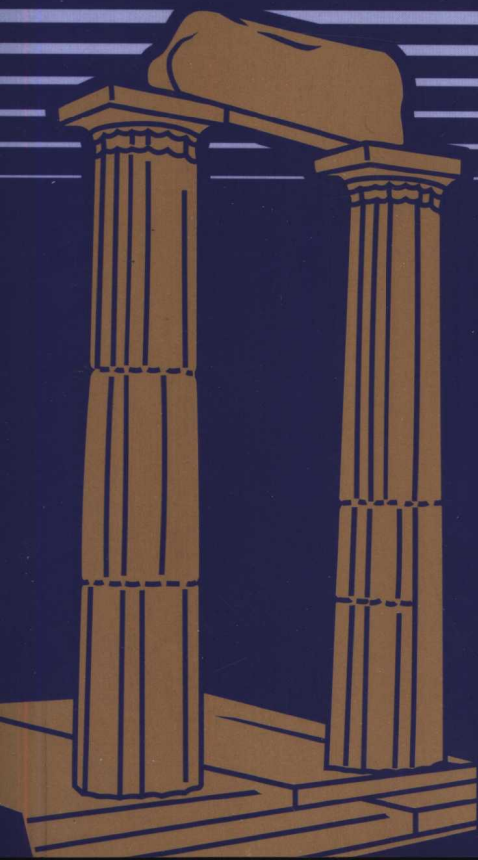


如何跨入 世界顶尖商学院之门

How to Get into
the Top MBA Programs



- (美) 理查德·蒙托克 著
- 尖峰国际教育策划顾问组 译



陕西师范大学出版社

尖 峰 国 际 教 育 咨 询 丛 书

如何跨入 世界顶尖商学院之门

(美) 理查德·蒙托克 (Richard Montauk) 著
尖峰国际教育策划顾问组 译

陕 西 师 范 大 学 出 版 社

图书在版编目 (CIP) 数据

如何跨入世界顶尖商学院之门 / (美) 蒙托克著; 尖峰
国际教育策划顾问组译. —西安: 陕西师范大学出版社,
2002. 9

(尖峰国际教育咨询丛书)

ISBN 7-5613-2499-5

I. 如… II. ①蒙…②尖… III. ①留学生教育—概况—
美国②高等学校—简介—美国 IV. G649. 712. 8

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 077285 号

原书名: HOW TO GET INTO THE TOP MBA PROGRAMS

作者: RICHARD MONTAUK

原出版者: Prentice Hall Press

Copyright©2002 by Learning Network Direct, Inc.

陕西省版权局

著作权合同登记号: 图字 25-2002-417

图书代号: SK248400

如何跨入世界顶尖商学院之门

翻译: 尖峰国际教育策划顾问组

责任编辑: 周 宏

特约编辑: 张 勤

出版发行: 陕西师范大学出版社

(西安市陕西师大 120 信箱 邮编: 710062)

印 刷: 北京毕诚彩印厂

开 本: 787×1092 1/16

印 张: 40

版 次: 2002 年 10 月第一版

印 次: 2002 年 10 月第一次印刷

ISBN 7-5613-2499-5/G · 1797

定 价: 68.00 元

译者序

考不来的 MBA 入学资格

—— 申请欧美名校 MBA 要义

高明

我们中国人把取得 MBA 入学资格称为“考 MBA”，意即中国的“考研”。殊不知，MBA 不是考来的。中国人考试能力世界第一，MBA 录取率却低得可怜，什么原因？就是误以为申请 MBA 就是“考研”，把考试当做头等大事。

我们中国人从小考到大，考幼儿园、考小学，然后中学、大学直至博士研究生。习惯于此，当选择的目标变成欧美名牌商学院时，理所当然想到的还是考试。需要考什么、录取的分数线是多少，这些是国人普遍最关心的问题。

其实，这琵琶不是那枇杷，欧美“研”不是中国“研”。以中国文化揣测欧美学校录取标准，注定得失败。所以，“考”是考不出国门，也考不上 MBA 的。

► 申请 MBA 的误区

按照我们中国的观念，以下五项都是毋庸置疑的原则：

- 考分最重要；
- 论文即是作文；
- 职务是领导才能的标志；
- 推荐人的头衔越大，推荐信越有力量；

- 面试就是口语测试。

这些都是申请欧美学校的典型观念误区。由于存在这些认识误区，申请人往往先把大部分宝贵时间用于准备考试，然后付出了很多精力准备中国特色的论文、简历。由于中西文化差距太大，申请材料往往和对方的要求严重错位。中国申请人的努力常常只是给招生办官员留下平庸的印象，并因此惨遭落第。

