

都市浪漫

- 海派新潮
- 五光十色
- 经商风云
- 街头巷尾

曲

《青年一代》丛书

DUSHI LANGMANQU

上海人民出版社





都市浪漫曲

《青
年
一
代》
丛
书
上
海
人
民
出
版
社

(沪)新登字 101 号

责任编辑	关沪民
	张利雄
封面设计	周艳梅
插图	谢春彦
题图	贺强

《青年一代》丛书

都市浪漫曲

《青年一代》编辑部 编

上海人民出版社出版、发行

(上海绍兴路 54 号 邮政编码 200020)

新华书店上海发行所经销 上海联合科教文印刷厂印刷

开本 850×1092 1/32 印张 6 插页 1 字数 120,000

1996 年 1 月第 1 版 1996 年 1 月第 1 次印刷

印数 1-10,000

ISBN7-208-02030-2/G·287

定价:7.00 元

前 言

张宝妮

时光，正迈向新世纪。

在历史的坐标上，时间序列的新世纪与祖国改革开放的新世纪，在世纪的交接点上令人瞩目地会合了。它们，犹如两道划破时空的彩虹，为我们这一代青年带来了独特的光环。

一代青年，正站立在世纪之交的大门口。

世纪末的回顾与新世纪的前瞻在询问我们：一个人应该具有什么样的素质和形象才能当之无愧地跨入未来世纪的门槛？

选择是五光十色的：

有把个人命运与祖国荣辱兴衰连接在一起的；

有把个人理想融入社会理想的；

有追求知识和人格完美的；

有奋斗拼搏竞争不已的；

有一心构筑个人安乐小窝的；

有千方百计追逐金钱功利的；

有当“金丝鸟”空度光阴的；

有“看透人生”图谋实惠的……

每一个青年，都将用自己的人生作出回答。

作为一代青年亲密朋友的《青年一代》，贴近青年生活，反映青年思想，适应青年需求，正以温和关切的目光关注着青年朋友——

她记录广大青年的所思、所想、所爱、所恨。

她呼唤当代青年勤奋进取的时代精神和现代意识。

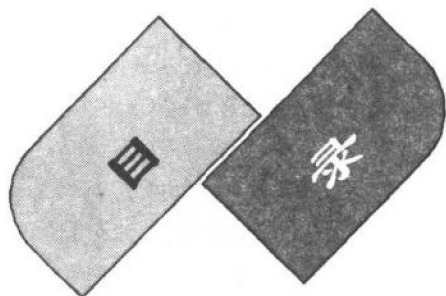
她讴歌一代青年真善美的心灵。

她反映青年大众甜酸苦辣的多侧面生活。

她展示现代青年多方位的视角和浓烈的生活情趣。

《青年一代》关心青年朋友，青年朋友也给予热烈的回报。近两年来，编辑部收到了几万封读者来信，他们或抒发心声，或倾吐渴望，或激情赞誉。为此，我们把青年读者喜闻乐见的优秀作品编辑成《青年一代》丛书，与青年朋友们一起梳理跨世纪的心绪，编织七彩的时代画锦，思辨成功的失落的人生，描绘希望与挑战并存的明天，让理想更加清晰，让生活更加璀璨。

《青年一代》愿与青年朋友同喜同忧，共谋未来，携手一道走进新世纪的大门。



● **前言** 张宝妮 1

● **潮流新潮**

“抢滩”众生相	任意	3
打工“贵族”	梁庆通	7
公寓里的“沪裔”洋太太	方钟泽	11
“卡”在都市方兴未艾	天蔚	18
电话磁卡收集热	阿文	23
悄悄走红的旧钟表	韦恩	27
“租房族”的神秘世界	黄飞珏	32

