

星期天夜光杯

本报副刊部主编
 2014年8月10日
 星期日
 第526期
 新民晚报
 责编:赵美
 视觉:叶聆
 编辑邮箱:zhaom@xmwb.com.cn

B1

“移居上海”
卖球具换生活费

到上海之前，曹启泰经历了常人难以想象的人生低谷——生意失利，赔了一亿元新台币，负债六千万元新台币。几年里他一边拼命工作，一边到处借钱轧支票。他主持着好些节目，经常在录制完节目后，向上节目的嘉宾借钱。当曹启泰终于补平了所有的洞，不用再轧支票的时候，第一次，他看不到新的工作日程表——他失业了。

2004年春天，曹启泰为自己买了一张飞上海的单程机票，背着自己的高尔夫球具来到上海，开始寻求新发展。一个星期后，他的生活费所剩无几，他把自己的球具以5000元的价格卖给了一个朋友，并告诉他：“会打高尔夫球等于替你的未来人脉买保障，而且，你用它这把打过的、有经验的球杆，进步会比较快。”用曹启泰自己的话说：“靠着这5000元，我活到了今天。”

当时生活拮据的曹启泰在上海的买房经历也颇为阴差阳错。当初中介带他看房时，曹启泰虽然心动，无奈手边没有现金。惦记了一晚，第二天再打电话给中介时，得知昨天晚上，那套房子已经被人下了订金。只是，对方的订金只付了2万元，要在当天下午下班前把5万元订金补齐，这笔交易才算数。

“没关系，有缘就买，无缘就罢。”曹启泰嘴里这样说着，却忍不住给朋友打了一通电话。朋友听完房子的地点和价格后表示，马上赶过来，这样的房子当然要买。而此刻，之前付了部分订金的买家也打电话来，说立刻把剩余的3万元订金送来。接下来的情况是，一边是赶着补齐订金的那个买家打来电话说，正在送钱来的路上。另一边是曹启泰的朋友赶到了，马上到附近找ATM机取款。最后，几位朋友掏光了身上的钱，替曹启泰凑足了订金。

当天下午，曹启泰赶往北京，此时他还不知道自己买房的首付款要从哪里来。北京一夜，让曹启泰记忆深刻的不是饭局上的菜色，而是在饭局的过程中经纪人接到一通来自台北的电话。他和一家银行的代言合约即将到期，对方希望续约。没错，这笔意料之外的酬金竟然成为了曹启泰在上海买房的首付款。

主持《波士堂》
重新启航，斩获许多奖项

刚到上海的时候，没有人认识曹启泰。他首先得到的工作机会是上《超级模特》节目当评委。酬劳是500元一集。那段日子，只要能露脸，曹启泰什么工作机会都不放弃。

很多人认识曹启泰是从《波士堂》开始的。当时制片人找到他时，他感觉，“这个节目像是为我量身打造的”。这档节目让曹启泰交到了很多朋友，赢得了无数观众，还斩获了许多奖项。

主持《波士堂》时，曹启泰从不彩排也不和上节目的嘉宾事先沟通——在中国大陆几乎没有哪个主持人会这样做。每次准备录制前，曹启泰都会先走进VIP室，向嘉宾鞠个躬打个招呼，互换名片，然后用5分钟向对方说明节目流程。曹启泰一般只说四句话：第一句：“你好，你一定不认得我，我叫曹启泰，是这个节目的主持人。”第二句：“你有没有什么一定要我说的，请现在告诉我。”第三句：“你有没有什么一定不想说的，也请现在告诉我。”如果对方没什么问题，曹启泰会接着说第四句：“我们马上就开始。在录像的两个半小时中间，除非换带子，否则都不会停。如果你想停，请随时让我知道。没有问题的话，待会我们摄影棚见。”

主持人酬劳一般以“集”为单位来计量。曹启泰却独创了“日均收入法”：进录影棚一口气录十集，总费用收取两万元。做《我要上电视》时，与他搭档的李响被这种疯狂的录像方式吓了一跳。录到第六集，李响已经累得不行，曹启泰却依然精神抖擞：“加油，打起精神，才第六集啊！”

除了主持电视节目、商业活动，曹启泰也热衷参与慈善活动。北京百年职校是一所免费教授农民工子弟专业技能的学校。曹启泰每年都免费为该校主持义卖来筹措办学经费。每次他总能募集到超出预估数额的善款，2011年原本计划一个晚上募款600万元，结果创下了1400万元的纪录。之后每一年曹启泰主持的义卖，募到的善款数额都比前一年高。“第一次到这所学校时，学生看到我不但主动让路，还很温和地微笑，礼貌地点头，用英语问好。后来，每一年的募款晚会，我会看到这些孩子，每次都能感受到他们的进步。这是一个社会向下扎根很重要的步骤，会带来很多光明面，阻止很多悲剧发生。”曹启泰说。

