

中国第一部自传体财经创业图书

他被誉为“中国三亿草根创业青年的教科书”

28岁 赚千万

从负债百万到赚取千万的真实创业经历

穷富弹指间



人民东方出版传媒



东方出版社

中国第一部自传体财经创业图书

28岁 赚千万

从负债百万到赚取千万的真实创业经历

穷富弹指间



人民东方出版传媒

东方出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

28岁赚千万:从负债百万到赚取千万的真实创业经历/穷富弹指间 著.

—北京:东方出版社,2013.7

ISBN 978-7-5060-6366-1

I. ①2… II. ①穷… III. ①长篇小说—中国—当代 IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第118701号

28岁赚千万:从负债百万到赚取千万的真实创业经历

穷富弹指间 著

策 划:东方钻石

责任编辑:李家晔

产品经理:唐博辉

出 版:东方出版社

发 行:人民东方出版传媒有限公司

地 址:北京市东城区朝阳门内大街192号

邮政编码:100010

印 刷:北京京都六环印刷厂

版 次:2013年7月第1版 2013年7月北京第1次印刷

开 本:710毫米×1000毫米 1/16

印 张:17

字 数:228千字

书 号:ISBN 978-7-5060-6366-1

定 价:36.00元

发行电话:(010) 65210059 65210060 65210062 65210063



版权所有,违者必究 本书观点并不代表本社立场

如有印装质量问题,请拨打电话:(010) 65256354



写这个序文的时候，我不禁回想起了那一段斗志激昂的混沌岁月，那些刀光剑影、尔虞我诈，那些钩心斗角、笑里藏刀……无一不是我在商海中所经历过的沉浮。

商海不是游乐园，商海也不是福利社。若干年前，很多与我有同样梦想的人同时下了海，能够在这片“海”里畅快遨游的人并不多，更多的是一批批前仆后继的不幸者，他们败给了自己，败给了梦想。而我，也只是艰辛地挣扎在海面上，直至上岸……

或许是年纪大了的缘故，我早已看透了人情的冷漠，也早已习惯了世态的炎凉，所以，当看到昔日的伙伴或对手走投无路的时候，我的心中既不叹息，也不欣喜，我只是庆幸，庆幸那高空坠落的倒霉蛋不是我，仅此而已。有时候，麻木就是一种态度，而回忆和总结则是一种理性。

17岁，我赚到了生命中的第一个十万元。

20岁，我第一次创业，成了百万富翁。

21岁，我经历第一次破产，一无所有。

23岁，我第二次创业，赚了将近一千万。

25岁，我经历第二次破产，负债百万。

28岁，我绝地反击，第三次创业，赚到数千万财富。

至今，我依然在路上，我只是想把我的故事和需要的人分享，无论你有一颗创业的心，还是正走在创业的途中，我的故事都值得琢磨和借鉴。

我不会给予你财富，我只能告诉你发财致富的窍门。

我不会领导你创业，我只能传授你商海必胜的法则。

我不会陪伴你生活，我只能教给你做人做事的方式。

或许你不是下一个比尔·盖茨，也不是下一个乔布斯，但只要你有想改变生活现状的决心，那就请跟随我的脚步，走入我的商海沉浮，走进财富的领地。

经 典 语 录

◎其实在这个世界上，除了父母，任何人对自己都没有义务，帮你就是人情，不帮你也是本分，从中根本就挑不出什么对错。所谓亲情是亲情，责任是责任，任何人都不能靠着亲情去强加给别人一份责任。

◎钱只有踏踏实实地揣在自己的兜里，那才是真正属于自己的；至于自己觉得能够手拿把攥但还在别人腰包里的钱，即便它无限地接近自己，那也不是自己的。因为这个世界最多的就是变故，意料内的变故、意料外的变故、莫名的变故、毫无道理可言的变故……任何一个小小的变故都能让人失算。而这些，都是让人无力改变的。

