

北大人生丛书

薛启寿 著

老儒小商

一位北大人的另类人生

LAORUXIAOSHANG



陕西出版集团
三秦出版社

老儒 小商

——一位北大人的另类人生

陕西出版集团
三秦出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

老儒小商——一位北大人的另类人生/薛启寿著.
—西安: 三秦出版社, 2009.4

ISBN 978-7-80736-039-1

I.老... II.薛... III.薛启寿—自传 IV.K826.13

中国版本图书馆CIP数据核字 (2008) 第199185号

老儒 小商

——一位北大人的另类人生

著 者 薛启寿

出版发行 陕西出版集团三秦出版社
新华书店经销

社 址 西安市北大街147号

电 话 (029) 87205106

邮政编码 710003

印 刷 西安市商标印刷厂

开 本 787毫米×1092毫米 1/16开本

印 张 14.5

插 页 8

字 数 229千字

版 次 2009年4月第1版

2009年4月第1次印刷

标准书号 ISBN 978-7-80736-039-1

定 价 28.00元

内 容 提 要

剑峰研究所原研究室主任丁涛，在知天命之年，受时任所长所逼，下海经商，一个受过良好家庭教育，又经北大民主、科学精神六年熏陶的知识分子，选择了书商——这一有文化内涵的职业，进而又主攻企业文化这一新领域。

在单位，他是一名专业工程师，为军工科研奋战攻关；走上社会，从一家书店经理到一位企业文化咨询师，再到一名记者，在茫茫商海中搏击沉浮，凭借拼搏的精神和辛勤的汗水，用双手托起这一文、一武两个职业。

十年的坎坷历程，磨炼了一个位风风火火的创业者；十年的闯荡生涯，映出了北大人“不畏强权、刚直不阿”的精神风貌。这就是本书主人翁——一位北大人丁涛经历、领悟的一段另类人生。

北大人的生命状态（代序）

提起“北大人”三个字，心里是亲切的、温馨的，但更是沉重的、苦涩的。惯于滔滔不绝的我，竟不由得一时语塞，不知该落笔写些什么。倏忽想起北夫人在漫长的百年岁月里，从来没有失语过，从未停止过对真理的呐喊，永不停歇的壮丽歌吟不知震撼了多少心灵，激动了多少生灵啊？！曾几何时，专制腐朽的弄权者总以“清谈误国”为由，甚而大兴文字狱，压制和禁锢一切良知者的声音，尤其惧怕站在真理与正义前沿的北大人的声音，视北夫人声音为洪水猛兽般。然而，历史早已证明，北大其实是一座精神的家园、一块理想的圣地。上百年来，这里成长着中国数代最优秀的学者。丰博的知识，闪光的才智，庄严无畏的独立思想，耿介不阿的人格操守，构成了一道特殊的精神风景线。科学与民主，成为北大不朽的灵魂。这一点早已为世人所公认，天下所共识。

因而北夫人独有的秉性和品格，决定了他们学说一流，思想一流，但往往曲高和寡，不为世俗所容。这令北夫人万分悲哀。不能忘怀，在梦幻般的未名湖畔，年轻的我们放飞青春的梦想与理想，胸怀科学与民主救国的宏大志向；更难以忘记，离开花团锦簇的燕园后，我们时刻不放弃铁肩担当道义，北大人的肩膀总是沉甸甸的，太多的历史负荷，太重的精神负荷，以至于忧思绵绵，早生华发，未老先衰，壮怀激烈。每个人都会记得，每次北夫人聚会，我们谈论的话题几乎都是国家的前途、民族的命运、世界的发展、人类的进步，而绝少提及个人待遇、家

庭困难，更不屑于谈及升官发财、投机钻营。北大人迂腐得太可爱了！北大人似乎都向往做思想者，让自己的人生融于时代，思考和忧虑成为北大人共同的一种生命状态和生活方式。《诗经》中的几句话：“知我者谓我心忧，不知我者谓我何求。悠悠苍天，此何人哉。”“风雨如晦，鸡鸣不已。既见君子，公胡不喜。”正是北大人的贴切写照。

