

科技·哲理·人文

—— 国外访谈随记

杨秉政 马彦群 著

陕西科学技术出版社

图书在版编目(CIP)数据

目录



开篇语

时刻记着祖国 || 2



国际交流篇

1. 新加坡欢迎青年人 || 4
2. 血浓于水 || 5
3. 谁的智商最高? || 6
4. 据理力争 || 8
5. 法国人的民族意识和入情味 || 10
6. 与日本人谈判——要坚持原则 || 12
7. 与跨国公司谈判(登鲁普公司)
——靠数学和哲学赢得胜利 || 14
8. 参观博物馆 || 17
9. 科技博物馆 || 18



科学技术篇

1. 发展具有中国特色的科学技术 || 21

1

国

录

2. 世界重视数学 || 23
3. 一次反映论 || 27
4. 如何学数学? ——我们的五字经 || 29
5. 一个有趣的数学命题——非线性化 || 31
6. 最大的遗憾 || 34
7. 教授答题——科学精神 || 35



高校见闻篇

1. 大学的生活见闻 || 37
2. 误会、友谊和理解——要有大国的气度 || 41
3. 有分有合 || 44
4. 哲学博士 Ph. D. || 45
5. 乐行善事 || 45
6. 敬业精神 || 46
7. 管理理念——突出重点 || 48
8. 不可思议? || 49



市场琐事篇

1. 目标管理 || 51
2. IBM 公司的策略 || 52
3. 尊重别人 || 54
4. 奇怪的圣诞糖果 || 55
5. 小市场的启迪——小中有大 || 56
6. 定量分析重于定性分析 || 58

开篇语



改革开放一声号令，全国人民一方面迈开改革的步伐，摆脱残习旧礼，革故鼎新，快节奏地奔向富民强国之道；另一方面则是启开国门，放眼世界，在全球化的涌浪中驾起自己的航船。

形势的指引，使得我们有机会出国访问、讲学、参加国际会议，也接待来访的国外学者和友人。虽然时间不长，范围有限，但毕竟是时间、地点、条件和人物都变了很多，自然会有所感触、有所收获和联想。也曾想写一点感想或于国人有益的启示，但限于客观条件，最后都不了了之。

近年来，中央坚持提出“以人为本、和谐社会”的理念，极大地鼓舞全国人民共建科学社会的未来。而“科学发展观”、“创新型国家”又为各个部门，特别对科技和教育部门提出了更高的指标和希望。这些光辉的思想也激发了我们的责任感，愿意把一些在国外所见、所闻、所想整理成几十个故事和联想，作为对和谐社会、科学发展观的理解，愿意和大家一起探讨。

在汇总这些素材时，重点是关于科技、哲理和人文三个方面，其他也旁及一些生活琐事、新奇事和“不可思议”之事。这里涉及西方科技发展的内功和理念；西方管理和决策的案例；西方智慧型教育模式的初探；东西方人文的差异；我国科技、教育的潜力和发展观等。其他材料也只是从正面采集国外在法制理念和生活

范畴之所长，而不计其短，算是求同存异吧！

希望这些材料能为参与国际交流的青年朋友们以及从事科技及教育管理和决策工作的朋友们提供一些零星的参考。

最后，还要特别感谢西北工业大学校办田建昌同志在本书文稿整理中所付出的热情和辛劳。

时刻记着祖国

第一次独自出国访问时心情十分复杂。前面的路是布满荆棘还是铺满鲜花？是春光明媚还是寒风凛冽？心里一点底儿都没有，真可谓是“前程未卜”。

飞机从机场飞离跑道，心血突然来潮，一种“孤独”的感觉猛然袭来，觉得好像一只孤雁飞离了雁群，远离家园茫然飘向混沌且模糊的远方。

思绪万千，但凝聚在一点，这就是“祖国的怀抱多美好”！几十年来踏在祖国的土地上，学习着祖国的文化，观察着祖国日新月异的变化，聆听着祖国人民的心声……只感到这是“自然的”和“平常的”，太习惯了，所以一点不敏感。但一旦条件改变，要离开祖国，那怕是短期的，引起感情的茫然和震撼也是猛烈的。祖国的内涵真正地延伸向内心世界。

祖国二字重千钧。平时在国内多半是看到国旗、听到国歌才肃然起敬。一旦踏入异国他乡，则会时时刻刻深切地感到祖国的形象而受到鼓舞——你是祖国的儿子，你的言行关系到祖国的尊严和荣誉，你有困难要从祖国的宝库中汲取营养和力量，你的一点点成就祖国也会关心，祖国也在期盼着你的回报。

