



纪念严范孙先生诞辰150周年

— 给南开大学的贺信

尊敬的校领导，亲爱的老师们、同学们：

今年4月2日适逢中国近代著名教育家、教育改革和教育现代化的先驱、“南开校友”严范孙先生诞辰150周年。欣闻南开大学将隆重举办严范孙先生诞辰150周年纪念大会，我旅美南开校友会大纽约地区的全体校友特向母校的领导和师生们表示热烈的祝贺。

严范孙先生虽生于封建社会，自幼接受传统教育，却能从国家民族大义出发，洞悉社会积弊，从中领悟到教育改革和创新对国家富强、民族兴盛之重要性。他大胆突破旧式封建教育的藩篱，效仿欧美教育制度，积极推进西学传播。他变革考试旧规，革除贪腐积弊，强调真才实学，亟思破格求才，并在实践中努力探索教育救国之路，成为在旧社会中开创新式教育的改革家和先行者。此外，严范孙先生还是近代中国提倡和实行女子教育和幼儿教育的先驱。

严范孙先生对南开系列学校的建立和发展起到了至关重要的作用。他不仅在财务上和物质上给予南开极大援助，在办学思想和方向上亦给予了积极的指导，为南开系列学校以“德智体美劳”全面发展为核心的素质教育奠定了基础。严范孙先生的教育思想和办学理念是留给南开的宝贵财富。“光阴似箭，时节如流，但岁月抹不去哲人之光辉。严范孙先生以燕赵英杰，翰林伟器；追求进步，与时偕行；学而不厌，诲人不倦；滋兰树蕙，桃李满园；品行高洁，日月同辉。”

纪念严范孙先生，深入研究和继承严范孙先生关于教育改革、教育现代化、公平教育、素质教育等教育思想，在中国走向世界的今天仍有着重大的意义。我们深信，南开大学及其他南开系列学校在进一步弘扬严范孙先生教育思想的基础上，必将率先深入教育改革，进一步提高教学质量，为国家培养出更多高素质的优秀人才，为中国教育的现代化做出新的贡献。

纽约旅美南开校友会

全体校友

2010年3月21日

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 李小晓 missshotmail@gmail.com 或 武迪 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：

- | | |
|--------------------|---|
| 纪念严范孙先生诞辰150周年的贺信 | 1 |
| 虎年春节聚会有感 | 2 |
| 超级应聘 — 篇一：华尔街的风险管理 | 3 |
| 台湾旅游小结 | 8 |

虎年春节聚会有感

— 记2010年纽约南开校友新春聚会

李小晓, 李祎

今年的2月14日, 是本世纪第一次西方情人节与中国农历春节大年初一出现在同一天的巧合日子。上一次这样的“情人节春节”日子是在上个世纪的1953年, 而本世纪下一次, 将出现在2048年。更巧的是, 这一天是周日, 周一又赶上总统日, 是个长周末。我们的春节聚会就选在了这个百年一遇的“黄道吉日”, 对所有参加活动的人来说, 这很可能是一生中唯一的一次“情人节春节”庆祝聚会。

这次聚会还开创了几个先例: 纽约旅美南开校友会自1946年成立以来, 从来没有举行过庆祝中国农历春节的活动。一来入乡随俗, 大家多年来都是庆祝圣诞节和公历新年, 二来由于华人太少, 又没有节假日, 所以没

什麼人搞庆祝活动。现在华人越来越多, 随着祖国的强大, 中国的农历春节也引起了西方的关注, 连美国总统、州长、市长等也会在这时给华人拜年。海外华人迎春的庆祝活动不仅仅是过年, 还有表现华人扬眉吐气的自豪感以及宣扬中华文化等更深层的含意。我们这第一次的活动实属历史潮流之必然。

另外, 此次南开校友会与天津大学大纽约地区校友会联袂举办, 也开创了大纽约地区两校校友会合作的先河。两校毗邻而居, 校友往来频繁, 更有不少校友是南开、天大双重身份, 多年来要求合作办活动的呼声不断, 这也算是顺应民意之举吧。

