



美中工商協會  
CHINESE CEO ORGANIZATION  
www.chineseceo.com

## Newsletter

### 会员通讯

2013/5/20 Issue 5 2013 年第二期

Editor: Gene Chang, Jack

#### ➤ 關於四川雅安地震賑災捐款的最新通知春天到了

尊敬的各位会员:

做为南加州地区最有影响力的华人商会,美中工商协会过去几年来曾多次成功组织和参与了为大陆冰雪灾害、汶川大地震、台湾水灾等灾区募集賑灾捐款的活动。这次四川雅安地震发生后,会员们对灾区的情况都非常关心。在陆诚会长的倡议和推动下,协会理事会也向会员们发出了捐款的号召。自从我们的捐款通知发出后,陆诚会长和王新红名誉会长第一时间认捐了\$1000美元,周芳副会长带头认捐了\$1000美元,协会会员们反响强烈,到目前为止已经收到六千多美元捐款。在此,我们希望尚未捐款的会员们积极响应参与。捐款由协会统一收集,最后将一并交洛杉矶总领馆送往灾区。捐款请写支票给“Chinese CEO Organization”,支票上注明“四川雅安地震賑灾捐款”,并将支票寄给协会高津宁财务长查收。高财务长的邮寄地址是:

Jim Gao  
Cross Culture Travel  
1901 S. Atlantic Blvd, Suite A  
Monterey Park, CA 91754  
phone: (800)299-3998

为了方便我们统计捐款数额,请写 Email 给协会理事会秘书处通报一下您的捐款数额。如果您的善款是通过其它渠道捐献的,请您也将您的捐款金额告知理事会秘书处,以便我们统计归纳。理事会秘书处的联系方式为: [chineseceonews@gmail.com](mailto:chineseceonews@gmail.com)。

多谢大家的积极参与!

美中工商协会理事会

#### ➤ 春天到了

春天到了,万象更新!美中工商协会于3/16日(星期六)中午,举办了一场别具新意的家庭联谊会:自助饺子宴 Potluck。参与的会员及家属甚多,大家一起动手包饺子,有的会员把拿手的菜肴也带来啦,气氛十分热烈。作为此次活动的特别安排,我们邀请到邓孝成名誉会长做专题演讲,根据他在北京的成功经验,与大家探讨了“如何利用现代信息技术进行企业的管理和升级”。在国内还是以“人治”为主的大环境里,邓孝成自己开发了一套完善的电脑化企业管理系统,把一个快速发展的公司管理得井井有条。他的经验具有很大的启发性。此外华兴保险的张邦玲女士给大家介绍了美国全民健保对个人和企业的潜在影响,并讨论了如何节省医疗保健开支的实用办法。最后,这次难得的家庭聚会,还为三月生日的会员们庆祝生日快乐,准备了生日蛋糕和其他甜品。活动结束后还在陆诚会长的庭院内踏青和采摘水果。本次活动生动活泼,达到了会员联谊、信息交流的目的,大家一起度过一个轻松、愉快的周末。

► 凤凰卫视美洲台近期采访了美中工商协会会长陆诚

凤凰卫视美洲台近期采访了美中工商协会会长陆诚，并在晚间新闻节目时段播放了陆诚会长关于“美中两国经贸关系的新特点及应对之道”的访谈节目。以下是访谈的主要内容。

主持人问：奥巴马总统和习近平主席上台后，美中经贸关系呈现出哪些特点？未来的发展会是什么样的趋势？

会长答：奥巴马就任新一届美国总统后，美中经贸关系进入“奥巴马 2.0 版”新时代。习近平主席在不久前访问美国后就任中国最高领导人，倡导“中国梦”，欲想创建新型的大国关系，双方都想积极推动中美长期稳定的合作与交往，双方在许多地方可谓不谋而合。这是一个很好的起点。根据中国海关的统计，2011 年中美贸易总额达到了 4500 亿美元，美国在华投资企业超过 6 万家，实际投资近 700 亿美元。中国企业在美直接投资超过 60 亿美元。双方的贸易和投资关系在不断发展加深中。但是，中美两国的贸易特点和结构是具有很大的差异的。什么是中国的外贸特点？根据国际贸易的比较优势理论，中国在纺织、服装、玩具、鞋类等劳动密集型产品的加工出口方面具有比较大的国际竞争优势，中国对美出口的产品中 70% 是加工贸易出口，这部分是为出口而进口的商品。第二，转口贸易是中美贸易的另一个显著特点。中国内地出口货物经香港转口到美国的增值率很高，如玩具和针织服装类增值率甚至超过 100%。这个过程中所产生的所有附加值都成为大陆地区出口的一部分。相反，美国把经香港转口出口到中国大陆的产品计入香港而非大陆，所以无形中扩大了中国对美国的逆差额。一般地说，美国从中美贸易不平衡中获得的利益远远大于中国。

我们再来看一看美国的外贸商品结构。出口额排在前五位的分别是飞机，通信设备，显像管，含

油种，以及自动数据处理器，这些都属于技术密集型、资本密集型的产品，这是美国产品在国际分工中的优势。与之相对应的，中国对美出口主要是以纺织服装为主的产品，或者其它劳动密集型产品为主。所以，中美两国贸易产品具有各自的优势，这是经济全球化时代全球产业链的合理分工，是一种优势互补的分工合作关系。问题是，美国一直以来实行严厉的高技术出口管制，是美国的出口优势难以发挥，双方产品的优势互补难以体现。我认为，这是中美贸易不平衡的主要原因之一。