我们经过许多“时期”，抗战时期祖国的大半江山沦亡，人民在艰苦中奋斗，祖国在强盗蹂躏中呻吟；解放战争时期，国家实际上处在分裂状态，祖国照样没有安宁；直到1949年才见到祖国喜庆的颜面，红旗招展、万众欢腾。

历史的沧桑使人醒悟，催人奋进，坎坷的经历派生坚实理念，铸造刚强人生。为祖国的强大贡献力量是我们唯一的心愿，“祖国第一”永远是我们心中无声的誓言。

国际交流篇

1

新加坡欢迎青年人

1990年到新加坡去参加国际学术会议(ICARCV 90),在北京的机场偶然遇到一位北京大学的博士后韩先生,他也是参加同一个会议,所以约定同行。飞机到达新加坡的时候已经是晚上七点多钟了,有些疲劳,但我们在海关人口的地方还要等待接受护照检查。本来这是一件很平常的事,但事实的过程却曾引起了我脑海的强烈翻腾,甚至感到相当不平和震惊。



新加坡之夜,左一为年轻的博士后

情况是这样的:轮到检查我入关手续的时候,海关人员看了我一眼,大概注意到我是一位白发老人,于是就仔细查阅我的护

照,根据新加坡驻北京商务代办处的旅游签证(当时我们国家和新加坡并未正式建交),签证同意我在新加坡停留 21 天,写得很清楚是 21 天,于是那位海关人员就拿起了计算器进行核算,当天是 1990 年 9 月 17 日,加上 21 天,就应该是 1990 年的 10 月 8 号,所以他首先找了一个专用图章,约有 6 厘米×4 厘米大的长方形图章,这个图章的英文字是 VISIT PASS Immigration Singapore。盖完了这个大图章后,他又在里面加盖了两个有关时间的小图章,其中“17, SEP. 1990”就是说你是 1990 年的 9 月 17 日到的,“8, OCT. 1990”就是提醒你必须在 1990 年的 10 月 8 号离开。算得非常精确,大约花了 3 分钟时间。我当时确实很敬佩他这种细致、认真的工作态度。

但是他在我后面的那位青年博士后的护照上,却十分迅速地盖了一个小图章,也没有算什么入、出时间,仅仅用了十几秒钟。这才是真正的 PASS!

当时我心里迅速产生了疑团:这是什么问题呀?这里的“待遇”差别怎么这么大呢?对我的审查这么严格,对他简直是视而不见就放行过去了!过后才了解到,新加坡是欢迎青年人多留一些时间,长期留下来也是欢迎的,一辈子不走更好。

现在看来,世界各地大概对老人人大都是这样吧。经过了这个事情以后,我就想:青年人现在应该抓紧时间啊!切不要虚度青春,光阴荏苒,过了青年期之后那就是另外一个天地,就可能和现在我这次过关的样子一样了。这应该算是人生的时运吧。

2 血浓于水

1992 年,我只身去荷兰参加系统动力学国际会议 (International System Dynamics Conference 1992),既无伙伴也没有同路人,



与海外同胞在一起

真是形孤影单，会议中间偶然遇到几位来自台湾、德国、法国的华人和几位华裔，油然感到心情激动，很有点“他乡遇故知”的意味。显然这是民族之情、乡土之谊在起作用。

其实我们这几位“龙的传人”都有同样的感觉，我们一见如故、一拍即合，毫不掩饰内心的喜悦，相互深情地表示问候、关切和敬意，提不完的问题，特别是国内的政策和建设，个别朋友还问到文化大革命的后效如何？

显然，他们更乐于了解国内的发展和前景规划，人民的经济生活和喜怒哀乐，特别是他们的故乡所在的县和省的变化。在交谈中这些朋友都十分兴奋，不时地手舞足蹈，似乎又返回了童年，真正是“有朋友自远方来”的氛围，令人倍感珍惜和怀念。

由于我们是有共同血缘的亲族，有同脉文化的底蕴，又有共同的科学探索愿望，虽然我们互不相识，此前是天各一方，但在会议期间热情交谈，共同用餐、旅游，合影留念，也希望来日能有机会互相协作，实现互访。