► 欧美商学院的录取原则

和洋人打交道，就得知道洋人的规矩。知此知彼，百战百胜，此之谓也。

在欧美国家，人们不说考大学、考研，而说“申请大学”、“申请研究生”、“申请 MBA”等等。并不是欧美商学院不考试，而是他们看待考分的角度跟我们不同。MBA 培养的是现代企业管理人才，所以录取学生同企业聘用管理人员一样，要看综合条件，包括你的基础知识、学习能力、性格特征、道德水准、生活经历和工作经验等等。由此演绎出其招生选拔系统的五大评价手段：个人简历（教育经历，职业经历）、论文、推荐信、面试和 GMAT、TOEFL 考试成绩。商学院通过这些手段来判断你的智力水平、职业前途和性格特征。

商学院怎样使用这五大评价手段呢？评价选拔的方法和过程是复杂的，是客观和主观两方面的结合，并且因学校而异。这里介绍一些基本原则。

► 个人简历

个人简历通常包括三个主要部分：教育经历、职业经历和个人特点。

关于教育经历。首先，商学院关心的不是你在大学学什么，而是当初你为什么选择了这所大学、这门专业，这所大学竞争有多么厉害，这门专业难度有多么高等等。其次，他们关心你的学习成绩，但更关心你成绩的变化曲线，因为它体现了你的性格和心理的成熟情况。大学毕业后，你所完成的再教育课程也是他们关心的。其根本目的是为了判断你的智力发展历程、竞争意识、学习努力程度和心理成熟程度。

在工作经历中，商学院重视的是职业发展的一致性、多样性和所取得的成果。一致性指的是职业的变化始终与你的个人目标紧密联系，体现出变化的逻辑，让人感到你有一个长远的奋斗目标，不会因为感情冲动或其他无关痛痒的因素变更工作；多样性则是指工作性质的横向变化，它体现出你抓住机会，为既定目标不断积累各种相关经

验的特点。商学院还将从你的一系列职业行为中评估你的职业表现,包括你每份工作的长度、工作责任的变化、工资和奖金的变化,以及你个人的工作成果、你参与的集体的工作成果和你所领导的团队的工作成果等。归根结底,商学院了解你的职业历史,是为了判断你毕业后的职业前景。

个人简历是申请材料中非常重要的一部分,需要给与足够的重视。还有两点应该注意:第一,个人简历与其他申请材料要保持一致;第二,必须强调你的职业经历中与该商学院优势相关的部分。

► 论文

所有的商学院都有写论文的要求,要求的篇数从2篇到6篇不等,论文的题目各异。商学院要求写论文的目的是给你机会介绍自己。他们提出的问题,既代表了学校感兴趣的方面,也对你的自我介绍起到引导和限定的作用。另外,商学院对你的回答还有字数的限制,它相当于说:给你10分钟时间介绍自己。学校设计的所有论文综合起来是一个大问题:给我们一些理由,为什么我们应该录取你,而不是别人?

商学院期望着什么样的回答呢?他们想读到你的故事,而不是简单的豪言壮语。从你的故事中,他们观察你是否具有他们要求的质量。不同的学校有不同的要求,而且每一项要求的重要程度也不一样。某商学院有三项基本要求,按主次顺序排列如下:

- 1) 领导才能。该校尤其强调的领导能力是革新精神和激励、带领人们完成革新的目标的能力;
- 2) 非常强的分析能力;
- 3) 开放的国际性思维;善于在不同的文化环境中工作。

你必须从过去的经历中挑选出最能反映以上三方面素质的片断,然后将它们准确地表达出来。为此,你要仔细研究学校的要求,充分理解其含义。然后,努力回忆自己的过去,寻找能表现你相应素质的事件,才有可能写出优秀的论文,做好这个无声的自我介绍。这不是一件容易的事。许多申请人在这个阶段犯了错误,其原因是:

