



### 罗斯福岛纽约南开校友聚会

任春妍（南开中学1995级，南开大学2001级）



春日重聚

2010年5月16日，春光明媚，纽约南开校友聚会定在了闹中取静的罗斯福岛北端灯塔公园。出了地铁口得知清坤这丫头早已很会找地方地在草坪上等我了。我们同上红线的公车，车上还有三位白发老人，不出所料都是南开的老校友了。下车后一路走和伍先生聊天，因同为生物系毕业，谈起了专业，以及他投入很多心血的刊物《海外南开人》。伍先生是54级校友，我是95年入南开中学——40年，见证着一段学校的历史和精神的传承。如今的伍先生已是满头银发，但身体依旧硬朗，很高的台阶也不让我们搀扶。张校长是很注重体育的，想必也是一大因素了。

(Continued on page 2)

#### 刊头语：

- 为庆祝《海外南开人》创刊十周年，计划年内出版《海外南开人精品集锦》，欢迎踊跃来稿及赞助。
  - 来稿请email给伍语生 [talktowu@yahoo.com](mailto:talktowu@yahoo.com) 李谢稼 [x12226@columbia.edu](mailto:x12226@columbia.edu)
  - 或 武迪 [deedee.wu@yahoo.com](mailto:deedee.wu@yahoo.com)
  - 乐捐给校友会或《海外南开人》支票抬头请写：Nankai Alumni Association
  - 本校友会网站：<http://nkaa.org>
- 《海外南开人》編輯委員會

#### 本期内容：

罗斯福岛纽约南开校友聚会	1
记波士顿南开校友创业论坛	2
超级应聘 — 篇三：江山如画一时多少豪杰！	4
“编辑部的故事”	8
英译研习	10
凝聚台湾民心：要平等待人更要平等待己	11
小美人鱼雕像	11
亲历俄罗斯 22篇游记	12

(Continued from page 1) 过了片石子路便远远看见校旗迎风飘扬。会长宋师兄和很多老南开人早已等在那里，安置好烤架和各种食材。化学系的刘师兄很个很有趣的人，说话就像说相声，他的烤肉可真是美味，另外恭喜他新添小宝宝。09届NYU的小师弟也是个勤快的小伙子，别看样子文文弱弱的，干起活来的真是一把好手。这次聚会还让我见到了几位天津老乡，乡音是如此亲切。羊肉串，烤牛肉，烤鸡腿，烤玉米，清爽的沙拉，还有甜甜的各种水果，让我们大饱口福，当然不忘感谢让这次聚会顺利举办的幕后英雄们。

算起来我也是老南开了，中学六年，大学四年，于我，是浓重的南开烙印：品格，举止，这是影

响一生的铸造过程。古语讲温良恭俭让，我想谦和，平和是南开人一大特点。无论走到哪里，南开人的言语，笑容总是那么的亲切，给人很舒服的一种感觉。南开人非常踏实，勤勤恳恳，兢兢业业，也这是这样，构成了社会的中流砥柱。可能我们并没有那么华丽耀眼，但是走过的每一步，留下的都是坚定厚重的脚印。感谢这些老校友，他们对南开的深情，对新一代南开人的关注，让我深深地感动。是他们让海外的南开人有机会团聚在一起，让南开的名字和精神传承在大洋彼岸。伍先生特别让我写些感受，说是当作作业交给他。这篇小文，也当作是毕业五年来献给母校一份小礼物了。

### 记波士顿南开校友会创业论坛

邹璐（2001届）及王忠（1989届）代表波士顿南开校友会供稿

#### 《赞群英》

南开70级生物系老校友 孙长仁

南开校友喜相逢，齐聚哈佛科学宫。  
天根博士论发展，泽平创新话纵横。  
志强创业谋策略，王忠会长谈环境。  
学弟学妹绩斐然，老夫翘指赞群英。

On June 12, 2010, Nankai Alumni Association (NKAA) Boston chapter held an entrepreneur forum on Harvard campus. Mr. Tim Wu (吴天根) and Mr. Zeping Deng (邓泽平), two young successful entrepreneurs, and Mr. Larry Wang (王忠) who is an AVP at Mass Development Financial Agency (Boston) gave us very interesting and informative presentations.

