

MBA报考指南看名校如何评估MBA申请人MBA考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/530/2021_2022_MBA_E6_8A_A5_E8_80_83_E6_c70_530893.htm 评估一个申请人对这些名校来讲，是一个非常难的任务，因为，他们要对这个人的未来做出判断，决定是否把宝押在他身上，只有押对人，他们的business model才能持续不断地运转下去。而判断一个人未来能否成功有太多的影响因素了，那么，这些名校是如何对申请人进行评估的呢。经过和学校admission officer们的深入交流，我们总结出了以下三个方面，基本上是各大名校都在使用的方法：对于人的判断，大家都坚信，过去的成就是未来的成功的最好的预测。正如我们前面说到的，名校MBA要找的是那些即使不读MBA也能成功的人。所以，如果一个人到了二十七八岁，还没有取得什么成就，很难想象将来会取得大的成就。当然，大器晚成的例子也不是没有，但概率要远远小于那些少年得志的人。成就可以是多方面的，工作中的成就，如快速的提升，得到领导褒奖等，也可以其他方面的，比如竞赛获奖，还可以是那些常人没有的事迹，或很难做到的事情，比如十几年如一日坚持干一件事，同时把两件非常有挑战的事情做好，比如学习创业两不误等等。可以是因为您的leadership导致的成就，也可能是您个人的成就，但能取得这些成就，说明您已经取得了一定的成功，已经跑在大多数人前面了，只需要学校推您一把，就能取得更大的成功，这是学校非常希望看到的。所以，学校在评估今天的您有多成功的时候，会用数据和事实来判断，因为过去发生的事情是不能改变的，是可以验证的。您的简历，您Essay里写的

具体事例，面试官的反馈，以及推荐信等，都从多个角度在验证您今天有多成功。Where you are heading for (您将来想干什么)除了您目前有多成功外，学校还希望知道您将来想干吗。职业发展目标和读书的理由也是很多商学院考察的一个重要方面。人生可能有很多梦想和目标，但学校希望看到您的目标是现实的，而且是读MBA可以帮到的。在和名校MBA Admission Director交流时，他们提到，career goal本身没有好坏之分，关键在于让人感到realistic。如果您的目标让学校感到很难帮助您取得成功，学校通常会规避这样的风险。对绝大多数申请人来讲，读MBA可能是他们人生中最大的一笔投资了，如果读书的理由都让人感到盲目或不切实际的话，那么，很难让学校相信将来更大的投资您会很明智地进行。所以，几乎所有的学校都会问您将来的志向和读书的理由，学校关心的并不是您的志向和读书理由本身，而是这两者之间的逻辑。在同等情况下，对自己的未来有清晰的思路的人，对自己充分了解的人，成功的概率要远远高于盲目上路的人。所以，西方有一句俗语得很好：“If you don't know your goal, it doesn't matter which way you go!” How do you compare to your peers (跟同龄人相比你是否出色)由于名校的录取是一个客户远远多于供给的局面，据统计，顶级商学院每年从申请人中录取的比例大概是7-15%，每一个申请人都可以说自己很成功，未来也想得很清楚，但这还不够，学校还要看您的综合素质和其他申请人相比如何。您认为很有成就的事情，在您的同龄人中相比是否还是那么出色。打个不太恰当的比方，您通过自己努力，终于在大四拿到了一次三等奖学金，而您也没有其他事情耽误学习时间，这是您认为

唯一值得自豪的事情，尽管，这个成就可能对您来讲是很大的，但拿出来一比较，如果其他申请人很多都是连年轻松拿一等奖学金的，您的这个成就显得逊色不少了。当然，不同的人有不同的成就，比较也不是像看成绩高低那么简单，而是每个人都把最好的一面展示出来，就像孔雀开屏一样，大家互相比拼。所以，当每个人都选择最好的成就来比较的时候，如果一个申请人最好的成就仅仅是拿过一次三等奖学金，那肯定是没有竞争力的。但他如果有其他的不一样的成就，比多数人强，情况就不一样了。总之，光是自己觉得成功还不够，还要和其他申请人比较，学校也会在同等条件下，选择风险最小，成功概率最大的申请人。好了，既然名校MBA对申请人的评估是holistic的，还要进行横向比较，那么，像成绩，GMAT分数，提升记录，销售业绩等有明确指标的东西，可以进行非常客观的进行比较。比如，就单一的GMAT分数这一个指标来看，750一定比700好。竞赛的第一名一定比第三名好。但是，这些学校为什么不像我们的高考那样，用分数划线，由高到低录取呢。或者用一些有hard data的成就来比较，这样既省事，又容易操作，何乐不为呢。其实，如果您理解了MBA教育的本质和商学院的businessmodel之后，就会发现分数最多只能说明一个方面的素质，即一个人的Raw Talent，简单地讲就是聪明程度。但是，我们也知道，仅仅聪明是不能成为leader的，尽管卓越的leader没有不聪明的。而且，根据Wharton的统计数据，如果仅看考试成绩，80%的申请人都是合格的，然而他们只能提供百分之十几的席位。更重要的是，没有一个CEO是考试考出来的，更不用说通过考试来测试领导潜力了。另外，有

