

第一章 暴富时代



◎ 中国有了亿万富翁

中国人的传统是重义轻利，“君子不言利”是中国人最高尚的一种美德，更有那一班酸文人，视钱财如“阿堵”物，因此也才有欲悲无泪的“穷酸”二字；也有那“视钱财如粪土”，“千金散尽还复来”的豪爽之士，挥洒金银于“义气”之中；当然最糟糕的还是“为富不仁”。反正钱在中国人的心目中，不是什么好东西。

这个现象在 20 世纪的新中国，也丝毫没有改变。在改革开放之前，中国人从领袖到平民，都穷。据报载周恩来总理在进行外事活动时，都还穿过一件打了补丁的衬衣。这一方面表现了一代伟人的高风亮节，另一方面也证实中国并不富裕，在

这种情况下，自然也不会有家财万贯的巨富。应该这样说，在改革开放前，中国人的心态和社会制度都不可能产生一代或数代富人。

历史进入 20 世纪 80 年代，中国人的心态突然来了个剧变，在压抑已久的对财富的渴望和热情像火山一样喷发出来。

“一切向钱看”、“金钱万岁”已经让中国从一个谦谦君子之国步入了商品经济的漩涡之中。

“让一部分人先富起来”这一口号是已故的中国改革开放的总设计师邓小平同志提出来的，勤劳的中国人民自然不会错过这个大好时机，要知道中国人的聪明才智是很容易摘掉“贫穷”的帽子的，只要有了好政策，不愁中国人富不起来。

君不见海外华人巨富一年比一年多，就是那些 80 年 ~ 90 年代出国的“新移民”也有不少人很快从一贫如洗变为事业有成。海外华人的经济力量的崛起，使世界有了“华人经济圈”之说。要说中国人天生不会赚钱，还不如说中国人像犹太人一样，天生就具有赚钱的本领。

中国人对财富的渴望其实并不比其它民族少多少，还在中国最初的文明史中，商朝人就精于经商，以至才有“商人”一词。中国在商朝时的商品交易之发达恐怕很多人并不知晓，但一提到商纣王与妲己，稍有点文化的人都耳熟能详，唯独大家不太清楚那个朝代已是商品社会相当发达的年代。

“无商不富”，有了商品交易，商朝人肯定拥有一批中国最早的经商致富的人。

邓小平实施的一系列政策，自然深得人心，民穷国穷，民富国富是简单的道理，藏富于民和还富于民都具有相同的积极意义。

中国人用实际行动支持邓小平“让一部分人先富起来”的

政策，只有这样，才能深深地报答这位“人民的儿子”为人民所办的好事。

中国人在一声令下之后，开始了赚钱大行动，虽然在此期间，有一些人实际只是采用了不大见得光的方法致富，但更多的人还是勤勤恳恳用自己的聪明才智和辛勤劳动摘掉了“贫穷”的帽子。

“贫穷不属于我的祖国，贫穷也不属于中国人”，无数的仁人志士都曾这样浅唱低吟，但远不如实际行动来得痛快。

百万不是梦；

千万不是梦；

亿万也不是梦。

农民企业家张果喜，是最先公开承认有亿万家产的人。在他 39 岁那年，也就是 1991 年，他谨慎地承认，自己的家财大概有 3000 万美元，按当时官方汇率折算，合人民币 1 亿多元。

张果喜从小学得一手高超的雕刻手艺。1973 年，他卖掉家产，开办了一个家具小工厂，生产雕花木箱和其他雕花家具。到 1978 年后，家具厂开始兴旺，向日本出口雕花木箱和家具，并逐渐垄断了日本佛龕市场，张果喜办的佛龕分厂，生产的佛龕，出口日本，一个就能卖一万美元，十几年来出口的木雕制品有 2000 多个品种。如今，他已在上海建起一家拥有几百名雕刻好手的世界上最大的木雕联合企业。

张果喜生产经营雕花木制品致富后，从事房地产和股票业，“雪球”越滚越大，除在国内设有三家分厂外，他还在日本、美国、德国、泰国、加拿大、香港和台湾等国家和地区设有办事处。

