

# 太 傻 十 日 谈

## 自序：写在最前面

### “太傻”世界的一个童话

我从这里，开始给你讲一个美丽的童话，一个关于困境，关于竞争，关于追求，关于卓越的现实版的童话。这是我的故事、我的童话，也是太傻的故事、太傻的童话。

或许你还没有听过“太傻”这个名字，或许你一直都是“太傻”的无数忠诚的信仰者之一。但是不管怎样，都请你相信一件事情——“太傻”不是一个人，也不是一个网站，更不是一个公司——“太傻”是一个世界，一个你难以想象的神奇的世界。在这个世界中，毫无疑问聚集着中国最优秀的一批人。无论是曾经风靡中国高校改写一个留学考试时代的《太傻单词》（GRE 考试黑宝书），还是发展了五年至今仍紧紧聚集着中国最优秀的学生精英人群的“太傻网”（中国最大的网络学习社区），或是现在您看到的这本名为《太傻十日谈》的新书，都可以看作这个神奇世界的一个缩影。

这是一本关于学习、考试、留学、求职和竞争的书，但是，这不是一本书关于任何知识、技巧、方法的书。如果你和我，和所有的太傻人一样，是一群真正在追求卓越的人，请你相信，任何知识、技巧和方法对你都不会有任何的意义。这本书将给你讲述一个故事，给你一种信仰，一种关于成功的信仰。

也许你正在校园中学习、也许刚刚你从学校毕业、也许你已经参加工作，也许你一直很普通，也许你已经是一个很优秀的人，只要你还对未来有一分美丽的期待，只要你还在坚持不懈地追求着自己的理想，无论你熟悉或者不熟悉“太傻”，这本书都将为你打开一个全新的太傻的世界，让你从最近的距离来体会这个世界的神奇魅力。

现在，就让我们一起开始太傻世界的神奇之旅。

## 序及其导读

很多书都有序，这可能是因为书的作者认为，若是读者不去读这本书，便浪费了作者的一番心血，于是就请人写序。序言通常对书的内容与价值做出简短的介绍，对编著者付出的辛劳给予肯定，并给读者一些阅读提示。毫无疑问，我也是抱着这个目的写这篇序的。这个世界上出版的书很多，但说实话，值得读的好书很少。当然，会读书的人更少。我按照传统的惯例，在本书的正文前写了“序及导读”，这是因为我很清楚本书的价值。

这本书是留学申请的顾问和好帮手。如果你正在准备留学申请，不管你申请去美国，英国，加拿大或者其他任何国家，也不管你是申请本科，研究生，还是 MBA，只要你是准备留学申请，不管你是准备自己做申请还是找著名的太傻留学咨询中心，这本书都是你必须读的一本好书。

当然，如果你并不是在准备申请，而是在准备考研，或者准备找工作，或者准备面对一次激烈的竞争，你更需要这本书。这本书告诉你，当你面对最激烈的竞争的时候，你应该如何应对。这本书的主人公所处的环境，也许是最艰苦卓绝的竞争环境之一。美国留学申请竞争，中国最精英的学生人群的较量的故事，要是你身处其中，你肯定会有特别的感悟。

肯定会有人认为，这本书的作者，还有我，是在给太傻网、太傻留学咨询的做广告，这个我从来都不否认，我也会向我认识的每一个人推荐太傻网，推荐太傻留学咨询中心。我们已经进入了网络时代上，但是网络上已经被无聊游戏、低级趣味所充斥。在这样的情况下，还能找到“太傻网”这样一个纯净的学习的地方，在无数留学机构声名狼藉、纷纷倒闭关门的年代竟然还有“太傻留学咨询”这样一支独秀的服务体系，这本身就是一个奇迹。太傻的魅力和神奇，我相信任何一个去过那里的人都会有相同的感受，因为已经有无数的人留下了相同的一句话：“感谢太傻”。当你读完这本书，你会有最直接的体会。

我相信，肯定有些所谓的经验人士或者留学专家不屑一顾的说，“就这半瓢水，也想拿出来炫耀，嘿，还没我徒弟懂得多”。五年前，也和这些人一样，我也是一个公认的留学专家，顶着专家的头衔，到处演讲，教导留学申请的技巧和方法，认为自己在国外喝过几年墨水，就掌握着真理，可以教导所有人、评判和指点中国那些愚昧懵懂的留学生们，并且博取众多掌声羡慕崇拜签名报告花环加上年轻 MM 充满仰慕的情书。但是，现在，读完了这本书，我会说，“其实，我真的懂得很少”。作为读者的你，也肯定会从这本书的内容中看到这本书的主人公之一内心反省的历程和来自心灵最深处的变化轨迹。

这本书中的两位主人公都是那么的年轻，是那么的蓬勃向上，充满朝气。他们的想法，他们对生活态度，他们对自己的鞭策和对完美的追求，都是那么的令人兴奋。他们的激情和才华，让我不禁心潮澎湃地回想起大学时代的我，以及我的朋友们。

我建议读者朋友在阅读这本书的时候，不要只去关注一些细节描写，而是要努力揣摩这本书中蕴藏的智慧。我结合我自己的一些阅读体会，给读者朋友一些建议：

第一，请不要局限于这本书的留学题材的选择，一个留学申请失败很多次的人和一个留学申请专家的谈话，但是，因为这两个人都太了解留学申请竞争了，这两位主人公都先后上升到了一般留学申请者所达不到的高度，于是这个故事也不再局限于留学申请了。就好像作者自序中说的，“这是一个一个关于困境、关于竞争、关于追求、关于卓越的现实版的童话”，这本书告诉你到底如何跳出困境，选择竞争，面对竞争，追求自己的理想。我想，任何一个真正还有一点理想的人，都应该看看这本书，看看这本书的两位主人公的追逐理想之路。就好像这本书中提到的，真正卓越的人，会在每一个环境找到自己的需要的价值。你呢？难道你一定要人手把手教你考试第一的技巧，就会考第一了吗？难道你一定要看一本《赢》才知道如何去赢吗？另外，就算你看明白了，你就真的可以考第一，并赢吗？

如果你还是学生，你必须意识到你不可能一辈子躲在象牙塔里而远离现实。这本书讲述的一个刚走出校门的大学生面对最残酷的竞争世界的故事，记住，你总有一天也会遇到的更残酷的情况。

如果你是一个求职者，比如在准备微软面试，这本书你肯定要读五遍以上。如果你只是一个普通人找普通工作都失败了好多次呢，为什么不看看真正的精英是如何面对失败的呢？

如果你是一个深陷困境的人并希望有什么方法能够让这个悲惨世界发生改变，你应该看看这本书中主人公的执著和勇气，与自我反省的精神，我相信，你肯定会从中有所感悟的。

当然，如果你是一个准备留学申请的人或者你在追求一个更高的位置，比如申请美国本科，英国研究生，俄罗斯的博士后，微软副总裁……那么你要感谢上天在这个时候让你看到了这本书，而不是等你看了无数无聊的技巧指南、走了无数的弯路、遭受了无数的挫折并最终心灰意冷的时候，才看到这本书。

第二，这本书没有从来就没有准备去讨论任何学习革命、留学秘诀，申请的技巧，工作的秘笈、竞争绝招、职场秘笈或者诸如披着哲学、经典、宝书、圣经羊皮的垃圾，也更没有想做成一本学生权威考试指南。因此，请不要去在读这本书的时候，不合时宜的追问一些过于简单的问题，比如“我到底怎么才能考 100 分呢”或者“你说的 GPA 3.5 是用什么计算方法计算的呀”或者“怎么没把你的精彩的简历贴出来呀”。各位读者，如果你了解考试技巧、想看范文，或者想知道 GPA 计算方法，有很多很多其他的书籍，帖子，或者详细和你讨论这些问题，有很多很多其他的书籍可以告诉你答案，网上有许多帖子也在详细讨论、分析上述问题，可以一直到分析到你呕吐为止。但是，这本书，很抱歉，没有时间也没有精力做这些事情，因为，这本书的两位主人公，都不是留学刚入门的新手，对他们来说，讨论这种问题没有多大的意义。而且，我相信，当你用心读完这本书，你肯定不会再提出这类浅层次的问题。

看看这本书中两位聪明的主人公旁征博引、纵览群书、融会贯通的能力，你其实也可以像他们一样去反思，去学习，去突破个人的局限。无论你是一个平凡，普通，没有任何实际优势的申请者，或者你已经是众所周知的大牛，不论你是在哪个领域，层次，相信你都会受教于这本书的智慧——如果你自认为很平凡，很普通，当你读完这本书，你会彻底的明白如何变得不普通，并拥有强大的竞争力——如果你自认为已经很不平凡，很不普通，你为何不向这本书的主人公所作的一样，放弃那些无谓的自大和自夸，去追求更高的目标呢？总之，这本书不是在向你传授任何神奇的技巧，而是努力告诉你，如何找到自己，找到自己的未来。

第三，没有必要去费心推测这本书作者的身份，也不必探寻这本书的主人公之一的太傻的身份。也许，这里面出现的每一个场景、人名和地名，都是虚拟的，也许书中的 Harvard Yard

实际上是时代广场，也许书中的版主只是一个有名的马甲，也许书中的太傻不是太傻论坛的创始人，而只是一个普通的申请者，就好像《天龙八部》里面少林寺的那位扫地僧。我完全理解普通人对某种意义上的明星的崇拜心理，但是，若是抱着追星族的心理去琢磨书中主人公以及某些事件的细节，那只会阻碍你对这本书的理解。读者朋友完全可以把书中的人物和事件当成符号来理解，比如：“小兵甲，张三”。这些场景只是为了帮助大部分人更好地去理解书中传递的智慧而设计的，这样想，无谓的烦恼就会减轻很多。

这本书内容不是读一遍就能完全理解的。初次浏览这本书的时候，我有种扑朔迷离的感觉，随后我开始怀疑自己的理解能力。如果读者朋友也有类似的感觉，请不要灰心，你可以像我一样，回到前言，重新开始阅读。不要走马观花般地阅读故事情节，而是要用心品味每一段文字，同时仔细地反思自己。这样，你肯定会在某个时刻，有一种豁然开朗的感觉。

对于这本书的读法，我是这样建议的，如果你在第三章的 22 条留学定位法则那里觉得不知所云，不妨回头阅读前面的章节，这样你可能会受到启迪。请读者朋友理解作者的良苦用心——这本书的价值，并不解答具体的问题，而在于启发某种思维方式，倡导某种积极向上的态度，这才是最重要的。就算你知道了一个具体答案又能怎么样？你在自己的留学申请的操作上能简单地如法炮制吗？事情总是处在变化之中，因此，当你自以为找到了某种诀窍时，你或许在实际的操作中发现它并没有太大的价值。

读这本书的人，最怕不懂装懂或者一知半解，其实大家很快就可以理解作者的良苦用心了，如果在第一页就把所有的答案全写出来，这本书就没有任何意义和价值了，这本书的价值，并不在任何结果或者答案，而在于探寻真理的过程和其中体现出的思维方式和积极向上的态度，这也是每一位读者真正应该学习的。

10 个读这本书的人，也许只有 1 个可以真正读懂这本书，那 1 个人，是读者你吗？或者，你更甘心情愿的做那群似懂非懂，或者自以为是的 9 个？当你读完这本书，如果你没有感觉已经拥有全新的感觉，没有对未来的留学申请有了融会贯通的感觉，那么你肯定是那 9 个人中的一个。

众位背景各异的看官，你们到底想获得什么呢？是再用自己宝贵的青春去等待运气的降临，还是想真正自己把握自己的命运呢？相信我，尽管很难，但是，每个人都有机会真正把握自己的命运，现在就是一个这样的机会在你面前，但是，只有真正很少的人会把握住这个机会。这本书我到现在，我读了 15 遍，书中推荐的《定位》《22 条商规》等辅助书籍也已经通读过，才有了一点点融会贯通的感觉，我感觉到我在慢慢地把握自己的命运了，你呢，准备怎么读这本书呢？你准备在千军万马中过独木桥的竞争中牢牢地把握住自己的命运呢？

最后，真心地期望每一个读者，在读完这本书之后，打开一个全新的世界的大门，在申请的路上铸造辉煌。

代序人（犹豫了很久，还是不留名字了，就此别过）

10/6/2005 第一稿

07/12/2006 第二稿

## 前言

我把车停在 Harvard Yard 后街的路边。这是一个 Lucky 的早晨，因为我刚拐过 seven eleven（即 7-11 便利店。作者注）就找到了车位，所有的人都知道在学校停车是多恐怖的一件事情！喂给 Meter（即美国城市路边停车自动收费机。作者注）两个 quarter（quarter 即 1/4 美元硬币。作者注）以后，我锁上车，看着灿烂的阳光照耀着波士顿城区。这一切带给我心满意足的微笑。挂着这个微笑，我走向最喜欢那家 Starbucks……

到这个地方已经整整一个月了，它曾经是我梦想中神圣之所。现在，梦幻的感觉一点点的变得真实。这个地方的每一个人都有他（她）自己的故事，有的人也许是才华横溢，有的人也许是名门贵族，有的人也许是经历了不平凡的奋斗的历程……

就在这个地方，今天，我打开我的笔记本，开始履行我的诺言，开始写下我的故事——我的一段奇特的经历——这段经历让我拥有了全新的生命和完全崭新的生活，也许在你眼里，它只是一段简单的历程。但我希望我所记录的这些文字，能够给你，正在留学之路上奋斗的人们，一些启迪和思考。

曾经，我是一个失败者！

失败者，对于我，是一个很刺耳的词语，也是一个让我无法接受的词语，以前，我一直自信地认为失败与我无缘。大学的四年，我是一个被无数赞扬和掌声包围的人，有拥有很多令旁人眩目的荣誉，我习惯了佼佼者感觉并相信自己的未来道路一片光明，我相信我一直会是成功者——直到我开始了自己的留学申请历程。

当我步入美国留学申请者的行列的时候，我仍旧是所有人眼中的牛人，GMAT710，TOEFL657，GPA 3.5 Rank 1/175，中国顶尖名校金融专业，无数荣誉，无数奖励，大四上学期已经获得 3 家世界 500 公司的 offer（即工作录用，作者注）。

美国、金融专业、TOP20 顶尖大学、奖学金——这样的申请目标对于很多人来说，是不可能实现的梦想。但是，我相信，我凭借自己强大的实力完全可以实现目标。而且，我周围的每一个人都用羡慕的语气这样表达了他们相信我的目标一定可以实现：“那还用说，你肯定没问题。”

我不是一个妄自尊大的人，我相信，任何成功都来源于最精心的准备。所以，我用心准备我的每一份材料，用心和每一个教授联系，请最“专业”的文书写作专家修改我的每一份文书，我虚心的向每一个有留学申请经验的人请教和讨论他们的心得经验，我还是一个中国最大，最知名的英语学习&留学论坛的版主，参与编辑众多留学指导的资料，如果你在准备留学美国，你肯定读过由我执笔的文章。

我想不出我有任何失败的理由。但是，我终究还是失败了。

2003 年，美国秋季入学，我一共申请了 12 所美国顶尖学校，获得了 2 个 AD（编者注释：不带奖学金的录取），没有一个半奖（即数额接近全额奖学金一半的奖学金，作者注）

或者 OFFER（美国大学全额奖学金，作者注）。这个结果让我很吃惊。一些网友诚恳地跟我说，“你的背景很好，但是，目标还是太高，而且缺乏工作经验。”这些都是个人申请的不利条件，我之前对此有一定的认识。

我决定再努力一次。

打点行装，离开学校，走入北京 CBD 现代化的写字楼，开始一边工作，一边申请的历程。美国，金融，重点申请 TOP50，TOP100 以内保底，接受半奖。在强化工作背景经验和明确学习目标之后，2004 年美国秋季入学申请，我获得了 8 个 AD，2 个半奖，2 个保底的学校都给予了奖学金，但是，我还是决定放弃去美国，转而读一个我目标之外的学校。降低标准，虽然可以作为一个操作的手段，但并不是意味着我应该降低我留学的目标。我，不应该是一个会简单的向困难妥协的人。

但是，当我第三次站在面对留学之路的起点，我犹豫了。我大学的经历灿烂辉煌，职业发展之路也一帆风顺，。但是，在我从大学三年级 TOEFL 考试就开始追求的留学梦想却一直都不尽如人意。我陷入了困境，在留学的漩涡中苦苦挣扎。

更可悲的是，我无法去回答我心中的疑问：无数的教授都告诉我“很欣赏，但是很抱歉……”这难道暗示着我曾经立下的留学目标根本就不切实际吗？或者我应该转向申请更实际的 MBA？难道我过去的成功只是我内心的幻影？或许我根本不适合留学之路？我真的是很多人眼中的大牛吗？我真的懂得留学吗？为什么我无法打动教授，或者，运气真有决定性作用？

我变得不知所措。

我迫切想同别人深入地交流。我想听一听别人的意见。

我曾经和许多正在申请或者已经申请成功的人交流过，其中包括一些已经从美国研究生毕业后在美国就业的人。在很多时候，我是留学申请专家，我给别人建议和意见，在我的中肯的建议下，很多人都成功的摆脱了困境。同时，我和很多专家都交谈过，其中包括所谓的“留学专家”以及“职业顾问”。这类专家多是很普通的留学咨询公司或者中介公司自封的，我从来对此不屑一顾。我明白，即使他们很多人是从国外回来，顶着“海龟”的头衔，他们中的大多数只会夸夸其谈，譬如他们会自我介绍说“我是沃顿商学院毕业的，全额奖学金，只不过第二年的时候得了肝炎，就回国了，为的是帮助更多的人进入美国最高等的商学院。”这是最常见的也是我最讨厌的自我介绍模式，太过炫耀是他们的通病。

我需要找一个比我水平更高、经验更丰富的人，同时希望他能够倾听并理解我的诉说，能向我提供实质性的建议。事实上，在整个留学的历程中，我一直在找这样一个人。

2004 年 8 月的一天，那天是一个很特别的日子。现在回想起来，那是一个周五的晚上，我习惯性的加班到了晚上 9 点，从公司的落地窗望出去，天空暗了下来，但人为的光芒仍给了它别样的色彩。长安街上霓虹闪亮，车水马龙。我回到电脑前，把工作计划关闭，连上太傻网，各个留学论坛浏览。虽然已经我不做留学板块的版主很长时间了，那个曾经叱咤风云的 ID 都换了好几批马甲了，但是，我还是很喜欢在这个地方，看每个人的喜怒哀乐，感受

他们的梦想和追求，这样，我的留学梦，才不会随着时光的流逝而消散。上太傻论坛很多次了，但是，这一次我有一种很奇特的感觉。我凝视着地址栏，**TAISHA.ORG**，太傻网，是我从 2001 年开始准备留学就开始密切关注的网站，对太傻本人的传奇经历我也有些耳闻，在我准备 GMAT 考试的时候，还专门背过闻名遐迩的《太傻单词》，虽然我知道那是针对 GRE 的，但我仍然希望它在 GRE 上创造的奇迹可以让冥冥中无形力量保护我在 GMAT 考试中拿到高分。突然回想起几年前的那些和我熟悉的 ID，他们现在都怎么样了呢，除了几个我现在仍偶尔联系的，另外的大多数人都在哪里呢？

突然，我有一种很奇怪的想法和冲动：“为什么我不找太傻谈谈呢？”

但这个想法又让我感到很茫然。太傻，作为太傻网的创始人和著名的太傻单词的编者，我对他很尊敬。但是他真的可以给我什么帮助吗？而且听说他是学生物的，他真的懂金融吗？当然，我不能否认，“太傻”，在留学领域，是一个很强的人，至少以往的新闻报道证明了这一点。太傻在大学时代的辉煌不下于我，他有个人申请的成功经历，他后来事业发展上也让人瞩目，他创建的留学咨询中心据说也很有名。可是我一向对这种咨询中心不以为然，我也很赞同“与其把自己的命运交给别人来管理还不如自己努力去把握好”这类观点，我对很多论坛上诸如“要不要找中介”这样的问题的一向持这种观点。更何况，太傻的架子，其实很大。在太傻这么多年，就算当版主的 1 年多，论坛短信都不超过 5 条，直接的交流更是几乎没有，好像在一次论坛纠纷中，当我站出来指责某个总版主处理问题不当的时候，太傻在千呼万唤始出来之后，才以居高临下的口吻对我的评论做出一些简单的总结，然后就锁贴了。我甚至担心，“日理万机”的他会不会同意我的约见，对于我的请求，他很有可能找一个简单的理由推脱掉。

这个担心让我不安。但是，我内心又渴望与他见面。从表面上看，我是一个很要强的人，即使面对两年留学申请的失败经历，我仍然没有放弃自信心，以往的辉煌让我养成了孤芳自赏的心态。但我渴望交流，渴望遇见一个真正可以指导我的人。我想，我至少应该去再多做一次尝试，即使这种努力不会让我的命运发生根本的改变。我心存侥幸，或许还有一些机遇在等着我。我暗想，见了太傻，最坏的结局也不过被他冷嘲热讽一番，让我对这位老大产生失望之感，但我也不会因此而损失什么。

找到太傻，其实不是一件很麻烦的事情。网上有太傻公司的宣传页面，我在上面找到了他们北京公司的电话号码，然后拨了过去，他的前台回答说：“陶总在开会。”于是，我给他的前台留了言，留下了我姓什名谁，因何事而找他。我知道他们前台的反应是很职业化的，没有任何一位陌生人的电话可以被直接接进老板的办公室，这是常规，而“老板开会”是搪塞陌生电话最常用的借口之一。尽管有足够的心理准备，这次简短的对话仍让我感觉有些不适。我是以一个以前的版主身份给坛主打电话讨论问题，但前台电话中传来的“陶总”的称呼让我觉得，我们之间的身份发生的巨大的变化，即从太傻网的版主与坛主关系变成了现实中的业务往来关系。这种感觉上的巨大落差让我恍然置身于两个世界！

我在忐忑不安中等着太傻的电话。我有点担心，如果他不回电话，我会觉得自己很冒失，甚至有点犯傻。但事实证明我的担心是多余的。半个小时后，电话铃响起，果真是太傻打来的！他在电话中报上自己的姓名，然后解释刚才正在跟员工开会。这几句话也是很职业化的辞令，但是直觉告诉我，他并不是夸夸其谈和盲目自大的“专家”中的一员。于是我很快放松了心情。

寒暄几句之后，我简要地告诉他我现在遇到的问题，并表示希望向他请教——如果他依然愿意和我交谈的话。

在知道我打电话给他的目的之后，电话的那头沉默一会，大概是 10 秒左右。显然，太傻在思考。随后，他告诉我，如果我答应他三个条件，他就愿意和我继续谈话，并设法帮助我。三个条件是：

1. 谈话每次不超过 30 分钟。如果我觉得谈话有帮助，并愿意继续这种谈话，可以下次再约时间谈。但是，具体什么时候再谈话，时间是无法确定。如果我觉得谈话对我没有帮助，或者我觉得继续谈话也不可能再有什么进展，就不用预约下次谈话了，这样可以节省双方的时间。
2. 每次谈话，他无意去给我解决任何具体的问题，他希望帮助我获得正确思维的方式，而不是所谓的技巧或者经验。
3. 他让我答应，在整个留学季度结束，如果我觉得和他的谈话对我有所帮助，我必须与他人一同分享我的体会，并写一篇留学申请的文章，在太傻论坛发表，以帮助更多的人。

说实话，他的这三个要求，第一个最合我的心意。我从来都厌恶那种漫长的教导式的叙说和讨论，也讨厌看那种长篇大论的叙述经验和经历的文章，更不喜欢对一些无关紧要的细节进行反复争论，因为这些都是没有意义、浪费时间东西。要是谈话没有什么意思，当然就应该马上停止，就好像看任何一本书，如果你觉得一开始就对你没有帮助，那这本书，十有八九是就算你耐心看完也不会获得什么帮助的。

第二个要求，我也格外地理解。如果你被人当作专家而经常遇到请教问题者，你可能会有这样的体会，那就是你经常要为一一些无关紧要的细节而大费口舌，这种事情相当辛苦，但实际意义不大。我做版主的时候，曾经有个人，把她的 PS 的每一个词语拿出来，结合同义词，和我讨论到底用哪一个会更有效果。我很赞赏她严谨的精神，但是我始终认为方法的问题才是更重要的。

至于第三个要求，对我一点问题都没有，我从来都很乐意帮助别人，我也愿意写这样的文章。但是，我也有疑虑：我和太傻的谈话，是不是一定会产生什么新东西？也许我只会和他谈一次，我就失望了。如果真的出现这种局面，那我到底写还是不写呢？

不过，太傻提出的这些要求还是让我很高兴。至少我有这样的感觉：他在留学领域所指导过的人，肯定比我指导过的人多。对于一些问题的处理，他肯定比我更有经验。而且，我很高兴，太傻对我的谈话的要求很重视，他能理解我的疑虑，并且他也知道我对留学的了解程度。我有理由相信，向他讨教，我不用去费力地绕弯了，而是可以直切入主题。我暗自忖度，也许，一次谈话就可以解决我心中的疑问呢。

于是我毫不犹豫地答应了他的这三个要求，并且约定下周一晚上七点在国贸一座的星巴克见面。

在之后的一年时间中，我与太傻总共有过十次谈话，最长的一次不到 25 分钟，最



短的只有 3 分钟。但这十次简短的会谈却成为我一生中最难忘的片段之一。在这之前，我永远不会相信，和一个人这样的谈话会这样大的改变我的生活。在结束每一次谈话后，和太傻的下一谈，成了我生活中最期待的事情，尽管每一次谈话都那么短暂。

2005 年的 8 月，当我踏入哈佛的校园，翻开人生崭新一页的时候，我由衷地感谢太傻，太傻网，以及和太傻的十次谈话，感谢他给我的帮助。正是由于这一点，你才能读到这本书，我在履行我对太傻作出的承诺，也在实践我曾经作为一个留学论坛版主对所有朋友们的承诺——帮助别人——这是太傻网，这个中国最大的留学网站、学习空间，一贯的精神，也是我写这本书的原因所在。

和太傻一样，我希望每一个读这本书的人，都可以答应我——一个留学论坛曾经个版主，这本书的作者，一个申请留学多次失败并最终走出阴影，迎接新生的阳光的普通留学者——的三条要求。

- 1. 注重去建立科学的思维方式而不必专注于解决的具体途径**——这是一本很特别的书，它不打算解答任何细枝末节的问题，但是，它可以教给如何确立思维方法，而这一点是你解答所有问题必备的基础。学会一种思考问题的方式，比获得任何答案有价值的多。有一些核心的问题，在谈话中可以找到直接的答案，但是，大多数问题需要你在阅读的过程中自己去思考和判断。这也是和太傻十次谈话中我获得的最大的收获，太傻从来不简单地告诉你一个答案，从不去教导你应该怎么做，不应该怎么做，而是告诉你如何思考这个问题，并引导你自己得出结论。与太傻的谈话方式让我如沐春风，即使是现在回想起来，我依然有这种感觉。
- 2. 学会独立思考/判断而不是一味的模仿**——不要把你的着眼点局限于某一专业，某一目标，或者背景。这本书不仅仅是想告诉你一个金融专业的牛人怎么申请 Harvard 的案例，而是想借助这一留学申请的个案让你学会举一反三。无论你是学生物的还是学建筑的，无论你是申请英国还是加拿大，无论你是申请本科还是 MBA，你肯定都会从这本书或者帮助。这本书也不是留学申请的入门读物。关于如何入门的材料你可以去浏览太傻论坛上很多的前人留下的经验，这本书的目的是帮助你从繁杂的各种建议，指导和信息中摆脱出来，并且找到自己在留学申请中应有的思维方式和判断问题的准绳。
- 3. 和你周围的人分享你的进步和方法，而不是封闭自己**——我相信，每一个人从这本书中获得的收获肯定是不一样的，每一次阅读也会有不同的心得。即使我自己，这本书的作者，在每一次回顾当初的谈话内容时，也往往会有新的感受——有些内容我以前没有理解而现在理解了，有些内容我以前理解只能理解一部分，但我现在能完全理解了。因此，我相信，当你每读一次这些文字，在你留学申请的不同的阶段，肯定会有不同的感悟，那么去任何一个留学人群聚集的地方，去分享这种感悟，也从别人那里获取进一步的建议和更丰富的经验。我相信，太傻论坛，之所以有今天的成功，就是因为他的分享和互助的精神，还有对所有人完全开放的态度，让我们抛开所有互相的成见和质疑，丢弃所有狭隘的思想和念头，真心的去帮助这些需要帮助的人，毕竟，我们都是同路人！

最后，这本书在写作过程受到了我众多的朋友，同事，和网友的鼓励，她我日以继夜的完成了这本书，使这本书可以及时与大家见面。我当然也要感谢太傻，尽管他总是谦逊地说他给我的帮助其实是微乎其微的，他说一直都是我自己在帮助自己，但是我从

内心深处感激他那些“微乎其微”的指点，就好像他在太傻网作的事情，同样的如他所言，微乎其微，但是，却造福了整整一代留学生。我最后要感谢太傻网所有批评我，帮助我，指引我成长和进步的 Taishaer，我在未来所取得的任何成就，都归功于你们的教导，我也会把我很高兴得去帮助每一个和我一样努力中的人们。

所有在留学申请过程中努力的人们，相信你所有的努力，都会换来丰硕的果实。

祝你们好运。

Jim      2005-10-04

## 目录

**NO.1 误区——留学申请的迷雾**

**NO.2 本质——正确的认识留学申请**

**NO.3 定位——认识你自己**

**NO.4 超越——提升个人竞争力的实际途径**

**NO.5 真相——信息的理性分析**

**NO.6 推销——沟通决定一切**

**NO.7 追踪——永不放弃的不懈努力**

**NO.8 学习——从失败中获得成长**

**NO.9 五课——从美国签证中学习竞争的素质**

**NO.10 DIY——自己把握自己的命运**

## NO. 1 误区——留学申请的迷雾

周一的晚上七点，我提前 10 分钟到达了约定的谈话的地点，国贸一座的星巴克。这个地方是太傻提议的，我也认为这是最好的谈话环境。每天傍晚的时候，在这里人谈话的都很多，虽然有些喧闹，但并不妨碍谈话的良好氛围。

我在星巴克转了一圈，很容易地找到了我的目标——太傻已经到了，他正坐在角落里的一个沙发上翻阅杂志。现在回想起来，感到有些不可思议——两个从未见过面，彼此间也没有见过对方的照片的人，居然毫不费力地找到了对方。当时，我几乎毫不怀疑那就是太傻。

说实话，一开始，我对太傻是否有能力改变我的现状并未抱太大的期望。如果从这次谈话中我并没有得不到实质性的帮助，那就全当是普通的聊天好了。至少借这次机会，也算是一睹坛主的庐山真面目。

毕竟，我做留学版的版主已经做了相当长的时间了，其间自己有 2 次完整地申请的经验，同时又在一家世界顶尖的公司工作了 1 年多，在这其中我遇到了无数的留学申请的人，也见过了很多的牛人并和他们谈话过，我一向比较自信的认为，真正能够帮助我和指导我的人真的不多了。以往类似的几次经验，当我虚心的去请教并且交谈的结果，结果都很不约而同的成为了我反客为主，给了对方很多建议。而在同几个顶着留学专家头衔的人的谈话和参加的一些留学讲座，更是异常的乏味和无聊——这些竭力吹嘘的培训课程和留学咨询或者中介的人员，要么就是搬弄一些没有任何意义的概念（比如 3C 法则，SWOT 原理），要么就是极力吹嘘一些所谓的案例——对此我都已经习以为常了，见怪不怪了。

当然，我也在不断地提醒自己：如果我真的什么都懂的话，就不会在这个阶段感到困惑和迫切需要帮助了，也不会主动和太傻联系。现在的我正处于个人职业发展的十字路口，今天的谈话，如果能帮助我确定未来是不是该继续准备留学申请，我就应该感到很满足了。“你要虚心，要加油去实现自己的梦想”我不断的鞭策自己，“不管怎么样，太傻是太傻网的创始人，是太傻留学咨询中心的最高执行官，在中国，各地的留学的人都在从他那里受益，听听他的建议，肯定不会有坏处的，他能抽出时间来和你谈话，你应该感到幸运才对！”

就是抱着这样的矛盾的心态，我坐到了太傻的对面。

闲聊了几分钟，我们开始进入正题。

“Jim，我们的时间都很宝贵，为了充分的利用时间，我想我们需要制订几条简单的规则。所以，刚才在我等你的时候，随便写了些，你看看。”

他把一张铅笔写的便签递给我，上面写着几条简单的规则：

### 谈话的基本原则

n 不要在意身份的问题，就当成随便的聊天好了

- n 实话实说，不要有任何的顾虑
- n 尽量简短，不要怀疑对方的理解能力。

“我喜欢这样的方式，”我说，“而且我可以做到，那么我们开始吧。”

“好吧。”太傻说，“首先，你告诉我，你这次和我谈话，最想解决的问题是什么呢？”

“我想知道”我说，“在两次留学申请失败之后，我到底是不是应该在今年再继续申请？”

太傻笑着说：“你以前是做版主的。要是有人问你同样的问题，你会怎样回答呢？”

“我会反问他。”我毫不犹豫的回答道，“要是你继续申请，你会在哪些地方做和以前不一样的事情呢？或者，你会在什么方面改进呢？”

“那么对方一般都会怎么回答呢？”太傻接着问。

我想了想，“他们会谈到自己以前申请中犯的一些小的错误，比如材料寄的时间迟了，或者没有对教授的某一封信及时回复，或者自己把选校的范围定的太狭窄，等等。其实，这些都是非常事务性的细节，就算这个申请者下次把这些问题都解决了，也不会带来本质性的变化。说实话，我在留学领域这么久了，大部分人申请，或者说绝大部分人申请都是在碰运气，也许他下次改进了一些方面，比如和教授套磁积极了一些，碰巧一个教授对他有好感，于是录取了，他在之后会和每一个传授他的经验，套磁是申请中最重要的环节，说不定会有一篇文章出来，标题叫作《我的套磁经验》。但是事实上，每年留学申请有很多人成功了，有很多人失败了，但是几乎所有的人都是在碰运气罢了，运气好的，录取了，运气不好的就什么都没有拿到。一个人在留学申请失败后，往往会很虚心的总结经验，但是，他们中大多数数人其实并不明白为什么留学失败了，他们最大的问题在于，太过分的关注一些细节而把最重要的东西给丢失了。”

“那当你自己面对这样的问题，你会怎么回答呢？”太傻敏捷而且问题很尖锐，“你既然清楚几乎所有的人在犯什么样的错误，那么你在申请之前也肯定有意识地回避了此类错误，但是，你还是失败了。那么，如果你明年重新申请，你会采取什么新的措施？”

我说：“我来找你的谈话，就是想在这方面寻求突破。我虽然对留学很有经验，并且清楚地知道每一步要做什么，怎么做，以及要注意什么问题。但是，我如果明年重新申请，充其量只是把一些细节考虑得更充分，却不会有实质性的变化，因为我以前已经尽可能地朝最好的方向努力。下一次申请，其实我和其他人都一样在碰运气。说实话，我并不知道我该做什么才能改变我的现状。我不想像其他人那样去碰运气，但是，我不知道到底是我那个地方没有做好，或者还有什么技巧我没有使用。一句话，何从上改变现状。”

谈话进行到这一步，太傻显得很有兴趣。他说：“很明显，你和我大多数的谈话对象很不一样，你对留学懂得很多。说实话，我现在很少能见到像你这样能客观评价留学申请的人了。即使大家都知道自己的问题，但是，几乎是每个人都带有‘随大流’的心态：既然大家都这么做，那么我也这么做，肯定不会有什么问题。即使失败了，申请者也通常会把

经历整理好了，去跟别人的成功进行比较，然后以彼此间的差距为借口，给自己的失败一个说法。真正能够像你这样反思的人已经很少了，这应该归功于你有过当版主的经历吧！”

他停顿了一下，接着说“但是，很明显，你的反思还不够深入透彻，否则，你也不会遇到现在的困境。当然，由于你的经历、你的目标和大多数人不一样，所以你所遇到的问题也很特别，内心的矛盾也更突出。比如，其他背景的人要是拿到排名 70 的金融半奖，他会很高兴地接受，但是你会认为这是一种失败，就是因为你的目标比别人更高。我非常乐意帮助你重新申请建立一些全新的思维方式，但这些东西只是一种思维的方法，不一定保证你实现你的目标。事实上，没有任何人可以给你提供这种保障，你需要自己去理解，并且自己去实践。但是我相信，你的申请肯定会发生巨大的变化。”

随后，太傻又说：“首先，我们先来看看，你以前是怎么做留学申请的。在你的两次留学申请中，到底做过什么事情，做事的重点又放在什么方面。你简要地总结一下吧！”

在接下来的 10 分钟里，我以尽可能简明的语言描述了我前两次申请的经历：

“2003 年秋季的入学申请，我的申请目标定得比较高一些——美国大学 TOP20 的金融学全奖。事实上，那个时候我已经非常清楚金融学申请奖学金的难度，TOP20 的大学的金融学申请更是竞争惨烈。这也是美国人自己申请的热门专业，一些欧洲国家，比如英国，法国等国家的申请者也很多，他们以自己的实力，在竞争中占有优势地位。这些国家的金融发展体系完善，大部分申请者都在金融领域具有很强的竞争力。申请金融专业的中国学生的人数相对较少，很多原先学金融专业的中国学生在了解到他们在申请奖学金以及被录取方面处于劣势之后，通常都转而去申请经济学专业，有工作经验的人则去申请 MBA。因此，金融学录取的除了金融学博士之外，很少有中国学生申请 TOP20 成功的例子。有至少一半的 TOP20 大学，金融专业上近三年都没有录取中国学生。而那几个被录取的人，我都通过各种途径联系过。他们要么有至少 3 年以上的金融工作经历，要么就是在录取他的学校有一定关系。奖学金很高，可是能被录取已经是难上加难，能获得奖学金者更是凤毛麟角。

“我在确定我第一次申请目标的时候，已经把这些问题分析得很清楚了，也做好了充分的心理准备。因此可以说，最后的结果虽然让我吃惊，但换个角度想，其实也在预料之中。毕竟，一个没有实际工作经验的人，不管背景多么好，都是没有强大竞争力的。这种状况，不只是金融专业所特有，任何一个专业都是如此。本科毕业后直接申请永远是处于劣势，除非你在本科学习期间成绩特别优异，或者你在学习期间已经做了很多有实际应用价值的研究工作，并且你的研究成果与那些从事实践工作者的水平相当，甚至超过了他们。

“第一次申请，我的目标很明确，就是冲击最高目标。我努力克服自己在职业经验上的劣势，并且突出自己个人校园背景的工作经验，其中我特别强调了自己曾在国际辩论大赛上获奖。我尝试着用这些与众不同的细节打动美国的学校，最大限度地说明自己的发展潜力，希望借此增加我的竞争力。当然，如果申请失败，我打算马上进入一家世界 500 强的公司从事金融方面的实际工作，并在 2004 年秋季的入学申请中再次冲击最强。

“当我定下个人目标的时候，几乎每一个人熟悉我的人都认为这个方案万无一失，加上我所有的硬件背景，如我在 GMAT，TOEFL，GPA 等方面都没有任何缺陷，所以大家都相信，就像我以前取得的那些令人眩目的成绩一样，我将再次创造奇迹。

“于是我信心百倍地准备所有的东西，尤其是我的 PS、推荐信和简历。我的 PS 数易其稿，找到最专业的英文教授逐一修改，并且与众多已经在海外留学的师兄师姐反复讨论，根据不同的学校的要求反复修改。我还找专门的文书写作公司写过两个版本的 PS。在推荐信方面，我找到最牛的人和最熟悉我的人，写成推荐信 6 封，其中一封是中国金融领域的元老写的，一封是银监会的副总写的，一封出自一家世界 500 强的金融公司的大中华区总裁的笔下。余下的三封推荐信，分别由我就读本科时所在学校的教授、院长和我的指导老师写成。

“在申请哪几所学校的问题上，我找到 TOP20 每个学校金融专业学习的中国人，他们中有硕士，有博士，有助教，还有教授。这些人非常了解这些学校每年招生实际人数，招生的风格，审核程序，以及对中国学生的态度和奖学金的发放的可能性，他们为我的申请提供了详实可信的第一手宝贵资料。在他们的帮助下，我还弄到了那些在申请程序中起决定作用者的联系方式，我甚至知道了这些人的性格特点，以及与他们交往时需要特别注意哪些细节。”

“无论是在材料包装，成绩寄送时间，学校联系方式，以及申请的每一个细节，我都竭尽全力做到一丝不苟。”

“11 月份，我将材料全部完成，并且及时寄出，并且开始了和教授的进一步套磁。事实上，我从 9 月份开始，就已经和教授联系了。然而，我邮出的大部分邮件如泥牛入海，音讯全无。只有一小部分教授热情回复，这让我获得了一点点安慰。”

“与教授以及学校的联系，占用了我后期大量的时间和精力。这一时期，我把大量的精力都放在研究教授论文方面。”

“2003 年 4 月，我基本知道了所有的结果：除了两个学校给了我 AD，其他的学校都拒绝了我的申请，基本的理由都是我的专业背景不具备强大竞争力。当然，这些话不是写给我的回信上的，而是我直接打电话问院系主任得到的结果，他们都告诉我，金融学是一个竞争很激烈的专业，建议我在申请前最好有一些工作背景。”

“从 2003 年 3 月，我就已经开始在一家世界 500 强的公司实习了，之后也正式成为这家公司的员工。我清楚地知道我之前申请失败的原因所在，并开始全力弥补不足。我积极地工作，如饥似渴的学习专业领域的知识，积累实际操作经验。”

我所在的公司给了我非常好的发展环境，使我有机会参与到事务性的实际操作中。我的同事、老板都知道了我的目标，并鼓励我继续为留学而努力。

“2003 年 8 月我重考 TOEFL，再次获得高分，我的自信又树立起来了。于是，我正式开始了 2004 年秋季入学的申请。这次我降低了学校标准，**把目标改为前 50，实际前 20 的申请 6 所，20-50 申请了 6 所，50 之后申请 2 所。**我告诉自己，奖学金太不现实了，只要 TOP5 的给我 AD，我就会接受。至于其他的学校，我尽量争取半奖。

“在上一次的申请过程中，我积累了不少经验，在此基础上，我继续研究如何能被录取。我把自己半年多工作的经验总结一下，写进我新的文书，让它更充实。同时，我在申请学校教授的研究领域和我的实际工作之间找到了一个结合点，把这些细节作充分的描述。我同样

积极地和学校教授联系，获取所有的第一手资料，以此为依据，及时调整我的申请资料，以便让它更能吸引校方的注意。”

“从 2003 年的 9 月到 12 月，我在工作和申请过程中耗尽了精力，每天最多只睡 5 个小时。我告诉我自己：一定要成功，否则……其实，我当时想不出‘否则’应该怎样。在我的座右铭中 **YOU CAN GET IT IF YOU REALLY WANT!**，我的确找不到‘更加努力’应该怎样做。我相信，在中国做申请的人，不可能有几个比我更加努力，他们中大部分申请的是生物，物理，化学，EE，CS，经济，教育专业。对于这些专业，我相信只要有我付出现在 10% 的努力，就可以获得他们所追求的结果。但是，我不想转换专业方向，因为我相信自己是最优秀的，无论在哪个领域，我都不会因为目标的艰巨而降低标准。我相信自己的努力会换来成功，从小学，到中学，到大学，到工作，这条原则，一直激励着我去追求梦想的最高境界。”

“我甚至不知道该如何定义第二次的申请结果。从表面上看，似乎好多了，TOP20 的学校，我申请的 6 所，有 4 个 AD，后面的学校给了 4 个 AD，2 个半奖，当我看到最后一个 TOP20 的学校的结果时，我就知道自己还是失败了。我为我自己定的目标而自豪，但这种目标无法达到，这又让我苦恼。”

“于是，我陷入了迷茫之中。我真的像我当初想象得那么优秀吗？。的是正确也就是。知足者常乐”？但是，我知道，我不能这样去逃避，我应该去面对问题。肯定是我哪里出了问题，问题肯定有解决的办法。那么，问题究竟出在哪里呢？解决问题的办法又在哪里呢？”

。说到这里的时候，我十分灰心丧气，那种 LOSER 的感觉又回来了。其实，我此时更想的是，“如果我真的做错了什么，。。

太傻一直耐心地倾诉表情十分平静。在听完我的故事之后，他说：“其实，你是一个很出色的人，相信这一点，不要放弃你留学的梦想，你肯定会成功的。我始终相信，努力和成功是划等号的定理。”

“可是，首先你要确保你的努力方向是正确的。这一点很关键，它可以让你避免做无用功。”

“不会。”我立即反驳道，“我坚信这一点，也许我对于某些细节没有处理得尽善尽美，但是我不会在方法上犯什么错误，的专业性。更。我参考了所有专业的意见。”

太傻继续说：“我不是那个意思。我不是在质疑你在申请方面做的工作。事实上，你对留学的认识水平已经做得超乎想象的好了。我相信，你在留学版上曾经指导过的那些人肯定都受益于你。在一些实际的操作上，你很有经验。比如，在采取哪种手段去联系学校的各种人联系上，以及收集信息的方法和对信息的处理上，你算是达到了超专家水平。”

在留学申请过程中，我能够在自己申请的学校及相关专业上找到可以密切联系的人，这在一定程度上得力于我广泛的交际圈。我对这一点颇为自诩。然而，那太傻所说的我的方法问题，到底是指什么呢？我，一个经验丰富的留学版版主，还有什么我不知道的东西吗？我疑惑了。

太傻似乎继续说道：



“比如，你可以考虑这样一个问题，你对于留学申请的知识，都是从哪里来的呢。”

我仍旧没有明白太傻的意思，就问他：“你所说的留学申请知识，是指什么？是说申请学校的技巧吗？”

他没有直接回答我的问题，而是换了个角度，继续说道：“每一种事业，都可以视为一个知识体系。比如你学的金融专业，需要先学各种基础知识，掌握基本的概念，然后构架知识的基础结构，然后再一点一点地添加内容，最后经过实践，形成完整的体系。既然留学申请也是一项需要花较长时间完成的事情，那么它也会有自己的基础知识体系。如果不系统地了解这些知识体系，你又如何能断定你对留学知识的了解是正确的呢？如果你所有关于留学知识的信息来源都是混杂的，不真实的，或者非系统化的，你如何能保证，你基于这些知识系统的工作都是正确的呢？你如果连基础知识体系都不能保障，你如何保障你留学申请是万无一失的呢？”

我沉默了。我感觉太傻的话，和其他人告诉我的话，有着本质的区别。我隐隐有种预感，这次谈话，将会彻底改变我。

太傻继续他的讲解，我第一次有了“受教”的感觉。

“比如，”太傻说，“谁告诉你留学申请文书是很重要的？它真的很重要吗？”

“难道文书不是最重要的吗？是谁告诉我文书是最重要的呢？”我疑惑了，然而就是一刹那间，我有一种醍醐灌顶的感觉，而且至今仍记得那种感觉。我曾经自以为豪的留学经验，就崩溃了，我的耳朵里发出嗡嗡的轰鸣，我感到有无数的话要说，但是说不出来。

是的！是的！是的！谁告诉我这些概念的？从整个流程而言，我虽然熟悉留学的整个程序，但是无数的细节是难以把握的，它们多变，考验着每一个人的能力。就好像我们对世界的认识那样，倘若只依靠经验性来认识世界，难免会得出荒谬的结论。因为，我们不能说只要我活在这个世界上，就可以完全理解这个世界。我确实有留学的知识，而且知识还不少。但是，这些知识大多数来源于不知姓名的前人的经验，他们是他们一年一年的将这些经验口口相传，并散播开来，逐渐成了几乎是所有人对于留学的。这些东西就好像一些根深蒂固的，约定俗成的东西，在我们脑海中生根，从我们接触留学的第一天起，就被这些概念所教导，因此很少有人对这些东西去产生怀疑。就好像你在中世纪时期告诉民众地球是圆的，而每个人都会嘲笑你一样。

事实上我们每个人多是以先入为主的方式了解留学的。先前那些约定俗成的法则，以及不同的经验教训难免会出现不一致的地方，于是我们中的极个别聪慧的人会对既有法则表示怀疑，但是总体来说仍避免不了受旧思维惯性的影响。不同的人为着不同的观点争执，每个人都有自己的理论和依据，众说纷纭，莫衷一是。于是，当你读完无数介绍留学申请的文章之后，结果往往是仍旧不知道应该怎么做。GT 考试到底重要吗？GPA 在申请中到底占多大的比重？套磁到底有用吗？到底什么才是留学申请中最重要的环节？到底什么样的文书才是优秀的文书……在我当版主的日子，每天，我都在解答这些问题，并给出我认为最正确的答案。让我尴尬的是，我虽然一度被别人视为专家，却不能解决我自己的问题。我们之所以觉得留学申请难以把握，我们之所以常常感到前途渺茫，可能都来源于固有留学申请的知

识体系存在的不足。

如果我们不能正确认识留学，不能构建有效的知识体系，那么，想把握留学根本就是不可能事情。就好像古代的人研究天象，他们从目之所见的现象中总结出很多规律，并称之为理论，但是，其中大部分理论在现代天文学中都被证明是不科学的。更有甚者，把天象与人间社会联系在一起，认为天体运转能反映人间社会的变化，预示着某种征兆。而今天大多数都认为上述说法是荒谬的。但是，在科学尚不发达的时期，“星象”居然能影响一个国家大政方针的决策。

留学，申请，如果我们之前了解的都是假象，那么申请留学的真谛，到底在哪里？

我反思了一会，然后对太傻说：“是的。中国的申请留学者，就像是在浓雾穿行的一群人，由于看不清大方向，每个人就根据身边人的方向决定自己的方向，并且相信，大家都这么做，我这么做肯定没错。但实际，如果他们之中的一个人走错了方向，会把所有的人都带上歧途。”

太傻点头表示赞同。

我接着问：“但是，留学这件事情本身，起决定作用的似乎是美国的教授。比如教授录取某个人，也许只是随机性的、偶然性的行为。若是这样，留学申请有可能做到知识的体系化吗？”

事实上，作为一个留学申请者，我知道自己的失误。但是，这个失误是几乎留学申请者都难以避免。就算我真的有先知先觉的本领，又能突破它吗？难道，太傻真的把留学申请知识系统化、概念化吗？对此，我不太相信。不过现在我坚信，太傻对于留学的见解，已经远在我之上。”

太傻回答说：“留学申请，其实完全不用成为一个专门的知识体系。如果你是一个擅长分析的人，很多的其他领域的知识都可以应用于这个方面，我们以后有机会可以详细地探讨，关键是，**你在建立完整的留学理念之前，你需要理解并且认识到自己的误区**，学会不把时间和精力浪费在没有意义或者意义不大的事情上面。”

“比如？”我疑惑地问道。

“比如，比如……这就太多了！”太傻，“今天我们的时间不多了，还是尽快完成这个话题，至于细节，以后再展开讨论吧。比如，比如很多东西，事实上，大家的理解没有走出误区。其中最大的误区，是获取基础知识的途径。你回想一下，你在一开始准备留学申请的时候，最喜欢的信息来源，是哪里？你看了什么系统的书籍吗？”

“至于讲到信息来源的问题，可以说，目前流行的那些讲留学的书基本上是垃圾。今年出了一本比较有优秀的，是北大一群人编的《飞跃手册》，我积极推荐给网站论坛上的人看。但是那本书，只是在信息的罗列上相对清晰一些罢了，它归纳了一些常识，便于初学者入门，仅此而已。要是说信息来源，我主要还是依靠网络。”我回忆着，尽量谨慎地回答这个问题。不过，我确实知道真正值得推荐的书籍屈指可数。”

太傻接着问：“在网络里，哪一种信息是你或者是其他人最关注的？”

“当然是申请经验了，”我毫不犹豫地回答，“每篇介绍申请经验的文章都是每个人申请历程的缩影，从中可以看到他的得失成败。了解他们的申请经验，可以避免重蹈他们的覆辙，同时吸取他们的可取之处。虽然这些申请经验都很零散，但是毫无疑问，它们有巨大的实用价值。虽然它们只是经验之谈，没有系统性，也未必经得起推敲，但是，这总比什么都没有强。”

“好的，那这些介绍留学申请经验的文章，大部分是具备什么样背景的人写的呢？其中多数是谈成功的经验还是失败的经验？”太傻似乎在引导我的思路。

“有 80%都是北大清华的学生写的。以前，这类文章集中于水木清华的飞越重洋版，基本上都是介绍成功的经验。”我一边思考，一边回答道。

“嗯，是这样。假如你是一个北大清华的申请者，那些文章，或许对你会有直接的帮助。但是，如果你是一个一般学校的申请者呢？”

“很明显，不但没有帮助，还会造成很大的误区。”我理解了太傻的意思，毫不犹豫地回答道。“这些误区是很容易造成麻烦的。北大清华的申请者，他们有着不同一般的背景，所以他们有相对宽泛的选择面，也有着明显的优势。但是，作为一个一般背景和学校的申请者，那些文章里传递的观念就未必适用啦。对于一个思维敏锐、判断力强的读者来说，他可以从中截取对自己有价值的信息。但是，大部分人会不加思考的接受北大清华申请者的观念，由此造成的最大麻烦，就是在对于美国学校的认识上。”

是的，在 80 年代，北大、清华、复旦、南开、武大等中国排名前 10 位的高校，几乎占据了出国留学美国人数的 95%以上，其中，北大、清华、中科大的人更占据了一半以上。但是，随着近五六年的发展，越来越多的中国高校里的优秀学子选择留学美国的路途，但是，他们所获得的信息和指导，大部分还是来自于北大、清华、中科大这三所学校。这三所学校的学生发表的留学经验占据了所有留学经验的 80%以上。可是，近几年真正留学的人，只有 30%来自这三所大学的。很多学校由于申请人数少，没有建立自己的留学氛围，所以，他们也习惯于从北大、清华的网站 BBS 上获取留学的信息。我了解到，像太傻网这样的网站发展起来之后，在其网论坛上，北大清华的学生参与者只是少数。不过，以往水木清华等 BBS 留下的留学经验仍然发挥着影响。

当然，这种影响并不全是负面的。毕竟，对很多申请者而言，那些经验具有参考价值。但是不可忽视的是，由于这些申请经验不可避免的带有作者主观的认识，他们的成功与学校本身的一些固有优势密不可分。因而，对于有着另外背景的申请者来说，这些经验就难说有多少实际意义了。

在我做版主的过程中，我无数次劝诫论坛上的人，不要只是盯着 TOP50 的学校，其实你的目标是去美国读书，是去美国拿奖学金。你对所谓的“好学校”或者“差学校”了解多少呢？现在的论坛上，大家都称排名 100 位以后的学校是“烂校”，通常把它们作为保底学校。其实，排名在 100—200 位之间的学校，有很多也是非常优秀的，其中，有的学校在一

个专业方向上实力很强，也有的在综合实力上远远超过了排名在 50 名以前的学校。它们之所以排名靠后，仅仅是因为学校图书馆不够大，或者国家资助少，教授少。比如 Northeastern U, 排名在 100 名开外，但我知道，这所大学是一所特别优秀的大学，只不过它的光辉被同城的 Harvard, MIT, Boston 掩盖住了而已，加上它的名字和著名的西北大学只差几个字母，所以好多学生居然自以为聪明地认为，幸好没有被这个野鸡大学蒙蔽住。

这些误区的产生，离不开对他人申请经验的误读。当然，他人热心在网上发表经验之谈，并非想误导谁。但是，作者无心，读者有意，大部分的申请者并没有判断的能力和自我分析的水平，很快，一些公认的金科玉律就成型了。

我开始思考太傻说的“信息来源可信度”了。照我的理解，我们之所以对信息持谨慎的态度，并不是因为这些资讯不可信。但是，哪怕某个信息千真万确，如果你把它作为唯一的信息来源，就很危险了。因为，你本身并不知道什么是对的什么是错的，没有对照，更容易不加辨别地胡乱吸收，就好像古代的某些宗教，因为那是当时对世界唯一的解释，所以信仰者无数。

这里依然沿用前文里的比喻来说明问题。留学者就好像一群在迷雾中摸索的人，每个人参考自己身边的人的行为而做出决定，由此确定的方向，肯定是有问题的。但是，强调这一点并不是说，所有人都会迷路，因为毕竟还有一些人成功地走出了迷雾。但是这部分人能成功，这并不是因为他们有超常的智慧，而通常是因为他们更愿意吃苦，更有韧性。就好像一个北大清华的申请者，不用花太多的功夫，就可以拿到一个比较满意的学校。但是一个成都大学的申请者要实现前者的目标，可能要花 10 倍的功夫。我和很多所谓的留学成功人士谈话之后才发现，他们对留学的了解，远远不如那些留学失败者懂的多。中国每年 50% 以上的申请者都会成功，这不代表什么特殊的含义，结果并不能说明什么。就好像我，在大家看来，属于懂得很多的，其实，也没有什么独到的见解，所有的所谓的见解都是一知半解的，在对于留学申请的认识问题上，申请者和申请者之间唯一的区别就在于有的人获得的信息多，有的人获得的信息少，有的人善于分析信息，有的人不善于分析信息，有的人盲目的去做一些事情，有的人在思考以后去做一些事情。其中，决定性因素往往在于个人的背景，背景好的人，比如毕业学校好，有工作或者研究经验的人，往往有更多的机遇，会有更好的结果，同时，也是由于这些人在迷雾中坚持的时间更长，在自然选择的法则中属于最后被淘汰的一部分人，但是，这批人能成功并不意味着他们真的比别人更有智慧。

当前广为传播的经验通常是由那些背景较强的人总结出来的，如果你不是一个背景很强的学生，当你阅读这些经验的时候，你必须保持独立思考。因为，在缺乏类似背景的前提下，一味的模仿之只会让自己陷入困境。

太傻接着说：“最关键的问题，还在于，这些经验基本是成功的经验，却很少有失败的经验。但是，对于留学申请而言，真正有价值的，却是失败的经验。就像大家都知道的一句话‘幸福的家庭都一样，不幸的家庭各有各的不幸！’同理可证，成功的原因就是那几个。也许作者认为他成功的原因根本就不是原因，比如一个在文书上花了很多功夫的人，获得了申请的成功，于是后来这个人在总结经验的时候，会把自己的主观印象告诉大家：文书是最重要的环节。但也许教授根本就没有看重他的文书。但有的人，GPA 很低，但是，他也成功了，于是他会告诉别人，GPA 低其实没有什么影响。我举这些例子，就是想说明为什么

在留学领域有那么多混乱的理论，繁杂的见解，而且居然每个人都能自圆其说。但那些经验只适合描述申请者本人，就好像你今年申请成功了，你会去告诉其他人你成功的故事。但又有多少人能详细地了解你的背景，懂得你的优势，体会到你的努力呢？就算你写了很多，你真的可以保证，读者能够真正理解你的意思吗？”