北大和北大人无疑是时代的镜子，历史的化石，文明进步的阶梯。北大人普遍具有北大民主与科学精神的品格与风骨。除少许北大人成为声名与地位显赫的政治明星外，绝大多数北大人都在各自的岗位不断地拼搏着，为着“北大人”的荣誉始终在争创业务上的一流，而未必得到应有的回报，大多数北大人一直在社会的底层奋斗着，一直与世俗顽强的抗争着。

北大人的人生既普通又精彩，北大人如果讲述自己的人生，将自己的人生经历整理出来付梓出版，该有何等的价值和意义啊！记载历史，承继精神，启迪思想，激励后学。优秀的青年可以从北大人的人生经历总结经验和教训，以利于自己将来更好的发展。这也该是北大人的一种社会责任和道德义务。“你无论走得多么远也不会走出我的心，黄昏时刻的树影拖得再长也离不开树根。”五湖四海的北大人无论你在何方，都是母校北大永远牵挂的游子，也是“北大人人生丛书”永远关注的对象，热望北大人将自己的奋斗史、创业史、命运史以传记形式；将自己的人生感悟、人生体验、人生经历以散文形式（或诗歌、或报告文学，均不限）写出来吧，仰或将自己的文学、论文、日记等作品汇集一下，“北大人人生丛书”编委会将向全国隆重推出，以慰藉人生。

这里，首先推出的北大人薛启寿的《老儒 小商：一位北大人的另类人生》一书，讲述了一位北大人一生的精神骚动和心灵追寻，图文并茂，朴实无华，值得一读。“一片深情凝笔下，万端感慨涌心头。真言妙文寄心志，五彩缤纷落照间。”谨以这首诗赠于惺惺相惜的薛启寿老学长，聊作我的一点读后感。

是序，更不是序。

卢新智写于2009年3月阳春时节

自序

诞生于抗日战火的烽烟年代，成长在新中国发展——动乱——再发展时期。我们这一代五六十年代的知识分子，经历了太多的政治变故，饱尝了历史造就的甜酸苦辣。

当我回首近70年的风雨历程，透过历史的烟云，我深切地感受到人生道路坎坷，事业成就艰难。在多姿多采的社会大舞台上，每个人都用几十年的脚步书写属于自己的人生。而我，幸运地受到了良好的家庭教育和高等教育。40年的工作经历，无论是在国防科研单位，还是在社会上个人创业，我能够踏踏实实做人，兢兢业业做事，谈不上多大成就，更没有辉煌业绩。

但通过我几十年的人生轨迹，可以看到共和国的时代风云在我及我辈人身上的点滴反映。可让经历过20世纪50年代到70年代的中老年人回味那一段或热情澎湃、或不堪回首的岁月；可让未经历这一社会动荡时期的年轻人了解那一幕幕不该忘却的历史、纷繁复杂的社会；可让今日的大学生从中领悟在物欲横流的市场经济冲击下，如何“立志、修德、笃学”，成长为一名德才兼备的社会所需要的人才……这也是我撰写本书的初衷之一。

我永远感谢在我成长道路上给予我不懈帮助的朋友、同事，是他们在他们工作顺利的时候，给我以引导、鼓励；在我遇到挫折之际，又给我以关怀和勉励。

我永远珍惜同学间、朋友间的真诚友谊，这种友谊，不会因个人荣

辱而受到损害，也不会因世事的变化而变味。

我永远怀念我的亲人、我的母校、我的师长，是他们把我培养成一名能在社会上立足，为国家、为人民做出一点贡献的人。

谨以此书献给他们……

目 录

第一章 傍新华社 做联络员	(1)
一、从推销《中国年鉴》起步	(1)
二、新华社的临时工	(5)
三、纪念毛泽东同志诞辰 100 周年	(7)
四、港台形势报告会	(8)
五、纪念抗日战争胜利 50 周年	(10)
六、穆青与《十个共产党员》	(12)
七、奥运会和《奥运快报》	(14)
八、与几大出版社合作发行	(17)
九、老儒与小商	(19)
第二章 搏击商海 诚信为本	(21)
一、开办《新航书店》	(21)
二、“待人以诚，执事以信”	(25)
三、初涉“企业文化”	(28)
四、企业文化咨询师	(29)
五、像“佐罗”那样	(34)

