

# 第一章

## 中国女性商品意识的觉醒

当年轻的热比娅冲破“女人是不能轻易抛头露面的”观念，手捧衣衫和童鞋走上街头叫卖的时候；当年过半百的汤瑞仁冒着“同毛主席照过像的人居然要做买卖的”风险，烧好香喷喷的绿豆粥拿到韶山冲路边去卖的时候，表明当代中国妇女的商品意识已经开始觉醒了。

由于几十年计划经济的禁锢，中国人的商品意识在很长一段时间里被扼杀了，女性更首当其冲，她们还要受到其他许许多多旧传统、旧观念、旧势力的影响和压制，她们不敢谈商品，不敢涉足市场，不敢做买卖……

作为一个“敢吃螃蟹”的女人，热比娅尝尽了苦头，脖子上挂着她准备卖出的衣衫和童鞋，手里敲着铜锣，嘴里喊着“我是投机倒把分子”，丈夫接着跟她离婚，她无家可归，只好去城郊租间小房子，没日没夜地给人家洗衣服……。热比娅所遭遇的一切，随着改革开放时代的到来，随着社会主义市场经济大潮的兴起，终于一去不复返了。

今天的中国，从东到西，从南到北，占人口总数过半的广大妇女正在商品经济的大舞台上施展她们的才华，展示她们的

魅力。今天的中国妇女比任何时候都更渴望获得成功，她们也比任何时候都取得了成功。“女人不是月亮”、“女人的名字不是弱者”的呼喊已经显得苍白无力；“女人可以改变中国”、“女人可以改变世界”，这已为无数的女老板、女商人、女经理，特别是下岗女性族中迅速崛起的许多女老板、女商人、女经理的事迹所证明。

## 温州丽人多老板

温州人如今以最会做买卖著称于世，他们获得了“东方犹太人”、“中国犹太人”之称。

这其中不乏妇女的功劳。

温州丽人多老板，这既是对温州人的赞誉，也的确确实是温州人的一大特色。

温州的女老板现象已触及到商界的每一个角落。她们主要从事服装、制鞋、酒店业和歌舞厅娱乐业等。据说，温州二十余万个体户中有一半是女性。她们不愿成为男人的附属品，她们喜欢以自身的能力来证实与男人同等的生存价值，而且赚钱的本领甚至高于男人。

温州市妇联的人士认为，商品经济为每个人充分发挥自己的潜能搭起了天然的大舞台，它对温州的女人们，和对温州的男人们一样，提供的是平等的创业机会。

商品经济的角逐场中，只论本事，没有性别。三十多岁的朱建秋，是温州妙果寺商场上大名鼎鼎的服装女老板。她有一家挺大的服装厂。朱建秋既是经营者同时又兼任设计师，如同美国时装女大亨丽莎·克莱伯恩一样。温州市西山塑革鞋厂厂长徐爱英，1984年结婚后，她用嫁妆作资本，办起了这家制鞋

厂，亲自找原料，跑市场。如今，她的高质量的旅游鞋早已在温州制鞋业中站稳脚跟。年销售一百多万元，厂里一百多号工人，均享受高薪待遇。在温州，像朱建秋、徐爱英这样靠精通专业技术成功的女老板不乏其人。闻名全国的温州时装和温州皮鞋，最初都是女人干出来的。

温州女老板的资产，最少的也有几十万，多者显而易见是上百万元乃至几千万元。腰缠万贯的“富婆”，在温州已越来越多。温州女老板的富足，既不是靠“名人效应”，也不是靠投机，更不是靠继承先人的巨大产业，而是靠她们的精明能干、吃苦耐劳、艰苦创业获得的。杨素眉在几年前几经周折，多方奔波，创办了温州市鸿大贸易有限公司，出任总经理。一次，她坐夜车出差上海，一跨出车门，不小心一脚踩进阴沟，小腿骨折。她在床上躺了四个月，照样办公。六个月后，她就拖着尚未痊愈的腿，亲自带人到济南、洛阳进货。靠着这种不畏艰难的勇气，更靠着一种超人的胆识和智慧，使公司年销售额达五千多万元。

