

2009年MBA面试攻略之专家经验谈 助你提高面试胜算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_ti2020/550/2021_2022_2009_E5_B9_B4MBA_c70_550582.htm 我要谈的话题正是在面试过程中的一些核心内容，也就是说，我们准备的时候，这样的东西可能就是在这场用得着的了。我相信考友们肯定在网上、或者通过各种渠道在和往届的考友们交流的时候，获得了一些信息。那么，你和过去的人聊的时候如何把他在面试中遇到的问题以及再处理这些问题的时候自己展示出的一些技能学过来是非常重要的。我简要地介绍一些这方面的知识。每个学校都会有自己比较成熟的面试流程，现在已经大家可以见到，过去我们那个时候根本不像面试，我究竟要怎么面试？面试什么东西？都非常保密，根本不告诉你，起码北大是这样，那时候的气氛非常严肃。现在随着改革不断纵深，已经非常完善和标准了，也规范起来了。我所知道的，现在连面试大纲都有，那么好办了，我们有据可依。那么，有了这个东西对我们有什么用处？那是非常重要的，我们可以有针对性地开始我们的准备。以北大为例，比如一一对应，在北大的等候场里有一个阅读材料，你要阅读这个东西，就涉及到阅读理解力，显然你要通过训练，在短短的十分钟中要看懂一个材料，而且还要对面试有帮助，那就要通过训练。我发现每一年的自我介绍都会有一些缺陷，那么，这些缺陷在哪里，怎么改进？就是我们培训，也是我们最想了解，最核心的东西。培训课上都会有一些交流。最大众化的，不管你是否参加培训，都要准备一分钟的演讲训练，有助于你在大众场合，有节奏、有轻重缓急、有节奏地进行自我介绍，严格把时

间控制在一分钟，非常有利，因为它在很多场合用得着，即便你上不了MBA，在清华、北大这些讲座中，我们就可能会用得上，你经常可能有提问的机会，一般都是一分钟以内，不可能给你更多的时间去阐述你的问题，这时候都用得上，这就反映了你的精神面貌和语言水平。在面试的过程中，这也肯定是用得上的。如果说是自我介绍是三分钟，那么好，你有了一分钟演讲的经验，在自我介绍的过程中时间只能短，肯定不可能长，如果长了，那就看你的运气了，碰到好的老师无所谓，大多数的老师都会打断你，“对不起，你能不能简短些？”实际上你已经失败了。那么，怎么准备一分钟自我介绍？一会儿具体说。我们要在现场面临这样一个流程，在场外怎么准备加入收藏？科学的安排是基本。我想谈的第二大块是，这个自我介绍，究竟怎么做？我提的“标准化”意思是，无论你是谁，作自我介绍，这四大块要有所准备，自我介绍不是给你信口开河的机会，第二，你自我介绍，不是你一上来怎样都可以，它有一定的结构要求，如果你没有，那就是你的缺憾，可能有人上来以后，连自己的名字都没有介绍清楚，这叫自我介绍吗？你已经失败了，不是二分之一了，下面讲得再多，人家记不住你。所以，你如何让人家清楚地记住你的名字，这是自我介绍最重要的。比如我经常出去作自我介绍，我的模式是什么呢？当时有几百个同学，分几个班，坐在一起作破冰之旅，每个人只有二十秒钟的时间，一轮做下来，如果能有人记住二十个名字就很不错了，一般都是记住几个，那么，每次我都是有幸被记住的几个之一。我一般是这样说的，“各位好，非常荣幸见到各位，我的名字叫吴暑，因为五鼠闹东京”，这样就记住了，至于

