

《懂懂日记》

2013年07月全集

作者：懂懂 (2361456)

2013-07-01：最后一处，净土！

7月1日，雨，济南、老家

终于，回家了。

青山绿水，太惬意了。

刚下过雨，门口的玫瑰花瓣被摧残了，倒是野草有些茂密.....

雨停了，我围村子溜达了一圈，太爽了。

这两天，牛哥在买房子，千佛山脚下的，昨天下午去签合同，房主临时性涨了20万，暂时放弃了！

继续找新的房源。

牛哥为什么想在千佛山下买房子？

理由如下：

第一、这里是学区房，可以从小学直接读到高中。

第二、千佛山属于稀缺资源，不可复制，只能越来越贵。

第三、找个健身的理由，每天爬爬山。

第四、楼市不明朗，普通住宅可能面临大的洗牌，房子应该进行优化，不求数量，只求质量。

牛哥建议我也买套，以后可以在这里养老.....

我想了想，这个需求离我太遥远，而且当我真的老了，我更愿意回到我们村，何必花这几百万呢？

鱼儿姐是搞房产的。

早上，我看到她在我空间里的留言，觉得蛮有道理的一句话：100万的房子，贷款70万，你以为你是有100万资产？不对，你是有70万外债！

房子，就是个击鼓传花的游戏。

谁也别抱怨，城市里的中产阶级，多数都是房产泡沫的受益者，如果单凭上班，哪来这么多积蓄，哪有钱买车，对不？

有个砖家说过这么一句话：房产泡沫是帮助穷人脱贫的，结果穷人没抓住机会，让富人抓住了！

这句听起来像P话，还是蛮有道理的。

我爹，在镇上买了套房子，7万买的，11万卖的，赚了4万块钱。

这可是纯利润。

平时，我们家一年也能收入2万元，这是毛收入，如果算净利润，可能为0，种地并不赚钱，就是赚口饭而已！

所以，对于我爹而言，房产泡沫，他就是受益者。

是泡沫，就必然会破。

以前，为什么泡沫不破？

因为，有银行。

如今，连银行都支撑不住了，没钱了。

没钱的意思是什么？

就是贷款太多了，存款太少了，咋办？

拉存款，原理跟淘宝刷销量差不多，数据是做给外人看的.....

每个银行手里，都有一批大客户名单，关键时刻，就挨着游说这些大客户，给出的利息蛮诱人的，特别是年中和年末。

最近几天，就是年中，大银行能给出千分之三的日息，小银行能给出千分之八的日息，存上100万，3天能赚2万4。

银行，没钱了，咋办？

收紧贷款，现在很多地区的二手房贷款已经停止了，这势必影响房价！

金融，我不懂，这些都是我道听途说来的.....

在如此复杂的金融环境下，最佳策略就是四个字：现金为王！

银行，貌似很正经，当你深入接触时，你觉得银行根本就不靠谱，到处充斥着虚假，坏帐，一旦有了坏帐，势必影响坏帐率，咋办？

不是想办法把坏帐收回来，而是加大放款力度，从而把分母做大，降低坏帐率.....

咱来做个分析：

农民阶层，以贷款为耻，略有存款，平均每户有几万元储蓄，算是存款的主力军。

白领阶层，有房贷，对于银行而言，这个阶层的贷款大于存款。

老板阶层，有公司，有贷款，多数资不抵债，特别是南方的银行，凭项目就能贷款，完全是空中楼阁，三户或五户联保，一旦有个导火索，就是连锁反应。

你想想，银行的钱，够用吗？！

越有钱的人，贷款越多，而且他们消息灵通，次贷危机还没出现，他们早就做好了准备了，就如同这次银行缺钱，老百姓根本没反应过来，而老板阶层早就做好了对策，我们圈内老大是王文庆，一口气抛售了五六十套房子。

你以为房价下降他们害怕吗？

越是炒房的人，越盼着房价下降，因为这属于系统性风险，银行坏帐不追责，炒房团的人，早把房子都以天价卖给银行了，系统性风险一旦出现，他们拿着现金去抄底去了，因为恐慌性房价下降，属于黑天鹅事件，会来个直线下降，接着上升，在直线下降时，炒房团的资金就进入了.....

只有老百姓，才拿自己的钱买房子。

是不是觉得不公平？

我以前觉得不公平，现在觉得很公平，因为信息也是成本，不同圈子，信息不同！

今早，研究了一早上中国经济，虽然看不懂，但是越研究，越伤心，忧国忧民，真是吃地沟油的命，操着中

南海的心。

我给自己的建议很简单：如果有点现金，就存工商银行，最近两年，不折腾任何投资项目，平时多赚点小钱，保持足够的流水，一旦机会来临，随时可以出击。

大家是不是觉得我挺有钱的？

我挺乐观，但是真没钱，我跟辛炜差不多，不知道自己卡里有多少钱，昨天我特意查了查，1万9千元，多不？

辛炜不知道自己有多少钱，他是钱多，我是钱少。

不过，我很少有花到钱的地方，只要不是出远门，我没有带钱的习惯.....

就咱这点钱，还谈什么理财？

所以，不用担心金融危机，也不需要盼着金融危机，按部就班，步伐不乱，安心工作，保证出不了大问题，就怕瞎折腾！

昨晚，我回酒店时，在走廊里，看到一个男的趴在地上，耳朵贴在门上。

我心想，喝多了？还是抓奸的？

男子看到有人来了，就站起来了，溜达了一圈，又开始监听了.....

看来，应该是侦察员。

到了12点，听到很吵闹的声音，当时已经睡迷糊了，警察去隔壁抓人了，应该是聚众赌博的。

这种事，不能让小孩子听到，会给他造成心理阴影。

前天，儿子总是想打开房门看看，因为农村没有关门习惯，媳妇就吓唬他，说外面有坏蛋。

等我回来时。

儿子总是跟我提起这个事。

在民间有两个说法：不要带着孩子住酒店，不要带着孩子去拜佛。

带孩子住酒店，一方面就是太脏，再高档的酒店，也是人来人往，什么人都能住，皮肤病、性病、爱滋病，

啥都有可能，虽然从理论上无法传染，但是小孩子还是太娇嫩。

如果非要带着孩子住酒店，一定要带独立床单、被罩。

另外一方面，酒店是阴魂集散地，跳楼的、自杀的、冤屈的.....

特别是我看过一篇日记，有了心理阴影，小鬼喜欢在最靠边的房间，从那以后，我住酒店特别挑剔、靠马路的不要、靠头的不要。

为什么不能带着孩子去拜佛呢？

例如，在山东，很多家长不允许孩子去登泰山，这是为什么呢？

因为，当年怀他时，是去泰山拜过，属于山上的孩子，如果盲目去爬泰山，容易被留下.....

这个，我爹没嘱咐过我，我也不用担心，因为我父母就没去过泰山。

这些说法，都是迷信，迷信归迷信，一旦中了心锚，就会不由自主的被左右思想！

前几天，于冲为什么没去爬泰山，而选择了来我家呢？

于冲的父母就是这么告诫于冲的，不能爬泰山！

最近，大家都说我不正常，觉得我咋咋这么抑郁呢？

其实，并非如此。

主要，天太热，人太多，缺少独立空间，从而让自己陷入了焦虑状态，回到家，我觉得自己又成了那个阳光灿烂的猪八戒。

早上5点，我就起床了。

媳妇和儿子都还在睡觉，最近都累坏了。

熬到8点，我把媳妇喊起来，让她收拾收拾东西，她很不情愿的起来了.....

我一趟一趟的把行李拿下去，带着孩子出门，行李太多，后备箱满了，前座也满了。

把儿子喊醒，伺候他喝奶，想带他去看看极地海洋世界。

国内的旅游景点，我去过的地方还是蛮多的，如果让我选出体验最好的一处，我会选青岛极地海洋世界，一定要选人少的时候，去看看人与动物是如何和谐相处的，还要去欢乐剧场看场表演，我在青岛的时候，直接办的年卡，不限次数，虽然都是重复的节目，但是每次都特别开心.....

我们退了房，出门一看。

好大的雨，瓢泼一般！

能见度也一般，我问媳妇能否不去齐河了？咱直接回家行不？

媳妇勉强的点了点头，提议先去办公室。

在路上，恰好遇到了晴美女，她正在等出租车.....

媳妇问我：“你是不是提前约好的？”

我说：“纯属巧合，你想多了！”

昨晚，媳妇出去办事去了，宝宝跟我在办公室里玩，我伺候不了呀，多亏了晴美女，她帮着照顾孩子，一直到了晚上10点。

晴美女只身来到济南，给杨文剑做助理，的确很用心.....

刚到办公室，又遇到牛哥，打了个招呼，我说我要回家了。

把安全座椅从皮卡上卸下来，装到轿车上，让儿子坐进去，他就是不做，想让妈妈抱着。

媳妇纵容了他。

我说：“作为大人，应该知道底限是什么，安全这个东西，是不能讲条件的，你应该自己先系上安全带，他自然会被你感染，你自己都不系，你说了，他能听吗？！”

最终也没说服！

我开的尽量慢.....

刚进莱芜，儿子说要大便，我让他等到服务区，但是雨越来越大，能见度越来越低，我想在雨小的时候，找个服务区。

到雪野湖的时候，雨小了。

我去买了把雨伞，抱着儿子去了厕所。

相比同龄孩子，我儿子过于保守了，知道的东西不够多，但是身体状况远远超出同龄小朋友，也很少哭，这是农村孩子的优点。

我跟你们的教育观点都不同。

我认为，身体是第一位的，学习是第二位的，我宁愿让他做个肌肉男，我也不希望他成为一个文弱书生。

我只希望他健康，希望他具有超强的抗压能力，做个有担当的男人，看看如今的选秀节目，还有纯爷们吗？

快到家时，雨太大了，仿佛在开船，水有点深，已经看不清路面了，有些司机缺少安全常识，不开灯，特别是黑色车子，跟隐性一样，对别人不公平！

到家时，雨依然很大，我按了几下喇叭，我爹和我娘都跑出来了.....

儿子说：“我想奶奶了，我想爷爷了，我想家了！”

也不睡觉，在床上给我娘讲济南见闻。

刚才，我给他洗澡，我指着他的咪咪问，这是啥？

他说：“这是肚脐眼！”

心安之处，即是家。

心，真的很安.....

儿子说以后想当个作家。

培养作家，我还真有一套，不用给我10万元，大家有兴趣的，可以按照我的建议学学：

第一、先培养潜意识习惯，每天发一张照片，配140字以内的文字，相当于一条短信，坚持一个月。

第二、逐步延伸，例如加个新的内容，写写每天花了多少钱，再加个内容，写写自己每天的体重.....

第三、不要盲目追求深度，深度与写作技巧无关，只与你的高度有关，高度与什么有关？就一个字：钱！

哪怕是小学没毕业，有1000万，他的思维模式跟普通老百姓也不同。

日记的威力，大家应该比我还清楚吧？因为我算是日记写的比较认真的，我没钱，我没发言权，但是我看到别人赚到钱了，杨文剑一共写了也没20篇吧？每天7000多人去阅读他的日记，从21号到今天，共卖了1000份茶叶，每份毛利120，纯利100以上，你算算是多少收入？是纯利润，他没预热过，一共就才干了10天。

其实，有人比他还厉害，人家低调而已，我说的是谁？！

赚到钱，思维模式自然就改变了，晴美女在帮杨文剑做助理，负责做通讯录，从我势利的眼神来看，初级创业者太多，90%的人没车。但是牛哥跟我的思维模式不同，他觉得1000个客户里，能挑出100个中高端资源，很不得了.....

俺很势利的看了看车型，还真有高人存在。

我的观点很简单，一个自称年收入过百万的人，你认为他会开辆QQ吗？！

会，但是是低概率事件！

杨文剑去云南了，可能准备专心卖茶叶了，大家要是有心做个淘宝或者天猫之类的，可以去我办公室里办公，那里很有创业氛围，我不要钱，就是图个热闹，杨文剑来，我欢迎，李文剑来，我也欢迎，我跟晴美女也是这么讲的，如果真有兴趣开个店之类的，我也可以帮着推一把.....

马上到了海参销售旺季了，海参的机会来临了，海参店销量做的好的，一年利润600万，大家谁有兴趣，去搞一把？！

最初我们把杨文剑喊过来，就是想培养他做海参的，现在他太忙了，准备再物色个小家伙，慢慢培养.....

欢迎，不接受咨询，不闲聊，我坚信一条，谁要是真找我，肯定能找到我，这就是为什么我不带手机的缘故，因为我觉得接电话浪费感情！

-

2013-07-02：幸福，在别处！

7月2日，雨，老家

幸福，永远在别处。

当你追寻它时，憧憬着无限美好。

当你得到它时，只会感慨：不过如此，甚至满身缺点！

当我开着小捷达，偶遇福特皮卡时，被它的威猛、帅气所征服，啥时我也有辆大皮卡？开着去狂野，肆意的挑逗路人的注意力，太爽了。

想想，都能意淫到高潮！

于是，心中有了皮卡梦，偶然的机会有，遇到了福田的拓陆者，比猛禽小点，倒也威猛，关键是价格便宜，适合吊丝玩家，买了，他们都觉得我太冲动。

如今，开了1万多公里，后悔了。

为什么呢？

第一、柴油车噪音大，跟拖拉机差不多，长途跋涉简直是煎熬。

第二、柴油车加油难，要么需要排队，要么加油时溢出，加油站的柴油枪主要是服务大车的，油速特别快，不适合加小车，一加就溢。

第三、柴油车转速掉的快，特别是带涡轮增压的车型，到2000转时顿挫感特别强，无论是加油还是收油，都要顿挫一下，特别不爽。

第四、皮卡进城难，要么被交警直接拦下，要么被监控拍到，每次扣3分。

第五、皮卡后面减震是钢板，无舒适性而言，哪怕是平坦的高速公路，皮卡也能开出搓衣板的味道。

第六、车身太长太高，后视镜盲区太大。

所以，现在只要是柴油车型，不管是宝马7系还是陆虎发现4，还是A6，我都没兴趣，因为对柴油车彻底失望了，缺少驾驶乐趣，谁开谁知道。

柴油车的优点也很明显，省油、扭距大！

我还有一个心得，如果再买车，我会选择身材小的车型，而且不选SUV，要么轿车，要么小跑.....

经验，是需要用经历来换取，别人的建议没啥用，没开过SUV的，还是想买SUV，没玩过皮卡的，还是想去威猛一把。

这些东西，都不是常态，你咋可能天天行走在泥泞的路上呢？！

老潘买Q5的时候，我们极力推荐他买Q7，高配的Q5比低配的Q7还贵，但是在老百姓眼里，Q7是豪车，Q5只能算是中档车型。

如今，再让老潘重新选一次，他肯定Q7.....

奔驰E和S，也是如此，高配的E比低配的S还贵，但是给人的感觉是两个层次，买E的最终都后悔当初没买S，因为20万的差距，对于贷款而言，不过是几万元的区别而已！

买了Q7的人，也后悔，后悔为什么当初不买A8，因为越野车不舒服，上次帮主也跟我谈过这个观点，他说家人坐Q7很容易晕车，因为重心高，另外一个缺点，就是晚上跑高速，能够看到对面车灯，因为车身高了，隔离带挡不住了。

开猛禽，真的很拉风吗？

未必！

过去，他们不悬挂车牌，也没人管，现在不行了，抓着就是12分，需要重新考驾照，太麻烦，他们也规矩的挂上了牌照，挂上牌照的同时，需要贴反光条，还要喷上车载质量之类的.....

市区不让跑，平时油耗太高，有车友在可可西里跑出了40的油耗，再有钱的人，也在乎油耗，因为买车是一次性的消费，加油是连续性消费！

40的油耗是什么概念？每公里3元.....

不过，平时猛禽的油耗，也就是20左右。

买车，千万别冲动，想买什么车，先找来开开，感受一下，如果有人想买C5，我就敢推荐，因为我是C5车主，C5的人性化绝对是一流的，但是缺点也很明显，发动机不行，变速箱也不行，如果想买，直接上3.0排

量的，不到30万，很爽，如果让我重新选择，我就买那个车，比A6坐着还舒服，雪铁龙最牛的就是底盘技术，这是核心竞争力。

如果不做生意，不装B，不跑长途，仅仅家用，买个10万以内的就行了，如今车子跟手机一样普遍了，你想想，谁会在意你用的什么手机？

同理，以后也没人在意你开的什么车！

如今，他们都在马后炮，教育我：“你看看，买了皮卡没用吧？天天停在那里！”

真没用吗？

有用，经历过了，就有收获，至少不再盲目迷信越野车了，不再憧憬开着SUV去沙漠，去沼泽地了，因为体验过了，知道是什么感觉了。

上次，我回家。

村里有个老头问我：“咋没出去打工？”

我说：“回来了！”

他问：“什么时候走？”

我说：“还不知道呢！”

在他们眼里，觉得一个青壮年，在农村待着，也不出去打工，真是逆天了，何况是个本科生，都快成反面教材了，只要一谈到读书没用，就把我拿出来当例子，考上本科有啥用？还不照样回家种地？！

但是，对于我而言，我就当个玩笑来对待，甚至会配合说上几句台词，这都无妨，纯属娱乐，因为我知道他们不懂我.....

武则天有个无字碑，什么意思呢？

就是说，你们没经历过我经历的，没站到我的高度，咋有资格评论我呢？！

牛哥的梦想，是生活在一处有山有水的地方，最好有个独立小院，如果没有独立小院，是复式房子也行。

在我内心深处，也有类似的憧憬，甚至更强烈，因为从小，我就是这样的环境下长大的.....

媳妇录制了一段视频，是儿子跟笑笑在儿童乐园玩滑梯的片段。

小孩子真多。

使我想起了养鸭厂，我同学搞的，不到200平的面积里，养了6000只鸭，密密麻麻.....

我更希望儿子像只散养的小狗，自由自在，不要过早的去接受所谓的竞争，修炼好了内心，再进入竞争行列，照样是王者。

昨晚，儿子在床上学习打架，他在模拟踹我，媳妇在旁边鼓励.....

我脑子里，瞬间闪现了一个名字：李天一！

李双江的社会资源，应该比我们99%的人都要牛，是名人，是教授，是军长，而且是个有才华的人，对不？

但是，为什么教育出了李天一呢？

慈母多败儿！

回到农村，也就回到了我理想中的乐园，青山绿水，而且人烟稀少，现在不是在推行城镇化嘛，年轻人普遍出去打工去了.....

这也是个骗局！

等农村人都被骗到城市，那些有钱人，就会圈走咱的地，成了农场主。

农村合作社，就是这么个概念，咋搞的呢？

合作社有农业补贴，但是这些补贴落不到村民手里，因为信息不对称，这些补贴多数被领导给少数人给暗箱操作了。

咋操作呢？

委派亲戚之类的，去成立合作社，帮他们申报农业项目，申请农业扶持资金.....

后来，越搞越乱。

国家变了补贴政策，要求补贴到农民个人账户里，例如合作社是50个村民合伙搞的，那么扶持款项是直接打到每个村民账户里的。

上有政策，下有对策。

有人就去村里收身份证，然后批量开出银行卡，再去搞。

不信？

大家，可以去村里的田野里逛逛，你会发现，咋到处都有合作社的牌子？

那都是应付检查的！

所以，未来农村的土地，肯定又回到了地主模式，其实地主模式才是真正的市场经济模式.....

前几天，我跟美女镇长聊起这个事，她才反应过来，因为很多手续都是她经手的，但是她并没想通补贴是如何套出来的.....

我是咋知道的呢？

因为，俺不是认识农民专家嘛，现在的农业专家，都是骗补贴的专家，因为各地农业公司，都需要他们帮着写申请，帮着当顾问，然后一起分钱！

我去南京的时候，导游说了一句话，感触特别深。

他说：“毛主席说过，人间正道是沧桑，这句话的潜台词就是，歪门邪道才是一马平川！”

农村，就跟皮卡似的，看着很爽，也不是长久之计，为什么呢？

因为，任何违背常态的生活模式，都是暂时的。

人家都往城里跑，说明城里好，我可以做到安于农村，但是媳妇做不到，儿子做不到，媳妇还年轻，虽然都是从农村出来的，但是她跟我的想法不同，目标也不同，她的野心并非是去济南，而是去上海，去移民，最终在国外定居。

我的想法很简单，就在村里安心的生活，偶尔开着车进趟城，据说明年铁路就通了，有直达动车，我去济南不过是40分钟的事，纵然是开车，也不过是2个小时而已，距离根本不是问题。

关于农村和土地，我说几点个人看法：

第一、如果有闲钱，可以在村里买几套旧房子，目的是占领宅基地，虽然现在没啥用，小区化的时候，宅基地可以兑换楼房，楼房虽然为小产权房，但是可以在村里直接交易，就有了市场价。

第二、如果有点钱，给父母盖上新房子，你不要觉得无所谓，其实父母很在意这些的，我帮父母盖了以后，

我们村又翻盖了一大批，房子敞亮了，他们心情舒畅，活的更持久，不要轻易把父母接到城里去，他们内心很痛苦，人生地不熟，他们更愿意活在熟悉的环境里。

第三、在自己村或附近村，承包一些优质土地，合同在20年以上的，因为一旦资本进入农业，圈地运动就会拉开序幕，优质土地是最先被征用的，不要去搞种植之类的，意义不大，可以选择种植日本红枫。

在别墅区里，经常会遇到红枫，特别漂亮，对不？

其实，那些多数属于中国或美国红枫，最美的红枫就是日本红枫，而且生长周期长，老百姓熬不了这么久，这是一个标准的长线投资，其实线并不长，因为土地中途会被征用，既赔了你树苗钱，又赔了你地钱，还不影响你把树苗卖掉！

农业官员，好多搞这个的，很低调，老百姓也不知道这是什么树，也不去偷.....

前年，我拍了一块地，今年没续费，被征回去了，没续费的缘故，主要是不想掺合村里的事，不想被人说三道四，今天我路过那里，发现被整平了，据说准备搞个球场和娱乐中心！

虽然下过暴雨，河里水也多了起来，但是下半段，依然是臭气熏天，因为有养鸭的，养鸡的，养猪的.....

一个村子的变迁，其实就是一个时代的变迁缩影。

也许再过10年，村里的人，也会有了环保意识.....

突然在想，谁在淘宝上卖农村用的净水器，应该很或市场，主打孝心概念，因为地下水污染太厉害了，癌症比例上升，与这个有直接的关系。

谁去做做？

我们帮着推推！

大家都在探讨淘宝是不是机会，我的观点是淘宝不是机会，天猫也不是机会，因为凡是你想到的东西，都有人做的很成熟了，而且越来越成熟。

我们咋可能进去，就抢到了饭碗呢？

除非有个前提，你是可靠的，你是靠谱的，你是值得信赖的，未来真正有市场的东西，是人！

是把自己打造成一个焦点人物、有影响力、有公信力。

那么，你就能够为所欲为了！

在我看来，这比努力去推广淘宝更重要.....

我去爬山去了，拿把伞，听听歌！

-

2013-07-03：路途并不遥远！

7月3日，雨，老家、徐州

减肥简单不？

很简单，就两条：管住嘴、迈开腿。

实际上，很难做到。

出门在外，几乎顿顿大鱼大肉，我咋能经受的起诱惑呢？

饭前，总是嘱咐自己，一定要少吃，但是吃着吃着，就吃撑了，特别是长途旅行时，经常消化不良.....

迈开腿，更难！

刚从拉萨回来时，预定每周打两次羽毛球.....

如今呢？

活动基本终止了，没人负责吆喝了！

当初，阳光来济南，他问如何经营人脉圈子。

我说：“做到一点，就行了，每周三、周日，负责喊大家打羽毛球，挨着打个电话，不管大家去不去，你一定去，只要你有了这个姿态，慢慢大家就会习惯有你。”

阳光，也没坚持住。

为什么我看好农村生活？

因为，农村生活模式，是规律的、健康的。

昨晚8点，儿子喊着上街玩，我打开门，往外一看，漆黑的夜，太黑了.....

如今，夜晚的漆黑，也是一种奢侈品了！

我父母做饭，还是比较简单的，就是农村的家常便饭，很少吃肉，至少吃不撑，而且吃饭很规律，一天三顿很准时。

健身，更没问题，要么去爬爬山，要么骑骑车，要么去田野里逛逛。

这些，都是生活的常态，不需要刻意去坚持，我就是希望自己未来越来越健康，中国的成功男人普遍缺少精神，看看奥巴马，浑身散发着活力，这就是差距，是生活模式的差距。

为什么中国人喜欢研究养生？

跟古代皇帝一样，总是想找捷径，而不注重日常细节.....

做网络的，身体素质普遍不行，也没有健身意识，前几天，过来了几个90后，都是杨文剑的粉丝，我们一起去打羽毛球，能坚持半小时的，已经是奇迹了！

昨天，写完日记，我问媳妇，想去爬山不？

她不去。

我自己去，那座山叫雪山，离我们家20公里，小的时候，我们在田野里干农活，就能看到那座山，总觉得遥不可及。

去年，我和媳妇来爬过一次，景色一般，到处光秃秃的，毕竟是冬天。

昨天，发现到处绿悠悠的，而且刚下过雨，特别绿，草皮很好，还有放羊的，猛的一看，仿佛又回到了甘南草原。

前面，我提到过，体验最好的景点是青岛极地海洋世界，去青岛旅游的人，很容易混淆了，因为还有一个景点叫海底世界，广告语是：没来过海底世界，别说来过青岛。

其实，海底世界，真一般！

在自然类景色里，给我震撼最深的，是甘南草原，没有进行过旅游开发，是纯天然的，跟画一般美，什么若尔盖、呼伦贝尔，都不是一个量级的。

我在甘南草原，深刻理解了姜文的那句话：人类文明，弄脏了大自然！

原始的、纯粹的美，是无法用文字来描述的.....

扯远了，言归正传！

因为，今年还要去拉萨，我想好好调整一下身体，每天骑骑车、爬爬山，让身体处于最佳状态，再有半个月就出发了。

其实，去拉萨，看过什么景色，忘的差不多了，唯一值得留恋的，就是拉萨队友，一起经历过生死的兄弟，我想了想，这一年来，貌似我天天就是围着拉萨这个圈子转，再看看蝉禅、牛哥、帮主，他们的生活也都没离开这个圈子。

如今，人们交朋友的成本越来越高，交到知心朋友的几率越来越小，不是别人不真诚，而是你也不真诚，大家缺少脱光了交流的机会，去远行，去吃苦，能够使人们忘掉身上的标签，你就是个纯粹的人，不是领导，不是老板，不是老师，甚至没有性别.....

蝉禅，这人很怪，有人咨询智旅会的收费，问问细节，他就不要，他的理由是伺候不了在乎钱的人。

小熊，去年就是因为多问了一句，被蝉禅拒之门外了。

后来，小熊找我给说说，我给说了句情.....

小熊在我们圈子里，大家都把她当亲人去对待，她可以随意出入牛哥办公室，行长请牛哥吃饭，也会把小熊喊上，牛哥会特意介绍一下，这是我们的拉萨队友。

晴美女，现在在济南，给杨文剑做助理。

她想去，但是经济略微紧张。

来子姐看到了，她愿意赞助晴美女3万元，让她去参加，来子姐就是个日记读者，我也没见过，但是算是老朋友，包括救助瓷娃娃，最初就是我把信息给了她，让她去联系救助，她有个慈善基金会。

晴美女说，不好意思的。

蝉禅做事，很用心，只要我写了，他就知道什么意思了。

昨天，他特意去找晴美女，问去不去拉萨？给出了最低的门槛！

这个事，做到这一步，大家心意就到位了，这个事需要她自己权衡，毕竟她有工作，有任务，不能随意出去长途旅行。

一场旅行，真的可以改变一个人，我自己就是个例子，去拉萨前，我去了趟别克4S店，看了一辆手动档的车子，20来万，我试了一下，没买，也买不起，当时的梦想就是两年内买这么一个车子。

今天，恰好在高速上，遇到了这款车。

我一加油门，就超了。

如今，哪怕这个车子是零首付，我也不要，因为我没需求了，不是对车没需求，而是对它没需求了。

这就是最俗、最直接的表现。

去年，小熊的半年收入是30万，我好羡慕啊，感觉真了不起。

今年，我不羡慕她了，因为我觉得太业余了！

所以，找个机会，能融入一些圈子，是很重要的，不一定非要去拉萨，也可以去读个MBA之类的，总而言之，就是借些机会跟有钱人发生点亲密关系。

学习类的投资，看似最扯蛋，其实回报率最高.....

去年，我带蝉禅去拜访陈辉民。

陈辉民给我讲了一个华商书院的故事：有个聚成的小姑娘，自己掏了5万，借了25万去读华商书院。结果是什么？所有的同学，都认她当自己的干妹妹，有的邀请她到自己公司来发展，有人愿意帮她偿还债务。她拒绝了所有人，依然回去当业务员了。

这个故事，也被聚成拿来当案例讲了。

陈辉民，就是希望我能够如此勇敢一把，去挑战一下。

他怂恿我，去买辆牧马人，然后进入玩牧马人的圈子.....

当时，我一共没有10万元存款，你说我敢买吗？

他怂恿我贷款买，并且愿意为我托底，如果我还不上贷款了，他来帮我还。

纵然如此，我也没敢！

如果换作是今天的我，我肯定敢尝试一把。

今天，起的很晚，9点才起床，打开QQ，发现老大哥给我留言，问我哪天有空过去玩？

我说：“你说哪天，我就哪天。”

他说：“今天方便不？”

我说：“方便，大约1点到！”

我急忙洗刷一下，然后回家吃了早饭，我娘蒸的大包子.....

然后问媳妇要了点钱，开上车子，就出发了，出发时已经10点了，但是我预测肯定能赶到，250公里而已！

新修的高速公路，入口就在我们村旁边，特别方便，路宽车少，跑的略微快了一点，我是先跑到连云港，然后再转连霍高速，到达新沂。

12点半，我就到了。

北方人做事，套路差不多，礼节都做的非常好，停下车子，老大哥的司机就过来要钥匙，要么放些礼品到后备箱，要么给加满油，每次来都是如此，这次不用了，因为下高速前，我加满油了。

北方人出门，后备箱里基本都是满的，是准备送出去的.....

这一点，蝉禅绝对是专家，我们去拉萨时，有辆车是专门拉礼品的，阿胶、大枣，全是山东特产，路上遇到一些驴友，也会拿大枣换零食。

不要小看了礼物，绝对是敲门利器！

昨天，有个大姐跟我谈起了蝉禅和杨文剑对待客户的用心程度。

她说：“我买了蝉禅的玉，打开一看，满是惊喜，因为做的很用心，而且送了这么多东西，让人特别感动。我买了杨文剑的茶叶，打开一看，是51普洱代发的，连价格都写着，才66元，包装也差，下次肯定不买了，没感觉到用心。”

我说：“杨文剑还年轻，多理解！”

其实，这是南北文化的问题，没有对与错，交际方式不同.....

杨文剑这个人，其实对朋友很不错，很用心，只是缺少社会阅历，这些东西他慢慢就会开悟的，多包容！

午饭，挺丰盛的，我暗示过自己，要少吃，特别是少吃肉。

又没管住自己，虽然没吃撑，但是也吃了。

他问我晚上住不？

我说：“不住，2点往回走。”

他说：“去我办公室，聊会！”

他坐我车，我们去了办公室.....

他说：“刚才人多，我没跟你说，现在是圈地的最佳时期，稳赚不赔，别种粮食，就种苗木，走持久线，价格每年都波动，甚至会连续3年低迷，但是这都不要紧，因为越老越值钱，而且越老越稀有。”

我问：“跟村民签，还是跟乡镇签？”

他说：“跟村民直接签协议，我们江苏这边拿地价不低于1300元，还要找关系，你们那里多少钱？”

我说：“100斤花生米，折算人民币，也就是500元左右。”

他说：“那抓紧！”

我问：“是成片的，还是分散的？”

他说：“成片的，因为未来别人收购，都喜欢成片的。”

我问：“万一中间有几户刺头不租，咋办？”

他说：“不要紧，跳过去，因为咱种的是树，他种的是庄稼，他迟早是来找咱的！”

我问：“中间，万一土地改革呢？”

他说：“你想多了，拆迁之类的为什么难？就是因为土地归属混乱，解决拆迁之类矛盾的最佳方式，就是土地私有化，但是陈年疙瘩太多了，无法改革了，土地是矛盾的集中地，一旦进行土地改革，问题全出来了，国家为什么规定土地是集体化所有？就是让你们村民自己折腾去吧，不插手，所以土地是不会变的，你放心好了，因为历史遗留问题太多了，老人死了，地没抽走，孩子出生了，地没填，还有自留地、开荒地、工业用地、交通占有地，都是疙瘩，在经济增长期，维稳是硬道理，政府是不会去碰这些敏感区域！”

我问：“签多少年合同呢？”

他说：“最好20年以上，最少不能低于10年！”

我问：“国家，是不是真没钱了？”

他说：“我看你日记里的分析了，你分析的很有道理，但是也毫无道理，你的那个论调，10年前就有，为什么银行没崩盘？因为中国不是完全的市场经济，而是由政府进行调控的，一切风险都在掌控之中，至于崩盘之类的想法，你就不用想了，当年香港崩盘了吧？台湾崩盘了吧？都是中国出手救的，那些经济学家分析的都有道理，但是他们是基于经济规律分析出来的结论，就跟杨文剑的茶叶似的，按照淘宝的玩法，他是卖不掉的，但是他为什么卖掉了呢？因为特有情况，特殊对待。”

我问：“你觉得我圈了地，应该种点什么呢？”

他说：“如果是公司化运营，那么就去找一些林业扶持品种，申请国家补贴。如果是个人经营，那么就不需要注册公司了，但是你还是需要去找林业科研机构，去拿到他们最新培育的新品种，最好是观赏类的，然后你独家买断，我们这边有个老板，拿到了最新培育的紫薇，30万买断的，一年卖了500万，一根小苗成本不到5毛钱，卖10元，这样的机会可遇不可求，研究院的那些人，找不到懂他们的人，一旦你主动出击，可能价格很低就能买断！”

我说：“我们济南有红心苹果，你觉得这个概念如何？”

他说：“我吃苹果，不在于心是什么颜色的，在乎的口感如何！”

我说：“跟你讲个故事，前几天我去九华山，银行的朋友接待的我们，他跟我们讲，整个池州有23个钻石客户，就是固定存款1000万以上的，其中17个是九华山上的，有意思不？他说功德箱里的钱，也归属个人。”

他说：“前面的故事，可能是真的，后面的故事，不准确，功德箱是有三把锁的，一把是宗教管理局的，一把是方丈的，一把是寺院的，钱是分三份的，三方同时在场，才能开箱！”

我问：“日本红枫，南方的生长速度快，咱的生长慢，咱不是吃亏吗？”

他说：“不吃亏，因为买苗木的人，很少有跨区域的，北方绿化用树，还是会选北方的林场。”

我说：“上次的那个小姑娘，你还记得不？王晴晴，就是杨文剑带来那个，现在去济南发展了，给杨文剑做助理。”

他问：“是情侣吧？”

我说：“不是，纯正的友谊！”

他说：“在那里负责什么？”

我说：“负责整理客户通讯录，我拿过来看了一眼，发现有钱人真不少。”

他说：“你的读者群体里，有实力的人很多，要好好珍惜，不要想着去占他们便宜，而是多付出物质，多占用思想，用思想再去创造物质，这样可以维持住关系网，希拉里说，中国人太可怕了，泱泱大国，竟然没个信仰，你一定要有个信仰，不要在意上帝是不是真的存在，而是用道德去规范自己，我所处的环境和位置决定了，我是不能公开有信仰的，但是我信仰一句话，善有善报，恶有恶报！”

告别了.....

上了高速，一路狂奔，4点半到家。

路途并不遥远，走出去也不难！

-

2013-07-04：顺藤摸瓜，摸到了啥？

7月4日，雨，老家

早上，电闪雷鸣，接着噼里啪啦.....

大暴雨开始了！

窗户没关，雨星溅到床上了，我急忙提着裤子，顺着楼梯就跑到了屋顶，一会就被淋湿了。

还好，儿子没醒。

我把水烧好，然后去上网，等他喊我，平时我在家，他醒来第一件事，就是喊爸爸，不过后面还有一句：爸爸，我喝奶！

做这些事，我还是蛮开心的，虽然有时笨手笨脚的，会被媳妇骂，但是也无妨，多做几次，不就熟练了嘛.....

下雨天，没事干呀。

等儿子起床后，我们回父母家吃饭，我们自己不做饭，是典型的啃老族，我娘蒸的大包子，在农村，吃大包子也是有讲究的。

我们这里的土话叫“新麦子饽饽”，就是说，今年的麦子磨的面，蒸的，代表着丰收，要拿这些饽饽来祭祀先人.....

以前，家里穷，也就是这个时候能吃顿肉饽饽！

小时候，我们家属于村里比较富有的，但是毕竟靠种地、养殖为生，也没多少钱，何况供应我们姐弟三个读书，也没啥大的积蓄。那时，我们吃菜都要抢，我爹的任务就是负责分配，把碗里的菜划分成三份，各吃各的.....

小孩子嘛，哪懂什么兄弟姐妹之情，打架那是常态！

如今，再看看自己的儿子，真是衣来伸手，饭来张口，真是土皇帝的生活，不是我们刻意为之，也是生活的常态，家家户户都是如此。

这一届政府，很牛！

牛在哪里呢？

我们这里实行结队制，县里的公职人员负责跟村民结队，每人负责几户，要下户调查，还要留下联系方式，如果有什么问题需要解决，可以直接电话联系。

这个牛不？

负责我们家的，是检察院的，偶尔还来给我们上上课。

谈到犯罪趋势，他说趋向于年轻化，孩子好吃懒作、娇生惯养，一旦没钱了，不想着去赚钱，就想着找个捷径，最终走上了犯罪的道路。

他就问我们村的这些村民，孙子调皮，你们打过吗？

以前，我没当父亲时，觉得管个孩子还不容易嘛，让他过的朴素一点，敢调皮就打屁股。不过，当我成了父亲时，我觉得不是那么回事了，生怕孩子受委屈，为了孩子可以不计成本的去做事，父母想去青岛逛逛，咱可能不当回事，如果儿子说想去青岛看看，接着就出发了.....

孩子教育，是个大问题。

牛哥说：“农村出来的孩子，具有两大优点，第一、知道如何跟人打交道，人际交往的根本就是斗争团结，团结斗争，农村孩子天生就懂这些。第二、具有超强的扎根意识，知道自己想要什么，就会去争取。城里孩子普遍缺少交际意识，看你不顺眼，就不跟你玩了，同时小富即安，不喜欢创业，喜欢找份稳定的工作。”

我高考那年，学校请来了一位曲师大的心理学教授，他谈到自己如何教育孩子，听的让我们热血沸腾，全程掌声不断，是有史以来最受欢迎的讲话.....

很巧合，我考入了曲师大，自然对这位心目中的英雄佩服不已。

事实上呢？

他儿子也在曲师，被开除过一次了，典型的李天一。

所以，教育专家的话，多数也是扯蛋的！

新浪上有个名博，是个妈妈，拥有千万级别的粉丝。聚会时，她把儿子也带来了，比我们家儿子大点，应该有4、5岁，她儿子站在椅子上，指什么，她就把盘子给转过来，中间还哭了一场。

我就在想，这难道也是教育专家？！

凌波仙子问我去不去听《好妈妈胜过好老师》作者的讲座？

我说，不去！

这些教育专家，普遍有个共性：自己做不到的事，要求你做到，并且无论你做的多好，都能给你指出不足.....

就跟风水大师差不多！

牛哥说：“当好风水大师，是有技巧的，无论对方做的多正确，一定要提出不足，否则别人花了几千块，让你来给指点指点，你光说好，别人觉得你太业余，对不？所以，要学会挑刺，这里瞅瞅，那里瞧瞧，然后给出几条建议，你会觉得他特别专业。”

风水，哪那么多讲究？

信则有，不信则无，老外根本不懂这一套，照样搞出了世界500强！

难道他们是蒙到了好风水？！

几个月前，小尹装修美容院，有个风水大师过去了，告诉他窗户不能开门.....

小尹属于性情中人，从不掩饰情绪的那种。

他说：“滚，哪里凉快滚哪去！”

刘冰在淘宝上，属于风水行业的老大了，他已经找不到竞争对手了，所以他找帮主谈了自己的一些想法，想到地面上横扫天下，帮主是做实业的，给了他很多想法。

辛炜去拜访过刘冰，不知道是谁中介的，反正没通过我。

辛炜跟我们讲：“刘冰原本是不信风水的，他说，做的久了，连自己都信了，如果产品连自己都说服不了，咋可能说服客户呢！”

刘冰的风水用品，概念都是自己设计的，产品也是自己设计的，所以具有独家性，谈不上竞争之类的概念。

一个月赚10万？

太业余了，他一天的利润都超过这个数！

蝉禅做玉，就是他给的建议，最终蝉禅也会走入这条概念性、功能性玉石之路，刘冰在前面淌路，蝉禅在后面跟随.....

蝉禅搞玉石促销时，只要遇到个熟人，问买蝉禅家玉了没？

多数都买了。

而且好评率特别高，蝉禅的原则就是一定要给人占便宜的感觉，你花了88元，我就给你188元的感觉，培养回头客。

有人拍了一块，送给了我，蝉禅给发到了我老家，同时告诉了我谁拍的，我联系了他，加了好友，寒暄了几句，至少心里感觉很舒服，但是我不鼓励别人这么干，因为每天找我的人太多，我很容易遗忘！

后来，有人过来找我办事，也送了我几块玉，都是蝉禅家的，用户体验做的很好，盒子很精美，给人很上档次的感觉，特别是标签都是商场价格，给人很贵的感觉！

这是蝉禅做生意的特点，他能培养出回头客.....

