

透过个案，记者试图还原一个真实的富二代群体：他们也有与同龄人一样的喜怒哀乐，不一样的是他们的父辈有钱，他们有财富传承，他们大多奔向“企业家”的方向。

## “富二代”凭什么接力中国？

文\_本刊记者 陈统奎 发自上海



5月2日，公司的一名男采购员要结婚，董铭可操心了，他不仅把自己那辆价值140多万的保时捷凯宴拿出来，还借了6辆名车，组成一支豪华的婚车队，为新郎做足了面子。这位年仅29岁的“少帅”这样解释自己的举动：“那个人为公司出力，你肯定要帮他，我们像男方一样，我们把场面搞好，员工多有面子啊。”

董铭说要经营一家有人情味的企业，让“企业就像一个家”。

如果你觉得这是“感情用事”，那你就错了。董铭还说：“领导者不能忘记一件

事——他们的权威，是由追随者赋予的。”恩威并重，这是中国式管理的中心思想，无恩之威乃强权，董铭不喜欢。董铭从父亲手中接过浙江威力锻压设备有限公司掌门人之位一年多，越来越忙，周末和节假日常常加班，“杭州一日游”是他最奢侈的放松方式。接班了——这三个字对董铭来说，不，对那些完成交接班的富二代来说，都是沉甸甸的。

可是，不久前几番传出“富二代”在公路上狂飙名车伤人、生活穷奢极侈之类的负面新闻，使得“富二代”几乎与“纨

绔子弟”划上等号。办公室设在上海的富二代组织“接力中国青年菁英协会”（简称：“接力中国”）刚表示，计划以“新一代企业家”的新提法代替“富二代”这一“负面称谓”，网上就迎来一片讨伐声，网友们不允许他们“换马甲”。社会对富二代的成见之深可见一斑。

### “代表社会教育这帮人”

2007年，董铭给《第一财经日报》去了一封信，诉说“一个民企接班人的烦恼告白”——大学毕业回来进入父亲的企业，

常常失眠，食量锐减，神色憔悴，心态焦虑不堪，白头发多了……陈雪频编发了这封来信，之后100多家平媒转载，中央电视台《对话》栏目，凤凰卫视《鲁豫有约》等著名电视频道纷纷邀请董铭等“富二代”做节目，“富二代”群体粉墨登场。

那段时间，各种媒体像夺食的鹰嘴一样争相报道“富二代”，出于天然的批判性思维，记者们把挖掘“富二代”负面消息作为己任，给公众描述了一个“纨绔子弟花天酒地”的群像。此前，人们刚对第一代企业家的“原罪”问题争论不休，仇富心理成为中国社会的一个不安因素。这个靠着第一代企业家的财富而享有优厚物质生活的群体浮出水面，引发了复杂的社会心理：羡慕、妒忌、反感、厌恶……

这类社会心理并不利于导向一个良善社会。然而究其原因，根本在于巨大的贫富差距鸿沟。按照现行美元汇率计算，中国人均国民收入大约排在第128位，即使按照经济学家们喜欢用的“购买力平价”，中国的人均国民收入仍然排在全世界第107位，落后于纳米比亚、伯利兹、乌克兰等国。输家太多，赢家太少——中国社会发展如此不均衡，不管哪个群体崛起都会引来社会不安。

2008年，富二代群体还没有人意识到这种社会心理的危害性，当年在上海举办的一个富二代论坛公然打出“新贵崛起”这样的主题。据一位资深财经记者描述，当年在上海一些投融资活动现场，他看到一些大学刚毕业或仍在读大学的富二代，拿着几千万从全国各地赶过来参与投资，一副副“富二爷”的表情。上海一些有识之士开始为这群稚嫩的“富二代”担忧，设想成立组织把富二代群体中的上进分子凝聚起来，一方面帮助这群人成长，一方面引导他们回报社会。

时任《第一财经》编辑的陈雪频便是7名发起人之一，后来担任理事长的陈豪也是其中一位。陈豪善于交际，认识很多富二代朋友，政府关系也不错，他的父亲是浙江嘉兴地区的著名企业家。《解放日报》一位记者贡献了“接力中国”这个“雄赳赳，气昂昂”的名称。“接力”二字准确表达了