◎我始终坚信，勤能补拙，苦能补精。所有行业的精英都有自己的制胜诀窍，但任何一种制胜诀窍都是通过反复的失败才验证出来的，所以我的目光并没有单一地停滞在制胜的诀窍中，因为失败的案例同样很重要，能够吸取别人的失败经验，那么自己将会少走一大段弯路。

◎事实上，我们每个人都有超越他人的潜能，却很少有人具备超越他人的勇气。这就如同蹦极，畏高者永远都不敢攀爬上去，所以他们永远都无法领略高空之中的曼妙。而一旦攀爬上去，只需纵力一跳，你顿时就会感到豁然开朗。

◎活在这个社会上，我已经懂得了一个道理，人终究还是要讲资格的。没有想法就没有希望，没有希望就没有转变，没有转变就丧失了资格。所以要想获得资格，就要靠自己的双手去奋斗、去拼搏。

◎我并不怕苦与累，真正怕的是劳而无获。我很认真很仔细地想过这个问题，最后我的总结只有九个字：穷则思，思则变，变则通。“变”说起来容易，但要做起来却很难，因为它需要调查，它需要稳妥，它需要创新，它需要胆量，否则，变就是一句空谈，甚至越变越差。

◎在没有能力让人接纳我的时候，我往往会选择改变自己。毕竟这是个经商自由的年代，有关系固然好，但没关系同样能够生存，我始终认为头脑才是经商的核心竞争力。

◎如何利用原有的资源创造出最大的利润，这对于每个人而言都是一个很重要的命题。只是有的人在意，有的人无视罢了。

◎如果你拒绝了能和很多人打交道的机会，你就是生活的弱者；如果你在和很多人打交道的过程中被拒绝了，你才是生活的强者。有时候，成为强者还是沦为弱者，往往就在我们的一念之间。

◎生活有时候就是一把锥子，它死死地顶在人的脊背上，倘若不把它甩开，那么就会被它狠狠地刺痛。

◎当幸福降临的时候，灾难总会同期而至，它就像个小偷，即便不会夺走你的全部幸福，但至少会让你很难过。

28岁赚千万

◎塞翁失马，焉知非福？在这一点上，我的体会颇深。有时候我们总是过于患得患失，总觉得失去了就不再拥有，殊不知，失去后的我们会拥有得更多。

◎如果说落寞是上帝赐给我的礼物，那么我想在那段尴尬的日子里，上帝格外偏宠我，因为他把同一种礼物无数次地推给了我。不得不说，那段日子对我的历练很大，它让我学会了如何享受独处，如何平淡看待内心深处的欲望。从某种意义上而言，它惩戒了我的暴躁，同时也挽救了我的贪婪。

◎人这一生会面临很多的诱惑，每一时期的每一种诱惑都代表一条道路，如何去选择它，选择之后是岔路还是顺路，这是一个需要每个人都认真对待的问题。在诱惑面前，我们应该把目光放得长远一些，不能因为一时的得失就动摇了自己的信念。我们需要去辨别，去分析，而不是草率地付诸行动。

◎有时候，机遇更多来源于我们的思索，对生活的感悟、对行业的观察、对前景的预判、对项目的分析……种种汇集在一起便构成了一次机遇。很多人每天都会反复地问，我的机遇到底在哪里？其实，机遇就在每个人的身边，机遇就在每个人的眼前；只是有的人能够看得到，有的人看不到罢了。

◎尽管年华颠簸了我们的容颜，富贵重列了我们的位置，但是那份情始终在心中，如清泉流淌，久久不竭。

◎所谓高手过招，诱其上套乃为精髓，非猛力重击可比。这就犹如在征服一个女人时，你可以用力量去压倒她去凌辱她，但这仅仅是一种最原始的快感，毫无技术可言，不足以支撑心中那份长久的期盼。倒不如溪水细流，暗自布下天罗地网，让她逐渐走进你用心思和忍耐所编织的美梦中，从而心甘情愿地为你宽衣解带。所谓谋其人、谋其物，必先谋其心，这才是享受快感的至高境界。

