我和我哥第一次分家。  
  
我分了900万。  
  
我哥分了400万+那些机械设备。  
  
我姐、我妹，一家各50万。  
  
我分的最多，但是我最吃亏，因为我起步最早，我哥的每一步都是建立在我出钱的基础之上，只是我没细算过具体投资了多少。  
  
我这900万，败的超级快。  
  
书店，370万，包括买房、装修、库存、周转。  
  
一口气买了三辆车，几乎是隔一个月买了一辆，一辆猛禽，一辆LC76，一辆金翼，花了150万。  
  
在深圳买了两套小产权，200万。  
  
剩余的？  
  
媳妇们要，我也给，女朋友们要，我也给……  
  
主要是，那时我春风得意，根本没担心会没钱。  
  
反正，我记得年底时，这900万剩了没有30万，一口气花光了。  
  
回头算算，也不亏。  
  
书店，铁定亏了，算亏100万吧？  
  
三辆车全升值了，能值200万吧？  
  
小产权，拆了一套，成了800万，另外一套，应该也快了。  
  
青州的梁咏琪总是劝我，世界上只有两类资产值得投资，一是中国的一线房产，二是美国的纳斯达克指数基金。  
  
永远看涨。  
  
咱，就是不听话而已。  
  
我哥没念过书，初二就出去打工了，我嫂子拿钱干了什么？  
  
在我们县城步行街买了三间房。  
  
应该是800多万。  
  
贷款买的。  
  
我哥问过我，我坚决反对，我反对的理由很简单，以后步行街一定会被购物综合体取代，最简单的一点，步行街能停车吗？  
  
而且，县城，不值得投资。  
  
我哥反问我：那你怎么买那么多？  
  
我说，我是开书店，我不愿意租房，我已经把房款计算到成本里了，没打算再转手，就当自己是最后一棒了，若是投资？我肯定不会买。  
  
我哥听我嫂子的。  
  
我嫂子就是个木头，固执。  
  
还有一点，我反复提醒他，一定要留有足够的现金流，你别学我，我背后是有庞大的读者群体，我随时能弄到钱。  
  
他，不听。  
  
买了。  
  
我姐，我以前觉得她是个天才，19岁参加工作，我姐一直认为，我能考上大学，功劳全在她，我读高中时她教高中，她挨着给我们老师送礼，意思是多提问提问她弟弟……  
  
结果，我突飞猛进。  
  
高中三年，考的最后一次，就是高考。  
  
我姐还鼓励我：弟弟，也就是没有高四，否则，清华北大稳了。  
  
真正的冉冉升起。  
  
分给她50万以后，她突然跟我说，弟弟，我觉得人生已经到巅峰了，没有任何奋斗的意义了，这50万怎么花？  
  
据说，敢跟领导顶嘴了！  
  
我哥买了三间沿街后，后悔了，租金根本平衡不了贷款，他每个月要打房贷，而且呢，他自己用款压力很大，他又开始忽悠我，让我接手这三间商铺，毕竟此时也不能卖给外人了，卖给外人还要过户，太麻烦。  
  
没过户，给了我。  
  
让我还贷款，然后我把首付再分期给我哥。  
  
完全是瞎折腾。  
  
步行街的商户，相对比较稳定，一租就是长租，买卖也是直接带着租赁合同，这三间里，一家是做理发的，一家是做化妆品的，一家是做茶叶的。  
  
做理发的这个，没啥故事。  
  
每次要交租金的时候，他会给我打电话，让我过去，给我理个发，还给我准备点小礼物，现金都取好了。  
  
这个小伙是大连人，很会来事。  
  
平时，他已经不理男头，只做高级女头，但是我去了，他会亲自上阵。  
  
我有很多的写作素材都来源于他。  
  
这些搞理发的，真是富婆收割机，人与人之间，最容易拉近感情的就是触摸，而 理发师有得天独厚的优势。  
  
不用别人，我妹妹就算个小太妹，后来这些房子我都交给了她去管理，她自己都沦陷了，我只是装不知道而已。  
  
我妹妹貌似没读到初二就出来打工了，也是大纹身，我妹妹那些朋友，不是当小三的就是干鸡的，有时她到我们书店找我，我不在，几个娘们就点上烟了，我去了看到以后，嗷嗷一顿，这是什么地方？能抽烟吗？能带这些人来我这里吗？  
  