富二代群体从第一代企业家接过家族企业之棒的意思；“中国”二字则承载了这一群体的抱负，他们要引领中国大陆经济继续向前迈进。

鉴于在中国大陆注册社团机构的复杂性，他们选择在香港注册成立了“‘接力中国’青年菁英协会”，并挂靠在上海市杨浦区工商联青年工作委员会下，然后成立“上海菁英文化传播有限公司”作为日常运作平台，办公室设在上海苏州河畔一栋别致的小楼里。一年多来“接力中国”吸引了100多位成员，加入的不单是企业家第二代，也包括新一代的年轻创业者。“这两股力量将是中国大陆民营经济未来的核心力量。”首任理事长陈豪说。他希望这个组织能走出像马云、郭广昌、柳传志、王石这样的大企业家。

今年31岁的季伟特是“接力中国”监事会监事，他父亲是民营不锈钢管行业的龙头企业、上海上上不锈钢管有限公司的董事长。在他看来，“接力中国”是“代表社会教育这帮人，把他们吸引过来，教育好”。有了“接力中国”，“父辈们放心多了”，他们甚至托关系介绍儿子加入这个组织。而加入“接力中国”，除了一次性8万元的会籍费，必须要有两名会员推荐，还需经过长达3~6个月严格审核。“接力中国”强调“上进性”。

### “证明自己”的心理

之前的报道，季伟特被描写为一个可怜兮兮的富二代：在父亲底下，他“很压抑，透不过气来”，大小事务都要向父亲请示，如果自己哪一天胆敢反抗，结局也许会像王永庆的长子——被放逐在外。这种报道有挑拨父子关系之嫌，因此这次采访之前，他特别叮嘱记者不要写出他的真名。好在采访过程很愉快，他又同意“真人秀”了。

季伟特邀请记者参加了5月10日晚的一场活动，他的一位富二代朋友设宴为一

位西藏活佛送行。活佛第二天就要回西藏，饭后大家到活佛设在酒店中的念经房叙别。活佛赠送佛画，信徒们双膝跪接，非常虔诚。季伟特虽然第一次与活佛相识，但他坐在活佛边上，不时和活佛交头接耳。季伟特离场后发表了自己的看法：“那些信教的富二代对成功有一种神秘感，他们不明白为

什么父母买了设备，开了工厂，坐在办公室里，生意就来了，财富就来了，而别人却没这么幸运。他们对家族的富有，对自己的人生充满了神秘感，想从宗教中寻找答案。”

去年有一项对122位“富二代”的问卷调查，其中37%的人自称有宗教信仰，而有宗教信仰的党团员不在少数。调研报告指出，这一比例大大高于上海青年宗教信仰的总体

比例，反映出“富二代”群体在生活经历、思想观念、价值模式等方面的突出特点。这个调查还显示，56%的受访者认为他们是“幸福的一代”，但在被问及“你的财富观是什么”的时候，有45%的受访者认为朋友是其最大的财富，另有28%的人认为精神财富是最大的财富，还有24%的人认为社会关系是最大的财富，只有3%的人认为金钱是最大的财富。

季伟特的家安在上海顶级街区——新天地。晚上9点多，新天地正是车水马龙人声鼎沸时，激昂的音乐从那些被翻修得时尚奢华的石库门巷弄里传出，延续着上海滩纸醉金迷的场景。季伟特熟门熟路，带记者快速穿越热闹，找到一个偏僻的角落吃冰激凌。他为自己点了一个草莓冰激凌，添加葡萄干和核桃仁。

季伟特用父亲的信用和面子借了30万元创办了一家影视公司。这是一个颇具讽刺意味的开端。他想独立创业来证明自己，但他所仰仗的依然是父亲的资源。他的影视公司目前主要业务是为一些公司拍企业对外宣传片，还没有进入真正影视片投资阶段。季伟特一边吃冰激凌，一边答道：

**“接力中国”希望递给富二代们这样一种价值观：对自己对企业得有正气，不能向潜规则低头，法治民主的趋势是中国的根本趋势，必须展示出一身正气的精神面貌来。同时要有大视野，大情怀，不能仅仅是一个生意人或商人，要做有抱负、有目标的企业家。**

“过去是经济中国，将来要文化中国。人们越来越不爱读书，国家需要影视公司拍出一批好的影视作品，告诉人们什么是对的，什么是错的，重建社会价值观，这是一个很大、很有前景的市场。”

本来，那30万元季伟特是向父亲借的，但老爷子不给。“接力中国”工作人员告诉记者，一次协会请季伟特父亲来讲课，大家发现“季伟特父亲气场大，把季伟特整个儿压下去”，“我们都有点想为季伟特打抱不平了”。季伟特不想活在父亲的阴影下，他要通过开辟一片新天地来证明自己。父亲的阴影是季伟特最大的哀愁，但父亲百折不挠的精神却是季伟特愿意传承的一笔财富。

