

《懂懂日记》

2013年12月全集

作者：懂懂 (2361456)

2013-12-01：活着，真不容易，又饿，又快~

12月1日，晴

公务员，真的那么好？

其实，也是个围城！

外面的人想进去，里面的人想出来，特别是廉正风一刮，他们成了弱势群体，干什么都受监督，而且真的从人民公敌慢慢成了人民公仆，甚至可能会成为人民奴仆.....

每个时期，都有社会主流价值观，而且南方往往比北方前卫十年，十年前，我们嘲笑南方人不喜欢读书，还有这么一个传言：你要是不好好学习做生意，就送你去当公务员。

仿佛当公务员是最差的选择。

而在北方呢？

公务员永远都是第一选择，高高在上，整个社会也认可这个价值观，你说自己是公务员，媒婆都高看你一眼.....

新一届领导班子上台以后，出台了一系列政策，就是想把公务员身上的特权一层一层的剥掉，包括公车都要给你取消掉，过去可以出国旅游，现在没了，过去可以自盖福利房，现在没了，过去可以有各类补贴，现在没了。

为什么呢？

因为，如果按照公司的标准去审核地方政府，早都——破产了。

广州市政府负债2400亿，这不是我杜撰的，是政府公开的数据，真实数据只能更大，不会更小。

房地产占政府财政收入的60%以上，从这个角度来讲，房价是地方政府在苦撑着，如果这一块收入再轰然倒下，那么地方政府就真的没有能力偿还债务了。

这一点，早有人看透了，谁呀？

宗庆后！

就是娃哈哈的老板，他谈到了房产泡沫，他的观点很明确，整个社会都因为房产变的浮躁了，多数个人、企业财富增长的方式都是靠房产，那么这个市场就是很危险的，他拿自己的小区来举例，晚上亮灯率不超过10%，这就是很严重的泡沫。

我们来思考这么一个问题。

济南房价上涨50%，等于整个市民财富增长了50%，而实际上呢？没有为社会贡献一砖一瓦，全是凭空涨出来的，这就是经济泡沫。

宗庆后担心的就是这个问题，房地产的暴利，让原本安心做生意的群体，纷纷转行进入房产了.....

这个社会的财富结构发生了什么变化呢？

就拿普通白领来举例，从资产来讲，都是富有了，例如至少有套房子，动辄百万甚至几百万，从现金来讲，是贫穷了，因为有房贷，从负债率来讲，普遍负债。

这两年，温州经济不行了，宁波经济发展起来了，宁波发展越来越快，很多宁波老板靠什么发展起来的？

就是靠品牌扩张，全国拿工业用地，然后倒地赚钱，至于产品是否赚钱无所谓，动辄贷款过亿，全是拿土地担保的，这也是他们的防火墙，如果地价突然跌了，他们就不还了，银行把地收去就是了，公司申请破产.....

各地建的工业园，多数成了鬼城，为什么？

就是被这些企业给捣鼓的，而且往往是大品牌，丁磊为什么突然去养猪，有两层原因，第一层是地是免费送的，而且风景特别好，未来可以转变土地性质，从而做旅游项目或房产。

第二层是什么？

国家推出过养猪补贴，建20万的猪圈就补贴给你20万，那时各地兴起了无数养猪厂，我们这里也有很多。

就跟很少有人谈起马云的发家史一样，都以为真的是马云跟几个小伙伴凑了50万起家的，咋可能呢？

马云其实也是拿了国家的巨额补助，是当时的软件扶持基金，当时他申报的不是阿里巴巴，而是财务类的软件，后来阿里巴巴壮大了，也就无人再提起这个事了，但是软件行业的元老们，都知道这个事。

什么意思呢？

我们了解到的创业神话，多数都是表面文章，真正决定成败的东西，不会让你看到的。

青岛有个做装修的，老板很年轻，80年的，是全国知名品牌，他说自己也曾经想写本关于装修行业的书，但是想来想去，都是骗人的客套话，因为那些技巧都是没用的，真正的技巧就是提着皮箱去送礼，但是这个不能写.....

在中国，人脉还是第一生产力！

前几天，主席来我们山东了，提到了一定要保证粮食安全，以前我们就谈过这个观点，世界粮食缺口是10%，就是说，现在每年的粮食供应与消耗大约是10%的差额，从长远来讲，一定有人会吃不上饭的。

为什么严打吃喝风？

因为中国的餐饮文化太过于铺张浪费了，我们每年在餐桌上浪费的粮食，足够2亿人吃的，动辄几万元一顿饭，太奢侈了。

所以，中国的农业改革势不可挡，一定是现代化的、规模化的农业庄园模式，而且是高技术含量的，现在的农产品还是由国家控制价格的，一旦真的放开，由市场自由调节，粮食价格接着就飙升了.....

我小的时候，花生米就2块多，现在呢？

今天的价格是3块4，你想想，农民为什么赚不到钱？

因为，价格受国家调控！

现在，全世界10%的贸易粮食是由中国进口的，而粮食的出口权主要集中在美国和法国，我们是受限于人的，从现在的人口结构和社会发展来看，我们可能会经历吃不上饭的年代。

《1942》饿死了300万人，大家知道1960饿死了多少人吗？

光四川就是1000万！

人，当再回到动物本性时，唯有食物才是最根本的，你想想，除了人类以外，哪个动物不是在为吃饱肚子而努力着，而且往往还会丢掉性命，当真的饿的受不了时，吃人都是正常的，甚至会吃掉自己的母亲，就跟少年派一样，他母亲就是被他吃了。

这也是为什么我鼓励大家进入农业的一个原因，一定是一个上升的行业，而且是朝阳产业，国家会有越来越多的政策朝农业扶持，现在为什么不愿意去刺激农民了？

因为，他们多数已经对农业失去兴趣了，纷纷出去打工了，再怎么刺激，也没用了，麻木了.....

我在农村，对这些深有体会，我们村从15岁到45岁的男人，找不出几个在家的，可能我算一个，其他的都出去打工了，哪有人在家种地。

我们现在社会的主流产能，依然是内消耗，对全世界是没有太多贡献的，如果是不能输出世界性的价值，再富有，也是假繁荣。

举个例子，我们村，突然与外界绝缘了，我们开始炒房子，最后我家的房子炒到了1000万一套，我是千万富翁，但是我的财富值在外村不被认可呀.....

你想想，最近几年出来的商业精英，要么是地产，要么是互联网。

这是缺少创造性的表现，地产行业吸走了全国的热钱，让你赚钱变的简单，不需要种地了，不需要上班了，反正房子在不断的增值。

你想想，这不是很可怕的吗？

当然，我们是杞人忧天了，无论是在什么年代，只要有钱，都不会饿死的，还是要多赚钱。

当人们都往东跑时，你突然往西跑，可能就赢了.....

但是，不是盲目的往西跑，而是经过你严谨的、理性的思考以后。

美国不仅仅经济厉害，农业更厉害，是全世界最大的粮食出口国家，他们有话语权，我们想撼动它的位置？

呵呵，太难！

最近，看了几部美国大片，真羡慕美国的农场主，有属于自己的地盘，有属于自己的皮卡，每年又有那么多的粮食，既然羡慕，我们就要成为，按照自己的方式去生活。

男人对机械的兴趣，可能是天生的。

我儿子才3岁，他对皮卡都特别感兴趣，喜欢坐在驾驶座上，使劲摇晃着方向盘，仿佛自己正在驾驭着大皮卡，他现在还没皮卡的轮胎高呢~

这是天性！

所以，美国大片《速度与激情》系列特别火，昨晚我看了《速度与激情6》，我不喜欢同步看大片，为什么呢？

因为，同步看大片属于试错，万一看到了烂片呢？

隔上几个月再去看，你会发现，你想搜集的信息，都有了，包括一些很专业的影评.....

好电影是什么？

酒！

国内电影普遍做成了啥？

葡萄汁，缺少发酵，缺少深度，缺少内涵。

这是姜文给冯小刚提的建议，不要总是榨葡萄汁了，应该沉淀一下，酝酿一下，弄瓶好酒出来。

在国内，玩速度是没啥希望了，因为你根本无法预测前面是否有人闯红灯，是否有人横穿马路，一不小心就成了杭州的飏车案。

我觉得，男人普遍喜欢三类车：跑车、越野车、商务车。

长途跋涉，还是商务车最给力，国内现在慢慢流行了GMC，就是明星保姆车，坐在航空座椅上，太舒服了。

个头又高又大的那个警察，开的皮卡是啥型号？

悍马的哥哥，叫MXT-MVA，过瘾不？前几年，很多人喜欢玩悍马，现在为什么没人喜欢了呢？

因为，悍马破产了，退出了历史舞台。

在前面提到通过旅行打造自媒体时，我提到一点，一定要富游，很多朋友没理解，因为这个世界上，人们永远是往上看的，以前有个姑娘就做的很出名，叫：悍马女孩。

其实，现在也很出名！

应该属于比较早的自媒体，她的目标读者不大，但是群体比较高端，当时多数是一些玩高端越野车的。

她现在就是一个职业的玩家，大家有兴趣的可以关注一下，学习一下。

在美国的大片里，警察多数都是比较笨的，坏蛋才是英雄，这是为什么呢？

因为，在每个人的内心潜意识里，都有暴力的一面，有英雄的一面，有叛逆的一面，这种角色正好迎合了人

们的这种心理需求。

以前有款游戏叫：暴力摩托车。

是2000年左右比较流行的单机游戏，可以拿脚踹警车，很多人喜欢玩，因为在现实中不敢呀，在游戏中可以发泄一下，后来的《极品飞车》也是迎合了这种心理，可以直接把警车撞飞.....

国内，有没有类似主旋律的大片呢？

有！

《征服》里的刘华强，《天下无贼》里的刘德华，如果是在国外，编剧都不会让他们俩死的，但是在国内，刘德华必须死，小偷咋能高过警察呢？

所以，在打斗过程中，警察更胜一筹，早就来了个狸猫换太子，给掉包了。

《速度与激情》会导致地下狂飙的出现，速度是玩车最大的隐患，里面最帅的人物应该是保罗-沃克，就是那个刚当爸爸的。

今天，新闻上刚证实了，他出车祸死了，跑车失控爆炸了。

真实的悲剧。

黑鬼警察开的那个很帅的皮卡，其实是很适合玩的，最高时速才100，跑不动的，我写那本安全驾驶的书时，里面有这么一句话：开车的最高境界，就是遵守交通规则。

为什么呢？

因为，每一条交规法，都是用血写成的。

我们在选车的时候，也很重要，速度太快的车，很容易让我们不小心跑快，不是我们刻意想跑快的，例如Q7，一不小心就跑到了160，你没感觉，而且油门1/3的位置就是150的时速，你不自觉的就跑超速了。

如果开捷达呢？

你感觉要飞了，其实才跑到70的时速。

我跟牛哥出去玩，牛哥开了20多年车了，我们俩一前一后，在高速上，他就是保持90~100的速度.....

谁都无法预测，下一秒我们是否还活着，别让自己背负太沉重的乌龟壳，《速度与激情》系列有个特点，伏

笔搞的很好，看完速度6，你就知道速度7谁是大BOSS了，而且知道戏从哪里开始。

国内，有人搞过类似的，《赤壁》系列，分为上下集，但是效果不好。

《速度与激情》的电影，核心卖点是“碎片”，人们对剧情关心并不大，而是看热闹的，看飚车，看惊险，看刺激，剧情只是起到了串联作用，让这些“碎片”能够连贯起来，更刺激。

这种碎片又分为：车型、改装、军事、情感、人种。

车型，速度6的车型大约有100款，而且多是复古版的，很多车型在现实中已经找不到了，属于限量版的。

改装，那辆骚蓝色的GTR，帅不？最经典的就是那款钢管车，它能轻松的把车子顶翻，据说是剧组专门设计的，就叫翻滚车，而且是用了游艇的V8发动机，声音超骚.....

军事，就是里面的军用运输机、坦克、运用汽车，陆虎卫士。

人种，主角之一，有个韩国人，满足每个种族的口味。

为什么要这么设计呢？

就是把各类碎片的粉丝聚集到一起，让他们共同关注这部大片，这部电影的主旋律就是一个字：爱！

《圣经》也可以用一个字来概括，也是“爱”，最后大家吃饭前的祈祷，就是主旋律之一。

我们看外国人，貌似都长的差不多。

咋分辨演员呢？特别是打斗时，都搞不清谁是谁了，咋办？

有个办法很简单，就是把这个人想象成你心目中比较熟悉的类似形象，例如那个黑鬼警察像奥尼尔，那个光头像卡洛斯，那个韩国人像郑伊健，那个莱蒂像谁呢？

像一个朋友，叫希耳米！

我很少去关注这些影星是谁，那样会影响我们对整个片子的感觉，演员就是演员。

不过，这些演员有个特点，都是肌肉男，为什么咱的肌肉都是松垮垮的呢？

这是与生活习惯有关，老外是把健身当成了每天的必修课。

可能很多人不知道，《速度与激情》的5、6是华裔导演拍的.....

今天，原计划出去走走，去趟四川，再去趟湖南，再去海南，再回来，早上起床后，去发动皮卡，可能是天气太冷的缘故，没发动着，想了想，又不想出去了，越来越懒了，主要是我出去也没啥事，就是瞎溜达，现在也老实了，不敢忽悠人陪我一起了，因为我怕了，是真怕了。

在家没事干，就研究一下腕表吧。

突然发现，腕表有个功能，就是可以在网站上自定义APP，傻瓜式的，你可以随意设计，各种运动都有，直接生成，然后自动安装到你的手表上。

我觉得，这也是未来的一个主流趋势，就是嵌入式的APP，可能会随意安装在任一电器里，甚至我们可以在灯泡里下载一个APP，告诉它应该几点亮，亮度是多少.....

当然，大家别被我吓着了，吃不上饭的事，应该不会发生在我们这一代人身上，我现在觉得，开皮卡的男人特帅，我除外，那些大皮卡还是不值得信赖的，因为都不是4S店进口过来的，没有3包，如果出现意外之类的，没有保修，GMC的皮卡是可以买的，因为GMC在国内有几家4S店，市场价85万左右，但是价格可以谈，70万左右就能拿下来，6.2排量的。

一旦中国允许皮卡进城，绝对是雨后春笋，这是男人骨子里的需求，什么SUV，什么越野车，弱爆了！

今天，就写这么多，顺便说点题外话：

昨天，帮张伟跟王锐对接上了，然后又帮他跟阿俊姐对接上了，这个事算是有了一个阶段性的进展，我的任务基本完成。

今天，刘红波给我打电话，说了写了去海南的招募计划，让我看看合适不，合适的话就发，我说你发吧！

2013-12-02：当小吊丝遇上女神~

12月2日，晴

杞国，有人，忧天地崩坠，身亡所寄，废寝食者.....

翻译过来，就是：杞国有个SB，总是担心天会塌下来，为此吃不好，睡不好，整天忧愁！

这就是那个典故：杞人忧天。

前些天，我写过一个观点：天是不存在的。

至于说天塌下来，姚明给顶着，也只能当个笑话听了，纯粹是愚昧的想象，认为天就跟装修用的吊顶似的，会突然脱落下来。

昨天，写了一篇关于粮食危机的文章，突然变的忧愁起来，万一粮食危机真的来了，该咋办呢？

越想越压抑，骑行的路上，我一直在思考这个问题。

中国的农业，出路到底在哪里？

跟老大哥通了电话，聊了很久，俩男人竟然为这个事惆怅起来，他是体制内的人，而且是学农业出身的，他了解更多内幕，他一说，我更压抑了。

他说：“为什么农业问题解决不了，因为政府总是想做差异化的刺激，从建国初期到现在，农业发展的方式一直是树典型，只要你把典型树好了，就给你发补贴，于是各地纷纷树典型，但是典型是啥？纯粹是个壳，根本不是蛋，太多农业公司，就是专门研究国家补贴政策的，这些钱根本到不了老百姓手里，要想改变农业结构，必须先让市场公平化，谁也不补贴，谁也不刺激。”

我说：“农业学大寨。”

他说：“有些东西，不要写，可以研究，可以学习，但是不要写出来，至少保证自己是安全的。”

我说：“明白。”

他说：“我多次给你推荐龙应台的书，你可能没太在意，这个人太厉害了，看问题太透彻了，你要看她在80年代写的书，后来写的也不错，但是锐气少了一些，可能是与她走入了体制，看到了很多内幕有关。”

我说：“我去找。”

老大哥推荐的几本书，我在当当上一搜，全没有，看来属于禁书，当然想要淘到几本书，也不是难事.....

我问：“蒋介石厉害，还是他儿子厉害？”

老大哥说：“蒋经国厉害，他敢于革自己的命，蒋介石在晚年很独裁的，是蒋经国开放了言论自由，台湾发展的转折点，就是言论自由，因为人民真的敢监督政府了。”

国家，害怕产生粮食危机，于是就不断的补贴小麦种植，同时设定了最低收购价，广积粮，从来没有时期像现在这么喜欢囤粮，目的就是保障粮食安全。

那么，问题就来了。

人民币在不断的升值，国内粮价远高于国际粮价了，我们生产的越多，囤积的越多，国内进口的越多，造成了大量的粮食积压，而且粮食是有寿命的，三年就换粮.....

恰好，今天看到了一个新闻《中储粮河南多个粮库骗取7亿粮食资金》，他们就是利用的这个三年期，粮仓里不是粮食，而是沙，三年后把这些沙子处理掉就行了，也就是说，现在粮库里是粮食，还是沙子，是个未知数！

这些问题，离我们很遥远，又很近。

我想，我也是杞人忧天了.....

我觉得，做个自媒体挺好的，形式可以多样化，想在家里，就待在家里，可以看看书，学学习，能写出有深度的文章。

要想出去走走，更好，可以写写风景，谈谈人文，也能装出很博学的样子，例如可以去逛逛王渔洋的故居，顺便写写董其昌，还可以写写蒲松龄是怎么出版的《聊斋志异》，蒲松龄只能算是个草根呀，王渔洋可是明清时期的大学问家，而且身居要职，其影响力不亚于现在的文化部部长，他给蒲松龄批了个条子，这本书才出版。

王渔洋跟范冰冰有的一拼，王渔洋总是自称济南人，其实他家是桓台的，范冰冰总是自称青岛人，其实她家是烟台的。

这样，就会装的很有学问，而且别人也的确有收获，至少也会去搜索一下董其昌是干嘛的，他的字咋会出现在王渔洋的故居。

没有深度的游记，是没有影响力的，必须要朝深处挖掘，不要总是写今天吃了个光棍鸡，明天去划船了，别人不在乎你今天干了啥，但是在乎你今天能给我们带来什么惊喜，要么是创意，要么是知识，要么是经验，要么是欢乐，至少要给我们带来一样。

例如，去千岛湖，你可以讲述一下为什么叫千岛湖？因为它有1000多个岛，这是怎么形成的呢？因为原来这里是千山，这是一个人造湖，是大跃进时毛主席提出要快速超过资本主义国家，搞水利发电，人造的湖，淹了淳安古城，成了一个真正的地下城堡.....

千岛湖94年还发生过惨案，世界震惊的，还有就是千岛湖准备开发水下旅游项目，就是参观水下古城，还专门建造了潜艇，不过后来证实潜艇是废物，现在又在准备修建阿基米德桥。

阿基米德桥是世界上最特别的跨水域桥，类似隧道，又不像隧道，因为是漂浮在水中的，全世界只有实验室理论，千岛湖的这个桥建成以后，就是世界上第一个。

然后，你可以再讲述一下阿基米德桥的原理是啥。

让读者一看，哇，你好博学呀，我好崇拜你呀，把你想象成了白马王子，实际上，你是一边打字一边抠脚，真正的抠脚大叔.....

这就是自媒体的优势，借助别人创造的传奇，我们给予记录，创造属于我们自己的影响力，《罗辑思维》讲的故事，哪个又是亲身经历的呢？都是别人写在书里的，他只是给讲出来了而已。

我现在越来越觉得，中国的地理、人文、历史，真是博大精深，我们太浮躁了，光忙着八卦明星新闻了，很少有人愿意去挖掘这些碎片，并且愿意用通俗的语言去讲述。

例如中国也有泰坦尼克号，就是1949年的太平轮，现在很多导演都准备拍摄这部片子，当时在太平轮上的，多为贵族，里面装满了真金白银，太平轮是准备驶向台湾的。

例如，还可以写写三峡移民跟淳安移民。

这些都是很好的素材。

刘红波，喊我去海南，如果我去写写海南的椰子树，你们肯定没兴趣了，谁都见过，这有啥稀罕的？如果写当年国军为什么从海南岛逃到台湾，可能就是另外一番味道，如果写写当年海南房产泡沫，也是另外一面镜子。

上海，有群老人，导演都70多岁了，准备了6年多，他们多数都是曾经的创业达人，甚至是声赫一时的企业家，现在聚到一起，准备拍摄200集的记录片，主题就是中国古镇，为什么呢？

因为，他们认为再不拍，就没机会了。

是为人类做的事。

每个人的生命是很短暂的，当临近闭眼时，我们想想，真正给社会留下了啥？

什么事业，什么辉煌，多是昙花一现罢了！

如果一个人，愿意拿出30年的时间来规划一件事，把中国规划为30个区域，把世界规划为30个区域，每年只专注于研究一个区域，用三十年来研究中国的人文地理历史，那是不得了的事，例如今年就写山东，直接搬到山东去住.....

当然，我们都缺少这种魄力，自己给自己的约束太多。

生活在梦想里的人，多数都是悲剧，就如同盖茨比一样，就是为了一个女神梦，从一个小吊丝一路混成了有钱人，为了追回自己的女神，努力的成为社会上层人士，跟各界名流混在一起.....

《了不起的盖茨比》在美国是家喻户晓的小说，因为这篇小說入选了美国教科书，这个中文名字不知道是哪个傻蛋给翻译的，把GREAT翻译成了了不起~~

小躺老师说过这样的话：“好莱坞很少会拍摄婚后爱情，因为爱情是有寿命的，一旦陷入了柴米油盐，爱情就变味了，所以《泰坦尼克号》一定会弄死杰克的，让爱情长存。”

如果杰克活下来了，那么就是小吊丝遇到了白富美，他们的婚姻肯定也是悲剧，因为价值观不同，生活习惯不同，门当户对是婚姻的基本保障，一旦门不当，户不对，基本就是悲剧。

《了不起的盖茨比》，可以理解为是《泰坦尼克号》的延续，盖茨比跟杰克的演员恰好又是同一个，盖茨比出身特别穷，16岁就出来混，后来去当兵了，去戴西家参加聚会时，喜欢上了戴西这个白富美，因为自己是穿的军装，掩盖了自己的贫穷和卑贱的出身。

于是，盖茨比发誓一定要成为有钱人，让戴西爱上自己.....

那么，盖茨比是怎么有钱的呢？

他在帆船上救了一个富翁，这个富翁捎着他环游了世界，花了5年时间，这期间富翁把一些做事的思维以及如何打扮成绅士告诉了他，耳濡目染，盖茨比知道了如何跟上层社会打交道。

跟上层社会打交道的办法，就是混入他们圈子呀，从这一点上可以看出，盖茨比跟辛德勒的方式是如出一辙，不断的参加聚会，不断的结交名流，盖茨比做的是私酒贩卖生意，因为有这么多保护伞，他赚钱太容易了。

他过上了整个纽约最奢侈的生活，自己住进了一座城堡，这里每天晚上都有名流在这里开派对，他这么做，就是为了找到戴西，寻找自己的女神梦。

举个例子，我呢，去北京玩的时候，遇上了一个姑娘，那时我是个当兵的，她不知道我的家庭背景，但是我自己很自卑，我知道我不配她，我的梦想就是让自己变的特别有钱，然后再去把她追到手，不管她是不是嫁人了，我都要这么干，因为这是我的梦~

这么一想，突然觉得盖茨比的确是了不起的！

盖茨比是很懂的营销的，什么营销？

神秘感！

虽然这么多人天天到他家搞派对，但是没人见过盖茨比，关于他的一切，都是传闻，而且有多个版本，有贵族版本，有杀手版本，有牛津大学版本。

一个人，懂的把自己藏起来，才是高手，因为人们喜欢添油加醋，越传越神，如果没人见过懂懂，我相信懂懂也会被神话，甚至有无数人推测他的年龄、身份，甚至有N个版本。

刘克亚很早以前就提出过这个观点，一定要设立真空地带，不要随便让人接触到自己.....

这部电影结局是悲剧，盖茨比死了，成了替罪羊，那个口口声声爱他的戴西，跟着丈夫去渡假去了。

是这个女人太薄情？

不是！

每个人都有趋利性，什么意思呢？

假如，你有两个同学，一个是你很爱的，一个是你挺讨厌的，十年后，你很讨厌的这个同学成了富翁，你很爱的那个同学是个上班族，当你们三个再相遇时，你往往会喜欢上当初你讨厌的那个，这是人性。

戴西的老公跟盖茨比说了这样的话：“我们出身不同，这是流淌在骨子里的东西。”

这句话也激怒了盖茨比。

贵族是装不出来的.....

据说，电影里的场景，是很贴近于真实的，也就是说，那是美国1922年的繁华，你现在想想，我们现在的奢华，貌似也没达到他们的地步，包括人文素质，这也是流淌在骨子里的差距。

今天，嫦娥三号升天了，我们与美国探月的差距是70年，运载火箭是我们的核心竞争力，差距也是50年.....

有些小说，之所以能够如此有穿透力，是因为它足够“真实”，靠杜撰是很难有生命力的，这部小说的作者其实就是“盖茨比”，他是个小吊丝，爱上了白富美。

他只是把自己的真实经历给予了故事化而已。

例如，如果我去写跨省婚姻，可能就能打动很多人，因为我知道这里面的问题所在，包括文化差异之类的。

举个例子，我舅舅，就是我舅舅。

我媳妇如果问我娘我舅舅来过没，一般会这么说：“娘，咱舅舅来过没？”

一个人要想蜕变，一定要改变自己的交际圈，要创造机会进入高层次的生活圈，成为他们的玩伴，这样自己才有可能产生改变，否则自己只能按照惯性日复一日，一定要敢于走出去，如果去年不是认识蝉禅，一起去拉萨，我跟济南貌似真没啥关系，可能现在还是在农村生活的人，我走不出去，就不可能见这么多朋友，就是一个闭塞的人。

现在虽然依然生活在农村，但是内心不闭塞。

如果你身边的玩伴有两个是千万富翁，你不会是一个穷困潦倒的人，你只需要简单、听话、照着做就行了，他们指挥你，仿佛自己二次创业，太简单了！

但是，简单听话这可是个最大的门槛，一个人到了30岁创业还没成功，肯定不是机遇的问题，而是性格和做事方式的问题，这是骨子里的劣根性，你告诉他一件事，他肯定先是按照自己的方式去判断一下，再去执行，早就变味了。

就拿聚会来说。

如果三个人搞聚会，绝对是不一样的结果。

蝉禅，你给他什么建议，他就执行什么建议，不会有任何偏差，而且会执行的更出色，而且他会先从身边人做起，让最核心的资源先成为主力军，确保方向不会有偏差。就如同去拉萨，每年都有蝉禅的主力军，特别是2012年那一次，几乎是济南的骨干人马都出场了，就是车子翻沟里，大家也不会抱怨一声，反而觉得是一次不平凡的经历，这样的托盘队伍决定了他做什么都会成功的，蝉禅的成功率是最高的，如果他来搞一场聚会，500人没问题。

刘红波，他有自己的思想，他找我，一般就是问YES OR NO？我告诉他，YES，他就继续干，告诉他NO，他就回头再去解决，他给我打电话，一般就是几句话，你看看行不？行就干，不行就不干。刘红波的优点是

具有出色的执行力和思考力，他有自己的思想。如果刘红波搞一场聚会，300人没问题。

刘晓燕，有自己的思想，而且思想特别重，别人给出建议，她会先斟酌，先判断，然后再决定干不干，想听又不想听，所以总是会出现摇摆。

从这一点可以看出，太聪明了没用，适得其反，简单听话是门艺术，如果接触过蝉禅你就知道了，他干什么就是立刻马上，绝不怀疑，因为给建议的人不会害他，而且一定看的很清楚才让他出手的。

这些与人品没关系，人品都不错，是做事风格，有自己思想的人，往往会自成一派，可能成为大师，但是需要经历更多的磨练，包括孤独。

赚钱和大师是两回事，赚钱就需要按照赚钱的路子去做，那天我问晓燕，咋不去参加红波的聚会呢？

她说：“还是抹不开面子。”

我说：“面子不值钱。”

晓燕做聚会，无论最终做到什么程度，她都是受益者，至少她成为了一个新的焦点.....

我也很希望能帮助到别人，但是我不喜欢总是跟在屁股上叮嘱，让人误解，有人想做旅行，来找我，我就给了明确的建议：“你真的想干的时候，遇到问题的时候，有需要判断的时候，可以找我，我只能给出我的判断。但是我不能给你具体的策划之类的，我也没干过，我只是知道你这么做，我舒服不舒服，仅此而已。”

不要给别人太多的压力，借力的前提是让彼此都舒服，不要倚在别人身上。

事情是你的，不是别人的，你去做，遇到问题，来问，这样大家都轻松，我最喜欢张伟那样的交往，就是一起吃吃饭，谈谈心，他给我看看他的成果，我会主动帮他介绍业务。

我把他介绍给了阿俊姐，因为阿俊姐在青岛资源太广了，这可以帮张伟更好的立足于青岛，让张伟帮阿俊姐做做微信营销，这不是很好嘛。

我只能提供这样简单的协助。

张伟提出了微系统的概念，就是把一切业务都可以镶嵌到微信上，例如你是卖汽车的，可以做个微网站，就展示在你的微信公共帐号上，客户直接可以通过微信看车，包括预约维修之类的，饭店也是如此，可以在线点菜，不仅仅是展示，还可以帮你把业务主动推广出去。

我问：“你是做了各类模板？”

他说：“是的，各个行业都有，直接就可以生成，无论你是影楼还是饭店还是银行，都有模板了，很方便就

可以做微网站。”

我问：“这东西的营销威力有多大呢？”

他说：“如果我接终端客户，一天几十单吧，但是存在一个问题，我们公司在青岛，但是客户是上海的，这个业务就比较难办，因为做微网站还是需要面对面沟通的，线上沟通还是存在很多障碍的。”

我说：“我明白你的意思了，假如是全国各地都有你的代理点，那么这个业务就可以快速展开了。”

他说：“是的，我们可以直接给代理点推送业务。”

我说：“那我可以帮你喊喊，看谁有兴趣做你这个产品的代理，但是人家做代理肯定要去青岛考察，面对面的参观，看看效果。”

他说：“这个没问题。”

张伟是个很靠谱的人，见了你就知道了，他的淘宝团队也很厉害，负责淘宝团队的就是运营钻石小鸟的那个，以前我写过，微信这一块是他目前的主要业务，做的有声有色，我是这么看的。

如果，大家有需要微信营销的，对于他们而言，是终端客户，可以去找他们来帮着做做。

如果，大家有兴趣做类似的代理的，也可以去考察考察，我认为这是个朝阳产业，不仅仅是共同开拓市场，更让自己坐上扶手电梯。

他助理的QQ：376515741

是个美女！

算不上广告，因为这是我主动提出要帮他分享一下的，进入一个市场的最好方式，就是跟对人，自己摸索是需要成本的，微系统是未来的趋势。

2013-12-03：英雄,是怎么生产出来的~

12月3日，晴

我们，是一个较真的民族。

字画，讲究真假。

玉石，讲究真假。

翡翠，讲究真假。

今年春天，跟随老大哥去了趟东海，参观了当地的水晶玻璃冶炼工厂，看到叉车从炉里挑出火红的水晶球，原来，水晶就是这么炼成的。

东海水晶咋出名的？

毛主席的水晶棺，纯度是99.9999%，是目前世界上纯粹最高的水晶玻璃，也是技术难度最大的，当时作为政治任务完成的.....

我就纳闷，到底是原始水晶好呢？还是人工水晶好呢？

老大哥说：“成分是完全一样的，都是二氧化硅，所有的天然水晶都是有瑕疵的，要说漂亮，还是人工水晶。”

但是，在水晶市场上，你要说是人工水晶。

对不起，俺不买，假的！

而老外呢？

标准的实用主义，以美感判断价值，世界上水晶第一品牌施华洛世奇实际上是人造水晶，通俗一点讲，就是玻璃。

所以，咱们国内比较热门的奇石、和田玉、翡翠啥的，老外一律不感兴趣，甚至觉得很诧异，就是块石头，至于动辄几百万吗？！

中国人，喜欢概念。

外国人，喜欢标准。

例如，老外喜欢钻石，也喜欢油画，因为油画也有统一的评判标准，你可以看看，冯小刚他们现在也玩油画收藏，因为这玩意是可以与国际市场接轨的，而国画呢？

没有评判标准，画家有名，那么字画就值钱，画家没名，字画就分文不值。

济南植物园有家饭店，每个房间里都有幅世界名画，按照一比一复制过来的，真的特别有感觉，我就在想一个问题，既然我们欣赏的是艺术，又何必在乎是真是假呢？有那么重要吗？

就如同我们看《红楼梦》，难道非要看曹雪芹的手稿？

胜利艺术学院的周院长到我们家来玩时，我带他去逛文化市场，里面有几幅韩美林的画，他看了看，回来跟我讲，这些字画都是假的。

我问，为什么呢？

他说，别的不说，价格太便宜了，另外这些画都是临摹的，功力差距太大。

而我们这里有家茶楼，每个房间里都挂着范曾的画，我特别喜欢，一看就知道是真的，一想就知道是假的，这些字画应该是在淘宝上买的印刷品，从装裱上来看，基本上看不出真假.....

何必如此较真呢？！

真的又如何？

假的又如何呢？

字画这玩意，就是标准的击鼓传花，大家为什么花几万元买张纸？就是因为坚信一定有人接下一棒，否则很少有人会去买，而且买了这么贵的字画，也不会挂起来的，而是小心翼翼的收藏起来。

周院长跟我讲，韩美林是大师，奥运会的吉祥物就是他设计的，如果能弄到他的真迹，稳赚不赔。

于是，我立刻怂恿身边人去淘宝上批量收购韩美林签名的奥运会明信片，花2万元就能把淘宝上的货源垄断，韩美林年事已高，很容易成为绝笔。

这么一想，我们咋这么邪恶呢？

国内，有很多画家村，什么叫画家村呢？就是建立在风景秀丽的别墅区，这些别墅多为违章建筑，没有产权证，咋赢利呢？

白送给画家住，但是每年要给我10幅字画。

画家也喜欢别墅呀！

成交！

开发商再拿画家村的名义去从政府要个头衔，例如文化部下设书画研究基地，借助这个官方头衔，再到国外去卖字画.....

中国文化对老外还是蛮有迷惑性的，就跟泰国佛牌对我们的迷惑性差不多，总是觉得很神秘，有个姑娘想纹个中文字，纹身的师傅也不懂中文呀，就四处翻箱倒柜，找到了一个带中文字的食品，然后给姑娘纹了三个字：康师傅！

一幅字画，在美国基本能卖到1500美圆，这里面是有很多包装技巧的，包括对画家的包装，对画家村的包装，对这幅字画的包装，有老外专门做这样的中介生意，字画是很适合做外贸的，但是出关很麻烦，有些画家的作品是不能出国的。

你或者会问，你咋知道的？

我不是在画家村待了一年嘛！

所谓的别墅，也不过是两室两厅，如果出租，月租不超过1500元，但是通过这种方式，可以让每个画家给自己创造10万/年的效益，至于字画能不能卖出去，这并不重要，因为字画是不断升值的。

开发商有个很大的展厅，把这些字画都挂在里面.....

什么人喜欢字画？

当领导的呀，于是领导偶尔就过来转转，这些字画的价格都标的特别高，不会低于2万元人民币，开发商就问领导，喜欢哪个？随意拿！

于是，开发商就获取了直通领导办公室的权限，这个权限大到什么程度呢？开发商到领导办公室，可以直接到去橱柜里拿点零食出来吃，仿佛是回家了。

这就是纽带！

林明贵说，为什么这么多传统行业的老板进军软件行业呢？他们并不指望软件公司赚钱，而是软件行业属于

新兴行业，市委领导直接抓，进入软件行业就可以直通领导办公室了.....

这就是生意人的做事方式。

我们理解不了！

我问过周院长一个问题，现在人的书画水平高，还是古人的水平高？

他说：“古人的，因为字画没有捷径，就是靠练和悟，悟也是基于练，在古代，毛笔是文人的饭碗，每天都用，甚至时刻在用，现代人只能说是业余爱好。”

有次，我在网上看到了一个特别漂亮的扇面，署名董其昌，本身我也姓董，对本家人特别敏感，于是立刻搜索，看看这是何许人也？

原来，他是明末的书法家，还当个小官，这个家伙胆子比较小，一旦官场有个风吹草动，他就急忙辞官回家种地，等天下太平了，再出来当官.....

有智慧！

在任何朝代，上层社会都是有交集的，明末清初有两大文人呀，王渔洋、蒲松龄，董其昌和他们有没有联系呢？

带着这个问题，我决定去趟王渔洋的老家，桓台。

桓台在哪？

淄博的北面，离淄博特别近，从济南高速淄博出口下，往北走10公里就到了，很方便.....

看《三国演义》可以得出一个结论，三国时期的英雄，多是贵族出身，那么王渔洋是不是也是贵族呢？

那，咱就需要扒一扒他们家的族谱。

这里有个很著名的牌坊，叫：四世官保坊。

“四世官保”这四个字就是董其昌写的，这个牌坊的确很有历史了，400多年了，看起来依然很精致，这个是为了纪念谁的呢？

王象乾！

王象乾在明朝时，官至兵部尚书，官多大呢？可以粗略的理解为现在的政法委书记。

王象乾跟王渔洋是什么关系呢？

是王象乾是王渔洋的伯父！

由此可以看出，王渔洋也是贵族出身，王渔洋官更大，最后相当于现在的国务院副总理级别.....

蒲松龄也是淄博的，老乡呀！

你想想，假如国务院副总理是我老乡，我写本书，让他给我推荐一下，能不是畅销书嘛，从这个角度可以看出，历史上应该有很多名著要么没有被出版，要么被遗忘在了某个角落里，因为从古至今，英雄和神话都是塑造出来的，真正的英雄可能被遗忘在了角落里。

王渔洋比蒲松龄的名气小呀，比李白、杜甫更没法比了，这与什么有关系呢？

与语文教材有关，如果在语文教材里大量采用王渔洋的诗，王渔洋未必名气比李白小.....

怎么理解呢？

讲个关于英雄的故事，1945年，美国打日本，美国主要是海军和航母作战群，这需要不断的占领岛屿，从而作为自己的后勤供应站，否则战线拉的太长，很容易被切断，其中最重要的一个岛屿就是硫磺岛，因为硫磺岛上有机场，一旦占领了硫磺岛，美国的轰炸机可以直接从这里起飞，去轰炸东京。

这就是历史上著名的硫磺岛战役，也叫太平洋绞肉战，双方各自死伤2万多人，最终美军胜利了，有两部电影是描写这场战役的，分别是：《硫磺岛家书》、《父辈的旗帜》。

老外拍的战斗片，往往突出的不是英雄情结，而是突出人性，战斗特别惨烈，我讲个小细节。

美国军舰靠近岛屿时，对硫磺岛进行了三天的轰炸，就是用炮弹.....

战士们没事干呀，就在军舰上打扑克，收音机里传来了日本女播音员的声音：“亲爱的战士们，你们不远万里来到这里，一定想家了吧？想女朋友了吧？你知道她今晚睡在谁的床上吗？放首歌给你们听吧，想想你们温柔的女朋友，现在正在吻着谁？她们会不会出现在你们的葬礼上呢？”

原来，在真实的战场上，真有心理战呀？我以为《尤里复仇》里的尤里是杜撰的，原来真有这样的角色，专门蛊惑人心的。

登陆时，场面很壮观，使我想起了我们读大学时玩的一款游戏《抢滩登陆》，场面差不多，美军在登陆时，发现咋没动静呢？

实际上，日本早就建好了战斗掩体，机枪扫射，美军一层一层的死.....

炸弹直接就飞过来了，太惨了，前几天保罗·沃克刚出车祸死了，在《父辈的旗帜》里，他的戏份就很惨，一共就出场了两个镜头，第二个镜头就是头直接被炸下来了，眼皮还眨了一下。

你想想那个场景，你的战友，刚才还在插科打诨，一会的功夫，人就没了。

我就在思考一个问题，为什么这些战士会不要命的往前冲呢？是什么动力？金钱？国家荣誉？战士的尊严？

我理解不了，总而言之，如果那是我的孩子，我接受不了。

真实才有穿透力，例如美军也有自己误杀自己战友的时候，在战场上这是很正常的，故事的高潮来了。

他们占领了一个高地，实际上离战斗结束还有35天，他们几个人没事干，决定把美国国旗挂起来.....

有战地记者呀，就问，你们谁想出名呀？我给你们拍！

他们先后树了两次旗子，都属于摆拍，甚至说树这个旗子是没有意义的，纯粹是觉得闲的蛋疼。

这部照片传回国内后，照片里的这六个人就成了英雄。

实际上，战斗还没结束，又持续了35天，照片里的6个人，只活下了三个人，其中一个医生，一个是通讯兵，一个战士。

这三个人回国后，走到哪里都是鲜花和掌声，把他们当战斗英雄。

这三个人就觉得内心有愧，自己咋可能是战斗英雄呢？多数兄弟都战死在了沙场，而自己不过是侥幸躲过了子弹而已，甚至是因为胆小被安排成了通讯兵而已。

媒体说他们是英雄，他们就是英雄。

国家财政部长、总统都接见他们，安排他们四处演讲，兜售军券，从而筹备战斗经费.....

英雄，就是这么塑造出来的！

鲜花过去，就慢慢的是遗忘，最终他们三个人被人们遗忘了，那个战士甚至落魄而死。

给我最大的感触是什么？

战争是残酷的，只要是发动战争，就注定了没有赢家，电影里有个人叫伊基，没有讲述他是怎么死的，其实

他是被日本兵虐待而死的，死时特别残忍，腿被打断了，JJ被割下来塞到嘴里了，伊基的妈妈一直都想知道自己的儿子到底是怎么死的，但是没人告诉他，最终主人公也就是那个军医去编了一个故事给她.....

每个阵亡的战士，背后都是一个悲剧式的家庭。

当他们被迫四处演讲筹集军费时，我突然觉得这些战士好可怜，就是少数资本主义政客的棋子和砝码。

那么，这部电影给我们的启发是什么呢？

要学会利用“记者”，因为英雄都是他们造出来的，自己说自己牛B白搭，要靠别人说你牛B才行，我就拿金豆豆举例，我没见过她，我只是觉得挺有意思的，我去江苏时，恰好遇到水王星开业庆典的，我心想，真巧呀。

昨天，小尹跟我讲，JCY的朋友也加盟了一家水王星，就在他家美容院附近，不到150米.....

为什么她的招商如此有力度呢？

因为，报纸说她好，她在《齐鲁晚报》投放了采访式的软广告。

微信营销，现在进驻这个市场的也很多，但是谁能最快的占领市场，谁才是赢家，因为微信发展太快了，按秒计算了，张伟找到了我，昨晚有朋友反馈给我的数据是有500人咨询了张伟那边。

昨天，老大哥给我打电话，问张伟的这个微信项目如何？

我说，我觉得不错。

他说：“如果我给对接个资源，你觉得好不好？就是把A5跟他进行一个对接。”

我说：“那瞬间就做起来了，如果我的威力是机关枪，那么A5的就是原子弹，国内做网络的，哪个不上A5呀？特别是做地面互联网服务的。”

他说：“那，明天咱俩去趟青岛？”

我说：“没问题，我先联系一下张伟。”

他说：“我去接你。”

我联系了一下张伟，张伟说给他两天的准备时间.....

微信营销的事，大家别咨询我，我也不懂，可以咨询张伟的助理，她的QQ：376515741

但是，我们很少转过来这个弯，总是想靠自身力量发展起来，太难了，一定要接触专访、传统媒体，卖红珊瑚那小子为什么卖的那么好？因为牛哥给规划的就是多接受采访，你看看他，几乎专访都排满了档期。

我跟刘红波也是这么讲的，我的能力是有限的，只能让几万网络人知道你叫刘红波，你是卖床垫的，但是你要想让高端客户知道你，你还是要去接受一些高端杂志的专访，有个最大的好处，当有人搜索你的名字时，出来都是与你相关的专题访问，这些专题很容易说服一个人成为你的忠实粉丝。

英雄就是这么塑造出来的，神话也是这么创造出来的，真实的马云，真实的史玉柱都是会让你大跌眼镜的，因为他只留给你了优秀的一面。

一个人是分阴阳的，有多阳，就有多阴，这样才会平衡，有缺点不要紧，就怕太完美，如果是国产抗日片，哪个导演敢拍摄自己人打了自己人一枪？

崔永元拍了一个专题叫《我的抗战》，投资1个多亿，他哪的钱？都是人们主动赞助的，你会发现，这里面的主旋律里竟然多数是国民党的人。

一定要借助别人的力量，把自己推到一个新的高度，我们努力的推广自己的产品，不就是希望有更多的人知道和接受它吗？为什么我们总是习惯了逃避呢？

你想这么一个问题就行了，我们了解的哪个明星，哪个事件，不是通过媒体传播出来的？是真是假，是黑是白，无人知晓，媒体让它是什么颜色，我们就看到了什么颜色，我们的情绪其实都是在被人驾驭着。

顺便写写今天琐事，早上不到8点就出发了，想尽早的赶到淄博，到了沂山的位置，发现油不多了，进服务区加油，发现自己只带了300元现金，必须留100交高速费，加了200元油.....

下了高速才发现，手机没信号，停机了？

咋可能呢？这个是预存话费送的手机，才几个月，不可能把6000元都打完了吧？手机没信号，导航也没法用，感觉现在的人，真是被手机绑架了，啥都不能干，而且问路能力也退化了，我先去银行取了钱，然后围城转了两圈，就是没找到营业厅。

实在忍不住了，厚着脸皮问了问路，找到了，交了300元。

我问：“啥时能开机？”

她说：“马上。”

结果，一直没开，我就打客服电话投诉，对方告诉我今天是结帐期，系统很慢，主要原因在我，平时都带两个手机出门，今天只带了一个，朋友肯定也着急，大家都联系不上我，我也联系不上大家。

实在忍不住了，四处找网吧，我又没导航，只能喊朋友过来找我。

从9点多折腾到了11点多，跟朋友接上头，去了王渔洋故居，逛了一圈，吃了午饭，继续赶路了.....

研究人物有个好处，很容易发现共性，包括他们成功的共性，他们做事的共性，他们管理的共性，这些都是成功者特有的属性，时代会变，人性不会变。

例如，张伟找我，一般都是吃个午饭就走，我去找朋友，也是这样，因为我觉得别人这么找我，我没有压力，我这么去找朋友，朋友也不会有压力的，就是一起吃个午饭。

当你给了别人太强的压迫感时，别人不会给你好脸色的，不要嫌别人脾气坏，是你没把握好火候，在节奏如此快的今天，每个人的时间都是很宝贵的。

顺便说一下，发现了一个好吃的玩意，桓台鸡胗好吃，平时我是不吃鸡胗的，但是还是觉得好吃.....

-

2013-12-04：背个黑锅，也无妨~

12月4日，晴

独自，疾驶在高速公路上。

我在想一个问题，如果我突然挂了，交警会怎么联系到我家人呢？我手机上有密码，他们打不开，通过户籍查询？

高速公路，没事正好，一出事，就是大事。

因为，我不希望自己平静的生活被打扰了，我也不再公布自己的行程，慢慢学会自己跟自己相处，于是我就慢下来，慢慢来，时速保持在110以内。

小朱自驾去广州了，每天300公里，他感觉身心疲惫，根本无暇看风景，我很懂他，从拉萨回来的人，每个人都是报喜不报忧，实际上呢？

每个在路上的车队，都是在疲惫中奔波，没有例外，至于说有赏景的愉悦心情，那都是扯蛋，当你因为高原反应上气不接下气时，你会突然高呼：哇，我看到雪山了.....

这只是你想象的，因为雪山到处都是，就如同农村孩子见到了楼房，你天天生活在北京，你见到楼房还惊喜吗？！

一个道理！

不过，对于小朱的疲惫，我觉得有些小意外，毕竟才300公里，我自己一天赶1000公里很轻松，我早上出发，下午6点就到西安吃上羊肉泡馍了，晚上还带着他们在绕城高速上兜了一圈。

这与什么有关呢？

车子！

前几年，我在都江堰，一年要跑4个来回，一个来回是4400公里，全程我自己开，回到家时，往往腿都肿了，太累人了，因为方向不稳、油门不稳，而且道路危险，现在想想都后怕，只能说是侥幸。

如今，我再跑趟成都，感觉游刃有余，主要就是靠定速巡航，仿佛是坐在咖啡馆的大沙发上开车，腿脚可以

自由活动，用手就轻松控制车速了.....

我和杨文剑喜欢瞎折腾，有时我们突然犯神经病了，接着就出发了，长途跋涉，杨文剑比我胆子还大，4S店打电话让去提皮卡，我没空去，让杨文剑去，他心想，懂哥真坏，他自己开不了，让我去开，这么大的玩意，我能开的了吗？

还真让他开回来了，没磕没碰。

有这么一份调查，6%的新车的第一次刮蹭就发生在提车当天，我的经验就是让4S店的工作人员帮忙送回家.....

我们俩觉得有了皮卡，不出去显摆显摆不合适呀，于是，一口气开到了云南，6000多公里，在云南转悠了一圈，回到了昆明，犯愁了，咋把车子开回去呢？

谁也不想开了，于是我们俩就把皮卡扔昆明去了，飞回济南了。

出发时，我们就准备好退路了，如果皮卡坏在了悬崖边上或者边境线上，就直接把它推下去，我们飞回去，杨文剑说：“不行，我电脑还在皮卡上呢！”

本身就是大家凑钱买的，纯粹是个玩具，但是这个皮卡最大的问题就是不适合长途跋涉，因为方向盘太重，而且车身太高，对驾驶员的体力消耗太大，我们俩轮流开，一天赶800公里都很难，太累了，所以SUV并不适合长途跋涉，这也是为什么我对SUV没好感的缘故。

Q7应该舒服不？

也不行，特别是晚上，因为车身太高，高速对面车灯全刺过来了.....

过了大约1个月，我们俩又飞到昆明，把皮卡开回来了，顺便去大理、丽江转悠了一圈，终于开回来了。

有些东西，我们往往想象的很好，真正当你拥有时，你就会明白，真相并非如此，看着拉风的玩意，未必真拉风，男人一般都会喜欢JEEP的牧马人，其实这个车子真的很烂，长途跋涉时，舒适度跟捷达差不多，噪音跟捷达也差不多，换句话说，就是辆长的很帅的捷达而已，至于你说的越野能力，现在很多国产SUV的越野能力一点都不输牧马人，这种事最好问问牧马人车主，在西部真正的越野之王，还是丰田越野车。

所以，在选择长途跋涉时，尽量的选择车身低的、重心稳的、有定速巡航的、座椅舒服的车型，而且至少是五星安全级别的，这样就不会觉得太累了。

定速巡航有很大的学问，并非真的定上速度就什么也不用管了，而是要具备出色的预警能力，知道前后左右的车辆位置，提前把脚放到刹车上，当一马平川时，可以稍微放松一下警惕。

现在买车太容易了，很多银行都能做零首付，小尹现在几乎全职在帮人做零首付买车了，零首付到什么程度呢？连购置税、挂牌费都给你包含在内，就是你去办了手续，把车子开走就行了，而且手续也很简单，身份证、户口本、征信报告，如果结婚了，需要带结婚证，如果没结婚，就是单身证明，户口是不是本地的也不限，400万以下的车辆都可以办理，不限车型，不限品牌.....

突然觉得，原来有辆豪车这么简单呀？！

小尹说：“主要是30万左右的车型，很多人没钱，但是又想买个车撑门面。”

资本市场是不是有点疯狂？是谁给你在担保？担保公司，担保公司是要收取一定比例手续费的，至于利息倒不是很高，就是正常利率。

民间资本，越来越火，哪怕价格再高，也有人敢借，月息2分？

太便宜了。

主流价格已经到了3分了，什么概念呢？

我借你100万，你一年后还我130万，这种还属于好的，一般就是砍头息，直接给你70万，一年后还我100万，这种更猛。

你想想，做什么生意，年利润能超过30%？

做资本运作，就如同跑在高速公路上，平时可能一直都是安全的，跑的真快，真爽，但是一旦出事，就是大事，而且常在河边走，难免不湿鞋.....

我的观点是什么？

不要輕易的涉足民间资本，这是少数人的游戏，你想着别人的利，别人惦记着你的本，从这个角度来看，大家知道为什么银行贷款的资金成本最低了吧？

谁能从银行贷出款，这是高人！

政府、国企、上市企业，哪个不是靠银行支撑着？

今天早上看新闻，底特律城市破产了，负债180亿美国，而我们的广州负债2400亿都没破产，因为欠的是银行的钱，无所谓了，慢慢还，反正银行也是国家的。

安静姐说过这样的话：“劝别人是没用的，我出事以后，我跟朋友说，能收回来的钱，抓紧收，但是他们都认为自己是安全的，对方是很靠谱的，最终谁也没跑掉，这种经验必须是自己去换取，别人给的建议，我们

是不会听的。”

如果有年回报率10%的稳赚不赔的项目，就有无数人愿意投资，甚至去银行贷款投资给你都合算，正常情况下5%就是一个槛，过了这个槛，就要谨慎了！

高利润的背后，一定是高风险。

前面提到了牧马人，为什么这么多人喜欢呢？

因为，JEEP打造的主要是“精神”、“文化”，大家有兴趣的时候，可以去YOUKU搜索一下JEEP相关的广告片，每个都拍的很有深度，他不会单纯来卖车，JEEP车子的做工一般，比较粗糙，而且配件昂贵，又是全进口车型，维修很不方便。

这不妨碍人们喜欢它，因为人们喜欢军车。

牧马人的鼻祖叫：威利斯吉普车，是1940年研发出来的车型，主要是用于战场运输.....

大家有兴趣，可以在网上搜索一下，很多人在叫卖二战时的威利斯吉普车，售价从10~50万不等，而且成交量很大，为什么呢？

因为，玩车的人喜欢装B，可以拿出来给人讲讲故事，你看，我牛不？我收藏了一辆二战时的军车。

深圳有个卖军品特别火的家伙，他经常送唐师曾鞋子之类的，唐师曾就把他们家的网店链接直接加到了自己的博客里，给予宣传，那个店老板就搞了一辆威利斯，唐师曾还特意给写了篇博客呢~

高手吧？懂的借力！

实际上，这些威利斯多数都是国内仿造的，因为很少有人见过真的威利斯长什么样，制作成本也不贵，几万块钱，可以正常开。

威利斯在云南比较多，在畹町有个博物馆里面有100多辆，当年美军留下的，有些被改成了农用车了，当地农民拉庄稼用的，解放以后，有收藏车辆的，就去买来修复.....

每个角落，都有人在赚钱。

JEEP是一种文化，偏三也是一种文化，记得小时候警察抓小偷不？直接拷到侑斗上，当年的偏三主要是长江750，于是就有人又搞了个摩托车厂，主要生产复古式长江750，淘宝上就有卖的，一辆2~6万元，特别帅，《媳妇的美好时代》里的那辆就是长江750，而且是新出的。

与文化有关的东西，总有人感兴趣，玩皮卡的也是一种精神。

大家对这种JEEP车疯狂到什么程度呢，我给大家讲个故事，我们一起去都江堰玩，30多个人，当时借了这么一辆车子，大家轮番跟这个车子合影，比明星还有气场，如果搞户外俱乐部之类的，可以买个这玩意放店门口，很拉风！

美国电影，很喜欢植入车的元素，因为男人喜欢车呀，例如很多人喜欢买大黄蜂，就是因为看了《变形金刚》，作为一辆跑车，大黄蜂的数据实在有些业余，但是大家还是喜欢，好看，又不下赛道.....

施瓦辛格最近拍了部电影《背水一战》，那辆ZR1跑车亮了，整部电影简直就是ZR1的广告片，太帅了，而且可以在夜晚关掉大灯跑，直接使用夜视系统。

夜视系统在A6、A8上都可以选配，这个玩意特别有用，现在晚上会变灯的司机太少，特别是山东，晚上几乎都开着大灯，大灯就会造成很大的视觉盲区，而夜视系统有个好处，它能够自动识别前方活物，并且告诉你大约位置和距离。

施瓦辛格老了，毕竟66岁了，这部电影依然犀利，但是风格变了，由肌肉男变成了一个爱心老男人，有一种感觉：人之将死其言也善。

感觉他浑身散发出了对身边人的爱。

他在一个边陲小镇当派出所所长，最终擒获了一个头号毒犯，当问他为什么这么英勇时，他说：“发自内心的爱这个小镇上的每个人。”

也许，这就是马老师提出的爱商。

马老师也给过我这样的建议，发自内心的去爱你的每个读者，你会发现你的内心格局就变了。

我说：“有人总是捣乱。”

她说：“你就把他看成一个调皮的孩子，作为父母，你能不原谅自己的孩子？”

我说：“有时，恨的咬牙切齿。”

她说：“你可以把自己想象成一个校长，但是肯定有学生和老师不喜欢你，但是你会因为他们不喜欢你而不想做校长了吗？你想做个没人讨论的学生，还是做个被人讨论的校长？”

哈，我还是当校长吧！

用爱的眼光去看待这个世界，这也是基督教的观点，爱你不爱的人，爱不可爱的人，爱让你讨厌的人，包容一切.....

施瓦辛格很厉害，他计划参加2016年的美国总统竞选，实际上，施瓦辛格本身也是一个移民，最初他成了一个健美先生，一直走到今天。

他身上有一种坚忍不拔的气质，当时他决定做健美先生时，他每周训练7天，每天训练6个小时。

你想想，咱连他的过去都不如，咋可能在未来超过现在的他呢？！

《速度与激情6》最后的镜头定格在了一个温馨的大家庭上了，一群人过起了平淡的生活，家才是一切的归属，那里破旧，那么落后，但是让人在这里时，总觉得如此的安逸，如此的塌实。

看到这里，我特别有共鸣，因为我每当回到自己家时，我才有这种感觉，我甚至觉得都市的繁华与我一点关系都没有，我喜欢属于自己的天地，不喜欢人山人海。

如果你仔细看美国大片，结局基本上都会定格在家庭上。

包括《珍珠港》，开篇是两个孩子偷开父亲农场的飞机，结局是长大成人了，当了王牌飞行员了，带着孩子开飞机.....

《珍珠港》这部电影里，也出现了威利斯吉普车，这个应该不是很恰当，因为珍珠港事件是1941年，威利斯吉普车是1940年才研发出来的，应该没有这么快投入使用。

硫磺岛战役时，威利斯吉普车也出现了，不过这个就比较正常了，毕竟是1945年了。

二战时，美国一直都是中立的，轴心国是占据优势的，特别是日本，虽然是弹丸之地，但是绝对够猛，因为日本有航空母舰呀，而且是从上世纪30年代就开始建造航母了，日本认为自己的海军是全世界最牛的。

但是，日本没有能源呀。

1941年，美国想制裁日本，不给输出石油了，日本的石油只能支撑18个月了，日本决定教训教训美国。

很多朋友以为珍珠港是日本的，错了，珍珠港其实就在夏威夷，是美国在太平洋的军事基地，被日本给偷袭了，当时美国根本没有打算卷入二战，被迫对日宣战了。

实际上，日本最后悔的就是去偷袭了珍珠港，惹着马蜂窝了，不过当时的确是春风得意，炸了珍珠港，日本在太平洋就是老大了，直取东南亚。

美国对日宣战，才导致天平倾向于同盟国，如果美国不宣战，轴心国是有绝对的优势的.....

从这一点可以看出，我们与日本的海军差距也接近80年，因为我们现在还没造出航母，而美国在二战时就

有20多艘航母，为什么造不出来？

不是没钱，而是钢铁冶炼技术达不到，我们买来的那个旧航母，想焊个东西上去，都焊不上，因为不知道钢里加的什么成分，我们虽然钢材产能严重过剩，但是高技术含量的钢材太少，甚至技术太落后。

现在，日本和美国关系好的不得了，从《三国演义》就可以看出，合久必分，分久必合，现在世界都成一体化了，我们应该把目光看的更长远一些了。

《速度与激情6》里那个女警察是敌人的卧底，《背水一战》那个人质警察是敌人的卧底，我看了感触特别多，原来身边总有卧底呀？

我在想一个问题，其实每个人内心深处，都有背叛朋友的卧底因子，只是没有被激发而已。

《白鹿原》里，黑娃跟白孝文是一起长大的，情同手足，最终黑娃被白孝文杀了，而且俩人还同时爱上过田小娥。

《珍珠港》里，两个从小一起长大的，并且同时进入海军飞行队的青年，同时爱上了一个姑娘，并且后来者把姑娘搞怀孕了，最后让另外一个当了爸爸。

晓燕找我，说是想群发邮件，别人帮她发。

我的意思是不要这么搞，可能影响不好。

她怕影响力不够，去发了。

今天，一个很少联系的朋友找到我，发了个截图给我，说是邮箱里收到的，这个朋友既不是做互联网的，也不是我们圈的，为什么她会收到呢？

应该是她访问我QQ空间时，被提取了数据。

妈呀，我一直以为这些数据是敌人在提取，原来有卧底！

当然，我就是说说而已，我对这些已经看淡了，又不是背了一次黑锅了，无所谓的，我越来越宽容了，看淡了别人挑衅我，挑逗我，挑拨我，撩拨我，抹黑我，还能有啥？

发自内心的爱你的读者，我怕我真的去爱了，我媳妇拧我耳朵！

2013-12-05：我这2000万，咋花呀？！

12月5日，晴

毒瘾是什么？

一旦沾上，就不能自拔了。

昨天，看新闻，庭审现场，南京吸毒女饿死俩孩子.....

我开始怀疑意志力了，那些宁死不屈的英雄，是不是杜撰的呢？有没有人真的能够忍受身体的酷刑而坚持不招呢？

我怀疑！

人类的意志力连毒品都抵抗不了，咋可能经受的住严刑拷打呢？

创业路上，有个东西，也是毒品，一旦沾上，也很难自拔，这个毒品是啥呢？

资本运作！

在前面的日记里，我写过一段话，教资本运作的老师，在台上讲了这样的话：“今天，大家坐在这里听我讲课，明年这个时候，台下一定有同学就进去了。”

这是徐佳姐跟我讲的，她就在那里听课。

我问：“老师说的对不对呢？”

她说：“对，没到一年，就进去了好几个。”

为什么呢？

因为，民间借贷赚钱太快了，吸存1分5，放出去是3分，对半赚，吸存100万，每年净赚15万，而且做民间借贷动辄就是几千万，盘子越来越大，每天拿计数器一算，哇，今天又赚了几十万。

就是这样的生意模式。

盘子越搞越大，一旦有个坏帐，可能资金链接着就断了，轰然倒下.....

有两个真实的案例，就是身边的，跟我都只隔一层关系。

一个人，原来的企业家，还上过电视专访，声名显赫，一身名牌，人家的名牌不是咱穿的NIKE，动辄几十万的服装，他做民间借贷搞的还是蛮不错的，净资产应该也有1000万以上了，本金多少，无法估量。

他去参加了一场培训，就是民间借贷主题的，老师一看他这身行头，肯定来头不小，他把名片一发，很自然成了全场的焦点，连老师都想拿他当旗杆。

这也是培训行业的潜规则，如果台下有名人，老师会觉得特别开心，而且会努力的把他打造成成功案例，如果大家去听过王紫杰的课，王紫杰一定会提到亚狮龙，说这家天猫店是他帮着策划的.....

对于KK而言，王紫杰就是自己推广的窗口，凡是参加会议的，都知道了亚狮龙，说实话，我也是通过王紫杰才知道的亚狮龙，那时我不熟悉KK，我以前就见过KK，不过那时他还是个肌肉男，我只记住了他一身肌肉，其他的没记住，就是一面之缘，后来熟悉KK是他来济南。

王紫杰也喜欢KK呀，毕竟这是自己的成功案例啊，既然这样，自然大家就可以坐到一个桌上吃饭呀，KK就可以轻松进入王紫杰的人脉圈子，甚至可以策划点合作。

那个西装革履一身名牌的企业家，就跟讲师合作了一把，让讲师给他背书，他从讲师的学员里招募资金，招募了几千万，因为大家都是在各地搞资本运作的，感觉终于遇到了一个大买家了，而且讲师牵头。

结果，出事了。

据说，被他赌没了，大家一齐去他家，看护着他，生怕他自杀，他是嚷着要自杀。

拿出他的消费帐单看了看，每天花费100多万.....

为什么？

不是自己辛苦赚来的钱，没人珍惜，为什么小偷花钱那么大方，一晚上就能挥霍几万元？因为他觉得偷来太容易了，反正不是自己的。

我就在思考一个问题，你说大家是帮了他，还是害了他呢？

害了他！

原本，他的小日子过的很好，在本地真是过着上层社会的生活，是大家盲目放大了他的信念，使他沦落到今

天的地步，他不是拿自残和自杀吓唬大家，他是真的绝望了，后悔了。

另外一个主人公，情况类似，口碑极好，您放心一点，口碑不好的人，是融不到钱的，盘子更大，过亿了，有人一次性放在了他那里6000万，可见其人格魅力，慈善做的特别好，只要是慈善会，他一定会出手拍东西的.....

也是出事了，被这些人吊起来打，他的确不耐打，求大家别打了，带着大家去取钱，到了经侦大队门口，跑去自首了，终于不用挨打了。

资本运作，就是毒瘾，会使人丧失对实业的追求，就跟做直销一样，就是那么一群人，跳来跳去，如果让他重新选择，他还是会做直销，只是换个品牌而已。

他跳不出那种思维模式了。

那天，在红波的聚会上，我看到一个大姐，很精神，我问她，你是不是做过直销？

她说：“做了7年。”

她身上就有这种气质，一看就是经常跟人在咖啡馆里讲课的，给你讲磁悬浮养生啥的，听的云里雾里的。

最近，很多人在炒比特币，比特币这两年翻了2000倍，也就是说，如果当初我买上1万元，现在是2000万了，比特币是谁发明的，现在都无人知晓，就这么一个黑洞，竟然无数人把钱放进去了。

这就是标准的黑洞，比特币一定还会继续涨的，但是也会突然消失的，黑洞里可能吸了中国上万亿的资本，那可就成了天大的笑话，甚至我们可以理解为货币战争的一种方式.....

吃早饭的时候，我真后悔，如果当初我省点钱，买上1万元的，咱现在就是千万富翁了，咱买上两套别墅，挨着，一三五住左边，二四六住右边，哎，那咱周日住哪？去五星酒店。

没办法，咱有钱了！

前面的日记里，我科普过什么是黑洞，以及黑洞是怎么形成的，黑洞就是巨型恒星死亡以后变成的高密度、高质量星体，具有超强的吸引力，连光都逃逸不了.....

