

# 《懂懂日记》

2013年09月全集

作者：懂懂 ( 2361456 )

## 2013-09-01：中国少了一味药！

9月1日，晴，老家

前几天，牛哥约我谈话，跟我谈了两件事：

第一、在跟晴晴聊天时，不要再拿佛教说事，晴晴太虔诚，太投入，有时一句无意的调侃，会让她觉得不能接受。

第二、在写文章时，尽量规避宗教、政治、争议类话题，所谓的争议类话题，例如中医.....

这些，我都接受！

我大爷，是中医，还在本地医院做过院长，我二哥后来继承了他的衣钵，在诊所里当医生，也是中西医结合，平时给人输液治病，偶尔也搞搞针灸啥的。

从这个角度而言，我算是对中医略知一二。

儿子出生时，媳妇奶水不多，得高人指点，传言在某个村里有个神医，我开着我那辆破捷达，钻了胡同，拐了巷子，终于找到神医家，抓了中药回来，喝了，没用，最终我儿子还是靠喝奶粉长大的！

每当我提起这个事，得到最多的一句反驳就是：你遇到的是庸医.....

我常常在思考一个问题，那么真正的神医到底在哪里？

临沂的朋友，应该见过这么一个广告：偏方治癌，无效退款。

是费县的一个老中医做的墙体广告，随处可见，更搞笑的是什么？我们村也有这么一个广告，写着：偏方治癌，无效，拐过墙角发现还有俩字：退款！

人都被治死了，还退什么款？！

我最铁的哥们，他妈妈被诊断出肺癌晚期，我建议去医院，她选择了在家保守治疗，去找老中医抓的药，秋天收稻子的时候，我还去他们家吃鱼了，当时伯母身体状态良好，不久，人就走了.....

我这个哥们，最大的问题，就是迷信，伯母走了不久，伯父又查出来了，又被他带去找神医去了，都才60来岁！

这件事对我触动非常大，愚昧害死人，就跟牛哥说的一样：神医都在村里。

农村人，迷信神医，而且喜欢传播，越传越神，你想想，一个村里的医生，再神，能神过现代医学？

神医是经验主义，再牛B，最多是知其然，现代医学是科学主义，是知其所以然，越是经济和文化落后的地步，神医越流行.....

现代医学，并不属于西方国家，属于全世界医学的统称，在现代医学出现以前，每个地区都有本土医学，例如西藏就有藏医，非洲、印度都有传统医学，从这个角度来讲，中医也是传统医学，属于本土医学。

中国人，崇尚神话，总喜欢传播一些奇方、偏方！

事实证明，绝大部分偏方，都是骗人的，不仅仅没有功效，反而有副作用，包括所谓的食物相克，其实也是个荒谬的说法，还包括弱碱水的概念，统统都是骗局，以前我写过相关的专题。

我说的有没有道理，这并不重要，就当抛了个引子，激发大家去求证，至少也是一个学习的过程，至少不再盲目。

于娟，她有本书很火《此生未完成》，这本书真的值得一读，她讲述了自己为什么会得癌，在生命的最后几个月，她选择了去辟谷，传言是先饿死癌细胞.....

就是这个所谓的辟谷，要了她的命，最终这个辟谷大师还被抓起来了，于娟交了几十万的学费。

农村人迷信，是因为学问有限，理解不了太多。

垂死人迷信，是寄希望于奇迹，哪怕只是试一把。

我以前写过，有朋友在网上卖癌症药，一年搞了上千万，因为垂死挣扎的人太多了，这些人甘愿上当受骗，这个朋友是莆田的，胆子特别大，不知道现在是在外面，还是在里面，读大学时就很猛，不过他没朋友，谁都骗，也骗过我.....

鲁迅说的还是蛮有道理的：“中医，不过是有意无意的骗子！”

几个月前，在网上遇到了一位妈妈，她在给孩子喂中药，调理身体，我说：“你放过孩子吧，中药会引发肾炎和尿毒症的，别盲目相信什么调理身体。”

“对症下药”，这四个字含义很深。

首先，你要知道是什么症，但是靠中医的望闻问切，我觉得是有难度的，一定要去现代医学的仪器上检测一下，有个准确的判断，连什么病都判断不准，咋能乱开药呢？

号脉就能知道生男生女？

神医，你就饶了我吧，号脉的原理不过是心电图，你能准过心电图吗？通过心电图就能知道生男生女？别忽悠了！

我媳妇怀孕后，我大姨子给买了一包中药，说是可以转化的，无论是男孩还是女孩，吃了这个药，都可以自动转化为男孩.....

让我给扔了！

我就问媳妇：“这个，你也信？我给你扫扫盲，在受孕那一瞬间，生男生女就已经定性了。”

前几天，我跟晓燕谈到这些话题，我们俩就很有共同语言，我们都是理科生，她受过的教育，比俺还高等，我说的很多道理，她就觉得很容易理解。

在中国，有科学素养的人只有2%，中国人不是迷信，根本问题是缺少了常识，缺少常识的根本是缺少了教育！

理科生，很少有迷信的，什么人迷信？文科生，从政的、从艺的、从文的.....

你仔细观察一下，是不是这个道理？！

其实，无论争论与否，有一点是事实，在大城市，中医已经慢慢退出了历史舞台，优秀的东西一定是有生命力的，有些东西之所以没有生命力，根本原因是它是缺少价值的。

当然，中医可以拿来当文化研究，当历史研究，当养生研究，这些还是蛮不错的，中国人有个情怀，把古人想象的无比伟大，拍电影，古装戏，拍电视，古装戏，研究医学，把《黄帝内经》翻出来了，你觉得，两千年前的老祖宗，真的悟透了医学？真的没有纰漏？其实是漏洞百出的。老外拍电影，喜欢拍未来，而且是经受的起推敲的未来，例如《阿凡达》，医学也喜欢朝后研究，人家把基因图谱都研究出来了，你还在忙着号脉呢，你咋不让银行普及算盘？！

没有现代医学，中国人寿命将大大缩短，没有现代中医，中国人寿命将大大提升，老外没有中医，人家寿命比咱长的很.....

愚昧！

带孩子看中医，给孩子熬中药的人，等于亲手扼杀自己的宝贝，你咋忍心了？

被针灸扎瘫痪的，还少吗？！

媳妇去了趟广东，带回来了偏方，用棉球蘸藿香正气水，放到宝宝肚脐上，可以退烧，媳妇不仅仅自己给儿子用，还把这个经验分享给了其他妈妈。

昨晚，儿子又发烧了，媳妇又在搞这些，我特意百度了一下，发现这就是个荒谬的做法，就连所谓的中医专家都否定了这个偏方.....

孩子发烧，超过39度，必须抓紧退烧，先喂退烧药，接着物理降温，千万别搞什么偏方，我看到有网友回复，他给孩子扎耳朵放血，还有的给刮痧，还有的给煮草喝，真想扇我自己两个巴掌！

今早，我爹声援了我，我爹也是半个医生。

我爹说：“支援新疆建设的兵团，小孩发烧，女孩都打针了，小男孩都没打，好几个小男孩都这么没了，只要发烧超过39度，什么也别想，先快速降温，超过40度，接着送医院，别拖延，相信医院，别相信这些乱七八糟的！”

我很欣慰，至少我爹是懂我的.....

如果仅仅是感冒，不需要吃药，多给孩子喝水就可以了，无论吃不吃药，感冒都是7天。

如果是发烧，必须降温！

除此之外，不需要去医院打针，我儿子只打过一次针，还是误诊，平时感冒了，我们都不紧张，就是给多喝水，孩子没想象的那么脆弱，做父母的一定不能紧张。

昨天，儿子发烧，但是精神状态良好，他在桌子上拣到了一个硬币，想放到储钱罐里。

媳妇让我回父母家给拿。

我说：“父母肯定关门了。”

接着，我就出去了，散散步，锻炼一下身体.....

一个小时后，我回来了，媳妇问我：“储钱罐呢？”

我说：“父母家关门了。”

媳妇很生气，训斥了我一顿。

我灰溜溜的跑到父母家，把我爹喊起来，让他给找储钱罐！

媳妇生气，两个原因，首先是孩子病了，她心急，其次是她自己牙疼，心情不好，朝我发火也正常，理由就是我不照顾孩子.....

我咋敢反抗？在家里，我就是老三，他们谁都能训斥我，我这个人有个好处，打不还手，骂不还口，让俺干啥，俺干啥，儿子也不省心，给兑了奶嫌热，又给换了一瓶，又嫌凉，又给兑了一次，才喝！

我提醒媳妇，不要给孩子搞那些偏方。

媳妇火了，问我：“那你咋不管？你去带孩子呀！”

有网友给我留言，他说他有治疗肝炎的绝世秘方，治好了N多人，我还是那个观点，优秀的东西，一定会传播开的，如此好的东西，为什么不去申请诺贝尔奖呢？为什么不去弘福天下呢？为什么非要蹲在村里当神医呢？

优秀的东西，一定是能够传承的！

我倒是真见过神医，也真的很神，我媳妇得了蛇胆疮，这玩意特别折磨人，听说附近村庄有个神医，300元包治好，就是打针，但是什么药，不告诉你，一天打两针，三天就好了.....

不过，这个神医出过大事，把一个人给治死了！

昨晚，儿子三番五次的醒，发烧，然后给冷敷，终于熬到了天亮，我也累了，媳妇喊我起来给儿子兑奶，我总是睁不开眼，媳妇又喊了一遍，我才慢腾腾的起床.....

昨晚，网友推荐了一篇文章，标题是《爱孩子,请别只爱他一人》，我觉得写的特别有共鸣，孩子病了，全家人都跟着心情压抑，越是如此，越要心平气和，对身边人好一些，大家相互鼓励，这样才能把家庭经营好，总是以疼孩子的理由去训斥家人，越是如此，大家越压抑！

儿子喝了奶，又睡了，媳妇也睡了，我出去溜达了一圈，看了看父母，他们已经把饭做好了.....

我让他们先吃着，他们坚持等孩子醒了再吃，无奈，我又出去溜达了一圈，沿着村里的小河往上走，真是世外桃源，只可惜村里人越来越少了，要么出去读书了，要么出去打工了，只有妇女、儿童、老人留在村里，平时在田野里，很少能遇到人。

村子要整体搬迁了，住楼房，全村举手表决，只有四户同意。

我很欣慰，哈！

否则，俺家新盖的房子，又要拆迁了，关键是不舍得这里，一旦住上了楼房，这里很快就属于别人了，要么被人整体承包了，要么成了工业用地，如今这么绿色的地方，越来越稀缺了，关键是我在这里有根，祖祖辈辈就生活在这里。

只有在这里的时候，我才什么都不想，发自内心的快乐.....

今天，儿子精神状态很好，想吃肯德基，我开车带他进城，给买上汉堡，又给家里买了煎饼和水果，还给我爹买了一些鸡爪。

我就在想，我们现在的生活模式，是无数人奋斗的终极理想，很多人的梦想是什么？

等实现了财富自由，找个环境幽美、绿色的地方生活，盖个小别墅，有辆大皮卡，对不？为什么咱非要跳出去呢？

我跟晓燕说过，这就是我真正喜欢的生活模式，也是我最舒服的姿势，而且我可以静心思考很多事，遥控指挥着别人，照样能赚到钱。

今天，我爷爷的忌日，走了十年了，我和我爹去给上坟，烧了很多纸，磕了四个头，我的童年是特别美好的，我爷爷奶奶给我留下了太多美好的回忆。

我觉得，一个孩子，如果脱离了家族，去独自在社会上闯荡，会慢慢的缺少了亲情感，这也是我极力反对让孩子去北京、上海读书的缘故，我不想让他从小就没有根的感觉。

前几天，我们去徐州，老大哥说了个事，有同学定居美国，父母死了，都没回来，因为在美国久了，慢慢的没亲情这个概念.....

过去，我们总是担心孩子过于自卑，毕竟农村孩子嘛，去肯德基，站也不是，坐也不是，总是紧张的吃手，后来带他出去的多了，发现这些根本都不是问题，孩子的眼界也取决于父母的眼界。

关于中医，我说的不一定对，也可能您身边的确有神医，我的观点很简单，在孩子看病的问题上，要相信现代科学，要相信理性判断，不要总是寻求捷径，这是对孩子不负责，盲目给孩子喂药，是容易喂出事来的。

现在的中成药，起作用的，多数是里面的西药成分，让中医最引以自豪的就是云南白药，在港澳台，云南白药曾经全体下架，因为含有“乌头”，在美国，云南白药是以保健品来卖的，即便是在中国这个中医如此普及的国度，云南白药也没应用到抢救上.....

我没有诋毁谁的意思，谁都跟我没仇，我只是希望少一些愚昧，多一些理性，火箭都飞上天了，我们还在迷恋二脚踢！

想起了慕容雪村写的那本书，中国少了一味药，这味药是什么呢？

常识！

-



## 2013-09-02：假如我死了！

9月2日，晴，老家、济南

两年前，有个朋友卖大枣，特热情，送了我一些，送了刘克亚一些。

我的，被我吃了，很甜，新疆和田枣。

他的，没吃.....

我问刘克亚，咋没吃呢？

刘克亚说：“吃的东西，没有包装，没有生产日期，咋能随便吃呢？”

这就是典型的思维差异，在他们看来，这都属于不放心产品，在咱看来，这是最绿色的！

刘克亚有鼻炎，他去协和医院检查了，要先检查过敏源，要挨着检测，一针一针的，要是把所有过敏源都试一遍，三两年过去了。

刘克亚谈起了这个经历，甚是苦恼。

旁边有个哥们听到了，他说：“我以为多大的事呢？不就是鼻炎嘛，我有家传的中药秘方，专治鼻炎，你把地址给我，我回去后，给你邮递一包。”

刘克亚，笑了笑，摆了摆手。

虽然，国家权威检测未必权威，但是总比个人要权威的多，个人随意配的药，咋能乱吃呢？

其实，多数中药是含有重金属的。

现代医学，每推出一款新药，都要做大量的临床试验，要进行药理分析，把副作用也给分析出来。

中药是什么？就是经验主义，当初那些“神医”用嘴尝出来的，就成了千古名方了，要么没啥效果，要么副作用更重。

现代医学的发展，已经势不可挡了，中医要么跟上步伐，要么被淘汰。

中医要想跟上现代步伐，就要遵守现代医学的规则，进行药理实验.....

结果，要么，是补药型的，人参鹿茸之类的，开发成了保健品，打的绿色无污染，要么，是中西结合的，打造的是复方概念，里面起关键作用的成分是西药。

所以，中医地位越来越尴尬，已经慢慢的从中医院转向了地下工作，古代名医都死了，无从考究了，现代出来一个名医，被扒光一个，你们说这些都是庸医，我就问一句，真正的名医在哪里？又是在某个神秘的村子里？

中医，还有一个特点，无法标准化、量化，南京中医药大学的四位教授，给同一位患者写药方，四个人写的方子都不同.....

王晨霞就是那里毕业的，她研究掌纹的，也是经验主义，她自己也承认，原因很简单，她就是对那些病人进行掌纹分析，发现人体的病症是可以投射到掌纹上的，如果你让她给你开副药，她不给你开，而是让你选择去医院检查，这是很理性的中医转型。

她可是名家吧？！

我不是道听途说的，我们俩认识，我们是被同一个人运营成名的！

中医，肯定有宏伟之处，作为保健研究，作为文化研究，我觉得挺好，要是说拿来救命，我觉得还是省省吧，对于这些话题我是不想写，每写一次，就掉粉N多，因为多数人还是相信中医的。

明明知道掉粉，还要去写，是因为我想摇醒一些无知的家长，千万别害了孩子，你可以弄点中药自己吃，但是别拿孩子做实验.....

针灸，是个很危险的玩意，可以百度一下：针灸致瘫痪！

别动不动拿庸医推脱，我觉得做个足疗，搞个按摩，都不错，但是别把针扎到体内，不仅仅容易感染，更容易出大事，这不是闹着玩的。

有人，怂恿我，谈谈风水。

我知道，他故意陷害我，希望我掉更多的粉。

我说了一句：“你知道美国经济为什么不如中国吗？因为他们不讲究风水！”

昨天，N多网友骂我无知，骂我肤浅，说我没资格谈中医，其实我谈与不谈，中医都在没落，我说与不说，都无法说服你，我只是在说服身边人.....

大家喜欢谈中医养生，京城有四大名医，在历史上很有名，可以查到，他们四人的平均寿命，远低于同期北京人的寿命，有人也给出了解释，他们累的！

中医，是不是真的在中国历史上，起到了神奇的作用？

在百年前，中国人的平均寿命只有30~40岁，只有半数儿童能够活到成年，这个数据基本等同于自生自灭的数据。

人类寿命提升，是疫苗的出现、抗生素的出现、手术的出现、生活水平的提高，这几项综合因素决定的.....

昨天，有人把我嘲讽了一顿，理由是我不知道张仲景，我调侃了一句：张仲景的微博是多少？告诉我，我去关注一下！

有人竟然把张仲景的方子视为神药了，你真该醒醒了，几千年前的一个人，他再博学，再聪明，再有悟性，他对医学的认识也是局限的，人们都说古人聪明，其实现代人比古人聪明了无数倍。

我去杨文剑老家时，那里有门学问，叫女书，传女不传男，属于妇女之间的密语，据说自创了2000多个字体，我很好奇，我们几个专门去了博物馆，找到了目前最正宗的女书继承人，就是个种地的，我还专门捎了她一程。

她说：“其实，女书，男人也懂，就是本地的方言，不像外界传的那样。”

国家启动了保护女书的文物计划，搜集了2000多个字体，后来经过专家比对，其中1500个字是错别字，真正的女书只有500~600个字，都是常用字，因为妇女们没有文化，在传播过程中，搞错了。

你想想，即便《黄帝内经》说的都是真理，经过这么多年的传递，你觉得准确性有多少？

没有正规批号的药，不要乱吃。

没有正规医院的诊断，不要乱信。

有人被中医治好没？

真有，娜娜就是，她是胃癌，中期，在网上遇到了一个中医，给她开的方子，她去抓药，药店不给抓，因为药量太大，是正常的四倍，她跑四个药店才能抓齐，吃完药，手指都发黑了.....

后来，娜娜好了，不过前提是她做了切除手术。

不过，有个遗憾，这个老中医在给娜娜开完方子不久，自己走了，脑出血，50来岁！

这半年来，很多人委托我帮着联系娜娜，其实我也联系不上她了，过年的时候，她来我们家了，从那以后，就没联系上.....

她的人生目标是去做公益，她觉得这比什么都有意义，可能正在投身公益事业！

孙老师，对中国文化研究很深，不仅仅是宗教，更包括中医，他自己都能开药方，他说中药什么时辰服用，都很讲究。

不过，他是支持我的。

他说：“我是因为对中医太了解，所以才反对它！”

以前癌症为什么少？

因为，不知道那是癌症，当肚子疼治了，抓上几副中药，吃去吧！

我不批判中医，我也没资格，我也很肤浅，我也很无知，这都无妨，当家人病了的时候，一定要带去正规医院检查一下，你要相信现代医学比华佗强的多，告诉你们个秘密，华佗是不存在的，是虚构出来的人物！

小孩，不要给刮痧，不要给针灸，至于按摩之类的，那个无妨。

刮痧的原理，其实就是皮下组织出血，很引发造成血液病，具体可以百度.....

有个成语叫：螳臂当车！

我觉得，表达自己的观点不可怕，可怕的是没有自己的观点，随波逐流，我既然有这个观点，我就敢说出来，我说出来，就有人敢赞同我，而且赞同我的人，素质不会太低。

海龟派是俺的坚定支持者，不过他们更狠，不仅仅让我写中医，还怂恿我写宗教，我才不上当呢，哈！

中医，这个无妨，因为大家只是有情怀而已，真病了，该打针打针，该手术手术，就是嘴硬而已，但是宗教不同，人家那可是真会跟你拼命.....

最近，不是准备开个淘宝店嘛！

我的想法很简单，就是自娱自乐，赚点生活费，周游四海，不给自己创造太多诱惑，不参与太多勾当，让自己干净一点。

我发的照片，被淘宝否定了，难道嫌俺太丑？

我让媳妇帮我拍两张，她不帮拍，我还是等回济南的时候，找别人帮我拍两张吧，淘宝继续申请，纯当娱乐，赚钱，我从来没怀疑过，凭俺的威力，一天赚200元肯定没问题吧，哈！

有人嘲笑俺浏览数下降的厉害，其实据俺的检测，流量是一直稳定上涨的，是游戏规则变了而已，手机浏览不算数了。

我没事干，就挨着研究阿里巴巴，我就把身边人的一些淘宝店找出来，然后邪恶的搜索他们的进价，太惊讶了！

我还发现了一个专门卖开光的网店，一个月成交900件，利润至少15万，很不起眼，但是做的很专业，思路跟晴晴的差不多.....

其实，开淘宝，多研究阿里巴巴就行，里面有太多机会了。

今早，我要回济南，因为晴晴要用皮卡，她去藏区找活佛开光，我需要帮她开车，还有于一。

早饭的时候，我问媳妇，你收拾好了没？

她，计划跟我一起去济南，然后我去藏区，她在济南。

她，嫌我告诉她晚了，她来不及收拾了，还没洗脸，她说自己去济南，不跟我车了。

我开始收拾行李，把皮卡开出来，把后面的帆布、网子、拖车绳都找出来，这些都是长途跋涉的必需品，我娘在旁边帮我，不停的在嘱咐我。

开车越久，越觉得出事其实就是个概率问题.....

我发动车，准备走，我娘过来敲玻璃，她给我抱了三瓶加多宝，让我路上喝的，我跟她告别，走了。

我在想，假如这次回不来了，这就是见我娘的最后一面，也是她见我的最后一面，人生无常，谁都无法确定明天是否依然活着，那些在318出事的人，没有一个会想过厄运会降临在自己头上，其实这都是概率问题。

去想这些事，不代表悲观，而是更懂的珍惜。

我就在想，假如我死了，该是一副什么场景呢？

谁会出席我的葬礼呢？有没有人惋惜呢？有没有人拍手称快呢？肯定都有，我很理解，因为这是人性本然。

媳妇应该会选择离开，她会带儿子也带走，圈内肯定有人会给她介绍男朋友，长远来看，儿子也可能改姓。

再过几个月，大家都把我遗忘了，甚至谈吐色变，生怕他突然出现了，办公室里的东西，也称为遗物了，他们也不会再去我办公室喝茶了，也会被称为鬼屋。

这些很遥远吗？

一点都不遥远，随时都可能出现，也是很现实的，等趋于平静时，偷偷的在被窝里哭的，只有父母，他们伤心欲绝。

人性，本是如此！

这个世界上，没有什么东西是属于你的，车子，带不走，钱，带不走，老婆，带不走，孩子，带不走.....

昨晚，为什么那么有耐心陪网友玩呢？

因为，我很压抑，想释放，有个大姐找我，让我采访采访她。

我问：“你有啥好采访的？”

她说：“采访一下孤单的我，无助的我，我丈夫坐牢了，四年前，经济犯，我们日子原本很好，他在公司里做副总，后来出事了，留了一屁股债给我，我每个月要给他打生活费，还要养孩子，我真的好累。”

我问：“离婚了没？”

她说：“离了。”

今天，到了济南，晴晴告诉我，去找活佛的日子继续往后拖，有货还没到.....

早知道，我就不来了，虽然离家不远，只有220公里，但是跑一趟也挺费劲的，3个小时，我很享受在家的日子，每天傍晚的时候，我就独自一人跑到岭上去，晚饭过后，我会围着村子走圈，日子过的很舒坦，虽然媳妇一直跟我冷战，不陪我说话，也不搭理我，但是我也很开心，毕竟有家有业。

我们，现在是最幸福的时光，不仅仅自由，而且还小有成就，应该知足。

中午，我们去吃水饺，我看到外面人挺多，我就出去瞅了一眼，一辆警车停在门口，两个警察押解着一位美女，美女穿着监狱的黄背心，戴着手铐，在指认现场，她面无表情。

我就在想，人如果到了这个地步，那该多难受啊，她该多么羡慕周边的人，哪怕是个乞丐，她也羡慕，有些

东西，一旦失去了，才知道有多么美好。

做有个遵守游戏规则的人，不做愤青，不出头，规规矩矩，不求大富大贵，只求平安自由！

此时，我竟然邪恶的想起了陈安之，我发了个说说，调侃了他一句。

我说：“男人不赚钱，再帅也不行，俺终于悟透了，俺要赚钱，俺要参加成功学，陈安之，我爱你，我要跟你一样成功，嘿嘿哈哈，快使用双节棍！”

没人玩，俺再回去了，拜拜！

—

## 2013-09-03：其实，我是个歌唱家！

9月3日，晴，济南

昨天，为什么突然回济南，有两重原因。

其一、约定，出发去藏区见活佛。

其二、有朋友来访，做红木的，资深人士。

牛哥给我打电话，他说：“来了个做红木的哥们，带了一些珠子过来，听他讲讲，真开眼界，你应该过来看看，增加一些珠子类的常识。”

我问：“他哪天走？”

牛哥说：“他也是你的读者，应该等你回来，再走！”

咋回事呢？

晴晴，不是卖过一段时间小叶紫檀嘛，就是从这哥们那里拿的货，这哥们的货质量比较好，都是顺纹的，而且有些珠子是老料，质感很好。

但是，中途遇到了个问题。

有人怀疑这些小叶紫檀是假货，晴晴听说，特别紧张，她拿到济南红木市场找人鉴定，是真的，又发到网上找人鉴定，也是真的。

我帮她发给了刘香，刘香是在东阳做红木生意的，刘香又拿给当地的行家给看，她给出的结论，让人甚是害怕：“这些珠子，可能是混珠，就是各类红木珠子串到了一起。”

我让晴晴跟刘香联系一下。

刘香又给找了几个师傅确认了一下，部分人认为是真的，部分人认为是假的。

晴晴很纠结，找牛哥咨询，应该咋办？



牛哥说：“有争议的东西，一定要规避，一旦消费者认为是假的，就会全盘否定你这个人，争议是最难平息的。”

晴晴把这个信息反馈给了她的上家.....

这次，光小叶紫檀，晴晴进了接近10万元的货，她的上家亲自飞到济南，把货给送来，还给众人科普，什么小叶紫檀，什么是老料，什么是新料。

这哥们，在海口有实体店，老家是河南南阳的，姓赵，比我还小几岁，对珠子玩的很透彻，带了很多原珠过来，每见一个朋友，他都送个小吊坠之类的，也送了我一个，是砗磲做的葫芦，挂脖子上的。

今天，于导过来玩，他挺喜欢的，让我顺手送给他了，在我们这里，这些小玩意太多了。

我给晴晴说，不要把这些珠子之类的放到大厅里，很快就被大家拿光了，我们办公室人来人往，大家喜欢，你能不送吗？

杨文剑的普洱就是例子，虽然不是很值钱，但是朋友来串门，走的时候拿块茶叶，这不很正常嘛，杨文剑的茶叶，就这么慢慢被“喝”光了，一片是60元，一提是420元，有时送1块，有时送1提.....

别嫌俺小气，这不是俺的东西，都是他们做淘宝的，我啥都不卖，所以啥都没有，就是有些吃的、喝的，谁爱拿，拿去吧！

到了办公室，发现有个我的包裹，真是奇迹，是一位老读者送给我的，我们应该认识了有五六年了吧，她在北京，非要送我们个东西，要我地址，我把我家地址给她了，结果没几天，包裹转悠了一圈，又回到了北京，理由就是快递不到，她又给发到了济南。

是辆小车子，给儿子骑的。

童车市场很大，特别是高档童车，我儿子刚出生时，收过三辆车子，最差的是“好孩子”的，有朋友是从国外给发过来的，售价接近2000元，后来当我了解了童车市场以后，我才明白咋回事，这些高档童车，基本都是来自东莞，世界名牌多在那里代工，然后再卖给中国.....

最高档的童车，其生产成本不过500元，前一段时间，我帮一位美女推过童车，她就是在东莞做童车代工的，她能够拿到尾单，很便宜就可以零售。

她来济南找过我，她看好的是宠物推车市场，她组建了团队，想搞这个市场，但是团队是需要有足够的资金，也需要消化一些童车，借助的就是质量优势、品牌优势、价格优势，最好能卖一批童车。

我是不鼓励她去研究开店的，也不鼓励她零售，我建议她能找到一些做淘宝的，她自己做供货商，但是光

说，也没帮她撮合到几个淘宝卖家，主要是我接客太频繁.....

中间，她找过我几次，内容差不多，都是有一批原单，品牌商退单了，她想把库存全部买下来，但是又怕压太多资金，找我合伙。

我觉得，她人特别好，长的像明星，我不是想推她，只是今天突然想起了她，她的QQ：1310642908

有资源可以合作的，可以找她谈谈，对彼此都是很好的机会。

继续说佛珠，昨天下午，做佛珠的哥们过来了，还带了一个哥们，另外一个哥们是新泰的，在淘宝上做打火机的，一天也能走几十单，不过他在准备转行了.....

我问：“你们俩咋认识的？”

他说：“我们俩认识，还要感谢你！”

我就知道了，没多问。

做佛珠的哥们，他对我们圈子里的人，如数家珍，比我还熟，看来的确是把俺研究透了，也认识我媳妇，也认识深圳圈里的人。

下午，徐佳姐过来了，她要出去学习了，说是过来相互饯行一下，她以为我们要出发去藏区了。

我问：“咋开这个车来的，没开奔驰？”

她说：“奔驰让孩子开去了。”

我说：“开到学校，去泡妹妹去了吧？看来孩子读书，压力很大呀，等我儿子读大学的时候，我也给买个奔驰。”

她说：“我问儿子，你开到学校干嘛？他说，我就是新鲜两天。”

我们俩，就探讨了一个话题，穷养孩子和富养孩子，到底标准是什么？

她说：“我儿子，你们都见过，能上的了台面，再大的场合，他都能出的了头，他同学聚会之类的，如果他不来，同学都给我打电话，说：阿姨啊，让他来吧，他不来，我们一点意思都没有。我觉得，孩子一定要有眼界，一定要上了台面，这样才能培养出大气的孩子，至于说奢侈，偶尔也会追求一些名牌，这是不可避免的，有得有失。”

我问：“姐，我问你个问题，咱俩私下探讨的，你儿子肯定有农村的同学对不？这些同学去你家里的时候，

你有没有发现他们普遍有两个特点，第一是生活习惯不好，包括个人卫生、察颜观色。第二是眼神不纯粹，有自卑的成分，更有不屑的成本。”

她说：“是这么回事。”

我说：“我是农村孩子，深刻懂的这些，穷养还是富养，其实都不重要，重要的是培养孩子优秀的生活习惯和足够高的眼界，这样他才能够足够自信，自信一定是建立在眼界和物质基础之上的。”

她说：“有个同学，坐儿子的车，后面不是有个脚踏嘛，这个同学就把脚放到脚踏下面了，这些东西都是需要慢慢经历才懂的。”

我问：“什么是脚踏？告诉我在哪个位置？下次，我也别放错了地方，我还真不知道，我车上没有。”

她问：“你说杨春蕾是学声乐的？”

我说：“是啊，名校。”

她问：“唱的如何？”

我说：“肯定很牛B，比大衣哥唱的还好。”

她说：“你知道我是什么专业的吗？”

我说：“不知道！”

她说：“哎呀，认识这么久了，你竟然不知道我是学什么专业的，我是声乐出身，女高音，而且我老师特别有名，是著名的艺术家，贺欣，专业人士一般都知道。”

我问：“你唱的厉害不？”

她说：“这么说吧，大学毕业时，整个大合唱，我是领唱。”

我问：“你考入了哪个学校？”

她说：“当时，我同时收到了沈阳音乐学院、中央音乐学院、上海音乐学院的通知，最后选择了沈阳。”

我说：“真是人不可貌相呀，真是颠覆了我对你的认识，不得了。”

牛哥以前就说过一个观点：一定要把自己最有特长的地方隐藏起来.....

我问：“那你为什么不告诉我们呢？”

她说：“这些事都过去了，再提也没意义。”

我问：“你为什么不去当歌唱家呢？”

她说：“很多路子，都是自己选择的，现在也不差嘛。”

我问：“学音乐，是不是乐感很重要？”

她说：“是的，为什么我做投资感觉很准？就是与这种感觉有直接的关系，上次我在你这里，我说我闻到味了，你当时心不在焉，没在意，后来果然出事了吧？”

我问：“乐感是个什么东西？”

她说：“我老师现在80多了，过年初二的时候，给我打电话，她说：你不给我拜年，我给你拜，行不？！我老师太喜欢我了，她说声音要从头顶这个位置发出，问我能感觉到不？我说，能感觉到，我一唱，就是这种感觉！”

我问：“当年，你是不是特别漂亮？”

她说：“不提当年勇了。”

我问：“你有没有这么一种感觉，就是你厉害了，有辉煌的经历了，孩子都对你充满了崇拜？”

她说：“我太深有体会了，不仅仅是这些经历，包括一些物质基础，也是如此，我给孩子买奔驰的时候，他也是这么说的。”

其实，我是高度赞同徐佳姐的做法，如果我儿子现在成年了，我也会给买辆豪车，让他进入另外一个生活圈，人们总是丑化了富二代、官二代，其实这个群体的人，整体层次远高于农二代，我相信有人同意我这个观点的，人们只是盯着了个例而已，如果用这种盯法去看农二代，那更不得了。

为什么呢？

因为，富一代、官一代的整体素质很高，他们教育出来的孩子，也不会太差！

我问：“平时，你告诉别人，你是学声乐的不？”

她说：“不说。”

我问：“你这么好的基础，为什么不去当老师呢？”

她说：“太累，我当过几年音乐老师，还带出过非常优秀的学生，我亲妹妹跟我一样，都是学音乐的，她专修钢琴，现在还是钢琴老师。”

我说：“像你这个年龄，父母有意识送孩子去学音乐的太少了。”

她说：“是的，贺欣老师很感激我父母把我送给她，我父母为此特别内疚，他们就说，早知道你如此喜欢唱歌，如此有天赋，真应该早一点送去，我特别感谢我的父母，他们有这么好的意识。当年，我们考大学，是为了去学音乐，现在学音乐，是为了考大学，弄反了。”

我说：“你考试的时候，有没有震撼到考官？”

她说：“东三省，第三名！当时，我知道考试时间时，已经来不及了，火车票也买不到，我想，先上车再说，那是89年，人山人海的，我挤上车了，要想发挥好，必须具备要休息好，至少休息8小时，有对老夫妇，他们问我去干嘛，我说我要参加考试，他们挪出了自己的床位，给我睡觉，到了早上5点，他们实在坚持不住了，把我叫醒了，我也睡足了，我给他们两个人鞠了90度的躬，这是从我父亲那里学来的，一定要学会感恩，我去洗了一把脸，化了淡妆，在走廊里开了嗓子，等我跑到考场时，已经张榜了，我眼泪哗的就出来了，我就哀求主考官，他不同意，我说我是没买到火车票，刚赶来的，你就让我试一下吧，主考官说，如果人人都跟你似的，还有完吗？不过，他还是同意了，让我先交报名费，5块钱，我记得特别清楚，当时考场有原伴，专业术语，就是水平特别高的钢琴师，当旋律升起时，我特别自信，当我唱完时，原伴都很惊讶的看着我，主考官问，你是谁的学生？我说是贺欣的，他说，那就对了，榜很快就出来了，第三，当时整个上海音乐学院只要前五名，有个小姑娘，她也过了，她抱着我哭了。”

我说：“平时，聚会之类的，你唱歌吗？”

她说：“很少，上次我们同学聚会，理财班的，搞了个豪华包房，那晚上花了几万块，一共两个麦，大家都抱着不松手了，段绍译老师过来，说徐佳去唱个吧，我就点了一首《蓝色爱情海》，这首歌很少有人知道，属于专业系列的，他们听的只剩下鼓掌了，都问我，你咋唱的这么好？樊哥你知道吧？他回去天天听这首歌，他说原唱没感觉了。”

我特别欣赏搞音乐的人的那种发自内心的自信、霸气，甚至是光环四射的感觉.....

晚上，徐佳请大家吃饭。

饭后，我陪她走了一大圈，她每天晚上6.3公里，真没想到，身边竟然如此卧虎藏龙！

现在，徐佳主要做投资。

我问：“是不是年龄越大，唱歌越差？”

她说：“要从两个方面去讲，从声线来讲，是这样的。从驾驭歌曲来讲，是越来越成熟，越有感觉。”

我问：“女高音厉害，还是男高音厉害？”

她说：“女高音太多了，男高音才是宝。”

我问：“如果参加艺术比赛之类的，是不是唱国外歌比较好呢？”

她说：“是的，评委越熟悉的歌曲，越能挑出刺来，上次我女儿参加北京电影学院的考试，我给安排了一首外文歌，临时突击的，她回来告诉我，评委一致好评，把我笑坏了，因为她唱歌跑调。”

晚上，徐佳给我上了上课，让我好好把家庭经营好，把董世博培养好，她太喜欢董世博了，我儿子的衣服，就是徐佳姐给买的。

她说：“我为什么给董世博买ABC的童装呢？这里面是有讲究的，ABC的童装是到12岁的，我儿子个头高，穿到10岁就不能穿了，你要相信一分钱一分货，穿名牌可以给孩子带去不同的气质。”

我说：“最近，我已经深刻感觉到了，我儿子不算特别帅的，但是气质特别好。”

她说：“你要相信，有钱不买，和买不起，两种不同的心境。”

不过，ABC童装就是太贵，一件小背心，500多块钱，让我爹知道了，肯定骂，能买多少猪头肉！

有很多人抱怨我，每天除了吃就是喝，除了喝就是玩，还宣传物质致胜.....

其实，你仔细想想，也许并非你想的那样！

昨天，走了1万3千步，有点累了，回到房间，躺在床上，就睡着了。

今天，卖佛珠的两个哥们又过来了，牛哥那边也有客人，是付费请牛哥做咨询的，来自郑州的，做软件的，他们在一对一的交流，具体内容，我需要明天才知道。

中午，大聚餐，于导也过来了。

光顺，不是卖松茸嘛，据说很贵，一斤6000多，我说了，他肯定骂我，我感觉跟蘑菇差不多，让我们给炖到鸡里了，牛哥提议喝点，咱也不能拒绝嘛，不过我还是少喝了很多，我只喝了1杯半白酒，洋河蓝色经典里的原浆，是ANDY发过来的，用塑料桶装的，酒味道不错，跟梦之蓝差不多，就是一个塑料味，是不是塑料桶的缘故？

我喝多了，睡了。

办公室里，反正人来人往，我也不出去接客，他们也都理解我，因为我就是这样的人，下午不见朋友，我要忙着看书，学习，写文章。

今天，很有意思，我的淘宝店审核通过了，可能是我还没开淘宝店的缘故，我觉得赚点钱很难吗？不就是卖东西嘛！

关键在于干，只要干，就有机会，不干，永远没机会！

晓燕去深圳了，每天都给我打个电话，汇报一下最新进展，应该用不了多久，她就能起步了，深圳圈子有个特点，他们不是在传递正能量，而是本身就是一群正能量，他们不像我们这些老江湖，交往时还各有心眼，他们都比较简单，没有太复杂的事.....

今早，做了个民意调查，很有意思，假如你有200万，让爱人私下里给借出去了60万，钱收不回来了，你们会不会吵架？

大部分网友都回复，不会吵架。

今天，我把这个事说给大家听，他们都笑了。

这是真实案例，吵架？那是小事，有家都不敢回！

有这么一个故事：

记者采访老农：如果你有一百万愿意拿出一半给党吗？老农：愿意。记者：如果你有两个别墅你愿将其中一个给党吗？老农：愿意。记者：如果你有百亩地你愿将一半给党吗？老农：愿意。记者：如果你有两头牛你愿意将一头牛给党吗？老农：不愿意！记者：为什么反倒不愿意了呢？老农：因为我真的有两头牛！

## 2013-09-04：有钱人，的烦恼！

9月4日，晴，济南

昨天，两拨客人，一拨是找晴晴的，来送佛珠的，一拨是来找牛哥的，来找人生导师的。

送佛珠的，昨天已经写过了。

今天，写写这个来找人生导师的.....

牛哥顾问计划推出以后，有个郑州的哥们，他连问都没问，直接打款了，也没写信，牛哥还纳闷了好久，咋还有这样的人？

越是这样的人，越是有实力的，因为他对几万元没当回事，就如同去年刘冰报名去拉萨，报名后就再也联系不上他了，因为他太忙了！

顾问计划，是牛哥全盘操作的，偶尔会给我谈谈一些进展，牛哥告诉我，这哥们是河南郑州的，做软件的，手里有1000多万闲钱，不知道咋办.....

我心想，真的假的？

我们这里高谈阔论的人多了，每天都有人在外面谈论着上亿的生意，其实穷的叮当响，一屁股债，我接触过这么多做生意的，很少有人有这么高的现金储备，就如同我们去九华山时，整个池州市的钻石客户才23个，钻石客户的标准是固定存款1000万以上的！

济南这个圈内，能够一把拿出500万现金的，也就牛哥，我能拿出5万！

牛哥做事，计划性特别强，他做了EXCEL表格，把这些咨询客户整理的一丝不苟，包括谁是做什么的，目前瓶颈是什么，预约哪天过来.....

前天，牛哥给我打电话，让我回济南，目的也是顺便见见郑州这哥们，看看他到底有啥过人之处！

昨天早上，见了一面，握了个手，客套了两句，我就走了，因为我看到他跟牛哥聊的很投机，他们从早聊到晚，我一直也没去打搅，毕竟很多东西是要涉及到人身隐私的，一旦有第三个人在场，可能就不好意思谈了。



晚上，这哥们（姓胡，后面喊他胡哥）很兴奋，他提议请客。

我说：“晚上不吃饭，真的。”

他说：“我饿了，陪我吃点吧。”

我问：“带钱了没？”

他说：“带卡了，可以不？保证够吃。”

一看，他就跟我风格类似，农村孩子，也不讲究，卡就放在上衣口袋里，磨的不像样了，黑色的农行卡，一看就是钻石卡，这个卡的办理条件还是蛮苛刻的，日均存款超过500万的……

如果经常出差，可以办个这样的卡，淘宝上有代办的，还有一个办法，就是找朋友借500万，存上以后，过一段时间再取出来。

不过，现在要求越来越严格，一旦存款低于标准线，就会降权。

坐飞机、坐火车，都可以进入VIP休息室，除此之外，没啥大的特权，另外就是全国取款不收手续费。

当然，如果混个酒喝啥的，倒是很简单，银行经常举办客户答谢会，邀请品鉴红酒、白酒，试驾豪车之类的，年会的时候，还会送一些纪念品，去年送的纯金的小蛇，俺是穷人，没资格，是工行送给朋友，朋友送给我的。

这些东西，都在于体验，会提升一个人的视野和人脉圈子，不要排斥，也不要骂人家炫富，咱没有，就要低头，就要虚心学习，说明咱不行！

晚上，我们去吃烤羊肉串，济南一大特色，喝了几杯扎啤……

牛哥问他：“你觉得，跟你谈的一天，有收获吗？”

他说：“收获太大了，以前从来没考虑过这些，颠覆性的。”

吃完羊肉串，他要跟我住一个酒店，我们一起步行回去，他跟司机一个房间，我自己一个房间，约定早上8点半集合，他的意思是让我做导游，去爬爬泰山，逛逛曲阜，来一次不容易嘛！

昨晚，因为喝酒的缘故，才走了7千多步，还差3千步，没完成任务，今早6点，我就起床了，绕工业南路走了一圈，走了6千步……

早上的济南，有些压抑，到处都是灰尘，雾气特别重，车来车往，感觉行人也很焦躁，闯红灯的很多，特别是骑电动车的，协管员的哨子基本不停，干脆他直接站到人行道前，用手拦着。

昨天，我们还谈到过这个话题，牛哥说：“我在日本的时候，那时闯红灯的多数是中国人，人行道逆行的也是中国人。”

在国内，人行道逆行属于正常现象！

我一边走，一边想，假如有一天，我当上了市长，那么我首先整治交通，规范交通，让人生活在一个有秩序的环境下，每天少死多少人呀？！这不比抗震救灾强多了？中国每年交通事故伤亡20万人，死亡8万多，汶川特大地震就是8万人。

牛哥以前反驳过我这个观点，他说：“你以为这些官员没抱负？一旦上台就会发现，要想改进一样东西，需要协调的部门太多，甚至动不了，最终就放弃了。”

只能从自身做起，从呼吁读者做起，咱不求做个文明人，只求做个胆小怕事的人，别出事故，遵守交通规则.....

早上，到了办公室，胡哥和司机也来了，我对他进行了专题采访。

我问：“你觉得，你算成功人士吗？”

他说：“不算，我仔细想了想，除了有钱了，其它的基本没啥变化，每天还是吃面条，生活特别简单，我们都是自己做饭，一个月可能连500元都花不了。”

我问：“你一年收入有多少？”

他说：“前几年还是比较好的，2010年大约有800万的纯利吧。”

我问：“现在跟同学聚会，感觉有共同话题吗？”

他说：“多数同学还处于上班阶段，他们还是在讨论一些上班话题。”

我问：“你是哪年出来创业的？”

他说：“2003年。”

我问：“你当初，为什么决定出来创业？”

他说：“为了赚钱，因为当初我的梦想就是赚钱，农村孩子，你也知道，就是想生存，想有钱。”

我问：“有没有人生导师来指引你，或者忽悠你出来创业？”

他说：“这个，真没有。”

我问：“中途失败过吗？”

他说：“没有，一口气走到今天。”

我问：“主要做什么？”

他说：“过去主要做软件，企业管理类的软件，但是特别累，因为每个企业不同，要进行个性化。”

我问：“你如何评价现阶段的你？”

他说：“我原本以为有钱就是我的追求。但是，当我有了钱，我突然发现钱根本不重要，甚至越让我迷茫了，我不知道自己想要的是什么？特别迷茫，而且我没了生活，早上8点去公司，晚上10点才下班，每天都是如此，赚没赚钱，对我没啥改变，这使我很纠结，想改变，却不知道如何改变。”

我问：“你的钱，都存银行了，牛哥给你什么建议？”

他说：“牛哥的观点是把资金搞成生态平衡，建立一个大数据池，水多的时候，就储存在池子里，水少的时候，就从池子里放水，他推荐的水池子是商铺。”

我问：“你认可商铺吗？”

他说：“我觉得电子商务时代，商铺没啥机会了，但是听牛哥一分析，才知道自己走入了误区，电子商务是改变不了服务行业的布局的，例如理发、饭店、超市，另外商铺随时可以通过银行变现，还可以把资金放大，但是牛哥不鼓励我贷款，因为贷款是有资金成本的。”

插句题外话，可以看看跟随着牛哥创业的这些小兄弟，他们都建立了N个水池子，例如蝉禅上次又买了三套别墅，900万，他其实就是当水池子用的，既可以积攒资金，又可以随时把水放出来。

我问：“在你心目中，成功人士的标准是什么？”

他说：“像牛哥这样，有资金，有自由，有阅历，有领导力，不过牛哥昨天跟我讲，可以羡慕有领导力的人，但是一旦成为这样的人，特别累，例如带着大家买别墅，一号召就能买掉几十套别墅，但是责任特别大，容不得你犯错，因为犯错的成本特别高。”

我问：“你未来是什么规划？”

他说：“过去是有事业，没生活，以后要从事业慢慢走进生活。”

我问：“有什么具体的规划没？”

他说：“还没有，牛哥的建议是让我回去好好思考，从事业、家庭、教育、理财、旅行、读书等方面规划目标，不是制定模糊的目标，而是可执行的，可操作的，越详细越好，例如牛哥建议，孩子读书应该提前两年规划，包括在哪里读幼儿园，在哪里读小学，要提前过去买房子、落户口、疏导人脉资源，这些东西都是我以前想都没想过的。”

我问：“你平时交往的圈子，大不？”

他说：“很少交往，主要是同学。”

我说：“你应该搞个社会身份，同时读一些比较高端的课程，慢慢的走入郑州比较高端的人脉资源网，凭你的资产，应该是一个全新的模样，要去体验生活的另外一面，包括衣着、阅历等等。”

他说：“这个方面，牛哥也给出了很详细的建议。”

我说：“我有个朋友，也是做软件的，在青岛，叫林明贵，青岛以太科技的老大，虽然他也是技术出身，但是他并不宅，他在青岛的人脉资源太好了，他经常去读一些课程，同时他做的事业比较阳光，属于安全硬防，类似绿霸，我们用的路由器里其实是有监控芯片的，他们就是做这个的，市委领导都跟他关系很好，因为这属于高科技项目，我觉得你应该朝类似的方向发展，过去是为了赚钱，现在应该是赚社会身份，赚人脉圈子。”

他说：“这个，牛哥也给了相应的规划建议，要找到属于自己的社会标签。”

我问：“你有这么多钱，有没有考虑过民间资本？”

他说：“也考虑过，不过牛哥说了一段话，颠覆了我对民间资本的认识，过去我们认为很多企业找民间借贷的原因是什么？是银行贷款审批太烦琐，对不？牛哥说，并非如此，而是他们根本就不符合贷款的条件，银行的资金成本只有民间资本的1/10，为什么他们还敢用民间资本呢？说明一个问题，他们是处于高风险状态，如果真是手续烦琐，企业可以等，慢慢来，这也比去借高利贷强呀，说明这里面肯定有问题。”

我问：“你这么多钱，为什么不花呢？”

他说：“有句话，我现在特别认同，有钱时没时间，有时间时没钱。”

我说：“老董说过一句话，赚钱就够累了，花钱不更累嘛，还是让老婆花钱吧。”

他说：“我理解他的这句话。”

我问：“见我以前跟见我以后，是不是感觉差别特别大？”

他说：“是的，来的时候，还是蛮紧张的，出发时，我和媳妇说，看样子懂懂是蛮难接触的，应该如何靠近呢？媳妇说，你把姿态摆正，就当个学习者。来了一看，蛮好接触的。”

我说：“这就是文字跟视频的差别，文字给人无限的遐想空间，每个人都会脑补出不同的形象，华佗为什么在电视剧里是仙风道骨的样子？其实都是人们脑补的，认为他就应该长这样。”

他说：“记得你写过一篇文章，里面提到了留白。”

我说：“是的，留白是门很深的学问，要去营造足够的想象空间，所有的内容让别人去想，国画大师最难拿捏的就是留白，留多少，留在哪！”

对于他而言，我们的世界是很多彩的，可以任意行走想去的地方，对于我而言，他的世界是多彩的，我宁愿老老实实的待在家里，有钱就行，哈.....

我们俩，关于这个，相互争论。

我说：“幸福在别处，如果你真成了我，你就知道，我也有烦恼，而且多数烦恼是与钱有关的。”

他说：“我觉得钱没啥用。”

牛哥说：“胡，我问你，你知道钱的作用是什么吗？”

他问：“是什么？”

牛哥说：“钱不是用来花的，而是用来克服恐惧的，人们为什么拼命的赚钱，就是缺乏安全感。”

仔细想想，很有道理，如果我回农村生活，我根本不需要赚钱，几十年花不了，我在农村一年也花不了几千元生活费，但是为什么还拼命的赚钱？就是对未来的恐惧.....

中午，牛哥带我们去看房子。

牛哥买房子有个特点，他喜欢拣尾盘，这次去看的是中海的别墅盘，里面有两套特别便宜，牛哥喊上蝉禅，一起去看。

外行人炒房，还是很难的，因为咱没信息，没有内部人，这些信息都是房产公司的高管透露出来的，并且告诉你如何购买最合适的。

蝉禅当年第一个100万，就是在别墅上赚的。

今天，蝉禅回忆起那段厉害，还是很后悔，因为有个家伙，定了6套房，一共交了18万定金，一个月赚了100万.....

别墅，还是有很大升值空间的，因为有钱人越来越多，别墅为什么现在价格很难涨上来？根本原因就是限购，否则一套至少贵100万！

牛哥选房，一般只选最便宜的，因为一旦小区建完，价格就相同了，等于先赚了一笔差价，看了连排别墅，又去看了欧式的独栋别墅，国家现在不允许建独栋别墅了，他们就打擦边球，让两个别墅表面看起来是连在一起的，其实是分开的。

我们去了样板间，太奢化了，光装修花了300万，里面有健身房，有游泳池，有桑拿，外面院子也特别大，毛坯房1000万.....

看了以后，突然有了赚钱的动力。

回来的时候，我跟牛哥说：“我要是早认识你几年，也许我现在也很有钱了，过去是没资金啊。”

牛哥说：“我买房子，就没花过钱，即便如此，我也没敢搞太多，咱还是胆小了，蝉禅最近搞房子赚了不少。”

中途，又去千佛山脚下看房子了，牛哥买这里的房子，是为了自住的，他是不鼓励住别墅的，因为别墅成本太高，也不方便，装修起来至少100万，但是别墅是具有巨大增值空间的，可以用来投资。

千佛山脚下的房子，特别好，因为属于稀有资源，只能越来越贵，220平，250万，复式的，也是老房子.....

回来的路上，牛哥给我上了一课。

牛哥说：“懂懂，你知道管理最重要的一点是什么吗？”

我问：“是什么？”

牛哥说：“你总是喜欢跟下面的人争论，还要争论个对与错，非要证明别人错了，其实是你错了，因为结果就是没了积极性，管人的根本，就是调动员工的积极性，不是靠工资调动的，那就不叫管理了，而是调动员工发自内心的积极性，只有发生过几个事，你才能悟透。”

我问：“那应该怎么办？”

牛哥说：“永远不要试图把你的观点强加给别人身上，员工是否跟你思想统一并不重要，也不要争论，更不要说服，而是要哄着，做老板的，不就是为了让员工多帮咱干活嘛，你又不是搞辩论赛，你以为你赢了，其实你输了。”

我问：“那我身上还存在什么问题？”

牛哥说：“你永远要记住，你的身份是太上皇，你什么事都不知道，你什么事都不管，做到这一点，你就行了。”

我说：“知道了。”

今天，就写这么多，发了别墅照片，其实不如实景更震撼，有朋友问我，你喜欢不？

我说：“送给我，我肯定喜欢，不过我喜欢无拘束的生活环境，如果让我选择，我更愿意生活在农村老家。”

人生，命运发生了转折点，一定是因为你遇到了某个人，看看胡哥，人家才比我大几岁而已！

—

2013-09-05：我，委屈！

9月5日，晴，济南、老家

我，可能精神有问题，总是胡思乱想。

众人，总是嘲笑我，理由是我不顾家，不爱媳妇，并且拿媳妇开涮.....

我委屈呀！

为嘛？

男人，不就爱钱嘛，你能做到把钱都给媳妇吗？

我相信，上班族很多人都能做到，但是创业族很少有人能做到，因为人越有钱，对钱越看重，对感情越不信任，并且会提防另外一半，这是人之本性，你没见过那些闹离婚的？不就是为了钱在扯来扯去嘛！

恩爱，我也会装，我也会晒。

很多人喜欢晒恩爱，晒孝心，其实那都是晒给媳妇看的，日记的作用是用来表忠心，最近就有个典型代表，薛蛮子嘛，他喜欢晒恩爱。

婚姻是围城，结过婚的人都知道，婚姻必然是越来越平淡的，天天喊着我爱你的，要么是真甜蜜，要么是神经病，两口子不吵架，已经是烧高香了，你还指望跟热恋似的？

在日记里，我经常写我媳妇，写我爹，多数不是赞美的，而是拿来当负面人物的，为什么这么做呢？

因为，我是写给别人看的，让读者自动对号入座，我通过描写自己的内心感受，去让这些女读者们自我反省：原来自己这么做，我爱人会这么想.....

我跟我媳妇，还是蛮有缘分的，她是我的读者，见过两次面，第三次面就是结婚，第二次面，就是在济南见的，当时我如日中天，在济南会展中心召开新闻发布会，全国来了200多个读者，我媳妇跑到台，抱了一抱鲜花！

她老家是四川的，我也没去过，我第一次见我岳父岳母，是我儿子出生，从这个角度来讲，我媳妇在这边也



是蛮孤独的，缺少安全感的，最初我每个月给她1万元的生活费，其实家里也没有啥开支的地方，她就把这些钱攒着，因为她有去大城市生活的梦想，想去买房子。

一次很偶然的机会，我把钱都转给了她。

我又过上了清贫的日子，问晓燕借了500元，问苹果姐借了3000元，这两天我逆转了，又有钱了，昨天意外收获了4万块，足够让我花上很久了.....

有钱在手，没钱在手，男人的底气是不同的，所以我特别赞同牛哥昨天说的那句话：钱就是用来克服恐惧的！

当自己没钱时，做什么都没底气，我现在就深有体会，别人喊着吃饭，都不好意思去，因为咱买不起单，去了就是蹭饭的。

薛蛮子事件以后，很多人问我嫖过没？

从2008年以后没接触过，洗浴中心之类的都没去过，我说我对女人不感兴趣了，你们肯定骂我虚伪，在众人眼里，我是最不正经的一个，要是有一天，我真有了精神病，我把互联网圈的人写写，你们会对我有另外一番认识，看着放荡的，不一定真放荡，看着清纯的，不一定真清纯，很多人出门必嫖.....