第三章 家乡家庭 少年青年	(38)
一、我的家乡 我的父母	(38)
二、我的童年与少年	(43)
三、有成就的兄姐	(46)
四、三哥的右派生涯	(47)
五、我们的家	(50)
六、我的中学时代	(52)
第四章 北大六年 岁月难忘	(56)
一、初识北大	(56)
二、困难时期在北大	(60)
三、读万卷书	(62)
四、化学系教授	(64)
五、六年的学习时光	(68)
六、丰富多彩的课外生活	(73)
第五章 投身国防 奋战攻关	(77)
一、投身国防	(77)
二、行万里路	(81)
三、奋战攻关	(87)
四、胜利的喜悦	(90)
五、YJ 设备	(91)
六、“三线”建设的艰辛	(93)
第六章 专家肯定 社会认可	(96)
一、二十多篇论文	(96)
二、获部级科学技术进步奖	(97)
三、出席国际、国内学术交流会	(98)
四、专家鉴定组成员	(98)
五、省科技评奖专家组组长	(99)

第七章 所长专权 逼向社会	(100)
一、从年终总结谈起	(100)
二、迫害事出有因	(102)
三、被迫离岗	(103)
四、从办公司到走向社会	(103)
五、建房与分房	(105)
第八章 十年寒暑 弃武从文	(108)
一、坎坷十年	(108)
二、扶弱济贫	(110)
三、与书一生相伴	(112)
四、写作与抒情	(115)
五、创作《金陵怨》	(135)
六、弃武从文当记者	(145)
第九章 百年校庆 感慨万千	(148)
一、眷恋和感激	(148)
二、个人奋斗的成绩	(155)
三、北大在前进	(156)
四、寄语大学生	(158)
第十章 年近七旬 感悟人生	(163)
一、自尊自信 闪亮人生	(163)
二、认真敬业 开拓人生	(166)
三、宽容大度 博爱人生	(170)
四、有舍有得 成熟人生	(172)
五、知足常乐 幸福人生	(175)
后记	(180)
附记一：欧洲旅游——追寻少年时代的梦想	(182)
附记二：旅游随笔——东南亚与港澳	(206)

第一章 傍新华社 做联络员

一、从推销《中国年鉴》起步

那是在 20 世纪 90 年代，发生在西部一个省城的故事。

我们国家自改革开放以后，历经十多年的经济发展，已经初步形成了一个开放的市场。从计划经济到市场经济，我们都亲身经历了这一巨大的变化，各行各业，尤其是第三产业的飞速发展，也让普通老百姓从中受益。

从那时起，“经理”“老板”成了一个很平常的称呼，下海经商已不再是少数人的选择，也不再是人们心目中所不齿的职业。

而我，一名五六十年代的知识分子，一位军工科研战线上的高级工程师，在无奈的形势下，也走上了这一条路。

为了生存，也为了一个信念，我拿出了“不为五斗米折腰”的勇气，毅然走出了已工作过 20 多年的国防研究所大院，离开办公桌，走出实验室，到广阔的市场中寻找生机，寻求发展。

回想起来，迈出这一步是多么不容易啊。国防科研单位的条件是大家都了解的，也是很多人梦寐以求的工作环境所在。不愁吃，不愁穿，不愁住，只要老老实实在地干活，哪怕没有什么成果，没有多大业绩，也能舒舒服服生活下去，三四十年的工作，直至退休拿养老金。这几十年里，工资到点就会给你发下来，劳保福利你也少不了。除养家糊口外，还能小有结余。