我们可以归纳出中美经贸的三个不平衡性特点。第一，贸易不平衡。中美贸易长期的不平衡，使得中美贸易摩擦日益加剧。第二，中美投资的不平衡。中国对美国的直接投资小于美国对中国的直接投资，但是中国对美国的间接投资则大于美国对中国的间接投资规模。第三，贸易与投资比例的不平衡。就是说，中美间不断增加的贸易总额并没有带来相对应的中美双方直接投资规模的增加。

主持人问：那么谁是中美经贸不平衡的真正受益者呢？

会长答：美国政府说美国是受害者，但是我说，美国是受益者。为什么？中美贸易关系的图示大概是这样的：中国生产、美国消费、中国再将出口所得的美元购买美国国债，从而维持美国高负债运行。美国货币量化宽松政策，Q1，Q2，Q3，Q4 一次次是由中国买单，谁是其中受害者呢？很明显，在这种关系的背后实际上掩盖着双方利益的不平等。

主持人问：陆会长，请问你对未来中美经贸关系的发展趋势有什么看法？

会长答：中美双边贸易的基本趋势是合作的关系，就像我刚才说的，中美贸易额的不平衡是反映了国际分工的合理存在。今后的中美贸易关系

是一种新型的所谓 3C 混合体：合作（cooperation）、竞争（competition）、摩擦（conflict）。它们有时候是同时存在，有时候某一方面表现的更突出。但是总体上讲，中国市场巨大，美国决不会放弃。中国的市场有多大呢？“十二五”规划期间，中国进口规模有望超过 8 万亿美元，对外投资将超过 5000 亿美元。所以，加州州长 Jerry Brown 最近访问中国，就是看准了这个巨大的市场吸引中国投资商来加州投资。另外一点，美国五年出口倍增计划的目标是，五年内出口翻番，从目前的 1.5 万亿美元达到 3.1 万亿美元，并且希望创造 200 万个就业机会。中国是帮助美国实现这个目标的最主要对象。说到摩擦，我们必须提一下，美国的重返亚洲再平衡战略，特别是 TPP（跨太平洋战略经济伙伴关系协定）没有邀请中国加入，这显然是出于一种政治上的考虑，或者说把经济问题政治化了。这对于美中经贸的长期稳定合作关系的建立是有害的。

主持人问：作为美中工商协会会长，您对美国的华商企业、商家该如何应对有什么建言？

会长答：这是一个见仁见智的问题，我不敢贸然作答。但是，从整体上讲，我们要把握以下几个特点来应对目前的经贸形势。首先，中小企业是美国出口业的巨大潜力股，双方政府都大力扶持，美国商务部和美国中小企业署经常举办各类活动，比如芝加哥美国制造商周，以及在拉斯维加斯举办的许多贸易展等等。中国商务部和中国贸促会也经常在中国境内或者在美国举办许多有意义的商务活动。这些对于我们华人企业来说应当善加利用。美中工商协会许多会员的企业规模是属于中小企业，所以在这方面我们是有所作为的。第二，多年来，我们华人企业的发展主要得益于传统的进口业务，由于目前进口量的减少和进口限制的增加，我们需要考虑如何转型的问题。由进口业向出口业转型就是一项好的选择。第三，我们还可以考虑从传统的中美贸易业

务中扩展考虑投资领域的业务。很明显，美中投资领域的扩大是今后中美经贸关系发展的一个重要领域。无论是美国对中国的投资还是中国对美国的投资，我们华人企业都可以从中得益。

主持人：陆会长，感谢您来到我们演播厅接受我的采访。因为时间关系，我们今天的采访暂搞一个段落。还有许多议题没有讨论，我们会另外选择时间邀请你到我们电台继续我们的采访。谢谢陆会长！

会长答：谢谢主持人，谢谢你的采访！

## 会员新闻

### ● “2012 年海外华商淮北行” 走进安徽理士

2012 年 11 月 26 日，理士国际技术有限公司董事局主席董李先生应邀参加由国务院侨务办公室副主任任启亮和中国侨商投资企业协会常务副秘书长夏付东带队组织的“2012 年海外华商淮北行”大型活动，淮北市市委书记肖超英、市长牛弩韬等各级领导接待了参会的各位侨商代表，随后诸位侨商在淮北市市委常委、副市长杨军的陪同下莅临理士国际技术有限公司所属的安徽理士参观考察。理士国际董事局主席董李先生、安徽理士总经理姚明望先生等领导进行了热情接待。





董李先生首先对海外华裔的莅临表示感谢，随后就我司的发展情况、电池生产流程以及发展目标向海外华裔们作了详细介绍。在参观了我司的产品展示台、工模注塑车间和汽车电池车间之后，海外华裔们对我司的发展规模和建设速度表示了肯定和赞扬。

### ● 从中国到欧美——王爱萍的“丝绸之路”

王爱萍一手趴在雇主的公寓高楼窗户上，一手用力地擦拭玻璃上的污渍，身后是飘飞的大雪。打扫干净后回到屋里，主人拉着她闲聊，主人的一句“加拿大的钱实在太好赚了”，“雷”得她差点从沙发上跳起来。

