# 我在宁波的经历!

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-06-06

*第一篇：我在宁波的经历!1月18日/晴/济南、宁波飞机又晚点了！牛哥在聚精会神的看记录片，讲述美国发展史，研究这些玩意是牛哥的最爱。我问：“中国和美国，有没有共同点？”牛哥说：“有共同点，中国就是在模仿美国，但是又模仿的不伦不类，最初是全...*

**第一篇：我在宁波的经历!**

1月18日/晴/济南、宁波

飞机又晚点了！

牛哥在聚精会神的看记录片，讲述美国发展史，研究这些玩意是牛哥的最爱。

我问：“中国和美国，有没有共同点？”

牛哥说：“有共同点，中国就是在模仿美国，但是又模仿的不伦不类，最初是全盘复制，然后是稍加创新，最后就成了四不像了。”

我问：“你不爱看电影？”

牛哥说：“记录片比电影好看。”

我说：“我昨晚下载了一部电影《南极大冒险》，看简介很不错，讲述八条雪橇犬的故事，恰好咱计划去南极旅行，我可以提前预热一下„„”

我们俩，一人抱一个Ipad在看电影，MINI版的真的很实用，可以直接塞到衣服口袋里，平时上班我只带它，既可以当相机用，又可聊QQ，还能玩游戏，最关键的一点是可以看电影，我已经缓存了N多大片在里面。

这些电影多数都是于导推荐给我的，我绝对相信他的眼光，他推荐给我什么电影，我就看什么电影，例如《枪火》、《神探》、《赛德克·巴莱》、《一代宗师》等。

刘克亚很喜欢读书，他发现不错的书，就推荐给我，我读完以后，我们俩再头脑风暴一下，看看彼此观点是否一致，这也是他教我的学习技巧，拜访牛人时，一定要让对方推荐几本图书！

准备登机了，排了N长的队伍，我起身准备去排队。

牛哥说：“你着啥急啊？队伍这么长，等队伍还剩5个人的时候，咱再去排队，就正好，你放心行了，保证晚不了！”

我说：“不排队，不塌实呀。”

牛哥说：“男人，一定要修炼定力，不管在什么环境下，一定要沉稳，要慢慢克服焦虑感，要转移情绪注意力，例如飞机晚点了，你不要总是忙着抱怨，不如去看个电影，或者给父母打个电话，你情绪总是比别人好，因为你会调节情绪模式。”

牛哥继续看他的电影，我则总是不停的关注队伍排队情况，队伍越来越短，我拉牛哥去排队办理了登机手续„„

下飞机时，又是如此，当众人都在忙着拿行李时，牛哥依然在看书。

我问：“走不？”

牛哥说：“等人快走光时，咱可以大步流星的下去！”

果然，我们下飞机时，不再拥挤，真有点大步流星的感觉，世间四处皆学问。

在机场外，牛哥在抽烟，老外过来借打火机用，牛哥直接把打火机送给了他，这一点我倒是挺意外的。

我老师身在江苏创业，我去拜访他，他说作为在江苏创业的山东人，一定要严格要求自己，因为自己一言一行都代表山东人的形象，你优秀，人家夸山东人优秀，你卑鄙，人家说山东人不行！

我在想，假如老外回去写游记，可能会夸中国人热情好客„„

这次来宁波，牛哥过来参加同学会，我是跟班的。

司机把我们接到了工厂，牛哥答应我两件事：参观一下电动车流水线、开MX5出去爽一圈。

牛哥直接带我去了车间，流水线作业，感觉组装一辆车子真容易呀。

牛哥说：“电动车不同于摩托车，因为每个经销商要求的配置不同，所以无法大批量生产，但是摩托车则是标准化的，虽然摩托车更复杂，但是摩托车流水线生产速度更快„„”

我问：“这里咋也生产轻骑电动车？”

牛哥说：“工厂买的轻骑商标使用权！”

我问：“当初咋不把工厂建到济南呢？”

牛哥说：“集约化的问题，宁波周边都是做电动车配件的。”

除了生产“轻骑”，公司还生产“途尔”，主要针对欧洲市场，款式特别漂亮，和自行车似的，在欧洲做车展时，捷克总统过去试骑，公司就送了他一辆！

后来，在征得捷克总统的同意下，在宁波的户外广告牌打出了一个广告：途尔，总统的坐驾！

这个事，后来闹的沸沸扬扬，还上了新闻，现在还能百度搜索“捷克总统代言”，还能搜索到相应新闻。

公司立刻启动公关，试图把事件转化为品牌效应，有几家电动车品牌都看到了这个机会，纷纷承认是自己的品牌！公司老板是朱总，牛哥最铁的哥们，朱总很忙，忙着接待思八达的培训师，他们是到公司来给制定营销策略的。

牛哥调侃：“知道老板为什么跟着思八达学营销不？因为他们自己被搞定了！”

我说：“宁波有这么多品牌啊？开个工厂，真好，可以圈地，可以盖楼，等咱有钱了，咱也去搞个工厂！”

牛哥说：“这些都是表面文章，真正的功夫在幕后，卖产品并不赚钱，甚至亏钱，真正赚钱的是炒地，借助公司品牌在全国拿商业用地，一转手就赚几个亿。”

我说：“原来全国都在做房地产呀？”

牛哥说：“是全民！”

我问：“看来房地产是不可能降价了。”

牛哥说：“

一、二线城市房价肯定越来越高，因为这些城市的刚性需求太大，在保证刚性需求的前提下，决定房价因素就三点：土地成本、建材成本、工人工资，这三者，有哪个不是在涨？”

我问：“现在宁波的地好拿吗？”

牛哥说：“浙江这些老板多数都是拿外省的地，偏远一点的，一定是跟着国家规划走的，提前获知了国家发展战略，然后跑去圈地，以投资建厂的名义，等国家规划公布了，地皮升值了，他们发财了。”

我问：“现在这个工厂，能值多少钱？”

牛哥说：“这边准备建一个高铁口，下次你再来，可能这里就是五星酒店了„„”

我问：“地价会不会跌？”

牛哥说：“不会，因为土地都绑定了贷款，一旦地皮价格跌了，中国生产型企业老板多数会违约，大不了你把工厂收走，基于这个因素，政府、银行、工厂是共同利益体！”

我问：“未来准备朝哪里发展？”

牛哥说：“欧洲，那边提倡电动车，现在欧洲的招商引资力度非常大，你去欧洲看看就知道了，欧洲人民现在真是生活在水深火热中，他们心理极度不平衡，开豪车的多数是中国人，本地人多开两厢小车！”

我和牛哥在办公室里泡茶，朱总的办公室是个套房，最里面一间是佛室，中间是茶室，还有两间是卧室和厕所，最外面是会客厅，茶室里摆满了各类陶瓷、佛教物品，咱也不敢随意动，牛哥对陶瓷很有研究，给我讲述各大陶瓷的特点。

牛哥说：“所谓的汝窑都是假的，这些古代官窑技术早都失传了。”

我问：“为什么有这么多裂纹呢？”