吴天根先生于1988年同济医科大学介入心血管病专业硕士学位毕业。1993-1998吴先生以博士后身份留学美国哈佛大学医学院，从事介入心血管治疗



前排左至右：孙长仁，张磊，吴天根，王忠，邓泽平。  
后排左起：孙鸿运，那玉凤，邹璐，杨韩雁，刘晨，李孜，李君。

的基础研究，临床应用，及产品开发之工作。1998年9月以研究员的身份在美国NITROMED生物公司，专门为美国强生公司开发药物释放血管支架，该产品目前已被美国FDA批准上市，被荣为医疗器械史上的一次革命性的突破。2000年被美国Biomedical Re-

(Continued from page 2)

search Models, Inc.

(Worcester, MA) 公司聘为产品开发主管，全面负责公司的新产品开发，生产及促销。期间主持或参与了多项由美国国家卫生部支持的研究课题，共获经费近千万美元。2007年吴先生在美国波士顿投资创立天根医疗器械有限公司 (VasoTech Inc.)。自2004年4月至今，吴先生参与了美国国家卫生部心血管及生物纳米材料国家创新基金的评审工作，负责审批在心血管领域的科技创新基金的申请。作为课题负责人，目前吴先生承担着120万美元的国家创新基金，主要用于开发VasoTech的专利产品。

吴先生的演讲题目是关于人体植入材料/器械的发展，机遇与对策。吴先生结合多年在心血管病领域从事研究和产品开发的雄厚经验，自主创业的心得体会，以及国际介入器械的发展现状与方向，深入浅出地介绍了该行业为初创公司提供的机遇以及中小型企业进入该行业的策略，为有志在医疗器械领域自主创业的校友们提供了一个难得的信息平台。

邓泽平先生在南开化学系完成本科和硕士研究生的学习后，曾在TH-UNIS (清华紫光) 工作。来美后，邓先生于2004年创建Pure Chemistry Scientific Inc.，并担任总经理。在过去的几年中，该公司发展迅速，以高质量，合理价格，和专业服务赢得了市场信任，客户网络不断扩大。邓先生结合自己在美创业的亲身经历和熟识朋友在中国的创业故事，告诉大家平凡人可以创业，只要有信心，动脑筋，踏实肯干创业就能成功。

王忠先生毕业于南开旅游系，曾在中国国际旅行社集团总部工作。王先生来美攻读金融硕士后，一直在金融领域任职。王先生持有CFA资格证书，目前在Mass Development Finance Agency 担任助理总裁。凭借王先生在麻州政府部门的资深工作经验，他的演讲侧重创业者从政府部门的资金来源。这无疑又为有志自主创业的校友们在融资方面提供了一个有效的渠道。结合前面两个演讲，真是锦上添花！

因故未到现场的创业前辈们也积极参与，清

华校友王义明先生是八方视界 (8Dworld.com) 的创始人之一，也应邀给南开校友会发来电子邮件总结创业过程的风风雨雨：“Try to understand one's market very well. Best of all sign up some paying customers to start with. That means a lot to one's business; Have a core team one can marry to; Entrepreneurship needs a long-term commitment. It is like something that is in our blood that makes us really passionate about it. The road of an entrepreneur is going to be like a roller coaster. There are lots of ups and downs. If one can get a home-run, by all means go for it, but we should really prepare for a marathon.”

现场听众踊跃思考，讨论热烈。许多创业理念见微知著。吴先生所讲的一老太太不急不躁，不动声色，能将鹅卵石以宝石价格成功出手的故事深刻道出了市场营销学的精髓。八仙过海，各显神通。同样是开发英语教育市场，有从少儿英语虚拟环境培育的（如八方视界），有从教育旅游或出国留学着手的（南开校友如白荣亮，宋志强，康妍丽依托波士顿分别开办了自己的教育公司），目前独领风骚的乃北大毕业生俞敏洪为出国英语培训起家的新东方上市于资本市场了。当然三十六行，行行出状元，数风流人物，还看今朝。无论时势造英雄还是英雄造时势，中国在强大，中华民族创业队伍会欣欣向荣遍布全球的。

此次活动得到了AC PharmaChem, Inc. 的大力支持。AC PharmaChem, Inc. is a fast growing company (located in Worcester, MA) providing FTE, contract research and development services of medicinal chemistry, customer based organic synthesis of reagents, intermediates, reference compounds and focused libraries (web site: <http://acpharmachem.com>). 此公司的president和CEO, Lei Zhang (张磊) 毕业于南开化学系，于2008年成立了AC PharmaChem, Inc.。他也是American Chinese Biopharmaceutical Entrepreneurs Association (ACBEA) 的发起人之一。

