崂山，我爬过上百次。  
  
但是，你问我崂山里的太清宫好玩不？  
  
我不知道。  
  
因为，我没去过。  
  
我们只爬野山。  
  
一直到2021年，我才第一次买门票爬了崂顶，也就是崂山最高峰。  
  
难度系数，比野山低。  
  
全是台阶，从检票口到崂顶貌似不到两小时，我在朋友圈发过数据，具体我也记不准了，这个相比泰山简单多了，平时我爬泰山，从红门到玉皇顶，不用三小时，大部分人爬泰山都要四小时以上。  
  
我爬山，很专业的。  
  
不吹了。  
  
老马的空调设备厂就在崂山，那时崂山区还没发展起来，属于比较偏远的区域，包括那个石老人浴场都很少有人去。  
  
老马是爱崂山的。  
  
如生命一般的热爱，早早就叮嘱过女儿，他死后把他骨灰洒崂山就好。  
  
他还在崂山脚下买了套大瓦房，装修的很好，夏天会过去住，我跟小马第一次见面，就在这里。  
  
老马一周两爬。  
  
周末，休闲爬，人员不固定，多是老马的亲朋好友，线路比较常规，但强度并不小，通常一爬就是一天，早上大家在老马工厂集合，老马安排九座商务车送大家到起点，终点一般会设在崂山水库。  
  
崂山水库的水特别清澈。  
  
崂山啤酒、崂山矿泉水，打的都是崂山水库概念，一句话，水好。  
  
那青岛啤酒用的不是崂山水库的水吗？  
  
老马说，青岛市区的水，是黄河水，从滨州引过来的。  
  
为什么终点要设在崂山水库？  
  
因为，这里有家鱼馆，非常火。  
  
鱼超级大，超级好吃。  
  
这家饭店，既有农家乐的属性，又懂有钱人的需求，例如厨房非常干净，包间也上档次，我记得当时我还写过一篇文章，对比崂山炒鸡与临沂炒鸡，到崂山上吃炒鸡的多是有钱人，是青岛的有钱人，崂山炒鸡的做法基本是尊重鸡肉原来的颜色和味道，顶多放点香菇啥的。  
  
而临沂的炒鸡呢？  
  
全是黑乎乎油乎乎，我经常调侃，就是把拖鞋切切放进去炒炒，也是鸡肉味。  
  
崂山的农家乐，为什么这么前卫？  
  
是让市场需求给反向筛选出来的。  
  
老马本人不怎么喜欢休闲爬，他觉得大家节奏太慢，需要频繁的等待，另外就是线路太熟悉了，没新鲜感。  
  
老马喜欢爬新山，去拓展新领地。  
  
通常选择在周三。  
  
喊着我。  
  
我们俩，出发前先研究地图，山里也有地图？  
  
没有，是老马自己画的。  
  
爬过的山，会给与命名，爬野山有个原则，尽量选择椭圆线路，从A回到A点，一侧必须是我们已经爬过的、熟悉的山，我们拿这些山作为参考锚点，时刻调整方向。  
  
若是没有锚点呢？  
  
可能走着走着，走进崂山腹地，出不来了。  
  
有点类似新疆切糕，一次只切一点点，慢慢的去开拓崂山。  
  
当然，今天不用这么复杂了。  
  
有GPS了。  
  
那我们俩会不会走丢？  
  
这个不会，因为我们俩体能差不多，基本分不开，即便是偶尔需要回去找个东西，我们的原则也是同进同退。  
  
老马当时对我的评价是，一个很值得信赖的搭档。  
  
我自己也这么认为，永不抱怨，永远活力满满，公用装备基本都由我来背负，而且团队精神很好，永远都是托底的、收尾的。  
  
他对我很好，总是喊宝贝。  
  
宝贝在他们嘴里是孩子的意思。  
  
动不动就是咱爷俩喝点……  
  
爬山的人也喜欢喝酒，特别是中午野炊时，一定会喝点，每人都带着那种铁皮的酒壶，自己拧开，喝两口。  
  
老马知道我独居，也知道我不会做饭，所以每次出发前，他都会叮嘱我，不需要我带东西，他把我的那一份也给准备了。  
  
爬山带东西是AA的。  
  
下山吃鱼也是AA的。  
  
这与有钱没钱没关系，而是更长久、更省心的游戏模式。  
  
谁也不需要欠谁的，都没压力！  
  
包括，这几年我经常穿越无人区，全是有钱人，也都是AA，若是谁突然大包大揽了，大家反而不适应，什么时候大家能接受你的大包大揽？途经你的城市，你请大家吃个饭睡个觉，那是可以的。  
  
