

新移民的故事：中国经理加国侍者 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/338/2021_2022__E6_96_B0_E7_A7_BB_E6_B0_91_E7_c107_338116.htm 移民两年的唐志诚满脸精悍。这位咖啡馆侍者已经没有在国内时叱咤风云的环境

，生活即使没给他挫折，也算有足够的教训。可他眼睛里透射出的依然是自信的光芒。在国内，他是进了《中国包装年鉴》的行业精英。唐志诚的经历，在大陆新移民中非常有代表性。强健帅气，才华横溢，狂不可抑从师长的夸奖到异姓的青睐，把个学生时代的唐志诚宠成了真正的天之骄子

。1991年唐志诚离开大学校门时，找了个不错的机关当干部，依然是同辈中起点最高归宿最好的。过了两年，面对日新月异的市场形势，他又一次掌控自己的命运对面那个老处长，就是他的未来。不要说为这个位置还要花去至少十年光阴，仅对上级担惊受怕，对平级你挤我压，对下级恩威并用的忙碌，就是他受不了的有这份脑力，干什么还不比当处长做事多成就大。可在创业前，他还在为把档案放在哪儿发愁，不要档案，铁饭碗可真就找不回来了。这些往事，成了他在加拿大回忆的内容，当年的想法，他现在还感到好笑。如果不来加拿大，他真不知会不会失去回忆这个功能。在国内，上班忙工作，下班杯觥交错，灯红酒绿，怎么有心情有时间回忆。唐志诚不仅精明，还有眼光。随着中国商业化的加快，印刷业会有巨大的需求量。当大多数人还在以为经商就能赚钱时，他投资办了个印刷厂玩起了实体。接下来就是一个创业成功的过程，为了“拿下”一位药厂厂长，他掏钱请这位先生来了把那年头听着还新鲜的香港游。为拿到贷款，他

干脆分给一位银行信贷科长二成干股。为了实现铜版印刷，他买海德堡机器，建烘干室，这在今天印刷行业中也算大举动。所有的付出都有回报，一个药厂一年的产品包装需求量是惊人的。信贷科长不仅给他弄来钱，还顺带把向自己贷款的客户的印刷业务强揽过来巴结这尊神还巴结不过来，谁敢惹他。那几年中国内地元旦、春节最流兴的商品是挂历，铜版印刷的收益非同寻常。唐志诚锐意创新，在包装技术上大胆行动，推动了几款大众食品的市场销路，他和他的企业也进了《中国包装年鉴》。这位个体户不再是官员，在全国范围内有点知名度，远不如侍候好几个大客户关键，他没为进年鉴这事儿花力气。出于各种考虑，包括自认为能在加拿大大展拳脚的自信，34岁那年唐志诚移民加拿大。他相信自己规划人生的水准。小伙子一身狂悍风格不减，“我能在中国那么复杂的市场条件下生存，到了规范的加拿大，照样能行，不就多交点税嘛。”狂归狂，真动起手里，唐志诚还是很稳的，他对加拿大的市场考察了一年之久，没有进行任何盲目地投资。终于，这位狂生低下了高贵的头，接受了每一个新移民都承认的归零状态，从头做起。据说他在加拿大的转变有普遍性，他终于屈从了命运的安排。一位老乡说起此君移民后的际遇变化，乐得腰都弯了：“我在温哥华大街上遇到他，当时还没找到合适的工作，但一脸不屑，那意思他这样人，啥没见过，怎么会去打工，怎么会拿一小时十元八元的工钱。又过两个月，我给他打电话，问他在干什么。小唐说他学学英语。我说你是学英语，谁都得学英语，我问你干什么呢。他还是说学英语。我说我问你现在做什么呢，他结结巴巴说他在一家咖啡馆当侍应生，方便学英语。可乐死我

啦，学英语上那儿学不行，非去咖啡馆！”从一名掏钱办厂“养活”几十名工人的资本家，变成一名从资本家手里拿工资的雇员，唐志诚经历了怎样的心路历程，只有他自己知道。他没有想到，突破语言障碍那么难，而语言障碍后面的人文障碍更大。这个在中国一向如鱼得水的强人，在加拿大快成可怜虫了“我就像手脚被人绑住了一样。”唐志诚去当侍者了。他现在不太透露对当侍者是否有“一小时十元八元”以外的动机，这可能连他自己也不清楚。当侍者应该是暂时的，可会不会成为一个长期的打工者，像那些肤色不同的拿着时薪的人们一样，年复一年地做下去，唐志诚同样不清楚。但他短期内还没有回国的想法：“我不是回不去，是现在还不想回去。我不信在这里打不出一片新天地。”那种咄咄逼人的锋锐之气依旧。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