

目 录

序言 转国录

第一章 崭露头角：跨入北美金融界 转国录

面试中的智慧 转国缘

马云榜上有名 转国源

商务餐会上点菜的学问 转国远

建立业务联系的有效做法 转国愿

老板喜欢这样的新手 转国因

感受华尔街的强悍 转国袁

充分展示性格魅力 转国远

不露声色的各种测试 转国范

金融投资职业的发展前景 转国录

就业选择的决策分析法 转国源

能力决定职场生存 转国忍

使自己强悍起来 转国录

诚信是一种境界 转国圆

母亲的感慨之一：西方大学与人才培养 转国袁

第二章 小学生的乐园：在玩儿中快乐地学习成长 转国范

没有吃上麦当劳 转国缘

为什么有些人那么富 转国圆

住在洋人家里 转国源

学习在西餐厅就餐的规矩 转国远

- 上小学第一天她发现了什么 转页愿
- 如何看待贫富差异 转页愿
- 闯过语言关 转页愿
- 小孩子也会拼命 转页愿
- 什么是小学生最重要的 转页愿
- 勤奋也要靠灌输 转页愿
- 用写日记的方法补英语 转页愿
- 贪玩儿不见得是坏事 转页愿
- 玩物并不丧志 转页愿
- 从卖小鼠中悟出买卖学问 转页愿
- 懂得关爱与照顾别人 转页愿
- 小动物带来创作灵性 转页愿
- 用生日庆典加深友情 转页愿
- 去陌生人家敲门练出胆量 转页愿
- 玩儿出花样使她变得无所畏惧 转页愿
- 读书读报的习惯从被迫开始 转页愿
- 帮孩子战胜懒惰 转页愿
- 小学课程面面观 转页愿
- 母亲的感慨之二 :中加小学教育比较 转页愿

- 第三章 中学生的思考:我将来想要过什么样的生活 转页愿
- 义务卖书——上中学的第一课 转页愿
- 选课和注册全靠自己 转页愿
- 18岁——独立生活的开始 转页愿
- 写家史震动了她 转页愿
- 我的一生应当怎样度过 转页愿
- 认识“钱与生活”的关系 转页愿
- 第一次懂得营养与健康 转页愿
- 处理好必修课与选修课的关系 转页愿

数学永远是最重要的 转页源
孩子的智慧在于唤醒 转页范
英语永远是要提高的 转页园
从世界名著中领悟人生与社会 转页缘
模拟投资项目影响她的一生 转页源
选择金融专业不是一时冲动 转页园
为商学院做准备 转页圈
考试得高分为何不易 转页源
获最高学术奖的秘诀 转页范
陶艺课使她走进审美世界 转页怨
经济实惠的学车决定 转页圆
寻找生活中的美 转页源
无法忘怀的荒野探险 转页缘
终身受益的大课 转页园
男女朋友的不同作用 转页缘
从警句名言中感悟人生 转页范
同学互相测试看谁见多识广 转页怨
在打工中体会生活的艰辛 转页员
母亲的感慨之三：毕业典礼结束一个时代 转页缘

第四章 凯歌从这里奏起：不做一个死读书的大学生 转页怨
谋生手段决定专业确定 转页猿
选择大学要考虑是否提供实习机会 转页远
名校想要什么样的学生 转页圈
商学院培养的是交际能手 转页源
从中学向大学过渡的学问 转页远
分数决定选课空间 转页园
选择教授比选择课程更重要 转页猿
不能忽视的上课技巧 转页缘

让教授记住你的名字 转怨
考试得高分的秘诀 转源
从失误中找回自信 转远
练就写好论文的硬功夫 转怨
找到一个学习伙伴 转源
学会放松的本领 转源
争取做社团领袖 转范
暑期做直销员受益匪浅 转源
画出自己的朋友圈子 转源
从旅游中学些什么 转远
好书是思想的导游 转愿
母亲的感慨之四 :人生的思考 转源

第五章 就业技巧:雏燕在世界资本市场上空翱翔 转缘

有求职激情才能打动雇主 转怨
让雇主找到聘用你的理由 转源
面试中胜出靠充分准备 转源
如何与竞争对手拉开距离 转源
向长者借智慧 转源
找到自己的“生活教练” 转源
牢记家长的叮嘱 转愿
打点行李的学问 转源
熟悉新城市新工作的新规矩 转源
保持清醒头脑和旺盛精力的窍门 转缘
投资银行家的双重性格 转远
母亲的感慨之五 :成长动力的思考 转范

