 44 West 4th Street New York, NY 10012 USA
MBA 学制: 两年	教学方式: 案例分析和课堂教学
学校历史沿革:	
<p>纽约大学位于纽约市的中心位置,曼哈顿区,它是一所成立于 1831 年的私立大学,现有 14 个学院,分布在曼哈顿的六个主要校区。曾经担任杰斐逊总统财政部长的 Albert Gallatin 是纽约大学建立的主要推动者,在那个年代,能够上大学的多是特权阶层或者家境比较富裕的,为了是更多的人能够接受教育,同时把教育资源向社会各个阶层开放, Albert Gallatin 和学校的建设者们决定把学校建设成为一个开放的高等教育中心。从 1831 年的 158 名学生到现在的 39000 名学生,纽约大学的面貌发生了巨大的变化,但是其为民服务的宗旨依旧。纽约的大都市的环境也决定了学校学生背景的国际化 and 多元化,纽约大学和城市融为一体,不分你我。这所古老的大学和边上的哥伦比亚大学一起成为支持纽约市的两大知识动脉。</p>	
<p>纽约大学斯特恩商学院是最早成立的商学院之一,早在 1900 年纽约大学就有了培养本科生的商业学院。从 1916 年开始授予研究生学位,到 1941 年的时候,商学院的注册学生数目已经达到 10000 人。学院从 1960 年左右开始引入国际商务的教学,1970 年商业学院和会计金融系合并被重新命名为商业和公共管理学院。1988 年是商学院的发展历史上迎来转机的一年,这一年,1959 年 MBA 毕业的校友 Leonard N. Stern 给商学院捐赠了三千万美元,商学院的新大楼由此建立起来,学校也把商学院命名为 Leonard N. Stern School of Business。斯特恩商学院也是仍然开设商业本科学位课程的商学院之一,其 MBA 的主要特色在于金融,国际商务,管理信息系统,在纽约有“华尔街技工学校”之称,因为该商学院毕业的 MBA 校友大多任职于华尔街的金融业,美联储主席格林斯潘就是该商学院的博士毕业生。</p>	

斯特恩商学院统计数据:	
学生人数	Full-time MBA: 759
	Part-time MBA: 1703
	Executive Education: 194
	Doctoral: 98
教职员工	教师: 200
现有校友数量	共: 68000
MBA 学费及其它花费	学费: \$34000/年
	其它: \$27170/年
	共计: \$61170/年

斯特恩商学院 MBA 统计数据	
2005 年申请截止日期	Round 1: December 1, 2004
	Round 2: January 15, 2005
	Round 3: March 15, 2005
2004 年入学学生来源分布	女性: 36%
	少数民族: 15%
	国际学生: 34%
	入学前工作年限中位数: 4.7 (入学平均年龄 27)
2004 年申请/录取状况	GMAT 平均分: 700
	录取率: 22% (3403 人申请)
	面试: By Invitation Only
	申请费: \$175
	平均 GPA: 3.4
商学院学生俱乐部选介	Association of Investment Management
	Corporate Ethics & Social Enterprise Association
	Emerging Markets Association
	Entrepreneur's Exchange
	Family Enterprise Association
	Graduate Finance Association
	Graduate Marketing Association
	Luxury/Retail Club
	Management Consulting Association
	Media and Entertainment Association
	Real Estate Club
	Sales, Trading & Research Club
	SpeechMasters
2004 年毕业生就业数据:	
全部统计	基本工资中位数: \$86,653.00
按行业统计	投资银行: 基本工资中位数: \$85,526.00
	金融服务: 基本工资中位数: \$84,173.00
	咨询: 基本工资中位数: \$94,588.00
	媒体 / 娱乐: 基本工资中位数: \$75,600.00
	资产管理: 基本工资中位数: \$83,750.00
	技术: 基本工资中位数: \$80,714.00
	生产: 基本工资中位数: \$92,000.00
	房地产: 基本工资中位数: \$78,750.00
	零售: 基本工资中位数: \$90,000.00
	商业银行: 基本工资中位数: \$95,000.00
毕业生详细就业状况:	http://w4.stern.nyu.edu/ocd/recruiters/placement.cfm?doc_id=2744