◎在日常生活中，总有些人习惯性地患得患失。这类人在商场中都有一个致命的缺点，那就是眼光只会盯在某一个“失”点上，却对无数个“得”点视而不见。要知道，在人与人的金钱交易中，得与失总是相辅相成的，根本就没有单纯的“得”，更不会有纯粹的“失”。世界上但凡人与人的合作，就离不开“得失”二字。在利益面前，任何一个合作者都会有得有失，这是商场交易的一个大前提，谁也推翻不了，谁也逆转不了。所以说，合作成功的前提就是拥有一个良好的心态，倘若不能正确地认识自身利益的得失，那迟早会被自身的贪婪所绊倒。

◎其实在生活中，机遇无处不在，只是它们更喜欢躲在无人的角落，时刻都在等待着有心人去触摸。上天给了我们一双眼睛去观察这个世界，去感知生活中的善恶；但是，上天又赐给我们每个人另外一双眼睛，让我们去寻找机遇，去改变命运。只可惜，很多人只睁开了一双眼睛，混沌地翘望，麻木地度日，而那双隐藏在我们大脑深处的眼睛，却被很多人选择性地闭合了。

◎没办法，这就是尔虞我诈的商场，我终究是个生意人，我必须去谋求利益最大化。这说起来似乎有些冷酷无情，但商场自古以来就是不同情眼泪的，每一个人的成功都是践踏很多人的尸体获得的，如果我不主动出击，那么迟早有一天我也会沦为被人践踏的尸体。现实就是这样残酷，尤其在商场，很多时候我们都无心去伤害任何人，但命运的枷锁却迫使你不得不拿起武器去抗争。倒下去的人未必都是善良的，而活下来的也未必都是快乐的，这就是商场规则，一个千百年来都无法逆转的规则。

◎其实人最难面对的就是自己的心灵。在世人面前，我可以用我的财富和地位去塑造我的形象；但在心灵面前，我又不得不痛苦地面对自己曾经的不堪。那是一种心灵深处自己对自己的控诉，它就像针一般，在我心里刺下一个永远都无法抹掉的污点。

◎我一直都认为，思想可以放松，身体可以调节，但态度绝不能放弃。无论自己站在什么样的位置上，惰性永远都是最致命的杀手，它潜伏在每一个人的身体里，乘人不备就会插上要命的一刀。

◎如果可以用两种动物来形容，那么王老板就是兔子，而马老板则是豺狼。两者相比，我更喜欢食草动物，因为食草动物的性情温驯，容易相处，而且它会把自己不吃的东西留给你。而食肉动物则不然，因为食肉动物牙尖嘴利，十分阴险，非但不会把食物让给他人，而且随时会咬上他人一口。

◎那时候我才明白，原来这就是残酷无比的商海，看似风平浪静，实则波涛汹涌，无数的暗礁与荆棘遍布其中，随时都有坠船身亡的危险。这里讲的是明争暗斗，这里拼的是真刀真枪，这里推崇的是敌亡己存，这里埋葬的是骷髅白骨。在这里没有真正的幸运儿，谁都可以干掉别人，同时也会被别人干掉。花花绿绿的钞票就摆在金字塔的顶端，想要从中分一杯羹，就只能踩着别人的尸体去攀高。

◎在高压下，很多人都会变得很焦虑，但我却很享受这种煎熬。从某种意义上讲，在目标明确的某一件事情上，我更乐得自虐。我不介意压力像个怀春少女纠缠着我，只怕它突然指着我的额头笑我不是个男人。或许很多人整天都在琢磨如何给自己减压释压，但我想说，一个真正有担当、有能力、有自信的男人是不会向压力妥协的。有时候，压力就像个熟女，它只把最绰约的风姿展现给生活的强者，而那些被压力折腾得死去活来的弱者，注定是不值得同情的。

◎我们每个人的心中都会有一块属于自己的奶酪，它或许是地位，或许是金钱，或许是爱情，总之，它牢牢地牵系着我们的控制欲。当时，我热爱我的地盘，我向往我的金钱，我不介意你向我靠近，但绝不能容忍你染指。思索再三，我最终打消了嫉贤妒能的念头，因为我需要聪明人与我一起共事。我终于想清楚了，聪明的人是永远都排挤不完的，与其浪费精力，不如武装自己。只有永远跑在别人的前面，才能安稳地立于不败之地。

