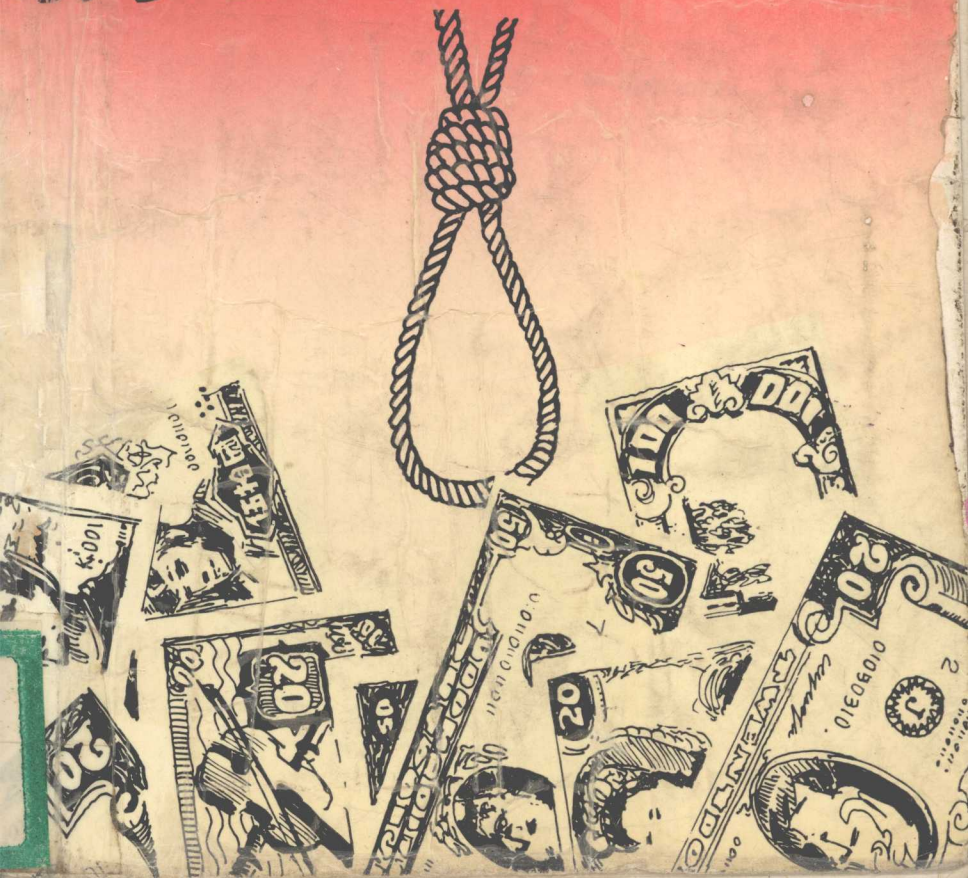


万人下海

捞世界

作者 吴昊 徐杨

西南师范大学出版社



万人下海捞世界

吴昊 徐杨 编

西南师范大学出版社

1993年5月 重庆

(川)新登字 019 号

万人下海捞世界

吴昊 徐杨 编

西南师范大学出版社 出版、发行

(重庆 北碚)

重庆市印制第六厂 印 刷

*

开本:787×1092 1/32 印张:9 实际字数:180 千

1993 年 5 月 第一版 1993 年 5 月 第 1 次印刷

印数:1—50,000 册

*

ISBN 7—5621—0841—2/Z·30

定价:5.40 元

作者自白

凭我写书的经验，敲定一个选题的念头往往是很偶然的，这本书也这样。

前不久，一位书商朋友来接我一本稿子，那是本约定的书，他匆匆翻完，眼睛停留在了书名上：下海真经——公司营销妙法。

过了一刻，他若有所获地告诉我：“你是不是干脆再给我们搞本纪实？”

“行啊，听听你的想法”。我想进一步试探有什么好主意，书商的精明与敏感常使我茅塞顿开。这一回又是如此。“比如这本，如果把重心摆在‘下海’二字上，怎样？我敢断言，今天至少有一半的中国人还在梦中，没醒，绝大多数人正在海与岸之间定不下弦儿，这，多微妙的心态！包括你我这种下还是没下海的人，还不都想看人家是怎么个下的，反正下海只是个时间迟早的事儿啦。”

送走客人，我是一夜没能合上眼睛。

一个月的紧张伏案，八方奔走查找资料。终于完成了一个“孵化”过程，五家出版社电话电报索稿，且一个比一个急切，看来“下海”的书会在93年94年掀起一阵强劲的冲击波。你信不？

当然编撰本书的初衷，是借“市场经济”大潮的涌动促进中国人的观念来一次更大跨度的更新，更深刻的洗礼。本书不是那种表层的宏观式扫描的东西，它注重故事性，让读者看到的不仅是一种壮观的气势，而是形形色色、各式各样的“下海”

人心态。你会看到：

别人是为什么下海的？

别人是怎样下海的？

他们下海后的酸、甜、苦、辣和兴衰成败

.....