张果喜致富不忘家乡，先后捐款 150 万元帮助家乡发展公益事业，修建的“张果喜大桥”把余江同河对岸连接起来，还

修建了一座电视转播塔和一座 7 层楼的科学大厦。最近又捐款 20 万美元设立“张果喜教育基金会”。

但张果喜并不是中国最富的，按国家统计局 1995 年统计，中国共有亿万富翁 35 人，这是一个相当保守的估计，实际人物可能远大于此，在这个时候，他们中有人拥有的个人资产就达 50 亿元人民币。

这个数字相当吓人，从一无所有到 50 亿，是在短短的十几年内完成的，放在西方社会，这个速度恐怕也称得上是光速了。

不过商海也是以成败论英雄的，纵你多么守法多么勤劳，也幻想着有一天能够致富，从打工仔到总经理，从落泊江湖到衣锦还乡，这样的美梦每个人都在做，但都不一定每个人都能成功。

但成功的可能性确实存在。

民间有句话说得好：“翻身全靠毛主席，致富全靠邓小平”，中国有了允许一部份人，一部分地区先富起来，然后带动全国其他人和其他地区共同致富的政策，这种成功的机会也就并非是遥不可及。

像张果喜、荣智健、李晓华、牟其中这样的中国土生土长的富人，不是在很多年前就开始显出露水了吗？说到底，中国已经进入了一个产生富人的时代，这个时代并未逝去，就在中国人身边。

只是，在机会到来的时候，你抓住了吗？

不是每一个人都能抓住机会，但机会也是不会让每一个人都错过的。

你现在还一名不文，不要紧，机会仍然有，暴富时代的“牧歌”还没有唱完。

你现在小有所成，但却上下不能，其实也不要紧，万事都有个过程，李晓华不也因为倒卖 16 块电子手表而倒过霉，牟其中也还有过几经反复的时期，吴志剑还捡过易拉罐，国外也不乏小生意赚大钱的例子。

不过，时代的潮流总是一波一波的，中国的暴富时代也是如此，有狂飚突进的时期，也有蛰伏待机，万人都说钱难赚的时期。

◎ 中国人具有经商传统

在改革开放前中国人似乎对经商很迟钝，缺乏商业头脑，但事实上，中国人商业活动可以追溯到 2000 多年前的殷商时期。

马克思在其名著《资本论》中说：“一个社会，不能没有商人，近现代社会，则更是如此。”商人、商战和商业资本，是推动社会发展的一种积极因素。商人可以存在于任何社会的微小的隙缝中，为自己开辟出一个活动的小天地，这种顽强的生命力，遇到适当的机会便会勃发出旺盛的生机，以至在一定时期里“商业竟然‘发生过压倒一切的影响’。”

中国社会的商业活动，始于殷商，盛于明清，出现过许多有名气的富商。

然而，中国传统社会是重农抑商的，“士农工商”，商是排在最后一位。如果说赚钱是文明社会中人们的天然本性，经济发达与否则与商业活动息息相关。

而有了商业活动，自然就会产生富商。

明朝嘉靖年间，大官僚严世蕃同他的知心好友在酒宴上兴

致勃勃地谈议天下富户的等次，他们认为，当时家产值银 50 万两以上的头等富户共有 17 家。而到明万历时，评价头等富户的标准已是“拥资百万两者。”

在清代，富人中的“大贾”就要在千万两以上了，清人李澄则说：乾隆时，在扬州的山西：安徽籍盐商其资本总额达七八千万两，清朝财力最充实的乾隆四十六年（1781 年），国库存银不过 7000 万两，尚不及这些盐商的资本之多。商人拥有的财富真可谓“富可敌国”。难怪乾隆南巡时惊讶于两淮盐商之富，叹道：

“富哉商乎 朕不及也！”

