

<<MBA留学指南>>

图书基本信息

书名：<<MBA留学指南>>

13位ISBN编号：9787113132453

10位ISBN编号：7113132456

出版时间：2011-12

出版时间：中国铁道出版社

作者：（美）佛斯特，（美）托马斯 著，孙福致 译

页数：265

译者：孙福致

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## 前言

2005年9月的某个星期五的晚上，我参加了CIS组织的会议。会上，高中生们与他们来自华尔街的导师们向我提出了不计其数的有关如何才能帮助纽约老城区的孩子成功申请著名大学的问题。

出席当天会议的导师当中有一位名叫哈利的小男生，约莫二十出头。

哈利是华尔街的新人，刚入门的分析师。

不难看出，哈利参加我们的项目的主要目的在于美化他的简历。

当问及参与项目的初衷时，哈利有些违心地列举了一些在他看来我希望听到的理由。

他的答案似乎涉及到了世界和平与饥荒。

我拍了拍他的肩膀，告诉他无论他的目标多么宏伟，最好还是能够脚踏实地。

“我在申请商科类院校。”

”他回答。

他似笑非笑的表情告诉我他的情绪已经受到我的玩笑话的影响。

然而问题是在哈利看来申请二类学校简直就是笑话。

这种申请对他而言只是小儿科而已。

即使他坚持自己一贯的做法和态度也能够拿到商科类院校的录取通知书。

“不，我收回刚刚所说的话，”他试图纠正自己之前所说的内容，“我申请的是哈佛商学院。”

”哈利的想法有着很强的代表性。

我将哈利为自己制定的目标称作“自杀式任务”：哈佛或者零蛋。

虽然那个秋天，他与另外一名教育顾问并肩作战，但他总是向我咨询相关问题。

于是，我也强调了很多次让他相信自己的咨询师。

但他似乎没有听进去，依然我行我素。

在提交第一轮申请材料的前两天，他的精神高度紧张。

他往我家里打电话，恳求我阅读他的HBs论文。

鉴于他为CIS学校的学生提供了指导的事实，我的口气也缓和了许多。

出于礼貌，我阅读了他有关自己的长期目标的文章。

读完后，我暗自庆幸他选择了其他咨询师。

哈利完全没有抓住重点——长期目标应该是宏观的，而不是将所有的注意力集中在自己身上。

哈利明显没有采纳当晚我给予他的建议。

“事已至此，做这些调整已经来不及了，因为最后的期限马上就要到了。”

”他说。

但是，我从他的语气和表情当中看出两点事实：一，他并不信任我；二，他不愿意投入太多的精力和时间。

结果，他没能如愿进入哈佛商学院。

事实上，他连面试的机会也没能得到。

然而，当年接受我指导的3位CIS学校的导师都如愿以偿了。

说了这么多，我的目的并非炫耀。

提及此事是因为次年哈利坚持要我再次指导他的入学申请。

一开始，我就给了他两条建议：抛弃不切实际的事例；除了哈佛以外，至少再申请沃顿及斯坦福两所学校。

他表示愿意接受我的第一条建议，但对第二条建议表示抗拒。

我告诉他，即便他的论文十分优秀（事实证明他的论文写得确实不错），他的“非哈佛不上”的态度肯定会成为他的软肋。

哈利回答说：“如果我得不到哈佛商学院的文凭，我将与私立股票公司的管理岗位绝缘。”

”你说这孩子是不是很傻？

虽然很多拥有MBA以上学历的股票经纪人可能毕业于哈佛商学院，但是绝大多数顶级的股票经纪公司

对于五大名校的毕业生均一视同仁。

如果你的学识确实出众，即使你的母校很一般，他们大都会考虑将你招致麾下。

这是众所周知的事实。

我们也曾见证了很多具体的例子。

在本书的最后，我将告诉大家一个乔治敦大学毕业生被医疗设备经纪公司相中的例子。

当年的男孩现已成为一个响当当的大人物了。

我所指导的申请者与其他人的不同之处在于他们不约而同地明白他们所申请的MBA课程必须给予他们同等程度的热情。

就像年轻人的约会一样，那些感到绝望的竞争者是无法笑到最后的。

从根本上来说，我们的应聘者必须向商科类院校提出申请，以实现他们的长期目标。

这是领导力的表现，也是成功申请的关键所在。

## <<MBA留学指南>>

### 内容概要

MBA，全称为Master of Business Administration，意为工商管理硕士，是商业界普遍认为晋身管理阶层的必备基础。MBA教育起源于美国，其后经过近百年的探索和努力，逐渐流行于欧美商学院，并培养了为数众多的高级工商管理人才。