4.14 University of California – Los Angeles (Anderson)

商学院英文名称: Anderson School of Management	学校汉语名称: 安得森管理学院
商学院网址: http://www.anderson.ucla.edu 电话: 310-825-6944 Email: mba.admissions@anderson.ucla.edu	UCLA Anderson School of Management Box 951481 Los Angeles, CA 90095-1481 USA
MBA 学制: 两年	教学方式: 案例分析和课堂教学
学校历史沿革:	
<p>加州大学洛山矶分校是加州大学系统的名校之一, 实力仅次于伯克利分校, 也是美国最好的公立大学之一, 能在竞争激烈的美国大学排行榜中占据高位也反映了该校的实力。UCLA 成立于 1919 年, 当时的加州州长 William D. Stephens 签署了一项法案, 决定在南加州建设州立大学的分校。学校经过近百年的发展如今是桃李满天下, 学校的专业设置十分全面, 它的工程, 医学, 商学, 法学, 人文艺术等等各方面都可以说是实力雄厚。学校的教师中现有五个是诺贝尔奖获得者, 另外有四个校友也是诺贝尔奖获得者。UCLA 位于洛山矶的市区, 和城市紧密结合在一起, 形成了这个西部大学的独特文化, 学校现有大约 3300 名教师, 25700 名本科生, 和 12880 名研究生, 学校图书馆藏有图书期刊等七百多万册/卷, 是全美十大图书馆之一。</p>	
<p>加州大学洛山矶分校的安得森管理学院是在 1935 年成立的, 开始称为商业管理学院, 是 UCLA 的第一个职业教育学院。安得森管理学院一直稳居 MBA 排行榜的前十五名, 是公立大学中最好的商学院之一, 学院现在拥有各类学生大约 1300 人, 提供各种类型的 MBA 教育, 博士教育, 还有一个会计方向的本科教育。商学院设有多个商业研究中心, 曾经成功地预测到美国经济的兴起和衰退。由于学校位于西部大都市洛山矶, 学校和商业界的联系也很紧密, MBA 毕业生很多都从事金融, 媒体, 以及咨询业务。</p>	

安得森商学院统计数据:	
学生人数	Full-time MBA: 668
	Part-time MBA: 585
	Executive Education: 140
	Doctoral: 59
教职员工	教师: 不详
现有校友数量	共: 30000
资金	不详
MBA 学费及其它花费	学费: \$31848/年
	其它: \$24731/年
	共计: \$56579/年

安得森商学院 MBA 统计数据	
2005 年申请截止日期	Round 1: November 3, 2004
	Round 2: January 5, 2005
	Round 3: February, 2005
	Round 4: April 18, 2005
2004 年入学学生来源分布	女性: 33%
	少数民族: 25%
	国际学生: 27%
	入学前工作年限中位数: 4.7 (入学平均年龄 28)
2004 年申请/录取状况	GMAT 平均分: 705
	录取率: 25% (2936 人申请)
	面试: 建议面试
	申请费: \$175
	平均 GPA: 3.6
商学院学生俱乐部选介	Anderson Public Speaking Club
	Anderson Real Estate Association
	Anderson Rugby
	Entertainment Management Association
	Asian Management Student Association
	Entrepreneur Association
	Greater China Business Association
	High Tech Business Association
	International Business Association
	Investment Finance Club
	Joint Ventures
	Marketing Association
	Management Consulting Association
2004 年毕业生就业数据:	
全部统计	基本工资中位数: \$85,000.00
按地区统计	美国: 基本工资中位数: \$85,000.00
	美国之外: 基本工资中位数: \$82,500.00
按工作性质统计 (部分)	管理咨询: 基本工资中位数: \$100,000.00
	金融: 基本工资中位数: \$85,000.00
	市场/销售: 基本工资中位数: \$82,500.00
	综合管理: 基本工资中位数: \$85,000.00
	运作/后勤: 基本工资中位数: \$75,000.00
	战略规划: 基本工资中位数: \$85,000.00
	房地产开发: 基本工资中位数: \$75,000.00
毕业生详细就业状况:	http://www.anderson.ucla.edu/x8161.xml

4.15 Yale University

商学院英文名称: Yale School of Management	学校汉语名称: 耶鲁管理学院
商学院网址: http://mba.yale.edu 电话: 203-432-5932 Email: mba.admissions@yale.edu	Yale School of Management 135 Prospect Street Box 208200 New Haven, CT 06520-8200 USA
MBA 学制: 两年	教学方式: 案例分析和课堂教学
学校历史沿革:	
<p>耶鲁大学是长春藤名校, 可谓是盛名远播, 它是美国最古老的大学之一, 在 1701 年就建校了。1716 年学校搬到了现在的校址, 后来 Elihu Yale 捐赠了学校一批物品, 1718 年学校改名为耶鲁学院。学校的真正发展起于十九世纪初, 1810 年成立了医学院, 1822 年成立了神学院, 1843 年成立了法学院, 等等, 各学院如雨后春笋般相继成立起来。到了 1887 年, 学校的规模明显扩大, 因而改名为耶鲁大学。经过三百年的发展, 耶鲁的实力没有人怀疑, 它的本科教育是美国最好的之一, 耶鲁法学院和医学院更是一位难求, 本科的录取率只有 10%。耶鲁大学现有学生 11250 名, 在顶级大学中算是小的了。耶鲁的优势学科在于人文自然科学, 法学, 医学等, 工程学科在其人文优势的掩映下略显得暗淡。</p>	
<p>耶鲁大学管理学院成立于 1974 年, 相对于耶鲁的三百年校史来说, 其管理学院可以说是姗姗来迟, 至今只有三十年的历史。其管理学院的排名和其本科教育以及其他研究生的教育排名相比更是略显逊色, 一般是在 15-20 间徘徊, 让人爱恨交加, 难以取舍, 许多校友也为此耿耿于怀。但是, 也因此, 耶鲁大学管理学院是最有上升潜力的管理学院之一, 具有很强的冲击前十名的实力和优势。如果哪一天你发现耶鲁大学管理学院的 MBA 排名进入了前十, 一点也不要觉得奇怪。该管理学院 MBA 教育的优势在于非赢利组织的管理和金融分析。在此, 我们祝愿耶鲁大学管理学院能够推陈出新, 把学校的品牌在管理学院中发扬广大。</p>	