我们都真切地体会到血浓于水。共同祝愿民族大业早成。

3

谁的智商最高？

在美国访问的时候，有一次接到一位以色列教授 Dr. Labriski

邀请,希望能相互认识,同时也谈谈中、西方科技、文化和教育等方面的问题。无疑,有不少外国人愿意和我们交朋友,是因为他们重视中国,尊重中国,希望更多地了解中国。

当时我们在交谈中涉及的内容十分广泛,社会、生活、政治、经济、教育、科研,许多方面都谈到了。中间他突然提了一个问题,问我哪个国家、哪个民族的智商(IQ)最高。这个问题提得太突然了,我思想上毫无准备,以往也从来没有思考过。所以我头脑里迅速地联想了很多事情,希望能理出个头绪来。

心血来潮,忽然想到爱因斯坦、马克思都是犹太人,所以就回答说:我没想过这个问题,但作为一个民族来讲,应该是犹太民族的智商最高,因为社会科学界是以马克思为代表,自然科学界是以爱因斯坦为代表,他们都是世界公认的人类智慧的顶峰,又都是犹太人。

但是这位以色列朋友听了我的看法后,他却直摇头,连连说“不”,他说:马克思和爱因斯坦只说明了超群的个体,而不是一个民族的特征,并明确地说他认为中国人智商最高。

理由是:中国有五千年文化,其中主要是哲理的积淀,而不是说有四大发明、瓷器、中医等。中国的哲理沉积是世界上任何国家都比不上的,虽然世界上还有古罗马、古埃及这些古老文明,但是和中国五千年文化比起来仍相差不少。

他又讲:中国古代哲理的代表人物有老子、孔子、孟子、荀子等(一般的外国人很少能知道这些名人),近代名人中有“三钱”,就是钱学森,钱伟长,钱三强(他补充说,曾在国际会议上请教过他们)。而现在中国的年轻人也了不起,他们在国际上多次获奥林匹克数学大奖、物理大奖,各种大奖也得了不少,而且不少人已经在国外高新技术部门,特别是计算机部门工作,而且成绩斐然。综合起来看,这是一个民族的特征。

我觉得他确实不是有意奉承,更不是即席联想,确实是实话实说。这令我感慨万分。常言说,当事者迷,旁观者清。正直的

局外人看中国人，往往更具有客观性。

真的，我们不需要盲目的自高自大，也不需要过分的自谦和自卑。要相信自己，凭着中国人的聪明才智和勤劳勇敢，加上前辈们留下的哲理和现代哲学的熏陶，我们必定会创造出自己的美好未来。

4

据理力争

这里有两件事情，取名“据理力争”。这就是在外事活动中，当我们自己占理的时候，该争取的权利我们是要争取的。这既关系到国家尊严，也是为了公平和合理。

第一件事情是 1990 年我去新加坡参加一次国际会议，发现分组会议发言的次序表里，中国代表的论文宣读时间总是安排在最后，或者说大部分都放在会议的最后。

开始还不太清楚，这个会是哪个安排的？到会场后我看到会议的顾问委员会成员国是美国、英国、日本、印度、澳大利亚、俄罗斯和新加坡，这当然是一个因素。但新加坡是主办国，所以，我就找他们会议组织者问，为什么大多数中国代表发言都排在后边？我当时态度是很坚决的。

20 世纪 90 年代初，我国和新加坡还没有正式建交，当时国内只有一个新加坡商务代办处，代办有关商务上的事情和互访的事谊。所以我就问他们：“是不是因为我们两个国家没建交，所以把名次排在后面，或者你们认为，我们的稿子内容、学术水平应该靠后？”他当时表示很抱歉，他说：“这可能是我们在排名次的具体工作者有所忽略，下次我们一定要注意。这里我们向你道歉，如果事情确实是这样子的话，那不是有意的，不存在其他问题，请你无论如何原谅。”

当时他们一再表示抱歉，而且在会下跟会议主席谈了这件事，并适当地调整了发言次序，这样我还是比较满意的。

的确会议组织者也有难处，已经道歉了而且也改了也就算完了，我们是一个大国，有理、有利、有节应该是我们的风度。

第二件事是我到荷兰去开会。到了会议地点以后，他们说你来了，欢迎你，请你办手续吧，请先登记。我一登记，正常会议费用是200多美元，好像是220美元吧。他说，你要多交30美元。我说为什么多交？他说：“你这个时候才到，按规定时间已经是不接待了。”