我跟着老马学到了很多户外常识，例如在大山里迷路了怎么办？  
  
往高处爬。  
  
找到制高点，从制高点去复盘自己是从什么地方过来的，要去什么地方，在什么地方迷了路，一目了然。  
  
这点，有点类似沙漠行车。  
  
例如，咱是沙漠小白，恐高，沙漠穿越时，哪里矮走哪里，要么频繁陷车，要么转圈圈，而高手呢？则是走高不走低，为什么要把车开到山那么高？  
  
登高望远，选路。  
  
爬山久了，我跟老马的朋友们也混了个脸熟。  
  
老马的朋友，没有年轻人，多是他的同学系列，有两个同学给我留下的印象最深，一个大肚子，开私立学校的，那肚子跟弥勒佛的差不多，别看他肚子大，甚是矫健，爬山基本不掉队，吃饱饭就把肚子露出来，把肚子当鼓敲，一边敲一边自我调侃：这肚子他妈的是减不下去了，是死肚子了。  
  
很乐观，很幽默。  
  
另外一个，贵妇人，牵条狗，那狗十岁了，走着走着就会累，贵妇人则会蹲下抚摸狗，陪伴狗，还跟狗说话。  
  
那时，咱看这些，觉得很奇葩。  
  
咱是农村人，农村人对狗的定义，就是个畜生，什么人类的朋友？上学路上我们都要随身携带石子，用来打狗的。  
  
谁家狗死了，则会当街扒皮，煮煮吃了。  
  
当时的我，真理解不了，一个女人，咋这么空虚？竟然对着狗说话，它是个畜生能听懂吗？  
  
所以，我对这个贵妇人的定义，就是矫情，空虚。  
  
但是，咱又是负责收尾的，需要等着。  
  
她也从来没跟我说过话。  
  
当然，场合上的，说过。  
  
狗一累了，我们就需要停，而老马带着队伍一直往前走，那么我们就会越拉越远，越是动不动停，我越讨厌这个贵妇人，你爬山带个狗干什么？  
  
往往是什么情况？  
  
人家5点就到崂山水库了，我们要6点多才到。  
  
还有一点，我不知道有没有农村出身的朋友有共鸣，我们对城市人有着天生的对立，总觉得他们会瞧不起我们，从而我们先瞧不起他们。  
  
但是，倘若他们突然对我们好呢？  
  
我们又启动了跪舔模式。  
  
包括，老马为什么那么喜欢我？因为我对他用心，不管什么时候，他喊我，我都立刻就出现，永远都有时间。  
  
咱内心深处，还是把老马当都市人来崇拜了。  
  
跟贵妇人爬了几次山。  
  
我对她充满了鄙视、厌恶，一个人竟然能把狗当孩子？  
  
真是个神经病！  
  
有次，老马给我打电话，让我帮着带个队，说他高中同学带了几个韩国人，想爬爬崂山，走传统线路，他没有时间陪同，他同学的意思是让我领着就行。  
  
他高中同学，就是贵妇人。  
  
老马说，贵妇人对我评价很高，很有耐心、很有团队精神之类的。  
  
算是点名，要我。  
  
我们对高于我们的人，往往是从恶推测。  
  
他们对我们呢？  
  
则是从善推测。  
  
贵妇人竟然没感受到我对她的厌恶，可能是我从来没表现过吧？  
  
贵妇人这次没带狗，一见面，先给了我张名片，说是认识认识，她是做劳务输出的，名片是中韩双语的。  
  
她记了我的手机号码。  
  
记了我的QQ，说回去加上。  
  
我以为是一群韩国人，其实只有一个韩国人，个头很高，很帅，有点像打羽毛球的李龙大，两种语言能自由切换，英语、韩语。  
  
这个韩国人有一点让我很吃惊。  
  
