

# 《懂懂日记》

2013年08月全集

作者：懂懂 ( 2361456 )

## 2013-08-01：拉萨之行第17天！

8月1日，晴，青海湖、兰州

以后去拉萨，越来越方便了，从格尔木到青海湖，几乎全程高速.....

昨天，我们横穿了柴达木盆地。

原本是晴美女负责科普的，我抢了她的饭碗，负责给科普了柴达木盆地，这里是世界上盐储量最高的地方，足可以供应全世界食用2000年。

以后，无论哪里地震，大家都不用抢盐了。

咱中国的盐储量太高了，这里有段路，就是用盐巴铺成的，柴达木盆地特别平坦，在这里跑高速，仿佛在内陆一样。

途中，看到一处路标，外星人遗址。

领队提议，去瞅瞅，毕竟时间宽裕，门票也很便宜，每人10元，当我们决定进入景区时，提示有36公里，我们就放弃了，来回至少耽误2小时！

杨文剑特意给予百度了，然后给予科普了。

杨文剑问我：“你认为是真的吗？”

我说：“我觉得更像人为的，就跟百幕大一样，纯粹是个骗局，也有可能是地质运动造成的。”

据说，这是中国首个外星人遗址，大家有兴趣的，可以自己百度！

下午，到达青海湖，领队提议先去看鸟岛。

这个季节的鸟岛，没啥看头，买了门票，先参观了蛋岛，因为这不属于鸟类的繁殖期，我们只能参观摄影展，看看别人拍的鸟.....

摄影展的尽头，是个观测台，可以零距离看鸟。

很多天鹅，一地鹅毛。

我开了句玩笑：这不就是农村的养殖场嘛，又脏又乱！

地上，零散的摆着很多鹅蛋，我心想，不出意外，应该是人工摆上的，目的就是对的起“蛋岛”这两个字。

有些东西，就是在于经历，就跟小马过河似的，水深不深，只有自己试过才知道。

鸟岛最好看的时间，应该是4~5月份，大量候鸟在这里孵化，现在这个季节，只剩余家养的一些天鹅了。

盐城有个丹顶鹤保护区，这里还出了一首歌《一个真实的故事》，一个小女孩为了救一只丹顶鹤，牺牲了！

其实，如果不是冬天去盐城，根本看不到野生的丹顶鹤，平时看到的丹顶鹤，其实都是家养的，为了哄游客开心的.....

出来久了，对什么蓝天、白云、草原，已经没了新鲜感了，因为天天看到，也就麻木了，大家更希望坐下来聊聊天，吹吹牛。

领队提议，晚上去黑马河住帐篷，吃烤全羊。

来青海湖，一般都会吃“湟鱼”，据说这是一种禁鱼，国家不允许捕捞，因为湖水凉的缘故，湟鱼长的特别慢，每年长一两。

但是，无论你问青海湖边的哪家饭店，他们都卖这个菜。

而且，还搞的很神秘。

站在旁边等着，催促你抓紧吃，吃完，老板就把鱼刺给收拾走了.....

其实，这就是营销手段而已！

湟鱼一般，谈不上特别好吃，我觉得吃鱼，还是要吃海鱼，特别是新鲜的，海鱼多数是野生的，而且没有泥腥味。

青藏高原上的牧民，他们是不吃鱼的，也没有下水捕鱼的能力，在青海湖里偷着捕鱼的人，多数是内陆人。

吃过烤肉，去找帐篷。

青海湖边，有N多家庭旅馆，都是帐篷房，领队是想让大家体验一把牧民家的帐篷生活，湖边特别冷，帐篷是大通铺，每个床位上都有电褥子，两床被子。

倒也不是很冷.....

晚上，有篝火晚会，他们去唱歌、跳舞。

我没事干，就忽悠人玩杀人游戏，我发现我不适合玩这个游戏，因为我总是第一个被杀，目标太明显，干脆，我还是做法官吧！

晚上1点，才休息，早上6点，就听着有队友在喊着大家看日出，我觉得这玩意没啥看的，陆续有队友起床了。

今天，目标是兰州，中途要参观塔尔寺。

有个队友，特别老实，不喜欢说话，也不擅长表达，是华为的老员工了。

我问他：“你哪个学校毕业的？”

他说：“山东大学！”

我说：“我晕，高才生呀，我们都是想考山大没考上的人，你在华为几年了？”

他说：“7年了。”

我问：“为什么想出来创业呢？”

他说：“不自由！”

我问：“在华为，一年能拿多少钱？”

他说：“26万左右！”

我说：“我实话实说吧，你这个人性格太老实了，根本不适合做生意，你还是安心的上班吧，上班也是一种生活模式，而且更轻松，你光着创业者表面上为清闲，其幕后要付出太多，如果你坚持要创业、要折腾，我觉得你那几十万存款，用不了多久，折腾光了。”

我没打击他的意思，而是希望他能找到最舒服的生活姿势。

创业的成功率，其实蛮低的.....

我们都喊他克良，旅行的第一天，我们俩就住同一房间，但是几乎没说话，他不擅长交流，但是程序写的绝

对专业。

我问他：“你对自己的技术自信吗？”

他说：“这是饭碗，肯定的，我刚进公司不久，就是这个工资水平了。”

我说：“打击你，不是为了挫败你的积极性，而是让你理性对待创业，你这样的人技术型人才，特别容易被忽悠，有点积蓄就得瑟了，这样吧，我跟你商议个事，我来负责帮你策划创业之路，如何？”

他说：“好呀！”

我说：“凡是超过2万元以上的投资，你都要问我，我来决定行不行。”

他说：“好！”

我说：“另外，你把创业基金定为5万元，折腾完，如果没有结果，就回去上班，别再继续折腾了，否则你会把家产都折腾上的，ACE是清华同方的程序员，出来创业这几年，你看看他赚到钱了吗？不仅仅没赚到，反而把老本快赔上了，创业是需要天赋的，你不要试图去挑战概率，每个人都有最舒服的生活模式，你不要总是觉得别人的姿势是舒服的，但是也有例外，维维就是，他也是做技术出身的，跟你性格特别像，我看好他的人品，但是我觉得他创业无望，如今呢？是深圳圈的老大了，如果你愿意，你可以去给他打工，我跟他说明一声就行了，你看看他的淘宝店，你觉得能做，你就跟着做，你觉得不能做，就算了。”

他问：“真的吗？”

我说：“我说了就算，他跟杨文剑都是跟随着我的自家小兄弟，过几天，杨文剑也去维维那边学习，要不，你就跟着一起！”

说了这么多，队友看不下去了。

从军说：“我觉得，你研究淘宝，不如研究阿里巴巴，我在阿里巴巴有多个帐号，平时基本不用管，有客户就打电话到我手机上了，而且往往是大客户，你做淘宝，需要天天盯着，而且价格太透明，很难产生大利润，而阿里巴巴呢？可能N久不开张，但是开张就吃半年，甚至一单就是几十万的利润，你不一定非要有自己的工厂，你先选择方向，然后自己注册个公司，接到单，就再去工厂下单，赚差价就可以了。”

缪缪说：“我也是这个观点，做淘宝太累，而且就是打价格战，我现在的客户很稳定，而且以外国客户为主，上次蝉禅找我做擦拭布，他说要1000块，我说不给做，至少1万块，最终给他做了3000块，我们主要做阿里巴巴，我也支持你去做个阿里巴巴，注册个公司很简单，几千元就搞定了，坐等客户就行了。”

从军说：“按照懂哥的标准，我来帮你策划，你每个月设置3000元的广告费，你的那5万元，一年内也消耗不完，但是一年内，你肯定能接到几个单，岂能只赚5万元？！这就是我的策略，每个帐户，每天100元的

广告费。”

缪缪说：“千万别盲目扩张，哪怕你一个月几十万的利润，我们现在都没上流水线，其实小作坊的成本比流水线更便宜。”

从军说：“义乌的东西为什么便宜？就是因为小作坊为主。”

军嫂问：“那我能做不？”

缪缪说：“我带你，我做产品的特点，就是领先市场2年，当时苹果手机刚出来，我就意识到擦拭布的市场，我还做了一款产品，就是多功能转化插头，都是为苹果而设计的，新产品看似成本很高，其实利润超高，蝉禅不是说了嘛，卖300元的手机，只能赚30~50元，但是卖300元的配件，至少150元的利润，我喜欢参加一些展会，看看未来的发展趋势，然后及时设计相应的辅助产品。”

我问：“亏过没？”

缪缪说：“亏过，我做过触摸手套，亏了20多万。”

我问：“我能做阿里巴巴不？”

缪缪说：“能做，你应该梳理自己的资源，然后挨着——加入阿里巴巴，哪怕做个二倒贩子，也能接到业务。”

我把这个信息，传递给了杨文剑，因为我没兴趣创业，我的意思是让杨文剑深入接触一下这几个队友，其实这都是我最铁的几个队友，平时寸步不离的，他们几个，都是深圳圈的。

今天，去了塔尔寺，这是我第三次来了。

前两次，没听懂，走马观花，这次，仔细的听了听，另外我本身对藏传佛教有了全新的认识，这次收获倒是蛮大的。

我问晴美女：“今天卖了几个？”

她说：“6串吧！”

我说：“一天1000元的利润，也不错，好好保持。”

她说：“没这么多！”

最初，帮她策划手链时，我建议她买菩提子的，但是她觉得太便宜了。

今天，她改变了看法，因为她终于知道了什么是菩提子，菩提树是什么概念，为什么要磕10万个长头，这些都是与菩提树有关。

我说：“不是马后炮，而是学会遵循别人的建议，因为菩提子是佛教信物，远比小叶紫檀更有意义。”

她说：“现在明白了。”

昨天，她觉得委屈，感觉大家都曲解了她，她去找红波倾诉。

红波说：“你站在地上，对方站在山上，你看到的，他都能看到了，你应该选择相信别人，因为他比你看的更清楚，比你更懂你。”

晴美女说：“石头，我还想去拣，我能带着军嫂去不？”

我说：“不能，她也是华为的，她年薪20多万，你难道真忍心让她丢掉饭碗？每个人的属性不同，目标不同，并非创业就是最佳选择，无论是军嫂还是克良都是适合上班的，不要去放大他们的信念，否则特别痛苦。”

下午4点，才吃午饭，去西宁吃益鑫手抓羊肉，这是我第四次来这家店了，的确好吃，几乎是西宁的招牌了。

吃饱了，出发去兰州。

笔记本没电了，就写这么多。

—

## 2013-08-02：拉萨之行第18天！

8月2日，晴，兰州、太原

兰州，还是有很多美好的回忆的。

2006年，第一次远行，就是坐着火车到了兰州，下了火车，看到遍地是戴小白帽的，仿佛到了异国他乡，这里一切都是新鲜的。

那时，我有个读者是甘肃省政府的，他请我去吃手抓羊肉，真好吃，果然跟内地的羊肉不同，次日早上，带我去吃正宗的兰州拉面，2块2一碗，那时内地还没有塑封的清洁餐具，兰州就已经有了。

卖拉面的老头，每天只卖100碗，老头有点邋遢，鼻涕经常滴答到拉面上，据说正是因为鼻涕的缘故，拉面才好吃.....

我们平时在内陆吃的拉面，跟兰州的拉面，无论长相还是口感，差距还是蛮大的！

兰州的拉面，过了下午两点，就没了，不过依然能吃到拉面，不过是快餐店里的那种套餐，类似味干拉面了。

那次到兰州，我第一次见到了黄河，黄河从兰州中间穿过，还见到了德国人建造的铁桥，还见到了龙文化主题公园，还喝到了著名的三炮台，还参观了藏獒展，那时的藏獒在内地还是宝贝。

现在养藏獒的人越来越少了，因为藏獒退下了神坛，论智商，藏獒比不过德国牧羊犬，都说藏獒忠诚，只认一个主人，为什么呢？因为它智商有限，因此藏獒也很难被驯化.....

藏獒能斗过狼？

这只能当笑话听听，因为藏獒终究是家犬，而狼是野兽，它们的咬合力、战斗力都不是一个量级的，藏獒在斗狗市场里，也很业余，如果有人牵个藏獒去斗狗，会被笑掉大牙的，藏獒根本不是比特的对手，斗狗市场上的主流大军，依然是小个头的比特犬。

所以，传言未必就是真实的。

神话多数是经受不起推敲的，李小龙和柳海龙谁厉害？



其实，他们俩根本不是一个量级的，一个是经过系统的、专业的、实战的、科学的培养出来的散打王中王，一个是自学成才的武打影视明星，这个话题曾经辩论的很火，但是终究没有答案，毕竟李小龙不存在了。

但是，专业人士，清一色的选择了柳海龙。

因为，这个世界上，没有捷径，特别是技能，就如同韩寒一样，学习不好，突然成了作家，最终也没有经受的起时间的推敲，成了笑柄，原来是个不学无术的小混混，文章根本不是他写的，众多粉丝们，还能看到新浪在推荐韩寒吗？

连新浪都放弃了他！

韩寒这个事，为什么最终没人再较真了？

因为，有人被逼死了，是真死了，就是《萌芽》杂志社的主编赵长天，当年韩寒的神话就是他一手策划的.....

韩寒的父亲，是个作家，在报社工作。

他的笔名叫韩寒。

韩寒学习很差，考学无望，赵长天是韩寒父亲的朋友，赵长天创办了新概念作文大赛，可以让获奖作者直接升入大学。

于是，这场策划就出现了，至于《三重门》之类的书籍，都是韩寒父亲代笔的，网友已经做过专业分析，包括语境时代、时尚用语.....

博客，更不是韩寒写的，因为网友早做过分析，他的多篇博文的发布时间，恰好是他在赛车场！

我们要做个理性的人，敢于去求真，时间可以揭开一切谜底。

经常有朋友跟我争论韩寒的事。

我说：“咱俩信息是不对称的，天涯第一贴就是解密韩寒的，有1万多页，我几乎是全程关注下来的，你是感性争论，我是理性分析，如果你看完以后，依然认为我是错的，那么咱可以再辩论，否则谁也说服不了谁。”

继续说兰州。

去年，拉萨之行，回程时，也路过兰州。

兰州负责接待我们的，是施予老师，他很有艺术范，做杂志、做报社、搞摄影，行走世界的人，如果你问他国内哪里好玩，他就是如数家珍，给你娓娓道来.....

今年，施予老师不在兰州了，去了深圳，长期定居。

我联系了苹果姐姐，苹果姐姐是我们圈子里的，她负责兰州的接待工作，所谓的接待，其实也蛮简单的，就是提供一些信息支持，毕竟我们是公款旅行，不需要个人买单，所谓的公款就是集体经费。

回到内地了，一切都是那么新鲜，我们还穿着棉衣，看到一个个超短裙和雪白的大腿，才明白，原来是夏天！

领队承诺，全程尽量安排五星，昨晚入住蓝宝石大酒店，四星标准，据说在兰州算是比较好的酒店了。

苹果姐姐已经在酒店门口等着了，还有三个帅哥，都是杨文剑的QQ群上的，他们今天也是刚认识，机缘巧合不？

他们特别热情，帮我们把行李都提到房间里。

晚上，领队说放假，每人补贴100元，不安排晚饭了，自由活动。

苹果姐姐，提议请我们吃饭.....

我说：“累了，就在附近吃吧？”

她说：“附近没有！”

我喊着刘红波、杨文剑、缪缪、军嫂、导演！

我说：“你给蝉禅打个电话，他是领队，必须喊他。”

我让军嫂去前台定了一个包厢，吃饭的，因为刘红波迟到了。

我说：“红波今晚负责买单，带钱了没？”

红波说：“带了，现金如果不够，刷卡！”

我说：“有个心理准备，3000~4000元。”

红波说：“你放心好了。”

最初，找了一个包间，是总统套，太大，换了一个小的，毕竟才10个人，后来人越来越多，又喊上了张薪悦、晴美女.....

人多了，也就没法聊天了。

我安排女队员负责点菜，剩余人员自我介绍！

苹果，是做旅行的，她的推广很简单，就是在网上搞一些经典的旅行线路团购，例如泰国、港澳游，跟旅行社合作的，她只负责上团购即可，现在也在做淘宝。

昨晚，我建议她留一下缪缪的联系方式，便于日后联系，毕竟缪缪已经把路子趟熟悉了，今天我写了日记以后，很多网友都评论阿里巴巴太难做，就如同95%的淘宝是不赚钱的，你调查淘宝卖家，95%的人会告诉你，淘宝太难做！

一定要相信过来人，并且相信有事实、有真相、有收入的人，而不是自己吓唬自己，就如同珠峰大本营，海拔5000多，你认为会不会有高原反应？

我们18个队友，没有一个人有高原反应。

你低估了自己！

苹果姐姐，很开心的接受了我的建议。

晴美女，昨天也在日记里提出，她要去找从军和缪缪学习阿里巴巴，但是她只是说说而已，并没有真正去找他们请教。

苹果姐姐提议，她来买单。

我说：“不用，首先是人太多，你买了单，没有人感激你，因为我们是公费旅行，本身吃饭就不花钱。其次是红波买了单，我可以帮他报销，同时又可以让他获取认可，他也很开心，当然他根本就不会计较这点小钱。”

兰州的这批读者，多数都是关注5年以上的，他们可以说出我过去写的一些观点。

有个哥们，是食品安全相关报纸的驻地记者。

我问他：“中国食品安全，严重吗？”

他说：“西部还好一些，我认为最严重的是转基因。”

我问：“转基因，不是安全的吗？”

他说：“负面的文章，很难被报道，我们写一篇稿子，是要经过层层审批的，如果我写一篇转基因的负面文章，根本不可能发布出去的，第一关就被咔嚓了。”

我问：“有没有企业，给你们公关费？”

他说：“现在很少，我们的存在，还是有很阳光的一面的。”

有个哥们，是开网吧的，在兰州的广场旁边，属于位置最佳的。

我问：“现在网吧投资大不？”

他说：“140台机器，160万投资。”

我问：“上网多少钱？”

他说：“3~4元。”

我问：“手续是不是很贵？”

他说：“以前很贵，现在手续不允许过户，即便转让也是无效合同。”

我问：“你的主业就是网吧？”

他说：“我很少管，我的主业是网吧维护，在兰州维护60多家。”

我问：“一个月能赚多少钱？”

他说：“每台机器每个月6元。”

我说：“也不少了，一个月3万多，那你岂不是占领着很庞大的广告资源？”

他说：“现在各个软件都在抢占网吧主页，也很难做，我们也有分成，但是比例不高。”

有个哥们，是公务员，在公共卫生防疫部门，家是天水的。

我问：“你是天水的？”

他说：“是的，我跟辛炜是老乡。”

我说：“一定要联系上他，他年龄小、情商高，未来不得了，现在大学还没毕业，就有几百万的积蓄，你看他花钱根本不眨眼，他送我们茅台，都论箱，他不仅仅搞定了我们，刘克亚、KK、牛哥、PETER，都是他的好朋友了，这个家伙太懂人性了，他搭我们的车，每个人送我们一台IPAD。你们俩肯定能成好朋友，你说见过我们了，认识我们了，辛炜会很开心的。”

还有一个哥们，是做软件生意的。

跟军嫂是同行，他们交流.....

然后，就是兰州的敬我们喝酒，我们敬兰州的喝酒！

饭后，我把众人打发了，把他们喊到房间，深度交流了一会，感觉很不错，人与人有没有感觉，直觉就能感觉到。

如今，我是又黑又丑，而且好久没理发了，都能扎辫子了，我自己觉得很不好意思，给人留下了这个印象。

一个哥们安慰了我一句：英雄多屁，好汉脚臭！

哈哈.....

送走了他们，队友喊我们去唱歌，在酒店的四楼，包房真大，在济南这个圈子里，我们有个规矩，晚上不去夜场，我跟牛哥、帮主认识这么久，从来没去KTV过，牛哥的理论很简单，一个圈子必须传递正能量。

不过，我觉得唱歌还好。

进了房间，感觉挺好玩的，麦霸太多，点了三页歌，我一看无望，还是喝酒吹牛吧！

导演跟我玩色子，比大小。

就是演戏嘛，俺也很专业，我们俩平分秋色，杨文剑看着好玩，他也参与进来了，他喝惨了.....

导演觉得这样喝下去，杨文剑肯定醉，决定改变游戏规则，在杯子上蒙上一张纸，上面放个色子，拿打火机点纸，谁把色子烧到杯子里，谁输。

不仅仅会点，关键是要会吹.....

这个游戏好玩，第一把我就输了，火点大了，吹不灭了，输了。

原来夜场生活这么有意思，就是酒太贵，光啤酒喝了4000多，连啤酒妹都要钱，看来以后我也去夜场推销

啤酒去，能免费喝酒，还能赚钱。

玩了半小时，我就回去休息了，因为早上5点半集合，我还要开车！

今早，5点半，助理打电话过来，让集合.....

大家都嗨大了，迷离着双眼，我们三个司机负责开车，车上一片鼾声，为了防止睡着，电台里不断调侃着彼此！

到了宁夏，我们买哈密瓜，太甜了，其实这里的哈密瓜还不是最甜的，我们去沙漠时，那里有种哈密瓜的，他们不卖瓜，而是切成条晒成果脯，我花了4元，买了一蛇皮袋，那瓜甜的无法形容。

中午，去榆林吃滩羊。

去年，来吃过，今年又来吃了.....

吃过午饭，继续上路，刘红波在跟海燕姐在探讨资本运作的事，海燕姐是做民间资本运作的。

小尹发了个说说：谁想零首付买房子，买车，可以找我。

海燕姐就问我：“是咋操作的？”

我说：“零首付房子是蛮简单的，需要找寻能够高评的房源，住宅很少，门头房很多，大多数门头房都能够零首付买到。零首付买车也很容易，就是买同款车型里的低配，然后以高配报，贷出更多的钱，就能够实现零首付，小尹的奔驰就是这么买的。”

海燕姐说：“我也想零首付买个奔驰，不是说付不起，而是资金有成本，如果我把省下的钱去投资，那么就等于免费买了车，对不？”

我说：“对，但是有个前提，钱必须是有稳定的投资回报。”

旅行，很容易放大人的信念，去年拉萨回来，16个队友换了10辆车，今年回去，肯定又是一拨换车潮.....

海燕姐是从恒安集团出来的，也就是心相印纸，大家记得不？

我问：“恒安给你最深的感触是什么？”

她说：“企业文化，追求健康，你我共同成长。给人一种平等的关系，不是上下级关系，而是平等关系，是你我！”

我问：“工资每年都增长吗？”

她说：“10%！”

我问：“有成就感吗？”

她说：“恒安的福利特别好，包括医疗保险、体检，甚至直系婚丧都有补贴，更不用说生日之类的了。”

扎实做事，需要扎实做好团队，打造让员工有幸福感的团队，众人都在推测谁是我们这个圈内真正的隐形王者，这个人不起眼，但是很务实，就是林正！

他跟我们的出发点不同，他不追求快钱，一直都注重团队建设，他们公司离职率很低，对员工的准入门槛很高，平均面试20个人才能录取一个，有了团队，做什么都很容易。

而且，他们把自己放在了很低的位置，见了我特别客气，虽然交往多年，依然很客气的对我，当大哥哥一样对待！

最近，我一直处于关机状态，因为我懒的充电，找我的朋友，基本上都找不到，但是密友找我，肯定能找到，牛哥找我，肯定打我身边人电话。

我QQ，也基本没上。

我觉得，出来玩，就是出来玩，不能再处于工作模式。

今天，蝉禅在电台里说：“从杏花下去，有人在哪里，准备哈达！”

我借了个笔记本，在写日记，没有下车，是读者给送来的酒，还要求合影，我特别尴尬，胡子拉碴、穿着裤衩，头发乱乱的.....

一个老大哥，一个大姐，他们俩商议好一起过来的，老大哥就在杏花村酒厂，大姐是谁，我还没仔细问。

大姐笑着责怪我，嫌我不下车。

马上就到太原了，高速出口，有人在那里等着了，是蝉禅的朋友，现在我过了喜欢热闹的时期，过去我走到哪里，都是一群人围着，最初觉得很有成就感，现在觉得没意思，所以我喜欢安静，谁要是真找我，就去办公室找我玩，比一群人聊天强多了。

就写这么多，谢谢杨文剑的笔记本，用的搜狗输入法，可能有错别字，平时我用智能ABC！





## 2013-08-03：拉萨之行第19天！

8月3日，晴，太原、济南

昨晚，顺利抵达太原。

李晔在高速口迎接，把我们引到万达文化酒店，他给安排的五星酒店。

李晔，激动的一晚没睡觉，他也是智旅会的成员，参加过山东行，这次专门从晋中跑到太原来接待.....

助理犯了个小错误，把身份证忘到兰州了，我们在太原无法住宿。

李晔借了18个身份证！

在这个诚信度如此低的时代，能借到身份证，绝非简单之事，辛苦李晔了，把我们的车队引到酒店，接着换乘巴士，李晔租好的，带我们去吃饭。

晋韵楼，山西菜里面的头牌。

饭店挺豪华的，到处贴着明星照片，增加了不少气场，据说来太原，一定要吃吃晋韵楼，不过对于其它省份的队友而言，面食还是很难接受的。

我是山东人，吃面食长大的，对于山西的面食，还是害怕，山西人为什么喜欢吃醋？就是便于消化面食的。

山西醋好吃，跟酒一样，讲年份。

去年，我们去五台山，小朱送了我们N多，回来后，挨着分了分，我的送给于导了，那种醋，直接可以当酒喝。

今年，小朱没来，他安排兄弟给我们准备了18份礼包，全是年份醋，直接送到酒店里了，这次，我特意把我的那份带回来了，送给牛哥的，因为上次牛哥说过，这个醋好吃。

我们在兰州的时候，兰州的兄弟姐妹给我们准备了18份礼物，是苦水玫瑰和三炮台，也让我带回来了，送给牛哥的，牛嫂喜欢苦水玫瑰。

酒过三巡，心情姐过来了，心情姐是在太原做广告行业的，最初是杨文剑的骑友，后来进入了我们这个圈

子，去年我们拉萨之行，恰好在西宁遇到心情姐，她在骑行青海湖，今年她一定要当次东道主，负责宴请我们。

她来了，挨着敬了大家一圈酒，一口气，20多小杯酒。

她说：“懂懂说过，喝酒是一种态度，不在于能不能喝！”

大家都累了，喝酒也不是特别投入，而且人数太多的酒席，基本都是客套话，吃完饭，心情姐去买单，她来时，已经把钱押到前台了，不过结帐时，被告之已经结了，应该是李晔结的，一桌面食3500元，有点黑。

晚上，我跟杨文剑一个房间，杨文剑在太原读的书，并且在太原创业N年，在这里有根了，他回家去住了，我自己一个房间。

挺奢侈的。

N久没住过五星酒店了，每次入住，都是一次美的享受，过去我认为住五星酒店的人是装B，住什么不一样？非去住那么贵的？

后来，我改变了看法。

第一、五星酒店，的确是物有所值，一分钱一分货，只有感受过五星酒店，才知道有钱人的消费心理是什么，能够悟透很多东西，就如同刘克亚说的，你自己都没消费过超高价，咋可能把东西卖给有钱人呢？

第二、五星酒店，对于很多人而言，只是一种基本的生活品质，而不是刻意而为之，有时有朋友来济南找我们玩，我给安排锦江之星，他们根本不住，而是会选择五星酒店，这就是他们的生活常态。

住过五星酒店，你才知道锦江之星有多么业余，坐过头等舱，你才知道经济舱是那么拥挤.....

我自己没坐过头等舱，但是只要媳妇带着儿子出行，我都给买头等舱，这是老大哥给我的建议，因为他是过来人。

好处很多。

第一、头等舱有专用通道，有VIP休息室，很便于带孩子。

第二、头等舱的气场不同，周边非富即贵，你是成年人，邻座不会跟你打招呼，你带着小孩，别人都想抱抱，很容易成朋友。

第三、头等舱的服务更好，包括兑奶、抱孩子，她们都很专业。

我去机场送老婆孩子，送到候机厅就不用管了，会有专人帮抱着孩子过安检.....

所以，我还是建议大家去体验一次，你会改变很多看法，没开过宝马，永远不知道捷达有多么业余，人生就是不断的追求舒适的体验，不要去排斥，否则是你自己在逃避！

早上，7点半才起床，真舒坦，到餐厅去吃饭，看到了队友，大家面色都不错，看来睡的都很香，比住帐篷强多了。

吃过早饭，李晔开车把我们引到高速口，我们就上路了。

这是最后500公里，也是最兴奋的500公里，也是最容易疏忽的500公里，这条高速上，拉煤的大车太多，弯道太多，我们司机轮换特别频繁。

进入山东界时，大家依次停下车。

下了车，狂呼：山东，我们回来了！

为什么呢？

因为，在路上，我们得知通麦大桥断了，而且有四人失踪，两人是司机，两人是徒步入藏的，那座大桥，当时我们过的很谨慎，还送了一件队服给武警弟弟，他给我们讲了很多通麦天险的故事。

这是一条吃人的路。

我们都已经发誓了，再也不走318了，绝对是拿生命开玩笑，318平均每天挂一个，你为什么确定这个挂的人一定不是你呢？

这是在挑战概率！

继续上路，导演挨着采风。

导演问我：“你最想念谁？”

我说：“我想念我儿子，昨天我给家里打电话，媳妇没带手机，我打座机，儿子接的，他说爸爸，我想你了，我爱你，给我买个手枪吧？！当时我眼泪就出来了，从来没这么感动过，为什么呢？因为我儿子只有2岁半，没人刻意教过他，是他自己表达的情感。”

别人侮辱我，那无妨，毕竟讨厌我的人很多，树大了，也招风了，我能忍受，但是总有人调侃我的家人，我就觉得无法接受，但是久而久之，也麻木了。

有人觉得我儿子丑。

我觉得，的确不帅，毕竟是我的基因，但是在我眼里，他是特别好看的，也是特别智慧的，我也坚信他会成为一个卓越的人才，因为他的起点更高。

昨天，谈了韩寒，戳痛了无数人的内心伤疤，他们接受不了。

其实，你们想多了，你要允许自己跟别人不一样，也要允许别人跟自己不一样，不要试图去统一别人的思想，你不喜欢一个人，方式很简单，不去关注就可以了，何必去漫骂呢？显的自己没高度，对不？

有人嫌我拉黑，那换位思考一下，如果有人在你们门口漫骂，你关门对不对？！

到了济南，下了高速。

去年的老队友齐聚那里，我们给献上哈达，大家轮番抱在一起.....

王涛，最内疚了。

他说：“送你们的时候，我说见一面，少一面了，说完这句话，我就后悔了，因为我不知道前方是什么情况，那一晚我没睡着觉，一直在担心，每天都关注懂懂日记，了解前方行程，纠结！”

老师说：“我也每天都关注懂懂的日记，看到如此惊险，我就特别后悔，没去送你们，我担心真的见不到你们了，所以我就告诉自己，等你们来了，我一定挨着拥抱你们每个人。”

牛哥见了我，紧紧的握住了我的手。

我跟老师说：“我帮你开车吧？”

她很开心的把钥匙给了我，我把2号车钥匙扔给了杨文剑，2号车的美女队友骂我叛徒.....

给老师开了一会，感觉小宝马太业余，个头太小，不符合我的口味，我忽悠杨文剑。

我问：“杨文剑，开过小跑没？”

他说：“没！”

我说：“你去给老师开车吧，我还是继续开我的破车！”

到了饭店门口，更多队友在这里等着，石头终于落地了，蝉禅更是石头落地。

他说：“当我看到牛哥时，我眼泪立刻就出来了，石头落地了，18条鲜活的生命，我又给活着带回来了，这比什么都幸福，都重要！”

2号车是租的，全程是我开的，1号、3号是自己买的，刚买的，2号车显的比较老，而且轮胎不行，右后轮胎鼓了个包，还有扎痕。

我一直都担心轮胎问题，毕竟全程烂路，当安全开到济南时，我内心特别激动，是为我自己激动的，因为终于活着回来了，这是一个很大的安全隐患，所以我开的比平时更仔细。

这次，安全意识很不错，全程配合很好，严格按照交规法去执行每个细节，稍有问题，我们电台里就相互挑刺、提醒。

虽然1、3号车的主驾，都是企业家，都是大哥大，但是在安全面前，任何头衔都是次要的，我该说说，该挑刺就挑刺。

我拣了很多石头，他们疯抢……

太漂亮了，但是因为缺水了，不像过去那么圆润了，适合当茶宠养着。

于导过来找我，我们俩私人关系特别铁，去年的拉萨队友，我跟牛哥、帮主、于导、胡律师玩的比较多！

我把石头送给了于导一块，顺便把手链送给了他，活佛开光的。

他们让我讲述活佛的见闻，我就给他们手舞足蹈的描述，因为活佛数量太少，是真活佛的数量更少，必须是转世灵童才是真活佛，我给他们描述活佛是如何揽我，如何给我写诗，如何给我戴手链的……

新老队友，齐聚一堂，大桌35人。

规矩很简单，每个新队友，讲述一件让自己最难忘的一件事。

我讲的，就是我儿子打电话的那个情节。

杨文剑讲述的是自己追尾和加错油的情节，他很内疚，因为他的缘故，导致了这次有小事故，原本是可以零事故的，毕竟跑了接近1万公里。

军嫂讲述了自己从懂懂日记外走进懂懂日记内的感受，从读者变成了亲历者。

其他队友，一一讲述。

有人讲述了通麦天险，有人讲述了住珠峰大帐篷，有人讲述了滑行68公里，有人讲述了滑行68公里时1号车

拼命在前面探路.....

牛哥说：“还是那句话，痛苦的经历，才是最美好的记忆，现在大家感触不会太深，再过几年，回忆起来，你会感激每个与你共同经历的队友。”

一切都是最好的安排！

大家轮番发言完了，女队员突然唱起了歌：我的家乡在日喀则，那里有条美丽的河，阿妈拉说牛羊满山坡.....

把大家的心，又拉回到了西藏，内心突然特别感动。

最后，牛哥宣布，宴会结束，大家齐唱《难忘今宵》.....

我坐于导的车，回了办公室，牛哥泡茶给我们喝，我们兄弟俩好久没坐下来聊聊了，内心充满了感动和力量，最近我出了点小差错，丢了个收据，15万，很纠结，对于俺而言，这是大钱，牛哥帮我想办法。

晚上，我们又开着皮卡，出去兜风了，玩到很晚！

-

## 2013-08-04：拉萨之行第20天！

8月4日，晴，济南

昨晚，我跟军嫂、缪缪在一起。

没事干。

问其他队友，要不要唱歌？

无果！

杨文剑去送导演去了，导演挺随和的，他听说我们没事干，喊我们去他工作室。

于是，我开上皮卡，带着两个女队友，就出发了.....

好久没开皮卡了，特别怀念，我在想，要是开着皮卡走川藏线，肯定是另外一番感受，特别是走珠峰那条路，肯定感觉特对口味，皮卡就是为越野而生的。

晚上，市区不限皮卡，我们开着皮卡一路狂奔。

我们的皮卡接近2米高，挺狂野的，人见人爱，停在导演的小区门口，挺扎眼，保安也挺客气，让我们往前停一点，别碍事！

等杨文剑带着导演回来，我们一起去导演的工作室。

房子，是导演买的，装修成了摄影工作室，里面的玩意也是很稀奇古怪.....

我们在那里，海阔天空，啥都聊，这次最大的收获，就是认识了导演，并且成了哥们，已经被我们收了！

蝉禅跟导演咋认识的？

蝉禅卖玉，找人给拍摄玉石图片，在群上认识了导演，就这么认识了.....

后来，我们一起去了拉萨，导演挺有个性的，跟我们也蛮对脾气的，久而久之，就成了好朋友。

在导演工作室玩够了，我们就回酒店了，休息！

今早9点，准时来到办公室，陆续的，拉萨新老队友都来了，徐佳姐带着儿子也来了，儿子做徐佳姐的司机，她刚买的奔驰。

她跟小尹，都是零首付买的奔驰。

其实，按照这个操作套路，我可以轻松买上A8或S350，有网友就开始批判我，理由就是我们这个圈子务虚，不务实，不能低调，光想着装高调。

我笑了笑。

没高调过，谈什么低调？对不？！

红波，喊我去广州，下个周，因为他要去提S350，让我陪同，给我开一段时间，红波这个人有个特点，不喜欢贷款，一次性付清。

在众人眼里，红波这样的人，属于真正务实的人，买车，就应该付全款。

在企业家眼里，红波这种人，属于不懂的资本运作的人，为什么不使用零首付呢？

务虚也好，务实也罢，至少要体验过，连奔驰都没体验过的人，是没有资格评头论足的，现在奔驰的确是街车了，零首付就能买，平时我们办公室门口，就停几辆奔驰，多数都是贷款买的，你可以骂他们务虚，但是至少他们体验了。

中午，拉萨新队友，齐聚我们办公室。

中午，老赵请客，宴请所有拉萨新队友，问我去不？

我想，可能去不了，毕竟来了这么多老朋友，小尹、徐佳姐.....

中午，我们兵分两路，一路去参加宴会，一路是内部聚会。

我、小尹、缪缪、杨文剑、军嫂、徐佳、望展，我们去吃煎饼卷大葱，也特意喝了点，我的想法是我来宴请大家，毕竟我发财了，每天300元的驾驶补助，放在我手里也没用，还不如花掉。

徐佳姐的意思，是由她来买单。

最终，我们买谁也没买单，让小尹把单买了。



牛哥说：“凡是买奔驰E系列的，没有不后悔的。”

我问小尹后悔不？

他说：“明年换S！”

这就如同买宝马5系，买了就后悔，因为上面有7系，无论你买的哪个型号，都是受7系压抑.....

最近，我很压抑，我买了几套房子，被人给卖了，每套加了10万元，让我去退款，结果我的收据丢了，很麻烦，翻箱倒柜，就是没找到，还要登报处理，这就是为什么旅行结束了，我没回家的缘故，每个男人内心深处，都是想家的，我想把这些事处理干净了，再回家，然后再买套大一点的房子，把户口落下，把父母接来，随时准备生二胎，不就是罚款的问题嘛！

没有什么，比孩子更贵重，纵然你们认为违背了计划生育，但是我依然坚持我的原则，孩子应该多多益善，而不是.....

纵然，最终房款丢了，我也认了，毕竟是赌博，愿赌服输，牛哥反复安慰我，没事的！

下午，我们继续在办公室喝茶，导演和晴美女回来了。

牛哥给我打电话。

他说：“晚上我请你吃饭，给你接风！”

我说：“好！”

缪缪和军嫂都走了，我让杨文剑负责送的，帮他们坐上出租车，缪缪坐飞机，军嫂坐汽车。

她们都走了.....

导演过来后，没见到缪缪。

导演说：“如果我们出现在缪缪面前，她会激动成啥样？”

我说：“那就走吧！”

于是，杨文剑开车，我们就出发了，直奔机场，中途为了迷惑这群深圳的队友，我们还给他们打电话，喊他们来喝茶，故意弄出喝茶的动静，给他们一种错觉，仿佛我们正在办公室喝茶。

到了机场。

晴美女给缪缪打电话：“我给你托朋友带了点东西，你到机场大厅一趟。”

缪缪出了安检，看到了我们。

直接扑了上来，她太激动了，这么一群人特意赶来送她！

回到办公室，得知军嫂也没走，买了晚9点的火车票，我们又喊她回来，牛哥请我们大家吃饭.....

要了20斤啤酒，我们几个喝，牛哥分享了很多故事，包括旅行中的一些见闻。

酒足饭饱，杨文剑送军嫂去火车站，我们回办公室了！

今天，就这么度过的，特别空虚，特别充实，拉萨之行终于结束了，一切趋向于平静了，开始筹备下次旅行了.....

-

## 2013-08-05：拉萨归来，小蜕变！

8月5日，晴，济南、老家

从拉萨回来，大家蜕变挺快，特别是杨文剑，不再喊别人吊丝了，而是学会了默默的付出，成了大家的专用司机，不管接谁，不用派他，他自己主动就去了.....

今天早上，我去退房。

前台告诉我，有把车钥匙在这里，问是不是我的？

我说：“我没开车呀！”

前台说，是一位先生留这里的。

我说：“知道了，给我吧！”

肯定是杨文剑放这里的，他怕我早上打不到出租车，就把车子放到酒店里，越来越细心了。

昨晚，牛哥给我们接风。

杨文剑没喝酒，他要负责送军嫂去火车站，我、导演、牛哥、军嫂、望展，我们喝了20多斤啤酒，用牛哥的话，就是恰倒好处，扎啤还是蛮好喝的。

吃烤串、喝扎啤，济南特色！

我觉得，自己变化也挺大，过去总觉得自己是牛人，不需要带钱，不需要带手机，过着与众不同的生活，平时想买个小东西，总有人替我买单，甚至替我去买。

这次去拉萨，我什么都没带，冲锋衣、袜子、保暖内衣，都是别人帮我买的，我都养成习惯了，直接罗列出来我需要什么，也不给人钱！

听了全哥的话，反思了很多。

全哥说：“每个人都是一棵小草，很柔弱，风一吹就倒，不要把自己看成大树，没人是大树，任何人都是对等的，把自己放到最低处。”

这两天，只要出去吃饭，我就揣着钱，至少要做一个付出者，先从身边做起，平时我和牛哥吃饭，我根本不需要考虑买单的问题，纵然我去买，他也不高兴。

昨晚，我让晴美女去把单买了。

改变要从细节做起，牛哥有心，咱出点钱就对了.....

今早，牛哥去找我还钱，问我昨晚花了多少钱？

我说：“不用了，那是驾驶补贴，放在身上也没用！”

去年，我和牛哥的驾驶补贴放到一起了，我们俩争来争去，我不要，他也不要，恰好吕晋生了孩子，牛哥提议，把钱给吕晋吧，司机们纷纷把补贴都拿了出来.....

这是牛哥的做事风格：在一个团队里，既要有批评的声音，更要有加持。

什么意思呢？

例如，我们这次去拉萨，搞了几次头脑风暴，也充满了火药味，大家相互指出缺点，也就是批评之音。

批评，是双刃剑，有可能把一个人打击的毫无斗志，也可能把一个人打醒。

关于要不要把自己放到最低位置这个事，我也饱受打击，因为我的观点是另类的，我觉得年轻人、个性人，就应该张扬，总是把自己处于最低的位置，那么还有什么姿态而言？

就如同吉克隽逸，我喜欢她个性张扬的时候，当她谦虚的时候，我觉得好没意思啊.....

牛哥说：“很多团队，光忙着批评了，却忽略了加持，什么是加持呢？就是认可别人的价值，特别是对团队的贡献，批评的目的是为了让他感受到你的爱，而不是感受到你的恨。”

今早，孙老师过来了。

这次去拉萨，感觉不像第一次那么迷糊了，因为之前孙老师教了我很多关于藏传佛教的知识，具体参观时，就有了豁然开朗的感觉：原来你在这里！

孙老师提着水果来的。

进门，他就挨着握手：“这次，真是惊险之旅，回来不容易，辛苦了，辛苦了！”

晴美女看到孙老师来了。

急忙把自己在拉萨买的法器拿来，让孙老师给鉴赏一下。

这个法器很好玩，用木头敲一下，能够发出特别清脆的声音，跟寺院里的那个声音一样，而且共鸣好久。

孙老师说：“这不是法器，这就是个钵，化缘用的，藏传佛教里有个类似的法器叫金刚铃杵。”

晴美女说：“董哥，那你拿回去给孩子玩吧！”

牛哥说：“这些东西，不要随意让孩子玩，使不得。晴晴，你帮我买身袈裟吧？我想去干佛山拍组照片，让你们导演或于涛帮我拍。”

晴美女说：“没问题，我给你选。”

牛哥，他一脸佛像，他说每次进寺院，就想哭，仿佛回家了，内心深处一种都能够听到召唤，他说最终的归宿可能就是那里……

我问：“孙老师，你给我看看，活佛给我写的啥？”

孙老师看了看，他说：“写的是首诗吧？分分秒秒都快乐。”

牛哥说：“我给翻译翻译就行了，这人是谁呀？是懂懂吧？写日记那个？！”

众人哈哈大笑。

孙老师说：“你说的那个十四世江南活佛，他是宁玛派，是藏传佛教的四大传承之一，而且是最古老的，宁玛就是旧的意思。”

我说：“我问活佛，你是不是真的？他说：‘我也不知道我是不是真的。’”

牛哥说：“这句回答，的确是高人，悟道有四境界，知道知道的，知道不知道的，不知道知道的，不知道不知道的，活佛是达到了第四境界了。”

我说：“过些日子，我喊他过来，咱热情招待他，带他去爬爬泰山。”

孙老师说：“济南佛教圈子里，偶尔也会请活佛过来，摸顶是要有赞助费的，少则10万，上不封顶！”

晴美女说：“哇，我们赚大了。”

我说：“孙老师，你看看我的这块石头如何，我从珠峰脚下拣来的。”

孙老师说：“可以称为玉了。”

我问：“玉，不是透明的吗？”

孙老师说：“未必，美的石头，都可以称为玉，玉本身就是石头，玉是这么定义的：玉,石之美者！”

晴美女说：“我要去珠峰脚下拣石头，你看如何？”

孙老师问：“卖吗？”

晴美女说：“是啊。”

孙老师笑了，他说：“你们真是有道道，我觉得首先要给予一个新的定义，例如珠峰玉或拉玛玉，珠穆是女神的意思，拉玛是第三的意思，就是说珠穆拉玛是第三女神的意思。”

晴美女问：“可以打造什么概念？”

孙老师说：“其它玉石，都是打造的地下概念，而这些石头呢？则是由冰川融水冲洗而成，具有水文化，英雄山脚下天天有卖石头的，石头长成啥样并不重要，关键是看出身是哪里？我觉得这个生意最难的点，就是要证明你的石头是来自珠峰脚下，例如拿相机对着珠峰拍照，每个石头都拍。”

晴美女问：“大小呢？”

孙老师说：“以手把件为准，不要太大！”

晴美女问：“要不要做功效？”

孙老师说：“要，分为事业、爱情、健康、平安四大分类，这是世界最高峰，可以代表事业可以达到顶峰。石头沉睡了千万年，代表男女相思……”

晴美女问：“懂哥提议，要找活佛开光，我觉得不合适，毕竟太功利，你如何看？”

孙老师说：“信佛之人，是希望可以弘扬佛法，你把开光之物传播出去，活佛是很开心的，至于说你是卖还是送，那并不重要，换句话说，越是卖出去的，越虔诚，付费是一种虔诚的门槛。”

晴美女说：“孙老师，你和懂哥给我的建议，几乎是如出一辙！”

我调侃她：“英雄所见略同，因为我们知道消费者需要什么……”

牛哥问：“晴晴，去拉萨这一趟，珠子卖了多少？！”

晴美女说：“2万左右的利润。”

我说：“不过全程我没帮着她推广，全是靠她过去的粉丝，如果我给推广一把，卖1000件没有任何问题，因为她不是自己发货，我怕乱了套，反而不好。”

晴美女说：“这次太匆忙了，也太容易相信别人了，发错了很多货，这些问题需要慢慢解决。”

牛哥说：“我觉得呢，活佛开光的佛珠比石头好卖，如果佛珠卖不到1000件，石头更卖不到1000件，当然可能是我眼光跟不上形势了，我跟杨文剑说过一句话，无论什么时候，只要互联网方面的事，一定要听懂的，因为你们的粉丝都是死水，而懂懂的粉丝是活水，而且进水口比出水口还大。”

我说：“300元卖不了，就卖100元，100元卖不了，就卖50元，总而言之不会亏本的，而且可以炒起一个很好的概念，活佛开光的确是有很强心理作用的。”

晴美女说：“从见了活佛，我没高原反应过。”

我说：“反正我是内心充满了力量，见过跟没见过，的确差别很大，导演每天都跟活佛联系，他手机丢了，活佛安慰他：在虔诚的朝拜之路，丢了东西，是好事！”

孙老师说：“中国最优秀的大学，既非北大，也非清华，而是甘丹寺、哲蚌寺和色拉寺，那里的教学体系绝对一流，而且考学位很严格。听说过哲蚌寺辩经没？”

我说：“听说过，什么意思，辩论赛？”

孙老师说：“不是，两个对立时，彼此把对方想象成文殊菩萨，仿佛是给菩萨辩经，可以提出不同思想、不同见解，一人提问，一人回答，不许反问，过一会再反过来，直到一方回答不上来为结束。”

孙老师，准时走了，这次没带伞！

牛哥继续泡茶给我们喝。

牛哥说：“晴晴、杨文剑，你们俩现在存在最大的问题，就是缺少社会身份，你们想想，是不是这个道理？”

晴美女说：“是啊，去相亲，别人先问，你是干什么的？”

牛哥说：“一个正常家庭，是不会娶一个没有社会身份的儿媳的，没有工作，没有职业，什么都没有，你

说娶了干嘛？”

晴美女说：“怪不得……”

牛哥说：“社会身份比赚钱更重要！”

我说：“晴晴，多赚点钱吧，别排斥钱，你仔细想想，你现在相亲的对象，基本上都是跟你水平差不多的，要么上班的，要么当兵的，要么开店的，对不？”

晴美女说：“差不多！”

我说：“你的高度，决定了媒人介绍的高度，因为他要权衡你们彼此。”

牛哥说：“假如，我们一起出去吃饭，别人问你是干什么的？你说是教师，别人立刻会说，老师好，如果你说没工作，别人犹豫一会后，也会虚伪的说，没工作也挺好，自由！”

杨文剑说：“牛哥，明天我去趟烟台，把海参做起来吧？这次我把合同、公章都带着，行不？”

牛哥说：“我觉得应该做件事，卖内裤也可以当社会身份，但是不阳光，不如卖海参。”

中午，我们四个去吃的快餐，我又主动了一次，买单。

结帐时，牛哥把我的钱又还给我了……

下午，我们继续喝茶吹牛。

3点15分，牛哥带我去售楼处，平时都是牛哥开车，咱不是刚从拉萨回来嘛，受到熏陶了，俺要主动，当个快乐的付出者。

杨文剑要去修公章。

我说：“牛哥，我开皮卡带你去吧，咱走铁路桥，那里水深，好玩。”

我开着皮卡，从楼梯上直接开下去了，一头扎进了铁路桥，水特别深，水花溅了2米多高，过瘾。

牛哥问：“什么时候去可可西里？”

我说：“没事干，就是瞎折腾，不过我要给媳妇买上房子，否则她不心安。”

牛哥说：“这次纯粹是失误，损失了30多万。”



我说：“与你没关系，是我自己大意了。”

因为我收据丢了，需要登报，去售楼处挨着办手续.....

