

《懂懂日记》

2013年11月全集

作者：懂懂 (2361456)

2013-11-01：文无第一，武无第二！

11月1日，阴，老家

文无第一。

什么意思呢？

文章写的再好，也不能自诩老子天下第一，毕竟每个人的知识都是片面的，也都是存在局限性的，老子的《道德经》为什么没有局限性？

因为，无可考究了，咱怎么理解都是对的，因为他说的本来就是模棱两可的。

什么叫理论体系？

能自圆其说，就叫理论体系！

有个媒体人，叫林天宏，是个青年记者，跟我年龄差不多，曾经深入汶川地震第一线而走红，当时他写了一篇文章很火叫《回家》。

后来，他的一篇文章入选了高考命题，就是阅读理解嘛。

自己的文章被当作现代文阅读材料选入高考试卷，原该激动，可兴致勃勃做了相关阅读理解题后，发现自己居然连一半分数都拿不到！

他在微博中纠结：“最后一题问，作者为什么提到两次大雨，标准答案提供了一堆。真正的原因是：我写稿时窗外正好在下雨。”

也就是我昨天日记的观点：我们读别人的文章，看到的其实也是我们自己，与作者本人关系不大，至于作者是怎么想的，谁也不知道.....

昨天，王通写了篇关于中华武术的，有人觉得特别开心，仿佛终于找到了救星，痛打懂懂这条落水狗。

如果这么理解，我也没办法，王通对传统文化是很有研究的，例如他相信鬼神，他相信中医，他12岁就打通了任督二脉，他练过中国武术。

这些话题我们探讨过N次，包括面对面探讨，至于说对立、抨击，我觉得您还是不了解我们圈内的规矩，不争论、多摆证据。

能够自圆其说，就是一套优秀的理论体系。

我生活在农村，生活模式比较简单，除了吃，就是睡，偶尔去田野里散散步，平时没啥事，我就喜欢瞎琢磨，很多事就怕琢磨。

一琢磨，问题就来了。

例如，我大学专业是印刷，但是在学到印刷术的发展时，基本不谈中国，都在谈德国，我就纳闷了，不是毕升发明了活字印刷术吗？

于是，我就开始搜集资料，探寻真相。

才发现，原来“四大发明”是蒋介石发明的，根本就是杜撰出来的，没有一样是应用到现实生活中的，毕升发明的活字印刷术只是有文字记载而已，至于是不是真事，还有待考究，至于说应用到生产，那更是扯蛋了。

这就如同我写篇文章，说我爹用中医克服了爱滋病。

再过400年，德国人宣布攻克爱滋病难题，中国人就表示抗议，因为懂懂的爹早在400年前就攻克了这个医学难题.....

那么，活字印刷术到底是谁发明的呢？

谷登堡！

他发明的是铅活字印刷术，他不仅仅改变了印刷行业，还改变了出版行业，让出版变的简单了，过去出版一本书，有多少页，就要刻多少板，成本特别高，不是达官贵人，是出不起书的。

在古代，出书是没有版税的，为什么要出书呢？

是为了给自己塑造标签，从而好做官。

谷登堡发明铅活字印刷术以后，随之而生的就是“版税”，因为印刷的太快了，能出书的人太少了呀，机器不能闲着呀，于是就有印刷厂老板给一些文人墨客版税，让他们写书.....

版税，就是这么产生的！

不过，现在出书版税收入很低，我出版的那三本书，版税收入才3万块钱，我们圈内卖书最厉害的是小艾，就是《小艾上班记》，第一版印了10万册，按照8%的版税，她大约有24万的版税收入，光这一本书。

上班不代表不能写书，毕竟受众群体更大，因为上班族毕竟是这个社会的主流群体，她就是一个上班族，现在也还在上班。

后来她陆续写了续集，写了2、3、4、5.....

至于有人自称卖了20万册以上，你就装没听见就行了，即便是周杰伦这样的级别，20万也是个大槛，现在畅销书的标准是1万册。

书呢，有两种。

一种叫：畅销书。

一种叫：长销书。

例如，《圣经》就是长销书，再过500年，还有人在买，金庸的书都属于长销书，小艾的书也是长销书，除了长销书，现在要想突破10万册的销量，太难了。

韩寒在最火的时候，搞了一个《独唱团》，首印30万册，这也算国内最卖座的作家了，此时你还相信有人嘴里动辄几十万的图书销量吗？

蝉禅的《白手起家》卖了1万册，基本都是靠自己吆喝卖出去的，有的是批发出去的，有的是朋友捧场，他也送出去了不少。

如果这本书放到新华书店去卖，能卖多少呢？

1000册左右，甚至更少！

有1/3的图书，一出版就夭折了，永远都没有机会进入新华书店，新华书店是按照市场来调整上架的，图书在架时间很短，毕竟这也是个图书泛滥的时代.....

有一群职业书商，他们就是职业写书的，怎么写呢？

什么火，写什么。

例如，微信很火，接着写微信，微博很火，接着写微博，杜子健就是写了一本《微力无边》火的。

杰克逊死后两天，就有人组织专业团队开始写书了，计划20天内上架。

写书其实是非常容易的，只要想写，任何人都能出书，包括我爹，当然多数人是被自己否定了。

这是一个速生时代，什么东西都可以速成，就拿微博而言，曾经多火呀，现在多么萧条呀，再过两年，可能微博就很荒凉了。

看看新浪博客，就是例子。

你想想，当年偷菜那么有激情，现在谁还在偷？

当年红极一时的开心网，现在还开心吗？

这些东西都注定了是昙花一现，因为违背了人性，真正的人性是什么？

看看热闹，喜新厌旧。

我问大家一个问题：微博好玩不？

好玩，对不？

那么，每天让你发一条微博，你能坚持多久呢？

多数人，都坚持不了几个月，包括明星，这也是为什么微博萧条的缘故，玩腻了，没啥意思，为什么明星能坚持住？

因为，这是饭碗，这是赚钱工具。

所以，任何需要坚持的、不与利益挂钩的、不与通讯挂钩的，都不会长久。

旺旺，为什么能生存下来？

因为与利益挂钩呀，这是赚钱工具呀，从这一点也可以看出，“来往”是有机会的，一旦与“商业”挂钩，生命力就会特别持久。

那么，QQ这么多年了，为什么没有衰退呢？

因为，与通讯挂钩，就跟电话似的，必不可少，同学、老师、情人，都在QQ上。

所以，当大家玩微博，玩博客，玩微信的时候，我都依然坚持奋战在QQ空间上，因为我坚信这是最有生命力的玩意，你看看大家转悠了一圈，不又回来了吗？

刘克亚，也玩QQ空间了，王通也玩QQ空间了。

也不晚。

互联网的本质，就是一场炒作，谁都无法永远占领主流。

我给自己的定位是什么？

一眼活泉。

虽然没有波澜壮阔，但是润物无声，而且渗透力极强，只要你是种子，我就能让你发芽，只要你是大树，我就能让你枯木逢春。

牛哥是棵大树吧，但是默默无闻。

一年的时间，他的影响力超越了我，超越了刘克亚，超越了王通，N多人为之倾倒，而且他自己从来没出过招。

这就是泉水的活力，看着不起眼，其实周围全部都被渗透了.....

所以，一定要慢下来，慢慢来，不要急于膨胀，要塑造属于自己的根基，刘克亚是有自己根基的，他2008年以前是做英语培训的，创建了一个门派叫：表演英语。

Peter等人，都是当初跟随他学英语的。

后来，刘克亚改做营销了，创造了克亚营销，他第一批学员，多数都是当年参加他英语培训的，即便是今天，刘克亚的主力队员，依然是搞英语培训的。

他的根基很牢，而且他追求的是终身客户。

什么意思呢？

我搞英语培训的时候，你要参加，我搞营销培训的时候，你也要参加，我搞弟子计划的时候，还是要你参加.....

王通呢？

王通有名气，当年成名很早，但是缺少铁杆读者，多数人都是因为“王通”这个名字而去看看文章，而不是因为追寻了“王通”这个人而去关注他的文章，所以他的粉丝不够稳定，虽然数量庞大。

王通，就是游泳池，水很多，但是是水泵抽进来的，对周遍没有任何渗透。

我的观点很简单，在当今的互联网环境下，形式不重要，内容很重要.....

假如，你写的文章特别好，你没有微信，没有QQ，没有微博，这都不要紧，有人肯定给你转载过去的。

你不要怕别人找你太遥远。

活佛，生活在高原上，道路曲折，越是如此，咱去找到他的时候，越觉得惊喜万分，倘若他天天在微博上大讲佛法，反而惹咱烦，顺手就拉黑名单了。

不要害怕你被埋没了，不会的！

做生意，也是如此，只要你的服务好，只要你的产品过硬，慢慢也会成长起来的，互联网时代最大的特点，就是口碑变的更容易传播了.....

那么，在如此浮躁的时代，应该保持什么呢？

本我！

相信科学，相信理性，相信历史，相信规律，相信人性。

例如，现在很多理财产品的回报率呈倍的翻，你是不是很冲动？

不要冲动，市场规律告诉我们，超过5%的投资回报率都是高回报了，5%已经是警戒线了，高利润的背后一定是高风险。

前年，天津PE害了多少人呀？到现在都没拿回一分钱，跳楼的也有，自杀的也有，咱可以骂这些PE公司没人性，但是反过来讲，如果你稍微理性一点，还至于这样吗？

你觉得超过30%的回报率靠谱吗？

如果没有十足的把握，就把钱安心的放在银行，虽然赚不了大钱，至少亏不了，在投资领域，薛蛮子的是个人才，他就提出过这种观点：“你自己买个车，给女人买个包，都不会让你变穷，但是错误的投资，很容易让你变的家破人亡。”

每个人都是有背叛砝码的。

不要觉得谁很靠谱，没听说过吗，国家都准备允许银行破产了，也就是说，以后存款都未必保险了，更别说

是个人了，再好的朋友，也都是有价格的，他欠你2万元不至于跑路，假如他欠了1000人的2万元呢？他就是还不上，你觉得他会跑吗？

这样的例子太多了，你惦记着别人的利，别人惦记着你的本。

资金绝对是个很危险的游戏，我知道很多故事，但是我不能写，一写就炸锅了，很多人看似风光无比，其实内部已经虚了，你想想做什么生意能够支付的起30%的年息，如果支付不起，你咋确定你的本金是安全的呢？

无论何时，一定要给自己设计好退路。

有些时候，的确需要胆大，有些时候，的确需要谨慎。

在房市最火的时候，有理财老师到济南去开课，讲了一天金融理论，最后半天跟大家说：“我前面讲的，大家忘记就行了，接下来讲的，才是真路子，每个人回去办几张信用卡，去做首付炒房子。”

当时，蝉禅也参加过类似的理财班，很多人就是这么炒房起家的。

那么，如果老师让大家投资给他，他来理财，是不是很厉害呢？

有时，我跟牛哥出去玩，每次走到明湖东路的时候，牛哥都要指着那座楼讲同样的故事：“那个理财老师很厉害，理论讲的一套一套的，从学生手里融了1000多万，买了这个楼，现在刚卖出去，没赚钱，还亏了。”

什么时候胆大，什么时候胆小呢？

无论何时，一定要把风险控制在自己手里。

我举个例子，假如大家凑了2000万给我，让我买块地，手续也办好了，万一我突然坐飞机掉下来了呢？

那么，这些钱就成我儿子的了，你好意思去要吗？

任何概率，都是存在的。

要把风险控制在自己手里。

还有一点，就是一定要具有套现能力，例如很多收藏名酒，听起来很有意思，包括茶叶，其实这些都叫虚拟货币。

这是一个泛货币时代。

就是说，很多东西都可以当货币使用了，例如红木家具、钻石、名酒、名烟、名表。

但是这些“货币”又有个特点，他本身就是击鼓传花，他本身不值钱，是被人炒的很值钱了，例如55年的5分钱的硬币，你觉得这玩意有价值吗？

没什么价值。

但是当你赋予了它价格时，它就充当了货币价值。

名烟、名酒、名茶其实都在走下坡路，茅台很可能会跌500元大关，因为它已经超出了理性消费的范畴。

货币，其实就是一种游戏。

举个例子，房价在上涨，老百姓真的不开心吗？

多数人都是很开心的，因为多数人是房子的。

假如我们村，突然宣布每套房子涨20万元，那么等于给我们村每家每户发了20万的福利，其实这就是房产游戏的根本，你想想是不是这么回事？

但是，高兴归高兴呀，你不能把自己房子卖了吧？你卖了自己的房子，你是不是还要花同样的价钱去买房子？

最终谁高兴了？

村里高兴了，因为有房产商来盖房子，土地能卖出高价了。

如何才能跳出这个游戏呢？

北京人，卖掉自己500万的房子，去一个小城市生活，会特别幸福，但是他做不到，他还是要坚守自己的领地，这样永远也跳不出这个有意思的圈。

我好几年前，就思考过这个问题，我在青岛时，租的房子是3000元/月，复式的，能卖100多万，房东是个女的，儿子在俄罗斯留学，学音乐的，房东家里比较穷，留学的钱都是借的，房东的老公在一家公司开叉车。

房东特别节俭，她自己租了一个小平房，每个月300元，她婆婆生病了，因为400元的医疗费她都要和老公吵架，平时她当月嫂，当催乳师。

她拿我给她的房租当孩子的生活费。

我就在想，为什么不把房子卖了呢？去日照买套房子不过30万，家里有70万的存款，也不至于全家生活的这么拮据。

当时我就想到了一个代号：富裕的贫民！

其实，这是很多城市居民的写照，住着价值百万的房子，拿着月薪3000元的薪水，挤公交上班。

理性思考，在这个时代特别难得。

上次我媳妇回来，跟我说，Peter有个学员是搞理财的，她的意思是想跟着理财，我心想，求求你了，千万别搞。

因为，钱都是理没的。

我们家不负债，大不了从头再来，但是咱辛苦赚来的，很不容易，大家都想炒股，我是坚决不炒，我媳妇炒。

小黎飞刀请我媳妇吃饭，我和媳妇还吵了一架，搞的小黎飞刀在旁边很无奈，这可是民间十大股神。

我的观点很简单：7赔、2平、1赚。

为什么你就坚信你是那10%呢？

我相信概率，我觉得我是那90%的概率更大，比咱聪明的人多了去呢？你以为小黎飞刀没赔过？他输掉500万的时候，偷偷的哭你知道吗？

我不是不相信小黎飞刀，而是不相信运气的天平会朝我们倾斜。

炒股的人，就是太自信了，总认为自己看的很准，其实有人早就给你设计好了游戏规则，你能准到哪里去？你想想，你真的在股票上赚到过钱吗？

牛哥厉害不？

他现在还亏着200多万！

但是，他依然看好股票，认为机会必将来临。

我在股票上从来没赔过钱，因为我不炒股，我不相信这些.....

炒股的人，很像练武的人，总认为自己是老大。

于是，就有了一个说法：武无第二。

什么意思呢？

就是说，没人承认自己是老二，都认为自己是老大。

80年代的时候，中国散打队去泰国打了一场比赛，输了。

国内很多民间高手表示很不屑，认为散打队的这些队员太业余了，哪能代表中国武术呢？

于是，就有人叫嚣，声称要教训一下这些散打队的怂货。

类似的故事，还有一个，就是国足特别臭的时候，有个小子在天涯上召集业余足球爱好者，声称要打败国家足球队。

当时很多人报名。

在大学时，我选修的足球，踢后卫的，我们印刷系没啥事，经常去踢球，山东体育学院当时操场还没建好，他们就到我们学校踢球，就跟我们踢着玩。

商议好规则，什么规则呢？

我们把球踢出底线，就算进球，包括开大脚也算.....

即便是这么踢，我们也没踢过人家，我们也不算太业余呀，咱连球都拿不到，还谈什么踢出底线啊。

矫喆，是鲁能的球星，他爸爸就在体育学院教书，当时体育学院跟鲁能搞了个交流比赛，鲁能派出了3个主力，其它的全是二线球员，悲剧同样上演了，山体的这些学生根本拿不到球，虽然他们也是专业的。

这个事给我留下了特别深的感触：专业的就是专业的，业余的就是业余的，哪怕再花哨，也是业余的。

继续说说80年代的那场比赛。

国家有个武术研究院啊，感觉这个事挺靠谱的，如果让这些散打运动员练了金钟罩铁布衫，或者是四两拨千斤，那以后出国比赛，不就牛B了嘛。

于是，在各地设立了擂台赛。

结果，有些小意外，这些民间高手很少有能撑到第2回合的，纷纷求饶。

他们很纳闷，这些散打运动员咋这么抗打呢？拳头咋这么有劲呢？

从此，这些民间高手不再下战书了，改用嘴了。

而且呢，不挑衅国内散打选手了，万一惹毛了，真来打我咋办？

改挑衅泰森了，反正泰森不来，泰森当时的出场费是2000万美金，你再骂他，他也不来.....

你真的认为招式很重要？

你让少林武校里10岁级别的，武术招式最好的来跟我打打试试，我不追着他满村跑才怪呢！

身体素质是硬指标，柳海龙算是国内比较厉害的了，他在美国打擂台赛，也很难坚持6个回合，因为国外的擂台赛，那绝对是耐力赛。

当时，柳海龙去打过，打到一半，坚持不住了，教练要求弃权了。

在力量领域，中国就没出现过真正的世界级的体育运动员，这是基因决定的，当然举重出现过，因为从小就训练，绝非说是练了什么功夫。

举重运动员，也是经过严格的科学训练，还有就是天赋。

我问了一个问题，中国古人有没有人跑的比刘翔快，现在民间有没有人跑的比刘翔快？

结果，真有网友反映有人跑的比刘翔快。

我来讲个故事吧。

我们村，有两个家族是有先天的基因优势的，一个是长跑，女孩跟我同学，后来因为长跑太突出，考上了清华大学。

一个是短跑，100米，跟我姥姥家挨着。

只要他参加100米比赛，基本上就没有任何悬念，而且优势特别明显。

在我们心目中，他哪怕去国际上，也肯定是跑的最快的，但是在中考的时候，他根本没入围，因为当时很多学生就已经跑进了12秒了，他的记录是12秒8。

跑长跑的那个女生，更传奇，当时跑5000米，她上初一，教练直接让她参加初三男子组的比赛，也是第一名，这样传奇的经历，你觉得她是不是特别厉害？

省运会的时候，女子组第8名，这是她个人职业生涯最好成绩，而且是训练了6年以后的高三。

我们镇是最早推行体育班的，也正是因为如此，我们这里出了好几个清华大学的学生。

民间的故事，总是会被无限放大，甚至越传越神，这是一个理性的、科学的时代，为什么我敢坚持发表我自己的观点？

因为，我相信有人能站在我这边，理性已经慢慢成了中高层次人群的主流思维模式，当别人去发表那些神呀、鬼呀、传奇故事时，其实我都觉得他缺少了导师，如果有导师，一定不会让他这么写的，因为会流失大量的理性的粉丝。

写任何东西，都要看准主流声音。

包括转基因，纵然大家都骂我，这又何妨，国家61院士都联合上书要求推行，你觉得他们还不如你？

有不同声音不要紧，怕的就是人云亦云，你也要思考一个问题，为什么一个如此另类和SB的懂懂，还有这么多人关注呢？难道读者也都是SB？

肯定，没有你想象的简单。

一个敢于保持独立思考的人，注定了会引导属于他自己的方向。

很多事，都要静下来去思考，问问自己，真是这样的吗？

你要是现在还迷信什么中国有神功，要么年龄是硬伤，要么智商是硬伤，《老梁故事汇》其实也讲过“中国武术”，有空可以去听听，你会有另外的思考。

就如同，我在这里舞文弄墨，如果有个电视节目推出了写作大赛，获得第一名的人肯定也被骂，因为很多人觉得肯定写的不如懂懂。

但是，如果我真的去参加，可能初选都过不了。

包括驾驶也是如此，身边人可能觉得懂懂挺牛B的，但是你知道专业驾驶员经受的是什么训练？

那些汽车兵，光基础训练就是6个月，是职业的训练。

你觉得会比民间的这些驾驶员差？！

理性思考，是一件奢侈品了，特别是在这个信息泛滥的时代。

-

2013-11-02：骗人，根本不是5000年！

11月2日，阴，老家、泰安

经常听人讲：华夏文明5000年.....

我就在想，“华夏”是什么意思呢？

俺这个人不是喜欢较真嘛，就决定去探寻一下“华夏”的秘密。

文明的起源是国家，也就是说，从中国古代建立国家那一刻起，文明就产生了，咱天天喊上下5000年文明，现在是2013年，往前推5000年，大约是公元前3000年。

难道，中国在公元前3000年就建立了国家？

咱学过历史，历史上第一个朝代是夏朝。

至于夏朝是不是真实存在，一直都是争议的，国际上也不承认中国有过夏朝，因为夏朝还没有文字，文字是商朝才建立的。

可是，夏朝有历史呀？有记载呀？

人家还是不承认，因为都是后人记载的，并非当朝记载的。

这个争议持续了N多人，毕竟关于夏朝的记载多是与神话故事有关的，那这个争议什么时候才稍微平定一些呢？

还是要归功于河南，在河南偃师市二里头村发现了夏朝的古都遗址。

看来，河南真是华夏文明的发源地.....

那么，问题就来了，这个遗址到底是什么年份呢？一旦确立了年份，等于确立了中华文明的起点。

年代久远，咋确定呢？

用“14C”来测量，活体生物体内有稳定稳定同位素 ^{12}C 、 ^{13}C ，还有放射性同位素 ^{14}C ，我们知道放射性

物质是有衰退期的， ^{14}C 的衰退期是5730年，也就是说，6万年以内的化石，都是可以检测出年份的。

给文科生扫扫盲，C是碳符号。

用碳14一测，发现“二里头遗址”一期年份不早于公元前1750年，也就是说，中华文明不超过3700年。

上下5000年的说法，是值得商榷的。

你可能会问，碳14测量准吗？

很准，有部畅销书，比《达·芬奇密码》还火，叫《耶稣裹尸布之谜》，讲述了那块裹尸布的千年之谜。

这块裹尸布是被历史上研究的最仔细的一件物品。

各路专家都参与过论证，比福尔摩斯的侦探小说专业多了，为什么大家如此的认真的对待这块裹尸布呢？

因为，这是耶稣留在世间的唯一“神迹”。

1988年，科学家对这块“裹尸布”也很好奇，决定用碳14测量一下其真实年份，教会竟然同意了。

不过，需要对这块圣布造成一点人为的破坏，剪下一块，教会对这些实验室也不放心呀，于是又分割成了三份，分别送到了美国亚利桑那大学、英国牛津大学、瑞士苏黎世联邦理工学院的实验室。

这三个实验室得出的结论是相同的，这块“裹尸布”里的亚麻应该是在14世纪收割的，与耶稣的死亡时间不符，耶稣死亡是公元30年。

大家知道公元跟耶稣什么关系吗？

公元，其实就是耶稣诞生年。

碳14这么厉害呀？

美国放射化学家W·F·利比因发明了放射性测年代的方法，为考古学做出了杰出贡献而荣获1960年诺贝尔化学奖。

要是我发现的“碳14”，那我可牛B了，每到节假日，到我们村旅游的都排队，我大爷，我二大爷都在街上摆摊，写个牌子“懂懂大爷家的萝卜”，我家也被当文物保护单位起来了，有口井，导游说：“这就是当年懂懂吃水的井，有兴趣的游客可以尝一口，特别甜……”

人这一辈子，能够在一个芝麻大的领域，做出点卓越的成绩，就很不错了。

但是，我们往往高估了自己，认为自己无所不能。

每年，年初做计划的时候，总是鸿鹄伟志，但是年底的时候想想，貌似今年除了吃就是睡，一事无成，非要说成绩，无非是赚了几块臭钱。

今年《中国好声音》我很喜欢金润吉，我特意把他的视频都找出来看了一遍，他在第一次出场的时候，谈到了自己的梦想。

他的梦想是什么呢？

就是有一首歌，属于我阿润，提起这首歌，人们立刻想到阿润。

听起来咋这么没追求呀？不就是一首成名曲嘛，咱以后的路还长着呢？

但是你仔细想想，有成名曲的歌手有几个？多数人都是昙花一现，嗓音不错，但是没有属于自己的歌曲，要说艺术才华，《中国好声音》里的这些人能跟熊汝霖比吗？

但是，熊汝霖不是照样被粉丝遗忘了吗？

昨晚，我躺在被窝里看《中国合伙人》，片头曲出来的是唐朝乐队的《国际歌》，我以前特别迷这首歌，太有味道了，可惜了唐朝乐队。

谁的中国摇滚老大？

有人说汪峰，有人说许巍，有人说BEYOND，有人说崔健。

也许是咱欣赏能力有限，我总觉得崔健唱歌吐字不清，《花房姑娘》我更喜欢魏语诺唱的版本.....

作为中国的摇滚教父，我很好奇的去百度了一下崔健。

当你看他的个人简历时，最深的感触是什么？

崔健老了，61年出生的，但是你要看他的人生简历，大部分年份都是空白的，也可以说是碌碌无为。

我越来越觉得，一个人要想做出点成绩太难了，特别是这个人口红利时代，我们总是觉得自己明年能翻盘，但是日子就这么日复一日的荒废掉了。

到了年头，回头一望，一事无成。

一年，做好一件事，就行了！

当初，出版社给我的规划是每年一本书，我心想这也太业余了，我多能写呀，一本书20万字，实际字数15万左右，我每天写4000字，还用几天呀？

但是，回头望望，即便是看似这么简单的事，也很难坚持。

如果我从明年开始，每年策划一本书，等我60岁的时候，我书架上至少有30本书是我自己写的，到时如果我创建自己的百度百科，光书名就要写200字。

《中国合伙人》，我看了一遍，感触不深。

因为，不符合我的审美标准，我觉得不管是杜撰也好，纪实也罢，一定要做到“自圆其说”，你可以看看老美的电影，哪怕再荒谬，也让你觉得很严谨。

严谨，是门学问。

《中国合伙人》其实就是新东方的软广告，当看到理直气壮的跟美国谈判时，我觉得缺少了风度，盗版还是如此的挺拔，看似很有骨气，实则傻蛋行为。

一个不懂的尊重版权的企业，很难走远。

这是国产电影的特点，喜欢拿老外开涮，霍元甲、陈真、叶问都这么拍过.....

只能说是一部广告片了！

创作，要想有生命力，必须要严谨，能够经受的起推敲，特别是经受的起同行、专业人士以及时间的推敲，这部电影里的剧情，多数是经受不起推敲的，包括跟校花接吻得了肺结核。

今天，在路上听收音机，讲述了一个农民作家，还读了他一篇文章，里面大量用到了社会主义新农村、感谢国家、感谢党这样的概念。

看起来很有气魄的，其实是驴屎蛋子。

驴屎蛋子是什么意思呢？

没在农村生活过的人，可能没见过驴屎蛋子，驴屎蛋子的外表是很光滑的，懂了吧？

我不是去声讨谁，也不是否定谁，而是谈了创作的基调，要真实，哪怕是科幻小说，也要尽量的自圆其说。

例如，到底有没有外星人？

我们小时候，经常去田野里看蚂蚁打架，就是争地盘，死的一片一片的。

在蚂蚁眼里，整个世界就是这么大的，唯一的敌人就是另外一个蚁族，它很难想象，另外一块地里也有蚂蚁，这个世界上有无数的蚂蚁。

放眼地球，人类是巨无霸了，但是放眼整个太阳系呢？放眼整个宇宙呢？地球不过是其中的一个小星球而已，类似地球环境的星球有N多人，因此外星人是一定存在的，至于能不能飞来，那就不好说了。

我们是不是真的由猴子进化而来？

人类有没有史前文明呢？

例如，埃及金子塔是5000年的历史了，那有没有5000年以前的高级文明呢？

据说，发现了很多，包括金子塔是如何建成的，一直都是个谜。

我朋友的老师就是研究这个的，有篇文章是讲述史前文明的，有空我可以写写，上次我写的那个草编的飞机，其实就是采摘的他的观点。

举个例子，假如有个人是战争狂，当上了德国总统，他开始了疯狂的扩张，甚至使用了原子弹.....

那么问题就来了，整个地球就GAME OVER了，除了细菌，什么都没了。

但是，未来肯定还会出现人类的，那么，那些人类能理解透曾经的地球文明吗？

同样的道理，我们咋就知道我们不是已经爆炸过的地球呢？

用这种方式去写科幻小说，就能够自圆其说，科幻不是说乱想，是要有一定根据的，并且能够经受的起推敲的，《阿凡达》也是科幻片，但是你看严谨不？

在前面的段落里，提到了一个词语“人口红利”，这是一个经济用语，什么意思呢？

通俗一点讲吧，我们家现在有5口人，4个劳动力，一个需要抚养的，那么我们就是人口红利。

中国从上世纪70年代实行计划生育，给我们带来最大的利处就是人口红利，整个社会的主流人群都是劳动力，需要抚养和赡养的人群比例很小。

人口红利带来了中国经济飞速增长30年。

人口红利的反义词是什么呢？

人口债务。

例如，再过15年，我儿子依然在读书，我父母可能都卧床不起了，我们家的人口结构发生了变化，只有我和媳妇是劳动力，我们需要照顾三个人，那么就进入了人口债务时代。

随着中国老龄化的产生，人口债务越来越严重。独生子女在某种意义上意味着快乐的童年与青少年（至少是物质上的极大丰富），负担沉重的中年与孤独凄凉的晚年。

改革开放是从1978年的“三中全会”开始的，提起改革开放，我们总以为就划定了“深圳”作为经济特区。

其实，当时划定的是深圳、珠海、厦门、汕头。

这么划分有没有依据呢？

有！

深圳靠近香港，珠海靠近澳门.....

决定经济的根本是什么？

眼界！

眼界取决于什么？

经历。

当深圳和香港能够自由往来时，深圳人学到了香港商业的精髓，香港人也把生意经带到了深圳。

我举个非常简单的例子，我们村现在很破，对不？

假如，有十个富翁到我们村，盖上了小别墅，穿戴整齐，慢慢就可以影响我们村子很多有钱人，整个村子的素质就慢慢上去了。

这就是带动作用。

我昨天提到的泉水原理，就是这个意思，香港是泉水，慢慢的把一些经验和信息渗透到大陆，如今你仔细观

察最近30年发展起来的知名企业，多数出自深圳，平安、商业银行、华为、腾讯.....

过去三十年，中国经济蓬勃发展的根本，是因为刚需太大。

例如，我们家里陆续买了彩电、电动车、拖拉机.....

总而言之，只要你能生产出来，就有人买，就是这么一个阶段，但是这样的需求慢慢就会降下来，例如济南轻骑现在已经垮了，因为需要摩托车的人很少了。

未来30年，决定中国经济的将是高科技、消费升级类。

什么是消费升级类的东西呢？

就是可买可不买，与生计无关的消费，例如佛珠、海参、玉石，都属于消费升级类的，牛哥帮别人做顾问计划，多数鼓励类似行业，因为未来越来越火，大家赚了钱没处花。

你想想，咱能花多少钱？

我一天连100块钱都花不了，咱为什么努力赚钱，就不怕有个三长两短，在医院躺着的时候被人停了针嘛。

赚钱就是用来克服恐惧的。

欧洲人为什么那么安逸，因为他们的社会保障太好了，他们没有担忧，如果咱也没担忧，咱也不会这么折腾。

此时，单纯的经济区开放意义也不大了，因为香港已经被咱超越了，咱需要与欧美接轨，但是因为地理缘故，咱无法接轨，咋办？

例如，学英语最好的办法是跟老外对话，要么咱出国，要么喊个老外来。

于是，咱就划分上海自由贸易区，让老外直接过来，教咱说英语，其实目的也很明确，让高科技产业进入中国，等于在中国打了几眼清泉，对国内企业实行慢慢渗透。

举个非常简单的例子，假如世界十大品牌的汽车都在中国生产，你觉得国产汽车会很差吗？

其实就是球队里的外援原理。

所以，未来中国会划出越来越多的经济自由贸易区，等于给每个省都引进外援。

消费升级类的东西，需要的概念和文化。

这就需要去打造，我觉得旅行是个很好的切入点，就跟我说的四大佛教之旅，真带着佛珠去，在一些论坛上连载，我觉得赚10万元还是游刃有余的。

但是，没人相信俺。

算了，也不忽悠你们去了，等我吃不上饭的时候，我就去干。

我做这个事唯一缺的东西，就是虔诚的心，如果我是个虔诚的佛教徒，我肯定去做，哪怕赚了钱捐出去，也是一件很有意思的事。

今天，猫姐联系我，她说她准备去做这个事，8号要到济南找我商量一下，我觉得挺好，只是很多人习惯了犹豫而已，可以说句不负责的话，我看准的方向，很少有失手的，因为我得到的信息，肯定都是来自第一线的，别人去这么做了，反馈给我了，我很隐晦的给写到了日记里而已。

相信别人，是很难的事！

今天，就写这么多.....

-

2013-11-03：我发现了一个好玩的地方！

11月3日，晴，蒙阴、平邑

2002年，我参加高考，成绩不错，超了本科线49分。

有些意外！

为什么意外呢？

二轮模拟考试时，我考了全校707名，当时本科线模拟划到700名，我二姐很沮丧，回家跟我爹说：“我弟可能够钱，发挥好了，能进本科线，发挥正常，也就是专科了，你们要有心理准备。”

我二姐咋知道的呢？

我二姐比我大两岁，但是她上学速度快，我高考时，她早就参加工作了，当了一名高中老师，我们俩关系也发生了细微的变化，师生关系了。

所以，当高考成绩出来时，全家都挺意外，我也考出了高中三年最好名次，班级第三名！

农村人报志愿，无非就是医学、师范。

当时，我们家在教育系统还有点小关系，我爹就让我报考了师范.....

目标很明确：曲阜师范大学数学系。

据说这是王牌专业，全国前五名，如果能从数学系顺利毕业，要么可以留校，要么可以去一些高等院校当老师，不是铁饭碗，而是金饭碗。

我们家有关系呀，我们邻居的儿子在曲师数学系当教授呀！

我爹，怀揣了两盒烟，就去找人家了，跟人家说的也很诚恳：“咱家不差钱，该花就花，该送就送，最后你告诉我个数目就行了。”

凭咱这成绩，凭咱这关系，能跑了嘛？！

前几天，村里大喇叭在放《不差钱》，我越听越觉得剧本写的好，简直就是写的我爹.....

临近开学了，得到了消息，没被录取，因为6000个学生争80个名额，比咱关系硬的有多少个，岂止80个？我下铺是交通局领导的儿子，照样没录取。

当时，没有第二志愿，我被调剂到了印刷专业，这还不是最关键的，关键是在日照上学。

日照？

当时的日照还没进行旅游开发，特别穷的一个大渔村，最初是临沂的一个县，越想越觉得委屈，考这么好的成绩，结果到了这个破地方来。

那时的日照是咋样的？

日照现在最繁华的王府大街，那时是一片茅草屋。

我们班106个学生，只有一个人在填写志愿时写了印刷专业，并且是第三志愿，我还不算倒霉的，我们班还有622分的，当年清华分数线不过613分。

实际上，我们班是录取了240个学生，实际报到了106个，剩余的都回去复读了。

我们班有两个同学，家庭背景很好，到处找关系，调专业，真成功了，不过是要降一级，我们是02级，他们降到了03级.....

人，是有命运的，特别是回顾自己时，你发现很多关键点上，其实就是命运这么安排的！

印刷这个专业，你觉得有技术含量吗？

纯粹是混日子，因为是新开的专业，连老师都没有，辅导员也不够用的，干脆106个人一个班，没事干就天天出去玩，最初班长还管管，后来班长带着大家一起去海里游泳。

就这么混日子的专业，你觉得我能待住吗？

于是，我就出来创业了。

那时，学校里搞了一期小记者采访，就是去日照百货大楼那里，问问大学城给日照带来了什么改变.....

多数老百姓都不知道啥是大学城。

过去的日照，是没有本科院校的，即便是去一些事业单位，你可以私下问问，普遍学历就是中专、专科。

但是，现在的日照，你再去看看，完全变样了。

为什么呢？

就是昨天我们谈到的“泉水理论”，这些大学把优秀的人才引进过来了，对整个日照进行了渗透，甚至很多人毕业以后就留在了日照，继续为日照做贡献。

过去日照会说普通话的人都不多，但是现在的日照，讲普通话的人越来越多.....

其实，这就是上海自由贸易区的原理，等于把国外的大学引进过来了，让他们对我们进行渗透。

当时的日照，特别美，特别是海边，一片原生态，经常能拣到特别漂亮的贝壳，回想起来那时的光景，真是太好了，一群同学手拉着手，唱着歌去海边，凌晨4点就出发，为了看日出。

那样的日子特别快乐，特别简单，至少不考虑柴米油盐，也没那么多烦恼，而且我姐姐都参加工作了，大家都供应我一个人读书，很轻松。

现在的日照，更有现代感了，不过也破坏了原生态了.....

原生态与现代文明是不能共存的。

今天，我又去了一个很原生态的地方，太美了，什么地方呢？

蒙山森林公园！

整个这一带，都叫沂蒙山革命老区，我们家也生活在这个区域，不过我们那边相对要平整一些，可以进行机械化种植。

我小的时候，村里也有大量的原生态区域，里面有橡子树、燕子树，每到秋天，我们就去拣橡子做烟袋.....

不过，现在都没了，砍伐了，开垦为农田了。

今天，我在路上看到了太多的橡子树，叶子都黄了，特别美，我就在想，假如生活在这里，应该有多么幸福呢？我还拣了一些橡子留着给儿子玩的。

我原以为蒙山森林公园挺小。

后来才知道，横跨蒙阴和平邑，有1000多个山头，我一直以为蒙山是蒙阴的，去了才知道，蒙山的主峰是在平邑，我就先去了平邑。

路上，我看到有卖门票的，两个妇女在那里。

我问多少钱？

妇女说20块钱！

我心想，太便宜了！

买了票以后，她告诉我：“这里没有景点，就是后面这些原始树林。”

我顺着她指的路，就上了山，进去我才明白，妈的，我被忽悠了，就是他们村，故意摆了个牌子，因为蒙山景区的指示牌太乱了，我至少走错过三次都没找到大门口，而被这么一个小牌子给忽悠了。

不过，我也很开心，的确很美，一个人都没有，我想如果是南方的朋友过来，应该感觉很震撼，红的、绿的、黄的，这些东西我小的时候都见过，虽然惊喜，但是谈不上震撼。

这个地方叫：蒙山大洼。

大家去的时候注意一些，其实是个开放景点，山与山都是相连的，从路边任何一个地方都可以进去，也根本不需要买门票。

转悠了一圈，感觉不错，继续上路，因为我的目标是去蒙阴吃光棍鸡。

蒙阴光棍鸡应该是山东炒鸡里最有名的了吧？

关键是鸡好！

这里的农民依然过着最原始的生活，当年支援前线的小推车依然在用，有些妇女还穿着男人的衣服，赶集的时候还挎着那种老式的提包。

这里的鸡，这里的蛋，都特别好吃。

中午，我点了一个西红柿炒蛋，看起来真丑，看来厨师不会炒，但是特别好吃，因为蛋好。

蝉禅家生了老三时，专门在这里买的笨鸡蛋。

到这里买鸡蛋，不需要去农户里买，直接去饭店买就行了，都是饭店从附近农村收来的。

前几天，很多网友骂我，为什么呢？

因为我说蜂蜜不过是糖，吃多了容易引发糖尿病。

这是真事，不信问问医生，别问中医.....

这个事问徐佳姐，她是最有发言权的，她给老人买了那么多蜂蜜，没多少日子，把老人吃成糖尿病了，我们总是拿这个事调侃她。

所以，上次和徐佳姐去九龙大峡谷，无论卖蜂蜜的如何忽悠我们几个，都没人心动，因为都不信这些东西，这是一个理性饮食时代，谁还相信神丹妙药？

不过，有人喜欢。

我媳妇在网上给我娘买的新西兰的蜂蜜，我记不准了，不知道是400元还是600元一瓶，据说可以治胃病，反正挺稠的。

蒙阴这里有几个做淘宝特别厉害的，其中一个家伙就是卖蜂蜜和知了猴的，大家可以去淘宝上搜索一下，销量在全网也排名前列。

上次我去，还给我装了两瓶子，我没吃，你知道他们用什么盛蜂蜜吗？

大缸！

他们给我讲蜂蜜疗效时，总是先笑笑，因为要谈到一些中医理论。

看来我给众人留下了不好的印象，仿佛成了反中医斗士了，其实不是这样的，我是支持中国传统文化的，但是我是理性的支持，不是盲目的接受，取其精华，弃其糟粕。

后来，深圳那圈人为什么做蜂蜜呢？

我提过这个分类，但是我也表达了我的看法，这玩意要想做大，必须掺假，其实真与假是没有分别的，人工蜂蜜比原始蜂蜜更好，不信？

可以去检测！

原生态蜂蜜是有毒素的，就是蜜蜂采到的一些毒花，这也是为什么小孩不能吃蜂蜜的原因，因为肠胃受不了。

但是，不代表不能卖，毕竟喜欢蜂蜜的人还是主流，要想卖好蜂蜜，要么是进口的，要么是打造原生态的概念。

蜂蜜的产量很低，为了增加产量，最直接的办法就是直接给蜜蜂喂糖，前几天我们问了养蜂的，他们说每周能产15公斤蜂蜜，蜜蜂马上就冬眠了，就不产了。

这个收入就已经很可观了，每个月有3600元的收入。

你想想，假如月销1500公斤，就需要100个养蜂的人供他蜂蜜，他有吗？！

别在网上买蜂蜜，尽量的别吃蜂蜜了，实在想吃了，喝点葡萄糖就行了，实在不相信俺，就去网上搜索一下那些实验室对蜂蜜的成分研究！

我这么说，等于砸了兄弟们的饭碗。

也不是，因为我的读者很少有人是他们的客户，他们主要是卖给有需求的人.....

山东有6个长寿之乡，都是在蒙山周围的，这是为什么呢？

因为，蒙山的负氧离子浓度非常高，在宣传手册上声称浓度高达200万，我觉得这个数字是过于夸张了，不过蒙山一直主打的概念就是“天然氧吧”，比较可靠的数字是蒙山周遍乡镇的负氧离子普遍超过了1000个，在部分峡谷浓度超过了6万。

现在城市的负氧离子多数是0，为什么呢？

因为，城市中有太多的尘埃、烟雾颗粒，这些都是正粒子，很容易把负氧离子中和，雷电是很容易产生负氧离子的，这也是为什么下过雨以后空气特别新鲜。

当负氧离子浓度超过1万时，人体是具有自愈能力的，能够把一些亚健康自动调整过来，很多人都不知道，高血糖其实就是由负氧离子缺失造成的，医学上也常用负氧离子来治疗高血糖。

负氧离子的产生是很容易的，现在很多豪车的空调都具有负离子功能，就是增加了一个负离子发生器，淘宝上也有卖这玩意的。

功效特别明显。

例如，你抽烟，把烟吐上去，接着就被分解了。

现在的空气净化器上，其实也是这个原理，晓燕卖的那款负离子发生器就是最简单的玩意，模拟电击产生负氧离子。

产品是于冲生产的，他送了我两个，装在我们办公室，晓燕过来玩的时候，我给她讲述了这玩意的原理与功

能，并且演示了效果，就是把矿泉水瓶子里吹上烟，扣在上面，烟雾马上就没了。

晓燕当时想做淘宝，我给她的建议就是做做这款产品，批发500个，然后做一次团购或活动，办法就是自己写了文章，然后让所有认识的朋友帮忙分享，一次卖出去，不拖拉，然后再想第二款产品。

我们村的负氧离子浓度也在500左右，至于说有没有保健作用，我不知道，反正感觉每天都很快乐。

小凤在淘宝上卖煎饼，其实煎饼作为主食，就是我们家这边，本地有个六姐妹的故事，还有个红嫂的故事，就是六姐妹烙煎饼给前线战士吃，还有就是乳汁救战士。

这是真事，孟良崮战役也在这里。

迟浩田当年也参加了孟良崮战役，他多次回来.....

那么，什么是“崮”呢？

你们见过的山，都是圆锥体，我们这里的山是圆柱体，就是顶是平的，并且四周是悬崖峭壁，这种地貌只有这里有，叫：岱崮地貌。

孟良崮算不上真正的岱崮地貌。

最典型的，应该是“天上王城”，就是在山顶上形成了一个平原地带，有树木，有流水，有农田，当年曾经是个王国。

“天上王城”我特别熟悉，这里还有个互联网大腕呢，大家有去这里的，可以喊着我，我做导游。

这种地貌在哪里很常见呢？

济青南线，走到沂源附近的时候，有好几处特别漂亮的“崮”，仿佛在山上砌出了一个人工碉堡一样，你都很难想象这是怎么形成的？

这些东西，我见太多了，根本没啥惊喜的，有时送我媳妇去济南机场，她突然看到了，还会惊喜万分.....

这东西哪里最多？

大志的老家，他家就生活在革命老区最贫困的地方，山上有个村子，很多人还没见过自行车，咋描述自行车呢？

有人屁股里插个铁棍棍，疼的两腿使劲蹬！

岱崮地貌很有人知道，是近两年才开始打造的概念，很多地理专家都没见过这种地形，怎么描述呢？

就如同拿刀在山上切了一下，也如同在山上盖了个平房子，而且形态各异。

蒙山一带，还有个宝贝叫什么呢？

大家知道银麦啤酒不？

这是山东啤酒品牌里，唯一可以跟青岛啤酒抗衡的，而且口感特别好，前几年也被青岛战略收购了，不过依然保持着银麦啤酒这个品牌。

这个啤酒为什么好喝呢？

因为，这里的水是矿泉水，附近一带全是麦饭石。

什么是麦饭石呢？

就是一种由火山熔岩演变而来的，具有高吸附性，能够起到净化水的作用，并且能够把一些有机矿物质溶解到水里。

银麦啤酒一直主打的就是麦饭石这个概念。

麦饭石到底有没有作用呢？

有！

用麦饭石过滤过的水泡茶，口感不错，做米饭隔夜不馊.....

