

65 SUCCESSFUL HARVARD BUSINESS SCHOOL APPLICATION ESSAYS

成功申请 哈佛商学院

经典Essay 65篇

来自哈佛商学院Harbus编辑部的专业点评
广大学子强烈追捧的“Essay圣经”

[美] 丹·埃尔克 帕韦尔·斯威特克 哈佛商学院Harbus编辑部◎编
(Dan Erck) (Pavel Swiatek) 张科丽◎译

014043770

H315
1576

65 SUCCESSFUL HARVARD **BUSINESS**
SCHOOL APPLICATION
ESSAYS

**成功申请哈佛商学院
经典Essay65篇**

[美] 丹·埃尔克 帕韦尔·斯威特克 哈佛商学院Harbus编辑部◎编
(Dan Erck) (Pavel Swiatek) 张科丽◎译



北航

C1731392



浙江人民出版社
ZHEJIANG PEOPLE'S PUBLISHING HOUSE

H315
1576



北航

C1731392

图书在版编目 (CIP) 数据

成功申请哈佛商学院: 经典 Essay65 篇 / (美) 埃尔克, (美) 斯威特克, 哈佛商学院 Harbus 编辑部编; 张科丽译. —杭州: 浙江人民出版社, 2014.5

浙江省版权局
著作权合同登记章
图字:11-2014-68 号

ISBN 978-7-213-06045-8

I. ①成… II. ①埃… ②斯… ③哈… ④张… III. ①英语 - 写作
IV. ①H315

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 063710 号

上架指导: 管理 /MBA 与工商管理

版权所有, 侵权必究

本书法律顾问 北京诚英律师事务所 吴京菁律师

北京市证信律师事务所 李云翔律师

成功申请哈佛商学院: 经典Essay65篇

作 者: [美] 丹·埃尔克 帕韦尔·斯威特克 哈佛商学院 Harbus 编辑部 编
译 者: 张科丽 译

出版发行: 浙江人民出版社 (杭州体育场路347号 邮编 310006)

市场部电话: (0571) 85061682 85176516

集团网址: 浙江出版联合集团 <http://www.zjcb.com>

责任编辑: 朱丽芳

责任校对: 朱 妍

印 刷: 蕺城市京瑞印刷有限公司

开 本: 720 mm × 965 mm 1/16

印 张: 15.5

字 数: 24.3 万

插 页: 1

版 次: 2014 年 5 月第 1 版

印 次: 2014 年 5 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-213-06045-8

定 价: 45.90 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与市场部联系调换。

我们无法保证，你买了这本书就一定能进哈佛商学院。的确，经常有书籍或网站声称他们可以做到这一点，但我们不保证。想必，这也是你选择这本书的原因之一：我们有一说一，实话实说。

本书既不是录取之路的直通车，也没有什么诀窍可以助你过关斩将。然而，本书会激发你的灵感，让你写出优秀的 Essay；它会告诉你，所谓的万能答案是不存在的。哈佛商学院作为世界顶尖商学院，是一个精彩纷呈、极富多元化的地方，平均每 90 名学生会来自近 30 个不同的国家。除了地理上的多样性，这里的学生还有银行家、咨询师、医生、律师、飞行员、教师、作家和运动员等各种身份。因此，本书精选的 Essay 主题广泛，写作风格迥异，希望能以此展现哈佛商学院学生群体的高度国际化和多样性。我们的目的是，通过推荐各种成功入选的范文，揭开录取流程的神秘面纱。每个命题可以有多种回答角度，而我们只是提供一个成功的案例。所谓的万能答案就是没有万能答案。做你自己，实话实说，深思熟虑。展现真实的自己以及你处理问题的方式，告诉录取委员会，是什么塑造了现在的你。

