

每个人都将在这里改变命运，或者放大你的欲望，或者撕碎你的翅膀。

逐鹿北京

长篇小说

二十年市场化进程中社会环境、商业模式、
文化观念与人物命运变迁史。

万剑声◎著

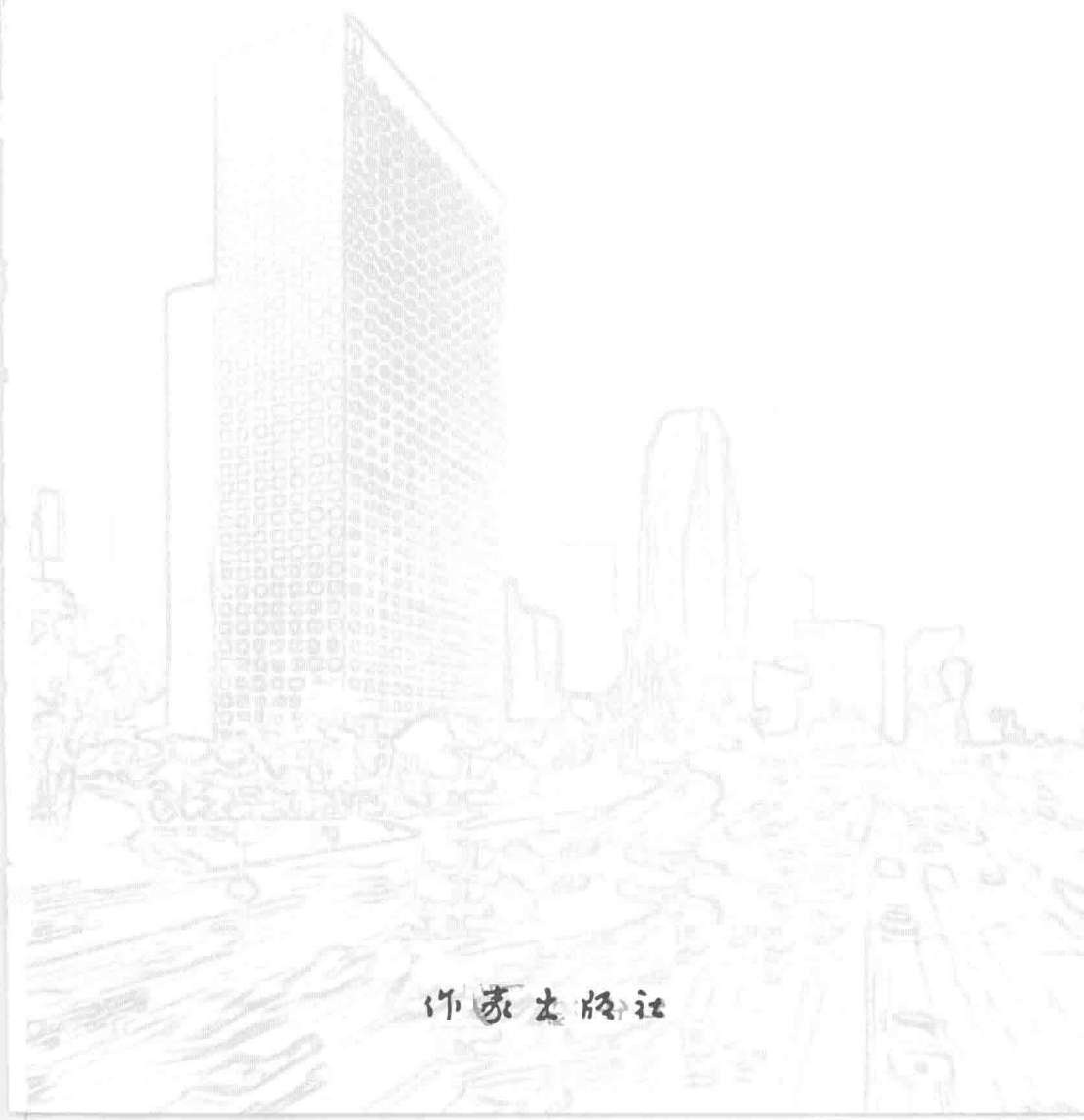
人生高度是一次次博弈结果的叠加。
逐梦之旅从第一天开始就没有回头路。



作家出版社

北京

万剑声◎著



作家出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

逐鹿北京 / 万剑声 著. -- 北京 : 作家出版社,
2014. 11

ISBN 978-7-5063-7680-8

I. ①逐… II. ①万… III. ①长篇小说 - 中国 - 当代
IV. ①I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 265830 号

逐鹿北京

作 者: 万剑声

责任编辑: 李亚梓

装帧设计: 孙希前

出版发行: 作家出版社

社 址: 北京农展馆南里 10 号 邮 编: 100125

电话传真: 86-10-65930756 (出版发行部)

86-10-65004079 (总编室)

86-10-65015116 (邮购部)

E-mail: zuojia@zuoja.net.cn

<http://www.haozuoja.com> (作家在线)

印 刷: 三河市华业印务有限公司

成品尺寸: 152 × 230

字 数: 330 千

印 张: 23.75

版 次: 2015 年 1 月第 1 版

印 次: 2015 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5063-7680-8

定 价: 39.00 元

作家版图书, 版权所有, 侵权必究。

作家版图书, 印装错误可随时退换。

1

AAA文化公司之前的老板是两个湘籍小伙子，孙军和齐海平，后来老曹带着东北人大崔加盟进来，这样便有了四位老板。