尾 声 转怨

序 言

圆月缘月日,温哥华清晨的天空湛蓝无际,机场上空,穿梭在朵朵白云之间,依稀可见的是一架架刚刚起飞、飞往世界各地的班机。我深情地望着它们,心在有感觉地颤动,眼眶也变得湿润了。我如此激动,是因为我刚过**五岁**生日的女儿就坐在其中的一架飞机上。

她将飞往多伦多和纽约。不是去探亲,不是去旅游,也不是去上学,她是去工作,去多伦多的贝尔街,去著名投资银行的资产管理公司,在投资专家的指导下工作。她还将去纽约的华尔街,走访世界顶级的金融投资机构,并拜会在当今全球资本市场上叱咤风云的校友。临行前,她告诉我,这是她跨入国际金融界的第一步。她志在成为世界资本市场上杰出、干练的投资银行家。

作为母亲,有这样志高自信的女儿,我怎么能不兴奋呢?我继续遥望着那片广阔的天空,目送着一架架班机消失在天际。我的心仿佛也飞出了身体,随着浮想联翩的大脑一起翱翔。女儿成长过程中的生活片段,就在此时此刻,一幕幕地重现在我的眼前。那回忆的甘甜与兴奋,促使我提起笔来,把女儿来到加拿大前后所经历的故事写出来,与和我一样关爱孩子的父母,以及他们挚爱的子女,和所有渴望成就人生的朋友们一起分享。

像所有独生子女的父母一样,我只有一个孩子。也像所有独生子女的父母一样,我珍爱这个孩子。更像所有独生子女的父母一样,我希望这个孩子出人头地。同样,像所有独生子女的父母一样,我也为孩子的成长产生过许多担忧。我失望过,痛苦过,着急过,打骂过,挣扎过,甚至绝望过。

使我感到庆幸的是,当这个孩子长到**15岁**的时候,我终于看到了她成功的曙光,因为她健康快乐、胸襟开阔、落落大方、幽默活泼、好学上进、优秀自信、坚强勇敢、个性鲜明、爱好广泛、勤奋务实、善良正直、充满爱心、诚朴宽厚、富有知交、乐于助人、善于思考、目标明确、拥有专长、志向高远……

我很欣慰地看到,女儿所具备的这些成功素质当中,应该说都有我付出的心血。为了培养和教育女儿,我发明了一种人生主题论。我认为,孩子们的生活,在不同的时代有不同的主题。孩童时代,营养是主题;小学时代,玩儿是主题;中学时代,学习是主题;大学时代,专业是主题;毕业之后,成家立业是主题。我不知道,这一说法是否具有普遍意义。但是,它在我教育女儿的过程中产生了很好的效果。

在训练女儿独立思考能力的过程中,我还发明了一种立体交叉思维模式。教她懂得从正反两个方面、从里外不同角度、从今明不同时间、从上下不同方位、从中外不同国情入手,尽量全面地思考和分析问题,找到最佳的解决方案。这种思维模式对女儿思想的成熟产生了有效的影响。

与我的人生主题论和立体交叉思维模式相平行,西方开放的教育体制和宽松的成长环境,也孕育了女儿的成功素质。她**15岁**时,从北京来到加拿大,在温哥华继续接受小学、中学和大学教育。**15岁**时,在学校做了写家史和规划人生项目之后,开始思考自己的理想和志向。**15岁**时,社会学习课上的模拟投资项目激发了她对股票投资的浓厚兴趣,立志从事金融投资事业。由于少年立志和多方面的准备,她在**18岁**的时候成功跨入北美金融投资业,成为基金经理,获得为布列颠哥伦比亚大学操控和管理**1000**多万美元(相当于**10000**多万元人民币)在国际资本市场上进行投资的机会。**18岁**的时候,就成功进入在加拿大资产跃居第二的道明银行,成为著名投资专家、该银行资产管理公司董事副总裁的暑期投资助手。**18岁**时,就任道明银行证券公司的暑期投资分析师。**18岁**大学毕业时,受聘于道明银行多伦多总部,成为投资银行家。**18岁**时,即已参与并承担了该行以**1.5**亿美元成功收购美国东部著