◎就在那时，我渐渐明白了一个道理，给老板一张再漂亮的业绩报表，也不如替他装满腰包。利润，永远都是换取老板信任与笑脸的介质。在老板的眼中，他不会关注你流过多少汗水，他不会在意你付出过多少艰辛，这个过程他可以完全无视，只有真真实实的钞票才会牵动他的一怒一笑。这就如同名牌大学的录取分数线，其衡量的硬标准就是那一组简单的数字，如若达不到，对不起，请把机会让给别人。

◎或许我天生就是一个敏感到骨子里的人，总会警觉到一些即将发生在我身上的事情。近年来，我常去一所寺庙与住持老和尚品茶、下棋、论道，他就评价我是个没有静根的人，一辈子注定波澜壮阔。即便风平浪静之时，我的内心仍然舞动着刀光剑影。我想这就是我的命道。人处于天地昆仑之中，置身于静动之内，谁也逃不脱自己的命道。或静，或动，并非一种习惯，而是一种内心的渴求。

◎有时候，一个人走上岔路，并非一时的疏忽或冲动，而是长期以来膨胀的私欲在脑海中作祟甚至指引。现在回头想想，我就是在那个时候把自己的私欲和贪婪放到了放大镜面前，然后无休止地扩大、扩大、再扩大。在那样一个私欲纵横的年代，在那样一个贪婪过度的年纪，我即

便重走一次，也很难不再重蹈覆辙。即便我日后因此而输光了全部家产，也很难改变这个历史的定向。道德和良心对于当时的我而言，只不过是一层一层被剥开的洋葱罢了，虽然会辣得泪流满面，但我只能随波逐流。

◎大部分人更习惯于把别人当作假想敌，或是低调地谋划，或是高亢地意淫，而我更喜欢把自己当作假想敌，只因为我才是这个世界上最了解自己的人，那致命的一刀永远都是自己插向自己的。在这种情况下，我可以很直观地去面对自己的优劣，我可以很谨慎地去分析自己的内心，甚至可以毫不避讳地去挖出自己的缺点，然后将自己“二次武装”，坚固得如同堡垒一般去抵抗对手的攻击。

◎如果你问我年轻时印象最为深刻的两件事是什么，我的答案一定是早起和晚睡，因为那是我生命中精力最为旺盛的一段岁月。那时候的我不知疲倦、不辞辛苦，如同打了鸡血一般披星戴月。心中的梦想和手中的钞票支撑着我熬过了每一个日月交替，它们就像一根无形的鞭子，每当我松懈偷懒的时候，就会狠狠地抽打在我的身上。

◎我是个敢想敢干的人，有了念头就会付诸行动，绝不会让自己的一腔热血随着长期的犹豫而消散。有时候我甚至觉得自己就是个受虐狂，总喜欢去挑衅现实，然后再让困苦和折磨缠系于身。我喜欢享受那种挣扎撕咬的反抗快感，我喜欢享受那种天道酬勤的胜利感。我从来都不相信自己有什么纯正的血统，但我坚信我的血液中一定流淌着一份激荡的不安，它就像个幽灵，使我这一生一世都无法去享受安静宁远的生活。

◎时至今日，在动辄千百万甚至过亿的项目决策中，我仍旧延续这种独处徒步的方式。往往很多人只看见了我缓步移动的背影，却很少有人从中发现我的用意。我想每个人都有属于自己的激发头脑风暴的方法，这便是我的方法。在我安静的躯体内部，在我跳跃的大脑皮层，总会有数不清的脑细胞在奋力厮杀，它们就如同千军万马般豪壮，打着一场场经典的战役。