但是，偶尔我也会勾引勾引别人，但是私奔或者包养情人之类的，暂时还没有，我就很纳闷，情人还需要包养吗？既然是情人，就是有感情的一对人，何必你包我，我包你呀？！

经常有男人说：“我从结婚那一天起，我就没想过离婚！”

那说明你比较极品。

大部分人，都有过离婚的冲动，我和媳妇也去离过，没离成，当时孩子还没出生，我从有了孩子以后，才明白很多事的，其实跟谁过，都一个样，不能苦了孩子，特别是我们这种异地婚姻，一旦分开了，可能半年都见不到一次孩子，这对孩子太不公平，从孩子会叫爸爸开始，我就真正从内心接纳了这个家，而且印上了烙印，就没想过离婚之类的，而且我们俩不吵架，因为我这个人属于海绵型的，你说什么，我都不说话.....

经历足够丰富的男人，是不会轻易出轨的，因为他就不在轨道上，谈何出轨？他见识多了，是不会轻易被诱惑的，因为他知道这一切是咋回事！

夫妻是啥？

上辈子的仇人，彼此折腾着对方，报仇！

有时，媳妇也会跟我吵，来质问我：“为什么告诉别人我是初中毕业？为什么在日记里写我不赚钱？为什

么.....”

我不能跟她争论，因为我写的不是这个意思，是她曲解了，争论解决不了问题。

后来，我就不敢写她了！

婚姻是什么？

婚姻是冬天尿了裤子，热乎不热乎，只有自己知道！

今年去拉萨时，我就告诫自己，等回到山东，就安心在农村老家，别出来折腾了，安心读读书，写写文章，不是挺好嘛，而且可以陪陪孩子，谁不喜欢老婆孩子热炕头，都是被生活逼的，你们这么嘲笑我，我就想起了我们村的那些人。

有的人，真的蹲在家里，守着二亩地，全村人都嘲笑他，他家媳妇也嘲笑他，按照众人的标准，他应该是顾家好男人。

村里，什么男人受羡慕？

就是那些在外打工，并且能赚到钱的人，要么出国打工，要么是技术工，虽然一年才回来一次，但是全家都特别有面子.....

我就在想，众人对我要求太苛刻，我连个电焊工都不如，我想起了那个骑驴的故事，爷孙二人去赶集，买了头驴，牵着回家，路人说，SB呀，有驴不骑！爷孙一听，真是这么回事，于是急忙骑上。又有路人说，真狠心啊，要把驴压死呀！于是，爷爷下来了，让孙子骑着。又有路人说，小孩子真不孝顺，让爷爷走路。爷孙二人换过来位置。又有路人说，爷爷真狠心，让娃步行你骑驴，最终爷孙两人为难了，到底咋做才是对呢？！

其实，没有对与错，按照自己的标准去生活，就是对的！

最近两次回到济南，都是因为晴晴要去找活佛，要用皮卡车，她找过几个司机，貌似都缺少长途跋涉的经验，而且皮卡视觉盲区很大，车子越长，盲区越大，最终还是要让我陪她去，还有于一，于一负责给摄影、录象，想拍摄成记录片。

但是，现在进藏日期不确定，我决定先回家吧，毕竟在济南也没啥事，现在是秋收季节，回家可以帮父母做点事，虽然我很少干农活，但是有我在，父母也会很省心，因为我们家地太多，父母不舍得雇人干活，累的要命，我在家的时候，我会帮着雇人.....

农村人的普遍状况是这样的，辛苦了一辈子，很少去医院检查，等去医院时，基本就是绝症了，然后把积蓄都送给医院，甚至还不够！

我父母，毕竟年龄也大了。

昨晚，郑州的胡哥想喊我去曲阜和泰山，我说我不去了。

牛哥说：“你去陪陪吧。”

我说：“我真不去了，因为我去过太多次了，而且我要回家。”

为什么开篇就说我胡思乱想呢？因为我一直很纠结，男人到底是应该安稳工作，以家庭为主呢？还是出去创业，以事业为重呢？

这两者完美平衡，是很难做到的，有得就有失！

记得以前写过一段话，今天再翻出来读读，依然很经典：现在一提到成功，很多人就会想，赚多少钱。其实，成功是全方位的，财务自由只是最基本的。昨天晚上，北大的王守常院长说有人问宗萨仁波切，幸福是什么？像这种高僧大德，我们都会想象他的回答得多么的睿智而深刻，结果，宗萨说，幸福首先要有钱！这不是大白话嘛？宗萨有说，钱要取之有道，然后，得到一切要有顺序，最后，把一切放下！如此这般，就幸福了！

昨晚，跟我老师通了很久的电话，已经两年多没联系了，人都是这样，一旦稍微有点成就，就忘本了，当初是他改变了我的命运，而我很少想起他.....

老师说：“对于家庭而言，男人就两个角色，第一个角色是狩猎角色，要打来食物，确保全家有饭吃。所以，一定要努力提升自己，不要给自己颓废的理由。第二个角色是榜样，男人对孩子的教育，不是教他识字，不是教他做人，而是以身作则，成为孩子的榜样，甚至不需要告诉他。”

如今，我又完美的坚持了一个习惯，每天步行1万步，现在越走，越觉得身体轻盈了，引导正能量的前提是我自己要先做到。

就如同现在各种互联网会，大家都在谈懂懂，为什么呢？

因为，他把日记写成了标杆。

他们都不邀请我参加，因为知道我是不会去的，为什么不去呢？因为我太丑，我怕吓着大家，对于一个写手而言，最忌讳的一点，就是站到作品前面，我有没有魅力无所谓，我是不是人都无所谓，只要你喜欢作品就行了，你喜欢吃鸡蛋，何必总想着鸡屁股呢？！

而且，越是见不到的，越会神秘，越有传播力。

我之所以不去，还有一个最重要的因素：你和谁玩，代表着你现在的高度.....

当刘克亚跟一群小P孩混在一起时，其实就越来越没魅力了，但是他不这么认为，他觉得去参加一些会议，可以抓到很多鱼。

其实，抓不到的，那些都是泥鳅，滑的很！

今天，牛哥继续接客，也是他的顾问客户，此人叫百川，一大早就过来了，提了四瓶酒，分了我两瓶，看来挨着牛哥近，还能沾光，我顺手放皮卡上了，带给我爹喝，谢谢百川。

百川，很聪明，聪明在哪里呢？他在附近租了个房子，看来以后他也属于我们这里的常客了，也可能成了日记里的主角了，中午牛哥陪他喝了一斤白酒。

让一个人对自己笑脸相迎最好的办法，就是成为他的客户。

但是，能理解这句话的人太少，我也不做生意，否则我也热情无比，谁不见钱眼开？谁嫌钱多？济南的平均工资才多少钱？也就3000块吧？！

具体跟百川谈的什么，我需要下次见到百川时，才能写写.....

明天，牛哥约见了另外一个顾问客户，是江苏的一位大姐，目前看来，牛哥的业务开展的很顺利。

今天，有个很意外的消息，我的限购证明能开出来了，也就是说具有资格在济南买房和落户了，我的想法是让媳妇把户口落过来，还有孩子的，因为媳妇的户口还在四川老家，一直没并户。

我把这个消息及时在QQ上告诉媳妇了，我很兴奋。

媳妇说：“你别管我，我户口不落那里，你捣鼓你自己的就行了。”

略有失望，因为媳妇不同意，我就没必要折腾了，我就是把这些手续都办下来，没钱交房款，依然是扯蛋，媳妇可能还是想去深圳买房子.....

这就是为什么我觉得男人一旦没钱了，就没底气的缘故！

因为，你没有自主权，做什么决定都是扯蛋，唯一的办法就是好好赚钱，昨晚看到了一串手链，是用12种木头做成的，七个颜色，都是天然的，特别漂亮，我心想，其实这是一个很好的概念。

什么概念呢？

昨天，晓龙告诉我，有个人开着皮卡走完了环游中国。

我说：“我知道，那个人是一个基金会赞助的。”

他说：“不是，没赞助。”

我说：“出发时，我就关注过。”

他说：“你看看吧，有4000多万的关注量了，你不走真可惜了。”

我是两年前就有这个思路了，KK搞过，最后放弃了，杨文剑想搞过，也放弃了，我想搞过，还专门买了辆车，也放弃了，因为我们缺少魄力，最关键的一点，没想过会有这么火的关注，按照我们的流量转化来计算，至少800万的利润。

从这个角度来讲，KK被我们坑了，因为他来找我和牛哥论证，他提出了800万的赢利，被我们泼了冷水，他放弃了。

其实这个事，真是一个不错的项目，缺少执行力一流的人来做，不过蝉禅已经决定了，明年他来做这个事.....

他只要去做，他肯定能做到！

边境游是个什么概念呢？越是熟悉的地方，越没有风景，沿边境线走，可以看到不同的风景，正好画个鸡的形状，我和杨文剑专门做过实地体验，我们从山东开皮卡到云南，从云南开始，一口气到丽江，全部走的边境线，所以我们俩对云南特别熟悉，包括一些小乡镇。

赢利主要靠什么？

车体广告，车体广告的价格与车的价格成正比，可以这么讲吧，车体广告基本可以够买车的，想花50万买辆皮卡，出售10处车身广告即可，每处5万元，4000万的影响力，5万算个啥？

后期收益，包括出版图书、软文植入等等。

如果我策划，我会这么策划：沿途找出12个最有名的寺院，例如大昭寺、湛山寺，每个寺院选一个主题，例如在湛山寺求财富，在大昭寺求平安，每次只开光手链里的一个珠子，例如这次开光红色的，下次开光绿色的，等这一圈走完，这些珠子就是有灵气的珠子了。

因为，他是有经历的珠子，比大部分人都牛B，沿边境线走了一圈，经过12位高僧开过光，代表12种不同的能量。

卖价多少呢？

998元！

带3000串出发即可。

利润是多少呢？

$3000 \times 900 = ?$

万一卖不掉咋办？

游记是有生命力的，是长期存在的，咋能卖不掉呢？

你低估了信仰的消费力，别人买的是一种经历，是一种信仰。

那个开皮卡哥们，其实他是没完成边境线，只是走了部分而已，不知道谁将是第一人，很可能是蝉禅。

可以出名了，可以出书了，可以赚钱了，可以有车了，可以牛B了.....

下午，我开着皮卡回家，在路上想了很久，这么好的生意，找谁去干呢？！

回到家，父母去田地里干活去了，我写完日记，抓紧去帮忙去了，我最近在家，没事干的，过来帮着收花生！

-

2013-09-06：有个生意，可以做!

9月6日，晴，老家

在家的日子，特别舒坦。

吃饭，很简单，炒个青菜，炒盘鸡蛋，卷个煎饼，喝碗粥.....

平时，如果我不在家，全家都吃素，他们不是素食主义者，而是不舍得吃肉，在农村，只有逢年过节才会买点肉！

儿子长大了，越来越幽默了，拍照时，你让他做鬼脸，他就做，平时也会逗的你哈哈笑，遗传了我的幽默天赋。

以前，儿子只要在他妈妈的怀抱里，他就不找我抱。

如今，儿子会主动跑过来找我，还会抱着我的大腿，不知道是谁教的，嘴特别甜：爸爸我想你了，爸爸我爱你！

晚上，我很主动的给他讲故事，不知道他有没有听懂，反正听的很认真，讲到大卫打喷嚏的故事，儿子也模仿着大卫打个喷嚏。

今天，在朋友QQ空间看到这么一段话：船停在码头是最安全的，但那不是造船的目的；人呆在家里是最舒服的，但那不是人生的追求；人生就象坐飞机，有头等舱也有经济舱，虽然都是同时到达，但过程却完全不同。

身边，模范丈夫很多，模范妻子也很多，但是家家有本难念的经，我们看到的都是表面，真正幸福和谐的家庭，很少，但是这绝非逃避婚姻的理由，因为人还是怕孤独的，还是需要依偎取暖，老师说过一句话，特别经典：婚姻最可靠的关系不是爱情，而是崇拜，彼此欣赏，彼此依赖！

胡律师，很敬佩他媳妇，为什么呢？

媳妇学历比他高，收入比他高，官职比他高，对于胡律师而言，只有敬佩的份了，胡律师哪有底气跟媳妇吵架？！

每次，胡律师谈到媳妇，眉飞色舞的样子，我就感慨一个观点：女人一定要有标签，要让丈夫为之自豪的标签，爱情是短暂的，但是敬佩却是很持久的。

例如，我媳妇是摄影师，我媳妇是驻英国大使，我媳妇是大学老师，我媳妇是畅销书作品，我媳妇是烹饪达人.....

男人，也是如此。

为此，我们需要好好努力，因为这些标签对孩子影响也是深远的，别人会问，你妈妈是干嘛的？你爸爸是干嘛的？

我跟媳妇谈过几次，她觉得我是在看不起她，沟通就无法继续了，不过最近半年，她貌似有所改变，忙着去参加营销培训、英语培训。

明天，又要飞深圳了，应该又去学英语去了.....

我有个铁哥们，他可是标准的大才子，也是知名企业人士，他太太连小学都没毕业，俩人结婚了，一个是名校硕士，一个是小学文化，你觉得他们俩能生活到一起吗？

我找他深入谈过一次。

他说：“刚结婚那几年，一吵架，我心理就不平衡，感觉冤屈，我什么学历？她什么文化？根本没有共同语言，我们闹过无数次，甚至都有跳楼的想法，太苦恼了，很后悔当初的决定。后来，我也有过红颜知己，很博学、很年轻，有太多的共同语言，彼此都在同一频道上，很容易交流，思想也产生过动摇，最终还是守住了底限，我给自己设置的底限是家庭，找个知己可以，但是只要企图重组家庭，我是坚决说不，我和老婆就这么一路过来了，现在孩子也大了，我很感激她。我想了想，在我生命中，她永远都是一个默默的付出者，毫无怨言！”

他们俩的故事，圈内朋友基本都知道，嫂子是那种永远都面带微笑的那种人，早上会把稀饭给送到办公室，从来没见过她抱怨过什么。

他们都给我建议，让我给媳妇找份工作。

我说：“你们低估了俺媳妇，上班她是不会去的，开店也不会干的，她的理想是做大生意。”

老大哥说过一个观点：“女人，一定要有点事干着，否则就会折腾！”

在家睡觉，真舒坦，一觉睡到7点多，老婆孩子都起床了，我还睡了一会懒觉，起来收拾了一下，然后回父母家吃饭。



我娘做的豆沫，真好吃，什么是豆沫呢？

就是把花生、黄豆用水泡好，然后放到石磨里磨，然后放到锅里煮，开锅时放上青菜，小的时候最不喜欢吃的菜，现在感觉这才是真正的养生大餐。

以前，嘲笑谁家穷，就说：“他家呀，穷的天天吃豆沫！”

吃过饭，老规矩，孩子留在父母家，媳妇回家学习，我回家上网。

白天，孩子都是父母看着，晚上9点，我父母帮孩子洗好澡，再给送到我家，还是比较省心的.....

我爹过来找我，嘱咐了我几件事，让我去买点东西，挨着拜访一下老人，马上就八月十五了。

我爹的意思是最好带着媳妇一起去拜访，显的比较重视。

我看媳妇比较忙，她在忙着洗衣服，这种小事，还是我自己去吧，我去镇上买了一些牛奶，然后挨着给送去，又去田地里找我爹，他在忙着灌溉玉米。

在我们姐弟三个人眼里，我爹是个蛮有魅力的人，虽然他是个标准的庄稼汉，但是他是蛮具有创新能力的，当年发明了黄烟套种，就是在花生地、地瓜地里套种黄烟，既满足了黄烟对密度的要求，又等于白拣了花生或地瓜，后来慢慢就推行开了，当年还评选过致富带头人，我爹排第三名。

我们家，经济条件一直都算比较不错的，这两年，父母年龄大了，还要忙着照顾孙子，精力就没用在种地上，关键是也没有什么经济压力了，种地纯粹是找点事干，慢慢的，我爹也就退出了大地主的角色，现在村里有比我们家种地还多的了.....

但是，土地慢慢就进入了集约化阶段了，现在40岁以下的，很少有会种地的，我今年31岁，我就不会种地，当众人都不會种地时，就有专业团队出现了，全机械化的。

为什么，我谈到这些呢？

我的意思很简单，男人一定要成为孩子的榜样！

父母对孩子的影响，是巨大的，父亲能出书，儿子就能出书，我一直都忽悠身边人出书，胡律师把书名都想好了，叫《胡说》，牛哥也有出书计划，蝉禅的书已经出了，出书对孩子具有很强的促进作用，因为你瞬间就挤入了名人的行列，就如同过去如何评定歌星？出过专辑就算！

好了，今天我们就谈谈出书的事。

昨晚，我在外面散步，军嫂晓燕给我打电话，她说：“董哥，你出山吧，我觉得这是你逆转的最佳时机，也是你扩大影响力的最佳时机，干吧！”

她说的是什么事呢？

就是昨天我写的边境游，有很多朋友会问，真的能赚那么多钱吗？

其实，那是比较保守的估计，如果是有4000万人关注，卖1万串手链也不是问题，1万串的纯利就是900万，纵然只卖了1000串，也是90万的纯利.....

试想一下，一年后，你是个什么人？

你，完成了陆地边境游，包括台湾、香港、澳门，按照这个标准实现的，目前公开承认的，还没有，那么你可以冠名为第一人！

你，在汽车论坛、旅游论坛、天涯论坛、新浪博客同时连载，会有超过5000万人次的关注，也就是说，你是个知名人士了。

你，开了个淘宝店，卖佛珠，能够产生900万以上的利润，我们暂且意淫为1000万。

你，出书了，有图有真相，描述了自己的旅行全过程，成了畅销书作者，四处演讲。

你，出书了，安全驾驶方面的，因为你有资格写。

你，出书了，写了玩赚了1000万，因为有真实经历，写一本关于营销策划的书，讲讲幕后的故事。

这些，你都认同，虽然可能不认同部分数字，因为你觉得有些夸大，你甚至怀疑有没有人买？

你想多了，晴晴的珠子卖498元，可以理解为500元，她只是去了趟拉萨，就卖光了，有人说，那是因为她找活佛开光的，其实在她找活佛开光以前，这些珠子基本已经卖光了，与活佛关系不大，大家买的是经历，是去过拉萨的珠子，是从拉萨发出来的珠子！

所以，晴晴比任何人都认同这个市场，回到济南，她立马筹备资金，大家也纷纷看好这个市场，愿意投资，晴晴又进了20多万的货.....

人们为什么买你的珠子？其实不是买的开光，而是买的经历，仿佛自己也拥有了这般经历，这些珠子，在青岛金沙滩晒过太阳，在厦门鼓浪屿听过琴声，在大昭寺听过喇嘛敲响的钟声，体验过死亡般的罗布泊，穿越过苍天般的腾格里沙漠，在呼伦贝尔听过疾驰的马蹄声，挨过漠河零下40度的冻，还坐过大连到烟台的轮渡！

当消费者把珠子戴在手上时，他仿佛也去过这么多地方，他瞬间变的有阅历了，内心越来越豁达了，而且他可以跟朋友讲起自己的这串珠子的传奇经历！

好了，现在市场你也认同了，思路你也认同了，那么你依然困惑，到底应该如何做呢？

线路：就是中国陆地边境线。

时间：100天左右。

车辆：轿车、城市SUV均可，我和杨文剑跑过云南境内的边境线，路况特别好，我们都后悔开皮卡了，长途跋涉，舒适度是个大问题，还是轿车舒服，中国的公路修的太好了。

安全：最大的风险，来源于驾驶员的驾驶素养，至于说人身安全之类的，你多虑了，越是边境线，民风越淳朴，而且兵哥哥越密集。

摄影：专业单反，摄影是最重要的环节，不要急于晒照片，可以等旅行结束后，进行筛选，然后再进行处理，再拿来写游记或出书用的，不要试图在路上写出精品游记，一定是旅行结束后，写出精品游记，然后再模拟连载，仿佛正在路上。

开支：我说说我的经验吧，车辆每公里1元，包括油、过路费，这个成本大约是3万5千元，住宿费每天200元，这是2万元，吃饭每天100元，这是1万元，综合起来大约6万5千元，还要有些额外开支，再加3万元，经费不会低于10万元，例如买点特产、请朋友吃饭之类的。

最差的结果是什么？

走完了全程，没出名，浪费了10万元，浪费3个月，仅仅获得了一段人生经历。

有人问：“有人骑摩托车走过类似的路，为什么没火？”

原因很简单，摩托车骑行，还是给人穷游的感觉，骑自行车也是如此，必须要给人羡慕的理由，逃避式旅行，没人羡慕，人们羡慕有钱有闲，所以要伪装成高富帅出去旅行，车子必须要好，要个性，例如牧马人、猛禽皮卡、坦途皮卡。

车子哪来？

要么，租！要么，买！

租车费用，大约需要5万元，如果不想租，就零首付买，各地都有类似的金融服务，前几天，徐佳姐为什么突然找我？因为我说在报纸上看到有做零首付买车的，可以贷出车款的210%，她不信，专门跑去，我把报纸找出来，她接着打电话核实了，是真实的，但是要收7个点的手续费。

如何把车钱赚回来呢？

把车身划分为10个广告位，每处卖5万元，如果你仅仅是为了赚回租车费，可以每处只卖10000元，这样可以产生10万元的广告费，但是作为一个没有人气的新人而言，1万元的广告位也很少有人购买，对不？

有个办法可以解决，找有人气的人帮着分享，拉到广告业务，分50%给对方，这样轻松就把这个问题解决了。

上次，我买皮卡的时候，最初没筹到太多钱，我觉得亏本了，我自己还要添钱进去，牛哥说：“你错了，不是说你买辆50万的车子，你筹到50万才叫平本，实际上，你筹到15%，就已经平本了，因为车子第一年贬值15%，第二年你卖掉，等于不赚不赔，对不？”

我想了想，真是这么回事！

从这个角度而言，哪怕只筹到了5万元的广告赞助，其实也是不赔不赚的。

如何把利润最大化呢？

把全程划分为15个经典的小段，例如深圳到桂林，这段是环海南岛，桂林到香格里拉，这一段是环云南，香格里拉到拉萨，这一段是滇藏线.....

卖名额，一段一段的卖，每段大约7天，收费7000元，每次可以出售3个名额，管吃管住，坐着豪华车，还能被写到游记里，写到书里，这点钱算啥？！

这样，又可以增加一些收入： $3 \times 7000 \times 15 = 315000$ 。

随车携带2000~10000条佛珠，这些佛珠里有女款，有男款，有青年男款，有中年男款，全程罗列30个最知名的点，每到一处，就把这些佛珠搬出来，摆出来，拍上照片，再收起来，让它吸收日月之精华。

就是打造中国最有经历的佛珠，它走过大江南北！

按售价980元/串来计算。

如果是2000串，那么利润是 $2000 \times 900 = 1800000$ 。

如果是10000串，那么利润是 $10000 \times 900 = 9000000$ 。

有人会问，如果卖不掉咋办？

其实，只要真的走完了，拿出足够多的时间来写游记，找到高手给改游记，再在论坛上连载，卖掉是早完的事，只是时间问题，实在卖不完，等出书后，也卖完了。

还有没有其它的收入呢？

当然有，因为全程会遇到很多好玩的东西，顺手采购，然后夹杂到游记里，就卖掉了，相比而言，这些就是小钱了。

有人会问：“真的这么简单吗？”

当然不会！别说几百万，就是几十万也是很难赚的，必须要进行缜密的策划，还要舍得投入，找人帮你推广，甚至可以启动融资计划，幕后要有专业团队。

专业团队是干嘛的？

第一、科普的。类似车上的导航，他要把全程途径的风土人情都要整理一遍，装订成电子书给你，例如你要到连云港了，要给你科普水晶、核电站、花果山，这样你才有目的的去旅行，而且会很有深度，你写出的游记才有深度，才能成为经典。

第二、搜游记。要有专人把别人的游记整理出来，学习别人的游记，同时把好的照片整理出来，拍摄角度、拍摄题材，然后争取去仿拍出来类似的。

第三、搞照片。把照片传回来以后，要进行专业化处理。

第四、改文章。你写出来的游记，很难达到专业水准，要花钱找人挨着给改，蝉禅的书，就是有高手在幕后给改的。

第五、推广的。等游记翻写三遍以上时，基本达到推广条件，每天发一篇，连续发三个月，在各大平台同步进行。

第六、淘宝的。在游记里，会把流量都引到淘宝上，不是有30处晒佛珠的照片嘛，每一处都要提到这个理念，如果谁有兴趣，可以去淘宝搜索：XXX。

个人玩法，纯粹是为了出书，赚名气，搞点外快收入，很好。

团队玩法，可以把这个事搞的无限大，而且第二年可以换主题，例如四大佛教之旅，四大道教之旅，重走长征路，中国商业之旅，参观百家知名企业.....

我对旅行，还是略懂一二的，特别是商业旅行，蝉禅的智旅会，最初就是我建议他做的，现在做的很成功，我对自驾游也是略懂一二，除港澳台，目前只有新疆、吉林、辽宁没开车走过了。

大家有兴趣的，也可以多跟我聊聊，我很喜欢做个幕后军师！

这个事要想轰动，可以组建团队，包装一个女孩全程单人单车，更火，这样需要牺牲很多前期利润，例如车子不能拉赞助，不能出售同行名额，只能靠概念性产品一炮走红，还有一个很大的风险，就是妹妹红了，不跟咱玩了.....

俺去散步去了！

-

2013-09-07：竟然有人相信我了！

9月7日，晴，老家、济南

昨晚，我在房间里上网，儿子总是勾引我。

他推开门，喊：“爸爸，我来了。”

我吓唬他，猛的站起来，然后他就尖叫着跑出去.....

我关上门，继续上网，他继续过来挑逗我，而且速度特别快，跟同龄孩子比起来，论学识，俺儿子不行，论长相，俺儿子一般，论身体素质，俺坚信俺儿子是一流的。

他会腾空跳了。

咋跳呢？

跑，跑，然后猛的一跳，落到沙发上，没人教过！

关于孩子教育，每个人都有自己的一套理论，有人坚持读名校，有人坚持读私塾，有人坚持不读书，有人坚持散养。

多数家长，是希望孩子就读名校的，从学区房就可以看出来，在济南，学区房比普通房子贵1500元/平，牛哥谈过自己的买房理念，孩子在哪里读书，就在哪里买房，等60岁以后，就在医院门口买房，除此之外的房子，都是以投资为目的的。

老胡，也就是胡律师，他是标准的散养派，别人跟他提就读名校的事，他说了一句：拉不拉屎，跟在哪个厕所所有关系吗？

老胡的儿子，散养大的，调皮捣蛋，学习成绩也是一流的，他家住六楼，他把阳台全封上了，别人觉得不可理喻，住这么高，还封阳台呀？

老胡说：“人家封阳台是防贼的，我封阳台是防我儿子的，我的原则是把危险给规避好，在此基础之上，随

意他折腾。”

海峰，就是牛哥最铁的那哥们，他是标准的私塾派，女儿读到初二，不让读了，让回来读国学班，现在干脆在家办了一个私塾，要兴复国学，让孩子从3岁读到14岁，他家老小，就准备读私塾，而且从出生到现在，没吃过肉。

东北有个做英语培训的，刘克亚的学员，他不让孩子读书，他走到全国各地，都带着孩子，当初我们俩不认识的时候，他就让孩子跟我合过影，他孩子出奇的成熟。

我纠结呀，看到我儿子如此的茁壮成长，我是真想把他留在农村，因为这里没有太多的学习压力.....

不过，我们家，我说了不算，我媳妇是领导。

昨天，媳妇跟我说：“明天送我去济南，我出去学习。”

我说：“知道了，几点的飞机？”

她说：“12点。”

我说：“那明早8点出发。”

晚上，我也不敢熬夜，10点就准备睡觉了，突然发现日记不见了，被人举报了，正在审核，我申诉了。

刚要准备睡觉，又被举报了。

看来，得罪人了。

咱认输，去睡了.....

其实，对待这些事，我是蛮想的开的，看看学校就知道了，肯定有调皮的学生，也有老实学生，他就是觉得举报着很有成就感而已，等他长大了，他回想起来，会有另外一番感悟。

早上，起床，伺候孩子喝奶，媳妇在忙着收拾行李，把孩子送到父母家，我们就出发了。

11点，把媳妇送到机场。

12点，我到了办公室。

牛哥在。



牛哥说：“你昨天写的那个佛珠的事，和我想到一块去了，我今天还和晴晴谈过这个想法，这个概念太好了，可以做18种木质的手链，然后联系18个寺院开光，每个颜色的珠子开光一个主题，随时都可以启动，这个是最容易启动的，而且在淘宝上也能炒开这个概念。”

我说：“如果是卖998元，那么必须要炒赠品，例如你建个群，你来辅导创业者，那么很容易卖到几千串，杨文剑的茶叶就是例子，他一周就卖1000件，就是靠群作为赠品。如果是想营销淘宝的买家，那么价格就应该在300元以内，炒的就是18个方丈开光的概念，如果开光2000串，每串200元的利润，那么是多少钱？”

牛哥说：“是40万。”

我说：“这个事还是蛮好的，现在就是概念性产品还是比较容易赚钱的，赚钱越来越难了。”

牛哥说：“的确，就在华东六省找寺院就行，20天就能把开光全部解决，一天一个寺院。”

我说：“昨天我写的日记，很多朋友没读懂，其实我只是拿佛珠来举例了而已，这是一个扩大影响力的方式，因为读者群体相对比较高端，连饭都吃不上的人，根本没心思关注游记，有了知名度，还愁没钱吗？”

牛哥说：“有这么好的利润，为什么不干呢？我觉得年轻时，就是赶紧赚钱，其它的什么都别想。”

我说：“我对旅行不感兴趣了，我对佛珠也没兴趣，我对寺院也没兴趣，别人干的时候，我可以做个摇旗呐喊的人，蝉禅说的他搞，他搞一定能做起来，别人搞未必，因为这需要有一定的经济高度，一个开奥拓的人是不敢零首付买牧马人的，他也绝对不会相信有人花1000元买串手链，其实这个世界上花钱不眨眼的人太多了。”

牛哥问：“你有什么打算？”

我说：“坚守自己的核心竞争力，写写日记就挺好，就怕拣了芝麻，丢了西瓜。今年，我大伤元气，因为推人推的太频繁，以后尽量避免广告，而是专心写点专业性的文章，例如写写安全驾驶，写写摄影，写写写作，写写游记，写写生活，写写人物，写写感悟，然后忽悠别人去出书，我做个幕后的素材提供者。”

于是，我想写写安全驾驶，因为有人想出版成图书.....

这方面，我有三个优势：

第一、我写过安全驾驶类的主题，还上过天涯头版头条。

第二、我是自驾爱好者，走过大江南北，目前还没有超过500元的事故，算是全身而退，我自驾旅行的里程，应该在15万公里以上，日常开车我觉得没有技术含量，只有走出去才知道安全驾驶有多么重要。

第三、我是个标准的践行者，我严格按照交规法去驾驶，不是说为了写文章而写文章，这一点，身边的朋友都可以证实，我是一个特别胆小的人，开车方面很注重细节。

当初，我忽悠过别人去翻写，去出版，因为我不想让别人混淆我的身份，懂懂到底是个司机，还是个写手？

但是，我知道大部分人都有心理障碍，他们已经自我否定了，甚至觉得这根本是不靠谱的事。

有个叫刘梦菲的，南昌的，是个大学老师，我们见过两次面，我去南昌见过一次，在拉萨见过一次，她一直都喊我老董.....

老董，这是我爹的称呼！

她呢，去翻写了，并且做了一个践行者，她的两部作品都是关于安全驾驶的，都上过天涯首页了，而且她的QQ空间每天有6000人的访问量。

这个数字很惊人，我的一天才多少？！

而且，她的访问人群整体素质远高于我的，因为都是有车一族，我的关注人群里，多数人是没车的.....

她跟我讲：“加Q的人，给我留言，都是真心感谢，发自肺腑，我自己都很感动，你之前的QQ，经常有人诽谤、谩骂。做安全驾驶来的全是正能量，哈哈！”

每天6000人的访问量，在我们圈里，这能排第二了，仅次于我了，我们圈里虽然有访问量大于6000的，但是多数都是我推的，访客人群基本重叠，而她的访问人群则跟我没有任何关联，纯粹是崇拜她的。

我跟牛哥说：“要是把刘梦菲的读者人群转化为客户，那绝对厉害，特别是卖佛珠，因为他们多是有钱人。”

这就是为什么我坚信旅行能产生巨大收益的缘故，就算是智旅会模式，如果用心做，一年产生100万收益也没问题，你算算就行了，每人收3~5万元，利润一算就出来了，而且越做门槛越高.....

跟刘梦菲聊了聊，我特别开心。

为什么开心呢？

因为，她相信了我！

昨天，跟晓燕通了一会电话，她觉得是我把晴晴的信念给放大了，我反驳了她的观点，最初晴晴在我们办公室是给杨文剑做助理，我觉得去趟拉萨，也许可以改变她的命运，因为她会有一个新的标签：拉萨队友，大家会平等跟她交往，原先是不平等的，因为她是杨文剑的助理。

但是，晴晴没钱。

我说：“没钱不要紧，你批发点佛珠，去大昭寺开光，再卖掉，绝对能赚回3万元，你要相信我。”

很巧，来子姐赞助了晴晴3万元，她们俩也不认识，来子姐就是看到我在日记里写到晴晴因为钱的原因不想去拉萨。

晴晴卖佛珠轻松赚回了3万元.....

其实，我给她的建议就是到此，仅仅是能够让她免费去趟拉萨，其实现在不管是谁，只要敢于写游记，就能用这种方式免费游拉萨，因为更多的人是没去过拉萨的，对大昭寺开光是很敬畏的。

后来，又大批量进佛珠，有多层因素，就是想把这个事当成大事业去做，因为做了淘宝上的数据分析，感觉这里面市场太大了，淘宝上不起眼的卖手链的小店，一个月赚10万元并不稀罕，特别是打开光概念的。

这就是整个前因后果！

今天，原本是不想写日记的，因为写了一篇安全驾驶的文章，我想写一个系列，谁有兴趣的，谁再翻写，不用署我的名，但是感觉类似的文章不受欢迎，毕竟我的读者群体里，还是没车的人占多数，大家对此类话题并不感兴趣。

实事求是的讲：我写的这些安全驾驶的经验，新手不会感触太深的，越是老司机，越明白是咋回事，是真正的经验之谈.....

就写这么多，敢于相信别人，敢于相信自己！

2013-09-08：我，本贪婪！

9月8日，阴，济南

2008年，我去青岛新华书店，在转角处，看到了我自己写的书，莫名的兴奋，夹杂在人群中，我在想：他们也许并不知道，我就是这本书的作者.....

那是一种怎样的心情？

也许，只有出过书的人，才懂！

很多人不自信，认为出书是文化人的专利，其实你低估了自己，那些明星有啥文化？人家照样写自传，咱不比他们有文化多了？

但是，说归说，当初我也不自信，出版社找到我，决定帮我出书时，我一直都觉得是骗子，肯定是给我设了个套，咱是普通老百姓，咋可能出书呢？

出书是个漫长的过程，我是2007年签定的出版合同，交了书稿，2008年才出版，当时出版社很大方，送了我2000本，物流公司用卡车给送到楼下，物流公司的搬运工问我：你是卖图书的？

我说：“是呀！”

那时，我就如同洞房里的新娘，特别羞涩.....

图书是什么？是社会标签，别人在介绍你时，可以名正言顺的说：这是XX畅销书作者，粉丝特别多。

有了社会标签，媒体就会来采访你，粉丝质量就会发生质的改变，而且会出现很多高端读者，通过出书，我接触过传奇人物！

于是，我开始忽悠身边人去出书，因为我经历过，我有发言权，而且我轻车熟路，在出版圈的人脉资源也不错，因为我属于那种很有个性的人，在死气沉沉的文人圈，我绝对是万人迷，我去出版社，社长都会偷偷的把门关起来，再喊个编辑陪我斗地主，谁输了，要记下来！

文人是很有个性的，物质通常搞不定他们，他们反而觉得你有什么企图，KK也想出本书，我撮合他跟编辑认识，KK送了编辑一部IPAD，弄得编辑可尴尬了，因为他不会收这么贵重的礼物，文人嘛，要用流氓手段来

交往，他才喜欢。

我这种人，适合跟正经人打交道，因为正经人内心有痞子的一面，只是没人给激发出来，包括见到活佛，我也把他逗的特别开心，我走的时候，他揽着我，跟我说：“以后，咱就是好朋友了。”

罗丝是咋被杰克搞定的？

因为杰克是痞子，罗丝是贵族。

出书，真的不难，只要你决定出，就一定能出，尽量出自己专长的，都说这是一个图书泛滥的时代，但是你有没有想过这么一个问题？图书都这么泛滥了，还没有一本属于你，多郁闷？

最笨的办法，就是出本游记！

去年，我建议蝉禅出书，他的书已经出了，按照1万本的标准，他的书算是畅销书了，至少有1万人深度知道了他。

今年，我建议牛哥、胡律师、于导出书，目前来看，都有趋势，牛哥现在做咨询服务了，于导现在搞摄影班，其实都是为整理素材做准备，我今天看到胡律师建了一个收费群，都在亮剑了。

还是那句话，只要想出，就一定能出。

昨天，散步时实在无聊，跟军嫂晓燕通了一会电话，她在深圳学习淘宝，拉萨队友顺便聚聚。

她说：“我们去拉萨时，也算一波三折，有过抱怨，有过后悔，但是当旅行结束后，当一群人再聚到一起时，光剩下美好的回忆了，没了抱怨，反而有了感恩，特别感谢蝉禅和智旅会能让大家认识，没有这样的经历，大家感情也不会这么深。”

我问：“我发现大家都在写日记了呀？”

她说：“我写日记，是为了逼自己，因为写日记需要素材，我就努力让自己去找点事干，同时给自己增加点粉丝。”

我问：“日记，现在每天有多少人关注了？”

她说：“1000多人。”

我说：“很不错了，贵在坚持。”

她问：“安全驾驶，你为什么不去出版呢？”

我说：“首先，我是小躺老师培养起来的作者，我找别人出书，等于背叛了他，这个代价是很大的，小躺老师给我规划的路线是朝企业级互联网方向发展，我去搞安全驾驶去了，等于跑偏了。其次，我对出书没兴趣了，我出过三本书，出一本书，至少要折腾半年，来回修改，我烦。”

昨天日记里提到了一个女的，叫刘梦菲，是个大学老师，她现在给自己贴的标签就是安全驾驶，她现在写了两部作品，一部是高速主题的，有部是城市主题的，她还有计划写雨天主题的、雪天主题的、越野主题的.....

她为什么有如此强烈的驱动力呢？

因为，她尝到了甜头，她在天涯上一连载，就是首页推荐，产生了大量的粉丝，这些粉丝给予她评价都是正能量，而且整体素质特别高。

然后她挨着去实践我写的另外一些建议，例如把旅行与淘宝结合到一起，她也做了专题测试，她自己搞了一个云南20日游，她就是想把这些驾驶理论——实践。

今天，她告诉我：“谢谢把我写进日志里，还有，旅行能产生收入这一点是不用怀疑的，我这次安排了云南行，第二个目的就是测试这一点。我在西双版纳找了两种物超所值的货品，普洱茶叶和珠子，珠子回江西的东林寺开了光。就是发了几个说说，购买不提供任何咨询，也没有刻意去炒作这事儿。最后用安全驾驶的VIP群做赠品，销量不多，但是不用操心。而且有个特点，投诉率特别低，目前没有。珠子比茶叶受欢迎，大家都很喜欢开光的概念。”

我问：“最初的想法是什么？”

她说：“最初我是想帮助理赚回路费，后来发现这个市场真大，现在电商最难解决的就是信任问题，事实证明只要有信任，售前售后都不费劲，这多好。卖货我一点都没管，我的助理一个人搞定的，也不累。”

我说：“晴晴也是如此，最初是想帮她赚回3万元的路费，结果她发现了这个巨大的市场。”

她说：“而且概念性的东西，只要关注量足够大，需求量其实很大。概念性的东西都不敢到网上买的，但是只要信任对方，而且对方真的是去开了光，购买是没有犹豫的。”

有几家出版社找她了，想给她出版，她觉得机会还不成熟.....

后来，她又跟我探讨了一下边境游，她也看好这个机会。恰好，昨天牛哥也跟我谈了这个事，牛哥也看好了这个机会，不过牛哥的想法是寻找18位方丈，就以此为主题，让这些方丈帮着珠子开光，然后卖珠子。

对于佛珠，我没有太多的概念，因为我没信仰，但是从生意角度而言，我是看好这类商品的，因为附加值高，而且乐意买单的人多，花1000元买串珠子贵吗？我表示沉默！

今天，济南阴天，天要哭的样子。

我也压抑，莫名其妙，这么伤感？我成了董黛玉？

去了办公室，也没人，晴晴今天去逛珠宝市场去了，最近她也也压抑，进了这么多货，一直没去藏区，刚要准备出发，那里下雪了.....

其实，我是想家了，如果不是因为送媳妇到机场，我是坚决不出门，在家的日子多逍遥，每天开着皮卡在乡间小路上，可以帮父母干点农活。

大家都在抢钱，其实我也有抢钱的办法，而且名正言顺，例如我搞个收费群啥的，但是我不搞，因为我觉得没意思，我不想让人觉得我总是一个空手套白狼的人，我要做点实事，哪怕每天只赚100元，我也很开心，至少是凭自己劳动赚来的，做圈子的是很有价值的，可以这么讲，在整个互联网圈里，做圈子的没有人比我还负责，因为我是从2006年开始做的，那群人现在还跟随着我，我就如同一位老妈妈，孩子都上学了，还过来撩开我的上衣喝口奶！

但是，做圈子，很容易被圈子的人淘汰，一旦他们发展快了，就把圈子淘汰了，因为圈子都是有门槛的，过低进不来，过高就跑了。

还有一点，人们很容易忽略了媒婆的价值.....

我爹和我娘结婚这么多年了，还没见他们去媒婆家送过礼！

我想开个淘宝店，做简单的、平凡的生活，至于刘克亚提倡的打造你的赚钱机器，我不羡慕，因为我数了一圈，我还真没发现有人能够“轻松赚钱，潇洒生活。”，包括刘克亚在内，也是四处奔波。

最潇洒的，就剩我了，无奈我也陷入了一种旋涡。

我走了，再回到原来的生活模式，每天骑骑车，读读书，会会客，写出来的文章更有高度，因为能不远万里跑来找我的人，都是真正有货的人，我说的那个上市公司的老大，他之所以找到我，就是因为我在农村。

以前，我是一个特别阳光的家伙，而且略微健壮，写的文章特别犀利，因为我在农村，无所顾虑，至少很纯粹。

在都市久了，我写的文章也不像我自己了，因为有太多的利益瓜葛，需要不断的推广别人，属于自己的内容就越来越少了，怎么形容呢？

我是一只鸟，错了，是鸟人，我正在准备飞，结果有人抱着我胳膊，有人抱着我大腿，有人抱着我屁股.....

依然能飞，就是矮了点！

我以前的梦想，很简单，每年赚30万，我就特别开心，在农村也算高收入，偶尔也能出去旅旅游，现在我每年能赚150万以上，但是特别累，早上我和朋友聊天，我还谈到这个话题，我赚30万的时候，钱都是我的，我赚100万的时候，发现我口袋里只有几千块钱，赚了根本不属于我的，要么被借走了，要么被挪用了，根本没有属于自己的，表面有钱了而已！

所以，我决定再回去，开个淘宝店，过真正的简单生活，陪陪父母，陪陪孩子，大家都觉得我像浪子，那是表象，我特别喜欢在家里，我在酒店里，几乎天天失眠.....

人气是可以跟钱直接进行换算的，刘梦菲现在每天有6000人关注了，她的收入应该非常高，只是她保密而已，按照我们的换算比例，每天6000人关注，一年收入至少60万！

从这个角度来看，边境游是个很好的机会，自己做不了，组建团队也可以去做，不要去进军那些成熟的市场，而是要领导新的市场.....

今天，实在无聊，也没人陪我吃饭，吃了两顿泡面，中途百川过来坐了一会， he 现在是牛哥的顾问客户，可以自由出入这里了，我对客人不热情，我们这里来了，就随意，自己伺候自己，他坐在那里，泡了泡茶，看了一会书，就走了。

下午，有个美女来了，叫妞妞。

是晴晴的第一个客户，很遗憾，晴晴今天不在，挺腼腆的小姑娘，也不爱说话，她坐在沙发上看书，我给倒了杯水，我就忙着去写文章去了。

中途，聊了几句。

才知道，原来我们家的沙发，就是她姐姐送的，而且是亲姐姐。

我说：“你咋不早说呢？我这个人就是见财眼开，你早说，我肯定特别热情！”

她说：“我不想麻烦你。”

我问：“来济南干嘛了？”

她说：“有个淘宝聚会，我们几个都是你的读者，有人组织的，我就从广东跑过来了。”

我问：“有收获吗？”

她说：“见面跟不见面，还是有差别的。”



我问：“有我认识的吗？”

她说：“有个，见过你。”

我问：“为什么不去找深圳那群人，跑济南来干嘛？”

她说：“想顺便来看看你们。”

我说：“你太客气了，以后想来，随时可以。”

我们办公室里的这套沙发，谁来谁喜欢，特别舒适，是她姐姐送给我的，当时我委托她帮我买了套船木家具，她顺便送了我一套沙发。

当然，肯定俺回报了相应的价值，每个人心里都有秤.....

自动赚钱机器呢？就是永动机，在理想状态下，是存在的，人是越来越贪婪的，胃口越来越大，每攀登一步，欲望就膨胀一点，最终越来越累，累死在工作台上，无一例外！

-

## 2013-09-10：去了趟武汉，吃了碗热干面！

9月10日，阴，武汉、济南

昨天，早上6点，朋友给我打电话：“你QQ空间又被人举报了，你起床后处理一下吧，别着急！”

其实，我还真不着急，因为习惯了。

我打开QQ空间，看了一眼，是凌晨2点多举报的，我心想，这家伙是真用心了，白天举报，晚上还要熬夜举报，如果不封上几天，真对不起他.....

有个朋友，是互联网安全方面的专家，他讲了个故事，网监是如何抓获网络蒙面人的，什么是网络蒙面人呢？

例如，匿名发帖诬陷别人的！

咋抓呢？

靠技术，很难，因为对方可能使用代理服务器，可能使用不记名的无线上网卡，很难追查。

办法很简单，对这个帖子进行监控，看看哪几个IP关注的最频繁，这样就可以基本锁定目标嫌疑人.....

同样的道理，找到谁举报的我的QQ空间，也很简单，可以按照上述理论，也可以找腾讯的朋友问一下，这些都不是难事。

但是，我不想让自己陷入这样的漩涡，也不想斗来斗去，人家欺负咱，咱哭一场，示弱了，说一声：我输了！

这样，就行了，没必要折腾来折腾去，毕竟咱在明处。

我也不想树敌，反思了一下自己，自己个性还是太锋芒，虽然没坏心眼，但是经常拉黑别人，例如发广告的、抢沙发的，还是给他们带来了伤害，他们觉得被我否定了，由爱很容易生恨，他们觉得委屈，就如同贵州的那个大学生，因为抢沙发被我拉黑名单了，他就觉得委屈，他觉得他对我特别好，推荐过很多朋友看我日记。

这就是做事风格存在问题，是我应该反思的。

应该悄悄的去解决这些问题，而不是非要正面批斗，不仅仅拉黑，还要杀鸡儆猴，青岛有家夜店，特别火，那里很少发生恶性事件，为嘛呢？

因为，四处都站着保安，居高临下，一旦发现下面有小摩擦，保安立刻去把双方拖到黑屋子里，给协调好，一切都是在不知不觉中完成的，给消费者一种什么感觉？这个店很安全，从来没发生过打斗！

这是我性格的缺陷，太不给人面子了，虽然我没恶意，甚至我根本不知道对方是谁，一切敌人都是在不经意间树立起的。

昨天，按计划我去武汉，刘红波想找我聊聊，顺便让我参观一下他的床垫生产基地，让我对他有个更全面的认识。

我现在有很严重的心理疾病，害怕见生人，害怕出门，总想待在熟悉的地方，也不想跟人交往，喜欢简单的生活，也不喜欢都市。

但是，刘红波喊我，我还是要去的，我敬佩他的为人，他一直坚持做良心床垫，绝不用化学胶水，绝不用黑心棉，但是市场不认同他，这使他很压抑，很郁闷，没人懂他，甚至觉得他是个另类，并且每张床垫他坚持给人开发票，非要坚持做透明的纳税人.....

今年，我们一起去了拉萨，通过20多天的旅行，我对他有了更深的认识，我也希望能帮他做点事，尽点我的微薄之力。

恰好，军嫂晓燕从广州回郑州，我喊她一起到武汉坐一坐，聊一聊。

军嫂晓燕也是我们今年的拉萨队友，从拉萨回来以后，她就从华为辞职了，准备做个家庭主妇，顺便搞个淘宝店，她过够了上班的生活，就想生活的自由一些，从拉萨回来，她就着手开始拜师学习，这次去广州还采购了样品，准备开干。

飞机略微晚点，我在飞机上吃了午饭。

下了飞机，刘红波在机场等我，我给晓燕打了个电话，晓燕已经到了，在江边定了个酒店，我们赶过去。

刘红波的意思是让我住马可波罗，我觉得没必要，住锦江之星就足够了，咱也不需要在这方面客套.....

跟晓燕接上头，我们三个人步行去江边，坐在那里喝茶，聊天。

如果把长江比喻成母亲，那么我们这些儿女子孙太不孝了，玷辱她、欺负她、毁坏她，长江的水太脏了，很

多人在里面游泳，我近距离的看了看长江，那水太浑浊了，散发出腥臭味，中国的污染太严重了。

看着在水里游的欢快的老头老太太，我心想，如果他们见了纳木措湖水的碧蓝，会是一种什么表情呢？

今年的拉萨队友，是一群吊丝，多数是80后，看着也不起眼，我这个人势利，喜欢有钱的，喜欢有权的，对于这群吊丝，我没有太大的兴趣，所以他们普遍反映我太冷漠，最初感觉懂懂不好接触.....

昨天，我们三个又谈到了这个话题，今年的拉萨队友普遍不出众，看着像SB，没有去年的拉萨队友NB，但是旅行结束后，大家慢慢发现了一个现象：今年的拉萨队友真有钱。

从此，不能以貌取人了，看着有钱的往往没钱，看着没钱的往往超有钱，听说梁义在北京住独栋别墅，我后悔死了，梁义去我办公室玩过几次，我都不热情，早知道，我肯定鞍前马后。

我嘛，贱！

他们几个，都计划搬到深圳去创业了，今年拉萨队友以珠三角的为主，最近拉拢我去创业，我没心动，我媳妇心动了，现在媳妇就在那边。

刘红波跟我讲：“你要注意观察晓燕这个人，她做淘宝一定会成功的，而且是干大事业的料，这是性格决定的，她有智慧，而且很知道怎么干。”

我心想，晓燕能有啥本事？

不就是华为的工程师嘛，做淘宝可是另外一个套路.....

前些日子，她去济南找我，希望我能指导她一下，我心想你真是找错人了，我连淘宝都不会开，咋能指导你呢？

她拿了个信封给我，我给她放回去了，因为这样就变味了，队友成了交易了，何况我们是好朋友，我给她指了一条路，让她去深圳，挨着拜访这些做淘宝的，不管她选中了谁，我都保证让这个人手把手教她，因为我有这个权限，虽然他们背地里未必服俺，但是场面上，都会给面子。

晓燕就去了，住到了缪缪家，缪缪也是我们今年的拉萨队友，然后他们几个挨着拜访，挨着考察，后来有人给了她建议，帮她物色好了分类，让她去考察市场，然后进货，准备干。

她计划待在深圳创业。

但是，我不建议她这么干，当初为什么从华为辞职？不就是因为两地分居吗？咱赚钱的目的不就是为了改善生活嘛，如果以牺牲生活为代价，创业又有什么意思呢？

所以，她决定回去，在家里做淘宝，慢慢干起来，赚点生活费就可以了，可以继续做她的官太太。

老公的意思是让她安心在家，啥事不用想。

她说：“如果我在家颓废着，慢慢就失去了魅力，也慢慢失去了自我，我老公一直敬佩我很聪明，很有智慧，一旦我成了家庭主妇，我这些优势都没了。”

我是赞同她的观点。

女人，一定不要失去自我，否则慢慢就被男人遗忘，因为男人永远是往上看的，喜欢看比自己高的女人，喜欢去追女人.....

这是动物本性！

晚上，他们喊我们去看看演出，散散心。

我没兴趣，不是说我是正人君子，而是我喜欢做真小人，对于薛蛮子，我是蛮理解他的，人之本性。

过去，三宫六院，现在当官的咋没这些癖好？

不是没有，而是变成了隐性的，这是人之本性。

过去，才子喜欢名妓，小凤仙就是典型例子，为什么现在才子不好这一口了呢？

不是不好了，而是走到地下了。

理解了，就好了，人性的东西，堵是堵不住的，只能合理的去引导，我在泰国见过很多有意思的东西，如果说出来，别人会骂我流氓，但是当你走入那种环境时，你反而会认为那是一种文化，甚至很时尚.....

阅历，可以使一个人变的宽心，变的包容！

我们三个人，在那里喝着茶，吹着牛，红波在跟晓燕讲述他的商业计划，什么计划呢？

红波说：“我手下有N多个床垫品牌，我现在有个想法，招募一批有能力，有想法的人，让他们开天猫店，每个人我给予一个独立的商标，但是我有严格的要求，必须要交20万的保证金，这是干事的姿态，我能保证他每年赚到100万，你觉得可行吗？”

晓燕说：“不可行，因为现在商品多的是，你白送我品牌还行，问我要20万，我不给。”

他们俩，辩论了好久，谁也没说服谁。

在这一点上，我是跟晓燕站在一边的，我觉得让人交20万的保证金，还是蛮难的，因为开天猫店还要20万，加上组建团队，把天猫店开起来至少准备50万，数额太大了，拿50万赚100万，对于电商人而言，太没吸引力了.....

但是我没说出我的观点，因为我怕打击到红波的积极性，这种事是需要鼓励的。

我说：“红波，很多人对创业都理解错了，总认为创业就是创造一片天，其实创业就是做买卖，你有什么商品，你要卖给谁，你如何卖，就这么简单，搞不明白这三者的关系，就很难把生意做起来。我说说我的看法。我认为，首先你要自己做出一个样本店来，而且你是赚钱的，并且你是能够轻松赚到100万/年的，那么你再让我交20万，我就敢教，现在什么都没有，让我交，我还是略有担心。”

晓燕问：“董哥，你觉得每天开心吗？”

我说：“你想知道真话吗？我在群上说过，我是真的很累，别人都看到了我风光的一面，例如可以四处的行走，每天吃吃喝喝，高朋满座，其实我被日记绑架了，每天下午2点我就要开始工作，要整理素材，下午4点要开始写日记，6点左右发布，然后我开始盯着回复，一直要盯到11点，几乎是每5分钟就要刷新一次，早上6点睁眼就看看谁回复了，就这么日复一日，每天至少有10个小时是为日记而活着，而且高度紧张，没有素材你是写不出文章的，这需要你必须要梳理当天的故事。”

红波说：“你第一次写我的采访录时，那时咱还不熟悉，我回来看了三遍，我就在想这家伙太不简单了，竟然能够把场景复原，而且没做过笔记，而且什么话能写，什么话不能写，都拿捏的很好，什么应该突出，什么不能突出，也掌握的很好，我就觉得这家伙太不得了了。”

我说：“你要是用心，你也能做到。”

晓燕问：“你觉得你的出路是什么？”

我说：“人，不到痛处，是不会想着去改变的，孙老师给我讲课的时候，他给我提到一点，菩萨是可以化身成任一角色的，你是流氓，他也化身成流氓，用这种方式来改变你，我就在想，这次举报者其实也是菩萨，他是来改变我的。我现在的日记，是随意之作，没有流传性，你可以看看胡律师的日记，他是精心之作，我未来就朝这个方向发展，就是每周出一篇采访录，我主动走出去，每周出一篇精品，日记可写可不写。”

晓燕说：“我只关心一点，你给我一个最后期限，我来监督你，否则你又不干了。”

我说：“我这个人呢，思维太跳跃，我喜欢在脑子里沙盘演练，有时我们探讨一些事情，我就演练，最终演练完了，我感觉仿佛自己已经做过了，就没兴趣了。”

晓燕说：“我支持你出精品，每篇都可以获得很高的转载量，另外我建议你换平台，QQ空间群体还是太低端。”

我说：“是的，这些都改变！”

晓燕说：“要让更高端的人群成为你的铁杆粉丝，让他们习惯有你，你不知道吗，你很幸福，你想想今晚有多少人感觉很失望，因为他们看不到你日记了。”

我说：“红波，回去我再写篇你的采访录，对你有个深入的报道，我觉得你说的那句话挺好，就是自己的生意做到千万级别的时候，为什么再也突破不了，后来终于想明白了，是因为连家庭都没经营好，咋可能把事业搞好呢？所以，连家庭都经营不好的人，是没有资格把事业搞大的。”

晚上，任盈盈也过来了。

来武汉，我谁都没告诉，就告诉了她一声.....