你想想，从1万元到2000万，这是不是具有超强的吸附力？

大家都知道比特币就是击鼓传花，但是每个人都很自信，坚信自己不是最后一棒，你咋就那么自信呢？而且玩比特币的人有个特点，赚到的是数字，你不会轻易提现的，因为你还是在赌，假如我的1万元现在是2000万了，我还是不想提出来，我想让它变成3000万，于是，我依然在里面，只是表面富有了而已。

当击鼓传花突然喊停时。

我连1万元都没了，真是黄粱美梦呀！

小黎飞刀，当年被评选为民间十大股神，就在评选为股神不久，他就亏掉了500万，当初的这10大股神，貌似就他还外面吧？！

我问过他一个问题：“你能保证一定赚钱吗？”

他说：“不能。”

我问：“技术层面重要不？”

他说：“不重要，技巧就是花钱买消息。”

我问：“我给你10万元，多久能给我炒到100万？”

他说：“五年吧！”

我说：“太慢了，哈~~”

我们俩关系很好，好基友，即便是这样的关系，我都从来不碰股票，因为他跟我说过这样的话。

他说：“七赔两平一赚，这就是股市真实写照。”

我想了想，我拿钱去炒股，能赚到钱的概率只有10%，我凭什么坚定自己一定是那10%呢？

还是别折腾了，从2006年一起创业的那群兄弟，除了我，哪个不是千万富翁了？后来大家多数不玩互联网了，都纷纷进入股市了。

现在情况如何？

不赔不赚的，已经是极品了！

我问：“飞刀，我把钱给你，你未必帮我能赚到钱，那我为什么还要你帮我炒呢？”

他说：“是这样的，都亏的时候，我能让你少亏点，都赚的时候，我能让你多赚点，术业有专攻嘛！”

玩资本的人，都太自信了，能笑到最后，才是高手.....

别总是想捷径，如果有回报率超过10%的稳定赢利的项目，轮不到咱，银行是最有钱的，何必去放贷呀，直接去投资多好！

一定要让自己处于最轻松的生活状态，不要给自己绑上太多的枷锁，前几天朋友找我，问能不能联系小尹帮着买辆100万的车子？

我说：“你要想好了，零首付是不错，100万的车子需要每个月还3万元，连续还3年，你能接受吗？”

反正，按照我的经济条件，每个月还3万元很吃力，至少很心疼，不就是为了爽一把嘛，何必把自己绑上3年呢？

如果非要装B，我就去买手动档的A6，不到40万，即便是零首付，每个月才还1万多块钱，无所谓了，因为A6给人的感觉就是深藏不露，什么财富水平的人都可以坐，包括部长！

说说而已，对车子没兴趣了。

我现在，可自恋了，每天晚上睡觉前，一定要再读一遍当天的日记，仿佛自己是自己最忠实的粉丝，我真的很喜欢自己的文字，就差照镜子时跪下来磕个头了，我太崇拜你了~~

要说自媒体，细水长流才是根本。

大家有兴趣可以关注一下《东吴相对论》，可以下载个APP，现在有400多期了，我每天骑车的时候都听，听完以后，我回家再看书。

《东吴相对论》策划的很好，有语音版，有文字版，文字版就是正规出版的图书，这样每天都可以学习一些经济常识。

《东吴相对论》搞了5年了，它与《逻辑思维》不同，他主要是通过经济广播台播放，这个受众群体更大.....

只要是自媒体，最终赢利点一定是与粉丝挂钩的。

就如同每个明星都是靠众粉丝养着，这是一个道理的，他们现在就开始搞粉丝俱乐部了，第一期选在了埃及，与吴伯凡共度春节。

东吴，就是指梁冬、吴伯凡。

这两个都是名人，他们对经济的认识很深刻，有些东西，我们还是太敏感了，例如我谈到中医，大家就急忙来骂我，何必呢？

梁冬在节目里一直都是在推荐中医的，他还搞了这么一个中医俱乐部，经常搞学术，但是这不影响我喜欢他

的节目，有容乃大，何必非要统一别人的观点呢？

如果所有人都跟你想的一样，你觉得你还能有个性吗？

每个自媒体，都有属于自己的粉丝圈，我在想一个问题，如果我报名参加他们的埃及之旅，我肯定是最大的受益者，因为我能够走入他们的节目，而且可以联手，但是我就是迈不出这一步，自己太自闭了。

只能错失这样的机会，至于说花多少旅行费用，我觉得那都是可以忽略不计的，因为这不是消费，而是投资，标价其实就是门槛。

有人说，懂懂太小气，粉丝又不是你的，提取你数据又如何？

这话不假，任何人都不属于我，我开了一个茶馆，每天有一些客人过来，你呢，派了个人，在我门口统计每个人数据，然后再群发信息给他们.....

如果你是陌生人，我觉得这个可以理解，毕竟咱是同行，都是开茶馆的。

如果你是我朋友，在我不知情的情况下，你这么干，你说是不是让我觉得心里挺难受的？感觉吃了个苍蝇！

我最生气的是什么？

打着我的旗号。

因为，每天都有一些新的朋友开始关注我，他们关注了两天，突然收到了署名懂懂的邮件，他首先想到的就是懂懂这人不地道，竟然偷偷的搜集大家的访问数据，而且群发邮件.....

实际上，与我一点关系都没有。

你说，我冤枉不？

关键是，他们再也不关注我了，我也没有解释的机会了。

我这人比较软弱，遇到这些事，一般就是选择逃避，你们爱欺负我，就欺负去吧，但是在内心深处，我已经否定了这个人。

我在想，我如此关注《东吴相对论》，甚至可以说是研究最深的一个，一个字一个字的研究，但是他们俩根本不知道我，因为我既不跟他们互动，也不跟他们交流，是不是也有人会这么关注懂懂呢？真正的大鱼，原来都是在水底的。

为什么有的人那么活跃？

女生，多是喜欢凑热闹。

男生，多是为了推销自己。

我很理解，也支持，也默许，但是跟别人合作，一定要给别人加分，不要去给别人减分，甚至是内耗。

我举个例子，过生日的时候，有个人说自己生日收到了300条祝福短信，我就很较真，跟他打赌，他就是不敢，为什么呢？

没人关注你是哪天生日的，哪怕你再有知名度，我现在每天有1万人关注吧？我的生日和手机号基本上都属于公开的，即便如此，我过生日，也只能收到十多条祝福短信，跟你关系很铁的人，是不会给你发信息的，跟你关系很远的人，也不会给你发信息的。

这些细节说明什么？

造假成性了！

多数人都觉得是真的，因为他没站在这个角度体验过，但是我可以很准确的告诉你，都是假的，无论你兜售什么，只要是需要买单的，哪怕是1块钱，也不会超过5%的买单率，我帮COLIN搞的那个婚礼征集明信片，几十万的访问量，才收集多少张？几百张而已！

有些时候，我就是憋不住，看着造假就想说，说了就得罪人，超过1000元的玩意，不管是培训，还是卖光盘，就凭我现在的访问量和粉丝忠诚度，一年卖500张是上限，对于那些动辄就是年销几千张的，我真不知道该怎么描述你了。

有次，遇到了个小伙计，他问：“懂懂，像你这样的，一年至少收入1000万吧？”

我说：“差不多，就是差几个0而已。”

这就是网友的天真之处，总是太容易相信那什么过亿，过千万的故事，哪有这么容易？就是我在的圈子，在社会里应该属于中产阶级，至少大家也都是开奔驰宝马的，一年能赚100万的，那都是大佬。

人们太容易相信神话了，很少有人愿意脚踏实地。

一个地方领导，跟我讲：“我有同学，在一个很肥的差位上，一年能收入15万左右。”

我听了，觉得很吃惊，这个年龄，这个岗位，收入这么点钱，还叫肥？

但是，这就是社会主流收入，北京的公务员一个月才收入5000元呢！社会太浮躁了，动不动就想一年赚个

几千万，那些喊着自己一年赚了几千万的，你问问他们一年交了多少税？有1万元吗？！

扯远了，愤青了，只是觉得不要轻易为数字所迷惑，一个人能够稳定住每年100万的收入，你就已经超越了全世界99%的人，你认为真的很简单吗？

至少，我熟悉的朋友里，凤毛麟角！

您可能会说：“你的朋友圈子太低级了。”

也许吧！

现在企业负债率太高，有钱人倒是真不少，但是能够有稳定现金流的不多，大家多在投机，很少有脚踏实地干事的。

今早，天刚亮，我跟淄博的朋友聊了一会，他跟王锐是同行，就是通过报纸来炒作产品，搞团购，的确赚过大钱，他就很迷茫，不知道未来应该做点什么可持续性的事，现在就是偶尔赚点钱，感觉不长久，这是多数人的现状.....

是不是打击了大家的积极性？

是让大家认清真实的自己。

埃及，还是蛮值得去的，至于金字塔，想想是很美的，去了就失望，为什么呢？

因为，金字塔已经是空壳了，里面的东西早就被掏空了，在埃及，人们觉得人死以后，灵魂还存在，如果能够把身体保存完整，那么就有机会复活。

于是，他们就发明了木乃伊技术。

金子塔，就是墓室。

很多景点，其实都是与墓室有关，例如秦始皇陵、布达拉宫的佛塔，金字塔之所以神奇，是因为金字塔太古老了，大约有4500年的历史了，那时咱们还处于野蛮人状态呢，夏朝是公元前1700年，从这个角度可以看出，埃及文明比中华文明早了2000年。

不过，中华文明有一点特别牛。

四大古文明，唯一存活下来的，就是中华文明，源源流长，没断过香火.....

胡说，埃及不是好好的吗？

埃及，早已不是古埃及了，古埃及是有自己的文字，有自己的文明，有自己的民族，有自己的传统，现在的埃及是阿拉伯民族，古埃及被阿拉伯人占领了。

埃及是非洲的，在前面的日记里，我们科普过“中东”，就是地中海东边的意思，中东也包括埃及，而且埃及是中东最大的国家，开罗也是“中东”的政治文化中心。

那么，到底是金字塔厉害呢？还是秦始皇陵厉害呢？

秦始皇陵年轻了一点，只有2000年的历史，比金字塔年龄少了2500年，前面我们还科普过一个专题，就是金字塔不是一座，而是有很多座，接近100座，其中最有名的是胡夫金字塔，我们平常说的金字塔，就是指这一座。

金字塔修建了30年。

秦始皇陵修建了38年，人类科技现在都无法探测秦始皇陵的真实结构，一切都只是猜测，闻名世界的兵马俑不过是陪葬品而已，甚至以后会出土更震惊的，主要是现在我们的防氧化能力太弱，一旦打开秦始皇陵，接着就氧化了。

兵马俑很多是彩色的，刚出土时还有颜色，接着就变了.....

秦始皇陵输在了外形比较低调上，金字塔如此的高调，里面早被坏人洗劫过N次了，现在就剩个破石棺了，连盖都被偷走了。

秦始皇陵无论是从规模上，还是陪葬品上，还是艺术上，都远超过金字塔，不过毕竟是年轻了2000年，就如同我们现在拿东方明珠跟秦始皇陵PK是一个道理，不公平！

埃及，给我们的感觉是特别神圣。

中华，给老外的感觉，也是特别神圣。

但是，埃及旅游做的比中国旅游强的多，我在各地的景点，很少见到老外，也许是我没去爬过长城的缘故.....

这是为什么呢？

因为，埃及已经通过文化载体走向了全世界，什么叫文化载体呢？

例如，中国最便宜的旅游线路就是泰国，包机直飞，全程星级酒店，成本价不过1700元，《泰囧》播出以后，价格翻了番，而且报不上名，太火了。

我们对世界输出的元素什么？

武打、功夫、古装！

搞的老外以为我们还留着辫子呢，埃及对世界输出的什么？

神秘、孤沙落日、图腾、古老、宁静、沙漠.....

特别是《木乃伊》系列，直接推动了埃及旅游，我们努力的拍摄中国宣传片，还不如请好莱坞团队给量身打造一部电影。

把中国元素加进去，就是主打神秘、古老、原始。

这一点，湘西就做的很出色，旅游口号就是：神秘湘西，你总会好奇，路上会不会遇到赶尸的？

我们国内这种神话的、科幻的电影也不少啊，差别在哪里呢？

差别在“真实”，例如《阿凡达》是一部讲述未来的电影，但是他又很真实，因为有“现代人”出现，我们以前谈过这个观点，能够自圆其说就是理论。

我们去看《阿凡达》，按照他们的理论，仿佛就是真事。

而我们拍摄的呢？

又是飞，又是跳，让人感觉双脚离地了，经受不起推敲。

《木乃伊》是写过去的，但是主角依然是“现代人”，那么你就觉得特别接地气，甚至很真实，也能够自圆其说。

现在人，不再幼稚，需要的是真实的东西，就是说，无论你创作什么，一定要基于现代人，这样才便于理解.....

例如，现在成年人很少看《西游记》，无论你怎么拍摄，都没人感兴趣，除非是奔着周星驰去的。

如果，以现代人为主角，去寻找《西游记》，现代人跟妖魔鬼怪PK的故事，那么就让人感兴趣了，甚至把孙悟空又找到了。

《木乃伊》就是这样的剧本。

为什么要多看电影呢？

可以研究别人的构思方式，很多剧本构思都是很有特点的，最有特点的就是《低俗小说》，采取了循环式的写法，什么叫循环式呢？

就是我写的整个故事是一个循环，无论从哪里切开，都可以做为开头和结尾。

这部作品还有个特点，是多角度的，每个人物在不同的场景里性格不同，就是说，每个人都有多重角色，我们的电影多数都是单一性格的，凶狠的就一直是凶狠的，而这部作品则不同，一个杀人凶手可能有爱的一面，有腼腆的一面.....

研究多了，自然就对写作越来越有感觉。

最后，讲个故事，刘红波说，他在海南等你，你说的话，联系一下他，刘红波的QQ：1569341768

-

2013-12-06：回忆获得《开心辞典》冠军的经历！

12月6日，晴

话说，我有了2000万，也住上了别墅，过上了保姆般的幸福生活了，抱个小狗，躺在椅子上晒太阳，一晒就是一天。

这样的生活太颓废了。

虽然，我看起来像45岁，可是我才30岁呀。

我要出名，我要成为众人偶像，于是我决定参加《开心辞典》，哪个女生不喜欢博学而幽默的男生？

我要大放异彩.....

过五关斩六将，一路杀到了《开心辞典》总决赛，现在带大家进入总决赛现场。

王小丫：“请听题，世界上最大的沙漠是啥？”

我说：“撒哈拉沙漠”。

王小丫：“你咋知道的？”

我说：“我喜欢JEEP牧马人，牧马人车型分为两种：撒哈拉和卢比肯，撒哈拉款是跑沙漠的车型，偏公路性能，卢比肯是可以攀爬岩石的，纯粹的越野车，卢比肯小道是世界上最经典的越野场地之一。”

王小丫：“那你知道撒哈拉沙漠在哪里吗？”

我说：“知道，在非洲。”

王小丫：“你咋知道的？”

我说：“我哥在非洲工作，我大爷家就挂着非洲地图。”

王小丫：“非洲都是黑人吗？”

我说：“不是，只有撒哈拉沙漠以南的才是黑人居多，因为靠近赤道。”

王小丫：“非洲北部的是什么人种？”

我说：“白人居多，主要是阿拉伯民族。”

王小丫：“你咋知道的？”

我说：“我写过埃及金字塔和埃及古文明相关的日记。”

王小丫：“亚洲跟非洲的分界线是哪里？”

我说：“苏伊士运河。”

王小丫：“你咋知道的？”

我说：“我想去埃及，但是没钱，我就看别人写的游记，照着地图对比，仿佛自己真的去过了一样，埃及主要有金字塔、尼罗河、苏伊士运河。”

王小丫：“在苏伊士运河开通以前，欧洲船队如果想去印度，应该怎么走？”

我说：“绕非洲最南边的好望角。”

王小丫：“好望角属于哪个国家？”

我说：“南非。”

王小丫：“你咋知道的？”

我说：“我喜欢足球，南非举办过世界杯，我想去看，但是没钱，我就虚拟旅游了一番。”

王小丫：“好望角连接哪两大洋？”

我说：“印度洋和大西洋。”

王小丫：“黄家驹叫《光辉岁月》，这是写给谁的？”

我说：“曼德拉。”

王小丫：“你咋知道的？”

我说：“我读高中的地方，特别落后，没有体育课，没有音乐课，就是拼命的学习，我考上大学时，我都不知道周杰伦是谁，也从来没见过电脑，也没听说过奔驰宝马，进了大学，一切都很新鲜，我们跟乔羽音乐学院在一起，他们周末喜欢搞演唱会，总是会唱这首歌，我觉得很好听，就关注了这首歌，从而知道了它的创作背景。”

王小丫：“南非第一任黑人总统是谁？”

我说：“曼德拉。”

王小丫：“南非过去是哪里的殖民地？”

我说：“最初是荷兰，后来是英国。”

王小丫：“他们为什么要占领南非？”

我说：“占领好望角这个军事要塞。”

王小丫：“曼德拉推翻了白人政府？”

我说：“不是，曼德拉要的是平等，就是黑人孩子可以跟白人孩子在一起读书，黑人可以跟白人可以坐同一班公交车，黑人也可以参与政治。”

王小丫：“曼德拉坐了多少年的牢？”

我说：“27年，因为他要求当局废除种族歧视和种族隔离政策，而遭到白人政府软禁。”

王小丫：“在印度历史上，也有这么一个人物，提出非暴力不合作解决问题的领袖，他是谁？”

我说：“甘地。”

王小丫：“是不是阿甘？”

我说：“不是。”

王小丫：“印度当时属于哪个国家的殖民地？”

我说：“也是英国。”

王小丫：“印巴分治是怎么回事？”

我说：“二战以后，英国虽然胜利了，但是身心疲惫，全世界都开始反殖民化运动，英国感觉控制不了大印度了，因为印度太大了，而且宗教信仰太多，宗教矛盾又太多，印度决定按照信仰把印度分为巴基斯坦和印度，巴基斯坦主要是伊斯兰教，印度主要是印度教，那是1947年。”

王小丫：“佛教为什么会在印度灭亡？”

我说：“佛教提倡非暴力，就被强势的印度教和伊斯兰教慢慢吞并了。”

王小丫：“甘地，是不是印度第一任总理？”

我说：“不是，他没当上！”

王小丫：“甘地提出的‘非暴力，不合作’是什么意思？”

我说：“非暴力，就是不要流血牺牲，甘地是真心爱印度人民，他觉得一切冲突都是没有赢家的，应该通过合适的方式去解决问题，就是采取罢工之类的跟白人斗争，简单的理解，就是今天的经济制裁，曼德拉后来的举措其实就是学的甘地。”

王小丫：“甘地，为什么这么前卫？”

我说：“他以前在英国留学，学法律出身的，跟曼德拉、奥巴马一样，都是精通法律的，他就抓住了英国的宪法漏洞，既然我们印度是你们的殖民地，为什么我们没有享受英国本土的待遇呢？”

王小丫：“甘地是被谁杀了？”

我说：“自己人杀了，有些印度人觉得甘地太软弱了，对巴基斯坦和伊斯兰教太仁慈了，于是有极端好事者，开枪刺杀了甘地，应该是1948年。”

王小丫：“印度有个沿海城市，跟我们上海差不多，是经济中心，这个城市叫啥？”

我说：“孟买。”

王小丫：“你咋知道的？”

我说：“我看过《贫民窟的百万富翁》，就是讲述的孟买的故事。”

王小丫：“贫民窟是怎么形成的？”

我说：“就是在印巴分家的时候，很多人流浪他乡，又融入不了当地人的生活，于是就住进了贫民窟。”

王小丫：“印度教跟伊斯兰教的冲突根源是什么？”

我说：“这是本土教跟外来教的冲突，本土教是印度教、佛教，外来教是伊斯兰教、基督教，外来教是当初阿拉伯侵略印度时带来的，而且伊斯兰教越来越壮大，占到总人口的20%，印度教崇尚牛，认为牛是神圣的，而伊斯兰教吃牛肉，《贫民窟的百万富翁》那个主人公的妈妈就是在宗教冲突中被打死的。”

王小丫：“为什么中国没事呢？”

我说：“因为中国的主流人群是没有信仰的，没有信仰就代表可以接纳一切，为什么中华文明从来没有间断过？因为我们融合性太强了，再牛的信仰，到了我们这里，照样被同化，历史上没有真正的汉族，我们都是杂交出来的，没有信仰就是最大的信仰，在丝绸之路时代，有的寺院供奉着各路神仙，什么教都可以包容，只要你有神像，就搬过来吧！我很欣赏易中天的那个关于宗教就如同喝酒的比喻，一个不喝酒的人，是最清醒的，所以信仰之争永远不会在我们这里爆发，因为我没信仰，你爱信啥信啥，与我无关，你爱吃什么肉就吃什么肉，我吃素！”

王小丫：“在美国人眼里，印度人是什么形象？”

我说：“要么是工程师，要么是医生，中国人在美国人眼里，就是华人街上的厨子，不是华尔街。”

王小丫：“殖民是有好处的呀？”

我说：“是呀，以前我在日记里谈过这个观点，开曼群岛属于英国殖民地，现在还是，建设的特别美，N多跨国公司都把总部设在那里，包括百度、阿里巴巴，牙买加就在开曼群岛不远处，后来自治了，乱的要命，其实南非自治以后，也陷入过同样的困境，就是经济一度停滞，有人甚至怀念起了被白人蹂躏的日子。”

王小丫：“巴勒斯坦和巴基斯坦哪个跟中国接壤？”

我说：“巴基斯坦，实际上巴基斯坦与中国也不接壤，1947年，在印度跟巴基斯坦分家时，有块地遗忘了，就是克什米尔，克什米尔问题就复杂了，上面多是伊斯兰教，而掌权者却信印度教，矛盾冲突一直不断，后来巴基斯坦跟印度和解了，画了条线，瓜分了克什米尔，因为克什米尔是与中国接壤的，因此巴基斯坦也就与中国接壤了，中国跟印度一直争论不休的边境线，其实就在克什米尔。”

王小丫：“那么，巴勒斯坦在哪？”

我说：“地中海沿岸。”

王小丫：“你去过？”

我说：“没有，我以前写过巴以冲突，写过犹太和耶路撒冷。”

王小丫：“是谁结束了古埃及文明？”

我说：“亚历山大。”

王小丫：“在埃及金字塔上，有句话，写的什么？”

我说：“不论谁打扰了法老的安宁，死神之翼将降临在他头上。”

王小丫：现在是广告时间，广告之后更精彩.....

到了后台，王小丫和台长找到了我。

台长说：“第一名的奖金是100万，按照这个趋势，你肯定能得第一名，不过另外一个选手的父亲是冠名赞助商，你看这样好不？奖金给你，你拿第二，如何？”

我说：“咱不是提倡公平吗？”

台长说：“哪有什么公平？选秀节目就是拍电影，结局早都写到剧本里的，你咋这么较真呢？！”

我说：“我不差钱呀，我炒比特币赚了2000多万，我咋可能在乎这100万呢？我就是为了出名才来的。”

台长说：“你得了第二名以后，我们帮你炒绯闻，如何？”

我说：“不好。”

台长说：“没有绯闻，咋可能成名呢？”

我说：“我要得到《中国好声音》那样的公平。”

台长笑了，台长说：“《中国好声音》还没海选，明年的冠军就已经定好了。”

广告结束了，直播继续。

最终，我们获取了并列第一，大家都没答错题。

音乐响起来了，穿着比基尼的模特一扭一扭的端个盘子过来了，原来是颁奖呀，王小丫在不断的帮我擦鼻血.....

是100万！

从CCTV大裤衩出来，等了N久的出租车，没等到，倒是不断有跑车呼啸而过，我表示很生气，难道他们不知道我是名人？

我决定去做件拉风的事。

我去了奇瑞4S店.....

我问：“QQ多少钱一辆？”

销售：“3万。”

我说：“给我来33辆，这是100万，不用找了，找个铁丝帮我联在一起。”

我开着这一群QQ，上了北京高架，每当超车时，我都要摆出S型，我够拉风吧？

没办法，咱有钱！

啥，你要去拉萨？

我拉你去，一辆车坐4个人，我一车就拉100多个人，什么加长林肯，弱爆了.....

我得意的笑，我得意的笑，我笑，我笑，我笑笑，啊？醒了！

原来是黄粱美梦呀？！

叮铃铃.....

牛哥来电。

“歪？牛哥！”

“好长时间没听到你声音了，给你打个电话。”

“我没事，怪好！我发现了一个很大的商机，没有东西比招商加盟赚钱更快了。”

“你说的水机吧？我知道，河南很多人用这种方式赚钱。”

“小尹那个JCY的朋友，还加盟了一家，在济南。”

“这种东西，咱做不来，这种模式需要的不仅仅是概念，更是胆子。”

“如果有好产品，这个思路太好了。”

“是的，如果是可持续性的项目，这是很好的思路。”

“现在手里有钱的人也太多了，如果有个项目找大家一起投资，资金问题很容易解决。”

“不合适，因为咱对银行贷款太熟悉了，如果真需要钱，咱用银行的，为什么要用民间资本呢？银行成本多低，用民间资本的，多数是为了套走就跑。”

“比特币，朋友拉我进，说还有5倍的利润空间。”

“你还记得你炒黄金时，我给你的建议不？美国玩资本运作200年了，中国刚开始玩了不到20年，他们随意设个套，咱就钻进去了，黄金就是这么被搞的，不要玩咱们没有主动权的東西，就是大人设计个游戏玩小孩，小孩觉得很欢快，其实大人想要的结果，一定会实现的，只要是全世界的资本项目，就不要掺合，你玩不过老外，这是180年的经验之差。”

“有空，我去找你玩。”

“行！”

刚挂了电话，蝉禅又电话过来，我们兄弟俩谈了谈感情，挺好，真的很感动。

刚挂了电话，刘晓燕又给我打电话，我都快成接线员了！

晓燕元旦在济南搞了个聚会，她貌似有点小困难，问我咋办？

我说：“你说的困难，都不叫困难，因为你最大的问题就是太聪明了，喜欢在脑子里不断的给人推演，喜欢揣摩别人的想法，你这样很容易把别人想复杂了，李书福说过这样的话，我从来没想到创业成功需要先解决什么，后解决什么，但是我就知道我想要的是什么，怎样能够成功，我就怎样干，那些喜欢讨论和推演的人，多数都是理论家，而是不会创业成功的，因为他们总是分析可能性，而不是去干。”

不忘初心。

就是你一定要知道你想要的结果是什么，你为什么这么搞？

我说：“很简单的问题，你做这个事的目的是为了赚钱，如果不赚钱，那么直接停掉就是了，如果赚钱，就要按照赚钱的方式去干，想想还缺啥，到底有哪个难点？就去攻克哪个难点？不要去揣摩别人的想法。”

什么是智慧？

智慧一定是简单的。

你想要的结果是啥，然后去干就是了。

例如，你想做自媒体，那么就研究大家喜欢看啥，你不能盲目的模仿懂懂，因为懂懂有他的优势，就是已经有了自己的写作风格，大家也习惯了。

无论干什么，市场分析都是第一位的。

李书福做的每一件事，都是提前亮，在国家还没放开汽车时，他进入了汽车领域，在此之前他还进军过摩托车领域，当年他还来济南拜访过牛哥，当时牛哥在摩托车行业还属于比较知名的人物，这个不是我杜撰的，可以问问济南圈子里的朋友，当时李书福还没成名，就是想做摩托车.....

他就是具有超强的观察力，能够预判未来，他没有把一件事干的长，总是在不断的变，如果摩托车干到现在，应该也黄了，是整个行业在萧条，这是必然的。

牛哥后来转向了电动车行业，但是也只干了几年，现在电动车还是不错的，电动汽车是趋势，牛哥可能有计划去杭州新区建厂，进入电池行业或电动车行业，昨天就是谈的这个事。

电动汽车最大的问题是什么？

爆炸！

新能源汽车根本不环保，因为现在国内还是以火力发电为主，上次我专门问过这个问题，就是新能源汽车到底值不值买？

这个行业的资深人士告诉我，就怕被追尾之类的车祸。

奔驰S400以及卡宴都在推行新能源，我不喜欢，明年有款车是很值得期待的，既低调又牛B，奔驰的A45，大家有兴趣的，可以研究一下这个车。

有空，我可以给大家科普一下百公里加速的决定因素是什么？是功率？是发动机？是变速箱？

A45是2.0的排量，性能基本上可以傲视100万以内的所有车型，有人就觉得这是过于压榨发动机潜力了，其实并非如此，大家知道F1的赛车不？

才是2.4的排量，排量并非是决定加速的根本，也并非决定功率的根本，而在于调教，更重要的一点，为什么很多超跑的百公里加速都很难突破4秒，更难突破3秒或2秒，不是马力达不到，而是变速箱响应速度跟

不上.....

A45是AMG，什么是AMG？

奔驰的高性能车，每个发动机都是有工程师签名的，这是目前最便宜的AMG，很值得期待，就是样子过于低调了，正好可以扮猪吃老虎。

扯远了，扯远了。

今天的这种日记写法，叫：结点式。

什么意思呢？

如果我们的文章、剧本或电影想表达一些常识元素、事件元素，那么就可以采取这种写法，每个常识或事件为一个单独的结点，然后设计一条线，把这些结点都串起来就可以了，这条线就是一个故事。

故事本身是不是精彩，并不重要，关键是要托出这些常识、这些事件。

《贫民窟的百万富翁》就是这种表现方式，这部电影的根本不是为了表现主人公的爱情，而是为了表现那些答题过程中所涉及的历史事件、矛盾冲突，这才是这部电影要表达的东西。

我在做梦的过程中，是直接跟王小丫在闲聊了。

实际上，类似的节目是不允许闲聊的。

那么，就需要解释为什么你知道答案？

怎么解释？

怀疑他作弊呀，打他呀，然后让他说出为什么知道呀，这样整个元素就一一呈现出来了，这就是编剧的高明之处。

这是一个很巧妙的创作方式，赵本山的小品，多是这么创作的，例如《昨天，今天，明天》、《不差钱》，都是用电视节目的方式来呈现一些元素。

上次，我们在一起吃饭，谈到了自媒体发展趋势。

自媒体有两个趋势，一是公共主题类的，一是个人主题类的。

个人主题类的，很容易理解，我这种就是，以自己为主线，然后去呈现。

公共主题类的，就是冷笑话之类的，大家有没有发现，QQ空间现在出现了一批类似的认证帐号，人气特别旺，转载率特别高，你知道他们怎么做的吗？

就是两三个人组织的工作室，他是做了大量的数据分析，把微博上比较火的帐号找出来，然后对应着开一个QQ空间帐号，然后去认证，就这么火的，因为类似的主题能在微博上火，那么在QQ空间里一定会火。

就是这么借力做起来的.....

有些东西，一旦你在反复的思考可行性的时候，已经注定了你是一个失败者，因为你只会思考，不会行动。

我就是典型！

-

2013-12-07：一件小事，一份持久！

12月7日，晴

我去过泰国.....

啥？你不信？

我给你看张照片，这是我在泰姬陵前面拍的照片，不是PS的，绝对真实！

言归正传，泰姬陵虽然有个“泰”，不过不在泰国，而在印度，泰姬陵是印度最著名的建筑物，跟金字塔一样，是个陵墓。

为什么出名呢？

因为爱情！

是一个皇帝，给自己的爱妃修建的陵墓，这个妃子死于难产，据说貌似天仙，这个皇帝叫：沙贾汉。

这个皇帝挺有意思的，他想给爱妃修建纯白色的泰姬陵，然后再在对面修建一个情侣款的纯黑泰姬陵，留给自己用的。

结果，还没来的及修，就退位了，被囚禁了。

被谁囚禁的？

他，亲儿子！

为了王位，杀死了亲兄弟，囚禁了亲爹，看来在权力面前，亲兄弟也不靠谱，这是人性决定的，在三国时期，这样的故事太多了，刘表死后，俩儿子抢王位，一个幕后是曹操，一个幕后是刘备.....

我看过沙贾汉相关的传记，简直就是刘表的翻版。

泰姬陵是十六世纪的建筑，不算太古老，在中国，基本就是明末清初，泰姬陵为什么是世界建筑奇迹呢？

答案众说纷纭，有人说因为爱情，有人说因为黑色的泰姬陵没有建成，有人说因为整个建筑用的纯色大理石。

不过，沙贾汉死后，也被安葬在了泰姬陵。

如果你去兰州、西宁，你会发现，咋到处都是泰姬陵风格的建筑呀？这就对了，泰姬陵是伊斯兰教的建筑风格，也是伊斯兰教最有名的建筑。

山寨，并非是中国特色，孟加拉国一看，哇，原来搞个泰姬陵就能搞旅游呀？我们也搞个，于是孟加拉国也搞了一个泰姬陵，完全一样的.....

孟加拉国搞的那个，直接就是1比1，完全复制。

因为这件事，印度都想跟孟加拉国断交。

迪拜，更猛，想建个泰姬陵，不过想搞五星酒店，还搞个购物中心，是按照5比1的比例，也就是说，比泰姬陵还大5倍。

印度郁闷了，那是俺们皇帝的陵墓呀，你们咋这样？你们欺负他们不会说话是不是？

山寨，是对艺术的一种亵渎。

中国最有名的建筑设计师是谁？

以前，我在日记里提到过，叫：贝聿铭，罗浮宫扩建的时候，邀请他帮着设计，他给设计了个啥？玻璃版的金字塔。

就在罗浮宫广场！

这个设计省心吧？这个设计牛B吧？

谁家要是再设计城墙找我，我直接给设计成玻璃版的长城，保证有创意.....

越读历史，越觉得人性丑陋。

金庸最经典的作品是啥？

可能大部分人都没读过，这部作品是《连城诀》，我们评价金庸作品往往喜欢看故事是不是精彩，但是看一部作品的深度，而是要看其映射的人性。

这就是为什么村上春树拿不到诺贝尔文学奖的缘故，他写的故事，很少有能激发到人性深层次的东西，文字是华丽的，生活是小资的。

《连城诀》是本什么书？

都是恶人，讲述的就是人性恶。

每个人都是阴阳两面的，你有多么阳光，就有多么阴暗，你自己想想，是不是这么回事？英雄作品往往歌颂了阳光，忽略了阴暗。

这样的作品是不完整的。

为什么《低俗小说》被称为最经典的人性作品之一？

因为，他既讲述了人性的善，又讲述了人性的恶，每个人都是在善与恶之间不断的切换角色。

什么时候我们会表现出善呢？

例如，一辆车子陷了，大家都在推车，你会不自觉的上去帮一把。

例如，你车子撞了，保险公司人员联合你造个现场，多骗点钱，你会很容易就心动的，很少有人能拒绝.....

以前，我写过这方面的专题，我们要努力进入能给我们带来正能量的圈子，我们身上的善与恶，很容易被周围环境所主导，跟着小混混去偷钱，刚开始可能觉得害怕，后来觉得很过瘾，慢慢就成了职业的了。

《贫民窟的百万富翁》也是讲述人性恶的，基本没好人，包括主人公，也是靠偷鸡摸狗一路走来的。

男主人公叫：贾马尔。

女主人公叫：拉提卡。

他们都是伊斯兰教人，父母就是在那场宗教冲突中被杀的，他们原本就生活在贫民窟，只能逃难，在垃圾场里拣垃圾，被几个男人收留了，教他们唱歌，让他们去乞讨。

昨天的日记里，有一处没写明白，印度和巴基斯坦为什么这么多贫民窟？

其实，就是在1947年印度跟巴基斯坦分家时造成的，昨天我提到过，因为宗教矛盾太深，英国感觉管不了他们了，决定把他们按照宗教信仰进行分家，信伊斯兰教的，就去巴基斯坦，信印度教的，就到印度，这些移民很难适应融入当地新生活，就形成了贫民窟。

收养他们的那几个男人，就是一个操纵儿童乞讨的团伙。

他们很残忍，先教这些孩子唱歌，唱那首《darshan do ghanshyam》，这首歌类似中国的《二泉映月》，是一个盲人歌手唱的。

谁唱的好，就可以获得现金奖励。

有个小孩，唱的特别好。

就算毕业了，他们用乙醚把这个孩子迷到，然后放到桌子上，用滚烫的灯油浇到了这个孩子的眼睛里，这个孩子就成了职业的乞丐了。

接下来，他们就准备对贾马尔实行挖眼，结果贾马尔在哥哥的帮助下，跑了！

贾马尔的哥哥是这部电影里最大的亮点，表现的豪无人性，但是他知道弟弟要被挖眼时，毅然带着弟弟逃跑了。

这个事，到底是不是真的呢？

以前，我觉得哪有人把别人弄残废了去乞讨的呢？

有次，我在青岛栈桥上看到一个没有手，没有腿，浑身都是烫伤的人，我就知道这肯定是人为操纵的，谁把他背过去的？谁把他弄成这样的？肯定是一个团伙。

但是，没人去追究。

薛蛮子嫖娼，我们都嘲笑他，但是男人又有几人没嫖过呢？一个个道貌岸然，仿佛是正人君子，薛蛮子发起的打拐行动，还是充满了正义的。

那么，打拐，能不能打完呢？

永远打不完，因为人性是改变不了，不同阶层的人性标准不同，你想想每天有多少杀人案？连人都敢杀，还有什么不敢干的？

那些混社会的孩子，他们出去砍人，如果没砍出点花样，他们觉得没有成就感，你可以说他们没有人性，但是这就是他们的价值观，你用你的价值观是改变不了他的，就如同小偷一样，哪个朝代都有，再过1000年，还有，无论社会如何进步，价值观总是有差异的。

前天，跟朋友聊天，朋友谈到一个事，他有个大院闲着，一个人去找他租这个大院，干嘛呢？

想把流浪汉养在这里，把他们伺候好，然后抽他们的血，卖！

你不要抱怨这个社会黑暗，你仔细想想，哪个行业，哪个领域，没有黑色的东西？说的好听一点，是灰色的，黄光裕当首富的时候，比现在的这些首富风光多了，现在身在何处？

甘地伟大不？

发自内心的爱印度人民，结果被自己人一枪给OVER了。

他改变不了少数人的价值观，最近大家都在缅怀曼德拉，大家知道曼德拉是什么人吗？他为什么被抓吗？

曼德拉一直都被列为跟本.拉登是同等级别的恐怖分子，在60年代，他组织的游击队从事的确是恐怖袭击，这也是为什么他被抓起来的缘故。

他跟甘地还真不一样，甘地是反对暴力的，曼德拉是崇尚效率主义的，什么东西有效，就用什么方式。

一个优秀的政治家，一定是一个优秀的演说家。

曼德拉在这方面绝对有天赋，因为他跟甘地一样，都是留学归来的法学生，曼德拉是名律师，擅长演说，很有煽动性。

曼德拉也不是草根英雄，他是酋长之子，受到了良好的教育。

你放心一点，草根是很难出英雄的，有，也是凤毛麟角，因为眼界跟不上，没有全球观。

光会演讲白搭，没人给你舞台呀！

你知道曼德拉咋出名的吗？

白人政府要审判他呀，要公开审理呀，全球记者都要去旁听呀，曼德拉就自己来辩护，我们熟悉的他的那些名言，基本上都是在法庭上流传到世界各地的，审判了他几次，结果越审，他越火。

例如，1964年，他在法庭上这么说的：我为反对白人统治而斗争，也为反对黑人统治而斗争；我珍视民主和自由社会的理想，在这个社会中，人人和睦相处，机会均等。我希望为这个理想而生，并希望实现这个理想。但是如果需要，我也准备为这个理想而死。

曼德拉在1990年被释放，其实就是基于全世界的舆论压力，他被释放以后，很快就当选了总统，因为大家都觉得他忍了太久了，毕竟坐了27年牢，即便是出于同情心，也会把票给他.....

以前的南非，黑人和白人是不能在一起读书的，即便是在公共场合，也是分隔起来的，南非过去的国旗是带有种族歧视的，是三色旗：蓝、白、橙，没有黑色，曼德拉上台以后，先换了旗帜，打破了种族隔离政策。

有人笑称，中国的户籍政策，其实就是种族隔离政策。

有道理，但是又不同，为什么呢？

肤色是不可改变的，黑人再有钱，也不能进入白人场所，但是在中国不同，只要你足够优秀，你就可以进入上层社会，户籍之类的隔离政策是对上层社会的保护，一旦你足够优秀了，你反而怕打破这种平衡，北京人希望户籍改革吗？有房子的人希望房价下跌吗？

种族歧视也是人之本性，包括地域歧视，曼德拉打开了一个口子，让黑人可以获取同等的工作机会，但是要想让白人从内心认可黑人，这是需要时间的，可能需要几十年，几百年，甚至永远都改变不了，这是骨子里的东西。

你想想，你们村，原本生活的挺好，村工厂每年能给每家每户贡献1万元收益，但是现在村里可以自由入迁了，很多外来户，瓜分了你的福利，你能不仇视他们？你能很开心的欢迎他们？你能接受这些三教九流之人？

至少我觉得看他们不爽，歧视是肯定的！

我狭隘，我承认！

中国的户籍政策，特别是上海和北京，在我们有生之年，是很难放开的，因为一旦放开，就泛滥了，大家都送孩子去北京读书.....

都说上海人小气，我觉得是你小气，你有家不待，跑人家的地盘上了，跟人家抢饭碗，抢资源，搞的人家地盘那么堵，换你，你不生气吗？

人家够包容了，要是上海人都去你村，你肯定把他们赶出去，你更小气！

政治家，就是营销高手，他们知道老百姓最需要的是什么？曼德拉改变不了黑人的命运，农民起义的人，哪怕最终当上了皇帝，当初拥护他的那些农民，还是农民，不会成为上层社会的，这是由自身高度决定的。

曼德拉就是找准了“种族隔离政策”这个点而已。

有部电影，是讲述曼德拉的，叫《成事在人》，现实中的曼德拉是什么性格，咱无从判断，因为我们都是从新闻中得知的，新闻中告诉我们的，都是曼德拉想告诉我们的，而不一定是真相。

我就说说电影里的曼德拉。

在非洲，白人喜欢橄榄球，黑人喜欢足球。

心理学家说过这么一个现象，假如我们要选村书记，一个是懂懂，一个是刘刘，大家都投票，有的人虽然不支持刘刘，但是他讨厌懂懂，那么他就会把票投给刘刘.....

在这部电影里，也有这个现象。

橄榄球的关注人群，主要是南非的白人，每当橄榄球比赛时，黑人都给对手助威，例如澳大利亚VS南非，只要南非队拿球，白人观众就喝彩，只要是澳大利亚拿球，黑人观众就喝彩，这就是典型的种族仇视。

包括谁？

曼德拉！

假如，我竞选村书记，我竞选成功了，按照常人思维，我应该把原来的村委换个遍，都是原来书记的人，我要换成自己的，对不对？

人家曼德拉不这么搞，虽然他是被白人送进监狱的，他上台以后，第一件事就是安抚白人，告诉他们，不会受到歧视的，也不会受到排挤的。

并且，他在全范围内的推行橄榄球，并且在1995年让南非拿到了橄榄球世界杯冠军，因为橄榄球是白人的游戏，他就是通过这种方式让黑人和白人能够融合到一起。

曼德拉是很懂营销的，包括2010年的世界杯，也是他一手策划的。

他很明白这个道理，南非是需要全世界的投资的，那么就需要先把南非展示出去，于是他不断的在世界各地访问、演讲，打造南非这张名片。

给创业者很多启发，我们往往是过于自闭了.....

曼德拉对身边人特别好，我看了这部电影，使我想到了遇到的活佛，太像了，接人待物，仿佛永远在替别人着想，不管是真是假，至少看起来是这样的。

橄榄球是什么？

绅士的流氓运动，资本主义国家喜欢，例如英国、美国，现在全世界最牛的就是美国，美国因为橄榄球还产生了一个节日叫：超级碗，这是美国第二大消费日，仅次于感恩节，类似咱的双11。

超级碗就是每年的橄榄球总决赛日。

橄榄球也叫美式足球！

美国拥有世界上最先进的体育训练技术，有人这么说过，如果美国人喜欢足球，那么美国肯定能够夺得世界杯，因为他们的训练太牛了。

咱们中国足球跟世界足球的差距，也有50年以上。

就拿德国来讲吧，扑一个点球，需要做多少功课呢？有专门的技术团队，把对手能罚点球的人踢过的点球视频全找出来，挨着做技术分析，他喜欢射哪个角度，哪个动作代表啥，这就是为什么德国门将扑点球很厉害的缘故，有强大的数据团队支持。

科技无处不在，靠蛮干是白搭的！

曼德拉改变不了黑人的命运，表面上让黑人跟白人平等了，我们总是渴望救世主，其实丁元英早就告诉我们的，世上没有救世主，越来越觉得牛哥说的那句话有道理，阶级在不断的固化，如果我们不改变，孩子更没机会逃离这样的阶级了。

我强烈推荐大家看看《贫民窟的百万富翁》，你可以看看贫民窟出来的孩子，他们的命运是悲惨的，女主角先是被卖到了妓院，然后被男主角的哥哥强暴了，再被哥哥献给自己的老大当小妾，虽然最终赢得了爱情，电影也只能定格在这里，他们身上有太多匪气了，等他们真的生活在一起时，可能又是一场悲剧。

这就是阶级造成的。

你可以看看，哥哥杀人的时候，根本不眨眼，他已经麻木了。

当初，他们逃跑时，哥哥是抓住了小女孩的手，但是在关键时刻，他放手里，他是故意的，因为他觉得兄弟俩逃命就不容易了，不能再带个累赘，虽然是弟弟的真爱，他还是给扔了.....

这部电影，虽然剧情真实性经受不起推敲，但是在人性方面，绝对是淋漓尽致，大家看了这部电影以后，可以再看看我昨天写的日记，又会对那部电影的编剧写法有新的认识。

其实，这部电影是三线同时进行的，主线是哪个？

是警察审问他，这是主线，辅线就是他参加节目，次线就是回忆他咋知道的答案，也就是自己的成长经历，最后三线归一了，他被释放了，参加总决赛了，跟女主角走到一起了。

这种展示方式也很有特点，国产电影多是在抄袭。

《疯狂的石头》是抄袭的《撞车》，但是这种多线程式剧本的鼻祖就是《低俗小说》。

成功人士有个特点，很持久，例如曼德拉、村上春树，他们都是坚持每天锻炼的，曼德拉每天凌晨3点起床，然后运动两个小时，再工作，村上春树是每天跑10公里，风雨无阻，这给了我无限的榜样和力量，我现

在每天都骑车，除非有特殊情况，我的车子也是随身携带，扔皮卡后面了，我们一定要找到自己的榜样。

现在的人，太懒了，太想找捷径了，就跟朋友昨天讲的一样，美国人是充满活力的，中国人是真正的东亚病夫了，缺少锻炼，美国的胖子多是穷困潦倒的，一个连身体都管理不好的人，是不会值得别人信任的。

为什么中国人喜欢投资一些暴利项目？就是喜欢捷径，昨天跟我媳妇通电话，她说她朋友理财都是4分的利息了，我就挺担心的，但是我又不敢说，我怕她教训我多管闲事，100万一年给你48万的利息，这是什么概念？

只能说，一切教训，都是用年轻或金钱买来的，别人替代不了！

这是一个浮躁的社会，越是如此，我们越需要脚踏实地，就是写文章这样的小事，只要你坚持，就有无数人愿意为你买单，但是这样的小事，大家是不放在眼里的，都在追逐大事了。

大事，你做成了吗？

不积跬步，无以至千里，不积小流，无以成江海！

我现在每天大约做2000字的笔记，5000字的日记，每天学习6~7个小时，每篇日记都不是凭空编出来的，是要基于大量的知识积累和人生阅历之上。

不是我太勤奋，而是你太懒！

我是从2013年1月1日开始加注每篇日记的日记的，马上又是365篇日记，我坚信再过十年，每天至少10万人关注，事情不怕小，就怕较真。

今年，出现了一大批写日记的，现在基本上全军覆没了吧？

不是你不够勤奋，而是你没把它当回事，认为随意写写就有人看，你要记住一点，没人是傻子，当你写的东西不能给别人带去价值时，你再怎么喊，也没人搭理你。

你糊弄别人，别人就糊弄你。

在一个国家，曼德拉应该算是最有魅力的人，都很难赢取60%的支持率，就拿中国来举例，你再优秀，也至少有6亿人是不喜欢你的，如果你总是在计较别人是不是认可你，那么你就会迷失方向，很多人创业半途夭折，其实就是死在了别人的舆论中.....

你要知道方向在哪里，曼德拉在一个不足4平方米的牢房里，一待就是27年，但是他坚信自己能出去，坚信自己会赢得掌声的。

信仰的力量，信仰自己的梦想！

-

2013-12-08：说！谁是带头大哥？！

12月8日，晴

说实话，我不是很喜欢出门。

我喜欢待在家里的感觉，因为生活无比的规律，几点看书，几点吃饭，几点骑车，几点洗澡，几点睡觉，一切都有条不紊。

昨天，我去理发了。

感觉自己变化好大，脸也瘦了，白头发也没了，不是掉光了，而是真没了，头发也密了，又回到了小青年时代了。

一旦出门，我就把控不住自己，喝酒、熬夜、吃肉、奔波，让自己很憔悴，因为我没底限，贪望太强烈，也不克制，而在家里呢？

我吃饭特别规律，每天都是豆沫，就是把黄豆和花生用石磨碾成汁，放在锅里煮开，再放进去剁碎的青菜，很少吃肉。

感觉浑身都充满了力量。

虽然生活在农村，但是没有你们想象的那么邋遢，跟都市别墅没啥区别.....

媳妇喜欢都市生活，儿子未来还要去城市读书，最终我还是要妥协的，又使自己陷入了新的烦恼，我在都市里，一点都不快乐，特别的空虚。

在农村，我对钱没概念，因为基本没花钱的地方，支付宝里每个月都有几万块钱的收入，都自动转入了余额宝。

在都市，我会陷入无比的攀比中，是不由自主的，不是自己可以控制的情绪，羡慕人家的财富，羡慕人家的身份，羡慕人家的穿着。

每当想起这些事，我也不快乐。

想起了《艺术家》里的那句台词：是人，就不快乐！

牛哥说：“日记又进入了一个新的层次了。”

我说：“我得到名师指点了。”

牛哥问：“怎么指点的？”

我说：“他说，每一部优秀的电影，都是精华的浓缩，有人性、有剧本、有元素、有常识、有科技、有历史、有文化，应该用电影作为学习的切入点，于是我就又给自己安排了一个计划，每天一部电影，是根据奥斯卡名单来看的。”

牛哥说：“感觉变化非常大，我还想等你过来的时候，深入跟你探讨一下。”

我说：“最近，我认识了一个炒股高手，他玩的额度特别小，但是成功率特别高，他的理论很简单，股票就是一场炒作，不要研究技术，不要研究政策，只研究新闻炒作点就可以了，例如买华谊股票，研究好冯小刚电影的上映时间，提前一些日子买入，电影上映后两三天卖出，总而言之，就是把新闻作为突破口，提前跑。”

牛哥说：“有点意思，哪里人？”

我说：“日照的，有机会我介绍你认识。”

牛哥说：“的确，股票就是一场炒作，我买长虹的时候，就是这么炒的，2块买入，跌到1块8的时候，我亏了20万，我接着就出来了，后来跌到了1块7，接着反弹到了4块，如果我能忍受中间的波折，那么100万就变成了200万，结果我变成了80万。”

我不炒股，因为股票就是一场赌博，而且是概率不对等的赌博，有人出老千，但是我喜欢听这些故事，这个朋友的观点其实是对，至少提前1个月跑，就拿华谊来举例，每部新片上映，都是连续涨停。

这需要敏锐的新闻洞察力.....

是能够透过新闻，看到真相。

新闻是啥？

新闻就是广告，你可以把所有落马的贪官的新闻视频找出来，他们都是那么的正义，那么的优秀，为什么落马后又是那么一副嘴脸呢？难道他变了？

他没变，是新闻骗了你！

曼德拉就是一个很懂的利用媒体的人，平时他是被关在监狱里的，他很珍惜每次受审的机会，每次审判都成了他的演讲舞台，他的言论被各国记者传播到了世界各地.....

为什么他的形象如此的伟大？

因为，我们对他的判断，都是基于媒体的传播，记者真的了解他吗？

未必，只是听了他的一场演讲而已！

造神运动最核心的技巧是什么？

神是躲在幕后的，不能走到大众面前，为什么黄家驹、梅艳芳成为经典？不仅仅因为他们歌唱的好，更因为大家再也接触不到他们了，如果他们还活着，也许陷入了艳照门，身败名裂了。

《蜘蛛侠》系列，蜘蛛侠为什么是英雄？

因为，他是戴着面具的，人们不知道他是谁，所以不断的神化他。

这一点，金庸最拿手，无论是带头大哥，还是扫地僧，全程都是被隐藏起来的，不出现在舞台上的，才是真正的BOSS.....

一切，都是他的传说。

金庸为什么拿捏的这么准呢？

他学过戏剧，这就是戏剧的写法，戏剧讲究什么？

不出场的才是主人公！

如果曼德拉不是被关在监狱里，四处去演讲，他可能还当不上总统，至少媒体不会把他神化，甚至把他类比为卡扎菲。

在好莱坞，如何打造一个巨星？

除了拍电影，绝不露面，不参加电视节目，不代言广告，每年就出场一次，就是在电影里，你想他了？那就去看电影吧！

神秘感，绝对是一门艺术。

刀郎是从什么时候开始不值钱的？

第一次公开露面！

如果从来没人见过懂懂，我也从来没透漏过任何个人信息，拥有这么多读者，应该关于懂懂最多的一个问题就是：懂懂到底是谁？

新浪博客第一个过千万的草根明星是谁？

acosta！

他的博客名称叫：极地阳光，其实这就是一个写手幕后策划的，一切都是不存在的。

如果有一天，我突然消失了，可能就去做蝙蝠侠了，戴着面具，没人知道我是谁，反正惹的无数少女尖叫，她们怎么也没想到，这些文章是一个边抠脚丫边敲键盘的大叔写的.....

戏剧，还讲什么？

黑脸，白脸！

我们就拿《蝙蝠侠》来举例，蝙蝠侠那是英雄呀？他需要对手啊，否则显的他太弱智了，于是编剧又创造了一个小丑。

应该说，小丑才是《蝙蝠侠》里的主角。

小丑的扮演者，因为太投入了，后来得了抑郁症，死了，才28岁，可能是服毒自杀的.....

金庸创造了郭靖，还要再捏一个跟郭靖性格完全相反的杨康。

戏剧，还有啥特色？

需要小舞台！

小说有个特点，喜欢天马行空，跟女朋友吵架，女朋友一生气坐飞机去日本了，你说这舞台大不？如果拍电影的话，还需要拍摄国内场景和日本场景。

而金庸喜欢用小舞台，大部分故事都发生在饭店、驿站、茶楼、破庙.....

舞台越小，人物性格越突出，戏剧在刻画人物形象的时候，是不会采用独白的，你见过一个小丑在舞台上开口讲话吗？

他不需要讲话，大家都知道他要干啥。

戏剧刻画人物用的就是肢体语言、对话。

金庸的小说里，你见过有这样的话吗？

你是个自私的人！

他不会这么说的，他要表现一个人自私，一定是通过行为和语言来实现的。

金庸的戏剧写法让他的小说很有画面感，你看小说，仿佛透过纸张看到了真实的打斗场面，人物性格也跃然纸上，但是也有局限性，就是很容易过于夸张了。

例如，少林派的逛郑州，突然飞来了华山派的，两派打起来了，接着又来了青城派的，妈的，你不知道青城山离郑州多远吗？坐飞机也没这么快！

不过，小说不能较真.....

前天，晓燕给我打电话，说是有些发愁，他的意思是让我帮着联系牛哥，我说我不在济南，如果你真的犯愁就找徐佳姐吧，她是老大姐，你在济南有啥事，她都能帮你。

晓燕为什么愁？

因为，她喜欢揣摩别人，她自己给了自己100多个答案，就是牛哥拒绝她的答案。

我说：“有些东西很简单，是你把事情想复杂了，请牛哥吃个饭，他会给你很多建议的，什么东西都在于协商。”

这一点，可以看看曼德拉是怎么做的，曼德拉在监狱里的时候，他的敌人是谁？

白人！

但是，当他当上总统时，白人就不是他的敌人了，而且是他最需要的群体，因为白人多处于社会上层，政府公务员多为白人，如果获得不了这些人的支持，自己是没有力量的。

于是，他决定先安抚白人，拉拢白人，德克勒克是原来的总统，他也把他拉拢过来了，让他做副总统，你想想，这是什么胸怀？

他反复强调一点，一定要包容，这话是说给黑人听的，你们是支持我的，现在你们要帮我搞定白人.....

这就是为什么黑人觉得他上台就变了的缘故，咱不是跟白人不共戴天吗？咋你身边全是白人了？

不是他变了，而是他的立场变了！

橄榄球是白人运动，他决定先从橄榄球抓起，让人们知道，我曼德拉是支持白人的，他反复去找橄榄球的队长谈话。

一定要沟通，只要你愿意沟通，即便是当初把你送进监狱的人，你照样可以跟他成为很好的朋友，因为过去的事，就过去了，还是要朝未来看。

就怕瞎琢磨！

昨天，晓燕、曾钧喊蝉禅、牛哥、胡律师一起吃的午饭。

聊了很多，下午我专门给晓燕打了个电话。

当时是下午3点了.....

她说：“我们还在吃饭，的确跟你说的一样，我想多了。”

关于晓燕，有时我在想，我是不是害了她呢？在做聚会以前，她的日记每天3000人关注了，并且呈上升趋势，她是女生，有着天生的优势，如果按照这个发展趋势，她在1年内就能做到每天1万人关注，一年赚个几十万应该没啥问题。

她跟我是同龄人，又有怀孕计划，当初辞职就是为了回家生娃，我是替她这么考虑的，如果不能在怀孕前做好充足的资金储备，很容易在怀孕后乱了步伐，毕竟不上班了，没有经济来源的时候，女人是没有安全感的。

于是，我替她想了一个赚快钱的办法，就是搞场聚会，借助自己的人脉资源，她不是有个身份标签嘛，拉萨队友！

可以能够喊到拉萨队友捧场，我觉得她个人赚到30万应该是游刃有余，而且会把自己推到一个全新的高度。

这是我的初衷。

会议跟戏剧是一回事，真正的赢利点都不在表面，而是在幕后.....

前天，蝉禅给我打电话，蝉禅的意思是我把晓燕推的太高了，很容易让她迷失方向，但是这不是我的初衷，我的初衷是帮她赚到钱。

至于别人揣测我在里面有什么动机，那无所谓。

我的想法是这样的，如果她能够借助自己的人脉资源联系到一批优秀的讲师，我是不用抛头露面的，因为我是个写手，一旦跳到作品前，我就是给自己减分，哪怕我长的跟周星驰那么帅。

如果实在没人撑起一片天，那么我就出面。

昨天，我骑车的时候听了一场沙龙录音，是2008年的，讲述的主题就是“轻”与“重”，这个话题应该是谈了很多年，就是提倡做轻公司嘛，所谓的轻公司就是资源整合型的、产品零重量型的，当时邀请的轻公司代表是凡客，邀请的重公司的代表是三一重工。

当时，凡客刚出道，风光无限。

凡客当时是纯粹的轻公司，空手套白狼，但是现在的凡客呢？

随时都会轰然倒下，只是时间问题，为什么呢？

第一、陈年没赚过钱，至少没做出过赢利型的公司，虽然卓越被收购，但是不是靠赢利模式赚到的钱。

第二、重视营销，不懂经营。

第三、品质不行。凡客就是地摊货的代名词.....

这个沙龙的主持人就是《东吴相对论》的两个主持人，后来我专门搜索过他们俩的照片，我觉得很失望，我还是喜欢自己想象中的吴伯凡，是那么的睿智。

除了“轻”与“重”，我觉得有个概念很值得讨论，就是“大”与“小”，整个社会是浮躁的，我关注过很多创业者，都是想干大事，但是不喜欢从小事做起。

我们觉得蝉禅搞的挺大的，但是大家都不知道他幕后有个小事，就是通讯城里的手机批发业务，他从来没停过，而且是他的主力收入之一，如果他去搞天猫了，把自己的主业丢了，那么才是最危险的。

我们觉得小尹挺牛的，又搞房子，又搞美容院，但是很少有人知道，他有个小事，一直干着，就是草莓批发，从基地摘出来，开车送到水果批发市场，每天早上都跑一趟，来回接近50公里，这样的事你能干吗？

你干不了，你不屑，你觉得应该轻松的、潇洒的把钱赚了。

对不起，没有！

那天，跟一个大姐聊天，她说要借助微信的机会发展起来，我说你想的事都太大，应该想一件小事，小的不

能再小的，你去坚持下来，就能打败99%的人，因为别人都认为这是小事，也坚持不下来。

我觉得，小就是大！

这些年，我一直都在寻找大事，但是没做成一件，倒是最小的一件事，让我干起来了，说大不大，说小不小。

有耐心的人太少了，为什么我坚信现在写日记的都会被淘汰呢？

不是被市场淘汰的，而是被自己淘汰的。

因为，你没有按照规律去写，我建议大家连续三个月每天发一张图片，配100字是有原因的，首先是培养你的恒心。

最重要的是培养你强迫自己随处、随时观察的习惯，你走在大街上，原本你对一些东西不注意，但是你现在就很注意了，看到一些有意思的东西，你会用手机接着拍下来。

还有一点，就是培养你的分享欲，学到了知识，看到了美景，听到了新闻，你都习惯性的分享给别人，同时强迫你去学习和补充知识。

如果你真的写成了日记，那完蛋了，你会陷入循环，记录当天发生了什么事。

其实，多数人只要不是很善于观察和学习的人，每天都是在重复着昨天，不会有什么新鲜事的，写不了几天，就没东西了。

这就是为什么我断定大家会被淘汰的原因，因为你肚子里没货了，你不吃，光拉，那咋可能呢？

所以，这是一个很好的机会，谁若是挑头搞这么一个训练营，应该很火，每次招生30人，不为赚钱，但是必须要交押金，例如押金3000元，只要有一天没完成，就扣100元.....

每个人，每天只发一张自己拍的照片，配100字，坚持三个月。

每个人，每天要分享一位队友的日记，每天换一个队友。

等三个月结束时，把罚款作为奖金发给前五名，是按人气划分的，并且邀请他们做下一期的助教。

您放心，一定会培养出来N个懂懂的。

为什么要做这样的事呢？

历史经验告诉我们，有些事，不是谁牛谁干，而是谁敢树这个旗子，谁接着就成名了，而且你会时刻监督自己一身作则，自己成了最大的赢家，当你成了中国互联网最牛的写手训练营时，大家会主动找你，因为你掌握了庞大的写手资源。

你就想一个问题就行了，晓燕搞聚会以后，多少做互联网的开始关注她了？

她要是找谁办个事。

大家第一反应，名人呀！

三个月以后，让大家干嘛呢？

每个人有两个任务，第一个任务就是继续写日记，不再限制内容，你随心所欲。第二个任务是选一个分类，你最感兴趣的，然后做一个专题，例如我喜欢摄影，那么我就去认证新浪微博、QQ空间，都是摄影分类的，我通过图书之类的获取分类内容，我自己编辑以后，发上去，搞连载，因为是借力名人的内容，很容易被大量关注或转载。

继续鼓励他们交叉分享.....

你可以看看在QQ空间搞中医文章连载的，哪个不是日访问量过万？

他们就是用的这种做法！

当你手里拥有了越来越多的分类写手时，你已经是幕后老大了，可以成为扫地僧了。

谁想做，可以找我帮着推广呀，哈，不要钱！

到时，我也沾点光，在互联网这个时代，内容为王，靠自己去独创内容太难了，因为毕竟不是每个人都是职业写手，多数人还只是想借力出名。

我觉得，文章写的好不好，与精神状态有很大的关系，这两天连续骑行27公里的山路，感觉有些透支，回家坐在椅子上就睡着了，今天也没啥精神。

今天，原本我是想写写《蝙蝠侠》的。

小丑，为什么那么难对付？

因为，他不按常规出牌，他有自己的逻辑，他太懂人性了，例如他安排5个人去抢银行，俩人一组，他跟大家这么讲的：当一个任务完成时，你就干掉对手，那么你就可以多分一份钱。

最终的结果是什么？

都死了，只剩他自己！

因为，他设立了一个游戏规则，让他们自相残杀，在整部电影里，他设计了N个这样的选择题，要么A，要么B。

例如，他在两艘邮轮上安装了炸药，A船有B船上的遥控开关，B船上有A船上的遥控开关，谁先炸掉对手，谁是安全的.....

他就是操纵了人性，太懂人性了。

他知道你内心深处最原始的想法，就是趋利性，当二选一时，人们都会选择有利于自己的选择。

假如，我带着女朋友去拉萨。

遇到了麻匪，麻匪说，你们两个，只能活一个，自己动手吧，你说我是杀了她呢？还是她杀了我呢？

可能，我被她杀了，她还跟麻匪一起把我扔到了悬崖下。

小丑是没有规矩的，他的逻辑不是常人能懂的，这种人往往挑战一切权威，而且很容易得手，360的老板周鸿祎就是这种类型的人，他敢挑战规则，大家都在做收费杀毒软件时，他选择了免费，当年的金山、瑞星，都被他打败了，他还敢挑战QQ.....

在这个小圈子里，于木也算这个类型的，他不怕别人嘲笑，不怕别人骂他，就跟电影里的小丑一样，哪怕挨打了，照样笑，他觉得很开心，他频繁出席各类聚会，别人搞什么，他根着搞什么，也不管什么所谓的道德底限之类的，那都是你们自己制定的规矩，反正我自己出名就行。

他用了自己的逻辑，把自己营销出去了。

蝙蝠侠是啥？

就是孙悟空，每当唐僧遇到妖怪时，就想起了他，但是当风平浪静的时候，唐僧又想把孙悟空赶走。

小丑太明白这点了，要想把蝙蝠侠搞臭，就利用舆论压力，例如杀几个假的蝙蝠侠，你不是希望拯救这个城市吗？我让这个城市因为你而更乱，让你愧疚，让老百姓恨你，你不是英雄吗？！

举例，我们公司，有个散打冠军，每次我们出去喝酒，惹了事，他总是去摆平，平时周围朋友有啥事，他都去帮着摆平.....