而要离开这一岗位，就完全是另一个天地了。你不仅要靠自己挣钱养活自己，还要给单位交钱，为你的住房、医疗、子女的上学、劳保退休金……一句话，你要迈出这一步，就完全是孤身作战，在市场经济风险中只能依赖个人的拼杀能力了。但是，在当时我面临的情境，走上社会是我不得不做出的选择。

对于我们这些从学校大门出来，进入单位大门，对社会还十分陌生的知识分子，现实就更显得残酷，关于这些，我在以后章节再谈。

初入商海，尝到的就是左撞墙、右碰壁的滋味。在经过一段时间的摸索后，我正视自己的处境，难在既没有资金，又没有经验，虽然胸中有几瓶墨水，但无用武之地，就是想当个教师，也是找不到门路的。而我有文化，办事认真，待人真诚，不怕吃苦，利用这点长处，我能去干什么呢？有朋友说，到化工厂去，那里缺乏技术人才；又有同事说，到公司去应聘，民办公司是高技术、高待遇。我权衡再三，自己虽是名牌大学生，但时过境迁，不说人老珠黄不值钱，就是本学科新知识，自己又能懂多少呢，还有电脑、互联网等，更是让我望而却步。

俗话说“天无绝人之路”。此时通过朋友介绍，我认识了新华通讯社一位资深记者杨润本先生，这位60年代新闻专业毕业的记者秉性耿直、待人热情，经过初步接触交谈后，彼此有了一定的了解。当他得知我当下的处境后，便鼓励我说：

“丁工”，他总是这么称呼我这名技术干部，“你既然已走到了这一步，就不要怕困难。”接着给我出主意：

“新华社虽然有上万人，就是一个驻省新华分社，也有几十号人，而新华社除新闻、通讯、办报纸、出书刊这一系列采编业务以外，当前新拓展的营销工作还急需借助社外人员的参与，很多具体工作并没有多少人去做，你不妨在这方面做些工作，就看你愿意不愿意了。”

当时我的状况就是跌入海中，两眼一抹黑，看见一根稻草，也是要紧紧抓住，何况是与鼎鼎大名的新华社有关呢。我随即表态：

“只要是我能干的，什么工作都可以做，不会，边干边学嘛。”

“好啊，我手头就有一事，需要人去做。”时任新华分社办公室主任的杨先生说，“发行《中国年鉴》，我给你出具介绍信，你就和各大单位联系。”

于是，我取回了两本厚厚的《中国年鉴》，看了以后，我心中就有数了。

新华社主编的《中国年鉴》，是一部权威性的关于我国政治、经济、外交、科技、文化等各领域一年来的总结，从1981年起，每年一卷（分中、英文版），时至今日，仍在向全世界发行。

90年代初，时任国家主席的杨尚昆为这部大型的综合性年鉴写下了前言：

“中华民族有着五千年的悠久历史和灿烂文明，在本世纪80年代，中国经历了其发展史上极其辉煌时期。中国共产党十一届三中全会后，中国经过了十年改革开放，在政治、经济、文化、人民生活 and 对外交往等各个领域都取得了举世公认的成就和进步，充分显示了社会主义事业巨大的生机和活力，建设有中国特色的社会主义现代化强国的宏伟目标，鼓舞着占全人类五分之一中国人民更加意志昂扬地奋进，创刊于1981年的《中国年鉴》忠实地记载了中国自80年代以来的历史进程。”

该年鉴除赠阅外，原来只通过《社科新书目》征订发行，每年的发行量很低，无法充分实现该年鉴的价值。而一些省市机关、大学图书馆、研究、设计院等需要该书的单位又看不到书，更无从购买。于是，从90年代初，新华社决定委托各省、市分社，在当地物色一些愿意从事该业务的人来增加发行量。