她再也不敢了。  
  
我妹妹不是亲的，是别人放箱子里放我姥姥家门口的。  
  
另外一间化妆品店老板是做直销的，一楼做展示，二楼做教室，老板是85年的，本地人，能说会道的，她欠了我一年房租，这个女人刷新了我的三观，这完全是一个骗子，也不能说是骗子，就是个老赖，连快递费都欠，装修用的空调是赊欠来的，地板砖是赊欠来的，嘴里没有一句实话，她后来跑到青岛去了，我去青岛玩耍时还给她打过电话，她问我在哪，说马上过来，也没影……  
  
一个人，原来可以无耻到这种地步。  
  
有一种可能，她赌博了，我觉得吸毒都不至于如此，赌博的人是没有一句实话的，什么人都骗，就如同把车位卖给我的那个小伙，那是他爹给他买来娶媳妇的，他哭的一把鼻涕一把泪，还录了在医院的视频，说妈妈等着用钱抢救，我觉得行是行，必须要走正常手续，让物业介入，后来他爸找到我，说也就是房子过户麻烦，否则房子也卖了，就是赌博了。  
  
当我们知道身边有朋友赌博时，我们是不是该去劝他们？  
  
NO。  
  
直接拉黑，远离。  
  
我在云南时，采访过缉毒警，他跟我讲，其实，凡是与这个行业沾边的人，无论是扮演的什么角色，只要接触久了，都容易沦陷，包括法制报的记者，去年来戒毒所采访，结果？  
  
今年，他也进来了。  
  
当你凝望深渊时，深渊也在凝望你。  
  
后来，这个店被一个羽绒服品牌租去了，这也是我跟我妹妹讲的，只要不是大牌，感觉干不了三五年的，直接不租，给再高租金也不行，瞎折腾。  
  
当时，直销女找我时，我有直觉，感觉不靠谱，但是呢，一想，这个直销也是大品牌，也不至于跑路……  
  
CTM！  
  
想起她来，就生气！  
  
另外一间是茶叶店，这个茶叶店太奇葩了，连个招牌都没有，只是在玻璃门上写着茶叶。  
  
原房东说，这个茶叶店已经在这里10年了。  
  
一进门，就是个仓库。  
  
全是普洱茶。  
  
各式各样的。  
  
中间有个茶台，小姑娘在泡茶。  
  
我很好奇，卖给谁？  
  
小姑娘的意思是，他们家比较特殊，不是走礼品，只针对茶客、茶商，本地有300多家茶叶店从他们这里拿货。  
  
本地有300家茶叶店吗？  
  
小姑娘略鄙夷：600家也有！  
  
第二年，要更换合同了，由原房东改为我们，我见了一次老板，老板短寸头，200多斤吧？青岛人，他在山东好几个县城都是类似的模式，开了一辆陆地巡洋舰。  
  
那，我瞬间就可以征服他。  
  
因为我的LC76是陆地巡洋舰圈里的王者。  
  
玩丰田越野车的，一看LC76。  
  
绝对竖大拇指。  
  
瞬间成了老铁……  
  
我也熟悉了他的模式，他只做两类茶，一类是低端茶，一饼茶10到30元，业务员会挨着本地茶馆送小样，这就是为什么说本地这么多家茶馆从他们这里拿货的缘故，因为这个价格，你去济南茶叶批发市场也拿不到，除非你去云南？本地这些茶馆老板，哪有机会去趟云南？一类是口感茶，只做中高端客户，这些客户对品牌没有诉求，但是对口感有诉求，这一类是针对散户。  
  