对波士顿南开校友会感兴趣的请访问网页：

<http://www.nkaa.org> 或电邮垂询：  
[nankaiboston@gmail.com](mailto:nankaiboston@gmail.com)

Impact Hire —— 超级应聘<sup>[1]</sup>

篇三：江山如画一时多少豪杰！

裔锦声（1982 级）

华尔街什么都讲“模式”。产品模式，市场模式，融资模式，风险模式，用人模式，企业文化模式，等等，等等，要在华尔街成才，也得讲“模式”。我进华尔街第一天的第一门培训课是：Wall Street: dress like one, talk like one, act like one, you are——one! 华尔街：穿得象华尔街人，谈吐象华尔街人，行为举止象华尔街人，那就是——华人街人！

这是“形同”——外表建立认同感。

外表上的一致还不够，还得——“神同”。神同，就是维系认同感的那个“文化纽带”，这个“文化纽带”必须被大家认同，这就是华尔街心知肚明、从不讲出口的“教父传统”。华尔街文化的第一潜规则就是“教父文化”。没有教父，天才也倒霉，哪怕就是进了华尔街，也呆不住。

什么叫“教父文化”？说穿了，就是中国的“桃园三结义”——Brotherhood，只是刘关张们，变成了Bro. Lewis, Bro. George, Bro. David. 华尔街的“兄弟们”，基本上源于名校体系。很多想去华尔街的青年才俊，他们进华尔街的第一步是先进名校，目的是为了进入名校那个带有光华的“校友圈”——alumni。这个名校校友圈，真管用。比如，哈佛毕业的，就雇哈佛的；芝加哥毕业的，就雇芝加哥的；MIT毕业的，就雇麻省理工学院的。我在JP摩根的客

户就亲自告诉过我：他只要哥伦比亚大学毕业的，因为他自己是哥大毕业的。没有名校给你当敲门砖，你就只好把自己的胆子当砖用，华尔街敲门去。

也许就真能撞上大运！

我的一位应聘者，80年代毕业时就没有显赫的名校为他撑腰，他就拿自己的见识和超前眼光撑腰，而且，真就靠着胆子和超前眼光，去了高盛银行，是被



高盛雇佣的前三位新加坡人之一。毕业那年，这位应聘者只身从中西部来到曼哈顿下城，住在一家最抵挡的客栈，睡在地板上，省下买床的钱拿去男士名品店Brooks Brothers买了一身很像模像样的西装，混过守门人的鹰眼，出现在高盛举办的各种大小会议上，举手发言，试图以一鸣惊人的谈吐，打动高盛的大老板们。结果，他成功了。当他高高举起了四十分钟的手，终于被高盛的一位

合伙人注意到，给了他一个5分钟的说话机会，这位年轻人站起来，大着胆子问高盛的大老板们：你们要不要新加坡？新加坡虽小，但新加坡的历史和位置，新加坡刚当选的总统——你们美国名校毕业的新加坡人李光耀，一定会将新加坡放上世界版图的。他拌着指头，口齿清楚地飞快地给出了5个理由，最后一个理由是美国的“美”，是因为美国有童话乐园迪士尼，而新加坡就是一个放大了10倍的“美国迪士尼”——如果高盛高层能看到新加坡的未来10年的话。“新加坡，那是中西

(Continued on page 5)

\*注[1] 文章共10篇，此篇为第三篇，本刊将连载。

(Continued from page 4) 方的中转站。”