- 1) 没有花足够的时间和力气寻找合适的事迹;
- 2) 把寻找的范围局限于工作经历,而忽视了其他(如体育、文化和社区活动等)。

一旦找到了相应的事迹,你的任务已完成了多半。只需简单准确地描述出来即可。如同一个产品找到了卖点,销售工作就容易多了。

切记，论文的重点不是英语的文采，内容才是关键。所用词汇越简单、越通俗越好。事实上，常用词的准确使用更能体现你的英语沟通能力。商学院完全理解英语不是你的母语，他们只要求你有英语交流能力。千万不要过分追求文字的完美而忽视了故事本身的魅力，表面优美的英语文字加上空洞的故事内容只能表现幼稚。记住，你不是在参加作文比赛，而是在介绍自己、推销自己。

► 推荐信

推荐信的作用是告诉商学院，什么人了解你、了解你什么，由此看出你与周围人际关系的质量。它反映了你的人际关系能力，同时，还让商学院知道别人对你的看法，为什么有这样的看法等。它帮助商学院对真实的你做进一步的判断；同时商学院还要做比较，分析别人对你的看法和你对自己的认识有什么不同。

► 面试

面试不是简单的口语测试。面试的形式多样，内容丰富，随学校的不同而不同。其目的可以是进一步了解你的优、劣势，测试你的沟通能力和性格特点，看你是否适合学校的文化氛围，观察你对该学校的真实兴趣，审核申请书的内容，甚至可能只是推广介绍学校等等。

► 考试

先说 TOEFL。申请欧美留学的人都知道 TOEFL，毋须多说。每个商学院录取学生的 TOEFL 分数是不同的，即使同一所学校，学生的 TOEFL 成绩也有很大差异。这就是前面提到的，考试成绩不是录取的惟一标准，甚至不是主要标准。如果一名申请人有非常强的沟通能力、领导才能、成熟、自律，是个不达目的不罢休的人，尽管他的 TOEFL 成绩低，学校相信这不会成为他完成学业的障碍，他也会获得录取。

GMAT 是专门为申请 MBA 的人设计的测试。国际上 1500 个商学院中，有 1100 个采用 GMAT 考试，大约 800 家要求必须考 GMAT。它主要用来测试你的语言、数学分析和写作能力。商学院用 GMAT 成绩作为预测 MBA 第一年学习表现的手段之一，但和 TOEFL 一样，它也不是录取与否的标准，因为，GMAT 分数不能测试上进心、创新精神、合作技能、学习技能等等。为此，大部分商学院没有硬性的 GMAT 分数要求。

有些学校有 GMAT 最低分的要求, 有的学校只有 GMAT 中某个部分的最低分要求。总之, 具体情况因学校不同而异。举例来说, 美国排名前 50 的商学院 2000 年所录取的学生里 GMAT 成绩最低的只有 490 分; 哈佛商学院 2000 年录取的学生中, 8% 的学生 GMAT 成绩在 600 至 649 之间。49% 的学生在 700 ~ 750 之间。分数的巨大差距表明商学院考察的是综合条件。欲知更多关于分数方面的具体情况, 可从学校网站上关于申请基本要求的介绍中获知。

中国人申请 MBA, 成功者寥寥。不过真正了解自己, 也了解学校, 并且能够用心对待整个申请过程的人, 都能进入国外顶尖商学院。在你动手申请之前, 阅读有关书籍、上网查询资料、同过来人交流或者寻求专业帮助, 适度地调整自己, 尽量避免陷入观念误区, 这样才能提高申请成功率。

* 作者高明系尖峰 MBA 策划顾问总裁。长期从事国外顶尖 MBA 策划申请服务。如对本文有任何观点和看法, 请发 E-mail: ming@topsmba.com; 或登录: www.topsmba.com; 或致电: 010 — 65150858 垂询。

译者简介:

本书由尖峰国际教育策划顾问组编译。尖峰是一家专业化的国际教育咨询策划顾问机构, 其顾问团队由哈佛、沃顿、斯坦福等顶尖商学院的 MBA、法学院的法学博士以及来自美国的升学策划专家等组成的。专门为 MBA、法学院以及名牌大学的申请者提供申请过程的全程或单程策划服务, 帮助申请者完成高质量的论文、推荐信和做好充分的面试准备工作。使申请者在竞争中获胜, 最终达到成功迈入理想学校的目的。