她现在跳槽了，在绿地工作，就是中国最高的楼，在长江边上，2017年竣工，她在那里做企划。

晚上，我们四人一起吃饭，坐在长江边着，看着熙熙攘攘的人群，也蛮有意思，菜真不错，好吃。

吃过晚饭，他们提议出去玩。

我说：“QQ空间就是俺自己的孩子，孩子病了，哪有心思出去呀？”

晓燕问：“你有啥好担心的？”

我说：“这种事我经历多了，我自己麻木了，但是我父母担心，他们不懂这些，当他们看不到我日记时，他们会特别难受的，这是我最不能忍受的，过去为什么被举报了，我马上就开呢？因为我不想让父母知道，不想让父母难受，这次我是故意不想开了，因为我需要让对方有彻底的满足感，玩这一次就行了，再玩，我就真生气了，因为很多事情，别人不说，不代表不知道。”

晓燕说：“给家里打个电话吧！”

给我爹打了个电话，我爹正在给我儿子洗澡，他把电话给了我儿子：“快喊爸爸！”

然后，电话里就传来了儿子的声音，说了一通。

我爹说：“快把电话给我，我跟你爸爸说几句。”

我说：“空间被举报了，你别往心里去。”

我爹说：“没事，这些事都是小事，你自己多注意身体就行了，封了就封了吧，大不了再做点其他的事。”

我说：“没事，已经说好了，明天就开。”

我爹说：“你别想太多了，累了就回来。”

我说：“我在武汉。”

我爹问：“去那里干嘛了？”

我说：“来看看刘红波的床垫。”

挂了电话，我特别开心，因为我爹比我想的开.....

红波说：“下午，你说你写篇我的采访录，我有些失望，因为我是希望你过来，咱俩深入交流一下，看看这个事到底怎么做，我去车上给你拿商业报告你看。”

红波把商业报告拿来了。

我一看，很惊讶，为什么呢？

因为，在我和晓燕看来，在网上买床垫的人比较是少数，经过数据分析才发现，淘宝上每天出售5000多张床垫，做的第一名的，现在每个月45万以上的利润，而且每个月只有1000多张的销量，如果按照我们对淘宝的认识，只要把销量做到第一，例如每个月做到1500张，就能截获大部分流量，我们有这个资源优势，就是能找到这么多人给捧场，1500张不就是每天50张嘛，每天找50个朋友帮忙，还不是太容易了嘛！

这时，我才突然对这个市场有了兴趣，原来红波说的是真的.....

我们进行了大量的数据讨论，再对价格进行分析，看看1万元以上的床垫能不能卖掉？

我的建议是什么？

先遵循市场规则，什么好卖，卖什么，然后再突出自己的个性和优势。

晚上，我们聊到11点，我实在睁不开眼了，睡了。

今早7点半，晓燕给我打电话，喊我起床，我们约好7点集合的，去参观刘红波的工厂，这是我第一次睡到这么晚，平时我都是6点起床。

昨天，有两件事没干成。第一是没写日记。第二是只走了8000步，没到1万步！



晓燕想吃热干面。

我心想，啥是热干面呀？

我们去了蔡林记热干面，做的的确很出色，还上过湖南卫视，还上过《舌尖上的中国》，然后还要了两笼包子.....

我喜欢的旅行是什么？

就是慢下来，慢慢来，住在一个环境幽雅的酒店里，开辆小车，四处行走，随心所欲，去吃吃地方小吃，晚上约朋友聊聊天，千万不要找朋友全程陪同，咱有压力，觉得耽误别人。

吃过早饭，下雨了。

来了个读者，红波带来的，他在问为什么懂懂空间访问不了？

我说：“不用担心，一切都是最好的安排。”

晓燕和红波哈哈笑了。

为嘛呢？

因为，这是我们去拉萨时的名言，自我安慰用的，我们被堵在了通麦天险时，就不断的说这句话，其实我仔细想想，也是对的，如果不经历这些事，我能变吗？

去了红波那里。

红波在泡茶，我问这是不是笨笨熊发来的？

他说：“应该是。”

智旅会这一点特别好，总是定期送礼物给大家，最近又在送石榴，在Q上跟我核实地址了，因为我在农村住，快递不到，只能发EMS。

红波最近在卖枕头，乳胶枕，99元一个，买的人送床垫。

他说：“很多人都不相信我会送，但是我是真的送，这就是我的性格，我真送出去了，人家也很感动。”

红波家的电梯，是那种货运的，自己做的，挺有个性，我们乘电梯上楼，参观了他的样品中心，有软的，有硬的，商场里1万9的垫子，成本也就3000元，因为红波是做原材料的，他对这些价格太熟悉了.....

就是用上最好的料，也不过是这个价钱！

在五星酒店里，还是以软床为主，特别是全球连锁的，因为老外喜欢软床，中国人不喜欢睡软床，其实睡习惯了，软床比硬床舒服多了.....

红波带我们去参观了他的弹簧厂，最好的弹簧是袋装的。

红波说：“很少有床垫敢打开让老百姓看里面，为什么呢？因为有黑心棉，你看看这里就是原材料批发基地，到处都是黑心棉，但是我从来不用，我的垫子是可以打开的，是可以看看里面用的什么材料，工业胶水释放大量的甲醛，对孕妇和孩子都不好，但是有人重视吗？我就纳闷，为什么好东西卖不出去？”

后来，我们又去参观了他的其它几个加工点，感触蛮深。

红波说：“做实业，很难有突破，而且三角债太厉害，这就是为什么看好电子商务的缘故，至少没有这些烦恼。”

中午11点，我让红波送我去机场，准备飞回济南，因为有几个朋友来访。

谢谢大家的等待，谢谢大家的支持，不需要义愤填膺，我们都是萍水相逢的缘故，至于说多忠诚，那都是忽悠人的。

我很喜欢灵猫，她说了一些话，我觉得特别有道理，我曾经把她拉黑过，她找我理论过，我又加了她，她说话太直接，太伤人，但是仔细想想又很有道理。

她说：“哎呀，在乎个P呀，你也懂，酒肉朋友，都是有所求才有所付的。”

挺有道理，谢谢！

## 2013-09-11：其实，我不是个写手！

9月11日，阴，济南

去年，我去东海水晶城，纯粹闲逛，看中了一款水晶球，有魔幻的感觉，其专业名称叫：猫眼水晶！

老板娘告诉我：“这是人造的，很漂亮，也很便宜，100元拿走。”

我特别在淘宝和阿里巴巴上比对了一下价钱.....

老板娘说：“不用查，那些淘宝店家都从我们这里拿货。”

最终，讨价还价，100元买了一个猫眼水晶球，还买了一个水晶烟灰缸，我想送给牛哥的，他吸烟。

在东海水晶城里面，有个巨大的水晶原石，就摆在大厅里，我觉得真丑，后来参观了里面价值过万的水晶艺术品，有同样的感觉，因为天然水晶多有瑕疵，甚至让人觉得不够完美，很难接受。

东海水晶为什么出名？

因为毛主席的水晶棺，这是目前世界上纯度最高的水晶，是人造的，纯度是6个9，也就是我们俗称的石英玻璃。

最初，我以为是用水晶原石直接雕刻的呢？

其实，在东海是没有这么大的水晶原石，后来我去赶过东海的水晶大集，真开眼界，我觉得做淘宝的，应该去感受一下那种氛围，上千家手工作坊在那里摆摊，淘宝店主在那里拿货，东西便宜的要命，现在不仅仅有水晶，还有其它材质的一些东西，例如玉石，便宜的吓死你，几块钱就能买块玉。

在东海的水晶大集上，我特意逛了原石买卖区。

原石普遍不大，有人专门来买原石，买了以后，再去找手艺好的师傅给雕刻，雕刻好了再拿到大集上来卖，东海的那些水晶店铺里的摆件，多数都是从大集上淘来的，带我们去的老大哥，他就想买原石，然后找师傅雕刻，再出售，因为每一件都独一无二，带他入门的那哥们，一年能赚20来万。

我持反对态度，如果咱进入一个陌生领域，能够如此轻松赚钱，那肯定逆天了.....

东海主要产白水晶，品质一般，水晶矿呈鸡窝状分布。

什么是鸡窝状呢？

就是跟鸡下蛋似的，到处是，但是每个又是独立的，农民经常在地里就挖到了水晶矿，然后拿到集上来摆，这个水晶大集就是这么来的。

前些日子，我们几个又去了一趟东海水晶大集，我是抱着很高的期望去的，毕竟老大哥给我描述的特别好.....

逛了一早上，我只看中了两件宝贝，一件是金发水晶的手把件，瑕疵也很规律，类似仙女散花，卖1500元，我真心喜欢，但是那时我没钱了，没买。另外一件，是黄水晶吊坠，但是外面必须要包银饰，我觉得不能接受，就如同非要给范冰冰穿上我娘做的棉袄一样，不协调。

大哥问我：“你觉得如何？”

我说：“不行，虽然人人都知道水晶是有瑕疵的，但是当真拿到手时，他就无法接受，因为这种瑕疵，严重影响了整体的美感。”

施华洛世奇，是世界上最著名的水晶品牌。

其实，他们生产的就是人造水晶，因为他们知道天然水晶的弊端，一个施华洛世奇的水晶吊坠，同款的，批发价也就是5元左右，还有质量差一点的，只要1元，据说是从义乌那边进的，批发价才6毛。

中国人有个独特的情结，喜欢原生态的，不喜欢人工的。

所以，人们很难接受人工水晶，其实成分是完全一样的，就是二氧化硅.....

今天，我想写的主题是：原生态的，未必是好的，人工的，未必是差的！

读高中时，我们班有个同学特别调皮，老师想开除他，约他父母谈谈，他家是沂蒙山最穷的山区，跟大志家差不多，他父亲来了，提了两桶花生油，送给老师。

最终，老师还是没把他开除。

在我们那边，花生油就是重礼，我父母去城里拜访别人，也是送花生油，我姐当老师以后，别人送她的也是花生油。

那么，农村自榨的花生油真的更安全吗？

其实，未必！

如果大家有机会参观一下花生油的生产线，你会对食品安全有了另外一种认识，从花生下线开始，就要开始一系列的检测，出油以后，还要把黄曲霉素提取掉，黄曲霉素就是很强的致癌物。

我参观了生产线以后，我就明白了一个道理，我们家自榨的花生油，其实更不安全，因为没提取黄曲霉素，有人反驳了我的观点，他认为只有腐烂的花生才会有黄曲霉素，其实并非如此！

中国的食品企业，多次被暴光食品安全问题，这些企业知名度小时，貌似都是安全的，为什么做大了，就不安全了呢？

因为，过去没人盯着，现在有人盯着了。

实际上，他们比以前做的好多了，也就是说，虽然中国的食品安全问题很严重，但是小作坊更严重，大企业已经是出类拔萃了！

现在，我们家经常吃玉米油，预防血管类疾病.....

那么，问题又来了，人们谈到了转基因。

在中国，有个特点，凡是谣言，多数都被证实是假的，而且人们喜欢以讹传讹，一谈到转基因，貌似人们很害怕，为什么害怕呢？因为不是纯天然的，是后天人工干预的。

转基因是什么？

就是基因优化，杂交水稻其实就是基因优化的结果，我们都在吃，袁隆平的方式是不断杂交，转基因的方式是直接人工干预，把基因调整到目标结果。

人们为什么如此反对呢？

以前，我写过一句话，对一件事了解的越深入，越会一分为二的看待问题，我就问一个问题，不需要回答，只需要回答你自己就行了，你真正了解过转基因吗？你看到的所有信息，哪个不是带有情绪的？你真正的研究过科普类文章吗？

转基因到底是好，还是不好？这个我也不知道，我也没发言权，我只是说了一种理性思考的方式，不要人云亦云.....

转基因，是全球农业的发展趋势，袁隆平为什么如此努力的在研究杂交水稻，不就是为了提升产量嘛！

其实在本质上杂交和转基因是相同的，杂交是把一个品种的基因导入另一个品种，只不过这是一个自然整合的过程。转基因在导入目的基因的同时还会降一些植物不需要的载体基因导入，这可能就是二者的区别。不管怎么说，现在有关转基因的危害还没有定论，支持者有之，反对者亦有之。

袁隆平是转基因的支持者，可以看看他最新的访谈！

我的观点很简单，顺应国际潮流，不要锢蔽自封，整个时代是朝前走的，不要总是拿着弹弓去吓唬别人，没用，人家都用原子弹了。

另外，无论反对也好，支持也好，转基因是潮流，我对这些东西并不关心，因为我觉得离我很遥远，什么人关心这些事？

我给讲个故事，你们就懂了。

我们村，小卖部门口，天天有人在那里扎堆聊天，我爹也经常去那里下棋，他们讨论的全是国家大事，小事根本不谈！

前几天，我在松鼠会看到了这么一篇文章，是讲述了食品安全，有人提到，转基因产品上市，是要经过很苛刻的食品安全检测，如果用这些检测手段来检测我们现在的粮食，90%都不过关，因为有农药残留、重金属超标.....

实事求是的讲，通过关注这些论战，我觉得真正让我们担忧的不是转基因，而是中国的教育，真的缺失了科学素养！

恰好，最近又有消息，英国禁中成药销售。

其实，这些能够出口的中成药，已经属于中药类的极品了，因为他们已经经过了严格的出关检测，依然被禁止，而且禁止的理由也很明确，重金属超标，还有就是出现了多例肾衰竭。

上次，有个群友过来，他就是类似的病，他的目标是争取换肾，我以前写过他，久病成医，在谈到肾衰竭为什么在中国发病比例这么高的原因时，他就谈到了中药，这是医生们的观点。

在医药安全方面，中国还是落后欧美很多年，我们珍惜自己的生命，远离这些重金属配方，在微博上，有人批判了一些老中医给孩子开的救命三宝，都是重金属含量很高的方子，结果一片骂声，人们容不得中医受半点怀疑。

中医是知其然，西医是知其所以然。

例如，田七具有活血的功能，其主要作用成分是什么？

Dencichine，分子式是C<sub>5</sub>H<sub>8</sub>N<sub>2</sub>O<sub>5</sub>，在国内叫三七素，把这些东西提取出来，这就是西药。

这就是中西的差别所在！

这么讲吧，大家都是文化人，都知道有医效原理的最终都是分子结构，西药就是把有效的分子分析出来了，把无效的剔除了。

每个人都有自己的信仰，我信现代医学，如果我胳膊摔断了，你吹的再神，我也不去找你的接骨神医，我愿意接受手术.....

但是，我反对盲目的给孩子乱吃药，乱折腾，中药为什么没有医疗事故？

现代医学，已经跑的很远了，李开复病了，这么多人给他开了中药秘方，人家还是飞走了，为什么呢？

因为，不信任！

争论是毫无意义的，我只是把我自己的想法说出来，每个人都可以表达自己的观点，但是不要去漫骂，否则还没开始辩论，已经输了。

多去找外科医生聊聊，你会发现你过去很多观点都是很荒唐的，例如中医谈的宿便，你问问那些做外科手术的医生，他们见过几公斤的宿便吗？

如果你实在不认识外科医生，认识杀猪的吧？！

一句话，不要随便吃，不要随便喝，相信品牌的力量，虽然品牌未必很靠谱，但是总比旁门左道强的多，相信社会发展趋势，不要总是试图怀旧，时代车轮是挡不住的.....

昨天，开了个新浪博客，顺便开了个微信公众帐号，原来很简单，过去还是太懒了，我计划再搞个个人网站，再搞个微博，陆续的去做，在其他平台上要想立住脚，至少需要3年时间，因为培养读者是需要过程的，人们在不了解我时，还是习惯性先把我想象成坏人，从坏人转化成好人，这比保持好人形象更难。

今天，牛哥过来了，问了问晴晴手链怎么打算的？

晴晴可能去趟拉萨，去大昭寺开光，然后再回来，但是需要过了中秋节.....

我计划回家了，因为我爹要过生日了，我姐给我打电话，让我务必回去，一家人团圆一下，我越来越觉得小时候很幸福了，每到中秋节，一家人聚到一起，吃顿好的。

如今呢？大家都在为生活奔波，甚至一年见不了几次面，我认识上海的一些朋友，他们一年才回家一次，甚至几年回家一次，在外久了，亲情就淡了。

我在想，假如，我今天也查出了癌症，我一定挨着拜访一下亲戚朋友，其实生命的最后，你仔细想想，就是那么几个亲人，别的都是生命过客。

前一段时间，牛哥找我商讨过一件事，就是能不能搞个人脉资源群？他想搞一个，就是每个城市招募5个人，组成一个庞大的人脉资源库。

我投反对票，为什么呢？

因为，我做群是比较久的，我的群是从2006年经营到现在，其实粘稠度越来越差，因为两极分化严重，最终就形成了帮派，有些人现在飞的太高，即便是我去找他，可能都需要预约。

我为什么反对去建群呢？

因为，因为这需要全身心的贴上去，想当年，为什么那么多人骂我，我依然坚挺过来了？因为整个群是支持我的，他们是唯一跟我发生客户关系的，他们是唯一有发言权的，这也是为什么我跟晴晴谈到那句话：别人如何说你无所谓，但是客户如何评价你，很重要！

我是真的牺牲了自己很多次机会，遇到了好的机会，我就分享给群友，让他们去发展，很多人以为我是个写手，有人还调侃我，说懂懂为什么不写自己的过去？是害怕别人知道他阴暗的一面，其实您还真不了解我。

当年，我过生日，群友从全国各地跑来，晚上12点在高速路口集合，还做专题网站，那时的我，才是最有威力的，但是外人不懂我，当外人认可我的时候，是我已经出书了，不过也晚了，那时我已经没威力了.....

可以在网上翻翻我历年过生日写的文章，从2006年开始，每年都是很有故事的，其中2008年那年，我媳妇给我过的生日，那是我们第一次见面，后来又见过两次，就结婚了。

我说这些的意思很简单，如果是以赢利为目的，是不可能把一个圈子经营起来的，这是基本出发点，这也是为什么我觉得很少有人适合做圈子的缘故。

牛哥是真心对别人好，但是他精力很难跟上，这东西需要全身心的投入.....

今天，看到蝉禅搞了全国人脉群，他的这个模式很好，每个省搞个大圈子，然后每个市再搞小圈子，最终搞成一个大的人脉圈子。

其实，互联网格局又发生了新的变化，我不是预知的，而是数据分析出来的，私下的时候，可以谈谈，一些新的机会马上就要到来了。

今天，既然吹牛B了，我就再吹一句，从2006年开始，我N次引领了互联网方向，这些可以找一些资深人士求证，我并不是写手，只是擅长写而已！



这次，我判断的机会是什么？

电子商务卖家化，就是说，别人买你东西，不单纯因为你东西好，而是因为是谁在卖！培训行业会洗牌，一大批人会倒下，还有就是以旅行为载体的交友平台会兴起.....

以上，都是一派胡言，喝了1斤酒，你就不满意，也别跟一个酒鬼计较，对不？

-

## 2013-09-12：贴个标签，卖个高价！

9月12日，雨，济南、老家

昨天下午，小毕过来了，貌似有些小落魄，当初被我忽悠着买了辆C5，那时他主要做腾讯和优酷的广告代理，在山东做的还是蛮不错的，用他自己的话来讲，就是不知道咋的，就做起来了。

他拥有着庞大的人脉资源，做广告大客户，核心还是人脉。

后来，他去了土耳其，在那里待了N久，带回来了榛子酱和玫瑰水，问能不能通过淘宝进行销售？

虽然他是做互联网广告的，其实他并不懂互联网。

我们在淘宝上帮他搜索了一下，发现淘宝上的零售价比他的进货价还便宜，根本没机会，而且淘宝上的产品包装更美观。

欧美的食品包装，还是太业余，最典型的就是比利时巧克力，包装特别简单，而国内卖的包装都很精美，这说明了什么呢？

我媳妇，关注了一个妈妈的微博，这个妈妈推荐了一款安全座椅，售价2200元，是从德国发过来的，货发到济南，到邮局提货，旁边办理海关报税手续，当时发票丢了，工作人员问我价格多少？我说2000元左右，接着给我开了一张200元的税票.....

这中间，还有个小插曲，因为箱子破了，发票丢了，工作人员不给提货，我让媳妇把淘宝交易截图发到我手机，证明给他看，在闲聊过程中，海关的人跟我讲，尽可能的不要在淘宝上代购这些玩意，都是国内生产的，发货柜到欧洲，然后再零售过来，手表、包包多是如此，都是中国人在那边操作的，其实与品牌商一点关系都没有！

上个月，我媳妇看中了一款香奈儿的包包，代购价3万元，我发了个说说，有网友就联系我，她说她手里有代购的这款包包，包括航空单都是真的，只要3600元，而且因为是我读者，可以更便宜，3000元就可以，除了专业人士，几乎分辨不出来，而且这方面也没有专业人士，谁也不可能天天买香奈儿.....

恰好，前几天看了一个新闻，有个女星花70万买了个包包，被证实是假货！

我觉得，真是逆天了，淘宝上真是不缺奇葩，跟小毕聊了一会，我问他进出口业务还做不做？他说现在所有

业务都停了，团队也解散了，成了光杆司令了，另外进出口潜规则太多，也不符合他的价值观。

他说：“平时，你吃的鸡爪，你以为真是国产的吗？不是，多数都是进口的，因为老外不吃鸡爪，包括猪内脏，但是这些类目属于禁止进口的，很多进出口公司都在做类似的走私业务，为什么说吃不到国产的呢？因为进口鸡爪便宜，如果你是食品加工企业，你是选择便宜货还是贵货？而且国外鸡爪质量更好，不容易断，国内鸡多是密集饲养，骨头很脆。”

真是开了眼界，看来我爹也经常吃进口食品……

我问：“你现在还有啥？”

他说：“啥都没了，就这两个瓶子。”

我问：“什么宝贝？”

他说：“一瓶是从木瓜里提取的生物酶，可以快速分解酒精，按照1比1的比例喝上，半小时酒就被分解成水了，拿交警用的仪器一测，20以下，我们都做过无数次试验了，要不你喝点试试？”

我说：“你用个农夫山泉的瓶子装来的，而且这么浑浊，我不敢喝。”

他说：“没事，是从木瓜里提取的，你看看如何能打开局面？”

我说：“功能性的饮料，大家不会轻易喝的，主要是担心安全问题，如果是娃哈哈产的，我肯定喝，你产的，我不敢喝，因为没有知名度。”

他说：“如果做上包装呢？”

我说：“道理是一样的。”

他说：“很多人必须喝酒，但是喝酒又伤身体，用这个产品可以快速分解酒，起到保护肝脏作用，多好呀？”

我说：“概念很好，很难推广，以前在饭店里见过类似的饮料，例如保健醋，很少有人去喝，因为试错的成本很高。”

他说：“能不能通过互联网招商？”

我说：“这个思路是可以的，要把批号、检测报告都准备齐全，然后搜集同类产品，分析他们的招商渠道，复制他们的广告渠道，就可以了。”

他说：“有没有其它办法？”

我说：“找帮主聊一聊，他是专业人士，术业有专攻。”

他说：“那我明早去找他吧，我给他打个电话，你把号码告诉我。”

我把帮主手机号码给了他。

我问：“另外一款产品是什么？”

他说：“这两个产品，都是实验室产品，另外一个治脚臭的，过去我并不认可这个市场，在淘宝一搜，发现销量真高。”

我问：“你告诉我一点就行了，你比排名第一的优势是什么？”

他说：“我说不出来。”

我说：“那就没啥机会，这两款产品，如果是让我做，我全部枪毙！”

送走了小毕，有些失落，没帮到他.....

今早，到办公室，晴晴在，我问她什么时候出发去拉萨？

她说：“马上中秋节了，要先在家里过中秋，然后再出发吧，我计划23号从上海坐火车走。”

我问：“为什么不飞呢？飞机更便宜，西安飞拉萨不到800元，而且时间成本更低。”

她说：“我觉得很多人没有坐火车去拉萨的经历呀。”

我问：“你的意思是写坐火车的游记？”

她说：“是呀！”

我问：“你跟谁去？”

她说：“我跟于一（导演）一起去，让他帮我拍记录片和照片，我想再招募两个队友，你觉得如何？”

我说：“可以啊，费用AA。”

她说：“是啊，最好会写作的，能边走边写写。”

我说：“我来帮你算算成本吧，来回路费1400元，就按1800元算，7天时间，人均伙食费700元，住宿费700元，也就这些费用吧？”

她说：“是的。”

我问：“需要我帮着发布个广告？”

她说：“好！”

于是，我帮她发布了招募队友的广告，全程AA，他们俩就是想找个伴，从我个人角度来讲，我觉得3400元的开支还是蛮低的，其实这些钱也花不了，因为有几天是在火车上吃和住，基本不花钱.....

有共同经历的人，很容易有很深的感情！

这两天，很多朋友找我，问我要刘红波的联系方式，有的是想买床垫，有的是想拜访他，有的是想跟他合作，最初我还是蛮有耐心的，一一回复。

其实，我以前就分享过他的日记，用心的朋友早就加过他了。

今天，我再介绍一下刘红波，我觉得他是个浑身充满正能量的人，做事特别用心的人，他自我评价是：性格太固执，因为固执，所以能干成事，因为固执，所以干不成大事。

刘红波，人在武汉，做了17年床垫，过去主要做床垫上游产业，例如弹簧、面料、钢钉，而且有相应的配套生产工厂，我去参观过，很开眼界。

他一直都想转型到床垫产业上来，因为他太熟悉里面每个工艺，而且太熟悉床垫内幕，黑心棉、工业胶水，他就是想做真正的健康床垫，但是很少有人懂他。

现在，互联网时代到来了，他想把自己的故事展示出来，想把自己的价值观体现出来，想在互联网上推广健康床垫，他的优势就是简单、听话、照着做，你给他一个建议，他会完成的比你想象的还要好。

他需要有人懂他，有人跟他合作，可以去参观一下，考察一下，蝉禅看人很苛刻的，蝉禅对刘红波的评价非常高，这是一个充满正义感的家伙.....

刘红波的QQ：1569341768

前几天，我刚参观过他的原材料生产基地，感触特别深，整个床垫上游批发市场，还是以黑心棉为主，我结婚时，我爹给我买的床垫，是本地最贵的，1000多块钱，现在想想，要是剪开，肯定是黑心棉。

而且，最不能接受的，就是越睡越塌！

恰好，看到了马未都的一个笑话，他说：“我年龄越大，跟老伴的感情越深，晚上睡觉时，我们俩各睡各的，早上醒来，我发现我总是躺在她的身边。其实，我不是故意这么干的，而是她太胖了，把床垫压塌了。”

提起马未都，我还是略有微词的，我是他的铁杆粉丝，也是我的奋斗目标，他是坚持每天都发表博客，而且每篇阅读量都是几十万。前几天，听刘香说，马未都根本不会用电脑，博客应该就是他口述的，别人发表的.....

想了想，还是有些失望，新浪博客从最初的极地阳光，再到马未都，难道都需要代笔？

其实，我也理解。因为，前些日子，于导过来玩，他跟我们讲述大编剧是如何写剧本的，大编剧是负责整体框架的，然后再划分为几大部分，再分配给下面的写手，最终一综合，就是一部剧本。

不过，我觉得马未都代笔的可能性不大，因为文笔老练，一看就是资深创作人。

马未都有个婚姻半球理论，很有意思。

半球理论是什么？

就是说，你要跟爱人共同成长，这样球才能滚起来，否则不和谐！

有的女人，自己在家带孩子，感觉自己好辛苦啊，给老公诉苦一下，老公接着就是一顿抱怨：人家还在加班呢，谁跟你似的，每天啥事不干？

于是，女人觉得委屈！

其实，男人也觉得委屈，我在外面如此辛苦，你还来“捣乱” .....

烦恼，都是自找的，人要学会自己给自己调解情绪，马未都刚上班时，年终了，要发奖金了，奖金分三等，6元，7元，8元，大家开会讨论，特别激烈。

马未都说：“我不讨论了，我要6元的。”

剩下的人，讨论了2天才有结果。

结果，马未都在图书馆看了2天的书，用1块钱买了两天的阳光灿烂，多爽呀！

就如同，你开奔驰，我开C5，感觉差别挺大，其实驾乘感真没区别，有时我开奔驰，有时我坐奔驰，我觉得

基本没有大的差别，但是内心感觉不一样，于是总是想换车，前几天我总是想换车，但是我怕村里人嘲笑，不敢轻易换，我的皮卡天天停在门口，村里已经有人嘲笑了。

不是说我在乎不在乎，关键是要考虑父母的感受。

烦恼，都是自寻的，今天牛哥过来玩，我说我每天真空虚呀。

他说：“你还叫空虚呀？玩又不耽误你赚钱。”

我说：“无所事事呀。”

他说：“我才是颓废呢，10年前我就是这个样子，啥事不干。”

为什么我很看好高端旅行呢？因为现在有钱没处花的人太多了，想出去玩，又怕找不到合适的圈子.....

在QQ上，遇到了房老师，她是潍坊报社的领导，我的安全驾驶在那里连载，就是她安排的，我们俩也是因为这本书认识的。

我问：“最近看我日记了没？”

她说：“绝对铁杆。”

我问：“有什么建议？”

她说：“我直说，你不会生气吧？”

我说：“咋可能呢？”

她说：“我给很多朋友推荐过你的文章，也给很多朋友推荐过胡律师的文章，但是他的更容易被接受，因为他有社会身份，大家很容易理解，我咋介绍你？种地的？写文章的？旅行爱好者？我想来想去，都不合适。”

我说：“明白了，社会标签嘛！”

她说：“是的，这就是现实，其实在我看来，这些标签都无法来概括你，因为你远高于标签了，但是你要为别人所接受，还是要遵循规则。”

我说：“搞个越野俱乐部如何？”

她说：“标签是你的透明天花板，需要突破，越野俱乐部还是小了，现在在云南有一种俱乐部，就是为有钱

人设计的，特别好，有旅行，有商业考察，你可以朝类似的方向发展，但是还是需要你去思考和论证。”

我把这些话给牛哥听了。

牛哥说：“你还好一些，基本是有标签的，你们这些做网络的，我都提过类似的建议，一定要有社会身份，否则很难落地。”

中午，牛哥计划回家吃饭。

我说：“吃完饭，我回家。”

牛哥说：“那我请你吃饭。”

于是，我们三个去吃黄焖鸡.....

吃过午饭，大家把办公室的一些礼品都搬到我车上了，带给我父母的，谢谢最近朋友们带来的礼物。

长途跋涉，我还是蛮喜欢C5的，特别是方向盘，太个性了，越用越喜欢，太方便了，而且轮胎很出色，是飞靴轮胎，很帅，另外车子比较舒适，安全系数蛮高的，跑长途不是很累。

瞌睡了，我进了服务区，跟晓燕通了一会电话。

她问：“边境游，到底做不做？有个人让我问的，你不做，人家就做，他可以投资你。”

我说：“我很适合做朋友，不适合做合伙人，因为我太善变，为了保护别人，我不建议跟我合伙，他可以去干，我可以帮着摇旗呐喊。”

她问：“如果晴晴手链不做了，我能否做？”

我说：“这个事，你要跟她商量。”

她说：“我觉得晴晴的执行力有些跟不上，如果从拉萨回来，接着出发，现在可能早卖光了，如果她同意我卖手链，明天我就能出发。”

我说：“昨天，我写的那个电子商务卖家化，你认同不？”

她说：“很认同，这也是为什么我坚持写日记的缘故。”

我说：“卖什么不关键，关键是谁来卖，你现在的计划是卖什么？”



她说：“丝巾。”

我说：“我给你算算手链的利润，五大佛教圣地：普陀山、九华山、五台山、峨眉山、拉萨，如果规划一个线路，一口气慢游这五处，然后带着1000串手链，每串手链加200元卖出，用一年时间来完成这个销量，大约是20万的利润，你不要觉得加200元太贵，其实正常的红木手链，即便是不开光，也要至少加200元的利润，一年就干这一件事就足够了，晴晴带去拉萨的300串手链，几天就卖光了。”

她问：“如果是边境游，应该带多少手链呢？”

我说：“如果是边境游，就要带3000串手链，打造的概念是‘中华串’，因为走遍了大江南北，是有灵性的，每串加200元出售，利用游记来推广，然后购买者加群，用2年的时间来完成这些销量，如果游记足够火，可能半年就卖完了。”

她问：“如果是你，你多久能把3000串卖完？”

我说：“如果是我，并且加群，我觉得最多60天，杨文剑卖茶叶，送QQ群，一周卖了1000件，我应该比他稍微厉害一点点！”

她问：“如果拉广告赞助呢？”

我说：“我会跟刘红波似的，每到一处景点，我就拿出广告拍一张，每天我拿的广告都不同，广告费5000元/人，每天在游记里，我发布一张这样的广告照片，广告投放者可以参与到旅行当中来，100天的行程，可以获取至少50万的广告费。”

她问：“车身广告呢？”

我说：“十处，每处1万元。”

如今，电子商务是主流，人们在淘宝上的广告位厮杀，很少有人能跳出来思考这个问题，咱为什么把自己打造成有影响力的人呢？成为别人心目中的英雄，我们卖什么，别人就会买什么，这就是我前天提到的电子商务卖家化.....

这是趋势，晴晴的手链，其实就是典型案例！

以上的这些数字，在大家看来可能比较扯蛋，其实我认为还是比较保守的，前提是你能找到有人为你摇旗呐喊，蝉禅组织的拉萨行收费4万元，不照样招满了？人们低估了有钱人的消费能力，他们不怕贵，怕的是没价值。

扯蛋是没用的，赚到钱才是硬道理，今天提到的标签，我想了想，其实赚钱是获取标签的第一前提，连钱都没有，还谈什么标签？

晓燕说：“我为什么回来？我就是想让自己的孩子从小是在军区大院里长大的，他是有身份标签的。”

我说：“看来以后要跟你们家搞好关系，再过三十年，我可以很自豪的说，我认识X军区领导。”

她笑了.....

到家了，下雨了，儿子在家，我把玩具给拿出来，是妞妞阿姨给买的，谢谢妞妞！

在家的日子，总是如此的惬意，回家吃饭去了！

-

## 2013-09-13：卖家的明星化路线！

9月13日，阴，老家

前几年，老师找到我，需要我帮个忙，做个市场调查，看看固元膏在网上销量如何？

经过数据分析，发现淘宝上卖的很差！

老师是帮谁做的数据调研呢？五谷磨房，当时还帮他们出版了一本图书《健康是磨出来的》，我还在出版社给五谷磨房的人讲过电子商务.....

过了不到一年，固元膏火了，在淘宝上特别火。

为什么呢？

因为出来了个养生大师，叫：马悦凌！

她开了淘宝店，并且通过她的图书来进行推广，火的一塌糊涂。

这个事给我启发很大，原来把人搞出名，比把产品搞出名更容易，而且更容易打动别人.....

从生孩子起，我媳妇迷上了微博，关注了几个辣妈的微博，所谓的辣妈是什么标准呢？

有钱，有闲，把娃打扮的特别帅气，把自己打扮的靓丽无比，还四处旅行！

我媳妇就成了她们的铁杆粉丝，经常给我讲这些辣妈的故事。

我说：“那些都是营销帐号，这些妈妈都是包装出来的，甚至根本不存在。”

被她骂了几次，我就不敢再提这个事了，因为她容不得别人玷污她的偶像，而且她觉得我内心太肮脏，看到这些就以为是假的。

后来，这些帐号不断的推荐一些东西，包括安全座椅、点读笔、螨虫机.....

有个妈妈，天天晒孩子照片，突然宣布搞了摄影培训，于是我媳妇也报名了，还花3万多去买了个5D3！

不过，我媳妇很开心，她觉得值，因为这些妈妈都是她奋斗的目标。

最有意思的是什么？

那个卖点读笔的，把电话打到我们家了，问：“是不是懂懂？”

我媳妇说：“我是懂嫂，不是懂懂。”

那个店主是青岛的，是我的读者.....

当初，我忽悠于导去搞摄影培训班，有些急了，就是临时出招，倘若是想搞成第二职业，我就会建议他先写书，然后出版，卖多少本无所谓，然后在微博上搞个认证，不断分享一些摄影技巧，吸引大量摄影爱好者，然后一期一期的推出摄影培训班，会很火的。

牛哥给晴晴的建议也是如此，牛哥说：“把一个产品运营出名，没有1000万的广告费，基本不可能，而且竞争越来越激烈。但是，把一个人运营成名，成本相对低的多，当人成名以后，产品自然就成名了，这是一个很好的捷径，再过几年，把一个人运营成名，也会越来越难。”

这几天，我提出的那个概念，其实就是由上述案例延伸下来的，也就是：电子商务卖家化。

其实，应该再加两个字：电子商务卖家明星化！

这些明星，很多都是包装出来的，例如有的店主是旅行达人，一直在路上，夫妻很恩爱，昨晚我分享的那个五皇冠小店，其实就是这个概念，依此来卖女装，而且超级贵，好评100%，其中90%是给了满分评价，平均每月卖3000件货，客单价普遍在100元以上，不乏400元的，每月的毛利润应该在20万以上。

为什么呢？

女人呢，第一是向往爱情，第二是向往旅行。

如果又有爱情，又有旅行，那无敌了，过去我也没意识到这一点，COLIN找到我，让我帮他分享篇日记，是他和媳妇旅行全球的一些照片，标题叫：《是旅行，让我们的手牵的更紧》。

他的初衷，是想收集一些来自世界各地的明信片，在婚礼现场展示.....

没想到，搞大了！

平时，我分享一篇文章，好一点的，能到1万的访问量，差一点的，也就是2千。

不过，CONLIN这篇日记，接近8万人阅读，被转发2000多次，被分享了4000多次。

总而言之，关键是题材好，如果在日记里卖衣服啥的，可能又打动了无数少女的心.....

COLIN这个，是真的。

淘宝上那些，多数是在演戏，甚至根本没影的事，而且距离拿捏的非常好，生活的太透明，没有神秘感，就如同我吧？大家就觉得没神秘感，都能想象出懂懂穿着大裤衩在打字的场景.....

为什么这些淘宝店普遍不开旺旺呢？

按理说，服务好客户，才是一切之根本呀，就是聘个客服，也花不了几个银子呀？

这是一种战术，就是塑造神秘感、明星感，爱买不买！

恰好，我看到他们家卖小叶紫檀，采取了预售制，理由是纯手工打造，需要7~15天的制作周期，为什么要这么搞呢？

其实，这也是心理战术，给你的感觉这不是量产的，而是店主找师傅亲自做的。

搞代购的，经常用这一招，明明货就在家，非说在路上，让大家等上半个月，消费者觉得这才是真正原装进口.....

小叶紫檀这类玩意，是个熟练工种，越是量产的，质量越好，刘香就是卖红木家具的，前些日子，她老公自己搞了块下脚料，车了一串小叶紫檀。

她就跟我提到了这个观点：技术不行，车的不圆！

那么，卖家怎么才能明星化呢？

拉萨回来以后，我跟晓燕接触的比较多，而且接触久了，我觉得她是个智者，很博学，不仅仅如此，她能指出我身上很多缺点，我给她的建议，她能执行的非常好。

昨天，我问她：“如果坚持写一年日记，你能到5000人/天不？”

她说：“没问题。”

我说：“那就足够了，其实你高估了这些淘宝卖家，他们根本没有这么多的关注，他们的粉丝群体并不大，只是高度集中而已，如果你能够做到5000人/天的访问量，一年产生50万的利润是没有任何问题的。”

她说：“我目前有个疑惑，我应该写哪方面的呢？”

我说：“这个，需要你自己思考，目标粉丝群体要高端，例如梦飞，她选择的方向是安全驾驶，现在每天6000人的关注度，她的粉丝质量就很高。把粉丝当成目标客户并不可耻，因为所有人都是这么干的，包括明星，演唱会靠粉丝，唱片靠粉丝，自己的身价多少，也靠粉丝，但是这里面有个最基本的前提，你是有价值的，只要你是有价值的，那么你就是有价格的。”

仔细一分析，其实答案就有了。

男人关注啥？

赚钱、车、女人、旅行。

女人关注啥？

衣服、男人、旅行、孩子、家庭。

假如，一个女人带着孩子去旅行，边走边分享，能吸引无数妈妈的关注，如果仅仅是独自行走，只能吸引到穷游的关注，其实，女人很理性。

我媳妇，对旅行就不是很感冒，但是她对孩子游学很感兴趣，为什么媳妇最近突然想去深圳了，也是因为她的摄影同学画个饼，那个同学是深圳的，周末带着孩子去香港露营，还让孩子去清迈去读书，平时在深圳读贵族学校.....

我媳妇一想，我们为什么不让孩子也这么搞呢？

于是，她去了！

在我看来，我觉得这些都是形式而已，目的是使劲往孩子肚子里塞知识，俺不是这么想的，俺只是希望孩子从小生活的很幸福，家庭很和睦，家族健全，阿俊姐告诉过我一句话：对于孩子教育而言，给他快乐的童年是最重要的，因为这样成长起来的孩子，心胸特别宽阔。

俺没眼界，也不想那么遥远，我觉得大自然是最好的老师，每当我在城市里，看到3岁左右的孩子，还在妈妈怀抱里撒娇时，我就觉得受不了.....

今天，儿子陪我在田野里散步，他走累了，问我能不能抱抱他？

我说，可以，不过到前面桥那地方，你自己走，行不？

他说，好的！

到了桥头，他非要下来，因为他说过要自己走。

我特别开心，又鼓励性的抱了他一段，我觉得孩子应该先是野蛮成长，有个健壮的身体，对大自然有个全身心的认识，然后再慢慢去约束他的天性，你看看幼儿园里的那些孩子，就学会了两字：听话！

其实，孩子能出息成什么样，很大程度取决于家长的引导，如果我和媳妇在家，儿子就是太上皇，谁也管不了。

如果我们俩不在家，或者只有我在家，儿子就乖了，不那么嚣张了.....

平时，只要坐车，他就想去吃汉堡包。今天，他想回家了。

他问我：“爸爸，我坐你车行不？咱回家，我以后不吃汉堡包了，不好吃，辣，也不吃薯条了，也不吃番茄酱了。”

带他回家了，陪他看了一会巧虎。

在家的日子，我觉得蛮充实的。不过，一定不要在家里办公，无论男人还是女人，我给晓燕也是这个建议，家就是家，办公室就是办公室。

我是很多年才领悟这个道理。

现在，有办公室了，感觉自己变了很多，朋友也有地方找你了，等于成了人脉中转站，非常好。

这是去年去拉萨，牛哥他们给我的建议。

去年，还有个建议，我没有很好的执行，就是一定要有个公司，慢慢养着，注册资金可以低，哪怕只有3万元，不要去虚报注册资金，这东西跟QQ等级似的，看似没用，其实未来很有用。

今年，拉萨之行，知道了团队的重要性，这是接下来我要改变的两件事，不过家庭是一切的根本，我需要先把家庭理顺了，再去搞这些，否则赚再多的钱，也没意义。

我们能得到多少，在于我们付出了多少。

以后，我要每天写个身边朋友，给他们带去了机会，就等于给我自己铺了后路，今天我写写晓燕。

晓燕，软件工程师，完美主义者，曾就职于中兴，很快就坐到了没有挑战性的职位，觉得人生没意思，于是又去了华为，又干到了这个位置，又觉得没意思了，辞职，去了拉萨，我们认识了，现在又开始干淘宝。

晓燕，现在河南新乡，因为她是军嫂，老公在这里保家卫国。

晓燕的老家是河南南阳的，我曾经从侧面给她提了一个建议。

我说：“我说个事，你别生气，我觉得淘宝店注册在河南，还是有一定的影响，有素质的人没有地域概念，因为现在就没有地域边界了，但是很多消费者还是有很重的地域观念，我说这个话，没别的意思，我是希望你重新考虑一下，是不是要把店放到深圳之类的？”

她说：“你说的，我认同。”

牛哥在河南做过分公司经理，他说过一句话：“河南人，因为外人对他们有不公平的看法，他们反而做的更出色。”

不过，如果她走明星化路线，这些都不是问题，晓燕是坚持每天都写日记的，大家有兴趣可以关注一下她，她的QQ：21774917

这是一个需要时间来沉淀的问题，不是谁就能扭转和改变的问题，济南有个河南商会，他们曾经想过发起诚信河南的号召，来扭转这种局面，其实互联网时代，这是个很好的机会。

任志强，大家熟悉不？

当年被评为中国最欠揍的人，但是他现在成了正面形象，因为有了微博。

以前，我跟王通也探讨过这个问题，就是发起一个诚信联盟，交纳诚信保证金，把这个联盟做成品牌，就能扭转局面，过去网购是个骗钱的代名词，支付宝的出现，不是扭转了这个局面吗？

宽心，取决于经历，当你走入河南时，你会有了另外一番感受！

昨晚，出去散步，戴着耳机，听了易中天讲的《百家讲坛》，感觉讲的真好，过去对这个人没有太多的好印象，感觉说话怪怪的。

听他讲完第一集，感觉真是个高人，任何人的成名，都有不平凡的一面，我们总是低估了别人，高估了自己。

他谈了几个观点：

第一、诸葛亮是个政治家，并非军事家，关于他的那些军事传言，基本都是假的，包括空城计、火烧赤壁。诸葛亮是历史形象与文学形象偏差最大的，这一点，我基本赞同。



第二、历史人物是有几个形象的，历史形象，这是历史学家普遍研究的方向，就是最大化的还原历史。文学形象，这是文学家普遍追捧的，例如《三国演义》。民间形象，就是老百姓追捧的。

第三、周瑜是个大帅哥，肚量也很大，在《三国演义》里被冤枉了，成了诸葛亮的陪衬，被气死了，诸葛亮在赤壁之战中，唯一的作用就是撮合了孙刘合作，诸葛亮对刘备最大的贡献，其实就是提出了三分天下的策略。

第四、《赤壁怀古》里的“小乔初嫁了”，其实是错误的，赤壁之战时，周瑜34岁，而实际上，周瑜是24岁迎娶的小乔，为什么要这么写呢？就是把周瑜描写成一个战场、情场、官场得意的大帅哥，苏轼其实是羡慕之情。

第五、《三国演义》在古代是被当成兵书来看的，虽然内容是演义的，但是里面充满了心理战，空城计并非没有原形，的确有，不过是曹操上演的，是曹操大战吕布之时，曹操的部队去城外收麦子去了，曹操急忙摆了这么一个阵。

第六、关羽，其实是个情场高手，当时他特别喜欢貂蝉.....

我是没看过《三国志》，我是蛮喜欢看《三国演义》的，虽然研究不深，不过对于剧情还是蛮熟悉的，刘克亚还是蛮喜欢跟我PK这方面内容的。

以三国为题材的旅行，其实还是蛮值得一写的，特别是去荆州看看关羽，顺便开个淘宝卖关公像，很爽！

好了，今天的故事就讲到这里，希望大家都找到自己的定位，在小领域成就自己，哪怕就写写三国，也挺好呀.....

## 2013-09-14：也谈谈婚姻，谈谈命！

9月14日，阴，老家

听说，王菲和李亚鹏离婚了。

皇上不急，太监们急了，网友又是忙着惋惜，又是忙着感叹，又是忙着八卦.....

离婚，就是坏事吗？

对于他们而言，离婚肯定是更舒服的选择，应该祝福才对！

昨晚，我也发了两段话，再贴出来：婚姻，农村的最稳定，因为门当户对，夫妻双方进步差不多，村里很少出现离婚的，就拿我们村来说，比例不到1%，其次是工薪阶层，夫妻双方旗鼓相当，也很稳定。婚姻就怕什么？就怕异军突起，无论是女人突然优秀了，还是男人突然崛起了，另外一方跟不上节奏，婚姻就会出现破裂，这不是感情因素，而是人性根本，明星为什么离婚比例如此高？因为明星很容易异军突起，政界为什么离婚率低？其实是名存实亡，为了保住名声而已！所以，姑娘们，还是嫁个农村人更稳当，农村里也有极品，例如.....\\其实男人本性就是“新鲜”，今晚继续听易中天教授讲三国，他就谈到了这个观点，从男人换车就可以看出来，最初奥拓，然后捷达，然后奥迪，然后法拉利，开着法拉利，还想布加尼威龙.....我们总希望男人做什么？把捷达开一辈子，你觉得他会安心吗？！作为女人，应该如何呢？虽然是捷达出身，但是不断的改装，换发动机，换轮胎，换变速箱，让男人时刻爱不释手，同时又吸引着其他优秀车手！

2008年，我还没结婚，阿俊姐跟我讲了一个段子，她说：“你要努力赚钱，你的孩子才有资格去选择别人，否则只有被选择的份，婚姻其实就是一个匹配的过程，就如同你买个电脑，感觉慢了，换个硬盘，再换个内存，实在无法再升级了，就把电脑也换了。”

什么样的婚姻最稳定？

几个关键因素：门当户对、成长环境、共同成长、相互欣赏。

有人做过专业调查，媒婆介绍的婚姻，远比自由恋爱更靠谱，因为媒婆在撮合之前，她已经权衡了彼此，感觉基本门当户对，至于感情嘛，以后慢慢培养，农村家庭很少有自由恋爱的，哪有什么离婚的？我们村貌似只有一户离婚的。自由恋爱呢？往往忽略了门当户对，有人就问过一个问题：假如《泰坦尼克号》里的如丝和杰克在一起，会幸福吗？

小躺老师（给我出书的编辑老师）说：“纵然是好莱坞，他们也尽量规避拍婚后生活，因为婚后生活与爱情是有很大大冲突的，这也为什么《泰坦尼克号》要让杰克死的缘故！”

他们俩，根本就是门不当，户不对，这样的婚姻特别痛苦，我身边就有一例，凤凰男嫁给了官二代，他在凤凰男里属于极品了，因为他媳妇是一个对人要求很苛刻的人，约会时，吃饭的姿态，放筷子的位置，这些细节做不好，直接被淘汰了，这哥们算是比较儒雅的了，纵然如此，婚后生活一塌糊涂，吵呀，闹呀，打呀.....

婚姻和爱情是两回事，这个只有过来人才会懂。所以，经常会听到一句感叹，跟谁过，都一样！

除了门当户对，我觉得成长环境也很重要，跨省婚姻是个很痛苦的选择，一方必须要选择放弃家乡，还要磨合生活习惯、风俗习惯、饮食习惯、语言习惯，这是个很痛苦的过程，我就是跨省婚姻，这两年，彼此都磨合的差不多了，同城婚姻还是比较靠谱的，因为有着太多的共同价值观。

举个例子，我们这里很少有串门的，我媳妇就觉得我们这里的人不热心，亲戚朋友之间走动也不密切，其实现在的人，哪有串门的了？都忙着赚钱呢！

结婚那一瞬间，真正能够维系婚姻的，其实是共同成长，特别是女人，生孩子傻三年，甚至很容易沦落成了一个家庭主妇，自己认为付出了更多，其实男人不会这么认为，因为男人是朝上看的，他会去欣赏更优秀的女人，而且不自觉的会跟家里的女人进行对比，什么东西都怕对比，开辆捷达挺好，也开的挺顺手的，突然有一天，奥迪跟我说，你开开我吧！一开，感觉真不一样，再开捷达，越开越别扭.....

什么是相互欣赏呢？

这是一位离婚的大姐告诉我的，她说：“男人，一定要有魅力，而且要用魅力征服你的女人，让女人发自内心的崇拜你，崇拜比爱情更持久。”

例如，我出门的时候，别人问，你媳妇是干嘛的？

我说，我媳妇在北大教书。

不经意间，流露出了自豪之情，甚至我都很崇拜她，恰好她又是教文学的，回家我们还可以谈谈创作，吟首小诗啥的，多浪漫！

啊，我爱你———

塞北的雪！

当然，我还有个论调，说出来你们肯定骂我，有些时候，离婚不是悲剧，而是喜剧，因为彼此都觉得这是最

好的选择，所以不要觉得别人离婚了，就是可怜的，并非如此，没听说过男人三大喜吗？

升官、发财、死老婆！

为什么要死老婆呢？

因为，可以名正言顺的娶新的，从这个角度来看，男人太贱！

我们都在忙着骂刘晓庆，60多岁了，还当新娘，我们唾弃她，因为在我们的价值观里，她的婚姻是不幸福的，真是如此吗？

其实，我们根本不在一个频道上，在她看来，她这样的人生才是幸福的，因为她的人生之路里，不断充满着热恋的感觉，一路多是甜蜜的，这是一个采访过她的人，说的一段话！

其实，我是理解她的！

有时，男人聚到一起，谈起婚姻，更多是无奈，如果离婚手续就跟QQ拉黑那么简单，早都离了，这也为什么说，跟谁过都一样.....

当然，多数人的借口是，为了孩子嘛！

明星婚姻，更不稳定，为什么呢？因为女明星出去演出，有人一定能把她睡了，男明星出去演出，就一定有人主动送上门，虽然自己现在开的是奥迪A6，但是不断有奔驰S600和法拉利送来试驾，很多东西就怕比较嘛，比较来，比较去，比出事来了。

为什么农村的婚姻稳定？

因为，没机会试驾！

关于婚姻，牛哥说了两个观点：

第一、无论男人还是女人，一定要敢放出去，不要总是试图去抓住，放出去，还回来，这说明是你的人，放出去，不回来了，说明本来就不是你的。

现在，太多女人都有控制欲了，对于婚姻而言，控制欲太强的人，往往是受伤最厉害的，学会放手，男人反而更恋家，我媳妇对我就是散养，我在外面流浪够了，总是想家，一回到家，立刻感觉变了个人，小曲一哼。

第二、婚姻最可靠的关系是依赖，婚姻就是一场合作，合作双方彼此依赖关系越多，合作越稳定，所以，要努力成为对方的依赖。

婚姻有大师吗？

有！

牛哥跟李中莹关系不错，在牛哥看来，NLP也就是李中莹讲的不错，李中莹还写了一本关于婚姻的书《爱上双人舞》！

牛哥说：“他谈婚姻，但是他自己结了四五次婚，我觉得缺少说服力。”

另外一个大师是谁？

刘一秒，他谈家庭和谐，结果自己离婚了，为此产生了很大的信任危机。

什么是大师？

就是自己做不到的事，要求别人做到，而且无论你做的多好，都能给你挑出毛病！

那么，我谈谈我的婚姻价值观.....

首先，要有钱，无论男人还是女人，一旦度过了金钱槛，矛盾就少了90%，你仔细想想，大部分吵架，不就是因为钱嘛！

我和媳妇，现在基本不吵架，当然也偶尔争论，争论在哪里买房之类的，这些矛盾是出自价值观的分歧，不是怨恨，所以也算不上吵架。

其次，要独立，就是说，婚姻是合作，我是个独立的个体，结合到一起是为了让自己更优秀，而不是让自己更迷失。

最后，要魅力，随真年龄的增长，自己的魅力是不断提升的，男人的魅力包括修养、标签、谈吐。

还有一点特别关键，如果父母反对的婚姻，多数是不靠谱的，但是父母的反对，多数也是无效的，问问那些婚姻走到尽头的人，他们多数都会说这样一句话：真后悔没听父母的话.....

男人，婚后是啥样子呢？

看看他爹，就知道了！

所以，尽量规避特殊家庭成长起来的孩子，例如家庭暴力、单亲、隔代抚养.....

还是我以前说的那句话：婚姻，是冬天尿了棉裤，热乎不热乎，只有自己知道。

当时，我要结婚了，出版社的社长，送了我两句话：婚姻是围城，外面的人想进去，里面的人想出来。婚姻是鞋子，舒服不舒服，只有自己知道。

当然，除了婚姻的建议，他还送了我两句其它的话：人做事，天在看，出来混，迟早是要还的。

他的意思是说，不管你做了好事，还是坏事，都会有人来偿还的，所以不用担心你做了好事，没人知道.....

所以，祝福王菲吧，她肯定有了更好的选择，同时少一些讨论，少一些侮辱，明星很不容易，我们的言行，很容易成为她的苍蝇。

昨晚，继续听易中天讲三国，真的很长见识，貂禅最初是董卓的，然后给了吕布，后来曹操想让关羽帮着擒拿吕布，关羽说，我有个要求，我打败吕布，能不能把那个女人给我？

曹操心想，不就是个女人嘛，给！

不过曹操去一看，哇，倾国倾城，算了，还是自用吧。

关羽很生气.....