这是十年前多伦多的冬天。那一刻的辛酸，王爱萍至今难忘。

6年前，离留洋博士学位只有一步之遥，她却果断放弃，走上了叫卖苏绣的“不归路”。这是我们解读王爱萍的主要原因。王爱萍的“丝绸之路”意味的，不仅仅是北美每年成百上千幅苏绣的巨大市场，更是一种迎合时代的民族文化的传播。

闯滑铁卢大学课堂的奇人

经商绝不是王爱萍儿时的梦想，考上名牌大学才是她高中时唯一的目标，至于考上之后干什么，那时的王爱萍没想过。

1996年，出生在我市塘桥鹿苑的王爱萍被大连理工大学高分子化工专业录取，4年本科学习结束后，她被苏州工业园的一家韩企录用。如果没有意外，王爱萍的人生按照既定轨迹，一切都顺风顺水。

从韩企跳入一家世界500强企业，凭王爱萍的学历并不难，但在1年内从如云的高手中脱颖而出晋升主管，靠的则是实打实的业绩和能力。不久后，王爱萍又被赫赫有名的巴黎欧莱雅集团聘用，进入其在苏州的公司。然而，很快王爱萍在欧莱雅的晋升之路就遭遇了硬伤——没有海外工作经验。

她当时26岁。26岁的她已经有三家外企的工作经历，并且都干得还不错。但这一切似乎又都是为了更高的薪酬而已，至于自身的价值到底在哪，王爱萍还不明了，她有些迷失。

2000年，王爱萍着手准备技术移民至加拿大。可是直到2002年，已经通过了托福、GRE等一系列考试之后，登上飞往加拿大的飞机时，她仍然很迷惘，就像当初考大学一样，不知道自己究竟漂洋过海后做什么。

加拿大是另一个世界。站在人来人往的多伦多街头，王爱萍觉得这个城市真的美。但此刻，她仍然毫无目的。她工作的地方是工厂的流水线，按小时算工资，休息的时候，她去当地人家里打扫卫生赚钱。一天，王爱萍一手趴在雇主公寓高楼的窗户上，一手用力地擦拭玻璃上的污渍，身后是飘飞的大雪。打扫干净后回到屋里，主人拉着她闲聊，主人的一句“加拿大的钱实在太好赚了”，“雷”得她差点从沙发上跳起来。那一刻的辛酸，王爱萍至今难忘。

她不甘心。那天，王爱萍找了最早的一班大巴车，径直来到滑铁卢大学，没想到来早了，她等了半天，终于在中 11 点多见到了招生办的老师。

“我有中国的本科学历，怎样才能成为这里的研究生？”她缠住老师。老师告诉她：“必须再修滑铁卢大学本科大三、大四的四门课程，考试平均分达到 75 分以上。”

王爱萍下定决心了，她觉得读书也许是条出路。就这样，滑铁卢大学的教室里多了一位中国姑娘，不给自己休息日，王爱萍“抛”下家里的丈夫和女儿，发疯似的学习、上课。“第一节课老师说每节课前要考试，我英语听力差，没听懂，也没准备，第二节课跑去看到试卷就懵了。”有一次，老师把错误的答案写在黑板上提醒学生，王爱萍又没听懂，一字一句认认真真地抄下来背出来，一字不差地填到了试卷上。

即便听力障碍对王爱萍的学习影响很大，但仍然阻止不了她一鸣惊人。量子化学课程难度大，全班只有 6 人选修，王爱萍就是其中之一，那门课考试她得了 94 分，全班最高分；最终决定去留的四门课程考试，王爱萍以平均分 94 的高分轻松通过，有意思的是，宣布成绩的那节课，王爱萍又因为前一堂课没听明白，还缺了课。

所有人惊呼，神奇的中国姑娘！

2003 年 5 月，王爱萍正式在滑铁卢大学开始学习硕士课程。可是拿下硕士学位的意义究竟有多大，她仍然不是很明了。

赌

撬动加国苏绣商机

很多时候你必须承认，商人的逻辑是最难用语言还原的逻辑。这种逻辑的核心本质，其实是赌性。

2004 年，当王爱萍的丈夫章青决定辞职，挨家挨户兜售苏绣时，很多朋友也曾劝阻：“你这是在冒险。”

在那之前，王爱萍和章青仅卖出过一幅苏绣，而且卖出的价格和请画廊装裱的费用相抵，一分钱也没有赚到。而当时章青在工厂打工的工资已经涨到了 18 元加币每小时，加上王爱萍每月 1000 元加币的政府补助金，完全足够养活一家人。但王爱萍选择全力支持丈夫。

苏绣是王爱萍从苏州带去的，原本是抱着试试看的心态试图在加拿大销售，所以总共只带了 5 幅。家里一有客人来，夫妻俩就拿出来推销，没想到一位卖保险的朋友很感兴趣：“你们拿出去卖吧，应该有生意。”夫妻俩来劲了，每周五下午，带着绣品，通过黄页去找大大小小的画廊代销。