另外, 以下人员参与了本书的编译工作: 乔慧存、杨晔、魏珂、张蕾、张万文、雷鹏。在此, 我们对他们的辛勤工作一并表示衷心的感谢。

前言

如何从本书中获得最大收益

如何跨入顶尖商学院的大门

世界顶尖商学院的招生部主任均承认，要获得这些学院的 MBA 学位证书最困难之处就在于要能够跨入这些学院的大门。完成一些顶尖商学院的学业也许是相当困难的，但我们可以看到，毕竟几乎九成以上的入学者都可以获得学位证书。然而，像斯坦福这样的商学院，只有 6% 到 7% 的申请者被录取。其他一些顶尖的商学院也只录取申请总人数的 1/9 或 1/10。进入这些顶尖商学院异常困难的原因很简单。顶尖商学院 MBA 的价值是不可限量的，这一点在本书的章节中我们将会谈到。平均来说，顶尖商学院的毕业生可以拿到二倍乃至三倍于普通商学院毕业生的薪水。在美国（欧洲也一样），顶尖商学院的毕业生挣的钱，甚至和一些排名在前几十位的商学院的毕业生的薪水，都会有相当明显的差距。高工资还不是全部的，获得顶尖商学院 MBA 学位后，还会有更多的就业选择，更好的工作保障，更快的提升机会，以及更富有趣味的工作和更高的地位，还有其他大量的好处。由此也就不难理解，为什么那么多人为进入顶尖的商学院而努力不止了。

如何进入一所更好的学院

本书的目的在于帮助那些申请者，使他们进入最好的商学院成为可能。各家学院都希望自己的毕业生日后能成为知名企业（或非营利性机构）的执行官、行政领导或企业家。因此，他们研究大量的资料去寻找这样的人才，这些资料中有些是客观且容易确定的，像申请者的管理研究生入学考试（GMAT）的成绩；而有些就并非如此，如考察申请者日后希望有何作为等。申请者的客观情况材料，可以被称作申请者的资格，很明显是非常重要的。但是，申请者的主观方面的情况往往在最终会起到更为重要的作用。

斯坦福大学的教室里坐的可能都是来自世界上最好的大学的毕业生，他们的毕业成绩在班上都名列前茅，GMAT成绩都在700分以上，都曾效力于世界上最杰出的咨询公司和投资银行。她当然接收了不少符合这些条件的人，但事实上，她将更多的这种人拒之门外。因为各大顶尖学院较之于那些完美的个人简历，他们更看重申请者本身的素质。

各学院招收的是真实的人，而非个人简历。以哈佛为例，她要招的是“具有高级管理潜能”的人才，这与在GMAT中拿高分完全是两个概念。各学院要的是领导人才，他们必须具有团队精神，有出人头地的决心，并且对自己的职业前途发展做过周密的考虑。除去一些基本的条件，各商学院更看重平均成绩或GMAT成绩以外的更多情况。因为从那些简单的成绩中，无法看出一个人的领导才能，团队精神，以及其他一些关键性的技能。

各学院确实会考虑申请人的资格情况，但这只是总体印象中的一部分。他们利用一切可以利用的情报来考察申请者。包括他们写过的论文，给他们寄出的推荐信，申请面试的结果等等。以此来判断他们是否能成为成功的商业领导、企业家或别的什么。

达顿（DARDEN）商学院的资深招生部主任杨·米吉博（JON MEGIBOW）很坦率的说：“我们坚信一个人的个人素质比他过去所取得的任何成绩都更为重要。我们所寻找的是那些不仅仅拥有多种资格认证，不仅仅拥有一些技术和专业技能，而且还有其它一些优秀素质的人。了解个人真实素质的唯一途径就是对他们进行面试；然后读他们的论文来了解他们是不是多面手；再就是读他们的推荐信。一个只往一个方向发展的人，无论他有多少或者多么好的证书，他也不可能成为一名成功的总经理。”

事实上，论文、推荐信和面试对于招生院校来说具有双重功效。他们不仅可以让申请者展示自己的领导才能和其他的一些素质，还可以让招生院校知道该如何去真正理解那些所谓的客观数据。3.5分的平均分（4分为满分）在不同的情况下有着不同的含义。如果一个学生每周要工作30个小时，而且工作强度很大，那么这个成绩算是可以的了。同样的道理，如果那个人是个数学天才，而他却肯花大量的时间去提高他的薄弱环节——写作，那这个成绩也不错了。把一个人的工作经验和工作理想放在一边，招生院校如何正确理解申请人的平均成绩的唯一方法就是听他自己（或者他的推荐人）是如何说的。换句话说，论文，推荐信以及面试不仅仅可以提供新的信息，还可以是客观数据准确分析的依据和参照。

