



挥不去的才是青春

——三个哈佛女生的成长手记

◎ 陈磊 洪宇 孔慧瑾 著

黑龙江人民出版社

挥不去的才是青春

——三个哈佛女生的成长手记

◎ 陈磊 洪宇 孔慧瑾 著

黑龙江人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

挥不去的才是青春:三个哈佛女生的成长手记 / 陈磊,洪宇,孔慧瑾著. — 哈尔滨:黑龙江人民出版社, 2016.4

ISBN 978-7-207-10701-5

I. ①挥… II. ①陈… ②洪… ③孔… III. ①纪实文学—中国—当代 IV. ①I25

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 069305 号

责任编辑: 姜新宇 张婷婷 李春兰
刘 畔 付秋婷
封面设计: 徐 洋

挥不去的才是青春

Huibiqu De Caishi Qingchun

——三个哈佛女生的成长手记

陈 磊 洪 宇 孔慧瑾 著

出版发行 黑龙江人民出版社

通讯地址 哈尔滨市南岗区宣庆小区1号楼

邮 编 150008

网 址 www.longpress.com

电子邮箱 hljrmcbs@yeah.net

印 刷 黑龙江龙江传媒有限责任公司

开 本 787×1092 1/16

印 张 16.75

字 数 330千字

版 次 2016年4月第1版 2016年4月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-207-10701-5

定 价 40.00元

版权所有 侵权必究

法律顾问:北京市大成律师事务所哈尔滨分所律师赵学利、赵景波

序

谢正炎

这是当代中国三位女性的故事。她们是世界著名的哈佛大学商学院同级的同学，她们在人生的早期都取得了事业上的成就。这些成就曾为西方男性专有，为此，她们付出了更多。她们必须面对社会的传统观念，不断地挣扎，却又不懈地奋斗，以追寻和表达独特的自我。她们经历过的挫折我也感同身受，她们的成就令我钦佩。

孔慧瑾、陈磊、洪宇，她们内在的力量和美德、她们的人格和她们的成功，无疑让她们成为很多当代中国年轻女性的楷模。同时，她们的挣扎也有很多借鉴意义。作为当代中国女性的先行者之一，无论是她们的求学经历还是工作经历，都充分地体现了她们如何一方面包容传统的社会家庭价值观，同时又争取到她们的个体自由和表达的空间。

每一位中国女性，或者说全世界的女性，都面临着类似的挑战。如何应对这个矛盾是实现自我、挖掘潜能的核心问题。很多人从来都没有真正挖掘过自己的潜能，因为各种心理障碍，很多机会和挑战都擦身而过。因此，她们错过了那些激动人心的飞跃，未能实现自我突破。

她们三位感人的故事向我们展示了“如何变成自己”这一过程中的主要力量。有一些是外部的力量：别人的殷切期望或是外部环境的剧烈变化；更重要的是来自她们内在的难以抑制的驱动力，驱动她们去发现和寻找自己的召唤（calling）。如何面对这些力量，没有简单的答案。她们每一个人都勇敢地走出了自己的“安全港湾”（comfort zone），牺牲了稳定和安逸。慧瑾非常强大和独立；洪宇把家庭的需要置于自己的需要

之上；陈磊非常在意她父母的感受，但最终意识到父母对自己的爱远超过自己的某些行动可能给父母带来的不安。每一个人的选择都是她们价值观的反映，她们懂得了如何与源源不断的外部世界的需求达到平衡。

找到自我仅仅是故事的一半。这本书最终的意义在于展示她们如何找到最好的自己，并且用最好的自己来服务社会的历程。“寻找自我”不能满足我们的内心的需求。人的本性是渴望为这个世界带来新的创造、新的价值，并且在生命中拥有爱和意义。每一个人都有这样的需求，无论是在 18 岁或者 70 岁，正如我在辅导的总裁或者企业家身上一次次看到的一样。越早有这个意识，你的人生将越丰富、越有韧性。

无论最终她们的人生走向哪里，慧瑾、陈磊、洪宇都向我展示了她们活出自己完整人生的勇气和力量。她们不断地在人生的四个终极领域学习并做出贡献——工作、爱情、家庭和社会。

