

品读哈佛故事 造就时代英才

# 哈佛教育 创新故事

● 严敬群 主编



金盾出版社

# 哈佛教育创新故事

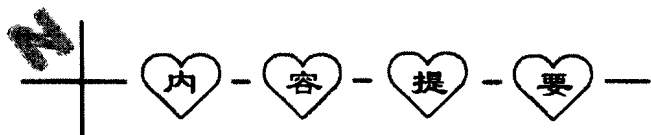
主 编

严敬群

副主编

祁敬伟 卢淑芳

金 盾 出 版 社



本书精选了蕴涵哈佛教育创新理念的若干故事,它们短小精悍,耐人寻味,让读者在阅读中以哲人为友、与大师对话、和智慧相伴,从而受到深刻的教育和启示。

#### 图书在版编目(CIP)数据

哈佛教育创新故事/严敬群主编. —北京:金盾出版社,2010.1  
ISBN 978-7-5082-6005-1

I. 哈… II. 严… III. 故事—作品集—世界 IV. I14

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 171583 号

#### 金盾出版社出版、总发行

北京太平路 5 号(地铁万寿路站往南)

邮政编码:100036 电话:68214039 83219215

传真:68276683 网址:www.jdcbs.cn

封面印刷:北京精美彩色印刷有限公司

正文印刷:北京万博诚印刷有限公司

装订:北京万博诚印刷有限公司

各地新华书店经销

开本:787×1092 1/16 印张:14.75 字数:230 千字

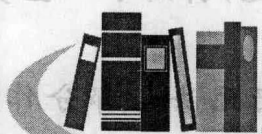
2010 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

印数:1~8 000 册 定价:28.00 元

---

(凡购买金盾出版社的图书,如有缺页、  
倒页、脱页者,本社发行部负责调换)

前言



# 前言

哈佛大学，是全世界学子向往的最理想的学府之一。

哈佛教育的基本理念是以人为本，就是通过教育使学生成为一个健康的、有人文情怀的、有社会责任感和历史使命感的人。哈佛所代表的更多是一种精神，这就是崇尚个人奋斗，注重品行与个性，强调智慧与道德。正如哈佛大学著名教授威廉·詹姆斯所言：“真正的哈佛乃是无形的、内在的、精神的哈佛。”这种哈佛精神正是它的突出特色。

哈佛的校训为：以柏拉图为友，与亚里士多德为友，更要与真理为友。正是在哈佛这种追求真理的人文精神的熏陶下，培育出了一批又一批社会精英。在哈佛，学子们不仅学到了先进的科学文化知识，更重要的是净化了心灵，开启了心智，完善了人性。