国内麦饭石最好的地方，其实就是蒙阴，虽然各地都产麦饭石，但是能够成型的不多，很多都是散状的，只是用来做净化水处理。

蒙阴另外一个在淘宝上做的不错的，就是卖麦饭石。

他们主要卖什么呢？

卖水缸，让你把水放在里面，平时的生活用水都从这里舀。

价格从400元到2000元不等。

那么，问题就来了，这玩意有没有有效期呢？

吸附，咱可以理解为吸尘器，总是有满的时候呀？一旦满了，还吸附个P呀，卖家一般都会告诉你，半年清洗一次就行了。

我的观点是什么呢？

任何神奇的东西，都只概念，最好的水，其实就是纯净水。

至于说水中的那些微量元素之类的，可以忽略不计，人体通过饮食吸引到的微量元素远超过从水中的，相反，为了留住微量元素，同时往往也把重金属等有害物质留下来，适得其反。

纯净水是最好的水，因为人体需要的仅仅是水，不是其它！

至于弱碱水，更是伪命题，因为我们学过中和反应，只要是碱，不管弱碱还是强碱都会被胃酸中和，也就是说，弱碱水对人体PH值没有丝毫的影响，相反会影响胃酸浓度。

至于吃蔬菜之类的可以调节PH值，也是伪命题，人体的PH值不同，是由基因决定的，与饮食无关。

学过化学的人，肯定很容易理解这些。

没学过的人，很难理解这些，甚至认为是放屁，有个人就跟我争论过这个问题，他说：“中和一点胃酸，人体PH值总是要增加一点吧？”

我只能表示沉默了。

中国的基础型扫盲，任重而道远.....

这么说吧，中和你的那点胃酸，大约需要喝50升弱碱水，网上有过类似的讨论，可以看看那些专业人士的计算公式，关键是中和了你的胃酸，你啥也消化不了了。

水，就是水。

饭，就是饭。

别总是想什么养生之捷径，没有！

但是，这玩意概念很好，杯子特别漂亮，跟那小花猫似的，成本价10~20元一个，送给朋友特别好，当然也可以拿来卖。

这些小分类，很容易做到第一，赚小钱还是蛮容易的，如果用游记来推广，更简单，如果我今天写这篇游

记，我顺势推出麦饭石的杯子，即便是50元一个，我至少也能卖50个吧？40*50=2000元利润。

那样的话，我就反着写，我只鼓吹麦饭石有多好，为什么银麦啤酒好喝，为什么本地老人长寿.....

而且我还会编一个故事，本地老人没有一个得癌症的！

过去，我们村就是没得癌症的，因为癌症就是肚子疼嘛，最终肚子疼死的，也没有“癌”这个概念。

前面提到“六姐妹”，其实现在“六姐妹”已经是煎饼品牌了，这玩意在网上需求量很大，青岛的小凤就是在卖煎饼。

煎饼，未来会很火的，我的梦想就是开一个煎饼厂。

为什么很火呢？

第一、煎饼的用户基数很大，山东、江苏、东北都曾经以煎饼作为主食。

第二、粗粮越来越受欢迎，煎饼过去就是粗粮的代表，是被馒头和米饭这些细粮打败了，过去我们嘲笑谁家穷，就说谁家天天吃煎饼，即便是现在的“六姐妹”也是主打的粗粮，例如高粱、荞麦、豆面、地瓜.....

粗粮会成为新的时尚。

第三、煎饼便于跨区域运输和长时间保存，例如长途旅行、野外勘探。

我是很喜欢煎饼的，我们家的主食就是煎饼，吃煎饼最大的好处是什么？

大便秘！

等时机成熟了，我真开个煎饼厂.....

小凤的煎饼，我给她提过建议，不要用牛皮纸包装，太奢侈，而且给人感觉不够卫生，就学“六姐妹”的，用最简单、最卫生的包装方式，让人都能接受。

为什么我说“煎饼”会火，有个重要原因，就是一旦发展一个客户，就是真正的终身客户，他天天吃，全家吃，换了别人家，就感觉口感很差。

蒙阴的光棍鸡好吃，哪家最好？

咱不知道，上次大梅哥带我去的贺家。

我跟杨文剑又去过一次，今天我又去了，我也不是很能吃呀，一只鸡吃不了呀，而且我怕排队，10点半就去了，点了一只最小的公鸡，100块钱。

普通的一只鸡，大约在200元左右。

这家店营销做的很好，例如大家过来旅游，觉得好吃，但是也不能经常来吃，对不？

人家的思路很简单，你觉得好吃吧？你想给父母买点吃不？

不用打包，我们这里有现成的，成箱的，直接带回去，一加热就行了，用刘克亚的理论来解释，就是：追销，而且成交率特别高。

我姐就带回过“贺家”的成品鸡给我爹。

我今天，也带了，不过是打包的，因为我吃不了.....

这种营销手段非常好，做鱼的、做鸡的，甚至做火锅的都可以学习这种方式，例如火锅店，你觉得好吃吧？那我卖给你火锅料。

我来的太早了，没事干呀，逛逛吧。

到处都写着刘洪，谁呀，县委书记呀？

一打听，原来是搞算盘的，中国著名的数学家，算盘的发明者，真遗憾，算盘差不多要退出历史舞台了.....

我好久没见过算盘了，前几天去药铺打针，还见到了算盘。

其实，现代的人，远超出了老祖宗的智慧，但是有人总是怀旧，认为古代人更聪明，那只能说你活在过去.....

没有什么东西，是不可取代的，没有什么东西，是不可替代的。

唯有亲情。

我呢？属于寂寞人士，没啥事，每天独来独往，有坏处，就是缺少学习的机会，有好处，便于保持独立思考的习惯。

昨晚，我在体育公园逛，看着马路上的下班流，我就在想，“钱”这个游戏是谁设计的，把所有的人都关进了囚笼。

有的人，囚笼好一点，宽敞一点，自由一点，这种人很有优越感，叫公务员。

但是，他再自由，也要按时上班，只是让他觉得自己的笼子是最宽松，最漂亮的而已。

有的人，囚笼小一点，每天很辛苦，也没赚到啥钱，也没社会身份，就跟我父母似的，每年就靠那点花生米赚点钱，毛收入才2万元。

谁能跳出这种囚笼呢？

谁若能跳出来，就算真活明白了，不需要为金钱奔波了，可以去做点自己喜欢的事情，有时我特别替那些很有才华的朋友惋惜，这么优秀的一个人，就这么日复一日的被岁月把棱角给磨去了.....

我呢？虽然也住在囚笼里，不过我的笼子有门，可以随意的进出，按照同龄人的标准，我应该不需要刻意的去赚钱了，我努力一点，一年过百没问题，我松懈一些，一年30也绰绰有余，根本花不了。

但是，我的囚笼在心里，我渴望门更大一些，渴望笼子更大一些，于是我开始不断的攀比，媳妇、父母、孩子都在鼓励我使劲的努力。

终于，我给自己穿上了紧身衣，动弹不得。

我现在越来越喜欢跟自己在一起玩了，出去散散步，去饭店点上几个菜，自己吃，喜欢吃哪个就夹哪个，不喜欢吃，就不吃，多自在呀！

但是，我想孩子，在外面待不住。

对于孩子，我跟你们不一样，我对他没有任何期望，我只希望他能够健康的、幸福的活到晚年，这就足够了，至于什么鸿鹄伟志，我没有期望，如果他自己有，那很好，如果没有，也无妨，哪怕做个纨绔子弟，只要他觉得幸福，那就做吧。

幸福感是人类追求的终极理想。

我们都被绑架了，被孩子绑架了，被父母绑架了，被事业绑架了，被攀比绑架了.....

我说，我有个梦想，全国32个省，我每个省住一年，等到了60岁的时候，落叶归根，多好呀！

牛哥说：“我也这么想过，但是已经走不了了。”

人，都是有无数的梦想，但是真正能打破惯性的人，很少！

对于自己的生命，越来越觉得淡泊了，可以为很多人去奉献，有时很矫情的跟朋友说一句：“不管你什么时

候，遇到了什么困难，找到我，我都是你最强劲的后盾。”

但是，这句话说出去又后悔了，怕自己做不到，就跟白孝文反复跟黑娃说的那句话似的：“无论你坐了谁家的大牢，俺都卖房卖地去救你。”

最终呢？

黑娃被白孝文亲手杀了。

上次跟牛哥谈起这个事，牛哥说：“当官不用同乡人。”

其实，我挺羡慕还没结婚的兄弟们的，因为这是一个剩女时代，最近跟朋友闲聊，才发现剩女问题真的很严重，很多非常优秀的女孩都被剩下了，在我们这样的地方，公务员、老师、医生之类的，87年、88年的就属于剩女了，而且多数都属于极品……

为什么呢？

你想想，她们这个年龄的，喜欢比自己大的，例如83~85的，也就是我这个年龄段的，如果男人足够优秀，咋可能留到今天呢？

纵然是我这不够优秀的，孩子都3岁了。

也就是说，我这个级别的，在4年以前就没了……

挑来挑去，把自己挑剩了，没办法，就开始着急了，一着急，就随便找人嫁了，就有人拣到极品了。

真羡慕你们这些原本娶不到媳妇的剩男！

今天，我就在想一个问题，假如我现在还没结婚，我真的能娶到这样的剩女吗？

答案是：很难！

因为，我没有社会标签，长的也不行，家庭背景也不行，充其量是有几辆破车，能买的起房子而已，但是这样的东西人家不稀罕，人家稀罕的社会标签。

我咋办？

今天，在路上遇到了一辆猛禽，很猛，跑的挺快的，我在想，假如这孩子去相亲，很可能就被拒绝掉了，因为不务正业呀，谁不喜欢沉稳的男人？

我就看到了自己，因为平时我开皮卡也是这么狂野！

我们这样的人，就属于活的太自我的，太不考虑长辈的感受，总觉得自己喜欢就行，没有被社会的条条框框给框住.....

我现在越来越平和了，慢慢的没了锐气，也不跟人斗了。

成熟，不是说你越来越优秀了，而是越来越没脾气了，就跟警犬一样，被驯的越来越懂事了而已，其实也越来越不像狗了！

最后想说一句：蒙山一带真不错，不需要进景区，就去那些民间走走，特别好，这个季节是秋季最美的时候，是多彩的，很多学生在那里写生，等过几天没雾了，可以深度去玩玩，谁若去，可以喊着我，我过去很近，随喊随到，我熟悉线路，可以玩深度穿越型的，可以玩徒步，可以开皮卡，也可以骑单车，都行，反正没人陪我玩，只要有人来，我就三陪.....

-

2013-11-04：俺要当公务员！

11月4日，晴，家

白天，我很少出门溜达，怕人笑话。

人言可畏！

为什么呢？

农村人太闲，喜欢说三道四，我这种人给人的印象就是游手好闲，好吃懒作，即便是赚点钱，也不知道去哪里偷的。

我媳妇呢？

偶尔戴个耳机散步，边走边读英语，让人感觉是搞间谍的。

有时，抱个长焦镜头在村里拍来拍去.....

总而言之，这两口子，还不知道是干啥勾当的，也没个正经职业，我倒无所谓，因为我对这一切都看的很透彻，但是我要给父母留点脸面！

我爹对我的期望，不是赚多少钱，而是有份稳定的工作，我和媳妇安心的上班，他们去帮我们照顾孩子，平时家里种着地，可以解决柴米油盐的问题，小日子虽然不会太富裕，但是也不会太尴尬。

任何人，跑的太快了，都会受到排挤的，《白鹿原》里的鹿兆鹏，新婚之夜逃跑了，他一边跑一边喊：“我这婚姻，就是时代的悲剧！”

他反对包办婚姻，但是在那个年代，他就是另类。

田园生活必然成为一种趋势，是一种交替趋势，咋交替的呢？

富人，在城里建立工厂，让农民去上班，农民把土地腾出来，给富人建立庄园，彼此都心满意足了。

我跟美女镇长聊了很久，就是那个让杨文剑去当村官的镇长，这个镇在全省乃至全国都是知名镇，因为这里有样水果全国第一，知道了吧？

她说：“我很羡慕你，拥有自由，身体、时间、话语权的自由，而且任何人都绑架不了你，你对生活和人性的解读，完全就是一个作家，等你50岁左右的时候，希望看到你的《平凡的世界》，真的！”

我说：“愁死我了，我爹想让我找个地方当村官去，磨磨锐气，我爹觉得我太能折腾了。”

她说：“哈哈，吃饱了撑的吧？”

我特别喜欢结交公务员，毕竟咱是弱势群体，人家是金饭碗，是有身份标签的，是有社会地位的。

昨天，跟卫生局的朋友聊了很久.....

她的观点就是“围城”，他们羡慕我这种生活模式，可以任意的行走，去做自己想做的事。

我羡慕他们的生活模式，可以有身份标签，无论跟谁吃饭，一介绍，别人立刻肃然起敬，哇？公务员呀？！

我问：“公务员一个月能赚多少钱？”

她说：“3000~4000元。”

我想了想，余额宝理财的年收益是5%左右，如果我存上100万，每个月就有4300元的收入，等于我当上了公务员.....

我咋这么有才华呢？竟然想到了当公务员的捷径。

原来做到月收入4000元如此简单呀，只需要存上100万就行了，多亏外面没下雨，否则我非跑出去淋一顿才爽，我太高兴了，竟然发现了这么伟大的漏洞。

大家知道亚狮龙的KK不？

他有次突然跑进了大雨里，淋了N久，依然没淋灭他的激情，他咋了？

他说，他发现了“复利是世界第八大奇迹”，就是那个我们经常可以看到的公式： $1.01^{365}=37.78$

就是说，你每天勤奋1%，一年后你将是现在的37倍。

这个公式不是他发现的，是他突然想明白了，如果有1万元，每天赚1%，那么年底就是37万，如果有10万呢？100万呢？

越想越激动，纵然是瓢泼大雨都浇不灭他的兴奋。

不过，KK的确是很有创业天赋的，他现在搞了一个“玩赚电商”在男装细分领域里做的风生水起，淘宝前五名有三个是他的品牌，他现在主要玩聚划算，辛炜现在也在KK那里合伙创业。

人家不是说了嘛，只要知道了方向对了，路就不再遥远，俺的方向就是先赚到100万，那么咱就奔着这个方向。

赚到100万还不容易嘛，我爹一年花生米能卖2万吧？他种10亩，我种他的50倍，一年不就达到了年收入100万嘛！

我越想越兴奋，雨都无法浇灭我的激情了，真想跳到河里凉快凉快.....

那么，有没有人这么想过呢？

太多了，我们村也有不少回来创业的，养猪的也好，养鸡的也好，都算过类似的公式，但是最终都明白了，此路不通。

都以为农民傻，翻番就能赚钱，他们为什么不去翻呢？

说明，翻番肯定不赚钱！

为什么呢？

农民能赚钱，是因为隐藏了人力成本，如果计算上人力成本，农作物就没有赢利的，小麦之类的之所以赢利，也不过是骗国家补贴。

今天我发的那个大拖拉机，大家看到没？轮胎跟我差不多高，这是东方红拖拉机，市场价14万，当然买到手很便宜，为什么呢？

国家农业补贴的，如果能够申请到两项补贴，这个拖拉机基本上就是白拣的，用上两年，然后顺手就卖了，还能卖个10万元左右，等于白赚的，这就是农民赚钱的渠道，你以为真靠拖拉机耕地赚钱？

白搭，我们村家家户户有拖拉机。

牛哥包里一些地，他准备种樱桃，我给他的建议就是先去种小麦，先申请农业补贴，把农具买全，这不是骗国家资金，而是国家的确有明文规定，种一亩小麦给一亩补贴。

这个赚钱思路是不是很损？

这个思路，其实蛮常见的，海南有租山地车的，每天30元，押金1500元，你知道他们最希望的事是什么

吗？

就是自行车丢了！

这是他们赢利的主要来源，别笑，这是真事，小玩意的租赁业务，主要是靠丢失和损坏，包括录象带、图书，都是如此，不信你可以问问做过类似生意的人。

你以为真靠租金赚钱？！

押金是一个很好的资金回收机制，我在想，要是我有两张信用卡，额度都是100万，我打时间差，来回倒腾，我不等于手里一直多着100万吗？

我如果买辆100万的车，不等于银行送给我的吗？

我越想越激动，又想去淋雨了，我咋这么聪明呢？这智商至少也要180吧？爆表了！

有没有人真这么搞过呢？

真有，我们身边就有人职业养卡，家里还有POSE机呢，越搞越专业，你知道这些人喜欢做什么职业吗？

开小超市，至于超市赚钱多少无所谓，关键是让POSE机的大流水合法化，因此一定要卖一些名贵酒水。

但是，问题慢慢呈现出来了，为什么呢？

因为，手痒痒，原本你一分钱没有，现在突然有钱了，但是这些钱不是你的，是银行的，但是你不这么觉得，你觉得是自己的，于是就想花掉。

越花，越被动。

为了延缓这种被动，最好的办法就是继续办卡。

但是，这种被动是持续增大的，最终导致了逾期，甚至是犯罪，这属于信用卡诈骗。

银行为什么要推出信用卡呢？

因为，信用卡就是便携式银行，银行的作用是什么？吸存、放贷，信用卡就是微型的银行的，等于放贷给你了，虽然大部分人都不需要交纳利息，但是你的那部分利息是让少数人给承担了，这都是用很严谨的数学公式计算出来的，银行发行信用卡是稳赚不赔的。

这是银行的目的。

对于一个国家而言，也是鼓励信用卡的，因为信用卡是刺激内需最好的方式，原本你一个月就1000元的消费预算，你最多也就花1000元，花光了，也就没了。

但是，现在你的信用卡额度是1万元了，你一不小心就花超了，而且刷卡时没有痛感，每个月你可以爽无数次，只需要疼一次。

信用卡其实等于放大了人们的消费需求，一些原本可买可不买的东西，也变成了必需品，吃饭也抢着刷卡了，过去吃顿饭花200元要心疼N久，现在拿出信用卡一刷，大笔一挥，OK了。

对于有钱人而言，信用卡可以用来做资本运作，这也是老板喜欢买好车的缘故，是买给银行看的，如果我现在买辆Q7，银行接着就能给我批个50万额度的信用卡，有的银行就看车，帮主买了Q7，银行的人追着他送信用卡.....

对于上班族而言，信用卡使人们的理财完全陷入了混乱状态，月光族都成了有钱人了，因为很多人成了月负族。

为什么这么痛恨信用卡？

因为，我没有！

我是超级羡慕有信用卡的人，一刷，多帅呀，而且信用卡是身份的象征，没正式工作，谁给你批信用卡呀？

有时，住酒店，拿出银行卡，工作人员告诉你：“对不起，这卡不能刷预授权！”

非逼我去取现金！

多丢人呀，我要是有几张信用卡，一摆出来，多拉风呀，不能摆，要跟孔乙己似的排出来，你说要哪个银行的吧？是要黑金还是白金还是铂金？

还有，就是信用卡租车特别方便，我没信用卡，如果外出租车，还需要借别人的信用卡，总觉得没个信用卡太丢人了。

有次，QQ突然弹出了一个窗口：你想拥有你QQ号码的信用卡吗？

肯定想呀！

填写申请表，提交了，在默默的等待。

两天后，商业银行济南分工作的业务员给我打电话，非要上门服务.....

我问：“我符合要求不？”

她说：“没问题，我去给你办理。”

我说：“我现在不方便呀。”

她说：“没事，我就耽误你几分钟，就给你办好了，然后你就等着收卡就行了。”

我说：“过几天行不？”

她说：“我可以送你个电饭锅。”

我想，咋这么主动？不仅仅帮俺办信用卡，还要送俺锅？这么好的事，俺不接受，于是我拒绝了。

就这么与信用卡失之交臂了。

银行发放信用卡是有任务的，审核也不够严格，给一些不具有高额消费能力的人开通了高额的额度，看似帮了他们，其实是害了他们。

牛哥是反对我去办理信用卡的，他认为信用卡很容易因为疏忽而造成逾期，从而影响个人信用等级，贷款额度受影响，甚至批不到贷款。

作为一个创业人，需要资金肯定还是要与银行打交道，毕竟银行的资金成本是最低的，做实业的有几个不贷款的？

最近，互联网上的理财产品层出不穷，我的原则是超过5%就不再相信了，如果真的超过了10%，并且人人都可以参与，那么你可以问自己一个问题，这么好的机会，为什么银行不去参与呢？这不比放贷收入更高呀？风险投资为什么不参与呢？

巴菲特，厉害不？股神，你知道他的年化回报率是多少吗？

13.5%！

高利润的背后，一定是高风险。

国债，年回报率是4%，而且是10年期限的，即便如此，你都未必能抢的到，因为很多基金公司都在抢国债。

全世界的国债回报率，都很难超过5%，可以搜索一下相关的新闻。

有人最近给我推荐了很多网上理财产品，有10%的，有12%的，我觉得太夸张了，你知道这些理财产品是什么吗？

很多都是空的。

什么是空的呢？

我一讲，你就懂了，我给自己一个预期值，例如当盘子5000万时，我就撤，那么我就开始建立游戏规则，例如年息15%开始吸收存款，例如杠杆式炒黄金，你看着你帐户的钱每天都在涨，而且还有大盘曲线之类的，有时超过15%，有时低于15%，但是你不会把钱取出来，反而继续增加投资，即便是你把申请提现，我也把钱给你，目的就是确立游戏规则的公平性和继续吸引别人加入进来。

必然，越来越多的人把钱投进来。

当盘子到达5000万时，我把网站一关，走了.....

至于说投资黄金之类的，那都是画个曲线给你看的，其实都是没影的事，互联网初期用这种方式骗钱的太多了，现在那些炒黄金和外汇的网站，很多也是在玩类似的把戏。

咱就邪恶的拿余额宝来举例，因为我的确看到了高回报，我继续把钱往里投，我每天都可以看到数字在变化，我甚至忽悠我爹去开个支付宝，我们看到的回报其实都是数字游戏，只要钱不在自己手里，所有权都属于别人，说白了，支付宝不过是个公司而已，万一突然垮了呢？

这些钱，就全没了，对不？

就是这个意思！

但是，我们是基于一个理性的判断，支付宝跟银行一样坚固，是不会出问题的。

别说是12%的回报，我认识太多做民间资本的了，都是段绍译的学员，里面真是土豪成群，我经常写的那几个朋友，他们也是段绍译的学生，做民间资本的。

我如果找他们理财，给我15%的回报是没有任何问题，而且出了问题，也能保证我的资金不受损失，这里面是有潜规则的，有两类人的钱是不能欠的，一类是胡律师这种，一类是懂懂这种。

但是，我都没去，我主要是不想给别人添麻烦，人家又不是缺资金，咱纯粹是问别人要钱，内心有愧疚。

民间资本的成本，现在应该在30%以上，也就是说，借100万，年息是36万，行内还有个规则，就是砍头息，更狠，你借100万，只给你64万，一年后你还我100万就行了。

资金出事的太多了，无论做什么投资，资金安全是首位的！

做资本的人，是什么线路呢？

10万元起家，慢慢积累到了100万，觉得这玩意赚钱太轻松了，于是开始吸存，越做越大，一直都是一帆风顺，从来没遇到过跑单现象。

某时，一个机会，全军覆没了。

为什么呢？

因为，欲望越来越强，自己只有100万的资产，就敢操盘1000万了，一旦有个不确定性因素，自己就很难抽身了，最终被卡住了。

而且这种游戏很难停下来，因为你已经反复给自己加强了一个概念：资金是有成本的，一定要钱流动起来，存在手里就等于亏本.....

于是，拼命的把钱往外放。

这种压迫感使你永远停不下来。

我对这个行业还是比较熟悉的，这就跟玩游戏似的，越玩越高级，有人已经玩到这个境界了，安静姐就是，她2000万的鸡蛋放到了一个篮子里，一夜从白富美逆转成了女吊丝，上次来，感觉整个人都是很压抑的，这次感觉舒展了很多，至少笑的越来越开朗了，看来又要逆转了。

除非是什么呢？

就是守住红线，自己有多少钱，最大承受额度是多少，即便赔光了，也不过从头再来，这样就很容易翻盘。

欲望是魔鬼，很难控制住！

徐佳姐的投资理念是对的，一定不能超出你的资产额度，至少不会让自己负债累累，我曾经介绍安静姐去徐佳姐的公司上班，徐佳给出的工资建议是2000元。

安静姐，实在接受不了这种落差，2000元呀，一个月呀！

后来，事也没成，倒成了很好的朋友，我们经常一起出去玩，与身边这群做资本的朋友在一起，我慢慢就明白了一个道理，做资本这个游戏，不是简单的资本游戏，更是心理游戏、社会游戏，不是普通人就能玩转的。

当然，这个游戏已经很文明了，至于打打杀杀，那都是传说了，不仅仅很文明了，而且很儒雅了，现在主要做一些文化类的产业。

总而言之，我要搞个社会身份，实在不行，我就在村里当地主，搞上几百亩地，批量种地，这样总行了吧？

昨晚，跟“西江月”聊了很久，他们家承包了100亩农田，能赚多少钱呢？

她说：“有的年份，能赚个八九万，有的年份要赔个两三万，今年种的花生，应该是亏本。”

农业，现在为什么经常亏本呢？

因为，农产品价格浮动太大，例如现在花生米3块6毛钱，前几年都是6元，价格差了接近1倍，你说能赚钱吗？

而且，种地必须要种能用机械化的，一旦有人工成本，必亏无疑，因为需要的是短工，日薪不低于100元。

我找她，不是咨询这个事，我是想咨询一下脱发的问题，毕竟她是专业人士。

她说：“脱发与遗传关系不大，主要是生活习惯，如果你父亲脱发，你也脱发，只能说你们俩处于同样的饮食习惯和生活习惯。”

我问：“是不是要勤洗头？”

她说：“不要太勤，洗头太勤也容易造成脱发，头皮上有一层保护，洗的太勤了就把它破坏了。”

我问：“脱发的主要原因是什么？”

她说：“油脂型脱发，应该多吃清淡的。”

我问：“那些防脱的洗发水有没有用？”

她说：“基本没用。”

我问：“有没有奇药，抹上就长头发？”

她说：“没有，即便是专业治疗，也是需要2个月才能有初步的效果，就是长出一些小毛毛，而且只能是早期、中期，一旦秃顶了，再也治不好了，即便是治好，也是长小绒毛。”

我问：“还有什么注意事项？”

她说：“按时作息，多喝茶，早晚梳头。”

我问：“是不是可以这么理解？改变生活习惯，就改变了脱发现象？”

她说：“是的，至于其它的，都只能起辅助作用。”

我要坚决捍卫俺头上的毛，在家种地，还搞的跟科学家似的秃了头，那可成笑话了.....

对于科普类的东西，我还是蛮感兴趣的，我属于一个兴趣广泛型的家伙，喜欢地理，喜欢历史，崇尚现代科学，是一个朝前看的人，我觉得人不能总是回头，精彩在前面.....

我们总是谈，做生意要抓住潮流，抓住需求。

什么东西是永远的要求呢？

名人！

我还是比较喜欢看公开课的，虽然听不懂英文，但是看的懂字幕，看的津津有味，我每天都会拿出两个小时在上面学习。

我就在想一个问题，如果在国内做一个类似的项目，也很容易做大，为什么呢？

我来举例分析。

咱就拿《罗辑思维》来举例，罗振宇是个大智慧的人，但是术业有专攻，他谈到种地，他再专业，也未必比我爹专业。

他每期都是一个主题，如果咱换个思路，每期喊一个相关专业的专业人士来分享专业话题，岂不是更火吗？

咱的目标很明确，只选择真正有实力的、有料的、出过书的、细分行业的专业人士。

例如，咱请王晨霞来跟大家讲解一下掌纹与生命。

她本身是拥有大量粉丝的，咱在济南讲公开课，门票100元，谁都可以去，去了可以跟她合影，还送签名书一本。

她讲的主题我们也要求很严格，必须是类似大学讲课式的，不需要激情昂扬，需要的是理性分享，用做学术的心态去分享，是让观众能够真正学到东西，而且深入浅出。

每周搞一期。

其实，不需要找太有名的人，可以从最容易找到的人开始做起，刘克亚就是靠自己的视频在营销领域高的风生水起，例如咱喊他来讲一天的课程，在开课以前，我们要对他的课程进行严格的讨论，要做到绝对严谨.....

对于他而言，也是一个宣传的好机会。

并且，我们有个前提：不管是哪个名人来，必须要在自己的粉丝平台上发布讲公开课的通知。

那么，就需要对这个项目冠以“公益”的高度，要做成一个公益组织，等整个节目的视频访问量足够高时，与优酷进行战略合作。

这个项目，我觉得是蛮可行的，国外的公开课就是这么搞的，他们的赢利模式多是来自商业赞助，有专门的课题小组.....

为什么要选出书的名人呢？

因为，书就是用来教育人的，他的演讲其实等于把自己的书本翻译成了视频版的，等于把《天龙八部》拍成了电视剧，更精彩了，他的图书销量越高，这个视频越火。

至于如何赢利，我觉得这个问题不需要考虑。

有一点，一定要理解清楚：这是课堂，不是演讲！

就是说，你必须要让观众学到什么，而不是来听你讲故事，例如让杨澜来，不是讲她的八卦，而是分享一下如何成为一个优秀的职业女性。

例如请段绍译来，不是听他的风云故事，而是讲述一下个人理财的方式。

这是一个对全社会都是很有价值的事情，你可以去网易公开课看看那些评论，没有了传统评论里的那些漫骂，更多的是感谢。

因为，喜欢漫骂的人，是看不懂这些节目的！

至于出书之类的，那就更容易了，谁去做？

决定做，树起大旗，拉拢合伙人，接着融资，开干.....

没啥难的，就怕较真，我要是生活在大城市，我就去干，至少自己每周可以听一堂演讲，还可以带着儿子去

跟明星合个影，至少还能喊明星到家里吃顿饭，还让明星抱抱我儿子。

这种事情，人们往往最惧怕的就是找不到名人，其实你想多了，名人就渴望的事就是被推广，有空我私下里讲个名人求推广的故事，现在不适合讲！

好久没做广告了，主要是俺内向，不好意思的，俺知道您更内向，没付钱不好意思看？没事，俺不计较，俺也理解。

懂懂日记，有偿阅读，年费120元，自愿付费，不强求，支付宝：2361456@qq.com，付款后发截图给我，我加您为好友，顺便给您开通QQ空间回复权限。懂懂QQ：2361456

-

2013-11-05：我虚荣，我炫耀！

11月5日，晴，家

今天，家有喜事。

亲戚朋友来了不少，也有一些小朋友，儿子特别开心，在皮卡后斗里又蹦又跳，努力的跟小朋友们炫耀着什么。

还要告诉他们：“这是我爸爸的车！”

我觉得挺有意思的，小孩子真可爱，学会炫耀了.....

人性是什么？

就是出生带来的性格，“炫耀”其实就是人性，成年以后，我们依然在炫耀，只是方式变了，不在嘴上下功夫了而已！

人，有两类基本需求：吃饱穿暖、被关注。

如今，大人愁什么？

愁孩子不吃饭！

每天为了让孩子吃饭，变着花样哄着，而且尽挑好吃的喂他，生怕他饿着。

大人打孩子一顿，往往因为孩子不吃饭。

过去，大人打孩子一顿，往往是因为偷吃了好东西，我在农村长大，一年就吃那么几次水饺，酒席也就那么几次，数都能数过来。

酒席有六次：我爷爷、奶奶、姥姥、姥爷生日、中秋节、春节。

这都是大日子，要掰着手指去盼的。

不过，我们不能上桌子，因为没资格，只能等大人吃完了，我们去吃剩下的盘底。

现在的孩子呢？

全桌的人，先把好吃的挑出来给他，还要千方百计的哄着他吃.....

这就是时代的变迁，也说明人们已经由吃饱到吃好过渡了，为什么现代人容易肥胖？这是由基因决定的。

全世界人能够吃饱饭，也不过是100年的历史，对于基因进化而言，100年算个啥？人类基因依然是适应饥荒模式的，有点营养抓紧储存成脂肪。

王晨霞曾经说过，我们下一代的下一代，就不会这么胖了，因为有了分解脂肪的基因。

她说的趋势是对的，不过从基因优化而言，不会这么迅速。

现在的人们往往忽略了“吃饱”的重要性，认为这不是人性最本质的追求，因为我们太容易吃饱了，甚至任何人都能够轻松吃饱。

去哪里能体验到呢？

去看守所、监狱。

当你每天都吃窝窝头时，当你吃不饱时，当你唯一的火腿肠被牢头给抢走时，你会对“人性”有另类的认识。

你会觉得，一个人，如果能够吃饱，就是天下最幸福的事。

如果不仅仅能吃饱，还能吃根火腿肠，那么就是天下最最幸福的人了！

那么，饥饿会不会再次发生呢？

会！

在过去十年的时间里，全球粮食消费量一直高于产量。

人口依然在增长，再过20年，粮食需求量将提高30%~40%，从这个角度也可以看出，农业必然要进行改革，因为现在的农耕模式太落后了，小农经济时代也将过去，要想提高产量，必须要减少经济作物的种植，增加粮食种植和科学的、机械化种植。

国家为什么一再补贴小麦种植？

就是应对粮食危机。

从这个角度可以看出，我们生活在一个特别幸福的时代，不愁吃穿，如果我们是一条狗，那么就是最幸福的狗了，如果我们是一只猫，我们就是那只可以吃饱了蹲在墙角眯着眼睛晒太阳的猫了。

前天，我在日记里提到一句话：她们还穿着男人的衣服。

很多人不理解，这是什么意思呢？

就是形容那里依然处于“衣能遮体”的阶段，衣服对于他们而言，能遮体能保暖就足够了，还谈不上追求好看。

这里的妇女经常穿什么呢？

孩子的校服、儿子当兵穿过的军装。

所以，当你们到我们这里来玩时，如果在街上看到有妇女穿着中学校服，你不要觉得她精神不正常，她就是觉得衣服怪好，不穿可惜了，什么漂亮不漂亮？

我读小学时，我们家经济条件算是最好的了，我是唯一穿成品衣服的，所谓的成品衣服，就是去商场买的，而且是去大城市买回来的，我大哥从临沂给带回来的，买了一件月白色的上衣，花了9块6毛钱。

大部分同学穿什么？

哥哥姐姐的旧衣服，要么就是父母自己做的，颜色以深蓝色为主。

过去的农村，衣服其实就两个颜色：蓝色、黑色。

现在颜色才慢慢多起来.....

我媳妇不在家，但是她又想孩子，咋办？就疯狂的给孩子买衣服，上周刚发来一箱，我拿出单子一看，两身衣服接近700块钱，对于城里人而言，这样的价格无所谓，对于我们农村而言，还是太奢侈。

现在的小孩子永远都不知道衣服的真实作用是什么？

就是遮体、保暖！

全世界的动物，除了人以外，你想想哪个不是为吃饱而折腾？

牛哥说过一个问题，他儿子不吃米饭，只吃肉，他一直都想去甘肃找个特别贫穷的地方，带着儿子去生活一

段时间，体验一下没有肉的生活，体验一下刚能吃饱的生活，体验一下没有滋味的饭菜。

这种教育，刻不容缓！

我们为什么要读历史？

因为，历史是一种规律，能够让我们预测未来，高潮和低潮从来就是交替出现的，没有一个家族是繁荣不倒的，看看村里就知道了，当初富有的，现在平庸了，当年平庸的，如今富有了.....

牛哥讲了一个故事，他有个同学，当年家里特别有钱，现在呢？整个家族落没了，只能四处找同学借钱维生了！

举个最不好的例子，假如我在高速上出了车祸，人没了，整个家庭瞬间就倒了，媳妇带着儿子离开了这里，只能去大城市过着寄人篱下的生活，即便有些积蓄，也坚挺不了多久.....

今天，我们要探讨的话题不是能不能吃上饭的问题，毕竟我们都已经迈过了温饱的槛。

我们今天讲的主题是“注意力”，也就是每个人内心深处的炫耀欲，你有没有想过一个问题，你为什么穿的花枝招展的？

真是穿给你自己看吗？

如果真是穿给我自己看，我天天光着腚，省了买衣服了。

我们打扮的如此仔细，其实就是为了吸引别人注意。

为什么非要贷款买辆宝马呢？还不是开给别人看的嘛！

都是为了注意力，如果这么一分析，貌似我们每个人内心深处都充满了“炫耀欲”，有时是主动的，有时是不由自主的，总而言之，我们渴望被人关注，被人认可，于是有人就开始天天写日记，就跟个小丑似的表演，又蹦又跳的。

别害怕，我说的是懂懂！

过去，我们出去旅行，出去吃大餐，也想炫耀，但是没渠道呀，只能回来跟朋友吹吹牛，说说坐飞机的感受，还要反复嘱咐别人，坐飞机时一定不能乱开窗，风特别大，上次我开了一下窗户，把我帽子刮跑了.....

互联网时代到来了，我们的“炫耀欲”被激发到了极致。

上菜了。

“先别动，我拍张照片，发微博！”

“转一下，我也拍拍。”

“你们快点，我也拍……”

我们拿手机的时间比拿筷子的时间还多了，我们在拼命的炫耀着，什么都值得我们炫耀，买了什么车，生了什么娃，开了什么会，认识了什么人！

我们为什么骂郭美美？

因为，她比咱有钱呀，她的车都400多万，咱全家都没400万，咱为什么喜欢在网上骂人？

表面是义愤填膺，仿佛是一个正义的法官。

其实，我们内心深处有着不可承受的羞辱、愤怒，凭什么他们比我们强？凭什么他们有特权？凭什么他比我优秀？

既是恨别人，又是恨自己！

你想想，是不是这个心理？

例如，很多人骂懂懂，骂他游手好闲，四处旅行，还骗吃骗喝……

你以为他跟懂懂有仇呀？他可能连懂懂长啥样都不知道，他是恨懂懂如此悠闲同时又恨自己如此忙碌。

因为人人渴望被关注，从而微博火了，微信也火了，每个人都在自己的小圈子里使劲的晒着。

那么问题就来了，晒这些究竟给你带去什么呢？

农民，虽然收入低，但是特别清闲，每年秋收结束以后，就进入了空闲期，男女老少都聚集在街头，去讨论国家大事。

我是很讨厌研究国家大事的年轻人，这是有原因的，因为我们村的那些老头，天天在研究国家领导人……

我就得出了一个结论：越是层次低的人，越是关心大事！

村里为什么小道消息特别多呢？

就是因为农村人喜欢串门、喜欢扎堆，每天都去街头交换信息，这使我联想到了微信，其实就是这么一个玩意，让你热衷于关心李家长、王家短。

每天刷刷“朋友圈”，你仿佛了了解了整个世界，不管是哪里发生了地震，还是哪个贪官落马了，你都第一时间知道了。

并且，你给自己一个很准确的定位：鲁迅，你还要发表发表意见，谈谈自己的观点，指点一下江山，仿佛自己真的是一个决策者。

我采访过一个瓷娃娃，他每天与手机为伴，他觉得他已经完全融入了这个世界，但是当他关闭手机，他依然是一个连屋子都走不出的人，无论他发表多少评论，无论他指点多少江山，都与他的现实生活是有物理绝缘的，仿佛是在玩游戏，在游戏中你是如此的潇洒，如此的威武，但是当你关掉电脑，你发现生计都成问题了，游戏点卡也买不起了.....

这就是现在多数微信玩家的现状，仿佛“一览众山下”，站在了一个很高的高度上，甚至可以骂骂李宇春，现实生活中呢？

听说李宇春要来单位参加剪裁了，自己高举着手机，大声的喊着“李宇春”，拍了几张照片，急忙发到网上炫耀一番，仿佛李宇春跟自己睡了一觉似的。

微信营销会越来越火呢？

也不会！

为什么呢？

因为，微信也好，微博也好，都是碎片信息，很难产生“爱情”，就如同去夜店泡妹妹，你过去跟妹妹打个招呼，甚至喊妹妹跳个舞，妹妹对你印象不错，但是你问她：“嫁给我吧！”

无论你去了多少次夜店，跳了多少次舞，她都不会同意的，除非她是个43岁的剩女，是个男人就想嫁！

为什么呢？

因为，她没有深入了解过你。

微博、微信都是类似的属性，只能给别人一种碎片信息，无法深入。

那么，怎么才能深入呢？

给妹妹写个纸条：“一会，咱去看场电影如何？”

妹妹跟着你去看了场电影。

你问：“去我家，炒俩菜，喝点？”

到了你家，妹妹看墙上的这些照片，妹妹问：“你去过这么多地方呀？这张雪地里的照片真美，这是哪里呀？”

你说：“这是我去冰岛看极光时拍的，那里有好多的企鹅……”

妹妹很崇拜的看着你，听你讲述着你的传奇经历！

这次讲的是旅行，下次是讲的国学，再下次你弹奏了一首贝多芬的《致爱丽丝》，给她讲述一下你的音乐修养，这么约会上几次。

此时，你再问：“嫁给我吧！”

妹妹羞涩的低下头，小声的说：“人家早就同意了，笨蛋！”

这说明一个什么问题？

做营销，不仅仅要善于搭讪，更要善于展示，一定要用好博客，要让别人静下心来，慢慢的去品位你，从而欣赏你，进入你。

这是一个速食时代，能够在这个时代让人很耐心的读完5000字，是需要技巧的。

如果你跟我爹讲述防火墙的相关知识。

我爹肯定问：“防火墙在哪里？我去给扒了它！”

互联网跟现实生活，还是两个世界，在互联网上很牛的群体，在现实生活中依然生活在最低层，至少是不为社会所认可的，就拿我来举例吧。

很多人一提到懂懂，总觉得不得了了。

实际上，我们村没人高看我一眼，甚至只有鄙视的份了……

做淘宝的，也是如此，我们附近有几个淘宝卖家，他们都觉得很丢人，天天蹲在家里，村里都笑话，别人问他们一个月能赚多少？也不敢多说，就说1000~1500元。

不过，我修炼的挺好，对这些看的很淡，因为我还明白另外一个道理，别人对我的指责、嘲笑、漫骂，也与我的现实生活是物理绝缘的。

咱为什么攻击别人？

因为咱内心有承受不了的东西。

别人为什么攻击咱？

因为他们内心有无法承受的东西。

彼此理解，就OK了，其实谁也不影响谁的生活，当年芙蓉姐姐被骂的最狠的时候，她去河南演出，下面的人都排队找她合影。

嫉妒是什么？

是同等水平的人心理活动，我跟你差不多，你比我强，我嫉妒你，甚至鄙视你，就跟我同学做了科长一样，我心想，就你那点本事，算啥呀？

如果他当了省长呢？

每到过节，我不仅仅去他家，还要去他父母家，把房子都给修的好好的，等他过年回家时，我过去坐上半小时，要说一些好听的话：高中时，就咱俩关系好！

如何才不被人嫉妒呢？

要么，远低于他。要么，远高于他。

昨天，我突然开悟了，想变成一个有魅力的男人，一个有魅力的男人应该怎样呢？

首先，能赚钱。

其次，讲卫生。

关键，身材好。

最后，有涵养。

我就给自己制定了一系列的天计划，例如每天步行1万步，现在每天还骑行20公里，每晚睡觉前把当天的衣服都洗了，每天至少洗两次脸。

我就是希望自己活的越来越像个男人。

最关键的一点，可以影响儿子，现在我儿子醒来第一件事，就是刷牙、洗脸，不用教，小孩子的牙齿其实是非常重要的。

我还想去学门乐器，让自己慢慢懂点音乐，至于绘画我就没兴趣了，因为我读过美术鉴赏，不会画，懂的鉴赏也不错。

我说的鉴赏，不是鉴定是不是真东西，而是看看是不是真美，美在哪里.....

我还要学会穿西装，偶尔去听听交响乐。

啥是交响乐？

其实，俺也不知道。

不过，准备去听交响乐以前，要先了解一些常识，例如不能随意鼓掌，不能迟到，不能早退，不能发出任何声音。

昨天，于导去看了音乐剧《猫》，他就感叹，这么优秀的音乐剧被无知的观众给搅局了，很多人拿着手机在拍照，要么在录像，还有迟到的，还有打电话的。

我就很好奇，谁没事发明的交响乐呢？

交响乐其实是从宗教音乐演变而来的，西方古典音乐最初都是为宗教服务的，目的是为了营造氛围。

对于个人包装而言，“营造氛围”也非常重要，可以使一个人的话变的很有价值，很神圣。

假如，我们去见活佛，特别是去酒店见活佛，当他在灯红酒绿的房间里给你开光时，你是不是觉得很别扭？

活佛住酒店，也不是随意住的。

当他决定去住一家酒店，特别是准备待一段时间时，酒店会对这个房间进行全面的装修，完全是藏式风格，当你进入这个房间时，瞬间就有了神圣感。

当时我们怎么跟活佛认识的？

就是为了拍摄一个藏式风格的背景，于一私下打听到了酒店住了一个活佛，我们就偷偷的敲门认识了，活佛很热情，把房间借给我们用.....