耶鲁管理学院统计数据:	
学生人数	MBA: 420
教职员工	69
现有校友数量	不详
资金	不详
MBA 学费及其它花费	学费: \$36800/年
	其它: \$22215/年
	共计: \$58015/年

耶鲁管理学院 MBA 统计数据	
2005 年申请截止日期	Round 1: October 27, 2004
	Round 2: January 12, 2005
	Round 3: March 16, 2005
2004 年入学学生来源分布	女性: 34%
	少数民族: 22%
	国际学生: 23%
	入学前工作年限中位数: 4 (入学平均年龄 28)
2004 年申请/录取状况	GMAT 平均分: 690
	录取率: 25% (1998 人申请)
	面试: By Invitation Only
	申请费: \$180
	平均 GPA: 3.5
商学院学生俱乐部选介	Arts & Culture
	Biotechnology
	Blending Sectors
	Board Service
	Business on the Indian Subcontinent
	Chess
	Community Service
	Consulting
	Double Bottom Line
	Economic Development
	Engergy
	Entrepreneurship
	Environmental Management
2004 年毕业生就业数据:	不详
2004 年毕业生主要雇主	McKinsey & Company
	IBM
	Bank of America
	Citigroup
	Lehman Brothers
	Standard & Poor's
	General Electric
	Credit Suisse First Boston
	Fitch Rating
	Hoffma-La Roche
	Merrill Lynch
	UBS Investment Bank/UBS PaineWebber, Inc.
毕业生详细就业状况:	http://mba.yale.edu/mba_admissions/careers/placement.shtml

4.16 Cornell University (Johnson)

商学院英文名称: Johnson Graduate School of Management	学校汉语名称: 约汉逊管理学院
商学院网址: http://www.johnson.cornell.edu 电话: 607-255-4526 Email: mba@cornell.edu	Office of Admissions 111 Sage Hall Johnson Graduate School of Management Cornell University Ithaca NY 14853-6201 USA
MBA 学制: 两年	教学方式: 案例分析和课堂教学
学校历史沿革:	
<p>康乃尔大学成立于 1865 年, 主校区在纽约州的小镇伊萨卡。许多人都知道, 康乃尔大学也是长春藤的一员, 颇有贵族风范。康乃尔大学远离大都市, 风景秀丽, 安静幽雅, 实在是做学问的好地方, 学校的工程, 人文, 艺术专业都很有竞争力, 学校还有美国的第一所酒店管理学院和兽医学院, 学校的农业科学为全美首位。康乃尔大学拥有大约 20000 名学生, 来自世界上的 120 个国家和地区, 学校还在 14 个学院开设大约 4000 门课程, 教职工的数量达到 2627 人。学校的教职员和校友总有 29 人获得诺贝尔奖, 每年的研究经费高达到 5 亿 4 千万美元, 该校在其 100 多年的历史中, 创造了美国教育史上的无数第一, 能进入康乃尔大学是世界无数青年学子的骄傲。</p>	
<p>康乃尔大学约汉逊管理学院也是属于比较年轻的商学院, 它成立于 1946 年。该商学院的规模在各大商学院中算是比较小的了, 只有大约 53 名教师, 544 名 MBA 学生, 另外还有 30 名博士生, 学校至今拥有校友 10366 名。约汉逊管理学院的 MBA 设置比较灵活, 除了两年制的 MBA 课程, 还有一年的 MBA 课程供选择。该校即鼓励合作又鼓励竞争, 还允许 MBA 学生跨学院选修适合自己的课程, MBA 的课程重点在于培养学生的分析能力。由于该校远离城市, 虽然有利于治学, 但是对 MBA 学生的实习和求职是个不利的因素, 这也对管理学院的学生职业指导部门的工作提出了挑战。</p>	