牛哥说：“釉比较厚，古代温控技术不发达，一烧就裂了，裂纹是技术不成熟的表现。现在的裂纹都是故意这么做的，就是模仿的像，感觉挺有艺术性的，很多东西都是演绎出来的，古代人也想做出没有裂纹的，无奈技术达不到！”

我问：“这是什么茶叶？”

牛哥说：“老茶头，特别耐泡，咱俩喝一下午都不会变色„„”

朱总过来了，把我抱起来：“懂懂来了，真好，跟老牛多在宁波住几天！”

我说：“你太忙了！”

朱总喊着牛哥出去谈事去了。

上次在济南，我送朱总去机场，朱总送了我几句话。

他说：“你一定多跟着老牛学习，他是个高人，我们都是跟他成长起来的！”

我一个人在茶室里，继续看《南极大冒险》，我都被感动的哭了，因为我喜欢狗，也喜欢南极，更喜欢男主人公那种生活，独自一人住在森林里，有辆山地自行车，有辆破JEEP，做一个旅行向导。

教授有句台词很经典：“当你登一座山，过一条河的时候，最精彩的部分不会是重复已知，而是发现未知，是你可能会发现什么，在这里也一样！”

牛哥回来了。

牛哥问：“电影好看吗？”

我说：“太感人了。”

牛哥问：“好看在哪里？”

我说：“景色、动物、价值观！”

牛哥问：“有什么启发？”

我说：“《阿凡达》里的故事并不出彩，但是景色美，如果真有这么漂亮的地方，肯定是知名旅游景点，这两部电影都是用最美的、最未知的地理位置作为拍摄背景，增强了人们的探索欲，这一直都是我想做的事，我想以旅行为背景去写采访录，无论景色有多美，都只能作为背景，即便我写的采访录不好看，也无妨，景色好看。”

牛哥问：“动物题材有什么特点呢？”

我说：“用动物来描写情感，更容易打动人，因为它们是不会伪装的，反应的信息都是最原始的、最本分的，赵子就跟我讲过这个道理，他说为什么自己喜欢拍动物而不喜欢拍人，因为动物不会伪装，动物的表情更纯粹。”

牛哥问：“你觉得《南极大冒险》里的动物表情都是真的吗？”

我说：“不是真的，都是驯化出来的，动物的本质依然是动物，不会有这么复杂的情感，至于说忠诚之类的，那都是动物的从属本性，与忠诚一点关系没有，电影是拿狗来说人话，按照人的思维模式去演绎的。平时有朋友去青岛，问我哪里好玩，我一般都会推荐极地海洋世界，那里的动物就能够跟人互动，但是并非是有灵性，而是驯化出来的，就如同电影里的狗狗，它们相互抚摩，看似有灵性，其实在它们眼里看来，只有这么做了才会得到奖励！”

牛哥问：“电影传递的价值观是什么？”

我说：“对于忠诚、团队、伙伴之类的，我并不感冒，我最有感触就是男主人公的生活模式，如果没有家庭压力，我会去做一个旅行者，一直在路上，直到生命的最后，我觉得每个人都有自己的兴奋点和使命！”

牛哥问：“南极美不？”

我说：“很美，还有极光出现，但是犯了常识性的错误，1月应该是南极的夏天，不管咋说，2024年一定要去趟南极，反正也不贵，5万多块钱！”

朱总过来喊我们，去吃饭。

朱总要去参加工商银行年会，小范围的，必须去。

牛哥去点菜。

我说：“咱俩随意吃点就行了！”

牛哥说：“你不用管了，只负责吃就行了！”

牛哥一口气点了10个菜，不过宁波这边酒店菜量很小，服务员和牛哥在前面走，我和王宝强似的，四处拍照，一会走丢了„„

牛哥回来找我：“你真是现实版的《泰囧》，咋看啥都新鲜？” 我问：“宁波咋这么多五星酒店？”

牛哥说：“你小看宁波了，这里有接近50家五星酒店，你想想整个山东才几家？”

我问：“就咱俩？”

牛哥说：“是呀，不是挺好嘛，咱俩喝点，一人半斤白酒，一瓶啤酒，行不？”

我说：“问题不大，醉了就醉了，也无所谓！”

牛哥喜欢喝小糊涂仙„„

中途，朱总过来了，带回来了两个50克的纪念章，送了我一个，工行送的，做工挺精致的。

朱总又走了，因为他要来回赶场子，同时在这边吃饭的有几拨人！

牛哥说：“做企业就是这样，太累，永远不能停下脚步，人们总是羡慕了企业老板的潇洒，没想到背后的付出，企业越大越累，如果让你这么奔波，你愿意吗？”

我说：“不愿意，我接受不了！”

牛哥说：“朋友来了，你要接待不？领导喊你，你要去吧？业务关系来了，你要去见吧？你说你能自由嘛！”

朱总来了，接着我们出发。

我问：“去哪呀？”

朱总说：“还有一拨同学聚会，也是老牛的马来西亚同学„„”

上了楼，他们正在吃饭。

有个姐姐说：“老牛在马来西亚的时候可有魅力了，一进教室，大家齐喊：老牛、老牛！”

坐我旁边的姐姐，看起来像电影演员，感觉也就是25岁左右，实际上她已经43岁了，她儿子10岁，也跟着一起来了，小家伙有点像韩国童星，发型也很帅，姐姐是深圳的，是牛哥的马来西亚同学，说话特别慢，有条不紊，还是自驾明星，是越野E族的版主，这次MX5就是被她开去了„„

我们聊了很多，她谈到了她的事业，她的自驾经历，还谈到了她出版的新书，还是蛮有共鸣的，因为她去过的这些地方，我都走过，也有相同的经历。

真是不同的圈子，不同的玩法。回酒店时，牛哥说：“人生一定要有宽度，虽然吃拉面更省心、更简单，但是我更希望带你出来经历一些别样的生活，你会对自己有更好的把握，你能知道自己想要的是什么，并非说咱故意出来摆谱消费的，你不要觉得花钱多，咱俩才吃了1200元，如果是他们帮咱俩点菜，至少3000元，你慢慢就知道了，这些老板的日常开支就是几万块钱，一年花500万以上的招待费。”

我很理解牛哥的话，平时在济南，如果喊牛哥去大饭店吃饭，他一般不去，他嫌麻烦，我们多数都在吃快餐。

牛哥让我选辆电动车或者自行车，他帮我发回山东，工厂现在主流业务是电动车，从今年开始进军高端山地车品牌，2024年车队计划骑行拉萨„„

电动车流水线，算是比较简单的流水线，我参观过摩托车流水线，比这个要复杂一些，我们接下来计划去参观一下新捷达的生产线。

出口国外的款式，看起来不像电动车吧？

这是山地版的电动自行车，我是第一次见，以前就听说过。

我在办公室闲的蛋疼，拍着玩的，这个小玩意做工特别精细，我很喜欢，牛哥说6000元买来的，我心想算了，要是便宜我就带走了，我原来还计划开网店卖这玩意呢！这东西特别有意思，人见人爱，有N种类型，牛哥在济南的公司就是卖这东西的，不过他那边卖的都比较便宜，30元一个，与这个样子差不多，做工粗糙一些！

