

赵 丰 主编

商潮涌动下的

换一种 活法

中国人

红旗出版社

换一种活法

——商潮涌动下的中国人

赵 丰 主编

红旗出版社

(京) 新登字 108 号

换 一 种 活 法

——商潮涌动下的中国人

编 著 者 赵 丰 等

责任编辑 李 凡 封面设计 熊晓梅

红旗出版社出版发行 (北京沙滩北街 2 号)

全国新华书店经销

北京怀柔峪文印刷厂印刷

787×1092 32 开 10 印张 225 千字

1993 年 7 月北京第 1 版 1993 年 北京第 1 次印刷

印 数 1—2000 册

ISBN 7-80068-543-8/Z·175

定 价 5.80 元

主 编 赵 丰

撰稿人 肖成武 何文高 谭全东
李晓华 毛伟先 万伟华
王建基 李永祥

编者的话

摆在读者面前的这本书，是几个年青人写的。当接到这本书稿时，“换一种活法”这个题目，还有书稿中散发出的强烈的时代气息，便一下吸引了我们。的确，改革开放发展到今天，还有已今非昔比的社会物质文化条件，给每个人的发展和价值实现提供了前所未有的广阔天地。冲破一些传统观念、习惯的束缚，开拓崭新的未来，难道不是当代人应该思考的大题目吗？

应该说，这部书稿还并不完美，其中难免粗糙和偏颇之处，有些说法也还可商榷。我们本来想做更大的加工修改。但后来想，年青人写的东西，还是尽量保持它的特色吧，只要提供一个新的思考角度，给人以启迪，就算达到一定目的了，我们期望着今后有更多同志来做这个大题目。

目 录

第一章 如今阔多了

●我要当老板.....	1
●潇洒地走一回.....	5
●剥光了,更好“下海”.....	9
●抽象的老板和具体的老板.....	14
●挎“大哥大”的体育明星.....	18
●从圣洁殿堂里走出来的大腕.....	22
●不再是偷偷养着的“私生子”.....	27
●不三不四“一六八”.....	31
●谁是银行的大财东.....	35
●谁是企业的老板.....	40

第二章 告别昨天的我

- 不相爱,便分手..... 45
 - 我想富,我怕穷..... 48
 - 你请客,我不再掏钱..... 51
 - “官”位不再留恋..... 54
 - 文人的一半是商人..... 58
 - 上海正在变“大”..... 61
 - 震荡的“金字塔”..... 66
 - 开设文物市场又何妨..... 73
-

第三章 冲破观念牢笼

- 花钱买个居民当..... 76
- 如今,大伙说了算..... 82
- 市场飘来了书香..... 87
- 寻找自己的天空..... 91

●新的“仕途”观	96
----------------	----

第四章 此生潇洒走一回

●走出机关亦无悔	103
●干的就是“投机”，要的就是“取巧”	106
●尝一尝心跳	109
●傻子难找	112
●我炒公司的鱿鱼	115
●就雇老外打工	117
●读书“发财论”	120
●千金散去还复来	123
●爱你没商量	126
●咱也有了夜生活	129
●独来独走无牵挂	133
●中国人不再怕打官司	136
●过洋节	139
●一人有一种活法	142

第五章 什么最有价值

●大跳槽.....	146
●“第三梯队”的选择.....	148
●糊涂官判糊涂案.....	150
●什么金牌最有价值.....	153
●当代工人的真本事.....	155
●商界未来的高智商人.....	157
●半梦半醒的大学生.....	160
●中国的“雅皮士”.....	163
●中国人在读什么书.....	166
●美的“运动”.....	169
●追求本身就是价值.....	172
●从“胡娜叛逃”到“海外兵团”.....	175
●谁能跟得上潮流.....	179

第六章 钱,这只困兽

●谁在为它平反昭雪.....	183
----------------	-----

●鱼和熊掌皆我所欲也.....	185
●还是财大气粗.....	190
●商潮淹没了学海.....	193
●“官”“商”的布朗运动.....	200
●大款——镜头的聚焦点.....	204
●疯子和天才只差半步.....	208
●哪是温饱后的去处.....	212

第七章 生活新走向

●一家两制.....	216
●“义”和“利”之辩.....	219
●没有终点的职业选择.....	222
●裂变的金字塔——大学不再是“围城”.....	225
●消费新潮.....	229
●超凡脱俗自由自在地活.....	236
●白发军团：潜力巨大.....	241
●“AA制”进入家庭.....	245
●高高端坐在一堆黄金之上.....	248

第八章 投入地干一场

●黑猫白猫站起来.....	251
●蛟龙出海五洲震荡.....	255
●东北虎怒吼下山.....	258
●“铁木真”扬鞭逐鹿.....	261
●硝烟弥漫,谁主沉浮	263
●“沙漠风暴”在行动.....	268
●暴风骤雨撞中原.....	271
●“魔窟”之门半掩半开.....	278
●一槌敲断铁杆庄稼.....	286