人多了就得排位。孙军的意思是老曹当董事长，总经理的位子依然由齐海平坐。老曹不同意，说自己想一肩挑，如果不合适，那他就当总经理。孙军说老曹你就歇歇吧，那点文化当不了。老曹说世上没有走不通的路，只有想不通的人。孙军说你别胡扯了，你若能当文化公司的总经理我就能当国务院总理。老曹提高嗓门说错了！我的结论跟你正好相反，我肯定当得了文化公司的总经理，而你十辈子都肯定当不了国务院总理。孙军也提高嗓门说我跟你正事，你别抬杠。老曹说你又错了！我严肃得很，是你在跟我抬杠。我出的钱最多，我能跟钱抬杠？笑话！关键时刻白白胖胖的齐海平站出来表示自己愿意放弃总经理之职。他这一表态，孙军也就只好再说话了。

接下来是董事长之职，齐海平、大崔资质不够，主动退出。孙军一闭眼，也不要。老曹乐了，谢谢！谢谢！那我就辛苦一点吧。见老曹还要当，孙军又有话了，没合适的人选，董事长的位子先空着。老曹说我就是最合适的人选，不空。孙军说不空也行，那就打个括号，你当董事

长兼总经理。老曹问为什么要打括号？孙军说你先试试，如果做不好，撤下来大家都有面子。老曹说我明白了，你这是不往我碗里放只苍蝇你就不爽。孙军说我是为公司考虑。老曹心想重要的是结果，先占下再说，括号就括号。

按说权力之争向来都是你死我活当仁不让，这么简单吵吵几句就尘埃落定未免有点不合常理。事实的确如此，表面上看是孙军嫌麻烦，学曹操不愿意要虚职，实际上彼此也是心照不宣，走走过场。说白了，是孙军故意把权力让给老曹的，大家各取所需。这才刚刚开始，谁都不是吃素的，故事还在后面。

于是，老曹反客为主登上了公司董事长加括号兼总经理的头把交椅，其他三人皆为副总，排名不分先后。齐海平分管编辑，孙军管发行，大崔负责后勤印制。

那是1996年的夏天。骄阳似火，北京的空气中弥漫着一种躁动。

考虑到时间跨度已经够大了，我们的故事只能从这里开始，有关人物背景的交代将通过插叙的方式进行补充，这难免会影响到阅读的流畅性，没办法，大家只好将就点了。

重组之后，公司第一件事是招兵买马扩充队伍。

招聘这差事我来吧，我走过的地方比你们多，年纪比你们大，看人一看一个准。做传销出身的老曹说话喜欢用肯定的语气下正面结论，经常会略显得话有点满、有点大。这是他的风格，处久了就都知道了。