除了工作与慈善，曹启泰的亲戚当然也能享受到名嘴福利。几年前，曹启泰的外甥结婚，身为舅舅他义不容辞地上场主持婚礼。不过，身为名嘴的他最近开始发愁，等到自己的儿女们结婚，由谁来主持婚礼？“如果找别人，没有主持好，我坐在下面肯定受不了。但是，如果我自己主持……好像也不太合适……”

曹启泰是演艺圈出名的才子。他写的每本书都畅销。书中不讲大道理，只将他奋力拼搏的人生故事娓娓道来，一本本厚厚的书摆起来，成为曹启泰交出的人生“成绩单”。品读他的书，那些过往的岁月里，有得意，有失意，可曹启泰用自己特有的“强迫式乐观”笑对生活。日前，在上海的一次演讲现场，曹启泰与大家分享了他的精彩人生。人生的下一个二分之一世纪，曹启泰注定要和上海这座城市有更多的交集。

曹启泰
要与上海有更多交集

◆ 朱凌



▲ 主持《波士堂》



日前，亮相上海设计之都活动周系列活动“鑫山人文讲堂”的曹启泰，有了一个全新的身份——artgogo艺高高艺术品线上交易平台创始人。按照曹启泰的规划，artgogo艺高高未来将打造“艺术品交易数据中心”，让数据为艺术品说话，将提供收藏指数、投资指南、市场趋势报告、排行榜分析、学术支持和讲座等服务。“而这些是所有线下艺术品拍卖中心难以做到的。”

虽然曹启泰说，自己是“一不小心踏进了艺术圈儿”，但他与艺术结缘却有些年头了。1987年，在画家韩

七本畅销书，抒写不懈拼搏的人生

曹启泰的第一本书《结婚真好》，写的是他和年长他十岁的明星妻子的情感生活。这段婚姻在一开始几乎无人看好，可是至今两人依然感情甚笃。出这本书的时候，曹启泰正因为为生意失利欠了巨额的债务，用出版人何飞鹏的话说：“出这本书理由无他，我俩都需要靠这本书救救急。”

书很成功，曹启泰从此多了个畅销书作家的身份。但他的生意却并没有出现转机，反而更加陷落。他不得不离开中国台湾，去新加坡谋求发展。

2002年，曹启泰与何飞鹏再次相遇，看着老友似乎已经从谷底走出，何飞鹏要他把这一段创业失利的经验写下来，与读者分享。于是，就有了《一堂一亿六千万的课》。用深刻人

锦田先生的家里，韩先生教曹启泰画柿子，他说，柿子，就是“柿柿（事事）如意”，但曹启泰画了三颗柿子。韩先生问他要怎么给画取名字呢，曹启泰说，这叫“柿（誓）不两粒（立）”，如果什么事情都只有两个对立面，就显得很冲突，如果是三个，那就热闹多了。曹启泰“不走寻常路”的方式，颇得韩先生的赞赏，他为曹启泰的画题词：“艺者，一理通万里微也”。

因着这份通透，曹启泰50岁后的这次与艺术结缘的创业，更显从容与智慧。忍不住问他，既然踏进艺术圈儿，为什么不选择北京而选择上海？得到的答案是：“我喜欢上海。在上海，艺术和生活更亲近。”



▲ 上海世博会期间，世博园区内合影，和家人在一起

生书写书毫不意外地大卖了。字里行间的曹启泰在心态上已经走出阴影，而现实层面，他依然在与生活拼搏。

《一张单程机票》写的是曹启泰在上海的故事。出书前，何飞鹏习惯性地问曹启泰：“要不要先预支版税？”因为这是曹启泰过去出书的惯例。不料，曹启泰笑着回答：“不用了。”一句“不用了”，听着轻描淡写，只有老朋友知道，曹启泰走了20年才走到这里。

《一张单程机票》是曹启泰写的第七本书。他的文字和他在镜头前的表现一样带劲：“从来不需要杜撰，我的日子过得比剧本还HIGH。不必靠照片填塞，我写字和我说话一样手到擒来。我不写出来，你怎么知道日子可以过得像连续剧，而且还没完？我不告诉你，怎么对得起老天爷对我的厚爱？我用力拼，先拼责任拼生活，再拼日子拼价值，再拼口碑拼以后，其实我拼的就是要一辈子瞧得起自己；也让别人瞧得起你。”