名商业银行悦来等多起公司收购案。

应该说,家长的教育理念和孩子们从小所处的生活环境,以及他们在小学和中学所受的教育,对他们将来的成长有至关重要的影响。而学生本人在大学里所选择的专业、所从事的各种课外活动、所接触的人和所交的朋友以及他们所读的各种书籍,又直接影响着他们的价值观、人生观和世界观的形成,决定着他们毕业后的事业发展方向。对此,我有许多体会。作为一名教育工作者,我感觉有义务把这些体会写出来,和大家一起分享。

在家庭教育方面,我认为,父母亲应该设法成为孩子的朋友,没有必要和儿女摆架子。只有建立了朋友关系,在孩子成长的过程当中,父母亲才能去分享儿女进步的喜悦,去分担他们遇到挫折时的烦恼,去鼓励他们过一种健康、快乐、自信、向上的生活。

最重要的是,父母亲应该知道什么是自己孩子最珍贵的,主动和孩子们进行交流,尽量争取倾听他们的心声,因为从那些声音里面,我们可以体察到孩子们的喜怒哀乐,感受到他们成长的步伐。这样,当孩子成长到一定年龄,离家奔前程的时候,我们做父母的不会因此感到孤单,反而会发现自己又多了一个可以交心的朋友。因为孩子们会继续向我们倾诉心声,这样做已经成为了他们的习惯。而我们也在倾听孩子们心声的过程中,享受到无与伦比的天伦之乐。

本书中有好多话是专门讲给天下父母亲听的。我知道,他们和我一样,以父母亲独特的方式,爱抚着自己的孩子,教导着自己的孩子。这本书是我从母亲的角度近距离观察女儿,对她的成长过程进行的详细记录。那里面斟满了我的母爱,也渗透了我的教育观,还体现了东西方教子观点的激烈碰撞。我把这些毫无保留地写出来,真心希望读者从我培养女儿的经历中悟出些有用的道理。

除了家庭教育以外,女儿的成长与成熟更多的是受到了学校教育与社会环境的巨大影响。因此,本书所讲的许多故事是对这种影响的描述与分析。

从女儿在加拿大读小学、中学、大学和和金融界立足的成长经历

中,读者可以体会到中外教育制度、就业体制,特别是在招聘新手上的差别,以及东西方社会文化、思想观念与思维方法上的不同,取各自之长,避各自之短。

在本书中,我并没有从理论上对这方面的内容展开论述,而是把女儿经历的一个个活生生的故事直接讲出来。因为,我相信,这些故事的细节,对于那些渴望了解西方教育与就业体制和社会文化特征的家长、教师、学生以及想出国留学和进入国际知名机构发展的年轻人,都会有一定的借鉴作用。

第一章 崭露头角：跨入北美金融界

面试中的智慧

那是在女儿刚上大学二年级的时候,为了跨入北美金融投资业,成为操控数百万美元在全球资本市场上进行投资的基金经理,在温哥华独立生活的她,经历了人生中第一次竞争激烈、淘汰率高达**90%**以上的面试。现在回想起来,一切都好像还是昨天发生的事情。

女儿在电话中兴奋地告诉我:“妈妈,您想象不到面试所问的都是些多么棘手的问题,而我又是如何回答的。他们问我的第一个问题竟然是:如果你是泰勒斯电讯公司的首席执行官,你将抓哪些工作?什么又是你当前首要解决的问题?”

“我知道,他们这是在考我两个方面的问题:第一,是看我是否能够灵活地运用在课堂上学到的管理知识;第二,是考我是否关心时事。因为最近媒体报道,加拿大西部最大的电讯公司——泰勒斯发生了员工罢工事件。为了提高员工待遇,雇员工会与雇主之间产生了激烈的争执。所以,我告诉主考人,如果我是泰勒斯电讯公司的首席执行官,我首先要抓的工作,就是彻底解决与工会之间的纠纷问题。这样做,是由于泰勒斯电讯公司最近一直被劳资关系问题困扰着,媒体对此有许多夸张的报道,严重影响了公司的形象。在我看来,公司形象是公司至关重要的无形资产。而后,我要抓业务问题,包括提高服务质量,降低生产成本,开发新产品,开拓新市场,向国内和国外同时扩展客户群。与此同时,员工的培训、考核、升降与奖惩也是我会关注的问题。为了从根本上解决劳资纠纷,我会建议人事部门,在科学研究的基础上,改进现行的薪酬和福利制度。”