约汉逊管理学院统计数据:	
学生人数	MBA: 544
	Executive Education: 108
	Doctoral: 43
教职员工	教师: 91
	其他员工: 不详
现有校友数量	共: 10336
MBA 学费及其它花费	学费: \$344000/年
	其它: \$19655/年
	共计: \$54055/年

约汉逊管理学院 MBA 统计数据	
2005 年申请截止日期	Round 1: October 15, 2004
	Round 2: November 15, 2005
	Round 2: January 15, 2005
	Round 2: March 1, 2005
	Round 2: March 15, 2005
2004 年入学学生来源分布	女性: 28%
	少数民族: 15%
	国际学生: 28%
	入学前工作年限中位数: 5 (入学平均年龄 28)
2004 年申请/录取状况	GMAT 平均分: 680
	录取率: 36% (1826 人申请)
	面试: By Invitation Only
	申请费: \$180
	平均 GPA: 3.4
商学院学生俱乐部选介	Asian Business Association
	Association Real Estate Council
	Basketball Club
	BR Ventures: The Big Red Venture Fund
	Black Graduate Business Association (BGBA)
	Career Action Group
	Christian Fellowship
	Consulting Club
	Cornell Business
	Ethics Action Group
	Engergy Club
	Entrepreneurship and Venture Capital Club
	Frozen Assets
2004 年毕业生就业数据:	
全部统计	基本工资平均数: \$87,800.00
按地区统计	美国: 基本工资平均数: \$88,600.00
	美国之外: 基本工资平均数: \$83,000.00
按行业统计	咨询服务: 基本工资中位数: \$90,000.00
	投资银行: 基本工资中位数: \$85,000.00
	医药生产: 基本工资中位数: \$90,000.00
	其他制造业: 基本工资中位数: \$85,000.00
	其他行业: 基本工资中位数: \$85,000.00
毕业生详细就业状况:	http://www.johnson.cornell.edu/career/statistics.html

4.17 Carnegie Mellon University (Tepper)

商学院英文名称: Tepper School of Business	学校汉语名称: 台珀商学院
商学院网址: http://business.tepper.cmu.edu/ 电话: 412-268-2272 Email: cha@andrew.cmu.edu	Carnegie Mellon University Tepper School of Business 5000 Forbes Avenue Pittsburgh, PA 15213 USA
MBA 学制: 两年	教学方式: 案例分析和课堂教学
学校历史沿革:	
<p>卡耐基-梅隆大学位于宾西法尼亚州的彼得堡市,它的前身是卡耐基工学院和梅隆研究院,二者于 1967 正式合并成为今天的卡耐基-梅隆大学。卡耐基工学院由美国工业家和慈善家 Andrew Carnegie 在 1900 年成立,它主要强调科研对工业界实际问题的解决,所以学校毕业的学生具有很强的分析问题,解决问题的能力,深受工业界的喜爱。梅隆研究院有 William Larimer Mellon 组建,该学院主要致力于工业管理等方面的研究,后来梅隆又成立了计算机科学系,现在发展成了著名的计算机学院。卡耐基-梅隆大学正式成立后,发展十分迅速,现在有工程,艺术,人文社会科学,自然科学,商学,计算机,公共政策和管理七个学院。学校在发展的同时也保留了以前的特色,使得它有别于其他私立学校,可以说卡耐基-梅隆大学是小而精致,和工业界的联系紧密,在工程学科方面尤其出色。</p>	
<p>台珀商学院的是 1949 年由 William Larimer Mellon 建立,学校自建立之日起就强调开发商业管理的科学方法,所以该商学院的特长专业都和工业界有直接关系,比如,物流管理,后勤供应,管理信息系统,生产,运作等,学院在这些方面都名列前茅,所以未来有意从事这方面工作的申请人可以郑重考虑。另外,该商学院的金融教学也很有特色,培养学生的分析能力,毕业生也很受业界的欢迎。学校的研究成果也被许多工业部门使用,产生了深远的影响。2004 年,校友 David Tepper 向学校捐款五千五百万美元用于商学院的建设,学校也决定以 Tepper 来命名商学院。</p>	

台珀商学院统计数据:	
学生人数	Full-time MBA: 387
	Part-time MBA: 160
	Executive Education: 0
	Doctoral: 103
教职员工	教师: 96
	其他员工: 不详
现有校友数量	共: 不详
MBA 学费及其它花费	学费: \$35000/年
	其它: \$18700/年
	共计: \$53700/年