回来时，我们俩又去钻铁路桥了，体验皮卡狂野。

我说：“前天喝酒，大梅哥说去年拉萨之行懂懂收获最大，意思就是牛哥只带了我一个人。我觉得，你应该多带几个学生，就跟带我似的，平时遇到问题咨询咨询你，多么大的功德。”

牛哥说：“上次维维也跟我提这个建议，让我去分享或当创业导师，但是我这个人不善于讲，不善于总结，我擅长的是咨询，别人遇到问题，来问我，我可能很愿意分享，让我系统的把自己知道的分享出来，我觉得没有头绪，我擅长的领域也比较窄，仅仅局限于家庭经营、资金配置、理财建议、创业扶持，另外真需要我帮助的人，必须要先找到我，我要先帮他梳理目标是什么，清晰目标，然后量化目标，再监督目标，你不觉得任务量太大吗？”

我说：“让助理干。”

牛哥说：“那有时间，我整理个表格吧，你推荐一些比较优秀的人，我帮着扶持一下，行不？”

我说：“很好，你来帮着明确计划，让助理监督目标，我偶尔帮着推推他们的业务，不是可以把他们带到新的高度吗？他们成功了，不会忘记咱的。”

牛哥说：“行，这两天有空，我就写写，今天上午过来那哥们，是七天的大区经理，他看了一套房子，在泉城广场和大明湖之间，明天我过去谈谈付款方式，他也入股，他拿100，我拿250~300，让蝉禅再拿100，还有一个朋友也拿100，算算差不多就够了，这哥们说，泉城广场附近的酒店，不是能不能住满的事，而是经常人满为患，投资大约850万！”

我说：“我拿100。”

杨文剑说：“牛哥，你手里不是有1000万现金吗？咋还需要别人？”

牛哥说：“不能把所有宝都押在这里！还有其他业务需要周转，连锁酒店应该没啥大的问题，这个事我们研究了好几年，兴奋的时候，天天找房子，找不到，就放弃了，想起来了再去找，再找不到，又放弃了，来回折腾了N次了。”

办完了手续，我准备回家。

牛哥和杨文剑把最近办公室积攒的那些礼物，都放我皮卡上了。

晴美女跟我一起，她顺道回家。

路上，我们俩聊了很多，包括拉萨见闻之类的。

我说：“你真不在乎钱吗？”

她说：“我上班的时候，觉得有吃有喝就行了，根本没想过钱的问题。”

我说：“这是社会底层的想法，就跟犯人一样，根本不需要考虑钱，因为钱没用，如果你想进入社会上层，钱是必需之物。”

她说：“我没觉得。”

我说：“你羡慕有车的人不？”

她说：“不羡慕，有车是别人的，与我有什么关系？”

我说：“那咱数一下，这18个队友里，有车的和没车的，你对比一下！”

我们俩挨着数了数，四个没车的。

我问：“有感觉吗？”

她说：“哇，咋成这样了？对比真明显！”

我说：“不要去排斥钱，应该多赚钱，月薪3000的人是很难跟月收入30万的人玩到一起的，而且你永远都不懂他们，他们却很懂你，不要把自己封闭起来。”

晴美女接了个电话，是她姨妈打来的，让她相亲。

我问：“是让你相亲吧？”

她说：“是啊。”

我说：“现在月收入3万元以下的，你看不上了吧？没车的人你看不上了吧？”

她说：“是呀！”

我说：“现在让你相亲的，要么上班的，月薪3000元左右的，要么摆摊的，学历可能不到高中，要么当兵的，对不？”

她说：“是的，这个就是当兵的。”

我说：“你要给自己三年时间，让自己达到新的高度，你会发现与你匹配的男人也变了。”

她说：“不行，再过三年我28了。”

我说：“那也比你现在盲目结婚强，因为你心已经打开了，也接受了很多现实的东西，让你再回去，太难了。”

什么现实的东西？

牛哥讲了一个故事，在一个课程上，老师问，嫖过的请举手？

结果所有男生都举手了，包括一位只有18岁的同学。

问：“结婚的请举手，这里面出过轨的请举手？”

男生全举了，女生2/3。

牛哥说：“这说明了什么？！这是现实，当你无法与现实抗争时，那么就要学会去接受，接受不是为了让你更痛苦，而是更好的维系婚姻，如果你非要去找一个不会变心的男人，那么说明你还活在自己的世界里！”

我说：“晴，你要记住，买房子、买车子、选对象，都是人生的转折点，你没经历过的时候，你可能不屑一顾，你有了就会懂的，一定要做个有钱人，上班的男人看似稳定，其实颓废，因为他没啥斗志，天天就知道混日子，在我看来，是不值得托付的，贫贱夫妻百事哀，现在的贫贱不是说吃不上饭，而是月收入3万以下的家庭，因为现在中产阶级就是这个标准，当你消费不需要价格时，你会发现95%的家庭矛盾都已经没有了。”

她说：“我在找人陪我去拣石头，我是这么想的，谁跟我去，我跟谁平分利润，你觉得如何？”

我说：“这些事，你自己决定，反正我是很看好这个事的，我拿回来这么多石头，就剩那一块了，因为那是我留着自己玩的。”

把晴美女送下，回家，一路狂奔，为了方便，我直接抄近路，走的土路，皮卡一蹦一蹦的，真过瘾。

到了村口，遇到了我娘、我媳妇、我儿子。

儿子在喊：“爸爸，我想你了，我给你唱首《中国龙》，我的手枪呢？”

我跳下皮卡，把手枪给找出来，是军嫂晓燕给买的。

儿子扑到我怀里，我问：“坐车不？”

媳妇抱着儿子，上车了。

回到家，我爹、我娘忙着给我做饭.....

我把牛哥和杨文剑给准备的礼物一一拿出来，做了个粗略介绍，然后就回家写文章了，儿子刚才回家，一推门，就喊：“爸爸，我回来了！”

就写这么多，我去陪儿子去！

—

2013-08-06：贪婪、虚荣、自私，人之本性也！

8月6日，晴，老家

在家的日子，生活特别简单，除了吃，就是睡，过着猪一般的幸福生活。

昨晚，10点就上床了。

因为，农村的10点，是真正意义上的深夜。

你不自觉的，就想睡觉！

儿子长大了，懂的越来越多了，在床上蹦来蹦去，非要玩游戏，晚上睡觉，还要抱着手枪，就是军嫂晓燕给买的那把。

虚荣、炫耀，是人性之根本。

从小孩子身上，就能看出来，昨晚8点多了，儿子非要拉着我娘去街上，因为那里有很多乘凉的老人，儿子的意思就是去炫耀一下自己的枪，看看我多牛B呀，我爸给买的.....

最近，大家都在讨论一个观点：人至低则无敌。

我就在想，人活着，不都是追求简单吗？不是追求本性吗？本性就是喜欢被人认可，为什么非要去低调呢？为什么不把自己的气场展现出来呢？为什么非要去伪装呢？

明明很牛B，别人夸你的时候。

你总是谦虚的说：“哪里，哪里，我一点都不牛！”

既然是霸气，就应该外露，何必遮遮掩掩，是金子就一定会发光？

未必！

我们办公室里的三个人，都参加了今年的拉萨行，我、杨文剑、晴美女，我们彼此都不是雇佣关系，也不是合作关系，就是朋友关系，共用一个办公室，我怕孤单嘛，入夏的时候，有个上海的网友，送了我们两台空调，他也想过来办公，不过还没来，是杨文剑的粉丝，不知道什么时候来。

牛哥是我们办公室里的常客，我们两家办公室挨着，平时一起吃饭，一起吹牛，他那边没啥事的时候，他就过来帮我们泡茶，因为这玩意，我们都不专业，不过我们办公室里好茶特别多，毕竟杨文剑是卖茶叶的，办公室里堆满了茶叶。

最贵的，66元！

有人喜欢喝我们这里的熟普洱，说出价格来，你就不喝了，批发价6元！

我们几个，都很敬佩牛哥，为什么呢？

因为，无论你提出什么疑惑，他总是能够给你剖析的特别明朗，而且说到点子上，我零距离跟随牛哥1年，几乎天天泡在一起，我都没完全领悟牛哥的精髓思想。

他对家庭经营、夫妻关系、孩子教育、投资理财、公司经营、人生定位，都有独特的体系，他不仅仅是我们三个的导师，整个济南朋友圈子，基本上都是围绕着牛哥的，特别是做房产的那圈朋友，不管是买房还是卖房，都会来咨询牛哥，包括资本运作之类的。

牛哥给人的感觉是什么？

知无不言，你想知道什么，他会很系统的帮你分析出来，而且是用最简单的语言去分析，不会去旁征博引，甚至会引用一些俗段子来做比喻，便于你理解。

晴美女为什么来济南？

是想给杨文剑做助理？是想让我推她？是想给蝉禅做助理？是想学习如何创业？

都不是，我们一起去云南，回来的时候，晴美女跟牛哥聊了很久，她觉得只要靠近牛哥，就能改变自己的人生轨迹，于是她就来了.....

这是真人真事，可以找晴美女求证！

我就是典型的例子。

今年拉萨之行，高手很多，通过事业、车子、房子，就可以对比出来，全面超越去年，但是今年的旅行，缺少碰撞，缺少沟通，特别是缺少大哥大，缺少一个值得众人追随的老大哥。

为什么？

就是那句话害的：人至低则无敌！

于是，大家开始装深沉、装低调，谁也不出招，大家生怕出错了招挨批判，久而久之，大家都学会了隐藏自我，包括我，其实我也是蛮有才华的，最终也变成了草包一坨！

昨天，在路上，晴美女问我：“为什么这次旅行，没出现牛哥那样的人？”

我说：“有是有，还没放开，佛说家常事，什么时候不说之乎者也的时候，就是真正交心的时候。”

每个人都是有个性的，你是什么样的人，就表现出来你的本性，这没啥！

不要怕被骂，自私又如何？

自私就跟虚荣一样，是人之本性，是人就有，谁也别嘲笑谁，只是有的人学会了无私，目的就是为了满足更大的自私，转了个弯而已。

性格，没有好与坏，对于每个人而言，性格所映射的一切行为，都是让自己处于最舒服的姿势，否则他不会这么干.....

例如，有的人喜欢嘲笑人，为什么喜欢嘲笑？因为可以获取内心满足感，那就去嘲笑，无所谓，反正别人也在嘲笑你！

顺应人性，活出自我。

在这个世界上，有才华的人很多，但是能够表达出来的人很少，最终把一身武艺都带到了坟墓里，没了传承，我跟牛哥也说过这个观点：你懂这么多，应该整理出书，推广出去，不是说你虚荣，而是你在帮助更多的人，也是在传承你的精神，中国人讲究内敛，害了无数人！

去年的拉萨队友，跟我玩的比较密切的有：牛哥、帮主、老胡、于涛。

于涛就是去年的导演，他从小就是学美术的，后来学摄影，再后来改行做导演，山东形象宣传片、广西形象宣传片、孔子形象宣传片都是他拍摄的，还获得过这个行业最牛的奖项.....

我媳妇来济南，就是找于导学摄影。

今年，我们拉萨出发前一天，新老拉萨队友有个聚餐，我坐于导的车前往。

我问：“你如此精通摄影，为什么不办个摄影班呢？”

他说：“不知道咋办呀！”

我说：“你看看我媳妇她参加的那个摄影班，完全就是网络培训，每周布置一份作业，然后老师集中点评，老师是通过微博进行招生的，一期就能招几十人，学费3000多，而且课程是层层递进的，你学了初级班，你就想报中级班，还想报人像班，还是想报风景班……”

他问：“这个市场大吗？”

我说：“太大了，现在玩摄影的人太多了，你想想就是了，他们花3万元买个相机，还在乎几千元的学费吗？但是我觉得现在多数摄影班都走歪了，他们都忙于追求技术了，其实懂的什么是美，才是摄影的根本，相反，只要懂了什么是美，哪怕是用手机拍摄出来，照样是美图！”

他说：“是的，我尝试一下？”

我说：“你试一下吧，到时我帮你招生，能不能招到，都要去试一把，试过了，哪怕失败了，也是成功的，至少体验过了。”

这就是我的观点，你是有才华的，就应该展示出来，你是开车牛人，要么出书，要么接受采访，要么写游记，不要把技术烂到肚子里，你是在帮助更多的人，而不是你自己认为的虚荣之类的……

贪图名利，也是人之本性，为什么非违背内心说自己淡泊名利呢？

那都是上坟烧报纸——忽悠鬼的！

我们圈内，还有个大哥，一年来，他也折腾了不少项目，也搞旅行，也搞策划，也写日记，也搞写作班……

但是，多已失败！

牛哥说：“我就很纳闷，他为什么不找你呢？我觉得做网络，一定要贴近你，因为你掌握了活水资源，总是想独立门户，太难！”

克亚老师，也在搞写作培训班，不过他搞的是作家培训班，有几个朋友也在里面学习，现在还在学习初级知识，再过几年，就会出招……

我心想，克亚老师肯定是被人忽悠了，为什么呢？

因为克亚一直都认为作家是不可培养的，最初提出这个想法的人，是我，当初我们一起去可可西里，我问克亚：“我办个写作培训班如何？我是有图有真相，最有发言权了。”

克亚说：“写作，是不可培训的。”

就如同把木匠培养成画家，不是一个体系的，太难……



写作，不是靠技巧，而是靠推手，晴美女我就推过她一次，当天空间访问量就过万了，以后就再也没推广过她，她就是偶尔去我日记回复一下，或者靠其它朋友分享一下，慢慢的也积累起来了人气，她现在每天很稳定1000多的访问量。

1000，是不是很业余？

不业余，我写了3年，每天才300人次，对于入门级选手而言，1000已经是天文数字了，你可以去扒一扒明星们的博客，90%的访问量，都达不到1000人/天。

当有N多人等着阅读时，你自然就学会了写作。

有人认为我在炒她，你想多了，我炒她干嘛？我写身边人是常态，谁在我身边，我写谁，这是我一贯的作风，所以被我写也很简单，到我们办公室喝茶吹牛，自然就成了日记中的主角.....

就如同军嫂晓燕走的时候说的那句话：“我来参加这次旅行，就是想从日记外走到日记内，从一个阅读者变成一个亲历者！”

我的观点很简单：学会相信别人，学会借力。

来子姐，昨晚给我留言，说是有事找我。

我邪恶了，我心想：来子姐赞助了晴美女3万元去拉萨，不会是让我推她吧？推她什么呢？基金会？融资？募捐？项目？

今天，来子姐又找到我，她问：“我能不能入股酒店？”

我说：“这个事，我管不了，也说了不算，你有多大资金量？”

她说：“现在有50，马上100。”

我说：“量太小，投资不是小事，我不能给你答复，你要是真想参与，你找晴美女，然后通过她牵线，再认识牛哥，你和牛哥电话交流，再进行实地考察，包括资质、风险系数之类的，投资是个很谨慎的事，成了，不一定感激我，败了，一定骂我，对不？但是无论成败，都与我没一毛钱的利益关系，让我承担这么大的风险，我不干。”

她说：“投资领域的游戏规则，我懂，赔了，我认，赚了，我分，牛哥知道我不？”

我说：“肯定知道，你赞助晴美女这个事，天下谁人不知？”

聊完以后，我给牛哥在QQ上留言：“来子姐，想入股。”

牛哥在线，他说：“我已经知道了，等房子合同拿下，再谈这些，初步预算了一下，大约需要1100万。”

我说：“给孩子办完护照，我就回去。”

每个人，都有自己的终极的经济状态，牛哥的理想，就是有个独栋大楼，这一生就OK了，再也不奋斗了，吃房租就行了，要么就开个连锁酒店……

牛哥说：“为什么我进军了房产领域呢？当时我们去天津上课，有个大姐听课不认真，一直在那里算帐，我就问她在忙什么？她说在忙着算房租，她有很多套房子，以房租为事业，这个事对我触动特别大，我心想如果有12套房子，每个月就可以收一次房租，于是我把12套房子作为自己的目标，后来我想如果有52套房子，每周就可以收一次房租。”

我问：“房子不是才70年产权吗？”

牛哥说：“你放心好了，产权肯定是长期的，70年就是个噱头而已，国家在青岛试点过20年的产权房，后来记者专门去调查过，产权到期后，该是谁的，还是谁的。”

我问：“我不在家的时候，有没有我的网友来找你的？”

牛哥说：“也有一些。”

我问：“聊的如何？”

牛哥说：“有时，咱是很想给别人创造价值，但是对方不知道想要什么，咱就无法帮助对方了，例如林正来济南，他就是来咨询买房子的，咱帮他能省个十多万，这样可以产生直接价值，彼此都很开心，咱也有成就感。上次卖珊瑚那个家伙又过来了，他把自己的问题罗列了一张纸，我挨着——给予分析，咱分析的不一定对，但是至少给了更多选择空间。一定不要做别人的决策者，而是要给别人多一些建议，多一些选择，让他们自己做决策者，另外一点，不要试图把自己的观点强加给对方，而是要做一个唤醒者，关键时刻做个提醒，看到我写的那段话了没？就是写给你们几个看的。”

现在，我和牛哥聊天，基本不聊正事了，毕竟天天聊，彼此越来越熟悉了。

在家，没事干，就是玩嘛。

玩啥？

媳妇让我带着她和儿子去城里办护照，她约了朋友，要带着孩子一起出国玩。

顺便带着儿子去吃汉堡。

去了出入境大厅，被告之，必须携带医学出生证明.....

吃过肯德基，就回家了，开皮卡，太累人，我躺在床上就睡着了，下午1点半，又进城了，这次又被拒绝了，理由是户口本索引页里，没有我儿子。

又回来了！

媳妇在那里发脾气，被我把嘴给捂上了，何必呢？越发脾气，人家越生气，越刁难你，而且显的自己没素质，给孩子也留下不好的印象，我倒觉得这些事无所谓，慢慢来就是了，当初我和牛哥办理《食品流通许可证》，我们走的后门，还跑了8趟.....

恰好，前几天看到美国网友发的中美交罚款的差别，中国的政务系统肯定要改革，最终都会在网上完成的！

下午，我去改户口本，很客气，服务也挺好，咱对人家客气，人家就对咱客气，当初我落户口很麻烦，我买了一些水果送去，就不麻烦了。

咱总是希望别人对咱笑脸相迎，太难了，毕竟她也委屈，每天被人问来问去，全是一些SB问题，是你，你不烦吗？

头发太长了，可以扎小辫子了，我去理发店，把一头乌黑的、飘逸的秀发剪了，从此不能再在风中浪漫了，风也不能再肆意抚摩我的秀发了，哈！

开皮卡，带着老婆孩子，可累了，一颠，媳妇就生气。

我自己，无所谓，直接从土路杀回家，泥泞的路上，猛踩油门，过瘾，过去我特别讨厌这个皮卡，放在济南很少开，现在越来越喜欢了，感觉无所不能，特别适合农村土路，有男人味了。

明天，继续去给孩子办护照，不知道又有啥波折.....

我原以为，我可以一直生活在农村，有别野的生活，最近听到了一个坏消息，我们村要整体搬迁了，要住楼房了，众人很开心，终于可以住楼了。

对于我们而言，是悲剧，我和父母的房子，都是新盖的，看来也要被推了，不过咱不当钉子户，农村也不赔钱，无所谓了，实在不行，带着父母一起进城了，以后想当个农民，都太难了，因为农民都住楼了。

这一切，都是土地集约化的开始，农村人当城里人了，城里人开始悄悄进军农业了！

## 2013-08-07：这篇日记，真长！

8月7日，晴，老家

农村的清晨，总是那么有趣，鸡叫、鸟叫、小贩叫.....

而且不同的商贩，有不同的吆喝声，是几百年来传承下来的，不能乱喊乱叫，这是有规矩的！

早上5点半，我就起床了。

开上车，直奔雪山，想去看雪山，锻炼身体，路上行人稀少，一路狂奔，从我家到雪山，大约15公里，不到半小时。

山下、山上，都没人。

我停下车，带着手机，拿瓶水，就上山了，这个山属于日照，是方圆20公里比较大的山了，上面还有老母庙，据说很灵验，山上有几户养鸡的，就在路两边，拴着几条狗，仿佛不让人上山。

上次，我跟养鸡的农户聊过。

我问：“一年租金多少钱？”

他说：“300元！”

我问：“喂饲料不？”

他说：“不喂，鸡不长！”

山下是个饭店，这些鸡可能多数都让饭店里的人食用了，表面的跑山鸡，其实就是饲料鸡，只是把圈养改为了散养而已。

上次，在山上遇到一个放羊的老头。

他跟我讲：“要想买真正散养的鸡，就去村里找那些真正散养的鸡，不喂饲料，偶尔喂点玉米、麦子。”

他说的，我很理解，因为我们家就散养鸡，散养在大街上，偶尔想起来给抓把粮食，平时基本不管，我们家门口有棵梧桐树，晚上鸡就在那里过夜，每当傍晚时，这些鸡就一层一层的飞到最上面，成为一景，以前我还晒过照片。

很多城市来的朋友，觉得很希奇，鸡竟然能飞那么高？

其实，鸡飞的并不高，靠的是一层一层的飞上去，目的是躲避黄鼠狼的追杀！

山上，就我自己，山上还有一些坟头，我竟然有些怕怕，妈的，千万别蹦出过狐狸仙啥的，万一对我使什么女色，我可真从了.....

自己爬山，也蛮有意思的，听着音乐，一点都不累。

去拉萨的时候，电台里总有人喊着要唱歌，让我们点，我就调侃一句：那就唱首《爱情买卖》吧！

《爱情买卖》是山寨手机最喜欢的铃声。

还有人真往里钻，谁呀？

军嫂晓燕，她真给我们唱了一首《爱情买卖》。

后来，我告诉了她：“以后别唱这个歌了，是调侃吊丝的，这是吊丝队歌。”

昨晚，吃饭时，我爹批评我了，嫌我总是雷声大、雨点小，很多事都没有落实到实处，又给我罗列了一圈，谁家要生二胎了，谁家买房子了，谁家.....

我的理想生活是什么？

包座山，或者搞个农业庄园，在里面盖上几套房子，过着简单的、平静的生活，偶尔开着皮卡巡视一下，多爽呀？

我就是农村出来的，就是对土地有情结。

但是，为什么很多事没落实到实处？首先是我自己不擅长跟别人打交道，不知道应该找谁去承包，如果牛哥在这里，这些事他肯定早就给跑明白了，但是我不是牛哥，我只擅长想象，用军嫂晓燕的话，就是董哥擅长YY。

村里，正在计划整体搬迁。

很难想象，当老百姓住上楼房，是否习惯.....

拖拉机放在哪里？粮食放在哪里？原本那么大的院子，如今全家蜗居在100平的小房子里，是不是觉得很难受？

老百姓，为什么乐意住楼房？

首先，没住过，感觉楼房是城里人的享受，这次终于可以体验体验了。

其次，自己的破房子，可以换新房子，何乐而不为呢？

这些钱是从哪里来的呢？

宅基地转化为耕地，国家是有补贴的，力度还是蛮大的，小道消息说每亩接近20万，这些钱用于赔偿旧房拆迁和建设小区足够了，还有富余。

我们村，要搬到外村去。

有些趋势，咱是改变不了的，只能去顺应.....

没了平房，父母生活肯定很不方便，干脆，咱做个地主吧，自己给盖，盖到自己的庄园里，行不？

昨天，有朋友联系我，他说：“千万别搬，老人住楼房，根本不适应，最终还是会找地方盖平房的，我们这里早就推行了好几年了，基本荒废了。”

在拉萨的时候，军嫂晓燕问我：“你们圈子的共性是什么？”

我说：“好色？！”

她笑了。

我说：“好色是所有人的共性，我觉得我们圈子里最大的共性是孝顺，蝉禅、牛哥、帮主都是典型代表，把亲人照顾的特别好，其实我也蛮孝顺的。”

坐在山顶，想了很多。

现在的人，很难有属于自己的空间、时间，从而无法静心去思考，我觉得每个人都是转世灵童的。

我是我爹的延续，我儿子是我的延续。

也就是说，我是有三个角色的：我爹、我、我儿。

这三个角色，其实是一体的。

如果我有钱了，应该先让我爹享受，因为我还有机会，我儿子更有机会，把我爹伺候好，让他去最大化的体验这个世界，那么他走了，也是满足的。

这一点，要像牛哥学习，遇到好房子，他就给父母买上一套.....

每次买了，父母都不去住，结果都赚钱了，又卖了！

这次，在翡翠清河，他又买了一套，给父母的，在我楼下，他的观点就是一定要让父母住上新房子。

我没牛哥那么多钱，我是帮父母盖的新房子，我父母盖了新房以后，我们村N多人跟着翻盖了新房，因为大家都活明白了，要钱干嘛？不就是享受生活的嘛，连房子都那么破烂，咋可能有好心情呢？

如果父母经常吵架，建议给父母换套房子，吵不吵架，与房子有直接的关系，这不是风水问题，而是心态，如果房子特别宽敞明朗，人的心情是很好的，房子特别压抑，特别狭窄，看到对方就烦，自然就吵架了，这是真事。

我有两个姐姐，一旦父母年龄大了，肯定要跟随我。

所以，在买房子的时候，我一直都有个想法，买个对门，既有彼此生活空间，又能相互照应，孩子放学回来，可以直接去爷爷奶奶家，老人就喜欢看到孩子.....

这些事，弄的我特别焦虑，因为这是一个很现实、很迫切的问题。

当然，我也可以不管他们，让他们在农村慢慢的老去，等有病的时候，我再回来，照顾一段时间，入土为安了，这是农村老人普遍的下场的，那些混的比较好的儿女，平时是几乎见不到的，除非是在下葬的时候。

为什么说，一定要赚钱？

因为，男人肩上责任太大，至于说在孩子教育身上投入多少钱和精力，我还真没当回事，因为孩子没你想象的那么费劲，只要你做好了榜样，哪怕不读书，他照样是个人才，相反，你是个蠢货，你就是把他送到最好的学校，照样是笨蛋一枚。

孙老师就是教书的，他跟我们讲过：“越是好学校，老师越势利，最多管1/2的学生，剩余的就放羊了！”

下了山，快8点了，我跑到镇上，想看看有没有油条，买点给孩子吃.....

没有了！

回到家，老婆孩子都起床了。

打开电脑，看看QQ留言，老大哥给我留言，他说：“在天涯上有个连载《一个房地产超大盘操盘手的自白》，值得一看，本想在你旅行时给你推荐，怕打扰你。”

我问：“什么结论？”

他说：“真正内行人写的，我的建议是抓紧拿地，只要条件允许，就上。”

我说：“知道了。”

老大哥，体制内人，是我朋友里面，官职最高的一个，两袖清风，经常有人说科长以上拉出去枪毙，一个都不冤枉。

对不起，他不行，真冤枉他了.....

我带着晴美女和杨文剑去拜访过这位老大哥，晴美女说：“原来这个世界上，真的还有如此正直的人！”

这篇文章，我很认真的看了一上午，收获特别大，我第一时间分享给了牛哥。

他的几点观点，我很认同：

第一、拥堵肯定不属于城市的常态，有拥堵就必须有疏通，最终人们会慢慢醒悟，去寻找轻松的空间，我就是个例子，我自认为自己属于跑的比较前卫的，所以我喜欢生活在农村，鸟语花香。

第二、城镇化建设，是为了缓解大都市的压力，现在都是一窝蜂朝大城市涌去，最终会慢慢回归到地域的城镇，例如城际快轨修建后，我家到济南才40分钟，到青岛也是40分钟，你说我住在农村和住在济南有什么区别？文中举例就是东莞的几个乡镇，每个乡镇都有特色，而且有动车。

第三、小中国时代到来了，过去感觉住在上海真好，住在北京真好，我觉得住在哪里重要吗？因为中国本来就很小，未来会出现候鸟式生活，冬天在海南，夏天在西宁，春天在浙江，秋天在新疆，让自己一直处于最舒服的生活模式，你仔细想想，你为什么生活在大城市？

很少有人能给出答案！

一旦想明白了，就会逃离.....

房价是涨还是跌，作者做了判断，他认为明年会出现拐点，这个我觉得过于武断了。



牛哥说：“房价是涨还是跌，很难看透，但是时间越推后，银行抗跌能力越强，因为你还款的比例越来越高，那么市场就真敢跌了，不过不可复制地段的房子，是必然涨的，例如干佛山脚下的房子，可以随意盖、随意复制的房子，最终就是泡沫了，例如郑州、西安，四周都可以扩张！”

昨晚，我爹说：“你买这些车有啥用？浪费钱，买房子多好呀。”

我心想，我买了房子，不去住，租出去，等于给别人买的，我买了车，至少自己爽了，自己知道了，自己体验了，等我到了50岁，有钱了，再买辆皮卡，我还能开着去田野里撒欢吗？那不是神经病嘛，对不？！

但是，这些话，我不敢说，也不能反驳，我只能接受，总有人说买车是消费，买房是投资，我就很纳闷，你光投资，准备把收益带到坟墓？

上午，带着儿子再次去办护照了。

这次，比较顺利，就是拍照时，儿子不配合，要么他就在那里格格笑，要么他就咬着嘴唇，最终拍到了一张可以做证件照的，不过看起来要哭的样子.....

是媳妇总是催着我来帮儿子办护照的，貌似她想跟朋友带着孩子们出去玩，具体去哪不知道，反正说好了，只让我赞助费用就行了。

我说：“没问题，别带着我就行！”

孩子不到3岁，略微有点小，整体而言，我儿子还是蛮乖的，很少闹腾，一个人也能轻松带的了，我是鼓励孩子多出去走走的，其实3岁以下的旅行，是不会留下记忆的，至于说大脑深层记忆，那都是忽悠人的。

为什么我突然如此开明呢？

我们去泰国的时候，我们团队里有三个妈妈，她们的孩子有5岁的，有6岁的，有7岁的，都是小女孩，她们三个人的自信程度，远高于同龄人，这就是在培养白富美，以后无论她们走到哪里，都不会轻易被男人骗走.....

我儿子就比较自闭，家里来个客人，他不敢说话，害羞。

带他去了趟济南，现在完全变了，纵然是去办理护照，他也有说有笑了，不像过去那么拘束了，有点城里小孩的味道了，过去完全就是土包子，一看就是农村娃。

我觉得，既要有农村娃的野性、自然、健壮、活力，也要有城里孩子的自信、大方、博学！

大家有想给孩子办护照的，可以带着孩子去办个，需要携带：医学出生证明、父母身份证和户口本、孩子户口本、父母双方必须到场。

现在的护照，必须采集指纹，小孩的指纹很难采集，可以写个不采集指纹的申请，例如孩子母亲不允许采集.....

去了拉萨，才知道国内没有远的地方，出了国，才知道世界没有远的地方，这是打破父母、孩子内心界限最直接的方式，拉萨回来时，我采访过我们队友，我问他有没有类似感受？

他们回答，有！

因为，在去拉萨以前，他们感觉拉萨好远呀。

其实很近，坐飞机，一会就到了，坐火车也很快，从徐州出发2天就到了，而且很便宜，软卧都不到2000元，睡上两觉就到了。

孩子的内心打开了，他的视野高度就打开了.....

而且，如果有孩子2~4岁的，也可以跟我媳妇保持联系，跟他们一起出去玩，蛮有意思的，我们在各地都有亲友团，不会让你有陌生感的。

昨天，媳妇让我帮着推广一下手机壳。

我说：“不给推。”

她问：“那为什么给别人推？”

我说：“给别人推，可以成就别人，顺便成就咱自己，给你推，最直接的是赚不到钱，而且让人觉得咱太自私，你的一个利润才40元，卖100个才4000元，赚这4000元有啥意思？”

她说：“你推我一把吧！”

我说：“好吧！”

发了个说说，挺有意思，里面有张图竟然是盗的一家天猫店的，天猫店的老板娘恰好也看到了，她说：“董哥，嫂子那张图，是盗的我们家的，你让嫂子以后卖我们家的货吧，我们帮着发，也方便，也省心。”

避嫌！

办完了护照，去给儿子又买了个汉堡，然后去看了两处房子，答应给我爹买房子，一直没办成，每次都是看一圈，没遇到合适的，就放弃了，也没太当回事，我爹倒是记到心里去了.....

我穿个大裤衩，开个破皮卡，进了售楼处，我问：“有没有一楼的房子，带院的，现房？”

售楼小姐看了我一眼，说：“没有！”

我就走了，又换了一家，有一楼，但是门口对着楼梯，是楼王，接近150平，我问多少钱？

她说：“50万左右。”

我问：“付全款优惠多少？”

她说：“不优惠！”

我说：“我再转转吧，主要是不带院子，我想要个带院子的，面积小一点也无妨。”

回家的路上，我想了想，还是委托4S店的美女经理帮我找吧，她比较专业，杨文剑的老相好，俺的苹果5，就是他们俩送的。

回到家，我在说说上出了一道题：“做个民意调查，您是新人，刚出道，没人气，《齐鲁晚报》负责免费推广您，每个月能帮您赚10万元的纯利润，请问，您愿意分给《齐鲁晚报》多少钱？不需要说客套话，说出真实想法即可，纯属娱乐！”

答案，五花八门。

但是，基本没有我满意的答案。

我说说为什么.....

这其实就是一个心理测试题，当你真正拿到手里10万元时，能够做到分5万元的，已经是极品了，举个例子，我经常帮人推广一些业务，分成比例一般是5比5，最初谈的时候，都很满意，事后都不满意，为什么呢？

例如，搞培训的。

每人收10万元，要分给我5万元，他会这么想：“是我讲的，是策划的，还有会务费，我如此辛苦，竟然被懂懂分走了5万元？TMD太黑了！”

偶尔，也会有人拍着胸脯说：“我赚了钱，分你一半。”

类似的承诺，我基本都不信，今年也信过一次，事实证明我被放了鸽子.....

所以，这些回复者，多数都不具备被推广的可能，因为只是信口开河，没有亲身体验过，也违背了做事的规矩。

什么规矩？

这就如同，假如领导把我提拔成了科长，我愿意分一半工资给领导，如果我跟领导这么谈，我永远都不会得到提拔，对不？

上过班的朋友，应该都知道答案。

但是，反过来做，就很容易了，假如我当上科长，一年可以赚20万，那么我先拿出10万，送给领导，领导就明白了，就把我提拔成了科长。

这个顺序，颠倒了，你付出的是相同的钱，但是因为顺序不同，结果不同，是先付出还是后付出，这是很重要的。

所以，当大家真的想跟一个人合作的时候，一定要把未来的利益提前分成，你不用担心你得不到，你一定会得到的，想通了这一点的人，才是高手.....

所以，高手少之又少！

有个小姑娘，就特别厉害，她去济南找过我，我问她找我什么事？

她说：“没事，就是认识一下。”

她专门从香港给我买来一副球拍，我算了一下她给我的这些装备，1万多块钱.....

恰好，当天蝉禅喊我聊点私事，去吃济南最贵的老黑烧烤，我顺便喊上了她。

拿了人家的手短，总是想还人家人情呀。

所以，我总是催着她，问她有什么需要我帮着推广的？

她一直都没有需求。

我觉得，她长的特别可爱，跟洋娃娃似的，昨天给我发了个信息，她是做童车的，专门给世界名牌做代工，她手里有200辆极品童车，欧洲大品牌，市场价900元，她400元就可以零售，问我可不可以帮她广告一下？

有这样的好事，我肯定求之不得，抓紧还她人情。

我觉得是这样的，家里有小孩的，需要童车的，可以找她买辆，有童装、童车销售资源的，可以跟她洽谈批发业务，其他人不要打扰她了。

她的QQ：1310642908

当然，我不是鼓励大家给我送礼之类的，我现在不接推广单，而且自我膨胀的厉害，一开价，就是狮子大开口，还是少跟我打交道比较好。

我是想做个纯粹的、简单的分享者。

我推广了很多，真是为了钱吗？

并非如此，真是单纯为了钱，我自己搞个所谓的噱头，忽悠一把，就够我吃好几年的，更多是人情债，人家找到我了，没有拒绝的理由。

你仔细想想，很多东西，都是很有意思的，归根到底，就是人性，学会接纳，而不是拒绝和逃避。

昨天，很单纯的朋友问了我一个问题：“男人，真的没有不出轨的吗？”

我说：“多的很，我们村多数都没出过轨，你别听他们瞎说！”

好了，就写这么多，我去散步去了，陪一群老头.....

-

2013-08-08：平平淡淡，不是真！

8月8日，晴，老家

几乎，每天都有人冒充懂懂，群发邮件，又是搞教程，又是卖软件，搞的跟个创业大神似的。

我很好奇，能骗到钱不？

如果能骗到，下次喊上我，我也穷的要命，咱一起骗，何必偷偷摸摸，对不？

我骂你，没用，你该干还是干，我打你，没用，够不着，我也不敢，所以我只能委琐的躲在这里小心翼翼的说两句，我教育你如何为人处事，我没资格.....

只能提醒众人，小心上当。

不过终究有人会上当的，然后把责任推卸到我头上，我默默的背负着这些骂名。

不过呢，别人误解我，那是别人的事，因此而错失了更多的机会，那是双方没缘分，我还是建议提高甄别力，买到假苹果，不能总是抱怨乔布斯。

摊子大了，什么事都能遇上.....

这都是小把戏，骗不了几个人，因为现在相信邮件营销的人越来越少，当初提出这个概念的人是刘克亚，他提出要收集客户数据库，然后通过邮件进行群发，现在连刘克亚都很少用这招了，为什么呢？

因为，邮箱是个鸡肋了。

如今，刘克亚也在玩QQ空间！

如果有一天，有人加你QQ，在申请里写着“懂懂介绍”或“懂懂朋友”，您可以直接把他拉黑，真是我介绍的，肯定不会这么写，真是我朋友，更不会打着我的旗号.....

这次去拉萨，有个队伍跟我们一路同行，是石家庄的。

最初，概念很好，就是追随智旅会，智旅会走什么线路，他走什么线路，路上相互好能有个照应，他们全程复制了智旅会，包括招生模式、旅行用车、车贴样式等等。

但是，这个组织者，有点过分了。

过分在哪里了呢？

搞的自己跟苍蝇似的，到处发广告，而且打着众人的旗号，基于这点，我把他拉黑名单了，辛炜来济南玩，问我认识这个人不？

我说不认识。

辛炜说：“这哥们，把咱这个圈子里的人，都拉到他群上了，搞的跟你很熟似的。”

最初，追随智旅会这个概念，是我提出的，因为很多人想搞旅行，也想借此赚点钱，但是没有经验，没有策划，我就给出了建议，那为什么不跟在智旅会后面呢？省了策划，平时不要打扰别人，如果遇到了困难，相互可以帮忙，还能建立深厚的感情，对不？

我们车队刚过陕西，他们车队就跟过来了.....

我觉得这种事，一定要提前沟通，至少要跟领队打好招呼，协同作战，这是好事。去年，我们车队里就加入了聊城的车队，我们还分手台给他们，确保通讯畅通，晚上住同一家酒店，特别好，出来玩，都希望多交几个朋友，没人会拒绝你。

但是会拒绝偷偷摸摸！

进了西安，过红绿灯的时候，石家庄的车队被冲散了，从此没再跟上。

在拉萨时，石家庄的这个领队，带着几个队友去见过杨文剑，拿人家的手短嘛，他们队友里有个哥们，就是给我们办公室买了一台冰箱那哥们，杨文剑觉得亏欠，就去聊了聊。

原本是一件很好的事，演砸了。

假如，马云他们组队走318，那么我就开个皮卡跟在后面，皮卡上有充足的物资，平时我也不打扰他们，当大家都堵在通麦天险时，没吃的，没喝的，我主动分享给他们，不管里面的大佬是谁，都会很热情的招呼我，否则我就饿着他。

那晚，我们堵在通麦天险，悬崖峭壁下，就是湍急的雅鲁藏布江，晚上站在路边撒尿，生怕掉下去，当然您也不用说什么文明不文明，那都是你想象出来的玩意，当你真正走出去的时候，人类就越来越简单了，撒尿不就是站在路边撒吗？哪有什么厕所？！最初女生还装一装，后来用伞一挡，也就撒了，特定的环境下，人

们会有特定的行为，慢慢就懂了.....

那晚的月亮特别圆，特别美，特别是树边的萤火虫，到处都是。

军嫂晓燕在回忆自己的拉萨行时，她觉得那晚看月亮，是最美的回忆之一，太美了！

追随，有两大技巧：第一、不要成为苍蝇。第二、给别人加分。

智旅会的安全保障，我认为是一流的，特别是安全驾驶这一块，严格程度堪比驾照考试，转向灯、喇叭、压线.....

很多人，自认为很牛，到了智旅会，一坐到驾驶座上，在电台里被人训来训去，才知道自己有多业余，并非你驾龄长，你就牛，并非你开过多少公里，你就厉害，这是两码事，我们要求的不仅仅是经验，更重要的是遵守规矩，懂的团队配合。

这次旅行，对于所有摸过车的队友而言，都是一次成长，因为平时不会有人对你这么苛刻。

所有人都必须扎安全带，无论第几排。

那天，杨文剑跟我讲：“导演不扎！”

我说：“理由是什么？”

杨文剑说：“我让他扎，他就反问我，你难道对自己的技术不自信吗？”

我说：“这不是自信不自信的问题，而是概率问题，如果他来2号车，必须扎，不扎我不让坐。”

后来，我也食言了，他还真来坐过2号车，杨文剑让他扎，他还是没扎。

最终，我也没说话，毕竟这样的事，影响友情，我说了，话就重了，回到济南后，杨文剑做导演的司机，我就更没资格说了。

扎安全带，是一种基本常识。

有很多人认为，我扎上安全带，是对司机不信任。

错了，你不扎安全带，是对司机不负责，全车都活着，就你自己挂了，你觉得你不是害了司机嘛？！

在青藏线上，我们遇到了一辆途观，全车都挂了，挡风玻璃破了两大洞，一看就是没扎安全带，人飞出去了.....



安全，容不得半点马虎。

1号车主驾、3号车主驾，都是20年以上的老司机，论资排辈，咱没资格说，但是涉及到安全，那么咱就会谈到车队的规矩，例如山区转弯必须按喇叭，在城市里待久的人，已经忘记了喇叭是咋按的，还有就是喜欢骑线开车，认为在路中间更安全，这也是错误的，到了青藏高原，你要想全身而退，就是一句话：严格遵守交通规则，每个细节都要做到极致。

车队，晚上行车，灯光也有很多讲究，1号车是可以开远光的，2、3号车是不能开远光的，当对面有车来时，必须主动先切换为近光灯。

在318国道，超车是大事，有时必须超，但是路况复杂，这就需要团队配合。

1号车过去以后，立刻播报路况，告诉2号车是否具备超车条件，如果具备，立刻超，当2号车超过以后，再播报给3号车，同样的道理，当有车辆超过我们时，3号车先播报，依次播报给1号车.....

团队配合特别重要，很多路段都是单向放行，有时3号车离我们比较远，因为导演在3号车上，他要拍摄很多镜头，如果我顺利通过了单向路段，那么对面车辆就开始放行了，这时我们的策略就是把车子缓慢前进，同时呼叫3号，我把车子恰好给堵在放行口，等3号跟上，大家一起走。

这些细节，大家可以多去揣摩一下，然后应用到自驾旅行当中去，很多车队都是由着性子去开，没有规矩，出事的概率大大提升，就如同跟我们同行的宝马车队，他们觉得自己车子好、技术好，那天在通麦天险，出事的就是他们，大家帮忙救援，虽然车子没掉下去，也已经是遍体鳞伤了。

靠侥幸、靠自信，是很难走完这艰难的1万公里，需要的是严谨、严密、协同。

大家有组织长途跋涉自驾的，可以提前找我聊聊天，我是很乐意分享这些经验的，我们不一定是技术最好的，但是安全保障做的不错，我们也积累了大量的经验，路上我们也有小刮蹭，追尾过，还差点迎面撞上大货车。

这些事，我都已经骂过当事人了，因为都是杨文剑干的.....

迎面相撞那次，是超车犹豫了，速度也不够，超车是一个快加速过程，容不得半点犹豫，必须猛加油门，快速结束超车行为，那天杨文剑犹豫了一下，油门力度也不够，等车子转过去的时候，差20厘米，就被大货车给灭了。

军嫂晓燕今天写的日记不错，我也帮着分享了，现在有4000多人阅读了，也蛮不错的，她就写到了这些经历，有个经历挺神奇的，就是那辆诡异的皮卡。

那天，从海拔5300米滑行下来，我们速度特别快，60~80的速度，我很少刹车，一旦刹停，就没机会再启

动了，所以我们电台反复催促1号车，车速越来越快，全程未遇到同向车辆，一口气冲到山下，68公里，最后有个桥，坡度在60度左右，我直接冲上去了，车子都飞起来了，落地时大家松了一口气，终于滑行下来了，等1号车播报这个桥况时，早晚了，因为我们已经飞起来了。

3号车，最轻松了，唱着歌，吃着火锅.....

下来时，他们都问：“你们有没有看到一辆皮卡？同向的？”

我们都说：“没看到，根本没超过车。”

他们说：“一辆皮卡，我们跟了一路，当我们超过时候，发现没人驾驶。”

至于鬼呀、神呀，我觉得更多是玩笑，要么就是看花了眼，还有一种可能，就是从中间某处岔路口出来的车子.....

最近这几天，我一直在农村老家，手也痒痒啊，偶尔我就开着皮卡去田野里转悠一圈，哪里有泥，哪里有水，我就往哪里钻，而且还让我发现了皮卡颠簸的解决办法，四驱模式下不颠。

自娱自乐嘛。

每天吃完饭，我都是围着村子走路，我跟众人的想法不同，我一直都把自己想象成今年已经80岁了，比不上你们年轻人了，所以我要加强锻炼。

大家有没有发现这个现象？

喜欢锻炼的都是老年人，其实他们都后悔年轻的时候没锻炼。

既然咱意识到了，就应该去锻炼，把自己当老年人去看待，目的是活的更持久，质量也更高.....

在家，有个坏处，无所事事，不知道该干点啥，每天除了吃就是睡，要么就是玩游戏，一家三口都处于这个状态。

今天，颓废到了10点。

我说：“我去买羊肉去。”

媳妇说：“去吧，顺便把包裹帮我寄了，给我爸的。”

其实，我是找个理由出去玩车去，我没走公路，从田野里穿过去，去5公里外的羊肉汤馆买羊肉，我是买生的，他们家是卖熟的。

我想买50元的就行，老板给我称了一下，说是130元，问我行不？

我说，行。

正好分给亲戚朋友点，给我姥姥点，我们这里夏天有吃羊肉的传统，说传统也不算，因为我们这里基本不吃肉，吃肉是贵族生活，我们是草包，天天吃素。

平时，我不回家，父母很少吃肉。

顺路去发了个EMS，那个小包裹67元的快递费，工作人员真认真，每个包都捏捏.....

回家了，让我娘把羊肉炖上，嘱咐送给我姥姥一些。

就这样，等着吃饭，吃饱了睡觉。

一觉睡到了5点，起来写文章.....

我在想，大家都说追求平平淡淡，是不是就是追求的这种生活？如果这就叫平平淡淡的生活。

那么，对不起，我觉得这是颓废的生活，没有任何生活追求，也不用上班，也不愁吃穿，活着有啥意思，难道就是等着吃羊肉？

我们村，有几个比较风光的家庭，儿女都出息了，考出去了，应该挺幸福不？这些凤凰男们，都飞出去了。

实际上呢？

过的最凄凉的，就是他们几户，没有儿女在身边，他们想孩子，但是孩子们都在城里成家立业了，不可能长期在这里，要么逢年过节回来一趟，要么等父母的葬礼来一趟。

这就是凤凰男！

今天，发了个说说，凤凰男们很生气，因为触动了他们的内心，你想想，有多少人一年没见过父母了？你以为他们真的能活100岁？

其实，他们随时都可能走了，你再也见不到了。

一个没有照顾好自己父母的人，是没有资格跟员工谈感情，没有资格跟朋友谈友情，没有资格谈鸿鹄伟志，因为你连对你最有恩的人都照顾不好，你编的故事有人信吗？

这一点，我很佩服帮主，他姥爷80多岁了，他带着去坐飞机，去参观他长沙的工厂，平时就让姥爷住在自己家里，我们聚餐的时候，也会把姥爷喊上.....