本书将告诉你如何使用正确的方法使你的各种证书在申请过程中起到最大的作用。本书主要以如下方式：

- 本书将告诉你优秀的商学院对申请者到底有哪些要求，以及他们将如何评估申请者材料的不同部分。
- 本书将向你解释招生程序的本质，包括告诉你是谁对你的申请做出评估，以及最后的决定是如何做出的。
- 本书将向你解释并举例说明你应该如何（并且应当）通过你的论文，如何利用推荐信和面试来增强你的自我营销能力，从而增大进入最理想的大学的机会。

警告：本书示例不可生搬硬套

必须注意的是，我在此介绍商学院招生的整个过程，对你的自我营销做出建议，并不表示我想让你或任何其他读本书的人可以找到一种完美且极具魔力的申请方案。世上没有这种适合任何人的申请方案。相反，我写此书的目的是，通过像你展示一些示例，以便让你自己设计出最能展示自己的一种申请方案。当看到不同人的不同申请方案时，你可以发现这些方案就像他们自己一样是有着千差万别。

要想获取成功的关键在于形成你自己的个人推销战略。这种战略必须具有一致性，如果几篇论文毫无关系，或者推荐信上说的和你自己说的意思有差别，那你的申请就几乎没什么希望了。为了使自己获得最大的机会，你必须利用每个机会来证明自己是多么的专业，为什么应该被录取的是你。

本书将教你如何准备申请材料，如何从众多的申请者中脱颖而出，并展示出自己最为光彩的一面。本书还将告诉你一些申请者的典型错误，并教你如何（以及为什么）去避免它们。招生部主任通常会注意到，仅有5%到10%的申请者自我推销做得不错。这就给了你一个很好的机会，学习进行高质量的专业化申请，从而增加自己的申请成功机会。

哪些人应当阅读本书

这本书的读者应该是那些希望进入最优秀商学院的人。本书从各个方面详细的分析了入学申请的每一个步骤。尽管本书的重点是如何进入顶级的商学院，但任何想提高自己的入学竞争力的人，无论是想进哪一所排名前 20 或之外的学校，都可以从了解申请策略中获得益处。本书并不把你当作申请进入美国大学的美国人，虽然基本情况大致如此。本书中的示例不仅包括大量美国人，也有不少欧洲和别的国家申请者的例子。同样，书中涉及到的商学院也同时包括美国和欧洲的。

本书包括哪些内容

第一部分将为你提供做出决定的背景情况。它解释了为什么一个 MBA 学位如此值钱，调查了世界上有哪些顶级商学院，并且详细描述了入学申请的过程，以及你应遵循怎样的时间表来进行入学申请。

- 第一章，“需获得工商管理硕士（MBA）学位的理由”本章揭示了获得 MBA 学位的好处，尤其是一个顶尖商学院 MBA 的优势。
- 第二章，“MBA 专业类型”本章考察了各种不同的专业种类，包括典型美国项目和典型欧洲项目的区别。它还会告诉你能期待从商学院学习经验中学到什么。
- 第三章，“如何选择适当的学校”，该章向你揭示了如何寻找能提供你所希望学习的专业的大学，在哪种学习气氛中你能学得最好，以及在潜在的就业市场中声誉最高的院校。并讨论了对你做最后决定会有极大帮助的一些信息来源，包括出版的或未出版的。
- 第四章，“如何使用排名”，本章展示的是各种不同权威机构选择的美国、欧洲及世界其他地区的最佳大学。该章解释了排名的依据何在，并提醒人们在使用这些排行榜时应该小心，因为这些排名都有其局限性。
- 第五章，“录取过程”，该章描述了典型的招生人员形象，并介绍了在典型的商学院中，最后的录取决定是如何做出的。
- 第六章，“申请时间表”，本章给出的是一份典型的申请日程表，包括必须完成的所有步骤，从取得有关学校信息直到索

