

海外南开人 NANKAI OVERSEAS

允公允能 日新月异



NANKAI ALUMNI ASSOCIATION IN AMERICA

第 44 期

*** 所登函稿不代表本刊立场 ***

2011 年 3 月 8 日

冬天的活力

冬天本是沉寂的季节，而我们的海外南开人却是以各自不同的方式欢庆春节，波士顿校友更是组织起来滑雪喜度严冬。我们编辑部收到了来自各地的报道，也是来自不同风味作者的手笔，读起来有点儿象五味俱全的麻辣烫。

—— 编辑的话

纽约南开校友会兔年春节联欢会流水

司马格

(南开大学计算机系 99 级)

依惯例，纽约南开校友会举行了春节联欢会。纽约的中国人虽然多，但是大多各自为战组织活动，加之工作、学业、杂事都很繁忙，校友会的聚会成了我们家不多的社会活动之一。

自从大当家的进了会计师事务所，我家每年的春节都特别冷清。本来今年也应该是冷清的，但是由于我爸爸妈妈的造访，整个家庭变得热闹了。话说我爸也算半个南开校友了，加上我妈的文凭都是南开发的，所以今年我们“一家三口”参加了校

• 来函来稿请 email 给:

纽约 (New York):

伍语生 talktownu@yahoo.com

武迪 deedee.wu@yahoo.com

旧金山湾区 (San Francisco):

喻文欣 wenxin3573@gmail.com

郝存生 cunshenghao@yahoo.com;

波士顿 (Boston):

宋志强 songcharle@gmail.com

特拉华州 (Delaware):

郭浩宇 haoyu.quo@gmail.com.

芝加哥 (Chicago):

何振宇 normanho88@gmail.com

解景田 jtxie@hotmail.com

网站: <http://www.nkaa.org>

《海外南开人》編輯委員會

本期责任编辑: 喻文欣 郝存生

纽约南开校友会兔年联欢 司马格 P. 1

校联会上的南开人 罗秀娟 P. 4

波士顿南开校友 2011 年春季滑雪活动

王博瑞 P. 5

波士顿南开校友会副会长邹璐海归了

王忠 P. 7

天津侨办对外联络处李赞民来函 P. 8

三番机场 (SFO) 2 号新终端

郝存生 P. 9

华尔街的风险管理 裔锦声 P. 10

纽约侨界追思会深切怀念 P. 19

《旅美南开校友会》前会长张素初大姐

友会的联欢。

今年的联欢会依旧是老三位热心人组织的：会长宋怀时，这次活动主持人副会长李祎和副会长武迪。大伙儿能够欢聚一堂，感谢他们三位的努力。来之前我就跟我爸我妈说宋怀时会长和各位副会长办事都很认真，每次举办活动都很成功。



副会长李祎



会长宋怀时



副会长武迪

联欢会在法盛湘水山庄举行，原定十二点开始，到一点半的时候人陆陆续续的来得差不多，其间的一个半钟头大家进行了有目的的和礼节性的交谈。整个聚会的校友主要分为三个人群：退休或接近退休的老校友们；在美国有些年头的已经工作了的中坚力量；还有初到纽约看什么都新鲜的弟弟妹妹们。三组人都有各自关心的话题，老校友们多关心时事、母校的发展、祖国建设新貌、中美友好、以及如何提高退休以后的生活质量；中年校友则更多一些关心如何进行事业规划，年青人则更多关心新鲜事物、奋发向上、努力前程；当然找好吃的好玩儿的买便宜货的言谈亦有之。值得提出来的是，三组人群中都有使用数码单反相机的代表，给大家拍照，由此可见数码相机厂商的市场策略是非常成功的，作为一个从照相机的河里淌过一大圈的人，我觉得很感慨。

这次聚会纽约领馆派了领事赵明女士和李天祝先生参加并致词，两位领事都很谦和。



领事李天祝



领事赵明

联欢会由副会长李祎主持，宋怀时会长总结了过去一年校友会的工作，并且为热心参加校友会活动的校友发了奖。喻娴才在老年校友中被称为学姊学妹，但我们90后的毕业生就应该尊称为老奶奶了。喻娴才获得了特别贡献奖，伍语生、任春妍和张凯都获得了优秀校友奖，并颁发了奖品。会长宋怀时、副会长郭晓久、副会长李丹都慷慨地捐献了奖品。



副会长郭晓久



喻娴才



张凯和郭晓久

此次聚会的另外一个亮点是三位歌唱家的到访，他们分别是陈旻老师、何孝庆老师和孟丽莎（Lisa Meng，音译）老师。三位都是受过专业训练的，给联欢会增添了很多欢乐。声乐天资最重要，来自重庆南开中学的何孝庆校友音域宽广、音色音量稳定、感情投入，唱得非常出彩。同时还有两位客串的校友，小柯和宋师兄夫人，在联欢会上一展歌喉，作为业余选手，唱得可圈可点，不在话下。