◎我仍然热爱这种充实的忙碌感。同许多人一样，我不喜欢汗流颊面的味道，也不喜欢腰酸背痛的感觉，但没办法，这就是我的路，一条泥泞曲折却蕴含宝藏的路。为了能够挖掘终点的宝藏，我愿意像驴一般去辛勤地拉磨，我愿意像狗一般去放纵地狂奔，我愿意像虎一般去疯狂地掠夺。我很清楚，这就是我所要承受的过程。而在这之后，我才有资格去体面地活着。

◎我是个很少会愤怒的人，每当我被人泼了一身冷水的时候，我都会默默地走开，然后静悄悄地烧开水，再次回敬给对手。

◎丘吉尔曾经说过一句名言，世界上没有永恒的敌人，也没有永恒的朋友，只有永恒的利益。而我想说，在商海中没有永恒的搭档，也没有永恒的利益，只有永恒的争斗。这里不崇尚良知，这里不遵循秩序，这里翻脸的速度要比翻书快，这里争利的手段要比流氓黑，这就是我从商两年来最为透彻的感悟。



1. 一个从天堂到地狱的家庭 //1
2. 命运的宣判 //7
3. 17岁少年的蜕变 //13
4. 我用自己方法让自己成长 //21
5. 穷则困，困则思，思则变，变则通，通则富 //29
6. 一天打三份工的煎熬历程 //35
7. 我人生的第一桶金 //43
8. 享受孤独 //51
9. 与老板的心理博弈 //57
10. 直面心灵的选择 //65
11. 销售的精髓 //71
12. 所有的行业都有可衍生的利益，关键在于你是否有一双慧眼 //77
13. 我的“拼缝”生涯 //83
14. 新的机遇和挑战 //89
15. 管理者的“腹黑”手册 //95
16. 商场如战场，随时都可以干掉别人，也可能随时被别人干掉 //101
17. 贪婪与良心的对责 //107
18. 对于金钱，活着的人永远不会停下追逐的脚步 //115
19. “小割肉鬼”的由来 //121
20. 我的欲望没有止境 //129

21. 从扎啤和肉串中挤出的财富 //137
22. “欢乐”的餐饮概念 //143
23. 一个人的生存环境取决于他的生存态度 //151
24. 面对高薪诱惑，我放弃了钞票，而选择了环境 //157
25. 创业法则与商业理念 //163
26. 利益至死的厮杀 //169
27. 完美的营销策略 //177
28. 惰性永远都是最致命的“杀手” //183
29. 以诚信为本，以勤勉为基，以稳妥为胜 //189
30. 在致富的道路上，我一路狂奔 //195
31. 我要爬上金字塔顶端 //201
32. 头脑风暴 //209
33. 有时候，金钱就是陷阱 //217
34. 欲壑难填的躁动 //225
35. 南下北上，我创立了自己的家电王国 //231
36. 人，终究要为自己的愚蠢埋单 //239
37. 20岁，我成了百万富翁 //249
38. 从身家百万到一无所有，我经历了“冰火两重天” //257

一个从天堂到地狱的家庭

我出生在一个临近东北省城的小城市，这个小城市只有几十万人口，却承载了我所有童年的美好。

父母都是“铁饭碗”，典型的双职工家庭，家境谈不上好也谈不上坏，一家人蜗居在50平方米的职工家属楼内。这种家属楼都是红砖码砌而成，名义上是楼房，实际上还得自己烧煤取暖，房子里有火炕有炉灶，房前有小仓库，房后还有一片自留地，可以种些应季的蔬菜。记得父母还种过几垄草莓和几棵樱桃树，每到成熟的季节，我都会吃得满嘴泛甜，那种甜是真甜，从嘴里甜到心里，是我无数次都魂牵梦萦的味道。只可惜，那种味道早已一去不复返了。

父亲是个小富即安的人，他没有什么雄心壮志，每天老婆孩子热炕头就满足了。由于一次意外他受了工伤，随即办了内退，基本上就是不干活还能照常拿工资的好差事。闲下来的父亲整天无所事事，靠打牌度日，整日都以小赌打发时间，那一年他43岁。