老曹其实并不老，四十来岁，中等个头胖瘦一般，给人印象比较深的是他始终自信满满，精气十足，目光中夹杂着几丝桀骜不驯的挑衅成分，显得敢于犯事也不怕惹事。他那老板式背头还有他脚上的黑皮鞋总是油光锃亮。

老曹是公司老大，主动要求挂帅做招聘主考官，其他人自然没理由反对。

于是老曹下令，去租一个会场，把灯光、音响弄好。

孙军、齐海平听了一愣，搞清楚老曹的意思之后连忙解释不必不必，在北京招聘应聘都是常事，有地方供大家坐，再腾一间办公室单独叫进来谈话就足够了，再说，也没多少人来应聘，完全不必大张旗鼓。孙军说得很绝对，那样做咱就成了花钱买洋相出，把个腊猪头挂大门上。

老曹觉得小里小气不像办事的样子，也有损公司形象，可自己初来乍到，确实不太了解北京的情况，不好坚持。改口说，不租会场也行，但大黑板必须准备一块，还有，话筒也不能少。

若是照孙军、齐海平的意思，黑板、话筒也不必准备，但老曹已经退了一步，都是些鸡毛蒜皮的小事，他俩只好也退一步不计较了。

大崔原来就是跟着老曹混的人，操办这些事情有经验，也懂老曹的心思，赶紧下去张罗准备。

周六早上，应聘的人陆陆续续来了十几位。9点一到，老曹说把门关了，我们开始。

关门干吗？还有人没到呀。孙军、齐海平又不明白了。

老曹说我知道还有人没到，但时间到了，对不起，不要了！

孙军脾气直，进行干预，你这是脸不大屁股大，咱还没到那份上。招聘可以开始，门不能关！

孙军的挖苦顶撞让老曹心里很是不爽，觉得是故意跟自己叫板，但孙军的态度却很坚决，这让老曹又不便跟他当众起争执。看看应聘的人来得不多，老曹索性按自己的想法来，也不再征求意见，把大家都招呼进屋子，要进行现场公开招聘。其他人不知道老曹葫芦里卖的啥药，他是主考官，只能由他去折腾。

老曹具有丰富的传销演讲经验，站讲台上说话特有感觉，那是他的爱好也是他的长项。能够站在北京的讲台上发表演讲，这是他不可能轻易放弃的机会，招聘自然得从显摆这个开始。

老曹的开场白是先拿孙军刚才的话说事：先生们、女士们，朋友们，大家好！刚才孙总说我们的公司太小，还没有资格对迟到者说不，

好像只有海尔、联想才有资格那样做。我不同意他的观点。为什么呢？因为如果我同意的话，那今天我就不会站在这讲台上。这又是为什么呢？海尔、联想都是从小一步步做大的，我们今天的招聘，就是为了将来的做强做大。千里之行，始于足下，涓涓细流，汇集成河，如果我说我们AAA文化公司将来也要成为海尔、联想那样的大公司，大家有没有信心？

在场的人没反应。老曹开始调动，没人说话？是不敢说话吗？我说我们AAA文化公司将来也要成为海尔、联想那样的大公司，大家有没有信心？

有，有……有个别人附和，稀稀拉拉。

有没有信心?! 老曹提高嗓音。

有，有，有……

大声一点，有没有信心?!

有!

如果我说我们不仅要成为海尔、联想，而且要超过海尔、联想，大家有没有信心？

有!

再大声一点，有没有信心?!

有!

很好！老曹对自己控制局面的能力和产生的效果感到满意。

随后，老曹开始了自己的长篇演讲。老曹的演讲有他的固定模式，三两句之后就必须转入他准备好的话题，也就是所谓的成功学那一套，人为什么需要成功？怎样才能成功？演讲的重点是五心，即细心、信心、虚心、恒心、雄心。第一次听，通常都会觉得有点意思，再听，便会发现他全是老一套，如果你有幸成为他的朋友或他的手下，那你就惨了，一有机会他就得抓住你来上一通。烦不烦是你的事，说不是他的事。老曹这一特点延续了多年，始终没变。