大家吃饱喝足，开始天南地北的侃，同时等待期盼已久但从未谋面的裔锦声校友的造访，遗憾的是裔锦声老师还是辜负了大家的热切期望，没有来。



大器晚成歌唱家何孝庆

按惯例需要总结，我没什么好总结的，如果非要总结，就是咱南开校友会的气氛很和谐，南开校友亲如一家，大家都很高兴，等春天烧烤的时候咱们再欢聚吧。

校联会上的南开人

罗秀娟（南开大学外贸日语 99 届）

2011 年 2 月 6 日，兔年农历正月初四，美国大部分地区都是白雪皑皑，而旧金山湾区却是阳光明媚，春暖花开。中国各大高校在湾区的校友庆新春联谊会在 Cupertino 浓重举行。新老校友欢聚一堂，佳朋满座；载歌载舞，说辞弹唱；谈谈旧事，再说说未来，好不热闹。正如邵威参赞对联：会心同乐 校出人才通四海 联引财富达九州。

而我，一个刚来美国的南开毕业生，连在美国凳子都还没坐热的新人，有机会参加这样的联谊会，我真得很高兴和感动。尤其在这种“每逢佳节倍思亲”的最重要的节日新春佳节之时参加这样的一个校友联谊会，更让我觉得自己就在中国。虽然没有和父母哥哥在一起，但有这么多师哥师弟，学姐学妹一起过春节，我真的很满足，感到温暖。更何况他们中很多都在这边呆了好多年，都是工作生活都已经有所作为的成功人士；我更可以视他们为榜样，以做为自己在美生活工作的动力。真的有幸能够成为南开大学校友一员，更感谢我们南开校友会和高校联合会给我们的这次联欢。

众所周知，南开校友会是湾区最为活跃的校友团体，我们校友的身影在湾区各个行业，各个角落都随处可见。春天来了，我们会相约一起踏青郊游，爬山涉水；夏天到了，烧烤聚会是总也少不了的；秋天，就是赏红叶，登高望远；冬天呢，某个项目的体育比赛正好强身健体。生活上有什么不如意，总可以找到学友们倾诉；工作上遇到不顺心，也总有校友们帮你出谋划策……在这个“好山好水好寂寞”的美国，能够找到我们的校友组织，真的就像找到了一个大家，从此不再觉得孤独，生活也不再迷茫，真的就感觉有了家的温暖！

再看看我们南开校友会在本次新春高校联谊会上的表现吧。和以前的每次活动一样，我们校友会总是领头羊：高校联合会的创始人就是我们的校友林昇恒先生，而今天也得以机会见他本人，他是校联会的创始人，也是今天邀请的嘉宾之一。新任南开校友会长文欣，老早就为我们上报了表演的节目。不知她从哪里找来那么多会武功的男孩儿和女孩儿，个头都还差不多大小的孩子表演武术；从排练到现场表演，她都寸步不离。看看

孩子们那有模有样，整齐划一的表演，就知道她为此次节目付出了多少时间和精力。而今天，她一身靓丽旗袍，婀娜多姿；却是巾帼丝毫不让须眉，看她虽脚穿高跟鞋，却总是在那里跑前跑后，从开始到结束就没有好好坐下来喝口水吃口饭。而在整个联谊会中，文欣的先生自明同样是我们南开校友，他也是忙着拍照摄影，为我们整个联谊会留下珍贵的留恋。



一位老学长在自己的计算机上无法看到《海外南开人》，今天终于拿到了一份盼望已久的电子期刊。

他们都是南开人！“允公允能，日新月异”，不管我们南开人走到哪里，我们都不会忘记；我们都在秉承那颗心，踏踏实实做事，认认真真做人。因此，明天，我们会走得更好！

波士顿南开校友滑雪迎春

王博瑞（保险学系 2004 级）

代表波士顿南开校友会

从去年年底到现在，波士顿已经被暴风雪袭击了很多次，今年的冬天因此特别的漫长和寒冷。和同纬度的中国城市沈阳相比，还要冷上 10 摄氏度左右。不过，如此的寒冬对滑雪的爱好者来说也不是坏事。2 月 19 日大波士顿地区南开校友会在会长王忠、委员会成员邓泽平、王博瑞和马征的组织下，24 名南开校友以及亲属好友在 New Hampshire 的 Pats Peak 滑雪场参加了波士顿南开滑雪小组的新年活动。校友邓泽平的公司 Pure chemistry Scientific Inc. 赞助了此次活动。

美国的雪场依山而建，有人造雪场和自然雪场之分。人造雪容易结冰，而且雪层相对比较薄，因此速度快，较难掌控，但优点是分级比较清晰，各个等级的滑雪者都能兼顾。自然雪厚一些，软一些，易于掌控，但自然障碍也相对多一点。这个 Pats Peak 雪场属于人造雪场，初，中，高级的场地划分比较清晰，所以年龄和滑雪等级的适用范围都非常宽。下午 3 点，大家准时在雪场门口碰头，因为有会长王忠的预约，所以很顺利地买到了团体票。进入场地后，校友会很顺利地占到了一个休息区，作为南开校友以及亲属休息的大本营，校友滑累时，都会回到这个区域休息并享用校友邓泽平公司提供的食品和饮料。