路上他遇到垃圾就会拣。  
  
那时，咱还是个农村孩子，对这些也不理解，咱可能还是那个随手扔垃圾的人。   
  
中午野炊时，贵妇人问我哪个学校毕业的，目前做什么工作？  
  
我说是曲师大毕业的，目前是名职业写手。  
  
我用英语自我介绍了，韩国鬼子也自我介绍了，他毕业于哈佛大学，但是呢，他越介绍，我越觉得是个大忽悠，他说他的梦想是使整个亚洲崛起。  
  
我草。  
  
比我还能吹，不会是哈尔滨佛学院毕业的吧？  
  
我问他，为什么会捡垃圾？是出于什么心理？  
  
他回答的就更虚渺了：韩国没有这么美的山，崂山是全人类的财富，要好好珍惜，不能伤害了它。  
  
忘记介绍贵妇人叫什么了？  
  
姓陈。  
  
真名就不说了，很敏感。  
  
我喊她陈姐。  
  
我们三人真正的关系改变，是源于在崂山水库旁边吃鱼，韩国人喜欢喝酒，陈姐不怎么会喝，能喝一点，陈姐的意思是希望我能陪韩国人喝点酒。  
  
我也没怎么喝过白酒。  
  
陈姐让工作人员送来的是钓鱼台，72度还是75度，一大坛子，说韩国人喜欢喝高度白酒。  
  
虽然咱讨厌贵妇人，但是只要她对咱稍微有点好感，咱就能为她赴汤蹈火。  
  
她让我喝，我就喝。  
  
这时，我对韩国鬼子有了更深入的了解，即墨那边有个NIKE鞋厂是他们会社的，滨州那边准备建个飞行员培训基地，当时正在考察期，韩国鬼子这次就为这事而来。  
  
韩国鬼子与大姐的关系是什么？  
  
业务往来，大姐做的是出国劳务，主要是对韩。  
  
我那时英语真的很好。  
  
跟韩国人基本无缝隙交流，甚至能聊骚。  
  
喝多了，我们三人去唱歌。  
  
换了两次包间，都是因为我吐的满地都是，头脑依然清醒，就是胃里难受，我记得我打出租车走的时候，自己还很清醒。  
  
第二天，一大早，陈姐就给我打电话，问我好点了没？  
  
我说，没事了。  
  
她说，你这孩子，太实诚了。  
  
老马也给我打电话，先是责怪了一番，意思是你跟韩国人平喝个啥劲？韩国鬼子都是酒鬼，你咋可能喝过他们呢？也怪陈XX，咋能让你喝那么多酒呢？  
  
我说，不怪她，她以为我能喝酒。  
  
下午4点左右，陈姐问我在哪？  
  
她派车来接我，说韩国鬼子要请我喝酒，应该是我们前一天喝酒时，说好的。  
  
在这里插播一点，韩国人的时间观念和对承诺的重视，真的值得我们学习，说到做到，哪怕是喝多了说的话。  
  
韩国人在青岛有家。  
  
在天泰城，装修的也很韩国，还有暖炕，他们请客喜欢请到家里来……  
  
一共两个菜，煮的鲍鱼，另外一个是辣牛肉汤，又要喝酒。  
  
陈姐不让我喝了。  
  
韩国鬼子的意思是少许。  
  
我们俩每人一瓶清酒，还好，还好。  
  
韩国鬼子家里有司机有保姆，都是延边人，朝鲜族的，最初是我们三人吃，后来就是这些服务人员也一起吃，吃过饭后，安排我们去唱歌。  
  
那几年，是中韩关系的热恋期，青岛有N多韩国企业，也有N多韩国人，甚至形成了韩国人生活区，有点类似过去的租界，整个区域所有商店都是双语的，这个区域的韩国料理店基本只针对韩国人开放，不是不允许中国人进去消费，而是太贵了，比今天的韩国料理店要贵好几倍，关键是并不好吃，因为太正宗，没改良过。  
  