后来，这些跟我们有过结的小混混，挨着骚扰我们公司的员工。

于是，我们开始抱怨这个散打冠军，都是因为你，我们受了这么多委屈，真想把你交出去，让他们处罚你。

谁是蝙蝠侠？

陈光标！

哪里有灾难，他立刻就出现了，比政府救援队出现的还及时，有灾难的时候，我们总是想起了他，赞美他。

没灾难了，他出来发钱，妈的，我们就想骂他，咋出现了这么一个另类，你是不是想出名呀，你是不是炒作呀？！

其实，无论小丑还是蝙蝠侠，都是悲剧，因为他们没读孙子的《道德经》，里面不是提倡中庸之道嘛！

刘克亚谈过这个观点，在中国做培训，一定要见好就收，不能引起太多的关注，否则就是另外一个结局了，中庸之道！

啥？

中庸之道是老子提出的？

算了，爱谁谁，反正就这么个道理！

一个社会，到底需要不需要英雄呢？

不需要！

我们去拉萨的时候，就探讨过这个话题，例如，路书做的很完善的时候，大家是不需要领队的，几点集合，几点出发，中午在哪里吃饭，如果中间堵车，选择哪个备用城市，一切都有条不紊。

领队是啥？

不知道，没见过出现过！

相反，如果是没有计划，啥都没有，那么我们就需要英雄对着我们冲，他安全的把我们带回来了，我们觉得好感激他呀。

优秀的制度，远比英雄更重要.....

例如，完善的安保制度，不比蝙蝠侠更厉害吗？

我在想，其实可以写个孙悟空与现代城市的故事，类似蝙蝠侠，谁有困难了，打个118，他接着就飞来了。

蝙蝠侠不就是这样吗？

《鬼吹灯》为什么火，其实他就是这种写法，把现代人跟古墓结合到一起了，完全是模仿的《木乃伊》的写法，包括主人公的角色都是一样的，军人出身,勇敢、自信、玩世不恭。

这几年，我也有了自己的逻辑体系，分享一下？

我觉得，改变自己，不是靠信念，不是靠口号，不是靠培训，不是靠恩师，而是靠细微的习惯，而且一定不要求快，而是慢慢的改变，每3个月增加一个优秀的习惯，慢慢就变的越来越优秀。

我现在每天骑车、写日记、看电影、看书.....

都是一样一样的养成的习惯，未来会有更多优秀的习惯，我准备以后学油画、弹琴，还要学习色彩、摄影，还要学习写剧本。

不求辉煌无比，只求充实有加！

-

2013-12-09：一张油画.....

12月9日，晴

今天，出奇的冷，看了一下温度计，零下5度。

外面应该结冰了吧？

炕上很暖和，虽然6点就醒了，但是一直赖到9点才不情愿的爬起来，我要是再不回家报到，父母又以为我出啥事了。

每早9点，若是我没回家，他们肯定会来找我的，因为以前出过事.....

两三年前，也是这个季节，一个很压抑的天气，烟囱不爱冒烟，有烟就呛到了屋子里，我煤气中毒了，差点挂了，父母发现我没回家，过来找我，才发现的。

有后遗症，耳鸣，很严重，神经性的，治不好了。

我有个院子，好大，院子里有个花园，院子外有个花园，门口还有个菜园，标准的田园风格，车库也很大，停三辆车依然显的很空旷。

不过，我停的是自行车。

今年，媳妇在家没事，养了好多花，我都叫不上名字，这个季节，应该都死了，我可怜它们，把它们搬到屋里了，整个阳台都是.....

门口的花园，就没这么幸运了，你们尽情的享受寒冬的蹂躏吧。

早上，我突然发现，玫瑰竟然又开花了，没死了？你真矍铄！

早饭，依然简单，我娘天天做八宝粥给我们喝，一天三顿，而且这八宝有点特别，都是自己家产的，玉米、花生、南瓜、地瓜、芋头、大米、绿豆。

主食还是煎饼，不过是地瓜面的，吃了大便特别流畅，流畅这词貌似不是很恰当，应该是顺畅，顺畅也不合适，应该是舒畅。

吃过早饭，拿个椅子，坐在阳台上晒太阳，好久没见过太阳了，你要是再不出来，我都忘记你长啥样了。

那天，张伟过来，我们三个人坐在屋子里，太阳透过玻璃墙扫射过来，我们竟然热的不行了，决定开开空调，冷风.....

最近，我有个想法，为什么不自己造个温泉呢？

在玻璃屋子里，挖个温泉，弄上石头，晒着太阳，泡着温泉，再看个电影，真是爽歪歪，为什么没人喜欢这种生活呢？

昨天，村里来了领导，视察的，领导感叹万千，现在的年轻人，咋都不在家呢？

都去闯江湖去了。

惟独我，喜欢上了这个破地方，我生活也没啥品位，烧壶水，捏把茶叶，泡在茶缸里，也很小资.....

如果有机会，我就自己盖套别墅，在我们这里，盖套比较豪华的别墅，建筑成本也不会高于20万，我要自己设计，地暖、温泉、游泳池、车库、书房、花园，想想都觉得幸福，为什么不能去主宰自己的生活呢？

因为，我也要去闯江湖了，媳妇、儿子不允许我在这里待一辈子。

李安，人性大师。

于导是这么评价李安的：“即便是在好莱坞，他也是前十名的导演，而且不会是靠后的，应该前五名。”

李安有名吗？我咋没听说过？比张艺谋娃多吗？比冯小刚脸白吗？

于导建议我把李安的作品从头到尾看一遍.....

中国导演，要想进军好莱坞，必须要拍古装戏，这是中国名片，就跟印度导演一定要拍带印度舞蹈的电影是一个道理。

《英雄》、《无极》、《十面埋伏》、《夜宴》、《满城尽带黄金甲》，一个比一个烂，但是老外看的津津有味，哇，原来中国人会飞呀！

老外的电影里，也有轻功，例如蝙蝠侠会飞。

但是，西方人喜欢较真呀，于是老外的飞，必须是具有可行性的飞，蝙蝠侠穿的那身衣服叫：翼装飞行服，是真的可以飞的，张家界就搞过这样的挑战活动，穿着蝙蝠侠的衣服飞越天门洞。

这些烂片里，《卧虎藏龙》是极品，这是一部人性大片，整个片子里没有主角，没有配角，人人都是主角。

昨天，提到了金庸的戏剧式写法，戏剧式写法还有个特点，人物出场是有先后顺序的，而且是一环扣一环，人物不能多，如果舞台上同时出现了10个主角，你觉得乱不乱？

很多电影，就犯了这个错误，一出场，就是一群人，根本认不过来。

我们要站在观众或读者的角度去思考，要让他们循序渐进的进入剧情，例如《非诚勿扰》，先用大波妹出场，然后引出范伟，再引出葛优，整个剧情就很连贯。

昨天，还提到了一点，就是电影明星，除了拍电影，平时很少见到他，国内也有这样的高人，谁呀？

葛优，葛大爷！

他很少上电视节目，很少接受采访，很少代言广告，我们除了在电影里，基本上见不到他，这才是他的高明之处.....

葛优应该算是国内电影票房的常青树，只要有他，大家就爱买单！

《卧虎藏龙》的人物出场顺序就非常合理，最先出场的是李慕白，牵个马，溜达着过来了，然后是俞秀莲。

下一个人物咋要拉出来呢？

李慕白让俞秀莲把宝剑送给贝勒爷，那么很自然就引出了贝勒爷，宝剑就成了整个剧本的关键，因为它，又引出了玉娇龙。

玉娇龙，标准的官二代，马上就要出嫁了，嫁给了另外一个官二代，但是她却希望到江湖上闯一闯，享受一下真正的自由，可以快意恩仇，太爽了。

李慕白，标准的江湖大侠，厌恶了江湖上的打打杀杀，甚至不想报仇了，他想收手，过平凡人的日子，跟俞秀莲过简单的家庭生活。

李慕白，希望能够从江湖中走出去，过上平凡的生活。

玉娇龙，希望能够从平静中走出去，过上自由的生活。

江湖，也是围城！

看到这里，我感触特别深，为什么开篇描写农村生活呢？就是讲了围城的另外一面，有的人羡慕都市的繁华，农村孩子现在拼命的往城市里挤，而我却厌倦了都市生活，喜欢过上简单的生活，没有对与错，只是我们在不同的围城而已。

你厌倦的，正是别人想要的。

有多少人想过上官二代的生活？

有多少人想嫁给官二代？

而玉娇龙却爱上了罗小虎，一个在沙漠里的麻匪，这种生活太自由了，太幸福了，真是世外桃源，但是这注定了是悲剧，因为门不当、户不对，玉娇龙的父母绝对不会允许她嫁给一个流浪汉的，爱情在世俗面前，算个屁呀？！

真若嫁给了罗小虎，最终还会分手的，因为他们俩的成长环境不同，最终还是生活不在一起的，玉娇龙爱的是一种自由，罗小虎只是自由的代表而已。

说实话，我以前还真没关注过章子怡，我就很纳闷，她咋就那么值钱呢？

看了这部电影，我不得不说，她是国内顶级的演员，范冰冰离她的差距太大了，章子怡演戏是真的能够入戏，而且有深度，顺便说一句，她真白呀，特别是跟罗小虎在窑洞里的时候.....

从这一点也可以看出，汪峰跟章子怡也很难走远，因为他们俩的眼界差距太大，章子怡是国际章，汪峰应该去问问李亚鹏，从事业角度而言，汪峰一定是赢家，因为自己是60分，很容易被章子怡拉到80分。

章子怡扮演的玉娇龙也挺会装的，装的不会武功，装的不如师傅，这也是电影的一个隐喻：每个人心里，都有卧虎藏龙。

曼德拉是民族英雄，代表着黑人兄弟，上台后他却首先保障的是白人权益，因为他的角色变了，他很明白，要把一个国家搞好，一定要服务好中产阶级和贵族阶层。

为什么很多经济学家喊着要房价下跌，他真的希望房价下跌吗？

他才不希望呢？

你想这么一个问题就行了，哪个经济学家没房子？谁希望自己的资产缩水？中国中产阶级、贵族阶层，哪个没房子？即便是白领，也是有房一族。

没人希望房价下跌，除了小吊丝！

经济学家之所以这么喊，无非就是忽悠小吊丝支持自己而已，要么买自己的书，要么听自己演讲，要么找自己理财，那个叫牛刀的，他自己就成立了一个炒房公司，专门帮小吊丝去抄底，小吊丝没赚到钱，他倒赚了不少.....

不要相信他的嘴，要相信他的腿！

现在稍微成功一点的，哪个没房子？你自己想想，你希望房价下跌吗？

这就是答案！

你是希望房价涨还是跌，取决于你的立场，这个立场的改变，就在你买了房子那一刹那，你甚至希望刚交上钱，房子接着翻番了。

曼德拉就是看明白了这一点，南非多数是黑人，如果能选准黑人的需求，那么就能赢得他们的支持，就如同现在想当个优秀的青年领袖，就写写什么改革户籍啊、放开二胎、房价下跌呀，总而言之，让你在他身上看到自己的希望，韩寒当初不就是这一招嘛！

你问问他，真希望小吊丝们也拿到跟他一样的上海户口吗？

说跟做是两回事！

当然，那三篇文章已经证实，不是他写的，是他爹写的，不过也的确是韩寒写的，因为他爹当作家的时候，笔名就叫韩寒.....

玉蛟龙在新婚之夜逃跑了，去闯荡江湖去了，她才不管什么江湖规矩，她按照自己的规矩出牌，她不会在乎别人的感受，只觉得自己爽就行。

这一点，很像《蝙蝠侠》里的小丑，把自己搞爽了，但是把别人搞的不爽了，从长远来看，一定会让自己陷入困境，因为你得罪了太多人。

这也是为什么我说周鸿祎像小丑的原因，他无论进入什么行业，都是按照自己的规矩出牌，他不会在意别人的感受，有圈内朋友说过，他出门都要配两个贴身保镖，你说他累不？

还是中庸之道，要让自己处于安全的状态！

太高调了，哪怕你是善意的，也很容易被灭，甘地、马丁路德金，不都被暗杀了嘛，装可怜，是门艺术。

每个人，都生活在两个世界里。

感性世界、理性世界。

在理性世界里，我们是理性的，例如我很喜欢一个男人，但是我也不敢娶他，因为我也是男的，我们大部分行为，其实都是为理性世界所约束的。

在感性世界里，我们的情感是不受大脑约束的，随时都可能产生，玉蛟龙跟罗小虎原本是敌人，结果被罗小虎带到了洞穴里，俩人滚到了一起，爱情就是在那一瞬间产生的。

李安的每部电影，基本上都纠结与感性世界与理性世界。

李慕白，多么正直的一个人，但是他心里也是“卧虎藏龙”，他突然爱上了玉蛟龙，但是他不能说呀，因为他一直都想跟俞秀莲过一辈子，但是情感就在那一瞬间产生了，于是李慕白开始掩盖，他声称自己是想收这个弟子，包括最终为她而死.....

爱情的产生，是不受时间、空间、年龄、肤色、性别所控制的，爱上，就是瞬间的事，不能自拔，不管你是什么出身，不管你有没有结婚，爱上了就是爱上了。

至于理性世界是怎么样的，那是另外一回事。

你想想，哪个爱情悲剧不是因为感性世界跟理性世界有了冲突？

什么罗密欧与朱丽叶.....

说错了，是梁山伯与祝英台！

很多人谈恋爱的时候，往往会说这么一句：如果我早一点认识你就好了，我儿子现在都读大学了，晚了，晚了，太遗憾了，来生吧！

我们很多的痛苦，都是由欲望造成的，陷入了攀比，我们要的不是自己幸福，而是比别人幸福，很多心理学课堂都讲怎么放下，怎么疗伤。

讲个布袋和尚的故事。

关于他，有这么一句诗：行也布袋，坐也布袋。放下布袋，何等自在。

有人问他，如何才能幸福？

他把布袋放下，站了起来，说：“这就是幸福！”

他讲的，其实就是放下，这样的心理鸡汤，我们经常喝，但是我们都放不下，为什么呢？因为我们周围的磁场的主流价值观就是这样的。

我认为，放下的前提，一定是改变自己的生活环境。

不信？

你可以选择一处农村，在那里住上半个月，你感觉一下，你觉得你的内心特别平静，没了攀比，没了怨气，你内心特别平静。

就如同我们读大学时，我们在意过谁有钱谁没钱吗？

谁要是去摆摊赚到了钱，还为我们唾弃，没出息，我们都是有文化的人，咋能用这种方式赚钱？！

《卧虎藏龙》里有这么一句台词：我们能触摸的东西没有永远，把手握紧，里面什么都没有，把手松开，你拥有的是一切。

这句话，其实就是讲放下，用胡律师的观点，就是放养，你别去抓你的男人，你就使劲把他往外放，他还回来，这才是你的，他不回来了，就不是你的了.....

但是，越放养，男人越听话，越顾家。

你越是查短信、翻QQ记录，越把男人逼出去了，哪里有压迫，哪里就有背叛，不如顺应人性，让他觉得家是温暖的地方。

一部电影，往往带动一个地方的旅游。

大家知道《卧虎藏龙》是在哪里拍摄的吗？

沙漠、冰川、游牧，就是在新疆拍摄的，离乌鲁木齐很近，这样的场景在那里太多了，《英雄》拍摄时取景的胡杨林就是在额济纳旗拍摄的，很美，我去的时候，车子还陷进去了，那里的树林你感觉好平坦，但是全部是细沙，陷进去出来太难了。

大家最忘不了的，应该是李慕白跟玉蛟龙在竹林打斗的场面，这个竹林是在安徽黄山附近取景的，这样的竹林在浙江、江西太多了，其实日照也有片竹林，叫竹洞天，那个全景的竹林镜头，应该是在安吉拍摄的，安吉的竹子更有名。

《卧虎藏龙》的取景地中，最值得去的地方，应该是李慕白刚出场的那个地方，就是电影的开篇，这是哪里呢？

这是安徽黟县宏村、西递，这两个村子是很值得去的，这是世界级的文化遗产，离黄山很近，这种建筑叫徽派建筑。

大家知道婺源不？其实那也是徽派建筑，婺源原本也是安徽的，怎么分辨徽派建筑呢？

最简单的办法：墙白白的、高高的、瓦黑黑的、屋内是木结构.....

安徽的朋友别骂我，这是我个人观点，我去九华山的时候，在那里看过一些徽派建筑，我觉得很像布达拉宫的感觉。

李安是个务实派，为什么还会拍古装戏呢？

其实，他只是借了个壳而已，更多的是突出了中国元素，例如大漠、竹林、古建筑、故宫、冰川、武侠，他是用这个壳来讲述了一个人性的故事，所以没有过多的打打杀杀，也没有很宏伟的场面。

关于这部电影，就谈这么多，其实，我讲的也都是废话，因为能不能真的活出自我，并非是感性世界那么简单，而是要遵循理性世界，你不可能真的跑到农村去生活，因为你受不了舆论压力，受不了孤单.....

什么时候，你才愿意去追求简单？

就是当你享尽了繁华以后，你明白了自己真正想要的是什么，你才会去追逐，昨晚我在看房车论坛，一个人玩了20年房车，现在玩帐篷了，因为他终于想明白了，房车不过是个住宿的地方，不是装B的玩意，如果能住酒店，就住酒店，如果实在想在外面，就住帐篷，何必开个大卡车跑来跑去？

应该是3年前，有两个朋友游说我，让我关注一家江西的企业，叫精彩生活，说要颠覆了马云的阿里巴巴，他们创办了一套电子商务新理念，网站叫太平洋直购。

我一看这个网站的域名，我就知道，这不是专业互联网人士搞的网站，既然做互联网，咋可能不用个好域名呢？

这两个朋友，都跟我关系很好，而且也都是前辈，其中一个跟我爹关系特别好，经常来找我爹喝个小酒。

他们俩，也是做互联网的，当初我们一起创业的，而且地面生意做的都不错，我要是一说他们俩的名字，你们肯定知道，但是俺不说。

对我特别好，拿我身份证，帮我注册了用户，并且帮我充上话费啥的，非拉我去南昌听课，他们每个月都去一次.....

我坚决不去，原因很简单，如果模式真的好，马云肯定会知道的。

我还坚信一点，既然是互联网项目，为什么从业人员都不是做互联网的呢？有政府机关的，有开酒店的，一股脑的拉到南昌去听课。

他们俩，有一个是女的，大姐大，她交了100万做代理，城市代理，很快赚回来了，她对保险、直销都很敏感，她知道这个行业的潜规则，谁先进入，谁能赚到，赚回成本，能赚多少，赚多少，至于最后倒台了，无

所谓，反正自己赚足了。

我专门去她店里找过她一次，跟她深入谈了一次，我跟她说，这就是一个资本游戏，最终肯定会完蛋的。

她表现的很沮丧，甚至要哭，她当时在里面累计投入了150万。

我走后，她给我留言，她的意思就是她很明白这里面的游戏规则，不用我担心.....

我明白了，我是多虑了，她之所以表现的沮丧，只是回报我的良苦用心，不久，她提了一辆卡宴，恰好也是150万，混合动力的，据她说，纯赚的！

江西这家公司的老板，当年风光无限，2012年被抓起来了，老板叫唐庆南，应该被判了10年，冻结资金十多亿，就是这么一个小公司，就是这么一个简单的模式，快速的全国敛财，国内这些互联网公司有几个现金储备10亿的？

大家都没听说过的网站，就有这种威力！

为什么？

因为，他们卖的是“赢利工具”，在这个世界上，如果谁能够发明一种自动赚钱的赢利机器，那么你就是最大的赢家。

人人都渴望赚钱，这也是为什么刘克亚要把书名起为《打造你的自动赚钱机器》的缘故，迎合了人们的需求，人人都渴望永动机。

奇瑞刚开始招募4S店的时候，他们的市场人员到临沂推销，希望有人能开个4S店，他们帮着担保贷款，帮着跟政府谈判拿到土地.....

没人敢干！

后来，有人干了，很快就赚回来了。

现在，你要想拿个品牌的4S店，太难了，求爷爷告奶奶也白搭，因为大家都知道4S店很容易赚钱了，人们不怕投资大，就怕不赚钱，只要你能帮人赚到钱，回报率不用太高，5年回本，就有无数人愿意投资，你想想高速公路多少年才回本，都有那么多人愿意投资。

当然，现在的人更希望的是立竿见影。

这不符合常理，但是人们喜欢，今天我在家里看报纸，恰好看到了金豆豆的整版广告，在全省各地招募代理，她花10万元投放广告，肯定能招上几十个代理，他们就是用这种方式挨着每个省扫.....

拿钱想创业的人太多了，而且很多人都是公务员，他们想做个兼职，反正手里有闲钱，投资上20万，爱赚多少就赚多少，就当游戏了。

我跟刘红波谈过这个观点，我建议他去拜访一下金豆豆，毕竟她是成功的，几个月做了300多家分店，既然有好产品，为什么不开地面店，然后全国招商呢？还有什么东西比招商加盟发展的更快的？

只要是你能够真的帮别人赚到钱，你根本不需要愁有没有人加盟你，我们为什么不敢去做？因为我们格局太小，总是盯着本地市场了，不敢放眼全国。

只要是具有赢利性的东西，都是可以做全国性生意的，但是要制定标准，例如把智旅会搞成全国性的旅行圈子，每个省搞一个分会，每个分会每年搞四条线路，例如安徽分会，这个季节搞黄山、宏村的线路，整个智旅会的会员是有折扣价的，全国的朋友都可以去参加，每个省都有经典线路，打造的概念就是：相聚+分享，打造全国性的人脉网络，比蝉禅自己做一个总的线路要强，而且每年可以搞几条大型穿越线路，例如去拉萨、去新疆。

大家觉得这样的线路好啊，既可以认识朋友，又能体验精品线路，又进入了一个圈子，而且随时可以出去玩，每周都有线路.....

我只是举例，我的意思是，任何模式，只要是赢利的，就可以通过这种方式快速扩大到全国市场，就跟张伟的微信一样，如果他只做青岛，格局就这么大，但是现在他把市场铺设到了全国各地，概念就不一样了。

我们往往会犯一个习惯性的错误。

我们喜欢去揣摩和推测别人，我们喜欢研究别人的项目，但是很少有人能跟人去面对面，其实人家的思维模式跟你自己推测出来的，还真不一样，一定要走入别人的世界，听听别人是怎么想的，为什么这么设计。

而不是自己站在外面去猜测，仿佛自己猜的很准！

编个笑话给大家听.....

我不是学油画嘛，画了很多草稿，决定找些鉴赏大师来给指点一下，他们到了我画室，我还没到，他们就开始研究我的画了。

最终，他们选出了一张最有艺术价值的画，纷纷点头称赞。

我去了一看。

妈的，这不是我擦笔用的布嘛！

2013-12-10：我啥也没说~

12月10日，晴

去拉萨的路上，牛哥推荐了一本书，一部电影。

书，就是《遥远的救世主》，电影，就是《盗梦空间》。

《遥远的救世主》后来被翻拍成了电视剧，叫《天道》，王志文主演的，这部电视剧值得反复看，其实就讲了一个道理，世上没有救世主，每个人的命运都取决于他的文化属性。

农民就是农民，即便你给他创造了创业机会，他还是农民，这是骨子里的东西，盲目的帮助农民，反而是让他们扒着井沿看了一眼，当再掉回井底时，他们内心不再平静，变的无比痛苦.....

这本书的作者是谁，到现在还没有定论。

传言是林彪的女儿林豆豆。

不过，有一点是毋庸置疑的，这本书的作者，一定是经历过大福大贵的，否则有些东西她不会有这么深的领悟。

《红楼梦》里对酒壶的描写，就可以映射出一点，曹雪芹一定是贵族出身，他一定是见过、用过，靠编是编不出来的。

你让我去写写富二代的生活，我可能会这么写，那小子站起身来，朝吧台喊了一声：“老板结帐，这是500块钱，不用找了。”，说完，他抬起屁股就走了.....

实际上呢？

咱根本理解不了，他们一晚上就要消费几万元。

四人帮的时候，老百姓咋批判江青？

这个女人，太腐败，床头一个红糖罐子，床尾一个白糖罐子，早上吃了晚上吃.....

在老百姓眼里，这就是最奢侈的生活了！

靠猜，是猜不准的，就如同城市小孩写农村生活，他也写不了，他很难理解现在农村结婚还有给20元礼钱的，而且这是主流价格，我们村应该是30~50元。

《盗梦空间》我看了一遍，感觉很过瘾，又在当当上买了书，是这部剧本的创作手稿图，就是讲述了这部电影到底是怎么产生的。

我这个人喜欢较真，喜欢往深处研究，我是这么想的，一部剧本能够被选中，肯定是经过了N轮评审，本身就是精品，又经过了二次雕琢，再拍摄成电影，投入几千万，就为了给我们看2个小时，你说我们能敷衍它吗？

他们真正要告诉我们的东西，都在幕后，需要我们去思考。

从拉萨回来，于导送了我一本关于剧本的书，我学着写了很长时间的剧本，剧本写法有个特点，本身就是造梦师，你需要让读者有一种感觉，读你的文章有立体感，仿佛看电影一样，一幕一幕的。

剧本写法最大的特点是什么？

就是声东击西，你从字面看到的本意，往往是反的.....

我举个例子，有一天，我突然想写写牛哥，就是表达一下他改变了我们几个人的命运，但是我写牛哥改变了我什么，大家肯定觉得我是在鼓吹，浮夸风，自吹自擂。

于是，我就写了一个让我特别讨厌的人，红珊瑚。

我以羡慕嫉妒恨的口吻写了我跟红珊瑚的交情，我写了自己如何讨厌他，又讲述了他赚钱多么厉害，包括到后来可以自由出入我们办公室了，我们热情招呼他，为什么呢？

因为，他是牛哥的学生了，而且牛哥给他规划了出书、上电视、搞专访.....

字面意思就是懂懂是个斤斤计较的人，而且记仇，一点小事就放在心上，还耿耿于怀，但是深层次要表达的意思是什么？

红珊瑚遇到牛哥，命运才发生了转折！

你可能从来没思考过这个问题，但是信息早已经传递到了你的大脑的潜意识，不信你再回头想想，你是不是有这种感觉？

我没告诉过你这句话，是你自己写入大脑的。

只要是裸露在字面上的道理，都是没有杀伤力的，一定要在潜意识里写入你的信念，别人读完，感觉啥也没留下，其实都留下了，例如当你在街上看到盲人卖唱时，你突然想起了懂懂写的《贫民窟的百万富翁》里的被挖眼的小孩。

当你看到王小丫主持节目时，你突然想起了懂懂做的那个梦。

甚至当你看到皮卡时，你都想起了懂懂。

造梦有个特点，一定要有场景、道具，这些场景、道具必须具有公共性，就是日常可见的，例如自行车、皮卡、披肩发、胡须、田野.....

假如我是个披肩发，当你在机场遇到一个披肩发的男生时，你就很想知道，这是不是懂懂呢？

《艺术家》里那句话很简单，你要想成为大家，必须要有颗痣。

就是增强了你的唯一性。

深藏不露，才是剧本的属性，我举个最简单的例子，假如，我不是懂懂，我是一个读者，我很容易把自己搞的比懂懂还有名。

我在回复的时候，我不会复制上一段话，也不会写句拍马屁的事，而是写几句延伸，很随意的就把自己的魅力展示出去了。

例如，很多人拼命的展示自己，为什么没人关注你，而有的人，随意写了几句，就惹的无数人追随？

这就是语言的艺术，深藏不露。

例如，我写顾城与新西兰时，有个新西兰的读者就写了自己带着父母去参观顾城住的地方，她在日常跟帖里还写过日本机场的服务、澳大利亚海边悬崖.....

一言一行，都透露出了她的身份，她应该不是在国内定居的人。

她不是刻意的，是无意的。

但是，从营销学来讲，一切能够引发关注的东西，都是有共性的，是有规律可循的。

剧本还有个特点：只描述，不判断。

例如，懂懂这个人，一点都不孝顺。

这个是判断句，是没有杀伤力的，很多人会想，他到底咋不孝顺了？充其量是一句控诉而已。

假如，这么描述，吃饭时，懂懂跟妈说：“你过生日时，我姐给你的那300元呢？拿来我用用，我没钱了。”，妈说：“留着给你爸买药的吧，你都30多岁了，应该找份工作了，别天天在外面瞎混了。”懂懂说：“都怪你们，这么穷，我真后悔生在这么一个家，走出去都丢人，你看看咱家这破房子，还怨我不出去工作？你们咋不供应我去读大学呀？现在嫌我没出息了？” ，说完，筷子一摔，走了.....

我要是黑一个人，我才不去骂他呢？我们听一个人骂街，听着很热闹，但是在我们的潜意识里，我们觉得这个骂街的也不是好玩意，至少素质不高，不值得关注，所以别人骂我，我很少在意，因为他已经输了。

与其骂一个人，不如去描写一些小故事，让别人去判断答案。

例如，我想丑化一个策划大师，假如他叫王AB，我们讨论如何搞个会议赚点钱，王AB提出，咱不能搞收费的，搞收费的没人参加，这样，咱搞免费的，但是每人交2000元押金，只要你来参加会议，押金就退给你。

大家纷纷交了。

我就很纳闷，你为什么收押金呢？

王AB说：“小懂子，你不懂了呀，你知道大家刷信用卡为什么不在乎吗？因为看不到钱呀，没有痛感呀，如果我在会上卖个东西，2000元，我问谁要？大家不用付现金，只需要举手就可以了，从押金里扣，大家肯定纷纷举手。”

原来如此！

表面上，我是传递了一种策划方案，实际上呢？我完美的丑化了他，原来他就知道算计大家的钱呀？！

他讲的这个有没有道理呢？

很有道理，在营销学里，这叫交易跟支付分离，我们通过支付宝、信用卡、微信支付其实都是在交易跟支付分离，我们的痛感越来越少。

李书福几十年前，就领悟到了。

他的第一份创业，是去乡下帮人拍照，那时农村人很少拍照，他就提出，免费给拍，免费给洗，觉得满意就付钱，不满意就不用付了。

因为，大家觉得是免费拍，原本可能只拍一张，结果狂摆POSE，咔、咔、咔.....

照片洗来了，你觉得都怪好看，能不要吗？

交易过程，早结束了，支付过程在后面！

从这一点也可以得出一个推论，如果用这个模式组织拉萨行，例如每人2万元去拉萨，回来再付款，大家同甘共苦，在路上感情这么深，你说谁还意思不付款？

这解决了一个最难的问题，就是成交！

贪便宜，不是好事，就跟零首付买车是一个道理，用户成交时很爽，付款时不爽了，但是无所谓了，车已经卖出去了。

跟大家粗略的讲述一下零首付买车，各地都有人在办理，有兴趣的可以关注报纸上的广告，一般做理财的都做这个业务，但是手续费很高，15%，这是什么概念呢？

假如，你买辆35万的车子，你贷款40万，包括上牌、保险等，就是全部都是贷款完成的，但是你要给担保公司6万块钱的手续费。

也就是说，你花6万元可以买辆A6最低配的。

但是，后续还款，都是你来承担，每个月都有还款任务，你会想，大不了我不还了，把车子给银行就是了。

不是这么回事，抵押贷款，并非说你把抵押物给银行就行了，贷款是与你个人所有财产绑定的，抵押物只是保障之一，他们把你车子收回，还要起诉你，执行你的其它财产，房贷也是如此，真的金融危机来了，你不还款了，收回了房子，他们照样起诉你偿还剩余贷款。

车子，有用吗？

做生意，装门面是有用的，对于我而言，这些都没用，因为我不做生意，对于我有一点是有用的，就是让孩子变的自信，他不会去攀比这些了，因为他爸爸有。

这一点，很重要，我姐姐买车的时候，我是反对的，因为她上班就是几百米远，就住在学校附近，但是她还是坚持要买，因为孩子太在意了，没车在班里抬不起头，即便是买个摆设，也要买！

孩子越大，感触越深，不要骂孩子俗气，这是他的天性.....

小女孩，可能对这些没概念！

有很多信息，都是在无形中传递出去的，例如有人就想零首付买车，非要我帮着联系小尹，我也明确告诉他了，小尹那边手续费比较高，在你们本地应该也就是10%以内的手续费，甚至更低，最低能到7%，也就是

说，花7万元就可以把100万的车子开回家，买辆A6也就是2万8，但是他还是去找小尹，因为他想学会整个流程，回去自己搞。

小尹，卖的就是信息不对称，他熟悉银行业务，别人不熟悉！

扯远了，继续说《盗梦空间》，后来李锐送了我牛哥每人一个礼物，就是《盗梦空间》里的陀螺，这个陀螺做工太好了，我去淘宝一搜，发现市场真大，这么多人喜欢.....

于是，我开始关注了一个行业，就是电影在淘宝上的衍生产品，例如《指环王》里的至尊戒指，即便是上映了这么多年了，你现在去搜索一下，发现每个月还能卖1000件，而且基本上就是一家网店独享整个市场。

我在想一个问题，如果有人能踩准这个点，关注每一部热映的电影，及时卖里面的同款产品，例如亚文的吊坠，例如最近热映的《无人区》里的同款手表。

这个有什么好处呢？

第一、很少有竞争对手。

第二、不需要过多的产品描述。

第三、明星代言。

第四、天然的搜索流量。

第五、闷声赚钱，永不过时。

这需要敏锐的洞察力和对产品的判断力，特别是同款服装，更火.....

如果关注于这个市场，一年赚个几十万，也没啥问题，明星是永恒的焦点，你可以随意找出一部大片的名字，你在淘宝上搜索，都可以看到有卖同款的，就如同我前些日子分享的那部电影《了不起的盖茨比》，那里的服装都是私人定制款，是由世界上最优秀的服装设计师设计的。

当然，这个有没有人有兴趣做，在于自己，我只是抛砖引玉。

我以前，很不喜欢国外大片，因为他们不说中国话，我又不懂英语，看着就蛋疼，特别是《蝙蝠侠》、《指环王》，看着名字我就觉得没欲望，肯定又是鬼呀、神呀的。

但是，当我真的用心去观看时，彻底被征服了。

《蝙蝠侠》我觉得还差一些，主要是《指环王》，太震撼了，刚开始看，觉得有些蛋疼，写的啥呀？又是魔

鬼，又是人类，又是精灵。

于是，我拿出笔，边看边记人名、地名、分类、属性。

慢慢的，让我理顺了。

《指环王》开场的那个夏尔王国，真像世外桃源，这是真景拍摄，他们在新西兰拍摄的，提前1年去种植的草，去建的小房子，真是用心了，太美了。

《指环王》就是一部新西兰旅游宣传大片，中国真的应该跟好莱坞搞好关系，让他们来国内取景，他们想要的任何景色，其实都可以在中国找到.....

《蝙蝠侠》里有中国元素，不过是用来丑化中国人的！

《指环王》的色调做的好，整个色调分为：暖色、黑色、浅蓝色。

色调越绚，视觉冲击力越差，单色调才有冲击力，例如开头的夏尔王国，就是一片暖色，每当半兽人要出现时，接着就是黑色了，当精灵出现时，又是浅蓝色了。

谈这些，貌似离我们很遥远。

其实，一点都不远，例如我们穿着打扮的时候，应该保持色调少一些，不要搞的红棉袄，绿帽子，花裤子，黑皮鞋，人家以为你是要饭的。

在前面的文章里，我写过齐白石的特点，他喜欢两种颜色：墨色、红色，你说他的画是黑白的吧，还有红花，你说他的画是彩色的吧，叶子都是黑色的，他就是用了最少的色调来表达了最多的绚丽。

世界上很多摄影大师，都喜欢拍黑白照，有个著名的模特摄影师，他的作品都是黑白的，后来人们才发现，妈的，他是色盲！

今天，我在想一个问题，我们学摄影，为什么不学齐白石呢？在镜头上加个滤镜，只要红色，照片就成了齐白石风格的了，整个人都是黑白的，只有脖子上的红领巾是红的，好看.....

色调很重要，《1942》是黑白的，你觉得比彩色的有冲击力不？

看完《指环王》，我想到了《圣经》、二战、《西游记》、《暗黑》，我挨着——讲述：

《指环王》，其实就是抄袭的《圣经》，我们以前谈过一个观点，不管你提出什么理论，只要你能自圆其说，就是合理的，《指环王》讲述了人类起源前的事，这跟《圣经》是一回事，他只是编了一个相似的故事而已。

《指环王》跟《圣经》基本可以一一对应，这也是为什么《魔戒》（指环王）是欧美最流行的小说的缘故，销量仅次于《圣经》，为什么老外看《指环王》没压力？因为他们都已经相信了类似的故事。

从结构来讲，也是如此，《圣经》是什么写法？U型写法，耶稣在传道前，一直过着比较平顺的生活，从他传道开始，就遭受“反对”、“诬蔑”、“诽谤”等一系列磨难，他的人生之路呈现下降趋势，一直到他受难被钉在十字架上。此后耶稣以“英雄”形象出现在各类作品中，他的肉体虽然消亡，他的灵魂却得以复活，一直到成为经典，又回到了高点。

《指环王》也是基本完全相同的写法，人们原本过着平凡的生活，结果恶魔捣乱，人们奋起，最终又过上了平静的生活.....

《指环王》第一部是三个小时，我看了6个小时，边看边搜索、边学习，我突然觉得这应该有点像写二战，而作者恰好也是在二战时期写的，那个索隆就是希特勒，魔戒就是核弹，他们都拥有征服这个世界的欲望，都在努力的寻找自己的核心武器。

每个人心中，都有魔戒，什么是魔戒，就是对权力和征服的欲望。

你可能会说，我对权力没兴趣，假如你是太子呢？你还没兴趣吗？你之所以说没兴趣，是因为你不是太子，你没坐在那个位置，你没有触手可及过，没有被人朝拜过，就跟宋美人说的一样：他们只是没尝过权力的滋味罢了。

大家可以去百度一下这个典故。

《西游记》的剧本，一点都不比《指环王》差，因为《西游记》对人性的把握更准，差在了哪里呢？

拍早了，没有遇到真正的好莱坞大导演，如果以《指环王》的投资力度来拍摄《西游记》，我们记住的就不再是六小龄童了，而是整个故事，我们对《西游记》的解读，往往是倾向于描写孙悟空的伟大，其实他越伟大，说明拍摄的越烂，换句话说，孙悟空不过是个保镖而已！

唐僧肉就是魔戒，大家都想得到，露出了人性贪婪的一面。

《指环王》里的地狱，真的像地狱，拍的太过瘾了，我突然想起了我们读大学时候玩的《暗黑》，我终于明白了，《暗黑》的创作团队，应该就是由《魔戒》得到的启发，并且根据其描述创造的游戏场景.....

《西游记》其实更像讲团队创业故事。

《指环王》更像宗教故事，讲述了善与恶。

无论是什么宗教，都是两个字：爱、罚！

上帝是爱你的，如果你做错了，上帝也会惩罚你的，前提是我们要对上帝有敬畏心，我们相信他能真的惩罚到我们，否则我们依然会为所欲为。

君子慎独，是什么意思？

就是说，上帝在每个人的头顶上装了一个监视器，无论你干什么，他都知道，特别是当你独处时，你不要觉得你做了坏事上帝看不到，其实他都看到了。

越是独处，越要约束自我。

互联网时代，我们每个人都充当着别人的上帝，假如我们村是某肉厂的加工基地，如果我把内幕给暴光出来，那么我就是上帝的监视器，我也代替上帝惩罚他了。

互联网时代，每个企业、每个人，都是裸体的，都是透明的，所有的网民都是你的上帝.....

蒙牛不就被自己员工暴光过吗？

这一点，中国企业真的应该学习肯德基，多少人抹黑肯德基，但是人家从来没被抓到过把柄，因为他们很明白，一旦有一个细微的疏忽，全盘皆输。

我们骂它是垃圾食品，没动摇它。

我们编故事抹黑它，说它的鸡有N个翅膀，N条腿，没动摇它。

为什么？

没有把柄！

在互联网透明时代，我们是掩盖不了任何丑陋的，需要展示我们的真实，比平时做的更好。

于导去拍过肯德基的养鸡场，他跟我这么讲的：“就是在养鸡场，你也看不到一根头发，卫生搞得太好了，任何你可能抓到把柄的地方，他们早都做了严格的规定，肯德基的养殖在国内是最规范的，一只鸡宰杀以后要分为200多部分，基本不浪费，利用率达到了最高。”

无论你怎么抹黑，它依然是最卫生的，没办法！

电影《127小时》里的主人公戴着一款户外表，很帅，这个品牌叫：颂拓，这个表有些贵，从几千到几万不等，一款电子表。

我有一款类似的卡西欧的，平时用着也不错，换了颂拓以后，我一直没搞懂这里面的功能，因为都是英文，我又看不懂，我只能看懂一些基本的单词，例如骑车，我认识，我骑车的时候，我就选择这个选项，它可以记录GPS、时间、速率、心率、高度.....

回家，我联上电脑，接着出来了分析图，有详细的海拔变化、线路图等，太TMD的高级了。

而且，直接给你分享到了网站上了，还可以自定义APP，安装到手表上，而且这个手表是充电的，不用换电池。

各种运动都给预设了模块，包括游泳，它可以分析出你是什么姿势，频率多少.....

它改变了我对它的认识，原来它的核心卖点是网站功能，把手表变成了训练工具、分析工具、社交工具。

我在想一个事情。

如果，有人搞个自行车品牌，然后找一线的品牌OEM工厂给代工，世界上很多自行车都是在国内或台湾代工的，张家港就有一家，只给世界一流品牌做代工，一辆车子零售价动辄几万。

然后，去贴牌，只生产一款，5000元左右的，车架颜色可以自选，车架可以喷上名字，例如我的车子可以喷个：DONG。

就是说，每一辆车子都是独一无二的，其实就是车架不同而已。

先在一个地方做试点，组织夜骑，就是每晚骑行20公里，组织周末骑行，每年组织4次长途骑行，例如环海南岛、青海湖.....

同时开发一款骑行APP，把俱乐部变成当地的人脉资源库。

一旦在一个地方赢利，接着全国连锁，提供的是一整套服务体系，包括APP，由人脉和健身作为卖点，不是以自行车作为卖点。

我是个骑行爱好者，我基本不参加俱乐部活动，因为我觉得俱乐部没有门槛，也就注定了以孩子为主，一定要把门槛把握好，俱乐部只接受推荐制，并且两人以上推荐。

现在的人，交际圈子越来越窄，身体越来越差，自行车必然会成为时尚的。

至于说自行车影响性功能，这是真是假？

是真的，不过是促进，至于说压迫前列腺之类的，那都是外人想象的，你骑骑就知道了，越骑越男人.....

我们骑行海南的时候，队友平均年龄50岁，他们谈到最深的一点：整个队伍里，没有人有脂肪肝，因为骑行是长时间的体力消耗，根本不会有脂肪积累。

这个事，很值得做，大趋势，你试想这么一个问题就行了，当一个俱乐部里，大部分人都是当地的中产以上阶级，有律师，有医生，有警察，有创业者时，你愿意不愿意加入？！

自己给自己答案！

-

2013-12-11：今天，有点累~

12月11日，晴

今天，突然有些茫然，不知道应该写点啥。

因为，步伐乱了。

咋乱的？

昨天，风大，我想偷懒了，不想骑车了，想去找朋友吃吃饭，吹吹牛，来回350公里，花费了6个小时，这样我既没锻炼，也没读书。

因为，每天都要写5000字以上的日记，再多的知识储备也会被掏空的，需要不断的充电，绝不能间隔。

昨晚，去会了个法院的朋友。

她说：“真羡慕你，应该有很多人羡慕你吧？”

我说：“没有，我很羡慕你们，多幸福呀，有身份标签，按部就班。”

她说：“没啥大出息，就这么耗着了。”

我说：“能够平静的生活，就是最大的幸福，前提是不贪，不乱追求。”

我说的不是客套话，而是真心话，《指环王》里的线索就是那个魔戒，可以统治世界的魔戒，大家都想得到这个魔戒，而魔戒的持有人佛罗多却特别怀念生活在夏尔王国的日子，是那么的自由，那么的开心.....

我现在，也处于这个状态，貌似赚了点小钱，也是蛮自由的，可以任意的行走，但是感觉生活在半空中，不是常态，我以前写过一句话，任何不是常态的生活模式，都是不长久的。

因为，人都有趋利性，大众都选择的生活模式，往往是最适宜的。

我、我媳妇，都不上班，现在她在东莞学英语，如果她回来了，我们基本上每天就是在家度过的，也不出门，大眼瞪小眼，就这么耗着，你说要我们俩去上班？

没可能了，因为我们的信念早都被放大了，在山东找份月薪5000元的工作貌似挺牛B吧？但是在我们的信念

里，月薪5000还是可以考虑的。

这就是信念的可怕之处！

所以，赚到了钱，未必是好事。

我跟牛哥谈过这个问题，他有六年时间（炒房那几年），就是这么度过的，每天就跟电视为伴，有时候一星期都不踏出家门，后来他觉得应该再做点事，又出来搞了个礼品公司，就是他现在的公司。

你说，游山玩水行不？

也不是常态，而且看多了，早麻木了，至少国内这些景点，没有让人能够眼前一亮的了，而且越来越懒了，不想长途跋涉了。

前几天，我跟牛哥又谈了一次。

牛哥的观点是，不要在家里办公，要么去办公室，要么去外地，要走出去，要创造适当的距离感，而能够更好的经营家庭。

很多家庭，为什么这么多矛盾？

因为，夫妻俩太闲了！

读书的时候，我喜欢独处，可以边看边思考，如果外面有脚步声或说话声，根本无法静下心来，这也是为什么我不愿意去办公室的缘故.....

法院的朋友带我去吃羊肉，说是本地特色，火锅形式的，羊肉是块状的，还有一些是带骨头的，服务员说，锅开了，把羊肉放进去，20分钟以后才能吃。

的确是很过瘾。

好久没开荤了！

我说：“有空，你就去看看电影，我觉得电影比图书还值得看，因为电影是浓缩的精华，可以不断的让你照镜子，而且可以知道很多新鲜事，电影的形式更轻松，不跟图书这么索然无味。”

她说：“看场电影好几十呢！”

我说：“几十块钱，算啥呀？”

她说：“你知道我们一个月工资才多少？”

原来，各有难念的经，有人羡慕自由，有人羡慕金钱，有人羡慕平淡，有人羡慕城市，有人羡慕农村，幸福永远都在别处.....

可能我的价值观有问题，我觉得一个人，首先要解决的就是人身自由，其次是精神自由，但是多数人其实都生活在“身不由己”的状态，被绑定在了工作单位上了。

我羡慕他们的平淡，但是不羡慕他们的工作模式。

我羡慕的是生活模式！

我也会把这样的价值观传递给孩子，要好好的学习，学会观察，学会思考，学会跟人相处，学会基本的生存能力，至少有选择女朋友的权利，而不是到了30岁还找不到对象，让人挑来挑去。

我们一定要掌握选择权，选择工作的权利，选择时间的权利，选择配偶的权利。

但是，这需要付出很多。

我羡慕上班族的生活模式，但是不同情他们的收入，为什么呢？

因为，在这个世界上，付出跟收获一定是成正比的，你付出了多少，你才可以拿多少，纵然你再努力，也只是你概念里的“努力”，与社会上需要的“努力”还是两个概念，社会只认可结果，不认可你的辛苦。

昨天，在服务区休息时，我顺便给晓燕打了个电话，问她聚会搞的如何了。

我说：“你现在的日记，成了广告了，为什么不用心写写呢？”

她说：“我太忙了，从早上忙到晚上，接受咨询，联系广告，还要整理报名表。”

我说：“这也叫累？电话一直占线？”

她说：“没那么夸张。”

我说：“说实话，你说的这些累，在我看来根本就不叫活，因为随便找个助理，处理的都不一定比你差，你去做了一个工作人员需要干的活，对于一个将军而言，亲自冲锋陷阵，其实是无用功，把自己的价值给予最小化了，你说的累也只是借口，如果你真的把读者当上帝，你再累，也会写出来的，就拿我自己来举例吧，我早上6点起床，开始看书，9点回家吃饭，10点开始写文章，1点发布，2点骑车，5点吃饭，回来学习到10点，每天都是如此，我觉得你们都没我忙，在这个世界上，大家不会看你说了什么，而看你做了什么，以结果论英雄。”

她说：“我明白这个道理。”

我说：“说这些，可能让你觉得我又打击你的积极性了，广告发一遍就行了，频繁的发，就是不断的给自己减分，最终的结果就是前面积累的3000人/天的人气都被自己消耗掉了，你用心，读者才能感受的到，你不用心，他们也能感受到，就是不再关注你了。”

为什么我说上班族不适合创业？

因为，他们缺少了必胜的信念，更缺少了足够的勤奋，他们习惯了上班族的生活节奏，根本做不到废寝忘食的去做一件事，这是骨子里的差距。

自己觉得已经够努力了，但是在创业人眼里，你的那些努力，太业余了.....

前天，牛哥给我打电话，说刘冰现在年利润在5000万左右。

我说：“就是刘冰告诉咱怎么干，咱也干不起来。”

牛哥说：“他就是告诉蝉禅，蝉禅也不一定能干起来。”

我说：“蝉禅都干不起来，咱都更不用想了，咱太懒了。”

双11的时候，如果你在蝉禅身上装个GPS，你可以看看他的生活节奏，连家都不回，整天都在奔波。

刘冰呢？

睡在办公室是常态，帮主去参观了一次，刘冰冬天的是烤炉子，腿都烫伤了，太投入了，没注意到，刘冰这么有钱，但是你看看他穿的，一年四季，至少有一半是穿着一双大拖鞋，大裤衩，就是这么一个形象。

这是骨子里的差距，对事业的用心程度！

在众人眼里，我貌似是个闲的蛋疼的形象，实际上呢？

我觉得，我比大部分人都努力，至少更用心！

今天，午饭时，我爹跟我讲，村子要搬迁的地方，正在出售地皮，可以盖沿街楼，地皮价是3.8万/块.....

我说：“那去盖呀，抓紧呀！”

我爹不想去，在他看来，那里不是个机会，至少现在是荒地。

我们这里要建个万人小区，现在雏形已经搭建起来了，我们村新房子比较多，拆迁应该难度很大，但是搬去应该是早晚的事。

这是大趋势，国家要把农民都赶上楼，要加速实现城镇化建设。

城镇化的根本是什么？

不是在形式上成了城市人，而是在工作上、收入上、生活上、教育上，都成了城市人，而现在呢？

只是住上了楼，主要收入依然靠种地，这就是假城镇，还是那个破农村，只是换了一下形式而已！

我突然觉得有些伤感，我们家这么两套房子，以后就没了，这么宽敞的地方以后也没了，以后不能随心所欲的停车了，不能有自己的花园了，不能有自己的地盘了，上楼了，农民开心了.....

人生，哪有不迷茫的呢？

我不喜欢人山人海，不喜欢拥挤，昨天我跟法院的朋友讲了一个段子，她觉得不可思议。

我说：“在上海，这种小包间是很少的，因为俩人吃饭，用不着包间，在周末的时候，如果你去一些饭店吃饭，是要排队的，就站在人家桌子旁边，等着别人吃完，然后一屁股坐上，占位置。”

这是我接受不了上海的地方。

当然，上海也不稀罕我.....

我在上海待了半年多，我就一直在思考一个问题，这些白领每天吃工作餐，周末也不去爬山，平时也不出去旅行，他们到底为什么留在上海呢？难道是真的想把青春奉献给上海？

中国的80后跟欧美的80后差别太大了，主要是哪几方面？

第一、见识。我们多数80后都没出过国，因为出国手续太烦琐了，而欧美呢？基本就是国际自由行，想去哪就去哪，我们不行，我们要去趟美国，还要面签。中国虽然自称是世界强国，实际上，中国的世界地位很差，能够免签的基本上就是跟我们村这么大的小国家。

第二、健康。我们多数80后是没有健身习惯的，而欧美呢？健身是他们的日常习惯，扮演阿拉贡是1958年出生的，你看他多年轻？多阳光？！

第三、价值观。我们基本上就是被房子搞的没了任何人生追求，我们的创新能力越来越差了。

咱们国人呢？

光忙着寻找长生不老药，林志颖那胶原蛋白就是个骗局，还那么多人相信，胶原蛋白跟美容没有丝毫的关系，中国缺少了最基本的科学素养。

有时，我想想，都觉得挺可笑的，是中国骗子太多，还是傻子太多？

太容易相信神话了！

那天，我在想一个问题，中国到底有没有在世界上有创造力的公司？

想了半天，还真没想到，基本上清一色的复制，如果说有世界影响力和创新的公司，应该就是阿里巴巴，不过阿里巴巴的外文网站影响力很小，大部分流量都来自中国。

中国的文学，应该算是世界领先的，特别是古文学，《西游记》是一部经典，但是被中国拍摄成了儿童片，现在《西游记》基本上就是暑假档期放给孩子们看的，成年人很少有看的。

实际上呢？

小孩就是看热闹，光去关注打斗去了，反而让大家忽略了《西游记》的精髓，我们都可以说出《西游记》的情节，但是有几个人看过书？

都是电视剧害的！

《指环王》系列是2001~2003年拍摄的，筹备了7年，剧本是30年代写的，老外是很谨慎的，如果达不到预期的效果，他是不会去拍摄的，否则就是糟蹋了原著。

但是，即便是今天你看《指环王》系列，你依然觉得是顶级的效果.....

《指环王》里，我觉得最出彩的是那个咕噜，哪里出彩呢？

他喜欢自言自语，而且总是说“我们”，为什么呢？

因为，每个人内心都有多个自己，有邪恶的，有善良的，当你跟邪恶的人在一起时，你邪恶的内心就会变大变强，魔戒其实就是激发了他邪恶的一面。

这个邪恶的自己，总是劝说善良的自己不要相信那两个哈比人，而善良的自己，总是试图赶走邪恶的自己。

你想想，我们人何况不是这个样子呢？

遇到一个人，善良的自己，总是能看到对方的优点，邪恶的自己呢？

看到的都是对方的缺点！

香港有部电影，就是讲述这个的，叫《神探》，大家有机会可以看看，每个人内心都有小鬼，而且不止一个.....

今天不在状态，就写这么多。

—

2013-12-12：你真是个幽默的男人！

12月12日，晴

在《西游记》里，猪八戒最像人。

因为，好吃懒做，爱抱怨，爱美女，爱逃避.....

这都是人之本性。

我一直觉得，电视剧糟蹋了《西游记》，一部如此经典的历史名著，竟然成了儿童最爱。

在《西游记》这部作品里，猪八戒还有一个重要的作用，就是调味剂。

一篇干涩的文章，如果滴上几滴幽默，那么这篇文章就立刻生动起来，让你读着读着，不由自主的笑出声来。

就如同《马大帅》里的彪哥，我认为彪哥是演的最成功的黑社会。

在保安队伍里，扮演老大的形象，搞的这些小兄弟们无比崇拜。

还自创了一套唬人的手法，先自报家门，然后上演一套拳法，再把酒瓶子一摔，一般人就被唬住了。

不过，也有人不识这一套，把他打的满地找牙！

这个形象，让你越看越可爱，仔细想想，又觉得很现实，什么大师呀，高手呀，多数都是这么包装出来的，忽悠的自己都信了.....

最近，有个事很火，《焦点访谈》也播出了，就是“假军官劫狱”，这个事就发生在我们这里，如果你去看看视频，你不觉得那家伙挺像彪哥吗？

我相信，他们肯定不止干了这一票，以前肯定唬住过人，否则不会这么大胆。

幽默，可以提升一个男人的气质。

但是，不能整篇都是幽默，那就成了郭德纲了，对于普通人而言，整篇幽默会给人一种错觉，这家伙就是玩嘴皮子的，不靠谱。

写完文章，把部分语句幽默化，就行了。

幽默，还有一个作用，往往是用来讽刺什么的.....

举个例子。

参加了一场会议，自称是世界互联网峰会，不过马云没参加，难道是没获得邀请？

在台上跳来跳去的人，叫TOM华，自称是世界电子书第一人，靠电子书赚了无数的钱，还晒了晒自己家买的奇瑞轿车。

旁边有人戳了戳我，说：“那不是奇瑞，那是奔驰。”

我说：“我以为是奇瑞呢！”

TOM华说自己是做电子书最厉害的，他有4个小时的讲座，上午俩小时，下午俩小时，上午俩小时就是用来讲述自己的传奇故事，开创了世界互联网的奇迹.....

下午俩小时，就是喊大家上来报名：“上来吧，别着急，慢慢的，排好队，现场可以刷卡，不贵，不贵，每人2万8，我是来帮助你们的，我是来改变你们命运的，后面还坐着的那些同学，抓紧呀！”

有个朋友，叫任盈盈，她也去交上定金了，她问我如何？

我说：“一般吧。”

她说：“我觉得挺好的，他帮我们打造好自动赚钱机器，我们只需要照着操作就行了。”

我说：“你可以提问一点：TOM华老师，我想问一下，国内比较知名的电子书，哪个是您的作品？您在国内比较成功的案例是哪些？您在国内最知名的学员是谁？他的网站是什么？他在哪个城市，能否拜访？”

她在吃饭时，真的问了TOM华。

TOM华安排人把钱退给了她。

这就是TOM华的聪明之处，不赚所有人的钱，有些人的钱是不能赚的，因为她知道的太多.....

做民间资本的，有两类人的钱是坚决不欠的，一类是名人的，一类是律师的。

名人包括记者、政要。

一旦资金出现了不良状况，这些做民间借贷的，先把这两类人的钱还回去。

昨天，地主婆怂恿我了。

怂恿一词不合适，就是她鼓励我去做地面投资，搞几个门面店，不断的考察连锁加盟项目，遇到合适的就加盟.....

为什么呢？

因为，用这种方式去学习别人的管理模式、运营模式，慢慢积累连锁加盟的经验，不管是什么品牌，最终都会走连锁的，我们熟悉的世界500强，哪个不是连锁？

即便是阿里巴巴和百度，也在各地设有代理点。

那么，如何考察一个项目值不值做呢？

思路很简单，不相信会议讲座，不相信宣传手册，只相信成功案例，而且要全方位考察，这样吧，我要加盟你，你给我10家做的比较好的店，我挨着去考察，包括考察他的进店率，营业状况。

这些都是最有说服力的。

考察的过程，就是学习.....

先要学会加盟别人，才能懂的加盟者的心理，才能更好的做好招商，没做过孙子，咋会当爷爷呢？

至于能不能赚到钱，那倒是次要的，因为我们的野心不在于一天赚几百块钱，而在于设计一套游戏规则，让别人来玩。

游戏玩家再牛B，也不如游戏的运营商，运营商设计了一套游戏规则，玩家就往里钻，而且愿意拿钱出来。

你想想，比特币是什么？

不就是有人设计了一套游戏规则吗？全世界人都往里钻。

而且钻的人越多，其吸引力越大，当吸引力足够大时，就形成了黑洞，我们以前科普过什么是宇宙黑洞。

在《指环王》里，那个魔戒就是黑洞，他能吸附人的欲望，哪怕你意志力再坚强，也抵抗不住它的幽默，佛罗多，也就是那个魔戒的持有人，他的任务是去把魔戒扔到火山里，毁掉，因为魔戒具有统治世界的能力。

但是，在火山悬崖上，他突然变卦了，不想扔了。

这个正义使者，也没经受的住魔戒的诱惑，反复的说一句：这是我的！

2011年，我玩过一段时间的三国游戏，在里面偶尔受欺负，我接着就充钱买装备，而且大家拼比越来越厉害，我一个月投入5000元左右，在里面依然属于二流水平，前10名的，基本上每个月开支都超过10万元，他们想当皇帝，就必须具有一流的装备，而且至少要拉拢30个精英作战队，你要亲自给他们买装备.....

我那段时间，不能自拔。

后来，之所以放弃了，是因为去了拉萨，路上没空玩，回来的时候，已经没兴趣了。

为什么我说晓燕每天3000人的访问量很不容易，大家知道我去拉萨前每天多少访问量吗？

也就是3000人左右。

现在是个明星泛滥的时代，你想想，光我们能喊出来的大众明星，不下5000个吧？如果把作家、歌星、企业家都算进去，可能十万个都不止。

网民才多少个？

你能分配到每天几百人关注，都已经不得了了。

我觉得，网络游戏也是一种黑洞，玩的人越多，吸引力越大，一旦进去，很难出来，你想想网络游戏有啥？

不就是一套游戏规则嘛！

啥也没有，家里突然停电了，你发现自己挺傻的，竟然在电脑里进入了另外一个世界，回到现实才略显清醒。

我以前还写过一个专题，佛教里的“空”，就是说，一切都是空的，我们在网络游戏迷恋的一切，都是空的，不会给我们带来任何实质的改变。

微博里的一切，也都是空的，我们感觉跟明星就是面对面坐着，实际上，我们在生活中有着根本的物理隔离，我们见不到彼此，即便是明星来咱这里演出，咱也未必能跟他面对面。

佛教里讲的是什么？

我们现在的“活”着，其实也是在演戏，剧本早就写好了，我不是我，我只是在扮演着我，所以你不要觉得现在的痛苦有多么痛，那都是假的，是在演戏，你别太沉湎，要学会安慰自己。

即便有亲人离去，你也不要过多悲伤，只是他的戏份结束了，死亡是另外一种存在。

就跟牛哥说的一样：“有一天，你走在路上，突然发现后面咋围观了这么多人，旁边还停着一辆小轿车，哇，出车祸了，躺在地上的人竟然是你？！”

宗教，更多的教人如何解脱！

不要那么痛，特别是佛教，成了心灵的避难所，很多人感情受挫了、人生受挫了，就想到了出家，去逃避去了。

因为佛教很会疗伤。

一切都是空的，那就是在演戏，你何必当真呢？！

如果说连锁店，寺院是国内最牛的连锁店，有统一的VI，统一的文化，统一的服装，全国各地都有连锁，现在几乎每个县都有个或大或小的庙。

比肯德基的覆盖面还广。

而且，你去寺院消费，那是荣耀啊.....

佛教，也是设计了一套游戏规则，我们在里面扮演的就是消费者！

未来，“玩”会成为一种消费品，前些日子，我看了浙江超跑俱乐部的介绍，在里面要想当个副会长，需要交纳100万，普通的车主年费也是20万。

是不是觉得挺贵？

不过，要讲一点，超跑的概念是超级跑车，不是我们说的那些什么保时捷911之类的，那都只能算是跑车而已！

今早，在被窝里看文章，有人在写奔驰G63 AMG的提车日记，他是加20万提车的，花270万买这么一辆车，他们觉得无所谓嘛。

我们不能拿自己的消费价值观去衡量别人，按照我们的想法，为什么不等些日子呢？不就省了20万嘛！

人家不这么想！

牛哥和蝉禅都喜欢炒别墅，为什么呢？

因为买别墅的人，根本不在意多花几十万，400万也买，440万还买，只要看中了，哪这么多讲究？！

别墅，是具有超强的增值空间的，因为国家不允许盖别墅了，有钱人不喜欢跟别人住对门，我不是有钱人，我都不喜欢跟陌生人住一个楼层，我的想法是，如果我去买房子，要么直接把对门都买下来，要么买个小别墅。

我们这里便宜，比较豪华的三层别墅才100多万，我们这里流行将军楼，就是两层小楼，带个小院子，一般就是30万左右，但是即便这么便宜，也很少有人买，因为与我们家的房子比，这些房子都没任何优势。

我们这边今年有卖的，房子跟我们家的差不多，卖了11万！

有句话，我一直不敢说，我也不能说，其实房产、股市，也都是国家设计的游戏，房产是标准的黑洞，所有人都把钱往里扔，都在击鼓传花，都坚信自己不是最后一棒，王健林说15年以后房产才会萎靡，但是你想没想过一个问题？

你这是100万的房子呀，你一直住着，你不可能卖掉吧？当15年后，它回归了原本的价值时，你是不是欲哭无泪？奋斗了一辈子，就为了传给孩子，没想到不值钱了！

我有个朋友，是做服装的，她开了好几家店，就在我们隔壁县城。

她也是加盟的品牌，不过她加盟的方式不是看广告，而是看疗效。

她喜欢去相对比较发达一点的三四线城市逛街，例如滕州、临沂，看看有什么品牌卖的比较好，而且这个品牌在本地没有专卖店，她再去加盟.....

为什么呢？

第一、同一个区域，消费观差不多，审美观也差不多，附近城市能火，在本地照样能火。

第二、自己更懂服装，比盲目创业者更有感觉，甚至很容易做的比其他代理商更好。

我和蝉禅去参观过她家的店，模式非常好，我以前经常写我们这里有个老母鸡汤，来了客人我都带着去，她专门跑来去喝了一次，跟老板谈了详细的加盟.....

这是她职业敏感！

加盟，是有很多变种的，其实万变不离其宗，就是永远要打造“赢利工具”，只要你能打造出这玩意，并且他们拿到稍加运营就能赚到钱，那么这个生意就很容易扩张。

最初，我给晓燕的设想也是这个。

因为，她在新乡，还要准备当妈妈，那么就需要设计一个可以遥控指挥的事业，搞会议其实是蛮容易的，当然你认为它复杂，也是蛮复杂的。

搞会议最难的是什么？

招到人。

能不能招到人，要点是什么？

第一、谁是讲师。第二、门票多少钱？第三、你如何推广。

门票，可以设个定数，例如定价1000元，那么剩余的两大因素就是导师、推广。

导师，这个也可以是定数，因为每个人都是有出场费的，讲师跟小姐没啥区别，都是给钱就出台，而且明码标价，不同价格不同服务，而且绝对让你体验到消费者是上帝。

唯一的变数，就是推广。

推广，有两种玩法，一种是代销模式，一种是直推模式。

直推模式，就是晓燕自己去一些网站上投放付费广告，扩大影响力，我不知道大家有没有注意过电视广告、户外广告，一般搞展会的，都要密集投放这种广告，靠口碑是卖不掉门票的，因为大家觉得不够隆重。

如果我跟大家说，12月底有个会议，大家有兴趣的，可以找我报名。

但是，根本不会感兴趣的，因为啥会议？谁组织的？邀请了谁？我咋没见过广告？是不是骗人的？

直推模式，对广告资源要求很高，你必须知道哪个网站的用户比较精准，同时你要付费推广，难度很大，因为大家都不舍得拿自己的钱去做未知的事。

代销模式，类似加盟模式，就是发展代理商，给他们很低的折扣，假如晓燕手里有20个推手，每个人都有自己的推广方式，那么她根本不需要考虑票务问题。

刘克亚在这一点上，绝对是高手，他不自己卖票，他让别人来推，有什么好处呢？

第一、自己推自己，那是自吹自擂，别人推自己，那是衬托。

第二、自己的鱼塘里的鱼，早就知道这个事了，推与不推作用不大，别人去推广呢？鱼塘是别人的，等于把

别人鱼塘里的肥鱼给自己送来了。

而且，诱惑力很大，有多大呢？

帮他在日记里写写，就能赚个几万块，甚至几十万，你说能不用力吗？

甚至，天天求着他：“你啥时再搞会议？告诉我，我帮你推！”

我说的数字是比较保守的，我说了真实的数据，你们会骂我的.....

那么，通道就打通了，嘉宾永远不是问题，只要你肯出钱，马云也出来，每个人都是有砝码的，之所以不为所动，还是价钱没出到。

嘉宾有了，票价有了，通道有了，那么还缺啥？

就是一个会议小组，两三个即可，去联系会场，汇总报名，联系嘉宾，安排食宿，没问题了，坐在家遥控指挥就行了。

每个月，一场会议。

深圳、桂林、昆明、三亚、成都、西安、济南、北京、上海、哈尔滨、兰州.....