易中天认为，民间对关羽的崇拜，终究有一天会摆在婚姻介绍所，因为关羽是个花痴。

看历史，还是蛮有意思的，你会看到很多人性方面的东西，例如英雄多好色，一个女人惹的一群男人团团转！

好了，现在到了广告时间了，每天都要介绍一位身边朋友嘛，前天介绍了刘红波，昨天介绍了军嫂晓燕，今天介绍一下大志。

大志，在深圳做淘宝的，我老乡，是真正的老乡，我们俩在漠河之行认识的，为人仗义，送了牛哥两部苹果5，送了我一部，当时他的主业是卖手机的，曾经也小有成就，一年赚个百十万，后来有人给他投资了，但是合作的不是很融洽，在合作出现迷茫期时，资金撤走了，他去漠河散心，我们就这么认识了。

大志从农村爬出来，比我还不容易，因为他家那地方，全是山区，他考上高中，那都是全镇的爆炸性新闻，那里有个村，在山顶，没见过自行车！

现在，大志开了几个淘宝店，偶尔还写写日记，我读他的日记，竟然会偷偷发笑，写的的确幽默，比我有文采，他学问也比我高嘛。

很多人怂恿我，把大志搞成深圳圈的老大，因为这哥们太讲义气.....

好了，不多说了，大志的标签：淘宝、深圳、行车记录仪。

他的QQ：93687683，大家可以去看看他的日记，很有深度，比我写的专业性更强，我就是个游手好闲的人。

如今，QQ空间改了流量统计规则，据说手机访问不算了，我的浏览量下降了1半，现在每篇日记只有1万人阅读，但是转载量和分享量都有提升，今天我推了晓燕，她的日记浏览量过5000了，按照原则的标准，浏览量应该过万了.....

我的能力就这么大，有限！

这两天，家里秋收，我偶尔去地里转悠一圈，我一干活，我父母就喊停，倒是我儿子，一直在田野里，从早到晚，他也不嫌累，跑来跑去。

昨晚9点他就睡了，今早7点才起床，看来是真的跑累了。

我二哥，从安哥拉回来了，他在那边支援建设，当医生，今早我刚出门，就遇到了他，去他家坐了坐。

二哥，给我看安哥拉的钱币，上面有个曲折的公路，他还拍了在公路上照片和视频.....

我说：“这个太业余了，我给你看个狠的，这是怒江七十二拐。”

他说：“可美了，我们就在海边，天天吃海鲜，那里海鲜太便宜了，钓都能钓到20斤的鲈鱼，我们拿着螺丝刀去那里撬鲍鱼。”

我问：“你们需要干活不？”

他说：“每天没事干，可难受了，干活的都是黑人，一天工资20元人民币，后来觉得少，刚给涨了工资，一天30元了。”

我问：“那里有宝贝不？”

他说：“就是象牙，现在自由买卖了，但是不好往回带，而且现在浙江、福建人去了，很容易买到假的，带个象牙回来，能卖5万块钱。”

我问：“不是说，给安检钱就行吗？”

他说：“在非洲，是这样的，就是土匪，给钱，什么都好解决，但是入关的时候，不好办，有象牙手镯，500元人民币。”

我顺手在淘宝上搜索了一下，也有卖的，2000~4000元，而且是泰国小象的.....

中午，全家聚餐，给我二哥接风，16个月没见了，去了他家，看到了人大代表的合影，人家不都嫌我没社会标签嘛，我也去搞个人大代表去，我二嫂是人大代表，还有免费的医疗卡呢！

我爹，我，我儿子，我们三个人一起去的，农村风俗还是太土，妇女不能上桌子，我娘就不能去。

席间，大家讨论让孩子考什么专业？

因为，我两个侄子，明年高考，目前就两个选择，要么医生，要么教师。

在农村，这依然是两大热门专业，因为农村人就认识这两大职业，认为是铁饭碗，我姐姐、我，都是这种观念的牺牲品，我们都是读的师范院校。

如果是让我给个建议，我就说一点：去大城市读大学，至于读什么专业，并不要紧，其实读名牌大学，是有很多运作技巧的，例如自主招生，老百姓家的孩子，根本没机会.....

高考，早就不是独木桥了，父母的眼界，直接决定着孩子的未来，在我看来，我更希望把孩子培养成一个“家”，虽然他未必能成为家，至少是个有专长的人，有专长的人，就有粉丝，一个有粉丝的人，是有幸福感的，这种幸福感是成就感延伸而来的，需要经历过，才懂！

当年，人家问我，你长大了干什么？

我说：“开着拖拉机拉地瓜！”

问别人，长大了干什么？

科学家、警察、医生.....

结果呢？

人，就是个命！



## 2013-09-15：我做个梦，游遍了全球！

9月15日，晴，老家

农村，空气的确清新，我们几乎就是生活在森林里，到处都是树，远处还有绿幽幽的庄稼.....

按理说，在农村散步，应该很爽呀！

其实，不爽，为什么呢？

因为，传统观念，像我这样的青壮年，不在田野里干活，反而戴个耳机，哼着小曲，在田野里散步，成何体统？

于是，我喜欢晚上出没。不过，也有弊端，因为农村的夜晚太黑，而且村子周围有墓地，过去农村人喜欢把亲人埋在自家地里，而且小时候听了太多的鬼故事，导致我现在还是很害怕！

不仅如此，村边还有大量散养的恶狗，虽然狗是怕人的，但是一群狗跟我屁股后面叫，我也害怕呀，农村的狗，记性好，能记住村里大部分人的脚步，我这种常年在外的，就属于狗眼里的陌生人，把我当坏人了.....

我戴着耳机，听易中天讲三国，边走路，边学习，特别有味道，大家有机会可以下载个听书的APP，里面有很多公开课，相当于每天都在读书。

每天，我听两集，大约80分钟，恰好完成每天1万步！

农村人，高血糖的比例并不高，首先是饮食清淡，其实还有一个重要的因素，很少有人知道，就是农村的负氧离子高，负氧离子缺失是引发高血糖的重要因素。

我说说负氧离子的大体浓度：

工业开发区：0，负氧离子被尘埃吸附了。

城市房间：100，容易诱发生理障碍，头痛失眠。

城市公园：500，改善身体健康。

乡村田野：1000~5000，增加人体免疫力。

森林瀑布：1万~5万，人体具有自然痊愈力。

现在市面上很多空气净化装置，其实就是负氧离子发生器，这玩意实际很便宜，成本很低，但是概念一包装，就是几千元了.....

现在很多豪车里，也装备了负氧离子发生器，例如奥迪A8，负氧离子对于装修污染有什么作用呢？

负氧离子是负的，甲醛、苯是正的，这些污染物很容易就被吸附掉了，负氧离子吸附啥最有威力？

烟雾！

前些日子，我帮于一（今年拉萨导演）介绍了一个业务，就是去拍摄一个实验片，在一个负氧离子发生器上面，盖一个玻璃罩，在玻璃罩里释放烟雾，然后打开负氧离子发生器，短短几秒，烟雾没了.....

由此，可以看出，空气净化器是有作用的，不过依然不如生活在农村。

负氧离子发生器很小，跟烟盒那么大，成本也很便宜，市场价卖100~200元，是于冲家生产的，现在正准备上市，处于测试阶段，大家不要觉得我是在做广告，他们是生产商，主要做批发，走地面实体店的，我只是今天突然想起了这个事，想顺便给大家科普一下，类似的负氧离子发生器到处都有卖的，还有USB接口的，我办公室就装有两台负氧离子发生器，因为偶尔有人过来抽烟，作用很明显，当然也有心理作用，济南的空气，太脏了！

最初，我是怂恿晓燕做这个产品的，每件至少50元的利润，而且家家户户需要，常年开着即可，特别是放在卧室里，睡觉更塌实，把于一拍摄的视频一播放，很直观的表现其功能，能够打动很多人，一天卖上十多个，应该没问题，这个应该特别容易起步，最关键的一点，不管是谁，拿回家，就能自己做试验，找个矿泉水瓶子，吹上烟，扣在负氧离子发生器上，烟雾瞬间就没了.....

晓燕的野心不在小打小闹上，她是希望创建一个属于自己的服装品牌，她的目标是ZARA，最终她还是选择了丝巾作为切入点。

什么地方，很适合找货源？

阿里巴巴，你想要什么，就有什么，包括我介绍的负氧离子发生器，当然也可以从于冲那里进货，但是我不能这么写，否则大家以为我在帮于一冲做广告，我给他做广告，他也不请我吃饭，我白忙活。

你仔细想想，假如是你，你会花100多块钱买个这玩意吗？

除异味、除甲醛、除苯、除烟雾、除尘土、增加室内负氧离子浓度达到森林标准.....

除此之外，我还喜欢另外一个产品，就是雪菊，张伟送给我们那两盒，被我们喝光了，为什么呢？

因为，我们现在既不喝普洱了，也不喝铁观音了，天天喝雪菊，口感特别好，当然不同口感，价位也不同，送给我那盒是960元的，雏菊，特别好喝，没有异味，颜色也不深，送给牛哥那份，是有花瓣的，口感略差，有药味，颜色略深。

我们天天喝，没到一个月，没了！

来喝过的客人，无不赞叹，都说好喝，牛哥喝了以后，最直观的改变，就是痴睡，特别能睡觉。

我喝了以后，头晕，感觉有缺血的感觉，问了问医生，说是血压降低的缘故.....

恰好，今天看了一个记录片，是讲述昆仑山下的雪菊，那里的人以肉食为主，竟然没有三高人员。

雪菊是好东西，功效的确很明显，缺点就是太贵，当然也有便宜的，不过口感不行，如果能找到好的货源，这是一个巨大的市场。

但是，不适合走淘宝渠道，因为淘宝还是一个贱货平台，高于300元的东西，还是很难卖的，看看普洱就知道了，销量好的，多数是10~30元的普洱茶。

我们喝的这些雪菊，都是张伟送的，张伟是新疆人，德国海归，在青岛创业，他现在有个梦想，想把新疆特产通过互联网彻底打开局面，因为他有货源优势，是自己家的农场，现在淘宝上的雪菊，多数是内陆种植的，真正的野生雪菊产量很小，而且适合采花的时间，每天就那么几个小时，采晚了，就开过了.....

谈起新疆特产，不得不说一个人，他叫老榕！

在电子商务领域，老榕是老大哥，比马云出道还早，不过没得道而已，后来开了个新疆特产店，依托他的新浪微博来推广，卖和田玉，卖新疆大枣。

我不玩新浪微博，也不关注里面的名人，去拉萨的时候，军嫂晓燕总忽悠我去开个新浪微博，理由就是那里高人如云，QQ空间的用户群体还是太低端。

我呢，也有自己固执的一面，我为什么坚守QQ空间呢？

首先，我认为QQ粘稠度最高，而且QQ空间具有一键转载和分享的功能，能够最大化的渗透读者的亲戚朋友。

其次，我的十年战略是每年增加1万的日均访问量，例如今年是1万，明年是2万，后年是3万，等十年后，

这群被认为吊丝的QQ用户，其实成了社会的主导力量。

最后，聚焦，多面开花固然是好事，但是聚焦更能让读者感受到你的存在，包括互动、交流。

不过，晓燕既然说了，我还是决定去开个新浪微博，她说的也不无道理，在她的朋友圈里，多数玩微博.....

晓燕给我讲的案例就是老榕卖枣，老榕先后三次去了利比亚战场，通过微博进行直播，粉丝越来越多，从而顺势推出了自己的大枣。

她说的，我懂，木木三就是这么搞的。

闲着没事，决定在百度里搜索一下，看看老榕到底是如何卖枣的，恰好搜索到了一些专业的技术帖，分析老榕到底去没去过利比亚，突然发现，老榕发布的那些照片，多数是来自国外的战地记者，为盗图，根据技术帖加上直觉判断，我个人觉得老榕是没去过利比亚的。

现在，他也改变了说法，是写小说。

我看到微博上在调侃他是：梦游利比亚！

更可笑的是什么？

腾讯为此，当年还颁发给他过年度大奖，他是模仿的谁呢？唐师曾，仔细分析一下他的利比亚经历，基本就是改编的唐师曾的书。

我在Q上调侃了晓燕一句：“你看，这就是你的偶像！”

晓燕反问我：“你是不是觉得我说话特别不靠谱？”

我说：“你误解我的意思了，你给我讲的道理，我懂，至于他是真是假，并不影响整盘思路，你的建议是对的。”

老榕的策划初衷是对的，以事件博取眼球，从而产生经济效益，这没啥问题，不过他双脚离地了，终究经不起时间的推敲.....

而且，身边人肯定知道你是造假的，只要有一个人知道，一定会传出去的！

跟着我写日记的朋友很多，我都会送同样的建议给他们：一定要实事求是，要经受的起身边人的推敲，否则迟早是要出事的。

举个例子，我现在喊出一个口号：小女子自驾边境行。

我从厦门出发，模拟旅行，我搜集别人的游记、照片，我编故事，每天晒行程、晒美食、晒抱怨。

到了仙游，我去参观佛珠加工基地，我进了1000串小叶紫檀。

我继续前行，到了台湾，到了香港，到了海南，到了广西，到了云南，到了西藏，在西藏巧遇活佛，还跟活佛进行了彻夜交谈，活佛还给我把佛珠开光了。

到了新疆，我去采雪菊，我采购了1000瓶雪菊.....

继续前行，到了漠河，我采购了1000斤东北黑木耳，到了烟台，我采购了1000斤野生海参，到了连云港，我采购了1000条水晶手链。

你说，我每天在微博上连载，能否把这些东西卖掉？

肯定，很轻松！

但是，经受不起时间的推敲，纵然赚到了钱，也会留下一片骂名。

老榕，其实就是做了这么一件事，而且他选择的是动乱中的利比亚，谁也没去过，他说的就是对的，很遗憾，终究有细心的人。

人们，往往喜欢操心别人的事，例如大家喜欢操心我的事，担心我赚不到钱，吃不上饭，天天光夸夸其谈，也没点正经生意。

其实，你看到的，都是表面。

我肯定比你想象的要优秀的多，有钱，谁不赚？

所以，不用担心我吃不上饭，你端好自己的饭碗就行了，我还是那句话，看着有钱的，未必真有钱，看着没钱的，未必真没钱！

大部分人，都是追求速战速决，我是持久型的，慢慢熬，例如日记全删除了，我根本不在乎，因为过上几个月，你会发现，又有那么一大堆日记了，因为我能写，我相信日积月累的力量，别人现在一天有10万的关注，我不羡慕，因为十年后，我肯定把他熬没了.....

昨晚，听易中天讲三国，里面谈到了乱世之曹操。

当时，曹操算是各股势力里最弱的，为什么他能够笑到最后呢？

因为，有谋士给了他两条建议：

第一、无论做什么事，一定要名正言顺，顺应民心，不要试图去推翻皇帝，而是要维护皇帝。这也是为什么后来曹操挟天子的缘故，要换成别人，肯定把天子杀了，自己当皇帝，这就是曹操的高明之处。

第二、发展农业、军事，筹备10年以上的物资。而其他诸侯呢？今朝有酒今朝醉了，哪有长远打算？

实际上，整个三国就是曹操的天下，曹操也是最有智慧的一个，易中天还是蛮欣赏曹操的，新版的《三国演义》其实也是突出了曹操，这是与旧版的最大差别.....

刘克亚也蛮喜欢曹操的，在刘克亚看来，整个三国里，唯一称的上“智慧”的，就是曹操！

曹操为什么没统一天下？

刘克亚给出的答案是：曹操死早了！

如果是把曹操当坏蛋来看，新版的《三国演义》没啥味道，如果把曹操当英雄来看，新版的《三国演义》是充满智慧的，大家可以试着转换心态去试一下。

我也是曹操的粉丝！

曹操其实是被历史误读了，当时他并没有想称霸天下的想法，而是一直想兴复汉室，是他看到袁绍和袁术想称帝时，他才决定单干的.....

曹操，最终也没当皇帝，其实他是魏的开国皇帝，相比曹操而言，袁绍和袁术就弱了太多，缺少政治天赋，他们俩都想自立皇帝，自然就成了叛军。

好了，又到了广告时间了。

今天，给大家介绍位美女，人在东莞，长的像洋娃娃，特别可爱，她是做童车出口的，对童车市场比较熟悉，现在她又想进军包包行业。

她家是湖北的，现在有想法进军淘宝，我是建议她去深圳学习一段时间，不过她怕麻烦别人，决定自己摸索。

有需要童车的、合作童车的、合作淘宝的，可以联系联系她，人特别善良，也经常济南来玩。

她的QQ：1310642908

她蛮有意思的，在天涯上搞了个连载，卖童车，竟然还真卖出去了.....

继续写写今天的趣事。

我爹，过几天生日，因为姐姐都要上班，决定改到周日，昨天我姐问我，蛋糕谁买？

我说：“不用管了，我来买。”

早上吃饭时，我爹嘱咐别买蛋糕了，不是有个月饼版的蛋糕吗？

我提议，去城里吃顿好的吧？

我爹怕花钱。

我说：“要不，让饭店送点菜来吧，咱省心。”

我爹怕花钱。

我说：“那我去买点羊肉吧！”

我爹同意了。

我去买了个羊腿，让师傅给剁好，然后拿回家煮上，我二姐一家来了，带来的菜和鱼，在忙活.....

我也帮不上啥忙呀？我带着儿子去街上转悠转悠，我们村到处都是计划生育标语，我们这里特别严格，我是想再生上几个娃，我媳妇也同意，但是计划生育不同意，与干部职业生涯直接挂钩，咱也不想给别人丢了饭碗。

前几天，才知道，并非如此，也是有机会的。

最近，玩微博，发现众人都在忙着关心国家大事，相比之下，我自私了很多，我只关心我自己，我只希望我快乐，我家庭快乐。

前面谈到，写文章要做到实事求是。

除此之外，还有一点，尽量规避敏感话题、规避攻击、侮辱.....

一定要做好自我保护，不要成为别人的苍蝇，别人就不会拿苍蝇拍子拍我们，偶尔有人眼红，那无妨，因为红眼病用不了多久就会好，让他闹腾几天，他就不折腾了。

不要动不动点评别人，其实我写了于木，我都挺后悔，最近这些日子，于木找我，我也很热情的陪他说说

话。因为，我们完全没必要树敌，就当个弱者好了，被打死的多是硬汉，再硬，也怕菜刀！

别人骂我，我也不反驳，骂就骂吧，你舒服就行，我才不上当呢！

其实，写文章成名，也是有捷径的，就是靠近有话语权的人，假如我现在天天跟王菲在一起，我现在的日均访问量应该突破10万了吧？

我写王菲现在是咋想的，记者都抢着来采访我，每个人身边都有拥有话语权的人。例如，可以给胡律师打个电话吧？聊聊人生吧？把电话内容写成文章，就会很火，可以给牛哥打个电话吧？

即便是给懂懂打个电话，写写文章，至少也可以给你带去几百人的关注吧？

我只是举例，不一定非要找懂懂，而是要努力靠近有话语权的人，借助他们的力量，来成就我们自己.....

今天，去拿了两个包裹，一个是安静姐发来的月饼，两大箱，不好看，很好吃，还有个箱子，是媳妇买的密腊，吊坠，蛮漂亮的。

谢谢安静姐！

就写这么多，为什么今天更新的这么早呢？因为我想骑车了，看看廉颇老否？！

-



2013-09-16：乱了阵脚，可不好！

9月16日，晴，老家

最近，娱乐圈好乱呀！

不对，不是最近好乱，是一直好乱，我还是坚持我的观点：一个人，白天有多么阳光，晚上就有多么阴晚。

这是阴阳平衡，过去的偶像多么清纯？

因为，那时信息不对称，一些内幕消息是不会流传出来的，而如今呢？有了微博，一根火柴，就能点燃熊熊烈火.....

人，没变，人性，也没变，只是信息渠道变了！

人，都有两面性，我们要欣赏、崇拜他们有才华的一面，不要因为才华横溢而把他们捧上天，也不要因为丑闻而把他们一棍子打死。

昨天，没走路，改骑行了，边骑边听易中天教授讲三国，易中天这人是蛮欣赏曹操的，在他看来，曹操是个多面手，有阴险的一面，有豁达的一面，有随和的一面，有谨慎的一面，是个矛盾共同体。

不过，无论喜欢曹操的，还是反对曹操的，有一点是达成共识的，曹操身边牛人太多了。

如果，曹操是个草包，你觉得这些牛人会跟随他吗？

曹操为什么能够招贤纳士呢？

两个原因：身份优势、人格魅力。

身份优势是什么呢？

董卓，是废立皇帝，把原来的皇帝直接给废了，换了一个新的。

袁绍，是另立皇帝，就是找个傀儡，让他当皇帝，自己当幕后老大。

袁术，是自立皇帝，我说自己是皇帝，就是皇帝。

后来，三个人都被灭了，为什么呢？

名不正，言不顺，在老百姓看来，这些都是叛贼，而曹操呢？把皇帝请回家，而且毕恭毕敬，《三国演义》里演的略有出入，显的曹操太猖狂，简直把皇帝当玩具，实际上并非如此，当时曹操的谋士给出的建议是“奉”天子，从而能够得到天下的支持，得到的是“义”字。

袁绍的谋士，也给出过类似的建议，让袁绍去把皇帝抢来，目的是“挟”天下，得到的是“利”，由此可以看出，两者的谋士格局差距太大。

其实，我看过《三国演义》最深的感触是什么？

我觉得，人一定要有谋士，也就是智囊团！

整个三国里，最牛的谋士是谁？

就是把曹操打的落花流水的贾诩，诸葛亮跟贾诩相比，还是太业余了，因为在史书记载里，诸葛亮就没有过漂亮的战役，诸葛亮是政治家，不是军事家，他的那些故事，都是后人演绎的。

曹操，为什么能笼络这么多人才呢？

因为，曹操掌握着皇帝呀，皇帝所在之处，就代表中央啊，这些人才去曹操身边做事，仿佛是在中央做公务员啊，名正言顺，而且曹操无论讨伐谁，都可以以正义之师的名义出征.....

另外，曹操是个肚量很大的人，他跟贾诩第一次交手，就是张绣投降，当时贾诩是张绣的谋士，当获得曹操的信任以后，张绣杀了回马枪，杀死了曹操的大儿子。

这个事发生以后，曹操没有抱怨，他做了自我检讨，认为是自己的失误，当初应该把张绣的儿子当人质押在曹营。

只要打了胜仗，曹操就把功劳推卸给别人，当打了败仗，曹操就把责任揽在身上，这是一种豁达，对比而言，我觉得自己还是弱小了太多。

因为，我也习惯了抱怨！

三国，有人喜欢诸葛亮，有人喜欢刘备，有人喜欢关羽，有人喜欢曹操，不过即便观点不同，也无须争论，因为没有标准答案了，我更倾向于这些研究历史的、研究文学的人的观点。不是他们比我们更理性，而是他们比我们更接近历史，毕竟他们做了大量的研究，我们更多是感性判断，或是民间传说，或是电视，或是小

说，这些都离真相很遥远.....

如果划定标准，例如就以《三国演义》为蓝本，进行辩论赛，我倒是蛮喜欢的，因为无论对与错，都有评判标准，刘克亚很喜欢三国，他有个想法，就是搞个三国主题旅行，写给那些三国迷看的，我原以为很少有人喜欢研究历史，毕竟我们是理科生，对历史基本没有太多概念，但是随着年龄和阅历的增长，我发现，越是有高度的人，越喜欢研究这些东西，而且特别喜欢碰撞。

三国历史，基本就是围绕荆州展开的，现在荆州古城依然保存的很好，当年驻守荆州的就是关羽，不过被他丢了，不是有个成语嘛：大意失荆州。

那里有个关帝庙，那里的关公像是比较威武的，写个游记，能卖关公像，关公像也是很有讲究的，有的刀朝上，有的刀朝下，具体可以百度一下。

我是蛮喜欢木雕之类的，没事的时候，我就喜欢关注阿里巴巴上的那些红木商家，看他们推出的关公像，我觉得普遍缺少威武感，应该去荆州看看，差距太大，无论是木雕还是根雕，一是身材，二是形态，三是面貌，都很重要，现在的木雕关公，多数都是肥胖版的，难道吃肉吃多了？！

关公像，也是个不错的市场，但是太小众，在淘宝上，月销100件就能排名第一，每件利润100元左右，实在没钱赚的朋友，也可以去做做这个市场，做淘宝没啥大的技巧，就是提升销量，因为网友买东西，多数是按销量排名。

100单，还不容易嘛！

每天，找三个网友“购买”，用不了两个月，你就稳居第一了。

一个月，也能赚1万元，我要是哪天吃不上饭了，我也去卖关公像，但是我不喜欢类似的木雕，我觉得太刻板，我喜欢那种半原生态的，少一些人工痕迹的，相比而言，我更喜欢根雕，每件艺术品都是独一无二的。

有机会，我给大家看看我收藏的根雕。

不是根雕艺术品，是图片，哈！

荆州蛮好玩的，我们在那里待过很长时间，还发生过一件有意思的事，杨文剑指挥我倒车，倒~倒~倒，咣当撞墙上了，墙撞了个裂痕，皮卡没事.....

大概有几个月没骑车了，车子轮胎气压不大，我想去镇上打点气，骑着出发了，到了修车铺，突然发现我的气嘴有点特别，难道这就是传说中的法式气嘴？

研究了半天，没找到如何打气，反而把气放没了。

后来，发现我车上有个打气筒，嘴也不对，但是可以按着打气，最终打满了，刚要出发，晓燕给我打电话。

她问：“你在家，郁闷不？”

我说：“我太享受现在的生活了，想溜达就溜达，想散步就散步。”

她说：“我在家憋坏了，今天跟一群军嫂在一起聊天，我们都没名字，都是XX家媳妇，她们就劝我，用不了多久，就老实了，就不折腾了，慢慢就认命了。”

我说：“关键是，那里不是你的家乡，我生活的地方，就是生我养我的地方，我在这里有着最熟悉的感觉。”

她说：“你觉得我的丝巾有没有必要走低价路线？别人160，我150，如何？”

我说：“这要看你的受众群体，如果是标准商品，价格是很明显的优势，如果是个性化商品，价格未必是优势，甚至卖360元，拿出200元做广告，都比你150更畅销。”

她问：“你觉得珠子有机会不？”

我说：“珠子是个很好的概念性产品，其实只需要走四大佛教圣地，找那里的师傅给开光，这就是很好的概念，比丝巾肯定好卖，配合游记即可，不过呢，佛珠不能随意卖，因为晴晴在卖，要么，你跟她协商，彼此别冲突。要么，等她转行，但是一旦她转行，行动力迅速的蝉禅肯定会上佛珠，这些东西在于你自己把握。”

她问：“于冲的那个负离子发生器，你觉得有机会不？”

我说：“我觉得这是个机会。有粉丝是好事，所有明星都是靠粉丝吃饭的，演唱会要靠粉丝买单，代言要靠粉丝买单，你也是靠粉丝吃饭的，这里面有个根本性的问题，一旦把握错了，就很难持久，你是站在粉丝角度去推荐产品，还是站在商家角度去推荐商品，这两个角色一定要拿捏准，把粉丝当SB，粉丝就会把你当SB，刘克亚有个理论叫鱼塘理论，就把粉丝当成自己的鱼，不断的捕捞，这也导致他很少有持续粉丝的缘故，因为被捕过一次，就不再相信他了，他们几个普遍存在这样的问题，缺少真粉丝，因为总是千方百计的去营销粉丝。”

她问：“你觉得应该怎么做？”

我说：“文章，是用来贡献价值的，我们就是奶牛，他们为什么来？是来喝奶的，你可以每个月推出一款商品，是经过你精心挑选的，的确可以给别人带去价值的商品，别人买了你的东西，还要对你说声谢谢。这样，你每年就有12款热销产品，不要急于求成，人家做淘宝，半年都做不到日收入100元，你一起步，就是日收入几百元，太容易的成功，是不贴地的。”

对于军嫂晓燕，我也只能帮助这么多，我能力也有限，至于淘宝如何做之类的，我也不懂，我只是个局外人，喜欢凑凑热闹而已，如果淘宝赚钱真的很轻松，我就让我姐姐们都辞职，专心做淘宝多好呀.....

不过，姐姐们的事，我从来干涉，她们原本生活的很幸福，我们不要去放大她们的信念，人家当个老师，或当个小官，很幸福，但是我可以作为一个优秀的托底人，例如她们想买车了，买房了，看病了，没钱的时候，我可以出手。

又到了广告时间了，其实广告更精彩，记得我以前发过几张摩托车的照片没？当时我们一起团购了三辆越野摩托车，牛哥一辆，王涛一辆，我一辆。

我不会骑，当时纯粹是响应牛哥号召，重在参与，我的摩托车一直都放在牛哥那边，一次也没骑过，现在当艺术品了，经常有人过去拍照，我的是黄色，特帅！

王涛那辆，卖给了一个圈内兄弟，谁呀？

太原的小朱，而且小朱一口气从济南骑回了太原，中途还摔了几个回合.....

最近，小朱又有了想法，他想自驾边境行，不是骑摩托车，有类似想法的朋友，也可以跟他多聊聊，其实这是个真不错的想法，只要能够安全回来，赚钱肯定没啥问题，因为上一个走完类似线路的，现在有4000多万的关注量。

有关关注，就有收入。

但是，需要完美的切入，这不是很大的问题，就是要脸不要脸的问题。

小朱的QQ：285030467

我对骑车还是蛮有天赋的，不过是自行车，那个摩托车太高，我身高1米76，我骑在上面，双脚都够不着地，徐佳的儿子是个越野摩托车爱好者，还获得过最佳新人奖，他看了我那摩托车，可喜欢了。

我心想，这就如同别人买了辆悍马，结果不会开，而我呢？会开，但是没机会开，见了就手痒痒！

不过，徐佳不让儿子骑摩托车了，给买了辆大奔，现在还在读书，等俺儿子读大学时，俺也给买辆大奔，不知道那时大奔是不是就跟自行车似的，遍地是.....

昨天，骑行了22公里，半程公路，半程乡村小路，还是蛮爽的，除了屁股有点疼外，没啥感觉，出了一身汗，今天继续。

昨晚，滴水在Q上约我，说是今天到我家来。

于是，今天我就没出门。

早上9点，来了，给我爹买的酒，两年没见了，的确能感受到他春风得意了，比以前更优秀了。

我问：“收入如何？”

他说：“一个月2~3万，偶尔能到5~6万。”

我问：“还是原来的生意？”

他说：“是呀，就是小吃配方。”

我说：“那你师傅，不是做不过你了？”

他说：“他一个月2~3万吧！”

我问：“忙不？”

他说：“有时，忙连饭都没空吃了。”

我问：“听说你参加了刘克亚的作家团？”

他说：“是呀，我觉得收获很大。”

我问：“是刘克亚亲自教授？”

他说：“是的，每月两节课，我们山东的有5个，分到一组了，你基本都认识。”

我问：“是不是就是写营销信？这是一封改变你命运的信，请关上门，关上手机.....”

他说：“你说的这封信，是韩宏术写的范本，他说这封信给他带来了3000万的收益。”

我说：“挺好的，我也去学写信去。”

他说：“刘克亚每次讲完课都有作业，最初的手抄信，我抄了这么厚，他的那封信抄一遍需要一天。”

我问：“你最大的收获是什么？”

他说：“我本身就是在网上卖小吃配方的，我把营销信里的话术一应用，效果很明显。”

我说：“我有个疑问，现在还有人相信这些营销信吗？”

他说：“对于一些中小企业的目标客户而言，还是有用的！”

我说：“你应该是最大的受益者。”

他说：“差不多！”

我问：“你现在是村里首富了吧？”

他笑了。

营销信这个模式到底有没有用？

我的观点是以结果论英雄，就是说，优秀的模式，一定是常见的.....

大家常见吗？

那么，刘克亚培训的到底是什么呢？

其实更多的是营销思维，不是教大家如何写信，而是教大家如何成交，滴水为什么感悟如此深？

他问了我一句话，我觉得蛮有意思。

他说：“董哥，写文章久了，是不是一些词就会用了？”

我说：“是啊，例如成语呀、术语呀！”

他说：“我跟着刘克亚，学了很多词，收获特别大。”

我问：“见过刘克亚没？”

他说：“还没！”

我说：“你学了，可以自用，很多人学了是为了当饭碗，给企业写营销信，对不？”

他说：“也有人赚钱了，前些日子，刘克亚帮一个卖佛像的悬赏10万元招募营销信，就从这些学员里选。”

我说：“卖什么佛像？”

他说：“你不认识？就是类似挂历的，说是开光了，卖几百块钱，通过QQ空间来推广的。”

我说：“不认识。”

花10万元来学写营销信，还是蛮需要魄力的，刘克亚的神秘感营销做的很好，不过最近貌似出场比较频繁，我觉得还是藏起来比较好，偶尔露个面，一出场，就是万人欢呼，多爽！

在我看来，刘克亚是一个蛮有智慧的人，也是蛮有深度的，不过他宣布退出培训界还是急了一点，因为经济基础决定脚步步伐，一旦脚步乱了，就容易乱出招，他人也没变，依然是个天才，只是出招频繁了点而已，而且出的有些急了，这些都是潜在隐患，培训一直都在做，只是换了形式而已，他真正的天赋在策划上，无奈没执行下来。

刘克亚对我帮助很大，我很感激，现在还是我媳妇的师爷，我媳妇的师傅是PETER，PETER的师傅是刘克亚。

只是，我希望他变的更好，少参与一些不必要的培训会，无论是什么形式的，保持自己的姿态，否则让我觉得很没意思，当年我如此的推崇你，结果你跟这帮小子混到一起了，那不过是一群江湖郎中而已！

静下来，慢慢的，去思考自己，会找到一些新的答案，有些时候，人是需要清空过去的，过去的思维模式是害死人的，我认识一个行业的大哥大，真正的老大，他落魄了，他做了什么事？

总是想翻盘，翻盘的方式是什么？

依然是老一套，其实时代变了，需要顺应潮流！

史玉柱为什么能翻盘？你看看他做的这些事，哪个不是顺应时代潮流？包括搞网络游戏，投资民生银行.....

中午，没留滴水吃饭，因为父母在田野里干活，我儿子也去了，今天太热，我想去把儿子接回来，送走了滴水，我开车去把儿子接回来了。

陪儿子看电视，我躺在沙发上睡着了.....

好了，就写这么多，继续去骑车去！

另外，今年《中国好声音》的赵晗不错，当四位导师问他的职业时，他说是大学老师，四位导师都惊讶了，这说明了啥？

身份标签很重要！





2013-09-17：今天，去约会了！

9月17日，晴，老家

有人感叹，还是古代好呀，一夫多妻制，看看《三国演义》里的英雄，哪个不是妻妾成群？

历史真是如此吗？

其实，并非如此，古代也是一夫一妻制，不过是可以纳妾的，总结来说，就是：一夫一妻多妾制！

老婆生的娃叫：嫡子，妾生的娃叫：庶子。

妻妾都是有手续的，还有一种女人是没有手续的，这叫婢女，就是贴身丫鬟，在三国里，袁绍就是婢女所生。

袁绍有个兄弟叫袁术，他是嫡子，根正苗红，而且压根瞧不上袁绍，甚至四处宣扬袁绍根本就不是袁家人，这也导致兄弟俩反目成仇，厮杀起来.....

看三国，懂人性，懂的是什麼人性？

都是最赤裸、最无情的人性，看着看着，让人凌乱了，也慢慢理解了两句话：

第一句：天下熙熙，皆为利来。

第二句：合久必分，分久必合。

这就是人性之本质，谁也别装清纯，袁绍和袁术是亲兄弟，为了利益，各自盘踞一方，成了敌人。

袁绍是被谁打败的？

曹操！

曹操跟袁绍是什麼关系？

俩人光屁股一起长大的，袁绍以前就跟着曹操混，曹操鬼点子特别多，他们俩都属于纨绔子弟。

有一次，曹操说：咱光偷鸡摸狗太没意思了，咱玩次疯狂的，好不？

袁绍说：好呀，你说了算。

于是，他们几个策划去偷个新娘子.....

那天，有人结婚，宾客满座，曹操进来了，突然大喊一声：有盗贼，宾客都急忙跑出去找贼去了，曹操进屋把新娘子偷跑了。

袁绍比较笨，撤退过程中，被灌木丛挂住了衣服，求曹操帮忙。

曹操指着袁绍大喊一声：快看，贼在那里！

此时，袁绍急了，猛的一挣，逃出来了.....

这是曹操小时候的事，说明了啥？

第一、曹操从小就调皮捣蛋。

第二、曹操太熟悉袁绍了，他知道袁绍是个有野心没胆量的人。

易中天先生在点评三国时，他说了这么一句话：能成大事者，多是洞察人性的高手，曹操在这方面太出色了，而袁绍显的有些业余。

看了袁绍和袁术的故事，感觉兄弟不可靠。看了袁绍和曹操的故事，感觉发小不靠谱，如果看看刘备的故事，那么会感觉朋友也不靠谱，特别是看似很善良、很忠诚的人！

刘备，那可是个人物，肯定学过刘克亚的营销，擅长借力。

先是投靠了公孙瓒，后来接手了徐州，紧接着徐州又被吕布夺去，又投靠了吕布。为了消灭吕布又投了曹操，吕布死后又投了袁绍，从袁绍处出来又跑到荆州投了刘表，纵然是最后立足的那个蜀国，其实也是借来的。

不是有个歇后语嘛，刘备借荆州！

什么意思呢？

有借无还！

以前，我们总是谈人脉经营，要定期维护，听起来貌似很有道理，真是如此吗？

过去，我把人脉资源做成了一个EXCEL表，有的每周通次电话，有的每月通次电话，有的节假日通次电话，总而言之，就是努力让人别把我忘记.....

后来，有个老朋友跟我讲，人脉不是经营来的，而是吸引来的，如果你突然落魄了，甚至坐牢了，有几个人还敢称是你朋友？一个月前，如果谁说自己是薛蛮子的朋友，那肯定是春风满面，现在有谁敢承认？如果你突然发达了，例如当了铁道部部长，大家都想跟你做朋友，哪怕你的脾气很不好！

他认为，人脉资源的根本，是你自身高度。

最近，我天天在家里，也没啥事，就是看看书，吹吹牛、骑骑车，中途也会思考一些人生大事，例如孩子到底在哪里读书的问题，当然最近还有个非常迫切的事，就是要解决农村供暖问题。

最初，建房子时候，并没有考虑供暖，因为我们这里的冬天，普遍是熬！

有些老太太，实在熬不住，就在屋子里放个煤球炉子，也经常发生煤气中毒，我父母那边呢？因为是新房子，怕熏黑了墙壁，连炉子都不生，直接硬熬，好处有个炕，炕就是万能的吗？

炕是睡觉很暖和，但是外面不暖和，如果把手伸到被子外面，一会就冻冰了，我父母那边的房子，冬天屋内都结冰。

我们家，还好一些，因为我媳妇是南方人，怕冷。

最初，我们上了土暖气，但是房子没做过保温，暖气根本抵抗不了自身的热量消耗，室内温度也就是6~9度，烧和不烧没啥大的区别。

后来，我们换了碳晶板，效果是有，就是太耗电，如果把我们家的房子搞热，一个月至少5000元！

赚了钱，不就是为了改善生活嘛，今年，一定要把这个事解决，如果按照我父母的生活模式，到老，他们也不会装暖气了.....

他们为什么反对装暖气，是真的不怕冷吗？

并非如此，首先，是怕花钱。其次，是没体验过。

我买车的时候，全家反对，他们觉得要车干嘛？

我把车子开回家的时候，他们都不知道我买车了，还问邻居，这是谁家的车呀？当他们接受了买车的事实

时，再去过没车的生活，他们就觉得受不了。

2004年，我给我爹买电脑，他不要，因为他没学过电脑啊，也不会打字，现在呢？他已经离不开电脑了，我跟很多朋友提过这个建议，给家的老人买个电脑，装上网线，即便他们离开了这个世界，至少也体验过互联网，而且不要低估了老人的智商，他们学会上网很容易，我儿子不到3岁，玩IPAD特别熟练，咱父母能比3岁小孩还笨？

最近，我在思考什么事呢？

搞个社会标签，实在不行，去当个村官吧，杨文剑搞了半天，也不去上任了，弄的镇长很没面子，毕竟也是全国闻名镇呀，要不，我去当吧，以后我也可以很自豪的说，我是村官，村村都有丈母娘！

社会标签很重要，上次出了点小事故，刮蹭了，交警叔叔也不搭理俺，俺就求助镇长，镇长又求助她同学，她同学在交警当个领导，她同学给当事交警打了个电话，说：这是个作家，尽快给处理处理，别耽误了人家创作.....

交警给我打电话，让我去处理，当然是公事公办，只是热情了一点，他很好奇的问我：“你是作家呀？！”

我很羞愧~

我在想，什么是作家呢？

出本书就是作家？那我以后也出本，出本小说，写写我们村王寡妇的故事，我越来越觉得身份标签重要了，因为孩子读书以后，老师也会权衡家长利益关系。

这一点，我太清楚了，因为我姐姐是老师。

做老师的，能够数出班内所有的“贵族”，例如官二代、富二代，至于农二代，那只有被遗忘的份了，我姐姐的观点跟我媳妇的观点差别很大，在我姐姐看来，孩子读书好不好，跟家长关系不大，核心在于老师，但是老师的态度又取决于家长，家长送多少礼，老师办多少事！

我媳妇，现在给孩子看英语节目.....

我觉得，偏了！

中国古代，瑰宝无数，例如你们喜欢的中医、周易、武林秘籍，在我看来，这些都太业余，中国古代有瑰宝没？

真有，最厉害的，其实就是文字+文学！

这才是真正的博大精深，而且时间越久，味道越醇厚，我更希望孩子把语文学好，从小养成每天写作的习惯，真有才华了，就是不懂英语也无妨。

我以前觉得英语很重要，现在觉得根本不重要，为什么呢？

俺出国的时候，说的都是中文，人家商贩都能听懂，即便遇到老黑，俺一比划，人家就懂了，不需要那么复杂，为什么非要说一口流利的英语呢？

想不通，也许是我落伍了！

但是，我也反对国学式教育，让孩子去背三字经之类的，我只是培养孩子的写作才华，而不是培养孩子的国学天赋，时代在进步，未来的文字主流，一定是通俗式的、松散式的，用最简单的语言去表达最复杂的含义。

但是，越是简单的东西，越需要深厚的功力，需要的是练！

大家看过智旅会的年鉴没？

封面上有首诗，大家看了都说好.....

如果，我每天都用这种风格来写日记，我保证你们都看不下去了，就如同武术一样，舞台上越花哨越好，擂台上嘛，越简单越好！

我还反对一样东西，就是怕孩子输在起跑线上，孩子真有起跑线吗？

有，不过这个起跑线是我们的高度，与孩子根本没啥关系！

现在，动不动就给孩子报特长班，俺儿子的特长就是会吃、会玩，现在天天跟着爷爷奶奶去田野里干活，这就是他的童年，很多东西他自己都摸索透了，例如车牌号，他能够认识里面的数字、字母。

我喜欢这种的教育方式，顺其自然，然后发现兴趣点，着重培养，大文豪的儿子就一定是大文豪吗？

未必！

所以，即便是我培养他从小写日记，也并非一定要让他成为一个作家，而是一个展示自我的工具，这个工具比英语更重要，哪怕他未来是个农民，他也可以通过写作成为农民中的人气王，他可以把自己肚子里的货晒出来。

现在的人，肚子有货的很多。

能晒出来的很少，不是不想晒，而是吐不出来！

孩子教育，不要太着急，不要太苛刻，一切都是最好的安排，媳妇想带孩子去深圳读书，我也是默许的，我的原则很简单，你咋安排，我咋服从，在我们家，我是没有发言权的。

去上海读书，我也是默许的。

媳妇的观点很简单，咱曾经缺少的，都让孩子替咱补上.....

实事求是的讲，我对读书真不看重，我高考那年，我们村考上了我自己，而且是超了本科线39分，属于农村里比较出色的了，但是我对上学根本没兴趣，我觉得学习是一种习惯，与在哪里读书关系不大。

我更希望培养孩子观察能力、学习能力、分析能力、总结能力、阐述能力，至于说拿个博士学位，那不是我对他的期望。

昨晚，给我老师打了个电话，至少1年没联系了。

我表达了关于身份标签的观点，他对此不屑一顾，他觉得一个人太在乎有没有秃顶，是自己内心没有自信的表现.....

跟他说不通，因为文人嘛！

他说：“如果非要给自己贴个标签，你就听话，继续去读书，每两年毕业一次，只读10万以上的课程，标签就是学习者，而且是一直在学习的人！”

当年，大学没毕业，我就出来打工了，他预言过我一件事：“未来，读书少是你的硬伤！”

当时，我很不服气，因为相比我同学，我博学了太多，上知天文，下知地理，而且行走了大半个中国，我咋可能读书少呢？

现在想想，不仅仅是硬伤，而且是无法弥补的.....

一个人，读没读过高中，差别非常大，读没读过大学，差别也非常大！

为什么今天谈到人脉经营这个事呢？

其实，我就是个很不善于经营人脉的人，我现在基本不跟朋友联系，我手机号码只有很少的几个人知道，但是我觉得朋友资源反而更广了，因为我对别人更有价值了。

好了，又到了广告时间。

前几天，我介绍过一次刘红波，武汉的，床垫专家，曲高和寡，自己一心想做真正优秀的床垫，却很难为市场所认同。

他呢，整理了个合作计划，有对床垫有兴趣的朋友，可以加他的QQ聊一聊。

他的QQ：1569341768

好了，广告结束，我们继续。

昨晚，突然心血来潮，想去东海赶次大集，逛逛水晶市场，看看能不能淘到宝贝，我发了个说说。

有个美女，问我能否同行？

我说：“不行，孤男寡女容易被人误会。”

就这样，闲扯了一会，才知道她也是本地人，我进了她的QQ空间，貌似还是个大学老师，人呢，都喜欢认标签，一个大学老师的身份重量堪比县长！

一来二去，就熟悉了，约着今天一起吃个饭。

约定上午10点，公园门口，一大早，我就洗了脸，擦上雪花膏，换上新衣服，出门了，很准点。

见了面，没有陌生感，是个医学院的老师，老家是这里的，回来探亲。

她说：“最初，我们科室里有个男同事推荐了你的文章，后来，女同事们也慢慢成了你的读者，我推测你就是这附近的，但是我又拿不准。”

我说：“你怎么推测到的？”

她说：“你说带儿子去看火车，你还说离东海只有1小时的路程，我就能推算出大体方位。”

我问：“去哪？”

她说：“你说了算，我请你。”

我说：“带你去个清静的地方，这里有个寺院，很少有人去，新建的，那里风景特别好。”

我开车，带她去了这个寺院，发现竟然不要门票，整个寺院竟然找不到个人……



真是冷清！

也是好事，就是为我们准备的。

我说：“来这里有个好处，至少人没杂念，也没非分之想，佛家圣地嘛！”

我过去找超市里的老头，他自己在那里，我真怀疑他是深藏不露的武林高手，因为我想到了《天龙八部》里的扫地僧。

我问：“我来找方丈，在家不？”

他说：“出去读书去了。”

我问：“方丈有没有家？”

他说：“人，都是有父母的嘛，出家了，也不能忘记父母。”

我说：“人家不是说，要六根清净嘛？”

他说：“是说，不能结婚，不能生子，父母之恩，还是要报答的。”

我问：“你这些佛珠，都是方丈给开光的？”

他说：“是搞法会的时候，我放在那里，师傅们给加持的。”

我问：“那佛像呢？”

他说：“那个，要单独找大师傅给开光，不过要给点费用。”

我问：“多少？”

他说：“三十，二十都行。”

和尚是人，和尚并非是佛家的代言人，是人就有欲望，老大哥把他的水晶找方丈开了个光，给了300元，方丈边给开光，边读广告词，全程录象。

这里风景很好，原来这里就有几棵百年以上的银杏树，后来就建了寺院，还想开发成旅游景点，以前这里是要门票的，20元。

不过有个逃票的技巧，还没进门，先磕头。

保安一看，虔诚的香客，进去吧！

上次，我带着我姥姥来上香，她跟我传授的秘诀，我说，不用，二十块钱而已！

秋天的银杏是最美的，特别是叶子变黄的时候，现在还是太绿，过些日子我去拍照，到时候分享给大家看看，那里真的很适合跟朋友散步、聊天，因为没人，又清静，多爽，寺院门口还有个鸡店。

别理解歪了，是炒鸡店！

很多人来吃鸡，顺便上香，很多人来上香，顺便吃鸡，据这里的小师傅说，这家鸡店口味很正宗.....

以前，我问过一个很愚蠢的问题。

我说：“我们请方丈吃饭，我们点了一桌大鱼大肉，你说他吃还是不吃？”

老大哥说：“方丈，是个职业，别对人家要求那么苛刻！”

相比而言，居士更虔诚，以前我来寺院经常遇到一些居士，他们在这里做义工，还从家里买来馒头、水果，给师傅们吃.....

中午，回城吃饭，兔子头，本地特色。

吃饱了，回家了！

今天，想明白了一件事情，我们总希望给孩子一个无比高的起点，其实孩子需要的最高起点是什么？

温暖的家庭、舒适的环境！

我们总觉得自己高度很高，甚至在上海都游刃有余，真是如此吗？

其实，纵然是在这样的小县城，我们也很难游刃有余，我们总是高估了自己，低估了别人，不要刻意拔高自己，不要让孩子处于一个自卑的学习环境，要让他时刻充满自信！

就说这么多，谢谢大家，俺出去骑车去了.....



## 2013-09-18：村里有个姑娘叫小芳！

9月18日，晴，老家

最近，很多优米网的会员加我，以90后为主，以美女为主。

我心想，王利芬帮我征婚了？

今天才明白，原来优米网有讲师提到了我，还把我当案例了，说懂懂写日记，每天收入5000元.....

我晕！

我是穷光蛋，今天就剩5000元了，原本进城买炉子，先给我岳父3000元过节费，又给了滴水2000元，过几天COLIN新婚，我去不了，让滴水帮我表达一下心意，新婚快乐！

N多小妹妹要拜师于我，学写日记。

写日记，真能赚钱？赚钱真这么简单？

别听他们瞎讲，要是真这么容易，我让我爹也写，让我娘也写，让我儿也写，我们四个人，每天就是2万元，我们的生活那该多幸福啊，天天吃猪头肉！

写文章有四要素，缺一不可：文学功底、生活素材、经济高度、人生阅历。

众人觉得，文采最重要，一般夸别人日记写的好，都会说：你文采真好.....

真是如此吗？

并非如此，这四要素里，最重要的其实是经济高度！

经济高度决定你的视野高度，你的视野高度决定你的文章高度，你的文章高度决定读者层次，总而言之一句话：你什么样，读者就什么样。

看看崔永元跟方舟子掐架就能看出来，站在小崔这边的，以文科生为主，站在方舟子那边的，以理科生为

主，而且谁都不服谁，秀才遇上兵了！

我说了，你们肯定失望，我是站在方舟子那边的，时间会证明一切，方舟子是一个真正有抱负的年轻人，他总是试图去摇醒沉睡中的人们，无奈，众人不理解他！

他是一个很值得学习的人，拥有严谨科学精神的人，但是中国人喜欢阴谋论，总喜欢给他贴标签，方舟子跟韩寒大战时，方舟子的书被买断货了，很多人在这场论战中倒戈，最初是韩寒的粉丝，但是随着对方舟子的认识，慢慢被他吸引了，我就是因此倒戈的，有太多人给他捐款了.....

我还是那句话，对一个人认识越深，越会一分为二的评价他，多数人对他的判断都是基于感性，很少有人去理性分析一下。

另外说一点，他是中国最优秀的科普作家，N多科普书都是他写的，是生物、化学博士，其实这还不是他最厉害的一面，当年高考时，他是理科生里的文科状元，这也是为什么韩寒在跟他的论战中败下阵脚的缘故，俩人的文学水平不是一个量级的.....

韩寒的博客、书，基本都是他父亲代笔的，这已经是不需要争论的事实了，稍微有点理性的人，认真分析前后逻辑、证据链就有了答案，有一群求真的人还建了一个网站：倒寒先锋，说起这个网站，当时还有个故事，那是2012年春节，我一直在关注方舟子和韩寒的论战，我觉得这是个很好的机会，如果谁能够把双方论战内容跨平台给整理到一个网站上，那么这个网站必火，但是大家对这些事并不关心，也就没人听从我这个建议，后来这个网站就出来了，慢慢成了众人关注的焦点，这个网站上名人太多了，这是一个很好的成名机会，错失了！

好了，大家回想一个事，你们班上有没有差生？就是无论语文数学还是化学生物，没有一样及格的，但是他的文笔很好？

你觉得有可能吗？！

文学天才是不存在的，因为文学需要的是阅历，需要的是老练，靠装，是装不出来的，这也是为什么那么多人读了《三重门》有老男人味道的缘故。

其实，韩寒别惹方舟子，没人会怀疑他代笔！

大家有想争论的，也不要紧，我也很喜欢辩论，但是呢？我不喜欢感性辩论，喜欢摆事实，实事求是，理越辩越明，这个事我是全程关注了半年多，从几十页回复一直看到1万多页，那个帖子应该创造了天涯N项记录，其实基本是一边倒的，最初是倒方舟子，后来嘛.....

我智商属于平常人，也比较勤奋，至少比韩寒勤奋，从我个人对文字的感觉而言，我觉得写作的根本是靠练，靠悟，绝非靠天赋那么简单！

这个事，其实韩寒是受害者，因为他考学无望，他父亲在报社工作，又是个作家，听说新概念作文大赛可以保送名校，于是就.....

韩寒经常嘲笑郭敬明的身高，后来有网友发现，韩寒的身高也造假了，一直都穿着内增高，实际身高在1米6左右，另外韩寒的眼镜也是平面镜。

当然，这些与咱都没任何关系，他是真的，不会给咱带来什么，他是假的，也不会给咱损失什么。

但是，是有启发的。

实事求是，是写文章的最高境界，一定要经受的起身边人推敲，经受的起时间推敲！

从长远来看，韩寒很难再崛起了，因为肚子里没货，靠装，迟早是装不住的，最初这个事是这么露的马脚呢？

有人发现，韩寒正在赛车场比赛，而博客恰好此时发了。

另外呢，有人搜索了一下，发现这些文章是写发在他父亲的博客上，修改以后又发到了他自己的博客上的，就是最著名的韩三篇，最近《一座城池》被改编成电影了，有语言学家分析了里面的句子，发现里面有大量的河南口语，与《三重门》的上海口语不同，由此推测为河南籍人写的，再推测应该是路金波所写，路金波是他的出版商，是著名的网络写手，这些东西不是我信口雌黄，而是大家可以去找证据链，理性分析！

如果，大家因为这个事把我拉黑，我也不反对，不过希望您别生气，因为一个与咱毫不相干的人去生气，是没必要的，就事论事。

造假，迟早是要出事的。

还有头衔包装，多数人的头衔，是经受不起推敲的，为什么拿头衔来武装自己？就是想掩盖什么，真正有自信的人，是不需要头衔的。

最近，我在策划给自己包装个头衔，我是这么想的，你们看看行不？

我去英国旅行半年，我对外声称在英国哈佛大学读博士后，师从世界级互联网大师哈喽.哈不喽，我是他的唯一关门弟子。

明年，我回来的时候，我写本书，关于互联网创业方面的。

我找张照片当哈喽.哈不喽，然后给他写个简介，曾经在英国哈佛和美国剑桥教书，是世界上公认的大哥大，比尔.盖茨也是他的学生，然后我帮哈喽.哈不喽做好百度百科，还发布了很多翻译版的哈喽.哈不喽的著作。

下半年，我突然宣布哈喽.哈不喽死了。

我出道了，我创建了哈喽互联网营销帮派，我师傅是哈喽.哈不喽，大家在网上一搜，哇，原来哈喽.哈不喽是真正的大师呀.....

就这么干，总没个头衔也不行，以后写日记，我全写回忆录，都是我师傅跟我的对话，我们俩漫步在英国街头的湄公河畔，我师傅抽着古巴雪茄，很优雅的给我讲道，我师傅的英语特别流利，有股四川味！

无所谓嘛，反正没人求证，谁会去英国求证？我说我是博士，就是博士，我说我师傅是谁就是谁，你们说他不存在？我说的是我师傅的绰号，至于我师傅真名叫啥，我不告诉你。

我为我这个想法的完美性而感觉骄傲，我咋这么天才呢？

大家看看蝉禅，现在没头衔了吧？因为他越来越自信了，我们俩刚认识他时，他要进我们群，被我拒绝了，为什么呢？

因为，他写了一封信，3/4是介绍了他的经历和头衔！

昨天骑行时，又听了两集三国，当时的易中天刚出道，他一夸曹操，被网友一顿骂，他自己也不淡定了，从第十集开始，他收敛了很多，缺少了锐气，其实我还是喜欢前面的易中天，敢说敢讲，为什么非要妥协呢？

其实，并非他如此，我也如此！

人，一旦太在乎外界的声音，就很容易改变内心的想法。

昨天听的两集，是关于曹操跟袁绍的用人差别，其中谈到曹操的用人之道是：规则、人性、奖罚。

规则，就是军纪严明。

奖罚，用来提升积极性和保证军纪。

人性，允许手下犯错误，包括小贪。

曹操大败袁绍时，在袁绍那里缴获了大量的私信，是自己部下写给袁绍的，曹操拆也没拆，当着大伙的面把这些信全烧了。

他说：“我们是1万精兵，袁绍是10万精兵，别说是你们，就是我也对打胜仗没有把握，人都有私心，都会寻找出路，这个事就过去了，谁也不要再提起了。”

曹操，太懂人性了。

我是鼓励大家有空读读三国，很有启发，三国就是人性大片，不管是真三国，还是演义版的三国，都精彩.....

