

容非 著

永不畏惧远处的高山

永不因为险阻而安于现状

人生需要经历风雨把握机会

起 我  
舞 愿  
你  
WO  
YUAN  
NI  
QI  
WU

申请哈佛大学

还是申请麻省理工学院

接受比尔·盖茨、谷歌副总裁邀请

还是去硅谷创业

一个二十几岁创业成功的女孩

一个希拉里亲自祝贺的女孩

一个梦想改变世界的女孩

——告诉你，她的选择

SPM 南方出版传媒


全国优秀出版社 全国百佳图书出版单位 广东教育出版社



起 我  
舞 愿  
— 你  
WU WO  
QI YUAN  
NI

容 非 著

**SPM** 南方出版传媒

全国优秀出版社 全国百佳图书出版单位  广东教育出版社

· 广州 ·

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

我愿你起舞 / 容非著. —广州: 广东教育出版社,  
2015.7

ISBN 978-7-5548-0740-8

I. ①我… II. ①容… III. ①成功心理—通俗读  
物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 ( 2015 ) 第143772号

责任编辑: 梁耀凤 李杰静 姜树彪 严洪超

责任技编: 涂晓东

装帧设计: 陈宇丹

封面设计: 席珺珺

广东教育出版社出版

( 广州市环市东路472号12-15楼 )

邮政编码: 510075

网址: <http://www.gjs.cn>

广东新华发行集团股份有限公司经销

佛山市浩文彩色印刷有限公司印刷

( 南海区狮山科技工业园A区 )

787毫米×1092毫米 16开本 15印张 300 000字

2015年7月第1版 2015年7月第1次印刷

ISBN 978-7-5548-0740-8

定价: 34.00元

质量监督电话: 020-87613102 邮箱: [gjs-quality@gdpg.com.cn](mailto:gjs-quality@gdpg.com.cn)

购书咨询电话: 020-87615809



## 前言

用“十年磨一剑”这句话来形容我写这本书的过程是再恰当不过了。

我们的女儿昕是在中国出生的80后，她在广州念完了小学二年级上学期就去了美国，并在美国继续上小学、初中、高中。2001年，昕考进了美国著名的麻省理工学院，我当时就萌生了一个想法，写一本记录女儿成长和我教育她的心路历程的书。我拟好了书的提纲，并开始着手收集资料、翻译、打腹稿等。

2002年昕读大二时，我觉得已经收集到了足够的资料，可以动笔写这本书了。我当时的计划是准备从女儿出生一直写到她上大学为止，希望通过这本书让读者了解一个考上世界一流名牌大学的孩子的成长经历，并与家长们交流、切磋在教育培养孩子方面的心得体会。

可是，当我写了大约三万多字的时候，我突然问自己：“我是否可以认为，女儿上了名校就说明她成功了呢？”显然，我的答案是否定的。

诚然，一个孩子从出生到上幼儿园、小学、中学，最后上了一所世界一流名牌大学，从一定的意义上看，这也可以说是一种成功。但是，我以为，一个孩子上了名校只是万里长征走完了第一步，仅仅是一个良好的开端而已。人生的路还很长，孩子以后遇到磕磕碰碰的机会还很多，有谁能保证，名校毕业的孩子在社会上就一定会获得成功呢？君不见，有一些天分很高、名校毕业的孩子进入了社会后无所作为，有的甚至还成为了社会的负担……。想到这里，我意识到：时间，只有时间才能告诉我一个确切的答案。于是，我决定停下笔来，拭目以待，耐心的等待女儿人生画卷的进一步展开，希望在不久的将来我有机会把这本书继续写下去，把一个完整的成功故事呈现给大家。

时光飞逝，十年的时间一眨眼就过去了。在这十年里，昕先后获得了麻省理工学院计算机学士和硕士学位，并在一家名叫马瑞奇的“发芽”公司工作了六年。2012年，美国著名的思科公司以十二亿美元收购了这家“发芽”公司，使二十多岁的昕在一夜之间致富。毫无疑问，这一戏剧性的变化是女儿人生道路上一个非常重要的里程碑，我觉得我那尘封了十年之久的书稿可以重新开启了。

我重新修订了提纲，增加了更多的资料和内容，利用业余时间又爬起了格子来。其实，我是一名搞科技的专业人士，先后在中国和美国获得了工程科学方面的学士、硕士和博士学位。近二十年，我一直在几家世界著名跨国大公司从事燃气轮机、飞机发动机和大型飞机的设计研发工作。搞文学并不是我的长项，写这本书对我来说是一个很大的挑战，我有自知之明。

为了写好这本书，我将勤补拙，白天上班，下班后利用晚上、周末和节假日的空余时间坐下来，认认真真地写，反复推敲每一个字、每一个词，一遍又一遍地修改，终于在2014年底完成了本书的第一稿。屈指一算，前后一共竟用了十多年。

