

铁灰

他们积累财富和
确立社会地位的过程
充满了艰辛，但又不像
暴富者们的经历那般
曲折甚至残酷。他们活
得有点儿累，有点儿压
抑，又有点儿得意，有
点儿从容，总之什么都
是有点儿。

第一章

滚滚红尘

——个人财富的积累和地位的确立

确立地位总是从积累财富开始的，这财富可能是金钱上的，也可能是声名上的，又或者是人力资源上的，但无论哪一种较为突出，判定一个人是否属于某一个阶层，其依据一定是综合实力的体现。所以，当代中国中产阶层大多自积累金钱始，继而谋求更大社会影响力，扩展自身发展机会，从而确立并巩固着自己的经济地位和社会地位。

玩儿的就是心跳——

对第一代私人企业主而言：魄力，
智力 权力 哪一个成功的关键？

第一代私人企业主中的一种典型代表是靠个人奋斗起家，因着冒险与灵活在当年看似铁板一块的社会中寻找到了生存发展的缝隙，没有真正有效的权力阶层可以依靠，也没有雄厚的启动资本，个人财富积累的整个过程就是中国市场逐步放开逐步繁荣的过程。

另一批私营企业者则利用某些特殊背景，从一开始便占据了较高的位置，但真的卷进市场经济的漩涡后，他们并不像事先期望的那样如鱼得水。这些做“贵族”未遂的人也是中产阶层中的一部分。

最初的中产者是春江水暖鸭先知的“鸭”。90年代以前离开国营单位的，大都冒很大的风险，因为那时的社会保障体系远没有现在这么发达，递交辞职报告的时候总会被很多人规劝，而他们失去的除了稳定的工作、医疗、养老待遇，还有住房、社会地位等等。

但他们还是选择了端“泥饭碗”。

一个叫李的广告人的经历大体反映出80年代那批下海人的状况。

李最初涉猎广告圈实属偶然。80年代初中国还没有真正意义上的商业广告，李只是从一个朋友那里看到几条外国广告，不由心生好奇。此时，他做摄影师已有数年，但他总觉得从没遇到过自己真正喜欢拍片子，见到“老外”把片子这么拍，李忍不住跃跃欲试。

其实，早年下海的人并不仅仅是因为胆大，而是在于他们有某种敏锐的感觉，对新鲜事物乐于尝试，敢于尝试。

李那时是大多数国人眼中的不良青年，因为在大家认为戴墨镜（当时贬称为蛤蟆镜）、穿牛仔裤的都是小流氓的时候，他戴墨镜，穿牛仔裤；在很多中国人刚刚知道旅游鞋的时候，他已经穿着 NIKE 鞋、骑着摩托车飞窜于大街小巷。他当时并不比别人有钱，但他一旦有可能就要追求拥有这些，这实在是因为他渴望与众不同。而这一性格显然对他日后的生活产生了极重要的影响。

中国改革开放后第一代广告人大都经历了隐忍等待的阶段。李初涉广告行，且不说找客户这种商业化的运作不知如何下手，单就什么叫商业广告，他就很是摸索了一阵。他开朗大胆的个性帮了他不少忙。他那时总是设法加入一些国外的摄制组，除了能挣到对当时的中国人来说价值不菲的外币，更重要的，李有机会学习国外的广告制作手段，这对他的影响可谓深远，“把别人已经实践成功的经验拿来就用”是李得以迅速进入广告行业，并立十年不倒的重要原因。比之那些苦苦

挣扎、循序渐进的奋斗者，李是一个善于发现捷径的人。多年以后，一些人在评价李时，认为他并不完全是靠艺术才华获胜的，但这一结论恰恰是很多人对成事的误会。一个人能脱颖而出，从来也不是仅有专业才能就够的。眼光、机会、敏感等等都是一个人成功的必备条件。

在替人打了两年下手后，李终于有机会独立制作一条广告，并借此获得了全国性的大奖。

广告获奖对李不仅仅是儿童游戏获胜后奖励的糖果。对于一个周旋于商圈的人来说，获奖意味着更多的商业机会。很快李在广告界声名鹊起，陆续有企业慕名而来，李觉得他可以而且应该结束自由制作人的生涯，使自己更合乎某种规范。有很多下海挺早的人最后所获寥寥，就在于他们在需要遵守游戏规则的时候，却无视这种规则。