相比之下，杨文剑就嫩了一些。

嫩在哪里呢？

对客户的用心程度上，昨天我也跟他的助理谈到了这些，要加强客户体验，举个很简单的例子，有人拍了玉送给我，蝉禅肯定会给我发，并且告诉我是谁送的，让我去感谢一下，整个过程是多赢的，都是满意的。

很多人拍了茶叶，要么是送给蝉禅的，要么是送给牛哥的，要么是送给我的，要么说不需要发货的，结果杨文剑太实在了，真没发！

他的想法很简单，这些人都是身边人，需要茶叶随时过来拿就行了，发来发去有啥意思啊？你们缺这包茶叶吗？

其实，这就是年轻犯的错的，越是这种礼品茶，越要用心服务，应该提上茶叶，主动送到蝉禅那里，说一声，这是谁送的，还当成俩人交流的敲门砖。

杨文剑这个人心地很好，但是的确不善交际，他对北方的处事风格很难把握，虽然在济南人脉圈里游刃有余，但是缺少交心的朋友，缺少根，缺少被人认可的身份和魅力，这是为什么我建议他有机会参加一下蝉禅的拉萨行的缘故，要有个共同的身份标签，这样才能立足。

以前，牛哥也给他提过这个建议：一定要把根扎下来，你可能会说，未来我又不在这里发展，但是道理是相通的，你每到一个城市，都跟浮萍似的，在哪里也没有根，因为缺少扎根的心态。

后来，我专门帮着做了一些用户调查，就是看看拍茶叶的这些人，满意度如何？

普遍提到两点：茶叶包装不够精美、带有价格表。

有人觉得，带有价格表，才说明杨文剑这人真实呢？批发价66元，卖199元，有几个人敢这么真实？

这么理解，也合理，也对！

对于朋友而言，他们虽然知道这是实情，但是内心觉得不舒服，我帮你拍，帮你搞搞销量，竟然还赚我这么多钱？！

对于外人而言，无所谓，因为他们要的并非是茶叶，而是杨文剑的人脉圈子.....

摄影老师要到济南来。

昨天，跟她谈到了这个事，她说：“我也拍了，不过我没让客服发货，因为我就是想帮个忙，搞个销量！”

越是这种客户，越应该发，而且要超值发，你不是拍了199元吗？我给你300元的东西.....

不要占贵人的便宜，否则只能占一次！

龙口有个很有名的蛋糕店，老板是东北人，有次我们一起吃饭，他跟我谈到了一个观点：越是免费的客户，越要用心对待。

咋回事呢？

他的名片，就是蛋糕卡，凭他的名片，可以免费领取一个蛋糕。有时呢，店长觉得这些人是来索取的，故意怠慢他们，先给别的客人搞，最后才轮到免费的，有应付的心态.....

他说：“这是错误的，越是免费的，越应该用心服务，他们拿了你200元的蛋糕，他们会给你带来2000元的生意，你对他们越用心，别人对你的评价越高，越觉得亏欠于你！相反，如果搞的他们不舒服，虽然是免费的蛋糕，他们也不会再来了！”

从客户体验来讲，蝉禅更胜一筹，不过杨文剑的用户多数不在乎这些，毕竟都是来学淘宝的，在乎的基本上都是身边朋友，也就包容了，只是没了下一次而已！

不过，杨文剑有一点做的很好，就是客户数据库，他把客户组建成了人脉圈子，收集了联系方式、职业、收

入、车型.....

通讯录我拿过来看过，的确有一批高人。

但是，两极分化的圈子，是不适合用QQ群管理的，因为QQ群的特点就是淘汰高手，因为新人喜欢聊QQ，而且话题太弱，要么交流如何开个淘宝店，要么交流如何刷两单，真正的高手一看就烦了，要么直接退群了，要么觉得不好意思，屏蔽群信息了。

交朋友是不可跨级进行的，应该划分基本的层次，不同圈子，交流的焦点是不同的，试图一锅煮，是不合适的，除非有主持人，而且是水平很高的主持人，把交流的话题引导到高手感兴趣的点上去.....

杨文剑身上的问题，其实就是我身上的问题，因为他很多性格，都是被我传染的，因为我常年处于双脚离地的状态，根本不在乎别人的感受，送我东西也好，买我东西也罢，我认为都是应该的，不会刻意去服务，杨文剑染上了这一点，不好，应该改正，我自己也要改！

杨文剑蜕变很多，至少敢于主动出击了，他跟我性格差不多，性格孤傲，不喜欢主动，喜欢被动，别人不来找咱，从不去找别人.....

这次，他主动去找51普洱的老大了，我觉得很好！

上次，我们去云南，图王给我打电话，推荐了个朋友，他说云南糖网的袁总不错，你们一起聊聊吧。

就这样见面了，袁总还带了两个朋友过来，其中一个就是51普洱的吕总，后来我们去吕总那里喝茶，就这么熟悉了。

当时，我就鼓励杨文剑卖点茶叶，试试水，先拿了滇红试水，卖了两三天，赚了1万元，当时也没太在意，虽然我们都是没钱人，但是心比天高，对这点小钱，还是看不在眼里的。

后来，杨文剑到处找项目，我们又怂恿他去做茶叶。

他说被我们赶鸭子上架，的确有点这个感觉，他是下午上架的这款茶叶，不到12小时销量就过百了，实际上，茶叶价格、发货之类的，他都没联系，完全是措手不及，是被推着往前跑了.....

我们也不是幕后军师，跟着自己的小兄弟，如果连我都不帮他，还有人帮他吗？如果我不帮他，以后还有人跟我混吗？对不？！

这种闭塞的心态，不仅仅在我和杨文剑身上有，做网络的人，普遍都有。

心比天高，命比纸薄，从来不主动出击.....

其实，我手里的资源挺好的，如果我真心跑出去，真是可以挨着拜访互联网大腕，但是我内心接受不了，感觉低人一等，总是想站着赚钱！

有这个气质的人，有三个：蝉禅、KK、辛炜。

假如，我跟他们说，一个人不错，值得拜访。

他们肯定就去了，而且会给我加分.....

这种交际方式，叫顺藤摸瓜，你仔细想想，整个互联网，大部分人都可以被你顺藤摸到。

顺藤摸瓜最核心的技巧是：过路费！

跳开中间人做事，是最不守规矩的人，另外不要总是想着组建自己的圈子，也不要想着做老大，因为圈子是无形的，一旦把圈子搞成有形了，其实就说明搞失败了，做老大的核心是你有足够大的人格魅力。

上次，辛炜问我认识不认识一个人，是石家庄的，好象是群友，搞拉萨行，想跟着蝉禅的车队后面，上来就问收入如何之类的.....

我说：“你别听他瞎忽悠，这个人不是咱圈的！”

这个家伙，做的事挺好，概念也挺好，路上可以相互有个照应，如果能够给人加分，我觉得非常好，如果马云搞个拉萨行，我就开皮卡跟在后面，他们需要我的时候，我就出现，他们不需要我的时候，我绝不打扰，而且一路相伴这么久，肯定成朋友。

但是，他做过份了，把蜜蜂变成了苍蝇。

至少给我的感觉是如此，看到大家的QQ日记后面都有他的回复.....

两个字：反感！

纵然说了这些话，得罪人，我也说，因为我的确不喜欢。

不管做什么事，一定不要成为别人的苍蝇，否则内心越来越闭塞，看到的都是负面的！

早上，有人给我留言，问我在哪里，他说他到济南了。

我说：“我不在济南，不好意思！”

他说：“你在哪，我可以去找你。”

我说：“我在老家，不方便，不好意思。”

他说：“我是剑哥的客户……”

我说：“你直接联系他就行了，想去办公室，就去坐坐，那里有人！”

我知道他是用心的，从那么远的地方赶过来，可能坐两天的火车，但是我的确不在济南，有些时候，得罪人就这么简单，原本是两个没有交集的人，因为一方有了需求，没有被满足，从而有怨气。

我跟晴美女说：“有个网友过来了，是剑哥的客户，接待一下吧！”

晴美女准备去拉萨了，蝉禅给出了最低的门槛，去拉萨我觉得会改变她的命运，至于她能不能抓住机会，在于自己，人们往往低估了投资人脉的回报率，但是这需要魄力，我从拉萨回来，信念被放大了，只要敢于相信别人，内心瞬间就改变了，不同眼界，做不同的事，这一年来，我买了两辆车，买了三套房子，虽然房款没付完，但是内心被放大了，感觉买个300万的房子也没什么压力，其实我就付了定金而已，今天在家没事干，理了一下财，我从拉萨回来，花了70多万。

我去拉萨的时候，银行存款是9万元，回来时，感觉自己出去玩了半个月，亏欠媳妇的，给媳妇花2万6买了块手表。

不到一年时间，别人感受没感受到变化我不知道，至少我自己发生了翻天覆地的变化，物质变化只是表现形式，最核心的是内心视野变了。

晴美女担心的事是什么？

玩不到一起去，没价值贡献。

其实，这是想多了，出门在外，哪有什么价值贡献？哪有什么身份标签，就是普通的驴友，咱搭理他们，就是给他们面子，在脱光标签的前提下，你依然有魅力，那才是真正的人格魅力！

不一定非要去拉萨，有很多高端旅行，都值得一试。

参加高端课程和参加高端旅行，是完全两个概念，前者都穿着衣服，后者都光着屁股，真诚度不同……

过来人，会懂我的！

我觉得，晴美女回来，肯定买车，去年拉萨回来，多数都换车了，刘冰X6、MOSS买了A4、帮主Q7、老潘Q5、老师MINI……

为什么呢？

内心被打开了，更俗了，俗出的光明正大了！

-

2013-07-05：钱的奴隶们，装清高！

7月5日，晴，老家、济南

胡律师，像不像个疯子？

他不按套路出牌，在他眼里，你教育孩子的方式都是错的。

他的理论很简单：一教就错！

为什么呢？

因为你试图教孩子，就是试图给孩子框上框架，把孩子限制住！

所以，他提倡散养，设定好安全范围，所谓的安全范围就是人身安全，别玩出事来，别违法就行了。

他认为，孩子是有天性的，而且天赋远超出我们的想象.....

最近，我发现，的确如此！

小孩子玩游戏，我们是不是会反对？

我懒得管孩子，我觉得只要他开心，随意玩，他想玩IPAD，就给他IPAD，他想玩手机，就给他手机。

他能玩出花样来，他能熟练的找出切西瓜的游戏，现在更厉害了，能找出照相功能，给我们拍照.....

最近，媳妇给儿子下载了一个童话故事APP，儿子每天都会看。

恰好讲到了螳螂捕蝉的故事.....

昨晚，我们一家三口去找知了猴，儿子就给我们讲螳螂捕蝉的故事，让我们很惊讶，他竟然知道知了猴就是蝉的前身。

所以，不要去压抑孩子，也不要去框住孩子，要相信孩子的天赋.....

试想一下，咱父母再牛，能设计出咱的未来吗？

昨晚，媳妇跟我讲，她想去济南。

我问：“去干嘛？”

她说：“去学英语，PETER讲课。”

我问：“咋去？”

她说：“你不是想在农村吗？你自己在农村，我坐长途客车去！”

我就明白啥意思了。

咱肯定不能让媳妇坐长途汽车，要送去.....

说实话，我是真不想去济南，太热了，而且去了也没啥事，就是折腾着玩，反而影响了晴美女办公，现在杨文剑的团队在我办公室，我去了就是打扰他们。

早上，媳妇起来收拾行李，我伺候儿子起床，然后把儿子送回家。

匆忙吃过早饭，上午10点准时出发，因为PETER是1点到达济南，我顺道去机场接着他，我推算了一下，如果10点出发正好！

12点左右，我进服务区，上网一看，PETER还没飞，他让我们先去办公室。

于是，我和媳妇先去了办公室。

办公室没人，我推测应该出去吃饭了，牛哥的车子也不在，晴美女也不在，应该是大型聚餐.....

媳妇给小熊打了个电话，问他们在哪里？

原来是帮主毕业了，请客，在帮主公司楼下，问我去不？

我说：“不去了。”

我和媳妇吃了点快餐，然后在办公室喝茶，办公室变化挺大的，堆满了茶叶，又添了几张办公桌，还有两套空调，据说是杨文剑粉丝送的，怕热着晴美女.....

前些日子，还有剑哥的粉丝送来冰箱。

我问是谁送的？

他们都不知道。

我说：“以后记住，不管是谁送了什么东西，都要做下记录，人家付出了，就是渴望回报的，嘴上可能说无所谓，如果真无所谓，他们也不会送给陌生人东西，何况自己的父母可能都没用上空调，在力所能及的范围内，要帮人家赚点钱，否则人家就由爱生恨了。”

剑哥在这方面，还是太马虎，标准的马大哈.....

晴美女给我打电话。

她说：“大家喝了不少酒，你过来接？”

我说：“好的！”

我把媳妇送到工商银行，她去升级U盾，然后我去接他们，可能是喝多了的缘故，他们越喝越有劲，我也不能进去，就在门口等，我进去了，肯定也让我喝！

等他们喝完了，大家又都到我办公室喝茶了，喝了酒，高谈阔论，蛮有意思.....

帮主不喝酒，比较清醒，他把牛哥的大奔给送过来了。

帮主在这里聊了一会，被司机接走了，他要去河北开股东会。

后来，过来的兄弟越来越多，于导也过来了，小尹也过来了，大家在这里闲聊，于导给我媳妇讲解摄影技巧，小尹找我谈谈聚划算。

他家的美容院，也上聚划算。

巧合的是什么？

负责济南区域聚划算的朋友，今天也过来玩，济南这些美容院，基本都是她操作的，我撮合一下，希望他们能够产生合作。

他们的做法都很简单，19元卖体验卡，可以体验15次，顾客感觉拣了便宜，其实进了店，他们就能营销你。

小尹搞的更猛，0.99元卖一次汗蒸.....

但是你去，他们的营销人员就能把卡卖给你，最贵的会员卡是6万元，照样有人买！

负责济南生活聚划算的美女叫阮媛，她过来是想商议个事。

什么事呢？

她想喊几个淘宝大佬陪玩，去杭州参观淘宝，让赵迎光陪着，3天2夜，全5星标准，收费4800元，问我能帮着推不？

我说：“我不看好这个项目，第一、收费太低，能参与进来的人，很难消化其中的价值，最终不会产生实际的结果，他们会抱怨。第二、对于赵迎光而言，帮你们做三天嘉宾，一共才能给你们创造15万的营业额，对于他而言，是一种耻辱，对不？”

我建议她去找蝉禅聊聊，看看能不能去模仿智旅会的模式。

因为阮媛的老大是刘总，刘总在济南媒体界是传奇人物，最不缺少的就是人脉，2009年我在济南搞书博会，需要找一大批记者，就是刘总帮着找的，会议也是他来主持的，我跟刘总的中介人，是阿俊姐，都是传媒界的人物！

我的观点很简单：不要轻易出招，否则就是内耗人脉，如果想出招，一定要做高端人群，并且能给彼此带来价值。

阮媛说：“我们手里的资源挺多，阿里巴巴高层资源，我们还有《淘宝天下》杂志资源，还有聚划算资源，如何应用起来呢？”

我说：“不要去创新，我觉得你们现在的业务，基本上都是创新型的，如果真有这么多资源，完全可以进军淘宝培训，类似派代商学院，派代商学院是讲战略层面的，是讲给老板听的，也可以找到淘宝高手，讲给创业者听的，亚狮龙的KK，去年搞了一场培训，每人5万元，一次就搞了100多万，这两种模式，都很适合你们，而且越做越大，现在派代的山东市场被蝉禅拿下了代理权，你可以去找他谈谈具体如何运营。”

阮媛问：“你不看好我们去淘宝总部的游学业务？”

我说：“做淘宝的，要的是结果，而不是过程！”

也许是我光说不做的缘故，我觉得这个世界上，到处都是赚钱的机会，为什么总是觉得赚钱很难呢？

杨文剑卖茶叶很好卖吧？

其实，我觉得即便是个陌生人，他用完全一样的模式来复制杨文剑，照样成功。

杨文剑在走下坡路，不算是下坡路，其实是调整期。

因为，他比蝉禅聪明，没有蝉禅那么简单。

蝉禅做事风格就七个字：简单听话照着做！

我们最初给杨文剑的建议很简单：每天30单，多了不做，不要短期销量，要的是可持续性，每天给30个客户挨着打电话，一周后挨着回访，回头率肯定很高，这个市场就做起来了，一款单品就能闯天下。

但是，就怕聪明，聪明了就会摇摆。

牛哥经常调侃杨文剑：瑶族的嘛，喜欢摇摆！

杨文剑的确是瑶族的，少数民族.....

每天30单，也不少，一天3000元的纯利润，一年100多万，看着牛B哄哄的人，能剩100万的真不多见！

至少在我们圈，没几个，屈指可数！

阮媛觉得商业模式很难设计，我觉得蛮简单，如果喊赵迎光出来讲课，每人收3万元，给推广者1.5万/人，给赵迎光1万/人，自己剩5000，想招多少，如果找我给推，我帮着招30个人肯定很轻松，瞬间的事！

最初几期这么搞，后面就更轻松了.....

只要你舍得分钱，网络这些看似很有气节的写手，其实都是你的奴隶，李承鹏、唐师曾这都是人气王，都接软文广告！

谁会拒绝钱？

为什么你使用不了他们呢？

因为，你觉得他们不在乎钱.....

你高估别人了，是人，就缺钱！

做淘宝，也是如此，做一款产品，只要你给出的佣金足够高，没人会拒绝你，为什么非要靠自己的力量发展起来呢？

就跟写日记似的，你靠自己日积月累做人气，一年你也做不到1000人/天，如果借一把力，很轻松就过5000人/天，杨文剑一共写了有20天吗？！

最近报纸天天整版介绍PETER来济南搞英语培训了，看着像名人采访，其实就是利益分成嘛，也没花广告费，赚了钱跟报社分就是了。

在办公室里，天太热，人太多，很难静心写文章，写的仓促，多多包涵，晚上小尹请客，众人一起吃饭。

晴美女接受了来子姐的资助，准备去拉萨了，恭喜她！

有人说她幸运。

我说：“并非是她幸运，而是她敢于走出来，我们这里一直都是开放式的，喊你，你不来，谁也没办法，光把头缩在家里，光忙着羡慕别人，没用！”

走出来，是很难的，因为要打破你原有的信念.....

她问了很多身边人，花3万元去拉萨值不值，多数人都认为她疯了。

她问了我们这些去过拉萨的人，我、帮主、牛哥、老胡，大家都鼓励她去，因为我们都是过来人。

老胡说了一段话，蛮有意思：“老师是指点不出第一名的，因为做老师的，基本都没考过第一，他们没有考第一的经历，咋能教出第一名呢？要相信过来人的建议，他考过第一，他才有资格教你如何考到第一，他去过拉萨，才有资格告诉你是不是应该去趟拉萨，连去都没去过，咋可能指点江山呢？！”

拉萨队员满了，在做最后的筹备了，今年可能又是一次蜕变之旅，单纯去拉萨，我并没兴趣，因为我去过三次青藏高原，我在乎的是跟谁一起受苦，受折磨！

去年的拉萨队友，多数都报名了今年9月份的新疆行，拉萨他们不去了。

老胡吃不到葡萄说葡萄酸：“今年的，肯定比不上去年的，去年的多牛B？”

好了，就写这么多，我去吃饭去了！

-

2013-07-06：浮夸，只为躁动的心！

7月6日，晴，济南

昨晚，Peter来了。

肯定要聚餐，还要喝点，山东的酒文化，哎！

最近，报纸连续整版报道Peter，大标题是：Peter来济南了.....

主要是想搞英语夏令营，主办方是李宗磊，合作方是《山东商报》，媒体方不收广告费，但拿提成。

灵感是咋来的呢？

在山东，李阳疯狂英语的夏令营搞的不错，每年就干这么几个月，纯利润超过200万.....

如今，各地都有李阳疯狂英语夏令营，但是真的不多！

其实，真假也没人能分辨出来，在济南除了李阳疯狂英语，就是新东方，他们的价格普遍是3000元左右，李宗磊和Peter在制订价格时，想了想，一定要拉开距离，于是直接打出了9000元的高价，不再打价格战，然后使用零风险承诺，保证结果！

家长其实并不在意多花几千元，他们要的是结果.....

营销策略也搞的很好，先是媒体铺天盖地，然后是免费送票试听，再在山东大学讲公开课，再现场报名！

我们楼上，开了一家私人会所，装修一般，但是饭菜很不错，小尹和小熊去点的菜，小尹说晚上他请客。

牛哥说：“懂懂放了两瓶梦之蓝在我办公室，小熊你去拿来，咱喝了它。”

我说：“这是我结婚时的酒，出山送给我的，当时他是淄博洋河的代理。”

小熊和Peter从深圳发来了7箱茅台，每个拉萨队友一箱，这就是Peter的做事风格，豪爽，爷们。

牛哥说：“从拉萨回来，懂懂的朋友来了无数个，但是能让我佩服的，Peter算一个，出淤泥而不染，在培训圈里待着，竟然不浮躁，很低调！”

我是不想喝酒，因为我要开车回酒店，但是盛情难却，我喝了一杯白酒，然后又喝了一瓶黑啤，比较清醒，我媳妇喝了酒，开始宣泄了，一肚子不满都说出来了，包括她在家看孩子，她不能回到城市之类的.....

从7点喝到了10点，我们几个先回办公室了，牛哥、Peter、我媳妇还在继续喝，总而言之，就是对我不同意。

牛哥说：“弟妹，我很理解你，但是你有没有想过一点，这是懂懂的最佳生活状态，难道你真忍心把他变成一个家庭主夫？天天在家陪着你？别说是网友，连我都很崇拜他，如果你真爱你的男人，应该让他处于最佳的生活状态，用最舒服的姿势去生活，而不是刻意的去违背他，只能让他太累，你给他太强的压迫感了。”

媳妇有怨言，咱也理解。

可能是在农村憋久了，很多家庭都以为钱是罪魁祸首，其实并非如此，实事求是的讲，我和媳妇已经不谈钱了，因为我对钱已经没有迫切感了，我媳妇钱比我多，她有百万以上存款，我只有2万左右，按理说应该蛮幸福的，多少人还是在为金钱奔波，对不？

但是，并非如此，当有点积蓄了，人的焦点就转变了，认为你应该像别的男人一样，在家做饭或者照顾孩子.....

我给网友什么感觉：游手好闲，整天无所事事，对不？

其实，不仅仅是给网友这种错觉，给我媳妇也是这种印象，她觉得我好闲，应该带着她、带着儿子出去玩。

其实，我比大部分人都要忙，因为我要观察、要对话、要思考、要自省、要总结、要书写、要互动、要撮合.....

这些工作，虽然没有具体的行为，但是都是需要静下来的。

所以，一旦家人待在我身边，我思绪就乱了，甚至媳妇喊我帮忙干活的时候，我怒火一下子就上来了，但是我从来不跟她吵架，我就憋着，她让我干啥，我就忍着去干啥，久而久之，我就觉得她根本不懂我，她不知道一个作者对宁静是多么渴望，是多么希望有独立的空间。

这些，不仅仅我媳妇不懂，多数人都不懂.....

真正能够静下心来的人，才能够思考，才能够进步，每天热热闹闹的人，注定了日复一日，因为他从来都不会停下脚步去思考一下为什么！

牛哥虽然喝了酒，但是还是很善于开导人。

今早，牛哥跟我说：“昨晚，我已经把弟妹开导好了，她已经发誓了，不会再干涉你了。”

我觉得，我是个脾气蛮好的人，从来不开火，不发火，虽然语言犀利了一点，给人很刻薄的感觉，其实我是蛮热情的，刻薄也是表面刻薄，是因为有些朋友违背了基本的游戏规则。

今早，有个网友说来济南了，不知道参加什么会议，质问我为什么不搭理他，理由就是给我带的特产.....

我写出来吧，大家说懂懂太刻薄，但是你有没有换位思考过？

我有义务吗？我能不能有点隐私空间？我能不能自由支配自己？我说我不见你，就把你得罪了，原本咱俩是陌生人，相互没有任何关系，但是因为我的一句话，立刻就变成仇人。

你说，我难办不？

今天，有个什么会呢？

约翰.库蒂斯来演讲了，就是那个半身人，蝉禅给我留言了，给我预留了两个最好的位置，让我带着媳妇去听听。

门票300元一张，蝉禅给群友的内部价是150元。

早上，我看到日记回复里，有人说自己没抢到票，是从四川过来的，也不知道应该去哪里溜达溜达。

我觉得挺可怜的，就问她愿意过来坐坐不？

恰好，她遇到了我媳妇和小熊，就被她们俩带过来了，这个姑娘是自贡的，赶到会场时，被告之没票了。

我问：“是想去听演讲呢，还是到我们办公室坐坐？如果想听演讲，我就让媳妇把你送进去，如果想在办公室坐坐，就喝喝茶，吹吹牛。”

因为大家都去听演讲去了，办公室就剩我们几个。

牛哥、我、晴美女、自贡的这个美女。

一起聊了聊，挺好，而且她特别爱干净，帮我们把办公室打扫了一遍，给我们讲述了她的一些趣闻乐事。

中午，牛哥请大家吃饭.....

有人说我是重男轻女，我觉得潜意识里可能有这么一点，毕竟我是男的，肯定喜欢女的，我说我不喜欢女的，那肯定也是骗你们的，但是我觉得交际时，暂且不论性别，至少不要给人压迫感，让人觉得不见你不

行！

晴美女在研究拉萨路书，她告诉我一共21天，还要去珠峰大本营，问我需要带什么？

我说：“什么都不用带，凡是准备的，都没用！”

昨天，来子把3万元打到了晴美女的帐户，晴美女接着报了名。

我跟晴美女说：“有机会，一定要感谢来子姐，从来没见过面，仅仅是因为你有去拉萨的梦想，她就帮你去实现，这是一种信任，一定要对的起别人的这份信任。”

她说：“我知道，有机会我当面去道谢！”

我问：“杨文剑去拉萨不？”

她说：“够钱吧，杨文剑的意思是，如果去拉萨21天，茶叶这个事基本上就黄了。”

我说：“这个在于他自己的权衡，咱不能替他做主。”

最初，我有个想法，就是让杨文剑做个付出者，如果行李多、路况复杂，就把我皮卡开着，一方面帮大家拉行李、物资，另外一方面起到救援作用，杨文剑做个默默的付出者，大家肯定都能认可他的价值。

如今，交朋友的成本是很高的，交心的成本更高，我朋友多吧？

遍地都是，但是真正能够彼此交心的，真不多，为什么呢？

因为，咱也没对别人用心，咱就不能指望别人对咱用心，但是这种长途跋涉，很容易产生特别深的感情。

去年，我们从拉萨回来，一直到现在，大家日常交往，基本上就是这么几个人，很少跳出圈外，纵然有外人试图融进来，白搭，因为深度不同……

昨晚，媳妇跟晴美女去住了，杨文剑不在家，她们俩住杨文剑的租住房了，我住酒店，我怕吵，也怕热闹。

早上6点，我就醒了，特别迷茫，不知道今天要干点啥，就是想回家。

昨晚喝了酒，是小尹把我送回酒店的，没带手机、没带钱包，啥也没有，有个苹果手机，不过是用来日常拍照的，也快没电了。

我步行去办公室……

把茶桌收拾了一下，把卫生打扫了一下，自己泡了壶茶，门外车水马龙，我特别想家，有些烦恼，我就在想，为什么跑到济南来呢？

又热，又闹！

我就喜欢安静的环境，我们家那么好，为什么跑来呢？

我想开车回去，但是肯定会被媳妇一顿臭骂，想了想，还是继续待在这里吧，虽然一天又一天的颓废，但是毕竟不能只为自己活着。

早上，我给自己立了个规矩：一个月内，不喝酒，不吃肉，不近女色。

至于能不能做到，那是后话，至少有这个意识，我觉得就前进了一步，人应该用最舒服的姿势去生活，但是也要有个基本的束缚，否则就乱了.....

约翰.库蒂斯来讲课，为什么我没去呢？

因为，台下的听众，太多人认识我了，我不想去热情的打招呼，遇到这种场面，我不仅仅不喜欢热情，我反而想跑。

媳妇和小熊去了。

前几年，我朋友搞过约翰.库蒂斯的巡回演讲，在国内搞了30场，他的演讲套路我都熟悉了，砺志这玩意，听的时候很激动，回家后盲动，最后就不动了。

真想去学习，就走入后台，去零距离接触一下他的生活，他的气场，或者跟蝉禅学习，做约翰.库蒂斯的专职司机.....

这一点，我是真佩服蝉禅，只要你给他个桥梁，他就能搞定。

就写这么多，今天没啥故事，也没啥精彩，很平凡的一天！

也不能说没有故事，今天办公室里装上空调了，凉快了，是杨文剑的粉丝送的，共两台，我问晴美女，为什么送空调啊？她说：“这个网友说要过来办公，你觉得合适不？”

我说：“这个事，原委是什么？”

她说：“这个网友联系杨文剑，说是要送两台空调，杨文剑就让联系我了，然后就把空调给送过来了，然后他说准备过来一起办公，凑凑热闹。”

我说：“这个事，你们自己决定，毕竟我很少在办公室，能和睦相处，就让来，拿了人家的东西，就要为人家做事，也没有拒绝的理由，只能热情相待，以后记住，吃的、喝的无所谓，拿了就拿了，贵重礼物，不要轻易收，因为你要付出更多，这个事我不干涉，也不能干涉，来了，就当客人对待！”

就写这么多。

李宗磊是我多年的朋友，在济南有十多家学校，蝉禅跟他也合开了一家学校，Peter也是我很铁的哥们，帮他们发个广告：免费公开课时间：2013年7月7号，上午9：00开始。地址：山东大学洪楼校区逸夫法学院楼111室报告厅。咨询热线：0531-88202626。peter英语QQ：710420860。

有些时候，听课并非是为了学习，而是为了认识老师和认识学生，明天台下，你会发现我们都在，想去，直接去就行！

-

2013-07-07：我的危机，快来了？

7月7日，晴，济南

我越来越颓废了。

最近半年，没带钱的习惯了，蹭吃蹭喝，从不买单，甚至连想都没想过这个问题，背后总是有人在默默买单。

我觉得，这一切都是应该的，也是常态。

最近，更懒了，连手机也不拿了，手机放在车里好几天了，也没人找我，我觉得手机这玩意，也是个累赘，谁发明的呀？！

找我的人，要么找牛哥，要么找我媳妇，反正只要找我，就一定能找到，其实找到我的最好方式，还是QQ，因为这是我的命根子。

我一直都想改变。

想做个付出者，不是用嘴付出，而是用行动。

昨晚，我们聚餐，全是年轻人。

我、Peter、我媳妇、小熊、晴美女。

就我们五个人，去隔壁饭店喝羊汤，我说好，我请客.....

他们手舞足蹈，调侃我，因为我说好不吃肉了，他们光点肉，羊汤、龙虾、黑鱼！

我们几个人凑到一起，太热闹了，简直笑翻了全场，老板是牛哥的弟弟，惹的他也过来互动两下，他也没见过这么可乐的一群人。

大家都是手机控，我们就约好，把手机都放桌子上，谁先拿，谁买单。

后来，还是忍不住，我想拿。

媳妇不让拿。

我说：“咱这样放着，不好，万一小偷来了，不都丢了嘛！”

中途，我讲了个笑话，把他们笑的不行了。

小熊突然打断大家，她说：“我看到懂哥偷吃了一块鱼！”

他们诬陷我.....

菜点的太多了，吃不了，应该再忽悠几个网友过来热闹热闹，于是我发了几张菜品照片，忽悠到了郭德纲。

这个郭德纲是济南版的，特别像，而且也是说相声的，跟郭德纲关系还真不错，他们俩头型都是一样的，都是心字型，两人还合拍过脑袋。

我从来不跟明星合影，因为明星不跟咱合影。

不过，我跟郭德纲拍过，嘿嘿.....

济南郭德纲，原名叫丁阳，是山大MBA的班长，跟蝉禅、于导、老潘是同学，自然我们就认识了。

他说他也想吃龙虾了，我们就忽悠他过来。

他嫌远！

后来，有个网友过来了，他问是不是懂懂？

我说：“是呀，一起吃吧！”

这个网友大学刚毕业，洛阳的，在济南工作，说一口标准的河南话，在蝉禅那边上班，我们猜他肯定是从事打包工作。

一问，真是！

他现在是实习期，先从打包开始做起.....

晚饭，吃到9点多，然后大家一起去办公室喝茶。

真是太开心了，平时装B装久了，很少如此释怀，放声大笑，不考虑形象，可以肆意的开玩笑，管他毁几

观！

晚上，Peter住我们酒店，我挨着送大家。

约定今早8点半集合，去山东大学，因为Peter有演讲。

今早，6点我就醒了，我也没带电脑，也没带手机，也没事干，媳妇还在睡觉，我就去办公室了，泡泡茶，上上网，打扫一下卫生，因为今天大家都去听Peter的演讲，会后肯定到我办公室玩，我需要做好充分的准备。

早上8点，晴美女来了。

我问：“杨文剑呢？”

她说：“他住酒店，没回家，昨晚2点才回来的，他说一会过来。”

我问：“没睡觉？”

她说：“可能是吧，太敬业了。”

我们俩，就在那里上网，我看到蝉禅还在招聘助理，是做派代商学院的。

我说：“这个机会很不错，能够认识很多电商高层，天天跟老邢打交道，电商圈里很容易就混熟了，是个接触高端人脉的机会，我觉得你挺适合的，你也可以去尝试一下。”

她说：“蝉哥会要我吗？”

我说：“你其实挺适合做这类工作的，气质好、形象佳，而且沟通能力一流，剑哥这边业务基本理顺了，而且你去拉萨后，基本上就无暇伺候剑哥了。”

她说：“太好了，我问问蝉禅。”

我说：“这个事，你自己协调好，要做到多赢，不要让彼此为难，你要是想见见蝉禅，一会我带你去山东大学，我们都去听Peter演讲，蝉禅也去。”

她说：“好，剑哥这边我肯定不会放下的，他需要我做的，我都帮着做好。”

这一点，我很佩服晴美女，她具有超强的执行力，就如同我们去九华山，我问她去不去？

最初，她时间是来不及的。

但是，她真想去的时候，连夜赶到了济南，跟我们会合。

今天，她想认识蝉禅，就真的认识了，而且蝉禅还送了个纪念品给她，是那个半身人送给蝉禅的，蝉禅把这份精神又传递给了晴美女。

杨文剑到办公室了，我问去听Peter演讲不？

他说：“去吧！”

于是，我们三个就去了。

这是我第一次进山东大学，氛围真好，因为咱读书不行，对高校有敬畏感，但是在这里我有很多读者，有学生，有老师，我发个说说，就有人能猜出我们在哪里。

杨文剑在这里人气更旺，特别是小女生，更是着迷这种帅哥.....

到了会议室旁边，能听到Peter激情昂扬的演讲，我不想进去了，我觉得打扰到Peter，而且容易分神。

我就去校园里坐坐，这里小树林特别多。

我问杨文剑：“你那8号女友，不是这里的吗？喊出来聊聊天？”

杨文剑打电话一问，她正在会议室里听Peter演讲。

今天，在这里的熟人太多了，我待了一会，想回办公室了，因为有朋友过来。

什么朋友呢？

一个大姐，比我大几岁，前几年春风得意，略有闪失，做资本生意的，2000万打了水漂，有些失落。

牛哥说：“一个女的，能够在这么年轻，积累这么多财富，即便失败了，也是有实力的。”

我就想把她介绍给徐佳姐，撮合她们合作，至少混口饭吃，期待翻盘。

徐佳姐在济南，开了家投资公司。

她们俩，其实都是我日记读者，每天都有她们的回复，一个人有没有高度，通过回复就能看出来.....

失意姐，称她王姐吧！

王姐来了，我第一时间通知了徐佳姐，徐佳姐在听Peter演讲。

我让杨文剑去把徐佳姐、我媳妇、小熊接了过来！

中午，我请客，继续请大家喝羊肉汤，咱努力做个付出者嘛，我不带钱无所谓，我媳妇带着就行。

杨文剑带回来不少茶叶。

2元一份。

是批发价，我泡给大家喝，徐佳姐嫌俺小气.....

我说：“我下下狠心，请你们喝我们家最贵的茶叶，杨文剑送我的，就是他卖的那款茶叶，批发价66元，可以不？”

我跟她们开玩笑，泡了点滇红，女人喜欢喝。

中午，依然延续了昨天的热闹劲.....

小熊说：“懂懂他们两口子，可有意思了，前天就势不两立，昨天就恩爱如漆，真是变化莫测！”

吃过午饭，继续喝茶。

徐佳姐在跟王姐探讨一些专业话题，在分析为什么会丢了这2000万，根源是什么？

徐佳认为根源就是没按规矩做事，没做防火墙。

王姐认为：“根本就是因为一切太顺利了，从来没想过会这样，一马平川的日子，谁会想到马失前蹄？”

我问：“我会不会这样？”

王姐说：“会，而且很可能，因为你只能听到好话了。”

我们这里聊天，属于那种开怀大笑式的，不客套，我见到王姐第一句话就是：“给我带的什么？”

她说：“你们几个，真是一样的，我刚停好车，杨文剑问我，有没有需要我帮着搬的？”

我说：“这是我们习惯性思维！”

牛哥过来时，跟王姐聊了一会，给她分享了一些看法。

关于投资之类的话题，我不感兴趣，因为我没钱.....

他们在外面聊天，我在沙发上睡觉！

醒了，随手写写日记，然后准备晚宴，因为晚上李宗磊有宴请，答谢会！

谢谢大家，多多包涵！

-

2013-07-08：吵架了，吵架了！

7月8日，晴，济南

有个歇后语：黄花菜都凉了.....

凉拌的黄花菜有毒，今天深受其害！

因为，最近不喝酒了，不吃肉了，不近女色了，吃饭也变的越来越简单了，以素菜为主，每人点一个青菜，熊姐看到有邻桌有盘黄花菜，看起来很不错，于是她也点了一份。

上菜时，这盘黄花菜就放我面前了。

让我给消灭了一大半，挺好吃的，凉拌的。

最近，我们天天在土菜馆吃饭，每顿老板都要送菜，要么送个果盘，客户体验做的非常出色。

我还吃了两片西瓜。

回到办公室，我有想吐的感觉。

我问他们，有没有类似的感觉？

他们说，也有。

但是，都没吐。

我吐了，一塌糊涂，而且人也迷糊了，期间还来了个日记读者，韩姐。

韩姐昨天去听Peter的英语课，跟我媳妇坐一起，认出了我媳妇和小熊，约定今天来办公室玩。

韩姐来办公室时，我意识就有些模糊了，跟喝醉了酒差不多。

吃了药，我就躺在沙发上睡着了。

现在感觉，一切良好，不错！

总结一点：不要点凉拌的黄花菜，因为有时厨师为了省事，黄花菜烫不熟，除了黄花菜，还有金针菇，一定熟透才能吃，轻易不要凉拌。

上次，我爹凉拌的金针菇，跟他争论了好久，在我的强烈要求下，才没继续食用，这玩意对于农村而言，还是稀罕玩意！

昨天，Peter在山大搞了英语公开课，是为夏令营造势，现场人数不少，托也不少，我们济南圈子多数都去捧场了，因为麦克风是固定的，Peter没有展现出他最强有力的激情。

昨晚，李宗磊有答谢宴会，指定邀请了：牛哥、蝉禅、小熊、Peter、我、飞扬、于导。

剩余的，都是李宗磊那边的合作伙伴。

其中，有三个是我老乡，有两个是大志的高中同学，巧不？

Peter抱了一箱茅台，送给李宗磊。

吃完饭，大家都要去我办公室坐坐，一起驱车前往.....

最近，办公室里客人很多，一拨又一拨，因为李宗磊是指定邀请，所以我没带杨文剑和晴美女，而是让他们俩陪徐佳姐和王姐一起吃饭。

晚上10点，大家都到齐了。

我们开了个内部讨论会，关于互联网，关于天猫，关于圈子，关于旅行的。

蝉禅把杨文剑“骂”了一顿，感觉他浪费了太好的扶持机会，理由是什么？

第一、别人让咱占便宜，咱让他更占便宜。

有很多熟人，拍了杨文剑的茶叶，不让杨文剑发货了，杨文剑真没发货。

蝉禅说：“每个人都是有期待的，包括说不用发货的人，越是支持咱的人，咱越让他占便宜，我们客服每天都把定单打出来给我，只要是熟人，我都着重安排，能放多少礼品，就放多少。林正在我店里拍了6块最贵的玉，他告诉我，不用发货了，我跟客服说，不仅仅要发，而且要发最好的，要配上大量的赠品，哪怕他送给公司员工，人家也感激他，他也感激咱。”

第二、一定要自己发货，要给别人惊喜。

蝉禅说：“买家电，我从来不在旗舰店买，我会选择销量最高的天猫店，因为会给我意外的惊喜，有赠品，做淘宝就是要做回头客，你一定要超出别人的预期，我卖88元的玉，我敢送500元的赠品，这些赠品我买来很便宜，但是如果客户去市场上购买，就是500多，所以他们敢于信任我，就如同有人卖手机，送足浴盆，就是颠覆你的惊喜度。”

杨文剑说：“我觉得自己发货太麻烦。”

蝉禅说：“我那边，收到你的四份茶叶，我连打开都没打开，因为我一看是51普洱发来的，感觉被你骗了，很失望，货必须要自己发，并且要把客户体验做到极致，越是不在意钱的人，越是你的回头客，如果我买了你的一份茶叶，你送了我一份体验茶，让我占了100元的便宜，我肯定再拍你几百元的茶叶，让你把利润找回去，我卖玉，表面是零售，其实很多人一次性买几十件，甚至有买300件的，为什么让你自己发货呢？是让你在本地茶叶批发市场占据人脉资源，在珠宝城，一个月走60件货的，就是大户，我一天走300件货，整个珠宝城，现在没人不认识我，而且谁见了我，都特别虔诚，我拿谁家的货，都不用给钱，月结，而且我能拿到的价格，比云南、广州都低，如果你能做到每天发货100件，你在济南茶叶批发市场，绝对是抢手货，你拿到的茶叶价格，远比云南的还低，你就不信我！”

第三、一定要有自己的团队。

蝉禅说：“现在手机天猫店，一天发3000件货都没问题，下午6点就能把货发出去，你现在为什么发货跟不上？就是因为没有自己的团队，你应该学习我，简单听话照着做，不要去想太多，老大让你咋干，你就咋干，保证赚钱，一天就是30件货，多了不卖，卖了也无妨，把利润再返回去，你保证火，一天就赚3000元，你不要小瞧这点收入，济南有多少能达到这个水平的？！”

杨文剑说：“我想做个茶叶天猫店，你觉得如何？”

我说：“我插句话，建议你做茶叶天猫店的那几个人，他们都没赚到钱，你还指望他们能指点你赚到钱？”

蝉禅说：“赚钱，就是好生意，不赚钱，模式再好，也是瞎扯蛋，其实我一直都想找你聊聊，给你一些建议，觉得你太年轻，定不下性，客服也好、物流也好，都不能跨省作业，你现在就是想做甩手掌柜，根本不靠谱。”

杨文剑说：“那现在还能挽回吗？”

蝉禅说：“把你原来的1000个客户，再服务一遍，别人要的不是你的茶叶，就是你的态度而已，你敢让他们占便宜，他们就敢让你占便宜，可能有人一次要一箱，越是这些帮你的人，越是你应该服务好的人。”

我问：“听说你最近在搞促销？”

蝉禅说：“刘冰说，如果我能一天做到1000单，他就刮目相看，就冲他这句话，我决定挑战他，我的想法就是那天，凡是拍我玉的人，不论什么价位的，一律送施华洛世奇的水晶项链，亏本也赚吆喝。”

徐佳说：“我要6条，谁帮我拍？我不会！”

杨文剑说：“我帮你！”

第四、售后队伍，一定强大。

牛哥说：“接触过这么多做电子商务的，最让我佩服的，就是亚狮龙的柳枝，太专业了，让人感动，买条裤子还有电话跟踪，还有手写信，能不回头吗？”

我说：“KK把这个思路延伸到了很多地方，上次贝壳带来的手工糕点，都有手写信，带着名字。”

蝉禅说：“不是手写信，是明信片。”

我说：“一回事，拉萨队友每人一份。”

蝉禅说：“售后是最大的问题，但是无论你服务再好，也有退货率，我们现在是2%，还有人换三次，买88元的玉，他说不满意，我给换1000的，他还不满意，我给换2000的，他还不满意，我给退钱，我的原则就是只要你敢刁难，我就敢答复你满意，抱着这个心态，还能做不好售后吗？！”

杨文剑说：“哎，感觉以前想的太简单了。”

蝉禅说：“是你起点太顺溜了，我是一单一单做起来的，你是瞬间爆发的。”

晚上，聊到很晚。

散伙后，我挨着送大家回家，然后回到酒店。

王姐也没回去，住我们酒店，晚上发生了个小插曲，王姐的浴室的玻璃爆炸了，多亏没伤到人，我们是早上才知道的.....