第一幅绣品就是在一家画廊代销的，但算上装裱的费用，夫妻俩一分钱没赚到不说，还倒贴了昂贵的停车费。接下来的几周，结果都不尽人意。很显然本地人对苏绣并不了解。

代销的路走不通，夫妻俩就花了 40 元加币去当地的农贸市场租了个小摊，自己叫卖起来。但仍然鲜有人问津。好心的本地顾客提醒他们：“这么漂亮的東西，怎么能摆在地摊上卖呢，应该去参加手工艺品展览，或是艺术展，一步步推销出去。”展览的展位费需要 100~200 加币不等，也就是说成本在不断提高。那时的王爱萍已经拿到了最高奖学金，她对丈夫说：“先打开市场再说。”

此时，若是将王爱萍夫妇的坚持归结为一种远见似乎没有说服力，面对这个没有额外收入的小家庭，夫妻俩骨子里的赌性才是成功的筹码。

王爱萍选择了展销会的渠道。展销会，在加拿大这样的欧美国家已经发展为一种较为普遍的零售品推销方式，很多零售商在准备开拓市场的

时候，首选就是寻找有没有适合自己产品的展销会。

夫妻俩刚开始在安省，后来去更远的 Calgary、Edmonton，还有 Quebec，哪个商业集中区有展销会，他们就申请参加。最多的一个星期，他们分头参加了 4 个不同的展销会，最折腾的一次，两个展销会之间的来回车程达 20 小时。那一年，因为常常赶时间，两人超速行车的罚单就有 3000 加币。

章青把生意起步时的夫妻二人摆地摊比作游击队，将后来参加展销会比作正规军，这种直销的方式用在苏绣上，效果出奇地好，王爱萍都来不及进货。

为了更好地推广苏绣，夫妻俩都学会了刺绣，每次展销会上，他们都亲自演示，“展销会的人太多了，刺绣有其特殊性，需要面对面介绍，一幅作品怎样产生的，怎么绣法，他们都想知道。如果只是挂在画廊里，人家乍一看以为是画，兴趣不大，而在展销会上看到我在绣，就知道这是手工制作，他们就会觉得很神奇。”王爱萍渐渐摸清了门道。

在北美，大多家庭的新房没有复杂的装潢，通常全部是白墙，所以装饰的发挥空间很大。同时，因为欧美市场非常青睐中国的手工饰品，当地人的艺术修养也较高，所以王爱萍的苏绣恰好充实了艺术品装饰的市场。而且，当地人偏爱风景画、名画，王爱萍常常亲自挑选图画传给国内的供货商，“比如梵高的《星空》受欢迎程度很高。”她也会在装裱时改装成当地人喜欢的简约风格。

一时间，王爱萍的苏绣供不应求。加拿大的苏绣零售市场很快被王爱萍夫妇全部占下。至此，王爱萍开始有些明白之前雇主的那句话了。

时间到了 2006 年，此时的王爱萍已经一边卖苏绣，一边拿下了滑铁卢大学分析化学专业的

硕士，继续读博士，还是和丈夫一起卖苏绣，这是个问题。

拼

终极目标是做北美供货商

王爱萍还是不那么“正经”地读了一年博士，三天两头有展销会，她不得不请假。而章青跑得整天不见人影，一个人根本来不及。

另一方面，王爱萍的导师甚是焦虑，因为最出色的中国学生可能就要放弃学业了，他只能眼巴巴地看着，导师急得满嘴起泡。

就在此时，王爱萍申请的美国条约投资人（E2 Visa）签证被批准了，这意味着，她随时都可以向美国市场进军。

最终，王爱萍当然还是放弃了博士学位。“在那之前，我好像一直不知道到底要什么，自从开始卖苏绣，我每天的生活都有目标。”

还有一个细节可以说明王爱萍绝对是作任何决定都十分慎重的人。申请美国条约投资人（E2 Visa）签证前，王爱萍一共找了 24 名律师，她逐一面试、筛选，要求几近苛刻，最后淘汰了 23 位，选择了一个叫鲍比（Bobby Chung）的律师。

很不巧的是，2007 年，王爱萍和丈夫打入美国市场时，正值全球经济危机。不过，这并不能击退这对此时已经相当成熟的苏绣商人——他们转而瞄准高端和低端两个极端消费群。“因为受经济危机影响最大的，无疑是那些中产阶级，有钱人还是不差钱，几十块的绣品更是不愁卖。”

更何况，苏绣在北美的受欢迎程度不亚于加拿大。有一次，王爱萍给一位客户送货，对方订的是敦煌《飞天》壁画系列，她顺便多带了几幅，没想到客户挂上墙壁后，二话不说就把原来

墙上的画统统撤换了下来，最后花了 3 万多美金买了王爱萍随身带的全套苏绣。据说这位客户当时刚刚失业。

现在，每年王爱萍都会参加全国规模排名前 50 的大型展会，通常一年会有成百上千幅的订货。如今，他们的足迹已经走到了英国、日本，还有中东地区，现在还在苏州建立了自己的工厂。“我们的最终目标是做到北美供货商。”这几年，他们的自创品牌“秦始刺绣”更是在各大展览拿奖拿到手软——由加拿大新时代电视（Fairchild TV）主办的 2010 第三届（新枫采）家庭及个人创业奖（Mandarin Profile Award），2011 在世界上最大的花展费城国际花展上荣获金奖（Philadelphia International Flower Show- First place）……