进入九十年代，一些温州女老板已不满足于浙南一隅。她们突围温州，输出温州，北上天津、北京、哈尔滨，南下广州、深圳、海口，进军美国、俄罗斯，创办股份公司，信息咨询公司，并进军技术密集型行业。一位不愿透露真名的钱小姐，她投资百分之六十，以董事长的身份，在南方的海口市创办了一家专营汽车配件的大型股份公司。如今，她已成了腰缠百万资产、颇具传奇色彩的“女大亨”。

改革开放的时代，赋予了温州女性新的机遇，她们潇洒俏丽，吃苦耐劳，聪颖过人，日益得到较高的社会地位和人们的尊敬，用自己的精明才干改变着自己，也改变着周围的女人，改变着社会，成为全中国其他地区女性学习和效仿的榜样。

## “打工妹”胆量大于天

在中国女性经商大军中，“打工妹”成为特殊一族。

“打工妹”现象缘于农村人口过多，剩余劳动力过多。没有见过世面的农村妹子，敢于走出穷乡僻壤，敢于到许多城市青年待业、找不到工作的城市里去谋生，这本身就是颇有勇气的举动。

“打工妹”进城，假如仅限于当保姆、当钟点工、当服务员、当壮工，那她们最多也只能混一个温饱而已。然而，“打工妹”中的佼佼者，又往往以她们走出穷乡僻壤的勇气，抓住机遇，向商海进军，几经拼搏奋斗，成为事业有成的女老板。

从河北张家口地区最北面坝上走出来的阿妹刘玉娥，进了珠海一家玩具厂打工。由于不懂技术，从最基本的做起，在包装组贴封条、压模。从小任劳任怨的她，默默地、勤奋地劳动，抽时间还向师傅们学习技术，很快成为一流的技术骨干，又很快成为新产品开发研究小组副组长，主持研制的新产品供不应求。但这时她忍受不了厂长对她的一次人格亵渎，愤然辞去工作。她又到了一家中外合资的皮件制品公司打工。她大胆地提出了以我国北方草原上的牛羊皮替代进口原皮，降低生产成本的合理化建议，用国产原皮制作出手感柔软、质地细腻、制工精良的高档皮衣，并开发了中低档皮制品生产，使公司业务蒸蒸日上，转眼几年，年仅二十二岁的刘玉娥成了珠海威龙皮件公司的副经理，以她的勤奋、吃苦耐劳闯出了一条成功之路。

“女子无才便是德”这句祖宗遗训，如今早已被无情的历史荡涤了，她们不再寂寞，不再心甘情愿、死心塌地地缩居在陋室生儿育女、洗衣做饭，她们也想真正得到伟大领袖毛泽东的

那个形象比喻——“妇女能顶半边天”。“打工妹”中不乏这样的强者，她们凭着自己的聪慧、能干和胆识，在商海中获得巨大成功。

生长在山东沂蒙山区的农村姑娘阿静，在县粮食学校读了两年中专以后，毅然加入了南下“打工妹”的行列。她先在广州的一些饭店餐馆里刷了几个月盘子，在老板想要侮辱她时，她端起洗衣服的一盆脏水使劲泼在老板头上。这位具有不可侮、不服输、倔强性格的“打工妹”，发誓要凭自己的聪明才智闯出一条路来。一天，她得到一条信息：东莞某乡急需玉米次粉一千吨，价格面议。她以“半月内交货，否则就拿我当人质作抵押”的自信，争取到这笔生意，马不停蹄赶回老家，前后十天就办好了这件事，挣得了近万元。在以后的半年时间里，阿静做成九笔粮食生意，纯赚十五万元。她谢绝了许多高薪聘请，于1985年自己创办了“特区广益饲料公司”，凭着她的过人胆识和从商的基本素质，凭着往来穿梭于华夏大地的艰苦奋斗，短短几年间，使公司业务量越来越大，成为广州最大的饲料公司，固定资产超千万，流动资金更是巨大的天文数字。她又相继办起广益大酒家、广益食品加工厂……。阿静的成功，不仅是一个“打工妹”的成功，更是中国女性的成功。她曾这样说过：“我认为一个女人想干一番事业，首先要懂得自尊自爱，不要自己轻视自己。我最看不惯那些动辄就嗲声嗲气，见钱就脱衣裤的女人。你想，靠出卖自己的肉体得到的物质上的东西，当你享受它时，又是一种怎样的滋味？”