怎么写，以后再说。这样大家就记住了。在作自我介绍的时候，你肯定要把自己的名字先亮出来。介绍完了以后，因为MBA是人才的选拔，那么你怎么介绍自己一大堆的工作信息？你怎么介绍自己跳槽了五六次？怎么介绍好呢？是正叙还是倒述好呢？也有几个原则，比如我们一定要概括性地把自己的经历说出来，“各位考官，说到我的经历，很简单，从毕业到现在共七年，这七年，我一共跳过两次槽。”这样就讲清了，你这两次槽是怎么跳的，你已经把袋子准备好了，接下来就清晰了。第一次跳槽是从国资企业跳到德资企业，而且是从技术人员变成了经理，第二次跳槽是从这个德资企业跳出来，自己创业了。可以说，两次跳槽都是经过深思熟虑的，因为这是我自己职业生涯规划的一部分。然后再说，“在这七年的工作中，谈到自己的工作业绩，我想，我可以客观地说，在XX工作方面取得XX成绩。”当年我自我介绍就是这样。这是概括性地准备好一个思路，让他觉得你思路清晰。不像有些人说“我一毕业在XX企业做了好几年，是做什么的”，这样一下子就让考官把你定位在这里了，而且开始的时候你往往没有什么业绩，没有什么可说的，你却说了一大堆，因为你想表述清楚那时候的事，对不起，这时候你的印象就不好了。你说那时候你卖洗发水，卖了三年，说是怎么卖的，说了很多，最重要的把你在壳牌石油作人力经理的经历一笔带过，因为时间不够，只有一两分钟，那样，你的介绍就不够饱满。很多人的自我介绍是怎么结束的，他自己不一定知道，说完了，大眼瞪小眼，觉得究竟怎么办？是不是失败了？你没有反馈，没有信息告诉人家你介绍完了，你要给人家一个信息，这个信息不能说“我介绍完了”，也

可以说，但是很笨，这个方法不好。大多数人应该怎样说呢，当时我是这样说的“综上所述，我觉得自己是一个有理想、有抱负的青年，我要把自己打成一个有独立的人格、合作的精神和创新的智慧的新一代青年，而我深深知道，我还远远不够，为此我极为想进入北大光华来深造自己，来实现我的抱负，希望各位老师能我这样的机会，谢谢。”这样就完了，而且把你为什么要读MBA给了一个非常可信的、有说服力的理由，而且也使你自己的介绍形成了一个爆力。当时我这样的介绍马上得到了反馈，所有的6位老师当时都非常友好，脸上都露出了笑容，我走进的时候，没有一个人不是黑着脸，都要给你压力。当时我们先是小组面试，然后是个人面试。说完之后，你马上得到反馈，下面就会觉得进入了一个非常轻松、自然的状态。

第三，自我介绍的必要内容。为什么说是必要的，你既然是自我介绍，肯定要说自我，最好说你是从哪里来，有人说，为什么要说我从哪里来？因为在中国有个习惯，日常了解别人的时候，首先要问，你的名字是什么？你从哪里来？这是我们的习惯。而且对考官来说，他面试的是6个人一个小组，他希望得到的信息是，这个人是从东北来的，那个人是从山东来的，他会觉得我的学校具有名校风范，都是来自全国各地的，而且对你自己有一个很好的定位。所以你最好说“我叫XXX，来自山东”，接下去马上一句话带过，有很多人说“我毕业于XX学校”甚至有人说，我从19982002年是从中国人民大学经济学院毕业的。这句话没有什么毛病，但是笨，将来我们要从这方面给大家下工夫，既让你介绍了自己的身份，又让你下面的介绍很精彩，你可以这样说“2002年我从中国人民大学经济系毕业后就进入了壳

牌石油，从事XX工作。”整个信息出来了，我们是学过逻辑的，逻辑语言要用进去，你有很多条件，很多闪光点要让人家知道。比如你想告诉人家你结过婚，你可以说“我的孩子昨天让我买一个玩具”，而没有必要直接告诉人家说你结过婚了。更重要的是，如何让你成为比别人更有优势进入到你的目标商学院的门呢？就在于第四点，也就是说，你这个人与众不同的地方怎样概括？按照重要程度来排序，如果你有很好的管理业绩，先谈它比谈什么都好，因为我们谈的就是管理业绩，选拔者希望看到你的管理业绩，没有什么能比这个更能证明你的管理能力了。如果没有的话，那你就介绍自己的工作也可以。但还有一个问题，实在没有办法，毕业才两年，明年才可以报考，那么怎么办？谈第三个，不要去强调管理业绩，可以想象，大多数人在这两年内要谈什么管理业绩，显然是有点力不从心，但是可以谈一些管理潜质，这个潜质可以通过你的管理行为表现出来。这方面，到时候我们也会有一些非常翔实的介绍。个性化主要体现在第四块，我就什么样的人适合怎样来操作来介绍一下。比如管理业绩，什么样的人谈管理业绩比较好？如果是外企部门经理以上或者是国企的高层、私企创业者，非常适合谈管理业绩。如果你是五年以上工龄，或者说跳槽的次数比较多，要注意，这不是值得标榜的事，至少是说你当初的选择有失误，如果你跳了七次，第七次是成功的，那么请问，是不是前六次没有成功？前六次在选择的过程中存在失误，过多的失误表明了你在职业生涯中的轻率性，起码没有最优秀的安排。怎样引起别人的共鸣？怎样的事件是有共性的？当然，个案只是针对你，比如你在哪些公司任职高层人士？我可以帮你提炼