台珀商学院 MBA 统计数据	
2005 年申请截止日期	Round 1: November 15, 2004
	Round 2: January 10, 2005
	Round 3: March 21, 2005
2004 年入学学生来源分布	女性: 20%
	少数民族: 3.3%
	国际学生: 27.2%
	入学前工作年限中位数: 4.3 (入学平均年龄 27)
2004 年申请/录取状况	GMAT 平均分: 691
	录取率: 28% (1194 人申请)
	面试: By Invitation Only
	申请费: \$100
	平均 GPA: 3.3
商学院学生俱乐部选介	Admissions Welcome Committee
	Black Business Association
	Asian Pacific Business Association
	Biotech Club
	Business and Technology Club
	Consulting Club
	Cultural Club
	eCommerce Club
	Entrepreneurship Club
	Golf Club
	Investment Club
	Marketing Club
	Media & Entertainment Club
2004 年毕业生就业数据:	
全部统计	基本工资中位数: \$85,000.00
按地区统计	美国: 基本工资中位数: \$85,000.00
	美国之外: 基本工资中位数: \$60,000.00
按行业统计	服务业: 基本工资中位数: \$77,500.00
	制造业: 基本工资中位数: \$85,000.00
	政府/非赢利组织: 不详
	咨询业: 基本工资中位数: \$100,000.00
	金融服务业: 基本工资中位数: \$82,000.00
毕业生详细就业状况:	http://business.tepper.cmu.edu/default.aspx?id=142850

4.18 University of Southern California (Marshall)

商学院英文名称: Marshall School of Business	学校汉语名称: 马歇尔商学院
商学院网址: http://marshall.usc.edu 电话: 213-740-7846 Email: uscmba@marshall.usc.edu	Marshall School of Business University of Southern California Popovich Hall Room 308 Los Angeles, California 90089-1425 USA
MBA 学制: 两年	教学方式: 案例分析和课堂教学
学校历史沿革:	
<p>南加州大学离同城的加州大学洛山矶分校不是很远, 但是南加州大学是西部最古老的一所私立学校, 它成立于 1880 年, 那时候洛山矶还只是个小城镇, 南加大的第一批有 53 个学生和 10 个教师。它现在有两个主要校区, 其中一个位于洛山矶的市中心, 南加大的大部分学科都在这个校区; 另一个校区在市区的东北角, 主要是医学院, 药学院和教学医院的所在地; 学校还有其他的校区零星分布在洛山矶的各处。南加大现有在校生大约 32000 人, 其中研究生大约 15500 人, 还有大约 3000 名教师。学校的 180000 校友分布在世界各地, 但是大约四分之三的校友是在加州。经过近百年的发展, 南加大已经是美国最好的私立大学之一, 学校的人文和工程学科都很出色, 每年的运作经费达十五亿美元。</p>	
<p>南加州大学马歇尔商学院创建于 1922 年, 它在会计和创业方面的教育尤其出色, 位居商学院排行榜的前列。它从创建之初就着眼于国际商务和学生把理论和实际相结合的能力。现在它也是唯一要求 MBA 学生必须做国际旅行和研究才能毕业的一所学校。马歇尔商学院的本科教育是美国商学院里比较优秀的, 也是为数不多的具有商业本科教育的顶级商学院之一。该校充分利用了洛山矶这个大都市的资源, 它的毕业生活跃在生物, 生命科学, 媒体, 娱乐, 医疗卫生, 技术, 工程等各个领域。显然, 马歇尔商学院也和附近的加州大学洛山矶分校的安得森商学院构成了激烈的竞争。</p>	

马歇尔商学院统计数据:	
学生人数	Full-time MBA: 599
	Part-time MBA: 792
	Executive Education: 191
	Doctoral: 61
教职员工	不详
现有校友数量	不详
资金	不详
MBA 学费及其它花费	学费: \$34222/年
	其它: \$17669/年
	共计: \$51891/年

马歇尔商学院 MBA 统计数据	
2005 年申请截止日期	Round 1: December 1, 2004
	Round 2: January 15, 2005
	Round 3: February 15, 2005
	Round 4: April 1, 2005
2004 年入学学生来源分布	女性: 25%
	少数民族: 不详
	国际学生: 25%
	入学前工作年限中位数: 5 (入学平均年龄 29)
2004 年申请/录取状况	GMAT 平均分: 690
	录取率: 36% (1693 人申请)
	面试: By Invitation Only
	申请费: \$125
	平均 GPA: 3.3
商学院学生俱乐部选介	Association of Graduate Business Students
	Challenge for Charity
	American Finance Association
	Art Society of Marshall
	Business of Entertainment Association
	Bio-Med Club
	Entrepreneur and Venture Management Association
	Global Executive Organization
	Graduate Asian Business Society
	Graduate Marketing Association
	Graduate Real Estate Association
	High-Tech Association
	Marshall Wine Club
2004 年毕业生就业数据:	
按地区统计	美国: 基本工资中位数: 不详
	美国之外: 基本工资中位数: \$75,000.00
按行业统计	审计/会计: 基本工资中位数: \$68,000.00
	广告/市场: 基本工资中位数: \$65,500.00
	汽车/交通: 基本工资中位数: \$78,000.00
	商业银行: 基本工资中位数: \$84,000.00
	咨询: 基本工资中位数: \$75,000.00
	金融服务: 基本工资中位数: \$85,000.00
	投资银行: 基本工资中位数: \$75,000.00
	投资管理: 基本工资中位数: \$75,000.00
	电信: 基本工资中位数: \$73,000.00
毕业生详细就业状况:	http://www.marshall.usc.edu/web/Career.cfm?doc_id=364