中国人经商，有着吃苦耐劳，白手起家的本领，历史上徽州人刚经商时，大多数人家底薄，经商资本都是七挪八借凑成的，如休宁人汪应亨经商，资金不足，其妻金氏将自己的私房钱都拿出来让丈夫去经商。另一位商人江才常慨叹：欲种田而田少，欲经商而家薄，可谓进退两难，其妻郑氏乃脱衣典当让丈夫经商。明初巨商吴烈夫正是“仗妻妆服贾”以至“累金巨万 拓产数顷。”

中国人经商，讲究“诚信”二字，大多强调“忠诚立质”，往往是“宁奉法而折阅，不饰智以求赢”，明末清初，有个叫詹会的人，受雇替他人在崇明主持商务，时值业主年老归家，东南又发生战乱，崇明岛孤悬海外，与大陆交通断绝。在这样艰难的情况下，詹会不存半点私心，艰苦经营，竟然大获厚利。多年之后，世道渐趋平静，业主之子来到崇明，詹会将历年帐簿交还少主，帐簿笔笔财清清楚楚，他个人则“涓滴无私”，一时传为佳话。

安徽商人吴尚坡，因遵童叟不欺，市不二价的原则，赢得了顾客的信任，以至人们入市买货，见到印有吴尚坡封识的货

便立即买去，而不看货是否够量和是否质精，这有点像现代的品牌效应，而这种效应正是系“诚”“信”二字获得。

中国商人中“生财有大道，以义为利”不以利为利的经营观点，使他们获益不小。直到现在，中国商人还是很注重“诚”“信”二字的，许多海外商人背井离乡之时，大都不名一文，但都能利用这种中国传统的商人精神很快立足并最终事业有成。

中国商人还有个审时度势，一业为主的传统，所谓的“子承父业”在商业活动中很普遍。

如历史上的宁波商人，他们经营的目标始终是明确的，那就是最大限度地获取商业利润，而积累起来的商业资本也始终是用在商业经营上，并不是把商业资本转化成官僚资本，高利贷资本，土地资本，宗族资产，甚至连各种有钱人都活跃介入的产业资本也不动心，一心先瞄准商业这一单一目标。

有一个单一的目标比较有好处，也容易成功，子孙后代可以很顺利地入主前辈留下的商业网络，这种即使是在本小利微的行业，经过几代人的努力，都可以最终“富甲一方”。

中国人有经商的传统并且也善于做生意，因此，许多人把中国人同犹太人相提并论，认为这两个民族都最聪明，最善于做生意。

所以，当中国实行改革开放允许一部分人先富起来之后，“无商不富”便是最响亮的口号，许多人纷纷下海经商，形成热潮，从中有一大批人最终浮出海面，最后成为新中国的第一批富人。

这中间，虽然有政策的因素，但不可忽略的是，中国人所具有的经商能力虽不是最最出色，但至少一点也不比其它民族逊色。

◎ 中国人的发财之路

中国人的发财之路是从经商开始的。

最初，中国进行的农村改革造就了大批农村“万元户”，这应该是中国的第一批富人，尽管他们的财富现在看来不足为奇，但在当时的物价水平上，“万元户”也是令人羡慕的。

但对“富人”的产生有决定意义的还是“下海经商”。

改革开放十几年，中国人到底有多少人下海经商了？民谣说“12亿人 10亿商，还有两亿在开张。”民谣虽有些夸张，但也很形象。

请看前几年经商热中的一些典型事例。

湖北仙桃市（目前为止，该市属于县级市）的一名干部说，他们那里一个镇，光是从镇党委、镇政府大楼里跑出去经商的，就有36人，其中有镇党委副书记、副镇长、镇人武部长等。在全市，离开机关去经商的干部，就近千人！仙桃并非中国最大的县级单位。有关部门估算说，全国历年下海经商的干部，大约在1000万人以上！

除了干部，投身商界的，还有昔日的工人、军人、教师、科研人员……

贵州以省府的名义，向全省也是向全国宣告：科技人员、机关干部，可以在紧俏物资批发经营中入股分红；机关开办实体，加快管理部门向经济实体的转变……大政一出，各厅、办、部、委立即联系实际制定配套措施，商潮从西南的红土高原上浩浩荡荡而来，其声可闻，其势汹涌！此后，下海经商成了千百万人的理想和实践。许多人几乎来不及考虑就下了海。