我对三国里的人物还算熟悉，因为我玩了一年三国题材的网络游戏，后来为什么不玩了呢？因为去拉萨了，就把游戏戒了。

玩网络游戏，能够悟到很多东西。

在游戏里，我们都很用心，很有积极性，努力的赚钱，努力的打仗，没人督促我们，而我们无意中就帮网络游戏公司贡献了价值。

当时，我就在想，假如一个团队，能够把公司业务设计的很严谨，类似网络游戏，只需要按照规则认真干活就可以了，多干可以多得，那么这个团队就会发展的很快，因为这样可以调动内心积极性，而且要把奖罚都设计到规则里，为了多赚钱，大家也会努力的。

所以，规则很重要，如果规则设计好了，有没有领导都无所谓，在网络游戏里，有谁在意过这个游戏是谁开发的？

每年去拉萨，我们都要做路书，路上其实就是规则，几点起床，几点吃饭，几点出发.....

这就是规则，如果严格按照路上行走，整个团队是不需要领队的，一切都已经安排好了，只需要按部就班就行了。

这是我最近思考的一个问题，无论做什么业务，一定要把规则设计好。

奖罚分明，例如我们当司机的，每天300元，早饭时就发下来了，我们工作起来也特别认真，没人会抱怨，如果有人迟到了，那么罚款200元，久而久之，也没人会迟到了，因为有连带责任，死党和组长都会督促大家准点。

听说，刘克亚跟于木合作了。

合作啥呢？

去旅行，刘克亚当嘉宾，这个思路其实蛮好的，2011年的时候，我干过类似的生意，按照刘克亚的能力，收3万/人，也没啥问题，他是营销大师嘛。

不过，跟于木合作，我还是蛮惊讶的，因为相比而言，于木就是个新人，因为追随智旅会去拉萨才出名的，被我当苍蝇拍过几次。



后来，牛哥给我打电话。

牛哥说：“我觉得于木也不是很坏，就是缺少交际技巧，他把我说过的话都写到他日记里了，我跟他说，以后不要写我了，我跟你交流，是因为你师傅给我打了个招呼。”

牛哥发话了，咱也要对于木热情一点。

于木加我QQ，我就通过了，中途他还帮我做过一些事，谈不上反感，至少他能够短时间内抛头露面，说明他有不平凡的一面。

他哪一点很值得学习？

首先，他能够把所有我的读者加一遍，挨着发广告。

其次，他能够把我介绍过的朋友全部关注，只要这些朋友QQ空间有更新，他就去评论。

最后，他还很善于买单，不管是谁卖东西，他总是第一个去买。

晓燕卖丝巾，他也是第一个客户，牛哥说的于木的师傅，其实是于导，于木报名了于导的摄影班。

这是他的优点，很善于表现，很善于抓住机会，要真心想去认识互联网圈内的人物，包括王利芬在内，3万元之内都可以搞定，而且每个人都是笑脸相迎.....

至于缺点嘛，按照我自己的性格，我是不会跟他交往的，因为我属于比较另类的人，完全由着自己的性格，不过面子还是要给的。

哎呀呀，竟然忘记了插播广告。

刚才去群上问了问，谁需要我帮着做个广告？不要钱！

结果，没人搭理我，还是介绍一下辛炜吧，甘肃天水人，前些日子送了我们一箱茅台，他大学还没毕业，应该有个几百万吧，是大学时自己创业赚的，反正比我有钱，而且人长的也帅，连老师都巴结他，现在应该去深圳创业了，主要搞聚划算，卖裤子，他上聚划算，我也买了3条，据说一天卖了1万多条裤子，还是蛮猛的，其实创业是需要天赋的，他就属于有天赋的人！

我说的是真是假，可以求证一下见过他的人，喝了人家的酒，不能不办事，还是给他广告一下吧，这小子是个培训狂，不管谁搞培训，他都参加，KK的培训5万，他参加，PETER的培训2万，他参加，英语培训他也参加，认识了他以后，我都心动了，真想搞个培训，骗他一把，例如搞个100万的培训，只招他一个人就行了，我教他如何轻松日赚百万，等他交上钱，我就告诉他：我就是这么赚的。

辛炜花钱也不眨眼，蝉禅的玉、杨文剑的茶叶，最贵的都让他买走了，他把参加培训和买东西当成交际的手段了，这也导致他成为我们办公室常客的缘故，来一次，被我们灌醉一次，他第一次跟我们见面，每人送了一个IPAD！

他的QQ：11287139，貌似他写了一些电商感悟！

广告结束！

今天，进了趟城，去看了看炉子，顺便拿了个顺丰快递，是美女发来的海鲜，顺便去买了份鸡汤，给我父母喝.....

跟镇长聊了一会，她表达了两个观点，我都很开心：

观点一、懂懂在家的时候，写的文章更有深度。

观点二、农村娃内心更豁达，但是需要培养孩子优秀的生活习惯和思想品德，人们之所以对农村孩子有偏见，是因为孩子的父母高度有限，从而很难给孩子带去大局观，如果能够把野蛮成长与文明成长结合在一起，就是最佳成长。

看着儿子一天比一天优秀，我感觉无比欣慰，他很少哭，内心充满了自信、豁达，再过20年，当众帅哥忙着晒自己伪娘照时，我让儿子露出胸肌秒杀众生.....

有的妈妈忙着帮孩子报特长班，其实你们急于求成了，孩子跑的是马拉松，凡是前面冲刺的，多数笑不到最后，培养孩子健康的体魄、豁达自信的性格、优秀的生活习惯，就足够了，顺便认识俩字，就行了，别那么贪心，老婆总是想教儿子英语，我就是反对的，“狗”都没搞懂，天天 Dog，想把他搞晕呀？

以后，俺不调侃人了，原本没恶意，被网友一传播，就成负面了，俺从来不去树敌，俺是个胆小鬼！

好了，俺出去骑车去了，谢谢大家！

—

## 2013-09-19：煮煮酒，论论英雄！

9月19日，晴，老家

在俺们村，咱就是文化人，即便是饭后溜达溜达，咱也夹本《故事会》，显的咱比较博学！

今天，中秋节，喝点小酒？

咱是文化人呀，喝酒也有讲究，不能随便喝，要喝上有品位的酒，翻箱倒柜，找到了一瓶酒，上面写着：青梅煮酒！

这酒呢，我认识，杨文剑送的，而且是受了批评以后送的，谁批评他了，牛哥！

为什么批评他呢？

牛哥说：“别人从你办公室拿走了茶叶，和你给送去了茶叶，是两种截然不同的心情，对你的态度也是不同的。”

杨文剑这个人呢，花钱不眨眼，假如我们俩出去玩，一共花4万元，那么至少有3万元是他出的，他买单都是习惯性动作，也不会去计较.....

他有几万元的茶叶堆在我们办公室，客人来了，顺手就拿走几块，慢慢的，几箱没了，他也不在意，但是别人并不感恩，毕竟来的太容易，甚至把恩记到了我们头上，以为是懂懂送的呢！

于是，牛哥给了他这个建议，朋友的维系，一定要主动出击，杨文剑从云南回来后，带回来了大量的酒，挨家挨户去送的，现在办公室里还剩了一批，前几天我回家，杨文剑帮我搬东西，顺便拿了一提茶叶和几瓶酒，给我爹喝的。

今天，我们就来讲讲“青梅煮酒论英雄”的典故！

“青梅煮酒论英雄”的主人公是谁呢？

曹操和刘备！

曹操跟青梅还有个典故，就是“望梅止渴”，曹操讨伐张绣时，天气热的出奇，队伍里没水了，士兵们特别口渴，甚至走不动了，最近的水源也需要翻过山谷，曹操想了个办法，骑马跑到队伍前面，喊了一句：士兵们，我知道前面有一大片梅林，那里的梅子又大又好吃，我们快点赶路，绕过这个山丘就到梅林了！

士兵们一听，嘴里分泌了唾液，不那么渴了。

类似的成语还有：画饼充饥！

好了，继续说“青梅煮酒论英雄”，当时的皇帝其实是曹操的傀儡，皇帝想杀掉曹操，于是把密诏藏到衣带里（衣带诏），给了董承，董承就密谋刘备，一起杀曹操。

当时的刘备是比较落魄的，投靠在曹操门下。

刘备怕走漏了风声，于是安心在家种菜.....

有一天，曹操闲的蛋疼，喊刘备喝酒，开门就来了一句：玄德兄，你是在干大事呀！

刘备一听，妈的，难道消息走漏了？

曹操接着又来了一句：你在家种菜，这岂不是大事？

刘备一听，放心了，原来是说种菜呀！

于是，俩人喝上一壶，曹操就问，你觉得天下谁是英雄？

刘备就把认识的“牛人”数了一圈。

被曹操一一否决，曹操说：“天下的英雄，就是你我二人！”

刘备以为曹操知道了自己的野心，吓的筷子掉地上了.....

后来的故事，就更有意思了，刘备主动请缨，要求借支队伍去拦截袁术，实际上，刘备是带着队伍逃跑了，跑到了徐州，攻克徐州，做了老大。

那么，曹操知道刘备是英雄，为什么不杀了他呢？

曹操最得意的谋士是郭嘉。

当时，曹操动过杀心，郭嘉建议不要杀，毕竟人家是来投靠你的，你把他杀了，以后谁还投奔你？如果要想保持“义”，就应该收养刘备。

当刘备带兵走的时候，郭嘉又建议赶紧追，不过曹操没有采纳这个建议，因为曹操误以为郭嘉是让他杀了刘备。

其实郭嘉的意思很简单，把刘备养在身边，软禁！

曹操觉得刘备是个英雄，是说他的气场和魄力，但是曹操是看不起刘备的，因为刘备没个象样的东西，要部队，没部队，要基业，没基业，啥都没有，就是寄生虫，他可能成就一番事业呢？

曹操觉得刘备这个人，一身武艺，但无用武之地！

事情的转折点是什么？

刘备遇上了诸葛亮，同一年，郭嘉英年早逝！双方力量才发生了扭转，此时的曹操，才后悔当年没杀刘备.....

有人说，三国最遗憾的地方，就是没看到郭嘉PK诸葛亮，因为两人都是奇才！

关于“煮酒论英雄”这个典故，历史学家争论很大，为什么呢？

因为，他们普遍觉得刘备不是英雄，因为刘备没打过漂亮的仗，没有基业，没有部队，刘备又特别善于包装。

刘备很明白一个道理，人在江湖混，没个身份标签是不行的，于是他搞了个头衔：刘皇叔！

胡说，刘备咋可能没有漂亮的战役呢？温酒斩华雄！

其实，温酒斩华雄的主人公是罗贯中，是他帮刘备打的这一仗，在历史上，华雄是被孙坚的部队所杀！

我看三国，最大的感悟就是：要想成就大事业，一定要有智囊团。

看看三国那些著名的战役就可以看出来，其实就是谋士之间的较量，对三国研究越深，对这一点感触越深。

我呢，有性格缺陷，不喜欢别人给我提意见，前天去约会了，跟个大学老师，她给我提了一通的建议，例如写文章时，应该有个主题，太散了不好.....

我说：“你知道郭德纲的相声为什么受欢迎吗？因为他不按常规出牌，随心所欲，形式并不重要，关键在于内容！”

不过，话又说回来，郭德纲也意识到了这个问题，缺少过硬的作品，赵本山牛在哪里？每年都有一部精品出

现。

郭德纲现在也在出精品，例如《济公传》等。

这些道理我都懂，但是就是懒的改变，随性惯了，要说谋士，我还是蛮兴趣的，身边不少，各行各业，例如法律相关问题，可以问问老胡，投资理财可以问问牛哥，为人处世可以问问老师。

老师给了我一条建议，让我远离培训圈，划清界限，国家整治谣言以后，下一步就整治网络培训圈，太乱了。

我很懒，也不想听这些建议，交朋友哪这么多讲究？

后来，有个事对我触动特别大，无意认识了一个小兄弟，他花了10万拜了个师傅，其实他的这10万元是借来的，事情过了接近1年，他不仅仅没赚到钱，反而搭上了一年的时间成本，类似情况不止发生在他一人身上，至少有10个人是借钱参加的，你想想吧？

当这些人的梦想泡沫破灭时，他真的会善罢甘休吗？

他们肯定会联合起来闹腾，最终我也会受牵连.....

10万元，对于很多人而言，真不叫钱，若是负债时，10万元就是巨款，因为你内心已经不再平静了，你总是想抓快钱，越是如此，越抓不到，如果按部就班的上班，月薪3000元，一年能攒2万元，5年才能还清债务！

出来混，迟早是要还的，只是时间问题。

这个事对我的触动是颠覆性的，因为这与当事人跟我的描述截然不同，当事人跟我描述的是这些参与者都是企业家，都是有钱人，有钱人谁在意10万元？

实际上，多数是穷人，而且是试图翻身的咸鱼！

这个事，有两点启发：

第一、对于创业者阶层的培训，收费不要高于3万元，否则就是倾家荡产，等于他把所有命运都寄托在你身上。

第二、对于创业者而言，无论参加什么牛人的培训，都要给自己留好后路，不要借钱参加，不要伤筋动骨！

有些事情，也怨不了别人，只怪自己太贪婪，总是想找捷径.....

不要轻易放大自己的内心，会让你的人生变的浮躁，我媳妇去广东了，在那边学英语，几乎每天都发出几张漂亮的自拍照，在家时，从来没见过她发过吧？

为什么呢？

因为，她觉得只有在都市，她才能够找回自己，才能找到想要的生活。

从这个角度而言，我禁锢了她。

而我呢？

喜欢简单的生活模式，喜欢辽阔的环境，喜欢静谧的空间，喜欢田园生活，待在家里，我哪里也不想去，我就喜欢这里，宁静是当今最贵的奢侈品，很多人不是没意识到，而是身不由己.....

那么，这就是一个很大的问题，我是鼓励她走出去的，因为她飞累了，她会突然懂我了，如果总是把她禁锢在这里，她永远都觉得是压抑的！

放大了内心以后，人们就会高估自己，例如想送孩子去读最好的学校，想带孩子去大城市读书。

我是反对的，因为我觉得孩子成长，一定要在家族环境下，有哥哥，有弟弟，有叔叔，有阿姨，有爷爷，有奶奶，同时是一个相对宽松的自由环境，如果把他单独带到大城市，只能使他丧失人情味，他从小就不知道亲戚朋友是什么概念.....

读书，真的那么重要吗？

未必！

我们拉萨队友里，学历高的，基本都是上班族，而且在我们眼里，感觉他们傻乎乎的，与社会脱轨了，晓燕看到会不会打我？

回来前，跟牛哥谈了一次，牛哥说了他对房产的认识。

他说：“三四线城市的房价，普遍虚高了，泡沫严重，有下跌趋势，因为供大于求了，一二线城的房价不会猛涨了，但是稀缺地段会升值，例如千佛山脚下，你不可能再造出一个千佛山。另外，有机会买几套商铺，就当水池子用，用钱的时候，就把钱贷出来，不用的时候，就把钱还上，这是为自己养老做准备。”

前些日子，牛哥在千佛山脚下买了一套220平的房子，是自住的，那里没了新房子，全是二手房，而且没有大的小区。

前天，约会的那个美女老师，她跟我说，她们小区是学区房，25万能买两套房子，每套68平.....

我说，这么便宜啊，你帮我问问，我买上两套。

这两天，她很用心，帮我问了，价格貌似涨了，要价变成18万一套了。

她说，前年的时候，带个小院的，才8万块钱！

我在想，原来这就是资本游戏，假若政府把本地房价炒上去，收益的就是老百姓呀，如果每平炒上1000元，等于每家发了10万元的福利呀，真是杀贫济富的好游戏，谁设计的？这么好玩！

实际上，我们家对房子真没需求，牛哥来看了我们家的房子，他说如果把这房子搬到济南，至少能卖1000万！

前些日子，我们去中海看1500万的别墅，说实话，离我们家差太远了，至少环境差距太大，我们家有河有树，就是生活在森林里，而且面积又大.....

人，就是瞎得瑟！

最近，又有些人在忙着搞旅行，旅行真能赚钱吗？

如果做好了，还是能的，但是旅行太累，这个可以问问蝉禅，整个拉萨之行，他有多少个不眠夜，压力太大了，路况那么复杂，旅行最大的风险，就是来自安全，而且这个具有不可预见性！

刚走完318的时候，我是发誓再也不去了，太危险了，多次就是与死神擦肩而过，我说个场景，大家就能懂。

通麦天险是世界最危险的公路，整个公路几乎是从山腰上凿出来的，上面经常有落石、塌方，下面就是滚滚的雅鲁藏布江，垂直高度大约50米以上，而且没有护栏，路面全是坑洼、石头，坡道特别多，我们的车子是前驱的GL8，动力是2.4的，只能说是够用，1号车在冲一个坡道时，前轮打滑了，车身扭动了，轮胎都冒烟了，我把2号车挡到了1号车的后面，怕万一溜回来，也不至于掉到悬崖下，最多就是撞了车嘛！

那时，你说紧张不？

就是拿命开玩笑，而且又刚下过雨，现在回想一下，我都忘记了我是咋开过去的，反正轮胎打滑的厉害，猛加油门冲上去的！

那时，很多人跟刘红波还不熟悉，刘红波下了车，挨着拥抱了每个人.....

蝉禅累了，我也懂他，太操心了，毕竟18条鲜活的生命，我们都属于生活的比较随意的，去年去拉萨时，牛哥还把遗书都写好了，而且我们是走的青藏线。



给我感触最深的是什么？

那天，在青藏线上，早上6点我就醒了，大家还在睡觉，我没事干，就去院子里闲逛，遇到了三辆鲁A的车子，就跟他们攀谈起来，他们还找酒店的老板给充满了氧气，他们开的途观。

中午时，我们在路上遇到了一辆变形的途观，人全挂了，跟大货车迎面撞了，按照出发时间，我推测可能是他们几个，太惨了！

我们去拉萨，女3万，男4万，这么贵的旅行，大家依然参加，为什么呢？

是把旅行当成了交际平台，其实类似的平台是可以变通的，最好的平台模式，是需要嘉宾的，例如开个工作室，搞个茶台，布置成我们办公室那样就行，如果不需要装修地面，仅仅是家具之类的，2万元足够了，也很霸气。

咋搞呢？

每周一聚，搞上编号，每周邀请一个嘉宾，再做成一个大圈子。

每期一个主题，例如本周，我们邀请蝉禅讲述商业旅行、天猫，每人收费5000元，只要7个人，下周的7天，正好每天写1人，每个人带着问题来找蝉禅对话。

下周的主题是什么呢？

出版与新闻，让出版社的领导来给分享。

这样的项目，很容易启动，很容易成名，无论对于读者还是参与者还是嘉宾，都是多赢模式，而且一年就形成了一个大大的人脉圈子： $52 \times 7 = ?$

赚钱倒不是很多，每周利润是3万5千元，至少也要给嘉宾1万元吧？剩余5000元当成本，每周能赚2万元！

但是，随着影响力的增加，门槛费用肯定越来越高，当有一天是马云在分享时，可能门槛费就是20万/人了.....

这个事，比旅行更靠谱，至少是安全的，需要有心的人去做，不要指望我，我就是个耍嘴皮子的人。

牛哥算谋士吧？

肯定算，他给我的建议很严谨，让我招贤纳士，不断的做淘宝、天猫，然后我占很少的比例，类似孵化器，他来帮我管着。

可是，我太懒了。

主要是消费压力太小，我现在每天只有2块钱的开支，每天下午骑车时买瓶水，平时没花钱的地方，每个月都有小兄弟贡献，多的时候，一个月也能赚个几十万，少的时候，也有几万元，但是这两年带的小兄弟太少，一旦这些老的小兄弟发达了，我也就没收入了，因为我对他们没价值了嘛！

牛哥说的有道理，需要孵化.....

三国里，谋士最多的人，其实是袁绍，后来基本都投奔了曹操，为什么呢？

因为，这些谋士给了建议，袁绍不听，郭嘉、许攸都是从袁绍那里投奔曹操的，当时袁绍想打曹操，田丰不让，结果田丰被关到了大牢里！

不知道大家关注足球不？

广州有只足球队叫恒大，主教练是谁呢？

里皮！

这是传奇教练，当年带领意大利队夺得世界杯的总冠军，他咋来了呢？

钱！

我就在想，这些在我们眼里感觉遥不可及的人，其实都是可以接触到的，只要砝码给够，如果我们舍得给钱，我们可以让明星站在我们床前唱催眠曲.....

所以，不要给自己设置什么障碍，任何人都是很容易认识的，就如同我上述提到的那个周末聚会模式，嘉宾太容易请了，至少我提到过的人，如果给1万元出场费，没人会拒绝！

不好意思，插播条广告，本台最新消息，那个武汉的床垫专家刘红波，他又疯了，他开始在QQ空间里送床垫了，我现在才觉得他蛮聪明的，前面他搞过一次类似的活动，但是没人相信，结果他真送了，原来是做铺垫的。

大家有需要床垫的，快去要个吧，他的QQ：1569341768

广告结束。

昨天，有个读者，让我写写她。

她讲述了她的成长里程，总而言之，一句话就可以概括：结婚前是个白富美，结婚后是个苦逼女！

咋回事呢？

她是城市里的，因为爱情，嫁到了一个贫穷的地方，父母反对，她坚信爱情，她不在乎穷不穷，只要男人真心爱她就足够了。

男孩是单亲家庭，跟妈妈一起过。

婚后不久，女孩做了妈妈，生了个女娃，婆婆很生气，总是给她脸色，老公也变的越来越狭隘。

她想离婚，但是又怕孩子受苦，内心无比的痛苦，于是想找我倾诉一下。

她说，看了那篇我写的婚姻论，回头想想的确如此，父母反对的婚姻、跨城市的婚姻、门不当户不对的婚姻，单亲家庭的婚姻.....

最终，她陷入了无比的痛苦！

今天，我在厕所里的时候，我在想，婚姻到底是个什么玩意呢？

就是说，我原本是80分，因为婚姻，我变成了90分，但是很多人以为结婚后，自己就不是自己了，而是对方的了，原本自己是80分，现在变成20分了。

结婚前也好，结婚后也好，自己还是自己，婚姻是给自己加分的，我们要有属于自己的生活，自己的圈子，一旦男人或者女人成了依附式生活模式，婚姻必然走入困境，例如我嫁到四川去，那么我没朋友，没圈子，没工作，我完全就是附属品，原本80分的我，只剩20分了。

一定记住，婚姻不是从属关系，而是合作关系，彼此加分的，一旦违背了这一点，必然走向破灭！

说的通俗一点：男人也好，女人也好，一定要有自己的生活，自己的圈子，自己的工作.....

我是鼓励同城婚姻的，因为彼此都有朋友圈子在这里，彼此都有生活！

今天，收到了个快递，是美女读者送的玩具，挺好的，特别是手写信，真感人，虽然是复印的，但是我觉得还是过于复杂了，现在淘宝店普遍使用手写信，其实这里也是有个技巧的，就是用1,2,3,4,5来罗列，文字要简练，很容易打动别人。

谢谢四月天美女！

儿子，最近一直都跟爷爷奶奶在一起，天天都去田野里，看青蛙，还下河，也晒黑了，我觉得他是蛮睿智

的，不要去苛刻太多，他在的每一天，都是上天给予我们的恩赐，要好珍惜。

昨天，看了一个新闻，潍坊一个女生，全校第一名考入了高中，被初中的数学老师喊出去，强奸了，而且分尸了，把头还给煮了，女孩的父亲说起来，泪留满面.....

这些事情，防不胜防，多做善事，多感恩，虽然我也做不到，至少也要意识到，意识到是改变的前兆！

还是要多传递正能量的，人生短暂，一定要让自己处于最想要和最舒服的姿势，不要去委屈自己，因为很短暂，一定不要为难自己的野心和内心，今天我发了个说说，内容是这样的：你要搞清楚自己人生的剧本：不是你父母的续集，不是你子女的前传，更不是你朋友的外篇。对待生命你不妨大胆冒险一点，因为好歹你要失去它。如果这世界上真有奇迹，那只是努力的另一个名字。生命中最难的阶段不是没有人懂你，而是你不懂你自己。——尼采

好了，我去骑车去了.....

谢谢大家，中秋节快乐！

-

2013-09-20：越来越难被满足了！

9月20日，晴，老家

小时候，特别盼望中秋节，因为可以吃顿好的，作为孩子们，我们还能喝点“红酒”，所谓的红酒，在农村也叫葡萄酒，大约2元一瓶，现在想想，就是红糖水！

中秋节的晚饭，特别隆重，我们这里的说法叫：喝酒！

逢人就问：喝酒没？

还要杀只鸡，炒个藕，这两样，我都喜欢吃，不仅仅我喜欢吃，我姐姐们也喜欢吃，咋办？

最初，抢。后来，分！

小的时候，哪知亲情之类的概念，彼此都看成对手了，谁多吃了，谁少吃了，反正是斤斤计较。

后来，我爹想了个办法，把碗里的鸡肉平分成三份，我们每人一堆，各吃各的，这回公平了.....

这就是我们的童年，从我记事起，我们家的地就是最多的，也不雇人，全是自己干，那时主要是黄烟、地瓜，这两样东西都是最累人的。

现在想想，我觉得种黄烟真不是人干的活，太脏了，太累了，太热了，太呛了！

暑假，我们要忙着收黄烟，我们姐弟三个从小就跟着干活，父母根本不管我们什么作业不作业，我们从小就没有玩的时间。

烟草属于垄断行业，不允许自由买卖，买方是政府，卖烟是需要排队的，不能讲价，人家跟你定什么级就是什么价，一天排不到一次，我爹那时的梦想就是能认识一个内部人士！前几天，于导帮山东烟草拍摄宣传片，要来我们这里取景，而且是省烟草工作人员陪同，我爹就感叹，要是早认识于导，咱家烟就不愁卖了！

我们这里的学校，一年放四个假，有年假，有秋假，有暑假，有麦假，就是为农忙而准备的假期，秋收的时候，孩子们都要去地里干活.....

回想一下，都觉得委屈，哈！

所以，我们总是掰着手指盼中秋，终于可以犒劳一顿了，现在仔细想想，是为父母觉得委屈，为什么呢？

他们的一生，就这么奉献给了年复一年，没有太多的精彩故事，他们唯一自豪的，就是把孩子都送出去了，不用再重复他们的人生了，在农村，能够让孩子读书的父母很少，我姐姐那一级，只有三两读到高中的，其余的都在家种地，我这一级，共24个同学，只有5个人读过高中！

如今，对中秋没了期盼，生活质量越来越高，即便是天天过年，也不过如此，从而没有当年的兴奋感和幸福感。

阿俊姐说过一个观点：“现在的人，幸福的成本越来越高！”

仔细想想，很有道理，我刚买那辆捷达时，可开心了，再远的路程，我也觉得很近，从我们家到成都2200公里，我自己一口气开去，中途睡了4个小时。

如今呢？

捷达肯定不开了，车子也换了好几波，不过再也没有因为车而产生的幸福感，反而觉得是累赘，门口停不下，最初我停到树林里，但是秋收季节树林要用来放花生，我就把车寄存到建筑工地上，一切都麻木了.....

人生，要活的有意义。

我就在想，什么是意义呢？难道是有钱？有权？有名？

我有个大哥，是个大领导，跟我私人关系特别铁，属于可以谈谈知心话的那种，前些日子，我和军嫂去找他。

他说：“如果让我年轻十岁，我会毫不犹豫的离开，因为仔细回顾了一生，仿佛一事无成，现在已经没有离开的勇气了，因为要考虑退休了，考虑养老了。”

他给我的建议是，不要进入房产，而是进入土地。

为什么呢？

因为，土地是稀缺资源，而且具有唯一性，虽然现在土地都是有使用年限的，其实是可以不用考虑的，因为土地问题错综复杂，无论是哪届政府，都不会轻易进行土地改革的，因为历史遗留问题太多，所以尽管的、放心的去拿地，有钱拿工业用地，没钱拿农业用地！

对于房价，他是这么看待的。

他认为，房价是不会下跌的，虽然中小城市已经是供大于求了，但是房产行业是地方政府的核心收入，无论是土地转让费还是房产税，政府能让房价下跌吗？！

经济学家不是说跌吗？

他认为，中国的市场经济，并非是完全的市场经济，而是由政府进行宏观调控的市场经济，不能按照市场规律来分析！

对于算命之类的，我是不信的，他们一切都是瞎猜而已，人是有命的，但是不是这些算命先生能算出来的，倘若真能算出来，他们是不需要摆摊的，算算彩票就行了.....

每当我这么调侃，就有人反驳，说是彩票是天机，不能泄露！

我爹赶集时，找人帮我算过一卦，那时我还没参加高考，算命先生说：“你这个儿子呀，将来离你不远！”

我爹心想，完了，这娃是考不出去了.....

后来，我考上了大学，我爹释然了！

可是，没用几年，我又跑回农村了，最初我娘是觉得很失望的，户口好不容易出去的，咋又回来了呢？让村里的人咋看？

而且，还成了读书无用论的鲜活例子，看看吧，当年很牛B，考上了本科，不照样回来了？

今天，我去见了个网友，美女，回家过中秋节的，也是读者，认识很久了，但是没见过面，我去接她，路上聊了几句。

谈到了读书。

她说：“我没上过学，但是我觉得一点都不后悔！”

我顺着说了几句，按照我以前的性格，肯定要理论理论或者教育教育，读书咋可能无用呢？没读过的人，才认识读书无用，但是这话咱不能说.....

我开捷达时，帮主开Q7，别人问我Q7感觉如何？

我说，跟捷达一样！

事实上呢？开过Q7一段时间后，感叹只有一句话：一分钱，一分货！

就这样，阴差阳错，我又回到了农村，但是此时的心境，完全不同了，我很喜欢这里的风景了，很喜欢这里的生活了，很喜欢跟父母生活在一起，我要陪伴他们走完最后一程。

当时，我媳妇是我读者，她追随而来。

我爹问她：“假如他在农村种地，你愿意一直生活在这里吗？”

她说：“我愿意！”

那时的我，也挺落魄的，连个婚车都找不起，用农村的小推车把媳妇推回家的，婚礼搞的还是蛮有创意的，娘家人没参加，我媳妇自己嫁过来的.....

就这样，一路走来，磕磕绊绊，结婚时买了辆自行车，花了360元，我经常骑车带着我媳妇去兜风，后来花了2500元买了辆电动车，我媳妇站在后面，我骑车带她去赶集，村里的老娘们都嘲笑我们。

再后来，我们鸟枪换炮，陆续买了三辆汽车，村里也没人议论了，不过再也没有骑车带着媳妇去兜风的感觉了，因为她对这些都麻木了，她过腻烦了农村这单调的生活。

这两年，我一直都比较穷，很少有超过10万元的时候，儿子出生后，媳妇建议每个月给她1万元，有时我不赚钱呀，就拖延几天，她就催我，而且因为这个事也会闹点小矛盾。

我们俩的信念是咋被放大的呢？

过去，一个月1万元的生活，其实挺好，毕竟我们都不用上班，整天无所事事，每天就想着去哪里吃饭呀，去哪里逛逛呀.....

后来，很突然的机会，我有了几十万，后来就过百了，而且又在牛哥的号召下在济南定了几套房，就连我自己觉得自己也牛了，仿佛一夜牛B了。

此时，内心就躁动了，媳妇也开始考虑移民之类的长远问题了！

我很怀念纯粹的我，就是那种有文人气质的感觉，对赚钱根本没兴趣，想赚随时可以抓来，那是一种有傲骨的气节.....

父母有个愿望，去城里生活上几年，我知道他们是没体验过楼房生活，我也知道他们必然会不适应，而且一定会回来的，但是我还是要帮他们去体验，这就需要买房子，需要钱。

而实际上呢？我现在没有钱，我们家的钱，媳妇管着，我也没发言权，只能再想办法去赚，哎，男人呀，难人。



男人，一旦失去了经济后盾，就失去了话语权，无论说什么话，都是苍白无力的，朋友帮着找的房子，不到20万，在我眼里，20万算个啥呀？但是让我拿出20万，对不起，我还真没有！

昨晚，我爹、我娘、我、我儿子，我们四人吃的中秋晚饭，我陪我爹喝了一瓶啤酒，在家的時候，我是不喝酒的，因为我对酒没瘾，关键是我在家的時候，特别注重身体，每天锻炼.....

媳妇在广东，在Peter那里学英语，这是她参加的第三次集中培训了，她是信心特足，我对此表示不屑一顾，不是对Peter的能力有怀疑，而是对概率有怀疑，如果英语真是可以速成，咱让孩子从小学啥英语？高考前一个月，集中学学就行了！

我英语属于比较烂的，我学了10年英语，别说跟老外对话，就是看个英文标志都要想很久.....

但是，学就学吧，总比不学强！

家长普遍有个问题，总是希望自己先学会，再来教孩子，术业有专攻，老师肯定比咱强。

家里农活太多了，我也帮不上忙，父母也不想让我插手，因为在父母眼里，写文章比种地更重要，父母干活进程有些慢，因为还要忙着照顾孩子.....

今天，我二姐一家来了，把我儿子接走了，我娘嘱咐了N久，什么时候喂奶，晚上睡觉别给盖被子之类的。

儿子走了，家里冷清了好多。

虽然特别忙，但是内心特别的空虚，一直在思考一个问题，人生的意义到底是什么？

今天，COLIN结婚，我没去，他们在群上直播COLIN的婚礼，据说他们俩收到了600张来自20多个国家的明信片，我很开心，因为当初我帮着分享的，只是很遗憾当时我没想到这个创意，另外当时的我，没有这么多国外读者。

表示祝福！

今天，去城里看了看炉子，研究来研究去，决定放弃了，因为太费劲，工程太复杂，当初设计时，就应该把暖气问题考虑好，决定买两台3P的空调，给父母也买上，就怕他们不舍得开.....

现在，约见我的朋友也很多，我很少出去，为什么呢？

因为，我觉得彼此了解不够深入时，很难有共鸣之处，都在忙着磨合，太费劲，前些日子见的那个老师，她回去就跟我说：“原以为跟着你能学到东西，发现你太普通了，没有距离感！”

没办法，咱就是个农村娃，没啥大本事，都是自己吹出来的。

但是，我也表示委屈，为什么呢？

因为，有些领域我是很熟悉的，只是你并不感兴趣，你感兴趣的东西，也许并非是我喜欢或者擅长的，或者是我缺少坐下来深入交流的欲望！

人们找我，多数有事，当我不能满足时，彼此都不满意，我觉得自己廉价了，人家觉得自己吃亏了，有朋友送了我儿子一套玩具，她问我如何推广淘宝店，这个我很为难，因为我不知道如何做？

我说：“那我帮你推广一下吧，至于淘宝里如何推广我也不知道，我只能做到这么多！”

以后，我慢慢就把自己隐居起来了，谁也不见了，因为别人见了我就失望，但是要主动去拜访别人，我也不想搬离这里了，因为我在这里的日子太舒坦了.....

学诸葛亮？

诸葛亮当年不是躬耕于南阳吗？

这里的南阳是现在的河南的南阳吗？这个一直争论不休，历史学家普遍认为是现在的襄樊，当时属于刘表的势力范围。

诸葛亮真厉害呀，出身草根！

读三国，懂人性，你可以看看三国里的名流，哪个是出自草根？自古至今，就没见几个草根英雄，诸葛亮也是官二代。

诸葛亮不仅仅是官二代，他岳父是谁？就是刘表的连襟，他岳父的岳父亲是当时荆州最牛的财团的老大，也就是说，诸葛亮的媳妇喊刘表姨夫，而且是亲的！

就这层关系，你说诸葛亮能是普通农民吗？

当时，他岳父很喜欢诸葛亮，去找诸葛亮，问：“我女儿很丑，你愿意娶她吗？”

诸葛亮说：“我愿意！”

他岳父回家，就把女儿放车上，给送到诸葛亮那里去了.....

这也成了千古佳话，诸葛亮娶丑妻，看来咱也是只知其一，不知其二，要是现在省委书记的女儿要嫁给未婚的你，你会拒绝吗？哪怕很丑！

诸葛亮出身在官宦家庭，从小就研究政治，耳濡目染，自然对时局把握的很准，对政治也是略知一二。

诸葛亮很懂自我包装。

他自称“卧龙”，而且深居浅出，很少有人见过他，当时他还有个圈子，就是荆州范围的名士圈，这些名士对他评价很高，为什么呢？

因为诸葛亮自比管仲，就是有一人之下，万人之上的野心！

这种营销手段是最牛的，我举个例子，大家就懂了，牛哥厉害不？如果让他天天写日记，众人未必很景仰，未必很崇拜。

但是，别人天天拿他当素材来写，无形就把他的形象给衬托出来了，而且不管谁到济南，都要写写与牛哥的对话，这样慢慢就营造了他的身价和高度.....

最美不过想象，很多东西都是需要距离的，我看到于木发了一张他跟刘克亚的合影，虽然我长的不帅，跟于木差不多，但是这一点我比他狡猾，我不会发自己的照片，因为每个读者都在脑子里勾画了一个懂懂的形象，一旦真实的形象出现时，很容易让读者感觉很凌乱，他咋长成这样？

作为一个作者，是不要轻易站到作品前面的。

孔子也好，华佗也好，谁也没见过，他们的长像都是后人想象出来的，如果搬出真实的孔子照片，可能让大家大跌眼镜，可能长的像姚明，也可能长的像潘长江！

这就是诸葛亮的高明之处.....

历史上，三顾茅庐有没有真事呢？

这个也是争论不休！

诸葛亮既然是人才，为什么不投靠曹操呢？

投靠曹操，很难当首席谋士，曹操身边人才太多，而且众谋士不在诸葛亮之下。

为什么不投靠孙权呢？

孙权手下人才济济，也很难当二把手。

后来，恰好遇到了刘备，自己能够认真的当二把手了，而且刘备死后，诸葛亮当起了一把手，执政11年！

其实，当时诸葛亮不是很看好刘备，毕竟当时还是寄人篱下，46岁了，古人的46岁就是老头了，36岁就可以自称老夫了。

诸葛亮不是军事家，而是政治家，他并没有打过漂亮的战役，至于说那些漂亮的神机妙算，都是罗贯中想象出来的，例如借东风、华容道、木牛流马.....

诸葛亮对于刘备而言，有两大革命性建议：

第一、在赤壁之战时，提出了跟孙权联盟。

第二、提出了三分天下的建议。

至于说赤壁之战，根本没有诸葛亮的事，是周瑜打下来的，那么刘备真的是想兴复汉室吗？

并非如此，看看他两个儿子的名字就知道了。

一个叫刘封，一个叫刘禅。

封禅是什么？

是有功德的皇帝在泰山上祭天.....

封，是在泰山上祭天！禅，是在泰山脚下祭地！

因此，刘备的野心就是称帝，好不容易打下了江山，万一被诸葛亮抢去咋办？于是有了“白帝城托孤”，刘备要死了，他召集了所有人到床前。

他拉着诸葛亮的手说：“亮亮呀，我走后，让儿子当，你看看他行不行，不行你就把他废了，你来干，咱也不是外人。”

诸葛亮好面子呀，又当着这么多大臣。

他说：“老大，你瞎说什么呀，你死不了，即便是你死了，我也对刘家忠心耿耿，绝无二心！”

刘备心满意足的合上了双眼。

从这一点可以看出，刘备比诸葛亮还聪明，他知道诸葛亮的政治野心，就是想让他当着文武百官的面许个诺言！

切记，以后准备成名时，不要急于自己宣扬，而是让别人来说，假如刘红波到处声称自己是床垫王，谁信呀？

但是，由别人说出来，味道就不一样了。

感觉，真佩服刘红波这个人.....

今天，日记里不插播广告了，因为在群上喊了很久，没人找我做广告，俺是不要钱的，但是人家也不要俺帮着做，是心疼我吧？！

好了，就写这么多，我出去骑车去！

刚要发日记，Peter来找我，让我帮着征婚，那我就帮着写写吧。

Peter，做英语培训的，据说在珠三角很有名气，也是做营销的，是刘克亚的大弟子，是70后，一直未婚，家是湖北天门的，目前在东莞创业。

一个人名气越大，头衔越少，描述越好，具体更多，可以找他聊聊，他是想找人结婚了，  
他QQ：879724866

好了，就这么多，能不能成，在于缘分了，我们群上前几年成就了四对夫妻，目前都还没离婚，还算不错，而且日子都过的不错，感情咋样不知道，反正是有钱了！

-

## 2013-09-21：谈谈我的过去！

9月21日，晴，老家

刘克亚这人，有两个优点：善于出击、善于借力。

2008年，我出了本书，略有膨胀，那时我在圈内略有名气，而且标签是“流量”，江湖传言懂懂是个做流量的高手，手里掌握约200万/天的流量。是真是假？我们日后再讨论.....

有一天，接到了个电话，谁呀？

刘克亚。

他表达了三个观点：第一、懂懂是个人性高手，通过文章就可以看出。第二、我们价值观是相通的，都是追求生活为主，事业为副，他说他每月只上一天班，其他时间都在世界各地行走。第三、他说他是目前互联网营销领域收费最高的培训师，3天的课程收费3万元.....

后来，济南书博会时，出版社要求我去演讲，我就去了，在现场遇到了戴华，当时是刘克亚的助理，他代表刘克亚送了我一本书，自己打印的，叫《打造你的赚钱机器》，我笑了笑，我心想，真有这么好的机器，多打造几个，放到阿里巴巴上批发机器多好呀！

当时，在我看来，刘克亚是不懂互联网的，那时我的核心点在于流量，就是它能够弄到流量，而刘克亚的观点是什么？流量是前端，但是生意赚不赚钱，关键在于后端，当时蟠桃跟我在一起，蟠桃是做什么的？做竞价的鼻祖，就是通过竞价卖普洱茶，打的概念是减肥，每天用小卡车发货，他对刘克亚的这个观点根本不屑一顾，把钱赚来就行，搞什么回头客，网络这么大，光忽悠生人都吃不了，哪有闲心去折腾回头客？！

不仅仅蟠桃这么看待刘克亚，我也这么看待，我们圈里的人观点都差不多，对于这些所谓的互联网营销手段，不屑一顾，因为我们手里的流量太多了，卖什么都赚钱，哪有心思去做用户数据库之类的，这也是为什么做互联网的人没有参加刘克亚的培训的缘故.....

跟刘克亚见面时，很巧合，当时我在青岛创业，他飞青岛。

那天特别巧，王通也来青岛找我玩，也是第一次见面，王通在互联网领域是什么位置？

真正的名人！

王通跟我同岁，1983年出生的，但是他在2002年就成名了，当时还给腾讯做过SEO，在2009年以前，王通的名字就是跟“SEO”划等号的，这两年出来了几个很牛的SEO高手，削弱了王通在这个领域的影响力，还有一个原因，王通麻木了，心思不在这上面了，而是去研究一些深层次的玩意了，例如鬼呀，神呀，UFO呀.....

当时，听说王通来青岛找我，我紧张的不得了，喊上我在青岛能够装门面的朋友们，一起去接他！

一见面，感觉很亲切，终于见到偶像了。

我为什么对王通很感激？

因为，当时整个互联网站长圈是准备拍死我的，我提出了太多荒谬的观点，使他们不能接受，因为大部分个人网站是不赚钱的，那时互联网从业人群还是以站长为主，很少有淘宝店主！

此时，王通站出来了，他是支持我的。

我跟王通去接刘克亚，我问王通听说过刘克亚没？

王通说，没听说过！

见了面，进行了两轮深度PK，先是我跟刘克亚PK了一轮，我发现我们俩的确有太多的相似之处，我们写的书，我们提出的理论，高度吻合，他说我抄他的。

我说：“你是不了解我，我这个人写文章，从来不抄，也不借鉴，都是我自己思考和总结出来的规律。”

王通提议，要不你们在网上来场论战吧？！

于是，我就写了那本《懂懂PK刘克亚》，当时王通粉丝最多，其次是我，再次是刘克亚，这本书有两种作用：

第一、我的读者知道了刘克亚。

第二、刘克亚的粉丝知道了我。

第三、这个事被快速传播，因为互联网人喜欢看热闹，以为掐起来了.....

我写的PK，不是漫骂，不是指责，而是观点PK，就如同两个武林高手切磋，最终的结果是平手，但是大家看的目瞪口呆，这俩人武艺太高深了。

后来，也有人模仿着PK我，但是我觉得跑偏了，就是用了过激的言辞，一出招自己就输了，因为没人欣赏一个喜欢抱怨和漫骂的人，高手过招是笑着打的！

再后来，王紫杰也加入进来了，我们就成了一个五人小圈子，类似智囊团，其实我最擅长的领域应该是做流量，但是我不想做了，我觉得太没意思，我想做数据分析，于是我的标签改为了互联网数据分析，王紫杰的标签改为了网站建设和页面优化，这里的优化是指营销方面的，王通是流量，蟠桃是运营管理，刘克亚是系统优化.....

当时的想法很简单，我们五个人按照这个格局写书，写一个系列，实行圈地运动，以后提起互联网营销，就把这几本书拿出来，当典范.....

这个思路很好，但是最终没有很好的执行，因为大家都太懒，都想直接把自己过去的作品搬出来！

另外一个思路，就是每年搞一次峰会，门票1000元，谁卖了归谁，然后集中上课，2010年我们搞了一场，在北京，还是很不错的。

大家在网上看到的懂懂相关的视频，其实就是那一次峰会，那次峰会没有推销，但是还是产生了200多万的收入，多是隐性的，就是幕后产生的，很少为人所知！

这次峰会以后，我就从农村出来了，全身心旅行了一年，开着那辆捷达跑了7万公里，眼界开阔了。

竞价市场进入了混乱状态，蟠桃也赚足了银子，他进军土地了，在无棣拿了3万亩农田，在山东应该属于前三名的地主，中途来过我们家两次，换了奔驰S550了，也搬到别墅去住了，孩子也送到国外读书去了，都变了.....

王紫杰呢？跟陈安之、TOM华混在一起了，后来王紫杰搞了几次峰会，噱头更大了，世界互联网峰会，看到TOM华在台上卖命的骗钱，我受不了，决定不再跟他们玩了，从此就很少跟王紫杰来往了！

王通呢？

这人是性情中人，少年成名，对很多东西已经看淡了，而且他想退居幕后了，把身边人打造起来，让他们来赚钱，自己做个修行者或学习者。

而且，王通这人很特别，他不势利，谁找他，他也很热情，对吃饭、住宿也不讲究，对人永远都是乐呵呵的！

例如，他喜欢中医，喜欢国学，喜欢易经，我呢？彻底反对这些，我们在一起照样聊的很好，他给我讲述他12岁打通任督二脉.....



这两年也很少见了，今年我去张家界，王通在长沙，他听说了，就开车去了张家界，我们聊了聊，王通给我讲述了很多内幕的东西，例如鬼是什么东西？

吓的我好几天没睡好！

我们这五个人，联系的比较密切的就剩下我跟刘克亚了，我们有个共识，培训圈是不能待，因为这个领域太混乱，容易出问题，刘克亚也表达了他的观点，在中国还是要中庸之道，所以在他最得意时，他选择了退出培训界，而且特别高调的搞了退出仪式。

退出培训界时，是有契机的，就是跟朗朗合作了，从此就不需要做培训了，给明星做策划，把他们的年收入从5000万变成1个亿，不是难事吧？

刘克亚觉得机会来了。

刘克亚给了我一个新的标签，让我做记录员，记录他给明星策划的全程，刘克亚知道我的内心底限是什么？

过去，我给自己的目标就是每年剩30万，多了更好，少了不行。

刘克亚说：“就凭这些明星的影响力，每年你写四个明星，你想想你的版税不够30万吗？”

想了想，也很有道理，2011年11月25日，我跟维维环骑海南岛，中途接到刘克亚电话，他告诉我，跟朗朗的合同签下来了.....

后来，这个事没有再大肆的宣传，我想可能是中间有了点小插曲，也没好意思过问，但是这个事对刘克亚的影响是很大的，因为打乱了他的多米诺骨牌。

至于后来的弟子计划、作家团之类的，我想都是权益之计！

2011年的时候，刘克亚的影响力达到了顶峰，那一年他帮我赚了一些钱，他给我的旅行做嘉宾，赚了应该有几万块钱，我也把他推到了一个新的高度，我把自己放到了最低的角度，以笨学生的角色提出了很多问题，他一一给予解答，然后我再写出来，写成了书，具体名字我记不准了，因为翻写过三次，应该叫《玩，也是一种事业！》

这本书，其实就是一本刘克亚大全。

在微博出来时，刘克亚计划颠覆了微博营销，试着撬了一下，没撬动，放弃了，后来又进入了QQ空间，现在他和弟子都在玩QQ空间.....

前些日子，听说他跟于木合作了，我特别失落，甚至是失望，为什么呢？

就如同，你爱着一个姑娘，深爱着，结果她爱上了另外一个男人，而这个男人呢？无论哪方面都比自己差很多，你会觉得这个姑娘太没眼光了。

于木，何许人也？

为了成名不惜一切代价之人，而且你跟谁合作，直接代表了你现在的高度，我看到了留言里的一句话，感触很深。

有人问：“我想知道刘克亚老师，是如何从8天198万的咨询费到了现在的10天2万元？”

198万是什么？

据说，刘克亚做咨询/培训的最高记录是198万/人。

2万是什么？

于木组织的新疆行，刘克亚陪玩10天，收费2万元/人。

我最接受不了的是什么？大家说好离开这个圈子，结果混来混去，又混进了培训圈，让人觉得.....

所以，有人说我跟刘克亚闹别扭，还真没有，前些日子我们还一起去甘肃了，我只是叹息而已，刘克亚真是一个睿智的人，很有深度，但是还是缺少了优秀的团队去帮他，光棍司令是很难成就事业的。

刘备一直都是光棍司令，至于张飞跟关羽，那不过是两个武夫而已，也可以理解为保镖。

刘备的人生转折点是什么？

遇到了诸葛亮。

遇到诸葛亮时，刘备很落魄，46岁了，没有属于自己的半寸土地，寄人篱下，在刘表那里混了6年日子。

刘表是谁？

荆州的老大，以前我写过一句话，整个三国其实就是围绕荆州展开的，这是兵家必争之地，有人不屑一顾，荆州算个啥？弹丸之地。

真是如此吗？

过去的荆州，可不是现在的荆州，过去的荆州比省还大，荆州是一个地域的概念。向北到达今天河南境内，南阳就是当时的宛，信阳一部在江夏境内；向南一直到达今天广西桂林、广东韶关境内；向东是今天湖北江

西交界；向西到今天贵州境内。是相当广大的区域。

昨天的日记里提到了一点，诸葛亮跟刘表是什么关系？

诸葛亮的岳父跟刘表是连襟，诸葛亮岳父的岳父是当时荆州最大的财主，相当于现在的湖北省最知名的企业家，刘表相当于现在的湖北省省委书记，当然古代荆州比湖北大多了！

刘备三顾茅庐寻找诸葛亮，那时诸葛亮才26岁。

刘备去时，没见到诸葛亮，见到了童子，说了一句：“汉左将军、宜城亭侯、领豫州牧、皇叔刘备，特来拜见诸葛亮先生。”

童子说：“那么罗嗦，记不住！”

刘备为什么要这么自我介绍呢？

其实，就是类似现在名片上印一大堆头衔，生怕别人看低了自己.....

历史上到底有没有三顾茅庐，一直争论很大，但是诸葛亮的《出师表》里写着刘备多次去茅庐找过他，那么他们俩到底在茅屋里谈了点啥呢？

其实，历史是有记载的，也就是著名的《隆中对》，他们俩聊的啥呢？

刘备说：“现在皇帝被曹操那狗贼要挟起来了，我大汉基业危险呀，我是心急如火呀，你说咋样才能兴复汉室呢？”

诸葛亮说：“你别给我装了，反正也没外人，就咱俩，咱谈点实际的吧，你哪是想兴复汉室啊，你是想自立门户，我来帮你分析分析吧。”

刘备说：“哎呀，先生是明白人啊，那我不装B了，我有啥说啥！”

诸葛亮说：“现在呢，曹操持有皇帝，有百万大军，而且又是名义上的丞相，他的势力是不可能动摇的，也没人敢打他，因为打他代表着自己是土匪！所以，曹操的那块地盘，你就别想了。”

刘备问：“那孙权的江东一带呢？”

诸葛亮说：“那个，你就更别想了，江东经过孙坚、孙策的领导，现在民心稳定、部队充裕，你根本就别想打过他们.....”

刘备说：“哎呀呀，看来我没戏了。”

诸葛亮说：“也不是没戏了，荆州呀！”

刘备说：“你别瞎说，我现在还寄人篱下呢！”

诸葛亮说：“想想总是可以的吧，他还是我姨夫呢！但是我觉得刘表能力有限，荆州是块大肥肉，孙权、曹操都盯着呢，一旦刘表扛不住了，你就趁机把它拿下，这就是上天赐给你的，你要不？”

刘备说：“咋能不要呢？我现在连一寸土地都没有，何况荆州了。”

诸葛亮说：“益州的老大刘彰，也是个笨蛋，最终那里也守不住，这也是上天赐给你的，你要不？”

刘备说：“我要，我要，我要要！”

诸葛亮说：“一旦北方有变，你就派两只部队去把许都和长安拿下，天下不就是你的了吗？先三分，后统一。”

这就是《隆中对》，诸葛亮给刘备策划了三分天下的计划，让他把荆州和益州拿下，益州就是现在的四川、贵州、陕南一带.....

由此可以看出，亲戚也不靠谱，诸葛亮也打刘表的主意，《隆中对》是诸葛亮最先提出的吗？

非也，最先提出三分天下的人叫鲁肃，孙权的谋士，他在7年前就提出了三分天下的建议，不过当时孙权刚上任，屁股还没坐稳，孙权才18岁，感觉统一天下太遥远，就搁浅了！

整个三国里，存活时间最长的是吴国，一共是50年，是孙家父子经营的，孙权的父亲叫孙坚，孙权的哥叫孙策。

在三国志里，公认的两个帅哥是：孙策和周瑜，当时被称为孙郎和周郎，所谓的郎就是帅哥的意思，因此他们也有机会迎娶了大小乔。

孙坚是怎么成名的？

董卓叛乱时，袁绍不是组建了联盟军去打董卓嘛，真正敢去打的就俩人，一个是曹操，一个是孙坚，那时孙坚还是业余人士，不出名。

曹操败的一塌糊涂，借了个马，跑了回来。

孙坚呢？一路杀到洛阳，把董卓直接逼出了洛阳城，逃到了长安，而且还把华雄给杀了（《三国演义》里是关羽杀的华雄，还有个典故：温酒斩华雄，实际是演义的），当时的孙坚属于袁术的手下。

孙坚是在跟刘表打仗时，被杀了。

孙策就接任了，孙策也很牛B，招募了两员大将，一个是张辽，一个是周瑜，孙策少年就成名了，在本地任个小官，类似现在的县委书记，有个人叫许贡，他上报朝廷，说孙策这人猛于项羽，应该控制起来，别让他太壮大了.....

这个事被孙策知道了，把许贡杀了。

许贡是个文化人，有很多门客，他的这些门客就想给他报仇，趁孙策出去打猎之时，刺杀了孙策，孙策死时只有26岁，18岁的孙权接任了哥哥的大权。

如果孙策不死，三国历史可能会改写，因为他已经意识到了挟天子的好处了，当袁绍跟曹操在官渡激战时，孙策计划直攻许都，把皇帝抢过来，还没出发，自己先挂了.....

江东父老，那么江东到底是哪里呢？

因长江在安徽境内向东北方向斜流，而以此段江为标准确定东西和左右，安徽、江苏南。即今皖南、皖东、苏南、浙江以及今江西赣东北（东部）称作江东。

通俗一点可以这么理解，江东就是现在的江浙沪皖！

其实，多研究一下中国地图，还是蛮有意思的，这也是旅行的好处，让你有了大局观，蒋经国为什么能够当总统，他从小就接受类似的熏陶，蒋介石跟人谈业务，都是挂上地图.....

咱家孩子呢？

只能数出村里有几条路，格局太小，儿子一直在农村，很少出门，就在上海和济南待过，因为秋收的缘故，父母也忙不过来，我儿子跟随我姐姐去城里了。

按照计划，我今天去接他。

我装上了安全座椅，平时都是装在后面的，但是如果把他自己放在后面，他害怕，我还是决定把安全座椅装在副驾驶。

很多车型在副驾驶上都配有安全气囊开关，这是干嘛的？

就是当儿童安全座椅安装在副驾驶的时，一定要把这个开关关上，因为对于孩子而言，安全气囊就是炸弹。

实际上，儿童是不允许坐在副驾驶上的，不仅仅是安全气囊，还有玻璃碎片.....