大年初一, 雪过天晴, 曼哈顿栉次鳞比的高楼大厦在皑皑白雪的衬托下中更显得婀娜多姿。高贵

典雅的会议室在中国春联和剪纸的装饰下充满了节日的气氛。五十多位从四面八方聚集而来的校友们一边忙碌着包饺子、准备晚餐, 一边相互交谈, 欢声笑语不断, 亲切热闹的情景就像又回到了家里一样。值得一提的是, 这次参加聚会的所有校友都是改革开放后来美的, 除伍语生老师一人退休外, 绝大多数都是青年人, 是二十年来校友会活动中平均年龄最低的一次。预示着校友会在新的一年里的虎虎生气。在大约

一个小时的时间里, 校友们包了上千个饺子。当热气腾腾的饺子端上来时, 大家争先恐后的品尝自己的劳动成果, 形状各异的饺子让大家心里都充满了创造自豪感。饭后的台球游戏和比赛是来宾们最感兴趣的活动之一,



优胜者还获得了精美的奖品。

除了庆祝春节, 使身在海外的游子在它国异乡感受亲情之外, 这次活动的另一个主要目的, 就是给大家一个总结交流的机会, 帮助校友们在遭遇了百年一遇的经济危机的困难形势下, 清醒地认识个人选择的方向, 采取正确的步骤和方法达到自己的目标。除校友间的自由交谈外, 校友会还邀请了四位嘉宾主讲人, 从不同的角度介绍自己的经验。第一位是南开校友, 学术海龟韩际宏教授; 第二位是南开校友, 金融海鸥王庆先; 第三位是南京大学校友, 金融猎头甘彤博士; 第四位是南开校友, 移民法律专家周政宏律师。

韩际宏教授八十年

(Continued on page 3)

(Continued from page 2) 代初毕业于南开大学化学系医预班，八十年代末来美，在康奈尔医学院获得医学博士后从事心血管研究多年。2006年南开大学来美招聘人才，多次邀请韩际宏回母校，并提供优厚研究和生活条件。现韩际宏在南开大学生命科学院担任生化系系主任。韩际宏认为目前国内的研究水平和国外比还有一定差距，但学校可以提供很好的研究条件，配备助手，非业务的事情不用自己跑，节省了很多时间、精力用于科研，这些比国外好。生活物质条件，除环境条件外，也比国外好。但是，韩际宏强调，如果没有国外工作或研究的经历，一毕业就回国，工资待遇不会很高，大家应当有思想准备。

王庆先也是八十年代毕业于南开大学，八十年代末来美留学。获得MBA学位后一直在保险公司从事在保险的精算工作。2004年公司派他前往香港，负责亚洲地区的再保险业务。在香港工作期间，有很多公司来挖角，对人才的争夺很激烈。但是，王庆先觉得还是美国的工作环境好些，各方面的业务、产品、规章都比较规范，工资待遇也好些。所以在工作了5年之后，还是决定返回美国。

甘彤博士是南京大学化学系毕业。九十年代来美后获得了化学博士学位，并在大公司中工作了一段时间。后来偶然的时机使他进入了人力公司，作起

了猎头的行当。目前他在美东第四大的人力资源公司 Option Group担任高级经理，负责为华尔街招聘金融技术人才。甘彤为大家分析了目前的人力市场状况，提出要想在困难的市场环境中脱颖而出，除了本专业要精通外，还要有一些过硬的技术，如编程等。他还给大家介绍了一些找工作的策略。特别是为几位刚刚来美的新同学，根据每人的背景条件做了具体的分析，指出了应加强的方向，使大家获益匪浅。

周政宏律师八十年代毕业于南开大学法律系，来美前曾在中国担任法官。来美深造后从事移民法律事务十多年，具有深厚的移民法律知识和经验。他给大家介绍了美国移民法的最新变化，以及如何以最简洁的方式获得适当的身份，为在美的进一步发展打下良好的基础。周政宏律师还现场回答了不少校友的提问。

活动中，校友会还给每位参会者准备了一件小礼物。礼物虽小，却像一朵玫瑰和999朵玫瑰没有本质上的区别一样，包含了校友会对校友们的一份祝福、一份期望、一份惊喜、一份温馨，祝愿大家在新的一年里生活和美、事业更上一层楼。许多校友都表示，希望今后多举办这样的活动，不但加深相互间的了解，也促进大家事业的发展。

第一部分

Impact Hire —— 超级应聘^[1]

裔锦声 (1982 级)