这个责任完全是他们造成的。我把信封拿出来，我说：“你看看，我们中华人民共和国的简写是PRC，而你写的是什么ROC，ROC是Republic of China是台湾了，而中华人民共和国呢？是People's Republic of China，差别是很大的。”我说：“你们这个信件是发到台湾以后转给我的，所以误了时间，完全是由于你们的组织工作人员所造成的，因此我不应该承担这个责任，相反，我应该批评你们组织工作里面有很多不细致的地方，虽然我们是一个国家，但是两个地区。这是地区很大、差别也很大的两个地区，是不一样的。”

他说：“这个事情不应该，那就不该多收你的费了，而且向你道歉，我们应该承担迟到的责任。”最后这个附加费用也免掉了。

为了缓活情绪，我讲：在中国办错了事是要罚款的，你们免掉了附加费，我们也不罚款了，算是“友谊和局”。大家一笑了之。

因此，我们意识到了，在国外，很多事情，如果确实你是对的，那就应该据理力争，绝不能唯唯诺诺，小事化了，不了了之。看来，“有理走遍天下”的确可行。但在策略上要刚柔并举，有时幽默会有助于摆脱尴尬。

5

法国人的民族意识和人情味

有两件事情给我留下了深刻的印象。一件是1992年我到欧洲的荷兰开会，当时到荷兰去的路线有好几条，一个是在德国法兰克福转机，一个是到法国巴黎转机。因为当时我的儿子、儿媳、孙女都在法国，所以我就选择法国这个中转站。想着在法国停留的时间大概有三四个小时，所以正好和孩子们见见面。

到机场以后我从二楼玻璃窗往下一看，孩子们都在楼下，于是我就找设在候机厅里的海关，我出示了护照，说我是路过这儿，到荷兰去开会。并说我的儿子、儿媳他们一家都在法国学习、工作，我想知道在这儿能不能临时出关，用两个小时的时间去和他们会会面。他问我说你会讲法语吗？我说我不会讲法语只会讲英语。他说那你不要在这里说，请你到门口那边公安处去谈。

于是，我就按他指给的地方去找别人谈。一位法国公安人员说：你为什么不在那边谈呢？我说那位女士问我会不会讲法语？我不会讲，所以她建议到你们这里。但他却说你在这儿谈，我们只能看你有没有签证，你的护照上没有在法国出海关的签证，所以你这个问题我们也没法解决。我说那能不能请他们上来，我们在你海关的内外两边见见面、说说话呢？他说这是一定不行的。

幸亏他们这个二楼的窗子是用很大的有机玻璃块挡住的，但上部是敞开的，没办法，我只好对着天花板向下面喊话，然后把我买的糖果从上面扔下去。小孙女当然是很高兴的，但是对话很困难。周围的人都笑了，不知道这位先生是怎么回事，在这里扔东西，会不会是在扔“定时炸弹”啊！但是我当时很理解，法国人的民族意识是很强的，在他们国家你讲法语会很受欢迎，但是你讲其他国家的语言就享受不到什么特权了。

所以我觉得民族意识对于一个国家来讲是非常重要的。一个没有民族意识的国家或者民族，那它是会衰亡的。因为他们会失掉本身的特征，也就是会失掉自我，最后也会从民族这个大团体里面消失。所以我觉得法国人的民族意识很强，这一点值得我们敬佩和学习。虽然当时我没有过关，但法国人这种精神对我还是很有启发和教育意义。

另一个故事是：我的儿媳妇小张是学法语的，很早的时候国家就派她到法国去留学，以进一步提高法语水平。法国人非常欢迎学法语的人，也愿意用法语和其他国家的人员交流，所以小张在那儿的人文待遇非常不错。

到法国一年后，想到她好久没有见到自己的女儿了，希望她的丈夫把女儿带去见见面。毕竟是母亲嘛！于是父女二人就办理护照、申请签证。但在北京签证的时候，得到的回答是“拒签”，理由是你们有移民倾向。