我想，读者一定会问自己，该怎么下海？是在海边浅滩戏水呢？还是游到海的深处搏击一翻？

末了，还有句值得提及的话要说，那就是本书若没有张建伟、于培民、易旭东、黑飞等许多同行朋友的辛勤劳作和悉心的资料积累，笔者是难以如期顺利完成的。所以特借此深表谢意。

编者

一九九三年四月重庆

目 录

作者自白

引 子 1

第一章 “海”中人自述 3

●你能抵挡“海”的诱惑? 3

●最苦恼的,还是心灵的分裂 7

第二章 下海! 下海! 侃声爆棚 12

第三章 想发财忙起来 24

●理解万岁:不妨换换“活法” 25

●愿把青春赌明天 27

○青春没有回程票 27

○不想发财鬼才相信 29

○赚钱的感觉 31

○这个“关”就看你怎么“攻”啦 33

○你说我这“点子”绝不绝 34

○天晓得这就是我玩的“空手道” 36

●赚钱高手的高招 38

○“报贩子”赢家的发财奥妙 38

○房地产“炒”家的功夫 42

○形形色色的“供销”大亨 46

●白道里的经纪人 49

●新奇的生存体验 54

○“八大件”个中三味天晓得 54

○外贸群落里的“越洋仔” 60

●“下海”的潮杂声	63
○不甘寂寞的老人与“海”	63
○为你咨询:兼职的法儿	66

第四章 扑腾“下海”的文化人

●诗人顿悟,把缪斯扔进大海	71
●抽象派画家的具象广告	73
●哲学“贵族”把“主义”晾在沙滩上	75
●“摩托歌星”苦恼人的笑	77
●我只卖脑不卖力	78
●那次演唱会改变了我的命	80
●只要有钱赚就是成功的	81
●轮盘赌——跨文化经纪人	83
●没准明天不走这条道儿	85
●再造一个娱乐大厦,她整个儿变了一个人	86
●“红了眼的中国人”	88
●作家的一半是商人	91
●白猫黑猫:“四不象”效应	93
●为攒钱忙得掉了魂的董事长:秦怡	95
●“码”字一年净赚 100 万	98
●翻译“个体户”生存体验	101
●“杨子鳄”哥们儿的剧本广告策划	103
●巨星进军房地产	107
●黄婉秋:“刘三姐”品牌该值几百万	110

第五章 “金字塔”在震荡中裂变

●学界有三种面孔	115
----------------	-----

	●课堂上 BP 机嘀嘀嘀	116
	●学生“大款”生财有道	119
	●智慧,你究竟值多少钱一斤	121
	●学者,也忙起来啦	123
	●“下海”的高智商阶层	128
	●什么事儿一到大街上就简单啦	133
	●干!不就是二十万的风险吗	135
	●七八回栽了不怕,总有两三次成功	137
	●进口“公鸡”终于下蛋了	139
	●学者商人化—美丽的蜕变	140
	●请问法庭:关押我 770 天凭个啥?	145
第六章	女人没有“救生圈”	151
	●女秘书的隐衷自述	151
	●吃“青春饭”的夏娃们	155
	●南风卷来一群“白领打工妹”	159
	●上海滩上的“交际花”	168
	●洋老板与中国妞儿	170
第七章	“旱鸭子”下海呛水百态	180
	●故事 A——跨国经商队中的穷汉子	181
	●故事 B——重捧铁饭碗的“千里马”	182
	●故事 C——难堪的娇艳女郎	183
	●故事 D——股市潮中的“行家”和新手	184
	●故事 E——生活在豪华别墅里的弃儿	185
	●故事 F——擦罢眼泪点案子	186
第八章	话说“下海”的徘徊	190
	●海水不是好喝的	190

●徘徊在海与岸之间的“边缘人”	194
●“海水”冲了“龙王庙”，“和尚”咋办	203
●为你咨询：下海计划	208

第九章 “大亨”