凤凰男，是最容易出轨的群体，问问嫁给凤凰男的那些孔雀女们，她们最有发言权，这是凤凰男的属性，属于大标签，不一定具体到个例，但是有普遍性。

我也是凤凰男，因为太熟悉这个群体，所以才写了这些话，接受不了，就不接受，我说的又不是真理，我也不是什么公众人物，写写自己的心声罢了。

昨天，流六给我打电话，跟我讲，有个网友，聊城的，很激动，非要见我和蝉禅，还写好了遗书，他说要改变自己家庭的命运。

流六好心，害怕出事，见了一面。

为什么他找到流六呢？

因为，我写过流六姐经常到我们办公室.....

现在，这个哥们又来济南了，流六问我咋办，见不见，千万别闹出什么事来？

我说：“以后，凡是打着我旗号的人，哪怕是我亲爹，只要私自联系你的，一律不要见，咱不管其他人咋着，你要确保你是安全的，毕竟你带着三个孩子。”

这些事，都是小概率事件，每天有几万人关注，偶尔出那么一两个极品，概率太低了，堪比中彩票。

大哥，我就很好奇，你是哪号奇才？真想见见.....

不过，这个事对我启发很大，什么启发呢？我不说！

-

## 2013-08-09：兰州，我又来了！

8月9日，晴，老家

在家，无聊！

不知道该干点啥，要么吃，要么睡，要么去田野里溜达溜达.....

早上6点，准时起床，去田野里溜达了一圈，回来喊老婆孩子起床，然后一家三口回父母家吃饭。

饭后，儿子留在我父母家，我和媳妇回家。

回家后，我和媳妇每人一台电脑，上网。

中午，再回父母家吃饭，吃饱了带孩子回来午休，孩子醒后再送到我父母家。

晚饭，再回父母家吃，吃过再回家上网。

晚9点，父母把孩子给送过来，我们准备睡觉！

这就是我们一天的生活，很简单，很轻松，不用上班，不用看孩子，想聊天就聊天，想打游戏就打游戏，无拘无束，也的确不需要考虑生活成本之类的，但是的确无聊，人生就这么荒废了。

媳妇，学过一段时间的摄影，又学过一段时间英语，现在又去学营销去了，不管干啥，我都支持，只要折腾就行，总比在家闷着强。

昨天，跟我商量，要去参加营销课，问给多少钱合适？

我说：“你自己看着办！”

我媳妇出去上课，很少有要钱的，不仅仅不要钱，人家还要给钱.....

最近，我在思考这个问题，人一旦失去了目标，其实基本就是行尸走肉了，至于说什么平平淡淡之类的，多数都是忽悠自己的，农村生活足够平淡吧？真让你待在这里，没几个人能待的住，因为太平淡了！

这也是我跟媳妇说的，一定要找点事干，哪怕是精神寄托，否则闲久了，人就颓废了，让她上班，根本不现实，让她创业，也没这个心思，只能培养个爱好，但是摄影需要天赋，英语需要基础，难道是想当个营销大师？

早饭过后，我进城了。

先去了4S店，想找美女经理聊聊，进了店，经理不在，只有老板在。

老板，是个老头，特别热情，拿出了两个风扇朝我吹，还给我倒上水，我们俩坐在那里，也不聊天，各玩各的手机，偶尔说上一两句，也蛮有意思的。

我在这里买过两辆车，退了一辆，老板对我印象还是蛮深的。

当初，我买那辆PALADIN，进了店，问了两句，交上定金就走了，过了50天也没提到车，我买的花脸版的，特别帅的那款，为什么没提到车呢？不是你们都在保卫钓鱼岛嘛，搞的郑州日产停工了。

我也没催过，老板对我印象很深，后来没车给我了，给了我一辆C5。

那辆C5也是奇葩，换作其他人，这辆车肯定不要.....

那早，通知我来提车，我上了车，打不着火，老板不信，他上来，也打不着火，我也没生气，也没着急，让厂家来给检修一下，换了一个新电瓶，折腾了6个多小时，花了20多万，买了个破货？

基于这些因素，老板一直都觉得不好意思，每次见了，都特别热情。

上次，老板喝了点酒，遇到我。

他握着我手说：“下次再来，我安排你去天上王城转转.....”

这几年，我觉得自己越来越大度了，是基于阿俊姐的一句话。

她说：“评价一个男人，至高无上的标准，就是一句话：他是一个宽容的人。”

计较也好，争论也罢，没啥意思，反而使人与人之间距离越来越远，就如同给儿子办护照时，媳妇在大厅里发脾气，我把她嘴给捂上了，为此她很生气，回来的路上，她跟我讲：“下次，你再捂我嘴试试！”

我的意思也很简单，发什么脾气呀？咱发脾气，她们更没耐心，不如咱哄着她们，让她们很乐意为咱服务，还能成个朋友，何乐而不为呢？

牛哥说过：“要在公安系统、医疗系统，都要有自己人。”

我去落户时，提了一袋水果，都很热情……

坐在4S店里，跟老板瞎聊。

我问：“你咋不建上几个4S店？多搞几个品牌，搞个宝马啥的。”

他说：“政府现在只扶持大户，贷款几十个亿，你不扶持，他就垮了，一旦垮了，贷款就还不上，政府就不断的给批地，摊子越大，越是负债。我们这些小户，政府才不管呢，爱死死，爱活活。”

这就是一个圈地运动的时代！

美女经理来了，换了发型，特像尚雯婕。

她说：“你们刚从拉萨回来，我发了个信息，调侃杨文剑，我问，杨书记，在干啥？他给我回了一句：董书记回去了，你不知道吗？”

其他，就是闲聊，谈了谈今年车辆销售情况，生意惨淡。

早上，我给她打过电话，委托她帮我找两套房子，对门的，不带电梯的，适合老人居住的……

她很用心的帮我找到了，本地最贵的房子，都是沂河边上的，价格在3000元左右，买两套，如果是贷款的话，30万就搞定了，也不是难题，从长远来讲，我觉得房价3000元左右不会涨，但是也不会跌了，就当存款了。

中午，她喊着一起吃饭，还有她一个同学。

我说：“不了，我去找我姐姐去。”

我给姐姐打了个电话，姐姐嫌热，不出来吃饭了，我简单说明了一下情况，我们俩沟通了一下，姐姐说在忙着写书，忙完再联系我。

我去售楼处又转了一圈，顺道买了只烧鸡，回家了……

路上，刘克亚给我打电话，一共三个事：

第一、8月17号一起飞兰州，参加甘肃省一个葡萄酒品鉴会，在河西走廊，让我也去凑凑热闹，看看能不能把单子接下来，给政府推广推广，搞个营销，时间为一周，我想开车去，他让我飞去，那个地方，就是拍《三枪》的地方，红土地，还记得不？很壮观，就是丹霞地貌。

第二、9月23日一起去台湾，参加电视狂欢节，让我把护照信息、照片、单位介绍信发给他，一直待到10月1日。

第三、中间有空，把车子先托运到吐鲁番，然后穿越内蒙古，理由就是越走离家越近，越有激情。

挂了电话，我心想：还是刘克亚厉害.....

喊我出去玩，绝对是一件很有意思的事，因为我擅长长途跋涉，而且很专业，能浅能深，特别适合头脑风暴，知识面还算比较广的，刘克亚特别喜欢跟我在路上过招，我们各有千秋，他跟别人出去玩，没有这种碰撞和乐趣，至少彼此都放不开，而我们俩则不同，以调侃对方为乐趣，段子层出不穷，关键是我还能把这些东西给记录下来，展示出来，把思想给传递出去。

哎呀，我又吹牛了，我把自己的嘴给捂上。

回到家，全家都在吃饭了，他们以为我去济南了，媳妇见到我，很生气的说：“你行呀，越来越牛B了，出门也不打个招呼。”

我爹说：“特意去为你买的饼，回来一看，车不在家，以为你走了。”

我说：“去看房子了！”

吃着饼，啃着鸡腿，小日子过的有点滋润.....

回家，睡觉！

3点左右，手机响了，好久没开机了，今天是第一次开机，先是苹果手机响的，知道这个号码的人很少，就牛哥、杨文剑、晴晴，我想肯定是牛哥打的，其他两个人找我，肯定上网了。

我找了半天，没找到。

后来才发现，在我屁股口袋里，真是骑驴找驴，另外一个手机响了，牛哥跟我说：“收据的事我给你搞定了，你联系售楼处就行了，让他们发给你，你登个报。”

我说：“知道了！”

我看到杨文剑在线。

我问：“几点回济南？”

他说：“下午！”



我说：“顺道接上我。”

他说：“好！”

好了，他快到了，就写这么多，另外我最近发现皮卡越来越好玩了，早上我没事的时候，我就开着去田野里撒欢，平时我不敢，会被乡亲们乱说的，在我们村，我已经属于奇葩了，30来岁的青年，竟然不出去打工，天天在家，还搞个皮卡去浪费油，这种人简直就是玩物丧志。

我在想，有些东西，还是在于经历，下次有朋友来我家，我带着去越野，绝对会让不喜欢越野的男人痴迷上越野，那种征服感太爽了。

我还反思了一件事，就是我以前写的那句话：任何不是常态的生活模式，都是不正常的，我就在反思我们这个家庭，我和媳妇都是无业游民，这个状态就不正常，我应该去找个地方上班，否则俩人天天在家，大眼瞪小眼，迟早要瞪出事来。

-

## 2013-08-10：如何考清华？

8月10日，晴，济南

在家待久了，颓废了，想回到原来忙碌的生活状态下。

恰好，杨文剑在青岛，他开车回济南，路过我家，捎上我，若是让我自己开皮卡回济南，我犯愁，天太热，容易困。

我和杨文剑轮番开车，不会太累。

杨文剑说：“海参的事，有点麻烦，国家现在不允许代加工了，咱的海参咋办？”

我说：“暂停吧，不做了。”

他说：“淘宝上有个大学生创业团队，你知道不？卖特产的，平均每天发货1200单，我现在越来越觉得你过去说的话很有道理，应该借助旅行把特产做起来。”

我说：“是的，每个月推出一款，每推出一款，就是爆款，只选择500~1000单销量的特产，做一个火一个。”

他说：“我现在终于懂了，过去没领悟，但是我有一点不同意你，就是不应该卖高价，而是选择走平常路线。”

我说：“你卖的产品，应该是与你的品质匹配的，如果你觉得这一点无所谓，什么货都能卖，那么你就可以选择走平民路线。”

他说：“我觉得走平民路线很好，维维跟我说了一句话，他说粉丝的钱不能赚，但是可以让粉丝来提升销量，把利润让给粉丝，咱赚淘宝的钱，你觉得可以不？”

我说：“可以。”

他说：“有个事，对我很震撼，我让我妹妹卖保鲜花嘛，现在是淘宝第一，每天5000左右的销售额，利润很可观，类似的东西很容易搞到第一，如果你帮我推一下，更容易。”

我说：“把握住节奏，每个月推出一款就行了。”

到了济南，我们一起去吃煎饼卷大葱，然后我回酒店了.....

我在想，有些建议，还是需要经历过才会懂，虽然觉悟的晚了一点，但是还来的及，我们路过西宁时，杨文剑就已经有这个想法了，西宁有个特别好吃的手抓羊肉，叫益鑫手抓羊肉，那里的八宝茶特别好喝，10元一份，杨文剑买了好多，他就是想研究一下，为什么这么好喝。

昨天，杨文剑跟我说：“八宝茶，淘宝上每个月也有1000单的销售量，市场不错，平均7~9元，这玩意回头客应该很厉害，我想把这个也做起来。”

我问：“保鲜花稳定了吗？”

他说：“很稳定，七夕能赚2万元左右，我觉得从西部找产品，比从东部找产品容易。”

我说：“过几天，刘克亚喊我去兰州，你去不？17号，你可以顺便去研究一下八宝茶。”

他问：“甘肃有什么特产？”

我说：“你可以搜索一下锁阳，这玩意特别牛，酒泉产。”

他说：“每个月500左右的销量，很容易做到第一。”

我说：“如果你准备做特产，就要做回头客，每个月推出一款，爆款带爆款很容易做起来，这是一个可持续性的生意，但是需要规避一点，尽量不要做散货，而是选择代工，让工厂生产专款，专供你的，这样可以规避食品安全问题。”

回到酒店，我想了很多。

当初，晴美女准备做手链，她的想法很简单，只赚3万元即可，把来子姐的赞助还上，等于自己免费去了一趟拉萨，这个想法很好。

我的建议是卖菩提子手链，因为菩提子是佛教圣物，而且她的核心卖点是经历、开光，卖的是一种信仰和寄托，与材质关系不大。

但是，她陷入了误区，总是忙着去找小叶紫檀，想让别人物有所值，这个出发点是好的，但是对于这个模式而言，是不好的，因为当你卖小叶紫檀时，卖点就成了材质，而不是概念了。

有些机会，可遇不可求，我帮她预热了，但是她没顺势而为。

很遗憾，错失了机会，如果她当时顺势推出预售，卖200元一串的菩提子手链，300件手链肯定在三天内销售一空.....

她不认可，我也无能为力，毕竟这是她的事业，我纯粹是朋友帮忙。

什么时候是转折点呢？

第一、她遇到了活佛了，活佛开光的手链，大家都抢着要，甚至她送队友一条手链，大家要激动好久，她才意识到活佛开光原来有这等威力。

第二、去塔尔寺的时候，她听导演讲述了菩提子、菩提树的故事，她才知道原来菩提子手链是这个典故，原来她根本不知道菩提子是怎么回事。

第三、蝉禅反复的批判她，嫌她不够听话，刘红波送了晴美女一句话：别人看的比你远，你要相信别人。

昨晚，我在想，假如再次入藏，带上1万串菩提子手链，带上10万元，让活佛给开光，活佛本身不需要钱，但是他需要钱去帮助更多的人，活佛也不会拒绝钱的，然后每串手链卖200元，年度计划是卖掉这1万串手链，让利50%给推广者，保证N多人愿意帮忙推广，至少我就乐意帮着推广.....

这样，保守估计，一年也有50万的利润。

因为，有信仰的人越来越多，不是说忽悠人，而是帮别人找到精神寄托，就跟印度佛牌一样！

今早，办公室里没人，就我跟牛哥。

我把这个想法说给牛哥听了。

牛哥说：“这个思路很不错，而且也一定能卖完，我觉得手链比石头靠谱。”

我说：“那我让晴晴去做吧。”

牛哥说：“她干吗？”

我说：“她不干，我就找其他人去干，没人会拒绝利润。”

牛哥说：“晴晴的日记坚持不下来，因为这个事太难了，除了你，应该没人能坚持下来，她给我打电话说过，自己愁着没东西写。”

我说：“我成名的恩师是小躺，他是我的编辑，他先后推了王晨霞、小黎飞刀、我，我们一起出差时，每次

回到酒店，他都第一时间打开电脑，看小说连载，我心想这么牛的一个人，咋还看那么幼稚的武侠小说呢？他跟我讲，写文章的最高境界，就是成为别人的习惯。其实晴晴已经具备了成为别人习惯的雏形了，我现在每天都打开看看她写了什么，但是很遗憾，昨天她就没写，在拉萨的时候，我批评过她，她找了N多理由，例如手机没电了，没网络，笔记本没电，我说这些都不是理由，为什么别人都能写，就你不能写，光给自己找借口。”

牛哥说：“你要求太苛刻，我给自己设定了一个目标，连续10天，每天发一个说说，昨天我就没发，坚持这么一件事都太难了，何况写那么长的文章，我对比了很多人的访问量，我觉得我的跟晴晴的最接近。”

我说：“写说说，类似电影花絮，能吸引眼球，但是留不住人，要想真正火起来，还是要靠日记，老胡为什么牛比？就是因为他写的是日记，他有的文章转载量都过万次了，所以胡律师很牛，你不要去写这些东西。”

牛哥问：“为什么呢？”

我说：“因为，你写的再严谨，也经不起推敲，反而把你自己弄到浪尖上了，你就记住一点，无论什么时候，你都不要出来，安心的在幕后分享就行了，你要表达什么，告诉我就行了，我来替你说，否则你会特别累。”

牛哥问：“你觉得我写的如何？”

我说：“一般吧！写作有三境界，第一阶段，就是乱写，不懂规矩，例如，我家养了个小狗，我娘今天包的水饺很好吃。第二阶段，就是有规矩了，遵守游戏规则了，有过度句了，有承上启下了，有比喻了，有排比了，有修辞手法了。第三阶段，就是随心所欲了，又成了：我家养了个小狗，我娘今天包的水饺很好吃。而且第三阶段的文章，是有性格的，越读越了解读者的性格，胡律师的文章就能读出他的痞性，我的文章可以读出随性，但是你的说说，还处于官方用语状态，也就是第二阶段。”

牛哥说：“我是想分享点东西给别人。”

我说：“没用，别分享了，你要做的角色，是武侠电影里的暗中保护的角色，当有敌人出现时，你悄悄的给杀了，就行了，别跳到前面当英雄，在中国人们最喜欢挑战的就是英雄，你适合做幕后，就如同我们去拉萨，你开个皮卡在后面，无论我们没吃的了，还是陷车了，我们都不怕，因为你在幕后托底，你适合做这种角色，因为你有这个实力。”

牛哥说：“有人说《西游记》里的唐僧是一个人去取的经，妖魔鬼怪都是他戴的那个佛珠里的护法给打败的，而且是无形中打败的。”

我说：“就是这个意思！”

中午，就我们俩人，牛哥在那里泡茶分享，我在网上找人帮我发布挂失声明，要见报才行，发现这个市场做

的很成熟了，竞价上很多人在做推广，主要是一家公司叫：阿拉登报。

夹缝中求生存，而且生意很红火，我发了一条挂失，花了405元！

我们俩大老爷们，在办公室也没事干啊，牛哥说：“咱喊老胡老喝酒吧，去吃羊肉串。”

老胡有个特点，一喊就来。

于是，我们三个就去吃羊肉串了，坐下，羊肉串没上，每人先喝了一大杯扎啤，后来喝了N杯，中途徐佳姐过来了，跟她干女儿。

干女儿比我还高，播音专业的，大美女，徐佳姐儿子的粉丝，专程从杭州赶过来的，徐佳姐的儿子也是个奇才，现在还在读书，已经开上奔驰了，平时做点什么生意呢？

就是在网上卖二手自行车、摩托车之类的，都是竞技类的，他还获得过摩托车越野赛新人奖.....

徐佳姐说：“你们从拉萨回来，被你们点拨了，我儿子最近几天赚了3000多元，可开心了！”

徐佳姐的意思是，只要儿子想创业，她就提供创业扶持。

小尹坚决不赞同，他说：“给什么给？自己想办法去，只要不偷不抢，借也行，赚也行，自己去搞钱，男子汉大丈夫.....”

我们从拉萨回来，聚餐之类的，徐佳让儿子去给当专职司机，从而让儿子进入这个圈子。

今天，回到办公室时，我已经醉的迷糊了。

杨春蕾和老公过来了，聊了一下午，于导也过来了，聊了一下午，我都迷糊状态，也不知道有没有说错话。

晚上，杨春蕾和老公请我吃饭，我们三个又吃了一顿！

圈子，其实是蛮重要的，可以让一个人获取很多信息，从而走一定的捷径，今天刘克亚给我打电话，他说要过来玩，自己开车过来。

我说：“大哥，你饶了我吧，你行不？”

他说：“没问题。”

我心想，济南这路，你不迷路才怪，他下周才到，要么周一，要么周二，最晚周三。

牛哥说：“老胡是蛮有一套的，他的思维模式跟咱不同，我一直考虑孩子读书问题，我想要不就把孩子户口落到西藏去，在济南是借读，考清华比较容易，人家老胡说这么做太麻烦，不如直接移民，但是孩子继续在国内读书，只是身份变了，再考北大清华的时候，以留学生的名义考，很容易就考上了，咱不是为了作弊，而是为了找到一条保险的路。”

我说：“按部就班的考清华北大，咱的孩子，根本没希望！”

就写这么多，明天可能更热闹！

-

## 2013-08-11：灰姑娘，的爱情！

8月11日，晴，济南

有时，我就在想，什么样的男人，才叫好男人呢？

至少要顾家吧？应该陪孩子一起成长吧？

按照这个标准，大部分所谓的成功者，其实都是失败者，因为无暇照顾妻儿老小，自称模范丈夫的某企业家，我问他多久回家一次？

他说：“一周！”

所以，我特别的迷茫，不知道自己走的方向到底对不对？我是不是真的应该待在家里，陪着老婆孩子，伴随儿子成长每一天。

赚钱，到底是不是正事？

如今，接触了越来越多的信仰者，他们给出的答案五花八门，有人建议我安心陪孩子，有人建议我勇猛创业，越是如此，我越迷糊，人到底追求了点啥？

记得，刚结婚的时候，我没钱，花媳妇的钱，媳妇就很不开心，在她看来，一个大男人竟然不去赚钱，整天窝在家里，像个啥呀？

有一天，我赚到了点钱，也因此背井离乡，需要出去采风，需要出去经历，才能写出好文章，媳妇又觉得我很少陪在身边，甚至连儿子都不关心。

但是，作为父亲而言，谁能不关心自己的儿子？

只是关心的方式不同！

最近，我跟网友较上了劲，咋回事呢？就是争论“平平淡淡是不是真？”

众网友的意思是：人生就应该平平淡淡，那些所谓的名利都是虚的，金钱的祸水，不应该去追求这么多虚的东西，应该珍惜当下的生活。



我的观点是什么呢？

社会是有阶层的，而且阶层化越来越重，我们应该努力赚钱，让自己努力往上挤！

为此，他们觉得我太势利，为什么今天突然有这种感慨呢？

早上，我步行去办公室，看到路边有个建筑工人，他在很认真的铺地砖，很像我们村一个人，我就在想，假如我爹来济南打工，应该也是干类似的工作，都说社会没有阶层，难道这不是阶层差异吗？

平淡，是一种心态，是浮华过后的沉淀，绝非逃避者的挡箭牌！

早上，我很早就去办公室了。

挨着打扫了一下卫生，买了点早饭，一边看书，一边吃饭，如今能够静下心来思考的机会越来越少了，想了很多事。

虽然，我给人利欲熏心的感觉，其实我是个对赚钱没有太强烈欲望的人，当我有钱花的时候，我根本不考虑赚钱的事，今年就没去刻意赚过钱，当然也有一些外快，偶尔能赚点零花钱，我觉得那都是意外之财。

我给自己的定位很简单，去年的浏览量过1万了，今年争取突破2万，明年突破3万，我用10年的时间去把自己打造成日均浏览量超过10万人次的自媒体，这就足够了，我可以给孩子足够高的起点。

为什么，我在家里待不住？

并非待不住，我是一个很恋家的人，而且特别喜欢待在农村，但是长时间在家，就没了写作素材，我必须要走出来.....

早上，于导给我打电话，问我在哪？

我说：“在办公室。”

他说：“那我过来！”

他是找我聊点事，昨天于导也来了，但是人太多，没法静心交流，就是聊聊摄影班的事，我觉得他满身武艺，为什么不使出来呢？而且学摄影的人，多数是有钱人，整体层次也很好，纯粹当交朋友了，多好呀！

于导很重视，专门搞了个大的提纲，来找我探讨一下，看看行不行。

他说：“学摄影，最重要的是知道什么是美，然后再把美记录下来，这就是摄影，如果单纯的学习摄影技

术，而不知道什么是美，是很难拍出好的照片的。”

我问：“如何才能提高审美观呢？”

他说：“去鉴赏优秀的摄影作品，并且要知道为什么美，美在哪里！”

我问：“摄影里，色彩重要不重要？”

他说：“很重要，你看看你摄影老师拍的这些作品，很多都是黑白照片，颜色越少，照片里的主题就越突出，因为杂质很少，搞摄影最忌讳的就是所见即所得，而是要知道什么可以见，什么不能见，把该表现的东西最大化的表现，把不应该表现的最大的遮挡。”

我问：“你觉得学习摄影，多拍重要不？”

他说：“很重要，但是不是漫无章法的拍，而是有针对性的训练，例如专门拍摄圆的东西，专门拍摄表现时间的东西，专门拍摄粉色的东西，慢慢的去找到感觉。类似美术里寻找美感是一回事，你一定要慢慢摸索到感觉，知道什么角度是美的。”

我问：“在景色摄影里，是不是摄影点很重要？”

他说：“是的，例如拍摄桂林山水，如果咱盲目的去寻找摄影点，可能要踩点无数次才能找到，如果找当地摄影协会的带我们去，他们会直接把我们带到最佳摄影点，我们最近做了一个记录片，是关于长城的，团队就专门去找摄影点。”

我问：“也就是说，只要摄影点找好了，哪怕用手机，也能拍出很好的照片，对不？”

他说：“是的！”

我问：“人物摄影，最重要的因素是什么？”

他说：“肖像摄影，最核心的不是灯光，而是化妆和造型，这就如同拍电影一样，很多形象不是扮演出来的，而是化出来的，把造型搞好以后，再去跟人物进行互动，去引导他的表情，慢慢的就找到感觉了。”

我问：“拍自然风光，光线强了好，还是弱了好？”

他说：“太阳尽量要接近地平线，要么早晨，要么傍晚，光线比较柔和的时候，是有性格的，是有语言的，例如夕阳下的鱼船，如果你拍个烈日下的鱼船就没了那种柔情和回家的感觉了。”

我问：“拍人物的时候，还有什么注意事项？”

他说：“这一点，要学习摄像，要拍摄一个系列，从中选择最好的，模特拍照为什么一直不停的换动作？就是在拍摄系列，从中再选择。”

我问：“如何训练构图呢？”

他说：“首先，你要知道什么是美。其次，你可以试着用不同的角度去切图，从而慢慢找到感觉，你现在拍摄的照片就很有感觉了，因为已经学会去规避一些东西了，知道什么可以出现，什么不能出现。”

我说：“你觉得摄影器械重要吗？”

他说：“如果精通构图了，用自动档照样拍出很美的照片，哪怕是手机也能拍出很好的效果，现在有一些摄影展，就是手机摄影展。所以，我觉得搞摄影课，不能光去讲摄影技术了，最核心的还是要告诉大家如何构图，什么是美！”

我问：“你准备开多少课时呢？”

他说：“10课时，每周一课，通过网络授课，每门课程结束后，给大家布置作业，你觉得这个模式可以不？”

我说：“我觉得挺好，收费多少呢？”

他说：“我初步计划是3000元，你觉得贵不？”

我说：“问我，我肯定觉得不贵，知识无价，但是我们这个关注群体，还是以想赚钱的人为主，真正玩摄影的人不多，大家还没到这个阶段，我觉得能招个十多个人，你要有心理准备，你要把这次培训课当成一次归结和梳理自己知识体系的机会，顺便出本书。”

他说：“摄影的书太多了。”

我说：“两个概念，别人出的书，那是别人的，你出的书，是你的，你出过书和没出过书，绝对是两个心境，对孩子也是鼓舞，因为他可以很自豪的跟别人说，我爸爸出过书。出过书以后，你会对自己有了全新的定位。”

他说：“那，我觉得还是应该出本关于手机摄影的。”

我说：“出什么不关键，关键是要出，去年我给蝉禅这个建议，他也不自信，现在出了吧？还是热销书呢！但是，让我自己出书，我是没兴趣，因为我先后出过几本书，对出书没了兴趣，我说这话也不腰疼，因为我是过来人了，我知道出书是咋回事了，知道上报纸是咋回事了，经历过的平淡和没经历的平淡，是两个概念。”

他说：“明白，出书是一个新的标签。”

我说：“是的，那时众人跟你的关系就变成了阶梯状了，过去是对等的，都是网友，出过书以后，就成读者跟作者的关系了！”

他说：“第一次出手，尽量要做好。”

我说：“我媳妇、晴晴、杨文剑，这些都是目前正在学摄影的人，他们三个报名，就三个了，再招上7个，还不容易嘛！”

我给杨文剑打电话，让他过来，做个民意调查嘛。

杨文剑来了。

杨文剑说：“3000？太便宜了！”

中途，有个网友来了，推门进来了，说是杨文剑群上的，过来玩的，把他招呼过来喝茶，我们继续吹牛。

中午，于导请客，我们在楼上吃饭，于导是去年的拉萨摄影、摄像，后来那个视频就是他手下的员工帮着剪辑的。

今年，去拉萨的导演，也姓于，偶尔也有人喊他于导。

搞的我们经常混了！

今天，很巧，今年的导演也过来了，一起午饭，他是过来让我们看片子的，于冲前些日子给我打电话，委托我联系今年的导演帮他们拍摄个产品广告。

我问：“给钱不？”

于冲说：“肯定给！”

我说：“那我给你联系一下！”

我安排杨文剑帮于冲和导演接上头，让他们谈价钱，导演使了使劲，要了2000元，我心想，真厉害，要是我，至少5万……

当然，这是开玩笑，我跟于冲私人关系很好，我安排杨文剑把导演送到淄博，去帮于冲拍产品，然后再接回来。

这些东西，不要钱，于冲肯定不让拍，要2000元，也就是成本价，来回的路费成本还有剪辑成本，于冲他们招待成本更高！

今天，看到了活佛说的一句话，感触特别深：名声是服务于他人的。

午饭时，牛哥也来了，热闹了。

回办公室，牛哥帮大家泡茶，我们就在那里集体看片，首先看的是产品宣传片，感觉拍的不错，牛哥提出，让他们帮着拍个电动车的广告。

牛哥说：“捷安特曾经想做这么一个事，找个很有名的湖，然后让自行车绕湖一圈，搞个吉尼斯记录。”

我说：“青海湖300公里。”

牛哥一算，他说：“那需要3万辆自行车，对于捷安特而言，可能问题不大，对于我们成本就太高了！”

我说：“红牛拍这种片，太厉害了，我给你们找出来，你们看看，标题是《Danny MacAskill史上完美的自行车特技》。”

我们一起看了这个片子。

于导说：“这个片子，百万级的成本。”

我说：“他们选的是最美的景色，最有实力的特技人员，最有实力的摄影团队。”

于导二号说：“老外，为了一个镜头，可以等上几天，咱能吗？成本！”

于导说：“这个策划特别牛，里面的特技很少有重样的，包括拍摄角度。”

我说：“今年，还有一个类似的，特别火，是《MINI COUNTRYMAN正式挑战后空翻360度完整视频》。”

我们又一起看了这个片子。

杨文剑说：“这个，我也能开上去，不就是加油门嘛！”

牛哥说：“恩，你能给开的找不着了！”

我说：“老外拍摄这些东西真厉害。”

于导说：“这些，都需要找专业的运动摄像团队来拍，拍足球比赛的人不一定能拍的了篮球比赛，他们也是很细分的.....”

牛哥说：“懂懂，你还记得那个皮卡的视频不？”

我说：“对，那个经典，我给找，在优酷里就有，叫《赶场利器》！”

我们又一起看了这个片。

于导说：“这个片子，应该是百万级别的，不过是欧元，用到了直升飞机、专业跟拍车。”

下午，杨文剑飞广州，然后他再飞兰州，去找八宝茶和锁阳的货源，我自己开车去兰州，想忽悠个人陪我一起。

牛哥问：“什么时候去罗布泊？”

我说：“接近10月1日了。”

牛哥问：“谁组织的？”

我说：“据说是当地政府，具体不清楚，后勤保障肯定没问题，现在罗布泊穿越也很成熟了，8天就出来了，我过几天去改皮卡。”

牛哥问：“改哪些？”

我说：“轮胎换285的，升高2寸，换前后杠，换减震，几天就改完了。”

牛哥说：“罗布泊，我是想去，你们三个去？”

我说：“目前是，他们有5辆车。”

过去，我总是愁着没人陪我玩，后来我发现越野E族是个好地方，里面经常有人发起一些活动，我们只需要做参与者就可以了，而且有没有车都可以跟着玩，没车可以拼车，给车主点钱就行了。

他们的线路，多数都是很专业的，包括穿越国内四大无人区。

原来，我就有这个想法，让杨文剑去泡越野E族论坛，周末的时候参加济南这边的越野活动，可以多结交一些本地的朋友，但是他太忙，没空，后来我就自己去泡了，虽然还没参加过活动，倒是认识了不少朋友了。

下午，我们几个一直在看一些穿越罗布泊的视频，很感人.....

我在算佛珠的帐。

牛哥说：“做这个事，至少45万。”

我问：“咋这么多？”

牛哥说：“成本30元/串，1万条不是30万嘛！给活佛10万元，来回成本5万元。”

我说：“200元一串，多少串成回本？”

牛哥说：“这个事，有两个玩法，要么就是进货压货款，这样可以很低的成本把货拿来。要么就是压低支出成本。”

于导二号说：“凭咱跟活佛的关系，还用给钱吗？”

牛哥说：“给钱是对的，活佛可以拿钱去帮助更多的人，同时你也有了话语权了，你要把自己的构思想好，要搞一个很隆重的、很正式的开光仪式，并且多机位全程记录下来，刻成光盘，每个佛珠配一个光盘。”

我问：“你说还有什么玩法？”

牛哥说：“还有一个玩法，就是玩票，每人拿5万元，让晴晴去操盘，亏了就亏了，没了就没了，如果你让晴晴拿这么多钱出来，她绝对不干。她的佛珠去拉萨期间，赚了多少钱？”

我说：“咱算算就是了。”

打开她的淘宝，只计算了营业额，大约在4万7千元。

我说：“营业额不大，但是我没帮着推过，这是最关键的，要是在日记里推广一次，推一下她的店铺或者QQ，我觉得1000条很轻松。”

牛哥说：“这个事的理想收入是140万，但是卖1000件就回本了，前期只卖1000件，后面的慢慢卖就行了，我觉得值得一做，你让晴晴去卖石头，她还是没有社会身份，让她卖佛珠，她是有社会身份的。”

我说：“她对钱没兴趣啊。”

牛哥说：“是因为心思不在钱上，她现在的心思就是嫁人。”

我说：“但是她没想明白呀，现在的情况，只能嫁个很普通的上班族，因为她没标签，人家也无法接纳一个没有工作的女人。”

牛哥说：“是的，所以这是一个矛盾事！”

我说：“不是社会现实，而是人们习惯了逃避现实，总是寄托希望于灰姑娘那样的爱情故事，其实你能找到的男人或女人，基本上是与你的高度匹配的，当然一定有例外，但是那是小概率事件。”

5点，牛哥去接孩子去了，于导二号跟牛哥的车。

那个网友跟我的车，我把他送到了可以坐上出租车的地方.....

他在车上问了一句：“董哥，指点我如何创业吧！”

我笑了笑，没回答他，让他安稳上班吧。

-



## 2013-08-12：自媒体时代的，我们！

8月12日，晴，济南

刚看了一条新闻，关于自媒体的：罗振宇最近做了一件很轰动的事，发起了一项“史上最无理”的会员募集活动，募集5000名发起会员及500名铁杆会员，前者的会费是200元，后者是1200元，然而5500个会员名额却在6个小时宣告售罄，也就是说160万元轻松入手。

罗振宇创办的自媒体叫：《逻辑思维》，类似的概念很多，包括高晓松的《晓说》，还有优酷《老友记》做的都不错.....

但是，我觉得罗振宇和高晓松都很难被超越，因为他们的成功不仅仅是模式的成功，更重要的是内涵的成功，他们肚子里是有货的，这是不可复制的。

相比之下，我们的日记，那都是小打小闹，至少还没登上大雅之堂，什么时候被正规媒体重视了，那才是一切的开始。

现在，充其量叫草根！

草根里面，也有高手，例如马未都、袁岳、唐师曾。

咱就拿他们仨来说吧，都是大腕，马未都那可是超级大富翁，富可敌国，什么企业家之类的，在他面前弱爆了，他以前是记者出身，他平均每1~2天写一篇博客，每篇博客的访问量都过15万，属于真正的超级大腕！

唐师曾，新华社的传奇记者，爱好摄影、旅行、驾驶，可以看看他的简历，那都是传奇般的，他的每篇博客访问量1万左右。

以上两人，都是我的偶像，我定期关注他们，新浪首页也经常推荐他们的文章，过去韩寒每更新一篇博客都会被推荐，现在改朝换代了，轮着马未都了，韩寒在新浪上没了踪影。

人们，习惯了遗忘！

这里面，写文章最勤奋的人，属于袁岳，他从2005年的3月1日起，每天一篇博客，从未间断，袁岳也属知

名企业家，不过关注人群并不高，每天只有几百人，偶尔过千.....

马未都写的文章，多数贴近生活，还会提出一些很经典的理论，例如婚姻的半球理论，《读者》都曾经转载过这篇博客，能够让人读了略有所思，他的文章很像《读者》的风格，以心灵鸡汤为主。

唐师曾的文章像痞子，随心所欲，甚至会写一些脏话，偶尔谈谈越野，偶尔回忆文学大师，偶尔谈谈摄影，太散，太随意，有人很喜欢，有人不喜欢，两极分化严重。但是，唐师曾的这种写作风格是很值得学习的，不需要拘束，由着自己的性格就可以了，想什么就写什么，没有规矩，他是摄影协会的，还是新华社的摄影记者，你看看他拍的照片？美吗？不美！但是有个性！

袁岳的文章，讲述的都是大方面，适合高端人群阅读，不适合速食时代的人们，需要变通，因为营养太深，需要深入浅出的写作风格。

佛说家常事。

越是高深的东西，越要用简单的形式去表现.....

这次去拉萨，全哥也分享了一些创业心得，多数都是之乎者也，最终我也没记住，因为我高度有限，没读过几天书，理解不了。

我就给他提过这个建议，能否用最简单、最通俗的语言去描述？

其实，每个人都能够成为一个很好的自媒体，我媳妇在微博上关注了一位搞摄影的女的，这个女的经常分享一些摄影知识，拥有了N多关注，后来她推出了一期摄影培训，每人3000多块钱，报名了N多人，而且她搞的很专业，还搞了一个论坛，专门用来培训的，里面有基础知识版块，有学员作业上传版块，她还把摄影做了细分，有人物摄影、风景摄影，大家学完了一个科目，再报名下一个科目。

最初，我建议于导采取类似的模式，放长线才能钓大鱼，先通过自媒体的形式，把自己打造成专家，当粉丝足够多时，一次收网就是大丰收，微博和博客内容都是提前策划好的，分享一年，组合起来正好是一本书。

也就是说，应该反着做，先把书写好，再去玩微博和博客，用刘克亚的说法，这就是多米诺.....

但是，这需要耐心。

耐心，是这个年代最缺少的玩意！

前天，杨文剑开窍了，他想把自媒体做起来，把特产做起来，我给的建议还是如此，就推12款产品，多了不推，每个月推出一款，把每一款都打造成淘宝的爆款，先把产品选好，再去策划旅行和书写游记，线路是为产品服务的，游记是为营销铺垫的，当游记开始连载时，就是整个营销启动的时刻！

但是，这需要周密的策划，要有大局观，不能随意变动，等旅行结束后，把游记整理成图书，再以付费连载的方式，到一些晚报上去连载，又可以产生销量，就把整个事做起来了。

如果是很随性的去旅行，很随性的去选产品，很难成功，反而擦屁股很麻烦.....

如果杨文剑坚持写日记，现在每天访问量过万应该问题不大了，蝉禅的日记已经接近9000了，他疯狂的做广告，浏览量有所下降。

昨晚，杨文剑写了篇日记，今早我看了看，访问量过4000了，通过对比前面介绍的三位超级大腕，这个数字已经是天文数字了，何况我们都是草根！

这些人里面，出道最晚的是晴美女，以后不这么喊她了，喊她晴晴，她现在写篇日记，访问量也会过2000人次，何况没帮她刻意推广过。

刚才，我跟牛哥在闲聊。

我说：“晴晴追求平淡的生活，我这么推她，好不好？”

牛哥说：“她说她想过平淡的生活，但是她干的事，没有一件是平淡的。”

没人会拒绝别人的认可，特别是庞大群体的认可.....

自媒体时代到来了，我们一定要顺应大趋势，自媒体并非是一个单飞的时代，更需要抱团，我们这个圈的，只要写文章的，就就没有低于2000关注量的，因为大家会帮着一起分享。

举个例子，您是一个画家，您经常写文章，但是没有太多的人关注，假如你混入了一个自媒体的圈子，大家帮你推荐，很容易就腾飞了。

我出书时，一天才100人的关注量，王通在博客上分享了一下我的QQ，我的访问量就稳定在了300人/天，后来我上了一次A5访谈，访问量就稳定在了1000人/天以上了，去年也是个很大的突破，去拉萨前是3000人/天的关注量，回来是1万/天的关注量，今年突破2万/天不是大问题.....

所以，圈子很重要，一定要借力，靠自己太难腾飞了！

今早，有个网友给我打电话，问我有空不，过来玩。

我说：“来吧，我把地址告诉你！”

他是谁，我并不知道，但是我知道他人不错，咋知道的呢？

前几天，我不是问谁能帮我发个挂失吗？

他给我发了一个信息，让我把挂失内容发给他，我把他的电话号码就记下来，我没打算找他发，毕竟这涉及到隐私，但是从这个细节我知道他是一个很善于付出的人，肯定是很不错的哥们。

到了办公室，我打扫卫生、吃早饭、看书，我发现手机没电了，而且充电器有点问题，我心想，这咋办，他找我的时候，一打电话关机，不会以为我故意放人鸽子吧？

我就去找牛哥，找他借个充电器.....

那哥们来了，90后，开了辆挺绚的甲壳虫，我问了一句很伤人的话：你是8几年的？

不过，他看起来的确很成熟。

他笑了笑：“我出来的早，初中没毕业！”

我问：“主要干啥？”

他说：“苗圃。”

我问：“投资大不，我对这些玩意很感兴趣！”

他说：“160万。”

我说：“这么少啊？”

他说：“哥哥，你觉得少，在农民眼里，这就是大钱，在我们那里也是大户了。”

我问：“是种老树吗？”

他说：“不是，我们都是当年苗木，第一年就回本了，现在是第二年，你去过极地海洋世界吧？那前面的绿化就是我们做的。”

我说：“你太幸福了，这么年轻，就做的这么优秀，甲壳虫好玩不？”

他说：“我媳妇的，我宝马！”

我问：“结婚了？”

他说：“领证了！”

我问：“还做什么生意？”

他说：“我以前是做房产中介的，在这边开了几家房产中介。”

我问：“有没有拣钱的机会？就是房子贱卖的。”

他说：“以前有，特别是高利贷跑路的时候，有的人想拿钱走了，便宜很多就卖。”

我问：“现在还有类似的机会吗？”

他说：“靠碰，现在不赚钱，一个月卖个3套5套的房子，一套房子也就是赚1万元的中介费。”

我问：“二手房有没有纠纷？”

他说：“走正规中介，很少，如果私下交易，可能有隐患。”

我问：“你还有什么其他生意？”

他说：“我还做了一家物业公司，也算不上物业公司，就一个小区，一共10多个人，就是赚工资差价，人家一个月给我多少钱，我再按比例发给员工。”

总而言之，这哥们挺能折腾，也的确折腾出结果了。

徐佳姐过来了，问哪里有卖西瓜的？

我说：“隔壁就有。”

她去买了两个，放我们办公室一个，送牛哥办公室一个.....

牛哥也过来了，办公室又热闹了，小尹也过来了！

他们几个聊的很好，因为他们的生意都与房子、资金有关，所以共同语言也多，我去内屋玩游戏了。

中午，90后小兄弟喊着一起吃饭。

牛哥说：“早上吃撑了，今天不吃了。”

小尹说：“我吃饭来的。”

我说：“咱去吃小丸子吧，快餐，人均消费10元！”

我们三个步行去，徐佳姐觉得吃小丸子不过瘾，还是去对门吃羊肉吧，徐佳对这个90后小兄弟赞叹不已，她说：“看看人家，上学也不多，多出息啊。”

儿子给徐佳打电话。

挂了电话，徐佳说：“我儿子，今天赚了2000元，很开心，给我汇报一下！”

最初，徐佳姐的儿子，就是在网上卖一些自行车、摩托车之类的，后来又拓宽到了其他领域，包括数码之类的东西，而且他开着奔驰去送货，成交率很高。

徐佳说：“很奇怪，他有几个同学跟他一起卖，卖不掉，人家就认他！”

我说：“这些90后，真厉害！”

徐佳说：“所以，总有人赚不到钱，连个90后都不如，自己不反思，光抱怨，没用！”

回到办公室，我让90后小伙回去了，因为我想出去溜达溜达。

徐佳姐说：“你看你这人，总撵人走。”

徐佳姐特别勤快，把茶碗、茶几全给清洗了一遍……

我说：“姐，你也走吧，要么你去找牛哥聊天去，你跟我也学不到东西，去找牛哥赚点钱多好呀。”

徐佳说：“我没有准确思路和问题时，我不会去找他的，要不你问他去吃烤全羊不？”

我说：“我给问问！”

今晚不行，两天后一起去吃烤全羊。

送走了徐佳姐，我也没事干啊，继续玩游戏，牛哥过来泡茶喝，他自己在那里喝，过了一会，张伟来了。

张伟的团队，在青岛做天猫特别牛B了。

张伟是新疆人，媳妇是青岛的，他是早上联系我的，说找我商量点事，他拿到了野生雪菊的货源，想来商量一下。

我说：“最近太忙，明天出发。”

他说：“那我今天去！”

他们过来时，我正在忙着写日记，我让牛哥帮着我招待一下，因为牛哥懂这些东西，他们聊的很投机。

我问：“有没有做过测试？”

他说：“从上个月15号到现在，做了2吨。”

我问：“多少盒？”

他说：“每盒40克。”

牛哥给算了一下，大约是5万盒。

他给我带来了两份，我打开一看，太漂亮了，泡了点尝了尝，口感特别好.....

张伟说：“我们的这些都是花蕾，而且都是野生的，是从新疆直接发过来的，我们的核心优势就是功效，喝上3天，血糖就明显降低！”

具体跟张伟谈的如何，聊的啥，明天继续分享，因为他们正外面谈，我先不写日记了，去听听去！

-

## 2013-08-13：谈谈那神奇的雪菊！

8月13日，晴，济南

今年的拉萨队友里，有两个是华为的，按照世俗的标准，他们都是高才生，名校毕业，又是华为的高级工程师，拿着让人羡慕的薪水.....

其中，还有一位女工程师，写代码的，就是军嫂晓燕。

后来，跟晓燕混熟了，我就问她：“你咋知道我的？”

她说：“我们华为有内部论坛啊，里面有你的文章呀！”

我说：“知道了，真开心！”

刘克亚坚持写说说，我坚持写日记，他认为说说能够增强互动性和粘稠度，他采取的策略就是送书，设计了一系列的回复规则，胜出者可以获赠一本书。

我觉得，还是日记给力。

因为，每一篇文章就是一颗种子，它是有生命力的，可以不断的被转载，当初我为什么选中了QQ空间作为写作平台？因为QQ空间转载特别方便，点一下，就转了。

有些人，比较热心，还会帮着转载到新浪博客、天涯论坛上，文章自然越来越有生命力，平均每天有250人转载我的文章，等于我有了250个发布网点，每个人至少再影响10个人，而且都是他们最亲密的人.....

所以，有个现象特别有意思，一个人认识我，他全家都认识我。

我们这个圈里，把这点悟透的人，是老胡，也就是胡律师！

他写文章，很用心，反复的策划，反复的修改，篇篇经典，谈孩子散养的那篇日记，转载量已经过万次了，至少影响10万人吧？！

刘克亚，总是想颠覆传统，想搞个花样，瞬间引爆，我心想：你爆你的，我写我的，你别把我炸没了就行。



原计划，刘克亚今天开车从北京过来，找我聊聊，探讨一下QQ空间咋玩啊？有什么花样呀？如何把粉丝们都点燃了？

他儿子，今天开学，让他去送，不来了，约定17号兰州见！

最近有篇文章很火，就是写那个寒门再难出贵子那个，类似的观点以前有人写过类似的，但是不够犀利，这篇写的很犀利，推广的也很成功，为什么成功呢？

因为概念做的好，标新立异，打破传统的价值观，去挑战人们的传统思维模式，这也是胡律师文章转载率高的原因，因为他出的招，都是很难被常人认可的，但是大家读了读，的确有道理，于是就转载了。

昨天，张伟过来了。

张伟是新疆石河子人，以前在德国，回来后娶了个青岛媳妇，现在青岛定居。

他有个电子商务团队，做的很出色，现在苏泽风也加入了这个团队，苏泽风也是互联网隐性高手，钻石小鸟的幕后操盘手之一，他们俩一起来的济南，想一起聊聊雪菊。

雪菊，是这两年兴起的概念。

我问：“为什么突然想做雪菊呢？”

他说：“家乡特产，我想把家乡的资源用起来，我们那里雪菊特别多，都是野生的，这东西最大的成本其实是人工成本，特别是这种花蕾，每天适合采摘的就那么几个小时，而且一个人一天也采不了多少。”

我问：“你的这些雪菊最大的卖点是什么？”

他说：“功效，喝了以后，可以天天测血糖，三天就有很明显的效果！”

我问：“评判雪菊的好坏标准是什么？”

他说：“雪菊有野生的，有种植的，有高原种植的，有平原种植的，百度百科上有一些鉴别方法，其实都没用，因为现在色泽之类的都可以用硫磺熏制，唯一鉴别方法就是功效。”

牛哥说：“如果这么说，我觉得太麻烦，绕了一个圈，不喝不知道功效，不知道功效不敢买，最终成了死循环。”

他说：“我计划是这么卖，每个客户我配套赠送试用装，可以喝三天，如果觉得有效，就留下，如果觉得不好，就把货退给我，试用装留下就行了。”

我说：“这个思路很好，是走高端还是低端？”

他说：“走高端，低端没戏。”

我说：“如果是走淘宝，最终还是低端市场，如果是1000元买这么一罐茶叶，我觉得很难卖掉，杨文剑卖普洱的时候，我们就发现了这个现象，销量前10名，基本上都是20元左右的茶叶，谈什么品质？就是在搞活动，做促销。”

他说：“我们从上个月15号开始做的测试，搞了几个淘宝店，猛投广告，就是为了摸清市场，走了两吨货。”

我问：“两吨货，是多少份？”

他说：“每盒40克。”

我说：“我去拿计算器。”

牛哥说：“不用拿了，5万盒！”

我问：“赚钱了没？”

他说：“赚个几万元，叫赚钱吗？”

我问：“销量第一的，你觉得能赚多少钱？”

他说：“现在销量第一的，月销6000~8000件，一个月也就是10万以内的利润吧，竞争太激烈，而且促销太烧钱。”

牛哥问：“你的优势是什么？”

他说：“产地优势，以后我还想做罗布麻和熏衣草，我能够把产地做成样品基地，过些日子，我计划回新疆拍摄一些资料回来，让人们更了解雪菊，更了解新疆。”

我问：“你觉得新疆美不？”

他说：“2005年，我在上海租了一套房子，一居室，我隔壁住着一户上海人，五口人就挤在这么大的房子里，我就在想，他们可能永远都不知道宽阔是什么感觉，新疆给人的感觉就俩字：辽阔，有时我累了，我就想回到新疆，往草原上一躺，多幸福呀。”

他说的，我特有感触。

当初，我开车途径内蒙古的沙漠公路，空阔的让你害怕，咋连辆车都没有？中国这么大，为什么非要挤在大城市，在上海买房子的钱，可以在这里过上很滋润的生活，这到底是为什么呢？

其实，就是没走出来！

在笼子里的狗，在不断的攀比谁的笼子宽阔，谁的笼子材质好。

他们也许永远都不知道，有一种狗，是不需要生活在笼子里的.....