的成就是可以用客观的数据来明确衡量的，但不是所有的能力和素质都可以用客观的东西衡量，比如潜力，动力等。另外，每个人的成就可能千差万别，很难有一个客观的标准。比如一个销售经理把销售额提升了50%和一个咨询顾问赢得了客户的信赖，这都是很好的成就，但没法进行客观比较，很难说哪个更好。那么，除了分数和一些hard data以外，学校用什么办法来考察申请人的leadership potential这样的听起来非常虚的东西呢。从前面我们知道，leadership其实是一种习惯，而习惯是通过行为表现出来，所以，这里就有一个非常重要的东西了：尽管每个人的工作不具有可比性，但他们how to lead却是可比的。前面我们提到的5个方面显现leadership的行为，不管在工作，学习和生活中，不管在咨询，还是在销售，不管是在银行业，还是电信业，都是非常类似的。比如说，一个咨询顾问和一个销售经理的工作本身是不可比的，但他们如何激励他人的行为和使用的手段则是可比的，是通过当众表扬，还是物质奖励，也许咨询顾问的当众表扬是在向客户CEO做presentation的时候感谢为他提供数据的客户的中层管理干部，而销售经理对下属的当众表扬则是在年底销售总结表彰会夸奖他们或为他们颁奖，而另一个人则是立下谁拿到第一就请他吃最贵的大餐的誓言，并兑现承诺。尽管他们展现leadership的context不同，方式方法也不一样，但是how they lead则是可比的，因为通过这些招数，都在各自的context中取得了很好的结果。所以，您会看到所有名校的Essay和面试都要求申请人举出具体的事例，学校关心的是how you lead，因为在不同工种，不同行业，不同公司的申请人中，how you lead是可以比较的，因为他是由一些行

为构成的。所以，Admission可能不知道你所在的公司，不清楚您的具体工作，不懂您的行业，但只要通过一些您选择的事例，看看how you lead就基本上可以判断出您的潜力了，而只有真正干过这些事，取得了成就的人，才能很精彩地把事情描述出来。而其他的，如您的工作职责呀，行业背景呀，从简历和申请表中就可以得到了。了解这种评估方式后，就不难理解为什么所有的名校都会用Essay这样一个让很多中国申请人大感头痛的方式了。正是这些Essay里面的故事，让学校能够判断出来how you lead的。在不同的情况下，你是如何面对挑战，做了哪些决定，采取了哪些行为，达到了什么样的结果，以及你从中学到了什么东西等等。这些故事串在一起，学校就很容易判断出来您是否有habit of leadership，以及你的how to lead和其他人比较如何了。那些在巨大的挑战下，通过自己的努力，最后取得了很好的成果的申请人，一定比那些在挑战不大的情况下，没通过什么努力，只取得了一般化结果的申请人，有更好的leadership potential。至于说他们所在的公司如何，行业如何，都不是最重要的。于是，讲故事就成为了一个考察申请人非常重要的手段了。这是为什么您会经常听到Admission Officer说：“We want to hear your story!”，但是，由于绝大多数中国申请人来讲，从小就习惯于分数作为唯一的衡量指标的应试教育为主的教育体系，对于讲故事这种方式显得有些无所适从。而又有很多号称“申请专家”的人，不断在告诉申请人学校喜欢听什么样的故事，以至于很多人不敢把自己的真实想法表达出来，甚至在这些“申请专家”的指导下，编造一些故事，最后，适得其反。正如沃顿商学院招生主任，Thomas Caleel对CPN说的那样，“

这些人不断在猜我们想看什么，然后把他们的想法告诉他们的客户，而从商业角度上讲，他们必须要有scale of economy才能赚钱，所以，他们美化Essay的方法和手段会用到多个客户身上，而这是非常容易被我们看出来的。我们希望中国申请人能用正确的方式去申请。”知道名校MBA看重什么，如何评估后，接下来就是如何展示自己了。考试*大编辑整理100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问www.100test.com