我摇摇头。太傻微笑着，继续说：“在留学准备过程中，最怕的就是申请人看了几篇介绍申请经验的文章，就以为自己什么都懂了。你看我的太傻留学咨询中心，每年都处理上千名客户的业务。可是即便如此，我不敢说自己真的懂了多少。这个咨询中心的每个客户的经历都有参考价值，他们的成败故事都说明，留学申请需要持续不断的探索，需要我们去发现新的东西并理解其新的价值。作为一个为留学申请者服务的咨询师，最重要的品质应该是虚心学习，认真反思，而不是自吹自擂。当然，我也招聘过一些从国外回来的留学生，他们中有人见到我的第一句话就是，我在国外学习了3年，对留学非常精通，做留学咨询肯定没问题。这个时候，我会反问他，你留学申请失败过几次？他会说，一次申请就成功了。我接着问，既然你一次申请就成功了，你怎么知道一个客户失败到底是什么原因造成的呢？事实上，成功的经历固然可以鼓舞人，但一个失败者的教训，会让每一个人反思和警醒，因而避免犯同样的错误。所以，对于每一个独立的申请者，我都会告诫他们，当你阅读一篇申请经验的时候，当首先要抱着质疑的态度，而不是着急去套用文章中讲述的法则。当你进行留学申请的每一项操作的时候，你首先要去问自己，我为什么要这样做，我这样做是错了吗？在你不断地否定自己、不断地进行反思的过程中，可以展开独立思考，逐渐搭建起属于你自己的知识构架，辨明是非概念。到了这个阶段，你才可以说，我真正懂一些东西了。但现在几乎所有的申请者，包括那些已经完成申请的人，也没有多少真正愿意反思自己，否定自己的人。”

我赞同：“至少在论坛——这个几乎被所有的申请人视为获取信息的重要途径里面，敢于否定自己的人寥寥。我以前也不愿意否定自己，我自以为博学多才，可以帮助很多人，于是我开始当版主，我以前写过不少指导留学申请的文章，撰文的时候感觉很好，觉得某一类问题已经解决了，肯定不会再有人在版块上问这类问题了，但是真正发表出去以后却发现提问者不是变少了，反而变多了。后来我才明白，很多人都没有想到过这些问题，当问题暴露出来了，申请者就会马上跑出来提问。事实上，在论坛上，除了少数几个有过多年申请经验的人懂一些东西，可以解答一些疑问，大部分人都是对留学申请一知半解。每年，都是那些老问题被讨论来讨论去，却从来没有得到真正解决。大多数的讨论无果而，不了了之，谁也不知道究竟什么是正确的答案。论坛，对于更多人来说，只是一个了解他人申请进度以及申请注意事项的平台，论坛本身不一定能直接解决问题。”

太傻说：“你刚才推荐的那本《飞跃手册》，确实是一本很优秀的书。但它并没有提出任何明确的观点和有指导意义的见地，充其量是网上所有的申请技巧文章的总结和归纳，便于入门者由零到一的变化而已。但是，从一到一百是更艰苦的路程，其中有无数的陷阱。想想看，如果你用100满分来评价你自己，你觉得现在能得多少分？”

“估计有50-60分吧，”我的心里盘算着。不管怎样，我也算一个对留学比较有经验的牛人吧。“我现在觉得，在今天和你谈话之前，我连50分都不到。但是在此之前我自以为是以为自己已经可以打90分。和你谈话之后，我意识到，一个人，最重要的不是明白自己懂什么，而是明白自己不懂什么。这次谈话让我明白了其实自己并不懂得独立思考，在此之前的确没有认真地独立思考过。我想我现在可以打50分以上了。可是有一点我还不明白，

也就是你提出的独立思考和反思，只是一个思维方法。问题是，到底该怎么独立思考，怎么反思呢？”

太傻笑了笑：“你好像忘记了我们当初设定的提问原则的第一条——不要去问具体的操作方法。传授你某一个问题的解决方法并不难，但是，若要告诉你所有问题的解决方法，那是不可能的。你要学会自己思考、判断和分析。我们再回到刚才的话题，当一个人学会独立思考和反思之后，最大的收获，就是他会有机会跨出留学最大的误区——模仿。”

“留学申请，看起来每个人都在自己做自己的，但实际上，几乎所有的人都免不了模仿和跟风。比如，去年有一篇介绍申请经验的文章讲了这样一件事情：某文科专业申请，LSU，全奖录取，今年，这所学校的中国学生申请者一下子涨了10倍，录取委员会大为吃惊。其实，这个学校去年录取的那个人，是因为这个申请者有特别的人推荐，而这个学校那个系很少录取中国学生，并且根本没有奖学金惯例。这样的例子实在太多了，中国的申请者互相模仿的文书，互相模仿推荐信，互相模仿选校名单——由于缺乏有效的信息体系，模仿成了最大的申请操作方式。这也是留学申请最大的误区——每个人都在一个小的圈子里做自以为正确的事情。诸如此类的事情俯拾皆是，譬如还能见到两份文字（包括错别字）完全一样的推荐信，只是推荐人的名字换了一下。这种事情，估计只在中国才有吧！”

我禁不住摇头苦笑：“我以前找过的一些所谓的文书写作公司，后来我我才知道，他们写文书的方式，不过是把一些范文东抄一点，西抄一点，要是遇到个懒的，干脆全文照搬，还要价不菲。真是伤天害理呀。”

太傻看着我一字一顿的说：“你不要局限于简单的文书。仔细回想一下，在你自己整个申请的历程中，你所做的每一件事情，特别是那些你认为是对的事情，在做这些事情时，你是简单地模仿呢，还是觉得自己已经完全的理解这样做的意义并且相信自己能在模仿的基础上做得更好？”

我被问懵了。难道我也在不由自主地模仿吗？我无法回避这样的质疑，在冷静的思考后，我回答道：“我很想说我想得很清楚，但实际上我还是在模仿，我在模仿内心深处的成功模式，因为，我相信成功是可以‘传染’的。”

太傻很理解地点点头，赞许说：“一个人要认清一个事情，首先是要认清自己，只有勇敢地面对自己的错误，才能把事情做得更好。反思的勇气与独立思考的精神，不用挂在嘴上，而是真正去面对自己的误区，而不是在潜意识中去逃避。嗯，今天我们就谈到这里吧。”

“好，”我点头，“谢谢你，太傻，你让我明白了我看似完美的留学计划其实漏洞百出，其中最关键的问题是我没有学会反思，没有跳出相互模仿的误区。虽然你没有告诉我，究竟如何去突破这种误区。但你已经给我指出了一条光明的道路，我在未来的留学申请中，首先要学会的是独立的思考，一个人如果不能学会独立的思考，他就永远徘徊在模仿的误区中。这次谈话之后，我将重新反思自己的留学之路。下次什么时候能有机会继续我们的谈话呢？”

“估计三周以后吧。因为近期我要去上海。”

“好的，谢谢你，那我们再联系。这次虽然你没有时间具体讲述你的留学知识的构架体系，但是我相信，你现在已经有完整的一套思路了，我希望能在下次深入你的留学概念的核

心。你说如何？”

“好的，下次我们具体谈的内容是‘留学申请的最大的本质到底是什么’。你可以回去考虑一下这个问题。下次我们再详细讨论。”

和太傻的第一次谈话，就这样结束了！

之后，我独自思索了很久。留学的误区，难道不是这样吗？从留学一开始，我就在这样的一个误区中徘徊，我想申请这个，想申请那个，想实现自己留学的梦想，但是，我留学梦想的实质在哪里呢？我总是告诉自己，我热爱金融，纽约的华尔街才是我的职业发展的天堂，真的是这样吗？或者留学本身就有一种虚幻的色彩，让人不禁为之着迷。我努力向自己的梦想挺进，但是，我自己又在哪里呢？我写出漂亮的 PS，努力去打动每一个教授，但是，那是真实的我吗？我究竟应该怎么做，才可以真正走出留学的误区呢？

30 分钟的时间，实在太短暂了。下一次，我想，我最想知道答案的问题应该是：“既然一个人已经知道自己处于一个巨大的误区中，那么他应该怎么做才能真正跳出这种误区呢？”我们每个人其实都是在相同的环境中申请，每个人获得的信息途径都是类似的，有可能有人能够跳出这些信息的影响，真正做到独立思考呢？

有时候，我内心深处也会涌出质疑：和太傻这样的谈话，真的有用吗，他毕竟没有说任何实际操作方法。每个人都知道努力才会赢得成功，但问题的关键是怎么努力。跳出误区，独立思考，听起来是一个很响亮的口号，但是真的有人做到吗？这个世界上，芸芸众生，哪个不是人云亦云？就算一个人学会了独立思考，面对着具体的、操作性很强的留学申请，他又能思考什么呢？难道思考可以带来 offer？难道那些成功申请留学的人都是没有主见的木头？

面对申请的工作，在更多的时候，我是一头雾水。我已经下定决心卷土重来，并为 2005 年秋季入学的申请积极做准备。然而，面对以往两份选校名单，我更加疑惑了，独立思考，那究竟如何选择学校呢？难道太傻留学咨询中心给客户选择学校不是参考第三方信息吗？我知道独立思考意味着要对信息有选择性的接受，那么到底相信哪些，不相信哪些呢？我的文书到底应该怎么写，才能打动铁石心肠的教授呢？这些问题，到底谁来给我解答？

不管怎么样，我还有三周的时间，我可以用这三周的时间，好好的思考一下未来的留学之路，好好想一想我之前到底哪些地方做得不好。留学申请的本质到底是什么？这是太傻留给我思考的问题。这个问题，真的很重要吗？留学申请，其终极目的难道不是追求成功吗？难道太傻也想像那些我以前见到的“留学专家”一样，用什么“自信”“专业”“沟通”之类的套话来打发我吗？我可不吃这一套。太傻的下次谈话，会和我谈什么呢？这个悬念让我坐卧不宁。

当天晚上，再一次仔细回忆着和太傻的谈话。我又隐隐感觉到，他确实是在努力帮助我，启发我用我自己的智慧度过难关，他对我说的话是很认真的。我打开笔记本，给他写了一封 Email 表达我的谢意，同时总结了这次我们谈话的一些要点，内容如下：

太傻：

非常高兴能有机会和你交谈，并且收获颇丰。谢谢你的帮助。我已经下定决心重新申请 2005 年秋季的入学。和你的谈话，让我能有机会从全新的角度审视我自己，并且看到，我还有那么多可以做得更好的地方，同时，我也萌生了无数疑问，希望在未来和你的谈话中得到解答。希望我的这些过分的要求没有打扰你的工作和生活，衷心地祝你一切顺利。

能和你谈话，分享你留学申请的经验和见解，我感到非常的荣幸，盼望着下次与你再次见面。

你对我讲的话，我整理出一些要点，不知道我能否正确理解你观点。我把这些一并整理出来，同时也附上我自己的一些体会，盼你指正：

1. 留学申请是一项系统的工作，这项工作的执行人首先要正确理解留学的意义。正确的理解来自正确的知识构架，这也是留学者现在最缺乏的东西。而解决这类问题的办法是：建立自己完整的留学知识体系，并独立思考其价值。
2. 由于信息的缺乏，留学申请者最主要的信息来自于网络，但是由于信息提供者本身的局限性，这样的信息存在自相矛盾之处，并产生了误导的现象。留学申请者必须认识并且正视这样的现状，并采取措施，有效地应对。——解决方法：对网络和其他来源的信息要抱着审慎的态度，而不要一味接受，用独立的思考和自身建立的留学知识体系来判断信息的真伪，再根据具体需要去择优选用。
3. 在申请中，申请者最大的误区在于缺乏独立思考，而习惯于机械的模仿，但是由于模仿和复制的对象存在巨大的缺陷，这导致了很多人申请的失败。——解决方法：当申请者做每一件事情的时候，一定要通过思考，理解这样做的意义和价值，并充分了解各种不同环境下变通的方法，而不是简单的照搬所谓的成功经验，努力通过独立思考和反思建立完整的留学申请体系的知识构架，才是正确的申请之路。
4. 在现在流传的申请经验中，背景强而申请成功的经验，远多于背景一般的申请者的经验，申请失败的教训更是少之又少，但也正是后两者的经验才更有阅读价值。——当你阅读每一篇成功的申请经验时，首先是去质疑它，然后才是去分析它。要多问自己：为什么他们会成功或者失败，可以排除哪些因素的干扰，又有哪些经验值得我们学习。

祝好！

*Jim*



## NO. 2 本质——正确认识留学

“你好，Jim，这几周过得怎么样？留学申请有什么进展吗？”当我在太傻 SOHO 现代城的办公室见到他时，首先就听到了他热情洋溢的问候。

现在已经是9月初，太傻的留学咨询中心异常繁忙，电话铃声不断，客户、工作人员进进出出。一眼望过去，一片欣欣向荣的景象——又是一年留学季。

今年，我将继续自己的留学申请。等待我的，会是完全不同于以往的结果吗？

不管怎样，自从上次和太傻谈过之后，我感觉到自己真的已经在变化了。我不断地反思，不断地质疑自己，不断地思考我以前认为肯定正确的事情到底有什么意义。我知道，我已经在路上了，尽管我并不知道这条路最终通向何方，尽管我脑海中被各种各样的疑问挤满。

我曾经很骄傲地相信自己是一个对留学很有经验的人，并且我的经验来自实践。在论坛上，我也确实凭借我的这些经验，帮助过很多人，帮助他们把各自的留学之梦变为现实。我相信，我不是太傻最鄙夷的那种“以为自己申请成功了，就自以为是地认为自己可以教所有人如何申请”的那种人。我曾经是那样地相信自己的经验，认为这样的申请肯定可以保证最后的成功，即使我最后失败了，我也会去告诉自己：你的方法是没有错误的，你只是目标太高。

但是，现在，我的骄傲与自豪感不复存在。我清楚地知道，我曾经引以为傲的那些价值和观念，只不过是以往成功者的简单的模仿，根本经不起推敲。我们从未思考过为什么要这么做，以及可以多做些什么，少做些什么，也没有真正的理解这样做的意义是什么。仅仅是因为以往的所谓成功者都这样做，我们就认为这样做绝对没错。

当然，如果只是把留学申请看作一个简单的过程，并且不看重结果，那么模仿一下当然没有任何的问题。可是，事实上，对于每个留学申请者，**留学都是决定未来命运的关键一步**，很多人辛辛苦苦完成 GT 考试，获得好的 GPA，就是为了追求一个光明的前景。但是，如果他在留学申请这样一个最重要的环节上没有做好，并由此导致留学失败，这是多么可悲的事情呀。现在回想起来，我甚至有些后悔以前在论坛上向那些刚入门的网友传递了不正确的观念。那个时候，我总是告诉他们“多看看以前人的留学经验，你就会很快知道该做什么，怎么做”，现在，我会告诉每一个人：“**你只有真正理解留学申请了，才可以开始你的申请。盲目、草率地做事，没有多大意义。**”

遗憾的是，现在，众多的留学申请者从现有的出版物中得不到系统的关于留学申请的知识，也很少有机会得到正确的指导，因而难以树立正确的留学观念。请注意，我说的是观念，而不是任何所谓的技巧和方法。现在市面上所有关于留学的书籍，多是对经验、技巧、方法和注意事项作一些泛泛的归纳总结，其中最常见的多是一些夸夸其谈，或者搬弄所谓案例的书籍。我并不是说这些书籍没有任何用处，而是说他们都舍本逐末了。一个方法或者技巧，也许对一些人有用。但是，这些技巧、方法没有涉及本质的东西，没有在较深的层面上阐释这些技巧、方式为什么会起作用，更没有说明对那些背景不同、目标不同申请者而言，

究竟如何变通地去运用技巧和法则。——留学的最大的误区，就是在于模仿。如果简单地模仿成功者的方法而不思考问题的本质，就好像一个人准备数学考试，他以为将所有的例题都背清楚了，就能拿高分。这是很不现实的。

我想，从上次和太傻的谈话中，我学会了反思，认识到了误区，学会了否定自己，学会了透过表面去看到问题的本质。虽然这种思维的方式每一个人都耳熟能详，但是，在面对留学申请这个具体问题上，又有几个人真正可以做到这一点呢？也许，像太傻这样的大师级人物和我这样仅仅有一些所谓经验的人的本质区别，也就在于是否有能力透过表面去看到问题的本质。

但是，仅仅学会反思，并明白留学的最大误区所在，对于留学是远远不够的。**我们掌握了正确的思维方式**，了解最大的错误在哪里，并不能够保证成功一定属于我们。打个比方，一个人知道登山要做好充分的准备，如果他连这个基础的知识都没有成功了，那他的成功完全归他的好运气。但是，就算你充分了解登山要做好充分准备这个概念，却不明白如何去做准备，不知道有哪些细节，哪些环节，哪些要素，那么“登山要做充分的准备”这一概念肯定还是没有用处。这也是我上次和太傻谈话，经过三周思考之后的最大的疑问——留学申请，如果跳出模仿的误区，应该如何去正确认识并且面对留学中各环节出现的问题？——正确的留学申请的概念和知识构架，应该是什么呢？

抱着这样的疑问，我坐在了太傻的办公桌的对面。

“Hi，太傻，很高兴再次见到你，你的公司看起来真不错。不过我一直有个疑问：为什么你创建了论坛为大家提供免费的信息和资料，又同时创建一个收费的咨询服务机构呢？你知道，要是论坛上有人问，我需要找留学中介或者咨询公司吗？我一般都会告戒他们，留学申请，主要靠自己把握自己的命运，DIY（DO IT YOURSELF）会给你更多的把握自己命运的机会。这样做，不是和你的留学咨询中心对着干吗？但是，你的太傻留学咨询中心好像从来不去反对这种言论，这个和你公司的利益不发生冲突吗？你上次告诉我，申请者要学会反思，要跨出误区，你觉得一个中介或者咨询公司可以帮助申请者做到这一点吗？”

说实话，我一向不喜欢隐藏自己的想法。尽管我知道谈话时间很有限，但是，我一向对各种中介或者咨询公司都抱有强烈的反感心理，当初知道太傻咨询中心提供留学服务的时候，就在论坛上对它嗤之以鼻：“中介，做的人多了，太傻也想跑来分一杯羹吗？留学申请，当然是DIY好。”所以，当我走进太傻咨询中心的时候，这个疑问就缭绕在我的脑海。所以，一见到太傻也直截了当地提了出来。

“Jim，这样很好，不要有任何的疑虑，有问题直接问就好了。”太傻微笑着回答我，“你这样思考，DIY当然是应该的，每一个人都应该自己把握自己留学的命运，而不应该把这件重要的事情交付他人。可是，DIY这个概念是很狭隘的，当前，每一个人都生活在信息社会中，DIY并不是意味着闭门造车，而是广泛获取信息，独立地思考分析，在此基础上，自己把握自己的命运。但是，你想一想，你以前是在论坛做版主的，你觉得论坛给大家的帮助足以给解决大家所有的问题的吗？”

我毫不犹豫地反驳道：“我明白你的意思。你认为论坛提供的信息的价值层面是很低的，我不否认这一点。确实，大部分人在论坛上发表言论的人对留学都是一知半解，即使像我这

样被公认为懂的很多的人，其实也徘徊在误区中。但是，论坛提供了一个平台，倡导了一种精神，建立起一种和谐互助的良好氛围，它让每一个申请者都感到自己是不孤单的。这是论坛的最大价值。”

太傻点头赞同：“你说的当然没错。可是，客观地讲，论坛给大家实实在在的帮助真的很有限，它更大的价值是建立了一个互相鼓励的平台，所以，太傻从来不反对大家灌水，但是，每一个到论坛来的人，都是希望获得帮助的，对吗？”

“对。”我回答道，“他们希望获得帮助，希望自己的问题获得最完美的解答，希望自己可以获得牛人的指导，希望获得更多的信息。但是，事实上，论坛它本身的局限，无法做到这一点，大部分问题，不可能有效的解决，很多问题，每年都会讨论，但每年都不会讨论出什么结果。这种状况的形成，一方面因为大家水平都差不多，一方面因为留学领域，缺乏真正系统的理论认识体系。我想，如果我在未来能够真正超出现在的水平，我会把我的想法梳理出来，并尽可能使它形成一个体系。通过这个体系，我愿意帮助所有的人去建立有效的知识构架。果真能做到这一步，就可以有效地改变像今天这样的局面了。”

“嗯，你这样的想法真的很好。”太傻显得很有兴趣，“你看，我一直想写一些这方面的书。可是，自从我编写《太傻单词》之后，就太忙了，都快三年没有写任何书了。如果你愿意把你自己的经历写出来，我想，会造福很多人的。其实，我想，就算我不和你谈话，你只是把你以前的两次申请经验，以及自己的感悟写出来，就可以帮助很多人，不是吗？”

确实，在以前当版主的日子里，曾萌发过写一个详细的留学教程的念头。可是，我总是想，在我留学申请成功之后好好总结一番，再动笔去写，才不愧对我做版主的经历，也好对网上的那些朋友有个交代。但是，两次挫折之后，我把这个想法慢慢地淡忘了，而且我开始问自己，你真的有资格去指导别人吗？后来北大 BBS 的版主们，推出了他们的《飞跃手册》——就算我自己写，或者组织一批人写，顶多也只能达到这个水平。既然如此，我没有必要做重复劳动了。但是，现在的我，有了更多新的想法。我想，我可以把这件事情做好。于是我回答道：“可是，就算我写出来了，那又能对别人有多大的帮助呢？当年，《飞跃手册》面世的时候，我告诉自己，以后就轻松了。关于留学申请的所有问题，包括方法、技巧，书上都解答了，至少，以后问问题的人肯定会少多了。可事实上，该问的还在继续问。《飞跃手册》给一个人了很好的入门知识，但只是入门而已。”

“那你认为，如果你再经过一年的努力，终于建立了完整的留学概念，总结出了一本书。这本书真的会如你想象的那样，让大家发生什么巨大的变化吗？”太傻不依不饶地追问。

我沉默了。确实是这样，一个论坛，一本书，一篇文章，是不可能完全改变一个世界的。退一步说，甚至不可能改变一小群留学申请者。

我承认道：“你说的对。这本书肯定有帮助作用，但作用肯定是微乎其微的。留学，终究还是要靠自己。要是一个人自己不愿意学习，不愿意反思，而是固执地认为留学是一件很简单的事情，那么，什么书也改变不了他。”

太傻接着说：“就像你说的，一些文章，一些论坛，一些书，给人提供的帮助，终究是有限的。但是，有的人需要更深入，更专业，更体系化的帮助，这不是任何留学圣经能解决

的问题。太傻咨询中心给客户做的，以及太傻网给网友做的，其实都是一样的事情，就是在不同的层次帮助有不同需要的人。因此，其实两者是完整统一，并且相辅相成的，就好像你是做金融的，大部分人买股票，会按照自己的经验，按照书本的教导，按照旁人的建议去买，既然他们都会了，为什么还有现在这样的投资公司或者金融公司呢？”

我理解了太傻的意思，但是，我不愿意退步，于是反驳说：“因为不同的投资人有不同的目标级别，专业的金融公司或者证券公司服务的对象是需要用更专业的服务获得更专业结果的人，所以金融咨询公司是专业金融投资的主体，那些散户只不过是在小打小闹罢了，投资额也不大，就算失败了，也没有什么很大的损失。但是，留学中介或者咨询能够有什么专业性呢？不就是帮人写写文书，寄寄材料吗？”

“嗯，好的，这就回到了我们今天的谈话主题了。”对于我挑战性的质疑，太傻显得很高兴，“上次谈话之后，我留下一个问题——留学申请的本质到底是什么。你是怎么认为的呢？”

“你说的‘本质’到底是一个什么概念呢？”我转换了思维，进入这次谈话的正题。

“所谓本质，就是留学的核心概念。嗯，我们可以换一个角度展开话题。你觉得你在**做申请的过程中，大部分的时间和精力，花在哪儿了**”太傻提示道。

“大部分时间？”我回答道，“很多事情都花了很多时间，但是要说花时间最多的，肯定是制作文书材料的过程。当然，和学校联系获取信息的步骤，我也花了很多时间，但是，和文书相比，就非常的微不足道了”

太傻继续说：“那么你认为，抛开 GPA，GT 成绩等不可变更因素不谈，留学申请中最重要的因素就是文书了，对吗？”

哈哈，这可说到我最得意的部分了。在中国，我几乎找不到几个对留学文书分析比我更专业的人了。

“当然是这样的，我明白你说的本质的概念了，我和很多人都谈过这个问题，留学申请，它的核心可概括为，前期是一个‘包装’的工作，后期是一个‘自我推销’的工作。你要把你最优秀的地方展现给美国的教授，而文书，就是这个包装的最关键的环节，也是真正体现个人素质的环节。但是，大部分申请者，根本不懂得‘包装’这个概念。他们认为，留学申请，就是简单地去选择学校，把自己的经历写成一篇文书，然后邮寄材料，等待结果。他们没有把握住文书的环节的价值，而这恰是最重要的。放掉了这一环节，也就丢失了最能够打动美国教授的一个步骤。”

太傻微笑着，示意我继续说下去。

我接着说：“其实，申请中，每个申请者，背景都是差不多的。而其中差异，要么就是学校的差异，要么就是 GPA，GT 成绩的差异。这些都是留学申请中不可变更的因素。换句话说，当你开始准备申请的时候，你的 GPA，GT，学校背景都是已经完全确定的事情了。有的人认为自己 GT 成绩不高，会影响申请，但是，GT 都是标准化考试，就算你去再考一

次 GT，成绩也不会高很多。所以我总是建议每一个申请者，**与其你耗尽精力把 TOEFL 提高 10 分，你还不如花时间真正把文书写好**，这会对你申请的效果产生较大的影响。说实话，我和很多美国教授都谈过，他们告诉我，GT 成绩，你一定要有，也不能太低，只要达到了中国学生的平均标准，就不会对申请造成什么影响了。一个托福考 677 分的人，当然是一个牛人，但是，这个 677 对于教授录取并没有任何意义，教授又不是招一个英语天才去编英语词典。说实话，对于理工科，TOEFL 考到 600 就完全足够了，GRE 考到 1300 就足够了，文科和商科稍微要求高一些，有的要考 GMAT，当然，这个不是我的经验，是美国教授亲口给我说的，论坛里面其实这类信息也很多，只不过被其他的乱七八糟的信息给淹没了罢了。我相信，**留学申请的本质，肯定不是 GT 成绩，而这个也是在申请中个人无法操控的因素，所以肯定不可能成为留学申请的本质因素。**”

“至于 GPA，也不可能成为留学的本质。而且，GPA 相对 GT 成绩，就更加混乱了。事实上，如果单纯比较 GPA 和 GT 成绩对申请者的作用，当然 GPA 更加有价值，但是，关键在于，GPA 反映的是学生的学习成果，对于这个学习成果，不同的学校很明显有不同的标准，我们学校 GPA 计算特别严格，我排名第一第二，GPA，只有 3.7 不到。有的学校更为严格，有的 3.5 就已经是第一名了，不同的学校有不同的课程体系和评价体系。我个人觉得，GPA，其实对教授录取参考的因素很小，**而相反，学校的名声，比 GPA 重要得多**。当然，这个学校名声对申请有很大的影响，但是也不是本质因素，因为他也是申请人不可变更的背景。同样类似的不可变更因素还有研究/工作背景，这个也是不可变更因素。你看我大学本科毕业，没有工作经验，就是没有工作经验，有了，就是有了。一个学物理的，大学本科，也很难参与到什么有价值的研究项目中，而在研究生阶段，就算你不想，也会有一些论文，这些都是一个申请者背景上几乎不可改变的因素。因此，论坛上总是有很多人争论，申请要素排序，到底谁大于谁（比如 论文>研究背景>GPA>GRE>文书）。这类东西其实没有任何意义，**因为，就算你知道谁大于谁了，你又能怎么样呢？难道你能凭空发表出一篇论文来吗？**”

“但是，文书就完全不一样了。因为，在教授的那张表上，所有的人排列下来，事实上，大家的 GPA，GT 成绩，背景状态其实都差不多（排除一些大牛）大家在申请中占的起跑线基本上的完全一样的，充其量也是一些微小的差别，即使不同的教授有不同的偏好，**这些数据上的差异充其量只是能影响前期的印象，而不会对最后的录取起决定性作用**。但是，美国学校申请之所以设计文书这个步骤，就是为了让看起来几乎都差不多的申请者有一个自我表述的地方，而这个自我表述，也正是你真正体现出个人的与众不同之处。”

“几乎每个人都知道文书是申请中最重要的一环。但是，又真正有几个人知道什么样的文书才是好文书呢？很多人在论坛上说，文书最重要的特点就是有个性，要与众不同，要能够在第一段就吸引教授的眼球，要文字优美，不能有语法错误……还有一些所谓的文书写作公司把自己写的所谓的‘文字优美、语言华丽’的范文拿出来展示，借此告诉大家好的文书应该是什么样子。其实，这些都是小的事情，如果你真的明白文书在申请中的价值，你认真思考，到底什么样的文书才能打动教授，你会马上从诸如吸引教授眼球，文字优美的框框中跳出。**申请者都应该记住，文书是展现个人价值的地方，而你更应该展现的价值，不是所谓的‘真实的’你自己，而是投‘教授’所好的一个申请者。你只有真正明白教授想要一个什么样的人，学校想招收一个什么样的人，你才能真正写出针对性强的文书**。不管怎么说，我敢肯定，不管什么专业的教授，他都不会只以‘有很强的英语文字功底，并且有很强的语言感染力’作为录取学生的惟一标准。

“所以，我总是向大家传递一个“包装”的概念：真正优秀的文书，就好像产品的外包装一样，有化腐朽为神奇的魔力。我总是告诉申请者，你们就把自己想象成为一个“在超市买东西的顾客”，你看到货架上陈列着各种各样的商品，但是你首先看到的不是这个物品本身，而是它的包装，这就好象教授挑选学生一样，其实他看不到你的真实地一面，只能看到你的包装。所以，包装决定了一切。也许你是一盒饼干，味道其实并不好，但是，你包装精美，并且引人食欲，你的销量就会很大；如果你是另外一盒饼干，也许质量很高，但是如果包装简陋，外形粗糙，毫不起眼，那肯定卖不出去。这也就是为什么有的背景不是很强的人精心准备自己的文书，最后可以拿到一个很好的结果的原因。我也看到很多研究生背景的人，或者有很强工作背景的人，认为自己很牛，申请肯定没有问题，文书的准备工作不认真，觉得只凭自己发表的文章，就肯定可以被录取，结果却大跌眼镜。因此，如果问留学的本质，留学申请中最应该花时间完成的事情，当然是‘包装’。”

我滔滔不绝讲了五分钟，我都有点觉得自己是在做演讲。对包装的概念，我认为自己已经阐释得很详细了，这也是我这三周思考的主要成果。我反复地问自己，留学，到底什么才是最重要的，为什么我们要写文书，我们到底要写一篇什么样的文书。各个其他的影响因素，到底是该放在什么位置，考虑这些影响因素到底有没有价值？在不断地反思和否定自己后，我才最终把核心定义在了“包装”这个概念上——其实，这个概念我很早就理解了，只不过，我从来没有像今天这样完整地阐述过它。同时，我也详细地思考了其他对留学产生影响的因素，分析了它们的价值。如果以后再有人问我一个在论坛里讨论次数最多的问题——申请中 GPA 占多大比重？我会告诉他，就算我告诉你 GPA 占比重 20% 你又能怎么样呢？”

太傻饶有兴致地听我说完，又开始提问：“事实上，对于‘包装’这个概念，你的提法没错。此外，你认为文书是‘包装’的主体，这种提法也没有问题。确实，要是两个申请者的背景差不多，那么只能从文书看出区别了。不过，你看，其实大家自己做申请，虽然没有你的思路那么明晰，但每个人基本上也都知道，文书是重要的。有的人也确实花了大量的时间去写文书，希望把自己最美好的一面呈现在教授面前。可是，为什么还是有那么多的申请以失败告终呢？”

我解释道：“确实，几乎每个人都知道文书很重要，每个人也都花很多时间写文书，但是，很可惜，大部分人基本上不知道什么样的文书才真正有价值，他们每个人看似在文书上花了很多时间，其实，大部分工作都是无用功，包括我以前，看似很有经验，其实也在文书方面做了很多没有价值的事情。究其原因，其实很简单，每个人都明白‘包装’的意义和重要性，但是鲜有人能理解‘包装’的精髓。在申请的时候，几乎每个人都是看着别人的 PS，琢磨自己的 PS，照猫画虎一番，然后反复修改，最终拿出了一份自己觉得很满意的 PS。就算有些相对聪明一些人把他们的 PS 拿出去给朋友、老师或是国外的人看，听听反馈意见，作必要的改进。但是，他们也未必真的理解‘包装’。在商业领域，包装会有专门的包装设计公司完成，由产者自己很少为此再作倒腾。而包装设计和广告学一样，是一门艺术，其专业性很强。因为你必须研究客户心理，此外还要有相关的色彩学、传播学等专业知识。具备这些，才能完成最好的包装设计。对于留学申请而言，一般的申请者还只是停留在了模仿的阶段。最麻烦的是，他们模仿的对象往往根本就不值得模仿。大多数人是从文书范本里面学习文书写作方法，但是，那些文书范本，大部分是一些文书写作公司炮制出来的，它们语言华丽，词藻优美，却未必实用。用这些文章来‘包装’自己，就好像给一盒饼干穿上芭比娃娃的衣服一样，美丽是很美丽，但是，那还是饼干吗？会有人买吗？说实话，大

多数文书写作公司基本上不知道什么是好的留学文书。找一些英语八级的人就可以写好文书吗？中国的留学申请者，就是因为盲目模仿，以及个人实际经验的存在问题，所以，很少人可以真正理解、认识真正优秀的文书。”

太傻点头赞同，继续他的提问：“‘包装’这个概念，你提得很好。你刚才又提出了‘设计’这个概念，也很好。你也谈到，有很多人由于缺乏正确的留学概念而照猫画虎地去设计，包装，由此带来了不少问题，也给实际操作带来了麻烦。你看，你是不是应该把你提出的概念继续深化一些，给大家更明确的指导呢？这样，大家就可以在一个完整的概念下，更有针对性地做事情，而不是似懂非懂地去‘包装’，去‘设计’？”

我有点迷惑：“更深入一步？难道‘包装’的概念还不够深入吗？我反问道：“那么，你觉得留学的本质难道不是包装吗？我仔细阅读过太傻咨询中心的宣传介绍，你们也很强调客户战略定位，背景设计的环节，这些也是‘包装’呀。那你觉得，留学的本质是什么呢？”

太傻笑了笑，说“其实，你刚才提出了很多的很好的概念，比如客户心理学，比如在超市买东西的比喻，比如给饼干穿芭比娃娃衣服的比喻。Jim，你知道吗，你是一个很有商业天赋的人，你也很善于从其他的体系中获取对留学基本概念的认识，这是很重要的素质。但是，你还需要更进一步，到一个更系统的层面上。客户心理学、包装学、广告学等等其实都是商业体系的小分支，如果在商学院去做分类，这些会归入哪个大的类别呢？或者说，你提出的‘设计’‘包装’，还有很多其他概念，其实都在为一个什么目的服务呢？”

我想了想，仍旧很迷惑，问道：“你需要我给你一个什么答案呢？”

太傻说：“答案其实很简单。你充分将客户心理学、广告传播学的某些知识考虑进来，给超市出售的饼干加上合理的外包装，终极的目标是什么呢？”

“当然是把饼干卖出去。”我回答道。

“那么把饼干卖出去，从你设计，包装一直到卖出的环节，应该用哪一个术语来概括呢？”太傻继续引导我。

“销售？”我回答道，“这个和‘包装’有什么本质区别吗？它们的不同之处仅仅在于一个概念大，一个概念小。你不要和我玩一些文字游戏，好吗？”

“不，不，这个区别很重要。你刚才谈到了包装，但只是阐述了一个概念。但仅仅介绍一下概念恐怕还是不够的，因为大家还是不知道到底该如何包装呀。对于一个缺乏实际经验的人，只听你阐述概念，还是得不到什么指导。关于这一点，你慢慢听我和你分析。”太傻总结道，“打个不是十分恰当的比方，就好像超市卖东西一样，我们进行留学申请，目标也就是把把自己‘卖’出去，并且希望‘卖’一个好价钱。留学申请，**不是你在选教授，而是教授在挑选你，你要用多种手段和方法让自己被对方接受**，这其中，你要学会设计，学会包装，学会分析对方的心理，学会沟通交流。但这些归结为最重要的一点，就是要学会营销。你看，你提出的包装也好，设计也好，其实都只是营销的一个环节，对吗？”

“对，是这样的。”我很赞同这样的说法，“其实，大家说包装，说广告，几乎每个人还

是不知道要做什么。如果用‘销售’这个词来启发大家，很多人就会更明确他们所面临的到底是什么。阅读一些销售类的书籍，可以帮助申请者明白该怎么做申请。“销售”与“申请”在某种意义上是完全一致的，每个人就是一个产品，每个产品都有自己的优势和劣势。发挥优势，弥补劣势，实现销售的成功，这才是留学申请的根本的命题所在。”

“其实，Jim，你还是没有跳出‘包装’这个概念的束缚。这个概念最大的问题，不是它不完整，也不是它不成体系，而是它太狭隘，会给人很多误导。”太傻很严肃的说，“比如，你所说的‘包装’其实是在强调一种文书决定论。但是，‘包装’的含义真的只是这样吗？”

“文书决定论，没有这么高的帽子吧。我只是强调，文书是最重要的包装的环节，难道你不是这么认为的吗？”我针锋相对地说

“那你怎么解释，你自己刚才提到的学校背景的问题，一个北大清华的学生，其实文书不用写得很好，就可以被录取。”太傻继续他的质疑。

“因为自己毕业的大学，对很多人来说，是不可决定的因素，难道在你的申请过程中，你可以随意改变自己的学校吗？”我反驳说。

“你可以换一个角度理解。”太傻说，“我们还是以买东西为比喻来展开话题吧。比如说买牛奶，你买牛奶时，对你产生决定性影响的因素是什么？是包装吗？事实上，每个牛奶的包装都大同小异，只是外包装上的某些色彩、图形的变化带对消费者的购买心理产生细小的影响。可是说，影响购买的最大因素，肯定是牛奶的品牌。比如你会买光明的牛奶，或者雀巢的牛奶。而其他牌子的牛奶，就算包装再好，销售量也很难上去。”

很明显，在这点上我无法反驳，就算一篇文书写得非常好，它能发挥实质性的作用吗？我喝牛奶确实只喝雀巢的，喝咖啡只喝星巴克的。就算其他牌子的牛奶、咖啡有着比雀巢、星巴克更好看的包装，我也不会轻易放弃自己熟悉的品牌而选择它们。在“营销”这个问题上，品牌有决定性的作用，看来太傻说得没错。尽管如此，我还是不愿意在这场论辩中退却：

“但是，就算这是真的，你把它提出来又有什么意义呢？因为，一个普通的申请者无法改变自己的牌子——也就是此前受教育的背景。”我反驳道。

太傻笑着说：“我只是举个例子，让你了解，为什么不能简单地把‘包装’视为留学申请的本质，而是要把‘销售’作为留学申请的核心。因为，如果用‘包装’的概念去审视留学申请，很多问题是处理不了的。但是，用‘销售’这个概念就可以解决问题。我们不是在讨论抽象的概念，而是在讨论实实在在的问题。当然，在留学领域，中国每个大学都是一个牌子，当然，北大清华的牌子确实很大，但其他的牌子也其实都不弱。不像买牛奶，只有简单的几个垄断型牌子选，牛奶的比喻也不是十分贴切，因为留学有很多不同的方向可供选择。因此，我更愿意把留学比作‘买药’。当你走入药店，你就好像教授面对一堆申请材料一样！你走入药店的时候，一般会怎么选药呢？”

我想了想，答道：“买药的目的是治病。我首先必须知道我买的药能解决什么问题，比如头痛，发烧，或者嗓子疼，然后去买相应的药。”



太傻接着说：“对。比如你头痛，除非你以前买过某种药，于是现在就根据经验指定买那种药。如果不是这样，通常你会问服务员，我头疼，我应该买什么药呢？于是，售货员会向你推荐几种常用的医治头疼的药品。是这样吧？然而，你一般不会简单地而匆忙地作出买哪种药的决定，而是要阅读一下药品说明书。在这种情况下，你会看哪些内容呢？”

我回答道：“首先，我会看那个药品是不是以治疗头痛为首要功能，然后我会看生厂商是哪一家。通常我会选择一个我熟悉的，知名的厂商，这样质量才有保障。最后，我回看生产日期。”

太傻微笑着说：“留学申请也是一样的，不是吗？如果同仁堂出了一个治疗头痛的特效药，你肯定会买。但是要是同仁堂不出呢，你也会考虑其他的牌子，比如北京制药厂，对吗？关键是他可以解决你的问题，当然，它必须不是假药或过期药，对吗？你肯定听过北京制药厂吧，你肯定不会去找那种所谓的包治百病的‘万能药’，对吗？留学申请也是一样，教授首先挑选的是他需要的人。但是，教授自己需要的人，一定不是那种‘万事通’，而是一个某一领域能直接解决科研项目问题的人。这个人若是名校毕业生，当然最为理想。但是，不是名校毕业的也未尝不可，只要这个人具备解决问题的能力就行。至于 GT 成绩，就好像那个生产日期一样，不要过期就好了。对吗？”

我回答道：“对，确实是这样，这就是为什么我们在文书中一定要突出自己的专长，而不必把自己各方面都夸耀一番的原因，对吗？就好像美国食品的包装上，都会用大大的字写上‘NOT FAT’。美国人长得胖，他们最怕的也是长胖。”

“Jim，你还是没有完全从‘包装’里面跳出来。”太傻看看表，好像在暗示，我们这次谈话的剩余时间已经不多了。“我们说得更直接一些吧，你看，中国的留学生，每年都花费了大量的时间和精力写各种各样的文书，而且自以为他们的文书很精彩，很优美。你曾说过文书在留学申请中起到了重要作用，那么，这是你通过实例分析而得出的结论，还是你主观感觉的产物？”

我的心又开始咚咚跳动。太傻，真的很厉害。看着对面那个比我年长不了多少的人，我产生了一种莫名的敬畏之感：难道他真的可以洞悉一切？

文书，即使是一篇优秀的文书，它在留学申请中的起作用真如申请者想象得那样大吗？这个疑问其实一直在困扰着我。像许多人那样，我也曾花了很多时间去完成自己的文书。许多人认为我对文书很有研究。或许是虚荣心在作怪，对于文书究竟能起多大作用这个问题，我从来不肯诚实地去面对它。

太傻看我沉默不语，就继续提示我：“你申请过两次，你和很多招生的教授都谈过，他们中有人告诉你他们是怎么处理申请流程的吗？会像中国学生想象的那样，教授们都认真去读每一篇文书，然后只凭借着对文书的印象，慧眼识珠，伯乐相马，把金子挑选出来吗？”

我摇摇头，沮丧地说：“你的质问已经暗示了你并不相信文书的作用有那么大。以我的申请为例，我几乎能肯定，在我联系并且交谈过的招生教授中，至少有一半根本没有看过我的文书，另外一半人也只是走马观花般的看了我的文书。但是，我的文书是很吸引人的，

对于这一点，我很有把握。可是，我纳闷，为什么教授们没有被吸引呢？其实，很多人其实也都知道教授对文书的态度，这从来不是什么大秘密。”

太傻接过我话题，继续说：“如果美国招生的人对你的 PS 连看都不看，你又怎么能指望靠 PS 去吸引他们呢？在美国，本科和 MBA 的申请体系都是很正规的，我们姑且不谈这两点。美国的研究生申请体系，只有个别学校很正规，他们逐一对申请者的材料进行讨论。然而，绝大多数美国院校研究生的申请，其筛选只是走形式。你的 PS，就算真的被人看到，也极有可能离垃圾堆只有一步之遥。你肯定知道美国高校中半数的研究生院的那些所谓的招生委员会是怎么筛选申请者的吧。”

我点点头：“这个是很让人沮丧的话题，我确实知道美国某些院校的招生筛选只流于形式。在筛选申请人的问题上，不同的学校有不同的程序。但最常见的做法是：把所有申请人的申请表放在一起，招生委员会的成员围成一圈，先把明显最具竞争力的申请者挑出来，然后把比较有竞争力的申请者挑出来。一般来说，经过这两次筛选而保留下来的人数充其量只占申请者总数的 1/10，但这个数额就已经远远超出预定的招生名额了，一般学校会按照预计招生人数的 2-3 倍确定这个数量。在这两步筛选中，肯定没有人会去看文书。在你入围之后，如果教授希望对你有深入的了解，才去看你的文书。中国 90% 以上的申请者，就是在这申请的第一步被筛选出局的，而被筛选出局的材料也不会马上丢掉，因为未来会有至少一半的人拒掉 offer，连 waiting list 上都挑不出合适的人的时候，才会到那些材料中挑选。反正，中国学生的申请材料，你要是等着别人慧眼识珠，是肯定没戏的。最关键的是，大部分申请人，就算到了他的 PS 有机会被教授看这一步了，也看不出是颗珠。”

太傻点头赞同：“其实，既然你知道 PS 本身就是没有什么多大价值的，为什么还要花那么多时间和精力去做呢？”

“不只是我，很多人都明白这个道理呀。但是，除此之外，中国学生能做的事情又有多少呢？”我很有点心灰意冷，这也是每一个申请者心中的痛。

“真的没有选择吗？”太傻把声音提高了一些，“其实，有很多事情都可以去做。但是，因为中国的申请者们都习惯了去模仿，去照猫画虎，所以，有很多本来更值得好好去做的事情，却被忽略了，真让人惋惜。如果要究其根本，还是我们上次提出的问题，申请者要学会正视自己，学会反思，学会去思考问题的核心价值。其实，这些情况你不但知道，而且很久其实就知道了。虽然你的认识还不系统，不完整，但是你已经意识到了问题的症结所在。但是，你不愿意去相信这些，甚至在内心深处逃避这些。你不愿意去做那些别人没有尝试过的事情，因为那似乎太冒险了。你更愿意做他人都在做的事情，并且告诉自己，这样做肯定没错，而且我肯定可以比别人做得更好，是这样吗？”

冷汗从我的背后又一次冒出。和太傻谈话，我占不到一点点优势，以前我习以为常的教导人的优越感荡然无存。我必须不断地去面对尖锐的质疑，也许这就是和高手对话的感觉吧。

我点点头：“是的，我确实在逃避。我曾经想做很多事情，可都最终没有做。我曾经颇为自得的“完美留学计划”，无非是比别人下的力气更多，细节做得更为考究。但是我与别人的留学计划没有任何实质性的区别。不管我的 PS 写得有多好，最终还是没有进入教授的视野。对了，太傻，要是你面对这个问题，你会怎么做呢，你愿意用自己的未来去尝试新的

方法吗？”

太傻凝视着我，一字一顿的说：“也许并不需要尝试什么新的方法。留学还有什么新方法吗？其实每个人要做的很简单，**把真正最重要的事情做好**，就行了。关键是，你必须明白**什么才是留学申请中最重要的事情**。”

我回答说：“你的意思是，文书，PS，推荐信，根本不用花那么多时间，而要把时间花在最有价值的地方，对吗？那么，最有价值的地方是指什么呢？我承认，在所谓的留学文书上花时间是没有意义，但是，难道还有什么它有价值的事情吗？”

太傻点点头：“不但有，而且有很多。这些最有价值的地方在哪里，其实你自己完全能分析出来。其实，我们刚才的谈话已经触及留学申请的核心——营销。设想一下，你面前摆着好几种药，其品牌的市场认同度都差不多，你对那几种药的了解程度也差不多，那么，在这种情况下，你会怎样去挑选它们？”

我回答道：“我会看包装上的药效说明，以此来判断哪种药最对症。”

“对，就是这样，你会看药效说明。但是，**你在一般情况下不会把包装打开，详细研究里面的说明书，对吗？你刚才说，我们整理的材料，最有可能被教授或者招生委员会看到的，是简历，还有申请表**，那你为什么不在那些东西上下功夫，却要在文书——也可以叫作‘产品说明书’上下功夫呢？在这种环节中，‘产品说明书’未必有人仔细看。”

我无语以对。确实，简历，还有网上填写的申请表，都是中国学生花时间最少的部分，但是，那也确实是教授最容易看到的部分。

太傻接着说：“这就是为什么要用‘销售’而不是‘包装’来概括留学的核心原因。倘若你是一个营销学的专家，你会发现申请中有很多很多事情值得花时间去。比如，**你可以用更多的时间去研究这个学院现在缺乏什么样的学生，希望招收什么样的学生，这可以看成是做市场分析；你还可以花更多的时间去在申请之前和教授联系，这可以看成是做消费者调查**。用留学概念来说得更明白一些，我这里强调的是套磁和信息整理问题。中国的留学申请者，都太自以为是，以至于做一些没有多大用处的重复工作。**本来可以做得很好的事情，因为方法的错误而弄巧成拙**，如果每一个申请者，都是用专业的营销观念去处理留学，问题可能就简化了。有机会我们以后再详细探讨这些。”

我点称是：“确实，中国的申请者在文书上花了太多的功夫，他们在药盒里放上用金箔打造的产品说明书，却把最能对消费者产生直接影响的部分忽略了。最重要的营销环节应该是根据客户需求进行产品定位，然后才是设计，包装，最后通过有效的销售渠道和营销人员的努力，才能获得成功。对于留学申请而言，**从一开始选择专业，个人定位，目标分析，教授信息处理，还有个人设计，包装，与教授的交流，跟踪，反馈，没有一件事情不可以做得专业化**。回想起来，这些我以前都做过，我还因有些步骤做得出色而自豪。但是，现在用专业的销售的眼光来看，还是很幼稚。这次谈话之后，我会去好好地看几本营销学的书，这样有助我开阔眼界，把事情做得更好。”

太傻站起来，准备送我出门，同时指着办公室门外忙碌不已、开放式的办公区对我说：

“我现在可以回答你一开始提出的那个问题了。你看外面，太傻留学咨询中心有那么多员工，他们那么忙碌，他们在做什么？**我肯定他们不是在给客户写文书，也不是在做什么材料，在这里，每一个客户就是一个产品，太傻留学咨询中心的目标是把客户、这个产品给销售出去。**写文书，做材料的地方，那是中介。我经常用这样一个比喻告诫我们的客户经理：中介是一座桥，它们凭着所谓的和学校的关系，把客户送到对岸。如果客户的留学目标只是英国、加拿大等国家的三流学校，中介这座桥梁也许有点作用。但是对于优秀的学校，竞争激烈的学校，大家都抢着去的学校，中介就没有任何意义啦。在太傻留学咨询中心，我们给客户做的就是营销，我们做的每一件事情，都是为了保障销售。事情就是这么简单。”

我一边往外走，一边细心观察那些员工的工作，却看不出什么门道。于是我对太傻说：“我想我会更详细地了解**太傻留学咨询中心的工作**，然后再作出评价。不管怎么样，我都感谢你今天给我打开了一扇门，让我有机会突破自己的局限，看到了一个全新的领域。在下次谈话中，我特别想和你详细地讨论一下，**在留学申请中，产品的设计和定位到底该如何做。我想，这也是做产品营销的第一步吧。**希望下一次同样能收获颇丰。顺便问一句，下一次谈话可以定在什么时候呢？”

如果说，在前一次的谈话中我还对太傻持怀疑态度，那么在此时，所有的顾虑都烟消云散了。我愈发相信，这种充满智慧和交锋的谈话，会彻底改变我的留学申请。对于下一次谈话，我有些迫不及待了。

“下次？”太傻思忖着，“九月下旬吧，这样你可以有充分的时间去独立思考。这个时间可以吗？届时我会和你联系的。”

我计算一下，九月下旬就是两周以后，这个时间很好。我想我已经走入了一个门，我会尽我自己的力量去获得突破，而不是机械地按太傻指引的路线去走。我必须理解太傻的理念并灵活运用它。我希望在下一次和太傻的谈话中不再为他的话语而冒冷汗，我希望能突破自己固有的思维壁垒。师傅领进门，修行在各人。如果我仅仅把未来的希望寄托在太傻的只言片语中，我就永远只是一个没有独立思考能力的跟随者。我相信，我应该是一个和太傻一样的领导者。想到这里，我回答道：“好的，就定在九月下旬吧。谢谢你，太傻。”

太傻微笑告别，我也转身走入电梯。

走出现代城的写字楼，我仰望天空，蓦然发现，原来北京的天空这么蓝。以前，我总是抱怨北京的风沙，也许天空其实一直这样蓝，只是我们眼中的阴霾挡住了这美丽的风景。是的，当我们打开心门，不再逃避自己，就会发现很多很多以往看不到的风景。

感谢太傻！

晚上，我仍旧给太傻的邮箱发了一封信，内容如下：

太傻:

我不知道如何表达对你的感谢, 尽管“谢谢”这个词语我已经说了很多次了, 估计在太傻网上, 也有无数人说过无数次了, 但是, 我还是很乐意再多说一次: 谢谢你。今天和你的谈话, 彻底消除了我对你的质疑。说实话, 在这之前, 我最大的担心就是这样的谈话能给我多大的帮助, 就好像我一直怀疑你所创办的留学咨询中心可以给人多大的帮助一样。但是, 我现在明白了, 其实我和其他的留学申请者一样, 都局限一个自我封闭的小圈子中, 我们不愿意去面对现实, 不愿意去接受挑战, 而更愿意在模仿和跟风中随波逐流。是你, 打开了我的心门, 让我看到了一个崭新的世界。我想, 我会更积极地去面对未来的挑战, 去纠正我以往在认识上的偏差。期待着下一次的谈话。

这次谈话的要点, 我总结如下。如能拨冗指正, 不胜感谢。

1. 在留学的整个知识体系中, 最核心的概念是对留学本质的理解, 正确的理解留学申请的“营销”本质是所有后续工作最重要的基础。
2. 留学申请中的“营销”是一门大学问, 仅仅知道应该做什么, 不应该做什么, 还是无法解决问题。它几乎将所有申请者都要遇到问题考虑进来, 并提示了解决问题的根本思维方式。不过, 具体的执行方式仍需要反复思考, 逐步深化理解, 而不能机械地模仿。
3. 我们必须正视以往的误区, 正视各种传统观念的负面影响, 并认真思考到底什么该做, 什么不该做, 以及到底为什么要这样做, 该怎么做。
4. 文书并不是留学营销设计的主体, 它甚至不是重要的部分, 而只是一个合理的补充。不要在留学文书的文字或者细节上花太多的功夫, 一个申请者真正要思考的是, 对方到底需要什么, 我到底有什么, 我怎么做好营销, 把自己推销出去。
5. 任何论坛, 书籍, 文章, 给人的帮助永远是有限的。而且, 这些资讯不仅仅有局限性, 甚至有可能造成误导。DIY 的人, 首先是要学会独立思考和判断, 而不是自以为拿着某一本“宝典”, 照猫画虎就可以解决问题。这样的人, 其实是用自己的前途去碰运气。

祝好!