65

Successful
HARVARD BUSINESS SCHOOL
Application Essays

引言 展现真实的自己

乍看之下，你可能觉得自己并不那么优秀，无法从一群申请人中脱颖而出，毕竟，哈佛商学院平均每年会收到 9 000 多份申请。本书收录的

范文，希望能帮你打消此类顾虑。尽管有些 Essay 的主题取材于申请人某段令人惊叹的经历，但大多数 Essay 的主题都取材于日常生活，甚至是些琐碎杂事。但即使这些申请人做普通的工作，也会用一种与众不同的方式表达。关键是，你要明白，那些奇闻轶事从来都不是结果，而是用以传达你的性格、价值观、自我认知、成熟度、领导技能、幽默感等能帮你在商学院大展拳脚的工具。即使是最异乎寻常的成就，如果没能在 Essay 中阐明你从中学到了什么、你发生了哪些改变，以及它为什么重要，那么这篇文章也是无效的。反之，那些看上去不值一提的活动，比如晨跑、坐出租车时的见闻等，也能成为理想的素材，用来展现你个性中的关键特点，或者用来解释你为何树立这样的人生目标。

如果你静心思考所有那些塑造和影响过你的经历，你可能会找到比写 Essay 所需素材多得多的东西。理想状态下，你可以把它们全部写进 Essay 里，但是考虑到篇幅有限，需要挑出最重要的部分。列一个清单（即使只是在头脑中简单规划一下），然后开始构思 6~7 篇作文。虽然有一些“万金油”式的主题可以回答全部的申请命题，但每一个故事都应该引出一个关于“你”的独特见解：你的思考方式和处世方式，你的家庭、职业，以及你的教育（包括但不限于此）。由于篇幅有限，每一个字都很宝贵，所以千万不要重复。例如，你在其中一篇 Essay 中展示了自己作为管理者的才干，那么就该在下一篇 Essay 中介绍一段有深度的私人经历，比如与兄弟姐妹的关系等。你展现的性格维度越广，录取委员会就越能更好地认识你。你的最终任务是尽可能多地展示简历、成绩单和 GMAT 分数所无法表现的那个你。虽然刚才提到的那些因素也很重要，但是 Essay 写作给了你一个表现机会，来展示自己能成为为哈佛商学院团体作出贡献的强者，并远不限于此。

一旦你构思好了 Essay 的大致内容，就要面对另一个障碍：字数限制。是否真的能用短短 300 个单词进行深入的剖析？读完本书范文，你将确信无疑。实际上，300 个单词提供了足够的篇幅来展现你自己。我们建议你在打草稿时就当没有字数限制，随性发挥，然后再来删掉冗余的文字（当然，并不是只有这个办法）。整个过程会逼着你不断追问自己：“我到底想表达什么？我的核心

信息是什么？”这样，你就能剔除冗余的描述和不相关的细节，最终完成一篇简洁清晰、主题集中的好作文。

另外请记住，你是在给商学院写 Essay。如果你的文字优美，当然是锦上添花，但是别为此彻夜不眠。内容好，才是真的好！

最后提醒一句，绝对不要抄袭本书中的范文，你甚至不该把它们作为你在写作文时的模板或纲要。剽窃的作文必然会被发现，你的努力也就打了水漂。你很忙，录取委员会的成员也很忙，不要浪费你的时间，同时也别浪费他们的。

从阅读这 65 篇经典 Essay 开始吧。我们 *Harbus* 编辑部的资深编辑们为每篇作文撰写了精彩的点评，相信你在读过之后，一定大有收获。我们认为，它们是优秀的范文，但它们也仅仅是范文。它们反映了你的文章需要作出的反思和应该达到的深度。为了完成一篇有效的 Essay，你需要书写你自己。所以，深吸一口气，放松下来（这可能不容易），然后书写出你作为一名独特候选人的故事！