在这本书里，大家不仅仅可以看到昕的成长故事以及我教育女儿的心路历程，还可以看到她人生的一些“奇葩”经历，例如：美国前总统克林顿的夫人希拉里·克林顿给她写信；微软前总裁比尔·盖茨给她打电话；她两次应邀到比尔·盖茨家参加派对、与比尔·盖茨零距离对话；她婉拒了微软和谷歌的聘书；她放弃思科公司的高薪，又加入了一家新的“发芽”公司等。

现在，我对女儿的为人处世都很放心，我对她说：“我现在可以放你单飞了，你就像一只羽翼丰满的小鹰一样，带着一份成熟、一份自信、一份我的祝福飞向高空去追寻自己的梦想。”“你已经飞出了我的视野，你还可以飞得很高很高，很远很远。”

回顾女儿二十多年来在“成长—成才—成功”道路上迈过的每一道坎和取得的每一个进步，我思绪如潮，感慨万千。我深深地意识到：昕的成

功是家长、老师和社会其他人一路含辛茹苦教育的结果。我认为，把孩子们教育好，让他们健康茁壮的成长是家长的责任，也是整个社会的责任。当今中国的很多家庭都只有一个孩子，如何教育培养好独生子女是很多家长要面对的问题——对一个家庭而言，这是关系到家庭幸福和孩子前途的大事，如何强调其重要性都不过分。我的女儿也是独生子女，不言而喻，我与很多家长面临的许多问题都有共性。

在这本书里，我试图围绕着如何教育孩子这个主题，在讲述女儿成长故事的过程中，把我的教育理念、方法和经验与家长们分享。

最后，我希望这本书能起到一个抛砖引玉的作用，引起孩子们、家长们和整个社会一起来思考、讨论“成长—成才—成功”这个主题，共同把这项工作做好。我希望广大青少年读者能从听“成长—成才—成功”的经历中受到启发和鼓舞，勇敢地去追求自己的梦想，在人生的舞台上实现自我价值的最大化、创造精彩，做一个有益于社会的人。

如果上述希望中的一些目的达到了，我的这把“剑”就没有白磨。

## 容 非

2015年5月于美国西雅图

目  
录

## 一次人生机遇

## 第一部

1. 一个“神秘”的越洋电话 2
2. 一桩“天价”的收购使女儿一夜致富 5

## 充满好奇心的童年

## 第二部

3. 摸着石头过河 14
4. 望梅止渴 18
5. “美国坏，打美国”——女儿如是说之一 20
6. 生病、画画、讲故事——女儿如是说之二 23
7. “挑战24”比赛的纠结 30
8. 鹅毛大雪中独行 35
9. 好奇心、爱好和梦想——女儿如是说之三 38
10. 数学跳级、数学竞赛和达人证书 41
11. 身体力行换来一劳永逸 46
12. 十三岁感言——女儿如是说之四 50

情商是怎样炼成的

第三部

13. 情商——女儿的“保护伞” 54
14. 女篮校队的唯一亚裔 61
15. 打乒乓球和滑冰 67
16. 做作业 70
17. 老爸的“两不”规则 74
18. 情人节和谈恋爱 77
19. 掌舵绕过巨石 82
20. 魔术师，还是工程师？——女儿如是说之五 88

挑战世界一流名校

第四部

21. 美国“高考”——SAT考试 93
22. 选专业首先要有饭吃 97
23. 申请美国大学考量什么 100
24. 名校的360度考察 104
25. AP考试和面谈 110
26. 参观大学校园 113
27. 收到麻省理工的录取信 119
28. 大学费用和经济资助 125
29. 名校“慧眼识英雄” 129
30. 挑战麻省理工学院 132
31. 希拉里·克林顿的贺信 138



麻省理工的苦与乐

第五部

- 32. 学生宿舍和室友 142
- 33. 麻省理工C=哈佛A 146
- 34. 作弊风波 150
- 35. 玩电脑游戏 154
- 36. 学中文 160
- 37. 半夜电话 166
- 38. “奇葩”教授 170
- 39. 学生“黑客” 175
- 40. 第一次到微软做暑期学生工 180
- 41. 第二次到微软做暑期学生工 188
- 42. 两次应邀到比尔·盖茨家开派对 193
- 43. 麻省理工学院的毕业典礼 198

硅谷创业，再攀高峰

第六部

- 44. 谷歌的面试和聘书 204
- 45. 比尔·盖茨的电话和微软的聘书 209
- 46. 放弃谷歌，加盟“发芽”公司 217
- 47. 从《虎妈战歌》一书谈起 222
- 48. 放弃高薪，从零开始 227