——你何不潇洒“抖”一回	210
● 93 周末新闻大轰炸	210
●占尽风流的“百万级新生代”	213
●“款爷”没有流行色	215
○象西方那样赚钱的沈先生	217
○中国巨富四大王	219
○上海滩走来一群新富豪	225
●不妨泄露一回“天机”	230
○渗透关系就来金钱	230
○发财需因人制宜	234
○最好的办法是钱变钱	238
●“杨百万”——股票大王的发迹史	242
●“点子”富翁何阳闯江湖	251
●卢俊雄的大动作与高难度	257
●从知青到亿万大亨李晓华	264
●蔡百万说：“杨百万算老几”	268
●做飞机买卖的“大手笔”车其中	271

尾 声	278
-----------	-----

引 子

在时下流行的种种“热”中，“下海热”来势最猛，社会波及面最广。全国注册的民有经济实体已逾 90 万家，“下海热”方兴未艾！

与 1984 年至 1986 年、1988 年的前两次辞职经商热相比，这次颇带雅味、豪气的“下海热”中，“下海”者的社会和文化层次较高。因而带来的社会震动也更为强烈，对这种行为的价值评说争论也更激烈！

1992 年，小平同志的南巡谈话犹如一个巨大的火炬，点燃亿万人心中的热情。“下海”成为最热门的话题之一……

不论亲朋好友，或是同事熟人，办公室、马路旁、餐馆里、客厅间，凡是能够倾吐胸臆的地方，嘴边大都离不开“下海”二字。

1993 年早春时节，友人相聚，其人爆出新闻：“××下海了”，闻者不乏啧啧惋惜之声；转眼秋天到来的时候，“下海”却像熟透的果实，让越来越多的人嚼出了甜味。

笔者的两位朋友相遇，曾有如下一番对话：

朋友甲：“都说你辞官下海，当了个体户，是真的吗？”

朋友乙点头：“办了一家咨询公司。”

“你疯了，何必自己冒风险？”

朋友乙：“你还看不清形势，呆在国营企业里风险才大呢！”

在国营企业工作的朋友甲的夫人被“自谋”回家。他见到

我说：“我老婆在厂里干了几年，就那么一句‘咱厂产品没销路’，给‘自谋’回来了。现在每月发七十块钱，怎么过？真得‘下海’了。”

于是，有人唱出了“早下海，早自由；生命不息，畅游不止”的“大彻大悟”之歌；

还有的更对近十年出现的三次“下海”潮做出历史比较和理论概括：

第一次“下海”，成于1983年—1984年，“下海”主力是返城知青、无业者，以及刑满释放人员，海中作业方式是个体经营；

第二次“下海”，成于1986年前后，“下海”主力是各级政府部门官员，海中作业目的是为了各级政府部门或小团体利益经营，故而又有了“官商下海”之称；

第三次“下海”，始于本年度小平同志南巡谈话之后，目前尚未看到终期。海中作业方式五花八门，“下海”者的职业亦很庞杂，但共同的特点是有了鲜明的目的和长久打算。

总之，不论怎样一种情况，面对日益逼近的潮声，人们都在选择。而随着由远及近的海潮拍岸的巨响，目标愈清晰，一种关于“我们为什么要‘下海’的思考，也更加分明地出现了。”

第一章 “海”中人自述

●你能抵挡“海”的诱惑？

1992年夏，海南岛某大公司会议室里。公司总经理正在向到会的记者们介绍公司的领导班子成员，消息灵通的记者们发现，该公司竟然聚集了20位原来中央及地方的处、局级官员。总经理不过30岁，以前是东北某市经委的普通干部，他有什么魔力，居然使那么多昔日威风八面的实权人物听命于他？

与上面那一幕时隔不久，一位步履蹒跚的老人抖着颤颤巍巍的手按响了北京饭店某合资企业驻京办事处的门铃。开门的办事处主任看清来人后，惊问，老部长，您怎么找到这儿的？

被称作部长的老人委婉地向自己过去的秘书道明来意，原来想让尚不足55岁的夫人来办事处工作。这位曾声名显赫的中央某部部长刚刚离开政坛几年，以往的威严已荡然无存。

办事处主任当晚失眠了。第二天，他向朋友倾诉了自己的感慨。7年前，这位秘书向部长提出辞职时，老部长拍案大怒：“你是我们培养的‘第三梯队’，我准备要推荐你去担任副司长，难道你要毁掉自己的大好前途吗？！”秘书感谢部长的好意，却没有动摇。至于“前途”，老部长离休后享受着月薪600多元的待遇，秘书却成为月薪近3000元的“二老板”。而且，部长今天不得不上门来求秘书了。