猛地想起来，王爱萍还有个加拿大名校硕士的身份。

“后悔吗？”我们问。

“后悔。”王爱萍回答得特别大声。

“嗯？”

“后悔没早点辍学。苏绣在北美的市场前景实在太好了，甚至有人说，我开辟了一条新的‘丝绸之路’。”

……

“外面的世界很精彩，希望更多港城人有机会走出国门，感受不同的文化。”

而今 38 岁的王爱萍，已经不是二十出头的小姑娘，也不是那个只知道考大学、考硕士，而不知道自己究竟要什么的踟躇徘徊的王爱萍了。也许，最初的那个王爱萍一头扎进商场是为了谋生，时至今日，不得不承认，她的坚持已然上升到了民族文化传播或者比这更高的层次。

——外面的世界，真的很精彩。

## 会员风采

### ● 凤凰卫视天天话题 - “退休财经须知”专访 ( 璦妮和欣迪 )

受凤凰卫视天天话题的主持人，顾璦妮，的热忱邀请，我在她的财经资讯专栏节目中做她的客座嘉宾 - 话题是“退休财经须知”。4月2日的7:30-8:00节目在在凤凰卫视台播出。



凤凰卫视财经资讯专栏节目 - “退休财经须知”专访（璦妮和欣迪）

凤凰卫视网上链接地址：

<http://www.ifengus.com/news2/usnewsdetail.aspx?id=1296&t=3>

我们追求卓越，感谢您的反馈与建议！请和你的朋友分享！

## 会员生活

### ● “我们的“梦二代”

我们的梦二代指的是美中工商协会 Member 的儿女。他们是一群已经，正在或即将走入美国社会的青年。他们的父母一代曾有过美

好的求学理想，但青春的岁月却在无情的运动中流逝。所幸我们登上了改革开放的巨轮，驶向了大洋的彼岸；不甘落伍，不畏命运，全力支持；让我们的儿女完成了我们久盼的梦想。

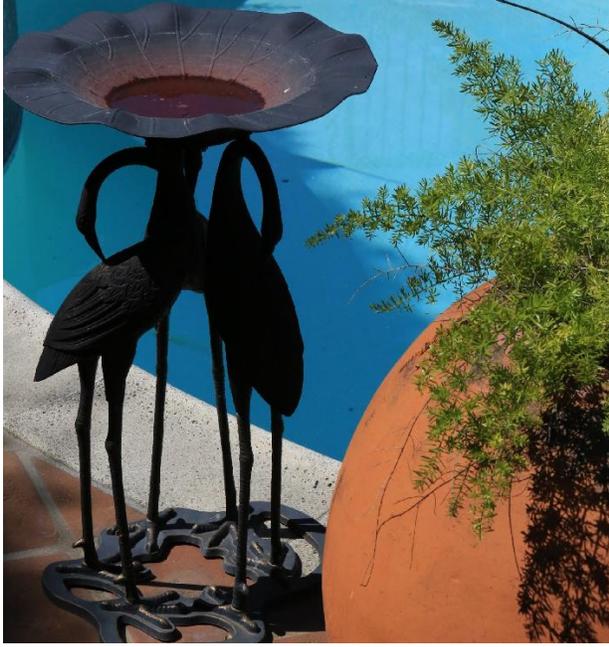
图中位于 Dartmouth College 钟楼前的青年是本协会理事王克宁的长子。今年将毕业该大学并进入波士顿一家投资银行工作。