所以，当我看到晓燕今天辞职的消息时，我特别开心，我说了一句：一个人最基础的成功，就是能够自由支配自己的时间。

其实，后面还应该加上一句：时间和空间！

人类一切的战争都是内战，因为人类是一家，也就是说，我们脚下的每一寸土地，不是属于我们某一个人，也不是属于某一个国家，而是属于全人类，因为我们每个人都是对等的，上帝为我们创造了这个地球，创造了这么多美丽的景色，你去与不去，它都在那里，但是你有没有能力去，在于你的实力。

一个连飞机都没坐过的人，永远都觉得火车是最便捷的.....

不要给自己找什么平淡的借口，就跟晴晴似的，天天说自己不在乎钱，不追求名利。

牛哥一针见血的说了一句：“你做的这些事，没有一件是平淡的。”

世界是很精彩的，需要我们不断的去认知，绝非日复一日的上班、下班，一年放那么几天假，跟坐牢有什么区别？你来到这个世界上，大部分时间和空间都属于别人，这是很失败的一件事，难道这就是你追求的所谓的平淡？

扯远了，继续昨天的对话。

牛哥说：“雪菊是可以种植的，中国资本市场太厉害，一旦发现这玩意有市场，立刻就进入了，就会造成雪菊波动特别大，普洱就是先例，如果你把宝押在未来市场上，我觉得很不可控，要么品牌化运作，例如肯德基的鸡腿价格，你是不会跟菜市场的鸡腿价格比较的，要么就是招商加盟，快速赚钱，靠自己慢慢扩张影响力，太难了，甚至很快就被淹没了，因为你没品牌，没优势，只是一个散货商而已！”

我说：“我认同牛哥的观点，七天、如家的成功秘诀，就是快速招商，哪怕他们现在开个新的酒店，叫八天，只凭装修图纸，照样可以做起一家上市公司，这就是招商的威力，可以做新疆体验馆，实体店，当然那是后话，你应该研究一下如何通过互联网招商，类似分销。”

张伟问：“有没有认识做招商比较牛的人？”

我说：“我呀！你没看那些牛人分享自己多少时间成交了多少钱，其实是我在幕后推的！”

张伟说：“认识不认识团购类的资源？”

我说：“回头我给你介绍。”

张伟说：“我们做了几次活动，主要是搞团购。”

我说：“为什么不借鉴KK的模式呢？他就是找一些皇冠店或天猫店，然后让这些店来申请上聚划算，具体的操作则是由KK他们搞的，他们就是借了个资质，这样可以做到天天上聚划算，他们再跟这些店主分成即可，前几天还搞了一次，一天卖了2万条裤子，我媳妇给我买了3条！”

他们家的雪菊，我觉得口感特别好，没有杂味，最有趣的事是什么？

大家喝着喝着，饿了，越喝越饿.....

今早，牛哥跟我说：“那雪菊太厉害了，昨晚带着儿子去吃牛排，我自己吃了两份，饿的，低血糖的老人，要是喝了雪菊，肯定很难受。”

平时，我们办公室里每天都能收到一些礼物，牛哥基本不要，今天特意过来把雪菊拿走了，他喜欢！

昨晚，越聊越投机，决定去吃烤串，吃完他们还要赶回青岛。

我点了一杯扎啤，2500ML，我想我们俩喝足够了，我不是很能喝，酒就是助兴的，随意喝点即可。

张伟说：“我们新疆人喝酒，先喝点白的，我先来个二锅头。”

他喝了两瓶二锅头，再开始跟我喝啤酒，他怕欺负我，哈.....

吃烧烤时，我们聊了很多，谈古论今，蛮有意思，张伟太能喝了，又点了两杯啤酒，一杯2500ML，这个杯子有多大呢？比咱家里的暖壶还大！

终于喝完了。

他们送我回酒店，然后他们回青岛，到了酒店楼下，张伟非要上去坐坐，还让我去买两瓶啤酒回来喝。

我去买了两瓶，又开始喝，他不走了，决定在酒店里住下。

苏泽风又去买酒了，继续喝，这次不用开车了，苏泽风也开始喝酒了，大家都蛮开心的，喝啤酒虽然迷糊，但是不上头，大家也没拘束，特别好，谈谈彼此的家庭，谈谈自己的人生理想，很有意思。

我喊他们官二代！

有句话，我一直不敢说，其实从人群的整体素质而言，官二代和富二代远高于农二代，不是一个级别的，无论是个人卫生还是接人待物.....

不仅仅是孩子如此，就是富人跟穷人的素质，也不在一个层面上，周扒皮那都是被作者丑化的，推动这个社会前进的主力军就是富人，慈善的主力军也是富人，当然穷人也是主力军，就是被救助和同情的主力军。

从这个角度而言，咱要努力赚钱，不能给社会的拖后腿！

这些东西，需要时间和经历才能懂，社会的主流声音是同情弱者的，拼命的抱怨房价高，房价这么高，为什么人家都能买上房子，你就买不上呢？难道你就是个孬种？！

咱自己要醒悟，要努力，要改变，光抱怨是没用的！

早上，我6点就起床了，出来散散步，想去买份报纸，我登了一份遗失声明，结果没买到，因为下雨的缘故，报摊没出来摆。

我就发了个说说，谁帮我卖份《生活日报》，我请客吃饭。

真有网友帮我买。

上午10点，他就给送过来了，然后就一起喝茶、聊天。

还有个大姐，也过来了，她给买了两份，中午我和牛哥请他们俩吃饭，大姐说有点私事，想找牛哥单独聊聊.....

在办公室，遇到了牛哥最铁的哥们，海峰。

he现在是全家信佛，孩子从小没吃过肉，家里也没电视，没有网络，每晚上一家人抄佛经。

他大女儿，读到初二，他不让读了，回家学国学去了.....

他说：“懂懂，我有个想法，你跟牛哥跟我参谋参谋。”

我问：“啥事？”

他说：“我想搞个私塾。”

我问：“公益的还是赢利的？”

他说：“我从来没想到赚钱的事，你也知道，很多学佛的人是无钱的，生活也很贫穷，他们有钱就给，无钱就不用给，无所谓。”

我问：“你的目的是什么？”

他说：“推广国学，不能让它消失了。”

我问：“有没有私心？”

他说：“等我闭上眼的时候，有几个大师级的学生。”

牛哥在旁边调侃了一句：“你原本希望他是国学大师，结果成了物理专家。”

他说：“我是想针对3~13岁开课，由济南这边一些国学专家来讲，包括一些教授，他们也很乐意做这样的事。”

我问：“以前有个孟母私塾，你还记得不？被取缔了。”

他说：“就是这个模式，只是不为现代人接受而已，实际上中国传统文化是真值得学习的，博大精深，如果在我们那里学上3年国学，读报是没有任何问题，如果是读到13岁，那绝对是出口成章。”

我问：“汉字简化，如何看待？”

他说：“我跟牛哥的观点一致，胡适这些发动新文化运动的人，最终成为历史的罪人，汉字的核心是象形，简化后还有吗？”

我问：“你们的老师，解释国学吗？”

他说：“不解释，只背诵，不同的人生阶段，有不同的解读，但是绝非是老师解读的那样，这些古文化不能解释，一解释就是错的。”

我说：“王立群吃饭的时候说了一些话，蛮有意思的，他说在《百家讲坛》讲的那些东西，很多都不是他的本意，是电视台让这么讲的。”

牛哥说：“就是，剧本是早写好的，只是找了几个长的像学者的播音员而已！”

我问：“当初，为什么普通话选了北京话？”

他说：“中国的语言，声调是很重要的一部分，国民党当时选定普通话时，实行了投票制，广东话差一票，据说是那家伙上厕所了。”

我说：“演绎的吧？广东话那么复杂。”

牛哥说：“外国话更复杂，这是你处于了现在的普通话环境下，如果从小学说广州话，那么北京话你就觉得特别难理解了。”

他说：“老祖宗是很聪明的，古书的排版方式是从上而下，这是很有智慧的，现在我们都在学习西方，改了。”

我问：“假如我把孩子送到你那里，13岁后，是不是很有智慧？”

他说：“那是肯定的，而且道德教育特别好。”

我说：“我觉得书法很重要，以后会写字，就是大师了。”

他说：“实际上，孩子在6岁以前是不能用铅笔的，会导致手指变形，6岁才能开笔，用大笔写字，毛笔。”

我问：“是不是孩子也要摇头晃脑的？”

他说：“是的，便于记忆！”

我问：“为什么不搞成年版的国学教育呢？”

他说：“成人已经完了，没希望了。”

我问：“古代读过私塾的人，现在还有活着的没？”

他说：“还有，活着的还有1200人，有专家专门去挨着采访记录了，目的就是抢救这些活着的文化。”

听了听，觉得进入了另外一个时间。

我说：“牛哥，我想起了电视上的那些反清复明的人，总是有人怀旧。”

牛哥说：“人类欲望是社会进步的原始动力，人类是不断往前走的，要适应这个主流社会。”

我说：“把孩子送去，是需要勇气的。”

牛哥说：“我做不到！”

我说：“我也做不到！”

今天，就写这么多，刚才那位找牛哥单独聊聊的大姐又过来了，跟我告别，眼睛红红的，她说：“一直没走出自己的内心，越活越纠结，找牛哥聊了聊，打开了。”

我说：“是你想复杂了，这个世界上没有这么多人关注你，你以为别人会对你指指点点，其实不会，是你自己在意，其他人没人在意你，活出自我来！”

为什么非要活给别人看呢？

想不明白！

谢谢张伟送的雪菊，真的很好喝，就是有点贵，大家有喜欢的，有需要的，家里有高血糖老人的，可以买点，他的淘宝店名叫：西域阿凡提宝藏！

谢谢大家！



## 2013-08-14：人，就是个动物！

8月14日，晴，济南

有一种生活，也叫行尸走肉，类似我。

每天醒来，不知道今天要干点啥，就这样混日子，日复一日！

早上醒来，想去西安，在路上虽然累，但是每时每刻都是新鲜的，能够吸收到很多信息，可以用来当写作素材。

退了房，开上车，先去办公室，因为要换鞋子，拿行李.....

9点了，办公室还没开门，看来晴晴昨晚又熬夜了，她在附近的宾馆住，宾馆里上网不方便，她晚上要在办公室上网。

昨晚，我走的时候，特意嘱咐她，把门从里面锁上，毕竟她自己在这里，不安全！

我们办公室，是门头房。

用门头房当办公室，有几大好处：

首先，停车方便，停十辆车游刃有余，我们四辆车都有专用车位，这也是当初牛哥的建议，选办公室，停车位是最大的问题，因为朋友去找你，停不下车，他就不想去了。

其次，出入方便，不需要上下楼梯，不需要找来找去，告诉别人地址，人家就能找来，不需要反复确认。

当初选这个地方，最主要的原因是靠近牛哥，一墙之隔，过去我天天泡在牛哥办公室，跟个寄生虫似的，后来我就把隔壁房子租下来了，装修成了办公室，终于结束了漂泊的生活，感觉真的很好。

而且，成了驿站，每天人来人往。

看武侠小说，驿站是什么地方？就是产生江湖传言的地方.....

我们这里也是，每天都可以听到不同的声音，有来传道的，有来讲课的，有来玩笑的，有来推销的，见的人多了，自己也就成长了。

这样的环境下，人是容易浮躁的，谁来，也不客套，谁走，也不欢送，我都很少抬屁股送人，毕竟来去太频繁了，咋送？

这一点，还是要像牛哥学习，当初我泡在他办公室时，每天我走时，他都会很热情的把我送到门口！

我还好一些，因为大家知道我的性格就是如此，他们在外面喝茶，我在里面上网，来我这里的人，很少找我的，都是过来找人聊天的。

但是，晴晴跟杨文剑就坏了，他们也被我带成了这种性格，不管遇到谁，都不会太激动，也不会太热情，因为见多了，麻木了，这也导致拉萨之行，他们俩都被贴上了“冷”的标签。

刚才，牛哥问晴晴：“拉萨行，你跟谁关系最好？”

她说：“没有太交心的，女生的话，跟缪缪还算不错，男生的话跟导演不错。”

杨文剑就更不用提了，除了跟导演关系很铁外，其他人基本不打交道.....

当初，我搞这个办公室，是有想法的，就是每天接待一位朋友，我采访采访他，从而成为写作素材。

今天，在网上，百川问我：“董哥，我过去找你行不？”

我说：“来吧！”

他以前来过一次，所以也不需要太客套，他也知道地方，他在办公室附近租了房子，以后可能在这里定居。

百川来了，晴晴泡茶给他，他们俩在聊天，看样子还是蛮投机的，我去找牛哥聊聊天，看看最近有什么最新动向。

牛哥说：“上次来过一个小伙子，卖红珊瑚的，你还记得不？”

我说：“记得。”

牛哥说：“你去拉萨的时候，他又来了一趟济南，说是来问点事，他把问题都写到一张纸上了，一个一个的问，我是很喜欢这种形式，让我系统的讲，我不擅长，但是一问一答，我还是很喜欢的。”

我问：“给他解决了实际问题没？”

牛哥说：“其实呢，当人们把问题列出来的时候，很多问题就已经有了答案，就已经不需要找你问了，很多人是不知道自己有什么问题，而盲目的把自己交给别人，一旦梳理一下，一切就有了答案。他问了我一个问题，现在手里钱不多，只有100万了，但是红珊瑚涨的很快，自己进货成本太高，咋解决这个问题？”

我说：“你让他民间融资？”

牛哥说：“那是后话，他现在需要进的货是低端货，是网上主要走量的，需要现金进货，但是他又想抓住红珊瑚升值的机会，我就让他分两步走，第一步，把红珊瑚升值速度最快的品类找出来，进货100万。第二步，把这些红珊瑚押到供货商那里，拿90万的低端货，这样整个问题就解决了，如果野心足够大，可以从A那里拿货，押到B那里，从B那里拿货押到C那里，最终自己空手套了一圈。”

我问：“来的这些人，你喜欢什么类型的？”

牛哥说：“有一种人，给人的感觉特别聪明，你见了他，你就觉得要提防他，不是主观上提防，而是潜意识里的感觉。还有一种人，给你的感觉除了自己的专业，其他啥都不懂，让你没有任何戒心，表面如此，其实内心什么都懂，宫光勇就是这种，你就特别想帮他。”

牛哥翻出来一些雪菊，是朋友送给他的。

泡出来，特别红，而且是花瓣状，有股药味.....

牛哥说：“还是你屋里的那个好，泡出来是黄色的，而且都是小花蕾，跟黄豆那么大，口感好！”

市场上的雪菊，多数是已经开放的菊花，口感欠佳，今天晴晴给百川泡的茶也是雪菊，她说：“我喝茶，从来没喝过这么多杯，真好。”

我不是刻意的去为谁宣传，而是传递了一种基本事实，因为当事人都是我的读者。

昨天，一群人让我谈谈日记写作。

我谈到了一点：“一个人的日记，如果身边人不关注，那么说明他写的东西经受不起推敲，连身边人都不相信他，之所以能忽悠的了外人，是因为外人不了解他。”

罗振宇，最近发力了，在拼命的赚钱，又是搞会员，又是搞培训，应该能搞个200万左右的利润，但是几个人一分，能落到他手里的，也就是几十万，这是行业潜规则，因为幕后有策划团队.....

牛哥问：“人家这么搞，你羡慕不？”

我说：“不，他们都是昙花一现，来的目的就是为了走，我是长期饭碗，我的目标是每天10万人关注，现在每天有2万人关注，平均每个县有7个人关注。”

牛哥说：“主要是东部人群关注。”

我说：“但是，越是西部地区，关注我的人群层次越高，因为他们那里的人还没开始关注互联网，能有这个意识的人，普遍素质比较高，我去兰州就感触很深！”

上午，我在那里玩游戏，我就在想，今年推过几次身边的朋友，如果累计起来大约给他们带去了3000个客户，如果他们服务好了这些客户，那么都是给我加分的，如果没服务好这些客户，都是给我减分的。

这些东西，就是双刀剑！

上午11点，孙老师来了，他过来一趟需要花费4个小时，来2个小时，回2个小时，坐公交车，不过他很喜欢坐公交车，可以看书。

他过来的时候，衣服都热透了。

我招呼他坐下，让晴晴给倒茶喝。

孙老师说：“我过来给你送几本书，如果送你《圣经》，那么佛教徒会不开心，如果送你佛经，那么基督教徒不高兴，我都送你，我觉得会对你有很大的帮助。”

送的书名如下：《净土三经一论大义》、《西敏小要理问答》、《净土三部经读本》、《圣经》！

恰好，于一（今年的导演）过来了。

我把牛哥急忙喊来，因为牛哥跟孙老师是高中同学，并且是同桌，他们俩感情很深.....

于一，给我们看了一篇QQ日记，是真实拍摄的天葬。

家人把尸体带到天葬台，一般都是裸体的，天葬师把尸体上的肉给划开，然后秃鹫过来抢食。

最终，吃的光剩骨头了，再把骨头砸碎，包括头盖骨！

都是近距离拍摄的，很清晰，你会突然有一个感觉，人其实就是个动物，我们吃了那么多肉，今天终于让别人把我们肉给吃了，真是一种轮回.....

什么丑呀，俊呀，什么富呀，穷呀，在这里都一个样，就是一具尸体而已，对于秃鹫而言，我们都不过他的美食而已！

想起了拉萨时全哥说的那句话：“我们都是一颗小草，风一吹就倒，没有资格高傲。”

类似的话，刘强东也说过，刘强东特别喜欢穿越沙漠，他的目标是穿越所有的沙漠，他说过这么一句话：“人就像沙漠里的一粒沙子一样，无数的沙子，有的沙子一辈子没有见过阳光和风，而我们只是有幸被风吹起来了，飘到了沙漠上面去，能有幸看到一次阳光，享受一次风。”

我忙着看天葬的日记了，忘记了认真听孙老师分享.....

孙老师坐了一会，就走了，他也怕热闹！

百川提议，想和牛哥喝点。

我说：“我貌似不行，因为我吃了药，刚才特意百度了一下，好象有反应。”

他们都笑了，以为我推脱。

我是真吃药了，也真百度了！

楼上是个私人会所，饭菜做的不错，让老板给炒几个菜，我们就在办公室吃吧，喝瓶小酒，我肯定逃不过去。

牛哥给我倒酒。

我说：“我有病，我真有病，不能喝！”

最后，还是喝光了这瓶白酒，饭菜好吃，吃撑了，于一不喝白酒，他喝了6瓶啤酒，晴晴也喝的啤酒。

喝着喝着，我睡着了，真是个奇迹.....

等我醒来时，已经4点多了，他们还在聊天！

牛哥问：“晴晴，这次去拉萨，赚的钱够还来子了不？”

晴晴说：“算了一下，差不多了。”

牛哥问：“还干不？”

晴晴说：“我不知道啊，成本太高了，我没那么多钱。”

我说：“如果是做1万串，那么就大家凑钱给你，你操盘，大家按比例分成，能赚到很好，赚不到拉倒，如果是做1千串，你自己就能干，也不用分钱给任何人，你想想现在赚钱多难呀。”

牛哥问：“你喜欢钱不？”

晴晴说：“我喜欢平淡的生活。”

牛哥问：“什么是平淡的生活？”

晴晴说：“我也说不上来，就是种种花，弄弄草。”

牛哥说：“有个朋友，嫁到欧洲去了，我去见她的时候，我问她你为什么来欧洲？她说我原来想要的生活就是很休闲，很轻松，种个花，弄个草。”

我问：“实际上呢？”

牛哥说：“她家的院子都荒废了。晴晴，还是我说的那句话，你天天喊着要平淡，但是你干的事，没有一件是平淡的。”

我说：“做1000件的话，很容易，你直接带着去找活佛开光就行了，成本5万元，包括来回路费，这已经是按照上限来算的，两个月就能卖光，大约是15万的利润，挺好了，你想想你回去，你一年也赚不了10万元。”

牛哥说：“挺好了，我都挺羡慕的，我一个月连1万都赚不到。”

晴晴说：“我想想吧！”

我说：“如果是换作其他人，如果是一个很听话的人，一年赚100万肯定没问题，这里有这么多人推你。”

牛哥说：“一句话，年轻人赚钱是硬道理，我现在没有斗志，是因为我已经实现了我的人生目标了，实际上，我年轻的时候特别有冲劲，我当初设立的目标就是30岁退休，35岁实现1000万的积累，后来这些都提前实现了，现在就是日复一日的过，人到了60岁的时候，基本上就对物质没追求了，因为你追求也追求不到了，30岁的时候没人帮你赚钱，你觉得60岁的时候会有人帮你赚吗？”

晴晴说：“我觉得卖窗帘也不错。”

牛哥说：“佛珠是消费升级类的东西，挺好，可以把你的优势和资源加进去，但是窗帘不行，是大众化的东西，你没有核心竞争力在里面。”

好了，喝多了，就写这么多，其实是蛮喜欢看军嫂晓燕的日记，原因很简单，双脚落地，写的是真实生活.....

写文章很简单，想什么，写什么，就行了！

-

## 2013-08-15：贪官落马记——写写我自己！

8月15日，晴，济南

昨晚，做了个噩梦，遇到了一帮地痞流氓，手持凶器，让我们腾地方，他们要在这里开个饭店，梦里好象被暴打了一顿！

我是个标准的无神论者，不信鬼，不信神，但是唯一让我觉得无法解释的东西，就是梦，因为我能够亲身体验。

每次做了噩梦，次日一定有事，要么跟家人闹别扭，要么跟朋友吵嘴.....

今早，醒来，我就告诫自己，今天说话一定要注意，尽量不要得罪周边的朋友，因为他们多数都是我的大哥，平时相处的特别融洽，从来没红过脸。

我从床头柜上摸到手机。

看到有条短信，知道我这个手机号码的人很少，只有几个特别熟悉的朋友。

短信内容是：你的QQ空间可能被恶意举报了，你别心急，一切都会好的！

他这么一说，我就知道咋回事了，肯定又是被人恶意举报了，类似的事情经历过多次了，不像过去那么心急了，急也是没结果的。

很多东西，都是巧合，平时我回酒店，都是随身带着电脑，有什么事可以第一时间处理，恰好昨晚没带，我是步行回酒店的，只是随身带了一本书.....

抱怨没用。

抱怨谁？举报者是凌晨2点干的，他之所以这么干，肯定是心情不好，要么生气，要么不爽，咱都不知道人家是谁，咱还抱怨啥？

我反思了很多。



首先，我得罪人太多，而且都是无形中得罪的，抢沙发的、名字带广告的，一律拉黑，而且随着空间访问量的增加，拉黑的频率也提升，平均每天要拉黑20人以上，被拉黑的人，肯定不开心，他们感觉被拒绝了、被否定了，做出一切行为，我觉得都是可以理解的，如果换作是我，我可能也会发泄。

其次，推广身边人时，成交了大量客户，昨天也提过这个事，大约有3000个客户，这里面满意度很难达到100%，不满意者感觉被忽悠了。昨天，我专门跟晴晴说过这个事，她卖的手链，过了一个月都还没解决售后问题，有空单，有丢单，有没发货的，她总是说自己太忙。

牛哥还调侃了她一句：“事很多，很忙是什么意思？每个人做事都是有先后顺序，也就是说这个事不重要，所以一拖再拖。”

这些事都是潜在隐患，我觉得解决售后不是难事，就那么几百个客户，挨着打一遍电话就行了，收到挺好，没收到重新发一份就是了，不要把问题归结在发货人身上，人家做淘宝为什么当天就把货发完了，而你做淘宝一个月都没把货发出去。

还有，就是同行，虽然我没同行，但是写文章的人还是蛮多的，也有搞写作培训的，平时我还是过于招摇了，以前就意识到这个问题了，但是一直没改，未来要改变。

我就把自己的问题，一一列出来，如果不发生类似的事，自己永远不会如此审视自己，一直都活在一个高高在上的状态，虽然飘在半空中，但是内心充满了骄傲。

这样的事，以后肯定还会发生，那么我们就需要规避。

首先，要多面开花，不能把所有希望寄托在QQ空间身上，而是要开通独立网站、新浪博客、天涯连载、微信平台，过去也有这个想法，但是还是太懒，从这个角度而言，也算一次契机，这样的事做起来也蛮简单，找个朋友，给点工资，一切就解决了。

其次，要规避敏感话题，如宗教信仰、社会阶层，还要规避树敌，不要轻易的去挑战别人的权威性，想用此来证明自己牛B，这是错误的想法。

早上8点，军嫂晓燕给我打电话，问我咋回事？

我大体给她描述了一下，我们俩闲聊了一会。

我说：“QQ空间几次被封，要么是在西安，要么是在去西安的路上，昨天刚说要去西安，就来事了，看来我跟西安有渊源，按照古代轮回的说法，我应该曾经兵败长安。”

她说：“你想多了，没啥事。”

我说：“如果很快解决，那么继续按部就班，如果短时间内解决不了，正好我去写本书，一直都想写点作

品，但是太懒，也没机会，至于说从头再来之类的，我觉得很容易，因为本身起点高了。”

步行去办公室，在路上，我突然有了贪官落马的感觉。

当官的，在台上的时候，耀武扬威，鞍前马后都有人伺候，一旦落马了，谁还伺候他？连个普通人都不如。

我仔细想了想，自己何尝不是如此呢？一旦没人关注了，我算个啥？

所谓的粉丝，没了，所谓的朋友，没了，所谓的小弟，没了，过去他们可以很客气的来找我，现在没必要了，因为咱都是平等的了，都是普通人，谁也不求谁.....

为什么当官的，一旦退位了，内心无比的空虚。

就是这个感觉，突然间咋成了个普通人呀，过去我不是高高在上吗？

我突然理解了很多事，理解了很多事，一旦自己失去了核心竞争力，那么也就失去了让人追随的理由，因为咱无法给别人创造价值了.....

想想那句话，任何人都是一棵小草！

对于举报者，我觉得也是一次成长，虽然可以获得一丝成就感，但是内疚感会在以后的日子里越来越强烈，我们要努力做别人的蜜蜂，而不是苍蝇，对事不对人，以后做个阳光一点的人。

上次的那个举报者，给我打过两次电话，道歉，当时心胸还是比较狭隘，我接受了他的道歉，但是悄悄的把他拉到了黑名单，因为我接受不了他这个人。

谢谢大家，谢谢军嫂晓燕！

看成败人生豪迈，只不过是从头再来！

## 2013-08-16：善与恶，对与立！

8月16日，晴，济南、淄博

昨天，QQ空间被封了，郁闷了很久，不过我这个人没心没肺，哪怕是生气，也不持久，我就不是一个持久的男人。

朋友们，倒是挺关心。

胡律师给我打电话，说是过来看看我。

以前，QQ空间也被封过几次，每次申诉一下，几个小时就开了，毕竟咱是良民，何况访问量也不错，腾讯应该支持咱才行，咋能把咱往外赶呢？

昨天早上，我早早的来到办公室，发现没开门，我去了牛哥办公室，借用了一下电脑，急忙申诉。

大约过了一小时，提示申诉失败！

我心想，这次麻烦了，因为不知道问题出在哪里.....

军嫂晓燕打电话过来，她说：“我同学在腾讯，她可以帮着解决。”

我问：“你们关系如何？”

她说：“研究生同学！”

我说：“那麻烦你了。”

她说：“没事！”

中午，发现空间已经解封了，晓燕给我发QQ信息，她说：“是因为你空间里有医药广告。”

她发了一个截图，我明白了，是帮主的招聘广告，我帮着转发了一下，帮主的公司是医药公司，我急忙把这个消息传递给了杨文剑、胡律师，因为他们都帮着转过。

虚惊一场！

很快，就把这个事忘了，又开始没心没肺的热闹了……

下午，牛哥过来玩，给我们泡茶喝。

牛哥说：“未来心理学的发展方向，是能量心理学，现在国外很流行了，过几年也会流行到国内，就是说，你身上的正负能量，都有沉淀，会影响你的未来，甚至会影响你的家族，你可能很讨厌你母亲，但是最终你又成了你母亲，对不对？”

晴晴说：“是的！”

牛哥说：“人，在5岁以前，沉淀的能量基本上都是家庭给予的，这就形成了潜意识的能量，成年后，虽然你努力的改变，但是变着变着，又变回去了，因为潜意识的能量太强大了。所以，人要么成了自己的父亲，要么成了自己的母亲。”

晴晴问：“那咋改变呢？”

牛哥说：“还是要努力提升自己的砝码，你喜欢比你大的，对不？你现在25岁，你喜欢的男人是28岁左右的，这个年龄的优秀男人肯定被预定了，至少是有女朋友了，你凭什么能征服他呢？多赚点钱，改变整个人的能量场，很重要！”

下午，胡律师过来了。

胡律师的思维模式，还是比较独特的，他的很多理论不为常人认可，甚至有些赤裸，但是你仔细分析一下，却特别有道理。

胡律师说：“我刚申请了实名认证，你觉得如何？”

我说：“不好，你没看到刘克亚申请了认证以后，后悔了嘛，他又换了一个新QQ，大伤元气，前功尽弃，因为认证以后，互动性大大降低，而且跟读者的距离变远，读者慢慢就把你遗弃了。”

胡律师说：“那我咋取消认证？”

我说：“不知道！”

胡律师说：“最近，李天一的案子很火，我想写写这个案子投射出来的几类人群的现象和心理，但是看到你的QQ空间被封，我又怕了，万一引发了太大的争议，被封了咋办？”

我说：“没事，你写吧，被封了，我帮你解！”

胡律师说：“在这个事件中，公布李天一的姓名，包括人肉一些信息，网民都已经触犯法律了，为什么有不同的声音，接着就被淹没了？人们宣泄着某一种情绪，并非简单的针对李天一。”

我说：“其实，所有人都只是在猜测而已，都不是当事人，谁都不了解事实，依我个人看法，我觉得李天一应该是在买春，后来被设了套，他是受害者，我们都充当了网络暴民角色，但是这样的话咱不敢说，说了立刻挨骂，可以翻翻过去的网络事件，那些所谓的弱者，往往都是事件中的强者，那些所谓的强者，实际上多数都成了受害者，网友只是在舆论的引导下，成了帮凶而已！”

胡律师说：“离婚案子也是如此，被人同情的弱者，往往是家庭中的强者，看似强者，往往是家庭中的弱者。有一天，我接到了四起离婚案咨询，都是女的，不过听我分析以后，她们都不打算离婚了，我是这么说的，你老公今年40岁了，事业有成了，离婚后，他可以找20~40岁的优秀女人结婚，他比年轻人更抢手，而你呢？40岁了，比你老公差的，你看不上眼，比你老公优秀的看不上你。所以，你只能找50~60岁的男人，你想想你愿意吗？你不应该想着闹腾，而是想着如何挽回你的婚姻。”

胡律师，以前就有个类似的观点：男人都是被老婆推到别人床上的。

理由是什么？

回家后，媳妇给脸色看，然后就开始吵架，久而久之，男人不想回家了，就喜欢上了别的女人。

有的女读者就表示愤愤不平，这是啥谬论？难道就没有优秀的男人，不背叛家庭？

胡律师又发表了一个谬论：不出轨的男人，你看看都是啥样的？

这些话，说起来很难听，其实我是赞同胡律师的观点的，只是很多人不承认而已，就跟牛哥说的，在企业课堂上，老师问出过轨的男人请举手。

结果，全部都举手了！

这是男人的本性，你改变不了男人的本性，既然喜欢男人，就去接受男人的特殊属性，其实男人也是蛮有意思的，男人都是顾家的，特别是有孩子以后，结婚后的男人，没有特殊的压力，是不会轻易离婚的，我算是比较不安分的，我都不想离婚，何况那些老实男人了，离婚多数都是被逼的。

女人喜欢把原因推到小三身上。

其实，问题一定是出在自己身上，而不是小三身上！

牛哥说：“经营婚姻，一定要按结果为导向，要明白你想要的结果是什么？如果是想离婚，那么就使劲折

腾，使劲闹腾，男人一想到回家就头疼，用不了多久，就离婚了。如果是想好好过日子，就反思一下自己，改变一下自己的行为模式，那么男人的行为也随之改变了，越来越和谐了，很多女人之所以闹腾，是想证明男人错了，她以为证明了男人错了，自己就胜利了，闹腾来闹腾去，把男人折腾跑了！”

就是说，你不要试图去教育别人，也不要试图去说服别人，而是用自身影响对方。

我媳妇的控制欲就很强，牛哥开导了她一次，彻底把她说服了，现在她基本不管我，感情比以前强了很多，我把财政大权也主动交给了她，我来赚钱，她来理财，双方都开心，每当她觉得我不顾家的时候，看看收入，她也就觉得心安了，至少我在外面不是瞎玩，赚了钱还不是为了这个家嘛！

所以，行为模式是可以改变一个家庭的氛围的.....

很多时候，我们吵架的目的，不是为了使家庭更和谐，仅仅是为了证明对方错了而已，实际上，这是把婚姻推向了深渊。

这个话题，昨天我发了个说说。

很多女人表示不理解，表示很愤怒，男人咋能这样？

这就是事实，如果你不能接受，要么你活在梦里，要么你活在欺骗里，一个优秀的男人，咋可能只有你一个人喜欢呢？既然有别的女人也喜欢他，当别人主动投怀送抱时，你觉得男人会拒绝呢？

也许会！

但是，仅仅是也许！

婚姻，其实是挺美好的，就是一场合作，彼此多一些空间，少一些约束，会更幸福的，控制欲太强的女人，很容易衰老，很容易痛苦.....

现在，婚姻是个大问题，问问结婚的人就知道了，经常有大姐过来玩，然后悄悄的找牛哥谈谈这些事，为什么呢？因为内心都有纠结处。

牛哥常说的一句话：婚姻最牢靠的关系是依赖，你的男人离不开你，那才是你的成功，要敢于把男人放出去，他还能回来，这才是你的男人，放出去，不回来了，这本来就不属于你的男人。

要让自己成为对方的依赖，而不是努力去控制对方，那是徒劳的！

胡律师，为什么看人看事这么深？

这与他的职业有关系，因为他接触到的很多东西，都是最内幕的，也是人性最本质的东西，他说的很多东

西，我很理解，但是我再转述给读者，别人就未必懂了，因为人们不愿意接受残酷的事实。

昨天，有句话，没说，怕得罪人。

其实，也不怕得罪人，因为是事实，这句话就是：中国最难打交道的群体，是农民，也是最缺少契约精神的！

可能大家觉得触动了自己内心深处的东西，我也是农村出来的，而且我现在还是农民，在农村住，有农村户口，有土地，这些东西我是深有感触的，农村人背叛成本是很低的，这与我们受的教育、所处成长环境有直接关系的，咱既然意识到了，咱就努力去成长，如果一味的去争论，是没有意义的。

在农村承包过土地的人，应该是深有感触的.....

淳朴是善？背叛是恶？

恰好，昨晚看了部微电影《一维》，讲的善与恶，最初人们评价一个人，喜欢用善人与恶人来评价，喜欢一棍子打算，例如评价懂懂，可能就是俩字：垃圾！

这是老法师给太子上的第一课，学会判断哪些是恶人，哪些是善人。

后来，老法师带着太子上了船，到了船中央，船夫告诉太子：对面是阴间，那里的善就是恶，恶就是善，你还能分辨善与恶吗？

意思是什么？

站在不同的阶层立场，对于善与恶的评价体系也不同，抗日战争时，对于中国人而言，日本人是恶，对于日本人而言，中国人是恶。

最后，老法师问太子：“我是善是恶？”，太子突然发现，老法师可以分身，一边是善，一边是恶。

表达了什么意思？

每个人身上，都有善的一面，也有恶的一面，是个矛盾体！

不要輕易的给一个人贴标签，学会站在对方的角度去思考问题，就会理解对方了，很多时候，我们之所以不理解，是因为我们不了解.....

不过，我对培养太子的方式很感兴趣，就是让孩子去游走四方！

这几年，我觉得自己变化很大，很大程度是因为走出去了，经历的多了，慢慢对这个世界有了新的认识，人

内心的高度，很大程度取决于眼睛的边界！

今早，4点就醒了。

再也睡不着了，玩了一会游戏，等到6点，退了房，我就出发了，跟朋友约好见个面，聊聊天，认识很久了，一直没见面。

开车上高速，发现高速封了，据说有事故，我绕了两个高速口，都处于封路状态，于是我走省道，先去章丘，从章丘上高速.....

上了高速，我就后悔了，因为高速处于龟行状态，约好10点见面，如果高速畅通，我7点半就能到淄博。

最终，我10点才下高速。

刚下高速，就被交警拦下了，说我有超速。

我说：“不可能，几乎是爬着过来的。”

他说：“你先把车停下吧，过来处理一下。”

去看了看，是去年11月两次超速，高速限速100，跑了接近120，有图有真相，问我对不对？

济青南线太坑人，谁走谁知道，很多路段限制80，那么好的路，连个车都没有，而且测速不准，新闻都报道过，平时我是很注意交通规则的，而且多数情况都是用定速巡航跑！

我说：“交警，有时也挺坏，去大理的时候，还没进市区，就被罚了，理由是皮卡不能进城，我还算好的，有个小伙子骑摩托车进藏，走了半个月了，到了大理，摩托车被没收了！”

俩交警笑了.....

现在的交警，也挺可爱，闲聊了一会，问家是哪里的，哪里有好玩的，等等！

济青南线，测速点不下20处，我来回跑了不下50次，中招两次，也挺欣慰的，而且都在120以内，很多人都不知道济青南线限速80和100，双向8车道，平时几乎没车，路况太好了。

跟朋友接上头，喝了喝茶。

幸福在别处，我是很羡慕公务员。

我问：“现在考公务员，面试公正吗？”



她说：“越来越透明，作弊的几率很小。”

我问：“公务员，羡慕创业者吗？”

她说：“我是挺羡慕的，我不知道其他人，但是大家多数会羡慕有钱人，特别是到了我这个年龄，一旦提拔不成，仕途基本就结束了，而且在机关单位待久了，人就慢慢退化了，不知道自己能干点啥。”

我说：“是不是有这么一种感觉，在一个坑里，不想跳出去，关键是不知道跳出去能干什么。”

她说：“是啊。”

我问：“花钱能买个官不？”

她说：“很难，当然也不是说不可能，现在提拔是有很多限制条件的，缺一不可。”

我问：“以前网上有报道，就是化工厂直接朝地下水里排污，是真的吗？”

她说：“是的，断子绝孙的做法，而且多数都是小作坊，没人举报，就没人查，弄点化学原料就可以开小作坊。”

我问：“现在大企业的排污处理，做的如何？”

她说：“反正检查的时候，污水处理厂都是正常运转的，里面还养着鱼。”

我问：“这些处理过的水，都用来干嘛了？”

她说：“景观用水啊，例如人工湖啥的。”

我问：“最初考公务员的时候，感觉进保险箱了，是不是一旦当上了，也是很多烦恼？”

她说：“是的，最近单位又分配来了一批名校毕业生，硕士，来了很热情，端茶倒水扫地，看着可开心了，我替他们觉得不值，这么美好的青春，就这么荒废了，过上了安稳的日子了。”

我问：“有没有领导，因为贪污被抓啊？”

她说：“现在纪委查的很严，一窝端都很正常，有的退休后都被抓起来了。”

我说：“看来公务员还是个高危职业呀！”

她说：“是的！”

我问：“如何才能被快速的提拔？”

她说：“越是小地方，越难提拔，级别所限，如果是在省级或国家级单位，提拔科级、处级很容易，但是利弊都有，在小地方级别很低就能配车，待遇也高。”

我问：“借调到这些单位不行吗？”

她说：“借调，解决不了组织关系，最终两边都耽误了，都提拔不了。”

我问：“临时工多吗？”

她说：“特别多。”

我问：“临时工羡慕你们吗？”

她说：“可能是身份有差异吧，也羡慕。”

中午，我们俩去吃了顿鱼，饭后，我就回济南了，回到办公室，发现没开门，我去了牛哥那边，牛哥送了我一个超大的茶碗，真的跟碗那么大。

晴晴回来了，可能去银行办事了。

就写这么多，明早还要继续早起，去兰州.....

## 2013-08-17：谈谈藏传佛教（一）

8月17日，晴，济南、兰州

蒙住自己的眼睛，不等于世界就漆黑一团，蒙住别人的眼睛，不等于光明就属于自己。

早上6点起床，习惯性的关注一下自己的QQ空间，看看有什么最新动态。

突然发现，有几篇日记处于审核状态。

应该是被人举报了.....

日记被举报，这倒无妨，申诉一下即可，很快就会恢复正常的，我就在想，是谁这么有耐心？

最近，有几个朋友给我留言，说是让我注意一下机遇圈，可能与其有关。

理由是什么？

他们复制智旅会，追随智旅会，追随不成，反而受辱！

我心想，这个事与我有关系吗？

这个哥们，我没见过，因为我特别烦他，为什么烦呢？我觉得像苍蝇，到处发广告，到处拉人，我就把他拉黑了.....

在拉萨的时候，杨文剑见过他。

杨文剑跟我说：“就是个小孩，比我年龄还小！”

前天，我问杨文剑，这些事你觉得与机遇圈有关系吗？

杨文剑说：“应该不是，我觉得那家伙不是那么坏，我觉得还行。”

复制别人的模式，是很省心的，他复制智旅会，然后疯狂发广告，的确是个很懂营销的人，至少比咱行动力

强，我的朋友，只要是写日记的，就能在回复里看到他的身影，我反感这种模式，不代表别人反感。

在我看来，这些都是昙花一现，因为互联网圈类似的人物出现的太多了，类似的圈出现的也太多了，那个圈，这个圈的，都把人圈晕了.....

要相信日积月累的力量，总是想做速生杨，白搭，风一吹就倒，一旦有人闹腾，就跑路了，前几个月，还有先例！

无论做什么事，一定要有靠山，有人给你说话，有人给你撑腰，总是想鬼鬼祟祟的做事，最终肯定有人拿苍蝇拍子拍你，我就很纳闷，你搞个车队去拉萨，在陕西高速口等着，既然是想跟随智旅会，为什么不跟智旅会的组织者搞好关系呢？蝉禅是个人际高手，他是很乐意结交朋友的！

成了笑柄，不怪别人，只怪自己太年轻，这也是经验.....

无论做什么，要为别人加分，别人才能鸟咱！

有人让刘红波分享创业经验，刘红波就说了一句：“想结交高人时，就问自己一句，别人凭什么鸟咱？”

只要给对方理由，这就足够了！

因为，昨早高速封路的教训，今天我早早就出发了，我到达机场时还不到7点，还不到出票时间，我就坐在车里，打开电脑，挨着申诉被举报的日记，大约30篇，挨着一页一页翻。

腾讯的响应速度还是蛮快的，很快就解封了.....

闲着没事，我挨着翻了翻大家的日记。

昨天，公务员姐姐问了我一个问题：“你看别人日记吗？”

我说：“我们圈内日记，我基本不关注，因为他们写的事，我基本都知道咋回事，有人擅长演义，有人擅长呻吟，我都看不惯，我们圈内日记，我只关注老胡的，我觉得他是个有深度的男人，我们俩从来没正经聊过天，但是他从来不需要说服我，我也不需要说服他，我们俩往往是站在同一战线上的。”

我顺手翻了翻老胡的日记。

看到他写了一篇说说，是关于幼稚跟单纯的。

我心想，这不是写给晴晴看的嘛！

晴晴总是口口声声，想过平凡的生活。

老胡是个律师，写文章是很严谨的，内容如下：有朋友说她想过简单的生活，我说：太好了，简单分两种，一种叫单纯，一种叫幼稚，不知道你想过哪一种？朋友问：什么叫单纯，什么叫幼稚？我：讲定义概念比较麻烦，我举例说明吧。日俄战争期间，满清政府热爱和平，宣布中立，结果战火在中国的领土上燃烧，中国百姓生灵涂炭。而瑞典政府热爱和平，宣布自己是永久中立国，二战期间希特勒也准备进攻瑞典，但慑于瑞典强大的战争动员能力：24小时投入作战的合格士兵为20万，48小时50万，72小时100万，瑞典的人口为600万，希特勒放弃了进攻计划。满清政府是幼稚，瑞典政府是单纯。想过自己想要的生活，而没有实力做保障，纯属扯淡。

如今，刷新一下QQ好友动态，发现N多人在坚持写日记。

其实，这也是盲目上了懂懂的当。

因为，他光忽悠大家写日记，没忽悠另外一个核心的点：你要先成名，才有人关注你，而不是因为别人关注你，才成名。这两者顺序不能颠倒，除非有人推你，让你站在名人的肩膀之上。

正确的顺序是先出作品，后出日记。

先出书，后考虑日记.....

进了机场，在座位上拣了一本书，自己又去书店买了两本书，去餐厅点了碗拉面，这里的拉面有点贵，60元一碗，不过人家提供的不仅仅是拉面，还有座位和无线网络。

我买了一本《走近藏传佛教》，这本书写的还是蛮好的，今天我就写写我的读书笔记，我不推荐大家买这本书，除非你去过两次以上西藏，否则对里面的东西很难理解。

我是三次进过藏区，还遇到过活佛，身边还有孙老师给我讲课，我目前读起来还是云里雾里，我把自己理解的一些东西，分享给大家，可能有不准确的地方，大家有选择性的接收即可。

前天，牛哥跟我讲：“你遇到活佛以后，我专门买了一本藏传佛教的书，先补补课，才能有机缘跟活佛走近，有时间你把活佛喊来吧。”

我说：“让晴晴喊吧，她是女的，有优势。”

牛哥说：“她气场不够，还是你来喊吧！”

我说：“我喊他，他肯定来，我们俩关系很铁，我总是调侃他。”

牛哥说：“活佛没遇到过流氓，所以觉得很好奇！”

好了，我分享一下我的读书笔记吧。

我去拉萨前，孙老师几乎每天都去给我们上课，主要讲述藏传佛教的一些东西，藏传佛教也分派系，有八大派系，目前比较有名的是四大派系，我们最熟悉的就黄教，格鲁派，达赖和班禅都属于格鲁派，是由达赖和班禅的老师宗喀巴创建的。

我认识的活佛，是江南十四世活佛，属于宁玛派，宁玛是古老的意思，戴红色帽子的，所以宁玛派也叫红教。

关于活佛转世之类的，后面的日记我会提到，讲讲我跟活佛的一些对话。

今天，还是先普及一些基础性常识。

孙老师说：“宗教必须具备三大特点：经典、场所、戒律”。

按照这个标准，在国内符合标准的宗教有五大类：佛教、道教、伊斯兰教、天主教、基督教。

其中，佛教最大。

佛教，其实也是外国教，来自印度，世界佛教又分为三类：小乘佛教、大乘佛教、金刚乘。

小乘佛教，主要是东南亚国家，国内也有，例如西双版纳、德宏，至于什么是小乘，什么是大乘，自己去百度，我也解释不了，东南亚和云南边陲我都去过，那里的佛教文化还是比较浓厚的，那里的佛像多数都长的像外国人。

大乘佛教，主要是中国、朝鲜、日本，其实都是从中国传播出去的，我们汉传佛教，多数是大乘佛教。

金刚乘，也就是藏传佛教。

藏传佛教是从哪里传过去的呢？

有从内陆传过去的，有从印度、尼泊尔传过去的，所以藏传佛教是最有特色的，内陆传播最有代表性的就是文成公主，嫁给了松赞干布，还带去了释迦牟尼12岁等身金像，现在就供奉在大昭寺，据说当初就是因为这座佛像而修建的大昭寺。

晴晴，去拉萨时，不是又买了一些佛珠嘛，做赠品的，带去大昭寺开光，咋开光的呢？

就是由喇嘛把这些佛珠带到释迦牟尼的等身佛像前，给供奉一下，就算开光了，这叫佛开光，然后每个人随意放点心意钱就可以了。

大家以后去大昭寺，就可以这么开光，找到喇嘛，然后告诉他你的需求，他就带你进去，那里是很庄严的，不允许靠近的，用铁链拦着，但是开光时，是允许你走近的，游客是没机会的，只能远远的拜拜.....