4.19 Ohio State University (Fisher)

商学院英文名称: Fisher College of Business	学校汉语名称: 费舍尔商学院
商学院网址: http://www.cob.ohio-state.edu 电话: 614-292-8511 Email: fishergrad@cob.osu.edu	MBA Admissions - Full-Time MBA Program Fisher College of Business The Ohio State University 100 Gerlach Hall 2108 Neil Avenue Columbus, OH 43210-1144 USA
MBA 学制: 两年	教学方式: 案例分析和课堂教学
学校历史沿革:	
<p>俄亥俄州立大学的主校区位于俄亥俄州的哥伦布市,它的前身是成立于 1870 年的俄亥俄农业和机械学院。1862 年,当时的总统林肯签署了用于教育的土地授权法案,因而学校的建立才成为可能。学校建立伊始,有两派为了教学内容而争斗,一派认为学校的教学重点应该放在农业方面,另一派认为教学的面应该更为宽广,后一派占了上风,才造就了今天这所综合实力很不错的公立大学。学校现在有注册学生大约 58365 人,其中研究生大约 10571 人,是美国注册学生最多的学校之一,学校的教师也有近 3000 名,学校的运作经费达到每年三十亿美元,每年获得的研究资助也高达五亿多美元。现在俄亥俄州立大学已经成为公立大学中比较优秀的学校之一。</p>	
<p>费舍尔商学院成立于 1916 年,1993 年该商学院从校友 Max. M. Fisher 那里收到了一大笔捐款,就此商学院被改名为费舍尔商学院。Fisher 先生捐款的目的是希望他的母校能成为著名的商学院,从那之后,该商学院经历了巨大的变革,招来了优秀的教师,把商学院的教学也变得更有特色,更加强调经验的重要性和对国际商务的关注,商学院也扩大了奖学金的范围,使得学生的来源更加多元化,同时,教学也进行了创新,和工业界也建立了伙伴关系。该商学院在物流管理/后勤管理方面的教育尤其出色。</p>	

费舍尔商学院统计数据:	
学生人数	Full-time MBA: 268
	Part-time MBA: 310
	Executive Education: 79
	Doctoral: 63
教职员工	91
现有校友数量	56000
MBA 学费及其它花费	学费: \$25284/年
	其它: \$13876\$/年
	共计: \$39160/年

费舍尔商学院 MBA 统计数据	
2005 年申请截止日期	Round 1: November 15, 2004
	Round 2: November 30, 2004
	Round 3: December 30, 2004
	Round 4: January 15, 2005
	Round 5: March 15, 2005
	Round 6: April 30, 2005
2004 年入学学生来源分布	女性: 25%
	少数民族: 14%
	国际学生: 34%
	入学前工作年限中位数: 4.6 (入学平均年龄 27)
2004 年申请/录取状况	GMAT 平均分: 7670
	录取率: 53% (611 人申请)
	面试: By Invitation Only
	申请费: \$50
	平均 GPA: 3.4
商学院学生俱乐部选介	Black MBA Association
	Chinese Business Professional Association
	Clinic for Professional Services Leadership
	Fisher Board Fellows
	Fisher Consulting Association
	FisherServes
	Fisher Real Estate Society
	International Business Club
	MBA Association
	MBA Finance Association
	Operations and Logistics Management Association
	Professional Development and Communications Club
2004 年毕业生就业数据:	
全部统计	基本工资中位数: \$75,000.00
按地区统计	美国: 基本工资中位数: 不详
	美国之外: 基本工资平均数: \$64,500.00
按行业统计	汽车业: 基本工资平均数: \$74,747.00
	银行业: 基本工资平均数: \$64,750.00
	化学工业: 基本工资平均数: \$86,000.00
	咨询业: 基本工资平均数: \$71,580.00
	能源工业: 基本工资平均数: \$72,167.00
	金融/投资: 基本工资平均数: \$60,000.00
毕业生详细就业状况:	http://fisher.osu.edu/Services/Career-Services/Graduate-Students/Graduate-Salary/