昨晚，还有个小故事，晴美女写了篇日记，讲述了在济南的见闻，我帮着分享了一下，我觉得浏览量过万是很轻松的。

其实，现在人们低估了万次浏览量的概念，很难。

去年这个时候，我一天才3000左右的访问量，也没人推我，我也内向，也不主动出击，就是靠自己慢慢一步一步走来的。

这么讲吧，在没有人推广的前提下，坚持每天都写日记，一年之后，能够做到每天300人关注，已经是奇迹

了！

刘克亚，影响力比我大N倍吧？

他才10万人次的累计访问量.....

这就是现实，名人太多了，粉丝根本不够用，也不能说晴美女幸运，我的原则很简单，谁在我身边，我写谁，因为这就是生活素材，我也不需要去虚构什么，我只是陈述事实。

我推过胡律师、蝉禅、杨文剑、小熊、晴美女。

现在他们的自然访问量，均突破5000人次/天。

不是说我爱，而是我觉得只有我主动帮助别人了，别人才乐意请我吃饭，才乐意跟我玩，至少我是个有价值的人，我帮身边人赚到钱了，虽然不分给我，我也很开心。纵然有一天，我落魄了，他们也会拉我一把！

昨晚，蝉禅跟我讲了一些珠宝的内幕。

20万的手把件，批发价也就是4000元.....

小熊手上有特别漂亮的檀香手链，是108颗那种，蝉禅跟我说了批发价，太震惊了，不到100元，市场价2000元以上。

我心想，要是帮晴美女赚回去拉萨的钱，还是蛮容易的。

来子姐不是赞助了她3万元嘛。

她现在访问量不是过万了嘛，可以设计个商业模式，卖类似的手链，必须是真货，然后带着拉萨大朝寺，找人给现场开光，然后从拉萨发出。

通过网络进行预售，每份200元，肯定卖300份以上，去拉萨的钱就赚回来了，而且很容易冲击淘宝分类销量第一，靠自然流量就发展起来了。

她有个疑问：“我这么做，粉丝会不会？”

我说：“有的人，总是怕别人瞧不起自己，其实你想多了，别人根本没瞧过你。”

Peter说：“这个要看你能不能给别人创造价值，如果你真卖小熊手上这串，我相信大家都会买，因为的确物有所值，你卖价低的缘故，是因为你有进货渠道，是沾了蝉哥的光！”

赚钱并不难，一定要主动靠近比自己高一层的人脉圈子，哪怕在里面充当助手、跑堂角色，都无妨，因为大家都乐意帮你，也不要觉得有什么商业阴谋，那是你内心阴暗了.....

昨天，被几个河南网友质疑，觉得很别扭，理由是什么呢？

说我在描述河南网友时，说他是打包工作的，让读者读出了一个感觉：河南人只能从事底层工作.....

真是鸡蛋里挑出鱼骨头！

应该让这个网友来帮我澄清一下，我发了聚餐地址，他过来参加聚餐，刚毕业，在蝉禅的天猫店里工作，他让我们猜他是做什么的？

他是实习生，又是刚毕业，肯定是打包的嘛！

我们猜对时，大家笑成一团，因为觉得他真的很幽默.....

至于一口地道的河南话，这不是贬义词，赵鹏飞也是一口地道的河南话，王通也是，我也这么说他们，我从来没觉得这是贬义词。

不要那么敏感，学会看淡这些，有人说瞧不起我。

我会这么回答：我知道，你和阿炳从来没看的起我，也没正眼看过我！

这有啥啊？

我刚出道时，多少人骂我？

连当时圈内大哥大图王都批判我.....

我从来没反驳，也没去删过帖子，污蔑我的也有，编故事的也有，我也没去解释过，意义不大，说去吧，因为时间会证明一切，否则你的精力会被牵扯。

如今呢？

骂我的人少了吧？

图王也不骂我了，关键是他也记不起当年骂过我，还是朋友了。

看《三国演义》就明白江湖是咋回事了。

分也好，合也好，都是暂时的，你相信你自己，别人就相信你，你总是试图用舆论去控制别人，很难，因为人越来越聪明，越来越有独立的判断力。

有人在那里装博爱，自称没有阶层歧视，没有地域歧视。

没人的时候，你偷偷的问问你自己，真的吗？！

你敢说吗？

不敢吧？！其实我也不敢，但是内心深处，对很多东西的确有偏见，这不是个人意志决定的，而是人性决定的。

那天，胡律师喝了酒，找我聊聊。

他说：“妈的，我认识你这么久了，咱俩在一起，从来没聊过一句正经事。”

我说：“说明了啥？”

他说：“有些人，不需要聊，也懂！”

我问：“你拉黑读者不？”

他说：“也拉黑，不过你是明目张胆，我是私下进行，有些人不是一个频道的，就拉黑了。”

我问：“是不是理论不过，就拉黑？” ，众人大笑！

他说：“不是理论不过，如果真心理论，一定能理论过，但是我要考虑有没有理论的价值，如果他的观点代表大部分人，那么我就会去写篇文章理论一下。”

经营一片菜地，必然要拔草，从另外一方面也自省了，无论做人做事，不要成为别人碗中的苍蝇，也不要成为别人菜地里的草。

不要动不动拿不同声音来说事。

你需要听到不同声音？

那，我天天去你菜地里理论，你还有兴趣吗？

如果你是我，你就懂我了，好话，每个人都喜欢听，坏话，每个人都不喜欢听，闻过则喜，那是SB。

我不喜欢听别人教育我，也不喜欢听别人给我提建议，对于我尊敬的人，我很乐意请教，另外我更愿意听听读者版的懂懂给作者版的懂懂的建议。

例如，我在读最近的文章，我觉得有个问题很严重：出场人数太多，战线过长，不聚焦。

大家也受了我的影响，例如晴美女的文章，出场人数应该超过20个人，谁记的住？

今天，她让我点评一下。

我给了几条读后感：

第一、文章过于工整，没了个性，没了棱角，让别人读不出你的性格，如今不缺少温顺的人，缺少有个性的人，没有个性代表没有影响力。

第二、出场人数太多，我们读着很顺口，因为里面的人物我们都认识。

第三、缺少核心价值，要把你的价值贡献出来。

第四、要持久，哪怕每天发一张照片，配100字，如果你能坚持到年底，保证你日常人气过万，那时你想赚钱，就随心所欲了，想赚就赚，不想赚就做个吊儿郎当、游手好闲的人。

今天，就写这么多，天热，谢谢大家的关注！

—

2013-07-09：降降温，下下火！

7月9日，晴，济南、老家

热闹，不是常态！

我们办公室，热闹，人来人往，有来应聘的、有来办公的、有来串门的、有走错门的.....

还有一批常驻客人：小熊、Peter、我媳妇。

要说气氛，那绝对活跃，笑声不断，我媳妇是四川妹子，嗓门大，有时，我就用哀求的语气问：“能不能小点声？”

人们，都低估了写日记，总认为这玩意太简单，根本不需要思考，也不需要策划，信手拈来即可。

有些东西，经历了，才有发言权！

蝉禅的执行力一流吧？

当初，我问他能不能把日记坚持下来？

他认为太简单了！

昨晚，我们又聊了这个话题。

他说：“当初，我还真没觉得写日记有啥难的，你能做到，我就能做到，作文谁不会写呀？但是，当我真的去写时，我发现真做不到，我现在能达到你2成的水平了，我读你的文章能读出更深层次的东西，我知道你为什么这么写，目的是什么，包袱藏在哪里，真正的意图是什么，这些我都基本能读懂了，对于其他人而言，基本上都是被杀于无形间！”

昨晚，我们聊的主题，就是文字的杀伤力.....

蝉禅的媳妇是我读者，蝉禅的大女儿是我的读者，她们每天都关注。

蝉禅说：“那天，我儿子过来找我，他说，爸爸，你给我弄个QQ号，我要跟懂懂聊天。”

他要表达的观点很简单，文字具有超强的渗透力，让人有无限的遐想空间，我跟蝉禅私人关系很好，是哥们，但是我没见过他媳妇，因为他家娃多，有三个娃，平时她要在家照顾孩子，基本不参加聚会。

前天，在Peter的演讲会上，我遇到了蝉禅一家，从而让蝉嫂失望了。

回家后，她跟蝉禅说：“懂懂咋那么普通啊？太失望了，与文字不符，再也不相信文字了，太会骗人了，但是反过来想想也对，他跟咱一样，都是普通人。”

这就是文字跟视频的差别，要给人无限的遐想，能描述场景，那是第一境界，能通过场景植入信念，那是第二境界，能植入能控制，那是第三境界。

所以，写文章的核心，其实就是场景复原，《盗梦空间》就是这个原理，让你进入一个虚拟的空间里，仿佛就是当事人，慢慢的你觉得这个作者不再陌生，甚至就是你身边人，那么这就被带入场景了，后来作者谈到了很多个人观点，你觉得很有道理，你甚至把这些道理用来说服身边人，那么你被植入信念了。

有时，作者心情不好了，你感觉自己读完文章特别压抑，那么你的信念就被控制了，因为他可以自由的主导你，让你开心，你就开心，让你压抑，你就压抑.....

现在，很多人在学写销售信，在拼命的注重话术！

其实，没用了，因为人们对于这些推销话术是有腻烦心理的，保险推销员再热情，你也想把他赶出去，对不对？

学写文章，要想入门，最好的方式就是去学写剧本。

不需要老师带，可以去买上几本关于剧本写作的书，一看，你就懂了，原来如此！

晴美女，准备去蝉禅那里工作了，杨文剑这边缺助手了，他想招聘几个员工，昨天面试了一天，他还特意请面试者吃饭.....

对此，蝉禅的观点很犀利。

蝉禅说：“一定不要找网友，他们来了，不是为了留下，而是为了走，对于咱而言，咱既要养他，又要防他，累不？这些经验都是我总结出来的，来我这里工作的网友很多，但是普遍待不了几个月，学会就跑了，现在能干住的，基本上都是从社会上招聘来的，很塌实，很好用，他们不浮躁，也不创业，就是为了工作，你想想是不是这个道理？免费的更不能用了，他连钱都不要，他会拿走你更多的，甚至会成为你最核心的竞争对手。”

这是昨晚，蝉禅给杨文剑的建议。

蝉禅拿下了派代商学院的代理，想找个助理负责对接业务，晴美女决定拿下这个职位，这才是平步青云的机会，平时要么跟派代的工作人员打交道，要么跟派代的讲师打交道，这些人都是电商圈的大腕.....

从个人前途而言，肯定比跟着杨文剑混强点，毕竟杨文剑还没稳定下来！

人，都是有趋利性的，这么决定就对了，杨文剑也理解，也支持，其实杨文剑是个很有胸怀的男人，只是还没成熟而已。

蝉禅跟晴美女说了一段话：“懂懂推谁，谁火，火后就会浮夸，《白手起家》拿回来时，我把车子靠到路边，仔细看了看这本书，内心稍微有浮夸的想法，我就模拟抽了自己几个耳光，就是告戒自己，这都是虚的，需要脚踏实地。所以，我不给任何人签名，我媳妇让我签几本，留给儿女的，除此之外，谁找我，我都不答应。你以为我不享受成名的感觉吗？我跟派代老大一起去参观韩都衣舍，那里的工作人员找我签名，而冷落了其他嘉宾大腕，那种感觉是很享受的，参观结束时，老邢问我，你在山东电商圈里这么牛啊？这么多人找你签名呀？！”

晴美女问：“那应该怎么办呢？”

蝉禅说：“知道自己是谁，很重要，这一群人里，被推过，火了之后能够沉淀下来的，就是维维跟我，其他人都还不行，杨文剑还没进入状态呢，你看看维维多塌实？但是不代表他没浮躁过，他招那几个学生时，浮躁了，但是很快又进入状态了，他几个店铺做的多好？我媳妇问我，你跟懂懂关系好，还是杨文剑跟懂懂关系好？杨文剑半个月13万的利润，你才多少呀？懂懂偏心呀！我跟媳妇说，我比杨文剑更持久，快钱来的容易，散的快！妹妹，你现在处的角色和高度，与你是谁并不关系，而是与你的长相、性别有关系，大家愿意让你靠近，从而把你推到一个新的高度，如果你没有自己的绝活，没有自己的立足之根本，那么最终就是郭美美，你高度再高，也没人喝彩，所以你要保持更清醒的头脑，要明白自己为什么能被推到这个高度，难道真的仅仅是因为自己走出来了？走出来的人多了，为什么其他人没被推？”

这些话，比冷水还冷.....

晴美女是个很正统的人，接人待物都不错，未来应该会很有前途，她的想法就是买些珠子带到拉萨，去大朝寺开了光，然后卖给读者。

昨晚约定，今早9点跟蝉禅一起去珠宝城，看看哪款比较合适，批发一点。

晴美女说：“我的文章浏览量过万，多亏了大家的分享。”

蝉禅说：“并非大家看你面子，而是要看到后面的东西，懂懂说要让你的日记浏览量过万，虽然他是写给网友看的，但是我们就都懂了，所以大家都帮你分享，这是眼色问题，我们是不希望他的话落空，如果真没过万，尴尬不？！”

蝉禅就是这样的人，说话很直接，看似刻薄，但是很真实，不伪装情绪.....

因为，晴美女去拉萨的钱，是来子姐姐赞助的，也没见过面，我的想法很简单，就是让晴美女通过自己的努力，在从拉萨回来以前，赚到3万，还给来子，不要欠人情，人情太贵，对不？

这个概念非常好，祈福类的东西，大家都喜欢，而且她又皈依佛门了，恰好又对口，我觉得如果策划到位，一次性赚3万肯定很轻松，赚10万都没问题，就看她的用心程度了。

我只负责铺路，能走多远，在于个人.....

昨天，我也给她提了个建议：“有信仰挺好，但是不要拿信仰说事，更不要在日记里过多的提到自己的信仰，因为要做个有包容心的人，内心没有边界，海纳百川。”

今早，牛哥的高中同学过来了，是个老师，我们喊他孙老师，对佛教、基督教、伊斯兰教都很有研究，他的专业应该是地理或历史，还精通周易，见过他的人，基本都为他的博学所征服，我媳妇更是拜他为师了。

孙老师说：“佛教也好，基督教也好，都不应该排斥其他，宗教不是两元的，并非是对立的，例如善与恶，其实在佛教和基督教里，是没有恶的，而是善的不完美而已。”

我问：“是不是可以这么理解？我不是丑，而是美的不明显！”

孙老师说：“对，就是这个感觉，前天Peter讲英语，我也去听了，感触特别深，他点到了根本上了，英语最核心的就是动词，动词就是力量，西方文化为什么厉害？因为他们是Create，咱呢？是Copy！你想想，这两个词之间的能量，有多大的差别？”

我问：“你对佛教研究那么深，为什么最终又信了基督教呢？上帝那么厉害，为什么不把人创造的完美一点呢？”

孙老师说：“咱娶媳妇，娶回来就发现媳妇有缺点，对不？机器人可以做到百依百顺，那为什么咱不娶呢？所以，咱需要的不是完美，而是自由的、多元的。”

我问：“咱们的语言，博大精深，目前缺少的是什么？”

孙老师说：“你仔细想想，现在中国的文字，越来越缺少动词了，缺少力量了，动词就是一种场景，让思想立刻有了力量，就如同为什么我愿意来找牛哥玩？因为见到他，能够感受到他的力量，如果见不到，我就感受不到，动词就具有这种力量，让你创造场景！”

最近，孙老师每天都来，待两个小时就走，给我们讲讲故事，有时讲历史，有时讲天文，有时讲信仰，有时讲文学，总而言之，的确是个博学之人。

走时，他要提着那手提袋，拿起那把老木伞，坐公交车回去.....

我问：“我去送送？”

牛哥说：“这是他的生活模式，不要去打破了！”

继续说说昨晚的故事.....

昨晚，蝉禅送了每个美女一串水晶项链，这是蝉禅用来给7月12日做促销的神秘礼品，施华洛世奇的，的确很漂亮，还配个银链子，众美女纷纷自拍，在灯光下，的确很美！

昨晚，聊到很晚，蝉禅让杨文剑跟着一起去拉萨，接受一下洗礼，从而名正言顺的以独立身份融入济南圈。

干脆，我们就没回去，在这边酒店住下了。

早上，发现大家都蔫了，可能还是食物中毒的事，我吐了、治了，所以我好了，她们消化系统好，都吸收了，折腾了一晚上。

原计划，我媳妇、小熊都要去珠宝城的，最终都去不了了，只有晴美女自己去.....

下雨了，只能回办公室了。

中途，我发了个说说，晒了张照片，有人猜到我在哪里了。

是谁猜到了呢？

活地图，流六的老公.....

他们接着过来了，到办公室来玩，聊了很久！

媳妇，突然有了灵感，貌似被流六说动了心，想留在济南，她去找牛哥咨询这个事，然后跟我商量，问我能否定期供应上生活费？！

我说：“你不能学流六，她自己带了三个孩子，还自己干着工程，成都济南两地来回飞，她有独立的事业，咱不能都跑到济南来，一家三口天天泡在办公室吧？对不？！虽然人家对咱都很尊敬，如果一家人都游手好闲了，你觉得他们还会支持咱吗？”

媳妇说：“牛哥也说，生活费很重要！”

我说：“牛哥有钱吧？嫂子还在上班，这样才有独立的空间。”

最后，媳妇决定了，在济南租套房子过渡一下.....

回家的路上，她跟我讲：“融入一个圈子，这么简单呀？”

我笑了笑，没说话！

前天，我在办公室，英语老师给我讲了个故事：“马、狗、猫三个动物，哪个最有地位？马和狗都很听话，但是人们吃马肉，吃狗肉，为什么很尊重猫呢？因为猫有独立的空间，有独立的生活，而且是精致的生活！”

他说，这是英语里的一个小故事！

媳妇跟我商量了以后，我觉得蛮好的，她在济南生活，我在农村生活，我每周去趟济南，挺好，处理处理人脉关系，跟朋友吹吹牛，接接客，很好，而且马上就通动车了，我到济南40分钟而已，开车太危险，而且成本太高.....

我媳妇经常骂我，跟正常人不一样。

我说：“如果我跟正常人一样了，我写文章就没人看了！”

最近，准备找个时间，找杨文剑聊聊，给他降降温，从头再来，他本性特别好，实事求是的讲，按照北方的标准，他是最不守规矩的一个人，其实他是付出最多的一个人，只是付出时没注重形式而已。

举个很简单的例子，我们办公室里的茶叶，来了客人，一般顺手就是送两块，不到200元的小礼物，但是人家不一定感激，感觉是顺手拿的。

但是，按照北方的规矩，如果是送上门，那么味道接着就变了.....

找杨春蕾给杨文剑上上课，关于礼仪的，哈！

我回家吃饭去.....

—

2013-07-10：谈谈，我的收入！

7月10日，晴，济南、老家

昨晚，等儿子上床后。

我问媳妇：“我出去走走，行不？”

媳妇说：“你想去，谁能拦着你？”

我拿着手机，听着歌，就出发了.....

9点的夜晚，漆黑一片，这个季节的黑夜，并不孤单，因为这是知了猴出洞的季节，树林里传来一道道光芒，那是手电筒。

我小的时候，知了猴5分钱一个，村民找了，卖给饭店。

如今，能卖5毛钱一个，村民找了，自己炒着吃了，很少卖给饭店。

知了猴，越来越少了！

以前，找了知了猴，用油一炸，留给我爹当下酒菜的，偶尔赏赐几个给我们，感激不已。

现在呢？

一天能找20来个，全炸了，给我儿子吃，还生怕他不吃.....

时代变了！

晚上，围村子走了两圈，感觉真爽，好久没有这种清澈的感觉了，什么大隐隐于市，那都是自我安慰罢了，处于一个烦躁的环境，谁能修心？

咋不把寺院修在泉城广场？

就是图个清净！

突然，喜欢上了走路.....

今早，6点就起床了，老婆孩子都在熟睡中，外面已经天亮了，远处已经能听到小商贩的吆喝声了！

农村卖东西，依然靠吆喝，而且有个传统，喜欢以物换物，你想要馒头，就拿麦子来换，老百姓觉得麦子不是钱，豆腐、煎饼都是如此。

不过，豆腐是要拿黄豆来换！

农村人进城送礼，喜欢拿什么？

花生油！

大家都觉得这种花生油才原生态，才是放心油.....

错了！

自榨的花生油里面含有黄曲霉素，普遍超标2~3倍，不信，自己去送检，我是咋知道的呢？

我有朋友，是专门做花生油出口的，他跟我说的。

他说：“自己榨的花生油，不能吃，容易致癌，一定要选品牌花生油，要么就吃玉米油！”

我父母，现在吃玉米油，其实口感差不多，玉米油还能预防心脑血管疾病呢！

很多人迷信原生态的，其实原生态的，未必就是好的.....

最好的水晶品牌是啥？

施华洛世奇！

那根本不是水晶，就是玻璃而已！

早上，我去田野里，空无一人，到处绿幽幽，我在想，要是牛哥在这里，他肯定大呼过瘾，这里比千佛山幽静多了，城里人追求的那点绿色，对于我们村而言，太业余了。

城里讲究绿化率，在我们村，树比房子还多，简直是活在森林里。

因为，农村的路属于集体的，但是谁栽了树，是谁的，树可以卖钱，于是大家见缝栽树，密密麻麻，从远处看，你根本看不到房子，一片树林。

听着歌，出着汗，想了很多，我就在想，为什么做自己这么难呢？

牛哥说：“活在当下，也是一句空话，因为人是不可能完全按照内心去做事的，例如你看到一个美女，你想去抱一下，但是你不能，对不？”

人，有很多想法，但是最终被世俗一个个给捆住了。

我们村大约3000亩地，我走到尽头，是4000步，然后返回，到家正好耗时90分钟，出了一身汗，特别开心，媳妇也起床了，儿子也醒了.....

等老婆孩子都收拾好了，我们一起回家吃饭。

我爹炸的知了猴，一盘都给我儿子的。

我儿子抱着盘说：“都是我的！”

我爹的酒肴呀.....

疼孩子，不知道咋疼，最终都扭曲了，用了统一的方式：尽量满足他的需求，想吃什么，给做，想要什么，给买！

真正能够理性控制自己的父母，太少见。

牛哥说：“教育孩子，一定要给他一门生存手艺，哪怕老了，一事无成，也能养活自己。”

牛哥给儿子铺的路是书法、国画，未来可能还会画油画，目前书法很出色，最近已经入围省级决赛了，如果再胜出，就去上海参加全国范围内的书法大赛.....

牛哥说：“为什么孩子愿意学书法呢？因为书法容易得奖，他们全年级的比赛证书，不如他一个人的证书多，他有成就感，自然就有了动力。”

我在想，假如我儿子也去学书法，等他有正式作品出炉时，就已经有稳定的收入了，例如每周写一幅字，我帮着拍卖了，至少能卖200元吧？日积月累，等他大学毕业时，他已经是小有名气的书法爱好者了，放长线。

如果不爱好书法，我就培养他写文章。

我觉得，写文章不要按照套路去写，可以随心所欲，没有规矩，只学一样技巧就足够了，就是描绘场景，每天让他复述一个场景，这就是《盗梦空间》里的造梦师，他能肆意的引导读者的情绪，让你哭，你就哭，让

你笑，你就笑.....

咱，还是要选择咱有核心竞争力的教育资源。

让我把他培养成音乐大师，很难，除非他有天赋，而且有名师指点，对不？

至于说，他未来能赚多少钱，能成多大的事，那不是我给他的寄托，商人是最累的，也是最颓废的群体，脑子里没货，就知道勾心斗角。

蝉禅来我办公室，没看中那套船木，看中了那套沙发.....

理由是什么？

船木太沧桑，缺少斗志。

我说：“原本更颓废，挂了一幅字：一壶浊酒喜相逢,古今多少事都付笑谈中！就是说，无论成也好，败也好，就是个经历而已，笑笑就行了，牛哥觉得过于悲观，不让我挂。”

他们都喜欢我办公室里的那套沙发，牛哥让我帮着买套，他问我多少钱？

我说：“市场价2万多，你找我买，不用钱！”

牛哥说：“我给钱！”

我说：“什么颜色？”

牛哥说：“白色！”

我说：“你回家量了尺寸，告诉我，我给你买就行了，很便宜，成本不超过7000元，是我一个朋友家里生产的，但是需要半个月的生产周期，你要等。”

牛哥说：“不用！”

在众人看来，努力赚点钱才是硬道理，在我看来，努力提升自己的人气，才是硬道理，因为有了知名度，你可以操纵的并非是金钱那么简单，还有各行各业的社会资源，甚至是受人尊敬的一种权利滋味。

没体会过，没发言权！

跟随着我的人，最初都说过类似的话：我对成名没兴趣.....

最终，都走向了成名之路，虽然有的中途夭折了，但是都依然奋斗在成名的路上，为什么呢？

因为，被人尊敬的感觉，不是金钱能买来的！

有钱了，为什么住别墅，为什么买宝马，为什么穿名牌？

不就是希望被人认可嘛！

俗了，俗了.....

以后，我要装高雅，不谈钱，谈谈音乐，谈谈旅行，今天刚嘲笑了一位群友大哥，前几天喊我去唱歌，就我们俩，我不会唱呀，他会。

事后，我告诉他：“以后电视台要是出个节目《我爱读歌词》，我肯定推荐你去！”

唱的啥呀？

都是在读歌词！

我也会.....

今天，吃过早饭，我跟媳妇说：“我出去几天，行不？”

媳妇说：“去吧！”

我收拾了衣服，就出发了，牛哥找我合作个东西，说了很久了，一直没行动，平时人来人往，我们俩很少有单独交流的机会。

我直奔济南。

12点，我到办公室，他们都很惊讶，因为我昨天刚走，今天又跑来了.....

办公室里，牛哥正在给晴美女上课。

我过去听了听，是关于手链的。

为什么呢？

晴美女不是要去拉萨嘛，她不是没钱了嘛，是来子姐赞助了她3万元，她觉得过意不去嘛，想赚钱还给来子姐，最近晴美女的日记浏览量不是过万了嘛，综合这些因素，不是想帮她赚点钱嘛，让她买点手链，然后带

着去西藏大朝寺，给现场祈福、开光，再从拉萨发出，至少能赚3万元吧？我认为运作好了，赚10万也没问题，在于她自己的斗志。

因为货源问题，争论了很久。

最初为什么决定做手链呢？

因为小熊戴了一串佛珠手链，是小叶紫檀的，特别漂亮，她说市场价2000多，蝉禅拿过来一看，拍着胸脯说：“熊姐，我去珠宝城，给你拿来一样的，60元，你信不？”

晴美女一看，这个事不错呀！

60元的珠子，卖199元，也有100元以上的纯利，300单就能赚3万元，等于白去拉萨玩一圈，而且去拉萨后，名气肯定大增，卖1000单也没问题.....

于是，昨天，晴美女跟着蝉禅去了珠宝城，买回来了几串，下午我们在办公室做了对比，特意把小熊也喊来了，牛哥看了看。

牛哥说：“妹妹，你买的这几条，都不是小叶紫檀的，应该是红酸枝的。”

我说：“你要是真做从大朝寺开光的概念，就卖菩提子的，因为这是佛教圣物，前年的时候，伟城去拉萨，给我们每人带回来一串，我们特别感激他，他说自己跪在地上给我们求的。”

晴美女太实在，她接受不了廉价的菩提子.....

她就是想做小叶紫檀的，四处寻找货源，她的原则很简单，要么不做，要做就让别人感觉占了便宜。

我说：“你的事，我们也不好多掺合，我给你说几点要素：第一、售价不能超过200元，对于淘宝而言，200元是个槛。第二、淘宝消费是两极分化，卖佛珠的和卖茶叶的都有这个现象，要么50元，要么500元，你可以自己去分析。第三、你不要让自己钻入牛角尖，不要去跟别人拼真假、拼品质，而是应该突出自己的核心优势是什么，你现在的心态，就是想让别人拿买奥拓的钱，开辆奥迪回去，任何市场都是有游戏规则的，不要试图去颠覆了这个市场，太难。”

我看网上有篇文章，是蝉禅在杨文剑群里的分享汇总。

里面有句话是这样的，有人问蝉禅，刘冰分享给你的天猫经验是什么？

蝉禅说：垄断！

刘冰去拉萨时，每人送了我们一串珠子，当时我多贪污了好几串，拿回家后，我媳妇都没正眼看过，但是这

些珠子，在淘宝上都卖200多，刘冰的风水用品，你看看有低于200元的吗？

其实，成本都很低，几块钱。

但是，这样的超高价，他一天发3000多件货，你能算出他的利润吗？

他基本上就处于垄断状态，别人都试图跟他打价格战，他根本不屑，因为他打的是概念，自己设计的概念，自己设计的产品，谁能竞争？！

这次，晴美女去拉萨，祈福，也是概念，里面包含了自己的勇气、拉萨的神秘、藏传佛教的灵验、青藏高原的神圣.....

如果非要去卖小叶紫檀，那么可能就把自己做成了红木商。

但是这个出发点是好的，生怕买家抱怨，至少内心是负责的.....

很多人没去过拉萨，感觉拉萨的东西都很神圣，其实就是卖的这份神圣，去年5月20日，新宝从拉萨发出明信片，多少人抢破头。

为什么？

因为，咱没去过嘛！

上次，遇到两个做商业旅行的，我问他们咋拉赞助？

他说：“例如，我们去南极，就把赞助商的旗子带到南极，然后拍张照片，赞助商就特别开心，他感觉自己的品牌竟然到南极了！”

晴美女，马上就离开我们了，她要去蝉禅那里工作了，做助理，分管派代业务，蝉禅先送她去北京派代总部工作，然后再回来.....

我给了她一个建议：“去拉萨时，坚持每天至少发一张照片，用日记的形式发，配100字，只要有恒心坚持下去，一年后，日记浏览量过万是必然的，但是就是这么简单的建议，99%的人都做不到。”

问，日记浏览量过万了，再咋赚钱？

那就更简单了，有了影响力，就有了利润。

我就拿杨文剑来举例，如果他能坚持下来，浏览量肯定过万了，那么咋搞呢？

开个淘宝店，只卖精品，每个月只推一款。

价格200元左右，利润100元左右，纵然如此，性价比依然很高，不提供增值服务，如果一次性购买1000元以上，那么可以来见个面，聊聊天，仅限每周三、周四。

每个月只卖1000件，多了不卖！

每个月推出一款产品，产品选择很重要，要让大家因为产品而买产品.....

例如，卖茶具，很漂亮，买家的确是有需要，而不是纯粹为了捧场，一年只需要找12款产品，一年100万就到手了，而且很轻松。

一旦形成了信任和客户群体，越卖越轻松，新款一上架，接着就没了。

微博上，有这么搞的！

人们，总是低估了100万的年收入，我周围这么多牛人，年底时能拿出100万现金的，真没几个.....

敢于去创造影响力，未来淘宝机会越来越少，除非你是有影响力的，你是值得信赖的人，因为淘宝最终的竞争，就是货源和品牌的竞争，你有吗？你不过是个二倒贩子而已！

人，为什么会犯错误？

不是太笨了，而是太聪明了，认为自己的思维模式是对的.....

学会去相信别人，简单、执行！

我媳妇问我：“写日记，有没有捷径？”

我把同样的建议给了她。

她说：“原来你没秘诀呀？跟对他们说的都一样！”

我说：“这就是秘诀！”

我看到很多人在议论我的收入，您猜错了，我没啥收入，今年一直处于花钱状态，我先帮周边的朋友做起来，最后再考虑我自己，因为我不需要买房子，不需要买车，暂时没花钱的地方.....

不是我大爱，而是我在等待机会。

2013-07-11：谈谈信仰，谈谈钱！

7月11日，雨，济南

昨天的日记，浏览量过3万人次了。

其实，这是意外。

为什么呢？

因为，写日记讲究风水，昨天风水特别好，风水好在哪里呢？

我午睡了。

午睡过后，精力特别充沛，思维敏捷，写出来的文章也有味道。

风水，到底是不是迷信呢？

我持怀疑态度.....

最近，孙老师每天都来给我上课，讲述地理、历史、宗教、古典文学。

今早，我还没到办公室，孙老师已经到了，依然提着他的书包，带着两把老雨伞。

我问他：“风水，是不是真的？”

他说：“你可以观察一个现象，水流的右向比较繁荣，例如济南在黄河的南边，南京在长江的南边，武汉在长江的南边。”

我问：“全世界也是如此吗？”

他说：“是的，全世界范围的大都市，基本都是如此，伦敦在泰晤士河的右边，你可以拿世界地图来对比。”

我问：“他们是研究过中国风水吗？”

他说：“真理只有一个，道理是相通的，国外也有自己的理论体系，只是不叫风水而已。”

我问：“你为什么会选择地理专业呢？”

他说：“我喜欢中国的传统文化，古代罗盘是用来看风水的，当今指南针是用来做地理科考的，我就是想看看当现代科学遇上传统文化，会碰撞出什么火花。”

我问：“地理书，准确不？”

他说：“不完全准确，例如我们的教科书说我们的国土面积比美国大，但是美国的教科书说他们的国土面积比我们大。”

我问：“是不是没包含台湾？”

他说：“都包含了！”

我问：“历史书准确吗？”

他说：“有人不是说过嘛，历史书上95%是瞎编的。”

我问：“现在学生排不排名次？”

他说：“不仅仅学生排，老师也排，家长也排，素质教育不过是一句空话，从小学到大学，都是如此。”

我问：“你喜欢传统文化，那你支持中医吗？”

他说：“我记得咱俩第一次见面的时候，你提到你是反对中医的，这一点咱俩是相同的，但是我跟你不同，我是因为对中医研究太深，太熟悉，深知其短板，你可能是主观、理性推理。”

我问：“四川地质灾害频发，你觉得与三峡大坝关系大不？”

他说：“关系很大，等于改变了整个气候。”

我问：“是不是可以理解为海洋性气候了？”

他说：“可以这么理解，蝴蝶效应！”

我问：“未来，会不会有大的地震？”

他说：“还会有，地壳是对称的，什么意思呢？就是说，地上有多高，地下就有多深，日本为什么地震频

繁？就是因为那里特别薄，按照这个说法，青藏高原应该是最稳定的，因为地壳最厚，这个容易理解不？”

我说：“容易理解。”

他说：“你去拉萨时，有没有去过羊八井温泉？在海拔那么高的地方出现温泉，这是很反常的，地理学家经过考察发现，青藏高原是飘在地壳上的，你可以去网上搜搜，有相关的论文，所以青藏高原是最不稳定的区域，全世界只有此处地壳异常。”

我问：“那会不会发生侧动之类的？”

他说：“这个就不可而知了。”

我问：“从古代文学而言，青藏高原神圣吗？”

他说：“神圣，例如《封神榜》就是写的昆仑山，佛教到了青藏高原，接着就变了，我们这里的佛像都是慈眉善目的，而那里的佛像都是凶神恶煞的。”

我问：“与外星人有没有关系？”

他说：“有过这类声音，说哪咤的风火轮就是外星人的火箭推进器。”

我问：“《西游记》有人物原形吗？”

他说：“的确有这么个人物原形，是写的玄奘去印度取经的故事，有人是这么猜测的，玄奘随身携带了一只猴子，类似街头卖艺的，为了生计。”

我问：“印度是不是亚洲佛教最厉害的？”

他说：“宋朝以前是，宋朝以后就衰退了。”

我问：“现在亚洲，哪个国家的佛教最厉害？”

他说：“日本！”

我问：“西藏的佛像为什么是凶神的魔鬼？”

他说：“菩萨是有N多化身的，对付魔鬼最好的方式，就是变的比魔鬼还魔鬼，是什么意思呢？你是扫地的，那么就有扫地的菩萨化身，他是为了感化你，你是流氓，那么就有菩萨化身的流氓感化你，而且给你讲的都是佛法，佛教的观点是什么？人的一辈子都在修行，就跟上坡似的，分为无数级别的，循序渐进。”

我问：“现在是不是很多学佛之人都走偏了？”

他说：“修行的目的是为了成佛，按照这个标准，基本都走偏了，因为能够成佛之人，少之又少。”

我问：“你如何看待现在和尚？”

他说：“在古代，和尚必须是精通经文的，因为他要接受世人的施舍，要去给众人讲经，如今的和尚，懂经的人越来越少了。”

我问：“从理性的角度分析，你觉得佛教有没有弊端？”

他说：“包容心特别强，甚至有纵容的嫌疑，你可以看看佛教盛行的国家，特别懒散，人们缺少上进心，最典型的是柬埔寨，其次是泰国。”

我说：“我去过泰国，深有感触。”

他说：“在国内，佛教的信仰门槛太低，随意遇到一个人，他会告诉你，他也供着佛，其实这是对信仰的亵渎，因为他根本不虔诚，只是表态而已，甚至临时抱佛脚。”

我问：“世界上，信仰最大的教派是什么？”

他说：“基督教，占世界人口的1/2。”

我问：“社会上层，主要信仰什么？”

他说：“世界上有28个发达国家，信仰的都是基督教，朴槿惠为什么能当选韩国总统，她是基督教徒，代表着一个党派的信仰，有人说自己出了国，融入不了当地社会，其实就是缺少信仰，如果信基督，那么很容易就融入当地圈子了。”

我问：“洪楼教堂那么漂亮，是不是基督教的？”

他说：“那是天主教堂，世界上比较漂亮的教堂，多数都是天主教的，在教堂里说了算的是神父，你去忏悔时，神父会告诉你，上帝会原谅你的，教堂充当了中介的作用，人要想跟上帝对话，必须要通过中介，能理解吗？”

我说：“能理解。”

他说：“马丁路德提出了教改，就是要废除中介，让人直接与神对话，基督教也有教堂，但是多数比较简陋，里面的主持叫牧师，牧师不是上帝的化身，而是传递福音的。”

我问：“神父核心是‘父’字，牧师核心是‘师’字，对不？”

他说：“对！”

我问：“基督教为什么弱化了教堂呢？也就是现在的新教。”

他说：“人是可以直接跟神对话的，整个世界就是一个大的教堂，不局限于具体的形式了。”

我问：“信仰，应该如何选择？”

他说：“不能轻易改变别人的信仰，包括你没有信仰，晴晴信佛，这些都是值得尊重的，不要去争论，世界上没有善与恶，只是善的不明显而已。”

我问：“佛教里的开光，是什么概念？”

他说：“你买了个收音机，回来要想收听济南广播电台，那么需要调频对不？开光就是这个概念，让你的频率到信物的频率相通，粗略的这么理解即可。”

我问：“佛珠有多少颗？”

他说：“108+1，头上这个是佛，念珠其实就是计数器，你不要想复杂了，念一圈正好是108，每说一句‘南无阿弥陀佛’拨一下，到了佛头的位置，要停下来，因为不能跨过佛，然后再倒着捻，知道了吧？”

我说：“原来如此！你觉得中国语言是博大，还是弱小？”

他说：“中国的文字，是符号，主要是象形文字，是记录用的，例如拉丁语、英语，注重的是动词、语调，则是用来沟通的，所以我很认同Peter的观点，英语的核心就是动词。”

我问：“中国是缺少信仰的国家吗？”

他说：“有钱了，戴个好的手表，其实这这也是一个信仰，咱不是缺少信仰，而是信仰太多了，全世界的变革，都没有中国惨烈，在历史上，株连九族的例子太多了，株连九族这个概念就是中国人发明的，缺少信仰，就会变的恶毒，而且无底限。”

我说：“那，我是不是应该多去提倡正能量？”

他说：“未必，一个人口口声声谈正能量，这个人肯定是脆弱的，因为他不敢面对挫折和挑战，给你讲个故事，你就知道了……（此处省略200字！）”

我问：“你为什么说信佛之人多数是逃避，多数都是亵渎了信仰？”

他说：“原因有三。第一、把佛看低了，认为成佛太容易了，四大菩萨不过才是菩萨，都还不是佛，对不？第二、高看自己了。第三、总是想走捷径！人的一生其实都是在修行，不是摆个佛像、烧几柱香就是佛教徒。”

我问：“佛教是有包容心的，可以让我变的越来越善良，那么你能否告诉我，如果我去信了佛教，有什么弊端？”

他说：“你会失去话语权、美食权。”

我问：“你认为宗教发展的根本转折点，会是在哪里？”

他说：“废除中介，让人与神直接对话，中介包括寺院、教堂，因为中介都是人为控制的，是人就有七情六欲，换句话说，之所以有中介出现，是因为有人想借此控制人，例如沙皇。”

我问：“信仰与赚钱，冲突吗？”

他说：“佛教是包容的，你可以去赚，也可以不赚，基督教认为布施的前提是足够强大，鼓励赚钱，鼓励省钱，鼓励捐钱，比尔·盖茨就是走的这个路子。”

孙老师的意见很简单，每个人可以选择无信仰，也可以选择有信仰，无论别人的选择是什么，都应该去包容别人，去爱别人，任何事情都具有两面性.....