当有人进来时，护法做的事就是点上火，念上经，整个房间立刻神圣了。

这就跟孙老师说的一样，为什么《佛经》一定要念出来，并且让你听不懂呢？就是营造宗教特有的神秘感，让你不由自主的产生了敬意。

这就是能量场的问题。

帮主在读教练技术，我们去接他放学时，我进了他的教室，在放那种很嗨的舞曲，进入这个氛围，总是很兴奋，想跳舞。

有次，我们去中海地产参观了一套1500万的别墅，精装的，进去以后你觉得这才叫高雅生活，你满脑子都是物质生活，想象自己住在这里的场景。

但是，当你来到我们村，你会有另外一番感受，你觉得这真是世外桃源，如果在这里生活，人应该有多么的放松，至少永远不需要考虑赚钱的问题。

现在，每天赚多少钱，我基本不考虑，有时多1千，有时少1千，有时甚至一天才几百块钱，我都是晚上睡觉时看看收入，基本不会为此而惊喜或落寞了。

因为这种平静的生活，根本没有花钱的机会，觉得赚钱是很遥远的事，在农村的时候，我根本没有带钱的习惯，去哪里花？

没处花！

这就是能量场的问题，我想表达的意思是什么呢？

要想改变自己，不需要去改变内心，而是试着改变能量场！

举个例子，我在联通公司上班时，我特别害怕那个大老总，总觉得他看人的眼神真犀利，当年连月薪800元都不想给我，每次见了面，我都特别热情，低头哈腰，当初如果他给我转正，我给他磕个头也无妨。

如今呢？

我已经跳出了那个能量场，他跟我有一毛钱的关系吗？

没有！

关于能量场的问题，我感触太深了，因为我在家和在济南，完全是两种能量场，天壤之别！

我觉得农村挺好的，我不仅仅喜欢我们这边的农村，我也很喜欢外地的农村，因为农村是最原始的地方，也是人性最本质的地方。

平时在家没事，我喜欢看地图。

我就研究线路，找那些很原始的区域，公路网还没覆盖的地方，如果去这样的地方旅行，收获肯定是很大的，你可以拿出地图看看，这样的区域很多，例如从怀化到桂林，全程都是半开发的，太美了。

能量场是个什么玩意？

就是说，你跟什么人在一起玩，决定了你的事业轨迹。

晓燕才写了几个月的日记？

现在每天有过千人关注，每天收入200多，虽然收入不高，毕竟刚起步呀，任何事都怕坚持，怕持久。

但是，很多人都想咋着？

上着班，搞着兼职把事业做大，其实根本不现实，因为你是在上班的能量场下去做创业者才做的事，注定了只能是小打小闹。

找到属于自己的能量场，才是一切精彩的开始.....

-

2013-11-06：我是段誉，请叫我段公子！

11月6日，晴，家

我发现，大家都喜欢跟我对着干。

我写中国武术不行，王通接着就写中国武术博大精深，而且根本不屑上擂台。

我写，大熊猫不会灭绝。

老胡说：“大熊猫为什么需要保护？因为基因不行了，跟不上时代步伐了，适应能力强的东西，哪需要保护呀？需要保护的，都是适应能力不行的。”

读者觉得很精彩，难道起内讧了？

非也！

我们说的，其实都是一回事。

中国的文化博大精深不？

太深了。

我说的是汉字！

例如前天日记里提到的“排出”银行卡，这是《孔乙己》里的用法，孔乙己没钱，但是又装出很有钱，把几文钱——一个的排出来.....

“摆出”就没有这种感觉，反而更像阔少，“排出”比“摆出”多了一份细心、珍惜、炫耀、寒酸。

文章要想有动感，一定要学会拿捏“动词”，有时一个动词用活了，接着就让整个场景立体化了，我举个例子。

“鸟宿池边树，僧敲月下门”。

你立刻能联想到一个什么场景呢？在一个幽静的山里，月光皎洁，特别幽静，有个僧人站在古刹前，在敲

门.....

你闭上眼睛想一想，是不是你仿佛听到了敲门音？

整个场景是立体的，是活的。

原来这句诗是什么？

“鸟宿池边树，僧推月下门”，相比之下，“推”字就缺少了声音，而且仿佛是轻车熟路，意味也少了很多，这也是“推敲”一词的由来！

对于“中医”、“周易”、“武术”，我都持观望态度，我还是那句话，优秀的东西一定是有生命力的，自然能够传承，没有生命力的东西，再保护，也留不了多久，因为基因必然在慢慢的弱化.....

虽然，每天都有物种消失。

但是，每天也有物种诞生。

这是大自然的优化机制，不需要刻意的去保护，就是把恐龙保护到今天，它还是岌岌可危，甚至丧失了生育能力！

我对中国的汉语文化，真是佩服的五体投地，自己写文章越久，越觉得自己渺小，实际上，汉语也是在弱化的，为什么呢？

第一、英语越来越强势，中国教育的风向标是高考，英语培训一直都很火，你见过有培训中文的吗？如果有一天，我们的日常交流用语都是英语时，谁若是能说一口流利的汉语，那都是可以登台表演了，甚至可以参加《中国达人秀》了。

所以，弱化英语，强化汉语刻不容缓。

第二、文字越来越肤浅，过去大家还写写信、写写报告，现在呢？写个140字的微博都很愁人，能够耐心写长文章的人越来越少，文字一旦失去了驾驭长篇的能力，基本就失去了其穿透力，因为文字的魅力在于跌宕起伏，在于控制读者的情绪，这都是需要足够“铺垫”的。

李安的《少年派的奇幻漂流》拿了奥斯卡金奖，国人一片欢呼，感觉这是国产电影崛起的标志。

那是错觉，电影的根本是剧本。

这部电影的剧本不是中国人写的，而是加拿大作者“扬·马特尔”写的，中国这些年的电影，真正的好剧本很少，《1942》算一个，那是刘震云写的剧本。

中国作家普遍老了，年轻的又没接上茬，真是青黄不接，年轻的出了个韩寒，现在沦为笑柄了.....

中国为什么出不了青年作家呢？

根本问题是中国的汉语教育出了问题，越来越被边缘化了，中国近十年就没出来几本“硬书”，多数都是快餐作品，临时拼凑之作。

我们的图书、剧本、文章为什么经受不起推敲呢？

很大程度是缺少了“严谨”，缺少了“逻辑”，完全是臆想，说明咱们的教育体系里还缺少了一门学科：哲学！

中国不缺少哲学，例如《道德经》、《论语》、《孙子兵法》都属于哲学范畴，但是因为其过于高深，从而没有得以普及。

而西方呢？

用最简单的语言去传播哲学。

哲学的本质是什么？

一系列关乎宇宙和人生的一般本质和普遍规律问题的思考而形成的一门学科！

这使西方人很理性，中国人很感性。

感性的人喜欢意淫.....

我们小的时候，最喜欢讨论的是什么？

胡一刀能不能打过苗人凤？即便是今天，你在百度里输入“胡一刀，苗人凤”依然是个热门的讨论，还是在讨论他们谁的武功更高！

中国人喜欢造神，喜欢拜神，并且希望自己所崇拜的“神”所向披靡。

如果咱造一些“神”的角色出来，并且为老百姓所崇拜，岂不是很好玩的事？

于是，金庸来了。

金庸找了张中国地图，把名山、名洞全部标出来，还要把中国武术的几大流派列出来，一一标在地图上。

这是雏形，这是沙盘，整个故事就将发生在这里。

光有了沙盘不行呀，需要有人来演呀？

于是，每个门派造上几个人物。

光有人物，没有交叉，就没有斗争啊，没有斗争就没有好戏呀！

于是，需要编个故事。

光有故事还不行呀，要有根深蒂固的矛盾才行呀，例如杀父啊、杀妻呀.....

于是，又交叉了一些家族恩仇。

还不行呀，要塑造一些花边新闻呀，于是段誉成了段延庆的儿子。

中国人喜欢的是英雄呀？你要塑造英雄呀！

于是，决定塑造几个能够一统天下的人物，例如乔帮主。

帮主需要爱情呀？

于是，塑造了一群妹妹。

帮主需要兄弟呀？

于是，塑造了一群兄弟。

各个门派的武功不能一样，否则打仗不好看，于是给每个武功起了一个性感的名字，例如凌波微步！

再把这些塑造作成拓扑图，反复的模拟演练，看看有没有漏洞，不能有硬伤，所谓的硬伤就是剧情经不起推敲。

你觉得《天龙八部》里有剧情经不起推敲吗？

国产电影里的剧情为什么总是经不起推敲？

就是因为缺少了这种哲学式的、拓扑图式的创作方式，人物有了，武功有了，恩仇有了，英雄有了，那么还有个问题，这么多人咋出场呀？

然后要塑造最重要的一点“神秘”和“玄机”，不能一开场，来个演员大合唱，一定是循序渐进的，有些谜底不到最后绝不能揭开的，真正的高手一定是埋在最后的，金庸认为天下武功出自少林，那么他的收笔之处一定要照应这个观点，于是最后出来了个扫地僧，把大家全收走了.....

金庸是受过专业的西方哲学训练的，他做这些拓扑图很专业，越是凭空想象的东西，越需要严谨，越需要拓扑图。

为什么中国的小说不用呢？

因为多数是偏纪实的，是以自己的生活经验作为题材的，给人的感觉很落地。

《哈利波特》的创作方式，其实也是凭借想象出来的，拓扑方式也跟金庸类似，这也是为什么他们写第一部小说时，后面的小说都已经成型的缘故，因为他们早就设计好了整个体系的拓扑图，是不会有任何偏差的。

前几年，金庸首次去青城山，他一看青城山如此幽美，他跟陪同的都江堰的领导说：“早知道青城山如此美丽，我咋能把它写成旁门左派呢？”

他当时就是根据地图来设计的沙盘，肯定要有好人，要有坏人，他感觉四川这么落后，就当你们当坏人吧！

不过，金庸的小说也有个问题，仿佛整个江湖都在逛街，逛着逛着突然杀出了少林派的，逛着逛着又杀出了华山派的.....

在现实生活中，这种事情是很难发生的。

这也是地图设计沙盘的一个问题，就是很容易把格局放大，而忽略了真实的“里程”，从峨眉山赶到泰山，即便是现在的汽车速度，也需要2天。

地图是个很有用的玩意。

在办公室里，应该挂个城区地图、中国地图、世界地图。

牛哥他们炒房，咋炒？

把城市地图拿过来，把楼盘名称标上去，然后注重分析两类房子：学区房、资源房。再去这些区域的房产中介挨着留电话号码，等于撒下了网.....

学区房，只要能买到，肯定是20%以上的收益。

资源房是什么呢？

就是靠近不可复制资源的地段，例如名山、名水附近的，拿济南来举例，就是华山区域、千佛山区域，因为风景好、空气好、噪音小，是很适合养老的，这种资源不可复制。

他们研究青岛的房子、郑州的房子、厦门的房子，也是这么分析，而不是盲目的挨着一个楼盘一个楼盘的逛。

当你把各个小区的均价标在地图上时，你会发现很多机会，有些小区会被低估，有些小区是被高估，例如去年大家为什么买小清河旁边的房子？

因为，一比较周边的几个小区，均价过万，只有这个地方才9000元，过万只是早晚的事.....

我也很喜欢看地图，可以增加常识，同时可以放大视野，前些日子我写过南沙群岛，我看到大家不喜欢类似的题材，我就没再继续写，那些东西是需要有地图在身边参照着，才能更好的理解我说的意思。

那么问题又来了，房价会不会跌呢？

昨天，我们谈到历史是有规律的，其实经济也是有规律的，无论是日本还是香港，无论是美国还是英国，都出现过完全一样的曲线，先是猛烈增长，然后轰然倒下，没有例外。

中国政府，其实也意识到了这个问题，于是准备软着陆，为什么三番五次的出台政策控制房价？

不是想把价格控制下来，而是想减缓房价上涨速度，上涨的速度越快，崩盘的几率越大。

从长远来看，中国的房价也会遵循经济规律。

牛哥把住宅卖了几套，改去千佛山脚下买房了，他认为房价下跌时，最保值的房子就是不可复制地段的房子.....

你仔细想想，房价真的很恐怖。

去年，我在本地问的一个楼盘，开盘价3000元/平，上午我去问了问，现在4500元/平，回来的路上，我很沮丧，我走的东二环，还没修好，我开着货车走的泥巴路，我在想一个问题，这不等于整个城市的财富增值了1/4嘛！

工资没涨，财富涨了，凭空涨出来的。

这不是一个泡沫游戏，又是什么呢？

我们家有房子住，父母也有房子住，都是新房，远比城市里的楼房强，但是父母总是担心我们乱花钱，希望

我们能够买点固定资产，例如房子。

昨天，喝酒时，我三哥说他刚买了一套楼房，一次性付清的。

我爹又是羡慕不已！

今早吃饭时，我跟父母说：“一会我去看看房子，有合适的就买套。”

我爹说：“你别怕跌，跌还能跌到哪里去？”

进了城，我先去买了一些鸡爪，买了个烧鸡，买了一些手工煎饼，然后我就去了临沂师范那里的售楼处，进了门，没人搭理我。

难道看我是开货车来的？

我弱弱的问了一声：“有卖楼的没？”

一个姑娘，大约150斤，扭着肥腩过来了，问：“你买多大的？”

我问：“你有多大的？”

她说：“你买几室的？”

我说：“我也不知道，我看看。”

她脸色很不好看，她可能感觉我在戏弄她，我还真不是，我就是想问问有什么样子的房子，合适了，我就买套，就这么简单的事，非搞这么复杂。

她带着很严重的情绪，我就走了。

我原本想打电话投诉一下，但是当把车开出来，我就打消了这个念头，她可能是家里遇到不开心的事了，咱何必让她丢了饭碗呢？

四年前，杨文剑来我家帮着收花生，忙完了没事干就去逛汽车城。

人家根本不搭理我们，一看俩小孩，肯定买不起车，至于试驾之类的，更没戏，因为本地经常有年轻人去以试驾车的名义找车玩。

本地特有的文化，喜欢土豪叔，不喜欢土豪哥！

我又去了另外一家售楼处，我问有多大的？

小姑娘说，有个复式的，163平。

我问多少钱？

她说，73万。

我说：“你带我去看看吧。”

她说：“你先考虑几天吧！”

又被鄙视了一次，我开着我的大货车就走了……

买这样的房子，我还真买不起，要我媳妇出手才行，但是我就纳闷，为什么本地的售楼员不喜欢我这么年轻的小伙子呢？

我以前买过一套房子，是在电话里买的，她说有个8号楼的8层，我一听很吉利，接着就通过银行把钱给汇过去了。

其实很多人买东西是不会挑来挑去的，你不要觉得这样的人是忽悠你，不是忽悠，这是他们的性格，对细节不讲究，觉得顺眼就行了。

就跟买这辆货车似的，我们几个人去逛汽车城，一看这车这么威猛呀？

接着就刷卡买了。

原本我们是去看MINI的。

我以前讲过一个故事，这个故事在蝉禅的书里也有，去年蝉禅来我家，给我讲他的创业史，他如何一天赚到100万的。

就是他跟着牛哥买了套别墅，接着被人买走了，他只是付了定金，一转手，就赚了。

前面还有个故事。

他们是在一起喝酒，穿着大裤衩，夏天嘛。

喝的差不多了，想去看别墅。

售楼员没搭理他们的，一看也不像买的起别墅的人，只有一个小伙子搭理他们了，因为这个小伙子刚来的，还不会通过行头来判断一个人的身价。

是眼力不行。

牛哥和蝉禅接着定了几套别墅，后来的故事更有意思，牛哥帮这个小伙子卖了几十套别墅，现在这个小伙子在房产公司当中层干部了！

这些故事听着是不是挺悬乎的？

最初蝉禅讲的时候，我觉得离我很遥远，因为那时我还不认识牛哥，认识牛哥以后，我觉得这样的故事太普通了，牛哥他们买房子，根本不看现房，直接就是拿着楼盘名单买，有些人跟着他炒房，买完了都不知道自己买的哪套房子。

真和买白菜似的，因为我跟着买过，我深有体会。

越挑剔的人，其实是越是注重了局部，丧失了大局观，越难把握住机会.....

他们买房子只买最便宜的，因为一旦整个楼盘清盘了，整个小区的价格就统一了，买的时候差1000元，卖的时候这1000元就等于自动涨上来了。

越说越激动，我真想做个有钱人，带着几十万的硬币，往售楼处一放，大喊一声：“来，给我点钱，我要交首付！”

牛哥是不看好我们家这个地方的房价的，因为四通八达，这样的城市的房价泡沫最厉害，因为可以无限延伸，郑州就是这样的城市，可以肆意的扩展。

这叫摊大饼的城市。

我现在对这些东西，只是听听、看看，偶尔掺合掺合，热闹热闹，仅此而已，既不指望通过炒房赚钱，也不指望靠此娶媳妇。

至少不会因为刚性需求去买房，因为住的很舒坦.....

牛哥现在玩的房产，更多是蓄水池的作用，无论楼市暴涨还是暴跌，他都是受益者。

这次三中全会，可能会取消限购令，因为中国人太会变通了，上有政策，下有对策，限购令真限购了吗？

根本没有，补上社保就行了，房产中介都是一条龙服务。

有些地方早就不执行限购了，限购令害了一大批人，害了一些公务员，例如房管局的、劳动局的、社会保障局的。

他们原本生活的很好，有着金饭碗，但是这些做房产的总是勾引他们，让他们帮着补社保或开限购证明，慢慢就滋生了腐败，有人几个月就搞了几百万的收入。

这些钱还没来的及花，自己被抓起来了！

我咋知道的呢？

我不是去跑限购证明嘛，我就慢慢的把几条路子都摸熟了，当时整个济南都很难办这个业务，因为刚抓了一批。

有时，我特别理解他们，前些日子，被暴光的那个环保局长，咋回事呢？

天天有小报的记者去骚扰他们，要钱。

有一天，对他进行了两个小时的采访，反复的引导他，他说了一句很生气的话，被记者给断章取义了。

他被开除了，不过还是公务员，的确没贪污，不过官没了。

有些记者，是没有职业道德的，在当地这个局长的口碑很不错，其实当个公务员，也是弱势群体，他们不能跟咱的这么撒欢，做什么事都要很谨慎。

我以前也觉得记者很神圣，后来我跟着一个官媒记者出去旅游我才知道，记者是啥？

他自己是这么描述的：采访，就是采购+访问！

我开过几次新闻发布会，记者也来了不少，但是那时我就明白了，记者发布会的流程是这样的：红包+U盘。

这是潜规则，200元是豆腐块，500元是扑克牌，5000元是半版.....

做过记者的朋友，应该都懂吧？

文字就是枪，谁不老实，就射谁一身，打成筛子，让你遗臭万年！

相比而言，我还是一个比较自由的人，经常不为钱所动，也不是不为钱所动，是不为小钱所动，你给我200块钱让我写写你，我咋写？

300块嘛，我还考虑考虑！

竟然还有人嫌我炫富，你太没追求了吧？让个农村人就把你刺激着了？你至少也要朝郭美美看齐，我能几个大钱？

我那几辆车，也买不了人家一个车轮子。

别动不动就给人冠上炫富的帽子，有些东西是别人生活的常态，如果你为别人的常态所刺激，你就应该好好努力了。

我现在的的确比以前好了很多，平和了很多，主要是内心充满了阳光。

对于一个写文章的人而言，最难的是赢利。

路遥写了《平凡的世界》，依然过着平凡的世界，临死还欠了1万元.....

让你想想，你是不是觉得不可思议？那可是矛盾奖的获得者，光奖金也不止1万呀，但是这就是事实，文人缺少可以变现的渠道，所以只能问企业要点采访费。

我也找不到很好的突破口。

搞搞培训？搞搞圈子？搞搞聚会？

都能赚钱，但是我不喜欢，我喜欢阳光的、简单的、逃避的。

什么是逃避的呢？

就是我是自由的，不需要为人所绑架的，但是如果搞类似的东西，我就需要四处为人民服务，我多累呀！

后来，有人就给我指出了明路。

核心就是一句话：这是一个人人可以做份《齐鲁晚报》的时代。

我们家订阅着《齐鲁晚报》，但是我爹对报纸的重视程度，远没有看我日记更投入，我想了想，我要做个菜，叫东北乱炖。

你想吃土豆是不？

你想吃玉米是不？

你想吃豆角是不？

你想吃排骨是不？

行，我满足你们所有人，我是肉汤，我炖了一大锅菜，你们谁喜欢吃什么，就挑什么吃.....

这一句话就点醒了我，作为一份自媒体，赢利无非三步曲：订阅、广告、商业。

于是，我先试水了第一块，就是订阅。

我现在有1万的稳定阅读量，按照现在的收入来看，每年的订阅收入应该在30~50万，其实这东西完全可以细化，做成读者俱乐部，而且可以分出几个等级的年费，那样会更热闹，这个有待深挖。

广告偶尔也做，一年也能赚个30~50万，也要看心情和卖力程度，最关键的是要看驱动力够不够，驱动力就是人家给咱的赏钱。

商业是什么呢？

例如，《齐鲁晚报》涉足了房产领域，做起了房产中介，以前房产广告都是给别人做的，现在是报社自己做的代理公司，自己给自己做广告，收入比广告费高的高，现在老赵就分管这个业务。

我一摸索，发现这个商业模式太好了，于是我就开始忽悠一些朋友去做类似的事，因为这是一个永远不落伍的事，无论什么时代，人们的需求不会变。

人们的需求是什么？

老百姓需求的东西很简单，就是每天可以吸收知识、信息、新鲜，但是至于你怎么给它，并不是一成不变的，报纸传播的速度远低于互联网，人们慢慢就把报纸遗忘了，但是大家的需求没变。

大家不读报纸了，不代表大家不需要知识、信息了，而是大家换了另外一种渠道。

那么，我们来做个归整。

日均1万的访问量，年收益不会低于100万。

日均1千的访问量，年收益不会低于10万。

日均1百的访问量，年收益不会低于1万。

既然有了这个趋势图，那么干就行了.....

我只是讲了方向，不是说非要写懂懂这种形式，我觉得这种形式太杂乱，还是要写的高雅一点，类似报纸，更具有传播力。

你现在找份年薪10万元的职业很难找，但是你做到日均1000的访问量并不难，而且各地都有你的粉丝，多好呀？！

一定要细分专业、突出特长。

我写的东西很杂乱，但是精髓没变，就是常识、理性、思维。

一定要专注，聚焦到自己最擅长的点上去，只要你坚持，终究会出现奇迹的，我坚信只要我这么写下去，一定会被人发现的，只是时间问题。

就跟段誉在无量洞里磕头一样，磕到1000次，把垫子磕破了，发现了武功秘籍，也就是凌波微步。

金庸对中国的旅游也做出了卓越的贡献。

去大理时，遇到驴友最常问的一句话就是：见到段公子没？

这个无量洞其实也不是凭空虚构出来的，云南的确有个无量山，金庸是照着地图写的，他是不会乱编地名的。

拓扑式写法一个很大的特点，会留很多疑问给大家，例如扫地僧到底是谁？

这个争论了N久。

大家普遍认为是逍遥派的，大家可以百度一下，这是公认的答案。

但是，一些资深的《天龙八部》的研究者通过画出拓扑图发现，扫地僧是少林派的。

例如，段誉拜的神仙姐姐到底是谁？

有人说是李秋水。

通过拓扑图一画，发现此人乃李秋水的妹妹，整个《天龙八部》就没出场过！

有人问，拓扑图跟思维导图是不是一回事？

我觉得，不是一回事。

思维导图是梳理结构的。

拓扑图是分析关系的。

思维导图是树状的，拓扑图是网状的.....

哎呀，今天就写这么多，发现还没写到主题，就是因为没画拓扑图，总喜欢信手拈来，我今天想写的主题就是为什么漂亮的女人多数不幸福。

因为，她们选择太多了。

就跟企业一样，当企业拥有太多机会时，往往是个很平庸的公司，对于个人也是如此，我是近两年才明白聚焦的重要性，就把自己聚焦到一个点上去，超越所有人，你就是极品。

做一件小事，就足够了，别想改变人类，人类没这么容易改变，1万家接受风险投资的公司里，只有7家能脱颖而出，你是不是觉得概念很高呀？不过还有一个概率，就是1万家公司里，只有7家公司能获得风险投资的青睐，这个概率还高吗？中国市值过10亿的公司，你数都能数过来，这比当年高考考上清华还难，你为什么坚信就一定你是你呢？

俺知道俺是笨蛋，所以俺选择了整天意淫，写写日记，幻想当英雄！

足矣~~~

-

2013-11-07：懂懂大湿谈佛法！

11月7日，晴，家

今年6月份，我跟牛哥去了趟九华山，烧香拜佛……

在去的路上，牛哥跟我讲过肉身菩萨的事。

我说：“不过是腊肉罢了！”

我也没当回事，毕竟我太年轻，对这些神呀、鬼呀都持怀疑态度，觉得一切悬乎的东西，都可以找到真相的。

我们俩就去了，游客稀少。

上了山，牛哥把车停在了一个小超市门口，顺便过去买盒烟，嘱咐老板帮忙照看一下，牛哥拿出烟，给老板点上，闲聊一会。

老板，就是山上的村民，他对九华山比导游还熟悉。

后来，干脆就喊他给我们做导游，给他100块钱，他也特别开心，不过这个老板貌似不信佛，为什么呢？

因为，他跟这些和尚关系很好，他太了解这些和尚的习性了。

我私下里问他：“有没有和尚包情人？”

他说：“包情人算啥？！”

牛哥说：“真正有修行的人，是可以做到淡泊名利的，就跟普陀山上我们的那个老师傅一样，他对钱根本没概念。”

他笑了，哈哈的。

他说：“不是为了钱，谁来当和尚？你知道什么人才当和尚吗？好吃懒作的人，主要就是你们山东人和河南人！”

现在，很多寺院的高僧都是河南人，为嘛呢？

当年逃荒、乞讨、流浪，出家的初衷是混口饭吃，没想到最终成了修行人，道行越来越深。

牛哥烧香特别虔诚，磕头也很标准。

超市老板跟庙里的和尚说：“这个香客说，有的和尚出家不是因为钱。”

接着，那个和尚也笑了，也是哈哈的！

九华山给我印象最深的是什么？

九华山的清晨太美了，那里有很多大树，雾气就在树中间，当你穿梭于树林时，仿佛仙境一般，我给辛炜拍了两张照片，就跟在《阿凡达》的场景里拍摄的一样，太唯美了。

我们就是来烧香的，也没啥事。

烧香流程也很简单，就是挨着一个庙一个庙的走.....

九华山是地藏王菩萨的道场，在四大菩萨里，我最喜欢地藏王菩萨，因为他庄严，牛哥的茶叶店里有个紫砂的，很大，用茶叶养着，我太喜欢了，我在网上找了很久，就是想供这么个菩萨。

我总觉得地藏王菩萨像唐僧。

牛哥说：“这些东西不能随意供，只要请了，就必须用心，尽量避免请那些千手观音之类的，很容易磕碰，一旦坏了，心疼吧？内疚吧？扔了不行，留着又觉得有遗憾，请神容易送神难，没有十足的决心，不要去请这些。”

我呢？

不够虔诚，纯粹是想弄个艺术品，装装高雅人士。

在最后一个寺庙，我们遇到了来自广州的一群居士，看他们的眼神，是那么的虔诚，使我立刻联想到了《天下无贼》里刘若英的拜佛的样子，就是那种感觉。

牛哥说：“现在的居士，比和尚虔诚多了。”

回来的路上，我就在想，也许这就是为什么两个研究佛法最深的人都提倡居家修行的缘故吧！

我说的是：南怀瑾、赵朴初！

这次，我也见到了肉身菩萨，是最年轻的一尊肉身菩萨，其实他就是个疯和尚，别人去烧香，他说：“不用拜佛，拜我就行，我就是佛。”

牛哥说：“为什么能够成为肉身菩萨的人，多数是扫地的、发疯的、做饭的？因为这些人简单，修行的更认真，不为外界所干扰。”

那晚，跟当地银行的朋友聚了一下，他给我们买了很多葛根粉，九华山特产，据说可以丰胸.....

我的胸够大了，一走，都颤抖！

我们聊了很多，他还跟我们讲过九华山上的这些方丈，多数是他们的钻石客户。

什么是钻石客户？

固定存款1000万以上的！

整个池州不过20多个，其中3/4来自九华山。

我写了那篇文章以后，徐州的老大哥联系我，他认为写的不够严谨，因为他曾经分管宗教管理局，他说香火钱并非都给方丈，而是一分为三，政府、寺院、方丈平分。

激发了我想当方丈的欲火.....

说错了，不是欲火，是欲望！

池州做互联网的人特别多，还有叱咤风云的图王也出自这里，图王有个小兄弟，他做的是什么业务呢？

他认识一个方丈，帮他开光一些小东西，他在网上卖，一年利润在20万左右，这样的收入就很不错了，我爹今天卖花生米，折腾了一年，累死累活才卖了1万7千元，这还是毛收入，如果除掉成本，可能还要赔钱！

去泰国时，我逛了N个寺院，基本进去看一眼，我就没兴趣了，因为那里的修行者感觉吊儿郎当的。

泰国的佛教跟咱的佛教是不是一回事呢？

不是一回事，泰国是小乘佛教，我们是大乘佛教，佛教还有一派，就是藏传佛教，要说最正宗，应属藏传佛教。

佛教发源于印度，但是曾经在印度中断过N个世纪，早已没了灵魂，现在的佛教中心是中国。

我写过一篇专题，讲述轮回、罗汉、菩萨、佛。

当时，为了便于大家理解，我还把罗汉比喻成了本科，把菩萨比喻成了博士，把佛比喻成了博士后，大家还记得不？

小乘佛教主张的就是修罗汉，自成佛，只渡自己。

大乘佛教主张的就是修菩萨，普渡众生，再成佛。

也就是说，小乘佛教是考上本科就毕业了，大乘佛教是考上博士，然后再去传道受业，最终成为博士后。

大家不要觉得泰国很神秘，其实泰国就是中国文化的延伸，泰国跟云南的傣族是一个体系，傣族就是小乘佛教，整个云南是小乘佛教和大乘佛教的混合省，腾冲、德宏一带算是分界线。

傣族有个东西特别好玩。

他们睡地板，而且是整个家族睡一起，例如娶了儿媳妇，公公、婆婆、儿子、儿媳住在一起。

我在想，这是不是有点不方便呢？

人家说了，隔着几层布，心里都有数！

我去了云南以后，我就觉得要想学好地理，必须亲自去走，靠死记硬背是没用的，例如彝族火把节，我们读书的时候都学过，但是根本没概念。

当我去了云南、四川一带时，我就明白什么是彝族，什么是火把节了，而且记忆很深刻，吉克隽逸就是彝族的，我们还专程去过她老家大凉山。

我写过藏传佛教系列。

藏传佛教有八大派，现在比较有名的是四大派，黄教最大，就是格鲁派，班禅和喇嘛都属于格鲁派，我们认识的活佛是红教的老大，红教就是宁玛派，除此之外还有花教萨迦派和白教噶举派。

他们的修行方式不同，各有特点，我写过宁玛派的修行，修的是大圆满，人死以后，不是有六道轮回嘛，宁玛派就是就业指导，让你通过修行有个最好的轮回选择，也就是上三道。

这些都在以前的文章里提过，不属于今天探讨的范畴。

今天，我要谈的是汉传佛教的八大宗，很多信佛之人觉得很意外，信佛还讲派吗？

讲！

哪八大宗呢？

天台宗、三论宗、唯识宗、华严宗、律宗、净土宗、禅宗、密宗。

这里面，貌似最眼熟的就是天台宗呀，因为有天台山呀？天台山就在天台县嘛，还真是这么回事，天台宗就是因为天台山得名，另外天台山还是道教圣地，这地方很值得一去，我的摄影老师就在那里。

目前“禅宗”属于主导宗派。

南北朝时，禅宗传到了第五代，也就是弘忍大师，在佛教里叫第五祖，他去湖北讲课，手下有五百弟子，里面最聪明的一个弟子叫啥呢？

叫：神秀！

在众人看来，神秀肯定是弘忍大师的传承者。

弘忍大师越来越老了，想找个接班人呀，于是就召集众弟子开会。

他说：“大家都写首诗，谁写的好，谁就是接班人了。”

神秀半夜里灵感突发，就去院墙上写了这么一句：“身是菩提树，心如明镜台。时时勤拂拭，勿使惹尘埃。”

次日，小和尚们一看，哇，太好了。

这句话是什么意思呢？

修行呀，就跟擦桌子一样，要定期擦拭，确保自己灵魂的纯净，要把外面的诱惑都擦去，不能让它们生根发芽！

弘忍大师出来散步，看到了这首诗，也没说话……

众人都在议论这首诗，太好了。

让个做饭的和尚听到了，这个和尚叫慧能，虽然名字很有文化，不过是个文盲，大字不识，更别说写字了。

他跟身边的小师傅说：“你去帮我对一句诗如何？”

慧能对了一句什么呢？

菩提本无树，明镜亦非台，本来无一物，何处惹尘埃！

这句话又是什么意思呢？

看世间万物无不是一个空字，心本来就是空的话，就无所谓抗拒外面的诱惑，任何事物从心而过，不留痕迹。

弘忍大师一看，急忙把他喊来，说：“你也别烧火做饭了，晚上过来，咱爷俩聊聊。”

晚上，弘忍大师把自己多年修行传递给了他，也就等于承认他是接班人了，并且让他连夜逃走，因为神秀可能会害他。

后来，慧能创建了禅宗的南派，是在南少林寺创办的，南少林寺不是河南那个，而是莆田那个。

神秀呢？创建了禅宗的北派。

南派讲究的是顿悟。

北派讲究的是渐悟。

怎么理解呢？

渐悟这个很容易理解，就是每天进步一点点，每天反省自己，不断修正自己，最终得以成佛。

牛哥的网名就是：渐行渐悟。

顿悟就是瞬间明白了，原来如此！咋理解“空”呢？

我，是台电脑，今天，有人用我播放了A片，按照北派的说法，我内心有尘埃了，我要去擦拭。

按照南派的说法，我不用擦拭，因为A片与我根本没关系，我就是个电脑而已，A片咋可能影响我的内心呢？！我们是物理绝缘的。

人生一切的经历，都不过是装在身上的软件、创作的作品、浏览过的网页，无论是喜是悲，都是过客而已，我们不过是个载体，来呈现这一切。

我们的本质不变，是个笔记本，没有性格，没有脾气，一切都是空的，咋可能因为天天看A片而让这个电脑好色呢？

这就是空！

希望佛教大湿们给我提提意见，看看我是不是开了？

我就怕你看了我一眼，然后告诉我：“你裤裆开了！”

不以物喜 不以己悲，你想想，咱在电脑上浏览网页，发现自己考上北大了，电脑会跳起来鼓掌吗？

咱在电脑上聊QQ，被人骂了一顿，你觉得电脑会伤心吗？

都不会，因为电脑早就开悟了，一切都是空的.....

信佛的人很多，但是懂佛的人很少，多数人以为烧香、磕头拜佛就可以自称佛教徒了，现在有钱人越来越喜欢戴佛珠了。

前些日子流行“土豪”一词。

其中有个标准，就是佩带佛珠的人，很多人喜欢把自己搞的佛里佛气，其实这既不是渐悟，更不是顿悟。

这些常识需要有人能够用很简单的语言去给予讲述，《西游记》其实就是一部具有宗教宣传意义的作品。

孙老师给我们讲过这么一个故事。

他说：“唐僧去印度取经，其实就是他自己去的，有个助手挑着行李，赶着一头猪，带着一个猴子用来街头卖艺的，这就是《西游记》的雏形。”

那么，那些妖魔鬼怪有没有发生过呢？

发生过！

唐僧戴了一串佛珠，这些冲突都是佛珠出来给摆平的，唐僧都不知道.....

当时，我想把这个故事说给晴晴听，让她在卖佛珠的时候可以把这个故事写上去，例如有小鬼准备接近你时，你的佛珠突然显灵了，在你没有任何觉察的时候，就给你平息掉了危险。

这就是一个很好的概念。

佛珠流行到什么程度呢？

前天，我们家喝酒，我三哥就戴了一串，我仔细看了看，还是小叶紫檀的，能值个千儿八百的，戴着很洋气。

我就给他讲了“土豪”这个故事。

为什么我很看好四大佛教之旅呢？

因为，信仰的东西，根本卖点就是“怕”，我们“怕”出意外，都说王老吉的广告好，好在哪里？

“怕”上火，喝王老吉！

大家如果最近有做的，喊上我，我也去，现在家里农忙结束了，我就解放了，其实我在家也帮不上什么忙，反而是父母忙着照顾我。

现在，赚钱刻不容缓。

一个男人，最核心的魅力，其实就是“赚钱”，最近天涯上有几个帖子很火，就是夫妻闹离婚的，你仔细看看，根本是什么？

就是钱！

别嫌钱小，是钱就去赚，也别跟我们攀比，我们需要装清高，装的淡泊名利，真是看到了能拣的钱，肯定跑的比谁都快.....

今天，我们家卖花生米，先要脱壳，接着就卖。

邻居来帮忙，大家谈到花生为什么不赚钱，就是因为现在人工成本太高了，每天100元。

我就在想一个问题，在我们看来，100元是如此的不屑，但是对于整个社会80%的人而言，就可以买他们一天的劳动力。

你想想，公务员工资也不过3000元/月。

都被工资绑架了，你觉得你是真心喜欢自己的工作？如果不给你工资，你还会继续上班吗？

所以，不要嫌钱少，有机会，就去抢。

昨天，我买了个下岗鸡，所谓的下岗鸡就是蛋鸡退伍了，花了28块钱，给做成了烤鸡，这种鸡的活鸡也不过是6块/斤。

最贵的是散养的大公鸡，15元/斤，一般3~4斤，也就是60块钱。

网上卖的普遍是老母鸡，这种要便宜，也是散养的，大约12元/斤。

网上卖价普遍过百，而且很可能是下岗鸡，饭店里做老母鸡汤的，多数用下岗鸡，汤好喝，肉一般。

销量排名第一的是350只/月，想超过他，还不太容易了嘛。

每天找15个朋友帮忙，月销就到450件了，然后就开始有客户了，慢慢就能把第一名稳定住了。

至于说运输之类的，很简单，买别人一只，不就知道答案了嘛！

昨天，我分享了这个信息，并非说大家一定要去做老母鸡，而是要想想身边有什么资源，都是可以做的，例如我最近发现这边又开始晒地瓜干了，淘宝全网地瓜干多数都是来自我们这里，我朋友在淘宝上每年能走10万斤，这东西批发价是3元/斤，他卖8~10元，包邮。

为什么要选类似的东西呢？

因为，你的竞争对手，多数是农民，做法比较简单，他们的成功纯属需求造成的，而不是因为品质成功的。

我还的那个观点，做月销量500件以内的，很容易排名第一。

但是，大家能不能去，能不能做好，更多在于自己，不在于别人，你可能会问，那你为什么不去做？

我问你一句，我去卖鸡去了，你还会看我写的文章吗？

按照每只30元的利润来计算，每月350只是1万多，别嫌少，把一个小分类做好，就去研究另外一个小分类，慢慢就成长起来了。

很多小东西都可以做，例如安全座椅，现在杨文剑去做了，我就不能再忽悠其他人去做了，还有四川的香肠。

今年爆出，广东的死猪多数被四川人买去做了香肠，因为加上辣椒，根本尝不出来其它的味道。

我们家每年冬天都买很多香肠，因为我媳妇是四川人。

是她朋友自己家灌的，我们给她钱，她帮我们发过来，川菜在全国应该是最有渗透力的，爱吃四川香肠的人也很多，但是能够买到放心香肠的人不多。

那么，如果你出现了，你能保证质量，价格高点也无妨，肯定就得到了别人的青睐。

不管什么事，一定要先去干，才可以获取别人的支持。

经常有人问，为什么你总是写晓燕？

其实你们想复杂了，她也写日记，我顺便提提她，她可能就成长起来了，她现在访问量突破3000人/天了，至于说我给她推广之类的，那是你想多了，我们俩就是拉萨队友，除此之外没有任何生意往来。

那么，你会问，为什么不写别人呢？

因为，别人坚持下来的，几乎没有。

你自己去做了，做出姿态来了，你再去找别人给点把火，就很容易，你什么都没有，指望别人帮你推起来，太难了。

访问量3000人/天是什么概念？

我上学时，我们学校才3000人，等于我们每天召开一次全体大会，然后校长在台上读他写的情诗.....

而且，我们听的很投入！

现在是个明星泛滥、信息泛滥的时代，能够吸引住属于你的粉丝，就是成功的，过千就属于数量庞大的。

有人说过，如果你有1000个铁杆粉丝，你就能够养活自己。

这个很容易理解，每个村都有小卖部吧？

我们村貌似在家的没有1000人，但是养活了两家小卖部，都能生存下来，就是这个道理。

不管什么事，先去做，终究会遇到伯乐的。

这是一个“M”型时代，什么意思呢？

就是人们在消费时，要么选择高端，要么选择低端。

这个在手机上体现最明显，你在大街上看看，要么是民工手机，要么是苹果系列，现在就是苹果三代都很少见，基本就是四代、五代。

人们不会选择折中。

但是，社会结构是什么样的呢？

大肚子型，特穷的很少，特富的也很少，中间的最多，但是人们的消费心理发生了改变，你可以看看，很多白领都开始背LV了，是真的，不是山寨货。

这对我们创业是有很强的指导意义的。

要么，做高端生意，例如做高端旅行，去南北极，你可以看看那些专业做南北极旅行的，每期都能报满。

要么，做低端生意，做个人人都能消费起的生意。

前几天提到了“能量场”的问题，就是说，你要做什么，一定要进入相应的能量场，例如你想做淘宝，多数人的方式是什么？

自己在家研究。

但是，这样你很难有所突破。

正确的办法是什么？

去一个淘宝创业环境，融入一个圈子，你慢慢就被感染了。

例如，我们每天步行1万步，很多人觉得自己没时间，假如你加入了一个群，都是热爱运动的人，每天约着一起，你还会坚持不下来吗？

我自己每天骑行20公里，经常坚持不下来。

但是，邢台俱乐部的人，每天都骑20公里，为什么呢？

因为，俱乐部每天晚上组织夜骑，在热闹的冲刺声中，你就实现了锻炼.....

那篇文章的核心句，其实被大家略过了，那篇文章的核心就是：改变自己的核心，是改变能量场，而不是总是试图去改变自己的内心。

今天，我们家卖花生，父母没空带宝宝了，我带着他去城里修自行车，顺便去拿快递，昨天我媳妇给我推荐了一本书，我接着下单了，今天就收到了，真快。

我带着宝宝去吃肯德基，我答应他的，一个月吃一次。

很多网友开始提醒我，又是垃圾食品，又是不卫生。

我的观点是什么呢？

肯德基相比大部分饭店、大部分快餐而言，已经属于卫生的了，已经属于健康的了，至于“垃圾食品”这四个字，不过是妈妈为了丑化它而给起的名字罢了。

哪里垃圾了？

你说它垃圾，影响它如此风靡吗？

肯德基是很值得学习的，肯德基加盟3~5年就能回本，大约需要500~1000万的资金，你是不是觉得很少有人加盟？

排队！而且资质审核非常严格，真是比政审还严，你要说明你的财产来源，必须是合法的，没吃过官司，没拖欠给税款.....

如今，什么是投资的拥挤段？

200~500万。

这个投资段的失败率是最高的，因为大家都能拿出这些钱，竞争就很激烈，也很盲目，这跟高速公路一样，车多了，自然就拥挤了，速度自然就降慢了，翻车的几率自然变大了。

肯德基比我们想象的要干净、要健康、要营养。

中国人特别善于抹黑！

最近，有个新闻，李阳去做安利了，对于直销我是持中立态度，不参与，不反对，我也吃安利，倍力健和大蒜素。

倍力健是于导送我的，大蒜素是我从网上买的。

李阳的三个总经理，都是我朋友，欧阳维健、许建宏、应社长。

应社长，就是现在教育社的一把手。

所以，这一点特别有意思，疯狂英语出来的人，都比李阳厉害了，为什么呢？

因为，李阳性格分裂特别厉害，一方面，他在台上，绝对是天才，接触过他的人都承认这一点，国内论演讲能力，他称第二，无人敢称第一，这东西是需要经验的，他平均每年800场的演讲，每天都是几个城市奔

波，谁能有他的演讲量？

他演讲了25年，欧阳维健原来是个副校长，听了李阳的演讲，自己也受不了了，主动辞职去找他，愿意为他效劳.....

台下的李阳呢？

完全是个精神分裂症，他喜欢黑色的东西，以前的疯狂英语包装都是黑色的，而且也不跟父母打交道，从来不叫爸爸妈妈，大年三十在CCTV参加完了春节晚会，接着飞回广州，不在北京跟父母过春节。

单纯从疯狂英语这个品牌而言，是成功的。

从他的经营能力而言，是失败的，因为他不相信别人，觉得所有人都是他养活的，所以来个优秀的人，慢慢就跳槽了。

这里面有太多的故事了，有空私下里，我可以给大家讲讲。

我们第一次见他的时候，都很激动，毕竟影响了我们这一代人，我姐给我打电话，我说给李阳在一起，我姐都特别激动.....

大家知道刘克亚吧？

他也在那里待过。

应社长说过很多次，他说：“懂懂跟李阳太像了。”

为此，我耿耿于怀！

李阳加入直销，也代表了一个品牌的陨落，他刚爆出家暴时，朋友就说过，李阳的结局就是去了精神病院，因为他停不下来，他唯一享受的就是在台上，一旦不能在台上，他就崩溃了。

直销，又给了他登台的机会。

所以，原谅他吧，支持他吧！

我媳妇现在也在学英语，我们家有李阳当年做电视购物的大礼包，也是他们送的，就是把各类教材拼凑到了一起，从来没看过，应该有30斤重。

现在，我媳妇去PETER那里学英语了，学100天，看她的QQ空间，应该每天都很努力，在珠三角，李阳跟PETER关系还不错，当初曾经想过深度合作，但是李阳这个人你们都知道，跟懂懂似的，今天关上门商量

好的事，明天他要么忘了，要么变了。

不要觉得他人品有什么问题，这是跳跃性思维人的通病。

那天，我看到新闻，我就在想，PETER应该抓住这个事，搞个事件营销，就说李阳被PETER逼的去搞直销了.....