1987 年底，李递交了一份辞职报告。旋即，他成立了一家私人广告制作公司。

给自己打工和给别人打工是不一样的。李的能量至此终于充分释放了出来。李的名声越来越响亮，而李也越来越懂得经营他的名声了。

首先他给自己的市场定位是只接广告制作业务，不承揽广告发布。这看起来似乎少挣了不少钱，但却使李得以集中精力，专心于广告制作，并借此成为他专业化程度高的标志之一；其次，李始终坚持制作的高质量。他在制作一条食品的广告时，仅音乐就做了七天，

画面剪接用了十天，而这样一则广告当时若交给其他的大陆广告制作公司，很可能前期后期两三天就完成了。再次，他很知道“踩在巨人的肩膀上”的重要性。很长一段时间，他都是与国外的广告导演合作，他搜集参考的广告范本大都是国外的优秀广告片，他要让客户感觉到他是一家有国际水准的制作公司；最后，他给自己开出极为昂贵的身价，并不降格以求。

当时间、精力、人员、材料、资金都达到较高水准之后，李就可以充分保证他的作品的质量，他也因此进入了一个良性循环阶段。自公司成立至今，他不曾雇佣过一个业务员去拉活，所有的客户都是自己找上门来的。

李保持了自己的市价，也就保持了地位与财富，他的生活质量也随之发生了质的飞跃。

在工作中他是铁面而苛刻的，不降价也不降低质量水准，高度敬业，但在生活中他给自己留出足够的时间、空间和消费量，尤其他与非生意伙伴聚会时，全然抛开了生意人的作风，随和而慷慨，人缘极好。他的生活哲学是无论干什么事，最重要的是到位，挣钱的时候不能惜力，挣来钱后也不必攒着，消费掉，努力工作本就是为生活得更好嘛。人到这一步，完全可以活得很自由。李不仅实现了很多衣食无忧的梦想，更实现了很多身心自由的梦想——他的时间、财富、兴趣都是可以听凭自己支配的。

无论是李的创业经历还是生活方式都是中国中产阶层的一种典型代表——靠个人奋斗起家，因着冒险

与灵活在当年看似铁板一块的社会中寻找到了生存发展的缝隙 没有真正有效的权力阶层可以依靠 也没有雄厚的启动资本，个人财富积累的整个过程就是中国市场逐步放开逐步繁荣的过程。

更重要的 李一直保持着工作室式的制作所 而没有扩大生意的规模以及“上档次”，十年来 永远是干活的时候来十几位 活干完了各奔东西。李不想变成企业家，他觉得为了某种远大目标陷入以命换钱的怪圈不值。所以他现在开始推掉一些生意 以便可以痛痛快快地玩儿。

不过 这也决定了他没有演变为富豪阶层 因为当他把积累财富的速度及规模稳定在一个水平上时，也就将自身的社会定位确立在一个阶层上。

李走的轨迹应该说是相当顺利的，很多和他先后下海的人并不都像他一样能不断地升入更高的社会阶层。80年代中期之后下海的这批人当中有暴富的，他们构成了那个年代中国富豪阶层的主流，但进入90年代后这批人很多纷纷落马，当年能挣100万即算富豪，而今日他们真的只能挣到100万甚至更少，于是他们再也升不上更高的社会阶层。

不适应市场经济是主要的原因。这批人当年的社会地位大都较低，他们很多没有受过正规的高等教育，没有从商的经历，甚至也没有启动资金，但凭着大胆、有勇气和比当时的中国人较具生意眼光，他们豁得出去，豁出去的除了手头有限的家当，更有生存的安全

感、个人的体力、面子 甚至良心等等 于是他们获得了被大多数中国人羡慕的东西。

但这一代人的局限性在于他们知道如何从零开始 却不知道如何有效地扩充实力 占据更大市场份额所需要的专业知识及市场经验的匮乏严重地限制了这批人的发展。所以当中国的阶层划分标准随着社会经济的发展被不断提高后 这批人渐渐地从高处降落 成了那个时代的一段旧话，而且令他们备感失落的是这种下降的速度十分迅疾，尤其是在海外学子归国及知识分子下海形成一股浪潮之后，他们的劣势更为明显，向上流动的可能性就更小。

私营企业的创始者中相当一批人在经历了从社会底层蹿升至富豪阶层又回落至中产阶级的历程后，在当代中国的阶层结构中终于确立了较为正常而稳定的位置。

另一批私营企业者则走的是另外一条路，他们利用某些特殊背景 从一开始便占据了较高的位置 应该说他们起步很顺 但真的卷进市场经济的漩涡后 他们并不像事先期望的那样如鱼得水。这些人当中有顺利完成从官本位向经济本位过渡的，便如愿以偿地再次成为这个社会的上层人士。