Jim

## NO. 3 定位——认识你自己

九月底的上海，还是那样闷热。坐在南京西路的恒隆广场的一层圆形茶座里面，我心中充满了焦虑，因为我有那么多的问题需要与太傻讨论，并渴望得到解答。

自从太傻给我打开了一扇名字叫做“营销”的大门之后，我发现自己在留学方面懂的东西真的还不到 30 分。我的思考越深入，反思越认真，所遇到的问题也就越多。我看的书越多，自己的想法也就越多。无论如何，我终究不是一个经验丰富的专业营销人才，我学习的专业是金融投资，虽然这个专业领域内也设有客户销售培训的课程，但是，终究只是纸上谈兵，一遇到实际的问题，常常就一筹莫展。就好像我现在面对的留学难题，即使我自认为已经理解并开始掌握留学申请营销的本质，并在个人认识方面获得了飞跃性的突破，但是，一遇到具体操作的细节，我又不知道该去如何把握了，因而常常发出疑问：“这样做可以吗？这样做是对的吗？换成太傻，他会怎么做呢？”

比如，这次谈话，我最希望了解的，就是“定位”的问题。这个问题看似简单，实际上包含了无数的难关。我曾经确信，我对自己留学申请的定位肯定不会出现，现在回想起来，当初的自信是多么幼稚可笑。我第二次申请似乎更有“经验”了，但我其实还是对“定位”所知甚少。那个时候，我思考的无非是如何正确地确定选校范围，如何让所谓的文书成为一个整体，如何更多地获取学校信息等诸如此类的简单问题。但是，“留学定位”的真正含义，比上述那些模糊的想法，要系统得多，也深入得多。在营销学中，定位也是最大难题之一，有许多公司就是因为定位不准而在市场的航程中折翼，其中不乏像 IBM，GE 这样在全球范围内都算是最顶尖的公司。我相信，定位，是整个留学申请过程中的首要难题。定位的成功与否，决定着营销的成败。

这三周，我看了几本营销学经典读物，做了很多的笔记。我发现，自己的视野越开阔，我就越意识到自己的无知，因此也就愈发对太傻充满了敬畏。我以前引以为自豪的“包装”“推销”知识，现在看起来是多么的肤浅可笑。上次，我还洋洋洒洒地对太傻发表了长篇大论，现在看来，当时的我，真的是一只不折不扣的井底之蛙。

不过有点可惜，由于特殊原因，太傻的行程作出了调整，他从 9 月下旬一直到 10 月初都待在上海。原定 9 月下旬的谈话只好也相应地做出改变。太傻和我商量，是否谈话时间不变，而是将谈话方式改为在电话里谈。我知道，电话里的交流效果没有面对面对话。幸好公司在十月在上海有一个为期两周的项目，于是我就顺理成章，和太傻在上海见面了。

面谈的地方是恒隆广场。恒隆广场与我所在的公司的所在地——中信富泰广场相邻。恒隆广场环境很好，南京西路是上海最繁华的中心区域，但恒隆广场的中心茶座，人却很少，十分安静。

我一眼就认出了太傻。当时，他穿着一身运动装，从地下一层的扶梯上来。他的这身装扮让我一愣。不过我马上就明白了，太傻是从恒隆地下一层的 Fitness first 上来的。

太傻坐在我对面，很快点了茶水，用毛巾擦擦汗，充满歉意地说：“不好意思，不好意思，我刚从椭圆机上下来。嗯，Jim，现在怎么样呀？”

我真的一点都不介意。这比身穿西装革履在办公室谈话，轻松多了。

于是我打趣说：“没关系的，只要你还有力气说话就行。”

太傻笑道：“嗯，这个你放心，说话是最不费力气的事情了。特别是和你谈话，是一件很让人放松的事情。我们尽快进入主题吧。你现在虽然面临着很多问题，但是我相信，只要解决了最核心的几个问题，其他的都可以迎刃而解，对吧？你就直接提出你的问题吧！”

于是我毫不迟疑地开始了我的叙述：

“前段时间，我看了几本营销方面的书，其中看得最仔细的是美国的营销学大师特劳特（Jack Trout）的《定位》和《22 条商规》，这两本书给我的启发最大，并且让我开始意识到在留学申请中定位的重要性和复杂性。其中，《22 条商规》中提出的 22 条用于定位的方法，让我受益匪浅，你看，我把它们主要条目的摘录出来了。”

我递给太傻一张便笺，上面是我摘抄的条目

---

1. 领先法则

成为第一，胜过做得更好

2. 类别法则

如果你不能第一个进入某个类别，那么就创造一个类别使自己成为第一

3. 观念法则

首先进入消费者心中要胜于首先进入市场

4. 认知法则

市场营销并不是一场产品战，而一场认知战

5. 聚焦法则

市场营销中最强有力的观念就是在潜在消费者心中拥有一个代表自己特色的词语

6. 专有法则

两个公司不可能在潜在消费者心中拥有同一个代名词

7. 阶梯法则

采用何种营销战略取决于你站在阶梯的哪一级

8. 二元法则

长远来看，每个市场都会呈现只有两匹马竞赛的格局

9. 对立法则

如果你将目标锁定为市场第二，那么你的战略应由领先者决定

10. 细分法则

一段时间后，一个产品类别将会进一步细分，并形成两个或更多的产品类别

11. 长效法则

市场营销只有经过一段时期的运作才能显现其效果

12. 延伸法则

总是有一种不可抗拒的压力迫使公司延伸品牌的产品线

13. 牺牲法则

有所失，才能有所得

14. 属性法则

对于每个属性而言，都会有一个对立的、有效的属性存在

15. 坦诚法则

承认不足，消费者会发现你的长处

16. 独特法则

在每一种情况下，只有一种行动会产生显著的结果

17. 不可测法则

除非是你在为对手制定计划，否则你无法预测未来

18. 成功法则

成功常导致自大，而自大则会导致失败

19. 失败法则

失败是可以预料的，也是可以接受的

20. 炒作法则

实际情况往往与媒体宣传的相反

21. 加速法则

成功的营销计划不以时尚为依据，而是以趋势为基础

22. 资源法则

没有充足的资金，好想法不会成为现实

---

“根据我对留学定位的理解，我把这个 22 条商规作了一些注释，变成了这样。”我递给太傻另外一摞便笺，上面的标题是《22 条留学定位法则》，内容如下：

---

## 22 条留学定位法则

1. 领先法则

成为第一胜过做得更好——不要认为，只要你做得更好，就可以确保你离成功更近。实际上，你的竞争对手的能力范围永远超出你的你想象。确保录取的唯一法则就是成为毫无疑问的第一，而不是仅仅比现在的自己做得更好。

2. 类别法则

如果你不能第一个进入某个类别，那么就创造一个类别使自己成为第一——如果你很明显不是第一，那么你要去创造一个领域，或者一个方面，或者一个层面，让自己成为第一。教授只会录取最好的，而不是比较好的。创造一个可以让自己成为第一的领域。

3. 观念法则

首先进入消费者心中要胜于首先进入市场——成为所有竞争者中的第一是很容易的，真正难的是成为教授心中的第一。留学营销的定位，其本质就是教授心目中对你的排序，而不是你自己对自己的排序。如果你不是所有竞争者中的第一，那么就努力成为教授心中排序的第一，而后者更加有优势，这一点毫无疑问。

4. 认知法则

市场营销并不是一场产品战，而是一场认知战——对于留学申请者而言，申请者之间不存在任何竞争，真正竞争的是教授内心深处的认知标准。如果教授对最优秀的申请者的形象和素质已经确定，你要向那个标准靠拢。即使你只在一个小的方面的达到了教授的标准，也比一个什么都会但什么都不精的申



请者强。

#### 5. 聚焦法则

市场营销中最强有力的观念就是在潜在消费者心中拥有一个代表自己特色的词语——你展现给教授的形象就是代表自己特色的词语，而它必须有一个简单而明确定义，这个定义代表了你独有的，明显处于第一位的最大的优势，并且是任何其他人都无法复制的。拥有了这个定义，你也就拥有了最大的优势。

#### 6. 专有法则

两个公司不可能在潜在消费者心中拥有同一个代名词——不可能有两个申请者拥有一个相同的定义，若是一个人只去模仿他人成功，那么他必将失败。当你的竞争者已经在你潜在的教授心中又有了一个定义的时候，你若想再拥有同一个定义，那是徒劳无益的。

#### 7. 阶梯法则

采用何种营销战略取决于你站在阶梯的哪一级——第一位优势目标是进入潜在教授的心中。这是最主要的目标，但是如果你没有能够做到这一点，并不意味着你会输掉这场较量，对于第二位，第三位，乃至 waiting list 上的竞争者，都有合适他的战略。

#### 8. 二元法则

长远来看，每个市场都会呈现只有两匹马竞赛的格局——如果将每一个教授的每一条录取标准细分，每一条标准下的竞争者只会剩下两个，其他的人都会被淘汰或者进入其他的细分标准。

#### 9. 对立法则

如果你将目标锁定为市场第二，那么你的战略应由领先者决定——强势之中隐藏着弱势，领先者无论多么强大，位居第二位的都有机会扭转败势。你首先要认识强者到底强在哪里，你必须发现领先者的本质，然后以对立的形象，站在教授的面前。一定要以对立者而不是模仿者的形象与最强者站在一起，倘若只是模仿，那样你连第二的位置也轮不到。

#### 10. 细分法则

一段时间后，一个产品类别将会被进一步细分，并形成两个或更多的产品类别——在留学的竞争中，随着申请竞争的加剧，所有申请者的优势会细分成不同的类别，这个时候，就是你占据最领先位置的最佳时机。这一步的关键，是你能够敏锐地判断出，这种细分在什么时候发生，在什么位置上发生，你在哪里可以占据第一。

#### 11. 长效法则

市场营销只有经过一段时期的运作才能显现其效果——不要认为寄送完留学材料后等待结果就可以了，也不要简单地认为教授对你表示好感就意味着万事大吉。总之，不要被简单的假象所蒙蔽。所有的营销活动，短期的效果和长期的效果往往以截然相反的面貌出现。在短期效果出现之后，真正的竞争才刚刚开始，你要去争取的是最有价值的结果。你需要争取这样的格局：越是在后期，营销就越集中，效果就越好。

#### 12. 延伸法则

总是有一种不可抗拒的压力迫使公司延伸品牌的产品线——你会遇到无数的诱惑，让你改变你最具备优势的竞销方面。可是，你必须不断地抵御这种诱惑，并坚持在自己最具优势的方面做得更加强大。你可以不断延伸你的优势，但是不要去拓展你的领域，不给任何对手以可乘之机。也许有一天一个你心仪的教授对你表示好感，这并不是意味着你要做出任何变化。你很可能最终什么也没有得到，仅仅因为你的摇摆不定。

#### 13. 牺牲法则

有所失，才能有所得——你必须学会去放弃，才能真正拥有自己最想要的价值。很多时候，放弃比坚持更加困难，但是同样很多时候，你所谓的放弃，并不意味着失败，而是意味着更大的成功。在留学申请的大领域里，你永远不可能成为所有领域的第一。其实，你只要成为一个领域的第一就足够了。

#### 14. 属性法则

对于每个属性而言，都会有一个对立的、有效的属性存在——每一个失败者都是在模仿成功者的足迹，他们思考，为什么会成功，于是去模仿成功。但是，模仿者都一一失败了。每一个属性，优势都是某个人独有的，如果你想再次成功，你需要去对立。在竞争中也是一样，不要跟随领先者的脚步，或者复制他的优势，你必须具有对立的劣势，才能有效地追赶领先者。

#### 15. 坦诚法则

承认不足，消费者会发现你的长处——在营销上，坦陈自己的缺点比叨叨不休自己的优点更有价值。若是想深入潜在的教授的内心深处，方法只有就是坦诚地说出自己的缺点。这种坦陈必须是发自内心的自我剖析，而不是装模作样地做一些肤浅的自我批评。每一位教授，都看得出你说的是真话还是假话。

#### 16. 独特法则

在每一种情况下，只有一种行动会产生显著的结果——不要将申请成功看成是很多微小成功的总合，不要简单地认为，只要把申请的每一个步骤都做得最好，就肯定可以成功。申请成功的原因只有一个，就是因为你在某一个部分做得独特并且最好，也许这个部分是一个细小的部分。一个人的精力是有限的，但是还是有可能在某个细节上做到独具特色，出类拔萃。你具备这种能力吗？

#### 17. 不可测法则

除非是你在为对手制定计划，否则你无法预测未来——你不是教授，所以不要去猜测教授在想什么，也无须费神揣摩在你的竞争者中，到底谁会录取。这些做法都是徒劳无益的，认为客户的心理都是不可捉摸的，你要做的不是去争取任何一个教授，而是把自己的事情做好，这样，肯定会有好的结果。永远不要在一棵树上吊死，而放弃了一片森林。

#### 18. 成功法则

成功常导致自大，而自大则会导致失败——永远不要认为自己已经具备了某种独特的优势。你如果有某些所谓的优势，你需要更加努力去巩固既有优势，并且向更好的方向去发展。万万不能以盲目自信的心态认为所有的事情都万无一失。

#### 19. 失败法则

失败是可以预料的，也是可以接受的——留学申请的任何失败，都是可以预料的，也是可以接受的。当你学会接受失败后，才有资格追求更大的成功。从失败中学习是最有价值的学习方式之一，不要心怀沮丧的把一封拒绝信扔进废纸篓，而是要把它当作珍贵资料来保存，它将是未来最大的财富。

#### 20. 炒作法则

实际情况往往与媒体宣传的相反——不要认为频繁地和教授联系会产生良性的效果。即使你已经具备了某种优势，过分的炒作也会让你在未来的某个时候落后。真正的成功者都是敏于行慎于言的。盲目虚夸，自吹自擂，只会招致反感。没有一个教授是笨蛋，他们不会被所谓的炒作所蒙蔽。

#### 21. 加速法则

成功的营销计划不以时尚为依据，而是以趋势为基础——在申请中，你需要洞察的是趋势，而不是短暂的成功。不要因为某个或者某几个教授表示好感而沾沾自喜并忘乎所以。你的加速要量力而行，不要提前消耗你所有的资源。谁笑到最后，谁才是真正的成功者。

#### 22. 资源法则

没有充足的资金，好想法不会成为现实——在申请中，你必须拥有充分的可以利用的资源。每个人的身边都有无数可以使用的资源，但是，只有真正善于利用这些资源的人，才能给自己创造优势。我们通常并不缺少资源，而是缺少发现，缺少发掘。

---

太傻用心地把我做的注释——看完，脸上逐渐浮现出笑容。他对我说：

“Jim，你真的是一个很用心的人。从你做的这些笔记就可以看出，你已经真正理解了

我在前两次谈话里透露的内容，并真正开始反省自己，并试图超越自己的局限。现在的你，和我们初次见面时的你大不一样了。才过了不到两个月的时间，你发生这么大的变化，确实让我感到欣慰。”

我点点头：“是的，这两个月，我学会的东西，比我之前两年学到的东西都多得多。事实上，我觉得我不仅仅是在重新学习留学申请的知识，更是在学习**一种全新的工作和生活的态度**。以前，我一直认为自己知识丰富，认为自己缺乏的仅仅是经验和阅历。我以前误以为自己的能力可以解决一切的问题，认为我的勤奋努力就可以保障成功。但是，现在，我能够理解，在个人的发展道路上，更重要的是学习和反思。留学申请本身，其实没有什么好研究的，但是，如果把视野拓宽，就会发现无穷的宝藏。其他体系中的很多知识，看似和你的研究对象毫不相干，但它们都是可以融会贯通的。比如我现在重点学习的营销学知识，就让我登上了一个新台阶，使我对留学申请有了全新的理解。作为一名以金融学为专业的人，我以前只看金融学学科内的书籍。但是我现在更愿意看商业、管理、营销和人文类的书籍，这些书给我打开了一扇门，让我进入全新的世界，让我对金融的理解上升到一个新高度。”

“我相信，一个人的**勤奋努力是没有错误的，但是，更重要的是掌握方法**。否则，你虽然在进步，但是，你的这种进步，和真正的智者比起来，速度太慢了。人家在飞，你却是在爬，太没有竞争力了。因此，具备了学习的能力、宽广的视野以及融会贯通的能力，才是赢得成功的关键。”

“同时，我也真正学会了反思。以前，我总是把‘反思’挂在嘴边，但实际上根本不懂得反思。反思也是一种学习，但它是一种更痛苦的学习，因为你必须真正地剖析自己。反思，还意味着必须从每一个细节上思索：为什么要这样做而不能那样做？值得做与不值得做的标准是什么？是什么导致你在潜意识中的模仿行为？反思，真的是一件很辛苦的事情，但是，你看，我现在已经开始反思自己了，对吗？”

太傻点头，把我的便笺整理好，退还给我，说道：“不过，你还可以做得更好，不是吗？你看，你对于留学定位的这些注释，虽然涉及了很多方面，但是，仍显得零碎，缺乏整体性，对吗？如果只按照你目前的思路去做留学申请，在具体执行的时候，你会感到其中存在着缺陷，或者会觉得还漏掉了什么，或者说其中还有让人不放心之处，是这样吗？”

我回答道：“这也是我今天想和你讨论的主要问题。对于定位，我有自己的理解，也产生过很多想法。你是不是可以帮我梳理清楚，让我更加明确定位的价值与意义，并找到易于操作的方法呢？我不知道，到底应该从哪里开始定位，定位的重点应该放在哪里，以及应该按照什么步骤进行。我感觉自己已经走入一个巨大的宝库，但是，我不知道该怎样发掘宝藏，首先应该去取哪一颗珍珠。”

太傻想了想，说：“嗯。我能给你的这些便笺提些小意见吗？说实话，Jim，你做的工作和努力真的很杰出，所以，你的进步也很显著。《定位》、《22条商规》以及另外几本管理类书籍，比如《周一清晨的领导课》，都被列入我公司的主管和总监级别的管理人员的必读书目。他们都读了上述书籍，但是，没有一个人像你这么用心地去读，也很少有人做这样的笔记。你为什么不把你的读书笔记再扩充一下，发表出去呢？标题可以还是叫做《留学申请的22条定位法则》——我想很多人都能从中获得不少的帮助。若是一个和你我水平相当的人看了你现在做的注释，肯定会很心领神会。但是，换成一个缺乏经验的读者看了，他肯定

会一头雾水。如果这些条目能被阐释得更清晰，更系统，更具体化，若是再加上一些具体实际操作的分析，它就更有价值了，你思路也将因此而更明确。当然，在你写完之后，我可以给你一些修改的建议。”

我琢磨了一番，说：“Hi，太傻，你这不是又在怂恿我写什么指导文章吧？这不是一项简单的工作。把这些东西说明白了，至少是一本 10 万字的书。我想，等我今年申请结束了，我也许会写写这方面心得感想。明年的这个时候，我想肯定会写一些东西，但是，也许我不会用‘留学申请的 22 条定位法则标题’作书名，不过，它会是书中最重要的内容之一。”

我的承诺显然让太傻很高兴。他微笑着说：“那我就等着读你的大作了。不过，我给你一些建议，如果你真的准备写一本书，一定要注意形式的丰富。不要一味地说教，若是那样，不管什么好书，都会让人昏昏欲睡。”

“可是，”太傻在这方面的热情又让我有些不解，“你真的觉得这样的书，或者文章会给大家什么实质性的帮助吗？这类文章，我以前写过很多，但它们产生的效果微乎其微。虽然看的人不少，但大部分人只是走马观花地浏览一遍而已。那些仔细阅读的人，通常是囫圇吞枣不加思考地阅读，他们认为记住了几条所谓的技巧方法就足够了，到实际操作时，照猫画虎，做成一个四不像。你看，最重要的东西其实被忽略了。与其这样，还不如不写呢？”

太傻点头说：“但是，任何一个事情，肯定都需要有人去推动才行呀。你看我建立的论坛，虽然不敢说的意义无与伦比，但是终究还能给别人提供一些帮助。你以前写的那些文章，虽然不能说对所有的人都产生影响，但是，客观地说，也确实帮助了一些人。因为总是有一些人是用心的，并对自己的未来负责任的。只要十个人中有一个人从你的文章中受到启发，那么就至少有上万人可以从你做的事情中真正受益了。所以，你应该为此而感到欣慰。”

我很赞同太傻的说法：“我确实就应该知足了。那么，让我们回到问题的核心。对于一个初次到太傻咨询中心寻求帮助的人，你会如何帮助他定位呢？”

太傻饶有兴致的反问道：“假设这个来寻求帮助的人就是你，那么，你觉得定位的过程在本质上是一个什么过程呢？”

“当然是一个认识自己的过程！”我毫不犹豫地回答。

“来，我们把话题更具体化一些。”太傻又在引导我的思路，“结合你自己的经历和现在的体会，谈谈你对自己认识。此外，我还想知道，你周围的人又怎样做定位的呢？”

我想了想，回答说：“很多人都认为，定位就是认清自己的优势劣势，弄明白当前的竞争状况，并且给自己一个合理的选校的层次分布，择校目标不能太高，也不能太低，这个是留学入门时期最常见的想法，也是大多数留学申请者所在的定位层次。论坛上关于到底是 GPA 重要还是 GRE 重要的讨论一直没间断过，就是因为处这个层次上的大部分人还感到茫然，他们不明白自己到底是优秀还是不优秀，他们想弄清楚到底申请哪些学校才比较有可能被录取。一些所谓的留学专家会搬出“SWOT 分析”的概念帮你解惑，但是这种“SWOT 分析”无外乎对申请中的优势(Strength)、劣势(Weakness)、机会(Opportunity)和威胁(Threats)作一番泛泛的总结。其实，自己有哪些优势，劣势，机会和威胁，申请者稍加思考就会弄得

清清楚楚。在自我定位的问题上，一些简单的结论，譬如自己很强或者很差的结论，都毫无意义。定位，也不是为了确定自己该重点申请在排名榜上处于哪个层次的学校。这些，其实都是结果而不是过程。”

“但是，说实话，即使处于这样一个初级的层次，很多留学申请者还是没有把事情做好。其中，最大的问题就出现在盲目自信上面。比如，一个其实什么背景都没有的人，他是本科大四学生，曾做过一些简单的研究，此外无非是 GT 考分高一些，所在的学校排名靠前一些，GPA 高一些，却在论坛上问：‘大家看我申请前 50 名的学校有多大把握’，其实，这种问题真让人无法回答呢。**申请成功与否的决定因素在于你的努力，在于你如何把申请中的最有价值的部分做好，而不是取定于你的 GT, GPA 等东西。**这些东西虽然是必不可少的，但是，只凭借这些东西，解决不了关键问题。更麻烦的是，很多人会以此为标准去确定他们所谓的重点申请的学校层次，而且大部分人都把目标定得虚高，那些所谓的中国名校毕业生特别爱犯这类毛病。我曾经对论坛上讨论这类问题的人说，‘你这样的提问，真的是没有意义的。你真的明白你想要的是些什么吗？你真的明白美国学校是些什么吗？你其实什么都不明白，就知道 GT, GPA, PS, 推荐信, 套磁，除了去碰运气，你还能去做什么呢？’我的话虽然有些尖刻，但是，我说的都是事实。”

“当然，这些也是很无奈的事实。中国学生，本来就已经被 GT 考试碰得一头伤疤了，再遇到留学申请这样还远没有实现标准化的过程，更是不知所措了。在应付考试上，中国学生很有一套，他们可以轻而易举地把分数考到让美国教授瞠目结舌的地步。但是，这类情况见得多了，也就没人会为此瞠目结舌了。很多教授告诉我，他们录取的学生 TOEFL 考分很高，但是什么话都说不清楚；某些学生 GPA 极高，但是到实验室什么都不会做；某些学生 PS 写得天花乱坠，面试的时候一问就露馅。这些现象，早已被美国教授视司空见惯的事情。这类情况国内的申请者也都知道，但多数人和我以前一样，不愿意去正视它，而更愿意去自我麻醉。有人会说，你看我 GPA3.7，怎么也肯定比那些 GPA3.3 的强吧。说实话，如果教授实在没人选了，只有两个人申请，其他所有的标准都一样，一个过了 4 级，一个过了 6 级，教授当然会去要那个过了 6 级的。但是，这只是自我陶醉的幻想罢了，没有人会和教授强调，‘你看，我过了六级’。但是很多人会去强调‘你看，我是经过艰苦努力把 GRE 考到了 1500，’或者‘我是学校合唱团的成员，这是一个特别重要的合唱团’……教授录取的是做事情的人，不是会考试的人，或者会唱歌的人——但是，就算大家都理解这些，也没有什么用处，因为大多数人根本不明白什么才是‘定位’，他们的眼中只有 GT, GPA, PS 这些东西。受眼界的限制，他们不可能升越到更高的层次。”

“这几乎就是申请入门者在留学定位中的最容易犯的错误——肤浅地认识自己，也肤浅地认识留学——所达到的层次。处于在这个层次的申请者的所思所为，几乎违背了 22 条定位原则的任何一条。甚至可以说，他们连定位的门都没有进入，不明白“留学”是什么。一个连自己是什么都不清楚的人，怎么可能入门呢？更确切地说，这个层次里的申请者首先违反了 22 条法则的第 4 条，即认知法则。如果把申请者作为一个产品，那么，他们的突出弱点在于，只是关注产品本身（比如 GPA, GT, PS），关注市场竞争（我到底比别人强还是弱），但是却丝毫不关注消费者内心（教授到底想录取什么样的人）。违反了这一条，他们的定位就没有任何价值了。定位，首先要明确，你不是根据自己定位，至少首先不是根据自己定位，而是根据你的目标定位。这也是营销学最基本的原则，**首先了解消费者需求，然后再设计产品，而不是颠倒过来。**”

“有一些人，一小部分人，比如说曾经的我，或者在申请的时候积累一些经验，或者善于从一些表面简单的信息分析出一些更有价值的东西，或者善于同人沟通交流，更善于利用资源，更善于收集整理信息——我就曾以自己在这方面的能力而自豪——这部分人的定位工

作又向前走了一步，层次相对高一些。他们对自己的目标有了比较客观的认识，并且能从简单的自我定位的局限中跳出来。在这些年里，最简单层次的定位就是去逐一认真地研究学校。比如，我在论坛上听说有人从7月开始，花了3个月的时间，把前美国前150名的学校的网页都看了一遍，做好信息记录，然后发信向学校索取材料，并通过Email和招生方联系，询问一些奖学金、录取标准、录取程序之类的问题。这样工作非常辛苦，精神固然可嘉，但是，做没有效果事情，充其量是帮助你确定几个奖学金可能性比较大的学校，以及了解他们今年招生的截止日期罢了。

“这个层次中，有的人会做得更进一步。他们会用多种方式，和学校建立深入的联系。他们会很快地确定初选名单，名单上大约罗列了三十所学校。然后，尽可能广泛地与这三十所学校里的人取得联系，最大限度地获取信息资源和帮助。比如我，在第二次申请时，我尝试着和我初步确定的所有学校所有可以利用的人际资源建立联系，教授、院长、招生主任、该系在读学生、教务管理人员、讲师、助教、在读硕、博士、本科生，甚至我爸爸的姑妈的一个朋友的女儿的一个网友，我都逐一和他们进行了沟通，努力从各种渠道获取有效的信息。我还经常挖掘各个美国学校BBS上的资源，那里有很多很有价值的评论；我还在google上搜索每一个教授的个人信息，不放过任何个细节……这个步骤，至少可以帮助你深入了解实际情况，帮助你正确地认识目标。不过，遗憾的是，在每一个申请族群中，能够达到这个层次的人太少了。所以，你很难在你周围或者网上找到能和你分享信息的人。因而，在这个层次上做事很孤独，你必须依靠自己才行”。

“从本质上看，这些人在潜意识中运用了22条法则中的第四条——认知法则，他们努力明确教授录取人的标准，努力获取消费者的消费信息，并以此确定自己到底要做什么，不做什么。他们也在潜意识中运用了其他的一些法则，比如第一条所强调的领先法则，但是，都是非常随机的。

“这样的定位，估计是中国学生自己申请能达到的最高层次。能达到这个层次，就算是非常有经验了。大部分已经在海外留学并决定继续申请者基本处在这个层次上，因为他们已经对美国学校有了一定的了解，所以，他们至少不会把150个学校的网页全部看一遍，或者花时间索要什么材料。他们所要做的，无非是打几个电话。有一定的经验，就是处在这个层次上的定位所具有的优势，因此，这个层次上的人很少遇到大麻烦，申请的成功率比较高。就好像我，虽然没有达到预期目标，但是，第二次申请比第一次申请效果要好得多，在很多人看来，这已经算是非常成功的申请了。

“但是，即使是在这个层次上，也没有人能说他对命运完全有了把握。从本质上讲，很多人还是在碰运气，只不过减少了盲目性。但是，一旦遇到激烈的竞争，他们还是不知所措，只是付出努力后就茫然地等待结果。所以，我说这个层次上的人是在有针对性地碰运气。”

“在理解了营销理论之后，我有了豁然开朗的感觉。我反复分析22条法则，注意到，在22条法则里面有至少三分之二，都是谈产品自身的价值设计和如何在竞争中采取正确的策略，相对而言，这个层面较少谈如何认识消费者。我以往自己的申请准备工作，做的事情大部分都是在22条法则的第4条的范畴下，我开始很不理解，但是很快就想通了。”

“这其实不难理解。在营销学的概念里面，了解消费者，并根据消费者的需求正确界定

市场，是一个最基本的东西，是一个根本不需要强调的概念。真正的定位，谈得是产品自身的设计与改进，根据市场的变化而决定采取何种策略。在留学申请上，真正的定位，是在了解招生真正需求的基础上对自己的调整，它以一系列命题的形式体现出来，其中包括留学申请策略，重点申请角度和层面，实际竞争优势定义，以及在竞争劣势位置上的应对方式等等。换言之，定位，不是确定申请什么学校，也不是确定到底学校要什么样的人，而是确定，我，作为一个竞争的产品，到底采用什么策略才能获胜。这也是 22 条商规在留学申请中最主要的运用。”

“啪，啪，啪，”太傻很赞赏地鼓掌，说道：“Jim，你真的很有天分，这么短的时间就能理解到这样的层次，你已经入门了。从你对 22 条商规的注释，其实就可以看出来，你已经把申请定位的重点放在申请人正确的个人营销方式的策划上了。”

我回答说：“是的，我是反复琢磨 22 条商规才真正明白了这一点。其实，很多人，包括以前的我，总是机械地把留学申请的过程分为选校，写文书，寄材料，套磁等步骤，但是，无论是选校和文书的设计，都只是定位过程最基本的环节，属于一定要做的、最基本事情，后面的写文书，寄材料，套磁，只是一个定位策略执行的环节，这样的分类本身就是最没有水平的分类，就好像一个 5 岁的小孩把上学认为是一个背上书包，走去学校，然后待几个小时，然后回家的过程，因为他们只能看到这个层面。上述分类把留学看得太简单，真实的留学远比这个复杂。

“比如，第一条和第二条的领先法则和类别法则，应该是最经典的营销法则，也是最适用于留学申请的法则。很多人都觉得，教授只录取 1-2 个人，那怎么有我的机会呢？其实，就好像在药店买药，通常每个人也只买一种药。难道，除了一个最牛的包治百病的药，其他的药都没在碰运气吗？当然不是，如果你不是很明显最强的人，那你首先要给自己创造一个领域让自己最强，然后，去吸引对这个领域会感兴趣的教授，比如一个申请会计的，各方面都没有什么第一位的竞争力，但是，她做过一个倒闭的上市公司的清算工作小组的助手，其实这件事情对她自己来说也算是小事，她都快忘记了。但是，她在一个教授的眼中成了最需要的人，因为这个教授现在正在从事上市公司倒闭后清算的研究课题，在那个独特的领域里面，这个人就是第一，就算她 GPA 很低，GRE 不高，就算她 PS 写得很差，也会被录取的，这就是领先法则和类别法则的结合应用。如果可以把更多的法则结合起来，比如对立法则，就算多了一个也有类似经验的人在竞争这个位置，你也有很大的机会去把握成功，你找到和竞争者的不同点，并且把这个对立点强化出来，肯定比你去模仿竞争者的战略有效。

“这些法则，肯定是正确的，并且有强大的效果。一个人在申请中，如果能真正理解这 22 条法则，并把它应用于实践，他的申请就会发生根本性的变化，尤其是把很多条法则一起实践的时候，效果更明显。”

太傻点头赞许道：“你说得不错。中国申请者最大的问题，就是盲目地模仿而缺乏有效的指导。我想，将来，当你那本详细阐述 22 条法则应用的书出版之后，很多人可以从中获得系统性的指导，至少，申请者在遇到问题时，可以翻阅这 22 条法则，并找到答案。比如，很多人问，和教授套磁，到底按照什么频率联系？这个问题，22 条法则的第 20 条就讲得很清楚。”

“是的。”我接着说，“不过换个角度来看，22 条法则提供的帮助与指导，还不能从表面上去套用，营销的手段和本质才是 22 法则真正传达的东西。我现在看每一个案例，比如 IBM 推广 ThinkPad 的营销案例，马上就会联系到留学申请的营销方式，并努力从中获得启发。我现在理解你为什么把‘营销’视作为留学的本质。这并不是一个词语的替换问题，而是一种思维方式转换问题。留学不可能也不必自己建立起一套专门的理论体系。留学申请的本质就是营销，只要理解了营销，就可以理解留学。”

“然而，可惜的是，”太傻说，“中国的大部分申请者，都局限于自己所在的专业，不愿意或者说没有能力理解营销真正的价值。因此，在中国，让留学申请者真正明白他们任务的本质所在，还需要做许多工作。”

我对太傻的观点有同感：“是呀，以前我做版主的时候，就算是一个最简单的道理，也要费口舌反复地阐述，但就是这样，还是有很多人看不明白，更不知道在实践中如何运用它。像营销这么复杂的层次，运用在留学领域，更需要申请者具备融会贯通的能力。所以说，普及正确的留学申请知识，相当困难。终究，大部分人，还是需要去模仿，而不可能在真正理解的基础上去运用。现在我真的不会强求别人去做出什么实质的突破了，唯一希望的是，申请者所模仿的东西，至少是一些相对合理的东西，至少要知道为什么模仿。在模仿得时候，尝试着去思考，而不是简单而机械的克隆，能达到这样的层次，我觉得就已经很不错了。”

“但是，不管怎么样，我现在能理解太傻论坛以及太傻咨询中心的价值了。不管怎么艰难，正确的东西终究是要推广的。总会有一小部分人，会克服困难，把自己的理解力上升到这个层次，并且真正把握自己的命运。就好象 Matrix，虽然醒悟的人很少，但是，那些都是我们的希望。今后，更多的人有了值得模仿的对象，于是将有更多的人跨上更高的层次。”

太傻点头：“对。一个论坛不能一下子改变世界，但是一个论坛可以慢慢地改变一些人。只要能让一小部分人突破自己的局限，我们就心满意足了。而且，你要相信，中国的留学申请者，无疑都是中国的精英。你要相信他们，并且尽你的所能去帮助他们。帮助未来的精英人物腾飞，也是太傻网、太傻留学咨询中心创立的根本目的。”

我接着说：“从这个层次上说，‘太傻咨询中心’也可以叫做‘太傻留学营销中心’吧？你说得很对，我尤其感谢你引导我进入留学营销这个大门。但是，即使我已经理解到这个层面上，还是有一个最核心的问题，需要你帮我解答。”

太傻挥手打断我的话：“好，让我来猜猜你想问的问题。你是不是想问，这些营销学的理论、知识，尽管你理解，并且确定是完全正确的，但是，在一个申请者身上，到底如何应用呢？你肯定有这样的疑问，因为，在你自己尝试着将这样的理论用于自己的申请的时候，遇到了很多的困难，对吗？”

我点头称是：“我一直有个疑虑：作为一个留学申请者，早在开始准备工作的时候，他的个人背景都基本已经确定了。他还能有多少的空间去做营销呢？比如，一个本科大四的学生，申请 EE，他也确实没做过很多实际的研究，背景也比较确定了，他真的可能去创造一个领域让自己成为第一，并实践 22 条法则的第一第二条原则呢？比如，一个申请者在读本科时一无所长，就算他有擅长的东西，也达不到特别的高度。在这样的情况下，他如何去确



定类别法则呢？再比如我是学金融的，有一些实际的项目经验，但是，和那些有 10 年工作经验的人比起来，我的经验微不足道。我虽然可以找到一个类别让我成为第一，但是，如果这个第一没有教授需要怎么办呢？比如聚焦法则，我有自己的一些特点，但是这个特点，其实在教授类型标准中并不是最重要的特点，而别人恰恰具备教授需要的最重要的特点。在这种情况下，我又应该怎么办呢？”

在一口气道出最大的疑惑后，我又接着说：

“诸如《定位》《22 条商规》这类景点的参考书籍，大部分案例都是谈第一第二的争夺，比如 IBM 和 DELL 的争夺，比如百事可乐和可口可乐的争夺。书中，我看不到直接描述一个没有什么竞争优势的产品获得成功的案例。事实上，大部分申请人都是一个没有什么竞争力的产品，但是他们在教授的细分中，都必须占到第一第二的位置，这种事情可能吗？比如 Dell 的直销，它是从一开始就确定的优势和第一位的价值，所以它可以从小长大。但是，如果是一个不知名，也没有什么特点的中华电脑呢？它又应该怎么办呢？所有的市场细分，肯定都被占光了，他可能成功吗？”

“哈哈，你这个比喻真有意思。”太傻笑着说。不料，他随即把问题抛回给我，“假如你是中华电脑的 CEO，你会怎么办呢？”

“要是我是中华电脑 CEO，我会确定，这个牌子目前没有任何优势，它必须创造优势。但是，创造优势是需要付出代价的——比如降价，价位降到一定低的程度，肯定有销量。虽然有人称这种行为是饮鸩止渴，但是适当尝试一下也是可以的。还有就是，放弃姿态，去其他所有电脑供应商都不愿意去的地方，比如农村。这就好象留学申请，如果你认识到自己没有什么优势，也很难创造什么优势，你最应该做的，不是去碰运气，而是去正视这个问题，既然你的目标就是把自己送出去，你要判断自己真实可以接受的标准，并且向这个标准的最低线靠拢。我还需要强调两点：

第一， **真实地自我判断**，就是，你要问自己，自己的底线，最低可以接受的到底是什么。并且这种最低值，要你自己通过思考判断出来的，而不是人云亦云的底线。很多人说，非前 100 不去，其实这些人未必对 100 之前和 100 之后的学校有所了解。这种心理，就好像中华电脑总是觉得自己是一个民族品牌而不愿卖太低的价钱一样，都是盲目地自矜。其实，没有人买才是最可悲的。如果一个人在美国生活了一段时间，他会觉得‘非前 100 不去’的想法很可笑。说实话，能给你奖学金的学校都是好学校，而 100 以后的很多学校发大量的奖学金，中国人对所谓的排名懂得多少呢？**就好像中华电脑以前不屑于去农村销售，认为那里肯定没人买，但是，他真的研究过农村市场吗？**留学申请中的道理也是一样的。只要真正去研究并且确定自己的底线，你会发现无数可以操作的空白区域。或许很多人认为，100 名之外，是公认的‘烂校’大家都不去，我干吗要去？于是继续扎堆。在营销学里面，最具有启发意义的思想应该数这一条，“**因为非洲没有人穿鞋，所以我要去卖鞋；而不是因为非洲所有人都不穿鞋，所以我不能去卖鞋**”，只是，这些话，说起来容易，真正做起来，又没有几个人愿意。

第二，如果你确定了自己其实没有什么竞争优势，并且把底线降低到一个可以接受的程度，

你就应该去**重点在这个最低区域里努力**。就好像中华电脑，如果确定以农村人群作为销售对象，就要集中力量去销售，不要一边说针对农村，所有的力量还集中于明显竞争激烈并且销量低的大城市。谁都知道这个道理，但是，申请的时候，不少人却依然我行我素，他们明明知道自己被前 50 的学校录取机会几乎为 0，还把最大的时间和精力放排名靠前的几所学校。而对于保底的学校，他们认为，既然是保底的，肯定就是没问题的，也不用去努力了。这样做恰恰是失败的开始。没有任何一个学校会一定给你什么结果，**只有你努力才会有结果**。这并不是说，一个申请者要在保底的学校上花最多的时间，而是说，**不要在任何自己不切实际的目标上花最多的时间**。虽然我理解，每个人都是想去好的学校，但是‘正确认识自己’才是一个人更重要的事。

因此，我也把定位的核心，归结为‘**正确认识自己**’的方法和手段。”

太傻笑着说，“‘认识自己’，就是你现在确定的留学定位的最大的核心吗？”

很明显，太傻在向我下一个圈套，我仔细思考了一会儿，说：“我觉得，定位的核心，可以用‘认识自己’来归纳，因为我发现 22 条规则基本上可以用‘正确认识的自己’来概括。结合 22 条法规来谈‘认识自己’，就会发现这个概念体现了宏观的视野，包含了丰富的内容，譬如，正确的认识你的竞争局势，正确的认识你的个人优势和劣势，正确的设定竞争策略，正确的采用合理手段解决营销问题等多个层面。而且，我认为，现在中国留学生，申请中最大的问题，就是不能正确的认识自己，他们被太多的迷雾所干扰，缺乏完整的营销的知识，还受到各种各样根深蒂固的旧观念的冲击和影响。一个人如果能正确的认识自己，会在留学申请中，跨出巨大的一步。”

“但是，”太傻接着说：“这一步其实是不够的，还需要跨出更进一步，对吗？否则，你的问题也可以解答了，不是吗？”

“是的。”我回答道：“认识自己是必须的，但是，仅仅认识是不够的，就好像我提出的问题，中华电脑的销售，如果只是有正确的认识，只能保证它的不死不活。但是，**每个留学申请者的目标都是去冲击最高，而不是以实现最低目标为满足**。当认识自己了，之后需要做什么呢？”

太傻说：“我们不妨可以这样看，你说的定位过程，很大程度上可以看作一个留学申请竞争策略的制定过程，**这个竞争策略包含了‘认识自己’这个最关键的环节**。在认识自己的基础上，还必须提出更明确的对产品本身质量和设计问题方向的质疑，而不能简单地用销售手段去达到目的。否则，不管什么包装或者销售手段都只是治标不治本的短期行为。关键的关键，还是在这个营销体系的最大的核心价值处——产品的设计理念和定位。

“我们仍以中华电脑作为案例来谈。降价和进入农村这样一个新的销售渠道的方式，终究只是被动的销售行为，这种行为短期是可以带来小小的成功，但是，这样一个电脑品牌，如果需要走向真的成功，必须通过提高产品自身的竞争实力来完成，它必然要回到那个竞争最激烈的生死拼搏的区域去。从留学申请来说，**每个人，不论采用什么类似销售的手段，事实上都不能达到真正的申请的成功**。只有通过提高自身的竞争实力，直接去面对最残酷的竞争，才可能获得最大的成功——我把这样一个提高自身竞争实力的过程，叫做‘超越’

自己’的过程。”

“超越自己？”我在心中默念这四个字，“认识自己，超越自己，这是多么自然的一个过程呀——是的，只有这两个过程加起来，才能真正的成为留学营销的本质，才能更加完整的概括 22 条留学法规的所有精华和概念。而且，这样，事实上，我们在留学营销所有活动中的目标也变得异常明确——22 条留学定位准则，从本质上说就是如何认识自己，超越自己的实战指导，而且，这 22 条实战指导都把追踪目标放在了对自身的探索上，而不是像我在第二次留学申请中做的，仅仅把重点放在对消费者需求的理解上，后者只能算是浅层次的前期准备工作。”

我接着说：“是的，太傻，你这样的总结，让我的思路更加清晰了。清晰而准确地认识自己，这句话暗含的意思是，不应该去降低自己的申请标准，而是应该直面更残酷的竞争。换句话说，你的意思是不是这样，在申请中，一个人首先要做的，是清晰的认识自己，在认识自己之后，如果你可以提出有效的竞争策略，你就可以去面对某个层次的竞争。但是，如果你希望把竞争的层次升上一个等级，那么你要做的事，就比简单的认识自己要复杂得多。你必须去改变自己，超越自己。当然，实现这一切的前提条件是：准确并且深入地理解学校和教授信息，并且保证自己始终处于信息占有的最前沿。

从主动和被动的层次上可以这样看，如果一个人在产品定型以后才去被动地营销，不管他怎么做，他都逃不脱既有的局限，都不可能超越产品本身的定性。就好像中华电脑，如果电脑本身不变化，任何营销手段产生的效果都是有限的，也是无法突破的。但是，如果能在进行市场分析的基础上，突破产品本身的局限，就会有到全新的天地去。留学申请也是一样，如果申请人不对自身进行突破，而只是在原有的层次上徘徊，再有价值的营销也是被动的。只有主动地突破自己，才有机会进入营销的全新天地，这就是为什么在认识自己之后一定要去突破自己。

一个留学申请者，他首先必须做到营销的最基本的层次——深入理解并掌握教授的需求以及潜在的消费标准，然后他必须根据这个需求和消费标准认识自身的竞争状态，明确可以采用的竞争策略，并且定义在这个策略下应该主要针对的消费群层次也就是申请教授和学校的层次以及对于这次层次的重点执行策略。如果他需要突破到一个更高的层次，他就需要对自身做更进一步的改变。

那么，现在的问题是，一个申请者，在清楚认识自己的层次上，他到底应该采用什么策略呢，应该如何定义并且执行这个策略呢？如果他希望改变自己，超越自己，他到底应该做到呢，从哪些环节做到呢？做出了这种对自身的超越之后，需要对相对的策略作什么改变呢？——我想，这就是我现在的核心问题所在了。”

我的思路越来越明确，我感到自己已经清晰的从“定位”这个概念性的问题与“22 条留学定位法则”的指导中更进一步进入到我关注的核心问题——一个人掌握了信息，对自身有了正确的认识，他之后应该如何正确的使用这种优势呢？——事实上，这也是困扰我的问题根源。

是的，在以往的申请中，我在申请的信息收集整理及其消费者心理调查上，确实做得很出色，但是我只是在这样通过潜意识，在这个入门层次上走出了一步，我并没有用营销的正

确观念系统地分析我可以做的事情，更多的是在一种朦胧的状态上去思考。当我推开营销这扇门，看到 22 条留学定位法则这样的层次，我以往很多朦胧的思想，一下子就变得明确了，也变得更有指导意义和操作价值了。我可以更清晰地看清楚自己的竞争位置 and 在这个竞争位置上可以采用的多种策略，可以在每个步骤上获得直接而有效的指导。同时，在实际操作上，那些营销学的案例让我有了更有价值的参考对象，这比留学申请案例本身似乎更具借鉴意义。

但是，这只是一种认识，我以往的疑惑，根本的症结就在于，在初步自我认识之后的执行方法，也是更加核心的留学申请最核心的操作部分——如何制定策略并执行策略。

想通了这一点，我对太傻说：“谢谢你。我想，我在这点上，已经有了很明确的目标了，我在未来的 2-3 周时间，根据自己留学的现状，设法设计出明确的执行步骤，并设法超越自己现在的层次。我想，下次谈话，我们可以就这个话题进行更深入的探讨。”

“好的。下次谈话估计是在 10 月中旬了。这个时候，也应该是大部分申请人开始进入实际操作阶段了。希望在下次谈话的时候，你能更清晰地告诉我，你将对你留学申请的执行步骤和方法，做哪些具体的变化，你打算重点做好哪些事情，又如何去做那些事情，采用何种方法实现对自己的超越。并且，我们在下次谈话，还可以更深入地探讨一下，不同层次的申请者，面对这个层次内的竞争，究竟需要如何调整自己的战略以超越他所在的那个层次，我想，你肯定会对这个话题很感兴趣的，因为它涉及到最核心的操作了，你看我们谈了三次，才进入到了问题的核心，真不容易呀。”太傻很高兴地说。

“是啊。我想，不管怎么样，能走到现在这一步真的已经很不容易了。有很多人，包括以前的我在内，都错误地认为，认识层面的东西和思想层面的东西是无足轻重的，认为留学最关键的是如何去做好一些步骤和细节。但是，我现在会说，重要的不是去做事情，而是你知道到底需要做什么事情，以及怎么做好这件事情。在思路清晰，策略明确的前提下，你的实际操作就有会事半功倍的效果。反之，就有可能做许多无用功。”

太傻笑着说：“那么，你现在已经明白第一次谈话时我提出的问题了——我当时说，‘你要确保正确对好关键的事情——你要确定你申请的努力都是正确的努力，而不是在做无用功’。你现在怎么认为的呢？”

“我在以前确实做了很多无用功。”我承认道：“究其根本，还是思想认识上的问题。就如你第一次谈话指出的，我也许有一些经验，但是，终究还是在模仿；我有一些想法，但是不系统，而且很混乱。在开始了和你的谈话之后，我开始了反思，开始抛开自己思想上根深蒂固的局限性，并开始建立系统的留学概念和体系。在这次谈话之前，我在你的指引下，并通过我自己的努力，进入了留学营销的新天地，但是，我的面前有无数的高峰，无数的路径，我看不清到底该走哪一条，虽然进入了一个体系，但是，这个体系是混乱的，我自己也感到茫然，理不清头绪。谢谢你引导我进入营销的大门，并在这次谈话中让我看清了未来需要攀登的那座高山。能进门并且找到路的感觉，真的很好——我想，这也是我这次谈话最大的收获。”

“我相信，在两周以后，你会有更大的收获！祝你好运！”太傻把信用卡递给服务生结账，并起身向我告别。

“谢谢。也祝你一切顺利。”我和太傻握手告别。突然间，我产生了一种特别的感觉，这是我们第一次握手。

和太傻的第三次谈话，就这样结束了。目送太傻的背影在下行的电梯那边消失，我内心深处涌起一股暖流。从恒隆广场的大门走出，我感到面前是一条光明的大道，也许，在这条道路上仍难免还会遇到荆棘和坎坷，但是，有了太傻这幢明亮耀眼的灯塔，我已经不再惧怕黑暗了。

晚上，我照惯例给太傻发了一封信，表达我的感谢：

太傻：

首先还是向你致以谢意。当我回想起我们今天的谈话，突然发现一个很有意思的事情，这次谈话，你说的话很少，以致于我的笔记上，都没有记下什么要点，但是，你的每一句话都给我指明了方向，并引导我把内心的疑虑表达出来。当我最后做出结论的时候，我已经不再有先前的那种混乱感和疑惑了。你让我想起了灯塔，灯塔不像太阳那样给世界以光和热，但是，它总是在人找不到方向时，给人以指导。

下面是我总结的这次谈话的一些要点，请指正：

1. 营销是一个巨大的概念和体系，如何理解这个体系，需要不断去学习和思考。一些营销学的书籍和大量商业营销领域成功和失败的案例都会给申请很好的指导，比单纯的申请经验要有价值得多。
2. 申请人需要结合案例分析，不断地将营销的概念融会、应用到申请中。要建立完整的思维和指导体系，不要简单去照搬诸如 22 条定位法则。更重要的是要有自己的理解，要有融会贯通的能力。
3. 认识自己，是一个复杂的过程。这个过程中，尤为重要，要学会用营销的思路去分析自己的竞争策略并且给自己合适的定位，同时设计出可执行的战略规划。
4. 认识自己，只是营销设计的第一步，更重要的是在认识自己的基础上，提出完整的实践方案和计划，更努力通过突破自身的局限，获得更高层次的竞争机会。从营销学角度谈，基于市场分析的产品的设计行为，要比在产品定型后的销售行为有价值得多，销售行为是被动的适应，但是，营销学的产品设计阶段却是主动的突破——这也是营销的更高境界——突破自己。

祝好。

Jim

## NO. 4 超越——提升个人竞争力的实际途径

十月的清晨是美丽的。当我被闹钟的音乐声吵醒，和往常一样，我很不情愿地翻了一个身。但是，我马上就想起，今天是和太傻约好见面谈话的日子，于是就清醒过来，走到窗边，拉开厚厚的窗帘，明亮的天光洒落进来，房间内一片光明，我略有些眩晕。现在的时间，应该才不到早上六点半，但是，这个忙碌的都市已经开始了它的运转。

这情形恍惚间让我回到了大学校园生活。那时，应该也是这样的早上，我被定点播放的、有些刺耳的广播声吵醒，窗外时而传来一声声清脆的鸟鸣。我睁开惺忪的睡眼，打起精神，在早晨清新的空气中，与同学三五成群地结伴，在校园里晨跑。如今，大学的美丽时光不再，很多的好习惯也成长中失去——北京的 CBD，别说鸟鸣，连麻雀也很难飞过一两只；起床的时间铁打不动的变成了 7 点半，目标由学校食堂变为了公司楼下的星巴克，早餐的馒头牛奶变成了拿铁、再加上一块小松饼；每天的晨练也被一周两次的健身房运动所取代……突然间，我有些失落感——我真的还能回到那种平静而忙碌的校园生活中吗？

和太傻约定的谈话时间是在早上 7 点半，地点在国贸后面使馆区中的一小片公园。10 月北京的清晨已经有一些寒意，路上尽是背着书包，系着红领巾，穿着校服上学的小学生。望着那些一脸稚气而又充满朝气的小学生，我的内心深处突然萌生了一丝感动，十多年前，我自己不也是这个样子吗？那个时候，每天盼望着长大，认为长大了就不用再上学了。而现在，却总是想回到学生时代，总是怀念无忧无虑的童年——难道我已经老了？

在日坛公园，我很顺利地就找到了太傻。公园里随处可见晨练的老人。太傻一身运动装，显得很随意。他背着手，一动不动的站在一边，很是醒目。我走上前去和太傻打招呼，他点头向我问好：

“Hi，早上好，Jim。”

“早上好，太傻。你每天都早起到这里来吗？”我从来不在心中保留任何的疑问，所以，一见到太傻，就说出了我的问题。此外，我心中还有些不解，难道太傻把和我谈话的地方安排在这里，有什么特别的原因吗？

“当然不是的，”太傻笑着解释，“只不过，我觉得心情烦躁的时候，压力很大的时候，尤其是很长的一段时间忙碌之后，我总是会选择一个早晨，很早起来，到这里走走，看一看清晨的太阳，想一想自己的生活。这样，就会觉得轻松许多。”

我似乎理解了，就轻轻地点点头。但是，我继续说出了我的疑问：“哦？心情烦躁？”我还以为只有像我这样未来尚没有着落的人才会心情烦躁呢。我虽然见太傻次数不多，但是，但印象中他都是精神百倍，充满信心的样子，难道他现在遇到了什么问题？应该不会呀，看他一点都没有愁眉苦脸的样子。

太傻显然理解我的疑惑，于是笑着对我说：“位置越高，压力就越大，越需要用各种手段去调节自己，你也是一样呀。让自己有一个好心情，会更容易看清自己的目前的位置和发

展空间。嗯，Jim，这两周，过得怎么样呀？”

我答道：“这段时间我尤其感到压力巨大，连十一长假都没有休息过。不过和你不一样，我把和你的谈话当作为放松的最好时机。因为每次和你谈过之后，我都会有一种很奇特的感觉，就好像……就好像在一个昏暗的屋子，摸索了很久，终于推开了一扇窗，看到了一个清晰的世界。但是，我终究只是在屋子里看世界，就算看得再清楚，也只是看看而已。当走出屋子，面对整个真实世界的时候，就会有完全不一样的感觉。只以观者的身份看留学申请，只是以纸上谈兵的方式讨论留学概念，无法解决任何实际问题。尤其是这段时间，当我尝试着重新整理自己的申请文件，浏览那些以前做好的文书，材料，重新开始联系教授的时候，这种感觉尤其深刻。”

太傻理解地点点头。然后，我和他一起沿着草坪上的小径散步。我继续说：“你看，太傻，和你以前的谈话，我确实感觉自己懂了很多东西，确实，我走入了一个全新的天地，**我不再像以前做申请那样，认为把每个细节做好了，就会获得最后的成功。**我学会了在做每一件事情之前先去反思，反思自己这样做的原因。我学会了质疑自己做每一件事情的动机，学会了独立思考而不是机械地去模仿，我还学会了用更加系统的观点看待申请，学会了如何去学习营销学的知识，并结合自己在商业领域所积累的经验，一同运用到留学申请中。我认识到申请的核心工作在于超越自己……但是，究竟如何去超越自己呢？“超越”若是找不到具体的切入点，那岂不是个虚无缥缈的海市蜃楼吗？如果我们每个人，都可以那么容易地超越了自己，恐怕就没有人去找你的那个什么太傻咨询中心了吧？说实话，我觉得，你说的‘超越自己’，就好像在中学时候老师和我们说的‘只有用功才能考高分’一样，是谁都可以懂的事情，但是，究竟应该如何去做呢？难道，你可以帮助我超越我自己吗？连我自己都觉得困难，难道你会比我更了解我？”

我一口气，说完了我所有的疑虑，说完之后，甚至有一些心跳加速的感觉，心中有些后悔：这么问，不是太不给太傻面子吗？是不是我应该以更婉转的方式说出我的疑问？说实话，当我不断努力按着太傻的指导思想去做留学申请的时候，我更多的时候不是感觉越来越清晰，而是更加迷茫。我知道了那么多以前根本没想过的东西，甚至进入到了一个全新的理解层次，但同时我也陷入了一个更大的迷茫状态。我发现，太傻只是给我推开了一扇窗户，但是，并没有告诉我如何去应对那个全新的世界；他给我展示了很多理念，但是，只是展示，没有演示。我现在更需要的也许不是理念，而是比理念更直接的东西——方法。我想知道我到底该做什么，以及怎么做！

我知道自己有性格急躁的毛病，也能理解为什么太傻不在一次谈话里就把所有的问题全部讲完，而是耐心地以一次半个小时，一次半个小时地引导我。也许，这就是太傻自己做事的风格，不是要求你做什么，也不是命令你做什么，甚至不是在指导你做什么，**他希望你理解，真正的理解，一点一点的在实践中理解，并且逐渐到达更深入的层次。**他几乎从来不告诉你答案，而是启发你去思考，引导你自己去获得答案，然后让你真正体会其中的痛苦，然后在你最需要帮助的时候，再给你一个提醒，让你在都快失望灰心要放弃的时候，找到一丝光明，追逐信念，然后，到达一个新的层次。让思路以低落，突破，飞跃的方式延展，让希望在起伏跌宕中绽放，这样的启发方式虽然对于我是一件很吃力的事情，但是，我理解，只有这样，只有一点点地、逐步地给予，才能真正的让被教导者深刻理解某种理念，而且这种深刻，是一种刻骨铭心的深刻，会让你在每天都感到疑虑不安，会让你在做每一件事情的时候，都被一些东西所牵绕，你会深刻的回味此前他给你讲的每一句话，而且，几乎每次回

想一遍，或者看看以前总结的笔记，你就会加深一些不安。每次，你都以为你完全明白了，但是，每次重新回顾的时候，还会有那么多新奇的发现，并让你期待后一次的谈话——难道这就是太傻谈话的艺术？至少，我知道，这样的谈话，比我之前做版主时写的那些指导文章，有用得多。当时我期望一下子把所有东西都给别人，因而那些指导文章又大又全，多数人都以走马观花的形式浏览它们，读后似乎觉得获得了帮助，但是仔细一想，什么也没有获得。我想，要是下一次，我再写一篇这样的指导文章，我会模仿和太傻谈话的风格，每次只发一个部分，分十次发完。也许这样就可以给阅读的人留下期待的空间，同时也留出了思考的时间。不过，我有些担心，我写的文章，值得像期待与太傻的谈话那样去期待吗？

我尖锐的质疑，似乎一点都没有影响太傻的情绪。听了我的提问之后，他只是微微点点头，甚至连走路的步伐都没有一点点变化。显然，我的问题已经在他的意料之中了，或者说，在以前这种类型的谈话中，他已经无数次遇到这种问题，因而见惯不惊了。太傻用他惯有的平静语调说：“Jim，你看，这个世界上每一件事情，都有它自己的位置，每个位置都和它周围的环境和谐共存，就好像这个公园里晨炼的老人们，他们的生活是那样有规律。但是，你和这些老人不一样，你有着不确定的未来，并且正在时刻为这种未来在努力。你虽然有自己现在的位置，而且你也对次习惯了，但是，**你和我，以及每一个在争取留学的人，我们同样都在努力获得新的位置，更好的位置，更有利的位置。**你真的觉得，诸如‘超越自我’这样的话题，不是一个很深刻的话题吗？你现在是怎么理解它呢？”

我不假思索地说：“我认为，‘超越自己’，是一句很空洞的话。**‘超越’是一种必然，而不是一种选择，每个人都处在努力超越自己的过程中，**要不然，他们为什么要选择留学呢？他们事实上都在超越自己。每个人努力克服 TOEFL、GRE、申请、签证等各种难关，追求一个更好的未来，他们做这些事情的本身就是**在超越自己。**”

太傻笑了笑，说：“是的，每个人，在每个阶段，事实上都在超越自己。可以说，**人生的每个步骤上，我们的目标都应该是超越自己，但是，你真的觉得，在留学申请这个独立的事件上，大多数人做的事情，是实质性的超越自己吗？**在申请这件事情中，他们自身有实实在在的提高吗？”

我被问得有些不知所措。这种时候，我知道，只要我沉默，太傻会很快继续他的话题。在我总结了在以前和太傻的三次谈话后，我发现最大的遗憾就是——我说的太多，太傻说的太少。

太傻果然继续他的叙述，这个时候，我们恰好走过一个小小的喷泉的时候，他说：“你看这个喷泉，如果他有生命，他每天都在努力，把水喷向更高的高空，当水落下的时候，回到水池，喷泉又把水吸入，再次喷射出来，一样的努力，一样的用功。但是，他们这样的努力，这样的用功，是为了什么呢，要是究其根本，这个喷泉做的事情，是什么呢？——**你可以把这个喷泉的工作叫‘展示’，但是你会叫这个喷泉‘超越’吗？**”

我若有所思。

太傻顿了顿，继续说：“你觉得申请人在留学申请中，所做的更多的工作，是‘展示’，还是‘超越’呢？”



我点点头：“是的，几乎所有的人，都努力在展示自己，他们认为，在申请中，最大的问题，是‘无法展示自己最优秀的一面给教授看’，我之前也是这样想的，我认为，‘只要我能够有效的把我自己最优秀的地方展示给教授，那么，我就会有更多的机会’。于是，申请的工作，很多人就将其演变其‘如何展示自己’，所以很多人关心的如何写文书，如何做材料，到底用什么样的纸打印推荐信，到底要怎么和教授套磁才知道教授是不是招人……确实和你所说的那样，他们确只是在展示自己，而不是去希望超越自己。但是，难道你不觉得，在申请中要求申请者在这个阶段去超越自己有些为难他们吗？他们已经被 GT 之类考试弄得筋疲力尽了。在申请的过程里，能把展示自己的工作做好，已经很不错了，他们怎么可能在这个阶段去超越自己呢？而且，申请中，你的所有的背景，成绩，都已经确定了，难道真的可能去超越吗？”

太傻很无奈地耸耸肩，说：“你看，Jim，你都快成为申请者的代言人了，而且，你也说出了几乎所有的申请人对申请的定位——‘展示’。当然，展示的技巧也是‘营销’的一个很重要的层次，能把这个做好，其实对大多数人已经很不容易了。但是，你知道吗，就是因为几乎所有人把申请营销认为是一种‘展示’，所以他们失去了在申请中最有价值的部分，换种说法，其实，有很多的事情，比写文书，制作材料，和教授套磁要重要得多，但是，几乎所有的人都不愿意去做，于是他们在无形中，处于了劣势，尤其像你这样个人背景有一定优势的人，格外的显著。”

我有些急躁：“你是不是又要绕回‘超越自己’这个话题？‘超越自己’我想了很多，但是，说实话，我觉得，我不可能在申请中做到，如果你在大二时候，和我说这些，我会给自己明确的目标，要去学一些课程，参加一些研究项目，于是我在申请的时候，实力会很强，但是，你看，现在都十月份了，我可能现在去超越自己吗？这个说法很不现实，不是吗？”

太傻还是用那样不紧不慢的语气，一点点地解答我的疑惑，我都快有些被他逼疯了。他接着回答我说：“Jim，我反复和你说，我们第一次谈话提出的话题，Jim，你看看自己以前的申请，你觉得自己真的了解申请，了解你自己吗？”