好了，李阳退出历史舞台了，PETER接过了接力棒。

PETER也搞了一套教程，是上次几天几夜的DVD，大家有兴趣领取的，找我们深圳的大姐大，小熊，她QQ：278443734

李阳的事，没必要嘲笑，咱前面不是讲了嘛，一切皆空，李阳是顿悟了，电脑天天放A片，突然换成交响乐，仅此而已！

其实，这也是“个人品牌”与“事业品牌”挂钩的劣势，老板的声誉等于公司的声誉，山木就是先例。

只要人活着，就经受不起推敲，谁的电脑里没点隐私？

你空了，别人不空，以不空审视空，空也不空。

空空洞也，洞空空也，空洞空也~

-

2013-11-08：其实，我是个演员!

11月8日，晴，家

前些日子，收到了两个匿名的大箱子。

是牛哥收到的，写的他的名字。

打开，两辆自行车。

牛哥以前是做摩托车的，后来做过电动车，这两个箱子是从天津发来的，牛哥想了很久，在想到底是谁送的呢？

自行车，特别漂亮，很绚。

安装起来一辆，牛哥骑着出去，问题来了。

这车咋没闸啊？而且脚永远不能停下，要是去买个菜，能把人累个半死，牛哥找我给看看，仿佛我是明白二大爷。

我过去一看，我也没见过这样的自行车呀，咋结构这么简单呢？

但是，咱要装的很懂呀！

突然，我发现了玄机，是有两个轮毂，可以来回切换的，换上另外一个轮毂，就是正常的自行车。

为了弄明白这是什么车子，我特意去百度了一下，原来这叫“死飞”，何为死飞呢？

就是结构最简单的自行车，没有闸，链条跟轮胎是同步的，可以倒着骑。

整车有29个部件组成，可以随意组合，这车属于室内比赛用车，后来发展成了年轻人的时尚用车，不过真正玩“死飞”的人不多，因为“死飞”是没有刹车的，对刹车技术要求很高。

市面上卖的“死飞”多数属于“假死飞”，就是跟我们原来的大金鹿类似的刹车方式，往后一倒，就是刹车。

我在淘宝上搜索了一下“死飞”，发现销量真不错，这个生意也值得一做，特别是天津的朋友，国内自行车主要是天津产的。

例如，很多人喜欢宝马山地车，特别漂亮，全身是白色的，在淘宝上只卖2000元，其实这些自行车都是天津产的，跟宝马没有丝毫的关系，王通当时想买个自行车玩玩，就看中了宝马的山地车，淘宝上卖的那些什么宝马、悍马的山地车，多数都是假的。

这些都是很好的切入点，为什么很多人很难找到淘宝切入点？

是因为自己的兴趣太窄了，总是拿自己的需求去衡量别人，认为自己不感兴趣的东西，别人就不感兴趣。

例如有人说：“谁花2000元买个安全座椅啊？SB呀？”

有些朋友可能还没考驾照，有些朋友可能还没生娃，他是无法理解做父母的为什么要买安全座椅，别说是2000元，如果谁能生产出一款安全座椅，能够确保宝宝一定安全，并且100%不出任何事故，即便是卖2万元，照样N多人买单。

要学会用市场数据说话，不要拿自己的经验去判断别人的思维。

昨天，我去修自行车，帮我们家花生脱壳的师傅问：“你这车子多少钱买的？”

我说：“四五千吧！”

他说：“花这么多钱，为什么不买辆摩托车呢？”

这就是价值观的差别，我喜欢的东西，他们未必喜欢，他们喜欢的，我未必喜欢，没有对与错，只是评判标准不同而已，也没有高低之分。

这是很多人常犯的错误，总是会问，有人买吗？

昨晚，一直在淘宝上研究“死飞”，淘宝上销量好的，主要是600元以下的，客户群体主要是学生，这些车子最大的卖点就是：个性、绚丽。

太漂亮了，我心想，如果买两辆很个性的“死飞”，扔皮卡后面，以后出去旅行，就可以玩“4+2”了。

什么是“4+2”呢？

汽车+自行车，现在很流行的一种旅行方式，例如我们把车子开到胡杨林边，然后骑车子走沙漠公路深入胡杨林，用这些漂亮的“死飞”作为摄影元素，能拍出很唯美的照片。

但是，几百元价格的自行车，我还是接受不了，我的心理价位是3000元左右。王通昨天在微博上写的那段话，我认为是很讲道理的：有些产品，不好卖的原因不是因为价格太贵，而是因为太便宜。客户购买产品之前，心里已经有一个价格范围，然后在这个范围里选择最合适自己的。

因为，人越来越挑剔，现在让我开捷达，我就觉得别扭，自行车也是如此，最初骑2000元的，后来换了2000元的，再后来买了辆5000元的，前面两辆我就再也不骑了。

自行车有这么多讲究？

是的，那些比赛用车，市场价不会低于10万元，是不是让你觉得很意外？

自行车是个高精密的玩意，变速器的精确度都是按毫米为单位的，变速的流畅度是评价一个车子好坏的重要标准，还有就是车身刚性与重量，车子越轻越值钱。

闪电俱乐部开业的时候，我也去了，老板原来是卖喜德盛的，现在代理了美国闪电，我问他：“骑1万元的闪电跟5000元的喜德盛有没有不同？”

他说：“绝对不一样，骑着闪电，感觉浑身是劲。”

好的车子，仿佛是长身上的，驾控起来，一切都是那么的顺手，平时大家骑自行车，刹车多数是拉线的，你觉得轻不？

很轻吧？！

但是，如果你骑一段时间油刹的山地车，你再去骑原来的自行车，你会觉得刹车这么沉呀？

油刹基本就是轻轻一点，就刹住了，而且用力很小。

昨天提到了“M”型消费，在山地车领域更明显，要么是2000元以下的，主要消费群体是学生，要么是1万元以上的，主要消费群体是40岁以上的。

你可以去骑行俱乐部看看，基本就这两类人。

2011年，我们在海南偶遇的邢台顺驰俱乐部的那群队友，他们平均年龄50岁，他们的车子多是1万元以上的。

邢台的自行车文化，在全国都是数一数二的，邢台那个地方，你想加97号汽油都很难，但是骑1万元的自行车倒是常态……

我说我要买辆自行车，全家人肯定反对。

但是，我也有话说呀，我这人既不抽烟，也不喝酒，也没啥大的不良嗜好，买个自行车又如何呢？

我们家自行车太多了，我结婚的时候，还花360元买了辆自行车，我经常驮着我媳妇去赶集，那时蛮幸福的。

这辆自行车早就退役了，现在再去骑这辆自行车，就觉得四处别扭，有劲用不上，而且车子总是摇晃，到处难受。

所以，什么是好车子？

就是仿佛长在你身上的腿，你可以用神经和潜意识去控制它，那么这就是适合你的车子。

一个人，一定要有自己的爱好。

一个只知道赚钱的男人，虽然有魅力，但是没乐趣呀，你喜欢跟他在一起玩吗？多闷呀！

而且，一岁年纪一岁心。

很多人，都把自己的“玩车梦”放到40岁以后实现，等我40岁了，攒够了几千万，我买辆越野，买辆跑车，我爽个够。

其实，真到了那个年龄，你就没这个心了。

玩不动了。

我老师，今年60岁了，别人就调侃他：“现在给你个小姑娘，还能办动不？”

他说：“没那个心思了。”

别人说：“那多没意思呀，人生没乐趣。”

他说：“当你真是没需求的时候，就不会把得到当乐趣了，也不会把失去当悲剧了。”

我还有个遗憾，就是没玩过跑车。

我想，等过几年吧，攒攒钱，买辆。但是现在想想，自己当年的激情已经退却了，基本没心了，现在开车越来越慢了，越来越稳了，我在高速上一般就是105定速巡航，很少跑120了。

这样的心态，自然也就对跑车没欲望了.....

所以，趁年轻，赶紧圆梦，不要把梦想扼杀在所谓的房子身上，深圳的房子普遍200万以上，但是租金呢？只需要3000元左右。

你有这个必要去花200万买个3000元吗？

夏天的时候，六个人去珠峰大本营，三个人有经验，带了棉袄，三个人没经验，没带棉衣。有棉袄的为A、B、C，没棉袄的为：D、E、F。

到了珠峰脚下，他们住在了一个帐篷里，冻的要命。

D实在受不了了，他问A：“我出200元买你的棉袄，行不？”

A一听，觉得不错，这个棉袄当时是100元买的，赚了，自己忍忍就是了。

E花了300元买了B的，F花了400元买了C的。

此时，A又冻的受不了了，又去买E的，此时价格已经到了2000元了，就这样，棉袄在他们身上不断的轮回，但是价格越来越高。

经过一晚上的来回折腾，棉袄的价格到了500万。

此时，棉袄又穿到了A、B、C身上。

他们觉得自己特别牛B，是身价500万的人，等他们回到村里，逢人就说：“知道吗？我这个棉袄值500万！”

于是，A、B、C被送进了精神病院.....

你仔细想想，你住的房子，不就是他们身上穿的棉袄吗？你那套房子，从哪里值100万？！我们家房子250多平，建筑成本不到10万元！

要想掌握房产动态，就深入炒房团，他们都有专业的信息渠道，国家对房产政策的调整，一定要通过银行、税收机制来调整。

炒房团早就做好了准备，迎接一切挑战了。

什么准备呢？

房子价值200万，如果卖掉，到手180万，中间有交易成本，但是能评估到300万，于是就通过银行贷出

了210万，等于提前把房产套现了，如果房产出现了崩盘，这叫系统性崩盘，银行不追究个人责任。

对个人而言，没有任何风险。

如果房价涨了呢？

那更好！

所以，我那天用了一句话来形容牛哥他们过冬准备，叫：无论涨还是跌，他们都是受益的。

现在职业炒房的人越来越少了，因为甘蔗最甜的一段已经没了，至于这次三中全会，大家期待的房产税、遗产税，大家就放心吧，不会征收的。

我们总是期待房产税。

实际上，房产税N年前就推出了，一直都没执行下来而已。

股票冲到6000点的时候，大家喊的口号是破万点，结果呢？

黄金，是公认绝对不会跌价的，结果呢？

房价就是那个大棉袄，这是一个资本有价时代，应该计算资金成本，我们圈内也是两种声音，例如帮主认为买房子是错误的，他弟弟就把房子卖了，他也想把房子卖掉，但是他的房子是复式，太大，很难卖。

帮主从资金成本计算了房产投资，认为投资回报比太小。

我举个很简单的例子，在济南买套100平的房子，每个月需要还款7000元，假如夫妻俩都是公务员，并且月薪都是4000元，那么每个月只有1000元的生活费。

假如，夫妻俩买的是70平的房子，每个月只需要还4000元，那么夫妻俩每个月只有4000元的生活费，如果养个孩子，每个月又去掉2000元，生活很拮据。

完全是被房子绑架了。

是什么扼杀了80后、90后的创造力和青春活力？为什么外国的年轻人那么阳光？

不是我们不阳光，而是我们刚要阳光，就被房子打肿了脸。

人们都是用20年或30年来换未来的那么一件棉袄，有那么重要吗？如果真不差钱，而且做好防火墙，例如我在济南买套100万的房子，我接着就把100万贷出来，房价跌就跌吧，就是跌到100元/平与我也没有任何

关系。

相反，你一直在还贷款，房市真是崩盘了，你欠银行70万，你还是要还，即便是你豁上不还了，你前面还的那些钱，也不退给你了，等于你啥也没了。

如果房子的确压的你喘不上气来，不妨换种生活方式，人生有很多选择，并非说非要当个公务员才幸福，也并非非要有房子才幸福，这都是误区。

我写的我要当公务员，很多人曲解了，他以为我要去当公务员。

我要表达的意思恰好相反。

我认为一个人成功的第一前提，是自由，首先是身体自由，其次是心灵自由，有人说大隐隐于市。

那是扯蛋，你当个副县长，每天被县委书记提着耳朵骂，你还能心灵自由？

心灵自由是建立在身体自由的基础之上。

有个采访是这么问的：“你赚那么多钱，你觉得钱对你有什么用处？”

他说：“钱什么都没给我，除了自由！”

你仔细想想，中国经济是特别有意思的，每家每户都住着100万的房子，平时挤公交去上班，拿着月薪3000元，为什么不把100万的房子卖了呢？

去农村过着更自由的生活，要么就拿100万去流浪，流浪到老。

这需要有个前提：你已经“空”了，开悟了。

今天，继续昨天的话题，谈谈佛法里的“空”，很多人对佛教没兴趣，那不要紧，我们讲的是佛法，跟佛教还是两回事。

空是什么意思呢？

就是把自己跟世界剥离开，认为万物不过是从自己内心穿过而已。

空也是分级别的，有小空，有大空，但是都是空，咱先来讲个小空，日照是个很小的城市，当年本地聊天室特别火.....

这个聊天室还有个特点，文化味特别浓，很多文人墨客都是里面装骚客，经常对对诗，出出对子啥的，搞的

都是正人君子，没人想来泡妹妹的。

有人不懂规矩呀，来了就问，有妹妹出来哈酒不？（喝酒的意思。）

接着，就被管理员踢了。

然后，问题就来了，对方就纠集一群人，去管理员家闹事，把家具都给砸了，让你踢我。

如果这个事让咱想想，觉得至于嘛，换句话说，聊天室不就是个游戏嘛，所谓的踢也不是用脚，不就是让你登陆不了嘛，何必呢？！

如果你也这么想，说明你已经具备小空的境界了。

实际上，这样的闹剧在聊天室里、论坛里、微博里一直都有，从未停止过，人们往往是太入戏了，吴法天在微博上跟人约架，被打了一顿。

什么是小空呢？

你能够看清一些东西的本质，那不过是一场游戏，不必较真，无论是喜是闹，都一笑而过，关上电脑，出去走走，啥事也没了。

有时，我跟人争论不休时，感觉特别压抑，出去溜达溜达，突然觉得自己好可笑，为了一个虚拟的人物，为了一个虚拟的事，而让自己莫名其妙。

怎么理解呢？

你是个皇后，整天在后宫里，我穿越了，送了你台笔记本，可以上网，你呢，因为跟我在网上吵了一架，搞的皇帝也莫名其妙的。

皇帝问太医：“皇后咋搞的？有时突然哈哈大笑，有时又泪流满面，是不是精神不正常？”

你想想，我们现在的生活与皇后有半点的关系吗？

没有！但是她的情绪的确被我们操纵了，那么她就没走出来，如果她明白了，这一切都不过是个游戏，合上笔记本，整个世界就与咱无关了，那么她就开悟了。

是开小悟！

谁开悟了呢？

马化腾。

马化腾的媳妇说：“老公，你看看，每天都这么多人骂你，我好生气呀，老公咋搞呀？”

小马哥把风衣一脱，把小马嫂揽在怀里，用手割了一下她的鼻子：“小宝贝，别郁闷，他们骂的是马化腾，又不是我。”

马化腾很明白，整个互联网就是一个游戏，一个大的江湖，他在里面的角色叫马化腾，人们骂的是这个角色，不是他本人。

这中间是有物理绝缘的。

什么绝缘呢？

在网上，我们貌似可以直达“马化腾”这个角色，但是在现实中，我们根本没有机会当面骂他，因为我们连见到他的资格都没有，即便见到了，也只有顶礼膜拜的份了。

在微博上，我们可以直达明星，甚至可以跟他们互动，仿佛我们跟明星就是哥俩，可是关了电脑，咱跟明星依然是物理绝缘的，没有丝毫的联系。

原来，果然是一场空！

也就是说，整个互联网就是“空”的，关上电脑，一切喜怒哀乐，都是过眼云烟，与咱的生活没有丝毫的关联，咱其实就是生活在另外一个空间里的皇后。

例如，我采访过灵猫，我问过她一个问题：“别人骂你，你会咋办？”

她说：“过去会骂回来，现在呢？笑笑，关闭电脑。”

例如，偶尔在QQ上遇到个人，他觉得懂懂好厉害呀，甚至看到懂懂回复QQ都兴奋半天，你不觉得挺有意思吗？

是我扮演的懂懂挺厉害的，是那个角色，我只是个演员。

大家欣赏的是懂懂。

与我没有丝毫的关系，在我们村，没有任何人觉得我与别人有什么不同，但是你们觉得与众不同，这也是一种空，就是说我在网上的这一切，都是空的。

假如，现在突然全国停网了，咱俩就是物理绝缘了，其实原本就是物理绝缘的，只是你觉得是相通的而已。

那么，有的人更深，开悟的更彻底，不仅仅看开了互联网中的空，还看开了现实生活中的空。

我不是我，我只是在扮演着我，我到底是谁？我也不知道！

这就是佛家讲的开悟，一旦想明白了，现实中的这一切，也不过是在演戏，也不过是在玩游戏，那么就不会那么纠结了，内心越来越平和了，赚了500万，不必惊喜万分，因为带不走，那不过是我们玩捕鱼达人时的金币罢了。

什么时候，我们的剧本就结束了呢？

以前日记里写过，我走着走着，突然发现一群人围着我身后在看，我躺在地上，旁边停着一辆车，出车祸了。

GAME OVER！

你想想，那不过是你演戏的剧本，你会悲伤吗？

不会！

开悟就是明白这一切都不过是“游戏币”，这么一想，你还会为别人骂你、否定你而生气吗？

就跟天涯上最近正房斗小三一样，她们俩都觉得很丢人。

其实关上电脑，谁知道她们是谁？

只是她们俩觉得自己丢人丢大了.....

一切都是在演戏，我们都只是在扮演着自己，刷微博和微信其实就是在玩游戏，你就是一天24小时都盯在上面，微博上的人也不会与你有任何的物理接触，也不会给你的生活、事业带来半点帮助，只是让你更加的忧国忧民。

心理学老师，在给人做家庭系统排列时，其实就是进入了别人的角色，给别人做完家庭系统排列，要么大哭一场，要么出去散散心，否则负能量都积累到了自己体内。

就是太入戏了！

我们觉得电视很遥远，电脑很近，因为电脑可以互动。

其实，我们可以把电脑理解为高等的电视，例如我写的日记，不过是电视里的一个频道，你可以通过键盘把

这个频道点出来而已。

但是，物理绝缘依然存在，突然没电了，就啥也没了，就如同皇后突然失去了心爱的笔记本，她觉得失去了整个世界。

其实，她啥也没失去，只是失去了一个游戏帐号而已！

你这么一想，生活中还有什么愁？

跟朋友吵架了，你就安慰自己，这又是导演安排的，我之所以痛苦，是因为太入戏了。

今天，猫姐到济南了，要找我商量点事，她想做四大佛教之旅，于是我又赶到济南来了，猫姐是2012年的拉萨队友。

就写这么多，我去见见她，然后回家，我这个人没出息，不喜欢在外面！开篇的那两个大箱子，到底是谁送的呢？明天揭晓答案！

—

2013-11-09：新一轮经济危机将会发生在.....

11月9日，小雨，家、济南

昨天，猫姐从云南过来了。

猫姐是我们2012年的拉萨队友，也是年龄最大的一个，连老胡都要喊猫姐，不过从面相来看，也就是35岁左右的人，看起来真的好年轻。

这次见到猫姐，感觉她又年轻了。

我问：“咋保养的？”

她说：“这叫逆生长！”

如果她去做营养学讲师，肯定能忽悠倒一大片人，因为她自己就是成功案例，类似的人物还有一个，就是老顽童，46年出生的，看起来也就是40岁，他的身份证是放在名片夹里的，无论是会朋友还是讲课，都先把身份证拿出来让你看看，让你对比一下年龄与真人的差别。

老顽童，现在就是一个营养学讲师，每周都在香港给人上课，他本身就是香港人。

猫姐来济南了，就跟回家差不多，这边拉萨队友太多了，牛哥、于导、蝉禅、胡律师、邹老师、老潘、帮主、大梅哥.....

一场旅行，真的可以成就一个圈子，我们这些人见面，从来不寒暄，从来不客套，见面就调侃，武器就是：讽刺、打击、挖苦。

胡律师说：“两个人见了面就握手，说明感情不深。”

队友见面，肯定小酒伺候，但是要找家有地方特色的酒店，门童推荐了一家私房菜，我们三个人找了半天没找到。

中途遇到几个小饭店，都被否决了，请猫姐，不能马虎。

国家一刮廉正风，搞的吃饭都找不到地方，一些原本很好的地方，现在慢慢衰退了，这些当官的真不吃了？不喝了？

非也！

只是藏到了小胡同里而已，搞个小民宅，装修的特别好，饭菜更是一流的，这就是廉正风以后兴起的农家宴，多为会员制，不对外营业，至于消费嘛，肯定不比五星酒店低。

我在日照的时候，听民间传言，说是某个领导去北京请人吃饭，花了1万多。

当时我们听着，感觉就是天文数字，北京有这么奢侈的地方？

后来，牛哥说过一句话：“北京这个地方呢，你永远都不知道最好吃的饭店在哪里，你永远都不知道最贵的饭店在哪里。”

找了一圈，没找到合适的饭店，最终决定就在猫姐住的酒店里，这也是一家四星酒店，廉正风一刮，现在开始卖自助餐了，整个大厅就一桌。

在这里吃饭，我们点菜，人均消费200元左右，也不离谱，我们又不喝茅台之类的，就喝最便宜的啤酒……

我就在想自己的心理变化，我读高三那年，我二姐是英语老师，中午放学时，她经常带我去吃顿好的。

吃啥呢？

学校门口小摊上有卖炒菜的，3元一盘土豆丝，我们俩人吃，还会炸上几个串，不是肉的，就是蛋白肉的，特别香，一顿饭能花到10块钱，绝对奢侈。

教师节，我姐发了过节费，我姐带我去超市，我没进过超市呀，不好意思进，我姐在外面读过大学，她见过，她进去买了两瓶可乐，我们俩一人一瓶，我把盖打开，顺手就扔了。

我姐说：“这个盖，不能扔，喝一口，再盖上，显的经常喝的样子。”

回家后，我们俩被我爹骂了一顿，竟然花5块钱买两瓶这玩意，喝了能升天呀？！

上大学以后，读大二的时候，我认识了刘军，他在韩国工业园做领导，现在他官更大了，毕竟这是十年前的事了，他请我去立京饺子城吃饭，那是我有史以来第一次去正式的饭店吃饭，特别紧张，也不好意思说话，总而言之，吃撑了。

后来，我舍友过生日，在学校的酒店里请客，花了260元，我想，太奢侈了，啥时我也能吃上260元的大餐呀？谁要是能请我吃一顿，我应该有多兴奋呀！

如今呢？

只要我在济南，每天都有人喊我吃饭，一顿饭少则几百，多则几千，我很少去，都麻木了，不再被请客所动心了，吃腻了，甚至慢慢的觉得太浪费时间。

我去外地时，一定有当地朋友出来请客，我都要在日记里感谢一下。

就有网友骂：“懂懂又去骗吃骗喝了。”

其实，我很理解这些网友，因为我也是从这个年龄段和心理阶段走过来的，我娘经常说：菜好做，客难请。

这句话是很有道理的，刘欢如果来我们这边演出，只要他愿意，我愿意承担他的所有费用，我也不打扰他吃饭，也不打扰他住宿，就是跟他见个面，说几句话，就行了。

在家的時候，偶尔我带着父母出去吃顿饭，我爹总是问价钱。

他的思维模式跟我们不同，他总是给人家算成本价，这个菜成本多少钱，卖多少钱，太坑人了.....

从那以后，他问花了多少钱，我从来不说，因为没必要自寻烦恼，出来吃饭是很开心的事，你把自己搞郁闷了，何必呢？

相比济南那群朋友而言，我属于穷人，我的心理承受界线是2000元，2000元以内，刷了卡，基本不眨眼，2000元以上，我就要念叨几天。

慢慢的，我就理解了很多东西，例如为什么有的人就喜欢住五星酒店，不是说他非要装B，而是他的基本生活品质就是如此。

例如，很多人觉得用苹果5的人虚荣。

其实，还真不是，只是觉得运行速度快，手感好，仅此而已。

这两天，我们一直在提“M”型消费，就是说高端消费和大众消费是两个主流消费模式，一些营销学讲师就纷纷的教育大家，一定要做价格领袖，一定要成为行业标杆.....

但是，为什么创业者做不到呢？

因为，自己眼界没打开，内心总是不断的怀疑，有人买吗？！说的再通俗一点，就是他不了解有钱人的消费心理是什么，就跟我娘在马路边卖西瓜，他觉得开轿车的人不会过日子，因为既不看称，也不讲价。

但是，在那些人眼里，几块钱的事，至于计较着影响心情吗？

如果让我娘去买西瓜，不仅仅要讲价，还要使劲盯着称，生怕被骗。

所以，有了钱，一定要多去体验，体验一下头等舱，体验一下五星酒店，体验一下豪华邮轮，更要体验一下灯红酒绿。

只有这样，你才能放下，才能更加的释然。

我以前写过一段话：北大的王守常院长说有人问宗萨仁波切，幸福是什么？像这种高僧大德，我们都会想象他的回答得多么的睿智而深刻，结果，宗萨说，幸福首先要有钱！这不是大白话嘛？宗萨有说，钱要取之有道，然后，得到一切要有顺序，最后，把一切放下！如此这般，就幸福了！

昨天，在日记里提到一点，我不是我，我扮演着我，我是谁？我也不知道。

有人就找到了逃避的借口，反正我们是在演戏，何必非要如此努力呢？咱就是来修贫穷的还不行？

我觉得，“空”可能是修行很深的人才能到达的境界，对于我们这些凡人而言，我们提到“空”不过是用来疗伤的工具而已。

例如，你伤害了我，我特别郁闷。

我就安慰自己，这不过是导演安排的一场戏而已，我就扮演这个角色，你就扮演那个角色，这么一想，自己就不郁闷了。

还是要多赚钱，多体验，否则我们总是认为别人在装B，我们为别人的生活常态所刺痛，例如我没车的时候，去参加聚会，散会的时候特别尴尬，因为我没车，要站在路边等出租车。

如今呢？

我从来没往这方面想过，而且我更喜欢坐出租车.....

这就是心理变化，一定要去经历，否则我们总觉得别人在刻意的刺激咱，其实人家还真没这个意思。

为什么要去经历呢？

这些经历会使你明白一个道理：在这个世界上，很多人消费时，已经不考虑价钱了，只考虑价值。

如果你没明白这一点，你做生意总是想打价格战，总是想搞价格促销，你永远都是处于被动的，真正的高端产品是不搞促销的，如果爱马仕的包包1折促销，也就代表这个品牌失去了灵魂。

经历是可以使一个人内心越来越平静。

胡律师说：“懂懂在家写的日记真的很好，特别是写佛教那些，我给你回复了一句：懂懂练成了六脉神剑，每天那么多知识点，你竟然都给串到一起了。”

我说：“我传递的都是一些佛教基础常识，可以作为知识去学习，与信仰无关。”

胡律师说：“这些知识你可以写，我不能写，因为你不怕骂，你觉得无所谓。”

我说：“我又没表达什么立场，有信仰的人都是很有包容心的，他咋可能容不下我呢？如果连我都容不下，咋能容下35亿信仰基督教的人呢？相比基督教而言，佛教太小了。”

胡律师说：“上次，我写了个说说，带着儿子去钓鱼，有个信佛的人就来教育我，不能杀生之类的，我就跟他理论了一番。后来一群人攻击我，我再也敢了。”

我说：“还没开悟，不懂的包容。”

胡律师说：“很多人信佛，并非是真的信佛，而是跟佛交易，我烧香了，我拜你了，我磕头了，我许个愿，你要给我实现。”

我说：“南怀瑾提到佛法跟佛教是两回事，就是这个道理，佛法是一种哲学理论，可以用来解释整个宇宙的。南怀瑾没有信仰，但是他对佛法的研究，应属国内第一人。”

胡律师说：“我没有信仰，但是我尊重有信仰的人。”

我说：“没有信仰，也是一种信仰，有人说过，有信仰的人，就如同吃饭时喜欢喝点酒，喝少了，有益健康，喝多了，容易酗酒，世界上很多战争其实就是宗教战争，也就是酗酒了，那么咱们中国人没有信仰，是不是就是落后的呢？并非如此，中国未来也很难产生全民信教的状态，因为吃饭不喝酒成了常态，非要强迫自己饭前整两口，何必为难自己呢？咱酒量有限，关键是没那必要。”

胡律师说：“很多人就是迷信而已。”

我说：“是的，盲目的信仰就是迷信，我身边就有两个特别虔诚的佛教徒，但是他们俩对佛教知识的了解，还不如我，他们觉得信佛何必去研究这些佛法呢？自己虔诚就够了。”

胡律师说：“信佛，不是初一、十五去烧香，不是定期去放生，更重要的是修心，太注重形式了，注定走偏了。”

我说：“这是中国教育出了问题，缺少了独立思考，不管干什么，总是喜欢模仿，总喜欢道听途说，很少有人能停下来思考一下，这到底对不对？”

胡律师说：“外国语的录取分数最低平均93分，你知道多可怕吗？小学生考试成绩越好，这孩子被毒害的越深，很多问题是不应该有答案的，但是咱们都给硬性规定上了答案，这就把孩子的发散思维给固定住了，考试成绩好说明了什么？”

猫姐抢答了：“死记硬背的！”

胡律师说：“是的，懂懂你要好好研究一下教育了，我和猫姐都已经解放了，这里面的问题太大了，你仔细想想。”

我说：“原来如此。”

胡律师说：“我写的那些案例，并非说是个案，多数都是10个以上的同类案例，我再从中选择一个最典型的，例如很多人喜欢吓唬孩子，喜欢打孩子，其实一点用都没有。”

我问：“没有？我们家经常吓唬。”

胡律师说：“我儿子闹的时候，他要什么，我给满足什么，等他开心了以后，我会找他谈一谈，原因很简单，他闹的时候，是對抗心理，你再怎么灌输，他不会接受的。但是，当心平气和时，你稍微一严肃，他就知道事情的严重性了，下次就不会再犯了。”

我说：“学到了一招，不错。”

胡律师说：“孩子绝对不能打，因为你打在了他的心里，我打过我大儿子一巴掌，因为上幼儿园，他不去，打完以后我就后悔了，我现在问他我打没打过他，他说打过。”

我问：“你买枣了没？”

胡律师说：“买了，鱼子泡泡的，二代，她说不能赚我的钱，20元一斤，我给了我儿子的女朋友。”

我说：“你面子真大，我和牛哥去的时候，二代的批发价是40元一斤，产量很小，是最新杂交的。”

胡律师说：“甜不甜我也不知道，我没吃呀。”

中途，蝉禅来了。

蝉禅说：“在备战双11，太忙了，你说的对，现在赚钱太难了，能把钱赚到手的人太少了，都是瞎忙活。”

猫姐说：“我准备开着房车去走四大佛教圣地。”

蝉禅说：“关于旅行，我就是两个观点：要么图名，要么图利，不可兼得。另外一定要注意安全。”

我们几个，喝了一箱啤酒，老胡喜欢喝酒，昨天我也很在状态，喝了三四瓶，平时我最多喝两瓶啤酒，白酒嘛，能喝半斤左右，再多点也行，不过就醉了。

我们几个，都是2012年去拉萨时的队友，不需要客套，尽调侃。

我问：“老胡，你咋在日记里卖佛像啊？”

蝉禅问：“什么佛像？”

胡律师说：“明和师兄的。”

我问：“人咋样？”

胡律师说：“我见过，人很好。”

我问：“给你广告费了吧？”

胡律师说：“没有，我也不需要，我没事的时候，就帮朋友写写，挺好。”

我问：“我看他经常搞些佛教的文章，有人看吗？”

胡律师说：“类似的帐号有好几个，每天浏览量都在1~2万，文章也不是原创的，是从别处转载来的，信佛的人喜欢相互转载，所以浏览量特别大。”

我说：“当时，我给晴晴的建议也是去把自己搞成佛明星，就是这么搞，但是晴晴觉得太功利了，喝佛的血，我心想，佛哪有血呀？”

蝉禅问：“晴晴回去了？”

我说：“恩，嫌这边太冷吧。”

结帐时，我和胡律师口头上抢了一下，蝉禅早把单买了。

蝉禅继续赶场，他要宴请所有的员工，在海底捞，因为济南的海底捞刚开业，生意太火，需要提前预约排队，他们排到了9点半。

猫姐千里迢迢过来，有啥事呢？

有三个事。

猫姐的北大EMBA的同学在弥勒市拿了一块地，想搞成佛文化基地，因为这是全国唯一以佛命名的城市，他们想借助释迦摩尼诞辰2500周年这个契机，把这个事推出来，成为全国的佛城，他们联系到了释迦摩尼的直系弟子，据说可以捐赠一个释迦摩尼的真身舍利。

我说：“这个事很好，如果真能弄到释迦摩尼的舍利，其实是不需要宣传的，法门寺就是因为有释迦摩尼的舍利骨而成为佛教圣地，这个事与你的关系是什么呢？”

猫姐说：“这个项目的老板跟我关系特别好，当初上课时我们俩住一个房间。”

我问：“男的，女的？”

猫姐说：“女的。”

我说：“她能给你什么？”

猫姐说：“她可以划出一块地给我，让我盖木屋别墅，我帮她做策划，但是盖木屋的钱，要我自己出。”

我问：“你能拿多少钱出来？”

猫姐说：“我现在的钱多数都被套着，现金也就是200万吧。”

我说：“需要我做什么？”

猫姐说：“我的意思是，能不能把这个项目让尽可能多的佛教徒知道？包括一些佛教机构。”

我问：“让他们捐赠？”

猫姐说：“有这个想法。”

我说：“我明白你为什么去做四大佛教之旅了，你是想让佛教徒知道这个事，而不是单纯的去找方丈开光之类的？”

猫姐说：“是的，不开光，而是去送请贴，让他们来参加这个活动。”

我说：“那你需要拿到官方授权呀？把你的房车也要装修好呀，标语之类的，但是你不能期望值太高，现在稍微信点佛的老板，都不知道被索捐了多少次了，早对捐款麻木了。”

猫姐说：“有影响力就行了。”

我说：“影响力取决于游记，游记取决于知识储备和提前策划，你要把一些基础知识提前准备好。”

猫姐问：“还有啥？”

我说：“你要整理两套知识体系，一套是你的养生经，一套是佛教知识体系，并且是与四大菩萨有关的，然后你根据你的行程，最终把这两套体系很完美的融合到游记里，那么就有了两个结果，信佛的人找到了你，想养生的人找到了你。”

猫姐问：“大约需要多少天？”

我说：“如果从昆明出发，可能要15天，如果从宁波出发，是12天，不过我觉得可以策划成一个赢利项目，例如你再招上8个人，坐着你的房车去旅行，每个人收费1~2万，价格不是关键，关键是你能提供什么价值，其实他们都不亏本，因为找这些方丈给开上光，他们随身携带一些佛珠，都能卖钱赚回来更多，我现在觉得就是组织拉萨行容易，毕竟去了的人没有亏本的，带点佛珠开光就赚回来了。”

猫姐说：“我回去考虑一下。”

我问：“你盖小木屋干嘛？”

猫姐说：“我明年就退休了，想把昆明的房子也卖掉，我就搬过去住了，然后在那里开个养生会所，教大家如何逆生长，用21天的时间让大家养成优秀的生活习惯，包括饮食、呼吸、健身等等，一期一期的搞。”

我说：“这个模式很好，不过你根本不需要搞小木屋，用帐篷也行，可以用最低的成本去把事情做起来，这样的疗养大家都喜欢，这个事我觉得非常好，值得一做，而且大家可以给予口碑相传。”

猫姐说：“我还有款产品，你帮我看看？”

我问：“什么东西？”

猫姐说：“一款钙产品，上次来，我找帮主看了，他也觉得很震撼，我们现在市场上的补钙产品多数是碳酸钙，根本没效果，这个通过模拟实验就可以看出来，碳酸钙在胃酸的作用下分解，但是随之在十二指肠又成了碳酸钙，无法吸收。”

我问：“什么补钙效果好？”

猫姐说：“活性枸橼酸钙，我给你看检验报告，骨质疏松的老年人，服用三年，检测发现全部达到了青年的骨质密度。”

猫姐给我看了检测报告和功能介绍，研究了一下，原来高血压、结石、肥胖都与钙缺失有关，但是是不是真的如此有效呢？

猫姐说：“三年前我查出了肌瘤，让我化疗，我没去，坚持吃了三年这个。”

说实话，我是被说服了，怎么讲呢？看了这本介绍，我觉得我们过去了解的很多医学常识都是错误的，就跟罗胖子说的一样，未来五年，我们认识正确的医学常识可能都被推翻了。

也许吧！

我想亲自去当小白鼠试一下，真有效果，我先给父母用上.....

对于这些东西，我已经没了过去的排斥感，反而很愿意去学习一下，要是过去的性格，我肯定要刨根问底，我最常用的一句话是：“为什么这么好的东西，没人知道呢？”

武功秘籍咋都是在民间发现的呢？

但是，我看了其研发过程，我觉得很是认可，大家有兴趣的可以关注一下相关的文章。

关于猫姐，就写这么多，猫姐的QQ：279269841，大家去云南玩的时候，可以找她。

昨天，跟晓燕通了一会电话，我是觉得她渐入颓废了，为什么呢？

因为，一个创业者，整天在家里，偶尔看看书，偶尔写写文章，你觉得她有可能创业成功吗？

而且，她的野心是创造一个服装品牌，但是做法却是上班族的做法，懒散、自由，想很高傲的让人把钱送去，你觉得这现实吗？

我问了她一个问题：“你见过一个刚创业老板如此悠闲吗？”

初期创业者，每时每刻都在忙碌，甚至忘记了吃饭。

她跟我是同龄人，辞职回家了，想创一番事业出来，现在也略有起色了，写的日记每天有3000人关注了，每天也能赚个几百元的广告费了，靠此吃饭是没问题了。

但是，这不是常态，因为拉萨队友的活跃期也就是1年，过了今年，就很少有人再提起你了，当没人提你的时候，属于你的读者就很少了，甚至只有几百个，有可能更少，只有几十人关注。

那么，你就需要快速的抓住机遇，去把自己发展起来。

四大佛教之旅，最初我是建议她去做的，我给出的保底收入是10万元，这个很容易理解，700串手链就能赚10万元，当游记遍布各大论坛时，卖掉几百串佛珠还是蛮容易的。

后来，她也没动静了，我觉得一切原因都是她太聪明了，不管什么事，都是自己先用自己的思维和消费模式去判断一下，去怀疑一下，最终就放弃了。

聪明人，其实往往是失败的，仿佛什么都看透了，其实什么都没看透，因为你看到的都是表面而已。

她跟我们不一样，我问了她一个问题：“如果你怀孕了，你会去上班吗？”

她说：“我肯定不会再去上班了。”

那么问题就来了，不上班靠什么收入呢？靠创业？一旦怀孕了，至少3年的时间内，你是没有心思考虑事业的，所有的焦点都在孩子身上，也就是说，等孩子3岁的时候，你已经35岁了，那时你还有野心吗？

你自己最讨厌成为家庭主妇，那么你能跳出这个圈吗？

一个人太懒了，是不可能成功的，你现在的的生活模式和工作模式，还是上班族的做事风格，根本不是创业者应该有的懒散，如果谁都能轻松把钱赚了，谁还上班，你以为上班族不知道赚钱重要？

因为创业太难！

刘克亚天天喊：“如果你发现创业太累，说明方向错了。”

那么，你觉得他累不？

口号跟现实是两回事，李嘉诚一直都说他看好中国经济，但是他把中国的房产和A股的股票也卖了.....

说跟做，是两回事。

所以，必须要有紧迫感，你比任何人都有优势，因为你有一定的话语权和粉丝数了，做事很容易成功，我觉得应该先赚到几十万，放在手里，你就可以稍微喘口气，曾钧联系过我很多次，他想跟我合作搞聚会，因为我们这边基数很大，他对聚会的流程又很熟悉，你可以去跟他合作这个，先从济南做起，因为济南有你的优势，你能把拉萨队友喊上，就这么简单的事，至少能赚30万，为什么不去干呢？

你太聪明了，所以不管什么事，你都先给打上一个问号，然后再自己给出答案，就这么否定了。

我觉得问题的关键就是你是家里，没有相应的能量场，你处在一个上班族的圈子里，你是很难成为创业者的，这是氛围决定的。

打破惯性的人，很少！

说了她，其实我就后悔了，因为她会以为我在逼迫她，网友也会这么想，甚至乱猜测，其实大家都想多了，我就是觉得可惜了，而且一旦她给别人透露出不情愿去做事的感觉，别人就很难信任她。

这就是一个恶性循环。

我还是那句话，我跟她没有一分钱的业务往来，纯粹是帮她，但是能不能站起来，能不能做起来，在于自己，我只能提供这些。

要是说为了我自己赚钱，我谁都不用找，我找个人去负责会务，我天天使劲忽悠喊大家到济南聚会，一次招募500人没任何问题，喊谁做嘉宾，都要自费来，还要请我吃饭，否则不让上台……

这就是我们开篇提到的“经历”问题，因为我知道嘉宾想要的东西是什么，而大家没经历过这些，总认为嘉宾难请，实际上，你让一个“大腕”面对500人分享他的价值，他应该感激你才对，因为他有他的需求，他的需求不是他的出场费，而是得到这500人的深度认可，并且成为他的铁杆粉丝，还给他口碑相传，这才是他的根本需求。

假如你告诉我，让我去北京大学讲一堂公开课，我可不提着二斤猪头肉感谢一下你吗？

嘉宾是最容易请的玩意。

互惠互利！

以上废话挺多，其实都不是我今天要讲的话题，我今天原本要讲的是中国钢铁与“产能过剩”，中国下一轮危机会出现在“产能过剩”地带，也就是钢材、水泥、玻璃等基础型资源上，中国钢铁的产能大约过剩30%，而且越积累越厉害。

你知道中国的钢铁行业贷款多少钱吗？

3万亿！

那么你会问，产能既然过剩，为什么不关炉呢？

首先，这个炉子点一次，要1000万，不是你想象的用打火机一点就着。

其次，银行不允许你停炉，你停炉代表着你没有偿还能力了，这就是为什么那些光伏企业，明明知道是亏损的，依然去铺设，因为只有这样才能继续拿到贷款。

为什么说经济危机会出现在他们身上呢？

并非简单的产能过剩，而是资金链要断了，你可能会问，你小子又不研究经济，你咋知道的呢？

俺不研究经济，俺有钢铁行业的朋友行不？高层的！

我们家的花生米，每年都能卖到高点，这让村民佩服不已，别人说，他家有电脑。

有电脑跟卖高价关系不大，很大程度上取决于行内朋友的分析，油脂的上下游产业都会持续走低的，为什么呢？

因为，中国的油脂产能过剩更厉害，高达50%，这是一些企业盲目扩张造成的，就是说，今年产的油，两年吃不完，自然压低了花生米、大豆价格。

今年，在如此低的价格下，我们也把花生米卖了，因为没啥希望了。

“重”型企业越来越难做了，“轻”型公司的机会到来了，所谓的“轻”就是技术化、文化化的东西，我说的聚会、旅行其实都属于“轻”型的，但是人们往往把自己打败了，认为自己不擅长，最终把自己锁在了家里。

赚钱是很难的，胡律师虽然也在上班，但是他的收入在我们圈里，还属于名列前茅的，很多人的盘子很大，毛利润很高，一算，完了。

你就这么想吧，赚100万需要1000万的营业额，一天需要卖3万元的货，淘宝普遍是50元左右交易额，每天需要发600件货，你觉得这样的店多吗？

数都能数过来！

别拿韩都衣舍的3万单吓唬人，有几个韩都衣舍？

我说的是不是前后矛盾呀？

我也觉得有点矛盾，把我搞迷糊了，哈！

顺便揭一下昨天的谜底，送自行车那小子叫“神龙斗士”，是我的一个读者，我猜着是他，因为他在天津做自行车。

我跟他说：“送了人礼物，一定要让人知道，我们这边每天都收到礼物，麻木了，如果没让人知道是你送的，等于丢了，也起不到礼物应有的价值，至少是一句谢谢。”

他跟牛哥联系了一下。

牛哥专门给他打个电话，聊了很久.....

那么，上班的人跟创业的人，最大的区别是什么？

有人说是思维模式，有人说是勤奋程度，我觉得呢？是分清人与人的关系，上班族喜欢“协作”，创业者喜欢“合作”，协作就是你帮我，我帮你，合作呢？

就是学会了交易，懂的利益交换了！

这是上班族最难转过来的弯，一旦学会了，就开悟了.....

举个例子，A是上班的，B是创业的，如果他们俩找我介绍认识胡律师。

A的办法是找我套近乎，把我伺候舒服了，我可能会介绍一下，但是可能性不大，因为我不给他闲聊的机会。

B的办法是直接把我喂饱，我很主动的把胡律师介绍给了他，还很客气的打个电话：“以后别这么客气，有什么事，直接吩咐一声就行，搞的都不好意思了，有空到家里来玩呀！”

这就是协作和合作的区别。

不是懂懂太势利，而是人之通性！

-

2013-11-10：生意的根本是什么？

11月10日，晴，家

今天，发了个说说，一石激起了千层浪，很多人还就此延伸出来一个结论：有其父必有其子，原来懂懂是个如此虚荣之人，儿子也如此虚荣。

说说原文如下：儿子从幼儿园回来，很郁闷，原来他跟小伙伴们拼爹失败了，人家的爹，要么有钱，要么有权，而自己的爹呢？啥也不是。我一听，大怒！这简直是胡来，咱不是上层社会吗？咱这么牛的人咋能受到鄙视呢？太受不了了，我去找他老师理论理论去，凭啥让俺家娃受歧视？！我左手拿着两部苹果5，右手拿着三把车钥匙。到了办公室，我强忍着怒火很温柔的问老师：“凭啥让俺家娃受歧视？”老师说：“人家小朋友根本没嘲笑他，就是挨着介绍自己父母是干啥的，轮到你儿子时，你儿子说不知道你干啥的！你是干啥的？”，“我，我，我~~老师，谢谢你了，我回家开导开导我儿子！”，回家的路上，我在想，我到底的是干啥的呢？当初真不应该送儿子到这个县直幼儿园，初衷是想让他有个好的同学圈子，没想到这群官二代竟然这么欺负我们.....哎！

这是我写的一个段子，我儿子还没读幼儿园，我是拿这个段子来调侃拼爹的社会现象，拿别人调侃不合适呀，于是我就拿自己开涮了。

作为家长，总是想把孩子送到最好的学校，甚至不惜一切代价，如果交20万可以让孩子读北京四中，N多人愿意交.....