一通演讲去了一个多小时，老曹这才意犹未尽地转入招聘的程序。

老曹的招聘程序是一个个叫上去，现场考问。先自我介绍，然后才艺展示，唱个歌朗诵首诗讲个故事什么的，最后是现场反应测试，也就是做脑筋急转弯。赶上女性应聘者，老曹时不时还得来点插科打诨逗逗乐，调剂调剂气氛。

石大兴叫上去的题目是这样的：你戴着副眼镜，研究生毕业，这里数你学历最高，我出个简单的数学题让你算算，一个桌面去掉一个角，还剩几个角？石大兴无奈地笑笑，你换一个题目吧，这个太简单了。老曹说简单吗？你说我听听。我知道这道题，幼稚至极，我都不好意思说。老曹不依不饶，是吗？我看未必。你就直接回答还剩几个角不行吗？

石大兴没办法，3个4个5个。OK？

老曹愣了一下，随即咧开了嘴角，佩服！佩服！看来北京还真是藏龙卧虎呀，行！行！有水平！

阿漆叫上去的时候，老曹觉得小伙子人长得一表人才，名字怎么怪怪的？这位大帅哥，请先通报你的大名。阿漆明白老曹的意思，却只回答说，阿漆，油漆的漆。老曹心说这不是我要的答案，可阿漆就这么回答他也不便穷追不舍。

阿漆的脑筋急转弯要扯淡一些：小船上坐着你，你媳妇和你丈母娘，风浪来了，船漏了，必须下去一位。谁下去？阿漆憋了半天，说我不回答行吗？老曹问为什么？阿漆说我刚大学毕业，没媳妇也没丈母娘。这是测试你的反应，跟你有没有媳妇和丈母娘无关。阿漆后来私下请教过石大兴这道题的标准答案是什么，说他当时真不知道答案，所以现场阿漆的回答是，我不想牺牲自己，不想看着媳妇淹死，也不想让丈母娘下去做个没道德的人。我就用力划向岸边，其他的爱咋样就咋样了。

阿漆的回答在老曹看来属于不合格。

整个招聘会一直笼罩在一种不明不畅的气氛中，老曹从头到尾始终是绝对的主角，孙军、齐海平、大崔三位老总一点插不上，坐在那里仅仅是个看客，应聘者只有回答的份，一切按老曹的思路进行……

快中午的时候，轮到李莉上场。李莉是个白净漂亮的东北姑娘，高

个长发，全场数她最显眼。漂亮的姑娘通常脾气都要大一些，来应聘工作被整了一上午这些看不懂的玩意儿，李莉早就不耐烦了。兴致正高的老曹哪知道李莉是枚惹不起的炸弹？他心里还盘算着要在她这里掀起本次招聘的最高潮。

到现场测试环节时老曹讪笑着说，测试之前我需要先向你证实几个问题，可以吗？

可以。

你成家了吗？

没有。

有男朋友吗？

这跟招聘有关系吗？跟你有关系吗？

老曹被戡得甚是尴尬。不过，老曹毕竟是走南闯北的人，这么一下要把他打慌打乱还不至于。老曹自找台阶下，这问题问得好！有没有关系呢？没关系，确实没关系。既然没关系，那就请听题：比如有一辆小车，现在正朝我们开来，近前来才看清楚驾驶位上坐着你的男朋友，副驾驶位上坐着你，后排座位上是你老妈和你老爸，请问：这辆小车行驶本上车主的名字应该是谁？

说实话，这道题李莉答不上来。可到这时候了，老曹还惦记着李莉男朋友的问题，还故意揪住不放拿进来说事，这就算赶上点了。李莉恼羞成怒，一把夺过老曹手上的话筒。那话筒老曹从拿起来就始终没舍得放下过。

李莉说，我有个问题要问AAA文化公司，招聘信息上显示，你们是一家图书出版公司，需要招聘的是编辑和发行人员，请问，这一上午东扯西拉的都在胡扯些什么？跟编辑和发行有关系吗？跟海尔、联想挨得上吗？倒腾一大通垃圾成功学是想说明什么？用一些低级而庸俗的脑筋急转弯来考我们，你们究竟要招聘什么样的人？简直就是瞎闹嘛！我宣布，我退出应聘！