我很喜欢听他讲这些，可以拓宽自己的视野，无论对与不对，这都不要紧，因为这是他个人观点，跟别人聊天时，我很少做笔记，我觉得做笔记是容易分散注意力，但是听孙老师分享，我很喜欢做笔记，并且把要点标出来，然后我挨着百度，看看别人是如何说的，是否真是如此。

例如，他提到UFO研究者，有个什么观点呢？

哪吒就是外星人的形象，他的风火轮就是火箭的推进器。

对此，我是不信，但是听听还是蛮有意思的，我特意百度了一下，发现网上也没有类似的论点。

我认为自己的记忆力，就算比较出众的了，但是在孙老师面前，我还是太业余了，他闭上眼睛，能背上一段藏传佛教的经文，就跟我们去拉萨听到的一样。

他说：“有些时候，声音就是一种能量，当你听到这些声音时，你觉得整个屋子立刻神圣起来了，不是我神圣，而是这种能量神圣了。”

当听他背诵时，的确有这个感觉.....

他对印度梵文也很有研究，我觉得这种学者越来越少了，他身上有季羨林的影子，对各个教派都有研究，而且不是浮在表面上。

每天，他都准时出现，准时离开，坐公交车回去。

有个群友过来了，叫百川，以前在福建做鞋，我一听就知道咋回事了，就是当年很火的仿鞋。

他说：“以后再也不干了，干点阳光的生意。”

我问：“赚了不少钱吧？”

他说：“还可以！”

中午，蝉禅来了，王秀娟也来了，蝉禅拿了几串手链，给晴美女找的货源，蝉禅挨着给我们讲各种木头的差别，有一串手链特别丑，土黄色（沉香），很轻，貌似上面还有灰，牛哥很喜欢，蝉禅送给他了，蝉禅说批发价5000多。

类似材质的，还有一串念珠，他送给我，我不要。

我对这些东西不感兴趣！

晴美女在网上也采购了很多样品，挨着——对比，得出了几个结论：

第一、物美价廉的东西是不存在的，想找到纯手工打磨的小叶紫檀，也不是难事，但是价格很高，如果是同一纹理的，至少1000元，而晴美女接受的最高价格是100元，俨然与她的需求不符。

第二、现在的木质手链，多数很香，而且整个屋子都很香，其实是用药水浸泡过的，用手一摸，再闻闻手就知道了。

第三、紫檀手链，戴过一段时间后，的确很漂亮，小熊的、蝉禅的都特别好，但是均超过2000元，按照这个标准，很难在网上卖掉，知道珠宝城的珠子有多深的水吗？蝉禅做赠品的那串佛珠，在珠宝城卖15000元，前些日子有人很会砍价，砍到了12000元，实际上呢？！这玩意，就是玩个概念，朱总戴了一串手链，8万元买的，特别漂亮，有和尚出8万元买他的，他不卖！

第四、不要试图去颠覆市场，我跟晴美女说：“你以为整个珠宝行业的人的良心都被狗吃了吗？他们不是没有良心发现，而是市场就是如此，你不要试图做个颠覆者，珠宝城的龙头企业，一天才出两单货，养多少人呀，你想过这个问题吗？！为什么蝉禅在珠宝城那么牛？因为日发货300单，对于整个珠宝城而言，都是颠覆性的数字。”

做红木家具的师傅，一般都是家庭搭档，淄博这边也有个红木之乡，男人是大工，日薪800元，女人是小工，日薪400元.....

你算算，手工打磨一串手链，多少人工成本吧！

网上卖的那些，基本上都是机器打磨的通货，然后选出颜色差不多的，串起来的，最好的紫檀手链是这么做出来的：

第一、选上等老料，例如古代紫檀家具。

第二、一串佛珠，选一块原料，确保纹理、颜色统一。

第三、打磨时，纹理朝向统一。

至于网上介绍的那些判断紫檀的方法，早就失效了，例如试试沉不沉水，他们如何造假？把木头用机器强制挤压，增加密度。

判断标准很简单，就是看做工细节，紫檀基本绝种了，全世界的紫檀都被中国的皇帝给垄断了，不过在袁世凯时期全部被折腾完了，现在的这些紫檀，多少是.....

你懂的！

这些东西，就是个装饰品，显的我们有高度、有信仰，就行了，另外别戴个太次的，让人觉得咱没品位。

蝉禅给我讲了他的促销方案，他的目标是7月12日冲击1000件的销量，因为群上可以再容纳1000人，挺好，他的策略就是猛送赠品。

中午，我们一起午餐。

然后喝茶，杨文剑的同学来了，夫妻俩，可能是准备到济南来创业，帮着杨文剑筹建淘宝团队，总是靠外包发货，也不是那么回事。

太省心的创业，未来肯定不省心。

牛哥想去溜达一圈。

我说：“我陪你吧！”

我们俩计划走到华山，再转回来，正好走了两个小时，真爽，边走边聊，济南还是太脏太乱了，缺少景色迷人的步行环境.....

今晚12点，看看蝉禅的表现吧！

明天，办公室里又会热闹非凡了，Peter又来了，我媳妇也来.....

-

2013-07-12：龙，是什么？

7月12日，晴，济南

昨天走路，累了。

今早，睡了个懒觉，8点才起床，因为没带钥匙，就给自己找了个借口，不去办公室了。

但是，我相信孙老师肯定又去了.....

杨文剑回来了，他可以去听听孙老师讲课。

在QQ上，杨文剑给我发信息：孙老师过来了！

我说：一会过去！

10点，到了办公室，孙老师正在拿着纸和笔给杨文剑讲故事，应该是杨文剑想找孙老师算一卦，但是内心又接受不了这些，总感觉是迷信。

我走过去，调侃了一句：信则有，不信则无。

孙老师说：“你说的这句话，还是昨天我们探讨的话题，就是频率问题，如果你信，那么频率就是相通的，你接受的信息都是真实的、有效的，如果你不信，那么频率是不通的，你接受到的信息，多数是负面的，所以当你不信时，不要轻易的去算这些。”

我说：“本来想看CCTV，结果收到了CCAV！”

众人大笑.....

送报纸的，特别认真，每天都来，我们都不当回事，孙老师很认真，每天都把报纸给拿过来。

他说：“你看看今天的报纸，马云表面退休了，实际上是要颠覆金融业。”

牛哥说：“你看到的，都是表面，传统金融是很难被颠覆的。”

他说：“就拿我们学校为例，每年暑假都要施工，例如加固教学楼，动辄花个几百万，这些钱表面是教育局

出的，实际上是银行贷款，银行再发行基金，这些钱学校哪有能力偿还？包括高铁，我也给算过，如果想收回成本，从济南到北京，票价至少4000元。”

牛哥说：“只要政府在，这些都不是问题，高铁表面投资2万亿，实际上加上地方政府投资，至少10万亿，这些钱表面是收不回来了，实际上呢？铁路最牛的资源是土地，现在成立了铁路公司，一旦涉足房产，你看看能赚多少钱吧，咱对面的路，为什么修不通？因为那里的土地属于铁路，地方扩建一旦遇到了铁路用地，就白搭了，无法协商，但是铁路公司化了，这些问题就好解决了，类似的现象，在每个城市都有。”

杨文剑，非要研究研究周易。

他问：“龙是什么？”

孙老师掏出了一本书，是山东大学的教学用书，里面是这么描述的，龙就是鳄鱼……

原来如此！

孙老师说：“但是，这么介绍周易是错误的，拿这种教材来诠释周易也是不严谨的，龙其实是北斗星。”

我们圈的朋友，基本上都找孙老师给算过，每个人都会过来嘱咐我一句：“这是秘密呀，可别写到日记里去了！”

我媳妇也去算过……

我没算过，不是信不信的问题，而是不想给自己有什么心理压力，活的坦然一点多好，没心没肺的日子更爽。

孙老师说：“虽然我研究周易，但是很少给人算，因为算命是有害的，让你知道前面有个小坑，你跳过去了，你会麻痹自我，最终会掉进一个未知的大坑。”

我翻了翻今天的报纸，广告真多，多数是搞课外辅导的，要么是夏令营，有减肥的，有素质拓展的，有军事化训练的，有搞英语的，有搞数学的……

我还看到了李宗磊的广告！

牛哥问：“外国语中学，如何？”

孙老师说：“前30名，老师管，后30名，基本放羊了，千万别迷信好学校，把孩子送到这类学校里，要么更加出类拔萃了，要么更加堕落了。”

牛哥说：“做家长的，不都想给孩子铺条好路嘛！”

孙老师说：“关键在于父母引导，学校之间差异不大。”

对于孩子读书，我也觉得是个大问题，于导、蝉禅、老潘都送孩子去参加外国语招生考试了，录取比例为10比1，门槛的确很高，不过有渠道可以进去，就是花点钱，6万就办了.....

我心想，那对于咱而言，稳了，考不上，咱给买上就是了，有类似想法的家长，应该很多，最终就成了一批小混混！

今天，晴美女去蝉禅那里帮忙去了，发货量可能很大，蝉禅的目标是冲击1000单，但是哪怕最终只卖600单，他也很开心，因为这已经是奇迹了，当初他的手机店，一天发货300单时，他都想哭，何况是冲击1000单。

蝉禅跟我讲：“这是一次尝试，这次成功了，以后我就知道咋搞了。”

这次，他就是想造“记录”，给珠宝城的人看，给银行的人看，给同行的人看，给圈内的人看.....

这次，肯定能赚钱，为什么呢？

以前促销不赚钱，因为清一色的低价产品，而这次呢？则是全线产品，不乏过万的，而且有钱人太多，越贵了越喜欢。

杨文剑卖茶叶的模式，让人们意识到了日记营销的威力，众人纷纷效仿，杨文剑的模式，如果是蝉禅来做，坚持每天只卖30单，肯定能坚持2年以上，杨文剑内心还是被放大了，对3000元/天的利润没太在意，久而久之，就无心照顾茶叶店了，总是想寻找新的出路，另外对模式不坚定，总是不断的自我怀疑，也怀疑别人给的建议是否行的通.....

而蝉禅呢？看似很傻，他绝对信从，让他咋干，他就咋干，不多问！

昨天下午，我和牛哥去爬华山，在路上聊了两个小时.....

我说：“你让儿子每周写一幅字，我来帮着卖，编上号，是正式作品，从001开始，在网站上写着收藏者的信息，每周卖一幅，200元/幅，绝对会刺激他的积极性，一年赚1万元，也不错，毕竟才11岁嘛！”

牛哥说：“这个思路很好。”

我说：“最初，我给杨文剑的思路，也是类似的，只是没有很好的执行下去，我的建议是什么呢？坚持写日记，把人气做到每天1万，然后每个月推出一款产品，选择实用的、精美的、有回头客的，每款产品只卖1000件，但是备货1500件，回头客会越来越多，生意越做越好，不求做多大，每年就是100万的利润，足够花了，我现在一个月都花不了500元，单纯生活，根本花不了多少钱！”

牛哥说：“如果你自己做，能做到这个水平吧？”

我说：“太轻松，但是我没兴趣，一旦我把焦点聚焦到如何组建队伍赚钱了，就没心思写文章了，我要的东西不是单纯的利润那么简单。”

下午1点，蝉禅发信息，已经突破800单了，看样子，今天突破1000单很稳了.....

晴美女的佛珠，昨天也上架了，但是我还没帮着推广，为什么呢？

第一、我觉得她延误了最佳时机，我让她上架的时候，她没上架，耽误了4天，从而进入了密集营销期，最近Peter在大力推广英语夏令营，小熊、我媳妇、李宗磊都在推广这个，我需要参与吧？蝉禅在推广玉石促销，杨文剑卖茶叶，鱼塘有限，最终把她挤下去了。

第二、赚钱就是赚钱，不能标榜自己淡泊名利，昨天我看了她写的日记，略有微词，为什么呢？给人的感觉，她是出淤泥而不染，好象我非怂恿她卖假货，她非要卖真货，其实并非如此，良心每个人都有，但是进入一个行业，就要遵循一个行业的潜规则，我是帮她，而不是她在帮我，赚钱不可耻，可耻的是赚钱之时，还要说自己是高雅之人，有些事是可以写的，有些事是不能写的，否则很容易得罪一片身边人。

牛哥说的那句：“你不孝顺你爸爸，你儿子就不孝顺你。”，这是什么意思呢？

并非谈的孝心，而是要学会维护身边人，特别是维护身边的老师，只有这样，别人才会维护你.....

第三、没有按套路出牌，我的建议很简单，上菩提子手链，突出核心卖点，就是经历，而不是去卖菩提子，但是我看了看页面，又回到了原始的竞争点，等于失去了自己的竞争点，还是需要调整。

帮身边的朋友，我是很用心了，但是我也很累了.....

准备进入一个新的日记时代：不谈钱的时代！

我看到大家的日记基本都能过万了，我能扶持到这一点，我觉得已经尽心了，我要做点属于自己的事了，专心写写自己的故事。

要么，傍个有话语权的人，要么，做个有话语权的人！

赚钱并不难，难的是敢于去相信别人，敢于去听话，太有想法的人，往往都是杨修而已。

就写这么多，我去散步去了，牛哥拉我去操场走20圈.....

2013-07-13：诗情画意的一天！

7月13日，雨，济南

1.爱折腾的小两口。

前天，媳妇说想儿子了，让我把她送回家。次日，我又赶回了济南。

昨天，媳妇告诉我，她想来济南了，主要是参加Peter的英语训练营，让我回家接她。

我告诉她：来回500公里，相当于从济南到北京的距离，要不你坐公共汽车？

媳妇略有微词，坐车来了，不想坐出租车，让我们去接，杨文剑去接的.....

牛哥说：“真佩服你们俩，太能折腾了，也不嫌远！”

2.Peter庞大的粉丝阵容。

Peter在济南搞英语夏令营，他的学员们纷纷前来捧场，我媳妇、辛炜、小熊、任杰.....

上次英语集训营，收获最大的就是辛炜，把助教追到手了。

助教是个大美女，还参加过《超级女声》，进过决赛，一口流利的英语。

昨天晚上，杨文剑去机场接的Peter。

杨文剑抱怨：“Peter老师，你走的时候，是我把你送到机场的，你来的时候，是我去接的，为什么我没泡到妹妹，被辛炜泡去了？”

Peter不知咋回答。

我给抢答了：“因为你没交学费！”

前几天，我媳妇想去北京，我问需要不需要我给找个朋友做导游？

媳妇说：“不用，我们有个同学在北京，叫任杰，特别厉害，开了一辆那个什么车？就是很少见的那个车

型！”

昨晚，见到了任杰，携夫人来的，夫人是山东人，嫁到北京去了。

有的人，一见如故，跟任杰就是这种，没有半点陌生感，感觉特别投缘，用孙老师的话来讲，就是频率相通了。

任杰是我的日记读者，用他的话来形容，就是神交已久.....

他看起来像80后，实际上跟牛哥一样大，比我大13岁，看来心态很好，至少是积极向上的、阳光的。

整体而言，Peter的这些学员，都特别活泼可爱，晚上我们一起吃饭，笑的肚子疼，现在朋友在一起，能够笑的很爽朗的机会越来越少了，因为人们习惯了伪装。

我很享受这种朋友氛围，让人舒服！

什么人喜欢什么人，Peter是个很靠谱的人，造就了他的粉丝圈子，跟随我的人，性格跟我都差不多，吊儿郎当.....

3. 美女惊艳。

ALIZZE给我留言，她说要到济南来玩，13号晚上的飞机。

恰好Peter也是这班飞机，杨文剑去机场了，我让小熊联系杨文剑和ALIZZE，让他们接上头，从而一起带回来。

杨文剑给我们反馈的信息是：美女被客户接走了.....

ALIZZE，资助了三个娃读书，是个有爱心之人，平时又是个文学达人，我的每篇日记都可以看到她的回复，而且观点犀利，同时又是热爱舞蹈之人。

晚上11点，她到我们办公室了，立刻秒杀了众美女。

我媳妇说：“这才叫女人！”

晴美女、小熊纷纷围着ALIZZE拍照，那身材太好了，一看就是练舞蹈出身的，而且饰品恰到好处。

今天中午，我跟ALIZZE还有她的合作伙伴一起吃的午饭，对她有了更深入的了解，还是个有设计天赋的美女。

总而言之，让人赏心悦目！

4. 聪明与愚蠢。

昨天，蝉禅搞天猫促销，疯狂卖玉，当日突破1100单，蝉禅要的就是这个结果，他是做给珠宝城的人看的，他是做给同行看的，他是做给圈内人看的.....

最初，有人担心到不了1000单。

但是，我不担心，因为蝉禅的人脉资源太广，幕后有太多愿意托底的人，哪怕只卖了600件，肯定有人会一次性把剩余的400件买走，等着出手的人很多，包括辛炜也拍了10件，他是随时准备出手100件的，只要是蝉禅召唤一声。

珠宝城做零售的大品牌，平均起来，一个月卖不了60件。

所以，当这些老大们听说有人一天出货1000件时，震惊了，纷纷前往蝉禅办公室去帮忙打包，这些老大们多是亿万身价，请蝉禅吃饭时，一口一个梅哥。

他们愿意拿钱跟蝉禅合作。

蝉禅不要，越是如此，他们越佩服蝉禅.....

我说这些，不是瞎吹，可以去求证、考究！

互联网对于这些传统企业家而言，太神秘，让他们拿几百万出来搞这些业务，他们求之不得，蝉禅采取的策略是什么？就是吊着对方的胃口，平本拿货，甚至有商家赔本供货，先货后款，蝉禅这次促销的礼品，好多都是供应商赔本给他的，就是为了结识他。

这里面内幕，我是比较熟悉的，因为在备货期间，我去考察过！

有网友说：“也就是SB才被营销！”

这句话，听起来自己很聪明。

以前，我也是这个观点，很难被人营销，我做网络这么多年，还真没人卖过东西给我，因为我太聪明了。

实际上呢？

我错失了太多的机会，花钱不要紧，如果能够借此去结识一个人，那么这点钱根本就不叫钱，过于聪明不是好事。

昨天，我看Peter的这些学员，我就有这种感触，这些人都是被我给营销的，但是现在都成了身边的朋友，他们多是通过我认识Peter的，但是你看看他们幸福的笑容，你觉得他们是傻还是聪明呢？

有些时候，聪明就是愚蠢，愚蠢就是聪明，结识一个人的捷径，就是成为他的客户，不要装的过于清高，这是没意义的。

例如，蝉禅促销，拉萨队友基本上全拍了，包括牛哥也让财务美女帮着拍了，而我呢？太聪明了，我根本不拍，因为我需要，蝉禅随时可以送给我。

但是，如果我也拍了，他会特别感激我的，王涛、老赵这都是蝉禅最好的朋友，他们都拍了，并且连夜去加班帮着打包.....

一个人，做生意，连身边朋友都不支持时，说明自己的为人有问题。

5. 莫以数量论英雄

很多朋友，喜欢参加聚划算，一次发货几千件，很威风，对不？

帮主的天猫店，经常参加聚划算，一次可以卖3000多单，整个团队忙里忙外，实际上微利甚至亏损。

为什么呢？

因为，上聚划算，是需要坑位费的，动辄几万元，如果是6万元的坑位费，只卖3000单，平均每单有20元的广告成本。

在聚划算上热销的商品，多是80元以下的，你想想能赚20元吗？

很难！

并且，前1000单需要你自己刷.....

现在，你问问帮主还上聚划算不？

他会摇摇头，那个时代已经过去了，前几天负责山东区域聚划算的朋友过来了，我把帮主也喊来了，想撮合一下他们。

他们的观点基本一致，暴利时代已经过去了，现在是二八原则，能赚钱的也就是20%，有些大品牌上了聚划算，一共才卖几十件货！

生意，以利润论英雄，别去折腾那些大场面，没任何意义，蝉禅的1000单是没有广告费的，这个算不算奇迹？而且是新开的店，这件事对杨文剑刺激特别大，因为这个模式最初就是帮杨文剑设计的，但是他没走稳。

6. 亲眼所见，才有冲击力。

昨晚，我们散会时，已经11点了，晴美女又去蝉禅那里帮忙打包了，忙了通宵，凌晨4点多，她发了说说，感慨这样的团队、这样的事业。

晴美女，是个理想主义者，她活在梦想里。

总是希望别人用买奥拓的钱从她手里买走奥迪，这个想法是好的，但是生意场上，有基本的游戏规则，并非企业家没有良心，而是市场经济决定了潜规则，你以为珠宝城的那些老板的良心都被狗吃了吗？4000元的玉石为什么敢卖20万？因为不这么卖，就吃不上饭！

给她排的档期很好，但是她一直在追求完美，想找到真的、手工的沉香或紫檀手链，成本在100元以内，利润在100元左右的。

你想想，这个现实吗？！

按照这个标准的手链，成本价也不会低于500元.....

所以，她觉得我们是淤泥，她是荷花。

我表达我的观点以后，网友一致站在了她的立场，认为我利欲熏心，我无言以对，我的初衷是想帮她赚3万元，还给来子姐，如果能多赚几万元，更好。

如果我们一起来推她，不一定比蝉禅的威力差，对不？

又不是我卖这些玩意，如果是我，我宁愿不卖，因为我不信这些玩意，花个几百元买个手链，戴了能上天？！

蝉禅送我，我都不要，他说成本价5000多，我也不要，因为我没兴趣.....

生意就是生意，不要用崇高来冠名自己，是商人就以利润为天职，其它的都是扯蛋，真想做慈善，就免费派送，要么平本销售。

晴美女人很不错，今天办公室里少了她，感觉乱的不行了。

7. 川藏线，蛮有挑战的。

最近，我一直在关注318国道，因为暴雨的缘故，经常中断，今年再次进军拉萨，走川藏线，希望一路平安。

昨天，杨文剑把皮卡修了，他想去探探路。

我说：“你开着皮卡去，没问题，可以提前一天走，帮我们探探路，但是你要找上几个搭档，路上相互协助，一定要注意安全。”

我想，明天跟杨文剑回趟家，把装备拉上，我顺便把冲锋衣带上，谁要是没啥事，可以去帮杨文剑开开车，捶捶背！

8. 千江有水千江月，千江月是一月升。

今早，我7点就到办公室了，孙老师准时过来给我上课，一对一的。

我问：“你最近在研究什么？”

他说：“读《圣经》多一些。”

我问：“你是不是信仰基督了？”

他说：“我精读过《毛泽东选集》，还送给牛哥一套，有人说你是不是信仰毛泽东，其实不然，研究什么，不代表信仰什么。”

我问：“你是在追寻真理吗？”

他说：“信仰的第一阶段，就是追寻真理。”

我问：“那第二阶段呢？”

他说：“你喜欢月光，后来你突然发现，你其实是被月光吸引了，你研究的越多，你越发现，不是你在寻找真理，而是真理在吸引你，等频率相通时，就达到了合二为一了，也就实现频率相通了，自然就有了信仰。”

我问：“什么是迷信？”

他说：“迷是盲目的意思，信就是信仰的意思，盲目的、不假思索的去信仰，就是迷信，信仰一定是理性的。”

我问：“人死以后，是什么状态？”

他说：“我也没死过，我也没发言权，我们对死亡的认识，都是来源于中介。”

我问：“你是反对中介的，例如寺院、教堂，你认为人与神沟通，应该是直接的，而不是间接的，那么中介有没有优点呢？”

他说：“中介也是双刃剑，有坏的一面，就有好的一面，中介非常利于学习。”

我问：“人所谓的修行，到底是指什么？”

他说：“干江月，每个人内心都是江面，那么如何才能让月亮最美呢？也就是信号最好呢？就是需要让自己的江面平静下来，修心的根本，就是让自己越来越平静。”

我问：“佛教为什么不吃肉？”

他说：“佛教并非严禁吃肉的，而是作为一戒，就是说，如果不吃肉，那么江面会更加平静，懂不？”

我问：“为什么磕头的时，要手、嘴、心并用呢？这是牛哥告诉我的。”

他说：“我念一段佛经你听听，念经的时候，手是有优势的，这是行为，嘴里要念，这是口，心里要想，这是意，总结起来就是三点：行、口、意。就是要全身心的跟佛达到频率相同，从行为上，从语言上，从意念上，这不仅仅用于佛教，更用于日常学习，咱买个书法大师的作品，就能成书法大师吗？不能，我们需要去练习，去交流，去模仿，甚至大师抠脚丫，咱也要模仿，最大化的进入他的频率。我们教书的，会发现一个现象，学生偏科的根本，往往是因为不喜欢某个老师，越喜欢，越投入，对不？”

我说：“对的，绝对信任、绝对执行，绝不怀疑。”

他说：“学习，就是如此，不要有过多的杂念，因为你高度有限，会走偏的。”

我问：“布达拉宫供奉的是谁？”

他说：“相当于普陀山。”

我问：“南怀瑾是不是开悟之人？”

他说：“开悟只有成佛用语，你这么评价他，是侮辱他，因为他没成佛，佛只有一个，就是释迦摩尼，西藏有活佛的说法，其实是翻译错误，在藏语里，这是伟大修行的人，没人可以称为佛！”

我问：“南怀瑾对佛学研究深不深？”

他说：“很深，学佛之人应该读他的两本书：《金刚经说什么》、《如何修证佛法》，你可以去看看这两本书。”

我问：“季羨林呢？”

他说：“季羨林是研究古梵文的，准确的讲是个翻译家，南怀瑾是对佛法有了自己的认识。”

我问：“南怀瑾信佛吗？”

他说：“字里行间，应是如此！”

我问：“修身的根本是什么？”

他说：“自省，你在爬山时，每走一步，景色都是不同的，你这么一想，你就不会再跟别人争论了，对不？因为高度不同，角度不同，但是站在山顶的人看到的景色是相同的，在爬山过程中，你会走弯路，你需要不断的修正，烦恼既菩提。”

我问：“菩提是什么意思？”

他说：“英语翻译佛，就是菩提，菩提也是古梵文，是觉悟的意思。”

我问：“梵文长啥样？”

他说：“藏语，其实就是古梵文演绎而来的，钱币上就有，你看看。”

我问：“算命是道家的？”

他说：“不是，算命就是公式，就如同 $1+1=2$ ，在哪个教派都是如此。”

我问：“历史上，为什么会有大面积的灭佛运动？”

他说：“在唐朝佛教达到了鼎盛，唐武宗灭佛的表面是因为他信了道教，其实根本原因是经济原因，当时的寺院太有钱了，地盘太大了，仅仅是因为信仰问题，是不会出现灭佛运动的，经济问题才是根本。”

我问：“我们去拉萨，看到有那种双修的佛像，就是男女合二为一了。”

他说：“雍和宫里就有很多，叫欢喜佛，这个一般是需要蒙上布的，也不会对游客开放的，在佛教里有个手势类似兰花指，其实那就是代表合二为一的意思，准确的讲这叫手印。”

我说：“懂了，捐钱给寺院，有没有意义？”

他说：“如果你说没意义，那是不对的，因为你不是当事人，对于捐款者而言，他是求的心安，认为是做了善事，对于寺院而言，他们需要的是经济利益。”

我说：“学习历史，应该读什么？”

他说：“《二十四史》。”

我问：“多久能看完？”

他说：“每天1小时，大约10年！”

我问：“那咋办？”

他说：“可以听听别人讲的，人家都给提炼出来了，要么我可以给你讲讲，其实就前四史写的不错，后面的就一般了。”

我问：“历史准确吗？”

他说：“演绎的东西也很多，甚至有神话！”

10点45分，孙老师准时走了，他说最近不来给我上课了，等我从拉萨回来再给我继续上课。

拿着两把伞，提着书包，又去坐公交车了.....

研究学问的人，是值得敬佩的，他让我多分享给别人，不怕犯错，因为两个人相互分享，是1+1大于2的。

今天，没啥事，在办公室接待了ALIZZE和她的合作伙伴，其他人都去听Peter讲课去了。

下午3点半，继续跟牛哥去走路，今天走的远一些，1万3千步。

雨淅淅沥沥，浑身湿透了。

就写这么多，大家等我吃饭呢！

—

2013-07-14：谈谈古诗，装装高雅！

7月14日，晴，济南

1. 小尹大逆转

昨天，小尹买奔驰了。

替他感到自豪，对于男人而言，换车代表上一个台阶，没高调过，装什么低调？

前几天，他送我去蝉禅那里，在路上，他跟我谈起了创业史，两年前，他刚跟媳妇认识，连包烟都买不起，但是媳妇还是愿意跟随他，他特别感动，奋发图强。

他的主业，就是草莓批发，说起来蛮简单的，每天早上送货到批发市场，一天的工作就算完成了，然后他就准时到牛哥办公室。

后来，牛哥建议他炒炒房子，小尹特别勤奋，每天跑中介，看房源，在济南市里，他一天能跑100公里.....

每年，也能捣鼓上几套房子，赚个几十万。

他找的房源很简单，能高评高贷的，其实这样的房子依然很多，但是需要用心去找，要么他自己买，要么把信息卖给别人，因为很多企业缺资金，这种房子是可以套出大量资金，等于最廉价的融资渠道，别人会支付几万元的信息费给他。

至于美容院，这是他媳妇的主业，过去给别人干，后来自己出来创建了一个品牌，自己的房子，当月就收支平衡了，主要是卖会员卡.....

小尹，对互联网并不熟悉，他赚的每一分钱，都是脚踏实地赚来的，虽然事业方向不同，但是我们俩私人关系很好，只要有空，他每天都会到我办公室来，坐一会就走。

奔驰，是零首付买的，听起来门槛很低，其实门槛很高，每个月要还接近1万元的月供，对于他而言，这个已经不是问题了，因为美容院的流水很稳定。

昨天，他把奔驰开过来，想跟我换车开，让我体验一下。

我问：“奔驰S能零首付不？”

他说：“我现在熟悉车贷业务了，其实都能零首付，要买低配款，然后以高配报，这样就可以实现零首付。”

我明白了，我买个最低配的S350，只需要70万，但是同款高配是100万，可以轻松实现零首付.....

购置税里面有很深的学问，俺给透漏一下，如果是买了高配车，可以按低配的价格购买购置税，能省好几万呢，这类业务，税务局的工作人员都干，私下里搞，上次我买车的时候，他们非要这么操作，我坚决反对，一共省3000元，但是我就有污点，其实我没想过污点的事，我也没这么崇高，我主要是怕出了事，被牵扯进去，为了这3000元不值！

当时，我知道税务局里面这个漏洞时，我觉得特别痛心，甚至有些嫉妒，这些工作人员油水太大了，真是硕鼠。

仔细想想，也就心理平衡了，哪个行业没个潜规则？

我买的三辆车，都是全款买的，牛哥建议我贷款买车，我心里依然过不了那个槛，感觉贷款是丢人的事，实际上呢？买奔驰的人，很少有全款买车的，如今银行贷款是最廉价的资金平台。

下次买车，我肯定会选择贷款.....

2. 烧烤喝酒

昨晚，牛哥喊我吃烧烤。

我问：“啥节目？”

他说：“小熊给我打电话，说是有个北京的朋友想找我聊聊。”

我说：“我认识，叫任杰，Peter的学员，昨天来我办公室了，人特别好。”

他说：“就咱三个，如何？人多了没法谈事。”

我说：“好！”

我们办公室，平时人气很旺，一群男的，一群女的，咋安排？

我只能扮演黑脸了。

我说：“男的，咱去喝点酒，吃点烤肉，如何？女的，你们自由安排！”

分头行动，聊聊天。

牛哥跟Peter说：“我觉得，你还是应该聚焦到英语上，这才是你的主业，你讲英语的时候最有魅力。”

我说：“Peter，我觉得这次训练营结束后，你静心思考一下，设计一下英语模式，最好适合全国范围推广的，例如加盟连锁性质的，然后把你的方案想好，再找牛哥给你论证一下，我们大家帮你推广，瞬间就启动了，如果单纯的搞夏令营之类的，太难了，而且精力过于分散，我们的优势其实还是全国性的影响力，而不是单一地区的影响力，你要设计迎合我们优势的商业模式。”

Peter说：“任杰很喜欢英语，他想拿出200万在北京搞个分校，你们觉得如何？”

我说：“一定要把商业模式设计好，最好具有可复制的、资源共享的，并且要聚焦到一个点上去，不要既做成人的，又做夏令营的，又做应试的。”

晚上，喝了很多。

看到小熊发的说说，原来她们就在我们隔壁.....

我们又过去陪美女喝了一圈！

我喝多了，步行回办公室了，他们去K歌去了，一群麦霸，特别是郑虹，这可是名人，被辛炜追到手了，据说连KTV里的服务生都跑去听她唱歌。

我媳妇唱歌，属于比较好听的，直接没敢点歌，哈。

早知道，我也去读歌词了！

北方喝酒，其实拼的不是酒量，也不是说喜欢喝酒，我根本不喜欢喝酒，但是喝酒是一种态度，是交心最快的方式，我跟牛哥第一次喝酒，就喝醉了，每人1.5斤白酒，都不知道东西南北了，我们是晚上喝的酒，我第二天中午都还在吐酒，牛哥第二天下午才醒，在格尔木喝的.....

这一年来，我们俩至少喝了50次酒，就醉过那一次。

3. 准备出发去拉萨。

今年多雨，川藏线多次塌方，杨文剑想开着皮卡在前面探路，但是他没找到搭档，也慢慢没了激情，原本打算今天开车回家拉装备，也就不回去了。

晴美女回家了，她跟家里打个招呼，明天早上再赶回来。

今天，郑海燕来了，福建的，来了一家三口，她是今年的拉萨队友，给我们带来了茶叶，有一些是有机茶，据说很贵。

他们两口子，蛮有意思，跟着段绍译学理财，夫妻俩先后报班了，跟着刘克亚学营销，也是先后报名了.....

我很好奇，这是为什么呢？不是浪费钱吗？

老公说了：“夫妻俩，一定要共同学习，处在同一频率上，否则你做决定，她就不理解！”

这个观点，我还是第一次听说，但是的确能够感受到他们的和谐。

我说：“你们有个班长，也经常过来，是段绍译的学生，资产过亿，徐佳的班长。”

郑海燕说：“我在群上，还问谁有徐佳的电话呢！”

我说：“徐佳姐，除了我，别人都喊不动她.....”

我媳妇说：“我就能喊动，她给我留电话了，我给她打！”

我建议他们夫妻俩，跟牛哥谈谈，因为做投资的这个圈里，大家都服牛哥，因为牛哥的绝活是防火墙，不管投资什么，首先要保证本金安全，至少有三道防火墙，牛哥一直都充当着这些投资客的核心顾问，当然是义务的。

看来，今年拉萨之行，还是蛮有激情的，至少是一个全新的圈子！

4. 茶马古道，为什么是川藏？

如今，最安全的进藏线路，就是青藏线，就跟高速公路似的，一马平川，高速公路也快修到拉萨了.....

孙老师说的最近不来了。

今早，又来了。

很不巧，我没钥匙，办公室没开门，晴美女定错了闹钟，睡过了头，我和孙老师就站在门口闲聊。

我问：“茶马古道为什么不选青藏线？”

他说：“青藏线表面一马平川，但是需要过唐古拉山口，海拔5000多，无论人还是牲畜，都很难过去，而川藏线基本上都是峡谷线，线路比较曲折，优点就是全程海拔比较低，海拔一直处于2000~3000，比较适

合体力运输。”

我问：“你念的那么多佛经，你懂什么意思吗？”

他说：“有的懂，有的不懂。”

我问：“基督教徒，饭前要祷告，有没有标准用语？”

他说：“没有统一的范本，不会太苛刻，但是出发点是尽量让人听懂。”

我问：“这是为什么呢？”

他说：“佛经虽然让你听不懂，但是很神圣，基督祷告虽然通俗，但是便于传播，两者需求和卖点不同，就如同白居易跟韩愈，白居易写的诗，感觉就跟白话文似的，特别容易理解，而韩愈呢？则是写的更像古诗，很难理解。”

我问：“谁的写法，更值得提倡呢？”

他说：“与性格有直接的关系，白居易是平易近人型的，韩愈则有些孤傲，连古诗鉴赏都不懂，你咋有资格来读懂我呢？”

我问：“我应该学谁？”

他说：“要看你的定位和需求，如果想营造高深和神秘感，需要学习韩愈，如果想亲民随和，就学习白居易。”

我问：“他们俩是谁的学生？”

他说：“写诗最牛的是李白，李白是诗仙，仙是不可模仿的，所以李白的诗歌写法没有传承下来，他的思维模式也是天马星空，乘船游大明湖，他能写出布达拉宫，如果是别人这么写，则会被骂神经病，杜甫是诗圣，圣人是可模仿和学习的，白居易和韩愈都属于杜甫的传承人，白居易是通俗写法，韩愈是阳春白雪。”

我说：“刘克亚真像韩愈，搞的那么神秘，那么悬乎，很容易形成个人崇拜。”

他说：“在学习过程中，尽量避免个人崇拜，包括信仰也是如此，有个典故叫丹霞烧佛，你可以到网上搜索一下，就是说，佛在心中，而不是具体的某一尊佛像，还是昨天谈的那个话题，你景仰的是月亮，你对着长江里的月影朝拜是没用的。”

我问：“基督教里，为什么没塑像？”

他说：“基督教是反对拜这些的。”

我问：“为什么这两年，地震比较多？”

他说：“两大版块产生的地壳运动，一年内至少会产生5~6次大于7级的地震，只是过去发生在别的国家，最近两年发生在我们国家而已，未来还会有的，这是正常现象。”

我问：“哪里有火山？”

他说：“临朐就有个死火山，喷发口跟澡盆那么大，我们去考察时，还跳进去体验过，都是火山岩，蜂窝状，冰岛其实就是一个大的火山，富士山也是活火山。”

孙老师说，如果是科班出身的写手，应该找个师傅传承，如果是原生态野蛮长大的，应该让自己更有个性，就跟李白似的.....

培养孩子，孙老师也是这个观点，就如同想成为魔术师，要么去吴桥学习传统的《三仙归洞》，把手快练到炉火纯青，要么就跟刘谦似的，直接颠覆了这个行业。

大家可以百度一下鬼手王保合，他比刘谦的手还快，表演了接近60年，是这个行业的鼻祖了，但是他被教育给束缚住了，不敢去创新，60年来，表演的还是那个故事，而刘谦则是直接颠覆了。

要么，当个优秀的人，要么，当个卓越的人。

优秀和卓越，取决于是按部就班，还是野蛮成长.....

—

2013-07-15：聚餐，准备出发！

7月15日，晴，济南

昨天下午，牛哥喊我去农干院溜圈.....

任杰，去。

姐夫，也去。

姐夫，就是郑海燕的老公，这次一家三口都来了，给海燕姐送行，海燕姐参加今年的拉萨行，他们是从福建赶过来的。

他们夫妻俩，很有意思，学习理财，一起学习，学习营销，一起学习，这次去拉萨，他们夫妻俩都报名了，但是蝉禅有个理论：夫妻不同游，把姐夫拒之门外了。

姐夫的名言是：“夫妻，一定要共同学习，共同进步。这样，当自己做决定的时候，就会得到妻子的支持，同时因为一直保持同一频率，夫妻越来越和谐。”

姐夫的主业是语文教师，副业是健身教练、投资理财.....

他们夫妻俩，都是段绍译的学生，不是同一期的，又都是刘克亚的学员，也不是同一期的，这种理念非常好，至少在我接触的这么多朋友里面，他们俩算是先例。

除此之外，就是杨春蕾夫妻俩，他们也是这种生活方式，一起学习，一起创业，当初他们谈恋爱时，就是因为工作搭档认识的。

姐夫，学会了理财，现在手里资金额度越来越大了，资金量过千万了，他有些问题想跟牛哥探讨一下。

散步，是个很好的机会。

他跟牛哥并排走，我跟任杰并排走。

各聊各的话题，走1万步需要2个小时，什么话题聊不完呀？对不！

牛哥也做投资，主要是房产，牛哥的融资渠道主要是银行，贷款的资金成本是最低的，很多朋友之所以反驳

俺，是因为没接触过资金市场.....

跟着段绍译学理财的，多数都吸存，类似二道贩子，他们吸存的成本非常高，是银行利息的N倍！

牛哥做投资，主要是做一些安全型投资，例如房产、银行理财产品，那些民间借贷之类的，他都不做，牛哥认为理财的根本是资金安全，你惦记着别人的利息，别人就惦记着你的本钱。

所以，在牛哥看来，无论借钱给谁，都要设计防火墙，并且至少要有三道防火墙，如果不设防火墙，那么就需要抱着丢钱的心态.....

姐夫跟牛哥聊的很好。

我跟任杰聊的也不错，我们谈了谈Peter的英语，谈了谈刘克亚的营销，上次刘克亚去凤凰和张家界，就是任杰陪着去的。

任杰是刘克亚的铁杆粉丝。

刘克亚，其实是个浪漫主义者，他有宏伟的理想，有深层次的追求，但是又无奈生活这样的环境里。

所以，有些时候他有些无奈，因为懂他的人太少。

虽然，我经常调侃刘克亚，其实我还真是一个懂他的人，他是一个大智慧的人，是一个站在山顶的人，我们这些爬在半山腰的人，是不会读懂他的，因为我们看到的风景不同，心境不同。

晚上，徐佳姐也过来了，徐佳姐也是新买了奔驰，她也是段绍译的学生，做投资的，作为东道主，她负责请大家吃饭，一共13个人。

我提议：“咱就省点钱吧？吃盒饭，行不？！”

徐佳姐认为，既然她两个同学过来了，那么就应该拿出地主的姿态，去招待好同学.....

我们办公室，最近超热闹。

一群女的，一群男的。

女的聚到一起，就讨论生孩子，非要组团去美国生，都是徐佳姐怂恿的.....

男的聚到一起，就谈怎么创业，怎么赚钱！

晚上，没喝酒，聊到11点，太热闹了，跟Peter这批学员在一起，真是快乐无底限，什么玩笑都能开。

因为，我每天都接客，我越来越深刻感觉到一点：能够笑的很爽朗的朋友越来越少了，因为人们内心越来越不清澈了。

今早，Peter他们要去金象山参加英语夏令营了，Peter的这批学员都是助教，包括我媳妇，路上特别堵，也就是送自己的媳妇，要是送别人，我早没耐心了，因为我越来越不喜欢拥堵的城市了，任杰在前面带路，倒是游刃有余，因为他是从北京来的，已经熟悉了这种生活。

我问他：“济南跟北京相比，开车有什么不同？”

他说：“济南开车不规矩！”

我说：“国内开车素质比较高的城市，就是北京、上海、深圳，纵然很堵，但是大家不会随意加塞，转向也会打灯，但是在济南则不同，随时可能会挤进一辆车过来，反正我很不适应。”

城市文明高度，看看城市交通秩序，就知道了！

送走了媳妇，还有一群美女们.....