母亲天生就有一颗不安分的心，她不甘于现状，她不向贫穷妥协，于是她办了病退，只身下了海，做起了服装生意。那年月，铁饭碗很值钱，很多人的脑子里都没有下海经商的概念。所以我一直都觉得，先富起来的那一部分人毋庸置疑是先动起来的人。他们的成功就是他们毅然

决然“下海”带来的回报。这种成功不需要羡慕，不需要嫉妒，因为那是他们应得的。事实上，很多时候机遇都很公平地摆在每一个人面前，只是有的人抓住了，有的人错过了而已。

母亲下海的时机很好，那时候在我所居住的城市里只有一个供销百货大楼，几十万人的大部分生活需求都来源于这个百货大楼，其利润是可想而知的。母亲的思路也很活泛，她租了几节柜台卖起了各式各样的服装，其中有男装、女装，还有童装，随着季节的变化而更换。总之，就是看什么衣服赚钱就卖什么。在那个朴实的年月里，百货大楼都是柜台制，还没有精品屋、专卖店这一说，与那些早市、夜市、地摊相比，这些柜台卖的就是精品货。

在我的记忆中，母亲做服装生意发达主要靠两种货：第一种就是成套的西装。就当时而言，能够穿上一身西装那就是一种潮流，也是一种体面的象征。甭管是夹包的公务员，还是蹬三轮的苦力，谁都得备上这么一身，等有重要的场合时穿戴。记得那一年我上初中二年级，母亲也给我配了两身笔挺的西装，尽管穿上去有些大，甚至袖子都能遮住手，但我仍是乐得穿在身上，因为我是全校第一个能够穿上西装的学生，就是跟校长那一身西装相比，我这身西装的料子和款式也毫不逊色。所以说，虚荣这个东西，不分年纪大小，打从娘胎出来就在心里打上烙印了。

第二种就是皮货买卖。那年月，东北的气温尤为糟糕，一到冬天就是零下三四十度，几分钟的时间就把一个人浑身上下都冻透了，那刺骨的寒风就像一把把小刀子，把人的脸割得生疼。还记得有个笑话形容东北的天气：一哥们冬天靠着墙根小解，结果没等他尿完，那刚刚还冒着热气的尿液就被冻成冰坨了。虽说这个笑话有些夸张，但足以证明其寒冷的程度。遥想当年，我的耳朵和手脚都被冻伤了，每天都用温水配中药洗两遍，等到开春的时候，冻伤的地方一揭就是一层皮，那种难受的滋味简直无法形容。

很多没到过北方过冬的南方朋友可能无法完全地理解这种寒冷，

所以我建议这些南方朋友有机会可以亲自去东北体验一下。体验东北寒冷程度的方法有很多种，用舌头就是其中最为便捷的一种。胆大的南方朋友可以随意找上一个露天的铁器，如单双杠、铁栅栏等，把舌头贴上去，保管让您知道什么叫作悔不该当初。出于人道考虑，我建议跃跃欲试的南方朋友先做好准备，如随身携带一个温水壶，待舌头被粘住之后可以浇灌铁器脱困。千万不要以为用手机就可以解围了，因为舌头被铁器粘住后根本说不出话来，电话打给谁都无济于事，这是我亲身体验过的蠢事，那种哇呀哇呀却说不出话的感觉简直让人抓狂。

那年月，东北御寒只能靠棉衣，直到皮货盛行才有所改观。于是，各式各样的皮夹克、皮大衣外带各种动物毛领就涌进了东北的市场。就当时而言，这些都是紧俏货，也是稀罕货。在寒冷的冬日能够穿上一件皮衣，那绝对既抗风寒又体面，甭管男女老少，谁家都能豁得出一两个月的工资买上一件。

母亲看准了这个商机，把全部的家当押了进去。那时候母亲所在的百货大楼只有几家店经营皮货买卖，基本上都是去哈尔滨拿货，母亲却剑走偏锋，直奔辽宁西柳，找了一家皮货加工厂，定做了一大批皮夹克、皮大衣。这些皮货的款式都颇为新颖，而且皮质上乘，价格又比从哈尔滨进货便宜了一多半，其竞争力是可想而知的。