“打工妹”这特殊的一族中，许许多多的成功者正是凭着自己的聪颖、诚实和甘于吃苦的精神，在顽强地努力地开创着自己的事业。

## 白手打天下的“女大款”

据中国个体劳动者协会统计，到 1994 年底，我国从事个体经营的妇女已超过两千万人，占全国个体劳动者总人数的三分之一左右。其中，资产逾百万者已不鲜见，她们是九十年代的“女大款”。

这些“女大款”有一个共性，那就是“白手打天下”。

浙江东部某县的农妇 C 女士，从为乡里一家工厂跑供销开始了她的经商之路。开始跑供销，家人和亲朋好友都反对。她只说：“男人能跑，我也能跑。说实在的，我这条路也是被逼出来的，丈夫有病，四个孩子张口要吃伸手要穿，山里人穷，不干连房子也盖不起。”她借了五百元钱，开始跑时，来回折腾半年，只订到几千元业务。后来，她在一位女工程师及其朋友的帮助下，第一次揽到六万元业务，赚到三千元，从此交上好运，第二、三年都揽到二十万元业务，净赚两万元。从此，做生意的路越走越宽，门道也越来越多。她练就了“外交家”的才能。她说：“我到一厂，先了解谁说话最管用，回宾馆里打电话请他到宾馆来谈。只要他人来，我就有绝对的信心和把握把生意谈成功。后来我每年能订一百五十万元的合同，是县里的供销状元。”C 女士如今正在做利润丰厚的摩托车生意，还和法国一家公司合做香水生意，在北方又和 H 铁路局联办“爱尔兰服装公司”。《中国青年报》的一名记者曾说：“我当了三十多年记者，没见过像你这样的女性！”当一些天生丽质的姑娘为傍上“大款”或嫁了老外而沾沾自喜的时候，C 女士这样一些白手起家的“女大款”们仍在以极强的自立和自强意识，圆着她们的创业梦。

当许多人至今还依赖“铁饭碗”过半饥半饱的日子，许多

人为“下岗”而愤愤不平、一筹莫展的时候，我这里要向大家介绍一位早在十一年前就在疑惑中辞去了国营工厂里的工作，赤手空拳创下大业的 B 女士。靠着几台旧机床，她办起了小型的家庭电器加工厂。丈夫跑业务，她管技术，同时也是工人，公公负责发货，婆婆总管家务。几年过去了，惨淡经营换来了全新的机床、宽敞的厂房和十多人的雇工队伍。在走南闯北中，B 女士凭女性的观察力发现了一个潜在的大市场——汽车配件。她说服家人，果断地在别人的惋惜声中将工厂卖掉，倾其所有，开了一间在 W 市属于第一批的汽配商店。凭借纯正的进口零部件和灵活的经营手段，仅用了一年时间，经营规模就扩大了一倍，还兼做快餐生意，为众多的“打工仔”“打工妹”送饭，生意着实红火。接着，她又和某单位合资承揽了市里某地段的改造工程，冒险投入了大批资金。当房地产业急剧升温时，她将改造地段中的一部分高价售出，将所得巨款建造了一座现代气派的豪华大酒店，红火的生意竟使她十天半月都难回一趟家。她对自己的成功淡淡一笑说：“我只想以此说明，那就是干大事从来不是男人的专利。”