条理清不清楚是一回事，能在如此短的5分钟内讲出5个道理，且能自圆其说，不给人反驳机会，就让他打了胜仗。高盛的合伙人在会后将他留下，谈了两个小时，又组织八次面试，终于，他被雇佣。然后，被派去新加坡开辟刚刚兴起的私人银行业务。结果，当然是旗开得胜。90年代初、中期，新加坡成为亚洲经济四小龙之一，中国改革开放总设计师邓小平在和李光耀关门私密交谈三天后——据说李光耀给邓小平这个“chain smoker”特别准备了一个吸烟室，但邓小平对新加坡的专注，对李光耀理念的专注，三天内没有抽一支烟！新加坡的发展模式被定位于中国改革开放的模式，成百上千的中国企业家和中国市长去到新加坡取经。我和中国市长协会副会长（会长永远是时任北京市市长）陶斯亮——中国60年代时期副总理陶铸之女，在2003年见面时，她特别提到新加坡在中国城市化进程中起到的“模式”作用，还送我一本标题为“新加坡和中国市长协会”一书，封面上是新加坡标识——一只骄傲的海狮。也就是在新加坡被放到世界版图上的90年代中期，我和这位高盛私人银行家交上朋友，在JP摩根和我双方的努力下，把他“吸引”进了高端人际网络丰富、但一直没什么盈利的JP摩根，担负重任。正是他将亚洲私人银行传统的服务模式——“游艇上吃喝玩乐打麻将”，转变成盈利为上的模式，让客户坐上了“驾驶座”——driver's seat，听从他们的需求，提供量体裁衣的服务。

要在华尔街成功，二者缺一不可：前瞻眼光(使命感)和口齿伶俐(唇枪舌战)。这也是华尔街用人标杆“4A”的集中体现：attractive, articulate, assertive, affable. 即是说：引人注目，口齿清楚，激情喷薄，讨人喜欢。

但是，进了华尔街，并不等于可以立足华尔街。

华尔街，赢者为王。没有盈利，没有能帮你盈利的“客户” contacts，或者“资产” assets，不可能在华尔街呆得久的。这就要求你不仅有华尔街的教父给你开路，你还得“生要逢时”。华尔街皇帝打工仔蓝天是顶的薪酬，90%是时势造英雄的结果，有如水浒中的“智取生辰纲”——得先有给皇帝上寿的生日礼物“生辰纲”，才后有打家劫舍者们的“智取”。

没有效益，就没有华尔街。

为了效益，为了赢钱，其结果是华尔街什么花样都有，过去这八年，不是一个佐证？各路英雄，各显神通，一定不能全信他们。个人英雄的反败为胜、逆势而上的故事，往往是“青梅煮酒论英雄”，闲来时给你讲故事来着的。我在美国求学的大学是位于中西部的华盛顿大学(Washington University in St. Louis)，我的美国著名校友之一是“荒原”一诗的作者艾略特(T. S. Eliot)，开拓了美国当代文化运动的先河——“垮掉的一代”，我的中国著名校友之一是日前广西省副省长、原北京大学副校长陈章良博士——我们的“海归省长”，当然还有IT界的先锋、杨澜的丈夫——吴鹰，这些就不用一一讲了。我们学校的校训是：show me 求实。这所学校所在的州叫密苏里州，州的旗号是“show me state”（一切眼见为实）。来虚的，至少在我这里是行不通的。17年，我为华尔街推荐的人才，没有一个是“虚”的。比如他们可以向华尔街漫天要价，但在没有看见每年四月他们向政府缴纳的个人税单时，一切“口头数据”我统统不能信。

在数字的真实性和演绎能力之间，我必须能够正确的做出判断。我要对客户负责，也要对应聘者负责。一分钱一分货。多拿了公司的钱，三个月内“货不抵价”，是要被退货的。我就被退过“货”。其实，你挣100万、要200万才跳槽，只要理由充足，我给你要去，但千万别告诉我不真实的数字。

别误导我。别打压我的智商。

常山赵子龙，不能是虚

(Continued on page 6)

(Continued from page 5) 的。

见多了。华尔街勇者无畏的个人英雄们,不仅会把自己的银行给输了,往往还会把自己也“输”到监狱里去。巴林银行28岁的“天才交易员”尼森,不是一年就把一个有着150年历史的英资老牌银行,输掉后进了监狱?银行也输得精光,最后只好以一块钱的价格,把自己卖给了竞争对手——头上插标卖自己不说,还帮着对方数钱。

市场好得连猴子也赚一个亿的时候,华尔街不需要精英;但市场不可能永远“北上”,因此,华尔街的“弄潮儿”,就得一要逢贵人,二要生得逢时。你我之辈,没有银行会给我们几个亿去输的。我们输不起,银行也输不起。在我后来无数成功和失败的实操案例中,我发现真正成功的华尔街人,除了逢贵人和生得逢时外,还得心中有梦,辅之至少两个可行的操作计划, Plan A 败了,采用Plan B。全力以赴,十年如一日绝不反悔。