说完，李莉撂下话筒，长发一甩，走了。

招聘现场一下就乱了，不少人跟着往外走。齐海平反应快些，连忙过去捡起话筒说，招聘会到此结束，各位回去等电话通知吧。谢谢大家！谢谢大家！

几个老总忙着收拾残局，一边送人一边张罗，没人管老曹。

突如其来，当头一棒！一场大戏就这样被李莉给搅了，戳破了。老曹也被震蒙了，悻悻然傻站着。效果不是挺好的吗？怎么成这样了……

最后，屋子里就剩下石大兴和阿漆没有走。

老曹晃晃脑袋，让自己看看清楚，问，你俩怎么不走？

你不是说我有水平吗？是不是意味着我们还得谈点下面的问题，比如工作范围、待遇什么的。我来一趟挺远的，不方便。石大兴说。

阿漆满脸敦厚相，说得特诚恳，特实在：我想争取这份工作。我已经毕业了，学校不让住人。我家是农村的。我需要工作。

老曹吐了口气，算是缓过来了。他听了听远处嘈杂的人声，又看了看他俩，说，好吧，我们这里有四个老总，人员最后确定需要四个人讨论通过。不过，我现在就可以负责任地告诉你们，你们被录用了。你们的工作范围、待遇报酬不用担心，我会为你们考虑。

到这时候，千万不要以为老曹还在说胡话大话，事情没那么简单。每个人都会有他肤浅的地方，也会有他的深刻之处，老曹是个老江湖，更不例外。能来北京当董事长兼总经理，老曹即使不属于等闲之辈，也绝对不至于是个大草包。

一个星期后，AAA文化公司在丰台一家小宾馆重新挂牌开业。去丰台，图的是便宜；租宾馆，图的是方便。四个老板在宾馆另外各租一间住，员工则安排在宾馆后面的平房里。

包括四位老总在內，公司一共十几号人，各有分工。石大兴去了齐海平分管的编辑部，破格提拔为编辑部副主任。阿漆跟着孙军当发行助理；那个大闹招聘会场的李莉，被孙军不知用什么方法请回来了，安排在他的发行部做内勤，大学生做内勤听起来不上档次，就也叫助理。刘

小奇分派去了大崔管辖的后勤印制部，他是孙军的小舅子，也是原公司留下来的唯一员工。

人员、场地问题解决了，就该干活了。公司第一次工作会议是确定选题，方向依然是做传销类图书。

到1996年下半年，政府已经明令禁止传销，但社会上不识时务者依然大有人在，明的不让干就改头换面或转入地下继续做。只要有人做传销，就说明传销图书的市场还在。当然，对AAA文化公司来说，经营方向考虑转型也是必须的。但经营方向的转型不是一朝一夕就能完成的事情，需要论证，需要时间。之前，公司的业务却必须正常进行，不能停下来等。

老曹的观点旗帜鲜明，继续做传销类图书没问题，这个我懂。那些还在搞传销的人，如果一人买我们一本书，我们就得发大财。就看我们怎么做。

老曹说话的时候非常自信，那时他还搞不清楚他的话其实是纯属外行的臆断，一人买上十本书，很正常，但如果要一人买你一本书，那是万万不可能的，即使摊到十个人买你一本书，也是绝对不可能的。当年的《毛主席语录》，如今的《新华字典》，包括西方的《圣经》，都远远达不到这水平。

在场的新人大多不懂图书市场行情，有资格指正老曹瞎说八道的只有孙军和齐海平，可他俩懒得说破，爱吹你就吹吧。

选题讨论会孙军、大崔一般不说话。孙军说我不懂，你们定，大崔则是不懂也不爱说话，反正他就听老曹的。本来这种场合该齐海平主持，四个老板中就他有学问，大学老师出身，又是专职编辑负责人，可老曹抢着发言定调，齐海平也不争，而是顺水推舟说曹哥是传销专家，最有发言权，看看什么书是传销人员最需要、而目前市场上又比较少的。齐海平的意思是做市场上空缺的书。