## 炒股大军中的红粉兵团”

本世纪八九十年代，是中国女人最活跃的年代。在商品经济的各个领域，都可见到她们的身影。有的开公司、办商场，有的炒房地产，更有不少女人炒股票。在中国刚刚兴起的股市上，在纷繁复杂的炒股大军中，活跃着一支由红粉女组成的纵队，其神秘的色彩、骄人的战绩，令人们津津乐道。

高考落榜后，A 姑娘从小镇来到上海，在一位大学副教授家当小保姆，日子过得平平淡淡。一天，主人夫妇谈起刚上市

的股票，说形势十分诱人，是工薪族发财的机会。A 姑娘急忙走进自己的房间，拿出几个月前出于不知什么心态而鬼使神差地买下的二十张股票，当时花了家里给她买衣服的一千元钱。主人夫妇见了双双惊呼：“啊！原始股，现在涨到五千元一张啦！”奇迹从不注意的地方产生了。第二天，主人和她的亲戚替她从股市捧回了十万元钞票。A 姑娘惊喜地放声大哭一场之后，没有像一般女孩子那样把这些钱存起来，而是一下子买了几千张股票认购证，摇号后悉数买入各种股票。她几乎在一夜之间抛弃了小镇姑娘所有的羞涩和自卑，以胆大和专注一头扎进股市，先后吃进吐出几万元股票，原始股和“二手炒”之间巨大的差值，让她和财神爷结下了不解之缘。悄悄地，她成了上海滩百万元股票大户中为数极少的外地女子之一。现在，她在上海买下了房子，还找到一个同乡男大学生做丈夫兼助手。

1987年，十九岁的 B 姑娘携带着她出卖自己设计创意的电脑程序所得的八千美元酬金，单身闯入深圳。她先后尝试过服装设计、软件开发、美容等行业，最后她迷上了颇具刺激性和冒险性的股票。短短三年，也许是“阴差阳错”，也许是机缘造化，她迅速聚敛起三百多万元的家财，成了深圳某证券交易所屈指可数的大户。

人称上海滩上的“左百万”或“左千万”的左小姐，几年前还是一个单位的仓库保管员，有一天她心血来潮，写了一份辞职报告，与“铁饭碗”“拜拜”了。没了职业，闲来无事，在上海街头逛来逛去。在一家证券交易所门前，她看到那里可以挂牌买卖国库券。她用自己仅有的几千元存款买了国库券，第二天发现已上涨，她立即卖掉，赚了一百多元，一天就挣了一个月的工资，这件事对她启发很大。她找来证券方面的书仔细研读，发现中国证券市场刚刚起步，投资证券业大有可为。于

是，她借了十多万元，到处去收购国库券，拿来卖给证券公司，很快赚了一大笔。一次，一个农村信用社为购种子急需给农民提供现款，左小姐闻风而至，一手交钱，一手交券，她将信用社卖给她的国库券拿到证券公司，一下子就赚了近十万。上海向公众公开发行股票时，很多人不敢买。左小姐将自己做国库券生意赚的钱全部买了股票。后来，当股票价格上涨二十倍时，她已算不清自己赚了多少钱。