我被他问得又是一愣。但我还是不说话，等着太傻解答我的疑惑。这个问题，我本来也无法回答。我曾经以为我很了解，但是，实际上，我并不了解。我觉得自己在每次谈话之后学习了很多，但是，我实际上陷入更大的困惑中。

太傻接着说：“Jim，你看，我们从第一次就提出要反思，你真的深入地反思了吗——你最应该反思的问题是什么呢？你觉得，所有的申请人最应该反思的问题是什么呢？”

我想了想：“我觉得应该是——为什么会失败——这是每一个人必须去面对的问题，也是首先需要反思的问题。”

太傻很快打断我的话，说：“那么，在这个问题上，你自己反思的结果是什么呢？”

我说：“我确实反思了很多，就像你教我的，我反思自己对留学的理解，我反思自己的目标是否切合实际，反思我应该做营销的对象……”

我的话又被太傻打断：“Jim，你不觉得你在内心深处在逃避什么吗，这些真的是你失败

的原因吗？这些真的是很多人即将失败的原因吗？你终究还是不愿意面对自己。当然，面对自己，这对每个人都是最难的。但是，Jim，你必须去克服它，对吗？”

我有点不知所云，感觉自己在云里雾里。太傻究竟要说什么呢？我沉默不语，难道我还不清楚自己为什么失败吗？

太傻继续提示我：“Jim，这个问题，不是很简单吗？你回忆一下所有的给你拒信的学校，再想一想，他们为什么拒绝你呢？你和学校负责招生的教授都谈过，难道你不知道他们究竟是为为什么拒你吗？”

我感到有一些胸闷：“那些教授都说，我很优秀，对我很欣赏，但是，他们招生人数很少，他们认为我不够有竞争力，他们都会用‘competitive’这个词，可是……”

太傻又打断我：“但是，他们肯定不会说，你的文书不够生动，肯定不会说，你的 GT 不够高，对吗？他们也不会说，其实你对留学理解的不多，对吗？”

我点点头。

太傻接着说：“一个人理解留学的目的，并不仅仅是为了知道怎么做，而去做出选择。就好像你刚才说的，‘超越自己’并不是一种选择，而是一种必然，那么你为什么直面它，去做这种必然呢？是因为你内心的恐惧，还是内心的惰性呢？”

太傻的问题，也变得尖锐了，更加触及实质了。我感觉，我们的讨论已经进入关键环节。于是我打起十二分精神，说：“是因为决大多数人，包括我在内，都认为，**申请过程很短，在这么短的时间里是不可能做出什么根本性改变的**。你可以说这是内心的恐惧造成的，也可以说这是内心的懒惰造成的。但是，我认为，更多的人是不知道究竟该如何做，所以，我才希望获得你的帮助，希望你给我指点。”

太傻赞许地点点头，说：“Jim，你是一个很诚实的人，是一个对自己很诚实的人。我能感觉到，你在努力去克服你的性格和习惯上的弱势和缺陷，这当然很好。但是，在这方面你做的还不够。**你必须正视自己的恐惧，并且努力克服它**。这是每个人都无法逃避的，连我也一样。你看，中国学生，其实是很勤奋的，如果他们只有两个月的时间准备 TOEFL、GRE，他们会用这两个月的时间，去做最精心的准备，在正确的方法的指导下，自己摸索，获得自己能力所能达到的最高分数，所以，中国学生的考试能力是任何国家的人都无法媲美的。但是，中国学生最大的缺陷也在于此。中国学生太习惯考试，太会考试，太重视考试，甚至不知道一点点变通。他们宁愿花两个月的时间去把所有的学校全部信息查询一遍，整理一遍，也不愿意去多看两篇专业方面的论文；他们会再花两个月的时间把 GRE 多考 10 分，也不愿意把这些时间花在实验室里或者论文的研究上！你呢，Jim，你觉得，你真的不能提高吗？现在离你最后寄材料，离最后和教授面试，还有两个月甚至更多的时间，你真的没有办法提高吗？一个留学申请的人，一般是从 8 月份就开始准备留学申请，但是，他们真的把这些时间用好了吗？”

我感到很难堪。我真的觉得很难堪，我不知道该怎么回答太傻的问题。也许，我确实一直都在逃避这个问题，我总是告诉我，这个是你无法改变的，也许，再过一年，你工作经验

更丰富了，会更有竞争力。但是，在申请的时候，我几乎从来都不愿意去真的做任何专业方面的努力，我更多做的是“总结”“归纳”“描述”“展示”“套磁”！

我叹了一口气，说：“太傻，我的确需要你的帮助，希望你能告诉我，我究竟应该如何提高。确实，就像你说的，如果我的专业能力能提升一些，我会更有竞争力。我当然知道，这种竞争力的提升，对申请是最有效的。但是，我真的不知道，在这么短的时间中，到底该怎么提升。我很清楚这种竞争力比任何文书，任何推荐信都有价值得多，但是，究竟要如何去做的呢？”

太傻停下脚步，转过身来面对我，很认真地说：“Jim，你知道吗，我很喜欢和你谈话。你很诚实，也很善于学习，你要看到自己的这个最大优点。我给你举个例子，我以前和很多人都说过，‘有机会可以看一些营销类的书，会对你的申请有很大的帮助的’，但是，很少人会真的这样去做。但是，你不一样，你会去认真地读，并且努力获取知识。上次看了你阅读‘22条商规’所做的笔记后，我真的很感动。认识自己的长处与不足，并努力弥补自己的不足，这是每一个希望成功者必备的品质，但是，有很多人并不这样去做，他们甚至认识不到这一点。当我告诉他们要去读书，他们会点头说‘我从和你的谈话得到了很大的收获，我会去努力思考，努力反思，你推荐的书，我一定会去读’。但是，实际上，他们大部分人都没有读。你知道造成这个区别的根本原因是什么吗？”

我回答说：“我理解。事实上，当我第二次和你谈完话之后，我很理解这种心情，我觉得有很大的收获。但是，我在怀疑，我也不知道我究竟在怀疑什么，怀疑自己，怀疑你，怀疑你给我的意见？我说不清楚，但是，我知道，我内心是不愿意去改变的。我们每一个人，在内心深处，更愿意去模仿，更愿意去跟随，更愿意去走别人已经走过的捷径，如果你希望他们去做一个领袖，或者去走一条新路，每个人会说‘嗯，其实很不错呀，再看看吧！’，于是，很多人就在那里观望，而不愿意去做什么实质的变化。”

太傻点点头，说：“是的，这也是一个人在申请中所要跨越的最大的难关。你要记住，申请究竟应该做什么。其实，这个道理人个人都明白，可是没有几个人会认真对待它。你属于其中的优秀者。说你优秀，是因为你在失败之后，知道去反思，所以你会把‘改变自己’当作一件重要的事情去做。我还想问一句，要是你在第一次申请时就和我谈话，你真的会去读那些书吗？”

我摇摇头：“肯定不会。就算你在我第一次失败之后就和我谈话，我估计也不会认真去读那些书。因为，那个时候的我性格中既有自负的一面，也有怀疑自己的一面，这是一种很奇特的感觉。我们每个人都觉得自己可以征服世界，但是每个人又怀疑自己什么都不是，这也许是这一代人的迷茫吧。”

太傻说：“你说的那种既自负又自卑的心理，也体现在留学申请中，对吧？每个人要超越的，首先并不是任何具体的学术能力，而是自己的内心。就好像你说的‘超越，从来不是一种选择，而是一种必然’，一个人如果不能超越自己的固执，超越自己的自负，超越自己的恐惧，超越自己的怀疑，超越自己的性格中的弱点，又何谈超越其他更具体的东西呢？”

我深有体会地点点头：“是的，这是几乎每一个申请者都必须面对的最大的难关了，包括我也是。如果我始终怀疑自己无法提高，怀疑自己无法提升自己的学术水平，就根本不

会有任何突破。事实上，在整个申请的过程中，从确定要走这样一条路的那一天开始，我们每个人都在不断同这些东西斗争，我们怀疑自己是不是真正需要留学，我们怀疑自己是不是可以解决 GT 考试，我们怀疑自己是不是能完成申请，怀疑自己所做的一切最后都可能被签证击败……我们对未知事物有无数的怀疑和担心。真正能走到申请这一步的人，其实本身已经超越了很多东西了，很多人在申请的过程中放弃超越精神。但是，这些走到申请这一步的人，还是必须去面对困难，超越自己的内心。而我会去正视它的。”

太傻笑着说，“一个人能理解到这个层面，他就已经具备了超越自己的前提条件。至少，他已经走上正确的路子，对吗？”

我回答说：“是的，太傻，我现在能一定程度上理解你所说的‘超越’的意义了。他有两层的含义，一层是要在心理上超越自己的，克服自己的恐惧，打消自己的怀疑，还有自负的心态；另外一层是讲，要在实际的申请中，获得更高的竞争力。”

太傻点头说：“那你认为，如果你现在已经清除了心理上的障碍，你会去做什么呢？如果我们现在就谈‘现在就开始着手提高自己的竞争力，而不是如何展示自己的竞争力’，你会做什么呢？”

我想了想，望了望远方，遥想着我以前曾经密切联系的那几个教授的研究方向，说：“首先，我会给自己确定一个更切合实际的、更细致的专业研究方向。我其实还有一个疑问，这个疑问困扰我很久了。我以前一向认为，申请首先要完成的是营销的定位，那么我如何在没有细致研究教授方向之前，确定我究竟应该把自己的细节定位定义在哪个方向呢？如果我不确定这个方向，怎么才能去提升呢？比如，我现在对‘垃圾债券市场前景分析’这个方面很感兴趣，我尤其对美国垃圾债券大王迈克尔·米尔肯（Michael Milken）的通过垃圾债券融资的操作方式很感兴趣，但是，好像美国做这个研究的教授很少，我上一次申请，就是申请这个方向，但是失败了；另外一方面，我现在主要从事大企业并购和融资的财务方面的分析工作，我虽然对此不是很感兴趣，但是它在美国金融分析方面是很大的学科，教授很多，招人也多一些。我理解你上次和我说的凸现‘客户需求’的问题，我了解要根据市场需求决定自己的产品定位。但是，市场需求大，事实上也意味着竞争激烈。我到底是应该选择什么呢？我想这不只是我的问题，也是每一个申请者在给自己定位的时候必须直接面对的问题。我是不是应该在与学校详细沟通之后，了解今年到底是一个怎么样的情况之后，再确定自己提高的方向呢？”

太傻没有任何表情，说：“Jim，你和很多其他的申请者一样，都遇到过这个矛盾。你们会说自己的兴趣是什么什么，也很清楚什么竞争激烈，什么招生人数多或者少等等诸如此类的情况。但是，你们会对自己的选择犹豫不决，然后给自己的犹豫加上很多借口。Jim，要是我现在不给你任何提示，你现在回去，是不是会马上开始和教授呀？而且，在联系的过程中，你会事无巨细，不厌其烦地与对方沟通？其实，这个事情你现在已经开始了，对吗？”

我点点头。的确，这两周我一直在与教授联系，打听各方面的情况。因为，我想重新确定我未来申请的方向。

太傻仍旧面无表情地说：“Jim，你说自己正在进行反思，这是难道是真正透彻的反思吗？你去年也这样做过，你今年为什么还这样去做呢？你难道应该不反思，这样是不是值得？”

我有点吃惊：“可是，不是你告诉我要了解教授真正的需求吗？我要是不了解这些，我怎么做你说的留学营销呢？”

太傻说：“这项工作，其实你去年曾很细致地做过。你真的觉得你从中得到了很大的帮助吗？”

我点点头，这可是我最值得自豪的地方了。我相信，在这方面，任何一个申请者都不可能比我做得更好。**难道我在这一点上也做错了？这不是营销最根本的基础吗？**想到这里，我回答道：“我觉得自己确实从中获益很多，至少我知道了教授的研究方向，也知道了他们需要什么样的学生。难道这个没有价值？我不应该在这方面下功夫吗？”

太傻说：“**不是不应该，是你应该去思考，如何把这件事情做得更好，更有效，更简便易行。你必须真正明白自己最终的追求是什么，而不是为了眼前的申请而做什么。**我问你一个最简单的问题，你去年查到的信息和你前年为申请而查询的信息的，有本质的区别吗？今年呢，发生了本质的变化吗？”

我觉得有些不舒服，我嗓子有些干，脑袋开始发胀，沉默了一会儿，我说：“难道你的意思是，我根本没有必要花这些时间？的确，这几次都没有很明显的变化，**但是，我还是不放心，我觉得多了解一些这样的信息，对我终究是有帮助的。**”

太傻仍旧毫无表情，但是我的心里已经翻起了滔天巨浪。面对着我尴尬的表情，太傻毫不留情面，继续说：“不是你不应该做，只是你不应该现在做，也不应该花这么多时间做。信息的搜集整理是一门很大的艺术，很强调技巧性，不是花时间多就一定有好结果的！当然，我们今天不讨论这个问题，下次吧，我们详细谈谈如何搜集整理信息并使它达到最大的有效性。但是，Jim，你要认清一个最基本的事实，这个事实我们上次说过，**你要反复去思考营销的本质，而不是去肤浅地去理解它——产品的市场定位，销售技巧这些环节，终究只是一个次要的环节，只要你知道重视，就足够了。但是，更关键的是什么呢？**就好像我们上次说的例子，中华电脑，去农村做营销，这个是一个选择，但是这不能是永远不变的选择。一个产品要想最大限度地赢得市场，并非只在调查市场的工作上一直耗费精力，**而是要直接面对最关键的环节——产品的竞争力**，让更多的人因为电脑好而买它，而不是因为价格便宜而买它。中华电脑必须发展，但不一定要以回到城市为惟一的选择目标，更重要的是，发展商必须决定到底从什么时候开始实实在在地提高产品质量，在竞争中获得优势地位。”

太傻停顿一下，继续说：“选择方向的问题一直困扰着你，其实这个问题也在困扰着很多人。这个问题其实并不复杂，只要你肯面对自己的内心，很快就会得到解决。这个问题真的需要等你再调查一个月以后才能得以解决吗？你首先回答我，你刚才所谓感兴趣的东西，你是真的对它有浓厚的兴趣，还是只是对它有一些泛泛的兴趣？”

我擦了擦额头冒出的汗：“其实，我也不懂多少，只不过看了一些文章，了解一些华尔街的历史，对这个方面有一定的兴趣。但是，要是说多大的兴趣，其实也说不上。”

太傻继续问：“你说的另外一个方向，你说不是特别感兴趣，你真的不感兴趣吗？我问

你，要是哥伦比亚录取你去读这个方向，你会很高兴地去读吗？”

我点头：“当然会。”

太傻说：“那么你还犹豫什么呢？当然选那个招生人数多，竞争激烈的方向作为自己的申请方向了。你刚才提的那个小方向，就算有几个教授招人，你自己也肯定知道这个方向录取的机率比这个录取机率大的方向低多少。应该不是只低一点点吧？”

我说：“是的。但是，这个大的方向也是竞争激烈呀！”

太傻反问：“那又如何呢，你是在害怕竞争吗？”

我沉默了！是的，我还是被自己蒙蔽了双眼，我自己其实很清楚，我的兴趣，其实根本不是什么兴趣，我自己也不怕竞争。但是，我还是对自己的选择犹犹豫豫，还给自己的胆怯找了许多借口，比如，我告诉自己说要详细了解学校信息后再做决定。其实，对于学校的信息，了解得再多又能如何呢，只不过是把自己已经知道的东西再确认一遍罢了。我周围有很多人其实也在犯和我一样的错误，他们在选择学校与专业方向的问题上瞻前顾后，患得患失，犹豫不决，总是想多了解一些学校信息之后再作选择。然而，时间就是这样无形地流逝了，当他们最后迫不得已做出选择的时候，其实，那个选择，和三个月前，没有任何的区别——选择只有一个选择——选择自己背景最强的，最有竞争力的，或者录取机率最高的，就这么简单。

太傻接着说：“Jim，你知道吗，每个人只有真正的反思自己，才能推开自己心灵的窗户，不再被自己心中的壁垒和众多的假象所干扰，每当你觉得你在疑虑的时候，你首先问你自己，为什么我在疑虑，我真的需要疑虑吗。也许答案很清楚，只不过我不愿意承认罢了。而且，很多人不断在诸如自己的兴趣、自己的背景等问题上反复琢磨，浪费了无数的时间。你为什么不把这段时间，真正的放在去提高自身的水平上呢？”

我有些无奈：“太傻，你是对的。我一直在逃避自己，我在潜意识中不愿意面对自己最困难的部分，其实，这最困难的部分恰恰也是自己最值得思考的部分，我会不由自主地去因循那些我熟悉的步骤，去做那些我熟悉的事情，就好像我和很多人说，不要在推荐信的格式上花太多时间，但是，那些人还是会去做，因为这些事情，其实不用动多少脑子，而且做起来会有一种莫名其妙的成就感，于是做这些事情的人觉得自己很辛苦，很用功，每天熬夜。其实，这些人的内心深处已经觉察到这些工作没有必要……我曾经觉得自己很不一样，但是，我还是脱不了俗。”

太傻说：“估计你能够理解了为什么我们的第四次谈话的主题是‘如何提升自己 and 越自己’而不是‘如何搜集信息，选择学校’。很多人，包括你，都曾认为‘如何搜集信息，选择学校’是应该最先做，事实上，真的是这样吗？你想想，要是你从9月份就开始认真地把重点放在研究一些企业并购方面的案例以及相关的论文方面，这样一个月下来，你是不是已经有了比现在更大的收获呢？”

我点点头，诚恳地说：“太傻，你就别再打击我了，我已经很难受了。换成其他人，估计都要崩溃了。想一想自己以前花那么多时间，却的事情却意义不大，真的很难平静下来。

不过，对于更多的人而言，他们即便知道了自己进入了误区，仍会选择回到原来的位置，继续做自己熟悉的那些事情。或许他们会想，我其实没有必要这样严格要求自己的，太辛苦了，也不是所有的人都失败了，很多人只不过没有拿到最理想的学校罢了。也许他们会心甘情愿的接收一个普通的申请结果呢！当然，我不会这样，我会继续和你的谈话，我希望实现自己的最高理想。希望你能最直接告诉我，我需要做什么。**我尤其想知道，未来的十月份到十二月份我到底应该干什么？”**

太傻笑了笑：“你现在真的需要我给你答案吗？你现在还不知道应该干什么吗？”

**难道太傻就不能直接给我一个答案吗？**我有些无奈，于是说：“我现在就把方向定在企业并购和公司金融领域，然后去看一些资料，对这个领域多一些了解。我的问题是，太傻，**我需要还做其他什么事情吗？或者说，我用什么办法才能把这件事情做得更好？”**

太傻微微一笑：“你看，本次谈话快接近尾声了。我再给你一个小小的提示，你就会明白了，你已经开始摆脱自己心灵的禁锢，开始直视内心了，这样很好。我给你一个例子吧！”

例子，又举一个例子，这是最后一个吗？为什么这次谈话我感到这么累呢，以前不是举了很多例子吗，什么中华电脑，什么芭比娃娃，什么超市买饼干……我深呼吸一口气，看看手表，时间过得真快，已经快到8点了，谈话应该马上要结束了！

太傻说：“我总是把超越自己的过程，形象地比喻成‘**青椒肉丝**’。这个比喻，我在不同的场合应用过很多次，只不过有时候青椒会变成青菜，或者芹菜。但是，肉丝基本不变，这是大学生食堂里最普遍的一道菜！”

我点点头，思维却有些混乱，难道这个也和申请有关？

太傻接着说：“当你在一个美丽的中午，拿着饭盆走进食堂，你告诉自己，近来留学申请的各项工作太辛苦了，中午要多吃些肉犒慰自己。于是，你一眼忘过去，食堂窗口的菜，品种还是那些，什么水煮茄子，什么西红柿鸡蛋，什么大白菜烧肉片……你的经验告诉你，‘西红柿鸡蛋’这道菜，其实是10个巨大的西红柿里才会放一个小鸡蛋；‘水煮茄子’倒是实话实说，连一点油星都看不到；‘大白菜烧肉片’其实都是大肥肉……你是肯定不会被菜名蒙住。就在这个时候，你看到一个菜，新出的，叫‘青椒肉丝’，这个菜曾经是你在家时妈妈最常做的菜，于是你的心中泛起一片温情，盘算着，这道菜既然叫作‘肉丝’，肉的量即使不是很多，但不会一点肉都没有，那就选它了得了。于是，你排队上前。队伍排得很长，终于排到你了，这时候，你向装着青椒肉丝的大铁盆投去期待的目光（注：大学食堂的菜都是用大铁盆装着），**设想一下，你此时希望看到什么？”**

我笑了笑，心情略有些放松。这个比喻还是比较好懂的，毕竟我还有食堂买饭的经历，而且，学校的菜也不像太傻说得那么惨。于是我回答：“**我希望看到肉多一些。”**

太傻点点头：“你现在明白了，一个教授看学生，他最希望看到什么？是GT分数，是推荐信，还是所谓的文书？**那些都好像是食堂门口的食谱介绍或者窗口为招揽生意而报出的菜名而已，它们的作用，充其量是吸引人去看一眼，但是没有一个教授会被简单的名字蒙蔽住，他们可比打饭精明多了。那么你说，对于教授，什么才是他眼中的肉丝呢？”**

我说：“当然是学术能力，因为教授招生的根本目的是做研究，那些理工科的就更直白，招人就是招募苦力，中国的学生就好像中国劳工，又便宜，又勤奋，又听话，而且学术能力也不弱。许多教授遴选学生，无非是挑一个熟练工罢了，就这么简单。”

“对，就这么简单。”太傻说，“我们再深入一层，既然我们知道教授要的‘肉丝’就是指这个，我们想要被录取，在竞争中有优势，应该怎么做呢？”

“多给些肉丝？”我回答道，但语气却不确定。

太傻说：“要是你一眼看过去，盆子里面不仅仅有肉丝，还有一些零星的肉块，你会怎么感觉？”

我说：“会惊喜，觉得今天真赚了！”

太傻接着说，“要是你发现，那个本来应该摆所谓青椒肉丝的地方，摆错了菜，实际上是一个红烧肉的盆子，但是你仍然可以用青椒肉丝的价格买走，你会怎么办？”

“我会毫不犹豫地买3份。”我说，“这么好的事情，会发生吗？”

太傻接着说：“要是你看见，青椒肉丝，里面只有青椒，没有肉丝的影子，但是替代了一些鸡蛋，土豆，黄瓜，茄子，你会有什么感觉？”

我回答到：“立马掉头——这不是骗人吗？”

太傻很满意地点点头：“你看，你现在应该知道，在未来两个月，你应该做什么以及怎么做了吧！”

突然间，我觉得自己悟出了什么，似乎所有的问题都有了答案，那是一种说不出的奇妙感觉。“青椒肉丝”让我茅塞顿开。我不会再问，文书到底应该怎么写，到底要写什么内容，更不会问是不是要写自己参加的一些活动，要什么样的开头，结尾，要什么样的推荐信，怎样包装成绩单等等幼稚的问题，因为这些都是“青椒肉丝”里面的鸡蛋、土豆、番茄。文书只有一个作用，就是给教授看自己的肉丝。我不会再问我未来两个月要做什么。要做的事情很简单，就是把“肉丝”变成“红烧肉”，让每一个教授看了都有惊奇的感觉，一个人买上三份。我也不会再问，到底还要不要做其他的事情，因为只有一件事情是有价值的，那就是“肉丝”的含量。我现在相信，只要我变成红烧肉，就不愁卖不出去。我觉得我理解了太傻说的营销——营销，就是让客户获得的肉丝更多，品尝起来觉得味道更美的过程。所谓的客户需求，其实很容易定义，几个大学生不想吃肉呢，所谓的客户心理也不用去琢磨，只要是一块肉，巨大的肉，就会有市场！

此时，我还有很多很多难以言说的感觉，它们最终在我脸上化作会心的微笑。我说：“我想我已经明白了。我可以问最后一个问题吗？太傻，你觉得，我现在，应该如何尽快把自己变成红烧肉呢？我只有两个月的时间了，我希望最合理地利用这段时间！”



太傻说：“你有很多事情可以做，你要把思路打开。其实，每个人，不管他处在什么环境里，所学的专业是什么，也不管他具有什么样的背景，只要能睁开自己的眼睛，都可以找到无数可以做的事情，这些事情比查询学校信息、花时间写文书、拼命地做材料更有价值。因为文书之类的事情在最后一周集中起来做就完全足够了。比如，对于生物系的人，我会向他提出这样的建议：如果自己的方向和未来希望从事研究角度已经确定了，找到至少 10 篇这方面的研究论文，认真看完，然后写一篇综述出来。嗯，一般来说，一年级的研究生在进入实验室之前都要做这样的工作，而现在的本科生也完全可以做到这一点。当然，若是能找人指点指点就更好了。这个综述用不着那么正规，那么系统。甚至写综述都只是一个形式，你要做的是去学习，去提高。关于这一点，每个人其实都可以做得很好。要像你解决 GMAT 那样去真正地提高自己的专业水平，即使你的专业水平只是一点点的提高，也比你就哪一个所谓的‘优秀的自己’展示给教授要有多——要思考‘到底什么才是教授眼中的肉丝’——要不断地问自己到底有多少肉丝。不要怀疑自己做不到，这只是一个人心内的恐惧。做和不做，永远都是强者和弱者之间的选择。你真正要选择的是，我到底可以做到 5 还是 10，而不是选择 0 或者 1。”

“首先要有了肉丝，才有展示肉丝的问题。没有肉丝，展示什么呢？青椒吗？肉丝的展示一定要文书吗？给肉丝拍一张写真不比你费力地去描述它要好的多吗？要不，就来更直接的，取个好听的名字，附上简短的说明：‘巨大肉丝烧青椒末——青椒已售空’！当然，展示肉丝的方式，最直接的是——先尝后买，免费吃一顿！申请也是一样，你为什么不想办法让教授直观的看到肉丝，非要费力的靠文书去说明呢？——一个电话可以解决所有的问题，不是吗？——这些都是最有效的展示肉丝的方法。不要等待，主动去销售，刺激购买欲！为什么申请一定要写文书呢，仅仅因为学校要求吗？你真的理解学校为什么这么要求吗？你是不是应该去想想教授最想看到的是什么。恐怕哪个教授都不愿看青椒成分说明书吧！”

“就算，你坚持一定要写文书，很多人问，PS 到底写什么？我会告诉她们，你们不要学那种抒情的，散文化的所谓的文书，那些都是青椒。一篇最强的文书，应该全部都是肉丝，没有一点青椒，虽然有些腻味，但是，肯定是最吸引人的。你要是想牛，为什么不把自己的这篇综述作为文书呢，谁告诉你文书一定要写成八股文，写自己从童年开始的坎坷经历？那些连青椒都算不上。真的有教授会被你和白血病抗争的历史所感动吗？会有人对你晚上在图书馆自习被锁在里面的经历感兴趣吗？对教授们来说，他们更愿意看到你在实验室睡觉，或者把一个凝胶电泳做 20 次，把一个 PCR 做得机器都做坏了。当然，这些都只是小肉丝，你要做红烧肉，就是把自己的水平，——至少看起来的水平，向一个更高等级的人看齐，本科生要看着像研究生，硕士要看着像博士，博士看起来要比自己的副教授还牛，这就是营销。营销的本质，就是产品设计，要让客户感到惊喜，随后毫不犹豫地去购买！比如中华电脑如果要针对学生销售，送一个保护视力的屏幕，对客户比降价要实在的多。那么，Jim，对于你，你觉得你可以做什么呢？”

我说：“我可以做一些研究数据的搜集整理，把自己以前参与过的一些项目资料和案例资料做对比，并且分析这样的操作方式有哪些利弊，同时提出更好的解决方案。然后，我还可以和教授讨论一下新方案的利弊，听听一些教授的意见，还可以把一些教授的论文好好研究一遍，把不懂的问题整理出来，向教授请教……可以做的事情太多了，为什么我要去琢磨怎么写文书之类的事情呢？太傻，你说得对，超越自己，这些其实是申请者最应该也最值得做的。”

太傻点点头：“理解了‘超越自己’的本质，你就能够把自己最大的精力放在最有价值的事情上面。如果一个人愿意从7月份就开始这样努力，到12月，他有半年的时间可以做更有意义的事情。半年，一个用功的人足可以完成研究生第一年的所有专业课题。这些事情，难道不比写文书重要得多吗？”

我回答说：“是的，我现在才真正明白什么叫做营销。我觉得，我还有很多可以努力的方向，在未来两个月的时间里，我不打算在文书、推荐信以及材料的准备上上耗费任何时间，只要我是一块真正的红烧肉，就算材料晚到了，又能对我的录取产生多大的影响？给教授打个电话就解决了，对吗？”

太傻说“但是，Jim，你要正视在未来中会遇到的困难，其实，就算大家都知道要‘超越自己’很重要，但一遇到困难，大多数人肯定会回到原来的行为方式中，然后安慰自己说‘其实这样也没有什么不好的，我不要一定真的要去最好的学校，有个学校要我就好了’。你现在明白，太傻留学咨询中心到底是在给客户做什么了吧，太傻留学咨询，就是通过系统化的服务体系，帮助所有的客户，有步骤地提升个人的学术水平。我们给客户明确的规划专业方向，要求客户按照要求读论文，做总结，然后把这些专业的‘肉丝’放到文书中，并给客户重新设计简历，在各个环节都体现‘肉丝’的含量。更重要的是，我们可以通过语言培训，强化这种‘肉丝’在客户语言中的表达效果，让教授直接看到摆在他面前的‘肉丝’，保障最后的结果。虽然，这件事情很麻烦也很复杂，它需要客户花许多时间、精力来配合，但是它们值得去做。经过这样的运作，成功机率将上升多少，你肯定想像得到。至少，太傻咨询肯定不会给客户做什么填表、打印文书、邮寄材料这类事情吧。这类没有什么实际意义的事情，就连太傻这样的最专业的机构都不愿意为之浪费时间，一个自己做DIY的人还有必要去为之忙碌呢？Jim，你呢，你确信会在以后两个月的时间里坚持住自己的方向吗？！”

我点头说：“我会努力的，而且我相信自己有能力做到。同时，我觉得，我要去学习，我现在相信，专业的人做专业的事情。我以前对‘太傻咨询’不屑一顾，觉得这个地方没有什么实际的价值。现在想想，我真的又对留学懂多少呢？我有什么资本轻视‘太傻咨询’呢？说到底，还是我的自负和疑虑蒙蔽了心灵，让我一度和真正能给我帮助的人失之交臂。我总是想，要是去年就给你打一个电话，也许我就不是现在的我了。我若是有时间，一定要去‘太傻咨询’好好看看，看看这个最专业的机构在做哪些事情，以及他们怎么做这些事情，到底能给客户哪些建议。我想，太傻，和你谈了4次，我已经把自负、恐惧、疑虑全部抛开了。我肯定还有很多很多不懂的理念，还有许多不知道的操作方式，我会用心从你那里学习的。”

太傻赞许地点头，说：“你可以随时到太傻咨询公司来，那里面有一些人对你的专业方向很熟悉，也很有经验，你可以虚心向他们请教，他们都会乐意帮助你的。”

我点点头：“好的，太傻，真抱歉，我今天和你的谈话超时了。我想，今天和你的谈话，是我最有收获的一次，也是我最辛苦的一次。我也能理解你的良苦用心，要是你在第一次和我谈话，就告诉我什么什么要做，什么什么不用做，我肯定什么都不会了解，什么也不会改变，但是，现在我感到自己信心倍增。你给我指出了一条上山的路，这条路上我还将遇到无数艰难，但是，我相信自己完全有能力克服它。”

太傻说，“别介意，本来这么早叫你到这里来和我见面，就已经很抱歉了，所以你不用这么客气。你要相信，**是你自己在帮助你自己，而不是太傻在帮助你**。如果你不愿意诚实地面对自己，不愿意去改变自己的自负心态，不愿意把自己的恐惧和疑虑抛开，如果你不是那么善于学习，不愿意追求最高的目标，你早就在第二次谈话之后就知难而退了。但是目前我们已经谈到了第4次，你已经很不错了。而且，我相信，你在第5次，第6次的谈话中，会学到更多东西。我们下次的谈话时间可以放在11月初，那个时候，我想，你应该有了不少的心得体会。下次我们主要谈一谈如何最有效地搜集整理信息，筛选和获取最有价值的信息，并将信息使用在最恰当的地方。Jim，你现在能理解为什么应该在11月初谈这个问题吗？”

我说：“我现在理解方法和次序的重要性了，先做最重要的，而不是先做自己最熟悉的，搜集学校信息，我想我有很多很多的经验和教训可以和你探讨，从你那里应该能学到更多的东西。我想，从11月份再开始搜集整理学校信息，每一个人都会认为晚了，实际上，这是最合适的时候。”

太傻满意地点点头，“那我们下次再详细讨论吧。下次我们还可以总结一下你这段时间提高自身学术水平的一些实用的方法。届时，我也可以给你一些相关的建议。这几周不要太辛苦了，调整好心理状态，多健身，多出来走走，会感觉好一些的。”

我向太傻告别：“好的，我会的。谢谢你的帮助，再见。”

太傻点头微笑。

我走出日坛公园，顺着光华路走向国贸，路上已经是车水马龙，CBD开始了它拥挤的一天。我想，今天，可真的很忙了，我是不是应该请两三周的假呢……

到了公司，我打开笔记本，给太傻写了一封信：

太傻：

首先还是要感谢你。

今天，我认识到了什么才是真正意义上的“超越自己”。超越自己是一个必然，不是一种选择，人生的每个阶段，我们都要努力去做这件事情。但是，我们每个人都会在最简单的问题上犹豫不前——因为我们的自负，因为我们的犹豫，因为我们的置疑，因为我们的不诚实。这些东西蒙蔽了我们的心灵，让我们长期在歧路上徘徊不前。申请，看似一件单纯而孤立的事情，但是也体现了人生价值观，反映出一个人的素质。谢谢你对我的教导，让我有机会睁开眼睛，推开窗户，拨开所有云雾，看到事物最本质的一面。你的话语让我重新认识到，留学申请，只有真正提高自己的竞争力，才能获得成功。这是一个朴素而深刻的道理，看似容易理解，但做起来很难。不过，我已经获得了真正超越自己的动力，这是一种难以表述的感觉，或许我不善言辞，无法描述现在的心情，见谅！

此次谈话的一些要点，我总结如下：

1. “超越自己”，不是一句空话，也不是一个选择，是一种必然。
2. 几乎所有的申请者，对申请的认识，都只停留在“展示”的层面上。但是，更应该做的是“超越”，“展示”只是“超越”之后的一个必然步骤，是不值得花很多时间和精力，更多的时间应放在“超越自己”本身。
3. 如果你完成了超越，那怕只是一点点超越，你就应该用把全部的“肉丝”用最直接的方式体现出来，不要去在文书中堆砌不必要的情节，只有满眼“肉丝”的文书才是好文书，文书也仅仅是展示“肉丝”的一种形式，你可以创造出更多的形式，比文书更好的形式，以最佳的效果把“肉丝”展现出来。
4. 不要在“超越”之前就把时间花在所谓的选校和信息搜集整理上。要认清自己的优势，明确自己的目标，认真思考自己的兴趣所在，并果断地选择一个自己最有把握的方向，然后迅速投入到“肉丝”的制造过程中。不要犹豫，不要患得患失，要知道，关键要有“肉丝”，至于有哪种“肉丝”，并不十分重要。
5. “肉丝”变成了“红烧肉”，才会给教授惊喜，这也是“超越”的最终目标之一。
6. 擦亮自己的眼睛，抛开自己固有的偏见，任何地方都有值得学习之处，相信总有人比你更强，相信会有人可以给你最直接的帮助。

Jim

## NO. 5 真相——信息的理性分析

当我走进太傻留学咨询中心的大门时，还没来得及向前台的小姐打招呼，就已经听见了太傻在会议室里面的抑扬顿挫的声音，“这些都是垃圾……”我有些尴尬地对前台的接待小姐笑了笑，坐在了接待区的沙发上。很明显，我比约定的时间早来了 15 分钟，太傻的会还没有开完。

太傻讲话的声音很有特点，带着一点点方言口音，但是速度飞快，而且抑扬顿挫，节奏感很强，是那种很适合做演讲，很适合渲染会场气氛的声音。太傻说话的速度似乎太快了，往往你还没有完全理解上一个比喻的意思，他就已经开始了下一个观点的叙述。

在门口接待处的沙发上，呆坐了几分钟，尝试着偷听一点太傻会议的内容。但是从会议室里传出来的声音含糊不清，好像在讨论什么难题。于是我想借这几分钟的空闲，好好整理一下自己的思路，以便等会儿好集中向太傻提问。可是转念一想，这些问题，其实都已经琢磨好多遍了，也没有什么好整理的。估计今天和太傻的谈话时间不会太长吧？但是，会不会有什么特别的惊喜呢？

正觉得无聊的时候，从门外进来一位胖胖的女孩，和门口的前台小姐说了一两句话以后，也坐到了等候区旁边的位置上。看到有了同伴，我很高兴的向她问候到：“下午好呀，你也是今年准备申请的吗？现在准备得怎么样了呀？”

那个女孩似乎很高兴有人和她说话：“我是北航的，申请 EE，你呢？”

我笑了笑，“我都毕业一年多了，我是申请金融方向的，现在正在头疼那些论文呢，真是麻烦透了。你呢，现在感觉如何？”

那个女孩立刻显示出特理解的表情，点头说：“那可不吗，要是早知道申请这么复杂，这么辛苦，我当初就肯定保研去了。不过，别担心，我现在有一些经验了，**有很多专业内容，其实只是看起来很麻烦，但是，只要把一些核心的步骤和原理弄明白一小半，说起来就不会有任何问题了。**我今天来是做面试培训的，专业的那些东西，我都准备了两周，终于感觉能把那些让人头痛的东西说个条理清楚了。要是真的和教授面试，估计谈个 20 分钟左右不会有很大问题吧。虽然我的准备经不起追根究底的诘问，但是，我准备了很多补充材料，估计顶一下，应该可以过得去吧。”

我有些疑惑，但是没有表达出来，只是点点头：“嗯，好好加油，肯定不会有问题的。**申请最艰难的时段就是 11 月到 12 月，现在才只是 11 月初，再坚持过了这个月，到 12 月份，寄完材料就会轻松很多的。**你现在就开始和教授面试了吗？看来你在联系教授的环节上做得挺顺利的吗！”

女孩笑了笑：“没有啦，也不过就是模拟一下。我现在都还没有和什么教授联系过呢。不过，我觉得思路清晰很多了，估计今天讨论完，就可以开始讨论 PS 的规划了。我想，我会在 12 月初把大部分学校的申请材料寄完吧。希望之后真的能轻松一些，这段时间，我感

觉都比高考那段还要透支了!”

女孩正说着，就看到她的客户经理和她招手，于是和我笑了笑，说：“我先去了，你的客户经理估计也出来了。”接着，就跟着她的客户经理走了进去。

我看着她的背影，陷入了沉思。

难道是我的水平太低了，还是我什么东西听错了？我怎么感到逻辑上的一阵混乱呢？

我仔细回忆刚才那个女孩寥寥的几句对话，更加头疼了。

那个女孩她说她现在正准备套磁面试，还说准备了好多专业的东西和教授讨论，但是又说还没有联系到任何教授，最后又说马上可以开始讨论文书规划了。这个女孩是不是准备得有些糊涂了？或者，是我自己糊涂了？难道，太傻留学咨询的方法就是教人倒着顺序做事情吗？虽然我承认，太傻咨询确实经验丰富，确实人才济济，确实方法独有一套，但是，再怎么独特的方法，也不能把最基本的顺序颠倒过来呀！

是的，此前与太傻的4次谈话，让我终于深入理解了专业性的重要，也充分理解到，要想申请成功，就必须抓紧时间，有效地提高自身的专业素质和水平。在上次谈话中，太傻强调，充分地利用时间并在最短的时间内提升自己的专业价值，我现在更加能理解这句话的意义了，我也确实这样去做的，虽然之中遇到了很多的困难，但是，大部分的问题我都一一解决了，三周的时间，我看完了两本美国芝加哥大学研究生院的金融专业指定书籍，还看了一些教授在相关研究领域的论文，辛辛苦苦地找到读大学时的导师并与之深入讨论，还向几个已经完成金融博士学位的同事请教了好多次。三周的时间，我真的没有管任何留学申请方面的事情，没有管文书，没有管美国学校，没有管网上申请，甚至连太傻网留学论坛都没去几次。我全身心的投入到疏远了很久的专业学习中。

我没有向公司专门请假以得到充足的学习时间，但是，我连续三周，每天都努力钻研专业知识，直到凌晨两点。我相信，这阶段的收获已经完全超过了我大学四年级下半学年，即我写毕业论文那段时间的收获。我清楚地记得，那个时候，我放弃了在毕业的当年就留学的想法，全身心投入毕业论文的写作中，毕业论文也顺利通过，并且获得了班级里的最高分。但是，即使是那样，和现在的收获相比，也是一个在地下一个在天上。

在大学即将毕业的时候，我的目标不过是完成一篇比较有分量的论章罢了。但现在的目标，是真正地掌握知识。真正的学问，来不得半点虚假，不能靠投机取巧来赢得虚荣。就好像，一个人可以把 TOEFL 考得很高，因为那终究只是一门考试，可以有很多技巧，但是，要想真正学好英语，就是另外一件艰难的事情了，来不得半点虚假。这三周，当我不断质问自己到底是真的懂，还是假的懂，当我和真正懂的人一起讨论的时候，一切的虚伪，一切的投机，一切我们习以为常的表面功夫，都无处躲藏了。我必须去诚实地面对自己，因为我知道，教授们凭借他们的专业素养和人生阅历，他们与你交谈一两句话之后就看出你是真懂还是假懂，或者是不懂装懂。我想，这就是为什么，太傻当初这么反对我使用“包装”这个词来概括留学申请了吧——再精美的包装，也不能掩盖真实的质量，“包装”只是一种障眼法罢了，就好像那些希望在留学申请中投机取巧的人，希望用一些所谓的花招蒙混过关的人，最后都不会获得什么好的结果。

但是，我很快又遇到了新的问题。一个人对自己的专业能力的提高，毫无疑问，是申请中最值得重视的事情。但是，专业能力的提高，是永无止境的。一个人对自己的超越，也是没有止境的。可是，申请必须在有限的时间内完成。我花了三周，感觉自己在专业上取得了真正的飞跃。但是，然后我需要做什么呢，是继续学习吗？怎么判断自己什么时候可以有足够的水准，可以开始准备申请了呢？之后，最应该做的是哪些事情呢？虽说文书不重要，但是，终究还要写一篇文书。真正优秀的文书到底是什么样子呢？需要在寄送材料前和教授联系吗？又以何种方式联系呢？联系到什么程度，才能确定自己可以申请这个学校呢？

以前，我根本不会问这些问题，因为我相信我自己的经验，我有一种特别的自信。就好像大多数申请者都曾经认为“只要把自己有效地展示出来，展示自己的特点和个性，就可以获得录取”一样，对于上述问题，我肯定会不假思索地给出一大堆答案。但是，在和太傻的4次谈话之后，我只能用“一次比一次吃惊”来形容自己的感觉，并无数次地觉得自己曾经的自信是那么的幼稚可笑。所以，当我再次，不，应该说是第三次面对这些看似最简单的问题时，我再也不会向过去的自己那样去想当然。我自己虽然有一些想法和思考，但是，我希望获得太傻的确认。而且，我相信，在这些问题上，我之所以现在还含糊不清，是因为我还有很多东西没有弄明白，特别是我并不十分清楚留学申请中真正重要的东西——这也是我逐步走入申请天地之后最真实的感觉，我逐渐觉得还有那么多的东西自己并没有弄懂，我不断产生新的疑问，虽然，我也在不断地超越自己之前的认识。我想，这应该是正确的感觉吧。我知道，越是什么都不懂的人，越是自以为什么都懂了，就好像曾经的我。

这三周，当我真正静下心来面对自己，面对我的专业的时候，说实话，我非常后悔自己在大学时代，以及大学毕业后浪费了许多时光，尤其为自己在以前申请的中浪费了时间而痛心——我不断责问自己：既然你很早就可以把精力放在最值得做的事情上，为什么没有那样做呢？——如果我从一年前就开始做这件事情，从一年前就开始向着一个研究方向深入钻研，估计现在的我已经是另外一种面貌了，也许 offer 就已经在手里了。如果我从大学二年级就开始这样做（其实那时我正在开始准备 TOEFL），也许只需要用现在一半的功，我肯定，在大学毕业的时候，我已经被称为天才了，而不仅仅只获得诸如“年级第一”“十佳杰出”等等所谓的优秀称号。可是我却是从三周前才开始做这类重要事情可是，现在留给我的时间还不足一个月。

然而，我又对未来充满了信心。我相信我之所以可以在现在，这样无畏地跨出这一步，真正走上超越自己的路，是因为我终于完全抛开了自以为是的骄傲与自豪。我们中的大多数人，都会不由自主地觉得自己已经很优秀了，这种心理优势在留学申请群体中尤其具有代表性，因为他们多是大学生中的佼佼者。我们的骄傲阻碍了我们继续学习的道路，我们的骄傲让我们不屑去做那些真正可以提高自己的事情，我们的骄傲让我们相信，按照现在的方法，就足以成为最优秀人。因此，为什么还要改变我们自己呢？

但是，现在，我曾经的骄傲和自豪已经消失得无影无踪。我真的拥有可引以为自豪的大学经历吗？我现在会告诉自己：太傻在大学三年级就创办了太傻网这样拥有巨大影响力的网站，同时也编出了《黑宝书》这样的经典读物。太傻大学毕业两年后已经两家公司的老总……我大学三年级的时候，还在捣腾什么全国大专辩论赛呢！也许，这就是人和人之间最本质的区别吧。有的人，可以一眼就把事物看得清楚透彻，不在任何琐事上浪费时间，走弯路。但

是，大多数人，只是在不停地模仿，跟着大多数人的脚步，走着与他们一样路。

或许就是在太傻的刺激下，我才得以静下心来学一些东西了。我相信，这种平静的心态，诚实的态度，无畏的精神，不单是专业学习所必备的东西，它更是一种人生境界。当然，对于每一个人包括每一个申请者而言，它都是最难达到的境界。

曾经，有很多次，我也会尝试着让自己静下来，专心专心致志地研究一些东西，学习一些东西，但是，没过多久，我平静的心绪就被打乱了——每一个人，每天，都会不断面对各种幻影和各种诱惑，这些东西让你放弃了自己曾经的决心——当你看到周围的人都在做类似的事情，所有的人在论坛上讨论屈指可数的几个问题，于是你会怀疑自己的选择：难道他们都做错了，难道他们都是失败者？有一天你终于下定决心去用功学习，当你打开一本书的时候，很快又想：这样真的有用吗？是不是应该换一本书？当你信心十足的下载了教授的某篇论文，准备一天看完，结果却发现连一段都弄不明白。此时，你会想也许自己真的达不到这种水平，是不是应该更现实一些呢？有个学校要我就不错了，干吗要这么辛苦去争取最好的呢？大多数人有一个 offer 就会很满足了……大多数人最终放弃自己的理想和信念，也许经历的就是这种心理上动摇的过程。我算是幸运的，没过一段时间，就可以从太傻那里受到强烈的刺激，让我重新振奋精神，以饱满的热情迎接未来的挑战。但是，在未来，谁能激励我呢？其他人又能从那里获得激励呢？

当然，就算太傻确实很杰出，就算太傻咨询中心可以提供非同凡响的步骤与方法，但是，留学终归不能违背事物发展的规律呀！难道，一个人在连教授是谁都没弄清楚之前，就可以去准备什么面试？那不是每年春节前后的事情吗？或者，**太傻咨询有什么特别的、我不知道的手段，可以早在 11 月份就能和教授通上电话？**其实，按照常例，在这个时候，好多教授还没开始真正考虑招生的事情呢！难道，其中真的隐藏着我无法洞察的奥妙与玄机？

就在我胡思乱想的时候，前台小姐走过来通知我：“可以进去了，陶总在办公室等您。”

我从混乱的思绪中跳出，快步随着前台小姐穿过开放式的办公区，进入太傻的办公室中。

显然，太傻还沉浸在刚才会议的热烈气氛中，他一看见我，便热情地向我打招呼：“Jim，你来了，坐吧！嗯，最近这段时间进展如何呀？”

我详细地向他描述了我最近三周来的工作进展和感悟，顺便把我刚才在门口与那位女孩短暂邂逅的情况作了说明，提出了我的疑问。然后，我停下来，满怀期待地看着太傻——这次，他会说什么呢？

太傻很理解地点点头：“Jim，你有这样的疑问，是很正常的。其实，你在门口遇到的那个客户，只是一个特殊例子，属于提前发生的变量。今天我们谈话之后，如果你再遇到她并与她交谈，肯定就不会再产生任何疑问，**你会认为那是理所当然的，当然你现在肯定还不明白。打个比方，要是我在第一次与你谈话时就告诉你，现在回去，好好学习专业的东西，你能明白我的话吗？就算你嘴里说明白了，也不会真的去做，对吗？因为你当时是不可能明白的。**”

我同意太傻的说法，可是，他并没有解决我的问题。我接着说：“但是，如果第一次你



就让我去看专业资料，我只是会疑问为什么要这样做，想知道这样做的价值何在。但是，刚才你那个客户说的话，难道就是太傻咨询的服务程序吗？这不是很离谱的事情吗？对此，我完全不能理解。”

太傻笑了笑：“这没有不可理解之处，而且，你听到的也只是只言片语。更何况，还有很多根深蒂固的观念在影响着你，所以你当然觉得上述现象不可理解。有许多固有的旧观念、错误的观念在影响着你，狭窄的视野也影响着你的判断力，等你把这些局限性的东西都破除了，你就会再有任何疑问了。就好像《倚天屠龙记》里的张无忌学太极剑，他要学的不是招式，不是太极剑的‘形’，而是太极剑的‘神’，这才是太极的精髓。而且，不知道你发现了没有，要想学到真正的‘神’，就必须把原来的‘形’完全忘掉，如此才能融会贯通，才是真正学到东西。”

太傻越说越玄了，我看着他，就好像看着“张三丰”。可惜我不是张无忌，我只是一个愚笨的弟子。于是我说：“我没学过太极，不懂什么神和形的。别瞎扯那些没用的，你就告诉我，你的那个客户到底在干什么吧！”

太傻笑着说：“别这么紧张嘛，这个又不是什么天大的秘密。等会儿我给你一提示，你就明白了。嗯，这样说吧，你为什么觉得那个女孩说的话很奇怪呢？是因为她所说的步骤与你想象中的留学操作程序完全不一样，对吗？”

“对。”我斩钉截铁地说，“你以前说的很多东西我都能理解，比如什么才是留学中最重要的呀，申请中最大的误区是什么呀，到底要先完成什么部分才能真正具备实力呀，包括你上次说的不要着急和教授联系，不要着急写什么文书，这些问题我都明白。这些都是理念，我承认，你给了我很多很有用很有用的理念，比如营销，比如超越自己。但是，这些理念更多的是思想层面的东西吧，更大的作用是，通过正确的思想方法指导行动，指导申请者更有效地完成申请，避免把时间花在没有意义的事情上面，更有效地安排好自己的时间——这些都只是思想上的指导，并不是意味着，申请可以不填表，不寄分数，可以在尚未找到教授之前就面试……这样做不是有些过于离谱吗？难道你想告诉我你有什么鲜招，可以让人们不申请就拿到 offer 吧。这招数就算能帮助那些出类拔萃的人，对一般人也不会适用的呀。”

太傻一边听着，一边点头，似乎很理解我的想法：“嗯，Jim，你不要着急。你能提出现在的问题，是因为你对我的理念理解了一些，但是理解得并不全面。对一些更实际的操作方法和技巧，你更没有建立起相应的概念。所以，这些东西堆在一起，会显得格外冲突。这样吧，你慢慢地顺着我的思路回答问题就好了，谈完后，我保证你会深刻地理解它们。”

我点点头，以期待的眼光看着太傻，希望他继续谈下去。

太傻接着说：“我们这样开始。Jim，当你走进这个公司，看到这样一个女孩，知道她是太傻的签约客户，当然，这样的客户有很多，每年都上千个。你觉得，作为一个专业的留学咨询公司，要为此女孩做些什么事情呢？到底要做什么才能给她提供真正的帮助呢？”

我回答说：“这个问题其实你以前也问过我。嗯，我现在会说，你们会帮助她建立对留学正确的观念，帮助她巩固在专业上的优势，并通过文书呀，选择学校呀，面试套磁呀等诸如此类的环节，帮助她更有效地获得申请的成功。你以前总结过，留学申请，做的事情就是

营销，把客户作为一个产品卖出去。”

太傻点点头，然后接着问：“要是你是一个客户经理，你会按照什么样的程序去帮助这个客户呢？”

我思考了一下，不管怎么说，我也是做金融的，和客户打交道这种事情难不倒我。于是我说：“我会首先分析这个客户的优势和劣势，并且通过和他的谈话，让她了解一些重要的环节和理念，然后帮助她选择一个范围较大的学校名单，然后再确定一个专业定向，帮助她在这个专业方向逐步增强自己的实力。然后，通过进一步的筛选，确定申请哪所学校。在这个过程中，需要和一些教授以邮件联系的方式，了解招生情况和相关的细节，最后写文书，网上填表，整理其他的申请材料寄给学校。之后，继续套磁，和有录取意向的教授联系上，最后以面试或者电话交流的途径确定 offer，就是这样。”

太傻点点头，说：“你要是给自己做申请，也会按照这个程序，对吗？”

“当然了。”我回答道，“正确的方法只有一个，对自己和对别人都是一样”

太傻接着说：“其实，这个操作方法并无特别之处，对吗？大部分人申请，也都是这样做的，对吗？你看，几乎所有的申请者都是先选择学校，然后和教授或者秘书联系，然后确定学校，再写文书，等等，对吧？就算有些人根本就不是特别了解留学，事实上他也会这样做，对吗？”

我点点头：“当然是这样。难道这个几乎必然的程序也错了吗？太傻，我很欣赏你在留学领域提出的那些理念，它们有很好的辅助作用，比如，很多人花特别多时间去琢磨怎么写文书，怎么包装自己，而我现在肯定不会犯这些错误。但是，承认你的理念有价值，并不意味着申请的程序要变化呀。你看，你打开任何一个学校的申请网站，它都会给你一个 list，告诉你申请的具体要求，要按照什么程序走，要提交哪些文件，要在什么时间完成材料的提交工作等等。学校都是这么指导的，难道有什么错吗？”

太傻笑着说：“我并不是说这样做有错。我的意思是，你们太看重这个程序了，也被这个程序禁锢住了。倘若你现在是一个准备留学的申请者，你会到太傻咨询寻求帮助吗？”

“不会。”我很肯定地说：“因为这些事情我都可以自己操作。我更迫切需要的是一些指导性的理念，获得了这些理念，我自己的申请就多了一些胜算。我相信，没有人能够比我更了解我自己。”

太傻很满意的点点头：“嗯，Jim，你看，你在潜意识中有一个根深蒂固的观念，并且你把自己的这个观念运用到所有的地方——你认为，就整体上而言，这样的程序这样是对的，而且只有这样一个方法是对的，所有的人都应该这样做。所以，如果就算找到太傻，太傻咨询给你做的也只是这样一件你本来已经懂了的事情，所以，你不会找太傻咨询。但是，你真的觉得这个一定是对的，或者一定是这样吗？比如你认为申请一定要选校、填表、写 PS，所有的人都要选校、填表、写 PS，就算找到太傻，做的事情也不过是选校、填表、写 PS，只不过稍微做得好一些，对吗？”

我不知道到底应该怎么回答太傻的反诘，只是继续道出我的疑惑：“难道太傻咨询不选校，不填表，不写 PS 吗？不做这些，那你们还能做什么？就算做营销，也不能每天睡大觉呀。”

太傻接着说：“我这样给你总结一下：你刚才所有的话，反映了你的一个内在的逻辑——申请的操作步骤和申请理念是分开的，你认为很多人操作的步骤是肯定没有问题的，只是思想理念的问题。你也是自己这么总结自己的。你相信，只要你能在正确的理念的指导下做事情，就可以更加有效地完成申请程序，获得更好的结果。是这样的吗？”

我点点头。难道不是这样的吗？

太傻接着问道：“那么，你今年申请，和曾经以往你进行的申请到底区别在哪里呢？你如何认为你今年的申请会有本质的变化呢？仅仅在你的专业水平提高了，所以，你可以获得更好的结果吗？仅仅是在于你知道如何更有效地利用时间，就可以保障获得更好的结果吗？仅仅是因为你学会了反思自己，就可以进入你最理想的学校吗？——你既然已经把这些都学会了，那么为什么还在这里和我谈话呢？”

我被问得有点迷糊：“因为，我还有一些问题，感觉没有把握，比如，到底应该怎么写文书，比如套磁到底应该按照什么步骤，比如和教授联系到底应该怎么去把握尺度，等等。这些问题，我当然有一些自己的想法，但是，我觉得没有把握，想得到你的意见。”

太傻继续说，还是以那种抑扬顿挫的语气：“这个就是问题的实质了。你难道不奇怪，为什么你看起来理解了那么多，明白了那么多，好像把握了很多的理念，但是遇到问题，还是无法自己去解决呢？”

我点点头：“是的，这个确实是我的难题。我觉得自己好像掌握了所有的理念，但是遇到实际的问题，还是不懂得应该如何操作。我虽然有一些经验，但是，为什么我没有能力，或者那种自信去做出判断呢？”

太傻笑着说：“原因很简单，因为你在现在只是理解了留学申请的‘形’，而没有看到留学的‘神’。你现在还局限在按照步骤去操作留学的层次上。你不得不承认，你现在还只是在模仿，尽管你很用心地去反思，但是，你并没有突破表面的局限，没有把整个留学申请融会贯通。所以，你模仿的时候，会有很多的疑问，这些疑问你需要我给你解答，是这样吗？”

我有些无奈，我确实努力地去思考，但是，我确实没有融会贯通。我总是期待下一次太傻和我的谈话，教给我更多的道理，这样我可以学会更多，其实，在不由自主中，我还是在模仿。想到这里，我回答道：

“是的，你说的没错。但我还有很多东西不懂，你能告诉我，到底什么才是留学申请的‘神’吗？”

太傻笑着说：“这个其实很简单。首先，你要理解神和形的区别，不要以为这是玩文字游戏，如果你突破不了这个局限，你就永远无法做到融会贯通，你是学金融的，请你从本

专业的角度说说看，金融的‘神’是什么？”

我回答道：“嗯，这个问题我还是很有把握回答的。对于金融的‘神’，虽然专家有很多不同的解释，但是，那些解释基本都是大同小异。金融的‘神’，是‘钱的运转规律以及钱和人和企业之间互动关系’。”

太傻接着说：“你们学金融，是把学习的重心放在努力去掌握原理、理解那些最根本的规律上，还是放在学习销售股票的步骤上？”

我回答说：“理解金融的实质理念，是最重要的。当然，那些方法步骤，虽然也重要，但是，**掌握原理理论才是核心**，因为很多方法必须随着不同的环境进行变化，只有能够**掌握金融最根本规律的人，才能设计出最完善的操作范式**。比如，一个企业 IPO，到底采用哪种模式，这个虽然有很多所谓的案例总结，有很多书籍指导，但是，最终落实到某个具体的实践操作的时候，你不能简单地套用任何一个案例，而是必须重新用理论去分析，用数据去证明，在此基础上，设计最合理的操作模式。”