这就是现实版《泰囧》的发生地。

这叫象牙蚌，完全是概念炒作，比海参鲍鱼还贵，我这个人有个特点，不认识的东西一律不吃，不轻易尝试，去泰国时吃颚鱼肉，我就觉得特别恐怖，我是坚决不吃。

就我们俩，我们俩太熟悉了，也不说话，光喝酒，牛哥怕我孤单，把电视帮我打开了，他问，要不喊几个人陪陪你？我说，不用了。我端起一大杯白酒（半斤），我吓唬他，我说：牛哥，我干了，你随意！牛哥说，你先别喝，我先把120救护车叫来！

宁波，豪车随处可见！

朱总转送给我的工行小礼品，是条小蛇，很小！

喝多了，早上6点就起床了，到处找水喝，第一次见这种水，真是农村人进城了，看啥都新鲜，上次我们在西宁银龙大酒店，酒店里的矿泉水50元一瓶！

企业家，多数都信佛，这是为什么？

本文出自 左旋肉碱胶囊 http://www.feisuxs，转载时请注明出处及 相应链接

**第二篇：我在商业银行的实习经历**

笔者实习的商业银行在国内九家股份制商业银行中排名中上，与四大国有银行相比算是一家精品型商业银行。总行一般机构齐全，大致有个人业务部、公司业务部、信贷审查部、营销部、业务部。支行的组织架构则相对简单，大体由个人业务部、公司业务部、办公室三块构成。我所在的个人业务部，也即personal Banking Department，行业内叫法为“个金”，与公司业务部“对公”的简称相对。

总行营业部在金融街，每日坐716或运通106，比较偏好716，因为每日车上都有移动电视节目，稍解久站之疲。所播节目多为揭露社会热点问题，拷问市民社会道德，如，毛鸡蛋之类集体食物中毒事件的跟踪报道，黑残车之类弱势群体生存现状的暗访实录，最值得称道的是每日7：40－8：00左右的定时评书——烽火京华，似乎有京郊地道战的追忆，有箫克将军的英雄事迹，有孙敬修爷爷讲故事退日寇的传奇……安排在上班高峰期播放，其意义不言而喻，就是给皇城根儿的老少爷们注入点血性，牢记那段屈辱史的血腥烙印。

上班时的716一般都有不少空位，可惜正值高峰期大概耗时1小时，下班时则只有站的份儿了，不过耗时仅半小时算是失之桑榆收之东隅吧。喜欢站在前门门口，下班时上的少下的多，倒吊在车门把手背对车窗，两脚站在狭窄的梯口处，一边俯瞰车内的人，一边随车的颠簸而摇摆，颇为享受这种悬空的状态，有些bt了。每日如钟摆般上下公交车，给人印象最深刻的场景出现在到站前，老头老太婆猫着腰站起身来准备去车门，可停车的一刹那间由于惯性又一屁股坐了回去，一边着急的高声喊着“稍等，有下”，一边在售票员的不满的嘟囔声中晃晃悠悠的下车，早已习惯了百年难产一个李素丽的北京公交，心里不由轻叹一声：年轻真好。

第一天实习的第一件事便是与个人业务部的老总面谈，大半时间都在恭听老总的光辉个人历程，几乎是左耳进右耳出，印象最深刻的是谈及学习能力，老总问我大概需要多长时间能够学会操作银行内部系统？一看内部培训教材厚厚一本不禁有些发怵，硬着头皮上机一试，发现无非是下拉任务列表之类，只需傻瓜相机式的按部就班即可。还有一个搞笑的问题是，当我谈到通过计算机二级时，老总遽然问道“会打字吗”，木鸡了半天方才回过神来。

一、环境发现

开始工作后的当务之急便是熟悉银行内环境，发现的第一个显著事实便是银行的ppmm果然名不虚传。尤其是总行，柜台、办公室、内部电梯、内部食堂处处莺歌燕语脂粉香，男女员工比例实在悬殊，以个金为例，20多名员工仅2名为男性，不由担忧男性领导居多的总行恐怕很容易出作风问题。

发现之二是纸杯上都印有××银行字样，成为企业形象的微型展台，也成为企业文化的绝佳载体。

发现之三是银行大厅禁止照相。圣诞元旦期间，金融街各大银行都粉饰一新，尤其是流光溢彩的圣诞树，配上高耸入云的总行大楼作为外景，着实令我这初来乍到的实习生挡不住留影纪念的欲望，与大厅保安好一阵死缠烂打方才得偿所愿。颇为高大的保安实际跟我差不多年纪，软磨硬缠之后也就开聊起来，他自豪的告诉我，“任何一个人只要一踏进银行大门，他的一举一动全部受到360度全方位的监控”。后与人聊起这种似乎有些侵犯人权的监控措施时，大都对银行此举持完全肯定态度，认为只有这样才能及时防范不轨之徒，而只要自身无甚犯法企图又何惧全程监控？如是，也难怪银行大厅的监视摄像头敢于曝露于阳光之下。

发现之四是内部浪费骇人听闻。如办公区的中央空调每日都开得极高，北京的冬天本就干燥，为弥补过低的湿度，银行不得不在每个办公桌前又配上一个加湿器；如总行每日均收到大量赠刊赠报，或者上级人行要求订阅的银行系统内部刊物，但又规定上班时间不得看报，所以每日大量未拆封的报刊杂志便原封不动进了保洁员手中的黑口袋；如打印复印，经常因为一个Word小失误打出一堆废纸，经常因为给不习惯电脑操作的各级领导报告工作而让巨资投入的办公自动化系统形同虚设。

发现之五是内部矛盾无处不在，内部竞争无处不在。分行之间、支行之间、个金与对公之间、同一部门的业务经理之间四个层次上的内部矛盾和内部竞争随着实习时间的推移而逐渐明晰，惟其如此，才能将原国有商业银行这一潭死水激活，也许，这正是中央不遗余力的推进股份制改造乃至引入外资战略合作者的一大改革成效吧。不过，具体到人与人之间的关系还是比较融洽的，mm们经常扎堆评论某某服装新款的优劣，经常两两交流某某商场的最新促销信息，休息时地理位置较偏的部门经常出现忘食打牌的场面，工作中也经常相互戏称对方“×总”……对此，领导大都视而不见充耳不闻，采取不鼓励不限制的中庸态度来构建以人为本的“和谐银行”。

发现之六是老总可能缺乏专业知识但绝不缺乏政治智慧。就说话艺术而言，软中带硬、硬中带软，既让人如沐春风又让人暗自汗出。就处事圆滑而言，兹举一例，在给我写实习鉴定时，老总将XX年1月的签字时间误写为XX年12月，当我提出全部重写的“不合理要求”时，大笔一挥，XX改成XX倒也不足为奇，12月改成元月可算是有政治大智慧的人啊。

二、业务发现

发现之一是越是沉甸甸的档案贷往往越是信用不合格。若是个人房贷，材料厚实多半因为自身的抵押房产评估价值不满足银行按揭要求，只好千方百计找到亲朋好友再来一次授权委托，证明手续也就倍增了。