一位弃职经商的处长说：“我是听老婆的话下海的。我老婆说，前几年就该下海的，现在还不下海，怕再没机会了。”

不愿错过这次机会——这种心态在全国弥漫着。知识分子一向以经商为耻，而又愤愤不平手术刀与剃头刀的差距。如今，这种“羞辱”和不平，好像被“不错过机遇”的紧迫感替代了。

夏天北京的热点不是气候，不是股票，而是经商热。经商之热来势凶猛，普及面之广，即使是平时最清高、最寒酸、最没有机会同钱打交道的“臭老九”们，也好像在一夜之间如同打了一针强心剂，猛然增加了从来没有过的紧迫感，纷纷在策划、申办各类公司。他们让自己年迈的父亲、母亲、待业的亲属成了公司法人的代表。许多“眼镜先生”纷纷走上街头，摆起地摊。他们拿起货物在夜市里毫无愧色地吆喝着，而对顾客将“大团结”理所当然地一张一张塞进腰包，除了一些“大动作”之外，更多的经商者还算“个体老九”。他们找到最适合自己的办法，单枪匹马上阵。北京某大学外语系党总支书记、副教授崔某某，暑假期间推车卖馅饼，以低于市场 10% 的优惠价出售，在北京高校引起了震动。许多人赞赏他“干得好，真勇敢！”称他是“馅饼教授。”他说：“知识分子总是放不下架子来，一说经商做买卖，面子上先就挂不住了。我今年 54 岁了，我得想想退休后干点什么。我不愿意呆着，所以各方面尝试尝试，体验一下生活。”

一家报社的一位年轻美编在本单位上半天班，是单位里挑大梁的角色，效率极高。1992 年夏天正值奥运期间，他另外半天就到另一家报社编快讯，日以继夜地紧张工作。那边每天给他 150 元的报酬。整个奥运会下来，他估计自己可得 6000 元左右。别人为此而嫉妒他，他却为自己的智商能卖得高价而

自豪。

由于机关压缩，不少干部“分流”，从行政机关出来的干部，每年至少有 10 万人。这批人中，一部分就地办起公司，另一部分自寻出路，五花八门地下海。在新疆的开放口岸霍尔果斯，有来自全国各地的几十个公司的全权代理。这些人长驻边城，以货易货，同时在边城购买地皮。这些全权代理，几乎都是原各县级行政机关的科长级干部，年龄都在 30 岁 ~ 38 岁之间。更年轻的干部，直奔南方而去。湖北财经大学的一名毕业生，当了三年机关干部，1993 年赶上机关压缩，他离开本县，到广州给一港商做大陆事务的业务秘书，刚刚干了两个月，他觉得替别人打工不自在，于是自己闯天下。

中国人有个习惯，就是喜欢赶“热”，“下海经商热”的兴起，却在有意无意间创造了中国商界的奇迹，大家都唯恐赶不上末班车，不用说，早下海也有早下海的好处，这不，中国现在的亿万富翁中，大多数都是中国商界的“老前辈”。

我想很多读者都会了解李晓华，他从创业到成为亿万富翁之路，很可以说明改革开放以来中国人的发财之路，“最为天下先”是李晓华从商的成功原因。

出生在北京普通工人家庭的李晓华，今年才 47 岁，但他的个人资产估计已达 18 亿元。

如果把李晓华的成功发达说成是同中国改革开放大业一起风风雨雨走过的，一点儿也不过份。改革开放，给每一个尚不富裕的中国人提供了无限的致富机会。但能否抓住这个机遇，这就需要个人的眼光和胆识了。

李晓华出生在北京工人家庭，文革期间，他下放到黑龙江，1978 年返京后一直干些杂活，又曾因倒买 16 块电子手表被判处 3 年劳动教养。

当时一块电子表只有 3 块多钱。尽管李晓华因为胃病并未在团河农场呆上多久，但却为此付出了沉重的代价——他被单位除名，他与心爱的姑娘也分了手。为了 16 块电子手表，同时承担了家庭、社会、舆论更为巨大的压力。