太傻说：“你看，你其实自己就可以很清晰地把握一个事物的形和神的区别。我们再换一个角度继续谈。你应该很熟悉股票，你看，股票市场上，**有那么多人都在炒股，有的人自己按照自己的直觉买卖，有的人按照所谓的内部消息来行事，还有的人每天看报纸分析文章，希望从中找出规律。你是学金融的，你看这些人有本质的区别吗？他们最大的问题在哪里呢？**”

我回答说：“这问题简单，很好回答。**不管你刚才说的那些人怎么弄，他们都逃不出‘业余’的范畴**。就算有的人运气好，有的人读了许多书，也仍是业余的做法。一个股票市场的发展，变化，不是一个人看看报纸，看看书可以弄明白的。只是靠这些方法，就算一个金融学博士去炒股，也会亏得一塌糊涂。但是，真正的机构投资者就不一样，他们有一群专业的人，每天在拼命地研究各方面问题。他们不仅仅看报纸，还分析报纸，不仅仅看新闻，还系统地整理新闻。他们不会因为一个什么消息而简单草率地做出某个决定，他们用各种模型分析，并且得出最合理的结论，在最合适的时候，买入最合适的股票，这就是机构投资者和散户的本质区别。那些散户，就是自己瞎琢磨，他们其实什么都不懂，亏损者也多是这群人。最终，钱都被机构投资者赚去了。当然，有的投资机构也做得很差，它们一样难逃亏损的命运。但是，**总体上而言，投资机构是按照实实在在的方式，认真做分析研究的。**”

太傻接着说：“你看，你把这些你熟悉的问题，分析得这么透彻，为什么看不清留学上的问题呢？**你现在眼中的文书、套磁、选校、教授，都是一个一个独立的环节，它们在你的眼中，就是那些散户心中的报纸，就是那些人眼中的所谓的消息。如果一个人没有能力把这些信息、资源用最专业的方式整合起来，他怎么也不可能获得好的结果的，对吗？**”

我还是很迷惑，太傻究竟想告诉我什么呢？我问道：“太傻，你是想说，其实每一个做留学申请的都是一个散户，自己在瞎琢磨，太傻咨询这样的专业的机构，是机构投资者，会用最专业的研究方法，保障获得最好的结果，对吗？”

太傻很用力地摇头：“不是。我的意思是，**每一个人，在他自己做申请的时候，不要把目光局限在诸如文书，诸如套磁，诸如教授这样的环节上。事实上，这些环节都只是留学**

申请的一个个组成部分，它们都是为了一个目的而出现的，彼此间没有本质区别。因而到底谁先做，谁后做，谁多做一些，谁少做一些，都是最次要的事情。更重要的，你要真正明白你在做什么，到底你要获得什么。打个比方，你若是一个机构投资者，会把每天看一个相同的证券时报作为必做的功课吗？”

我点点头“没有任何两家机构投资者会用完全一样的方法，运用相同的信息资源去判断事情。更重要的是理解，到底要什么信息，怎么分析，达到什么结果。如果只是去模仿领先者，最终肯定是失败。”

太傻点点头说：“留学申请也是一样，为什么两个申请者要按照一样的程序去操作留学呢，你为什么一定要把留学分成选校，套磁，文书，这样的步骤呢，他们其实做的不是同一个事情吗？”

我还是无法透彻地理解。说白了，就是我不懂太傻刚才的话。

太傻接着说：“好了，我们说得更加明确一些吧。我问你一个问题，你之前的三周，做的专业研究，是不是做了很多笔记，看了很多书，有了很多收获，大幅度提高了专业水平？”

我点点头。

太傻接着问：“那你的简历做好了，和一年前的简历相比，你现在的简历有什么变化吗”

我点点头：“做好了，我记得你第二次谈话的时候，曾经说过，简历，申请表，要比文书的价值大得多，他们是最直接的向教授反映你价值的环节。所以，我已经重新制作了简历。虽然我只做了三周的学习，但是，我的简历已经完全变样了，我比去年多了很多更深入的东西。我按照你说的，把我现在所有的新的理解，新的认识，全部融会到我以前的工作经验和研究经验的项目说明中。虽然我简历的条目没有发生变化，但是，每一个经历的价值都深入了很多。我现在看我的简历，就有一种很不一样的感觉。今年的简历可以说完全进入到一个全新的层次，我完全变成了一个和以前大不一样的人。而且，这种变化是真实发生在我自己身上的变化，绝对不是文字上的变化。我现在看自己以前做的每一个项目，都有全新的，完全不一样的感觉。我的新简历把我的这种感觉如实地表达出来了。”

太傻很满意的点点头：“那你的文书准备怎么写呢？”

我有些错愕，于是反问他：“你说我应该怎么写呢？你曾经说，文书要写的是自己的‘肉丝’，其他的东西都不用。我在想，到底用一个什么样的开头，会显得肉丝更大一些。”

“你这个想法本身就是有问题的。”太傻打断了我的话，“你这样想，如果你是一个教授，你从文书里面最想看到的是什么，你会很期望看到一个优美的开头吗？你会期望什么呢？”

我摇摇头。我又不是教授，我怎么会知道得那么清楚呢。

太傻沉吟了一下，说：“其实教授招人和一个公司招员工，一个老板招民工，没有什么

本质区别。招收留学生这件事，对教授来说，就是一种招聘。对学生而言，就是一种求职。对吗？”

我点点头。当然是这样的，我一直是这样认为的。

太傻继续提示：“好了，你要是能理解这个，问题就简单了。这样说吧，假设你是你们公司的一个主管，负责一个小部门，你现在要招一个助手，于是你在 51job 上发了广告，结果有很多人给你发简历了，你会怎么做？”

我回答：“我会看他的简历，看他以前到底有没有这方面的经验，到底有哪些经验，然后我会选我喜欢的人面试，确定我的判断正确与否，并了解他是否还有别的优点和缺点。”

太傻接着说：“要是所有的申请者都随简历附上一片自诉文章发过来，你会看吗？”

我说：“我会先依照简历，把比较喜欢的挑出来，然后按照喜欢的顺序，看看这些被挑选出来的人的个人陈述中有没有特别的优势，有没有没在简历中体现出来的优势，这样会便于我进一步的筛选，因为只能招一个人呀。”

太傻接着问：“你会在意这个文章是用什么纸打印的吗？”

我摇摇头：“我又不是在招秘书。”

太傻接着问：“要是你一天已经看了 10 篇大同小异的自述文章了，当你看 11 篇，你会仔细阅读吗，如果会，你会注意哪些内容呢？”

我说：“其实，这类文章就好像某些官方报告，开头、结尾都是没用的废话，我会跳过所有的乱七八糟的陈述、经历、感想、感悟、未来的计划——这些，谁都会写得很漂亮，但实际上没有任何作用——我会直接看他是怎么描述自己在简历里面提到的那些项目经验的，我尤其想知道他们在这些项目中，到底参与了哪些部分，做了多少事情，遇到了哪些困难，又是怎么解决困难的。这些最能体现一个人解决问题的实际能力，也最能体现一个人的价值。”

太傻点点头，接着问：“你会注意到他写错一个单词或者打错一个标点吗？”

我说，“当然不会了，我又不是语文老师，怎么会管那个呢？”

太傻打断我，说：“你看，你现在已经知道文书要写什么了！”

我有点迷糊。带着疑虑，我接着问：“你是说，文书，都不用管开头，结尾，不用有什么经历，陈述，感想，未来计划，只要把自己实际做事情的过程和具体环节写出来就够了？”

太傻用很奇怪的眼光看着我：“你说呢？不写这个，你想写什么？难道你会在招聘一个人的时候，你会去管他高考怎么辛苦考上重点大学的吗？你会去管他怎样在晚上学习到 12 点吗？你会去看他所谓的对金融学的深刻感悟吗？你会想看这个人是不是在大学里面参加

了很多体育活动，有很多特长吗？你会去在意这个人到底说了多少未来的宏伟目标吗？”

我点点头：“是的，越是看起来写得漂亮的文书，越是没有什么意义，它们通常是由所谓的个人经历，专业的感悟的等文字堆砌出来的。这类文书的典型可以举出不少，比如，‘My diligence in the coursework resulted in my top 5% ranking in my class. As our school’s grading system was unusually strict, my GPA failed to be as good as I would have desired. But I would like to call your attention to my performance in my specialty-related subjects. My GPA would have been much higher if I maintained my academic momentum of the first two years.’；或者 ‘It is my belief that life should be a constant process of self-transcendence and an attempt to arrive at new heights. In this quest for personal fulfillment, the advent of every single day constitutes a new starting point for me. With this belief, I have made important achievements in the days gone by. It is again with this belief that I have forced myself to embark on a new journey of challenges.’ 这些文字，要是我是教授，估计读得都吐出来了。其实申请和找工作都是一样，没有什么人是可以靠说漂亮的话获得录取的，教授对这些伎俩清楚得很，现在的教授也很现实。我曾经遇到一个教授，在一次面试前，他和我说 ‘别对我说什么你的经历，我又不是你追的女朋友；你也别和我说你有什么诸如勤奋的优点，会有人说自己不勤奋吗？也别和我说什么个人理想，未来计划，我要是认为你合适，我会告诉你你要做什么；你只要告诉我，你以前做了什么，现在会做什么，最擅长什么，我为什么一定要录取你’。所以，终究还是要靠实力说话，所以申请中最需要做的是提升自己的实力，即使只是一些表面的提升也不什么都没有强。但是，太傻，我有一个很大的问题，你的观点，毫无疑问是对的，我想我也很理解。但是，你看现在的优秀的文书范文，网上的那些，一篇基本上 90% 的内容都是刚才我们最唾弃的内容，那把这些都去掉，还剩下什么呢？一片最优秀的文书，应该是什么样子的呢？”

太傻笑着说，“难道中国人的文书不是 90% 都被直接扔进垃圾堆了吗，那些漂亮的文书，其实最致命的问题在，一个稍有经验的招聘的人都知道的真相——越是堆砌那些虚伪无用的言辞，逃避核心问题的人，越是没有价值的人。所以，我在招聘的时候，一看到勤奋努力，一定会好好工作这种表白，就会直接跳过，我想你肯定也会。那么，Jim，你就不要管你以前看的文书是怎么样，你要是现在给自己写文书，你会写成什么样的。”

我想了想，想象了一下自己文书的模样，更疑惑了：“那，这篇文书，不就是一个简历中的研究和工作经验部分的详细版本吗？这样能行吗？这样是不是太乏味了。”

太傻说：“一篇文书，难道不应该是简历中最核心的部分的详细版本吗？给教授看的文书，不写这些，你想写什么？你不妨这么想：谁规定了文书一定要长成什么模样吗？谁要求过文书一定要有优美的开头，总结性的结尾了？谁规定文书的每一段要说明一个不同的主题？谁规定文书每一段的第一句一定是总结的句子？你知道最强的文书是什么吗？你看博士申请，要求写文书了吗？你现在看，文书和简历有本质的区别吗？”

我突然间感到一阵眩晕，我突然间觉得隐隐把握到问题的实质了。

之前，我对文书的所有概念，都只不过是一个文书的“形”。文书，其实什么都不是，只不过是一个申请表的延伸部分罢了，它的作用只不过是便于招生人员更有效、深入地了解你，因为有一些东西是申请表上无法体现出来的。所以学校申请会要求文书。但是，现在在中国申请者眼中的这个“形”，早就不是申请表延伸文件这么简单了。我们把他变化为申

请中‘最重要的部分了’，还自以为是的强加了很多“文书理论”。更可笑的是，很多文书写作公司应景而出。这个所谓的‘文书’，只是我们自己在模仿着所谓的‘文书范文’建立的一个虚幻想法，更有无数的所谓的文书专家，文书公司，把这些所谓优美的文字，所谓生动的开头结尾，所谓个性化的事例，等无数‘形’拿出来要求你模仿。于是，我们每个人，于是，就慢慢的接受了这个“形”。更可悲的是，我们会把这些所谓的‘形’整理成经验，一代一代流传下来，于是，我们会有很多很多文书指导书，文章，给你各种各样的经验，但是，最终，申请者都陷入在这个可悲的‘形’中了，还浑然不觉地互相传递着各种错误的经验和价值观。

我很重的点点头：“太傻，我似乎明白一些了。可是，到底什么才是最好的文书，你能说得更明确一些吗？”

太傻笑着对我说：“这个问题的答案你已经说出来了，你想想你刚才在谈招聘的时候说的是什么？”

我回想着，脑子中骤然出现了这几句话：

“这类文章就好像某些官方报告，开头、结尾都是没用的废话，我会跳过所有的乱七八糟的陈述、经历、感想、感悟、未来的计划——这些，谁都会写得很漂亮，但实际上没有任何作用——我会直接看他是怎么描述自己在简历里面提到的那些项目经验的，我尤其想知道他们在这些项目中，到底参与了哪些部分，做了多少事情，遇到了哪些困难，又是怎么解决困难的。这些最能体现一个人解决实际问题的能力，也最能体现一个人的价值。”

是的，这就是一篇文书中最值得写的东西，这些东西是简历、申请表中无法详细描述的部分，也是一个对你有兴趣的教授最想知道的内容。如果一个教授，通过简历对你发生了兴趣，他会想通过文书进一步了解这些东西，对于不同的专业，不同的类型，不同的要求，有不同的表现，比如，有些文科教授会更关注你的未来的研究方向和具体计划。但是，毫无疑问，一份文书，就是要完成简历、申请表中没有未尽之处。

我感到豁然开朗，重重地点点头，说：“我理解了，这些就是文书的‘神’。”

太傻笑着摇头：“你看，你还是没有忘记文书，真的有文书这个东西吗？我问你，你做主管，招人，看完简历之后，最后提出要面试。面试时，你会问什么问题，又希望参加面试的人详细回答什么问题？”

我突然间，又感到内心一阵悸动：“是呀，面试与文书难道不是一样的东西吗？对，就是完全一样的东西。只是看文字，无法细致地了解候选人，所以需要面试。面试的时候，我还会问一样的问题。”

“这类文章就好像某些官方报告，开头、结尾都是没用的废话，我会跳过所有的乱七八糟的陈述、经历、感想、感悟、未来的计划——这些，谁都会写得很漂亮，但实际上没有任何作用——我会直接看他是怎么描述自己在简历里面提到的那些项目经验的，我尤其想知道他们在这些项目中，到底参与了哪些部分，做了多少事情，遇到了哪些困难，又是怎么解决困难的。这些最能体现一个人解决实际问题的能力，也最能体现一个人的价值。”



我长长舒了一口气。

是的，或许这就是留学申请的最高境界吧。当你再回头看留学，看不到文书，看不到简历，看不到套磁，看不到教授，只看到留学最本质的东西的时候，一切都变得很清晰很简单。留学申请，本来就好像找工作一样，你的目标就是被录取，什么文书，什么套磁，什么选校，都只是一个建议的程序。在这个工作中，没有什么既定法则，也没有谁可以规定别人怎么做。你只需要把握最关键的一点，就是你自己要理解、把握住问题的实质。

看着我欢欣的表情，太傻对我说：“你现在能明白张无忌学太极剑的心情了吧。当你把所有的招式都忘记的时候，你就会把握到最核心的核心，然后你就可以流转自如，自创剑招了。你现在想一想，之前那个客户和你说的话，你现在能明白为什么了吗？”

我突然吃了一惊，差点把这个事情给忘记了。我想了想，点点头说：“是的，申请其实就是一个很简单的事情——就是如何说服别人接收你。不管用文书，邮件，还是面试，你要做的事情都是完全一样的。如果我专业的提升已经准备得差不多了，我会先让我自己尝试向一个陌生人介绍自己，用最短的时间把对方最想知道的东西告诉他们。介绍自己的专业知识，用口头表达比用文字表达更困难。因为，一个人说的时候，必须要在完全理解自己掌握的东西才能够说好，才能做到深入浅出。因为，听的人一旦发现有什么含糊不清的地方，马上就会指出来。嗯，太傻，我觉得你的这个办法真的很好，在面试中，我们面对的，其实都是教授最关注的问题，把这些问题说好，说得让教授信服，是最大的难关。把这个难关克服了，文书就是水到渠成的事情了，无非就是把这些教授最想知道的东西文字化罢了。而简历，就是把文书简化的过程，把最核心的内容留下。太傻你说得对，没有什么文书，教授，简历，推荐信，一切只有一个‘神’，这是一种很玄很玄的感觉。但是这种感觉真好。我想在之后，也会按照这个步骤去准备的。”

太傻笑着说：“Jim，你要记住，没有什么步骤，也没有什么需要模仿的，你要做的，只是让教授接收你，就这样就足够了。现在，你不会在疑虑到底文书用什么开头了吧？”

我摇头苦笑，“太傻，我都不准备写什么文书了，我想我把我之前做的一些笔记，整理一下，当文书好了。我觉得，那个应该是一个很有特点的文书吧！”

太傻高兴的点头说：“就是这样。此外，你准备怎么和教授联系呢？你之前不是一直考虑这个问题吗？”

“现在没有问题了，”我笑着说，“我记得自己以前找工作的时候，最有用的一招就是直接给人事主管打个电话，和他们聊聊，所有问题基本上都可以用这一招解决……”

太傻点头说：“你看，你已经懂了，基本上不用我再教什么了。嗯，你现在明白我为什么要举那个散户和机构投资者的例子了吧？你觉得你现在能算得上一个‘机构投资者’了吗？”

我摇摇头：“远远没有达到那一步，我现在只不过和一个所谓的股市里的博士的水平相当吧。在申请中，我相信，这不是一朝一夕就可以到达的境界。你呢？也许你的太傻留学咨

询中心已经达到了一个专业投资机构的水准了吧？但是对于我，还有很多的路要走，终究，我只是认识，没有实践。”

太傻笑着说“其实，Jim，这并不是什么神奇的观点，对吗？你想一想最强的博士后是怎么做申请的，教授怎么找工作，然后就会很明白，对于大多数申请者，他们要跨越的最大难关，其实只是专业提升上的难关，因为，那个专业的提升，是实实在在的提高，大部分人是很难在1-2个月完成这个目标。其实，你看，太傻留学咨询中心的客户经理们，大部分时间，都是在帮助客户完成这个步骤。就算你不找太傻咨询，自己坚持自己的目标，多看几篇论文，多找一些师兄师姐讨论一下，也一样可以获得一些提高呀，这总比自己坐着等死，或者睁着眼睛等天上掉馅饼要好。”

我点点头：“是的，其实，不管是背景好还是差，只要一个人愿意，他就可以超越自己。一个人不会被别人击败，他只会被打败。”

我突然间想起这次和太傻谈话的主要目的，于是问道：“我们上次说好，这次主要讨论信息搜集整理的模式和有效的分析方法。可是，预定的谈话时间已经剩余不多了，难道这次没法谈这个问题了？”

太傻笑着说：“Jim，你看，我们难道不是一直在谈这个吗？你仅仅认为，我所说的在留学申请中的信息搜集和分析只是针对选校吗？每一个申请者，都生活在一个庞大的信息群体中，并且受到无数的信息的影响，他们有的人从论坛获得信息，有的人从朋友、师长那里获得信息。在实际申请中，他们从学校、教授那里获得信息。但是，他们最大的问题，不是无法获得信息，而是不知道怎样去分辨信息的真假，对吗？他们有的人有很清晰的思维和分辨能力，于是看清了方向。但更多的人只能去简单地模仿，有的人甚至连模仿都找错了对象。你说，为什么那么多人在申请中会去重视那些根本不值得重视的东西呢？为什么会浪费那么多时间去做那些无用功呢？难道不是在信息的处理方法上出现了问题吗？”

我点点头，“是的，也许留学的本质，就是对信息的有效分析，对自我的超越，和说服人的沟通技巧吧。信息，确实不仅仅是学校信息，学校信息只是一个比较深入的层面，如果一个人连留学信息最浅的层面都分不清楚，就马上会陷入文书这类常见的陷阱中，又如何去把握更深入的层面呢？首先理解留学申请本身，只有真正正确理解了，才可能更深入一步，理解学校，理解教授。”

太傻接着说，“所以，你上次认为的信息搜集整理，学校分析和筛选，应该是在一个人完成了自我的价值提升，和对留学的个人层面理解之后的事情。换言之，你只有真正把自己准备好了，才能开始挑选别人，而不是像很多人习惯认为的，首先选学校，然后再写文书。你说，一个人连自己是什么，要什么，有什么优势，怎么去说服对方，尚且不能理解清楚，怎么可能正确地筛选学校呢。更何况，这个筛选学校和教授联系套磁的过程，也只是一个‘形’。Jim，你对这个最有经验，你觉得他的‘神’是什么？”

“沟通，交流，推销 —— 沟通决定一切！”我大声回答。

“嗯，好的。”太傻笑着说，“这个就是我们下次的讨论话题。”

我微笑着向太傻致谢，起身告别。

又是一个晴朗的下午，在太傻留学咨询中心的办公室，我学会了一招“张无忌太极剑”，一招？有招数吗？

晚上回到家，我照例给太傻发了一份致谢的邮件。邮件内容如下：

太傻：

感谢的话就不多说了，每次都说谢谢，我也觉得累了。估计你这三年，都已经听得耳朵起茧了。

今天的谈话，你让我到达了一个全新的境界，我对申请大部分的问题和疑问都迎刃而解，并且，我相信，至少我不会对诸如文书，推荐信，套磁之类的东西有任何疑问了。你说得对，那些其实都是我们自己心中的枷锁，我们一天不跳出这种枷锁，就无法掌握世界的真相。

我将今天我们谈话的要点整理如下：

1. 只有真正深入的把握留学申请的本质，并破除自己内心的惯用的思维，才能真正的把握申请的正确的方法。
2. 文书，套磁，选校，教授，面试，都只是一个形式，这个形的本质只有一个——“用专业实力说服教授接收你”。因此，在这些位置，要做的事情也是完全一样的，只是用不同的载体罢了。但是，内容和深度应该是完全一致的。
3. 专业的提升是申请中最应该花时间去完成的部分，而且每个人都有能力做到它，完成了专业的提升后，你要尝试把自己介绍给教授，并模拟教授的置疑，从最难处开始，尝试把所有的东西说清楚，学会说服对方，然后只需要把语言的要点整理成文书，把文书的要点整理成简历中的核心部分就足够了。
4. 文书中，开头，结尾，个人经历，感想，对专业的体会和感悟，自己的课外活动，一切和你所做的专业研究或者工作经历无关的东西都只会给你的申请造成障碍，也没有人会去看这些。你要在文书中用列表或者陈述的方式，告诉教授，你做过什么，你做的什么部分，解决了什么问题，获得了什么结果，做错了什么，以后怎么改进。这是每一个教授最希望看到的，没有必要告诉教授你的优点或者你未来的方向，对于这些，教授会有自己的判断。
5. 最优秀的文书，就是乏味的文书，因为它抛弃了所有华丽的包装。这个世界上没有化腐朽为神奇的文书，这个说法只不过是自欺欺人罢了。当然，如果一个教授想招聘一个文字秘书除外。
6. 一个人首先是要超越自己，然后学会把自己的优势体现出来，学会向别人介绍自己，学会说服别人，然后才可能获得最有效的结果。因此，一个人的选校，应该是在完成套磁准备之后的事情，而不是最先做的事情。
7. 留学申请，努力做一个真正理解自己在做什么的“机构投资者”，把握自己的结果，而不是像一个股市的散户，人云亦云，撞大运。谁都知道，股市亏钱的人永远都是那些自以为可以在未来发财的散户们。

JIM

## NO. 6 推销——沟通决定一切

和太傻第六次见面的时候，已经到了 11 月底。北京刮起了凛冽的寒风，又是一个萧索的冬天。我不喜欢北京的冬天，从上大学直到现在，一直都是这样。和太傻约定见面的地点，是第一次见面的场所——国贸一座的星巴克。这一次，我比事先约定的谈话时间提前了 20 分钟到达。虽然是下午四点，但是那里的人还是很拥挤，我坐在我们上次坐过的那个位于角落里的位子上，一个人抱着一杯“当日”，思绪却回到了往日。

往日，这个词似乎用得太过分了吧。和太傻的第一次见面，一直到现在，才不到 4 个月的时间，但是，为什么我感到这一段时间是那么漫长？回想起和太傻第一次见面的情景，不禁有些感触。有多少人会在自己生活真正发生改变的时候，体会到那种改变所带来的变化呢？和太傻的每一次谈话，我都有满载而归之感，而且随着话题的深入，我感悟也日渐加深。每一次谈话之前，我都在问自己，难道这次的谈话，我真的有能接触到新东西吗？但是，每一次谈话之后，我总是更加惊奇地告诉自己，原来还有这么多东西是自己闻所未闻的。

也许生活就是这样，当你每天无所事事或者日复一日的做着按部就班的事情的时候，时间就会像飞一般的流过，就好像，我们曾经经历的大学生活，现在回想起来，似乎只是一瞬间。虽然，此间看起来做了很多事情，但是，你有没有想过，这段时光在你的心中，到底留下了多深的烙印呢？当你每天不断的发现自己，突破自己，不断地为新的进展而快乐，或者为遇到的挫折而沮丧的时候，你就会感觉到生活的实质意义，这个时候，时间在你的心中，就会留下深深的烙印。当你走过这段日子，并在后来回想起这段日子时，你会有一种满足感，你会觉得那是一个充实、美好，而又漫长的一个夏季。

和太傻的上次谈话之后，我几乎每天都在忙碌于申请。我重新制作了简历，在简历中进一步描述和分析了我的专业背景以及相关经历，把自己以往在工作中和在参与某些项目的过程中所做的一些笔记，整理成资料，作为我的文书，这份文书已经基本定稿。我继续投身于专业学习中，对理论（原理）的实际应用及其操作步骤作更深一步的探究。而且，我开始进行模拟面试，一些朋友和同事充当了教授或者招生委员会成员的角色，对我进行了方方面面的提问。这种模拟面试几乎每天一次，或者更多。我想，这应该是我这段时间最大的收获吧。

当初和太傻谈话的时候，我得知，模拟招聘面试与申请简历、文书等环节在本质上没有任何区别，它们目的一样，彼此间相互依存，构成了一个内在的完整体系。现在，我理解了面试是申请中最复杂、难度最大的部分。通过这个部分的实践练习，我们可以更有效地认识到自己在专业表述上的缺陷，以及潜在的漏洞，进而以反向促进的方式，获得提高自己的动力。但是，当我真正的开始实践的时候，才发现，这件事情，远不像我想的那么简单。很多我曾经认为自己已经掌握得很熟练的东西，或者自己原本很熟悉的项目细节，当我在面对事无巨细的质疑的时候，所有当初模棱两可的想法或者习以为常的见解，都一一摆在面前，需要接受提问者的质疑。当我第一次和朋友一起进行模拟的时候，我很有信心的告诉对方，“OK，我已经准备的很好了，你想怎么问就怎么问吧！”。结果，我在第三个问题“为什么当时你们要采用融资，而不是借贷”的时候，就败下阵来。当时，我一下子就被愣住了，“是的，为什么呢？因为当时我们的项目计划里面就是用融资的方式进行的，可是，为什么不用借贷的方式呢？这个似乎也是可行的，但是又好像有问题，但是，问题在哪里呢？”朋

友看我陷入沉思，笑着对我说，“你看，不行了吧！要不，回去再研究研究！”我笑着转移着话题，心中却是沮丧无比！

确实如此，对于科学，对于知识，每一个人，都来不得半点虚伪。记得上次谈话的时候，太傻曾经说过，“永远不要希望在教授的面前蒙混过关，不管是文书、简历、还是面试，他们是一群每天沉迷于一个项目研究的疯子，他们清楚地知道每一个需要知道的细节，他们也清楚地知道自己需要什么样的人。他可以在和你简单交谈之后，很快就能清晰地知道，你到底懂多少，懂什么，也知道是不是在耍一些花招。永远不要希望和教授去玩一些自以为聪明的文字游戏，或者自以为是的专业。”我想，这也许就是为什么我们需要从申请准备阶段就用最严酷的方式去面对申请的根本原因吧——不要等到真正面对教授的时候，才发现自己什么都说不出来；也不要期望有限的申请材料可以隐藏你的缺陷——如果你是真的不懂，无论如何包装，无论如何伪装，都不会有任何的作用——只有你真正懂一些东西的时候，你才是真正的有价值并且有竞争力的一个申请者。

从一开始，就直接面对最残酷的质疑，并逼迫自己去弄明白自己的认识 and 理解的缺陷，确实是最辛苦，但是，毫无疑问是最有效的申请准备方式。

事实上，当我做到第五次模拟面试的时候，我就开始重新修改我曾经认为满意的简历了和文书了。我曾经认为很有效的描述，看起来很有见解的评论，现在看起来，真的有几分为自以为是的幼稚。确实，任何一个字眼，几乎都可以体现你的水平、你的层次，你到底懂的多还是少，是精深还是肤浅。同样是做一个试验，有的人会满足于一个试验的结果的成功；有的人会去分析是不是存在着更有效的方法或者途径；有的人会去思考这个实验的扩展领域；有的人会反向地去分析失败的可能性及其原因，或者成功的机率因素；还有的人会走到应用体系的环节。每个人，都有自己看待事物的方式、角度和水平，在一个真正的专家的眼中，正是这些细微的差别，可以发现层次完全不同的两个人。

我想，现在，我可以理解，为什么太傻强调“去说，而不是去写”，“首先做模拟面试，而不是首先制作简历”。如果你尚未深入理解你所做的事情，你就很难贴切、全面地描述你做过的工作，即使在简历中的那简单的一两行字符上，要想表达得恰如其分，已经相当困难了，更不要说在文书那种大段的文字中。很多时候，你认为你在说服一个人，但是，实际上，你在让对方对你的水平有更多的了解。也许这就是在我目前的工作中，我每周必须要向主管汇报工作，而不是提交所谓的文字报告的原因吧。在语言的交锋中，所有的缺陷都无处躲藏，当然，真正专业的人，即使只拿到一份文字的报告，也可以敏锐地看出你工作的实质和价值。

我想，我在慢慢的理解申请前期的主要文件及其准备工作的实质了。经过了五次和太傻的谈话之后，我终于开始对申请的前期准备工作，有了一种全面的认识，那是一种融汇贯通的感觉。这种感觉很神奇，很奇妙，我很难用语言去描述它，但是，我知道，我自身真的已经发生了变化了。当我再重新看我以前申请写的文书，写的邮件，看以前那些精心准备的资料的时候，我经常有一种莫名其妙的陌生感——这，真的是我以前做的东西吗？那个时候，我难道真的会写出这样幼稚的文书吗？那些我曾经自以为豪的文书中，我不断地抒情，不断地感慨，不断地表达自己的兴趣与决心，不断地尝试着用所谓优美的文字去打动教授，现在看起来，只有一种无病呻吟，我现在相信，为什么中国学生的申请文书大部分都被扔进垃圾堆了，我也能理解，为什么美国教授都不会喜欢甚至厌烦看中国学生的推荐信，文书了，因为，在那些东西里面，几乎从来都找不到教授需要的东西，反倒是教授们最厌烦的空

洞，修饰和虚伪充斥其中——那种某些老师们传授的“白血病”类型可以把教授感动的“泪流满面”的开头，文书专家所炫耀的“流畅如水文字”，那些我们曾经自以为豪的在每个申请者之间传颂的优美文书，只能用一个词来形容——“垃圾”。这样成堆的垃圾，每年成堆地生产出来，成堆地涌向美国，成堆地进入美国的垃圾箱，很多申请者却对这些现象视而不见，真是一种悲哀啊。

我想，现在我可以理解，真正有价值的申请准备，是把所有的美丽外衣都抛开，用最直接的方式去面对教授需求的申请准备，这种准备的核心在于“有效地提升个人的专业价值”——这毫无疑问，也是教授筛选一个人的唯一标准。我们其实都知道，教授不会因为你“有开朗的性格”而录取你或者因为你“能歌善舞，或者能言善道”而喜欢你；但是，曾经的我们，都会不由自主自恋的想“教授当然会喜欢一个性格开朗的人，会喜欢一个能给实验室带来快乐的人”——现在，我相信，教授只会喜欢一种人，“能带来最直接的价值，或者最直接的收获的人”。

如果时间可以倒流，我可以回到我大学四年级的那个12月，我会毫不犹豫地告诉那个时候信心十足的我自己：你没有任何所谓优势，不要浪费了自己未来一年的时间，你应该从现在开始，就开始提升个人专业价值，毫无疑问，这是最重要的部分，也许你是本科大四，没有任何实际的项目经验，但是，为什么不抓紧时间去参与一个呢？就算只是打打杂，也比你每天在寝室自怨自艾，或者盲目的信心百倍要好吧？在那些项目中，你只要身在其中，可以有机会学到很多东西，参与到很多东西，你会有机会弄懂很多东西，即使现在已经是12月份了，你也可以有学到东西的机会。这些东西，也许远远不足以你保障你申请到好的学校，但是，为什么不去努力呢？至少你可以获得一些改变，一些提高，你的命运，也许会因此改变。如果你什么都不做，把时间浪费在推荐信，文书这些所谓的文件包装上，你肯定不会有任意的改变，你还是你过去的自己，你仍把前途寄希望于所谓的运气上。

我默默地坐在星巴克的角落中思考，心中充满了对过去时光的感慨，丝毫没有注意到太傻已经走到了我的身边。当他向我打招呼的时候，我才从沉思中跳了出来，向太傻点头微笑。

太傻在我对面坐下：“Hi，想什么呢，想得那么入迷？”

我笑着说：“没想什么很重要事情。我在猜想，你今天会和我讲哪些新鲜的东西呢？”

太傻说：“那看你想知道什么了。我又没有做什么授课提纲，每次都不是随便聊聊吗？”

我点头说：“我现在已经能够掌握申请前期准备的核心了，大部分的问题我都可以自己解决了。套用营销学的概念，应该可是说，产品已经生产好了。接下来的问题，就是如何去把这个产品卖出去了吧！”

太傻点头说：“Jim，我已经感觉到你的信心了，这种信心和你以前那种盲目的自信是完全不一样的。现在，你是不是已经有了一种很平静的满足感？我指的是在申请准备上面。”

“很平静的满足……”我体会了一下太傻这个用词，说，“应该是这样吧。在以前申请的时候，不管是在我自信心很足还是略有不足的时候，我都很急躁，总是觉得自己必须做点什么，于是急切地到网上去看别人在做什么，回头在想自己在做什么。我虽然自信，但是

我的自信心始终与焦虑感纠缠在一起，我说不清楚自己在为什么而焦虑，那应该是未知结果的迷茫。嗯，是这样的。我总是担心，总是想，这次申请，会有什么结果呢？我虽然表面上在自信，但是，我知道，我自己总是不断地在怀疑，在担忧。”

“那现在呢，就不担心了吗？”太傻接着问。

“担心？我应该担心什么呢？结果吗？结果很重要吗？不管结果是什么，我想我现在已经对自己很满足了。就算今年再没有什么我满意的学校录取我，我都不会因此而失望。从申请这个过程中获得的价值，已经足够我受益很久了。再说了，为什么会没有结果呢？太傻，你知道吗，很奇怪，我不知道为什么，但是，我现在真的对申请的结果没有一点点的担心，我想申请结果还是对我很重要的，因为不同的结果，会对我的生活轨迹产生影响，但是，不论怎么改变，我都会很满足。”

太傻点点头：“Jim，你看这说明，你已经真的理解留学申请了。当你不再为方法、手段、策略、途径的选择而焦虑的时候，就是你已经将申请融会贯通的时候了。你现在应该感觉到，要做的事情，是一种非常存在的确定，你会说，‘当然应该这样’，而不会再有‘怎样才能做的更好’之类的疑虑，对吗？”

我沉思着，然后点点头。是的，这段时间，我真的很少再像以前那样感到漫无目标。我也不再像从前那样不断地怀疑自己什么地方没有做好，或者什么事情做错了。我甚至都没有想过这样做是正确还是错误，我只是努力地把事情做好，并且，我知道，还有很多可以做得更好的事情在等着我。我感到，生活在自己掌握之中，申请也在自己的掌握之中，没有什么值得疑虑或者担心的地方。也许我的确实不是最强的申请者，但是，我对我申请的结果不存在疑问。因为我知道“我真的尽力了，并且我真的超越了我自己”。

太傻看我沉默不语，笑着说：“其实，这是一种很好的状态，把它保持下去。我相信，你的结果肯定是出乎你的意料的好。”

我不可置否地笑了笑，说“现在我知道我怎么也不算一个次品了。但是，未必良品就一定可以卖个好价钱吧？要是你处在我现在的位置上，你会怎么把自己卖出去呢？”

太傻笑着说，“首先，我要确定自己到底需要卖给谁，然后给自己定一个好的价格，A GOOD PRICE!”

我点点头：“要是你是我，你希望把自己卖给谁呢？”

太傻说：“要是我是你，我会把自己卖给 TOP10 的学校!”

我说：“这个目标是不是太高了？要是卖不出去呢？是不是应该先分析分析，到底前三十名的学校，有哪些教授，他们都研究哪些方向，然后再具体确定卖给哪些人呢？”

太傻微微的笑了笑：“Jim，你看，你其实对这些都明白，不用去套我的观点。我肯定，你在这段时间，没有和任何教授或者学校联系吧!”

我笑着说：“确实没有。我觉得，这件事情我以前已经做得很多了，该知道的我都知道了，所以不用再费力做什么联系了。把自己做成一个好产品，让自己的‘肉丝’多一些、大一些，比费力地去琢磨‘到底什么人要买’，有价值的多吧？不过，假如你是第一年申请，并不知道什么教授做什么方向，你会怎么做呢？”

太傻说：“我想，我还是不会去在自己没有做好专业准备之前，去费力地联系什么教授。就算联系上了，又能获得什么信息呢？”

我有些感慨：“说实话，一个没有申请经验的人就像一只无头苍蝇，到处乱撞。很多人在开始申请的时候，对学校并没有什么敏锐的概念，这种对学校层次的概念，基本上要自己做过一次申请，才会真正地获得吧。记得我第一次申请的时候，费了几个月的时间，和各种人联系，套取各种信息，如奖学金呀，录取率呀，教授是不是招人呀，可累坏了。”

太傻点头说：“可以想象得出你当年的辛苦。但是，Jim，我还有一个问题，现在你再回想一下，那个时候，你花了那么多时间，和那么多的教授联系，是不是真的了解到了必要的、有价值的申请信息呢？”

我摇摇头：“说实话，现在看起来，真正有价值的东西没多少。虽然，那个时候，我总是很激动，我总是觉得，我了解了很多别的申请者都不知道的小道消息，比如某某学校今年奖学金设置得特别多呀，或者某某教授对中国学生很有兴趣呀。我觉得，我在申请中，就是因为这些消息的存在，占据了很大的优势，于是我会更乐此不疲地去收集这些东西，但是，现在看来，真的有一些好笑。从本质上来讲，做这些工作，对申请根本不会有什么实际的帮助。”

太傻接着问：“为什么不会有实际的帮助呢？”

我想了想，说：“有很多原因。最主要的原因是，哪些大学热门，哪些大学冷门，都是摆在面上的事情。你看，中国每个申请者，一般都申请 10-15 所左右的学校。在信心不足的情况下，有人甚至会申请 30 所以上的学校。每个人都对自己申请的学校作了排名，通常是把最好的也是录取希望不大的学校放在前面，把最有可能录取自己的学校放在中间，然后挑几所学校保底。于是，排名 30-80 的学校几乎每个学校都是人挤人，尤其是热门专业，中国申请人挤到上千，尤其像 USC, IOWA, OHIO 这种最喜欢招收中国学生的地方，谁都不会忘记去申请它。就算一些相对不是很热门的文科专业，每个学校至少 300 以上的申请人去扎堆。你以所谓的小道消息、内部信息为依据进行选校，以为这样做可以少走弯路，但最后你却发现，你只是扎堆到那种申请人已经多得成堆的地方了。而且，虽然多数人都在申请前查看了相关资料，但至少有一半申请人最终只是凭感觉作随机选择。换句话说，大部分人，都只是在碰运气罢了。这样种行为方式，导致了美国所有的学校都有人申请，特别排名 150 名以前的学校几乎都会被扎堆，就算 Harvard 也不例外。为什么呢，因为很简单，至少 5 个申请者中肯定有一个人申请 Harvard。就算他知道自己肯定不会被 Harvard 录取，也会去把它加在自己的学校列表里面。他会想，试试吗，就算是落榜了，也不会不死人的，申请 15 所学校和申请 16 所学校没有什么本质区别。于是，每年 Harvard 都至少要收到超过 2000 的中国学生的申请材料吧。你说，就算我通过一个月的努力，终于明白了，原来 Harvard 今年会多招 2 个国际学生，于是我要申请 Harvard，这会有什么实际意义吗？



“更可笑的事情是，中国学生在选校过程和套磁过程中，都不约而同地、自以为是地把收集教授信息作为第一目标，他们都认为，要是我发现某个教授今年有比较多的奖学金，比较多的招生计划，于是我可以主攻这个对象，这样会有更大的成功率。于是大家都会拼命去收集这类信息。还有不少人给教授发无数邮件，询问奖学金情况，问是不是招人，招不招中国学生。于是，教授的邮箱里垃圾邮件成堆。我以前也总是做这样的事情，但是，第一次申请失败后，我就在想，就算我知道了某个教授要招人，又能怎么样呢？我还有很无法知道的事情——比如他是不是已经有了确定人选了，比如他是不是根本就没打算招中国学生，比如他要招的人是不是一定要具备某些特殊要求。就算你把这些信息都弄到了，你肯定只会有一个结论——这个教授，不适合我申请。”

太傻笑着点点头：“事实上，这是一个本质上的误区。很多人认为，在申请中，信息很重要。这句话本身当然是对的，但是，他们并不能真正理解信息的价值，这种学校信息、教授信息，不是给他们确定申请学校用的，是给他们确定自己的定位用的，而且，我们很早就说过，这个定位，不是申请学校层次的定位，而是自己专业上的定位，而这个定位是一个很简单过程，对吗？”

我很重地点了点头：“对，这是一个很重要的问题，是非常非常关键的问题！事实上，我们每个人申请，首先不是考虑学校要什么，而是考虑自己有什么。我们不是根据学校变化自己，而是把自己卖给学校。初看，这个说法好像与营销学的理论相悖，但是，它们在本质上是完全吻合的。比如，如果你自己是一个面包，你的目标就是买面包的人，确实，每个人都有对面包不同的口味，但是，如果你是一个法国面包，你没有必要花多少时间去详尽的研究到底多少人群喜欢吃法国面包，多少人喜欢吃德国面包。因为，就算你知道了答案，也不可能把自己变成一个德国面包，不是吗？你有时间研究这些，还不如去研究如何把自己的法国面包变得更可口呢！在申请中，一个人有什么背景，是什么方向，都是基本确定的，根本没有必要在申请方向的问题上犹豫不决。我相信每个人的专业目标都是很明确的。与其花时间琢磨申请什么专业，还不如花时间做一些实实在在的东西，就算多看几页专业书，都比瞎琢磨强。选校也是一样。真的有什么好选择的吗？真的有所谓的‘准确的’选校吗？你不管申请哪些学校，都只是一个几率的问题，对大多数人来说，花一个小时选校的结果，和花3个月选校的结果，不会有什么本质的区别。太傻，你的留学咨询中心，不是也给客户选校吗？你们的选校方案，估计是最专业的吧，我看你们介绍上，先做选校模型，再做专业规划，然后三次筛选，每次设定筛选标准，还要提交明确的选校报告，不会有比你们选校作的更专业的选校结果了吧，但是，你觉得这样做，真的可以最大限度地提高几率吗？”

太傻笑着说：“说实话，那些都是给客户看的東西。本质上，太傻选校只有一步，对比以往历年类似背景专业客户的选校方案和录取结果数据，确定一个包含有20所学校的选校方案，这是最基本的方案。从中，再做一些有标准的删减，比如，根据给学校发信询问的特殊答复删除一些确定有变化的学校。这是太傻选校和一般申请者选校唯一的不同之处，这也是我们认为最核心的地方。其他的所谓选校模型，事实上只是让客户清醒地认识自己需求的一种方式，之后的多次筛选，不过是补充一些信息罢了，对纯粹的数据分析结果做一些小的变动。反正，太傻的选校，肯定不会根据什么网上信息，或者和小道消息，也不会因为某个教授今年要招人了再确定去申请什么学校，那些是没有任何意义的。”

我点点头：“嗯，我忽略了这个因素了。太傻每年做那么多客户，每个专业方向，每个

客户的选校，最后录取结果，积累到现在，估计有上万个项数据了吧。这样选校，肯定是一般申请者没法比的。但是，即便具备这样的优势，你们又能提高多少成功率呢？一般申请者的成功率与你们客户的成功率，是 10% 和 90% 的差别吗？”

太傻笑着说：“要是和随机的选校相比，是 40% 和 60% 的差别，这个是实话，所以我总是建议，一个 DIY 申请者要是自己选校，觉得没有什么时间和精力，直接随机选择一下，或者直接 copy 一个你师兄去年的选校方案，或者让几个简单的人给你提提意见，就足够了，要是时间和精力也不要用在选校上，多做一些实在的个人专业提升更加实际。”

我点点头：“我以前之所以花了很多时间选校，另外一个原因，是我总是觉得，每一个学校各个专业方向有侧重点的差别，我需要确定它。比如我想学公司财务金融，但是，金融有很多方向，我总是想去申请那种在公司财务金融方面招生人数最多的学校，或者申请在这方面师资力量比较雄厚的学校。现在看来，这也是一种无用功。事实上，一个地方到底哪个方面强不强，只要看看他们专业设置，学校网页，教授分布，就一目了然了，一个方向做的人多，肯定就招生多。因为没有必要去琢磨这个学校到底招不招中国学生。反正，要是是一个学校只有少数几个人研究一个方向，肯定这个方向招人少，而且，那少数的几个人，肯定轮不到你，永远不要希望意外中的伯乐会相中你这匹宝马良驹。”

“所以，一个申请者完全没有必要去花多于一周的时间去做什么选校，你直接根据一些手头掌握的信息，并结合自己的专业方向定位，选择一下就好了，不用去考虑是不是招中国人，不用考虑是不是有奖学金以及是不是有什么特殊的财政支持。你只要记住，这些你考虑的东西，无数人都考虑过了，无数人以前都花了比你多的多的时间，你就算简单的 copy 一下别人的选校，或者把几份综合一下，和同专业的人讨论讨论，看看他们都要申请哪些，直接就申请那些就好了。不要觉得和自己同学申请一样的会有什么问题，中国学生扎堆那么久了，你不会幼稚的认为，你的同学会真的和你竞争什么吧，你要是有时间，多去学一些东西，超过你的同学的水平，才是最有价值的。”

太傻笑着说：“你说的很对。你看，就算太傻咨询自己做申请，每一步都是最专业的，最后申请 15 所学校，一般也就 4-5 所录取，太傻咨询每年有一半以上的客户都是有比较大的申请缺陷的，比如 TOEFL 特别低呀，我们一向经验都是，小道消息、学校信息、网上的讨论，其他人的选校方案，只对排名 150 名之外的保底学校有作用，对 150 名以前的学校不会有任何的意义。那么，Jim，你现在对选校已经这么有感触了，你会怎么做自己的选校呢？选好了吗？”

我回答说，“Oh，选好了，我这次给自己确定的申请目标是专业排名前 30 的学校，我从里面随手挑了 10 所我的专业方向比较知名的学校，就是这样，今年没有选什么保底的学校，我知道就算录取了也肯定不会去的。你看，我在选校上，就花了不到一个上午，看了看专业排名，看了看学校系科的网页，就定了。这个方案，其实和我以前，花了几个月确定的方案没什么本质的区别，其实就一两所变动了一下罢了。其实，一个申请者要清楚，选校，永远不可能去达到 50% 以上的成功率的。因为，录取，本质上根本不是由你来决定，只有一个因素能让你的选校成功率提高 20% 以上，就是你变成一个比自己现在牛得多的人，其实还是回到了提升自己专业价值的话题上了。我相信，肯定会有一个人，背景很一般，但是因为所谓的学校内部消息多，选校正确，被录取了。出现这种情况，除非教授瞎眼了，从一百多个人里面把这位慧眼识珠的人挑出来了。”

太傻点点头：“那，Jim，你现在有什么计划呢，接下来，准备做什么呢？”

我回答道：“我既然已经确定了学校，我想我下一步就会把申请材料全部提交了，然后开始和教授联系了。嗯，这个也是我今天主要想和你讨论的地方。我以前也和很多教授联系过，包括 Email，电话，见面，但是，这些手段对实际的申请结果好像作用不大。太傻，你要是把材料都准备好了，把和教授面试套磁的话都准备好了，你会怎么做呢？”

太傻站起来，说：“Jim，坐着挺无聊的，我们在国贸里面逛逛吧！”

我当然没问题，边走边说，思路应该会更清晰。

我和太傻走出星巴克，穿过走道，从 LV 旁的电梯下到地下一层。国贸的地下一层，连通了国贸一座，二座，中国大酒店的地下部分，成为一个巨大的 shopping mall，是我最喜欢的逛街的地方。

一边走，太傻一边对我说：“Jim，上次我们说到，申请的‘形’和‘神’的问题，在申请的前期准备阶段，我们把申请的‘神’——也可以说是申请的本质叫做‘营销中的产品定位和设计’它的重点在理解客户需求、提升产品价值；在完成价值部分之后，我们的任务就转变为销售了，对吗？Jim，你认为，这个销售的环节上，最核心的价值，或者说申请的‘神’在哪里呢？”

我毫不犹豫地说：“沟通，交流——我认为这应该是申请后半部分的‘神’。”

太傻没有什么表示，示意我继续说下去，于是我接着说：“事实上，申请很大程度上是一个互相了解的过程，申请人需要了解教授想要什么，教授也需要了解申请人到底是什么样的。只有在双方互相有了充分的了解，才能达到最后的目的。我认为，申请就好像结婚一样，申请人找到自己满意的教授，教授找到自己满意的学生，就结合了！所以，在这个结合的过程中，以专业上的互利为基础，真诚的沟通交流是最主要的。”

太傻接着问：“那么你现在准备怎么做呢？这次和你以前做的申请，有什么不同吗？”

我想了想，回答说：“我第一次申请时，把一封所谓的套磁信到处发，希望从教授那里获得什么肯定，或者什么消息，比如今年是不是招生呀，有没有奖学金呀。但是，几乎就没有什么教授搭理我，即便有搭理我的教授，也只是礼貌地建议我按规范递交材料。第二次做申请的时候，我有了相对深入的行动。我首先研究一下教授的研究方向，看看他发表的论文，然后在信中说，我对教授的研究很感兴趣，想和教授探讨一下。于是，这一次产生了不错的效果，有一些教授很热情地回复了，但是，几次邮件往来之后，对方就杳无音讯了。现在看起来，我在第二次申请时虽然套磁范围变小了，效果好了一些，但是我的行为没有发生本质的变化。套磁，本身就是没有意义的事情，教授不会和一个只是为了套磁的人做任何的交流。这也是为什么 99% 的套磁信有去无回的原因吧。”

“我现在要做的事情，其实更加简单。既然已经确定了学校，我打算直接把自己的简历发给那些和自己背景有一定关联的教授，并在邮件中简要的表示希望和教授有进一步的

交流。我计划下一周就开始做这件事情。事实上，这个和一般的申请的提交材料的程序没有什么区别，唯一不同的是，我希望从教授那里获得更具备实际价值的意见。他要是对我感兴趣，自然会和我联系。要是对我没兴趣，自然不会搭理我。其实，就算教授不搭理我，我觉得也没有什么好奇怪的，因为每个教授都有很多想法，而且他们大部分的想法是申请人永远猜不出来的，因此也没有必要费心去猜什么。太傻，我这样做对吗？”

太傻笑了笑，说：“Jim，比起以前你做的申请，你现在有了很大的进步，不是吗？你现在至少能理解套磁实际是没有什么意义的，套出来的所谓的‘辞’对申请也不会有什么实质的帮助，你更加看到了申请中教授关注的实质。你很主动地把自己的价值通过电子邮件展现给教授看，这都是很正确的。你看，第一次你申请，目标其实就是一些信息，这些信息从来都不是什么秘密，教授甚至都没有兴趣回答你。第二次，你看起来专业了一些，但是，还远没有取得与教授沟通交流的位置，也没有什么实实在在的可以打动教授的东西，所以必然也不会有什么好的效果了。这一次，你已经做好了很充分的专业的准备，我想，就算教授直接给你通电话，你也不会有任何的不适应了？如果有教授对你真的很感兴趣，你们就会很顺利的进入对专业的讨论并很顺利地被录取，对吗？”

我点点头，回答说：“所以，我把后期的申请主要的实质，定义为‘沟通交流’，我想，一旦有机会有效地交流，我就完全可以打动教授，因为我已经做好了充分的准备！”

“但是，如果教授都不来找你呢？”太傻很快提出了问题，“比如，很不幸，你的所有邮件，都被当成了垃圾邮件，被屏蔽了怎么办呢？”

我想了想，说：“我会选择几个我最感兴趣的教授，给他们电话，我去年申请就这样做过，效果好象不错。但是，我与教授的交流很难深入开展下去，教授都很礼貌，不会挂你的电话，他们会听你说完，问一些问题，然后给一些鼓励，给你一些意见。但是，我不知道他们具体在思考什么。我想，那应该是因为我的专业背景还不够强吧？我想，今年，应该能谈得更深入一些。”

太傻接着问：“要是情况还是向去年一样呢，比如你给一些教授打电话，但是他们仍旧很礼貌，也谈了一些东西，但是仍旧不给你明确的答复，你会怎么办呢？”

我摇摇头，说：“那就没办法了。要是这样，我也就只能认了。”

太傻停了下来，向四周看了看，对我说：“看来，你对申请后期工作的实质的定义是有问题的。你所说的交流、沟通，还有你刚才举的结婚的例子，都和申请有着本质的区别，你知道区别在哪里吗？”

“本质区别？”我愣了一下，随即摇摇头，“我认为就是一样的。”

太傻说：“不对，结婚，两个人是平等的，对吗，但是，申请中，申请人和教授是平等的吗？”

我有一些迷惑：“当然不平等。对于留学而言，当然是申请人求教授了，除非某人特别牛，直接可以当教授了，才会被教授求吧。但是，消除这种不平等，不是也要通过交流才

行吗？”

太傻说：“交流当然没错。但是，单纯的交流，太过于消极了，不是吗？你看你刚才的计划，你觉得那是一个积极的计划吗？”

我回答说：“积极？我都准备好给教授打电话了，主动打电话，这还不够积极吗？”

太傻笑了笑，这个时候，我们的位置在国贸二座的下方，左边是一家西班牙的 MNG Miss Sixteen 的服装店，右边是一家 Alexander 的女性饰品店，太傻指着这两家店对我说：

“Jim，你看这两家店，为什么位置这么近，但是，生意这么不一样呢？”

我看了看，MNG 的那家店中人很多，但是 Alexander 里面几乎没有什么客人，只有 2 个售货小姐在柜台后无所事事地站着。

我观察了一会儿，慢慢把握到太傻的意思了：“你是说，推销吧！这家 MNG 门口总是会有 2 个人，在门口招徕过往的女性，‘新品到货了，进来看看吧’他们对每一个过往的女性都这么说。”

太傻点点头：“Jim，申请也是一样，既然双方本身就是不平等的，既然你知道自己的优势，而且是好不容易才建立起来的一些优势，那么你为什么不去努力争取更好的结果呢？这个商品的社会，这个竞争的社会，任何一件商品的经营者，都不能抱着‘酒好不怕巷子深’的心态等待买主，对吗？如果你不去努力地推销自己，再有价值的东西，都可能会被埋没，对吗？”

我点点头，“太傻，我明白你的意思。你的话当然是正确的，可是，我除了给教授打电话，还能做什么呢？写邮件吗？送礼品吗？我觉得这些会让教授厌烦的，不是吗？”

太傻笑了笑，转身继续向前走，说：“这就是推销的技巧的问题了。有很多推销员的确很让人讨厌，因为他们每天都在不停地打扰你。但是，还有很多推销员，他们很懂得推销的艺术，他们会把自己的东西卖的比其他推销员多的多，这是为什么呢？你知道吗，太傻咨询每年处理的客户，其实大部分都是背景比较差的，比如毕业学校差呀，或者 TOEFL 成绩差呀，或者不管怎么提升，终究没有很强的研究背景呀，可是，他们中的大部分最后都拿到了很好的申请结果，你知道本质的原因在哪里吗？”

我摇摇头。太傻接着说：“我们曾经在我们公司里谈过一次话，记得当时我说过，太傻咨询做的事情，不是写文书，不是填表，更不是邮寄材料，是把客户做成一个优秀的产品，并且有效地推销给教授。如果没有主动的推销，那些本来就有一定问题，销售有难度的产品，怎么可能卖得出去呢？对于你这样背景有很多优势的人，难道不应该更加的把握这些推销的技巧吗？”

我很疑惑的说：“你不会说太傻咨询的工作人员向推销笔记本一样向那些教授推销你们的客户吧？”

太傻笑着摇头：“当然不是，太傻咨询怎么会做那种事情呢？我们教客户如何推销自己，并且培训他们在和教授交流中的每个步骤，这也是推销，不是吗？”

我想了想，说：“太傻，真的很抱歉，我对推销这门大学问一向都不是很懂。你可以给一些更明确的提示吗？”

太傻点头说：“你说的对，推销是一门很大很大的学问。但是，你刚才说你不懂这门学问，也许这是因为你内心深处不屑于去懂！在美国，一个优秀的推销员是要经过长期培训才能成长起来的，而且，商业领域的大部分成功者，都是推销员出身。但是，现在到了中国，尤其是中国的大学生们，特别看不起推销这个行业，总是觉得做推销低人一等。这个是心态的问题，不管是在求职就业，还是在留学申请中，如果你不学会放下自己的姿态，抛弃自己所谓的清高，去争取自己的未来，你就必然处于劣势。你想想，位置就那么少，每个人都在努力，并且，越是有缺陷的人，越会加倍地努力。申请人为什么要等待别人的审判呢？为什么自己不去努力争取呢？放开自己的思想，真的是很困难事吗？具体怎么推销是一回事，而愿不愿意通过推销获取好的结果，则是另外一回事。你看，在这个诺大的国贸里，永远有人在努力地推销，也有人在消极地等待，不是吗？”

我点点头：“太傻，你说的对。说实话，我确实在这件事情上有些消极了。我想，我不是应该看一些销售的书籍呢？比如教科书？学习一些销售的技巧呢？”

太傻摇摇头说：“不用看那些书，那里传授的所谓的销售技巧只是照本宣科，或者只是一堆空泛的理论总结。每天，每时，每刻，销售都发生在我们身边，只要你用心观察，你看到很多对你的申请有价值的东西。你要去体会，要从内心深处主动地去学习，然后你就会明白，在申请中，一个申请者应该怎么去把握自己的命运了。”

我若有所思：“身边？你说国贸吗？”

太傻笑着说：“我随便再给你一个提醒，你就明白了。比如，有一天你正在工作，接到一个电话，居然是一个‘马术俱乐部的销售人员’向你做会籍销售，让你去参加什么马术俱乐部。你遇到过这类事情吗？”

我点点头：“这种事情很让人头疼，虽然不多，但是推销人员都很执着，尤其是推销保险的，推销信用卡的。”

太傻说：“要是你接到这样一个电话，你会立即把它挂掉吗？”