但是这些人当中并非个个得意，民间传说的这些人的暴富并未发生在这个圈子里的每个人身上，市场经济的大浪也冲击着许多人，泅渡成功的人仍然只是一部分。

应该说市场经济是这个世界上相对公平的一种竞争环境，它有其客观的运转规律，并不因你有特权就能改变它的运转轨迹，你比别人的优势只体现在你比别人更懂得如何去适应。

私营企业主是当代中产阶层中的一支主流，当代中产阶层中的另一大主流白领阶层，则是在外资流进中国的大背景下诞生的。

都市新人类

——白领的领子有多白？

在三资企业中真正流向富裕阶层（而非富豪阶层，在这个圈子里走动似乎很难达到富豪的水准，毕竟在当代中国靠挣薪水还成不了大富）的人很多都或早或晚地具备西方文化背景或西方生活背景。

因为这种背景给当事人带来的并不仅仅是一个身份的改变，更重要的是它令当事人培植了一张国际关系网络，思路及视野得以大大拓展，商业经验日趋丰富，懂国际惯例，至少精通一门外语，这些优势意味着他们更能适应今日全球经济一体化的大趋势，所以他们较为容易地占据了一个有利的位置。在其个人财富的积累过程中，他们的启动资金来自海外而非国内更非个人家底，他们积累财富的方式更为现代，更为西化，有着令许多中国人无可比拟的优势。

【镜头 1】李宏：曾经坐在地上办公的高级白领

在三资企业工作的白领们是中产阶层的一个重要

组成部分，而且到 90 年代初期可以说是最庞大的一支。

最早进入这个圈子的人是一批“下海”者，只是他们选择的“海”不是私企而是外企。和那些私营企业家比起来，他们的创业风险较小，当然获得的回报也少，毕竟他们是替人打工，挣的是有数的钱，但他们却相对较为稳健地步入中产阶层。

90 年代中期后大批进入三资企业的中方雇员是一些刚毕业不久的大学生，风险对他们而言几乎谈不上，他们也无所谓放弃旧有，所以借此迅速跻身这个社会的中产阶层是年轻的一代较为自然的考虑。

三年前预约采访李宏时，他还在外企服务公司工作 因为领导没批准 所以他不敢受访 今天见面时 他笑呵呵地说：“现在我是领导了 不用再经人批准 这是一大进步。”现在他是北京奥美公关公司中方经理。

1984 年李宏大学毕业后，被分配到文化部美大处工作，当时的中国刚刚开放，世界对中国是好奇的，中国对世界更加好奇。

那时的美大处和美国、加拿大、拉美及大洋洲签订了文化部有史以来最多的双边文化合作协议和文化交流执行计划。

1986 年，他作为当时最年轻的文化领事之一被派往中国驻美大使馆

在美的三年，李宏完成了从乡土走向世界的心理和见识积累，他知道自己有此经历相比于自己的同胞

当然幸运。

回国后一年 也就是 1990 年，李宏离开了文化部，他想从事新的职业，想接受新的挑战。

下海的第一份工作是在外企服务公司负责向外企商社推荐职员。

其实这份工作不合李宏的趣味，但李宏却让自己快乐地接受 并且努力从变化中找出有价值的经验。他似乎总是善于从一件事中找出对自己有利的东西，所以当有些人抱怨自己干的工作如何无聊时，李宏已借每一次变化改善了自己的境遇。在这期间 世界著名的公关广告公司奥美来京招聘分公司的工作人员，李宏被一选即中。

在北京奥美公关公司工作也已三年了，李宏从坐在地毯上办公到令公司拥有二十多位员工 有柯达、旁氏、诺基亚、宝马、德国安联保险等众多世界级品牌的客户。公司内外的一些人都认为他为公司付出太多 理应获得更多的报酬，但李宏却不曾在此事上做太多争取 他相信努力了 该有的都会有。

在外企 能得到李宏这种职位的人并不多 能如李宏这般发自内心地喜欢自己的工作、从中体会到诸多乐趣的人就更少了，大多数人都是抱着给人打工的心态 为谋生计而工作。给人打工最大的苦楚在于永远觉得自己的才华、时间在被别人利用，对自己评价越高，被剥夺感就越强烈。