孩子出门，一定要坐安全座椅，至于说家长抱着之类的，那都是不安全的，车祸猛于虎，容不得半点马虎，而且要培养他的习惯，只要不坐安全座椅，就把车子停下来，他同意坐安全座椅再出发！

可以百度一下儿童车祸，最忌讳的是什么？

男人在开车，女人抱着孩子在副驾驶上，但是多数家庭都是这么做的，去上海看看，很多家庭的车上都装有安全座椅，素质不同，安全意识也不同！

实际上，12岁以下，都是需要坐安全座椅的，至于车祸有多大威力，可以做个很简单的试验，你抱着孩子，你系上安全带，让车子以15公里/小时的速度前行，突然刹车，你会发现，纵然是这么慢的速度，你都抱不住孩子。

今天，在路上，我就在想，很多人还是太懒，如果是能够把全驾驶这本书写出来，然后在里面推荐一个品牌的安全座椅，甚至自己OEM一款，很容易赚钱，这玩意成本不超过200元，但是售价2000多，我买的这个2100元。

有啥成本？就是塑料和海绵而已！

昨晚，我写了一个说说，讲述了我对未来电子商务的判断，当众多品牌进军互联网时，包括一些大的平台，例如淘宝推出了超市，济南银座也推出了网上商城，也就是说，未来我们能卖的分类越来越少，因为只要赚钱的领域，都在不断的被大鱼吃小鱼，我们的机会在哪里？

就是品牌化自己，然后再去推荐商品。

现在95%的家庭是没有安全座椅的，如果你是一个安全驾驶的专家，你拥有100万的读者，你觉得卖出去1万台有难度吗？

纵然打个折，卖100台有难度吗？

例如，网上有人把自己打造成了佛教学习分享专家，然后顺便卖开光的佛像，也很火.....

这是一个很好的机会，但是这样的机会很容易就流失了！

大家玩不玩斗地主？

在网上打斗地主，我还是蛮厉害的，我不是靠记牌，也不是靠算牌，我靠的就是规律，只要牌不好，我不叫地主，只要牌好，我一定抢，我忍受大部分牌局的平淡，但是只要有精彩的机会，我一定发挥的淋漓尽致.....

互联网机会也是如此，没有机会的时候，可以慢慢等待，但是有机会的时候，一定要猛烈出招！

我喜欢参加万人挑战赛，今天玩了三把，都进入了总决赛，两次第二，一次第三，这个规律很好使，大家可以去尝试一下，只要你能忍受的住寂寞，你就能笑到最后，为什么呢？

因为，多数人都忍受不住，他们都会犯错误，注定了分数要低于你！

电子商务，对于个人而言，我觉得最多还有三年的机会，其实现在准入门槛已经很高了，赚钱还是蛮有难度的，除非是去打造一些偏门品牌，争取在品牌淘汰赛中留下来，例如牛哥给晴晴规划的，做佛珠。

最近，我在研究取暖设备，在阿里巴巴上，我就看看农村到底有什么取暖比较好的方法，发现好玩意真多，例如生物燃料。

在屋里烧一个壁炉，就能让100平的房子很暖和，但是壁炉在国内并不流行，主要是一些别墅，还需要有烟囱，2011年冬天，我跟陈辉民去参加华商书院的同学会，他们有个同学在沛县做房产的，他的另外一个产业就是壁炉，各式各样的，主要做出口，当时他们正在研发生物燃料，一套设备100多万，还建议我在家里上这么一套设备，稳赚.....

生物燃料其实很简单，类似猪饲料，把秸秆、锯末之类的东西，放到机器里，压缩成饲料一样的颗粒。

我在阿里巴巴上一搜索，发现机会还是蛮大的，因为现在生物燃料已经广泛应用到了饭店、工业取暖，因为生物燃料便宜。

我还发现了一个什么现象呢？

我搜索东西很简单，我是随心所欲，例如我突然想起了一个关键词：2013，我把价格再设置为50~300元，按照销量排名，你会发现一个很有意思的现象，就拿服装来举例吧，有的衣服卖的特别好，几千的批发量，每件是110元，而下面就有贸易公司推出了同款批发，价格是130元，销量也不错，等于空手套白狼.....

看来，并非是每个人都会使用按照销量排名，阿里巴巴的确是个机会，这也是为什么去拉萨时从军和缪缪极力建议大家进军阿里巴巴的缘故，半年不开锅，开锅吃半年！

今天，去姐姐家接儿子。

儿子，不想回来，他觉得城里真好玩。

我一去，他就生气，最终被我哄下楼了，放到车上，他不坐，放到宝宝椅上，我给系上安全带，哇的一声哭了。

看来是不想看着我，我又把他换到后座上.....

一直在哭，我觉得特别心疼，我突然发现自己开车是不适合带孩子的，因为没人扶着，他很容易歪了，而且我的精力都在他身上，很容易出意外。

他身体在倾斜，要睡觉了。

我就使劲喊他，没用，最终还是睡着了，我小心翼翼的把车子开回家，到门口时，按了两声喇叭，让我娘出来接孩子。

儿子醒了，一看到家了，哇的又哭了。

我爹说：“都怪你爸，在城里连套房子买不起，如果咱有房子，咱天天在那里玩！”

到家了，儿子半天也没说话，就是生闷气，拿着大刀，乱砍一通.....

哎呀，哎呀，哎呀！

一会，又好了，蹦蹦跳跳去床上午休去了，我回家了，都是钱惹的祸，过些日子，我找个富婆去，弄点钱，给儿子买个城里的房子。

不过，这个念头我又打消了，因为我是见光死，我就很好奇，为什么网友见了我，普遍比较失望呢？

我也在反思这个问题，为什么呢？

我觉得，首先是穿着过于随意，没有西装革履那么正式。其次是言行过于随意，没有给人造成距离感，人家一见，我晕，这就是懂懂呀？！

还有一点，是我自己认为的，就是缺少旗鼓相当的感觉，没有论剑的感觉，刘克亚在台下的时候是蛮睿智的，我们俩在一起的时候，那种感觉是很默契的，他能说出1，我能对出2.....

总而言之，没事别找我，找我就后悔！

好了，出去骑车去，今天没人找我做广告，纵然是免费的，也没人做，真好，不放了！



## 2013-09-22：杀父之仇算个啥?咱是好朋友!

9月22日，晴，老家

昨天，拉黑了一个人，名叫李重，理由是什么？

有网友找我告状，说是有个叫李重的，打着“懂懂朋友”的名义加他，问我认识不？

我说，不认识！

为此，我就去QQ空间上，找到了这个叫李重的，拉黑了.....

为什么呢？

我觉得不诚实！

李重来找我理论，他说：“我不就是因为韩寒的观点跟你不统一嘛，至于拉黑吗？”

我说：“与韩寒无关！”

这样的事，很难提防，可能时刻都在发生，毕竟人太多了，我也管不了，李重也不要觉得委屈，我看到你同事都在帮你求情，不管真是你同事，还是另外一个你，我都说明一点，我对事不对人，因为我根本不知道你是谁，也不可能有怨恨！

如果你觉得的确委屈，那么我就跟你说一声：对不起！

还是那句话：无论做什么，都不要成为别人的苍蝇，每个人手里都有苍蝇拍，只是想不想拍你而已，想拍，就一定能拍死你，有些时候不是不想拍你，是怕脏了拍子，不想惹小人而已。

QQ空间有个技术型漏洞，有软件可以直接提取访客数据，他们提取了这些数据干嘛？

有人，以懂懂的名义群发邮件，要么卖日记，要么卖软件。

有人，使用企业QQ，挨着加，挨着发广告。

前者，以蒙面人为主，坑一点算一点，当然也有不小心暴露行踪的，例如蒋晖，我一直都觉得蒋晖是个正人君子，应该不会搞这点小伎俩，我在邮件里看到他的广告以后，我去找过他一次，他向我道歉了，说不是他干的，是手下小弟弟干的。

这个事，就翻过去了。

但是，我发现他还在干类似的勾当，不过是改为了企业QQ，挨着加.....

类似的人还有一个，叫于木，我是这么评价于木的，为了成名不屑一切代价的人，他注定了也是昙花一现，速生杨是经受不起摧残的，惹着我这个软蛋，我可以纵容他，惹着别人，肯定是一拍子打死。

于木，本身就是卖企业QQ的，并且把自己的成名归功为了企业QQ，简直就是卖苍蝇卵，谁有苍蝇纸？送他们几张！

有人说我最近火气大，不是火气大，而是受不了这些小丑式表演.....

每天，都有新朋友关注我，过了两天，他们收到了懂懂名义的邮件，他们立刻在脑子里浮现出来了一个概念：懂懂是真小人呀，就知道营销，就知道赚钱！

大人，我冤枉呀！

这个问题，短时间内无法解决，因为这是腾讯的技术问题，只希望大家提高甄别力。

我对QQ空间经营的很用心，哪怕正骑着车，我也经常会掏出手机来，看看有没有新回复，我是很在意别人回复了什么？

以前，日记发布以后，前两页基本都是“抢沙发”之类的字样，读者根本没心思翻翻后面的评论。

评论是什么？

是精彩的延续。

于是，我做了两点改变：第一、凡是抢沙发者，一律黑名单。第二、凡是发布广告者，一律黑名单。

虽然得罪了一大批人，但是收获了人心，用心评论的人越来越多，评论越来越精彩，我每天都会翻翻看上几遍，遇到一些频率相同的回复，我就主动加上对方，聊一聊，也许就成好朋友了.....

关于评论，我就一个观点：如果一句话说出去，不能给自己加分，那么不如选择闭嘴！

在张家界时，王通给我讲述了关于鬼神的故事，还讲了很多案例.....

我呢？

受传统教育毒害太深，根本不相信这些东西，我认为人和狗是一样的，都只是个哺乳动物而已，哪那么复杂？

我就发起了一个调查，问你相信这个世界上有鬼神吗？

答案是什么？

90%的人是站在王通那边的，很少有人支持我。

今天，跟晓燕通了个电话，谈到了这个事，我心想难道我真的错了？难道真的没有人愿意站在我这边？

晓燕说：“不是，真正的高端人群更喜欢默默的关注你，不会去参与调查或评论，这些事情他们都心知肚明，但是不会跟你似的非要挑头去争论，有啥好争论的？因为根本不需要争论！”

我问：“做淘宝以后，是不是觉得赚钱很不容易？”

她说：“是呀，辞职的原因，就是不想把生命浪费在日复一日上，做了淘宝以后，每天从早上8点要忙到晚上12点，又陷入了新的烦恼。”

我说：“这是做淘宝的普遍现象，都被拴住了，虽然看似每天赚了几千，其实很不自由。”

她问：“如果把自己抽身出来呢？”

我说：“基本不可能，因为你心在那里，你不可能跳出来，看看韩都衣舍的老赵就知道了，现在头发都白了，才多大年龄？刘冰一年能赚个千万吧？他经常睡在办公室，工作太投入，腿都被炉子烫了个大包，他自己都没发现，选择创业，其实就是选择了失去生活，至于说生活和事业搞的很平衡，这样的例子很少！”

她说：“我特别羡慕一种人，既自由，又博学，像个智者，仿佛悟透了人生，啥都懂，又能四处行走，把家庭又经营的很好.....”

我说：“但是，还是需要有个象样的生意，装点门面，我们这个圈里收入比我高的，还真没几个，数都能数出来，大部分人都是看着摊子很大，其实不赚钱，要么一屁股债，年底能清算到个人手里200万的少之又少，都是理论上赚了多少钱，实际呢？真没赚到，这就是表象与真实的差别，我呢？是能赚到钱，但是没有说的通的来源，人家就会说，你有收入吗？你靠啥赚的？不会是骗来的吧？！所以，我一直在寻找华丽的风衣，套在我身上。”

她说：“社会标签！”

我说：“其实，我说需要标签，那是我写给别人看的，对于我自己，我从来都很自信，因为我觉得懂懂就是一种标签，我属于爱好广泛型的，我觉得如果非要贴个标签，那等于把我自己禁锢住了。”

开个淘宝能赚钱不？

如果是我自己开，卖些乱七八糟的宝贝，例如晴晴的手链啥的，肯定也能赚点钱，她一个星期赚3万，我比你笨点，一星期肯定能赚3000不？

但是，我太懒，也不是懒，主要是怕对比，我现在一想，赚3000元还不容易？随意忽悠一把，就是N个3000元，这么一想，就放弃了！

为什么做过培训的人，很难戒了培训？

因为，做培训赚钱太容易了，而且很有成就感，台上一喊，下面欢呼，如同王者归来，原本就是个大吊丝，因为做了培训，摇身一变成了精神领袖.....

王紫杰在广州搞培训，我也去了，当时我们私人关系还算不错，有个朋友叫KEVIN，他去参加培训，他特别崇拜这些讲师。

我说：“这有啥好崇拜的，现在是出入保镖开道，等他出差时，照样连锁酒店，经济舱！”

KEVIN不信，他觉得也就是懂懂这样的大吊丝才坐经济舱，才住连锁酒店，当时王紫杰、刘克亚、王通都住在隔壁的五星酒店，我住在旁边的七天。

会议结束后，KEVIN给我打了个电话，说他已经回到上海了，不过有个事让他特别失望，因为他坐的春秋航班最便宜的一班飞机，竟然在飞机上遇到了王紫杰，下了飞机，也没看到有人接！

我说：“很正常，很多东西，慢慢就会懂了，舞台上的明星，都是化妆后的，素颜照不是谁都能看到的.....”

这些人都不错，但是培训行业是有特定的游戏规则，只是他们慢慢的遵循了里面的游戏规则而已，例如喜欢拜干爹，喜欢比拼车。

车有啥好拼的？

我也晒晒我家的车吧！

一辆悍马H2，一辆陆虎揽胜运动款，一辆GLK300，一辆奔驰SLK，一辆兰博基尼蝙蝠，一辆宝马M3.....

悍马是小尹送的，陆虎是杨春蕾送的，GLK是牛哥送的，SKL忘记是谁了，兰博基尼是张真送的，M3是媳妇从香港走私过来的。

这些车，是我儿子的，我不屑开！

扯远了，我谈谈我对创业的一些看法，我觉得创业需要注意几个点：

第一、事业是阳光的，互联网圈内的这些人，高收入群体特别多，但是真正敢说自己是阳光的，没几个，多数都是赚的黑心钱，但是这两年黑心钱是很难赚了。

第二、事业是持续的，并且具有累计效应。

第三、你是自由的，你是健康的，你的有标签的。

第四、小而美的团队，实在不行，就单打独斗。

第五、年利润不低于200万。

第六、你是有人气的。

很多人低估了第六条，人气有啥用？咱有钱了，低调一点多好呀？

人们为什么向往权力？其实就是向往了一种被人认可、尊敬，这种权力的满足有两大渠道，要么当官，要么成名，这就是为什么微博上的那些商业大佬如此活跃的缘故，因为从来没这么受尊重过，薛蛮子在接受采访时说，他感觉自己就跟古代皇帝批奏折一般，有人反应民生问题，他给转载一下，接着就解决了。

古代有个成语叫：商优则仕！

就是说，生意做到了一定程度，就想当官了.....

这是人性，看三国就知道了，三国的那些英雄，哪个不是财团在幕后做支撑？刘备幕后也是有财团的，曹操最初招兵买马也是财团赞助的。

前几天，我提到了一个观点，电子商务在转向卖家明星化、专家化，例如你是一个安全驾驶的专家，你有很多粉丝，你推荐的安全座椅就有人买，我昨天在日记里又提到了安全座椅，很多人就开始四处打听谁买安全座椅，而且有车一族还有个特点，他们不图便宜，只图最好。

其实，对于个人而言，电子商务也慢慢趋向于没落了，因为电子商务的战役最终就是品牌战和价格战，个人式的电子商务类似集市，适合社会发展初期，当社会越来越成熟时，必然转向了大卖场和品牌化。

个人的机会，越来越少了，哪怕你今年是成功的，明年你就未必了。

这两天，有个叫“终点站”的小兄弟给我发了一通感言，类似感谢信，就是说他终于读懂了我，他给我看了他的淘宝店，他是搞了一个农业认证，卖大闸蟹，全网销量第一，单价298，月销1万3千件，算算有多少利润吧？

去年，我忽悠过大家去搞农业认证，但是能去做的人很少，因为当时农业认证刚推出，很多人没意识到这是一个很好的机会，我当时是咋知道的呢？

我和牛哥、小尹、蝉禅不是合伙搞草莓种植基地嘛，后来我们感觉这是淘宝的新布局，接着忽悠杨文剑去烟台当村官，从而去认证烟台苹果，那才是最大的机会，但是杨文剑对这些拿捏不准，最后也就不了了之.....

“终点站”这小子做的第一个认证项目不是螃蟹，而是杨梅，我们圈里不是有个杨梅哥嘛，叫Andy，他四处招募代理，就把“终点站”招募到了，据小道消息称“终点站”今年做杨梅赚了70万，他尝到了甜头，从而疯狂进军农业认证。

为什么呢？

因为，搞网络的对农业不屑一顾，搞农业的不懂网络，而实际上，农业产品在互联网上有很大的机会！

我替他感到高兴，那么我们就拿他来举例，至于我说的数字是否真实，自己可以去淘宝搜索，有真实交易量，大家比我还会算术。

假如，明年淘宝自己来直销大闸蟹，你还有机会吗？

生意是阳光的，但是未必是持久的，因为核心竞争力不掌握在我们手里，推广掌握在淘宝手里，货源掌握在农民手里，都不是咱的。

未来的小而美公司，必然是全产业链的，这一点云南糖网的袁总就意识到了，他是图王的朋友，他就想从甘蔗加工开始，一直到成品糖加工，做成全产业链，做小而美的品牌，自己掌握核心竞争力，这是在未来电子商务之争中能够立足的根本，因为未来有好产品是不需要自己卖的，淘宝帮你卖，京东帮你卖！

全产业链是趋势，牛哥帮晴晴策划的佛珠也是如此，一旦打开局面，直接自己进口原料，全程把控，做高品质的佛珠.....

不要觉得自己进口木料之类的就很贵，即便是加工佛珠的机器，也很便宜！

刚才，晴晴给我打电话，问我什么时候去济南，她说明天就走了，她跟于一起去拉萨找寺院开光这批佛珠，还特意找了两个同行者，一个是长沙的，一个是济南的，全程费用AA。

对于这些，我觉得还是太烦人，我觉得文化类的、概念性的东西，还是更有持久力的，在众多女星里面，底蕴、口碑、形象、谈吐、财富，这些综合得分最高的人应该是杨澜，她平均每周采访一位有高度的人，连续采访了10年，采访过接近600位世界级名士，你说她能没有底蕴吗？

做不了大杨澜，其实可以做小杨澜，例如你每周采访一个略有名气的人，因为你是帮对方在宣传，没人会拒绝你，而且你要画好饼，什么饼呢？

你说，我采访了以后，我会在300多家论坛同时转载这篇采访录。

谁拒绝你，谁是SB。

你采访胡律师，他肯定很高兴，你采访我，我更高兴.....

不要急于求成，每周采访一篇，把这个事业坚持10年，最初可以当兼职，后面就可以全职了，至于如何赢利，请先不要考虑，你有了人气，自然就知道如何赢利了，在没有人气以前，你把赢利模式设计的再完美，也是扯蛋！

人气代表一切！

你想想，以后你的人脉资源应该有多广泛，这是一个非常好的事情，就是缺人去做，其实我是蛮适合的，但是我太懒，不愿意走出去，也不愿意让人走进来，我怕麻烦，还要请人吃饭，还要陪人聊天，太费劲，还不如我在家陪我爹喝二两，吃点猪头肉呢！

采访我这样的人，至少我的读者当天就知道了你，因为我肯定帮你分享一下，而且每个人都有一大把朋友，你采访了我，我再帮我朋友介绍给你采访，谁会拒绝呀？

牛哥想过一个事，我觉得很好，他懂的东西很多，但是呢，他不善于写，他就在想，如果有个人很善于写，每天坐在他办公室里采访他，问他一些问题，然后写成日记，应该会很火。

然后把网友的问题再搜集出来，再来提问他，这就是第二天的日记，每天都鼓励网友提出自己的困惑，最终就成了牛哥答疑，越来越火.....

这个事，也缺人去干！

日记，如果每天有1万人关注，一年100万的利润是很轻松的，至于如何赚的，当你达到这个关注人数时，你就知道答案了，你别拿那些微博上的明星的粉丝数来吓唬我，你让他们写写日记看看，关注量能过千，那都是超级明星了。

牛哥还想做一个生意，就是做个全国范围内的人脉圈子，打造的概念就是无论你去哪个城市，都有你的兄弟

姐妹接待你，这个生意我觉得也蛮好，例如门槛是5000元/年，收500个人，就是250万，而且人数越多，这个圈子的影响力越大，最初可能只有几十个人参与，但是越往后，影响力越大，花5000元买500个人，你想想，你买不？！

这个事情，也很好启动，其实任何人都能做，但是人们先是自我否定，就觉得自己做不了了，只是需要找人推一把而已，如果舍得拿出50%的佣金，貌似所有人都乐意帮你推广，包括微博上的大V。

谁会拒绝钱呢？！

这个生意就具有超强的生命力，因为实行续费制，雪球越滚越稳定，生意越做越轻松，而且随时可以四处行走，你是圈子老大，走到哪里都受尊重.....

这样的生意，我也没有太大的欲望，因为我说的这些，我都经历过了，很多人不了解我，总是喜欢给我提一些建议。

有些时候，我就烦了，我心想，你们现在追求的东西，都是我早都经历过的了！

难怪那么多人嫌我老，都以为我是老头子，其实我蛮年轻的，80后，看似狂妄，其实蛮低调的，俺一直都标榜俺是标准的穷人.....

我只是从我自己擅长的领域去谈了这些，其实是可以延伸到很多行业的，我更喜欢的是越野俱乐部，我就在想，为什么没人在圈里组织越野自驾游呢？去穿越一些半无人区，越做越火。

有人说，这有啥好组织的，越野E族多是。

的确！不过我说的是圈里，就是有共同爱好和价值观的人，假如谁组织的时候，喊我一声，我参加，我特别喜欢！

成功，关键在于你遇到了谁，与你现在的处境关系不大，咱继续来看看三国。

当时，刘备躲在荆州，荆州的老大是刘表，刘备啥也没有，就两个兄弟，一个关羽，一个张飞，用现在的话来讲，就是老吊丝，毕竟刘备已经46岁了，在古代这就是老头了，经过三次努力，忽悠到了诸葛亮。

诸葛亮倒是挺乐观，他认为一定是有机会成就大业的，因为在诸葛亮看来，刘表的荆州就是囊中之物了。

诸葛亮觉得刘表守不住荆州。

鲁肃觉得刘表守不住荆州。

郭嘉觉得刘表守不住荆州。



为什么呢？

因为这三位谋士都觉得刘表没有野心，只想守住荆州，没有称霸天下的野心，而且刘表怕事，总是想表示中立，在战乱年代，表示中立就表示不会站队。

袁绍打曹操时，袁绍派人来找刘表支援，两虎之斗，关键在于刘表帮谁，如果他帮曹操，那么曹操必胜，如果他帮袁绍，那么袁绍必胜。

刘表的谋士说：“主公呀，咱还是帮曹操吧，因为曹操代表着朝廷，代表正义，咱是臣子，没有资格打朝廷呀？”

刘表没听，选择了中立，把双方都得罪了.....

过了没几年，曹操把北方统一了，开始考虑荆州了，于是进军荆州，咱看《三国演义》仿佛战斗都是很快的，其实过去的战争都是很漫长的，筹备一次战役都要花费上几年甚至几十年！

此时的刘表，已经病危了。

刘表有两个儿子，大儿子叫刘琦，小儿子叫刘琮，这两儿子都是草包，刘表喜欢的是大儿子刘琦，准备让他继承自己的事业。

这两儿子，都是刘表的前妻所生。

刘表的后妻是谁？

就是诸葛亮媳妇的亲姨妈，叫蔡氏，是蔡瑁的亲姐姐，也就是说，诸葛亮其实喊蔡瑁为舅舅，关系复杂不？

刘表的后妻喜欢刘琮，准备让他来继承这个事业，于是刘琮的幕后就是蔡氏家族，这些人都是准备投降曹操的，所以这一派也叫降曹派。

刘琦呢？傻呼呼的，没有靠山啊，他就找到了诸葛亮，按照辈分，应该叫诸葛亮表姐夫呀。

刘琦说：“表姐夫，我家里收藏了个宝贝，你来看看吧。”

诸葛亮就去了。

他们俩上了二楼，刘琦安排下人把梯子收了。

刘琦说：“姐夫，我完蛋了，我现在就这空中楼阁，下不去，上不来，咋办呀？现在屋里就咱俩人，你就告

诉我如何办吧。”

诸葛亮说：“以前呀，有过类似的情况，三人争太子，一个离家出走了，一个被杀了，离家出走的这个，最终回来废了太子，成了皇帝，此人就是后来的晋文公。”

刘琦说：“姐夫你太厉害了，我知道了，我这就走。”

于是，刘琦主动跟刘表请愿，愿意去下面当个太守啥的，带走了1万官兵，这个诸葛亮太狡猾了，因为他知道刘琦带走的这些人，早晚是自己的，就忽悠他多带点人马……

赤壁之战时，刘备不是有2万人马吗？

其中1万，就是刘琦的，被诸葛亮这么忽悠来的。

所以，表姐夫的话，未必是可信的！

刘表要死了，他最放心不下的人是刘备，因为刘表知道自己的儿子不中用，可能守不住荆州，因为有刘备这个野狼在盯着，表面上道貌岸然……

刘表就派人把刘备叫来。

刘表说：“玄德兄呀，你看我这就不行了，荆州可能也守不住了，要不送给你吧，我看你是成大事之人。”

刘备心想，老家伙真狡猾。

刘备说：“哪能，这是您打下的江山，还是给你儿子吧。”

刘表心想，那我就放心了，你可是公开表态了，你不要！

可见，这都是玩政治的高手，后来刘备把这一招也用到了诸葛亮身上，前面我们讲过，就是“白帝城托孤”……

最终，刘表挂了，刘琮接了班，刘琮就如同刚毕业的大学生，野心勃勃，想跟曹操拼一拼，召开常委会议。

他问：“咱打曹操，大家有什么建议？”

众人异口同声：“投降。”

他说：“咱为什么不能像个勇士一样去战斗呢？”

有谋士说：“老大呀，你想想，咱是曹操的对手吗？曹操代表的是朝廷，咱是臣民，咱如果对抗他，那是跟正义对抗呀，死路一条，满门抄斩啊。”

他说：“让刘备去抗呀，他不是挺厉害吗？”

谋士说：“如果刘备真打败了曹操，刘备甘心做你臣子吗？”

他想了想，妈的，真是这么回事，干脆投降吧.....

于是，刘琮投降了！

刘琮这孩子有点坏，投降了也没告诉刘备，刘备还在傻呼呼的等着跟曹操打一打，听到刘琮投降的消息时，曹操大兵眼看就要来了，刘备一行急忙往回跑，边跑边骂刘琮不是玩意。

曹操把荆州拿下了，还去蔡瑁家逛了逛，看来是老朋友了。

听说刘备朝南跑了，而且是带着满城的老百姓，行军速度很慢，曹操派5000轻骑兵立刻追杀.....

追上了，这就是历史上著名的长坂坡之战。

刘备顾不了儿子，顾不了媳妇，带着张飞、赵云、诸葛亮跑了，由此可见，这些人是没有人情味的，什么叫不能感情用事？

就是儿女情长在基业面前，都是浮云。

曹操的儿子是被张绣杀的，张绣投降时，曹操拉着张绣的手有说有笑。

孙权的爸爸是被刘表杀的，曹操南下时，孙权派人到荆州求联合。

《三国演义》里的长坂坡之战，那可是精彩的不得了，赵云七进七出，救出了阿斗，张飞大喊一声，把桥给震断了.....

阿斗是被赵云救出来的，历史上是有记载的，这应该是真事，至于张飞喊断了桥，那是虚构的，桥的确是断了，不过是张飞让手下拆的！

长坂坡就在现在的荆州附近，今年我们还路过一次，不过没遇到赵云。

走投无路的刘备彻底郁闷了，咋被曹操这个家伙打成这样了呢？看来咱必须要傍个大腿了，于是想到了孙权，恰好孙权也想到了刘备，在鲁肃的撮合之下，也就有了后来的赤壁之战。

赤壁之战其实与诸葛亮没啥关系，唯一的关系就是他撮合成了合作。

至于火烧赤壁之类的，都是周瑜搞的，想想就行了，孙权当时是巨无霸，刘备就来了这么几个人，你说能让诸葛亮当指挥官吗？！此时的诸葛亮还是比较业余的，还没出名，因为还没出过大招，他出的第一招就是给刘琦的，是阴险之招，名义是帮，其实是收！

诸葛亮很多类似的小招，后来刘备又狼狈了，借了孙权的荆州，这是后话，鲁肃就去要，刘备很着急，问诸葛亮咋办？

诸葛亮说：“哥，哭你会不？”

刘备说：“会！”

诸葛亮说：“他来了，你就哭。”

刘备说：“好！”

等鲁肃来了，刘备就哭，哭的很伤心，鲁肃说，别哭了，我这有餐巾纸.....

看看三国就知道了，友谊的背后是利益，刘备投奔过曹操，打过曹操，投奔过孙权，打过孙权，后来关羽还被孙权的人给杀了。

又想起了那句话：天下熙熙，皆为利来；天下壤壤，皆为利往。

今天，发布个公益广告，大梅哥是去年的拉萨队友，是税务专家，这两年一直奋斗在金税三期研发第一线，金税三期准备在山西、山东先行测试，然后全国推开，从下午16:00到10月8日9:00停止办理业务，不过车辆购置税依然可以交纳。

这个事，原本是应该昨天公布的，因为可以提前让纳税企业做做准备，今天我写完日记时，已经4点多了，晚了。

不过还有另外一个价值，大梅哥是税务专家，他全程记录了金税三期全过程，写在日记里了，大梅哥是谁？蝉禅的亲哥！

如果大家在税务方面有需要，可以找他咨询咨询，他很擅长税务优化，但是我的读者不是他的目标群体，他适合给大型企业提出一些建议，他参与过N多国内大企业的税务稽查，了解很多企业垮掉的真实内幕，他虽然不是创业人士，但是他比我们更懂商业规则.....

具体，可以加他QQ瞅一瞅，但是不要打扰他，否则我就帮了倒忙，谢谢！

大梅哥的QQ：932015777

他找我，只是想帮助一些纳税人，所以是公益广告，我只有一点建议，可以去看看人家的日记，不要随意打扰，谢谢！

我去骑车去了！

-

## 2013-09-23：我在台上唱首歌！

9月23日，阴，老家

在家的日子，太舒坦了，每天除了吃，就是睡，过着猪一般的幸福生活，就是有点单调，要是有人扎个戏台就好了，咱也上台唱两嗓子。

咱是高雅之人，一般歌咱不唱，只唱有品位的，要不我来一段？

“当初是你要分开，分开就分开，现在又要用真爱把我哄回来，爱情不是你想卖 想买就能卖……”

好听的？

没人陪咱唱戏，咱就挑逗挑逗圈内高人，让他们陪咱演台戏，你们演戏红军，我当皇军，如何？

不过，我有点害怕，为什么呢？

抗日战争时期，歌剧团慰问部队演出，台上的皇军大大的坏，正要准备抢老百姓家的黄花大姑娘。

台下有个战士看不下去了，拔枪就把台上的演员给毙了！

妈呀，你这是啥观众，这么入戏？

最近，我反思了良久，我觉得自己还是过于较真了，王通是个传统文化的爱好者，例如他喜欢武术，喜欢中医，喜欢周易，喜欢鬼神论，还说《西游记》是真事，我呢？彻底的无神论、现代科学的支持者，对此都表示笑笑，不屑一顾，在王通看来，我是脑子被驴踢了，在我看来，中国的教育实在是太落伍，王通说他12岁就打通了任督二脉……

我原以为，多数人会支持我。

后来，我发现，多数人不支持我，他们要么见过鬼神，要么支持中医，要么相信风水、占卜、八卦！

而且，我越来越觉得自己孤独，甚至动摇我的立场，难道我真的错了吗？

为什么这么多人不相信现代医学，非要去相信一个2000年前的医学著作？真的那么神奇吗？

我不知道大家看过《百家讲坛》没？

你会发现，三观全被毁了，我们熟知的那些历史典故，没几个是真的，包括唐伯虎点秋香、铁齿铜牙纪晓岚.....

史学如此脆弱，经受不起推敲，医学著作就那么坚硬？！

昨天，王通提出了他的观点，中药只是中医最低层的东西，但是我也要反驳一句，你们找了中医，拿了药方，最终还不是吃了中药吗？

中药害了多少人呀？从2014年开始，英国全面禁止销售中成药，能够出口的这些中成药已经是中药里面相对最安全的了，依然引发了多起尿毒症，何况是那些从来没有正规批号的散药？

你们就这么大胆的对对待自己的家人？

想吃，就吃吧，我也不再呼吁了，其实你们揣摩错了我的出发点，我并非是想博出名之类的，而且谈论这些只能使我流失更多的读者，而不会给我带来什么，我只是不希望让这种愚昧继续发生在读者以及家人身上，相信现代医学，不要相信什么神奇的药方，你要相信一点社会规律：只要优秀的东西，一定是能够传播开的。

转基因大米，未来一定会传播开的，而且中国会是最大的种植国家。

提到转基因大米，大家马上就想到了最近闹的沸沸扬扬的黄金大米，大家接着就是一片骂声，纷纷站在了崔永元立场，但是你可以去一些科学论坛看看，大家对崔永元是什么态度？

你说，老百姓对转基因了解？还是科学人士对转基因了解？

转基因，其实就是翻译错误，应该叫：基因优化！

黄金大米是一个世界性的公益项目，需要全球进行试吃，中国的中药走向世界的时候，也有美国的儿童接受临床实验，那时咱咋没感谢一声？

未来，中国将是黄金大米的主要种植区，黄金大米是什么东西？

就是在原来的水稻基因里，添加了能够生成维生素A的基因，使大米的营养成分更高了，就这么简单的东西！

植物和动物之间是无法进行基因交叉的，食物到达人体以后，会被分解为氨基酸、多糖之类的，这些都是分

子级的东西，哪有什么基因？

哎！

我不说了，其实懂的人自然懂，不懂的人自然不懂，我觉得太多的人缺少了求证精神，只是盲目的人云亦云，无论我是对的还是错的，这并不重要，重要的是激发大家的求证精神，而不是破口大骂.....

我喜欢跟高手过招，笑谈风云，赢了，我骄傲，输了，我笑笑，这有啥？

跟小人过招，只能惹来一片骂声，想想都觉得累！

上述理论是谁告诉我的？杂交水稻之父，他被采访的多了，最终选择了中立，说了一句：“转基因是趋势，但是转基因到底有没有害，目前尚未定论.....”

其实，杂交水稻，就是基因优化，也叫转基因！

今年的拉萨队友，丁丁，他是青岛电视台的，他采访过袁隆平，可以找丁丁求证一下，看看懂懂说的对不对，在这些科学院院士眼里，方舟子是人才，是高人，是生物学博士，是化学博士，是科普作家.....

在老百姓眼里呢？

方舟子是疯狗，是汉奸！

方舟子跟谁的关系很好？何祚麻，此人是中国科学院院士，跟方舟子一样，是中医的反对者，他有个观点曾经特别火：陈晓旭是被中医害死的。

为什么呢？

陈晓旭是乳腺癌，完全可以手术治疗，但是陈晓旭选择了中医治疗，临死之前夫妻俩选择了皈依佛门，不过她丈夫已经还俗了.....

在80年代末，90年代初，中国盛行气功，也就是特异功能，从上到下，全部迷气功，最典型的是什么？

大兴安岭火灾时，国家急忙把气功大师喊来，让他发功灭火。

大师说，未来三天，火势将小。

结果，三天后，火势的确小了，此大师一夜成名！

钱学森，应该算是具有很强科学素养的人，他得了癌症，急忙喊来气功大师来帮忙治疗，最终被治死了，在



治疗期间，钱学森也发表了一些言论，他说特异功能是存在的，钱学森的这番话，使气功又被推上了一个新的高潮。

当时，主流媒体都在宣传和神话气功，全国掀起了气功学习潮，当时何祚庥写了一篇反气功的文章，但是没有媒体敢给他报道，这篇文章五年后才被发表到报纸上，你想想何祚庥应该有多么的痛心？

他是为这个国家没人懂他而惆怅.....

若是在古代，这种人就叫国士，何为国士？

以国家兴荣为己任的人！

这个事，后来越来越神，各大高校纷纷成立了特异功能研究室，当时复旦也成立了一个实验室，大师在深圳发功，复旦实验室的水分子进行了分裂.....

这个实验被写成了论文，发表到了一些权威杂志上，司马南听了，不服，就去打假，结果水分子没分裂，大师说，因为司马南是不相信的，影响了整个气场！

现在呢？

这些故事都被当笑话讲了，我去复旦的时候，胡老师给我讲的这个段子，胡老师学的是结构力学，他的导师是钱伟长，他就给我讲述了那一段荒谬的历史。

说明什么？

中国的教育还是太落后，不是很多东西无法用科学解释，而是无法用你学到的那点知识来解释，在你看来，这就是特异功能！

许建宏，这是一个高人，他对心理学很有研究，他公司在广州殡仪馆旁边，有天晚上，他加班的时候，听到凳子作响.....

他给我们讲述了这个段子。

我就问：“你觉得这个世界上有鬼吗？”

他说：“有鬼，在你心里！”

他说出这话，我就有了答案，不需要多问，也不需要多说了，心领神会了，而且我也亲身经历过一些事情，真是如此，在心里。

什么地方鬼神最多？

农村！

农村的鬼故事，都是有鼻子有眼的，例如谁又被鬼附上身了.....

我亲眼见过，不过没有传说中的那么传奇，人们手忙脚乱的去对付那个“鬼”了，在我看来，就是心理在作怪，触景生情，使她想起了很多事，她突然失控了而已！

但是，不同的人有不同的认识，在王通看来，鬼也好，神也好，都是一种能量，也都是有寿限的，王通的合作伙伴叫黄老师，他小的时候，意外的收到了陌生人邮递过来的几本书，学过以后突然想起了自己前世的一些事，3000年前，他是一个领袖级的人物！

黄老师现在在天涯上写连载，每天有无数人骂他，但是王通觉得挺好，因为骂的人充当了顶帖的作用，确保帖子一直不沉！

也许是咱曲高和寡了，也许是他曲高和寡了，山上的人和山下的人看对方都是渺小的，反正现在看来的确都很渺小，就是不知道谁在山上，谁在山下，我也不知道！

为什么要较真呢？

这也是筛选读者的一种方式，我在选择读者，读者在选择我，没有共同的价值观，是很难走到一起的.....

时代在进步，世界格局在变小，你仔细回忆一下，你读书的时候，有没有感觉外省特别远，现在你还觉得远吗？

未来，全世界都是一体化的，无论是经济，还是医学，还是文化，都是如此，这是一种趋势！

我写的文章很散，跳跃性很大，如果在电影里，这叫“蒙太奇手法”，让你的思维不断的跳跃，同时又觉得彼此有关联。

《疯狂的石头》其实也是跳跃的，你仔细回忆一下，是不是？

这种跳跃性有个好处，很容易来个“回马枪”，例如昨天日记里，我罗列了我们家有那么多辆车，后面来了一句：我儿子的！

这就是一种跳跃，读到这里，会不由自主的笑了.....

蒙太奇手法对于写作而言，最大的好处是很容易引导读者，举个例子吧：

我和杨文剑去新疆，杨文剑这家伙喜欢吃鸡，进了一家饭店，杨文剑把服务员喊来，杨文剑问：“你们这里有那个什么鸡？”服务员俯在杨文剑的耳朵边说：“嘘~~小声点，我就是！”

我们分析一下这个句子，在杨文剑问时，读者心中都有了一个答案：新疆大盘鸡！

当看到服务员的回答时，感觉很意外，然后就是哈哈大笑！

对不？

今天，我去银行办业务，排队特别长，我跟晓燕通了一会电话。

我说：“昨天，我在想一个问题，其实你挺适合做采访录的。第一、你能坚持住。第二、你文学功底好。第三、你能采访到人。”

她说：“我也意识到了，准备干。”

我说：“不要急于求成，你要把这个事当20年的事业来干，杨澜就被你干下去了，就跟三国里的司马懿一样，熬死了众人。”

她问：“我要不要先去看看杨澜采访录，学习一下人家的手法？”

我说：“不需要，你就随心、随性去干，你对什么感兴趣，就提出什么问题，这就足够了，不需要刻意，慢慢培养自己的风格，根据读者需求不断的调整自己的提问方向，最终你就找到了自己的定位。”

她说：“可以不可以让网友提出一些问题？”

我说：“很好。”

她说：“还有什么注意事项？”

我说：“这个事能不能做成，就三个点：第一、你能不能找到被采访的人，而且你内心一定要有个门槛，什么人能采访，什么人不能采访。这个门槛可以是收入，可以是影响力，可以是未来潜力，也可以是综合标准。第二、你能不能写出优秀的采访稿。第三、你是否具有推广能力。”

她说：“推广是蛮容易的，发到100家论坛还不容易嘛，采访人应该也好找，就先从我们拉萨队友开始采访，慢慢提升层次。写作方面，你有什么建议？”

我说：“如果你面向群体就是我的读者圈子，那么可以随心所欲，不需要有格式，不需要有规则，怎么采访都行，因为大家都喜欢看别人的隐私。但是，如果是对外宣传，是想把自己的威力延伸到外面去，那么就需要变个写法，改为主题式采访，例如胡律师最火的日记是散养的孩子散养的鸡，上万次转载，如果你就以这

个作为主题采访他，那么无论你发到哪个论坛，都会引发关注，因为题材好、内容好，就是把采访录变成主题论文。”

她问：“话题要不要避免争议？”

我说：“没有争议代表没有影响力，而是要尽量的写一些有争议的观点，越是如此，喜欢他的人越喜欢，不喜欢的人越不喜欢，如果一个人总是试图去迎合大部分人，那么这个人注定了是个平庸之人，不仅仅财富是二八理论，观点也是二八理论，斗地主在老百姓眼里是好的，对不？实际上，斗地主就是杀富济穷，违背了经济规则，结果呢？如果现在再来一轮斗地主，马云、马化腾、史玉柱都是咱批斗的对象，社会真的会进步吗？社会真的会共同致富吗？”

她问：“要不要先采访你？”

我说：“如果是从拉萨队友开始采访，应该先采访蝉禅，他是老大。”

她问：“你觉得可行不？”

我说：“你采访了胡律师，他肯定会给你分享，你的日记浏览量肯定过5000，当大家都帮你分享时，你的日记就稳定在5000人以上了，现在是一个粉丝匮乏的时代，你可以看看互联网的这些大佬们，哪有关注人群了？按理说，这些人才是万人瞩目的焦点，因为本身就是玩互联网的，为什么我扎个戏台大家都来凑热闹？喜欢混个脸熟，生怕被遗忘了，如果你准备做这个事，必须要干上10年以上，反正我就是这么想的，我今年1万/天，我明年就是2万/天……”

她说：“那我就去干。”

我说：“采访录最大的好处，就是借别人的力量来成就自己，因为每个被你采访的人，都是有影响力的，如果你采访我，那篇采访录肯定过万次浏览，昨天王通写了我，我给分享了一下，也过万次了。”

她问：“你看好写作这个行业吗？”

我说：“不是我看不看好，从古到今，真正有影响力和生命力的玩意，其实就是文字，从这个角度来说，刘克亚的作家团布局是正确的，他的初衷是招募50个各行业的代表型人物，然后让大家写各自的领域，影响各自领域的粉丝，最后再相互交叉，天罗地网的全网覆盖，但是呢？问题来了，真正有才华的人没去参加培训，参加培训的人都是既没绝活又没功底的新人，反而是试图通过参加写作培训赚钱的人，结果可想而知！”

如果招募到的是一线画家、一线摄影师、一线烘焙师、一线农艺师、一线妇产大夫……

让每个人规划52个小课程，要求是连贯的，每周发表一篇文章，相互推荐，如果同时出招，很快就火的一塌糊涂，因为有货，有料。

从古文到今天，文字越来越简练，越简练的文字，对文学功底要求越高，如果能把复杂的故事用简单的情节描述出来，那么就是高手，我在想，如果谁能够用幽默、简单的文字从秦始皇写到今天，肯定很火，我们为什么不喜欢看历史？因为太复杂了，就是想简单一点！

今天，我们继续来说说三国，马上就要到高潮了，因为要讲到赤壁之战了.....

《三国演义》是歌颂刘备的，顺便歌颂诸葛亮的，《三国志》更倾向于事实，也并非完全是事实，因为《三国志》是魏书，其实是歌颂曹操的。

咱先来捋一捋关系，郭嘉是曹操的谋士，鲁肃是孙权的谋士，诸葛亮是刘备的谋士，郭嘉给曹操规划的线路是一统天下，鲁肃给孙权规划的建议是先三分后统一，诸葛亮给刘备规划的线路也是先三分后统一。

刘克亚讲的没错，按照曹操的能力，如果再活20年，肯定统一了，因为整个三国其实就是曹操陪着孙刘玩猫抓老鼠.....

鲁肃厉害，还是诸葛亮厉害呢？

《三国演义》里，肯定是诸葛亮厉害，因为诸葛亮还没出茅庐就已经规划出了三分天下，实际上，鲁肃在七年前就规划好了。

不过，俩人的三分天下，还是有点差别的。

鲁肃规划的三分天下是：曹操、孙权、刘表。

诸葛亮规划的三分天下是：曹操、孙权、刘备。

为什么鲁肃没规划刘备呢？因为当时的刘备还在曹操那里混日子呢，根本没成气候，当时倒是刘表春风得意.....

后来，荆州的刘表病危，大家都开始盯上了荆州，刘备盯上了，曹操盯上了，孙权也盯上了，鲁肃很明白，荆州归谁直接决定着未来的趋势走向。

曹操拿下了荆州，刘备跑了，不过此时刘备不是那么落魄了，不是当时忽悠了刘表的儿子刘琦出去当个太守嘛，当时刘琦带走了1万大军，这1万人此时归刘备所有了，这是诸葛亮为刘备做的第一次谋划，就是“骗”了刘琦。

鲁肃一看，曹操拿下了荆州，完了，曹操下一个对手肯定是孙权.....

当时的曹操，其实是代表了正义，因为曹操手里有皇帝，按理说，孙权只有投降的份，否则就是逆贼，毕竟

孙权之流都是朝廷任命的而已。

孙权紧急召开会议，问咋办？

众大臣说：“咱快投降吧！”

唯有鲁肃没说话，孙权气的肚子疼，准备去厕所，鲁肃就跟出来了。

鲁肃说：“我投降了曹操，大不了回家种地，我还能再在地方上考个公务员，慢慢的熬，终究能熬个太守啥的，将军要是投降了，你能干点啥呢？你还有啥呢？”

孙权恍然大悟。

此时的孙权已经彻底明白了，唯有对抗曹操才有活路，如果投降，只有死路一条，其实孙权跟曹操是有亲戚的，曹操的儿子娶了孙权的侄女，曹操的女儿嫁给了孙权的弟弟，哈，辈分有点乱，但是都是政治通婚.....

孙权跟刘备啥关系？

没有一毛钱的关系。

刘备跟诸葛亮去找孙权，想跟孙权联合，刘备根本没有谈判的砝码，自己才2万大军，其中1万是刘琦的，另外1万是关羽的水军，就这么点资本，而且刚打了败仗，就是个走投无路的人，只能看人家脸色行事。

在《三国演义》里，孙权是被诸葛亮给说服的。

想想可能吗？

孙权何许人也？江东老大，类似现在的浙江省委书记。

诸葛亮何许人也？初出茅庐，没有任何名气，也没有任何官职，他们俩连公平对话的可能都没有.....

但是，诸葛亮应该去见过孙权，诸葛亮也分析了一下局势，诸葛亮说，现在整个中国就咱三家了，我们一家，你们一家，曹操一家，我们现在被曹操打的光着脚了，我们也不怕穿鞋的了，你们呢？

其实，这是诸葛亮故意夸大了自己的实力，声称自己是第三势力，其实根本不是，不是还有益州刘彰吗，还有西北的马超吗？这是诸葛亮向孙权暗示刘备的野心.....

孙权咋想的，反正自己打曹操也是打，多2万人也挺好，你们来吧，让你们先去送死，挺好！

历史学家普遍认为，赤壁之战，孙权是被刘备等人拉下水的，因为曹操根本就没想打孙权，他就是想拿下荆

州，同时干掉刘备。

不过，有历史学家认为，这件事的转折点是孙权收到了曹操的一封信，说是准备了80万水军，想找孙权在江打打猎，过过瘾.....

他们认为这是曹操下的战书，但是这封信有没有，一直也是争论焦点！

政治家在做决定的时候，是不会感情用事的，不会考虑儿女情长的，只会考虑政治利益，与其说诸葛亮说服了孙权，不如说是鲁肃早就帮孙权策划好了，诸葛亮在这场外交活动里，只是走了个过场而已，为什么这么说呢？

因为，荆州刘表有病时，鲁肃就立刻往荆州赶，他的想法是这样的，如果荆州不投降，则联合荆州抗击曹操，如果荆州投降，则联合刘备抗击曹操，鲁肃很明白，孙权只有跟曹操翻脸，才有机会活下来.....

从这个点可以看出，鲁肃更高明一些！

表面上是诸葛亮游说了孙权，其实是鲁肃策划了这一切，包括把功劳归给诸葛亮。

以前我写过一句话，整个三国就是围绕荆州展开的，现在荆州被曹操拿去了，未来还会被孙权拿去，还会被刘备拿去，挺有意思，后面我们会讲到。

今天，没人找我做广告，纵然俺不要钱，也没人找俺，可能是觉得不好意思，大家有空的时候可以百度一下“松茸”，这是最珍贵的天然药用菌，它含有世界独一无二的抗癌物质——松茸醇，中国很少有吃这玩意的，主要是出口日本和欧美了，全国80%的产量来自香格里拉。

我们有个朋友，云南的，就是搞这玩意的，送了我们好多，有鲜的，有干的，有药用的，有炖鸡吃的，送给牛哥的，牛哥很仔细，泡茶也放上一片，我不是仔细的人，炖鸡的时候，都放上了！

感觉跟蘑菇差不多，不过吃了人家的嘴短，还是要给广播广播，这是俺很好的朋友，叫光顺，他的QQ：270562824

大家去云南可以找他玩，他对云南还是蛮熟悉的。

谢谢光顺.....

## 2013-09-24：像平常聊天一样说话！

9月24日，阴，老家

我们家，种了这么多花生，咋办呀？

最初，我提议找人干。

我爹说：“过些日子吧，反正时间来的及，干一点算一点。”

前天，我去田野里看了看，发现竟然全部收完了，而且都用拖拉机拉到了“场”里，后面的工序就是把花生从秧上弄下来，再把花生晒干，装起来，过些日子再进行脱壳，脱完以后，就由小商贩给收走了。

为什么不雇人呢？

我爹是想雇，但是我娘不让，因为人工太贵了，特别是秋收时分，女工110元/天，男工150元/天，如果雇人来收，根本不赚钱，因为现在花生米价格太低了.....

这年头，什么都在涨，惟独粮食没涨！

因为，粮食价格由国家统一调控，不由市场所左右，靠种地，根本没有出头之路，就拿花生为例，正常亩产量为500斤/亩，按照4元/斤的收购价格，每亩产值是2000元，我们要计算成本：种子、化肥、农药、灌溉、地膜、人工，这么一细算，发现是亏本的。

既然是亏本的，老百姓为什么还种地呢？

其实，现在农村种地的主力军是50后，这些人普遍是有土地情结的，而且一直以土地为生，也没出去打过工，出门无望了，只能靠山吃山了，并且他们认为体力和时间不叫成本。

这两年，我爹一直提议少种一点。我娘反对，我娘觉得，都还这么年轻，不种地干嘛？

就拿我们家来举例，属于花生大户了，每年能收入2万元左右，要是细算下来，肯定是亏本的，但是我娘不这么算，在我娘看来，我们家唯一的成本就是化肥和地膜，其它的哪有什么成本？都是体力活而已，如果按照我娘的算法，一年利润也有1万5左右，也是很可观的。



我建议，明年把土地承包出去，自己留个几分地，种着玩玩就行了，折腾啥呀？

为什么说土地会出现集约化？

因为，没人种地了，村里的70后、80后，有几个会种地的？这些人普遍在外打工，而且收入也不错，现在的农民工比公务员收入还高，你让他们回来收花生，他们就会计算时间成本，算来算去，感觉没啥意思，干脆就不回来了.....

农村土地，最初的政策是30年不变，按理说，我们家不应该有这么多地，现在我们家只有四口人的户口：我爹、我娘、我、我儿子。

为什么我们家这么多地呢？

当初分地时，我爷爷奶奶还活着，我大姐、二姐没出嫁，这些年都没分过地，就一直这么种着，未来也不会分地了，因为这是土地政策决定的。

也有很多社会矛盾点，例如有些家庭新添了人口，但是没添地，现在我儿子就没地.....

很多人呼吁土地改革，去微博上看看就知道了。

其实，这些呼吁土地改革的人，多数没去过农村，什么土地是老百姓的命根子，现在很少有人在意这些了，我们这里的土地特别廉价，200~300元/亩，现在种地是个亏本的买卖，这已经是农村人的共识了。

老大哥强烈建议我大面积承包土地，在他看来，这是最佳契机，一旦资本市场批量进入土地市场，势必把土地价格炒上来，而且手续也会变的烦琐起来，圈起土地以后，不要急于种粮食，而是按照20年进行规划，去种植一些苗木，例如日本红枫、榆木、银杏之类的.....

他的观点是什么？

现在的契机，你是有资格选择地段的，未来你是没有资格选择的，为什么要选择长线投资呢？因为在他看来，农业也会出现大品牌、大庄园，这些庄园势必会不断扩张，他们自然会不断收购土地，他们收购你土地时，就把你的苗木和时间成本也收购了！

我的疑问是，会不会进行土地改革呢？

他说：“土地牵扯的利益是最多的，也是最错综复杂的，历史遗留问题太多，不管是哪届政府，都不会轻易进行土地改革，现在的农村土地结构，短时间内不会改变，但是可能会有资本市场进驻，走土地集约化的路线，土地依然是农民的，但是不再是农民经营了，而是由农民拿租金！”

对于这类观点，我爹是坚决反对，我爹的意思很简单，你去折腾啥都行，就是别盯着咱村的这些地，咱才不弄这些呢，让人看热闹呀？！

我的理想是什么？

搞个几十亩地，以苗圃的名义搞上一些观赏树、水果树，在里面盖上房子，挖上游泳池，养几条狗，偶尔三两朋友聚聚，吟诗作画.....

这才是我的理想生活，前些日子，我一直想搞个游泳池，挖？肯定不合适，也没处挖，我就在阿里巴巴上找那种别墅用的支架游泳池，我在法国店里见过，也不是很贵，5000元左右，用铁架支起来的，那个就很爽，也适合我们家，我们这里水也是免费的，无论冷水还是热水，放到游泳池里，陪儿子游两圈，多爽，而且还可以当成健身的理由。

我看到很多人说羡慕农村生活。

其实，我最受不了这种人，你羡慕，你就回去呀，谁绑你腿了，我让你回去，你又罗列了一系列的理由，又是农村太脏，又是农村太冷，又是农村教育环境不行！

我认为，这一切都是借口，真想回去，农村再脏，能脏过城市吗？家里脏不脏取决于你收拾不收拾，另外你低估了现代化的农村，一点不比城里差，如果你有足够的资本，要啥有啥，农村不是过去的农村了，也有10M光纤入户了，也有数字电视了，也有自来水了，也有太阳能了.....

不管何时，想要一种生活方式，就去追求，人生很短！

昨天，突降大雨，特别突然，我爹感叹，肯定冲走不少花生.....

我说：“以后别弄了，不就是赚个万儿八千嘛，我给你！”

我爹说：“人呢，不能细算，如果细算，啥也不能干，现在家家户户都有钱，但是哪有舍得花的？”

我说：“今年，我给你们装上空调或者暖气，一定要把这个屋给弄暖和。”

我爹说：“别浪费了。”

我说：“你仔细想想，你还能再活30个冬天吗？”

我爹笑着说：“肯定活不了。”

我说：“既然活不了，为什么不好好享受？”

我爹说：“人，有几个活明白的？！”

我爹属于比较开明的，我说的东西，他都懂，就如同昨天有人问我，婴儿晚上总是哭，找人叫魂就好，这人的意思是问问我是不是迷信？

我说：“肯定是迷信。”

她问：“你父母如何看待？”

我说：“我父母很开明，他们站在我的立场。”

我爹很明白这些事，但是我儿子哭时，他依然会拿着纸，烧了，给叫魂，为什么呢？

更多是心理安慰，我爹也跟我探讨过这个问题，他很明白这是咋回事，但是还会去做，因为就是希望孩子别哭了。

我们家，我属于最清闲的，不管什么事，都不用我操心，包括孩子也是父母帮着照顾，宝宝出生第3天，我让父母回去睡觉了，他们连续熬了2天夜了，我在医院值班，宝宝总是哭.....