在相当长的一段历史时期内，中国人心目中的头号目标

是“当官”。60年代，有部门作过统计，全国月收入越逾百元的不过一百多万人，其中绝大多数是当“官”的。

官员，无论在用车、住房、收入，还是看病、阅文件，都与普通百姓存在着差距，不知有多少人为得到这些待遇而失去了正常的生活乃至个人爱好和天性。谁能料到，这种人们早已习惯的差距和平衡会在现在遇到强有力的挑战。1968年，北京某中学两个同班同学登上了不同的车：一辆是驶向军营的运兵车，另一辆是驶向监狱的囚车。24年后，他们邂逅，前者成为校军官，后者则当上公司经理，一个月薪400元，一个腰缠百万。

上校不平衡：我怎么也搞不懂，为什么蹲过大牢的人会超过我们。他哪里知道，那个当年因偷自行车入狱的同学刑满释放后，处处遭人歧视，只好辞退了勤杂工工作，开起个体照像馆，流了多少眼泪和汗水，才换来今日的辉煌。

逆境常常是成功者的阶梯。

1987年，中科院某所一位课题组长以访问学者身份赴德，取得博士学位后被德方留住工作，一晃就是4年，未按预定时间回国。所里一气之下予以除名。后来，他归来时只好转人民办科技企业工作。去年所里接受一科研课题，众人认定非他莫属，所领导带着“研究室主任”的桂冠上门求贤，他却执意不肯回头。在民办企业，他支配着50多万元科研开发经费，有30多个大学生、研究生听其调遣。而这些条件、官办科研机构是无论如何无法做到的。

作为追查“海南汽车走私案”的中央调查组成员，那年踏上了海南岛，他感觉到了海南特有的生机。调查结束了，他也离开国家机关，成为海南一家公司的副总。几年来，经历了不

少酸甜苦辣，风风雨雨，最危险时差点被炒了“鱿鱼”，可当老上级劝他回机关当处长时，他却斩钉截铁地拒绝了。

。尝过下海滋味的人似乎没有愿再吃回头草的，不论他们是被“逼上梁山”还是主动投入，不论他们如何理解下海的定义。

郝小姐曾经是一名出色的警官，聪颖过人，个性倔犟，当初作为警官大学学生到南方某市实习时，百里追逃犯受到嘉奖，被当地公安局长看中，毕业后分配到哪里工作，一段时间过后，她厌倦了。死说活说离职奔了深圳，在一家外资企业提任公关经理，按她的话说，现在是如鱼得水。

类似郝小姐这样的主动下海者比比皆是，他们将下海理解为投身商品经济的海洋，他们活跃在公司或企业公关、广告、办公室、技术开发，产供销各部门。可在另外一些人的眼里，他们仍旧是“打工仔”。这部分人认定下海的含义就是“我要当老板”。

张某按一般人的理解早就是“海中人”了，他是某国营大企业的销售经理，刚过而立之年，已成为厂长的左膀右臂，全厂的销售任务有他在绝无问题。

望着他那春风得意的神情，厂里的同仁们谁会料到他去年年底会趁着厂长出国考察，闪电般地办好辞职手续，替外商作起中国市场总代理。原来羽翼丰满的张某早就不满寄人篱下，加之嫉妒者经常寻机上眼药，私下里散布他有经济问题，索性一走了之。

人们无法抵挡大海的诱惑，是因为那里有更多的机会，刺激和成功的希望，当政治家，牺牲的东西太多，太累；当作家、科学家，则需付出一生的努力；而经商，获得回报可能就在—

夜之间。说为人生的价值，想下海的人都乐于承认，说为了钱，他们也不否认。谈钱虽然有些俗，甚至会沾着肮脏和丑恶，但它同时也考验人，碾碎等级造成的人与人的差别。有位年青作家说的好：“钱是无情物，又是有情物，它是靡砺人，它对苦斗者钟情。”

还有什么比这些更加动人。

1988年，全国点得出名姓的千万富翁不过10人。如今，人们发现这个数字翻了几番。在公众场所和报刊上，人们看到他们华贵的服装和传奇的故事，常常把这些作为饭后茶余的谈资，加上一传十，十传百的添枝加叶，下海捞世界似乎成了一件轻而易举的事。