，可能有这样的东西会有利于你非常短时间内把自己的自我介绍做得更有竞争力一些。可能有些人会问，能不能举例说过去的北大光华这样的人占多少比例？比如毕业才三年的人考上的占多少比例？原来我们班是67个人，有5个人是这样的情况，这5个人有可能是自己本身素质非常出色。第二是专业情况非常好。第三个情况，他的第一份工作非常好，要不是在外企，要不是在比较大的企业。我只能说客观的同伴的情况，而且这5个人年龄都非常小，我们那个班平均年龄是28岁，我正好是平均年龄，最小的有24岁的。男女比例也不好说，我们班是16位女生，另外的一班是13位女生。当然，这些只是统计上的一些巧合，我只能告诉你有这样的情况。当然，以后的情况我也了解到，从比例上非常接近，因为有人问过我，我也非常关注这样的事。当然，这个男女比例和高考比例是非常接近的，也不能说明什么特别的问题。我们学逻辑的知道，当某一个性质它的样本和它本身所属的样本一样的时候不能说明任何问题，说现在的感冒十个人有八个是男同学得感冒，于是得出结论这八个同学认为男生最容易感冒，我们在场的男生居多，这跟血液循环有关系。怎样的人谈管理潜质比较好？怎样谈？谈哪些方面？第一，表现出你对管理的兴趣，管理就怕没有兴趣，你要从事这个行业而没有兴趣，就不应该来报考，这是报考特别关注的，尤其是来自企业的考官，尤其是年纪大的考官，他会觉得一个人有了兴趣，再把精力集中两三年，就会取得突破。如果说兴趣是态度，其次就是精神层面，虽然你没有好的管理业绩，起码你可以把这样的情况介绍出来，比如你已经被派往微软公司作前期的有关市场方面的配合工作，虽然是副职。最终，我们

要展现出你的比较优势来，实际上很简单，面试怎么取得成功？就是北大有500人取得了面试资格，最后要260人，那么现在是320人，我们那年是500人，最后往下探了一些，达到了600人。你的目标就是要进入这320人。所有的这些，你要通过语言去表达，因为所有的这些都是通过你的语言、你的姿态表达的。为什么我要非常细致地谈自我介绍呢？因为考上以后，我们和面试考官都有接触，一两年的接触下来，有很多老师在上课的时候就会说，“王建新，你知道吗？当时面试你的时候，你一介绍完我就录取你了，后面的人根本就没听他谈，你一说完我就知道该如何给你打分？还要等考完吗？那时候我都忘了。”所以大家千万不要忽视自我介绍，很多人都在企业中做过面试别人的事，你面试别人，要一个小时吗？往往都是在最初印象中就决定了，后面也就是怎么打发他走的事。如果后面有50个人在排队，哪有那么长时间？虽然规定是半个小时，但是你可能会在十几分钟就找个理由说“我很高兴见到你，以后有缘分的话会再见”，根本不需要半个小时。当然，幸福的家庭各个相似，不幸的家庭各有不幸。成功也是，成功肯定是所有的环节都成功，失败肯定是某个环节失败，而不是所有的环节都失败，而所有的环节都要环环相扣，这也就是为什么我谈要很好地应用面试工具，我只是抛砖，下面是引玉，可能这个玉就是你自己。下面我再简单地阐述一下，为什么很多人面试时候的自我介绍连自己在说什么都不知道？或者说你在说话的时候，下面的人根本就没人听？真有这样可能。重要的是什么？你在做思想交流，可能有些人在笑我，那些人都走光了，可能和我有关系，但是我想，如果是换一个人来说，说不定这里面只会