很快，母亲通过皮货买卖就捞到了第一桶金。临近年关的时候，她已经承包了百货大楼近20节的柜台，卖货的营业员就请了十多个。那时候正逢寒假，我也被叫到百货大楼里帮忙，主要就是看管柜台的皮货，以防丢失。因为每天试皮衣、买皮衣的顾客太多了，可以说络绎不绝，所以难免有一些皮货被一些动歪脑筋的顾客“顺手牵羊”。

我依稀记得那时候母亲每天到家的第一件事就是数钞票，她鼓鼓的皮兜里总会装满百元大票，平均每天的卖货款都能有十几万元，过年的时候一天的卖货款还能超过20万元。所以我打那时起就养成了数钞票的习惯，趁父母不注意的时候，我还会偷偷地往衣袖里藏上两张，留作自己的私房钱。

母亲靠皮货赚了多少钱我很难统计，总之，第二年我们全家就搬到了市中心的新楼盘。不久，母亲还买了一台黑色的桑塔纳，特意请了司机，早晚负责接送我上学放学，白天就跟着母亲去商场。那时是20世纪90年代中期，还没有私家车的概念，满街跑的除了一种叫作“大头鞋”的两厢出租车外，基本上都是各机关领导所乘坐的公车，以至于学校的同学们都把我误认为“干部子弟”。其实，我心里最清楚，自己只是普通百姓家庭而已。

富裕后的家庭生活水平直线攀高，父亲抽的香烟从2元钱一包的“大庆”改成了“红塔山”，以前顿顿喝的散装白酒也变成了瓶装的品牌酒，动辄就去参与千百元一局的麻将牌九，每场输赢都在万元左右。我以前上学的时候每天的伙食费和零花钱只有2元钱，自从母亲下海经商后，我兜里每天基本上都装满了百元大钞，这些钱有母亲给的零花钱，有父亲赢牌后给的赏钱，还有我从父母衣兜里偷来的钱。好在那个时候父母的衣兜里钱多得没数，我每次也只是偷一两张，所以这种小偷小摸的行为从来没有被父母发现过。

人一旦有了钱，就会有想法，就会有欲望。欲望从来就不分年纪大小。于是我变得不安分了，学习对于我来说不再有吸引力。那年月，跟我有着同样想法的穷孩子也很多，所以很快他们都加入了我的行列，而我则成为了这群孩子的头儿。和他们在一起，我得到了从未有过的尊重和推崇。但是我心里明白，这一切都来源于我的优越感，这份优越感很纯粹，就是用母亲的血汗钱所堆砌出来的虚荣。

现在想想，孩童时候的我能够成为焦点人物，很大程度上得归功于我的心态。我是个乐得分享的人，愿意把我所拥有的分享给那些肯陪我玩耍的伙伴，他们让我享受精神上的愉悦和满足，而我能成全他们对于物质的向往和需求。从小我就喜欢按照自己的意愿去做决定，也曾有一些小流氓打过我的主意，想从我的手中捞些钱花，对此我无一例外全部都用拳头打了回去。最严重的一次还用刀子捅伤了一个小流氓，惹得父母用皮带狠狠地抽了我一顿。尽管被抽得遍体鳞伤，但我从不后悔。我

就是这样，要用自己的方式去告诉所有人，我有支配自己的权利，我可以心甘情愿地和你分享，但若硬抢，绝对没戏。

不得不说，那个纯真的年代是我最为豪爽和阔绰的一段美好时光。由于钱来得容易，所以花起来毫无算计。记得那年月有一种薄荷味的香烟叫作“英雄”，普通包装的8元一包，扁盒包装的15元一包，我每天至少要点2包扁盒的“英雄”香烟放在身上，一是自己抽，二是发给小伙伴抽。到放学的时候如果没有抽光2包，干脆就送给小伙伴们，以免回家后被父母发现。还记得当时的罐装可口可乐是每罐3元，我每天至少要点十多罐，送给一起玩耍的小伙伴，送给听话的男同学，送给漂亮的女同学，就连老师我也照送。总之，就是你能让我舒服，我对你就绝不吝啬。