KTV也是韩国风，没有中文歌单，要么韩语，要么英语。  
  
房间有点类似教室。  
  
前面是个讲台，下面是个舞池。  
  
谁唱歌就去讲台上唱。  
  
下面的人，翩翩起舞。  
  
韩国鬼子唱了一首英文歌《When A Man Loves A Woman》，太好听了，但是我当时不知道是什么歌名，一直到《中国好声音》里的金润吉唱这首歌时，我瞬间想起了韩国鬼子。  
  
司机喊来了两个工厂妹。  
  
十五六的年龄。  
  
既有农村人的羞涩，又有步入红尘的蜕变感。  
  
我坚持不要。  
  
韩国鬼子看我不要，他让司机送回了。  
  
韩国鬼子这么安排的意思是，我们俩人一人一个，韩国鬼子在好色这方面，绝对是天生的，有一个算一个。  
  
大家轮番唱歌，我不会唱，他家的保姆就拉我跳舞，那保姆50来岁，还会抽烟，跳舞时还会朝我耳朵上哈气，很是亲昵，手握着手时，她还会搓我的手心，搞的我浑身痒痒的。  
  
我在想，这些人，真有意思。  
  
返程时，陈姐去送我，她开了一辆黑牌的轿车，很豪华，是一辆外商自带的雅科仕。  
  
路上，她问我，那个延边女人有没有问你什么？  
  
我说，没有。  
  
她说，不要跟这些人有联系，这些人全是寄生虫，他们的目标就是坑点骗点。  
  
我问，那韩国人不知道吗？  
  
她说，知道。  
  
又没什么联系了，再次见面是爬山，她又带着那条狗，这次我态度变了，主动由我来照顾这条狗，我发现它真的不咬人，而且跟我很亲，我走到哪它跟到哪，仿佛体力也好了。  
  
这次，大姐送了我双NIKE鞋，说是即墨那边代工的，国内没有销售，也很难弄到，这一款产量非常小，大姐跟我说，凡是说是私自从工厂偷出来的，都是假的，因为韩国工厂的管理全是监狱式的，任何人出门都要翻包，大焚烧炉一直都不停，只要是有半点残次，都会立刻送焚烧炉，不可能有人偷出来，除非是你偷鞋底我偷鞋帮，再组合起来，但是这种概率太低了。  
  
鞋大一个码，我没要。  
  
从细节可以看出，这双鞋转手送过多次，鞋盒都包浆了，依我今天对鞋子的认识，我推测那是一双空军一号联名版，当时应该能值千多块钱，放到今天可能贵了。  
  
大姐作罢。  
  
她内心的愧疚点，还是那天我喝多了。  
  
大姐又一次打电话给我，是问我有没有兴趣在青岛工作？她是想让我给她打工，我拒绝了，她当时就能给我开到年薪10万左右，外加提成，让我跑鲁西南市场，就是贩卖人口。  
  
大姐当时做的主要业务是吃工资差。  
  
他们与韩企签订用人协议，韩企给他们一个薪资标准，他们给工人一个薪资标准，一个工厂动辄几千人，上万人。  
  
有次，周三爬山，我旁敲侧击的问了问老马，这个陈姐什么背景？咋跟韩国鬼子走那么近？  
  
老马说，当年她父亲调任青岛，她跟着来读的高中，她的小学、初中都是在大院念的，那些活跃的大院文艺青年，他们基本都是发小，你千万不要去跟她聊这些，否则她会觉得你有什么企图，就会刻意疏远，她连同学都不怎么交往，就是躲这些人情琐事。  
  
