

旅加新移民谈“我的2003” PDF转换可能丢失图片或格式，  
建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/210/2021\\_2022\\_\\_E6\\_97\\_85\\_E5\\_8A\\_A0\\_E6\\_96\\_B0\\_E7\\_c107\\_210736.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/210/2021_2022__E6_97_85_E5_8A_A0_E6_96_B0_E7_c107_210736.htm) 旧岁即逝，新年将至

，最是善感的时候。回顾2003年，几经风雨，苦辣酸甜，心中别有一番滋味。在这辞旧迎新的日子里，我们备感关心的，是今年刚刚登陆加拿大的新移民朋友，不知道他们在这段时光中，有着什么样的感受。是安居乐业的欢欣，还是苦寻工作而不得的无奈？让我们带您走进他们的生活，领略他们的内心世界。在欢笑与泪水中，一起被生活感动。nbsp

；nbsp；nbsp；来自南京的裴翔是技术移民，今年8月携妻子和女儿来到温哥华。两个星期之前，他成功地把岳父岳母也接了过来。现在，一家五口幸福地团聚了。看见裴翔的时候，他正和孩子一起装饰家中的第一棵圣诞树。两位老人慈祥地注视着孩子，眉梢眼角满是笑意。nbsp；nbsp；nbsp；由于知道在温哥华找工作困难，裴翔根本就没有认找工作，只是让几个朋友帮忙介绍，结果自然是一无所获。在国内担任文员的妻子，由于要带孩子，也没有考虑找工作。长期从事进出口贸易的裴翔颇有一些积蓄，所以他并没有着急。裴翔计划先帮妻子和女儿在这里扎下根基，明年春节之后就要回国，当个“航天员”。nbsp；nbsp；nbsp；裴翔自己的贸易公司主要和美国有生意来往，加拿大的合作伙伴只有蒙特利尔的一家公司。他承认与美国相比，加拿大的商机太少，但他发现自己公司销售的帽子在Toys Rus和The Bay都有销售，有一次看见母子3人每人头戴一顶，心里也很有成就感，“让我暂时忘了自己还在失业。”nbsp；nbsp；nbsp；裴翔说，

在这里读书，孩子没有什么压力，每天放学回家书包都是空的，没有国内没完没了的作业。孩子每天都很开心，做父母的也感到欣慰。裴翔还指出，这边的成绩单上老师对孩子的能力与不足写得很详细，使家长对孩子的学业有全面的了解，不像中国的成绩单那样只偏重名次和分数。nbsp ; nbsp ; nbsp ; 裴翔为岳父岳母办的签证到明年10月过期，老俩口打算在温哥华住上一年，好好感受一下这里的四季。过了春节，一家人打算坐火车去多伦多，一路上遇到好玩的城市就停下来，老人家很是向往这趟旅程。nbsp ; nbsp ; nbsp ; 目前裴翔一家人在Metro town附近租住一套公寓，不过前几天已经看好了一套29万元的高层公寓，就等着办过户手续了。由于美金汇率太低，他们也选择了尽量少付首期。一家人对新房都很满意，虽然在汇率上要损失一些钱，也只好认了。裴翔说，自己由于作贸易的缘故去过很多国家，以前一直想把全家人接到国外感受一下美好的风光，现在这个梦想终于实现了。“也不能说有什么成就感，不过是完成了一件心事吧。”裴翔看着妻子和孩子，欣慰地说。nbsp ; nbsp ; nbsp ; 来自广东的冯应雄一家是投资移民。今年4月，冯应雄自己先来到温哥华，在伯纳比买好了一栋房子，7月8日这天，把妻子和一对儿女接了过来。一家人有房有车，俨然一派中产阶级的模样。nbsp ; nbsp ; nbsp ; 大概3个月后，女儿开始慢慢适应了学校的课程。校方也为了照顾新移民子女，在她旁边的座位上安排了一名小翻译，如果课堂上有听不懂的就问，现在基本上老师讲的都可以理解。小儿子也开始适应这边的食品，长得活泼可爱。看着一对儿女，冯应雄感到自己不能坐吃山空，虽然很多人诉他在加拿大做生意很难，但他还是

决定，不管怎样都要尝试一下。他自信地说：“既然在大陆可以做得有声有色，在这里也要赚加拿大人的钱，实现自身的价。”