参加此次活动的校友以及亲属，有一部分已经是滑雪的中高级玩家了。像校友袁平伟的滑雪服上，别着不同滑雪场的入场券，大大小小有八九个。王忠和 Fred 胡也是雪场的常客，而且每次都带着儿子全家出动。而另一部分校友则是新学咋练，但也都认真学习，勇于挑战。伴随着一次次的摔跤，爬起，滑雪的新手们渐渐找到了感觉。校友邓泽平，

马征等虽然都是初学者，但也都勇敢地站到了山顶，挑战自己的极限。滑并摔倒着，疼并快乐着，他们只是拍拍身上的雪，然后再次坚定地走上摇曳的缆车。王忠的小儿子只有8岁，来滑雪也不过3次，但是上山顶从来不含糊，滑得还是相当稳健，很少摔跤，让很多初学者都自愧不如。大家玩得十分开心，一直到晚上9点半左右，才有人离去。

热爱运动一直是南开的传统精神，几代南开人为之传承不息。老校长张伯苓曾目睹中日甲午海战之败况，深愴“东亚病夫”之耻辱，自创南开以来，便将体育放在育教之先。他坚决反对死读书：“只知道压迫着学生读死书的学校，结果不过是造出一群‘病鬼’来，一点用处也没有。”南开著名校友温家宝曾是校篮球队的主力，代表南开夺得过天津市高中联赛的冠军。南开著名校友叶笃正，刘东生分别是气象与地质学的大师，他们长期从事野外作业，这与他们强健的体魄密不可分。

体育带给人的不仅是健康，还有自信，快乐和满足。波士顿南开校友会近几次的活动都加入了体育元素，如网球，划船，滑雪，并非有意为之，而是伯苓校长播撒在南开学子脑海中的体育种子孕育幻化而成的奇妙之果。希望更多的南开学子受益于此，则南开精神便不再仅仅是山间浮动着的动人心弦的云朵，而是帮助我们翻山越岭的指路基石，赋予我们智慧与力量！

波士顿南开校友会人事变动

副会长邹璐海归了

王忠（1985级 旅游学系）

波士顿南开校友会副会长邹璐毅然海归了，我们许多校友有些怅然若失。她为南开校友会可是作了许多贡献的，我们真是大幸！

她是南开数学系和国经系毕业的，在英国读过书，当然在美国也是留过洋的巾帼英雄了。第一次认识她是在中国金融协会波士顿的一次研讨会上，我们偶然同坐一座，得知她也是南开的，亲切万分，不久就邀请她参加了南开校友会的一次新年带餐聚会。想不到南开数学系毕业的她作的八宝粥色香味俱全，卡拉OK水平也很出色。

2010年初因会长及发起人刘丽晗迁出麻州去加州工作，波士顿南开校友会便举行了新一界选举会，邹璐，我和其他几位义工经过自荐及选举而组成了常委会。接下来南开校友会的一系列活动的成功`都有她的功劳。为了六月份的企业家论坛，她提前冒雨赶到哈佛校园准备，八月的湖边烧烤聚会经过她多次电话会议才出炉的，烧烤的清单由她亲自精挑细选，让大家吃得好玩的尽兴而且没有超资预算。十月份的中秋聚会及职业发展讨论会的行业领言人都是她出面请来的，她有条不紊的主持让在座的学生们受益非浅。十一月的感恩节聚餐也是由她坐镇举行的，非常有节日情调。来也匆匆，去也匆匆。她如今已经辞掉 Ernst& Young 会计事务所的工作而海归了，凭她在南开校友会展现出来的优秀能力，在祖国一定会别有洞天的。

校友会的社区服务工作全靠义工，“义工”在某种程度上正是南开校训“允公允能”的体现。社区服务的力量可了不得，毛主席的农村包围城市就是扎根一个社区再扩大到另一个更大的社区，奥巴马的美国总统之路就是从芝加哥社区组织员开始的。记得我在乔治华盛顿大学求学讨论会上，一位国际学生说美国的发达得益于美国的民主制度，美国教授脱口而出：“Each country’ s citizens deserve their fate. If they have democracy, they deserve it; if they have a dictator, they deserve it, too”。作为社区的一份子，你的所作所为决定你的社区。小及社区大至国家，主人翁道理都是一样的。希望有更多的校友象邹璐一样，为校友会或其他社区作些力所能及的事情。



来函转载

南开校友会 大家好：

进入新年一定很忙，忙并快乐着是最大的幸福，祝大家忙并快乐着。

全国两会马上就要召开，国侨办非常希望了解海外华侨华人对两会有有什么希望和建议，对国家在经济发展和政治进步有什么见解。希望大家能够抽点时间收集身边同胞的看法，反映给我们，我们会以最快的速度反映给国侨办。了解的内容可以多方面，涉及