目前，全世界每年有数以万计的MBA毕业于世界各大学商学院。特别是近几年来，MBA报考人数以平均每年20%以上的速度飙升，掀起了一轮又一轮的“MBA热潮”。

不论身在哪里，只要获得名校的MBA学位，你就会获得全世界所认可的工作通行证。

除此之外，MBA学位还能给你广泛的事业选择，从而实现职业发展的新飞跃。

然而出国读MBA到底学什么？

绝对不是单纯地读书、搞研究，而是学习如何与人交际，如何管理财富，如何经营人生；同时，熟悉国际市场的游戏规则，培养国际视野，开拓思路。

这才是MBA学习的目的和最大的收获。

《MBA留学指南》作者近距离跟踪、研究了数百名MBA申请者，得出了如何在这个高度竞争的市场上建立优势、获得成功的种种秘诀。

从申请过程，到如何自我设计，进而跻身明日的革新者行列，全书都有翔实的指导。

通过阅读《MBA留学指南》，你将学会如何在自己平淡的生涯中寻找闪光的一面，并深入挖掘，直到发现你自己内心深处的管理基因——如何成为企业界的翘楚，一切尽在《MBA留学指南》……

## 作者简介

伊万·佛斯特(EvanForster), 是佛斯特 - 托马斯公司的始创人。  
佛斯特 - 托马斯公司是北美地区最具威望的教育咨询公司, 为商学院的申请者们提供最为专业的服务, 其客户群体非常广泛。  
伊万经常收到华尔街投资银行、私募股票及管理咨询公司的讲学邀请。  
在正式加入教育咨询这一行业之前, 伊万是美国教育咨询协会、美国大学入学咨询协会、高等教育咨询协会的会员。  
毕业于西北大学理学专业, 并且拿到了加州大学洛杉矶分校(UCLA)的两个艺术专业的硕士学位。

大卫·托马斯(DavidThomas), 对于招生现状及趋势有着自己独到的见解。  
他有着长达12年的编辑经验, 曾经在雅虎担任要职。  
大卫拿到了德克萨斯州立大学亚洲研究专业的文学学士学位及西北大学杂志出版专业的硕士学位。

伊万·佛斯特和大卫·托马斯是工作和生活中的伙伴。  
他们现居住于纽约的布鲁克林。

## <<MBA留学指南>>

### 书籍目录

前言

第一部分 申请学校，蓄势待发

第1章 预备，开始

第2章 学术能力、生活体验和精神面貌

第3章 领导者才能

第4章 业余活动

第5章 培养可靠的接班人，将自己的事业传承下去

第6章 如何获得他人的推荐信

第7章 正确看待“学习能力上的缺陷”