文成公主跟松赞干布的爱情故事很美好？

别扯蛋了，文成公主是走了三年才到拉萨的，路上吃尽了苦头，当年她才18岁，而松赞干布当年已经73岁了，这也是文成公主没有子女的缘故，他们俩结婚9年后，松赞干布就去世了。

文成公主，也不是严格意义上的公主，也不是皇帝的女儿，就是通婚的牺牲品，目的就是搞好跟吐蕃的关系，大家如果有机会去“松潘”，就能了解到这些信息，我在2011年写的游记里，有文成公主跟松赞干布的故事。

大家看游记，经常看到这么一句话：找寺院里的小喇嘛谈谈爱情.....

其实，这是错误的说法。

喇嘛，是个很高等的称呼，类似咱说的博士，你喊一个初中生为博士，他是受用不起的，喊别人喇嘛是不礼貌的。

一般具有转世等级的人，才可以被称为喇嘛，并且要喊全称：达赖喇嘛！

以后，千万别看到穿红袍的人就叫喇嘛，这就如同见个学生就喊博士一样，是错误的.....

佛教传入西藏以前，西藏本地也有教，叫苯教。

苯教是信仰“灵”的，类似咱内地农村人，见了山就拜，称为山神，见了树，也拜，叫树精，王石写的书里有这么一个段子，藏族人登山前，要先拜山。

其实，这个行为就是苯教的仪式。

那木措湖旁边有个雪山，叫念青唐古拉山，这里的“念青唐古拉”就是山神的意思。

我们村，还建了一个土地庙，使我想起了西藏的古老教派：苯教！

佛教传入拉萨以后，遭受到了很大的抵制，因为西藏是奴隶社会，佛教提出：人人皆有佛性，那些贵族觉得不行，我是贵族，咋可能跟奴隶一样，都能够成佛呢？

苯教的人，也抵触佛教，你们说的那些佛祖都是外地人，我们说的山神都是本地的，我们无法接受.....

是谁，改变了这个格局？

此人叫：莲花生大师，他采取了一个措施，让这些“精灵”做佛教的护法神，而且不限数量，什么精灵都可以来做护法，这样苯教的信徒也就接纳了佛教！

宁玛派的创始人，就是莲花生大师，后面的日记，我会讲讲我了解到的宁玛派，毕竟俺认识现在这个派系的总教主！

一提到“总教主”，是不是想到了武侠小说里的角色？

人家，的确是“总教主”，名片上就是这么印的！

一个没有信仰的民族是可怕的，讲的是哪个民族？就是咱汉族，其实不能说咱汉族没信仰，而是咱汉族信仰太多了，见了山也拜，见了石头也拜，更有意思的是什么？

我去书院的时候，发现连孙武塑像面前都开始烧香了.....

咱不是没有信仰，而是信仰太多了，并且多数是功利性信仰，信仰的目的不是接受戒律，而是祈求保佑，最典型的例子就是赖X星，你去各地寺院看看，捐款排名第二的人，多数都是他！

功利性的信仰，就会扭曲很多东西，例如观音是男的，而且是有胡子的，但是挂在家里不好看呀，咋办？就给女性化了，美化了，在汉传佛教里的观音是很美的美人身。

还有就是送子观音，在佛教里是没有送子观音的，但是人们总是想生儿子，于是就根据需求产生了这么一个观音！

在藏传佛教里，达赖喇嘛是观世音的化身，班禅是阿弥陀佛的化身，关于这两者的故事，后面章节我会介绍。

藏族人信仰的是佛教，但是行为体现往往是苯教，例如藏族人不随地吐痰，为什么呢？

因为，民间有一种精灵，有2尺高，来去无踪，一旦吐到它头上，那可麻烦了！

藏族人的碗，喜欢随身携带，父子不同碗，他们出去做客时，是从怀里摸出自己的碗，然后主人给倒上酥油茶，喝前吹吹油，如此喝上几碗，碗里光剩油了，然后再抓上糌粑，一搅拌，这就是主食，吃完后，把碗舔干净。

所以，在藏族歌曲了，把心爱的姑娘比喻成木头碗.....

你是我的木头碗，哈！



在历史上，无论是汉族还是藏族，都出现过大规模的灭佛运动，汉族非常有名的就是三武灭佛，分别是：北魏太武帝灭佛、北周武帝灭佛、唐武宗灭佛。

表面是信仰冲突，其实根本还是利益冲突，寺院由布施而得到的财产在当时为寺院集体所有，主要用于维持僧人的日常生活和佛事活动，后来随着寺院财产的不断私有化和富有僧人的出现，寺院地主经济才最终形成。寺院地主是封建地主阶级的一个组成部分，寺院地主经济是添加了佛的风韵的封建地主经济，但它的高速发展却给世俗社会的地主阶级增加了现实中的竞争机制，也给国家经济造成了一定的伤害。而封建国家又是由世俗地主们建立和把持的，经济利益关乎根本，所以当佛教势力严重威胁其根本利益时，作为世俗地主的总代表--皇帝，为维护自己的根本利益不得不对佛教痛下杀手锏。

这是我百度来的，在西藏，也有过灭佛运动，朗达玛灭佛，也是一场政治斗争，为此佛教在西藏出现了长达近百年的断带，其实朗达玛也是信仰佛教的.....

研究历史，还是蛮有意思的，这是我的读书笔记，希望能给大家一些启发！

-

## 2013-08-18：谈谈藏传佛教（二）

8月18日，晴，兰州、武威

昨天，11点半，我就到兰州机场了，两个朋友来接.....

回去的路上，才发现兰州机场这么远，大约1小时的路程，可能这是国内最远的机场了！

到了兰州，进了茶馆。

来到兰州，可能大家想到的就是兰州拉面，实际上，兰州没有拉面这个概念，而叫牛肉面，并且只是上午供应。

当然，晚上也有，那都是快餐式的，类似加州牛肉面。

加州牛肉面，在全国开的都不错，就是在兰州没站住脚，就是因为兰州的牛肉面，已经成了根深蒂固的文化，外来者很难动摇。

兰州人早饭，就是一碗牛肉面！

到了兰州，去了花之林。

何为花之林，就是文茶馆，可以聊天，可以喝茶，可以吃饭，并且兰州的茶文化很有特色，以八宝茶闻名于世，也就是著名的：三炮台。

前些日子，我们路过兰州，兰州的兄弟姐妹给我们每位拉萨队友准备了两份礼物：苦水玫瑰、三炮台。

苦水玫瑰，是不是苦的？

其实，苦水是个地名，盛产玫瑰，网上的那些苦水玫瑰，大家不要轻易购买，批发价是120元，网上的零售价才100元，你觉得会真吗？而且苦水玫瑰的产量并不大。

午饭，我们就在这里吃的，很丰盛。

一共四个人，我和苹果姐，还有两个兄弟，一个是上次我日记里提到的那个做网吧的，另外一个山东人，在兰州出差的，中午就是他们俩去机场接的我。

吃过午饭，苹果姐姐又嘱咐他们，让他们去接杨文剑和军嫂，还有刘克亚。

我说：“这些事，你别操心，刘克亚这么大的干部，能没人接机吗？人家肯定是宝马奔驰车队去接，何况是政府邀请他来的。”

苹果姐说：“那我也要接杨文剑和军嫂，他们联系我了，我就要接！”

我说：“以后，这些事你别张罗了，操心多了多累啊，你要相信这些天天漂泊在外的人，他们具有超强的适应能力。”

苹果姐说：“这是最后一次，以后你再来，我谁也不喊了，不是我喊大家，而是大家问我，你说我能不张罗吗？大家都问我，懂懂来了？几点到？在哪聚餐？”

我说：“我愁着吃饭，那么多人，我怕给人留下不好的印象，你看我现在的打扮，裤衩、背心，整天就跟个流浪汉似的。”

吃过午饭，我让苹果姐帮我找个比较安静的地方，我要看看书，整理一下素材，写写文章，特别是写藏传佛教，这是很敏感的话题，容不得半点马虎。

要有求真精神。

例如松赞干布跟文成公主的爱情，真有爱情吗？

那都是扯蛋，文成公主就是个宫女而已，是战争通婚的牺牲品，松赞干布侵略过来了，又被打回去了，被打服气了，特意来提婚，才把文成公主嫁过去。

文成公主跟松赞干布所谓的爱情，都是骗人的。

藏学家普遍认为，松赞干布是73岁迎娶的文成公主，82岁去世的，跟文成公主没有孩子，松赞干布的儿子英年早逝，松赞干布死后，由他的孙子接任。

按照常理来推算，松赞干布跟文成公主青梅竹马的可能性不大，百度百科认为松赞干布是33岁去世的，25岁迎娶的18岁的文成公主。

当然，这都是推理，不存在真与假，因为无从考究。

在文成公主以前，松赞干布娶过三个藏族媳妇，因为政治通婚，先后娶过尼泊尔的公主跟文成公主.....

按照现在的标准，松赞干布不是好男人，不忠心，爱上这么多女人！

我们去了另外一家花之林，挺幽静，就是隔壁包间里的男女有点意思，咋不去开房呢？这么紧凑？！

我把文章写完，玩了一会游戏，也到下午6点了。

刘克亚跟杨文剑的航班也到了，他们俩同一班飞机，刘克亚被他的弟子接走了……

刘克亚的弟子给我发了条信息，告诉我他们下榻哪个酒店。

我跟苹果说：“晚上人多不？”

苹果姐说：“不会太多，但是你必须去，因为大家都是冲你来的，你不去，我无法交代。”

我说：“以后，这些事你别张罗了，我怕见人。”

苹果姐说：“这是最后一次，你放心，以后你爱来不来！”

我说：“是这样的，刘克亚喊我来，肯定是有事情的，我要先找到他，问问什么事。”

苹果姐说：“那就把他一起喊上。”

我说：“人家是政府接待的，咋可能陪咱吃饭？”

我们俩，就去了刘克亚的酒店，问了一下门市价，在接受范围，也不是很贵，600元一晚。

我说：“那我们也住这边吧，方便。”

我给办了入住手续，我和杨文剑的，还有军嫂的，苹果姐给刷卡。

我说：“不用了，我给就行了！”

我觉得，这也是我的很大的变化，学会自我付出了，也学会为其他人付出了，今早退房时，杨文剑还调侃我了：“这么烂的房间，这么贵的价格，董哥竟然买单了！”

等了N久，刘克亚跟他的弟子也来了。

我才明白咋回事。

在甘肃武威，18号有个红酒节，他的这个弟子是做红酒营销策划的，想喊着刘克亚过来看看，如果有机会，就争取跟一些庄园谈谈，给他们做策划.....

刘克亚把我喊来了。

我把杨文剑和军嫂也喊来了。

层层传话，变成了来当嘉宾了，我心想，早知道来参加红酒会，我就不来了，媳妇和儿子要去香港，我还送他们呢！

我问：“你们开车没？”

原来，弟子是从上海飞过来的，也不是本地人，没车，我想没车是个麻烦事，咋去呀？

刘克亚的弟子说：“我们坐火车去吧，更快！”

也许是全新的体验，从2006年到现在，还没坐过火车呢，当然坐过高铁，当年我第一次远行，就是坐着火车来到了兰州，那时才20来岁，出来玩了一圈，根本没有太多体验，也为在兰州有粉丝而沾沾自喜。

如今呢？

不能说人山人海，至少是已经多的我应酬不了了，这一点，让刘克亚和他的弟子很惊讶，咋到处都是懂懂的人？

他的弟子很好奇的问我：“你就是靠写说说？”

我说：“刘克亚玩说说，我不玩，我写说说都是掉粉的。”

他提议，晚上赶到武威。

我说：“这么晚了，不去了，明天吧！”

住下，他们俩跟着我一起去吃饭，兰州人民太热情，定了个金碧辉煌的大酒店，喝上了玫瑰葡萄酒，蛮好.....

刘克亚想吃手抓羊肉，特意给点上！

晓燕和杨文剑过了不久，也来了，满满一大桌人，大家话都不多，光听刘克亚讲故事了。

刘克亚说：“微信，我认为没戏，因为无法跟陌生人互动，未来还是QQ空间最给力，因为可以跟陌生人互

动，并且借助了腾讯的移动互联网布局，可以接受粉丝们的转载和病毒传播，这是超级有生命力的事。”

我说：“说说白搭，因为是碎片，很难形成体系。”

刘克亚说：“我在找一个切入点，把这个引爆。”

我问：“找到没？”

刘克亚说：“你知道吗？你不算很牛B的写手，在起点中文网有上千个作者，每天有30万的新文字产生，这里面有N多真正的牛人，但是他们没意识到自己的价值，仅仅是以稿费为生，而且鱼塘太小了，鱼太多了，读者根本不够用，如果把他们引到QQ空间上，采取你的这种模式，你觉得会不会特别火？”

我问：“以什么形式？”

刘克亚说：“中国好写手，我做过方案给他们，他们觉得很有意思。”

吃过晚饭，各回各房间睡觉了。

兰州人民真热情.....

今早，4点多就醒了，房间太烂了，无法想象的烂，隔音也不行，醒了没事干，就上上网，聊聊天，调侃一下。

我发了个说说：“破酒店，除了小姐漂亮，真没啥优点，在电梯里遇到了一群小姐，魔鬼身材，个头比我还高，我1米59。”

早上，晓燕跟我说：“你让女粉丝情何以堪，这么矮！”

还有人嘲笑我三等残废.....

当然，我肯定不止1米59，标准山东大汉，我觉得这些东西真无所谓，看看天葬你会明白很多事，我们所追求的很多东西，根本就不叫事，包括长相、头发、肤色！

我去上海时，问学堂的胡老师跟我说：“懂懂，你掉头发，你在意吗？”

我说：“肯定在意，万一光头了，咋办？”

胡老师说：“追求内心修行的人，是不会在乎这些的，当你不在乎的时候，你就成长了。”

现在，我还真不在乎了，为什么呢？

因为，头发不掉了，而且又是一头乌黑的秀发了，风一吹，无比的荡漾！

早上，去吃了碗兰州拉面。

上了火车，刘克亚跟弟子一个车厢，我们三个一个车厢，没事干，就斗地主，这是我们去拉萨养成的习惯，在藏区，上菜特别慢，每次坐下吃饭，我们都是先打打斗地主，最长的一次，等了2个小时才上菜，是在那个外星人遗址那！

三个人斗地主，也蛮有意思，我牌技这么好，竟然输的最惨，最终也没翻身.....

我们打牌，从来不玩钱，都是搞一些花样惩罚，例如围着走廊爬行一圈！

到了武威，没人接站，很不适应。

杨文剑：“懂哥，粉丝们呢？”

我说：“不是说，不让播报行踪嘛！”

我们坐了个出租车，到了酒店，酒店没房间，会务组安排我跟刘克亚一个房间。

我说：“把证件给我吧，我不住了。”

咱咋能打扰克亚老师呢？

我们把东西寄存在前台，没车真不方便，刘克亚的意思是让我租辆车，便于来回，我说：“这里，有我朋友，我借辆就是了。”

我发了个说说，问谁来吃饭？

恰好，在群上遇到了乔木大哥，他就是武威的。

我们在大厅等他，他抱了一束鲜花过来，还带了两个企业家过来，一个是本地最大的饭店的老板，一个是地产商，他们三人肯定很失望，懂懂咋这身打扮？

开玩笑！

乔木大哥说：“我们本地，最有特色的东西就是茶楼，融合了吃饭、喝茶、KTV于一体的综合性，我带你去吃最有特色的一家，都是本地特色菜。”

茶楼的这个模式，据说武威是鼻祖。

大家对武威可能还不是很了解，马踏飞燕大家知道不？

就是这里出土的！

另外，现在这里是葡萄酒城，盛产国内最好的葡萄酒.....

先喝茶，这里的茶叫伏茶，也叫土咖啡，是由金银花、大枣、枸杞、苹果之类的东西熬制而成，口感很好，也是本地特色。

每人一杯，可以无限次续杯。

乔木大哥咋对本地的吃喝玩乐这么熟悉呢？

原来，本地很有名的DM就是他做的，叫《金旗》，类似《晨鸿信息》，挨着门面房免费派送那种，现在发行量为两万份，也很大。

他们三个人，属于本地比较出色的商界人士了，虽然人在武威，但是平时他们经常出去学习，包括参加刘一秒的课程之类的。

而且，明星到武威，很多时候都是他们接待的，因为他们有最大的饭店.....

开饭店的那个大哥，跟李修平关系也很不错。

我在想：“看来在本地开个最牛的饭店，也是很好的事，至少能够有机会接近N多名人，假如我在我们家那边开个，凡是去那里的名人，我全部买单，多爽！”

他们都是相互介绍。

我对乔木大哥，也是初次见面，当然在网上早就认识了。

另外两个兄弟，对他特别认同，是这么描述的：“他就是在武威，屈才了，要是在北京上海，不得了，而且对国学特别有研究，我们这里很多大型项目，都是他策划的。”

我就问：“你们学国学，是讲，还是不讲？”

乔木大哥说：“朋友们在一起，也会碰一碰，大家交流一下各自体验。”

我说：“也提倡百家争鸣，对不？”



乔木大哥说：“是的！”

我问：“平时喜欢研究什么呢？”

乔木大哥说：“南怀瑾的书，我基本都看过三到五遍，有些能懂，有些还不是完全理解，这些都是我读书的时候看的，平时比较喜欢看书，现在每天早上，都背几遍心经。”

我问：“信佛了？”

乔木大哥说：“我知道，这是最终归宿，但是现在还没开始，讲究个缘分，还没到来。”

我问：“本地房价贵不贵？”

乔木大哥说：“这个地方，就属于市中心了，5500元左右了。”

我问：“咋这么贵？”

乔木大哥说：“武威有200多万人口，人口多，我们这里还有个特色，就是在核桃园下喝茶，那里每天能有1万人，也是一大奇观。”

武威，也就是过去的凉州。

看过《三国演义》的人，对骁勇的凉州骑士应该不陌生吧？马超、董卓都是凉军。

今天，我又是穿着裤衩来的，在大街上，我仔细观察了N久，发现还真没穿裤衩的，这里太凉快了，甚至有点冷，后悔没带衣服出来了。

我觉得，研究宗教也很有意思，很容易找到共同话题，因为现在企业家普遍是有信仰的，而且我研究的比较偏，至少在知识面上是比较广的，能够碰撞出很多信息。

我刚认识牛哥的时候。

牛哥给了我一个建议：“去四大佛教圣地走走，你会增加很多写作题材，也可以增加很多交流素材。”

现在想想，真是这个道理。

牛哥先后陪着我去过五台山、九华山，他经常去普陀山，在他的影响下，我对佛教的一些基础常识懂了很多。

牛哥建议我走完了四大佛教圣地，再走四大道教圣地，再行走世界，走走宗教类国家.....

昨天，刘克亚提到为什么企业家很容易被洗脑？

因为，他们普遍有内疚感，生意多数都存在灰色。他们普遍有不安全感，因为随时可以进入。他们普遍有迷茫感，因为迷失了信仰，不知道人生为何.....

这些，我都略有感悟。

牛哥经常说：“中国的优秀企业，能赚钱的，基本都游走了边界上，否则是不可能赚到大钱的，对与错，只是一步之遥，什么叫界限？你不越过去，永远不知道，你能喝多少酒？你没喝醉过，你咋知道？”

关于赚钱与幸福，我也有所感悟，当初，结婚时，我们的目标就是赚点钱，让家里过上好日子，在同龄人里面，我们算是比较出色的了，至少已经实现了基本的财富自由，不会为生活和日常消费所累，花钱基本不需要考虑价格，但是我们发现，矛盾依然存在，只是变成了钱以外的东西.....

中国的众多培训，为什么这么火？

其实，他们就是充当了宗教的角色，用的也是宗教的洗脑方式！

刘一秒的学员圈子是最铁的，为什么呢？因为他们的思想高度统一，交流起来是没有隔阂的，洗脑不一定是贬义词。

刘克亚说：“王林，真是那么菜吗？你以为马云真是SB？他能拜访一个菜鸟？有人说，这是媒体在转移注意力，让人们先别仇官仇富，先仇大师吧！”

武威，盛产人参果。

为什么这里的人参果，跟我们买到的不一个味？

因为，武威的人参果，要想运到外地，一般6成熟就要摘了，然后再运输，再上架，此时的人参果已经没了水分，干瘪状，口感一般。

本地的人参果，水特多，口感略甜！

中午的菜，多是本地特色，真的很好吃.....

喝了几杯本地的红酒。

乔木大哥觉得不过瘾，他带了一箱红酒来的，他教我们玩牌，比大小，类似玩色子，可以猜，可以唬，轮流

坐庄。

但是，这个游戏的特点是不管咋着，你都要喝，只是喝多喝少的问题。

军嫂坐庄时，她已经喝的不行了。

我和杨文剑把她输掉的酒，都给喝了，我把她剩余的牌给分到了最后，我也喝了不少，十杯肯定有，武威特有的酒文化，蛮有意思的。

一箱酒，还剩两瓶！

杨文剑，还是老样子，上去就输了几把，喝猛了。

上次，我们在兰州，唱歌时，杨文剑也是这样，不懂游戏规则时，盲目往前冲，输的很惨！

喝爽了，大哥也满意了，这次是彻底记住了武威兄弟们了.....

回到酒店，迷糊了，睡了，醒来晚上9点，今天还有任务没完成呢，我要写写藏传佛教。

目前的藏传佛教的主流，就是格鲁派，也就是黄教，最有名的就是达赖喇嘛和班禅喇嘛，这是由宗喀巴大师创建的教派。

大家知道青海有个很有名的寺，叫塔尔寺。

这个寺，就是纪念宗喀巴大师出生地的，我去过两次，第一次，啥也没听懂，第二次略有所懂，导游介绍塔尔寺时，说是先有塔后有寺就叫塔尔寺。

妈的，肯定遇上了野导游了。

塔尔，在藏语里，是十万的意思。

塔尔寺最有名的典故，就是母子树，是一棵菩提树，传说这上面每片树叶上都有一尊佛，共十万尊，这也是为什么磕长头的人，要磕十万次的缘故。

在塔尔寺里，有N多在那里磕长头的，需要半年才磕完，每磕一百次，转动手里的佛珠一次，佛珠其实就是计数器。

藏传佛教有六大寺院，具体是哪六大，大家自己去百度.....

现在也都是旅游圣地了。

宗喀巴，是达赖和班禅的师傅，他是有八大弟子的，并且都很出色，达赖一世和班禅一世是最有名的两个弟子。

藏传佛教有八大小派，四大派，当初宗喀巴并不出名，他是如何在众多教派里异军突起的呢？

首先，他很善于写书。

其他教派，喜欢借用经典，而他呢？跟弟子一起，整理了经典，并且优化了，成了一个体系，这一点，我觉得很像刘克亚，讲营销的大师很多，讲的内容也都是国外的一些营销体系，但是刘克亚进行了优化、提炼，成了自己的理论体系。

当时，他真正成名，是因为他召开了一次普法大会，把众多中小寺院的僧人喊来，他来讲述自己的经典，慢慢的，这些经典就开始流行。

这一点，在互联网领域也很流行，怪不得大家喜欢搞什么营销峰会，原来都是为了创建门派！

这些，还不是最牛的，最牛的就是达赖和班禅执政了.....

政教合一了。

大家知道转世活佛吧？

例如，1989年，CCTV还直播过寻找十一世班禅。

转世活佛，是个很牛的体系，有神话色彩，我们就来谈谈转世活佛是咋回事，转世系统现在主要体现在班禅和达赖两大系统身上。

其实，转世系统，并非是他们原创的。

在宗喀巴之前，有个很有名的大师，他的徒弟缺少威望，就自称是师傅的转世，于是大家开始向追捧他师傅一样认同他。

于是，转世系统慢慢就有了雏形。

就如同，南怀瑾的信徒特别多，他的学生肯定没有他的威望，假如我是被认定了南怀瑾的转世，那么就有了两个结果：

第一、信徒对我，绝对信任。

第二、南怀瑾的系统，绝对稳定，而且继续以南怀瑾精神为中心。

当初建立转世系统，主要是为了教派资产和系统的稳定性，转世活佛在最初几世，多数都是指定的，而且来自达官贵人家。

在转世活佛里，最有名气的，就是那个最不像活佛的人，达赖六世仓央嘉措，他是个诗人，而且是擅长写情诗，经常跑出去偷情。

牛哥，动不动就念上一首他的诗。

大家可以百度一下，很经典，例如<那一世>！

达赖体系和班禅体系的活佛，有这么一个讲究：互为师徒。

仓央嘉措的师傅，就是班禅五世，他曾经跑过找他师傅，说：“我收回我的誓言，我想做个凡人！”

如果从这个角度来看，现在的班禅十一世，不能是严格意义上的转世活佛，至于为什么，自己想.....

1989年，是国家第一次承认灵魂的存在，第一次承认转世系统的存在，当时70岁的江主席还专门接见了7岁的活佛。

在国内，教权是遵守政权的，上次我们在巴塘遇到了十四世江南活佛，他跟我们讲：“我是来维稳的！”

西藏，主要是黄教，也就是格鲁派，布达拉宫就是他们的天下。

宁玛派，也就是我们遇到的活佛所在教派，主要是在云南、四川，宁玛派是最古老的教派，他们讲究的是大圆满。

最有名的一点，就是指导人的死亡。

假如，我死了，那么我的灵魂没死，有六道轮回，有神，有人，有畜生，有地狱，有饿鬼.....

我咋样抉择我的未来呢？

宁玛派的超度，就是人死后的指导，告诉你如何走，如何抉择，类似现在的职业规划师，让你别下地狱。

这也是宁玛派为什么在世界上都很有地位的原因，因为他们是最先提出的，也是一直在执行的，天葬以后，家人会带块骨头回去，找喇嘛超度，就是这个意思。

对于修行者而言，也就是喇嘛们，他们死后，不叫死。

也不叫圆寂。

而叫假期结束了，因为他们都是佛，过来度假的，来拯救我们的，现在假期结束了，要回去了！

达赖是三世开始的转世系统，班禅是四世开始的，至于前面的几世，都是后来追加的.....

在藏区，随处可见六字真言。

具体是什么意思，我就不解释了，本来是想今天写写的，时间不早了，明天再写吧。

明天，咱再谈谈汉人是如何调侃六字真言的，再写写南老跟季老的区别.....

-

## 2013-08-19：谈谈藏传佛教（三）

8月19日，晴，武威

昨晚，写完日记，接近12点了，发布以后，自己翻读了两遍，没有发现大的纰漏，很开心，很满足，至少我自己很喜欢。

我的观点一直都很奇葩：一个人，如果连自己都不欣赏自己，更别指望别人来欣赏你.....

我一直以为我就是我，其实我不是我，我一直在扮演我，我到底是谁？

真的，每天写完日记，我的角色立刻就转化了，由作者转化为了读者，拿着手机，要么斜倚在沙发上，要么躺在床上，很好奇的读着懂懂的文章，有时嘴角不由的扑哧一笑，很满足，仿佛被喂饱的娃娃！

写完以后，改改错别字，然后就彻底解放了，开始接受读者的赞美，那种感觉是无法描述的，就如同自己的艺术品被人点头称赞一般，当然也有人不尊重我的劳动成果，日记刚发布，他就把沙发抢了。

对不起，我只能拉黑您，不是我不包容，而是您不尊重自己！

因为昨天下午喝多的缘故，大家都睡足了，格外的精神，我打电话把军嫂晓燕和杨文剑喊来，吹吹牛.....

在众多随笔里，我是比较喜欢军嫂晓燕的日记，她写的很接地气，而且风雨无阻，我看过以后，总是随手给分享一下。

我说：“写日记，一定要注意两点，首先是要经受的起身边人的推敲，其次是要经受的起专业人的推敲，前者推敲的是真实性，后者推敲的是专业性。”

她问：“你觉得晴晴写的咋样？”

我说：“跑偏了，忙着去写心灵鸡汤去了，一个人，没赚到钱，研究再多心灵鸡汤，内心也不会平静的，她追求反了，应该先求物质财富，后求精神财富，甚至可以这么讲，赚钱就是一种修行，当你在赚钱过程中，你会领悟很多道理，比你从书上读来的更真切。”

她问：“那为什么你也写这些？”

我说：“我写，是感悟，无论是牛哥还是孙老师，他们给我讲道，我是真能听懂，我能用自己的话去表述出来，并且夹杂自己的理解，能够帮助更多的人，我分享的越多，牛哥和孙老师越愿意来给我讲道，因为我具有传道的能力。”

她说：“在拉萨的时候，我一直想跟晴晴说个事，但是觉得说了不好，又没说，我是想告诉她，应该把日记的主角变成懂懂，这样她就可以获取最大化的推广和收益了，可是她不一定能理解，等她理解的时候，可能机会就已经不存在了，我们一生中，总是在不停的遗憾机会的擦肩而过。”

我说：“你说对了！”

她说：“我特别佩服宗喀巴，他不仅仅有思想，还把自己的思想整理成了佛经，成立了教派，哪怕是今天，众人依然在朝拜他，称他为第二佛陀。”

我说：“今天日记里写的，刘克亚跟宗喀巴的共同点，有意思不？他们都是吸收了百家之长，然后提炼出了自己的理论体系，并且整理出书，当教程推广，还开普法大会，去传播自己的教义。”

她说：“有道理。”

我说：“我特别讨厌看那些复杂的文章，我想大部分人应该都喜欢简单的东西，于是我把自己的读书笔记提炼出来，然后用自己的语言去描述这些逻辑，让读者很容易就理解了藏传佛教是怎么回事，越简单的东西，其实需要下的功夫越深，每条理论都需要反复求证。”

她问：“晴晴的佛珠，现在还准备做不？”

我说：“她不是去找货源去了吗？”

她问：“能赚多少？”

我说：“我给你算算帐，假如带1000串，每串成本30元，那么成本就是3万元，来回路费1万元，至少要给活佛1万元的辛苦费吧，他不要钱，但是也要捐给寺院，这就是整体成本，卖200元一串，大约利润是15万。”

她问：“多久能卖完？”

我说：“要看怎么推，如果靠她现在的人气，我觉得需要3个月，如果是大家帮她一起推，我觉得最多1周。”

她问：“这么简单的钱，为什么不赚呢？”

我说：“她目前对钱，还没有太强烈的欲望，不过活佛真的很值得认识，毕竟是修行者，有很强的气场，你



们俩要是有兴趣，过几天，我可以带你们去认识一下，三天就能赶到，从318进去，从玉树出来，咱先回济南，把皮卡开上，接着出发，事情就怕拖，一拖就放下了。”

她问：“真的？”

我说：“真的，其实我是真想跟活佛深入聊一聊，我为什么在写藏传佛教的题材，其实就是督促自己用心学习，从而跟活佛有更多的共同语言，牛哥也在家学习藏传佛教，他也是希望能跟活佛有机会面对面。等我写完藏传佛教的题材，我就写写寻找活佛，游记的形式，顺势再帮晴晴推一把手链，如果她在这期间没准备好，那么机会就错过了。”

她问：“别人能做吗？”

我说：“别人都能做，但是我们这个圈子里的人都不能做，因为晴晴先入为主了，一旦别人介入，大家就尴尬了。”

晚上，我们三个聊到了凌晨2点，主要是太精神了，不瞌睡。

早上5点，我就醒了，被蚊子咬醒的，上网一看，杨文剑在线，他还没睡，他让我帮着发个说说，问谁有百合货源？

这次，他是过来考察特产市场的，但是有些失望，因为这里的批发价比淘宝的零售价还高，根本不具有可操作性，淘宝还是一个以假乱真的大集市，优秀的商品根本没有出彩的机会，因为人们只认价格！

有市场不？

有！

能操作不？

能！但是需要卖假货！

早上7点，军嫂晓燕在Q上问我，吃不吃早饭？

我说，吃！

杨文剑，睡了，没起床，我和晓燕去吃牛肉面，真的很好吃，也许这是我目前吃过最好吃的兰州牛肉面，也很便宜，我们点了两份牛肉，一份小菜，一共才花了23元。

昨天，听乔木大哥说，本地有个著名的核桃园，高峰时能容纳1万人在这里喝茶打麻将，我是想出去散散步，于是我和晓燕坐出租车去了，很近！

没有想象的那么宽敞，类似成都的百花公园，核桃树挺古老的，上面还结满了核桃，突然意外的发现，所谓的葡萄酒的主会场就在这里，一共屁股大的地方，我心想，刘克亚肯定很失望.....

晓燕是跟着杨文剑来学淘宝的，她已经辞职了，准备回家卖河南特产，需要了解淘宝的基本套路，我觉得人与人之间其实蛮简单的，只要你敢于走出去，敢于创造偶遇，就一定能够成为玩伴，平时很多人找我，但是多数都是扎堆，根本无法深入交流，而这种在路上的交流，则是三两人的深入交流，能聊的特别深。

我心想，要是有网友提前在武威，去葡萄酒会场等着，突然认出了刘克亚，保证可以获得意外的惊喜，因为每个人在陌生的城市，都是孤独的，渴望热情。

于是，顺理成章，可以跟他零距离接触几天，不是学员关系，而是玩伴.....

扎堆是拜访别人的大忌，蝉禅不管拜访谁，他都是选择一对一，一旦人多，他就不去了！

为什么忌讳扎堆呢？

牛哥有个理论，叫：外来文化侵入。

有时，有人到我们办公室玩，会带上三两个朋友，都不是做互联网的，我就觉得很尴尬，因为无论探讨什么话题，都要先扫盲，干脆就没兴趣交流了。

我在核桃园拍了不少照片，发到说说上了。

我觉得拍的大有进步，都是用手机拍摄的，前些日子，于导到我们办公室，给我们讲摄影。

他说：“摄影，很忌讳所见即所得，你一定要有取舍，什么能显现，什么不能显现，都要提前规划好，留下想要的，遮住不想要的。”

我拍的摩天轮，在朝霞的映衬下，特别美，给晓燕看。

她说：“照片太骗人了。”

我说：“我很认同于导的观点，摄影的核心就是在于如何发现美，眼睛能够时刻搜索，时刻发现美的角度，美的色彩，与摄影器材关系不大，我过去还背着单反出来，现在我只带手机。”

我们步行回到酒店，杨文剑已经起床了，他说火车票已经定了，下午回去。

乔木大哥在Q上问：“懂懂，中午咋安排的？”

我说：“大哥，你去找刘克亚吃饭吧！”

我把刘克亚弟子的电话给了他，我主要是不想再麻烦乔木大哥了，而且吃喝玩乐开支都很大，再好的朋友，也要礼尚往来。

刚出道时，我特别喜欢接受别人的宴请和礼物，感觉占了便宜。但是，出来混，迟早是要还的，人家给予了，就渴望回报，一旦你没尽到力，那么可能直接影响友情，因为别人对你是有期望的。

所以，我越来越喜欢花自己的钱，不欠别人的，很开心，很塌实。

刘克亚，中午时间很紧凑，不出来应酬了，约了晚上。

我们几个，又去了核桃园！

七个人，点了俩菜，少不？

上来以后，傻眼了，比脸盆还大，平时我们吃的大盘鸡就够大了，这个大盘鸡简直是巨盘鸡，直径40厘米，而且是碗，不是盘。

拍了照，发了说说，但是在照片中，很难看出它的大小，以至于N多网友对这个大盘不屑一顾.....

至少，我是第一次见这么大的盘！

我们七个人，吃了没有三分之一，都吃饱了，他们这里很有意思，面条是炒在鸡肉里的，水饺是炒在排骨里的。

下午3点，我提议，走吧？

听说汽车是流水线发车，那么咱去坐汽车吧！

乔木大哥把我们送到汽车站，给我们准备的熏醋，一人一份，我把鲜花给留下了，让他晚上送给刘克亚的，鲜花的价值在于流通嘛，当初俺从后备箱里掏出一抱鲜花，直接征服了张涵予，把他好感动，他以为是俺特意给买的.....

俺不是故意忽悠谷子地的，俺是他的铁杆粉丝，虽然他50岁了，但是看起来比俺还年轻，真魅力，我是男人，我都喜欢他！

好了，继续谈谈咱的藏传佛教。

宗喀巴很牛，招了10个弟子，重新整理了佛经，提出了自己的理论体系，创建了格鲁派，并且每年举办普法

大会，让众僧前来学习。

这一点，刘克亚也都悟透了，有理论体系了，有门派了，也有弟子了，怪不得刘克亚的目标是做个孙子一样的人物。

孙子，是《孙子兵法》里的那个孙子。

不过，宗喀巴真正牛的厉害，还不是这些，而是创建了寺院式教育，具体是咋回事呢？听俺讲讲。

孙老师给我讲课的时候，他跟我讲，中国最牛的大学，不是北大，也不是清华，而是哲蚌寺，可以容纳7700人同时读书.....

这是我去拉萨前，他给我讲的，我没写，因为我觉得他讲的有问题，现在北大、清华岂止7700人？

随着俺对藏传佛教的认识，俺知道，俺错了，孙老师讲对了。

1951年以前，藏族是没有学校的，只有寺院，寺院充当着学校的角色，并且体系很严谨，规模很庞大，甘丹寺可以容纳3300人，色拉寺可以容纳5500人，扎什伦布寺4700人.....

这几大寺院，都是格鲁派的！

那么，藏族百姓家的孩子，为什么要读寺院式学校呢？

因为，当时的西藏是封建奴隶社会，共有72个县，西藏是政教合一，每个县由一个俗人、一个僧人，共同执政，俗人肯定是贵族家的孩子。

僧人呢？

是有学识的、有学位的。

相当于咱现在的公务员体系，对于穷人家的孩子而言，去寺院读书是可以挤入上层社会的唯一渠道。

像不像现在农村孩子考公务员？

农村孩子除了考公务员，还喜欢进国企，这都是有身份的、有地位的上层身份，在当时的西藏，是没有国企的，但是有庄园啊，庄园采取的管理模式也是一俗一僧的方式，于是，这些寺院毕业的僧人，就有机会在庄园里当高管了。

西藏的奴隶社会，还是相对比较仁慈的。

奴隶主把土地划分为公田和私田，私田就是分配给这些奴隶们，让他们有归属感，他们也可以结婚生子，但是农忙季节，必须先干公田的活，干完了才能忙自己家的私田。

这一点，像不像现在公司里分的股权？

让你感觉公司是自己的，其实你还是奴隶，只是被吃了定心丸的奴隶而已，华为就是典型的例子！

西藏有个很有意思的传统，兄弟同妻，一家兄弟几个，娶多了老婆挺费钱的，干脆兄弟几个联合起来，娶一个媳妇，让她来持家，也不用分家了，生了孩子也不会是别人家的血脉.....

对于穷人家的孩子而言，改变命运的唯一方式，就是进庙，争取成为僧官，其实读书的成本也是蛮高的，先要给寺院布施，你家的孩子才有资格去读书，并且要给寺院修一间房子，这间房子就是你家孩子住的，单间，这也是寺院规模越来越庞大的缘故。

在寺院里读书，也是分级别的，“格西”是最高学位，类似咱教育体系里的博士后，不能再高了。

贵族家的孩子，还有转世灵童，他们咋读书呢？

肯定不能跟农奴主家的孩子一起读啊，于是就兴起了贵族学校，专门为他们准备的。

那么，“格西”是怎么产生的呢？

就是辩经，宗喀巴不是创建了一个普法大会嘛，每年都搞，入会僧人超过10万人，也会举行大型的辩经，能够有2~3人胜出，可以获得“头等格西”的头衔，类似博士后里的博士后，极品中的极品。

这是僧人读书的最高境界，不过能够达到这个境界的人，年龄不会低于70岁，类似咱们教育体系里的院士！

大家去拉萨的时候，可以去一些寺院看看僧人是如何辩经的，很有意思，是公开参观的，不过不能大声喧哗，否则他们会跟你辩论的.....

现在关于藏传佛教的书越来越多，书名作者往往是：XX仁波切。

仁波切的直接翻译就是：大宝贝的意思，其实也是活佛的专称，不过现在这个称呼也泛滥了，不是活佛也可以称为仁波切了！

如果我是活佛，那么你们应该喊我：懂懂仁波切。

那么，汉族人能不能成为活佛呢？

其实，这是不可能的，以前有过类似荒谬的典故，不过都沦为笑谈了，转世活佛系统是藏传佛教的特色，王

通给我留言，说是唱《大花轿》的那哥们现在是活佛了。

可能他是高僧了，但是喊活佛是不准确的.....

在所有转世活佛里，最有名的应属仓央嘉措，他是六世达赖喇嘛，以写情诗闻名天下，他的命运多舛，因为达赖五世太有名了，太有实力了，当时为了政局稳定，身边人一直都隐瞒了他的死讯，同时开始着手寻找转世灵童。

隐瞒了15年！

仓央嘉措被认定为六世达赖时，政权特别不稳，被人陷害了，决定押解他去京城受审，走到青海湖时，因病死了，23岁，不过很多人认为他并没死，而是逃跑了，最终死在了阿拉善，活到60多岁，这些都无法考究。

后来，清政府又指定了一个六世达赖。

不过信徒们，依然把仓央嘉措认定为六世，把后来认定的默认为七世！

去布达拉宫，大家可以参观到这几世的灵塔，还有他们的故事，大家可能最感兴趣的就是仓央嘉措出去约会的故事，很有意思，大家有空可以百度他的那首诗《那一世》，特别感人！

活佛，真的有转世吗？

俺不知道，但是据史书记载，过去的活佛认定，是很容易作弊的，而且多数都是贵族家的孩子成了活佛，后来采取了金瓶抽签制，例如十一世班禅就是在大昭寺里抽出来的。

符合要求的孩子，可能有好多个，此时就需要抽签了.....

这里面有很多神话色彩，老活佛会在遗嘱里描述一个场景，让人们根据这个场景去寻找转世灵童。

这些遗嘱普遍有个共性：模棱两可，制造悬念，可以无限现象，无限延伸。

今天，在摇晃的大巴车上，写了这篇日记，可能存在一些漏洞，主要是打字不方便，噪音太大，有孩子哭，有打电话的，无法静心，谢谢大家的包容。

## 2013-08-20：我，又回来了！

8月20日，晴，兰州、济南

以前，经常有人以我的名义群发邮件，自称是懂懂，又是卖软件，又是搞培训，肯定有人上当，否则他们也不会持续发。

他们的操作原理蛮简单的，用软件提取我QQ空间的访问者的数据，然后整体群发。

每个月，我都要声明一次。

有读者就抱怨：有啥好声明的，我们都知道那是骗人的！

但是，每个月都有新读者产生，他们会习惯性的以为是我发的邮件，要么上当了，要么把我拉黑了，因为他们反感这些.....

于是，我就定期声明！

我不卖软件，也不搞培训，更不搞群发，不仅仅如此，凡是打着“懂懂朋友”找您办事或约您出来的，请仔细甄别，我没这样的朋友，更不要轻易出来见面。

昨天，又收到了群发邮件的投诉。

他们发截图给我了，我一看，妈的，这不是蒋晖吗？

蒋晖，没见过面，他出道的时候，还是蛮火的，因为他把网络圈的人点评了一圈，为此也付出了惨重的代价，大家拒绝与其为友，一直到今天。

他点评我，咋点评的？

他说：“懂懂，是个没落的贵族！”

当时，我挺反感他的，我不回应他，我吃哑巴亏，我回应他，我中了招，正合他意，刘克亚就召集大家开了个会，建议大家远离这家伙，理由是卖盗版起家的，要小心.....

我的原则是什么？

谁欺负我，我躲着，从不回应，因为我害怕，我胆小嘛！

当时，他搞了个利为汇，搞SEO培训的，挺火的，传言搞了2万人，投资人是陈辉民，陈辉民的头衔很亮，是西祠胡同的创始人。

陈辉民这个人有个特点，他很愿意走近别人，而且让你感受到他的热情。

我儿子出生的前一天，陈辉民来我家了.....

网络上，再多的别扭，到了现实中，都不过是咧嘴一笑，哪那么多仇恨，何况我跟他也没仇，对不？

从此，我们俩成了好朋友，一直到今天。

后来，听说他们分家了，各有各的说法，咱又不是法官，无权评判。此时的蒋晖明显成熟了很多，毕竟为当初的年轻也付出了一些代价，他看准了机会，进军了淘宝培训，我还推荐过KK过去找他聊聊，我媳妇也在他那里报名参加过淘宝培训，蒋晖把钱偷偷的退回来了。

总而言之，算不上很铁的哥们，至少彼此都会为对方买单，他找我办点什么事，我肯定干，我找他，他也不推辞.....

毕竟，混到俺这个角色了，树敌是很幼稚的行为，不仅仅不能树敌，反而要拉帮结伙，壮大自己的实力。

这几年，我不混网络圈了，也没啥发言权了，慢慢就淡出了江湖！

我这个人，个性还是太强，喜怒哀乐全写在脸上，所以很容易得罪人，就如同TOM华，他在台上没命的忽悠，我就觉得很生气，咋能这么干呢？

哪怕大家坐到一起吃饭，我也表达了我的观点，不能这么忽悠.....

最后，不仅仅不跟他玩了，连王紫杰，我也不接触了！

泡妹妹，也是如此，一群人出去玩，人家都是暗地里追，我是明着勾引，所有人都觉得懂懂是最骚的一个，经过20天的接触才发现，他还真不是最骚的那个，因为能够得手的人，往往是低调的，老实人才能干大事，看着很骚的，不一定真骚！

我心想，蒋晖咋能破坏圈内的规矩呢？

我就发了个说说，调侃了一句：昨天又有大爷打着我旗号发邮件了？蒋晖？我想一定是有人故意栽赃他，以



他的名义发广告！他那么优秀，杂可能需要广告呢？

下午，我看了看QQ留言，他给我道歉了，不是他发的，是他手下的人发的。

这个事，就翻过去了。

永远记住，不要做别人的苍蝇，因为每个人手里都有苍蝇拍，只是想不想拍你而已，真想，一定能拍到你，只是时间问题！

没车的日子，感觉没有归属感，无论去哪里，都感觉被羁绊住了，要么挤火车，要么挤汽车，心里特别难受，因为还要背着包，提着行李.....

杨文剑说：“我咋感觉跟流浪似的！”

越是如此，我越想家，我们三个赶到兰州，真跟逃荒似的，乔木大哥送了我们每人一份醋，特别重，杨文剑提着俩，我提着一个，晓燕拉着行李，我们沿着大街行走，我心想，真是没根的感觉.....

都累了，我跟他们俩说：“咱到兰州的事，暂时保密，大家都休息休息吧！”

我们三个，去吃羊肉泡馍，是西安人开的，但也不正宗，杨文剑不吃，他这些日子，吃多少，拉多少，特别是吃拉面的时候，干脆，他只能吃方便面了。

回到酒店，各回各屋了。

杨文剑在Q上问我：“明天行程怎么安排？”

我说：“明早再说吧！”

我自己也觉得挺内疚的，把他们俩忽悠到兰州来了，又被我忽悠到了武威，原本是想带着他们去见见世面.....

不说了，他们也懂我，这就足够了！

昨晚，晓燕学完了淘宝，过来找我聊了一会，给我提了很多建议，让我不要这么个性张扬，很容易成为眼中钉，又给我讲了很多关于经营家庭的事。

令我刮目相看。

原来，真是大智若愚，我一直都觉得她只是一个华为的工程师，写程序写傻了，根本不懂人间世故。

我说：“人，在名与利面前，往往会选择名，因为可以带来更大的成就感。同时，有了名，自然就有了利，我以前出来谈生意，人家请我吃饭是要计算成本的，但是现在人家请我吃饭，是不考虑成本的。”

她说：“错了，照样计算成本。”

我问：“你也是吗？”

她说：“当然，每个人付出都是要计算成本的，不会无缘无故的付出，非亲非故。”

关于淘宝创业，我也给了我一些个人看法：

第一、不要急于求成，要想摸到套路，至少要一年时间，如果接受不了，干脆别进入，这是成功概率，不要轻易挑战，你也要有心理准备，不要觉得尝试了几次，自己失败了，就觉得淘宝没机会了。

第二、要放弃自己的想法，做到绝对听从，绝对听从不是盲目听从，而是要找到靠谱的过来人，他自己必须是一个成功的淘宝店主，至少是赢利的。

今早，苹果姐过来了，请我们去吃比较正宗的牛肉面，也蛮好吃的，苹果姐的意思是让我们多停留几天。

但是，大家归心似箭了。

我的意思是，先把晓燕送到西安，先去租车网站上看看，有没有顺风车，这是很省钱的租车方式，真有兰州到西安的顺风车，但是取车点是兰州机场，我觉得太远，就放弃了。

杨文剑说：“懂哥，我今天飞广州吧，我去把几个淘宝店安顿好，把队伍调整好，9月份就可以全身心出来玩了。”

我说：“那，我也飞回去吧。”

于是，我把机票时间告诉了晓燕，各定各的.....