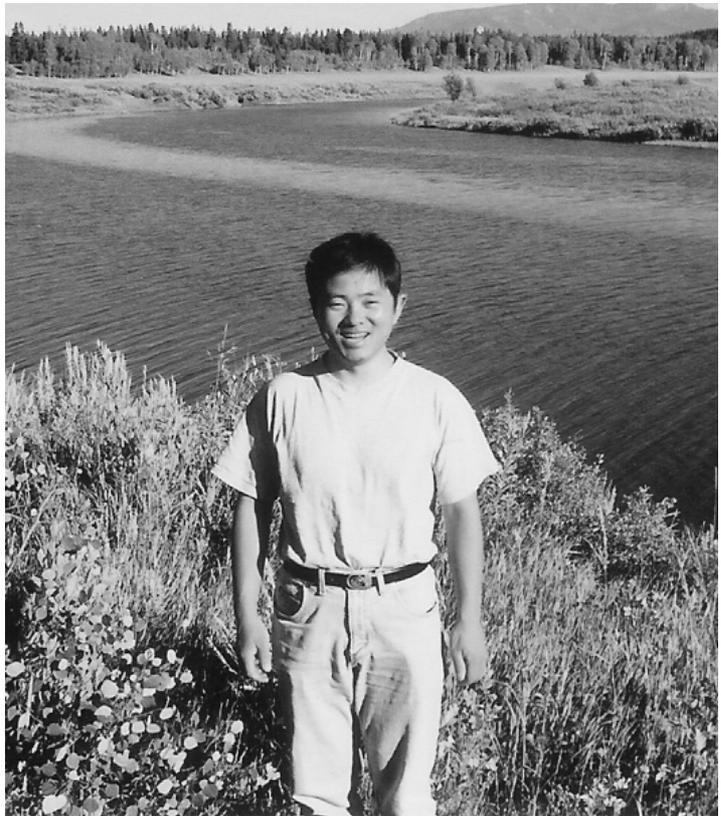
4.20 Emory University (Goizueta)

商学院英文名称: Goizueta Business School	学校汉语名称: 不详
商学院网址: http://www.goizueta.emory.edu 电话: 404-727-6311 Email: admissions@bus.emory.edu	Goizueta Business School 1300 Clifton Road Emory University Atlanta, GA 30322 USA
MBA 学制: 两年 (有一年的 MBA)	教学方式: 案例分析和课堂教学
学校历史沿革:	
<p>艾默里大学位于佐治亚州的亚特兰大市,它成立于 1836 年,是以一位卫里公会教的主教来命名的,因为这位主教在学校的成立过程中起到重要作用,学校最初称为艾默里学院,校址在一个叫牛津的小镇。由于南北战争,该校还曾经暂停办学一段时间,因为许多学生也都上了战场。1866 年,战争结束后重新开学,但是只有三位教师返回学校。从这之后,学校接受了许多资助,学校也慢慢地发展起来,到了二十世纪初的时候,学校的课程已经不在单单地是集中在人文教育方面,学校已经有了自然科学,法律,神学,甚至有了工程技术学科。1914 年,由于教会势力的影响,学校被迫迁至亚特兰大市。1979 年,可口可乐公司给学校捐了一大笔钱,学校的发展逐渐蓬勃,成为有巨大影响力的地区大学。</p>	
<p>艾默里大学商学院成立于 1953 年,1994 年,该商学院以可口可乐公司的前主席兼 CEO Roberto C. Goizueta 来命名为 Goizueta Business School。艾默里大学商学院也是属于比较年轻的商学院,但是它的上升势头十分迅速,由于有强大的资金支持,现在正在建设新的办公楼和图书馆,商学院把自己的目标定位为:将来进入商学院前十名,可谓是雄心勃勃。该商学院依托大学的强大人文,自然科学背景,在教学中强调全球化,多元化,同时也对女性职业申请人青睐有加。该商学院 MBA 教育的优势学科在市场,金融,会计,管理等方面。</p>	

Goizueta 商学院统计数据:	
学生人数	Full-time MBA: 355
	Part-time MBA: 176
	Executive Education: 149
	Doctoral: 28
教职员工	教师: 85
现有校友数量	不详
MBA 学费及其它花费	学费: \$33800/年
	其它: \$18060/年
	共计: \$51860/年

Goizueta 商学院 MBA 统计数据	
2005 年申请截止日期	Round 1: November 1, 2004
	Round 2: January 2, 2005
	Round 3: February 1, 2005
	Round 4: March 15, 2005
2004 年入学学生来源分布	女性: 34%
	少数民族: 11%
	国际学生: 33%
	入学前工作年限中位数: 5 (入学平均年龄 28)
2004 年申请/录取状况	GMAT 平均分: 680
	录取率: 37% (1083 人申请)
	面试: 建议面试
	申请费: \$150
	平均 GPA: 3.4
商学院学生俱乐部选介	The Black MBA Association
	Career Consultants
	Goizueta Adventures
	Net Impact
	Student Action Groups
	The Business Technology Club
	The Consulting Club
	The Finance Club
	The Healthcare Club
	The Investment Club
	The Marketing Club
	The Marketing Strategy Competition
	The Master Class
2004 年毕业生就业数据:	
全部统计	基本工资中位数: \$82,000.00
按地区统计	美国: 基本工资中位数: 不详
	美国之外: 基本工资中位数: \$61,000.00
按行业统计	金融服务业: 基本工资中位数: \$80,000.00
	投资银行: 基本工资中位数: \$85,000.00
	政府/非赢利组织: 不详
	咨询: 基本工资中位数: \$90,000.00
	房地产: 基本工资中位数: \$70,000.00
	交通: 基本工资中位数: \$73,000.00
	医药卫生: 基本工资中位数: \$85,000.00
毕业生详细就业状况:	http://goizueta.emory.edu/degree/twoyearmba/career_management.html