谢正炎，作者之一孔慧瑾的导师，新加坡 LinHart Group 创始人。LinHart Group 为全球大型公司和家族企业创始人、继承人、总裁和领导层提供最高端的咨询服务。在创立 LinHart Group 前，谢正炎先生是麦肯锡咨询公司 30 年的全球资深董事合伙人，是麦肯锡第一个华裔顾问，第一个华裔高级合伙人，他在 30 个国家工作过，从事过 30 种行业。谢正炎先生与人合著的《Hearts, Smarts, Guts & Luck》被纽约时报评价为最佳畅销书之一。谢正炎先生为哈佛商学院 1980 届毕业生。



对于生活,经历一定要比结果更值得回味。看着三位作者娓娓讲述她们不同的人生经历,求学,爱情,工作,创业,生活,追求,挫折,成功,成长,的确可以感悟我们的生活是如此的精彩。

卢雷——苹果公司全球副总裁,苹果大中华区总裁

洪宇、陈磊、孔慧瑾是我哈佛商学院同期的同学,以前只知道这些女学霸有很多成就,在这本书看到了她们一路走来的人生故事和感悟,相信对正在事业和生活路上摸索前行的朋友们有很多启发和帮助。

秦致——汽车之家 CEO,中国互联网创业精英

每个人对成功的人生有着自己的定义,我最羡慕的人生是不断成长的人生。从当年与洪宇一起入职麦肯锡到现在我们已经认识了近十六年,几乎每过两三年她就会换一个身份,而我们每次的再聚也都是在每次的身份更换之后,总能感觉她又跨过了一个人生成长的里程碑。虽然每次都能感觉她又有了新的成长,始终没变的是我当初就深刻感受到的那个不仅优秀而且非常笃定、非常柔韧的女孩子。感觉她始终通过不同的角色变换在接近自己的终极目标(true north),这本书沉淀了她们的成长经历与感悟,希望为所有成长中的女性读者带来好的启发与借鉴。

余进——前麦肯锡全球董事合伙人,
2014 年度中国最有影响力的 30 位商界木兰之一

21 世纪初,一群自信而有创造力的专业人士开始出现。在全球金融界,我见证了这些人士的到来和成长。

陈磊是最优秀中的一员,讲多种语言,很强的数字能力,能够快速汲取信息、理解背景,她在精英中依旧傲然。她的成功建立在坚实又简单的基础上——她的人格。人格的养成是个复杂又困难的课题,但大体上讲有三个方面。

一是个人的思维模式。在英国皇家海军陆战队的 11 年培养了她的“突击队的思维模式”,陈磊绝对具备。它指的是当机会来临,她会及时抓住,灵活而充分地运用自己的知识和能力。同等重要,如果不是更为重要的是,她能够顶住艰辛、压力和痛苦。任何真正有抱负的选择,无论是生活或事业上的,都要承担风险。特别是在困

难的时期，一个人对选择的坚持需要像顺利的时期一样执着。第二个方面是个人所在的团队的力量。第三个方面是公司的文化。其实个人成长、团队合作和企业文化是相互作用、相互影响的。

优秀的个人并不难找到，但他能否不断地成长和突破并不确定。陈磊证明了她可以，对于那些同样希望不断进步的人，她是一个出色的榜样。我为曾与她共事感到非常荣幸。

Peter MacDonlad——前美林亚太区副主席

在我看来，生命的意义不在于攀登过多高的峰度，看过如何美妙的风景，品尝过怎么样的人生百味，而更在于在这一场游戏一场梦的迷局当中，能尽自己的全力去收获一份属于自己的最好的人生答卷，才不辜负老天给我们的智慧，造化给我们的生命。所以我的人生哲学是尽性安命。所谓尽性，就是要努力活出生命的活力、张力和魄力。所谓安命，绝不是消极等待，而是能用通达的心态去面对生命中的成功与失败，快乐与痛苦。本书作者之一陈磊一直是我从小到大难以企及的榜样，她的优秀总是那样的一骑绝尘、远在天边，让人只能祝福，无法嫉妒。直到我看过这本充满真情实感、有温度有厚度地记录她和另外两名哈佛优秀毕业生经历的书的时候，我真切地感到，我们与每一个优秀人物之间的距离，绝对不是智力水平或者运气的差距，而是我们每天对待工作、对待生活态度上的差异。通过这本书，我看到了别人眼中的“天人”同样也要经历生活中的痛苦、挣扎与攀爬，真正让她们动情和珍惜的也同样是那些最真挚、最朴素的感情。通过这本书，我学习了世界顶级名校的教育理念，体验了著名跨国公司的面试过程与魔鬼训练，也站在优秀女性的不同角度去理解她们眼中的爱情与幸福，文笔隽永、故事引人入胜。我把这本书推荐给所有对人生有更多期待的年轻朋友，相信里边生动有趣、只有当事人能说清楚的一手故事会让你真正理解我所说的“尽性安命”。