我说，我懂了！  
  
我心想，看来是县长家的闺女。  
  
陈姐开始像老马一样使用我，韩国人来爬山，她让我帮着带队，内地城市的领导来爬山，也让我带队，内地城市的领导为什么要来找她呢？  
  
对接劳务资源。  
  
一方面是对接这种境内的，一种是对接境外的。  
  
那时，出国考察还是比较常见的操作。  
  
她动不动带着这些人去韩国商务考察……  
  
因为帮陈姐做爬山领队，我认识了很多领导，包括喜欢收藏茶壶被抓的那个，当时他还只是个县长，不是一般的县，全省TOP3的县，他应该对我没有印象，他对陈姐也很虔诚，就如同小弟弟对姐姐的那种虔诚，跟大姐说，自己干的这份工作，就是个命，说老太太一看到新闻里播放贪官被抓就会给他打电话，试试电话通不通。  
  
不光是茶壶对陈姐这么虔诚，几乎每一位，都是如此。  
  
这些人出差怎么出？  
  
每人都会带个企业老板，企业老板会出一辆很豪华的车子，负责全程的衣食住行，但是一些很私密的活动，这些企业老板也不能参加，例如爬山就不行。  
  
爬山，他们聊的全是家常。  
  
认识他们以后我才知道，哪怕是县城里的劳务输出，背后都站着巨人。  
  
有什么比工资差还稳当还隐蔽？  
  
我第一次出国，也是跟着陈姐，去了韩国，去打杂，跟着考察团，这时我对那个韩国鬼子有了新的认识，他真的没吹牛，当年能在中国投资企业的，全是韩国大家族，韩国鬼子给对接的韩方代表是什么？  
  
部长级的。  
  
我没见到，他们见到了。  
  
我也理解了为什么大姐提醒我提防那个延边女人，因为韩国鬼子对于国内的权贵而言，就是一块肥肉，既可以拉他到当地投资，又可以让其对接韩国资源，如何才能靠近韩国人呢？首先要靠近这些延边人，于是，延边人两头吃，又不办事。  
  
我跟陈姐越来越好，她认可我了，带我回家了，姐夫也在家，姐夫是个学者，研究海洋地质的，其中崂山是怎么形成的就算课题之一，姐夫很儒雅，给人如沐春风的感觉。  
  
一进她家，老马的一切说法，我都信了。  
  
有个很大很大的院。  
  
应该这么说，老马身上还有一丝土，陈姐两口子算是真正的贵，什么是贵？时刻流淌着对别人的爱，当时姐夫还有个习惯，每天去喂流浪猫。  
  
多颠覆我？  
  
跟他们接触久了，你甚至会觉得，他们这智商，这么容易相信人，就不怕被骗吗？  
  
后来，我发现另外一面。  
  
他们朝下，是绝对的物理绝缘。  
  
不会轻易跟任何人建立链接，至于说见面加个QQ，留个电话？  
  
基本不可能。  
  
他们是一群完全活在小圈子里的人，现在我拥有陈姐一家三口的微信，三人都不发朋友圈，一条都没有。  
  
走入他们家庭后，我曾经抑郁过很久，感觉这个社会阶层太固化了，他们的起点就是我们人生终点，我那时年收入30万左右，已经觉得很牛B了，而他们去喝酒，一瓶洋酒1万多人民币，倒酒的公主是跪式服务，那可是15年前！  
  
我就开始否定自己，觉得自己什么都不是。  
  
1万多那都算少的。  
  
我们去韩国的船上，陈姐给了我100美金的筹码，我赢到了800美金，取现了，我把钱给她，她不要，让我收下。  
  
另外几个合起来赢了差不多4万人民币。  
  
上岸后的第一天晚上，就花了。  
  
喝了酒，找了陪侍的姑娘，那姑娘全跟洋娃娃似的，若是不动，仿佛是假的，身上都很香，皮肤超级白，只是陪着唱歌和喝酒，据说可以摸，咱没敢，主要是没给我找，我不敢摸他们的。  
  