许多女人都是不甘寂寞、能折腾的，只是没有找到机遇，在家里摆沙发、挂窗帘、摆花盆，穷折腾而已。马霞原先也是这样一个人。她随丈夫从兰州到了深圳以后，变得懒了。1990年春天的一个下午，她路过红荔路，看到了凤凰树下的“股票交易所”。她虽然也看不明白，但她产生了一个大胆的假设——所有的炒股人都并不十分在行，这里没有专家。于是，她想当专家。第二天，她买了五千元股票，不大一会儿功夫，股票上涨了，她立即卖出，赚了二百元。从此，她决定死死地抓住机遇，她把所有的钱都投入买卖股票，从春天到夏天，她卖了买、买了卖，终于有一天，她告诉刚当上副处长的丈夫：“我有二十万了！”在马霞的谈话里，她总是赚了又赚。其实只赚不亏，神仙也难做到。她只谈成功不说失败的战术，使她保持了一种高度的自信。有一天，她坐在书房按计算器。丈夫走进来说，你整天算来算去，不腻得慌？她心里没忍住，说：“哎，告诉你这个傻瓜老头儿吧，咱们有一百万啦！”凭着她的机灵，马霞炒股很快成为深圳的大户，一个地地道道的百万富翁。这时，她甩出一句被很多女人争相引用的名言：“我现在从事的是第二次妇女解放运动。这个运动的核心就是：钱！”现在，马霞明白了赚钱人刹不住车的一切道理。她是不会放过中国这段最黄金的聚财时间的，她心中的下一个目标是一千万。

## 才女佳人“下海”经商

在大批文人“下海”经商中，历来按兵不动稳坐钓鱼台的中国知识女性们，这回是实实在在的的确确也坐不住了。她们躁动、不安、忙乱、惶惑一阵之后，观念更新，商品意识觉醒，纷纷跳下“海”去，一试身手。

在这里，我不想向读者过多地介绍文艺界不甘寂寞、利用各自的社会关系和名望、涉足商海的女明星们。例如曾扮演“慈禧老佛爷”并跃居影后宝座、在现今影坛有“大姐大”之称的刘晓庆，她的“刘晓庆实业开发总公司”已成为集团公司，不仅有文化传播公司、房地产公司，还有旅游、教育、出租车、美容、化妆品公司；退居二线的著名女歌唱家王昆创办了新型的文化经营实体——“东方华夏文化艺术中心”；因主演《杨贵妃》出名的周洁，成为亚洲著名财团——澳门利联集团在上海的总代理，“周洁实业发展公司”董事长；在越剧艺术片《红楼梦》中扮演林妹妹的资深表演艺术家王文娟，在电视连续剧《红楼梦》中扮演林妹妹的、被誉为“东方第一美人”的陈晓旭，也都“下海”经商去了；“歌仙”黄婉秋借助“刘三姐”的盛名大办经济实体；四十年代影后级明星王丹凤也跑到香港去卖素食，借用功德林餐厅的招牌“做做小生意啦”；“悲剧女星”潘虹也加入霞飞集团公司搞职业女装，并在二十多个城市开设了“潘虹时装精品展”；据说歌星李玲玉也离开东方歌舞团，加盟经商之列……这些女明星面对商品经济大潮，作出自己的选择，是无可厚非的。但是，她们的名望、她们的各自的社会关系等等，是我们绝大多数普通的中国知识女性所没有的。

更多的知识女性“下海”经商，靠的是自己的奋斗。某杂

志社几位三十几岁的女编辑，听说不少书商靠着搞杂志赚了大钱，于是开动了心机，做生意她们自知不行，但搞杂志还自认为是轻车熟路游刃有余的。几个人“合伙密谋”，紧锣密鼓地展开了行动，利用自己手头掌握的作者队伍，以高稿酬买进一批质量上乘的稿件，迅速将其编好，拿到出版社去审查通过了，然后和书商联手大办发行，就这样慢慢摸出了一条自己的路子。

云南某地区舞蹈演员杨依平女士，在北京舞蹈学院进修两年获得大专文凭之后，辞职到了海南岛，在海口一家最豪华的歌舞厅“献艺”，专门表演云南少数民族舞蹈和夏威夷草裙舞、非洲土蜂舞，每月基本工资四千元，加上小费收入，一个月有时能上一万元。当记者问她“在这样的场合跳这样的舞蹈，不觉得是一种对人格的侮辱吗？”时她使劲地摇了摇头：“不是在搞艺术，穿多少衣服是根据艺术的需要。恐怕九十年代不会再有人说模特儿是色情活动了吧？我当然知道，观众中看我跳舞的人不全是为了欣赏艺术，这就像很多读者看《查泰莱夫人的情人》不是为了审美一样，没什么可大惊小怪的。”她还说：“我从不为了钱去陪舞，也不为了钱随意和男人上床，我有自己的生活原则，我也有自己的爱……”