赵尔迪——北京迪殊科技有限公司董事长、前新东方华南西南区总裁、教育专家





录



陈 磊

事业篇	高盛,我走了	/ 3
	对冲基金,我来了	/ 15
	克服内心的恐惧	/ 22
	做真实的自己	/ 26
爱情篇	爱情这只股票	/ 31
	离婚教会我的不等式	/ 37
	为爱情保鲜	/ 44
生活篇	父母为我撑起一片蓝天	/ 55
	哈佛教会我……	/ 68
	用情商构建自己的幸福生活	/ 81

洪 宇

事业篇	跟随我心	/ 97
	通向自信的旅程	/ 106
	我的小小创业经历	/ 117

爱情篇	相遇	/ 135
	爱情需要傻一些	/ 140
	爱情也要聪明一些	/ 145

生活篇	母亲予我	/ 156
	我做母亲	/ 166
	什么是幸福	/ 182

孔慧瑾

事业篇	追求卓越	/ 193
	到阳台上看看	/ 200
	追寻人生的意义	/ 206
	直面问题的核心	/ 213

爱情篇	爱情让我完整	/ 221
	“剩下”的幸福	/ 229

生活篇	爱的教育	/ 233
	离开所爱,心痛依旧	/ 238
	知音相伴	/ 242
	做自己的好朋友	/ 254

后 记

/ 261



陈磊

陈磊 著

黑龙江省哈尔滨人。毕业于哈尔滨市第三中学，曾任三中学生会主席和黑龙江省学联副主席，获美国米德尔伯里大学（Middlebury College）经济和计算机双学位，并获得经济学最佳成绩奖和计算机科学最高荣誉奖，入选PhiBetaKappa学术荣誉会，哈佛商学院工商管理硕士（MBA）。

就读商学院之前就职于美国高盛投资银行（Goldman Sachs）纽约总部，注册金融分析师（CFA）。商学院毕业后加入总部位于美国旧金山的太平盛世对冲基金（Standard Pacific Capital）。2007年回香港创立亚洲总部，任该基金合伙人。