儿媳妇知道了以后很不满意。好在法国群众可以直接给他们的总统打电话，因为她口语较好，所以也就直接给总统办公室打电话。她讲：“我希望看看我的女儿，这是作为一个母亲的人之常情，因为孩子小，必须由我的丈夫陪她来，但是被法国驻中国大使馆拒签了，理由是有移民倾向。”她讲：“我在法国是学法国文学的，我的任务就是将来把法国的文学介绍给中国人民，也把中国人民一些很好的著作介绍给法国人民，也就是为中法友好做一些具体工作，而主要是把法国的文学介绍给中国人民。像我这种人怎么能在法国居留下来，给法国人讲法国文学呢？这个拒签理由是很不合理的。请你们帮忙解决这个问题。”总统办公室人员讲：你的话很有道理，是不是请你给外交部打个电话。所以她又以同样的理由给法国外交部打了个电话。大概一个星期以后，法国驻中国领馆就通知我的孩子，说你们可以去法国了。

这件事情使我感觉到，法国人的民族意识很强，但人情味也很重，对愿意学法国文学、尊重法国文学的人非常重视，也很关

照。我的儿媳妇可以直接给法国总统办公室、外交部打电话的这种条件，在我们这个东方国家目前是不容易办到的。

这件事情令小张也体会到法国人确实对我们很热诚，所以她也热情地做了很多工作，翻译了不少作品，以后法国人也多次邀请她到法国去，发给她奖，给她提供了很多便利，让她在中法交流中发挥更好的作用。

法国人的民族意识和人情味很强，这一点值得我们中国人好好学习，加强在国际各民族中的交流，互相取长补短。当然，正如我们过去习惯说的那样，我们的重点应该是学习别人的长处，至于别的国家自己有很多矛盾，有很多不合理东西，甚至有很多腐败的东西，那是他们自己的事。我们主要解决我们自己的问题。

对外开放了，我们有条件去学习别人的长处，学习人家的强项，兼容并蓄，博采众长，这样做肯定对我们整个民族、对我们国家经济和人文的发展都是会有好处的。

6

与日本人谈判

——要坚持原则

说起与日本人谈判的经历，最早要追溯到1965年。当时日本第一次在北京展览馆举办工业展览，国家有关方面负责人鼓励大家去参观，因为人们仍是在心里声讨日本帝国主义的侵略罪行，不愿意和他们接触。当然感情要服从理性，这毕竟是民间交流。

既然去参观，就要认真准备，包括提问、记录、照相、资料搜集等。我们的原则是不走过场，不放过任何一个疑点，同时也要表现出中国人民的气魄和智慧。

在参观到他们的液压振动台时（这是一种新产品，功能介乎机械振动台与电子振动台之间），日本工程师介绍说：这台设备

主要特点是负荷大、速度高、维护简单。其实这只是外部特征。所以我们便问他关于电气方面的频谱问题和机械结构的振型问题，他感到很震惊，反过来问我是研究什么科学的。他有些紧张，思考了一会后，他还是从资料箱内取出了他们的计算资料。看来和日本人谈问题得拿出些“干货”，不然只能由他们说了算。从分析结果上看，性能一般，但 1965 年他们却已经使用数字计算机，进行结构振型的有限元的分析，这一点很值得深思。

还是在这一次展览会上，我们发现有一台传感器试验装置包装得很严密，没有动作也没有资料说明。我问他们这台设备为什么不表演？一位日本人员只是摇头，意思是不表演。这太没有礼貌，在这里不应该摆架子。必须教训他一下以正视听。于是我明确地问他：你的设备是不是坏了，或是缺了什么附件，因此不能动作？他有些不满并讲：没有问题，我可以表演给你看。不耐繁地解开包装，接好电源，按下按钮，但机器丝毫不动。十几秒的时间他已经是气喘吁吁，汗流满面，他的傲气顿然消失，十分尴尬。

事已至此，我们也只好到别处去参观，但他诚恳地请我们少等，他会马上弄好的。又过了几分钟他发现了，原来是操作问题。信号显示后，他不断的道歉并问还有什么要求？主动送资料，协助拍照，完全变成了另一个人。好吧，改了就是好朋友。

看来和日本人打交道，必须是有理、有利、有节，辅之以中国人的智慧和气概，才能取得较好的结果。

1979 年的时候，我们从日本 TEAC 公司订购了一台计算机，通过它在北京的株式会社，也就是由代销公司联系办理。对方的要价很高，约 7000 美元，但这台计算机用的却只是 Basic 语言，虽然在当时看这并不先进，不过可以解决我们的燃眉之急，所以就定下来了。看到有上门来的客户，对方的管理人员十分高兴，但是在谈判一开始我们就提出来，要求对方把计算机的性能一定要全面地告诉我们。对方特约定从生产工厂请两名技术人员来北京参加正式谈判。