《长江七号》就是一个很典型的例子，父亲在建筑工地打工，供孩子就读贵族学校，父子都受欺负，根本没有尊严，孩子渴望有个亲密无间的伙伴，最终长江七号出现了。

孩子到底去哪里读书，这就是我们面临的问题。

为什么纠结呢？

因为，选择太多，如果我们就是靠种地维生的农民，那么也不会考虑这个问题，孩子就在本地读书即可，也有成才的可能，我就是从这里爬出去的。

如果，我是在县城上班，工作很稳定，那么孩子就在县城读书就行了，也根本不会纠结。

之所以纠结，就是因为貌似有点钱了，貌似感觉自己是“贵族”了，貌似可以进入上层社会了，可以去接受最好的教育了。

我媳妇总是嫌我不关心家事。

昨晚，我们俩在QQ上聊了一会，我说：“这些事，我作为男人肯定考虑的更多，我希望得到你的信任和支持，你要相信我的判断和选择。”

媳妇是担心我和我爹真把我儿子送到了农村小学。

她说：“我想明年继续在外面学习，我不在农村了。”

我说：“这些事，你不用操心，我只需要得到你的支持就行了。”

她问：“什么支持？”

我说：“资金！”

她说：“钱本来就是你赚的，你是一家之主，有权支配。”

我说：“之所以无数次纠结，就是缺了这句话，我有无数条路可以选择，但是没钱，我什么路都走不了。”

最初，牛哥给我们规划的很好，让我们在济南买两套房子，我们自住一套，另外一套给老人的，我父母去，就是我父母住，我岳父岳母去，就是我岳父岳母住，这样还可以帮我们照顾孩子，房子也买了，过了一年，房子又退掉了，有运气的成分，还有就是媳妇想去深圳发展，她不想在济南，因为我没有资金，就没发言权了，这个事就这么拖着了，后来还有个事，把蝉禅折腾了一顿，定了一套别墅，到了付款程序时，也是遇到了这个问题，愿赌服输，定金也没指望要回来了，后来蝉禅给要回来了。

在济南，虚晃了三枪，把大家都晃晕了，不是我善变，而是没发言权，如果按照牛哥最初给的规划，现在已经入住了，而且花钱也不多，两套房子首付才55万，再花20万装修，基本就可以入住了。

我儿子马上就三岁了，相比同龄人而言，他稍微内向了一些，但是他是接地气的，从小在农村长大，又蹦又跳，身体素质很好，我觉得孩子健康是第一位的，学会观察和学会思考是第二位的，至于掌握那些所谓的技能或知识，我认为是第三位的。

昨天，得到了媳妇的批准，她允许我在济南或青岛买房、落户，开始着手准备孩子读书的问题，再过4年，儿子就要读书了。

女人总是觉得男人不替这个家考虑，实际上，男人为什么如此的拼搏？还不是为了这个家嘛，男人可能不表现出来焦急，更多的是愁在心里。

我这个年龄是最幸福的，父母还比较年轻，我姐姐都出嫁了，父母的心思都放在我身上了，替我分担压力，再过几年可能情况就变了，需要我照顾他们了，我们有了孩子以后，往往只考虑孩子，很少有人考虑过父

母，我就在想，既然孩子需要我们如此的用心，为什么父母不需要我们如此的用心呢？

我真把父母带到济南，他们能适应吗？

他们一直都过的挺幸福的，因为在村子里他们很有优越感，假如到了济南呢？岂不是扒着井沿看了一眼，接着又掉到了井里，过去一直在井里，感觉整个世界就是井口那么大，也挺幸福的，如今知道了外面的世界是什么样子的，而又身在井中，不是更难受嘛。

我的理想目标是什么？

在县城买三套房子，我们一套，父母一套，再买一套门面房，我做个小生意，让我媳妇、我父母去照顾着，我姐姐也在这里，周末的时候，儿子可以去姑姑家玩耍，可以跟哥哥们在一起，多好呀？

我觉得，孩子教育一定不能脱离了根系，家庭影响是非常重要的，我们不能把自己孤立起来，我们这里与济南差距真的那么大吗？

如今，我在县城周边转转，我觉得变化挺大的，我们这里有一家五星酒店，三家四星酒店，各个连锁酒店品牌都有分店，也有银座和恒隆，虽然是个县城，但是也是大地方.....

关键是我，我不喜欢拥堵的生活，我喜欢小地方，喜欢静静的生活。

很多孩子是在父母的吵架声长大的，我儿子貌似就没见过我跟媳妇吵架，因为我不吵架，关键是我们俩也很少见面，要么我在外面，要么她在外面，我父母一辈子也没真正吵过架，一直都是乐呵呵的，偶尔生个闷气，朝儿女告告状，仅此而已。

我觉得，这种氛围是很难得的，如果我们去了大城市，就我们三个人生活在一起，是孤独的，是无助的，孩子需要的不是伙伴，而是根系，他要的是亲人，而不是朋友。

我姐夫说：“我的亲身经历是，千万不能让孩子进入与自己身份不匹配的学校读书，会加剧孩子的自卑感，我就是典型受害者。”

我姐夫是农村的，但是父母很有眼光，把他送到县城去了.....

我就在思考一个问题，县城里的那些高官富商子弟，都去哪里读书呢？

我姐夫说：“基本都在本地读书，哪有跟你们这么折腾的？本地教育环境一点都不差，高考成绩在全省也是排名前列的。有去青岛读书的，受挫了，又回来了，两边都耽误了。”

对于知识体系，我认为本地跟大城市差别不会太大，因为我就没指望他通过高考改变自己的命运，时代不同了。

至于眼界跟经历，这个取决于家庭个体，有人虽然在大城市，但是基本如同笼中鸟，很少飞出去，有人虽然身在农村，但是自由自在，行走于世界。

咋这么多纠结呢？

让钱烧的，孩子其实不需要我们考虑太多，我们活好自己，孩子自然就学会了精彩，我们过多的干涉了孩子。

老胡算是合格的父亲吧？培养出了一流的大学生，但是老胡没给他小儿子报过任何培训班，他觉得这些培训班会把他儿子给教坏了，把原本的发散思维给搞封闭了，老胡培养的是什么？

培养孩子的发现能力、思考能力、总结能力。

而我们培养的孩子呢？

我们培养孩子死记硬背的能力，随波逐流的能力。

老胡总是这么安慰他儿子：“儿子，你别害怕，你的竞争对手早被他们的妈妈和老师把天赋给扼杀掉了。”

我们都是在剪孩子的翅膀，原本会飞，现在连跑都不会了.....

关于孩子教育，我和媳妇是有分歧的，我是老胡派，她是教育派，并非是我受老胡影响，因为我天生就是被散养出来的，论学习成绩我可能不如我同学，但是论发散思维，我可能算是相对优秀的。

这个没有对与错，谁都无法保证自己能培养出天才，我希望孩子拥有的是一生的幸福感，而不是所谓的成功。

幸福感是人类追求的终极理想，网易公开课里有门课程叫：幸福学。

里面就提到了这个观点。

人，都是有个浮躁期，慢慢就沉淀了，越来越与自己的身份匹配。

你想想，咱有何德何能？不就是靠投机取巧赚了点小钱嘛，有啥得瑟的？即便是在本地县城，我们充其量属于中等家庭，为什么呢？

跟我同龄的，在县城安家的，多是本科毕业生，现在也能混个一官半职了，咱呢？

说的好听一点，自由职业。

说的委婉一点，个体户。

说的直白一点，农民。

孩子是很在乎这些的.....

谈这些，让大家笑话，家丑不可外扬，这也算不上家丑，只能算是一种磨合，探讨，我写文章的过程，其实也是梳理内心的过程。

昨晚，恒大赢了，夺得了亚冠杯，网上一片欢呼。

我原本是想给大家泼冷水，想了想，忍住了，不撩拨大家的神经了，这一切与咱有关系吗？就是这几天日记里提到的，都是“空”的。

1999年，我读高中，那年山东鲁能夺取了双冠王，当比赛哨声响起时，整个教学楼都是欢呼声，那天是周末。

我是地道的鲁能球迷，平时看报纸，只看与鲁能相关的.....

更疯狂的是什么呢？

即便是高考临近，每逢球赛，也是戴着耳机偷听收音机，太关心鲁能了，甚至差点荒废了学业，每当进了个球，我们还得瑟的喊出声来。

我就在想，我这么爱鲁能，它能不能感受的到呢？

忽然有一天，我就明白了，我们是对不般配的恋人，无论我多么用心，它都感受不到，而且我的情绪总是被它操纵，为它忧愁，为它郁闷。

干脆，就不再关注鲁能了。

2007年的时候，我还赞助过鲁能球迷协会，看台上的球衣是我赞助的，球衣的背面上打着“懂懂”字样。

当时，就是有点钱，唯恐天下人不知道我发达了。

球迷与球队之间，隔着一层玻璃，就如同有人支持乔峰，有人支持慕容复，甚至讨论他们俩谁厉害，其实我们都是雾里看花.....

谁赢谁输，与我们没有一点关系！

今天，我开着皮卡，猛的冲过一个水滩，水花2米多高，打到了挡风玻璃上，晓燕吓的急忙用手捂住脸。

我就在想，就是类似的关系，看似风云突变，看似波澜壮阔，其实与咱没有丝毫关系，因为我们是物理绝缘的，有层玻璃。

别太投入！

当然，有个爱好挺好，就如同有个信仰一般，我只玩实况足球8，因为我喜欢罗那尔多，我只让他停留在最巅峰的状态里，但是我们要接受现实，我们就是我们，他们就是他们，爱是不对等的.....

早上7点，晓燕给我打电话，她说在临沂，问我方便不？见个面，她跟曾钧在一起。

我说，来吧！

他们俩坐了辆出租车，就来了，在肯德基等我，我爹在家忙着给我换门，要把夏天的门换成冬天的，也就是透明的玻璃门，原理跟大棚相同，冬天的太阳照着特别暖和。

我急忙收拾了一下，就出发了。

晓燕觉得被我刺激了，还用这个做标题了，我看到访问量突破5000了，算是她的新高，看来标题里包含“懂懂”很管用。

我没刺激她，我说的也是真心话，因为我也是初为人父，很理解一个母亲怀孕后三年的表现，不是你有没有创业心的问题，而是你根本就没心思考虑其它的，而且是“傻”三年。

没有母亲能跳出这个怪圈，所以要想创业成功，必须在怀孕前把一切都理顺了。

生意的根本是什么？

生意的根本就是卖东西！

你一定要知道，你要卖什么，要卖给谁，怎么卖，你只有把生意的本质找出来，你才能找到答案。

卖什么呢？

要卖自己最核心的资源，如今市场格局变了，最初是产品经济，后来是服务经济，现在已经进入体验经济时代了。

我们要卖“体验”，海底捞就是典型代表。

晓燕身上有什么资源？

她是拉萨队友，她能喊众多队友为她出山，她本身有一定的人气高度，她可以获取跟别人谈判的砝码，只要她联合几个有影响力的人，她就具备呼风唤雨的能力。

那么，她需要做的是什么呢？

整合，也就是设计一套游戏规则，既有BOSS参与，又有玩家参与。

她，只是一个游戏的设计者。

今天，我带着他们俩去庙里转了转，看了看前几天日记里提到的“岱崮地貌”，顺便去看了看庙里的千年银杏，叶子都黄了，特别美.....

这里特别清静，很适合聊天，是会客的好地方，而且门口就是本地最有名的鸡店，很多人是来吃鸡顺便烧香，很多人是来烧香顺便吃鸡。

我们三个在山上逛了逛。

我表达了我几个观点：

第一、做聚会，两个点是核心：嘉宾、观众。

你找谁做嘉宾，决定了整个聚会的高度和魅力，如果喊马云来分享，可能是人山人海，你要喊我爹去分享，也许只有我去给捧捧场了。

所以，在选嘉宾上，一定要选已经有知名的，已经有粉丝群体的，已经有影响力的，而且是真正的实战家，不是瞎忽悠的那种，如果选做淘宝，最低门槛是年成交额500万以上的。

举个最简单的例子，大志有自己的粉丝群体，上万人，而且文章写的好，他也是个实战家，如果是他来参加，那么他的粉丝为了捧他的场，也会参加。

胡律师有自己的粉丝群体，如果他来参加，那么他的粉丝也会捧他的场。

牛哥的粉丝群体最大，比我的还大，那么他出场，就会有更多的人愿意捧场。

如果你选的嘉宾需要你反复解释和介绍，那么这个人对于你而言，就是累赘，没有任何意义，即便是给钱，也不让他当主讲。

这是你的核心优势，你能喊动的一群真正有粉丝的人，而且是有铁杆粉丝的人，你不要光听谁的名气有多大，那都是虚的，你看看他有几个人关注？他的名气都是在会议营销时吹出来的，没有杀伤力。

做会议的根本，就是招人，你会议组织的再好，噱头再好，没人参加，你也赚不到钱，所以你要把焦点放到如何最大化的把人吸引到现场，最好的办法就是一拖二，什么意思呢？假如一张门票1000元，那么他可以带2个人参加，这样的作用就是可以扩大参与人士，同时他们在寻找拼票伙伴时，会在群上探讨，其实无形就是对会议的宣传。

卖票谁厉害？

刘克亚！

他卖30万的课程，如果我帮他推，15万一个，分红给我，你说我能不使劲给推？就是我亲爹找我卖花生米，我也未必这么用力呀，因为我喜欢钱呀。

如果是1000元的门票呢？刘克亚会直接告诉我：“懂懂，你去卖吧，卖了都是你的。”

这就是刘克亚的高明之处，他舍得花钱在前端，他坚信只要你参加了会议，就会成为他的粉丝，后面会贡献更多的价值给他。

能不能招到人的根本是什么？

就是你舍不舍在渠道上花钱，有渠道和话语权的人特别多，但是凭你的“面子”大家最多就是客套的给你写写，但是不会用心，用心和不用心的结果是不同的，我用心，我能把刘克亚卖出去，我不用心，我连你也卖不出去。

在于引导嘛！

假如，我搞个会议，我自己宣传卖门票，可能能卖300张，假如我稍微变通一下，我联系老胡、大志、王通这些有粉丝群体的人，我跟他们说：“帮我推一下门票，面值1000元，我只要300元，我把票给你发过去，你卖就行了，钱你来收，会议结束时你再把钱给我就行，我也不着急。”

这样，可能就卖到了1000张，甚至更多，因为大家有了驱动力.....

所以，一定不要把自己搞成零售商，而是建立属于自己的渠道，渠道包括批发商、代理商，这样大家可以反复为你服务，你搞济南聚会，大家帮你卖，你搞深圳聚会，大家还是帮你卖，都是为利益服务。

第二、搞聚会，赢利的核心是后端。

会议上，大喊大叫的去推销东西，我认为是很傻的，也赚不到钱，因为现在的人很反感这些，真正的高手是

卖自己，卖实力。

我们三年搞了一场聚会，300人参加，我们约定任何人不能卖东西，跟台下的观众也约好了，只要有卖东西的现象出现，大家就把他赶下台。

因为反复给大家这种信号，大家就觉得整个会议特别绿色，对台上的讲师也特别热情，很认可，事后呢？

每个人都至少又赚了30万，因为台下的是企业家呀，需要找人做网络营销呀，就跟王通似的，报价不低于30万，现代牧业就是通过这场会议找到了王通。

不急功近利，但是又要撮合成亲，这个利润太猛了，搞一场500人的聚会，后续收入不会低于50万，是分给你个人的。

这就需要你一定要突出“绿色”，并且事实也是这么搞的，就是跟大学上课似的，没把台下的人当潜在客户，而是当朋友.....

你会发现，很意外，大家特别支持你！

当时我是准备出去旅行，我想买辆越野车，会议结束后，钱柜KTV的老板找到了我，他让助理给我拿10万元，赞助我去旅行，我第一辆车，就是会议结束后买的，但是钱柜的那10万元我没要，因为他要做全盘的网路策划，卖钻石，我对这些东西不懂，我让他去找刘克亚。

第三、会议隐性收入很高。

曾钧做会议还是比较有经验了，前些日子刚组织了河南聚会，300多人参加，曾钧分享的隐性收入是指广告赞助，每个人不是发个手提袋嘛，里面可以放一些广告页，每个广告页售价1万元，一般要拉10个赞助商。

我跟晓燕也说了，最差的结果就是你只赚了这10万元，你觉得少，就别去做了，觉得可以接受，就绝不能退缩，一旦喊出了口号，就不能停下，哪怕亏本也要做。

赞助商还是蛮容易找的，前些日子刘红波组织的武汉线下聚会，鱼子泡泡就发出了赞助。

搞会议是很容易赚钱的，必须要建立好游戏规则，既要满足嘉宾需求，更要满足观众需求，最关键的是要建立卖票通道，其实就等于你做了个梦，大家都来帮你圆梦，你什么都不用管，结果什么都做好了，全程都是借力实现的。

第四、事情是你的，不是别人的，不要把希望寄托在任何人身上，而是把希望寄托在自己身上，不要指望别人给你面子，生意跟朋友是两回事，要用游戏规则来做事，多赢才是根本，不能大家都输了，光让你赢了。

我的作用只是起到抛砖引玉，至于能走多远，在于自己，可以站在我肩膀之上，但是不能试图我驮着你跑，

无论做什么事，要为别人加分，而不是要觉得谁应该帮自己，没有谁是应该为我们做什么的。

曾钧多次找我合作搞线下聚会，我都没同意，因为我不想抛头露面，也不想搞的过于商业化，我可以帮助大家去做类似的事，但是我自己不能参与，晓燕如果牵手曾钧，我觉得能把事情搞的很好，下午他们俩去临沂了，晓燕准备在临沂待几天，跟曾钧的淘宝团队学习一下。

他们走的时候，我跟晓燕说了这么一句话：“一个人，必须要有以自己为中心的圈子，这才是根本之计，做类似的事，你既可以安心准备怀孕，又可以遥控关注进展，就跟设计了一套游戏一样，游戏是全自动进行的，也是一个可以做大的生意，深圳也很值得搞，深圳圈子大，人数多。这是一个很好的契机，希望你能抓住，聚会真的可以改变一个人，你想想以前谁听说过曾钧，他不就是搞了几场会议才出名的嘛，就是这么简单，而且人才都聚集在他的周围，他是最大的受益人呀，大家有项目都告诉他，他就安排团队把项目做起来了，他比咱小5岁，你想想吧！”

我能做的，就这些了！

在路上，曾钧告诉了我一个很好的生意，就是微信订阅，他搞了一个军火库，赚钱还不错，他现在同时运营了几个类似的订阅号。

我觉得这个生意真的很不错，我还有个观点，为什么嘉宾是最容易请的呢？因为嘉宾是受益最大的，王通就是研究了曾钧以后，决定回去也做个类似的玩意。

为什么付费订阅很容易呢？

因为，人们喜欢花钱买文章看，就如同有网友专门调查我日记的付费会员，他们觉得这些人好傻呀，免费也可以看，为什么非要付费呢？

这就是消费观不同！

我是认可这个生意的，这是一个很好的契机，其实无论什么行业，都可以搞一个类似的订阅帐号.....

但是，能不能听懂，能不能做，在于你们，不在于我。

我能做的，就是把他分享给我的核心，再分享给大家。

今天，就写这么多，有点俗，光谈钱，一点都不高雅，有想帮晓燕做这次聚会的，可以联系一下她，我觉得对于大家而言，都是一次锻炼，我也给她打了预防针：毕竟是第一次搞聚会，无论成也好，败也好，都要欣然接受，哪怕没有人参加也无妨，你把拉萨队友喊到了一起喝个小酒，不是挺好嘛，大家也感激你，既然能接受最差结果，还怕啥？又没有任何成本投入！

蝉禅的创业经就是俩字：相信！

2013-11-11：做是个缩头乌龟~

11月11日，晴，家

黑道小说，是很火的。

每个人内心深处，都是有暴力倾向的，只是被现代文明驯化的越来越服帖，观察人性怎么观察？

要么观察小孩，要么观察动物。

这两者，都不懂的掩饰自己的情绪，摄影家赵子就说过：“我喜欢拍动物，因为它们不会伪装，从它们的眼神能读出真实的世界。”

黑道小说，越看越过瘾，其实就是因为迎合了深层次的人性，武侠小说其实是变相的黑道小说，只是给予了虚拟化而已。

我一直在想，这些黑道小说能不能经受的起推敲呢？是有故事原形呢？还是纯属杜撰呢？

旅行时，我采访了一个驴友，现在是个成功的企业人，他年轻的时候特别调皮，调皮到什么程度呢？喝点酒，看谁不顺眼，就想揍人家。有次喝了酒，看到有人在路边草丛里拉屎，让他拽出来暴打了一顿。

天天这么吃，这么喝，也不行呀？需要钱呀，于是就偷木材，东北的木材特别多，管的也不严，他们几个小青年就去偷来卖。

其中有个小子出事了，把他也咬出去了，他也进去了，第一次进去，还是受了很多苦，白天的时候没审他，晚上审的，把屁股都给打开花了.....

第二次进去，就麻木了，还在里面学会了跳恰恰舞！

我问他：“是什么改变了你呢？”

他说：“我父亲重病了，眼看不行了，而我这个做儿子的却蹲在里面，我就觉得自己不是人，越想越觉得恨自己。”

如今，犯罪也多样化了，谁都无法保证自己一定不出事，孙杨想过自己会被拘留吗？他肯定没想过，任何人都可能失足。有个段子是这么讲的：上面拨款500万，会上关于这笔钱的用处展开了讨论，有人提议改善小

学，有人提议改善监狱，一直争论不休，有个人说了这么一句话，全场意见接着统一了：“你们觉得自己还有上小学的机会吗？”

还有个兄弟，因为无证驾驶被拘留了，他说自己不是最冤的，还有人是因为自行车超速被拘留的，还有人是因为在化工厂里吸烟被拘留的.....

我问过一个专业人士：“械斗的时候，一般用什么武器？”

他说：“最好用的是关公刀，别人还没到你身边，大刀就砍过去了。”

我问：“为什么现在很少械斗的呢？”

他说：“大家都理智了，都忙着赚钱，决定地位的根本不是拳头，是金钱，没钱你再能打，也不过是个看门狗。”

我问：“有没有人出了事后悔的？”

他说：“太多了，没有不后悔的，现在跟过去不一样了，砍完了你根本没处跑，整个城区全是摄像头，大家都明白这个道理了，也就不再打打杀杀了。”

我们生活在一个天网的时代，天网恢恢，疏而不漏！

现在，想查一个人的生活轨迹，只需要调取相应的视频监控就可以了，一切都在掌握之中，这是一个没有隐私的时代，我们都光着身子。

我们去云南的时候，每个边境小城都有武警扫描身份证，很多人犯了罪，试图穿越边境线，就在这里被抓住了，那么为什么要登记每个人的身份证呢？

他们是用这种方式来确定你的线路轨迹，你从哪里进的云南，经过哪些关卡.....

那里的武警最擅长的就是盘问，他会提出一系列问题，要求你必须对答如流，稍有停顿，他就很警惕的看着你。

去腾冲的路上，小武警也就是20来岁，问了至少20个问题，包括职业，年龄，为什么来云南，中间有没有帮人捎包裹之类的。

等检查完毕了，他终于会笑了，说了一句：“我也经常在淘宝上买东西。”

这也是为什么实行二代身份证，根本目的就是掌握你的“人生轨迹”，不单纯是“活动轨迹”，例如你去银行存款了，你去办理护照了，你去酒店开房了，你去交税了，你坐火车了，你坐飞机了，你开公司了。

现在，在资产系统里一查，你名下有多少银行卡，存款总额是多少，你名下有几套房子，你有几辆车，都显示出来了。

那些房姐、房叔，其实都是被具有查询权限的人员给暴光的。

国家一看，这样不行，乱了套，就禁止随意查询了，因为这东西绝对是搞人利器呀，谁名下没几套房子？特别是三四线城市的公务员，标配就是两套房。

我们生活在一个极度透明的环境里，只能在网上匿名发发帖子，发发牢骚？

对不起，这个也不行！

林明贵是国内顶级的安全专家，不是黑客那种，黑客是基于操作系统的，还是太表层，林明贵是基于硬件的，什么防火墙，什么杀毒软件，都是形同虚设.....

他的公司叫青岛以忒科技，现在公安系统、政府系统用的网络安全系统，就是他们开发的。

林明贵说过这么一个观点：“任何人在网络上，都是透明的，你搜索过什么，你发过什么邮件，跟人聊过什么内容，你上传过什么文件，都是记录在案的，现在的案子80%是通过互联网侦破的，一定要谨慎对待自己的言行。”

他们的原理是什么呢？

我们使用的路由器、交换机，其实都是安装过监控芯片的，不影响你的正常使用，但是会监督你的行为，一旦有问题出现，第一时间锁定你的物理IP，知道你的具体位置，无论你使用什么虚拟IP或者代理服务器，都没用，因为他们是物理截流。

一套设备十多万，很多领导主动找他们给安装，但是又不想让手下知道，领导用这种方式来监控每个手下的动态，看看是不是对自己有怨言，是不是有乱写乱发的？

从那以后，我就知道了，互联网上，我们也是裸体的。

那么问题又来了，如果是匿名呢？如果在网吧呢？如果在酒店呢？

这种方式，就要用到心理学技巧了，他们会在这个帖子上安装一个检测插件，是悄然安装上去的，然后看看哪个IP对这个帖子最关注，那么就可以初步判断这个IP就是发帖人。

那么，我们聊QQ时，会不会被人控制电脑呢？

会，他们会写个小程序，以“QQ信息”的长相敲开防火墙的门，从而轻松控制电脑，为什么要跟你聊QQ呢？就是获取你的IP的物理地址，然后定向的把伪装过的木马安装到你的电脑里。

我们知道的黑客也好，红客也好，在网络安全行业，属于业余水平的，奥运会时的多语言操作系统，就是林明贵开发的，各国运动员都可以使用的操作系统，原理很简单，就是把多个语言版本的操作系统融合成了一个。

我以前写过一句话：“把任何事坚持上十年，就是成佛。”，这句话就是林明贵告诉我的，他是很虔诚的佛教徒.....

在传统媒体时代，人们获取信息的主要方式是权威媒体，对于个人也好，对于企业也罢，只要懂的公关，基本上都可以把大事化小，小事化了。

如今呢？

信息源不确定，就拿村里书记举例，他被人在网上曝光了一则丑闻，他就很难找到信息源，到底是竞争对手干的呢？还是被自己得罪过的村民干的呢？！

假如，在一个500人的会议里，我去演讲，在会上，我跟大家说，其实我不喜欢女人，我喜欢男人，但是这个秘密大家知道就行了，谁也别出去说，一旦说了，我就没脸了，毕竟世俗压力太大。

第二天，真被人暴光了。

那么，你说我咋知道是谁暴光的？

进入互联网时代以后，符合互联网特性的公关公司也就出现了，既可以帮你抹黑别人，又可以帮你删除负面信息，摸黑别人咱用水军，删除负面信息咱用百度内部员工.....

国家整治过几次，没有太好的效果，后来想了个好办法，抓了几个造谣的大V，一切才开始消停。

那些政府官员的负面信息，你以为真是网友爆料的？

要么竞争对手，要么情人发泄。

我们这些“无辜”的网友，就是人家手中的枪，咱还纷纷不平，咱还义愤填膺，咱就是SB一个。

互联网就是一个显微镜，任何活人或企业，只要放到显微镜下一照，都是经受不起推敲的，除非你死了，死无对证了。

过去，企业可以通过媒体美化自己，化个妆，仿佛拍了张明星照，漂亮的连自己都觉得假，但是大家喜欢，

我在联通公司上班的时候，每到六月份，都要去街上给交警送水，送水的活动是谁策划的呢？报社的记者，他来给予公关策划。

大家知道罗振宇的主业是干嘛的吗？

他的主业，就是做类似的公关策划，因为他曾经在CCTV工作，人脉资源一流，很多别人解决不了的公关问题，他就能搞定，至于搞《罗辑思维》，更多的是为了提升知名度和身价。

过去，我们是那么的崇拜明星，为什么呢？

因为，我们关注他们的渠道，就是通过娱乐报纸，看到的永远都是正面的形象，如果汪峰对章子怡的表白是通过传统媒体传递出来的，我们读着肯定热泪盈眶，这爱情太TMD的感人了。

但是，互联网下的明星，也都是“素颜照”了，有网友就指出，汪峰表白成性，以前的两任妻子，也都在演唱会上表白过。

那么，我们就给理解成了什么呢？

演戏，矫情！

这就是互联网时代的一大特点，具有积累性、纵向性，就是说，你这个人一生的轨迹，无论是好的，还是坏的，都已经存在于互联网了，随时可以被人搜索出来进行纵向比较。

如果说，传统的媒体是一个点，那么，互联网就是一个面。

如果李天一的事发生在90年代，这个事就摆平了，在互联网时代，就如同一片草原被点燃了，怎么扑，也扑不灭了。

互联网就是典型的星星之火可以燎原，李阳25年的努力，毁于互联网，我们把他划分为人格低下类别，那么问题就来了，过去25年我们咋没发现他人格低下？

人，白天有多么阳光，晚上就有多么阴暗，这就跟抓贪官一样，就是运气问题，谁遇上，谁倒霉，5000元就够贪污罪，标准太低了.....

靠侥幸是不可能幸运一辈子的，对于我们而言，如何应对这个裸体的透明时代呢？

有些事，仅靠公关是很难的，我们圈子里有好几个做公关的，有人问我要不要把我的负面信息删除？

我说：“别删除了，搞的自己很清白似的，别人骂我又何妨？！”

我是受一个哥们启发的，这个人是东北的，搞教育的，很个性，从小没让孩子读书，他带着孩子行走世界。

我们一桌人吃饭，喝酒时，有人说他不像东北人。

他说了这么一段话：“我像不像东北人不重要，重要的是我是不是东北人，别人如何看我不重要，重要的是我如何看待自己。”

典型的自我心态，敢于活在自己的世界里，这是需要勇气的，给外人的感觉也是固执的，谁都觉得孩子应该读书，但是他觉得孩子不应该读书，他儿子的确比同龄人更成熟。

我们往往在乎了别人如何评价自己，却很少倾听自己如何评价自己，其实自己如何评价自己才是最重要的，我经常问朋友一个问题：“如果你是一个外人，你会喜欢现在的自己吗？”

有些东西，只要是真实的，就掩盖不住。有些东西，只要是虚假的，就长存不了，靠公关只能是给丑陋的农村下场雪，到处很美，到了春天，不仅仅露出了丑陋，连路也变的泥泞了。

应对透明时代，我们应该怎么遮羞呢？

第一、神秘战术。

如果，我突然臭不可闻了，我丢了饭碗，咋办呢？

重塑自己呀，化名王小二，去混天涯，在里面写连载，也没人知道我是谁，粉丝慢慢越来越多，我始终不出现，永远都是完美的，剪影姐为什么如此的火？

就是因为她让你摸不着她，在我们心中，她就是神秘的，如果她露出了真身，那么她终究也经受不起推敲。

神秘是很好的营销战术，也是很好的自我保护机制。在国外一些真正的大牌明星，他们既不做广告，也不参加电视节目，也不接受采访，只出演电影，让他在你心目中的形象，就定格在那里。

换句话说，如果从来没人见过懂懂，我可能也被捧上天了，这就是神秘感的好处，无论做什么事，一定不要随便让人摸到你。

举个例子，大家都觉得刘冰牛，但是见过他的又有几人呢？他自己也不出来又蹦又跳的，关于他的信息，都是江湖传言出来的，这就是真正的高手，如果有一天，他突然跳出来了，可能会让你有另外一番认识。

当初，我不建议牛哥玩QQ空间，也是这个原因，因为形象塑造的很好，是神秘的幕后高人，突然站在台前了，可能会弱化高手形象。

假如诸葛亮今天还活着，他发条微博：“我支持李宇春！”

你觉得这个形象是不是与你心目中的形象不符？一个深不可测的人物，竟然也关注娱乐人物。

第二、完美自己。

佛教是讲轮回的，对于我们凡人而言，有六道轮回，要么下地狱，要么继续当人，那么轮回的标准是什么呢？

类似咱现在的信用体系，我们所做的善事或坏事，都记录在案，是谁掌管着呢？

叫：阿赖耶识！

什么意思呢？

用一句话来解释吧，“万般带不走 唯有业随身”，就是说，你死后，什么都带不走，只有你的信用记录一直存在，“业”是指善事或坏事。

如果你这个人一生做善事比较多，那么阿赖耶识就安排你轮回回到上三道，如果你做的坏事比较多，那么阿赖耶识就安排你轮回回到下三道。

我不能标榜自己是一个很优秀的人，但是我是一个不断醒悟的人，在不停的修整自己，每个人都有过荒唐的年轻，从而换回今天的沉稳。

偶尔，我就在想，我这个人缺点多不多呢？

的确很多，但是大的缺点不多，也就是喜欢跟小姑娘搭搭讪，吹吹牛，其他方面表现的还可以，对金钱不能说没有欲望，只能说因为懒惰，从而不断的阿Q自己，也就没有大的欲望，赚不到钱，自然也就犯不了太多的错误，企业越大，问题越大，丑闻越多，越经受不起推敲。

联想集团是管理比较好的，柳传志亲手送进去了12位高管，你觉得他自己内心不痛吗？

基本每个企业都有或多或少的问题，谁都不能自称完人，我们只能是在路上的修行者，不断的监督自己、检讨自己、提升自己。

我老师是一个很有魅力的人，我认识他以后，我就经常这么暗示自己：“如果这个事，是我老师做，他会这么做。”我就把自己想象成了他，这样做出来的决定，就更阳光一些了。

认识活佛以后，我很受感染，他是那么的可亲，给人感觉很舒服，我就时常这么教育自己，做事时，先想想，假如是活佛，他应该会怎么做.....

现在别人欺负我，我既不回击，也不吭声，昨天有个读者在日记回复里发广告了，我提醒了一下他，他说：“是你在权限说明里提到可以自由发言、互动，为什么我就不自由了呢？”

我想把钱退给他，120元的阅读年费，他要求我退给他10倍，跟我理论了很久，我把120元退给了他，然后就没再跟他继续讨论，全程我都是很客气的跟他交流，向他表示歉意，我也是发自内心的，不是我修行有多好，我只是觉得，越是要与咱分道的人，咱越应该客气。

按照过去的脾气，可能会争论，争论他发的到底是不是广告，争论的结果是什么？

俩人都生气了。

我可能还会很冲动的把聊天记录抓个截图让网友给评理.....

今天，我又去找他道了一次歉。

开篇提到的那个跳恰恰舞的大哥，他讲过这么一段话：“有朋友喊我去打架，我说我不会打人了，我只能趴在你身上，替你挨几下。”

经常有人提取我的QQ空间的访问数据，群发邮件，打着我的名义，我可以顺藤摸瓜去找到他，但是我想了想，不折腾了，背个黑锅就背个吧。

这样会让自己慢慢的平和起来，虽然可能连锐气也丧失了，但是要平静了很多，人老了，为什么平和了呢？

就是缺少了锐气，就跟上次孟院长说的一样，不是他们变了，而是锐气没了。

当然，要想把自己修成完人，也是很有难度的，尽量不要犯原则性的错误，至于一些花边新闻之类的，很快就会烟消云散的。

阿俊姐说过：“在做事前，你想一想，如果二十年后，你成名了，这个事被挖出来，你是觉得自豪还是羞愧。”

沙洲在青岛是很有名的歌手，但是从来不参加选秀节目，阿俊姐也是这么讲的，如果以后沙洲成了艺术家，谈起他的出道，竟然是靠选秀起家的.....

第三、低调简单。

有个人，买了辆法拉利，他自己开着，感觉满足不了自己当初买法拉利的初衷，于是他找人开着自己的法拉利在前面，他坐了辆出租车跟在后面，他终于满足了自己的虚荣心：看，那辆车是我的！

我很喜欢跑车，特别是那轰鸣的排气声。

现在想想，又觉得挺傻的，咱轰鸣着飞过去了，你说有什么意义呢？咱觉得挺牛B的，人家觉得挺刺耳的。

我曾经研究过N款车子，从60万~100万我真是研究了个遍，最初喜欢个性的，例如奥迪S5、A7，宝马M135、Z4、3系GT、5系GT、X6，奔驰的A45、GLK350，后来就喜欢沉稳的，例如A6的50TFSI，这个车市场价74万，你觉得花这么贵买辆A6还不如买辆低配的A8呢，其实这款A6跟中级A8配置是一样的，等于花70万买辆140万的车，只是型号小了一点而已，还研究过兰德酷路泽。

买车，还是要买国产的，我说的A6的50TFSI与兰德酷路泽都是国产的，前者74万，后者110万左右。

不是说支持国货，而是后期维修保养更方便，保有量也大.....

我只是说说，我没钱，意淫一下！

性能车，曾经很喜欢，现在基本不玩了，我觉得这与年龄有很大的关系，越来越沉稳了，也越来越低调了。

互联网时代，我们要学会隐藏自己，不要觉得炫耀是好事，我们不会羡慕，只会羡慕嫉妒恨，一旦恨你了，问题就来了，何必非要晒幸福给陌生人看呢？

FACEBOOK创始人的姐姐曾经说过这样的话：“我弟弟完全活在了虚拟世界里，我希望他能够走出电子设备，走进现实生活。”

我觉得，我们要慢慢的去电子化，我们每个人在电脑面前浪费的时间太多了，现在有医学教授就提出过一个观点，中国进入了真正的东亚病夫时代。

你看看欧美年轻人的身材，你看看咱的身材？

差别大不？！

去电子化还有个好处，可以让自己生活的很平静，不要让自己进入电子时代的旋涡，把虚拟和现实颠倒了。

旅行和聚会，我认为都是很好的赢利切入点，这是一个孤独的创业者时代，人们交朋友的成本是非常高的，每个人都渴望有温暖的组织。

那么，晓燕组织聚会能不能成呢？

从理论而言，我觉得一定能成，以前我们没帮过曾钧，他都能搞的风生水起，今年还在临沂搞了一次，180人。

晓燕既然跟曾钧合作了，如果低于180人，说明是搞砸了，等于1+1小于1了，我觉得项目没有任何问题，

策划也没有任何问题，最核心的一点就是晓燕能否设计一套很合理的游戏规则，让大家都参与进来，共赢，只要设计好了，一切都没有任何问题。

每个人都是很有资源的，每个人都是能做成事的，但是你要审视一下，自己的核心竞争力到底在哪里？每个人都是有价值的，也就是有价格的！

指点完江山，还是要回归现实呀，娃要吃奶，爹要挣奶粉钱呀！

今天是双11，看到大家都在搞促销，俺也凑凑热闹，不过俺没打折，俺认为不值钱的玩意才搞价格战，准确的讲，不叫促销，因为我的规则很明确，任何人读我的日记都是需要付费的，但是付不付是读者的问题，就如同您坐公交车，需要投币1元，您可以选择投，也可以选择投。

懂懂日记，有偿阅读，年费120元，支付宝：2361456@qq.com，付费后截图给我，我QQ：2361456，我加您为好友，顺便开通回复权限。

谢谢衣食父母们！

-

2013-11-12：小了，大了，大了，小了！

11月12日，晴，家

我爹，最近发财了，花生米卖了1万7千元，准备去存上。

去邮局，只有一个人值班，新来的，不认识我爹，小姑娘非忽悠我爹买理财保险，还罗列出了一系列本地名人，据说他们都买了。

我爹说：“我就存5年的定期。”

小姑娘说：“那存不了，领导会扣我们钱的。”

我爹很郁闷，决定不搭理邮局了，改去信用社了，存了5年的定期，年利率貌似达到了5%，我爹算了算，等于5年的时间多赚了5千元。

按理说，今年花生米是亏损的，但是我爹依然很开心，因为在他看来，基本没啥成本，地不用钱吧？人工不用钱吧？机械不用钱吧？唯一花钱的无非就是化肥和地膜，也花不了多少钱。

这就是农村人的理财观，永远是赚的！

如今，城里的民间资本很热，在农村也很热，而且形式更多变，例如现在花生米价格是3块7，大部分农民都是看涨的，于是就有商家提出“存”的概念，什么意思呢？

就是说，我给你打个白条，你随时可以选择来结算。

农民觉得这个事很好呀，等花生米价格涨上去了，再去结算，不等于赚钱了吗？

实际上呢？

很少有人从这些商家身上赚到便宜.....

这些商家同时还做另外一个生意，就是吸存，年息8%，比存款高，农民有个特点，很容易相信“有钱人”，认为跑的了和尚跑不了庙。

我爹，有点小孩子脾气吧？

我们家是邮局的忠实客户，我们订阅全年的《齐鲁晚报》，中秋节的时候，他们老大还送月饼到我们家，我爹跟他们关系很好，除了新来的，基本都认识我爹。

我们这里订阅报纸，不跟城里似的。

我们这里的报纸，是跟快递一样，每天给送到家里来的，邮差亲自骑摩托车给送来，我建议大家如果有心的话，给父母订阅一份报纸，全年应该是180元，但是可以让父母了解天下事呀。

现在很多保险理财，都是依托银行窗口在销售，你以为自己是把钱存到了银行，实际上是购买了理财产品，大家多提醒家里老人，小心上当。

我忽悠我爹开通支付宝，购买余额宝，年息5%左右，我爹觉得不如银行更靠谱，我现在买的余额宝的理财收益是5%，我觉得还是很不错的，而且可以随时取出来，机动性很强，其实还有个理财项目非常好，可能大家很少关注，就是帮银行冲业绩，他们会给出很不错的回报，去年资金最紧张的时候，平安银行给出的日息是千分之八，借100万，次日还你，给你8000元的利息。

即便是帮朋友冲冲业绩，也至少送个电饭锅吧？

但是，一定要注意，必须是亲自存到银行，不要把钱给中间人，很多银行人员胆子特别大，给你的存单是真的，实际上钱并没有帮你存到银行，被他挪用了，他去做民间借贷去了.....

银行的水，也是蛮深的，总而言之，一定要把风险掌握在自己手里。

也就是说，现在理财产品5%已经成了常态了，而且相对比较靠谱，那么我们来计算一下，100万能给我们带来什么？

假如，我现在有100万现金。

我存到余额宝里，每年收益是5万元，如果按照4500元的租房标准，我可以在济南租到非常好的房子，甚至是小别墅。

我的生活是没有压力的，并且有雄厚的资金保障，我能够经受的起风吹草动，哪怕换个肾，也够了。

假如，我拿100万买了房子呢？

这100万，就等于没了，至少没了货币属性，除非你再卖掉。

用房子抵押贷款，是不是特别容易？

也很难，职业炒房的人，喜欢用贷款来抵御风险，但是他们都不是用个人名义贷款的，而是用公司名义来贷款，用房产作为抵押，银行也喜欢这种放款方式，如果是个人突然贷款100万，银行就觉得风险很高，万一丧失了偿还能力咋办？

你以为银行稀罕你那套房子？

房子只是抵押物而已！

去年去拉萨，大梅哥建议我去注册个公司，养着，因为公司资质越老，办事越方便，就跟挂QQ等级是一个道理的。牛哥的建议是一定要做好公司流水，无论何时，优秀的流水都是自动取款机，随时可以从银行把钱拿出来。

为什么大家都喜欢买房子？

原因有二：

第一、没房子，不像家。

第二、房子是永远保值的。

从资金成本而言，买房子是很不合算的，帮主早就算透了，他给我们算了一下，假如一套房子120万，首付60万，贷款60万，需要偿还30年，最终还贷数要超过120万，也就是说你这套房子累计投入大约是180万。假如把这套房子卖了，把60万用于投资，4年后就变成了120万，当然这个数字不是随便喊出来的，是有计算公式的。

他弟弟，就这么做的，夫妻俩把房子卖了，把钱放到公司了，他们俩去租了套很不错的房子.....

这个道理是对的，但是我们普遍接受不了，我在城市里，我宁愿住酒店，我也不租房子，感觉住在别人的家里，仿佛是寄人篱下。

房子是不是永远保值的呢？

谢国忠，一个很优秀的经济学家，他建议大家抓紧把房子卖了，不要耽误了自己的青春，房市早晚崩盘。

他的这番话，成了笑柄。

谢国忠真这么水？

绝对不是，他跟郎咸平不一样，他是真正的经济学大师，这个可以去看看他的履历，国内很多上市公司的幕后操盘手就是他。

他为什么这么断定房市有问题呢？

他是根据经济规律分析出来的，短期来看，他的话就是笑柄，长期来看，他说的就是真理，再过五年、十年，当供求关系发生变化时，房市可能就是另外一番景象了。

那么，现在房价下跌到底有没有可能呢？

没有！

为什么呢？

因为，房产游戏就是击鼓传花，谁是最后一棒，谁倒霉.....