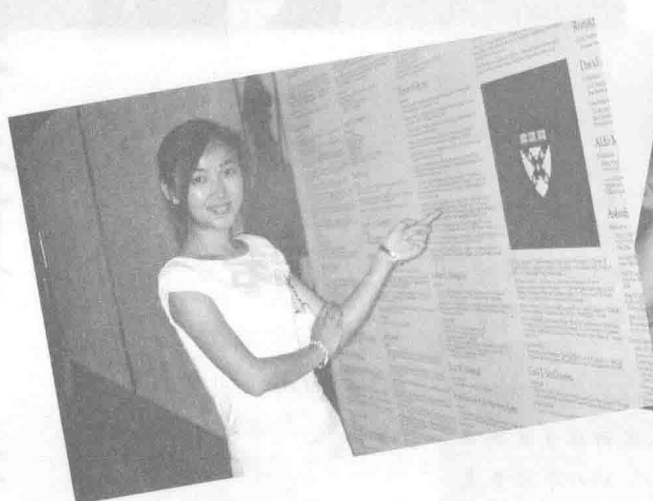
所著《闯入华尔街的中国女孩》获得冰心儿童文学出版奖。





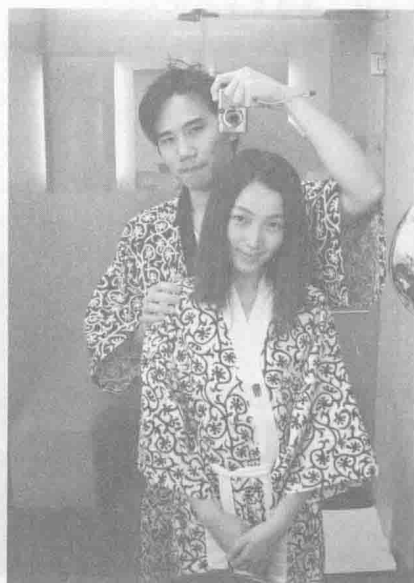
如果下辈子我是只动物
我希望是……熊猫
人见人爱,还是国宝,哈哈

哈佛的日子紧张而快乐



为母亲庆祝生日

猜猜几岁了



那时,还没有自拍神器

事业篇

高盛，我走了

2003年5月，我在高盛的最后一天。

晚上9点多，同事大都已回家。

整个交易大厅，突然从无间隙的喧哗变成掉一根针也听得到的寂静。我看着那一排排不再闪灯的电话和黑了屏的电脑，真的感觉它们也累了，都该休息了。

Colin 最后一个离开时见我还在，有些惊讶地问：“今天不是你的最后一天吗？”

“是的。我就是想确认一下走之前该做的每一件事是否都做好了。”

“我们一定会想念你的，磊！”

Colin 大力地给了我一个拥抱，我感觉



2003年纽约纳斯达克股票交易中心

得出他说的是真心话。

望着 Colin 匆匆离去的脚步，我不禁问自己：我会想念高盛吗？……

面试高盛

我还清楚地记得三年前，也就是我找工作的 1999 年，正是股票市场疯狂的时候。科技股天天创新高，没有利润，只要有眼球，就能在股市卖个好价钱。华尔街也因此像印钞机一样地赚钱，招收新雇员的热情很高。我就是幸运的这样一批，毕业时赶上了好年头，一下子就拿到了五家投资银行的工作机会。只不过那时候没意识到“时势造英雄”，还真以为自己超厉害呢！

不过这也是事后英雄。记得在高盛面试的最后一轮，要在十名候选人中选择两名。我看着来自哈佛、斯坦福、普林斯顿等名牌大学的竞争对手，心跳得特别厉害。再看到几位男生都是一副胸有成竹的样子，心就更凉了一半。我安慰自己：“没事儿，就当是见世面了，能进入最后一轮已经不容易了！”

从早上 8 点一直到下午 6 点，每半小时一个面试，除了上厕所，没有中场休息，连午餐时都在面试。我猜这种马拉松式的面试本身就是对应聘者精力和体力的考验，看你能否适应这种长时间的紧张气氛，因为华尔街的工作时间每天都在十几小时以上。还好，我属于兴奋型选手，再加上没有特意为自己制造气场，所以体力精力都保持得较好。

面试的人来自公司的各个层面，问题是五花八门的。除了“为什么想进华尔街”“为什么想来高盛”这种标准问题，也有“DCF 是如何计算的”“利率与股票的关系”等技术问题，还有“你经历最大的挫折是什么”“你最大的缺点是什么”等心理方面问题。

我记得最清楚的，是在面试结束后，一位高盛的董事总经理（Managing Director，简称 MD），在我走出门口的一刹那，突袭地问我：

“如果你只能用一个词来形容你自己，会是什么？不要想，回答我！”

“令人愉快的！”（“Pleasant！”）

我脱口而出。说实话，这问题我自己也没想过。大概潜意识里是这样认识自己的，所以自然流露了。

也许这个答案让那位 MD 很满意。半小时后，人力资源部即通知我被录用了。

按常规，好像是否录用要在面试后一两周才获通知。

我的心情这个激动啊！因为高盛是华尔街排名第一的投资银行。我不但实现了闯入华尔街的梦想，而且进入了最优秀的投资银行，我觉得自己站到了世界金融行业的顶峰！

地狱式培训

可惜，最初受到高盛聘用的自豪感和优越感，很快就被自卑感和不安全感所代替。

一到高盛，我们这些新员工首先接受了 6 个星期的地狱式培训。

早上 6 点就要读好当天的华尔街日报，知道有什么重大事件发生会影响股市。那时很多华尔街的术语我都是初次接触，很多公司也不闻其详，只好比别人再提早一小时起床（早上 4 点吧），以便有时间查找背景资料。

早会在几百人的大礼堂进行。教官手持一根细长的银色教鞭，会直指你的额头提问，不在乎让你在大庭广众下出丑。曾经就有两三次，因为有人回答不出被勒令立刻离开礼堂去找答案。无论男女，一视同仁，搞得一