然而，商海如战场，竞争往往是残酷的，更多的下海者会告诉你另外一些真实的经历。

这位有些秃顶的深圳某公司的经理外表是令人羡慕的。出门代步的是一辆簇新的“兰鸟”轿车，随从总恭恭敬敬地称之为“老总”，公司现代化的办公室就在深圳市闹市区一幢漂亮大楼里，他拥有的那张老板台和皮椅起码值1万元。

可是，当他的大学同学前去投奔他时，他交了实底：过去他在国家机关给某个大头当秘书，后来又荣升副局长，常到深圳出差，与早期闯特区的人们相比，总觉缺点什么，碰着机会，下海出任一家大电子集团副老总，干着干着，又不甘心替他人做嫁衣，跳槽担任现在这家公司总经理，一干正职，才感力不从心，两年下来，公司赔了上千万，人怨沸腾，如今正在盘算抽身之术。

他对自己的同学感慨道，如果你不知深浅，冒然从事，累死都不知道是怎么回事。

这是一个不成功者的表白，即使成功者，也有苦衷。

高某天生就是经商之才，写写算算的事一沾就头痛，可 he 丢掉司机职业开了个小商店却很快大赚。不过后来栽到“哥们义气”上，亲手调来的帮手“颠覆”了领导权，他却空手被逐出来。高某插队时早已磨练出不屈不挠的性格，另起炉灶，又办了一家出租公司。

谁知好景不长，出租公司刚刚盈利，一封匿名信害得他吃了官司，审来审去，人虽然放了出来，身体却垮了下来。他恨恨地说，明枪好躲，暗箭难防。

虽然大海潜伏着惊涛骇浪，可它仍旧是美丽的，它蕴藏着丰富的宝藏，它勃发出强大的生命力，而要想得到收获，必须经过竭尽全力的搏击，也许会一帆风顺，也许会折戟沉沙，无论成功和失败，都会证明人的价值和能力。

如果你能看清这些，就无所谓岸边还是海中人了。

●最苦恼的，还是心灵的分裂

当我们试着尝尝海水的滋味，你一定会说“海水是咸的”。最有活力、最少顾虑的二十多岁的“下海人”是引人注目的一群。这些人既大胆又自信，常会做出让“知足常乐”的父辈目瞪口呆的事情——25岁的黄文斌便是这样的一位。

黄文斌1991年6月新闻硕士研究生毕业后，分配到中国新闻社当了一名经济新闻记者。他当时的想法就是做个好记者，然而，前年10月的深圳之行改变了他的生活航向。

[自述]在深圳，我看到了一种全新的生活方式，心灵受到

强烈的震撼。11月5日，我一回到社里就是要求辞职，我这么年轻，不信闯不出一条路来，离开中新社时，我身上只有100元钱，马上面临严峻的生计问题。靠朋友介绍，我到广东东莞给一个香港老板管理工厂。从堂而皇之的记者到处处看老板眼色行事的“打工仔”，这其中的苦涩是难以表达的。好不容易捱了一个半月，我决定打道回京。

回来后先在各大公司找工作，换了几个地方也没什么合适的。去年7月我开始单干。我没背景、没钱，开餐馆对我来说是条可行又稳妥的路。我很清楚必须在半年之内站稳脚跟，我没有时间。到现在为止，我已涉足了4个餐馆，当然没少上当受骗，但总算站稳了脚跟。我现在能养活自己，吃穿不愁了，但如果把这看作成功，那也太小瞧我了。我正在实施一个较大的计划，不管多累，只要一想起我勾画的蓝图，就激动得睡不着。我把这看成是一种事业、一种追求。

问：你现在最苦恼的是什么？

答：第一是房子问题，我都搬四次家了，过几天又要第五次搬家。再就是现在我周围的人文化素质都很低，与他们交流很多不便，不是一个层次。过去当记者时与人打交道心理总有优越感，现在必须重新调整，否则对方就会有反应。我学了一大堆市井语，努力和周围人成为“一拨人”。（不过最苦恼的还是心灵的分裂，要分裂成两个层次。知识分子经商必然要经过一次蜕变。）

黄文斌的故事在年青赶海人中很具典型性。

经验和岁月总是使人更谨慎、更理智。对于那些有了家庭、有了独生子女、也有了比较稳定的工作环境的人来说，下海并不是一种轻松的选择，他们宁愿先迈出一只脚，试试海水