坐五六个人，这有可能，都是要走的时候了，起码有这些人在听我说的，那说明我在和你交流思想，你在作自我介绍的时候，要有交流思想的态度，很多女孩子在作交流的时候用了情感打动的方式，这个情感是非常饱满的，是情商上的共鸣，这是最好的，水到渠成，而非矫揉造作。我想，刚才很多东西都已经表现了我的激情，不能说我的激情非常饱满，起码我是可以盖过、超越某些同志的，在面试方面，我不敢说我比大家都强，但起码在2002年的面试中我是超过了那些没有进北大的人，这些话应该还是比较客观的，当然，除了有运气的成份。举一个例子，还一个人，外表比我还要差，其丑无比，他的分数也很低，2002年考北大的有3500人，录取是260人，最后笔试进来的时候，谁又说谁不优秀呢？当时有400人，最低分是270分，这个概率大家可以算一下就知道，还是非常惨烈的，当然不一定比现在更惨烈。那个时候的辅导班，任何一场都是爆满，任何的讲座都是人山人海。卖政治辅导资料一小达就是50块钱。我们都买，明明知道复印一下就可以了，你是MBA还复印这个干吗？大家都买。买，这是一种投资，都买。整个场合下来，一直把这种压力灌输到最后，灌输到我们那个时候的竞争。在面试的过程中真的是竞争激烈到自己睡不着觉，最后在场上一塌糊涂。我记得面试结果揭榜已经出来的时候，我们到光华查自己的成绩，很多人当场趴在那儿哭了，因为电脑上显示“对不起，请赶快找调剂学校”如果是通过了它就是“祝贺你，你已经被光华管理学院初取”，不同的人去查，它是当场出结果。其中，我认识的这个丑小子，我们所有人都说：“哼，等着哭吧。”那个时候我不认为，我没有先见，我说他肯定不会哭，

为什么？因为他录取是应该的。再一种可能，如果他是非常了不起的人没有被录取，落差很大，他当然要哭，他本身不报什么希望，我是这样说的。可是人家通过了，他就是270分，也就是踩着笔试线进来的。后来各种辅导班把他请过去，现在要是有机会听他讲座的话，他经常出席很多的讲座，中央电视台上上礼拜的《对话》节目请他去了，现在是飞鸽乳业中国区的老总，跟我们一起做这个项目的时候，飞鸽乳业刚刚进中国，我们作咨询下来，美方直接把他聘请去，年薪100万，5%的股份，现在飞鸽乳业还要上市。他的笔试刚刚合格，不像我们想象的，他的笔试肯定好得很，他什么人在光华啊？没有的。这个人叫郑凯元，大家到网上一查就知道，他是这么讲话的，“告诉你们，我是总经理，在我的心里面这种事是不允许发生的”。一口的广东腔，然后就给你不停的阐述自己的观点，非常有渲染力。他在面试的时候也完全忘我，考官是微笑的看他面试，一直打OK的手势。大家知道，在北大如果被所有的考官一致通过的话你就是第一，是直接录取的，其他的试就不用考了，因为你就是我们要的人，我们不会给你再做那些无谓的简单的程序，什么给你加分、统计等等，不用了，就用你了。同样的道理，最差的那个，对不起，你被所有的考官否定了，一致认为你是最差的，那你就淘汰了，不管你笔试考多好。最后一个，也很简单。我这里所阐述的跟你们相关，小组讨论。我们很多人很头疼，不知道怎么准备。可能吃完饭之后，成绩出来之后，五六个人要在去一起讨论讨论，这有用吗？用处不大，为什么？里面没有几个懂的，讨论什么东西？讨论问题谁不会？6个人看完材料，说几句话那多简单，不是那么回事。我简单问你

们，在讨论的过程中，考官问你什么？考官问你的问题是什么？你满腹经文，很厉害，但是你怎么通过语言表达？非常重要，你的语言不当，传递的信息可能是相反的。你说我很有领导气质，“其它几个同学，来，坐下来，咱们讨论问题，今天我就是这个小组的领导，从现在开始所有的规则都要听我的。”可能我这样还算好的，起码在组织事，可能有很多人就是瞎忙活，又想组织好，又想殷切一点，又想积极，又想表现一点，最后可能就把自己一步步的扫地出门。这个，我见过一个活生生的案例，可以简单说一下，他是联通公司在某个省的区域经理，大家觉得他的背景非常不错，分数也很不错，觉得他是没有问题的了。没想到他自己也是当领导可能当惯了，在那个小组的表现实际上完全没有体现出英勇的领导潜质。也就是说让考官感觉这样一点，你来办事多半会办砸，你跟其他的人的这种沟通交流，互相之间的团队的共进根本没有达到理想的状态，或者说不是咱们所想象的去要的那个。这样反而给人家最强势的人想淘汰他的信息。那么你怎么来？比方说，你想成为小组中很有组织语言的人，怎么样体现？我举一个简单的例子，在小组中你可以说这样的话，“刚才我听了王小章同学的发言很有同感，但是我不知道其它同学心里怎么想的，我心里想的还不是很成熟，我想是不是让别人先说一说，让我能够学习学习。”这样的语言就是一个领导者的语言，领导者不是说自己的领导怎么样高，而是善于调动资源，而且表达起来委婉，让所有人接受，一个好的领导就是一个能够让别人为他卖命的人，这样的人才是领导。不是说完话就跑了，领导发表一通感言，今天我就是第一，让所有人都听命于我。实际上他没有把内容