位女生当场落泪。这种“当众羞辱”还不够，还会向你的未来老板通报，搞得“人未到，名已臭”。唉！

接下来一天的课程：经济、金融、会计……依然会有随机提问，当然更有无休止的小测验、大考试。还会请来高盛的一些高级职员介绍各个部门的情况，并进行“洗脑”。

“高盛是华尔街最优秀的投资银行。你确定自己足够优秀而成为高盛一员吗？”



2001 年高盛纽约办公室

“要善待每一个人。你今天的下属可能会变成你明天的老板，或你明天的客户。这个世界很小！”

“你要给自己设立一个高标准，而且要知道这个标准还会不断升高。在高盛，不能升职就要走人，没有中间的路可选！”

.....

你以为从早上6点到下午6点12个小时的课程结束了，终于可以松口气了？你想得美！接下来还有集体晚餐、派对，目的是让同届的分析员们可以充分社交，以便于日后奔赴各部门工作时更容易沟通协作，说到底，这些所谓的派对也是让你在工作。等到晚上十点多回到酒店，真的是已经精疲力竭。想想只有可怜五个多小时的睡眠在等待我时才感慨，原来《面试指南》上说的都是真的，不是夸张——“对于那些想进入投资银行工作的申请人请注意：投资银行工作时间差，而且是非常非常差”。

回首那段日子，我记得除了每天希望闹钟不要响，祈祷不要被教官点名，硬着头皮不断和同届分析员们介绍自己（因为这也是一项考核指标）外，就是反复地质疑自己“是不是选错了工作，高盛也选错了我”。我不晓得在这种高压状态下自己能挺多久（还好，事后证明我的潜力大于我的自我评估）。

当然，在痛苦与煎熬之外，还是有许多可以终身受益的收获的。

高盛教会我什么

高盛很强调团队协作（team work）。培训时的教官就不断教导我们在工作中要用“我们”（We），而不是“我”（I），即使是自己的成绩，也要和组里的同事分享，团队永远比个人的力量大。

我是个听话的孩子，也就傻乎乎地照做，后来发现效果也不错，每次年终的360度考核我都是组里得分最高的。当然这可能和我职位最低，没有对别人形成竞争威胁有关。但并不是每个人都像我这么听话。

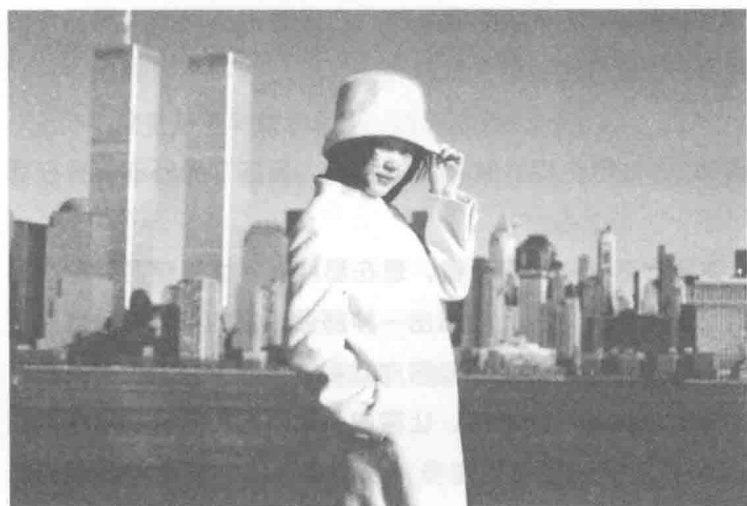
记得有一个日裔美籍女孩本来是东京分公司的，因为组里人手不够，就请她来帮忙。有一个查公司资料的项目，老板让我俩一起做。本来我们周五晚上熬到十二点多

一起做好了，没想到她周末偷偷把报告的格式改了。结果跟老板汇报时，就变成了她的个人专场。

我这个气啊，虽然嘴上没说什么，但心想：“你这不是明显要突出自己、贬低我吗！”

老板 Colin 肯定看出了我的不悦，事后特意把我叫到会议室，告诉我他很清楚项目是我俩一起做的，而那位日裔女孩想突出自己以调到总部的用意也很明显，老板并不赞成这种方式。