那些在外企中做到很高位置的人当中也有不甘此

命运者，试图自己成立公司，给自己打工，有人成功了，但更多的人失败了。

我认识的一位曾在某国际著名公关公司做到客户总监职位的李君，三年前辞职自己起了间公司，真做了老板，才发现自己原来欠缺很多做老板的素质，而老板身上的责任之深重是当初做下属时根本体会不到的。至于管理制度，自以为在外企工作多年已了如指掌，但当要自己建起一套体系时，才发现困难重重。做了三年，终于不情愿地关掉了公司，重新回外企求职。

所以不是每一个敢于冒险或追逐机会的人都能成为幸运儿，当中国的经济日益市场化后，很多试图进入社会较高阶层的人因此遭受了挫折。

在三资企业中真正流向富裕阶层（而非富豪阶层，在这个圈子里走动似乎很难达到富豪的水准，毕竟在当代中国靠挣薪水还成不了大富）的人很多都或早或晚地具备西方文化背景或西方生活背景。

因为这种背景给当事人带来的并不仅仅是一个身份的改变，更重要的是它令当事人培植了一张国际关系网络，思路及视野得以大大拓展，商业经验日趋丰富，懂国际惯例，至少精通一门外语，这些优势意味着他们更能适应今日全球经济一体化的大趋势，所以他们较为容易地占据了一个有利的位置。在其个人财富的积累过程中，他们的启动资金来自海外而非国内更非个人家底，他们积累财富的方式更为现代，更为西化，有着令许多中国人无可比拟的优势。这些优势最直

接地转化为收入、职位和机会。

【镜头 2】严慈亮 用钱挣钱 从华尔街集资的人

用钱挣钱，在西方这已经是非常普遍的权力形式，但在中国几乎只是私营企业家的梦想。严慈亮的优势就在于他占据了这样一个位置。

“我这人一直很爱做梦。小时候家里教育我学习很重要，成功很重要。我对自己的未来总是会做正面的设想，而且我相信我所有的梦想都会变成现实。”

1981 年，17 岁的他获奥克兰国际扶轮社的资助从大陆赴新西兰读书，上了一年高中后，他进入奥克兰大学。每年暑假，他都去打工。他曾在 MAINZEAL 建筑公司做过扫地工，这期间，房东的儿子、当时奥克兰市仅有的两名哈佛 MBA 之一告诉他：哈佛商学院是世界上最好的商学院。严慈亮一边扫地一边想：我不会一直做扫地工，我一定能上哈佛商学院。

“其实那时我也挺自卑的，18 岁，正是一个人步入成年的年龄。我到国外不久，很土，几乎所有现代的东西都没见过。那时总在想，外国人会怎么看我？女孩子会怎么看我？房东会怎么看我？老师会怎么看我？国家穷，中国人在国外就不可能太硬气，而且，年纪还小。但我又确实相信我能读哈佛 MBA。”

三年后，他拿下了奥克兰大学商学和人文双学位，

这在该校历史上是独一无二的。第二年 他真的进了哈佛商学院，成了那一届 81 名学员中最年轻的一位。

哈佛商学院的卓越性除了表现在它对学员的培养 也在于它集纳了当今世界的青年才俊。这些人一旦走上社会 便迅速进入财经界高层领域 同学关系就是彼此发展生意机会的绝好网络。

严慈亮当然很知道这些校友是一笔可观的财富。毕业后，他进入世界排名前列的信孚银行纽约总行工作，在哈佛结识的一批在美国金融界非常有实力的家族与人士给予他在金融投资业的发展以极大的支持。斐然的业绩使老板很容易就注意到了这个年仅 25 岁的中国小伙子。

28 岁那年，严慈亮被调往香港分行任副总裁。

一个华人，一个年轻如斯的华人 在世界一流大公司蹿升如此迅速，对严慈亮而言并不是一个可夸耀的奇迹 或是令他诚惶诚恐苦心维系的结局。他觉得他一定会站在这个位置上，而且他还可以站得更高。

因为他知道他的优势在哪里：当全世界越来越看重中国这个大市场时，他的中国人的背景反倒帮了他很大的忙 现在他再不用自卑了 而是可以好好利用一下这一优势。

在信孚银行香港分行任副总裁期间，他详尽考察了港台经济的发展，发现回台工作的台湾留学生所取得的成就远远超过留在美国工作的留学生。

“我开始确信，回到祖国大陆发展会有更多的机