国家层面的可以，诸如：国家大的政策（经济的、政治的、国际关系以及重大事件的战略），具体层面的也可以（侨胞利益、侨务政策、投资环境等）。以及海外华侨华人以及当地政府和各界对我国的议论和评价。

我们当然希望你们比较详细并用文字形式尽快发到我的邮箱，但你们很忙有自己很多的工作，请在方便的时候收集并发给我，我们也非常非常的感谢。

向所有天津老乡问好！

天津侨办对外联络处李赞民

二〇一一年三月二日

旅美南开校友会校友奖学金 2009 年度发放清单

重庆南开中学来函

南开中学 09—10 学年旅美校友会校友奖学金

班级	姓名	金额	领款人签字	班级	姓名	金额	领款人签字
高 2012 级 25 班	余林玲	300 元	余林玲	26 班	童贻媛	300 元	童贻媛

合计：600 元（陆佰元正）

制表人：刘群慧
2010 年 10 月 15 日

按常规审核属实
黄岩 2010.11.8

王明山 2010.11.8

同会发讫。
2010.11.10

三番机场（SFO）2号新航站楼

郝存生

(1979-1983 南开化学系，1983-1986 南开研究生，1986-1991 德海德堡大学物化 PhD)

今年4月份，三番机场（SFO - [San Francisco International Airport](#),）2号新航站楼就要启用了。与大家共享下面二幅照片，先睹为快。请东海岸南开朋友飞来赏悦。

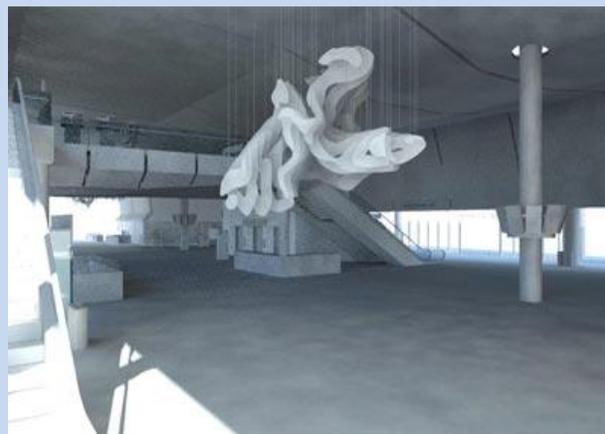


Photo 1: An art installation at the new Terminal 2 at SFO. Janet Echelman (title TBD), 2011. Powder-coated steel, colored fiber, colored light, mechanized air flow, and computer programming. (San Francisco Arts Commission)

Photo 2: An art installation at the new Terminal 2 at SFO. Kendall Buster **Topograph**, 2011. Powder coated steel tubing and greenhouse shade cloth. (San Francisco Arts Commission)

“运动一夏”少儿菁英特训营

“Pro Athletic” Elite Youth Summer Camp

本夏令营由高等院校校友会联合会，旧金山湾区南开校友会、北京体育大学户外运动训练中心以及天津市侨办联合主办。

北京体育大学是中国国家体育总局唯一直属的，也是唯一拥有体育学一级学科的高等院校和唯一进入“111 引智计划”的高等体育院校，为全球排名前五的专业体育院校，在国内外享有盛誉，为中国培养出了大量的世界冠军和杰出体育人才。

夏令营将借助北京体育大学的优良师资和国家级的训练场馆，让孩子们暑期归国之旅，接受专业级的训练指导，同时也加深对中国文化的了解，促进中外少年儿童的交流。

时间：七月十六日至 七月三十一日

招生对象：十岁到十八岁各国少年儿童

收费：RMB12400 or \$1880 报名方法：Email to wenxin3573@gmail.com



Impact Hire —— 超级应聘【1】

篇十： 华尔街的风险管理

你要什么，我就真的给你什么吗？

裔锦声（1982 级）

如果一年帮助三个华尔街人跳槽，17年中我至少帮助40个华尔街“超级应聘者”们跳过槽，其实，我曾经在一年内就为高盛银行在全球寻得26位年轻有为的才子！当然，那时我们都很年轻，费用很小。但当我们的年龄同着华尔街长大起来，当华尔街水涨船高，薪酬和职称高高飘扬起来，我的客户和应聘者，也在职场上“井喷”——一冲上了天！

在我做过的人才项目中，从替南非首府Johannesburg“太子党”的宝贝们找工作，到加盟日本金融集团手中握着200亿资产的基金管理专家，从新加坡政府投资集团GIC——Government Investment Group的外汇操盘手跳槽到国际大洋行，到迪拜新兴市场寻找手中握有5亿美金的私人银行家，真是应有尽有。他们有法国人，美国人，欧洲人，亚洲人，当然还有日本人和印度人。他们找到我，或是我找到他们，都是有一个“双向需求”：他们要“动”，我的客户要他们“动”。一厢情愿，肯定做不成；做成

