

<<哈佛家书>>

图书基本信息

书名：<<哈佛家书>>

13位ISBN编号：9787802032194

10位ISBN编号：7802032199

出版时间：2006-3

出版时间：中国妇女出版社

作者：黄玄清 编

页数：213

字数：230000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<哈佛家书>>

内容概要

哈佛大学素以培养精英型人才著称，在历届美国总统中，有7位出自哈佛；诺贝尔奖获得者中，哈佛毕业生就占了34位；出自哈佛的优秀企业家和顶级管理人才更是不胜枚举。

就其毕业生的前途和成就而言，哈佛大学无疑是世界名校之翘楚。

哈佛的名头是如此之大，以至于它的学生尚未毕业，许多世界知名的企业和机构就高薪以待了。

难怪有人说，进了哈佛就等于买了成功保险。

世人热衷于把哈佛描述成一部神奇的人才制造机，但哈佛校方却自己颠覆了这一神话，该校心理学教授S·G·劳伦兹撰文指出，任何大学都不可能在短短几年里把庸人变成真正的优秀人才，哈佛毕业生之所以出类拔萃，很大程度是因为哈佛的录取条件太高，能考进哈佛的年轻人，身上本来就具备了明显的“成功趋向”。

劳伦兹认为，这种“成功趋向”主要来自良好的家庭传统，这是一种看似无形却影响深远的教育，“就其有效性而言，包括哈佛在内的任何学校教育都无法与之相提并论”。

为了让学生认识到良好家庭传统的可贵，劳伦兹发起了“书信中的家”活动，鼓励学生在因特网时代以书信这种传统方式与家人沟通。

起初，学生们对此不感兴趣，响应者寥寥。

但是，一位名叫哈罗德·威克的人帮劳伦兹摆脱了尴尬。

哈罗德是一位学生的叔叔，天生没有双臂，但这对他说来从来就不算什么问题，因为从他记事起，他的父亲就满不在乎地告诉他：“没有十全十美的人，每个人都有某种缺陷，对你来说，什么有用就用什么吧。”

于是哈罗德从小就用脚来完成别人用手才能做到的事情。

他是一个自足、快乐的人，别人能做的他基本上都能做，洗澡、用餐、穿衣，甚至打字；别人拥有的他也几乎都有，工作、财富、妻子、幸福，除了手臂。

劳伦兹了解了哈罗德的情况后，立即邀请他作为“书信中的家”活动的嘉宾到哈佛大学演讲。

哈罗德愉快地接受了邀请。

出乎学生们意料的是，这位“哈罗德大叔”并没有讲什么苦难史，相反，他的讲演轻松幽默，没有双臂的生活被他描述得妙趣横生。

为了证明自己所言非虚，哈罗德还现场用脚表演了穿衣、打字等技能。

最令学生们兴奋的是，演讲结束后哈罗德居然跑到足球场踢起球来，他那杂耍似的脚法再次让学生们大开眼界。

哈罗德用他的乐观和坚韧征服了那些桀骜不驯的大学生，本来安排为一场的演讲变成了三场；而劳伦兹的“书信中的家”活动也因此得到了学生们的热情响应。

我从台北去哈佛做访问学者期间，在哈佛图书馆的旧有学报里看到了“书信中的家”这则短消息，凭着我做教育的多年经验，我相信这些信件背后的价值所在，于是费了九牛二虎之力找到了当年学报的主编戴维斯女士。

这位激情四射的职业女性以饱满的热情接待了我。

当她得知我来访的目的后，高兴得把当时活动的前前后后说了一通，我从她那里得知这些信件后来都存放在了哈佛大学的珍藏馆里。

我回到哈佛大学后从数百万封信中挑选出了那些走出校门后仍然很成功的学生信件，并把这些信件整理和编写了出来，回台北后我把这部书信集交给了我的太太，让她模仿着这些家长的方式来教育孩子。