一定成功。

我曾经就推荐过这样一位交易员去一家华尔街大银行应聘。这位交易员不是董事总经理,可他要跳槽的唯一理由是因为他所在的金融公司没有提升他为董事总经理,所以跳槽的前提是:给董事总经理的头衔,否则, Don't bother。可这家华尔街大银行在职称上有特别限制,1994年,全银行一共就只有147名董事总经理,不像如今,什么都在水涨船高,董事总经理的职位,也在水涨船高的“职位膨胀” title inflation中,容易获得多了,特别是在亚洲做销售。也有理由:位置不够高,客户不跟你对话。想想:我这样的人,我的一家银

行客户也要雇我去做中国区董事总经理,开发中国区私人银行业务。但我深知我的底线和担风险的能力,都与这份高强力工作不匹配,哪怕愿意在40岁以前白发斑斑也不行。

华尔街看人,也有看走眼的时候。

“除非他已经是董事总经理,我们不能给他董事总经理的头衔,”我的客户非常坚决。后来,这家银行要人心切,多给了应聘者50万欧元作为sign on

(头款),诚邀他加入。这位交易员,拒绝了。三个月后,他以退为进,“曲线救国”,跳槽到另一家银行获得董事总经理职称后,被前面提的那家华尔街大银行,聘用。

他只是华尔街的一个例子。Plan A不行,就来Plan B。不达目的不罢休。

这样的例子在2004-2008年,就太多太多了。这四年成就了多少中国裔和印度裔的华尔街“火箭精英”?他们进华尔街跟我差不多——运气。既没有教父提携,也没有华尔街连根带土的人脉关系,

但他们“卧薪尝胆”的执着,让他们等来了商机:在互联网大肆烧钱后的2000年,华尔街没有了投行的IPO,银行的底线要满足,怎么创收?从哪里去赚钱?

产品创新。金融衍生品。

纽约证监会于是在2000年取消了创新金融衍生物的法规。

机会——来临!

创新金融衍生品,谁懂呢?美国人进华尔街进投行,基本上是凭关系;而外国

(Continued on page 7)



(Continued from page 6) 人进华尔街，基本上是靠硬拼。数学好，毕业的学校好，这两点几乎不容置疑。许多从中国大陆和新德里来的“火箭专家们”，原本默默地在银行后台的数据库和风险部门干着“数据支撑”和quanti模型设计师的工作，在金融产品创新的“革命性游戏”中，终于有了机会大显身手，不仅个人分红和职位上去了，华尔街的传统操作模式，也被彻底改变。

华尔街在2008年9月15号以前，说到底，就是一场比赛。只要数字上了，盈利上了，什么都好说了。这些原本无可奈何本该在科研院所或宇航中心NASA施展拳脚的“火箭专家们”，由于市场的缘故，加上自己定位准确——只有先把自己弄明白了是干什么的料，才能将自己要去做的事情，做好，在2004-2008年4年间，上上上！

职场，就是这么简单。说白了，就是人找事，事找人。职场政治101，那是失败者的魅力谎言。舌头和牙齿经常干仗，但舌头和牙齿存在的目的，是干掉对方吗？职场不是战场，不是war zone，不是你死我活。人生难得一世，怎么就会死在了职场上？职场搞不定，家里七大姑八大舅就能搞得定？红楼一梦的大观园，谁进去谁栽。不错，职场讲利益，家里就不讲吗？一个鸡蛋传四乡，张三李四王五，亲情绑架，还不是为了利益均分？我在华尔街做职业培训，40%的时间是在讲个人危机意识（personal crisis management）。说到底，家庭职场，一个样。一个人如果家庭不幸福，真的就能职场开心？没有的。

一定要把位定好，那是要事第一。其次是“四个管理”：时间管理time management（能有多少时间干这件事？）；金钱管理money management（有多少钱干这件事？）；侧重管理priority management（诸多问题中，哪个问题是首要问题？）；期望值管理expectation management（上线下线和底线：最坏的结果是什么？）这些问题都事先想好了，职场家庭，都会管理好的。