“他们还问我:在权力和金钱之间,你选择哪一项?”我未假思索地回答:我会选择权力。原因很简单,获得权力,是个人能力的表现,掌握权力,可以使我实现许多梦想,完成许多我想做的事情。而世界上有很多东西都是用金钱买不到的。比如,金钱既买不到修养、气质和学识,也买不到健康、幸福和快乐,更买不到真正的爱情。”

“我还被问道:如果你有**1000万**美元,你将用它做些什么?”我意识到这个

这样做是因为,保持缘的现金,仍然是我管理自己的投资组合的基本原则。

“这个问题我是一连串回答下来的。考官们没有打断我,也没有就细节提出疑问。接着他们又继续问了我其他方面的问题。比如;如果你的商业伙伴提供给你一次免费去打高尔夫球的旅游机会,你会去吗?听到这个提问后,我马上意识到,这实际上考的是一个商业道德问题。于是答道,我会婉言谢绝。因为高尔夫旅游价格昂贵,商业伙伴提供免费机会,肯定会有他的特殊目的。一个正直的生意人应该公私分明,不应从公司的业务关系上为个人捞好处。

“那么;你认为康拉德·布莱克是英雄,还是恶棍?他们接着问。我知道这个问题实际上考了好几个层次的知识 and 见地。首先,你要知道,谁是康拉德·布莱克。这是考你是否孤陋寡闻。其次,你要知道有关康拉德·布莱克的一系列报道。这考的是你是否关注商界和金融界的新闻。最后,你要对康拉德·布莱克的所作所为做出评论。从你的评论中考官们会判断你的价值观和为人。

“妈妈,您可能知道,康拉德·布莱克是全球报业的三大霸主之一。他所拥有的豪林哲国际报业集团在美国、英国、澳大利亚、加拿大和以色列等国,拥有圆猿种日销售额高达圆园多万美元的日报,以及圆种日报以外的其他报纸和杂志。其中包括著名的美国《芝加哥太阳时报》和英国《电讯日报》。在加拿大极具权威的《全国邮报》和我们省的省报——《温哥华太阳日报》,以及加拿大其他好多省份的省报,都归康拉德·布莱克所有。人们称他是世界第三大新闻帝国的总司令。但是,他并不满足这种成功,他还想得到布莱克勋爵的头衔。

“由于他在英国资产雄厚,员怨源年女王决定封他为勋爵。但这一决定受到加拿大政府的强烈反对。总理吉恩·克理田强调,早在员怨源年,加拿大法律就规定外国政府不得授予加拿大公民爵位或任何享有特权的荣誉。康拉德·布莱克曾向克理田总理提出挑战,但在法庭上败诉。为了得到他渴望的爵位,这位在蒙特利尔市出生,喝加拿大水长大的布莱克先生,毅然宣布放弃祖国国籍,并终于在两年之后,接受英国女王伊丽莎白二世的授勋。而成了布莱克勋爵之后的他,便开始大量出售其在加拿大拥有的资产,包括出售权威的《全国邮报》。从这些做法上不难看出,他是一个意志坚强、为达目的不择手段的人。

“康拉德·布莱克是靠自己创业成功的。在白手起家时,他就规定,自己持有豪林哲国际报业集团苑圆%的有表决权的股份。因此直到现在,康拉德·布莱克的报业集团虽然早已在全球主要的股票市场上市,而他本人也只持有该集团猿%的普通股份,但是那些用大量金钱购买到康拉德·布莱克集团苑圆%普通股份的股东们,在集团的决策问题上却只拥有猿%的表决权。所以集团的经营还是康

拉德·布莱克一个人说了算。

“了解这一状况很重要,因为正是由于康拉德·布莱克大权独揽,他才可能在未得到授权的情况下,私自挪用其报业集团**超过**多万美元的公款。虽然事情败露之后,他想私下还回个人使用的款项,并极力设法挽回其名誉,但是按照上市公司的有关法规,他的行为已经构成某种意义上的经济犯罪。因此该集团公司的员工和管理层强烈要求康拉德·布莱克辞职。**四年**年底,他在否认过错的同时,以退休为理由,宣布辞去了豪林哲国际报业集团首席执行官的职务。