陈姐总是叮嘱我，别跟他们学坏了。  
  
陈姐一直都觉得，我是她很好的接班人，总是游说我做劳务输出，说若是我相信她的话，可以回我们县城注册个劳务输出公司，我负责输出，她负责接收，我们一起吃工资差。  
  
我觉得，驾驭不了这个市场，这对于我而言完全是陌生领域。  
  
若是说，我是帮李小清打开了天花板，那么陈姐就是直接掀开了我的头盖骨，她帮我整个人换了操作系统。  
  
让咱见识了真正的高端人士是什么样子的。  
  
什么样的？  
  
诚信、有爱、博学、体面。  
  
跟我们过去的认识，截然不同，我们过去对有钱人对有权人是什么认识？  
  
阴险、狡诈。  
  
包括那些我接触过的，后来落马的，若是让我从私人角度去评价，我觉得他们都算的上人中龙凤，很博学，也很有爱，当然，他们也的确喝过1万多的洋酒，我也看到了。  
  
后来，我写过一篇文章。  
  
说，农村人怎么才能开始蜕变？  
  
第一、相信有钱人是更有爱的，修行更高的。  
  
第二、愿意从善去揣摩他们，并且愿意拜师于他们。  
  
一句话总结，我们对优秀于我们的人的态度，决定了我们的进步空间，农村人最大的诟病是仇恨一切优于自己的人。  
  
后来，陈姐也开始关注我的文章。  
  
就在我们密切交往的日子里，我出了两本书，她很是惊讶，没想到你小子还有两把刷子？  
  
她对我更好了。  
  
动不动约我去家里吃饭。  
  
给我报名了驾照，她说自己经常在省内跑来跑去，我若是有个驾照就能帮她开车了。  
  
我一学车，就很有天赋。  
  
满分，一次过。  
  
她不再跟我讨论劳务输出了，跟我讨论买辆车，当时她让我买牧马人，牧马人当时是45万，外商自带的成本在20万左右，一年可以过户给我，她说自己的车以及亲戚朋友的车都是这么买的。  
  
很安全，没有问题。  
  
包括，今天天津港也有很多车是这么操作的。  
  
买房买车，在农村是大事，我必须跟我爹商量一下。  
  
我爹坚决不同意，一是这个车没有名气，二是这个买法就像骗局，我爹一句话动摇了我：孩子，你仔细想想，除了你爹你娘，谁会真心对你好？  
  
想了想，也有可能是陈姐给我设了个局。  
  
我没买。  
  
还有，我也觉得买个这么贵的车，不适合。  
  
我只想买个捷达。  
  
因为，我觉得捷达就是豪车了，当年那个被抛尸的出租车女司机，她天天跟我们在一起玩耍，她开的就是捷达，前面还有个大众立标，是高配，比普通版贵1万元。  
  
所以，我没有选大姐推荐的牧马人。  
  
而是让读者给我凑钱买了辆捷达，也是贵1万的高配版。  
  
大姐为什么推荐我开牧马人？  
  
是因为天泰城韩国料理店老板娘开了一辆双门牧马人，很飒，大姐觉得我应该就是那个气质，大姐还有个世俗的观点，何为修行？  
  
一一体验，一一放下。  
  
所以，应该上去就冲高，而不是循序渐进。  
  
咱当年理解不了。  
  
别说当年了，后来我跟陈辉民认识，已经到了2009年了，陈辉民也让我买牧马人，那时的牧马人有点类似今天的奔驰大G吧，陈辉民认为，你开了牧马人，整个人生会上一个台阶，你不会为路上的车子所吸引，相反，你会吸引别人。  
  