祝你好运！

丹·埃尔克 帕韦尔·斯威特克

哈佛商学院 2004 届 MBA

哈佛商学院 *Harbus* 新闻传媒公司代表

引 言 展现真实的自己 / I

65

Successful
HARVARD BUSINESS SCHOOL
Application Essays

命题 1 领导经历 /001

- 01 组建团队以诚为本 /003
- 02 让不同利益群体通力协作 /007
- 03 谨慎计划确保成功 /010
- 04 面对制度抵制坚持不懈 /013
- 05 行动的重要性 /016
- 06 危急情况下的领导魄力 /019
- 07 相信自己，凭直觉行事 /022
- 08 主动性比职位更重要 /025

目 录

命题 2 典型的一天 /029

- 09 咨询顾问，了解并参与一切 /031
- 10 管理者，忙碌却充满反思 /034
- 11 非典型工作者的典型一天 /037
- 12 分析师，积极专注于工作 /040
- 13 亚洲主管，跨越语言和文化障碍 /043
- 14 银行家，高压节奏下寻找平衡生活 /046

命题 3 决定性时刻 /049

- 15 出租车上的一瞥 /051
- 16 领导者的孤独 /054
- 17 家族生意与心爱事业的两难选择 /057

- 18 一次户外经历改变了我的一生 / 060
- 19 战胜残疾，学会走路 / 063
- 20 摆脱恐惧的撑竿一跳 / 066
- 21 弟弟自杀所带来的警醒 / 069
- 22 时隔 6 个月的两次降落，见证个人成长 / 072

命题 4 失败的体验 / 075

- 23 领导风格需因人而异 / 077
- 24 巧妙解决文化与性别歧视 / 080
- 25 寻求内心力量以克服顽疾 / 083
- 26 以职业精神处理公司解散的善后事务 / 086
- 27 必要的改变何时都不晚 / 089
- 28 为快速调整而喝彩 / 092
- 29 克制对个人荣誉的渴望 / 095
- 30 糟糕的沟通 / 098

命题 5 道德困境 / 101

- 31 坚持真理与迎合客户之间的权衡 / 103
- 32 拒绝用假身份调研 / 106
- 33 诚实的界限 / 109
- 34 辞退还是留下？ / 112
- 35 与习俗相悖时，如何坚持自我 / 115
- 36 勇于打破机构常规 / 118
- 37 援助赌徒母亲的内心挣扎 / 121
- 38 举报老师性骚扰 / 124

命题 6 重要的成就 / 127

- 39 粉碎性骨折后的 4 个侧手翻 / 129
- 40 为艾滋病预防教育募捐，受白宫接待 / 133
- 41 救护车司机的爱与痛 / 137
- 42 培养企业的社会责任意识 / 141
- 43 青年创业家 / 146
- 44 在寻根之旅中追寻个人意义 / 150
- 45 主动性才是真正的成就 / 154
- 46 移民日本的“老外” / 159

命题7 优点与缺点 /163

- 47 人贵有自知之明 / 165
- 48 规划未来 VS 风险厌恶 / 168
- 49 优势即劣势 / 171
- 50 人生之旅的镜像 / 174
- 51 寻找感情和商业敏锐性之间的平衡点 / 177
- 52 一个自由职业者的激烈竞争生活 / 180
- 53 我是一个坦诚的人 / 183

命题8 我为什么选择哈佛商学院 /187

- 54 投身私募基金行业 / 190
- 55 管理多元化资源公司 / 193
- 56 创建全球化品牌公司 / 196
- 57 成为福特分公司总裁 / 199
- 58 帮助各国挖掘竞争优势 / 203
- 59 帮助外国企业打开日本市场 / 206
- 60 成就我的非营利性事业 / 209
- 61 在全球化背景下与贫困斗争 / 213

命题9 可选话题 /217

- 62 孩提时代的价值观 / 219
- 63 幸福生活的深刻领悟 / 222
- 64 中国汉字的博大精深 / 225
- 65 对“个人社会责任”的深度思考 / 228

译者后记 / 231

BEING A LEADER

命题 1 领导经历

Choose a recent experience in which you acted as a leader. Briefly outline the situation, describe your leadership role, and then explain how you were effective and what you learned.

Discuss an experience that has had an impact on your development as a leader.