了，也无法持续。我的作用，只是一条通道。一座桥。他们要过桥，当然要付费——If you want to cross the bridge, you have to pay the toll, 那是一首歌里唱的。在我做成功的案例中，最神速的只花了 24 小时，是为香港瑞银集团找一位专做稀有金属的期货交易员。速度如此之神速，年轻的雇佣方觉得太“亏”了。他跑到瑞银人力资源部去问：怎么我做“交易员的交易”，能比他在交易大厅按键盘还来得快？追根究底地要知道瑞银为此得付多少佣金给我们公司？能不能按小时来付帐？因为钱要从他的账上出。他闹得实在太厉害，最后，瑞银经验丰富的人力资源负责人只好告诉他：如果他实在觉得亏到已经影响他的正常工作，是不是考虑“退货”？“只是，当你失掉这个交易员后，就多了一个竞争对手！”

穷追不舍才算结束。

但他没看见我一个项目花时间最长的，花了整整 11 年！那是关系的培育。做关系，是很难的一门学问。有时花了 99% 的力气，在 1% 上出了差错，不仅关系毁了，有可能还“反目成仇”。每当我听见身边的中国朋友用很负面的口气抱怨在中国做什么事都要靠关系时，我想他们一定没有去华尔街打过工。什么圈子做什么事。你想做华尔街的事，你就得靠关系挤进华尔街。你想在中国创业，你就得花时间花钱或是花精力花心力，去培养这个关系。这个关系培养到位后，还得想法如何利益均分——按贡献取酬。要做好一件事，没有一个环节能够敢出错。而且，真要做成一件事，是多么的不容易！事情是干出来的，不是说出来的，尽管说也很重要。我当年为写《海尔之路》采访张瑞敏时，我从他那里学到的重要一条就是：说道的要做到；做到后要说道。舆论在前，革命在后。我认识的曼哈顿一位亿万富豪，他想进中国的金融界和企业界并且干出有影响力的大事来（赚钱当然是一，但影响力也不能小视），干脆给美国一所大学的商学院捐了 5000 万美金，用于对中国银行家和企业家的培训，通关系，结人情。他手下的一位中国人，甚至找到我，要我给他们在中国的私募基金业务找一个称职的 CEO。鉴于我不懂这些 off-Wall Street 金融公司的企业文化，我没有正式接受项目，只是在不签合同的前提下，帮忙推荐了两位。其结果？我也没去跟踪。最终我听业界的朋友们讲：这家外国公司在中国的业务，一直没什么起色，

好关系都是培养出来的，不是天上掉下来的。愚公移山，不就是为了把门前拦路的山搬走，从此好走近路吗？搬走一座山，容易吗？再说瑞银集团那位雇佣经理。他只看到

我在他那个项目上的“神速”，他不知道我做成的这个项目，是为另外没有做成的99个项目，埋了单。

我的工作说难就难，说容易就容易。在双方——应聘者和雇佣者见面一切都满意后，剩下的就是“定价”。Do or die，这是最关键的一步。谁掌握定价权呢？这时，华尔街的本性就蹦了出来：讨价还价。讨价还价。如果你不知道怎样讨价还价，你最好别去华尔街。有一次我在电话上为一个国债应聘者要价，我的客户——一位瑞士银行文质彬彬的董事总经理，终于忍不住发火了，说我的“立场”站错了。

“听好了：你是在为我们银行服务。我们在埋单！”

我毫不示弱：“如果应聘者认为被你“short change”了，得了人得不到人心，有什么用？30%的薪水增加，你们——得不到他！”

我先生这时一把夺过我手中的电话，往墙上扔去，说：“华尔街人，太不象话！怎么都这么好胜？公允的立场在哪里？”

后来，我干脆让应聘者和雇佣者，直接开价砍价。这方面，美国人从不含糊。比如我做过的一个高端项目，是在一辆豪华大奔里隔着隔板完成的。两人都太出名，怕被人认出猜测跳槽引起“地震”，只好在车里进行谈判。车在香港盘山道上慢慢行驶，雇佣者坐在长车的前端，应聘者坐在后面，我坐在应聘者旁边。一句话分三次慢慢说。应聘者说给我听，我说给雇佣者听，雇佣者又重复我传的话是否没有传错？——这全是走过场！我在那里的作用，只是一个“傀儡”，但是一个不可或缺的傀儡：如果双方谈崩了，我就成了“替罪羊”，他们双方不伤感情。到后来，我的作用，就是当替罪羊。在交易场上，谁是谁的对手，他们太清楚不过了。但怕在价格上谈崩，抬头不见低头见，不好意思伤了感情，找我做中介。谈不拢也不伤感情。谈成了，给我们公司的费用砍一半。甚至一次我去新加坡，8个交易员听说我来了，都来和我吃午餐。他们和我吃午餐是借口，和交易场上的对手见面聊聊天探探底是真。要知道，这些交易员天天在交易场上“真枪实弹”的从对方兜里把钱夺走，平时为避嫌根本不来往。我去了，他们就坐在了一起。在交易场上赚得最多的，埋单。那次，当然是德意志银行买的单！