表述清楚，实际上你如何用语言来，这其中有些技巧。再一个，我不想做强势的人，这样的角色比较危险，如果没当好，我可能被扫地出门，我就做中流的人，往往在每一个小组，无条件录取的人都是中流的人，因为他反而赢得了团队最好的好感，而且给考官传递信息，觉得他不错，在组织上很有一套，这样的人怎么样说话比较好呢？

一、多把机会让给别人，让给别人你得有机会表现，否则别人怎么会知道呢？不然别人觉得你无能，这就是小组讨论的关键，你内心的目标要表现出来，让别人知道，那么就需要我们有表演的才能，比如“这次我们谈的是某某被炒鱿鱼的原因，谈了半天我觉得，这个人让我想起了我的一个同事，在说这点之前，我知道，张迁同学是学人力的，是不是先听专家说一下，然后我再发表我的意见？”这样就让你说了话了，或者你一说别人先打断你，你就很礼貌你让他先说，你说“你先说”，这时候用姿态，或者是用暗示的方法让别人看到你在让，显得你谦虚一点。在小组讨论过程中，很多人可能不知道手势怎么做，眼睛怎么用，这些都是优势。实际上这些东西都很简单，只不过过去我们都没有接触过，不一定知道，今天我告诉你，你马上就会用了。当你没发言，别人在发言的时候，你绝计不能埋头，你的眼神先盯着他，当那个人有任何神态反映的时候，你马上把眼神递给他，有一种思想的交流，当然不是直视他，而是看着他鼻子三角形的地方，温和地看着他，把他整个人软化，这样你看一个人就可以看10分钟以上，你看鼻子上方一点点，不停的看，就会觉得我要说的话就在那里，考官就觉得你在跟他积极的交流，然后你要不停的转移视线，讲一讲、说一就说看一下别人，然后马上转移，在

你发言的时候你比较谦虚一点，马上把微笑展现出来，在你要发言的时候马上把微笑展现出来。比如“谈到这个时候，我就想起我做这个项目的时候就遇到的这个情况，我觉得你刚才说得非常有理，但是我觉得你可能在某些情况下这样分析，得加一个前提条件，什么样的前提条件呢，以我的工作经验应该怎样。”这样的语言比你想说真正的内容要重要得多，这样就能体现你的能力了，而你说的东西到底对不对，考官就不看了，对这样的案例也许你熟悉，也许他不熟悉，兴许就对他有利了，那么就不公平了，这样的话显然有对错，显然不利于用来考察。但是，像这样承上启下的语言，那可不能说有对有错，你说这样的话就表现出你在开始指挥、开始协调，而且展现出了你的野心，兴趣和你真正的过去的底蕴，全展现出来。这是小组讨论，当然，最主要的是咱们一定要坐下来，请懂的人帮你来做一些这样的引导。要说这个时间做准备的话，我觉得大家可以选择战情，你可以选择一些案例来阅读，而且对于案例有分析的，你来揣摩一下分析思路，这样会使你的学习到马上就用得着的经验。最后我想说几个大家比较用得上的方法，我们可能会对自己个人要进行一个认识，从现在开始，这个认识过程是你即将面试的时候如何更好去把自己展现给别人，这样的必要前提。因为你没有充分挖掘自己有利的东西，不好用语言表达出来，你与其自己毫无章法的分析，不如用一些分析工具或者分析方法，往往最重要的都是那么简单。奥斯卡颁奖典礼这么多年，被评为奥斯卡100年来最经典的一句台词实际上是非常简单的一句台词，当时有人选了非常复杂的很多台词，但实际上那句台词是最简单的，可能也有人知道，他说“其实我

并不在乎”，这是翻译过来的，原话应该是“老实说，我并不在乎。”这是一句爱情台词，是两个人要分手，女的说我要走，这是男主角说出来的话“其实我并不在乎”，这里面把一个爱情的心理展现得很好，实际上他在乎，而他又说这样的话，他说在不在乎，实在是说得酸溜溜。编辑特别推荐：
2009MBA联考数学辅导专项练习汇总 MBA全国联考指导MBA管理练习题汇总 MBA联考管理案例分析题选编及答案汇总 最近视觉焦点：09年MBA重大改革春季班和秋季班将实现并轨 更多优质信息请访问：百考试题MBA站 百考试题论坛 丰富、优质考试试题请进入：百考试题在线考试中心 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