每个人在成长过程中，都有一个心灵的发育季节，我们就应该在需要的时候，读合适的书，让自己的心灵得到有益而健康的滋养。

本书精选的故事短小精悍、耐人寻味，蕴涵了哈佛教育思想的精华。阅读它无异于以哲人为友、与大师对话、



和智慧相伴,定会让你受益无穷。

本书参阅了一些报刊和著述,引用了一些资料,在此对相关作者表示衷心感谢。

由于联系上的困难,至今仍无法与部分作者取得联系,谨致深深的歉意。出于对作者著作权的尊重,请有关作者见书后与我们联系,以便按国家有关规定支付稿酬并赠送样书。

联系人:严敬群

联系电话:010-83262379

联系邮箱:83262379@163.com

## CONTENTS



## 录

### 第一章 好奇心推动创造力

- |                   |                   |
|-------------------|-------------------|
| 选择决定命运 / (1)      | 让成功变成系列 / (15)    |
| 裘斯的发明 / (2)       | 发挥你的想象力 / (17)    |
| 需要一把剪刀 / (3)      | 巧算灯泡容积 / (17)     |
| 一道出错的题目 / (4)     | 废墟的价值 / (18)      |
| 不敢冒险的后果 / (4)     | 破裂的水桶 / (19)      |
| 训练将军 / (5)        | 聪明的马克·吐温 / (20)   |
| 二字箴言 / (8)        | 遇险后产生的创意 / (21)   |
| 地图的另一面 / (8)      | 偶然的发明 / (21)      |
| 飞船的故事 / (9)       | 宽与窄 / (22)        |
| “渔王”的儿子 / (10)    | 重视生活中的偶然现象 / (23) |
| 只贷一美元的犹太富豪 / (11) | 简单的办法 / (24)      |
| 生活中的创新 / (12)     | 不断创新的小休斯 / (25)   |
| 挖空心思招徕顾客 / (13)   | 共振和创业 / (26)      |
| 劣画的优势 / (14)      | 海豹音乐会 / (27)      |
| 手表和草帽 / (14)      | 成功来源于好奇 / (28)    |

### 第二章 创新带来财富

- |                |                  |
|----------------|------------------|
| 小乞丐赤手创业 / (29) | 抛撒金币的老板 / (34)   |
| 身无分文盖大楼 / (33) | 小发明给你带来财富 / (34) |



## 哈佛教育创新故事

用思考创造出的奇迹 / (36)

维生素的发现 / (37)

坚立的鸡蛋 / (38)

如何拥有 100 万 / (39)

神奇的达尔文 / (39)

伦敦哈罗兹百货公司 / (40)

联邦快递的创举 / (42)

老鼠开磨房 / (43)

医生的减肥妙术 / (45)

卡尔逊的发明 / (46)

趣味手帕 / (47)

价值在于创新 / (48)

美军的降雨弹 / (49)

“小人国”的发现者 / (50)

流水的管道 / (51)

让天下事尽收眼底 / (52)

不花钱的广告 / (53)

旅馆的迎客妙招 / (54)

孩子们的巨大贡献 / (55)

“被遗忘的女人”服装公司 / (60)

反过来试试也许效果会更好 / (61)

2

## 第三章 敢于异想天开

写在纸尿片上的求职信 / (63)

一道简单的思考题 / (64)

一支桨也可以遨游沧海 / (65)

最完美的答案 / (66)

找到下一个说“是”的人 / (67)

智取毒液 / (69)

闯出一条属于自己的路 / (70)

达尔文“进化论”的诞生 / (71)

敢于异想天开 / (71)

如何用 80 美元旅行世界 / (72)

独立公司 / (73)

确保天下第一 / (75)

勇于创新的作用 / (76)

苹果为什么掉到地上 / (77)

让所有人都知道我 / (78)

发射“鱼雷人” / (79)

哦,原来你不是卓别林 / (79)

勇于创新的开拓者 / (80)

可以消除疼痛感的东西 / (82)

莱特兄弟发明飞机的故事 / (83)

肯德基上校 / (86)

死里逃生的囚徒 / (87)

坚持就是胜利 / (88)

空中温泉 / (89)

利用“落后”赚钱 / (90)

截然相反的梦幻假期 / (91)

小富翁 / (92)

黑色的伤痕 / (94)

结冰的启示 / (96)

爱迪生自学成才 / (97)