有美女的日子真好，办公室也干净，特别是欧阳姐在这里的时候，她会挨着给打扫的很干净，欧阳姐是从意大利回来的，孩子在那里读书，她看不惯我们这种懒散的作风，她说话做事可体贴了，孩子比我小几岁。

把他们送走，我回办公室，发现乱糟糟的，想念晴美女了。

晴美女，昨天下午回徐州了，今天早上再赶回来，参加智旅会的午餐.....

于导，过来了。

他有个新项目，找牛哥帮着分析一下，看看可行性有多少。

牛哥说：“不管做什么事，前期的市场调查是最重要的，咱这个圈的消费水平，在济南算是中等偏上，如果咱这个圈的朋友都接受不了，那么市场就非常小了。”

我不想开车了。

我坐于导的车，杨文剑开另外一辆车。

帮主爬山累的腿疼，让我们捎着他，我跟于导去接上帮主，我们三个人是拉萨队友，去年这个时候还不认识呢，如今已经成了亲密无间的兄弟。

于导也买了一辆C5，被我忽悠的。

我问他：“感觉如何？”

他说：“还不错，法国车的人性化，真不错。”

50万以内的车子，舒适度比C5高的，还真找不出来，但是C5也致命伤，就是变速箱太弱智，不知道什么时候该换档，于导也反应了这个问题，不适合喜欢驾驶的人，这也是为什么我很少开C5的缘故，不喜欢了。

如果买C5，就买那款3.0的，这些问题都没有，而且是高配的.....

今天，老大们都没去，帮主熬成主陪了，我坐他旁边，帮主自我调侃：“两年了，终于熬到这个位置了，还岌岌可危，来个老大就把我挤下去了。”

左边，是去年的拉萨队友。

右边，是今年的拉萨队友。

帮主分享了一点，是说给新队友的：“放下身份标签，纯粹一点，真实一点，尽情的折腾吧！”

今年拉萨行的摄影很厉害，是个明星，导演过《茶马古道》，很有范，很有个性，也很谦虚，专门跑过来跟于导交流了很多.....

蝉禅这点很厉害，人脉资源特别广泛！

今天，饭桌挺大，能容纳40人，说话都要靠喊，招牌菜就是微山湖的鱼，两个青年拿扁担抬上来的，上菜很有讲究，还要唱上一段，鱼也不错。

席间，杨文剑被感染了，他也想去。

蝉禅同意了.....

今年，我升级了，去年我是备用司机，也就是7号司机，今年我是2号司机了，车子都是新车，蝉禅为了拉萨行专门买的GL8，还没出磨合期。

开了一圈，感觉还是蛮好的，但是没出磨合，没有我喜欢的那种浑厚的排气声音，我把2号车开到了蝉禅的办公室，要在这里贴车贴。

这次，酒店、服装，规格都很高，貌似是五星酒店，衣服依然是JEEP，早知道我就不要了，因为去年的没穿过，这可是俺最贵的衣服了，今年买的JEEP要便宜一些，1300元/套，从工厂直接拿的货。

我在一楼，坐在椅子上特别困，差点睡着了，因为今天感冒了，嗓子疼。

王涛进来了，他急忙招呼我，让我到三楼喝茶去.....

王涛说：“刚才，我去清华医院了，广告牌到期了，你看看帮我招募出去？就是高速公路上的那些。”

我说：“让李宗磊做就是了，他有钱。”

王涛说：“这玩意，只适合做品牌的，对李宗磊不合适，他们宁愿投20万的报纸广告，效果更明显。”

我看到蝉禅的发货单，真的很震撼。

这两天，越来越多网友在晒照片，就是蝉禅的玉石，赠品很震撼，大家普遍用到了一个词：超值！

这，其实就是为蝉禅下次促销埋下了伏笔。

今天，去吃饭的路上，跟帮主还谈到了这个话题。

帮主说：“聚划算，能赚钱的越来越少，一个电商企业，如果两年不赚钱，就应该思考方向了，未来电商越来越难做，大的越来越大，小的越来越小，想夹缝求生存都很难。”

我问：“我呢？”

帮主说：“你的模式很好，现在一天2万多的阅读量了，相当于一份报纸的影响力了，继续加强，切记，千万不要卖东西，你看着蝉禅搞一把能赚那么多钱，你如果眼红，就完蛋了！”

我说：“看来，绝活很重要。”

帮主说：“你看看，于导会拍电影，有钱赚，艺术范，你会写文章，文艺范，我呢？连个吃饭的本领都没有。”

我说：“你管了这么多人，还不是本领呀！”

于导说：“我们刚毕业的时候，去找工作，人家问，你会啥？有人说，我会电工。好吧，那你去当灯光师。人家问，你会啥？有人说，我会服装搭配。好吧，那你去当剧务。人家问，你会啥？有人说，我啥也不会。好吧，你当导演吧！”

我说：“今年春晚，应该很出色吧？”

于导说：“你看看冯小刚的阵容，他在业内为什么牛？就是他的人脉太强大了，人缘好，张艺谋朋友很少，这是他们俩的本质差别，同时冯小刚是个接地气的人，他知道老百姓想要什么，赵本山这两年装病，就是因为跟哈文不和。”

把车贴搞好，我换了辆车，我喜欢深蓝色的GL8，这个车子动力更猛.....

牛哥打电话，喊我去走路。

我说：“我堵在高架上呢！”

牛哥以为我又想偷懒了，其实还真不是，我是很乐意走路的，也很乐意健身的，但是我需要准备一下，把办公室打扫干净，把车子停整齐，把电源关掉，然后去拉萨，毕竟我们都要走.....

去年拉萨之后，我赚了100多万，是比较少的，刘冰赚了3000多万。

希望，今年再有次蜕变。

人生，之所以有转折点，关键在于你遇到了谁！

其实，刘冰也不算最厉害的，还有个人，更隐性，更厉害，也是做互联网的，离我们也不远，跟随我多年了，但是没爆发，被牛哥点拨了.....

有空，我写写他！

-

2013-07-16：拉萨之行第1天！

7月16日，晴，济南、西安

杨文剑，突然决定去拉萨。

从此，办公室空了.....

我们三个，去认真的打扫了一遍，把电源都关了，把门口的车子都停好，把钥匙留给牛哥。

冰箱里有些茶叶，海燕送给我们的，据说6000元一斤。为此，我媳妇很重视，特意把冰箱用起来了，就是为了储存这些茶叶，这也是铁观音的娇嫩之处。

牛哥说：“放心走吧，茶叶我也帮着保管好，争取帮你们喝完！”

牛哥，很不舍得我们三个走，反复叮嘱一些注意事项，我忙着写日记，他非要喊我坐下喝喝茶，聊聊天。

牛哥说：“下午散步时，我给林正打了个电话，我问问房子买了没？毕竟咱给了建议，就要问问效果如何，也算是‘售后服务’，对朋友要用心，林正说房子买了，也很满意，现在的问题是资金量比较大，如何理财！”

我说：“他们也需要理财吗？”

牛哥说：“林正是这个圈的隐性冠军，你看到的都是表面，我先理顺了他们资金结构，然后再给出了理财建议，多少比例拿来投资，多少比例拿来扩张，多少比例拿来理财，这个没有统一的标准，因人而异，选择理财产品时，又分为长中短。”

我问：“短是多短？”

牛哥说：“每天都要操作，例如做一些理财产品的申购，我是拿600万做的，年收益40万，根本不影响资金的正常使用。”

我说：“为什么要分长短呢？”

牛哥说：“有的钱拿来当水池使用，有的钱拿来当小溪使用，有的钱拿来当泉水使用，确保水体系平衡，要大水有大水，要活水有活水.....”

办公室里，有两张床垫，是刘红波送的，慕思标准的，一张是送给牛哥的，一张是放在办公室里当样品的，刘红波的意思是让我拿个剪刀，把这个床垫剪开，让朋友们看看到底是什么材质做的？！

昨天聚会，正好遇到了大梅哥，他们家三张床垫就是刘红波那里生产的。

大梅哥说：“优点很明显，就是趴在床垫上闻，也没味道。缺点也有，就是太软，北方人还是适合睡硬床，这个床垫不适合老人和小孩。”

海燕家的床垫，也是从刘红波那里采购的。

海燕姐说：“就是太软，刚睡时，真舒服，过了一些日子，感觉不舒服了。”

今天，我跟刘红波搭档，我专门采访了他。

我问他，如何看待这些用户反馈？

刘红波说：“高端床垫，还是以软为主，睡惯硬床的人，需要一段时间才能适应软床，这是正常的。所以，我提出，卖床垫一定要试睡，否则很难买到适合自己的，最初的好，不一定是真好，最初的不好，不一定是真不好。”

我问：“是不是硬了好？”

刘红波说：“中国人，还是喜欢睡硬床。”

我问：“硬了好，还是软了好？”

刘红波说：“软硬不是标准，标准就是舒适与否。”

我问：“你家睡的是软的，还是硬的？”

刘红波说：“不软不硬！”

他就是这么一个怪人，说话都让你摸不透，但是的确是个真诚的、简单的人，他思考问题很简单，但是很执着。

昨晚，两个拉萨新队友来办公室了，一个是北京的，一个是青岛的，青岛的这个大哥，就是蝉禅说的在青岛有1000亩地的那个，很气派……

我的意思是，请他们在附近吃个饭？

他们的意思是，回去跟队友一起热闹热闹，队友们齐聚芙蓉街了，在泉城广场那里，虽然我天天在济南，但是我并不知道泉城广场在哪里，我来过几次泉城广场，都是因为旅行集合。

我开车把大家带到泉城广场，晴美女带着两个大哥去跟队伍回合了。

我特别累，特别困，就坐在酒店门口休息一会。

巧遇张薪悦，她刚到，还没吃饭，我们俩一起喝了点粥.....

晚上，领了新队服，新款JEEP，挺好看，另外分了4套T恤，蝉禅的思路很简单，不给你穿自己衣服的机会！

睡了。

早上4点就醒了。

媳妇，今天生日，昨天就问我，给买什么礼物？

去年，也是因为去拉萨，没给准备礼物，回来我给买了块手表，花了几万大洋，当时分量很重的，我全身才9万元存款.....

今年，我再给买同等价值的礼物，她肯定没兴趣了。

要不，我从拉萨给带串菩提手链回来？

哈，肯定挨骂！

给她发了个信息，顺便给自己写了个提醒，等8点后，一定别忘记了给她打电话，这是政治任务，必须牢记。

在房间里没事干，看看书，熬到5点半。

我下楼，发现大家已经开始集合了，杨文剑问我几点能出发？

我说：“最快7点，因为初次磨合，很多队友还不知道时间概念！”

最初，是自由选车，我车上坐了5个美女.....

我说：“你们这样不好，让我媳妇知道了，骂死我，何况晴晴是线人，真想找我吹牛，就一个一个的来。”

我是故意调侃她们，因为座位是不可能随意坐的，每天都会轮换的，包括住宿安排都是如此，目的就是最大化的促进交流。

合影时，真少了一个队友，迟到了40分钟！

他觉得挺不好意思，其实没啥事，都是队友，没人是故意迟到的，要么因为堵车，要么因为闹铃。

于导和王涛过来送行。

今年的跟队导演，是个大腕，我还没跟他认真交流过呢，咱胆怯，不过他倒是挺幽默的，我去厕所的时候，他扛着录象机去的，非要拍俺的裸体.....

出发了，路上出了两段小插曲，都是因为车里氛围太热闹了，导致忘记了转弯，有次差点跑到连云港了，按照我们的出发时间，其实下午4~5点就能到西安。

在开封的位置，又出了点小插曲，3号车追尾了，属于被亲吻，没啥问题，很快就处理了。

今天，我跟刘红波搭档，交流的最多的就是我们俩。

前天，他刚去参加了刘克亚的弟子培训。

我问：“这些玩意，有意思吗？咱都是实战家！”

他说：“去年，我买了一本刘克亚的书，我在酒店里看了三个晚上，感触最深的就是共鸣，他说的这些理论，我们都实战过，但是就是没系统的总结过。”

我问：“那你去听的目的是什么？”

他说：“落地，就是找个切入点，而不是继续放大自己的信念。”

我问：“你出来，给媳妇打电话了吗？”

他说：“早上，我给媳妇打了个电话，竟然不知道说什么，我就问起床了没？以前从来没这个感觉，竟然越来越恋家了，也许是因为要长途跋涉的缘故，特别想跟媳妇说几句心里话，但是又不知道说什么。”

我问：“你想认识刘克亚，还不简单嘛！”

他说：“不能越级，一步一步的来。”

我说：“认识我，就不需要越级了，我随时可以带你去拜见你的偶像。”

他说：“我觉得，有些东西是急不来的，你写的日记，我就很懂你，虽然我不回复，也不互动，但是我一直在默默的去做，从最初的读者，到认识，到熟悉，到今天成了搭档，不是很好的践行者吗？”

我问：“奔驰S提了没？”

他说：“提了，不过又降价了，等于亏了10万元！”

我问：“上次推荐的《遥远的救世主》看了没？”

他说：“看了，感触特别深，太多东西值得深思了。”

我说：“这本书的作者，一定是经历过大福大贵的人，否则是不会有这种高度的，你如何看待里面的丁元英的？”

他说：“丁元英为什么每次都预测那么准，看似很神奇，其实根本是他懂的人性，就是一个‘道’字，这是根本。”

我说：“赞同你的观点，所以他是孤独的，因为懂他的人太少！”

他给我讲了一个故事。

前天，他去参加培训，胸牌上写着“刘红波”，同学过来问：“你就是刘红波呀？”

他说：“我啥也说，因为我不喜欢说！”

有些时候，被人推动，也是一种生产力，就如同晴美女这次去拉萨，准备卖开光的佛珠一样，今天她跟我们一车。

我说了她很多。

她可能不开心了。

刘红波问我：“有些时候，你有没有发现一个现象，有些话说了明明没用，但是你偏偏还想说，而且不知道为什么要说，对不？”

我说：“对，但是我是希望她能赚到钱，至于淡泊名利之类的，那都是假的，因为没经历过繁华，是不可能尘埃落地的。”

刘红波说：“绝对的，视金钱为粪土，那是有钱人才有资格说的话！”

想起了一个事，前天王涛跟我喝茶。

王涛说：“杨文剑这家伙，还是年轻了，要是同样的机会落在蝉禅身上，几百万肯定赚了，杨文剑没抓住机会，就是年轻了，你这么推他。”

我说：“拉萨回来，应该就蜕变了，因为他会遇到他的人生导师。”

今天，杨文剑特别积极，把美女都拉他车上了.....

我心想：“你就等着挨批斗吧！”

哈，到西安了，一路辛苦了。

—

2013-07-17：拉萨之行第2天！

7月17日，大雨，西安、成都

昨晚9点，到达西安。

直奔饭店，饭菜挺有特色，既有泡馍，又有地方炒菜，还有大包间，是本地队友推荐的，我们有个新队友，她就是西安的，一切都是她来负责安排的，特别周密。

实事求是的讲，感觉比上次去老孙家更有感觉！

蝉禅提议，每辆车留一名司机，其余全部喝酒，然后进行分组，选队长。

我是不想喝，因为晚上要会朋友，喝了酒容易失态，而且本来就是长途跋涉，一脸疲惫，再喝点小酒，更不知道东南西北了，对不？

但是，既然选队长，咱肯定要鼎力支持，团队活动，看的就是一个态度，我们组选的是张薪悦，上次去爬泰山，我们也选的她做组长。

另外一组，杨文剑被选成组长了，因为他们组女生多，在美女们眼里，杨文剑就是英雄.....

昨天，杨文剑追尾了，那些妹妹不仅仅不害怕，反而手舞足蹈，非让杨文剑再来一次！

哎，我要是没结婚，我肯定揍他.....

经过一天的磨合，队友之间的氛围越来越好了，内心慢慢打开了，有1/3的队友已经成了对讲机里的麦霸了，花样层出不穷，每个车里都有种子选手，特别活跃，今年的拉萨队友普遍年轻，比去年熟的更快！

晚上喝酒，两组还要对歌，彼此挖苦，队伍组织的很好，有队长，有死党，有主副驾驶，有正副助理，每个人都有自己的职责，而且奖罚分明，我是主驾之一，每早都会领到300元补贴。

罚款，则是株连九族.....

如果迟到了，自己交罚款200元，死党交200元，组长交200元！

这种连带制，看起来挺无情的，其实可以最大化的促进团队的亲密程度，原本两个不认识的人，如今成了死

觉了，需要彼此提醒时间，慢慢就建立了感情。

车子的座次和晚上住宿，都是轮流制，每天都换.....

总而言之，这群年轻人，对味！

吃完晚饭，到了酒店，遇到了两个朋友，一个是Dana姐姐，一个是帅哥，给我们带来了N多特产，他们俩坐在这里等了我们很久了，见到我们来了，挨着——打招呼，他们能认出好几个队友。

Dana姐，是爱人杂志社的，特别有气质，让人看一眼，就赏心悦目.....

蝉禅安排队友把礼物搬到车上，然后安排助理给Dana姐拿件智旅会的队服，礼尚往来，今年只准备了队服，去年我们有辆车子，专门是拉特产的，挨着送朋友。

已经晚上10点了，折腾了一天，大家都累了，各回各的房间，我把Dana姐和帅哥喊到我房间里了。

我还是那个观点，有没有感觉，是不是频道统一，一见面，一接触，基本就有了答案。

说实话，我见过的美女真不少，但是能够让我佩服的，很少！

为什么呢？

没内涵、没高度！

那天，蝉禅批判晴美女，就提到了这个观点：“红颜多薄命，因为她有优势，就有N多男人宠着她，从而让她自己懈怠了，认为不需要努力，也可以得到一切，而且围着自己转的男人太多，最终自己也不知道自己几斤几两了，高不成，低不就，最终连个幸福的婚姻都没有，更谈不上事业了。所以，最终是昙花一现，越是美女，越应该铺下身子做事.....”

Dana姐，则给了我们另外一种感觉，首先是一个才女，是一个事业女，最后才是一个美女。

她带来了两套《爱人》杂志，送了一套给蝉禅，送了一套给我。

另外一个帅哥，也是我们圈的，不过他是政府工作人员，就不多介绍了，在发改委工作，据说他还很紧张，不好意思来找我。

我说：“你们俩，才是我羡慕的，人都是如此，习惯了否定自己，高看别人，其实我才是狼狈的，头发是乱的，衣服是脏的，人是疲倦的，我都怕给你们留下不好的印象，见了面以后，还关注日记吗？”

Dana姐说：“你的大部分日记，我都看过，而且至少三遍。”

我说：“我知道，QQ空间有数据分析，你几点来的，看过什么，都有记录，你是属于高频率访客，我去你们杂志社，能当个写手不？”

Dana姐说：“你来当导师都行！”

我说：“两回事，我水平很一般。”

她说：“我们社里，很多编辑关注你。”

我问：“你们的稿子，是自己采访的，还是投稿的？”

她说：“都有！”

我问：“采访知名女人，容易不？”

她说：“还是蛮容易的，我读书的时候，属于比较外向活泼的，喜欢户外，喜欢旅行，是学校广播台的，后来又在电视台做嘉宾主持，我在北京待过7年。”

我问：“你在学校里，算不算校花？”

她说：“差不多吧！”

我问：“在北京，有没有潜规则？”

她说：“也经常能接触到一些达官贵人，他们认为我符合他们儿媳妇的标准，但是我内心很清楚，婚姻的根本就是门当户对，我现在特别幸福。”

我问：“你老公是干嘛的？研究原子弹的？”

她说：“差不多！”

我问：“是谁这么厉害，把你追到手了？”

她说：“我老公追了我7年。”

我问：“你觉得，我们坐在一起，有共同频率吗？”

她说：“对于频率一词，在我的概念里，应该叫眼缘，一看就顺眼，我认为有！”

我问：“你手上的这串佛珠，是蝉禅家的吧？”

她说：“是呀，这次我买了几千块钱的。”

我说：“那我把蝉禅喊下来，你是他的大客户。”

她说：“好吧！”

帅哥提醒，11点了，让懂懂早点休息？

她说：“不要紧，再聊10块钱的！”

我给蝉禅打电话，把他喊过来了.....

蝉禅问：“你觉得我们家的玉，有什么不满意的地方？”

她说：“我说实话，可以不？”

蝉禅说：“说吧！”

她说：“赠品比玉更有吸引力，当时你搞促销，我跟同事们说，这是我朋友开的网店，大家看看有没有喜欢的，如果有喜欢的，我帮着一起拍了，虽然当时还没见过蝉禅，但是我觉得大家是投脾气的人，最终一定会成朋友的。收到以后，大家普遍喜欢上了赠品，玉石存在色差，照片上有绿色，收到没有，另外那个水晶吊坠，配银链子不如配白金的。”

我问：“白金的和银的，能看出来吗？”

她说：“我是一眼能看出来，白金搭配水晶坠特别完美！”

蝉禅说：“没事，如果有任何不满意，你换就行了，又不是外人。”

她说：“刘夏跟你说了没？过些日子，想喊你一起去秦岭穿越，走个3~4天，我们可以好好聊聊。”

我说：“我尽量呀！其实，我特别喜欢跟你们交流，有高度，有碰撞，能学到很多东西，现在有高度的人太少了，因为普遍都浮躁了，包括我自己。”

她说：“其实，我也有梦想，就是去做你提到的那个采访录，想想就觉得兴奋。”

我说：“不要去采访那些暴发户，而是去采访那些真正有高度的人，这些人普遍是有厚度的，虽然只有一厘米宽，但是却有一万米深！”

她问：“我有个疑惑，这些有高度的人，凭什么搭理我呢？”

我说：“可以从小做起！”

她说：“看你们都搞天猫店，我也想搞个，但是不知道卖什么好。”

我说：“卖兵马俑呀！”

她笑了.....

我说：“真事，上次我去钟楼，看到那里有两个彩色的兵马俑，摆在丝绸店门口，特别好看，游客都停下来拍照，我觉得卖这个东西就挺好！”

她说：“正在做数据分析，慢慢来。”

蝉禅问：“你们杂志有多少发行量？”

她说：“现在，不是很好，普遍下降了，几十万册，但是前几年，高峰期我们达到了500万册的发行量，而且还有大量的盗版，传阅率是1比8，你想想影响多少人？”

我说：“那在上面征婚不错呀！”

她说：“《非诚勿扰》以前，征婚做的最好的，就是我们，但是后来出了很多问题，骗婚的太多。”

我问：“是男骗女吗？”

她说：“肯定呀，《爱人》杂志读者群体主要是女性。”

我问：“有没有考虑过APP？”

她说：“APP业务就是我主抓的，也尝试过，效果不佳，杂志必然要收费，先是免费看上三期，然后开始收费，然后再跟苹果分成，但是一旦收费了，读者就不买单了。”

我问：“传统杂志，越来越没落，那读者群体都去了哪里？”

她说：“网络媒体！”

我问：“别的杂志社，一般咋搞APP？”

她说：“有搞概要版的，有搞部分版的，有搞广告版的，总而言之，就是尽量的不要影响杂志的发售量，但是读者的需求恰好相反，只要你不提供原版内容的APP，那么就不支持你，免费的东西太多了。”

我问：“《知音》现在搞的如何，貌似光写一些一夜晴啥的？”

她说：“《知音》是多面开花的，做的不错，赢利的，其实婚外情的引导者就是《爱人》，后来《爱人》转型了，《知音》模仿了。”

聊到了11点30分，我把他们“赶”走了。

其实，我是特别喜欢跟他们聊天，仿佛是N久的老朋友，让人敬佩的美女越来越少了，Dana算一个，她对婚姻特别尊重，对事业特别认真，而且为人处事特别低调.....

怪不得刘夏极力推荐。

在西安停留，我是不想会朋友的，因为时间太短，又是半夜，对朋友也不尊重，刘夏在甘肃开会，回不来，她让我一定见见Dana姐。

这次，刘夏又派人送了几箱水果到酒店。

去年，同一时间，同一家酒店，刘夏也是出差了，她也是安排人给送的水果，从而使我们认识了，成了很铁的朋友，整个拉萨队友都很感激她.....

别人，看不见你说了什么，但是能看见你做了什么！

晚上，等队友洗刷完，已经12点了，我也懒的收拾，简单一洗刷，躺床上就睡了，早上，他点的5点的闹钟，起了！

然后，就是准备、出发！

第一站，秦岭服务区。

这是中国最美的服务区，我们在这里吃早餐，导演想让我去介绍一下秦岭，理由是什么呢？

因为，在路上的时候，我用对讲给大家讲了一下秦岭、秦岭隧道、秦岭古战场。

导演以为我挺有才！

其实，我就是草包，也都是道听途说来的.....

我给晴美女说：“这次记录片，你就充当主持人的角色，每到一处，我提前帮你列个提纲，你去百度，先科普一下自己，再对着镜头科普一次，类似《旅游卫视》的主持人，最终这次拉萨行，就会成就你，因为视频播放量肯定会过百万次，你去一次拉萨，你想想能留下啥？其实就是这些影象资料，你就做里面的主角吧！”

晴美女，同意了。

这次搭配，也很有意思，每辆车，四男两女，三车之间用对讲交流，电台基本不停，特别热闹。

今天，我们车上刘红波是主角，他跟两位美女辩论，关于家庭关系的问题.....

都是过来人，也都是来问道的，来寻找答案，女人往往给了自己的男人太多的压力，让男人开始逃避，最终出现了一系列的问题。

刘红波引用了胡律师的观点：男人，都是被女人推到别人床上的.....

我是支持刘红波的观点的。

女人，一旦给了男人压迫感，就会让男人对家产生恐惧，甚至不想回家，宁愿在外面打牌、玩游戏。家，一旦不再心安，就累了，就不想回了。

刘红波的观点是：女人，要智慧，而不是聪明！

如果，咱一回家，媳妇就跟咱吵架，最终咱越来越不想回家，这是每个已婚男人都遭遇过的经历，特有共鸣，不过我媳妇调整的很好，我现在就很恋家.....

路上，有一段，大家都睡了，我自己在开车，我就用对讲调戏另外两车队友，看看有没有清醒的。

今天，对讲里活动很多，先是每人主持10分钟，然后大家轮番挑战他，什么话题都可以问，无底限，甚至问你：第一次，是多大年龄？！

目的只有一个，让大家放下一切标签和架子，成为一个纯粹的人.....

我困的要命啊，我忽悠大家玩游戏，3号车最活跃，导演提议玩成语接龙，他是文化人，肯定这个很专业！

要求很简单：只要说过的，就不能再重复。

我们玩的速度特别快，基本都是不假思索，都是玩文字的，肯定对这些东西很有感觉，1号车都是奇葩。

3号车给出的是：眉来眼去！

1号出给出的是：去你妈的！

笑死我们了.....

1号车后来多次掉链子，还对出过：乐呵乐呵！

进成都的时候，堵了2个小时，领队特意调整了方案，改住五星酒店。

他们去吃饭去了，我还没写日记，决定留在酒店里，把日记写完。

最近，路上太累，日记不够专业，多多包涵.....

昨天下午，我跟晴美女也交流过这个观点，我说：“你呢，也想写日记，也想坚持，但最终都没坚持住，为什么呢？因为你还没把它当成一种责任感和担当，对于我而言，我可以不吃饭，可以不睡觉，甚至可以在车上去写，有这种心态，只要还没死，就会坚持下去，只要坚持下去，就会产生不得了的影响力，你知道现在一份知名杂志的真实阅读量吗？！”

今天，看到有知名专访网站联系我了，可能未来一些日子，又会是一个转折！

只要你敢于坚持，就会产生奇迹，无论你多累，都不要忘记你的担当和梦想.....

-

2013-07-18：拉萨之行第3天！

7月18日，大雨，成都、康定

成都的交通秩序，在省会城市里面，算是比较业余的，要在成都开车，那可真是要提心吊胆，当年处女撞，就在这里发生的，被一辆逆行车辆刮花了脸.....

前年，来成都游玩，在路边找酒店，车速稍微慢了一点，后面的面包车超过我，来了一个急刹，然后扬长而去！

这，难道就是给我的成都印象？！

今天，类似的情景，再次发生，我们前往雅安的路上，因为暴雨，我们车速比较慢，有辆川A的车子超过我，然后放慢速度挤我，我准备超他，他就扭动车身别着.....

虽然是个别现象，但是总是让人不爽。

换位思考，如果咱在自己的家乡，遇到了外地车辆，一定要礼貌，这代表着家乡的形象。同时，如果咱身在他乡，也一定要礼貌，因为咱不能让人说山东人不行！

昨晚，他们去吃火锅了。

我没去，要写日记，这才是我的饭碗，比吃火锅还重要.....

写完日记，突然发现QQ空间访问量突破600万了，挺欣慰的，咱没被推荐过，纯粹是自然成长起来的，现在日均访问量已经突破3万人次了，而且增长速度越来越快！

前些日子，跟着刘克亚学了一句话：一厘米宽，一万米深。

写日记，谁都认为这不是一份事业，真的只有一厘米宽，但是只要敢于坚持，就能创造奇迹，我跟晴美女也是这么讲的。

这次，拉萨行，我给了她几个建议：

第一、做个有价值的人，多做少说，别人不在意你说了什么，但是在意你做了什么，把沿途经过的城市都列出来，然后提前百度，每到一处，通过对讲机把故事讲给大家，那么大家就会习惯有你，同时学会设立导航，学会搜索地图，熟悉饭店、宾馆、景点的线路，能够在关键时刻站出来，因为走错路是常态！

第二、争取成为主持人，导演在拍摄记录片，那么你就负责来讲，秦岭是什么故事，康定情歌是谁写的，你要成为记录片的主持人，拉萨旅行结束后，唯一呈现的就是记录片，你就是最大的受益人，至少是名气最大的。

第三、少发说说，多写日记，日记题材要求特别简单，每天就是三张照片，每张照片配100字左右，你不要觉得这个任务太业余，我需要你做到至少365天，因为这就是1000多张照片，你想想有多大的信息量，只要你能坚持365天，我就能保证每天至少有5000人关注你。

5000人关注，是不是挺业余的？

听起来，挺业余，因为大家被网络数据给搞浮躁了，总是听说哪个明星有几千万粉丝，真是如此吗？

其实，并非如此，那都是假象。

韩寒，被新浪作为头牌推荐，每篇博文都放到首页上，也不过是20万的阅读量，铁杆读者又有几成呢？！

新浪博客的前十名，在没有被首页推荐的前提下，阅读量就是几千人次而已.....

这是一个明星泛滥的时代，粉丝根本不够用！

她写的第一篇日记，我帮着分享的，当天的浏览量就过万了，貌似很轻松呀？

其实，这些粉丝，属于过客型粉丝，能留下的很好。

我给她的建议，则是能够让她拥有自己的铁杆粉丝，这是本质的差别。如今，身边人的日均访问量，基本都突破5000人次了，而且也都算“名人”了，他们算是比较幸运的，至少比我幸运。

为什么呢？

我写日记，到了第三年的时候，一天才300人次访问。

我在想：如果每天有1000人访问，就等于我们村的全体村民，每天都在密切关注我，那我多牛B呀，比我们村长还牛。

对于我而言，1000就是个门槛，也是个梦想。

如今，这个量级早已突破，是一个脚步一个脚步的爬过来的，没人推过我，我也没做过广告，我就是想看看自生自灭到底有多大的威力.....

刘克亚，过去从来没瞧的起QQ空间，如今意识到了QQ空间的威力，他自己也沉迷于玩QQ空间了，而且开始走平民路线了，每天都跟网友互动，特别热情。

当年，我跟读者关系特别铁。

他觉得我走错了方向，因为过于密切，代表着没有了神秘感，一旦失去了神秘感，就很难形成权威和销售。

如今呢？

我装起了清高，很少见朋友，因为我喜欢清净了，也不喜欢互动，谁爱回复就回复，不爱回复就不回复，但是回复了，我就认真看，我觉得你这个人不错，我就主动靠近你。

他呢？走起了平民路线，越来越亲民。

刘克亚出招，一般都是多米诺，也就是连环戏，一环扣一环，他不仅仅自己开始玩QQ空间，他还搞了个作家培训团，每人收10万元，教大家如何写作。

他的布局是什么？

作家团里有80个成员，分布不同领域，假如这80个人同时发威，坚持每天写日记，你想想能影响多少人？

如果这些人，再彼此推荐，是不是特别火？

超越懂懂？那太简单了！

平时，我在济南，办公室里经常来朋友，这些朋友里面，有几个就是作家团的成员，我就问他们，现在还培训吗？主要培训啥？

他们说：“最初，就是抄信，每天手抄营销信。现在，就是讲人性，克亚老师亲自在YY上讲，因为写作的根本，还是人性！”

刘克亚的布局，我觉得挺完美，最初我也质疑过手抄信，写文章与练书法有什么关系？每天让人抄N遍，累不？

刘克亚专门给我打了个电话，解释了一通，他说：“你想去少林寺学武，师傅是不会让你直接学习招式的，而是让你先劈柴、喂马，这是为什么呢？就是练习你的定性！”

我说：“懂了。”

我觉得，无论进入什么行业，就两种玩法，要么科班出身，要么纯粹野生。

写作，也是如此，不需要学习语法，也不需要学习修辞手法，写就行了，只要你坚持写，这些东西慢慢就摸透了，而且会形成自己的风格和个性。

就如同有家长让我教教他们孩子咋写作文。

我说：“我写不了，按照我的写法，保证0分！”

这个世界，不缺少有才华的人，但是缺少有个性的人，晴美女的梦想是成为一个摄影艺术家，她也给自己找了很多借口，例如找不到师傅之类的。

只要，你敢去拍，并且当成潜意识行为，那么你慢慢就有了自己的摄影风格，而且越来越有感觉，甚至秒杀了大部分科班出身的摄影师，因为你是野蛮成长的，思维是没有被框架过的，更有想象空间。

不需要那么多讲究，去拍就行了.....

人，就喜欢给自己找借口，晴美女口口声声说自己淡泊名利。

以前，我也这么评判自己，因为我错失的机会太多了，当年跟在我屁股后面的小伙伴们，如今成为暴发户的太多了，我给自己的理由是什么？我不需要那么多钱，小富即安。

真是如此吗？

并非如此，只是对于自己懒惰的无奈和自我安慰！

没人会拒绝钱，小到个人，大到国家，都是为钱而在折腾，难道不是吗？连国家都在研究经济，你装什么高雅？！

我们去拜访过一个摄影师，真是一穷二白，的确有艺术家的范，不喜欢跟人谈钱，特别义气.....

知道他的梦想是什么吗？

买套小房子，安个家！

昨天，在QQ空间上，看到“彼岸”也要去拉萨，而且恰好也是17号到成都，我就给她打了个电话，问她走什么线路，多少人同行，大体安排是咋样的？

2009年，我们见过一面。

她是赣州的，开了个移动营业厅，数钱速度特别快，而且有点文艺小青年的感觉，写写文章啥的。

我就建议她，写写日记，争取出本书.....

当时，我也没太在意，纯粹是瞎建议，毕竟有心去做类似事的人太少了。

后来，联系的越来越少了，因为她喜欢搞慈善，动不动就搞个义卖啥的，我觉得这些玩意没意义，纯粹是忽悠自己，忽悠别人。

突然有一天，听说她出书了，印数很少，只有1000册，全部采取义卖的方式，在当地书店有售，还搞过网络义卖，书名叫《放生》。

我才意识到：有些时候，有些建议，只适合给有缘的人！

昨晚，我写完日记，给她打电话，问她在哪里？

她说，在宽窄巷子。

我说：“那见个面吧，聊一会！”

见了面，坐在大街上吹吹牛，虽然四年未见，但是特别亲切，我给她带了几本《爱人》，礼物在于流通嘛，我看完了，就再分享给她。

我说：“你有兴趣的时候，我帮你联系一下，让你去接受一下《爱人》的专访，如何？”

她问：“能行吗？”

我说：“没问题，我有绝对把握，哈！”

晚上，我没吃饭。

她要陪我吃吃饭，喝点小酒。

溜达了一圈，只有串串香，感觉太烦琐，我喜欢简单的东西，干脆不吃了，最终也没吃晚饭……

她，写的文章，很文艺范，属于阳春白雪型的，连我都看不懂，现在一篇日记，也就是200多人次阅读，其实已经很不错了，你觉得200人少，你看看你的空间有几个人读？

昨晚，我跟羽之歌一个房间。

他也是做风水用品的，原来在北京，现在回广州了。

一大早，他就起床了，打开很优美的音乐，打开电视，然后在床边蹲马步，一动也不动，据说要蹲很久……

看来，他也不打算吃早饭。

我去餐厅吃早饭去了，早餐真丰盛，进藏以后，这样的早餐就只能想想了。

对于去拉萨，最初我是挺犹豫的，毕竟长途跋涉20多天，何况路途我都走过，无论看到什么，对于我而言，都不会有太多新鲜感。

但是，我还是想去。

为什么呢？

因为，去年拉萨改变了我的命运轨迹，我想今年收费是去年的4倍，人群层次应该更高吧？改变我的可能越大，对不？！

于是，我又来了。

但是，全家很担心，毕竟四川最近暴雨频繁，到处塌方.....

对于安全，我自认为是个很苛刻的人，杨文剑现在虽然有些毛糙，但是他在安全意识方面，真不比一般人差，如果让我选个搭档，我还真选他，因为他知道我是如何规定纪律的。

其他司机，暂时还不熟悉，还不敢提意见。

但是，安全容不得半点马虎，刘红波找我打小报告，让我设定驾驶标准，但是我觉得还是不够熟悉，而且大家年龄比我还大，如果我强制要求，人家会反感的，咱只能通过对讲多去提醒，例如隧道提前开灯、不能压线、不能超速.....

山东人，还是喜欢讲究规矩，就是人情世故！

今天，目的地是康定。

出发时，在成都绕了半圈，与临时调整线路有关，也可以理解。

我和杨文剑出去玩，我们都不用导航，因为导航太烦人，我们都是提前把线路在网上研究的很透彻，包括哪个是主道，哪个是小道，找到最简单、最直接的线路，主要看路牌，基本不会走错的，我们出去玩的时候，貌似真没发生过走错路的情况，因为早都提前规划好了。

导航，并不值得信赖，因为它不够人性化.....

另外，副驾驶很重要，一定要知道未来2公里是怎么走的，是下高速，还是继续前行，这决定着整个车队的方向问题，我们在高速上，出现过两次错过出口的情况，其中第二次还造成了追尾。

这些都是经验，分享给大家，希望大家能够去学习一下如何组织自驾游，我们也是在磨合之中，如今就越来越默契了。

今天，也发生过险情，又是杨文剑，卤莽了，超车时差10厘米跟大货车迎面相撞.....

我也没骂他，平时犯了小错，我肯定骂他。

昨晚，晴美女跟我说：“剑哥问我了，问我你生气没？”

我说：“小事，肯定骂，大事，咱要站在剑哥的立场，要去安慰，不就是小刮蹭嘛，又不是什么大事？如果我生气了，我责怪他了，反而让他以后缩手缩脚了，按照牛哥的标准，没出过事故的人，是不能开车去拉萨的，因为没有处理紧急情况的经验！”

小刮蹭，绝对是少不了的，这是概率问题，我算是开车比较仔细的，三辆车都有刮蹭记录，但是都是小问题，不需要走保险程序的，皮卡有倒车雷达，杨文剑指挥我倒车，我差点把墙给撞倒了，车没事，墙有事，我们害怕人家找我们赔墙！

川藏线难，今天是领教了。

过了石棉段，遭遇了大洪水，马上就淹没公路了，发电站都淹没了，抢险人员在装沙袋，堆在公路旁边，有段公路差点被洪水掏空了.....

路上，还是蛮难走的，全是坑！

今天，一路平安，平安顺利到达康定，很开心，谢谢大家的关注！

2013-07-19：拉萨之行第4天！

7月19日，大雨，康定、巴塘

昨晚，夜宿康定。

康定，最有名的，可能就是《康定情歌》了.....

2011年，去宽窄巷子游玩，看到了摄影展，主题就是四川的各大旅游景点，这个创意很好。

因为，来成都的游客，多数来宽窄巷子，被摄影作品勾引了，就会再去四川其它旅游景点，好创意。

当时，感觉康定真美，金色的晚霞下，一位男子骑匹马，漫步在草原上，隔山对唱，那场景，让人浮想联翩。

当时，我们在成都有个朋友，在政府部门工作，主要做接待工作的。

他说：“康定有啥玩的？一首歌骗去了无数游客！”

因此，康定就没去成。

这是我第一次来康定，没有太多感触，什么草原、白云，对我已经没有吸引力了，因为见多了，只是担心不会有高原反应。

康定有点冷，酒店还提供电褥子。

这次出门，我没带棉衣，冻死我了，我委托美女队友帮我去买几件衣服。

美女回来说：“衣服太丑，没给你买！”

晴美女把她的冲锋衣给了我，外面一层给我穿，内胆给了杨文剑，真细心，这次拉萨之行，晴美女是彻底打开了，至少会笑了，也乐意开玩笑，有说有笑了，虽然也哭过，是因为被蝉禅戳痛了内心深处.....

昨晚聚餐，我又没参加，因为我有工作，要把日记写完。

据说，他们在饭店里，合唱《青藏高原》，连邻居都参与进来了.....

杨文剑，算是活跃分子！

每晚，换一名队友，昨晚跟我同屋的是东莞的朋友，生意蛮赚钱的，就是生意有点意外，是做充气娃娃的，晚上我们简单的聊了聊，包括这个行业形式之类的。

我问：“这个行业，不阳光在哪里？”

他说：“很多家长投诉，孩子为了想看露点的照片，就会在淘宝上搜索这类关键词，因为充气娃娃过于逼真，会错误的引导孩子。”

我问：“我也搜索过类似关键词，主要是想看看女性是如何评价一些工具的。”

他说：“好评，多数都是刷的，这类东西，基本都是冲动消费，一旦冷静下来，就后悔，根本谈不上好评！”

他们是工厂，主要是生产。

我问：“你有什么打算？”

他说：“想进军珠宝行业，例如水晶项链啥的，做个天猫，打个品牌，慢慢做起来。”

晚上，他喝了点酒，要早睡，就没多聊。

我们都叫他充气哥，很巧合的是，今天他分配到2号车上了，做我的副驾驶.....

昨天，318挺惊险的，主要是洪水和堵车，堵车主要是因为事故，路况整体不错，感觉被忽悠了，318哪有什么难度？骗人的谣言！

今天，彻底被318治服气了。

刚出发不久，海拔就升到4000了，充气哥就吐了，张薪悦也吐了，蝉禅要求任何人不能再询问海拔，也不能再播报海拔。

刚出康定，骑友真多，密密麻麻真不为过.....