发现之二是个贷坏账率极低，而银行坏账率大都来源于公司大客户。目前，各大银行均已实现联网，个人信用记录均已备案，个贷经理乐观的谈到，“除非这人以后不想与银行打交道了，否则，想方设法他也会把钱补上”。偶现的个贷坏账大都由于私企老板生意亏损，实在走投无路，否则，一旦银行把催还通知发至欠款人单位，大都是由于工作繁忙而疏忽了。惭愧的是，最令个贷经理头疼的却是大学生助学贷款，一方面迫于人行限额一方面基于社会责任，银行每年都怀着矛盾心情放出早已做好坏账准备的助学贷款。反观对公业务，由于每笔业务数额巨大，一旦出现纰漏便大幅拉升坏账率。

发现之三是个人住房贷款蒸蒸日上，从贷款方看，经常接触到某些私企老板拿来包二奶的房子作抵押，从银行方看，各大银行纷纷出台令人眼花缭乱的营销政策争抢这一基本稳赚不亏的业务，如银行推出的房贷送保险。反观个人汽车贷款，随着贸易壁垒的逐步破冰和国内各大汽车产商的大肆扩张产能，汽车几与消费类电子产品相近，一日一价，保值率太低自然导致坏帐率太高，试想，当贷款购买汽车的二手市场交易价格尚不如新车价格时，自然车主失去了还贷动力，于是某些支行都已暗自停办个人汽车贷款业务。

发现之四是商业银行业务创新受多种因素制约。首因仍然是政府管制，一项创新业务或创新产品上报后须经上级部门讨论、研究、审批、下放，且不说通过率如何，单论市场机会稍纵即逝，往往银行拿到一纸批文时已经时移而事异了。次因是自身研发能力不足，无缘与研发部的人聊过，但我视野所及，银行内部的业务学习和重金聘请的外部培训在员工看来无疑是走过场，人手一套的XX年证券从业人员资格考试丛书静静伫立书橱中与桌历一般，学习型组织建设不过是一句空洞的口号。末因是银行市场培育不足，引入外资银行作为战略投资者后倒也引进了不少创新产品如结构化证券，但国内市场主体仍然是不具投资常识的投机者，要刺激其投资欲望必先弥补其专业知识空白，而培育市场这项创造性营销举措又具有极强的正外部性，导致各银行无不裹足不前。

发现之五是支行业务的综合化。曾与一支行的行长和个贷经理座谈过一次，得知做个贷的也做公司客户，做对公的也做个人，不仅业务范围相互渗透，而且业绩考核也是多元化的。照理说，部门分割、业务分工、考核细分才是，未及细究，纳闷至今。

三、实习收获

一是注重细节。商业银行特别是作为后台支持的总行，各类琐碎的工作很多，所以做好工作的首要条件便是关注细节，例如每天都将近100个的电话，一个通知发给北京33个支行按三次拨通计算，需要的可是异乎寻常的耐心。

二是熟练掌握办公室必备技能。窃以为，坐办公室的至少必须熟悉Word、复印、传真三项基本技能，尤其是计算机操作熟练更可在群姝环绕的办公室里大挣印象分。

三是学会电话交流中的礼节。打电话虽然简单，却也暗藏学问，打给分行经理和支行行长，默认的是先称呼职务。一旦遵守这个潜规则，对方一般便会和蔼的问道，“你怎么称呼？”，客气之余似乎还含延揽之意。工作中，一女生习惯拿起电话称总行，居高临下之态让一窗之隔的我都甚觉逆耳，更何况那些一方之长，特将此女的打电话场面实录如下，以儆后人：

“你好，总行，现通知你上报一个数字……”

“等等，你是谁啊？”

“我是总行个金啊”（这家伙记性可真差，还得重复一遍自报家门）

“知道我是谁吗？”

“你是×支行×行长啊”（内部的电话本上写的很清楚啊，肯定是想显一下）

“刚来的吧，以后打电话先把自己报清楚，万一是外面打过来的，不是泄密了吗？”

“这个……”（我呸，银行内部电话的前四位都是一样的，倚老卖老）

“还有，以后要什么数字直接找负责人，我很忙，明白吗？”

“知道，下次……”（内部电话本上可没有那么详细，不找你找谁啊）

“嘟嘟”

“嘟嘟”（拷，下次一定先挂他）

如是，沟通的效率高低，立等可见。

四是严格服从领导命令。领导的话有时是问询，有时是交代，有时是命令，一旦命令下达，一定要不折不扣保质保量完成。工作中，XX年最后一个工作周的周一，早上发通知让各分支行上报本周放贷的估计数以便汇总，中午发通知说总行本的放贷任务已完成，全部业务卡死，下班前发通知说行员自主贷款仍可发放而对外禁止放款，可以说总行的朝令夕改导致各分支行的进退惟艰，更导致客户的怨声载道。但是，银行必须满足人行和银监会的硬性规定，而员工也必须接受一日三令的通知工作，并必须在各分支行的抱怨声和客户的责难声中及时下达各分支行及各部门。

五是主动要求工作。个人归纳，实习生大致接触十大基本业务，按科学含量的由低到高排序——换纯净水、打印复印、收发传真、接打电话、报批材料、登录报表、拟写通知、搜集信息、佐审材料、撰写报告。当然，出现个别领导特别赏识这种可遇而不可求的机缘时，领导可能在其外出时让你在他办公室的内部网上代审业务。我曾代部门老总代签过，其实就是代按“同意、批准、提交”三个按钮，代点三次鼠标而已。不过，商业银行的一摊业务基本上还是循序渐进的，前几天多是打印复印、收发传真、接打电话，极其琐碎枯燥，考验耐力；逐渐开始登录报表、拟写通知、搜集信息，感觉自己似乎有用武之地了，考量效率；再然后就是诸如佐审材料、撰写分析报告形成周报这样的“高级工作”，就看自身的悟性和造化了。个人认为，实现工作属性的跃迁关键在于领导的赏识和正式员工的喜好，而领导的赏识和正式员工的喜好又源于个人对工作的态度，既要让领导觉得这新来的执行能力强而不是眼高手低，又要让同事觉得这新来的手脚勤快而不是效率特高抢人饭碗，这其间关键在于度的把握。个人以为达到领导对你产生依赖，同事对你产生信赖的效果，此为最佳。

**第三篇：我在香港的找工作经历**

我在香港的找工作经历

寄托天下[http://exam.gter.net]2024-10-10 22:04寄托天下-寄托家园

1月底开始找工作,那个时候想法非常简单,有一份工作留

在香港就可以了.所以基本上只要我满足条件的文职工作,我都会投简历.那个时候差不多每天10封.1.位于旺角的公司

Administrative Officer

这是第一次面试,完全没有准备得就去了,填完一张表以后,包括我在内三个女生,一

个面试官,属于群面.首先是自我介绍,广东话,普通话,英文都可

以.我选择了广东话,因为面试官一开始就

跟我们讲广东话,另外两个女生都是local,而据她们自我介绍的过程中了解到,她们两个都没有大学学历.相比起来她们的表达能力比我强很多,第一次面试,我完全不懂得怎么突出自己.在自我介绍以后面试官便问我们关于工作经验的问题,在此以后,他就谈到补习社TA的工作,此时我意识到,这其实是一家中介公司,帮补习社找TA的.我还是笑着听完,离场后不再接听这家公司的电话.这一天下午本来还有一家公司,但是我已经知道,这一家应该也是中介公司,所以没去.而此后的一个星期,经常接到各种电话,不胜其烦.从此以后,我便开始留意公司名称,凡是跟职业中介有关的工作,一律忽略.2.某电讯公司

Personal Assistant

这一家公司算是大公司了,位于港岛,某大厦差不多20层全部是这家公司.到了以后有一位职员也是先要我填申请表,交照片.然后带我去了另一个房间门口,示意我进去就行了.敲门以后有人说Come In!于是推门进去,是一个全海景的会议厅,一位面试官,示意我坐下以后便开始面试,是全英文的.1, Introduce yourself.2, You got a Bachelor’s degree in Engineering, why transfer to English Language in HK? 3, As you said, you don’t like Engineering, why chose it then?