而且，他这种仓储式开店，给人的感觉很专业、很震撼。  
  
全是茶叶。  
  
寸头，很好色，一看就是老玩家。  
  
他在莱芜还有个店。  
  
我们混熟后，他喊我去莱芜玩耍，莱芜与新泰这个位置有煤矿，有钱人多，有钱人多了以后，特色产业就会发达。  
  
这里的特色产业是花酒。  
  
路上，寸头给我科普，说青岛找个小姐500元时，莱芜找个初中生才50块钱，你有500块钱找一个，哪有500块钱找10个？围成圈，撅着腚……  
  
我以为是开玩笑。  
  
结果，是真的。  
  
全是初中生，所谓的花酒就是饭店，小姑娘陪你吃，陪你喝，然后是表演，表演就是喝啤酒，吹气球，抽烟，不是用嘴。  
  
还可以把乒乓球当炮弹发射。  
  
他带我去的时候，不是50块钱了，是100块钱，饭店后面有宿舍，去宿舍是100元，单纯陪酒是50元。  
  
颠覆了我三观。  
  
我们村靠马路，从我上小学村里就有服务大车的。  
  
但是，没有这么夸张的。  
  
一条产业链……  
  
他非让我体验体验，我不，毕竟，咱下不了手，小姑娘都太小了，她们的父母可能还以为她们在认真读书。  
  
现在，还有吗？  
  
早取缔了。  
  
老板赚什么钱？  
  
老板不抽她们的成，老板赚酒钱、饭钱，你想，你能吃的下吗？整个桌子都一股骚味，你在上面吃，她们在下面吃。  
  
一圈，全是。  
  
所以，我真的理解了寸头说的500块找10个是什么场景。  
  
他对这些事，上瘾。  
  
我不，我更多只是看看，体验一下生活。  
  
花酒是中午喝。  
  
晚上，还要再去洗澡……  
  
我们俩换了衣服，准备进洗浴区，我一掀帘子，接着两个彪形大汉把我架了起来，脚都要离地了，异口同声说了一句：大哥，小心脚滑。  
  
彪形大汉还有纹身。  
  
我靠，这什么操作？  
  
后来，我才知道，这些人，都是特殊群体，可以把他们理解为在踩缝纫机。  
  
怪不得，那么的温柔。  
  
每一道门都有安保，有防盗门，洗好以后，再进一道防盗门，是一个玻璃墙，里面有数十个姑娘，全挂着号牌+级别，一个级别一个价。  
  
还有俄罗斯的。  
  
寸头说，弟弟，咱一人弄俩，你先挑。  
  
我不要……  
  
我真佩服他。  
  
宝刀不老，一天两次。  
  
次日，我们参观了他的莱芜店，莱芜店做的比较正规，有茶叶，有茶具，一楼是茶叶与茶具，二楼是红酒，三楼是会所。  
  
不是他独资的，跟莱芜一个女人合作的，这个女人代理的张裕红酒。  
  
这个女人给我科普了一下，她认为这几样东西里，唯一能赚钱的是茶具，茶具里核心是茶壶，茶壶核心是名家的，她做的就是这一类，不是名家做好才卖，而是你想要谁的，她带着你去现场买，合影，签名，保真。  
  
跟我们做签名书的套路差不多。  
  
我要拿做签名书的套路去做茶壶？国内这些大师，用不了半年，我全搞定，作家不比他们高冷多了？  
  
这大姐，60岁了，退休的，退休前应该很有能量。  
  
返程时，寸头跟我讲，18岁有18岁的味道，60岁有60岁的味道，小董，你有机会一定要体验体验，让你终生难忘……  
  
我靠！  
  
好色的男人，我遇到过很多，但是像他这么执着于SEX的很少，一般男人都沉湎于恋爱的感觉，单纯的SEX貌似也没有太大意思。  
  
他给我的解释是，知道快不行了，抢救式体验。  
  
他手里掌握了大量的高端客户，真正懂茶的那群人，他想做个属于自己的品牌，问我有没有比较好的思路？  
  
我说，我有个朋友，做的生意跟你类似，他是做品牌茶商城的，也是积累了大量的高端客户，从而大家搞了个众筹品牌，一起去茶山找茶，找大师炒，做成了一个品牌叫后月，老板叫吕剑锋。  
  
他问，你跟他熟吗？  
  
我说，肯定熟，十多年前，我们都是写手，众筹茶的核心，也在于写，在于透明，怎么找茶，中间有什么过程，要真切。  
  
他说，我请你，咱去拜访一下吧。  
  
我说，可以。  
  
吕剑锋在普洱，我们需要先到昆明，从昆明租车再去普洱。  
  
飞到昆明后。  
  
我联系读者接机，这个读者叫轻轻，抱了99朵玫瑰，我心想，这要多少钱啊？  
  
她说，不值钱，全国90%的鲜花来自昆明，这么一抱成本也就是20块钱。  
  
原来如此。  
  
轻轻是少数民族，皮肤黝黑，我一看就使我想起了当年的迪克牛孟，我对这一款不感兴趣了，皮肤黑的人，到处黑，而且更黑。  
  
轻轻开了辆雅阁，带我们去吃菌菇火锅，说是云南特色。  
  
好吃。  
  
喝的酒是那种绿色的。  
  
不知道什么酒。  
  
我问轻轻，您在昆明做什么？  
  
她说，我在老家帮忙，我父母就是花农。  
  
我对云南非常熟悉，我自驾边境线走过两次，还跟着越野队伍穿越过热带雨林，所以我对云南没有好奇心，寸头应该也没有，毕竟他搞茶叶经常来，但是这一天，他不知道怎么了，装小白，问东问西。  
  