老曹的观点跟齐海平不同，他主张做大而全的精品图书。老曹大手

一挥说，费那些脑细胞干吗？钻牛角尖找小路不如干脆走大道，通吃！只要质量好，我保证什么书都能卖。

老曹随即抛出了自己酝酿已久的编辑方案，说，其实这事很简单，需要的只是一点点智慧，动一点点小脑筋。把市场上所有传销书都买回来，选取中间最精华的部分，凑一块，这不就是精品中的精品吗？为此，老曹连书名也想好了，叫《传销速成秘诀大全》。

老曹自卖自夸，解释说，速成，秘诀还大全，一个书名都包括进去了。绝不绝？绝！棒不棒？棒极了！

老曹以为自己的想法能一石激起千层浪，博得满堂喝彩，却不想大家毫无反应，于是点名叫石大兴发表看法。

石大兴推了推眼镜说，我不懂传销是怎么回事，但我知道一本书有一本书的主题和结构，论述角度、写作风格也不一样，如果按你这种方法拼凑出来的书不可能是精品图书。

是吗？老曹隐约感觉到了自己的想法有点悬乎，但他不甘心，不是精品是什么？

斯斯文文的石大兴刚研究生毕业，还有些未脱的书生气，欲言又止，问，我可以说实话吗？

你这人真有意思，不说实话说什么话？选题讨论会嘛，随便说。老曹鼓励畅所欲言。

是垃圾！

全场顿时鸦雀无声。老曹的嘴咧着，被蜇得半天收不回去。挑最精华的部分放一起，怎么会是垃圾呢？老曹实在无法理解和接受这种论断。如果石大兴不是研究生，换了孙军这么说，老曹非得跟他辩论出一个高低不可。但石大兴是新来的员工，又是自己鼓励他说的，虽然让人很丢面子，却也只好憋住。

齐海平赶紧出来圆场，他在图书市场多混了几年，有经验。你们俩说话属于两个极端，精品肯定不是了，就咱这种文化公司，是做不出精品的，即使拿到了精品稿子，做出来之后成色也不对。但垃圾也不至

于，石大兴的参照物可能是那些学术专著，是指文化水平。我们属于畅销书市场，追求的是卖出去，是读者的认可，不管你用什么方式，有人买你的书，就OK了。从某种角度来说，那些有水平却少有人买的学术专著，在我们这里反而属于垃圾。所以，精品也好，垃圾也罢，都不是我们应该去计较的问题。我们要思考和寻找的是两个东西，第一什么地方读者最多？第二这些读者的兴趣点在哪？然后根据你的判断把饺子做出来并给读者端上去，至于什么材料什么馅不重要，关键的是必须让读者觉得这就是他要的东西，而且下决心把它买回去。

1996年国内所谓的畅销书市场属于初级阶段，鱼龙混杂，齐海平能说出这样一番话，说明他是有思考有认识的，不是空谈瞎说。老曹、大崔、石大兴、阿漆、李莉都是刚刚进入这一行业，齐海平的话给了他们很大的触动和启示。

招聘现场的混乱和选题讨论会上的空炮打击了老曹妄自为大的嚣张气焰，在一定程度上也挫伤了他的自尊心，但老曹不是个小肚鸡肠的人，也不是一根筋，相反，他有着超强的适应能力。他很快就意识到自己来到了一个陌生的环境，在跟一群陌生人打交道，自身是有问题、有欠缺的，需要观察、领悟和改进。

在过往的人生经历中，老曹不仅是自身文化比较低，所接触的人素质也不够高。如今，他来北京选择文化产业作为他下一步的发展目标，这么低的起点决定了他要走的路会很长，会出现很多意想不到的障碍，征途中也会有很多的洋相等着他出。

选题讨论最后确定做一套《传销实战指南》，具体是三本还是四本根据最终的文字再定，定价不超过一百元，最好为九十八元。定位目标为权威、集大成、高档。由石大兴先拉出总提纲，齐海平审阅修改之后再分组进行编辑，齐海平、石大兴各负责一半的编辑工作。时间要求一个月之内完成。