篇一： 华尔街的风险管理

—— 你要什么，我就给你什么？！

如果一年帮助三个华尔街操盘手跳槽，17年中我至少帮助50个华尔街操盘手们跳过槽，帮助他们在按部就班的华尔街中脱颖而出，来一个井喷——最后的职场提升！

拜托，我不是“猎头”，我是“猎手”。**华尔街**

*注[1] 文章共10篇，此篇为第一篇，本刊将连载。

的操盘手交易黄金，我——交易他们。我不要谁的头。谁的头对我都没用。我自己脑袋不差，只是不管我再怎么聪明，我的“大脑银行”也变不成我的“口袋银行”，那是因为我的“手”不行，没法通过市场把装满知识的“大脑银行” brain bank，变成现金银行 cash bank。在现金为王的华尔街，没有交易，就不产生利润，脑袋再好也等于零。我要借人的手，成全自己。所以，我是猎手，不是猎头。一开始把这点弄清楚，对读者大有好

(Continued on page 4)

(Continued from page 3) 处：我不是教你怎样跳槽，我教你怎样思辨。

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，给公司产生的利润很小。10多年后，这些佼佼者就不得了了！放眼望去，资本市场上，哪里没有他们的身影？今天活跃在中国私募资本市场上的沈南鹏先生，就是其中之一。在我做过的人才项目中，从为南非首府——约翰内斯堡Johannesburg “太子党”的宝贝们找工作，到加盟日本金融集团手中握着50亿资产的基金管理专家，从新加坡政府投资集团GIC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，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“双向需求”：不是他们自己要“动”，就是我的客户要他们“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。要过桥，当然要付费——If you want to cross the bridge, you've got to pay the toll, 那是一首歌里唱的。最高“过桥费”20万美元，那是我们的“顶——fee cap”。

华尔街的大老板们是不介意的。这20万美元，是他们的“人力成本”。

千军易得，一将难求，用两年后不顺手，淘汰。这总比自己去培养来得快？吃面包还得从种麦子开始？那得等到猴年马月？！

华尔街银行之间，比的就是速度。现金资本和人力资本，都是最具流动性的。Capital connection 资金通道——讲的就是资本的流动性和人才的流动性。资金都是流向有利可图的项目。人才一样。这是

哈佛商学院阐述的最基本的道理。如果你连这最基本的道理都不懂，去交易广场，干啥？两河夹金的华尔街，大鱼吃小鱼，快鱼吃慢鱼，互相借贷，互相抄袭，互挖墙角，又比邻而居，同心协力。华尔街，没辙！

零首付抵押贷款不都做了？要垮，一起垮！

短期效益胜过长期利益。但银行，也有底线。全世界睡大觉的时候，7天24小时灯火通明的地方，电脑人脑日以继夜、通宵达旦、几十年如一日地轮着干，不是全世界的华尔街是谁？主街没钱买房又想住上好房，功过不都归了华尔街？岂不知鸟为食亡，人为财亡。人的欲望创造了华尔街，华尔街一个回马枪



绑架了人的肉体。我认识的90%的华尔街人，全都白干3年。2008年，他们也被洗白！

在我做成功的案例中，最神速的只花了24小时，为香港瑞银集团找到一位专做稀有金属的期货操盘手。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：怎么我做交易的速度，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？钱要从他的账上出。他闹得实在太厉害，瑞银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。

但他没看见我在一个人才项目上花时间最长的，花了整整11年！那是关系的培育。做关系，是华尔街最大的一门学问。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负面的口气抱怨说在中国做什么事都要靠关系时，我想他

(Continued on page 5)

(Continued from page 4)

工？

什么圈子做什么事。

你想在华尔街做事或做华尔街的事，你就得靠脑袋或是关系挤进华尔街；进了还不行，还得靠关系拿下华尔街看好的客户单子。世界500强福特汽车是高盛的客户，而且只用高盛的服务，你知道为什么？你知道高盛为得到福特这家全球最大的汽车公司成为自己的客户，花了多少时间为该公司无偿提供融资咨询的？整整6年！愚公挖山不止，感动了上帝，高盛的持之以恒，感动了福特。同样地，你想在中国创业，你就得花时间、花钱、花精力、花心力去培养关系。