吃过饭后，他说想逛逛昆明夜景，问我去不去？  
  
我说，我不去。  
  
他私下问我，这是你的女朋友不？  
  
我说，不是。  
  
他问，我能要不？  
  
我说，那是你们的事。  
  
他们逛街回来要12点了，轻轻敲我门，给我带了好多零食，问我要不要去吃夜宵？  
  
我说，我不去了。  
  
我委婉的叮嘱了一下，不要听男人的花言巧语。  
  
她说，我知道。  
  
我说，都是成年人，就是真有什么，一定保护好自己。  
  
她说，我知道。  
  
我送她出门时，她伸手，意思是抱一下。  
  
我抱了抱。  
  
走了。  
  
我联系了我拉萨队友猫姐，她有辆JEEP，我想借来用用，我们拉萨队友都是老铁，好的一条裤子，她的跟我的没有区别。  
  
猫姐不在昆明，她说派人给我送车。  
  
就在等车期间，轻轻又来了，说要送我们去普洱。  
  
我叮嘱过寸头，咱出门在外，不要轻易泄露行程，否则他们很容易跟着，最终越跟越多，所以轻轻问我来昆明干什么时，我说是转机，没有说要去普洱。  
  
我说，那你们俩一个车吧，我车子借好了，我不用，太不礼貌了。  
  
于是，我们分了。  
  
直接快进。  
  
在普洱，吕剑锋给寸头科普了几个点，如何做众筹茶？  
  
第一、你必须是真懂。  
  
第二、必须要有一群死忠粉。  
  
第三、你的产品能征服懂茶的人。  
  
这三者，缺一不可。  
  
当时，台湾有个教父级的茶叶大师也在吕剑锋这里，这个茶叶大师大概率是自己做茶自己卖，跟吕剑锋是好朋友。  
  
他们谈了很多有意思的观点，例如普洱茶普遍有苦。  
  
那大师就提出了一点：能否把苦去掉？  
  
酸甜苦辣，我们为什么非要体验苦呢？  
  
所以，吕剑锋的茶叶有个特点，没有苦，只有回甘。  
  
寸头计划在普洱待几天，而我待不住，我决定去瑞丽，我在瑞丽有个读者，他是做昆钢的，他是北京民族大学毕业，他跟我同年高考，他才考了400来分，就读这么好的大学，对我简直是一种侮辱。  
  