我最近特穷，没钱了，现在是媳妇理财时代，我在Q上让媳妇帮我支付一下机票，然后我们就退房了，走人了，坐了个出租车！

兰州机场的确远，出租车打表210元，要求加30元的油费，因为他想加天然气，来不及了，于是用油跑的。

也没法计较了！

兰州机场，秩序有点乱，排队跟火车站似的，其实排队不可怕，怕的是插队的，让人觉得不公平，在中国，为什么很多营销理论都行不通？因为这是一个关系社会，关系是一切营销的根本。

这也导致了公务员的社会身份，越来越高，因为他们掌握了关系！

——告别，上了飞机，准备回家了，突然想想，为什么来兰州？

我莫名其妙，他们俩，肯定更是如此！

晓燕的收入，我倒不是很担心，因为她很聪明，准确的讲，是很有智慧，她知道怎么才能让自己站的更高，出名是蛮容易的，只要能有机会跟别人出去玩，就有机会成为别人笔下的主角，因为网友喜欢看游记，并且很容易把自己联想成其中的一名驴友，久而久之，你就成了他们心目中的替身，你在替他们去经历。

晴晴，现在靠自己的日记粉丝，一个月赚3万元没有任何问题了，她是咋为网友知道的？

其实，也是这么来的，她跟着去了一次云南。

当初，杨文剑想考察水晶市场，我们去新沂时，晴晴很热情的招呼了我们，杨文剑被晴晴的美貌瞬间吸引，被秒杀了。

我让杨文剑找个人，一起去云南，杨文剑首先想到的就是晴晴，旅行回来后，晴晴给杨文剑做了一段时间的助理，后来参加了拉萨行，就这么一路走来的。

文字是具有很强的传播力的，不要自己说话，而是让别人来介绍自己！

现在，晓燕也有几万人知道了她，她崛起只是时间问题.....

我们要努力走入别人的日常生活，这不是什么难事，最大的难点就是你把自己捆住了，总是想着很多出路，但是还是回归原路。

在飞机上，我看到了一个段子：现在的70后、80后，越来越有包容心了，逆来顺受，过去的鸿鹄伟志都被现实所磨没了，越来越安于现状了，开始麻痹自己，小富即安，没了理想，没了闯劲，越来越没激情了。

今天，飞机上的午餐很好吃，盘子很有特色，是瓷的，我不知道是不是可以拿回家，没好意思问，吃完饭，就还给服务员了。

隔壁的家伙，应该跟我一样，初次坐在这里，他以为午餐是收费的，他没要，我吃饱了，他又后悔了，哈！

看来，人生还是在于经历，上次也闹了个类似的笑话，国际航班上，有各类套餐提供，我心想，服务真好。

服务员给拿过来以后，人家还要收费.....

到了济南，感觉真热，开上车，一路狂奔，回办公室了。

晴晴在，我把包放下，去牛哥办公室坐了坐。

聊了聊，他跟我讲述了很多创业方面的建议，让我收收心，全面的团队化作业，并且要纳入日程。

今天，先写这么多，明天再谈谈藏传佛教.....

-

## 2013-08-21：谈谈藏传佛教（四）

8月21日，晴，济南

前天，媳妇给我打电话，问能不能带着儿子去香港？

我问：“跟谁一起？”

她说：“任杰家嫂子。”

我说：“我觉得，在保证安全的前提下，你自由安排就行了。”

她说：“那我就定机票了。”

关于教育孩子，我们夫妻俩的理念也是略有出入，媳妇认为孩子不能输在起跑线上了，她自己失去的，要让孩子补偿回来，一定要让孩子读最好的学校，接受最好的教育。

我的观点恰好相反，哪有什么起跑线？

孩子一出生，起点就已经不同了，这种出身差异，已经决定了他的未来差异，这种差异甚至不是学习能够弥补的，我们的高度是孩子的起点，与其那么折腾孩子，不如让自己站的更高，让孩子有资格站在更高的舞台上.....

以前，我是自己管钱的，但是我不懂理财，手里有点钱就挥霍掉了，后来攒了一些钱，要么是因为投资积攒下来的，要么是房款退回来的，我都挺开心，后来借助一个很好的契机，我把钱都给了媳妇。

因为，女人手里有了钱，她有安全感，同时她也会有更多的自信。

以前，老董跟我说：“男人，赚钱就够累的了，哪有心思花钱？让女人去花吧！”

我觉得不能理解，咱辛苦赚的钱，为什么不是咱去享受呢？

实际上，你仔细想想，一旦进入了小康生活水平，对钱就没了太多的需求，又不买车，又不买房，就是生活费而已，使劲折腾，一天花不了1000元！

这是我内心很大的转变，媳妇也会给予我更大的空间，过去她给我的要求是每个月给她1万元，后来要2万，现在我觉得太麻烦，干脆，我赚多少，给你多少，愿意给我点，我就留着，不愿意给我，我需要钱的时候再要.....

前天，准备从兰州飞济南，我原本是想帮晓燕把机票也订上的，我一查，银行卡里只有400元了，我只能让媳妇帮我支付机票，如果我再让媳妇帮着晓燕支付，她可能会乱想。

想来想去，我还是很不够男人的跟晓燕说：“机票，各订各的。”

我说这些的目的是什么呢？

就是谈谈自己的一些心得体会，跨过对金钱的槛，会是另外一番心境，你把钱看开了，很多矛盾就没了，媳妇想咋教育孩子，她就可以咋教育，至少不会抱怨我没本事.....

但是，也有个弊端。

弊端是什么呢？

就如同我发的那条说说，一只老猫，每天吃了饭，就蹲在暖气片上晒太阳，越来越懒，这样的日子，一直伴随着它的余生。

我每天，就是行尸走肉，因为没了追求，所以我怕孤单，怕无聊，一旦办公室里冷清了，我就想忽悠人过来玩，哪怕是陌生人也无妨，就是图个热闹。

别人觉得我肯定有什么阴谋，哪有天天请人吃饭的？

但是，这就是我们这里的常态，每天都有客人在，每天都有饭局，偶尔也会喝点小酒，为什么呢？

就是内心空虚的缘故！

昨天下午，为什么日记写的比较随意？

是因为被牛哥教育了。

牛哥说：“我是很理解你现在的心境，因为我也是，就是日复一日，没有斗志，不过你如果真的嫌自己行尸走肉，那么就需要重新考虑一下我当初给你的建议，把幕后团队做起来，多面开花，借助淘宝优势，至少要搞上几个分类老大的角色，你永远别出面，幕后有人做，你只是偶尔帮着推广一下，这就行了。”

我问：“咋突然又有了这个想法？”

牛哥说：“杨文剑做海参的时候，我就提出过这个观点，但是他没定性，今天跑广州，明天跑云南，这样很难做成事，最终永远都处于从头创业状态，很难实现稳定的收入。”

我问：“我今天看他日记了，挺有意思的，他说现在才搞明白，自己身边资源太多了，包括在深圳圈子里有太多淘宝高人了，过去根本不鸟他们，现在觉得自己错失了很多机会。”

牛哥说：“很多机会，不失去，不会认为那是机会，昨天我把晴晴也批评了一顿，我说，你天天在这边挑灯夜战，一群人又这么帮你，完全是无偿的，不求回报的，如果你不做出点成绩，人家图啥啊？图色你又不给，对不？”

我说：“小范围内的名气资源，其实是通行证，杨文剑去深圳，我们圈内再牛的淘宝高手，见了杨文剑也很客气，甚至觉得低他一等，杨文剑是最近才意识到这一点的，有通行证在手里没用上，我在日记里写过缪缪，前几天深圳圈内聚会，组织者都不收她的会费。”

牛哥说：“我觉得，咱俩都应该给孩子铺路，给孩子铺的最好的路，就是人脉路。”

我说：“我儿子去全国各地，肯定都有人接待。”

牛哥说：“你说的这些，都太初级，要培养一批对我们有倚赖的创业者，再过十年，或者二十年，这些创业者都发展起来了，咱的孩子也都成长起来了，我们的人脉资源就很好的过渡到了孩子身上，我们不是给孩子安排未来，而是安排足够多的保障，他想实现什么，幕后总有力量在帮助他。”

我说：“创业者，一旦牛了，根本不会有依赖关系。”

牛哥说：“要从两方面去看待这个问题。首先，你要有足够的高度，最直接的就是财富高度，这是决定阶层差别的根本，还是我说的那句话，年轻人，什么别想，赚钱就是硬道理，别去追求乱七八糟的。其次，以前我给你讲过一个故事，你还记得不？就是哈巴狗跟藏獒，小的时候，哈巴狗总是欺负藏獒，等藏獒长大了，它还是怕哈巴狗，去泰国的时候，你有没有发现一个现象，拴大象的铁链子很细，就是这个原理，大象小的时候，使劲拽过铁链子，一拽就挨打，它没拽断，反而挨了打，它以后就不再反抗了，一旦形成了前期的依赖关系，这种依赖就是长期存在的。”

我问：“最近被谁依赖上了？”

牛哥说：“记得上次来过那个卖红珊瑚的不？你挺讨厌他的，你去拉萨的时候，他又来过一次，让我做他的创业导师，我觉得小伙子挺不错的，就仔细给他分析了分析，现在他对我就产生了很强的依赖关系，有情感方面的，有创业方面的，只要遇到了问题，就来找我，我给自己定的角色很简单，不是帮别人如何赚钱，而是帮别人如何解惑，我的角色就是创业路上一个伴，他需要我的时候，我才出现，他不需要我的时候，我就默默的陪伴着。”

我问：“你觉得，如果要想帮助一个人创业，应该怎么做？”

牛哥说：“首先，要清晰目标，很多人只是往前冲，你问他要去哪里，他不知道！当他提出一个答案时，你就问他，你要的真是这个吗？他可能会犹豫，那么说明还不是他真实的目标，这个过程叫区分目标，找到他真实的目标。一旦找到目标，那么再帮他做计划，再去监督执行。全程，他会遇到各类问题，我的角色就是解惑，包括家庭方面的，理财方面的，事业方面的。”

我问：“为什么身边人，很难受影响呢？”

牛哥说：“太熟悉了，信息太廉价了，没人珍惜。”

我们在聊天时，晴晴过来了。

她说：“牛哥，25号可能又出发不了了，因为我联系的那几个厂家，他们都没有太大的库存，要几百条有，要几千条都没有，最快也要1个月，咋办？”

牛哥说：“你遇到问题，就想退缩，而是应该想想如何解决，懂懂你还记得不？你出车祸时，我从宁波回来，我给你说的那段话，情绪都是可以控制的，也可以改变的，前提是你掌握方法，我奶奶要去世的时候，我特别难过，压力特别大，情绪也不稳定，我就试着去疏导，我就列出来，最坏的结果是什么？我能不能接受，如果不能接受，我应该如何避免，当你列举完成时，你发现你已经被疏导了。”

我问：“所有情绪都适用吗？”

牛哥说：“是的，人们为什么焦虑和恐惧，就是感觉未来有太多不可确定性，如果你早都知道结果了，还有什么不能接受的呢？人们对情绪的概念还是太模糊，这几天偶尔有网友在QQ上找我，问我孩子不自信咋办？我就问自信的标准是什么？她回答不上来。我问她，你觉得主席见了奥巴马自信吗？主席参加10米跳水自信不？跟姚明打篮球自信不？”

晴晴问：“咋解决？”

牛哥说：“鬼子来了，是先垒炮楼呢，还是直接趴下打？这要看鬼子来的迫切不迫切，如果眼看就来了，先别垒炮楼了，趴下就打，进不到1000条，就先进100条，另外搞批发的应该不止他们那些厂家，实在不行，你就直接去产地，遇到问题别想逃跑，而是想想如何解决掉。”

我顺手打开阿里巴巴，发现产地主要都是莆田，而且价格很便宜，很多市面上的佛珠，批发价才1块钱，是一串！

我感叹：“妈的，中国信息太不对称了。”

牛哥说：“当时，我跟杨文剑就提过这个建议，把他感兴趣的几大领域都列出来，然后去产地找货源，争取



做出几个细分领域的头号网店，他可能没有太在意。”

我说：“阿里巴巴上，其实也是信息不对称的，很多加工厂，根本不懂互联网，而懂互联网的，可能连个工厂都没有，就跟缪缪跟从军一样，他们是阿里巴巴做的很不错，但是都是贸易商，这也是为什么他们鼓励大家去把身边的生产型资源放到阿里巴巴上的原因，就是利用了技术不对称，我们懂，别人不懂。”

牛哥说：“可能，你看的这家，也是贸易商。”

我问：“你给那个红珊瑚的家伙，提了什么建议？”

牛哥说：“其实，我不擅长带着大家往前冲，我适合做托底的，遇到了什么问题，可以找到我。所以，帮别人赚钱，我不擅长，但是我懂的怎么帮别人省钱，怎么处理好情感和家庭关系，怎么做资本运作，怎么把自己品牌化，我觉得这是一个眼球时代，把自己搞成品牌比什么都重要，我建议他写专业图书，红珊瑚类的，确立自己在行业里的地位，出书立传是男人基本的荣耀，我觉得这是每个优秀男人都应该去做的事，我督促着他去做这件事，同时督促他去拜访已经出过红珊瑚类图书的作者们，现在他已经签定了出版合同了。”

熟悉的地方没有风景，人与人之间，要想接受光环的影响，必须要有真空距离，太熟悉了，这种光环就没了，只能看到缺点了.....

牛哥，这么影响着我们，我们还是很难觉悟，因为信息来的太廉价。

一个人，一定不要成为别人的苍蝇，这么比喻，可能不是很合适，每当你出现时，一定要做一个加分的人，而不是减分的人。

每天，我都会拉黑一些读者，有人是因为名字带广告，有人是因为抢沙发，我只是想让阅读氛围更好一些。

望被拉黑的朋友，多理解，多宽容。

你可能会反问，为什么你不宽容呢？

对于我而言，宽容就是纵容，代表着杂草一片，当评论上到处都是广告和无聊回复时，就没人再有耐心看其他网友的用心回复。

我是很讨厌抢沙发之类的行为，就如同我很讨厌飞机还没停稳，就把行李舱打开的人，因为你没有遵守游戏规则。

可能，我的确踩到地雷了，拉黑了那个“一杯水的味道”，在到处发贴骂我，今天下午又发文章给我，说是写给我的道歉信。

你又没欺负我，道啥歉？

还是那句话，你想多了！

这样的事，几乎每天都发生，因为每天都会拉黑一批又一批，我发现了一个很有意思的现象，别人空间里集中回复的那些人，基本都在我黑名单里。

为什么呢？

因为，你回复的目的，不是为了回复，而是为了广告，所以，对不起！

换位思考一下，望众人理解我.....

今天，于一过来了，他要跟着晴晴一起去拍摄活佛开光的全过程，过来商讨一下具体事宜。

提议，中午在这里吃饭吧。

老规矩，炒几个菜，就在办公室里吃吧，于一不喜欢喝茶，他要喝啤酒解渴，我车里还有几瓶啤酒，上次张伟来时买的，一直没喝，我急忙给放到冰箱里。

于一去买了两瓶回来，他跟牛哥每人一瓶，干了。

牛哥又去买了12瓶。

我说：“今天，我不喝酒，下午我要回家，儿子没奶粉了。”

牛哥说：“喝点吧！”

我说：“好吧！”

牛哥说：“你看，酒不是好东西吧，为了酒，连老婆孩子也不管了.....”

就我们三个人喝酒，不热闹啊，我在说说发了几条，找人来玩。

这种事，很难忽悠到人，因为大家不相信，不是不相信我，而是不相信自己，认为这里面肯定有什么阴谋。

真TMD想多了。

任何人都是普通人，我连普通人都不如，就如同网友评价我，懂懂除了写写日记，还会啥呀？有本事就脱离了日记看看。

说的挺有道理，你这么一说，我瞬间自卑了，要反省自己了！

千佛山医院有个读者过来了，提了个西瓜，还买了鸡爪和烧鸡，坐下，开喝，他是部队转业到医院的。

流六在QQ空间回复我：“一会过去！”

他们一家三口过来了，带着菜，带着酒，济南太小，彼此一聊，竟然人脉圈里都有交集，例如千佛山医院的那个哥们，他认识胡律师，流六的老公认识千佛山医院很多朋友，他们彼此又有了交集。

文字是个神奇的东西，它很容易让一个人物成为一个家庭的话题，今天流六的女儿过来，先问懂懂呢？

走的时候，还喊着：“小懂懂，再见！”

喝了酒，我又睡着了。

下午，王涛过来，把我喊醒了。

好了，继续写写藏传佛教吧，先来欣赏一首诗：生固欣然，死亦无憾；花落还开，水流不断；我今何有，谁欤安息；明月清风，不劳寻觅。

这不是仓央嘉措的作品，而是赵朴初的遗嘱，赵朴初是谁？

他是曾经的佛教协会的会长，著名的社会活动家，具体的可以去百度，大家去各大寺院的时候，好好留意下牌匾，你会发现好多都是他题字的，他还是著名的书法家。

赵朴初有个观点，就是人间佛法。

他提倡居士式修行，他的一生就是个居士，也就是说，我们的一生，其实都是在修行.....

我们去九华山时，导游是九华山上的村民，他告诉我们，这里的和尚不清净，都是为了钱，牛哥表示不赞同。

导游还跟和尚调侃了一番牛哥，不为了钱，谁跑这里干嘛！

池州某银行一共有23个钻石客户，其中17个是九华山上的方丈，所谓的钻石客户，不是咱拿的钻石信用卡，那太业余了，而是银行帐户固定存款1000万以上的。

回来的路上，牛哥跟我们讲：“现在的居士，比和尚还虔诚，为什么那些能够成为肉身菩萨的，要么是扫地的，要么是疯和尚？因为他们的心思没在物欲上！”

假若，真有神的存在。

现在，存在三个角色：信徒、中介、神。

例如，我是一个信徒，我想拜菩萨，只能去庙宇里，庙宇其实就是中介，我无法跟菩萨直接对话，一旦有中介的存在，就有人为操纵的可能，后来甚至还出现过教皇，直接向信徒敛财。

所以，马丁·路德提出了新教改，废除中介。

例如，过去的基督教，教堂里的人叫什么？神父，他扮演的就是上帝，当你忏悔时，他说一句：上帝原谅你了。

现在教堂里的人叫什么？牧师，是帮你解读《圣经》的，类似学校。

全世界有70亿人口，有35亿基督教徒，28个发达国家，其主流信仰都是基督教，现在在这些发达国家，信仰已经生活化了，完全是人跟神直接对话，不需要中介了，偶尔去教堂，也是聚聚会，交流一下心得，绝不是去那里见上帝。

所以，赵朴初提出了在家修行的概念，真学佛，不一定非要去拜，而是可以直接跟佛对话的，佛无处不在.....

类似的人物，还有一个，就是南怀瑾，很多读者认为他是文殊菩萨的化身，前几天，在武威遇到的乔木大哥，他就是南老的铁杆粉丝，他认为南老是前无古人，后无来者的修行者，500年以内，一定会有纪念他的庙宇。

南怀瑾提倡的，也是在家修行，不需要过于注重形式，现在信佛之人，太注重形式了，却缺少了与内心对话。

牛哥说：“在中国各大寺院捐款榜上，出现最频繁两个人，一个是赵朴初，一个是赖X星。”

有个人，也被称为国学大师，就是季羨林。

其实，这是国人很可悲的一件事，因为季羨林是翻译学家，并非研究国学的，古梵文很多都是他翻译过来的，自然少不了佛教作品。

季老一生，是没有明确信仰的，他说过：“对宗教研究的越深，越了解是怎么回事。”

季老一生，做了学问，南老一生，做了修行。

我是见过南怀瑾的，可以翻翻08年的日记.....

以前，我是一个坚定的无神论者，我很喜欢理性的季羨林，未来可能会有所改变，有个读者，她一直都是我日记的校正者，坚持了好几年吧，她是虔诚的基督教徒，她一直在默默的影响着我，她说：“我是希望在天堂里还能见到你的！”

信仰，是需要理性思考以后，做出的决定，绝非脑子一热，就喊出了信仰，现在很多人是盲目的信，因为他自己也说不出来，为什么信，到底修的是什么？

我媳妇，前几天嚷嚷着信基督，过了两天，没动静了，因为在她看来，太烦琐，太累！

我认识的活佛，他是4岁被确定为转世灵童，13岁坐床.....

那么，坐床是什么意思呢？

在确定“转世灵童”之后，要将“转世灵童”迎接到寺院，这时称为“转世灵童”，在举行了坐床典礼以后，就不再称为“转世灵童”，而称活佛的名号。

晴晴说：“我看到淘宝上有个人，他定期去泰国开光，一批一批的，销量非常好，我完全可以复制他的模式。”

我说：“佛教开光，内地的不行，因为人们太熟悉了，就觉得没了神秘感，人们消费的是神秘感、神圣感，为什么西藏给人神圣感，因为咱很少接触的到，从而藏传佛教也很神秘，毕竟是全民信教的。”

前几天，杨文剑问了一个问题：“假如是你儿子被认定为了转世灵童，你同意吗？”

我说：“我不同意，但是在藏区，这是无比的荣耀，因为他是活佛了，我们家接着就成贵族了。”

在西藏，你见到的藏民，手里可能都有佛珠，嘴里念念有词，念的啥呢？

就是六字真言：唵嘛呢叭咪吽。

在清朝时，内陆人嘲笑这些红衣僧人，调侃六字真言“我把你们来哄。”

如今，网上也有另外一种调侃：All Money Go My Home。

读音，其实跟这个英语读音还真差不多，至于这六个字是什么意思，各有说辞，总而言之，就是类似咱的“阿弥陀佛”！

写藏传佛教的东西，大家可能不是很喜欢，日记浏览量下降的很快，再写下去，就没人看了，以后也不写了。

今天，和几个朋友探讨了仓央嘉措的诗，我说了我的观点，他的诗歌最大的特点，就是画面感特别强，你读了以后，立刻能在脑子里给拍成电影，例如他写的《那一世》：那一日，我闭目在经殿的香雾中，蓦然听见你诵经的真言.....

你能不能想象出那个画面？

这是写作的最高境界，用文字在你脑子里拍电影。

谢谢大家关注，我觉得研究一下文化，还是蛮有意思的，虽然是比较浅显，就当抛砖引玉了，以后咱还是写点俗气的东西吧！

-

## 2013-08-22：简单的，故事的，思考的！

8月22日，晴，济南、老家

济南，让人又喜又忧。

喜，是因为有一圈优秀的朋友。忧，是因为空气质量太差，比北京污染还严重，我在济南住了1年，在我的记忆里，貌似只出现过一次蓝天白云。

平时，根本看不到太阳！

今天，天刚亮，我就起床了，退房，步行去办公室，开上车，回家。

走到经十东路，看到宽敞的马路，杂乱的车群，感到莫名的失落，济南这么优秀的城市，为什么驾驶员却没有达到相应的素质高度呢？仔细观察一下，变换车道时，很少有打转向灯，这与文明济南不符。

上次，任杰从北京过来，我问他在济南开车有啥感受？

他说：“感觉不守规矩，北京虽然很堵，但是很规矩。”

他说的，我深有体会，上海高架桥上，车速那么快，车辆那么密集，但是你不担心，感觉很从容，因为驾驶员素质很高，无论转弯还是变道，都会提前打灯.....

在我的印象里，行车规矩的城市有：北京、上海、深圳。

特别是深圳！

咱管不了别人，只能从自身做起，从身边人开始影响，拉萨队友应该有很深的体会，在路上，每个细节都要求的很苛刻，无论是灯光，还是喇叭，都是严格按照交规法去执行，靠侥幸是不可能幸运一辈子的，例如很多司机进隧道都不开灯，虽然你能看清别人，但是别人未必就能看清你。

灯光也好，喇叭也罢，其实都是行车语言，是告诉其他司机你的意图是什么，我行我素是行车大忌，那些有经验教训的人，多数都已经不会开口说话了，每条交规法都是用血写成的，希望每个读者，都能够把这些细节做好.....

我觉得，有想出书的朋友，可以出一本安全驾驶方面的图书，我写过一本，曾经是天涯头版头条，还上了凤凰网首页，当天访问量超过150万人次，多家出版社联系过我，但是我没出。

三个原因：

首先，我对出书没兴趣了。

其次，我是广东出版集团培养出来的作者，去其它出版社出书，等于背叛师门。

最后，我是做互联网的，写安全驾驶类的书，容易混淆身份。

这方面的东西，不需要过多的自身思想，只需要用心整理，用心感悟，但是有一点，里面的建议必须是遵守法律规则的，是真实有效的，是经受的起推敲的.....

出本书，挺好的，你当过作者，和没当过作者，两者的心境不同，当你在书店里突然看到自己的书时，那种心情是复杂的，是不可描述的。

去体验一下吧。

出书，不是难事，当时新华出版社的小武老师天天催我，非要给我出这本安全驾驶，我咋敷衍他？我就让他把蝉禅的自传给出了，当初蝉禅也不自信，他觉得出书这种事咋可能轮到自己头上呢？

其实，出书就给印名片一样，只要你想印，就一定能印！

当然，我说的是公费出版，不仅仅是正规出版，还要给作者版税，还要在全国各大书店上架，包括当当、亚马逊，如果是自费出书，那还不如自己在家打印呢，更省钱！

昨天的日记里，也提到了这一点，牛哥给那个卖红珊瑚的小伙子的建议，就是出本行业图书，从而确立自己的行业身份。

身份标签，很重要，不仅仅为了自己，更为了孩子.....

我们总是希望孩子去读最好的学校，可是有没有想过一个问题，孩子如何介绍自己的父母呢？

有的孩子很自信，我爸爸是画家，我妈妈是法官，我爸爸是赛车手！

身份标签，很重要，特别是生活在这个俗气的时代，都俗了，咱也别装什么高雅，最近我就在思考这个问题，当别人问我儿子时，他应该如何回答呢？

钱，不是标签，何况咱也没钱！



牛哥，应该也有出书计划，他懂的确很多，也很深入，但是需要找到一个很好的点去引爆，可能牛哥还在筹划.....

关于写作，我们俩也深入探讨过。

我反对两种写作风格：心灵鸡汤、卖弄风骚。

这个时代已经不需要心灵鸡汤了，不是不需要了，是吃腻了，心灵鸡汤慢慢变味了，成了说教了，甚至成了喊口号了，大家可以去看看李阳的微博，就是这个风格，因为他喊了20年，他觉得挺好使，其实早就不好使了，只是他自己觉得好使而已。

昨天，我跟牛哥也提过这个建议：发说说，尽量避免心灵鸡汤，如果真想帮助别人，要么借助别人的嘴，要么用故事去描述。

宗喀巴就是个借力大师，我越来越觉得刘克亚身上有宗喀巴的影子，当时格鲁派没名气，清政府想邀请藏区各大派系的老大去开会，顺便封个头衔啥的。

宗喀巴的影响力处于二流，他想来想去，自己不能去，万一人家都封了大头衔，自己封了个二流头衔，那不亏大了？

他让自己的弟子去了，获赠“大慈法王”，既然徒弟都如此牛B，何况是师傅了，对不？

这就是他的高明之处！

牛哥把知识分享给我，我给传递出去，人们对他的形象来自于脑补，会慢慢把他绘成智者，类似鬼谷子的角色，鬼谷子为什么牛B？因为他徒弟牛B！

如果鬼谷子开个微博传道，早被人一砖拍死了！这也是我不鼓励牛哥去写说说的缘故，不要去跟网友互动，看似是在传播智慧，其实是让信息变的廉价了。

人，要想让自己的形象高大起来，必须要设立真空地带。

让常人很难接触到，那么他的话就慢慢有了分量，刘克亚就这么搞的，打个电话都收5万元，如果有一天，很意外的见到了刘克亚，每个人都觉得自己占了天大的便宜。

活佛，灌顶一次收10万元。

我们三个，总是庆幸省了30万，就是这个道理.....

你认为自己是值钱的，那么别人才认为你是有价值的，真空地带是个大学问，有个尺度，要拿捏好，过犹不及！

活佛，见了他，你觉得活佛真是平易近人，而且特别有亲和力。

其实，这也是一门学问，见了刘克亚，你也会这么认为，原来刘克亚这么随和，也会开黄色玩笑，也会哈哈大笑，也会生气。

这个学问的核心是：真空、亲和。

正常情况下，老百姓是接触不到活佛的，这就是一个真空地带，凡是有机会能接触到的，都是值得他亲和的人，毕竟要经过N次筛选。

不要轻易让别人接触到你，凡是能接触到你的，你又要特别热情，传播出去的形象，都是正面的、积极的！

牛哥，写了一些心灵鸡汤和智慧感悟。

我说：“还是要学习老胡，这家伙写作真有一套，他悟透了写作最核心的两点：故事性、简单性。”

牛哥说：“老胡本来就是高才生。”

我说：“你看老胡写的文章，都是用故事来描写的，这些故事在我们身边，甚至在我们身上，都能找到影子，看他的文章，仿佛就是写给我们看的，很容易找到共鸣点，例如我们教育孩子的方式，我们处理家庭关系的方式，看他的文章，有个结果，就是当你再遇到类似问题时，你脑子里突然想起了他的文章。”

牛哥说：“我写的这些说说，类似一些种子，一旦种到读者心理，很容易发根生芽，自己就会成长。”

我说：“你的意思，我懂，但是读者未必会懂，因为大家根本没搞懂一些定义，什么是智慧？什么是自我？什么是自信？大家都还没搞懂，就是讲故事，讲段子，等他们遇到问题时，脑子突然就冒出了你这个段子。”

好了，来看看胡律师今天的说说：一女网友给我打电话哭诉：我一天到晚为这个家操劳，做饭、接送孩子、上班、加班、做家务，一点时间都没有，累的要死。老公除了上网看电视就是挑毛病，他现在竟然侮辱我说我跟别人开房，他怎么能这样！//我：你跟老公的夫妻生活怎样？//网友：我累死了，一点兴趣没有。//我：听懂你老公的话，他想跟你开房呢。你需要做一下调整，让老公接送孩子，省下的时间做一下美容保养。搽地板等体力活让老公干，你省点劲，在床上用。//网友不好意思：知道了，谢谢胡律师。赶快挂电话了。//我还有句话没说呢：不要因纠缠于能做的事情而忽略应该做的事情。

这个说说，就是讲了一个真实的案例，但是无数女网友就中招了，仿佛说的自己，而且感悟特别深.....

女人，最大的失败就是在家务中迷失了自己，甚至做了一个全职太太，每天就是围着孩子转，感觉自己奉献了全部，结果老公还喜欢上了别人。

为什么喜欢别人呢？

首先，男人是贱人，遇到优秀的女人，肯定心动，假如对方事业有成，长的又年轻，跟家里的黄脸婆比起来，他更喜欢哪个呢？

女人，一定要让自己越来越有魅力，而不是让自己迷失在家务里，那是失败的，这不是个案，而是男人的本性。

继续写写俺回家。

今天，路上戒备森严，高速上也有武装车队.....

成败一瞬间，是非对错无从评判，一壶浊酒喜相逢,古今多少事,都付笑谈中。

春节回来时，我们拉萨队友小聚了一下，帮主就有类似的感慨，当企业做到亿级别时，命运就已经不为自己所掌控了，是死是活，都是别人说了算，中国的企业家，普遍缺少安全感，今天风光无比，明天就是阶下囚。

马云，为什么感慨要做个小而美的公司？

传言，他是在博弈中失败了，真的以为他想退休了？如果真想退休，就不会去搞菜鸟网络了！

我的一点感慨是什么？

做点小生意，正规手续，正规纳税，少赚点钱无妨，至少是安全的，人一旦失去自由，还谈什么其他？

王石，曾经去探访过狱中的牟其中，是兰世立给安排的，很有意思的是什么？王石第二次去探访的人，竟然是兰世立，王石就感叹，谁都无法预测，自己的未来在何方.....

今天，刚进村子，在村口遇到了我爹和我儿子。

儿子惊讶了半天，因为他没想到我回来，他是出来迎接姑姑的，今天是我二姐生日，他没注意我的车，光留意我姐的车了。

我爹和我儿，上车了，我们一起回家。

刚停稳车，儿子就跑回家，刚推开大门，就喊：妈妈，我爸爸回来了.....

中午，二姐一家来了，带着鸡，带着鱼，带着蛋糕，我娘在家包水饺，我去厨房参观了一下，看看沼气效果如何，我们村新装的沼气池，比煤气还好用。

我爹说：“前几天，看了个新闻，特意把报纸给留下了，你看看，你不是想种地嘛，看看这夫妻俩，亏的一塌糊涂。”

夫妻俩，原本都是城市人，年收入50万左右，想种地了，去农村承包了300亩地，种蔬菜，亏了100多万了！

中午，一家人聚餐，很热闹。

然后，午休。

下午3点半，起床，媳妇要去城里买煎饼，送给深圳朋友们的，儿子要去吃汉堡。

路上，媳妇小抱怨了一番，抱怨不给力，嫁了这么久，还没搬到城里.....

我说：“任何事，都需要时间，以前是没条件，现在有条件了，但是有限制，需要耐心等，我们赚钱不都是为了孩子吗？你咋总是担心我对孩子不用心呢？总是担心孩子接受不到最好的教育呢？”

如果是想搬到三线城市，随时可以，如果想搬到一二线城市，是需要足够的资本，更需要足够的门槛，我在济南买的房子，遇到最大的问题，就是办不了限购证明，社保中心抓了好几个领导了，现在根本没人敢办，正规缴就必须等1年，这不是咱能解决的，当然也有办法，就是先买房子不办手续。

这些东西，都是需要机缘，如果让我选择，我会选择带着老婆孩子住在县城里，咱有足够的能力让孩子接受本地最好的教育，可以让孩子享受足够的空间，也不差，但是人总是想往高处飞，想去挤大城市，很少有人像我这样，喜欢宁静的、简单的生活。

我姐夫说了一句：“人家县委书记，不比你们强N倍，孩子照样在这里读书！”

孩子教育，没那么复杂，中国人最大的悲哀，就是一生都在为孩子活着，既没把孩子培养好，又把自己的一生折腾上了，很多老人，现在忙着给孩子筹备房款首付，你何必呢？！我父母从来没操心过这些，孩子照样混的不错，我爹以前的梦想，就是能坐坐小轿车，现在他都懒的坐，嫌晕车！

明天，还要继续折腾，送媳妇去深圳！

## 2013-08-23：爱情，赚钱，读书！

8月23日，晴，济南、老家

昨晚，COLIN找到我。

他说：“董哥，我和女朋友的故事发到QQ空间里。你能否帮忙分享一下呢？我想结婚那天把收集各地邮寄来的明信片送给她。”

我说：“没问题！”

我坚信，他会把婚礼搞的很有创意.....

COLIN有个好朋友，叫小龙，陕西咸阳的，他们俩也是通过我认识的，他们俩很投脾气，而且有两个共同点：第一、年龄相仿，都是88年左右的，小龙是貌似是89年的，很有共同语言。第二、都是年轻有为，收入非常高，属于电子商务领域的新秀。

我认识COLIN的时候，他研究生刚毕业，有个小团队，做电子商务的，一个月有20万的利润，小龙更猛，在西安有20人的团队，专业化运营，办公室不租，直接买！

认识他们俩，使我有了一种很强烈的危机感。

去年，小龙跟小龙女结婚，我去咸阳参加婚礼了，那场面太浪漫了，是目前俺参加过的婚礼中，最具有特色的。

他们俩，跟COLIN俩差不多，也是环游世界，拍摄了N多婚纱照，在大屏幕中播放，他们的婚礼搞成了舞台剧，有剧本，有演员，太震撼了.....

过去，参加婚礼，感觉就是熬时间，等司仪主持完了，抓紧吃饱就走，参加他们的婚礼，感觉全程是一种视觉享受，有灯光，有音乐，有剧情，把他们从相识到相爱全程演绎一遍。

最后，是一个视频段，来自世界各地的朋友，说了同一句话：嫁给他吧！

我想，COLIN可能就是借鉴了这个创意，当时我看完了小龙的婚礼，我特别内疚，也特别想补次婚礼，太完

美了.....

认识COLIN时，恰好刘克亚在北京搞最后一次培训，我也去凑热闹，很多刘克亚的学员喊我吃饭，就在俏江南，COLIN也去了，他说请我吃饭，最后人越来越多，搞了一个大包厢，COLIN把单买了。

我心想，这家伙在北京工作，一个月才几千元，吃顿饭就花光了，他是咋想的？

当时，他在新浪做SEO，目的就是锻炼一下自己，经过深入交流，我才知道他幕后有团队，他只是希望去大公司锻炼一下自己，当时他已经在新浪里混成了个小组长似的角色，每次开会，他都请同事吃饭。

更有意思的是什么？

他奶奶，觉得他在北京工作太远，亲自去北京喊他，让他回去当个公务员.....

他答应了，回去了，开始了公务员枯燥的生活！

自从他当了公务员，我们就很少联系了，毕竟他不自由了嘛，过去我搞旅行，我去哪里，他就去哪里，收费？他根本不在意。

每个成功者，都是有共性的，共性是什么？

对付出不计较！

他从来没找我帮过忙，他让我帮着分享，我岂能不努力？

很用心的给分享了，刚才看了看访问量，已经超过2.5万人次了，还不到24小时，无论是转载，还是分享，还是评论，都全线超越了我.....

大部分人，对于这种浪漫，这种爱情，都是充满了向往，发自内心的去祝福，也有朋友给发出了明信片。

有人，对此不屑一顾，认为这种浪漫是建立在金钱之上的。

我就在想，同样是人，为什么人家能做到，你就做不到呢？认为自己天生是孬种？光忙着嫉妒别人，而不从自身找原因，注定了只能做个抱怨的人。

有钱，真的很重要，它可以使你自由的行走，去任何你想去的地方，没钱，很失败，一生只能蹲在家里，追求所谓的平淡生活！

我跟大志是老乡，他家属于沂蒙山区最穷的地方，那里有村子在山上，有的村民都没见过自行车，他们很多人一辈子都没进过城，唯一一次进城，还是火化时.....

不要嫉妒别人，而是要问问自己，如何才能让自己也变成有钱人，咱又不比别人少什么东西，对不？

刚才，牛哥在给晴晴上课。

牛哥说：“如果你想做佛珠，就要争取做到分类第一，不想当将军的士兵不是好士兵。”

晴晴说：“没头绪啊。”

牛哥说：“其实很简单，你分析一下，你跟第一之间的差别是什么？是货源？是推广？是销量？是价格？这么一分析，你就找到了答案。”

人们，习惯了给自己找借口.....

COLIN要来济南，送请贴。

我说：“不用了，等婚礼的时候，我直接过去就行了。”

今天，没啥事，唯一的任务就是送媳妇去济南机场，她是下午5点半的飞机，我心想，下午1点出发就行，但是媳妇要求早点去济南，想去办公室玩玩。

于是，上午9点半出发。

昨天，我去城里买的煎饼，媳妇想带给深圳的朋友们的，还让我爹去地里弄的花生，结果，今天忘带了，媳妇在路上抱怨了一路子。

嫌我催她.....

我也委屈，这种事我咋记得？我只是负责开车的！

中午12点，到达济南，到办公室时，牛哥正在跟晴晴谈事情，媳妇是来吃饭的，要忽悠几个人过来吃饭才行，就我们几个人，肯定又是凑合着吃点。

晴晴问：“咋没带小世博？”

媳妇说：“这次是去上课的，不一定去香港，不带了。”

我发了个说说，忽悠人过来吃饭。

没忽悠到别人，又忽悠到了上次过来吃饭的那哥们，干佛山医院的，他过来了，买了个大西瓜，还买了一箱

格瓦斯.....

喝点？

我媳妇说：“好！”

我提议，每人一杯，喝了难受。

媳妇，可能在家憋久了，两口就喝光了，又倒上.....

我说：“求求你，就喝这点吧，喝多了，去大闹机场，还要我去领，怪麻烦的。”

最终，每人喝了不到3两，我媳妇喝的稍微多一点，喝了酒，话匣子就打开了，她的意思是想带着儿子去上海读书，要么就让我抓紧解决孩子读书的问题。

我说：“这些事，我比你还着急，不要催，要么你绝对相信我，要么，你绝对相信你自己，反正钱在你那里，你说着算，我觉得孩子读书，还是不要背井离乡，读书是次要的，要让他时刻在家庭环境下成长。”

她说：“现在农村孩子，有几个能考上名牌大学的？这是概率问题。”

我说：“你总是希望把你的遗憾，让儿子去替你实现！”

她说：“你说对了，我一定要让我儿子受到最好的教育。”

我说：“咱要对自己有个准确的定位，何德何能？咱的真实身份，就是农民工，你是农村户口，我是农村户口，儿子是农村户口，咱都是无业游民，有个书读，就不错了，别挑三拣四，他的未来不在于这里，在于我们。”

她说：“我带着他，去上海租房子，读书！”

对于这类沟通，很难，她给了我太大的压力，过去我没攒到钱，即便是在济南买房，至少需要40万吧？装修和入住，至少需要20万吧？后来，攒到钱了，但是办不到限购证明，即便办到了限购证明，落户也是两年以后的事，但是她等不急.....

她觉得我不用心！

我的想法是什么？在县城买上两套房子，父母一套，我们一套，装修的好好的，可以随意挑选最好的学校去读，父母可以看到孩子，我们可以看到父母，彼此有个照应，而且生活环境更好，生活压力也小，孩子在同学里也是充满自信的，因为家庭环境属于上游的，我可以在那里搞个很好的身份。



人生，之所以痛苦，是因为追求了与其不匹配的生活，有些东西是需要循序渐进的，盲目放大了信念，是很可怕的事.....

不是抱怨，只是给有同等纠结的人一些启发，在我的个人意识里，我觉得孩子成长，一定不要脱离了根，要让他时刻有家庭感，所谓的家庭感，就是爷爷、奶奶、爸爸、妈妈、姑姑、叔叔、舅舅、姨妈，这些人都要伴随在他的成长环境里，而不是把自己孤立出去。

读书，真没那么重要！

就跟胡律师说的一样：咱孩子的竞争对手，都被他们的父母、老师给扼杀掉了.....

孩子教育很简单，不需要全心全意的盯着，你只负责精彩你的人生，孩子自然学会了你的精彩！

饭后，媳妇赶飞机，千佛山医院的网友坚持要送。

我说：“不用，坐出租车更方便，你去送，来回2个小时，没意义。”

我媳妇走了，众人朝我笑了笑。

也许有人懂我，也许没人懂我，作为一家之主，我能不为家里着想？男人有些时候，看似不顾家，其实他很想家，很想经营好这个家庭，女人千万不要大吼大叫，让男人对家有了疏远感，要相信你的男人.....

牛哥在泡茶，喊我和晴晴喝点。

我问：“晴晴，你如此虔诚的信仰佛教，你能不能说出有几大菩萨？”

她说：“不能。”

我说：“你对佛教发展史有没有了解？”

她说：“没有。”

我说：“你知道佛教是怎么回事不？包括信仰的什么？为什么信仰？最终去处是哪里？”

她说：“我还没结婚，所以不能太投入，但是我知道我心最终归属就在这里。”

我说：“你什么都不知道，就信，这算啥事？”

她说：“你太固执了。”

牛哥说：“我是赞同懂懂的观点的，很多人信仰佛教是一种逃避，却不知道佛教是什么，也不知道讲了怎么回事，这就是迷信了，盲目的信，你应该多去了解一下佛教常识，至少要知道一二三。”

我说：“世界上半数人是信仰基督教的，基督教的信仰者，他们多数都能说出基督教是讲了什么，为什么信仰基督教，最终去处是哪里，基督教讲究的是什么？”

牛哥说：“基督教，核心是《圣经》，内容统一，所以很容易传播，佛教太浩瀚了，从而很难梳理。”

我问：“晴晴，你现在信到什么程度了？”

她说：“信的不是特别厉害。”

牛哥说：“信，就是信，有一点怀疑，就是不信，没有中间值，我觉得你应该好好思考一下。”

她说：“我现在很开心，我很喜欢佛珠，可以把自己喜欢的东西跟事业结合在一起了，可以做成一个长久的事业。”

牛哥说：“做，就认真做，争取做到分类第一。”

我说：“你应该混入我们圈里的淘宝圈，他们都知道你，他们会很尊重你的，你要在他们的指点下，把淘宝做好，不要什么事都指望你自己研究出来。”

牛哥说：“社会的前进，一是创新，二是追随。”

今天，她把佛珠货源整理好了，牛哥给了她几个建议：

第一、把LOGO设计好。

第二、找人把店铺装好，把珠子提前上架。

第三、预热，开始着手准备书写游记，类似西天取经，上次晴晴就是采取的这个模式，300条手链在去拉萨的路上，就卖光了。

今天，被媳妇教育了一顿，四处打听房子，委托朋友，找了个青岛的房产中介，对方问我，考虑什么价位的？

我觉得，买个普通的住宅，大点小点都无所谓，肯定都在接受范围，我就顺口说了一句：暂时不考虑价钱问题。

对方说：“我们这里最小的150平，你觉得合适不？”

我问：“多少钱？”

对方说：“400万左右！”

我说：“那我再考虑考虑吧。”

哈，灰溜溜的把电话挂了，青岛那边落户政策很好，一次性付清100平以上的房子，就可以落户，我媳妇的户口还在四川老家，以她的名字买，可以解决她的户口问题，我的户口也在农村老家，不过我有土地和宅基地，不准备迁出。

就写这么多，办公室来了客人！

-

2013-08-24：平淡的一天！

8月24日，晴，济南

昨晚，刘畅过来了。

剪了短发，推开办公室门，一蹦一跳的跑了过来.....

把晴晴吓了一跳。

我一眼就认出来了，这是刘畅，虽然几年没见，但是依然那么活泼、可爱。

见了晴晴，她问：“是晴晴吧？”

晴晴说：“是呀！”

然后，晴晴帮她泡茶。

我调侃了一句：“听说你发财了，据说资产过亿了？”

她说：“没，那都是谣言。”

不过，从气场上来看，她确是逆转了，浑身上下透漏着贵夫人气质了，开宝马了，身材也略微发福了，一身行头也都是名牌了.....

以前的刘畅，就是农村出来的小姑娘，在社会上打打工，创创业，没啥起色，在我看来，她发展起来的难度太大，因为她身上的确没有太多创业的天赋。

后来，传言刘畅跟思童、NL合作了。

那年，我儿子刚出生，满月的时候，思童和NL去我家，他们三个人买了三辆瑞虎，我才知道他们合作了，至于做的如何，不得而知。

他们三个人，都跟随过我，但是现在都比我强。

我刚买车时，那时我没驾照，NL有驾照，他帮我开去挂的牌，带着我出去长途跋涉.....

我在青岛创业时，思童想跟着我混，他银行卡上一共5000元，他给了我，在我租住屋里住了N久，我把钱给了他，我说我带不了你，你还是另寻高师吧！

刘畅，跟随我更久，我刚出书时，她买了我200本书，去临沂广场卖书，也正是因为卖书，她认识了后来的投资人！

那以后，我就很少见到他们了，据说发达了，偶尔NL在网上跟我聊聊天，一次是刚买了陆虎，他告诉我，因为我也喜欢车，他就分享了一些用车心得。

过去谈业务，要看别人的脸色，开了陆虎以后，别人要看你的脸色，而且做生意时，可以先进货，后付款.....

再后来，听说NL买了辆保时捷跑车。

我就知道，他们三个，是真赚钱了，此时圈内有一些传闻，据说他们三个赚了几千万，上次我去深圳，深圳圈的朋友跟我讲，NL资产过亿了，因为NL去广州创业了，做了一个很有名的B2C平台，叫：在乎你。

我替他们感到开心，人有钱了，气场就变了，咱跟人家说话，都要小心翼翼的，生怕说错了话。

刘畅跟我说：“董哥，晚上请我吃盒饭吧！”

我说：“没问题！”

我们就溜达着去喝粥，吃包子.....

刘畅说：“董哥，我们发展起来了，你要高兴，如果有一天，你落魄了，无人搭理你了，我们肯定会出手的，我们全家都很感激你，我和老公，都是通过你认识的，我的合作伙伴，都是通过你认识的，能走到今天，你就是恩人，你的日记，我们几乎每天都关注，一篇不落。”

我说：“我啥时才能做个有钱人呀？”

刘畅问我：“100万有吗？”

我说：“我没有，你嫂子有。”

刘畅说：“也不错了，小资生活。”

我说：“你们都逆转了，我嫉妒啊，心理不平衡啊。”

刘畅说：“各有追求，我现在想想，当初你选择嫂子是正确的，她给你生了那么乖巧的儿子，这不是最大的财富吗？而且她对目标那么执着，她想要的，最终她一定得到，这都是值得我们学习的，而且她如此的包容。”

我说：“现在，你们主要做什么？”

刘畅说：“主要做一款全景软件。”

我问：“临沂做互联网的多不？”

刘畅说：“还可以吧，有玩APP的，有临沂在线的。”

送走了刘畅，很开心，看着当年的小兄弟、小妹妹发展起来，特别开心.....

昨晚，回酒店时，遇到了个奇葩，光穿个裤衩，在走廊里跟个机器人似的，遇到了我，问：“谁在唱歌？打扰我睡觉了！”

我说：“不知道呀！”

他挨着房间听声音，然后停到了一个房间门口，开始破口大骂。

吓死我了，第一次见这种场面。

这家伙有幻觉吧？！

接着就是装聋卖傻.....

晚上，上了一会网，就睡觉了，牛哥让我帮晴晴找个设计人员，把网店的LOGO给设计一下，我就挨着给物色。

今早，起床后有些迷糊，不知道为什么待在济南，我想回家了，晴晴的手链还没准备好，去找活佛的日子也没定下来，另外为了媳妇舒适，我没开皮卡过来，如果真要出发，还是要回家换皮卡。

我家也不远，来回450公里，我经常一天跑一趟。

远，都是人们内心给下的定义，我们去拉萨时，如果说一天只跑600公里，我们感觉真近啊，真轻松呀.....

信念，就是这么被慢慢放大的！

9点半，我溜达着回办公室，发现到处都是雾蒙蒙的，济南的天，真受不了，何时才能看到蓝天白云？

一个妈妈，抱着一个小宝宝，看样子不到1岁，很嫩。

我就在想，小孩子真可怜，一出生，就活在这么混沌的天气中，也许他永远不知道外面的世界是那么的蓝，空气是那么的清新.....