中国男人相比之下就碍口识羞得多，也不直抒胸臆，让我猜得好苦！几次下来，就觉得不偿失。做得最成功的一单是今天在德意志银行亚洲区国债销售的“大老板”。他的package——薪水+分红+股权+离开原公司的损失和赔偿，如果没有我的客户费尽九牛

二虎之力，我肯定做不下来。说实话，没有我做中介，不说多的，很多亚洲华尔街人不会在从纽约迁移（relocate）到香港的过程中，获得（expatriate package）——外国人的待遇。“他们就不住房、不开车、不送小孩上国际学校吗？”如果当做“当地聘用 local hire”，这些费用，都得自己掏腰包。我的华尔街大老板们，有时拿我这华尔街的中国女人没办法。加之要人心切，算了，认账。

我做得最爽的一个项目是为日本野村证券找到一位很优秀的基金管理专家，在港岛香格里拉大酒店的图书阅读室，双方只谈了 20 分钟，就决定了职位和薪水。然后双方十分感激地紧紧握住对方的手，约定一个月后在东京日本野村证券总部见。无论我对日本人的民族感情是什么，他们的“底线政策”和言简意赅，让我深深佩服！

让我同样震惊的是印度人讨价还价的能力，他们可以把对方逼上墙，无路可退；可一旦价格谈妥，不论刚才是怎样的硝烟弥漫，立刻云开雾散——太阳出来了！两年前我为荷兰银行集团寻到这么一位在迪拜很有名气的印度私人银行家，他要价不菲，客户抓住钱袋死死不放，我想：完了，这个项目肯定做不成了。你猜他俩怎么说？他们说你到咖啡厅外的大堂等等，让我们两个男人单独谈谈啊。透过大堂连接咖啡厅的大玻璃，我看到这两个衣冠楚楚、十分英俊、皮肤黝黑的印度人，又比又划，脸红脖子粗的摩拳擦掌，我想谈不拢也不至于大打出手啊。我的想法还没结束，他俩的谈话结束了，喜笑颜开的请我进去和他们——用下午茶。那一次，真让我开了眼界！男人，有时真不明白他们！

那位私人银行家兴高采烈、志得意满、用带着女皇口音的印度英文对我说：“知不知道下午茶——afternoon tea——的来历？”

“是不是 11 世纪时的一位英国女皇，玛丽还是伊丽莎白来着？中午吃得太少，束胸太高太紧，哪里吃得下？下午就饿了，可晚餐要天黑时才有，于是就偷着在下午的时候就着茶水嚼一些干面包渣？一次无意被一位贵族女友撞见，两人就吃了喝了起来。因为是女皇，这故事就在英国上流社会传了开来，这些原本用来充饥的茶水和面包渣，做得也越来越精致，小盘子换成小山，成了上流社会女人的最爱——嚼舌根时的最爱。”

我的专业知识和他比起来，不怎么样。但我杂乱无章的道听途说，令人惊讶。我告诉他：“你知不知道曼哈顿中城的广场饭店 Plaza Hotel 的 Palm Court 棕榈园？那是我和 JP 摩根的大老板们喝下午茶喝了五年的地方？那地方离 JP 摩根在五大道的办公大楼很近

——从他们后门出来就是广场饭店。我的应聘者们，在曼哈顿的总部面试后，往往被我安排在那里喝茶，放松。

置身于鲜花美酒、小提琴美妙的乐声中、美女们坦露着的美丽臂膀、男士们笔挺的燕尾服和蝴蝶结，很容易放松。任何人都会情不自禁地喊：生活，真好！曼哈顿，真好！广场对过碧绿的中央公园、园内枝叶繁茂的古树、沿着公园四蹄慢跑、穿红戴绿的观光马，也会让人十分开心。美国，真好！2001年以前，那是我每周都要去喝茶的地方，同时面试来自世界各地的交易员。那是神话一样的生活，被我撞上！

在我所做的人才项目中，最爽快的肯定是交易员。雇佣者最关心的就两个问题：1. 你过去三年的P/L (profit and loss 盈利/损失比)？2. 你的薪酬？应聘者的问题，一般也两个：1. 我的naked risk (我可以丢多少钱)？2. 谁是我的direct boss 直接老板？最麻烦的是风险管理专家——他们得分析来分析去，等他们分析妥当后，机会没了。记得我曾为JP 摩根在香港市场上找到一位很合适的分析师，在八次面试后，他终于从香港飞到纽约总部。一般来讲，飞到纽约的面试，是最后的面试，很多时候是“走程序”。这位30不到才华横溢的年轻数控专家，摩根已经让他过了面试，可他对自己的能力要么有怀疑，要么对他将要去干的工作信心不足。总之，他向面试他的老板要了一份当时在华尔街很出名、由JP 摩根刚研发推出的计算市场风险的新算法——RiskMetrics，自己去推理演算一遍。这可把人急坏了！摩根的老板急着要给他合约，请他吃顿晚餐庆祝一个新雇员的加盟，然后回家睡觉；我和他的未婚妻在他面试的6个小时里，一直在曼哈顿下城的名品折扣店——Century 21 买打折的名牌和香水，脚都走瘫了！希望他赶快结束面试，我们好大家走人。在2001年9月11号以前，Century 21 于我就是一个社交场所，或是我的运动场——GYM，我完全不用去健身房健身。为什么呢？因为全世界来纽约面试的交易员的夫人们、未婚妻们、女友们，都喜欢去Century 21 逛店。我的应聘者在面试时，我就带着他们的心上人，逛店。Shop till drop——血拼倒地为止！这也是我“增值服务”的亮点。她们买，我也买。如果你问我那几年雅诗兰黛或兰蔻推出的香水香型是什么，我一定不会让你失望。