4, OK, why not transfer when you were in year 1?

5, What’s kind of job do you like?現在想想，自己還真是老實啊。。。6，可以跟我用广东话聊天吗？

7, Do you know what you will do in our company? 這此面試也沒有準備，這個問題直接死掉。。。

8, Do you have any problems? 我問什麼時候會有結果。

这最初的两次面试，尤其是第二次，让我深深地反省。一方面是关于投简历时的选择—香港有不少这样的中介公司，让你去做sales，一不小心可能就会投到这样的公司里；二是表述能力，自己稀里糊涂地就去了，我到底在说什么，我自己都搞不清楚。之后几天休息了一下，没有再投简历，回去修改了CV，同时浏览找工作的网站，我发觉多看看这些网站，其实可以分辨哪些是中介。

3.香港某知名地产公司

Real estate officer

这是香港非常知名的一家地产公司，我去的是湾仔的分部面试。

刚开始是HR初面，之后等待几分钟通过之后，开始笔试，笔试有两道题，均是问答题，一题中文一题英文，都和地产有关系，答题时间是一个半小时。笔试完后，大约又等了15分钟，开始终面。

终面需要到公司顶层的会议室，面试官是两位经理，约40多岁，和颜善目，让人感觉非常舒服。面试一开始是英文，先问为什么本科读建筑，硕士转英文，我说想提高自己的语言水平，他们笑着点头说你英语很好呀！这句话确实让我振奋不少，因为来香港这么久，香港人成天都说你们内地人英文如何差如何差，从来没有香港人说过我们英语好。之后开始问我在香港学到什么，对地产的认识，对香港的认识，以及以后的职业规划。问了很多问题之后，开始闲聊了，闲聊中经理突然问：你广东话怎么样？我说那我们用广东话聊天吧，又嘻哈了好久，经理说：“嗯，我知道在内地，薪水是公司制定的，一般不会问，但在香港不同，你想要多少薪水？”，我答了，他没有像想象中讨价还价，我也认为这家公司肯定给得起，之后便说：“六月上班有没有问题？”我忧喜参半，因为我有三个学期，7月才上完课，IANG8月才能办好并合法工作，这个我实在是没办法，我也老实回答了，他便很无奈地摊了摊手。

我回去的路上，心情非常不好，后来在寄托上发现，以前也有不少师姐因为三个学期不能马上投入工作而丢了offer，我当时真是恨死这第三个学期了！香港的大多工作，都是需要你immediately available的，大公司会愿意等，但很多也是从6月开始。

这之后第二天还有一场面试，一家大型制造企业，老外来港请秘书的。初面都没过，HR直接告诉我，像你这样8月才能上班香港很少有人愿意请的。

4.香港某电视台

秘书

很漂亮的office,位于红磡海滨广场。这家电视台的简历我投了一个月以后，才打来叫我去面试。也是在会议室，会议室很漂亮，对着北角的海景。去会议室途中也经过演播室，感觉非常有意思。

面试官是女的，打扮非常新潮，一进来便主动与我握手。面试是广东话的，问的问题有介绍自己，对这家的电视台的了解，对秘书这个职位的理解，最后的问题是问我星期六可不可以上半天班。走的时候HR告诉我，这是初面，如果想知道自己能不能进入二面，必须自己打电话来问。但后来出了一些意外，令我没有把心思放在工作上，也就没有打电话过去。

5.某投行

Administrative assistant

呵呵，可以去传说中的投行面试，也觉得挺好玩的。这个职位写明是在融资相关的部门工作，所以面试是前一天看了很多这方面的资料。

先去了一个小的会议室，HR是香港人，广东话，问的问题和这份工作本身无关，基本上都是个人问题，非常详细，如：来香港多久了，对香港的认识，怎么学会广东话的，以后打不打算长留香港，为什么？和男朋友怎么认识的，有没有结婚的打算。这些问题其实都是围绕一个点----稳定性。

HR问完以后，带我去了一个大的会议室，一位戴眼镜，约50岁的男士坐在里面。他开口便是普通话，问我是哪里人，以前在哪里读的大学。之后便问：“听得出我的口音，是哪里人吗？”我说：“我觉得是台湾口音。”他说：“对了一半，我在台湾长大的，但是我祖籍江苏，6岁去了台湾。你觉得我们台湾人的国语和你们大陆人的国语有什么不同？”我就随便拉了一些，还提到我男友是台湾迷。其实我个人确实不喜欢台湾⊙﹏⊙。他后来也问了我一些关于这家银行的细节问题，比如我为什么会想来这里工作，还有知不知道我以后从事的工作是怎样的。

他表现得很愿意请我，甚至都说了一些以后见这样的话，可是几天以后，却得到了不获录用的消息。说实话我挺失望的，因为一开始没有抱有什么希望。有人告诉我，很多时候就是这样，明明人家很热情，可是到最后就是不请你。

6.某综合公司

秘书

之前只知这家公司有汽车方面的业务，后来才知道这家公司非常大，还有食品，化妆品等业务。公司位于九龙湾。

还记得面试那天，我出了地铁站却下起了蒙蒙细雨。路上问路，没想到对方竟是那家公司的员工。因为我去面试的时间刚好是午饭时间，遇到了不少员工，我感觉这家公司的人，脸上带着非常自然的笑容，和sales接客见老板完全不同，公司大楼门口有专人接待面试者，整个氛围非常人性化，和以前许多公司带给我的冷冰冰的感觉完全不同。还记得会议室里用写着“全力以中港人民幸福生活为主旨！”

一开始是HR assistant的初面，广东话，介绍自己，谈谈学历与工作经验，这些问题我已经答过很多次了。接着开始笔试，纯考英语能力，这是我二十多年做过的最难的试卷，看了前几题我已经冒了一身冷汗，怎么会这么难，这么难！！专八的题，在这卷子的对比下，也只能算cet4。交完试卷以后我已经脑子一片空白了，完全回不过神。