## 第四章 乘着创新思维的翅膀远行

- 一美元与八颗牙 / (99)
- 决胜“9·11” / (100)
- 用垃圾统治世界 / (101)
- 将劣势变为优势 / (103)
- 赢 / (104)
- 怎样使自己变得更强大 / (105)
- 沃尔玛的胶带 / (106)
- 机智转变命运 / (107)
- 送你一只左鞋 / (108)
- 天才卡尔·克洛耶 / (109)
- 名人效应 / (110)
- 光明时代的到来 / (111)
- 一支告别曲的力量 / (113)
- 普雷瑟先生的成功之道 / (114)
- 笔的诞生和发展 / (116)
- 大自然的慷慨恩赐 / (116)
- 垃圾堆中的花园 / (118)
- 乞丐教师爷 / (119)
- 小创意的价值 / (120)
- 捉住瞬间 / (121)
- 情意浓浓财神到 / (122)
- 出奇制胜的思维方法 / (123)
- 笑里藏金 / (124)
- 很简单的方法做成很大的事情 / (125)
- 倾斜的商机 / (125)
- 好奇心驱使的结果 / (126)
- 转变一下角度 / (127)
- 皮尔·卡丹实现理想的故事 / (128)
- 格林和斯诺 / (129)
- 名字 / (130)
- 一张奇异的账单 / (131)
- 猎狗的故事 / (131)
- 出售“大海” / (133)
- 状告足球 / (133)
- 打赌打出的电影机 / (134)
- 将脑袋打开一毫米 / (135)
- 会讲笑话的垃圾桶 / (136)
- 最早的奥运会邮票 / (137)
- “牛仔裤”的发明 / (138)
- 吉格勒定理 / (139)
- 钻石之王 / (141)
- “狮王”牙刷 / (142)
- 官司是怎样打赢的 / (143)
- 红色鲑鱼推销员 / (146)
- 美容店的免费广告 / (147)
- 一万元的稻草 / (148)
- 被逼出来的发明 / (149)





## 哈佛教育创新故事

### 第五章 把握生活中的灵光一闪

4

- 韦勃斯脱和土拨鼠 / (151)
- 千里“音缘”一线牵 / (153)
- 溜出“旱冰鞋” / (154)
- 巧制铅粉 / (155)
- 随手涂写者的心理 / (156)
- “拍立得”相机的诞生 / (158)
- 三个字成就沃尔玛 / (159)
- 国外赚钱中的创新故事 / (161)
- 破碎的小提琴 / (162)
- 风靡欧洲的“斜口杯” / (163)
- 明智的一厘米 / (163)
- 也是“买一赠一” / (164)
- 简单的方法 / (165)
- 小孔成就亿万富翁 / (166)
- 蛹和蝶 / (166)
- 给别人一个微笑 / (167)
- 一位老校长的创新故事 / (168)
- 超级旅馆 / (169)
- 萨科齐的退避 / (170)
- 新思路成就大市场 / (171)
- 烟灰的巨大作用 / (172)
- 施有“法术”的曲子 / (173)
- 人类的“千里眼” / (174)
- 手机放在咖啡店里卖 / (176)
- 音乐神童莫扎特 / (177)
- 小欧拉智改羊圈 / (179)
- 一切都从一只老鼠开始 / (181)
- 以火灭火 / (182)

### 第六章 让前人的梦想成真



- 老铁匠与紫砂壶 / (183)
- 一个创出千亿市场的创意 / (184)
- 磁疗表带的问世 / (186)
- 哈佛的幸福课 / (187)
- 钓鱼钓出食品冷冻法 / (190)
- 最高哲学 / (190)
- 植物到底吃什么 / (191)
- 海带与味精 / (192)
- 仅次于上帝的人 / (193)
- 都市里的悬崖 / (194)
- 走出别人的脚印 / (195)
- 火柴的发明 / (195)
- 两个伟人 / (196)
- 请您等着 47 号 / (197)
- 零增长政策下的一枚苦果 / (197)
- 中国古画引发的灵感 / (199)
- 和尚分粥 / (200)
- 没有靠背的椅子 / (201)
- 笑话公司 / (202)
- 填井救驴 / (203)
- 敲门的一刻 / (203)
- 衬衣纸板带来的财富 / (204)



机会 / (205)  
 取舍的原则 / (206)  
 马 / (207)  
 受伤的苹果 / (208)  
 让前人的梦想成真 / (208)  
 瑞士的“银行保密法” / (210)  
 致富的奥秘 / (211)  
 习惯与自然 / (212)  
 真理诞生于 100 个问号  
 之后 / (212)  
 浪漫的情侣包装 / (214)