晚上10点，Century 21 打烊了，那数控专家还在算。她未婚妻只好跟我去到广场对过的Burger King，随便吃点什么充饥。吃完后，还没消息。她终于放下淑女的优雅，对着一盘“打瞌睡”的薯条尖叫起来：“I’ m leaving you!”

第二天，摩根取消了对这位雇员的应聘。

“为什么？”他不明白。

“今后华尔街要你干什么，你就说：Just tell me, I' ll do it!” 我给他支招。

“要你干什么，你就干什么。要你去卖国债，你就说：卖多少？”

我不知道是他未婚妻在曼哈顿品牌店的魔力下给他施了压，还是由于我的肺腑之言让他突然开了窍，回到香港后，他发了一份电邮给我的另一位客户——只写了一行字：

Just tell me what you want, I' ll give it to you (告诉我你要什么，我给你。)

他立刻被雇佣。

说实话，我很少把一位应聘者推荐给两家公司，我认为那不真诚。我所做过的交易员，没有一个同时面试过两份工作的。我不知道为什么我们中国人，特别是我们大陆人，那么热衷于脚踏四五条船？！风险对冲？还是投机心理？工作的得来太不容易？或者干脆谁开的价高就跟谁走，有奶便是娘？但华尔街是一个很小的天地，没有不漏风的墙呀。

忠诚如今已成为愚蠢的代名词。但是，终有一天，忠诚，还是会被人当做第一品格的！

现在，我得说说我的先生。我帮过很多人，但我就帮不了我先生，也无法打包把他“卖出去”。他是华尔街一位风险管理专家，十分称职，可我搬他不动。我的先生很优秀，但由于我太“张扬”，他也就只好生活在我的“树荫下”，默默地，无怨无悔。比如，我所有的中国朋友和美国朋友都半开玩笑的称他“Mr. Yi”。他姓周，可他不介意别人叫他“裔先生”。我时常想：如果我们两人只有一个去天堂，那一定是他；去地狱的，就是我。他摆摆手说：“哪里哪里。我在奈何桥上——等你三年。”

我的先生是典型的“好好先生”——Mr. Nice Guy，但这位好好先生也是一个很认死理、很固执的好好先生。比如，我身边的朋友都在拿30万、50万、1百万、两百万的分红时，他照样拿他的小六位数，扣掉税收和各种费用，只有一半拿回家。我们这个家，开销多大啊！其他不说，女儿一人的学费+生活费，就要6万。

“劳驾，看女儿份上，当当栋梁吧！”我说。中国的男生，特别是书读得好、在学习上不用父母操心的聪明男孩，在父母眼里多半都是“栋梁”。可一旦结婚生子，一旦和房租地税学费医疗保险以及油盐酱醋搅合起来，这些“栋梁”呼地就变成了“干柴”，只能放灶膛里烧了做饭。栋梁是希望，干柴是现实，可2000年以后的华尔街，让栋梁和

干柴有了一个“接轨点”。为什么他就不知道时势造英雄的理？他手中不是有“绝活儿”吗？干嘛留着不用？

先生任我怎么问，都“坚守岗位”。“你在广场饭店喝茶，我在麦当劳喝咖啡，各求所需，有什么不好嘛？”他说。

我认为不好。银行在抢老百姓，我们干嘛不去抢银行？

写到这里，我想到中国的一句老话：上梁不正下梁歪。华尔街有 2008 年的金融风暴和全世界政府联手救援的 2009——风暴远远没有过去，失业率还在递增，等着 2010 年 1 月，再看，我在这里要质问美联储和美国政府：1. 为什么在 2000 年取消限制设计和营销金融衍生物的法律？该法律是在所罗门兄弟、雷曼兄弟、银行家协会（Bankers Trust）在 90 年代中期把美国最富有的一个县（GDP 规模相当于上海市！）在销售和交易金融衍生生物时，让其输得破产而设定的法律。他们难道不知，银行其实也是很脆弱的？该事件后，银行家协会关门，所罗门兄弟被斯密斯美邦买了，雷曼兄弟的人四散开去到处找工。监管机构为什么就不接受教训？2. 为什么准许“数据模型”来取代由 10 国金融机构签订、要求银行资本金充足率在 8%-10% 之间的“巴塞尔协议”？为什么不多想想：数据模型只是模型，模型是人为的，靠得住吗？这两件事给银行的野心洞开、给后来造成全世界范围内的金融风暴，提供了法律上的大漏洞！