这可咋办？

我急忙开车回家，把父母接来。

我爹一摸被子，我爹说，是太冷了。

我娘去搂了一会宝宝，不哭了，我爹也是半个医生，很理性的一个人，他们带着孩子，我们特别放心，因为我知道他们不愚昧！

那么，有人就问，既然不信，为什么回家祭祖呢？

这一点，我爹又特别“迷信”，去给我爷爷奶奶上坟，他总是特别认真，要买上好多纸，还要给准备上很多好吃的，都是我爷爷奶奶爱吃的，然后一定要带上我，去认真的烧了纸，磕上头，不仅仅我爹这样，在这一点上，我们整个大家庭都很严谨，逢年过节，大家都约好一起出发，一起去，一起磕头。

这是为什么呢？

对亲人的相思，对孩子的教育，耳濡目染，从我记事到现在，上坟都是大事，都是很严谨的，这样有个什么好处？

等有一天，我父母走了的时候，我也会带着儿子来上坟。

人，不能忘本，最初给儿子起名时，我是不想让他叫董世X，因为“世”字辈是我们的家谱，当时我爷爷把后面几辈的辈分都写到墙上了，让我们记住。

其实，大家可能都记不住了，只记住了“世”字辈了，未来可能就是自由取名了。

我给儿子起了个名字叫：董一二，就是略懂一二的意思，越个性的名字，越有明星范，众人一致反对.....

董世博这个名字，与世博会有关系吗？

没有必然的联系，因为名字不是我起的，我儿子出生了几个月，都没名字，也没小名，也没大名，因为这要召开家庭会议，当时我岳父给遥控起了一个小名，叫灿灿，也没叫起来，最终大家都喊他世博了。

这个名字是我姐姐起的，她认为一定要让孩子有辈分，如果孩子有一天出息了，他回来的时候，至少还可以寻根！

我姐姐说服了众人，否决了我所有的提议，定了这个名字，在我看来，还是太俗，但是现在叫顺口了，反而觉得也不错。

昨天，提了转基因的问题，看到板砖横飞，有人说懂懂没资格写这些，我倒觉得任何人都有资格，我又没被禁言，为什么我就没资格呢？

我写三国，有人喜欢，有人不喜欢。

喜欢的人说：“因为你写三国，才关注你。”

不喜欢的人说：“你写三国，真给你减分，不要去发表你不熟悉的言论。”

为什么中医我敢写，转基因我敢写，三国我敢写，农业我敢写，不是胆子问题，而是一定有专业人士提供专业素材，什么叫理论？

能够自圆其说，就叫理论！

任何理论，都是符合这条定义的，不信你仔细想想，是不是这个道理？

你说我三国有纰漏，那我问你，纰漏在哪里？我说的这个观点，到底有没有史学家支持我的观点？如果有，那说明我不是孤立的，我代表了一类观点。

我不仅仅准备写三国，我还准备从秦始皇写到蒋介石呢.....

很多人反对转基因，为什么呢？因为基因不是纯天然的，是人工干涉的，你说咱种普通的粮食好好的，为什么突然想起了转基因呢？

大家有没有思考过这个问题？

因为，它代表了趋势，是未来生物科技发展的趋势，不是个人反对就会影响它的进程的，其实转基因已经无处不在！

相比农药残留而言，转基因的危害小了太多，因为植物基因和动物基因是不可能交叉的，是人们盲目的去联系到了一起.....

有人杜撰了很多关于转基因的段子，为什么呢？

就是塑造一个字：怕！

在营销学领域，“怕”是最有杀伤力的，王老吉的广告是什么？

怕上火，喝王老吉！

小的时候，每到这个季节，蚂蚱特别多，我们就去抓蚂蚱，回家用油一炸，焦黄色，太好吃了，现在去田野里，基本见不到蚂蚱了，也见不到蜻蜓了，哪里去了？

被药死了！

农村出来的孩子应该都知道，哪有不打农药的农作物？哪个不是剧毒？

脑补是很可怕的，人们会把很多东西想象的无比危险，要么把很多东西想象的无比优秀，总认为天然的就是好的，不要去人为的干涉.....

别害怕，不要拒绝成长，整个世界是在朝前进的，有个成语，大家可以查查是什么意思？

螳臂当车！

昨天，下雨，没法骑车了，也就没耐心通电话了，自然也没素材写三国了，我没事干呀，开着皮卡去田野里溜达了一圈，泥巴很多，真过瘾，最初开两驱，陷了，我又开四驱，出来了，我一直都想去一种广阔的环境里，半原始的，类似戈壁滩，几个人开着SUV，一起去穿越，那种感觉太爽了，但是缺少组织者，我更想做参与者。

很多人不喜欢皮卡，觉得像个货车，其实玩皮卡的人，多数为深度汽车发烧友，皮卡是一种文化，在中国皮卡之所以没流行开，是因为中国还处于汽车消费的第一阶段，喜欢轿车，另外在中国，皮卡是限行的。

未来，皮卡会很火的，因为皮卡比SUV爽的多，我就喜欢开着皮卡的感觉，太过瘾了.....

C5的保险要到期了，我懒的去买，直接在网上下了单、付了款，接着工作人员就给我打电话，要来给我送保单。

我说：“我在农村，还是我自己去营业厅拿吧！”

我计划是骑自行车去拿保单，顺便完成今天的骑行任务，恰好我二哥过来了，他约我进城买个笔记本，他要带着去非洲。

于是，开车进城了.....

我问：“去非洲打工，一年能赚多少钱呀？”

他说：“两年能剩14万。”

我问：“在那里累不？”

他说：“那些干活的，其实也不累，就是监工性质的，干活的都是老黑。”

我问：“你在那里，平时忙不？”

他说：“我更没啥事，天天在屋里，就是有外伤之类的时候，出出诊就行了。”

我问：“你们那里有网线没？”

他说：“没有，我们是在沙漠里。”

我说：“在沙漠里开车很爽吧？”

他说：“是啊，我们那里到处都是丰田皮卡，在非洲90%的车子都是日本车，不过说归说，小日本的车子质量就是好，尽管开，几乎不用修。”

我说：“泰国也是，马路上到处都是丰田皮卡。”

他说：“我们上网是用上网卡，屋里信号不好，要把接收器放到屋外。”

我说：“买个笔记本干嘛？看看电影啥的？”

他说：“就是当个电视看，不是经常有回家的嘛，谁回来，谁把硬盘拷满，再带去，大家相互拷电影，哪能在网上下载。”

我问：“正式工，一年多少钱？”

他说：“20~30万，如果当个小领导，每年可以休三次假，每次休一个月。”

我问：“厨师是中国的？”

他说：“是的，每天都很丰盛，在那里买东西没有称，全是估堆，很有意思，什么都有卖的，有菜，有米，有羊，有牛！”

我们俩，去了联想专卖店，我原以为实体店会比京东要贵，一比较，价格基本持平，而且实体店赠品更多，京东对实体店肯定有冲击，但是当价格持平时，实体店对京东是一种冲击，京东对实体店最初的冲击是什么？

就是把一些虚的报价给打回了原形！

最终，在这里买的。

买完了笔记本，我们俩又去保险公司，业务员很热情，给车子拍了照，然后给打印了保险单，还送了个行车记录仪和200元话费.....

熟人未必靠谱，上次给皮卡买保险时，4S店的经理介绍了一个朋友，那个女的给的报价是7000多，使我很凌乱，牛哥的奔驰才5000元左右的保险，我个破皮卡咋这么贵？

碍于情面，最终选择了在她那里买的保险，她还给我省了2000元的税，但是她要1000元，等于给我省了1000元，但是我的保险多花了2000元，而且她感觉我欠她一个人情，因为她给我省税了，后来我一算，妈的，真是哑巴吃黄连，不是在乎这1000元，是觉得被玩了！

从那以后，我就不相信任何卖保险的了，经常有人到我家推销保险，游说我爹，我爹曾经被说动过，我不知道最后有没有成交，我爹就跟那个业务员谈起了，我爹说：“我儿子认识曹纪平！”

那个业务员很惊讶，因为在山东的保险领域，曹纪平就是神一般的人物.....

很多人喜欢找熟人买保险，理由是什么？

熟人可以找机会帮你把保费骗回来，例如造个现场啥的，对于我而言，这些没有任何意义，我的车子都没出过险，按理说等于丢了几万元，但是咱不就是盼着把这钱丢了吗？

社会风气就是如此，同学聚会的时候，大家在一起聊天，就是如何骗个保啥的，我突然觉得自己咋这么高大了呢？因为在我看来，这些东西都是基本的底线，不是我有良知，而是我知道如何才能使自己处于安全的位置，人活着，自由最重要！

回来的路上。

我说：“二哥，明年侄子就高考了吧？”

他说：“是的。”

我问：“学习咋样？”

他说：“全级80名左右。”

我说：“二本左右。”

他说：“那就行，他舅舅让考临沂大学。”

我说：“最差也要去济南或青岛读书，至少还有个出息的机会呢！”

他说：“出息啥呀？上完大学，回来找份工作，安稳下来就行了，有几个出息的？”

我说：“如果他有机会读山东大学，他的同学来自全国，他未来的眼界也是全国范围内的，如果他的同学都是来自临沂，他这一辈子就围这里转了。”

做父母的，要么就跟我爹似的，什么都不管，但是孩子做什么，他都双手赞成，忙着鼓掌。要么就有绝对的眼光高度，按照全球化的线路去给孩子规划，前者可以培养孩子的独立性，当我爹的同龄人正在为孩子买房而发愁时，我爹的房子已经被儿子给买好了，儿孙自有儿孙福，莫为儿孙担百忧！

在喜剧演员里，我老师喜欢陈佩斯，因为他的喜剧更具有国际化，有点类似卓别林，靠的是形体幽默、语言幽默、动作幽默三者结合，而不是单纯的靠包袱.....

赵本山的小品也很好，但是剧本是关键！

陈佩斯是一个很纯粹的人，他的演讲没有激情昂扬，就如同面对面对话一样，这是一种很有杀伤力的演讲风格，叫：陈述。

当年，王宝强在北大演讲，一开场，他先来了个许三多式的傻笑，全场爆发了雷鸣般的掌声，因为大家就喜欢这样的风格，不喜欢成功学那种激情昂扬。



陈佩斯是中国小品行业的鼻祖，中国第一部真正的喜剧，也是他们爷俩拍的，当时的那部喜剧，算不上真正意义的喜剧，充其量是政治成分不是那么明显的电影，过去的电影都是激情昂扬的，说话都跟唱戏似的，义正言辞！陈佩斯的喜剧就是改变了这种对话风格，让对话变的平民化了，大家回忆一下，咱看的老电影，那对话像唱戏不？

类似的人物，还有一个，就是郭德纲，他说相声，其实就是改变了相声的说话方式，过去的相声一板一眼的，他说的相声都是很随性的，不会刻意的去制造包袱，你仔细想想，是不是？

陈佩斯是谁拉上春晚舞台的？

姜昆，后来姜昆还发掘了赵本山，不得不说，此乃高人呀，在我们看来，姜昆说的相声也一般呀，但是通过陈佩斯讲述了姜昆是如何教他演小品的，由此可以看出，姜昆是真正的大师。

姜昆告诉陈佩斯，一定要有风格，一定要有个性，一定要有节奏，并且慢慢形成一个体系，只要有了这个体系演什么都没问题的，陈佩斯后来经常走穴，他发现果然如姜昆所言，越演越火.....

昨天，刘红波打电话找我，他说自己设计了一个淘宝招商计划，想组建一个淘宝销售团队，他来提供床垫品牌，他来保证床垫品牌，他来负责物流之类的售后服务，问我如何？

我说：“可以，只有一个前提，事情能否成功的关键，在于能不能让代理赚到钱，这是一切的根本。”

他说：“我找来进行统一培训，手把手！”

我说：“那就没问题，不要轻易出招，出了招，必须游刃有余，否则就没机会下次出招了。”

他说：“我想写篇日记，说明一下，顺便送几张床垫出去，你觉得怎么设计游戏规则比较好？”

我说：“第一、鼓励回复、转载。第二、设计游戏规则，确保每个回复者中奖概率是相同的，公平起见，可以借助3D开奖号码，从回复者里寻找中奖者，如果他只是回复了，没有转载，那么他没有资格拿奖，再往上推一个人，一直找到既转载了，又回复了的人。第三、你要凭借你的人脉资源，去让拉萨队友一起帮你转载，这样你才可以获取更多的信任机会，拉萨队友了解你，不代表读者了解你。”

其实，如果一个人，真愿意拿出30万的费用来炒自己的QQ空间，想火很容易，就按照这个规则去送钱，每天送出1000元，不仅仅要回复，还要转载，并且两次回复以上就取消资格，QQ级别低于10级也取消资格，只要是坚持真的送钱，就有无数的人来给你传播这个信息.....

当然，这30万不一定需要自己花，例如你在里面加上我的广告，你让我出1000元，我肯定送，你可以这么写：回复并转载这篇日记者，将有机会获得由懂懂赞助的1000元现金大奖，懂懂的QQ：2361456。

利益是最直接的驱动力，谁会拒绝1000元呢？看看每天有多少人买彩票就知道了，而且凡是中奖的人，都

是无比感激你的，你的每篇日记都会有上千人转载，能不火吗？！

当然，知道是一回事，干是另外一回事！

去骑车去了~

-

2013-09-25：我们，算个啥？！

9月25日，晴，老家、济南

刚参加工作那会，有个女同事，特能“做梦”，又是想送孩子去读贵族学校，又想让孩子考清华北大，又想让孩子成为舞台上耀眼的明星。

我心想，也不找个镜子照照，真能扯！

我二姐，特惯孩子，小外甥有些厌食，她就哄着：“快吃了这一口，就能赶上刘翔了。”

后来，我二姐送儿子去学钢琴了，目标是朗朗。

我说，真娇惯.....

我二姐说：“你有了孩子，更娇惯！”

儿子出生以后，这些做父母的心，我瞬间就懂了，我们对儿女都充满了无数梦想，例如我，想把儿子培养成赛车手，想把儿子培养成作家，想把儿子培养成旅行达人，想把孩子送到一流学府，想把孩子培养成知名企业。

这些都是我的梦想。

可是，随着时间推移，父母的这些梦想慢慢就变成了幻想。

因为，现实很残酷，我们总是高估了自己，认为我们自己的娃是最出色的。

我呢，也赚了点小钱，有些沾沾自喜，这种心态让整个家庭变的浮躁，都觉得不知道应该显摆才好，我媳妇的想法是送孩子去深圳的贵族学校，要么带着孩子全世界游学。因此，她选择去读英语。

我呢？

我觉得，孩子最差也应该在济南读书，当然童年是可以在农村度过的，我粗略的计算了一下，在济南安家的成本是150万.....

但是，当我在济南安家的提议跟媳妇去深圳的提议有冲突时，我就没了发言权，因为我们家媳妇掌握着财政大权，我手里的那点银子，只够加个油，吃个饭的。

所以，这个事，我也就无权操心了！

从拉萨回来以后，我有过另外一个提议，要不咱去青岛？我在青岛待过两年，对青岛比较熟悉，而且拥有非常广泛的人脉资源，并且青岛空气质量好，离我们家更近，我们家离济南和青岛都是200公里，不过到青岛的高速限速120，到济南的限速100和80，平时我跑青岛，稍微认真一点跑，不用2个小时，因为跨海大桥通了以后，我离青岛更近了，90分钟就能跑到。

另外一点，青岛的落户政策很宽松，全款购房就可以落户，从时尚和开放角度来讲，青岛是个国际性都市，更洋气一些，济南更像我老家，有些土，但是更有山东味！

媳妇也否定了.....

后来，我爹说：“你们不用折腾，宝宝最终肯定在本地读书，爱信不信！”

我爹的理由是什么？

咱还没达到那样的经济条件，一切行为都是瞎折腾，而且有太多的前车之鉴，包括我姐姐一家准备去青岛教书，后来消停了，去年又折腾了一次，想去临沂市里教书，最终也消停了，他们的理由都是为了孩子。

实际上，等孩子上了学，一切就老实了！

每个父母都是如此，总是想给孩子创造最好的教育环境，很多人宁愿在北京借读，也不愿意回到老家，因为在这些人看来，北京的教育条件肯定比老家强.....

最近这些日子，我一直跟宝宝在一起，看着他围着我们转的时候，我心想，如果有一天，我们去了大城市，宝宝见不到爷爷奶奶，见不到姑姑阿姨，见不到哥哥姐姐，他应该多么孤单？纵然他感觉不孤单，但是也慢慢磨失了他的家族意识，最终就没了亲情这个概念。

想来想去，还是决定给孩子一个健康的、快乐的童年，听我爹的话，别折腾了，没啥意义！

那天，小外甥过生日，我二姐把我儿子也带去了。次日，我去接儿子，跟我姐夫聊了一会。

我问：“你们班，现在有多少个城里的？”

他说：“对半。”

我问：“你们班最牛B的学生，是谁家的？”

他说：“一个房产老总的儿子。”

我问：“县委领导、本地企业家的孩子，一般都在哪里读书？”

他说：“我教了一个，最初在青岛读私立学校，现在又回来了，连咱这边的节奏都跟不上，你想复杂了，这些人对教育都很理性，他们的孩子基本都在本地读书。”

我问：“像我这样的水平，在你们班里的家长里，算是什么级别？”

他说：“业余水平，你别瞎折腾了，在这里买上两套房子，让咱爸妈帮着照顾着孩子，你们俩用心做点生意，孩子成长的很健康！”

这个事，对我冲击很大.....

我原以为本地多是吊丝，现在才明白，藏龙卧虎，我们才是真正的吊丝，充其量算是小人得志，瞎得瑟！

而且，我们还有一个独特的优势，在本地读书，我们拥有选择学校和老师的权利，这不是鸡头和凤尾，也许咱最多当个鸡脖子，是我们高估了自己，总是自命不凡，仔细想想我们算个啥呀？就是个农民而已！

在QQ上，我找到了大志。

大志是我老乡，他女儿比我儿子大几个月，现在应该也快上幼儿园了，我问他：“父母在深圳过的习惯不？”

他说：“他们俩说楼上也没人说个话。”

我说：“回来吧，让父母回去，你来县城，咱俩从头再来，慢慢开干。”

他说：“我也这么想的，总在外面飘着，不是事，没有归属感，孩子马上也读书了。”

我说：“本地没有想象的那么差，你要准备50万的现金，买上两套房子，一套自住，一套办公，孩子读书的问题，我来帮着跑。”

他说：“好的！”

我们本地房价3000元/平，买套房子很便宜，而且我家离县城只有10分钟的路程，为了孩子读书，在城里买套房子就是了，如果我和媳妇需要出差，把父母接来就是了，或者把孩子送回家，很简单，很方便。

眼界之类的，取决于父母，并不完全取决于生活环境，多带孩子出去走走，才是根本！

这个事最终如何，还是要看媳妇的脸色.....

有些时候，我觉得心累，无比的痛苦，说不出来的感觉，因为这种事根本没有商量的余地，媳妇的心是好的，总是想让孩子起点很高，其实哪有什么起点呀！

最近，在家待的太舒坦了，哪也不想去了，济南也不热闹了，因为晴晴和于一去拉萨了，牛哥最近太忙，牛哥这几天卖了3套住宅，在忙着办理过户手续。

杨文剑回来了，我想去济南看看他。

今天，吃过早饭，我就出发了，给父母说了一声，我娘嘱咐路上慢点，昨天忘了加油，上了高速才发现没油了，跑到服务区时，油表提示还能跑30公里，真危险，油价又上涨了，8.24元了，快加不起了，没钱了。

在路上，我就在想，儿子现在是人生最幸福的阶段，啥也不用愁，有爷爷，有奶奶，有基本的物质保证，还能去田野里撒野，偶尔还上上草垛啥的，他时刻沐浴在亲情的环境下，所以他内心很阳光，他对世界没有恐惧感，如果真的把他带到大城市，我还真不忍心，因为只有我们两口子看着他，我的心又不在孩子身上，最终孩子就变的孤独了，变的自闭了.....

在我儿子身上，我看到了无限的阳光和自信！

为什么要去打破这种平衡呢？

孩子是否能够成才，与性格有直接的关系，性格与成长环境有关系，一定要让孩子成长在一个健全的亲情体系里！

进了牛哥办公室，看到牛哥头发又长出来了，貌似又帅了那么一点点，牛哥见到我，很意外，问我是不是又胖了？

我想，可能与穿衣有关系，其实我是瘦了，毕竟每天运动量那么大！

牛哥泡茶，我们俩聊了一会。

我说：“你知道那个果果不？”

牛哥问：“是不是给Andy卖杨梅的那个？”

我说：“是的，他现在卖大闸蟹，一个月400万的营业额。”

牛哥说：“20万的利润。”

我说：“肯定多，他就是走的农业认证，当初我们刚喊了口号，没去干，可惜了，杨文剑也没听进去这个建议。”

牛哥说：“他是咋做的？”

我说：“具体咋做的，我不知道，给我写了一个类似感谢信的玩意，我也很开心。”

牛哥说：“你在这里待几天？”

我说：“不知道。”

牛哥说：“你回去干嘛，在这里玩多好。”

我说：“现在是秋收最忙的时候，我在家里的时间，父母要帮我做饭，因此他们不会太劳累，会按时回来，我要是不在家，他们会忘记吃饭的，我在家的时候，他们能看到我，心里很塌实，在外面飘着，父母也担心。”

牛哥说：“最近日记水平大涨。”

我说：“我每天都在家里读书。”

牛哥说：“按照这个速度，我觉得10万/天很快就能实现，但是还是要按照我给你的那个建议，去拜访名人，否则很难。”

我说：“我计划从秦始皇写到蒋介石，普及一下历史常识，用自己的语言风格去写。”

牛哥说：“我看了，写的很不错。”

我说：“我的这些理论，都不是我自己的，是别人讲给我，我再用自己的语言复述出来的，所以基本可以保证大差不差，历史本来就是一个没有标准的玩意。”

牛哥说：“最接近历史的历史，应该是第三方书写的，但是第三方普遍被认为是野史。”

我说：“《三国演义》是歌颂刘备的，三分虚七分实，《三国志》被认为是最接近事实的，其实《三国志》是魏书，歌颂曹操的，也并非是完全真实的。”

牛哥说：“只要有立场的，就是有偏差的。”

我问：“张伟说给发来了一罐雪菊，收到没？”

牛哥说：“收到了，在这里，你看看。”

我问：“现在为什么投资买房的人少了？”

牛哥说：“就拿商铺举例吧，回报周期大约是30年，而现在银行理财的回报率都超过5%，你说哪个合适？过去投资商铺的理由是商铺本身在增值，现在房价市场不明朗，谁也看不透。”

我问：“住宅呢？”

牛哥说：“就拿杨文剑租的那套房子来举例，租金是2万，那套房子值80万，按照现在的租金，回报周期大约40年，更漫长，所以我这几天卖了三套住宅，没啥意思，这几天忙着搬家，累死我了。”

我说：“如果赚了钱，不买房子，那赚钱的目的又是啥呢？”

牛哥说：“我们赚钱的目的不是为了花，而是为了克服恐惧的，怕生病，怕意外，总而言之，就是怕！在欧洲，人们赚了钱就花，他们根本没有恐惧，医疗有保障，养老有保障，谁没事去创业？那里的人们生活的很悠闲，是真正的在享受人生！你以为中国人不懂的享受？其实咱更是好吃懒作，是被生活逼迫的。”

中午，牛哥请我吃拉面.....

恰好在路上，遇到了杨文剑，他正在忙着花前月下，日上枝头呢！

打了个招呼，我们就走了，下午牛哥要去办理交房手续，他就出去了，在这里，我总觉得有些压抑，因为这里太繁华，感觉不属于我的，而在我们那里呢？我总感觉自己是地主，是那里的主人，特别的舒坦和自在。

我们总是活在别人的标准里，很少为自己活一把！

其实，当我日记每天有10万的关注时，每天产生的经济效益，至少5万元，这是由广告效应决定的，就如同我现在是1万的关注量，我日记的广告价值肯定大于5000元，我随意帮朋友广告一把，都能帮他们赚到5000元以上，而且还赚到了人气，媒体无论是自媒体还是传统媒体，最终的收益方式都是靠广告，这是由其属性决定的。

有广告，不代表就是利欲熏心，这在于甄别！

今天，跟晓燕通了一会电话，我跟她谈了谈心，说了几点我个人看法：

不要进入传统的淘宝模式，否则你越来越累。



她说：“终于感觉到了，也明白为什么当初你让我继续上班，做淘宝太累了。”

我说：“你现在的累，还是业余级的，杨文剑和维维哪个没有摸索上几年？你才做了不到一个月，就已经赢利了，够好了，你要跳出这个模式来，不要去当客服，也不要当有客服，每个月只卖一次就行了，例如你现在的目标是每月1万元，那么每个月只推出一次，例如推出500个空气负离子发生器，每个只赚20元，不接受咨询，谁想买，就自己去拍，你也不用管，不需要别人因为你是晓燕而拍，而是因为的确有需求才拍，你越做越稳，等过上几个月，你每推出一款产品，瞬间就被拍光了，你还需要这么累吗？”

她说：“让你这么一说，我稍微放松了一点。”

我说：“你千万别走反了方向，你要把自己打造成名，而不是努力成为一个淘宝店主，你是太贪心了，既想要粉丝，又想要淘宝的自然流量，这是不现实的，二者只能选择其一。”

她说：“看来我的确走反了。”

我说：“你要把店做成一个杂货店，别在意什么搜索降权之类的，你又不指望那些，何必呢？”

她说：“你一说，我就明白了，意识到了，看来我要先去增加粉丝，先去做采访录，慢慢把人气做起来，再考虑其他的。”

我说：“是的，你有没有想过一个问题，淘宝拼命的做排名，不也是为了粉丝吗？只是为了更直接的粉丝而已。”

她说：“是的！”

我说：“我就说一句话，你领悟透了，你就能成功，一定要把粉丝当亲人对待，不要总是想着去忽悠他们，你要真心对他们好，他们就愿意追随，现在多数人都把粉丝当SB了，你把粉丝当SB，粉丝就把你当SB，这是相辅相成的，这是我一路走来的真正的法宝，王通在日记里写过，懂懂是不好意思赚钱的一个人，为什么呢？因为在我看来，赚粉丝的钱是可耻的，这两年我有些开窍，我可以为朋友推广一些业务，但是我不卖东西给读者，他们有人找我买花生，我说不卖，因为超市里就有，何必买我们家的，我们家的更不好吃，化肥搞大的！”

她问：“那是不是什么东西都不能卖？”

我说：“不是，你理解的过了，可以卖，但是一定要卖你自己敢用，你自己喜欢，你自己认可的产品，你是出于帮助对方，那么他们会感激你的，例如安全座椅，床垫、茶叶，都是如此，对方的确是有需求的，而且的确是你真心喜欢，真心推荐的，不要总是希望别人来捧场，捧场是一种很严重的内耗！”

她说：“知道了。”

我说：“互联网未来拼的就是影响力，你要尽快的去把自己定位准确，你想采访，就去采访，这比做淘宝更重要，一条丝巾能赚几毛钱？你有钱不重要，重要的是你值钱！”

吃饭时，我和牛哥闲聊，我说如果我没结婚，我就选择自驾旅行中国，边走边写，卖卖特产，一年肯定搞不少银子。

牛哥说：“不结婚，孩子哪来？”

我说：“不结婚的时候，谁想孩子呀？”

牛哥说：“你跟别人不一样，你肯定想要孩子……”

现在什么东西最吸引人？就是去替别人实现梦想，例如过田园生活，例如过旅行生活，例如过富人生活，例如过游学生活，例如过名人生活，例如过越野生活。

但是，这样的生活都是有争议的。

什么生活没有争议？

就是上班、下班，肯定没人议论，而且大家都说好，可是那样的文章谁又想看呢？因为看你就等于看到自己了，有啥意思？

今天，我和牛哥争论了一个话题，就是抗日战争是不是真的，其实算不上争论，因为我们是有关共识的，战争的结果取决于什么？

其实，很大程度取决于战争的性质！

日本打中国，这是侵略战争，一个民族是很难被打败的，最终中国胜利了。

中国打日本，这是自卫反击，是充满了正义性的。

在三国里，产生了N次激烈的战役，决定胜负的其实也是正义性，袁绍带了10万精兵去打曹操，曹操只有1万精兵，照样把袁绍干趴下了，也就是历史上著名的官渡之战，从战术上来讲，可以分析出N多理由。

从战斗性质来讲，袁绍是不占优势的，因为曹操代表的是朝廷，自然袁绍就是叛贼！

曹操之所以能够驰骋中原，一马平川，其实就是因为他扯了一张正义的大旗，无论打谁，都是以朝廷的名义……

但是，随着他的野心膨胀，慢慢的，全国都知道曹操的野心了，是想废汉自立了，那么他再去打仗，性质就

变了，就变成了侵略战争。

曹操拿下荆州以后，带了5000轻骑兵去追杀刘备，在长坂坡把刘备打的落花流水，刘备顾不上老婆，顾不上儿子，带着诸葛亮就逃窜了。

曹操没有继续追，而是直扑江陵，江陵是荆州的物资地，曹操在这里休整了2个月，而此时的刘备跑到哪里去了？

刘备跑到刘琦那里了，还把刘琦的1万精兵忽悠到手了，加上关羽的1万水军，这就是当时刘备的全部兵力。

曹操有多少部队呢？

从北方带来了大约10万精兵，荆州大约有5万精兵，但是荆州这5万精兵是刚投降过来的，军心还在摇摆，不是很听话，也不是很卖命，战斗力一般。

在赤壁之战中，《三国演义》说曹操有80万大军，由此可见，是瞎吹牛！

刘备在刘琦那里守着，诸葛亮跟随鲁肃去找孙权了，到底打不打曹操，孙权听了鲁肃的意见，想打，但是众大臣集体反对，因为听说曹操有80万大军.....

鲁肃从政治角度帮孙权分析了一下利害关系，如果你投降，肯定把你软禁，你没有翻身的机会了，甚至砍头了，如果你打败了，最多就是战死了。但是如果你战赢了呢？

孙权仔细想了想，的确如此，只有抗战到底，才有可能生存下来，但是在军事上能不能战胜曹操，他没底。

鲁肃明白孙权的意思，就让孙权把周瑜叫回来，周瑜当时出差了嘛。

周瑜跟鲁肃是铁哥们，当时鲁肃来到孙家集团，就是周瑜介绍来的，所以鲁肃对周瑜很有把握，他坚信周瑜是抗曹派，不会选择投降的。

周瑜跟孙家集团关系如何？

周瑜是孙策的连襟，他们俩不是一个娶了大乔，一个娶了小乔嘛！

周瑜又比孙策大一个月，一直都是为孙家卖命，孙家老太太就说了，周瑜就是咱家的干儿子，由此可以看出，周瑜是孙权的干哥哥.....

周瑜是军事专家，当时孙策从袁术那里出来单干，就是周瑜带着兵去迎接的，孙权接班以后，又是周瑜带头喊他老大的。

孙权就问周瑜，能打败曹操不？

周瑜说：“曹操长途跋涉，肯定水土不服，有可能会得非典或禽流感。另外，曹操擅长步兵，打水仗，他太业余。最重要的一点，他战线拉的这么长，强弩之末势不能穿鲁缟！”

孙权就有数了，问需要多少兵？

周瑜说：“5万精兵足够了。”

孙权说：“哥，我现在只有3万，你先带着去，士气很足，装备很强，如果打胜了，我去接你，如果打败了，我亲自带兵去杀了那个曹贼！”

在《三国演义》里，周瑜标准是个SB，一出场就是投降派，是被诸葛亮给说服的，后来才决定抗曹的，这个典故叫：智激周瑜！

实际上，他们俩肯定是不对等的关系，周瑜相当于现在的浙江省公安厅的厅长，咋可能跟一个没有任何身份的毛头小子辩论呢？

当时的诸葛亮，是没有任何名分的，也没有任何名气！

在《三国演义》里，诸葛亮还有一场好戏，就是舌战群儒，现在这已经是一个成语了，不过这个故事也是杜撰的，理由同上，浙江省召开常委会议，会让一个小毛孩去撒野吗？

总而言之，孙权决定打曹操，与诸葛亮没有必然的关系！

周瑜带着3万水军逆江而上，曹操大军则是顺江而下.....

此时，诸葛亮回去汇报了刘备，刘备一听，太开心了！

刘备说：“亮亮呀，咱能否请周瑜吃个饭？”

诸葛亮派人去送信。

周瑜说：“公务在身，不便脱身，若有意向，可以让刘备自己过来聊聊。”

刘备的确是有英雄气派的，自己驾了一个小船，去周瑜那里赴会，这个典故叫：单舸赴会，至于这个字读啥，自己百度！

刘备问：“周将军带了多少人马呀？”

周瑜说：“3万！”

刘备说：“太少了！”

就这样，曹操跟周瑜在江中狭路相逢了，曹操小败，为什么呢？因为长江就那么宽，而周瑜的部队更适应水战。

第一战结束以后，曹操在岸北扎营，孙刘联军在岸南扎营，对峙！

此时，曹操部队里的确发生了非典，死了很多人，而且又晕船，曹操提议让手下把船都联到一起，这不就等于在地上打仗嘛，这个建议跟庞统是没有任何关系的。

在《三国演义》里，蒋干是个SB，去周瑜那里偷书，被骗了，导致曹操大败，蒋干倒是真去游说过周瑜，不过没偷书，他们俩从小是同学。

蒋干真那么垃圾吗？

并非如此，曹操手下名士N多，能够成为外交官的，自然不是凡人，这是《三国演义》故意摸黑他。

蒋介石定都南京时，找人查祖谱，查到了祖上为蒋干，蒋介石大怒，决定不查了！

有一天，突然刮起了东南风，当时是冬天，这种风向是很少见的，黄盖就急忙找到了周瑜，跟他说：“老大，我假装投降，然后在船上放上柴火啥的，点了，把曹操烧了如何？”

周瑜同意了，因此火烧赤壁跟诸葛亮没有任何关系。

于是，就有了黄盖诈降，不过火并没烧起来，曹营一片大乱，很多战士掉水里了，淹死了.....

曹操一看，军心已乱，下令放火烧了这些船，不能让周瑜缴获了这些船！

那么，草船借箭是不是真的呢？

也是假的，有理科生给算过一笔帐，10万支箭的重量早超过了船的承受力！

不过，有人说历史上的确有原形，不过主人公是孙权，是后来孙权跟曹操交战时，孙权的船闯入了曹操的领域，曹操下令放箭，因为只有一边受力，船体发生了倾斜，孙权下令换个方向，再被射一边，等船体保持平衡时，逃跑了.....

那么华容道，曹操有没有遇到关羽呢？

没有！

华容道很惨，当时很多战士都有病，路上又特别泥泞，曹操就命令这些生病的战士抱草去填路，路还没填好，骑兵就骑过去了，把这些战士当路基了，死了很多人！

曹操过了华容道，哈哈大笑。

他说：“刘备这孩子，还是太笨，总是慢我半拍，如果是我，我就在这里设立埋伏，曹操还往哪里逃？”

所以，罗贯中帮刘备在这里安排了关羽！

历史上的赤壁之战是不是真的像《三国演义》里那么精彩呢？

史学家普遍认为，《三国演义》是三分虚七分实，而赤壁之战则是七分虚三分实，在《三国志》里，赤壁之战不过是一笔带过.....

还有史学家认为，曹操一共才带了5000兵过去，为什么呢？

这5000兵，就是当时追刘备的那些骑兵！

从战争的正义性而言，此时的曹操已经是老百姓眼里的窃国贼了，战争的性质变成了侵略战争，而孙刘则是自卫反击战，这也决定了战争的结局。

有史学家开了个玩笑，说是一群年轻人战胜了老头子，当时诸葛亮27，孙权27，刘备47，周瑜34，而曹操呢？54岁！

那么，曹操为什么会失败呢？

第一、战争的正义性。

第二、战争的目的性，如果仅仅是为了追杀刘备，应该当时一鼓作气，趁孙刘还未联合，把刘备剿灭了。

第三、应该采取迂回战术，先把荆州稳定住，让刘备和孙权窝里斗，当年曹操打袁绍的儿子，就采取了这个策略，最终袁绍小儿子的头被人砍了送来孝敬曹操，如果曹操把荆州守住，那么孙权可能就把刘备的头送来了。

历史，就是这么回事.....



## 2013-09-26：后院失火，半途而废！

9月26日，晴，济南

昨天，济南的天特别蓝，就是略微有点冷，我依然是短裤.....

下午，杨春蕾老公过来了，还书。

我在写日记，他就没过来打扰，在外面跟杨文剑喝茶，后来牛哥也过来了，他们三个人在那里谈古论今。

聊的啥呢？

就是如何把QQ空间做大、做火，他参加了克亚的作家团培训，在课上，听说把QQ空间颠覆只是分分秒秒的事，所谓的颠覆，就是日均流量过百万。

我说：“我倒是有个思路，如果你愿意做，还真有可能成点气候。”

他说：“我有员工，不忙，可以干，你说。”

我说：“就是做粉丝团，例如把易中天的书稿进行连载，以粉丝学习的名义进行连载，每天连载一篇，光三国篇就能连载两个月，依次类推，如果你同时做100个名人的学习粉丝团，你想想这些文章有多么火？”

他说：“我知道了。”

我说：“你要记住一点，未来决定流量的，是内容源，与营销策略没有必然的联系，我最近写了三国才明白，原来有这么多的历史迷，你可以看看QQ空间里能够被不断转载的文章，多数出自名人之手，这样的文章咱写不出来，但是可以借他们的手来实现。”

他问：“会不会有盗版之嫌？”

我说：“首先，要以学习的名义。其次，要找已经开源的。现在的图书是这样的，一般都是电子版是免费的，图书版是收费的，例如我写的书就是这样的！”

他说：“知道了。”



我说：“你要相信我，如果我想聚集摄影粉丝，我不会选择自己写，因为我不是专业人士，我就把一些比较知名的摄影书进行连载，每天一篇，要成为这些摄影者普遍关注的焦点，他们不断的转载、分享，我连载完了一本书，我再连载另外一本书，而且篇篇经典，火暴异常。”

他说：“懂了！”

我说：“另外，你要明白，每个名人都渴望有粉丝聚集地，这些名人是要感激你的，如果谁把我的作品给展示出去了，获取了几十万读者，你说我是不是要感谢感谢他？”

就是这个道理！

晚上，他回去了，可能要照顾孩子。

牛哥提议，去吃羊肉串，天冷了，再不吃就没机会了，他来给我和杨文剑接风，我们三人就步行去了羊肉摊，扎啤已经没了，我们三人要了一箱啤酒。

聊点啥？

我问：“现在生意上有什么新布局？”

他说：“我想做个天猫群。”

我问：“是做多个天猫呢？还是做个天猫QQ群？”

他说：“都有，想多面开花，同时又聚集大量的粉丝，无论新开什么店，都能瞬间把销量搞起来，现在我又开了一个鲜花店，想再开个汽车用品店。”

我说：“我推荐你个产品，卖安全座椅，这个产品缺少龙头老大，越做越稳，因为有安全意识的人越来越多。”

他说：“我已经做了数据分析了，要想进入推荐的豆腐块，至少卖单价2000元的，现在天猫是有价格保护的，价格太低了不推荐，而且月销100件就行，找人刷单也容易，每天3单，不过也不容易，毕竟单价太高，对于我们容易一些，对别人未必就容易。”

我说：“我有货源，你去联系一下她，自己搞个品牌，做长线，我认为无论天猫还是淘宝，都没太多机会了，除非是把细小的领域给予品牌化，做成行业知名品牌，否则只有被淘汰的份了。”

他说：“我现在觉得，用旅行的方式来卖特产，真是不错的方式，真后悔当初没策划好。”

我说：“这也是一个趋势，就是卖家的明星化，但是做的多了，也没人相信了，现在做旅行的人越来越多，一旦趋之若鹜，就没人关注了。”

他问：“牛哥说的海参呢？”

我说：“海参也是如此，现在是混乱状态，未来天猫的主导卖家，一定是海参领域的大品牌，而不再是互联网品牌，凡客为什么没火起来？就是因为它是互联网品牌，而不是服装品牌，这两者是天壤之别。”

牛哥说：“还是蝉禅执行力强，一起聊到全国人脉群的事，蝉禅接着就做了，最初我是想做这个事的。”

我说：“做圈子，我还是蛮有经验的，我的经验是什么？门槛决定一切！”

牛哥问：“具体一点呢？”

我说：“如果想做全国性人脉圈子，首先要定额，例如最多1000人，年费5000元，有严格的门槛，门槛可以用车辆价值界定，可以用收入界定，可以用职位界定，也可以进行综合界定，凡是参与进来的人，都有两重角色：分享者、索取者，通过设立分享机制，让每个人都有露脸分享的机会，同时每个人都要发起一次邀请，喊大家去找他玩，而且要制定圈内规矩，谁赴约，谁买单，例如你在济南，我在临沂，我在群上听了你的分享，我觉得咱俩专业很对口，你有很多经验值得我学习，我就来拜访你，是由我来请你吃饭，并且由我带礼品给你。这个模式是很好的，假如能招满1000人，那么每年是500万的利润，你起到的作用就是中介作用。”

牛哥问：“做圈子最难的是什么？”

我说：“淘汰！有个成语叫鸠占鹊巢，一定要剔除做培训的，剔除同行，这是自我保护的一种方式，我举个例子你就明白了，假如杨文剑搞了这么一个圈子，现在每年有500万的收入，如果我去了他的圈子，做了里面一个成员，我很容易就把他的人给勾引走，最终我就把杨文剑给取代了，做培训的人，他们交际的目标是抓取潜在客户，他们来的目的就是为了走。”

牛哥问：“续费率高吗？”

我说：“非常高，因为圈子最大的特点就是背叛成本太高，假如现在我封杀了杨文剑，他寸步难行，因为他现在的朋友基本都是我们圈的，当我封杀了杨文剑时，谁继续靠近他，就说明不会站队，肯定也被圈子所淘汰。”

牛哥说：“这个模式很好。”

我说：“做圈子，必须全身心的靠上去，不能把圈子成员当成自己的客户，而是当成亲戚朋友，努力的帮他们撮合，这样才有机会把圈子做大做强，圈子的粘稠度取决于两件事，第一、地面聚会。第二、经济问题。地面聚会很容易理解，经济问题就是绝对不能发生借钱之类的行为，一旦出现，就会引发全面的信任危机，

发现成员之间有借钱的，双方都开除，而且要把这些写到规矩里。”

其实，这个市场很容易理解，花5000元买1000个人，买一个全国范围内的人脉圈子，这个市场太大了，因为现在的人们普遍缺少归属感，不仅仅是物质方面的归属，更是精神方面的归宿。

晚上，喝的有点晕乎，回酒店了。

可能在家待久的缘故，想家了，感觉酒店咋这么陌生呢？

昨晚，杨文剑忽悠我去深圳，开车去，约好早上见面，早上我步行到办公室，发现没开门……

看来杨文剑睡懒觉了。

我没事干，就在办公室里发呆，徐佳姐过来了，她说：“晴晴帮我买的丝巾在哪？”

我说：“不知道呀。”

她说：“那可能在牛哥那边，我去看看。”

一会，徐佳姐把丝巾拿了过来，她买了三条，花了500元，感觉很值，包装也不错，徐佳说：“晓燕这姑娘不错，内秀，所以要支持她的事业，如果她来做佛珠，可能做大了，赚大钱了。”

我看到盒子上有个马车的LOGO，我也不认识呀，咱是乡巴佬，我急忙去百度了一下，发现这是爱马仕的标志，我急忙给晓燕留言：“我觉得丝巾不能卖……”

晓燕给我打电话。

我说：“仿品之类的，一律不能卖，这是底限问题。”

她说：“我在描述里没有。”

我说：“盒子上有，你要这么想，如果有一天，你成名了，当别人提起你的时候，说你当年卖过假货，你觉得这是光彩的吗？”

她说：“知道了。”

我说：“可以纯粹卖款式，也可以卖杂牌，但是绝对不能卖假货，哪怕大家都知道100多块钱买不到真的，这也不行。”

众人觉得我较真了，我也不多辩解，这是原则问题，哪怕是装的，也要正经！

媳妇给我打电话，问我几个事：

第一、任杰感觉办公室的那个床垫不错，想找刘红波买两张床垫，咋弄？

我说：“直接联系刘红波就行了。”

第二、任杰觉得我们办公室的沙发不错，问问有没有其它款式？

我说：“我让卖沙发的给你打电话。”

第三、不要树敌，不要批判，别惹麻烦，否则多尴尬？

我说：“知道了，我只赞美，只歌颂！”

我们办公室好玩的东西很多，例如我那个超大的茶碗，特别漂亮，昨天我来一看，咋掉了一块瓷？可能是洗的时候，不小心给碰掉的，哪位美女给我洗的？我的茶碗从来都不舍得洗，我就怕弄坏了，类似的茶碗我在阿里巴巴上都没搜到。

办公室里的茶叶也不错，例如杨文剑的普洱、张伟的雪菊，我们现在招待客人主要是雪菊，还有我从珠峰脚下拣来的石头，还有竹子做的办公桌.....

在我特别落魄的时候，我就想开个淘宝店，咋搞呢？

把办公室做成精品小茶馆，两边摆上博古架，上面放上一些小玩意，我卖卖茶叶，卖卖茶具，卖卖小玩意，挺好的，一天赚个百儿八十，也很舒服，而且一旦做出了名，可以全国连锁，做成各地的人脉资源聚集地.....

茶叶可以做成统一品牌，茶桌可以做成统一品牌，茶具也可以做成统一品牌，能够延伸很多东西，甚至可以延伸到佛珠上来，但是我目前没有信仰，卖佛珠是不合适的，等于没信仰的人忽悠有信仰的人。

当然，这一切都只是想象，还是太懒，仅仅是处于想的阶段！

但是，这个思路是可行的，因为先是塑造了文化，并且把这种文化传播出去了，自然就有了读者，有了读者就有了附加收入！

中午，徐佳姐提议，去吃点好的，好久不见了。

我说：“吃啥好的，就在附近吃点。”

她说：“最近，我觉得又有点不对劲。”

我问：“咋了？”

她说：“济南，一夜之间新开了很多投资公司，就在银行旁边，门面做的特别宏伟，比银行还亮堂。”

我问：“有啥不对劲？”

她说：“我就以客户的名义进去参观了一下，开业不到20天，融了1000多万，我就问，你们老板是哪里人？小姑娘说，我们老板是河南的。”

我问：“公司手续是正常的吗？”

她说：“都是正常的，经常搞投资分析会，项目都是真实的，也是正规的，都是济南本地的企业需求资金，也可以去企业实地考察，手续也是真实的，还有担保公司，从法律上来讲，没有任何纰漏，包括利息也符合国家标准，年息13%，你以为跟过去似的，随意忽悠一把就跑？那种太落伍了，现在都是非常专业的。”

我问：“那你担心啥？”

她说：“我担心的是，当这一批投资公司出问题时，整个行业会出现黑天鹅事件，波及到我们这些正常的公司，而且出事是早晚的，按理说，这个季节是生意的黄金时期，但是不敢出手了。”

我问：“你去参加过项目说明会没？”

她说：“我去了，多是一些老头老太，手里有钱，又太容易相信别人，还邀请了银行的风控师来讲课，把大家搞的头脑火热。即便出了问题，也抓不到人家半点把柄，所有手续都是正规的，现在公司就是亏损了，钱没了，你咋办？去起诉吧，担保公司也亏了，也没钱给你！”

我问：“在选择投资的时候，面相重要不？”

她说：“非常重要，要相信直觉！”

中午，我们俩去吃的拉面，徐佳姐给我讲述了行内一些很有意思的事，徐佳姐有个理论，做风险投资的人，名气越大，越保险，为什么呢？

因为，别人背叛你的成本太高。

回到办公室，我说：“姐，你自己泡茶喝，我写日记。”

她说：“你忙就行，我坐会就走，一会我跟你说点事。”

徐佳跟我说了两个事，让我思考一下.....

我问：“三国，你觉得如何？”

她说：“写的挺好，继续！”

我说：“如果谁用诙谐、简单的语言，去翻写四大名著，肯定很火，现在很多人是没读完四大名著的，主要是太乏味。”

这个建议，我也给过晓燕，她说她老公特别喜欢研究《资治通鉴》。

我问：“晓燕，负离子空气净化器卖的咋样？”

她说：“40多个。”

我说：“也不错，核心的点你还没找到，一定要让别人主动给你分享，不要总是试图靠自己的力量。”

她说：“我找你分享。”

我笑了笑！

好了，我们继续来谈三国，昨天谈到了赤壁之战，曹操输了，跑了。

回到许都，曹操不甘心呀，他想既然短时间干不了孙权，咱就去灭了马超，马超在哪里？

马超在关中，也就是现在的西安。

但是灭马超是有难度的，因为马超是朝廷任命的，他不属于叛贼呀，而且这里还有另外一个家伙叫韩遂，也是类似的情况，都是朝廷命官，曹操没理由打他呀！

不过，在汉中一带，有个土匪头子叫张鲁。

有一天，曹操突然召开常委会议，说：“我决定出兵讨伐张鲁！”

众人反对，理由是如果去汉中，必然经过关中，那是马超的领地，很容易引起马超叛变，那可不好.....

曹操心想，一群目光短浅的家伙，这才是我要的目的，就是为了打马超，给他创造一个造反的机会！

果然，当曹操大军开到潼关时。

马超、韩遂联合了十路诸侯，集合了十万大军在这里阻击，曹操轻敌了，差点被乱箭射死，曹操想了个办法，那咱就在这里扎营对峙！

曹操选择了做缩头乌龟，就是不出来，因为曹操太懂人性了，联军的特点是什么？各路诸侯都是各有各的小算盘，都想速战速决，拖延不起。

此时，马超和韩遂就想求和，割地给曹操，并且愿意把儿子押在曹操那里当人质，保证再也不造反了。

曹操问贾诩：“咱答应不？”

贾诩说：“先答应，再离间。”

曹操答应了，但是双方还未撤军，说起来呢，马超、韩遂、曹操都是关系户，马超的父亲叫马腾，马腾跟韩遂曾经有矛盾，当时是曹操给说合的，曹操把马腾给调到朝廷任官去了，韩遂又跟马超混到一起了，其实也不是很和睦，韩遂是跟曹操同一年考上的公务员，俩人关系还是很不错的。

有一天，韩遂就约曹操出来见个面。

古代打仗，很守规矩，韩遂的部队和曹操的部队对峙，韩遂骑马到中间，曹操骑马到中间，俩人聊了2个小时。

聊的啥呢？

都是P事，聊了聊当年当官的一些趣事，说到乐处，哈哈大笑。

回去以后，马超问：“你跟曹操聊了啥？”

韩遂说：“啥事没聊！”

马超略有疑惑.....

过了不久，韩遂又去找曹操，马超跟着，此时曹操没有单独来，而是带上了贴身保镖许褚，许褚一直恶狠狠的盯着马超，生怕他有啥动作。

曹操对韩遂很热情，对马超很提防，这弄的马超很压抑！

最有意思的是什么？

马超的部下，全部下马，来到曹操面前：“丞相好！”

马超的那些兵，争先恐后的往前挤，就跟现在看明星似的，曹操骑马上前，他说：“你们是来看曹操吧？我就是，一个鼻子，两个眼睛，跟你们没啥差别，如果说有差别，就是比你们多了点智慧罢了。”

这些小兵听了，感觉曹操好可爱呀！

后来，曹操给韩遂写了一封信，中间涂改了很多地方，给人的感觉是收信人故意涂抹的，这封信被马超知道了，马超认为韩遂串通曹操，他们起了内讧，从而被曹操打的服服帖帖，不过马超和韩遂跑了，曹操没有追赶.....

曹操回去以后，又想打孙权了。

准备了40万精兵。

此时的孙权，已经从镇江搬到了建业，也就是现在的南京。

曹操给孙权写了一封信，让他把刘备的人头交出来，就不打了，孙权不屑，俩军水战了N久，没分出胜负，这里面有个故事，昨天也提到了，就是孙权的船独自闯到了曹操的军营里。

此时，有两种说法。

一种是曹操下令放箭，船体倾斜了，孙权让手下把船调头，让另外一面再受箭，船体平衡时，逃跑了，这就是草船借箭的原形。

一种是没放箭，曹操知道孙权来了，就让他自由参观，孙权走时，还让手下奏乐，曹操感叹，孙权英雄也。

于是有了那句名言：生子当如孙仲谋！

就是说，生儿子，就要生孙权这种！

曹操撤军了，无功而返，曹操回去没多久，又决定去攻打张鲁，把汉中拿下了，打汉中没费劲，此时的刘备已经拿下了益州，也就是四川、贵州一带。

此时，司马懿出场了，司马懿建议，接着把刘备干掉，此时刘备正在荆州跟孙权火拼呢，刘备听说曹操把汉中拿下了，急忙跟孙权喊停，两分了荆州。

刘备最怕的人，就是曹操！

司马懿说：“现在刘备不是很稳定，很容易拿下。”



曹操说：“人何必这么贪心？慢慢来。”

这就是“得陇望蜀”典故的来源。

曹操撤退以后，刘备的二号军师法正就建议，拿下汉中，只要拿下汉中就可以称帝了，刘备亲自带兵去了，最终拿下了汉中。

刘备从此被称：汉中王！

曹操这一辈子，最遗憾的一步棋就是没有从汉中打成都，只要打，胜算的可能非常大，为什么没打呢？

为什么放马超走呢？

为什么打孙权打到一半呢？

这三次半途而废到底是因为什么呢？

因为，曹操后院失火了，此时的曹操，也老了，61岁了，具体是失了什么火呢？明天再讲！

我觉得，有喜欢历史的朋友，真的可以去用白话文的方式去讲述一下那些名著，特别有意思，我纯粹是为了自己学习，才写的这些东西！

—

## 2013-09-27：自信，正义，贼？王？

9月27日，晴，老家

[声明]：近日，有朋友反映，浏览懂懂日记以后，总是会收到一些莫名其妙的广告推销，有企业QQ，有广告邮件，还有的打着懂懂的旗号。

长时间关注我的读者，都知道不是我发的，但是很多新朋友突然收到类似的广告，会误以为是懂懂发的，从而觉得懂懂太下贱，尽用些流氓手段.....

希望大家仔细甄别，小心上当，我不做生意，不卖教程，不搞培训！

这里面，有两个人是最猖獗的，一个叫于木，一个叫蒋晖。

先从于木说起，一分为二。

优秀的一面，很善于主动出击，他深刻理解了一句话，想认识谁，就成为谁的客户，按照这套思路，圈内大部分人都被他拿下了，当以客户的名义去拜访时，你能不笑脸相迎吗？

另外一点，他很善于展示自己，到处加人QQ，我仔细观察了一圈，凡是我熟悉的人的QQ空间，基本都充斥着于木的回报，包括我媳妇的，对于大部分人而言，有人回复自己日记，那是喜事呀，急忙互动，自然对他印象很好。

从于木这个名字一出现，我就不喜欢，因为我觉得像苍蝇，到处发广告，后来他搞了个拉萨行，想追随智旅会，在拉萨的时候，他约见过我，我没见，因为我这人性格缺陷，第一印象不好的人，不想接触。

杨文剑去见了，据说于木也见到了蝉禅，杨文剑跟我讲，他觉得于木不错，就是太年轻，按照杨文剑的说法，于木比杨文剑年龄还小。

其实，那是杨文剑看走了眼，于木比杨文剑大多了，比我都大.....

于导搞了个摄影培训，于木第一个参加了。于是，于木的师傅就成了于导，于导在我们拉萨圈算是老好人，谁不买他的单？

于导跟我讲：“于木来找过我了，想让我牵头认识一下你，我说要征得你的同意。”

胡律师搞了个圈子，收费5000元，于木又是第一个加入的，老胡又被于木拿下了，依次类推，王通、刘克亚都成了于木的朋友。

我呢，对此人依然没有太好的印象，因为我就是不喜欢苍蝇式的人物，他加我，我就拉黑他了.....

有一天，我在办公室，我去厕所了，回来时，于木坐在沙发上了，当时我正写日记，写到一半了，我说：“你去隔壁吧，牛哥在那里。”

那晚，于木请客，还闹了个小插曲，就是关于取款和丢卡的事，他撒了点小慌，其实也无大碍，也有可能是我们听错了，这都无妨，当时还特意喊了胡律师过来一起喝酒，喝的有点大，于木在马路边抱着胡律师，有说有笑.....