西方防盗新术 / (215)  
 招兵有道 / (215)  
 揭开天体的层层面纱 / (216)  
 用比自己更优秀的人 / (217)  
 氧的发现 / (218)  
 一家日本餐馆的秘密 / (219)  
 在权威圣圈面前 / (220)  
 小高斯巧解算术题 / (221)  
 小石子的妙用 / (221)  
 为盲人带来光明 / (222)

# 第一章 好奇心推动创造力

## 选择决定命运

英特尔公司前总裁格鲁夫说：“人生最奢侈的事就是做你想做的事。”员工违心做事，有的是身不由己，更多的是可供的选择太多，不知道自己该做什么。英国心理学家萨盖做的实验证明：戴一块手表的人知道准确的时间，戴两块手表的人便不敢确定是几点了。

美国洛杉矶加州大学经济学家韦奇观察到，即使一个人已有了主见，但如果有十个朋友的想法和他相反，他就很难不动摇。易趣公司 CEO 吴世雄对此深有体会：“中国市场上的诱惑太多，机会太多，割舍最难。不是决定做什么最难，而是决定不做什么最难。”

公司的商业机会如此，员工的职业选择也是如此。就亨利·福特来说，当年爱迪生公司许诺福特做主管，条件是福特要放弃内燃机车的研制，福特的选择很果断：“我早就知道我一定会选择汽车。”年轻的福特知道自己存在的价值，他要做的就是汽车制造的先驱，而不是区区一个不知名的主管。如果福特当年选择做主管，很难说还有福特汽车公司，也难说美国会成为车轮上的国家。

再来看托马斯·沃森，他被撵出公司时已经 40 岁了，而且拖家带口，即使在那个时候，他选择职业也很严格。他先后拒绝了制造潜艇的电船公司和生产武器的雷明顿公司的邀请，他觉得这些红火的公司在“二战”后就没有什么前途了。

如果沃森没有拒绝这些对别人来说十分诱人的职位，就没有了后来的 IBM 公司。

选择做什么工作，就是选择自己是什么人。有的员工半途而废，无所



## 哈佛教育创新故事

适从,没有成就感,都是因为不能解决这个根本问题而导致的。美国一句谚语说得好:“当一个人知道自己想要什么时,整个世界将为之让路。”

【哈佛教育创新感言】 人生没有重来的机会,珍惜自己眼前可以选择的机会很重要。既然有了选择,那就向着自己的目标坚持下去。清楚地知道自己的需要是什么,时时注意创新。我们或许可以成为改变自己生活甚至改变世界的人。

### 裘斯的发明

2

小牧童裘斯是美国加利福尼亚人,由于他有着非凡的智慧,善于思考,发明了铁蒺藜,后来成为世界著名的大企业家。

牧童小裘斯的工作就是每天早晨把羊从羊舍里赶出来,让它们吃草,更重要的是还要监视羊群不要越过铁丝的界限到邻家的菜圃里吃菜。牧羊场与菜圃的交界处有6条铁丝做成的栅栏,约50米,另外大约有20米是以本来就有的玫瑰花丛来隔离的。

羊群安静吃草时,小裘斯闲着没事,就拿出一本书来读,或者在那里呆想:“我的朋友们都上中学快毕业了,将来有的做官,有的做企业家,有人做学者,穿着漂亮的衣服,提着皮包,而我呢……”有一天,他在忧伤中不知不觉睡着了,结果菜圃被羊吃得一塌糊涂,他也遭到老板的一顿臭骂。

这件事发生之后,他经常想:“怎样做才能使羊绝对无法越过栅栏呢?”当他看到羊从来不穿越玫瑰的花丛时,突然领悟:是玫瑰花浑身的刺挡住了羊,羊怕刺。

悟出了这番道理,他高兴极了。几天之后,聪明的小牧童裘斯终于想出了绝招:把铁丝用老虎钳剪成3厘米左右的一段,再把它缠到铁丝上做个刺。铁丝上缠满了这样的刺儿,羊就不敢闯过去了。不到5天,他就把全部栅栏加工完毕。