我说这话，一定是有根据的。这个根据，和我的先生以及他的工作，有关。

过去六年，我先生在花旗集团从事的工作，正是巴塞尔协议在花旗银行的执行。在此之前，他的工作是在斯密斯美邦从事信用风险数据模型的设计，公司后来被花旗兼并。先生的教育背景是麻省理工学院航空航天系十分严格的博士训练，在此之前是中国航天部出国研究生、上海交大本科，曾多次获得上海市大学生数学竞赛前两名。数学方面的基础训练和控制系的特殊培训，让我先生在“模型为王”的飓风席卷华尔街之前就曾告诉过我：如果华尔街相信数据模型，一定要吃大亏的！他给我演示了一个模型。我看见在使用同一个模型时，只要稍稍改变一个计算因子，结果完全两样。

“如果你要盈利，我给你盈利。如果你要输钱，我给你输钱！”他说。

记得我当时心都停止跳动了！数学模型，可以祸国殃民——让我们的投资血本无归；也可以造福社会——让我们的投资安全可靠。这就要看被谁使用。

没有数学天分的我们，是不是就该被华尔街——“宰”？！

在过去 13 年间，我先生一直为花旗这家全世界最大的旗舰洋行工作，在花旗（纽约）的所有“总行”——花旗曼哈顿上城、花旗曼哈顿下城、花旗华尔街 111 号、花旗后台总部（花旗把朗讯在新泽西州的总部给买了）、以及花旗（伦敦）、花旗（韩国）、花旗（香港）都工作过。当花旗在前总裁 Sandy Weill——威尔先生的领导下，势不可挡地在全世界实行兼并因而把花旗做成了全世界最大的“金融一步店”过程中，在很多个花旗兼并他国银行的重组案例中，我先生是 IT 方面的总设计师，在设计市场风险、信用风险、操作风险的“风险量化”模型时，他亲身经历、亲眼目睹花旗怎样经历了大起大落的全过程。他对花旗的秘密，可以说了如指掌，是一部活着的“花旗帝国的兴起与没落”。如果他不是一个“诚实为本”的科学家，如果他的性格中有那么一丝私心，他一定不会在华尔街“人本为患”的过去六年中，为花旗的资本金忠实的“站岗放哨”，尽管他知道他的努力终究是徒劳的，正如一天他指着花旗斯密斯美邦门前那把全世界都眼熟的大红伞，对我说：“伞还在，伞下保护的是什么呢？”

人们不知，花旗在兼并斯密斯美邦时——在此之前，斯密斯美邦这家全美第三大保险公司已经收购了华尔街 80 年代最著名的投资银行——所罗门兄弟，斯密斯美邦的优良传统和企业文化就是这把大红伞：Rain or shine, we' re here for you。直译是：不管风吹雨打，我们保护你。寓意是：你们的资金在我们这里永远安全。斯密斯先生在中西部开办第一家银行时，无论刮风下雨还是风和日丽，出门上班时总是拿一把伞，邻居老奶奶一天终于跟他开玩笑说：天没下雨呀，怎么总拿伞，不累？他说：你们一生的积蓄在我这里，我要你们放心啊。

华尔街，你们的行规今天在哪里？花旗银行，你们今天的企业文化又是什么？明里暗里的抢老百姓吗？

Shame on you!

“咱们抢银行吧！”我对先生说。1929 年因金融风暴引起的大萧条，人们挂在口上的流行语就是“抢银行”，好莱坞还拍了一部三个家庭主妇联手抢银行的故事。先生的工作没了，存在银行里的救命钱没了，她们拿什么喂一堆饿得哇哇乱叫的小孩？不抢银行抢谁？

“银行抢老百姓，老百姓是不是也该抢银行？”

先生摇摇头。

“你们银行的股票，从 47 块钱跌到 3 块，你还不觉得你的公司对不起你？”

沉默半天，先生说：“我们的 CEO，不是年薪只拿一块钱吗？直到公司好转有了盈利，才会给自己加薪。”

我只好骂他蠢到家了：华尔街把你卖了，你还替华尔街数钱？

先生不说话，吃着饭的他已经睡着了——他连着加班好几个月，没有休息。

今天，华尔街的牌，重洗了，“招”又会有新的。但有一点我坚信：那就是华尔街一些最基本的观念和准则是不会改变的，比如银行对公众的诚性；比如银监会和证监会的监督责任和法律权力。华尔街也有无数象我先生和花旗 CEO 那样的专业人士，他们不会受高额利润的诱惑，他们不会出卖自己的良知和专业信念，全身心掉钱眼里，华尔街要什么就给什么。在上帝和华尔街人之间，是我们社会的集体良知 collective conscience 和做人的个人品格 individual quality。

如是，华尔街还有希望！

全文完

纽约侨界追思会

深切怀念《旅美南开校友会》前会长张素初大姐

2010 年 2 月 19 日

追思会实况请点击：<http://www.peaceever.com/001/01/20110220/4036.html>