大约等了20分钟，一位约40岁的女士进来了，她介绍自己是HR manager。一开始是广东话，她拿着我的试卷说：“你觉得我们的题难吗？”我说我觉得挺难的。她说：“还不错，很少人及格的，很多人都抱怨我们的题太难。”我一看，我65分，o(╯□╰)o。然后开始面试了，英文，问我对这家的了解，为什么想来这家公司，对上司命令的服从，比如和上司意见不同，而且知道上司是不对的时候，要怎么办。

最终没有拿到这家公司的offer,我有时候觉得自己太嫩了，秘书这份工作，我到底做不做得了。后来发现这家公司每年都会招MT，薪水高于毕业生平均水平，我觉得大家可以留意一下。

7.某地产公司

CEO的秘书

我想，没有拿到这家公司的offer，会是我很长一段时间内不可释怀的遗憾。这是一家中资的大型地产公司，已在香港上市。从事的业务是我本科所学，其重点发展领域也在某方面与我有很大关系，要求语言能力方面是我硕士学的，我是半夜看到这家公司的广告的，虽然请CEO秘书，让我觉得希望不大，但是如此多的巧合，如此多的条件我都具备，实在让我异常兴奋。我发了求职信过去，是重新写的一封，而不是利用以前的模板。

第二天一早，还没睡醒，接到了这家公司的电话，是内地人打来的，说看到我的求职信了，我马上表现地很进取，说了很多。她说，那你来面试吧！我问什么时候，她居然说现在！我非常无语，因为晚上我还有考试，但是这份工作我真的很想做。我说下午可以吗？我现在不太方便，于是约了下午。

很大雨，去了湾仔。面试我的是那位打电话给我的Z小姐和一个香港人，两个人轮流提问，一个用普通话一个用广东话。Z小姐问的是业务方面的，香港人问的是语言和背景方面的，都是我熟悉的。感觉上每个问题我都回答得不错，她们看起来也比较满意，最后那个香港人问的是我需不需要办工作签证？我解释了一下IANG，然后Z小姐问：“我问你个问题—老实说我知道不少人为了保证签证的连续性，随便找一份工作，然后拿了签证就辞职，你会不会？”我当然说不会。其实CEO秘书，怎么能算随便一份工作呢？

过了约一个星期，那位Z小姐打电话来，说参加二面，也是终面。出乎我意料的是，CEO是女性。她的眼光非常锐利，让我有一点害怕。Z小姐也在场，全程是普通话的。说起来，我准备的问题，真的一个都没问到。个人方面，问了关于道德的定义，对于工作中道德与实践的关系，对自己及上司的期望；工作方面，狂轰烂炸问了很多很多问题，基本上都是你遇到某个非常具体的难题时，你如何处理，还问了知不知道作为CEO的秘书和助理，有什么区别。我当时已经感觉到，我答得不好，恐怕是难以成功了，最终果然失败。只能说自己，本身就不够格。

8.某教育机构

Administrative assistant

这是一家跨国的教育机构，非常知名。面试我的HR的打扮就是你满街都能看到的那种港女打扮。她介绍了这家公司在香港员工很多，以后还要跟学生还有家长打交道，所以会很忙。面试一开始是广东话的，问如果家长投诉教学质量，要退

钱怎么办？还有员工与员工之间发生争执怎么办，她补充说：“我们香港人就是这样的，为了几块钱可以在菜市场跟人吵不停的，你要有准备。”还问到，公司这么多人，很多人都不认识的，你会选择什么方法来增进员工之间的感情。

接着开始了英文问答，介绍自己，职业规划等等。她突然问：“你对你们内地人的英文水平这么差有什么看法？”我反问：“你觉得我们内地人英文怎么不好？”她说：“我经常听不懂你们在说什么，你们的口音很要命。”我不高兴了，说：“我不这么认为，我觉得香港人的英文口语很烂，跟广东话夹杂不清，什么order,boss,offer发音怪里怪气，被广东话同化了。”她显然被我吓了一跳，没有继续就这个问题追问下去。

类似这样被歧视的例子，生活中非常多，工作中也不少。曾有一次，一家公司打电话给我叫我去面试，然而弄清楚我是内地人以后，说那你不用来了。这种复杂的心情，可想而知。

9.某综合公司

Secretary to GM

这家公司挺大的,非常有名,两栋办公楼算是上环的地标.这已经是我找工作的后期了。到了后期，面试的机会比之前少了很多，但是公司也越来越大牌，我其实很担心很担心。我的好朋友去了中远，可是居然没过试用期，这也让我的压力非常大。

这家公司的保安是个会说广东话的中东人士，非常可爱。一上去是初面，还是那些非常常见的问题：介绍自己，过往的学习和工作经验等问题。之后面试官开始说起公司的各种福利，这一点很像中资企业，福利很不错，最后提到，我提出的薪水要求可不可以降低一点？对于这一点我非常诧异，这么大一家公司，我提出的薪水只比毕业生平均水平高一点，居然给不起？但是那个时候，我也很着急了，加上之前提到的福利不错，我便说可以，但是也不能低太多。面试官说：“我们也不会很过分，少个几百一千的可以了。”

之后一位男同事开始考我打字，一篇英文，字数400多，要我5分钟打完，还说他平时就是5分钟打完的，我听了有一种被耍的感觉，这怎么可能打完？你装吧！最后我只打了两百多个字。然后打英文，电脑里只有香港人用的仓颉和速成，我说我不会，我本身用的是全拼。其实我觉得我应该已经死了。然而15分钟以后，面试官告诉我，GM正过来，要我等等，这是终面。

感觉这位GM应该是香港人，但是打扮很像内地的那种暴发户。。他问的第一个问题是：对正在建设的珠港澳大桥对公司业务的影响有什么看法。围绕这个问题我们一来二去地大约说了10分钟，说完这个问题，之后的相对就是比较简单的问题了。他最后说，你的职位算是比较高的职位，但是你来香港仅仅一年，而且在香港没有工作经验，你觉得你要如何胜任。回答这个问题了以后，他送我出门，嘴里很小声不停地念叨“在香港没有工作经验，在香港没有工作经验…………..”

10.某零售集团

Admin.Assistant

也是一家大公司，全球都有分店，主要买各种奢侈名牌，小到gucci，大到hermes。

初面是在尖东的分店，问的也是那些已经回答烂了的问题，不停地换广东话，普通话和英文，整个初面约15分钟，告之若有二面会通知。这家公司初面完后，就接到一个电话，也就是我现在的工作的offer。之后的一些面试电话，我都推了。

几天以后收到这家公司的二面通知，我还是去了。这次是在尖沙咀的分店，面试我的GM-L小姐。L小姐虽然是高层，但是打扮得非常随意，她亲自到公司接待处接我带我去会议室，一路上话很多很多。这次的面试不像是面试，更像吹水。她说：“你学历好高啊，我觉得你来我们这里工作肯定没问题了，这个职位其实中七可以胜任了，但是我就想见见你，看看到底是个什么样的硕士生居然会申请这么基层的工作。”我告诉她，我是宁为凤尾不做鸡头。起码那个时候我是这么想的。她说：“这份工作非常非常忙，你做的也会是非常基层的工作，你可能需要长时间的OT。其实你有什么问题，我没问题了。”所以之后，其实一直是我在提问了。由于已经有offer，加上其他的一些因素，我这次表现得并不是很积极。