命运，此时此刻却把李晓华抛进了中国第一代个体户的行列。

第一次到广州进货，正值 T 恤衫、变色眼镜走俏，虽然利润丰厚，但他并未为此所动。他来到广州商品交易会陈列馆，站在一台美国进口的冷饮机面前凝视了许久。一问价格，3500 元，而且是样品，不卖。他灵机一动，先交朋友，请人吃了顿饭，又送了几条名牌香烟，这才把冷饮机买下。当他把冷饮机运回北京时，几乎囊空如洗。

没有多久，就进入盛夏，他把这台新鲜玩意儿，运到北戴河海滨。他向当地人介绍这台美国制造的喷泉式冷冻果汁机的功能、效益，当地人头一次见到这洋玩意儿，愿意出场地、营业热照、人员，李晓华出设备，这样临时的一家冷饮“合资公司”开张了。这年夏天，排队喝两角钱一杯的美国冷饮，成为当时北戴河海滩浴场一大景观。一个夏天，小小的一台“冷饮机”净赚几十万元。

秋风一起，李晓华便把这台冷饮机卖掉。

朋友不解：这台美国冷饮机，跟印钞票一样，怎么能卖掉？

李晓华说：“到明年看吧，这儿至少有 100 台。”

朋友半信半疑。

当地合作伙伴，听说李晓华的冷饮机要出手，愿意出一万元钱买下。

李晓华原价让给了他。

果然，第二年夏天，北戴河海滨超过 100 台以上的冷饮机展开了冷饮大战。

而此时的李晓华，用卖冷饮赚的钱为资本，从北京电视设备厂买了台组装录像机和大屏幕投影机，与秦皇岛一家文化馆合作，放起了录像。据说当时河北省还仅此一家。在开放改革之初，港台武打片、言情片拥进国门，当时文化生活十分单调贫乏的人们，禁不住巨大的诱惑，挤破脑袋也要进去看一看。一块钱一张门票，有时被炒到 10 元……

如此发展，在 80 年代中期，李晓华已经成为京城中赫赫有名的“大款”了。

1984 年，当中国大陆上众多的人正在当“万元户”时，李晓华已经是一位百万元的“大款”了。

但他仍要进取。他不甘当“大款”，他要当大亨。

他结识了一位“恩师”，原北京市一商局副局长宋学进。这两代人也许有缘份吧，几乎无话不谈，终于成了忘年交。一次，两人促膝畅谈。老宋问：“你已决定要做生意是不是？”

李晓华点头说：“是。”

“那好。你听我说，我是做了一辈子生意的人，旧社会当过店员，新社会当过营业员，在西单商场当过经理，又在一商局当副局长。在做生意上，我是前辈，你是晚辈。那么我告诉你：要学做生意，先得学做人。纵观古今中外成功的商人，无一不是道德修养非常好的，这点是肯定的。做商人可不能只满足做几十万元的生意，要做就要做大生意……”

李晓华更加点头称是。

老宋继续说道：“你现在的文化、水平、知识都太浅了。要学做大生意，应该出国去学习，提高自己的素质，虚心向外国人学习经商之道。要有志气成为中国的大商人，爱国的商

人，将来为国为民效劳。”

宋学进一席肺腑这言，使李晓华茅塞顿开。

1985年底，年已34岁的李晓华毅然告别娇妻幼子，东渡扶桑。他一面在东京国际学院学习，一面在中华料理涮盘子，又到日本商社去打工，留心学习日本的经营管理之道。一年之后，他在日本办起了自己的公司。他说：“我当然想发财，但我更想用自己的实践，再一次证明，在经商才能方面，中国人不比世界任何一个民族差。”

一个偶然的机，李晓华从报上看到机会来了，立即返回国内。

数日后，北京101毛发再生精厂门前来了位中年汉子，说是要买“101”。但门卫告诉他：“一年以后再来吧。”