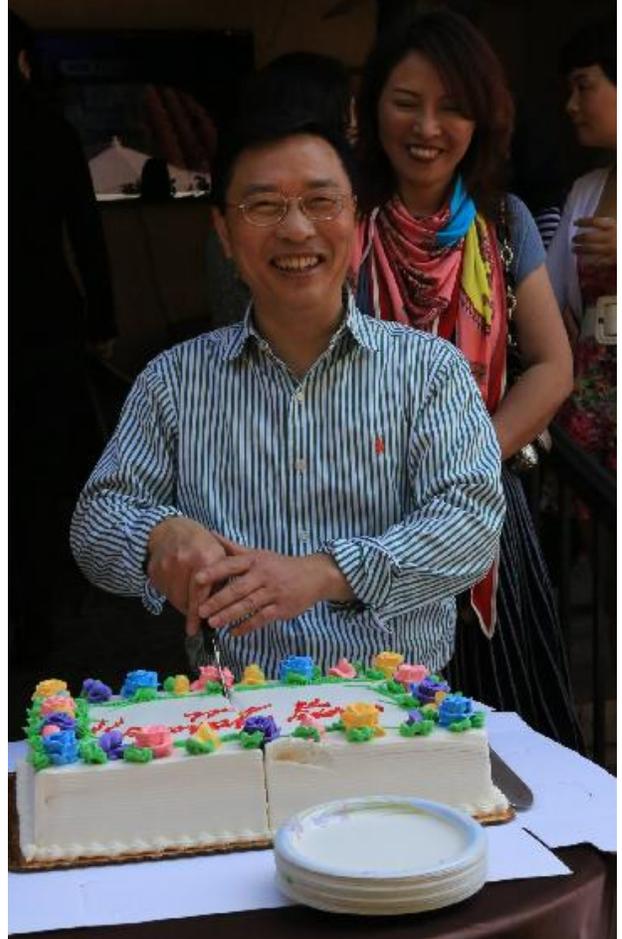


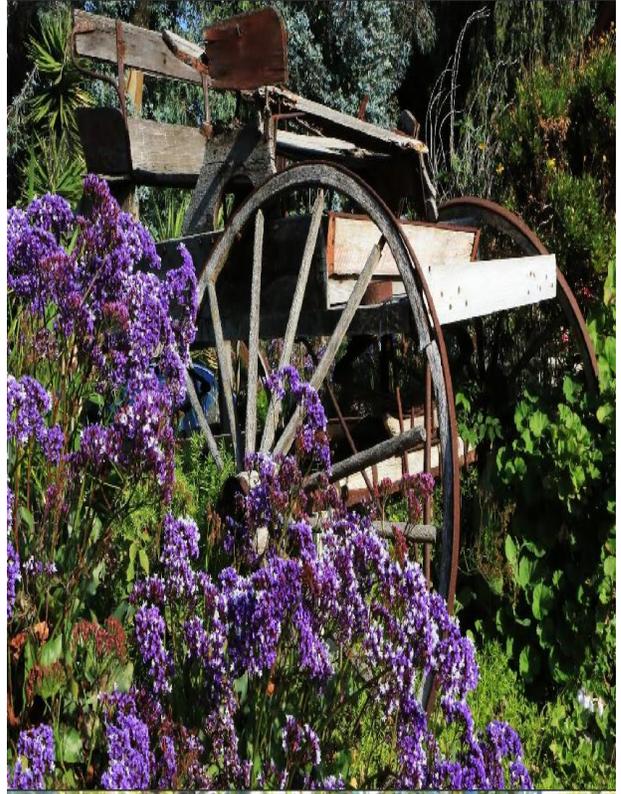
### ● 精彩照片

- 3月16日会长陆诚家举办的饺子宴（照片由朱天和提供）









## ► 网络文摘

### ● 中國 2012 年度總結：

以前生米煮成熟飯，女人就是你的了，現在你就算把生米爆成米花都不管用了！其實我們國家不是一夫一妻制，而是一房一妻制，無房就無妻，多房就多妻。哥從前一直不明白，為啥老婆叫大房、二房、三房.....如今真的懂了，古人誠不欺我也！

這年頭，愁的都是房事！男人愁買房，女人愁租房，老人愁心房租，大學生愁開房，打工的愁租房，住院的愁病房，分娩的愁產房，結婚的愁新房，小市民愁分房，老百姓愁住房，製片人愁票房，富人愁二房，壞人愁監獄。和尚都在愁香房！

1、這一年，“我爸是李剛”拉開了中國人拚爹的序幕，大量的富二代官二代用他們的行動告訴我們：人生最重要的不是你自己，而是你老子。

2、這一年，重慶的打黑運動讓我們明白：電視上經常看到的那些衣著光鮮，人模狗樣的公僕，他們往往在下一刻就變成了黑老大。而你是公僕還是黑社會，關鍵看你有沒有站錯隊。

3、這一年，國與民爭利達到高潮，財政收入連創新高，人民飯碗卻營養不良。GDP 世界第二，百姓收入勉強苟活，房市徹底淪為多數人的浮雲。而盛會，依然在一個叫隆重的地方舉行。

4、這一年，在蘋果砸中牛頓沉寂數百年後，以數碼產品的姿態席捲全球。讓我們看到，世界上最遙遠的距離是：大家一起出門，有人去買蘋果五代，而有人卻買不起五袋蘋果。

5、這一年，各地下雨全是百年不遇，武漢的海景成為新的城市名片。成都、合肥、南京紛紛在報紙上表示自己是特大號護舒寶，流量再多也不用擔心，隨即就被老天爺一個無情的耳光扇過去。

6、這一年，高鐵恍如一夜之間長滿祖國各地，人們用高於普車數倍的價格向鐵道部購買時間，而那些時間充裕的人因普車的取消也不得不買幾個小時，然後在目的地玩，來消磨時間。號稱世界領先的動車出軌了，人們悲愴的發現，吃的、住的、坐

的竟沒有一種能讓人淡定。對於善良的中國人來說，打醬油比搶碘鹽還來得更輕鬆和毫無風險。

7、這一年，雷公也成了弱勢群體，悲催的替鐵道部背了黑鍋。當我們在盤點中國事故責任人時，發現他們分別是臨時工、臨時工、臨時工。。。還有雷公，這時玉帝大叫道：他也是臨時工。

8、這一年，幾萬元的校車，裝 60 多個學生。幾十萬元的公車，裝一個領導幹部。他們對醫療不重視，因為他們有高幹病房；他們對教育不重視，因為他們的孩子留洋；他們對食品安全不重視，因為他們有特供食品；他們對堵車不重視，因為他們出行警車開道；他們對國家未來不重視，因為他們妻兒已經移民美國！他們對維穩很重視，因為他們怕失去這些！這就是我們的領導！能買光全世界的飛機，卻買不起一輛校車；能把衛星送入太空，卻造不了一座小橋；能在外國花數億人民幣，卻不肯多幾所小學；一年能吃掉幾十艘航母，卻逼著孩子捐出午飯錢。