取成绩单，写论文及递交申请表和财产资助表。

第二部分是全书的核心。它首先阐述了顶级学校对申请者的要求。然后帮助你领会改善自我营销策略的全过程，并教你如何使用各种营销手段，包括论文，推荐信，以及面试，从而取得最大的优势。它带你逐步了解申请入学的全过程，以取得最大的录取机会。

- **第七章，“充分展示自己的资历”。**本章详细解释了商学院对申请者的要求，以及他们如何从你的申请材料中了解你在何种程度上具有这些素质。除此之外，该章还解释了如何提高资格证书含金量，从而增大入学机会，这些方法哪怕离申请仅数月的时间内也可做到。其中包括对如何最好准备 GMAT 考试的广泛讨论。
- **第八章，“自我营销：总原则”。**该章研究了你怎么自我介绍才能为某一专业的申请带来最大价值，同时也将风险减少（对其失去兴趣或无法通过考试）。本章还详尽分析了招生人员如何对不同职业背景（包括不同年龄，国籍和教育程度）的人进行评估，以及各种类型的申请者所面对的最为迫切的任务。
- **第九章，“理解重要的短文题目”。**本章深入地分析了 26 种最为常见的论文毛病。讨论了人们犯过的最典型的错误，并建议你如何利用你自己的强项，最好的展示自己最为光彩的一面。
- **第十章，“如何写出有说服力的文章”。**本章揭示的是招生官员在你的写作中最想看到什么。对那些在论文写作中有困难的人来说，它描述了要写出一篇高质量的论文，每一部分应该做些什么。他还提供了写出简洁有力的论文过程中的一系列注意事项。
- **第十一章，“推荐信”。**本章将告诉你怎样去找自己最好的、最合适的推荐人，如何找到他们，选择那些热心的人，而不是一些不太积极的人，并且请他们写出你所需要的内容（而不至于惹他们生气）。
- **第十二章，“面试”。**本章将告诉你怎样准备至关重要的面试。你必须知道自己作为申请者的优点和缺点分别在哪里，所申请院校和专业的性质是什么，以及在各种不同类型面试

中通常会问到的问题。本章将引导你穿越这些面试过程的每项内容。

第三部分涉及到的是递交申请后的一段时期内应该做的事情。包括怎样准备自己的商学院生涯，如何从中获得最大收益，以及怎样获得 MBA 学习资助。

- 第十三章，“对候补名单、拒绝录取及其他失望之事的回应”。本章解释了怎样应对等待通知，搁置未决或断然拒绝等情况。还探讨了怎样向拒绝过你的学校再次提出申请。
- 第十四章，“被录取之后做些什么”。本章告诉你应该如何离职并且不留下任何麻烦。并提供了准备在商学院学习的详细建议。很多人在初进商学院时毫无准备，因此在最初数月的专业学习中困难重重。如果遵照本章的建议，你将在 MBA 教育中受益无穷。
- 第十五章，“怎么从商学院获取最大收益”。本章揭示的是你如何在自己的商学院生涯中获得最大收益。通过对各大商学院教学和职业服务的主任们的采访，将提供如何高效学习，从社会和职业或工作机会中受益，保持身心健康等多条建议。
- 第十六章，“资助 MBA 学习”。本章解释了怎样取得 MBA 学位所需的融资策略。该章讲述了获取 MBA 学习资助的主要途径，讨论了解决财务问题的各种选择，透露了有关奖学金和贷款的详细信息的良好来源。

第四部分提供了额外的帮助。在这里你将看到由 19 所不同学院的申请者所写 143 篇成功的论文示例，超过 36 种的论文主题，同时还附有评论，告诉大家哪些部分尤其成功，原本很好的文章又如何使其更加完美。这些申请人来自超过二十个不同领域，属于十多个不同国籍，他们的教育背景从非学士到博士都有，而他们的目的也和形形色色的背景一样各有不同。

第四部分前的几页以简略的图表形式向你提供咨询服务，以便你迅速找到要找的论文。如果你要找申请哈佛或华尔顿、凯洛格或伦敦大学的论文，这几页会告诉你要去哪里找。同样，如果你要找一位工程师写的论文，这几页也会告诉你到哪里去找。