第二天，这汉子又来到“101”毛发再生精厂。虽被门卫放了进去，但在销售科，依然被告知：“一年后再来吧。”

第三天，一辆当时京城尚不多见的新款奔驰280驶进“101”厂大门——“海外华侨李晓华先生慕名来访”。

于是，西装革履的李晓华被礼貌地让进会客室。谈不多时，李晓华了解到“101”厂职工上下班和领导公务活动缺少交通汽车而困难时，他便提出帮助解决，捐赠一辆客车和一辆小轿车，协议达成了，交接日期定在一个月后。

而就在此后一月之间，在日本、香港等地，“101”毛发再生精在各种媒体“爆炒”下，名声大振，价格一路上涨……

交接日的前一天，李晓华又冒了出来，他给“101毛发再生精”打来电话，问“明天的事准备得怎么样了？”

“明天的事？”对方半天才反应过来……

第二天上午，一辆崭新的尼桑大客车紧随李晓华的奔驰280开进“101”厂，这辆车总值在百万元以上。

“李先生绝对够朋友！”从此，李晓华与“101”结成好伙伴，并成为“101”毛发再生精在日本的经销代理商——“很多留学生穷困潦倒，眼看混不下去了，‘101’使他们挺了过来并发达起来。”李晓华说。

这里有个问题：你赠给“101”毛发再生精厂汽车，而人家不给你“101”代理怎么办？

对此，李晓华说：“只要给我两个月的时间，我利用这两个月的时间差，就够了。”事实验证了李晓华的眼光与胆略！

有人眼红了！匿名信写到安全局：“李晓华要把赵章光劫持到国外！”于是，李晓华发现，他的“大哥大”开始被窃听，汽车开始被跟踪……“回日本吧。”李晓华决定。

但他的车刚刚到飞机场，便被三辆轿车“品”字型围住了

.....

机场被扣以后，一天一夜，事情总算弄清楚了，但李晓华还是决定先回日本。

李晓华终于成为三家在日本代理“章光 101 毛发再生精”的公司之一，“在我走向成功的道路上，赵章光先生给了我很大帮助！”他说。

中国在国外做生意，而且是大生意，这就需要有胆识。

马来西亚在筹建一条高速公路，对外公开招标。这个国家给的政策十分优惠，但没有人愿意干，因为这段公路不很长，车流量也不是很大。

李晓华赴该国考察时，得到一个信息：离公路不远的地方发现了一个大油汽田，储藏量十分丰富，因为最后确认工作还没完成，这条重大新闻该国没有正式公布。

如果油汽田正式开采，这条公路的车流量可想而知。该地区发现大油汽田的消息一发布，这块地皮的价值将呈直线上升

“干！”经过周密的筹划，李晓华下定决心。他拿出全部资金，又以房子等财产抵押从银行贷了款，以 3000 万美元拿下了这个项目。可是，贷款期限只有半年，到期必须还本付息。如果半年这段公路出不了手，贷款还不上，李晓华就得跳楼。

抵押完后，手里没钱，经常吃盒饭、方便面；业务往返坐飞机经济仓；在香港，“的士”也不敢打，坐 6 毛钱的“当当车”。更厉害的是在精神上的压力与折磨，每天盼新闻发布盼得人发呆、眼发直。

“半年是 6 个月，”李晓华说，“到了 5 个月头上，还没动静。沉不住气了。每天什么都不干，就等着。人的精神也接近于崩溃，甚至开始考虑‘后事’……”

到了 5 个月零 16 天时——“5·16”，我清楚地记得，消息终于公布了！”李晓华从报上看到新闻的标题，紧闭双眼，一下子坐在沙发上，半天，才睁开眼睛继续读下去……