他对我很好，带我逛瑞丽，带我去看吸毒区，全国各地的吸毒者，最后一站就是瑞丽，有个棚户区，全是吸毒的，10元一针，基本就是生命最后一站了。  
  
又带我去他老家，他老家的房子是用红木建的，村里老人吸鸦片，他给我科普， 老人们眼里，鸦片是保健品。  
  
我草。  
  
真反智！  
  
那轻轻去哪了？  
  
跟寸头在普洱，我跟他们分开也有这个原因，我觉得寸头过分了，我读者接机又请吃饭，你咋能去泡人家呢？  
  
我自己飞回了山东。  
  
回山东后，我求证于轻轻，你们在一起了没？  
  
她说，没有，就是好朋友。  
  
轻轻一直跟我保持着很紧密的联系，她希望我帮她推广鲜花，后来国内刮起了鲜花团购的风，其实，真正的鼻祖就是轻轻。  
  
我帮她弄的。  
  
但是呢，这些少数民族姑娘有个特点。  
  
不擅长自我管理。  
  
跟人合作，账目搞的很乱。  
  
用不了多久，就换合作伙伴，光我身边人，基本跟她合作了一圈，包括我媳妇也搞过鲜花团购……  
  
有次，我还接到了小贷公司的电话，问我认识这个姑娘不？  
  
说明，她债务有危机。  
  
咱也不知道钱都花哪里去了。  
  
轻轻结婚了。  
  
老公是他们本地人，是搞鲜花运输的，也是黝黑的一个男人。  
  
直接快进。  
  
轻轻生娃了，一个男孩，很白。  
  
我调侃了一句，咋这么像X总（寸头）？  
  
轻轻接着把电话给我打来了，意思是要替她保守秘密，因为这个事只有三个人知道，的确是寸头的。  
  
我问，他给钱了没？  
  
她说，没，我不想让他觉得是为了钱才这么做的。  
  
我问，老公知道吗？  
  
她说，不知道。  
  
因为这个事，我对寸头意见很大，我有意疏远他了，觉得他太没原则了，你玩玩就玩玩，咋能让人生孩子呢？  
  
我可能也有一丝嫉妒心吧。  
  
这期间，轻轻一直想独自操盘做鲜花团购，意思是过去总是做幕后，为人做嫁衣，她想让我帮她招募代理，哪怕只赚代理费也足够了。  
  
我说，那我有个条件，你给我生个孩子。  
  
她说，行。  
  
我是调侃着玩的，我若是想生，生多少生不了？我就是不想生才不生的，结果，她认真了，又是去健身，又是去备孕，而且还掐着时间点定期跟老公同房，安全期的时候跟老公说是排卵期。  
  
这个时候，我也没意识到危险来袭。  
  
她每天都给我发N多信息。  
  
我基本不回。  
  
我又一去云南，是因为我们本地有个朋友想做茶叶，这个朋友叫茶小刘，她是会员式做法，年费制，最初年费是2400元，每个月会送你一份茶叶或茶具，你觉得不错，可以复购。  
  
做的非常好。  
  
在临沂茶叶圈也算一股清流。  
  
我陪她去了云南。  
  
我们是从昆明直接转机到了普洱，没有在昆明停留，我发了个在普洱的朋友圈，结果轻轻直接杀去了。  
  
我才突然想起，还有这么一号人物存在……  
  
见到了我们，她先问我：老公，茶小刘是不是你女朋友？你咋陪她跑这么远？你可不能背叛我。  
  
称呼都变了，不喊董老师了。  
  
然后聊了聊家常，说公婆很喜欢孩子，帮他们带着，老公赚不到钱，还喜欢打牌，不思进取，又提到了核心问题，希望我能帮她招募代理，说她比那些中间商更有优势。  
  
我满口答应而一直没有给招募的原因有两个。  
  
第一、我已经为身边人招募过好几遍了，读者被洗的差不多了，大家不再相信这玩意了，而且这东西也是一将功成万骨枯，大部分人不适合做鲜花。  
  
第二、我总觉得轻轻这些少数民族的人，自律方面，很差，对钱，对身材，对承诺，都是如此，我不了解她真实的财务状况。  
  
我问，老公有没有怀疑过娃？  
  
她说，没有，村里人都说长的像他。  
  
我们去茶山时，她给我发信息，意思是晚上要给我暖被窝，问我激动不？  
  
我激动个毛，寸头扔的我能捡起来吗？  
  
为了避免太多尴尬。  
  
我们从茶山下来后，我跟茶小刘商量了一下，决定返程，有个航班直飞贵阳，我们飞了贵阳，从贵阳住一晚再飞山东。  
  
下了飞机，我打开微信一看。  
  
一箩筐信息。  
  
轻轻问我晚上会不会跟茶小刘一个房间？我拍了两个房间的房卡给她，她说我这是故意掩人耳目……  
  
无语了。  
  
茶小刘做的模式跟寸头和吕剑锋都不同，她只做品牌茶，而且比较单一的品牌，她的会员模式是借鉴的我们签名书卖法，我们签名书的年费套餐是1200元，每个月发一本，会员是稳步增长的，管理起来也简单，每个月定期发书即可。  
  
为什么要做品牌茶？  
  
茶叶的终极消费是普洱茶，尤其是生普。  
  
普洱茶的终极是品牌茶。  
  
所以，一定要做品牌。  
  
而且是做单一分类，这样的好处是什么？  
  
你能以更低的价格进货，也不怕库存。  
  
差不多跟茶小刘同期，我也做了茶叶，我只做中茶里的一款茶，臻品蓝印，这款茶我几乎垄断了全网，批发式零售，我批发过来一箱是2800元到3500元不等，我不零售，而是批发式零售，一箱零售价是4500元到5000元。  
  