HR（人力资源）和company performance（公司效益）的关系，说白了就是合适的人和合适的事一旦对接起来，公司就能盈利。一旦盈利，报酬、成就感、提升，一揽子好事，接踵而至。25万人的华尔街（纽约），15-20%是中国人和印度人，他们几乎都在2004-2008年那4年间，扬眉吐气了。其他不说，董事总经理——银行最高的职称，印度人和中国人，各分秋色，四年间不止700人被提升为董事总经理。印度人比中国人还“牛”，因为他们在职场上，更抱团。而且，他们不惜用第一年底薪的代价进入华尔街的低端部门，第二年、第三年、第四年、第五年，他们凭借团体的力量 and 个人的竞争力，你推我急地——上上上！

江山如画，一时多少豪杰？！我的客户，40%有了印度姓：Raju, Shnoy, Kamda。他们不改姓，也不改名：Ananth, Jittendra, Sharma。过不了几年，华尔街也许得改名换姓了？

人说300年换一次朝代，19世纪是大不列颠的；20世界是美国的；21世纪，现在的一种说法是中国的。同样地，500强企业，平均寿命只有47年。IBM说不定哪一天就变成了中国公司，这不是不可能的；同样地，华尔街姓“印”，也不是完全不可能的。当然，这是后话。

但是，成功都是很难复制的，特别是在巨资易手的华尔街。此一时彼一时。时势造英雄。

2004年——2008年，华尔街江山如画。可一时间，灰飞烟灭！今后5年，还有那样的机遇和分红？那样的激动人心和不负责任？

华尔街的失误，究竟是个人野心，还是集体犯罪？

(未完待续)

## “编辑部的故事”

武迪（2007届）

今年5月，海外南开人的副主编，也是我的好朋友，李小晓由于回国工作，请辞《海外南开人》副主编一职。伍语生主编闻讯后，即邮件予小晓赋藏头诗一首，后又词鹧鸪天以表离别之情。随后，南开大学校友会大纽约地区会长宋怀时先生，以及前副会长杨应时先生（现已回国任职于中国美术馆）均通过回复了此邮件。我作为这一系列邮件的抄送者之一，亲眼见证了这洋溢着浓浓校友情谊的系列邮件，于是向伍主编提议，何不将这系列邮件编辑总结，发表在《海外南开人》上，一方面为小晓饯行，另一方面也向人们显现了我们海内外南开校友之间，新老校友之间的情谊。在此，我将他们的邮件在此与大家分享。在总结他们的邮件时，我也曾考虑过其他的记叙手法，但是最后还是决定用原文纪录的形式将他们的邮件展现在这里，稍作格式上的修改并删除了重复的语句，以求让大家亲身感受到邮件中的情谊。

### 邮件如下：

宋会长、伍老师、李祎、武迪，

我已经买了6月6号的机票回北京，并将在那里的新华社继续工作。也就是说，我要彻底地离开美国了，不能再继续参加大家的活动，不能再继续为我们这个难得的集体贡献力量了。与此同时，我也必须向宋会长和伍老师请辞《海外南开人》的编辑工作，这段时间因为工作繁忙也不曾为刊物做出太大贡献，十分惭愧，但相信在各位的继续努力下，《海外南开人》一定会蒸蒸日上，拥有越来越多的来稿和读者。

我会一直使用这个email，大家请一定和我保持联系，有需要的地方就email我，谁去北京，我请吃饭：-）

祝大家好运，

小晓

小晓，

那你16日一定要来参加BBQ聚会，为你饯行。以后大家见面的机会就不多了。

宋怀时

小晓：

你即将回国的消息蓦然传来，为你高兴，相处的日子虽短，但却令人留恋难忘，你的离去令人惆怅.....。但我想的是，有email在，天涯若比邻。望我们之间仍然多多联系。尤其你是英语文学专业，我要向你多多领教。你不是没有做很多工作，而是做得很多、很多。在去年90校庆时，若不是你的强烈要求，我也不会写那一篇文章，也就不会有今天90特刊上的那篇文章了。这不就是你做的一件大工作吗？为何谦虚说你没有做多少工作呢？你过谦了。盼今后多多联系。小晓即将回国，虽是喜讯，却有一丝离别情，提笔菜籽诗赠小晓以话别离。

李桃花开却匆匆，  
小大由之情谊浓。  
晓来一枝风兼雨，  
回思纽城几度同。  
国壮山川人思念，  
鹏翅展飞乐融融。  
程远思君谁与赋。  
万水千山几时逢，  
里潭春水碧山红。