我也没GET到。  
  
陈辉民苦口婆心到什么地步？  
  
让我自己出首付，他帮我还月供。  
  
陈辉民当年也是超级大V，西祠胡同的创始人，西祠胡同是个啥玩意？  
  
当年，南京乃至江苏最大的论坛。  
  
真想穿越回去给傻逼懂懂两个巴掌！  
  
我拿到驾照后，很快就成了陈姐的司机，她很惊奇的是，懂懂你竟然这么有驾驶天赋，完全没有新手的感觉。  
  
因为我喜欢研究理论，反复研究。  
  
也不超速，也不违章。  
  
她到各地，都有官方招待，最夸张的是，有时我们一下高速，有车队在等待，那个年代貌似很流行开道……  
  
现在，没有了。  
  
陈姐总是跟我讲，离开青岛，青岛水太浅，养不住你，你未来是蛟龙，你要去北京，去上海。  
  
我心想，我若是能扎根青岛，已经逆天了。  
  
何况，我当时家里还有个媳妇呢。  
  
我从来没跟她说过这些。  
  
当时，我在懂懂日记里频繁的做广告，陈姐不看好这个商业模式，她认为这是反复给人背书，你爱你的读者，但是他们不爱，他们捅在读者身上的刀，最终都算你头上。  
  
我理解不？  
  
理解。  
  
但是，为什么反复的饮鸩止渴？  
  
就是变现渠道太有限，而且研究生他们给我的越来越少了，一般就是生日给个1万元，中秋节与春节各1万。  
  
我必须靠自己养活自己。  
  
那时，最多的广告是各类创业培训。  
  
其实，全是割韭菜。  
  
咱就是他们最好的大喇叭……  
  
有些给广告费，有些连广告费都不给，来喝几次酒，哥们情深，更有甚者，拉我咣当咣当磕头结拜了，说是自己发现了一个通过做网站群获取免费流量的技巧，售价5千元，有兴趣的当面交易，先验证后付费。  
  
结果这哥们？  
  
忽悠了N多人。  
  
大家好奇，当面交易也会如此？  
  
去了，他就请大家喝酒，哥们情深，大家觉得感情太好了，先给钱再谈事吧。  
  
最终这人跑了。  
  
大家全找我这里来了，我也是受害者呀，我唯一的把柄就是这哥们收了30多个学员的时候，送了我个笔记本电脑，价值5千多。  
  
让一个学员拿走了，当补偿了。  
  
骗局最高发的区域，就是创业类的，因为想赚钱的人永远是最多的，后来我总是在文章里提醒大家，普通人想改变命运，不需要跑那么远，哪个城市没有开百万豪车的？  
  
很简单，就从身边人找起。  
  
谁优秀，靠近谁。  
  
改变你命运的人，不是千里之外的大忽悠讲师。  
  
而是，你身边比你优秀的人。  
  
陈姐给我指了两条路：  
  
第一、收费阅读，不强制，自愿付费，这样的好处是什么？对你感恩的读者，他们会通过这种方式来供养你，他们也不希望你频繁的发广告，而且呢，大家有那种什么感觉呢？你的一切，是我们给你买的。  
  
有一种满足感。  
  
于是，我推出了年费1200元。  
  
最巅峰的时候，每篇日记三四万的阅读量，年费会员大约在三千人左右，这个比例已经很变态了，当然，此时我给改了说明，不是自愿付费，而是明码标价，类比了公交车，无人监督，自觉买票，相当于道德绑架了所有人，你没买单就永远是逃票者。  
  