“不会。那样做是很不礼貌的。”我回答说：“就算是推销，这也是他们的工作，我会耐心听完对方的介绍，然后建议他把资料传真给我，并告诉对方，我会去参阅你们的资料，如果有意向，会和你们联系的。”

太傻点点头说：“你看，这和你与教授打电话的过程很相似吧？嗯，你有没有被哪个推销人员打动过，最后买了他的东西的经历吗？”

我想了想，“有。我记得，我刚开始正式工作的时候，就有一个招商银行的信用卡推销

员到我们公司。那个时候，我正想办一张信用卡，但是，没确定办哪一张，于是我就特地要了一份材料，后来那个推销员每隔几天就给我打一个电话，介绍招行的信用卡的情况，最后我就办了招商银行的信用卡。”

太傻点点头：“你看，其实招商银行的规模和实力，远远比不上国内其他的大型国有银行，它们基本不处在一个竞争层次。但是，招商银行在信用卡、银行卡的销售方面，却在中国做得最出色，这主要应该归功于优秀的推销人员。Jim，我问你，当你见到招商银行的信用卡的推销人员时，你知道他要对你做推销吗？如果你现在正在考虑办一张，你会反感这种推销吗？”

“不会。”我摇摇头，“我知道他们确实想卖给我东西，但是，这也没有什么不对呀。我也正好需要。”

“那他之后隔几天就给你打个电话，你会觉得烦吗？”太傻又问。

“有时候会觉得烦。我觉得，他把信用卡的相关信息介绍完毕就行了，我自己会做决定的。”我回答说。

“但是，要是这个推销人员，只给你打过一次电话，你真的会办招商银行的信用卡吗？”太傻接着问。

我想了想，“不知道，我也许会办中国银行的吧。那个时候，我主要考虑在这两个银行中选取一个。中国银行名气大，而且外币交易比较顺利。招商银行服务系统好，服务很热情。总之，两者各有特点吧。”

太傻点点头说：“Jim，你看，这就是推销的作用，对吗？推销员让你在犹豫中作出了最后的选择，因为他每次给你打电话，都会和你强调招商银行的优点，并努力说服你，对吗？你看，你最后还是被说服了。但是，这个推销人员的销售技巧很明显，还是最简单的跟踪技巧，而且对时间和客户心理的把握都有问题，所以会让你有厌烦的感觉。但是，这种做法肯定比工商银行以守株待兔的方式销售信用卡要好得多吧！你知道这样一个招商银行的信用卡推销人员一天要跑多少写字楼，打多少电话，才能销售出一张吗？”

我摇摇头，说：“销售人员是很辛苦的，他们都是最底层的员工，但是他们都是利益的最大创造者。”

太傻接着说，“销售，是一门很大的学问，它是营销学的一个分支。原先你总结了营销的二十二条定位原则，你看，所谓的定位，大部分都是用于销售的，对吗？比如，第一法则，类别法则——你看，现在招商银行加大了信用卡对校园群体的销售，以前很少有人用招商银行的信用卡交申请费，现在呢？这不是类别法则吗？”

我想了想，有些吃惊：“确实是这样的，这些其实都是为了销售设立的，比如，其中还有‘坦诚法则——承认不足，消费者会发现你的长处’，我记得那个推销员很诚恳地和我分析，招商银行的信用卡有什么缺点，比如网点不够多，但是他们在努力改进，我当时就很感动，也就是这一个细节，让我决定办招商银行的信用卡的。对了，还有‘炒作法则——实际情况往往与媒体宣传的

相反’，这个是提醒我们，不要和教授的联系过于密切，这样做会适得其反。那个信用卡推销人员也是没有把握好这一点，其实他要是，一周只联系我一次，而且，只在上班时间联系我就好了。我想，我在工作时间是很愿意和他讨论这个问题的。对了，还有‘长效法则——市场营销只有经过一段时期的运作才能显现其效果’，它告诉我们，不要随便放弃，效果要在一段时间后显示出来，确实是这样的。我想，我需要用多种手段，和教授保持联系，只要不让他反感就好了。”

我觉得有些激动，自从前一段时间研究了“二十二条商规”在申请中的应用之后，一直没有找到真正使用这些营销经典的地方，感到有力气而没处使。现在，我明白了，那些法则，只有小部分可以应用于产品设计领域，大部分都可以应用于销售领域。我想，回去以后要好好地研究一下了。

太傻点头，很郑重的对我说：“Jim，申请，和销售一样，都是一个要主动努力的过程，你要记住，去做一个像招商银行那样的积极进取的推销员，不要做像工商银行那样坐等客户上门的人。你也要相信，还有无数的人在你的后面准备随时超越你，你的前面还有很多的竞争者，等着你去超越，你要努力，对吗？”

我点点头：“是的，太傻，我现在能理解，为什么不要把申请的后期工作的实质称为‘交流’了——因为这太被动了，应该叫‘推销’，只有基于推销的沟通，才能决定申请的结果。”

太傻接着说：“Jim，销售并不难，也不低级，但是你要努力去学习。你想想中国最积极进取的工作中核心的部分是什么，比如华为的销售部门，他们是如何在中国做到第一的。华为的产品比Cisco好吗？Cisco的产品确实很好甚至可以说是最好的，但是，没有销售，就什么都没有。Jim，有机会，你应该去研究一下华为‘狼性’的销售哲学。销售是一门很大的学问。销售中有很多很有意思的案例，你都可以从中获得启发，了解到底留学申请中销售的技巧是什么？你要是善于观察，可以从身边发现无数经典的销售技巧的例子，这些会开启你的思路的。”

我点点头，思考着我的身边的案例！

太傻饶有兴致的说：“我给你随便说一个吧。”

我点点头。

太傻开始讲第一个小例子：“日本一家二手房房地产商，在接待一对老夫妻看房时，一进门老夫人就大叫一声：啊，樱桃树。推销员知道了院子里的这棵樱桃树在老夫人心中的位置。在老夫人抱怨厨房太小时，推销员说：厨房小是小时了点，但是您在做饭时，会随时看到院中的那棵樱桃树，她会给您美好感觉。在老夫人抱怨客厅地砖不平时，推销员说：地砖不平可以换，不过透过落地窗，夕阳下的樱桃树该有多美。最终，老夫人抵挡不住心中那株樱桃树的诱惑，立即买下了那套小房子。”

我会心地笑了笑，沉默不语。教授心中的樱桃树，应该是什么呢？每个教授心中应该都有一棵完全不一样的樱桃树吧？

太傻接着说：“Jim，销售是一门魅力无穷的技术，你越钻研它，越会发现其中闪耀出



的智慧，你会看到一个低级的推销员和一个高级的推销员的区别。你也许听过玫琳凯，他们就是纯粹的通过推销技巧，获得产品的成功，他们的推销员分不同的等级，也将推销的技巧演绎到不同的层次，但是，不管是什么推销，最终都只是达到一个目的，就是销售。当你获得教授 offer 的那天，你就会深刻的体会到，只有主动的推销，才能真正的把握自己的命运。销售的技巧可分出很多的次，包括很多有特色的方法。我想，我们下一次，可以更深入的去谈一谈，有哪些具体的、可供操作的方法能把自己推销给教授。你为什么马上开始做这件事情呢，我想，说不定，下次我们见面的时候，就可以听到你的好消息呢？”

我点点头说：“好的，太傻，我想我会马上开始着手学习推销，学习如何把自己推销给教授。嗯，我应该从哪里获得这类的指导呢？”

“网上的就足够了。”太傻说：“去看看一个优秀的推销人员，到底要什么素质，要重视什么问题，电话营销的途径和手段，如何从陌生人那里赢得好感，如何把握客户的情绪，如何有效地跟踪，如何尊重对方，如何用语言引导客户的思维，如何让客户说出自己的需求，等等。这些东西，你都可以在网上找到，书店里也不难找到相关读物。但是，仅仅读书是不够的，你要用自己的大脑去思考，去学习，这样才能真正的把握到留学营销的实质，而不至于弄巧成拙。恩，Jim 你知道推销最经典的案例是什么吗？——让和尚买梳子——我想你一定可以明白这些道理，只要你愿意去把握自己的命运，你就一定可以做到。”

我点点头：“谢谢你，太傻，我想，我首先是要‘行动’，我会按照你说的去做。我想，下次谈话你将能分享到我做‘推销员’的经历。”

太傻笑着点点头，向我告别。

和太傻的第六次谈话就这样结束了。

“是的，为什么要等待别人来决定自己的命运呢？为什么要鄙视那些掌握自己命运的推销员呢？我应该去努力获得结果，而不是等待好运。我要去努力，我要开始学习销售的技巧，让自己成为一个最伟大的推销员。嗯，不是有一本书，书名就叫做《最伟大的推销员》吗？也许我应该找来看看。”在上行的电梯中，我又陷入了思考。

晚上回到家，我依旧给太傻写了一封邮件。

太傻：

谢谢你再次为我打开了一扇门。我们的生活其实是非常丰富多彩的，但是，需要一双明亮的眼睛去发现自己身边的保障。是的，这应该也是一种“超越自己”吧，为什么要等待着别人的恩惠呢？

下面是我总结的这次谈话的几个要点：

1. 专业价值的提升，要经得起语言表述的考验。知识来不得半点虚假，教授一眼就能看出你到底懂什么和不懂什么。不要等到面对教授的时候，再去亡羊补牢。要在平时就注意切实地提高自己的水平。
2. 任何小道消息，网上讨论，内部信息，都不会对申请选校有什么实质性的帮助，也没有必要浪费时间去搜集整理上述信息。
3. 学校的专业重点方向，招人信息，教授的特点，奖学金分布，都是公开的信息，不要在所谓的选校上浪费时间。
4. 如果你无法获得准确的申请学校的信息数据分析，那么，参考你现有的信息就可以做出选校方案，这种方案和你花了无数时间搜集整理信息后才确定的选校方案没有本质区别。
5. 申请的后半期，最主要的工作核心是积极主动地向教授推销自己，而不是消极的等待教授来与你联系，所谓的“套磁”也意义不大。
6. 做一个自己命运的推销员，首先需要破除自己心中的障碍，只有你愿意放低自己的位置，才能有机会把握自己的命运。孤芳自赏，自怨自艾，只会让自己后悔。
7. 推销是一门巨大的艺术，善于从身边的事例中发现和学习这门艺术，并将其融会到申请中，做一个最伟大的推销员。

Jim

## NO. 7 行动——永不放弃的不懈努力

当我快步走进现代城楼下的那一家太傻在电话里描述的咖啡厅后，一眼就看见了太傻，当时，他正坐在一个角落的沙发上看杂志。我走上前去，一边太傻问好，一边在了太傻对面的座位上坐下。

“下午好， Jim，你今天看起来气色不错。”太傻看见我，很高兴地对我说。

“昨天我已经把所有的申请材料全部寄出。谢谢你给予我的帮助，我对今年的申请充满了信心。现在，我有一种很轻松的感觉。”我点头说道。

太傻说：“嗯，看来你最近的进展不错嘛。从上次谈话到现在，算来也有两周了。这两周，你主要的收获在哪里呢？为什么觉得对未来充满信心呢？”

我回答说：“这段时间我看了一些销售类的培训资料，对你上次和我说的销售技巧很有感悟，所以，我设法和几个我确定申请学校的负责招生的人，主要是几个教授打通了电话，我很详细地向他们介绍了我做过的工作，参与项目的内容，以及希望未来学习研究的方向。几乎所有与我通过话的教授，都对我的背景很感兴趣，他们基本上认为我是很有竞争力的，大部分教授建议我按照正规的申请程序把材料寄给他们。从他们和我谈话的语气看，我觉得自己最后获得录取不会有很大的问题。十一月初，我曾把申请材料寄给一位教授，本周一的晚上，这位教授给打电话告诉我，他们已经看过我的申请材料及一些附加资料，对我的背景和研究方向很感兴趣，随后他问了我一些具体的细节问题，我回答得很好。我个人觉得，教授对我回答很满意。于是，他很直接地告诉我，基本已经确定录取我了，不过在二月份前后，招生委员会还需要讨论和最后确定一下。他还很细致地询问了我还申请了哪些其他的学校，我都如实地告诉了他。嗯，太傻，你知道吗，前两年我每次都申请这个学校，两次都遭到拒绝。我还以为这个学校根本不搭理从中国来的申请人呢。现在看起来，这个学校对申请人的背景筛选是很严格的，申请者若是不具备一定的实力，基本上连面试的机会都不会有。现在看起来，太傻，你说的对，提高自身的实力，才是最关键之所在，其他的東西，诸如文书，诸如推荐信，诸如选校，都是次要的——其实，这是很简单道理，似乎谁都能明白的，但是，又真正了解其中精髓的人又有几个呢？就好像我以前做申请时总是认为，我就是这样了，不会再有多少提高的空间了。其实，一个人真正需要突破的是自己内心的恐惧或自负，只要过了这两关，不管你是什么背景，你都有无限提高自己的机会和发展空间。”

太傻点点头，说：“Jim，你确实有了很大的收获。而且，你把你现在的收获归因于对自己的恐惧和自负的突破，从这一点上看，现在的你与我们首次会谈时的你完全不一样了，不在一个层次上了。你看，你现在充满了信心，对未来不再疑虑，对自己不再怀疑，这种感觉很好，对吧？”

我说：“是的，太傻，所以我要谢谢你。如果不是你，我永远走不到这一步。前两天的时候，我偶尔在太傻论坛上浏览，从一些言论中我好像看到了自己当初的影子。论坛上有这样一场讨论，话题是‘本科生申请，优势在哪里’。大多数参与讨论的回帖者都很沮丧，因为他们事实上都在准备寄材料了。他们知道，研究经历、论文、实际的项目经验很重要，

和研究生相比，本科生在这方面基本上没有任何优势可言。但是，几乎每一个人都认为，现在都12月了，什么都没法改变了，没有一个人会站出来说，其实现在还有很多机会，我们还有很多方法可以用来提高自己的实际水平。所有参与讨论的人，更愿意相信一些虚无缥缈的东西。比如，有人说，本科生申请最大的优势是在于‘潜力’，这个是在文书中应该体现的重点，他阐释说，研究生的研究方向都定型了，而作为一个尚未定型的本科生，却有无限的可塑性，于是潜力无穷。他还说，教授录取本科生，实际上都是在选潜力股。但是，这些推崇‘潜力’的人最后又很郁闷地说，潜力这个东西，太虚幻了，很难在文书中体现出来。说实话，在两年前，我自己申请的时候，这几乎也是我最大的困惑，我认为自己非常的与众不同，认为自己潜力无穷，认为我的能力不会比任何一个硕士、博士差。但是，我又不知道到底如何去体现这种潜力。现在，我终于有所悟，所谓的‘潜力’‘发展’‘可塑性’，都是废话——一个真正有潜力的人，会做真正有潜力的事情，他绝对不会在大学四年什么都不干，然后告诉教授，‘你看，我是很有潜力的’；或者和教授说，‘你看，我是辩论赛的第一名，所以我有无穷的思维和推理的潜力，做生物研究一定没问题。’——这些都是‘自恋’的想法；但是，参与这些讨论的人，更愿意去着迷醉于自己就是一个‘潜力股’的自恋说法，而不愿意去做任何实实在在的事情，他们几乎每个人都抱怨自己实力不够，没有什么时间和机会去提高。如果他们愿意打开一本专业书，认真地读一读，做一做笔记，最后的结果都会比在网络上自怨自艾强得多。当然，我其实没有资格去批评他们，当初的我自己，又何尝不是这样呢？如果不是有你太傻不断地对我进行鞭策于鼓励，我永远也不会迈出那最重要的第一步，也更不会有今天的任何突破。若是按老路子走，估计等我到12月的时候，我还是会在不断的叹息，‘没有什么可以做的了呀，就算做也来不及了’。”

太傻点点头：“其实，你提到一个很重要的问题，一个人，要想突破自己的局限，首先要做到事情，不是思考、犹豫、或者质疑，而是去行动——如果没有行动，一切都没有可能。有一本书，书名叫作《谁动了我的奶酪》，很多人读过这本它。但是，我相信，大部分人读后都会付诸一笑，认为书中讲述了一个简单的故事，而且认为自己肯定不是那两个矮人，而一定是那两只勤奋的老鼠。但是，事实上呢？这个世界上的大部分人，都是那两个矮人中最失败的那个。”

我回忆了一下《谁动了我的奶酪》。这本书我两年前就读过，那个时候，我好像正在做第一次申请吧。这本书中有4个“人物”——两只小老鼠“嗅嗅”“匆匆”，以及两个小矮人“哼哼”“唧唧”。他们生活在一个迷宫里，奶酪是他们要追寻的东西。有一天，他们同时发现了一个储量丰富的奶酪仓库，便在其周围构筑起自己的幸福生活。很久之后的某天，奶酪突然不见了！这个突如其来的变化使他们的心态暴露无疑：嗅嗅、匆匆随变化而动，立刻穿上始终挂在脖子上的鞋子，开始出去再寻找，并很快就找到了更新鲜更丰富的奶酪；两个小矮人哼哼和唧唧面对变化却犹豫不决，烦恼丛生，他们始终留恋着过去，追忆过去的美好，抱怨现在的境遇，无法接受奶酪已经消失的残酷现实。经过激烈的思想斗争，唧唧终于冲破了思想的束缚，穿上久置不用的跑鞋，重新进入漆黑的迷宫，并最终找到了更多更好的奶酪，而哼哼却仍在对苍天的追问中郁郁寡欢……“奶酪”自然是个比喻，代表我们生命中的任何最想得到的东西，它可能是一份工作，也可能是金钱、爱情、幸福、健康或心灵的安宁等等。

我突然有一些感动，于是点点头说：“是的，我想，《谁动了我的奶酪》，这本书是每一个正在做留学申请的人都应该认真去读的一本书。谁都不相信自己是行动的矮子，但是，实际上，几乎我们每个人，都是那个躲在自己的洞中不愿意行动的‘哼哼’。就好像那些在

论坛上叹息本科生没有很多竞争力的人一样，他们不愿意去面对这些残酷的现实，他们对自己应该做的事情犹豫不决。他们都知道一些事情是必须付诸行动的，但是当他们开始做的时候，又担心是不是真的可以做到。他们宁可耗费时间去琢磨，去幻想，却不愿意付诸哪怕一点点的行动，等到12月来临的时候，他们会说：‘没有办法了，时间太短了，我没法有什么竞争力了，也没法提高了。本科生想和研究生竞争，就是幻想。不过，我应该还是很有潜力的，而且，每年那么多人都被录取了，应该我也没问题。’——他们大多数人，和当初的我一样，都宁愿做那个等待着幸运的 offer 在某一天降落到自己身上的‘哼哼’，给自己找出无数的不用去行动的理由，比如，‘等我把申请材料都做好了，再看看能学些什么吧’，比如，‘其实我就算去看一些资料，就真的能有什么提高吗？’。这本书，现在看来，所传递的真的是一个永恒不变的真理。在变幻无常的竞争环境中，行动，是个一个最简单也是最有效的应对方法。应该像唧唧那样，把跑鞋挂在脖子上，时刻准备穿上它，在千变万化的世界里奔跑、追寻——这也是留学申请者最应该具备的素质之一——行动，而不是犹豫。”

太傻点点头问道：“那么，Jim，你觉得你现在是一个‘把跑鞋挂在脖子上，时刻准备穿上它’的老鼠吗？”

我回答道：“我觉得我算是吧。我虽然不算那个一直在奔跑的老鼠，应该算是那个冲破自己思想障碍的‘唧唧’。”

太傻接着问：“你现在觉得你看懂了《谁动了我的奶酪》了吗？如果你看懂了，那么，如果你有一天找到奶酪了，应该去做什么呢？”

我有点纳闷：“找到了奶酪，那故事难道不就结束了吗？”

太傻摇摇头：“看来你并没有完全看懂。就算你看懂了这本书，也只是局限在这本书本身的故事中，而无法获得实质性的启迪。你要这样思考，就算是两个勤奋的小老鼠“嗅嗅”“匆匆”，他们虽然勤奋可嘉，但是他们真的就不需要反思吗？要是有一天，他们辛苦寻找的奶酪又没有了呢？他们总是当危机发生的时候，才考虑去解决危机。你是学习商业的，难道看不出这样做有什么问题吗？”

我受到了震撼。是的，找到了奶酪了呢？难道就安于这个奶酪一辈子吗？难道要等下一次奶酪又消失的时候，再去费力寻找吗？为什么不能未雨绸缪呢？两只小老鼠，不应该找到奶酪的时候就安心下来坐吃山空，而应该继续行动，把所有的奶酪都把握在手中。这应该是《谁动了我的奶酪》隐含的更深一个层次的意思吧。

我点点头说：“太傻，你的思维能力让我感到很惭愧。确实，哪怕是小老鼠，也不应该满足于自己既有的成功，而要更加积极地去面对现实。找到了一个巨大的奶酪摆脱了困境之后，不要停止努力，而要继续去寻找更多的奶酪，以防止这个奶酪又再次消失，这就是为什么一个公司在终于摆脱一个市场困境，成功开发了一个新的产品之后，不能安于这个产品的原因。因为，所有的市场都不是可以一辈子赚钱不止的，终究有一天市场会再次陷入困境，每一个公司都应该在自己处于顺境的时候，开拓新的领域，而不能坐吃山空，等到再次陷入困境之后才开始努力。这个世界，永远不止是有一个奶酪，我们每个人都要不断地去寻找更多的奶酪，寻找那个最大的奶酪。”

太傻放下手上的咖啡杯，谈过头来，看着我的眼睛，说：“那么，Jim，你呢，你现在找到奶酪了吗？你找到的奶酪是最大的吗？你现在的所谓的信心，是否仅仅源自你目前找到了一个奶酪？”

我突然间，感到一阵阵胸闷。每次和太傻谈到核心的问题的时候，我总会有这种感觉。同时，我还有一种眩晕的感觉。“我找到最大的奶酪了吗？”我喃喃自语。

现在离我走进这家咖啡馆和太傻开始谈话，还不到3分钟，但，**我刚遇到太傻时候的那种兴奋、自信、春风满面，一下子荡然无存！**我现在真的快把太傻当作我生活的导师了，他的年龄比我大不到两岁吧，但是，他总是在我最不经意的时候，把我最大的错误，暴露在我的面前，让我惊醒，让我惭愧，让我反思，让我看到自己的错误，让我有机会获得再次的超越。

难道我永远也超越不了太傻的境界吗？我以前一直认为，我已经把和太傻大部分的谈话的精髓掌握了，**我认为我已经不再是那个只会不断地怀疑自己，不断地叹息的小矮人‘哼哼’了，我认为自己已经摆脱了自己思想的束缚，学会了反思，学会了行动，掌握了太傻的谈话所传递的精髓，我自认为是那个找到了自己方向的‘唧唧’，我认为我已经掌握了寻找“奶酪”的精髓。**但是，现在，我突然间发现，自己不过只是一个“唧唧”。在“唧唧”“嗅嗅”“匆匆”之上，还有更多更高的层次，而我却在自己的局限中开始自满了。

我一边想，一边觉得冷汗从我的头上冒出。我对太傻说：“太傻，我知道，你在批评我，你在批评我不应该有了一点点成绩，找到了一点点奶酪就开始自满。我想，你是对的，太傻，我现在最应该做的事情是什么呢？”

太傻点点头说：“Jim，你是一个很聪明的人，很善于学习，确实有无限的潜力。我相信，你的成功指日可待。但是，你必须不断地去反思自己，才能在更短的时间内走向成功。否则，即使你非常优秀，你也会犯一些本来不该犯的错误，在通向成功的道路上绕了个弯。比如，你现在通过自己的努力，增强了自己的竞争力，你申请的那所学校的积极反馈证明了你的确提高了水平。但是，你目前**应该做的事情仍是反思，而不是自满。你肯定还有很多没有做好的地方。不管结果怎么好，在任何时候，你都应该去思考‘我还有什么地方做得不够好’。而不是陶醉在‘我已经很有信心了’之类的良好的自我感觉里，对吗？**”

我点点头：“太傻，你觉得我还有哪些地方做得不够好呢？我刚才一直在想一个问题，就是我去年做申请的时候，就有一个教授给我很高的评价，我当时也认为自己肯定会被录取。但是，到了最后，我终究没有被录取。我想，现在我虽然比那个时候要好得多，但是并没有本质的变化。就算现在教授已经对我说，问题不大了，但是录取通知书毕竟还没有拿到。太傻，你的意思是，**我应该继续努力，以确保被录取，对吗？**”

太傻点点头：“这是一个问题，也是一个几乎所有的人都会犯的错误。**大部分人都认为，只要材料寄出了，申请基本上就要告一段落了，就可以安心地等结果了。**事实上，在太傻咨询公司，我每年都会对客户经理们强调——**‘申请材料寄出了，真正的竞争也开始了。**不要看着其他的申请者都在休息了，于是你们也开始准备放假了，现在才是你们真正帮客户获得结果的时候。**所有人都在休息，你们的机会也就来了。从现在开始，把握这个机会，就算你的客户有一些缺陷，也一样可以获得成功。不要坐等 offer 的降临，去通过每一分努**

力去争取它，尤其在你们的竞争者都在休息的时候。’ Jim，你想想，每年太傻咨询做那么多客户，在中国每 10 名成功被录取的申请者里，至少就有 1 名是从太傻咨询中心出来的。你想想，就算你有一些优势，但和太傻咨询的客户经理们培训出来的那一批批像‘狼’一样做营销的客户比一比，你的优势还存在吗？就算你现在已经获得那个学校那位教授的好评，但是，你能保证这个名额就万无一失地属于你吗？你知道，太傻咨询每年的结果里面，至少有 1/3 是靠积极的营销，把其他申请竞争者挤掉而获得录取机会的。Jim，你真的有把握自己已经足够强大，别人无法挤掉你吗？”

我有些吃惊，但是也不得不点头承认：“太傻，你说的对，任何事情都是可能发生的。太傻的那些申请者，在你们的那种培训下，确实有不可忽视的竞争力。每准儿我去年就是被你们培训的人给挤掉了。今年，不能再让这样的事情发生了。太傻，你们的客户在申请材料寄完了之后还会干什么呢？”

太傻笑着说：“做得东西可多了。每年的 1 月到 3 月，是太傻咨询业务最繁忙的时候，也是最有收获的时候。在这个时候，正是美国学校的教授们作最后决定的时候。在这个关键时期，你不忙碌起来，去力保能被录取，难道要等着拒信的到来吗？其实，Jim，此时应该做什么，你比我更清楚，对吗？只是你的内心总是告诉你，‘不用这么去做，结果也不会错。’很多人基于同样的心理，也不会在这个时期有所作为，对吗？”

我点点头，但心里却有些难受：“是的。以前，在与教授联系的方式上，我更愿意采取写信的方式而不是采取电话沟通的方式。虽然我清楚地知道，电话里交谈可以更直接地交换看法，沟通效果也会更好，但是，一旦被拒绝，在电话里遭到拒绝往往比信函的拒绝更能挫伤一个人的自信心与自尊心。所以，我总是不愿意去打电话。其实，每个申请者遇到的问题都一样，每个人都是在这种恐惧和犹豫中，不断地浪费了自己的时间。有的人认为自己的语言表达能力太差，觉得自己不可能把事情在电话里面说清楚；有人即使拨通了电话，却无人接听；有的时候好不容易找到教授了，却被教授泼一盆冷水。这些经历我都遇到过，虽然现在的我可以用娴熟的英语与教授在电话里交流，可以侃侃而谈没有任何语言障碍了，但是，在决定和教授打电话之前，我仍然时时胆怯，可以说，我内心里仍旧有潜在的障碍。我需要不断地去克服它。我想，太傻，你上次和我提到的推销，我需要进一步的去实现和完成，确保最后被录取，对吗？就好像我们上次说到的，一个推销信用卡的推销员，他好不容易找到了我这样一个有购买意向的客户，如果他不能持之以恒地跟踪，我最后肯定会改变主意，转而去用中国银行的信用卡。从某种意义上讲，推销员和我现在面临的情况其实是一样的，虽然从教授对我反馈意见中我似乎有了比较乐观的前景，可是，最终能否被录取，依然是悬而未决的事情。如果我不能有效地跟踪把握，最后也不会有好的结果的，对吗？”

太傻接着说：“其实，你现在的的问题，远远不只是你看到的这些。你虽然看了一些营销的资料，一些推销的指导，但是，你有几个很重要的关键没有把握住，导致了你现在还没有很大的突破。这样说吧，Jim，你觉得，作为一个推销员，他最需要具备哪一种素质？”

我略加思索，回答道：“我想，持之以恒应该是最重要的。一个推销员不会在第一次和客户谈话，就获得好的结果，他必须不断地努力，永不放弃。”

太傻说：“Jim，我们一起出去走走吧，坐着怪闷的。”

我知道太傻想给我展示什么。于是我点头起身，和太傻一起走出了咖啡厅。

太傻领着我，从现代城写字楼中间的 B 座 C 座中间的中空走廊穿过，走到现代城的前面，接走我们走进一家车行。对，是一家车行，规模不大，摆着几辆展示用的汽车，最靠近门口的一辆，是一款 BMW750Li。

车行里面人很少，几个销售人员坐在旁边的桌上，讨论什么文件或者报表。门口的前台小姐，看见我们走进来，脸上挤出一丝笑容：“请随便看看。”

太傻领着我，在车行里走了一圈，一直没有什么销售人员过来给我们介绍什么，估计看我们也不像要买车的。太傻向前台小姐笑了笑点点头，说了声“谢谢”，然后走出车行。

我们走回了咖啡厅，重新坐下来，太傻笑着对我说：“Jim，你看到什么呢？有什么感觉吗？”

我想了想，回答说：“刚才那家车行的销售人员好像不是很积极，估计一眼就看出了我们不是要买车的人。”

太傻点点头说：“Jim，要是你是这样的一个汽车销售人员，你会认为哪种人会买那个 BMW750 呀？你会重点向哪种人销售呢？”

我回答道：“我想，如果我是一个这样的推销人员，我会向大公司的总裁级别的人销售，只有他们才有这样的消费能力。”

太傻接着说：“所以，要是你看到一个像我这样穿着牛仔裤，年龄在 20 岁上下的年轻人走进你的车行，你也会认为我只是随便去逛逛，而不是你的车的购买者，对吗？”

我点点头：“应该是吧。”

太傻笑着说：“Jim，仅仅从这一点上看，你就不能算是一个优秀的销售人员。你知道为什么我能得出这个结论吗？很显然，你是在用自己的经验、自己的角度去推测这个世界可能发生的所有的事情。你一定认为自己在这样一个年龄段时肯定买不起那一款车。你的固有观念告诉你，能买得起那款车的人都是你们公司的总裁级别的人物。所以，什么人买得起，什么人买不起，完全来自你所习惯的经验。于是，你会去有意识地筛选推销的对象。这种方法看似很聪明，而在实践中，它真的很管用吗？Jim，你现在算是对我比较熟悉，你说说看，我可能买那款车吗？”

我有点纳闷：“你？应该买得起吧！但是，这个也太难判断了吧？谁能看出走在街上的一个人到底是不是富豪，是不是有购买力呢？”

太傻接着说：“嗯，Jim，问题就在这里面。你想想，买这款 BMW 的人，连外企的总裁都很不多见，它的买家大部分都是私营企业家，什么山西的煤矿主呀，什么做农用机械的浙江人呀……你想想，这些人，当他走进这家车行的时候，你看得出他的身份吗？”



我摇摇头：“肯定看不出来。我们公司有很多客户来自浙江、江苏一带的民营企业，他们的老板我也接待过不少，一个个都几乎土得掉渣，如果他们走进我们国贸，估计保安会认为他们走错了地方而将他们拒之门外。但是，他们确是最有消费实力的大客户，要是买宝马，肯定是一批一批的买。我知道随便走进山西某个县城，能见到都成堆成堆的奔驰宝马。”

太傻接着说：“所以，Jim，如果你是一个优秀的推销员，你知道应该怎么做了吧？你还会自以为是地断定什么人会买，什么人不会买吗？说实话，从这家车行开的第一天起，我就进去过，当时，我告诉自己，要是有一个人来向我介绍一下这款车，也许我就会买的。但是，你看，一直到现在，从来没有一个人搭理过我。”

我点点头说：“太傻，我现在终于明白了，一个优秀的推销员，首先要具备的素质，就是，不要自作聪明地去筛选客户。任何一个走进车行的人，都是你潜在的客户。你一定要去搭讪，也许销售机会就在其中。不要自以为是地认为，哪些人会买，哪些人不会买。其实，要是经销商真的知道哪些人会买，哪些人不会买，那还要推销这个环节干什么？”

太傻接着说：“我们上次举过一家商店的例子，你还记得吗？当时我们以国贸里面的两家店铺为例，说明为什么销售人员要积极的道理，对吧？现在我们可以了解，销售人员不仅要积极进取，更需要在每一个潜在的客户身上下功夫，而不是只是对自己看得上眼的客户做努力。所以，Jim，你想想自己的申请，是不是也犯了和刚才的车行的销售人员一样的错误呢？”

我有点吃惊，因为我确实还没想过这个问题。我旋即略加考虑，马上明白过来了。于是我回答道：“太傻，我明白你的意思了，你是想告诉我，不要自以为是地只和少数几个自己认为会录取自己的教授联系，甚至只与那个有可能录取自己的教授联系，而要更广泛地和各种各样的教授交流，因为他们同样存在着录取你的可能性。对吗？”

太傻点点头：“广泛与教授、招生者联系，虽然会很累，但是，会从中得到很多的收获。比如，有可能你会从一个教授那里意外地获得另外一个教授正在招人的信息，就好像你用心地对待一个客户，他会把自己的朋友介绍给你一样。但是，首先你不要先入为主地断定什么人有关联的价值，什么人没有关联的价值，而是要把所有可以联系到的人尽量都联系到，这就是为什么最优秀的推销人员每天都在和不同的客户打电话，而差劲的推销人员总是在等着客户来找他们。”

我点点头：“太傻，我明白了，要尽量广泛地联系各方，而不是自作聪明地做主观的筛选。诚然如你所说，对于以打电话的方式与教授联系，我始终还是存在着一些心理障碍，所以，一般情况下，我只会挑一个和我的专业研究最接近的教授联系。现在看起来，仅有这些是不够的，我真的还有很多很多的事情要做。”

太傻点点头，说：“营销的广度是一个很重要的问题，营销的深度又是另外一个问题，它强调对不同的人采取不同的营销策略。Jim，你考虑过这个问题吗？”

我有点疑惑：“策略，难道我们打电话本身，不就是营销的策略吗？”

太傻摇摇头：“我们上次谈过的国贸的两家商店，现在，让我们还是以它们的营销策略

为例来谈吧。你仔细想想，那两家商店的区别，只体现在销售人员积极性上面吗？”

“MNG跟Alexandra的问题，难道其中还有什么我没看出门道的东西吗？”我很疑惑地摇摇头。

太傻说：“对于这个问题，换个角度去分析，你就能发现，这个例子证明，**品牌定位决定影响方案！一件女装300块，一个头花6000，能一样卖吗？Alexander就算是叫卖！卖得出去吗？**”

我点点头：“嗯，确实不一样。”

太傻接着说：“要是Alexander头花这么卖，反倒是降低自己的格调。但是、为什么MNG里面那么多人，这说明，**推销人员要积极，给不同层次的客户不同的帮助，是要积极，但也需要恰到好处。**MNG的中国营销做的成功，客户发展趋势明朗，主要是因为他们**在营销方面的举措很适合品牌定位。**再具体一点来说，无时无刻，**他们都在进行着自己的促销活动，打折，送礼，吸引眼球，**还有他们近乎超市的卖场设计，以及开放式的试衣区。他们给客户以额外的自由，因为很多人在买衣服的时候都不愿意被人盯着。尤其是白领一族，他们穿着光鲜，但有时因生活花销过大出现而财政赤字。**对他们而言，逛街的乐趣主要在逛，有心情则买，而大多数时候，是试。**如果专业的销售人员在旁边，他们就不能随心所欲地试衣服，这种‘不自由’的感觉直接会限制他们走进这家店。

而对于Alexander来说，这种高端产品的客户群体是很少的，而这些用户的要求也不是简单的便宜实用，任何一个名品都不可能挤满客户（fashion show当天除外），因为他们要的就是高雅，安静的环境，他们付出去的昂贵费用买来的不仅是东西，更多的是一种**购买过程的满足**，这就是为什么MNG这种品牌的客户流动性强的原因。今天Esprit打折了，他们就去Esprit；明天Only返券了，他们就去Only。相同的，MNG促销的时候，他们又都会聚集到这里来。

但是，高端品牌则不同。高端品牌可以让客户对它痴迷到非此不买的地步，就像有一个词汇叫做Chanel lady,说的是浑身上下都是Chanel的女人，这种从头到脚的双C表示并不是对名品的崇拜，只是对于她来说，这个标徽像名字一样成为了某种标志。

申请学校也是一样。**好大学，好教授，就像是名品**，问津者少，‘购买者’更少。但是一旦购买了，购买者就成为了持续客户。名校、名教授能给你带来的震撼不是普通学校可以比拟的，这就是为什么很多人在申请中早早给自己预备了back up，可当那些学校真地伸出橄榄枝，他们又决定放弃掉。**每个品牌都应该有适合自己的营销方案，每个客户也是一样。不正确的不恰当的过度推销，只能造成反效果。**就好像如果LV开始打折了，你如果一直都是LV的忠实用户，你会感觉怎么样。同样的道理，给哈佛的教授看你的奖项和吹嘘你的成就，只不过是班门弄斧，贻笑大方。我们每个人做申请，**不要把自己塑造成万金油，如果你打算申请名校的话。因为名校要的不是“大宝”之类又管头、又管脚，又管男、又管女，老人，孩子都能使用的产品。一个人只要能成为某一方面的顶尖专家，那就是奇才。而全方位的专家，极有可能是蠢才，或者至多只是个勤奋的普通人。**”

我深有感悟地点点头：“太傻，你说得对！不同的教授有完全不同的性格，对学生也有不同的要求，有的教授希望招到擅长数理分析的学生，有的教授需要一个具有实际工作

经验的人协助他做项目，有的教授喜欢在电话里与你进行细致的谈话，有的教授更喜欢你在电话里长话短说，希望你以总结性的语言快速地阐明你的目的。但是，如果你连一次电话都不打，那是无法知道这些区别的，对吗？所以，我们要和教授接触，然后在很短的时间内分析教授喜欢什么样的沟通方式，然后，你就用最合适的方式和教授沟通，并且一直保持联系，直到最后的结果被确认。对吗？”

太傻点点头：“是的，这就是策略。不过，这些都是些简单的策略。申请中营销的策略包含更深刻的层次，这些层次需要你去发现和体会。我给你举个最简单的例子。比如，你给教授电话，打了两次，每次都是一个教授的秘书接电话，每次都告诉你教授很忙，不能接电话。这时，你应该怎么办呢？第三次电话，你将用什么方法去突破这个问题，你思考过吗？”

我摇摇头，说：“我遇到过这种情况，说实话，要是我遇到了，两次都被挡在外面了，我就不会打第三次了，可是，要是遇到这样的情况，你会怎么办呢？”

太傻点点头说：“其实这是很常见的情况。每一个大牌教授通常都会有一个秘书，秘书的职责之一就是要把这样一些电话拦在外面。不过，你知道吗，总有一些人可以突破这样的拦截。你看我在办公室也几乎从来不接电话，所有的电话都会有秘书帮我处理。但是，有一天，我的秘书走进来，她告诉我，‘这几天一直有一个人在给公司打电话，想到这个公司工作，我已经告诉这个人了，把简历发过来，我们会和他联系。他发了简历，但是还是每天给我打一个电话，问什么时候可以给他确切的消息。我已经告诉他现在没有招聘计划，他还是不肯停，每天打一个电话，说希望公司可以给他一次面试机会，我们应该怎么处理这个问题呢？’这个人引起我的兴趣，于是我告诉秘书，安排一个时间，我给他做面试吧。你看，Jim，总有人可以突破的，对吗？这就是策略。你要相信，任何一个大牌的教授，都是不容易被搞定的。但是，任何一个大牌的教授，都会喜欢勇敢而有特点的申请者。就好像刚才那个持之以恒一直打电话的人在面试的时候，我问他，你懂留学吗？他回答说：‘我不懂，但是我会学习的，我相信，你只要给我一周的试用期，我会比你大部分的员工都优秀’于是，这个人就这样被录取了——这也是策略。”

我深有感悟的点点头：“太傻，我明白你的意思了。你是说，在与教授的联系上，我们要勇于突破任何障碍。当然，就算和教授联系上了，也要采用正确的策略，扬长避短，对吗？”

太傻点头说：“Jim，申请的营销是一项艰巨而复杂的工作，虽然你现在有了一些进展，掌握了一些东西，但是，你离最后的成功还有相当一段距离。你要相信，进入一月份之后，才是申请竞争最激烈的时候，就好像谁都知道应该在公司招聘的时候去投简历一样，你应该去做更大的努力，保障自己是第一个被录取的人，而不是等待着自己被别人挤到一边去，对吗？”

我点点头：“太傻，谢谢你，你总是能这么快的把握住我每一个阶段上出现的问题。我想，我今天从你这里学到的东西不仅仅是如何去营销，更重要的是，一个人需要不断地超越自己，即使在快要获得成功时候，也不能有任何的松懈，反而应该更加努力。就好像你说的，营销是一项巨大的学问，我就算再研究一年，也还只是一个刚刚入门的学生。申请，我们必须不断地去突破，不段地去获得更好的结果。我想，我会从现在开始，做一

个最辛苦的推销员，我会努力在最短的时间里去争取最好的结果。”

太傻突然间很有兴致的问我：“Jim，你最想去的学校是哪一所呢？我指的是你的Dream School。”

“Harvard，这是我大学时代就开始的梦想。我大学毕业那年申请了这所学校，但是他们负责招生的秘书告诉我，他们系已经连续三年没有招过中国大陆的本科生了。而且，他认为，至少要在金融领域有三年以上的工作经验，申请才具有竞争力。他还补充了一句，申请者最好有在华尔街工作的经历。我觉得，这个目标对我太不现实了。我想，我应该在美学习工作一段时间，如果真感觉有继续深造的必要，我再考虑申请哈佛。反正我去年和今年没有申请，就算申请了，估计也会被拒的。”

太傻点点头：“这是一个几乎不可能实现的目标。其实，以你现在的水平，申请什么芝加哥大学，什么哥伦比亚大学，估计都不成问题。但是，哈佛确实太难了。不过，我觉得，你还是应该试一试，你知道这是为什么吗？”

我摇摇头：“我看不出有成功的希望。”

太傻接着说：“Jim，其实很多时候我们做事情，并不是一定为了一个结果。努力的过程会给我们很多的收获。你既然知道哈佛是你最难实现的目标，那你就应该去以此作为**第一目标而努力**。只要你不是像很多人一样只是把申请当作是碰运气，什么实质性的工作都不做，只是等拒信，那就肯定会有收获。你可以尝试着向这个学校发起努力，并且尝试着和他们的教授沟通、交流。这个过程，会比申请其他任何一所学校都难。但是，你要记住，**就算最后没有成功，你所获得的收获，也会比申请其他的学校所得到的多得多**。这就是为什么每一个登山的人都去努力攀登珠峰一样，即使没有攀登成功，当他再去攀登世界第三第四的高峰时，会发现问题变得相对简单了，对吗？而且，Jim，你真的不会成功吗？你既然已经完成了这么多的突破，真的有什么你不能突破的难关吗？”

突然间，我很受鼓舞，于是我很重地点了点头。留学哈佛，这确实是一个几乎不可能完成的任务，但是，为什么我不应该去为这个目标而努力呢。努力的本身并没有问题，而且，我相信，我已经为冲击这一目标做好了充分的准备。

是的，现在已经是12月中旬，申请的竞争才刚刚开始，登山的号角已经吹响，我似乎已经看到太傻留学咨询中心的客户们在他们的客户经理的带领下，信心百倍的开始了最后的冲刺。我也应该开始冲刺了，向着最高的山峰开始我的努力。刹那间，我斗志昂扬，有一种火辣的感觉在我的胸中燃烧，还有那么多的事情等着我去完成，我还在等什么呢？

晚上，回到家里，下午的激情依然还在心中澎湃。看看时间，已经是九点了，美国那边现在是早上八点，再过一个小时，我应该给三个教授打电话了。在打电话之前，我打开笔记本，给太傻写了一封信。

太傻：

每次和你谈话，我都会感到一种震撼。回想起和你的每一次谈话，回顾每一次谈话的笔记，我的心地总会涌出一种感动。每一次与你谈话时，我都认为自己已经掌握了留学申请的精髓，但是每一次你都给我展开了新的天地。我无法知道你是如何达到现在这种境界的，也无法猜测你是否也是经历了挫折和磨练之后才具有现在的境界。但是，我相信你每天都在真正地学习，并对自己进行真正的反省。认真学习，自觉反省，这也是我从和你的谈话中获得的最大收获。我现在能够理解，为什么你在目前这种成功的状态下，还会有这样的激情去不断地实现突破，获得新的成功。我相信，如果我的每一天也能和你一样的去发现，去学习，去反思，我也会迈入人生的全新的境界。

经过反复的思考，我决定在自己获得确定的结果前，不再找你进行下一次的谈话。我想，我不应该是一个只有借助和你的谈话才能获得突破的人，你已经给予了我那么多那么多的东西，你不断地提醒我，不断地刺激我，不断帮助我突破我自身的局限，我想，我自己需要认真地做一些事情了。缺少了你的帮助，我会走一些弯路，但是，我相信，和你七次谈话的经历本身就是巨大的精神财富，它已经足够我以之完成申请。我现在所需要做的，不是去接受更多的指导，而是要反复体会和你的七次谈话，将谈话精神与我的个人理解、个人背景融会贯通，真正去掌握申请的实质，并获得最终的成功。我想你一定会理解我的选择，也会真心为我祝福，对吧？

希望有一天，我能成为一个和你一样，每天都在不断地突破自我的人。我应该从现在开始，真正地独立起来，否则，我将永远只是你的学生，而不会有机会和你一样优秀。

下面是我总结的这次谈话的要点：

1. **行动而不是等待或者抱怨。**每一个人都抱怨申请中遇到的各种困难各种问题，但是真正的成功者在每一个时刻都是行动者。没有什么问题是不能解决的，只要你真的想去解决。
2. **克服恐惧和自负。**如果你告诉自己“做不到！”——你在恐惧。如果你在问自己“需要做吗？”——你在自负。恐惧让我们不愿意做事情，自负让我们懒于做事情。它们的结果都是让我们和所有其他的申请者失败者一样等待。等待只能等到拒信，成功的录取需要每一个人去争取。
3. **找到奶酪之后的事情**——不要安于一个奶酪，任何奶酪都有消失的一天。你必须不断地去努力，即使你获得了任何的好的结果，你也不能停止你的脚步。在申请中，竞争者永远在觊觎你的位置。你只有积极地争取，才能确保最好的结果，否则，等待录取的结果，有可能被不幸的挤掉。而那些期望着奶酪有一天会从天而降的人，只会等来失败的来临。
4. **不要认为自己可以判断什么教授会录取你。**你永远不会理解教授到底在想什么，你要做的不是自作聪明的筛选，而是对每一个潜在的录取希望都做出尽量多的努力。这样你会有无数意外的收获。
5. **营销的深度要求我们在申请中积极地采用各种策略，**对不同的人、不同的部分采用灵活的方法。策略在申请中决定你到底用什么方式获得结果，其中，选择正确的策略是至关重要的。一个人可以参阅很多相关的案例中，通过自己的思考，具体分析在面对每一个问题如何采取正确的策略。
6. **去努力争取最高最难的目标。**在这个努力的过程中，你会获得真正的提高，这种提高即使无法保障你最高目标的实现，也可以让你更轻松地实现一些稍微低的目标。
7. **不要等待，从现在开始，**不要去看那些落后的竞争者，你的前方已经有无数人领先于你。如果继续等待，只会让你不断地被别人超越，直到将你甩到最后。
8. **不要简单地模仿任何人，你只有超越自己，**才能获得最后的成功。要学会独立思考，要相信，只有自己才能帮助自己，只有自己才能拯救自己。

Jim

## NO. 8 领悟——决定申请成败的素质

2005年3月初的北京，春寒料峭，北方来的寒流仍时时扰乱人们对春天的热情期盼。但是，此时没有什么事情可以影响我慢慢趋于平静的心绪。3月份，申请已经接近尾声，大部分学校的申请结果已经了然于心，未来的悬念不多了。在种情况下，人会很容易沉浸对自己的思考中。也正是这种思考促使我再次给太傻打了一个电话，约他到三环边上的那家星期五餐厅，算是感谢他一直以来的帮助，同时也可以借机交流倾诉我最近的一些想法，听听他的高见。

从上次12月底和太傻谈完之后，我几乎完全变成了另外一个人：以往，当我寄完申请材料之后，就会在等待中陷入焦虑状态。但是这一次，我没有任何闲暇去感受这种迷茫。太傻说得很对，当申请材料寄出之后，一个学校开始正式讨论申请并对申请者做初步筛选的时候，就是一个人最值得去努力的时机，也是最忙碌的时候——日夜颠倒，饮食无序，我甚至从公司请了两周的假加上春节假期，全力投入到这最后的冲刺中。“不要去等待幸运的降临，在你可以努力的每一分钟都做出最大的努力，你才能真正把握自己的命运。在等待中焦虑的人最后获得的永远是失望。”——这对太傻的这句话印象尤其深刻，在我为目标作最后冲刺的日子里，这句话一直鼓舞着我从黑暗中去抓住每一丝光明，最终走出命运的迷宫。

那段时间，我每天在电话里说的最多的一句话，是“请相信我，我将是你接触到的最优秀的学生之一”。每天，我都告诉我自己，“路还很长，很艰苦，做好长期斗争的心理准备”。我在忙碌、劳累与快乐中度过每一天，那种充实与快乐之感是任何语言都无法形容的。即使每天只睡两三个小时，我也无法让自己停止思考。我是如此的快乐和忙碌，以至于当我曾经根本不敢相信的结果在某一天降临的时候，我仍在习惯性地做着日程表上的工作，直到那一天的结束，我才有机会回味一下——“就这样就结束了？可是还有那么多事情没有做，我不是应该把这些事情做完？”过程的快乐被结果确定后所带来的冷静所取代，当时，我没有一丝一毫的喜悦，甚至隐隐觉得有些可惜。

很多事情，当你达到某种境界的时候，结果就不是一种选择，而是一种必然。我现在深深地相信，一个人的信念是决定一件事情发展的根本，你多大程度的去坚守这种信念，你就会多大程度的为这种信念而努力。但是，我们更多的人在这个过程中所做的事情并不是去追求这种信念，而是在疑虑这是不是自己应该坚守的信念。就好像在和太傻谈话之初，我内心充满了疑虑和迷茫。和太傻的七次谈话改变了我，而且，不仅仅改变了我的申请，更多的是改变了我对生活、对人生追求的态度。态度决定了行动，态度决定了一切。但是，态度是由什么决定的呢？——应该是对你所追求信念的坚定与信心——只有当你真正对你所做的事情有了透彻理解的时候，你才会真正拥有信心。和太傻的七次谈话，加上我自己的努力，就是这样一个融会贯通、信心日益坚定的过程。

成功来临时，我甚至没有想过以何种形式庆祝一下，我甚至懒得去通知连我最亲密的朋友和家人。很快，我再次投入到紧张的努力中。申请，只是人生的一个小小的阶段，还有很多很多的事情值得我们去去做，很多。但是，唯一让我感到的是不安是和太傻的谈话。我知道，虽然申请已经结束，但是和太傻的谈话还没有结束，申请只是一个小小的过程，但是，生

活有更多的需要我们去理解的部分，虽然我不知道应该和太傻谈什么，但是，我相信，应该还有一次谈话，而且应该是最重要的一次谈话。虽然说不出理由，但是，我深深地相信，在这一次谈话中，我会获得更大的收获。这种收获会是什么呢？

当太傻从星期五餐厅那宽大的楼梯走上来的时候，我正坐在酒吧的吧台边上，喝一杯“蓝色电波”。太傻一眼就看到我，向我招手。我点点头，转到吧台边的小桌子上，开始了我们的谈话。

“Jim，恭喜你呀，申请成功了，都过了这么久才想起找我呀！”太傻的语气里似乎带着点责怪的意思。

我抱歉地笑了笑：“真不好意思。因为我总是觉得你很忙，不愿意打扰你，所以只给你发了一封邮件。虽然那封信文字很简短，但是请你相信，那里面包含着我最真挚的谢意。”

太傻笑着说：“没关系的。其实，看到你能走出留学的困境，我由衷的为你高兴。虽然你不是太傻的客户，不会像其他客户一样给我们带喜糖吃，但是，我想，你的邮件是我今年到现在为止收到的最大的一颗喜糖。嗯，Jim，怎么看起来不是很开心呢？有什么特别的心事吗？你是在犹豫到底去哪个学校吗？”

我摇摇头：“不是的。对于学校的选择问题，我很早就没有什么疑虑了，因为那不需要做出什么很困难的抉择。我今天之所以约你谈话，是因为我还有一个心结没有解开，即使我现在留学申请算是获得了一些令人满意的结果，但是，如果我不能够把这个问题解决，我会觉得我今年的申请仍旧是失败的。我并不知道这个心结到底是什么，但是，这个疙瘩一定存在。这个东西让我耿耿于怀，所以就算面对最理想的申请结果，我也高兴不起来。”

太傻很困惑地看着我，说：“你怎么也要描述一下你的问题吧，比如你在担心什么，或者你对你自己还有什么不满意的地方，或者你觉得自己的申请有什么地方还做得不够好，或者，你像很多拿到 offer 人一样，在拿到 offer 之后开始思考留学的真正的意义和价值？”

我摇摇头，慢慢的说：“应该都不是。我想应该可以这样表述，我对我自己其实并不满意，这次的申请，虽然我获得了很好的结果，我也确实付出了很大的努力，但是，我总是在问我自己一个问题‘**Do You Deserve It? 这是你应得的结果吗？**’我反复思考之后，觉得我没有办法说服自己，因为我知道，如果没有你的帮助，今年的申请，也许我可以拿到一个好的结果，但那应该归功于运气。今年也有可能出现和去年一样的结果，也就是任何录取通知单也拿不到。我是在你的指导下，才真正走出申请的迷雾……太傻，我知道你会告诉我，我本身的素质和努力才是最重要的决定因素，但是，我并不能说服我自己。太傻，我相信自己是一个真正优秀的人，但是，我现在认为我以往引以为自豪的‘优秀品质’是远远不够的。申请，只是人生的一块小小的试金石，在这三年三次申请的过程中，还有和你的这些谈话中，我真的学习到很多东西。但是，我在不断的问我自己，现在这样的结果真的是你自己该得的吗？也许它仍要归功于自己特别好的运气呢！要是明年再申请，或者我遇到其他问题，我真的有能力解决它们吗？换句话说，我已经具备了克服所有困难、解决所有问题所需要的素质了吗？我不可能在未来每遇到一个问题，就去寻求一个新的‘太傻’来帮助自己。，我究竟是不是已经具备了可以独立通向成功的大部分素质了呢？”

太傻认真地想了想，回答说：“Jim，你看，一个杰出的人，他最大的特征之一，就是不会为了任何所谓的成就而自豪，在这个人心中更多的是对更高目标的追求和对自己的反思。你看，你已经具备了这样一个很重要的特质了。其实，从你上次和我谈话之后给我写的那封电子邮件中，我就已经知道你确实已经具备通向成功的关键品质，**当你说服自己不再依附他人的帮助，而要努力通过自己的独立而努力成功的时候，你真正实现了人生最大的飞跃。**当一只雏鹰再也不要老鹰的帮助就可以振翅高飞的时候，新的老鹰也就成熟了。这个比喻也适用描述你，对吗？”

我点点头，问道：“可是，即使我会飞了，**我真的就已经是一只具备了独立生存能力的老鹰了吗？我真的可以去解决未来所有的困难了吗？**”

太傻笑着说：“其实，这个问题很简单，你只有去面对了，才能真正知道呀。Jim，我很明白你心中的疑虑，这是每一个真正杰出的人都会经历的过程，**你也清楚得知道，自己并不惧怕任何的未来的挑战，而且事实上很期待的去在未来的挑战中再次检验自己的价值和自己的杰出，对吗？**”

我点点头“是的。我非常期待有一个更大的挑战，我相信可以完全凭借自己的力量去获得成功。也许这个挑战是即将面对的签证关，也许这个挑战是未来在哈佛的竞争，也许这个挑战是在一份新的职业追求中。无论这挑战是什么，我都期盼它的来临。”

太傻若有所思地说：“所以……Jim，你现在的心结应该是这样的，当你在对自己重新的反思的时候，你认为你虽然获得了留学申请的成功，虽然可以把申请融会贯通，但是，你疑虑自己是不是同样具备了把其他所有未来遇到的问题同样融会贯通并顺利解决的素质——比如，你在疑虑，就好像很多对留学不是很了解的人，在简单的模仿之后，也能获得一个不错的结果，但是其实他自己并不懂得多少，**就算可以侥幸成功一次，但是他并不具备真正获得成功的素质，他在未来所遇到的更大的挑战中，会再次失败并有可能一蹶不振。**Jim，实际上你是在反思或者总结，一个真正可以不断地通向成功的人应该具备的素质和价值，对吗？”

我有一些心跳的感觉，为什么太傻总是能这么快就把握事情的关键呢？难道他也经历过一些不平凡的事件，才可以这样准确地把握住我内心的疑惑？我相信，太傻的经历一定非常的不平凡，远不是报纸上那些浮浅的描述所能涵括的。但是，那些经历又是什么呢，我是不是也需要去有这样一些不平凡的经历，才能具备迅速把握问题本质的能力呢？也许，这就是我最缺乏的素质？

我毫不犹豫的点点头，说：“对，就是这种感觉，如果有一天，我管理一个很大的企业，我的每一个决定都能对这个企业的生死存亡产生影响。如果是那样，我不可能再像申请一样，失败两次，然后再在某个人的帮助下走向成功。我看过很多人成功的传记，**最近两天看的是花旗银行董事长桑迪·韦尔的传记，我努力去把握这些不断走向成功人们最核心的一些素质，并且思考这些素质，是不是我同样也能具备。**可惜，那些传记过多地关注琐碎的情节，叙事模式非常老套，我无法从中揣摩出当事人在他们个人生活和企业发展的关键时候之所以能做出正确的选择的根本原因。我相信，他们之所以能作出正确的决策，并不是凭借运气，而是凭借自己的才华，但是究竟是哪些才华呢？**太傻，为什么你可以在申请的问题上思考得那样的深入透彻，而以前的我却只能像无头的苍蝇一样到处乱撞呢？**我想，一定是有一



些素质，是你具备的，而我不具备。太傻，我希望通过今天和你的谈话，能清楚的了解，到底是哪些素质，能够真正确保一个人申请的成功，**到底是哪些素质，在这个获得录取的过程中起到决定性作用。**我想，只有我的认识达到这个层次，才能真正的明白，到底什么才是我的缺陷，什么才是我的优势。我也会因此而明白到底应该如何面对未来更大的挑战和竞争。”