第二天,他悄悄地躲在一边观察羊群的动静,羊很驯服,也很机灵,它们一看裘斯不在,马上就成群结队奔往铁丝栅栏。当它们要穿过去时,却被铁蒺藜挡住了,有的还被刺伤。它们一时都被吓住了,无可奈何地伫立在那儿哀叫。







“成功了！”裘斯高兴地拍手跳起来。

“这个铁丝刺儿一定会受到人们的欢迎，那时候我就不再是个牧童了。”他上进心很强，不甘心永远当一个牧羊人，他想做一个企业家。

旁边的牧场主看到了铁蒺藜的妙用，受到启发，这不用牧童看守的铁丝刺栅栏太理想了，他们也跟着用铁丝刺围起来。

裘斯看到这个事实后，立即向有关部门申请专利，半年后，他所申请的专利批下来了，裘斯便与主人合作制造。由于铁蒺藜很有用场，他又懂得如何去推销，因此销路非常好。于是裘斯又雇来技师进一步研究。把手工制造改用机械大批量生产。裘斯的这项发明，受到社会各方面的欢迎。家庭、学校、工厂、公司都竞相使用铁蒺藜做篱笆，军方也用它设置障碍，大量的订货单如雪片般飞来了。

世界各地的用户纷纷订货，订货数量大得惊人，他的工厂供不应求，无法应付。他又想了一个办法，允许各地的厂商自己来制造，但每制1000米，他收取1美元的专利费。

【哈佛教育创新感言】 有时候，一些不经意间的发现，往往能开辟创新之路，如果你对于生活中每一个偶然的发现都弃之不看，创新的机会就永远不会降临到你的身上。

### 需要一把剪刀

据说篮球运动刚诞生的时候，篮板上钉的是真正的篮子。每当球投进的时候，就有一个专门的人踩在梯子上把球拿出来。为此，比赛不得不断断续续地进行，缺少激烈紧张的气氛。为了让比赛更顺畅地进行，人们想了很多取球方法，都不太理想。

有一天，一位父亲带着他的儿子来看球赛。小男孩看到大人们一次次不辞劳苦地取球，不由得大惑不解：为什么不把篮筐的底去掉呢？一语惊醒梦中人，大人们如梦初醒，于是才有了今天我们看到的篮网样式。

去掉篮筐的底，就这么简单，这个简单的“难题”困扰了人们多年。可见，无形的思维定式就像那个结实的篮子禁锢了我们的头脑，使我们的思维就像篮球被“囚禁”在了篮筐里。





## 哈佛教育创新故事

有许多时候,我们就需要这样一把剪刀,去剪掉那些缠绕着我们的“篮筐”,生活原本并没有那么复杂。

**【哈佛教育创新感言】**任何事物刚诞生的时候,都不是十全十美的。成年人往往把一些本来简单的事情复杂化。用自以为完美的想法和做法去解决问题,用自己的思维制定各种各样的条条框框去束缚、限制孩子们,实际是在扼杀孩子们童年的天真和梦想,使他们的思维逐步僵化。

### 一道出错的题目

4

几年前,一位美国教育心理专家曾给上海的孩子出了一道题目:一艘船上有86头牛,34只羊,这艘船的船长年纪有多大?结果有90%的学生给出的答案是: $86-34=52$ 岁。

10%学生认为此题非常荒谬,无法解答。当然,这10%的同学是答对了。

美国专家在对这90%的同学调查后发现,他们之所以会做出答案来,是因为觉得“老师出的题总是对的,不可能不能做”,“老师平时教育我们题目做了才能得分,不做的話一分也没有”。