选取你最近一次作为领导者的经历。简要介绍当时情况，描述你作为领导者的任务，并说明你如何胜任这一工作，以及从中学到的经验教训。

讲述一段影响你领导能力形成、发展的经历。

解题思路

65

Successful
HARVARD BUSINESS SCHOOL
Application Essays

在构思该命题之前，你必须先形成自己的领导力概念。领导力不等于基本管理技能，也不等于发号施令。事实上，你越深入思考，就越难给出一个唯一的定义。在回顾自己的生活经历时，你会发现，领导技能体现在各种情境下，并且形式多样。

下面几篇范文就体现了这种多样性。例如，有些申请人认为，领导力体现在团队合作中；有些申请人认为，领导力体现在领导组织进行的变革中；甚至其中一篇范文提到，领导力表现为迅速决断下属的去留。

许多申请人难以提炼自己的领导经历。对于大多数工作时间还不长的大学毕业生而言，没做过《财富》500强公司的部门主管，或未曾根治亚马孙河流域的某种疾病并不奇怪，也是预料之中的情况。然而，领导力并不需要多么宏大的场景。下面几篇范文将告诉你：日常军事训练所提供的展示领导力的机会和一家大学校报提供的一样多；与学校院系交涉可能和协调非洲的一个跨国项目，或者说服一家公司调整产品研发方向一样充满挑战性。

这个命题的目的，不是让你胡乱编出一段添油加醋的文字，把某个大项目的功劳都归在自己名下，而是让你描述一段经历——它的结局因你的想法和行为而改写。但是，结果本身并不重要，重要的是你从中学到的东西。也许领导力难以界定，但是锻炼个人领导力却要在不断地自我剖析中加以学习。你精心挑选的事例，需要强调的正是这种能力。为了让读者留下深刻、持久的印象，文章应该清楚地说明你对领导力概念的理解、你如何在实践中加以运用，以及你认为应如何提高这项难以捉摸的技能。

点评人：帕韦尔·斯威特克 (Pawel Swiatek)

There are over ten million children orphaned by HIV/AIDS living in sub-Saharan Africa. I met several last year during my visit to Gaborone, Botswana—Phangisilie, Grace, and Joseph to name but a few. They, along with the other four hundred children at the Mpule Kwelegobe Center for Children, will at least have access to care as a result of the efforts of an unlikely collaboration between businesspeople and artists whom I led over a six-month period.

I joined Bristol-Myers Squibb (BMS) to serve as an international project manager on Secure the Future, a \$100 million five-year program that provides care and support for women and children with HIV/AIDS in five southern African countries, primarily through grants for medical research and community education. Among my first assignments was raising awareness and mobilizing resources for AIDS victims by using art. Developing a team of over thirty individuals from BMS, several African art galleries and museums, and our South African-based communications firm, we partnered with the Harvard AIDS Institute and the former Miss Universe, Mpule Kwelegobe, to create ArtWorks for AIDS. The exhibition included original commissioned pieces from more than thirty artists on the subject of HIV/AIDS, emphasizing the plight of women and children. ArtWorks premiered at the World Conference on AIDS in Durban just six months after it was conceived, toured several international venues, and earned close to \$100,000 for AIDS orphans during an auction on November 30.

As the international project manager-leader, I was responsible for devising a vision and strategy for the project, assembling the team, establishing milestones, maintaining the budget, and delivering the art by the beginning of July. I was effective in this role

for several reasons. First, I ensured that the team, rather than I alone, collectively devised a vision and timeline for the project by meeting with the key participants individually to better understand their ideas. We then conducted a brainstorming session where all involved parties freely expressed their ideas to the group. Thus, each team member could claim ownership in our success. Second, I was able to mitigate cultural differences between the southern African, northern European, and American participants because of my extensive study of and travel to both regions. Third, although I recognized that the team members from the art community did not necessarily subscribe to business principles, I never let them use it as an excuse for poor performance.