一箱是42饼，单饼售价是398元。  
  
所以，谁都觉得便宜。  
  
就是靠价格优势……  
  
我把这个模式玩的非常溜，后来我全国收库存，到郑州发大水时，全国范围内，基本没有大户了，只有郑州还有50箱，因为发大水我没要。  
  
我还用这个方式做过白兰地。  
  
这么说吧。  
  
我一个人的销量，差不多相当于张裕一个省公司的销量。  
  
我也是全国收库存。  
  
我能把价格压到他们的成本价以下，例如他们一箱是1060元的成本，我只出900多块钱，他们出于资金周转、业务量的角度，也会给我。  
  
亏本，他们也给。  
  
茶小刘在临沂就算做的好的，但是跟我的体量还有很大的差距，这个价格的茶叶，我在全国都没有竞争对手。  
  
对不起，又吹牛逼了。  
  
该扇嘴！  
  
我只是玩票，体验一下而已，我做的一切都是为写作服务的。  
  
现在，写另外一条线。  
  
我有个学习群，学习群里有个学霸，很是活跃，北京大学的研究生，而且是搞军工研究的，咱没什么文化，所以对学霸有着天生的崇拜。  
  
这个学霸，辞职创业了，在搞手表。  
  
我写作二十年，从来没跟人吵过架，职业生涯里唯一一次撕逼，就是跟她。  
  
爱恨情仇。  
  
我的金主们纷纷离开我，也是因为这次撕逼。  
  
她们觉得，懂懂，过去觉得你不会为一个人这么认真，咋……  
  
我写《懂懂学恋爱》系列，原本想第一集就写她，甚至想给拍成电影，当时有这样的想法，核心是内心有恨。  
  
现在，没有这么多想法了。  
  
没有恨。  
  
也不想写太多，她也说过，我跟她撕逼，我的读者对她进行了大量的网暴，甚至有些人去实体店里找她骂她。  
  
我觉得，我做的太过分了。  
  
我以前跟读者讲过，若是有一天，我真臂高呼，让大家替我出头时，你们一定要选择NO，你们跟随我，不需要为我呐喊，不需要为我辩护，也不需要为我出头，你们就做个安安静静的读者就行了。  
  
现在回头看看当时的撕逼，太不好了。  
  
对彼此都是巨大的伤害。  
  
对我也是。  
  
我为什么会那么做？  
  
是因为，我觉得我对她付出了从未没舍得对任何人付出的代价，就是我把读者几乎全盘送给了她，甚至我有些群都交由她来管理。  
  
她光加我读者，应该加了六七千人。  
  
撤远了。  
  
讲讲，我们怎么认识的。  
  
疫情时，大家都在家里，她就在群里问：有没有一起去找董老师的？  
  
于是，三个姑娘来了。  
  
其中，就有她。  
  
她，一袭长裙，精心打扮，一块手表二十万，一个项链好几万，这些都没啥，毕竟她本身是卖这些的，唯一让我觉得她有实力的地方，就是她的一身衣服也好几万……  
  
很羞涩，很话少的姑娘。  
  
甚至，有些木讷。  
  
感觉与世界脱轨，什么都不懂，也理解了，毕竟她是做军工出身的，可能很少与人打交道，当时同来的还有她的徒弟，她徒弟跟我讲，她师傅是一个伶牙俐齿，打电话训人非常厉害。  
  
我觉得，可能性不大。  
  
她不是那个类型。  
  
当时，我有另外一个直觉，她不是我读者。  
  
因为，是不是读者，一见面，能感觉到，也许她也是，至少她不是那种很痴迷，很崇拜的，可能是想深度合作的。  
  
这次，我得知，她之前去找过连岳，给连岳送过手表。  
  
我翻了翻她朋友圈。  
  
的确是，发了很多连岳，男神之类的。  
  
我不是很喜欢连岳，因为我觉得他是在哄孩子，我们是想什么写什么，是写自己真正这么认为的东西，他呢？学咪蒙。  
  
咪蒙是中文系的学霸，山大毕业的，用文言文写作都没有任何问题，结果呢？她偏去写鸡汤，最没有技术含量的，但是呢？读者们喜欢。  
  
连岳呢？  
  
之前在报社工作，写的东西也很黄很暴力，有深度。  
  
写公众号呢？  
  
突然成了人生导师，甚是斯文。  
  
在下，实在看不懂。  
  
我要去装人生导师，也能写10万+，但是我不喜欢那样的我。  
  
你以为连岳什么都不懂？  
  
他什么都懂。  
  
只是他是市场化写作，读者喜欢喝什么，他熬什么。  
  
我跟学霸的第二次见面是去爬泰山，她平时也天天健身，但是爬山肯定不如我，我是专业选手，我几乎是把她拉上去的，即便如此，我们从红门到登顶也用了不过三个小时，下了山，我们去地摊喝了酒，泰山原浆。  
  