冯应雄不满足于占领华人市场，他要把生意做到主流社会去。英文的障碍使他深感困扰，也增强了他要成功的决心，“一定要舍得投入，高薪聘用这里的人才，才有可能成功。”冯应雄表示，自己的公司现在只有三名正式雇员处理行政工作，但推销员就有十几个，除了基本工资之外，主要是付佣金。这些推销员中有本土出生的华人，也有来温哥华不久的技术移民，正是他们的打拼，成就了冯应雄的生意。

冯应雄说，自己来温哥华之前，有很多财团表达了通过他开拓加拿大市场的想法。现在他看起来，觉得国内商家的头脑有些发热，不了解加拿大的市场情况。他觉得在这里做生意有成功的可能，但是前景不会如想象中理想。

新的一年就要来到，回顾今年走过的路程，冯应雄觉得自己在向一个目标迈进，那就是学习西方的管理经验，把自己的企业建立成为跨国贸易集团，而这一切，要靠一点一滴的积累。看着身穿工作服，蹲在地下室和两名年轻人分装茶叶的冯应雄，的很难想象他是掏了12.5万加币给中介公司的“大款”。然而正是这样的刻苦精神，使他在这个新的家园，开创出自己的一片天地。

圣诞节这天，罗振鸿一家在加拿大的日子刚好整整一个月。在这一个月里，罗振鸿在Metrotown附近租了一套公寓，买了一台计算机和整套家具，送5岁的儿子上幼儿园，发出4份简历，去过6家潜在雇主实地考察，整理出一份覆盖低陆平原和温哥华岛一百多个潜在雇主的资料，花了4000元钱。

罗振鸿移

民加拿大出于两点考虑。第一是孩子的育问题。罗振鸿欣赏西方的育方式，认为是对中国传统育的补充，他觉得结合东西方育方式培育出来的子女，将可以更适应将来社会的发展。第二是自己的养老问题。他说，在中国，如果没病没灾，以自己的收入，生活可以过得很舒适，然而如果一旦生病，整个家族都将承受沉重的负担。他摸着儿子的头说：“把幸福留给下一代吧。”

；  
；  
；  
“我的目标很明确。首先做市场调查，争取在几个月内找到本专业的工作。如果不得已的话，我也会找一份可以口的体力工作。不过那样的话，对加拿大来说出国留学移民教育考试出国,留学,移民,澳洲,澳大利亚,加拿大,英国,美国,法国,日本,新西兰 旧岁即逝，新年将至，最是善感的时候。回顾2003年，几经风雨，苦辣酸甜，心中别有一番滋味。在这辞旧迎新的日子里，我们备感关心的，是今年刚刚登陆加拿大的新移民朋友，不知道他们在这段时光中，有着什么样的感受。是安居乐业的欢欣，还是苦寻工作而不得的无奈？让我们带您走进他们的生活，领略他们的内心世界。在欢笑与泪水中，一起被生活感动。

；  
；  
；  
来自南京的裴翔是技术移民，今年8月携妻子和女儿来到温哥华。两个星期之前，他成功地把岳父岳母也接了过来。现在，一家五口幸福地团聚了。看见裴翔的时候，他正和孩子一起装饰家中的第一棵圣诞树。两位老人慈祥地注视着孩子，眉梢眼角满是笑意。

；  
；  
；  
由于知道在温哥华找工作困难，裴翔根本就没有认找工作，只是让几个朋友帮忙介绍，结果自然是一无所获。在国内担任文员的妻子，由于要带孩子，也没有考虑找工作。长期从事进出口贸易的裴翔颇有一些积蓄，所以他并没有