9、這一年，在中國最牛的事情：1、車“超載”了，車胎沒爆，橋卻壓塌了。2、出動萬人，擊斃一逃犯，數百人立功。3、花 1.8 億，塌一大橋，無一人負責。4、每個倒塌的橋面上，必然趴著數不清的蛀蟲。管你塌不塌，撈完走人。5、也許在中國能安全過橋的只有雲南米線了！

10、這一年的總結我們以一個吃牛肉麵的故事結束，某男子去麵館要了一碗牛肉麵，可是面上來後沒看到一塊牛肉。就氣得把老闆叫來，牛肉麵怎麼沒有牛肉？老闆淡淡地說：“別拿名字當真，難道你還指望從老婆餅裡吃出老婆嗎？你什麼時候看見人民大會堂裡面坐過人民？凡是門口掛“人民”二字招牌的地方，均崗哨林立，充分體現了“人民”的崇高。這些地方一般都是人民無法隨意進出的，像“人民政府”、“人民法院”等等.....好不容易找到一個“人民銀行”，還不辦理儲蓄業務。只有“人民醫院”的門可以隨意進出，卻是人民都不願意進去的地方!!!

### ● 厚德載物，您有几德？

一、口德——得饶人处且饶人

1. 直话：可以转个弯说
2. 冷冰冰的话：可以加热了说
3. 批评人的话：一对一的说，要顾及别人的自尊

## 二、掌德——赞美别人，学会鼓掌

1. 每个人都需要来自他人的掌声
2. 为他人喝彩是每个人的责任
3. 不懂鼓掌的人，人生太狭隘
4. 一赞值千金
5. 给别人掌声其实是给自己掌声

## 三、面德——不给面子是最大的无礼

1. 中国人最讲究的是面子
2. 任何时候，给对方一个体面的台阶
3. 看破别说破，面子上好过
4. 伤什么，别伤人面子
5. 千万不要揭人老底

## 四、信任德——生性多疑的人不可能有真朋友

1. 被人信任是一种幸福
2. 有多少信任，就有多少成功的机会
3. 疑人不交，交人不疑

## 五、方便德——与人方便，自己方便

1. 请主动坐里座
2. 与人方便，自己方便
3. 在他人最需要的时候轻轻扶一把
4. 为对方着想，替自己打算

## 六、礼节德——有“礼”走遍天下

1. 彬彬有礼，方能魅力四射
2. 礼多人不怪
3. 送礼送到位

## 七、谦让德——锋芒毕露者处处树暗敌

1. 切忌锋芒毕露
2. 放下身段，降低自己
3. 勿在失意者面前谈论你的得意
4. 人前勿张狂，人后别得意，为人应低调

## 八、理解德——人人都渴望他人的认可

1. 理解，就是给人方便
2. 理解一般人不能理解的事

## 3. 换位思考，替别人着想

## 九. 尊重德——把别人的自尊放在第一位

1. 努力使人感到他的尊严
2. 给弱者的尊重更可贵
3. 真正的高手好像平平常常
4. 地位越高越不能轻视别人
5. 把别人放在心上

## 十、帮助德——关键时刻，谁不希望有人拉一把

1. 无私胜有私
2. 你的好，别人是会记住的

## 十一、诚信德——无信不立，狡诈者必无朋友

1. 诚信为本，重诺守信
2. 诚信深入人心，成功接踵而至
3. 失去诚信，百事不可为
4. 任何理由都无法解释自己的失信

## 十二、实惠德——空头支票，万万开不得

1. 许之以利，晓之以理
2. 不以利益大小亲疏你的朋友
3. 尽可能满足对方的欲望

## 十三、虚心德——让别人显得高人一等

1. 要一点含蓄，要一点谦逊
2. 虚心万事能成，自满十事九空
3. 虚心求教，成就大业

## 十四、欣赏德——使别人拥有优越感

1. 渴望被欣赏之心人皆有之
2. “高帽子”的成本最低
3. 要及时肯定别人的长处

## 十五、感恩德——不感恩，就别指望有下次

1. 感恩，是一种歌唱生活的方式
2. 及时感激，切莫等到花儿都谢了
3. 感谢你的对手

## 十六、援助德——雪中送炭，危难之中现真情

1. 别忘了买人情原始股
2. 当别人危难时伸手援助
3. 援助人时要让对方乐于接受

#### 十七、激情德——这个社会沉闷者太多

1. 成功需要激情
2. 开朗热情，坚冰可融
3. 用 100% 的激情去实现 1% 的可能

#### 十八、形象德——使自己形象成为一流品牌

1. 名誉比金钱更珍贵
2. 好形象容易获得认同与喜爱
3. 你的形象价值百万

#### 十九、爱心德——爱像春日的阳光

1. 永存仁爱之心
2. 仁爱之人，易获他人合作

#### 二十、笑脸德——没人会拒绝真诚的微笑

1. 愿微笑之花开遍人间
2. 微笑是人际交往的万能钥匙
3. 用微笑轻松应付对手的挑衅
4. 微笑着挣钱

#### 二十一、宽容德——容不下别人，是因为自己太狭隘

1. 以容忍改变能够改变的
2. 宽容为怀，赢取人心
3. 学会原谅别人的过失
4. 有时，良好的关系是忍出来的

#### 二十二、合作德——资源共享，利益均沾

1. 合作是最有效率的借力方法
2. 合作才能双赢

#### 二十三、善良德——没有人不想与善者为伍为邻为友

1. 为善者可服人
2. 勿以善小而不为
3. 善待每一颗心，

#### 4. 美德，生命中最闪光的部分

#### 二十四、倾听德——多看多听，少开口

1. 会倾听者得人心