玩击鼓传花最核心的技巧，就是当花传到最傻的那个人手里时，突然喊停，那么我们就来排列一下智商顺序。

政府、开发商、炒房团、达官贵人、老百姓。

智商是依次递减的。

我们很明显的可以看出，花只有到了老百姓手里时，才有可能突然喊停，无论是黄金，还是股市，都是这么玩的，你仔细想想，是不是？

散户，永远都是垫背的。

当你的还款额度达到贷款额度时，银行就是零风险了，就具备抗崩盘的能力了，此时银行是安全的，政府是安全的。

当开发商把房子清盘时，房产商是安全的。

炒房团是什么人？这都是有内部线人的一群人，他们绝对不会被套住的，因为他们本身就是跟银行是利益共同体，真正炒房的人都是空手套白狼，根本不拿自己的钱来玩，全程都是银行的，甚至还能从银行手里套出现金来。

达官贵人也是有信息渠道的，会在第一时间抛售房子。

当老百姓感觉房子价格稍有回落，疯狂抢购时，那时，我们应该思考一下，房子作为一件商品，到底值不值100多万？

谢国忠研究的是“道”，是经济之道，他的寓言终究会成为现实的，只是时间问题。

房子是什么？

就是一条铁链子，拴在了每个白领脖子上，让你变成了奴隶，虽然你觉得自己挺小资的，但是你已经失去了大部分自由，你的一切努力，都是为了换那套房子，是二十年以后才属于你的房子。

林明贵跟我谈过房市的问题，他说这是国家吸热钱的方式，民间热钱一旦多了，就会滋生很多不良现象，假如让老百姓手里资产多一点，现金少一点，整个社会就会平顺很多。

你想想，现在的城里人，哪个不是资产百万以上？但是哪个又不是负债呢？

房市，也是一个“空”，但是看破的人，毕竟是少数。

假如，我拿100万去周游世界，等我老的时候，儿孙可能都挺敬佩我的，但是我真这么干了，全家人可能都觉得我疯了，还不如买个房子。

我二姐家，拆迁47万，有两个选择，要么拿47万现金走，要么要三套房子。

他们选择了要三套房子，不过47万还不够呀，于是他们又添上了几万元，原本以为发财了，没想到更穷了，资产倒是多了很多。

那玩意，其实很便宜，就是古代的洞穴而已嘛！

今天，我去村口看了套房子，新盖的，算是目前村里最高标准了，实际造价接近20万，他们家成本高是有原因的，因为地皮是买的，另外为了垫高买了很多土，花了3万元，整套房子大约350平，我在想，要是把这套房子搬到济南去，至少600万，我们去参观过1500万的别墅，占地都没这么大。

20万就是这件东西的本来价值.....

这些东西，我想的很开，房子不再是房子了，而是承载了太多信息，包括户口、读书、医疗等等。

那么，现在房市能不能投资呢？

牛哥说过这样的话：“甘蔗最甜的一段，已经没了。”

如果不考虑孩子读书的问题，我真是宁愿一辈子生活在这里，太悠闲了，太清爽了，我们家门口停20辆车子没问题，整个田野3000亩就是我的后花园.....

为了孩子，即便咱知道这是亏本的事，也要依然飞蛾扑火。

李嘉诚这个老狐狸抛售了中国的房产，又抛售了A股，接着潘石屹开始抛售上海的三个地产项目。

说归说，谁也逃不出世俗的标准，没房没有家的感觉.....

你仔细想想，很多东西都是链子，无形中就一个人拴住了，我在想，公务员真是弱势群体，因为链子已经套在了多数科级以上干部的脖子上了，受贿罪的标准是5000元，这个标准就是一条铁链子，谁都跳不出去。

所以，你要听话，你要好好为人民服务！

我具有惩罚权，随时可以剥夺你的自由，那么你还不乖乖的？

为什么我建议晓燕快马加鞭呢？因为留给她的时间越来越少，无论男人还是女人，一旦有了孩子，其实就等于有了另外一个链子拴在了我们脖子上。

假如，我单身，那么我爱去哪里就去哪里，我可以去新疆住上半年，我再去海南住上半年，我还可以去漠河住上半年，甚至可以去马尔代夫住上半年，没人约束我，我还可以写出更好的文章。

现在，依然可以去，而且经济更自由了，但是我也被拴住了，是我自己拴的自己，因为想孩子，想家.....

所以，一旦晓燕没抓住怀孕前的创业机会，就会越来越倾向于一个标准的家庭主妇，一切鸿鹄伟志都成了笑谈。

这就是链子，每个人脖子上都有。

慕容雪村每写一本书，都要出去蛰伏N久，要么在青岛租套海边别墅，要么去传销窝点待上半年，要么去成都体验灯红酒绿，这是作家的基本需求，他需要靠经历来获取素材，不是所有作家都可以跟韩寒似的，赛着车就把文章写了。

易中天想把中华文明从夏朝一直写到今天，他是名人呀，怕别人打扰呀，于是在江苏某个小镇蛰伏着呢！

每年诺贝尔文学奖，总有一个人是热门人选，但是总是落榜，他就是日本作家村上春树，这个名字很好记，就是我们村上的椿树嘛！

你没听过这个名字无妨，他的书名你肯定听说过《挪威的森林》。

啥？这不是一首歌吗？

是的，伍佰的确写过一首歌叫《挪威的森林》，而且我们上大学时特别流行，这首歌不是村上春树写给伍佰

的，是伍佰读了村上春树的《挪威的森林》以后有感而发创作的一首歌。

在莫言获得诺贝尔文学奖以前，莫言的知名度远不如村上春树，即便是中国，村上春树的作品发行量和版权也是全面压倒莫言的。

这个家伙，为什么写的文章这么受欢迎呢？

他的文章，就是典型的小资风格，跟郭敬明有点像，喜欢过小资生活，描写的也是都市风情，喝个咖啡呀，听听CD呀，去夏威夷吹吹海风呀！

相比之下，莫言就是个土老帽，就是个地瓜蛋，光知道写农村题材，又是红高粱，又是丰乳肥臀，你就不能写点高雅的？喝喝咖啡啥的？就知道吃大蒜。

怎么说呢？

村上春树就像周立波，莫言就像赵本山。

莫言的文章，直指人性，接地气.....

莫言喜欢在农村生活着，他以前就在高密老家，而且找他写个字很容易，现在见到他还是蛮有难度了。

村上春树，人家时尚呀，每天还带着MP3跑跑步，他跑了多久呢？

每天都跑，一不小心跑了三十多年，还因此写了一本书《当我谈跑步时我谈些什么》，这家伙的确能跑，参加过铁人三项，还跑过马拉松。

现在，还在跑。

一个人外在的装扮叫社会标签，例如，我在村里当书记，那么我的标签就是村书记。

一个人内在的东西叫什么呢？

叫符号！

村上春树的写作和跑步，都是他的符号。

这个家伙呢，没定性，在英国剑桥大学住上半年，再去夏威夷住上半年，再去希腊住上半年，他就是这么安排的自己人生.....

真是羡慕呀！

当然，咱也可以去做，只是自己给自己找了太多借口而已，他闲的蛋疼呀？天天跑步。

这与日本文化有关。

日本也是佛教文化，印度也是佛教文化，中国也是佛教文化，谁领悟的佛法最多呢？

日本和印度。

佛法讲的是什么？

一树一菩提，一沙一世界，刹那即永恒，这是什么意思呀？也看不懂。

就是说，在我们眼里的一粒沙子，其实也是无限大的，它里面也是一个庞大的世界，也就是说，哪怕是一个小沙子，他也是蕴涵了一个宇宙。

我们自己，也是一个宇宙。

那么，刹那即永恒呢？

就是说，虽然是短暂的刹那里，如果放大来看，也是无数个刹那组成，也就是永恒，跟上面的宇宙观是一样的，小就是大。

就是说，你要研究一个东西，一定要深下去研究，要找到规律，也就是“道”，日本是很讲究“道”的，例如喝个茶都这么多讲究，因为他们是把喝茶研究到了极致了，已经上升到了“道”的层面，日本有三大道：香道、花道、茶道。

村上春树的观点，也是这个意思，即便是跑步这么无聊的事，一旦你坚持每天去做，你会发现你能“悟道”，你能思考，你能沉淀.....

村上春树引用了萨默赛特·毛姆的一句话：“任何一把剃刀都自有其哲学。”，就是说，即便是剃刀日复一日的工作，也能够上升到“道”的范畴。

我发现，每个成功人士，都是有自己独特的法宝，但是又有共同的规律，他认为成功其实并不难，你只需要找到自己的节奏，并且设定好频率，只需要持之以恒，其余问题就迎刃而解了。

例如，你决定每天研究一个历史人物，只要你设定了这个频率，那么终究有一天你会做出卓越成绩的人。

事情不怕小，怕的是你日复一日，只要你坚持，就能找到属于自己的“道”，就如同村上春树一样，即便他今年64岁了，依然在跑步，我们呢？

最可怕的就是比我们优秀的人，比我们还努力！

他笔下的夏威夷，是那么的舒服，可是俺连夏威夷在哪里都不知道，立刻找出世界地图，终于找到了.....

可以这么理解，夏威夷位于中国跟美国之间的海上，夏威夷虽然属于美国，实际上离美国挺远的，属于群岛。

在写南沙群岛时，我写过岛屿的分类，夏威夷海岛属于火山喷发形成的岛屿，叫火山岛，我们南海的岛屿属于珊瑚岛，就是由珊瑚尸体形成的。

我们骂别人时，总喜欢说：你是太平洋的警察呀？管这么多！

太平洋在哪里呢？

现在很多人不喜欢研究地理，咱就顺便科普一下初中地理，在百度知道里，有人提了这么一个问题：渤海、黄海、东海、南海属于太平洋吗？

下面的回复是：不属于，属于中国的领海。

说明，咱们的基础教育，还是没跟上，渤海、黄海、东海、南海都属于太平洋，太平洋到底有多大呢？

太平洋是世界上最大的海洋，可以这么理解，咱们的东边海域，都是太平洋，一直到美国，也就是南北美洲，日本也包含在太平洋里，大家最好买张世界地图，很便于你增加一些常识，谁都不能说自己了解全世界的地理。

夏威夷，就在这里面。

南北美洲的分界线是什么？

巴拿马运河。

只要是运河，就是人工凿开的，这也是世界七大工程奇迹之一，巴拿马运河也是太平洋跟大西洋的连接线。

最窄的地方只有150米，船咋过？自由通过？

肯定不行，船只咋通过三峡大坝？是通过船闸，类似楼梯，一级一级的走，船要想通过三峡，大约4个小时。

巴拿马运河也是这个模式，采取船闸放行，一级一级的走，通过要9个小时，您不要觉得漫长，对于货运而言，9个小时还是比较短的，巴拿马运河也是有战略意义的。

那么，太平洋的北边是哪里呢？

是北冰洋。

这里我们要提的就是白令海峡。

左边是咱们亚洲，右边是美洲，差一点接壤了，白令是个人名，是个丹麦探险家，他也是第一个穿越北极圈和南极圈的人，后来在白令海峡附近的一个小岛上死了，病死的，据说是坏血病。

不光白令海峡是以他命名的，附近还有个海也是以他命名的。

坏血病是啥？

就是缺了VC，在以前的航海事业里，船员最怕的就是坏血病，解决不了，没蔬菜吃，现在这个问题太容易解决了，直接携带一些VC片就行了。

在当时的航海史上，船员的主要死因，就是坏血病，一直也没攻克，类似今天的爱滋病，也许再过两个世纪，爱滋病就不是大病，就跟感冒似的，吃个板蓝根就好了。

现在，一直在讨论一个方案，就是修建跨海大桥，就在白令海峡这里，把亚洲跟美洲连在一起，以后咱开着车，就能去美国玩了。

国内，还有个地方是需要修建跨海大桥的，就是烟台到大连的跨海大桥，去年讨论的很热，一旦修好，对东三省的经济有直接的促进作用，同时烟台也火了……

为什么要研究地图呢？

因为，地图很有意思，跨国集团咋研究公司战略？就是挂张世界地图，挨着插小红旗。

咱呢？可能就做了个济南品牌，把济南地图拿来，把小红旗插到几个区，几个街道，这就是佛家讲的“道”，就是说，你研究透了济南的这个模式，其实就研究透了整个宇宙的模式，无非就是大与小，小就是大，大就是小，再小也是有道的，也是可以包含一个宇宙的。

为什么说中国人不喜欢研究“道”呢？

因为，咱是粗旷型的，不喜欢细致的玩意，不喜欢深入挖掘，南方比北方还要好一些，北方做饭很随意，基本不追求烹饪，例如东北的杀猪菜、东北乱炖，典型的懒汉做法，山东的菜也是如此。南方就要好了很多，南方就讲究色、香、味，还讲究了一些吃法，初步具有了“道”的雏形。

前面，咱谈到了印度，印度就很善于研究“小”玩意，印度的跨国公司不比中国少，而且随意摸出来一个，就比咱们最牛的阿里巴巴还有名气，他们做的都是小玩意，靠的就是“低”成本。

节余成本谁不会呀？

中国的人力成本更低。

人家靠的不是控制人力成本，而是把成本研究到了极致，例如修一辆奔驰发动机，一个优秀的工程师，一天只能修2台，因为需要拆，需要装。

印度人就开始研究，把整个过程进行拆分，发现只有中间一个环节是不可替代的，就是里面的一个最关键的技术环节，必须要靠这个工程师的经验来处理，其它的环节都可以让其他人来干。

如果是有人把发动机给拆好了，这个工程师来了，可能10分钟就解决了问题，然后再由别人装起来就行了.....

于是，印度就开始把这种人才使用模式应用到了很多行业，最典型的就医疗行业，每年有20多万外国人到印度做手术，因为便宜呀，为什么便宜呢？因为主刀医生也是流水线作业呀。

例如肝脏手术，过去一个专家每天只能做3台手术。

现在呢？

助理们都把肚子给割开了，把肝脏给找出来了，这个专家过来，割上几刀，OK了，你们缝吧，接着又去割旁边手术台的另外一个肝脏了，完全是流水化作业了。

这就是一树一菩提，再小的东西，也是一个宇宙，也有其中的奥妙，也有其中的规律，只要把这里面的规律研究透了，就能上升到“道”的层面。

有人专门写过类似的文章，叫印度式管理模式。

就是从“小”处着手.....

中国的管理是没有竞争力的，至少在世界层面是没有的，那些讲管理学的，一边放着《亮剑》，一边分析李云龙的管理模式。

我晕，那还不如把都梁喊来，他是《亮剑》的作者，李云龙的管理模式就是他编出来的，把小说当管理范本，有意义吗？

为什么中国很难出来真正有竞争力的公司？

很大程度与这个浮躁的社会有关，整个社会都在拼命的鼓励创业，真正愿意上一辈子班的人越来越少，仿佛中国人人都可以做企业家。

实际上呢？

越是未来，创业者越少，欧美、日本、台湾，哪有这么多创业青年呀？

说跑题了，原本是说白令海峡的，白令海峡中间线是俄罗斯跟美国的分界线，也是亚洲跟美洲的分界线，还是啥呢？

还是国际日期变更线。

对于我们而言，过了这条线，等于穿越到了昨天。

对于美国人而言，过了这条线，等于穿越到了明天。

大家可以拿个地球仪，从这条线往左，时间越来越晚.....

这些东西，咱就当复习地理了！

我问过一个从90年代开始炒股的老大哥，你赚了还是赔了？

他说：“中间赚过，整体赔了。”

为什么呢？

因为，人是不会收手的，只会越来越贪婪，其实套早就给你下好了，就跟养鱼似的，在网子里给你放上了食物，你吃一点，没事，吃一点没事，过上几年，你这个鱼肥了，你早都放松了警惕，人家一收网，好了，抓住你了。

这就是典型的资本游戏。

房产也是如此，为什么呢？

假如，我们这里成了新的商业中心，我家的房子从10万元涨到了1000万元，我为国家做出了什么贡献？

没有一砖，没有一瓦，我白得了990万，这就是泡沫，是虚假的繁荣，只要是泡沫就会破的，只是时间问题，可能是需要十年，可能是二十年，但是不会稳涨不赔的，如果真是稳赚不赔，谁还做生意？

疯狂买房子就是了！

咱，还是谈点实际的吧，如何赚点小钱呢？

晓燕在准备搞场聚会，现在她在曾钧那里，有人看好，有人不看好，早上她给我打电话，说她写了招募计划书，让我看看。

我大体看了看，然后就出去骑车了。

中途给她回了个电话。

我说：“无论做什么，一定要想明白本质是什么？做聚会的本质就是做生意，做生意的本质就是卖东西，你要收别人的钱，你就要告诉别人，你卖的东西到底是什么，只要别人觉得值，那么才会买单，他们不是帮你，而帮自己满足需求。”

她问：“你觉得有什么问题呢？”

我说：“也就是说，你一定要告诉别人，人家为什么花1000元来参加聚会，买的东西是什么？你想明白这一点，就想明白了所有，就是你一定要突出你的价值是什么，而不是光写谁去分享之类的，那些东西是没意义的。”

假如，我说，谁来我家玩呀？给我1000元。

没人来，人家觉得你有病呀，想钱想疯了吧？去个破农村还要给你钱？也许我还提着两箱牛奶去呢？不是钱呀？！

我换种说法，谁要是觉得心里迷茫了，或者缺少锻炼了，欢迎到我家来，体验一下真正的田园生活，让我娘做农家饭，咱们骑车去田野，晚上你就住我们家的炕，让我爹给烧的烫屁股……

咱俩没事的时候，谈谈生意经，我每天采访采访你，你在这里住一周，我保证让上万人熟悉你，喜欢你。

我如果说只要1000元，我相信我们家的炕太少了。

其实就是一句话：你要卖的东西是什么，别人为什么买单，你要给他理由，不是让别人给个面子，而是真正的去帮助别人。

做聚会的核心，其实就是卖名人，卖经验，怎么做都能赚钱，假如有人卖刘克亚，陪着在深圳西涌游玩一天，只要6个人，面对面、一对一交流，只需5000元，肯定招满，瞬间招满。

未来，名人中介类的生意，越来越火，在娱乐行业最成熟，就是经纪人嘛，后来体育行业也有了经纪人，但

是还不够成熟，因为在体育行业教练就充当了经纪人的角色。

商业名人缺少经纪人。

经纪人是干嘛的？

就是替名人收钱的，名人咋能谈钱呢？价格都是跟经纪人谈的。

克林顿是美国总统啊，退休了，没事干，搞演讲赚钱啊，假如他跟别人讨价还价，多么没面子呀，于是就找经纪人给谈这些业务，他的演讲出场费是12.5万美元。

就写这么多，杂乱而无章，乱就是顺，顺就是乱.....

—

2013-11-13：谈谈我的写作经验~

11月13日，晴，家

我们为什么如此努力？

总是害怕孩子拼爹失败，受欺负、受侮辱，买不起苹果5.....

事实上，我们多虑了。

因为，物质之拼越来越淡，过去谁拿个大哥大，那是不得了的事，现在你还在意谁用的什么手机吗？

我买车的时候，在我们村里都是新闻，哇，是辆捷达呀，因为我们这里即便有车，也不过是面包车，捷达就算豪车了。

如今呢？

在外面打几年工的小青年，纷纷买车了，有车也不再是别人羡慕的对象了，而且这种攀比越来越淡化，就跟过去的摩托车一样，慢慢就普及了。

当车子、房子成为生活标配时，就没人再炫耀这些了。

我觉得，上班族月薪1万元会成为常态，人们会越来越富有，这种生活上的贫富差距越来越小，我已经深刻感觉到了，甚至有种危机感，头顶“创业者”的帽子，收入还不如上班族。

嘲笑和羡慕，也是人之本性，永远不会消失的，我们习惯了嘲笑弱者，喜欢了羡慕强者，那么未来什么样的人会得到我们的羡慕呢？

第一、有才华的人。

第二、有自由的人。

第三、能行走的人。

我们愿意为有才华的人买单，假如，王菲到你那边旅游，钱包被偷了，身份证、银行卡都丢了，发微博求助，你愿意去给她1万元吗？

我不知道别人，至少我愿意，而且是不需要回报的，是为才华买单。

我认识牛哥以后，我就深刻的感觉到了一点，这个世界上不缺少有才华、有实力的人，但是缺少能够把他们的才华展示出来的平台和渠道以及方式。

《中国好声音》也印证了这一点，如果没有这个栏目，那些学员能火吗？也许还在酒吧卖唱维生，吴莫愁怎么想也没想到自己一年能赚1.3个亿。

我觉得晓燕比较幸运，她刚开始写日记，就获取了接近3000人/天的关注量，她自己觉得这个数字不算大。

但是，在我看来，对于一个刚出道的人而言，就是天文数字，我写了1年，才做到300人/天的关注，第三年的时候才做到1000人/天的关注，写到第7年才实现每天1万人的关注。

你知道每天有3000人关注是什么概念吗？

如果平均到县城，相当于全国每个县都有你的粉丝，也就是说，只要你想去任何地方，都有人很愿意见你，并且不求回报的帮助你，你想想，这不是资源吗？

晓燕试了试，她在丽江的时候发了个说说，问谁在这里？

接着，就有两个读者过去找了她。

从自私的角度而言，这是自己的全国范围内的服务站、关系网，而且是不求回报的，大家以帮助你为荣耀的。

从另外一个角度说，这是你的谈判砝码，你具备了跟同等级别人对话的机会。

我讲个真实的故事，以前写过，我跟杨文剑开车走在中缅边境线上，路上车辆很少，中途杨文剑憋不住了，要下车尿尿，我在车里等他。

突然，后面追上来了一辆面包车。

下来一青年问：“你是剑哥吧？”

杨文剑吓的脸都青了，在这兔子不拉屎的地方，竟然有人认识？！

杨文剑就想上车，我就急忙下去了，一问就明白了，这哥们是一个读者，他在我QQ空间见过这辆皮卡，一看车牌是鲁Q的，就知道是懂懂的了，就掉头来追。

要不是杨文剑下车尿尿，他可能就没追上的可能了。

走过这么多地方，最值得留恋的依然是云南，我们还跑过限速15公里的高速公路，你说应该用几档跑？

在遇到这哥们的前一站，我们也遇到过类似一幕，我们在珠宝城，一个本地的读者看到我发的那两个根雕狮子，他就找过来了，不过他亏大了，见到了懂懂，不过花费不少，因为他请我们吃火锅了.....

这与骗吃骗喝是两回事，我是不愿意打扰别人的，我说的意思很简单，我们应该让自己变的有才华，应该把才华展示出去，这样才有可能获得更多，被关注也是人类的本性需求，我以前写过这个主题。

今天的主题就是如何让自己变的有才华，如何让自己的才华展示出去。

昨天下午，我在田野里骑车，看到夕阳西下，太阳是那么大、那么红，真的好美呀，我在想，如果在那木错看到这么美的夕阳，应该是什么景象呢？

如今，能够有机会看到日出或日落，都是一件奢侈的事了。

一个人，如果能够晒自由，会是一件很火的事情，虽然物质条件丰富了，但是多数人是处于被束缚状态，基本走不出来，如果你能够带他们行走，带他们放松，带他们内心自由，那么你就注定了是焦点。

其实，多数人是不知道自己拥有什么价值，其实他怀里就揣着宝藏。

为什么我昨天写到谢国忠呢？因为我一个小兄弟跟他一起投资的蓝色光标，现在上市了，我这个小兄弟告诉我的这些事。

这个小兄弟毕业后在事业单位上班，后来又去英国留学了，去年刚毕业。

他跟我讲了很多留学生的故事，他的意思是让我以他的视觉去写一部小说，绝对火。

例如，很多特别漂亮的女孩，家境也不错，没事干，就当小姐，不是为了赚钱，就是打发时间。

你知道他咋打发无聊的时光吗？

他买了辆陆虎，在机场揽活接送中国留学生.....

这是一群不缺钱的人，也是一群无聊的事，他说自己除了非洲妹妹没泡过以外，基本上是大满冠了。

在那边谈恋爱特别容易，特别是刚去的大一新生，人生地不熟，如果你稍微热心一点去帮她，基本就跑不了，大家都没依靠。

他的观点是，千万不能送孩子出国留学，除非读世界一流大学！

我说这个是什么意思呢？

就是说，哪怕你是在异国他乡，你身上也是有宝藏的，因为你看到了大家没看到的东西，你分享出来，大家就喜欢呀。

微博上有个帐号很火，就是每天分享一下英国那些事，他就是把当地报纸上一些很有意思的东西翻译成了中文，然后发了出来。

创作的根本是什么？

就是拉屎。

你吃了什么，才能拉什么。

所以，吃很重要。

蒲松龄开了个茶馆，他写的那些鬼神故事，素材都是来自茶客，这是一个很好的信息源，我在济南的时候，我们办公室也是人来人往，各类消息都在这里交换、传播，我写文章就特别有素材。

村上春树，他写小说，纯粹是半路出家，他以前是干嘛的呢？

开咖啡馆的，跟蒲松龄差不多，亲自到门口迎客，突然有一天，他心血来潮，自命不凡，感觉自己应该是个文人骚客，决定写写小说，不求出名，只求创作。

写了几个月，写好了，投稿了，也没抱什么希望。

又过了几个月，编辑组给他打电话，告诉他，作品入围总决赛了，就这样，他的处女作《且听风吟》成了最佳新人奖。

这部作品其实也是酒吧题材的，送一个喝醉的少女回家，然后产生的恋情.....

村上春树开的那个咖啡馆，黑白业务不一样，白天是咖啡馆，晚上是酒吧。

《且听风吟》发表以后，他貌似感觉自己在写作方面很有天赋呀，应该继续创作呀，于是他就把咖啡馆转让了，带着媳妇去了农村。

他跟媳妇说：“反正咱俩还年轻，给我两年时间，让我试试，如果成功，那挺好，如果失败，咱再回去开家小店。”

他一回到农村，仿佛回家了，静谧、自由、规律。

每天晚上10点睡觉，每天早上5点起床，除了运动，就是创作。

他特别享受“独处”生活，开咖啡馆的时候，虽然特别热闹，但是很烦，如今生活在农村，如果想见一个人，就去见，如果不想见一个人，就不见，没人约束自己了，而且可以跟自己内心对话了。

但是，写作需要题材呀，于是他就去北海道旅行了一周，回来提笔创作了长篇小说《寻羊冒险记》，这篇小说没有得到主流媒体的认可，但是却使村上春树找到了感觉，找到了属于自己的写作风格。

这个很容易理解，例如我现在的文章，如果让任何一个受过专业训练的编辑看看，都是垃圾作品，但是就是这样的垃圾作品，却有着非凡的关注量。

这就是我的风格，虽然现在不为主流认可，未来一定会的，因为简约、直接，更符合互联网时代的阅读方式。

村上春树觉得在农村生活特别原始、特别规律，这使他感觉到了无比的放松，此时他已经30年多了，身体略有发福，他想，如果要想成为一个职业的小说家，一定要有好的身体，于是他决定开始跑步。

这个家伙做事风格很特别，他想做成一件事，他喜欢把这件事细分成日计划，把跑步列为跟吃饭、睡觉同样重要的事，一不小心，坚持到了今天。

跑步是什么？

并非单纯的跑步，而是会想很多很多的事，甚至产生很多的灵感。

有篇文章，大家有空可以找出来读读，叫《为生命保鲜》，讲述了王后如何养颜的，每天拿出1小时，自己去森林里释放自己，把情绪释放掉.....

我觉得，村上春树的跑步，也是一种为生命保鲜。

通过这几部作品，村上春树就成名了，他有资本了，从此开始了全球游居，哪里好，就去哪里，因为他要寻找素材。

准确的讲，我不是很喜欢村上春树的文字，也许是翻译的缘故，文字过于小资，适合都市人阅读，与我距离太远。

我买过一本《史蒂夫·乔布斯传》，按理说，这么传奇人物的传记应该很好看才对，实际上，这本书太枯燥了，我连1/3都没读完，放弃了。

为什么呢？

翻译不给力！

国外大师到中国演讲，到了中国就卡壳了，为嘛呢？

翻译不给力！

约翰库提斯在济南搞演讲，我媳妇去听了，蝉禅给搞的VIP座，回来时，我问感觉如何？

媳妇说：“翻译不给力！”

为什么翻译不给力呢？因为我们现在的翻译，多数还是停留在句子的翻译上，很少有人能从含义、段落上去翻译，并且要把能量场传递出来，能量场的传递靠的就是语气、气势。

那么，安东尼罗宾为什么在上海的万人演讲很好呢？

因为，翻译者是李阳，大家别看李阳这哥们精神分裂，但是他在台上绝对是天才，他并不是原译的，而是用自己的语言表述出来的，还加强了语气，全场沸腾。

我写了很多关于佛教的文章，并非因为我信佛，我暂时没有明确的信仰，而是身边有相关的研究者，他们分享给我，我再用自己的语言描述出来。

如果你去搜索一下佛法相关的文章，基本上把你说的晕头转向，根本读不下去，佛说家常事，越是复杂的东西，越应该用简单的方式去阐述。

这就是我今天要讲述的主题之一，如何让语言变的简洁.....

现在是一个浮躁的社会，很少有人有耐心去读过于繁琐的文字，所谓的繁琐不是说篇幅长，而是说那些诗情画意的语句太多，换句话说，就是废话太多。

第一、口语化。

我写文章最大的特点就是口语化，我给自己的定义是什么呢？就是我在给大家写信，我是要分享一些有意思的东西给大家。

这样，我写起来，就仿佛是面对面的讲述给你听，对于读者而言，他们读着读着，仿佛懂懂就坐在对面。

口语化有个弊端，就跟串门聊天一样，话题会不固定，而且经常跳跃，主题不统一，你想想，同学聚会的时

候，你们会先确定聊天主题吗？

这就是为什么很多人给我提了建议，我依然没改的缘故，因为一旦确立了写作主题，其实写作性质就变了，口语化就没了。

第二、疑问化。

我经常在日记里写“这是为什么呢？”，有两个作用，第一是激发读者的思考。第二是仿佛面对面在问你，好象孔乙己非要考考你似的，甚至有种故意炫耀的成分在里面。

第三、比喻化。

这一点，我是遗传了我爹的基因，他是很喜欢比喻，我也很喜欢比喻，比喻是最简单、最形象的东西，不仅仅便于记忆，而且很容易引发反复记忆，我举个例子。

假如，你去雪山上玩，看到有租棉袄的，你就突然想起了懂懂讲的那个关于房价的价值500万的棉袄的故事，又会让你会心一笑。

凡是复杂的玩意，一定要给予找到形象的比喻。

第四、段子化。

一定要多讲段子，段子是最容易被记住的，读者不仅仅记住了，还会讲给别人去听。例如，我现在讲个段子，一起吃饭，几个女人在讨论如何抓老公出轨，有个女人是这么说的：“我老公回到家，我接着给他一个热情的拥抱，我不是闻有没有香水味，我是闻闻有没有沐浴液的味道！”

那么，当你回家，媳妇抱你的时候，你突然就想起了这个段子，你会说：“媳妇，我给你讲个段子，我在懂懂文章里看的……”

你想想，是不是这么回事？

第五、自身化。

不要总是写别人的故事，而是要多写写自己身边的故事，这样文章才能接地气，特别敢于表达自己真实的情感，包括自私、贪婪，一个太过于完美的人，是不会得到别人青睐的，因为你太假了。

就是说，你一定要塑造人物性格，性格要鲜明，晓燕找我点评她的文章，我说没有性格，没有个性。

她觉得不服气，她说：“我够个性了。”

所谓的个性，是属于你个人的性格，是鲜活的，是真实的。

所以，那些在情人节给老婆写情书的男人，我最唾弃，因为你违背了正常人的反应，正常人谁天天这么浪漫？要么你表演给你媳妇看的，要么你表演给外人看的。

不要伪装，这需要的不仅仅是勇气，更是要彻底撕掉你的伪装网.....

第六、幽默化。

幽默并非是讲笑话，而是一种调侃，是对“字眼”的幽默，例如，前些日子我写的那个葛根粉，据说可以丰胸，可是我胸够大了，一走都颤抖。

很多人看到这里，就笑了，有时突出一个字，就能达到幽默的效果，例如我嘲笑售楼员对我态度不好，我说：“那姑娘扭着肥腩就过来了。”

第七、情景化。

如果你能够把情景塑造好，读者自然就被你牵住了鼻子，你想在他们脑子里灌输什么，他们就接受什么，但是情景描述也是最难的。

要想学会情景描述，应该去学学剧本是怎么写的。

大师的作品有个特点，你读着读着，眼前是浮现出一个又一个的场景，等于你边读边给拍成了电影.....

情景是很容易塑造人物性格的，主要是通过对话来实现的。

你可能会觉得咋这么复杂呢？

其实，一点都不复杂，你就想着，你写给你娘看的，咱娘没文化，要用最简单的语言去告诉她，就行了。

然后，就是日复一日的坚持写，你会突然开窍，就找到感觉了。

这一类的文字，很容易为市场所接受，但是很难登大雅之堂，例如我们现在都觉得汪峰的音乐很好。

其实，汪峰的音乐就是这种简约音乐，是迎合了不懂音乐的这群人的耳朵，觉得歌词不错，又是飞的更高，又是我爱你中国.....

真正的高手是孤独的，例如窦唯，这是音乐界公认的音乐才子，有骨气的，最近有部记录片就叫《窦唯》，但是他现在过的穷困潦倒，当初跟他混的王菲，如今早已经飞上天了。

窦唯是王菲的前夫。

杰克逊的音乐，纵然是在今天的中国，很多人也不接受，因为咱的音乐欣赏能力还没达到相应的水准，又是蹦又是跳的，你跳的哪是舞呀？纯粹是喝醉了。

什么观众，决定了什么市场，什么市场，决定了什么作品。

中国的电影，有法看吗？

除了冯小刚的电影，我基本不看国产电影，我觉得太扯蛋，经受不起推敲，冯小刚至少还坚守一点点底线，特别是《1942》拍的太好了。

不是导演不想拍真正的电影，拍出来，你们看不懂！

那么，咱光学会了写，肚子里没货也白搭呀，咋样才能让自己变的貌似很博学呢？

我教大家一招，基本就没任何问题。

晓燕在家的时候，写的文章有失水准，我跟她说：“根本问题，其实是没有素材，你每天在家，除了吃饭就是睡觉，咋可能有素材呢？”

我的办法特别简单，你们学会了，我就失业了。

我每天看四本书，类别不同，有人物访谈类的，有作品类的，有地理类的，有历史类的，地理主要是《中国国家地理》，历史主要是易中天写的中华史，我每天都只看一节，有的书是在床上，有的书在厕所，有的书在阳台，有的书在沙发。

我这个人特别懒，我就强迫自己去改变，例如我把健身器械就堵在门口，每次进出门口，都必须先做30次腹肉训练，书也是如此。

我看书，跟大家看书有点不同，我不喜欢看热闹，也不看情节，也不看名言名句，我只看陌生词，例如地名、人名、事件名，然后我记到本子上，再挨着去——百度，在百度的过程中，把一些重要的段落复制到WORD上。

准备写日记的前1个小时，我把这些东西系统的梳理一下，OK了。

所以，我给自己的定位就是学习者、分享者。

这就是我的核心技巧，无论何时，肯定能够做到每天变花样，因为每天读的内容不同，每天都会有新知识产生，另外我走过的地方还算比较多，有一定的社会阅历，自然很容易把一些东西联系在一起。

我写过一篇文章，是写文章另外一个核心技巧，就是分析的金庸的拓扑图式写法，这不是我杜撰的，是真人真事，多数人写文章是不打草稿的，这是高估了自己，低估了读者，而且往往写出来的全是废话，真正的要点没写上去。

牛哥去给PETER捧场的时候，说了这么一句话：“懂懂这个人最大的特点，就是宽度很广，而且每个点都研究的很深。”，其实他是过奖了，为什么很多点写的稍微有深度呢？因为背后是图书呀，图书的背后是相关专业的作家呀。

我们家虽然不喜欢读书，但是书特别多，我儿子的书都是一书架，被搞潜能开发的大师忽悠了，他来我家，跟我们讲：“父母要学会引导孩子，你们上厕所也拿着书，孩子自然就喜欢读书了。”

于是，我媳妇买了一堆又一堆的书，我儿子基本不看，就知道玩泥巴.....

我也很少看书，我看一节书，也不过15分钟，把知识点一标，然后就开始百度了，当然也并非简单的现学现卖，因为我还有另外一个资源，就是开篇提到的，不仅仅是在全国每个城市都有自己的读者，而且各行各业都有自己的读者，我了解什么行业的信息，有时随意发个相关的说说，就有人能主动找到我，把专业信息讲述给我。

好了，大家知道如何获取信息了，知道如何书写了，是不是真的可以成功呢？

成功的概率，只有万分之一。

即便是现在这些写日记的，我觉得一年后，基本上会是全军覆没，因为在他们之前，N多人都尝试过，不是每个人都敢拿出3个小时来写一篇日记的，写几天容易，写几年很难，这比坚持跑步还难。

那么，怎么才能坚持呢？

赢利，赚到钱！

钱是最直接的驱动力，这也是为什么我建议晓燕实行出售广告位的缘故，每天虽然只有200元的收入，但是为了对的起这200元，你会格外的用心，至少不敢偷懒。

很多人之所以没的写，是因为不知道如何学习，一旦知道了，很多问题就迎刃而解了。

有些人把日记理解为了写自己的生活，你是谁，你干了啥，没人关心你，除非你是明星。

对于我而言，更多的是一种写作经验的积累、基础知识的积累、生活阅历的积累，一旦时机成熟，我也会进入作家领域，去创作一些作品。

他们，最近在研究搞聚会，刘红波也搞了一场，去庐山，已经结束了，貌似反应很不错，得到了蝉禅的授权，可以使用智旅会的旗号。

事后，刘红波专门给我打了个电话，问我愿意不愿意出台？

我说：“别人喊我，我绝对不去，因为我不愿意抛头露面，长的丑，人家见了，以后就不看我文章了，但是你喊我，我就去，不过我不演讲，只能陪大家说说话之类的，我不擅长登台。”

刘红波说：“你说个价格。”

我说：“给钱我就不去了。”

刘红波说：“每个人都是有价码的，这是基本的尊重，我先去趟广州，回来我找你。”

我不是刻意的保持低调之类的，因为我不喜欢跟别人打交道，我觉得太累，除非是很熟悉的朋友，我觉得自己在台上，就跟个猴子似的，下面都是看戏的，有啥好讲的？我讲啥？

也许，我是错的。

因为，我没有需求，我又不指望帮我推广啥，我从来没刻意推广过我的文章，喜欢就来看，不喜欢就走，我也不留。

那么，搞聚会，还有什么技巧呢？

我跟曾钧说：“你搞的几次聚会，我觉得有个点没把握好，就是允许拍照了，看似是给你宣传了，其实等于把你自己搞砸了，别人从现场传出来的照片，要么乱糟糟的，要么给人感觉就是一群小P孩，你觉得几个90后站在台上，可能成就大气候吗？”

人家不是说过嘛，开捷达的，长的捷达样，开宝马的，长的宝马样。

一个聚会层次如何，看合影就知道了。

我不愿意参加聚会，就是讨厌别人把我拍的很丑，虽然我本来就很丑，另外我也不喜欢合影，你跟我合影干嘛，我又不是你女婿，对不？

上次，我跟王通一起，N多人围着，有人拉着王通的手：“懂懂老师，合个影吧？”

王通石化了。

名人是啥？就是你认为他是名人，就是名人，你觉得他是SB，他就是SB，境由心生，就是说，你看到的景

色，都是你内心感悟出来的，是高是低，全由你。

我分享给大家一点感悟，千万别拉人合影，没任何意义，而且别人有戒备心，认为你有什么目的，也不需要交换手机号之类的，因为对方不会存的，真想认识，就一起吃个饭，聊聊天，你得到更多.....

当然，你的问题是，咋可能约到呢？

你放心好了，真想约，一定能约到！

跑题了，就是说，一定要传播具有正能量的照片，国家领导人出来，跟人合影的照片是咋选出来的？都是经过层层挑选以后，再给你的，你想自己拍张？没门！

另外一点，邀请嘉宾时，等级要对等，如果跨度太大，真正有实力的嘉宾就会拒绝出场，例如你想请市委书记吃饭，结果你把镇长喊来陪酒，市委书记中途就会离开的，他觉得你不懂规矩。

嘉宾的数量与会议的影响力是不成正比的，如果你喊了180个上市公司老板来讲课，还不如马云的专场更有影响力，要少而精。

那么，会议氛围呢？

要做到去“技巧”化，《中国好声音》里很有唱歌技巧的人有关喆、黄勇，最终都被淘汰了，因为表面的东西太多，反而掩盖了真实的东西，情感不是表演出来的，而是渗透出来的，李宗盛唱歌那叫啥呀？简直就是“说”！

但是，你越听越有味道，因为他已经练到了很高的境界，不需要追求技巧了，只需要渗透情感即可.....

现在搞会议的人，喜欢先给台下的观众打鸡血。

人们已经有免疫力了，打了鸡血，适得其反。

不如实在一些，就来个心平气和的分享会，不需要大家鼓掌，你们随意，觉得好就鼓掌，觉得不好不用给面子。

越是如此，大家越觉得接地气.....

演讲的风格也要变，从陈安之的风格变成大学教授，娓娓道来。

好东西，在于内容，不在于形式，你写了文章，在下面写着让大家帮你转载，大家照样不帮你，你写的好，你什么都不用说，大家照样帮你分享。

很多东西不是速成的，是日积月累，昨天我看了一下日记，又写了80多篇了，所以我慢慢的就成了打不死的小强了，哪怕我现在日记再全部删除，再过一年，又是365篇文章，因为我坚信自己能够坚持下来。

至于你能不能坚持下来，那是另外一回事，我并非鼓励大家一定要去写文章，我鼓励大家把自己手上的一些小事做好，坚持下来，相信日积月累的力量。

最可怕的就是比你优秀的人，比你还努力。

我现在看很多同龄人，我都觉得替他们惋惜，这么年轻，这么优秀，竟然过上了日复一日的生活，既不学习，也不锻炼，早被那些努力的人甩在了身后，自己还以为生活在上层社会，未来的社会结构会发生改变，不再单纯的以职业划分了.....

貌似我又说错话了！

-

2013-11-14：我真是五毒俱全！

11月14日，晴，家

我为什么坚持写日记？

因为，虚荣心得到了无限满足，每天写完日记，我都会反复的阅读，自己都很欣赏自己，同时又得到了每天万人以上的关注，内心总是有那么一点小自豪。

甚至会蹦出一个词来，啥词？

万人瞩目！

每个人都有被关注的欲望，大家都在晒着美食，晒着美景，都是在炫耀着，只是我炫耀的方式变成了日记而已。

我儿子，在家里跳舞，大家鼓掌，他接着又跳了一段，还边跳边唱.....

也许，我现在的心情，就跟他类似！

有人问村上春树，你为什么能坚持跑步20年呢？

他说：“我呀，就是喜欢跑步，很享受，这玩意跟意志力没关系，你喜欢的东西，你就想天天去干，你不喜欢的东西，你再强迫自己也白搭，所以我从来不忽悠别人去跑步，因为喜欢跑步的不用忽悠，不喜欢的忽悠了也白搭。”

我觉得，得到每天1万人关注不难。

难的是什么呢？

人们认可你，并且自愿为你的价值买单，我的日记是有偿阅读的，每年的订阅费是120元，类似公交车投币，自愿付费，我也不监督，也不强求。

发现，付费率非常高。

曾钧搞了个微信订阅，名叫军火库，他把详细流程都告诉我了，办法非常简单，甚至都不需要做公众帐号人

证，只需要去申请一个公众帐号就行，谁都可以申请，而且尽量不要去认证，低调行事。

他定期发一些创业经验给订阅用户，就这么个玩意，搞了1000人订阅.....

付费订阅，越来越火，为什么呢？

第一、人们越来越愿意为价值买单，过去谁要是花几百元买套正版软件，会被骂成SB的，现在呢？我们用的操作系统，多数都是正版的。

第二、信息爆炸时代，个性化、定制化、小众化、细分化的信息更具有价值。

所以，我建议晓燕多跟曾钧学习，一定要放下架子，哪怕学历再高、阅历再多，进入一个新的领域，也要把自己清空，耐心的做个学生，这一点曾钧非常出色，他很低调，永远都是以“小弟弟”的角色出现，能屈能伸，你跟他在一起，仿佛带了个马仔，咱觉得赚了，其实他更赚了。

写错了，不是“小弟弟”，是“小弟”。

自愿付费这个概念，也超出了我的预期，别人为什么愿意付费？真的只是看你面子吗？

面子不值钱，120元能买10斤猪头肉呢，全家人能吃一星期，为什么要把钱给你？

一定是在购买价值，而不是购买一个虚无的面子。

在前面的日记里，我提到过一点，无论创什么业，本质就是做生意，做生意的本质就是卖东西，一定要想明白，我们卖的到底是什么？

就是有价值的信息，信息包括经验、常识、价值观。

有人问：“懂懂，为什么不去出书了？”

我真没兴趣，您可能觉得此话太假，我说说我的理由。

第一、我出过书，而且出过不止一本，对出书早没了新鲜感，反而觉得出书以后事太多，又要去演讲，又要去签售，还要上报纸，还要瞎忽悠，与我的性格不符，我不喜欢被任何人和任何事束缚。

第二、只要是图书，就是有条条框框的，把你的个性给束缚住了，你就是个F杯的爆乳，也给你束缚成了飞机场。

第三、出书的初衷，都是渴望出一本经典，能够流芳百世，其实这是痴心妄想，只要是图书就有时效性，《西游记》虽然依然经典，但是谁有耐心去读？！貌似都是通过电视学习的？刘克亚的梦想是什么？总

结5000字左右的营销经典，成为影响人类历史几百年的著作，跟《孙子兵法》媲美，这是他的终极理想，那么他的书有没有时效性呢？如果你翻开他写的前几本书，案例也基本过时了，只有框架还在。

第四、粘稠度的建立，靠的是日复一日，你可能很喜欢刘德华，但是你不会每天关注他，他想对粉丝来次促销，难度挺大，时效性而言，日记比图书更前沿！

如果把每天的日记当成“书”去写，岂不是一样吗？

我这个人，太随性，没有章法，难成大事，如果我是一个有章法、有野心的男人，我会把这个事做成很大的事业。

如果每天有10万人关注，那么订阅数就能达到1万人左右，按照120元的年费来计算，每年有120万的订阅收入，这不比版税强太多？

而且，这个收入是最业余的，有太多的花样可以搞了。

那么，其他行业的人，怎么才能切入到这个领域来呢？

当事业去做，团队化作业。

昨天，我还跟朋友谈过这个事，如果我帮别人策划写日记，肯定很火，我会怎么策划呢？

第一、知识要丰富，包含：地理、历史、常识、人物、现象、商业。

第二、知识要累积，不是跟懂懂似的，今天突然想写南海了，就写上一周，明天又想写漠河了，又写漠河去了，这是没有章法的表现，准确的玩法是每年都有规律可循，例如今年写北纬30度，明年写中国200古镇，后年写中国5A景点，每年的地理知识摘抄出来正好是一本书的结构。历史也是如此，例如每天写一个成语典故。人物呢？就是每周采访一个商业名人。

第三、这不成了报纸吗？是的，但是与报纸又有一点点不同，就是整个内容是系列化的，而且是有血有肉的，报纸是没血没肉的，因为不是一个人写的，如果把整个内容用一个人的口吻去写，那么就有了情感、有了内容、有了个性。

第四、放长线，例如地理的目标是用30年带大家了解整个地球，历史的目标是让大家认识中国古代史、世界古代史。

《罗辑思维》也是团队化作业，并非罗振宇一个人搞的，他是台前人物而已！

有人说，太复杂了。

搬砖不复杂，一天才赚50元，你咋不去干？

你总是想又舒服又能赚着钱，最好躺着.....