● **五光十色**

晚报的夜间电话铃声	方钟泽	37
流浪女郎	朱玉琪	43
夜总会里形形色色人	张柱国	50
“富余”变奏曲	余炜	56
走近 KTV 经理	吉路	62

都市浪漫曲

新潮边缘的人	余 炜	67
“喀秋莎”在上海夜总会	张 工	72
在银河宾馆……	肖复兴	78
“曝光总部”在行动	管新生	83
淑女应聘	小 雯	90
三个三十岁的女人	林 白	93
两位温情脉脉的时装名模	汪一新	98
难觅外方经理	叶觉林	103
车票：在黑市中交易	黑 马	106
瞧，股票滑头大王们	永 安	111

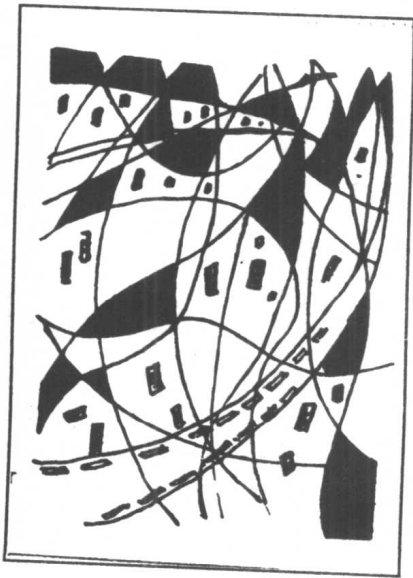
● 经商风云

智力经商	叶天蔚	121
初做代理人	能 能	127
谢小姐驰骋商界	阿 霞	133
女人经商	王慧萍	139
“海”边湿脚	屈 露	148

● 街头百闻

发廊夜话	许妙发	153
浪漫小夜曲	伊 始	157
好想有间 ROOM	周 力	侯牧心 165
剪刀铰出个性	后 扬	169
申城街头新骗术	干 戈	171
弄堂里上演新剧目	梁庆通	177
宋老板戳穿伪大款	艾 菲	183

海派新潮





“抢滩”众生相

任意

新的时代孕育新的观念，新的生活流行新的语言。

“抢滩”，这个能让人联想起紧张激烈的攻击战景象的军事专用词，现在则扩展到了同样激烈紧张尽管场景不同的商战。

在这样一个日新月异的高节奏的特殊时代，一个社会的经济结构、利益结构迅速裂变的时代，人们已不再满足于慢慢地积蓄力量、稳稳地完善自己，他们提出了新的口号：“抢滩”。

千军万马的“下海”与气象万千的“抢滩”，构成了这个时代的一种既壮观又有趣也不失荒诞的复杂的画面。

徐在海仑宾馆高楼的窗前，俯视着夜色中南京路的灿烂的霓虹，眼神仿佛已透过霓虹，透过连绵的建筑群，灼热地凝视着它们深处的无形价值。

徐只有 30 岁，已拥有不少 60 岁的人也未必拥有的复杂人生，他现在是一家房产公司的老板。他从来衣着简洁，但你可以感觉得到他的一种威势，一种强烈的自信，他根本无须装饰自己。

“有没有钱并不重要，关键是你会不会用钱，会用钱的人要胜过有钱的人。”徐的秘书后来告诉我，这是徐最喜欢说的一句商场话。

一座新建的商场，需要招商。获悉信息的徐出现在经理面前：“所有的柜台我全部承包。你可以出一个比分散承包更高的价钱。”



海派新潮

徐的大度、魄力与自信说服了经理。

几天后，徐的告示又使所有想租柜台的人们感到新奇和兴奋。虽然柜台的租费比正常的行情增加了几乎一倍，但是，两年后，80%的租费将被如数退还。这是个吸引人的告示。

资金源源不断地汇入了徐的手中。项庄舞剑，意在沛公，他将巨款全部地投入到购买房地产交易之中——一笔巨额的赌注，但他认为是一笔极其精彩的投资。一条计划中的道路修建方案，将使这里的房地产短期内即会猛烈地升值。