2. 倾听是最好的恭维

#### 二十五、宽恕德——感谢所有折磨你的人

1. 恕人之过，方显大家本色
  2. 和为贵，责人不可太严
  3. 让仇恨之树长出宽恕的鲜花
- 所以说德到多助，德失寡助！

### ● 12 句话，看了 12 分钟，感悟至深！一辈子受用！

#### 第一句：

解释永远都是多余，理解你的人不需要，不理解你的人没必要。

#### 第二句：

通常愿意留下来跟你争吵的人，才是真正爱你的人。

#### 第三句：

付出真心，才会得到真心，却也可能伤得最彻底。

保持距离，才能保护自己，却也注定永远寂寞。

#### 第四句：

有时候，不是对方不在乎你，而是你把对方看得太重。

#### 第五句：

朋友就是把你看透了，还能喜欢你的人。真正的朋友了解你比你自已还要多一点。

#### 第六句：

就算 believe（相信、信任），中间也有 lie（谎言、欺骗）。

#### 第七句：

真正的好朋友，并不是在一起就有聊不完的话，而

是在一起没话说，也不会感到尴尬。

第八句：

没有一百分的另一半，只有五十分的两个人，凑成一百分的两口子。

第九句：

为你难过而快乐的，叫敌人。为你快乐而快乐的，叫朋友。为你难过而难过的，就是那些应该放心里的人。

### 投稿倡议书

您们好！时光匆匆，又是一年过去了。我们会员通讯因为人手和稿源短缺，编辑每期会员通讯都有点巧媳妇难为无米之炊的感觉。衷心希望每一位会员不仅能喜欢阅读我们编写的会员通讯，更能拨冗参与投稿，把你们最新的信息、照片、个人及公司新闻、文章以及在网上看见的好文章、好照片等发给我们，帮助我们充实会员通讯的内容。我们也非常欢迎喜欢写作和编辑的会员朋友们加入我们，壮大我们的编辑团队，把我们的会员通讯办得更好！欢迎大家发电子邮件至 [chineseceonews@gmail.com](mailto:chineseceonews@gmail.com) 与我们联系。

祝大家愉快！

CEO 会员通讯编辑小组

### 五月活动报告

5月8日（周三）

CEO 论坛及会员联谊活动

时间：下午1: 30pm 至晚8: 00pm

地点：河边市

日程安排

1: 30pm-2: 45pm: 参观著名加州大学河边分校植物园（自由参加）

3: 15pm-4: 00pm: 参观走访 SolarMax Technology 在河边市新建的总部

4: 00pm-5: 30pm: CEO 论坛：美中贸易商业的挑战和未来展望，参与论坛的演讲嘉宾包括：SolarMax 执行副总裁刘静、马高利律师事务所创办人 Mike Margolis、合伙人 Adam Schorr 及加大河边分校商学院院长王云增教授等。本次论坛由马高利律师事务所合伙人 Jason Kim 主持。

6: 00pm-8: 00pm: 会员聚餐（地点为 Frice 海鲜餐厅）

本次活动由美中工商协会和 Inland 华商会合办，协会成员马高利律师事务所及 SolarMax Technology 公司赞助。包括美中工商协会的会员等八十多人参加了下午的论坛活动，本协会和 Inland 华商会三十多位会员参加了晚上的聚餐活动。

**5月15日 (周三)**

HKASC JOINT NETWORKING MIXER 联谊活动

时间: 下午6: 00pm-7: 30pm

地点: Monterey Hill Restaurant

本次活动由南加州香港联会主办, 美中工商协会等多个商会组织赞助。

**5月19日 (周日)**

北京大学南加州校友会博雅论坛: 下一个巨浪——中国崛起成为超级经济大国给中美两地企业带来的挑战和商机

时间: 下午2: 00pm-5: 00pm

地点: 钻石吧中心 (Diamond Bar Center)

主讲嘉宾: 喜马拉雅基金主席李录

论坛嘉宾: 美中工商协会会长及华美物流集团董事长陆诚、副会长及华美银行资深副总裁潘明、中国工商银行南加州分行行长吕宇博士、传实资本董事长兼首席执行官陈仲华及美国 Fox Rothschild LLP 律师事务所合伙人陈德华律师等。

本次活动由美中工商协会和北大南加州校友会联合举办。活动对公众开放, 来自南加州各界人士一百五十多人参加了论坛活动。

**活动预告**

● 2013 年全年活动预告:

Jun	Diana Jiang	Outdoor Sports. Time and Location: TBD
Jul	Robin Zhang	Inner Mongolian Tour to attend the Nadamu Summit at Huhehaote
Aug	Kening Wang/Jim Gao	CEO Corporate Member Tour/Visit
Sept	Andrew Pan	Huntington Library
Oct	Marlynn Ma	Subject: TBD
Nov	Neville Lin	Subject: TBD