**第四篇：我的经历（模版）**

我的经历：简单之中也有点儿不很简单；我的人生：平凡之中也有点儿不很平凡。穆斯林女人都有着浓浓的盖头情结，我也不例外。走在街上看到戴盖头的穆斯林女人，不论是回族还是维族，不论是年长的还是年少的，都忍不住会多看几眼。三十至三十三岁这三年我在家带孩子，学会了礼拜，戴上了盖头。孩子送幼儿园后，为了生活我得出门工作，取掉了盖头，好些年来心里都有着负罪感。

四十岁这年的春天我重新戴上了盖头却失业在家了。

四十岁本当是不惑之年，我却很是困惑了一些日子。

按说做会计这行换个工作不很难，可是戴着盖头去应聘会计工作就很难了。招聘单位从网上看到我的简历打电话约我去应聘。我把自己收拾得端庄得体，走进写字楼，敲开办公室的门，告知人家我是来应聘会计的，每当这时对方都会诧异地把我上下打量一番，在穆斯林众多的新疆乌鲁木齐，看到戴盖头的穆斯林女人不奇怪，可要是戴盖头的女人进写字楼并且是想要做会计的，人家就很奇怪了。有的人说：“我们这里回族、维族都有，但没你这种打扮的。”有的人说：“你已经属于那种很保守的回族人了吧。”有的人说：“戴盖头的回族人我常见，但都不会出来工作吧。”还有的说：“你一定要这样穿戴吗？”更有甚者：“你穿得也太大张旗鼓了吧。”我又没穿长袍马褂，只是比她们多系了条纱巾而已呀。听着这些无知的说法，我面带微笑，不卑不亢地应答着。“戴头巾的不仅是回族、维族女人，也有汉族穆斯林女人戴头巾。”“戴头巾的也不是都没上过学，不出来工作，只是您没太注意吧。”“我只是比别人多戴个头巾，其它我不比别人多点什么也不比别人少点什么。一个头巾既不会妨碍我的工作，也不会妨碍我和别人的相处。”

去了几家之后，我也不是很有信心了，但是只要有人打电话约我去应聘我就去，后来我报的想法只是：多让一个非穆斯林对“戴盖头的女人也出来工作，也能做会计”有个印象。

四十岁的单身女人生活原本就不易，这又数次应聘不果，可想而知精神上、物质上的压力。在这期间，众多的多斯梯们都没有遗忘我。都鼓励我自己做点儿什么。有千里之外素未谋面的多斯梯主动提出借我创业资金的，有群友里帮我出谋划策经营什么的，还有帮我找门面房的。有的说：“现实点儿吧，这是非穆的世界，为了生存取掉盖头吧，安拉是彻知的，安拉会原谅你的。”有的说：“礼好五番拜就好，不用太教条了。”有的说：“戴着盖头是

不可能找到工作的。”也有的说：“这是安拉的考验，安拉与坚忍者同在。”当我犹豫要不要自己去开个饭馆时有个年轻的群友建议我取掉盖头继续会计工作，他说：穆斯林只有在自己所处的行业做到顶尖级，才能去影响非穆斯林，非穆斯林对我们的印象才会改变。

大家都在为我着想，可是太难选择了。自己做生意吧。门面房都太贵，即使能借款盘下来，做销售，进货需要更多的资金，开饭馆，我又没有那么好的体力。这都不适合我，我还是想过朝九晚五的上班族的生活，更想戴着盖头去非穆斯林中上班。

生意——做不起来。应聘——非穆斯林接受不了我的头巾。取掉头巾——我自己迈不过这个坎，特想不通。生活固然是很现实的，可安拉的实有更是真实的，安拉怎么会遗忘我呢？取掉盖头，我是怕人还是怕安拉呢？戴盖头没有错呀，我是为了取悦于安拉呀。难道取掉盖头不是我在安拉的恩典上绝望了吗？我反复地这样问自己。问到自己头发脱落，问到自己茶饭不思。反复地听着一首歌“我从不畏惧孤单”，讲述的就是一位穆斯林女人戴着纱巾找工作的艰难。

一个多月，我迷茫着、困惑着，不停地应聘着。还不敢告知老人和孩子自己的状况。心里到是越来越清楚自己想做什么：还是想戴着盖头去上班。我应聘了十家单位，终于那第十家打电话通知我明天去单位接工作。那天我去应聘时接待我的是老板的妻子，老板夫妻两是扬州人，看来她这关是通过了，我心里没底的是老板从内地回来后，见了我能否接受我这戴头巾的员工。老板的妻子在电话里到是说：“你是少数民族，和我们吃饭一定不方便，我家里有个微波炉也用不上，我拿到办公室给你去热饭。”但愿老板能和他妻子一样不排斥戴头巾的我。

通过应聘的这些日子我也感觉到，我们自身也有问题，不说大的国有单位吧，那里比较特殊，就说现在的私企吧，如果我们有越来越多的姐妹戴着盖头去应聘，那么他们也就对我们的盖头熟视无睹，不奇怪了，不排斥了。

当然人是很渺小无力的，唯有祈求安拉的相助，让我工作顺利，能有机会通过自身的努力，去改变一些非穆斯林对我们的看法。阿米乃！

I am not afraid to stand alone,if Allah is by my side.我从不畏惧孤单，只要安拉与我同在。

**第五篇：我的经历**

当年呢我是在深圳的宝安区一个叫伟创力的电子厂打工！我主要是插变压器，厂子做的是诺基亚的充电器！我有一哥们，是在龙岗区也不知道是在南山区

具体位置我忘了，正好我去的那几天赶上他过生日，前天他来了电话

说过生日让我去庆祝下，可是第二天我还要上班，于是乎当天下午我去请了假 谎称跟自己在宝安区同样打工的表哥有几年没见了，想去探探亲。假很快就请来！结果这一去让我遇到好多我想都没想过的事情 第一次感觉欺骗离我这么的近！

那天依稀记得还下着雨，深圳的夏天变化无常。好像台风刚从那天刮过 坐在公交车上看着绿化带里一片狼藉的花草，台风的威力可见一般 我记得当时坐的是509路公交车，车子只到深圳入关的检查站哪儿！在检查站有解放军查身份证，百年一遇啊 让我赶上了！

除了老弱病残的，其他人一律下车检查！我是第一次遇见这蹊跷的事

很是好奇，那解放军同志拿着我的身份证是左看右看。或许我真长的像个坏人！只问我了一句你叫什么名字，家是哪儿的。我一一都回答了

其实这些信息身份证上都有的！我了去的，事实证明我确实长的挺失败的！

一一都完毕之后，我顺利入关了。在朋友说的指定站台等车。

过了一会我又一哥们来接我，这哥们来深圳3年了，是我初中的同学 也是我的邻居，现在在深圳一广告公司工作！几年没见了相互寒暄几句！朋友告诉我深圳的骗子很多，什么骗术都有，一个人的时候一定得谨慎