很快，我的小团体就发展到了十几人，被一群小伙伴众星捧月的感觉实在是好到了极点，我乐得混在其中吆五喝六，也乐得替他们埋单。那年月，娱乐项目远没有现在的丰富，但足够让我们去消遣和放纵了。当时游戏厅的游戏币大概是1元钱8枚，一些经典的游戏，例如95格斗王、街头霸王、三国志等，我基本上用一个游戏币就能打通关。录像厅的门票应该是2元一张，循环场，整天都放一些打打杀杀的老电影，偶尔还会放一些低俗的影片，常常看得我提心吊胆，既激动又担心。

在当时，不单单是男孩不愿意学习，很多女孩也都很叛逆，她们对书本不感兴趣，反倒对我们这种淘气学生情有独钟。于是，她们也加入了我们的队伍，总是陪着我们出没在大大小小的旱冰场。在那年月，滑旱冰是一项很时髦的娱乐项目，5元钱就可以租到一双旱冰鞋，随便你滑到什么时候。其中滑得好的男孩会吸引很多漂亮女孩的目光，就算滑得不好的男孩也能乘机拉一拉女孩的小手，正可谓一项强身健体、勾妹搭哥的实惠运动。

我滑旱冰的水平尚可，就如同我的长相一般，不招人爱，也不惹人骂，用两个字来概括，那就是“平庸”。尽管如此，旱冰场仍旧是我的福地，很多漂亮女孩都愿意和我一起玩。在享受这份艳福的同时，我很少去想这些漂亮女孩究竟是把我也当作了情圣还是把我当作了钱包，因

为我心里比谁都清楚，我之所以腰杆硬，是因为口袋里有钞票做支撑，倘若我是个连根冰激凌都买不起的穷学生，恐怕连女鬼都懒得往我身上靠。所以说，人都喜欢逃避，不愿意去面对血淋淋的现实，我更是如此，乐得把所有精力都投入到旱冰场的打情骂俏中，以至于我现在很难回想起那个宝贵的初吻究竟给了谁。

父母对我疏于管教，一方面是忙于赚钱，一方面是被我蒙蔽了。在家的时候我的表现一向良好，给父母的印象一直是那个曾经的三好学生。由于逃学过多，误了很多功课，所以在期中和期末考试的时候我的成绩直线下滑。不过这些对我而言都不是问题，因为我打小就鬼点子多，榜卷上的名次不理想，那就干脆找印刷厂自己印一份新的榜卷，把自己的名字移到前十名即可，然后找人在原榜卷上替父母签字交给老师。此举可谓滴水不漏。

或许有人会问，父母这边可以糊弄，但老师那边该怎么办？其实也很简单，老师也是普通人，也有其弱点。在逃学玩得一塌糊涂的时候，我也没敢忘记老师的存在。逢年过节的时候，我都会去母亲那里取一些新款的女装，然后直接送到班主任老师的家中，到了妇女节、教师节，我还会给班主任老师买一些礼物。中国是人情社会，无论各行各业，只要有敢收礼的人，就不乏会送礼的人，这就是我在那个年纪所悟出的人际交往技巧。所以我和班主任老师一直相处得很友好，即便她发现了我请假条中的猫腻，也会睁一只眼闭一只眼。原因很简单，谁也不想坏了谁的名声。

到了初中三年级的下半年，母亲的服装生意日益难做，虽然每天都有盈余，但是这些盈余已经满足不了母亲的欲望了。她决定转行，放弃这个让我们一家得以脱贫致富的服装行业，因为随着竞争的日益激烈，她已经丧失了原有的优势。在这一年，市中心又开了两家大型商场，一下子涌进了更多的人做服装行业，他们都把目光聚集在了利润最大的皮货买卖上。于是，辽宁西柳就成了这些人的福地。随即，皮货就成为我们这个城市随处可见的大众货了。