对不起，你也不够格！

这是一个眼球经济时代，我们需要抓住别人的眼球，成为别人的焦点，满足的不仅仅是我们的物质欲望，更是被关注和被认可的欲望。

貌似有点贪婪了。

在佛法里，这叫贪。

贪是什么意思呢？

贪就是遇到快乐的境，我们拼命的追求与贪婪。

你要爱我一辈子，这就是贪。

我要赚好多好多的钱，这也是贪。

我要争取提拔当村长，这也是贪。

我们对美好东西的无限追求，都可以称之为贪，有矛就有盾，咋管着贪呢？就是佛法里讲的另外一个概念“戒”，你要给自己立下规矩，什么可以干，什么不能干，这样你就不会如此贪婪了。

对于贪，我觉得是人之本性，很难改变，对于戒更是如此，我觉得“戒”的核心在于形成可执行的计划，不能光靠内心约束，特别是“日计划”，例如我今天要跑多少公里，今天要看几页书，都要形成文字型的东西，而不是三分钟热度。

至于要不要吃素，其实这不是佛法里规定的，吃素若成仙，牛马早升天。

人是有六道轮回的，我们修行的目的是为了使自己进入上三道轮回，争取来世再做人，为什么咱对前生没有丁点的记忆呢？

有很多信佛的人，说是可以看到自己的前世，他们经常来我们办公室玩，有的说前世是国王，有的说前世是公主，而且他们彼此还认识.....

我就在想，咋那么多国王，那么多公主呀？

这都是骗人的，虽然佛教讲轮回，但是佛教里是没有“灵魂”这个概念的！

佛教发展，现在存在一个很大的问题，就是缺少了统一的教材，因为佛教在印度中断了几个世纪，很多佛教经典都没流传下来，现在佛教经典多在中国，也是经过两次翻译以后的，存在很多争论，例如“第八识”到底存在与否。

另外，中国的佛教现在是功利性佛教，是为了“求”，也就是“贪”，佛教讲究的是上善若水，就是跟水一样随波逐流，命运怎么安排你，你就怎么修炼。

基督教的生命力越来越旺盛，再过几百年，宗教信仰格局会发生天翻地覆的改变，伊斯兰教生命力也很强，因为是家族传承。

家族传承的生命力是最强的，中国也有类似的信仰，就是回家上坟嘛，代代相传，我父亲小的时候，跟着我爷爷去上坟，我小的时候，跟着我父亲去上坟，我儿子小的时候，我带着他去上坟，就这么传承下来了。

佛教则不同，缺少了“教程”，缺少了“讲师”，大家只是追求了形式.....

戴个佛珠、烧烧香！

基督教就务实的多，他们是反对崇拜神像的，而且有统一的教程，又有N多讲师，易中天就做过一个大胆的预测，未来世界格局就三大块：西方现代、伊斯兰地带、中华。

粗略的理解就是：信基督的、信伊斯兰的、不信教的。

今天有个新闻，就是中国免签的国家有18个，其实中国真正可以免签的国家只有3个，而且还是打酱油的，中国人具有超强的渗透力，如果真的免签了，中国人能把整个世界渗透，去东南亚看看就知道了，基本上就是咱的地盘.....

这也是中国人独特的信仰“方块字”，不过中国人在外面口碑太差，与咱素质教育没跟上有关系，这需要时间，未来也会改变的，也是因为中国缺失了信用机构，如果跟淘宝似的推出信用体系，整体素质就会有大的提升。

国外也没有呀？！

有，在西方国家，过去的时候，如果你想贷款，如果你不是教徒，是不会贷给你的，因为你没有信用保障。

同样，婚姻也是如此，必须在教会里举行才算正式，否则等于没领结婚证。

提到婚姻，我突然想起了一句诗：关关雎鸠,在河之洲。窈窕淑女,君子好逑。

雉鸠的读音：jū jiū，一种水鸟。

河，古代就是黄河。

洲，河中的冲积地。

鸟呀，在河中间的空地上唱情歌，勾引着对方.....

窈窕，不是说瘦女子，而是说容貌漂亮的。

我要讲的是一个字：逌，这是“仇”的同义词，读qiu，在这里指婚姻的意思，我在想，古人真TMD的会想，婚姻原来就是仇人呀？！

仇，现在读qiu时，主要做姓氏。

佛教有个优点，特别包容，有得道高僧被刺杀了，奄奄一息，众弟子去追杀，他把大家喊来：“别去追了，原谅他吧！”

佛教里认为“怨恨、抱怨”也是一种毒，叫“嗔”，嗔跟贪正好相反，贪是遇到好东西总是无限追求，嗔是遇到不快乐的、不喜欢的东西，依然放不下，耿耿于怀。

这东西真的能修炼吗？

我觉得很难，需要经历、高度。

我们村，也有人会议论我，但是我基本就是笑笑，从来不计较，因为我知道他们读不懂我，我也不试图说服他们，我自认为自己在这方面是很有包容心的。

电视剧《天道》里的丁元英，他去吃饭，明明买过单了，小贩忘记了，又来问他要钱，他还是把钱付了，也不计较，因为他对整个世界都看开了。

历史上，还有个人物，就是武则天，她的碑是无字碑，她认为老百姓是没有资格评论她的，甚至文字都无法评论.....

关于“无字碑”，史学界有N种讨论，其实这跟做阅读理解一样，谁都不知道作者真实想法是什么，也许是烂尾楼呢？

就如同，现在有的地方政府楼盖到一半，被喊停了，如果再过1000年被挖出来了，那时的史学家在推测，为什么要盖成这样？是不是发生了罢工？

其实，是政府没钱了，国家不让盖了！

永远不要推测别人是怎么想的，怎么猜都是错的，因为当事人死了，没有定论了。

有个事还是蛮有意思的，最近复旦大学通过上千组DNA分析，发现曹操出身跟史书上的记载均不一样，这是对曹操后代八大家族进行的抽血DNA分析，由今人来推算2000年前的人物，曹操的身份是怎么确立的？就是根据这千人DNA与曹操墓里的牙齿DNA进行的对比。

《齐鲁晚报》的乔记者去过曹操墓的发掘现场，我问过他，他说曹操墓是真的，先鉴定，后公布的。

复旦大学这些教授真是逆天了，准备检测孔子是不是真实的人物。

我晕，要是证明孔子是假的，那才有意思了.....

其实，孔子墓是假的，这倒是公认的，是后人根据史书上记载，粗略的找了一个位置而已，因为谁也没见过孔子，孔子的画像也是后人想象着画出来的。

这说明了什么问题？

历史，多数是经受不起推敲的，我们还总是拿历史说事！

孔子亲手栽的那颗树，现在树龄200年了，孔子是3000年前的人物，但是我们总是喜欢去说服别人，让别人认可一些事，例如我写中医，就有人跟我争论，还会漫骂，在佛法里这叫啥？

这叫“痴”，痴粗略的理解，就是固执的意思，不能接受别人的观点，同时又总是想把自己的观点强加到别人头上，很固执的一个人。

这个也有破解办法，我现在很少跟人争论了，我觉得没意义，马老师送了我一句话：“要允许自己跟别人不一样，要允许别人跟自己不一样。”

不需要做一个完美的人，如果一个人太完美，我们只能理解为他伪装的好而已，是人就有缺点，展示出来，无妨！

我现在就在看一本书，讲经络的，我觉得蛮有意思的，我就当看科幻小说，我有个朋友就经络大师：蔡洪光。

我学的是什么？

如何把复杂的东西简单化，中国的佛教理论书还是太复杂，历史书也是如此，中医书也是如此，如果谁能简单化，谁就能成名。

例如《明朝那些事》，把复杂的历史简单化了，例如《求医不如求己》把中医简单化了，蔡洪光是把经络简单化了，现在他是出版社的摇钱树，跟我同一个编辑。

简单到什么程度？

例如，伸出胳膊，用手使劲拍胳膊肘内侧，如果有淤青，说明你身体不好.....

他把各种病的经络疗法都给编成操了，你跟着练就行了，对于病人而言，他们不需要知道这是什么原理，只知道如何做就行了。

应社长，咽炎，掐食指，食指都被掐出老茧了。我问有效果没？

他很正经的说：“绝对的！”

能把复杂的东西简单化，绝对是高手，但是一定会受抨击的，因为有人觉得你写的不准确，有人觉得你胡说，但是换句话说，谁又真的知道佛法的原样是什么呢？

没有对与错，读者认可你，觉得有价值，能够修心养性，就是好书！

佛教不是有五毒吗？还有哪两毒？

慢、疑。

这两最好理解，慢就是怠慢、傲慢的意思，疑就是多疑。

我身上，就存在很强的“慢”毒，很多事喜欢拖延，并且很傲慢，人一旦有了起色，就容易傲慢，例如别人找我聊天，我也不搭理，别人找我办事，我也不鸟他，慢慢就把自己架到了很高的位置，总觉得自己高人一等。

我见了活佛以后，才略有所悟，我去找活佛的时候，他说的最多的三个字是：没问题！

你找他办什么事，他都是笑呵呵的，不会拒绝你的，我们去找他的时候，已经晚上11点多了，他已经睡觉了，我们说借用他的房间拍个短片，他很乐意帮助我们，我们把他的沙发之类的给弄的乱七八糟了，为了打灯，把家具也给挪了，他也不在意，反复叮嘱不用管.....

我让他帮我写段话，他也帮着写。

给人的感觉就是真正的“佛”，那么的平静，那么的慈祥。

我就在想，什么时候我也修炼到这个程度呢？在见别人的时候，我就想起了活佛的样子，想起了他做事的风格。

但是，这里面很多人忽略了一个前提，他是“真空”+“富氧”模式，什么意思呢？

就是说，他与老百姓之间是有真空的，普通人是见不到他的，他有16个护法，晚上睡觉都有贴身护法，就打地铺睡在他床前，隔壁房间都是他的护法，他出行都属于机密，凌晨4点就出发。

同时，能见到他的，要么是真有缘分的，要么就是具有相同级别的，他是没有分别心的，他说跟你做朋友了，就真的做朋友了，给你发信息，发微博，你在微信上喊他，他就回复你。

这个事，很适合准备成名的人学习。

给自己设立一个真空地带，然后再设立一个富氧地带，只要有人进入了你的富氧地带，你就给予最真诚的一面，你在外的名声都是好的，但是一般人又见不到你。

假如，别人见到了你，你还飞扬跋扈，你在外面的名声都是坏的。

就跟颜炳强被胡主席接见了，我问他，啥感觉？

他说：“我没感觉他是主席，只感觉他像我父亲，手是那么的柔软。”

什么是商品呢？

只要是有价值的东西，都可以称为商品。

名人，也是商品，例如喊人来唱个歌，只要给钱，你点谁，谁来唱，商界名人也是有价格的，并且出台费价更高，例如史玉柱的三小时能拍到200万以上，即便是任志强这样的大嘴，也能拍到40万。

相比巴菲特，这些人都属于便宜的，赵丹阳花了211万美元跟巴菲特吃了顿饭，自己没问几个问题，倒是被巴菲特问了一堆问题.....

赵丹阳花了这1000多万，其实早赚回来了，因为他早就明白巴菲特炒股厉害的根本所在，根本不是什么技巧，股市的根本就是炒作。

巴菲特借用的就是名人效应，他买什么，他就告诉媒体，羊群效应，当大家都去买时，巴菲特就把钱赚走了.....

赵丹阳就是想借这个机会，实现同样的明星效应，自己买啥，就推荐啥，同时让大家把钱主动放到自己手里，自己代炒股票。

这个事给了我们什么启发？

第一、名人是可以拿来卖的。

第二、名人是有价的，只要给钱，就能见到，甚至可以陪吃，陪睡。

最初，我建议过晓燕去做采访录，不需要采访太有名的人，有铁杆粉丝1000人以上的，都可以称为名人，其实这就是很好的借力，例如采访了胡律师，你觉得胡律师不会帮你分享日记吗？一旦他帮你分享，你等于共享了胡律师的粉丝群体，你采访了我，我能不帮你分享吗？

但是，她在家，出不来，这个事就搁浅了，其实不需要频率太高，每周一次足够了，十年就是500个人，威力也是巨大的。

后来，我建议她借助自己的人脉资源去整合做各地聚会，可以选择没有嘉宾的做法，也可以选择有嘉宾的做法，可以实现短平快，快速实现原始积累，一场500人的聚会，哪怕没有门票收入，没有会议营销，赚50万也是绰绰有余的，只赚几个人的钱，就足够了，搞高端项目。

这也是卖名人的方式，名人也喜欢被卖，增加曝光度嘛，谁不喜欢被人四处推广呀？

中间，还给过她一个建议，就是搞优秀的商品，做团购，每款产品500件左右，设立好分红机制，自己发布到QQ空间里，然后让大家帮着分享，假如我帮着分享卖了200件，每件给我提成30元，那么我可以得到6000元的收入，我动动手，一辆自行车钱就出来了，我能不干吗？何况产品是优秀产品。

这个事情非常好，但是铺垫渠道还是需要走出来，例如我提到的王锐，跟我年龄差不多大，开辆A8，他做的就是类似的事，不过他借助的是报社，他的原则很简单，搞什么品牌呀，搞什么长期战略呀，什么赚钱，咱搞啥，永远不过时，其实他也是在坚持自己的战略，就是只跟报社合作.....

这些事，都是很好的事，需要一流的执行力，更是需要魄力。

希望这次晓燕能把济南聚会搞好，这是她跟曾钧搞的，大家可以顺便到我们办公室玩，我只会泡茶，至于说赚钱之类的，俺不懂，俺自己都穷困潦倒，咋可能帮到你呢？

佛教徒里，有很多人是比较贫困的，也是缺少了功利心造成的，基督教恰好相反，是鼓励你多赚钱的，然后再鼓励你捐出去。

昨天，我骑车在周遍村庄转了转，很多村子都变了模样，农民上楼了，阳台上挂满了玉米，你们也不嫌累，咋扛上去的？

农村城镇化的下一步，就是土地集约化，今早看新闻，说是2015年实现50%以上的土地集约化，也就是土

地流通到了农村合作社、农业公司手里。

皆大欢喜呀，农民终于不用种地了，城里人终于可以承包土地了。

另外，宅基地也可以自由转让使用权了。

实际上，这是好事，农村人有的确种够了，我们村很多人都不愿意种地了，过两年，我们村也会搬迁了，也会住楼了，以后我们村可能就被别人承包了。

我觉得这也是个很好的契机，但是不要急，最好先注册农业公司，等着，一定要等农村土地确权以后再去交易，并且不要跟农民打交道，而是通过政府的合法土地交易手续去走，搞上几百亩土地，稳赚不赔，在中国，人们是有土地情结的，土地是稀缺资源，是不可再生资源.....

什么人是地主？

能雇得起别人的人，就是地主。

你们都是地主，员工就是长工，临时工就是短工。

我爹也感到很开心，终于不用种地了，以后可以给别人打工了，拿工资了，帮别人耕耕地啥的，也很好，不是自己的活，不用那么用心。

种粮食，基本是亏损的，要做长线、组合式投资才行，中国未来肯定出越来越多的私人农场，我去丹阳的时候，发现那边眼镜厂的老板喜欢搞农场，有草莓，有人工湖，有孔雀，有鹿，我花了10块钱去偷了N多草莓，那里最大的眼镜品牌叫万新眼镜，我就是去他家的农场偷的，老板娘亲自在草莓基地守着。

这些事，我只能提供线索给大家，大家去干，我有想法，但是没有精力去思考这些事，写文章就是写文章，种地就是种地，一个有正式工作的人，是很难静心思考的。

啦~啦~啦，就写这么多啦！

2013-11-15：厕所里竟然有纸？！

11月15日，晴，家

在青岛机场，我在停车场等朋友，坐在车里听音乐。

我是高雅人士，一般歌咱不听，就喜欢听《爱情买卖》.....

有个家伙，鬼鬼祟祟的，仿佛在找什么。

我从车里出来，我问：“找啥呀？”

他说：“我想看看有没有顺风车，我想去市里。”

我说：“那边有出租车。”

他说：“听说国内的出租车司机很黑，会宰客。”

我问：“你在哪里留学？”

他说：“我在日本。”

我说：“没你想象的那么夸张，全国范围内，青岛机场的出租车是管理最规范的。”

他还是不敢去做，我看这小子也不像坏人，我就决定捎着他了，我主要是有点崇拜有学问的人，人家毕竟是留学生呀，咱连日本在哪个方位都不知道.....

我问：“以后，还回来不？”

他说：“不回来了。”

我问：“日本比中国好吗？”

他说：“人文环境比较好，马路上没有闯红灯的，厕所里也有纸。”

我问：“日本人歧视你们吗？”

他说：“不是你想象的那样，日本完全是被丑化了，多数留学生是不愿意回国的。”

我不去青岛市里，我把他捎到了市里的高速路口，就告别了，他非要给我钱，我说：“如果是因为钱，我肯定不拉你。”

我对日本，还是略知一二的。

因为，我媳妇在日本工作过，牛哥在日本工作过，咱没吃过猪肉，还没见过猪跑嘛，今天咱谈谈日本那些事。

我有个哥们，叫王明洋，他在日本留学，毕业后留在了日本，我们在一起，不谈正事，尽八卦一些女色之事。

我问：“日本小姐多不？”

他说：“太多了，多是中国人，福建的最多。”

我问：“你觉得中日差距多少年？”

他说：“至少20年吧，这种差距不是说建筑上的差距，经济上的差距，而是人文素质上的差距。”

王明洋这哥们有钱，我们几个去吃正宗的北京烤鸭，在长安街旁边小胡同里的四合院里，据说是最传统的挂炉烤法，挂炉很容易理解，就是把鸭子挂起来，烧的是什么呢？

是果木。

老爷子70多岁了，亲自在门口迎客，因为就一个四合院，也接待不了几个客人，墙上倒是明星云集，我们北京的老大哥把我一顿猛吹，老爷子整理了一下衣角，也跟我照了一张合影，哈哈~

老爷子光知道互联网挺厉害的，不知道是啥玩意，总而言之，他觉得挺神秘，神秘就很容易滋生敬畏，就如同现在有个人找你玩，他说他是神舟十号的程序员，你会肃然起敬.....

老爷子跟我讲：“年轻的时候，我是全聚德负责烤炉的师傅，主要掌握火候，全聚德实行电烤以后，我们这种传统的烤法就被淘汰了。”

我问：“全聚德的口感跟你的口感差距大吗？”

他说：“不大，流程标准以后，对口感稍有影响，但是基本不离谱。”

我问：“这鸭子是现杀的吗？”

他说：“不管什么肉，都不应该吃现杀的，而是吃去酸肉，把肉冻一晚上，排除毒素。”

原来，超市里卖的“去酸肉”就是这个概念呀！

我们点了两只鸭，花了800块钱，王明洋去买的单，他觉得太便宜了，因为日本消费水平高，他回国以后，感觉什么都不值钱，就跟我们去泰国一样，仿佛自己摇身一变成了富翁。

花20铢就能摸摸人妖，合人民币才4块钱，阿姨帮咱打扫一下卫生，给5铢，合人民币1块钱。

王明洋咋这么有钱？

他呀，就是把中国互联网的这些歪门邪道，用到了日本的互联网，他很愿意跟我们玩，因为我们可以把国内一些歪门邪道告诉他，他回去就用了。

日本有很多的广告联盟，王明洋就建立了一些日本网站，在网站上投放这些广告代码，当时日本还没有点击作弊的概念，而国内无论是点击作弊还是反点击作弊都已经很成熟了，王明洋就把这套系统引用过去了，发大财了.....

当时，蟠桃觉得这个概念不错，就聘了几个小伙子来做日本联盟，在青岛搞，然后让王明洋帮着收款。

06~08年互联网出来的隐性高手，多数是玩国外联盟的，就是把国内作弊技术应用到了国外的广告联盟，然后找留学生代收款，这个行业的老大叫情情，他定居加拿大，整天游山玩水，在他的那些学员圈里，一年赚200万的，都属于比较业余的，王通跟他关系很好。

但是，情情这人性格跟我差不多，光帮别人研究策略，自己不干，光享受了当老大的滋味.....

再过几年，等这些东西成为公开的秘密的时候，我可以写写这里面的故事，蟠桃没赚到多少钱，倒是他聘的那三个员工发财了。

这三个人，现在已经是互联网上的小名人了，他们是谁呢？

你猜！

在这个世界上，真正的高手多是隐性的，福布斯排行那都是给外行看的，就如同我们村经常有人排谁家最富，谁家第二，他排的准吗？

未必！

每个人都很有道义感，但是在金钱面前，能够真正坚持自己内心的人，极少，这是我做互联网这么多年最深的感触，只要能赚钱，很少有人在意是不是合理的，是不是合适的？

也许，你看到这里，很不屑。

原因很简单，你没亲身经历过，就如同去保险公司理赔，如果可以通过很安全的造假现场帮你多赔点，你会拒绝还是接受？

你自己给自己答案！

牛哥经常说一句话：“每个人在不共事以前，都是好的，只有共事过，才能真正认识一个人，因为与利益挂钩了。”

这是人性，你我皆丑陋！

那么，人怎样才能慢慢变的发自内心的充满了正义感呢？

需要足够的物质基础，一个成熟企业家的慈善心，是真正的慈善心，一个农民的慈善心，是未经诱惑和激发的慈善心，农村人是最淳朴的，但是也是最容易背叛的，甚至是最不守规则的，因为他们背叛的砝码很低。

一个人物质越丰富，内心的正义感越强.....

一想起有钱人，你可能脑子里立刻浮现出四个字“为富不仁”，其实这都是教科书的误导，越有钱，越平静，越慈善。

您觉得我是胡说八道，可以找您身边您认为比较牛的朋友问问他的内心感受是不是如此？！

继续谈谈日本，我媳妇在日本松下上班。

她说：“早上去工厂时，门口的保安挨着跟每个人打招呼，很热情，不机械。”

我问：“你们在那里受欢迎吗？”

她说：“日本的垃圾是分类的，我们经常不分类，就扔到垃圾箱里了，然后就被工作人员找来了，教我们如何垃圾分类。”

我问：“日本什么地方美？”

她说：“日本的海边特别美，海水特别清。”

我媳妇还讲了一个段子，就是排队领抗震物资，领了一次，再排队领一次.....

关于日本，我也问过牛哥一些问题。

牛哥说：“日本有个小卖部，开了100多年了，就是家族传承下来的，他们很享受这种生活方式，没有过多的欲望，守住本分。还有一点，日本过马路特别守规矩，咱们现在虽然也遵守红绿灯了，但是离日本还有点差距，因为他们的人行道也不逆行，日本男人抽烟的时候，在脖子上挂个烟灰缸，把烟灰弹在里面。”

貌似，这次晴晴他们去拉萨，回来给牛哥买了个挂在脖子上的烟灰缸。

中日是有仇恨的，教科书在宣扬，电视剧在深化，每当我们提起日本和美国，都习惯性的后面加个“鬼子”，总而言之，这种矛盾根深蒂固化了。

这是一个开放的世界，民族仇恨也会随着贸易慢慢的淡化，我们中国人如此仇恨日本，很像啥呢？

我们看朝鲜如此仇恨美国一样。

牛哥讲了一个很形象的比喻：“朝鲜呀，就是没长大的小孩，要糖吃，不给？不给我就打滚！”

我们恨日本，如果日本真的针对中国放开移民，我相信会挤破头的.....

你真恨吗？

你为什么恨？

你想过这些问题吗？

我们都是随波逐流的恨，却从来没停下来想一想，我们为什么恨，大家都喊着保卫钓鱼岛，你知道钓鱼岛在地图的什么位置吗？

咬人的狗不叫，不需要天天喊，咱强大了，日本自然是咱的小三。

日本对中国的侵略，叫什么呢？

领土扩张！

日本才多大？还没咱们云南大呢，为了民族利益，他们必须朝外扩张，仿佛这是一个劣根性的民族。

但是，从历史的角度可以看出，每个民族都曾有过外侵扩张。

元朝的时候，中国有多大呀？

向北直通北冰洋，整个西伯利亚，西面有中亚和西亚的一部分，形成地跨东，中，西亚的大帝国。

不过，对于那里的人而言，我们就是“日本”！

当时，咱们这些汉人，其实都是被殖民的，因为元朝是蒙古人的天下，咱咋没骂蒙古人？

时间可以淡化一切矛盾，按照三国时期，我属于曹操的地盘，咱们还不是一个国家呢，对不？

要说仇恨，美国还朝日本投下了原子弹呢？

现在是亲兄弟一般。

发脾气，那都是小孩子做的事，日本经济其实已经渗透我们中国每个行业了，随着互联网的出现，全球一体化越来越明显，咱非要给自己内心深处画上界限，其实是愚蠢的行为，包括抵制日货。

你咋不抵制美货呢？

WINDOWS操作系统也是美国的.....

我以前写过类似的专题，当你真正走出去的时候，你会发现你内心会打开，你会对世界有另外一番认识，并非是你想象的那样，骂日本的人，多数是没去过日本的。

还是我以前写的那句话：你对一个人或一件事了解越深，越会一分为二的去看待。

当年，第一次保护钓鱼岛时，我刚出道，义愤填膺，洋洋洒洒写了一篇战斗檄文，小躺老师（俺的伯乐）看到了以后，写了一句评论：如果口水战可以解决问题，日本早灭亡了。

一个姑娘，从小跟妈妈生活在深山里，妈妈反复的跟姑娘说：“男人不是好东西。”，于是这个姑娘出道以后，见了男人就想杀，但是当 she 真的跟男人接触以后，发现男人是好东西.....

我喜欢玩游戏，不过我只玩单机游戏，我玩游戏纯粹是为了思考，去观察里面的一些规律，我玩《尤里复仇》，我就在想，战争取胜的根本是什么？

是钱，是经济！

没钱，什么都造不了，只有被灭的份了，玩《尤里复仇》的核心技巧就是能够最快的搞到钱，对于中国而言，也是如此，我们需要的不是呐喊，而是以开放的姿态去学习整个世界，强大自己，当咱有三艘航空母舰在日本海域长期停留时，日本不就是咱的囊中之物嘛。

现代战争的根本是震慑，不会真动武的，一旦动了武，你想过后果吗？

房价接着就崩盘了，就跟地震后的都江堰一样，价值100万的别墅，40万就卖，纵然如此，也没人接盘，因为大家都怕死。

喊着动武的人，都是真正没良心的“爱国者”，在他看来，动武就是在广场上放礼花，越热闹越好。

你想过一个问题吗？

在这个世界上，谁有义务为你付出生命？任何战争只要牺牲一个战士，对于整场战争而言，就是失败的，没有赢家，谁出生来到这个世界上，也不是为了牺牲自己保卫别人的。

有这么一句话：“对于一个国家而言，你只是一个战士，对于一个母亲而言，你是她的全部。”

我们要崇尚和平，如果是我战死在钓鱼岛，我父母还能活吗？你们会去看他们一眼吗？充其量每年清明的时候，你们去烈士陵园拍拍照，发发微博。

谈这些，是让大家消除内心的怨恨，用现代的、开放的眼光去看待这个世界，并非说不爱国了，反而是更爱国了，你敢抢绵羊的草，你敢抢老虎的肉吗？

未来，“国界”这个概念会越来越淡化的，在欧洲，你开着车，你根本不知道你早已经到了另外一个国家了，因为他们是一体化了，这是必然趋势，上学的时候我们就学过：国家、民族只是人类历史长河中产生的阶段性概念，以后都会消失的，或者被其他形态所代替。

会被什么形式所代替呢？

部落！

例如，现在我们全村人一个QQ群，我是个音乐爱好者，我们村的人都不喜欢音乐，我感觉很压抑。

后来，我加入了一个QQ群，这里都是一群音乐爱好者，我终于找到了家的感觉。

这就是部落！

麦克卢汉认为人类社会经历了"部落化—非部落化—重新部落化"三种社会形态，这些事情都只是从历史发展规律上来预测的，谁都无法预测是真是假。

哪里是人性最前卫的地方呢？

互联网！

你可以看看，互联网时代已经进入了“重新部落化”时代，QQ群就是一个典型的代表，包括百度贴吧。

蝉禅是临沂人，但是他在济南朋友特别多，这是为什么呢？

咱可以梳理一下他的人脉关系网：教练技术圈、山大MBA/EMBA圈。

人们为什么喜欢读EMBA，真的为了学知识？

不是，是为了认识同学。

这就是部落化的时代的显著特点，对面邻居跟你住的最近，但是你们基本没啥交集，有的人住的很远，但是关系很好，因为你们有共同的价值观。

蝉禅组织去拉萨，每人收4万元，去趟拉萨还能花多少钱？这么高的收费为什么还有人愿意参加呢？

原因很简单，参与者会这么想，我拿4万元参加旅行，我就能认识同样拿4万元参加旅行的人，至少财富值差不多。

如果价格提到20万呢？

就成了山大EMBA。

如果价格提高到60万呢？

就成了长江商学院。

大家花钱的目的，不是来享受具体的旅行、课程，而是结识与自己一样“傻”的人！

这么一分析，发现部落的组织者最爽呀，随意喊出一个门槛，就能忽悠到人，而且门槛越高，忽悠到的人群层次越高，是不是这么回事？

还真是这么回事，不过这里面有几个核心要点。

顺驰俱乐部的老大在本地还是比较有名气的，他经常邀请一些处级干部参加骑行，这些老头骑一次，就不再参加了，他就很好奇，这是为什么呢？

原因很简单，这些领导不爱跟一群小孩玩。

越野E族，名气很大，但是做不出象样的活动，因为开陆虎的人是不愿意跟开瑞虎的人在一起玩的，最终就成了啥？

越野E族的活动，最终都成了低端车聚会。

这是为什么呢？

因为，没有门槛的部落，等于拒绝了高端人群。

什么聚会搞的很好呢？

例如，最近的T3沙漠聚会，搞的特别火，他们的要求很简单，你的车子裸车价格必须大于50万，还要出具发票才能报名。

刘强东喜欢玩沙漠穿越，他的目标是穿越世界上所有的沙漠，你以为他自己开车去穿越呀？也是一个小分队，三五辆车。

他会随便找个越野俱乐部参加吗？

不会，这些俱乐部很私密的，每次出行不超过15个人，李国庆也参加过这个俱乐部的活动，跟他媳妇穿越罗布泊。

最近，我一直都想出去玩，我总是忽悠读者去搞个越野穿越线路，我可以开着皮卡在后面当保障车，线路要有私密性、探险性，参与人群要平和，平和的标准是什么？

没人拉着你拍照，因为大家水平相当，谁也不佩服谁。

每个男人内心深处都有征服欲，那种征服崎岖路面的感觉太爽了，平时我没啥事，我就开着皮卡去田野里转悠一圈，男人才能感觉到的爽。

如果做个俱乐部，会不会把生意做的很好呢？

也会！

两辆豪华越野车，例如兰德酷路泽、雷克萨斯LX570。

如果不在都市生活，直接买皮卡，因为50万的皮卡相当于100万的SUV，皮卡进口的关税是农机，100万的SUV在美国也就是30万元。

中国进口车的价格是美国市场价的3倍，例如战神GTR，在国内150万，在美国不到60万.....

买了越野车以后干嘛呢？

研究经典线路，每季度只做一次，线路不重复，每次时间10天左右，带专业摄影师，给每个人都拍上几组特别唯美的照片。

收费不要太高，5万元左右就行。

每次8个人，这样每次的毛收入是40万，旅行结束后，要贴出专业游记，同时要在杂志投稿，每年编辑成一本书，你即便是做上十年，内容也不会有重复的。

随着旅行越来越火，价格越来越高。

你肯定会问，有人参加吗？

有！

需要你罗列出你能贡献的价值出来：

第一、专业的线路，保证是半原生态的，你自己去不了的地方。

第二、人群层次相当，等于你结交8个战友。

第三、摄影技术一流，能给你可以当遗照的照片。

第四、图书出版，你可以走入图书了，至于杂志、报纸，更不在话下。

第五、专业的后勤保障，包括伙食、采访、游记。

第六、形成一个旅行圈子，就跟智旅会似的，定期发发福利，例如送送大闸蟹之类的，晓燕为什么能喊动大家？就是因为她有个身份标签：智旅会的队员。

有人会说：“你说的太遥远了，俺连越野车都买不起，毕竟投资100多万呢？要是没赚到钱，在手里不成了废铁呀？”

租！

租一辆类似的SUV，带司机，每天1000元左右。

现在人太浮躁，对于一年赚100万左右的生意没兴趣，凭咱这智商，至少也要做年利润1个亿以上的.....

旅行是个很大的市场，可以慢慢做起来，而且越做越火，如果蝉禅把2014年的拉萨行定价5万元，照样很快就报满了。

什么是眼界？

就是你对地图的熟悉度，你熟悉多大面积，就是你的眼界。

现在是一个开放的世界，不要总是把眼定在你们同城，至少也要做全国性的生意，你总是担心大家飞到拉萨的成本太高，对于一个生意人而言，路费是最低的成本，你不要拿自己的消费观点去衡量他们！

越野车旅行有个特点，可以进入半开发的景色，例如穿越可可西里，这都是一个人最震撼的体验，不是公路和景点旅行所能感受到的。

大家可能都加过QQ群，我有个习惯，只要是免费的群，一律不加，因为没有门槛，就代表了谁都能进，乱糟糟的，大家也不珍惜，要么发广告，要么骂人。

关于经营部落，我是蛮有经验的，我从2006年就做类似的生意，现在不做了，我做过1000元的群，做过5000元的群，做过3万元的群。

差别大吗？

特别大！

1000元的，退款率特别高，待上一年，觉得自己收获不大，就把钱退走了，因为他们期望值太高，觉得进入了一个群，就能改变自己的命运，以上班族为主。

5000元的，说话、聊天，都要上了一个档次，而且很少有上班族了，局部圈子很火，例如深圳圈子，就是在这样的环境下产生的。

3万元的呢？根本不用你管，他们都是空中飞人，而且这些人本来就是人际高手，他们彼此经常见面，不会把机票当回事的。

而且，他们的常用语是：懂哥谢谢你了，我现在跟XX在一起喝酒呢！

人性的观察，一定是基于相应的经历基础之上，为什么写这个专题呢？以前我写过多次，今天之所以再写，不是没有题材了，而是因为看了一期节目，专门讲了社区化、部落化的互联网时代。

我觉得方向是讲对了，但是核心没讲对。

核心就是：门槛、价值、老大。

这三个点，我很早就提出了，就是说，组织者是谁，决定了你的圈子能为什么群体所了解。你能给别人带去多少价值，这决定了你的标价，价格不是可以凭空喊出来的。门槛决定了进来的人水平是相当的。

做这些东西，绝对需要勇气，我如果再出手，只会做10万以上的圈子，当时我建议蝉禅拉萨行收1万元，那是第一次去拉萨的时候，他表示怀疑，因为他觉得如果一个人自己去拉萨，可能3000元就够了……

事实上呢？

如果现在再收1万元，他肯定不干，他觉得太便宜了，这就是由经历决定的。

勇气取决于经历！

2006年，我去过一次兰州，坐了48个小时的火车，感觉真远，仿佛到了天边，现在我怎么看待兰州？太近了。

即便是决定开车去拉萨，我也不愁，因为我先后两次开车去兰州。

咱觉得中国就是村了，在这个世界上，很多人已经把世界当村了，今天我要写的主人公继续是村上春树。

前面铺垫太多，导致篇幅过长了，你看看村上春树的生活，就是把世界当村庄了，全世界飞来飞去，在夏威夷跑步，在雅典跑马拉松，在干叶县参加马拉松……

这老头参加过多少次马拉松呢？

他是33岁开始写小说的，也是33岁开始跑步的，从那以后，每年都参加一次马拉松。

他是怎么策划自己的健身计划的呢？

首先，他设计3个月的健身计划，例如6月份260公里，7月份310公里，8月份350公里。

他再把月计划细分到周计划，再把周计划细分到日计划，这样他只需要认真的跑每一天，他就知道未来三个月是什么结果了。

日计划是非常重要的，我们过惯了懒散的生活，喜欢随性。

我就很好奇，这老头有没有偷懒的时候呢？

他说：“早上起床时，我也偷懒，不想起来，不想运动，我就在想，那些长跑冠军会不会有类似的惰性呢？

我去采访了一个世界冠军，发现他们也有类似的心理。”

但是，为什么老头坚持住了呢？

他说：“我就想，我已经够幸运了，上班族这个时间正在挤公交车呢，还要挨老板骂，我这么自由自在，还受人关注，我咋能一点苦都不想吃？”

于是，他就这么日复一日的坚持下来了。

有时，他会刻意多跑点，这是咋了呢？

他说：“每当我内心压抑时，我就把精力都放到跑步上，试图多跑一点，让自己把这些东西都遗忘。”

这老头挺怪的，曾经一个人去跑过雅典到马拉松的公路，这是马拉松真正的起源地，当时波斯人和雅典人在马拉松海边打仗，雅典赢了，有个家伙一口气跑了42公里，把胜利的消息告诉了大家，他累死了，为了纪念他，才叫马拉松的。

马拉松是个地名。

马拉松全长是42.193公里，也有42.195公里的说法，不过据现代测量，马拉松到雅典为40公里，所以比赛的时候，要在雅典绕个圈，就是为了弥补这2公里。

这老头还有个特点，喜欢睡午觉，等于把一天当两天用了，醒来又是一天嘛，一个连自己身体都管理不好的男人，咋可能管理好事业呢？

我突然对日本产生了兴趣，日本的行政划分跟我们也不同，日本的县相当于我们的省，例如千叶县成田市，那么日本的“省”呢？相当于我们的“部”，例如，日本外务省。

我们常说日本关东，日本关西，这到底指哪里呢？

可以这么理解，日本不是个葫芦状吗？

从中间名古屋为界，上面是日本关东，下面是日本关西，关东主要是东京经济中心，关西主要是大阪经济中心，大家如果手里有地图，很容易理解。

为什么要提到关东和关西呢？

因为，咱要科普一下海参。

日本的海参特别便宜，因为日本人不吃海参，但是日本海域又是海参的重要产区，日本主要有：关东参和关

西参。

日本海参没有养殖的，因为日本觉得人工养殖对海水污染太厉害，所以不允许近海域养殖海参之类的。

日本的这些海参捕捞基地，多数是中国人开设的，关东参也叫日本红参，有六排刺，很容易辨别，我们这边的海参是四排刺。

关西参产量很低，价格却更低，这是为什么呢？

因为，没刺！

所以，只要谈到日本参，就是纯野生的，实际上，日本参在市场上很惨淡，为什么呢？

因为，中国人喜欢大的，日本参太小。

国内的海参，多数是人工养殖的，补不补不说，激素、重金属.....

国内日本海参的人口渠道，只掌握了几个人手里，这些信息，我就是听他们讲的，牛哥一直都看好海参市场，目前排名第一的淘宝店，年利润600万以上，杨文剑做过半年，这东西的确很赚钱，因为购买者多数是大客户，有的买来送礼的，而且主要消费区域是北方，内陆人很多人不知道海参为何物。

今年可能要差一些，公款消费一限制，对海参影响太大。

我们不是缺少机会，而是机会太多，就把机会一个一个的放弃了，后来我就想通了，应该把自己聚焦到最擅长的领域，对于他们而言，也是如此。

有时，就怕算帐，一算自己在“试错”方面投入了太大，即便是我这样不做生意的人，一年试错的成本也在30万左右，要是我啥也不折腾，还能买辆宝马摩托车呢，瞎折腾绝对是一种病。

今天就写这么多，孩子要进城，送去~

-

2013-11-16：爱琴海的风车，会发电吗？

11月16日，晴，家

昨天，谈了谈日本，大家骂我哈日，我只能无奈的笑笑，今早，有感而发，洋洋洒洒又写了几千字，觉得没必要再纠缠下去了，就删了。

于是，从头再来，写点有意思的事情。

昨天，写了部落化时代，拿高端越野俱乐部举例的，很巧，这篇文章被刘红波看到了，他接着去提了一部奔驰越野车。

这就是刘红波的特点，他看好的事，立刻、马上。

当然，您不要以为是我忽悠的刘红波，他不会那么傻，我也不会这么聪明，他原本定了辆奔驰S350，但是车子一直没提到，他干脆又提了辆奥迪，因为有定金在奔驰那边，于是又顺手提了一辆奔驰越野。

只能说，是我催化了一下而已。

一个人，不管做什么事，一定要有主线，在此基础上可以自由发挥，但是不能离了主线，一切发挥都是为主线服务的。

无论是搞聚会也好，无论是搞旅行也好，都不要发展成了主业，只能是为你的“床垫”做服务的，而且生意一定要落地。

落地是什么意思呢？

地面店。

网店只能作为试水，最终还是要落地的。

最近，认识了一个上海的读者，叫金豆豆，她自己做了一个水机品牌叫：水王星，就是她自己的品牌，她主打的是台湾净水技术，股东之一也是台湾人，在这个行业很有实力，按照我们的理解，她应该是开网店，借助互联网把业务发展起来。

但是，她没这么搞。

她采取的策略是自己开样本店，然后全国招商，靠的是报纸广告，几个月的时间，现在全国各地已经300多家实体店了，而且越来越火，一个新品牌就这么诞生了，小姑娘比我年龄还小。

为什么呢？

因为，你推销掉一个水机和你推销掉一个代理商，用的时间和精力成本差不多，但是后者会继续帮你推广，而且还会给你送来代理费，而前者呢？一次消费而已，最多给你贡献几百元利润罢了。

举个例子，我呢，开了个茶馆，摸索出来了一个品牌，就叫：董屁屁，茶桌、茶叶、装修的风格都是统一的，而且店里所有商品都是可以卖的，除了老板娘。

例如，有人觉得这茶桌真不错，也卖。

例如，有人觉得这茶叶真不错，也卖。

这不是天方夜谭，我们办公室里的茶桌是船木的，N个人问过价格，还有人找我帮着代买，在济南买这么一套至少2.5万，找我至少省1万元，我要是心情好，还能给你省点，哈！

如果按照电商的思维模式，我就是把它打造成一个聊斋平台了，每天写写茶馆里的故事，顺便卖卖茶叶，每天都有外地朋友过来喝茶，一天也能赚个千儿八百。

这是我们的思维模式。

按照招商加盟的模式呢？

我就把这个模式变通一下，进行全国招商，例如加盟这么一个茶馆需要100平的门面房，地理位置不限，店面成本大约需要10万元，加盟费5万元。

这么理解吧，等于花20万元买个私人会所，跟我们办公室差不多。

人家为什么要加盟你呢？

这就需要咱为对方设计价值点。

第一、你加盟了我，我就把你设置为当地的圈子老大，例如我们做全国性的人脉网络，每人收5000元，那么4000元是归你的，我们只拿1000元，但是你要做到每周小聚一次。

第二、我能帮你推到一个全新的高度。

第三、圈子会员本身又会给你带去日常消费。

总而言之，一定要帮对方算个帐，让对方一定能赚到20万以上的利润，例如每年保证在这里召开一次全国范围内的聚会，例如让王通去讲讲SEO，收入依然是这么分成，你4，我2，王通4。

做加盟的根本是什么？

也是卖东西，你是卖了一个项目和赢利的可能性给对方，只要你想通了这一点，保证是稳定赚钱的，对方是没有风险的，那么没人不愿意干。

而且，现在交朋友的成本越来越高，大家都想成为焦点，都想拥有属于自己的人脉圈子。

我只是举例，不是说我要做茶馆，我没这个野心，地面店有什么好处呢？

当你的地面店越来越多时，老百姓慢慢的就把你当品牌看待了，特别是床垫，老百姓更需要这些，你仔细想想，慕思咋火的？还不是靠疯狂的户外广告嘛。

电子商务没有想象的那么坚挺，大家觉得这次双11真的是350亿吗？

是马云跟总理承诺过300亿，是任务了，这也是为什么是350亿，而不是290亿，也不是450亿的缘故.....

这就跟促销一样，吆喝一次行，吆喝两次行，连续吆喝就没人感兴趣了，双11是虚假繁荣。

互联网给人浮躁的感觉，仿佛赚钱是如此的轻松，越是如此，我觉得刘红波越要脚踏实地，从细处着手，就是准备用高品质打造顶级品牌，甚至冲击世界品牌。

这需要的不是价格战，而是“品质”。

刘红波具备最核心的优势，我觉得是他的人品，这是他的核心竞争力，虽然你觉得他这个人挺傻，有时挺凶的，说话不给人留情面，但是你深入接触以后，你会发现他不是你想象的那个样子.....