太傻想了想，说道：“这样，我们可以一条一条地总结一下，究竟在申请中，我们需要具备哪些素质。你可以把他记录下来。Jim，我相信你应该能感觉到，**申请，对于大多数人而言，都是第一次独立的和外部社会系统直接打交道的过程。**由于申请看似一个很简单的流程，因而很多人认为申请只是简单的、程序化的工作。但是，它本质是社会竞争的一个部分，而且是一种真正的竞争，一种把自己所有的虚伪的外衣全部脱掉，把曾经习以为常的所有的庇护伞全部抛开之后，面对整个世界的对真实的个人价值的竞争。我们现在所讨论的个人在申请中所具备的素质，从本质上而言，就是一个人面对竞争所需要具备的素质，对吗？”

我点点头，说：“是这样的。虽然我们总是说自己处在一个竞争的环境中，**但是，我们从小到大，所面对的竞争，都是一种制度下安排的有限的竞争。**比如高考，它并没有提供一种合理的竞争机制，不可能让所有的优秀人才都借着它脱颖而出，它更多的只是筛选出了很多擅长考试的学生而已。但是，这些人真的因为高考的成功而具备了未来事业上竞争的素质吗？中国现在年轻一代的富豪，四十岁以下的富豪，大部分都没有本科学历，这从某种意义上来说，这是一种悲哀。当然，这是中国的国情决定的，要是中国大学本科录取和美国一样都采取申请制度，肯定会造成更加混乱的局面，甚至能达到失控的地步。这是因为中国的高等教育人才筛选体系远未成熟，也不可能运用发达国家广泛采用的机制去筛选优秀人才。所以，对中国而言，以考试作为主要竞争手段，是一种必然的结果。**但是，一个人不可能永远躲在考试制度设置的‘庇护伞’和‘掩体’后去面对竞争，当一个人真正需要面对社会的时候，也就是对他的个人素质遭遇最大挑战的时候——对于大部分准备出国学习的人而言，留学申请，毫无疑问，就是第一个最直接的挑战。**在美国优越的环境中接受教育，是全球很多学生最高的目标，在申请留学美国过程中出现的竞争，最直接地体现出一个人的素质。”

太傻接着说：“美国申请，所有中国学生感到最难以习惯的部分，应该就是，所有人最后都发现，**其实自己曾经最重视的分数，在申请中并不像以前的考试制度一样起到决定性的作用，甚至，连最重要的因素都算不上。**当中国学生费力的将 TOEFL, GRE, GMAT 全部考完，认为自己可以理所当然地获得结果的时候，却发现事情远远没不像最初预料得那么简单，因为还有很多很多其他的东西在起作用。于是，大部分人，可以说绝大部分人都开始茫然不知所措。这是他们第一次把最真实的自己投入竞争中，但是，他们中几乎所有的人都不具备必要的素质。”

我点点头：“这是让很多人感到很无奈的事情，以前的我同样如此。在求职方面，我算是很有经验了，但是遇到美国申请这样的竞争，也会一筹莫展。美国的大学申请制度，虽然也未到完全成熟、尽善尽美的地步，但是它毕竟还是一种有效的人才筛选模式。**也许，并不是中国学生不具备适应这种竞争模式的素质，而是他们还不习惯这种竞争的模式。**从本质上讲，这种模式不看重分数，而是看重对个人素质的综合审核。但是，一个在象牙塔里长大并且对象牙塔里环境习以为常的中国学生，**从来不重视同他人的沟通交流，更不把这种能**

力视为竞争中必备的首要素质来培养，因而遇到这样最直接的竞争形式，当然会手足无措了。你看，从 80 年代中国赴海外留学浪潮兴起到现在，还不过 25 年时间，但是此间，不管是北大清华还是其他大学拟进行申请的学生，一直对申请反复讨论。但是讨论来讨论去，都只是一些简单的技巧、方法，有多少人真正能够把握住申请——竞争的本质呢？有多少人可以在这种竞争来临之前就做好了充分的准备的呢？大多数人都在重复别人的老路。让更多的人明白什么是人生最重要的素质，让学生把握留学申请的本质，我想，这就是你开办太傻网、太傻论坛和太傻留学咨询中心的意义所在吧。”

太傻点点头说：“是的。但是，不管是论坛，网站，还是咨询中心，都只能提供一种外部的帮助。打个比方，我们的网站、咨询中心就像医生，医生可以看病治病，但最根本的问题——强壮的体格、健康的心理主要靠一个人自己去锻炼、去调整。就算太傻网在中国的留学网站中一枝独秀，就算太傻咨询中心被许多人视为国内最具规模、最专业的留学服务机构，就算它们可以帮助所有那些有留学海外愿望的中国人实现了梦想，又能如何呢？来自外部的帮助只能治标却很难治本，对吗？或许就是因为缺乏这个最基本的素质，才导致这样一种现象的存在，那就是中国学生留学海外的人很多，但有实际成就的人却很少。同样的道理，留学人群也并不像很多人想象的那样可以必然地成为中国最优秀的人群。不真正学会如何去面对竞争，就算这个人有机会出国，等待他的也只能是更加难以适应的环境；若是一个人真正知道如何去面对竞争，就算他不出国，又有何妨呢？Jim，你现在觉得你一定要出国吗？”

我很坚定地摇摇头：“不管在中国，还是在美国，或者任何一个国家，真正有价值的人，都会获得一样的成功。事实上，我相信，对于中国人，他最大的成功应该在中国获得，这就是我为什么在未来一定会回国的原因。中国有太多的机会，太多的空白。你看，就算你做留学咨询，也可以做得如此杰出。我相信，未来还有更多的机会等待着我们。我选择出国，并不是一种必然，而仅仅是一种选择。我相信，不管在哪里，我都会一样做得很好。”

太傻接着说：“因此，说白了，申请，只是人生的一个小小的插曲，他的成败，根本不会有任何的决定意义。申请的成功，不意味着一个人从此走上了康庄大道。对于更多的准备留学的人而言，留学是一个巨大的陷阱，因为这些人根本就没有具备必要的素质，面对在在国外更直接、更激烈的竞争，他们会感到难以适应。如果他们继续茫然地去走下去，即便他们有机会来到美国，也只会和绝大多数生活在美国的中国留学生一样，为美国增添了一份廉价劳动力罢了。比如，学 CS 的博士在美国超市里卖菜的故事并不算新鲜。对于这种人，出国，真的意味着拥有更美好的前景？只有很少很少的一部分人最终凭借自己的素质而获得突破，成为中国留学生中的佼佼者。其实，当前中国国内的情况又何尝不是也重视素质呢？多数大学生毕业，一样要面对求职的竞争，这种竞争虽然不是对个人价值的广泛筛选。但是，就业岗位的竞争同样也是考核一个人的素质，而不是以分数为衡量依据。有几个公司在录取人的时候会看你的 GPA？也没有人问你高考考多少分吧？就算一次求职侥幸成功了，一个不懂得社会竞争，无法融入社会的人，终究还是要被淘汰出局。不管是在中国还是美国，任何一个社会都是一样。申请的结果并不会决定什么，只有个人的素质，才是真正的决定因素。”

我点点头表示赞同：“尤其对于那些并不是中国名牌大学的毕业生而言，不论在申请中，还是求职中，都会有一定的劣势，这是毫无疑问的。但是，真正杰出的人，在哪种竞争环境中都会脱颖而出。留学申请更是这样。在美国教授的眼中，中国的大学，除了少数几所略微

突出之外，其他所有的大学，几乎都是一个层次。他们普遍认为，只要是一个正规的大学，那里面的学生在申请竞争中几乎没有什么差别。让一个美国普通教授弄清山东大学和山西大学的本质区别，就好像让一个普通中国人谈谈印度的新德里大学究竟属于哪个档次一样困难。因此，留学美国，对于普通学校的学生，是一个比求职更好的能改变个人命运的机会，但是，这个机会对他们的要求更高，个人的素质是决定其前途的关键因素。其中，最重要的素质，应该是应对社会竞争的能力——留学申请就是对这种素质最直接的检验。如果一个人以这样的角度看留学申请，他就可以很快地明了到底申请中应该做什么，不应该做什么。那么，太傻，现在的问题是，留学申请也好，社会竞争也好，到底有哪些素质才是最根本的，最关键的？”

太傻笑了笑，说：“Jim，这种素质可分很多种。市面上常见的那种‘成功学’的书籍，不都是在大谈成功需要具备的素质吗？但是，一个人，如果没有实际的体验，这些书，即使读了，也不会受到任何启发，对吗？就好像很多人都读过《穷爸爸富爸爸》，但是有几个人真正把握住了那本书的核心并且真的有收获呢？对于大多数人来说，留学申请这件事情本身是一个很难得的、可以改变命运的机会，很多人都有过这样一段历程，我们可以就申请本身来谈谈，到底哪些素质是最主要最关键的。简要地说，一个人若是把申请的竞争融会贯通了，我相信他一样可以有能力强解决好其他任何的竞争问题”

我点点头，问道：“那么，太傻，你认为最重要的素质应该是什么素质呢？是我们谈过的营销，还是反思，还是自我突破？”

太傻摇摇头：“Jim，这些不叫做素质，这些只是方法而已。你说的那些是在具备了某些素质之后必然产生的行动，对吗？就好像，人人都了解人生需要反思，但是，他们中有几个人真的会反思呢？因为他们并没有学会反思的素质，而只是做一些形式上的反思罢了。”

我深有体会地点了点头：“是的，我以前一直认为我是一个很会反思，愿意剖析自己的人。但是，只有和你谈话之后，我才理解自己所谓的反思只不过是瞎琢磨罢了，不会得出任何结论。就算有结论，也不会对我的工作和生活产生根本性的触动。真正的反思，应该能在心灵深处产生震动，是像每次和你谈话后我产生的感觉一样。在心灵受到震动后，继而能在生活和行动上发生本质的变化，这才是真正的反思。那么，太傻，你所说的最重要的素质，到底应该是什么呢？”

太傻想了想，说：“有一个素质，也许并不应该叫作最重要的素质，但是肯定是最先需要具备的素质，没有这个素质，就没有一切的其他素质。Jim，其实这个问题很简单，你回忆一下我们第一次谈话所涉及的问题。当话题正式进入‘留学申请’时，我们在讨论什么呢？”

我几乎可以毫不费力的回忆起第一次和太傻谈话的每个细节。于是我毫不犹豫地回答：“走出模仿的误区，开始独立思考。”

太傻点点头：“对，走出误区，独立思考。但是，这个也只是方法，对吗？那么，Jim，为什么你以前没有认为自己所做的留学申请是有问题的呢？为什么在两次申请都失败之后，即使你当时是那么的困惑，也不会觉得自己所做的事情出现了本质的问题呢？你现在认为你最缺乏的一种素质是什么素质呢？”

最缺乏的素质？我陷入了沉思。的确，为什么我从来都没有质疑过自己做的事情正确与否呢？当“怀疑”这个词语出现在我的脑海的时候，我似乎在突然把握到了问题的实质，我毫不犹豫地说了：

“怀疑——科学研究最根本的素质——是的，这也是申请最需要的素质之一。一个人如果没有勇气对自己所信仰的事物进行剖析，大胆推论它们是对是错，就不可能做出任何有深度的反思，更不可能走出误区。如果不对当时几乎被所有人奉为真理的‘地心说’产生怀疑，哥白尼就不会提出日心说。如果我们不去怀疑大多数其他人做的事情到底是不是正确的，就只会陷入一味的模仿。”

太傻点点头，说：“Jim，你总结得很好。确实如此，‘怀疑’是一个人把握事物真相的第一步。对于留学申请这样的社会竞争形式而言，‘怀疑’意味着你必须去认真地思考每一个人走过或正在走的路，认真思考被公认为是最应该走的路线究竟有没有价值和意义，然后才能做出正确判断。但是，‘怀疑’这个词语的含义远不止这么简单，它还意味着一个人突破常规，打破传统的勇气，意味着要在没有任何的参照和模仿对象的情况下开辟自己的道路，意味着你要经受其他所有人都无法想象的困难和曲折。但是一旦成功了，你就会发现，你获得的价值是其那些不敢怀疑、走着常规道路的人无法谋取的。在申请中，有几个人会去怀疑文书的价值呢？有几个人有勇气拿起电话向教授推销自己呢？有几个人敢自信地告诉教授‘我就是你今年录取的学生中最优秀的一个’呢？——‘怀疑’的价值在于它可以导致，也只有它可以导致一个更加根本的行动——摆脱模仿，走一条完全不同的路。”

我深有体会的点头回答道：“太傻，对于这个，我真的是感触很深。你第一次和我谈话时曾说起过‘走出模仿的误区’，我现在格外能明白其中大有深意。这次申请，我没有去做任何的模仿，我跟随着自己心中的信念，去为自己争取最好的结果，这条路走得真的很辛苦。我没有任何的同伴，没有任何人能提供支持，我必须一个人孤单地面对所有的问题。但是，毫无疑问，这也是我这次申请能够成功的根本原因。说白了，道理其实很浅显——你要是和别人做的事情都一样，为什么偏偏要录取你呢？难道仅仅因为你的GPA高一些，或者文笔优美一些？只有你做的和别人不一样，你的价值才能凸显出来。每个申请者都说，申请中最重要的是自己的特色，但是，有几个人能真正明白什么才是真正的特色呢？特色就是，你和周围的每一个人都不同，而且是明显的不同。这种差异未必只体现在GPA或者文书上。要获得特色，你就必须去走和其他人完全不一样的路，走一条真正面对竞争，直面竞争的路。”

太傻笑着说：“Jim，其实，你刚才说自己看了很多成功人的传记，其实每一本传记都会写一个相同的道理——走一条完全不同的路，你的道路和别人走的道路有多大的差异，你就会获得多大的成功。你想想比尔·盖茨，戴尔，埃里森……这些顶尖的成功者，他们连大学都不愿意继续读完，这需要多大的勇气呀！因为他们愿意去走一条和别人完全不一样的路，所以可以获得辉煌的成功，对吗？”

我点点头说：“太傻，你在大学三年级就编纂《太傻单词》，创办太傻网站，你也在走着一条与你周围的人完全不一样的路吧？当你拿到录取通知单，最后却放弃出国的机会，这也是在走与众不同的路，对吗？你的这些勇气与胆识，我想我是永远无法拥有的。当时，你也是因为‘怀疑’才有那些举动的，对吗？”

太傻笑了笑，说：“那时，我因为对常规的、流行的单词记忆法产生了怀疑，所以编写了《太傻单词》；因为怀疑出国对自己的意义和价值，所以留在了国内。当然是因为怀疑，才有不同的行动，任何一件事情都是有因有果的。何种深度的怀疑，将导致何种程度的变革。就是这样。”

我接着说：“如果这样说，我们未来所做的每一件事情，事实上，都是在潜意识中模仿，对吗？每一种或大或小的选择，包括我们的留学选择，都应该去用‘怀疑’的态度去对待，对吗？”

太傻点点头：“生活中似乎有太多‘理所当然’的事情，它们真的是理所当然吗？有的时候你意识不到某些事物不应该‘理所当然’，因为你在那方面没有受过任何的专业训练；有的事情你可以意识到某些‘理所当然’实际上非常荒谬，但是你不能对它有透彻的理解，更不可能产生深刻的怀疑，因此也不可能做出任何的变化。但不管怎么说，‘怀疑’的本身不会有错。”

我努力的去回忆，到底生活中有哪些事情需要去怀疑。看着我苦苦思考的样子，太傻笑道：“Jim，你用不着刻意去思索。记住，在做出某个判断前，在选择某一方案前，要学会主动去怀疑。比如，Jim，要是现在你们公司奖励你 20 万，而你在北京一直没有一套属于自己的住房，你会有什么考虑呢？是用这 20 万去贷款买房吗？估计直到目前你一直在租房住吧？”

我点点头：“嗯，我肯定会去贷款买一套总价在 50 万左右的公寓，这样，我就可以不用付租金了。而且，大概 10 年后这个房就是我自己的了，这样很好呀。我现在租房，每个月要花掉 3000 多，还感觉很不方便。”

太傻笑着说：“你看，在这样的问题上，你就应该学会去怀疑。想一想你最初做留学申请的时候，为什么一开始就会去琢磨怎么写文书？这是因为你身边的很多人都有类似的想法。在买房这件事情上也是这样，因为你周围的许多同事每天都在做贷款购房自己住的计划，所以你不会对这样的计划有任何怀疑。但是，你怀疑过这样做的合理性吗？Jim，你是学金融的，难道不懂得金融投资领域现金流的重要性？你肯定看过《穷爸爸富爸爸》，那个富爸爸要是拿到 20 万，你认为他会做什么呢？”

听到太傻以如此专业的角度与我讨论现金流的问题，我简直惊呆了。我马上意识到，在这个问题上，我再一次错了。对于一个自认为对金融投资领域再熟悉不过的我来说，对于已经把《穷爸爸富爸爸》至少看了 3 遍的我来说，犯这样的错误是很不应该的。是的，一个真正聪明的人，会去贷款买房，然后再把这套房租出去，于是他可以获得持续的现金流，资产总额是在增加的；如果买房自己住，用“富爸爸”的话说，这次投资导致了负债，我是亏损的，而且是持续亏损的。好像我为自己节省了租房的钱，但事实上，我给自己增加了负债额。——对于一个金融专业的毕业生而言，做出正确的选择，难道不是顺理成章的事情吗？可我还是屈从于习惯的力量，这使我非常惭愧。

我点点头对太傻说：“太傻，你说的对。怀疑，真的是一种需要不断磨练才能保持的素质，否则，我们会不断地在各种选择上都做出最大众化的选择，最终陷入平庸。对于我们

熟悉的领域，我们可以用专业的眼光加以审视其中的现象，可以怀疑它们并且找到正确的处理方法，但是，对于那些我们没有经验的领域，应该怎么做呢？”

太傻说：“永远记住一点，如果你需要对重大的问题做出判断、做出选择时，一定不能把人人都在做的事情当作自己的唯一选择——你要去观察，去分析，去怀疑，然后做出自己的决定。有很多领域都是这样，比如，你即将遇到的签证。**Jim**，不管别人告诉你签证是怎么回事，不管你看到多少人是怎么准备签证的，也不管他们是成功了或者失败了，一定要记住，首先要学会怀疑，而不是轻信和盲从。只有你自己才能把握自己的命运。但是，怀疑的目的是为了避免走入误区。怀疑，应该建立在对事物有正确认识的基础上。换句话说，如果一个人不知道如何去判断到底什么才是正确的，什么才是错误的，就算他有怀疑的精神，也没有任何意义，对吗？就好像很多申请者都怀疑，是不是这么写文书有用，但是，他们却不能因怀疑而得出正确的结论，对吗？毫无根据的怀疑，有时还不如轻信呢。要想正确地认识世界，必须具备一种素质，**Jim**，你说，这是什么素质？”

我想了想，回忆着以前和太傻的第二次、第三次谈话，想起了《22 条商规》那本书，慢慢有一些感悟。我回答道：

“太傻，我明白你的意思，一个人仅仅会怀疑是不够的，关键是他必须具备更核心的素质，这样他才能够真正去判断什么是对的什么是错的。我想，这项素质应该叫做‘学习’——只有通过不断的学习，不断的从其他的领域获取知识，才能够融会贯通其他领域的各种概念方法，做好申请这件事情。比如，我们既然认识到申请是一项竞争，而且必须通过最直接的交流才能保证在竞争中获胜，我们就要去学习同他人交流。人际交流的才能并非天生的，它仍需要在实践中不断地学习才可以获得。再比如我们既然知道申请的本质就是一次营销，我们就要知道什么才是最有价值的营销。如果做一个最优秀的推销员，这个时候，我们很容易通过对自己的怀疑，发现自己并不懂得营销，但是我们可以通过学习获得营销的知识和技巧。当然，学习本身也是需要悟性的，这些最终都体现为学习的能力，对吗？”

太傻点点头：“**Jim**，你的学习能力是很强的，所以，你才能这么快的从我们的谈话中去把握本质，并且获得最大的突破。你有很多善于学习的品质，比如很乐于去接受新的知识，善于总结，以认真的态度对待自己不懂的事情，这些都是学习的最本质的素质。但是，学习的本身，一方面是从其他知识领域汲取营养，另外一个总结自身的经验教训，从周围人身上获得启发。后者更为重要，因为它会促使你做真正的反思，对吗？”

我点点头，说：“比如，我从你，太傻的身上学到了无数的东西，我通过这些东西，反思我自己的经历，审视自己的得与失，最终实现了对自我的突破。”

太傻接着说：“当然，发生在我们周围的事情，不同行业的各种现象，如广告，信息传播，乃至生活中的诸多细节，都能给我们启迪。比如我们以前讨论过很多东西，如超市的饼干，芭比娃娃的衣服，食堂的饭菜，汽车的销售，国贸的服装店……只要用心观察那些现象，我们总能有所感悟。对那些现象的分析，有助于我们把握事情的本质，对吗？”

我笑着说：“我记得你说的‘青椒肉丝’——这是我见过的对申请最生动的比喻。真的是这样的，智慧就存在于我们周围，只要一个人拥有一双明亮的眼睛，就可以看到智慧的闪光点，如果能进而把这些感悟融入到自己的生活，就没有解决不了的问题。申请也是一

样，虽然有很多的疑问，但是这些疑问的答案几乎都在某个地方等待着你，只要你善于学习，几乎所有的问题都能迎刃而解。比如，很多人问，到底该怎么给教授打电话，其实你去看看推销员怎么给客户打电话，看看面试人怎么给求职申请者做面试，答案就找到了。但是，一个人如果不会学习，就根本无法从怀疑的迷雾中走出，也就根本找不到正确的申请之路。”

太傻点点头：“学习，永远是关键的关键。但是，仅仅怀疑了，学习了，明白应该做什么了，这是远远不够的。对于中国的申请者，有一个最大的难关，就是我们上次谈到的一个话题——‘行动’的素质。Jim，你不这么认为吗？申请到底要做什么，到底怎么做才对，很多人都一清二楚，但是，很少人能够真正做到，这是为什么呢？”

我回答说：“太傻，对于这个，我有很深刻的体会。从本质上来说，如果一个人真正具备怀疑精神，真正善于学习，他就不会在行动上有任何的迟疑表现。但是，很多人的怀疑精神与学习能力还停留在很浮浅的层面上，所以，当真正需要行动的时候，他们会被很多其他的事情绊住手脚。他们会说，这样真的有用吗？他们会犹豫，我真的可以做到吗？他们会计算，我的时间这么少了，肯定没法取得实质性的进展吧？不断的犹豫使他们坐失良机。我相信，这些人，即使他们留学申请最后真的有一些结果，就算真的去了美国，最后也不会有任何的成就——不能行动的人就是无法突破自己的人，他们注定平庸。但是，行动，和怀疑、学习一样，意味着痛苦，意味着彻夜不眠，意味着孤单，还意味着你没有任何可资借鉴的对象，必须一个人去承担所有的压力。但是，只有行动起来的人，才是真正可能成功的人。——所以，行动，是继怀疑和学习之后最重要的环节，是进入‘超越自我’境界的最根本的素质，也是留学成功最需要的素质之一。”

太傻想了想，说：“Jim，你知道吗，破坏我们行动的最大的障碍是什么？”

我回答说：“**恐惧，疑虑，自负**。每一个人在行动前可能都有类似的心理活动。有人害怕，若是走上一条全新的道路，未来可能会遭遇无法想象的挫折；有的人会从本质上怀疑自己曾经的怀疑是否有必要，从而更愿意走其他人走过的路；更多的人自负地认为，根本没有什么东西值得自己好好学习，也更不会将自己的想法付诸行动。就好像曾经的我，我自负的认为自己什么都懂，自己可以解决所有的事情，因而不愿意去请教你，不愿意去找咨询中心。所以说，自负也是阻碍我们行动的最大的障碍之一。”

太傻接着说：“**还有一项阻碍，叫做‘借口’——有一句格言，叫做‘借口是失败者的座右铭’**。遇到困难的时候，我们总会给自己找来很多的借口而不去行动，对吗？”

我回答到：“是的，借口是最害人的东西。在论坛的讨论上，充斥着各种各样懒于行动的借口。有人说，‘我大学本科毕业生，可目前的本科生根本没有机会参与科研项目，所以，我没法去实验室提高我的实际水平’；有人说‘要是我早点知道这个就好了，可是现在我都没有时间了，没办法了’；有人说‘我刚刚才考完 TOEFL，分数还没出来，我怎么知道该申请什么学校’；有人说‘要是我在美国有什么教授亲戚就好了，可惜我没有’……类似的借口我们每天都会听到，我们也习惯于用这样的借口给自己开脱，比如市场部的人员说：‘最近股市很低迷，所以客户很少’，研发部的人员说：‘实验条件这么差，经费不足，怎么出成果’，行政部门的人说：‘最近工作很多，所以没有时间做好人事管理’……这些都是借口，真正以行动作为第一素质的人，无论他面对任何问题，都不会说没有用的空话，而是立即

开始行动。我记得有一本很有名的书——《没有任何借口》，我认为每一个申请留学的人都应该看看。”

太傻点点头：“借口，是畏难情绪与懒惰的具体表现。其实，只要你摆脱了恐惧、焦虑和自负，就会觉得借口没有任何意义。抛弃以借口搪塞别人、搪塞自己的习惯，一个人就可以走到自我超越的起跑线上，实现对自我的突破。当然，彻底与借口告别也不是一件很轻松的事情，进入这一境界，也需要一个学习过程。”

我心领神会，胸中骤然开阔：**怀疑，学习，行动，超越——这是一系列充满着必然性的成功步骤。**以前我虽然从各种成功类的书籍上看到过类似的文字，但是，我从来没有想过，它们会这么深刻地体现在我所熟悉的留学领域，并可以指导我获得真正的成功。以前的我，只是望文生义，自己认为很懂了，但是实际上不然。真正的成功源自不懈的努力，没有任何东西可以随意捡到。**不要希望自己看过一本励志的书，就可以从此改变生活。只有一个人切实走过“怀疑，学习，行动，超越”的历程，他才能真正理解成功的真谛。**

我微笑着对太傻说：“太傻，真的很感谢你。和你的交谈，再次让我受益匪浅。我相信，我已经获得的东西，绝对不仅仅只体现于对申请有融会贯通的能力，**更重要的是，对生活，对竞争，我都有了全新的领悟。我想，在未来我会去不断地实践这个‘怀疑，学习，行动，超越’的理念。**我相信，我可以成为一个真正的成功者。太傻，谢谢你给我的生活带来了精彩。”

太傻点头笑着说：“Jim，你是一个很优秀的人。很多人说‘优秀是一种习惯’，这句话是错误的。没有任何东西应该成为一种习惯，任何一个东西如果成为习惯了，往往就会失去原有的价值。留学申请，以及我们的生活与工作，都需要不断地拓展。**进，是一种必然。只要你能不断地超越自己，最后你在事业上取得的巨大成功，想必连我都会自叹弗如。**”

我点点头，站起来，双手紧紧地和太傻握在一起。——**精彩的人生，需要我们去创造。不要在等待幸运的降临，不要再疑虑自己的选择，走出自负，摆脱恐惧，不断地怀疑，广泛的学习，积极的行动，没有任何借口——具备了这些素质，你一定会获得成功。**

晚上，我回到家，给太傻写了一封简短的邮件



太傻：

今天和你的谈话让我兴奋不已。我所有的问题、心中的郁结都一扫而空。晚上，我回忆着和你谈话时的情形，心绪还是难以平静。我现在已经开始准备签证了，预计 5 月中旬去签证。我看到网站论坛上你发布的《签证的艺术》这本书，**虽然只是粗略地浏览了一下书的前言，但是已经觉得签证是一件比申请要复杂得多的事情**，不过，我想我会自己独立地做好签证的准备工作，我会尝试着用你今天总结的“怀疑—学习—行动—超越”作为我解决签证这个难题的一次实战。我特别希望在完成签证后，仍旧有机会和你再进一步讨论我们对于签证的理解。

下面是我总结的这次谈话的一些要点：

1. 申请，只是人生的一个小插曲，它不会决定任何事情，也不会改变任何事情，只有你自己可以把握自己的命运。
2. 申请是一项竞争，是不少大学生走入社会竞争的第一站。你从申请竞争中所获得的价值，可以深远地影响着你未来对待所有竞争的态度。
3. 怀疑——这是真正走出误区的第一步，也是留学申请中最需要具备的素质。没有怀疑的勇气，不对自己产生怀疑，不对周围的常规进行大胆质疑，就永远不会有任何的突破。
4. 学习——要从其他的知识领域学习，向周围的人学习，从自己的经历中总结经验教训，从生活本身学习。学习，可以让你走出怀疑的迷雾，找到正确的方向。
5. 行动——任何借口都没有存在的理由。面对问题，只有行动才能带来变化，带来质的飞跃。不要唉声叹气，不要妄自菲薄，成功属于那些积极行动的人。深刻的怀疑，不懈的学习，会带来深刻的行动，最终会带来巨大的成功。
6. 超越优秀，到达卓越。从优秀到卓越，是一个不断超越的过程，不要把优秀当作一种习惯，习惯只会让人在竞争中失败。

## NO. 9 五课——从美国签证中学习竞争的素质

我坐在太傻留学咨询中心前台的大厅，耐心地等待着和太傻的第九次谈话。太傻留学咨询中心墙上有个醒目的红苹果标志，下面，前台小姐耐心地接听一个又一个电话。这情景突然让我想到，还不到一年以前，我也曾经打过这个电话，希望有机会和太傻谈话，并获得一些指导。那个时候，我是那样的迷茫，都不知道自己是不是应该继续申请。但是，今非昔比，在这一年多的时间，我的生活方式、思想境界和处世态度似乎都发生了翻天覆地的变化，而这一切的变化，都来源于一年前那个鼓起勇气的电话和之后与太傻的八次谈话。

我变了，太傻也变了，太傻咨询服务中心已经从原来的 SOHO 现代城，搬到了使馆区的丰联广场的 7 层，就在中国外交部大楼的旁边，公司办公面积也扩大了 3 倍多。我一点都不怀疑，太傻留学咨询中心将成为中国留学咨询领域的领袖，因为这个地方就和太傻网一样，有太多神奇的东西。你如果不深入其中，就根本无法体察它的魅力，就好像我曾经以为太傻网无非就是提供一些资料供申请者下载使用，就好像我曾经以为太傻留学咨询就是一个给客户写写文书、填填表的普通中介。但是，现在，任何和太傻名字相关的东西，我一丁点儿都不会忽略——我相信这是一个创造奇迹的地方。正当我为签证做准备的时候，太傻网论坛上连载的《签证的艺术》进入了我的视野。

时光飞逝，现在已经是 2005 年的 5 月，我已经预约了 6 月初的美国签证。上次和太傻谈话之后，我就开始心无旁骛地为签证做准备，但是整个 3 月份和 4 月份，不断有让我惊喜的 Offer 寄到，我整个人一直处在兴奋的状态中，几乎没有任何办法能够集中精力准备签证。直到 4 月中旬，等最后几个学校的申请结果都尘埃落定，我才从那种近乎癫狂的状态中慢慢走出。

我相信，每个人都可以想象得出我此时的心情。我，一个为留学等待了 3 年，投入了近 5 年的时间去准备的人，在经历了那么多的失败、挫折、无助和彷徨之后，终于在这样一个日子收获到最丰硕的果实。似乎之前一切的坎坷都是为今天的灿烂做铺垫。这段日子，我经常怀着崇敬的心情去感谢上天，感谢上天赐予我这样一段奇妙的经历。在这段经历中，我不仅仅找到了我人生一个阶段性的方向，更收获了无数比留学申请，比考试更有价值的东西。这些东西比我以前积累的所有经验，比我以前认识到的所有理念更丰富，也更有内涵。我特别要感谢太傻，是他一步一步地把我这样一个几乎快绝望的溺水者引向正确的方向，并不断地提醒我，帮助我。走过这段心路历程，我最大的感觉是，我已经不再是那个盲目自大的学生，我永远不会再幼稚地认为自己已经完全懂了，没有必要再学习什么了。我会以谦逊的态度去看待我未来的每一项工作，每一个挑战，并在每一个过程中去学习。

相信很多人和我有着一样的经历。幼时的我们，对任何事物都充满了好奇心，我们每天都会问很多“为什么”，我们不停地去学习，去寻求生活的答案，我们每天读各种各样的书籍，我们曾把图书馆当作自己最温馨的家，我们向周围的每一个人学习。每天清晨醒来的时候，我们会告诉自己，“感谢上帝，我又要去学习新的东西了，真好。”但是，随着年龄的增长，我们每个人都认为自己已经长大，已经有分辨是非的能力，已经有足够的去面对所有的挑战。渐渐的，我们变得不再谦虚，不愿意去虚心学习任何东西，浅尝辄止成为我们的行为模式。慢慢的，我们丧失了对事物的好奇心，失去了探究真理的热情，我们读书的兴趣日趋淡化，也不再每天在督促自己反省自己。我们慢慢的开始习惯并喜欢上那些我

们曾经讨厌的快餐文化、网络游戏，开始热心研究所谓的待人处事技巧、职场圣经以及肤浅的“成功学”。我们慢慢地长大了，也在这个纷乱的世界中慢慢地迷失了自己。

但是，有了这段奇妙的经历，我好像又一次擦亮了自己被灰尘蒙住的眼睛。我突然间发现，其实，我曾经的迷茫、困惑、疑虑都是那样的肤浅——因为我的无知，我的自大，我的幼稚，我慢慢地丢失了最应该珍藏的东西。于是，我和这个世界的很多其他自以为是的人一样，陷入了自我的困境。但是，我很幸运，因为我遇到了太傻。我开始了对自己的深度反省，走出自我设置的陷阱，找到了迷失已久的自己。

当所有的迷雾最后被拨开，每一个问题的答案都似乎太过于简单。但是，正是这种简单的道理中蕴藏了我们最需要了解的真理。申请是什么？留学是什么？出国是什么？当你真正的走过留学申请的历程后，不管你面对着什么样的结果，如果你能为自己找到完整的答案，你就已经真正的理解了申请，理解了留学。

（各位读者，当你读到这里，你也许在试图回答这些问题，那么，请回想一下，当你打开这本书的第一刻，当你读完这本书的前言，第一章，你最想知道的是什么呢？是想知道如何才能被哈佛录取吗？是想知道究竟还有哪些我不知道的申请技巧吗？是想知道其他成功者是怎样做申请的吗？但是，当你读到这里，你的问题，是否找到了答案？你真的读懂这本书了吗？

有人会说，书中讲授的道理其实我都懂，但是，这本书没有告诉我究竟要怎么做——其实，发出这种疑问的人并没有读懂这本书，他只是自以为读懂了；有人会说，这本书很好，但是，如果讲一些更实用的技巧就更好了——其实，说这些话的人也没有读懂，他只是慢慢的入门了罢了；有的人会说，这本书很深刻，我会多读几遍，这样会懂得更多——这些人正在慢慢的掌握这本书的精髓；有的人会说，这本书，我每读一遍，都发现自己不懂得东西更多了，于是我不断的思考，不断地反思，感觉越来越好——这些人才真正读懂了这本书。）

**申请是什么，申请就是我们的生活，是我们生活中最现实的一个缩影。你以什么样的态度对待生活，你就会有申请中得到什么样的结果；你对生活理解到何种程度，你就会有申请理解到何种程度。**你在申请中面对的每一个选择，采取的每一种态度，你在生活中都会遇到完整无缺的复制。我们不断地思考留学申请的技巧、方法和原则，试图了解申请的本质，获取最后的成功。但是，最后，我们却发现，留学申请的原则、方法、技巧，却回归到了我们从小就受到的教育——怀疑、反思、学习、突破、创新，以及我们生活中方方面面的原则、方法和技巧——交流、推销、营销，等等。

更重要的是，**留学申请，给了我们一个机会，一个能够让我们完整地体验生活的挑战的机会。**当我回想我这三年的申请历程，我会真心地感谢上苍，没有让我在第一次申请就幸运地成功，而是让我体验了生活中不可缺少的组成部分——失败；上天也没有给我任何投机取巧的机会，在第二次申请中，以再次失败的结局，逼迫我走上自我反省的道路。如果我在前两次被侥幸录取，那才是我的不幸。因为，若是那样，现在的我充其量只是一个在美国学习的普通学生。正是经历了这么多的失败之后，我终于有机会突破自身的局限，在申请中找到自己真正的世界。

也许，不仅仅是申请，我们生活中的每一个挑战，每一个难题，都在给我们全面体验

生活的机会。有的人在这些过程中，真正地理解了生活，洞察了人生。而有的人不断地和机会擦肩而过。什么是机会，如何抓住机会——这曾经是最困扰我的一个问题，我现在可以给自己一个满意的答案了——机会，就是一些看似偶然，实则必然的条件。机会的多少，取决于你对生活认识的深度，你对生活有了多深刻的理解，你就能把握住多少机遇。当你真正地理解生活，正视自己的时候，机会就已经在你的手中。

而我们每个人要做的，不是去获取什么通向成功的捷径，不是要去掌握什么肤浅的人生哲理、技巧方法，而是要真正地去体验生活，全身心融入到所有的挑战中去，在失败中不断地反思自己。也许读者朋友和以前的我一样，认为自己还没有机会经历真正的失败。请相信，如果你还对自己产生任何的怀疑，你就已经处在最大的失败中。恰是由于你没有认识到这是一种失败，所以你不会感到痛苦。

抓住每一个挑战的机会，勇敢探索生活的真谛，并从中学习，这就是申请给我最大的财富。

而现在，我很快就面对着一个另外一个挑战——美国留学签证。在整个美国留学申请的过程中，签证仅仅只是最后的门槛。和很多国家（例如英国、加拿大）的签证方式不同，美国签证要求面试，签证官用短短的 3-5 分钟的时间与你交谈，然后凭借着印象做出判断。众所周知，美国签证最大的难题在于签证官可以以“有移民倾向”为理由拒绝任何一个人的签证。每一个中国学生进入美国之前，都将经历一次甚至几次这样的考验。美国的签证制度在 911 之后不断地调整，从 2004 年就已经开始逐步的走向开放，但是，仍旧没有任何人会对签证掉以轻心。

虽然我已经把我在太傻网可以获得的签证信息、指导文章详细地研究过，也详细地阅读了《签证的艺术》已经发布的部分。但是，越准备深入，越了解得充分，越感到自己没有足够的把握。我还剩下不到一个月的准备时间。但是，仅仅是看看《签证的艺术》的目录，我就知道自己还有那么多不理解的东西，我也怀疑我到底有多深入的理解和掌握太傻所说的“签证是一种交流的艺术”的理念，其实，我也不清楚，我到底想知道什么，应该不是什么技巧，或是什么特别的秘诀，这些对我都没有任何的意义。也许我在希望这次同太傻的谈话，能给我一些关于美国签证的新的启迪，或者我已经开始习惯于从太傻那里获得一些在我现阶段所看不到的经验吧。

很快，就看到太傻走进了办公室。太傻看见我，点头向我示意，说：“不好意思，路上堵车了，这个地方，除了交通太拥堵，什么都好！走，到我的办公室去谈吧。”

我点点头，跟着太傻穿过公司里面的一条走廊，进入到一间独立的会客室。

太傻坐下来，饶有兴致的问道：“嗯，Jim，你要签证了吧？在论坛上发布的《太傻签证》，你看过了吗？”

我点点头：“当然看过了，要是有一个准备美国签证的人现在告诉我他没看过《太傻签证》，那么这个人肯定是消息太闭塞了，估计他连太傻网是什么都不知道。不过，太傻，我给你提一个建议，《太傻签证》的内容是毫无疑问是很好的，但是，从一个读者的角度来看，那本书读起来太费力，很多人也许在读完第一章后就会把书扔在一边。他们会自己先准备签证，

等遇到什么实在解决不了的困难，再去读《签证的艺术》，看看能不能从中获得启发。你看，这肯定不是你编辑这本书的本意。”

太傻无奈地耸耸肩，说：“这确实是一个很大的难题。其实我们也很想把这本书写得文笔生动、深入浅出，让更多的人读起来更轻松，用起来更方便。但是，这本书本身不是面向普通读者的普及性读物，它的前身是太傻签证咨询中心的研究报告，是公司的每个签证研究团队的成员每周必须缴纳的一篇研究论文优秀作品的合集。一般而言，公司内部的研究报告的，只要自己内部的人能够理解，就足够了，从一开始就没有想过任何对外发表意图。文集中有很小的一部分是用于给签证客户看的东西，所以编写得比较生动，比如《签证的七个层次》，《签证的十大误区》，这些内容大家都喜欢看。其他的大部分研究报告，都是抓住一个论点，逐步加以分析说明，有的文章会结合一些案例分析，便于内部交流。所有的咨询人员都是很有经验的，因此在交流上没有一点点障碍。但是，对于一个没有什么签证经验的新手来说，读这类文章就有些头疼。就好像你，就算已经为签证做了很多准备，是不是只看看前几页也感觉很头疼呀？”

我点点头，说：“其实，这是必然的，现在也没有几个人能看懂相对论，《签证的艺术》这本书和以往的那些凌乱的、没有任何系统的前签证文章根本都不是一个层次的。也许这就是专业研究和“自己瞎琢磨”的区别吧。在我们金融咨询公司，那些咨询报告都是绝对对外保密的，保密只是对专家，就算把那些公司的分析报告拿给一般的人看，他肯定什么都看不出来。可是，太傻，你知道吗？你现在手上的这些研究报告，确实是很有作用的。在中国签证咨询领域，也没有任何一家机构能和太傻签证咨询中心的实力和影响力匹敌，那你们为什么不直接把所有的研究报告都发布出来呢？我相信肯定有人会详细研究并获得很大的收获的，其实谁都知道，这些才是准备签证者的最大金矿。或者，你是担心这些研究资料的发布会影响太傻签证咨询服务的客户量？”

太傻说：“其实，这个真的不需要保密。即便发布出去了，也不会对太傻的咨询服务产生任何影响。我们之所以觉得没有必要全部发布这些资料，原因在于另外一个更关键的问题。你知道吗，Jim，签证领域和留学领域一样，从来不存在什么系统的理论性的指导，中国留学美国，在 80 年中期掀起风潮，到现在已经 20 年了，几乎所有准备留学、签证的人都参照一些口口相传的经验 and 技巧，从来没有有什么人对那些经验技巧给予过系统的整理和总结，更没有任何成型的理论和方法出现。你也知道，市面上所有的关于留学指导的书籍，基本没有指导意义。如果真的出现了一本系统的讲解签证和留学申请的书籍，很快，所有人都会把它看作救命稻草。当然，真正有价值的东西还是存在的，就怕一个读它的人只懂了一部分，于是就开始胡乱琢磨，这样反而更容易走上误区。你看，我们推出《太傻签证》，是为了帮助更多的人，但是，如果因为里面的资料太过于艰深，反而让很多不懂的人以为自己懂了，那不是误人子弟吗？”

我点点头，说：“我明白你的意思了。事实上也确实有这个问题，从事教育的人都知道，不怕没有老师，最怕遇到错误的老师。其实，也许老师并不是没有学问，而是老师没有找到正确的教授的方法，让学生受到了误导，对吗？”

太傻点点头：“确实如此。你看太傻签证咨询服务，每年为上千人做签证培训，但是，这种培训，从来不是以集体上课的形式进行，因为每个人的背景、情况和难点都完全不一样，很难用同一套东西去解决他们的问题。签证又不是考试，不存在什么标准答案。太傻

签证咨询服务体系摸索了那么久，才总结出一套咨询培训的体系，逐个给客户最有效的帮助。从这几年的签证情况证实它确实行之有效。但是，之所以行之有效，是因为这套方法着眼于咨询而不是课堂培训。所以，可以很有针对性地解决问题。如果一定要用一本书去概括大部分要点，并做到真正具有很强的指导性、针对性，就是一个难度很大的工作了。”

我赞同地说：“肯定是这样。就好像律师咨询一样，从来没有哪个律师准备开一个培训班，把 10 个客户放在一起培训。既然是咨询服务，就必须有针对性，必须以一对一的模式来提供服务。在这个世界上，也没有哪一本打官司的书可以教你如何打所有的官司。”

太傻笑了笑：“至少律师咨询、金融咨询这几个行业有很多相对成型的规范，从中可以找到一些系统性较强的指导。而签证就完全与之不同。在签证问题上，非但没有任何系统化的知识，反倒有很多很多完全错误的观点、和方法。更可惜的是，这些错误的东西在人的头脑中根深蒂固，而且流行广泛，再加上一些不懂装懂的所谓的签证专家胡乱搬弄的签证哲学呀，签证技巧呀，签证领域越发显得混乱。”

听到“哲学”这个词语，我毫不犹豫的想起了中国的一个曾经名声很响的签证专家的著作，这本书曾经风靡一时，被许多准备签证的人当作必读的书籍。但是，这本书似乎并没有给人们的签证带来实质性的促进。那本书流行的时候，似乎也是留学美国签证陷入最低潮的时候。其实，所谓的“签证哲学”，仍是指签证技巧和方法，只不过那本书用了一个很吓唬人的标题，再糅进一些所谓的民族情绪的东西，诸如书中“义正言辞的驳倒美国鬼子签证官的无理刁难”之类的话语，现在看来，那些观点有些可笑。

太傻继续说：“太傻咨询、太傻网站都有很多与留学问题相关的资料，有很多研究签证的论文，但是，太傻从来不随随便便把它们拿出来炫耀，或者做商业宣传。因为，我们很清楚，如果把这些东西发布，但是其内容和方法含有错误的，那么它产生的负面影响就会被无限度地放大。一个人的位置越高，他说的每一句话的影响就越大，他要承担的责任也就越多，因他的错误而产生的误导也就越大，即使只是一个很小的错误或者是无意中的小失误，也有可能产生极其严重的后果。你知道在 2000 年左右的那段时间，美国签证领域最流行的观点是什么吗？”

我摇摇头。太傻接着说：“那个时候，几乎每个人都认为签证官是中国人的敌人，是中国学生留学美国的最大的障碍。每个人在谈到签证时都咬牙切齿，简直把美国签证官当作阻碍他们前途的最凶残的恶魔，那个时候，正值民族主义情绪泛滥，即使美国使馆签证处花了很多的时间和精力去澄清美国签证的问题，但是，上述观点从来就没有发生过实质性的改，并且愈演愈烈。于是，在后来出现了这种所谓的哲学。这本书确实是第一本系统化地总结签证经验和方法的书，但是，这本书有两个核心的问题，导致了它存在着根本性的、方向性的错误。”

我打断太傻的话，说“本质性的错误之一，是这种所谓的哲学宣扬了和签证官对抗的观点，对吗？”

太傻摇摇头说：“那只是一个表面的现象。而它最本质的错误在于，这本书的作者把自己的主观观点凌驾于签证事实之上，于是用自己的主观想法去分析签证过程，这是很危险的做法。同时，作者的主观想法受到了那个时期流行的民族主义的影响，于是这本书很必

然地变成了一本教导签证者如何机智地反驳签证官，如何找出签证官的漏洞，试图用无可辩驳的逻辑打败签证官的书籍。Jim，你能理解吗，这是一种多大的误导！”

我点点头，说：“主观臆断，这是我们做研究的人最忌讳的做法。就好像若是你凭借着主观印象觉得某个公司是有前途的，在咨询报告里面，你就会列举能支持你观点的论据。但是，真正的研究是，先列举所有的事实，然后再得出观点。签证哲学里面确实洋溢着一种民族主义的情绪，读的时候，你会感到很畅快，觉得签证官真的是很不堪一击，你会觉得自己真的可以有办法打败签证官，但是，真正解决签证的问题，应该用你提出的‘交流’而不是‘签证哲学’中所强调的‘对抗’。当然，那本书的作者或许并不是认为对抗是解决的唯一途径，但是，由于他在主观上并没有认清问题的本质，所以，这样的错误也不可避免地渗透于文章中，而读者也会在不知不觉中接受这样的影响，误导由此产生。你刚才说的第二个本质问题又在哪里呢？”

太傻点点头说：“第二个问题是研究方法。Jim，我问你，现在你被世界顶尖的大学录取了，你会据此自称为‘留学专家’吗？你会马上去指导其他人怎么做留学吗？”

我摇摇头：“我最反感那些自封的‘留学专家’。很多中介公司，找了一些从美国留学回来的人，然后在宣传材料中说‘哈佛、MIT、斯坦福毕业的留学精英，指导你的留学申请，为你撰写留学文书’。其实，真正懂留学的人绝对不是那种那在哈佛学习的人，他们能上哈佛只是因为他们的专业成绩优秀。但是，专业上的优秀未必具有指导意义。一个人可以为自己申请到哈佛，就一定帮助其他人申请他们最想去学校吗？任何一个学过GRE逻辑的人都不会犯这样的错误。但是，现实中还是有很多人相信这种逻辑。”

太傻接着说：“那么，Jim，你都在金融咨询领域工作一年多了，现在的你觉得自己是一个金融专家吗？到底什么人才有资格顶着‘专家’的头衔呢？”

我想了想，说：“首先，我肯定不是专家，我离专家还差得远呢。一个金融领域的专家首先必须是一个系统的研究者，还应该是一个有丰富经验的执行者，他接触过各种各样的金融问题，并且有能力将各种实际经验上升到理论的高度。具备了这些，才算得上真正的专家。”

太傻点点头，说：“你说的很对，并且指出了**一个事实：没有经过实实在在的研究，就根本没有资格自称为专家。签证和申请、考试一样，是一门实实在在的学问，你对它的研究到达了何种层次，你对它的理解也就能上升到何种高度。没有调查就没有发言权。但是，现在市场上的各种所谓的‘签证专家’们，他们宣扬着各种各样的理论、方法和技巧，但是，却经不起任何的考验——因为这些人和你一样，只不过对某些常识性的经验进行了总结，他们还远不是“授人以渔”的研究者。没有研究，何来结论。”**

突然之间，我有了一种豁然开朗的感觉，似乎慢慢地把握到了太傻和我谈话的主线——是的，**签证和申请一样，是一门学问**，从表面上看，它很简单，但是，你要想真正的把握它，却是一件非常艰难的事情。签证的难度，就在于无从把握，因为你只有几分钟，而不是几个月的时间与签证官进行面谈。鉴于此，很多人认为，在申请美国签证的问题上，运气起到了某种作用，但是，这种运气也是一种难度。这种难度决定了签证是一门比申请更值得钻研的学问。一个人要想签证成功，唯一的途径，应该就是像对待一门专业知识一样去研究它，而不是简单的基于一些经验判断，就自以为可以解决所有的问题。

我点点头，对太傻说：“我记得你上次和我谈话，第一个主题，就是要学会怀疑，是吗，那个时候我们得出一个结论，‘怀疑’是一个人把握任何事物真相的第一步，敢于怀疑，本身就是一个人必备的素质之一。事实上，当我面对签证的时候，我同样也选择了怀疑，我怀疑很多的东西，怀疑所谓签证的哲学，怀疑所谓的形势和运气，怀疑那些签证经验是否真的对我有用。我也同样抱着怀疑的态度去阅读你的“签证的艺术”。但是，估计我现在仅仅处在怀疑和学习的阶段，我只有一个月左右的准备时间，这么短的时间，我想自己还走不到研究这一步了吧？”

太傻笑了笑，说：“你又不准备当签证专家，研究签证干什么？这个社会是有分工的，要是每个人能做好所有的事情，这个社会也不是现在这个样子了。我刚才的话，仅仅是希望你能够理解，在未来，我们每个人将遇到很多很多全新的领域，遇到很多自己未曾遇到的挑战。但是，当你接触到这些挑战的时候，第一步应该是去怀疑，学会自己去判断是非。不要去迷信任何哲学，不要去照搬任何的案例或者技巧。如果你真的希望在一个领域里成功，你首先要做这个领域其他别人都不做的事情。要是 google 的创始人从一开始就相信 Yahoo 的搜索是做得最好的，后来 google 的奇迹也就永远不会出现了吧。”

我回答说：“我想，你以前和我说过，在生活中的每一个环节，我们都可以学到很多知识。那么，美国签证的经历无疑给我上了五节课，从中我获益匪浅。让我们逐一谈谈这五节课吧。”

### **第一节课——怀疑，永远不要去迷信任何专家**

太傻笑着说：“每一个领域都有它的专家，关键的问题在于，这个专家的研究内容到底和你有多大关系。要是某位专家谈的和你的事业生活毫无关联，你听听也无妨。但是，如果这个专家的观点将关系到你未来的前途，或者对你专业研究方向有影响，那么你就应该好好的思考了。因为，与其被误导还不如不知道呢。签证也是一样，很多人什么都不看，什么都不想，按照最基本的去准备，一样也能通过签证。与之形成对比的是，有的人想法太多，但是又没有能力做出自己的判断，最后只能盲从他人，影响了自己的发展。”

我对太傻说：“这就是‘尽信书不如无书’的道理。我现在开始明白，一个人只有把签证作为一门学问来研究，才能真正成为这个领域的专家。如果你只有签证成功或者被拒签的经历，那就没有资格来指导别人。太傻，现在的问题是，每个人，从确定 offer 开始，到签证，最多也只有两三个月的时间，他们真的能把签证学习到什么程度呢？研究签证到底要研究什么呢？而且，我最想知道的事情是，签证的最大难度究竟是什么？我如果有足够多的时间准备签证，应该怎么做呢？”

太傻点点头说：“嗯，Jim，其实，你想知道的，恰恰也是很多其他人想知道的。你看，到目前为止，你也为签证做了比较长的准备了，你就说说自己的感觉吧！你觉得签证的难度到底在哪里呢？你现在最大的疑惑又在哪里呢？”

“运气和形势，这是每一个人签证的时候都必须面对的问题。我看了很多签证经验，但是，却一点点头绪都没有。在我的脑海里，只有‘运气’和‘形势’这两个词语。太傻，我知道你在《签证的艺术》中从头到尾都在强调这两点是签证者最大的误区之一，也列举出



很多实实在在的例子。但是，我想，《签证的艺术》并没有解决这个问题，对吗？你真的认为‘运气’和‘形势’对签证没有任何影响吗？我想，很多人可能都与我有同样的疑惑。事实上，这两个词语在我的脑海中始终挥之不去，因为我看到，很多人在签证中表现得很差，但是签证官却让他通过了；有很多人表现得很好，反而受到无理刁难。如果不驱走这个阴影，我想我没有办法去静心地研究签证。你看，我现在已经把《签证的艺术》已经出版的部分看了三遍，但是，当我试图对签证做一些研究的时候，这个阴影就跳出来告诉我，现在的形势很不错，很多人都通过了，你也肯定没问题的；但是我的理智又告诉我，不能轻易把关系到我前途的签证交给运气，我希望能够把握签证的结果，但是，又感到无从把握！”

太傻点点头，说“**Jim，你的感觉是每一个开始准备签证的人的普遍感觉，也是每一个人必须跨越的一个难关。**事实上，你不要把事物简单的局限于签证本身，放开你的眼界，去关注更广阔的外部世界，你的疑问就会迎刃而解了。你看，我们刚才说过，签证也是一门学问，唯一不同的是，在此之前并没有人把它当做一门学问来看，**即使很多人被拒签，也很少有人真正地反思，到底该如何把握签证，于是，运气和形势的说法就是一种必然了。**这就好像古时人们还没有能力破解天体运行的规律的时候，就会用各种各样奇怪的理论来解释它，而这些解释，大都和运气、形势一类玄幻的东西结合在一起，对吗？**因为人们不理解，所以他们会相信运气和形势，但是，现在你还会相信星星的变化和运气有关系吗？当你理解的时候，你会说，这是一种必然。**”

我突然间慢慢有了一种感悟，说道：“太傻，你的意思是，之所以我们会认为运气和形势是主要的决定因素，问题的本质在于我没有理解签证？”

太傻点点头，说：“Jim，你说你确实了解很多关于签证的经验，但是想一想，**你只是看了这些签证经验，有没有认真地去研究这些经验呢？就算你看，你认真地看了多少遍？你看的那些，足够你真正地理解签证吗？**这就好像一个做天文研究的人，没有任何指导，即使看星星看1年，也不会有任何实际的收获，对吗？”

我有些汗颜，的确，我真正认真分析的签证经验有几篇呢？50篇？100篇？**事实上，当我看到第10篇左右的时候，就没有什么兴趣了。**每个人的经历都是大同小异的，有的人犯了很明显的错误，有的人莫名其妙通过了。事实上，今天我找太傻谈话最主要的原因在于，我费尽心力，却找不到真正应该下力气去做的事情，但是，我却从《签证的艺术》的目录上，看到那么多我应该做的事情，那么我到底应该怎么做呢？

我很惭愧地说：“太傻，你说的没错。我想，**这个世界上的任何一件事情都是有原因有结果的，也必然存在它自身的规律，问题在于，你是不是真的有能力去掌握这种规律。**那么，太傻，签证真的没有任何运气和形势的因素吗？”

太傻点点头：“首先，形势这个东西，对签证的影响是最小的，甚至可以说几乎没有任何影响。签证官可不是美国间谍，**他们只是一批政府官员，按照规章办事情，就是这么简单。形势的变化如果导致规章制度发生变化，才会真正地影响到签证。**比如，911之后，美国签证制度发生变化，大概有半年的时间签证很不稳定，因为新的规章制度尚没有确定，但是，很快，新制度确定了，签证就再没有受形势影响的可能性了。以前很多人传言诸如总理访美、总统访华之类的事情会影响签证，其实，Jim，你仔细的想一想，这是多么幼稚的想法，这就好像古人说下雨是龙王打喷嚏一样是无稽之谈。”

“其次是运气，大家似乎都愿意去相信运气它，比如今天签证官心情如何，我排队是不是排上一个签证杀手，这些是每个人都乐于谈论的运气。但是，Jim，你这样想，这个世界上，没有任何一件事情的发展能够摆脱外界因素的影响。比如你和一个客户谈判，可能他会因为你的领带好看而对你产生好感，也可能会因为你长得太高而不喜欢你。但是，在现实生活中，我们面对的不是一批感性的人，而是一批职业化的人，他们做职业化的事情，没有人会因为喜欢你的领带而和你签约，也没有人会因为不喜欢高个子而不和你签约。签证也是一样，签证官只是一群照章办事的人，他们问你问题，得到答案，做出判断，也许会受到一些小的因素的影响，但是，Jim，你仔细想一想，这些小的影响因素会起决定作用吗？你在面对一次商务谈判时，会花多少时间去担忧这些细微之处呢？”

我沉默了一会儿，仔细体会刚才太傻的每一句话，然后我说：“太傻，我从美国签证学到的东西，还包括把握自己的命运。这正是我接下来想与你探讨的话题。”

## **第二节课——永远不要等待运气的降临，自己去把握自己的命运**

太傻回答说：“把握命运也是需要勇气的，不是吗？其实每个人都希望自己能够把握自己的命运，没有什么人真的在守株待兔，等待运气的降临。但是，生活中总是会遭遇各种各样的、难以预料的挫折，这让他们觉得运气其实很重要。但是，运气并不起什么重要作用，这一点不难理解。但是，努力坚持着去把握自己的命运，这就不是一件容易的事了。”

我点点头，回答说：“太傻，你知道吗？我在准备签证的时候，受到了无数的干扰，我对此深恶痛绝。我所看到的任何一篇签证经验，都格外强调运气的重要性，我周围的每一个人都告诉我，现在的形势好或者不好；在论坛上，每个人都在讨论一样的问题，却真的很少人去用心去准备什么或者真正的去思考什么。你刚才说的那些，我都能理解，但是，我究竟应该怎样去摆脱这种干扰呢？难道我要说服自己，周围的人做的所有的事情都是错的吗？难道中国人为签证做了这么久的准备，他们做的都没有意义吗？”