关系到位门开了，还得做成一单业务。业务没做成，就是能拉开100道门，也等于零。而真要做成一单项目，又是多么的不容易！其他不说，要做成一单华尔街的投行业务，至少得有18道手续。中国一样。上海的摩天大楼，纸上谈兵说出来的？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，影响力也不能小视），干脆给美国一所大学的商学院捐款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。最终听业界的朋友讲：这家外国公司在中国的业务，一直也没什么起色。

5000万美元，不能说是个小数吧？

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？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，说容易也容易。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”。谁掌握定价权呢？这时，华尔街的本性就蹦

了出来：讨价还价，非赢不可。如果你不知道怎样讨价还价，最好别去华尔街。

后来，我干脆让应聘者 and 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。

我经常被人用。但好在每一次都有人来埋单。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”的对对方兜里把钱夺走，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，当然是德意志银行埋的单——过去10年，德意志银行经常埋单。那年，北京和柏林的关系，人们说就只差一条直通车了，两个城市之间本来就没有什么“柏林墙”。没一墙之隔，什么不都好说了？中国寿险，作为承销商之一，他们不大赚一把？还不够？又成为独家牵头商，把中国工商银行拉资本市场上去了，大赚两把。

“下一步，干脆把国家拿去上市！你们——埋单吧！”一位与工商银行失之交臂的操盘手，悻悻地说，一边要了一份最贵的小牛排。

嘿，谁欠他啊？

(Continued on page 6)

我们中国大陆出去的“华尔街先生们”，相比之下就很碍口失羞，很难直抒胸臆给自己开价，往往会说：“你看呢？”你對自己都没“定价权”，心里又那么怕吃亏，让我猜得好苦！几次下来，就觉得“提升”他们得不偿失，干脆不做了。近来做得最成功的一单是今天在德意志银行亚洲区的一位“大老板”，他的薪水+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。华尔街的中国先生们，有时真该向国内的企业家们，好好学学：敢要敢说，句句在理。你看刘永好，在日本市场上两句话就把日本人的气焰打了下去。日本人质疑刘永好从饲料业进入乳业是对日本的一个威胁，你听人家刘永好怎么说的：

“以前我们中国人没饭吃，你们看不上。今天有饭吃了而且吃好了，你们又不满了。喝两口牛奶壮壮身子骨，就成了威胁你们的奶制品行业。这理，都在谁手里了？”

我们优秀的华尔街中国先生们，学学中国的优秀企业家，别老是埋怨头上有天花板。谁的头上没有呢？胡锦涛就没有吗？奥巴马就没有吗？他们可是G2两国的掌门人。老百姓的民心，不是他们头上的天花板？

让华尔街看得起咱中国人，敢要，而且有要的十足理由。

三军统帅，哪能轻易跳槽？又不是胯下的马！胯下的马，也不轻易跳槽。吕布胯下的“赤兔”是自己跳到关羽胯下的？吕布在白门辕遇难，胯下之马才被曹操夺走送给关羽。三国英雄排行榜，勇力过人吕布排首位，关羽排第二。你一个难得人才，不比一匹千里马？

话说回来。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览室，双方只谈了20分钟，就决定了职位和薪水，然后十分感激地紧握对方的手，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情结是什么，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的讨价还价能力，他们可以把对方逼上墙，逼得无路可退。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！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？”

男人，有时真不明白他们！晕！

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

(Continued on page 7)

(Continued from page 6) 专家——他们得分析来分析去，等他们分析妥当后，机会溜走了。

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——Risk Metrics，自己去推理演算一遍。

这可把人急坏了！摩根的大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，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。

我的读者，在2001年9月11号以前，Century 21 就是我的社交场所，增值服务区，运动场——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，都喜欢到这全世界闻名的名牌折扣店去逛。我的应聘者们在面试时，我就带着他们的心上人Shop till drop——血拼倒地为止。如果你问我那几年雅诗兰黛或兰蔻推出的香型是什么，我一定不会让你失望。

10点了Century 21 打烊，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”薯条尖叫起来：

“I’ m leaving you!”（我离开你了！）

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？”

“可风险管理的作用，相当于银行的大门。”