例如，我的出场费是1万元，那么给我4万元，我挑选深圳、兰州、哈尔滨、昆明，我去讲这四场。

你会问，会不会亏损吗？

一定不会，因为会议的水很深，即便是不卖任何东西，也亏损不了，只要你的通道打通了，越做越顺，慢慢就做成了品牌，大家总会想，你上个月在哪里搞聚会呀？是什么主题呀？！

什么叫全程借力？

就是说，除了你需要想想，其它的事都由别人来完成，你只负责对接。

代理商渠道不能单一，协商好一律不能打折，不能有赠品，就是靠各自的渠道去卖，而且主办方本身不能卖票，否则代理商就成了为人作嫁了。

后端靠什么赚钱？

做圈子，例如做一个全国性的圈子，年费5000元，做成一个创业俱乐部，每个人再送10张门票，在一年的时间内，他们参加任何会议，都不收费，这10张门票在1年内都有效，可以卖给其他人。

这样，每场会议哪怕是100人，也能有30个人加入圈子，何况咋可能只搞100人呢？

这种事，不是说牛B人才能干成，谁都能干成，晓燕从来没搞过这些，我也没帮她推广过门票，她自己都卖了100多张.....

但是，她离“简单、听话、照着做”还有很大的差距，那天我跟她谈了这个观点，济南那么多高人，你应该把自己清空，很虔诚的去学习，别人愿意给出自己的建议，但是若是你太聪明，别人是不敢给你建议的，因为你会不断的给推演。

很多东西，没有这么复杂，是人们把它想复杂了。

只要干，就有机会，这个世界上，我们没有创造什么，只是进行了资源整合而已，今天我听了一场演讲，主题叫《拥抱混搭》，讲的主题是什么？

一切创造，都是对资源的重新整合，没有人真正的凭空创造出了一件奇迹。

啥？乔布斯？

他申请的多触点式屏幕专利，其实在N年前就已经问世了，乔布斯是把这个技术给借用过来了而已。

有个摇滚大师来北京搞演唱会了，这哥们也有痣。

对于一个艺术家而言，如果没有痣，就显的太没个性了，你越有个性，你越有生命力，梁博长的那么帅，那么大众，注定了他不如吉克隽逸，吉克隽逸注定了不如妖怪吴莫愁。

吴莫愁一年赚了1.3个亿。

这个摇滚大师叫啥？

鲍伯迪伦，70多岁了，来中国搞演唱会，一句话都没说，连句“你好北京”都省了，唱完歌就走人了，而且全是生曲，全场竟然没人会唱。

崔健、何勇、陈升、汪峰等摇滚大腕，都要亲自买票去听演唱会。

他们都翻唱过鲍伯迪伦的歌。

结果，咋着？

汪峰唱着唱着，发现自己跟不上节奏了，这家伙把歌曲全改了.....

这就是鲍伯迪伦，永远都是个性的，奥巴马上台了，喊他来唱个歌，唱完了，想跟他合个影，鲍伯迪伦直接不鸟他。

奥巴马说：“这才是鲍伯迪伦，他要是真跟我合影，我还不喜欢他了！”

看来，我们也要点颗痣，就怕痣没点上，痔疮点上了！

鲍伯迪伦牛比不？

在美国的摇滚领域，这个家伙就跟崔健在我们心目中的形象差不多，鼻祖级的人物，不过有人发现，鲍伯迪伦的作品，多数都是抄袭的。

他说：“我才不是抄袭的呢，我是把一些老歌的曲调要么唱快，要么唱慢，填上自己的词。”

乔布斯有句名言：“优秀的艺术家模仿，伟大的艺术家则是剽窃！”

这是他创业初期，别人指责他，他的回应.....

等他搞大了，牛B了，安卓火了。

乔布斯说：“安卓，就是个山寨货。”

不是他善变，而是立场不同了，是从创业到守业，创业时，我们是要有榜样的，我们做事风格和模式，肯定是有榜样的影子。

例如，别人跟着我写日记，也火了，我对其不屑一顾，骂他，妈的，就是抄袭我的观点，延伸了我的日记，甚至把我日记改成了自己的名字。

但是，当我去写影评时，我可能也去学习别人的影评，甚至把他们一些优秀的观点给拿来了。

包括，我上述观点，也是来自《拥抱混搭》，没有什么东西，是我们自己创造的，都是在不断的整合。

大家都在谈于木，说我炒了他，您还真看走了眼，我一点都不喜欢他，是从内心接受不了他的为人处事，我见过他。

他现在貌似搞的水深火热。

他就是从山寨蝉禅做起的，蝉禅搞拉萨行，他跟着搞了一场，慢慢折腾起来的.....

很多东西，只要你敢喊，就有人敢参与，但是我们往往认为自己不是那块料，而不断的自我否定。

我们的日子太悠闲了，太颓废了，就跟温水煮青蛙.....

我一直在想，温水煮青蛙是真的吗？

把青蛙放到沸水里，蹭的就跳出来了？

我可以很负责的告诉你，扯蛋！农村孩子都知道，青蛙肉太嫩，见水就熟了，跳个P呀，进水就熟了一半，我们小时候青蛙太多了，我们也很残忍，去抓青蛙解剖，我们这里没有吃青蛙的，到处都是。

温水是不是会把青蛙煮死呢？

更不会！

因为，青蛙是不会在锅里待着的，它有恐惧感，接着就跳出去了，而且它是变温动物，体温可以随着温度变化，到了40度时，它觉得受不了了，接着就跳出去了。

所以，课本害死人，容不得你去推理。

中国的教育体制下，学习成绩越好，越是木头，思维越固定，你看看大学同学就知道了，调皮捣蛋的，多数出来创业的，学习好的，现在依然在打工，优秀一点的，成了公务员，月薪3000元，也挺厉害的，一天100多块钱，能买2个肯德基全家桶。

儿子越大，我感触越深，我们都在拼命的让孩子背唐诗、学英语，就没想过一点，为什么不教孩子学会思考呢？

学会思考的前提是学会观察。

昨天，我跟儿子回家，我拿着跳绳，我说：“我牵着你，如何？”

他说：“不行，我是人，你是牛，我要在前面。”

这样的事，从来没人教过他，而且也很少见到牛，只是偶尔去田野时才遇到，他是咋知道的？

就是自己观察出来的，他还不到3岁。

我们在扼杀孩子的想象力、创造力，中国的数理化教育在全世界都是数一数二的，但是中国在这些领域的科学家也是全球最少的，别说获得诺贝尔奖，就是提名都没希望，因为跳不出课本，我们从幼儿园到博士，都是有课本的，你连课本都跳不出，咋可能创造奇迹呢？

对于很多家庭而言，高考是他们孩子的独木桥，对于我们家而言，高考不再是独木桥，我也不指望孩子比别人学习成绩好多少，但是我一定要把他培养成一个善于观察的人，善于思考的人，然后能够去追求自己兴趣的人。

这一点，胡律师就是典范。

他鼓励孩子不断的尝试，喜欢什么，就去玩什么，胡律师的观点是什么？

不要去刻意的引导他，而是让他自己不断的选择，当他遇到最适合自己的兴趣时，他一定会成就不平凡的人生，因为他找到了自己的“命”！

你想想，我们选择过人生吗？

从来没有吧？！

因为，我们根本没有自我，一切都是随波逐流的，任志强搞了个读书会，也是连锁性质的，他要做中国的启蒙教育。

他启蒙的是什么？

独立观察、独立思考、独立人格。

坚决反对一个主义。

什么是一个主义？

就是创业的成功法宝，这都是骗人的，因为我的成功你复制不了，他的成功你也复制不了，而是要找到你自己，找到属于你自己的命，你去追寻。

中国的英雄，是一个性格的，你可以看看中国的抗日战斗片，基本上都是勇往直前，没有畏惧.....

缺少了猪八戒那样的人物，就缺少了真实。

《指环王》是标准的宗教大片，讲述了爱、善，正义战胜了邪恶，光明战胜了黑暗，即便是在如此主旋律的大片里，竟然还出了个“金雳”这样的老顽童。

他幽默、可爱，典型的猪八戒。

就是那个矮人，长胡子的那个，拿个大斧头.....

有他出现的镜头，气氛总是“活泼”了很多，这就是点睛之笔，写作是需要幽默元素的，而且幽默元素往往是最容易被人记住的。

《指环王》系列真的值得一看，最后一部获得了奥斯卡最多的奖项，这是10年前的电影，如果从开始拍摄计算，应该是在90年代初期就着手准备了，你可以对比一下中美的电影产业差距。

不是差距很大，而是太大了！

为什么呢？

我们习惯了按部就班，缺少了想象力，缺少了创造力，观众也接受不了，其实新版《西游记》一定是超过老版的，但是观众不买单，认为孙悟空不像。

妈的，你见过孙悟空呀？！

中国有大片吗？

有！

新版的《三国演义》，这应该会成为经典，对人性把握的太好了。

对于孩子成长，我有一点不成熟的看法，我觉得一定要让他的童年有很多美好的回忆，而不是回想起来自己的成长时代，除了读书啥事没有。

我现在回想自己高中以前的光景，貌似就知道读书，啥都不知道，我读大学时，有人会唱刘德华的歌，我表示很诧异.....

因为，我们就没听过，你想想就是了，我们小学时，电视机只能收到山东卫视，有线是最近两年才有的，我们去哪接收到信息？

啥都不知道，也不会唱歌，也不会跳舞！

父母的高度是孩子的起点，我们努力一些，就可以让孩子站的更高，而不是单纯的逼迫他读书，看《指环王》跟看《三国演义》是一个感觉，里面的主角，多是贵族出身，要么是王位继承人，要么是公主，要么是法师，老百姓永远是被保护的份。

换句话说，世界上的这些大的变革，哪个又是草根英雄发起的呢？

有，凤毛麟角！

讲个故事：

我很喜欢狗，也养过几条狗，从而对这个行业有了深入的了解，驯犬有两种，一种是规范行为式，例如会坐，能听指挥，警犬多数都是这种。

另外一种是潜能式训练，就是胡律师的搞法，散养，在一个很大的荒山上，把这些警犬散养，训练他们最原始的潜能，包括速度、跳跃、团队、攀爬。

到了什么程度呢？

这些狗，上树就跟猫似的了，这个家伙还拍摄了视频，叫《剑及儿女》，大家有机会可以去看看这些狗，会不会给你一些启发呢？

你是希望把孩子培养成前者呢？还是后者呢？

为什么大家喜欢唱《隐性的翅膀》？

因为，你的翅膀被父母剪掉了！

—

2013-12-13：顺势而为之~

12月13日，晴

经过半天的长途跋涉，我们终于到达千岛湖，天气不错，景色真美，我们沿着湖边寻找着合适的露营基地。

湖边有片小树林，那里应该不错，既远离马路，又平坦干净。

我把皮卡小心翼翼的开过去，毕竟后面还拖拽了个房车。

把车子停稳，撑开支架，打开挂钩，我们要在这里度过一周，我要进趟城，去千岛湖镇买点生活必需品，还要灌桶纯净水。

儿子：“爸，我也要去！”

我说：“在这里陪你妈洗菜吧，空了，就拿出画夹写写生。”

女人开始准备晚餐了，反复叮嘱：“别忘记了打酱油.....”

这就是我们的游牧生活，已经好几年没回家了，不知道家里变成啥样了，这几年，一直游牧在各地，慢慢的成了野人。

这是我做的梦，也的确是我的梦想。

中国人，缺少了旅行基因，更缺少了房车基因，目前国内房车数量大约是1万辆，不过多数停在家里，只是偶尔长途跋涉一下。

房车，真正的作用是什么？

“在旅行中生活，在生活中旅行”，从这点可以看出，房车的作用是“家”，而不是“车”，在美国房车的保有量约200万辆，有很多人干脆就是生活在房车上的，有部电影叫《南极大冒险》，那个主人公就是生活在房车上的。

房车，是需要有配套的。

并非真的是随意扎营，风险太高，而且基本的物资供应跟不上，所以房车必须配套营地，现在国内的房车营

地越来越多。

未来，房车营地行业里，一定会出现一家类似七天、如家这样的连锁品牌，在全国各地都有基地，假如我买辆房车，我就轻松走遍世界了，晚上就停靠在营地里，白天可以出去走走。

从这一点可以看出，拖拽式房车（需要用轿车或SUV牵引着）更有优势。

为什么呢？

第一、拖拽式房车机动性更强，可以把房车扎营在基地里，车子可以作为基本的代步工具。

第二、拖拽式房车更便宜，如果买辆国产的拖拽式房车，15万就能买到很不错的，能睡4个人的。

第三、拖拽式房车手续简单，现在也允许挂牌，甚至可以用C照就能开，也可以上高速，就是对驾驶技术略有要求，特别是变道、超车时，需要时刻想着后面还拖拽着一辆房车。

另外一种房车叫自行车房车，就是本身是具有动力的，这种也有很便宜的，猫姐用的那个房车是长城皮卡改的，也是原厂的，应该在20万左右，类似的房车现在很多，多是皮卡公司推出的，江铃皮卡也有一款房车，价格也在20万左右。

不过，如果是进口的，挂黄牌的房车，没有100万是买不到的，而且100万只能买辆业余款的，福特的房车动辄就是300万以上.....

如果是为了旅行，其实根本不需要房车，现在淘宝上有卖帐篷的，叫“车顶帐篷”，很安全，这也是一个偏门生意，但是卖的很好。

猫姐想做营地，她的想法是用泡泡别墅，所谓的泡泡别墅，就是充气别墅，这个在淘宝上也很火，叫充气帐篷，特别方便。

前几天，我看了一篇评论，讲中国的科幻小说为什么不落地？

因为，作品是纯粹的幻想出来的，缺少足够的经历作为支撑，吴承恩写《西游记》时，走遍了大江南北，国外很多作家，就是生活在房车上的，不断的寻找着灵感。

上帝在造我们时，是把地球也给了我们，只要我们想去，世界上任何一处，都是可以到达的，但是我们自己选择放弃，不是上帝没给予，是我们没去珍惜。

在人生路上匆匆走了一圈，回头一想，因为工作的缘故，哪也没去，唯一出门的机会，就是十一长假，去看人山人海.....

在国内，房车还有一个限制因素，就是驾驶证，比较大的房车普遍需要A或B照，而我们持有的普遍是C照。

如果给自己点这么一个“痣”，也很容易成为名人，一直在路上，每周换一个地方，写写风土人情，每天出去拍拍照，不成焦点才怪呢！

因为，你实现了别人的梦想，你过着别人心目中的生活方式。

有人说过，什么是爱情？

爱情就是一种幻觉，在你的幻觉里，你勾勒出了一个形象，当你遇到跟这个形象类似的人时，你突然就陷入了爱情。

幻觉是最迷离的，最美好的，因为一切都是你想象出来的，与现实生活差别是很大的，昨天我发了个照片，是个楼盘的，我说看看贵族生活。

因为，这是我们本地楼王，均价快到4000元了，我生活在一个很小的县城。

有人就调侃俺了，说贵族哪有住小高层的？

这个呢？我还是有话要讲的，有钱人真的喜欢住别墅吗？

有别墅的人，多数不去住，在我们这个圈子里，有别墅的人真不少，但是多数不住，蝉禅、牛哥都有别墅，他们去住吗？

不住。

别墅里的犯罪率是非常高的，绑架、盗窃、伤害，因为每家每户都是独立的，而且进入是很容易的，牛哥就讲过这么一个故事，是真人真事，主人在家睡觉，小偷进来了.....

后来，全家又搬到楼房去住了。

中庸之道的一个核心，就是让自己处于最安全的生活状态，特别是有孩子的，更要注意这些，因为社会贫富差距越来越大，仇官、仇富越来越严重，如果你去逛逛别墅区，你会感触特别深的，哪有几户人家？很冷清！

这就是想象跟现实的差别，他们宁愿住复式，宁愿同时买下对门或上下楼，也不愿意去招摇的住别墅。

这里面有很多有意思的事，售楼处做过调查，买别墅的人，多数是农村人，一方面他们不习惯住楼房，另外一方面特别想证明自己闯荡江湖成功了.....

明星住別墅？那也是少数！

爱情是幻觉，什么时候幻觉会破灭呢？

结婚时！

结婚后，你要接纳他的三样：

第一、他真实的面貌。

第二、他的缺点。

第三、他的家族。

婚姻是爱情的坟墓，这句话一点都不假，夫妻俩哪有不吵架的？除非一直在演戏，现在什么叫极品女人？

昨天，听了一个节目，讲述的就是现阶段的极品女人，就是能做大嫂的女人。

能做大嫂是什么意思？

舍我精神，时刻奉献，当你存在时，没人觉得你有什么价值，但是当你突然出差时，大家觉得少了顶梁柱，这就是大嫂，通过牺牲自我而树立自己的权威。

只有能做大嫂的人，才能够配的上企业家。

企业家的老婆，不是用来贪图享受的，而是能够持家的，甚至可以能够把整个家族管理的很好的。

这个节目讲述主题是家族企业，为什么浙江的企业家这么多？

因为，浙江的家族基因特别好，他们从小就耳濡目染，在大家族里成长起来的孩子，最容易成为企业家，因为他在尊敬别人和被人尊敬的过程中，慢慢的学会了如何跟人相处，同时树立了自己的责任心。

我觉得这个观点非常好。

一个有家谱的人比没有家谱的人，更容易成事。

不靠谱的“谱”，就是说的家谱。

就是说，你是没经受过正规的、严格的家教出来的野孩子，没有教养，不懂规矩。

里面有这么个故事，小伙子是85年的，现在掌管着45亿的家产，继承的父亲的，标准的家族产业，他们有这么一条规矩，晚饭必须一起吃，全家30多口，分几桌，相当于董事会了。

就是在这样的氛围下，慢慢的培养了他的敬畏心和责任心，因为他是大哥哥，要坐在最上面，要照顾着下面的几个弟弟，他越来越有责任心了。

什么是家族产业？

整个公司的大部分股份，都是由家族人控制的，才叫家族企业。

如果我创办了个公司，虽然叫懂懂，但是股份60%在别人手里控制着，这也不叫家族企业。

这个节目讲到了一点，对于男孩的教育，一定要放到“责任心”上，要让他有家族感，有命运感，有责任感。

这个男孩需要的媳妇，就是大嫂式的。

多数人是不符合要求的，因为这要有牺牲精神，做个默默无闻的人，那些整天花枝招展的人，注定了是登不了大雅之堂的。

有的男人，会对媳妇负责，这也叫责任心。

有的男人，会对整个家族负责，这叫责任心。

有的男人，会对整个民族负责，这也叫责任心。

有的男人，会对整个人类负责，这也叫责任心。

这样的例子，我们能举出太多了，例如耶稣就是为整个人类负责，他是有责任心的人。

啥？

耶稣不是上帝嘛，咋成了人？

耶稣是犹太人，被犹太害了，真神叫：耶和華。

后来，为什么耶稣也成了上帝呢？

这要从古罗马说起，在罗马帝国时代，有位皇帝叫：君士坦丁，这个家伙特别厉害，现在土耳其的伊斯坦布尔就是以他命名的。

这个皇帝呢？信太阳神，不信基督教，在当时，基督教主要在犹太省，属于民间信仰，当年罗马帝国最辉煌的时候，把地中海都变成了内海，最不听话的就是犹太省，也就是犹太人，他们太不听话了，因为他们拒绝被同化，坚信上帝。

这也是为什么犹太人在古罗马时期被屠杀的缘故。

太固执了！

“君士坦丁”发现，这个基督教虽然自己不信，但是老百姓信呀，不如咱把他发展成国教吧，用来更好的管理人民，于是他决定把基督教设成国教。

但是，当时的基督教里面还是有很多有争议的地方，例如耶稣是不是上帝？

干脆，他来了个“三位一体”，就说以后耶稣就是上帝，当时教皇不同意他的观点，但是他毕竟是老大呀，于是都在教材上签上了自己的名字。

基督教正式从地下走到地上.....

这是什么时候？

公元325年。

据说，圣诞节就是为了纪念“三位一体”，当然是不是真事，没有定论。

古罗马帝国，最有名的人是谁？

恺撒！

大家都喜欢玩扑克吧？扑克里的方块K，就是恺撒，侧着脸，大家可能没注意，不同花色的K是不同的人物。

恺撒，虽然是古罗马帝国的奠基人，实际上，他并没当上皇帝，是他的养子当了开国皇帝。

古罗马帝国当时可是横跨亚欧非，绝对牛B，靠的就是武力征服。

但是，欺负一个民族，靠武力是解决不了问题的，因为哪里有欺压，哪里就有反抗，就是犹太省那么小的地方，都如此有生命力，打不死的小强。

于是，古罗马的皇帝开始反省了。

古罗马征服世界用的第一招，就是武力，也是第一阶段。

第二阶段，就是用的宗教，也就是上述提到的把基督设立为国教，把政治跟宗教结合在一起，等于控制了老百姓的精神呀。

但是，这都不是古罗马牛的地方，古罗马最牛的统治工具是啥？

古罗马的法律！

用现代眼光来看，其实就是一套公司的管理系统，他们创建以后，再复制到每个殖民地.....

古罗马的法律，就是现代西方民主体系的雏形。

如果你去看看古罗马的法律，你会感慨万千的，那时他们就提出了议会制度、民主选举制度、物权法，我们国家现在还没建立完善的物权法，没有东西属于我们.....

房子，是国家的，汽车是要强制报废的，土地是国有的，你有真正私人的东西吗？

内裤？！

有信仰的人是可怕的，在古罗马时代，现在巴勒斯坦的位置叫犹太省，主要是犹太人的聚集地，他们信仰上帝，而古罗马帝国里，人们信仰恺撒，觉得恺撒就是神，他拥有着无限的权力。

于是，犹太就不断的起义。

公元66年，犹太人起义，杀了消灭驻耶路撒冷的罗马军队，公元70年，罗马大军又攻过来了，大批起义者被杀，七万余犹太人被卖为奴隶。

犹太人信上帝呀，特别坚强，132年，再次起义。

135年，又被镇压了，几十万犹太人被杀，幸存者多被迫流亡世界各地。

罗马皇帝心想，直接把犹太省给清了，省的你们再回来，于是把犹太省改名为：巴勒斯坦。

犹太人多么有生命力呢？

1948年，他们又杀回了巴勒斯坦，抢回耶路撒冷，成立以色列国家。

为什么呢？

犹太人有钱呀！

所以，历史上第一次犹太人大屠杀，就是发生在古罗马时期，第二次就是希特勒屠杀犹太人，杀了600万。

犹太人为什么有钱？

很大程度是因为他们有足够的阅历，世界大局观，我们现在还处于闭关锁国的状态，虽然表面上是改革开放了，但是还是放的不够开，因为我们出国的门槛太高了，如果我们真的可以自由往来于世界各地了，那么中国经济会发展更快的，因为我们的眼界变了，价值观也跟着变了.....

如今，我们看看朝鲜，感觉他们简直就是小孩过家家，你不觉得挺可笑吗？

实际上，朝鲜更封闭，没有互联网，没有手机，如果朝鲜真的开放了，就跟中国可以自由往来，朝鲜绝对在10年内发生质的改变。

但是，小胖害怕，害怕老百姓觉醒了，知道的太多了。

闭关锁国有一个特点，对于新鲜事物有很强的“惰性”，总感觉自己的东西才是对的，国外的未必是对的。

实际上，我们是在用陈旧对抗先进。

有部电影叫《宾虚》，是1960年拍摄的电影，这部电影创造了奥斯卡奖项记录，就是讲述古罗马时期犹太人命运的。

这部电影过了半个世纪，你去看看，他们的制作水准，不比国内现在的制作水平高？

我们缺少走出去的勇气，手续也太烦琐。

昨天，牛哥跟我说，宁波的公司要去美国上市了，周一去谈谈，美国佬过来。

我说：“这是好事呀，至少咱可以炒美国股票了。”

这就是我们跟浙江人的差别，他们早已经是全球化战略了，我们连全国化战略都还没打开，我举个最简单的例子。

欧洲的资金成本是非常低的，他们就把欧洲的资金引导国内来。

国内的资金成本，即便是找银行贷款，貌似也要10%的利息吧？如果是民间资本，那就更没谱了，少则20%，多则40%，100万的年利息就要30万，你想想干什么能赚这么多钱？

这是思维模式的差别.....

他们也喜欢上课，但是他们不喜欢上企业家的课程，而是上心灵成长类的，上全世界范围内游学的，而且同学是来自世界各地的。

这是眼界造成的差距！

我们要把自己开放出去，否则这种差距越来越大。

昨天，他们几个在争论一个话题，就是投机到底有没有道理？

我保持中立！

红玉说：“国家的主旋律就是鼓励你投机，股市、房市，哪个不是？你要顺势而为，不要去对抗，不要去谩骂，这就是形势，你不投机，你的资产就缩水。”

他说的有没有道理？

有道理，在房地产市场很火的时候，浙江的公司全国拿地，拿到就赚钱，虽然是投机，但是这是主旋律，你不拿就等于赚不到钱。

什么叫顺势？

首先，你要知道什么是势，然后要追上去。

中国有个观点，叫自力更生，我就是深受毒害，什么事都喜欢自己干，不喜欢求人，也不喜欢跟人合作，这也导致了我成独行侠的缘故。

是教育害了我，我自己也在努力转过弯来，太难。

这样的人不在少数，不管什么事，都希望自己做起来，就是不懂的合作，甚至也看不到别人的资源。

上次，蝉禅在日记里提到的那个姑娘，就是帮他把淘宝店挂到韩都衣舍的那个，她老板是我朋友，是媒体界的大佬，阿俊的朋友，2009年我搞新闻发布会，搞了20多个记者，就是他给请去的。

他喊过我几次，一起吃饭。

我总觉得害羞，也怕没话说，就不想去了，后来他对接了淘宝资源，又找到了我，我把这个姑娘介绍给了蝉禅。

蝉禅很懂的经营圈子，他知道如何付出。

我只知道如何索取。

这里面有个人特别厉害，就是阿里巴巴的高层，有多高呢？比马云矮点，而且这个人有点传奇故事。

马云创业时，他去采访马云，马云看了报道，特别赏识他，就邀请他去杭州创业，一直干到了今天。

但是，我就是太保守了，也不爱跟人打交道，我就不想去找他们聊聊天。

要是真的稍微变通一下，也许现在跟马云坐在一起了。

这是骨子里的劣根性，不爱见人！

我没有做到顺势而为之，当时有人给过我类似的建议，让我去阿里巴巴创业，教淘宝店主如何做流量.....

我觉得，不想给人打工，当时给我这个建议的人，还是IT行业的首富，现在不是了，他认为一个人最重要的是找到平台，发挥自己的威力。

昨天，骑车时，接到了个电话，不知道从哪里搞到的数据库，问我是不是懂懂？

我说，是呀。

他说：“唐骏和陈光标喊你去听课，免费的，陈光标赞助的，花了200万包下了整个会场，五星标准的。”

我说：“我没钱呀。”

他说：“不要钱，你是从事什么行业的？”

我说：“我种地的，五亩地，一年收入2万，在我们村是佼佼者。”

他说：“你要多走出来，学习一下唐骏，从打工到皇帝。”

我说：“管吃管住吗？”

他说：“是啊，多喊一些做生意的朋友来吧，来听听课，苏引华老师主办的。”

我说：“都是大腕呀！”

他教育了我一通，告诉我如何种地，如何转化思维.....

苏引华，不能说是老朋友，至少是认识，而且有五六年了，我说水火不融，是不是不合适？我接受不了激情昂扬的课程，他对我一直都是很好的，赞助我银子啥的，但是我觉得忽悠大家去上成功学的课程，等于害了读者，慢慢我们就疏远了。

我认识他的时候，他还叫刘标峰，那时刚起步，在代理陈安之的课程，亏了钱，去苏州创业了，后来就买了辆奔腾，后来买了辆奔驰，再后来买了宾利。

他就很懂的顺势，拜了干爹，跟陈安之合作了，现在又跟标哥和唐骏合作了，做实业不行的人，都会慢慢转化为讲师的，包括爱国者的冯军。

你还听说过爱国者吗？！

唐骏最牛的一点，就是给自己点了个痣，起名为“打工皇帝”，他的书也不是自己写的，是吴晓波的团队给写的。

吴晓波是谁？

写《大败局》那家伙，国内的很多名人传记，都是出自他的团队。

还有啥是真的？

这就是势，你不这么包装，别人就不认可你，你总是想做正经事业，想按部就班，对不起，这个世界不认可你！

因为，众人的价值观就是这样的，只要你开着法拉利，没人想你是不是零首付买的，反正你是成功人士。

这就是为什么我落魄的缘故。

因为，我只活在自己的价值观里，不懂的迎合，只知道躺在下面享受.....

-

2013-12-14：草根难逆袭~

12月14日，晴

现在，有个概念，叫“报商”，什么意思呢？

就是报纸商业。

就拿青岛和济南来说，报社大厅，几乎每周都有团购活动，每周的主题不一，有卖水机的，有卖新疆特产的，有卖海参的。

以前，我在日记里提到的王锐，他就是靠这个起家的，现在也主要做这个，一旦选好了一款产品，先在山东试点，然后接着全国各地投放广告，模式类似。

他负责思考、布局，他媳妇各地出差，去负责活动收款、结算。

前几天，他媳妇给我打电话，问我能不能给联系青岛报社的高层，因为档期排满了，没有做活动的地方了，需要往后拖，能不能插个队？

我后悔了，当初我跟他夸下了海口，能搞定济南和青岛的报社资源。

但是，这样的事我又不想开口，因为我觉得贵人只可用几次，就等于别人送了你几张优惠券，你可以抵10万用，也可以拿来买个面包，所以不是关键时刻，是不能掏出来的，找省长给打个招呼买辆奥拓，一共省不了几千元，但是下次你再找他，不灵了。

王锐他们也是一个圈子，相互分享商机，发现哪个产品能赚钱，接着一起做，因为任何产品都是有生命期的，在报纸上做上三次团购，就是再好的产品，即便也蔫了，因为报纸读者群体很固定。

就如同，你在懂懂的日记里做广告，做一周和做三周，效果是一样的，甚至不如做一天的效果，因为读者群体太固定，就这么些人。

报社里，有个专门的群体，做什么呢？

数据分析。

分析这些广告商的利润，例如这些团购类的，报社就是合作模式，出租报社大厅、收取广告费。

如果是那些牛皮癣类的广告，则采取另外一种合作方式，就是由某个人包下整版，然后再分割卖给他们.....

房产火了以后，报社发现，做房产广告虽然赚钱，但是不如做房产代理更赚钱，于是报社就滋生出来了一个产业，就是房产代理，把整个楼盘给拿下来，利用自己的媒体资源去推广，卖房子赚的钱，总比做广告赚的多吧？！

那么，你可能会想，是不是报纸上的卖车广告，也是他们自己的业务？

卖车广告，则是4S店骗汽车品牌商的广告费的，没啥效果，纯粹是装门面的，洋河蓝色经典这个酒厉害不？差点卖过茅台，但是代理商利润很微薄，他们的主要利润点就是广告，从酒厂申请广告经费，然后投放车体广告、户外广告，申报200万，可能只花了20万。

我有两个朋友是做洋河蓝色经典的，一个是淄博的，一个是青岛的。

做酒虽然赚钱，但是被人抬回家是常态，因为你要让领导买你的酒，就必须让领导先品尝呀，你要把领导陪好，自然要先把自已灌醉.....

现在，白酒生意不好做了，从婚宴上就可以看出来，喝白酒的人越来越好。

洋河蓝色经典，最终就是秦池。

缺少了底蕴！

发展的太快了，靠电视广告支撑起来的品牌，泡沫最大，以前我写过一个观点，看一个品牌或一个行业的泡沫，就看CCTV的广告投放量。

因为，如此高额的广告费下，依然能赢利，说明水太深了。

白酒的利润在70%左右，比房产暴利，民间有专门炒酒的圈子，他们主要收藏白酒，随便拿出一瓶酒，他都能告诉你这个酒的市场价。

牛哥对面的医院的院长的老公，就是白酒收藏协会的老大，经常到我们办公室玩，他每次带来的酒，都是80年代的，看着很不起眼的酒，但是口感特别好。

貌似我写过他？电视台的主任。

他有很多观点，例如：

茅台不是供不应求，而是供大于求，是人们总是买到假酒，从而认为茅台产量有限，茅台现在年产2.5万吨，是多少瓶？

25000*2000=？

能消耗的了么？

所以，茅台的库存量是很大的，你想买真酒还不容易，酒仙网、京东上卖的茅台都是真的，是茅台签约的网络销售平台，又便宜，一瓶不到900元，你要多少，他有多少.....

为什么茅台的渠道商敢卖假酒呢？

因为，他是地方代理，也是鉴定商，他说是真的，就是真的，而且现在卖酒的，太熟悉酒内幕了，他能够拿到几乎完全一样的酒，包括里面的酒和外面的瓶。

相对而言，网上的更靠谱一些。

他说过，喝茅台，就喝08年以前的，贵不了几十块钱，但是口感绝对不同，因为08年以前的茅台，都是5年窖藏的，也就是说，这些酒是2003年以前产的，而2008年开始扩产以后，就是另外一回事了。

真正的好酒，是93年以前的董酒，又叫药香酒，含有虎骨、犀角、麝香、穿山甲等一百余种名贵中药材，因为名贵药材太多了，被国家叫停了。

他现在主要是收藏习酒。

我记得我写完那篇日记，胡律师抱了一箱习酒到我们办公室，送了我一箱，牛哥一箱，在他家地下室找到的，接近20年了，就是玻璃白瓶简装的，老胡虽然喜欢喝酒，但是对酒不讲究，他以前也没听说过习酒，是当事人托他打官司，送给他的。

习酒，现在的年增值率是15%，网上有卖1983年习酒的，那都是骗人的，习酒是1983年才试制出来，1984年才投产，最初的习酒，口感基本就是茅台味，因为就是茅台酒厂技术团队做的！

扯远了，另外玩白酒的这些人，不屑于红酒，因为在他们看来，老外的酿酒技术离中国差了太远，而且红酒不值那个价.....

他们喜欢品酒，咱是灌酒，不同的喝法，不同的品位。

广州有个大姐，就是茅台的代理商，去她的办公室，扑鼻的都是茅台的香味，他们拖地时，会故意洒点白酒上去，让屋子里弥漫着香气，他们不喝茶，坐下，给你倒上两杯白酒，让你品品。

前面的日记里，我写过金六福是没有自己的酒厂的，纯粹是OEM的，这也是酒行业的游戏规则，用昨天的观点来阐述，就是“势”，当年最典型的的就是秦池。

但是，当势头过去，这些品牌就会裸奔的。

因为，没有底蕴，没有核心竞争力，纯粹是包装出来的.....

这就是“快”与“慢”。

“快”是什么？

就是希望出现“量子变化”，什么是“量子变化”呢？这个是宋朝弟提出的，他是国内第一家上市的IT公司，借壳上市的，当年《学习的革命》就是他策划的，他的观点是什么？

创业，就要跟“量子变化”一样，不是循序渐进的，而是突然爆发的。

黄光裕，怎么玩的国美呢？

100元进来的东西，95元就卖，从而确保绝对的核心竞争力，因为有三个月的结帐期，等于有几百亿沉淀在自己手里。

他就拿这些沉淀资金去投资能赚钱的快项目。

例如房产、股市。

人家不是说过嘛，黄光裕赚钱的方式就是炒股，他是操纵股市.....

因为，做什么实业，能比做资本运作更赚钱？

《大败局》里的第一个人物，就是那个四川做IT的，他深刻明白一点，股市的根本就是一场炒作，于是他频繁出现在媒体上，不断的画饼，说自己要打造全国最牛的软件基地，在东北、上海、成都，同时都要搞，而且不断的圈地。

他还放出话，自己要收购几家ST股的公司。

结果，他说的这几家公司，股票疯狂的涨。

他要的就是这个效果，因为他就是想炒这几支股票，至于他是不是真收购，这不重要。

黄光裕也是这么玩的，当你明白了这些，你也就明白了媒体是怎么回事，就是少数人操纵着，给老百姓传递信号的，而且要稍加掩盖，让你仿佛悟透了机会。

是悟，你兴奋无比，感觉终于抓到了赚钱的机会了。

前几天，中小板为什么暴跌？

就是因为有几家公司用这种方式炒了一些“壳”，结果新规定发布，不允许借壳了，大家的梦破了，其实破不破无所谓了，人家早赚到了。

对于散户而言，炒股就等于当炮灰。

但是，往往是聪明人去炒，因为坚信自己比别人聪明，能看透庄家的心思，你有这个本事？！

很多事情，都是欲速则不达！

一定要慢下来，慢慢来，要相信日积月累的力量，现在我每天骑行27公里，是曲折的起伏路，上下落差70米，前些日子，我翻上最大的那个坡，还是很有难度的，中途要停下来喝口水。

最近两周，我的水壶，从来没打开过。

因为，不需要喝水了，而且骑上去，游刃有余。

这几天，我回家的时候，都是跑步回去，仿佛自己是个小青年了，身体轻盈了，而且每天都很有成就感，仿佛自己又进步了一点。

我相信，只要坚持，身体会越来越越好。

这几天，我在看《宾虚》，一部1960年的片子，我特意去百度上搜索了一下，这里面的编剧、导演、主演，基本上都去世了，最晚的一个也是2008年走的。

感触很深，如果再过60年，有人翻出我的日记，作者、回复的人，可能都走了，即便剩下的，也是老不死的了。

《宾虚》里的奴隶，身材太好了，我觉得这才是男人。

我们有了榜样和信念，就很容易改变，我们坚信自己可以越来越强壮，那么就一定能坚持住，而且一定要把运动当成一种乐趣，例如边运动边听歌，边给朋友打电话，边听讲座，而且要记录自己的运动轨迹和数据，便于骄傲，哇，我今天又进步了。

人的本性，就是喜欢找捷径，例如挺个大肚子，总想在几个月把它减掉，你没想想形成这个大肚子是多久？

我是从2005年就有肚子了，8年的肚子，岂是一朝一夕能改变的？

我就用8年再把它挤回去！

慢下来，是很难的，特别是这个浮躁的社会，因为大家都想要快钱，原本月薪3000元的公务员，出来创业，当年就想收入100万，如果100万真的这么好赚，大家早都发财了，哪轮的到你？

昨晚，牛哥给我打电话，谈到了这点。

牛哥说：“你说的金豆豆水机项目我看到了，报纸上有，最早做水机的那批人是河南的，他们怎么做呢？例如摩托车销售网络，每个县都有代理，对不？但是摩托车衰落了，搞水机加盟的就搞定一个做摩托车的，就能快速的铺开网络，因为他们也在寻找能赚钱的项目，听说水机不错，一个上，大家都上。”

我说：“找个项目，这么一包装，赚钱太快了。”

牛哥说：“别人可以做，我们不能做，因为失败的代价太大，但是作为新项目，一定会有一批人成为炮灰的。”

的确，面子比钱还重要！

我说：“你哪天走？”

牛哥说：“我周一去宁波，你哪天回来？”

我说：“不知道呀，我要是回来早，我直接去宁波找你玩。”

牛哥说：“我就是这个意思。”

我是很喜欢宁波的，因为去了宁波，就进入了另外一个生活模式，仿佛是另外一个世界，吃饭动辄上万元，那里有分烟的习惯，每人一条，光分分烟就几千元，还可以开着X5M出去兜兜风，仿佛自己也成了富翁一样。

宁波现在比温州富有。

平时，我跟牛哥咋吃饭？

就是拉面、小丸子，每人10块钱，偶尔奢侈一次，就是去喝个扎啤，吃个烤串，很少去大酒店，主要是觉得太麻烦。

但是，在宁波，牛哥就喜欢带我去体验各类生活，他带我去五星酒店，点上一桌菜，就我们俩，在一个大桌子前，面对面，仿佛开领导会议，喝瓶小糊涂仙。

我是从那以后，才喜欢上小糊涂仙的，真的是茅台味。

对于有的人而言，这就是生活的常态，对我而言，就是刘姥姥进了大观园。

但是，收获和付出永远是正比的，牛哥在宁波的那个兄弟，他是早上8点出门，晚上12点以前很少回家，一直都在外面忙，他的电话真的是一个接一个，这就是他的正常生活节奏。

别光羡慕人家一天花几万块钱，人家付出了更多、承受了更多。

咱是光想着天上掉馅饼，没啥希望.....

这种经历，很容易使我们想通很多事，我认识刘克亚时，感觉他一场课收3万元，太贵了。

我跟陈辉民参加了华商学院的同学会，我就给刘克亚打了个电话，告诉他，你的课程定位还是太低端了，应该再调整。

为什么？

华商书院的同学会，仅仅是徐州的，基本上都是当年有头有脸的企业家，有上市公司的老板，即便是从下面县城赶过来的，也是开着宝马760的，虽然宝马730也叫7系，不过价钱差好几倍！

包括，那晚上吃饭用的酒店，也是他们同学会的。

想起来了，我咋认识山东聚成老大的呢？

就是在这里认识的。

那种差别感太强了，并非他们刻意开豪车，这就是他们生活的标配而已，我强烈建议刘克亚去体验一下。

但是，在宁波参加的同学会，又是另外一番世界，华商书院的学费是30万，在宁波参加的这个同学会，他们课程是10多场，每场学费就是20万，没有200万根本上不下来，而且是全家一起上，全世界游学，主讲的是个美国老太太。

他们在宁波搞聚会，同学来自全世界，政府都主动出面，因为希望这些人能来投资呀！

记不记得，我从宁波回来后，经常写一句话：今天是最美好的一天。

这句话，就是他们见面的口头语，反复的自我暗示，今天是最美好的日子，竟然遇到了你！

在那种氛围下，你总是不由自主的会自卑，因为你感觉完全是两个世界的人，咱们是什么生活？

在农村，土里土气的。

人家呢？

真是珠光宝气。

这种经历，就是一种学习.....

层次越高，越没架子，会让你用最舒服的姿势接纳他，就跟活佛一样，虽然大部分人都接触不到活佛，但是能接触到他的，他一定会让你觉得他是最容易接触的一个人，一个海纳百川的人。

说起活佛来，我想起了我写过的藏传佛教，不知道有几人还能记得我写的内容？

其实，我不怪大家不认真阅读。

因为，很多东西，我自己都慢慢遗忘了，昨天我一直在回忆，塔尔寺是纪念谁的？想了好久，就是想不起那三个字了。

其实，我是不应该写藏传佛教的，因为大家读着太枯燥无味，就觉得不想看懂懂写的文章了。

藏传佛教里，有这么一点，为什么要采取转世灵童制呢？

有两点好处：

第一、可以继续前者的权威性，例如沃克保罗死了，过了不久，说美国生下一男孩，是沃克保罗的转世，那么大家把对沃克保罗的爱，都转移到这个孩子身上了。

第二、可以保证寺院财产的稳定性，假如说是可以随意指定继承人，那么很容易形成派系，然后就开始窝里斗了。

这样，大家都别抢了，谁也不是继承人，而是随机产生的。

制订游戏规则的人，很有智慧。

在中国古代，为什么很多朝代没有繁衍力呢？

因为，遇到了昏君，江山不是自己打的，是爹传过来的，光知道如何吃喝玩乐了，根本不知道如何治理国家，孙权的孙子，就是典型。

古罗马帝国，为什么那么强大？

他也是继承制，不过有个特点，是养子！

养子是什么意思？就是我觉得你是个人才，你就当我的养子吧，以后我的财产和王位，就由你来继承。

养子其实比转世灵童更高一层，因为养子是挑选出来的，一定是精英。

古罗马第一任皇帝是谁？

盖乌斯·屋大维！

他就是恺撒的养子，恺撒是古罗马的奠基人，并没有称帝，无冕之王。

屋大维执政期间，正好是跨元年的，就是公元前与公元后，此时恰好耶稣出现了，不过耶稣是草根形象呀。

他自己创办一种有别于传统犹太教的新型宗教，然后开始周游列国，宣扬爱、仁慈的神的信仰，并且自称神的儿子。

最初，他主要是给人治病。

他传道的地方，也主要是乡间野外，把一些农民聚集在一起，听他讲道.....

对于犹太人而言，这简直就是邪教嘛，应该铲除，而且这个人的影响力越来越大，当时犹太省是被罗马人控制的，犹太人想了个办法，把耶稣交给罗马军官，处死他，理由就是传播邪教。

古罗马最残忍的酷刑，就是钉十字架。

让血流干而死！

犹太的老百姓喜欢看热闹呀，群众向耶稣扔石头，吐唾沫。而耶稣说：主啊，宽恕他们吧，他们不知道自己做什么.....

耶稣死后，复活了！

在《宾虚》这部电影里，有这个场景，而且还略有传奇色彩，宾虚的妈妈和妹妹得了麻风，后来因为祈祷而变好了。

大家知道麻风病吗？

就是脸呀、手呀，奇形怪状的，以前中国很多麻风村，麻风最苦恼的是什么？

受歧视！

当众人见了你就想跑时，你内心是不是特别痛苦？

古罗马规定，一旦发现麻风病人，立刻送到麻风谷，就是类似地下煤窑，让他们自生自灭。

有这么一种说法，我在日记里提到过，耶稣出生时，恰好是元年，耶稣是33岁被钉十字架的，也就是公元33年，当然有不同的说法，有人说是出生于公元前4年，有人说公元前6年，这些都不重要。

重要的是知道这个故事就行了，他是被犹太人出卖的，被罗马人钉的，老百姓永远都扮演着看热闹的角色。

世界第二次大战时，屠杀犹太人，很大程度就是因为这个故事！

古罗马屠杀犹太人，是因为犹太人信仰上帝，太有生命力了，压迫不了他们，同化不了他们，最后干脆把他们赶尽杀绝。

由此可见，当你没有社会身份，没有身份标签，而去试图传播真理、拯救众人时，很容易被钉到十字架上，草根想崛起，太难了。

处死耶稣罪名是啥？

冒充神子！

我今天想表达的观点很简单，一定要慢下来，慢慢的来，要试图用10年去做一件事，而不是用10个月做一件事，当然多数人认为10年太漫长。

真的很漫长吗？

非典，就是10年以前！

你不觉得，就是一眨眼的工夫吗？

奥运会，不就在昨天吗？

已经过去5年了！

2013-12-15：粉墨登场~

12月15日，晴

这个季节，家里实在是太冷。

北方的冬天，实在太苦B了，是让你发自内心的绝望，当你想起床时，当你想尿尿时，当你想锻炼时.....

大环境，一定摧残着你的意志力。

为了解决农村取暖，我尝试了太多办法，如果来我们家看看，都快成取暖实验室了，有火炕、有水暖、有碳晶板、有热油汀、有暖风机。

都没用，因为农村太空旷，墙体、地面、屋顶早给你冻透了，纵然是取暖炉子里烧的热水沸腾，也没啥用处。

如果你靠近墙，你都能感觉到一股寒气。

折腾了几年，干脆，我也不折腾了，一切都是徒劳的.....

我们办公室，没交暖气费，但是隔壁、楼上都有暖气，即便是冬天，坐在办公室里，也感觉暖洋洋的。

我在想，也许这就是圈子的力量，能够让你不废吹灰之力，就能获得能量。

三年前，也是这个季节，我去海南骑行了一圈，穿着T恤骑的，不是暖和的问题，而是热，晒的乌黑了，甚至想逃避这种炎热。

那时，我就在思考一个问题，人真不如鸟，鸟都知道冬天迁徙，而人却不知道！

也许，这就是“势”，只要你进入，你都能感受到大环境的熏陶，给予了你无限能量。

昨天，跟朋友探讨了一个话题，公务员为什么不想创业？

她说：“不是不想创业，而是大环境决定了你根本没有时间和精力创业，看似每天很清闲，其实心很累，需要操心的事也很多，也没有那个氛围。”

创业，其实最重要的就是找到圈子，找到大方向，借势而为之，否则就如同在北方的农村取暖，再努力，也很难有效果。

中医，在我看来就是落伍的产物。

它需要保护，为什么呢？

因为，没有生命力的玩意，才需要保护，延续性越来越差了，终究会被淘汰，说明基因不行了。

我写过一个观点：大熊猫和猪是不会灭亡的，前者被保护，后者有价值。

胡律师接着写了一个观点：大熊猫为什么需要保护？说明基因不行了，早晚要灭亡.....

网友看到俩人掐起来了，可开心了。

恰好，那天胡律师找我喝酒，胡律师说：“我们俩虽然说的两个观点，但是并非对立的。”

我跟老胡，就是情人关系，他想啥，我很清楚，我想啥，他也很清楚，我们俩在一起从来没正经聊过天，但是他要表达啥，说半句话，我就懂了。

中医现在的价值，更具有哲学味，可以当哲学来研究，至于网上那些动不动给人开方子的人，我真想拿砖头砸死你，你有行医执照吗？你不知道看病不能开玩笑吗？

拿本中医书，就当大师了？

求求你了，放过他们吧！

中国具有科学素养的人，只有2%，这是中国教育的失败，喜欢迷恋神话，喜欢相信奇迹，只愿意选择捷径.....

其实，中医提倡什么？

如果你的病治不好，那么可以选择换换时间、换换空间。

例如，你在城里，呼吸道有问题，那就到农村，可能接着就好了，如果你在北方有高血压，那么你就到海南，接着也好了，高血压与温度有直接的关系。

这叫候鸟式养生！

对于创业而言，找圈子还是蛮容易的，只要舍得花钱，多数圈子都能进入，我前天也谈过这个观点，多数人

都有自闭症，特别是农村出来的孩子，不喜欢跟人打交道，也不愿意参加社交活动。

而有些人，则是有着优良的家族基因，很擅长跟人沟通。

电子商务的今天，还有势吗？

对于个人，没有太多的机会了，你可以思考这么一个问题，你能找到的商品，你能拿到的货源，现在在淘宝或天猫上都已经很成熟了，如果你想把这个事做起来，就需要把对手挤下去，这需要的不仅仅是资金，更是经验、战略，不是一个创业新人能做到的。

对于创业新人而言，电子商务的“势”已经到头了。

自媒体倒是一个“势”，现在不管是谁，只要你能在一个细分领域喊一嗓子，基本上就能够成为自媒体，至少还没有处于高竞争行业，做红珊瑚的，随意摸出来一个，可能都比我以前写过的那个做红珊瑚的专业，但是他在微博上成了自媒体了，电视台采访他，出版社让他出书，杂志约稿，摇身一变，成砖家了。

他来我们办公室，反复探讨的一个问题，就是要不要露面？

我的观点是不要，毕竟你太年轻，比我年龄还小，但是你的噱头太老，叫“红珊瑚收藏家”，给人的感觉应该是马未都那样的老头，当他们接触到你本人或照片时，一看，就是个小P孩，还装专家？

所以，他的打扮是很讲究的，穿的很中国，很古典，还刻意留着胡子。

我心想，你还不如留着清朝的辫子呢！

这就是“势”，如果当做红珊瑚的人也意识到这个大趋势时，他的优势可能就不这么明显了。

你想这么一个问题，在中国比懂懂写文章好的人有多少？

随便一个学校，摸不出来100个？

但是，他们没有去写日记，没有形成自媒体，懂懂的自媒体是最没有规矩的，啥都写，啥都不写，你说他写地理吧，突然又写历史吧，写着历史，突然又去写医学去了，貌似啥都懂。

其实，啥都不懂，装！

自媒体是一个趋势.....

马云跟王健林打赌，马云真的会赢吗？

不会，未来传统经济还会是主流，互联网的作用会慢慢的理性化，再回归到其本质，就是“信息交互平台”。

线上线下相结合，也是一个“势”，因为这是一个体验经济时代，一切都要回归体验，靠互联网是不可能获取这么多体验的。

例如，汽车4S店，真的会消失吗？

不会的！

你没试驾过，光凭图片，咋可能下单呢？

刘红波，一直想做奔驰级的床垫，于是他开始迷恋奔驰车，先是定了S350，最近有买了一款GLK300，他的策略是每款奔驰对应一款床垫。

就是借奔驰的力。

奔驰主打的就是舒适，这个策略很好，例如SMART就对应儿童床垫，奔驰S就对应着五星酒店的软床垫。

这样很容易让人联想对应，形成品质类比.....

其实，我是强烈建立刘红波去找金豆豆的，不是打打电话，不是聊聊QQ，而是坐下来，面对面。

为什么呢？

因为，金豆豆是真把事情做起来了，一个水机品牌，在几个月的时间，搞了300多家门店，这个数字是真实的，那么背后一定是有策划团队的。

这也是一种势！

借助互联网、传统媒体，去快速的创建一个品牌，创造方式就是招商加盟，就跟海澜之家一样，当你在大街小巷到处都可以看到门面店时，你就已经意识到了，它就是个品牌。

传统商品，还是要落地，否则终究是互联网品牌，是没有社会身份的。

你穿着凡客，你还会很自豪的跟人炫耀吗？

我这是凡客，韩寒也穿。

你以为韩寒真穿呀？别傻了，巩利还代言摩托车呢，你以为她骑吗？

靠互联网是很难打造一个真正的商业品牌的，包括韩都衣舍，你问问主流消费人群，听说过这个服装品牌吗？

我倒是天天见到这个标志，因为办公室离我们很近，他们的货车就停在路边，上面写着：没空去韩国，就来韩都衣舍。

我还以为是搞旅行社的呢！

商业终究要回归其本质.....

做加盟的人也不少，为什么别人做不动，金豆豆能做动呢？说明有人在幕后给策划，是谁呀？

就是策划E人E本和水宜生的那家伙。

家伙是褒义词！

千万不要试图在农村取暖，而是要进入一个圈子，要么进入一个大环境，一旦想自己把事情摸索清楚，早晚了三春了。

昨天，我也是跟刘红波这么讲的，不要迟疑，机会是不等人的。

清空自己，消除自己固有的观点，愿意接纳别人，别人才乐意分享给你，他觉得很有成就感，如果你太固执，太有想法，即便是别人给了你建议，你也是选择性执行，最终就是不伦不类了，而且别人不敢轻易的给你建议。

昨天，安静姐找我了。

她说：“你必须出手帮帮晓燕了，如果搞砸了，等于砸了你自己的招牌，虽然大家知道是晓燕搞的，但是晓燕毕竟是你推出来的，如果没把聚会搞好，不等于你自己没本事吗？”

我问：“有这么大的关联性吗？”

她说：“绝对的，你必须出手救她。”

我说：“知道了，其实我最近深刻明白了一个道理，我回想了这一年来推过的这些朋友，两极分化很严重，有的人推一把，接着就火了，甚至比我人气还旺，胡律师就比我人气旺，有的人则是被我害了，信念放大了，赚了一点快钱，接着陷入了更大的坑，不愿意上班了，小钱也赚不到了，反而负债了，就会抱怨我的支持不给力。”

她说：“你有两大致命短板，第一，不爱钱。第二，太好心。”

我心想，你是夸我呢？还是损我呢？

谁不爱钱啊？我赚不到，自然也就不想赚钱的事了，想到一些事，我就怂恿身边人去干，每次都能赚点小钱，例如帮晴晴去拉萨时策划了一把，帮她卖佛珠赚个几万元，挺好，等于免费去了拉萨，顺便赚点零花钱，但是后来陷入了更大的漩涡，现在回老家了，还是需要重新定位自己，找份稳定的工作。

本来是好事，结果演砸了，信念突然放大了！

晓燕的聚会，我觉得搞不砸了，因为人数已经够多了，她是想把事情搞好，就是有些羞涩，不善于跟人打交道，仅此而已，没别的缺点，人很正直。

我给她提过一个建议：“不管做什么事，一定要获得你身边人的支持，如果身边人不支持你，你试图获得陌生人支持，这是事倍功半。”

我的意思很简单，你想成事，就从你的队友支持你开始，但是要理顺组织关系，我们都是智旅会的队友，智旅会的老大是蝉禅，所以必须获得他的鼎力支持，才能获得所有人的支持.....

昨天，王通到济南了，参加曾钧搞的一场聚会，王通是演讲嘉宾，问我在济南不？

我说，不在。

王通又给我打了一次电话，说阿里巴巴的山东总代想认识我，他问能不能把我电话给对方？

我说，可以！

我对这些事，都缺少迫切性，从做生意的角度来讲，应该迫不及待的去联系人家，可是我不知道自己能给别人带去什么价值，所以就选择了被动的姿势，哪天巧遇了，就算哪天有缘分。

这是骨子里的劣根性。

在朋友圈子里混，很重要的一点，就是要学会给别人创造价值，这样你才能获得尊敬和地位.....

我跟晓燕也是这么讲的，王通到济南了，你肯定能接触到他，那么为什么不把王通给请到蝉禅办公室里呢？撮合他们认识，那么你就是有价值的人，王通闯荡江湖十多年，自然有不平凡的一面，不管他现在的主业是啥，至少他是有知名度的，你撮合了他们认识，双方都会感激你的，那么你的价值就体现出来了。

朋友，不是独享才能利益最大化。

这是自私人的想法，朋友要让互通起来，要撮合合拍的人在一起，貌似他分走了你的朋友，其实你的价值更稳固了。

为什么呢？

平时，大家都没觉得你有啥，不就是个写文章的嘛，整天没正事。

但是，有一天，他突然想认识某个人了，才想起来，要是懂懂在，这个事就好办了.....

当你不在的时候，大家还需要你，这才说明你是有价值的！

前些日子，牛哥也给我提过这个建议，就是少抛头露面，多潜心学习，写出真正有人性高度的文章，比瞎忽悠强。

昨天，开车在路上，我就在思考这个问题，我管事太多了，以“为你好”的名义给别人带去了太多的压迫感，当别人没有需求的时候，这种压迫感会使人窒息的。

人家觉得你咋要求这么苛刻？

晴晴创业时，我也经常这么要求她，杨文剑跟着我的时候，我也这么要求他，现在杨文剑做鲜花做的很出色，他甚至盼着天天过情人节。

我应该做个协助者，轻轻一点。

这是我自己的定位错误，与别人无关。

我思考的另外一个问题，就是日记里不应该有负能量，看似我是一个不抱怨的人，其实内心怨气也很大，表面看不出来，但是仔细读读，又觉得很深。

这不是好事。

我在想，为什么自己会抱怨呢？

例如，媳妇回来后，我们家只有一间房子是暖和的，就是既有炕又有碳晶板的屋子，那么我们俩只能有一个人在这里上网。

自然，我就要让出位置。

我去别的屋子，手就冻麻了，写文章就写不出来了，怒火接着就来了，现在回头想想，自己真的不应该，都怕冷，她是南方人，更怕冷。

是我自己没有换位思考。

冯小刚有很多经典电影，我觉得《甲方乙方》算是经典之一，这里面其实就是讲述了换位体验。

有的人特别富有，但是感觉不到幸福，想体验贫穷，一直体验到自己快崩溃了，才知道自己有多么的幸福。

有的人喜欢骂老婆，纵然老婆把他伺候的很仔细，端茶倒水，他依然不满足。于是他想体验伺候人，任人蹂躏，伺候地主和地主太太，当体验到伺候人的滋味时，他买了菜回到家，看到媳妇正在洗衣服，他把媳妇推开，亲自去洗，还很心疼的对媳妇说：这些年，你受委屈了。

媳妇的泪水，哗的就出来了。

冯小刚为什么这么懂人性？

是编剧懂人性，编剧是王朔！

昨晚在高速上，发生了个小插曲，4S店没给加油，油灯亮了，我心想，油灯亮了至少能跑70公里，就不信没加油站？

结果，离加油站还有2公里处，没油了。

平安保险不是有免费救援吗？送点油来吧！

“先生，对不起，散油不能送，现在是国家规定的。”

奔驰不是有免费救援吗？送点油来吧。

“先生，对不起，只能帮您拖车。”

折腾了1个小时，找了辆车，放了点油，加上了，跑到了加油站，奔驰救援也来了.....

4S店太抠了，看来只给加了一瓶子！

GLK300这个车子很不错，自然吸气的发动机，车灯特别帅，造型也很好看，现在貌似贵了很多，最初牛哥让我买的时候，才36万，现在貌似又快接近50万了，奔驰基本上大同小异，如果说舒适度，这个车子还是比较硬朗的，很颠，毕竟是SUV。

这些车子，对我没吸引力了。

安静姐说开皮卡去用，我说你去开吧，现在放在家里也没用.....

现在很少开车了，感觉没啥意思了，看来30岁的确是个槛，很多东西都放下了，现在也不勾引小姑娘了，貌似跟个和尚似的了。

其实，高性能SUV是一个趋势，李想就买了辆X5M，牛哥宁波那哥们也是辆X5M，科普一下？

宝马的高性能版本叫M，例如M3，虽然也是3系，但是M3过百万。

奔驰对应的叫AMG，只要是带AMG的，都是一人一机，就是每个发动机都是带有签名的，是由一个工程师装配起来的。

前些日子我推荐的是A45，虽然车子很小，但是它是真正的AMG，只有45万，很值得拥有，其性能不逊色于百万跑车，就是样子过于低调了。

奥迪的叫啥？

RS。

例如RS5。

不过奥迪还有一个，就是S，是介于RS跟普通版的一个性能版，例如A5、S5、RS5，虽然样子差不多，但是性能差别很大，是递增关系。

Q5也要推出高性能版了，是SQ5，市场价应该在75万左右，这个车子是很值得拥有的，Q7太大了，开起来需要小心翼翼。

其实，Q7也才70来万，豪车车价水很深，讲价是艺术。

让我选择，我就选择SQ5！

当然，只是说说，我没钱，只是意淫一下，开捷达的命，做奔驰梦.....

昨晚，我们在探讨了一个话题，创业，到底什么最重要？

有人说是梦想，有人说是信念。

我认为是资金最重要，没钱啥都干不成，有了钱，很多东西都可以买来，包括经验、策划、团队。

你想这么一个问题就行了，哪个品牌不是几千万就砸出来的？

牛哥说：“几千万可砸不出一个品牌来，这就是为什么我说要做自媒体的缘故，因为现在把人搞成名不需要几千万，未来就需要了，因为当人们觉醒时，自媒体也会跟商品一样，无限泛滥，成名的代价会越来越大。”

你想想，如果是一个人，连饭都吃不饱，还谈什么理想？

孟子有一句话，我就不说原话了，我直接用白话给翻译一下吧，如果没有财产，依然能够有高尚品质的人，这种人很少，属士人，普通老百姓，如果没有财产，那么就会道德低下，无恶不作，此时再把他们抓起来，惩罚他们，这是陷害，这是国家的失责，国家应该让人民吃上饭.....

大体意思就是这样的，就是说，当你肚子都吃不饱的时候，你根本没心思其它的，我认为现金储备是创业的核心所在。

当你越有资金储备时，你越自信，你的姿态越高，你赚钱越容易。

你想想，有几个企业是空手套白狼成长起来的？

有吗？！

韩都衣舍，你们都想复制它，你知道他的创业故事吗？你知道他的幕后资金团队吗？

没有钱，是做不成事的，至少做不成大事，至于搞个淘宝，小打小闹，也许可以，如果想做成品牌，没有几个亿，基本没戏！

为什么我建议刘红波去学习金豆豆？

金豆豆的加盟模式，其实解决了一个很重要的问题：资金成本！

用很低的成本实现了融资，代理交的费用，其实就是公司融来的资金，300家店就能融来接近2000万，小米的策略为什么牛？

预售，就是解决了融资问题！

雷军好牛呀？！

其实，雷军一直都是在农村取暖，一直到了海南，他才感觉到冬天也可以炎热，顺势做了手机，他等了18年。

所以，雷军反复提到“运气”。

其实，就是运气，18年才找到，以前他做过太多产品了，都是在农村取暖嘛，他对抗的是微软，灭掉你，不是太容易了嘛！

所以，在设计商业模式时，一定要把融资设计进去，让商业行为顺便成为融资行为，我举个例子，假如我需要200万，那么我可以这么设计商业模式。

我推出一个日记培训班，不收费，但是需要交2万元的保证金，作为你的执行动力，当你坚持写到3个月，那么这个钱就退给你。

我收100个人，而且不断的有人替补进来，这就等于200万一直沉淀在我手里，免费使用，最关键的一点是什么？

我是在培养了自媒体，肯定会出来几个极品的，无形又把我带动起来了。

除了资金，还需要的就是操纵媒体的能力.....

举个例子。

假如，我看到懂懂在推广一个人，我的第一反应就是想骂，但是如果是优秀的商业思维模式，他首先想到的就是“为什么不让懂懂推一下我呢？”

当他看到报纸广告时，也会这么想！

操纵有些阴谋论的感觉，而是“借用”，脚踏实地归脚踏实地，该借助媒体，就要毫不手软。

只要你舍得给钱，CCTV都可以轮番播放你！

我要是有钱了，我就拍几个大头贴，把《新闻联播》后面的广告全包下来，轮番展示，网上讨论的热门话题就是：这SB是谁呀？！

总而言之，要想做生意，就必须学会让别人喜欢你，这也是我最近悟到的一点，我还是太冷了，不喜欢跟人打交道，因为我不做生意，总觉得不想很热情的去靠近别人.....

实际上，这样给人留下的印象不好。

而是要变的热情，包括把自己打扮的帅帅的，至少是干干净净的，让人觉得不反感，昨天我去买了双鞋子，很年轻的板鞋。

一个导演问我：“你今年二十几？”

我说：“我31了。”

这是第一次遇到把我年龄猜小的！

窃喜！

我是看《饥饿游戏》得到的启发，这个游戏是很残酷的，24个区，每个区派出一男一女，进行生存游戏，最终只有一个人活着胜出，里面有野兽，有凶器。

是个半科幻的作品。

其实主题就是“爱”，游戏是很残酷的，但是如果在誓师大会上，你能够表现的惹人喜欢，那么就会有人帮助你东西，包括在最关键时刻的药、饭、匕首.....

所以，你必须要学会惹人关注、惹人喜欢。

在进入森林以前，我们可以理解为“包装”、“策划”，包括造型独特，还要给自己起个外号，她的外号是：燃烧的女孩。

因为出场时，她站在马车上，背上冒出火焰的，非常漂亮。

给自己起个绰号，还是蛮重要的，例如打工皇帝。

他那本书叫《我的成功可以复制》，当我知道他的这本书是吴晓波写的，他的学历和微软经历是造假时，我突然领悟了，你的成功的确是可以复制的。

我也去给自己起个绰号。

我叫：假装皇帝。

蝉禅其实就领悟了媒体的重要性，你可以看看，只要智旅会出行，山东的报纸就是整篇幅的报道，企业家也想有这么一圈玩伴呀，自然就找到了他。

我算是个小的自媒体，我能把刘红波让几万人知道，这几万人虽然现在不全是他的客户，但是至少是他的准客户，床垫是个特殊商品，不是搬家很少有人买，但是大家一旦需要，都会想到刘红波，但是如果刘红波借助更大的媒体，岂不是效果更好？相反，如果一直靠他自己小打小闹，他想要1万人知道他，都太难！

靠自己小打小闹，没啥用。

努力改变自己，让自己成为一个别人喜欢的人，既然我们知道名人是包装出来的，那么我们就不要去漫骂和抱怨了，既然你们包装，我也包装！

这个世界，不认可义愤填膺的人，只认可粉墨登场的人。

冬天来了，Are you ready？

—

2013-12-16：谁会拒绝你呢？

12月16日，晴

这个季节，东北是冰天雪地。

通往漠河的飞机很小，飞的很低，透过窗户，你能看到整个大地都是白色的，偶尔几处碧蓝，还是高山湖泊。

南方人，看到这些，兴奋的手舞足蹈！

我心想，至于嘛，不就是雪嘛，有啥好希奇的，一会冻死你.....

