

文/冯长根

博导、博士生科研复述和杂谈(12)

——再谈博士生与导师的交往

与导师的交往,是我在《科技导报》上为博士生撰写“研究生如何夯实成功科研生涯的基础”一文^[1-2]的重点之一。在到有关高校为博士生作同名报告时,也是重点。也因为如此,在这两个场合,都是一开始就讲。

要说你并不重视与导师的交往,恐怕不符合事实,你肯定知道自己攻博会离不开导师的指导。你做好了充分的准备要与导师有“好”交往。你可能对攻博或者科研有许多疑惑,你期望有人能帮助你,而导师是你脑海中排在最前面的那个人。现在你感到存在的障碍是你也许不知道应该如何与导师交往。

我在英国利兹大学攻博时,就有这样的问题。事实是,在攻博前,我从未参与过“如何与导师交往”的训练。经过一段时间,我对导师有了第一个认识:导师是很忙的,他要忙自己的工作。想想看,这是多么简单的认识,在我,才有。在你的脑子中产生出有关“导师在学校中并不是为我而存在的”这样明确的判断是十分重要的。有了这个背景,你就会务实地联系到与导师交往的第一条规则^[1]:与导师保持联系。虽然记不得具体内容了,但我记得有一次我有了科研上的疑惑,久而不解,于是写了一个便条给当系主任的导师。后来,导师给出了指导,他提示或许我在方法上或思路存在着问题。他把我的思考对象,引到了方法和思路上,我至今没有忘记。你也许认为“与导师保持联系”过于直白,谁不清楚?实际上,我们最容易把那些不言而喻的规律,像包装纸一样轻易丢掉,原先的期望就这样因为不按规律办而迟迟不见到来。

在我上面所讲的经历中,实际上还包含着与导师交往的第二条规则^[1]:让导师

得到你的消息。消息会有好消息和坏消息之分,我们总是习惯于把好消息告诉别人,避免把坏消息告诉人。只是这样做,你会得不到导师的有针对性的指导。我曾经有过一位在职博士生,平时从不找我,我就以为他一定在做博士论文上很顺利,谁知道,到了他把“博士论文”交给我时,才发现他写的内容不是博士论文的内容,尽管后来这些内容出了书(说明水平不低),但他并没有得到博士学位。在职博士生的确很忙,但也不能为此忽视“让导师得到你的消息”。

第三条规则^[1]是“摸清导师的脾气”。急性子对上了慢性子,内向的碰上了外向的,都会影响与导师的交往。多数导师会十分关心科研结果,但也会有导师在实验准备不充分时决不允许做实验。你摸清了导师的个性、口头语、说话方式、办事习惯,是为了提升你与导师交往和保持联系的能力。决不要以为导师说的话,或者你说的,对方会一字不差地理解其中的含义。听了下面这个故事,你会发现远不是如此。说有一位女生和一位男生在聊天,事实上,女生喜欢上了男生,分手时她对他说:“有好消息,给我打电话。”但男生在5年后才打了第一个电话,这时女生已经结婚了。女生好奇地问:“我都让你打电话了,你为什么不打?”男生回答说:“我没有好消息。”可见,女生和男生对同一句话产生了极为不同的理解。你和导师之间避免出现这种情况的好办法,是把自己的话说得像玻璃一样透明且不至于产生歧义,一句话不行,再加一句话。

与导师交往的第四条规则^[1]是赢得导师的尊重。我在攻博时就感到自己不是十分聪明的学生,我得到导师的尊重归因于勤奋与刻苦。有一年圣诞节晚上,我导师

有事外出经过学校,看到我的实验室亮着灯光。后来他跟我说到这件事,可以从他的赞扬中体会到他对学生的一种尊重。博士生得不到导师尊重有许多原因,如对自己的定位过于低下,或混同于普通在校生,甚至不能丢弃在家中养成的坏习惯。值得你记住的是,今天的你不再是过去那种学生,你是一位今天的研究者、明天的科学家。声望和口碑对于你是成功之门。

与导师交往的第五条规则^[2]是稍稍有点个性。我们从小受到的教育,是要听老师的话。但许多实践告诉人们,听话的博士生不一定适合于今后搞科研。最起码的一件事,搞科研就要去竞争经费,但听话者会因为缺乏辩论能力而拿不到科研经费。在实践中,我不因为博士生的“不听话”或“有个性”而生气。稍稍有点个性,其核心是提升自己的信心,为自己的研究辩护。

与导师交往的第六条规则^[2]是为导师写点东西。也许你对此有“异议”。但这其实是你在导师指导下,跨入历经几百年发展的现代科技殿堂的最后一个台阶。同时,这也是对你最具有激励意义的与导师交往。对于科研宝藏的新的探宝者,你无疑需要成功人士的协作,而你导师,就是一位成功者。我在博士答辩之前,和导师们共完成14篇论文,这中间的交往,无异于人们的“探宝”之旅,我至今受益。我真心希望博士生在与导师交往的日子里,得到完成博士论文和进入科学技术殿堂的双重收获。

参考文献

- [1] 冯长根. 研究生如何夯实成功科研生涯的基础(II)[J]. 科技导报, 2007, 25(10): 78.
- [2] 冯长根. 研究生如何夯实成功科研生涯的基础(III)[J]. 科技导报, 2007, 25(11): 78.