“管他是银行的大门还是水库的大坝，利益面前，谁讲良心？”我对他说。“道高一尺魔高一丈，听过吧？华尔街承认人的私心为第一动机，因而制定了严厉的法规来约束一切非法行为。道德和良心束缚不了人们的行为，但法规和法律可以束缚华尔街的行为。一旦犯法，证监会银监会一定将你投大牢。你还算什么算？不就拿数学模式对付SEC。”

“对付SEC？对付证监会？”

“对。”这是我的一位客户曾经直截了当对我说的。“金融产品又不是奔驰，试试再买？有那事？”

我不知道是他未婚妻在曼哈顿品牌的魔力下，给他施了压，还是我的肺腑之言让他突然开窍，回港后，这位年轻的风险数控专家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，给你！）

他立刻被雇佣。

你要什么，我就真的给你什么？是的。那是2008年9月15号以前。

今天？银行里的钱，谁的？老百姓的。老百姓不答应；至少，中国的老百姓不答应；至少，我身边这两位海归中国的华尔街高端人才、华尔街风险管理专家、清华麻省的佼佼者，他们不能轻易答应。

他们的故事，我将在最后一章讲述：“2010——华尔街的中国先生们终于海归中国”。

(未完待续)

台湾旅游小结

高东山，祝宝银（外文系 1960级）

去年夏秋之际我们在纽约报名参加了一个旅游团，路线是北京-南昌-庐山-景德镇-鹰潭-武夷山-福州-泉州-厦门-金门-台北。我们又增加了六天台北之外的台湾环岛游。从台北出发参观了淡水-大溪慈湖两蒋陵寝-中台禅寺-日月潭-台南赤坎楼-台南-垦丁国家公园-台东-花莲-九份-野柳-返回台北。我们比旅游团的日程提前一周先来到故乡唐山（1976年大地震中心，最近又有余震），为父母扫墓。从唐山去天津看望姐姐，然后到北京海淀区的翠宫饭店与旅游团会合。从九月二十启程到十月十八日回到纽约，前后整整四周时间。参加旅游团就是按旅行社的安排赶日程，不能仔细看，也不能深入社会，因此导游成了民意的唯一窗口。我照了八百来张照片。浮光掠影，眼睛一亮就照，只是为了回忆方便。回来后整理写出24篇图文发到了我自己的博客和sohu网唐山圈。本文主要谈在台湾的感受，大陆部分因为大家都比较熟悉就省略了。

这个团参加国内段的成员共有八十多人，都是六十岁以上的老华侨。主要是来自美国，少数来自加拿大，菲律宾，新加坡和泰国，地道的老人团。只有一位40几岁的还是为了陪同年逾八旬的老父母，他们是我们团里年龄最长的，据说曾任加拿大驻香港领事馆的要员。参加台湾段的最后只剩下二十多人，几位来自菲律宾，泰国和新加坡的“富豪”企业家都没有去台湾。这些旅友在大陆期间就表现出很高的爱国热情。他们自愿报名起大早去看天安门广场升旗仪式（我们贪懒没有去）。在旅行社举办的国庆宴会上不少团友自动上台唱爱国歌曲；其中一位从加拿大来的老人据介绍是第一位把国歌译成英文和法文的人。他



太鲁阁山

自己主动上台独唱了英文的“义勇军进行曲”，然后他又指挥大家一起唱中文国歌，会场情绪高潮迭起。大家用热烈的掌声对这位爱国老人表示敬意。诸位团友的爱国热情溢于言表。大陆全陪在厦门与我们告别时说完感谢配合之类的客气话之后，谈的第一个感想就是“深深感到各位贵宾的爱国热情”。这不是溢美之词，到台湾后表现得更明显。在第一站金门，当导游诉苦大陆的毒食品时，不少人发出“呜...”的声音表示不赞同。一位老华侨当即反驳她说，“我们在大陆十多天，没有听到一句说台湾的坏话；我们刚到这里你们就说大陆的坏话，这很不公平，很刺耳啊。大陆一天天在进步；台湾一天天在退步。”在台北时，一天午饭后一位坐轮椅的老团友在餐馆门口给大家唱起了抗日歌曲，旁边一位女士为他打起拍子，更多的人为他鼓掌。在台湾的各个景点到处都有xx功的人。我们在国外也见过他们，但没有这么密集。大部分团友不理他们，有的团友则对着他们喊几句，如“xx功不好，中国好！”等。有一位地陪可能是xx功的同情者，悄悄地对xx功的人说，“他们是大陆来的，不要介意。”意思是我们是大陆人，不是比较中立的欧美游客。在我们从最南端的垦丁国家公园返回台北的路上，参观的景点不多而在车上的时间很长，导游就为我们播放录像，其中包括播放“国庆60周年庆典”，天安门广场阅兵式和焰火歌舞晚会。当时以为是旅行社为我们准备的。放完之后才知道是是一位老华侨买的，是他建议在车上播放的。除此之外，大部分时间播放邓丽君的录像带，有一两次放的大陆歌曲。