今天，天气一般，大雾、下雨，海拔连续攀升，充气哥肯定开不了，我就让领队帮我再配一名副驾，领队把来自北京的梁义安排成了2号车的副驾。

路况越来越差，而且又在下雨，全是泥巴路，而且坑坑洼洼，水很深，根本跑不起来，而且产生侧滑，旁边

就是悬崖，又没有护栏。

我就在想，为什么要来川藏线呢？

为了神圣？

对不起，在我眼里，拉萨根本就不神圣，跟济南没啥区别！

为了美景？

对不起，类似的景色看的太多了，而且318太脏了，到处都是垃圾，凡是你用眼能看到的地方，肯定就有电线杆。

我问晴美女：“走了这么久，是不是再回想以前我写的日记，感觉又不一样了？”

她说：“是的，更理性了！”

她是信佛之人，目的很简单，只要看到了佛塔，看到了风马旗，她认为就完成任务了，追求不同。

牛哥打了几次电话，嘱咐我一定要小心，让我再嘱咐其他人小心，让我多提醒。

牛哥说：“相对生命而言，冒险是不值得的，君子不立危墙之下！”

但是，他也理解我，也支持我，这次拉萨之行，对于我而言，更多的是责任、义务，同时也是寻求蜕变的机会.....

当年，《南方周末》很火，什么新闻都敢报道，记者们以能进入《南方周末》为荣，在这里工作，风险很大，还要购买人身意外保险。

有个资深媒体人说了这么一句话：“没有什么新闻，比生命更重要！”

据统计，在318国道上，平均每天有一位骑友遇难，你为什么就那么肯定，遇难的那个就不是你？

什么苦旅，什么壮游，与生命比起来，都是骗人的。

冒险的事，咱不干！

我有三个朋友骑行过318，都是骑行领域里的知名人士：苏夷风、新宝、王卫。

苏夷风，骑行过18个国家。

新宝，去年从杭州骑到了珠峰脚下，全程未搭车，还把这段经历写成了书。

王卫，全国骑行记录保持者，奥运会、亚运会火炬手，中国“首位骑行全国的在校大学生”切尼斯记录创造者，去年还骑车去伦敦看奥运会，伦敦市长都接见他了。

你以为，他们真的很享受骑行的过程吗？

骑行318，都是有过无数次想放弃，而且骑久了，都迷茫了，不知道为什么出发，也不知道为什么要骑行，反正就闷着头往前蹬.....

我是坚决反对骑行318国道，因为这是对自己生命不负责，对家人不负责，有人一直在反驳我。

我不争论，因为咱俩的信息不对称。

第一、我有过长途骑行的经验，环骑过海南岛，最后两天，我根本不想骑，但是我不想丢下队友，为了面子骑下来的，当我骑到第8天时，我就意识到了，骑行根本没意义，非要说有意义，也是骗自己，骗别人的。

第二、我采访过这些骑行者，他们的感触基本相同，外人看着很精彩，内心的苦，只有他们自己清楚。

第三、我走过318国道，泥石流不断，塌方不断，关键是多数路段都特别窄，很容易被大货车消灭掉，特别是骑行爬坡时，方向是来回扭动的，特别危险。

第四、我采访过在路上的骑行者，要么是为了证明自己，要么是为了逃避生活，后者居多。

我的观点是什么？

为了健身，在家骑行就行了，没必要冒着生命危险去拉萨。

为了看景，要么坐车，要么飞机，时间比钱贵。

为了冲动？那你就折腾！

我不是阻挡大家去追寻梦想，而是希望大家理性追寻，有个读者，叫闯天涯，大家应该经常看到他回复我日记，头像就是个骑行者。

他骑行去拉萨。

你知道他现在的状况吗？

摔伤了腿，家人跑到西藏，把他接回来了，你们都无法想象家人有多伤心.....

今天，1号车播报最多的路况，就是有骑行者，需要避让，从自私角度而言，是为了保护我们自己，从概率来讲，肯定有车是避让不及的。

今天，在泥泞路上，有辆皮卡特别猛，直接冲到我们前面了，把我们前面的车子追尾了，多亏是追尾的汽车，如果是自行车呢？！

车祸，是高概率事件！

今天，依次翻越了几座4000米以上的山口，基本没有高原反应，有几个队友有头晕现象，也是轻微的，没啥影响，依然生龙活虎。

整体斗志，依然激烈。

我们从早上8点，开到了晚上9点，全程几乎没停，一共才跑了400多公里，路况太复杂了，也算是度过了318最艰难的路段。

其实，现在走川藏线的车辆越来越少了。

在很长一段路里，我们几乎没遇到骑行者，我心想，这些人都哪里去了？

有的人，中途就放弃了，回成都了，飞回去了。

有的人，把自行车卖了，改搭车了，路上搭车族特别多。

有的人，把自行车托运了。

如今，川藏线兴起了一个新的业务，就是自行车托运，是面包车改装的，行李架上放上几辆自行车，然后把这些骑友运过去.....

上次，他们跟我讲，能全程靠自己体力骑完318的，不超过10%，依我们今天的经验来看，这个数据还高了，能真正全程骑完的，少之又少！

路上，面包车来来往往，就是运输自行车的。

我们三辆车，配合越来越默契了，安全意识也越来越高，电台的氛围越来越融洽了，有人唱歌，有人讲笑话，有人负责播报路况。

今晚，我在电台里跟他们调侃：“这种烂路，以后再也不来了，是真不来了，在家多好，出来受这个罪！”

反正，这场旅行以后，我就回农村老家，安心的读书写字，做个清净之人。

这种长途跋涉，的确是可以建立很深的感情，但是在经历的过程中，是充满了磨难的，包括遇到一些小的波折，什么事都可能发生。

就写这么多，谢谢大家，还是那句话：君子不立危墙之下！

-

2013-07-20：拉萨之行第5天！

7月20日，雨，巴塘、左贡

昨天，在路上奔波了13个小时，彻底疲惫了，队友可以在车上睡觉，而司机则要精神抖擞.....

最后两个小时，电台里就剩我跟杨文剑了。

扯来扯去，就是怕睡着了！

晚上，住在了巴塘最好的酒店，其实也蛮业余的，没有网线，设备陈旧，连七天连锁都不如，毕竟是出来体验苦旅的，也就欣然接受了。

昨晚，助理安排我跟导演一个房间。

导演挺幽默的，平时我们经常在台里隔空调侃，但是从来没聊过正事，彼此也算不上很熟悉。

昨晚，算是初次接触。

我们俩一碰面，一聊，感觉对味，越来越深，有了感觉。

他提议：“晚上，我来采访你，找个藏族风格的背景，如何？”

我说：“你采访我干嘛？我长的丑，又不上镜，影响智旅会整体形象，把我的视频放上去，别人一看，就觉得不上档次。”

他笑了笑。

他去吃晚饭了，问我去不？

我说：“不去，我要写文章。”

他说：“我帮你打包。”

我说：“不用，晴美女说帮我打包。”

趁大家都不在，安静，抓紧把日记写完，这是一份责任，对自己的责任，对家人的责任，对读者的责任。

很快，他们就回来了，因为大家都累了，晚饭也吃的匆忙、简单。

他给我打包了西红柿炒蛋，还有米饭。

我说：“我不饿！”

他说：“你吃点吧！”

我就端着米饭，吃了几口，他把摄像机早已架好，在拍摄我上网的片段，他很好奇，难道写文章就那么重要吗？比去吃饭还重要？

我说：“有一天，你会懂我的！”

我好久没理发了，头发乱七八糟，而且也疲惫不堪，不上镜，他还是坚持要采访我，但是他只录音。

我们俩聊什么呢？

就聊电影、摄影、旅行、人生。

这次拉萨行的总策划，就是他，他提前半个月做的准备，把沿途风土人情都研究了一遍，包括需要拍摄的照片、视频片段，他都提前罗列出来了。

首先，他是我们这次拉萨行的摄影师。

其次，他是我们这次拉萨行的摄像师。

回去以后，他想做成两个片子。

第一个：拥堵的城市、阴霾的天气、烦躁的心情、熙攘的人群，然后镜头再切到拉萨的蓝天白云，就是想打造一种人生态度，冒险、协作、追求，视频短片在10分钟左右。

第二个：记录片，每个队友都出镜，有采访录，有旅行片段，共45分钟。

他问我如何看？

我说：“有空的时候，你可以看看JEEP的微电影，太震撼了，真正能打动别人内心的，是故事，我们要学会讲故事，用一个人物去讲述，这个人物具有太强的代表性，会打动很多人，例如有人是创业者，每天就是忙着招待客户。有人是全职妈妈，整天就照顾老公孩子，迷失了自己。有人是个全职写手，缺少创作灵感，寻

找六个这样的人，然后每个人一个小故事，用我们拉萨队友来演绎，而且是真实故事，会打动很多人，我喜欢自述式的电影，就是我在讲述，别人在听，配合电影画面，单纯的景色是没有吸引力的，更是缺少灵魂的。”

我们俩，越聊越深，越聊越有共鸣。

因为影视创作跟文字创作，其实是一回事，只是表现形式不同而已。

晚上，晴美女到我们房间来玩，如今晴美女是热门人物，电台里的主角，她每天都会过来找我，问问明天走什么线路，应该百度哪些知识.....

我的意思很简单，希望她做个有价值的，对团队贡献越多，她在团队里的位置越高。

导演说：“据说酒店里住了个活佛，咱去拜访一下？”

当时，已经11点半了。

我说：“不好吧？”

导演说：“我去问问。”

5分钟不到，导演一蹦一跳的回来了.....

导演说：“我一敲门，有个跟武松那么魁梧的人出来了，我说我找活佛，他就把我引进去了，我说我想用用房间，采访个人，活佛已经躺下了，活佛说，没问题，来吧！”

晴美女也要跟着去。

于是，我们三个就上去了。

我对活佛没概念，因为现在自称活佛的人太多了，一进酒店，我就感觉到诧异了，这个房间是专门装修的，标准的藏族风格，有会客厅，有卧室，因为时间已晚，地板上都已经铺上被子了，是那个跟武松似的人住的。

活佛特别和蔼，没有架子，没有拒绝，你提出什么请求，他都欣然接受。

导演是虔诚的佛教徒，他脖子上、手上都戴着一些佛教信物，他急忙摘下来，送到活佛手里，让他帮着开光。

我呢？啥也不戴，这可咋整啊？

我看到晴美女手上有一串佛珠，我很霸道的问：“晴晴，把佛珠送给我吧？”

她顺手给了我。

我给了活佛.....

他们俩，很虔诚，所以说话也很谨慎，因为我不懂呀，不知道活佛是什么概念，我就调侃活佛：“这人是你保镖？”

他说：“是护法使者，他练了14年武。”

这个人魁梧到什么程度呢？

他的胳膊有我小腿那么粗，太结实了，我跟他比肌肉，我的胳膊太业余了.....

然后，导演就开始拍摄。

活佛坐在一边看，导演的意思是让晴美女采访我，一问一答。

结果呢？

她一采访我，我就觉得好笑，然后就笑场了，连续反复了N次，把活佛也逗乐了，中间为了布置灯光，我们把活佛房间里的家具搬来搬去，他也同意。

想起了牛哥说的那句话：“佛说家常事。”

就是说，真正的高僧，是不会跟你谈一些高深的话题，而是跟你谈一些身边事，让你在和风细雨中接受.....

导演问我：“去年你来过拉萨，今年为什么还来呢？”

我说：“去年，是青藏线，今年是川藏线，应该是不同的体验，而且我是驾驶爱好者，应该能够收获不少乐趣，同时去年的拉萨行改变了我的事业轨迹，我想在这次拉萨行里再找到一位人生导师，从而再次使自己蜕变。”

导演问我：“为什么别人去吃晚饭，你去忙着写文章呢？”

我说：“发自内心的责任带来的驱动力！”

突然停电了.....

这可咋搞？

其实，这时我已经跟活佛关系很好了，有说有笑，而且我不按套路出牌，逗的他特别开心，他笑起来像个孩子。

晴美女问我：“我的那些珠子，能否让他帮着开光啊？”

我说：“快去拿吧，我跟他说！”

我问：“活佛，听说跟活佛合影，能够有灵气？我看到很多车上都放着活佛的照片，一会咱俩合个影如何？”

他说：“没问题！”

导演，急忙下楼去找相机。

屋内，就剩我跟活佛，还有他的护法使者了。

我问：“出门，一般带几个随从？”

他说：“这次是16个。”

我问：“是不是活佛是一种称谓，类似我们内地的高僧？”

他说：“严格意义来讲，活佛是不能随意叫的，必须是转世灵童才可以，并且由政府认定，颁发任命书。”

我问：“在这里，是不是活佛高于一切？”

他说：“藏区，属于全民信教，活佛是有一定社会地位的。”

我问：“这里有多少活佛？”

他说：“22个。”

我问：“内地经常见到的活佛，是不是可以理解为是假的？”

他说：“咱不能说别人是假的，这样说不合适，但是可能是自称的。”

我问：“现在你们的主要任务是什么？”

他说：“主要是维稳，政府经常找我们开会！”

我问：“你说，我出家如何？”

他说：“修行，在于修心，何必非要换种身份呢？”

我问：“内地佛教跟你们不一样，你如何看待？”

他说：“去拉萨，有人开车，有人坐飞机，有人徒步，有人骑自行车，只是方式不同，但是目的地相同。”

我问：“下次，我来，你请我吃饭不？”

他说：“你来云南、西藏、四川，我都可以请你吃饭，今晚如果你们来的早，也可以请你们吃饭，以后咱就是朋友了，这是真正的缘分。”

我问：“你哪天走？”

他说：“明早4点。”

我问：“这个房间，是专门给你的？”

他说：“是的，不对外，我偶尔来住。”

他特别和睦，说话也特别温柔，唯一的疑惑就是：“你咋知道我是活佛的？”

我说：“直觉！”

其实，我也不知道他是活佛，是导演搞定了前台服务员，从她嘴里套出来的房间号，然后我们也没敢兴师动众。

我说：“我揽着你合影，说明咱俩关系一般，要你揽着我才行。”

于是，他揽着我，拍了N多照片，我还跟护法拍了一些合影。

导演更幽默，最初他和晴美女都合过影了，但是看到我让活佛揽我，他也去让揽，反正过分要求，都是我提的。

活佛给我们拿了两瓶水。

我说：“我不喝了，拿回家收藏的。”

他说：“不要紧，喝吧，还有。”

走的时候，每人又送我们一瓶。

我说：“光合影没说服力，我说我认识活佛别人也不信，你给我写点东西吧？”

他说：“好！”

给我们每人写了一张纸，签上了名字。

都是藏文，我也看不懂，我问你叫啥呀？

他告诉了我名字。

我一百度，才知道他是江南十四世活佛.....

他给我们留了三张名片，然后挨着把我们的电话留下了，他的手机号码特别牛，什么8888之类的，弱爆了！

开光呢，蛮简单的。

就是念经，意思是把菩萨请进佛珠里。

我说：“光开光，人家也不一定相信咱俩关系，你要亲自帮我戴上，这样才显的关系好，对不？”

于是，他幽默的笑了，帮我戴上，还很配合的让导演帮我们拍照。

导演对藏传佛教懂的挺多。

他要求给做个冠顶.....

导演很虔诚的跪在那里，活佛给做法事，我们三人依次都做了。

我觉得还不过瘾。

我问：“有啥宝贝，送我们？”

他安排护法，每人送了我们一个药丸，据说是供奉起来的，自己还会生小的。

导演可调皮了，他也模仿我，去找活佛给他戴上链子.....

对于活佛，也许真是缘分，也许我是佛缘未到，我对这些东西，更多的是欣赏里面的一些“善”与“真”，活佛的那种随和，我也要有类似的修养，努力去做，这是昨晚我想的最多的话题。

晚上，我们都兴奋的睡不着了。

晴美女回房间写日记去了，导演到了3点还没睡，我4点就醒了，因为活佛的车队出发时，我专门到窗户上送行了！

晴美女的手链，300条卖光，肯定没问题了，也许这就是她的佛缘到了，赚到了钱，她想将来赞助她去拉萨的钱还上，这样就可以开始新的生活了。

恭喜晴美女.....

今早，队友们知道了我们见到活佛了，纷纷羡慕，因为有虔诚的佛教徒，他们只能看看我们的照片了。

今天的路线，是从巴塘到左贡，特别近，心想，中午就能到吧？

路上，发生了一系列的小插曲。

堵车了，一堵就是两个小时，在这里堵车，多数是因为修路，沿途的风景并不美，垃圾成灾了。

前天，我在电台里给大家讲述了藏族孩子，大家还觉得我没良心。

我的观点是什么？

有钱了，照顾好自己的孩子，照顾好自己的父母，连自己父母都没照顾好的人，是没有资格去敬老院伺候别人的父母，藏族的孩子已经被游客给惯坏了，游客是在培养一批又一批的刁民。

今天，他们彻底领略到了。

孩子四五一群，小的不到3岁，跟我儿子差不多大，手拉手站在马路中间，把车拦下，然后直接抓住门把手，你敢开吗？

这样的场景遇到的多了。

队友们的心都凉了，难道真的不应该有爱心了？

这是一个假慈善的时代，爱心泛滥的时代，其实你自己才是最苦逼的人。

刘红波，今天又跟我搭档。

他说：“遇到乞讨的，要饭的，我真给买饭，但是我必须看着他吃完，如果要钱，对不起，我没有！”

刘红波说：“我越来越懂你了，人生不仅仅需要换位思考，更需要换位经历。”

我说：“换位思考是个伪命题，没做父母的人，咋可能理解父母呢？必须他换位经历过，他才会懂，所以不要试图去说服别人。”

刘红波说：“我有个女儿12岁，有个儿子4岁，女儿出生后，我一直都觉得有个女儿就挺好，谁跟我提再生个的话题，我接着就急了，我父母，我岳父母都知道我脾气，从来不敢跟我提，我一直都觉得有女儿没儿子又如何？但是，当我有了儿子那一瞬间，我瞬间就懂了，懂了我父母的心，懂了有儿子的心，懂了世俗的心，没有经历过，是没有发言权的，有儿子那一刻，我异常的平静，没有过分的惊喜，那种感觉，就是石头落地了，很多外围的东西也改变了，包括别人看我的眼神，对我的评价，完全活在自己的世界里，那是不可能的，也是逃避心态。”

刘红波，是个怪人，但是人特别好，他直接，不伪装。

例如，他不会说谢谢。

为什么呢？

他说：“谢谢，都是客套话，对不起，我不会讲，但是我会发自内心的去感谢你，去用行动证明，而不是用嘴！”

今天，中途发生了一件大事。

车子突然有异响，当时是咋回事呢？排队进检查站，是个上坡，我半坡起步，然后刹了一下车，接着就响了，我的第一反应，就是扎胎了。

下来看了看，没事。

恰好那一段，是我们翻越怒江，垂直高度500~1000米，而且没有护栏，只要爆胎了，基本就没机会了……

车上氛围特别紧张，我跟大家说：“大家相信我，我慢慢开，我保证把大家安全带下山下，无论什么情况，一定不要尖叫，要绝对信任我，因为我对自己的命更负责，更认真。”

下山时，方向盘上都是汗了，太紧张了。

我说：“这个车子，是租的，其它两辆是刚买的，反正大家都是轮流制，如果真有个三长两短，你们不一定有事，但是我肯定有事，因为我是这个车的主驾，过几天如果我真挂了，今天在座的，每人给我儿子10万元抚养费！”

轮胎也太旧了，到拉萨后，准备保养一下。

后来，我们反复判断，应该是左后减震坏了.....

太惊险了，君子不立危墙之下，从山上下来，我就高原反应了，彻底累了，昨晚也没睡好，刘红波昨晚没睡，杨文剑反复在电台里喊，他就纳闷，平时精力旺盛、牛B哄哄的董哥咋开车没激情了？咋不牛了？

是真累了！

头晕，头疼，刘红波负责后面的路程，离左贡还有10公里时，我替下了刘红波，开到了酒店。

苦旅，真正产生碰撞和感情，基本上都是旅行结束以后。

在旅行过程中，让你每天坐12小时的车，你还能兴高采烈的说话吗？

这两天，应该会有个小调整，慢慢就好了，今年的拉萨行，比去年路程艰难多了.....

谢谢大家的耐心等待！

-

2013-07-21：拉萨之行第6天！

7月21日，大雨，左贡、然乌

昨晚9点，到达左贡。

左贡有啥？

梅里雪山！

有人问，梅里雪山不是在云南吗？

梅里雪山位于云南给西藏的交汇处，北坡就位于左贡。

在藏族人眼里，梅里雪山是神圣的，他们不允外人攀登.....

梅里雪山的海拔并不太高，只有6740米，不过到目前为止，梅里雪山尚未被人类征服。

1996年，中日联合登山队曾经试图挑战梅里雪山，所有队员全部遇难，这也是历史上第二大山难。

今年，我去云南时，遇到网友求助，有个驴友攀爬梅里雪山，遭遇了雪崩，死了，蓝天救援队出于人道，愿意进山把遗体运回来，前后需要20天，但是需要经费，网友问我愿意赞助不？

我说：“不愿意！他的家人呢？”

她说：“家里情况特别贫穷，出不起钱。”

我问：“那你为什么不赞助呢？”

她说：“我们只是徒步拉萨的时候，偶遇的队友。”

我说：“对不起，我真的不能帮助，因为我没有义务，没责任，每个人都应该对自己的生命负责，他这么做，是对自己不负责，对家人不负责，对社会不负责，为了自己的探险欲望，而.....”

今天，我特意百度了一下，找到了这个新闻：《梅里雪山雪崩广西驴友遇难 法医证实雪崩致多脏器复合

伤》。

大家有兴趣，可以看看。

昨晚，大家都累了，我也没去吃晚饭，写完文章，也没洗澡，躺在床上就睡了，我又跟导演一个房间，他建议我打开电褥子.....

我怕电褥子漏电，没敢用。

早上，6点就起床了，还是老一套，先是洗刷，然后吃饭，再就出发.....

今天，要经过川藏线最壮观的一段：怒江72拐！

骑友们，很疯狂，一路狂奔，我看了一下时速表，至少跑50，一旦摔倒，基本就没机会了，在停车拍摄时，在那里推销特产的藏族朋友说，这里发生的骑友事故多着呢，前几天还有个家伙直接飞下去了。

我越来越觉得，骑行318跟攀登梅里雪山没啥两样，都是对自己不负责，对家庭不负责。

今天，杨文剑做我副驾，刘晓燕做我的路况播报员，如此复杂的路况，三辆车必须相互配合，电台全程不能中断，一直都在播报。

刘晓燕说：“在走川藏线以前，我还是挺佩服骑行318的勇士们，当自己走过时，才明白，这绝对是拿生命开玩笑，对自己不负责，是自私的表现！”

我们从72拐下来时，蝉禅拿了一瓶水浇到刹车盘上，砰的一声，全是水蒸汽.....

探险可以，必须在可控的范围内，不要试图去挑战概率。

我不反对去挑战自我，而是反对盲目挑战，上次王勇峰说过，山难是咋发生的？

就是明明条件不允许，而偏偏想挑战！

人生，的确需要壮举，去旅行，去经历，但是我有句话，说了希望别得罪一些朋友，旅行是有钱人的专利，没钱的时候，你去长时间旅行，纯粹是瞎胡闹！

当然，偶尔假期跟着旅行社看看景点，那是另外一回事。

我说的是长时间的旅行。

今天，在72拐，有几个骑友在那里闲聊。

我以崇拜者去参与了一下他们的交流。

这一路，他们普遍都摔过，有摔伤的，最危险的一个，是自行车飞下去了，他抱住了栏杆，描述的时候还在眉飞色舞。

另外两个，是北京的，他们俩都是离职出来的，理由是公司不愿意给他们60天的假期，干脆离职吧，回去再找工作.....

两年前，在格尔木遇到骑行者，也是北京的，也是离职的，我特别崇拜他，感觉他活的有勇气，当时刘克亚跟我同行，刘克亚就觉得这是不理智的行为，因为时间比钱贵，特别是尚未实现财富自由时。

如今，我特别唾弃这种人，一旦在工作中有挫折，就离职逃避了。

苏夷风骑行，人家是成名人了，电视台都抢他做节目。

新宝骑行，人家是大老板，纯粹是挑战自我，不是为了看景。

王卫骑行，这是他的职业，他是想不断的刷新记录，因为骑行成了奥运会和亚运会的火炬手。

你呢？

纯粹是瞎胡闹！

在这个社会，不要试图去做标新立异的人，一定要努力适应主流社会的价值观，如果你接受不了，那么你会很受伤的。

我很同意刀歌那句话：赚钱就是最大的苦旅，想体验苦旅，就去赚钱吧！

例如，大皮卡，猛不？

多数男人内心都有皮卡梦，但是为什么不买呢？

我心想，你们不买，我买！

但是，我买了，就后悔了，也理解了主流价值观，不要去试图挑战，别人之所以不选择，一定是有理由的。

如果我再买车，我就买最主流的车型。

今天，在车上，跟晴美女又争论了这个话题。

在整个队伍里，她是最幸运的，蝉禅给出了优惠价，并且来子姐赞助3万元，更可贵的是来子姐从来没见过她，纯粹是出于信任。

在车上。

我问：“今天卖了多少件佛珠？”

她说：“20多件吧！”

我问：“过去，月薪2000元，现在日收入2000元，心态有什么变化？”

她说：“没啥变化，这些钱赚了也不是我的，是给来子姐的。”

我说：“你这么说，是错误的，因为赚钱是你的，来子姐给你钱，那是另外一回事，你不能把300件佛珠作为来子的事业，她只是想帮你实现理想，没想过做生意之类的，佛珠也是你自己的生意。”

她说：“懂哥，你误解我了，我的意思是我赚了钱，给她。”

我说：“我能说真心感受吗？我义务去推你，但是你却认为日收入2000元没啥变化，让我听了很心凉。”

蝉禅说：“要是我是懂懂，我肯定扇自己几个耳光，再也不理你了，如果再理你，就不姓董了，你至少犯了6次以上致命的错误。”

其实，我倒觉得无所谓，毕竟她年轻。

她说：“我从小接受的价值观，就是这样的。”

我说：“人呢，都是在不断被颠覆的，你是背上有个乌龟壳，需要打破，学会去接纳别人，而不是拒绝一切，我说话，你看看，拉萨之行结束后，你一个朋友都不会有。”

她说：“是的。”

我说：“学会融入主流社会，不要觉得跟我们混在一起，就是同流合污。”

她说：“需要慢慢适应。”

我说：“工作后，你发现你读书时的价值观多是错误的，创业后，你发现你工作时的价值观多是错误的，人生就是在不断的自我颠覆。”

社会的主流生活模式，都是最舒服的，偏离这个模式，看似牛B，其实苦B。

今天，其实我有很多话说。

因为，今天我们在车上交流了很多，我原计划是晚饭的时间偷偷的写完。

但是，蝉禅说，以后晚饭必须参加。

晚饭后，又是头脑风暴，我只能急忙写完。

我是在头脑风暴的现场，偷偷的写的。

谢谢大家的关注，说归说，希望大家多支持晴美女，毕竟是我们的队友。

今晚，我们住在然乌湖旁边，很不美，纯粹是被炒作出来的。

总而言之，318国道再也不想来了.....

-

2013-07-22：拉萨之行第7天！

7月22日，晴天，然乌、通麦

昨晚，夜宿然乌湖。

也许因为雨水的缘故，然乌湖一点都不美，有些浑浊，原本是来拍落日的，因为阴天，也取消了。

晚上6点，就住下了。

然乌湖属于堰塞湖，类似的湖泊在藏东特别多，为什么然乌湖特别出名呢？

因为，它靠近318国道。

晚上，我们就住在蓝湖宾馆，在湖边，特别美.....

蝉禅提议，晚上召开头脑风暴。

风暴的内容是入门级的，先是自我介绍，包括从事行业、拥有资源、为什么来拉萨、需要大家帮你实现什么、总结一下前6天的收获。

大家轮番发言，导演在拍摄记录片。

这18名队友，只有3个人不是我的读者，因此我压力也特别大，毕竟收费很高，女生3万，男生4万，蝉禅虽然是按照最高标准去策划了这场旅行。

但是，我还是怕大家不满意，虽然事业是蝉禅的，但是我是鼓吹手，很多人是看了我写的拉萨游记，才决定参加这次旅行的。

虽然都是有钱人，但是大家都会考虑投资回报比。

有人是来找寻自己的，有人是来找寻导师的，有人是来寻找人脉的，更有意思的是什么呢？

有人竟然是来见偶像的！

我心想，真为了见所谓的偶像，何必花上3万元呢？

对不！

文字害死人.....

对于我而言，我是不喜欢旅行的，特别是这种长途跋涉，甚至拿命开玩笑，我喜欢待在家里，喝喝茶，聊聊天，多好呀？但是蝉禅既然组织了这场旅行，而且很多人是看我面子来的，那么我就需要用心去负责，开好车，把好关，陪大家交流，有问必答。

轮我发言时，我也说了几点：

第一、我拥有两样资源：推广资源、人脉资源，我希望大家有需要就说出来，我愿意全力帮忙，至少帮你赚回旅行费，这是我的责任和义务，我也有绝对把握能把您推广到全新的高度，但是大家需要给我时间。

去年的拉萨队友，貌似都被我给推成圈内知名人士了吧？

今年的拉萨队友，也会被推到同样的高度，大家要相信我。

第二、我呢，平时很少有正经的时候，所以给大家一种感觉，原来懂懂不过如此呀？甚是失望，对不？但是我有正经的时候，而且也许有绝活，任何人能够出类拔萃，都是有卓越的一面，只是他不一定展示而已。

第三、旅行是很痛苦的经历，高原反应、长途跋涉、悬崖峭壁，以后谁喊我来318，我也不来了，别说蝉禅免费让我参加，就是他给我钱，我也不来了。

但是，痛苦的经历，往往会成就深厚的友情，举个例子，我们本来是陌生的关系，甚至是对立的，我是作者，你们是读者，但是因为共同的经历，我们成了队友，再过十年，我们想起彼此，都会想起这段艰难的318之旅。

去年的拉萨之行，的确成就了我，也成就了整个拉萨队友圈子，但是那都是旅行结束后的事，旅行的作用只是相识相知，旅行后的交往才能产生奇迹。

后来，就是讨论到底要不要去珠峰大本营。

大家都要去，我肯定就去，因为这是责任，其实我是真心想家了，我这个人在外面待不住.....

昨晚，通过大家的介绍，才知道我属于收入比较低的。

妈的，郁闷！

昨晚，我跟全哥一个房间，全哥是这次旅行的大哥大，身份类似去年的牛哥，是整个团队的精神领袖，他是

做起重设备的，在济南拥有独栋的办公楼，为人特别谦虚，昨晚我们俩聊到12点，共鸣点特别多。

据说，大梅哥特别推崇全哥。

全哥，现在主攻国学，在北大读，交了几十万学费，下次要带我们一起去听，他的听课卡是可以带旁听生的，类似游学性质的，全国范围走。

今天，蝉禅跟我一个车。

蝉禅说：“全哥昨天轻描淡写了自己的经历，其实已经透漏了太多信息，他的爱好是国学和高尔夫，回济南后，我一定跟着他去读，他的同学肯定都是很牛的。”

梁义问：“蝉哥，你参加培训，有没有心得？”

蝉禅说：“参加培训，有两个作用，第一个是学习，第二个是人脉，咱先说人脉，我觉得3万元门槛的培训，学员基本是百万级别，依次可以类推，学费是最好的门槛，我觉得最好的人脉圈子，就是EMBA，但是山大的也不行，最好是北大的，MBA是找小弟的，EMBA是找大哥的。”

梁义问：“如果是为了学习呢，你推荐什么课程？”

蝉禅说：“我参加培训，只有一个标准，就是朋友推荐，例如我去上教练技术和李中莹的NLP，都是牛哥推荐的，因为他参加过，他知道好坏，推荐给我，我不需要思考，直接报名，现在感觉这两个课程改变了我太多。”

梁义问：“你为什么不读山大EMBA？”

蝉禅说：“我的目标是读北大的，今年可能就考虑这个事，我在山大读的MBA，而且我参加过美国游学之旅，虽然我在里面算不上人物，但是我嘴甜，善于买单，只要导师需要花钱的地方，我全给搞定，他们都是搞定了同学，我是搞定了院长，现在院长见了我都喊哥们，还给我写推荐信，让我去读北大EMBA，我的观点很简单，花20万去读个EMBA，不如花6万参加游学，搞定领导。”

我跟蝉禅接触这么久，我太熟悉他这个性格了，只要他认定了你这个人，你需要什么，他就满足你什么，他平时算帐特别仔细，砍价特别专业，但是在买单上，在交朋友上，从来没含糊过，这也是他成功的秘诀。

今天，路程只有290公里，按照计划中午即可到达。

下午继续头脑风暴，准备针对每个人进行批判，让彼此放下标签，找到真实的自我，不说别人，现在我都属于被批判的对象。

中途，路过米堆冰川，蝉禅提议去看看。

在西藏，无论是哪里的流水，都是湍急的，因为海拔落差大，这里貌似一个世外桃源，有古树，有流水，有人家，有青稞，海拔3800米，我们往冰川上爬。

先是搞笑合影，然后是男生去冰川上裸奔。

他们都打开内心了，释放了真实的自我，但是我还是没打开，没脱，哈！

冰川很美，如果走进，则能听到冰川的破裂声.....

大家玩的特别开心，又在村子里吃了饭，出发时已经接近3点了。

我觉得队员之间，已经彻底打开内心了，至少笑声越来越多了，大家也不拿我当懂懂了，最初他们跟我一个房间睡觉，都不好意思说话。

我开了一段，累了，换了副驾。

我在车上睡了不到10分钟，又被蝉禅喊醒，要求全部换主驾。

为什么呢？

因为要通过318最艰难的一段：通麦天险！

这里是控制流量的，武警把守，小战士特别热情，我们送了他一件T恤，他就成自己人了，热情的跟我们每个人打招呼。

小战士说：“这就是著名的吃人路，专门吃骑友，特别是下雨的时候，骑友根本不在乎，一直往前冲，要么被石头砸着头了，要么被砸到悬崖里了，这样的场景太多了，先是路政去救，他们救不了，我们再出动，把人抬出来。”

其实，今天就发生了一起灾难，一个骑友被落石击中了头部，当场死亡了。

小战士放我们通过.....

刚下过雨，特别泥泞，而且旁边就是雅鲁藏布江，悬崖很深，到处都是塌方，如果猛加油，车子就会来回摆动，冲击第一个大坡时，差一点我就熄火了，蝉禅在后面吓的直接不敢说话了。

我还是那句话：“大家要相信我，不要指挥！”

我们三辆车，相互配合，最危险的一次，是1号车半途停下了，轮胎在打滑，冒烟了，车身扭动了，我急忙

往回退，希望他们能够退回来。

这段路有多危险呢？

我开过的悬崖峭壁算是比较多了，但是从来没有如此惊险过。

当我们三辆车顺利通过14公里的天险时，大家紧紧的抱在了一起，导演轮流采访每个人。

大家说的话基本相同：滚他妈的318，再也不来了！

又堵了，据说要堵2天，期待好消息！

实事求是的讲，如果是我朋友要骑行318，我是尽一切可能去阻挡他，因为这是对自己、对家庭不负责，建议亲身去经历一下。

此时，整个队伍被堵在天险上了，夜晚特别安静，去年在拉萨路上征战过26个小时，建立了深厚的友谊，今年难道要打破记录？

—

2013-07-23：拉萨之行第8天！

7月23日，晴天，通麦、拉萨

终于到拉萨了。

从然乌湖出发，已经是32个小时了，全程都在路上.....

去年，我们走青藏线，从格尔木到拉萨，开了26个小时，当到达拉萨时，已经是疲惫不堪了。

今年，虽然已经折腾了32个小时，但是大家精神状态良好，而且是走的路况更复杂的川藏线。

为什么呢？

因为，管理越来越规范了，每个细节都要求做到极致。

而且，每个人都参与到团队当中，越是艰苦，大家越觉得内心火热，有人专门负责导航播报，有人专门提供路况播报，有人负责去签限速单，有人专门负责住宿和座次分配，有人专门负责摄影，有人是摄影助理.....

最难得是什么？

就是那种气质。

昨晚，我们被堵在通麦天险，如果单纯靠文字描述，很难想象这地方有多危险，道路纯粹是从山腰凿出来的，旁边没有护栏，悬崖下面就是雅鲁藏布江，而且路面特别崎岖，上坡、泥泞。

我们还有科普专员，她负责挨着科普路上每个景点、地名。

在科普天险时，她来问过我，这是哪里，应该如何搜索？

我就顺手给发到了说说上，看看众人是如何评价这里.....

锦莺，我们去年的助理，她去年两次入藏，第一次就是走的滇藏线，途径过通麦天险。

她说：“一定要小心，去年跟我们后面的车子，直接冲下去了，连尸骨都找不到了。”

负责值班的小战士，被我们搞成了好朋友，送了他件队服，他给我们讲解注意事项，他反复提到，这是一条吃人路，专吃骑行者，特别是雨天，尽量不要通过这里，因为泥石流严重.....

昨天，还刚发生了一起事故，一位骑行者被落石击中了脑袋，当场死亡。

我们开的是GL8，而且是满载状态，车内6人，后备箱全满，又是前驱车，一旦出现了半坡起步，就会打滑、溜车，唯一的办法就是挂M档，猛加油门，但是车子又会来回晃，车内人员就吓的不得了，因为坐在车里，就可以看到悬崖下的滚滚江水.....

因为刚下过雨的缘故，路面特别滑。

有一个策略，可以让车子更安全，就是让车内队友下来。

但是，我们否定了这个提议，因为落石无情，宁愿砸着车子，也绝对不能砸着队友.....

现在回想起来，感觉特别刺激，特别是驾驶员，更能体会那种惊险，因为方向盘的来回晃动，包括磕底盘和打滑，最直接的体验者就是驾驶员，其他人感受不深，他们只是觉得挺害怕而已。

如果是开着我家的大皮卡，这个路根本不在话下，甚至都不会有半点侧滑。

所以，征战318，车子很重要。

轿车也能通过，但是底盘就要受苦了.....

技术，也很重要，郑州有宝马车友会，跟我们一路同行，一辆X5，一辆X5M，一辆X6，车子应该没问题吧？

昨天，差点翻下去的，就是他们，最后是几十人在那里帮忙援救，就是砸石头，让他们能够顺利通过。

虽然，最终逃过一劫。

但是，车身也刮的不象样了，少则几万元的维修费。

所谓的技术，不是说开车技术，而是宏观的判断力，能走还是不能走，我们选择了原地等待，他们选择了往前冲。

领队，比去年有魄力了。

夜晚的悬崖峭壁，特别美，西藏的月亮特别圆，特别亮，而且有特别多的萤火虫，旁边是湍急的江水声，有队友在打扑克，有架着相机在拍月亮的，有扎堆闲聊的，大家没人抱怨，反而有队友主动去参与救援。

我们得到的信息是：两天无法通过。

大家没紧张，反而更兴奋了，因为这样的体验，可能一辈子都不会再有，就跟军嫂晓燕说的一样：“从来没这么浪漫的跟一群人看西藏的月亮。”

这次六个女队员里，有两个是女强人，事业有成，但是跟家庭关系略有冲突，她们很纠结。

刘红波，就充当起了心理导师。

红波的观点是什么？

男人，都是被女人逼出去的。

缪缪，是个女强人，自己有两家公司，一家是做电子元件的，一家是做擦拭布的，当初说来见偶像的，就是她。

她是我的读者，错误的以为我是个明星。

见了面，失望了。

第一天，我们住在西安，她就想飞回去了，因为她谁也不认识，所谓的偶像也不搭理她。

红波就调侃她。

问：“你不是很厉害吗？你安排个直升飞机来把我们接走呀！”

红波的意思是什么？

女人，不要太强，也不要觉得自己无所不能，要敢于示弱，否则给男人太强的压迫感，就跟牛哥讲的那个实验一样。

牛哥有个女同学，总是抱怨老公。

牛哥就跟她做了一个试验，让她寻找最舒服的姿势依靠在牛哥身上，这个女的越依靠越重，最后把所有重心都放到牛哥身上了，当牛哥突然抽身时，这个女的就摔在了地上。

当晚，这个女同学就给老公打电话道歉.....

瞬间醒悟了！

女人，一旦给了男人太强的压迫感和依赖感，其实男人特别累，一旦男人突然抽身，你会摔伤。

晚11点，领队安排原地住宿。

主副驾驶，坐前面两个座位，睡觉。

女队员，坐后面一排座位，睡觉。

两男队友，坐中间座位，值班，每人3小时.....

大家都纷纷要求值班，值班有三个目的：预防泥石流、预防小偷、时刻观察路况。

这次，纪律是很严明的。

例如，我们不允许捎带任何搭车的。

不是说，没有同情心，而是从安全考虑，万一真出了事，谁对他负责？

值班的小战士，也给了我们同样的建议，千万不要随意搭人，因为有的搭车人，其实是顺手牵羊，下车时，多拿了一件行李，你根本看不出来。

我就在想，为什么我自己的事业不成功，而蝉禅的事业很成功？

很大程度上，就是这种规则的制定和执行上的差异。

他是严格按照规矩办事的人。

晚上，2点30分，路通了，通麦的交警来了很多，他们挨着车辆叫醒，并且表达歉意，我们队友一齐给他们鼓掌。

路况依然复杂，而且是夜晚行驶，我们配合的很好，前面有坡，我就在后面照着，1号车先通过，我们在后面给播报路况，一旦对面有来车，1号车就把信息传递过来了，有几辆车，什么型号的，速度大约多少，如果是单向通过的路段，对面有车辆等待，3号车如果还没通过，我们1、2号车则会缓慢前进，堵住对面车辆。

所以，我们三辆车很少走散。

我是个无组织、无纪律的人，但是在这种团队氛围下，依然变的很乖，让我几点上岗，我就几点上岗，在我们这群人里面，我应该属于精力比较出类拔萃的，而且跑夜路、山路相当有经验，但是蝉禅要求每人只能

跑90分钟，强制睡觉.....

蝉禅，也坐2号车，他是真正的坚挺者，他全程就是不睡，他想带着大家走出这里，副驾驶因为没睡好，蝉禅就主动担当起了路况播报员，同时陪副驾聊天。

聊的什么呢？

我半迷糊状态，听的也半迷糊，大体意思是什么呢？

副驾驶的企业，做的很成功，但是企业的合伙人觉得给少了，他觉得给多了，彼此抱怨.....