两年后，他还掉了上上下下的所有负债，还盈利了逾百万。他捷足先登，“抢”到了他的第一块地盘，用社会的钱，完成了他的第一次战役。

“抢滩”的抢，似乎与纷乱联系在一起。只有在一个纷乱与变迁的过程状态中，才更需要敏捷果断的“抢滩”的意识。

储和李，两个名牌大学的毕业生，他们放弃了学校分配的单位，在那些不需要档案的公司里不断轮换着打工。自然，这不是他们的目标，他们只是积累着把握机会的经验、关系与技巧。

一年半后，他们觉得已经到了不妨拼一拼的火候。

他们发现，在城市里，人们愈来愈热衷于装饰美化自己的居住空间，而缤纷多彩的新颖灯具，更是创造一种全新的空间氛围的市场潜力不小的产品。

他们参观了一个展销会，找到了他们认为最好的一类产品，那是南方的一家中外合资企业的产品。

他们来到这家公司毛遂自荐，要求到公司工作。名牌大学毕业生的身份、合理大度的待遇要求、干练的工作经验，使公司的老板感觉极佳，他们马上被接受了。

几个月中，他们非常勤奋地工作，学习公司中所有环节的事务：



海派新潮

从原料、生产，到销售、技术，他们可以说是在为公司全力以赴地奉献。

但是，一天，他们突然来到老板的办公室，彬彬有礼地宣布辞职。所有的措词如同外交辞令般优雅并且不说明任何问题，老板的努力挽留落入虚无。

不久，他们来到了北方，他们的家乡，开设了一家实业公司，生产与销售一类极其新颖独特的灯具系列产品。

“我不否认我们在向原来的老板抄袭，从原料来源、生产技术、企业管理到销售市场，因为这不失为一条捷径，对于在技术管理方面相当落后的我们来说，借鉴模仿是需要的第一步，也许更为实用。”

储和李抢先一步到位，他们的企业在第一年就有了可观的盈利。

刘把握机会的直觉与技巧都相当到位。在那个众所周知的上海股票认购证的销售良机中，他的反应非常灵敏果断。他在销售认购证的各个网点中安排了“信息员”，直到最后一天的中午，他拿到已经售出的认购证的数字之后，才理性地作出了最后的决策。而在此之前，他更是花了不少的精力对上海股份制改革的内情与趋势作了了解调查。他始终相信，机遇是可以把握的，只要拥有了两点：敏感的直觉，以及孤注一掷般地抓住某一个机遇的强烈的欲望与激情。

“真正的机遇，只要有一次、两次，就足够了。与其关心几十、几百次的小得小利，还不如全力以赴地去搏、去抢一个大的机会，这就是抓西瓜，不抓芝麻。”

刘会像一条老练的鳄鱼那样耐心地等候，会在决定性的时刻勇猛地扑出“抢”“西瓜”。

刘并不懂股市的奥秘，也从来没有三天两头去证券公司焦灼地凝视行情屏幕的爱好。他说他一年最多做三四次，就足够了。4月18日，是浦东开发的纪念日，刘直觉地感到，对浦东的宣传会大大强



海派新潮

化，浦东的股票，也会看好，他又一次狠狠地扑出资金，收进浦东股。“浦东概念股成为黑马”，果然在不久后成为评论家们的感慨。“它们那里会是黑马，它们明摆着就是白马”。刘确实并不是股市专家，但他懂得什么是机会。

机会存在于一切领域之中。早在房地产热兴起之初，刘就不动声色地研究了国内外房地产业的资料。在一次朋友们的聚会中，有人问他对房地产业行情趋势的看法，刘微微一笑，说了四个字“逢湖必发”。

刘同样不懂房地产，他对房产的投资也只做了一次，在太湖的边上，根据他“逢湖必发”的直觉，这也已经足够。

周，一家电子产品生产企业的老板，他“抢滩”的方式是让市场建立自己的游戏规则。他的公司突击研制出一批产品，以样机、分期付款、赊账等形式抢先一步进入了市场，然后让他在某个高层决策部门的朋友写出报告，对这类电子产品制定出技术标准。事后一调查，他的产品市场覆盖面最广，当然以它们作为技术监督标准的参考了。待到其他研制单位大梦初醒，才发现，市场早已被周的企业占领。