一个月之内完成？没搞错吧？石大兴叫道，眼镜差点没掉下来。

这套书需要一百万字左右，分一下也在五十万字上下，一个月要把这么多文字看完读透都不是件容易的事情。石大兴接触过许多老师、专家和权威，他们一生的目标和追求也就是一本书，现在要求他一个月之内完成一部一百万字“鸿篇巨制”的编辑工作，在他看来这简直就是痴人说梦，太不可思议了！

关于编辑时间的问题，老曹之前已经和齐海平有过商讨，心里有谱。终于逮到一个机会充内行了，他站起来，极为严肃地对石大兴下达最后的指令：包括给你三天时间列提纲，包括最后留两天时间给齐总汇总调整，从明天开始计时，一个月之内必须完成。什么时候你确定无法完成，什么时候你就给我递交辞职报告吧。

齐海平对石大兴解释说，已经考虑了你没有编过书的实际情况，但以你的水平，肯定没问题。具体怎么编，我会告诉你。齐海平笑笑又补充说，如果你在北京有女朋友或小情人什么的，接下去一个月，所有的约会和活动——齐海平停下，故意卖个关子。

通通取消行不行？

照常进行。

2

有必要对老曹的身世做点简单的交代。

老曹的经历比较复杂，需要慢慢说道。他也是湖南人，跟孙军、齐海平是老乡。他是先去了东北发展，然后才来的北京。

老曹的家乡经济不怎么样，但民风强悍，匪气盛行。20世纪80年代全国进行严打，那里是重灾区。老曹是1958年生人，严打时正当年，自然也脱不了干系。幸亏老曹只是好吹牛好表现好赌博，却不怎么热衷打打杀杀，跟那些黑道中的人物是两回事。但风头上逮着谁都没个好，不怕一万就怕万一，怎么办？跑吧！

在一个深秋之夜，老曹和另外两个朋友结伴一起离开了湖南老家那个熟悉的农村，成为了逃亡大军中的一员。那是一次大规模的逃亡，无数人自发组成小分队，秘而不宣地逃往全国各地。

老曹一行三人去了江浙一带，怕犯事再惹麻烦，开始比较规矩，主要是以打短工谋生。但都是游手好闲之徒，打短工肯定是做不久的，一段时间之后，看看风头已经弱了，于是就做起了老本行。三人之中曹胖子赌技最好，老曹最能说，小曹最差，什么都不会，但灵活跑得快。于是三人分工，曹胖子坐镇当庄，老曹吆喝招揽，小曹远远望风。

干什么？在路边玩三张牌和转硬币。所谓三张牌就是三张A，两红一黑，庄家双手移来移去，每次都翻过来让观众看清楚再放下，最后一次放下之后就让观众猜哪张是黑A。观众猜之前当然得压上钱，猜对了，庄家如数赔钱给你；猜错了，压的钱没收。所谓转硬币就是拿一个5分的硬币当着观众的面在玻璃上转动，等到硬币摇摇欲坠快要倒下时，再用一个陶瓷碗将硬币盖上，然后让观众猜硬币朝上的正反面。也是先压上钱，猜对了，庄家输；猜错了，观众输。

20世纪80年代这两套把戏是很有名的，经常能在路边看见。你明明看见是这样，认为确定无误，但翻开来结果却是相反。你看不清楚，不敢压钱；你如果真能压对，那庄家混个屁。庄家玩的就是手上的活，欺骗的则是你的眼睛。所有的道具，观众都有权利检查验证，不存在任何猫腻。查不出机关，也看不出破绽，你输了钱只能无话可说。

虽然老曹把他的逃亡生涯描绘得有声有色，甚是传奇，但实际情况估计不咋的，甚至有可能非常狼狈，有一个细节可以说明。两年后的春天，老曹突发急性阑尾炎，三个人凑一起竟然凑不出做手术的钱。这让老曹很愤怒，也很无奈，老曹认定他俩贪污了钱，至少是有钱不愿拿出来救他的命。