着急。裴翔计划先帮妻子和女儿在这里扎下根基，明年春节之后就要回国，当个“航天员”。nbsp；nbsp；nbsp；裴翔自己的贸易公司主要和美国有生意来往，加拿大的合作伙伴只有蒙特利尔的一家公司。他承认与美国相比，加拿大的商机太少，但他发现自己公司销售的帽子在Toys Rus和The Bay都有销售，有一次看见母子3人每人头戴一顶，心里也很有成就感，“让我暂时忘了自己还在失业。”nbsp；nbsp；nbsp；裴翔说，在这里读书，孩子没有什么压力，每天放学回家书包都是空的，没有国内没完没了的作业。孩子每天都很开心，做父母的也感到欣慰。裴翔还指出，这边的成绩单上老师对孩子的能力与不足写得很详细，使家长对孩子的学业有全面的了解，不像中国的成绩单那样只偏重名次和分数。nbsp；nbsp；nbsp；裴翔为岳父岳母办的签证到明年10月过期，老两口打算在温哥华住上一年，好好感受一下这里的四季。过了春节，一家人打算坐火车去多伦多，一路上遇到好玩的城市就停下来，老人家很是向往这趟旅程。nbsp；nbsp；nbsp；目前裴翔一家人在Metro town附近租住一套公寓，不过前几天已经看好了一套29万元的高层公寓，就等着办过户手续了。由于美金汇率太低，他们也选择了尽量少付首期。一家人对新房都很满意，虽然在汇率上要损失一些钱，也只好认了。裴翔说，自己由于作贸易的缘故去过很多国家，以前一直想把全家人接到国外感受一下美好的风光，现在这个梦想终于实现了。“也不能说有什么成就感，不过是完成了一件心事吧。”裴翔看着妻子和孩子，欣慰地说。nbsp；nbsp；nbsp；来自广东的冯应雄一家是投资移民。今年4月，冯应雄自己先来到温哥华，在伯纳比买好了一栋房

子，7月8日这天，把妻子和一对儿女接了过来。一家人有房有车，俨然一派中产阶级的模样。nbsp；nbsp；nbsp；大概3个月后，女儿开始慢慢适应了学校的课程。校方也为了照顾新移民子女，在她旁边的座位上安排了一名小翻译，如果课堂上有听不懂的就问，现在基本上老师讲的都可以理解。小儿子也开始适应这边的食品，长得活泼可爱。看着一对儿女，冯应雄感到自己不能坐吃山空，虽然很多人诉他在加拿大做生意很难，但他还是决定，不管怎样都要尝试一下。他自信地说：“既然在大陆可以做得有声有色，在这里也要赚加拿大人的钱，实现自身的价。”nbsp；nbsp；nbsp；冯应雄不满足于占领华人市场，他要把生意做到主流社会去。英文的障碍使他深感困扰，也增强了他要成功的决心，“一定要舍得投入，高薪聘用这里的人才，才有可能成功。”冯应雄表示，自己的公司现在只有三名正式雇员处理行政工作，但推销员就有十几个，除了基本工资之外，主要是付佣金。这些推销员中有本土出生的华人，也有来温哥华不久的技术移民，正是他们的打拼，成就了冯应雄的生意。nbsp；nbsp；nbsp；冯应雄说，自己来温哥华之前，有很多财团表达了通过他开拓加拿大市场的想法。现在他看起来，觉得国内商家的头脑有些发热，不了解加拿大的市场情况。他觉得在这里做生意有成功的可能，但是前景不会如想象中理想。nbsp；nbsp；nbsp；新的一年就要来到，回顾今年走过的路程，冯应雄觉得自己在向一个目标迈进，那就是学习西方的管理经验，把自己的企业建立成为跨国贸易集团，而这一切，要靠一点一滴的积累。看着身穿工作服，蹲在地下室和两名年轻人分装茶叶的冯应雄，的很难想象他是掏了12.5万加币给中

介公司的“大款”。然而正是这样的刻苦精神，使他在这个新的家园，开创出自己的一片天地。nbsp；nbsp；nbsp；圣诞节这天，罗振鸿一家在加拿大的日子刚好整整一个月。在这一个月里，罗振鸿在Metrotown附近租了一套公寓，买了一台计算机和整套家具，送5岁的儿子上幼儿园，发出4份简历，去过6家潜在雇主实地考察，整理出一份覆盖低陆平原和温哥华岛一百多个潜在雇主的资料，花了4000元钱。nbsp；nbsp；nbsp；罗振鸿移民加拿大出于两点考虑。第一是孩子的育问题。罗振鸿欣赏西方的育方式，认为是对中国传统育的补充，他觉得结合东西方育方式培育出来的子女，将可以更适应将来社会的发展。第二是自己的养老问题。他说，在中国，如果没病没灾，以自己的收入，生活可以过得很舒适，然而如果一旦生病，整个家族都将承受沉重的负担。他摸着儿子的头说：“把幸福留给下一代吧。”nbsp；nbsp；nbsp；“我的目标很明确。首先做市场调查，争取在几个月内找到本专业的工作。如果不得已的话，我也会找一份可以口的体力工作。不过那样的话，对加拿大来说 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)