许，他只拥有一家规模很小的乡镇企业，但他“抢滩”的意识毫不含糊。他的战术是“创造市场”，不惜血本对他的产品进行形象包装、广告宣传、整体营销。万宝路不也是形象好吗？可口可乐不也是它们用广告把人们征服了？几番负债苦心经营，他的企业的产品早已似乎成为人们日常生活中的一种需要了。“抢滩”抢得惊心动魄，却又不露痕迹。

“抢滩”，“抢滩”，人们正以各种智慧、欲望、计谋与勇气，渴盼更快、更多、更猛地建立起自己的“地盘”。

是一种时代性的浮躁，是一种混乱中的秩序，还是一种历史性的机遇？



打工“贵族”

梁庆通

在人们的思维中，“打工仔”同“贵族”似乎永远是两个不同层次的概念：前者是在别人权力范围和管理区域内忍气吞声、疲于奔命的打工者，后者是富得可以每日举办鸡尾酒会的潇洒绅士。现今，在广州、深圳、珠海这些开放型的经济特区，却出现了打工“贵族”现象。这些打工“贵族”，是一些富豪子弟或闯世界后归国的富裕者。

摘自采访笔记之一：原在深圳某工厂烧大炉的阿伟，1989年9月接到伯父在香港病危的电报，办齐出境手续启程赴港。临终的伯父给了他1000万港元的遗产及部分赌场的产业。在香港料理完伯父的丧事后，他把赌场的那部分产业转到了同父异母的弟弟名下，返回广州。这以后的一年，他带着家小过着一种新贵族式的生活，置了小洋楼，雇了佣人，买了自备车……一个以往的工薪者同五星级宾馆的早茶、饭局、卡拉OK、舞厅结了缘。一年后，他那种春风得意的高消费生活消失了，取而代之的是一种风雨无阻劳作疲惫的打工仔的生活方式。两年来，他先后应聘5家公司、酒家，又先后5次炒了老板的鱿鱼。他干过推销员、采购业务员，也担任过广告策划和服务厅的领班……

问他为何走一条与自己拥有的巨富反差极强的打工之路，他答道：过去的日子再难、再拮据，但我总觉得是为自己的前途、为妻子儿



海派新潮

女在拚、在搏，在设法努力赢得一种像样的生活。自从有了那笔遗产后，那种切实的感觉没有了，有的只是一种什么都满足了之后紧跟着而来的颓唐、空虚和麻木。一个男子汉总不能一辈子捧着父辈的钱袋无所作为地虚度一生。我要干一番自己的事业，开创另一种人生。但我实在不知道自己能干什么。有时，我一直在想，虽然我有公司、开酒店、搞实业集团的财力，但毫无企业管理的头脑，缺乏生存智慧与竞争能力，也绝无指挥任何一个职能机构的权威意识。怎么办呢？金钱能买到一切，但绝不能买到智慧。一个想干点事情的人，只有通过各种途径寻找到适合自己发展的出路，才能最后赢得生活。这就是我打工的动机。我想通过各种打工机会，寻找今后更适合自己发展的支点，积累起办企业、开酒家的实践经验。也许，这是一种以劳力投资来换取智慧获得的实践吧。

摘自采访笔记之二：3年前，在广州同我握手告别的阿平，打来长途电话，邀我去广州一聚。在飞往广州的旅途上，我努力搜索着他留在我记忆中的形象：一个不甘在一家成衣制作工场将就一辈子、设法凑足担保费出国打工、发誓赢得一定的经济实力后回国经营公司的风风火火的青年。