泰山，非节假日，其实没什么人。  
  
我们全程，几乎没遇到人。  
  
所以，整个过程，就我们俩，这一路，我们聊了很多，我也表达了我的意思，你需要，我全力帮你，她劝我做手表，她认为我若是拿出1000万做手表，一年能赚1000万。  
  
我哪有1000万？  
  
我只能问Juliette要，Juliette认为要钱没有问题，关键是做什么生意？  
  
我说做二手手表。  
  
她问，你能接受二手手表吗？  
  
我说，我不能。  
  
她说，我们圈子里的朋友都不能。  
  
但是呢，我已经被学霸给说服了，学霸告诉我，这种思想是传统的，实际上呢？奢侈品才是流通最快的，法拉利多是二手的。  
  
Juliette要求我带她去实地看看。  
  
Juliette明确告诉了我两点：  
  
第一、你若是喜欢她，你不可能喜欢我，我们完全是两个类型的，你要说都喜欢？那你绝对是人渣。  
  
第二、这个生意不赚钱，奢侈品怎么能跟白菜似的密密麻麻摆在一起？  
  
你执意做，我可能也会给钱，但是你要三思，因为你做这个的结果是你会带上所有读者，这才是最大的代价，不是钱的问题。  
  
此时，我更倾向于学霸。  
  
我觉得学霸讲的有道理，你卖酒，一箱才赚几个钱？买奢侈品的是什么客户？买酒的是什么客户？完全不是一个层次好吧？  
  
学霸，送了我一块29万的手表。  
  
我没要。  
  
我不喜欢手表。  
  
她后来，隔三差五送手表给我，我都是拍个照就还她了，我对这些无感，她的意思是你先适应适应，后来出于礼貌，我买了一块绿水鬼，12万。  
  
我爹看我发的朋友圈，评论了一句：这跟莫言戴条金链子有什么区别？  
  
主要是我GET不到手表的乐趣。  
  
我计划爬百山，她说，你每爬一座山就喊着我，我陪你……  
  
我说，好。  
  
这期间，真正打动我的是那两句话，第一句是，一想到余生不能陪伴在你身边，我就心如刀割。第二句是，董老师，只要您需要，我的钱就是您的。  
  
不是玩笑话。  
  
是用心说的，我能感受到。  
  
大家要这么想，我算老狐狸吧？什么人没见过？  
  
我对她没有恨，想起的全是生活点滴，因为她是学霸，为人又正直，所以我们也没有在一起过，她说给我三个月的时间去思考，要么就离婚，要么就远离。  
  
至于后来发现她有男朋友之类的。  
  
那都是在这之后了。  
  
也合理。  
  
这里面真正的矛盾点有几个：  
  
第一、Juliette要求学霸把手表钱退给我，毕竟绿水鬼董哥已经给你了，学霸把Juliette冷嘲热讽了一顿。  
  
在情感方面，在友情方面，那我永远是站Juliette的，毕竟我能走到今天，核心是靠Juliette的妈妈陈姐铺路。  
  
我真正决定撕学霸，就是因为这个事。  
  
第二、我不允许，也不建议学霸搞培训，因为培训是敛财最容易的，也是反噬最厉害的，你搞培训，最终会把我们俩都反噬了，我们就安安稳稳的卖点货赚点钱，别去搞乱七八糟的，快钱不是那么容易搞的。  
  
她搞培训很大程度是因为她的男朋友给策划的，又是搞培训，又是搞连锁加盟，想大步流星发展。  
  
第三、若是她男朋友别来撕我，我发泄几句也就没事了，撕我？那对不起！  
  
我觉得，我的加特林扫射范围太广了，之前给她站台的大V都被我拉下了水，不光我带着所有读者投奔了她，我之前的也是，包括她最初开的店也是大V让学员们入的股，还亲自去剪裁了。  
  
什么推广都比不上大V站台。  
  
还有一点，她的员工多是我读者，在这些事上，肯定纷纷倒戈，提供炮弹给我，那时我也已经退休了，不更新日记了，在朋友圈写这些，直接搞成了连载……  
  
若是没有这场撕逼，我还是亿万富翁。  
  
一撕逼，Juliette也撤资了，不跟我合作了。  
  
过去，我写篇文章，打赏个两三万、三五万，都正常，撕逼后，一篇文章几百几千了，大家都失望了。  
  
对我这个人失望了。  
  
一直觉得懂懂是情绪很稳定的人。  
  
没想到，这么幼稚……  
  
那，学霸，到底是怎么一瞬间征服我的？能让我爬山单独带着她，毕竟是单独，至高无上的待遇。  
  
是因为一次晚宴。  
  
学霸第二次来沂水，我去机场接的她，一大早我就出发去机场了，我发了个朋友圈，去机场，那个轻轻呢，她整天自言自语，说要来找我怀孕，她一看我说去机场接人，她以为是去机场接她，她接着从昆明飞来了，结果下了飞机给我打电话，我已经在沂水了，她又打车来了。  
  