美国专家感叹:中国学生很听老师的话,因为同一道题在法国小学做试验时,超过90%的同学提出异议,甚至嘲笑老师的“糊涂”。

**【哈佛教育创新感言】**这是一个典型的教育失败的例子,由此我们可以看出思维的束缚对孩子的影响是多么大!任何一个人只有从小就培养这种创新精神,才能适应当今竞争激烈的社会。

### 不敢冒险的后果

一家铁路公司有一位调车员尼克,他工作相当认真,做事也很尽心尽力。不过他有一个缺点,就是对人生很悲观,常以否定的眼光来看世界。有一天,铁路公司的职员都赶着去给老板过生日,大家提早急急忙忙





地走了。不巧的是,尼克竟不小心被关在一辆冰柜车里。尼克在冰柜里拼命地敲打着、叫喊着,全公司的人都走了,根本没有人听得到。尼克的手掌敲得红肿,喉咙叫得沙哑,也没人理睬,最后只得绝望地坐在地上喘息。

他越想越可怕,心想,冰柜里的温度在零下  $20^{\circ}\text{C}$  以下,如果再不出去,一定会被冻死。他只好用发抖的手,找来纸笔,写下遗书。

第二天早上,公司里的职员陆续来上班。他们打开冰柜,发现尼克倒在里面。他们将尼克送去急救,但他已没有生还的可能。大家都很惊讶,因为冰柜里冷冻开关并没有启动,这巨大的冰柜里也有足够的氧气,而尼克竟然被“冻”死了!

其实,尼克并非死于冰柜的温度,他是死于自己心中的冰点。因为他根本不敢相信一向不轻易停冻的这辆冰柜车,这一天恰巧因要维修而未启动制冷系统。而他连试一试想想办法的念头都没有产生,于是“冻”死了。

【哈佛教育创新感言】 导致尼克死亡的不是冰柜的低温,而是他那循规蹈矩的思维,在危难面前,他连试试的勇气都没有,这就是他的可悲之处。

## 训练将军

“船儿停泊在海港里,固然非常安全,但是,船儿不是用来停在那里不用的。我希望你能够提出自己的观点,能够拥有自己的声音,然后,你要去审视它们,完善它们,并且还要勇于表达它们。”

记得在我读管理学研究生课程的时候,导师是劳伦教授,他的课给我留下了深刻的印象,而他的教诲则令我终身难忘,并让我获益匪浅。

时至今日,我还记得第一次上劳伦教授课时的情景。

那天,劳伦教授衣冠楚楚地站在讲台前,缓缓地踱着步子,左手拿着一支铅笔,说话的时候边说边用铅笔在右手上有节奏地轻敲着。“俗话说,‘商场如战场’,而作为经营管理者,有的就像是战场上的将军,而有的就像是海军上将,有的就像是陆军上尉,还有的则像是陆军中尉。但是,我的管理课只是为那些想做将军的人而开设的!记住,只为那些愿意深入思考,





## 哈佛教育创新故事

做事果断,并且能够不畏艰险、勇攀高峰的人而开设的。”说到这里,劳伦教授顿了一下,用犀利而又敏锐的目光扫视了一下全班。此刻,班上所有同学的表情都非常严肃,全都默不作声地聆听着。接着,这位三星中将满怀对教学的热忱详细为我们讲解了在领导能力这个战场上侵略性和决断力对于一名领导者的必要性。“领导能力并不是人人都具备的,而那些真正最杰出、最坚强、最坚决的将军将会从我的这个班级里毕业,并且将会发现自我、认识自我。”他充满信心地说道。

随着时间的推移,我发现上劳伦教授的课不仅非常刺激,而且还极具挑战性,尤其是当你想从他那儿获得高分的话,这种感觉就愈发强烈。尽管我的研究生主要课程的平均得分是4分,但是,我仍旧希望这门功课能够得到一个“A”。遗憾的是,到目前为止,我这门课的平均得分一直都没超过“B”。在距离这门功课结束的时间只剩下两个星期的时候,劳伦教授给我们布置了最后一篇论文。而这篇论文的成绩将占到我们所有课程平均成绩的50%。