蝉禅的观点是什么？

做企业，一定要学会分钱，凡利只取三分，不管赚钱赔钱，都要这么搞，给员工也是如此，一定要了解对方的真实需求，然后尽量的满足对方，最后才考虑自己。

他拿助理明静来举例。

明静，现在月收入3000元，而且可以跟随大部队天南海北走，又锻炼了自己，她还不到20周岁，如果让她在济南去找工作，根本找不到这么高的薪水，她会跳槽吗？

而且，薪水是在不断上涨的。

5点，我又上岗了，换了缪缪做我的播报员，晴美女做3号车的播报员，军嫂晓燕做1号车的播报员.....

三个女人一台戏，整个电台里热闹了。

偶尔，我也参与调侃她们几句，因为蝉禅要求驾驶员不能碰手机、电台，所以我也不敢拿，我就通过缪缪给我转话。

1号车换上了刘红波，这家伙真猛，在盘山上一路狂奔，我们就跟跑拉力赛似的，反正领队睡着了，终于可以过过瘾了。

夜晚的西藏，路上基本没车。

真爽，快不代表危险，慢不代表安全。

我觉得，长途旅行，安全意识非常重要，我们所有队员必须扎安全带，并且驾驶员必须严格按照交规法去跑，包括转向灯、转弯按喇叭、会车近光灯。

我充当的角色，就是理论传递者，及时纠正1、3号车的不规范行为。

杨文剑挺内疚的。

因为，大家都觉得他开车挺好的，上车不到10分钟，就发生了追尾。

但是，大家却特别宽容，反复的安慰他，没有小事故，就不可能避免大事故，这个事故的发生，与三车配合默契有直接的原因。

1号车跑120，我们就需要140去追，3号车就需要160，杨文剑又太想证明自己，所以追尾了.....

我说这些，看似都是废话，其实很适合组织旅行的朋友。

凌晨5点以后，大家提议，不住了，直奔拉萨。

就这样，我们不断的轮班，不断的休息，至于什么高原反应，早没了，已经完全适应高原生活了。

今天，我是真累了，我在后面睡了好久，我车上，有两个副驾，这是俺的独特优势，平时大部分副驾跟我搭档，我都可以偷懒，我只负责监督即可，而且动不动还指手画脚，因为都是做网络的.....

中午，在藏民家吃饭，海拔4400，面条不熟，包子不熟，酥油茶我不喝，凡是我不认识的东西，我一律不吃。

咋办？

青岛的张哥带来了大蒜、虾皮。

我拿了张饼，卷着虾皮，就着大蒜，真好吃。

张哥也是个大地主，在青岛有1000多亩地，是3号车的主驾。

越进拉萨，边防检查越严格了，我有个小读者就在这里，我心想，要是遇到，那真是巧合，不过很遗憾，今天没遇到。

他们问我，拉萨什么样？

我说：“跟济南，一个样！”

他们不信。

刚才，我们住下了，我问是不是跟济南一样？

晴美女说：“哎！原来拉萨这样！”

拉萨也是个省会城市，济南有的，拉萨都有，包括快递，而且拉萨富人比例不比内地低，路上随处可见陆地巡洋舰。

越靠近拉萨，骑行者越少.....

今早，吃饭时，我们还专门采访了两个成都的骑行者，他们是4号出发的，为了这次骑行，损失了3万元的奖金。

蝉禅：“我就很不理解，到底图啥？”

他们说：“就是因为啥都不图，所以才不在乎钱了。”

也许，出发点不同，我是反对骑行318的，是出于安全考虑，但是对于路上的勇士们，我们全程都给出了最热烈的掌声，基本遇到一个，就喝彩一个。

蝉禅说：“闯天涯那家伙，在这一段的时候，心情不好，喝了点小酒，反复问自己为什么如此苦B的出来骑行，第二天就出事了，腿断了，当时都昏迷了，妈妈和姐姐过来接的。”

我说：“我在日记后面看过他的回复，他说他不后悔，只是当时有些恐惧！”

骑行者，很多都不守规矩，跑跑318就知道了，我们路况播报里最多的两个字就是：骑友。

主要是躲避他们。

对于驾驶员而言，他们感觉骑行者是318的扰局者，对于骑行者而言，驾驶员是他们的扰局者。

不要去挑战概率，318平均每天死一人，你为什么坚定这个人一定不是你呢？

我采访过我们这些队友，大家都不会再来318了，因为这也是在挑战概率，至少我是不会再来了，哪怕组织的再严谨。

因为，出事是概率问题。

昨天，在前进的路上，我眼看着落石下来，就在我们车前，如果砸脑袋上，还有机会在这里写日记吗？

不是说不鼓励探险，而是鼓励理性的。

318国道上的车辆越来越少了，有没有人想过这是为什么？

不是说318的骑友没给出经验和教训，而是能给出教训的骑友，多数都已经不能开口说话了，而且318的骑行者，多数都是第一次，哪有什么经验而言？

到拉萨了，休整两天，接着去珠峰大本营，然后就往回返，想家了，想儿子了，想父母了，想媳妇了.....

这种旅行，还是蛮有意思的，每个人都有自己的目标，都想在这里实现，有人是渴望去朝拜，有人是渴望去开光，有人渴望去裸奔，有人渴望拍摄记录片，有人渴望找到真实的自己。

我呢？

也想了很多。

想了想自己的过往人生，感觉还是要慢慢做细，做精，如果单纯为了赚几十万，我自己搞这么一场旅行，也很简单，但是我没有蝉禅那么细心，也不愿意伺候人，我喜欢被伺候。

如今，大家都在纷纷玩QQ空间，很多人也试图颠覆我。

其实，颠覆我很容易，我又没啥本质，就是个复读机而已，别人说啥，我记录啥.....

不过呢？

话又反过来说，一个看似SB的人，如果他拥有惊人的影响力，那么他身上肯定有你看不见的力量！

这次旅行，大哥大是全哥，1号主驾，他给定了基调：一切都是最好的安排。

无论路上发生了什么，无论路上经历了什么，都要用最佳的心态去接受。

今天，我就在思考这句话，我觉得我们在孩子身上，投入了太多，把孩子越养越嫩，却很少有人能够让孩子跟随自己野蛮成长，让孩子去接受最好的安排，也就是顺其自然，为什么非要去拔苗助长呢？

不需要刻意，学会顺其自然！

如果是过去，连续32小时的奋战，我肯定郁闷了。

今天，我特别平和，特别开心，没有丝毫郁闷，哈.....

2013-07-24：拉萨之行第9天！

7月24日，晴天，拉萨

昨晚，蝉禅提议：喝酒、足疗。

为什么喝酒呢？

因为，大家安全走过了318国道，值得阶段性庆祝一下，而且喝酒是最容易拉近感情的。

晚上，又去了那家烤鸭店，去年来过，很好吃。

啤酒，每人一瓶。

后来，看氛围不错，领队特许每人喝两瓶。

先是感谢主副驾驶，然后感谢正副助理，再感谢摄影、摄像.....

这次，晴美女是副助理，每天可以领到200元补助，她的主要任务是负责对讲机充电、签限速单、过边防检查。

喝酒的氛围很不错，最初用杯子，后来干脆用碗，我和3号主驾很少聊天，这是第一次近距离接触。

3号主驾是张哥，张哥是青岛的，做通讯起家的，现在进军农业了，在青岛拥有大量农业用地，种植蓝莓。

大碗喝酒，大口吃肉，距离瞬间就近了。

我和张哥的共同话题越来越多。

去年，我跟牛哥搭档，但是我们俩的感情没有太深，真正的转折点，就是在格尔木喝的那次酒，每人1.5斤白酒，虽然都醉了，而且醉了两天，但是这种感情就建立起来了.....

我是不喜欢喝酒的人，但是在喝酒的问题上，我是有态度的人，只要你喝，我就陪，不是我酒量多大，而是我的姿态就是如此。

昨晚，酒足饭饱。

蝉禅请大家去重庆富侨做足疗，198的套餐，男女都去.....

无论是喝酒，还是做足疗，都是让大家把身份放下，露出真实的自己，包括你的缺陷，让彼此越来越熟悉，过几天，他应该还会安排大家去泡温泉，人与人之间，越真实，越简单，自然就会有更深入的感情。

这些，都值得做旅行的朋友借鉴！

昨天，是自由活动，不强制穿队服，大家都穿上了休闲的衣服，突然感觉女队友们咋突然变漂亮了呢？男队友也瞬间有了个性。

我又穿上了大裤衩，随意套了件T恤.....

他们都劝我，一定要穿上厚衣服，因为晚上冷。

我说：“不会的！”

女队友们，每人买了一件藏族披肩，吃过晚饭，晴美女把她的披肩给了我，我披上了，跟道袍似的，光露两个大腿，他们都在我后面笑。

还在后面偷拍我。

我也配合，逢人就双手合十：莎瓦迪卡！

晚上，做了两小时的足疗，笑场N次，一群幽默的家伙，我说我是从精神病院出来的，导演马上就配合了，手舞足蹈的，像个精神病人一样，突然爬起来，歪鼻子斜眼的，把给他做足疗的小姑娘吓坏了.....

我发现Facetime是个好玩意，儿子想看我了，我打开Facetime，队友挨着给我儿子打招呼，羞的他拿书挡着脸。

晚上，回到酒店，躺下就睡了。

今天，依然是休整，自由活动，助理们去排队，登记布达拉宫的预约卡，布达拉宫实行流量控制，每天只接待700位散客，很多人都是通宵排队。

去布达拉宫，基本上就是走马观花.....

至于为什么？

等你去了，就知道了，是有限时的，要求你在多少分钟内游览完毕，基本就是推着你往前走，如果是没有专

业讲解员，啥也看不懂！

如今的拉萨，景点基本是人满为患，想去感受神圣之类的，你还是省点心吧？熙熙攘攘的人群下，你还有心思静下来？

那场景，跟农村赶集差不多！

对于这18名队友，我觉得最终能收获的点，就三个：

第一、我去过拉萨了，走过川藏线了，走过青藏线了，去过珠峰大本营了。

第二、内心视野打开了，以前总感觉济南很远，现在感觉济南好近。

第三、收获了17个有过共同经历的队友，也许N久都不联系，但是只要拿起电话，那种熟悉的感觉立刻暖遍全身，甚至会成为合作伙伴，去年的拉萨队友就是很好的例子。

当然，内心也会被放大的，去年拉萨归来，大部分队友都换车了，包括我，今年我还有这个计划，准备买辆过百的车子。

这次走川藏线，牛哥几乎每天都要打电话，问问是否顺利之类的。

刚才，我们还聊了很久。

牛哥的观点一直都是如此：太顺利的旅途，是不会有太多回忆的，因为人的大脑，更容易记住痛苦。

从这个角度而言，这次走318国道是正确的。

这一年来，我跟着牛哥学了太多，也跟着他投资了一些小项目，有赔有平，到目前还真没赔过，今天还出了点小意外，我买了两套房子，每套都升值10%了，今天被售楼处给卖了。

牛哥帮我协调了N久，也没解决，今早被卖的。

售楼处给我打电话了，让我去退钱.....

原因，就是有人看中了我那套房子，我没网签，所以被动了，哑巴吃黄连了，牛哥还有两套，他的意思是让我选一套，反复劝我，别觉得不好意思，兄弟们不能客套。

等回济南再说吧！

虽然没亏钱，但是毕竟有8个月的时间成本，无所谓了，一切都是命中注定的。

今天，我跟蝉禅说：“我房子被卖了。”

他说：“绝对不可能，咱三个人的房子都没问题！”

牛哥帮我确认了N次，最终得到的答复是真被卖了，因为有人就是看中了我那套房子，当初我们选房时，拿出图纸来，直接选了一个单元，牛哥把最好的一套给了我。

赚钱，就是如此，一旦赚过快钱，对慢钱就没兴趣了，帮主是做实业的，他坚决不碰这些东西，他觉得会破坏自己的价值体系.....

今天，蝉禅带我去考察工艺品市场，我看中了几套菩提手链，真好看，价格又便宜，我再让人去帮我开光。

晴美女的300套手链，在巴塘时，偶遇活佛，给开光了，但是她不甘心，非要再到大昭寺开光一次。

我说：“一个国宴厨师，清水炒了一份白菜，已是极品，但是你觉得不够通俗，于是又把这份菜拿到小饭店里了，厨师给放了一把辣椒，成了辣炒白菜，你开两次光，本身就是画蛇添足。”

活佛是可遇不可求的，N多信徒一辈子都没见过活佛，大昭寺的只是小喇嘛而已！

她说：“这是当初我对网友的承诺。”

早上，我打开她的淘宝看了看，卖了100多份了，便宜的198，贵的400多，全靠她自身影响力卖的，卖给了她的粉丝，挺好。

如果这个事，换个人去操作，不管是谁，都行。

但是有一条，必须绝对听话，我让咋做就咋做.....

保证，现在已经卖了1000份以上了！

晴美女，还是过于自信了，很难接纳别人的建议，越简单的东西，越有杀伤力，把简单的东西搞复杂了，其实慢慢就把自己搞复杂了。

今天，我买的菩提手链特别好看，质量也不错，是从批发商那里拿的，因为蝉禅是做玉石的，他很了解这里的行情，我买了6串花了100元，其实我拿7串他也同意，只是我觉得不好意思，毕竟是用来送朋友的，太便宜了不好。

我没有带钱的习惯，蝉禅帮我买了单。

我回去，把钱又还给他了，这是很少见的，因为平时别人帮我买单，我从来没感恩过，主要是习惯了这种模式。

在未来一年里，我要多去写写今年的拉萨队友，至少要把他们推到新的高度，至少也要帮人家赚个几万吧？否则人家不骂我呀？！

虽然，是来参加蝉禅组织的智旅会，但是很多朋友是来看我的。

自然，这种责任就落到我身上了.....

上午，大家依然自由活动，杨文剑这次拉萨行收获很大，他找到摄影老师了，全天候跟随在导演后面，导演去哪里拍，他就去哪里。

导演是济南的，未来，肯定是我们办公室的常客了，这是一定的！

杨文剑反思了很多。

那天，我们俩搭档，他给我当副驾驶。

他说：“我和维维几乎是同时跟着你的，但是我觉得我比维维聪明很多，维维太笨。但是，这两年，我越来越发现，真正聪明的是维维，他已经成了深圳圈子的老大了，而且淘宝越来越出色，我的内裤店出了点问题，我给他打电话，他给我分析了一下，我觉得很有道理。”

我说：“维维跟人的特点很简单，绝对服从，绝对支持，豪无怨言，时刻把自己定义成沙僧角色，出门就可以看出来，包包基本上都是他来背，他的性格决定了大家会全力支持他，包括牛哥。”

他说：“以前，我觉得自己挺优秀的，能做个让别人放心的人，这次拉萨行，使我意识到了一点，我还不够让人放心，包括那次追尾。”

我说：“做个让人放心的人，需要把细节做到极致，同时要有职业精神，你是做什么的，就要拿出相应的精神来，我给自己也是这么鼓励的，只要不是说昏迷状态，就一定要把日记写好。”

开车，也是如此。

我严格要求自己，每个细节都做到极致，这样我说了话，别的司机才会顺从，因为我自己做到了，同时也能够给队友们绝对的信任，他们也更愿意选择跟我同车。

男人，就应该努力做个值得信赖的人，做个有担当的人。

下午，他们去逛街去了。

我们去保养车子去了，一直忙到现在，倒也是好事，我们三个主驾都去了，他们俩都是商业大腕，我是晚辈，我们三个人坐在一起，倒也有话题。

如今，写日记、写说说的人越来越多。

我说说自己几点看法：

第一、让你咋干，你咋干，我给晴美女的建议是，每天三张照片，每张配100字就可以了，但是她还是选择了长篇大论。

第二、持续、持久，要让别人习惯有你，到目前为止，除了懂懂外，我真没发现一个坚持下来的。所以，看似简单的事，其实很不简单吧？

第三、实事求是，我看有些朋友在QQ空间里写了个人简介，还有大量的数字介绍，又是赚了多少钱，又是搞定了多少客户，其实这些数字，都是经受不起推敲的，哪怕除以10，都已经是吹大牛了，真正能看透这些人，都是你真正需要的高端客户，一个年收入过百万的人，他是不需要告诉别人自己能赚多少钱，因为别人比你分析的还清楚。

我没有刺痛谁的意思，而是让你变的更优秀。

只要你敢写，就有人敢给你推荐，晴美女的第一篇日记，当天浏览量就过万了，她的粉丝，都是那一天产生的，她还需要愁吃饭吗？

过去，上班，一年也赚不了几万元吧？

但是，现在随时可以赚几万元。

想想这些，你还不能让自己坚持下去？我都替你们着急，真的！

其实，我帮她策划的很好，只是执行的没有力度而已，我让她如果有能力，去趟拉萨，也许能改变自己，来子姐赞助了她3万，我又跟蝉禅说了一下，给个优惠价，她是2万，就这样，她能够去拉萨了。

手里，不是剩了1万元吗？批发点手链，带着去大昭寺开光，卖掉，每件利润控制在100元左右，卖点不是材质，而是手链的经历，从济南带去，从拉萨发出，大家帮你分享一下日记，保证卖光，这样确保她能够把钱还给来子，还有剩余。

同时，我鼓励她出境做记录片的主持人，最终2013年拉萨行，名气最大的就是她，至少有几万人知道了她的名字。

人气，需要延伸，让她坚持每天3张照片，每张照片配合100字，一年后，至少每天有5000人关注她，而且是铁杆粉丝，从经济效益来讲，一年至少50万的利润。

这次行程，她又是副助理，20多天，又可以回本4000元，很好！

还可以收获17名队友，多好呀！

有些东西，需要开悟.....

—

2013-07-25：拉萨之行第10天！

7月25日，晴天，拉萨

最近三天，一直停在拉萨休整，大部分时间都是自由活动。

组织旅行，其实有蛮多技巧的。

既需要集体活动，又需要自由活动。

集体活动，是为了便于让大家彼此相识，同时有团队精神，从内心深处认可彼此。

自由活动，是为了让兴趣相投的人，三五成群自由交流，或者喝酒，或者逛街，只有三五成群时，话题才能深入，才能碰撞出火花，18名队友，也慢慢划分为了几个小团伙。

昨晚，依然是自由活动。

队友问：“去不去吃烤全羊？还有演出呢！”

最初，我是想去。

后来，一看这么多人，我喜欢安静，不喜欢喧哗，我就不想去了，还有一个原因，如果我参加了他们的聚餐，他们说话就放不开，很多时候要看我的面子，整个氛围就会压抑，还是让大家随意一些吧。

他们走了。

我问刘红波：“喝点？”

他说：“随意，走吧！”

我们喊上了军嫂，还有缪缪，我们四个人就去吃石锅鱼了，石锅也是西藏特色。

我说：“我很少请客，今晚我请客，反正也不是我的钱，司机补助，放在手里也没用，我拿了800元，肯定够。”

我去隔壁买了瓶二锅头，青花瓷的，我一看生产日期，是2008年的，我问是不是假酒？

老板说：“我们开店的时候，进了一批，太贵，一直都没卖掉，绝对不是假的。”

我和红波，越喝越有感觉。

因为，找个懂自己的人，太难了。

我说：“红波，我很感谢你对我的付出，我欠你的，我慢慢去报答你。”

他说：“我知道你是孤独的，因为懂你的人太少，既然我能够懂你，你就不要说这些了，为什么那天我问你，刘克亚是不是孤独的？因为思想到了那个境界，他必然缺少流水知音。”

酒过三巡，感觉不过瘾，又去拿了一瓶二锅头。

最后，也喝多了，扶墙回来的。

这是红波今年第一次喝酒.....

晚上，我们俩住一个房间，也省心，到了房间，躺下就睡了，啥也不想，哪那么多烦心事？

早上，一觉醒来，头有点晕，红波还在睡觉。

我抓紧摸车钥匙，发现没在兜里，我害怕了，心想要是丢了车钥匙，那可是麻烦事了，于是我四处找，发现在桌子上。

又摸手机，发现也没了，难道丢了？

我急忙问缪缪和军嫂，问她们看到我手机了没？

缪缪说在她包里，没事！

高原上喝酒，真难受，想吐，又头疼，无法描述的痛苦，但是喝酒是态度，是表达情感的一种方式，不在于喝后是什么感觉.....

今早，拉萨特别冷。

我上身穿着冲锋衣，下身穿着裤衩，喊着军嫂，让她陪我去拉萨河边溜达溜达。

别人看到我这身打扮，都笑。

因为，这个季节的早上，穿裤衩是怪胎！

我问：“晓燕，有多少积蓄？”

她说：“20来万吧！”

我问：“如果回去工作，现在月薪能有多少？”

她说：“2万左右吧，主要是我不想干了，女生做程序员太苦，而且我们常年两地分居，我老公在郑州，我在西安，我们买的房子也在西安，我想如果辞职了，岂不是可以跟老公生活在一起了？”

我说：“我做你的职业规划师如何？”

她说：“很好！”

我问：“你的对口企业，应该是什么类型的？”

她说：“中兴、华为，我之所以不想上班了，主要是觉得太累，从早上8点忙到晚上10点，我又不喜欢混日子，所以很容易劳累，而且程序员是年轻饭，公司在不断的淘汰老员工。”

我问：“你回郑州后，西安的房子卖掉？”

她说：“卖掉就卖掉吧，无所谓，我对这些东西不是很在意。”

我说：“你回到郑州以后，还是要找份工作，哪怕工资低一年，这是你获取家庭地位的根本，千万不要辞职蹲在家里，这是对自己不尊重，对家庭不尊重，久而久之，老公会觉得你无所事事，甚至成为累赘，这是男人普遍的心理，没有例外。”

她说：“回去再说吧！”

我说：“你有了稳定工作的同时，你可以摸索创业，在这个时候，我来负责帮你推广，把你推到新的高度，可以不？我的意思很简单，先把收入稳定住，再去追求自由，千万不要坐吃山空。”

回到酒店，发现《西藏日报》来采访了。

传统媒体，越来越没杀伤力了，我们一喊，他们就能来，对不？

当然，幕后肯定有大量的工作，想得到，必须要付出。

有时，我就在想，我推身边朋友一把，能够瞬间把他们炒红，如果是有传统媒体炒他们一把，岂不是更红，

对不？

但是，我们习惯了自我否定，总认为媒体是高高在上的，不好打交道的。

其实，并非如此！

记者，也采访了我，问了我一些关于长途跋涉的问题，包括哪里最危险之类的话题。

最后，他问了我一个问题：一场旅行，对你的改变是什么？

我说：“其实，我是第三次进藏区，第二次到拉萨，我就说说这几次的改变吧，以前总感觉拉萨很远，甚至是遥不可及，但是当我们自驾到达拉萨时，我觉得瞬间没了距离感，拉萨都去过了，哪里还远？另外一点，等旅行结束了，无论是幸福的经历，还是痛苦的挑战，都不会有太深的记忆，一场旅行，最终的收获就是17名队友，无论什么时候，提起这段经历，大家会特别幸福。”

一路上，我们准备了N多T恤，就当敲门砖了，遇到小战士，我们就送他件T恤，他特别开心，我们用类似的方式，搞定了酒店里的工作人员。

中午，特意喊酒店的女服务员帮我们唱歌、跳舞。

高晓松说过：“汉民族不擅长唱歌跳舞，选秀多为了名义，少数民族真心想唱歌，而且有天分！”

最初，看到这句话，没有太深的感触，毕竟很少接触少数民族。

今天，服务员给我们唱歌，真是好听，而且喜欢一边唱歌一边跳舞，最后为了教大家学跳舞，他把打扫卫生的阿姨也喊来了，陪她一起跳。

唱歌跳舞，本身就是少数民族的基因。

我们大家跟着一起唱、一起跳，小姑娘也特别开心，因为幕后肯定我们也付出了很多……

记者采访完了我，还让我给签了个名。

别想多了，是他不会写我的名字，我给做个示范！

为什么要上传统媒体呢？

因为，传统的媒体基本网络化了，而且新闻一出来，马上就有门户网站转载，当你再搜索品牌关键词时，发现品牌出现的频率特别高。

吃过午饭，去布达拉宫。

去年，也去过布达拉宫，感觉人山人海，也看不懂，也听不懂，最终就是走马观花了。

今年，我专门系统学习过西藏历史，同时又被孙老师指点过，这次参观布达拉宫，明显感觉收获大多了。

参观完布达拉宫，我们去大昭寺，专门请了资深导游，最主要的目的是委托他帮着找喇嘛开光，大家把手链都交给导游，导游找到喇嘛，然后喇嘛把这些手链都放到佛像前，这就算开光了，每人随心放钱，当然不会少于100元！

晴美女最多，提了一大包，应该是赠品，从这个角度来讲，随意赚几万还是蛮容易的，在大昭寺广场上，有驴友在推销雪糕，赚今晚的房费，他们可能觉得挺有意义，我觉得俩大男人把时间荒废在漫无目的的旅行上，至少在我的价值观里无法接受。

下午5点参观完大昭寺，队伍就解散了，要求7点在布达拉宫广场集合，有两个小时的自由时间，咋打发啊？何况大家都走累了，要么去买衣服了，要么去看首饰去了。

我去了珠宝城，看了看绿松石，真的不多，售价1800元的石头，砍价能砍到200元，石头是有石头的属性的，比较凉，放在胸前一试，就能感觉到，当然最简单的方法，就是测一下硬度。

我顺便看了看手链，便宜的3元，就是大街上卖10元的那种，我买了一些菩提子的大挂件，是徐佳姐委托我帮忙捎的，她刚买了辆大奔，挂车上保平安的.....

神圣的拉萨，什么奇景，都会看到。

在布达拉宫门口排队时，有个老人坐在那里，一直在摇转经筒，如果你举起手机拍她，她就会过来收2元，因为她太有代表性了，大家都忍不住拍她，她也明察秋毫，我拍了她一张，队友也拍了一张，我给了2元，老太太不高兴，非让队友补上另外2元。

布达拉宫门口的队伍，永远都是那么长，老太太的收入，真是很稳定，而且有人不仅仅给2元，我们属于比较扣的。

在QQ上，于导跟我说：“那就是个演员而已！”

还有一个老头，直接伸手要钱，说的全是藏语，一句都听不懂，缠了我很久，我没给，他转身走的时候，说了一句：他妈的！

我倒觉得蛮可爱的，这是一个爱心泛滥的时代，伪慈善的人以慈善的幌子去培养了一批又一批刁民，在路上，我们遇到了太多拦车的小孩，他们直接手拉手站在路中间，一定把你拦下，然后迅速抓住门把手，不给钱？别想走.....

在珠宝城，我问：“有没有真的小叶紫檀？”

他说：“外面摆的，都是假的，50就卖，也看不出来，仿货。”

我问：“拿给真的我看看？”

他打开保险箱，里面放了几串。

我对这些东西，也是略懂一二，毕竟耳濡目染嘛，全哥跟我一起，全哥业余爱好就是珠宝、红木，他对鉴赏也很懂。

我拿过来一串，一看是金星的，这是紫檀里的极品。

全哥一看，就笑了笑。

我问：“这个多少钱？”

老板说：“这个紫檀是真的，金星是刻上去的，700元批发价，如果你拿回去卖，有金星的至少5000以上，真的金星批发价不会低于3600元。”

我问：“如何分辨真假？”

老板说：“刻上的金星很密集，真的金星分散不规律。”

我问：“最便宜，多少钱？”

老板说：“我们是批发柜台，低于700不卖！”

淘宝上热卖的，基本都在300元以内，还保证是金星，买的不如卖的精，物美价廉的东西是不存在的，到拉萨，有一样东西特别便宜，就是尼泊尔货。

例如，披肩。

最好的那一款，批发价才35元，带羊毛的，手感特别好，如果拿回去送人，肯定很有面子，也可以作为赠品，女生肯定喜欢。

去年，来拉萨，刘冰谈到风水用品，我没感觉这玩意有多大的市场，这次我们来拉萨，我终于感受到了这里面的玄机，N多网友找我要手链，我一共才十多串，先送了朋友，最好的一串给了刘红波，手上还有一串，昨天收了羽之歌一串菩提手链，礼尚往来，我把自己手上的送给他了。

社会越浮躁，人们越缺少安全感，越需要精神寄托，最终就把精神寄托到了一件物品上了。

我们去开光时，我问手机能开光不？

导游很无语！

但是，我问的也没错啊，珠子、玉石可以开光，为什么我的手机不能开光？据说手机屏幕还是宝石的呢.....

类似的问题，我也问过活佛。

活佛说：“信仰，不在于形式，也不在于你捐多少钱，如果没有去修心，捐一个亿又如何？”

看到大昭寺院子里那个水缸里的钱，我就在想，人们是希望拿钱买心安。

图王有个小兄弟，在九华山，他就在淘宝上卖开光货，他认识一个主持，每年大约有20万的利润.....

信仰无价！

这篇日记，翻写了两遍，还是有很多东西没写到，主要是缺少独立空间，很难静下心来去梳理。

—

2013-07-26：拉萨之行第11天！

7月26日，晴，拉萨、日喀则

来拉萨，没有感到半点神圣感。

因为，拉萨已经完全被商业化了，布达拉宫和大昭寺就是景点而已，别错误的理解为了神圣之地。

当人满为患时，你唯一能感受到的就是拥挤，哪来的神圣？

那些，在游记里写神圣、写庄严的，多数是为了忽悠别人，也是为了忽悠自己，因为不愿意接受这样的事实。

在大昭寺附近，有N多特产店。

什么藏刀、藏红花、绿松石.....

还没进藏的时候，领队就嘱咐过大家：凡是超过5块钱的东西，都贵了！

领队的意思很简单，什么也不要买，这些玩意多数是从义乌进过来的，没啥意义，千万别盲目消费。

昨天下午，导游带我们逛了一圈，他要带我们买物美价廉的东西。

我问：“你汉语为什么讲这么好？”

他说：“我以前是教师，现在是职业导游，已经做了17年了，CCTV和北京广播电台来拉萨，也是我讲解的。”

我问：“如果我买你一天，要多少钱？我不需要进景点，就是随意跟你聊聊。”

他说：“600元就可以了。”

这个导游，我们是咋认识的呢？

我们去布达拉宫是自由参观，没有请导游，我们分头行动，分别去蹭导游，在众多导游里，这个导游声音是最大的，也是最有磁性的，并且讲的很有深度，他带的团应该是政府团，整个素质很高，从外表就能看出

来。

我们有队友就相中了这个导游，让他负责给我们讲解大昭寺.....

我在想，为什么他的声音那么洪亮呢？为什么他讲的那些仔细呢？因为他不仅仅是在服务现在的客户，还在吸引准客户。

普通导游，喜欢推销东西给游客，这种导游充其量叫聪明，但是我们请的这个导游，他拥有的是智慧，他很乐意为我们做事，而且是无偿的，例如他跑来跑去，帮我们找喇嘛开光，还告诉我们哪里的藏刀不能买，应该如何选择之类的。

无形中，他的信任度就在我们团队里建立起来了。

游完了大昭寺，我们几个就跟着导游去买藏刀，他推荐了几个店。

我对这些玩意没兴趣，而且身上携带这些东西，容易冲动，何况藏刀就是个概念，从实际用途而言，跟瑞士军刀不是一个级别的.....

参观了一圈，没兴趣，也没买，主要是我觉得导游放的线太长了，一把刀卖3500元，真是宰人！

下午7点集合，在布达拉宫广场照合影。

在这里照合影，有几点注意事项：

第一、不能拉横幅，哪怕是队旗。

第二、任何人不能坐在广场上。

第三、包不能离身。

第四、必须携带身份证。

照完合影，我特别想回酒店，想把日记写写，但是领队不同意，因为烤全羊已经定好了，必须去吃，任何人不能缺席集体活动，晚上8点还有舞蹈演出。

去了烤羊店，人真多，门口摆了N个烤炉，上面罗列着几只全羊，这里全羊也不是很贵，貌似每只1400元。

羊肉上了，我来不及吃，一直拿着手机在写日记，缪缪帮我夹了几筷肉，队友找我喝酒，杨文剑就替我招呼，他说：“董哥在写日记，我替他。”

杨文剑，还是蛮了解我的。

我写文章的时候，需要绝对静谧，否则根本无法思考，但是大哥喊我喝酒，我肯定奉陪，他们只要找我，我就一口就干。

日记写完了，饭也吃完了。

他们在跟着藏族姑娘跳舞，大家围成了一个圈，我看到盘子里还有N多羊肉，我急忙拿个馒头，匆忙吃了一点。

后来，大家又开始唱歌，这里可以点歌.....

导演，全程几乎没吃饭，他心情也不好，拍照时把手机丢了，把外套也丢了，从早上5点忙到晚上12点，每天都是如此。

杨文剑跟他关系特别好，已经成好基友了，杨文剑不是在学摄影嘛，导演走到哪，他就跟到哪，导演咋拍摄，他就咋拍摄。

平时，他还充当导演的专职司机。

他们俩配合很默契，我安排杨文剑去陪陪导演，人生十有八九不如意嘛，何况大家是个团队，一个人不开心，大家都容易被感染。

昨天，我在日记里写到：如果我去参加聚餐，很多朋友说话都放不开.....

有人觉得我太把自己当回事了。

其实，那是您不了解我，大部分队友都是我的读者，我们关系最初是不对等的，最初分配房间，有的队友跟我住，都不好意思跟我说话。

现在，大家慢慢都放开了，也就不管谁是谁了，玩笑也可以随便开了，但是也还是有个度。

权力周围有真空，我不应该去打破这种真空，我是很希望大家帮我当小兄弟对待，跟我说说真心话，他们对我肯定也有意见和不满，但是为什么表现出来的都是好的一面呢？说明没有交心。

军嫂也写日记了，她说：“我来参加这次旅行，就是想从懂懂的日记走出来，从旁观者到亲历者。”

昨晚喝酒到10点半，导演还想去拍摄布达拉宫的夜景，他跟我说，有个饭店，专门为摄影爱好者开的，可以在房间里直接拍摄到布达拉宫的背影.....

于是，我们挨着找。

终于找到了，就在青年旅社对过。

去年，我来过这家青年旅社，当时刘梦菲就住在这里，我过来找她玩。

我们到达餐馆时，已经关门了，导演带我们去青年旅社门口买明信片.....

这些卖明信片的，基本上都是驴友，为了筹旅行费用的，纵然如此，我也没支持他们，因为我觉得方向错了，再努力也白搭，因为靠摆摊、靠打工，你再牛，也很难成功，我不喜欢这种没有智慧的旅行，纯粹是逃避生活，类似读书时的那些逃学生！

我不反对旅行，我反对逃避生活式的旅行。

我遇到过一位太原的骑友，跟我一样大，他要骑行两年，我以前写过他，在云南遇到的，他就希望是一边打工一边实现梦想.....

在我看来，这是对人生不负责，对家庭不负责，因为他要付出四年青春的代价，他拿出了2011、2012年的工资，还要消耗掉2013、2014年的时间成本，你觉得这个梦想真的值吗？

如果真有这个梦想，也无妨，咱可以去策划，走完这一圈，赚上100万，不是也挺好吗？！

一切，都在于策划！

去年的拉萨行，蝉禅亏了3万元，今年的拉萨行，把这些亏损都弥补回来了，何况搞这些旅行，都是他的副业而已，如果用心做，一年只做四期，一年赚100万不是很轻松吗？何况能够形成一个以自己为中心的人脉圈子。

很多东西，原本是很简单的，是别人把他想复杂了，就如同来拉萨，想想觉得很愁人，但是当你出发时，你觉得拉萨好近呀！

今早，《西藏商报》专题报告了我们，而且已经上网了，这次回到济南，蝉禅准备搞个小型的记者会，从而在各地媒体同时发力，传统媒体没啥威力了，但是他带来的品牌效应却很强，以后，当你在网上搜索“智旅会”时，看到的都是媒体报道。

因为，昨晚是用手机写的日记，昨晚12点我又翻写了一遍，今早又翻写了一遍，因为我不很满意。

今早8点，集合，准备出发去日喀则。

然后，就一直在路上了。

路过羊湖，今年的羊湖貌似更蓝，有种蓝宝石镶嵌在雪山草地上的感觉，清澈见底.....

但是，羊湖这里骗局很多。

停车场那里，是个很好的取景点，藏民在那里摆了几个藏獒，只要你拍湖，就一定能拍到这两只狗，然后一个男的就过来要钱，看手势，我以为是2元，原来是要20元。

我被忽悠去了20元，队友也有N人中招，这个人一天搞个3000元肯定没问题，3号主驾说：“以后再也不来了，民风太差了！”

不是20元的问题，而是感觉被敲诈了.....

羊湖，的确更美了，很纯粹。

羊湖，为什么被称为圣湖呢？

因为，转世灵童的选择，就需要在湖里做法事，据说可以在湖里显现出灵童的模样和居住环境。

羊湖给我的感觉是什么呢？

就是老外的眼睛，蓝色的，特别透彻的那种。

晴美女跟我说：“董哥，我终于理解你说的了，泸沽湖在我心目中已经不是最美的了。”

我说：“未来，你会有更多的东西被颠覆，例如我还写过一句话，凡是你能看到的景色，都会有电线杆，这次领教了吧？！”

今天，跟我搭档的司机是刘红波。

刘红波勤快，大部分时间都是他来开，我负责在后面吹牛.....

今天，探讨的话题就是“淡泊名利与个性。”

我说：“有时，看到一个漂亮的女生，穿着廉价的裙子，挤公交，我都觉得特别心疼，这么优秀的一个女孩，因为缺少了经济基础，从而成不了卓越的气质女人，一个女人，必须是有经历的，至少有辆车子，住过五星酒店，行走过世界，经历过大场合，给人的感觉特别舒服。”

晴美女的观点是：追求那么多钱干嘛，淡薄名利！

我说：“男人逆转的门槛是年收入100万，女人逆转的门槛是年收入30万，这是我亲身感受，对人对事的判断也变了，举个例子，前几年，如果让我组织旅行，我最多敢收3000元，因为我觉得贵了没人参加。但是，如果让我现在组织旅行，我不会组织低于5万/人的旅行，因为我坚信有人参加，我自己迈过门槛了，我就懂这群人的消费心理了。在门槛前，买衣服时先考虑价钱，后考虑款式，在门槛后，买衣服时，先考虑款式，后考虑价格。”

张薪悦说：“我支持你的观点，我上过班，那时的想法和现在的想法截然不同，最直接的改变就是朋友圈子的改变，你多高，你的朋友才多高，淡泊名利是需要经历过繁华后的沉淀，而不是年轻时的开脱。”

刘红波说：“我还是那句话，只有有钱人才有资格说：视金钱如粪土！”

我说：“我说说我真实想法，我玩自行车时，我还没买车，那时特别羡慕有车的人，感觉骑自行车挺丢人的。如今，我还是在玩自行车，但是我有车，我再骑自行车时，感觉特别自在，也不在乎别人如何看，我认为经济基础是一切的根本。”

不喜欢钱，在我个人的价值观里，我认为是假的。

因为，我喜欢！

去布达拉宫时，看几大灵塔，都是在比拼黄金数量、宝石数量。

连佛都这么俗，我们装什么高雅？！

反正，我很羡慕有钱人，这次回家后，我也安心赚钱.....

对金钱没欲望的人，是很难成事的，蝉禅对创业的欲望强吧？所以他的执行力是一流的。杨文剑和晴美女，都是我在幕后推的，但是他们俩对钱的欲望都不强烈，最终干上两天，都变形了，干脆就不干了。

晴美女，现在按照我的建议修改了写作风格，每天三张照片，我觉得她应该能坚持一个月，再长了，很难，性格决定的。

但是，我还有个观点，她还没理解：不是精品、绝不出手。

就是说，发出的每一张照片，都是经过专业挑选的！

今天，依然在路上，晚上依然有聚餐，怕耽误写日记，在颠簸的车上，把日记写完了，谢谢大家！

2013-07-27：拉萨之行第12天！

7月27日，晴，日喀则、珠峰大本营

昨晚7点，到达日喀则，天色尚早，太阳当空照。

西藏的夏天，时而裤衩，时而棉裤，让人琢磨不透，昼夜温差特别大.....

晚饭，吃的特别热闹，军嫂买了一幅扑克，我们就轮番斗地主，谁输了，谁下，轮流上，逗的大家哈哈大笑。

饭毕，召开头脑风暴。

第一次头脑风暴，是在然乌湖，主题就是自我介绍，大家彼此熟悉。

昨晚，是第二次头脑风暴，主题就是“找到真实的自己！”

领队列了一个提纲，大家轮番发言。

先谈谈这11天的感受，再谈谈对未来几天的期待，特别是去珠峰大本营的想法，再谈谈自己的生意、家庭，还要说说自己的优点、缺点。

然后，17名队友轮番点评。

主要是点出不足.....

第一个出场的是军嫂晓燕，被蝉禅批判了，理由就是事不关己、高高挂起，不付出，也不当累赘。

我也给了晓燕建议，原本是月薪2万元，如果突然回家做个全职太太，很容易为老公嫌弃，因为男人在潜意识里是看不起全职太太的，虽然全职太太付出更多，女人一定要有独立的圈子，独立的经济，活出自我，至于老公如何，那是他的事，因为男人跟女人是两个独立的个体，想创业也行，但是必须先保证饭碗，我是建议再继续参加工作，偶尔做点副业.....

媳妇，一定是咱的吗？

未必！

如果，我现在在珠峰，遭遇了雪崩，媳妇肯定不是我的了，儿子也许不跟我姓了，这不是个例，而是通例。

我们都是独立的个体，一加一的目的是大于二，而不是等于一。

第二个出场的是梁义，在北京做收藏生意的，他说自己从小就是受鄙视的，因为家里是最穷的一户，所以他无限的自卑，从而就想无限的表现自我，想证明自己比别人强。

蝉禅说：“我跟你一样，我用了七年才走出这个状态，这叫胶囊状态，外人是改变不了你的，必须是你从内去改变，我以前特别喜欢挑战权威，想把事情做到最好，目的就是证明自己比别人牛，后来才发现，这是SB行为，因为咱不应该去挑战权威，不应该让咱跟权威对立，咱需要贵人，这个世界上，除了父母，没有人会对咱义务付出，什么是贵人？就是咱跪着求来的人，一定要学会示弱！”

我也点评了梁义。

我说：“一定不要急于表现自我，要把自己最核心的优势隐藏起来，让别人慢慢发现你的高度。”

第三个出场的是导演，他真名叫于一。

他属于官二代、艺术范，对金钱没有太强烈的追求。

蝉禅说：“一个连生存都解决不了的男人，是没有担当的。养儿，一定不能养成你这样，是颓废的！”

他们俩是铁哥们，说话都是用刺刀，刀刀见血.....