“离开首席执行官的席位,对康拉德·布莱克来说就意味着交出管理自己一手创立,并不断壮大的宝贝公司的权力。这对于刚到**近**岁的他,打击有多大是可想而知的。因此,他决定把自己持有的、设在加拿大的豪林哲报业公司的股份,以低于市场价格的价值出卖给拥有国际新闻股份公司的英国兄弟大卫·巴克雷和菲特烈科·巴克雷。如果这项交易成功,这对英国兄弟将获得掌控设在美国的豪林哲国际报业集团总部所拥有的报社连锁链的权力。然而这项交易背后的安排,很可能是以巴克雷兄弟同意让康拉德·布莱克来管理豪林哲国际报业集团报纸连锁链为条件。

“由于买卖价格低于市场价格,股民的利益受到了严重损害,目前这一交易受到所有股民的强烈抗议。美国证券交易监督委员会也通过法律手段,要求豪林哲国际报业集团保护自己公司的资产。但是,由于买卖交易将在加拿大进行,美国证券交易监督委员会很难干预。加上康拉德·布莱克拥有**死**的有表决权的股份,公司内部想要阻止这项交易也非易事。因此,最近豪林哲国际报业集团的股价震动很大。

“由于我平日关注财经要闻,了解豪林哲国际报业集团股价波动背后的这些内因,所以我在简单描述了近年来有关康拉德·布莱克的报道之后,告诉主考官,我认为康拉德·布莱克的一系列做法都是极为不道德的行为。不论是挪用公款、谎言退休,还是以低于市场价格出卖公司,都是对股民极端不负责任的行为。

“考官没有继续追问下去,我猜想,他们对我的回答很可能还是满意的。接着,他们又问:‘你是否能够用四个词概括自己最突出的优点是什么?’我回答说,这四个词是:追求成功、学习快捷、善于倾听和具有团队精神。

“妈妈,我之所以强调这四个方面是因为:第一,如果你是一个从内心里渴望成功的人,你就会想尽办法,把所有你该做的事情做好。第二,我们生活在一个科技爆炸的信息时代,每时每刻都有许多新的理论、知识、技能和技巧需要你

去学习和掌握。如果你是一个会学习、学得快的人,你就可以不断更新自己的知识和技能,总是走在别人的前面。第三,大多数聪明能干的人都很自信甚至自负,听不进旁人的意见。如果你并不笨拙,却善于倾听,你就不但不会惹人讨厌,还会从周围人那里学到许多的东西。第四,当今世界不是一个人单枪匹马就可以成就一番大事业的,许多工作都要靠团体的协作来完成。如果你不能适应和大家一起工作,只习惯孤军奋战,你就是一个有很大缺陷的人。因此,我强调自己具备团队精神。您知道,我的长处并不止这些。但是主考官让我用四个词来概括自己最突出的优点,我必须挑选最适应当今社会潮流的方面去讲。

“那么;你的朋友会形容你是一个什么样的人?他们接着问。我回答说,我的好朋友很多,他们都认为我具有领导能力,性格外向,充满自信心,并且乐于助人。有一些朋友还把我当成她们的心理医生。当她们感到失意或情绪低落时,和我聊天会使她们重新振作起来。我是一个不知道着急的乐天派,和我在一起的人常常会被我感染。

“听我这样说,他们又问;你能举个例子来说明,你是如何感染别人的吗?我举例说,每次期末大考到来的时候,不少同学都紧张得要命,吃不好,睡不着,有的还生病。他们也知道,除了在校外超市打工之外,我还参加了许多社团活动,学习时间自然受到影响。但是,当他们打电话给我,要与我讨论复习题的时候,听到我的房间里回荡着动听的音乐声,我接电话时又笑声朗朗,他们还以为我把复习题全部做完了。当我告诉他们,明天才会开始过一遍那些题的时候,他们诧异地问,我是不是得了什么病?还是疯了?后天就要考试了,我连复习题都没有做,怎么还有心情听音乐?怎么还能笑的出来?