重逢是在白云饭店，在餐厅古朴的雕花红木餐桌边，他讲述了在澳洲艰辛的打工生涯和离愁之苦。他携回了千辛万苦换回的5万美金。在我为他以一段漫长的苦熬经历，换来一派新的人生风景线而感到敬佩，并问他如何垒建他的事业殿堂时，他却告诉我，现在正凭着他的英语优势在一家制鞋的合资企业担任经理秘书，依然是终日忙碌。我纳闷，一个在国外为老板打工几年的青年，归来后为何继续沿袭着一条打工的轨迹？我的疑惑很快被他的解释消除了。

从归国后的第一天起，他就想搞一家制鞋专业公司，但要在一张白纸上画上美丽的蓝图，毕竟不是一件容易的事。首先，他根本不熟



海派新潮

悉经营、管理企业的所有环节，从原材料的进货渠道、制鞋设备、技术专利情报到产品销售渠道、市场经营战略、管理信息系统……他需要以最直接的方式，获得理性和感性上的认识。所以，他物色了这个合资的制鞋企业，准备花一年时间，利用秘书广泛的工作范围，涉足企业的所有领域，并同所有的客户、原料供应商、制鞋专业的技术骨干建立私人友情……他通过一切努力，来为自己今后将开办的制鞋专业公司作物质、信息、技术和心理上的准备……

他是成功者，只用了18个月便达到了预期的目的。到了他能自信地告诉自己可以独自承担起一个企业的运转给他的负荷时，他向经理提出了辞职要求，毫不犹豫地迈出了走向角色自立的第一步。

当我第二次在广州同他见面时，已是在他创办的五星鞋业有限公司开业的庆典上。望着他那体味了艰辛后焕发出来的舒舒服服的笑容，我暗暗为他祝福。

摘自采访笔记之三：在广州参加了一个由阿平举办的聚会。从某种角度说，它实质上是个打工“贵族”的沙龙。参加者除了几位像阿平一样已成了老板和经理外，其余的全是在广州的大公司或企业或宾馆打工。

一个人就是一个故事，在这个特殊的群体中，每个人的故事都那么精彩。4年前，28岁的阿堂办旅游签证去了泰国，然后辗转香港、阿根廷、巴西，最后他跟随加入美国籍的姨妈回到广州。在过了几个月挥金如土的贵族生活后，由姨妈介绍到一家星级宾馆，成了总经理的侍从。其实这是个特殊的职位，不拿工资，不享受任何福利，唯一的特权是形影不离地跟着总经理。用他的话说，是靠姨妈的情面，花钱买了个“见习总经理”的位置，跟着总经理学怎样做经理。他的最终目的是通过一段由总经理带、帮、教的实习期，获得经营、管理饭店的知识和经验后，在广州开一家由他独资经营的海鲜酒家。



海派新潮

令我敬佩欣赏的时装模特儿露露小姐 15 岁时，母亲与父亲离婚后跟一位珠宝商去了马来西亚，后又去了法国经营珠宝店。这 10 年间，母亲每月给她汇 200 美元的抚养费。她 25 岁那年，母亲回国给了她一笔 30 万美元的巨款，让她趁年轻时干些事。她告诉妈妈，她想搞一家以经营时装为目的的时装表演公司。送走了母亲后，她以自己身材和表演能力上的天赋，应聘于一家表演队，成了一名时装模特。晚上，她谢绝一切应酬，待在自己的公寓里，请时装设计师为自己讲解时装设计的理论和技艺，研究母亲从法国寄来的最新国际流行时装的样品及资料。一个如花似月的未婚女子曾引来多少潇洒男士的青睐和追求，但她始终躲避着爱神丘比特之箭。有人说她清高，也有人说她怪癖，更有长舌者说她是同性恋，可她照样实实在在地干着自己的事。她说：在我的时装表演公司没开创以前，我决不考虑婚恋大事，因为我现在需要的是时间和精力。我要让社会承认：一个女人同样应该是个事业上的强者……

在那个由咖啡、美酒点缀的夜晚，我的精神特别兴奋。我想：一个人倘若肯挖掘自己，那么他的潜力是很大很大的；一个人倘若肯走出局限，那么他的世界是很大很大的。