作者简介



杜晓辉，江苏邳州市人。1995年毕业于西安电子科技大学电子工程学院电子工程专业，获得学士学位。此后，进入大连理工大学电子工程系学习，专业方向为信号与信息处理，1998年获得硕士学位。1998年8月前往美国，在伊利诺大学芝加哥分校，电机工程和计算机科学系学习，专业方向为数字图象处理，模式识别，后转攻无线通信。2000年获得电机工程和计算机科学硕士学位。

2000年5月进入位于芝加哥郊区的朗讯科技贝尔实验室无线网络组(Lucent Technologies, Inc., Bell Labs, Wireless Networks Group)从事无线通信系统的开发工作，主要任务是进行CDMA系统的无线网络交换中心的软件开发和测试，积累了CDMA网络大型复杂系统软件开发和测试的丰富经验。2004年5月转入位于圣地亚哥的CDMA技术创始公司高通(Qualcomm, Inc.)工作，主要任务是利用第三代CDMA技术进行无线通信系统的应用设计和开发。

2005年8月进入杜克大学(Duke University)的富卡商学院(The Fuqua School of Business)攻读MBA学位，对商业咨询，公司并购，无线通信网络设备的开发以及无线通信业务运营的管理具有浓厚兴趣。

CBSF 简介

ChaseDream Business Student Fellowship (CBSF)

网络，交流，信息，合作，反馈……，生活在信息时代的今天，穿插在网络世界的你我，仿佛置身的舞台是一道道金线银线密织的星罗棋布的立体空间，你我就是这空间的结点。除了公司的同事，大学的同窗，Bschool 的校友，我们还到哪里去寻找一根金灿灿的线，把自己的网编织的更广泛，更时效，更结实有力呢？当您踏入商院的校门时，可曾还记得陪您走过考 G、申请，签证等一段段艰辛岁月的 ChaseDream 呢？

“The STRONG and LARGE Alumni Networks”几乎是所有顶级商院的骄傲宣言，也是我们 Bschoo 莘莘学子们的美好向往！然而，当第一次经历 Culture Shock，第一次用无论如何不纯正的英文与老美一起做 presentation，第一次面对印度人声势浩大的“同学会”，有没想过，无论走到天南海北，我们都是黑眼睛，黑头发，黄皮肤的中国人？当我们学习如何尽可能有效地利用可以利用的资源，有没有丢弃我们最庞大最丰富的宝藏—— Chinese Business Student Fellowship？

瞬息万变，时效才能让我们生存。本来已经喘不过气的 Busy School，又如何有精力有时间去精心维系那张星罗棋布的网呢？ChaseDream Business Student Fellowship 是一个以网络为平台的团队，无论在地球上哪一个角落，无论是深夜还是凌晨，寥寥数语，您可以和与您一样优秀的 Bschoo 学子们，谈笑风生，畅所欲言！论坛，讲座，语音聊天，以及网下各种聚会将拉近你我的距离，让您结识一群真正的有识之士，开拓新的商业机会，并为自己将来的发展储存宝贵的资源！

无论是志在四海的游子们，还是重返家园的海归们，我们的梦想永远牵系着中华民族这条古老的根！

中国心，中华根；全球志，寰宇梦。——是我们的郑重宣言！

欢迎加入 CBSF！

ChaseDream.com 简介

ChaseDream 是国际顶级 MBA 申请、GMAT 备考门户网站，职业发展专业网站，2003 年 3 月 12 日正式成立。

服务于全球华人 Top Business School 申请者（MBA, Master, PhD）、商学院华人学生，以及各届商业企业人士，内容包括：MBA 申请，Master/PhD 申请，GMAT/TOEFL 考试，商学院生活，职业发展。

通过搭建和不断完善网上社区，ChaseDream 为中国现在与未来的高级职业经理人和企业领袖们，提供了事业提升所必需的资料、信息，和宝贵的经验，同时又在会员中大力提倡“互助”、“关爱”和“感恩”等等人生成功不可或缺的人文精神。

<http://www.chasedream.com>

<http://forum.chasedream.com>