那，我们一起晚饭。  
  
晚饭时，轻轻拿起一瓶白兰地，一仰头，干了。  
  
然后，开始嚎啕大哭。  
  
说为了我，从来不让男人碰，为了我……  
  
要跳楼。  
  
要找我媳妇。  
  
那……  
  
我心想，看来，这就算是我事业的终结者了，这样的事一闹出去，百分百完蛋，而且是让人给生孩子。  
  
说，为了我，负债累累。  
  
我也不知道为什么负的债。  
  
就在这时，学霸跟我说，董老师，你回家吧，交给我。  
  
我接着联系小兄弟，天成过来帮忙，让他代表我，我就走了，关键是我们吃饭的这个地方，老板娘还是我读者，我以后没法来了。  
  
学霸打了一串字，让我复制后发给轻轻：我从来没喜欢过你，也没想过让你生孩子，对不起，我骗了你。  
  
学霸让我出钱，解决路费和部分创业资金。  
  
问我可以不？  
  
我说，可以。  
  
学霸出了一个价，我接着打给了学霸。  
  
中途，天成给我发了个信息，说准备去机场，把云南姑娘送走。  
  
我说，你负责所有费用。  
  
他说，知道。  
  
中途，他给我发信息，说姑娘睡着了，躺学霸怀里，学霸全程拥抱着她。  
  
我给学霸打了个电话……  
  
学霸说，你放心吧，我一直抱着她，拥抱是最好的治愈，我翻看了你们的聊天记录，你真不是个东西，四处留情，我帮你都删除了，董老师，不是我说你，你相信我的话，你把身边这类地雷都引爆一下吧？否则早晚出大事。  
  
我说，好。  
  
她说，她这种闹都是小闹，若是哪天我闹，可不是这么容易哄的。  
  
一语成谶！  
  
在机场酒店，她又搂着她一晚上。  
  
跟我说，说那个孩子也是我的。  
  
我说，我就没碰过她。  
  
大概率，学霸是诈我……  
  
这个事平息后，我有重生的感觉，就是通过这个事，我觉得她真的了不起，内心是那么的强大，真正的大姐大。  
  
为了有后患，她跟轻轻结拜成了姐妹，说以后跟着她。  
  
这个事，有后续吗？  
  
有。  
  
轻轻回去没几天，就跟学霸说，怀孕了。  
  
学霸说，董老师，你自己想想，若是你没管住腰带，这个你认不认？  
  
风平浪静了！  
  
事情都过去了，我现在对学霸没有恨，我真正的G点是读者，就是不能宰杀他们，只要触碰了这个，我爹也不行。  
  
也感觉挺对不起人家的。  
  
我一直到什么时候觉得这场掐架对我影响很大？  
  
健身房的大耳环，我觉得属于那种没心没肺的系列，她每个月给我1万7千元，负担我团队开支，因为我的这场掐架，她也给我断供了。  
  
跟我说，就那么一瞬间，不喜欢你了。  
  
类似的金主，丢了太多。  
  
我跟学霸一起爬了N多山，点亮了大半个中国，我学写历史就是因为我觉得她懂的真多，竟然知道那么多历史人物，为了以后有共同话题，我才开始了《懂懂学历史》，在此之前，我还真不知道隋朝在前还是明朝在前。  
  
如今，我应该比她懂的历史还多了。  
  
遗憾的是，没有机会一起爬山一起谈历史了。  
  
光关于她的故事，我就能写一本书，我原本想写个系列，包括我发狠的时候也想用这种方式把她钉在耻辱柱上，后来想了想，还是不要这么做了，点到为止吧，我们原本都是善良之人，我一直都说，她从一接触我，就是目标明确的，我觉得是有气话的成分，应该是有感情的吧？  
  
她帮我过很多忙，包括我去送她时，我倒车剐蹭到了一辆超跑，车主是个小姑娘，交警出完警以后我就走了，是学霸+保险帮我处理的善后，据说她跟小姑娘还成了好朋友。  
  
学霸没有反杀我，是饶了我一命，她只需要联合轻轻就行了，网友肯定一边倒，我唯一值得庆幸的，就是我阳痿了。  
  
所以，在最核心的问题上，没有犯错。