“当我告诉他们,我马上就要去超市上班,而我的感觉也特别好,我喜欢一边打工一边读书。因为这样做使我感觉到生活得很充实。学习课堂上的知识重要,取得社会工作经历同样有意义。人不应该做分数的奴隶。如果你想得开,你就不会在考前紧张得生活乱了套,甚至着急生病。在我这个乐天派的影响下,他们也笑了起来。有个女同学还说,只要她一感觉到紧张,就想给我打个电话聊一聊,因为我在考前的平常心能够使她也平静下来。

“‘生活中最令你感到失望的是什么事情?’他们还问。我告诉他们,最令我失望的是,最疼爱我的姥姥和爷爷病危去世前,我都没能回国看两位老人最后一眼,因为那两次都赶上我正在参加各门课程的期中与期末考试。这将成为我一生中永久的遗憾。

“‘那么,什么是你的弱点呢?’这个问题我的回答是,我的弱点是所拥有的

投资知识还不够丰富,缺少在金融业工作的经历。我认识到,投资不是一项简单的工作,它是一门科学,一种艺术。它需要道德、知识、经验与灵感的有机结合。而我还欠缺的,正是那些能够使我产生投资灵感的、足够的知识和工作经验。但是,给我时间和机会我会努力弥补这一不足。

“‘你在一个团队中通常起什么作用?’回答这个问题,我首先强调的是,我非常喜欢参加团队活动。在团队活动中,我通常会参与组织和策划工作。他们追问道;你能举例说明,你在一个团队中所起的组织和策划作用吗?’我告诉他们,在上大学一年级的時候,我参加了刚刚成立的品酒俱乐部。入会后,我发现俱乐部的财务管理混乱。总裁有时说不清我们已经花出去了多少錢,即将收到多少錢,还剩下多少錢可以买进新酒。于是,我建议设立财务总监一职,由此人协助总裁,管理俱乐部的财政收支。我的建议得到了采纳,大家推选我来担任这个职务。上任后,我理清了以往的旧账,建立了财务收支账簿,详细记录俱乐部的所有收入和支出,并且帮助总裁管理学校的拨款、餐厅与酒厂的捐款,以及慈善机构的赞助款項,这就极大地提高了俱乐部的管理效率。由于对俱乐部的财务收支了如指掌,我协助总裁采购了各种不同类型的美酒,供大家品尝。我们还策划和组织了一系列的专题讲座,请业界的名人、酿酒专家和调酒师傅给大家讲解各种名酒的制造过程和不同特征,使俱乐部的成员在品尝美酒的同时也能学习到许多关于酒的知识。

“听我谈起品酒俱乐部,他们问我;你能告诉我们,为什么参加品酒俱乐部吗?’我解释参加品酒俱乐部有两个原因:第一,是因为我对酒感兴趣。我想知道,饮什么样的酒,怎样饮酒,对身体健康有益。最近,不是有很多报道指出,喝红葡萄酒可以软化血管,预防心脏病吗?第二,是因为我想提高自己的社交能力。在当今商界,特别是在金融界,许多商机不是在正式的谈判桌上,而是在宴会或高尔夫球场上被开掘出来的。懂得在什么场合,谈论何种美酒,可以提高我的交际技巧。因为在上流社会中,谈论美酒永远是一个不过时的话题。

“除了品酒俱乐部,你还参加其他哪些课外活动?’我告诉他们,我还是数学俱乐部、金融俱乐部、国际贸易俱乐部、本科生协会和电影协会的成員。我希望自己成为一名全面发展、热情奔放、精力充沛的大学生。在这些社团的活动中,我结交了许多朋友,提高了组织能力和交际技巧。与此同时,我还做过义工,参加了社区的许多自愿奉献活动。比如,我曾经在温哥华健康展、城市饮食节、城市植物园苹果节等项活动中做义工。参加这些活动,使我有机会回报社会,同时也更深入地了解了我所生活的社区。

“接着他们又问；你如何解决一个团体中出现的争端？”我的回答是，首先我会找出出现争端的主要原因，然后从解决主要原因入手解决争端。同时，我也不会回避自己应当承担的任何责任。

“那么，你最近一次和别人打架是在什么时候？为什么？”说实在的，妈妈，我还真没想到主考官会问这样的问题。我略微思考了一下，对他们说，我不是一个喜欢打架的人。但是，我是一个坚守原则的人。对于那些破坏社会公德的人，我是不会宽容的。上个星期六，我去科斯特可连锁店买东西。当我正要把车开进了等了半天的停车位时，对面一辆刚来的蓝色汽车上来就要抢这个位子。我来不及让开，把车停了进去。结果，从那辆蓝色汽车上跳下来一个小伙子，破口大骂，说我抢了他的车位，还使劲儿用脚踢我的车。他的行为激怒了我。明明是他没有遵守先来后到的规矩，反而和我无礼取闹。我走下车，招呼身边的人，让他们证明是我先来的。然后，我警告这个野蛮的小伙子，如果他再骂、再踢我的车，我就会报警。看到我拿出手机要打电话报警，他才勉强离去。讲完这件事后，我对主考官说，我并不后悔没有把车位让给这个小伙子。因为对于破坏社会公德的人，我们是不应姑息的。