这个季节，南方真是郁郁葱葱。

昨天，在路上，看到了一个城市的宣传语：往南，太热，往北，太冷，这里，正好！

是高速的广告牌，我觉得这广告语太绝了，这地方是哪呢？

就是湛江最南边的县城，过了轮渡，就是海口了，这个地方的确很美，特别是农村，到处郁郁葱葱的，让我这个北方人觉得眼前一亮，这个季节，竟然还有如此之景，实属罕见。

如果冬天能在这里生活，真是惬意！

最近，我属于刘红波，要帮他搞好海南之旅，昨天不是刚教育自己了嘛，要努力让别人喜欢自己，至少要认真对待每次出场的机会，不能总是吊儿郎当。

因为，于导不来海南了，刘红波临时从武汉请了个摄影师傅，给政府做宣传片的，老家是河南郑州的，算是老大哥，60年代的，我们俩一个房间，他的鼾声太猛了，我睡不着，本来就是12点才上床，结果4点就醒了，干脆就起来写写文章吧，白天还要忙着开车，没空写了。

早上7点，把文章写好了，设置好定时发布，一天的工作就算完成了。

去吃早茶吧！

每次去吃早茶，看到悠闲的老人，我总觉得这才叫幸福人生，喝喝茶，吃吃早点，跟老友聊聊天，而且花不

了多少钱。

我觉得，最重要的一点，广东的早茶做的太精致了。

南方人对吃太讲究了，越往北，越随意，到了东北，就是大锅炖，最典型的就杀猪菜.....

什么是学习？

自从出门那一刻起，你看到的，听到的，想到的，都是在学习，因为一切都是新鲜的.....

吃过早饭，去床垫工厂。

拉了一张床垫，五花大绑，绑到了行李架上，一路上，竟然很稳，就是最初不习惯，感觉阻力有点大，在变化车道时，车身略有摇晃。

我说说GLK的驾驶感觉吧！

先说优点吧。

灯光很漂亮，特别是转向灯，给Q7的是一样的，特别帅。

大灯特别亮，也是自动头灯，感应度很灵敏。

造型很别致，富有肌肉感。

说说缺点。

方向盘太轻，特别是跑高速时，有飘的感觉。

减震太硬，稍有坑洼就传递到了屁股上。

刘红波买的这辆车，裸车50万，还是蛮贵的，记得前年牛哥推荐给我时，正是第一款换代时，为了销库存，很便宜，给我的报价是36万。

买50万以上的车子，要学会多比较。

特别是要关注全国的车价信息，关注降价幅度，例如我以前写的那款A6 50TFSI，如果是去4S店，现在报价应该是74万，实际上，国内很多4S店都报出了58万的价格，为什么呢？

因为，库存！

这属于A6的顶配车型，如果单纯为了买个A6装门面，人们不会选择这款，花35万买的最低配的，跟这个从外观上看不出什么差别。

价格差一倍呢！

路上，暴雨，视线很差，因为车顶驮个床垫的缘故，速度也上不去，全程100左右，倒也成了安全因素。

在路上，我还冒充了一下安全驾驶的老师，分享了一点个人小经验：

不管是在普通公路上，还是高速公路上，具体的细节咱不讲，就将战术，一定要让自己处于最空阔的位置。

不要跟车，不要被车跟，永远给自己留有足够长的刹车距离，只要有车挡住了自己的视线，要么让过去，要么超过，绝不贴身跟随。

这个听起来很容易。

实际做到很难，因为人们都太急了.....

在写安全驾驶那本书时，我就讲过这个道理，当你跟着一辆车时，你离他50米与离他200米速度是一样的，因为相对速度为0，那么你们俩的速度就相同。

并非你跟的越紧，速度越快。

初中物理就学过，但是很多人就不懂，非要跟在人家屁股后面，这是很傻的战术，貌似咬的很紧。

学会用自己的节奏去开车，把命运掌握在自己手里。

一定要让自己处于最安全的地带，也要用最安全的战术完成整个长途跋涉，任何细节都是致命的。

法国有条高速公路，通往郊区的，很多人在郊区都有别墅，每逢周末就会过去住。

每到周末，这条高速公路上，平均45分钟死一个人。

人们，原本想去过慢生活，却死在了“快”上！

追求什么风驰电掣，我觉得不是我们这个年龄的人应该追求的，人越活，越胆小，真是上有老，下有小，很尴尬的年龄。

在沿海高速上，看着两边的美景，在雨中，感觉特别美，我在想，假如开辆房车，走下面的公路，走走停

停，应该是件很美的事，如果真是单身，并且想做个诗人，那么就可以选择这种生活模式。

昨天，我提到一点，自媒体是个大势。

绝对如此，如果有人真的过上房车生活，通过自媒体展示出去，很容易成名，一旦有了名气，钱呀，物呀，你想要啥，啥都有。

名，就等于利！

奇葩永远都是焦点，哪怕是罗永凤.....

旅行，是个很好的文化载体，很容易把企业文化通过这个窗口渗透出去，让人们了解你，从而信任你，自然就信任了你的品牌。

但是，这需要精心策划。

并非，你晒晒吃喝这么简单！

我看过于导给刘红波的策划建议，就是蹭上奔驰，还要去德国奔驰总部拍摄工艺流程，再拍摄一部床垫的工艺流程，形成类比。

就是用奔驰这个标杆来提升自己的工艺形象。

到海口，需要坐轮渡。

广东到海南，缺个跨海大桥，轮渡太费劲了，连火车都需要坐轮渡，从外面来看，轮渡真大呀，仿佛就是泰坦尼克号，也许是我少见多怪了。

就是太慢。

从排队到下船，正好4个小时。

摄影师大哥还是很幽默的，一直问我，“琼”车牌跟北京是什么关系？咋京牌旁边有个“王”字？

我说：“大哥，那个字读qiong,是海南的车牌。”

下了轮渡。

他问：“这个地方，归广东还是广西管？”

我说：“大哥，海南是个省！”

他很惊讶的看着我：“原来海南是个省呀？！”

大哥挺幽默的，三个孩子，俩女儿，一个儿子，可能给政府拍片子拍习惯了，非要我们讲个开场白，类似领导讲话的那种，什么之旅终于开始了，现在我们.....

在车上，他几乎一直处于半迷糊状态。

我在想，大哥，你真是我见过最爱睡觉的人，不过他总是打鼾，睡眠质量不高，因为缺氧，男人打鼾严重，应该去北方做手术，而且这种手术只能做一次，一旦做了手术，你觉得浑身充满了力量，因为供氧量突然足了，而且越来越男人。

为什么要去北方做呢？

因为，南方人身材比较好，打鼾的人不多，而北方人多是五大三粗，这是常见病，医生都是熟练工人了，可以流水线作业了。

就跟痔疮是一个道理。

在美国，需要很谨慎，在中国，随意找个小医院，都可以轻松给你搞定，毕竟搞的多呀.....

上次，去威海，大梅哥家的医学顾问不是美国博士嘛，那家伙提出一点，痔疮是不需要切除的，切除是医学错误。

医学在不断进步，过去很多传统的，认为是正确的治疗方法。

其实，也是错误的！

什么时候，打鼾需要做手术呢？

有憋气行为时！

打鼾只能越来越厉害，哪怕你努力减肥也没啥用，因为那就是块息肉，越震动越松.....

你可能又以为我在胡编。

这方面，我还真是半个专家！

继续谈谈旅行吧，我觉得旅行是蛮有机会的，无论是做文化，还是做圈子，赚钱并不难，但是要想做成标

杆，很难。

因为，你需要学会说不！

现在，大家都没有说“不”的勇气，这些年的旅行，我觉得2011年的拉萨之旅算是经典，因为是平本旅行，其实算不上平本，蝉禅亏了3万多，他本身就没指望赚钱，所以他底气很足，很多牛人都被他拒绝了，理由就是看你不舒服，要么就是觉得你缺少了团队精神。

事实证明，他是对的！

但是，一旦你决定靠旅行赢利了，你就被利益绑架了，因为没人会对钱说“NO”，就跟有人报弟子班是一个道理，拿10万元生怕老大不收自己，找我问如何策划一下，让自己赢得老大的认可？

我说：“你要是真想参加，哪怕你就是个木头，你只要把钱给打过去，你就通过了。”

他不信。

他打了定金。

过了不久，电话就打过来了：“恭喜你，通过审核了！”

我不是了解他们老大，而是我了解人性，没人会对钱说“NO”，一切行为就是为了赚钱，咋可能会拒绝你呢？拒绝你不等于拒绝钱吗？！

这也是早餐时，我跟刘红波探讨的一个话题。

不要求快。

刘红波做事的特点是什么？

快刀斩乱麻，假如跟他谈着桂林旅行不错，他接着就发布，可能日期就定在10天后，然后开始大面积的招人。

这样的确是有效率，但是就是速生杨，缺少了硬度。

而是要慢下来，慢慢来，要让自己的文化渗透进去.....

这几天，我在看冯小刚的过往电影，如果说生命力，他的电影算是比较有生命力的，例如《唐山大地震》、《集结号》、《大腕》都是很有代表性的，再过十年去看，依然经典。

因为，剧本过硬，剧本硬在哪里？

人性！

看到《唐山大地震》妈妈给女儿洗西红柿的片段，眼泪哗的就出来了，这就是成功的电影，那种爱、抱怨、恨、惊喜，都在一瞬间爆发了。

《北京遇上西雅图》是这两年很火的电影，这部电影不够硬。

为什么呢？

太假！

可以把这部电影理解为中国人去美国生子，讲述了月子中心的记录片，关于去美国生子，我也是略知一二，因为蝉禅家第三个娃就是在美国生的。

这部电影里，要说亮点，我觉得汤唯的演技真好，以前还真没注意过她，还真应了那句话：每个名人，都有不平凡的一面。

否则，成名的就是咱了，而不是他们！

这部电影难有生命力，因为经受不起时间的推敲，太多的东西都是违背“人性”的，例如老公还要去参加前妻的婚礼，还要去送上祝福。

你觉得不是扯蛋吗？

我觉得，还不如芒果跟香山的离婚典礼呢，那个才叫经典呢！

《乡村爱情》，我们看着没啥感觉，但是农村人特别喜欢看，为什么呢？

因为太真实了，就是里面的人物心理！

为什么现在很多电影看着挺热闹，实际上很扯蛋呢？就是因为剧本完全是虚构出来的，缺少了落地，仿佛是自己勾画了一个爱情故事。

剧情可以适当的夸张，但是不能完全虚拟。

我们做事，一定要能够经的起时间的推敲，时间是最无情的，能让一切尘埃落地。

大家如果写日记，也应该遵循这样的原则。

要么不写，要么真实，什么叫真实呢？

并非，你描写真实经历就是真实，而是要描述真实情感，你不能把自己塑造成一个没有负面情绪的完人，只能说你会装。

你是一个人，是有缺点的，有情绪的，有欲望的，有怨恨的。

学会去表达真实情感。

遇到了一个美女，别人问你喜欢她不？

你说：“我有老婆孩子了，我咋可能喜欢别人呢？”

如果问我。

我就说：“真的好喜欢！”

当然，我给别人的印象就成了贱人.....

昨晚，大家进行了初次聚餐，气氛还是蛮好的，有美女，有帅哥，基本清一色的80后，唯一的遗憾之处，海南一直在下雨。

旅行跟创业是一个道理。

需要慢下来，慢慢来，最好是深入民间，去体验一下，才能看到不一样的风景。

昨天，我还看了一部电影《人狼大战》，人定胜天？

未必！

这部电影，对于我个人而言，我觉得就一点值得说的，当你真的进入了一个恶劣的环境下，信仰、勇气、团队，一切都是扯蛋了，你越试图去挣扎，越没用。

还是这几天我们提到的“势”，你不要试图力挽狂澜，就如同国产摩托车行业，已经没落了，是整个行业没落了，你在这个行业里越挣扎，陷的越深，你非要生产出哈雷，最终只能沦为笑柄。

国产车，也出过跑车，例如吉利美人豹。

就如同国产手机，299元自称媲美苹果手机，买回来一看，妈的，就是样子差不多.....

昨天，刘红波说：“晓燕咋不找我们来卖门票呢？我赞助了1万元广告费，晓燕送了我10张票，我接着就搞出去了，我没卖，我是送的，有人买我枕头或床垫，我直接送，什么亏本赚钱的，就这么搞，给我100张，我也能给卖掉。”

我说：“那很好呀，你跟晓燕谈谈吧！”

其实，晓燕搞这场聚会，无论成功还是失败，她都是最大受益人，因为她过去就是在单位上班，现在着手组织这么大的聚会，是蛮不容易的，我们不能对她要求太苛刻，一切都是最好的安排。

如果从另外一个层面讲，给我们很多人一个启发，就是借力是很容易成事的，晓燕应该感谢蝉禅的，表面是我推的她，其实是智旅会的平台给予了她这一切，包括队友资源、人脉资源。

我自己有啥能量，就是光会说而已！

这次来海南，应该还会炒热几个人，刘红波让我给每个人来个专访，既然刘红波这么安排，我就这么干。

很多东西，并不难，难的在于自己内心的自我否定。

如今，搞聚会、搞旅行、搞淘宝、搞网站我都已经没兴趣了，我的焦点就在学习和写作上，我觉得这才是我的使命，我找了我自己。

但是，我知道做什么东西能赚到钱。

搞圈子能赚到钱，搞聚会能赚到钱，搞旅行很难赚到钱.....

其实，我帮晓燕出的这个主意很好，我想她还是太累了，做完这一次她可能就不搞了，如果她有足够的耐心，一年做一次，其实就足够了。

门票找分销，价格就是1000元，不讲价，不打折，给分销50%的利润，找到5~10个有人脉的自媒体，找他们进行分销，提前3个月卖票，讲师明码标价。

门票收入除掉会务开支，全部用来犒劳讲师。

自己赚什么钱呢？

靠圈子，就是组建一个全国性的圈子，现场报名的那种，每个人既是圈子的贡献者，又是圈子的受益者。

你想想，懂懂有啥啊？

啥都没有，但是他有圈子！

这是当初我给晓燕的建议，圈子对组建者要求并不高，因为资源的核心不是你，但是你一定要善于做桥梁，善于撮合别人，而且发自内心的帮助别人。

我觉得，这能够给很多人带去启发.....

很多人都没迈过“分钱”的槛，只要你舍得分钱，自媒体都愿意跟你合作！

谁会拒绝钱呢？

是你把别人想的太清高了，也许是我比较俗的缘故，至少在我看来，哪个又不是为了钱整天奔波呢？！

-

2013-12-17：广告的艺术！

12月17日，晴

人，就跟韭菜一样。

一茬又一茬，无论你是否承认，你都在老去，都在让位，让位给年轻人。

这次海南之旅的队伍里，我就属于年龄比较大的了，最小的是96年出生的，才17岁，看着就是黄毛小子，刚断奶没几天吧？

在船上一聊，很惊讶，这家伙一个月利润10万元，卖游戏装备的，具体是如何做的，过几天我写个他的专访。

大体意思我基本摸清楚了，有款游戏里面有套极品装备，是需要很多宝石才能合成的，要想在游戏里打到这些宝石，还是需要充值人民币的。

他的核心竞争力是什么？

第一、他知道获取这些宝石的捷径，打这么一套装备仅需半小时。

第二、他能用较低的成本获取这么一套装备，并且团队化作业。

第三、他能卖出去。

在船上，我调侃了他很久，比我收入高多了，我要拜师玩游戏去.....

有队友说：“对玩游戏没兴趣。”

我说：“小姐对陪客人也没兴趣，为什么还要陪呢？陪的不是客人，是钱，我们去玩游戏，不是为了玩，是为了钱。”

谁愿意上班？

不都是为了钱嘛！

太俗了，咋动不动就谈钱呢？

对于这个17岁小伙子的表现，我一点都不惊讶，这是与商业氛围有关，他是广东，如果他在山东，这个年龄天天泡在网上，早被他娘拿着擀面杖追的满村跑，追上了，暴打一顿。

“让你上网，让你上网！”

2002年，我们玩“江湖”聊天室时，那时的运营商很多都是初中生，就是广东一带的，广东是中国互联网的启蒙地。

当年，如果你逛逛网易论坛，里面最火的就是广东版块，仿佛整个网易就是流淌着广东人的血液。

那时，我还分不清广州和广东的关系。

商业氛围很重要，耳濡目染，如果是想创业，还真的应该走出去.....

青岛，算是个二线城市吧？

但是，青岛的互联网产业并不发达，为什么呢？

因为，青岛人才太密集了，整个山东半岛的优秀毕业生都想去青岛求生存，供求关系决定了劳动力是廉价的，你很难想象青岛的平均工资有多少。

一些优秀的人才，为了卖个好身价，自然就去了北上广。

如果想在青岛招聘个优秀的网络工程师，太难了！

当初，杨文剑想专职、批量经营天猫店，就是进入一些冷门，例如某个车型的汽车座垫.....

牛哥是这么给的建议：“想做什么分类，就去什么分类所在的产业基地，去深入工厂考察，这样能够快速摸清水有多深。”

例如，如果想做佛珠，那么就去仙游，这是全国佛珠生产基地，价格也很便宜，分类也很多，到处都是厂家，当你深入探访时，很容易了解到这里面的内幕，什么是真的，什么是假的，如何分辨。

只有到了原产地，我们才能接触到真正的行内人。

例如，我认识了刘红波，看了他的工厂，去了床垫生产车间，我就知道如何分辨床垫的好与坏了，我知道什么是袋装弹簧了，知道什么是黑心棉了。

每个角落里，都有人在赚钱，都有值得我们去学习的。

我现在，心态很好，不管是谁，我都当老师对待，毕竟人家能赚到钱，就有不平凡的一面，咱没赚到，就要虚心学习。

如果咱的思想、创意真的是正确的，为什么没赚到钱呢？

说明你不行！

那么，就要学会放弃自己的固执，学会倾听别人的声音。

这次海南队友里，有个来自成都的小姑娘，长的特别清秀，个头也高，很像年轻版的张曼玉。

于是，就给她起了个外号：小曼玉。

她坐我的车，恰好我可以顺道采访一下她。

我这个人很俗，看人先看外观包装，再问年收入.....

真势利！

了解了，姑娘大学刚毕业，网名叫：小马过河，做了几款化妆品，有代理的品牌，有自己OEM的品牌，主要营销手段是微信，年收入20万左右。

是利润20万！

小马过河，这个网名经常见，应该是个老读者了。

我问：“为什么叫小马过河？”

她说：“什么都要亲自去尝试一下，多去体验才能知道是不是适合自己。”

我问：“微信上，有人买化妆品吗？”

她说：“有，太多了，我做的还是比较小，我给你看几个大号，卖款面膜销量过万，是个打扮很时髦的富二代。”

我拿过来一看，又是晒法拉利钥匙，又是晒自拍。

我心想，这肯定是个营销帐号，背后应该是男的在运营的，她太懂女人心了，我有个朋友叫可乐，当年做团

购网时，他做了一个化妆品团购网，叫格鲁网，一年后被米奇网收购了，当时是卖了100万还是300万，我记不很清。

可乐的主要策略是什么？

买营销帐号，有粉丝的，例如“后宫优雅”，这个帐号就被他买去了，“后宫优雅”就是拼命的晒跟明星的合影，今天跟哪个明星一起吃饭了，明天去巴黎遇到了谁.....

小女生们，都把“她”当偶像了，太牛了！

“她”分享的美容经验，推荐的化妆品，自然就成了抢手货！

在微博上，这些“木偶”太多了，例如有个女的，生了三个孩子，还是旅行达人、美食达人、摄影达人，我媳妇最崇拜的人就是“她”。

我说：“这肯定是个营销帐号。”

我媳妇说：“你看什么，都觉得是假的。”

后来，我媳妇买回来了N多东西，有点读笔，有安全座椅.....

最巧的是什么？

卖点读笔的这个人，还是我的读者，他告诉了我们真相：“那个微博主要是靠搞团购赚钱，我们都是给他推广佣金的，是个团队在运营的。”

假如，我也去找个木偶，去大学里找个即将毕业的大学生，长的很清纯的，很上镜，然后我把她打造成皮卡女孩。

我给她做幕后策划人，给她拍照，替她写游记，很容易就火了。

继续谈谈小马过河，她的同学很多都当了公务员，而她却选择了从商，我问她是如何想的？

她说：“我想自己创业！”

其实，她是很有商业天赋的，什么是商业天赋？

我以前写过一个标准：闲暇时，如果你在10分钟内没考虑过自己的事业，那么你就不是一个合格的创业人。

一个创业人，只要是有一点点空闲，他脑子里就永远充斥着与事业有关的事，反复考虑.....

焦虑是创业者的常态！

我观察了“小马过河”，她就有这个习惯，只要我们坐下吃饭或休息，她接着就拿出手机来了，要么翻翻同行发布了什么新的微信内容，要么就在做客服卖货，有时为了搞定一个客户，要低头工作好久。

这就是创业天赋，一定会成功的！

就拿我自己举例吧，即便是等红绿灯，我也抓紧摸出手机，刷新一下说说，看看谁又留言了，说了啥，我要不要给回复？

每个留言的人，我都很熟悉。

昨天，手机没电了，我并不担心有电话打入，因为如果有人真的找我，肯定能联系上我，可以联系刘红波呀，我觉得很焦虑，就是很想知道，又谁又给出新的回复？

至少我是非常在乎自己的事业的。

偶尔，我去逛逛这批写日记的，我觉得文章一定是越写越好的，我看不惯的是“态度”，是应付的态度。

晓燕就是典型，从最初日均3000人访问，到现在无人问津，其实都是她自己一手造成的，因为她去应付读者。

读者，自然就应付她，不关注就是了！

因为，你给别人带去不了价值，别人就不会追随你了，每个人都是有趋利性，你以为大家真的是关注你的人？

根本不关注，大家关注你，还是为了学习，通俗一点，就是为了索取，如果你不能给予，那么你就是没价值的。

态度决定一切！

最近在海南，行程很紧张，为了写日记，我基本都是凌晨4~5点就要开始写，一直写到大家都起床了、吃饭了。

当然，我也可以换种写法，就是每天匆忙写写行程，应付一下。

我应付大家，大家就应付我！

事业心，是发自内心的，不是别人强迫你的，不要嫌别人对你要求苛刻，这句话我跟晓燕也提过。

读者是不会考虑你的苦衷，他们只会在乎结果，不在乎你的过程是什么？

如果你总是给自己找借口，那么必然会被市场淘汰，市场是最残酷的，永远都是公平的。

假如，我身边有想创业的人，我也可以派到成都去，跟着小马过河学习一下，因为没有太多的技术含量，更多的是用心。

但是，这正好是多数创业者缺少的东西，就是商业天赋。

只是，有一点我很疑惑，为什么你的微信帐号是女生，还有女生喜欢加呢？

她说：“女人也喜欢漂亮的女人！”

原来如此！

这就是广告的艺术，我只负责展示自己的精彩，我不群发，我不诱惑，是你们这些小粉丝们主动找我买面膜，求着我，我才卖给你的。

我不想卖，是你求着我买的！

迎合了刘克亚的观点：“销售的最高境界是没有销售”。

广告是有艺术的.....

前晚，我跟刘红波一个房间，他给我发了7张广告图，是他招募的日记植入广告，我问：“你把我卖了多少钱一天？”

他说：“599，贵还是便宜？”

我说：“也贵也便宜，如果是卖化妆品或衣服类的广告，对方一定是亏损的，因为我的读者群体决定了，大家不是他的潜在客户。如果是搞创业类的，搞招商类的，可能一次就赚回了N倍，但是屁股需要我来擦。”

他说：“我不知道，就是尝试一下商业模式。”

昨天，发布了第一幅广告图，腾讯接着就把我QQ给锁定了，提示在异地登陆、发布广告日记。

因为我在海南，又插入了广告图。

于是，我就把日记改了，把后面的广告插图给去掉了。

今天，我就顺便谈谈广告艺术！

对于“媒体”而言，广告永远都是主要赢利点，大到CCTV，小到自媒体，都是如此，咱不能因为《新闻联播》以后有广告，就不看《天气预报》了。

如果媒体足够大，受众群体也理解你做广告，例如打开新浪，上面到处都是广告，我们很理解，他们就是靠这个吃饭的。

如果媒体足够小，受众就接受不了，仿佛你昨天天盯着我们的钱包呀？！

如果我每天都在日记里插入三次广告，开篇一次，中间一次，结束一次，大家肯定也烦了，心想，懂懂咋就想着钱了？

其实，我还真想钱，不过为了表现的很文雅，我不能想钱，至少不能表现的不要脸，所以我从来没主动的像苍蝇一样推销过自己的业务。

因为，觉得与我的价值观不符。

我的原则一直都是：你是发自内心的自愿给，我才拿起来.....

反正，文章我天天写，我也是有偿阅读的，你不给，我也不要，你给，我就很开心，说声谢谢。

不强迫别人，不给人利欲熏心的感觉。

我也做广告，效果有大有小，一篇日记成交100万也是真事，我不需要吹牛B，因为我说的数字都有当事人。

如果我满嘴跑火车，身边人早就不关注我了。

这也是我跟晓燕提的建议：你不需要迎合陌生人，你要经受的起身边人的推敲，如果连身边人都不认可你，陌生人迟早是要离开你的。

我写广告有个特点，从来不正面出击，我喜欢去描述人物。

一个有性格的人物，他是干什么的，他的特长是什么，他的资源是什么？

大家读完以后，最多的感触就是：这就是我想要找的人、这就是我欣赏的人、这就是我需要的合作伙伴、我恰好需要他手里的资源。

而且，一定要给涂上神秘面纱，要有距离感。

举个例子，假如成都搞个读者聚会，小马过河也去了，大家肯定会说这样的话：“我在懂懂日记里看过你，你好厉害呀，我想跟着你学习.....”

我说这么多废话，其实就一个观点，当你正面突击时，往往是没有多大杀伤力的，如果我替她宣传面膜，肯定没几个人买。

我只是拿她举例，她不需要我帮她推广，因为她不想平静的生活被打破，也不搞招商，也不搞加盟，也不针对我的读者搞零售，纯粹是来找刘红波学习的，最近这些日子，我是帮刘红波做采访的，就是参加他旅行的人，我负责给写个专访。

她连照片都不放在QQ空间里！

对于自媒体而言，这就是广告的艺术，你一定要去提炼对方的魅力点，然后很随意的就把这几点展示出来了。

例如，小马过河年轻、收入高、长的漂亮、低调、有事业心.....

这就是她的魅力点！

只需要把魅力点展示出来，整个人物的魅力就出来了，如果她搞个化妆品招商加盟，甚至搞个微信培训，可能瞬间就帮她赚个几十万。

但是，那样也容易毁了她！

对于做企业的人而言，一旦喜欢上了资本运作，就离死不远了。

对于做网络的人而言，一旦喜欢上了登台培训，就离臭不远了。

我终于遇到对手了，平时我跟人吹牛B，很容易唬住一大片，仿佛上知天文，下知地理，就如同我们去看红艺人表演，明明是泰国人妖，结果出来的背景画面是埃及的，我写过埃及主题呀，我就有吹牛B的资本了。

你看看，搞错了吧？！

这次，我们有个队友，就是那个海龟，我们都喊他“大师兄”，我们俩凑到一起，那真是热闹了，他是行走过世界的人，有见识。

我开车，他坐副驾驶，整个车里就热闹的不得了.....

谈古论今！

他现在回国了，理由是什么？

赚钱的目的是什么？不就是为了生活更好吗？如果因为赚钱而两地分居，那不是追求错了吗？！

他现在搞水果配送，就是送货上门的那种，主要做武汉，后面我会写个关于他的专题，我以前写的澳大利亚的故事，其实就是以前他讲给我听的，包括外国杀鱼用晕鱼粉，也是.....

昨天，行程很简单，先是去了博鳌。

因为天气的缘故，海南游客很少，以前我们来博鳌论坛，去主席台拍个照是收费的，就是装嘉宾，讲讲话，人家帮你拍个照。

这次，直接没有工作人员，整个会场空无一人，随意拍。

我对这些东西，真的没啥兴趣，但是既然是团队活动，就必须跟大家保持亲密一致.....

天气，是很影响人的心情的。

不同的天气，海南给人的感觉是不一样的，因为下雨的缘故，这里的水也是浑浊的，整个天气让人很压抑，缺少了海南的那种原本的阳光灿烂。

人都是会变的，想起了以前环岛骑行的日子，为了看场红艺人表面，把自行车锁在门口的铁链子上，找黄牛买票挤进去。

如今呢？

零散的几个人！

红艺人就是人妖.....

包装的概念挺好，又是泰国公主，又是连续几年大赛冠军，其实海南的这些红艺人，跟泰国的比，直接弱爆了。

不是一个档次的！

海南的拍照是50元，在泰国拍照是20泰铢，合人民币才几块钱，而且随意摸，你就是不摸他，他也抱着你头往胸上压，但是不粗俗，真的有艺术感。

有些东西怕想象，当你真的去看时，你觉得更多的是艺术。

泰国的芭提雅是世界情色发源地，想想都觉得刺激，当你真的去了，看了演出，也不过如此，没有说欲火焚身。

晚上，刘红波组织抽奖，一张床垫。

被北京的凡哥抽去了，众人帮他抬到了房间里，让他体验一晚！

今天，就写这么多，其实总结一下，很简单，广告的艺术就是：“不要正面出击，而要旁敲侧击，突出魅力点，让其成为可信赖的人。”

-

2013-12-18：小马过河了？

12月18日，晴

最近，海南持续下雨。

万宁还淹了，把玉带滩都给冲断了，现在成两截了。

啥是玉带滩啊？

就是博鳌这里的一个景点，三江交汇处，类似黄河入海口啥的，大家坐船到了玉带滩，又蹦又跳，特别是小马过河，她终于看到海了。

四川人，第一次见海。

略有失望，大海不是蓝蓝的吗？

咋这么浑浊？！

我说：“那是河，不是海，大海的确不是这个样子的。”

要说江河交汇的壮观，还属黄河入海口，直接形成一条线，这边是黄色的，这边是蓝色的，仿佛水火不容，特别壮观。

如果坐船过去，你会觉得太神奇了，真的是一条线。

我想起了一个成语：泾渭分明！

不管，再怎么描述，也不如亲身去感受一下，不过能不能看到这种壮观，还需要靠运气，因为与潮汐、风向、雨水都有关系，并非每次出海都能看到。

最近，我们都喜欢调侃李双江。

其实，在父辈人眼里，李双江是真正的歌唱家，特别是那首《我爱五指山我爱万泉河》，就是歌颂海南的。

以前，在写海南游记时，我写过这点：无论是词作家还是曲作家还是歌唱者，都没来过海南，纯粹是照着地

图想象的。

当年，我们环骑海南，队伍里以50后、60后为主，他们一定要去看看万泉河，就是因为这首歌。

就如同，大家去了四川，往往想去康定，就是被那首情歌骗去的。

当地官员感叹：“一首歌，骗来了多少游客呀！”

这就是典型的造梦师，让你自己想象出蓝天、白云、对唱的男女，想想都觉得美，你们咋那么浪漫呢？

在中国，原生态与现代文明是不共存的。

美的地方，人文环境往往落后，海南就是典型，如果你没来过海南，让你想象海南，你肯定就想到了椰子树、蓝天、白云、沙滩、温泉.....

去海里冲个浪，躺在沙滩上晒个太阳，想想都觉得美！

实际上，这都是你想象出来的。

我问一个队友：“对海南失望不？”

她说：“在中国旅游，就是见一个，梦灭一个。”

所以，在做“文化”推广时，一定要学会造梦，美丽都是想象出来的，一旦把面纱揭开，反而就失去了它应有的魅力。

在写牛哥时，很多读者认为这是我虚构的人物。

这还需要解释？

不需要！

红珊瑚，找了牛哥做顾问，最近我在网上看到了他写的一篇跟导师的对话，就是写的他给牛哥打电话的内容。

他是一个很懂的借力的人。

在自媒体领域，内容为王，他写跟牛哥的对话，一定都是原创的，而且可以获取大量的转载，很容易把自己炒红了。

那篇文章，我也看到了，顺手给分享了。

但是，他就没拿捏好“度”，他把牛哥的名字、履历都给写出来了，也好，也不好。

好在哪？

人们终于弄明白了，原来牛哥真的是实业家，而且品牌家喻户晓。

不好在哪？

缺少了他应有的面纱，容易让网络人走近现实，从而影响了他的生活。

很多东西，标价了，就不值钱了，不论高低。

前天，刘红波找我发广告，他谈到了广告代理的问题，意思是可以做我这边的经纪团队，帮我接植入广告。

我说：“不做这样的业务！”

为什么呢？

因为，我不了解对方的情况下，非要刻意的去炒作他，最终就是对我的内耗，内耗久了，就轰然倒下了。

轰然，这个词不合适。

应该是“噓”的一声，倒下了，因为心已经空了，就跟稻草人一样了，没了分量。

还有一点，就是砝码的问题，任何人都是有砝码的，如果给我1000万，别说是植入广告，我整个人都是你的了，无论白天还是黑夜，我都陪伴着你。

我的心理价位是10万元/篇，这是基于很多数据的，就是我在日记里写一个人，就能给其最少创造这些价值，前提是要业务对口，如果让我卖直升飞机，我就是推广一年，也未必能卖出去一架。

希耳米跟我讲：“无论何时，都不要做这些业务，因为只要你一标价，无论贵贱，都没了价值，无价才是最有魅力的状态。”

她讲的有道理！

对于红珊瑚的借力，我觉得无可厚非，毕竟人家付出了价值，只要有人舍得付出，任何人都是可以为你出台的，我以前写过这么一句话：只要价格合适，刘德华是可以站在你的床前唱催眠曲的。

最近，我看了一篇写黄光裕的文章，是一个在黄光裕手下工作过的人写的，这也是一种借力，靠揭密黄光裕的工作生活作为卖点，这篇文章在互联网快速传播。

里面有这么一段话，我觉得还是蛮有道理的。

作者在厕所里，听到黄光裕在给一个大哥打电话，特别谦卑，一口一个大哥。

就是说，再牛B的人，也有当小弟的一面！

这倒是真事，因为你再牛B，也永远有人站在你头顶，而且对你有绝对的控制权，自然你对他有了绝对的敬畏感。

在公务员领域，这一点更是如此，在有些时候，你是爷爷，在有些时候，你是孙子，但是你要拿捏准，什么时候当爷爷，什么时候当孙子。

我们都是变色龙！

有人也不变色，显的很固执，我们出去旅行时，往往会有上班族，上班族有个特点，特别的固执，非要跟你争论，因为很多观点和行为，他们都接受不了。

例如，在车上讲黄段子。

他们就觉得接受不了，因为他们接触到的那些“成功人士”，都是西装革履特别文雅的。

我说：“那是因为他没遇到我！”

总而言之，我在他们眼里，就是个吊儿郎当的人，又调皮，又捣蛋，不文雅，不高尚.....

真是如此吗？

非也！

是他们在接触所谓的成功人士时，这些成功人士的工作模式都是“爷爷”，都在端着，不能真正的放下架子，也不敢露出真实的自我。

哪个官员在出事前不是衣冠楚楚？

出事后才知道，原来干了这么多肮脏的事？包了这么多情人？

不是，这就是真实的他，只是你只看到了他的一面而已。

帮主文雅不？

天天西装革履，在员工面前，那绝对是优秀企业家，一旦跟我们混在一起了，就原形毕露了，也敢讲个黄段子了。

上班族和创业者的思维模式和价值观，都是不相符的，差距太大了，如果是去拉萨，一起生活二十天，这种价值观冲突就显现出来了，而且是不可调和的，创业者很懂上班族，因为大家都上过班，但是上班族很难懂创业者，因为他们没创过业，在路上，我还喜欢去调侃这些上班族，喜欢跟他们理论理论。

我是故意逗他们玩。

例如，2012年去拉萨时，有个山东艺术学院的女老师，很文静的人，我想调侃她，就给她起了个外号“苍老师”，她并不知道“苍老师”是谁，也欣然接受了。

在路上，我们真是掐架无数次。

我们这群人，貌似就是她是上班的，而且是在路上临时拣的.....

我们队友年龄多数比我大，很沉稳，很包容，总是护着她，她喜欢挑战我，意思就是我这个人，不正经，哪有人跟懂懂这么不正经的？

那天，我们正好做了一个调查：你嫖过吗？你有过婚外情吗？你如何看待婚外情？

当看到调查结果时，她哭了，特别伤心！

为什么？

她接触到的领导也好，企业家也好，都是正经的形象，哪跟我们这群人似的，电台里永远都是相互调侃，而且花样繁多，尽讲黄段子.....

她受不了！

从拉萨回来以后，我们变化都很大，我看她也不那么别扭了，她也不批判我了，见了面，还会特别开心的说：“懂懂，我可想你了。”

文艺青年被我拉下水了，哈~

在一个团队里，特别是户外团队，黄段子是最容易破冰的，让人用最快的速度卸下面具，露出真实的自我，如果你不能接受，那么你很容易成为最会“装”的人，大家反而排斥你。

昨天，我们也探讨过这个话题，有两个资深驴友赞同了我的观点。

这两个资深驴友，后面我会写到他们的，骑行过318，去过中国大部分探险线路，现在在做服装品牌，刘红波车上贴的那个广告，就是他们的。

毛主席喜欢听相声，让侯宝林去给讲相声。

侯宝林讲个歌颂的相声。

毛主席说，换！

又讲了个教育型的相声。

毛主席说，换！

换来换去，发现主席原来也喜欢听最接地气的相声.....

有人觉得人妖表演太低俗，接受不了，甚至为这个社会堕落到这个地步而忧伤，而哭泣。

咱要去安慰安慰呀！

我说：“你可以有自己的道德标准和行为规范，但是你要学会去接纳这个世界，世界本身就是多元化的，不要去排斥，学会接纳一切，你觉得内心又是另外一幅样子。”

有啥不能接受的呢？

人家当个人妖容易吗？从小就想做女孩，无奈是男儿身，只能去接受变性、整容手术，他们的寿命很短暂，很难活过40岁！

人家才是为了梦想而奋斗的人.....

变性人是最执着的群体，他们忍受了别人的唾弃，忍受了生命的缩短，就为了实现自己的梦想，例如大家都讨厌金星。

因为他是变性人。

如果有一天，你理解了同性恋，你就理解了金星。

你无法理解男人喜欢男人，他们也无法理解男人为什么喜欢女人，一样的道理，我们都是先假设自己是正确

的，然后用这个标准去衡量了别人。

没有对与错，只有标准的不同！

曼德拉上台以后，黑人开始执政，最初还是蛮好的，后来变形了，成了黑人仇恨白人了，政治成了惩罚武器，种族斗争只是换了个形式而已。

就如同俩人PK，上半场是白人骑在黑人身上，下半场是黑人骑在白人身上。

他们是在打架.....

种族冲突，是不可调和的，永远！

古罗马直接把犹太人斩草除根了，把犹太省都直接给改名巴勒斯坦了，把犹太人杀光，现在的犹太人就是当年逃亡世界各地的。

结果呢？

1948年，犹太人又回来了，建立了以色列！

还是写写海南吧.....

我们骑行海南时，恰好是圣诞节，当时还穿着单衣，基本就是夏天打扮，这次来到海南，还需要穿着羽绒服，不过也不冷，接近20度。

水温很高，是可以游泳的。

因为天气的缘故，整个海南是很压抑的，天气是可以操纵人的心情的，与蓝天、白云、沙滩、比基尼不同，这里的海是压抑的，天是压抑的，也没看到比基尼美女，美女也穿着比基尼，不过外面还套个大棉裤。

看不到呀，看不到！

在剧本写作时，天气是很重要的渲染要素.....

旅行，也是如此，情绪很容易被天气所左右，我终于想明白了，为什么拉萨旅行很容易破冰，在海南旅行很难破冰。

因为，大家放不下，缺少了长途跋涉，缺少了相互协助，缺少了相互依偎，更缺少了同甘共苦。

车上，是最容易破冰的。

小空间下，大家很容易讲真心话，放下一切伪装！

去拉萨时，感觉感情没有多深，但是回来以后，感觉立刻变了，昨天从军给刘红波打电话了，恰好我路过，我也聊了几句，那种亲切感，立刻就出现了，内心暖洋洋的。

从军是我们这一批80后最有钱的，有工厂，有产业，真正的白手起家，当年他有大量的库存，滞销了。

结果，竞争对手的仓库失火了。

他的库存给他带来了转机，而且从老二成了老大.....

大火，是好，是坏？

立场不同，答案不同！

我们总是调侃他，大火到底是不是你放的？！

拉萨队友去广东，一般都会去东莞参观一下从军的工厂，回来时，话都差不多：从军那小子，真有钱！

从拉萨回来，我还真没见过他.....

一场旅行，真的可以改变一群人的命运，需要长途跋涉，需要抱团取暖，即便是最冷的晴晴，也被我们融化了。

拉萨，致命的问题，就是路途太危险了！

昨晚，我跟“大师兄”一个房间，因为他姓侯，海龟，知识真是渊博，也调皮，也讲黄段子，我们俩凑到一起，那真是遇到了对手，不是PK黄段子，而是有太多的共同语言。

大师兄回国了，这家伙懂英语，我们住的酒店洋妞很多，来自世界各地的，他还真能去搭讪，非要帮人指路.....

他准备做水果配送，在武汉。

为什么看好这个市场呢？

是因为，他媳妇特别喜欢吃水果，他就在想，如果有人能把新鲜的、高品质的水果能够在第一时间送上门，那该有多好？！

于是，他进军了微信卖水果，以社区为中心，设立配送点，小区里需要水果，接着就给送过去了，微信营销最大的优势是可以精准区域营销，能够覆盖整个小区。

我就问他：“你的水果优势是什么？”

他说：“即便是一等品，我也再挑选，确保只卖最好的水果。但是这还不是最大的优势，最大的优势就是配送速度！”

我问：“别人为什么不去水果店买呢？”

他说：“只卖给追求高品质生活的群体！”

我问：“以后会有实体店不？”

他说：“一定的，实体店才能做品牌，同时不断的扩大数据库，别人进店买水果，接着让他们扫一扫二维码，可以送个苹果啥的。”

我问：“圣诞节有什么活动？”

他说：“免费送平安果，这个圣诞节就送。”

我问：“很难理解你，为什么会去做水果呢？”

他说：“现在有个理论，叫降级论，例如海归进军水果市场，很容易做成品牌。”

我说：“如果借助传统媒体，你很容易火。”

他说：“是的。”

我说：“如果一个大学生，去收废品，也许能收成大品牌。”

他说：“就是的，这是武汉一个小兄弟分享给我的理论，我觉得特别受启发，那小伙子是89年的，在红波群里认识的，我们一起去庐山了。”

我说：“我觉得，你应该顺便进军淘宝，占领武汉本土水果配送的市场。”

他说：“我记下来。”

我说：“虽然微信是主流，但是很多人依然习惯了在淘宝上购物，你要迎合这个群体的需求。”

在这个世界上，消费时不考虑价钱的人太多了。

我们去拉萨时，导游是个男的，他是个老师，喜欢研究藏传佛教，他讲的内容和观点跟普通的导游很不同，他是真能讲出东西来的。

我们是咋认识他的呢？

在布达拉宫时，他带了十多个人，一看就是高端团，他讲的特别认真，特别仔细，声音也洪亮，我们蹭导游，就蹭到了他。

出门以后，蝉禅接着把他搞定了，不就是花钱嘛！

给我们讲讲大昭寺吧！

CCTV去拍摄拉萨，也是邀请他做的导游，他是真的做出了名气，大家会给他口碑相传，而且他做导游是600元起，你愿意接受，我就给你讲讲，你不愿意接受，你就找便宜的，有几十块钱的导游。

用“大师兄”的观点，这个导游也是降级了，因为他原本是铁饭碗，结果成了一个街头给人讲解的人。

昨晚，有个蔡兄，他是三亚人，大学毕业以后做了海员， he说是2008年开始关注我的，因为在广州书城买了我一本书.....

他是联系的刘红波，说请我们吃饭。

下午5点，我就饿了，他来接我们，折腾到了8点，才到吃饭的地方，需要坐船出海。

他说：“本地人吃海鲜，不会去海边大排挡之类的，而是会选择去渔家吃。”

船上很简陋，有个锅，里面是清水。

然后，就是各类海鲜，都是活的，直接扔到沸水里，我又想起了前些日子我写的那个“温水煮青蛙”的扯蛋理论。

虾的活力比青蛙大不？

虾进了沸水，瞬间就挂了，别提青蛙了！

吃的真的很过瘾，我还喝了不少酒，最后虾也吃不动了，大家吃海鲜吃饱了，渔船上的海鲜太多了，随意吃.....

蔡小弟回家创业，不知道应该干点啥！

我就把拉萨的那个导游的故事讲给了他听，其实很多人出来旅游，不在乎多花钱，就怕不爽，前天晚上我们去吃的海鲜，海鲜都是干瘪的。

如果是内地人，第一次来吃海鲜，他会觉得海鲜咋这么不好吃呢？

例如，他开个车，给我们做全程导游，只带我们去安静的、好玩的、偏僻的地方，我们每天给他500元又如何？！

而且他每天都是快乐的，可以接触不同的人，学习不同的知识，大家还会帮他宣传，他可以不断的培养这样的人才，慢慢就做出了自己的旅游品牌。

讲解词有深度，风景处有美景，吃的有特色，大家咋可能不给你宣传呢？！

现在又是“晒”的时代，大家会拼命的推销你，越来越火，马云说过一个观点，我越想越有道理。

老百姓越困扰的、越纠结的事情，越是我们的机会！

我们出去旅游，不就是怕宰吗？

平时，我跟小兄弟出去自驾，景点，我们基本不进，即便是丽江古城，我也没进，我宁愿住新城里的锦江之星，我也不去体验古镇，我不喜欢熙熙攘攘，另外就是不喜欢景点里的坑蒙拐骗，我们在丽江古城里吃饭，很贵，但是没吃到啥！

都知道游客不是回头客！

但是，他们忽略了“口碑”这个概念.....

我喜欢的旅行，有两个非常重要的前提：

第一、不能是常规景点，可以去农村看看。

第二、时间必须符合我的作息规律，早上7点前必须出发，晚上8点前必须住上酒店，我跟杨文剑出去旅行，基本上下午5点前就回到酒店里，因为我们都有工作，需要上网，然后就各回各的房间。

因为，一旦把身体搞疲惫了，整个人的情绪就低落了。

要时刻让自己处于最舒服的姿势，开个车，慢悠悠的.....

昨天，把床垫从车顶卸下来了，小奔驰终于可以轻松一下了，带个床垫风阻特别大，沿海边兜了一圈，蛮爽的。

拉着大师兄和小曼玉，小曼玉就是小马过河。

我决定调侃一下她！

我说：“给你讲个小马过河的故事，小马准备过河，小松鼠说，千万别，水特别深，我有个小伙伴就掉里面淹死了。老黄牛说，别听小松鼠的，水特别浅，才到我膝盖呢，小马拿不定主意，回家问妈妈，你猜妈妈咋说的？”

她说：“猜不出来！”

我说：“妈妈说，别听那俩SB瞎忽悠，咱走桥！”

她说：“我读大二时，就开始关注你了，最初就是看热闹，后来就是很崇拜，你说啥，我信啥，当我自己创业以后，我开始试着去想你为什么这么写？你到底想表达啥？不会随意被你牵着鼻子走了。”

我说：“作者的基本功，就是要牵住读者的鼻子，我们看电影，往往会为主人公的遭遇所流泪，其实我们就是被作者洗脑了，因为这一切都是他虚构的，你还为个虚构的人物去悲伤。”

兜了一圈，很爽。

前几天，我写过GLK的缺点是减震太硬，但是如果是玩激烈驾驶，这个车的减震又太软，家庭用车还是比较合适的，偶尔出去撒欢。

这个车后排座椅比较紧凑，不适合长途跋涉。

长途跋涉，最好的车型就是商务车，但是理解透这一点，需要时间，现在的公路修的这么好，有什么路是GL8都过不去的？

我们走318，多难走，就是开的GL8，商务车的好处是舒适度高，即便是长途跋涉也不会太累，毕竟每天要在车上10个小时以上.....

坐越野车，很容易累，除非是LX570这个级别的越野车，奔驰G500也是150多万，但是这个车子的舒适度也是特别差。

这也是我不喜欢SUV的原因，论操纵性，比轿车差远了，论越野性，比皮卡差远了，如果真是深度穿越，还是开着皮卡过瘾，至少不心疼。

未来，有一种营销模式会在自媒体时代成为主流。

就是客户分享。

不是被逼的，不是演戏，而是发自内心的，是不是发自内心的，一看就知道了，为什么突然有样的感悟呢？

我是看了红珊瑚写的自己的导师，如果牛哥推出个导师计划，那么很多人就会选择他。

为什么蝉禅做拉萨行不愁招募队员呢？

即便是价格如此高了，去趟拉萨就要收费4万元，但是大家还是想去，为什么？

因为，太多人都在分享自己的收获，其实就是充当了客户见证，而且是发自内心的，能够感染无数人的。

相信口碑的力量，学会让客户成为自己的推销员。

我突然想起了李阳，大家觉得李阳是被安利洗脑了，其实他这是标准的借力，安利一定会把李阳搞成标杆式的讲师，让他讲万人大课。

其实，李阳是把这万人大课看成了自己推广疯狂英语的机会.....

不入虎穴，焉得虎子？

看到这句话，我终于明白了，为什么说女人是老虎！

-

2013-12-19：人本贪婪~

12月19日，晴

刘红波搞旅行，有个特点，随性！

他的原则是：只要你提出要求，就尽量满足.....

有好处！

例如，你想吃海鲜，他就给安排，你想坐游艇，他就给安排。

有坏处！

太随性，例如早上9点才开始集合，一旦有人起的晚，可能就要等到10点才出发，他的意思是随性，一定要让大家睡饱。

例如，今天去哪？

要先讨论！

昨天，讨论，决定去南山，看海上观音。

对于海南，我还是比较熟悉的，对景点没啥兴趣，但是我是刘红波喊来陪客的，我需要做好服务.....

有个读者，是南山海上观音的居士，我们刚来三亚时，她就联系了刘红波，中午还一起吃了个饭，刘红波就这个特点，随性，大家喊他见个面，他就带着我们去见一见！

刘红波说要去南山。

她说，她来负责门票！

昨天，10点才到达南山，已经人山人海了，天也放晴了，穿裙子的美女越来越多，有夏日的感觉了.....

各类景点，我也常去，不过我有个原则，一定要独享，当人山人海时，很多东西就变了味。

如果是我自己想去拜南山海上观音，我就5点半出发，6点到达，做当日第一批游客，我享受的自然是VIP服务，而且要请个好导游，让她给讲讲。

一旦过了9点，旅行社的大巴都来了，就开始人山人海了！

居士姐姐，给我们搞的贵宾票，贵宾票有好处，可以走VIP通道，可以直接坐电梯到海上观音的6层，去摸一摸佛脚。

以前，我写过南山海上观音，高108米，比自由女神还高15米，是世界上最大的石像，大家还记得不？

这里，要纠正一个错误！

昨天，我特意摸了摸佛脚，发现不是石头的，而是金属的.....

原来，南山海上观音是金属材料做成的，居士姐姐也证实了这一点，是一种特殊的航空材料！

海上观音，建在海里，如果从远处看，没觉得他有多么高大，在相机里很小，只有真的走到佛脚处，才知道108米高是什么概念了。

什么概念呢？

30多层楼！

南山海上观音，到底是不是南海观音呢？

南山的导游，是这么说的，居士也是这么说的。

不过，学者普遍认为南海观音是在普陀山，那才是观音菩萨的道场，在古代，文人骚客地理学的一般，感觉宁波那个位置就够南了，认为那里就是南海了。

至于海南？

当年就是荒芜之地，用来惩罚犯人的，把一些重刑犯发配到这里，文人骚客很少来，自然很少有诗句是记载海南的。

三亚的南山，还把那句话给套上了，就是“寿比南山”，其实在古代，南山是指终南山！

这么讲吧，南山海上观音的最大卖点，就是这个佛像，至于说文化底蕴，就不用多说了，是2005年才建好的景点，还是太年轻.....

观音菩萨有十二个愿望，其中第二个愿望就是定居南海，实际上，观音菩萨说的南海，应该也是宁波一带！

观音菩萨其实是男性，刚传入中国时，还是带胡须的，但是中国喜欢女性化、慈悲化，于是把观音慢慢的给予女化了。

以前，我写过藏传佛教的专题，在介绍送子观音的时候也提过这个观点，送子观音就是中国人自己杜撰出来的观音，在佛教里是不存在的。

我问居士姐姐，有没有人来捐款？

她说：“有的客人，带了几十万现金，放下就走，啥也不说。”

我说：“遇到这样的事，你给我打电话，我来给拿走！”

她说：“佛是讲因果的，他们如此奉献，就是积累善缘……”

我说：“中国给佛教捐款最多的两个人，一个是赵朴初，一个是赖昌星，赖大哥现在身在何处？！”

中国人的信仰，就是交易，我给你什么，你给我什么。

那里有卖红绳的，写着“有求必应”，我在想，要是观音开个淘宝店才行，付了费，你实现别人的愿望，然后香客给你好评，否则就给差评！

真要开了淘宝店，可能差评一片，因为愿望能不能实现，在于自己，不在于别人，至于观音，他管不了这么多，也不要总是拿报应吓唬别人，全世界有一半人是信基督的，他们都应该遭受恶报？

未来的宗教趋势，就是基督教、伊斯兰教。

佛教的生命力越来越弱，因为缺少了系统的传承，缺少了统一的规范，即便是有庞大的信众，多数也都是临时抱抱佛脚……

中国人的信仰方式，就是烧香！

我以前写过一个段子，那是真事，在某佛教圣地，整个区域有23个银行钻石客户，所谓的银行钻石客户是指固定存款1000万以上的，其中17个是山上的方丈之类的高管。

在大家心目中，感觉把钱捐给了寺院，就是做了善事。

其实，你是害了这些方丈，你看看一个个肥头大耳，哪像出家人，越看越像猪八戒……

对于这些，我蛮理解的，都是“人”，自然就会顺应人性。

人性的本质是什么？

贪婪！

昨天，范冰冰和老公过来了，范冰冰是我给“妖兔子”起的外号，她看起来真的像90后，实际上，她儿子都马上成年了。

他们两口子是做地产工程类项目的，这次来三亚谈一个码头项目。

晚上，我负责开车带他们去吃饭，在路上，我跟姐夫交流了很多，姐夫就谈到了这个观点：贪婪是人之本性，治理贪污的根本是改革行政手段。

什么意思呢？

公司的财务能够轻松偷钱，说明公司管理有漏洞，光骂财务道德低下是白搭的。

需要对制度、流程进行改革！

对于一个国家治理而言，也是如此，需要从源头上解决问题，光抓贪官是治标不治本，因为你总是试图让当官的自觉，这是不严谨的制度。

所以，对于和尚有情人、方丈很有钱，我都看的很淡，因为我很理解他们，如果我是个和尚，我可能也会这么干，因为我也有贪婪的欲望，凭什么你们能有女人，我不能有？！

你们可以领出来，我不领出来就是了！

如果你理解了人性，就理解了他们，爱情的产生，与职业无关，与身份无关，与年龄无关，甚至与性别无关，当真的进入了恋爱的状态，什么道德约束都控制不住，你想想是不是？

那里有放生的海龟，直径约1米，超大的海龟，1万元。

你花1万元，接着就可以把这个海龟扔到海里.....

我很好奇，扔了以后，多久会把这个海龟再捞出来呢？就跟五台山上放生小狗和松鼠，你前脚放了，后脚就回来了。

现在是体验经济，很少有景点敢革自己的命，就是杜绝坑蒙拐骗，应该说浙江的普陀寺这一点算是比较先进的了，因为太有钱了，根本不在乎这点小钱了。

在菩萨面前，你都敢坑人？

你还出家人呢！

这次来海南，我的任务是帮刘红波做采访，就是挨着给每个队员做个专访，现在还处于熟悉阶段，这两天写了“小马过河”，也就是小曼玉。

我给这些美女队友拍了很多照片，发出去了，有人觉得懂懂咋就知道调戏妹妹？

您说的，也是人之本性，男人本来就是喜欢女人的，不过我发这些照片有更深层次的作用，就是把她们推广到一个新的高度。

至少，大家都知道了小曼玉，知道她是做微信营销的，卖化妆品的，在成都，年利润20万！

我比较势利嘛，见人先看长相，觉得对眼再问收入，并且不是你说多少，我就信多少，因为吹牛的见多了，已经产生免疫力了。

我看女人，就看打扮。

我看男人，就看车子。

因为，男人天生喜欢车，一个拥有千万资产的人，是不会天天开着捷达的。

这标准俗不？

姐夫说：“懂懂，还是你自由。”

我说：“自由有个啥用？我还是希望跟你们一样，做个有钱人。”

姐夫说：“成功的标准有很多，是现有的社会风气导致了人们的标准单一化，以金钱论英雄。”

我说：“金钱的确是很重要的衡量标准，任何人的价值，最终都是可以用经济考核的，你说你是个著名的书法家，那么你的价值也会体现在身价上。”

金钱可以使一个人变的很有气场，无论你是否承认.....

很有意思，网络上的人，喜欢把我描写为利欲熏心的人，我觉得呢，不是很恰当，我很喜欢钱，但是最缺少了“利欲熏心”，因为我也希望变的如此有欲望，很遗憾，我习惯了自我安慰，不能说对钱没追求，至少不够执着。

“利欲熏心”是个褒义词，应该说是目标感明确！

那个17岁的队友，说是一个月最少赚10万，最多能赚100万，在过去的一年里，他赚了800多万，至于真实与否，暂时没有考证，这些话不是跟我讲的，是队友传给我的。

说再过4年，也就是20多岁，他的人生目标是400亿！

燕雀安知鸿鹄之志？

至少我是理解不了，因为我已经没了锐气.....

在路上，我把这个故事讲给了妖兔子听，她很感兴趣，因为她儿子马上也这么大了，出于母亲的关怀，她在饭桌上采访了这个小伙子。

她问：“你的钱，咋分配的？”

他说：“给我妈妈一些，剩余的存起来了，做启动资金。”

她问：“你的这个收入，能持续多久？”

他说：“三年没问题！”

她问：“你平时自己花钱吗？”

他说：“不怎么花，没地方花！”

我插了一句：“需要拜师不？我教你如何吃喝嫖赌，我可以教你如何花钱.....”

她问：“你的人生目标是什么？”

他说：“还没思考过这个问题！”

她说：“我谈谈我自己的看法，如果你是我的孩子，我会建议你不要把钱存起来，而是要花出去，想怎么花都行，甚至跟懂懂说的一样，去吃喝嫖赌，都行，因为只有你这么做，你才慢慢的拓宽你的视野，你才能突然找到自己，才知道自己真正想要的是什么？赚钱一定不是你的人生终极理想，你应该去体验这个社会。”

其实，我是赞同妖兔子的观点的。

我也谈了自己的看法。

我说：“我们这群已经结婚的，基本都是30岁以上的，还算略有积蓄的，应该属于社会上的中产阶级，我们回顾一下自己的创业路，我们在30岁以前可能都风光过，但是没攒到过钱，到了30岁才稳定下来，但是在30岁以前，我们哪个又不是鸿鹄伟志呢？男人到了30岁才能攒到钱，才能让事业走向正规，N多人给我提过这个建议，我23岁就在网上混的很不错了，我咋可能听别人给我建议呢？事实证明，他们是对的，我自认为自己的经历在创业人里，也属于比较顺利的，23岁成名，24岁出书，即便如此，在30岁之前都很难稳定下来，如果我儿子很年轻就创业了，我也会鼓励他在30岁前使劲折腾的，到了30岁，他自然成熟了。”

一个人，不怕经历多，就怕经历少！

我属于比较能折腾的了，这就是为什么最终选择农村的缘故，生活越来越简单了，我找到真实的自己了，如果没经历这么多，可能内心就是另外一番景象。

对于30岁以前的男人，如果有机会，一定要去旅行、玩车、泡妞，你经历越丰富，未来你的内心越平静，因为你知道是怎么回事了，不会轻易羡慕了。

我举个最简单的例子，假如一个已婚男人，突然爱上了一个小姑娘，如果是经历很少的男人，可能就会选择离婚了。

对于一个花花公子出身的，绝对不会这么干，他知道自己底线就是家庭，任何人都不能动摇.....

老实男人，才可怕！

昨天下午，海归“大师兄”负责分组做头脑风暴。

“大师兄”是海归呀，讲究规则呀，给每个人5分钟的分享机会，就这么不断的轮回下去，大师兄真的是看着秒表在计时！

前天晚上，我跟“大师兄”一个房间，我们聊了很多。

昨天，针对他的水果配送，大家对他进行了轮番轰炸，理由就是他没有竞争力，为什么没竞争力呢？

因为“大师兄”的卖点就是：“我只卖最好吃的水果！”

但是，大家觉得，你的水果不是品牌啊，没有概念呀，不能提供高附加值呀？！

他说：“好吃，难道不是卖点吗？”

大家的观点是，必须要建立标准化，配送的标准化，水果的标准化，运营的标准化.....

我是支持大师兄的观点的。

其实在用户体验经济时代，“口碑”就是最好的卖点，好吃才是硬道理，有专门的试吃团队，例如选苹果，全国范围内选择，吃到最好吃的，然后再进过来，再卖出去。

大师兄有个困扰，如何追销呢？

我说：“鱼子泡泡的冬枣，你吃过没？”

他说：“吃过呀，从来没吃过这么甜的！”

我说：“你知道她今年卖了多少吗？很早就把库存卖光了，妖兔子还买了两箱呢！”

好吃就是硬道理，并非只看品牌.....

但是，我也赞同大家的观点，既然别人是花了高价钱，你一定要给予理由，为什么你的苹果就是贵的？贵在哪里？

我的观点是：“你一定要在口感描述上下功夫，你要告诉客户，你为什么选择这里的苹果，为什么不选择烟台苹果，这个苹果跟烟台苹果的区别是什么？”

例如，我去沂源的时候，我写过这里的苹果，这里的海拔更高，而且苹果多是在山上的，这里的苹果个头比烟台苹果小，但是更脆、水更多、更甜，而且多是高山苹果，真正生长在山上的。

很多人就想找我买，我又不卖！

前些日子，一个沂源的网友给我留言，他说是看了我写的这个才开始卖苹果的，现在淘宝销量第一的，就是他。

大师兄还有个问题，如何反复追销呢？

我说：“千万不要总是群发广告，大家反感，而是不发广告，例如你新进了葡萄，特别好吃，是来自哈密的，那么你就把社区里的老客户挨着追销一遍，每户送一串体验，在送货的过程中，配送人员就要充当着推销员的角色。”

只要东西是真好吃，你就是不让他买，他也买.....

打个电话，就送到家里来了。

我说：“上海出现了几家比较大的水果网站，他们主要做进口水果，他们的利润很不错，为什么呢？第一、

很多公司买来招待客人的。第二、现在人太忙，没空送礼，自己吃着好吃，就在网上下单了，给亲戚朋友送去。”

好吃才是客户的终极体验，仅仅打名牌，是没啥用的。

我个人认为，礼品用途会是高端水果的主要渠道之一，就如同我们去拉萨，每年都路过西安，在酒店里，每年都会有几箱进口水果，是刘夏委托别人寄存在那里的。

口感特别好！

其他的建议，就是一定要接受传统媒体的推广，一定要借力，潘石屹现在也在卖苹果，虽然他是打着给家乡做贡献的旗号，幕后一定是利益挂钩的。

要把自己推广出去，找到合适的定位、切入点，一定要与“文化”挂钩.....

最后，我还谈了另外的一个观点：“我们今天探讨的这些，可能当你启动的那一瞬间，发现我们今天说的都是废话，因为有些事情，只要去做，你才知道什么是真正的问题，我们现在讨论的问题都是伪命题，甚至你做着做着，方向都变了，创业初期人们构思的方向，多数都是错误的。”

所以，做才是根本！

李书福也谈过这个观点：“我从来没想过创业需要准备什么，我也没想过先后顺序，我觉得怎么可以把事做起来，就可以怎么干。”

昨晚，我跟范哥一个房间，范哥是北京的，原来天猫店“工作服”领域的第一，但是被他的徒弟们打败了，现在应该在第10名左右了。

我们聊到了很晚。

他的原则就是只做高品质的，但是天猫打开了价格战，甚至用劣质布料，他现在的客户群体主要是回头客。

我说：“要两条腿走路，要不惜一切代价抢回第一名，在天猫领域，你要顺应市场，不要过于坚持自我，因为在天猫上买工作服的人，是看不到面料材质的，一切都是靠描述，但是很多采购人员都是在天猫上买样品的，你要去占领这个流量入口，然后在发货时，你要把你的价值理念也一起发给他，例如手册。”

哪怕是平本价，也把他们赶回去。

我是咋知道的呢？

我朋友不是做劳保鞋的吗？

很多人虽然只定几双，但是他们就是回去当样品，发现样品不错，接着就是大批量的定单。

所以，每个小客户，都可能是未来的大客户。

甚至，对方定了100元的服装，可以给发300元的服装，因为他只是定了当样品，甚至可以在发货前进行电话沟通，了解他为什么买这身衣服！

范哥是旅行达人，骑行过318，是一个有丰富阅历的男人，我们还是蛮有共同语言的，他是卖过报纸，啥都干过，真是一步一步走过来的，还在街上卖国旗。

所以，他特别稳，不会轻易浮躁！

昨晚，我们俩闲聊，我也表达了自己的观点：

不论是旅行，还是聚会，都是双刃剑，一方面他会提升你的视野，给你灵感，给你人脉。另外一方面，你很容易被放大信念，咋动不动就是宝马？大家咋都开奔驰？

要坚守自己的信念，特别是“小马过河”，她大学刚毕业，一年利润20万，现在想进军品牌化路线了。

我跟她讲：“不求别的，先把这个收入稳定住，就是最大的成功，就怕你把现有的积蓄投进去了，结果连20万的年利润都没保障，就完了！”

放大信念，会使人浮躁。

2012年以前，如果谁找我推广，给我个千儿八百的，我就屁颠屁颠的去给干活。

2012年以后，我的胃口不会低于10万元，至于网上的那些传言，我只能说你太不懂我了，只是凭你的猜测。

我又想起了老百姓骂江青的段子：这个女人太腐败，喜欢吃糖，床头一个红糖罐子，床尾一个白糖罐子，早上吃了晚上吃。

因为，在老百姓眼里，吃糖是最奢侈的事！

我的信念被放大以后，就使我错过很多机会，小钱不屑赚，大钱赚不到，我是深受其害，所以我不能让这种信念继续害人……

从元旦以后，我就转型了，去开个淘宝店，进入另外一种生活模式，脚踏实地，给别人的感觉，我是个利欲熏心的人，因为总是推广别人，错觉是什么？

懂懂太贪心了！

其实应该这么理解，朋友找我，我不好拒绝，赚了钱，自然会分给我，但是这并非是我合作的初衷，若真是为了搞点钱，何必拉上朋友？

我亲自出马多好！

例如，晓燕搞聚会，假如搞成功了，她可能会送二斤猪头肉给我。

有人说，晓燕就是在帮懂懂赚钱.....

