

想放开一试。”在林中的“怂恿”下，同学赖兆波接受了“冒险”。当其他同学已安坐办公室伏案工作时，这两个年轻人还在炎炎烈日下蹬着自行车四处应聘找工作，大汗淋漓。

如同四处寻觅工作的林中一样，此时的中国社会正在为姓“社”姓“资”的问题争论不休，“摸着石头过河”的经济改革一时也陷入停滞，如今已成共识的“社会主义市场经济”重大理论也是在两年之后才被正式提出的。

那时，私营经济所占比例非常低，为了取得合法身份，它们还往往不得不戴上国有或集体企业的“红帽子”。习惯了计划经济的中国企业似乎还不太习惯接纳那些试图自谋出路、跃跃欲试的年轻人。赖兆波回忆，“我们被拒绝了17次”。

1991年夏天的一个傍晚，厦门深汇房地产开发公司董事长助理吴光正正在公司楼下对物业保安“训话”。他要求保安们改变观念，将物业“管理”转变为物业“服务”，但这个超前的理念并未得到保安们的认同，现场展开了一场激烈的辩论。

正争得面红耳赤之际，吴光正突然发现自己身后站着一个20岁出头的年轻人，对他们的争论听得入神。“你有什么事？”吴光正好奇地问。

年轻人回答：“你讲得很有道理，所以我一直在听。”吴光正对这个年轻人骤生好感。这个年轻人就是正在苦寻工作的林中。

“年轻人，有没有兴趣到我办公室坐坐？”吴光正话刚出口，林中连连点头。年轻的林中的一些想法很快赢得了吴光正的认可，他向林中发出邀请：“有没有兴趣做房产销售员？”

重点大学毕业的林中对于房地产销售员一职显然没有深入的了解，他毫无经验，却也毫无怯意。

“行！”林中不假思索地就答应了。事隔20年后，回忆起自己迈出的人

生中最关键的这一步时，林中说：“那时福建人很穷，何况我还是闽北的，更穷。福建人挂在嘴边的一句话就是‘爱拼才会赢’，人生有时不用瞻前顾后。”

传统上，国人对闽商拼搏精神的解读是，由于福建是“三山六水一分田”，有限的自然资源难以养活过多的人口，所以“逼”出了闽商“爱拼才会赢”的商业文化。

爱拼，更要会拼。即使在今天，很多人仍然认为售楼员不是什么体面的职业，而在住房尚未商品化的当年，售楼员可能和今天的保险销售一样不太讨人喜欢。

但是，林中很快就展现出了他的与众不同。一方面他非常勤奋好学，经常晚上下班后还会去吴光正的宿舍讨教房地产问题，另一方面为人谦和、热情，为了卖出房子时常自己掏钱帮客户付出租车费。好学、勤奋很快得到回报，林中的销售业绩在公司总是位居前列。

为了摸透行业的规律，当时的林中还热衷于“跑盘”，每天都主动去搜集、整理厦门各个楼盘的信息，并时常自掏腰包请其他公司的售楼员吃饭，广交朋友。在他随身的包里，放着一本福建同乡王永庆的传记。

天道酬勤。工作刚过一年的林中被评为销售部经理。

回望20年前的林中，当旁观者对他自谋出路、不安于现状表示不解甚至冷嘲热讽的时候，其实，在他的心底已经埋下一颗现代企业家的种子。

在随后的20年里，时势、汗水、谋略把这颗种子浇灌成一株参天大树。

弄潮儿向潮头立

时光倒回1992年1月17日，农历腊月十三。时年88岁的邓小平在女儿邓楠的搀扶下，登上了一列没有编开车次的普通绿皮火车。很少有人会意识到，这趟列车的运行轨迹，将会改变整个国家的命运走

向。

这一年的初春，中国大地乍暖还寒。中国的改革开放正处在徘徊不决、欲进还退的关头。

这一年，浙江东阳人郭广昌刚满25岁，从复旦大学哲学系毕业后留校任教才3年。这是一份当时看起来非常稳定又有前途的职业，如果沿着这条轨迹，今天的郭广昌应当是讲授老子、康德等哲学家思想的名教授。

这一年，湖北天门人陈东升35岁，当时已经是国务院发展研究中心《管理世界》杂志社的副总编，官至副厅级。如果按照这一发展路径向前走，今天，他可能已官至省部级。

这一年，24岁的林中从厦门大学毕业不到两年，但他在一家房地产销售公司已经干到了销售经理的位子，年薪可以拿好几万元，在当时这是一个普通工薪阶层近十年的收入了。以这样的势头发展下去，不出几年，他就可能升至总经理的岗位。

然而，这些人的命运却因一位老人的南国之旅而实现了华丽转身。

正当身边的人以为林中会继续在公司一展宏图时，他出人意料地提出了辞职。

谈起这一“壮举”，林中对当年的情况记忆犹新：“首先，小平同志的南方讲话对所有人都是鼓舞；其次，当时我感觉到厦门这个市场潜力不小，想买房的人很多；第三，当时市场上几乎没有房地产中介，而且这类公司进入门槛很低，创业成本不大；最后，考虑到机会成本也不大，大不了失败了再回去给人打工呗。”

此外，林中还有一个“小算盘”——他想在30岁前存够10万元钱，“这样娶媳妇就不用家里掏钱了，因为兄弟比较多，家里已经供我们上了大学，结婚的事要我们自己解决了”。

林中决定“下海”。

几十年来，对习惯了工作靠分配、安稳靠公家的“单位人”来说，“下海”在