在市场经济大潮的冲击下，知识女性的观念也在更新。为了知识分子的劳动得到相应的回报，她们纷纷“下海”。某医学院女教授、妇产科主任李晓裳就是其中之一。她毕业于北京医科大学，曾在著名的妇产科医生林巧稚手下工作，婚后从北京调到某地医学院。名师出高徒，到医学院后，她从助教到讲师到副教授，五十岁时又成了教授，成为当地妇科专家和权威。虽然她没有发大财的欲望，但她的收入却连一个摆地摊的老太婆都比不上，住房也小，上下班或外出开会坐专车更想也不敢想。经济改革唤醒了她的意识，她感到知识分子的劳动价值不应当

得到这样低的回报。不久，一个偶然的机 会，海南一家外资企业的总经理拜访了她，说公司准备投资上亿元为发了财的新贵们修建一所高级医院，请她去那里工作。她毅然辞职去了海南，马上住进了一套市长级干部才能住上的四室两厅的豪华住宅。总经理与她签了合同，若她能干满十年，这套价值八十万元的房子将无偿归她所有；她还有三千元的月薪，每天上下班公司派车接送，若有国际学术会议邀请她，不论在哪个国家召开，都由公司报销差旅费，而且公司还负责为她出版全部学术论文及专著。她说：“其实我是个医生，不过把教授列入文化人中去的话，也不算什么失误。我想，我绝不是教授中第一个有钱人，在这里知识分子的劳动大体上能得到相应的回报了。”

知识女性“下海”，寻求自己劳动的相应回报的同时，正在找到她们自身的人生价值。

## “白领丽人”畅游商海

在当今经商的中国女性中，有一个特殊的群体——“白领丽人”。这个阶层的人已有相当一部分人成了“富婆”、“富姐”，但大多数人都成了各个大大小小的公司、企业、机关的职员，这些人是商品经济的不可或缺的螺丝钉。螺丝钉当然不如汽缸、车轴、方向盘那么起眼，但少了一颗也有使汽车颠覆的危险。

北京市外企服务总公司，是北京市政府指定的、首都唯一一家为外商驻京代表机构提供雇员服务的公司，伴随着第一批外商于 1979 年开始在京设立常驻机构，这家公司于同年 11 月 6 日开张，向外商派出了第一名中国职工——一位女性。迄今为止，这家公司派出女雇员已超过五千人，占派出雇员总数的百分之四十五。

十几年来，女雇员们的工作受到了外商的普遍称赞和欢迎，一批有才华有能力的女性充分显示出她们的才干，成为外商机构中的重要职员。其中许多人担任了翻译、工程师、部门经理等高级职务，有的人甚至担任了外商在华机构中的最高职务——首席代表，成为了名副其实的“白领丽人”。

张绮思被派到芬兰突曼斯多公司驻北京机构中，很快被提拔为驻北京首席代表，负责公司的全部在华业务，因工作出色，受到公司总部的高度称赞，深得外商信任。

陈德仁进入美国波音航空公司驻京办事处工作后，被任命为办公室经理、高级经济师，她精通两门外语，办事干练，波音公司对她的能力给予了高度评价。波音公司在给“外企”的函电中说，像这样的女性，像这样的雇员水平，在西方也是少见的。她为波音公司在华业务创造了良好条件。

施雅洁到日本三菱商社驻京办事处工作后，正赶上 1989 年北京那场政治风波，她和全体中国雇员坚守岗位，努力工作，充分显示了她忠于职守的品德和组织才干，被三菱商社提拔任命为驻京办事处行政经理。她的突出表现曾经日本新闻媒介在日本广为传播。