想起了，我那调皮的儿子，他能跑，能跳，唯一一次打针，还是误诊！

在路上，牛哥给我打电话，问我咋没到办公室？

我说：“在步行呢！”

到了办公室，依然没事干，我在想，今天要不要回家呢？

过了不一会，牛哥和帮主过来了。

帮主说：“过来给你压压惊，上次因为帮我分享招聘广告，空间被封了。”

我说：“小事！”

帮主说：“最近忙晕了，招聘。”

我问：“招聘，很难吗？”

帮主说：“太难了，我现在招聘，都是一招一个团队，挖一个高手，然后让他直接带团队过来，如果想培养新手，太难了。”

我问：“人，重要吗？”

帮主说：“人，比什么都重要，我收购了这么多药厂，都是收购的团队，如果没有团队，我根本不要。”

我问：“最近有什么计划？”

帮主说：“我准备在济南下面片区搞块地，搞保健品或医药生产，圈地运动，现在正在洽谈，能不能成功，还不一定。”

我问：“税改，关注了没？”

牛哥说：“金税三期出台以后，名目太多了，绝对把企业搞傻了，我去听过讲座，我觉得以后税务规划将是一个很热门的产业，因为这里面学问太深了。”

帮主说：“我们做药的，根本偷不了税。”

牛哥说：“我从电动车公司出来时，我就告诫自己，再也不要涉足生产之类的行业了，因为风险太大，不偷税很难生存，但是偷税很难心安，有企业老板不是说过嘛，中国的食品企业，一旦做大了，事就来了。”

我说：“这是一个缺少安全感的时代。”

中午，帮主要请客吃饭，给了晴晴500元，让她去楼上点几个菜，在办公室吃。

肯定又要喝点了！

所以，我们这是一群腐败的人，在一起不干正事，就知道吃喝玩乐。

梁义过来了，他是今年的拉萨队友，北京的，过来玩，正好可以一起喝点，我想再忽悠上几个吧，我发了个说说，没忽悠到人。

有个小伙子，说是从外地赶过来的，没地址。

我心想，没地址咋不联系我呢？

他找到了欣欣，欣欣其实也不知道地址，她问我，我就把地址告诉她了，让她转告这个网友。

欣欣跟我说：“别让人白跑一趟！”

于是，这个小伙子也来了，据说是想跟晴晴学淘宝的.....

牛哥说：“帮主，有个工厂，你有兴趣不？23亩地，就在济南东，带生产线，主要做外贸加工，一年200~300万利润，1200万。”

帮主说：“有呀，我的目标呀！”

我们就是一群闲的蛋疼的人，说走就走。

看了一圈，挺好的，回来了，办公室里又来客人了，于导过来了，小尹过来了。

看你们开淘宝店挺充实的，有空，我也开个，卖点啥呢？！



明天，找个地方，出去溜达溜达去，再在济南，憋死了！

-

## 2013-08-25：推三轮的，骗子！

8月25日，晴，济南

昨晚，于导过来了，他提议一起晚饭。

我说：“不吃了吧？”

牛哥说：“这么多人，不吃不好吧？还有客人呢！”

最终，研究决定，去吃土老帽烤鱼.....

济南，就是地摊文化，要么吃烧烤，要么吃烤鱼，特别是夏天的晚上，走在大街上，到处都是光着膀子，坐着马扎，喝着扎啤，吃着烤串的。

有人说，济南的烧烤太脏。

后来，有人给改良了，把房间收拾的干干净净，类似星级酒店，结果没人去，为什么呢？

理由是没感觉！

别看是地摊文化，在济南吃烤串，那是高消费，例如老黑烧烤，一串20元，人均消费1000元也很正常。

昨天中午，帮主过来请客，牛哥去拿了100个羊肉串，这里的老百姓，就喜欢吃羊肉！

烤鱼，也是如此。

据济南本地人说，为什么外地没有这么多烧烤呢？与济南回民多有直接的关系，做烧烤的多数是回民，城管岂是他们的对手？最终管不了了，也就蔓延成文化了，最终深入人心了。

济南的天气如此糟糕，与烧烤文化有直接的关系.....

刚才，跟牛哥进城逛了一圈，看到漫天的阴霾，牛哥说：“像我这样的人，是出不去了，上有老，下有小，都在这里扎根了，你们还年轻，可以多折腾，去一些风景幽雅的地方，去那里生活，多好！”

吃烤鱼，有个特点，炖的越久，越好吃。

最好的办法是什么？

留下老板的电话，每次准备去吃烤鱼，提前1个小时给打电话，让给炖上，入味了，肉也鲜嫩，太爽了.....

上次，我们几个去吃烤鱼，的确很好吃，不过也很咸，厨师过来跟我们这么解释的：“我学手艺的时候，师傅跟我们讲，凡是能吃辣的人，肯定口重，使劲放盐！”

我们的生活，有些颓废，每天除了吃，就是喝，貌似没点正事。

不过，反过来看，也很有意思，我们办公室类似古代驿站，各路人马喜欢在这里歇歇脚，这里慢慢演化成了一个头脑风暴基地，有的人比较自由，例如小尹，每天都过来溜达一圈，有的人要忙公司事务，例如于导，他周末才有空过来。

牛哥问：“我想拍个电动车广告，给欧洲人看的，让别人一看就知道是在西藏拍的，因为西藏不仅仅是中国的，更是世界的，珠峰只有一个，你觉得大约需要多少成本？”

于导说：“这个说不准，要看达到什么级别，如果类似上次我们一起看的红牛拍摄的自行车短片，少不了100万。”

牛哥问：“一般的呢？”

于导说：“这里面涉及到很多东西，剧本水平，提前踩点，器械租赁，这类拍摄还要用到跟拍车，光租赁费，每天就8000元，还不包含上面的设备，还有后期制作，挺复杂的。”

牛哥说：“这么复杂呀？！”

于导说：“现在单纯的广告片，已经很难有影响力了，广告短片朝两个方向发展：微电影、科普片。前些日子，我们做了一个产品的科普片，反映特别好，你有空可以看看PACEMAN的广告片，叫城市微旅行，这个概念非常好。”

我说：“JEEP搞过类似微电影，我特别喜欢。今年，我们去拉萨时，我跟于一也探讨过这个观点，真正能打动人，还是要拍故事，单纯的景色，没意义，因为去过西藏的人太多了，单纯的记录片，也没意义，因为我们不是明星，没人关注，他们喜欢看故事，用故事去触动观众最深处的心弦。例如军嫂晓燕，她是辞职出来旅行的，她代表了无数上班族，日复一日的工作，时刻怀疑自己生下来就是上班的，有一天，她突然决定了，辞职了，寻找另外一种生活，自由的生活！例如缪缪，她代表了新一代妈妈，有孩子，有家庭，有事业，但是自己也被束缚住了，突然有一天，她决定走出去，看看外面的世界.....当初我给于一的建议，就是让他看看JEEP拍摄的微电影，然后针对拉萨队友里6个比较有代表性的人物，用自述的方式去拍摄主题片，

一定很火。”

于导说：“这需要很好的剧本。”

我说：“我跟于一是这么讲的，你未来肯定是大腕吧？你现在出的每一部作品，未来都会被拿出来说的，不是精品，绝不出手！”

牛哥问：“晴晴去找活佛开光，这个应该如何拍摄呢？”

于导说：“三条线来拍，第一条线，活佛的主线，讲述活佛多大被找到的，多大坐床的，先后从师过哪些地方，可以让活佛来口述，配上一些相应的场景。第二条线，晴晴的主线，讲述她是如何结缘的，包括皈依之类的，一一讲述，包括第一次是如何遇到活佛的。第三条线，就是这次开光的主线，有寺院的清晨、傍晚，有庄严的法事，有嬉笑的顽童，三条线交叉进行，然后汇集到一起，整体长度5分钟左右。”

牛哥问：“大约需要多少钱？”

于导说：“20~25万。”

牛哥问：“如果是私活呢？”

于导说：“价格差不多，因为要前期踩点、策划。”

牛哥问：“是不是要多机位？因为活佛不可能反复演练让你拍摄，机会只有一次。”

于导说：“是的！”

晴晴说：“太贵了，太遥远了吧？”

牛哥说：“我希望你能够接受这种信念，不管做什么，都要做到极致，你这是树立行业标杆水平，如果是我做佛珠，前期赚的钱，我全扔上，做事，就要做一些能够让自己拥有美好回忆的。”

我说：“其实也不贵，晴晴信念还没真放开，现在的放开是虚开，因为手里存款还没超过5万元，一旦手里钱多了，信念就真打开了，也会理解了很多事。”

牛哥问：“我觉得，女人最美的角度，是能够给男人遐想的时候。”

我说：“华佗，为什么是仙风道骨的样子？都是后人想象的，如果拿出来真相片，吓死你。”

牛哥说：“我觉得晴晴这个事，也应该这么策划，出境的尽量是背面或者侧面，要给人足够的遐想空间，甚至有想把照片翻过来的冲动，同时神态有空灵的感觉，特别虔诚的感觉。”

我说：“类似剪影姐。”

牛哥说：“最美不过想象，如果人家看到了你真实的样子，你再美，能美到什么程度？范冰冰都有人说她丑！”

我说：“《天下无贼》刘若英拜佛的那一段，就有空灵的感觉。”

牛哥说：“现代人信佛，最初都是逃避的心态，后来慢慢研究，摸索的多了，就真进去了，真让晴晴做佛珠，用不了几年，她就真进去了。”

我说：“她可以定期分享一些佛学爱好者喜欢的文章，例如不能杀生之类的，他们都会帮着转载的。”

牛哥问：“形象是不是要高度统一？”

于导说：“我觉得，如果是想把形象保持住，应该进行形象设计，形象设计就三个点：颜色、款式、质感，选择一个适合你和佛珠的主色调，这是非常重要的，以后你出场，都是类似的颜色。”

牛哥说：“晴晴，我觉得天猫是趋势，淘宝必然被淘汰，在第一批销售完毕后，你就着手拍摄主题片，同时申请天猫店，这样你可以走的很远，佛珠市场太大了，你要争取成为这个行业的王者。”

有时，我们都挺替她着急的，去拉萨时，300串珠子，没多久就卖光了，从拉萨回来这么久了，这个生意没有再持续起来，因为货源没准备好，年前卖1000串珠子肯定没问题，也有15万的纯利润，如果卖2000串，就是30万的纯利润，也许是太容易满足，自然就没了动力，因为上班时，一年才赚3万元。

仔细想想，晴晴还是要多感谢杨文剑的，当初是杨文剑带着她去云南旅行的，后来她来给杨文剑做助理，就留在了济南，如今呢？

杨文剑不在济南了，晴晴在济南了！

杨文剑是去深圳学习去了，听说那里有N多淘宝大腕.....

昨晚，聊到了很晚，喝了瓶啤酒，都不能开车了，梁义也走不了了，他跟我住同一个酒店，约好今早9点一起步行去办公室。

今早9点，我们俩步行到办公室。

办公室已经开门了，晴晴在，还有昨天来的那个网友，具体从哪里来的，我还没仔细问过，据说是找晴晴学淘宝的.....

他们在喝茶。

梁义，要去蝉禅那里，然后就开车回北京了。

牛哥过来了，他约我出去逛逛。

我问：“去哪里？”

牛哥说：“我带你去逛英雄山，那里有个藏（zang）汉屋，开了很多年了，济南的孩子基本都知道。”

我说：“好，我开车。”

牛哥说：“我先带你去吃济南最早的包子铺，我家以前就在那里，那是地道的老济南居住地，天天排队。”

开车进市里，还是蛮复杂的，拐来拐去，找到了……

没地方停车，恰好旁边有个洗车店，让给洗洗车。

牛哥点了两大盘包子，每盘十多个，我心想，能吃的了吗？

牛哥说：“最初，这里流行狗不理包子，后来出现了狗不理包子王，然后再出现了狗不理包子王中王，然后再出现了狗不理包子皇……最终，都被这家店给干掉了，一会就到吃饭时间了，你看看，排队很长，这个包子铺，从我小时候就开。”

最终，我们俩都没能把盘子里的包子吃光。

去了英雄山脚下，逛逛文化市场。

先去参观了藏汉屋，看到老板娘在西藏的那些照片，拍的太有感觉了……

也许，这正是牛哥给晴晴找的风格！

文化市场里，到处都是卖佛珠的，各式各样的，因为我了解佛珠市场，感觉这里面还是蛮贵的，你再会讲价，离批发价还是很遥远。

在门口处，遇到了一个新疆人，推了个三轮车，上面放了一些玉石，卖的也不贵，我们看了一块，要价1200元，牛哥说给200元。

最终，新疆人非要让我们买，哪怕200元也卖，哈！

旁边有个小伙子，提醒了我们一句：“都是假的，我就是卖玉的。”

小伙子是在旁边开店的。

他说：“我们去外地参展时，新疆人一律不允许参展，越是产地来的，越是骗人的，要么是阿富汗玉，要么是树脂的，要么是石头的，根本不是新疆玉，这个破三轮，在这里一天能骗1万元，上当的多了去呢，光看着漂亮，看着便宜，最终就上当了，你敢回来找他吗？”

回到办公室，把这些见闻及时分享给了晴晴，希望她能够带着于一起去看看藏汉屋，学习一下，争取把佛珠做到第一，在淘宝上，做的最好的，一天大约20万的利润，这就是为什么牛哥建议晴晴一定把文化高度做上去的原因，要走稳，走长，而不是一锤子买卖。

佛珠市场太大了。

今天，在路上，牛哥跟我讲：“晴晴下手再晚了，肯定有人就做了，因为咱把市场已经给分析的很透彻了，路子都给路演好了，只要干就行了，就怕停下来！”

上午，我发了个说说，调侃了一些搞互联网大会的。

做培训的，我都是敬而远之，我不喜欢跟做培训的人在一起玩，因为满嘴瞎话，我说的仅仅是创业培训，不是那些礼仪、心理、学识培训。

最典型的，就是TOM华，没一句真话.....

从亲眼看过TOM华在所谓的互联网峰会上的表演以后，我就彻底对这类培训失去了兴趣，他们真是有钱人吗？

真是！

不过，钱不是用他们描述的那些方式赚到的，而是靠演讲培训赚到的！

我的朋友圈里，做培训的，我现在基本上都不玩了，还剩Peter一个了，因为做培训久了，习惯了说假话，连自己都相信了。

珍爱自己，远离培训，不仅仅是参与者，更是组织者，如果这个世界上，真的有能够让人轻松赚到钱的培训，我就上书教育部，直接把所有大学都取缔！

说这些话，得罪人，但是还是要说.....





2013-08-26：既阳光，又阴暗！

8月26日，晴，济南

以前，我也玩过一段时间微博，不过我是看客，关注了一批大V。

其中有个心理学家，她是搞心理咨询的。

她说过一句话：一个人，白天有多么高大威风，晚上就有多么肮脏龌龊.....

这两者是相辅相成的，因为她是做心理咨询的，人们喜欢把内心最深处的秘密告诉她，其中有一个高官，他喜欢上了SM，白天可以耀武扬威的呵斥手下，晚上却喜欢被人蹂躏有加！

我如此纯洁的心灵，就这么被颠覆了。

我刚参加工作时，单位里有传言，老总包情人，我心想咋可能呢？人家那么威严，那么优秀，咋可能干这么龌龊的事呢？那都是贪官才干的事.....

如今，让我再来判断，我敢断言，一定有，而且不止一个！

因为，我慢慢走到了他的角色，经历了他的高度，他的很多想法，我就懂了，我以前写过一段子，EMBA课堂上，老师问：男同学里，谁嫖过娼？

结果，全部举手了！

后来，有人拿这个段子来批判我，不过他也是断章取义了，他把“EMBA课堂”这个关键性的定语去掉了，群体变了，答案就变了，如果在我们村做这个民意调查，90%的村民都没嫖过，对不？

慢慢的，俺也走入了所谓成功人士的边缘，接触到了过去遥不可及的群体，才发现的，妈的，都一个样，甚至更肮脏，这不是说他们变了，而是物质基础能够让他们更便捷的满足人性需求。

薛蛮子，嫖娼了，被抓了.....

众人哗然，然后开始嘲讽他！

这很正常，人们就喜欢看热闹，特别喜欢看从高处摔下来的热闹，最好屁股开花，谁让你当初牛B的？我们就喜欢落井下石。

名人的道德底限，就是 老百姓的道德上限，这句话，你仔细想想，很有道理，老百姓嫖娼的多了去呢，男人聚到一起，干点啥？不就想这些事嘛！

我不是在传递负能力，而是在传递一种真实，这就是现实，无论是高官还是明星，在位时，风光无限，给人无限憧憬和尊敬，下马或出丑时，人们才发现，原来他是个败类。

其实，他一直都是这样的人，每个人都有A面和B面，过去你看到的是A面，如今你知道了他的B面，你觉得他变了，其实他没变，是你的认识变了！

我就在想，如果有一天，我也出了类似的事，是否有人会原谅我？是否有人愿意依然站在我身边？

当然，不仅仅指嫖娼，人生无常，谁都无法预测明天我们是否依然灿烂，也许哭都找不到地方哭.....

我们济南圈子，有个规矩，不去夜店，不传递类似的负能量，我在济南这么久，就去过两次KTV，还是因为请老董唱歌！

总而言之，就是俩字：人性，学会去顺应人性，而不是对抗人性，你喂了条狗，你总是希望它信佛，希望它不吃肉，你天天教育它，等有一天，你看不见的时候，它照样偷吃肉，这是狗性，道理是相同的，你非要找个不出轨的男人，可以去我们村找，很多。

薛蛮子，能是第一次干？

肯定不会！

至于阴谋论之类的，那都是网民的想象力，中国人最擅长给别人贴的标签就是：阴谋论，越是弱小的人，越喜欢给别人贴类似的标签，朝鲜就是最典型的例子。

他，一直都是薛蛮子，他没变过.....

不要过于迷信一个人，也不要过于痛斥一个人，上次我去英雄山，学到了一句话，我越想越觉得经典：对一个人或事物了解的越深，越会一分为二的去评判它。

我，也是满身缺点，但是我也不否认我的优点。

有人说：“我就没嫖过，即便我做了高官，我也不会包二奶的.....”

这些话，现在说，都对，因为你没坐到那个位置，你以为这些当高官的人，真的比你素质差？当初他们和你

这个年龄时，比你优秀呢！

指引他们的，就是人性！

今天，想家了，想回家了，退了房，出去步行，牛哥给我打电话，问我咋没去办公室？

我说：“在外面走路呢！”

军嫂晓燕给我QQ留言，她要来济南.....

这样，我又不能回去了，否则又成了来回跑了，我先去办公室吧！

到了办公室，晴晴在，她把行李都搬来了，杨文剑在这里租了一套房，现在杨文剑去深圳了，短时间可能不回来，晴晴搬到那里去住，至少还能省点住宿费。

我喜欢住酒店，主要是省心，其实也多花不了多少钱。

我又不是天天在济南，也不用打扫卫生，多好呀！

男人，真是难人，咋做都难，不赚钱的时候，媳妇瞧不起你，赚钱的时候，她很开心，但是如果你突然又不赚钱了，媳妇可能又对你失望了，咋没本事了？

我相信很多男人，都经受过类似的纠结。

不是男人不用心，而是事业有起伏，总有赚钱的时候，有不赚钱的时候，要容忍男人有调整期，给予男人足够的信任，因为他比你想象的更要努力，更纠结，更顾家，只是他嘴硬而已！

所以，有时，我特别羡慕那些上班族，他们工资是稳定的，女人们对他们没有太高的期望，反而也就认了，也就不盲目追求了。

信念放大，是一件很可怕的事。

特别是参加一些培训，大家上台讲述的收入，99%都是假的，真正赚钱的人，是不会随意讲自己真实的收入的，特别是在公众场合，我们圈里，牛人算是比较多的了，但是能拿出100万现金的，真没几个.....

这就是现实！

上午，我看了本杂志，主人公讲述了自己的心路历程，我读了以后，特有共鸣，我媳妇很少给我压力，但是她总是提到要带着孩子去上海读书之类的，无形给了我太大的压力，我也不能反驳，一说就错。

后来，牛哥跟我媳妇进行了一次深入交流，把我媳妇的内心给梳理了一遍，从那以后，家庭关系之类的，都发生了很大的改变，至少她越来越信任我了.....

前几天的日记里，我谈到了自己的一些想法，其实我也是摸棱两可，是带着孩子去上海读书，还是让孩子在县城里读书。

简单一点说，是当鸡头，还是凤尾？

多数人，都喜欢当凤尾，我是想当鸡头的，因为孩子的成长氛围好，爷爷、奶奶、姑姑、哥哥，都有，从小就生活在一个健全的家族体系里，他有根的感觉，而不是孤零零的一个人。

杨文剑跟我讲过：“我觉得，我性格孤僻，与小时候读书有直接的关系，同学都在村里读，我爸把我送到镇上去读，镇上的孩子会说普通话，我不会，慢慢就把自己孤立了。”

这些事，很难跟我媳妇沟通。

为什么呢？

因为，她接触的那些圈子里，奇葩不少，有带着孩子四处游学的，有读贵族学校的，这些直接刺痛了她，她觉得自己失去的，孩子一定弥补上。

我虽然学习不咋样，至少大家经历的，我也经历了，什么高考呀，本科呀.....

我知道了教育是怎么回事！

信息和经历不对称时，说服对方是一件很难的事，最终我还是要向她妥协，还是要找国际学校送孩子去读书，虽然在我看来没啥用，我联系了丁丁，他在城阳电视台，我让他帮我找找100平以上的房子，一次性付款，可以把我媳妇的户口落过去，她现在户口还在四川老家。

青岛的政策，还是比较宽松的。

济南的政策，现在很严，因为前些日子社保出事了，抓了几个领导，现在没人补办，我的房子交了定金，也办不了网签。

这些事，搞的我根本不像男人了，总是想逃避.....

当然，我也很理解媳妇，毕竟她的出发点是好的，是想给孩子创造个好的成长环境，想让孩子能够遇到长江7号！

中午，牛哥提议去吃牛肉泡馍，在中海地产那边，当初这个别墅区，被炒的很热，就是牛哥带着人去买的，

当时7000左右，现在1万6了，蝉禅在那里有两套别墅，现在一套能值400万了，我刚到济南时，蝉禅就建议我搬到这里来住，他的房子在那里一直闲着，不过没装修。

去年，蝉禅第一次去找我的时候，给我讲他一天赚过100万，就是炒别墅。

当时觉得挺不可思议的，甚至略有怀疑。

他们当初基本都是买两套，卖一套赚一套，一转手，等于自己凭空多了一套别墅.....

他们炒房，基本都不花钱！

跟随牛哥的这群小兄弟，基本都发达了，蝉禅还属于赚的少的，这两年房产不景气，大家也都慢慢不炒房了，各回各的老本行了。

前一段时间，牛哥给一个卖红珊瑚的做顾问了，现在状态越来越好，甚至形成了很强烈的依赖关系.....

我觉得，时机也成熟了，就顺势把牛哥推出来，让更多的人能够接触到他，说的大公无私一点，就是去帮助更多的人。

自私一点的讲，就是顺便赚点钱，没人嫌钱多！

同时，还可以形成体系，包括丰富自己的知识体系、出版系列图书、出版个人传记、形成未来的人脉圈子。

牛哥的意思是什么呢？

要维护出来一批高质量的创业者，再过十年，可以把这些人脉资源很好的过渡给孩子，这才是给孩子铺的路.....

回到办公室，我就起草了牛哥顾问计划，给发出去了，转载率特别高，而且多数都是身边人，一个人能够为远处的人关注很容易，能够为身边人认可，太难了。

牛哥是个很负责的人，他说一是一，说二是二，他答应的事，肯定会完成的比你想象的更出色，牛哥他把这件事也当成了一个学习的机会，我觉得这个圈子还是蛮优秀的！

一个人，能够成为众人的核心所在，肯定有不平凡的一面，创业时，人生是迷茫的，有个人一路陪伴，是件挺幸福的事。

圈内，哪个大佬来了，不是很虔诚？！

人格魅力！



## 2013-08-27：要有点文化气息！

8月27日，晴，济南

昨天，牛哥说了一句话，对我触动很深。

他让我们几个，办点事，上午12点前办完，我也没太当回事，毕竟我随性惯了，晴晴也是.....

午饭时，牛哥说：“别人交代我的事，我一定会提前完成，并且做的很好。”

我觉得很受启发。

我急忙联系媳妇，让她帮我把事情完成，才心安！

有很多时候，我们许下了太多承诺，但是过于随性了，慢慢就放下了，当初忽悠牛哥出来做顾问，是我给出的主意，因为我觉得他是真有料，真能帮到别人，而且他是发自内心的去帮助，我们圈内，有太多人对他有依赖了，例如我、蝉禅、杨文剑、Andy、维维、大志.....

牛哥参加企业家培训时，选团长，差一票就是全票通过，这种魅力不是靠忽悠就能拥有的，需要真心为别人付出。

去年，去拉萨时，牛哥谈过一个观点：一个人在团队里的地位，取决于对团队的贡献，要想当老大，要么带着队伍往前冲，要么当大家遇到困难时，能托住底。

牛哥不是带着大家往前冲的人，但是跟他在一起，你觉得不害怕，敢冲！

平时，我也经常发布广告帖，很少有人转载，很少有人分享，但是昨天我发布的《牛哥顾问计划》，身边人几乎全部出马了，这是为什么？

就是发自内心的相信，支持！

那么，疑问就来了，有人问我，你是不是布了一张很大的网？从拉萨回来就开始炒牛哥，一直炒到今天，然后收网？

我觉得，中国人喜欢阴谋论，您高估我了，也低估他了，我的生活是蛮随性的，很少考虑一周以后的事，至于说提前一年策划，如果我真有这个魄力，可能懂懂不是今天这个样子。

我们圈内，互联网名人也不少，但是无论是哪个来了，瞬间都低调了.....

我传递的是一种真实，不是浮夸，因为这些东西都需要经得起时间的推敲，牛哥也是想借此来帮我，因为他觉得我缺少落地的圈子，缺少优秀的写作题材。

当别人来拜访他时，必然会产生大量的头脑风暴，我作为记录员，能够学到很多东西，并且有选择性的分享到日记里，对于来访者又是一种推广，不说牛哥能给他带去什么价值，我觉得我就是写篇日记，至少也能帮他赚3万元吧？！

济南这个圈子，除了我，基本上都去上过教练技术，因为济南的教练技术圈子做的非常好，前后十多年，大约有2万名创业者参加过教练技术，并且形成了同学会，蝉禅现在就当上了副会长，因为他幕后有很多托底的人，例如牛哥。

牛哥是第五期的团长，胡律师也是这个圈的，帮主是第六十五期的团长.....

陆续，他们都去上了。

牛哥不让我去，我很好奇，为什么不让我去呢？

牛哥说：“你的性格不适合，去了会很受伤，回来完全变了一个人。”

老胡说：“你现在的个性，只有你一个人有，你回来时的个性，N个人都有，就没人关注了，这是一个需要个性的时代。”

我说：“我去了，也许当了团长呢？给一群企业家当老大，多爽？”

牛哥说：“你当不了。”

我说：“我可以喊很多人去送鲜花呀！”

牛哥说：“那说明你内心太柔弱，需要外界的东西来支撑.....”

顾问计划这个事，考虑了很久，牛哥一直有所犹豫，他怕不能给别人创造过多的价值，现在每天阅读两小时，他说有几个点还没串起来，最好能够形成一个知识体系，给别人带去更多的价值。

我觉得，这个担心是多余的，因为他是有这个价值的，否则也不值得我们如此追随，事实是最有发言权的，我认识牛哥时，开了辆捷达，有9万元存款，我现在买20辆捷达，肯定游刃有余，他身上充满了正能量。



当然，并非他没有缺点，他跟我们一样，偶尔也会生气，也会抱怨。

很巧合的机缘，今年我们去拉萨时，有个卖红珊瑚的，他过来拜师牛哥，这是他第二次来了，牛哥就做了他的创业顾问，这哥们的红珊瑚卖的越来越好了，而且开始出书了，资金周转越来越快了，完全依赖上牛哥了，有时遇到一些家庭情绪，也找牛哥给开导一下.....

基于这些，我觉得时机成熟了，但是我还是太懒，光答应去做这件事，一拖再拖，牛哥做事有个原则：绝对信任，绝对放权。

他跟我这么说的：“只要是与互联网有关的事，我绝对的、完全的听你的，不能说简单、听话、照着做，也差不多。”

最初，我有个类似的想法，就是我搞个顾问团，把税务、法律、管理、理财等资源聚集到一起，然后我招募一个团队，因为现在创业者是孤独的，缺少指路人，但是我太懒，光有想法，不去干。

我天天跟牛哥在一起，我觉得他是一个很全面的人，现在全职做投资，已经退休了，而且在企业里做过高管，又独立创业过.....

我就忽悠他去干这个事，最好我们俩能合作，因为他做事很严谨，而且有个人魅力，在济南几个圈里，他都是绝对的大哥大，他要是喊老胡给我们做法律顾问，根本都不用给钱。

后来，牛哥跟我说：“这个事，我来干吧，干成了，功劳全归你，干败了，声誉全在我，你不能倒掉，如果是咱俩一起做，别人来济南，见不到你，觉得服务不到位。相反，如果是我自己的事情，别人来找我，顺便见了你，他觉得有意外收获，如果你能够帮他推广一下，他觉得物超所值，你就做个赠品的角色吧，这个事成了，咱对别人是有价值的，这个事输了，说明咱能力还不够，需要继续学习，对于彼此都是没有损失的，咱一定不能让别人吃亏。”

把日记发了，感觉松了一口气，否则事情越积越多，越积越懒，反馈很不错.....

我去了趟厕所，回来时，一推门，发现沙发上坐个小伙子，我心想，这谁呀？咋也不打个招呼就来了？

他上来，握手：“我是于木！”

这个名字，我还是蛮熟悉的，因为经常拉黑，其实不光我拉黑他，圈内朋友多数都把他拉黑了，说明他实在是太不讨人喜欢了。

我觉得，他就是苍蝇型的，到处发广告.....

今年，他复制了智旅会的模式，打出的旗号是“追随智旅会”，最终也没追随成功，去了拉萨以后，又准备

再次追随去新疆。

这个事，暂且不评论。

当时，我正在改文章，我就让他先去找牛哥坐坐！

晚上，牛哥过来问我：“还吃饭不？”

我说：“不吃了吧？！”

牛哥说：“人家小伙子过来了，不请人家吃饭，说不过去吧？”

我说：“那就吃吧，吃羊肉串？喊着老胡？”

牛哥说：“我给老胡打个电话！”

晴晴家里出了点事，经济类的小纠纷，也没啥大事，她在办公室里哭了，晚上她不去吃饭了。

牛哥安慰了一句：“哭，改变不了结果，只能使自己更痛苦！”

我说：“这些都是小事。”

也许是不孝顺的缘故，我觉得父母的事，就有父母去解决，儿女不要过多的掺合，同样的道理，儿女的事，就是儿女的事，父母不要掺合，都是成年人，都有自己的解决办法，不要光忙着抱怨，没用.....

我们三个，步行去吃羊肉串，顺便等老胡！

坐下，点了羊肉串，一转眼，于木不见了。

一会，回来了，说：“刚才取了1万元，忘了取卡，又被人取走了1万，还剩4000元了，刚才来短信提醒了，你知道民生银行电话不？”

牛哥帮他找电话。

于木去打电话去了，打了N久。

回来了，说：“钱都被取走了，1万5。”

牛哥反复的问：“你确定你刚才是取了1万吗？”

于木说：“是的！”

牛哥没再说话.....

老胡来了，依然是那么犀利，能在酒场上对付的了老胡的，可能只有牛哥了，老胡只要喝了酒，就是老大！

老胡说：“懂懂，我是不建议你把孩子送到青岛、上海之类的去读书，你要明白一点，孩子的自信一定是来源于自己，而不是来源于家庭，家庭给予的很简单，只需要让他不自卑即可，你们现在追求歪了。”

我说：“最近，我在关注孔和尚，他也提到了这个观点，孩子6岁以前，就俩字：散养，最好连幼儿园都别读。”

老胡说：“我觉得，你让弟妹少去参加一些培训，因为会把人搞浮躁了，她双脚离地了，她需要去读书了，你给搞个高中文凭，再搞个本科文凭，然后去读个正规的硕士，听懂听不懂都无妨，关键是去感受那种氛围，感受那样的圈子，感受文化人的熏陶和洗礼，她内心会变的平静的，对物质会有另外一番认识的。”

牛哥说：“我赞同老胡的观点，应该去读读。”

老胡说：“这也是在经营家庭，调整频道，确保彼此能收到信号！”

牛哥说：“我觉得懂懂应该做两方面的调整，首先是把触角伸出去，依托现在的网络资源，去拜访名人，有影响力、有深度的名人，随意为之，不需要刻意，这是很迫切的事，名人都是很容易接触的，这些你比别人感触更深。另外就是要把团队做起来，搞孵化，多面开花，你的眼界有多高，取决于你的经济实力。”

老胡说：“最近，我发现了一个很好玩的事，我学会了拉黑，学会了禁言，我去钓鱼，一群佛教徒来教育我，我很生气，像苍蝇一样，跑来教育我。”

牛哥说：“宗教之类的话题，尽量不要涉及，不要去对抗，尊重别人的信仰。”

我说：“经常有人来问我，你也是信佛呀？我说，我信基督！他就不再跟我理论了，也不试图教育了，也不教我念心经了，我就清净了。”

于木，82年的，河南南阳人，在石家庄创业，挺能喝的，我们四个人喝了30杯啤酒，一杯是500ML，反正我是彻底喝崩溃了，我是真不喜欢喝酒.....

喝了酒，摇晃着，听着歌，回到了酒店，躺在床上，就睡着了，凌晨3点，醒了，发了个说说：“戒肉，戒酒！”

3点醒了，就没再睡，也没去办公室，就在酒店里发呆，玩游戏，打发时间，不知道该干点啥，今天晴晴跟于一去英雄山脚下的藏汉屋，去考察一下，看看人家是如何把藏传文化做到极致的，一个小屋子，一

开20年！

中午11点，我到了办公室，没开门，我去牛哥那边坐了坐。

牛哥说：“一个人创业，其实机遇最关键，你想想，晴晴要不是跟着你们去云南，也来不了济南，不来济南，也去不了拉萨，去不了拉萨，也做不了佛珠，做不了佛珠，也搞不成淘宝，现在她是全身心的投入了，马上就上天猫了，赚钱是必然的，事业也会越来越稳定的，你说这不是机遇吗？”

我说：“进入一个什么圈子，很重要，她在原来的圈子，还是以上班族为主，跟着我们这个圈子，基本没有上班族，信念接着就被打开了，而且她只要敢于相信，敢于听话，成功是必然的。”

中午，我和牛哥去喝了粥，吃了几个包子，回来玩了一会游戏，躺在沙发上睡着了，等我醒来，发现晴晴和于一都来了。

于一，送了我个笔记本，外皮是纯手工做的，牛皮的，我们去拉萨时，他买了几张牛皮，就是用来做这些小玩意的，搞艺术的人，就是不一样.....

于一，有个特点，来了，先去冰箱找啤酒，他不喝茶！

所以，人都是自己吓唬自己，我刚认识他的时候，感觉他太有艺术范了，肯定很难接触，事实上，现在已经成了哥们了，我们这里的常客，他来这里，就跟回家似的，我们这里热闹。

下午4点，军嫂晓燕来了，她有很多困惑，想找牛哥聊聊。

现在，他们正在聊着。

老大哥喊我去徐州赶集，要带我去看看本地特色的集市，咱也要做个简单听话的人，他喊，我肯定去，一会出发.....

说句题外话：撒谎，很容易被识破的！

—

## 2013-08-28：一股甲醛的味道！

8月28日，晴，老家、徐州

昨天，军嫂晓燕又来济南了，她可能是过来找产品，做淘宝，从辞职到今天，她一直没停过脚步，忙于寻找各类货源，找到一批，又否定一批，又开始寻找.....

做淘宝，她有两大优势：人脉优势、执行力优势。

她的执行力，真的很强，特别是坚持写日记，太让我佩服了，我真正能够感受到她发自内心的执着，从长远来看，她应该会人气王，她不仅仅勤奋，关键是肚子里有货，文采也很好，至少人家也是个硕士生，基础好！

如此好的基础，她多久能入门呢？

我已经给她泼过冷水了，至少1年，人们总是高估了自己的智商，认为自己能找到捷径，这么想的人，本身就错了，大学读4年，毕业后才能拿到月薪3000元，如果你自学淘宝4个月，就能做到月薪3000元，谁还去读大学？

我说的至少1年，已经是在鼓励天才了，杨文剑牛B不？大学刚毕业，就买车了，在A5还是个名人呢，2009年我认识他的时候，他还很拽。当SEO领域没落时，他也就跟着没落了，一直在寻找新的出路，他再次崛起就靠的淘宝，借了他哥5万元，慢慢把淘宝做起来了，此时已经是2011年了，如此好的互联网基础，都折腾了两三年，何况是一个门外汉呢？维维就更不用提了，跟随我时间更长，2011年年底才刚入门.....

记住一点就行了：人生没有捷径！

这么说，也不准确，晴晴做淘宝一个月，就赚了3万元，现在她已经把佛珠当成事业去做了，有大量资金投入了。

牛哥感叹的那句话，很对，晴晴是抓住了很好的机遇！

前天，牛哥把晴晴喊过去，给她上了上课，我也旁听了一会。

牛哥说：“如今，把一个商品炒成名，太难了，就是花2000万的广告费，也不一定能混个脸熟，因为现在品牌太多了。”

就拿凡客和韩都衣舍来举例，他们投入肯定不止1个亿吧？

在地面上做做调查，有几个人知道这两个品牌？

这充分说明了一点，品牌营销越来越难.....

牛哥说：“相对而言，把人运作成名的难度要小很多，因为这是社交网络的时代，要抓住这个机会，让你自己成为品牌，那么你可以把个人品牌嫁接到商品上去，很容易变现，如果你现在意识不到这个机会，再过几年，个人成名都很难了，那时机会就越来越小了。”

成名，一定要靠自身魅力，而不是靠偷鸡摸狗.....

前几天，蒋晖的手下，提取了我的QQ空间访问数据，然后群发了邮件，后来他找我道歉了，他们还用企业QQ，批量加这些人为好友，从而二次营销。

类似的人物，还有一个，就是于木。

昨天，发了那个日记，很多人担心于木会报复我，我心想，他为什么要报复我？我说他什么了？我只是发布了一个柯南式的推理题而已，我只是告诉他一个很简单的道理，不要成为别人的苍蝇，当众人都讨厌你时，就要检讨一下为什么了，在场的所有人，都把你设置在了黑名单了，说明你做的太过分了，我要是不这么做，就会被你骑在脖子上拉屎的，虽然已经拉了我一身，但是我忍了，希望收敛一下，不求做个阳光磊落的人，至少要做一个真小人。

还有一些人，写网络随笔的，想通过抢沙发之类的获取暴光度，被我一一禁言了，您生气，我理解，您发泄，我也理解，至少还能赚点人气。

我问晓燕：“我要去徐州，你去不？”

她说：“去！”

我问晴晴：“你回家，跟我的车吗？”

她说：“现在都快6点了，几点能到？”

我说：“几点都行啊，走到哪里算哪里。”

她说：“行！”

晓燕有些困惑，她去找牛哥单独聊聊，我和晴晴收拾行李.....

如果光看文字，很多人都会疑惑，晴晴凭什么待在你们办公室？有什么亲戚？有什么交换？

你想多了，既不是亲戚，也不是交换，她就是想在这里办公，我们这里是个比较开放的平台，人来人往，而且她这个人给团队加分的人，她会把屋子里收拾的很干净，接人待物都很优秀。

上次，我和牛哥出去散步，牛哥跟我讲：“晴晴这个姑娘不错，至少不是招蜂引蝶之人，不会招惹一群男人过来，也不乱开玩笑，给人很正派的能量。”

我们圈里，花心大萝卜也不少，谁都敢调侃，就是不敢调侃晴晴，因为晴晴发起火来，那脾气，太大了.....

去拉萨时，大家对她的评价，就一个字：冷！

没人敢靠近。

我爹，生怕我乱搞，今早跟我说：“那个晴晴，我觉得还是要保持距离。”

我说：“她是男的。”

我觉得，不管是谁的老婆，见了晴晴，肯定都放心老公跟她在一起，因为晴晴就是标准的汉子性格，谁敢惹？别说敢不敢，就是连这个想法都没有，因为她是爷们性格。

我媳妇经常来我们办公室，她从来没考虑过这个问题.....

下午5点45分，我提议出发吧？

牛哥说：“坐下喝点水，把你们的水壶都倒满，6点准时走吧！”

坐下喝了点水，牛哥嘱咐了一些注意事项，我们就出发了，我让晓燕把点心都捎上，晚上不吃饭了，就在车上吃。

我们三个人，有说有笑，出发了！

晚上6点，是济南最堵车的时候，我采取的策略很简单，绿灯时，提速快一些，把大部队甩的远一点，这样车子是最安全的，因为整个车道上就你自己，提速快不代表要超速，这样，即便再遇上红灯，依然是第一个起步，道路特别通畅，快不代表危险，慢不代表安全，越是拥挤的时候，越是容易发生交通事故的。

上了高速，遇到了一辆蓝色的GL8。

我调侃了一句：“这不是2号车吗？是董哥在开车吧？要不要在电台里喊一喊？”

她们马上被拉入了场景，仿佛真的又回到了去拉萨的路上。

我们三个，都是比较幽默的，听着歌，跟着唱，吃着糕点，还模拟吃着火锅……

我问：“晓燕，还要不要点几个青菜？”

她说：“你看着点吧！”

我说：“这个肉，不能烫太久，一涮就能吃，你要什么碟？有麻汁，有海鲜酱。”

她说：“我要个蒜泥香油的吧！”

为什么总是说唱着歌、吃着火锅呢？

这不是《让子弹飞》里的对白嘛，去拉萨时，每当遇到堵车时，为了勾引大家的食欲，我就会讲这个段子，久而久之，大家越来越默契了。

拉萨队友，回来后，彼此也都想念。

昨天下午，于一计划早点回去，听说晓燕要来，他不走了，非要等晓燕来了再走，哪怕看上一眼。

于一说：“我咋这么想念大家呢？！”

其实，每个人都想，想的不仅仅是人，更是那种逃离现实生活的心境……

在车上，晓燕也谈到了这一点。

她说：“我在想，要是有钱就好了，可以一直在路上，没钱的人可以走遍中国，有钱的人可以选择环游世界，现在想想，在路上的感觉真好，什么都不想，也没有太多的压力，等自己回来才发现，鸡毛蒜皮的事全出来了，于是又开始想逃跑，想出来。”

我说：“这也是为什么很多人愿意找我们玩的缘故，我们就没生活在常态上，一直处于这种游离状态，不管是谁，一旦进入这种状态，都会上瘾。”

晴晴太困了，在后面睡着了。

我说：“晓燕，你的日记是蛮有潜力的。”



她问：“有什么问题呢？”

我说：“写的蛮好了，特别是今天的，能够给人很多启发了，别人是在写流水帐，你悟到了最核心的一点：文章一定要有价值，要让别人读了有所收获。”

她问：“有什么值得改进的呢？”

我说：“要学会写剧本，有空你看看《盗梦空间》，就是类似造梦师，让人有身临其境的感觉。要去刻画场景，让人有空间感，仿佛每天都在你身边，文章一定要有立体感，你不要给别人结论，而是要给别人描述。”

她说：“我明白了，别人要的不是结果，而是陈述。”

我说：“是的，不同高度的人，对同一件事的判断不同，你不能直接给予结果，你可以去引导结果，也可以引导情绪，描述场景有个最大的好处，就是当读者经历类似场景时，他会第一时间想到你。”

她说：“是的。”

我说：“描述场景，就是时间、地点、人物、对话、动作，前三样都很容易理解，对话是最难把握的，对话是很容易刻画一个人的心理活动，动作很容易刻画一个人性格，例如，别人吃火锅的时候，都是用纸巾小心翼翼的擦嘴，而懂懂呢，直接用袖口一擦，继续吃，油都滴答到肚皮上了，他还很幽默的说：滴到肚皮上，不是因为肚子大，而是因为胸太小.....这样，一个放荡不羁，幽默调皮的性格就出现了。”

她问：“写作有什么禁忌？”

我说：“有两大禁忌：第一、永远不要站在道德致高点去批判别人，特别是漫骂、指责，虽然你能吸引人，但是你能吸引到的，都是负能量的，真正有高度的人，特别反感怨妇和小人！第二、不要轻易谈宗教信仰，即便谈，也要理性对待。”

她说：“能举例不？”

此时，晴晴醒了，一谈宗教，她就敏感，因为她是信佛之人！

我说：“最近，鬼脚七去找加措活佛了，我看了访谈录，是我媳妇转发给我的，我又转给了牛哥，牛哥看了以后，说了一句：写这些东西，还是你比较聪明！”

她问：“为什么这么说呢？”

我说：“里面有段话，是这么讲述的，加措活佛的上师能飞3米高，加措活佛的前身能抓住闪电，并且炼成

铁。”

她说：“根本不可能的事！”

我问：“晴晴，你信吗？”

晴晴说：“我不说，行不？！”

我说：“不讨论真与假，但凡是有争议的东西，就会掉粉，所谓的掉粉，就是很多人不再关注你了，但是有些粉是不能掉的，就是一些很高端的群体，有些粉是需要定期扔掉的，方法很简单，写一些他们看不懂或者不喜欢看的东西，他们就不关注你了。”

她问：“那为什么你还写藏传佛教？”

我说：“我写的，并非是教大家怎么修心之类的，我传递的是一种常识，类似扫盲，讲述了藏传佛教是怎么产生的，活佛转世是怎么来的，我不讲复杂的东西，因为我不懂，也会遭受抨击，鱼儿姐就是信上帝的，她觉得我写的挺好，因为是基本的科普知识，因为我自己系统学习过，例如加措活佛，他就不是正宗的活佛，只是很懂的自我营销，利用微博成名的，真正的活佛必须是转世灵童，而加措活佛是剃度出家的。”

她说：“有道理。”

我说：“昨天，看了本书，里面有句话，我觉得蛮有意思的，作者说，人类是迷茫的，不是怕发生什么，而是怕不知道会发生什么，于是渴望有人来指点迷津，也就是找爸爸，为了顺应需求，宗教就产生了，目前世界半数人口信仰基督教，相比之下，佛教还是属于小教类，主要在东南亚和中国，其实印度现在都已经不是佛教圣地了，因为佛教已经不属于印度的主流教派了！”

她问：“你相信命吗？”

我说：“我觉得有句话很好，是复旦胡老师告诉我的，他说：我相信人是有命运的，但是我不相信有人能预测！”

她说：“晴晴，我分享个经验给你，如何？”

晴晴说：“好！”

她说：“结婚前，使劲赚钱，把赚到的钱，都用到提升自己，包括外表和内心，你以为攒钱能过上好日子，其实过上好日子的前提是嫁个好男人，当你嫁了好男人，一切都有了，基础也不一样了，纵然你想再创业，起点都不同了。”

我说：“我赞同，但是理解这句话，需要结婚后。”

她问：“董哥，你生娃后，内心有没有变化？”

我说：“男人有两次蜕变，一是结婚，二是生娃，结婚我感触并不深，因为我属于放荡不羁型的，结婚和没结婚，没啥变化，反正也没正常过日子，现在吃饭还是在父母家。生娃，我感触特别深，很多人嘲笑我儿子不帅，包括村里人也有这么讲的，我从来没在意过，为什么呢？当初我儿子从产房抱出来时，我的想法特别简单，聪明不聪明无所谓，帅不帅无所谓，只要他是健康的，就足够了，我相信每个父母都有类似的心理。最初，我儿子对听力测试没反应，包括在他面前拍手，他也没反应，为此，我纠结了好几个月，我到处在搜索，看看如何治疗，如何解决，那时我反思了自己很多，是不是上天故意惩罚我的？我倒无所谓，儿子以后怎么活？后来，才发现，虚惊一场。平时，经常在新闻上看到一些儿童意外，我就在想，我们现在拥有的一切，可能都会离开我们，无论多么美好，所以要好好珍惜，珍惜孩子健康快乐的每一天，虽然我看着不像个爸爸，其实我特别疼儿子，对于他能飞多高，我根本没考虑过，我只希望他能够健康的活着，自由的活着。”

她说：“我去过白血病医院，感触太深了，孩子抽骨髓时，嗷嗷哭，看着心疼死了。”

我说：“谁都无法预测这些事会不会发生在我们身上，我们要尽可能的去规避。”

晴晴说：“我们家不是做装修建材的嘛，有时我们给客户讲，客户根本不在意，仿佛这些事都是别人的事，与自己无关，其实白血病的主要成因，就是甲醛。”

我问：“你有相关数据吗？”

晴晴说：“我参加过专业培训。”

我问：“那么大人为什么没事？”

晴晴说：“因为甲醛密度大于空气，主要游离在1米5以下，并且甲醛释放速度很慢，3到15年才释放完全。”

我问：“有具体数据没？”

晴晴说：“回去我帮你查查，北京儿童医院做过调查，半数白血病儿童是由装修引起的。”

晓燕说：“急性白血病，多数是装修造成的。”

晴晴说：“董哥，你写个专题吧，我做建材的，太了解了，太可怕了，你知道车祸一年死8万人，其实因为装修污染引起的死亡，一点都不少于这个数字。”

晴晴说的这些数据，今天我特意求证了一下，北京儿童医院的确做过相关的数据调查，不过不是5成，而

是9成，9成儿童患者家庭半年内有过装修.....