我觉得你智商有问题，如果我搞聚会，我何必让她出马？我自己想搞，肯定比她忽悠的更多，而且我能喊到更多帮凶，一呼百应！

不用脑子想想？

晴晴卖佛珠，是跟我合作的？

你脑子也进水了，晴晴的佛珠是来子姐投资的，晴晴倒是真的想分我银子，当时交房租，她非要替我交上，她说有责任。

我说：“不用，你刚创业！”

这就是我昨天跟姐夫谈到的另外一个观点：物质基础才是精神文明的开始.....

一个人，不管是过去如何，只要他有钱了，他的道德文明就慢慢上来了，但是中国的教科书不这么宣传，非的丑化富人。

其实，富人的道德心和道德标准，都比穷人高出了太多，很多人做慈善，是发自内心的去做，因为他有了这个高度，有了这个意识。

这一点，我是认同姐夫的，我自己的内心变化，我感触最深，从自私自利到帮助别人，而且是发自内心的。

改善国民素质的根本，是改善国民经济，如果说秩序，上海应该是秩序最好的城市，三亚美不？

但是三亚的秩序，你来开开车就知道了，仿佛是国家领导人来了，你的前后左右全是摩托车，要小心翼翼的，一不小心就把他们灭了。

姐夫说：“摩托车与三亚的气候有直接的关系。”

我想了想，还真是这么回事，如果是在东北，这个季节，谁骑摩托车？！

晚上，还是聚餐，宴请妖兔子和姐夫，那个居士姐姐给定的包间，吃海南菜比较地道的地方，离我们住的地方比较远，来回2个小时的车程。

居士姐姐说带了一个懂懂的读者，也是三亚的，大美女，问红波是否允许？

红波说：“允许，但是要买花！”

到饭店时，我的车停不下了，找了N久的车位，等我进饭店时，那个美女还抱着花在门口，不过她不认识我。

花，太浪费，我也不般配花，红波为什么要花呢？因为花有其它用途，去机场接人的，哈！

若是真有人送我花，我害羞！

昨天，貌似胡律师跟人掐架了？他谈到懂懂具有不可复制性，关于这点，我谈谈自己的看法。

胡律师谈到一点，21天可以把大部分人的知识储备掏空。

这是真事！

我每天都是吊儿郎当的，但是每天都有人给输送炮弹，因为不断有人见我，不断有人给我分享，我只需要做一个倾听者和记录者就行了。

例如，我没去过澳大利亚，但是我知道那里很多事，因为有朋友不断的给我讲故事呀，包括新西兰也是如此。

要么自己走出去，要么，别人走进来。

这样才能确保每天都是新鲜的.....

我觉得，如果每天5000字，一周就可以掏空大部分人！

一个有阅历的男人，是很有魅力的，哪怕长的再丑，因为他浑身都是故事，眼皮眨一眨，就能抖出一个段子，无论遇到了啥，他总是能告诉你，这是啥。

做个有阅历的男人吧！

2013-12-20：两条腿走路~

12月20日，晴

三亚，的确没有冬天的感觉。

昨天，自由活动，沿海边溜达了一圈，看了看比基尼美女，多为俄罗斯大妞。

豪放！

躺在浴巾上，晒太阳~

这个时间的漠河，应该到了零下40度了吧？

室内温度20度，温差达到60度，无论你穿的是什么保暖装备，都把你冻透，感觉风就像刀子一样锋利.....

这些年，东北富裕了，大家也开始过上候鸟生活了，到了冬天，纷纷到海南来了，越来越多的东北人在海南扎根了。

在三亚，搞旅游的，搞运输的，搞餐饮的，你一问，基本就是东北味！

富一点的，直接在这里买套房子，住半年。

穷一点的，在这里租上几套房子，然后再分割成小间，对外出租给驴友，顺便卖早餐，利润还是蛮不错的，三亚是旅游城市，每到黄金季节，再破的地方，都有人抢着住，酒店早就爆满了。

七天连锁酒店，在三亚都要接近400元，更别说那些五星酒店了。

即便是艾美酒店这么偏僻的地方，因为当过《非诚勿扰》的拍摄地，房价5000元/晚，这还不是秦奋住的那个森林酒店，就是秦奋被推在轮椅上去吃饭的那个酒店。

海南适合富游！

这个观点，我在以前也提出过，例如艾美酒店，房间里有温泉，外面有私人沙滩，躺在温泉里可以看到外面的椰子树，泡着温泉，看本书，哪怕书拿反了，也无妨，就是体验一下贵族是怎么生活的。

至于三亚，更是如此！

在很多人的印象里，貌似三亚就等于海南。

并非如此，三亚只能说是海南的名片，但是也无法掩盖海南经济很落后的真相，特别是海南的西部、中部，感觉还是处于比较原始的农耕时代，我以前发过一张照片，一辆三轮车载了15个小学生.....

很多人觉得不信！

前天，我们去吃饭，在三亚遇到了一辆三轮车，载了足有30个人，真是人挤人，都快挤成相片了。

三亚的繁荣，不代表海南的繁荣。

另外，再科普一下，海南是个省，三亚只是一个市，类似山东的青岛，青岛的经济不代表山东的平均经济。

是不是这个科普挺可笑的？

您别笑，很多人都不知道，包括这次刘红波请来的导演！

“导演”是我们对他的尊称，平时我们喊他崔导，就如同我刚参加工作时，别人喊我“董工”，什么意思？

工，就是工程师的意思。

其实，也是尊称！

就跟“老板”这个词是一个道理，泛滥了.....

崔导年龄比较大，他有三个孩子，最大的孩子比我小3岁，崔导慢慢的融入了这个团队，最初我们拿他开涮，后来反而让他占了上风。

这就是老男人的特点，平时闷骚，不说话，慢慢的开始发力，最后才知道，原来他是真骚，只是隐藏的好！

崔导在武汉有个影视工作室，主要是做广告片，给一些企业、事业单位拍摄广告宣传片，还参与过一档电视节目的录制。

但是利润微薄，一年毛利润在60万左右，三个股东，每人才分20万！

我对这个行业略知一二，为嘛呢？

于导就是做这个的，而且主要做宣传片，我们山东宣传片、广西宣传片、新疆宣传片就是他们拍摄的，山东交警、山东烟草，包括肯德基的养殖宣传片.....

主要做政府工程，因为他们价格太高，一般企业接受不了！

即便是帮我们拍摄个广告，哪怕是成本价，也不会低于20万的，牛哥想拍摄一个广告短片，主要是电动车和中国元素，例如环骑青海湖，骑手正好把青海湖围成一个圈。

算了一下，光踩点、策划，就要接近20万，加上拍摄成本更高！

牛哥是想拍了给欧洲人看的，因为他们电动车主要做欧洲市场，大家去牛哥办公室看到的那些自行车，其实就是电动车，电池是隐藏在车架里的，特别轻便，包括一些山地车也是装有隐性电池的，很适合骑车旅行，上坡时就助力.....

大家有喜欢电动车的，问牛哥要，他送朋友礼物，就喜欢送这东西。

这个自行车品牌叫：途尔！

大家还记得前几年有个很火的新闻不？捷克总统被代言！

是这么回事，有人在户外广告牌上拍到“总统的坐骑”，就是这个电动车的广告，然后是捷克总统的照片和签名。

其实，这个签名是真的，这个照片也是真的，他骑在电动车上也是真的.....

新闻曝光以后，虽然是个负面报道。

但是，各大电动车品牌纷纷认罪，自称这是自家的电动车。

是去捷克参加展会时，总统去洽谈业务，帮着拍摄的宣传照，还特意给签了名，并非是杜撰的故事，现在牛哥他们的欧洲总部，就在捷克。

由此可见，中国的新闻，真不靠谱，还说什么捷克总统不认识他们，照片属于PS之类的，欧洲的总统，真是父母官，在马路上见到并不希奇。

扯远了.....

继续说说广告片的事，于导他们团队的定价就决定了他们客户，每个都可以拿来当成功案例的，例如美国时代广场播放的中国宣传片，有个孔子篇，就是他们制作的，纯手工绘制。

我问过于导投资的问题。

他们公司光设备投入就有1500万，但是已经是固定资产了，剩下的就是人力成本了！

于导，本身是学美工出身的，每天看一部电影，他对自己的事业痴迷.....

我们俩经常见面，每次见面都会探讨一些电影方面的话题，不是我们要拍摄电影，而是对一些大片评头论足，他推荐给我电影，我看过以后写影评。

崔导，半路出家，兢兢业业。

他说，给企业、事业单位拍个广告片，就没超过5万，一般的就是几千块钱，即便是包年拍摄，也不过2~3万，纯粹是随叫随到。

公司运营成本也不高，干活的基本上都是自己人，要么是亲戚，要么是股东。

他的观点是：如果要高价，没有业务！

在头脑风暴时，大家对他一顿批判，让他改变，走高价路线.....

从理论上来讲，我觉得是对的，你只有走高价路线，你才能赚到更多的钱，你才能请到更好的摄影师，才能拍出更好的片子。

不过，我觉得不能这么放大他的信念，因为在我看来，他们的团队就是会“录象”的人，谈不上创意，谈不上后期制作。

如果让他盲目的提价，不仅仅大客户接不到，小客户也流失了，反而连饭都吃不上了。

除非，他敢于革自己的命，让有能力的、有创意的人去当导演，拍出真正优秀的宣传片！

哪个手机品牌不想喊出苹果的价格？

是没有那个实力，一旦喊出来，反而让自己死的更快了！

你以为吉利不想卖出法拉利的价格？

别说是法拉利，你就是把吉利的定位到中端车型，都死翘翘了.....

并非，每个人都适合做价格领袖，除非你是价值领袖。

那么，如何才能成为品牌企业呢？

是先进行大的投入呢？还是循序渐进呢？

这个永远都是争论的焦点，就如同争论先有鸡还是先有蛋，没有定论，不过在目前的互联网环境下，先进行大的投入，才能创造品牌，你试想这么一个问题，你熟悉的互联网品牌，有哪个投入低于1000万美国？

再思考一个问题，又哪些互联网品牌是“熬”出来的？

这也是我们昨天争论的话题.....

我是这么看待这个问题的，我觉得时间比钱贵，如果能够融到资金，钱越多，越容易成事，我们总是试图四两拨千斤，但是往往忽略了一个问题，那些有着智囊团的创业大佬，为什么还要去融资呢？他们想个策略空手套白狼多好呀？！

那么，就说明一个问题，做品牌是没有捷径可走的，就是需要大手笔、大投入，借助媒体把自己推广出去，靠口碑相传是很难成为品牌的。

别说依附懂懂成不了品牌，你就是依附林志颖，也成不了品牌，最近他在推广胶原蛋白，再过两年你看看，这个胶原蛋白是不是成了品牌？！

如果定位做品牌，就一定要走融资路线，只是需要选对融资期，是种子阶段融？还是开始阶段融？

这是不可省略的过程！

即便是名人创业，他们也想法设法的融资，例如罗永浩做手机，他拼命的表演，就是为了获取关注，获取投资。

即便是小米手机，也是靠融资做起来的。

我们最熟悉的韩都衣舍，总觉得他们是在淘宝上慢慢成长起来的，其实也不是，是靠庞大的资金支撑做起来的，幕后也有VC介入。

2011年，IDG投资了1000万美金到韩都衣舍！

如果不缺钱，谁会要投资？

跟刘红波，我们也是争论的这个话题，如果你是做高端品牌，就不能使用崔导拍摄的广告片，因为模特是业余的，背景是业余的，一个高端品牌，咋可能拍出如此随意的宣传片呢？

如果做高端品牌，要么不出手，出手就是极品，一整套的VI。

这个钱是省不了的！

循序渐进是很难成为高端品牌的，高端品牌还需要时间的沉淀，苹果公司跟我年龄一样大，我们时候才接纳它的？

是苹果3才开始！

以前听说过苹果，但是从来没有如此大众化过，现在聚会时，至少有2/3是苹果手机，有些人喜欢用三星。

资金和时间，缺一不可.....

我的观点并非说一定要先去融资，而是如果做高端品牌，这是必须具备的姿态，如果现在没有融资能力，那么就先去赚钱，先赚到“姿态”和“说服力”。

例如，你说你是床垫达人。

那么，我需要看到数据！

什么数据？

你在淘宝上是床垫销量第一，并且好评一片，靠这个你能够做到年利润600万，那么你的姿态就有了，你的说服力也有了。

因为，投资人知道你是能赚钱的人，知道你的确是床垫领域的专家了，当你决定做高端品牌时，他们会毫不犹豫的去投资你。

仅仅靠游说别人，没有过硬的数据，是白搭的！

所以，我的建议是两条腿走路，你先把淘宝的手放开，因为你不懂，你就会乱指挥的，你手里不是有互联网高手吗？让他负责淘宝。

我不相信理论，我只相信数据。

例如，在淘宝你排第30名，那么你把前29名排列出来，不求快，慢慢来，每周的目标就是只超越一个竞争对手，用两年的时间把淘宝销量第一稳固住。

你能很快速的超越别人，那么你的根基也是不会牢固的，别人也会很快的超越你，只有慢慢来，一点一点的进步，你才不可被超越。

要量化目标、考核目标，先把这个作为突破口，为什么呢？

因为，淘宝上市场已经很成熟了，有的床垫搞聚划算，一次就是1万多张，接近2000万的营业额，你还去摸索什么路子？就是把你前面的竞争对手都罗列出来，就这么干！

这是一条腿，同时你去着手做高端品牌。

如果淘宝没做起来，融资也没融到，明年这个时候，还是会很尴尬的.....

我们既要放大我们的信念，又要脚踏实地，不要小钱不屑赚，一年600万的利润，我觉得已经够大了！

刘红波，他也谈到了很多苦衷，例如为什么招聘不好招？

因为老板没开好车呀！

于是，他先后买了奥迪、奔驰，只想让员工觉得老板不是草包，跟着老板干有前途，原来员工也会在意老板开了什么车呀？

看来，我开着捷达，是招不到员工了！

后来，又引发了一个争论，就是能不能留住员工的事，是海归“大师兄”和红波公司里的张总的争论，张总打赌，说招来的人绝对留不住。

大师兄说：“我干了这么多年，招聘了这么多人，咋可能留不住人呢？”

刘红波站起来，说了一句：“你要想明白一个问题，人家是给你打工，还是给你老板打工？现在角色变了，你是老板了。”

争论了N久.....

没有定论！

起因是什么？

大师兄想做个淘宝店，卖水果，作为辅助业务，就想委托刘红波在说说里发布个招聘广告，招武汉的，懂淘宝的。

张总就谈到了一点，他们招聘过N次了，现在人太浮躁了，都是想来创业的，留不住！

大师兄的观点是：“他在别的地方一个月1500元，我给他3000元，能留住不？”

大体意思我明白了，就是说，很多人宁愿在银行里拿800元的工资，也不愿意去企业拿3000元的工资，宁愿在最豪华的办公楼里办公，也不愿意在小民宅里打工。

所以，刘红波想自己买物业，有个单层的办公楼，300多平，目的就是为了留住人才.....

这些东西，我没经验，因为没招募过员工，一直都是独行侠。

这几天，跟“大师兄”在一起，我觉得他还是一个蛮有魅力的人，蛮遵守规则的人，特别是昨天我们玩杀人游戏，从中午玩到了深夜，只要有他参与，整个局面就会倾斜，是一个逻辑思维能力非常强的人。

我顺便也帮“大师兄”发布一下招聘信息吧，他是海归，非常幽默，非常博学，也很调皮，但是特别遵守规则，武汉本地的，有兴趣帮他做淘宝业务的，可以联系他，他的QQ：2930939608

刘红波、大师兄、范哥，这三个人有个共同的特点，坚持做高品质，却往往很难迎合淘宝的主流市场，当价格战为主流时，他们没有太多的优势。

是坚持，还是妥协？

我给刘红波的建议是两个品牌，一个是做低端品牌，冲击淘宝市场，人家怎么做，你就怎么做，人家卖什么货，你就卖什么货，以赚钱为导向，然后把你的精力用到如何做好床垫上，去冲击高端市场，用另外一个品牌。

大师兄，主要是做高端水果配送，他开淘宝店的目的是为了让更多回头客更好的下单，所以差评率不会太高，而且海归对服务太挑剔，这一点，刘红波都怕了，生怕服务不到位，大师兄飞到海口时，刘红波还在广东，专门联系奔驰公司给派辆车去接他，海归，对服务要求绝对苛刻！

其实，当真的融入到一个团队时，发现他不是这样的人，很随和，怎么都行。

昨天，我们在争论时，越争论越激烈，范哥不出声，在默默的做笔记，因为他收获是很大的，他的“梵可梵”工作服品牌，属于比较高端的，在地面渠道上，他是有绝对优势的，他接下来的目标是在各省会城市开直营店。

但是，因为价格比较高，在天猫上，他从第一名，到了第十名。

而且这些人，都是当初复制的他的网店，把他超越了.....

他有些愤愤不平，那么差的质量，凭什么卖的那么好？不是坑人吗？

昨天的头脑风暴，其实就解决了这个问题，你改变不了淘宝的生态，你就应该去顺应，他们怎么玩，你也怎么玩，否则你就占不到便宜，你可以坚持自己的高品质，但是如果想在天猫上赚到钱，就需要研究对手，同

样的道理，一个一个超越！

刘红波的奔驰上，贴了个广告，就是“梵可梵”。

前晚，我跟范哥一个房间，他身材太好了，每晚睡觉前，他去泳池都游一圈，他喊我，我不去，我嫌累。

我问他，肌肉为什么这么好？

他说：“我没练过，因为我每天都自己打包。”

刘红波这次拉来了一张床垫，特别舒适，轮流体验，每人一晚，我们换地方时，需要放到车顶上，先要打包，N个人都打不了。

结果，范哥自己轻松就给打起来了，相当的熟练和专业。

任何人的成功，都是有不平凡的付出的，他以前在街上卖红旗，卖红心T恤，就是这样才接触到的工作服领域，一步一步的走过来的。

从他骑行拉萨就可以看出来，他全程未搭车，大家低估了骑行318的难度，应该这么讲，90%以上的人，都不是骑完全程的，今年我们开始走的318，有大约100公里，没见到一辆自行车，这些自行车去哪了？

这里滋生了一个新的行业，有面包车专门搭骑行者，收费的！

能够做到不搭车的人，真是凤毛麟角.....

昨天下午，大家约着去海里游泳，我沿海岸线溜达了一圈，三亚的海是比较蓝的，但是我还是怀念泰国的海，绿绿的。

海边，有个房车车队，在这里扎营，他们是不是把旅行当生活了？

其实，我是最适合过这种生活的，越行走，越能写出好文章，可是还是要顾及家庭，不能把老婆孩子扔了不管了。

媳妇在广东学习英语，顺便治牙，月底才能回家，孩子长大了，可能让她觉得很惊讶，哇，我儿子咋长这么高了？

我是很喜欢跟儿子在一起的，坐在沙滩上，我翻了翻手机照片，3000多张，什么都有，有风景，有美女，最多的就是儿子的照片。

我给家里打电话，儿子接过来总会说：“爸爸，我想你了，你注意身体，平安回来。”

我娘教的！

坐在沙滩上，我在想一个问题，到底是资产给人带来兴奋感呢，还是现金给人带来安全感呢？

我觉得，资产很容易麻木。

例如，你买辆奔驰，过几天，你就觉得是累赘了，因为不能等同现金去流通。

买套房子，也是如此！

而现金呢？

总给人无限的安全感，是指握在手里的现金，而不是借出去的，也不是投资出去的。

不知道我是不是病态？

至少，我是这种感觉！

我也跟很多朋友传递过这个观点，现金很重要，可以使你生活的很平静，不需要焦虑。

为什么说中国的房产是变态的呢？

我们住的酒店，就在海边，后面是个小区，晚上亮灯的没几户，整个区域都很冷清，这边有别墅是过亿的。

你想想，按照月薪1万来计算，10年才够100万，不吃不喝才能攒到。

买套房子，就没了！

昨天，跟姐夫谈到了这个话题。

姐夫说：“房价上涨的根本就是政府在控制着市场，如果让土地可以自由入市，房价接着就下来了。”

其实，这就跟淘宝一样，抱怨、抵抗是没用的，还是要顺应，人家都买，咱就要买.....

另外，杀人游戏很有意思。

大家有兴趣，可以在旅行、聚会时玩上一把，很锻炼一个人的逻辑思维能力，包括察言观色的能力，包括演戏的能力，配合的能力。

今天，我的观点很简单，走路，一定要确保一条腿是稳定的，否则很容易摔倒，无论你有什么鸿鹄之志，请先学会养活自己，养活团队，否则你是焦虑的，步伐容易乱。

这一点，我感触特别深，我记得我实行日记有偿阅读以后，就谈过这个心得，瞬间觉得内心释然了，不需要再为吃饭焦虑了。

自然，就变的更轻松了！

靠喊，是喊不出大品牌的.....

—

2013-12-21：走到了天涯海角~

12月21日，晴

出门在外，小插曲总是有的。

昨天早上，刘红波给我打电话，说是轮胎爆了一个，让我下来看看。

我下来一看，跟我上次一样，轮胎炸了，轮毂废了，需要联系保险公司，由他们来定损。

轮胎炸了，有时赔，有时不赔，区别在哪？

如果是行驶过程中，轮胎自己炸了，这是不赔的。

如果是行驶过程中，轮胎轧到或撞到异物，这是赔偿的。

还有一点非常关键，尽量在第一现场打保险电话，他可能不来，但是也依然当第一现场来处理。

如果是你回到了家才打电话，只能当第二现场处理，貌似只能赔偿70%。

前几天，我跟队友在一起闲聊，我们还谈到了关于如何处理小刮蹭的问题，我在这里分享一下：

第一、出了事故，无论对错，都不要争执了，先打报警电话，再打保险电话，同时用手机拍几张事故照片，有远景，有近景。

第二、假如，我们受伤了，我们又是全险，交警会建议我们认全责，由保险公司类赔偿我们，这种情况不要同意，为什么呢？

一定要遵守事实，是自己的责任，就是自己的责任，是对方的责任，就是对方的责任，扭曲事实很容易有后遗症，不是钱的问题。

第三、绝不诈保，很多人都低估了保险公司的火眼金睛，他们天天跟事故理赔打交道，谁是真的事故，谁是假事故，他们一眼就能看出来，接着就把你扭送经侦大队了。

诈保是很常见的现象。

我的捷达，前脸让摩托车撞破了，我也懒得修，保险公司的朋友就建议我造个现场，例如撞到树上了.....

这一点，我是很有原则的。

我并非是不喜欢钱，而是敬畏游戏规则！

切记，哪怕是保险公司的人怂恿你诈保，你也不要干，因为得不偿失，等于你埋下了定时炸弹，但是不知何时爆发。

网上有卖奔驰S系列的，也叫诈保专用车，20来万就能买到，卖家不仅仅卖给你车子，还教你如何造事故，一次就让你撞回20万。

你可以在百度里搜索“奔驰诈保”，你看看有多少人这么干，又有多少人被抓了！

只要你经常开车，小刮蹭甚至大事故就是不可避免的，这是概率问题，与你的驾驶技术有关，但是不可杜绝。

发生事故后，很容易因为心疼车子而发生扭打.....

去交警大队事故科看看，你会觉得很有意思，几乎每天都有吵架的，甚至扭打在一起的，前些日子还有个新闻，连云港有个人去处理事故时，被打死了。

你要这么想这个问题：“车子有保险公司去修理，我们争论个啥呢？”

处理事故最好的方式，就是一直说“对不起”，交警也会欣赏你的，给你出了事故认定书，一切按照流程办事就行了。

为什么非要打一顿呢？！

没意义！

排队加油时，队伍很长，后面有辆车子追尾我了，我下来一看，就破了点漆，那个司机也挺紧张的，应该是个新手，没经验，不知道怎么办。

我说，没事。

不是我大度，我觉得为了几百块钱去争论半天，自己都觉得下贱！

学会去宽容别人，我们做不到不要紧，至少要有这样的意识，慢慢就做到了，就跟《圣经》讲的一样，要宽恕别人，爱不爱你的人。

扯远了，红波打了保险电话和救援电话。

为什么有人喜欢买大品牌的车呢？就是因为服务做的好，14号的时候，我们在高速出口没油了，奔驰救援的拖车就来了，如果是白天，他们就可以送油，晚上只能提供拖车，服务特别好，不过他们拖车到时，我们已经买到油了。

道路救援是非常实用的，而且是免费的！

救援人员过来以后，给换上备胎，奔驰的备胎很奇葩，是需要临时充气的，而且充气的过程很吓人，仿佛要爆炸的感觉。

三亚没有4S店，只能去海口换轮毂，同时做四轮定位，看看有没有其它问题。

前天，刘红波飞去广州参加婚礼了，然后接着飞回三亚，车子可能开的快了一点，在回来的路上，撞到了一个坑上。

这些东西，都是不可避免的。

换上备胎，决定去天涯海角.....

以前，我跟维维来骑行时，我们俩也来过天涯海角，不过我们是在门口拍了一些照片，不就是些石头嘛，至于花钱吗？

据说，这是三亚公认的最不划算的门票，看几块破石头竟然还要门票？！

我也是这么想的！

昨天，天气特别好，在车上，我们全部换上了智旅会的队服，是刘红波送我们的，每人一件，T恤，天气真是太好了，在海边散步时，你很难想象这是冬天。

三亚的沙滩，我基本都去过，毕竟当初是骑行，走的慢，遇到景点就停，但是让我评判最美的海边，我会选天涯海角，太美了，海水湛蓝，那种感觉不可描述，有空灵的感觉。

而且，天涯海角还真不是那么几块石头，是有很多文化底蕴的。

海水太清澈了，队友们纷纷潜水了，可以看看珊瑚、鱼，我们跟老板谈的价格，最后以100元/人成交，背上氧气瓶，穿上潜水服，身上绑上配重，就把你扔下海了。

其实，这是很好的体验，当你深入海底时，与世隔绝时，你脑子里想的又是另外一番事。

有孤单，有恐惧，有惊险，有刺激。

鱼特别多，就围在你身边，珊瑚也有，不过中间会有一个混沌层，什么都看不到，穿过这个混沌层才能清晰。

海底还是比较干净的，如果是湖底，潜水时动作过大，很容易引起浑浊，我在写千岛湖时，就写过这点，当初还专门造了一个潜艇，就是开发湖底旅游的，毕竟千岛湖下沉睡着两座古城，但是当潜艇靠近时，整个水底都是浑浊的，啥也看不清了。

即便是专业潜水员，也要小心翼翼才行。

潜水是值得尝试的，至少你要知道在水下是什么感觉，水下的压力很大.....

天涯海角的游客不多，谈到天涯，我说天涯论坛就是海南的。

很多人很惊讶！

以前的海南，其实叫崖州，是由冼夫人创建的，冼夫人是没有名字的，古代女人是没地位的，不能从军的，这个冼夫人可能从小就比较调皮。

冼读xian。

昨晚，我们去看演出，当屏幕打出“冼夫人”三个字时，后面有个大姐读成了xi夫人。

从汉元帝开始，中国就已经失去了对海南的控制，580年以后，冼夫人就奏书梁武帝，设立崖州，亲自任崖州老大，接受朝廷任命，海南又回到了祖国的怀抱里。

周恩来赞美她是“巾帼英雄第一人”。

天涯海角这个地方，真的值得一走，特别清静，而且三亚的航班走这里，飞机特别低，航班也特别密集，又是另外一番景象。

在以前的海南游记里，我提过一点，天涯海角的派出所经常遇到犯人来自首，因为他们逃到了天涯海角，死心了。

马加爵在逃跑时，也是到了三亚！

另外，天涯海角的邮局很火，中国最南的邮局，给漠河北极村邮局对应，一南一北。

实际上，北极村并非中国的最北，天涯海角也并非中国最南。

北极村邮局的确是中国最北的邮局，不过中国最南的邮局是在永兴岛上，也就是三沙市政府所在地，在西沙群岛里。

现在，也可以坐船过去。

中午，我们在天涯海角的小摊上吃了顿便餐，接着回酒店了。

我们换了一家酒店，出门就是大海的，全部是独栋别墅，三亚这边的酒店，风景都不错，但是酒店设施多是比较陈旧的，我们房间里连网线都没有.....

其实，对大海真没感觉了，看多了，就这么回事！

想象总是最美好的，什么面朝大海、春暖花开，实际上，海边是不适合住人的，容易得风湿病，空气湿度太大。

下午，大家一起出去购物了。

海南，咖啡不错，不过海南的咖啡不如云南，因为云南才是中国咖啡的主产地，海南的咖啡豆多为进口。

但是，海南的咖啡口感更接近外国品牌。

实际上，东南亚的咖啡都很有名，例如越南咖啡，很便宜。

海南，辣椒酱不错，在海南这边吃饭，是需要自己配调料的，大蒜、辣椒、酱油、醋，就跟我们吃火锅一样，他们这里每顿饭都是有调料的。

其中最好吃的就是辣椒酱，太香了。

南北饮食文化差异是很大的，北方人初到南方，容易被人笑话，例如吃饭前不洗餐具，还有就是用碟子吃饭。

南方人吃饭时，碟子是用来放垃圾的。

吃饭是要用碗的，北方人的碗是用来喝汤的，碟子是用来吃饭的.....

所以，你去北方看看，骨头是吐在桌子上的。

未来，北方一定会被南方同化的，特别是饮食习惯，北方一些比较大的酒店，现在推出两套碟子，下面最大

的是放垃圾的，上面那个是吃饭的。

昨天，我们讨论的主题就是“坚持原则”，范哥提出，有人找他做工作服，让他顺手给打上NIKE的标，哪怕给的价钱再高，这样的单也坚决不接。

刘红波也讲述了床垫领域的一些潜规则，很多人就是打别人的标，有人还被抓起来了。

实际上，这是需要年龄、阅历、道德作为支撑的。

对于很多创业者而言，就是以利益为第一追求，根本不考虑什么道德，只有他赚到了钱，他才慢慢的领悟这些。

靠呼吁是没用的，需要自己成长！

范哥提到，那些仿的“哥伦比亚”，即便是专业做服装的，未必能看出来，甚至会流通到专卖店里。

如何分辨呢？

范哥提出，应该从最细微的地方进行分辨，例如领标，真正的大品牌能够把细节做的很完美，左边几针，右边几针，是完全对称的。

晚上，我们去看三亚风情演出。

这是黄巧灵出品的，黄巧灵是宋城股份的老大，宋城股份是上市公司，主要做演艺的，这一类旅游节目，最初应该是印象系列，例如张艺谋的“印象刘三姐”。

张艺谋后来导演的《印象西湖》我看过，特别震撼，整个舞台是架在湖里的，有时人在水里飞，有时人在船上，灯光、音乐、舞台，配合的天衣无缝。

《印象西湖》是值的一看的。

黄巧灵就是看准了这个机会，在全国范围内推出类似的演艺项目，不知道这应该叫几D？

例如，天上突然下去了雨，接着你就看到了水从天降了，甚至你都能感觉到雾水。

舞台一会在水里，一会在天上，甚至你一抬头，发现你头上有个穿着比基尼的妹妹在跳舞.....

甚至，你的座位突然移动了，从下面飞出了一个人。

一开场，就特别震撼，一辆摩托艇开到了舞台里，摩托艇后面接了一个水管，水管的终端是龙头，带灯光

的，根据摩托艇的速度和油门大小，龙会舞动、喷水，全场接着沸腾了。

然后，就是屋顶飞出了几个穿着比基尼的妹妹，在水里跳舞，水就是在你头上，你仿佛在海底。

后面的演出，就类似印象西湖了，不过没有印象西湖更大气，毕竟印象西湖是以西湖为舞台的.....

要说这类演出震撼，应属《长恨歌》，大家可以去西安看看，绝对震撼。

三亚的这个演出，元素都不错，例如杂技、武术，真的跟电影似的，舞台上的人眼看死了，突然从天上快速飞出几个武林高手，索道速度特别快。

但是，剧情衔接的不好，适合迎合游客，不适合当歌剧。

很多人拿着手机在录象，有的在拍照，影响了整个观赏效果，中国人还是适合看电影，看这些东西，还是缺少“教育”。

我们任何一个细微的举动，都会影响别人的观赏效果。

不是装高尚，这是我能做到的，所以我也倡议别人努力去做.....

看演出，又是居士姐姐安排的，她联系了刘红波，帮大家买的贵宾票，看来居士姐姐是蛮有能量的。

晚上，10点才吃饭，吃饭时边吃边玩杀人游戏，最近都玩上瘾了。

今天，要回家了，就写这么多，要出发了。

-

2013-12-22：散伙了，回家了！

12月22日，晴

做个居士，还是蛮好的。

看谁都像菩萨.....

居士姐姐见到了我，总夸我像菩萨。

我说：“我信上帝！”

居士姐姐很热情，我们去南山的时候，她帮我们解决了门票，还是贵宾票，让我们不用捐款，就可以直接登上六层去摸摸佛脚。

现在的寺院，不是你想不想捐款的问题，而是很多关卡让你不得不捐！

我不是很喜欢泰山，也是为此。

泰山是山东的名片，但是泰山太急功近利了，设计了太多的陷阱，爬山过程中，要穿过几个庙，你刚走进，接着就有人给你递香，让你拜一拜，你去点香时，他告诉你，不能用别人的香火点，必须延续自己的香火，让你买点香纸。

这样的骗术，真的能给泰山带来大的收入吗？

适得其反！

名声越搞越臭，还不如把泰山搞的清静一点，散发出威严的魅力。

在写三国主题时，我写过刘备的野心，通过刘备儿子的名字就可以看出来，一个叫刘封，一个叫刘禅。

封是什么？

祭天，而且是皇帝在泰山上祭天，在古代，只有皇帝才有资格在泰山上祭天。

禅是什么？

祭地，是皇帝在泰山脚下祭地。

现在的旅游景点，哪怕是佛教圣地，也是乱糟糟的，骗术横生，我问过居士姐姐这个问题，为什么会这样？

她说：“牵涉的利益链太多，有业绩考核，大家必须想办法赚到钱。”

居士姐姐的人脉资源很广，现在信佛就跟读EMBA似的，也是个人脉圈子，彼此称：佛友！

我们有几次大的聚餐，都需要找比较大的包房，而且要吃海南特色菜，房间很难订到，都是居士姐姐出马给搞定的。

居士姐姐极力推荐我们去看看三亚风情演出，并且帮我们搞定了门票，也是贵宾票，并且陪我们看完了全程.....

一个有信仰的人，不管信啥，至少是有内心约束感。

这是值得敬佩的，我们属于真正随心所欲的人，没有约束，自然没了敬畏，就如同被父母惯坏的孩子，跟长辈也没大没小。

佛教，其实是很值得研究的，毕竟这是中国生命力最强的连锁企业，而且是文化产业，其连锁店遍布全国各地，统一的装修，统一的LOGO，统一的工作服.....

企业VI最牛的是什么？

就是形体VI，例如跟佛友打交道时，要双手合十，如果去泰国，这已经成了基本的礼节，还会说一句：萨瓦迪卡~

有没有企业，把这种VI做的很好呢？

聚成的华商书院，也做了类似的VI，大家见了面，先拥抱，然后拍俩下肩膀，彼此称呼都是X兄。

例如喊我，就是董兄。

无论年龄大小，彼此都是这么拥抱，这么称呼。

昨天，我们去呀诺达热带雨林，他们就创建了自己的企业形体VI，无论是导游还是司机，见了面都是剪刀手，并且要摇摆几下，在车上，导游还会给你科普这个手势.....

在包装明星时，往往也会用到“形体VI”，例如博尔特，每次参加百米比赛，都会弯弓射大雕。

例如，叶茂中总是戴个帽子，史玉柱总是红T恤白裤子大墨镜。

扯远了，非常感谢居士姐姐。

白天，我很少上QQ，三亚的朋友也不联系我，都是联系的刘红波，毕竟这次海南之行是刘红波组织的，喊我过来帮着做采访。

居士姐姐又给我们带来了一个新朋友，叫刘婷，重庆姑娘在三亚长大，她也是我的读者，那捧花就是她送的。

我们的花，都是反复利用的，去机场接人时，对方总以为是专程给买的，哈！

所以，这捧花，现在还在车上。

上次，我去深圳，他们也送了我两捧花，我很不适应，因为这不是我的风格，我喜欢简单的、平淡的交往，送花给我，搞的很见外，我又不是什么名人大腕，见朋友越简单越好。

那两捧花，放在车里好久。

我们在海边恰好遇到了一个剧组，让我们把花送给明星了，具体是谁，俺不说了，说了让人觉得我们咋这么狡猾？

以前写过！

其实，接触明星也好，体验奢侈也罢，都是在经历，这种经历会让一个人慢慢的把视野打开，内心充满了自信。

特别谢谢刘婷，虽然是90后，但是我觉得她内心特别成熟，应该也是个事业女。

最后要感谢的就是蔡小弟，就是带我们去船上吃海鲜的那哥们，特别热情，大家谁去三亚的时候，联系我，我帮着联系他，船上的海鲜还是很过瘾的。

按人头收费，不限量供应，使劲吃，你能吃多少？

吃100个虾？吃10个螃蟹？

去拉萨时，大家都喊累，刘红波又经历了拉萨的长途跋涉，当他自己组织旅行时，他就提倡一点，一定要舒服，谁有什么要求，就提出来，一定满足。

你说住什么级别酒店，就住什么级别酒店，一切都是民主的、自由的。

我们懒呀，没事就在房间里玩杀人游戏，我现在越来越觉得，杀人游戏是很容易破冰，谁是什么性格的人，玩几圈，就熟悉了。

有人，天生睿智，有人，善于推理。

有人，大智若愚。

愚到什么程度呢？

她是警察，她验过谁是杀手，她都不指认。

也有好处，这种人不会被骗，别人精心准备了骗术，用到她身上没用了，她会突然问你：“你说的好复杂呀？你说的到底是什么意思？听不懂！”

骗子崩溃了！

昨天，还有人给我打电话，让我猜他是谁？

声音很有磁性。

我觉得，现在骗子也专业化了，难道是去播音专业找的人？

我把电话就挂了，至于骂他或调侃他之类的，没意义，不想听他罗嗦。

昨天，想去热带雨林，都说值得一去，我和杨文剑去过西双版纳看过野象谷，感觉那个热带雨林深不可测，特别是CCTV拍摄的义工公益片，讲述这些义工在西双版纳的生活，太美了。

我觉得，热带雨林一定要有雨，很茂密，很神秘。

据说，海南的更美.....

去了，略有失望，为什么呢？

第一、阳光灿烂，照的叶子都有些暗淡了，没有了那种郁郁葱葱的感觉。

第二、人造栈道破坏了原有的神秘感。

第三、以为很大，其实很小。

不过，这里的索道很惊险，很刺激，不是缆车，而是单人索道，把你挂在上面，直接让你飞下去，走在索道下面，你能听到美女在上面尖叫，速度特别快。

有一点很好，这里是免费发放电子导游的。

每人一个，直接挂在脖子上，走到一处，自动感应，自动解说。

每人戴个耳机，有些朋友还戴着墨镜，保护着几个美女，游客还以为是明星来了，小曼玉真的有明星气场，放在人群里，一眼就能看出来。

在热带雨林里，有个幸福桥，走出时，两个小姑娘会拉你耳朵，跟你合影，出门时，会把照片卖给你。

到了小曼玉时，工作人员就不给拍照了。

景点有一点特别好，管理规范，员工训练有素，进门时，我没拿卡，我以为前车帮我拿了，我就跟着过去了，出门才发现，我没卡。

没卡就出不了门。

郁闷死了。

下去跟保安说了一声，保安过来帮着开门，还说对不起！

是我们自己的错，但是他让我们觉得很内疚，形象接着就高大起来了，我见过两个小姑娘吵架，彼此道歉的场面，特别感动。

特别是夫妻吵架，总是争论不休，争论的焦点是什么？

谁对谁错！

对了又如何呢？

没人肯低下头，去说声对不起！

大师兄送了我两架飞机，让我带给儿子，这叫魔术飞机，工作人员在那里玩，我们都被吸引了，有什么特点呢？

就跟我们小时候玩的飞机类似，但是你扔出去，飞机还能飞回你手里，靠的是什么原理呢？

就是弧线飞行原理，它总是能飞个圆形。

30元一组，每组2架。

工作人员在那里展示时，每个人都觉得很神奇，我也试了一把，的确很震撼，如果批发到这类玩具，在广场上摆摊卖，也很火。

工作人员说淘宝上没有卖的。

在淘宝一搜，1块钱一个。

做玩具的朋友，可以研究一下这个产品，大学生之类的，也可以去淘宝上买些，去摆摊赚点生活费。

但是，我觉得玩具需要改进，因为材质不行，玩不了几天，就坏了。

从热带雨林出来，已经下午2点多了，我们找了个饭店，吃散伙饭，把最后一瓶白酒拿出来，分了，然后又喝了N瓶啤酒。

喝到了下午4点多。

我不是一个喜欢喝酒的人，但是喝酒是一种态度，也是一种感觉，遇到对的人，喝多也无妨，不就是醉嘛！

真喝多了。

把大家送走了，冷清了。

旅行，吃了什么，看了什么，都很容易忘记，但是旅行很容易成就圈子，也很容易成就兄弟。

大家很容易形成合作。

但是对于上班族，我不建议盲目的跟人出去旅行，容易放大自己的信念，我跟一个小队友也谈过这个观点。

要坚持自己的饭碗，先稳住，哪怕是上班，至少能吃上饭。

很多人是辛苦上班攒了几万块钱，结果一把交给别人了，最终没有结果，创业与上班是有天性差别的，一眼就能看出来一个人是不是适合创业。

看反应能力、思维能力。

我的观点很简单，一个人如果真的赚钱，不会告诉你的，如果想告诉你，一定是有企图的，没人会轻易的透

漏自己真实的收入。

在互联网圈里，看着赚钱的，往往不赚钱，看着没钱的，往往有钱！

我在车上睡到了8点，醒来，不想吃饭了，去买点水果吃吧。

海南的水果，多是热带水果，各式各样，而且价格很贵，我们买了一些，花了741块钱.....

老板娘在玩微信，我问她有没有人通过微信买水果？

她说：“一般来我们水果店的，我都加上微信，特别是外地游客，回去的时候，他们需要水果，我就给发，全国各地都发，每天都有人从我这里发货，因为他们都见过我，相信我。”

这个老板是79年的，的确很豪爽，水果随意吃。

我在想，有些东西，其实不需要创新，只需要学会借鉴就行了，她说整个水果市场，只有她家的生意最好。

一方面，她开拓了全国市场。

另方面，她的确很有感染力。

她还鼓励我在山东开个热带水果店，她来供货.....

就写这么多，今天继续赶路。

-

2013-12-23：粉丝经济时代~

12月23日，晴

在家的時候，我不想出門。

我不想打破原有的規律生活，幾點起床，幾點讀書，幾點騎車。

但是，不走出去，永遠都是閉門造車，一個人靠自己是很難蛻變的，我們需要接觸不同的人，接觸不同的圈子。

於是，就來海南了。

最初，劉紅波喊我，我是不想出來的，感覺海南沒啥意思，太熟悉了，如果去海南，那麼就順便去越南，安娜姐有船票，喊了我N次了，包括西沙群島。

我都是光答應，沒行動。

我們都認識很多年了，她們平時都喊：我們家的懂懂。

安娜是做旅遊公司的，現在貌似也在做天貓，他們會賭船，就是包下一大批的房間，然後再轉賣，賺取差價。

但是，往往有個問題，有時賣不了，就免費送人，對於海南人而言，無論是出海還是去越南，都沒吸引力了，就送給我，可是我不靠譜，光答應，不出來。

做旅遊公司有個好處，特別是高端旅遊，就是人脈平台。

我到了海口，安娜姐找人陪我吃飯呀，喊了一個大姐，挺有氣質的，一所中學的校長，我以前寫過當時的對話。

什麼對話呢？

海口是海南的省會，但是在海口市里，依然有學生連鞋子都穿不上，光著腳丫上學，被子蓋著脖子就露著腳。

这些贫困学生的父母，要么是农民工，要么是吸毒的。

每年都有爱心人士去捐款，挑选两个顺眼的学生，带着去超市买上衣服和鞋子，然后合个影，上个报，就把孩子送回来了。

但是，靠社会捐助根本解决不了问题，而且多数是商业行为。

这些人，初衷是好的，给这些孩子提供一些帮助，甚至会给个几百元现金，后来呢？

把这些孩子培养的越来越会装了，越来越会伸手了，甚至学会了编故事，讲自己凄凉的身世，博取同情。

这就跟中彩票是一个道理，你没有驾驭资本的能力，当资本来袭，你根本招架不了，反而更加的落魄了。

赵作海，国家赔偿了他65万，现在呢？

更加落魄了！

他驾驭不了。

去拉萨，这点感触最深，那些善良的藏族小孩，早已摸索出了拦车技巧，分工明确，有人站在马路中间拦，有人去抓车把手，给1毛钱？

你以为我是小孩子？

至少1块，上不封顶！

在那曲的时候，遇到了几个北京来的，还没到拉萨，他们还准备了很多的礼物，什么书本呀，铅笔呀，看来是童话故事看多了。

还要摆拍，让小孩子们排队，她来发放。

一会，她被抢了，也没了当初的慈善心。

在饭店里，她总是摇头.....

这都是驴友亲手培养出来的，未来的路霸！

这些东西，如果你没经历过，你一定骂懂懂提倡负能量，如果你经历过，你就会深度赞同，这是需要你去体验的，看看你能不能对付的了那群孩子，被抢？

那是常态！

我觉得，这个社会最需要的慈善，就是照顾好自己，照顾好家人，照顾好亲戚朋友，在这个基础之上，再去想陌生人。

在这个时代，爱心是泛滥的，我们对陌生人总是无比的慈善，对身边人却是无比的苛刻，你见了乞讨的老人，总是想把羽绒服脱下来给他，但是你已经两年没回家看看你的父母了，老的不成样了。

你这也叫慈善？！

前些日子，我听了一个慈善论坛，一些慈善家纷纷讲述如何做慈善。

里面有这么一个观点：如果媒体不报道、不强制捐款、不攀比捐款，很少有人或企业捐款。

为什么？

企业做的越大，越明白慈善是怎么回事。

对于企业而言，慈善捐款就是广告费，而且是充满正能量的广告费，若是带来不了实际的广告效应，是没有企业愿意为此买单的。

即便是陈光标，自称中国首善，他做了好事，也一定要让媒体知道。

王石提倡大家理智捐款，被骂的一塌糊涂，五年后，大家才读懂王石.....

这场慈善论坛的核心点，就是慈善一定要四两拨千斤，不是盲目的捐一笔钱，而是要把自己的产品输出，要具有可持续性，要具有可量化的数字。

例如，英特尔在中国做慈善，喜欢给小学捐助机房，最近又在跟京东合作，捐助贫困学生电脑。

他们用最少的钱，做了最轰动的事。

当地媒体会报道，电视台会报道，企业会拿这个来说事，而且学校再采购电脑时，他们有了优先投标权。

例如，千岛湖这里富裕吧？

浙江一带，哪有穷地方呀？

淳安县实验小学的机房，就是英特尔捐赠的，捐了51台电脑，县委领导、学校领导都要参加捐赠仪式，还要一起合影。

51台电脑才多少钱？

即便一台5000元，也不过是25万！

阿俊姐也谈过这个观点，她说，一个人到了一定层次，一定要与慈善挂钩，要给自己制造出几个头衔来，可以让自己的形象更加的高大。

她谈到了一个骗子，拥有N个慈善协会的身份。

其实就是个资金骗子，大家为什么相信他呢？

感觉他佛里佛气的，不像骗人的样子，结果大家都被他骗了，就是被他身上的慈善光环骗了。

如果陈光标搞资本运作，绝对有N多人拿钱给他，生怕他不要。

最近，又爆出了李亚鹏的慈善基金有问题，挪用资金去开发酒店和地产了，这是真事？

《束河古镇》很值得一看，大家有空可以看看。

这部电影里，李亚鹏出演了，其实他就是幕后老大，投资了35亿进军旅游地产，束河古镇是他的项目之一。

为什么人手里有钱了，就变坏？

不是有钱了就变坏，而是骨子里的东西，这叫人性，根本问题就是缺少了监管机制，总是希望靠自觉。

自觉咋可能靠谱呢？

做卖场的，很容易有资金沉淀下来，例如国美有100亿的现金沉淀，有3个月的结帐期，这100亿等于是永远存在的，被黄光裕拿去炒股票了，出事了。

牛哥也谈过这个观点，做加工行业的，做卖场行业的，很容易出事，因为手里现金沉淀越来越多，你总觉得是自己的，于是就想给花了，要么给挪用了。

当真的需要结算时，突然没钱了。

包括一些开组装工厂的，最后突然关门了，其实就是为了把沉淀池里的资金赖掉。

南方有些做淘宝的，只玩聚划算，亏本都玩，为什么呢？

这些衣服，多数都是库存，可以有三个月的结帐期，等于空手套来了资金池，只需要不断的搞聚划算，这个资金就全部沉淀到了自己手里。

搞上几个月，手里沉淀的资金就过千万了。

拿这个钱，再去启动一些比较大的计划，例如自己贴牌做个品牌啥的.....

我们圈内就有朋友这么干，还来找牛哥给做过风险预测，进行模拟推算，多久资金链会断掉。

如果是想做生意，特别是想走成品牌，学会资本运作是非常重要的，银行贷款、股份合作等等。

为什么我们总是提到“上市公司”？

所谓的“上市公司”也是企业融资的手段而已，是希望拿到股民的钱.....

资本运作是有很多技巧的，有些资本是零成本的，例如保证金、押金，这一点，阿里巴巴最厉害，所有的资金其实都沉淀在了他的池子里了。

即便是支付宝之间汇款，对于阿里巴巴而言，就是一段代码的运行而已，你不提现，资金就是阿里巴巴的。

但是，人们还是会提现的，于是推出了余额宝，让你不再提现，反而冲值！

房西苑说过这样的话：“创业是一代致富，融资是一夜暴富。”

他就是教人如何融资的，他说一旦学会了融资，就等于坐上了电梯，感觉挺能忽悠的，其实就是这么回事。

这是一个什么经济时代？

掠夺式。

上市公司掠夺股民的钱，地方政府掠夺企业的钱，我以前写过这个观点，100万的房子，10万是建筑成本，30万是开发商毛利润，60万是政府收入。

这就是政府吸收热钱的方式。

政府没钱，啥事干不了，光靠征税没力度，于是就设计了一整套吸热钱的方式，这是全世界的共性。

你想想，我们哪个人不是有资产没现金？

住着300万的房子，让人感觉咱挺牛B的，实际咱还有贷款200万，原本手里的那100万也交上做首付了。

不仅仅把钱贡献出来了，还要有20年的卖身契。

别骂我，这个观点不是我提出的，是一个经济学家提出的，可以百度一下，应该是：掠夺式经济！

没钱，什么事都干不了，光有梦想有个啥用？

靠按部就班的发展起来？

猴年马月才能发展起来呀？！

昨天，在路上，几个姑娘在讨论微博上的一个红人，有百万粉丝，经常搞团购，我以前写过，我们家还参团买了吸螨虫的吸尘器之类的，只推荐高端货。

她是无数美女心目中的偶像。

其实，就是个营销帐号。

曼玉说：“如果是营销帐号，为什么她写的这么口语化？”

我说：“写的太正经，你还会相信吗？”

我是咋知道的呢？

以前写过，就是团购点读笔时，卖家是青岛的，一看地址是我们家的，接着就打电话过来了，我跟他聊了聊，就知道他们的分成机制之类的。

这个包装方式叫啥？

塑造偶像！

例如，有的人追星，于是特别羡慕那些可以天天跟明星在一起的人，于是就有人包装出来了这么一个形象，叫“后宫优雅”，天天晒跟明星的合影。

这些合影都是从网上找来的，这个女孩是谁，也不知道，管他呢！

我媳妇特别迷恋的几个偶像，我如果说基本都是营销帐号，她又会跟我争论，因为我媳妇总是买东西，这就是最直接的表现。

一个真正的名人，是不屑于去搞这些小钱，因为得不偿失。

如果崔永元在微博上叫卖电饭锅，你觉得他在你心目中的想象不是大打折扣吗？

我就举了一个特别简单的例子，假如我包装个美女出来，旅行达人、写作达人，精通地理、历史、人文。

这个姑娘，自驾环游中国。

全程有人给拍照，有人整理素材，我当幕后写手，以她的口吻去写，你说能吸引到人吧？

她成了很多人心目中的偶像，这么年轻，这么漂亮，而且又是创业达人，又是旅行达人，只要是她推荐的东西，就会有人买，因为形成了粉丝经济。

要是这么运营下来，赚100万还属于比较保守的，她就充当了木偶的角色，为什么谈到了这个话题呢？

起初，我们是谈到了女明星。

在船上，我们在看电视，是成龙跟景甜去参加湖南卫视的节目，景甜这种就属于龙女郎，章子怡是李安捧起来的，巩俐是张艺谋捧起来的。

你仔细想想，哪个电影明星不是因为幕后有推手？

最初，她们充当的角色，就是木偶。

但是，现在人浮躁，都觉得100万很容易赚，30岁以前，我也这么觉得，凭咱的智商，咋可能赚不到呢？

实际上，就是没赚到！

很难！

海口最大的那个水果摊，老板这么会做生意，我问她一天有1000元的利润不？

她说：“有时候有！”

但是到不了2000元，而且水果容易烂。

即便是每天1000元，一年也不过是30万的利润，她多辛苦呀，早上8点就开门了，我们去买水果时都已经是半夜了，还开着门，整个水果市场就两家开门的。

浮躁是很危险的玩意，不知道自己真实的身价。

如何判断自己真实的价值呢？

拿着你的简历，去求职，人家给出的价钱，就是你目前的卖身价，你可以多试几家公司。

我们高估了自己。

刘红波，总是暴露行踪，他的粉丝太多了，每到一处，总有人在等。

这也是经历，不要觉得他浮躁，如果换成了你，你也觉得很开心，竟然全国每到一处都有人愿意出来见见你。

过了这个阶段，就进入了我的阶段，就是喜欢当个独行侠.....

但是，这种经历很触动别人，特别是我们队友，他们就感叹，互联网太神奇了，竟然这旮旯里也有粉丝。

其实，这就是粉丝经济！

曼玉要采访采访我。

我说：“我跟其他的写手有一点点不同，你们是光看到了读者的粘稠度，但是没看到幕后的付出，我写文章的初衷，就是想把自己知道的东西分享出来，我从来没想到过把读者当鱼塘之类的，王通以前写过，懂懂做个收费的东西都是要害羞的，这是真事，我从来就没想过要赚大家的钱，你见我卖过东西吗？偶尔推广一些东西，也是身边朋友需要我出马，帮着预热一下，我是真心实意把读者当自己人了，所以他们也愿意把我当自己人，而且多数都是跟随我好几年的，不是偶尔关注，而是天天关注，我觉得自己也很用心，不管是晚上几点睡觉，我都是凌晨5点就起来写文章了，写到8点，跟你们一起吃饭，白天没时间呀，我也可以应付几句，随意写个流水帐，那样大家就会对我很失望，是对态度的失望。”

我的观点很简单，你怎么对别人，别人就怎么对你。

当初跟我一起抛头露面的互联网的小名人们，现在多数成了过客，当初这都是我的偶像，不是偶像不牛了，而是不持久了。

只有持续的贡献价值，你才有机会！

没人是SB，你以为他们真的被洗脑了？大家都是成年人，不会被人教坏的，每个人做出的选择，都是理智的，经过深思熟虑的。

这也是我分享给他们的观点：靠你自己，很难成功，学会借力，别人改变我们很容易，我们自己改变自己太难！

其实，我最擅长的就是写游记，如果我真的运营小曼玉，用旅行的方式，还真能把她炒火，她在游记里卖啥，啥赚钱，即便是卖1000张刘红波的床垫，也有上百万的利润吧？！

刘红波跟我谈过几次，让我发起个团购，我就是考虑了这个问题，如果使劲的、频繁的推广，搞个团购活动，忽悠大家心动，也没啥问题，一个月卖1000张也没有太大的难度。

但是，床垫这个产品太特殊，不是搬家或结婚，很少有人需要。

总不能把原来的床垫扔了吧？！

但是，我不能运营她，我就是运营，我也只能运营个男的，突然想杨文剑了，我有两个小兄弟。

他们俩都是跟随我一起成长过来的，一个是维维，一个是杨文剑。

我跟杨文剑说了个事，大体意思就是一定要遵纪守法，当有了足够的人生积累时，应该考虑如何更安全、更洒脱的生活。

他说：“董哥你放心好了，我现在收入很稳定，一个月10万左右的利润，我又开了个摄影工作室，花店和内裤都很稳定，乱七八糟的事我连想都不想，更不做。”

我又安排他叮嘱一下维维。

深圳是个淘宝大基地，但是很容易走歪，也是造假基地，特别是做电子类产品的，一不小心就被地雷炸到了。

地雷是自己埋下的，怨不得别人！

未来的主流方向之一，就是文化产业，对于我们这些草根而言，唯一能做的，就是成为别人心目中的“偶像”，去实现他们的梦想。

我就问了曼玉一个问题：“假如，有个姑娘，自己创业的，做化妆品的，有自己品牌的，她边走边宣传自己的品牌，自驾中国了，常年在路上，拥有几千万的关注，你会羡慕她吗？”

她说：“会！”

我说：“这就是答案！”

例如，很多人写日记，其实写日记是没有技巧，唯一的技巧就是素材，至于说坚持不下来，根本问题就是没有素材。

为什么没素材？

因为没经历。

为什么没经历？

因为没钱。

为什么没钱？

因为粉丝不够多。

为什么粉丝不够多？

因为没经历！

这就是一个先有鸡还是先有蛋的问题，我觉得自己还是蛮勤奋的，每天5000~7000字的写作量，如果您跟我的智商差不多，我现在的写作水平，就是您7年后的样子。

如果您说在短时间内超越。

我觉得可能有点难度，有些东西，是需要时间沉淀的，缺一天都不行！

你愿意七年后才达到懂懂现在的样子吗？

你肯定不愿意，觉得太漫长了！

那天，我看到蝉禅的一句话：“当你的目标定到10年时，你已经没了对手。”

这句话，我深度赞同。

其实，心灵鸡汤是没啥用的，需要走出去，零距离接触一下别人，你才能有顿悟的感觉，每个人都觉得别人的成功是很简单的。

在海南这些日子，借鉴了拉萨行的做法，每天都调整房间，确保大家有机会交叉学习，我聊不多，因为光忙着玩杀人游戏了。

不过，我相信每个人都有感悟，因为每天我都是蹑手蹑脚的起床写文章，他们会有所感悟的。

说起来粉丝经济，有一点蛮有意思的。

就是“见面”，见面前，总觉得无比神圣，而且愿意付出高价，这次海南行收费不低，每人2万4，范哥就谈过这点，他的心理承受价是5万元。

不过，见了面后，又觉得是另外一番感觉。

这是刘红波组织的，他是希望用这种方式把床垫文化传播出去，这也是为什么带着床垫旅行的缘故，轮流睡那张床垫。

我一直看好一种旅行，就是纯越野线路，穿越型的，那种能吸引到真正的高端人群，就是没人组织，如果有人组织，喊上我，我帮你推广。

扯远了，有些事不是谁牛谁干，而是谁干谁牛，明年肯定很多人组织去拉萨，晓燕想请王通做嘉宾去拉萨，我跟她提过这个建议，提前半年推广，先把几十万现金沉淀在自己手里，手里有钱不管是不是你的，你都不慌张。

但是，去拉萨是件很危险的事，长途跋涉，对司机的要求特别高，如果参加过智旅会的拉萨行，看看那行驶安全要求，什么时候打转向灯，车子如何配合，都有严格的要求，任何一个细节都是致命的。

昨天，在海口也没解决轮胎问题，4S店没有，奔驰的备胎太坑爹了，还是折叠的，就是一层橡胶，连钢丝都没有，最高时速限制在80。

刘红波开车太猛，从三亚过来时，开到了120。

我说：“如果继续长途跋涉，必须换轮胎，要么把这个胎倒到后面去。”

他说：“没事，放放气就行了。”

我说：“那我来开吧！”

我开的不一定比刘红波好，但是我开的慢，毕竟跑大半个中国，用备胎跑，太危险了，关键是临时胎，还算不上备胎，我跟大家说了，必须扎上安全带，不管前排后排，遇到任何事不要叫。

跑了600公里，到达奔驰4S店。

其实，昨天我最开心的事，就是安全把车送到了4S店，人没事，全程我都是定速巡航在80~100，跑了12个小时，从上午10点开到了晚上10点。

我跑的左边道，即便轮胎突然爆了，车子也是往右跑的，有足够的距离来控制它。

高速爆胎，最怕的就是猛打方向了，还有就是害怕了，我在高速上爆过两次胎了，只要双手扶住方向盘，就没什么问题，过于夸张了，现在的车子的电子介入非常及时，前些日子我爆的那个胎，我都没反应过来，只听到了巨响，车子依然很稳，当时车速120，我靠边停车了。

一定要沉着、冷静。

总而言之，还是太冒险，买车子，还是要买宝马，无备胎，使用的防爆轮胎，安全系数更高.....

-

2013-12-24：男人，征服与被征服！

12月24日，晴

这次海南之行，虽然紧凑，但是感觉良好。

恰倒好处！

散伙时，大家依依不舍，刘红波送我时，非要拍张背影，反复嘟囔那句话：“咋都走了呢？”

我问：“搞旅行，你最怕的是什么？”

其实，我是想提醒他，用这个临时胎跑1000公里太冒险。

他说：“我最怕的就是大家不满意，怕大家有什么需求，没有告诉我。”

刘红波的出发点很好，不管你提出什么要求，他都最大化的满足你，不会拒绝你，他完全把旅行当成了旅行了，没了过多的约束，大家都要睡到自然醒。

这一点，有点像海底捞。

海底捞的服务员并没有接受过太多专业化训练，就一条标准：来的客人就是你亲姑亲姨，你就按照这个标准去服务就行了。

在海底捞，你说想吃西瓜了。

服务员接着给你拿过来了，而且不是空姐那种微笑，是发自内心的笑，感觉真的跟你认识似的。

在海底捞，有一种现象，点服务员。

你觉得谁服务的很好，下次你来，可以继续让他为你服务。

海底捞的服务，没有像空姐那么规范，但是就是让你觉得舒服，甚至没有标准，服务员可以为你唱生日歌，可以为你跳舞，可以替你照顾孩子，总而言之，她就是你家的外甥女，时刻为你着想。

只要你的出发点是为别人着想，那么大家就不会有太多的抱怨。

现在的人，往往端着，放不下，有太多的身份标签需要伪装了，这次旅行还接触到了另外一个圈子，大家可能都接受不了的，就是SM。

过些日子，我准备写个专题。

在2012年春天时，我写过这么一句话：一个人白天有多么阳光，晚上就有多么阴暗。

是一个心理咨询师告诉我的，她说喜欢被虐的，往往是白天耀武扬威的，就是想体验一下被奴化、被侮辱的感觉，官越大，成就越大，越享受SM。

最近，深入认识了这个圈子，才明白，真是这么回事。

当奴的男人，往往是事业男！

你很难把他白天的形象和晚上的形象联系到一起，在机场送刘红波，看着来来往往的成功人士，我突然很邪恶的在想，也许你就是那个晚上被拿链子拴着的小狗狗.....

被颠覆了？

我倒不这么觉得，世间存在的一切，都是有存在的理由，我们不是他们，自然也读不懂他们。

我们有自己的价值观，但是不能排斥别人的价值观。

不一定欣赏，但要尊重。

主流价值观就是对的？

对与错的根本，是因为评判标准不同。

也许有一天，我也被奴化了呢？

一切皆有可能！

花了700多块钱，买了两箱热带水果，就是芒果跟榴莲还有释迦牟尼果，真觉得有点贵。

昨晚，摸口袋，突然摸到了大姐的名片。

我在想，大姐应该感谢我。为什么呢？

因为，王锐媳妇看到了我写的海南游记，她对这个水果特别感兴趣，可能是准备在报纸上搞团购吧，她31号去海南，让我把大姐的联系方式告诉她。

有的人很喜欢热带水果。

我不喜欢，关键是不认识，叫不上名字来，我就觉得太复杂。

而且热带水果太贵，我们买了两箱就花了700多，昨天瓜分了，给我拿了几个芒果，其它的我都不吃。

最搞笑的是什么？

刘红波负责帮大家打包，他把榴莲打进去了，到了机场无法托运.....

真佩服安检人员的鼻子，咋闻到的？

是刘红波拿错了箱子，这箱是给秀秀的，秀秀不坐飞机。

说起昨天的日记，就是谈到资金沉淀的事。

秀秀讲了一番话，我在日记里提到的大智若愚的人就是秀秀，她的注意力是很难集中超过2分钟，面部表情太丰富了，就是照片中戴帽子那个女孩，貌似是人气最旺的。

我总是拿她开涮。

因为，她啥都不懂，玩杀人游戏，只要她是杀手，都不用判断，因为她会憋不住，看到牌，她就开始哈哈大笑。

她既不懂逻辑推理，也不懂察言观色，你跟她说个稍微复杂一点的东西，她就听不懂，完全是个木头。

但是，工作状态下的她，又是另外一个形象。

严谨、专业。

她是做鞋子的，自己设计款式，然后找工厂生产，再全国批发，有些是做出口的。

主要是女鞋，优势是很明显，就是款式，在淘宝上，她们家的款式总是被模仿，她只做批发，不做淘宝。

红波调侃她。

问：“我能免费拿多少货？”

她说：“50万，月结，行规。”

我说：“我呢？”

她说：“一样。”

我说：“万一卖了不给你咋办？”

她说：“还真有，昨天我们鞋城有人跳河自杀了，因为东北有个老板从我们这里拿货，三个月的赊帐期，欠了上亿的货款，钱早被挪用了，那人也被抓了，判了8年，但是鞋城很多批发商就因此垮掉了，资金链断了。”

我问：“你们为什么赊给他呢？”

她说：“那人在东北有好多个大型的卖场。”

在资金游戏里，没有赢家，为什么呢？

这个老板，原本是个成功的企业家，如果一直做现款现货生意，他也许走的特别稳，是过多的沉淀资金害了他，放大了他的野心。

我喜欢的旅行是什么？

深入交流型的、长途跋涉型的。

我觉得车内最容易碰撞出火花，景色真的很次要，只能当背景，昨晚我们又奔波了几百公里，路上车辆稀少，听着很高雅的《爱情买卖》，边走边聊，很容易深入内心。

旅行，要想建立深厚的友情，必须破冰。

所谓的破冰，就是放下架子，放下标签，愿意去倾诉，愿意去倾听，把自己内心最苦的事情说出来，不要去掩饰，大家都是聪明人，盖不住的。

我欣赏刘红波和范哥的原因就在这里，他们俩都很有原则，就是这一点打动了我，不做贴牌、不做假货。

而且，是他们骨子里的价值观。

刘红波讲述自己的创业史，他就是靠价值观赢得了众人的尊重.....