因为我已经决定这篇论文一定要获得一个“A”,所以,两个星期以来,我几乎将我全部的身心都投入到论文的写作中去了。两个星期之后,我终于写完了论文,并且确信我的论文一定是非常完美的。于是,我满怀自信地将我的这篇具有博士水平而且完全可能获得好评的论文交给了劳伦教授。我深信它一定会给劳伦教授留下深刻的印象。

这门课程的最后一堂课到了,劳伦教授已经给每位同学的论文都评好了分。他捧着那一摞论文,沿着教室里的过道来来回回地穿梭着,将论文发到同学们的手中。我是最后一个拿到论文的。不知为什么,在他将论文发给我的时候,并没有像发给其他同学那样,将论文放在我面前的课桌上,而是笨手笨脚地将它从后面塞到了我的胳膊底下,就像想把它藏起来一样。然后,他快步走到教室的前边,接着便宣布下课了。

当我从胳膊底下抽出论文,打开一看,顿时惊呆了。那一刻,我终于明白了为什么劳伦教授在发给我论文的时候举止那么古怪了。只见,在我的论文上,他没有给我下任何评语,也没有给出任何解释,只是在论文封面的右上角处用红笔写着一个大写的“C”。“哦,上帝,这究竟是怎么回事呢?”看着那个醒目的“C”,我感到非常迷惑,也感到非常窘迫,于是,我默默地收拾好东西,一言不发地离开了教室。在我开车回家的路上,那个红色的“C”字仍旧不停地在我的眼前闪现,顿时,那种失败的感觉、那种丧气的念





头以及那种对不公平的愤怒犹如潮水一样一起涌进我的脑海，令我久久无法平静。这种状况一直持续了整整一个星期。

终于，我再也无法忍受那个红色的大写字母“C”给我带来的折磨了。于是，我来到了劳伦教授那里，决定要和他理论理论。

其时，劳伦教授正全神贯注地埋头于一堆文书之中。见到我的到来，他放下手中的钢笔，抬起头来注视着我。“对于你的到来，我一点儿也不觉得奇怪，”他温和地说，而他说话的声音则与他上课时的那种军人腔调有着天壤之别，“事实上，我早就已经料到你会来找我的。我猜你来是要问我为什么给你的论文打那个分数，并且还要对我说我那样做很不公平，对不对？”

“是的，教授，的确如此。”我坦然地答道。

“那好，请听我给你解释一下，”他说，“如果你认为我给你的成绩有失公允的话，那么，我完全可以如你所愿给你一个高分。不过，我希望你能够明白，我所做的事情能够使你在以后晋升的时候更好地应对一些问题，而且，这些问题是你在以后必然会遇到的。”说到这里，他顿了顿，似乎是在等待着我的回答。见我木然地沉默不语，他又补充说：“当然，我这样说，你可以认为是在给自己脸上贴金。如果你渴望成为一名将军的话，那么，你就应该像将军一样立身行事。”

“可以说我是不折不扣地、完完全全地按照您的要求来做的。”我争辩道。

“船儿停泊在海港里，固然非常安全，但是，船儿不是用来停在那里不用的。我希望你能够提出自己的观点，能够拥有自己的声音，然后，你要去审视它们，完善它们，并且还要勇于表达它们。”

在教授的鼓励下，我勇敢地表达了我对教授布置的论文选题以及其他一些问题的不同看法。教授的脸上露出了微笑，“你能到这儿来，我真的很高兴。因为，你的到来说明我对你实施的‘训练将军’的计划是正确的。”说完，劳伦教授打开了抽屉，取出一封打印好的信件，并填上日期，然后递给了我。这是一封寄往学校教务处的私人信件，在信中，劳伦教授请求教务处将我的论文成绩由“C”改为“A”。

【哈佛教育创新感言】“我”不折不扣地、完完全全地按照老师的要求来做，却得不到“A”，只得到“C”。为什么呢？因为“船儿停泊在海港里，固然非常安全，但是，船儿不是用来停在那里不用的”。有时，权威的意见并不一