当天，投标项目即翻了番！

李晓华在短短三五年，奇迹般地获得了成功。他在香港设立了华达投资（集团）公司，亲任董事长，并在欧洲、美洲、亚洲、拉丁美洲设立有数十家分公司，投资香港房地产、日本进出口贸易、马来西亚公路建设、阿根廷的鱼粉加工、秘鲁和新加坡的旅游业……在内地北京、天津、山东、东北的吉林等地设有 10 余家三资企业。在大陆投资总额这时已达 1000 多万美元。这其中有北京华达保洁用品有限公司。在天津经营国际贸易、代办仓储运输业务的天津华昌国际贸易有限公司。在山东有青岛琴达机械有限公司、青岛神泉矿泉水有限公司。在吉林办有长春企东实业公司等。这些企业部分产品已销往国外，为国家、为企业创造了社会效益和经济效益。目前，正在吉林

省长春市投资 4.5 亿元兴建长春净水潭渡假村……

李晓华的成功之道是什么？当记者询问他时，李晓华回答了 6 个字：勤奋、机遇、胆识。

1989 年夏天，那正是“6·4”之后，一些海内外人士吃不准中国的未来局势，许多香港房地产巨头对地产的形势估计十分悲观，地价大跌。

许多新建的住宅小区以低于平时二成的价格出卖“楼花”。香港部分有钱人纷纷移民加拿大、澳洲、美国等地，形成一股移民潮……布满香港的房地产经纪公司，到处都贴满了售旧楼的广告，心理承受能力不足的商人，也纷纷将手中的物业以“跳楼价”倾售，房地产价格一降再降。房地产商们怕地价继续下跌，更不敢贸然吃进“低于平时二成”的“楼花”。

李晓华一直关注内地的形势，相信中国的政治经济形势一定会向好的方向发展，他看准时机，抓住了最佳机遇，再次投入大量资金收购“楼花”。不出半年，形势果然发生变化：中国局势稳定，开放改革的政策不变，中国对香港“一国两制”方针不变，并十分关心香港的经济繁荣。许多移民加拿大的香港居民，又开始返回香港……香港房地产价格骤然上升，“楼花”迅速升值。

李晓华见好就收，全部抛出，又大赚了一笔！

有人说李晓华香港房地产一战“赌”赢了。

机遇人人会有。把握时机，果断决策，则是一个成功的企业家应有的素质。

李晓华除了具备上述的素质外，更重要的是相信邓小平开放改革的政策不会变，对自己国家的经济腾飞充满信心。

“我相信中国！我对自己的国家充满信心。”李晓华说。

李晓华成功的经历告诉我们，在中国改革开放的大政策

下，他走过了从个体户到大企业家之路，生意从小到大，从国内做到国外。他的暴富来自于机遇加努力。

深圳政华集团总裁吴志剑是另外一种赚钱类型。要知道，他初到深圳的时候，同 7 个伙伴一起，整整捡了一个月的易拉罐。

吴志剑是湖南常德人，1960 年生，他的父母都是知识分子，由于自小在知识分子家庭长大，喜读书，曾在农村插队落户。后参军，成为军区司令员的警卫员。写剧本，由广州军区话剧团排演，并获全军优秀作品奖。复员回常德，在市公安局工作，又创作电视剧本《白金杯》，拍成电视剧，由唐国强主演。

1985 年 2 月下海，办过鸡场，全部死光。办水泥预制板厂，质量低，销不出去，只好关门。办文化俱乐部，被流氓砸垮。又办电子管厂、食品加工厂，相继失败。

1985 年秋天，他怀揣 800 元同 7 个伙伴一起闯深圳。

初到深圳时，他们白天以拣易拉罐为生，晚上睡在公厕里，靠着顽强的拼搏精神和胆识，一步一个脚印，以小铁皮屋、承包小商店、贸易公司，到今天发展成拥有数十亿资产、近百家企业的大型集团公司，又获得 1994 年中国十大杰出青年企业家荣誉称号，并受到江泽民、李鹏等中国领导的亲切接见。

这可不是常人所能做到的，这要有超人的毅力和过人的胆识才行啊！

在吴志剑眼中，深圳是个战场，是个能把士兵变成将军的战场。

1985 年闯深圳的时候，吴志剑刚刚过完 25 岁生日，当时只想来闯荡闯荡，长长见识。