第九章 活,要活得开心

●万般皆下品,唯有经商高?	293
●福兮? 祸兮?	297
●贫穷的消费贵族.....	301
●换一种活法.....	304

第一章

如今阔多了

我要当老板

老板，作为一种职业、地位甚至阶级的称谓，从几十年前被打入十八层地狱，到今天成为社会的一种时尚，我们当然能感觉到时代发生了翻天覆地的变化。他对青年所产生的吸引力，如同当年的上山下乡、高考、从政和出国一样强大，也都从不同的角度表现了一代人对生活的某种追求。

去年入春以来，许多大公司的老板纷纷感到一种前所未有的不安，一批精明强干、才华横溢的青年雇员微笑着向他们辞了职，径自去开创自己的公司，成为新的竞争对手。北京海淀区团委成立了个青年经理协会，从各公司选拔 30 名青

年职员兼任协会理事，不到一年，就有十几人告别了原来的老板，办起了新公司。

这叫青年“炒”老板的鱿鱼。与被老板“炒”不同，“炒”老板的青年，都是为了当老板。应该说，今天的青年把当老板看作一种摩登。

吴可，“下海”前是某出版社的文艺编辑室的主任。前两年，吴先生突然辞去编辑室的主任的职务，调到一家地区级杂志社读者服务公司当老板——经理。许多同行纳闷，编辑和发行完全是两种层次，吴先生何以放弃编辑、放弃编辑室主任的高职去低就发行经理呢？

原来编辑室主任是“脑”的范畴，几乎与“孔方兄”无缘，而发行经理是“体”的干活，一天到晚都与钱打交道。不是说“脑体倒挂”吗？吴先生则是“倒挂脑体”。

如今，吴先生在最豪华的宾馆内租了套客房办公，门口挂着两块牌子，一块是“××读者服务公司”，这是正宗的“皇牌”。另一块是“××饮料科事务所”，这是什么性质的牌子，人们便摸不到底了。知悉内情的人都知道，这是一班人马，两块牌子。

肖木，某出版社的编辑，会写文章，还会搞美术设计，怪点子不少，但有一个嗜好，就是花钱。其实人人都要花钱的，只是他特有一种花钱的嗜好，欠了人家不少的帐。出版社给他的那一点工资，根本不够他花。于是便在某公司的名下挂了一块“××形象设计部”的牌子。于是，他白天是出版社的编辑，晚上便是形象设计部的经理。因为出版社上班的时间比较随便，因而有时他白天也是形象设计部的经理。但形象设计部只有经理一名，并无职员，而且事实上并未策划过有油水的形象设计，只是揽一点封面设计和广告招贴设计的

小生意而已。

肖木不满足于此，不久，他突然出人意料地要求承包出版社的一本从没有赚过钱的杂志。同行都以为他走火入魔了，这本杂志发行量最大时也只有 9000 册，一般情况下都只有 3000 册，全靠社里养着。他肖木却一下子要求编辑发行都承包，并保证一年上缴三万利润。社领导比较开明，同意让他独立承包该杂志社的编辑和发行，原××杂志编辑部升级为××杂志社，拥有独立的公章和帐号。肖木也升级为常务副主编兼编辑部主任。

肖木在宾馆里租了两间房，一下子在门口挂了三块牌子，××杂志社、××杂志社发行部、××杂志社编辑部。同时招兵买马，堂而皇之地干了起来。不久，又增加了两块挺吓人的牌子，“新中国大博览编辑委员会”和“中国旅游小姐评选活动委员会本部”。

承包杂志后，肖木便阔了起来。

还有这样一种人，他们为自己设计了明确的目标，尽管它大得有些不切实际，但他们明确知道这目标在何处。他们日日夜夜盯着它，就象一个完美的梦想。当老板，不过是实现这个梦想的必然途径而已。

一个夏天的傍晚，不少人在散步，在熙熙攘攘的人流中，有个文绉绉的年轻人站在一堆旧书刊前，扯着嗓子叫卖。为了几分钱，他和买主指手划脚地讨价还价。他是一个经济系的博士生。

当有朋友问及他为什么要摆书摊时，他点了点烟，重重地吸了一口：“先讲个故事吧，有个渔民，一直以为自己是天底下最聪明的人，因为他有本事从浩瀚的大海里捕到许多鱼。但当他满载而归地来到岸上时，发现还有一种人比自己更聪

明。他们只需要几只筐，连脚上的鞋都不用脱就把渔民几天、几十天辛苦的捕获全部收走。”