在台湾十来天的印

(Continued on page 9)

(Continued from page 8)

象是，首先感到台湾的环境很受重视，严格执行政策，效果很不错。在一切公共场所和三人以上的工作间已经全面禁烟。因此，你从家里出来后，一般情况下只有头顶蓝天的地方可以吸烟或在你自己的办公室里，屋里不能多于两个人。据导游讲，垃圾实行分类回收也很有成效。但从经济和政治方面看，正如那位团友所说，“大陆一天天在进步，而台湾在一天天退步。”一路上在酒店餐馆商店里见到的人很多是大陆游客，几乎没有见到一两个欧美人，很少的日本人。在南部的餐馆里除了我们这些旅游者，餐厅里空空如野，几乎没有当地人在餐馆用餐。这与大陆餐馆晚上爆满形成强烈对照。从我们团自己的餐桌上也看得很清楚，在台湾期间饭菜的种类和质量比大陆差了不少。而且在大陆午餐和晚餐两餐都有啤酒，到了台湾啤酒全没有了，只是在金门的晚餐给每个人一小杯“金门高粱酒”，再要就没有了。这有点为金门高粱酒做广告的嫌疑。有的团友问道为什么没有啤酒了，我们是统一交的团费啊。台湾导游的回答是“台湾经济不好么，没有大陆有钱啊”。这种回答有点让人哭笑不得，几瓶啤酒与台湾经济挂钩实在离谱。不过大家都知道台湾经济确是在每旷日下，人民币在升值，台币却在贬值。用他们自己的话说，“台湾已经从四小龙之一，变成了一条虫。”就我们所看到的直观印象举例说，与大陆隔海相望的金门，和厦门比简直是两个世界。我们参观了厦门，那里是那里是高楼大厦，灯火辉煌，市场繁荣。而金门仍然是个农村小镇的样子，没有三层以上的建筑，晚上一片黑暗。停战已经三十年，白白浪费了时间。现在只有所谓“金门三宝”可以向旅游者宣传：用炮弹皮做的菜刀，一条根草药制品，和贡糖（花生芝麻瓜子糖一类）。另一个例子是高雄，高雄港已经一落千丈，昔日辉煌不再，向港口运送物资的铁路路基上的野草已经长得比铁轨还高。团友们都为祖国的繁荣强大而无比自豪；祖国的强大是两岸统一的重要力量。

我们是10月8日从金门入境台湾的。从厦门乘船只用不到一小时就到了金门岛。从金门入关一般都是大陆游客。海关人员见到我们是持美国护照的，十分友好，通关速度很快。他们发现我太太的入境表上的名字拼写与护照的拼写不一样（美国移民局的错误），丝毫没有怀疑和为难，只是告诉了我们有个问题，他们自己帮我们在报关表上改成了一样的拼写。原计划是在台北参加台湾的“国庆”活动，包括十月九日的“四海同心联欢大会”，“国庆大会”和“公益爱心游园会”，和招待会等，并给每位旅游团的参加者新台币3,200元，折合100美元的补助。但由于今年八月台风莫拉克袭台，造成500多人死亡和巨额财产损失，台湾当局取消了全部庆祝活动。在台北的旅游日程全部改为参观景点。唯一可见的国庆气氛就是在主要旅游景点道路两旁的青天白日旗。台湾的旅游安排政治性很强，与在大陆期间的百分之百的游山玩水形成强烈对照，大陆参观景点没有一点共产党的政治内容。在北京看密云的黑龙潭和奥运场馆和大剧院，在江西南昌没有带我们去南昌起义纪念馆，而只是看滕王阁和鹰潭龙虎山，然后就是在庐山看到的还是蒋宋的别墅“美庐”。到了福建境内第一件事就是登武夷山看虎啸岩，在福州只看了林则徐纪念馆。大陆导游在车上除了介绍景点之外就是讲荤笑话。而在台湾的十天感到台湾旅游当局与大陆方面的想法正好相反，他们十分突出政治，景点和讲解都能体现这一点。在金门参观的第一个景点就“金门国家公园”内的“蒋经国纪念馆”。这个所谓“公园”，与我们头脑中一般公园的概念相去甚远。这里除了这个纪念馆，就是他们称之为“823炮战”时期（指从1958年8月23日的金门炮战开始，到1979年全国人大发表“告台湾同胞书”结束的长达20年的“炮击金门”）的飞机大炮高射机枪和坦克。参观完这个“公园”就去看了战时挖的巨型通海坑道——“翟山坑道”。运送人员和物资的船舶可以到坑道内安全上岸或卸货。到台湾本土后先