第二部分 MBA个人陈述的写作艺术

第8章 职业生涯目标陈述

第9章 成就个人陈述

第10章 领导者才能个人陈述

第11章 机遇个人陈述

第12章 伦理困境个人陈述

第13章 挫折与失败个人陈述

第14章 独特之处个人陈述

第15章 开放性话题个人陈述

第16章 “什么才是最重要的”个人陈述

第17章 创新型个人陈述

第18章 文化冲击个人陈述

第19章 选择性个人陈述

第三部分 提交申请文书之后

第20章 面试技巧

第21章 列入候选名单抑或被拒

第22章 再次申请

后记

附录

工作表1：个人信息表

工作表2：家庭信息

工作表3：难以应付的问题

工作表4：职业目标

工作表5：领导者才能个人陈述

工作表6：成就个人陈述

工作表7：独特之处个人陈述

工作表8：失败个人陈述

工作表9：伦理困境个人陈述

致谢

## 章节摘录

正如这些艺术品一样，阿尔纳的推荐信的陈词与范本如出一辙，毫无新意可言。

设身处地为招生人员想一想——原本希望通过推荐信的内容，找到被推荐人身上所独有的闪光点，也就是能够让他们感到眼前一亮的东西——如果你是他们当中的一员，看着千篇一律的“阿尔纳的最大优势在于她所具备的分析能力、不知疲倦的工作热情及出色的领导才能”，你将作何感想？

这些形容词都很有分量，但是我真的能够透过这些老掉牙的标准看到一个鲜活灵动的阿尔纳吗？况且，实际情况是推荐人当中十有八九都是这么评价申请者的。

此外，我还想知道：“不知疲倦的工作热情”到底是怎样的？

“出色的领导才能”又该如何度量？

如果你的回答是“这意味着申请者是个有灵气、有思想并且有目标的人”甚至“毫不畏惧”，那么我只能判定你是个散布陈词滥调的机器罢了。

其实，我想要了解的并不是这些形容词所代表的意思，我想知道申请者是如何体现这些形容词的。

举个例子，怎样的女孩子才能算做是“美丽”的？

对于某些人来说，拥有一头栗色卷发、深邃的眼眸及薄嘴唇便拥有了心中女神的所有要素。

但对于其他人来说，浑圆的臀部、水蛇腰及绿眼睛的女孩子更有吸引力。

因此，“美丽”并不能等同于特定的生理特征。

对于美丽的定义，更是仁者见仁智者见智。

加州大学洛杉矶分校的教授曾经说过：“特质是需要事例体现出来的，光靠嘴巴说是不行的！”

说得明白点：当推荐人写下“出色的领导才能”的时候，除了肯定你的领导才能以外，并没有指明任何实质性的东西。

但是，领导才能在你身上是以哪种方式体现的呢？

是个专制的领导者？

是个能够汲取群众智慧的领导人？

是深得人心还是不能让人信服的上司？

这些表述本没有错，但是为了做到更好，推荐人应该补充一些简短的轶事。

于是，我告诉阿尔纳：虽然她的推荐信给我留下了极为深刻的印象，但是这些流畅的语句只是推荐人的个人看法而已；因为没有具体事例做支撑，这些个人看法也是毫无意义的。

缺乏实例的推荐信很难站住脚跟。

.....

媒体关注与评论

伊万和大卫应该算是MBA入学申请方面的专家。

他们对申请事宜独特的见解，令人耳目一新。

他们认为领导力来自于个人的素养，而不是外在的头衔。

通过对本书的阅读，你一定能够对自己有更为全面的了解。

——比尔·凯普勒埃森哲合伙人之一                      当前的商界正发生着日新月异的变化，而伊万和大卫无疑是MBA入学申请方面的佼佼者。

他们能够对你所申请的学校及专业作出最为精准的分析。

与此同时，挖掘你内在的潜质，让招生人员相信你是所有申请者当中的精英。

——丹尼尔·齐尔伯曼华平创投负责人                      当你希望自己能够品尝到美食的时候，你应该聘请一名优秀的厨师，而不是美食评论家；当你希望自己能够出口成章时，你所需要的是专家级别的故事大王，而不是已经退休的招生人员。

伊万总是能够抓住要领，寥寥数语就能将故事的梗概传达给听众，换做其他人可能长篇大论还不一定能够表达清楚。

——理查德·华特尔UCLA招生办负责人

编辑推荐

没有好的成绩就不能上名校？

没有足够的资金就不能上名校？

你缺的是什么？

如何逾越各种障碍得到各大院校的offer？

一本更好看、更权威的入学指南，一本不可不有、不可不看的书！

囊括各大院校所需技能与经典案例，让你在最短时间内获得最全面实用的信息。

与招生负责人亲密接触。

让其为你解开顶级商学院招生考试背后的种种面纱。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>