你说他身上有缺点不？

肯定有！

有土豪的影子~

不是我说的，因为我的梦想就是成为土豪，可惜俺没钱，成不了。

昨晚，在车上，我也谈到了这个观点，是讲给比我年轻的人听的，是很正经讲的，他们都说懂懂正经了，感觉不适应。

因为，平时我太调皮了。

我说：“2008年，就是大家做减肥药最火的那一段时间，身边崛起了一大批土豪，动辄日收入过万，而我呢？慢慢陷入了最危难的时刻，我就去找小躺老师，我说别人都赚到了钱，我心理极度不平衡，我是不是也要去做呢？小躺老师说，不仅仅不能去做，而且还要唾弃。我又去找阿俊姐，阿俊姐说，你要想这么一个问题，再过20年，你就是知名人士了，当被人翻出你的创业史，你觉得是光彩的，那么就做，你觉得是拿不出手的，就不去做，替未来想想。”

然后，我又讲了三个真实的案例。

互联网圈内其实每天都有故事发生，但是有些故事是不会被传播的，因为会被扼杀在摇篮里，传播不出去.....

这些故事，都是负面的。

例如，谁做盗版了，谁做仿货了，谁被抓了！

这三个案例我就不再日记里讲了，反正就是应社长送我的那两句话，我觉得受益很深，这两句话写过N次：人做事，天在看，出来混迟早是要还的。

去年春节，阳光到我家送月饼。

那时，他叫空无。

我说：“你脸上写满了灰色，是不是做灰色生意的？”

他说：“明年我就不做了，我在广州有个公司做保健品的。”

我说：“如果真的想改变，就立刻，马上。”

他说：“一定！”

回家后，他把网名改为了“阳光”。

为什么呢？

因为，你内心不阳光的时候，你很难笑的很灿烂，因为你总是想掩盖什么.....

但是，这种建议一般无效，因为没人会拒绝快钱，后来阳光去济南创业了，也是碰了N次壁，做过鸡蛋、搞过特产。

但是，即便是碰壁，我觉得也比做灰色东西赚到钱要强。

每个人都觉得自己是安全的，肯定不会出事的，安静姐也谈过这个观点，安静姐手里有2000万现金，在我们这个圈子里，就是真正的现金王。

被同学忽悠着去投资房产，打了水漂。

其实房产是幌子，是投资了民间借贷，她是被骗了一把.....

她有特殊身份，所以她的资金成本一直都是很低的，甚至是零成本的，这也是为什么她发展如此快的缘故。

她出事后，第一时间通知了做资金的。

没人听她的，感觉她是倒霉才出事的。

后来，都出事了，一个都没剩，钱都赔进去了。

这种事，网络圈里也有，只是外人很少知道而已，也输了，上千万，痛苦的只有参与人知道.....

有钱人很多，愿意拿出来投资的人也很多。

大师兄说需要找小尹帮着贷款。

我问：“需要多少钱？”

他说：“越多越好，最好1000万。”

我说：“小尹肯定搞不了，太大。”

他说：“100万也行。”

范哥说：“如果是100万，不用贷款，你给我个卡号就行。”

这里面信息量有点大.....

首先，说明一点，旅行很容易建立深厚的感情，甚至是一见钟情，是男人与男人的，接着就对眼了。

其次，钱到底应该不应该借给朋友？

我比较自私，我说说自己的判断。

如果是救急，绝对出手，否则人家交咱这个朋友有什么用？钱只有用到了刀刃上，才真正有快感，有成就感。

我兄弟的妈妈在抢救室，给我打电话，我和媳妇凑了当时我们家所有的积蓄给打过去了。

上次，牛哥谈到一点，一个人凭空出去借100万，哪怕是你是有信誉的，在没有抵押的前提下，很难借到，哪怕你的圈子再大再熟，因为别人会计算你的友情价值，如果你的圈子特别牛，你还需要借100万，说明你落魄了，快没有还款能力了，如果你的圈子很弱，说明你是借不到100万的。

我说：“如果是你需要，在关键时刻，我可以出手。”

前些日子，有个特别好的朋友，需要10万元，她做生意用的，她愿意拿1分的利息。

我说：“你先借借吧，实在没有办法了，找我。”

前天，我看到她说说写着：“如果突然消失了，会不会有人想起我。”

我心想，应该是遇到大事了。

我给她打了个电话，要了支付宝。

她想拿房子抵押给我。

我说：“不用了，你值这个钱，骗了我，我也认。”

这是这两年我内心最大的改变，重新定义了金钱的价值，金钱其实就是解决安全感的，不仅仅是解决自己的安全感、家庭的安全感，还要解决朋友的安全感。

我们要成为圈子最值得信赖的人。

我自己花钱很少，基本没花钱的地方，男人需要花钱的地方，我基本上都不用花钱，车不用花钱，油不用花钱，就是过路费需要自己掏，即便是出门，也不用花钱，这次到海南花了200元，请大家喝咖啡了，昨天刘红波也给我了，他不让我花钱。

钱，绑架了我们的灵魂！

农村，很多亲兄弟都动武，因为啥？

就是钱，分家不均！

但是，如果有人借钱去创业，我是不借的，因为我不是风险投资商，也不做VC，也不搞民间借贷。

这么一说，搞的貌似懂懂很有钱。

说实话，我还在温饱线上挣扎，有些时候，朋友需要，我就打肿脸充胖子，仅此而已！

那天，范哥在纠结要不要买牧马人。

我是坚决支持他买的，特别是在北京，牧马人是一个圈子，基本门槛就是有辆牧马人，很多人改装牧马人都要花上几十万，他们定期有活动，去穿越各种线路。

牧马人是不适合家用的，因为噪音太大，舒适度太差。

但是，样子帅，适合做旅行。

旅行是很容易输出企业文化的，就是老板作为一个旅行达人，假如刘红波的床垫是我的，我就每年推出一个线路，然后做与床垫有关的主题之旅，用游记托出自己的价值观和品牌高度。

这次在海南，还遇到了房车车队。

现在，中国在路上的房车大约1万辆，据保守估计，在10年内会达到100万辆的，在旅行中生活，在生活中旅行会成为一种生活方式。

什么样的旅行是很吸引人的？

穿越型线路，人少、幽静，适合交流的，而且要有一定难度系数的，例如组织大家穿越可可西里。

我一直都想怂恿别人去做类似的事，为什么呢？

第一、谁挑头，谁是老大，这种事谁发起，谁就是标杆。

第二、目前，还缺少这么一个全职的旅行策划人。

第三、可以为你创造利润，每条穿越大家给你1万元的服务费是没问题的，只要让大家舒服，1万元又算啥呢？组织8辆车就是8万。

刘红波搞的旅行，就是三亚7天行，2万4，大家照样接受，蝉禅明年的拉萨行应该会增加4万元了吧。

这个世界上，有钱人多的很。

有人会找出很多借口，例如：

我不会开车呀？！

NBA的教练也不会打篮球！

我不懂线路呀？

很简单，去越野E族找就行了，他们常年搞活动，甚至每个月都有很经典的线路，只需要拿到他们的路书即可，最保险的方式，就是直接跟在他们屁股后面。

连线路都省了！

男人，内心充满了野性，喜欢征服的感觉，我的皮卡基本不开，但是每当在崎岖的乡村小路上奔跑时，我总是觉得很爽。

谁要组织，喊我一声。

但是，我不想做组织者，我只想做个消费者，我也不想去参加越野E族的，因为彼此没有交集，交流的成本太高。

招募队友根本不是问题，开豪华SUV的人多的是，大家都缺少了这么一个组织者，其实大家不需要你如何策划之类的，只需要有人发起就可以了。

真是如此，不忽悠！

2013-12-25：缺个媒婆~

12月25日，晴

咱是土豪了，准备去夜总会潇洒一下。

“服务员，来瓶洋酒，要贵的，那个路易初四，再喊俩姑娘陪我喝.....”

一会，妈咪进来了，领了二十多个姑娘，长的都跟大学生似的，在我的印象里，在夜总会的妹子不都是浓妆艳抹吗？

被颠覆了，现在的学生打扮的像小姐，小姐打扮的像学生，太TMD的清纯了，小嘴一撅，一副无辜的样子。

点了俩，你们俩陪我喝酒，咱把这瓶路易初四干了！

来，干！

俩妹子酒量真不错.....

把我喝的开始摇摆了，听着《爱情买卖》，我不由自主的扭着腩，做土豪真好，啥都能买到，竟然还可以在这里买到初恋。

俩妹子在旁边使劲鼓掌：“哥，你真有舞蹈艺术细菌~”

喝的差不多了，好了，回家！

“哥，你还没给我们俩小费呢！”

“啥？还要小费？我免费请你们唱歌，请你们喝酒，一瓶路易初四被你们喝掉了一大半，我还扮演小狗在地上爬哄你们开心，你们为什么还会要钱呢？真理解不了，哥不差钱！”

最后，还是每人给了800块钱，回家的路上，越想越觉得别扭，咱好吃好喝伺候着她们，为什么还跟咱谈钱呢？

谈钱伤感情！

这是真实的段子，不过故事原形是政府官员，他在自己的地盘上从来没自己掏腰包买过单，他根本不知道公主是需要付钱的，在青岛逛夜总会时才闹出了这样的笑话.....

为什么讲这个段子呢？

与今天写的主题有关！

有人组织旅行，喊我参加，免费，问我去不去？

我说，不去！

他就觉得很惊讶，免费请你吃喝玩乐，为什么还不领情呢？

因为，我有自己的价值标准，如果我是为景色吸引，那么我可以自己去，花不了几个钱，更自由。如果是需要我出场装B装门面，我跟小姐一样，是明码标价的，可能价格有点小贵。

昨天，遇到了网友，他觉得懂懂真幸福，可以全国范围内骗吃骗喝！

其实，您还真低估我了，说句难听的话，我去吃谁的饭，是给谁面子，实话是不是很难听？

但是，这就是事实！

为什么总是会在日记里提到谁请我吃饭了，谁送我礼物了？

这是塑造对象形象的一种方式，给人的感觉是很善于付出的，很善于交际的，如果他有业务，很容易为人所熟悉。

他们喊我们吃饭，主题的确是宴请我们。

但是，单多是我们买的！

我是这么想的，一顿饭动辄几百元，如果是上班族，这个开支是蛮大的，没必要在我身上花费这么多，我也还不起，因为我见的人太多，很难记住别人吩咐我的事。

相对而言，几百块钱对我没啥负担.....

其实，我是不喜欢见人的，因为我长的丑，个性内向，跟文字中的懂懂截然不同，大家见了我会失望的，我也不想破坏我的形象，我还是继续当我的独行侠。

最关键的一点，我的生活特别有规律，每天必须要保证足够的阅读量，出去见朋友，很容易耽误了读书，耽

误了读书就没内容可写，靠知识储备那是扯蛋，每天5000字，写了这么多年，早把我的储备掏空N次了，现在写文章必须靠临时学习。

我不希望写出连我自己都不喜欢看的文章。

平时有朋友问，能不能找你玩？

我就觉得很尴尬，我是咋回答呢？

是能，还是不能？！

肯定不想被打扰，但是我还是要说能.....

我喜欢跟张伟这样的人打交道，有事谈事，他从青岛赶过来，一起吃个午饭，吃完就走。

我是这么看待我自己的，我的价值点其实在于撮合，不在于帮人出谋划策，我自己都没做过生意，你竟然敢找我给策划？！

我就是个写手而已，别给我太多光环，我承受不起，互联网的事，其实我也不懂。

张伟每次来找我，都把事情罗列的很清楚。

我咋给解决？

第一件事，你去找谁，他手机号码是多少，你就说是我介绍的就行，我会在日记里提你，他就知道是什么事了。

第二件事，你去找谁.....

第三件事，你去找谁.....

后面的事，我不管了，他们能不能对眼，是他们的缘分，我把控不了，而且我会直接充当经纪人，建议合作模式或利益分成，这样双方都会感谢我的。

合作，必须是双赢的，否则是内耗！

昨天，张伟给我打电话，问我方便聚一下不？

我说：“我不在家，你在哪？”

他说：“在连云港！”

我说：“那去徐州吧，我直接赶过去。”

张伟现在主要精力是用到了微信营销上，并且准备铺设全国的地面网络，我帮着推广过，但是我影响力有限，不会瞬间覆盖全国各地。

如果想做这个事，必须要抱大腿，找图王，他是站长行业的老大。

如果说人脉王，图王才是，他手里掌握着太多的资源！

席间，谈到了媒婆这个概念，网络圈里的人，多数内向、自闭，每个人都对别人不屑一顾，但是又渴望别人跟自己交往，这与行业属性有关系，不需要跟人打交道，坐在电脑前就可以舞动风云。

网络圈缺少了这样的纽带！

大家基本上都是各自为营，即便是参加聚会之类的，也只能是混个脸熟，单线联系，很少有人能够起到媒婆的作用。

为什么没有媒婆呢？

不是没有需求，而是没有氛围。

在现实生活中，总有人充当着一个城市的交际纽带，因为大家都懂的游戏规则，你给我办什么事，我给你多少钱！

但是，在互联网圈则不一样，大家都希望没有中介费.....

昨晚，我谈的观点就是“过桥费”，创业过程中，人脉是最核心的生产力，但是要想用好人脉资源，最核心的点就是过桥费，只要你舍得出过桥费，就没有难认识的人。

大家坐到一起，就是资源交换。

我跟图王之间，也有纽带，我们俩共同的老大哥，我们有太多的资源可以相互匹配，晴晴想进事业单位，哪怕是临时工也无妨，好找对象。

但是现在求人太难办，送礼都不知道应该送给谁。

我说：“这个事，你交给我吧！”

昨天，我把晴晴也喊来了，不是多大的问题，因为又不想当正式的公务员，纯粹是找对象用的标签。

老大哥也需要我帮着办事，我也很乐意效劳。

苏泽风，不知道名字有没有写对，我经常把他跟苏夷风混淆，苏夷风就是那个骑行18个国家的家伙，一战成名。

上电视，上报纸，风光无限！

问苏夷风为什么能坚持下来？

他说：“妈的，牛B早吹出去了，报纸也写了，电视台也报道了，不骑下来还能回去吗？”

问他最大的感受是什么？

蛋疼！

我以前写过苏夷风，他还送了我一个巴塞罗那的纪念牌，他就是一个很善于撮合别人的人，因为他打通了报纸、电视资源，大家想去报纸或电视，他就帮着搞定。

苏泽风，钻石小鸟的运营人，现在跟张伟干，这个家伙绝对的资深网络人，其实张伟这个圈子也是很值得创业者进入的，因为等于又跳到了淘宝资源圈。

苏泽风建议大家进入淘宝中国特色馆，他有这个资源。

苏泽风建议大家进军农业，他认为农业在淘宝上的市场，未来比服装还大，这是他从淘宝内部获得的数据。

我认同。

毕竟，民以食为天！

我觉得，未来一定会出来一家依托于互联网的农业品牌，在上面可以买到放心的面粉、新鲜的水果、有机猪肉.....

在海南的时候，大师兄说想利用微信卖水果，就谈到了货源的问题。

我的建议是让他去水果基地挂牌子，例如去烟台的苹果园里挂个牌子，给人的感觉很牛B，竟然在全国各地都有专供基地。

我有朋友在那里分管农业，当初杨文剑去那里当村官，就是找的她，地方政府其实是很想把水果搬到网上，

而且是以政府行为，政府是很想认识这些淘宝高手。

淘宝中国特色馆，其实就是有政府行为的。

昨晚，谈论的主题就是微信，苏泽风说：“微信就是个扶手电梯，现在我们已经站在上面了，哪怕是保持不动，也是在上升了，一定要抓住这波机会。”

我觉得，速度一定要快，因为市场很快就会泛滥。

现在的互联网营销，应该是微信化、APP化、微博化，准确的讲就是手机终端化，现在出来旅行，很多人已经不带笔记本了。

我必须带，是因为我需要写文章，除了写文章，笔记本对我也没啥用。

手机，取代了相机。

手机，取代了手表。

手机，取代了导航。

我现在连导航都不带了，就用百度地图，更好用.....

图王也想转型，因为站长市场在萎缩，当年的那批站长，要么已经成长起来了，要么就转型到淘宝了，真正玩流量的人越来越少了。

对于个人而言，互联网创业越来越难，因为不管哪个行业，最终都会出现巨头的，农业会出现，服装会出现，化妆品会出现。

只要有市场的地方，就有人会垄断。

在夹缝中求生存？

太难了。

想起了刘克亚在腾格里沙漠说的那句话：“未来的互联网，就是专家化、专业化、明星化的天下。”

你想想，是不是这么回事？

微博上的确很多人赚到钱了，他们是把自己打造成了行业专家，红珊瑚就是个典型例子，他把自己包装成了红珊瑚收藏家。

大家主动找他买红珊瑚，认为他的眼光是独特的，至少货是真的。

在海南，地摊上有卖红珊瑚的，一串链子80元，我拿过来看了看，觉得很有意思，如果是在“红珊瑚收藏家”手里，这串链子至少8000元。

就是一个真，一个假。

对于个人而言，应该找机会成为明星，因为互联网是社区化的平台，只要你敢占个山头，就能称王。

百度推出了百家。

类似过去的新浪博客，只是更官方一些了，新浪博客谁都可以开，而且很容易草根逆袭，而百度百家则采取了限量制，不是谁都可以称为“大家”的。

我觉得，一定要借助这样的大趋势成名，搞旅行是很容易成名的，只是很少有人意识到而已，特别是穿越型的线路，为什么没人搞呢？

谁1月份搞个？我报名，我给钱，不骗吃骗喝！

一定要把客户变成你的口碑宣传者，大家会晒照片吧？会写游记吧？无形中都在帮你宣传，而且要定期搞，频率要控制好，而且要有姿态，哪怕没人报名，你也出发。

现在搞旅行的人很多，但是多数是兼职，缺少了深度体验，还是旅行社式线路。

如果你关注那些名人的微博，他们出去旅行，哪个不是深度体验？史玉柱坐着挖掘机去西藏，马云在沙漠.....

这是个很好的机会，真希望有人能占到这个山头！

例如，每季度一条线路，坚持10年，哪怕现在没人参加旅行也无妨，只要你有姿态，你有游记，别人就愿意追随，你越玩越专业，十年后，你就是这个行业的王牌，谁与争锋？

自媒体，分真粉丝和假粉丝。

什么是真粉丝？

就是感觉上瘾了，生活中不能缺少你，他们非常熟悉你，仿佛是身边的朋友一样。

什么是假粉丝？

除了你的文章或视频，对你一点都不了解，感觉很遥远。

现在的自媒体，多数是假粉丝，百度百家的这些人，拥有的也是假粉丝，靠百度新闻给推的流量，貌似人气很旺，其实没几个人真心密切关注。

那么，粉丝经济时代，到底如何塑造自己呢？

一定要生活化。

生活化到什么程度呢？

你传递的是一种生活方式，包括事业、婚姻、家庭、朋友、情感、旅行.....

我在飞机上看了一个记录片，是讲述lady gaga的，她一出道就风靡全球，为什么呢？

因为，她是全方位策划的，包括服装、行为、观点，她传递的是一种生活方式，过去的明星，只会把自己歌声奉献出来，剩余部分会藏的严严实实。

最近，我在采访一个玩SM的朋友，她就谈到了这个观点，SM其实是一种生活方式，没有谣传的那么乱七八糟。

有些东西，越掩盖，越丑陋。

越真实，越简单，我们交流过程中，我觉得她越来越真实，我不会去唾弃别人的，很多东西不是我们不理解，而是不了解。

即便是知道了这些事，我只会敬佩她，不会觉得她另类。

从这一点也可以看出来，有些东西是不需要掩饰的，没意义，适得其反，尽管表达自己的真实情感，特别是自媒体时代，你敢说真心话，你就能俘获真粉丝，他们认可你的原因很简单，你是一个真实的人。

有人会担心一点，别人会不会骂我？

不用担心，你可以这么想。

你自己就是上帝，有人在你身边扮演着天使，就是那些帮助你的人。

有人在你身边扮演着魔鬼，就是那些伤害你的人。

你想想，谁不想当天使？但是命运安排他们做你的魔鬼，他们才是可怜的，这么一想，你就觉得豁然开朗了。

所以，无论何时，都不要成为别人的苍蝇，因为我们在别人的身边扮演着魔鬼，扮演着犹大，何必让自己如此龌龊呢？！

今天的日记，写的不是很连贯，是吃早饭的时候，一边跟大家聊天，一边写的，所以断层很多，张伟的团队计划是在微信上全面发力。

进入一个圈子其实很简单，只要找到一个突破口就行了。

认识一个，就认识了一片。

认识别人的捷径是啥？

成为别人的客户！

你自己想想就是了，别人成为你客户，你是不是笑脸相迎？客户来拜访，你是不是好酒相待？

张伟的微信，寻求各地运营商，有兴趣的朋友，可以联系他的助理，QQ：376515741

他们都回青岛了，大家有兴趣的，可以去考察一下，生意成不成无所谓，关键是能够进入一个圈子。

顺藤摸瓜，也是一种交际手法！

不管在什么行业，不管在什么领域，过桥费都是回报比最高的投资.....

领悟，需要经历！

-

2013-12-26：2013年，年度总结~

12月26日，晴

一眨眼，一年又混过去了。

总觉得自己是个孩子，再仔细一想，不对，我已经30多岁了，儿子都会打酱油了。

自己还没当长大，竟然做爸爸了。

回顾这一年，谈不上精彩，平平淡淡.....

今晚，突然心血来潮，想去逛逛本地酒吧，据说有艳遇，我从来不期待艳遇，因为我不需要来酒吧，哈！

门口写这一句很经典的话：艳遇秘诀，把自己灌醉，给别人机会。

我就是来喝酒的，要么喝瓶红酒，要么喝上几瓶啤酒，听听音乐，随着音乐扭扭旋，再不疯狂，媳妇就回来了。

酒吧有些乱，又有茶，又有咖啡，又有啤酒，音乐时而激情，时而舒缓，搞不懂到底卖点是啥？

装装高雅人士吧，点杯咖啡！

还调侃了个段子，我问老板：“如果我跟朋友过来喝咖啡，点什么咖啡，显的我比较有见识？一看就是经常喝咖啡的样子。”

他跟我说：“卡布奇诺！”

我说：“好，那给我来杯卡巴斯基！”

喝了，兴奋.....

外面好冷，沂河大道上特别冷清，好久不见辆车，我爬上皮卡，一脚油门到底，在沂河大道上疯了一把，好久没摸过皮卡了，真爽！

男人，就应该学会哄自己开心，无论多大年龄，都应该有属于自己的玩具。

我有些累了，想出去散散心，纯粹漫无目的的旅行，不给别人当“假宾”，也不应酬接客，就当个纯粹的玩家。

最近，我一直跟圈外的朋友在一起。

他们就谈到了一点，懂懂被绑架了，根本没有属于自己的话语权.....

这话不假，不过不是别人绑架的我，是我自己绑架的我自己，我可以对任何人说不，不过那就是对钱说不。

我不敢拒绝钱，自然就愿意被绑架。

生意场上，不就是相互利用嘛，这就是合作的本质，大家都能赚到钱，这就是好事，别上升到什么友情不纯粹之类的，那都是虚的。

什么叫纯粹的友情？

就是不谈钱，不谈事？纯粹谈感情？！

最近，出去了半个月，帮刘红波组织海南旅行，我帮他做文字记录者，我觉得整体还是比较满意的，我是真心想儿子了，想家了。

其实，我早就回家了。

下了飞机，我就直奔停车场，给我爹打了个电话，让他帮我烧好炕，我连夜赶回了家，发现父母家还没锁门。

跑过去，给儿子礼物，儿子抱着我亲了亲。

我跟爹说：“明早，我还要出发，去徐州。”

我爹说：“你走吧，家里你放心，钱多钱少无所谓，只要平安就行，我们不在身边，你一定照顾好自己。”

早上8点多，我在收拾行李。

我爹跟我儿子又来了，他们想看看我.....

我爹说：“你娘做好饭了，在家吃点？”

我说：“不吃了吧？我赶路。”

我回家，想告别，我娘在烙鸡蛋饼，我匆忙吃了几口，就出发了。

都说巨蟹座的人恋家，我不知道别人，反正我是真的恋家，在外面待不住，总是想家，想儿子，想父母，也想媳妇，不过媳妇一直在外面读书。

最近，有空我就去看看晴晴，我们感情还是蛮深的。

今年，她跟着我去了云南、拉萨，在去拉萨的路上，巧遇活佛，她随身带的300串佛珠被开光了，赚了几万块钱。

接着，想把佛珠做成事业，走的品牌化线路，投入几十万，但是销量没有想象的那么乐观，货款就压住了，当初投资她的人是来子姐。

这个事，都很被动，初衷是好的，结果让她陷入困境。

上次，我去找她，就是想安慰安慰她，她说从济南回到家，还有几百块钱了，听了都怪心疼的，她请我去喝奶茶，我都觉得不好意思喝了。

她跟我讲，想找个好点的单位上班，有个标签好找对象。

毕竟是小地方，别人一问是什么工作？

总不能说无业游民吧？！

于是，我就大包大揽了这个事，因为我有相关的人脉资源可以帮她解决工作问题，她要求不高，对编制没啥需求！

今天，大哥给我打电话，要了晴晴的具体简介，已经没啥问题了。

这些佛珠有没有办法卖掉呢？

有！

如果是面向我的读者群体，已经很难卖掉了，因为当初去拉萨时，广告早已经覆盖过了，该买的，早就买了。

还有一点，就是价格偏高了，动辄500元一串。

如果想卖掉，就应该换个群体，用佛教主题的游记来推销佛珠，卖给有需求的人，例如四大佛教之旅，在一

些旅行论坛上连载，很容易把佛珠卖出去。

我最近一直想出去走走，就是想自己去走走四大佛教圣地，然后写写游记，卖掉这些佛珠我是有绝对的把握，因为我知道如何拿捏卖点。

亏本，肯定是不亏本的，因为主要成本就是这些佛珠，佛珠本身就是一直在涨价的，哪怕是批发出去，本身也能赚到钱，但是这违背了创业的初衷。

这里面有很多问题，有人为问题，有机遇问题。

有人会疑惑，是不是佛珠市场太颓废？

不是，相反，佛珠市场特别大！

这里面有我的因素，因为我对这些东西持中立态度，甚至略反感，我还调侃过几次卖佛珠这个事，这种观念很容易潜移默化的影响了读者。

佛珠的市场非常大，这是做过很严格的市场分析的。

我没有具体的信仰，我就很难去用那些很悬乎的感受去忽悠别人，我做不到，这也是为什么我没用心给推广佛珠的缘故。

晴晴去拉萨时，三百串佛珠很轻松就卖掉了，为什么呢？

因为，当时游记配合的很好！

所以，我跟很多年轻朋友谈过这个观点，去趟拉萨咋可能花钱呢？咱要赚钱，晴晴如果当时把送别人佛珠，全部卖掉，赚5万元没有任何问题。

这也是为什么后来加大投资力度的原因，就是想降低批发成本，同时品牌化运作。

大家也愿意投资给她，无论赚与赔，大家都认，纯粹当个游戏，几十万而已！

晴晴是个很正直的人，很有个性，我这么调皮的人，谁都敢调戏，就是不敢调戏她，标准的女汉子，她的确很讲义气，好人一个，跟她在一起的时候，我总是跟她争论，就是关于信佛的问题，我觉得她是误入歧途了，她就觉得我们不理解她。

现在呢？

打个电话，接着传了咯咯的笑声.....

晴晴一直都觉得不好意思，感觉没把事情做好，其实她想多了，创业就是玩游戏，不可能一帆风顺的，成败都是常态。

我呢，总喜欢拔苗助长，对别人指指点点。

晓燕也是我们拉萨队友，今年的队友，认识了没几个月，当初为什么怂恿她写日记呢？

其实，还真不是我怂恿的。

我们去拉萨时，我就发现她每天都写，我只是帮她推介了几次，她是想用日记来积累自己未来做淘宝的基础用户。

结果，突然火了。

她从华为辞职回家了，也不是我怂恿的，她是回家生娃，我是鼓励她继续上班的，毕竟年薪20万，自己创业赚20万太难了。

后来的故事，大家都知道了。

她搞过旅行，开过淘宝，现在在搞互联网峰会.....

不管成与败，我觉得都是很好的人生体验，蝉禅怪我把晓燕的视野给放大了，我也有我的观点，我认为晓燕如果是回家准备生娃，那么就必须要赚快钱，一旦怀孕了，至少三年是没心思创业的，女人没有独立的经济，是很容易失去自我的，也很容易陷入焦虑的。

搞聚会是很容易赚到快钱的，因为资源是很成熟的，只是需要喊一嗓子就行。

有些网友以为我是让晓燕在前面当枪，那是不了解我，我最讨厌的就是搞聚会，我更不愿意抛头露面去当什么“假宾”，我只是太熟悉聚会里面的潜规则，我坚信这玩意能帮晓燕赚到钱。

因为是零成本，就是喊一嗓子就行。

昨天，张伟找我，其实主要的事，就是他有个讲师，想参加晓燕搞的聚会，问能给多少演讲时间？

大家在一起闲聊，总是会谈起晓燕。

而且很多互联网大腕都听说过这个名字了，这就是她的成功之处。

有些事情，不是谁牛谁干，而是谁干谁牛，只要你敢立个旗杆，你就是老大，你是资源整合者，那么大家就

想往你那里靠拢，因为你能把人喊来，大家都想借助你的舞台去成就自己。

这个事，其实谁都能干，但是多数人都不会否定自己.....

这两年，我认识的朋友，多数都是在旅行中认识的，关系特别铁，包括今年我主推的这些人，基本上都是旅行中的队友。

因此，我还忽悠过别人去搞旅行，不是兼职搞，而是职业搞。

旅行跟聚会，都有个门槛，就是需要放长线，不要鼠目寸光，按照十年的标准去规划，例如每个季度搞一次聚会，连续搞上10年，绝对越搞越火，就怕总是急功近利，搞一次感觉没赚到钱，就没兴趣了。

姿态很重要。

什么是姿态？

哪怕只有一个人报名，也服务好！

有时，大家抱怨我，感觉搞这些东西太累人，那么我就问你一个问题，干什么不累？

搬砖的累不？一天才赚多少钱？！

我刚参加工作时，在电信部门，国企，我老大哥在这里面做高层，从联通组建时，他就是核心成员，你知道他现在的人生理想是什么吗？

找份兼职，一年赚10万元，那就好了！

电信重组以后，收入太透明，一年5万元的收入而已！

他们是在社会上有一定身份的人，你听听他们的人生理想，你觉得是不是挺诧异？

你别诧异，赚钱就是很难！

搞场聚会，只要真的用心搞，一场聚会，30万的利润是很保守的.....

我的初衷是什么？

我只提供这个思路，让晓燕去找到熟悉组织会议的人合作，然后我可以帮着介绍一些讲师，我本人不出场，因为我是个写手，抛头露面是给自己减分。

但是，如果她实在需要我出场，那我也要硬着头皮上！

晓燕拉赞助的时候，刘红波也赞助了1万元的广告费，这也是很可观的收入方式，你想这么一个问题，在现实生活中，谁能给咱1万元？

我姐姐教了10年书了，一年工资才2万元！

刘红波，今年很火，他火是有多方面因素的，他是拉萨队友，跟我私人关系很好，我写过他的专访，这还不是关键。

刘红波悟透了一点，要想扩大知名度，必须要捆绑媒体。

于是，他开始着手搞聚会，让我去演讲，他开始搞旅行，让我去参加.....

今年，去的地方很少，跟杨文剑从山东自驾到了云南，然后绕云南一圈，又从四川回来了，后来去了趟拉萨，前些日子去了趟海南。

云南之行收获还是蛮大的，拉萨和海南太熟悉了，没有陌生感，所以没有太多震撼。

去云南，我们认识了51普洱的老大，帮他卖了点茶叶，赚了10多万，其实可以赚更多，关键是后来没心思搞这些了。

茶叶水一点都不深。

越是自认为懂茶叶的，越卖不了茶叶。

我们卖茶叶的原则很简单，50元的茶叶就卖200元，100元的茶叶就卖400元，不需要懂，只需要懂的做生意就行了，后来有些茶叶店都从我们这里拿货。

但是懒的发了，就把生意丢掉了。

我说的价格是不是很黑？

其实，一点都不黑，正常情况下，你在市场上遇到的比较好喝的普洱，价格可能是几百元，其成本也就是30元。

普洱好坏的标准是什么？

就是好不好喝！

不需要按照什么标准去评判，一次买上十多种，挨着品尝，感觉哪个好喝，就买哪个，贵的未必好喝.....

我一直坚持一个观点：旅行一定是能赚到钱的！

因为，你能接触到新鲜世界，能接触到一些隐型土豪，了解到一些很偏门的市场，只要你跟着学，就能赚钱。

今年，买了辆皮卡，杨文剑赞助了2万元，网某人赞助了2万元，皮卡是我的，其实就是杨文剑的，我们俩的车子平时都放一起，有时我开他的，有时他开我的，不讲究，云南之行，他是最大的受益者，为嘛呢？

我们认识了个妹妹，卖保鲜花的。

那个妹妹在网上做的很不错，她主要是做批发，她就建议杨文剑进入这个市场，现在杨文剑是这个行业的销量老大。

我不做，关键是妹妹也不会把这么隐私的建议给我，咱又不是枕边人.....

羡慕嫉妒恨呀！

今年，还给杨文剑策划一个事，就是忽悠他去当村官，事情进展也很顺利，后来也是半途而废了。

做网络的人，都没定性，包括我。

其实，我们是需要标签的，需要落地的。

今年，我有办公室了，不再是游击队了，办公室装修的不错，家具也很有个性，只要我在济南，每天都有人来玩，成了江湖驿站。

我和媳妇都不上班，平时我们俩都在家里，大眼瞪小眼，没事干就难受呀，往往容易发生一些小摩擦，我觉得生活中很多的摩擦，其实都是闲的。

如果天天上班，哪有心思去盯着对方呀？！

对于在家创业的人，应该有个属于自己的办公室，家不是工作的地方，特别是结婚以后，你根本静不下心来，老婆喊你，孩子喊你.....

创作是需要绝对静谧的环境。

读书也需要安静，写作也需要安静，这么一说，几乎全天都需要安静，我媳妇不骂我才怪。

“写个日记，至于搞的自己跟个哑巴似的吗？！”

有机会，我准备搞个小户型的民宅，装修成大书房，专门用来读书写作的，昨天我打电话给希耳米，我问她如何看待最近日记？

她说：“偶尔换换味道也不错，不过相比你在家写的，最近的还是太随意，缺少了思考型的东西。”

思考是什么？

思考是需要停下脚步，一个人反复的想。

最近，我每天都匆匆忙忙，哪可能停下脚步呢？更不可能去思考！

我每天看一部电影，平时我是边看边暂停，我会不断的搜索剧情、人物、地理、历史、对话、潜台词.....

昨晚，在酒吧里，我也看了一部电影，我觉得纯粹是看热闹，不会去思考里面的东西，其实这就是氛围造成的。

我是太在乎自己的文章了，如果写不出文章，我就容易焦虑，容易把责任推卸到我媳妇身上，我媳妇是个大大咧咧的人，她做事喜欢喊我，什么事都需要我帮忙，我正看着书，她一喊，我就很难再进入状态了。

她在农村待够了，去广东学英语去了，为将来出国做准备。

我是没有移民计划的，至少现阶段没有，我太恋家，我不舍得父母，其实连济南我都嫌远，我就是想既能照顾到父母，又能照顾到孩子，让孩子从小就有个健康的家庭环境。

至于说孩子能不能成材，与在哪里读书还真没多大关系。

中国的教育，少接受一点，更容易成材，因为填鸭式教育，就是扼杀你的创造力的，你不敢怀疑，不敢思考，不敢挑战.....

可能偏激了一点，不过也是事实！

同学聚会就能看出来，那些调皮捣蛋的，混的都不错，那些兢兢业业的，多数在打工。

媳妇想去城市了，可是我太喜欢农村，虽然我们俩都是农村孩子，但是对农村的情感不同，她厌倦，我喜欢。

去城市，就需要买房子！

2012年，跟着牛哥团购了两套房子，一套大户型，一套小户型，今年去拉萨的时候，牛哥给我打电话，说我的房子被售楼处给卖了，只剩下小户型了。

牛哥觉得不好意思，怕我媳妇生气。

我倒觉得无所谓，这些东西可有可无，为什么非要花几百万买房子呢？

从拉萨回来以后，蝉禅喊我团购小别墅，他买了3套，我买了1套，首付100万，带着媳妇去看房子，结果儿子在车上睡着了，没看成。

最终费了好大的劲，蝉禅帮我把定金退了。

这就是我的买房经历，掺合了N次，没成功一次，很多问题都是客观因素，主要问题还是在于人，不过也零散赚了点钱。

媳妇想在深圳买房，媳妇管钱，我就没发言权了。

我没钱，我光有想法有什么用？！

今年最纠结的事，就是定居问题，考虑过深圳、济南、青岛、临沂，如果说最合适，就是临沂，恰好我们村要搬迁了，我可以带着父母一起去城里住，本地房价也便宜，最贵也不过4000元，我自己买套，父母买套，我再买套小户型当办公室，这是很完美的安排，可以陪伴父母到老去，孩子在回顾自己的童年时，至少能有爷爷奶奶的影子，而且我很省心，什么事都不用管，尽管撒欢。

如果举手表决，可能全票通过，除了我媳妇。

但是，我媳妇具有一票否决权！

我去看过几次房子，甚至想过做决定，但是还是要权衡夫妻关系，我媳妇是不允许让我儿子接受这么烂的教育.....

在教育方面，我们俩还没达成一致。

我跟她谈过几次：“你想想，我们算个啥？咱就是农村孩子，现在全家都是农村户口，所谓的光环都是假的，虚的，就跟玩网络游戏一样，里面的老大是不能落地的，即便是在我们本地县城，咱这种也只能属于中等水平，县委书记家的孩子都在本地读书！”

男人，没钱是没底气的！

很多事，只能顺其自然了，为什么非要去大都市当个三等公民呢？！

我只希望我们能够活的简单、安逸，不要去跟圈内的土豪比，其实那些土豪还真未必是土豪，很多人都是做样子而已。

这两年，我跟着牛哥学了很多东西，牛哥是我们2012年的拉萨队友，牛哥跟我谈了一个观点，如果真的要规划孩子的未来，应该着手给孩子铺路。

这一点，我最近感触太深了。

农村娃，大学毕业了，要么考公务员，要么就是随波逐流，找个企业上班了。

城里娃呢？

父母给规划的很远，而且是动用自己的资源去规划，例如去哪里上班，找谁安排，多久能提拔，如果考不上公务员，有什么捷径？能不能曲线救国？

为什么领导家的孩子，多数都当了公务员？

因为，可以把自己的人脉资源嫁接上去！

有人为了给孩子安排就业，愿意拿100万来运作，上班多久能赚回100万？

人家考虑的不是能不能赚回！

这是价值观的不同，牛哥建议我开始着手扶持30岁以下的创业人，再过20年，他们会有一大批成为商业精英，拥有丰富的人脉资源。

等我们的孩子毕业时，这些资源正好就对接上了。

牛哥对互联网不是很熟悉，但是他对孵化基地特别感兴趣，他想不断的孵化一些项目，目的不是为了赚多少钱，就是为了孩子铺路。

他是实业出身，拥有丰富的投资、理财、管理经验，他一直都是我们济南圈的核心，只要有他在，大家就觉得心里特别塌实，很多人都是跟着他发展起来的。

这两年，也是他把我带出来的。

后来，我就建议他搞个顾问计划，帮助已经起步的创业者把握方向，帮他们理顺人生目标，同时监督完成。

做红珊瑚那家伙，就是牛哥的第一个客户。

牛哥给他梳理了目标，制订了计划，让他出书、上电视，现在俨然成了真正的红珊瑚收藏家了。

但是，也有烦恼，因为牛哥要定期跟他们交流，面谈、电话。

有时一天都要打几个小时的电话.....

牛哥是个很有人格魅力的人，他能够成为圈内的老大哥，自然有其独特的一面，所以我从来没担心过客户口碑问题。

就跟红珊瑚似的，现在都粘上牛哥了，跟女朋友吵个架，都要找牛哥问问应该如何搞？！

牛哥做事特别严谨，他做好EXCEL表格，详细记录每次通话所产生的问题，再给制定方案。

但是，我又不想帮牛哥推广这些。

因为，网友嘴太杂，有人会觉得这是敛财方式之类的，甚至有人会觉得懂懂天天写牛哥，原来是有目的的呀？！

你想多了，也想复杂了！

我接触过这么多互联网圈的大腕，还真没遇到一个能在面对面的时候把牛哥的气场比下去的人，多数人都是“虔诚”的姿态。

是真是假，可以问问见过他的人！

这是我很纠结的地方，我不想让他成为网络焦点，因为网络上的人做事没有原则，我怕伤害到他，误解到他。

李锐曾经跟我说过这么一段话：“看到别人说你，我心里特别难受。”

我很理解李锐，也是我拉萨队友，我的好基友。

我就是不想让别人去议论牛哥，我才不愿意把他推到前面来，晓燕去找牛哥，让他出场当嘉宾，他也谈了自己的观点，如果谁愿意到办公室来喝茶，非常欢迎，如果说是抛头露面的去演讲，不擅长，也不想。

牛哥很喜欢李锐，应该说我们当年的拉萨队友都很喜欢李锐，帅气、年轻、正直，没有歪心眼。

牛哥经常说，咱要帮李锐赚点钱。

牛哥建议李锐一定要走出来，去大城市，把握大方向，如果30岁以前没机会，30岁以后就更没机会了，时间不等人。

李锐也很纠结，到底是应该坚守一年10万、20万的小饭店呢？

还是去闯荡江湖呢？！

大家低估了牛哥他们这些炒房人，他们对我们互联网上的这些小打小闹根本没兴趣，使劲赚能赚多少钱？！

蝉禅在他的书里写过，一天赚了100万，跟着牛哥炒的别墅。

蝉禅也是资产过千万的80后，他不是吹出来的，你数数他的房子和别墅就知道了，他们当初都是买两套赚一套。

什么意思呢？

一次买两套别墅，房价一涨，卖掉一套，另外一套就是白拣的。

其实我机会更多，因为我是零距离跟着牛哥，但是我不听话，而蝉禅的特点是什么？

就是他的人生信条：简单、听话、照着做！

我跟着牛哥没赚多少钱，有100万？

差不多吧！

我太自信了，同时对钱没欲望，说这句话是不是要被网友骂？

那是你没接触过我，我越来越觉得自己像画家了，哈！

我跟着牛哥，最大的收获是经营家庭，我们家那真是危机四伏，不至于离婚，但是我媳妇基本不朝我笑一笑，她一直都是阴天状态。

为什么呢？

我媳妇听到了太多的小道消息。

为什么我说互联网可怕呢？

因为大家做事是没有底限的，有人装受害者给媳妇写信，说怀了懂懂的孩子，要生了.....

妈呀，你不知道我做了结扎手术？！

权力周围有真空，很多事情我都是最后一个知道的，杨文剑算是我比较贴身的兄弟，他给过我一个建议：“董哥，你应该让嫂子到幕后去，嫂子在前台不好，很容易被人利用。”

有道理，但是我们家，我说了不算！

牛哥当的心理医生，把我媳妇的心病给治没了，我媳妇跟牛哥承诺：“以后我不管懂懂了，让他自由去飞吧！”

牛哥说：“这样的懂懂，才是懂懂，他是散养的，不适合圈起来，你把男人放出去，他还回来，那才是你的，你越放手，他越尊重你。”

这是真事，至少我就是这样的感受，我再怎么喜欢一个妹妹，我也不会想着离婚之类的，家庭是我的底限，只要媳妇对我笑一笑，我也很开心，其实我是个胆子蛮小的人，对规则很敬畏的人。

我跟朋友谈过这个观点：“越是调皮捣蛋的男人，婚后越靠谱，因为他知道爱情是怎么回事，家庭是怎么回事，婚姻是怎么回事。”

什么是爱情？

爱情就是香水，越来越淡，最终索然无味了，再美好的爱情故事，都是如此，而且多以反目成仇结局。

别把爱情试图保存到婚姻的瓶子里，留不住的，这是它的属性，不易保存！

我媳妇想出去读书，我是支持的，她多出去见识见识，就会懂我的，否则她永远都觉得我无所事事，我给人的感觉也是这样。

大家跟我在一起，最喜欢说的一句话就是：还是你潇洒呀！

我潇洒吗？

昨晚12点才睡觉，早上4点就起床了，开始写文章，中午还要跑300公里去见朋友，下午要读书，我觉得我比大部分人都勤奋。

我媳妇也这么觉得，不就是写点文章嘛，谁不会呀？！

其实，还真不容易！

至于事业，我已经没有太多的杂念了，因为我找到了方向，再写上10年，我40来岁了，可能每天有十多万人在阅读，甚至更多，一切皆有可能。

因为，我能感受到自己每天在进步。

说的有点多，家家有本难念的经，当然没有想象的那么糟糕，我们都属于比较豁达的人，应该没啥值得生气的事。

夫妻之间，不因为钱吵架了，矛盾就少了90%，只是在如何花钱上会有分歧，是做凤尾还是鸡头？

人生苦短，不要让自己时刻上紧发条。

慢下来，慢慢来！

-

2013-12-27：家，不是讲理的地方~

12月27日，晴

每个人，都有退休梦。

勾画的很美，要么去读老年大学，要么环游世界，要么写本传记，要么隐居田园.....

真的能实现吗？

寥寥无几。

因为，我们生活在惯性里，已经很难改变运行轨迹了。

济南的天气，实在是太糟糕了，太阳都已经是奢侈品了，整天就是雾霾，从海南回来，我总觉得北方死气沉沉，没有一点绿色，而且很脏.....

我跟牛哥去深圳西涌玩，蓝天、白云、沙滩、海浪，太美了，关键是静谧，我们在小木屋里住了一晚，枕着海浪入睡，太爽了！

这里，也是电影拍摄的取景地，我们在这里还遇到了张涵予，特别帅，根本不像50多岁的人，下午还能遇到周润发，因为我们赶时间，就没继续等待。

明星，也都是普通老百姓，很热情，也开玩笑，也讲段子。

拍戏，的确是个体力活，当时正在拍摄《我爱的是你爱我》，在海边临时搭建了一处木房子，装修的也很好，用完就拆掉了，真奢侈。

拍摄一组镜头，女主角要骑马从海滩上走过。

先是马术教练做两次示范，然后是女主角亲自骑，感觉好受罪呀，被马搞的筋疲力尽，一遍又一遍.....

干什么，都不容易！

当明星的确很爽，但是明星又承受了多少压力呢？今天红，明天还会红吗？明星也跟韭菜似的，一茬又一茬，纵然是红透半边天的刘晓庆，又有几人在常年关注她呢？

落寞感！

这是咱们体会不到的，更是领悟不到的，内心经历的繁华越多，越渴望宁静，甚至想逃离喧嚣，去过上幸福的田园生活。

牛哥感叹：“要是在深圳生活，就好了！”

我问：“为什么不能来呢？”

他说：“有老人，哪里也不能去！”

有次，我和牛哥去接帮主下课，在南部山区的一个渡假村，空气太好了，牛哥又感叹，年轻的时候，不想来山区生活，年龄大的时候，已经不能来了。

为什么呢？

第一、有病，看病太麻烦，牛哥买房子的宗旨特别简单，孩子在哪里读书，就在哪里买房。等年龄大了，就在医院附近买房。

第二、孤零零生活在这里，太无聊。

牛哥说，有朋友把父母送到南部山区去养老了，周一送的，第二天父母就受不了了，宁愿回济南吸尾气，也坚决不在南部山区吸氧气，太冷清了。

人是群居动物，怕孤单！

由此可见，我们这一生，基本上就这样了，因为我们打破不了惯性，至于退休后的梦想，基本上也是想想罢了，因为你停不下脚步.....

能够成功的人，往往是能够打破惯性的人！

例如我，可以选择游牧方式，每隔一周，换个城市，用一生睡遍全国，人生阅历肯定丰富，写出的文章也有深度，事业也会上一个台阶。

但是，我做不到！

因为，上有老，下有小，都需要照顾，面面俱到。

刘冰，事业狂，经常睡在办公室，媳妇如果抱怨两句，他就截个图给媳妇：“你看，这是最近收入。”

媳妇就不再抱怨了，刘冰买了辆X6，自己不开，给老婆开。

男人，其实就是很难。

你不赚钱，媳妇嫌你没本事。

你赚到钱，媳妇嫌你不陪家人.....

记得刚结婚时，问媳妇要过几次钱，那时她应该有个两三万的积蓄吧，感觉媳妇也不是很开心，一个大男人咋还问女人要钱呢？

我就明白了，无论男人还是女人，一定要经济独立，至少要养活自己，只要你伸手，哪怕再坚固的爱情，也会快速瓦解的。

发自内心的讲，我是特别羡慕上班族，为什么呢？

因为有理由呀！

早上，打个招呼：“我上班去了！”

下午，打个招呼：“我回来了！”

除了节假日，每天至少有8小时是自由的，是有正当理由不在家的，而我呢？

因为不上班，没有工作，我要想出门，必须要想个理由才行。

否则呢？

媳妇抱一个电脑，我抱一个电脑，各玩各的，彼此都是一种约束，都太累，夫妻感情再好，也不适合常年在一起厮混，必须有个人上班。

需要给彼此空间、时间！

跟朋友接触时，我很喜欢了解一个人的童年，包括父母关系、家庭环境、读书环境，有很多启发。

杨文剑，农村娃，父母有先见，把他送到城里读书了，城里人讲普通话，他讲土话，导致了自己的内心自卑，从而对今天的性格也有影响。

所以，在谈到孩子教育时，杨文剑的建议就是：“读书环境，一定要贴近生活环境，不要拔高自己，很容易

陷入自卑。”

《长江七号》这部电影很值得一看，就是讲述了农村娃跟富二代相处的故事。

我有个朋友，特别独立，长的也漂亮，从她出生不久，父母就出去打工了，20多年来，她很少跟父母生活在一起，一直跟随着爷爷奶奶。

优点很明显，特别独立，而且这么年轻，事业就做的很出色，她比同龄人早熟，同学早被她甩在了身后。

未来，也应该是个事业女。

劣势也有，很冷漠，不善于照顾别人。

前几天，她跟我谈了一个观点，她说：“我觉得这个世界上，女人一定要有独立的经济能力，这样才有独立的人格，很多女人就是寄生虫，总是把希望寄托在男人身上，而不是寄托在自己身上，这些女人的根本问题，其实就是太懒，万一男人不要你了呢？”

她说的，我认同。

别说是夫妻之间，就是父子之间，也是如此，父母都是最疼孩子的，但是孩子总是一味的索取，父母也失望.....

婚姻并不是女人安全感的保险箱！

如果你去参加一些招商加盟会，你发现有很多30多岁的已婚女士，她们很有贵族范，手里有钱，但是已经有了危机感，因为老公不是很喜欢自己了，貌似外面有人了，自己需要给自己找个退路，要么赚点钱获取一点尊重，要么能够养活自己，离开他。

至于说女人去抓小三。

我突然想起了胡律师去拉萨时给我们讲的，他说有人找他打官司，老婆有外遇了，他想找人去抓.....

胡律师说：“一个男人，连老婆都吸引不了，还想去抓出轨，你不是打自己脸吗？”

话难听，是事实！

胡律师的另外一句话就是：“男人，都是被老婆推到别人床上的。”

无论是男人还是女人，一定要有属于自己的独立人格，要用魅力去吸引对方，只有魅力才是可持续性的，一提起自己的老婆，内心总是充满了自豪。

胡律师喊他媳妇啥？

院长？博士？教授？

这说明胡律师是发自内心的欣赏、崇拜自己的老婆。

但是，这些贵太太，又很难创业成功，为什么呢？

她们已经习惯了这种松散的生活，早已没了创业的激情，总希望交上加盟费，钱就自动赚来了。

这一点，最好问问金豆豆，她家的水机加盟商，是女的多，还是男的多？是已婚的多，还是未婚的多？

门不当，户不对是很痛苦的，嫁入了富裕家庭，原本以为能过上好日子，其实更痛苦了，因为根本不受尊重.....

我小师妹，现在挺着大肚子，怀孕7个月了，嫁入了官二代，她原本还是我们大学的班干部，很出色的姑娘，当年秒杀一片帅哥，如今呢？

以泪洗面！

婆婆经常去当着她的面指责，还去她父母家告状，若不是因为她挺个大肚子，早被逐出家门了。

说这些，貌似是负能量，但是过来人都明白，这就是真理，人是有阶层划分的，这种阶层关系是不可能通过爱情进行调和的。

《泰坦尼克号》的杰克如果不死，他们也走不到一起，纵然走到一起，也是悲剧，贵族和小吊丝就不是一路人！

还有一个姐姐，留学生，在我们这些小地方，能够出国留学的，那不是一般家庭，她出国以后，没有朋友，没有亲人，就是自己一个人漂着。

遇上了一个男人，在那边工作的，也是中国人，年龄比她大，也没读过太多书，他们俩就在一起了，怀孕了.....

现在，她已经是两个孩子的妈妈了，当起了一个小老板，就是日用百货的。

对于命运和惯性，她也试图挣扎过，也回国待了一年，又回去了，一生的轨迹基本上定义好了。

有时，我就在想，这么优秀的一个姑娘，这么有才华的一个姑娘，难道人生就这样了？！

当我去超市买东西时，我往往会想起她。

何必呢？

关于婚姻，我还真有几点建议：

第一、尽量选择同龄人，年龄的代沟是不可调和的。

第二、尽量选择同城人，远一点，可以选择同省，跨省婚姻有太多的问题，毕竟是两个完全陌生的家族融合，风俗习惯、饮食习惯、价值观都存在差别。

第三、尽量避免特殊家庭。

第四、一定要门当户对，你是农村娃，就找个农村娃，别给自己找难看。

这次海南队友里，有个队友只有17岁，应该是真正的土豪，戴的表都是土豪表，准备买高性能跑车，还没拿到驾照。

其实，我是很想多说一句话的。

我问他：“以后还读书吗？”

他说：“我不喜欢读书！”

我是想表达一个观点，学历虽然没啥用，但是没有学历是硬伤，是不可修复的硬伤，不是那张纸，也不是拿给别人看的EMBA头衔，而是那种经历。

在过去，有些人没读过书，照样能成为企业家。

特别是80年代，90年代，那时随便一个CCTV广告，我们都能背过，不在于你产品是不是过硬，只要你做广告，你就是名牌。

只要你胆子大，你就能成企业家。

但是，你要是观察一下近些年来的企业家，又有哪个是文盲呢？

你看看他们的微博就知道了，都是舞文弄墨的高手，拥有绝对深厚的文字功底，即便是马云这种学习差生，他的文字也是力透纸背。

我觉得，本科是一个人的低配，硕士是一个人的标配，留学是一个人的高配。

刘强东消失了有半年吧？

他就是去留学去了。

一个人退学创业，是很不值得提倡的，虽然有比尔·盖茨这样的特殊例子，但是更多的是失败者，没有被曝光而已！

有几样东西，是很值得我们投资的。

旅行、读书！

至于圈子之类的，那都是顺带产物，不需要刻意去追逐，你就是跟马云坐在一起吃饭，你们也成不了一个圈子。

我写文章有个特点，喜欢报喜不报忧，很容易给人造成错觉，认为参加一场旅行或参加一场聚会就能进入一个圈子。

那只能是敲门砖，让大家彼此认识而已。

至于后来能不能成为圈子，需要看层次沉淀，你跟谁是一个层次的，最终就跟谁一个圈子了，跨级别是很难交往的，哪怕感情再深。

去年，去漠河接近30个队友，一半是企业家，搞通讯行业的，一半是创业者，搞互联网的。

这些队友里，现在跟我还有联系的新人，只有大志和砖家。

男人的魅力表现在三个方面：外在的、内在的、直观的。

外在的，就是那些头衔、经历呀，今早遇到了一个网友，竟然是同城的，他说跟我聊天都很谨慎，生怕说错了话。

这就是“外在的”的欺骗，你想想我是谁呀？

就是个农村出来的大学生，依然一身土气，没啥改变，你凭什么就对我小心翼翼的？是你自己这么认为的，我没变，是你对我的看法变了。

内心的，就是你的价值观、你的幽默、你的学识，你水有多深，一聊就知道，有人能陪你谈古论今，有人只能陪你去夜总会点个小姐。

这两年，我一直在读地理、历史、人文方面的书，觉得自己知道的东西太少了，很多常识咱都插不上话，如今呢？

咱也能跟人装装B了，略知一二，对于不熟悉咱的人，还以为咱真的走遍了全世界呢？

第一次出国的时候，貌似是一群贵族，人家问我是干嘛的？

我说：“村官！”

人家就不搭理我了，记得在一个岛上，大家都下水了，我在沙滩上帮大家看衣服，有几个不会游泳的大姐过来闲聊。

聊着聊着，大姐就不再相信我是村官了。

我说：“我是大学生村官！”

内在的东西，很容易塑造一个男人的安全感，别人愿意跟你在一起，遇到事不会慌乱，大家在内心深处把你当成了托底的人，感觉找到了靠山，你不在，大家就觉得很失落。

直观的，又是什么呢？

你的言谈举止的具体样子，例如有人长的很有佛像，牛哥就这样，陈光标也是佛像，给人很强的信任感。

有人长的鼠目寸光，咋看咋别扭！

你就是再博学，我也不喜欢你了.....

我身上缺的东西还很多，应该再学门乐器，学学画画，背个画夹，行走世界，也是蛮好的，走到哪，卖到哪。

我只画印象派的。

就是随手一画，四不像，又觉得啥也像，高深！

但是，要想改变自己，还是需要打破惯性，太难了，我看过这么一段话：罗素曾经这样评价一个古罗马人物：“他是一个悲怆的人；在一系列必须加以抗拒的各种欲望里，他感到其中最具有吸引力的一种就是想要引退去一个宁静的乡村生活的那种愿望。但是实现这种愿望的机会始终没有来临。”

如果说主人公出现在电影《角斗士》里，大家肯定以为是那个将军。

其实，这个人物是那个老皇帝。

他们都累了，都想回归最简单的生活，人就是越来越简单的，你可以去听听很多人的梦想，就是赚很多钱，然后去田园隐居。

我就纳闷了，既然想过田园生活，又何必需要很多钱呢？

这不是矛盾吗？！

儿孙自有儿孙福，别想太长远，儿子有能力，咋需要咱帮着买房子呢？父母的房子还是咱给买的呢！

儿子没能力，留给他房子又有何用呢？！

《角斗士》也是一部人性大片，人的内心深处是有野性的，这也是为什么这么多人喜欢玩SM的缘故，可以让自己的野性得到释放。

野性到什么程度？

让奴隶相互残杀，要么让奴隶跟猛兽搏斗.....

为什么现代人文明了呢？

是正能量掩盖住了负能量，但是一旦被引导，野性还会出现的，你想想，假如有猛兽咬人的表演，你想去看吗？

你可能说，太血腥了，害怕！

但是，在那个时代，兵荒马乱时代，血腥算个啥？

举个最简单的例子，农村杀猪的时候，全村人都围观，这是大事呀！

总结一下今天的观点，女人应该学会经营家庭，让家成为温暖的港湾，男人累了想休息一下的地方，如果因为你的存在，男人不想回家，生怕看你脸色，你觉得自己很威风，其实你把自己推向了深渊。

因为，男人不想回家！

经常有朋友去找牛哥诉苦，就是理论一下，谁对谁错。

女人往往犯的一个错误是什么？

非要证明男人错了！

牛哥说：“你一定要明白，你想要的结果是什么？是离婚，还是好好过？如果是离婚，使劲闹就行了，如果是想好好过，就让男人恋上这个家，回到就是温暖的感觉，家是什么？就是心安的地方，你不让男人心安，他肯定去寻找心安！”

对错，真的很重要吗？！

应社长说过一句话：家，不是讲理的地方！

—

2013-12-28：你价值几何？~

12月28日，晴

媳妇要回来了。

学了半年英语，应该讲一口流利的川式英语了吧？

最近，我很抓狂，以后媳妇跟我说英语，我回答不上来，那咋办？

是不是会显的我很没文化？我这个假本科生会不会被戳穿？那是不是很尴尬？她会不会瞧不起我？

好纠结呀！

媳妇让我带着儿子去接机。

机场离我们家250公里，大约3小时路程，媳妇下达通知以后，家里就召开了常委会议，举手表决，我没发言权，我爹坚决不同意，我娘中立。

我爹说：“孩子太小，路上不安全，来回6个小时，他也受不了。”

我娘说：“她让你带去，你就带去吧，别因为这个事吵架。”

我觉得带孩子也存在一定的风险性，有些事故与驾驶习惯无关，与概率有关，还有很关键的一点，孩子坐在后排安全座椅上，你需要时刻盯着，他很容易睡着了，睡着时头容易耷拉着，一旦急刹车，很容易造成伤害。

家家有本难念的经，我们家的经更特殊，大事不纠结，纠结的全是类似的鸡毛蒜皮的事.....

昨天，我抱怨家里冷。

我爹貌似很生气，说了一句：“冷，你咋不去城里买套小房子？有暖气，多舒服！”

然后又罗列了一圈，就是我的兄弟姐妹，他们多在城里有房子。

作为男人，我有个致命的性格缺陷：优柔寡断！

我考虑的因素还是太多，我怕跟媳妇吵架，媳妇是不愿意在本地买房子的，如果我去买房子，一定要她去签字，那么她就认为我没追求，不想给儿子提供最好的教育环境，认为我的野心就在这么一个小县城里，闹腾来，闹腾去，最终大家都受伤.....

我倒是很羡慕那些大男子主义的人，什么都是独裁，慢慢就把女人驯化出来了，女人觉得男人是有安全感的，什么事只需要听他的就行了，反而很幸福。

昨天写的日记，貌似戳痛了很多人的，有哭诉的，有感谢的，有赞同的，有不解的，有个朋友跟我讲了这么一句话，我觉得特别感动，她说：“我不在乎我老公在哪里生活，有他的地方，就是我的家！”

您不要觉得她是处于热恋的年代，她是两个孩子的妈妈了，这是她的真实想法。

我很欣赏事业女，但是事业女的家庭多数是不幸福的，鱼与熊掌不得兼得.....

今年，去拉萨时，男一号是全哥，济南的一个企业家，他在谈到婚姻时，他的观点是：“男人就应该强一点，女人就应该弱一点，这样才能平衡，这也是女人的属性，女人就应该站在男人身后，这是千百年来的规律，想打破是很难的。”

全哥的意思是什么？

女人要想幸福，就要学会躲在男人的翅膀下面，把家庭照顾好，有份基本的工作，有固定的朋友圈子，有独立的人格魅力，就足够了，不需要非要打江山。

看看历史上，有几座江山是女人打下来的？

挑战概率，往往死的很惨！

薪悦，结婚11年了，也是我们今年的拉萨队友，是个事业女，今年的这几个女队友，除了晓燕貌似都是事业女，家庭问题都差不多。

自己太强了，让男人窒息.....

薪悦说：“我强势了11年，也折腾了11年，现在才想明白，女人就应该是女人。”

薪悦想明白以后，离开了上海，带着孩子回了武汉老家，在农村隐居了，过起了田园生活，她就是想当真女人了。

前些日子，我见到她了，又快生了，哈！

我掐指一算，妈呀，薪悦去拉萨时，已经怀孕几个月了呀？！

怪不得她有高原反应呢？

不过，当时她自己也不知道怀孕了！

女人，尽量不要选择创业，如果不投入，赚不到钱，如果太投入必然忽略了家庭，有些女人事业做的的确不错，我们圈里就有个大姐大，但是你知道她老公是什么角色？

女人角色，帮她洗衣服、做饭，陪她逛街。

女人，也不要没有工作，如果没有工作，你的人生焦点自然在家庭身上，你会盯着老公，盯着孩子，越盯越纠结，而且你又不出去，又没啥朋友，你唯一的朋友就是老公和孩子，你不受伤才怪呢！

昨天，跟两个大姐一起喝茶，她们应该属于土豪姐吧，每天的工作就是接送孩子，剩余的时间就不知道如何打发了，愁的要命，愁着如何消磨时光.....

就是挺纠结的，那个开宝马X3的大姐，为了消磨时间，还去4S店上过班，就是不想自己的人生这么无趣。

女人应该如何权衡自己的事业和家庭呢？

一份有身份标签的工作。

一个独立的朋友圈子。

闲的蛋疼，绝对是一种病.....

在我们这边，农村青年结婚以后，女的在家生娃照顾家，男的出去打工，逢年过节才回来一次，这是整个北方农村的共性，你去村里逛逛，很难遇到青壮年，都出去了。

现在村里死个人，想凑齐8个抬棺的人都很难。

年龄大的抬不动，年龄小的都不在家！

农村的女人，还是弱势群体，基本处于圈养状态，她们多数在镇上一些工厂上班，一个月2000元左右，家里往往还喂着猪，种着地。

当然，现在的农村小媳妇并非大家想象的那种劳动力了。

也是很时尚的，跟城里小姑娘差别不大！

鳌拜说过一句话：养女人如同养猪，养着还要圈着，养兵如同养狗，要时常拉出去溜溜免得狗肥成了猪，上不得马拉不开弓。

这句话，是身边一个大哥告诉我的，从男人角度是很有道理的。

就是少让女人接触外面的世界，很容易放大她的内心，把她搞野了。

还记得那个段子不？

一个人想甩掉小三，总是甩不掉，于是就送她去读EMBA，过了不久，小三主动提出分手了，因为被人追走了。

临近年关了，资金特别紧张。

今年，也偷偷的攒了点私房钱，大家转悠了一圈，往往最后找到了我，我这个人没原则嘛。

嘴上说的很明白，只救急，不救穷。

但是朋友找上门了，也没法拒绝，至于利息之类的，对我没诱惑力，我就是抹不开面子.....