(Continued on page 10)



慈湖纪念雕塑公园里的蒋介石像



台北忠烈祠前的士兵



国父纪念馆的孙中山图片

去淡水看陈水扁题词的情人桥，然后去大溪慈湖看占地规模宏大的两蒋陵寝和蒋介石的雕塑公园，台北的忠烈祠，在台南看了郑成功战胜荷兰的纪念馆赤坎楼，等等。此行下来，台湾对先辈和先烈的尊重和隆重的纪念方式给我们留下印象深刻。蒋介石的陵寝在慈湖，原名埤尾，位于大溪镇，是一座人工水库。分前后两湖，前湖较大，后湖略小。因景色幽雅，与浙江奉化的景色很相似，据说蒋介石生前特别喜欢慈湖这个地方；他为追思母亲王太夫人，故将此地改名为慈湖，这里离蒋经国的陵寝地大溪福安里只有两公里。陵寝依山傍水，整个慈湖地区成为旅游热点。“慈湖纪念雕塑公园”是陈水扁“去蒋化”的产物。面积不大，里面只有被台湾各地政府学校等部门拆除的蒋介石的塑像。建立此公园是大溪镇的镇长想出来的主意，以此方式保存蒋公塑像，同时也能带动当地旅游业的发展。可谓一箭双雕的好点子啊！台北的蒋宋士林官邸规模宏大，保存完好，也成了旅游胜地。集中缅怀先烈的地方是台北的忠烈祠。这里建筑古朴雄伟，也是金色的唐式建筑。它相当于大陆分布在各地的烈士陵园。我们看了庄严整齐的士兵换岗仪式，令人印象深刻。花莲的太鲁阁公路隧道是蒋经国执政时的十大工程之一。为开辟这条山间公路，工程期间死了不少人，因此半山腰建了一座祠堂，名为长春祠。金黄色大屋顶的唐式建筑风格，远远望去很漂亮，里面供奉着因公殉职的212位工人和士兵的灵位。缅怀先人以激励后人，这是教育的最有效的方式之一，大陆应该学习台湾的一些作法，比如由现役军人在烈士陵园站岗等。

说到建筑，台湾政府建的纪念性建筑如在原“大中至正”广场（现称由陈水扁改名的“自由广场”）周围的建筑国家大剧院，国家音乐厅，和中正纪念堂，以及忠烈祠，国父纪念馆，包括上述的这个山上的工人纪念祠堂等，都是红绿瓦大屋顶两边翘起的金色唐式建筑。这可能是因为他们远离故土，更加怀旧更加珍惜中华文化的缘故。我曾听在纽约的一位台胞同事说，“中华文化台湾比大陆保存的好。”这里有为台湾作出的努力而自豪的意思，但事实上在某些领域有一定道理。我们参观台北故宫博物院时听导游讲，博物院那么多的珍贵文物抗日战争期间从南京北京运到重庆，日本投降后又从重庆运回南京，1949年又从南京运到台北，这样折腾来折腾去竟然没有大的丢失和损坏，这就很不容易，可以说是个奇迹了，应该感谢当事人的用心做事的精神。

附大陆台湾之行的几张照片。

（有关这次旅游的详细内容，可参看博客 <http://gaokailuan.blog.sohu.com/>）

We're on the Web!
<http://nkaa.org/>