伍语生 2010年5月8日于纽约





(Continued from page 9) 写，但不能登大雅之堂。怀时建议你帮忙写成条幅，送给小晓，她回北京后与你联系去取，以作留念。远隔重洋万里，谨致深切谢意。

伍语生 05/12/10于纽约

怀时、语生老师及小晓：你们好！各位纽约南开学长、校友们好！

得知纽约南开校友将于5月16日举办野餐聚会，非常向往羡慕，也让我无限怀念与大家在一起的难忘时光！方便请代我向各位前辈、学长、校友问好！想念大家！

小晓校友即将返国工作，我已有所闻。在美留学生活多年，有机会回来发挥才能、报效祖国，当是非常理想的选择。语生老师的新作，情深意浓，让我体会到老一辈南开人对我们这样归国发展的年轻后学的殷切期望。承蒙怀时老师、语生老师和小晓的厚爱，我当努力书写语生老师的诗作，待小晓回国相聚时奉上。说实话，我的字写得也并不好，仅仅是为语生老师助兴、表达一点共同的心意而已。小晓回到北京，请与我联系。

最近我们中国美术馆机构调整、干部竞聘，我新近调任我馆公共教育部负责人，主持对广大公众的普及教育工作。这也是我在哈佛大学和哥伦比亚大学教育学院攻读硕士、博士的主要研究方向，在国内是很有前景的新兴领域。能够有机会将在美国留学所得，在回国工作中加以应用，也是非常幸运的事情。另外，前次怀时老师来信，希望我们校友与欧美同学会建立联系。我很高兴地告诉你们，我回国后已经加入欧美同学会，经常参加并组织了一些活动，是留美青年委员会比较活跃的成员。今后有毕业归国的校友希望加入欧美同学会，参与我们的活动，可与我联系。我一定尽力引荐。

其余暂不多及。祝各位一切好！我们常联系！

杨应时 于北京

**编者注：**杨应时为《海外南开人》前副主编，回国前推荐了李小晓。现在李小晓又推荐了李谢稼（2009届校友），李谢稼已欣然应允。杨应时、李小晓、李谢稼均为南开大学英语系毕业，之后又都在哥伦比亚大学攻读学位，实可谓允公允能，薪火相传。

### 英译研习

王永红（1995届）李谢稼（2009届）译

人的后半生只是由前半生养成的习惯形成的。  
生命的价值不在于时间，而在于我们如何利用它。

**The second half of life is formed of nothing but the habits acquired during the first half. The value of life is not in the amount of time, but in how we use it.**

思考是灵魂的自我交谈，思想使一切适于应用，少说，多思，人生才会有价值。  
只有思维是永恒的。

**Thinking is the self-talk of souls. It made everything fit for applications, Say little, and think more, life will be valuable. Only thought is eternal.**

## 凝聚台湾民心：要平等待人，更要平等待己<sup>\*注</sup>

■ 纽约 伍语生（1958届）

如何争取台湾民意、团结民心？大陆早已有“寄希望于台湾人民，寄希望于台湾当局”之说。当前海峡两岸ECFA（经济合作框架协议）正在商签，笔者认为团结不能“为团结而团结”，必须鲜明表明是为中华民族的核心利益而团结，对不符合中华民族核心利益的人和事，就要又有团结又有斗争。

团结就是要平等待人。大陆官方在商签ECFA中倘若让步太多，首先会压抑了大陆的民间工商业；而台商并不能代表台湾大多数民众的利益、不能代表中下层、尤其是下层老百姓的利益。台湾普通民众对于社会中极不公正的财富分配是反感的，若能剔除60年来国民党在台湾进行的反共宣传的影响，他们其实与从国民党手中夺得了政权的共产党并无宿怨。

今日的台商，有些是从国民党在大陆时期的官僚资本转变而来，有些是从日本占据台湾时期的既得利益者转变而来，当然不排除有些是自我艰苦奋斗的佼佼者。给予台商过多的优惠，也许反而会使不少台湾民众把反蒋、仇蒋的心态转而嫁接到中共身上。

温家宝在谈论两岸ECFA商签时表示了让利的谦让姿态，因为“我们是兄弟”，但是此言传到台湾就只剩下了“让利”两个字。台湾是资本主义，不可以用社会主义的思维方式来判断资本主义对事物之舍