没办法，老曹把自己身上的钱全部交给小曹，说这钱你转交给我的胖老婆。我死没关系，但小孩还小。有问题吗？

小曹说没问题。

老曹又说现在请你们俩想办法把我丢到县医院门口，然后，你们该干吗就干吗去，别管我了。有问题吗？

曹胖子、小曹瞪眼看着老曹，不便表态，这，这样行吗？

老曹痛得龇牙咧嘴，大汗淋漓跟刚从水里出来似的，说，行不行都只能这样。赶紧吧，再不送医院我就真不行了！

至此，三人逃亡小组正式宣布解体。曹胖子去西北兰州投靠另一拨老乡，他除了会说当地土话，别的话都说不来，说出来没翻译别人也听不懂，只能跟着老乡混。小曹属于胆小怕事爱耍滑头之人，真犯事的时候跑得比兔子还快，早没人影了，所以，在老家没什么问题，跟着逃亡纯粹是出来见世面玩的，既然大家散伙，他也就回了老家。

老曹在医院一边接受治疗，一边等胖老婆“送”钱来赎人。那年头通信不便，一份电报单医院也没办法查实真假，急性阑尾炎虽然不是什么大病，但不及时手术会出人命，医院不能见死不救。在伤口还没有好利落的一个晚上，老曹独自悄悄离开了医院。老曹说他逃走时身上唯一的行囊是病床上的床单被罩还有一件医生的白大褂。

老曹去了一家老乡开的水晶加工厂打杂做帮工。做水晶石加工生意是他们老家的传统营生，通常都是一边加工做眼镜片批发一边自己再开一家眼镜店卖眼镜。在这里，老曹结束了他的混混经历，开始了自食其力的人生。

老曹一干就是四年多，这期间，他熟悉了水晶石加工和开眼镜店的全部流程和工艺。

1989年，已过而立之年的老曹在一个月黑风高的夜晚潜回了湖南老家，他没有直接回自己的家，而是先敲响了当地派出所所长的家门。

老曹在所长家里前后待了一个多小时并且最后安全离开，据说这一点有人可以做证，不假。老曹后来在一些私密场合是这样描述的：我就告诉所长做一次明智的选择，抓我，监狱里将会多一名囚犯；放我一马，将来的地方志里则会多一位留名的人物。

那晚上老曹到底对所长说了些什么，具体又是怎么回事，谁也不知

道；一个派出所的小所长究竟有多大的权限，没人去探讨；老曹会不会是故弄玄虚吹牛皮，其实跟小曹性质差不多，本来就没犯多大的事，这个也难讲。去查证这些已经没什么意义了，但赤手空拳单枪匹马先拜访派出所所长然后再回家，这种顺序还是挺有嚼头挺有胆量的，反正从那之后老曹就没事了，和正常人一样，再也无须提心吊胆过日子了。

几天后，老曹带着老婆孩子离开老家，踏上了去东北的火车。东北对老曹是陌生之地，为什么要去那么遥远的地方？老曹家乡做水晶石加工生意是出了名的，全国各地都有，唯独去东北做的人很少，南方人不了解东北，怕冰天雪地给冻死。老曹对水晶石供货商说：给我发货，别人不愿去，我去！

选择去东北，老曹也是不得已而为之。老曹没钱，也就没实力去热闹繁华的地方跟同行老乡竞争，再者说，指望供货商先给他供货后付款，就没资格挑三拣四了。言下之意是，看在老乡的分上，我给你去填补空白，你给我支持支持，先货后款，行吗？这也体现出了老曹做人、经商的智慧和策略。

老曹一竿子插到底，去了遥远的黑龙江。在黑龙江范围之内，他又选择了油田作为自己的落脚地。油田属于有钱的地方，有钱好做生意。老曹就这样开始了自己从零起步的创业历程。

老曹的眼镜生意据说做得很辛苦也很成功，从租一节柜台做起，然后变成小店，再变为大店，三年后竟然开出了分店。按老曹自己的总结，关键是广告做得好。20世纪90年代初，绝大多数人还仅仅是听说过广告这个词，但老曹却敏锐地意识到了广告的作用与价值，他在报纸、广播登广告，在街道上拉横幅，印制小卡片发给企事业单位机关和学校，每年的投入不下万元，收到了意想不到的效果。

又做了两年，老曹开出了第二家眼镜分店，成为了当地一位家喻户晓的眼镜行大老板。老曹也迎来了自己人生的第一个高峰。

后来，老曹就被人拉进传销里了。