我的太太总会在一些特殊的日子给我们家的三个孩子分别写信，这些信件的地址永远都是——童话王国来的信，每当孩子们接到这些陌生世界寄来的信都会兴奋不已。

他们总会把自己的信件相互传阅，然后认认真真地写回信，这些信件都统一交给我的太太替他们寄出。

从三个孩子的身上我们的确看到了这些书信的闪光之处，所以我决定将这本有关家教的书信集出版出来让更多的人得益。

<<哈佛家书>>

书籍目录

1 戒指2 朋友3 从一件连衣裙开始的新生活4 妙不可言的歪诗5 骗局6 发现金猫7 创造力锻炼8 解决问题的另类技巧9 男人的品质10 姐姐们11 奇迹12 盲人与厌世者13 圣诞小姑娘14 令人尴尬的礼物15 无处不在的机会16 人类的关爱17 一个意大利人的成功之路18 绝境中的对手19 相互拯救20 不受欢迎的原因 21 一块金表22 挨打之后23 18年的较量24 要命的帮助25 热情似火的邻居26 一生中最美好的时刻27 我那阳光一样的妻子28 读名著29 四肢瘫痪的飞行员30 不必自吹自擂31 独立赠言32 挖掘生命的潜力33 香蕉的启示34 创造机会35 零碎时间的妙用36 面对选择37 完美狂人谢拉德38 传记里有什么39 自由独立地与异性交往40 条条大路通罗马41 勇往直前

<<哈佛家书>>

章节摘录

5. 骗局 亲爱的柯恩： 我这一生中，给我留下深刻印象的事情很多，今天我要告诉你的，是和你将来的事业有关的一点有益的经验。

我丝毫不怀疑哈佛商学院能教给你最好的经商之道，但有些经验却不是在学校里能学到的。比如识破商业欺诈的经验，我敢说有些欺诈手段的巧妙是你们这些大学生难以想象的。

我13岁那年，有一次和我的父亲步行经过芝加哥一条热闹的大街。我们走过一家服装店时，门口一位满面笑容的男子一见我们，立刻热情地向我父亲伸出手，嚷道：“先生，欢迎您的光临！

我们有一种漂亮的服装，配您的身材再好不过了！

今天正逢大减价，您可别错过这个机会啊！

”我父亲说：“谢谢，不过我今天不需要。

”我们继续前行。

我回头看了一眼，那位热情洋溢的推销员又缠上了另一个行人。

他一边向他介绍一种蓝色套装如何漂亮，一边拉着他进了店铺。

“那是德鲁比克兄弟俩，他们呀，”父亲笑道，“他们靠装耳聋赚的钱已经供3个孩子上了大学。

”我感到很奇怪：装聋也能发财？接着，我的父亲告诉了我事情的来龙去脉。

原来，这对兄弟中的一个把顾客哄进店里。

劝说顾客试试新装对他来说易如反掌，折腾一阵之后，顾客最终会问：“这衣服多少钱？”这位德鲁比克先生就会把手放在耳朵上反问：“你说什么？”“这衣服多少钱？”顾客提高声音又问了一遍。

“噢，你说价格啊，我去问问老板。

对不起，我的耳朵不好。

”他转身向坐在店铺一端的半封闭写字台后面的兄弟大声喊道：“德鲁——比克——先生，这套毛料服装定价是多少？”“老板”站起来看一眼，答道：“那套西装吗？72美元！

”“多少？”“72——美元。

”他回过身来，满脸微笑地对顾客说：“先生，42美元。

”顾客以为有便宜可占，赶紧掏钱，拿了衣服就走。

而事实上，那件衣服也许连20美元都不值。

“贪小便宜会吃大亏”，这是世人皆知的道理，但骗子们总能运用各种巧妙的手段引人上钩。这是为什么呢？因为人性的弱点是不可能完全消除的，当你有了投机取巧之心，就难免为投机取巧所害。

诚实、本分这样的品质也许算不上什么经营之道，但却是做人和做事的根本。

你的父亲 3月20日于辛辛那提

<<哈佛家书>>

编辑推荐

哈佛家长教育孩子立志、做人、做事的经典书信！

哈佛大学教授认为，哈佛毕业生之所以出类拔萃，不是因为哈佛是人才制造机器，而是这些年轻人本身就具备了明显的“成功趋向”，这种“成功趋向”主要来自良好的家庭传统。

作者将哈佛家长教育孩子立志、做人、做事的经典书信编成这本教子枕边书，与每一位父母分享。

愿您的孩子从家庭教育开始快人一步！

世人热衷于把哈佛描述成一部神奇的人才制造机，但哈佛校方却自己颠覆了这一神话，该校心理学教授S·G·劳伦兹撰文指出，任何大学都不可能短短几年内把庸人变成真正的优秀人才，哈佛毕业生之所以出类拔萃，很大程序是因为哈佛的录取条件太高，能考进哈佛的年轻人，身上本来就具备了明显的“成功趋向”。

劳伦兹认为，这种“成功趋向”主要来自良好的家庭传统，这是一种看似无形却影响深远的教育，“就其有效性而言，包括哈佛在内的任何学校教育部都无法与之相提并论”。

<<哈佛家书>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>