当年我差点都让骗到传销窝点里去了。我暗自发笑，心想你这么有本事也差点上当受骗了 我们又坐上公交车，从检查站到我另一哥们的地方大概得2小时车程，慢慢坐吧！在这里需要交代一下，给他过生日得那哥们叫烟筒！

来检查站接我的这哥们叫郭欠欠！人物主要围绕这他们两个展开 下面就简称欠欠 筒

欠欠这人给人感觉敦厚！每每喝酒的时候像个演员！在加上酒量很大，不光在我们这几个朋友当中吃的开

在工作上也是如鱼得水！他跟我讲他去深圳一年后跟一女的在租住屋内大战一星期的故事 让我膛目结舌！好了题外话不多说了

公交车是上的是环城高速，途中遇到了几个景点，如什么大小梅沙啦 什么红树林了！其实感觉没什么好奇的，都在电视上看过了！

车子在关内的一个检查站停下来了，深圳好像有3个检查站。我一天途径了两个

不过这次没有检查身份了也算是顺当的通过了！又该换公交车了，娘的当时真是感觉深圳是坑爹的，第一次来深圳，在没有熟人指引想到某个地方。那你很可能是有去无回了！

公交车上人挨人啊，这一片工厂比较多。有穿着性感的少女，也有穿着土里土气的大爷 那天我是穿了一件紫色白条的短袖，一个黑色运动马裤，一双蓝色的人字拖 可能跟深圳这个大都市的面貌不相符合！由于上车比较晚，站在靠门的地方。我抬头看到一副摄像头正对着我，然后有看驾驶座前得仪表盘上有一个小型电视机 娘的坑爹呢，给我来现场直播呢！哎 偶然发现旁边的女孩长的还可以！当时呢我小小的邪恶了一下，呵呵！时不时还往人家旁边凑凑！

半个小时之后，我们在大芬村的站点下车了！朋友饶有兴致的给我介绍大芬村深圳的文化中心

里边都是画油画的！我们也算是匆匆赶到筒所在的厂，到厂门口又来查身份证！突然感觉那保安看我的表情跟在检查站解放军看我的表情如出一辙！我在进出登记表上填了自己的信息，还把身份证留在哪儿，人家才让我进去！

进去之后肯定是见到筒了，我们随便扯了点人生。至于扯的什么，还不都是那点事！筒哥说他在厂子怎么猥琐某女子，怎么夜里出来潇洒！怎么把钱当纸丢了等等！哎，真没想到这小子很真有能耐啊

好了故事跳转到晚上，他们宿舍也有我们的几个同乡！一个是桐柏的，还有一个是新野的 都是南阳人，不过他们两个名字，我忘了叫什么了，都是一面之缘记得不是很清楚！下面就叫他们地名吧！

桐柏这人长的，个子不算多高，微胖！特点是一脸密密麻麻的螺丝钉！

新野这人长的，个子中等，胖瘦适应，他跟桐柏有个同性！一脸熙熙攘攘的螺丝钉！

筒哥给我介绍的时候，我都在心里笑了几千回了，不过呢我没有表露出来，我也笑这跟他们握手，跟他们交谈中也看出来大家都是性情中人！

晚上8点多了，筒哥叫着我们出去吃饭！我们一行5个人。我 筒 欠欠 桐柏 新野!一路上，我他娘的跟走迷宫似的，跟他们几个瞎转悠！来到一个做川菜的饭店前 筒哥去订了房间上了楼，环境还不错。当时都觉的好笑，入座之后竟没人说话

都是你看看我 我看看你！这时欠欠说话了:日他姐啊 真是难啊！来这深圳这么多年 都想死你了。还好筒哥来了，要不然我一个人在这边连个拍话的对象都没有啊 筒哥也说：你小子赶的巧啊，老子过生日你小子来了！

我说：哎，其实早都想来给你过生日了，一直没时间。你看哥们刚来，身上也没钱 也没买什么生日礼物

买啥生日礼物，都是兄弟就别提这些东西了！这是欠欠说的，因为他也什么没买！其实我们之间的关系很微妙！彼此之间做事情即使有不妥，互相都不会说出来

但都能理解！这就是我们之间关系为什么处的这么好！记得当年我坐火车回家的时候 欠欠给我买了条裤子，还给我买了张在深圳的电话卡，筒哥帮我掏的回家的火车费！都是让我牢记一辈子的！

席间，桐柏和新野少作言语！我由于是第一次见，跟他们两多喝了几杯！我跟桐柏采煤的时候，他光伸错指头让我印象深刻！我说没事，多练练 我也是刚学习，没事了多跟筒伸伸就好了！

其实我也一样，喊个4伸个5！只不过他的表现太浮躁！太过认真了。感觉伸错了面子上过意不去，同时也有一种深深的自责！

所以说真正的朋友了解你的性格，知道你想要什么，不想要什么！

晚上１１点，我们宴会才结束！筒哥嚷着要去找小姐！我了个去了，当年我还是学生啊！淡定。

还好欠欠理智，说服了！当时听的我想笑。欠欠说：我看你小子是Ａ片看多了吧！回去自己玩自己去！那天晚上，他们宿舍没地方睡了，筒哥说让我跟他一起睡。

我看床铺小的可怜，估计都不够他一人睡觉。我说你睡吧！我玩会电脑，结果那晚上，我是在电脑椅子上迷迷糊糊睡着的！第二天早上我早早的起来，因为那晚我一直都是在盼望着天亮！

根本就没有睡！

第二天，欠欠也早早的来到筒哥的住地！今天我们去东门逛逛！那里有个集贸市场！里边的什么邦威啦 乙醇啦 森马之类的 都是堆着山卖的 价格２０到１００不等！现在才感觉内地的品牌店都是坑爹的！有木有啊！

桐柏和新野各自也把自己给武装了下，穿的跟阳光宅男似的！欠欠买了双花色的运动鞋！欠欠执意要给我买跳裤子，被我回绝了！有裤子穿，能罩的住就可以了！我出来有不是为了潇洒，我是这样想的。不过最后他还是在我走的那天买了，我真是内牛肉面啊！

中午吃的是自助火锅，吃的让人蛋疼！服务员开始就声明我们吃不完兜着走！还要罚钱！哎，所以哥几个吃什么都是量力而行的！最后还是犟着把锅底给吃穿了。下午东门的人流明显的多了，街上到处都是花枝招展的小姑娘。时不时还能碰见几个非洲洋人！那黑的跟毛似的。

东门果然是个好地方啊，见筒的双眼目不暇接，时不时还发出感慨。少男少女，你推我挤的 好生热闹啊！我想这么多人里头，也不乏小米跟２奶奶了！

下午4点左右，分别的时刻到了。我明天还要上班，所以就得提前回去了 娘的光坐车都得4小时坐！从东门坐地铁到世界之窗比较近点 欠欠说:我送你到世界之窗，你到哪儿在倒车，到你们那边。

我山里孩子也是第一次坐地铁，人家给我一个塑料圆片子，我都不知道是干什么用的 最后还是在欠欠的指导下完成了操作的，这都是后话了

跟筒哥道别！以及桐柏 新野的两个朋友。分别的滋味可想而知！总是让人心情沉重

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！