这个故事一直记在他心里。“考博”时他就立下誓言，非当上国际“倒爷”不可。他不想让中国人永远当“渔民”，永远用廉价的劳动供奉岸边收获的洋人。他说：“练摊，就是练胆，把读书人的酸味练下去。要对付更大的残酷，必须学会把脸当腩使，现眼，现大眼！”

无独有偶，炎黄电脑公司也有走出几个不安份的年青人。

大约二年前，炎黄公司的几个创业者还窝在大公司里。自从他们为那个公司设计了一系列的拳头产品后，他们发现了自己的实力；自从他们感到中国的计算机软件技术并非不能达到国际先进水平时，就开始琢磨自己办公司，那阵子，他们的耳边只要想起一个字“走”，就像听见了最诱人的召唤。

一番等待，一番周折，他们当真走了。几个人拿出自己的存折、凑买了两台工作机。先是以承包的形式寄身于某公司篱下，边开发自己的产品，边积累资金。

熬过了痛苦的一年，他们惊讶地发现，为了一个营业执照，居然把一年的酸涩当成一桩喜事接受下来。三个月后，在中关村一条街上，很多人都知道了炎黄电脑公司，知道他们有个挺火的产品——巨星汉卡，还知道撑起这个公司的，只是几个30岁左右的年轻人。

他们一开始就认为自己行。公司最长者，32岁的董事长说：“我们的起点一开始就很高。在计算机语言中，有种数据结构，主干是‘根’，支干叫‘杈’，附着的结点称‘叶’，叶结点永远变不成根和杈。我们不想当一辈子叶，我们是根，至少是杈。我们要办中国最好的软件公司。”

实事求是地说，他们是时代的弄潮儿，他们的行为是那样地贴近大地，他们的梦想又是那样地达到了一种超越自我的境界。总有一天，他们会变成根。

其实，不少人还说不清为什么想当老板，许多深层次中的冲动，被接踵而来的各种感觉遮掩了。有人说，老板有派，是一种功名和地位的标志；有人说，当老板可以试试自己的本事；有人说，这就跟玩股票一样，够刺激；也有人说，当今女孩专爱找老板，他想当老板多半为获得某小姐的青睐；还有的说，跟单位领导闹别扭时就想当老板，心情舒畅后，又不想了……

我们何必苛求他们的想法是否深刻正确？生活在这样一个改革开放的年代，社会的开明和活跃使他们有理由按照自己的意愿选择生活，并实现它，与10年前相比，青年人敢如此坦率、放肆地说一声：我想当老板！足矣。

潇洒地走一回

“天上的星，地上的人”，文学家们总爱用优美的语言来比喻我们每个人在生活中的位置。是的，多少年来，我们这些身处尘世的芸芸众生们，总是在求学、谋职、谋生的努力之中，力求获得一个较为舒适安稳的工作岗位，来作为人生幸福安闲的重要支点的。但我们往往感觉到，除了少数机遇极佳或有着某种权势背景的人在职业选择上有较大的余地之外，作为大多数的“俗家弟子”，似乎只能认可那命中注定的

“定数”，也就是说，由于某种偶然性和社会性的因素，他或她被“安排”到某一固定的工作岗位上，处于这种“被选择”的位置上，人们就似乎只能在“热爱本职工作”中一锤定音了。随着时代的发展，涌现出许多令国人目眩的新事物，价格市场、股票市场……当然还有人才市场。曾几何时，双向选择成了大学校园里学子们津津乐道的话题，“跳槽”成为那种已有了既定位置的人们所热衷谈论的时髦，人们似乎一夜之间已不习惯于“上帝”给予自己的位置，人们面对的是一个迷乱的星空……

曾生，现年28岁，某省作协会员，曾去作家班读书，1990年下半年忽然神秘地“消失”。而当他再次出现时，已没有任何公职。曾生带了200元钱，从家乡来到广州。除去车票钱还剩下120元，下车后又买了100元钱书，于是便剩下了20元。曾生找到了昔日的一个同事，现在广州一家著名的广告公司的总经理冯某。冯某不仅下过“海”，而且出过“洋”。现在的身份是外籍华侨，大陆投资商。冯某曾任某军报编辑，转业后与人一起创办了中国第一家民办报纸。之后便东渡日本，并加入日本国籍，随后又回香港和大陆投资，可算是“下海一族”中最卓越的成功者了。

新“下海”的找到老“下海”的，说：“我想做点生意。”老下海的说：“做什么生意？”新“下海”的说：“做图书生意！但我没本钱，想请你帮助。”老“下海”的说：“我虽有上千万资产，但我却不愿借钱。这样，我给你介绍一个香港老板，他在大陆投资做图书生意，他会帮助你的。”

曾生按照冯某的指点，找到了那个在大陆做图书生意的香港老板。曾生亮出绝招，将一叠打印好的选题计划摊开，说：“你看中哪本？”香港老板拿起笔，一连勾了十几个选题，并