了解了这本年鉴，我开始工作的第一步，就是从地图、电话簿中查找党政机关、高等院校、研究院、所、企事业单位的有关信息，我当年虽已到知天命之年，但既入商海，就义无反顾，决心以此打开一条新路。这样，就开始了一辆车、一封信、百里单骑闯江湖的经历。

这种业务，当时涉足者不多，而又正大光明。因此，我开始与单位联系推销时，一点不觉得低人一等。你如果有意向想要买，我就给你介绍，况且书是有定价的，也用不着讨价还价，我如果卖出去，就挣个发行费。我虽然是个人来推销，但绝不是假冒伪劣产品，那是国家级资料手册，你单位要买，也是公家的事。因此，彼此一谈，就能决定是否成交。当然，如何有效地去推销，增加成功率，这其中，还是大有学问的。当时，推销大师的书我虽然没有读过，而不断地与各种人打交道，也就渐渐地摸清这门路了。

就这样，我一片一片地跑，一个单位一个单位地进，先到省市机关，再到各院校、研究所，省城数百家单位留下了我的身影，不管是政府各厅局，还是高等学府、企事业单位，都有我的踪迹。

当时，客户对这样一位来客感到新奇，因为在90年代初，所谓的

直销还很少见到，而我卖的又不是一般的日常生活用品，什么化妆品、剃须刀……，何况又是一位有一把年纪的推销员。而与我接触的人，大多数是单位的党政干部，当谈起国家大事、时政要闻、人生哲理时，又觉得我不是一个商人，而像一个知识分子。

省商检局政工处单处长——一位从部队旅团级转业到地方的干部，打了一次交道后，就坦诚地对我说：

“丁涛，你是有文化背景的，和我们接触的一般推销员不一样，我已打电话给新华社，了解了这件事。”

我也如实相告：

“我原在研究所上班，被迫下海，现在做起推销员，是个人谋生的工作，也是社会的需要。”当然，对个人的出身我没有作更多的介绍。

公路设计院党办顾主任，江苏同乡，多次接触后彼此比较熟悉，一次，他说：

“老丁，你第一次到我们这儿来，我就觉得你不会做生意，明明是你能干的事，为什么要让别人去做呢？”

“一开始，我为的是打开局面。俗话说得好，‘不求利润，只求市场。’如果有了一批客户，还怕没有生意做吗。”急功近利的事，一般我是不干的。

工商银行宣教处杨勇泉处长对别人这样介绍：“老丁就是不一样，有知识的人谈话、做事就是与众不同，那么多推销员来这里联系业务，我就是愿意与老丁这样的知识分子打交道。”

当然，形形色色的推销，在今天已十分普遍，人们都司空见惯。你的住宅大门，不知有多少次被他（她）们敲开，你走在路上，推销楼房与医疗药品、保健商品的广告不经意地就塞在你手里，还有形形色色的辅导班、培训班广告……由于自己在这一行尝过酸甜苦辣，因而对上门推销的年青人，一直抱着同情与理解，从不会对他们报以冷脸，嗤之以鼻。

直到今天，中国社会对推销这一职业，都存在相当的偏见，觉得这个行业没有前途。实际上，这个行业是一所超级大学。在这个大学中，你所能学到的知识，远远超过在其它所有行业和领域。

我始终认为，推销是最具挑战性的职业，对于搞销售的人来说，永远不要相信天上掉馅饼的好事、好运气。只有洒下辛勤的汗水，才能有好收成，正所谓一份耕耘，一份收获。在这里，必须扫除惰性，杜绝一

切偷奸耍滑，踏踏实实一步步往前走，只要你功夫做到了，事情才能办好。另外，我还深深地感到这样一个信条：

“做生意先做朋友，做事以前先做人。”

俗话说：“买卖不成仁义在。”不管事情能否办成，做人的原则是不能丢的。正因为我很好地把握住这个原则，因而我在商界交往中，除了做成一笔笔生意，更交了不少朋友，口碑较好。