My key learning is somewhat simple but compelling nonetheless; anytime you create a team comprising parties who are naturally suspicious of one another, honesty is paramount. That's the only way I could get artists to trust and perform for businessmen and vice versa. I fostered this sense of trust by maintaining clear lines of communication between all parties as well as refusing to alter the mutually agreed upon project tenants just to suit the interests of whomever I was speaking with. The result was a stunning visual homage to the over twenty-four million people suffering from HIV/AIDS in Africa as well as additional care and support for hundreds of children in Botswana. But why don't you see for yourself...the Smithsonian purchased two of the works.

点 评

阅读完这篇文章，你可能忍不住揣测，正是申请人在文中描述的项目——其值得称颂的、突出的人道主义性质，奠定了本文成功的基础，但事实并非如此。尽管参与艾滋病社区关怀项目这件事表明申请人投身世界发展事业，其精神令人敬佩，但这本身并不足以说明他的领导能力。申请人着力描述项目的来龙去脉以表现它的重要性，但接下来用了更大篇幅叙述自己作为项目领导人所面临的挑战，以及为克服困难所采用的解决办法。

协作、建立共识、弥合文化差异在其他情境下听起来是模糊的抽象概念，在此处却是申请人领导力才能的具体表现——带领一支文化多元、背景各异的跨国队伍。申请人向录取委员会展示了自己

的才能，并没有言过其实。也许，增加一两个简短但有说服力的趣闻（同时缩减背景描述）会使他的叙述更具活力。

本文结尾是点睛之笔。申请人表示，此次项目也是一次学习的机会。以后，无论领导何种项目，他都会将培养参与者之间的信任以及创造开放的沟通环境置于首位。可以肯定，这将会使他成为更有效的领导者。

【参考译文】

在撒哈拉沙漠以南的非洲地区，有上千万儿童因为艾滋病变成了孤儿。去年，我在博茨瓦纳的哈博罗内^①访问期间，遇见了潘吉、格雷斯、约瑟夫等孤儿。他们连同姆普勒·克维拉格博儿童中心其余的400名孩子一起，得到了应有的照料，而这是一群几乎不可能合作的商人和艺术家通力协作的结果。我作为一名领导者，领导他们长达6个月的时间。

我曾加入百时美施贵宝公司（BMS），担任“保障未来”计划的一名跨国项目经理。“保障未来”是一个为期5年，耗资1亿美元的计划，主要通过资助医学研究和社区教育的方式，在5个非洲南部国家为感染艾滋病病毒的妇女、儿童提供援助关怀。我最初的任务，是利用艺术创作提高大众对艾滋病患者的认识，并为艾滋病患者募集资源。我们同哈佛艾滋病研究所和前环球小姐姆普勒·克维拉格博合作，组建了一个30多人的团队，创作表现艾滋病的艺术品。团队成员分别来自BMS公司、若干家非洲艺术画廊和博物馆，以及我们驻扎在南非的联络处。展览的艺术品包括30多位艺术家的原创作品，均以艾滋病为主题，突出展现妇女、儿童的遭遇。项目成立后仅6个月，这些艺术品就在德班举行的世界艾滋病大会上首次亮相，并在一些国际场合巡回展出。11月30日的拍卖会还为艾滋病孤儿筹集了约10万美元。

作为该项目的管理者和领导者，我负责为该项目制订远景战略，组织团队成员，设定阶段性目标，控制预算，并确保在7月初递交作品。我的工作卓有

^① 博茨瓦纳是非洲南部的一个内陆国，哈博罗内是该国的首都。——译者注

成效，理由有如下几条。第一，我与团队中的重要成员逐个面谈，更好地理解他们的想法，确保了团队，而不是我个人，共同为这个项目制订远景目标和时间表。我们还进行了一次头脑风暴会议，会议上，所有与会人员自由表达对这个集体的想法。这样一来，每位成员都为项目的成功增添了一份力量。第二，我能够减少来自非洲南部、欧洲北部以及美国的队员们之间的文化差异，因为我曾多次前往非洲南部和欧洲北部，并对这两个地区进行了大量研究。第三，虽然我明白那些搞艺术的成员不一定认同商业原则，但是，我从不让他们以此作为自己表现欠佳的借口。