关于于木“撒谎”这个事，我专门写了篇文章调侃了一下，不久呢，我QQ空间就被封了，理由是被人举报，有人就跟我说，是于木的人干的，理由是有对话，有截图。

我一直都把QQ空间当自己的孩子对待，特别生气，但是我已经决定，不再挑逗于木了，因为挑逗来挑逗去，把他挑逗成功了，用他自己的话来讲，就是他是司马懿，我和刘克亚、王通是三分天下，最终把我们熬死了。

我觉得这个比喻不合适，如果在三国时期，我充其量是个优秀的农民，因为那时没有QQ空间，我写了文章无处发表啊。

这期间，我看到于木也写了一些关于牛哥的对话，经常跟牛哥通电话啥的.....

这就是于木的优秀之处，他非常明白这个道理，在互联网这个圈子里，就没人值5000元，只要拿5000元，就没人拒绝你，你想让陪着吃饭，就陪着吃饭，你想让陪着睡觉，也会半推半就！

我依然是我，我只相信直觉，就是讨厌，哪怕见过面了，依然是讨厌，我这样的人不好，不懂的妥协，不懂的委婉，很容易得罪人，甚至有时会因为一些价值观的不同而跟老朋友分手。

因为，我觉得他变了，明天我写写荀彧是怎么死的，大家就会懂我，荀彧是什么人？曹操的首席谋士，当时曹操为什么突然把皇帝接到了身边，供奉起来？就是荀彧给谋划的，包括让曹操做10年以上的规划，做好物资储备等等。

荀彧为什么如此帮助曹操？因为他觉得曹操是英雄，能够匡扶汉室，等到了曹操露出称帝的野心时，荀彧伤心了，自杀了.....

扯远了，继续说于木，在QQ空间被封期间，于木多次找到我，他想帮助我，也想改变他在我心目中的形

象，他给了我一段防举报代码，的确有用，我也感谢了他，突然感觉他不是那么可恶了，也是有值得学习的地方，至少行动力是一流的。

晓燕卖丝巾的时候，晓燕在Q上问我，谁是第一个顾客？

我说：“于木！”

晓燕笑了，因为就是于木，而且他们俩是老乡，甚至是同学，都是河南南阳的。

刘克亚为什么会答应于木去新疆呢？

理由有如下几个：

第一、刘克亚特别想去新疆，前些日子，我们去兰州的时候，刘克亚就提议租个车，一口气开到新疆，如果这次不走，就让我把车子先托运到乌鲁木齐，然后穿越内蒙古，回到北京。

第二、刘克亚是一个很善于借力的人，在旅途过程中，参与者都会写游记、写分享，可以借此把自己推到一个新的高度，刘克亚的营销理论在我们圈里真正传播开，就是2011年我写的刘克亚的游记，书名叫《玩，也是一种事业》。

第三、刘克亚感觉于木是有实力做出点事的，从长远来讲，影响力不输懂懂。

后来，刘克亚爽约了，真是因为懂懂吗？

不是，是他自己做了详细的分析，与我没有一毛钱的关系，因为你的每次出场，都代表着你现在的价码.....

我的建议很简单，刘克亚这样的大腕，一定要藏起来，少露面，这样才有神秘感，别人花2万元就能让你陪着玩10天，这有啥意思？

“藏”是大艺术，作者尽量的要少跳到作品前面，家属要藏到明星后面。这一点，我要感谢杨文剑，杨文剑跟我讲：“董哥，你要跟嫂子说一下，少发一些自拍之类的，少发说说，甚至别玩QQ空间，因为她是嫂子，更应该在幕后，越在幕后，越神秘，如果领导的老婆，天天去帮着领导开晨会，下属如何看？”

这个事，我是不敢说，因为我怕老婆！

于木这个人，能成气候，但是难吸引真粉丝.....

再谈谈另外一个人，另外一个人叫蒋晖，几年前还是蛮有名气的，这两年慢慢隐退了？他提取了我的QQ空间访问数据，挨着群发，我找过他一次，因为他也是我群上的，他很客气，道歉了，说是小兄弟搞的，不是他搞的。

最近，我发现，又开始了！

可能还是他小兄弟做的，与他没关系，希望蒋晖看到以后，管管，有些事是可以做的，有些事是不能做的，更有意思的是什么呢？

我媳妇，竟然拜师蒋晖了！

还是那句话，无论做什么，都不要成为别人的苍蝇，大家仔细甄别这些广告，小心谨慎，培训是真是假呢？

这个，我已经不敢说了，媳妇给我打电话，已经明确表示不让我谈培训了，我也不谈了，我就来谈谈概率吧。

什么是概率呢？

在我们这个圈里，我的读者算是比较多的，空间每天大约有3万访问量，每天大约有1万人关注日记，而且读者的粘稠度很高，很多都是关注了5年以上。那么，如果推广万元以上的的项目，成交率大约多少呢？

千分之一，左右！

例如，推广蝉禅的智旅会，女3万，男4万，旅行属于比较容易推广的项目，使劲推，也就能成交10个左右，蝉禅对我特别好，免费让我参加了两次拉萨行，而且蝉禅这人有个特点，对朋友很用心，以后我写写蝉禅的交际优点。

不管是消费，还是投资，只要超过1万元，成交率就很难超过千分之一，如果我现在帮朋友推广个淘宝培训，收费1万元，也就是成交20~30个，如果是推广营销培训，收费2万元，成交10~15个，如果推广5000元的圈子，也就是成交100~150个，如果是推广3000元的技能培训，例如摄影，也就是成交20~30个.....

这些，都是有专业数据支持！

当然，也有过特殊情况，曾经推过一个人，瞬间100多万，我说的这些数据，都是能够经受得起推敲的，长时间关注我的朋友，都知道我分别说的谁！

那么，我为什么要谈到概率呢？

就是想让众人理性一些，不要轻信谁有多少徒弟，谁一次赚了多少钱，多是忽悠人的，减去一个0，都还是夸张的数字。

按照我提供的这个比例，你再去审查一下那么人说的数字，你看看有几个是真的？最近又有人在搞类似的数

字游戏，漏洞百出，我想出来说句话，但是我觉得都是熟人，又把话咽下去了，我只是想说，错误都是很低级的，不知道为什么还有人相信！

这些东西憋在心里，太难受，我找安静聊了聊天，我说了这些事，她说：“那连我都被你忽悠了，因为我都相信那是真的了，当初不都是你吹的吗？你说他很靠谱？”

我想了想，的确如此，谁想到他会突然去搞培训呢？一个人生意做的好好的，突然想去搞培训，肯定是为了抓快钱，从另外一个侧面可以看出，他是真没钱了。

那么创业，到底能不能培训呢？

能，但是成功的概率很低，而且需要时间，我接触过的创业者，不下千人，但是能够在1年内就摸准行业脉搏并且赚到钱的人，非常少，一般都是摸索3~5年才开始上手.....

可以这么讲，如果你月薪是3000元，不管是谁带你创业，在第一年里，你能够实现月收入3000元，已经是极品天才了，而且你突破3000元很难，因为决定创业能否成功的关键是情商，而非创业技巧或智商！

你上班值多少钱，你创业也值多少钱，能量是守恒的嘛，不要轻易去创业，这是一条不归路，虽然自由，但是很辛苦，没有人能够轻松赚钱，包括提出“轻松赚钱”这个口号的刘克亚，他也忙的要命，因为他是心累，脑子累，时刻停不下来。

昨天下午，蟠桃给我打电话，我们聊了一会，蟠桃刚从新加坡回来，孩子在那里读书，蟠桃现在是大地主，农业搞的有声有色，现在又上了一个新项目，太阳能发电，3万亩，项目选址在新疆，发电成本2毛，卖给电网3毛，赚1毛的差价，同时获取发改委的补贴.....

我说：“我现在可落魄了，应该搞点实业，否则人家都看不起我，你说咋办呀？”

他说：“把你附近的地都承包下来吧，只要成本1000元以下，按5年的标准规划，种上绿化用树，赔了是我的。”

我说：“应该有点实业。”

他说：“你还太年轻，考虑这些事不现实。”

我说：“郁闷！”

又聊了一些生活琐事，蟠桃说去我家玩，我告诉他我家通高速公路了，出口就在我家旁边，特别方便.....

写完日记，跟杨文剑聊了一会，杨文剑说：“董哥，我准备陆续开十个天猫店，日均发货1000单。”

我说：“想到就去干，哪怕一单只赚10块钱。”

他问：“你觉得我定期搞些爬山之类的活动如何？把深圳圈子盘活。”

我说：“可以，同时筛选两类人群，一类是可以为你所用的，组建成团队。一类是为你可以学习的，你要慢慢的让大家习惯以你为中心。”

他说：“那我就去干。”

我说：“那我就不陪你了，我回家，想家，想儿子。”

他说：“我觉得很奇怪，你们咋这么想家，出来一周就想回去。”

我说：“等你有了孩子，你就会懂，现在说了，也白搭。”

晚上6点多，我出发了，路上特别堵，好不容易上了高速，漆黑的夜……

回家的路，再远也不遥远，慢慢来，我下载了很多有声书，边走边听，很有意思，济青南线特别清闲，路上几乎没车，每当快要瞌睡时，我就进服务区，跟朋友打打电话，聊聊天。

为什么写晓燕比较多？

因为拉萨队友里，就是她比较清闲，为了提神，我经常给她打电话，至于江湖传言，我都只能笑笑，因为你们没见过我，也没见过她，你要相信一点，一个聪明的男人，是不会把自己的目标暴露在公众面前的！

徐佳姐跟安静说：“懂懂情绪不大对，太低落了，应该安慰安慰他，要么就让他出去走走，别待在家里。”

论落魄，安静姐比我落魄多了，她2000多万都打了水漂，现在过上了女吊丝的生活……

我至少口袋里还有个万儿八千的。

她问：“父母的暖气问题解决了没？”

我说：“还没，没钱！”

她说：“你要抓紧赚钱，你不赚钱的时候，你吸引来的读者，都是你现在的水平，你要想获取高端读者，你自身高度必须够高，你是年收入500万的，那么你吸引的读者也是这个级别的。”

我说：“多亏你落魄了，否则也吸引不到你。”

她说：“还真是如此，我以前觉得一个优秀的人，咋可能天天趴在电脑旁边呢？有本事去社会上闯荡去，但是认识了你们，我觉得也是进入了另外一个世界，也是蛮精彩的。”

我说：“你觉得自信与金钱有关系吗？”

她说：“相辅相成，自信就是建立在金钱和阅历之上的。”

我说：“我掌握财政大权时，我特别狂野，特别自信，而现在呢？也自信，但是一摸口袋，就蔫了。”

她说：“你说这些，我比你更懂，这些事情发生以后，我出去参加一些聚会之类的，总感觉发抖，因为咱没底气了，不像过去了。”

我说：“赚钱倒不是难事。”

她说：“赚到是难事，晓燕是不是给你钱了？”

我说：“去徐州的时候给过，我没要，其实我帮她，只是提供了一些建议和思路，因为她是比较有悟性的人，但是我没有推她的意思，我是希望她能够自然成长，靠自己的影响力去发展，我写的给晓燕的建议，其实不仅仅是给晓燕的，更是给众多读者的，但是谁能做起来，靠自己的天赋，至于卖丝巾之类的，我只能提供建议，我不能提供推广，而且也很难产生大的销量，杨文剑搞过茶叶，我帮着推广过，使劲推广，也就是1000件的成交，如果我给晓燕使劲推广丝巾，也就是1000人购买，一件赚10块钱，也不过是1万元，但是对于我的内耗而言，是N个1万。”

她说：“孩子教育，我是过来人，给你提个建议，不要让孩子离家太远，要让他感受到家庭的温暖，放假时，夫妻俩带着他出去走走，世界各地行走，要有规划，甚至每年可以规划一个国家，一直规划到18岁，我回想起自己的创业史，我觉得当年拼的太厉害了。”

我问：“我写的文章，有什么建议？”

她说：“尽量不要有抱怨情绪在里面。”

我说：“现在我最愁的就是家庭没安顿下来，虽然现在有家，但是没有家的感觉，媳妇在这里很压抑，也基本不笑，也不说话，我也不敢惹她，她越这样，整个家庭越压抑，她为什么这么喜欢出去学习，因为她觉得找到了自由和欢快。”

她说：“过于放大信念不是好事，要按照过日子的心态去规划生活，你媳妇掌握着太好的资源，如果她开个淘宝店，你帮着推，不是很容易做起来吗？”

我说：“很难，我想自己赚点钱，在县城买上两套房子，一套当住房，一套当工作室，每当冬天的时候，让父母去住另外一套，这是我目前调整的人生目标，换作半年前的我，可能瞬间就实现了，但是现在不行，一



切都需要从头再来，而且要慢慢的来。”

她问：“人脉圈子的事，你为什么不做？”

我说：“牛哥有计划去做。”

她说：“我觉得你的文章，还是要规避一下，不要这么生活化，太透明了不好，没有神秘感，大家觉得你就是身边人了。”

我说：“知道了，这一点也意识到了，还有什么问题？”

她说：“尽量的少推人，无论推谁，都是内耗。”

我说：“我内心是有心结的，我觉得赚读者的钱，内心不爽，我宁愿去推别人，我自己也不想搞，但是别人多数是不珍惜咱的读者的，以利益最大化为追求，我怕别人对我说三道四。”

她说：“你赚钱，别人说三道四，你不赚钱，别人照样说三道四，不要活在别人的言论中。”

我说：“我曾经摸索了一个广告模式，例如我现在每天投放一个小广告，无意中插播的，每个小广告肯定可以带来5000元以上的效果，咱收5000元，照样很多人来参与，这个收入模式很好，立竿见影，彼此都满意，他觉得没效果，我把钱退给他就是了，一年也可以产生150万以上的收入，但是这个模式有个弊端，很多广告要么是培训的，要么是招商的，严重内耗。”

她说：“日记里，不要放广告，不好。”

我说：“知道了。”

她说：“我自己都这么落魄了，还给你这么多建议，你别嫌弃。”

我说：“你的建议都非常好，我很愿意接纳，谢谢。”

晚上9点，回到家，父母家灯火通明，我过去一看，儿子还没睡觉，我把两双鞋子给了他。

他接着非要穿上……

不仅仅穿上，还要下来跑跑，怎么哄，都不脱，坚持穿着睡觉。

晚上，牛哥给我打电话，问咋回家了？

我说：“家里太忙，我也想孩子，就回家了，主要是没啥事，在外面飘着没啥意思。”

最近，鼻子上竟然长粉刺了，难道来了第二春？而且嘴里有溃疡，也懒的动弹，中午骑车围河边溜达了一圈，发现田野里到处都是人，也不好意思骑了，毕竟我今年30多岁了，这样折腾会被嘲笑。

谁能不在意别人的言语呢？

无论是谁，都在意，只是修炼的越来越淡定了而已，曹操牛不？

照样有人骂他，他也照样在意，偶尔还杀上几个骂他的文人，曹操杀过的文人多着呢，包括杨修、孔融.....

昨天留了个悬念，曹操打马超、征孙权、伐张鲁，貌似都是半途而废，据说是后院起火了，到底是咋回事呢？

因为，有人骂他了。

此时的曹操，虽然异常牛B，但是他毕竟不是皇帝，整个朝廷也不姓曹，而且朝廷内有人给他对着干，过去没人敢，因为曹操一直都是一个战斗英雄，从来没输过呀。

赤壁之战是个转折点，因为曹操输了呀。

大家一看，妈的，原来曹操也不是常胜将军呀，感觉曹操也不过如此，于是开始议论纷纷，这里面又分两类人。

一类，小人！无论是谁牛B了，都眼红，仇恨一切比自己强的人，用现在的话来讲，就是羡慕嫉妒恨。

一类，忠臣！这些人是保汉派，他们觉得曹操野心越来越大，有篡权的可能，于是开始口伐曹操。

曹操，虽然在军事上节节受挫，但是他在政治上却越来越牛。

打完马超，他获取了一个待遇：上朝时，可以穿着鞋子，可以佩剑，可以不用小步快走，古代卑者见尊者，是必须光着脚的，能不能穿袜子，也要看身份，佩剑更是不可能的了。

其实，曹操根本就不鸟皇帝，他们俩不在一个城市，他们俩有啥事，就写写邮件，发发QQ之类的，不见面。

打完孙权，他获取了魏公的称号，这是个转折点，所谓的公，就是可以建立社稷，可以建立宗庙，换句话说，就是可以宣布独立当国家了，不过是国中国。

打完张鲁，他获得了魏王的称号，在古代，异姓不王，当时的朝代姓刘，而封了一个姓曹的，此时的曹操，除了称号和皇帝不同外，其它待遇一律相同。

文武百官看来，曹操着是想废汉自立了，还有人说了那句很经典的话：名为汉相，实为汉贼！

曹操是很在意这些绯闻的，明星既然有了绯闻，就要召开新闻发布会，曹操的文官就建议皇帝赐地2万户给曹操，奖励他为国家做出的卓越贡献，其实当时的皇帝已经是傀儡了。

曹操，就借这个事来说事，他写了一个“令”，所谓的“令”就是上级给下级的信，类似现在的红头文件，他在里面讲述了自己的心路历程，自己是一路是怎么走来的，写的特别坦诚，最初朝廷混乱，自己就想当个小官，为朝廷卖命，后来董卓篡权，自己无奈又出山.....

他讲述了一点，这2万户，我不要，我不是贪图名利的小人，我是真正想辅佐皇帝的人，但是兵权我不能交，交了你们害我全家，我也没好果子吃。

这一点，我感触特别深，我写过一本书《中国最草的草包成名记》，其实就是讲述了我自己的发展历程，我就是想让读者知道，懂懂到底是个怎么样的人.....

曹操推辞了这2万户封地，不久他三个儿子获得封侯，一人5000户，而且三人分布在三个战略要地，实际上收获更大了。

那么，曹操为什么最终没有称帝呢？

历史学家有不同的意见。

第一种，曹操是务实派，他说过，政治的根本是控制，没必要非要虚名。

第二种，曹操很明白，一旦自己称帝了，刘备、孙权接着称帝了，自己是窃国贼，而他们俩则是英雄。

第三种，让儿子去当皇帝，所以他自比周文王。

第四种，曹操非常善于打“正义牌”，当初董卓废立、袁绍另立、袁术自立，曹操都是反对的，他很明白一点，废立皇帝是挑战民心。

第五种，曹操得到了老部下荀彧的反对，荀彧最终被曹操逼死了，但是曹操知道荀彧是什么人，深谋远虑，他想来想去，还是放弃了。

第六种，曹操个头矮，长相差，看起来不像皇帝，在古代长相是大事！

曹操是个精通人性的家伙，他善于抓住“正义”的旗帜，最终选择了做个魏王.....

中国是个农业大国，什么代表一个国家？就是宗庙和社稷，所谓的社稷就是古代祭祀土神和谷神的地方，有

了宗庙和社稷，就是国家的代表，那么灭了一个国家也是如此，灭了这两样，也就灭了一个国家！

曹操到底是个贼，还是王呢？这取决于我们评判的立场！

-

## 2013-09-28：枪，打出头鸟！

9月28日，晴，老家

圈内有个怪人，胡律师。

前年，蝉禅组织拉萨行，出发前，蝉禅把队友的简介都发到了QQ空间里，我看到蝉禅是这么描述胡律师的：济南最不要脸的律师.....

我心想，这人能不要脸到什么地步？

出发前，有个聚餐，跟胡律师见面了，在我印象中，律师应该是西装革履，谈吐文雅，不过在老胡身上，你丝毫感受不到律师的半点气质，我心想，这样能打赢官司吗？

后来，据小道消息称，有一年，胡律师没输过官司！

孤独求败呀，而且他先后多次去过最高人民法院，而且还在那里反败为胜.....

我就很好奇，能够打赢官司，是不是靠专业知识？

后来才得知，胡律师并非科班出身，他的专业是地质，在地质勘探过程中，他总是喜欢跟人辩论，弄的领导都怕他了，他想了想，应该发挥自己的特长，去考个律师吧，于是自学考了律师。

因为，他不是科班出身，又深知人性，不按常规出牌，那些书呆子般的律师岂是他的对手？

在圈里，胡律师充当的不是律师角色，而是法官角色，朋友找他咨询离婚，他直接就给宣判了.....

跟胡律师久了，了解了很多歪理，例如：

（1）作为我的朋友，不应该当原告，只能当被告，原告是被人欺负了，被告是欺负了别人。

（2）违法也是有成本的，作为企业而言，并非一定不能违法，而是要权衡利润与成本。他举了一个开矿的例子，如果开采，一年可以赚多少，如果被关掉，要损失多少钱，一比较，就有了答案，包括郭敬明抄袭也是如此，自己抄了能赚600万，赔人家10万，还能赚590万！

（3）赢了官司，不代表你是正义，输了官司，不代表你是龌龊的，只是说明在现有的规则下，你是错误的。

我问过他一个问题，给不给坏人做辩护？

胡律师认为，律师就是一种职业，只为当事人辩护，甚至可以不问青红皂白.....

那么，我就有个疑问，你为坏人辩护时，不觉得是助纣为虐吗？

他说：“前些年，我有很严重的精神分裂，我内心是充满正义的，但是又做着很多违背良心的事，特别的纠结，特别的难受，一直都痛苦不堪。”

胡律师讲了一个例子，他给一个大型卖场做辩护，这个大卖场被上百家供货商起诉了，索取货款，胡律师的建议是拿物抵押，例如我是供花生油的，欠我20万，那么胡律师就拿一辆捷达抵给我，爱要不要，法院来执行，也是这样，因为没钱，就这些东西了.....

有一个农民，借钱打官司，给商场供鱼的，胡律师内心特别纠结。

作为个人，胡律师是想把钱给这个农民的。

作为律师，胡律师依然把这个口子给封上了，还是把官司打赢了，要钱没有，要物随意挑，反正都是不值钱的玩意。

顶帐也是大学问，假如你是供货商，第一次来谈，这辆捷达顶10万，你开走吧，你觉得不服，太少！

过些日子，你发现这个商场的确没钱了，想把捷达来抵走。

此时，对不起了，这辆捷达顶20万了.....

后来，胡律师遇到了人生导师，人家一句话点醒了他，这句话是这样的：一个人是可以有两重角色的，可以自由切换的！

当然，原话不是这样的，我也记不准，我描述的是大体意思。

也就是说，胡律师是两个人，在法庭上，他是一个没有情感的人。在生活中，他是一个有血有肉有欲望的男人！

胡律师对两样东西研究到了极致，一是家庭婚姻。二是孩子教育。

对于婚姻，他认为男人都是被老婆推到别人床上的。

对于孩子，他认为孩子应该散养，不要去给套上太多条条框框，甚至跟儿子联合起来对付老师。

当然，胡律师是有发言权的，他两个儿子都是散养长大的，照样考上了世界一流大学，而且高考的前一个月，还忙着去给全运会当志愿者，是志愿者里唯一的高中生.....

在老胡看来，孩子的天性都被家长给扼杀了，他认为孩子在哪读书都行，拉不拉屎与在哪个厕所没关系！

总而言之，一个怪人，我们属于比较铁的哥们，彼此太了解，说什么话都无妨，若是一个正常人接触他，会觉得到处别扭，因为他喜欢辩论，喜欢传播歪理，老胡一天抽2~3包烟，你说抽烟不好，他就会问你，有哪个科学家证明抽烟不好了吗？有没有科学依据？没有吧？没有的话，说明抽烟对身体无害！

老胡呢，还喜欢喝点，一喝酒，就喜欢给我们上课，偶尔讲讲EMBA课程，就是农妇跟猪的故事.....

今天，为什么突然提到老胡呢？

因为，我被触动了，今天灵猫问我：“你们镇上有学校没？”

我说：“有呀！”

她说：“那你还折腾个P呀，有学校，读就行了，哪那么多事！”

我说：“不都是想让孩子接受好一点的教育嘛。”

她说：“别扯了，没有任何意义，孩子是否成才跟这个没关系！”

灵猫算是个智者，她竟然支持老胡，弄的我很意外，我问过镇长同样的问题，镇长说不用考虑，就在家读书就行了，镇长虽然官不大，但是作为全国闻名镇，也不是浪得虚名.....

昨晚，拉萨队友薪悦给我打电话，她也安慰了我很久。

她说：“我现在带着孩子回到老家了，跟你过上了完全一样的生活，作息很规律，我们在上海的时候，天天就在屋里待着，孩子要么看电视，要么打游戏，这就是他的童年，而在这里呢？到处跑，到处蹦，特别开心，我问儿子有什么不同？儿子说，这里的老师打人，可能因为他听课不认真，老师打他的手心了。”

我说：“这倒无妨，一个小时候没挨过打的男孩，当长大了再挨打时，他既没忍受力，又没反抗力，反而是在那里哭鼻子，那就太没男人味了，现在的老师也是重吆喝而已，体罚是很少了，打打屁股啥的，我倒觉得无妨。”

她说：“这些年，生意做的不错，我强势了11年，跟老公也折腾了11年，最终突然明白了一件事，才消停，女人一定要示弱，要站到男人背后，把家庭经营好，这就是女人的本色。我认识了一个佛家前辈，他说，夫妻能走到一起，都是前世种下的因，如果现在有纠结，那么一定要调整自己，改变自己的因，就能得到想要的果。”

我说：“在家生活怎么样？”

她说：“特别幸福，离父母也近，周末啥的，我就带孩子去武汉转转，也并非说一直在农村待着。”

以前，我很少跟儿子玩，我觉得太烦，我正在写文章，他过来敲我门，我会很生气的把他抱出去，要么把他送到我父母家。

最近，我特别喜欢跟儿子在一起，他是那么的出色，我们俩一起看电视，一起玩游戏，一起去看火车，我就在想，小孩子哪有那么复杂？我们活好自己，自然就给孩子做好了榜样。

每天早上8点，儿子都在门口喊我，等我一起回家吃饭，那种感觉太温馨了.....

说实话，如果不折腾，我们现在生活真的很幸福，不用上班，收入也不错，有房有车，父母健康，儿子可爱，我们过着无数人梦想的生活，很多人不就盼着有一天退休，回家种种地，养养花，骑骑车吗？

有人也提出了反对口号，说懂懂在农村，太草根，不入主流，算个P呀？

我只能笑笑，既然是个P，你还如此的在乎，这么不耐熏？

我要是讨厌一个人，我直接不关注！

昨晚，有人给我捎信了，给了我个空盒子，我就懂了，让我闭嘴.....

什么是空盒子呢？

这是有典故的，荀彧是曹操的头号谋士，晚年的曹操，野心越来越膨胀，他想当魏公，但是他自己不能像皇帝说这个事呀，需要有人去说。

于是，曹操就让董昭去游说荀彧，让荀彧去劝说皇帝封曹操为魏公。

荀彧是什么人？

标准的忠臣，他觉得曹操这是要废汉立魏了，他就装糊涂，他责怪董昭：“曹公是什么人？为国奉献一生的人，他咋是在乎这些虚名的人？你去向皇帝提这些要求，是给魏公丢人！”



荀彧很明白，这些提议不是董昭提出的，一定是曹操在幕后指示的。

荀彧在朝廷就这么重要吗？他说的话就这么有分量吗？

是的，荀彧是名门之后，特别有威望，人气又高，粉丝也多，而且他是曹操的首席谋士，曹操就是希望能够征得他的同意，从而得到荀彧的进一步扶持，如果失去了荀彧的支持，那么曹操自立门户是没有底气的.....

为什么呢？

董卓时代，皇帝四处逃难，是荀彧给曹操设计了三条路线：第一、把皇帝接来，供奉起来，自然咱这里就成了政治中心。第二、做好十年的物资准备，招兵买马。第三、以正义的名义，平定中原。

曹操后来之所以如此牛B，其实就是因为手里有了皇帝，这就是荀彧的高明之处。

古代的谋士，类似现在的律师，他们只负责出谋划策，不在乎是贼是匪，即便是那些山贼，也是有谋士的，而且谋士是讲究从一而终的，但是谋士里也有极品，类似刘备身边的诸葛亮，例如曹操身边的荀彧，他们俩不仅仅有知识，更有道德品质。

他们选择了明主，自然就不需要跟胡律师似的，非要搞的精神分裂.....

荀彧，不支持曹操自立门户。

曹操，很生气，后果很严重，曹操就上书皇帝，要求把荀彧发配到军队，自然就被曹操给扣留下了.....

曹操派人给送了一个小木盒。

荀彧打开，是空的，于是自杀了，因为他很明白曹操的意思，就是让自己闭嘴，为什么自杀呢？因为他很明白，只有自杀才能表达自己的立场！

所以，荀彧是郁闷而死的，至于说杀皇后之类的，那都是谣言。

据说，很多卖QQ空间营销软件的，都拿懂懂的QQ进行举例，让大家去抓取这个QQ空间的访客数据，这些访客里有很多是做电子商务的，那么推销培训之类的很赚钱.....

对于这些，我真是没有很好的解决方案。

未来，我会做一些改变，实行收费制，年费100元，新开一个QQ，谁交了钱，谁加这个QQ，这个QQ空间只允许好友查看，但是日记可以转载，钱不需要交给我，愿意捐款就捐款，不愿意捐款就给父母买身衣服，我觉得赚读者的钱，是可耻的，这也是为什么众人都嘲笑我的缘故，因为这7年来，我们这个圈貌似我人气一直都最旺的，但是也是最穷的.....

他们看不上我，我看不上他们！

这样可以解决很多问题，可以屏蔽广告，日记互动性越来越好，读者层次大大提升，而且大家转载频率更高，越是看不到，大家越去转载.....

这样还有一个最大的好处，就是中庸之道。

在中国，枪是专门用来打出头鸟的，学会低调，才能更持久，这是刘克亚给我的建议，刘克亚为什么在最辉煌的时候退出了培训行业，并且公开宣布，再也不组织培训了，为什么呢？

因为，他很明白，一旦风头过大，一定会有政策性风险的，任何行业都是如此。

他就提到了“中庸”一词！

咱仔细想想，互联网圈的这些人，不是换了一拨又一拨吗？那些老大们，现在身在何处？要么被打假了，要么被假打了.....

上午，刘红波给我打电话，安慰了我很多。

他说：“内蒙古有人买我的床垫，我给送货上门，有点小问题，我坚持给换，原因很简单，因为他是通过你知道我的，我只能给你加分，不能给你减分。”

其实，我是很了解红波是个什么人。

他说：“这些年来，我没做过灰色生意，没坑过人，没骗过人，我问心无愧，朋友交给我的事情，我肯定做的比他预期更好。”

挂了电话，我还是蛮开心的，因为有朋友关心自己嘛！

我想了想，我应该做一点点小事情，把这些优秀的朋友展示出去，让更多的人去选择他、支持他，咱为朋友创造了价值，朋友自然不会忘记咱的。

于是，我就想了一个办法，以后每天展示一个朋友，我在日记里开了一个置顶帖！

今天，就写这么多，听说我媳妇今天回来，我先去骑车去，两天没骑了.....

刚把车子保养了，过几天没事，忽悠刘克亚去看胡杨林，我心想，他见了我，会不会给我来一绣拳：你这坏小子！

啦啦啦 我是卖报的小行家.....

-

## 2013-09-29：激进与保守！

9月29日，晴，老家

有部电视剧，很值得一看，名为《护国大将军》，是写蔡锷与袁世凯斗法的，里面还穿插着妓女小凤仙的故事.....

看来，自古英雄多风流！

曹操，也是好色的家伙，妻妾15个，儿子25个。昨天，我在想，假如曹操生在我们这个时代，他要交多少超生罚款呀？而且易中天肯定也不敢品三国了，因为按照曹操的脾气，肯定把易中天咔嚓了。

曹操杀过N多文人，包括孔融！

《护国大将军》这部电视剧，讲述的是袁世凯时代，清朝早已灭亡，但是总有那么一撮人，他们依然穿着清朝官服，依然抱有希望，总是想推翻现有政府，恢复清朝，甚至把皇帝接回来.....

我就在想，真是一群愚蠢的家伙，难道不知道历史前进的车轮是不会倒退的吗？

其实，在每个领域，都有激进派，也有保守派。

就如同牛哥的那个哥们，他觉得兴复国学，匹夫有责，在家里设立了私塾，想让孩子从3岁读到14岁，有类似想法的家长还真不少，纷纷把孩子送去。

他认为，从私塾出来的孩子，出口成章，谁不喜欢？！

我问：“是不是类似孟母书院？不是取缔过一批吗？”

他说：“是的，但是取缔是因为没有办学资格，不是说这种教学模式不好。”

我问：“是跟古代私塾完全一致吗？”

他说：“是的，目前存活的，读过私塾的人，不超过700个了，有国学基金已经去抢救这些活化石了，让他们讲述古代私塾的一些事情，全部做成了影像资料。”

我问：“如何保证孩子道德教育呢？”

他说：“国学最注重的就是这些，如何对待父母，如何对待子女.....”

他们家，全家信佛，孩子从出生，没吃过肉，也不知道肉是什么味道的，他们家也没有电视，也没有互联网，每到晚上，全家抄佛经！

我问牛哥：“你敢把孩子送去吗？”

牛哥说：“两方面。第一、教育具有不可逆转性，不敢试错。第二、要与社会接轨。”

这种，就是保守派，支持者不占少数.....

还有一类，是激进派，例如蟠桃，女儿小学毕业，他就送女儿去国外读书了，让孩子接受纯西方教育，这一类人也特别多，看幼儿园就知道了，双语幼儿园是最火的，汉字没认识几个，英语倒是张口就来！

我媳妇，也属于激进派的，已经在教儿子说英语了，我媳妇英语也是山寨水平，为此去广东学英语去了。

在我看来，这些都是瞎胡闹。

牛哥呢？

属于中间派，既让孩子学习国画、书法，又让孩子学习英语，牛哥给孩子规划的路线也是出国，哪怕在国外吃不上饭，也可以靠卖字画为生，甚至可以教老外写毛笔字，给孩子打造了饭碗.....

我呢？

我没有让孩子出国学习的打算，至于媳妇考虑的移民，也不在我的考虑范围，纵然移民，也是他们俩出去，我在家里，我不想走，而且无论你是移民也好，是留学也罢，都无法融入当地的主流社会，从而慢慢把自己边缘化了，何必呢？

这个事，也扯远了！

在信仰方面，也是如此，有激进派，有保守派。

我写过中医的话题，就有人怂恿我写写宗教，他们知道我是怎么想的，但是我才不傻呢，有些东西是不能触碰的，那是高压线！

宗教里，谁是保守派？

晴晴，不管是藏传佛教还是泰国佛教还是中国佛教，晴晴一律信，但是你问她一些佛教知识，她不知道。

你问她为什么信？

她就一句话：有缘！

我觉得王菲可能也是这种心态，人们信仰的理由，更多是寻求寄托，寻求解脱，寻求保佑，当年跟陪陈晓旭一起出家的丈夫，早就逃出寺院了，他受不了那种孤独。

这是多数信徒的写照，光忙着信了，忘记了问为什么信，也忘记了了解佛教一些基础知识，这种信，就叫迷信。

如果你问一个基督教徒，问他一些关于基督教的常识，他都会对答如流，因为他有《圣经》，他知道上帝是什么，他知道为什么信上帝，他知道信仰上帝的最终归宿是什么.....

孙老师说过：“盲目的信仰，就是迷信！”

还有一类人，属于激进派的，例如李敖，最近李敖在微博上把藏传佛教批判一通，认为那不过是邪教，还说王菲被洗脑了，其实李敖是王菲的朋友.....

结果，微博上立刻分成了两派，一派是支持李敖的，一派是支持藏传佛教的！

如果论历史，论学识，包括对藏传佛教的认识，多数人都不是李敖的对手，因为他刀刀致命，他不是信口开河，而是太熟悉藏传佛教了，搞的那些反对李敖的人，只有骂街的份了。

相比大部分人而言，我对“藏传佛教”还是略知一二的，我写过藏传佛教的系列专辑，至少从字面来看，李敖是认真研究过藏传佛教历史的！

激进派的另外一个代表，就是方舟子，当年也跟王菲掐过，因为什么掐的呢？王菲说，一个寺院失火了，木头做的佛像竟然安然无恙，看来是佛祖显灵了。

方舟子较真了.....

后来，有人跟方舟子较真了一个话题，诺贝尔奖得主多数是信上帝的，这咋解释？

方舟子又反击了，恰好相反，科学类的诺贝尔奖得主多数是不信上帝的，而且还有人拿上帝开了玩笑，认为科学与上帝不能共存！

无论是激进派，还是保守派，都是不可取的，学学季羨林和南怀瑾。

季羨林是翻译学家，国内很多宗教著作就是他翻译的，佛教的、伊斯兰教的、基督教的，他的观点是什么？对这些东西研究的越深，越知道宗教是怎么回事，从而没了具体的信仰。

季羨林信的是自己，有个家伙，考上了北大，去报到，需要排队去交钱，但是行李无人照看，他看到有个老头走来，就让老头帮着看着行李，等他交完钱，已经过了1个多小时，傻老头依然在帮他照看行李，他说了谢谢，就分手了，后来他才知道，这个老头就是北大的副校长季羨林，这家伙写了一篇文章，主题是：人格是最高学位！

你们知道，这个家伙是谁吗？

现在也是知名人士，北大中文系教授，孔庆东！

南怀瑾是什么风格？他是反对形式化信仰的，他追求的是居士式修行，就是说，如果你真的有信仰，不需要去寺院拜来拜去，在家修心。

我问过一位资深基督教徒，上帝到底存在不存在？

他说：“上帝是否存在不重要，但是在我心中存在，很重要！”

2008年，我第一次参加书博会，而且还让我演讲，那是我第一次登台，排在我前面的是马未都和钟南山，排在我后面的是南怀瑾.....

这三个人，都是很有分量的，但是当时我孤陋寡闻，一个都没听说，在我看来，这些人还不如王通有名呢！

居家式修行，是什么呢？

我一说，大家就懂了，人呢，分为肉体 and 灵魂，肉体需要修炼，也就是健身嘛，什么方法最科学？

听说部队训练的挺全面的，于是就把部队的训练体系拿来了，在家坚持。

修心，也是如此，把佛教的理论拿来约束和规范自己了，让自己变的越来越完美，这与信不信佛没有必然的联系.....

南怀瑾的意思是什么？每种宗教，都是一种“健心”体系，都是可以拿来修心的，也可以组合使用，目的是让你自己变的越来越好，而不是想着来世咋着！

有人问过南怀瑾到底信什么教？

他说：人家都讲我信佛教。我说没有，我真正信的是睡觉。呵呵.....

农村好，还是城市好？

有人觉得农村好，唐师曾有个同学，跟媳妇承包了个山头，夫妻俩做起了地道的农民，除了食盐以外，全是自给自足，夫妻俩都是北大才子呀，当初孩子出生，都是自己接生的，现在孩子有8、9岁了，也没读过书，唐师曾去拜访这位老同学时，孩子看到他的相机，特别好奇！

这种，就是太保守了。

有人觉得城市好，从小让孩子接受高端教育，例如学打高尔夫，学习马术，参与一些高端聚会，坐着游艇出海垂钓.....

这种孩子，就是温室里长大的，一直都生活在半空中，他不知道老百姓真实的生活是哪样的，未来很难拿捏准人性，不了解人性，很难成就大事，既做不成企业家，也做不成政治家。

你可以看看，国家是怎样培养领导人的？

看看这些领导人的履历就知道了，要从基层干起，一步一步的提拔！

我现在的看法是什么？

小女孩，从小就要学会优雅，尽量在城里长大，她眼界越高，越不会被忽悠。

小男孩，从小就要学会顽强，肌肉一定要结实，可以在农村长大，但是要规避农村的恶习，例如骂人、偷东西、不讲卫生、不懂礼貌.....

这就需要用优秀的生活模式去培养他，教他如何刷牙，教他如何洗脸，每天洗几次脸，刷几次牙，都要制定成规矩！

这样，即便他去了大都市，他也是与社会接轨的，不会让人觉得这个孩子脏的要命，这些东西都不需要刻意去做，做父母的一定要去引导，去慢慢的影响。

农村孩子最大的特点就是坚强，小朱给买了两双ABC的童鞋，儿子特别喜欢，这两双鞋都不合脚，有些大，但是儿子喜欢，天天穿着，穿着就容易摔倒呀！

今天，他回家叫我吃饭，往回跑的时候，摔倒了，摔的特别厉害，哇的就哭了，我心想，肯定是疼了，平时摔倒了，他自己就爬起来了。

我就吓唬他：“咋把牙摔掉了？”



他起来，摸了摸，牙没掉，又咯咯的笑了.....

小孩子没有想象的那么复杂，做父母的千万不要把精力都用到孩子身上，我们来到这个世界，是为了我们活的精彩一点，而不是为了孩子而活着，否则孩子也会跟我们一样，永远都活不出属于自己的生活。

有个老大哥，孩子送出国了，他特别孤单，他就在想，人到底为什么而活着呢？以后孩子在国外定居了，老两口如果病了，也没人照顾了，要么去敬老院了，要么安乐死，提起年轻时代，他就一个观点：“一定不要盲目的往前冲！”

以前，我给自己的规划，如果认真实施，其实蛮好的。

我有两样规划，都很给力。

一样是天计划，一样是年计划。

天计划是什么？

就是不管做什么事业，都把它拆分成天计划，那么威力无穷，例如我写日记，就是天计划，我相信大部分人都熬不过我，如果我可以再活30年，我就可以再写30年，30年后的我，肯定人气比现在旺N倍，事业肯定是持续上升的，但是你开的天猫店，能开30年吗？

例如，我坚持每天走路或骑车，我就在想，哪怕每天瘦1两，我坚持上10年，也瘦成一道闪电了。

从昨天，我又开始了一个天计划，每天介绍一位朋友，我觉得这也是很好的天计划，每年可以推出365位朋友，每年可以帮助365位朋友，帮助了别人，就等于帮助了自己。

年计划是什么？

就是每年，要做一件让自己自豪的事。

最初，出版社给我的建议是每年出一本书，我心想，这也太业余了，我每天都写4000字以上，何况出本书了，最初三年，每年都坚持下来了。

后来，就坚持不动了，主要是觉得太烦人。

如果，一个人坚持每年出一本书，这是一件不得了的事。

后来，我给自己的年计划是什么？每年走一条不寻常的旅行线路，例如2011年去可可西里、腾格里沙漠、小兴安岭、海南。2012年去拉萨、漠河.....

其实，我觉得天计划是最有威力的！

例如，我娘很羡慕人家有退休金的，等我娘60岁的时候，我也给她发退休金，不就是一个月1500元嘛，平均下来，每天50元，那么我就开个淘宝店，我卖利润50元左右的单品，我每天只卖一件，就能满足我娘的工资需求。

我最近，还在实行一个天计划，就是每天读一节《三国演义》，未来我会从秦始皇写到蒋介石，至少可以丰富我自己的历史知识，然后我再写地理，再写生物，再写风土人情，总而言之，表面是科普别人，其实是科普自己，让自己慢慢成为一个越来越有味道的男人，不是狐臭！

其实，有了天计划，是可以做成很多事的。例如，你想买辆牧马人，大约需要50万元，可是你没有啊，那咋办？

想办法呀！

环旅中国，大约需要100天。

那么，借鉴刘红波的办法，罗列出100个风景点，例如珠峰大本营、布达拉宫、青岛崂山、漠河北极村、阿拉善胡杨林、新疆罗布泊、厦门鼓浪屿.....

每处广告卖5000元！

例如，我投了您5000元的广告费，我选的是珠峰大本营，等您到了珠峰脚下时，您拉着我的广告横幅在那里合个影，横幅上写着：懂懂日记，实在好看，QQ：2361456

如果您的游记累计有10万人关注，至少会给我带来2万的关注吧？我花5000元岂不是太便宜了？

何况，当您真的走完全程时，无论是天涯上，还是汽车论坛上，还是QQ空间里，您都是热门人物，岂止只有10万人关注？那个一家四口环游中国的，有4000万的点击了。

只要策划好了，只有过之，没有不及！

那么很容易，广告费就来了，牧马人就有了，那么你的问题是什么呢？

我现在啥都没有，谁会投我呀？

笨蛋呀，借力呀，你自己说自己牛B不行，要找人说你行，你才行，就跟刘红波似的，他说自己是床垫专家，大家肯定想拉黑他，但是大家说他是专家，他就是专家，他无论做什么，都有人支持他。

这种跟风景合影的方式，既不会被认定是广告，反而曝光率是最高的.....

赠品很重要，例如谁投了广告，谁可以跟着走一段，这个大家就觉得很开心了，不仅仅有广告，还可以出现在游记里。

这就是一个注意力时代，你操纵了注意力，你就操纵了收入，你不要认为没人会赞助你，这个世界上愿意帮助你理想的人太多了。

最初，我就是想买个皮卡，忽悠人走边境线，网某人听说了，给我打了几万元，他是杨文剑的淘宝师傅，听说我喜欢皮卡，就出钱帮着买，后来钱不够，杨文剑给添上的，所以这辆皮卡，至少有两个轮子是杨文剑的.....

这辆车，现在也是公车，谁喜欢，谁开去，在我们村还是太招摇，特别是农忙季节，到处都有花生，没处停，最近村里小偷猖獗，我也不敢停在大街上了！

我们这里不是实行结对嘛，就是公务员跟农民结对，我们家跟法院一个领导结对，他就跟我们讲，以后小偷越来越多，因为好吃懒作的人越来越多，但是城市严打越来越厉害，都把这些人的赶到农村了。

最近两天，天天有入户偷窃的，也不怕人，也不怕监控.....

警察现在在这边蹲点了！

扯远了，今天其实我就是想写写“网某人”，他的联系方式我已经给更新到了置顶帖子里了。

最大化的制造自己的注意力，而且是在传播正能量的前提下，必然越来越受欢迎，别去传播谣言，别去传播虚假信息，旅行是个很好的题材，例如最近晴晴又去拉萨了，开光她的佛珠.....

我不是虔诚的佛教徒，如果我是佛教徒，我就带上2000串珠子，在四大佛教圣地找方丈或活佛开光，他们也是圈子，认识一个，就都认识了，相互给介绍，每串加200元出售，也是40万，因为在国内信佛的人还是主流。

晓燕可能会去做这个事！

40万虽然不是大钱，但是你仔细想想，干什么能赚40万？

晓燕现在有了太深的体会，卖丝巾，卖空气净化器，赚钱太慢了.....

一天纯利润1000元，才能赚40万，你看那些很火的饭店，一天利润未必有1000元，我们这里的老母鸡汤店特别火，老板说，一年20万左右的利润，老板可是真正被拴住了，从上午10点一直忙到晚上11点。

对于咱这些老百姓而言，咱没学问，没职位，咋成名？

唯一的渠道，其实就是旅行！

写日记是很难成名的，因为写日记的核心不在于“写”，在于“写什么”，采访别人是可以的，例如你罗列出提纲，去采访别人，借助别人的内容来成就你，但是这个又需要你走出去，但是你又不想走出去，这就是矛盾！

难不？

写文章，有一种办法是可以快速成名的，就是骂人嘛，例如骂骂懂懂，可以博取懂懂关注者的眼球，骂骂刘克亚，可以博取他粉丝的关注.....

但是，下场不会太好。

孔融牛不？

孔融让梨嘛，我爹经常拿这个说事，问我儿子，孔融是要小的还是大的？

我儿子说：“要小的。”

不过，我儿子的手，依然是伸向了大的！

孔融是孔子的第二十世孙，出身名门，来头大，名气大，当时又盛行儒学，谁敢得罪他？

孔融还是被杀了，被曹操杀的，理由是什么？

理由是孔融不孝！

据说，孔融发表了两段言论：父母是不值得尊敬的。父亲当初是为了快活，顺便有了孩子而已，不值得敬佩。母亲跟孩子的关系，就如同瓦罐跟物品的关系，把物品倒出来，物品跟瓦罐有什么感情？

其实，这些话，可能是曹操栽赃于他的，总而言之杀了！

曹操为什么要杀孔融？

因为，孔融曾经当众侮辱过曹操，并且在官渡战役时，孔融说袁绍是不可战胜的，蛊惑军心.....

曹操用“不孝”的名义杀了孔融，是杀鸡给猴看！

从这里我们可以得出什么结论？

我们何时，我们何地，都不要去发动反对别人的言论，早完被别人给灭了，这一点，我自己也要注意！

我原以为媳妇昨天回来呢，早上给我打电话，说是今天的飞机，不过没飞临沂，飞的济南，不知道今天能回来不.....

我去骑车去了！

-

2013-09-30：骂人有风险！

9月30日，晴，老家

前些日子，去了趟周口。

才知道，原来老子是周口人，据说活了200多岁.....

老子，这老头挺滑头的，他说的话多是摸棱两可的，咋理解都行，这也是为什么几千年来，没人研究透老子的缘故，因为他自己也不知道自己说了啥。

他的理论，基本都是这么一套公式：懂懂是SB，懂懂不是SB，我啥也没说！

那么，就有了无数的答案了。

有人说，懂懂是SB，老子说的。

有人说，懂懂不是SB，老子说的。

有人说，不对，不对，老子说了，他啥也没说。

相比之下，孔子就笨的多了，孔子教的都是术，例如见了老师要打招呼，是告诉你具体怎么做.....

所以，孔子总是受抨击，因为你给出的是具体做法，肯定有人不同意你的观点嘛。

写作，应该学谁呢？

学习老子，啥都说，啥都不说。

昨天的日记，就是类似的写法，例如写宗教信仰，如果是孔子，他肯定来一句：子曰：鬼神乎，不可信也！

让老子说，老子就这么说：“有人信的挺迷的，例如王菲，有人一点都不信，例如李敖，有人也信也不信，例如季羨林和南怀瑾。”

那么，每个人都有了答案.....

就是说，在描述争论时，不要把自己卷入漩涡，要让别人去当挡箭牌，易中天最初品三国时，总喜欢说“我认为”，被网友一顿臭骂，老实了。

后面的易中天，总是会说：“历史学家张作耀先生认为.....”

这就是他的圆滑之处！

网友没理由骂他呀，因为不是易中天的观点，如果易中天说华佗是虚构的，网友咋可能饶的了？这可是中医的鼻祖级人物，还会外科手术呢，那咋办？

搬个挡箭牌出来。

中国最负盛名的历史学家陈寅恪认为，华佗是根据佛教故事杜撰的一个人物，现实中并不存在.....

别骂我，骂就骂陈寅恪吧！

前些日子，我谈到了一个观点，作者尽量不要跳到作品前面，这句话还有一层含义，就是要在文章里实行“去我化”，文章里尽量不要表达自己的观点，而是把自己的观点隐藏的很深！

多描述，少判断。

经常有人跟我讲：“你懂懂，你最缺的是一个团队，总是单兵作战不行。”

我心想：“你知道个P，难道写文章有人替我写吗？”

类似的话听多了，当别人给我提建议时，我就很生气，觉得人家管闲事，我也听不进去。

早上，有个网友找我，倾诉了很多。

具体是啥事呢？

他给晴晴提了很多建议，包括如何选择产品，如何包装概念，如何开光.....

但是，晴晴没听他的，也没搭理他。

我说：“活该，谁让你没事去骚扰别人呢？！这也是长经验，当别人没需求时，千万不要去帮助别人，否则就是倒忙，人家没拉黑你，已经是够给你面子了。”

他觉得委屈。

我说：“这有啥好委屈的，就是管闲事管多了，你管好自己就行了，你去管晴晴干嘛？她幕后肯定有比你还厉害的军师，你操什么心？”

他更委屈了！

现在的人，貌似都很喜欢去管别人，小商贩跟城管打架，与咱什么关系？

人家的事，是人家的，咱的事，是咱的，不要让同情心泛滥，你真的了解过他们彼此的关系吗？

小商贩与城管，大家普遍认为小商贩是弱势群体，其实恰好相反，城管才是弱势群体.....

街头上，老公跟老婆撕扯在一起，你是不是想上去给那男人两巴掌？

别搞的自己像个英雄似的，在这个世界上，看着像弱者的，往往是真正的强者，我老大哥准备离婚的时候，就是这么跟我讲的，他说自己被老婆不知道打过几次了，忍无可忍了！

不过，人家现在又过的跟新婚似的了，挺甜蜜的了。

同情心，不要随意泛滥，多可怜可怜自己，我们才是世上最可怜的人.....

以前，我写过一句话：上帝给了我们这么多美，我们不去经历，不去体验，只怪自己！

非洲也好，南极也罢，它们不属于任何一个人，属于全人类，是上帝赐予我们每个人的，而且对于每个人都是公平的，谁都可以去，但是你去不去，在于你。

但是，对于我们大部分人而言，可能出国都是一件奢侈的事。

我就在想，我每天写一个城市，我写30年，可以把全世界旅游一遍，至少是在文字里旅游了.....

那么，我就需要素材啊。

就如同写三国一样，需要幕后有人帮我提供素材，他写好了，我再用自己的语言口述出来，这样才能有价值啊。

如果每天有人帮我写一个城市，那么我也可以信手拈来啊，例如写写吐鲁番，人家给我素材.....

当然，每年要找一个主题，例如今年写边境300城，明年写三国里的那些古城今貌，后年写写长江黄河流域，大后天写写丝绸之路！



这样文章就有了深度，而且有了连贯性！

我还想写个啥？

就是从人类起源，一直写到蒋介石。

有人问：“为什么不写毛主席？”

我说：“建国以后的东西，都是不能乱写的！”

突然发现，有类似想法的人真不少，易中天还是蛮厉害的，他现在隐居在江南某个小镇，专心在写史书，他想写的是纵横3700年，现在已经出版了前五集了。

这些东西，就需要专业团队了。

当然，如果要想好看，可以写穿越剧，让自己穿越回去，变成一个长生不老的人，从秦始皇一直辅佐到蒋介石，自己一直都是幕后的军师.....

在我看来，最好写的文章，还是旅行，因为人人喜欢，题材简单，而且内容可深可浅，边境行我认为策划好了，赚200万根本没问题，而且可以一炮走红，不知道为什么，没人敢去做，是不是觉得我太能忽悠？

我倒觉得，只要去做，就一定没问题。

就如同当初我忽悠人去搞拉萨行，没人搞，最后蝉禅接过去了，现在搞的很火吧？

小朱计划明年去走边境线，我认为这是一个很好的契机，晴晴去趟拉萨，卖开光的佛珠，一周都能赚3万元，何况是你这种长途跋涉呢？

哪怕你笨的跟猪一样，也没卖出去东西，也没拉到赞助，你出本书总是可以的吧？

这些事情，我不是信口开河，因为我都经历过，我看的很清楚。

今天，我想介绍的朋友，就是小朱，我已经把他的联系方式更新到了置顶帖里了。

我现在的想法，就是每天展示一位朋友，至少也能给他们带来几万元的收益，同时还能为他们吸引到大量的同行资源、同城资源.....

我只有给别人创造了价值，别人才愿意追随！

今天，我有个小蜕变，有了团队了，忽悠到了一个小伙伴，帮我经营圈子，他的能力在我之上，他负责圈子事务，我负责推广他们与线下聚会。小伙伴的QQ：2743103670，今天刚申请，我们圈子是有门槛的，还是比较苛刻的，符合条件的，欢迎您的到来，我每天只能推广一位朋友。

关于写作，昨天跟地主婆聊了一会，她觉得懂懂进步挺快的.....

骄傲一下！

理由是什么呢？

就是敢于表达自己观点了，表达自己的观点，必然就会引起争议，争议自然就引发传播，从而吸引了越来越多认可这种观点的读者！

但是，这种争议必须是正面的，积极的。

她举的例子是陈光标！

如果光引起了争议，而争议不是正面的，那么自然是大祸临头，例如三国时期的祢衡。

祢衡挺有才华的，没有朋友，唯一的朋友是孔融。

于是，孔融极力推荐祢衡给曹操。

曹操是爱才之人，就约见祢衡。

但是呢？

祢衡称病，不去，而且大骂曹操.....

曹操到处都有线人，自然就知道了这件事，就想羞辱一下祢衡。

曹操听说祢衡鼓敲的不错，就让他做鼓吏，曹操设宴，邀请了很多客人，来听祢衡打鼓，那鼓打的的确传神，太好了。

祢衡打到一半，想去找曹操。

此时，司仪官把他拦下，问他为什么穿便装，不穿吏服？

祢衡说：“知道了！”

于是，祢衡当着曹操的面，把自己脱光了，再换上吏服，当场羞辱了曹操。

曹操是个挺大气的人，哈哈一笑，算了，毕竟祢衡是个才子。

回去后，孔融把祢衡骂了一顿，嫌给哥们丢脸。

孔融又去求曹操，问能不能再给祢衡一次机会，让他过来当官？

曹操很开心啊，就在房间里等祢衡，祢衡来了，手里拿个小棍棍，边敲地板边骂曹操，而且敲的很有节奏，骂的也很有节奏。

曹操急了，把祢衡送给了刘表。

到了刘表那里，祢衡歌颂了刘表，但是全盘否定了刘表的手下，后来又开始骂刘表，最终刘表把祢衡送给了黄祖。

黄祖不是文化人，一个大军阀，岂受的了祢衡的当众辱骂，把他杀了.....

知道了吧？骂人是有风险的！

-