北京市外企服务总公司派出的女雇员，还有许多人由于业务上很能干，被外商从国内分别选派到日本和美国等国总部去工作和接受培训。

“白领丽人”是在改革开放中崛起的一族，她们活得自由自在、有声有色，是人性最大限度的释放，创造力最大限度的发挥。她们同时也有困顿、苦闷、惶惑，有欢乐也有悲歌……

值得一提的是，许多受过高等教育的青年女性，凭着她们的真才实学，或者进入外商驻华机构，或者进入“三资”企业，或者到特区打工，成为了高层次的“白领丽人”，在社会上占据

了一席之地。

## 玩一玩“第二职业”

在商品大潮的冲击下，许多人一只脚在岸上、一只脚在“海里”玩起了“第二职业”。这其中有许多女性兼职搞“第二职业”，做得得心应手，获得了比“第一职业”丰厚得多的报偿。

徐女士是国内一所大学经贸系的青年讲师，她心眼特多，平时在学校一边备课讲课，一边注意研究社会潮流，并顺应社会需求研究创办紧俏热门培训班的问题：办什么样的班能多招生多赚钱，如何扩大办班的宣传，如何发掘更多的生源，等等。待她掌握了各方面的情况后，她就搞起了“第二职业”——办班，什么“股票知识讲座”、“经济师预考班”、“外经外贸人才培训班”，这些热门化的讲座一开办，报名参加的单位、个人趋之若鹜。两年过去，徐女士屋里屋外、身上身下已今非昔比，俨然一位暴发的“富婆”。如今，她的活动范围更大了，从本校到外校，从本省到外省，都有她办班的网点，今天在这里办个“会计专业学习班”，明天又在那里办个“商业实用英语班”。除了给那些挂靠及主管单位交上少许利润外，大部分的钱装进了自己的腰包。如今，她早已甩掉那辆破旧的自行车，自己亲自驾驶一辆国产“雪铁龙”进进出出。

有位名叫毛蕾的女士，出生在上海一个艺术世家，家有兄妹四人，除她一人毕业于工科大学，其余三兄妹都毕业于艺术院校。当年她曾自叹道：“也许自己天生就只能与机器打交道，成为现代工业异化的重点对象。”1988年毕业后，被分到湖北某厂车间上班时，她更相信自己的命运本该如此。她实际上是个宿命论者，但她似乎更不甘于被命运摆布。刚到车间那阵子，她

一方面努力干好工作，另一方面加强与社会的广泛接触，不时还客串商界，短期内做两笔小生意。虽然没赚多少钱，但这种客串商界的举动给了她两大好处：一是与一个挺能干的交电老板相识，尔后恋爱结婚；二是使她逐渐培养出一种强烈的经营意识。这两点对她的一生都极为重要，前者实际上改变了她的一生，使她有可能摆脱知识性生活环境，使她成了那个艺术世家的叛逆者；后者则使她在今天的“第二职业”经营中，无论面临何种困境都可以立即找到可行的经营招数，继而取得成功。

现在，毛蕾从车间调到了科室当一名普通科员，她并未从单位脱出来，没有停薪留职，也不用辞职，据她自己说，她在单位的工作太轻松了，上班时间简直是放松自己、休养生息的好机会。她找了一位很有才华的大学同学当助手开办了一家公司，在继续干“第一职业”的同时进行经营。

每天早晨，她六点半起床，先在阳台做一刻钟健美操，然后吃完早点，再用一刻钟梳妆，大约七点半，她便下楼，坐进准时等在楼下的专车，她的助手也一定在车内，这时司机开车送她去厂里上班，在路上，她向司机和助手安排当天的工作，八点，她在厂门口准时下车，司机则送助手去她的公司。她准时推开办公室的门，然后读前一天的日报和晚报，再闭目养神，其实是在考虑公司的问题。中午两小时便去约定的地方谈一两笔生意。晚上则去公司办公直到十点，然后回家休息。