第二、入股优秀创业者。  
  
陈姐对我的期望是什么？能从读者里筛选出那么一两个上市公司的苗子，哪怕用20年赌中一个人，都是颠覆性的飞跃。  
  
陈姐的意思是不要钱入股，就用推广换股份，股份可以无限小，有就行。  
  
当时我试了一下，很快就否定了她这个提议。  
  
愿意跟我们合作的，全是搞创业培训的。  
  
因为我们没有选择权，只有被选择权，什么时候我们才有选择权？我们出真金白银的时候。  
  
于是，五六年前，我开启了第一次小天使投资。  
  
每人1万元。  
  
这次小天使，算是半成功的。  
  
依然有半数，是割韭菜的。  
  
两三年前，我又一次开启了小天使投资，这次有了深度筛选，只投资我认可的人与商业模式，比之前强了很多，而且是超长线合作。  
  
我能顺利的停更日记，就是有这个基本保障。  
  
差不多每年能有60万的分红。  
  
足够退休养老了。  
  
而且，我现在也成长起来了，他们也可以自诩，懂懂在我们项目里也有投资，我投资的不多，每人2万元。  
  
应该这么说，我是用了差不多10年才陆续读懂陈姐当年给我的一些建议。  
  
我们俩关系进入低潮期，是因为我回了农村。  
  
她觉得是天大的错误。  
  
而且，我是在巅峰期回的农村，大家可以翻翻我在2009年前后写的日记，那时去找我的，很多都是上市公司的老大，他们也很好奇，是什么促使你回农村生活了。  
  
我觉得，是底层的呐喊吧。  
  
很想当个庄园主。  
  
就如同牛哥总是跟我讲，一到寺院就仿佛听到回家的声音。  
  
我一回农村，也是如此。  
  
劣根性吧。  
  
跟陈姐有没有那些乱七八糟的关系？  
  
没有，从来没有。  
  
我以前以为，他们这类人是淫乱的。  
  
实际上。  
  
越底层，越原始，越淫乱。  
  
我为什么这么不正经？  
  
因为，底层逻辑不行。  
  
我没有陈姐预期的那么大红大紫，但是我又超出了她对我的持久性预判，她也没想到我能把这个事业坚持这么久，为什么懂懂折腾了这么多次这么多事没有倒下？就是因为他背后有个冉冉升起的主线，写作线从未荒废。  
  
经常有讲师在培训时给小白科普，要去学滑雪，学高尔夫，学穿越无人区，那小白能否跟大佬们走到一起？  
  
依我自己的经验来说。  
  
概率几乎为0。  
  
因为，操作系统不同，彼此都看不惯，主要是你时刻都能捕捉到别人的高傲和蔑视，也许别人根本没这么想，是你自己刻意读到的。  
  
就写这么多吧，若说陈姐对我最大的改变，是对这个世界的认识，从恨，从奸，到爱的转变。  
  
过去，对人对事多是从恶揣摩。  
  
标准农村人的思维逻辑。  
  
包括，我拿捏海华一家拿捏的死死的，有时我在想，为什么我能拿捏的这么准？咱就是农村土狗，咬人又准又狠，动不动扬言要杀了他们全家，而他们没遇到过类似的土狗，不知道如何接招，他们的世界是相对单纯的。  
  
上次大学同学聚会，大家聊起了最值得回忆的事。  
  
我说，大一时，大家一起去森林公园玩耍，孙文文把我们五个人的票都给买了，一人20元，我觉得赚了天大的便宜，觉得孙文文真傻。  
  
孙文文是城市姑娘，今天依然领先于大部分同学。  
  
这就是我们的操作系统不同，我是过了N年后才对孙文文敬佩有加，何为操作系统？就是每一方面，两个阶层都是有着截然不同的认知，例如那个时候，他们就每天健身，而且对时间管理相当的规范，每25分钟为一个单位去分配任务，大家关注我朋友圈就知道了，我每天都是多线程同时作业，每天都会跳绳、定投、健身、打球、学习、写作，一切都有条不紊，这是如何做到的？就是跟陈姐他们学的，优秀的人对时间的利用率会压榨到极致，每天复盘都是以结果来论述：今天，我完成了什么？我推进了什么？  
  
就是因为我掌握了这些，所以我总是动不动自诩：只要我进入任何领域，都会是八个字：君临天下、王者归来。   
  
后记，写完后，我还想起了一个细节，他们总是躲“节”，一方面觉得节日会打乱自己的日计划，一方面觉得节日总有亲朋好友来访，很讨厌。  
  
我观察到这一点后，才突然醒悟，原来，节日是穷人过的。  
  
所以，我在做计划时，不区分任何日子，春节、中秋节，我都是正常上下班，其实每一天是什么日子，都可以由我们自由定义，何况我们早已经脱离了吃吃喝喝的低级趣味。  
  
还有一点，是我总是反复思考的，他们不陪伴孩子，不是个例，是普遍，家里一般都有保姆，有厨师，有司机，有管家，孩子是由这些人来照顾的，每个人都生活每个人的，包括孩子也生活孩子的，他们不管谁要出差，不需要考虑家庭因素。  
  
而我们日常接触的家庭呢？  
  
父母全是倾注式的，被儿女拴住了。  
  
我之前看过一句话，说女人与女人的差距，比人与狗的差距还大，这一句话，放在家庭之间，更准确，而且是绝对绝缘的，根本没有机会去窥探，我们总是傻乎乎的把希望寄托在孩子身上。  
  
其实，孩子的希望，在我们身上！