我的收获有点简单，但令人信服：当你组建一个团队时，各方之间难免存在猜疑，以诚为本是最重要的。这也是我让艺术家信任商人并为之工作的唯一办法，也是让商人相信艺术家并与之共事的唯一办法。我时刻保持各方之间沟通渠道的畅通，同时，不管谈判对象是谁，我绝不因任何单方面的利益而修改先前共同达成的协议，这两点促进了团队之间的信任。最终，我们将作品以令人惊叹的视觉表现手法，献给2 400万名艾滋病患者；同时，博茨瓦纳的数百名儿童获得了额外的生活保障。亲眼去看看吧，史密森尼博物院购买了其中的两件作品呢！

As managing editor of University of Michigan's student newspaper, I was responsible for deciding how to appropriately cover the football team's quest for its first national championship in over fifty years. I decided to publish a special edition on the afternoon of Michigan's final regular season game—but only if the team won. As managing editor, I led a team of reporters, editors, advertising managers, and circulation managers that successfully printed the first Saturday afternoon edition in the 107-year history of the *Michigan Daily*.

My greatest challenge was to align the separate staffs in one common vision. While the editorial staff was excited about the project, many advertising managers felt uncomfortable selling ads for a newspaper that may never get published. Likewise, the circulation department had qualms about distributing the newspapers when university buildings, our usual delivery points, were closed. I met with the leaders of each staff to discuss their concerns and gain a greater understanding of their operations. I evaluated various scenarios, and developed a plan in which editorial and business staffs would collaborate on circulation and advertising responsibilities. This not only alleviated concerns about a tight deadline, but also allowed sportswriters and advertising managers to collectively identify local merchants that would covet advertising space in this issue. Additionally, the circulation department worked with the arts and leisure staff to select local bars and restaurants as new delivery points.

Through this experience I learned to integrate disparate inputs into a unified perspective. Although very little can be accomplished without well-balanced, multi-disciplined teams, molding different viewpoints into a single vision is a task that can trip up all but the most successful leaders. I've learned to request input from each

team member, not because it is important to make them feel valuable, but because open discussion is the best way to generate successful ideas.

点 评

申请人在讲述自己的领导经历时，突出了其中一个最大的挑战，也是任何一个机构的领导者都要面对的挑战，即如何让利益不同的人通力协作。申请人给出了足够的细节来描述问题的复杂性：从广告销售到报纸派送，每一位参与这个开创性、非传统项目的团队成员有着数不清的担忧。毋庸置疑，出版首份周末特刊绝非轻而易举的事情，它需要申请人使出浑身解数，通过谈判达成共识。

不过，这篇文章之所以入选，并不单单因为申请人描述了一个富有远见的领导过程，或是他如何带领团队达成共识，完成了一个标志性的项目。这些要素都很重要，但还远远不够。这篇文章入选的原因是，申请人对这段领导经历的总结。申请人的才能不仅体现在他创办了一份大学校报的周末特刊上，更体现在他对如何管理及激励一个大团队的理解，而这一技能可以应用在比密歇根大学校刊更广阔的环境中。换言之，申请人展现了他在商业环境中的领导潜力。

假如本文变换一下叙述的顺序，可以锦上添花。如果以简略描述管理上面临的挑战开篇，会让文章更有动感，引起读者对事件背景以及解决办法的好奇心。与数千篇同主题的文章竞争时，一段抓人眼球的开篇能给你带来很大的优势。

【参考译文】

在我担任密歇根大学校刊执行总编期间，正赶上校橄榄球队 50 多年来第一次参加全国冠军争夺赛，我负责决策如何合宜地报道这场赛事。我决定在常规赛最后一场比赛的下午出版一份特刊——当然，前提必须是我们校队获胜。