“听了我的吵架故事之后，主考官又问我；你能向我们介绍一下你的工作经历吗？”我告诉他们，自从上高中起，直至今日，我一直都在加拿大斯福维有限公司做客户服务代表。这是一份兼职工作。我白天上学，晚上和周末到该公司上班。我认为，任何一个年轻人都应该拥有客户服务的经历。斯福维是一个在美国上市、拥有五百多家分店的超市连锁公司。公司管理先进，拥有众多客户。作为客户服务代表，我有机会接触社会上各个阶层、有不同需求的人们。承担这个职务，大大提高了我的语言表达能力、商业交往能力和处理问题与解决问题的能力。

“除此之外，我还在美国维克特市场开发公司加拿大分公司做过销售代表。我的具体工作是以直销的方式推销公司的产品——各种高档刀具。干直销，登门卖货，是一项极具挑战性的职业。但是由于工作时间可以由我自己决定，工资又比较高，再加上我也想在干斯福维公司的客户服务代表工作的同时，拥有销售工作的经历，所以我利用大学一年级放暑假的时间，为维克特市场开发公司工作。

“该公司有一整套独具特色、行之有效的直销员培训项目，其培训方法和授课资料一直被哈佛大学商学院作为教材使用。我有幸接受了这一培训，掌握了高超的、专业化的、有效的产品演示技巧，了解到成功完成直销工作的全部程

序。从培训班出来以后,我感到充满自信,一连为客户做了十几次产品演示。所有客户都认为,我的产品演示过程做得很专业化。我也从客户颇具挑战性的各种提问中磨炼了口才,培养了耐性,提高了说服别人的能力。直销是一种在接受客户挑战的同时,不断挑战自身的职业。这也是我想尝试做直销员的原因。

“后来,他们还问道;你为什么对金融感兴趣?”我说,在我看来,金融是一个令我感到激动、充满希望与挑战的行业。这个行业将经济、政治、社会、地理、文化、科学、技术等几乎所有的领域结合在一起。在这个行业里好学、勤奋、有远大理想的年轻人可以迅速成长,实现他们的梦想。在金融界,到处都有我可以学习的、才智过人的楷模。向最优秀的学习是我的理念。因此,我把金融投资作为我的事业选择。我自信会获得成功,因为没有任何困难能够难得倒我。

“那么,你想在金融业的哪一个领域工作?”我回答,我想成为投资银行家,为各级政府和各种公司发行股票和债券,帮助公司进行合并与兼并重组,同时向拟在国际资本市场上融资的公司提供包装上市服务。

“你为何想成为投资银行家?”我说,因为投资银行家是为企业或政府执行融资计划的金融机构的代表人。干投资银行这一职业,会使我感到肩负的责任之重大。在这个世界上,几乎很少有别的行业,能够给一个十来岁的年轻人以机会,去接触和影响国际著名公司的首席执行官和首席财务总监。投资银行是一个使我能够在迎接挑战的过程中,不断学习、不断进步、不断成长,迅速走向成熟的行业。这个行业给聪慧、能干、勤奋工作的年轻人以丰厚的奖赏。

“你知道,对于一个金融投资专业人士来说,其工作性质的三个主要特征是什么吗?”面试前我专门研究过这个问题,因此把握十足地答道,这三个主要特征是注重职业道德、工作成果和团队精神。

“妈妈,上面问的只是一些普通的、非专业化的问题。考官们还问了许多与金融专业有关的业务问题。比如:

- * 你对美国利率的走势如何看?
- * 你对加拿大利率的走势如何看?
- * 你对美元对加元和其他主要币种的汇率的走势如何看?
- * 你对债券市场的走势如何看?
- * 你对股票市场的走势如何看?
- * 你对黄金市场的走势如何看?
- * 你对石油市场的走势如何看?
- * 你对美国经济的发展前景如何看?