她总是这样有条有理，上班时也从没有人来打扰她，因为科长和处长其实在业余时间都是她公司的雇员。他们在她公司里的收入，比他们在他们手下的收入至少要高出三倍，而且每天只上四个小时的班。

毛蕾的例子当然是很典型的。但是毋庸讳言，像毛蕾和她的科长、处长这样，在“业余”时间玩“第二职业”的，在今

天的中国已是相当普遍的现象了。说不冲击“第一职业”，无疑是不可能的，但“第一职业”的人浮于事，“第一职业”在自己经营、管理、制度上的严重欠缺，又恰恰为人们玩“第二职业”提供了条件。如何寻找“第一职业”的正确出路不是本书要解决和可以解决的，所以我们不去更多地说它。但无论如何，在社会发展到今天，商品经济发展到今天，中国女性在政策、规定允许的范围内，玩一玩“第二职业”，捞一些“外快”，已经是一种普遍而又普遍、实在而又实在的现实了。

## 女人的头脑一点也不比男人笨

“点子也是财富”，今天正成为越来越多人的共识。邓小平视察南方拉开了社会主义市场经济新纪元的帷幕，打开了智慧走向市场的最后一道栅门。“点子公司”、“头脑企业”在中国蓬勃发展，智慧终于涌出“海”面，跃上市场的前台。随着雨后春笋般涌现的“头脑企业”、“点子公司”的问世，女性成为其中的佼佼者也不在少数。信息咨询、产品开发、广告策划、市场谋略、营销谋略……她们的“头脑企业”虽然并不直接生产生产资料或生活资料产品，然而，她们依靠开掘头脑中所拥有的智慧服务社会，却产生了巨大的经济效益。

女博士赵玫离开北京的名牌大学，只身闯进海南。那里有着自由的空间，容纳一切想创造一个属于自己生活的人们。在海南岛考察一个月之后，她成立了一家南德公司式的咨询机构。她认为高智商应该也能够转变为物质财富，何况海南岛上从政府官员到各地来的商人都还缺少战略构想，也没有周密规划，一个咨询公司来为他们提供必要的服务，一定会受到欢迎。

果然，她的公司一挂牌，几个财力雄厚的大公司便来请她

策划项目，她先不提报酬，而是全力服务，十天时间拿出草案，又用十天定稿。几个大公司的老板看后，欣喜若狂，纷纷付了高额报酬，并邀请她担任顾问。

一年之后，赵玫注册资金只有一万元的咨询公司，便有了自己的豪华办公室，配置了能与国内各主要信息中心联网的计算机和电脑，拥有二十来名博士生、硕士生组成的员工队伍，她也有了私人用车和住宅。她的咨询公司每策划一个项目收费高达二十万元，客户依然络绎不绝，甚至连省政府的一些厅局制定长远规划时也登门求教。

在她以二十万美元购进卫星天线后，她的业务扩展到了提供国际商业信息、外币买卖、代炒世界主要股票、办理出国手续、期货市场交易等业务，每年的利润达到数百万元。

当她自己也介入股票买卖之后，她对股票市场精明的预测更加迅速地转换为金钱。1992年底深圳股票市场发展 A 股跌到二十九元，她一举购进二十万股，不到一个月，发展 A 股反弹到五十元以上，她全部抛出，净赚四百万元。她深切地体会到，有才能就有辉煌，这不仅仅对男人适用，对女人也同样适用。

创意点石成金，智慧魅力无穷，女性加入其中的“头脑企业”或率先开路，或保驾护航，正在成为第三产业大军中的一支劲旅。

## 期货市场上的女“雅皮士”

当大多数中国人刚刚知道股票的时候，期货公司已在南方和沿海一些城市遍地开花。经过一百多年的演变，期货已从当初的有形实物演化为现在的未到期合约，期货交易就是买卖合同，买卖之间的差价便是赢利。虽说同属投机行为，但期货和