第一部

# 一次人生机遇





## 一个“神秘”的越洋电话

2012年11月15日，为了参加母校成立六十周年校庆以及大学同学毕业三十年的聚会，我从美国西海岸的西雅图飞往广州，并在11月16日晚十时左右到达广州。校庆及聚会活动先后在17日及18日晚结束了。

11月19日，按照离美前与一位朋友的约定，我早晨八时三十分左右就乘出租车到广州香格里拉大酒店见那位朋友。香格里拉大酒店坐落在琶洲大桥的南岸，矗立在美丽的珠江边，周围绿树成荫，正门内的大厅富丽堂皇，是一座极具现代化的高级酒店。

我刚进到酒店的大厅，一位身材修长，穿着旗袍的漂亮女士就迎上来，很有礼貌地微笑着问我是否需要帮助。当她知道我的来意后，就让我用酒店的内部公用电话与我的朋友联系。不一会儿，我的朋友就来到大厅见我，然后我们一起到靠近酒店顶层的餐厅吃早餐。

早餐是自助式的，各种各样的食物琳琅满目，中式的、西式的应有尽有。我们刻意找了一个靠窗的桌子坐了下来，随后拿了一杯鲜榨橙汁、一碗麦片和几块炸咸肉，和朋友一边吃早餐，一边聊天。透过餐厅的落地大玻璃窗，我居高临下地放眼向外眺望，只见近处是碧绿一片的生态公园，缓缓而流的珠江河；远处是珠江新城的高楼大厦，高耸入云的电视塔“小

蛮腰”，宏伟的番禺大桥……一切都沐浴在灿烂的阳光里。

吃完早餐，我们欣赏窗外亮丽风景的兴趣更浓了，我的朋友兴致勃勃地向我描绘了这个城区将来的发展规划。他几年前在附近买了一套公寓……正当我们谈得眉飞色舞之时，我口袋里的手机突然响了起来。我一边赶忙伸手往裤兜里掏手机，一边想：“是谁会在这个时候给我打电话呢？”手机的电话卡是我在广州专用的，只有我在美国和广州的家人，以及我的几个在穗的大学同学知道这个手机号码。我们大学毕业三十周年聚会的活动刚结束，这电话多半是我的大学同学打来的吧。我打开手机，说：“喂？”对方用广东话说：“请找容博士听电话。”我心里不禁咯噔了一下，觉得有点怪怪的，从来没有人在电话里用广东话称呼我为容博士啊，我马上说：“请问是哪一位？”对方又说：“我与你很熟的，你不记得我吗？”听对方说话的口音，我只判断出她是位女士，且她的广东话中略带普通话的口音，于是我回答说：“真不好意思，我从你的声音中听不出你是哪位。”她接着说：“我从小就认识你，你也认识我呀！”我想，肯定是哪位小时候广州的邻居玩伴儿从我姐姐那里得到了我的手机号码打来的。几个月前，我们四五十年前在广州的玩伴儿组织了几次旧居重游、餐馆聚餐等活动，因为我远在美国没有参加活动，他们给我电邮了很多照片……为了不打扰在酒店餐厅就餐的其他人，我很快找到了一个僻静的角落，继续细声细语地讲电话。我心里一边纳闷着，一边继续道歉地说：“实在不好意思，请你告诉我你的名字好吗？”这时对方扑哧地笑了一声，说：“我是从美国打来的电话，你怎么听不出是我呀？”我马上醒悟过来，这是女儿打来的越洋电话，我说：“你是昕啊，搞什么恶作剧啊！”可以想象，她在电话的那头笑得前俯后仰的样子。她问我校庆及同学聚会的活动情况，时差倒过来没有，等等，我一一回答了她的问題，并告诉她我和朋友在香格里拉大酒店的餐厅里吃完了早餐，正准备离开酒店

去探访我朋友的爸爸……我正准备结束通话，她说：“我要告诉你一个消息，但你暂时不要告诉别人，好吗？”我说：“好的。”她说：“思科公司宣布了要花十二亿美元购买我们的公司。”我马上说：“哇，这可是个好消息呵！”

## 一桩“天价”的收购使女儿一夜致富

11月19日，我白天忙完了当天计划中探朋访友的事情后，晚上就打开电脑查找有关思科公司购买昕他们公司的新闻。果然，美国和中国的一些新闻媒体和网站都报道了这一消息。

昕工作的公司叫马瑞奇（Meraki）。Meraki是一个希腊语的词汇，其意思是用灵魂和激情去做事情。马瑞奇公司成立于2006年，是由美国麻省理工学院（Massachusetts Institute of Technology）计算机系的两位博士研究生和一位本科毕业生成立的“发芽”公司（英文：Startup Company）。昕是公司的早期员工之一，也是这些早期员工中唯一的女工程师。马瑞奇在成立后的短短五年中，就已发展到有一百二十多名员工的规模了；到了第六年，该公司疯狂扩展到有三百三十多名员工。