就这样，从推销《中国年鉴》开始，通过一、两年的奋斗，我以顽强的毅力和勤奋的精神，一步步地向前迈进，取得了一定的经验，可以立足这个行业了。

当北京新华总社了解了我的发行业绩同时，也清楚了我的为人，这样，就有更多的单位来找我商谈工作，我就以《中国年鉴》这块敲门砖，走进了新华社的大门。

二、新华社的临时工

在为省新华分社推销《中国年鉴》时，我稳定了一批客户，同时，取得了新华社的信任。此时，我把目光投向北京，去为新华（总）社做工作。从1992年踏入新华社的大门开始，几年来，我与新华社多个部门取得联系，做了不少有益的事情。

在北京宣武门那标志性的新闻大厦里，在新华社整洁宽敞的大院



世界五大通讯社之一——新华社

里，我先后与国内部、国际部、参编部、摄影部、新华出版社、《新华每日电讯》报社、《经济参考报》社、新华社音像中心，……等等许多单位都有交往，为他们在省、市的组稿、发行、落实广告客户甚至催款进行工作。为此，我每年都要进京几趟或洽谈、落实项目，或付款取发票，新华社招待所的服务员都认识我了。当这些小姑娘问我是哪个部门，哪个分社的？我回答说，我只是新华社的“临时工”。在新华总社办事期间，特别令人难忘

一位北大人的另类人生

的是新华社的餐厅，不管是大餐厅，自助餐厅、还是分社餐厅、夜班餐厅，真正做到价廉物美、可口怡人，一日四餐，特别方便。还有新华社老礼堂——民国国民会议礼堂，经常放映最新的电影和内部放映的影片，你常常可以去欣赏。

在手机、电脑尚未普及的 90 年代初，新华社的通讯联系十分便捷，几乎每个办公室的电话都可打到全国各地。全国、甚至全世界最新发生的重大新闻随时都会出现在各个办公室的新闻稿上。你到了那里，一种把全国装在心中的感觉油然而生。我清楚地记得，1995 年，当人民公仆孔繁森的模范事迹被新华社记者采访，准备登载报端时，我在新华出版社总编室里，目睹了编辑同志为出版学习孔繁森先进事迹书刊紧张忙碌地工作，编辑刘洁女士眼里噙着泪水，对我说：“他的事迹太感人了，我们马上把材料报送中宣部。”总编室经理陈乐凯先生说：“他对全国人民的影响，比以往任何一位都要广泛，我们要大力宣传这个英雄典型。”不久，中央发出了学习孔繁森的通知，祖国大地，特别是各级干部学习孔繁森的热潮蓬勃而起。新华社就是这样，始终站在我国政治生活的最前哨，不仅在办公室，就是在餐厅的饭桌上，你也可以听到他们相互谈话的一个主要内容就是国际、国内大事。这种环境和气氛，让我好生羡慕，真想，当年，为什么不学文，而要学理呢。话又说回来，全国高等学子数百万，能进入新华社的才有几人？哈哈，这只不过是个人的一段遐想罢了。

在佟麟阁路新华社大院里，数千名职工天天都在忙碌着，作为世界五大通讯社之一，它主要职责就是新闻与通讯报道。当年毛主席曾说“新华社要把地球管起来，让全世界都能听到我们的声音。”除各省、市的 31 个新华分社外，驻世界五大洲还有十几个分社，在世界各地上千名记者每日要把新闻汇集到新华社，然后总社再把这些新闻传向全国、全世界，我们每天都能听到看到“新华社消息”“新华社电”这些词，新华社出版的《参考消息》、《新华每日电讯》报、《经济参考报》、《中国证券报》以及《半月谈》、《瞭望》杂志等，人们每天都与之打交道。而我这个“临时工”所做的事仅仅是在为新华社这棵参天大树浇上几滴水而已。

其间有两件事情做得颇为欣慰。一是出版地方宣传刊物。新华社下属中国新闻发展公司为振兴地方经济，已为国内不少地区的市、县编写出版了地方宣传刊物。我受新闻发展公司编辑室主任董景良先生的委