晴美女跟导演关系特别好。

晴美女说：“我觉得呢，你应该放下你的艺术范，不要装，深入群众，深入生活。”

第四个出场的是全哥，我们圈内的大哥大。

我说：“全哥，你的角色，类似去年的牛哥，但是你们俩又有点区别，牛哥很容易深入群众，最终改变了我们整个拉萨圈子的命运。从知识上、财富上、阅历上，你们俩都是旗鼓相当的，何况你是个知名的企业家，你应该把自己放开，深入我们，开开黄色玩笑，调笑调戏妹妹，甚至去跳跳舞，唱唱歌，我们是需要你指导的，不仅仅需要你当主驾，更需要你做人生导师。”

全哥说：“我是很想融入大家，但是习惯了自我保护，没放开，给我时间！”

蝉禅说：“相信是一种姿态，开放是一种胸怀，自闭是一种病，大哥你反思一下！”

我补充了一句：“这群小兄弟，虽然年龄小，但是都是很不错的，在各自的领域里，都算佼佼者，他们需要你，他们也愿意为你付出，你看看牛哥现在受多少人尊敬，因为他充当了我们创业导师的角色，至少我就是最直接的改变者。”

第五个出场的是海燕姐。

她哭了。

为什么呢？

她是整个团队付出最多的，包括营养品、餐巾纸、孢子粉都是她赞助的.....

为什么大家没感激她呢？

红波说：“姐，听我说句，你的确是付出最多的，大家都能感受到，但是有些时候，你的付出给人一种压迫感，好象非要接受才行。”

我说：“类似的感受，我觉得呢，当别人没有需求的时候，不要去帮助别人。”

蝉禅说：“你使劲哭吧，内心太苦了，你太强势了，给你做老公太累了。”

红波说：“我还是那句话，男人都是被女人逼死的。”

我说：“我跟媳妇离过婚，但是没离成，当初我们领结婚证，我纯粹是好奇，我就是想知道结婚是什么滋味。结婚前，我媳妇是我的粉丝，百依百顺，结婚后，我们是夫妻，是平等关系，我觉得越来越受束缚，加上我经济困难，矛盾百出，最终就决定离婚。这几年，我做过很多出格的事，但是现在的我，异常的平静，我喜欢美女，但是我没有包养情人之类的，在外面，我特别想家，感觉有了家的味道，因为媳妇给了我足够的空间，懂的放养我了，我反而更尊重这个家庭了，以后的事我无法预测，至少现在的心情，无论遇到谁，我都不会离婚的，管老公的女人，是聪明。放养男人的女人，是智慧。”

下一个，是丁哥，青岛电视台的，体制内的人，对谁都很热情。

蝉禅一句就刺痛了他：“17位队友，你有一个知心朋友吗？”

丁哥说：“没有。”

下一个，是红波。

红波讲的蛮有激情的，谈到了自己的事业为什么遇到了瓶颈？

他说：“我的事业曾经做的非常好，已经做到了99，就是达不到100，我想来想去，就是因为没搞定跟自己睡觉的那个女人，我结婚十年，从来没碰过媳妇以外的女人，但是就是闹心，回到家就吵架、郁闷，老婆说她缺少温暖，我就很生气的问，给你买了这么好的羽绒服，买了这么好的空调，咋还缺少温暖呢？我就是逼她说出来，到底想要什么？那天，通过通麦天险，我特别想委托队友带给我老婆一句话：老婆，我爱你！但是我想了想，如果我挂了，大家可能都挂了，也就不需要捎信了，我不是一个浪漫的人，我就很好奇，我咋突然有这个想法。通过通麦天险时，我挨着拥抱了每个队友，我觉得大家需要我的鼓励，我也需要大家的鼓励，我们需要这种相互感染。我一直很感激蝉禅，因为他送了我8个字，彻底改变了我，这8个字是：莫装B，装B遭雷霹，现在外面正在打雷，我都敢说。”

红波说：“一个男人，如果连家庭都经营不好，是不可能成事的。”

全哥说：“我很赞同你的观点，婚姻状态下，还是要遵守阴阳平衡，男人就应该强一点，女人就应该弱一点，这是我的婚姻价值观，我觉得我的家庭还算是比较幸福的，很少吵架，有两个孩子，我们家小事都是他们说了算，但是大事，一直都是我说了算。”

全哥的这个话，其实是说给女人们听的。

下一个，缪缪。

她说：“这次，我收获了我老公，红波哥告诉我，每天发一张跟男生的合影给我老公，效果很明显，我老公每天都嘘寒问暖。”

下一个，晴美女。

她一出招，就被批判了。

蝉禅说：“我们为什么都批判你？是因为对你期待太高，原本以为你是只藏獒，后来发现是个……”

杨文剑说：“晴妹妹，其实咱俩有很多共同点，为什么呢？咱都跟着懂哥，见了太多牛人，而且根本搭理他们，觉得比他们都强，包括这些队友，咱也没觉得有啥，在我眼里，蝉禅都不算啥，其实你仔细想想，别人给咱的光环，根本不是咱的，你需要双脚落地，找回真实的几斤几两。”

除此之外，还有充气哥、羽之歌、孙可良，但是他们仨缺少代表性，不再一一介绍。

昨晚，开会到了12点30分。

睡觉，就1点多了。

早上6点，准时起床。

吃饭、集合、出发。

今天的目标是珠峰大本营，从日喀则到定日，由副驾驶来开，从定日到珠峰大本营，由主驾来开。

我心想，再难走，能比的过318吗？

真低估了珠峰有名的搓衣板路，不仅仅是盘山路，更是碎石、坑洼，这些都能接受，最不能接受的，就是这个路面，真是搓衣板造型，可能是被履带车轧过，跑起来颠死人，太难受了，全程1档。

QQ能开到珠峰大本营不？

也能，轿车也能。

但是，绝对是糟蹋车，陆地巡洋舰在这里也不敢撒欢.....

有个意外收获。

我们发现珠峰脚下的河，流水特别湍急，而且到处都是鹅卵石，各式各样的，本地的居民都用鹅卵石盖房子。

这里民风很差，小孩在路中间拦车，不给就拿石头砸车。

领队建议，我们可以下河去拣石头，每人限3块，因为领队是做玉石的，全哥精通珠宝鉴定，我们就下河了，这里的石头太多了，无法形容，如果把我自己放在这里，我一天拣1000块漂亮的石头很轻松。

我拣了一个黑白相间的，中间有个美女头像的。

蝉禅问我1000元卖不？给他！

我说：“不卖，不是钱的事！”

充气哥拣了一块，蝉禅出2000元收他的，他不卖.....

现场，我就学习到了拣石头的技巧。

不是造型独特的，而是花纹独特的，能讲出故事来的！

我突然想到了一个很好的生意。

如果，我们开着皮卡过来，拣5000个带图案的石头，然后再去找活佛给开光，拉回济南，再在网上

卖，300元/颗。

概念有三：

第一、这是珠峰脚下的石头，为你沉睡了千万年，只为等你。

第二、活佛开光的，保平安、发财。

第三、每个石头都是独一无二的。

我问：“晴美女，你乐意干不？”

她说：“好！”

蝉禅说：“你真想干，我们就真成全你，给你做个保底，你按照懂懂刚才说的标准，你把石头拉回济南，100元/块批发给我，我现金给你结算，可以不？”

我说：“干吧！其实你没必要卖给别人，你就只卖3000块，每天10块，一年赚100万，一年后记者都会采访你，因为你创造了一个营销界的奇迹，卖石头赚了100万，而且是拣来的石头。”

这里的石头，不是假漂亮，而是真漂亮，因为水流落差大.....

只要她真愿意做，我就真能帮她做到100万，就看她是不是乐意去做。

完全是概念性产品，具有唯一性，多好呀！

不知道，她这次是否能去做，至少她自己拍着胸脯发誓要做起来了。

所以，回到济南，接着开皮卡到珠峰！

大家有乐意陪她的，可以帮她做司机，直接联系她就可以了.....

今晚，没水没电，住帐篷，我在车里写的这篇日记，可能有错别字。

-

2013-07-28：拉萨之行第13天！

7月28日，晴，珠峰大本营、纳木措

到达珠峰大本营，感觉乱糟糟的.....

摄象机采访我，问我到珠峰什么感受？

我说：“太破！”

问我：“能说点客套话不？”

我说：“不会！”

不采访我了.....

整个营地，垃圾满地，驻扎着一片帐篷，晚上我们就要住在这里，大通铺，男女混住，没有水，不能洗脸，不能洗脚，整个帐篷弥漫着臭脚丫子的味道，被子臭哄哄的。

厕所的露天的，卫生巾在风上摇曳！

看珠峰？

天气不给力，啥也看不到，至于雪山，路上见多了，没太多感触.....

至于见到珠峰我激动的哭了之类的，我说这些感慨，你信吗？

那都是骗人的，骗谁呢？

骗没来过的人！

导演揽着我，扛着设备，沿河边溜达。

他问我：“写文章的人，不都是挺浪漫的嘛？你见到珠峰咋没感受呢？”

我说：“我跟别人不同，我只浪，不漫，而且看到啥说啥，不喜欢去装来装去，我说我见到珠峰哭了，你信

吗？”

他笑了笑。

他说：“那，我采访采访你如何？你随意说两句话就行。”

我说：“行，不过我不上镜，你多采访女队员，她们漂亮。”

他说：“珠峰有男人味，应该采访男队员，青海湖有女人味，应该采访女队员。”

他给我找了一块大石头，让我坐在那里。

他按上三角架，装上设备，开始采访我，让我随心所欲的说几句话。

我说：“那我就说几句客套话，来到珠峰，我的确没有太多惊喜，因为一切都在预料中，有队友说要带父母来看看珠峰，我没有这个想法，并非钱的因素，而是我父母也没这个野心，也没这个愿望，我也只希望他们用自己最舒服的方式走完一生，我每天都更新日记，我父母每天都关注我的日记，无论读懂还是读不懂，他们都会用心去读，因为这是他们对我的牵挂。所以，无论多晚，我都会更新日记，否则我父母睡不着。我也是用这种方式来带领父母行走这个世界。”

他问：“那，你对儿子有什么愿望？”

我说：“在我的价值观里，我觉得一个男人，应该行走世界，应该拥有独立的事业，应该能够自由支配自己的时间，应该有个幸福的家庭，我想用自身去给孩子做个榜样，而且我儿子一定会超越我的，我需要给他做好的就是基础型的样板。”

当然，我更希望儿子是一个拥有粉丝的人，这是一个男人魅力的直接体现！

晚饭，面条。

吃过晚饭，先是打斗地主.....

然后，玩杀人游戏。

要么，我是被杀的，要么，我是被投死的！

以前没玩过这游戏，现在越来越觉得这游戏好玩，纯粹就是演戏，而且笑场不断。

晚上12点，睡觉。

按规定，每个帐篷只能住6人，我们住了12个队友，店老板让我们先藏起来，躲避检查，住帐篷也蛮贵的，每人50元。

外面下雨了，后来下雪了。

导演计划拍星空，也落空了.....

因为，日程安排的很紧，无论能不能看到珠峰，我们都会按照计划返回，看到珠峰，还是要靠运气。

早上，出门，发现雪很大，看到珠峰的机会已经没了。

也许，有遗憾，千里迢迢来到这里，就为了看它一眼，结果它不给面子.....

不过，最大的喜悦，就是发现珠峰脚下的河里有太多好看的石头了，最幸福的是晴美女，因为她看到了新的事业。

她让我帮着策划一下。

我说：“蝉禅的玉，一天能卖1000件，你觉得你的石头，一年能卖1000件不？同样的推广力度。”

她说：“那肯定没问题，很轻松！”

我说：“也就是说，你是认可利润的，对不？至少在我看来，一年卖3000块石头易如反掌。”

她问：“那石头的概念有哪些呢？”

我说：“第一、石头必须是来自珠峰脚下，而且每一块石头，都要对着珠峰拍照，并且编上号码。第二、每个石头，必须有独特的图形和故事。第三、把石头归类，分为爱情、财运、辟邪、平安。第四、必须找到活佛或方丈给予开光。第五、塑造石头的独特经历，他沉睡了千万年，只为等你，觉得贵，可以自己去拣。”

她问：“如果蝉哥来卖，能卖多少呢？”

我说：“一个月卖3000件没问题，因为他对建议不怀疑，而且有绝对执行力，你则不同，你对钱没追求。”

她问：“那后续呢？”

我说：“你要舍得分钱，例如你卖300元/颗，那么你要给推广者一半的利润，只要你舍得给，就有无数人愿意给你推广，如果我给你推广，我帮你卖1000件易如反掌。”

她问：“我的定位呢？”

我说：“一个旅行爱好者，一个拣石头的小女孩，一个创造淘宝销售奇迹的人，让记者来采访你，靠媒体来采访你、推动你。”

她问：“你觉得有人买吗？”

我说：“有N多人买，因为，他们是买的你的经历，买的梦想，买的心安，买的艺术品，这些石头我觉得很适合做茶宠，至少我很喜欢。”

她问：“300贵吗？”

我说：“如果真是被开光的，我觉得300太便宜了，你要相信很多人消费时不考虑价钱，刘冰的风水用品为什么那么厉害？就是卖的概念，卖的信仰。”

今天，珠峰的路特别难走，全是泥泞路，真过瘾。

因为昨晚没电，笔记本快没电了.....

就写这么多！

我还是那句话：只要你敢于信任别人，别人就会给你创造奇迹。

回济南后，晴美女可能要借我的皮卡，然后喊上个司机，陪她去珠峰脚下拣石头，导演全程帮着记录。

我的想法很简单：哪怕她最终不卖了，我也愿意按照100元/块给收购过来。

生意，原本就是很简单的，是人们想复杂了！

-

2013-07-29：拉萨之行第14天！

7月29日，晴，纳木措、安多

昨天，真是九死一生。

从珠峰大本营出来时，下雪、下雨，100公里的泥泞、盘山、雾气路。

太颠簸了，屁股疼。

突然走到柏油路上时，感觉太爽了，大家一起欢呼，原来车子也可以这么平稳，人就是如此，痛苦久了，对幸福的标准越来越低。

我们就在探讨，为什么珠峰大本营不修修路呢？

有人认为是经费问题。

有人认为是海拔问题。

有人认为是旅游问题，目的就是让你经受这种颠簸体验，从而为越野爱好者所口碑相传.....

去珠峰的路上，导演采访我，问我什么感受？

我说：“对于一个驾驶痴迷者而言，体验了传说中的搓衣板路，真过瘾，后悔没开皮卡过来，我儿子也很喜欢玩车。可能等他长大了，他再也体验不到这种搓衣板路了，因为路修好了，这也是为什么我们坚持走318的缘故，再不走，就没了！”

在这个世界上，有很多美，有很多奇迹，都是上帝为你准备的，无论你去与不去，它都在哪里，而且对于每个人而言，都是公平的。

这次，我看到了连绵的雪山，看到了翡翠般的羊湖，看到了高原上的星空，特别是那月亮，仿佛真的触手可及.....

有痛苦不？

太多了！

在定日，我们吃午饭，藏族小孩围着我们卖化石，这里山上有很多化石，要价几百元，因为蝉禅以前来买过，他跟我们讲：“10元左右，可以买！”

我们的策略很简单，先挨着挑，但是不买。

等吃完饭，我们开车准备走的时候，小孩子主动把价格降下来了，5元也卖，10元也卖，20元也卖.....

有个藏族小孩手里拿个石头，很漂亮，卖3000元，要送给杨文剑，不过需要把杨文剑把外套送给他，其实这里面假货特别多，多数是义乌产的，骗术在中国，无处不在，而且包装的特别好。

晴美女，来西藏前，她的梦想是来帮助这些藏族小孩.....

昨天，晴美女在我们车上。

我说：“晴美女是有信仰的人，对孤寡老人很好，对藏族小孩很好，就是对客户不好！”

众人笑了。

为什么呢？

因为，那么多人买他的佛珠，她既不发货，也不主动联络，仿佛整个事与自己无关一样，她把货放到了拉萨，找酒店的服务员给发.....

我说：“每个支持你的人，都是最相信你的人，但是他们买了这么久，却没有得到任何音信，你换位思考一下，对不？你每天看似很忙，其实啥事没干，为什么不挨着给他们打个电话呢？”

昨天，探讨的石头，很多网友都质疑能不能卖出去，其实对于我而言，我是有绝对把握的，因为这是一个自媒体时代，只要你是值得信任的，那么你的产品就有人愿意买单，晴美女的佛珠比石头卖的还贵，网友照样买单。

我从来没推广过她，也没留过她的QQ，我只是帮她分享过一篇日记，当天访问量就过万了，从而为她创造了N多粉丝，这些粉丝又为她创造了100多单的佛珠销量，几天而已。

蝉禅说：“晴晴，如果你懂的感恩，你不会是现在这样！”

我自己没卖过东西，但是我知道自媒体的威力，因为我推他们，能看到直接的结果，蝉禅搞促销，一天能卖1000件玉石，基本都是网友，杨文剑卖茶叶，也是我帮着推的，每天1万元利润。

杨文剑，昨天也跟我搭档，做我副驾。

杨文剑，也被蝉禅给修理了。

蝉禅说：“咱车上，没外人，剑哥，我说说你，你知道为什么你泡妹妹不？不是说好色的问题，男人都好色，是因为你内心缺少安全感，缺少定性，从而不断的换来换去，你知道我为什么生三个孩子吗？因为我觉得有了三个孩子，才有男人的责任和担当，无论什么时候，我都是一个有责任心的男人，这是我给你的第一个建议，找个优秀的女朋友，结婚吧！另外一个问题，你做天猫也好，做淘宝也罢，每次起点都很高，但是都没扶上墙，表面是你缺少定性，根本是缺少团队，你总是想空手套，没有团队是成不了事的，懂懂也存在问题，但是他问题不大，因为他有自己的套路，他是自媒体。”

杨文剑说：“这次出来，我已经意识到了。”

平时加油，我们的原则是遇到加油站，就加满.....

昨天，杨文剑负责加油，回来告诉我加满了。

走到了日喀则，他告诉我，油表不对，只有一半的油，我一看，果然如此，我抓紧问助理。

助理说：“我也纳闷，当时结帐时，2号车少加了那么多，我也没在意！”

我说：“一会，遇到加油站，就进去补满！”

中途，遇到一个加油站，没油.....

继续赶路，朝纳木措方向，从珠峰大本营直接赶到纳不措，这算不算一个疯狂的决定？！

电台里很热闹，除了播报路况，我们就轮番猜谜语。

1号车、3号车出的谜语还没讲完，我就知道答案了.....

我们出谜语，他们就拿手机去百度！

所以，他们认为我们也在百度。

我说：“这些，太鄙视我们的智商了，我们就擅长答题！”

走入了省道304，是通往羊八井的一条省道，全是沙子路，我们有说有笑，倒也欢快，看里程还有100公里，油还有三格，问题应该不大。

但是，我一看瞬时油耗，坏了，基本都在20以上，绝对赶不到了，沙石路太滑，油耗太高，而且一直爬

坡。

我们开始合计咋办？

我们先拦摩托车，问最近的加油站在哪？

被告之，在羊八井！

我们就开始翻导航，看看沿途有没有乡镇，果然有个乡镇，离我们20公里，我们匆忙赶去，乡镇很小，跟个村子差不多，我们想买个油管，抽点油出来。

没买到。

我说：“派出所肯定有，因为他们有公务用车，不可能每次跑160公里去加油……”

于是，我们开始找派出所、乡政府。

到处漆黑，围观的藏民太多，我们只能放弃，继续上路。

蝉禅问我：“能跑50公里不？”

我说：“这是上坡、满载、高原、沙石，根本不能拿传统的经验去判断，刚才下了一格，才跑了20公里，按照这个预算，最多跑30公里，你要有心理准备。”

当时，已经晚上11点了。

11点是什么概念？

我们前天，基本没睡觉，早上7点出发，一直征战到现在，早饭没吃，午饭吃了一碗面，晚饭没吃，全程在路上。

1号车、3号车的队友都在自责，因为当时蝉禅提出去纳木措时，征集大家的意见，没人有疑义，其实他们内心都是想住日喀则休整一天……

珠峰大本营没电，我们的手机、笔记本，基本都没电了！

咋办？

蝉禅的意思是继续往前走，走到哪里算哪里，然后派1号车去买油。

我说：“让1号车、3号车都走吧，把司机都带走，把女队员都带走，让他们先去休息，留6个男的，在这里等着。”

那个时候，我突然想起了《泰坦尼克号》，其实每个男人的内心深处，都有责任的一面，只是没被激发而已.....

3号车，拒绝走，他们想陪我们，哪怕是睡在车上。

蝉禅问我：“能拖不？”

我说：“盘山路不能拖，风险系数太大！”

其实，这条路经过什么景点之类的，我们无人能知，完全都是摸索，我的油表报警了，而且指针下的越来越快，因为海拔越来越高，坡度越来越高。

3号车在喊我们：“停下来，找个里程路牌，等待救援。”

但是，这个根本不现实，因为海拔5300米，风又大，没有暖风的前提下，等待至少4个小时的救援，人肯定冻晕了。

冲击最高坡时，油门已经踩了没反应了，而且有顿挫感了，我知道已经没油了.....

我跟队友说：“大家扎好安全带，任何时候不能尖叫，要绝对相信我，3号车离我们远一点，预防追尾，我们随时可能临时停靠。”

我用左脚，又一次确认了驻车刹车的位置，便于控制住车子。

车子熬过了5300的海拔，此时路牌是68公里。

我跟车内队友说：“咱数着，相互鼓励，靠滑行，咱争取能到60公里，这样救援就少跑20公里。”

就这样，每过一个路牌，我们就大声的喊出来。

我们靠滑行，如果坡度小，我们速度慢，如果坡度大，我们速度快，1号车在前面帮我们做领航，他们是匀速的。

一旦遇到坡大的时候，1号车就被我们喊来喊去，要求他们尽一切可能加速，否则就被我们追尾了，我们不能刹车，一旦刹停，基本就没希望再起步了，因为怠速没停，方向还有，刹车还有，发动机没了燃油声，只剩下纯粹的机械声。

晴美女说：“咱这是电瓶车吧？！”

我们的目标不断的调整，如果滑行到40公里处，那么救援就更有希望了。

我们已经联系了拉萨的110，他们告诉我们，晚7点以后，不卖散油，无法救援.....

我们只能自救，3号车在电台里为我们唱歌，我们跟1号车在拼命的往下冲，我们车内气氛特别紧张。

蝉禅说：“我衣服全湿了，希望有奇迹！”

我说：“你要相信我，我一定会滑行到加油站的，所有人都要做好应急准备，抓好扶手，关键时刻我会直接把车子擦到山体上的，如果刹车失灵，只能这么干。”

我们不断的刷新记录，40，30，20，10，5.....

我们滑行了70公里，而且速度越来越快，1号车被我们逼的不行了，他们在电台里喊，前面有大坡。

等我们意识到的时候，已经晚了。

是个桥，坡度在60度左右，我们直接飞上去了。

真的滑行到了加油站，1号车所有队员下来跟我们欢呼，3号车在后面，我们第一时间通知了他们，他们全程也沸腾了。

此时，已经凌晨了。

问我紧张没？

我说：“真没紧张，只是方向盘抱的比以前紧了，每个弯道、悬崖口，我都做好了刹车失灵的准备，越是小心，越不会出事，我最担心的那段，是上坡时突然熄火，然后被3号追尾，把我们推到悬崖里，等下坡时，已经心里很有把握了。”

杨文剑说：“加油时，别人给我动了油枪！”

我说：“这个事，就这样了。”

杨文剑说：“这次，我觉得对我改变太大了，我原来一直都觉得自己挺牛B，6个驾驶员至少可以藐视3个，但是追尾的是我，加错油的还是我，看来自己还是不牛，还是不行，仔细想想，啥也不行，要对自己重新定位了。”

我说：“细节做的不够好！”

凌晨2点了，到处找不到酒店了，因为行程也打乱了，原本预定的酒店都临时取消了，大家也没抱怨，反而在相互祝贺.....

在这种经历下，一个人才能够感受到团队的力量。

我们求助了110，警察叔叔把我们送给了兵哥哥，我们住到了兵站里，体验了一晚军营生活。

今早，儿子打来电话，说了一句：“爸爸，注意安全！”

我那脆弱的小心，瞬间碎了，想哭的感觉，太温暖了，我认为这次驾驶员的整体素质都很高，很有经验，有团队意识，我现在觉得，最大的风险不是来自于驾驶本身，而是来自外界因素，例如车辆问题、自然灾害之类的。

晚上，我跟杨文剑睡的。

我还是那句话：“男人，一定要沉稳，可以幽默，可以调皮，但是关键时刻，必须要有男人责任感，要做一个让人放心的男人，你认为开车很好，但是坐你车的人害怕，那么说明你还需要修炼。”

今天，去纳木措。

也许是上帝开了个玩笑，没让我们看到珠峰，却把西藏第二高峰展现在我们面前，纳木措太蓝了，蓝的你无法想象，无法形容，那种美不是照片可以传递的。

西藏，我去过的地方，我觉得最美的，就是纳木措。

我们坐在湖边，拣石头、拍照片，大家一起唱歌，看着湖边的雪山，太喜欢这种情景了，湖边有辆大皮卡，我想我家的了。

跟牛哥通了一会电话，聊了聊。

他希望我们能平安回去，其它的都是次要的。

他问我：“这次感觉如何？”

我说：“女的，普遍比较有钱！”

牛哥笑了。

牛哥说：“女的强了，就是用来压迫男人的！”

队友之间越来越好玩了，感情越来越默契了，今晚，赶到安多，在路上了，我在车上写了这篇日记.....

自媒体时代，一切皆有可能，不说别的，要是用心搞旅行，一期20万的利润很轻松，一年搞5条线路就是100万，而且门槛越来越高，只是很少有人意识到自媒体时代到来了而已。

-

2013-07-30：拉萨之行第15天！

7月30日，晴，安多、格尔木

昨晚，夜宿安多。

安多这个城市，以前我还真没听说过，安多海拔4800米，正常情况下，初入高原的驴友，很少有敢住这么高的海拔。

如今，我们已经完全适应高海拔生活，别说是4800米，就是5300米的海拔，我们照样又蹦又跳.....

在藏区，没有很好的酒店，我们已经两天没洗澡了，要么住帐篷，要么住兵营，我们的要求越来越低，能有热水洗个澡就好了，实在没有热水，有个凉水洗洗脚也行。

安多酒店，是本地最好的了，有热水、有网络，进去，也是一股臭哄哄的味道，不过床挺舒服的，还有电褥子。

旅行，就是体验不同的人生，感受一下夏天穿棉袄。

我的生物钟是晚10点睡觉，早6点起床，无论睡多晚，我早上6点都会准时醒，出门在外，很多时候都要到12点以后，所以搞的我身心疲惫。

昨天，军嫂晓燕又坐我的车。

她问我：“你觉得大家有没有真的打开内心？”

我说：“还没！”

她问：“为什么？”

我说：“举个很简单的例子，问大家参加这次拉萨行的目的是什么？多数人都说拉萨是梦想，就想来了！如果这是真的理由，那么大家不会选择花4万元参加智旅会，如果选择坐火车，可能4000元就够了，何必花这么多？你不说出自己的真实需求，就是没打开真正的内心，你不说出你的需求，别人就无法去满足你，你不要觉得说出真实需求就是可耻的。”

她问：“那你来拉萨的目的是什么？”

我说：“更多的是责任，因为多数人是看了我的文章才来的，如果我不来，他们可能觉得被忽悠了，但是我来呢，又增加了蝉禅的负担，也欠他一个人情，因为我没花钱。”

她问：“大家都说，要找到真实的自己，所谓的真实自己，是什么？”

我说：“蝉禅攻击性特别强，大家都怕他，连我都怕，头脑风暴时，谁敢顶嘴？眼光都能杀人，蝉禅是用这种方式让你扒掉虚伪，露出真实，从而让大家更真实的交往。这是教练技术常用的手法，牛哥推荐了N个人去参加教练技术，包括蝉禅也是牛哥推荐去的，蝉禅还是山东同学会的副会长。但是，牛哥反对我去参加，因为每个人都有两个真实的一个，一个是自卑的，一个是自信的，扒光一个人，找到的往往是自卑的那个自己，而我的生活模式是自信的那个自己，如果我用自卑的懂懂去写文章，就没人看了，也没了斗志，也没了张扬，更没了个性。”

她问：“蝉哥说我自私，你觉得对吗？”

我说：“没有对与错，对与错的产生，都是因为标准不同，在泰国，娶四个老婆是有能力的体现，在中国找个情人，就是可耻的，是因为评判标准不同，我觉得一个人，应该保持自己的个性，如果变成了老好人，光忙着弥补自己的短板了，基本上就注定了是个平庸的人，至少我就是这样的人，别人给我提意见，我不仅仅不听，反而很生气，你凭什么管我？我能不能赚到钱与你有什么关系？我又不是你儿子，你有什么资格来教育我？但是我会去观察、去反省，我觉得应该做个有个性的人，让自己的长板越来越长，短板嘛，能改，就改，改不了，就算了，无所谓，我就是这样的人。”

她问：“什么是成功呢？”

我说：“按照自己喜欢的方式，去生活一生，就足够了，但是要最大化的贴近世俗价值观，不要试图去挑战世俗！”

刘红波说：“我来参加这次拉萨行，是为了发生关系的。”

我调侃了一句：“如果是我，我就紧贴懂懂，搞定了他，等于搞定了所有人。”

刘红波说：“我觉得，很多人急了，光忙着交易了，其实是搞反了顺序，应该先交流，然后交心，交心以后才能交易，交易不代表一定要做生意，可能是合作。”

晓燕说：“那我应该怎么办？”

刘红波说：“继续回去上班，稳定住自己的收入，相夫教子，同时自己不断学习，不断提升自己的高度，这样才能跟你的男人匹配，还是那句话，不要试图挑战世俗，小孩子是可以教育的，老人是不能教育的，园林师会给小树修剪，你见过有剪古树的吗？”

晓燕说：“我明白了，孝顺父母，就是最大化的去顺从。”

刘红波说：“孝顺的核心，在于顺，父母喜欢什么，就去顺应他们，不要试图去改变他们，去教育他们，更不要去盲目放大父母的价值观，否则他们会很痛苦的。”

晓燕说：“这次出来，我的信念也被放大了。”

刘红波问：“什么是信念？放大的标准是什么？”

晓燕说：“我也说不出来！”

今天，晓燕又坐我的车.....

晓燕问：“你的文章，为什么总是报喜不报忧？你的文章都是真实的吗？”

我说：“作为亲历者，你觉得是真实的吗？”

她说：“是真实的，但是遗漏了很多东西，例如中间的艰难、痛苦、折磨。”

我说：“需要传递正能量，我每天都抱怨，谁还看？”

她说：“你会误导很多读者，只让他们看到美的一面，感觉这个圈子是如此的阳光，但是当真正接触后，发现也有负能量。”

我说：“还是那句话，你对一个人、一个事物，了解的越深，越会一分为二的去评价，对不？”

她说：“是的，过去要么想象的无限好，要么一棍子打死。”

今天，我们要翻过唐古拉山口，青藏线上的最高海拔，5231米，我们在那里拍了N多合影，蹦的、跳的、跑的.....

领队说：“中午野炊！”

12点，我们在河边野炊，坐在一望无际的草原里，铺上牛皮，开饭。

有说有笑，饭后，还拍摄了一系列搞怪的合影。

继续上路，遇到一辆途观与大货车迎面相撞了，途观里面的人，可能也没啥希望了，警察没有营救，直接用个毯子给盖起来了。

如果有人能采访一下途观的驾驶员，问问他限速70是不是合理的。

他肯定会说，合理！

只可惜，他再也不会说话了，害死了自己，也害死了别人.....

很多人忽略了安全驾驶，甚至不系安全带，途观的前玻璃破了两个口，我推测是车内人员没系安全带，飞出去了。

靠侥幸，是不可能幸运一辈子的。

早上，我6点就起床了，在院子里跟一辆鲁A的途观聊了很久，他们今天也赶往格尔木，当我看到车祸时，我突然想到了他们，不知道是不是，我吓的没敢看车牌！

我推测，有这么几种情况：

一、司机瞌睡了，与大货车迎面相撞了。长途跋涉，必须配副驾驶，并且两小时一倒班。

二、司机躲坑时，与大货车迎面相撞了。青藏线上，坑特别多，尽量不要躲，而是选择骑过去，女司机和新手，往往犯这个致命的错误。

三、司机超车时，安全车距不够或超车速度不够造成的迎面相撞，有人超车时特别慢，认为慢了更稳，其实这是错误的，超车时必须确保有绝对足够的车距，同时是个快加速过程，超车时间越短，越安全。

开车的最高境界是什么？

遵守交通规则！

每一条交规法，都是用血写成的，接受过教训的人，多数都已经不会说话了.....

那么，遵守交规法，就一定能避免车祸吗？

也不能，因为还有其它意外，那是概率问题，这种概率，哪怕你天天蹲在家里，也有同样的死亡概率。

我以前写过一本安全驾驶的书，还是天涯的头版头条。

最近，我想了想，有机会，我还是再翻写一遍吧，毕竟过去两年了，我的经验也更丰富了一些，我自己也出过事故了，更懂的一些道理了。

大家如果有类似经验，也建议主动去分享出来，不单纯为了名利，的确也可以帮助到很多人，积德的事。

潍坊手机报，现在还在连载我写的那本安全驾驶.....

现在，我们走的青藏线，我已经走过五遍了，跟刘克亚走过两遍，去年走过两遍，今年又走一遍，没了新鲜感，更多的时间是跟队友在吹牛。

今天，路特别颠，坐在后排，打字特别难，而且全是起伏路，笔记本都很难抱稳，就写这么多，大家多多包涵。

旅行结束后，晴美女借我皮卡去珠峰大本营，她在网上在招募司机，等她回来，我们准备去趟无人区，跟着越野E族，已经报名了，我忽悠导演也去，帮我们拍个记录片。

今天，导演问我，人均多少钱？

我说，八九百吧，你不用管了。

他问，这么便宜？

我说，住宿是帐篷，吃饭是干粮，就是油费而已。

我是想让杨文剑和我媳妇跟着导演学学摄影，在实战中才有进步，现在杨文剑是导演的贴身助理.....

今晚，到格尔木，就算回到平原了！

-

2013-07-31：拉萨之行第16天！

7月31日，晴，格尔木、青海湖

昨晚，来到了格尔木。

格尔木海拔2800米，对于我们而言，基本上等于回到了平原，可以放肆的吃喝.....

去年，我们两次路过格尔木，回程时也在格尔木畅饮了一把。

饭店里，有种酒，是自己泡的药酒，高度酒，喝起来甜甜的，没啥感觉，我们越喝越投机，喝倒了N个，我也喝醉了，牛哥也喝醉了，据牛哥回忆，他和我每人1斤半。

次日，我吃过午饭，还吐了，牛哥不吐酒，但是在车上睡到了下午。

最搞笑的是蝉禅，他喝多了，说是手表丢了，让助理、女队员回饭店去找，连垃圾桶都给翻了，也没找到。

第二天早上，发现在他手上！

山东，酒文化很重，我很不喜欢，在我看来，是一种陋习，非要把别人喝醉，平时别人喊我喝酒，基本不喝.....

牛哥喜欢喝点小酒，但是酒席他很少参加，他喜欢清静，喜欢简单，牛哥的理论很简单：酒，只能跟兄弟喝！

为了陪客户之类的喝酒，那是没意义的，因为没有共鸣，完全是客套，甚至是折腾自己。

今年，我们又一次来到了格尔木，住了同一家酒店，吃了同一家饭店，蝉禅再次提议喝点，不多，每人一两。

一喝，就多了。

最终，喝了7瓶白酒，3箱啤酒。

我醉的不严重，整个情节基本都能回忆起来，我喝的也很少，只是掺了酒而已，掺酒是喝酒的大忌，很容易醉.....

今年，有队友反映，为什么今年的拉萨队友缺少深度碰撞呢？

我觉得，核心在于没有破冰，每个人都是有故事的人，至少还没脱光自己，为什么没有脱光呢？还是缺少了一个大哥大，也就是精神领袖。

去年，牛哥是圈内大哥大，他给人一种值得托付的感觉，无论做什么事，只要他参与进去，大家根本不用担心，自然愿意对他敞开心扉，他问什么，我们都会如实回答。

所以，旅行结束后，无论谁有什么心结，都会去找牛哥聊聊，很容易找到方向.....

今年，全哥是大哥大，全哥精通国学，也是个成功的企业家，但是缺少破冰，缺少交流，众人很难在他身上获取什么，他偶尔分享几句。

上次，我跟全哥探讨过这个问题。

他说：“我也特别想分享，特别想打开，但是内心深处还是有自我保护。”

我说：“你要把自己放开，别想太多，该开玩笑就开，该调戏妹妹就调戏，露出真实的自我，你会发现这群小兄弟很不错的。”

昨天，刘红波跟我搭档。

红波说：“全哥做干爹了，晴美女的。”

于是，我们就不再喊全哥了，在电台里就调戏全哥为：干爹！

昨晚，喝酒，大家一起敬他，齐喊：干爹！

干爹，彻底打开了，也开始开玩笑，也喝了不少酒，还分享了他成功的秘诀，就三点：坚持、不要脸、坚持不要脸。

今早，醒来。

我发现，外套不见了，我心想，完蛋了，车钥匙在外套兜里，手机也在兜里.....

我打开电脑，上QQ，在群上问那些女队友们，问看到我外套没？

毕竟，她们没喝酒。

问到了，外套在缪缪那里，手机在军嫂那里，军嫂还帮我充满了电。

格尔木这个城市，有太多的回忆了。

当年，我开辆小捷达，也很能折腾，带着刘克亚来征战青藏高原，我们俩晚上到了格尔木，找不到可以住宿的酒店，满街找.....

我想，可能要住大街上了。

刘克亚说：“酒店，一定能找到！”

我们俩，挨着一家一家的找，最终找到了火车站旁边的格尔木大酒店，所谓的豪华大酒店，其实挺烂的.....

过了格尔木，就是正式进入高原了，我们在这里还购买了氧气袋之类的，我们俩开着小捷达，一口气跑到了可可西里，那天正好还下雪了，当时觉得很新鲜，夏天竟然下雪了。

我跟刘克亚出去旅行时，每次收获都特别大。

因为，我们俩都属于走马观花型的，很少拍照，大部分时间，我们都在路上，我负责开车，他负责分享，风景真的是只是背景.....

为什么提出类似的旅行模式？

就是因为刘克亚，在路上，我跟他学到了太多，由此我就提出了这个概念，以风景为背景，以交流为主题的旅行，2011年，我做了一年，搞了日照、成都、青海、内蒙古、东北、海南，我自己收获很大，但是没赚到多少钱。

我觉得这个模式的核心在于两点：嘉宾、线路。

嘉宾，一定要选择有高度的，能够传道、授业、解惑。

线路，一定要震撼，能够成为参与者炫耀的资本。

假如马云陪同去拉萨，收费50万，照样N多人报名，对不？

我这个人，没恒心，做什么事，试过了，就觉得没意思了，2012年5月20日，蝉禅去我家，给我过生日，我们俩深入交流了旅行。

我原本是计划组织拉萨行的，让刘克亚给我做嘉宾，这也是一个多赢的模式，他可以给我带来智慧和收入，我可以给他带去人气，蝉禅想参加。

我说：“你别参加了，花3万元，太贵了，你要是真想去拉萨，你就把这个模式复制过去，我帮你推广，如何？”

于是，蝉禅就把这个大旗接了过去，组织了2012年的拉萨行。

去年的线路选的一般，青藏线进，青藏线出。

但是，去年成就了16位队友，圈子太好了，在这个圈子基础之上，我赚了至少100万，今天牛哥还给我打电话，他在看房子，给连锁酒店选址，让我也入股，我说没问题。

后来，蝉禅又组织了内蒙古、漠河、三亚，我觉得都没超越拉萨行.....

牛哥说：“国内旅行，也就是拉萨，这是一个标杆，同时旅程痛苦体验比较多，长途跋涉，很容易让人脱掉标签，从而成为亲密无间的队友。”

作为回报，蝉禅养了我这个闲人，不管去哪旅行，他都邀请我也去，而且不用付钱，享受这个独特的待遇！

后来，越做越稳了，招募队员已经不是问题了，这次拉萨行收费39800元，照样报满了。

今天，蝉禅在车上也分享了他的感受。

他说：“去年，我是玩着干，很轻松，一群托底的人，今年，我是干着玩，有些累，去年没当事业去干，今年当事业去干，反而更累了，不过我收获很大，特别是全哥昨晚分享了的那些话，为什么我们几家天猫店做的这么好？就是去年刘冰的那句话点醒了我，有时，一场旅行，就是收获一句话。还有一点，很意外，我在家的時候，我们天信数码没突破300单，现在每天都过300单，我走了，团队反而更优秀了，这也是意外收获。”

今天，一直头晕。

就写这么多，晚上住在青海湖，然后就一路狂奔济南，周六回去。

牛哥给我打电话：“我和帮主他们，就是去年咱那一帮子，到高速路口接你们。”

我说：“不用麻烦的！”

牛哥说：“没事！”

接下来，我们去年的拉萨队友，计划自驾去新疆，应该不会招募新队员，我今年还有个计划，准备穿越可可西里无人区和穿越腾格里沙漠或罗布泊，我让杨文剑陪我，大家如果谁也很喜欢深度穿越，可以与我们同

行，我们导演也随行，可以帮着拍摄记录片，但是必须要有越野车，并且是硬派越野。

晴美女，貌似又不准备做石头了，她可能有自己的想法了，也就不需要我帮着推广了，相信别人看来还是很难的，如果她真的可以相信我，我就真的可以帮她把石头卖出去，很遗憾.....

今天，蝉禅说了一段话，我很感动。

他说：“我们兄弟姐妹四个，一直没分家，我姐姐是公务员，平时也没啥事，我就让她开个淘宝店，卖卖煎饼，前期就是我们自己买，自己吃，慢慢熬，一旦有了起色，我就组建团队帮她发展起来，她只负责发货就行了。”

我就在反思自己。

我大姐，现在依然在工厂上班，而我却没想过去帮她。

这使我想起了那群做慈善的人：自己的父母没照顾好，去对孤寡老人奉献爱心！

一个连自己身边人都没照顾好的人，是没有资格去照顾别人的.....

也许，这是这次旅行的一大收获！

-