我当时想，思科用十二亿美元现金购买一



昕（坐在球上者）和她的马瑞奇同事在研究工作

家才成立了六年，只有三百三十多名员工的小公司，真是不可思议！如果把十二亿美元平均分给三百三十名员工，每人可得三百六十万美元——这不是天价吗？！

我在电脑上首先搜寻美国方面的报道，马上看到了美国纽约一家媒体11月19日星期一的报道如下：

### 思科公司将用十二亿美元购买马瑞奇

2012年11月19日美国东部时间12:52 纽约消息：世界上最大的计算机网络生产商思科公司星期天宣布，为了扩展公司的顾客应用云计算的业务，它以十二亿美元购买马瑞奇。

云计算代表了一种越来越时尚的做法，即通过互联网来使用储存在远端资料中心的软件，而不需要在每台计算机安装软件程序。

马瑞奇公司的总部在美国加州三藩市，并有分部在纽约，伦敦和墨西哥。这个私人公司是由麻省理工学院计算机实验室的成员在2006年创办的。马瑞奇公司的技术为顾客提供从云端统一集中管理Wi-Fi转换，安全及移动设备。

马瑞奇将成为思科新的云网络集团，并由马瑞奇的现任首席执行官桑吉特·毕思瓦斯（Sanjit Biswas）来领导。该公司在其网站宣称，它原来一直计划保持独立和准备招股上市，但加入思科将会帮助它达到年营业额十亿美元的目标。

思科企业网络集团的高级副总裁罗伯·索德波利（Rob Soderbery）在一项声明中说：“马瑞奇的营运方法是自下而上，很大规模地建立了优化的云计算，并已被成千上万的顾客用来管理

无数的设备。”

总部在加州硅谷的思科公司预计在1月份结束的第二个财政季度完成此收购。十二亿美元的购买价包括了现金和挽留马瑞奇原雇员的奖金。

看了美国方面的这一报道，我对这一天价的收购确信无疑了。为了了解更多的情况，我后来又上了马瑞奇公司的网站，看到了该公司的首席执行官桑吉特·毕思华斯通过电子邮件发给公司全体雇员关于此次被购买的信，全文如下：

大家好！

因为你们中的有些人也许已经从推特（Twitter）和谷歌的快讯那里听到了思科要收购马瑞奇的传言，我们原来的计划是明天才召开公司全体雇员大会，在正式向社会公布此购买之前先向你们报告的，但目前看来，社会媒体已先于我们发布了这一消息。

鉴于这是一件很大的大事，我想花一些时间向你们提供比即将发表的公布中更多的一些内容。虽然我可以明天才这样做，但我认为让马瑞奇的每一个人都知道这一件事是非常重要的。

首先，对马瑞奇来说，这是一件事先没有料到的事情。当我们在六年前开始的时候，我们这三个麻省理工学院人并不确定在未来的几年内我们的合资公司将把我们带向何处。我们那时有一些令人兴奋的关于如何建立网络的想法，以及我们想对这个世界产生很大的影响，但还没有想出我们如何将这些离散的点连接起来。幸运的是，我们的客户帮助、引导了我们在过去的几年中所



走的路，使我们能够一起有机地生产了一整套不可思议的产品和建立了一个不可思议的公司。

今年对我们来说是特别地不可思议（很抱歉，连续说了三次不可思议，但确实如此）。我们成功地提交了另一主要产品系列，实现了一亿美元的预订运营速度，员工人数从一百二十名增长到三百三十名。在取得所有这些成就的同时实现了正的现金流。

因此，几个星期前当思科以其收购报价与我们接触时，我们最初的反应是礼貌地说：“谢谢，但我们正在计划我们自己的事情并准备让马瑞奇上市。”但看来这也正是为什么他们有兴趣与我们对话的原因。在过去的六年中，我们已经开发了一种创新性的产品和销售模式，而它们确实是我们自己的东西，而且是现在市场上独一无二的。他们已经从客户、合作伙伴和分析师那里得知，马瑞奇已创建了一些真正的、与众不同的东西，所以他们想看看思科是否可以通过其庞大的销售渠道在全球范围内销售马瑞奇的新科技。

这是一个非常有意义的方案。所以，我们花时间去搞清楚此方案所具有的所有潜在意义。首先，我们决定把它分解成两个主要组成部分：定性和定量。作为工程师，从数字方面（即定量部分）找理由对我们来说可能是更容易的事情：我们过去一直在研究上市公司的估值，所以能够看到思科购买方案的价格是一具有吸引力的报价，而且此购买方案正面地肯定了我们的利润、高增长和巨大的未来运营前景的长处。然而，定性部分则比较困难：在成为思科的一部分之后，我们是否还能够继续做那些使我