太傻笑了笑，说：“Jim，你刚刚走过了留学申请的难关，你看，中国学生不也是做申请做了这么多年，你觉得大部分人都理解申请了吗？他们做的都是正确的吗？你愿意继续模仿着他人的做法，再碰一年运气吗？你看，你在今年的申请之前，也总是希望今年的运气更好一些。但是，当你走过这段历程，你告诉我，今年你的运气真的好了吗？”

我无奈地摇摇头：“确实，尽管我很不愿意承认，但是，这真的是一个事实，中国学生做了这么久申请，真的没有什么人真的懂申请。也许确实像你说的那样，没有几个人真的懂签证。”

太傻斩钉截铁地说，“不是也许，是肯定——你看看每一篇介绍签证经验的文章，看看论坛上讨论的内容，你就会知道，中国人对于签证的理解是多么的肤浅。不要看每年那么多人通过了，那些通过的人，真的是因为签证官很仁慈，没有和你计较什么。遇到一个挑剔一点的签证官，马上会一批一批的落马。因为中国人不理解签证，才会很自然地出现这种局面。签证者通常会把问题归结到签证官的身上，会说这个签证官成了‘杀手’，那个签证官成了‘水车’。但是，却很少人愿意反思自己，思考自己的做法是对还是错。太傻咨询服务对所有的客户都奉送这样一句话——如果你的签证通过了，很可能是因为你的运气好；

你要是签证被拒了，肯定不是因为运气不好，而是因为你做错了什么。你要做的不是一个等待好运的人，而是确保自己 **100%可以通过的人**。Jim，签证，是一个多么简单的过程，比起留学申请而言，要简单那么多——就是和一个签证官谈话三到五分钟。但是，**签证之难，也就难在它的简单上**——如果签证是一门考试，考 45 分钟，还分出好几个题型，绝对没有人会说有什么运气和形势的问题。但是，签证只有 5 分钟，**5 分钟就要决定一切**，所以，**签证成为了申请中最大的难关！**”

我很有感悟的点点头：“是的，要是从整个留学申请的流程上看，考试应该是最简单的一个环节了。事实上，中国学生最擅长的也就是考试，比如可以把 GRE 考到接近满分，这是所有美国学生难以想象的事情。与之相比，**留学申请就复杂多了，它要检验一个人各方面的素质，尤其是营销和交流的能力**。但是，申请，对于中国学生事实上也不是难题，没有什么人会说申请是在碰运气，说这话的人根本就不懂申请。留学申请检验的素质很多，但是专业素质永远是第一位的，所以很多人就算其他能力不强，申请也不会出什么问题。可是，一到美国的签证，几乎所有的人都傻了，每个人都抱怨，为什么会有这么变态的签证形式。他们会说，为什么加拿大签证只是看材料，而美国签证却要面谈。他们会抱怨，面谈为什么就谈三五分钟？这么短的时间能了解一个人吗？事实上，签证这个流程是对中国学生最大的考验，也难怪中国学生对美国签证如此恐惧，以至于连运气、形势这种无稽之谈都会占到主要位置。那么，太傻，请你说说，签证究竟应该如何准备呢？”

太傻回答说，“要解决这个问题，首先你要了解三个基本的要素，一个是**签证本身的本质难点**，第二个是**签证官的立场和判断标准**，第三个是自己的**正确思考方式**。只有透彻理解了这三点，一个人才算是入了门。”

“从本质上讲，签证的难点在于，你要在短短三五分钟的时间里去说服一个对你有偏见，还存在巨大文化差异的一个美国政府官员。事实上，这是最大的劣势，也是最大的优势，以后你就会慢慢的理解这一说法。说得更明确一点，在美国的面签制度下，确有很好的机会。**签证官必须在短时间作出判断，这给了聪明人难得的机会**。可是，对那些不善于交流的人来说，这无疑是一场噩梦。类似于美国签证的考验，在我们生活中虽然不常见，但还是存在着的。比如，Jim，我们在求职的时候，会遇到很多难题，其中一个经典难题就是‘**电梯演讲**’——在搭乘电梯从一楼到二楼的时间里，你应该可以概述你的工作经历，并说服电梯里邂逅的老板雇用你。你看，这是多大的一个挑战，似乎比签证还难。但是，这个其实比签证要简单一些，因为这个电梯演讲的前提是老板现在想招人，而你现在有机会，老板对你没有任何先入为主的偏见。但是，**签证却不一样，你的时间短，对方还是一个已经先入为主地判断你有移民倾向的一个人**。这就是签证难点的本质——在最短的时间去说服一个对你有偏见的人。但是，Jim，这个本质很容易理解，但是，你明白为什么我们要这样的强调这个本质吗？我们对每一个客户培训，首先就是强调这个难点本质。”

我想了想，回答说：“是不是因为，在签证领域，有**太多乱七八糟的奇怪观点，结果弄得真正的关键被淹没了**。我真的可以理解，中国对于签证的理解真的已经混乱到了极点，大家在一起，很少去讨论究竟如何去有效说服签证官，而更多的讨论最近的形势，到底哪个是‘杀手’，到底穿什么衣服能最终让签证官心情好之类的无聊话题。这种话题泛滥成灾，以至于没有人去思考最核心的东西了。你看，我之前，也每天总是想，要是我遇到‘杀手’了，怎么办呢？当你一个人脑海里塞满这种东西的时候，就很难把握住签证的本质。”

太傻点点头：“若是你能在太傻签证咨询中心待一段时间，会更深切地感觉到当前对签证理解的混乱程度。有的客户找到我们寻求帮助，但他们最想知道的并不是如何回答签证官的问题，而是希望我们提供诀窍，诀窍就是让他们在签证官面前什么都不说，就可以直接通过。他们宁愿相信有这样玄而又玄的所谓的技巧，也不愿意做出实质性的努力。很多人相信签证不用准备就可以通过，当他们遭到拒绝的时候，并不是后悔自己的轻率，而是去抱怨命运的不公。他们宁愿继续做无谓的尝试，也不愿意反思失败的原因所在。我们有时候很奇怪，为什么会有那么多人在被拒签三到四次以后才来求助于太傻，这些客户都无一例外的告诉我们，原来以为自己可以解决签证的问题，看到那么多人都很轻松地通过了，就认为自己肯定没问题，结果没想到被拒签了。这些问题的产生，根本原因就在于，他们并没有正确理解签证的‘难’与‘易’。”

我一边思考着太傻的话，一边回答到：“事实上，如果一个签证者能够真正把握这个难点的核心，问题就好解决了。就好像今天我和你谈话之前，我一直拿不准应该怎么为签证做准备，我想系统地看那些介绍签证经验的文章，却又不知道怎么看。不过，虽然目前我还是有很多疑惑，但是至少我已经有了一个头绪——我要解决的问题就是如何在短时间去说服一个对我有偏见的人，不是去解决运气问题，也不是去理解形势。那么我准备工作的要点，就应该是，如何最充分地运用这短短的几分钟来达到目的。要做到这一点，我还要理解签证官到底有哪些偏见，我应该如何说服他。掌握了这个签证的核心难点，很多其他的问题，马上就成了次重点。什么口语呀，文化差异呀，材料的包装方式呀，衣着呀，这些都不应该是签证准备的重点，对吗？”

太傻赞赏的点点头：“Jim，你其实有很强的学习能力。很多东西稍加点拨，你就能把思路调整到正确的方向上，并且能触类旁通，解决很多相关的问题。”

我有点无奈的说：“这应该是美国签证给我上的第三节课了。在这节课，我学会了如何把握问题的本质。”

### **第三节课——正确的把握问题的本质。**

我进一步阐明话题：“太傻，既然签证的核心在于说服签证官，你能详细解释一下签证官的立场和判断标准吗？虽然这个问题已经作为一个重要章节在《签证的艺术》一文中发表，但是，我还是很想听你系统地阐述一下相关的观点。我想，这样便于我更深刻地去理解它。”

太傻点点头，说：“我们今天话题的次序，看似很随意，事实上，它完全就是《太傻签证》的章节顺序——先走出误区，然后找到核心，再判断要点，最后了解对手。事实上，这也是我们解决任何一个难题的必然途径，对吗？”

我点点头，说：“是的，这也是用科学的方法解决问题的最合理的途径。否则，只是简单地根据一些惯常的经验来判断事物，极易得出片面乃至荒谬的结论。”

太傻接着说：“其实，“签证的艺术”的最高的层次，也就是“竞争的艺术”的最高层次——就是“人的艺术”。我们面对的每一个挑战，尤其是社会竞争，都是人的竞争。如果你不了解你的竞争对手的弱点、优势，你怎么可能在竞争中获胜。美国签证，对签证官的了解，是整个签证过程中最简单的一个步骤。但是，这个简单的步骤却最容易被人忽视。

很多流行的观点都把签证官妖魔化了，一个人一旦接受了这些观点，就走入了最大的误区。另外一方面，很多人认为签证官是一群神秘的人群，感觉就好像 007 一样可望而不可及，他们的心思永远揣摩不透。有了这两重障碍，理解签证官，对于很多人来说，根本就是不可想象的。”

说实话，对于未来要和我面试的签证官，我真的很好奇，于是我问道：“那么，签证官到底是怎样一群人？你真的能知道他们在想什么？”

太傻笑了笑：“**签证官首先是一个外国人，他们在中国工作，就好像一个外企的白领一样。你的公司也有很多外国人，你觉得他们的生活神秘吗？**”

我笑着摇摇头：“当然不觉得他们有神秘感。他们也许有一些特别的习惯，但是，确实没有什么神秘可言。”

太傻点点头说：“你就把签证官当成你在丰联餐厅用午餐时经常遇到的那个外国人就是了。有一天，要是这个外国人代表一个什么公司和你谈什么项目，你会紧张吗？”

我回答道：“当然不会。其实，我已经理解你说的身份问题了，这个问题确实很简单——**签证官就是给美国国务院打工的人，其实，这份工作很辛苦**，换成我，肯定不会去做这份苦差，签证官的待遇远远比不上某些外企驻中国的工作人员。其实，要是这么去理解，很多问题都可以迎刃而解。比如，由于生活环境的不同，签证官与申请者之间肯定存在着文化差异，但是，这个差异肯定没有很多人想像得那么大。这些签证官每天都和那么多的中国人接触，就算他没有被同化，至少你和他说的话，他肯定能够理解。不过，我觉得首先应该体谅的是，**签证官的工作是很辛苦的事情，想一想每天无聊地坐在台子后面，问每一个人大同小异的问题，还要在那么短的时间做出判断，真是乏味透顶**。换成我，我肯定不干这种工作。”

太傻点点头：“你说得没错。但是，几乎所有我见过的签证官都显得格外的敬业，这是最让我感动的一点。**很多中国人总是以为，签证官既有权力，又有地位，让人羡慕。其实，这门职业和银行的柜台服务人员从事的工作一样，既辛苦，又不讨好**。你是学金融的，你肯定知道，银行里很少有人愿意在柜台做事。在美国大使馆，签证官是最辛苦、最累的工作，没有人愿意做。可是，这项工作又不能不做，也没有办法像英国，加拿大那样简单地处理签证。美国法律规定签证要面试，就是一个都不落的面试，谁也不能例外。**如果你真够真的理解签证官的难处和辛苦，你就会很容易理解签证官判断问题的方式和方法了**。比如有的时候，签证官确实很累，确实很容易疏忽一些事情。但是，你在很累的时候会怎么做呢？你肯定会打起十二分精神去做完这份工作，对吗？签证官也是一样，每个人都在履行自己的责任，即使工作非常辛苦。假如你是签证官，你会草率地去决定什么吗？将心比心，你就会真正理解签证官了。”

我点点头：“你在《签证的艺术》里面说，签证是肯定没有配额的，也没有规定每天有多少人可以通过。真的是这样吗？”

太傻笑了笑：“**这些疑问，都是中国人自己给自己找的烦恼，都是自己给自己的错误找的借口**。明明自己没有表现好，就怪签证官是‘杀手’，或者怀疑签证有配额。这就好像一

个人考 TOEFL 没考好，却说，为什么我拿到的卷子这么难；一个人考研没考上，却说，录取的那些人都是内定的。这是多么可笑的说法，可是却流行了这么久。Jim，就算我不和你说其他的，以你对美国人做事方式的判断，你觉得配额的说法可信吗？”

我毫不犹豫的摇摇头，说：“美国企业，尤其是政府机构，是最讲究章程的，如果有什么章程，就一定要执行。章程上没有的东西，每人会理睬。如果真的留学签证有配额，这个配额和 H1 配额一样肯定是公开的东西。遮遮掩掩不是美国企业和政府的行为风格。”

太傻点点头：“换一个角度，你会看得更清楚。这种配额的谣言，只有在中国这种环境里面才会出现。因为，中国人早已对配额习以为常，反而很少人真正按照章程去做事情。可是，在美国，这是不可想象的事情，就好像一位签证官曾经对我说，‘就算真的有什么配额，我凭什么要按照配额发签证——我有我的判断的权利，这是宪法赋予我的权利，我只会给我认为应该获得签证的人发放签证，而给我认为不合格的人拒签。这就是我的工作，没有任何人有资格给我任何配额。’ Jim，你看，配额是典型的中国式谣言，对吗？”

我笑着点点头，接着问：“我现在真的可以理解，签证官就是一群很单纯的执行规章制度的人，但是，这些规章制度是公开化的吗？是不是有什么特别的条款是中国人不知道的，或者，签证官有什么习惯性的判断方式呢？就算规章是确定的，执行的标准呢？难道每个签证官都用完全一致标准去执行吗？”

太傻点点头说：“Jim，你已经深入理解签证官工作的核心部分了。事实上，这个问题也很简单，你自己是完全有能力理解它。比如，你们公司有很多规定，规定就要执行，执行的时候不同人有不同的理解和方式，但是这些是矛盾的吗？当然不矛盾。签证官所执行的制度，判断的标准，一向都是很明确、很公开的，任何一个准备美国签证的人都知道有三点是关键，即合法的学生身份，没有资金问题，没有移民倾向。对于这三点，每个签证官都有自己不同的经验和不同的处理准则。但是，这些差异是可以接受的，美国签证处对签证官内部的培训也是在消除这些差异。每个签证官也都是在做一样的事情，让自己的工作更加符合规章制度的标准，尽量减少失误，尽量减少主观性因素。Jim，每一个去签证的人，只有首先相信每一位签证官都是认真负责的，尽力去遵从标准做事的，才能真正的在签证中正确地

和签证官沟通，对吗？”

我点点头说：“我对此是相信的，我也不怀疑签证官的职业道德品质和敬业精神。不同的签证官由于个人经验的不同，会在选择人的标准上作小幅度的浮动，但一般都能被人接受。我想，每一个中国人面对签证官，不管是什么结果，首先应该从自己身上去反思，而不应该去责怪对方的失误。假如你自己去做签证官，你犯的失误或许比对方多的多。”

太傻笑着说，“设身处地，站在签证官的位置，想想签证官的难处，你就会很容易理解很多事情。很多人抱怨面签制度不合理，容易造成不公平的后果。但是，你要是换到签证官的位置，你怎么不抱怨为什么有那么多中国人留学？每年都有上万人在 5-7 月间全部完成签证，但是，办理这些事务的却只有那少数的几个签证官。面对着那些对未来充满了期待而走到自己面前的申请者，每个签证官都感到责任重大，但是，他们又不能花多于 10 分钟的时间去面对一个申请个体，也不愿意随随便便地拒绝一个人或者放弃自己的责任，这是让每一个签证官为难的地方。最可惜的是，大部分申请美国签证的人都没有以正确心态做好充分的准备，他们忐忑不安地等待着签证官的提问，提问之后又不能有效地回答，有的人就

算回答了，也像是挤牙膏一样，半天什么东西都挤不出来。说实话，要是我是签证官，早拒了你。但是，我们在无数的签证经验中看到的却是——签证官以极大的耐心继续提问，不断地引导你。你能在多大程度上理解签证官，你就能在多么深刻的层面上理解签证。当然，如果你有机会和一些签证官做私下的交流，你会对签证有更深刻的体会。要是没有这种机会，将心比心的想一想就明白了。”

我点点头：“这应该是我从美国签证学到的知识之一。但除此之外，我还有另外的体会，想说出来与你讨论。”

#### **第四节课——了解你的竞争对手，是成功的竞争策略的第一要素。**

我接着说：“事实上，签证官不仅不是中国学生的敌人，甚至应该是中国学生的朋友。而签证之所以难，其实并不难在签证本身，而是难在中国学生的交流能力的差。大多数中国学生，整整大学四年，只知道埋头苦读，一点点社会交往的个人能力都不具备，甚至连基本的礼貌和常识都没有，但坏习惯却不少。这些人，在毕业后找工作时，也必然到处碰壁。但是这些人飞弹从来不反思自身存在的问题，反而今天抱怨工资太低，明天抱怨公司没有发展前景。他们不会待人接物，也不懂得如何和周围的人相处。事实上，要解决签证的问题，只要一个人找对了方向，专心培养自己的交流能力就足够了！”

太傻笑着说：“Jim，你看，你已经把我要和你说的签证的第三个基本点说出来了。我们理解了签证的难点，理解了签证官，接下来就是要理解自己了，而这也是最难的一个步骤。——我在《签证的艺术》中已经说得很明确，**签证的艺术，就是交流的艺术，也可以说是说服的艺术。**但是，对于大多数准备签证的人而言，他们是没机会上升要‘艺术’的层面的，因为他们在签证中能完成基本的交流已经很不错了。其实，中国人应该感谢这些签证官，他们在签证中会尽力的引导每一位签证者，跨越语言的障碍，完成这种基本的交流。但是实在有太多的中国人，连基本的交流的技巧都无法完成。你说，你要是签证官，到底发不发签证呢？我肯定不会发的，因为即便放这种人到美国去，他们也不会创造什么真正的价值。”

我点点头，说：“其实，就好像之前提到的，要在短时间说服一个对自己有偏见的人，要完成这种基本的交流，**首先一个要点，就是要主动，**对吗？时间本来就很短，要是自己又不主动说，难道会有任何机会吗？”

太傻笑了笑：“你知道，在以往，中国学生准备签证，最常犯的一个错误是什么吗？就是用什么‘**签证 108 问**’去准备签证。每个人都告诉自己，我连 108 个问题都准备好了，签证官的任何提问，估计都难不倒我。可是，要是签证官不问你问题呢，或者只问你最基本的问题，怎么办呀？很多人遭到拒签之后，回来抱怨——签证官什么都不问，我说什么呀？你看，中国学生的交流能力就差到这样的地步，就好像一次谈判结束了，谈崩了，你的员工回来告诉你——这不怪我，我准备好的问题，对方都没有问，对方什么都不说，我也不知道说什么了——你要是遇到这样的员工，是不是气死了？但是在美国签证中，这样的事情经常发生。我们经常向我们的客户陈述一个最基本的原则——**签证官没有任何责任或者义务问你任何问题，签证的过程，就是你说服签证官而不是去回答对方问题的过程。**”

我感慨地叹了口气，说：“其实从考试到申请到签证，哪一个步骤不是考验中国学生能

力的环节呢？但是，中国的学生们又有多少人可以真正意识到这些环节的价值呢？每一个人在每一个过程中体现出的态度、处理方法和原则，也体现了他们自身的水平和价值。**有的人把希望寄托在运气，就算这些人在签证中都通过了，在未来的竞争中，也会很快被人甩在身后。**生活就是这么现实，你付出多少努力，你就有多少收获。你每天期待运气，运气就从来不会降临到你的头上。”

太傻接着说：“我们之所以如此强调交流的能力，就是想为所有准备签证的人强调一条最切实可行的途径。一个人如果真的希望提高自己的交流能力，只要他用心去准备，完全可以在一个月的时间里实现质的飞跃。有很多很经典的讲交流技巧的书籍，都可以拿来**做参考**。哪怕只是对签证经验中所谈的基本交流方法做认真的研究，再加以灵活的运用，也会有很大的收获。**最怕的就是准备签证的人，一开始还想很认真地准备，但是，不久就慢慢的放弃了，**这样的例子每年都有。不论我们怎样去提示，**始终没有多少人愿意去努力——似乎每个人更愿意把自己的未来交给虚无的运气。**Jim，你看现在事实上几乎所有的中国人都是可以通过签证的，但是每年还是有 40% 左右的人被拒签，这难道不奇怪吗？真的是签证本身很难，或者是这些人条件很差吗？太傻每年跟踪几乎所有被拒签的案例，至少有一大半的拒签是因为签证者根本就不懂签证，面对签证官白白浪费了签证的机会。我们都可以想象这些人在签证之前是怎么想的——**周围的人都告诉他，别紧张，没问题，现在形势很好，肯定可以过的。于是他们就真的不紧张，真的认为没问题，认为只要草率地准备一下，就能顺利通过，结果他被拒签了。**每一个申请签证的人都应该记住——肯定有人是因为运气而通过的，但是，那个人肯定不是我，我要用我的实力去说服签证官。”

我回答说：“其实，也不能完全责怪那些准备签证的人。每一个人都是有惰性的，追求真理是一件辛苦的事情。而且，每天，论坛上都是充斥着这种互相鼓励，互相安慰的语言，他们的本意是好的，但是结果却产生了误导。对于一个准备签证的人而言，你永远不要希望周围的人能给你多么正确的建议，你必须自己去判断该做什么，不该做什么，应该相信什么，不应该相信什么。就好象我们之前说的，首先你必须学会怀疑，然后才是正确的学习，对吗？那么，太傻，既然我们已经明确了签证的准备就是要提高交流的技巧，那么，应该采取那些方法来提高自己的能力呢？”

太傻说：“这又是一个很大的问题。如果说方法，《太傻签证》中已经写得很明确了，但是，并不是每一个人都有机会看懂。**首先看你的目标是什么，如果你真的希望成为签证的 7 种等级的第 4 等级以上的签证者，你就必然要做很专业的研究才行，这项工作很辛苦、很枯燥，你只有像太傻签证咨询中心研究签证那样系统化地对签证进行研究，才有可能把握签证的精髓。**这条提高之路没有任何的捷径，除非你本身就是一个交流的天才。至于太傻签证咨询中心做签证研究是如何一步一步进行的，需要经过哪些步骤，《签证的艺术》的第一部分也说得很明确，但是，很少有读者会认真地看那些——**很多人始终认为，那些辛苦的研究都是别人做的事情，而普通的申请者只要直接看看结果就行了。**可惜，这个世界上没有任何一样东西可以不劳而获，你不付出辛苦的努力，就算结果在你的面前，你也得不到它。

我点点头说：“我很信服太傻咨询中心的研究实力。我相信，在中国，目前没有任何一个所谓的中介能达到太傻咨询的专业层次。但是，对于一个自己准备签证的人而言，按照太傻咨询的研究步骤去研究签证，是不是太艰难了？而且他们也根本无法获得向太傻一样的第一手的信息和最直接的客户背景信息。有没有什么更便捷的一些方法呢？”



太傻想了想，说：“太傻的研究方法只是一条循序渐进的路径，也很少人能像太傻一样花三年的时间去研究签证。一个人自己准备签证，只要首先理解主要的核心要素，包涵我这次和你说的三个基础，然后按部就班地去研究和自己背景、专业比较类似的签证经验，就会有很大的提高。但是，这种提高是有限的，一个人要想真正掌握签证的精髓，就必须学会向 MBA 做案例分析一样的去分析签证经验。你知道太傻签证咨询中心是怎么培训员工的吗？具体做法是，每天作一篇深入的案例分析报告，每周做一篇固定论题的研究报，文章长度要求写满 3-5 页纸。当然，一个自己准备签证的人不可能也没有必要达到写研究报告的层次，但是，每天深入地分析一个案例，问题则不大。太傻论坛上有那么多素材，你要是真的能够每天深入地分析一篇，并且一个要点一个要点地分析，一句话一句话地琢磨，很快，你就会获得很大的提高。”

我想了想，还是没有明白太傻说得案例分析是什么样子，于是问太傻要一个参考。太傻随手从桌边的书稿中抽出几页纸，交给我，说：“你看，就是这样，我们在每一个对话后面都作了详细的、有目标的分析。一定要把这种分析结果以文字的形式表达出来，不要只是在心里琢磨，等你做到第 15 份案例分析的时候，你就会有意识的在未来的分析中做分类分析。分类分析，就是不把每一个案例都从头到尾进行全面的分析，而是作有针对性的分析，比如把三篇合为一组，以横向的方式分析回国计划的处理模式。我再强调一次，这种案例分析一定要写出来，否则没用。写出来的分析文章可以长期保存，未来可以去回顾它们，回顾的时候你会从中发现更有价值的东西。另外，这种案例分析，必须在你有相当的经验的情况下去进行，否则你不仅不会有提高，反而会被误导。因为这些签证经验里面的大部分的经验，都是错误型的经验，即使有的人通过了，也并不代表他们采用了正确的方法。”

我仔细的浏览了那几份样本，觉得这种研究方法真的很直接，鲜明，很多纸上谈兵没有办法说明白的东西，以实际的案例为参照，顿时就变得明晰了。我突然间产生一个想法，于是对太傻说：“太傻，你看，我知道你很难把《签证的艺术》的全部内容完全的公开，但是，你可以把这些案例分析公开呀，比如你可以做一个每日案例分析的小栏目，每天发表一个案例分析，并且让大家回帖讨论，这样肯定会产生很好的效果，也更加具有指导意义。”

太傻想了想，回答说：“这确实是一个好主意，我安排一下，看看效果吧。要是这种方式确实比《签证的艺术》那种研究说教型的文章更有效果，那么，在这个签证季度，我就重点用这个方式好了。我估计《签证的艺术》最早也要等到明年才能全部发布，你知道，又要把道理说得深刻，又不能太乏味，这个事情让我多么头疼！而且，我更不能把主观因素带入其中，因为我生怕许多人因此而产生误读……这本书给我增添了很多麻烦。”

我笑着说：“但是，我相信这本书一旦公开，将是一本完全改变签证领域的书，仅仅从这本书已经发布的前言部分，我就可以看得出来，只有像太傻这样真正做签证研究的地方，才能够写出这样的书籍，其他任何机构只能望其项背。我目前唯一的希望，就是今年我签证之前，能够多读几章。”

太傻笑了笑，说：“对这本书的期望值也不要太高。因为，是否发布它，还是个未知数。每个人的命运都掌握在自己手中，就算没有这本书，你也要去努力把握自己的命运，对吗？太傻本人以及太傻咨询中心能给你做的，只是一些帮助，也许是一些很关键性的帮助，但是，任何帮助都只是外在因素，你必须学会自己掌握自己的命运。就算你是太傻签证咨询

中心的客户，签证这件事，你不是还必须自己亲自去吗？《签证的艺术》确实是很有价值的，但是，你要以正确的态度使用它，而不是去依赖它。这次的谈话我们很匆忙，不可能在半个小时把签证所有的要点都讲得清楚透彻，你还需要自己回去好好的研读，思考。你一旦真正的掌握了交流的艺术，所谓的签证艺术就成了没有任何意义的垃圾，不看也罢。”

我点点头，说：“这应该是我从美国签证上学到的东西之一，但是，我想，从中还可以获得其他启发吧。非常感谢你的帮助，不过，我还有个小小的奢望——能接着刚才的话题继续谈吗？因为我还感到兴犹未尽。”

### **第五节课——行动，主动而不要等待。**

太傻笑了笑，说：“不是我帮助你，是你自己帮助你自己！不过，Jim，我想，等你完成签证之后，我们应该还有最后一次谈话，我把这次谈话作为送给你前往美国学习的一份礼物吧，等你签证通过了，你记得和我约时间呀。我们下一次谈话，主要谈两个问题，一个是也许你即将感到迷茫的问题——**为什么要留学美国，这种选择你真的认为是一种舍此无它的必然选择吗？**另外一个问题，是一个更高层次的问题——**‘必杀技’**。我们讨论了很多留学签证的方法理念和技巧，但是，这些技巧方法都是处于同一个层面上的东西。事实上，还有一个更高的层面，达到了这个层面，你就会掌握一份**‘必杀技’**，不管是对留学、申请、签证、还是你未来的生活、事业，所有的问题都可以全部通杀。而且，这个话题我们之前都从来没有讨论过，可以说留下了一个巨大的缺憾，下一次，我们把它补全了好。”

我很无奈的说：“太傻，你又在吊我的胃口了！我都恨不得明天就去签证。不管怎么样，我会好好地思考你的这两个问题。再见了！”

说完，我走出了太傻的办公室。

晚上回到家，我给太傻写了一份致谢信。

太傻：

今天，在和你的谈话过程中，我一直在思考，也慢慢地领悟了，它事实上是我们之前八次关于留学申请谈话内容的浓缩，我们再次将那些我们熟悉的各种面对竞争原则运用到了签证领域，你再次向我展示一个专业人士对待问题的态度和方法。最令我感动的是，太傻在申请和签证领域努力从来没有松懈过，研究层次一直占据高端位置。你们的钻研成果，又让这么多人获得实实在在的收益。签证是一个独特的领域，它比申请难得多，也复杂得多。在同你谈话后，我再次研读《签证的艺术》的书稿，更感到你的思路清晰，观点明确，认识独到。这本书也许尚未最后完稿，但是，我相信，太傻所公布的每一个章节都会造福未来的精英人群。另外，请考虑我提出的将你们所作的每日案例分析报告向大众公布的想法，希望更多的人从中获得必要的帮助。

以下是我总结的这次谈话的要点，不知道是否把握住了精髓。

1. 第一节：怀疑——不要迷信任何专家
2. 第二节：突破——永远不要等待运气的降临
3. 第三节：聚焦——把握问题的本质才能最有效地解决问题
4. 第四节：对手——透彻的了解你的竞争对手是竞争的第一要素
5. 第五节：行动——主动出击，不要等待
6. 签证是一种交流，而不是一种对抗，你要做的是去说服签证官，而不是去驳倒签证官。只有在真正理解签证官之后，才能真正理解签证的精髓。
7. 美国签证，任何一本书，任何一个机构甚至太傻咨询中心都只能给你有限的帮助，只有你自己才能真正掌握自己的命运。

Jim

## No. 10 DIY——自己把握自己的命运

8月的北京还是很炎热。再过两周，我就要飞往美国，在那里重新开始我的校园生活，但是，此时的我一点也找不到以前想象的那种迫不及待的感觉，相反，我比以往任何时候都留恋中国，留恋我所熟悉的生活。签证的顺利过关几乎是我意料中的事情，已经不能带给我任何的激动。年初，开始进行申请的时候，有种强烈冲动感促使我日以继夜地奔波、工作和思考，但那似乎已经是很遥远的事情了。我把手头的工作做完之后，去了一趟西藏，也算了却了我很久以来的一个愿望。但是，从西藏返回后，我却有了一种莫名的失落感。越接近离开中国的日子，我就越能感觉到自己对这片生活了20多年的土地的留恋。我不知道我未来将面对什么，我并不害怕困难，但是我却必须为我自己的每一个选择负责。我真的应该选择留学吗？

这一直是从根本上困扰着我的问题。也许，从一开始我就选择了留学之路，只是因为我的好胜之心在起作用。在我的概念里，最优秀的学生就应该去美国留学。去美国留学，拿全额奖学金——几乎是我一上大学，就开始被灌输这样观念，因此，我选择留学，是希望自己走最优秀的路，成为最优秀的人。但是，这样的选择真的正确吗？或者，这真的应该我的最佳选择吗？

在读中学的时候，我认为，最优秀的学生，就应该成绩最好、各种考试都拿第一名的学生。因此我努力学习，并获得无数的第一。但是，现在回头看看，那个时候的第一，未必真有意义。上了大学，我的看法有了一些转变，认为学习成绩好仅仅只是书呆子的象征，一个真正优秀的人应该多才多艺，是在各方面都出众，一个出类拔萃者尤其应当具备与人打交道的能力。因此，我参与了学校里的各种活动并让自己成为学生中的领袖。但是，新的困惑又产生了一——成了学生的领袖，又能如何？现在，我选择了留学。但是，我又开始反思，走这条路，真的是我的初衷吗？从小到大，我都是在父母的满怀期望的眼光中，在这个社会的鼓励中逐渐成长，成为公众眼中的优秀学生。可是，我似乎从来让自己选择自己的生活。留学这种生活，真的是我喜欢的一种生活吗？

而现在，如果让我再次选择留学这条路，我内心深处却充满了犹豫。我现在做的工作，也有很好的前途，我在一定程度上也很满意我现在的发展。我在想，赴美国留学，在哈佛深造，这真的是我人生轨迹中不可缺少的一个部分吗？缺少了这一部分，真的像某些人说的“人生就会不完整吗”？也许在我试图填补自己的人生缺憾的时候，却陷入了更不完整的状态里。很多留美的中国学生，在美国生活得不开心。事实上，他们并不属于那里，但是他们也无法回到中国了。也许，如果他们当初的选择是留在中国，他们也许可以成为各个行业的佼佼者，美国究竟不是我们的世界。那些考过GT，申请过OFFER，留过学，人生都“完整”的人，他们的世界就真的“完整”吗？也许，人生的“完整”与否并不是最重要的，人生永远有太多的目标，也有太多的遗憾。也许，一个适合自己的人生，才应该是我们真正追求的人生。但是，“适合自己的人生”又是怎样一种概念呢？

就是在这种失落与困惑中，我坐到了太傻的对面。这是我第十次和太傻的谈话。

简单的寒暄之后，我很快的开始了我的倾诉：“太傻，你知道吗，我这段时间一直在想，

我现在做出的这个选择，到底是我自己的选择，还是这个社会的选择。如果要我自己选择，我会怎么选择呢？我真的明白自己到底需要什么吗？比如你，你大学没有毕业就开始创业了，放弃了留学，走上了和其他人完全不同的一条路。但是我现在却要重新回到校园，似乎我圆了我很久以来的梦想。但是，这真的是我要追求的结果吗？”

太傻点点头，回答说：“Jim，我非常明白你想说的话。事实上，当每一个人选择留学之路的时候，都会有这样的困惑。不仅仅是留学，当我们每个人面临人生的重大选择的时候，也会有这种疑惑，对吗？比如当你选择读大学的时候，你真的明白自己选择的专业就是最好的选择吗？当你大学毕业时，你会面临着读研或是参加工作的选择，两者之中谁是最好的选择，也会让人困惑。当然，这些问题因人而异，不会有固定而明确的答案。然热，生活本身的魅力就在于，你并不知道你所走的每一条路到底最后会通向什么结果，未来总是有各种各样的异数和悬念。对吗？”

我沉默了。确实，这个令我困惑的问题不可能有确切的答案。也许这个选择是我自己的内心深处的一个梦想，也许这个梦想只是一个畸形的社会产物。但是，我们生活中的每一个选择，哪个又不是社会的产物呢？读中学的时候我们为了高考而努力，上了大学我们为了GPA努力，工作后我们为了职业发展而努力。外人看起来，我们是最优秀的一批人，但是，这种优秀是真正的优秀吗？仅仅是进入了顶尖大学就算是优秀吗？或者，仅仅因为我前往的留学的学校是世界最优秀的学习之一，就意味着自己很优秀吗？其实，什么哈佛女孩、MIT男孩，只不过是社会上盲目崇拜的偶像，这些偶像在本质上带有很多的虚幻色彩。有多少没等到大学毕业就出去创业的人成了很多领域的成功者，又有多少赴美国留学而且读到博士乃至博士后的人，却没有多少成就！至少我能肯定，坐在我对面的太傻，他放弃了留学，但是他却比我优秀得多。

我对太傻接着说：“这个问题确实没有固定的答案，每个人都有自己的选择，有属于自己的路。你认为我应该怎样做呢？你应该很了解我的情况，你认为我应该走目前的这条路吗？你接触过那么多的留学生，你肯定可以解答我的问题吧？”

太傻笑了笑：“你知道吗，这是每一个人所面对的疑难，要解决这个疑难，你需要自己回答一个问题，这也是每一个人选择留学的时候，或者说，选择任何一条人生道路的时候必须回答的关键问题。只要你回答了这个问题，你就知道你的选择了。”

我点点头说，“你问吧，我会说出发自内心的想法。”

太傻问道：“Jim，第一个问题是，你找到自己的世界了吗？我这里说的‘自己的世界’，是指你最热爱的事业，在这个世界里，你从事这项事业会感到最大的快乐，而不会感到在这个领域的工作和学习有任何压力，你会痴迷于其中，并把自己所有的时间投入其中。为了这件事情，你可以放弃所有的东西，包括所有已经得到的东西，你不会为这件事而产生任何的厌烦情绪，你看到她就像看到情人一样兴奋，每天你一起床就会想到它，每天你睡觉的时候也会想到它。Jim，你找到这样的世界了吗？”

我想了想，我说：“太傻，我不是很理解你说‘自己的世界’的全部内涵。我很喜欢金融，从大学阶段就很喜欢它，它的某些地方充满了乐趣，但是，有的时候我也觉得它很枯燥。可是，总的来说，我并没有从我现在的工作中感到最大的快乐，因为有很多事情还是很乏味

的，比如和各种数字打交道，要写一些很讨厌的报告，公司里某些莫名其妙的规矩也时常让我烦闷。”

太傻看着我，笑着说，“其实，你的犹豫已经告诉了我你的答案。Jim，你也许觉得你现在的的生活工作很稳定，让很多人羡慕。但是，你对你现在的状态并不满意，认为目前的状态还无法让进入‘工作就是乐趣’的层面上，对吗？”

我马上回答道：“我并不痛恨现在的生活状态，这一点是肯定的。但是，我也许并不知道我现在的的生活是不是我最热爱的。同样，我也不知道去美国留学的生活是不是我最热爱的。但是，即使我现在不是在做最好的自己，去美国留学，就真的能保证自己可以做最好的自己吗？”

太傻回答说：“Jim，你想做最好的自己，这就意味着你不满足于一般的优秀，一般的成绩，而是在追求卓越。但是，Jim，你承认吗，这个世界上成就最卓越的人，都是很快就找到自己真心热爱的事业的人，找到了自己的世界。不管他们做何种工作，也不管工作压力有多大，他们总能从中找到乐趣。有了这样的感觉，一个人就能全身心地投入自己的世界，做出最大的成就。不论是哪个领域，不管出国还是不出国，做出突出成就的人都是那些真心热爱自己所做的事情的人。”

我点点头：“是的，找到了自己的世界的人会毫不犹豫的抛弃所有的羁绊，直奔自己的世界，就好像比尔盖茨选择了退学一样！什么学历、文凭、工作经验，都不是这类人成功的障碍。”

太傻笑着说：“所以，Jim，你明白了吗，你现在困惑的本质，并不在于你是不是选择留学，而是在于，你到底是不是找到了自己热爱的世界。如果找到自己热爱的世界，你会毫不犹豫的奔向离这个世界最近的地方。只要确定了自己热爱的事业，不管选择出国还是留在国内，都只是实现你目标的具体的手段而已。因为你没有找到自己热爱的事业，所以才会有困惑。”

我点点头：“是的，太傻，我没有找到我自己的世界。那么，其实很多人也和我一样，学习计算机、学习生物、学习商业等等，他们之所以选择那些专业，未必完全出于内心深处自觉的热爱，因此，他们的选择往往是家庭的选择，社会的选择，大众的选择，甚至是与自己兴趣完全相悖的选择，他们都没有找到自己热爱的世界。他们应该怎么选择呢？留学对于这种人是不是真的合适呢？”

太傻回答说：“要是你面前有两条路，一条路前面很光明，但是就是因为太光明了，你可以一眼看到自己未来5年的发展。另外一条路很模糊，充满了迷雾，但是他却会让你到一个几乎完全陌生的环境，去面对以往没有遇见的挑战。也许这种挑战是你很难应对的，你会陷入失败，但是你也可能获得比现在更大的成功。对于你，Jim，你现在还没有找到自己的世界，你应该选择哪一条呢？Jim，你在犹豫什么，你要追求的是稳定还是挑战呢？你的性格是什么呢？你的性格本身会决定你的选择。”

我突然间似乎明白了什么。可是，我不知道那是一种什么感觉，我什么都说不出。

太傻接着：“在生活中，一个人会不断面临着无数这样的选择，是应该学习自己不喜欢的课程，还是应该做自己喜欢的事情；是应该专心学习专业课，还是应该积极参加各种社会活动；是应该考研，还是应该工作；是应该继续在这个位置上工作，还是跳槽另谋发奋……我们每个人每天都会思考这个问题，面对这些问题，我们都只需要回答两个问题，第一，你是否找到了自己的世界。第二，你的性格会决定你去走一条稳定的路，还是不稳定的路。”

我的性格是什么？我问自己。希望变化——这是从我内心深处传来的回答。突然间，我明白，在我的心底，我始终期望变化。我知道，就算我再在我的位置上工作十年，充其量也就是一个年薪百万的高级职员。但是，这并不是我的目标。

我对太傻说：“我的性格不是追求稳定，我不甘心仅仅做一个按部就班发展的人，我期望去一个未知的世界去寻找我自己热爱的世界。我知道，这条道路上充满了不确定的危险因素。但是，我突然间意识到，这是一个正确的选择。如果我继续选择稳定，我很快就会陷入平庸，即使拿很高的薪水，也只是一个没有任何前景的人。”

太傻点点头：“放弃平静的生活，而去追求不稳定的因素，并努力获得最大的成功，至少是一种正确的态度，积极向上的态度。我相信，大多数真正明白自己为什么选择留学，并清晰的了解未来会遇到的苦难和挫折的人，都会最终走出困境的，并找到自己热爱的世界。也许他们到了国外会换其他的专业，也许他们在国外会进入新的领域，选择新的方向，但是，这并没有关系，一样会获得最后的成功。其实，就算不出国，在国内，也有很多人一样会找到自己的世界。所以，问题的本质在于，你将去怎么找到自己的世界呢？哪一种选择会让你更快地找到你的世界？”

我点点头，说道：“是的，留学并不是本质的目标，本质的目标是通过留学找到自己的世界，找到自己热爱的事业，只有一个人真正找到了，他才可能走上卓越之路。一个人要是不能够找到自己的世界，就算出国，也一样会陷入工作和生活的困境。找寻自己的世界的过程，我相信肯定是人生最大的一个障碍，而留学只是克服这种障碍的一个选择，对吗？那么，太傻，既然留学并不是本质目标，寻找自己的热爱，才是最本质的目标，我们如何做，才能更快地找到自己真正热爱的事业呢？你之所以在被录取后又放弃留学，是因为你已经找到了自己热爱的世界了，对吗？那你是如何找到它的呢？”

太傻似乎愣了一下，随即又笑了，他回答道：“Jim，很简单，这是我最近经常和留学生谈论的一个词——DIY”

我疑惑的说：“DIY？ Do It Yourself？这是什么意思？是说留学申请应该自己做，不要找中介吗？”

太傻摇摇头，“当然包含这个意思，但是，远远不止这个意思。我们经常说，留学不要找中介，这个是理所当然的。留学申请是自己人生中一次重要的过程，如果你不是想去那种根本没有任何竞争就可以轻松进入的地方留学，如果你想获得最优秀的教育而不仅仅是去拿一个文凭，你就一定不能把留学申请这件关系未来自己前途的事情交给任何中介去代理。因为他们不管如何有经验，他们都不是你自己，也绝对不可能像自己对自己负责任那样对你负责任。把自己的事情交给一群对自己根本不负责任的中介代理，仅仅是为了方便，而耽误了自己的前途，这是不应该的。”

我疑惑的说：“那太傻的留学咨询中心呢？难道太傻咨询中心的客户服务人员会比客户自己比自己更负责任吗？”

太傻回答说：“当然不是，没有人会比自己对比自己更负责任，太傻咨询中心也不会。不过，太傻咨询和太傻网一样，都是提倡 DIY 的，就好像太傻网，从来没有建议任何人去找任何中介，太傻咨询中心也从来不做那种中介的工作，就好像服务的范畴一样，是咨询，是教你做事情，而不是代理你做任何事情。教你做事情，就好像太傻网也教会了无数人留学申请，考 G 考 T 一样，只是一种帮助，而申请，终究还是客户自己对自己负责任。”

我点点头：“我明白了，这就是太傻咨询中心从来不帮客户填表，寄材料的原因，这也是太傻咨询和那种中介的本质区别吧。”

太傻摇摇头：“这个只是表象。最大的、最核心的区别体现在关键性的环节上。太傻咨询的客户是自己做出选择的，比如选校，到底申请哪些学校，太傻咨询的工作是给出最专业的设计，策划和分析，帮助用户做出最后的选择。但是客户是自己的选择，自己为自己负责任的选择。我们也相信，也只有这样，只有让用户真正的参与整个过程，只有用户真正的明白每个部分为什么这么做，到底应该怎么做，是不是可能做得更好，才会真正地为自己负责任。太傻几乎所有的客户，都是在做 DIY，但是他们并不知道怎么将 DIY 做的最好，太傻帮助他们在 DIY 的过程中做得最好。而且，这种最好，不仅不会给任何人节省什么时间，反而给所有选择这种方式的人以更大的压力、更多的挑战，也毫无疑问更让人劳累。这个世界没有任何捷径是可以走的，你要想获得最好的结果，就必然意味着你要付出更多的努力，就算你花钱了也是一样。如果有人想，我付钱，请了中介，于是，我就可以每天睡大觉，最后轻松地获得比所有其他人都好的结果，这毫无疑问是一种幻想，这种人也从来不是太傻咨询的客户。”

我点点头说：“最本质的区别是看每一个人是不是自己做出自己的选择，对吗？只有自己才能真正的了解自己，也只有自己才能真正为自己负责任。这样看来，留学申请当然应该 DIY 了，但是，也只有 DIY 才能真正的保证自己的未来和前途。那些代理国外各类学校的中介，他们每个都声称这些学校是很好的学校，但是，事实上又是怎样的状况呢？真正的好学校会把招生名额给中介吗？留学申请中，中介能做的事情，我们每个人都能做，而且会做得更好，不管它们自称是教育部认证的中介，还是号称有什么海外学校关系的中介。太傻，你说得对，一个人试图通过捷径获得成功，最后都会走向失败，每个人都应该 DIY，自己对自己负责任”

太傻接着说：“留学申请应该 DIY，但这只是 DIY 的一个最表面的层次。DIY 的最核心的含义是，在面对生活的重大选择的时候，永远要自己把握自己的命运，一方面，不要被别人或者社会任何传统的观念和习惯所羁绊，一方面也要去突破自己的局限。Jim，关于申请中是不是找中介，只是一个很简单的小小的选择。但是，在申请中、留学中、生活中我们每个人都会面临许多重大的选择，做出选择的时候，你真的每一次都能做到 DIY 吗？”

我疑惑地摇摇头，说：“我从来没有找过任何的中介，所有的决定几乎都是我自己作出来的，我一直都 DIY 呀。”



太傻笑着说：“Jim，是这样吗？如果真的是这样，为什么你一开始的时候，会疑虑自己的选择是不是真的出于自愿，而怀疑自己留学的选择是社会的选择？”

我突然感到一种羞愧。是的，也许我以前的选择没有找过什么中介，但是，我远远不是DIY。我们之所以作出某种选择，有时是因为这个选择是大多数人的选择；我们之所以作出某种选择，是因为父母、社会环境期望我们做出这种选择。但是，这些选择貌似个人行为，但是自己的意愿又在其中占多大成分呢？我选择读大学的时候，因为所有人都告诉我，读了大学就可以找到一份好的工作，就会有好的前途。但是我们自己是不是真的也这么认为呢？我们选择某一专业作为攻读目标，但是，究竟是因为我们喜欢它而选择它还是因为其他原因而选择它呢？赴美留学，是完全适合我自己的选择，还是想迎合社会认同的结果呢？对此，我真的不知道。但是，我却肯定，我不是DIY。

我对太傻说：“你说的对。我其实一直没有过真正意义上的DIY。大学时代，我每天很认真地学习，希望获得很高的GPA，获得奖学金，获得这个社会的认可。但是，我并没有做好我自己，做真正的DIY，我不清楚我获得好成绩的真正动机，而只是为了分数而分数。但是我却看到一些优秀的人，他们大学未毕业就放弃了自己的学业，不再关心什么分数，什么学位，他们专心做好的事情，做好自己。他们没有获得学校的认可，但是他们做了真正的DIY，他们最终找到了自己的世界。太傻你说的对，当一个人真正的学会DIY的时候，他也走上了接近自己的世界的道路，也最终接近了成功。我相信，当比尔·盖茨退学的时候，他选择的是DIY。”

太傻看着我，严肃的说：“但是，Jim，你知道吗，DIY也是一个你摆脱社会的束缚，摆脱传统观念，摆脱大众选择的一条很艰难的路。比尔·盖茨选择了DIY，他也抛弃了整个社会认可的学历和学位，抛弃了分数和所有传统的价值观。每一个选择DIY的人，都会走过一条艰难的道路。Jim，你呢？你可以真的做到DIY吗？你意识到这是一种什么样的选择吗？”

我想了想，摇摇头：“我现在真的不知道，我下一次有机会自己DIY应该是在什么时候。”

太傻回答说：“每一个人都在面临这种选择。我见过很多人，他们本科学习生物，但是其实他们并不喜欢生物，可能他们也不知道自己到底喜欢什么。但是，这群人中毕竟有人知道自己喜欢什么，比如有人喜欢销售。但是，当他一考虑放弃学习着的生物，去学习销售的时候，又会犹豫起来。他的父母会以轻蔑的口吻训斥他，推销员干的是最低级的工作，你怎么能去做？他的父母还会告诉他，应该去读硕士，读博士。但是，他真的喜欢走这条路吗？等他大学毕业，可以选择的时候，他自己也开始犹豫了，我已经学习了四年的生物了，我要是现在不继续，不是以前的四年都白读了吗？之后，当这个人继续学习，硕士，博士，直到最后娶妻生子，生儿育女，一生平安，但是这个人肯定不会是一个卓越的人，因为它从来没有热爱过，也没有找到他自己的世界。而这个人每一次希望DIY的时候，都会迫于社会、环境和学习的压力而打消了念头，他最终选择的是‘大众选择’，这个最大的最可恶的‘中介’。”

太傻停顿了一下，看着我，接着说：“Jim，你仔细思考一下，为什么到现在你还没有找到自己的世界？就是因为你每次有这样DIY的念头的时候，都被这个社会左右了，于是，你最终沿着一条所有人都走的路，走下去。当你的年龄越大，你就越不愿意改变，你就越

回避 DIY。如果你以后还继续这样走，你肯定一辈子也找不到自己的世界，就会像很多其他的人，很多其他的留学生一样，完成学习，在美国，或者回到中国，最终仍走向平庸。Jim，你看看你周围的人，有多少这种例子。”

冷汗从我的额头冒出。是的，我真的不敢想象，也许我之后真的一辈子都找不到自己的世界呢？我曾经是多么有理想、有目标的一个人，现在呢？当我走进这间办公室的时候，我甚至还在犹豫是不是要去美国学习，还在权衡得失，我当初那种初生牛犊不怕虎的精神呢？记得我刚进入大学的时候，我们班是来自中国各地的最优秀的学生，第一次班会，大家互相自我介绍，描述自己的理想的时候，我至少听到十个人说，未来要拿诺贝尔奖，未来要成为中国的格林斯潘，下一个巴菲特。但是现在呢，这些人都在哪里，在做什么？也许我这次留学美国，真的遇到什么挫折，于是就会慢慢忘记了自己还没有找到自己的世界，慢慢的觉得其实现在的生活也不错，于是就逐渐放弃了自己的 DIY，接下来找一份安稳的工作，买一辆车子，贷款买一间房子，然后娶妻、生子，变得和我周围所有的人一样。真的会是这样么？

我对太傻说道：“那我究竟什么时候可以做我的 DIY 呢？我并没有看到这样的机会呀。”

太傻说：“很简单，你未来会看到无数的机会，无数的机遇，但是这些机会和机遇，你要真正去把握他，你要为此付出巨大的代价。也许机会现在就有，但是你没有意识到，也许以后你可以意识到，但是意识总归是意识，你并没有把握住它。同时，你当前的生活安宁稳定，你会抛弃所有已经拥有的东西，去追求这种不确定的未来吗？”

我沉默了。我不知道，我真的不知道，我不知道我在过去的日子里曾经错过多少机会，我现在还是没有找到自己的世界。我确实在很多时候没有勇气去做这样的事情。我记得曾经有一个猎头公司找到我说，有一个公司看上我，但是，那个公司只是一个公司，远不如我现在的公司出名，也没有什么规模，但是那个公司有一种很好的产品和一种很新的体系，但是，那个时候，我几乎没有考虑就拒绝了，因为那个时候，我还在想留学。我真的为自己 DIY 了吗？就算我那个时候考虑了，我会有勇气接受吗？也许接受 10 个这样的东西都意味着失败，那还会有第 11 个吗？

我对太傻说：“太傻，你呢？你是如何 DIY 的呢？你怎么会有你的勇气的呢？你找到自己的世界了吗？”

太傻笑了笑，回答说：“我其实没有做多少 DIY，我很幸运，我虽然没有在很早找到自己的世界，但是我找到了肯定不属于自己的世界！我在大学二年级就明白大学成绩和生物并不是我追求的目标，于是我就放弃那种我认为对自己没有用的东西。同样的道理，当我明白留学对我也没有用的时候，就放弃了留学。一个人越早意识到什么对自己没用，就会越早地放弃对他事业的发展没有帮助的东西，也就越接近那些对他有用的东西。当一个人习惯与众不同的时候，习惯了反叛社会习惯的时候，他更加接近自己的世界！离开大学之后不久，我就明白了，太傻就是我的世界，于是我现在还在这里快乐地工作着。Jim，你总有一天也会开始放弃那些不属于你的东西，逐步找到自己的世界。这就是真正的 DIY，这就是真正让自己把握自己的命运。”

突然间，我有一种豁然开朗的感觉。是的，我今天选择了出国，不也是一种放弃吗？这也算是一种小小的 DIY，我相信我以后会遇到更多的机会，做更多的 DIY，离开那些根本

不属于我的世界。

我重重地点点头：“是的，太傻，我明白了，我应该学会更加诚实更加勇敢地面对自己的内心，我应该逐渐学会抛弃世界上的清规戒律，我必须学会自己 DIY。我想我以后会有很多机会的。”

太傻努努嘴，似乎有点讽刺的说：“我们不妨做一个简单的假设。假如到美国的第一个月，你就发现，其实在美国读金融简直就是浪费时间，你觉得你曾经很感兴趣的金融对你来说就是垃圾，你会怎么做？你会马上做出你的 DIY 吗？你从来都没有做出过这种 DIY，你真的敢做吗？要是你放弃学习，同时又辞了工作，你也许就一无所有了。”

我摇摇头，回答道：“太傻，要是我今天没有和你谈今天的话，我肯定会继续学习的，因为我也不知道我除了金融还能做什么。但是，太傻，我感谢你煞费苦心的教导。我相信，要是真的发生了这种情况，我会马上离开学校，或者回到中国，或者在美国找工作，我会找那种我根本没有从事过的工作。就好像你说的，既然你已经知道什么东西不是你的世界，你再待在那个里面就没有任何意义了。我也许会去当一个文员，也许会去当一个服务生，但是，我肯定不会再继续留在我不属于我自己的圈子，因为那样做对我意味着平庸和死亡。我不愿意那样，我以前没有做我自己，我没有做好 DIY，因此我现在可以说很失败，但是我不再去欺骗我的内心了。我要 DIY，我要做最好的我自己，我要为自己付责任，我要自己把握自己的命运。”

太傻看着我，笑了笑，“你看，Jim，你看我们从头到尾谈了一年。十次谈话，从一开始一直到最后，无论是怀疑，还是营销还是行动，其实都围绕这个最简单的主题而进行。最后也回到了这个最简单的词语。其实生活就是这样，并没有什么秘密，一切都在你的身边。你只要真诚地去感受它，体会它，感受自己的内心，感受这个世界，一直努力的 DIY，肯定有一天，你会找到自己的世界！你说，这是我们的留学申请，我们生活，我们的世界里最大的‘秘笈’吗？”

我点点头。是的，这真的是一招“必杀技”。

## 最后的话

——给读者的一封信

还是这样一个 Lucky 的早晨，还是在我最喜欢的 Starbucks，最喜欢的 Latte，但这次是在国贸一座的星巴克！我终于完成了《太傻十日谈》的最后一章。当我打上最后一个句号的时候，突然想起，这个任务还没有完，因为我还欠太傻最后一封信。但是想来想去，却什么都说不出来。那么，这封信就不要再写给太傻，而给你们，我的读者，我就拿我现在的 DIY 生活选择来谢幕好了！

我永远记得在哈佛的第一个圣诞节。往日的新年，每次我都会对自己说：“又一年过去了，我错过了那么多的事情，离我的梦想好像还有很大距离，明年一定要好好努力了！”以往新年对我们更多的是对过去的伤感和对未来迷茫。可是那个哈佛的冬天却显得完全的不同，当我走过覆盖着积雪的 John Harvard 铜像并停留在 Widener Library 的楼梯上，看着那些刻苦的哈佛学生们背着大书包拾级而上，当我希望自己能给自己的这一年作个回顾的时候，我再也不会感到迷茫，我的脸上只有微笑，为了这一年的 DIY，为了这一年的实现自我，为了这一年的大彻大悟，也为了下一年，下面所有年的不再迷茫。这个时候的我，已经知道了我的选择，我第一次真正为我自己做出的选择。

当我发现我的留学美国的选择并没有真正帮助我找到我热爱的世界的时候，我毫不犹豫的选择了放弃，放弃了我曾经羡慕的哈佛学位，放弃了我现在仍喜爱的波士顿的生活。大多数人听到这里都会惋惜，惋惜我放弃了能给我的人生冠上金光的证书，但是当我真正的选择放弃的时候，我才真正明白，我的放弃，是一个终点，是我追逐众人梦想的终点，是一个旧我的死亡。但是，它也是一个起点，是我开始追逐我自己的梦想起点，是一个真我的新生。做我最喜欢的事情，努力找到自己的世界。那才是我的自信，那才是我的信仰，那才是我的方向。而也正是在我选择放弃，选择我自己的时候，我真正的理解了和太傻的谈话，也真正的理解了太傻的 DIY，我的 DIY。

当我放弃了哈佛的学习并再次回国之后，在之后经历了我想都不敢去想的痛苦与挫折之后，我很幸运的找到了我自己的世界。是的，真的是我的世界，一个我即使为之抛弃所有的快乐我也心甘情愿的世界。这不平凡的一段经历，不仅仅是和太傻谈话的那一年，还有从我去年八月开始写这本书的到最后完成最后这一章的一年，我也经历了人生最大的蜕变。

这一年，不仅仅我们经历了蜕变，太傻网也经历了蜕变。在 2006 年的年初，太傻网遭遇了历史上最严重的一次黑客攻击，而几乎同时，网络上出现了大量被人刻意炮制的对太傻服务的诽谤和被人格外用心煽动的网络讨论。当我为很多某些人为了利益和私心做出这样违背道德的事情而气愤的时候，太傻的话再次让我把这个世界看的更清楚：“可以击败一个人的只有他自己，而当一个人以其终日以他人为竞争者的时候，他已经先输了。”是的，我们都只有一个真正的敌人——自己。没有必要为其他人的自作聪明的伎俩而耿耿于怀，也没有必要为众人的选择或者目光而改变。做好你自己，你就肯定是最终的胜利者。

当你尝试去欺骗这个世界的时候，聪明的你，最后欺骗的只是你自己。

当你尝试去为所有人付出的时候，太傻的你，最后获得的将是整个世界。

**Help people, help yourself.**

Jim 于

2006-7-28 晨