我在济南时，天气预报天天发布污染预告，济南基本天天是重度污染，提醒大家少户外活动，多在室内，其实室内空气污染比室外高5—10倍，室内空气污染物多达500多种。室内空气污染已成为多种疾病的诱因，而甲醛则是造成室内空气污染的一个主要方面。

那么，问题就来了。

甲醛是从哪里来的呢？

板材、油漆、软家具，板材主要是合成板材，中间就包含着甲醛，油漆哪怕是绿色油漆，其实也是富含甲醛的，只是广告做的比较好，相对甲醛含量少一点而已，软家具就是指的沙发、床垫之类的.....

当我了解到这个信息时，我第一时间想到了刘红波，他真的应该把这个当卖点，现在我们住的床垫，多数都是甲醛重灾区，里面是用工业胶水做起来的。

刘红波，是个有良心的商人，总是想做最安全的床垫，只是没人懂他！

那么，应该如何解决呢？

放些花？其实白搭，花吸收甲醛的能力很差，如果想消灭到室内甲醛，至少要放2000盆，不过是心理安慰罢了。

放木炭？其实也白搭，木炭吸附力也不行。

开开窗？有作用，但是也白搭，因为甲醛释放速度特别慢。

最好的办法是什么？

减少劣质装修建材，国外对付甲醛的办法是什么？采取硅藻泥做的墙面，硅藻泥具有吸附甲醛的能力，同时还具有调节空气湿度的能力，只是价格略高，100平的房子，要多花2~5万元，不同城市，价格不同。

他们打造的概念，就是会呼吸的墙！

但是，也有人提出了疑问，硅藻土本身不具有粘性，是用什么粘的呢？会不会把土的吸附能力给堵上呢？

这些，也是未知的！

我想到的策略是这样的：墙面不刷乳胶漆、家具全部买实木的、装修一年后再入住.....

总而言之一句话：甲醛很毒，吸附清除很难，切断污染源才是根本！

晚上9点，到达我家所在的县城，把他们安排下住宿，吃了晚饭，我回家了，当我进村时，一切漆黑，特别安静，当我把车停下时，抬头一看，繁星一片，当污染成了人类新的杀手时，为什么没人留恋这片美丽的田地呢？

我留恋，没人懂我！

最终，我也开始了随波逐流。

早上7点，我去父母家，一推门，宝宝就知道我回来了，他看到我，开心的手舞足蹈，喊：爸爸，爸爸！

伺候他喝了奶，带他回家。

回家后，他问妈妈呢？

我说：“妈妈没回来，过几天！”

他不信，挨着房间搜，没找到，略有失望，我们爷俩聊了一会，儿子长大了，我儿子还是蛮健壮的，农村出来的嘛，孔和尚说的那句话很有道理：“小时不淘气，大时不成器，孩子就应该散养。”

陪孩子玩到9点，我继续出发了。

晓燕问我：“你想把儿子培养成啥？”

我说：“牛哥给的建议是：一门乐器、一门运动、一门手艺，乐器是交际用的，运动是健身用的，手艺是吃饭用的，牛哥家孩子打的是网球，学的画画和书法，我想让孩子学写作，他落魄了，也可以写出很好的文章，至少时刻都是有粉丝的，你仔细观察一下，整个微博上，能火的，哪个文采不好？”

晓燕说：“你觉得现在的时代，还能出作家嘛？”

我说：“我让他参加克亚作家团呀，人家承诺是日记浏览量每天过万。”

她们俩，哈哈的笑了.....

咋这样，真是的，俺又没说啥！

中午，到了晴晴家。

晴晴请客吃地锅鸡，当初我们认识时，就在这家店吃的，还有杨文剑，当时的杨文剑，那可是春意盎然！

吃了饭，送晴晴到她父母的店里，我们去找朋友聊天了，一直聊到现在，至于聊的啥，明天再分享。

很有意思的是什么？

找方丈开个光，方丈给念着广告词，录着像，搞着法会，收费300元，还让尼姑出场了，一看这尼姑，这不就是晴晴皈依的师傅嘛！

咦？

-

## 2013-08-29：不要挑战概率！

8月29日，晴，徐州、济南

大哥，喊我来徐州，因为他发现了新大陆。

什么新大陆呢？

上次，他带我们去东海那边看水晶，想给我提供一些写作素材，参观了几家工业水晶生产厂。

那玩意，有点类似炼铁，把原石放到炉子里，冶炼，不断提高纯度，毛主席的水晶棺就是东海产的，东海水晶也是因此成名的。

毛主席的那个水晶棺，是目前世界上纯度最高的水晶，石英粉的纯度高达“六个九”，也就是99.9999%，那是人造水晶，俗称：石英玻璃。

其实，东海的水晶，主要以白水晶为主，这些白水晶的主要用途，并非是加工成了工艺品，而是用到了工业上，例如太阳能热水管、笔记本屏幕.....

水晶这玩意，也可以称为宝石，不过是最廉价的宝石了，人造水晶要比天然水晶漂亮多了，天然水晶多数是有瑕疵的，水晶工艺品里的顶级品牌就是施华洛世奇，其实都是人造水晶，也可以理解为玻璃！

当时，参观完了这些工厂，大哥又带我们参观了本地的水晶艺术品加工厂，还去展厅看了看，走的时候，大哥还送了我们几个手把件，大哥跟这里的老板都很熟悉，相当年，他在这里当过镇长，如今已经高升了。

大哥，在互联网圈人脉资源也很广，也是图王的老大哥。

前天，他给我打电话，说：“你还记得上次我送你的手把件不？我也被人忽悠了，我以为是他们工厂生产的，后来我才知道，这些工艺品根本就不是工厂生产的，而是从东海大集上拿来的，我去了一趟东海大集，太震撼了，一定要带你去看看，过来不？周四逢集！”

我说：“好！”

恰好，军嫂晓燕来济南玩，晴晴要回家，我们三个人到了徐州.....

下午，我们跟大哥见了个面，他让司机抱了个箱子上来，里面是他在大集上淘来的宝贝，花了1万多元，有几十件，让我点评一下，看看他眼光如何？

他说：“这些水晶工艺品，真是太美了，但是拍照拍不出效果，总是有反光，我找了本地摄影协会最牛的摄影师，让他给拍，他试验了很多次，也没解决反光问题。”

我说：“应该很难解决，因为它本身就是面镜子！”

天然水晶，普遍有个特点，要么里面有棉絮，要么有裂痕，给人的感觉是残次品，基于这个判断，这几十件艺术品，基本都让我给打了很低的分.....

老大哥，略有失望。

有两个佛头，特别好看，太精美了，精美的有点假，我是爱不释手，老大哥坚持送给我们，给我一个，给晓燕一个。

我喜欢这两个佛头，有两个原因：第一、无瑕疵。第二、佛头是有代表意义的，能够辟邪，特别是经常在外住宿的人，应该带个有灵性的东西，哪怕仅仅是心理安慰。

大哥说：“我去东海大集逛了逛，真是有上千个小摊位，每个摊位不到1米，密密麻麻，人山人海，那些逛大集的小伙子，多数是做淘宝的，很多摊位都是加工作坊，他们自己买了原石，再找工艺师傅给雕刻出来，摆出来，可能就被别人买走了，来这里赶集的，多数都是批发商，东海不是有个水晶城嘛，他们那里的摊位，基本都是一个实体店，一个淘宝店，阿里巴巴派了专人在那里，就是帮助这些实体店网络化，你如何看待类似的网店市场？”

我说：“假如，晓燕开个淘宝店，从集市上拿到一些精美的手链、吊坠之类的，我觉得很难赢利，因为类似的想法已经N多人有了，并且去做了，事实证明水晶销量并不大，有几家做的比较大的，都是在打概念，讲述的是特殊功效，类似开光，对于手链之类的玩意，我就三个观点：要么是有功效的，例如活佛开光的。要么是有个性的，例如自己设计的。要么是极品，例如纯度非常高的极品水晶。”

大哥说：“那些淘宝店，很多也有开光概念，让当地的寺院方丈给开光，花个几百元就搞定了，方丈还帮着读广告语呢！”

我说：“内地的方丈，很难有吸引力，距离才能产生敬畏感，例如转世活佛，给人一种神秘色彩，自然产生了无穷的力量，还有人专门跑到印度去开光，原理是相同的，泰国佛牌，那么小的玩意，卖5000多，照样很多人买。”

对于水晶这类东西，我喜欢两种，要么是工艺极佳，大师作品，水晶纯度要高，棉絮少。要么是天然极品，例如金发水晶.....



但是，不管是哪类，我都不喜欢有瑕疵的，如果是想在淘宝上做，我觉得上述两类都很难卖掉，因为价格太高，在淘宝上能卖掉的，基本都是功效类的，例如粉色的小狐狸，可以让自己变漂亮，并且防小三，很多女士购买。例如，紫水晶洞，那东西其实是从巴西进口过来的，被称为聚宝盆，很多人买了放到办公室里，作为了风水用品。

大哥约我一起晚饭。

我说：“不吃了吧？我现在不喝酒了，另外我要写文章，这是最重要的事。”

大哥说：“那你写完文章，我来带你去吃大排挡如何？我也没吃过。”

我说：“真不用了，明天早上，咱见面，如何？”

大哥说：“这样，我不好意思！”

我说：“没事，又不是外人。”

大哥回去了，我把日记写完，已经7点了，我在QQ上喊晓燕，一起去吃晚饭，顺便要走走路，完成每天1万步，他们现在都被我感染了，每天都走.....

我们俩，步行了很远，看到了有水饺店，点了两份水饺，晓燕请我，这是我要求的，为什么呢？

因为，下楼时，她去我房间了一趟，放了个信封在桌子上。

我给塞到她包里了，我说：“别人的钱，我都可以要，你的钱，我不能要，关键是我帮不了你，咱俩要平等交往，晚上请我吃饭吧！”

多亏，我不是公务员，否则早就是贪污犯了，我这个人收礼不眨眼，我是从2006年做圈子的，而且说的夸张一点，我是牺牲了自己，成就了大家，很多朋友都是跟随我5年以上的，他们陆续发达了，逢年过节都会给点，上次牛哥、蝉禅、王涛去给我儿子过生日，那一天我儿子就收了十多万.....

当然，没人是傻瓜，付出了，都是希望得到更多，咱为别人创造了价值，别人才会感激咱。

网上，骂我的人还是蛮多的，给我编故事的人也是蛮多的，我是2006年出道，当时我提出了“日赚500元”的概念，N多人拍我，因为当时淘宝还没发展起来，很少有店主赚到钱，整个站长行业并不景气，当时的大哥大是图王，他是站长行业的领军人物，他还写了专题来批判我，正是因为他的那篇文章，我决定一定要活出个样，就是为自己正名。

那时，外界很少有人支持我，可以说没有！但是我有最坚定的支持群体，就是圈内人，他们是跟随我发展起

来的，这个局面一直持续到我出书，我出书时，依然有互联网写手嘲讽我，他认为如果真的有人能一天赚500元，咋有闲心去写书呢？

此人是谁，俺不说了，后来他出事了，现在出来了！

所以，我比众人受的折磨都要多，那时我没有指导老师，一切都是自己摸索出来的，基于类似的经历，我总结了两点：

第一、无论何时，不要去打击一个正向的创业者，作为过来人，我们的一句嘲讽，可能会使他再也爬不起来了，可以翻翻我这些年写的文章，从来没去当过泼妇，也没骂过街，大家在回复别人的文章时，也要保持类似的心态，不要去调侃别人，不要去嘲讽别人，因为我们的这些话，对别人都是致命的打击。

第二、不要在乎别人如何说你，但是一定要在乎客户如何评价你，但是大家往往把两者的关系搞反了，认为公关很重要，想把舆论搞定，其实客户内部乱成了一锅粥，圈内有几个搞培训的，我现在慢慢的疏远了他们，为什么呢？就是因为他们对外是大师，对内已经臭不可闻了，很多人是借钱参加的培训.....

关于我的负面新闻，是最多的，我想删掉，很容易，花几百元就搞定了，但是我觉得那样不好，不如就这么留着，我是这么认为的，如果一个人看了那么多负面新闻，还愿意关注我，那才是真正的理性关注！

一定要把客户伺候好，因为客户是你的衣食父母，外人算个P？跟咱没有一分钱的利益关系，当时我说给晴晴的那句话，不是赞美她的，而是反话，一个人把客户伺候好了，才是真正的大爱，把客户搞的一团糟，反而忙着去给藏区小孩捐钱去了，那是伪慈善！

晚上，散步。

我问：“晓燕，如何看待薛蛮子？”

她说：“以前，我是他的粉丝。”

我说：“我以前说过一个观点，不知道你有没有印象，一个人白天有多阳光，晚上就有多阴暗，其实每个名人都是经受不起推敲的，你仔细想想，哪个被扒的名人不是让你大跌眼镜？没出事的名人，不是说他们素质高，而是运气好！这些事其实都是常态，咱就更不要站在道德致高点去指责他了，咱也不是什么好鸟。要有包容心，容忍别人的错误，一个人最可悲的事，就是咱议论别人，而别人根本不知道咱是谁，说明咱是没有话语权的，咱现在嘴里骂着陈冠希，如果一会巧遇了陈冠希，咱肯定又跑上去献殷勤，又是合影，又是签名，还要在网上晒晒，所以咱才是最可怜的！其实明星出了这些事，我都看的很淡，因为我知道一些行内信息，如果有一天马云被媒体扒光了，照样让闪瞎咱的眼，上次，不知道听谁说的了，他问那个小姐，你遇到最大的明星是谁？她说：XX！”

跟大哥约定，早上6点半出发。

早上5点，我就醒了，听听歌，围着房间转圈，走了一身汗，洗个澡，收拾行李，出发！

到了东海，我一看，眼花缭乱，第一次见这种集市，第一眼，我就看到了砗磲手链，藏族风格的，真漂亮，真应该带着晴晴来看看，这次晴晴进了30多万的货，价格有高有低，带她来看看，肯定会颠覆她的价格观。

砗磲是啥？

就是贝壳磨出来的手链，特别白，古代官员戴的就是砗磲。

砗磲，有什么价值呢？

佛家有七宝嘛，其中砗磲为七宝之首，佛教视其为驱魔避邪的神奇宝物，故被佛教作为镇教之宝。

其实，这是一个很好的概念，砗磲手链，比较适合女士戴，越小越漂亮，上次牛哥拿来一串大的，男士戴的，看起来就不是很白了，甚至有纹理.....

卖类似的手链，材质是其次的，核心是概念，是谁开光的，有什么功效，现在的开光多数是笼统的，什么功效都有，应该学习泰国佛牌，把开光概念再细分，例如有保佑漂亮的，典型代表就是狐仙，传言范冰冰家里就有狐仙，例如有防小人的，有镇宅的。

上次去珠峰拣石头的概念，我觉得很好，为什么呢？

因为，每个去我们办公室玩的，看到茶台上的石头，都先拿手机拍个照，还要发个说说，特别说明是从珠峰脚下拣来的石头，如果把这石头开光成镇宅专用的，那么销量就有了，当初我们盖了新房子，我专门跑到泰山脚下买了两块大石头。

虽然，摊位很多，但是给我感觉，还是以低端货为主，而且我的审美观有点另类，大哥喜欢的款式，我都不喜欢。

要么，我喜欢纯天然的，要么，我喜欢名家雕刻的。

手链，看到了几串很不错的，是青金石的，这个颜色的手链，特别沉稳，戴着很有感觉，同样的青金石手链，差别很多，便宜的50元，贵的几千元，所以在网上不要轻易买.....

但是，这样的手链，我不会买，为什么呢？

因为，手链就两个方向：要么是概念性的，要么是世俗标准的。

概念性的，前面我们已经讲过了，例如活佛亲手给我戴上的，哪怕材质再差，也是个很好的概念。

世俗标准是什么？还是以木头为主，在人们心目中，小叶紫檀之类的，还是属于贵重货，不要试图去教育客户，这是很难的，如果我戴个青金石的手链，还要给人解释，太烦人.....

说归说，我是不喜欢这些玩意的，别说是手链、手表之类的，我连手机都懒得带！

我看中的另外一个宝贝，是一个手把件，几乎没有瑕疵，里面是金丝的，有一些小杂质，杂质是红色的，猛的一看，像盛开的野花，一朵一朵的，批发价1500元，我是真喜欢，但是我没带钱，有些遗憾。

剩余的，几乎没有一件是看中的！

太完美的水晶，要么是极品，要么是人工的，小吊坠1元一个，即便是玉石做的，价格也不会太贵，普遍在10元以内，这些玩意，都是用机器直接压制而成的，我把佛头的照片拿出来让对方给鉴定了一下，他说是机器压制的，可以量产的，20元左右。

哎，真是可惜了，我还指望当贵重礼物送给别人的！

逛了两个小时，有了大体的认识。

大哥问：“你觉得，如果在这里淘到比较个性化的东西，放到淘宝上卖，有没有市场？”

我说：“没有，因为超过2000元的东西，大家买起来就很谨慎了，看不见实物，不会轻易拍的。”

大哥问：“如果依托你的粉丝群体，能做到什么程度？”

我说：“如果是成本低于300元的玩意，可以采取拍卖制，每天拍卖1~3件，能赚个千儿八百的，不过内耗太大，得不偿失！”

大哥问：“你如何看待水晶市场？”

我说：“首先，有瑕疵的东西，一律不能卖，虽然说瑕疵是天然水晶的共性，即便如此，也要规避，因为总感觉像玻璃被砸碎了。其次，男士需要的水晶类别，基本上就是风水概念性的，例如紫水晶洞。女士需要的水晶类别，要么是吊坠，要么是手链，综合来看，这些需求多数都是带颜色的水晶，而且是需要工艺比较好的水晶，那么广州比东海更有优势，因为东海是白水晶类似玻璃。”

大哥问：“你认为做淘宝最关键的点是什么？”

我说：“一定要做数据分析，而且最核心的事就是做数据分析，你要顺应需求，根据市场去找产品，然后打败竞争对手，而不是试图另辟市场，把不畅销的商品卖成畅销，除非你是名人！”

原本，是在这里待两天。

既然，这个市场被否定了，我也应该回去了，大哥略有失望，因为他是真想帮嫂子找点事做.....

我说：“否定市场，其实也是有价值的，很多科学家，一辈子就研究一个事，最终也失败了，不过他们对社会进步是有价值的，因为他们证明了四个字：此路不通！”

大哥，坚决留我们吃饭。

我说：“真不错了，我们回去吧！”

给晴晴打电话，她明天再回，我和晓燕就出发了，原本计划先回家，换皮卡，再回济南，中途牛哥给我打电话，他说：“有两个网友来找你，可能是你的读者，你几点回来？”

我说：“知道了！”

有个网友，叫北京老春，我经常看到他在我日记里回复，他昨天问我要地址了，我就给他了，没想到真来了.....

来者即是客，改线路，直奔济南，我预测大约下午5点能够到达济南！

中途，我困死了，把车子开到服务区，停稳，我就睡着了，醒来，继续上路，晓燕去买的粽子和面包还有榨菜，凑合着吃了午饭。

我问她借了500块钱。

晓燕笑称：“高利贷！”

我说：“我还你400.....”

我拿出300元去加上油，剩余200元留着做高速费的，平时出门不带钱，绝对是大问题，上次没钱交过路费了，把灭火器押那里了！

路上，为了防止再次瞌睡，我就放歌，声音很大，晓燕找出歌词，我们一起学着唱，挺有意思。

下了高速，到了济南。

晓燕想找我聊几句正事。

她问：“为什么我如此迷茫了？”

我说：“迷茫是创业者的常态。”

她问：“你觉得创业最重要的是什么？”

我说：“像孩子一样对待自己的事业，我以前写过一句话，不知道你有没有印象，如果一个人在10分钟内没有想过自己的事业，那么这个人是没有创业天赋的，你可以调查一下创业者，这也是他们的常态，时刻在思考，这么对比一下，你有创业天赋吗？”

她说：“还真没有，我觉得吃饭的时候，就是吃饭，想那么多干嘛？”

我说：“过去，你是工薪阶层，是给老板上班，下了班，你不需要考虑工作，类似保姆看孩子，一旦空闲时，她根本不考虑孩子，也不想念。但是创业者，是孩子的亲身父母，时刻想念着孩子，即便孩子睡着了，满脑子里也是孩子，当有了孩子，你就体会了这份差别，创业也是如此，当事业是你个人的时，你会和对待孩子一样对待它，如果你没有这份紧迫感，你是不会创业成功的，你给我一种错觉，总是想唱着歌，吃着火锅，就把淘宝事业做起来。”

她说：“有这么点。”

我说：“你呢，起点很高，不过那些起点都是上班时的高度，上班相对比较简单，足够勤奋，足够听话就行了，但是创业则不同，比拼的是情商，包括沟通、售后、广告、管理等等，是个综合性的体系，绝非瞬间开悟的，纵然你很努力，很有迫切性，而且有名师指点，我觉得明年这个时候，你一天收入也不过是200~300元，这已经是高概率事件了，你仔细想想，全中国范围内，90%的上班族，月薪在3000元以下，对不？如果创业真是如此简单，谁还上班呀？即便是淘宝卖家，绝大多数月收入在3000元以下！”

她说：“那该怎么办？”

我说：“进入一个做淘宝比较成熟的氛围圈里，例如深圳圈子，然后拜个师傅，给人带你的理由，把自己清零，从此你就是个笨蛋，啥都不懂了，把目标调整，你现在目标太大，总是想创建一个世界知名的服装品牌，而是把自己目标调整为一天5元的收入，当初这群做淘宝的人跟随我，我给的建议都是这个，虽然你现在心比天高，其实身比地矮，你现在日收入为0，你如此牛B，应该先做到日收入5元来吓唬吓唬我，这才说明你起步了，你光想着日收入几千，根本不现实，是你没认清真实的自己。”

她说：“这个太简单，我把这串手链加5元卖掉就是了。”

我说：“必须是可持续的、常态的，把日收入5元以上，持续1个月，那么再把日收入50元当目标，这么慢慢发展.....”

她说：“知道了，跟我过去想的的确不一样。”

我说：“你拜师学艺的方向也错了，你不要去追求技术，也不要追求货源，东海几十万人人都知道东海的水

晶货源，但是有几个做起来了？说明货源不是根本所在，你要绝对听从你师傅的，而且要找到有真实销量的，你要进入他的淘宝创业氛围里，感受他们的客服氛围、发货氛围，同时你问问题的风格要改变，你要问，师傅，我第一步干什么？师傅给你任务后，你超额完成，只要你能做到这一点，不要问为什么，那么你一定可以在最短的时间内赢利，因为师傅等于自己重新做了一个网店。相反，如果你光忙着去学习如何投放广告之类的，最终你把自己搞迷糊了.....”

她说：“好，那我马上去深圳。”

我说：“你找杨文剑帮你牵头就行了，他在那里很有人气。”

她说：“杨文剑不搭理我，上次在武威，我把问题列出来了，他根本就是敷衍我。”

我说：“要么，问题太业余。要么，没给他回答的理由。”

她说：“知道了！”

我说：“人们，总是高估了自己，低估了别人，挑战概率是很难的事，你必须付出更多的努力，才可能成功，也不一定是百分之百成功。”

就写这么多，网友过来了，陪他吃饭去.....

## 2013-08-30：准备换车了，收藏级的！

8月30日，晴，济南

昨天，在徐州，早上5点就起床了，跑了趟连云港，累了，想回趟家，休息休息，把车子放家里，把皮卡开上，晴晴他们不是要去藏区找活佛开光嘛，需要用皮卡.....

刚上高速不久，牛哥来电。

牛哥说：“你什么时候回济南？”

我说：“我想先回趟家，明后天吧！”

牛哥说：“你有两个网友过来了，在我这边，聊了很久，不过我要出趟门，咋安排？”

我说：“那，我今天下午回济南吧，大约5点能到！”

网友是谁呀？

北京老春，前天他问我要的办公室地址，我就给他了，我觉得他人还是很不错的，虽然没打过交道，我是咋判断的呢？

因为，他经常回复我日记！

没想到，这么快就来了，高速上特别堵，我又着急，生怕让别人久等.....

路上，赶的很急，晓燕生怕我瞌睡，总是找话题跟我聊天。

她说：“我现在觉得，认识一个人真的很简单，我要是想认识你们，我就在济南住上一段时间，看到你发说说找人吃午饭，我就过去，带上几个菜，喝点小酒，时间长了，肯定成朋友了。”

我说：“干佛山医院那哥们，就是这么干的，只要我喊人吃饭，他基本都到，每次都会带个凉菜，带个水果，现在混熟了。”



她说：“我去拉萨以前，我觉得我们中间是有隔膜的。”

我说：“隔膜，是存在于你的心中，而不是真实存在的，是你认为我们不是一类人，其实都是一类人，都是普通人，是你自我否定，而不是别人否定了你，有的读者天天从我们门口走，他都不好意思进来，是他自我否定了，我有啥呀？都是最普通的老百姓而已！”

她说：“我计划明天去深圳，机票已经买好了，你觉得我是挨着拜访好呢，还是着重拜访比较好呢？”

我说：“先挨着找找感觉，然后重点突击，一定要给别人理由，把你留在身边的理由，愿意教你淘宝的理由，如果单纯的是靠我的面子或某个人的面子，白搭！因为面子不值钱，反而对我一种内耗，久而久之，兄弟们都不跟随我了，牛哥跟我讲过，如何才能做老大？第一、你要时刻想着小兄弟们。第二、你要对自己的老大好，你不孝顺你爹，你还指望儿子孝顺你吗？”

她说：“规则，我懂！”

我说：“让人喜欢，是门大学问。”

到了办公室，见到了老春，是个画连环画的，暂且称其为画家吧，毕竟这也是一个画家泛滥的时代.....

我问：“你，主要画什么风格？”

他说：“连环画。”

我问：“为什么喜欢画这个呢？”

他说：“我小的时候，很喜欢看连环画，那时的梦想就是以后自己画连环画。”

我问：“现在的主业是什么呢？”

他说：“帮杂志或出版社画插图或连环画，最近在画《三国演义》。”

我问：“一个月能画多少张？”

他说：“50张。”

我问：“一张，能赚多少钱？”

他说：“200元左右。”

我说：“一个月，就这么点收入？”

他说：“差不多！”

我说：“与你的艺术才华不匹配啊，你有没有作品展示，我去瞅瞅？”

他说：“有个网站，laochun.com”

我说：“好的。”

打开他的网站看了看，类似的风格见过，《读者》杂志里面不是有漫画页吗？就是那种风格.....

我问：“你是用铅笔画？”

他说：“不是，用钢笔大体画个框，接着上毛笔。”

我问：“你在画家圈里，人脉资源如何？”

他说：“我是标准的宅男，很少跟人打交道。”

我问：“你从业多少年了？”

他说：“接近20年了，职业画画已经10年了。”

我问：“现在，你这个画法里，谁是老大？”

他说：“当年画连环画的，基本都转行画国画了。”

我问：“有没有画的比较好的？”

他说：“有很多，20来岁，他们用电脑画，可以直接修改、着色，作品很优秀，我需要先扫描，再到电脑上修改！”

我问：“你师从何人？”

他说：“没学过，全靠自学，也不能说没学过，上过素描班，上了六七天。”

我问：“找我，有什么事？”

他说：“我有个想法，想跟你探讨一下，听听你的意见。”

我说：“请讲。”

他说：“前一段时间，我参加了刘克亚下面的一个培训，我主要是想改变一下我现在的局面，让生活更轻松一些，我现在完全被工作禁锢住了，每天都要不停的画画。”

我问：“感触如何？”

他说：“那我就实话实说了，刘克亚老师以前不是说过嘛，他的每次课程都不会重样的，但是现在给我的感觉，就是翻来覆去炒旧菜，现场我问过几个同学，问他们感触如何？他们都觉得很震撼，为什么我觉得不震撼，甚至毫无新意呢？因为我一直都在关注他的博客，他的视频我基本上都看过。”

我问：“那有没有收获呢？”

他说：“他有论坛，我在上面认识了一个叫龙紫牛的，这个小家伙挺有悟性的，他建议我搞个培训，针对美术学生、美术从业人员，对他们进行连环画培训，你觉得如何？”

我说：“龙紫牛啊？刘克亚最讨厌的一个人，当初盗版刘克亚起家的，在我个人看来，这个思路很难成功，因为美术生不会轻易去学一个旁门左派，即便学，也只会跟着名人学。”

他问：“那你就否定了这个思路？”

我说：“我觉得，你应该先把自己运营成名人，再考虑如何变现。首先，要给你自己划个派，创建个画法，例如‘春式画法’，然后再出版本图书，不在于有没有读者，再画一些符合主流价值观的挂画，在网上高价炒作，不在于能不能卖掉，在此基础之上，再去开班，针对什么人呢？就是我们这些有遗憾的人，例如我，我是83年的，没学过画画，我特别羡慕会画画的人，如果有人能开个班，教我们画漫画，我们肯定很乐意，至少显的我们有修养，而且我们是发自内心的想学，牛哥圈里最有钱的一个哥们，是做建材的，他现在就在学国画。”

他问：“这个，真市场吗？”

我说：“太大了，杨春蕾经常来我们办公室，她是山东艺术学院毕业的，学声乐的，她就谈过这个观点，很多企业家找到她，就是希望她能教一两首歌，不求参加《中国好声音》，只求修身养性，我们这一代，当初为了参加高考，有太多遗憾了，不会弹琴，不会唱歌，不会画画，不会打球.....现在物质基础好了，大家想把当年的遗憾——补上。”

晓燕说：“我赞同董哥的观点，我们这一代人有太多遗憾了。”

他说：“那么，这个市场就更大了。”

我说：“是的，但是需要你悟透画画的一些经验，你要提炼出来，你不是在培养齐白石，我们要求很简单，

学习三个月，能画个猫就行，不求像老虎，哪怕看起来像动物，已经很开心了，你需要找到的，就是如何让人快速入手，当年有个人叫席殊，他很意外的发现，硬笔书法是有捷径的，于是他提出了一个概念，60小时写好钢笔字，当时还没有互联网的概念，采取函授，他就靠这个概念，赚了200万，那是90年代初，后来他创建了席殊书屋，现在搞硬笔培训的，多数还是在沿用他的思路，他提出的观点就很好，不是针对学生，只针对成年人，不练楷书，只练行书。”

他说：“那我回去思考思考，然后再来找牛哥给分析分析，上午的时候，牛哥也是建议我出本书，确立自己在行内的地位。”

晚饭，老春大哥提议喝点？

我说：“我已经不喝酒了。”

他说：“喝点吧，热闹！”

我说：“那拿四瓶啤酒吧，每人一瓶，如何？”

他说：“我不喝啤酒，来点白的吧！”

我去柜台，拿了一瓶白酒，晓燕不喝酒，我们三个人匀上.....

想起了那句话：人在江湖，酒不由己。

不过，酒是便于建立感情的，也是便于加深感情的，以前跟小躺老师抱怨过酒文化，他表示很不屑，他说：“酒都是自己喝到肚子里的！”

今早，起床时感觉混混噩噩，晓燕在Q上问我，几点出发？

我说，9点吧！

我们俩，从百花公园步行到办公室，走了接近1小时，走了6647步，不过空气质量真的好差，感觉空气中味道特别大，长此以往，中国得肺癌的人会越来越多。

到了办公室，不久，阿杜过来了。

阿杜济南的，带了一箱水果来，他是做礼品行业的，主要是钱币类，现在他把生意都交给其他人了，自己准备全身心的写日记。

他说：“我现在每天也有200人关注了，我计划去趟拉萨。”

我问：“什么时候？”

他说：“过些日子，坐火车去。”

我问：“你自己？”

他说：“是啊。”

我问：“为什么想去拉萨？”

他说：“看你日记看的。”

我说：“如果想去，就尽快，那里已经很冷了，而且越来越冷。”

他问：“董哥，你觉得写采访录如何？”

我说：“很好呀，你知道为什么很多人写日记坚持不下来吗？表面是缺少恒心，其实根本是缺少素材，一天从早到晚坐在办公室里，什么故事没发生，写啥呀？所以，素材才是写作的根本，例如你平时阅读量是200，今天你写写跟懂懂见面了，就变成300了，你记得有个叫朵朵的网友不？她写了一篇日记，讲述了牛哥给她打了个电话的故事，结果N多人转载，一夜成名。”

他问：“写采访录，是需要面对面吗？”

我说：“尽量面对面，你不要总是想的太遥远，光济南这些人，不不够你采访半年？”

他说：“知道了。”

过了一会，老春和朋友又过来了。

坐在那里，喝了一会茶，就到了午饭时间，阿杜回家了，又是我们四个人吃饭，在说说上喊人吃饭，没忽悠到.....

老春的意思是，喊着牛哥吃顿饭，最好能喝个小酒。

牛哥出差了，中午刚回来，我过去帮着问了问，牛哥已经吃过了。

我抱了四瓶格瓦斯去，我们每人一瓶，不用喝酒了，点了几个素菜，随意吃了点，挺好！

老春想跟牛哥再聊聊。

老春说：“牛哥，我有点困惑，找你指点一下。”

牛哥问：“什么困惑呢？”

老春说：“我想多赚点钱，改善一下生活。”

牛哥说：“这不是你的困惑，而是所有人的困惑。”

老春说：“昨天，我跟懂懂聊了聊，他建议我如此改变自己，你觉得如何？”

牛哥说：“我觉得，人生最重要的环节，是规划！你一定要知道未来十年你是什么样子的，如果十年前，你就如此规划，现在的你，肯定是个知名画家了，同样的道理，你现在不规划，再过十年，你还是会遗憾，十年前咋不好好规划自己呢？”

老春问：“你觉得应该如何规划？”

牛哥说：“一定要符合这个社会的主流价值观，如果你画的画，不为常人所认可，那么很难出头，你如何才能成名呢？首先要画主流画，其次是与大师挂钩，哪怕大师年龄比你小，你也要拜师，借助师傅的名气来提升自己的价值，这是一个漫长的过程。”

老春问：“那你觉得我搞培训如何？”

牛哥说：“道理是相通的，你没名气，别人为什么参加你的培训？”

老春问：“应该如何规划呢？”

牛哥说：“假如，你在大街上漫无目的的走着，那么你很迷茫，你自己也不知道要去哪里，这是大部分人的状态，每天都是漫无目的，不知道自己要去做哪里。而有的人呢，知道自己的目标，就是去北京，这是大的方向，一定要有大方向，然后要配合小目标，例如今天从济南赶到石家庄……”

老春，应该还是没找到满意的答案。

老春，回北京了。

我睡了一会，晴晴回来了，牛哥过来喝茶。

牛哥说：“中国的武侠小说很害人，例如仙人指路之类的，总给人一种错觉，找到老师指点一下，瞬间就蜕变了，武侠小说里的那些高手，多数不是自己修炼的，而是老师轻轻一点，接着牛B了，其实这是根本不现实的，变化是个循序渐进的过程，卖红珊瑚那哥们，就这样，我让他先制定长期目标，再制定短期目标，他告诉我制定不出来，因为他不知道自己的方向是什么，我就慢慢帮他梳理。”

牛哥又把晴晴给梳理了一顿。

牛哥说：“晴晴，从近处来看，能改变你命运的就两件事，一是佛珠的事，二是嫁个好老公，佛珠的事是能看的见、摸的着，甚至可以准确知道事情的发展趋势。嫁个好老公不一定是短期能实现的目标，而且你能找到谁，完全取决于你的高度，一定要把佛珠这个事做起来，如果你不做，马上就有人做起来，别人不做，是因为要照顾彼此面子……”

活佛开光是个很好的题材，现在加措活佛都开淘宝了！

今天，欣欣在Q上找我，她看到杨文剑开宝马7系了，她说：“你看，人家都挣钱了，都宝马七系奔驰了，就你，这么堕落，只知道吃玩儿，怪不得嫂子生气。”

想了想，也有道理，其实我的野心不在宝马7系，我想买辆极品车，收藏级的，就是大金鹿，听说过没？

那绝对是好车，360度全景天窗，绿色动力，越野能力超强，刹车性能一流，喇叭清脆如铃铛……

-

## 2013-08-31：幸福在别处！

8月31日，晴，济南、老家

勤奋的人，喜欢熬夜？

其实，未必！

晴晴，喜欢熬夜，每晚都要在办公室待到深夜，因为她要写日记.....

平时，晚上8点，我就回酒店了，我总是嘱咐她，一定要把办公室门反锁上，因为我们是门面房，又是透明的玻璃，她自己在那里，很容易出事。

牛哥说：“欧美国家，蓄意犯罪多一些，中国，还是以情绪犯罪为主，要多预防！”

最近，看到有个儿童，眼被挖了，我看了，特别是看到他说的那句话：“天咋还不亮呢？”，看了以后，眼泪都出来了，这是一个缺少安全感的时代，光倡导正能量是不够的，首先要让自己不成为别人的威胁者。

很多时候，其实我们就扮演着威胁者的角色。

那天，我跟晴晴谈了谈。

我说：“给你提个建议，日记不要深夜发，因为大家不会等到那么晚，次日早上，你的日记又被淹没到密集更新中了，什么时间发日记，其实是很有学问的，刘克亚以前搞营销，他发博客特别讲究，一般都选择周二、周三、周四的上午10点发，因为这个时间人是最清闲的，也是最有激情的，很容易就成交了，你要在大家最兴奋的时间点推出你自己。”

她说：“知道了。”

最近，我发现她是上午发了。

其实，上午发，也是有问题的，因为日记缺少了当日性，例如日记写的“昨天下午”，其实你是写的前天，而读者却以为是昨天。

有很多东西，不要轻易的去创新，只需要复制即可，懂懂使用什么字体，你就使用什么字体，懂懂几点发，



你就几点发，这就行了，因为他肯定是经过了大量的实验，得出了最佳结论，而且日记发布时间尽量固定，要培养读者的习惯.....

最近，晴晴不熬夜了，因为她不住酒店了，住到了杨文剑的房子里，杨文剑去广东了，短时间内不回来，房子里有网线，晴晴早早的就回去了.....

昨晚，我请晓燕吃饭，点了六个素包，每人一碗粥，步行回酒店，来回1万3千步，边走边聊，晓燕是个很正直的人，不愧为军嫂，而且她很有智慧。

现在，搞写作培训的人很多，有培养写手的，有培养作家的，有培养写日记的，大家纷纷以懂懂为案例，我真应该交钱去参加这些培训，可以做你们的成功案例，你们要好好给我送礼，我还可以给录上一段视频反馈.....

我觉得，多数人是适合写文章的，首先是文学功底，晓燕是硕士生，她写出的文章，明显感觉很有文学范，一看就是受过高等教育的，很多人写的文章也很华丽，一看就是刻意为之，我认为文学功底是最基础的基础。

其次，要有思想，人们为什么关注你？就是关注了你的思想，你要敢于表达自己的思想，不要总是想着去迎合大众，越是迎合，越得不到关注，现在有才华的人很多，但是有思想的人很少，人们在慢慢的随波逐流，越来越不敢有自己的思想，总是想装清高，其实一点都不高！

最后，要有素材，我写日记，大家都跟着写日记了，其实我写的并不是日记，只是以日记的形式展示了而已，而大家是真写成了日记，没人关心你今天干了什么，他们只关心今天能学到什么。今天，我看到了一个评论：真理解不了，一个整天晒吃喝玩乐照片的人，竟然还有这么多关注者.....

这说明，他只是看到了表面，任何人都不是SB，都不会轻易关注别人的，除非是被吸引！

昨天，回酒店的路上，我跟晓燕谈了这些，晓燕也提出了她的一些建议。

晓燕说：“我给你提个建议，你别生气，我觉得，有些时候，你不喜欢把真实的想法说出来，非要拐弯抹角的去表达，最初我问你，晴晴做手链，我能做车挂不？你就不能给我明确的答复，其实你那个时候明明知道答案是不行！”

我说：“任何事，都是有代价的嘛，在一个圈里混，要遵守基本的游戏规则，如果晴晴宣布不做了，身边马上就有人能做起来，就如同杨文剑做海参的时候，大家都看好这个市场，但是他做着，大家就不能进入，等他宣布放弃时，马上就有圈内人进驻这个市场，不是说你不能做，而是要有背叛代价，假如说你可以赚到100万，你不在这个圈子又何妨？对不？！”

她说：“以后，跟我说话，直接一点就行。”

我说：“好的。”

我仔细想了想，为什么很多时候我跟媳妇沟通也有问题，我总是不把真实的想法告诉她，总是希望她能猜到，结果每次都是一顿吵.....

她说：“董哥，我觉得，以后你不要推人了，也不要做什么圈子了，你就安心当个自媒体多好，我觉得你现在完全被绑架了，整天都要忙着接客，我都替你觉得累。”

我说：“这点，你戳到我的痛处了，这就是今年一直没出手的原因，如果我继续搞圈子，今年赚200万肯定没问题，但是我不想去搞这些东西了，因为管这么多人，太累，大家都是有需求的，人家付了钱，就是想得到更多的，如果你满足不了，那么就会很失望，另外我对整个互联网创业圈子很失望，到处充斥着虚假、欺骗，虽然我也不是什么好鸟，但是我还是希望做一些阳光点的生意，这两年，也推了一批身边人，也帮他们赚了一些钱，少则十多万，多的过百万，但是最终都会归结为内耗，我珍惜自己的粉丝，不代表别人也珍惜，等他们数完钱走了，这些屁股都要我来擦，很累，我想转型，例如开个淘宝店，卖卖特产，一天赚个三百五百的，开着皮卡，云游四海，谁也管不着我，写写文章，粉丝肯定比现在还多，但是我不能转型，为什么呢？因为，你嫂子容不得我放慢节奏，如果我现在突然宣布，我不赚钱了，整个氛围接着就变了，过去你不是挺牛B嘛？现在咋刚解决温饱？这些问题全出来了，所以我觉得特别累，容不得我自己停下脚步，牛哥说的，让我去拜访名人，我肯定也想去，因为我很喜欢跟有才华的人面对面，但是我也出不去，因为每天都有人来访，你说的很对，被绑架了。”

她说：“有空，你研究一下老榕卖枣，他就是自媒体，然后卖一些特产，做的很火，你应该转型到这个模式上来，只要你卖的是好东西，大家就会支持你，你要做个让别人接触不到的人，你主动去接触别人，你的层次会慢慢上去的。”

我说：“谢谢晓燕，明天我就去开个淘宝店，从头再来，我也从一天五元做起。”

当然，没出手，不代表没收入，主要还是小兄弟们的“进贡”，但是这玩意毕竟不长久，人家不可能年年进贡，一旦俺没用了，就不会再进贡了.....

人，欲望是越来越强烈的，永远无法满足的，前几年，我的梦想就是有辆捷达，后来梦想是有辆PASSAT，再后来的梦想是有辆皮卡，现在的梦想是什么？

我现在关注的车型，基本都是150万以上的，虽然自己买不起，但是心已经被放大了，我这个人也不要脸，买的三辆车，都没花自己的钱，我要是再设计个游戏规则，我买辆150万的车，也不需要花自己的钱，但是这样的游戏也是内耗，而且人情债很难还！

我说的不花钱，不是说的贷款，别理解错了。

小尹买的奔驰是零首付，徐佳姐也买了一辆，很多人都找小尹问咋零首付的？

今天，我翻了翻报纸，发现报纸上N多类似的广告，是中介，他们能帮你贷出车款的210%，例如你买辆100万的车，他能帮你贷出210万，不过要交中介费.....

大家，有虚荣的，可以自己去找当地报纸翻翻，类似的业务一般都有，其中平安银行最容易贷！

车子，过了30万，差别就很小了，我开捷达时，开过一段时间的S80，当时是原装进口的，70万买的，我觉得两者差别太大了，音响、舒适、速度，都不是一个量级的，后来我又买了一辆C5，我觉得跟S80基本没差别，奔驰E、S我都开过，基本没差别，宝马3、5、7系，奥迪A6、Q5、Q7，这些车子都玩过，日用使用差别很小，所谓的差别主要是提速、音响.....

帮主的Q7，音响不如俺的捷达，可能是没调好！

但是，车子是男人的名片，别人还是蛮在意你开什么车的，不过话又反过来说，人们在仇富、仇官，是仇视阶级，越是如此，越要低调，例如很多人花200万买辆辉腾，看起来就是辆PASSAT，有人花100万买辆A6，其实是S6，有人花200万买辆X5，其实是X5M。

我算是个标准车迷，不过现在也很少开车了，平时在市里，要么出租车，要么步行，因为我觉得开车太费劲。

关键是，车祸猛于虎。

今天，看到了一组数据：我们国家每年大概的道路交通伤亡事故数大概在二十多万，但是每年全国各地交警接报事故的总量大概在470万左右，事故总量巨大。其次，死亡率高。我们国家交通事故的死亡人数占了死亡和交通事故受伤人数的比例，大概是21%，日本大概是我们的1 / 200，它是0.54%。第三个特征是，恶性事故多发。2012年去年，全国发生一次死亡十人以上的特大事故有25起。

有时，我对济南挺失望的，因为济南行人闯红灯的特别多，在高架桥上，变道的车辆中，很少有打转向灯，这些都是安全隐患，人们在挑战概率.....

早上，我跟晓燕步行回办公室，巧遇了一场车祸，不算很严重，一辆电动车撞倒了奔跑的孩子。

孩子的父亲，去拦出租车，出租车停了，父亲急忙喊孩子跑过来，被正常行驶的电动车给撞倒了，哇哇的哭，看了特别心疼。

我在想，假如这个父亲自己有车，这个问题就规避了，假如是稍微有一点点安全意识，也不应该让孩子跑过车道.....

我就在想，谁去写本安全驾驶呢？

以前，我写过一本，但是我太懒了，不想再翻写了，这是一件有功德的事，如果谁愿意去写，我可以帮着联

系出版社，也可以提供一些经验之谈，虽然俺不是什么高手，但是也自驾过除了新疆、吉林、辽宁以外所有省，跑过各种路况，也出过刮蹭，我算是非常谨慎的人了。

有的人，总是想过平淡的生活，认为骑电动车也挺好，其实对于孩子而言，他们也是攀比的，咱为什么非让孩子处于自卑状态呢？

欣欣写了篇日记，我帮着分享了一下，昨天增加了3000多次的访问量，她写了她是虚荣的，她喜欢钱.....

如果单看文章，咱会把她想象成一个见钱眼开的人，其实并非如此，越是敢这么说的人，越是有资本的，她比咱强多了，咱还处于温饱线上挣扎，至少人家从来不知道缺钱是什么概念，买衣服，只去恒隆，所以她敢这么写，敢这么说，因为她不怕嘲笑。

她让我多去赚点钱。

我问出租车一个问题：“你说赚钱重要吗？”

他说：“废话，如果不是为了赚钱，谁开出租车？上班为了什么，不就为了钱嘛！”

大道至简，我们总是想活的更洒脱一些，其实是自我安慰而已，没享受过权力是什么滋味，是没有资格评判权力的.....

前些日子，帮COLIN分享了他的爱情故事，今天看了看，有5000多次转载了，有7万多的访问量了，未来可能会越来越多。

身边的人，我基本上都帮着推广过，但是很少有这么火的，为什么呢？

根本问题就是，内容不行！

欣欣说：“我终于感受到了推广的力量，在你身边的人，不赚钱，真是逆天了。”

其实，越是在我身边的人，越难赚到钱，因为信念在不断的被放大，别说是赚钱，就是找对象都是大问题。

例如，小姑娘，天天跟我们混在一起，她的信念放大了，她看不惯上班族，看不惯花钱计较的.....

当别人给她介绍对象时，她很难看上眼，因为参照标准变了，最终就成了剩女！

今天，晓燕飞深圳了，她去学淘宝去了，我认为学习氛围很重要，如果每天可以直观的看到别人的发货量，甚至在里面做个客服的角色，慢慢的就把整个流程摸透了，最关键的一点，就是相信的力量。

只有亲眼看到，你才相信这是真的，只要你相信这条路是对的，那么你就一定能找到突破口，就怕是半信半

疑。

深圳那边，氛围很好，而且有三个拉萨队友，晓燕凭这个身份资源，就可以得到他们三个鼎力支持。

媳妇，原本计划是去北京，改了航班，飞济南，2点到，上飞机时才告诉我，让我去接机.....

我匆忙收拾了东西，去接她。

接上她，接着回家，最近折腾的有点频繁，来回跑.....

媳妇说：“我要把户口落到深圳，在深圳买套房子，有人帮我操作，这些事你别给我写出去了。”

我说：“知道了。”

5点，到家。

儿子看到我们回来了，先喊爸爸，后喊妈妈，哎呀，我太开心了。

我爹说：“宝宝发烧了，你们不回来，正好给你们打电话呢！”

我儿子，还是属于比较健壮的，结实，无论感冒发烧，喝点水，就好了，每天我都路过幼儿园，看到那么小的孩子，就学的那么听话了，我就觉得可惜，真是被老师把天性给扼杀掉了，小时不淘气，大了咋可能成器呢？

开上皮卡，带着老婆孩子，去田野里逛逛，我太喜欢这种感觉了，这才是我梦寐以求的生活.....

后天，晴晴要去藏区找活佛开光，喊我帮着开车，还有于一，他负责摄影，他们俩不会开车，全程我自己开去，原本晓燕和杨文剑想去，但是牛哥不让太多人去，怕打扰到了活佛。

所以，我辛苦点了！

每个人，都生活在纠结当中，幸福在别处，我们羡慕市长的生活，市长却羡慕我们的生活，他亲口说的，不是客套话。