本书有哪些特色

本书提供了如何进入最好的商学院的方法的解释。他引导你了解申请全过程的每一部，在每一点上告诉你如何设计自我营销战略。本书特色包括：

- 二十多位招生部主任关于申请每一个方面的建议
- 143 篇真实的申请论文，包括：
 - 成功进入 19 所顶级世界大学的论文
 - 来自社会各行各业的申请者的论文，从会计师到艺术家，银行家到营销人员，咨询师到工程师，等等
- 对撰写具有说服力和最大影响力的论文的建议
- 推荐信示例，从学术界到工商界均包含在内
- 对以下问题的切实建议
 - 如何选择合适的商学院并获得资助
 - 怎样为商学院中的学习做准备，及怎样从中获得最大好处
- 一份让你详细了解什么时间做什么事的时间表
- 详细解释顶级商学院对申请者的要求，以及你如何达到这些要求

怎样真正从本书中受益

尽早开始申请入学的全过程是使本书效用最大化的关键，这要比你认为必要的时间还要早。就如第六章“申请时间表”所示，在你期待上课的前一年或更早就要开始准备。尽早开始，并全程使用本书的指导，将使你以最有效的方式完成强有力且令人信服的应用工作。本书的设计可以使抱有不同目的来使用它的人均获得同样的效用。有人想一字不漏的从头读到尾，有些人只想就自己所面对的问题深入寻求帮助。这里有一些建议，你可根据自己的情况从本书中获得最大益处。

► 你正在申请的过程中

如果你的申请几周后就要到期，你必须马上阅读几个关键章节，以免犯下大错。第七章告诉你商学院如何评估你的申请，第八章告诉你应该怎样推销自己，第九章的介绍告诉你怎样写论文。你还会看到

一些对你可能会回答的问题的答案的分析。另外，如果你还没有确定推荐人，或者他还没有写好你的推荐信，读一读第十一章，你会看到怎样改进你的推荐信内容。在面试前，你当然会想看看第十二章中有关面试的内容。如果有时间，再读读另外几章，或者它们的梗概，以全面了解申请工作的全过程。第三部分涉及提出申请后的时期，在你完成申请后，这对你是很重要的阅读部分。

► 你的申请一周后到期

不要慌！本书将教你快速处理。在进行进一步申请前，请仔细阅读每一章的概要，并完整阅读第八章。接着查一下第九章中的有关论文主题（就是你正在写的那些论文），然后阅读第十章关于写有说服力的论文的讨论。同时务必在通知你的推荐人开始工作前一定要阅读一下第十一章关于推荐信的内容。

► 你会在不久的将来申请进入商学院

如果你会在未来几个月申请进入商学院，你现在也许就要阅读一下每章的内容概要，从而对申请过程有一个大致的了解。另外，你还应读读第七章和第八章，他们会解释你在申请时需要展示的基本内容。通过对第六章的阅读，你可以确保不会错过一些重要步骤的开始时间。然后，读一读和你自己的努力有关的每一章，可以从第九章和第十章开始，他们将告诉你如何准备论文。

► 你会在几年以后才提出申请

如果你在未来的两三年内不会提出申请，那么现在可以读读第七章和第八章。他们会告诉你在还有大幅提高自己的资格的机会时，怎样为自己日后入学作最好的准备。接着读读第六章，以决定什么时候开始申请过程。最后就要读读每一章的概要（通常在想入学前 15 到 18 个月），以便为申请过程本身做好准备。

总的来说，有些章节并不是和每个人都有关。比如说，那些已经做过研究并且已决定申请哪所大学的人，就会很乐意跳过第三章，“如何选择适当的学校”。

最后的提示：申请过程将被证实为大有裨益（同时也很痛苦）

很多申请者认为，制作许多关于他们的过去的细节，就一些切身的或模糊的话题写数十篇论文，找老教授或现在的老板写推荐信，再去经历难熬的面试，简直就是新版的“凌迟处死”。他们觉得仅仅是查阅学校，弄清哪些学校适合自己已是困难无比，更别提总结数据，制作文书，写作论文和时间密集的申请过程了。

如果你也抱有这种观点，请记住申请过程不论多么不完善，他都会迫使申请者认真考虑自己的事业和生活要何去何从，及如何发展。很少人在一生中的某个时刻曾这么做过，更不用说在这样一个最恰当的时刻了。申请进入商学院的人，不管他是 25 岁或是 35 岁左右，极可能都处于这样一个时刻：他们对这些事的深思熟虑都可使他们受益终身，否则就会丧失机会，遗憾终身。面对如此重大的前途抉择，也许会打开一扇你从未想过存在着的机遇之门。