与作为“实践家”的父辈相比，季伟特觉得富二代受教育好，文化、品牌懂得深一点，变成“理论家”，理论指导实践，富二代要靠文化、组织和团队的力量传承家业。他的信条是：“工作要快快乐乐，钱要赚得有意义。”

季伟特还谈“名门意识”：“国外家族哪怕很败落，他会留下一句话，比如‘永不妥协’，如果后代做不到，你就不是这个家族的人。”因此，季伟特觉得他和父辈有义务为后代留下家训，让后代为之骄傲。其次，作为承上启下的富二代，必须给第三代留下一个庞大的智囊团，其中有经理人、律师、会计师、分析师等等，可以提供很完善的决策方案，保证企业稳定运行，超越“富不过三代”的紧箍咒。季伟特做的是由富而贵以及百年企业的梦想。

陈雪颖评价说：“季伟特是一个理想主义者。”

### 太子初掌权的滋味

芳雨中（化名），一位具有英国留学经历的80后富二代。初中时，他就被父亲送到英国留学，直到大学商学院毕业。芳雨中比季伟特幸运，当他向父亲开口借款500万元人民币在伦敦创业的时候，虽然老爷子无法理解为何儿子问他要钱叫“借”，但还是支持他创业。“借”与“要”，一字之差，反映了两代人的观念差距。“我爸觉得他的钱都是我的，干嘛还用借，而我觉得，我



价值观 | 无聊炒作的背后也反映了价值观的嬗变。

自己挣的钱才是我的。”

那是2007年夏，芳雨中没有在第一时间回国进入父亲企业工作，而是和一批朋友在伦敦开了一家时尚家具公司，目标客户是大学刚毕业的伦敦年轻人。芳雨中只赚利润最高的研发和销售两个环节，生产环节外包给东莞家具厂。“让中国工厂痛痛快快地赚生产环节的钱，”芳雨中说，“我想做一名纯粹的商人。”

2009年底，芳雨中突然告诉记者，他从英国回来了，新办公室在上海。

“英国创业失败了吗？”见到芳雨中，记者迫不及待地问。事实上，小伙子创业起步非常顺利，特别是金融危机后，伦敦房地产开发商资金吃紧，中国制造的价格优势令他们拿到不少大单。只是，他父亲在上海新办了一家乐器工厂，希望他回来当董事长历练，准备交接班。刚回国的芳雨中一副跃跃欲试、大干快上的样子，向记者讲述品牌化经营之路。论生产能力，他父亲的企业已居全球行业老三，但一直摆脱不了代工命运。

从代工到品牌化经营，这是中国产业发展的必然选择，也是芳雨雨中的使命。

“我想在中国打造一个音乐嘉年华，类似大卖场，里面卖各种各样的乐器，人们在那里欣赏乐器，欣赏音乐，同时订购乐器，把卖乐器的场所变成一个快乐天堂。”芳雨中设想，除了销售自己品牌的乐器，他还

代理其他品牌的乐器，塑造一种全新的销售终端。记者提醒芳雨中，中国人的音乐修养和购买力，还不足以支撑他实现梦想，如果他非要做开山鼻祖，不得不花精力做国民音乐启蒙，比如通过办论坛，办比赛等方式推广乐器。芳雨中说有意做一个音乐布道者。

2010年4月，记者去芳雨中的工厂参观。中午，他带记者和公司中层干部在饭堂里用工作简餐。餐桌上，干部们反映保安队长心胸狭小、保安队关系紧张，建议换队长。棘手的是，这个队长是宁波总部派来的，平时就不怎么把分公司这些中层干部放在眼里，调动他更会惊动总部，这事得芳雨中亲自拍板才行。芳雨中回话也干脆：“是谁派他来的，就叫谁把他领走。”显然这样处理会得罪父亲的部下，关系微妙。芳雨中对记者说：“我发现自己就像‘当太子’，处理与父亲部下的关系很复杂很麻烦。”

回到办公室，芳雨中更向记者描述了一件惊心动魄的故事。不久前，他将总经理等一干8名骨干降职，逼迫他们辞职走人。芳雨中回来当董事长之前，父亲就招聘了总经理，并由总经理组建管理团队。上班之初，他很闲，坐在办公室里也没人过来汇报工作，就是看看文件，签签字，大权旁落。总经理没把他这个毛头小伙放在心里，还藏有私心，偷偷拿公司设备出去卖。