听了老板这话，我才觉得心里没那么堵了，并且很开心于老板的公正：“还是跟



聪明人一起工作比较爽！这些雕虫小技一眼就被看穿了！”

后来我一直保持着用“我们”（We）的习惯，不但没觉得自己的业绩被埋没，反而得到组里同事的一致认可。我想无论是东方还是西方，人性都是共通的，大家应该都不喜欢

一味刻意表现自己的

人。如果你有本事又谦虚，大家自然会发自内心地欣赏你，主动地帮助你，这是真正的“双赢”（Win - Win）！

高盛也很强调有错就认的重要性。我至今还记得一个 MD 讲的他亲身经历。

他那时也是刚刚加入高盛不久，在交易大厅做助理交易员。有一次他不小心把一个交易订单的交易数量多加了一个零，结果瞬间给公司造成了几十万美元的损失。他吓呆了，当然想掩盖这个错误。但他想起第一天上班时老板对他讲的话：“有错就报。尽早！”于是一番思想斗争后，还是如实报告了。

本以为老板会让他收拾包走人了，没想到老板只说了句：“我很高兴你及时汇报了这件事。今后要确保不再犯同样的错误！”

于是我牢牢记住了，犯错误及时承认还有可能补救，如果拖延就会造成更大损

失。还好，在高盛的三年里，我并没有犯过什么致命的错误。但也有邮件里一个单词拼写错误而被老板抓到的尴尬，也有因把客户名字搞混给组里同事带来不便。每次我都真心承认错误，并能很快放下包袱继续前进。

其实承认错误也是对自己的一种解放，如果想方设法地掩盖错误，可能酿成大错。那些华尔街臭名昭著的魔鬼交易员（rogue traders），给公司造成几十亿美元的损失甚至直接导致公司的倒闭，都是从想掩盖小的错误或损失开始的。比如 1995 年，英国有 233 年历史的霸菱银行（Barings Bank）就是因为它的交易员尼克·李森（Nick Leeson）试图补回损失，做了一系列风险越来越高的投资决策，令洞越挖越大。最后当银行发现李森的交易累积了高达 14 亿美金的损失时，已经是银行可以交易资本的两倍，直接导致了银行的倒闭，而李森也锒铛入狱。

高盛也很强调“职业精神”，为客户提供高质量的服务。但这个服务的边界在哪里？我也有过亲身经历。

有一次，在纽约陪一个重要的客户一起吃晚餐，是在那种服务生都穿西装的高级餐厅。昏暗的灯光配着每个桌上闪烁的烛光，营造出一种舒适浪漫的氛围。我当然还是认真地介绍高盛对经济、股市等的看法，但客户似乎对品酒的兴趣大于研究市场的兴趣，我也就很识趣地降低谈话的严肃程度，让客户引领谈话的方向。从红酒到旅游到成长背景，我渐渐觉得客户聊他自己特别多，我想也许老外都喜欢表现自己吧，就由他说下去。可是酒过三巡，女人特有的敏感让我觉得客户有些“醉翁之意不在酒”，特别是碰杯时他有意无意地碰到我的手，好像一股电流击来让我清醒，自我保护的天线一根根竖起。我很纠结，是“逢场作戏”不要得罪顾客呢？还是“黑白分明”立刻划清界限呢？当客户问我喜欢什么样的类型时，我马上顺水推舟，把自己喜欢的类型描述得与他相反十万八千里。看得出听了我的答案，客户很失望，或者说很扫兴。我似乎看到他的心直线向下做自由落体运动，我则趁这片刻迅速埋单。

回到家里，我一边庆幸成功脱身，一边纠结如何向老板交代，可能就此得罪了个大客户，整夜在半睡半醒间演练与老板的对白。万万没想到，第二天讲给老板 Yumiko 听时，她还开玩笑：“磊，祝贺你！他在追你啊！”

见我一副尴尬不知所措的样子，她才严肃起来：“噢，对不起。玩笑归玩笑，我觉得你做得非常对。在工作上，我们尽力为客户提供最好的服务。在个人方面，你拥有所有的权力去拒绝，即便是客户。”

不久，老板就把那个客户分配给了组里的一位男同事。我心里不禁暗暗感激，也