很纠结！

而且我的朋友有个特点，多是异地的，说熟悉吧，很熟悉，一年至少见个三次两次的，说不熟悉吧，还真不熟悉，如果换个QQ和电话，我就找不到他了。

但是，我相信自己的选择。

人怕被信任！

没有特殊情况，没人想着去骗人，都是实在走投无路了才动起了歪念。

昨晚，我给徐佳姐打了个电话。

她说：“懂懂，你要记住，生意是生意，朋友是朋友，如果是按照市场规则找你借钱，就必须有手续，抵押物之类的，而且要签定合同，这是对彼此都负责，大家都乐意，你觉得你是帮了对方，对方觉得是帮了你，因为付给你利息了，帮你赚钱了，所以一定要遵循市场规则办事，另外说多久，就是多久，说用几天，就是几天。”

想想，真复杂！

前几天，有个队友跟我讲了一句话，我好感动，她说：“看你这样，好心疼，貌似赚了不少钱，最终都拿给别人用了，我觉得你老婆管的还是太轻，应该让你一分钱不拿，你就不折腾了！”

我的想法跟大家的想法不是很一样，因为能找到我借钱的，多是实在想不到办法的了，如果连我都不帮他，还有人会帮吗？

一样的道理，我在家里是独子，如果我突然意外离开了，大家考虑到我们家没了还款能力，如果我媳妇问你借钱，你还愿意借给她吗？

从生意角度，你不会了。

但是，从懂懂帮过你的角度，你会，而且不计成本！

要给自己铺好后路，钱就是游戏币，不要被它过多的绑架了，但是我很相信徐佳给我的建议.....

我不做生意，对生意场上的很多规矩慢慢就淡忘了，也许别人真是来忽悠我的，我也就当花钱买断了友情。

我们只有信任过别人，才有可能被身边的人信任。

你的人脉价格是多少？

就是你徒手能借到多少钱！

最近，没事干，每天都出去溜达溜达，方圆300公里以内，这属于我的日常活动范围，跟朋友一起吃个午饭，然后就回来了。

昨天，去了雪山，这里有几家炒鸡店特别火。

我以前就想不明白，一个山旮旯里，道路崎岖，为什么非要跑这里吃饭呢？

观察久了，就想明白了，这是土豪们喜欢来的地方。

可以看看风景，可以跟朋友聊聊，可以吃吃农家宴，最关键的一点就是山高皇帝远，不用怕被纪委查到，当官的喜欢来这里。

开着皮卡上山，还是蛮过瘾的。

张伟每次来我这边，都点名要到这里，我都是提前1小时去预定好座位，然后让老板先给炖上，我再去高速口接张伟.....

很适合谈事情，心情好。

昨天，吃饱了，有点撑，没事干呀，就沿着山路往上走，我就是想看看皮卡到底有大的潜能，虽然跑过云南四川的越野路，但是我感觉太业余了。

我爬呀，爬！

突然，前面有辆车，就停在了山路中间。

我心想，不能按喇叭，容易吓着人家。

过了大约5分钟，一个男的从后座上下来，还提了提裤子，看车子，应该属于本地土豪，他过来向我打招呼，还找了一个特别有意思的理由。

他说：“前面不知道能不能过去，我害怕，没敢往前走。”

我说：“没事，走吧！”

其实，我也没走过.....

找了个空阔的地方，我把车子挪过去，那家伙又把车子开回了原处，又钻到了后座上。

我心想，现在查开房记录，未必靠谱。

有的女人，可能趁中午出去吃饭的空，就把问题解决了，下午准时下班，早上准时上班，没有任何把柄！

对于这些事，我跟大家的观点还有点不同。

我觉得，这些事我都可以理解，有些事本身是很简单的，是我们把事情搞复杂了。

不同的年龄阶段，不同的需求，可以看看农村的小狗，有时打群架，为什么呢？

就是抢交配权！

也许是我未老先衰，我现在对这方面没啥大的心思了，经历过了，就淡然了，难怪有人宣扬我阳痿了呢.....

有个兄弟，特别喜欢车子，他在两年内换了四辆车。

你问他，还喜欢吗？

不喜欢了！

腻了！

我对车子算是比较痴迷的，走在大街上，别人问我这是什么车子，我可以连性能指数都告诉你，我买A8，只买3.0T以上的，否则我觉得动力太弱。

实际上呢？

2.5就足够了，根本不会拿A8当跑车用，我开红波的2.5的，感觉提速也挺快的，特别是车里有坐人时，提速太快，大家觉得被晃来晃去，不舒服。

跑车，在国内也不实用，你根本无用武之地，而且中国人喜欢横穿马路，你看着前面是空旷的，一脚油门下去，可能接着就冲出一辆摩托车。

慢慢的，对车就失去了兴趣。

我在家，基本不开车，就是骑自行车，我回家吃饭时，我把车钥匙都揣兜里，挨着发动一下，仿佛就是今天开过了。

是不是挺变态的？

喜欢车的人，都懂，喜欢享受车子发动的感觉！

我开皮卡，很容易睡着，因为开皮卡是力气活，一会就累了，开皮卡有个好处，很多人不知道，分享一下？

从我家到成都需要1000元的高速路费，我可以买1000元的水果放在货箱里，到收费站时，只需要拍个照，就放行了。

其实要求很简单，货箱80%是农副产品即可。

说归说，我只是觉得这是一个很容易钻的空子，毕竟很少有人开货车出来玩.....

去海南时，大家总是提到微信。

我觉得微信不能用电脑登陆，烦人，就不想玩，感觉还是QQ过瘾，我们圈里好多做微信营销的，他们都谈到过想给我做个公众帐号。

把我的做好了，肯定就能搞到N多客户。

但是，我不想搞，我觉得麻烦！

我是在海口的水果市场上，被那个卖水果的大姐打动了，原来现在微信的普及率如此高了，这些人不一定会玩QQ，但是一定会玩微信，而且微信的入口之一是通讯录，高端人群都在玩微信了，我们再不行动，就真晚了。

于是，我决定搞个微信。

我跟大家的观点有一点点不同。

我觉得，自媒体一定要有“活人”的感觉。

例如，大家看到懂懂的QQ，就感觉对面坐的是懂懂这个人，如果我的QQ空间是博客，那么大家感觉对面是“死”的，是冰冷的。

你去看明星的博客，你能感受到他的存在吗？

但是，你关注懂懂的QQ空间，你感觉他就是你的同学，你的邻居，你的同事，是个活生生的人。

玩微信，也是如此。

不要去搞什么公众帐号，就用最普通的就可以了，一个真正的杀手，一定是伪装的最不像杀手的。

如何培养一个职业杀手？

杀手是有家族传承的，传男不传女。

孩子在3岁的时候，打断腿，扔到马路上，让人拣去，这样的孩子，一般被流浪汉、酒鬼之类的拣到，正常家庭不要这样的孩子，这个孩子在成长过程中，充满了冷漠、绝情。

等他15岁左右的时候，把他再抢回来。

进行严格的训练，特别是“冷静”训练，训练他的胆子，于是去扒新坟，把死人挖出来，对其进行反复的刺杀训练，知道心脏在什么位置。

20来岁时，他已经是职业杀手了。

一瘸一拐的走到目标身旁，一刀致命，然后很冷静的离开，甚至没人感觉到目标被暗杀了！

我说的意思是什么？

要把自己放到群众之间，不要搞对立关系，你越是在群众之间，你越具备超强的杀伤力，甚至更容易成为焦点。

微博，其实也有这个功能，让你感受到活人。

我看过一份电子商务报告，未来电子商务会分流，一部分是地面知名品牌占领主要市场份额。一部分是明星化、专业化、专家化的社区化营销带来的网购成交。

讲的就是很多微博大户靠自身影响力推荐商品，一推一个火。

红珊瑚那家伙，其实就是靠微博做起来的，微信是交流平台，别人在微博上看到他，在微信上联系他。

最近接触的这些玩微信的，多数都是把：微博、微信、淘宝结合到了一起，网友关注了他们的微博，被他们的专业所征服，然后加他们的微信进行交流，再通过淘宝下单。

我以前就有微信，但是基本不用。

如果用微信，我就是想玩“朋友圈”，我把日记发在上面，等于放了种子在微信上，很快就会自动传播开，随着时间的推移，自然会吸引越来越多的人关注。

微信已经很成熟了。

大家有兴趣的，也可以添加我的微信，我的微信号：2361456，就是我的QQ号。

一定要顺势而为之，大家有玩自媒体的，应该抓住这个机会，虽然有些晚了，但是也还不晚，毕竟平台越成熟，对我们越有利。

其实，会不会写文章都应该玩自媒体了，因为自媒体是未来电子商务的入口，别人买东西，不是因为你产品描述的好，关键在于是谁的推荐。

我举个例子。

五星酒店跟普通酒店最大的区别是什么？

床垫。

人睡在上面，仿佛被吸附住了，太舒服了。

我在如家、七天这样的连锁酒店睡觉，往往会把被子蹬下去，而且起床后特别累，精神也不好，最近我睡的酒店稍微好了一点，软床，太舒服了，每天都精神很充沛。

我就在想，假如我找刘红波照着五星酒店的床垫给我做上10张，我肯定能卖出去，我自己先睡一段时间，我写写心得.....

我只是举例！

自媒体能不能运作成功，其实与会不会写没有直接的关系，现在都是幕后团队在操纵着很多模特帐号、明星帐号，为什么呢？

这些人推荐的化妆品，都会畅销！

而且她们之间相互评论，相互转发，搞的跟真人似的，其实全是假的。

自媒体是未来电子商务的入口，请珍惜机会。

早上，有个姑娘问我，能不能做康宝莱？

我说，不做！

产品好不是你做直销的理由，谁会接受你的推销？

最相信你的人！

做直销，其实就是拿人脉来提现，但是只能提现一次，如果身边有人做直销，我也会买单的，但是我会远离他的。

例如，我觉得安利也不错，我也有服用，不过多是在淘宝上买的，至于有没有直接的效果？

不知道，至少心理作用明显！

但是，小姑娘又不想完全放手，为什么呢？

因为，她有个微信号，名字就是“康宝莱”相关的，每天都有人主动加她，还有些人是找她买产品的，她放不下这块利润。

做直销，放手很难，必须斩草除根。

涛哥，做了直销，他就坚信松花粉是世界上最好的养生产品，我们跟他探讨过N次，但是没有效果，因为他

认准了。

我们去漠河时，我、大梅哥、帮主，我们三人轮番轰炸涛哥。

把他炸醒了。

他就反复谈到一个观点：我坚信前面一片光明，就是现在有些崎岖，直销绝对是趋势.....

都这么讲，都没赚到钱！

前天我问谁去漠河，他想去，为什么呢？

去年，他在那里找到了北，他想再去感谢一下那个地方，让他找回了自己的人生，仿佛是做了个梦。

很多人为什么选择直销？

蝉禅讲过一句话：“因为，他们追求一劳永逸！”

直销洗脑太厉害了，我老师德高望重，临近退休做了直销，他的人脉资源太广了，特别是地产领域的，他挨着去拜访这些小兄弟，大家也都给面子，买上几千元的，也无妨！

但是，他是拣了芝麻，丢了西瓜！

我老师今年59岁了，依然奋斗在创业第一线，在他乡创业，回想起来那几个月的直销史，他自己都觉得想不通，当初是咋想的呢？

康宝莱，我也买过，一个大姐请我、出山、阿俊姐吃饭，大姐是在青岛做地产的，说的不准确，应该是她老公是做地产的，她被人喊去做康宝莱了，让我们支持一下她的业务。

这有啥？

阿俊姐说：“姐，你就说，需要我们买多少钱的吧？”

大姐建议每人一个小套餐，基础型的。

我心想，最多500元，阿俊姐的意思也是如此，支持支持嘛！

单子开出来了，三人9千多.....

每个人在别人心目中都是有价格的，不要轻易使用别人赐予你的信用额度，一旦透支了，就不会再跟你玩

了，虽然会卖给你个面子。

-

2013-12-29：来，我抱抱~

12月29日，晴

村上春树，喜欢跑步。

三十年如一日，每天都跑，每年都参加马拉松比赛，跑步已经成为了他的另一标签了。

他边跑步，边听歌，边思考。

我心想，我也买个耳机，跑跑步？装装B？

如今，咱是土豪了呀，手里有好几万存款呢，买个名牌吧，魔声耳机，懂的人一看，哇，好有品位呀！

其实音质有什么差别，对于我而言，根本听不出来，我连歌都不会唱。

朋友坐我车，问我，你喜欢听英文歌曲呀？！

我点点头，貌似很有品位的样子！

其实呢？

我根本就听不懂英文歌曲，我是下载了《中国好声音》里的全部参赛歌曲，英文歌曲自动排在前面，给人的假象是我一直在听英文歌曲。

您还真高估俺了！

当然，《爱情买卖》这样的歌曲，俺也不听，觉得太俗，就跟国产电影似的，一看就觉得漏洞百出，没有看下去的欲望了。

国产电影，真拍不出好片吗？

未必！

是市场决定了，只能这么拍，太复杂的剧情观众看不懂，去电影院看看就知道了，纯粹是看热闹的.....

《私人定制》是一部烂片，为什么票房创造记录呢？

观众可不想那么多，只要是冯小刚拍的，只要是葛大爷出演的，这就是票房，哪怕他们再烂！

老百姓就这个欣赏水平，你能咋着？

并非中国没有好的导演，多的很，他们也能拍出好片，但是观众不买单有啥用？你又是搞文艺片，又是搞唯美片，又是搞记录片。

对不起，观众看不懂！

张元，就是那个吸毒的导演，其实他是蛮有才华的，不比那些知名导演差，但是他的片子不卖座，又有啥用呢？

看片，还是要看国外大片，感觉不同，昨晚我看了1999年拍摄的《黑客帝国》，貌似是个科幻片，但是逻辑推理特别严谨，我仔细一想，貌似跟《盗梦空间》有点关系，都是讲述了层层催眠的问题。

举个最简单的例子，你可以问问自己，你如何证明你现在不是在梦里？

你的答案很简单，一切都是真实的！

但是，在梦里，一切不也是真实的吗？例如你做梦杀了人，你也觉得很真实，你四处逃窜，如果你觉得不是真实的，你为什么会逃窜呢？

所以，我们可能都在梦里。

说这些，让人迷糊，是不是？

我说的观点很简单，如果是从学习角度出发，还是要看国外大片，能了解很多常识，我举个最简单的例子。

赤道姐，在新西兰。

我一说去新西兰，她就调侃我：“来吧，送你个毛利妹子！”

我心想，啥是毛利妹子？毛多的妹子？

想想都觉得恐怖，原始人呀？！

特意百度了一下，原来毛利人就是指的新西兰土著人，也可以粗略的理解为新西兰本地人.....

有部电影，是讲述曼德拉的，叫《成事在人》，这部电影很值得一看，以前我也推荐过，我讲里面一个细节。

曼德拉认为，南非如果想经济发达，必须要先向全世界打出知名度。

最好的方式，就是借力世界级的体育比赛。

曼德拉是一个很善于公关的一个人，在他的努力下，南非拿到了1995年橄榄球世界杯的承办资格。

曼德拉认为，这是向世界推销南非最好的机会。

于是，他亲自抓橄榄球队，橄榄球队最初是很排斥他的，因为橄榄球属于白人运动，在南非黑人和白人是对立阶级。

以前，南非跟别的国家打比赛，只要是别的国家进球了，南非的黑人就喝彩.....

这种心理，咋跟我们这么像呢？！

曼德拉把橄榄球运动作为了政治工具，作用明显：

第一、白人属于南非上层社会的主流人群，曼德拉公开支持橄榄球就是释放了一个信号，纵然是我这个黑人上台了，我也不会搞种族歧视的，你们尽管放心，我们是一家人，我需要你们帮我坐稳江山。

第二、打出国家名片，北京举办奥运会的作用也是类似，老外来到中国一看，哇，原来中国人已经不留辫子了。

非洲那么多国家，为什么这几年南非的品牌很响？

橄榄球世界杯、足球世界杯！

而且曼德拉强在哪里呢？

他把一个二流的橄榄球队，抓成了一流，并且夺得了1995年世界杯冠军。

中国足球，真的不靠谱吗？

不是，是体制问题而已！

如果把足球纳入高考看看？绝对牛B！

习主席很喜欢足球，当年足坛反腐，就是习主席下令的，他坚决要治理中国足球，不要觉得许家印傻，他入主中国足球，一定是得到了内部信号.....

他进行了大手笔、大投入，请来世界一流教练。

结果咋着？

全中国的球迷，都把希望寄托在恒大身上了，一不小心拿了个亚洲冠军。

扯远了，继续说说《成事在人》，橄榄球决赛是南非VS新西兰。

新西兰出场时，先跳了一段舞蹈，很有激情的，又是唱，又是跳，还会喊上几嗓子，这是啥？

这叫哈卡舞！

最初属于战斗舞蹈，在古代，跳哈卡舞是持兵器的，有时根本不需要决战，敌人一看这气势，就逃跑了，现在成了新西兰的民族舞蹈了.....

顺藤摸瓜，我就顺便学习了一下新西兰文化，包括新西兰的地理位置。

新西兰在哪？

很多人不知道，新西兰在澳大利亚的右下方，我以前科普过“国际日期变更线”，谈到一点，这条线不是直线，这是为什么呢？

如果是直线，那么就可能存在一个国家两个日期。

这是一条折线，如果不是折线，恰好穿过新西兰！

因此，新西兰是世界上太阳最早升起的地方，比咱早4~5小时，新西兰属于南半球，南北半球的季节是反的，咱是夏天，他们就是冬天，咱是冬天，他们就是夏天。

扯的有点绕，我讲的观点很简单，看大片是可以学习到很多常识的，同时把格局放大到全球，知道跟去过还是两回事，但是知道总比不知道强吧？

过几天赤道姐就回来了，到时我可以写写新西兰的一些事情，我们家离的很近，1小时的路程。

前几天，我写的那个留学生，因为孤单无助而突然恋爱结婚，后来留在国外的，就是她。

我在想，假如大学毕业以后，接着出国留学，岂不是很容易找到白富美？

还真是这么回事。

牛哥给剩女咋规划的？

如果是25岁以前，你有挑选别人的权利，你可以选择你喜欢的。

如果是25岁到30岁，那么你就要思考一下，你讨厌什么类型的男人，然后把身边类似的男人排除，再在剩余目标里挑选，虽然不是你喜欢的，至少是不讨厌的，此时如果再想挑挑拣拣，可能就有点难度了。

一旦过了30岁，你可能只剩下被人挑选的机会了，已经没有选择权了。

为什么说一流女人往往嫁给了四流男人？

四流男人总是找不到对象，一流女人挑花了眼，最终都剩下了，走到了一起，那些剩女真的找不到对象吗？

不是，是想找到极品男人，结果一直在寻找，一直没找到。

牛哥跟晴晴也是这么分析的：“你今年26岁吧？你想找个年龄比你大点的男人，应该是80年到85年的，这个年龄的男人现在多大了？28~33岁，你觉得这个年龄的优秀男人会没有女朋友吗？！如果他的确优秀，又的确没女朋友，他的目标可能是90后……”

牛哥的观点很简单，不要挑战概率，一定要认清自己的位置，是剩还是圣？

认清了自己，也摆正了位置，应该如何找到好男人呢？

牛哥说：“有一点特别重要，就是要进入目标群体中去，而不是站在外围，如果你去钢铁厂，你具有绝对的挑选权，男人多，女人少，如果你去棉纺厂，可能很一般的男人就把最优秀的女人挑走了，因为他有挑选权。”

要主动出击，而不是等待所谓的缘分。

缘分是什么？

争取出来的！

晴晴想找份事业单位的工作，哪怕是临时的……

这一点，很多人不理解，临时工有啥好的？一个月才800块钱，而且逆来顺受！

其实，就一个作用，进入目标男人的聚集地，因为晴晴长的好呀，个头高，身材好，哪怕是临时工，大家也喜欢。

有些时候，真的看对了眼，谁还在乎你是不是临时工？

如果你没有机会进入那个圈子，你是没有机会被挑中的，你想想，是不是这个道理？

我在联通公司上过班，正式工娶临时工是常态，临时工就是话务员，后来捣鼓捣鼓就成了正式工，国企有个特点，老总一句话，就等于转正了。

网络圈里，有两个女孩，都是2006年进入互联网的，当时她们都是在校学生，帮人做打码兼职。

什么是打码呢？

就是输入验证码，这些人就是做群发的，腾讯对这些QQ进行了限制，必须输入验证码才能发信息，识别软件解决不了，这些人就聘用一批大学生给打码，都是远程上班的，不需要见面，一天30元。

一个女生，睡了几个圈内人士。

一个女生，按部就班。

她们俩的命运几何呢？

前者，现在已经是知名互联网人士了。

后者，前些日子还在QQ上问，现在做点什么能赚钱呢？还处于糊口阶段。

如果你认为前者是睡出来的成果，那么你是以偏概全了，互联网从业人员多数是单身，而且生活也比较简单，有姑娘送上门挺好，没人会拒绝。

但是，大家普遍缺什么？

缺爱，缺关怀！

在跟她相处的日子里，总是想帮她做点事，当时的互联网的环境比较好，创业没啥门槛，只要傻呼呼的跟着干，一定能赚钱。

后来，我总结了一句话，是针对男人的。

要想学习谁，就走入谁的生活。

我去拉萨的时候，认识了牛哥，一见如故，然后我就在济南驻扎了一年，就跟上班一样，周一到周五，早上9点去牛哥办公室，下午6点回酒店。

我们缺少了走入别人生活圈子的勇气，只要真走入，没人会拒绝你，因为网络人是寂寞的，是孤单的，没有玩伴.....

跟谁玩？

自己收入高了，根本看不起同学、朋友，在一起聚聚时，也没有共同语言，慢慢就疏远了。

互联网人又是独狼，根本不交朋友！

只要有人走近自己，就觉得好开心呀，我在婚前就处于这样的阶段，感觉自己就是个孤魂野鬼，独来独往，天天求人陪玩，我出钱请大家吃饭，每天都请。

我不是搞慈善，而是找人陪陪我，仅此而已！

很多东西是人们想复杂了，人与人交往特别简单，走出去，走进去.....

哈，别乱猜，那个妹妹跟我没有一腿，刚轮到我时，我媳妇出现了。

另外，我阳痿了，你们都知道！

对于这些事，我倒觉得无所谓，咋传都行，你们觉得开心就好，我又不在乎，我也不要脸，有些事你之所以计较，是因为你在意。

你都不在意了，别人在意又有啥用？！

我讲的，貌似都是负能量？

我只是讲述了一些最本质的事情而已，无论在什么圈子里，男女关系都是最茂盛的关系，错综复杂，都埋在地下，你看不到而已，每个领域，都是如此。

看的多了，就觉得淡了。

层次越高，越喜欢讲荤段子。

你可以看看冯仑、唐师曾的文章，简直就是黄段子，但是你觉得很真实，映射到现实生活，他们应该也是调皮捣蛋型的男人，甚至还具备左拥右抱的可能。

有个女队友，很不理解。

我给她洗洗脑？

我说：“你男人优秀不？能吸引到除了你以外的女人不？如果有女人主动送到怀里，你觉得她会拒绝吗？”

这就是答案！

你真希望找个臭狗屎呀？谁都不愿意搭理，你独享？！

不要因为这些而对男人失望，这是男人的属性，你喜欢男人，就接受，而不是对抗，你可以对抗任何东西，但是对抗人性最终受伤的就是你自己。

你要顺应人性，去放养男人，既然管与不管是一个样，何不让男人内疚呢？内疚了，他就自律了。

男人咋表白，才能打动媳妇？

适量喝点小酒，装醉，满嘴胡话，回家倒头就睡，老婆上床时，一脚把她踹下去，越狠越好。

还要半迷糊的大喊：“你给我滚，我是有媳妇的人了，少勾引我！”

老婆顾不得摔成两瓣的屁股，急忙起来扶你，心疼的责怪你：“让你少喝点，你就不听……”

又是给你倒水，又是给你擦脸。

看着你迷糊的睡着了，还要亲你一下！

真相是什么？

无论你逃避还是面对，它都存在……

我去拉萨时，听了一个段子，我不知道以前有没有写过，特别搞笑。

一男，阳痿了。

找心理医生，心理医生给了个药方。

果然，大发神威！

药方是啥呢？

每次抱着媳妇要亲热时，都要突然跑到洗手间，隔一会再回来，立竿见影。

啥方子，这么牛？

有次，媳妇忍不住好奇，偷偷的跟在老公后面去看看，到底搞的啥鬼？

只见男人对着镜子，挥舞着拳头，反复的说着那句话：“她不是我老婆，她不是我老婆！”

没看懂的，都是好男人，哈！

貌似扯的有点远，我本来是讲买耳机的，咋讲到了这里？

怪不得别人说懂懂写的文章太业余了呢？

按照作文标准，我写的应该挺业余的，但是从市场角度，貌似又很受欢迎，我是写的正经一点呢？还是随性一点呢？

很多人给我提过这个建议，让我每次围绕一个主题写。

我就问了他一个问题：“你跟朋友见面闲聊时，是围绕一个主题吗？”

既然不是，为什么非要我围绕一个主题呢？

这是一个个性化时代，为什么非要按照统一的标准去要求自己呢？顾城还喜欢把牛仔裤的腿剪下来，戴头上呢！

你咋不说他是个神经病？

他还同时跟老婆和情人住在一起呢！

要允许差异化的存在，我这种写法有两个特点：

第一、信息量广泛，如果让每个读者提炼一句最有帮助的一句话，你就会发现，大家的焦点不同，已婚的关注的是婚姻经营，未婚的关注的是找对象，创业的，关注的是创业，大家会发现一个问题，懂懂的文章关注人群跨度非常大。

互联网时代，如果你想保持持久的粘稠度，还是需要多元化题材的，李承鹏如果坚持写足球评论，早没人看了，他转型到了大众题材，才火的。

当年刘炜写的不比他差，刘炜现在干啥？

貌似做了《齐鲁晚报》棋院的院长，虽然依然威风，但是跟李承鹏不是一个档次的了，泡的妹妹也不是一个档次的了，前者只能泡体育界的了，后者可以泡社会各界的了。

刘炜，我咋认识的？

机场拣的，凌晨1点了，没出租车了，我做了一次好心人，男人在一起，貌似不聊正经事，我就问他体坛里谁跟谁.....

我早看淡这些事了，不就这点事吗？还能有点花样不？

有一天刘翔爱上了姚明，我才会感兴趣！

八卦是人的天性，他给我讲足球比赛是怎么运作的，外援是什么人操纵的？都是有团队在运营，你以为真是谁是大牌请谁来？

而是取决于经纪团队！

第二、有面对面闲聊的感觉，我去看新浪博客，我觉得很不适应，太生硬，文章写的好，但是这是快餐时代，大家没耐心。

我写文章的时候，就是仿佛在跟大家闲聊，我在讲，你在听。

所以，大家看着特别轻松，又貌似有点道理！

百度推出了“百家”，我是鼓励大家进驻的，百度一定会把第一批打造成样板工程的，咋进呀？

你去看看，那些人写的如何？

就是一群孩子在指点江山，多是网络写手！

咱不需要唾弃别人，而是要努力成为别人唾弃的对象，可以找百度的资源让自己进驻，坐火箭很容易成功。

只要你想进驻，就一定能进驻，就是你想不想的事而已！

这个有什么优势呢？

百度新闻是目前最大的新闻源入口，据说已经可以媲美CCTV了，百度就是用百度新闻来作为宣传口来推广

百度百家。

希望大家能够动起来，给自己抢个机会。

以后，审核越来越严格，前期可能比较容易混进去.....

我不去，因为我的风格不适合，我就是农村大集上跳艳舞的，登不了高雅之堂，我的野心也不在于火箭速度，而是在于粘稠度和可持续。

《罗辑思维》最近很火。

貌似很多人买了会员，老罗貌似也要感谢我，我忽悠了一大批人去买会员，有些东西值与不值，取决于你自己。

如果我去了，肯定值。

搞地面聚会时，我很容易被老罗推一把，自媒体的威力是巨大的。

你说我羡慕不？

羡慕，但是羡慕没用，我们有本质的差别，包括阅历、经历、年龄，都不是一个档次的，小捷达只能跟奥拓比，别试图跑过法拉利。

更不要盲目放大自己的信念。

《罗辑思维》不是罗胖运营的，他属于木偶，会员的订阅数是真是假呢？你要理解中国的媒体，没人会考证，都是自己说的。

我推测，目前属于微利状态，或者平本运营。

看着赚钱的，往往不一定赚钱，看着不赚钱的，往往很赚钱。

《罗辑思维》存在一个很大的问题，就是内容跨度太大，历史、地理、西方、东方，很容易流失关注者，这一点就没有《东吴相对论》做的好。

这两者之间，我更看好《东吴相对论》，默默无闻做了五年了，铁杆粉丝无数。

速成的，未必就是持久的！

铁杆粉丝是什么概念？

两年以上、可持续性追随！

如果单单是每周推出一期，是很难形成铁杆粉丝的，只是想起来了，才去关注一下，如何才能提升铁杆粉丝的粘稠度呢？

需要的是每日！

于是，《罗辑思维》采取的策略是每日推出一段语音.....

要让大家习惯有你，一天不想你，就难受。

自媒体，最终就跟团购一样，当潮水退去，谁光着屁股，谁穿着底裤，一清二楚，最终决定胜负的是什么呢？

可持续性的贡献价值！

做团购的，貌似都死了。

坚挺的却是团购导航网站。

自媒体，其实就是试图让草根逆袭，其实这本身就违反了基本规律，名人永远都是互联网的焦点，所谓的自媒体终究是昙花一现。

在村里，人人拿个大喇叭使劲喊。

每个人貌似都讲了很多，其实谁也没听到，倒不如村长的喇叭，全村无缝覆盖，而且你要使劲竖着耳朵听.....

昨天，就谈到了这个观点，我认为自媒体导航和圈子会出现的。

自媒体领域是最适合玩圈子的，我举个例子，假如某人日均访问量是1万，我的日均访问量也是1万，都是铁杆读者。

那么，我就愿意跟他玩，但是我不认识他呀！

如果有类似的圈子，里面都是旗鼓相当的人，那么我就愿意交费进入，我宣传A，A宣传我，我们俩粉丝一交叉，都成了日均1.5万的关注量了。

彼此交叉，大家读者实现了共享、交叉！

你可能会担心一个问题，谁愿意宣传你呢？不是等于损失了粉丝？

你多虑了，是你的，就是你的，不是你的，早晚不是你的，粉丝交叉只能越来越多，而不会越来越少。

做圈子，三要素：老大、门槛、价值。

老大是谁，很重要，如果是杨澜搞这么一个圈子，做自媒体的纷纷买单。

门槛是啥，很重要，如果门槛是日均1000关注量的圈子，我没兴趣，因为我觉得是不对等交换。

价值是啥，很重要，能给我带来什么价值？

铁杆粉丝跟推介粉丝还是两个概念，腾讯排名前10的博客，里面有个博主是搞建筑的，当年我们就对比过，效果截然不同。

如果我推个啥东西，立竿见影。

他推个啥东西，没啥动静。

做自媒体，一定要做铁杆粉丝，也不要急于求成，十年规划，循序渐进，只要你有铁杆粉丝，你根本不用担心你的未来。

最根本的是什么？

把内容搞好，至少你自己喜欢看，只要有好的内容，成功是必然的，因为你不推广，别人也会帮你推广。

最近，很多长沙的朋友联系我，为什么呢？

因为，那里有个户外俱乐部，微信公众号上每天都连载我的日记。

最近的日记，平均每天有400次转载，100次分享，等于我有了500个发布站，每个人至少还会影响10个人，具有超强的渗透力。

所以，不要急，慢慢来，可持续性很重要。

你想想，我们大学读四年，毕业后才多少工资？

这么一想，你还想参加个培训，就改变自己的命运吗？

如果真有这样的培训，干脆咱上书教育部，把中国大学取缔了，让大学生排队来参加你的培训，不就完了嘛！

2006年，很急噪，不管干什么，都希望立竿见影。

2009年，结婚了，基本上能够做年度计划了，知道当年要干啥了。

2013年，30周岁了，基本上能看10年了，知道未来10年自己会是什么人生轨迹了。

年龄越大，越明白一件事，欲速则不达，时间沉淀是不可少的，你可以看看邓小平在制订香港政策时，他的眼界就是50年为单位了，一国两制50年不变！

咱现在翻中国历史，感觉朝代更迭都是有规律的，如果咱现在替他们规划策略，可能是300年为单位的。

这就是眼界问题！

昨晚，刀歌找我，他说想做类似的自媒体圈子，他现在日均关注量有5000了。

他说：“抢了你的沙发，一天有300多人加我。”

刀歌对电子商务拿捏的还是比较准的，高手一个！

电子商务真的要跟自媒体结合吗？

是的！

继续说魔声耳机，京东上卖的最好的是1500元的那款，只能说是入门款，入耳式的是800元。

入耳式，就是咱平时用的小的，耳塞！

我去淘宝搜索了一下，数据跟京东差别很大，我在想，这里面肯定有假货，因为小熊就是做耳机出口的，她拿给我的都是魔声耳机。

你知道价格吗？！

很多人应该都跟我似的，从来没买过，只是听说魔声耳机挺牛B的，买个装门面的，更不懂的对比，而且现在耳机质量都不错，我买过一个飞利浦的，感觉也很不错。

再仔细对比一下淘宝，你会发现，现在个人网店的销量越来越低，慢慢集中到了品牌天猫店和京东。

人们消费越来越理智，不是所有人都图便宜。

我买东西，都是先设置上最低价，再搜索排列.....

我选手表也是如此，我的承受价格是2~3万元，我只是好奇，我平时很少戴表，对金属表、机械表我都没兴趣，我喜欢电子表，生日时蝉禅送了我一块很牛B的机械表，看着挺精致的，无奈他送给了我这个不识货的。

电子表过万的也很多，国产的也有，北斗星的，军表。

你会发现一个现象，很多偏门生意都很暴利，我现在戴的是颂拓，表链就是塑料的，在淘宝上一搜，一个表链竟然要500块钱，数据线要400多，但是销量还不错。

玩户外，颂拓算是极品了。

淘宝价比专柜便宜一半，淘宝上卖5000的，专柜卖1万。

我还发现了一个卖表链的，也是皮链子，1万多一条，卖了几百件，大家可以去搜索一下看看，隐性高收入者。

卖的都是世界名牌的，例如江诗丹顿的表链。

男表市场很大，我身边就有专业人士，卖的表你们都见过，但是很少有人意识到了这个市场。

希耳米跟我说过，男人天生喜欢表。

我表示很怀疑，我就不喜欢，但是当我无意搜索到淘宝数据时，发现的确如此。

戴在脖子上的，挂在手上的，我都不喜欢，嫌麻烦，要是可以不穿衣服，我连衣服都不想穿.....

电子商务，对于个人而言，已经是日落西山了！

跟历史一样，互联网也是有规律的，2004~2006年，当时比较火的网站要么是音乐网站，要么是电影网站，随意搞个网站，日均流量过万，如今呢？

都死了！

音乐集中到了QQ音乐，电影集中到了优酷了。

电子商务也是如此，小鱼慢慢就被吞食了，当你也卖茅台，京东也卖茅台时，价格差别几十块钱，如果你是

消费者，你选择谁？！

自媒体是个机会，但是需要抱团取暖，否则也会被吞食。

来，我抱抱~~

-

2013-12-30：你到底怕啥？！

12月30日，晴

我的童年，还是蛮幸福的。

在农村长大，虽然没有太多的见识，倒也安逸，父母感情也不错，没见过他们吵过架，山东男人的特点是啥？

不敢吵！

在我的记忆里，我娘哭过几次，当然也不是因为什么大事，都是鸡毛蒜皮的小事，至于说俩人对着吵，没有过。

我爹不敢，哈！

山东男人，看似很猛，其实内心柔弱，很顾家，很怕老婆，我也是典型，老婆一跺脚，我就吓的要尿裤子。

有人问，女人有啥好怕的？

仔细想想，还真没啥好怕的，她又打不过咱，是对女人的一种敬畏心，是从骨子里就有的.....

每个地域，都有独特的性格属性，不存在好与坏。

例如，上海男人坐在一起，经常会探讨一下哪里的蔬菜打折了，做饭的技巧啥的，标准的顾家式好男人。

在东北呢？

车子发生了刮蹭，先打一顿，再握手，谈谈如何理赔。

打了一架，也许还真成了朋友！

山东人在各地口碑都不错，比较憨厚，没有大的野心，标准做小弟的命，舍得出力，绝对忠诚.....

我四哥是做勘探的，主要是钻井，他们经常去沙漠、草原、雪山、海上作业，他带的兵多是五莲的，五莲是日照下面的一个县，这里的人有个特点，给老板打工绝对卖力，不跳槽，那里比较穷，连村书记都出去打

工。

从侧面反应了一个特点，山东人奴性很强。

被谁奴的？

儒家文化！

孔子就说了，当儿子的，就好好当儿子，当老子的就好好当老子，你别想着篡权。

朋友来山东，往往会问一个问题，你们是不是不洗澡？

我说，三个月洗一次。

对方总是觉得很惊讶！

我说：“这是我跟我老婆说的。”

我连澡都没洗过，你还担心我有啥不轨吗？！

现在城里人，应该每天都洗澡吧？我也没做过城里人，不知道.....

农村，现在普遍家家户户有太阳能了，除了这个季节，基本上也能够做到天天洗澡，至少具备了这个条件，是不是天天洗，是另外一回事。

至于说几个月不洗澡。

的确有，而且比例不低，是真事，仅限于农村！

大家可以观察一个现象，北方农村走出来的姑娘，多数不化妆，因为从小就没养成良好的洗刷习惯。

也没有这个意识，反而会曲解了化妆，认为小姐才喜欢把自己搞的很妖艳。

北方男人，也是如此。

早上起来，粗略洗把脸，用心一点的，就抹点大宝，邋遢一点的，干脆连脸也不洗。

这是气候差异造成的，不存在先进落后的问题，未来都会朝向好的方向发展。

我们看电视，看MV，总觉得骑在马上少数民族的汉子不错，真结实，看过《卧虎藏龙》不？张震骑马抱

着章子怡在戈壁滩上行走。

真是如此浪漫吗？

非也！

牧民的袍子，轻易不洗，而且他们也不洗澡，我们去草原时，有个上海姑娘非要骑马，但是她又不会骑，让藏族哥哥从后面抱着她骑.....

她想的挺浪漫！

哥哥抱着她，她就喊着要下来，咋了？

哥哥身上味道太浓烈了。

哈~

其实，在草原上骑马时，哥哥身上的味道还可以接受，马身上的味才浓呢，而且洗也洗不掉，走到哪里，都闻到自己身上一股骚味。

我是从草原回来，才变骚的，都怪那匹马！

想象跟现实是不一样的，山东是礼仪之邦，换句话说，礼仪是啥？

就是规矩嘛！

就拿我们家举例，正式酒席，女人是不能上桌子的，孩子更不能.....

我是熬到结婚，才有了上桌子的机会。

女人和孩子，吃啥呢？

男人吃剩下的！

有些地方，依然保留着这个风俗，特别是一些很正式的场合，例如官场、国企，只要需要装正经的地方，都是有座位讲究的。

在官场混了一辈子，就是追求了个“座次”。

例如，鱼子泡泡一家请我们吃饭，她是女的呀，但是她还是要坐到主陪的位置，我是坐到了男二号的位置。

男一号是王锐！

这就是山东规矩.....

从国企出来，我就很少接触类似的场合了，我觉得规矩太多了，烦人，但是不要去对抗规矩，让人觉得不懂事，至少也要知道游戏规则。

所以，大家来山东，会发现一个很有意思的现象，大家进了屋子，一般不会立刻坐下，而是要等待，要观察。

而且，一定会发生大家相互推让“主宾”的位置，都觉得不好意思坐在那里，如果参加过智旅会的大型聚餐，这里面的故事就更多了。

因为老大太多了，就需要权衡关系。

谁应该坐主宾，谁应该坐主陪，都是需要反复的讨论.....

真应该写本书，书名就叫《山东规矩》，这些规矩不会消失的，这是官场文化，官场文化对民间文化有直接的引导作用。

你请领导吃饭，总不能真的随意坐吧？！

不是南方没有讲究，是我们没达到需要讲究的高度，在北方，可能同学聚会就需要陪顺序，在南方，可能市委书记请客才需要排顺序。

大梅哥讲过一个故事，他们去四川调研。

按照北方的习惯，这就是钦差大臣来了，那要好酒好菜的伺候呀，结果呢？

四川本地的官员来了，坐下就吃饭，吃饱了就走了，跟我们北方规矩完全不同，也没有把领导当领导伺候，郁闷.....

后来的故事，俺就不讲了！

反正是挺有意思的，你伺候我们不爽，我们就让你不爽。

山东规矩很多，例如碰杯的时候，要尽量的低一点，南方朋友来了，总是被暗暗的鄙视，咋回事呢？

南方人喝酒，喜欢举高杯子！

我问鱼子泡泡的老公，适应山东规矩吧？

他说：“去我岳父家，规矩太多了！”

饮食文化，全国都在慢慢被广东同化，优秀的东西一定会发扬光大的，大家可以看看，现在北方也有人开始饭前洗杯子了。

以后，北方应该也慢慢的改变用碟子吃饭的习惯。

南方人的碟子是用来放骨头的。

北方人的碟子是用来吃饭的，骨头是吐到桌子上的.....

优秀的东西，都会传播开的，包括未来会流行分餐制，非典时流行过一段时间，后来又没动静了。

互联网会加速世界大同。

过去很多文化都是靠传教士作为载体，鉴真东渡日本，就是把中国的佛教文化传播过去了，还帮他们画了图纸，教他们如何建庙宇.....

在这样的“规矩”下成长起来，我的内心也充满了束缚，例如对女人天生的敬畏感，谁敢跟媳妇吵架啊？！

那还了得！

昨天，我爹喊感叹：“想让你们自己做饭吧，又怕你吃不好，总是这样也不是回事。”

结婚4年了，除了偶尔心血来潮，几乎没开过灶。

我媳妇不在家，如果指望我自己做饭，我可能宁愿天天去饭店，在我们这里，去饭店是不过日子的表现。

假如别人喊我吃饭，我都要推脱N次，不是不给面子，而是“规矩”，感觉吃饭是大事，咱咋能随意吃别人家的菜呢？多贵呀！

您别笑，这是真事，一般都要被叫上两到三次，才会出面，否则就会被人觉得这个人太馋了。

如果谁吃饭时特别能夹肉，就会被起外号“筷子手”，表示贪婪的意思！

前天，我在茶馆前面停车，还听到俩人在争执，貌似都是公务员，应该还有个一官半职。

一个喊另外一个去喝酒，我们这里“喝酒”就是参加聚餐的意思。

另外一个不去，推脱！

什么心理呢？

感觉自己去参加别人的宴请，容易给别人造成开支，不好意思，要反复拒绝，不是恶意，反而是善意。

在山东，“送礼”也有规矩，也要推脱，否则显的太贪婪。

假如，你到我家送礼，我一定要还礼！

你走的时候，一定不能要，而要推脱，我们争来争去，最终我战胜了你，把礼物给你放到车上了，你才很不情愿的说一句：“弄的我不好意思，这成啥了！”

这些东西，听起来像剧本，我相信每个山东人看了，都有切身的感受，马上就浮现出那个画面来了。

所以，“儒家文化”是长在山东人骨头里的，根深蒂固.....

你想想，我为什么要怕我老婆？

她能吃了我吗？

吃不了吧？

他能打过我吗？

打不过吧？

但是，我就是怕她，我也搞不明白什么原因，例如她今天要回来了，我提前一天就到济南了，等她下飞机，再送她回家，来回折腾一圈，接近600公里。

我要是说：“老婆，你坐客车回去，行不？”

那还了得？！

奴性，我要是学会了SM，肯定是被虐的那个角色.....

昨天早上，我去开车，温度表显示零下8度，太冷了，农村比城市冷太多，我就在想一个问题，总是探讨来探讨去，无非就是怕老婆不同意嘛！

坚决要去买套房子！

我给自己鼓足了勇气，我的要求很简单：三楼以下、面积不限、现房.....

去了两个售楼处，妹妹都不爱搭理我，应该我看起来像买不起房子的人，原来被人漠视是这种感觉呀？

我又进了一家房产中介，也没搭理我。

当别人都不搭理咱时，说明咱需要改变了，难道是她们看出来我3个月没洗澡了？

过了半天，房产中介的小姑娘问了一句：“你要买多大的房子，能承受多少钱？”

我故意想调侃一下她，报仇！

我说：“我也不知道，我刚出国回来，手里有200万现金，就是想给父母买套房子，你给我推荐一下吧。”

姑娘，热情了.....

为什么呢？

因为，在我们这里，买套房子也就是30来万，纵然是别墅也不过是80万左右。

农村是有热钱的，打工攒了钱，都在城里买房，买了也不住，这也是为什么我爹很生气的原因。

因为，那些连我爹都看不起的我的同龄人，都在城里买房子了。

而我呢？

光吹牛B，没办成事！

别墅对我没吸引力，因为我现在就住别墅嘛，房子大了根本没用，我们家这么大，除了卧室和厕所，其它房间都是摆设而已，现在的房子，功能越来越像酒店了，就是睡觉用的，没必要那么大，80平足够了。

但是，真让我住个没有院子的房子，我还真适应不了。

没住过楼房.....

我打听了一圈，发现没有现房，即便有那么两三套，也是有问题的，要么设计不合理，要么采光不行。

4S店的美女经理给我打电话，让我去本地最大的小区看看，那里有团购，原价3800，团购价3080，我心想，这跨度也太大了。

我去了，也是没人搭理我。

这与本地的消费文化有关，一般都需要反复看N次房才会下决定，说是来了就跟买菜似的客户，真的很少遇到。

假如你去4S店试车，就像我这个年龄的，试驾20万的车子，老板未必同意，因为你一看就像买不起的人。

他们也是被忽悠怕了，就不再一一满足顾客需求了，我也理解，南北的服务文化差距20年，也是骨子里的意识。

但是，我不被重视，我不怪别人，是我自己的问题。

我说了要求：面积不限、现房！

现房只剩190平和复式了，这些对我真没吸引力，住够了农村别野才来城里的，咋能又住到平房里呢？

我家离这里10分钟，我花80万买个这玩意？有病呀！

有现房，不过是明年10月1交房。

不买，到时候又无法入住了。

她说：“我们这里有套房子，是以前领导留下的，可以直接入住的，60万。”

我说：“行，就这套了！”

接着，就签了协议，交了定金，价格还没谈，这种房子我很了解，就是职业炒房人留的，蝉禅和牛哥都是这种玩法，咋玩呢？

楼盘开了，不用看房子，拿过图纸一看，把最好的几个楼层、户型全部定下来，每个交上1万元定金。

有些人是不差钱的，他们就想要这个户型。

售楼员就会告诉你：“这个房子被人买了，不过你要是想要，我可以帮你协商一下。”

就是这么回事，房市比较好的时候，会出现什么现象呢？

刚交完定金，接着就有人加20万买你这套别墅。

你想想，300万跟320万有啥差别？可以忽略不计，但是对于1万元撬动这20万，那就是大收入了。

我以前就写过这个观点：炒房团是不需要拿自己的钱炒房的，全是杠杆！

4S店的美女经理帮我做善后，她帮我打听这个房源是谁的，能便宜多少钱.....

我把自己的遭遇说给她听了。

她说：“我说句话你别生气，你打扮的太随意了，跟人感觉像没有老婆的人，男人一定要有范，不能总由着你自己的风格和性子。”

当初，我去她那里买车时，也是这个作风。

去了，连问都没问，把钱就交上，走了，当时我就是喜欢PALADIN，她家是卖日产的，我去了，说了我想要的配置，然后交了钱，也没多问。

这也是后来成为朋友的一个关键性因素。

因为，她们在本地也很少遇到我这种风格的人，不喜欢过多的纠缠，至于砍价之类的，没意义。

为什么？

因为，你再能砍价，也不过是让个几千块钱。

反过来说，如果4S店的经理愿意帮我，又岂省几千元呢？她会很心疼你，觉得你这个人太不过日子了，就主动给你让利，通过其它方式给你补偿，例如保险、购置税之类的，这里面有很深的学问，中国的税务体制是有问题的。

我举个例子？

我买了个A8，中配的，145万，光购置税就能买三辆捷达。

但是，在税务局系统里，A8有高配有低配，最低的A8不到70万，如果我按照70万的价格交税呢？

只交一辆捷达就行了！

这样的漏洞给税务系统的工作人员创造了油水，其实也是害了他们，因为硕鼠迟早是要被发现的，伸手必捉。

但是，谁害了他们？

是制度和漏洞！

我就在反思一个问题，一个男人如何才能变的风度翩翩呢？

开个好车？戴块名表？西装革履？

需要慢慢改变，把自己收拾的利索一点，意识到就是一种进步。

在海南的时候，跟那些小帅哥们分享了一个技巧，见网友时，如果不满意，如何拒绝对方.....

也是跟女朋友的分手利器！

咋搞呢？

摇微信，见了面，发现对方是个丑妞，但是她又看上你了，粘上你了，如何让她离开你呢？

你很正经的问：“妹子，听说过安利吗？”

用不了一会，妹子就会找理由离开的，可能还会在“朋友圈”里发句话：妈的，今天摇到一个做直销的！

创业是有天赋的，从读书时，就会与众不同，我一直都坚信这一点。

王锐，做纸媒广告的。

主要是做医药和保健品的，现在做团购，我们俩咋认识的呢？

王锐跟李宗磊是老乡，李宗磊有个教育相关的项目是跟王锐合作的，他们联手在报纸上炒作。

王锐想做皮草团购，缺货源，李宗磊就推荐他去找懂懂。

其实，我也没见过王锐。

但是我知道这家伙有不平凡的一面，虽然我不做生意，但是我对生意人有敏锐的直觉，一眼就能看出来.....

在帮他发布皮草合作广告时，鱼子泡泡联系上了王锐。

鱼子泡泡有冬枣货源，后来他们合作了团购，还赚了一把，王锐还给鱼子泡泡家挂了个牌子，XX报社的冬枣

基地。

昨天，我说来济南。

鱼子泡泡说要请我吃饭，我很好奇，吃啥饭呢？

她还在喂奶，出来也不方便，离济南又远，但是她真赶过来了，找了饭店，给我打了电话，另外邀请了王锐一家。

鱼子泡泡说：“承诺过到济南请你们吃饭，所以一定要赶过来。”

她出门真的好不容易，带着孩子，带着妈妈，带着老公，带着大哥，大包小包的，我很理解，我儿子小的时候，每次出门都是大包小包，全是为他准备的。

我就很好奇，王锐为什么这么睿智？

是因为名字起的好？！

锐！

他比我小1岁。

我是有很多资源可以共享给他的，在我们圈里，我就是人脉中转站，我是非常乐意撮合别人的，王锐需要的是医药品牌、医药厂家、医药批号，最好是独家买断的。

我说：“这个太简单了，我帮你搞定，帮主，我基友，拉萨队友，跟我关系超铁。”

因为，对于帮主，这也是很好的机会，能够有人快速的把自家品牌铺设到全国各地，不是好事吗？

我接着给帮主打了电话，帮他们撮合见面。

我跟王锐是有很多共鸣点的，年龄相仿，阅历相仿，也都是走过南，闯过北的，我最羡慕的是啥？

他媳妇，哈！

他们俩在一起10年了，大一时恋爱，当年最不被看好的一对，结婚了，一起创业走到今天。

现在又成了众人羡慕的对象。

他们非常默契，一起成长起来的，我就问她：“你为什么当初选择他？”

她说：“我感觉他跟同龄人不一样！”

我问王锐：“你是咋接触到这个行业的？”

他说：“我们是学生物科技的，本身就是做药的，找工作都是找医药口的，我在东北、上海都打过工，在上海搬药箱子一个月400元工资，2005年，同学都没干住，就剩我自己，因为我的目的不是靠打工养活自己，而是看看人家到底是咋赚钱的？后来我就辞职了，因为我已经摸索透整个流程了。”

喝的有点多，啤的，白的。

晚上，鱼子泡泡的老公和哥哥要回滨州，鱼子泡泡回酒店照顾孩子，王锐喊我去泡脚，弟妹开车。

还是蛮佩服她的，A8这么长的车身，她开的游刃有余。

我也要把我媳妇培养成优秀司机，我媳妇对车没兴趣，还不如包包更能吸引她！

山东女人，多是贤惠型的，持家，也不会跟着老公出来喝酒之类的，她说是因为找我，才出来的，我的读者。

好感动！

他们喊过我好多次，一起聚聚，主要是我觉得在济南开车太费劲，就懒的进城，平时我都住郊区……

王锐很打动我，是那种创业精神！

按理说，他应该不缺钱，为什么还要如此拼搏呢？在我们能接触到的圈子里，他应该是收入最高的吧？！

他说：“实现心中的理想，但是不是钱！”

我很懂他，就拿我自己举例吧，我真是为了钱而写文章吗？

不是，就是不给钱，我也写。

觉得实现了自己的人生价值，能够把自己看到的、听到的、想到的分享给别人，同时成为大家共用的自媒体。

我是偶尔想起来，才去赚点钱，平时没这个想法，也没这个欲望。

听着很假吧？

我自己不觉得假，就行了！

成功者，是有独特气质的，例如他不玩彩票，不玩股票，不挑战概率，喜欢把希望寄托在自己身上，而且为了事业特别奔波，很少凌晨1点前回家。

那种行动力是我们所不具备的，我们希望啥？

躺着，舒服着，钞票就不断的往我们枕头下塞.....

成功，是一种天性！

—

2013-12-31：我快成酒仙了~

12月31日，晴

我这人，没原则。

每次喝完酒，都说不再喝酒了。

但是，逢劝必喝，而且不限量，因为我不知道自己能喝多少酒，人家说咋喝，咱就咋喝，就是图个痛快.....

不就是醉了嘛，还有啥呀？！

前天晚上，跟王锐喝了啤酒，又喝了白酒，还跟他们两口子去按脚了，很多记忆片段都模糊了，我在想，有没有说错话呀？！

我急忙找牛哥，问问。

牛哥说：“初心不坏，犯不了大错误，没事，想多了！”

我到牛哥办公室时，红珊瑚在那里，红珊瑚是牛哥的学生，貌似遇到一些感情困扰，问牛哥应该如何解决？

我说：“这年头，还有人想结婚？如果让我重新选择，我就当个游侠，我想了想自己的人生，很大程度是被家庭拴着了，与我老婆没关系，而是心被拴住了，特别是有了孩子以后，什么事都要考虑孩子的因素，早已经没了自我。”

当然，游侠未必幸福，我以前谈过这个观点：一个不是常态的生活模式，往往是变态的.....

因为，人有趋利性，大众选择的生活模式，一定是最舒适的。

牛哥说：“国外全科大夫很多，中国的全科大夫很少，因为不容易成名，你啥都懂，就代表你啥都不专业，你想想，在中国成名的这些大夫，多数是专科大夫。”

我说：“如果全科大夫去演讲，肯定挨骂，因为顾此失彼！”

牛哥说：“所以，你不要轻易的去参加大型聚会，因为你很难迎合大部分人的需求，你适合小聚会，三五个人，氛围很活跃，大家无所禁忌，什么都能聊。”

我说：“晓燕的会，我要参加，她让我最后一个出场，我怕乱，这两天我也没去会场，我中午去机场接上媳妇，然后接着回家，等需要我出场时，我再赶过来。”

牛哥说：“晓燕很执着，给我打过多个电话，让我出场，我实在不想出面，因为咱不知道别人的诉求点是什么，会让很多人失望的，我给晓燕讲的很明确，如果谁需要找我聊聊天，就让到办公室来吧，如果说公开演讲之类的，我不适合。”

这一点，我和牛哥性格差不多，不喜欢热闹.....

至于晓燕让我出场发言，完全是赶鸭子上架，我根本不擅长，一上台就发抖，说话都不流利，会造成很大的反差，原来写文章的懂懂，就这个水平呀？！

一会，晓燕提了两个枕头过来了。

我说：“这枕头是于冲家生产的吧？”

她说：“是啊，于冲赞助的。”

我问：“感觉这次收获不小吧？”

她说：“收获太多了，每天都能认识一批创业者，而且他们很愿意分享他们最核心的赢利点，你看曾钧就很厉害，他能够很快速的聚集人脉。”

我说：“你现在也具备这点了，大家都开始围你转了。”

她说：“不是，很多人都是我和曾钧一起认识的，但是曾钧已经和他们成为很铁的哥们了，我还没跟人混熟。”

我说：“我在这方面，更有缺陷，从来不主动交往，也不留手机号，也不加人QQ，完全就是一个过客。”

因为，我没诉求，我又不做生意，对别人的赚钱方式也不感兴趣，更不会主动追随，貌似挺有范的，其实我这是性格缺陷，错失了很多机会.....

晓燕搞聚会，我给她提过一个建议：一定要得到你最核心人脉资源的支持，如果身边人不支持你，陌生人支持你又有啥用？

于是，晓燕把今年的拉萨队友全喊来了。

大家来帮她做义工，有当司机的，有负责签到的.....

梁义去机场接刘红波、缪缪，按照刘红波给我的航班信息，应该是11点就能到我们办公室，牛哥负责去炒菜，准备11点开饭，顺便喝点小酒。

我说：“我不能喝了，天天喝，崩溃了，关键是要接媳妇。”

牛哥说：“我找人把你送回家，喝点吧，咱兄弟俩又半个月没见面了，我有瓶好酒，你不来，我都不舍得喝！”

牛哥是蛮喜欢喝酒的，大家也喜欢送他一些好酒，但是办公室根本藏不住酒，因为喝酒太频繁了，几乎天天接客.....

既然这么说，喝点就喝点吧，无非就是被媳妇骂一顿，那又如何？

我媳妇听牛哥的，牛哥替我解释一下就行了。

我媳妇被接回来时。

牛哥说：“刚才懂懂非要去接你，我不让去，他昨天就喝多了，不是他不想去！”

哈哈~~

上午，我和牛哥单独在一起时，谈了谈资金链的问题。

我说：“今年资金出奇的紧张，问我借钱的也很多，今年下半年出去了接近50万，最近经常有朋友找我借钱，几万块都有借的。”

牛哥说：“这个时候，你就记住一点，一定要把现金握在手里，现在银行的资金特别紧张，根本拿不到钱，各地都是如此，而且资金链绷的特别紧，很多企业都是资不抵债了，完全就是苦撑着，等待轰然倒下，南方那么多企业，市值都没有1亿，贷款几个亿，不是老板不想还贷，而是已经完全没有造血能力了，如果土地价格一浮动，那更完了，因为企业多是用地皮作为抵押物。”

民间资本，现在什么价？

吸存3分！

假如，我存那里100万，一年后是136万，你说做什么生意能达到这个利润？

放贷多少呢？

8分都是常态了，是月息！

为什么银行会有钱荒呢？

理由很简单，存款的少了，贷款的多了.....

你想想就是了，现在多少人是有资产，没资金？大家都有房子，都有贷款，却没有太多的存款，银行的资金链特别紧了。

另外，互联网金融对银行冲击太大。

牛哥说：“以后，你把钱都放到一个帐户，可以是个小银行，争取成为优质客户，然后办几张大额度的信用卡，例如50万以上的。”

我问：“慢慢提升信誉行不？”

牛哥说：“提到10万都很难！”

冬天来了，一定要准备好足够的粮食.....

昨天，开小尹的车子回家的，小尹和刘红波负责开车，送我媳妇回家，我爹设宴款待他们俩。

小尹是做资本生意的，而且只跟银行打交道。

跟小尹合作的那哥们，建议小尹去广州学学零首付买房子，然后来济南操作。

小尹说：“妈的，我就是零首付买房子的祖宗！”

小尹说话就这样，比较随性，比较爷们。

刘红波想零首付买套300平的办公室，价格也都谈好了，正好想请教一下小尹。

小尹说：“我不赚朋友的钱！”

我说：“这倒无所谓，他有需求，你能帮忙，给你钱是应该的。”

小尹说：“我教你，你去做，我不要钱，可以不？”

对于零首付买房子，我没啥兴趣，我对零首付买车有兴趣，但是手续费很高，达到15个点，例如你想买100万的车子，需要付15万的手续费，才可以把车子开走。

他靠什么给你办的零首付呢？

帮你办的大额信用卡！

每个银行都有自己识别大客户的系统，例如平安银行，如果是A6车主，可以直接拿到15万~20万的信用额度，如果是我这样的车主，能拿到10万元的额度。

而且，越是白户，越容易办理。

何为白户？

就是我这种的，没有办过信用卡的人！

那15万的手续费是啥？

就是垫付的资金，先要帮你把车买出来，然后再帮你去办理信用卡.....

我突然明白了，假如说，我有100万，我想去买辆100万的车子，我可以做零首付，而且没有手续费！

小尹说：“就是呀，你才明白过来呀！”

我问：“那你跟4S店的人熟悉不，买车优惠不？”

小尹说：“我准备找牛哥谈谈，我开家汽贸公司如何？就是卖杂牌车，客户需要什么车，我就卖什么车，全是从外地提过来的车子。”

我问：“有什么优势？”

小尹说：“价格低！”

我问：“需要多少钱？”

小尹说：“1000万就行。”

我问：“你为什么价格低？”

小尹说：“刘红波提的那个GLK300是50万吧？实际上低配的是35万，4S店现在不卖低配车型，但是他们提来的车子多是低配车型，然后自己改装成高配的，这15万的差价，至少有10万元的利润吧？！我就是去外地提低配车型。”

我问：“假如我买车，能优惠到什么程度？”

小尹说：“这么跟你讲吧，只要你看好的车型，谈好了价格，我7折给你买到，什么车都行。”

我问：“咋买的？”

小尹说：“很多人贷款买车，是为了解决公司资金问题，接着就把车子卖了，40万的A6，如果你要，28万开走，什么车型都行，对于他们而言，28万可能就把公司救活了，他们是没办法借到钱了，用这种方式快速解决资金问题。”

刘红波听到这个消息，气的拍大腿，他刚刚连续买了两辆车，奔驰和奥迪！

小尹说：“外界很少有人知道，其实现在4S店就是银行，假如说，你资金链断了，就缺50万就能盘活企业，但是你实在借不到了，那么你零首付买了辆100万的车子，你把车子接着卖了70万，你拿钱去做生意去了，这个车子被谁收去了？4S店，他们7折收了，接着原价卖，我就是想做这个生意，我可以9折卖，我问牛哥，牛哥肯定批评我，牛哥的原则是擦边的生意不做，我觉得这又不是骗人，就是潜规则而已。”

我问：“你为什么不做房子呢？”

小尹说：“做零首付房子，是需要提前垫付首付的，做30套房子，就需要1000万，我哪有？我刚翻身，哥，你又不是不知道！”

我问：“周转周期是多少？”

小尹说：“2个月，每套房子利润10万，1000万每个月是150万的利润，没有任何风险，例如你买房子，我帮你付上首付，拿着购房合同，接着就能批到20万的信用卡，你再来还我首付就行了，很成熟的产业链。”

我问：“什么人会喜欢零首付呢？”

小尹说：“刚毕业的学生，准备结婚的，创业的，都需要！”

我说：“你的美容院开的不错，水果卖的不错，咋总是想着这些事呢？”

小尹说：“不刺激的事，我不想干！”

中午的时候，我跟牛哥谈了房子的事，牛哥说：“准备好钱就行了，拣便宜房子！”

当资金链绷的很紧时，一定会出现一大批抛售的房子，大家都需要钱时，就跟车子一样，哪怕你给7成，你也卖。

继续说说晓燕会议的事，各路人马都来了，三类人：

一类，来寻找灵感的。

一类，来寻找项目的。

一类，来推销项目的。

三者搅拌到一起，一定是有火花的，有摩擦的，那么谁是最大的赢家呢？

晓燕，一战成名，不管是什么牛人，都要围绕在她的周围，因为大家需要她的舞台。

但是，很容易出现一个不可控的局面，就是那些讲师都上去讲自己传奇故事了，然后推销项目了，整个会议气氛接着就坏了。

讲师讲什么，晓燕也控制不了呀？！

政治斗争的根本是什么？

发动群众斗群众！

办法很简单，提前跟所有听课的人讲：只要台上讲师推销项目，一律轰下台.....

每个讲师为了避免尴尬，自然会选择另外一种演讲方式！

以前，刘克亚搞会议，就这么搞，这句话一出，台下的群众就感觉这场会议是真心为我们而办的，不是来压榨我们的。

昨晚，我们三个人回到济南时，已经晚上10点了。

队友反复打电话，让去喝酒，拉萨队友都在，去了！

一见面，那种感觉无法形容，太亲切了，全哥也在，我们接着喊“干爹”，他苦笑了笑，给我倒上酒。

全哥说：“懂懂，你太坏了，以后要正经点，咱俩是兄弟，喊我全哥是对的。”

干爹可不是土豪，土豪是光有钱，没品位。

全哥人家是高雅之士，天天学国学，生意做的也大，我们2013年拉萨行的大哥大.....

在谈到情感差别时。

我说：“生意上的朋友，是一个感觉，去漠河时，是一个感觉，去拉萨时，是一个感觉。”

我跟全哥还是漠河队友，但是从漠河回来，基本连名字都叫不上来。

要是说感情深，还是要长途跋涉，这一点我感触越来越深了，那种友情是啥？

一见面，啥都不用多说！

王锐让我帮着撮合帮主，我喝了点酒，我吹了句牛B：“帮主的事，我绝对帮你搞定。”

为什么呢？

帮主、牛哥、于导这些人，是我们最早的拉萨队友，感情基础在这里。

后来我参加过不少旅行，都没找到拉萨的感觉，长途跋涉是很容易建立深厚感情的.....

不苦，不行！

小哥喝多了，你们喝酒太猛了，酒这么贵，让干爹破费了。

我喝的不多，至少回到酒店还是清醒的。

那种友情感觉是不可描述的，这也是为什么我极力忽悠大家去搞穿越型线路的缘故，只有经历过同甘共苦，才能建立深厚的感情，而且是没有伪装的。

太舒适的旅行，很容易忘记。

牛哥说过原因：“大脑只喜欢记忆痛苦，现在交朋友的成本越来越高，大家都喜欢戴着面具，而这种长途跋涉的旅行，彼此是没有标签的，没有头衔的，没有面具的，都是真实的人，自然建立了真实的情感。”

差一点点，都不行。

我们去拉萨时，给我们送行的，帮我们做策划的，在关键时刻没有出发的，虽然感情依然不错，但是这种差别很明显，就是你需要去揣摩，而对于队友则不需要揣摩，彼此是什么性格，很清楚，有话就直接说。

最近，我在玩微信。

我想了个办法，让别人加我，我不加别人，我只负责更新日记就行，不是很爽吗？

昨天，红珊瑚跟我讲：“你的朋友圈，没有更新呀！”

我心想，这是为什么呢？

他告诉了我原因：必须要互加好友.....

我想了想，太郁闷了，前面的推广都浪费了，我开始重新设置，相互加为好友，如果您加了我，我还没加您，请在微信上给我发个信息，我加上。

微信威力的确很大，虽然只玩了几天，就感受到了其特有的魅力，欢迎大家在微信上找我，我唱歌很好听的，哈，我微信号：2361456

谢谢大家，就写这么多！

-