取。

大陆要真正地团结台湾人民，首先是要做好份内事，要强大起来：使教育、科技、军事、国防、企业管理等各个方面步入先进；不断完善法律、法规，依法治国；有错必纠，有贪必肃；既向台湾居民介绍大陆，也要向大陆居民介绍真实的台湾。

有大陆朋友曾回忆说，有一次他在上海参加欢迎台湾代表团的的活动，他们列队两旁热烈欢迎，就像欢迎外国总统来访一样。笔者认为，台湾人到了大陆要像对待大陆自己的民众一样，否则让台湾人建立起一种盲目的自我优越感，就只能有利于维持现状，因为优惠太多往往适得其反。笔者还得知，大陆赴台学习的学生要交两倍学费而且校方不给奖学金，而大陆对台生却一视同仁。

笔者此前在本版刊文《两岸商签ECFA，“平等”应是题中之义》，礼义廉耻之义，是中华民族的传统文 化，两岸谈判代表都应尊重这个“义”字。无论是对待台湾，还是对待全世界都是一样的道理，平等待人，亦要平等待己，否则会事与愿违。

（作者系旅美华人评论家）

\*注：见《侨报》2010年4月29日星期四 言论版：A13

安徒生故乡海边的圆石上，  
小美人鱼化做迷人的雕像。  
眉目双唇涌动着深切的企望，  
柔美曲线绕不尽滴泪的衷肠。

你本是鱼  
终日留恋地向大海凝望，  
那是你美妙的故乡  
却没有心仪的鱼郎。  
你可曾在夜深人静时扭头人间？

### 小美人鱼雕像

谷雁翔 纽约州大学教授  
南开经济系，金融系 1978-1987

倾听那甜蜜的梦  
探寻真诚，智慧，阳刚  
和海一样宽阔的胸膛？

你已是人

有千年的情思，百年的守望。  
无数人的爱抚  
让你娇处洋溢春光。  
在那千万只手后  
可有让你心动的儿郎？  
王子奇货可居美女环绕是少时的梦  
快对有情人敞开你的心房。  
让爱的闪电为你塑就双腿  
太阳升起就做新娘。

### 亲历俄罗斯 22篇游记

于继业 (1984届)

我个人的亲身经历。我是自己去的，没有跟团，也不是开会，就是个人自由行。没有接待，没有翻译，完全是自己想去哪里就去哪里，所以可以看到真实的俄罗斯。

下面是我回来以后写的22篇游记，还有精彩照片，录像，音乐。如果你的邮件不是HTML模式，请到下面的URL，里面有这22篇，加另外28篇游记的链接。

俄国和中欧两周行结束篇：航拍欧美英俄，旅途见闻

<http://blog.wenxuecity.com/blogview.php?date=200908&postID=29960>

[圣彼得堡：名人墓地，普希金和柴柯夫斯基之死](#)

[圣彼得堡的明珠：顶级博物馆冬宫之宫殿建筑篇](#)

[圣彼得堡：必看的俄罗斯芭蕾\(补充价格信息\)](#)

[圣彼得堡：喀山, 喋血, 圣艾萨克三大教堂](#)

[天堂一般美丽的湖畔小镇：Hallstatt](#)

[萧斯塔科维奇, 二十世纪最伟大的作曲家之一](#)

[莫斯科的明珠：红场与瓦西里大教堂](#)

[莫斯科的明珠：宫殿般的地铁，美女，城市风情](#)

[莫斯科的明珠：新圣女公墓，俄罗斯精英的集合地](#)

[关于俄国签证和旅行贴士](#)

[莫斯科的明珠：莫斯科大学与“七姐妹”](#)

[圣彼得堡的明珠：灿烂冬宫，俄国旅行总结](#)

[圣彼得堡的明珠：俄罗斯博物馆与《伏尔加河纤夫》](#)

[圣彼得堡：斯莫尔尼宫，五大桥，城市采风](#)

[圣彼得堡：奢华迷人的涅瓦河风光](#)

[莫斯科景点总聚汇，俄罗斯美女大集合](#)

[莫斯科的明珠：克林姆林宫](#)

[莫斯科的明珠：凯旋门与二战胜利广场](#)

[莫斯科的明珠：举世无双的莫斯科大马戏团](#)

[莫斯科的明珠：新圣女修道院，人称小克林姆林宫](#)

[莫斯科展览中心观感：莫斯科，我要为你哭泣](#)

[莫斯科的第一眼，红场的夜晚和清晨](#)