刘红波这个人，很值得交往，大家有需要床垫的，真应该找他买张，他的QQ：1569341768

关于越野和旅行，我给他的建议也是如此，不能试图通过越野或旅行来赚到钱，而是用这种方式把品牌运营到新的高度，让别人知道你是谁，知道你背后的故事，知道你的价值理念，你跟别人讲述床垫理念，别人没兴趣听，但是你讲述旅行故事时，顺便托出了你的核心价值观，那么你就会感染很多人。

品牌是需要文化的。

中国人缺少的创新精神，更缺少的是耐心文化。

我跑过一段拉力赛路段，现在去看看，已经成了风力发电基地了，就在宁夏，到处都是密密麻麻的风力发电机，而且很多都已经不转了，也没人维护。

这些，都是用来骗国家补贴的，而且以上市公司为主。

前几年，我去安徽的时候，在路上遇到过几个山，在太阳下闪闪发光。今年去九华山，发现这些山上闪闪发光的玩意没了，那都是光伏电板，咋没了呢？

因为，亏损了，活不下去了。

这就是国家大力发展新能源的弊端，这些企业的发电普遍是亏损的，他们之所以继续干，是为了赚取国家补贴。

国家为什么这么愿意补贴这些呢？

这是奥巴马忽悠的，奥巴马上台时提出最核心的战略就是新能源战略，他要大力发展生物能，也就是把玉米转化为乙醇，美国是全世界粮食的出口大国，全世界粮食贸易的1/3是美国的，也就是说，如果美国与加拿大联手不出口粮食，那么全世界就会有几亿人饿死。

奥巴马的意思是什么？

我们以后，少出口粮食，而是把粮食转化为生物乙醇，然后少进口一些石油、煤炭，这就是著名的“粮食战争”。

中国呢？

中国能源50%是靠进口，我们自产的供应量只占6%，这种情况下，我们必须大力大力发展国内能源，也就是新能源：太阳能、风力、水力、核能。

全世界最顶级的新能源实验室都掌握在美国手里，我们只是学到了皮毛，匆匆忙忙就把产品上市了，一投产，发现入不敷出，为什么呢？

因为，现在的光伏产品都是落后产品，根本没有技术上的创新，投入1万元只能产出1000元的电.....

中国的风力产业、光伏产业，没有一家是赢利的。

但是，新能源是趋势吗？

绝对的！

需要什么人呢？

需要刘红波这样的人，看似SB，但是坚决不忽悠人，慢慢的，一步步的，脚踏实地的，去研究，去创新，争取能够做到很高的投入产出比，然后再全国推广。

现在的光伏技术是什么年代的呢？

130年前的！

这130年来，就没有过创新，只是照搬过来.....

中国人太善于投机取巧，喜欢玩概念，我们家现在的用电量需要安装5千瓦的风力发电机，大约需要4万元。

你想想，我们家一个月电费才多少钱？

另外科普一下常识，5千瓦的风力发电机是说他的最高负载负荷，就是说，风速足够大的时候，才能够达到5千瓦的发电功率。

康奈皮鞋的陈总跟我说过一段话，他说：“当初，我们一群温州人在青岛卖皮鞋，那时他们一天能赚200多块钱，那是80年代，我呢，每天只赚20元，现在20年过去了，我已经不需要摆摊卖皮鞋了，他们还在那里摆摊。坚持做良心生意，才能跑的更持久。”

为什么那些人那么暴利呢？

就是80年代不是有卖那种假皮鞋的嘛，人造革的.....

他的观点是，不怕慢，就怕你做不好，只要你产品足够好，等过上几年，你再回头看看时，当年你的竞争对手，早都被你甩在了身后，很远，很远，很远！

新能源之争，什么时候才真正拉开序幕？

需要继续等，等新技术，现有的风力技术、光电技术都是落后的，即便上了项目，也是瞎折腾。

上个月，我跟蟠桃电话聊了一会，他去新疆拿地了，就是未来做光电项目的，他也是这个观点，要等真正的具有投入产出比的光伏技术出现以后，才能上。

亚狮龙的老板，搞了个什么项目呢？

水力发电站，每天都有过万元的收入。

中国很多地方是特别贫困的，例如西南地区，那里水流落差大，特别适合建水力发电站，而且是可以个人跟政府合股，这是个很好的项目，你去看看努江的水流，速度太快了。

三峡工程，一直是饱受争议的，但是很少有人知道三峡发电到底有多猛。

山东最近上了一个核电站，海阳核电站，一期工程的预期发电量是150亿千瓦时，你知道三峡的发电量有多大吗？

接近1000亿千瓦时，这里说的都是一年的发电量。

目前全中国最大的核电站是大亚湾，年发电量是450亿千瓦时。

日元现在急剧贬值，为什么呢？

因为，日本能源出了问题，日本出现了核泄露以后，全国民众呼吁零核化，日本50家核电站只剩2家运营的了，剩余的全部关闭了，开始改为火力发电。

这导致日本电力成本大增，有家电力公司股票跌掉了90%，虽然日本采取了提高电价等策略，日本电力公司也难免破产了。

所以，他们要求重新开启核电站.....

大家玩过《尤里复仇》不？当核电站开启那一瞬间，电就不用担心了。

新能源是大趋势，但是现在时机不成熟，陈辉民带我去他华商学院的同学家玩，这个同学是沛县的一家房产公司老板，主要是做壁炉出口的，开了辆宝马760，他们现在就在研究什么呢？

生物源燃料。

他们也让我上一台这样的设备，稳赚不赔，例如对玉米杆、锯末之类的进行深度压缩，制作成生物原料，因为农村这类东西特别便宜，成本低。

这东西做好了，卖给谁呢？

热电厂、饭店之类的。

这次，我们家花生米脱壳时，他们不要加工费，要花生皮，我们太开心了，等于省了200元，接着就来了一辆大卡车，把花生皮拉走了，热电厂用的。

应该就是做成了类似的生物能燃料.....

我特意去阿里巴巴搜索了一下类似产品，的确成交量很大，而且以东北卖家为主，因为那里的锯末是松树的，比热大。

农村经济，还是大有文章可为的，村里现在上了一家服装加工点，老太太们帮着剪毛毛，每天5块钱。

这类项目一旦测试成功，就可以按照开篇提到的那种招商加盟的方式做，卖机器就行，这个世界上不缺少有钱人，只要你能把赚钱机器打造出来，就有人愿意买。

你想想，马云搞的余额宝，每年才能帮你赚5%，无数人把钱送过去了.....

今天，就我和我爹在家，我爹做饭我吃，我在那里算帐，我在想，100万按照5%的利率，20年会变成多少呢？

一算，252万。

也就是说，如果我买一套房子，20年后低于252万的市值，那么我买了房子就是亏本的。

按照这个标准来计算，北京房价是5万元，如果20年后涨到10万元，等于没涨，反而亏了钱。

100万的房子，我们实际要付出多少钱呢？

30万首付，70万贷款，还贷140万，最终我们花了170万，如果市场价是252万，那么我们只赚80万。

不过，我们失去了什么呢？

年轻人应该有的洒脱和自由。

有同学是公务员，找我借钱买房子，我说我不借，你别买了，在济南买套房子100多万，你每个月还了贷款你还剩啥？而且你们俩人的工资根本不够贷款。

他觉得我没人情味。

我给他举了个例子，有人坐了20年牢，出来后，被国家补贴了200万，其实这不就是工薪阶层买房子的象征嘛。

你花20年的青春，买那套房子干嘛！

房子是干什么的？

不就是个住所嘛，你别把他想复杂了，就这么一个功能而已，马云为什么说要把房价打下来，不是说他要进军房产，而是告诉你，房子可以给你带来的便捷，例如购物、医疗、教育，当都可以通过互联网解决时，房子的地理位置就不再那么重要了。

例如，我在农村住，我觉得物质方面没有太大的差别了，网上购物很方便，吃喝也没有太大的差别，毕竟我们不是天天去饭店，偶尔进城奢侈一次，大小饭店都有，虽然没有米其林标准的饭店，但是也有五星酒店，最近戴斯也入驻了。

就是一个住的地方而已，至于让你花20年的青春来换它吗？

牛哥和蝉禅关于房子的观点其实都是差不多的，如果有钱，的确不影响生活品质，就应该买房子，睡着塌实，如果是投资升值希望不大，但是可以保值。

王健林说，北上广的房子，至少会继续升值20年。

这个也不夸张，应该是事实，牛哥建议北京的朋友买房，ACE如此感激牛哥，就是因为牛哥教会了ACE如何用最少的钱去买房子，ACE在北京买了套房子，现在应该赚了几十万了。

有人总是抱怨北京的房价高，我觉得还是太便宜了，北京是人家北京人的地盘，你个外地人去凑什么热闹？我觉得还是太便宜了，至少应该80万一平，你日子会过的更幸福，因为你家里有免费的宅基地，你不住，你非去抢人家的.....

家里有老婆不睡，非去找北京的模特，还嫌人家难泡，活该！

这些事，其实离我们都很遥远，我觉得如果太吃力，就不要去买房了，换种生活模式，不是挺好嘛，我觉得现在生活的挺幸福。

如果我现在住在济南或北京，我会觉得很压抑的，因为我天生就喜欢自由，喜欢辽阔，我开过好几个人的车子，车载电脑显示平均时速都是20左右，我的呢？

平均时速61，这是什么概念？

就是基本没堵过车！

在我的印象里，县城就没堵过，昨天算是唯一经历了堵车，沂河大桥都堵满了，为什么呢？

因为学生放假，家长接孩子。

这个世界很大，到处都是精彩，绝非只有所谓的繁华路段，我在腾格里沙漠里穿越时，走在沙漠公路上，半

天没遇到一辆车，越走越害怕，因为在如此宽阔的地方，我们的灯光太渺小了，你感觉整个世界都是黑的，仿佛把自己暴露在了黑暗里。

尿尿？

开着车门，关上车灯，不能关闭引擎。

尿完，裤子来不及提，先跳到车上，锁上车门，生怕被狼咬着屁股.....

我就在想，中国真是太大了，想起那些在鼓吹地段的人，我就觉得挺搞笑的，上海人居住在南京路附近，总觉得自己特别有优越感，实际上，世界到处都是精彩，你那里的精彩，已经太闹了。

我在网上看到了一个人写的游记，他开着车去了喜马拉雅山脉，他发的照片太美了，我去过拉萨两次，也见过一些特别美的冰川、湖泊，但是还是被他发的景色震撼住了。

我在想，这个世界上到处都充满了精彩，而我们呢？

往往抱住了身边的一根稻草，总觉得是金的。

世界到处都是稻草.....

生活，没有统一的标准，要让自己处于最舒服的姿态，你千万不要拿20年的青春去换套泥巴房子，你想想再过20年，当人手N套房子时，你把房子卖给谁？

最终，就是你自己把这套房子买单了！

赚钱的目的是什么？

以前，有很多答案，主要还是为了自己。

现在，我觉得赚钱要么帮助自己，要么帮助朋友。

我最铁的哥们，母亲病重，他给我打了个电话，我把家里能凑的钱都给他汇过去了，我特别开心，因为他在最关键的时刻，能想到我，我就在想，钱如果能帮到别人，也许才是钱真正的价值。

并非说我是一个大方之人，相反我特别小气。

越是如此，我越应该去帮助别人，去修炼自己。

买房，我觉得我没理由借钱给你，因为你没房子住也无妨，至少无大碍，我也没房，我在农村住着呢。

不能让朋友委屈。

早上，吃饭时，我爹说：“那个李宗磊说需要20万。”

我很奇怪，你咋知道李宗磊的？

我爹说：“我加他QQ号了，他QQ空间里写的，好几天了。”

我说：“知道了。”

回来后，我就联系了李宗磊，我从余额宝里取了一些钱，给了他，至于感动之类的，不需要，因为咱能够帮到他，这个就是钱的价值所在，至于你们说的那些借钱把朋友借没了，不会发生在我身上，因为我就没这么想过，我朋友也不会这么想的。

我给最铁的那哥们汇款的时候，我就跟自己内心说过，这是我孝敬老人的，与他没关系，这个钱最终我也不要.....

因为，现在跟当年也不同了，不那么拮据了。

帮助别人，咱自己也会成长的，要努力的去修炼自己的内心，有缺点不要紧，意识到了，咱慢慢改正。

我看书，喜欢看别人的“习惯”，至于他说了啥，我还真不感兴趣。

例如，我最近在读村上春树的书，我就很喜欢看他的生活习惯，例如他每天早上5点起床，然后工作4个小时，一天工作就结束了，再安排跑步之类的。

他每天都坚持写作跟跑步，他认为这两者都是一种修行。

这些东西，我都不爱写，我喜欢写一些常识性的东西，例如写写地理啥的，前几天我写了巴拿马运河和白令海峡，还介绍了太平洋在哪里，有朋友就找到了我，他问我：“这些基础型的东西，至于科普吗？”

我说：“并不是所有人都跟你这么博学，多数人都已经把学过的地理、历史知识还给老师了。”

今天，我为什么把写过的日记删除了呢？

因为，我觉得大家读起来可能枯燥乏味，因为我今天写的地中海，讲述了苏伊士运河与地中海气候，还有黑海和爱琴海。

大家有机会，一定要买两张地图：中国地图、世界地图。

因为，我们每个人在内心潜意识里都有很多地理位置，但是这些地理位置跟真实的地理位置是有差别的。

例如，西藏在你内心深处可能在正西方，对不？

但是，你看看地图，西藏在哪里？

你可能觉得可可西里属于西藏，实际上属于青海，你可能觉得非洲离咱挺遥远，其实非洲跟亚洲和欧洲是接壤的。

胡说，课本上说了，非洲跟亚洲不接壤，中间是苏伊士运河。

的确，不过我们前面介绍过，只要是运河，就是人工开凿的，例如世界上最长的运河是咱们中国的京杭大运河。

苏伊士运河也是人工开凿的，而且也是没有船闸的。

船闸是干嘛的呢？

咱可以这么理解，船闸就是可以供船走的楼梯！

苏伊士运河没有船闸，因为苏伊士运河连接的是地中海跟红海，两者的水平面只差25厘米，基本没有落差，不需要楼梯。

巴拿马运河则不同，落差高达26米，必须使用船闸.....

船闸的原理是什么呢？

如果大家去过三峡，那么肯定实地参观过，三峡的船闸是全世界最大的，因为三峡上下水位差100米，下游的船咋上去？

开了一个通道，然后设立了五级船闸，一级一级的放水，把船一级一级的开上来，明白了吧？

就这么简单，但是如果很直观的去了解，还是需要去三峡看看。

三峡没有你们想象的那么壮观，因为平时是不泄洪的，另外也不允许近距离参观，只能很远很远的看上一眼，那属于军事禁区。

看看世界地图，你会发现亚洲、欧洲、非洲中间有个内陆海呀，其实这就是地中海，如果你手边有地图，你可以顺便去看看，这样你就记住了它的位置在哪里。

地中海其实不是内陆海，与大西洋与印度洋是相通的。

我们常说爱琴海，在哪呢？

就在地中海里面，在希腊那边，密集的到处都是岛屿那个位置，是黑海跟地中海的连通处。

以前地中海的船只想到亚洲来，必须绕非洲南部的好望角。

有了苏伊士运河以后，就可以直接过来了。

那么，大家又知道了好望角的位置。

这些东西都是很有意思的，希望抛砖引玉，大家自己再去深入学习，例如地中海气候跟我们这里的气候到底有什么区别？

就拿冬季而言吧，他们那边是多雨的，是暖和的，夏天时是炎热的、干燥的。

看这些东西，是不是挺枯燥的？

所以，世界上充满了无数的精彩，不要总是把眼光盯在了三环以内，如果你手里有个地球仪，你会觉得自己的想法挺可笑，何必非要给自己拴个链子呢？

如果孩子读书以后，读的是全寄宿式，我就去过流浪式生活.....

其实，今天对于做生意的朋友有个很好的启发，不管是什么生意，当你设计成落地模式时，都是能够用最短的时间内创造最好的收益，因为在这个世界上，想赚钱的人，一定大于想用你产品的人。

村上春树写了一个观点，我很认同，他说既然活这一辈子，为什么不让自己目标精确一些呢？为什么不让自己生机勃勃一些呢？总比漫无目的的混日子强吧？！

多数人其实都不知道自己想要什么，就是在混日子！

2013-11-17：多生孩子，多种树！

11月17日，晴，家

在这个世界上，能量是守恒的。

什么意思呢？

你付出了多少，你得到了多少。

我刚出书时，跟应社长有一番对话，那时我是出版社的活宝，应社长到青岛开会，都会偷偷的出来陪我拉呱。

我们俩，面朝大海，喝着茶。

我说：“命运是不公平的，我是农村人，你是城里人，我输在了起跑线上。”

他说：“命运是公平的，我爷爷或我父亲，至少有一代人比你们家努力，人生就是接力赛，如果你不努力追赶，你儿子还会继续跟别人抱怨命运不公平。”

醍醐灌顶的感觉。

他还送过我两句很经典的话，现在很多网友喜欢引用：“第一句，出来混，迟早是要还的，不管是好事，还是坏事。第二句，人做事，天在看，不要以为神不知鬼不觉。”

关于婚姻，也有两句：“婚姻是鞋子，舒服不舒服，只有自己知道。婚姻是围城，外面的人想进来，里面的人想出去。”

那时，我媳妇是我的铁杆粉丝，也算是啦啦队的队长，她跟出版社的关系也很好，因为出版社需要她摇旗呐喊，那时我们正处于恋爱状态，经常吵架。

我说：“飞扬一点优点也没有……”

应社长说：“我不信，你是傻子呀？没有优点你还敢要？肯定不是你说的那样！”

后来，我们俩竟然真结婚了，我自己都觉得挺意外的，他们也很开心，无论我们去问学堂还是去出版社，他

们最常说的话就是：“你猜猜他们俩是什么关系了？”

因为，我的形象一直都是放荡不羁型的，突然结婚了，让人很意外！

爱情，也是守恒的。

我对媳妇很少用心，对这个家也是如此，不管不顾，从小就是娇生惯养长大的，习惯了以自我为中心，很少考虑别人的感受，而且又是浪子性格，心根本收不住，我们结婚后两三年，一直都处于磨合期，要不是因为有了孩子，早就离婚多少次了，我们俩还真去离过婚，但是没离成，因为户口本上的婚姻状态是：未婚。

后来，我们才知道，是他们故意不让我们俩离的。

当时，我们胃口都很小，我媳妇开出的抚养费价码是20万，我欣然接受，当时孩子还在肚子里，大约4个月左右.....

现在，我们俩要离婚，价码肯定是翻10倍以上，关键是也不想折腾了，因为我对这个家是发自内心用心了，媳妇也能感受到了，我觉得婚姻主要还是缺少了沟通，例如我媳妇管着钱，有时我总是觉得我如果花钱，她会不给。

但是，当我们俩真心沟通一下时，发现她是很愿意支持我的。

现在，我们俩也经常通电话，谈谈孩子，谈谈教育，今天还邀请我去北京玩，问我去不去，可以玩两天，然后她再飞回广东。

我说，不去了，在家。

慢慢的，我觉得婚姻就稳定下来了，然后再准备多生几个娃就行了，蝉禅有个“荒谬”的理论，婚姻要想稳定，至少生三个娃，为什么呢？

因为没法离婚呀。

假如，男方分了俩娃，女方分了1个娃，男方还能找到新的媳妇吗？

同理，女的带俩娃，还能找到新的老公吗？

所以，他家仨娃，婚姻结构很稳定。

我们也是有二胎计划的，甚至三胎计划，但是计划生育政策不允许，另外老大哥给我提过建议，可以有这种想法，但是不能写出来，因为计划生育还是基本国策。

不过，现在逐步放开二胎了，这就是一种信号。

计划生育最大的悲剧是什么？

失独家庭，中国有1000万失独家庭，也就是说，有2000万人在老的时候，没有子女陪伴在身边，失独的意思就是失去了独生子女。

今天，我跟卫生局的朋友聊天，谈到了现在医学上的一些难题，我开了一句玩笑：“能够活到30岁，看来是很幸运。”

她说：“绝对的！”

谁能保证这样的灾难不降临在我们头上呢？

我父母这个年纪的人，特别是城里的，多数都只有一个子女，从这个角度而言，我父母比他们更成功，因为有三个孩子，幸福指数更高，即便老了，也不会孤单。

前天，我娘、我儿去城里了。

家里只剩下我和我爹，我回家吃饭，感觉真冷清，我爹在那里感叹：“小宝不在家，感觉少了很多。”

整个家弥漫着冰冷的味道。

我就不愿意在家里，如果我也不在家，我爹肯定就很随意的吃两口饭，甚至光喝酒，为了他，我也要陪着他吃饭。

所以，当父母有一方走了时，不要考虑太多，要给他们找个老伴，不要考虑什么有没有良心的问题，现实比良心更重要。

如果我突然出了意外，我也不希望媳妇为我守寡，找个好人家，给儿子一个完整的家，比她自己把孩子拉扯大更重要，我也不希望把儿子放在爷爷奶奶身边，就让他跟着妈妈走就行了。

这是很现实的问题，想起了那句很冷的段子：咱死早了，老婆都未必是咱的！

独生子女的心理健康问题，很严重.....

前些日子，我去济南，坐出租车去喝酒，司机很健谈，问我用的什么手机，能不能上网。

我说：“可以上。”

他说：“刚才我拉了个乘客，他说中国要和日本干起来了。”

我说：“不会。”

他说：“你上网帮我搜搜吧。”

我帮他搜索了，他借助红灯时间快速阅读了，又把手机还给了我。

他说：“咱跟日本人没干起来，咱们内部人倒是干起来了，昨天济南发生了个事，小学生放学时，有个男的去抢了一辆车，想撞学生报复社会，撞了好几辆车，最终被拦下了。”

人们报复社会，往往采取的手段就是袭击弱者，特别是孩子，这样的事屡有发生，我就在想，我对孩子的期望，真的没有太高，我只希望他能够健康的活到老，哪怕做个贫困的农民。

这是我真实的期望。

孩子大了以后，我们就很少让外人到我们家里来了，我的工作属性决定了，想接触我的人，多数是来自全国各地的网友，大家彼此只知道网名，甚至连真名都不知道叫什么.....

这是一种基本的自我保护。

我讲个两年前的真事，大约是2011年末的时，有个女的跟一个做培训的闹翻了，把这个搞培训的在网络上搞臭了。

这个事本来很简单，就是女的觉得没学到东西，要求对方退款。

对方呢，太年轻，跟她吵了几句，还发出了这个女的儿子的照片，说是要去杀了这个女的儿子。

这才是这个事的真实导火索。

这个女的决定，一定要把他的培训窝点搞掉.....

每个父母心里都有底线，就是孩子，不要试图进入别人的雷区，无论你是有意的还是无意的，每个父母都是可以拿生命去替换自己的儿女的，你可以随意蹂躏一个弱者，但是一旦你触碰了他的底线，他不会放过你的，甚至不惜一切代价！

昨天，为什么我那么冲动呢？

因为，有人在我不知情的时候，而且是晚上，拍了我们家门口和我的车子，并且发到了网上去，说是来找我玩的。

我接着就火了。

我不是接受不了这个人，是接受不了这种行为方式，给人的感觉是窥探，仿佛把我们的生活摸的一清二楚了，无论是有意还是无意的，都触动了我内心的开关。

对于我而言，这是不可饶恕的，不管他以后如何对我，我还是要表达我的立场，哪怕他以后到处骂我，四处黑我，那也无妨。

人是咋得罪的？

就是这么得罪的，他从上海跑来，出发时，可能给我打60分，回去时，可能给我打负60分，因为内心充满了怨恨。

我，也是无辜的，因为我本来生活的好好的，莫名其妙的把你得罪了，他说能不能见到是缘分。

其实，这种缘分，我觉得还是少一点好，因为给人的压迫感太强了，喘不过气来。

昨晚，一晚上没睡着。

我想了很多，我觉得首先我要改变文章题材，不能去写日记了，改为写随笔类的文章。其次，全家应该搬到城里去，不在这里了。

早上，还是一肚子郁闷，写了篇日记。

我原计划是去见他的，为什么打消了这个念头呢？

我看他在说说里的回复，我觉得没见的必要了，原因有两点：

第一、他总是拿“好客山东”调侃。

第二、他说不是来见的，是我自我多情了。

在不丹、尼泊尔，路上有很多儿童，他们总是对你面带微笑，而且很愿意跟你搭讪，即便是这样的情形，在我们国家都已经是奢侈的事了。

因为，我们不再相信陌生人，不是我们不够热情，而是现实太残酷，有个孕妇装肚子疼，让小姑娘把她扶回家，让她丈夫把这个姑娘给奸杀了，这是真事，可以百度一下，就是不久前的新闻。

今天，跟法院的朋友聊了很久，他说：“现在教师犯罪率特别高，从小学就有，猥亵女生。”

过去，为什么很少有这样的案件？

第一、孩子不敢说。

第二、人们怕影响不好。

现在，人们法律意识强了，敢把老师搞上法庭了。

在家憋的难受，我开着车一路南下，去田湾核电站看看吧，我以前写过田湾核电站的专题，讲述了这里面的一些事，例如核电站的选址与地震带，中国核电站的真实水平.....

田湾核电站建设时，我们中国工人负责的部分，只是外围的基础建设，核心技术都是俄罗斯在搞的。

昨天，我写了一个关于风力发电、光伏发电的专题，大家可能觉得云里雾里的，我举个例子大家就懂了。

我提到，风力发电的投入产出是很低的，5千瓦的风力发电机大约需要4万元，而且属于杂牌产品，使用寿命未知。

那么，它的实际应用价值是多少呢？

每年大约能回报2000元左右，从理论上来看，20年就回本了，实际上，20年也回不了本，因为机器会损失，风力未必稳定，每年能发到预期值的20%就算不错了。

为什么风力发电这么不给力呢？

开篇不是提到了嘛，能量是守恒的，咱拿电扇来举例，电扇转的快不？

40瓦而已。

就是说，把风扇当成一个风力发电机，额定功率也就是40瓦，能供起一盏节能灯而已。

5千瓦是什么概念？

需要125个风扇在那里转！

风力发电会持续亏损的，因为风力发电技术还是不成熟，目前风力发电成本是火电的一倍以上，还不包含设备老化和维护成本.....

这次三中全会，对于我们而言，可能是个机会。

第一、户籍改革，我们可能会很轻松的落户到二线城市。

第二、农村土地交易中介会产生，这需要消息灵通，立刻启动。

第三、全产业链式农业是个机会。

第四、土地要改革，大农场必然成为趋势。

我参观过很多大农场，小的投资几十万，大的投资几千万，上次跟蝉禅去参观了他同学的农场，全是现代化的，在家就可以控制农场湿度、温度，据说要投资3000万，那大哥也姓董。

他做的就是高科技示范基地，就在济南，国家树典型，肯定就想到了他。

还有一种，就是纯农业的，蟠桃就是典型，蟠桃有3万亩地，在滨州，很多人不了解滨州这个地方，这里多数属于黄河盐碱地，地特别便宜，当初1块钱一亩，后来被炒到了300元一亩，现在还是300元一亩，不过是1年300元。

这种基本不赚钱，就是赚国家农业补贴和农业贷款，同时以农业的名义搞园林绿化用树，这还是次要的，最关键的是什么呢？

他们把土地称为：绿色银行。

融资手段！

还有一种，就是丹阳万新集团老板家的庄园，纯粹是后花园，有桥有流水，700亩地，有蔬菜，有水果，有鸡，有孔雀，可吃可观赏，还有鹿.....

这纯粹是玩，坐等土地升值。

今年，牛哥也拿了一块地，在肥城，计划种樱桃。

我去参观鱼子泡泡家的枣园时，她爸爸有120亩枣园，其中100亩土地是别人白送给他们家的，他爸爸给我们介绍时，提到，光这些白蜡树就价值300万。

午饭时，我们还调侃，帮他分家产，怎么分配给三个子女。

土地机会来临了，一旦政策确定，绝对是一轮疯抢，现在农村都在进行土地确权，就拿我们村举例吧，我们现在大约15亩土地，确权以后，我们就只剩5亩了，每人一亩地，剩余的就作为承包用地包出去。

农村人的目光，总是落后20年的。

你随意调查一个农民，问问他们还想种地不？

如果谁愿意500元/亩承包土地，谁就能把我们村承包下来.....

种花种树，是少数人的游戏，绿化用树也慢慢趋向于饱和，应该做组合型种植，就是长线、中线、短线。

长线，就是十年以上的种植投资，例如银杏。

中线，就是2~5年的投资，例如做农科院新品种树苗的扩种。

短线，就是粮食。

我着重说一下中线，我去沂源时，那里有樱桃，樱桃初收的季节，每斤能够达到100元，知道一亩地的利润是多少吗？

20万以上！

但是，现在再去种樱桃，就有点晚了，因为这东西6年才能结果，那时市场早就饱和了，牛哥就是因为听说了樱桃市场如此火，才决定去租地种樱桃。

我去徐州时，老大哥跟我讲，不要去搞这种，而是要走“高端线路”，去农科院买新技术，例如最新培育出来一种绿化用树或绿化用花，然后直接买断，再扩苗，卖苗，他举了一个例子，身边的，花10万元买断了一款紫薇，光卖苗子就赚了500多万。

蝉禅带我们参观的现代化农业基地的主要赢利点在哪里呢？

表面是在外面的农业和果业，根本赢利点是他大棚里的苹果苗，是从国外引进过来的，也是最新技术，叫红心苹果，果肉是红色的，整个大棚能卖3000万。

我在日记里写过当时的参观游记。

老大哥和蟠桃给我的建议都是一样的：只要年承包价低于1000元/亩，就使劲拿地，绝对不会错的。

我的这个老大哥是农业出身，他对这些政策研究的很透，而且本身又是政界人士。

但是，我爹坚决反对我跟土地打交道，他觉得我做不了.....

今天，我特别郁闷，我就是想去找他说说话，吃过午饭，就回来，我越来越明白一个道理，每个人的时间都

是很有限的，一定不要随意占用别人的时间。

如果真想占用，就是一起吃个午饭，彼此都没有压力。

午饭，可长可短。

为什么不是晚饭呢？

因为，优秀的人，晚上普遍有应酬，要么回家陪老婆孩子，没义务陪咱，中午他不可能回家吃饭，咱去请他吃顿便饭，简单一交流，就OK了。

我就是这么想的，什么是距离？

距离就是自我设置的障碍，我的原则是300公里以内，当天往返，超过300公里就住一晚上，但是吃过午饭，必须走，因为你留在那里，无形给了别人一种压力。

这都是交际细节，而且一定要提前预约，哪怕是早上临时预约也可。

这一点，我很佩服张伟，他来找我，都是这样，上午9点打电话，问我有没有空，有空，他就赶过来吃午饭，吃过午饭，就走了。

这些经验，都是别人用在我身上，我觉得很舒服，我就再用到别人身上，交际的核心技巧，就两点：第一、要让别人愿意见咱。第二、要让别人舒服的见咱。

今天，去逛了一家奶茶店，在南京路上，叫“小样”。

一瓶奶茶12元。

瓶子是玻璃的，塞子是木头的，我以为是需要在这里喝光，再把瓶子给他，原来他连瓶子也卖掉了。

口感谈不上特别好喝，据说要排队。

我在想，这家店生意真不错，收入很可观，他的核心卖点是什么？

其实，就是看的见、摸的着，牛奶、茶叶都是现做的，现场煮，没有任何添加，这家店是靠微信营销火起来的，他就是卖的一种概念：0添加。

准备去成都开分店了。

我觉得瓶子真好，留着给我儿子装水玩的，喝完了奶茶，我把瓶子放车里了，因为我对奶茶没概念，只是听

说很火，来尝尝。

既然来了，就体验个够，据说微信营销很火的，还有两家店，一家是卖卤肉卷饼的，另外一家是韩国料理，盘真大，而且盘子很丑，类似我们家的锅盖。

挨着体验吧！

卤肉卷饼好吃，每个5块钱，我算了一下，如果按照我的饭量，要想吃饱，每天需要30元，一个月生活费1000元，太奢侈了。

微信营销对于地面店而言，还是很重要的。

在日本，人们就喜欢开类似的小店，一开就是几十年，甚至上百年，把一件小东西研究到极致，很多人能够找到初恋时的饭店，咱们呢？

初恋时的酒店，早不知道换了多少茬老板了.....

牛哥有个观点，未来的商业模式，一定是小而美，而且是全产业链，我去云南的时候，恰好跟云南糖网的老大袁总聊天，他也谈到了这个观点。

他在糖业待了13年，看到了太多的内幕，他想做点良心糖，于是设计出自己的标准，找人代工，问题依然很多。

于是，他下决心，自己收甘蔗，自己建糖厂，自己把关技术，一定要把高质量的红糖做出来。

我心想，红糖有啥好吃的？

我们吃饭时，他用红糖冲水当酒给我们喝，口感太好了。

未来，他的这个品牌一定能做起来，因为他解决了全产业链的问题.....

如果是想做煎饼呢？

也是如此，例如拿到地，有的地种高粱，有的地种荞麦，有的地种麦子，全是有机肥料，从源头把关质量，生产出真正高品质的煎饼，一定是具有竞争力的。

这个很适合电子商务时代的卖家，与现代农业结合在一起。

农业是趋势，我们拉萨队友张绍辉现在全身心的投入到了农业了，他说：“一定要跟紧联想的农业大旗。”

他是做蓝莓，现在已经开始动工了，开着陆虎去耕地，也是一种生活方式。

很多农村长大的孩子，是有土地情结的。

我就有！

我在闲逛，突然听着敲锣打鼓声，好奇心使我往前凑了凑，一群大妈在游街呀，前面举了个牌子：水王星开业。

哈，太巧了，这不是金豆豆的品牌吗？

昨天，我刚写了！

她注册了个水机品牌，然后开了旗舰店，全国招商加盟，现在已经有300多家店了，我是想让刘红波去参观一下，这是做品牌最快的方式，因为想创业的人永远是高比例的，只要有好项目，这个世界上是不缺钱的。

真是巧，我发了个说说。

金豆豆自称早就预料到了.....

我看到了一个商机，不是做连锁加盟的商机，而是这些游街老太太的商机，如果找群老太太去干这个事，不是挺好吗？

她们是用一天的时间，游遍整个城，而且每个门头要顺便发她们自己的名片，如果你们家需要做做广告啥的，也可以找她们。

她们纯粹就当跳舞和健身了。

向“我的驿家”说声不好意思，我对事不对人，因为咱俩本来就没见过面，谈不上仇恨之类的，只是存在一些文化差异而已。

换位思考，彼此都会成长.....

2013-11-17：给别人留条内裤！

11月17日，晴，家

睡不着，随手写点东西，可能略带情绪。

过去，我是一个蛮喜欢热闹的人，特别是在青岛的时，我独居，特别无聊，总希望有人到青岛找我玩，每天都有小酒喝，每天都有人追捧，甚至每天都有礼物收，生活的仿佛像个国王。

这样的生活模式持续了很久。

我回农村以后，因为交通问题，很少有人找我玩了，不过我的朋友圈子依然是互联网上这群人，我家就成了流动招待所，反正地方大，谁喜欢多住几天，就多住几天，我这个人又很冷漠，不懂的照顾人，例如出山在我这边，他睡他的，我睡我的，早上各自回家吃饭，偶尔聊两句。

有孩子以后，感觉瞬间变了，毕竟网友来自天南海北，很多人也不按规矩出牌，只知道网名而已，万一把孩子给抱走了呢？

一切皆有可能。

我也反复叮嘱过父母，只要是我不在家，凡是说是我朋友的人，一律打电话求证，不要轻易让抱孩子。

我相信做了父母的人，都能理解我的心情。

我的原则是什么？

只要不是我带来的，一律不用接待，原因很简单，我不在家，你去我家干嘛？找我父亲聊聊？对不起，您还是别找他聊了，有时他说话也不注意，跟您大肆的鼓吹自己种花生多厉害，您又会借题发挥。

我媳妇给我提过N次建议，不要随意把陌生人领到家里来。

有天，我在家看书，突然我爹带进来一个小伙子，说是来找我的，我一看，不认识呀。

这个小伙子去我们村小卖部打听的，小卖部的人把他领到了我父母家，我父母又没分辨能力，又领到我们家了。

他说，他是神龙斗士，就是前几天在日记里提到发到济南两件自行车那个哥们。

你知道我心里什么感觉吗？

说不出来的郁闷。

但是，我又不能表现出来，我急忙洗洗脸，带着他去城里吃了顿饭，简单聊了一下，就把他送到了火车站。

家是什么地方？

就是一个人最隐私的地方，可以穿着裤衩随意走动，可以乱糟糟的，可以享受天伦之乐的地方，每个人都有家，都不希望随意被别人打扰，这是应该获取的基本尊重。

为什么咖啡馆兴起？

因为，很多朋友聚会，都由家改到外面了，你现在想想，即便是你很熟悉的朋友，你知道他家在哪里吗？

特别是在这个时代，家已经成了个人的三角裤衩，唯一属于自己的地方了。

我以前写过一个观点：如果朋友喊你到家里吃顿饭，这是你享受至高无上的待遇，因为你获取了认可，可以带你回到自己最隐私的地方。

你可能认为夸大了.....

我跟蝉禅认识不久，我去济南，他坚持让我住在他家里，没必要住酒店，我特别感激，但是我也没去，因为咱的“坏”还没完全释放，万一以后他后悔了呢？

咱，也不要随意走入别人的家，哪怕是被邀请。

我在济南有套办公室，好处特别多，只要我在济南，那里肯定很热闹，有时寂寞难耐，我们就喊人一起吃午饭，什么人都可以参加，只要来就行，也无妨，了解生活百态嘛！

这样，就把工作跟生活分开了，感觉特别好。

即便有人不请自到，你也不至于太尴尬，例如于木到我们办公室时，我一回去，发现有人坐在沙发上，就是于木，他自己来的，虽然有一丝的不开心，咋没提前告诉我呢？但是不至于难受，毕竟办公室是外面，无所谓。

我在成都的时候，遇到了新宝，他跟我说了一番话：“旅行越久，你越喜欢自己旅行，你可以静心观察，静心思考。”

我心想，那多没意思，至少也要有两个小兄弟一起.....

这几年，我越来越觉得他的这番话有道理，我慢慢的学会了独处，也习惯了独处，而且把生活调整的越来越有规律，因为我在济南需要住酒店，也没有家的感觉，这两年，我有3/4的时间是住在酒店里的，恰好牛哥去欧洲了，我想在济南也没啥事，就回家吧。

在家的这些日子，我很少出门，每天就是看看书，写写文章，骑骑车。

我比任何人都了解互联网的阴暗面，我觉得作为我，应该变的越来越平和，越来越低调，甚至以后就写动画剧本，实现“去我化”，因为我不想网友进入我的生活，我们应该做到物理绝缘，彼此都不打扰，这也是为什么我不愿意出去参加聚会之类的缘故，因为我觉得又让自己进入了别人的现实生活，让别人也进入了我的现实生活。

为什么突然这么多感慨呢？

昨晚，9点多了，突然有网友给我发了一张照片，问是我的车不？

我看了看，好象是。

我仔细一看，这张照片是在夜里拍的，应该是被发到了网上，车子停在我家门口，肯定不是我们村的人拍的，我们村的人对这些东西不感兴趣，也不上网。

而且，农村的晚上，很少有车辆走动，一旦有车辆进来，第二天都是新闻。

那种感觉咋描述呢？

无法描述，当时我正在泡脚，坐在椅子上发呆了很久，我就在想，我的工作模式未来肯定给家庭带来大的创伤，我以后还是别写日记了，可以写写其它的题材。

晓燕和曾钧前几天过来，说是来我家，买了很多玩具之类的，我也表达了同样的观点，有孩子在家，家里不是很方便，不是说我信任他们，而是一个基本的规则。

我急忙问，是谁拍的这些照片？

告诉我，是“我的驿家”，说是到我家了。

这个大哥，看文章写的不错，在上海开了一个客栈，从日常文字来看，应是高雅之士，没接触过，只是QQ上聊过几句，至少印象属于中等偏上。

我就在想，这种事为什么不提前告诉我一声呢？

我成了最后一个知道的，好多网友在Q上问我，家里去客人了？

我都不知道咋回事！

农村是个特别的地方，有着独特的文化属性，喜欢乱传，喜欢猜疑，村里以前也有过黑作坊，是晚上来车，表面上大家都不知道，其实大家都在背后议论，我呢？没啥事，整天游手好闲，如果晚上有人来找我，村民会乱猜测，乱给扣帽子，至于我无所谓，关键的对父母不好，另外我父母没有分辨能力，晚上9点，特别是冬天，在农村就属于深夜了。

至于他咋找到的地方，我觉得这不惊奇，有我们家地址的人很多，只是觉得这种感觉太压抑了，太难受了。

我就在想，这么一个优秀的大哥，咋会这样呢？

想不通。

我怕大家纷纷效仿，都不请自到，我就问他，能不能把我车牌号抹去，我不希望被套牌，我的车子为什么挂个这么复杂的车牌，因为我自己也记不住，扎在车流里，根本没人认识。

总而言之，我不希望被打扰，至于说懂懂是名人之类的，那都是扯蛋，任何人都是普通人，我说的很明确，只是大家在玩网络游戏，我积分稍微高了一点而已，但是电脑背后的人，都是一样的。

我就顺手写了个说说，提醒大家不要不请自到，不要打扰我们正常生活，特别是不要随意找我父母，因为你们说的很多事，他们都不知道，而且又喜欢胡思乱想，你无意的一句话，就会使他们纠结几个月，甚至更久。

这个事的根本，是文化差异，例如在上海，9点去朋友家，也不晚，但是在农村，如果我半夜出去，我父母肯定就睡不着了，他们乱担心，怕我出去喝酒了，开车了，找不到人了，或者出事故了.....

网友安慰相互理解，我在想，不是不理解，而是那一瞬间太难受了，不请自到不要紧，例如在Q上说一下，我来你们这边了，明天一起坐坐？

我能拒绝吗？

即便是现在这样，我也不能拒绝。

我相信，他对懂懂也很失望，这么点P事至于计较嘛，多大点事呀？有人愿意去找你，是你的荣幸才对。

我写了那个说说以后，大哥就在拿“好客山东”开涮。

好客山东是什么？

是山东的旅游标语，孔子的家乡。

但是，好客山东就代表谁家都是开着大门欢迎您的？

对不起了，我给山东人丢脸了。

一晚上都没睡着，翻来覆去，难受，心里压抑，仿佛是压了一块石头。

试想一个情形：一个漆黑的夜晚，大约9点钟，你在网上看到有人拍了你们家的门口和你的车子，说是有人来找你玩，你也没见过。

你会很热情的招呼进家门吗？

对不起，你们是你们，我是我，我做不到！

给我一点属于自己的空间.....

不好意思，发牢骚了，有孩子以后，你们会懂我的心情，说出来，也就没事了，大哥也别郁闷。

-

2013-11-18：卖身，卖身！

11月18日，晴，家

早上6点，准时醒来，急忙找裤子，穿袜子，貌似家里钥匙找不到了，又翻箱倒柜，把钥匙找到，摸上手机，找到手套和眼镜，接着出发了。

看了一下手表上的温度计，零下1度，真冷.....

最近，很感激村上春树，我们很难把一个作家跟一个长跑爱好者联系在一起，他是坚持每天跑步，每年都参加一次马拉松比赛。

他从1982年开始跑，一直跑到现在，他的跑龄比我年龄还大，我们有什么理由继续慵懒下去呢？

他的小说，太小资，又是咖啡，又是音乐，跟我这个农民胃口不匹配，我喜欢简单的、叙事的、场景的文章。

但是，我依然把他的书当宝藏去挖掘，每天只读一节，多了，我消化不好。

我把里面的关键词标出来。

例如，他提到的地名、歌名、警句，我再挨着去百度，进行更深入的学习，还会把这些地名标注到地图上，表示我梦里来过了。

这样，跟随着他全世界的跑来跑去，我也跟着梦游了，长见识了，至少对全世界有了更进一步的认识。

我不喜欢看小说，因为太假。

我这个人过于理性，喜欢看常识性或纪实性的文章，我喜欢碎片式阅读，无论是什么好书，每天只看一节，骑车的时候再去思考，再去消化。

我们是很幸运的，生活在互联网时代，我们可以通过互联网进行发散思维式学习，也可以通过互联网进行求真，这需要的不仅仅是会搜索，更要会思考。

什么是道？

就是很小的东西，你悟透了本质，别人未必。

例如，听收音机时，我喜欢听经济讲座，里面会有一些客串教授，我对他讲了什么根本没兴趣，但是我对于他叫什么，很感兴趣。

因为，我可以去找出他的博客、微博、图书。

进行更深入的挖掘！

例如，前些日子，我听收音机，听到了一个讲座，专家的名字叫：刘君乐，我在网上怎么找，也没找到这个人，我就挨着试，调整“军”和“乐”，最后终于让我找到了，他叫：刘军洛。

这个人，其实不适合讲座，说话跟机关枪似的，扫射，太快了。

他是典型的“阴谋论”者，他认为美国操纵了全球经济，美日现在联合想把咱们的房产行业搞垮.....

我与别人搜索是有点不同的，我主要搜索“微博”、“淘宝”，微博是可以搜索到一些行内专家最新的观点，淘宝我是可以找到相应的产品，每个客服或店主就是这个行业的内幕知情者，这是我的“法宝”，例如我是咋知道花生米价格下跌呢？首先是有朋友透风给我们，其次是我搜索了微博，看到了专家对油脂行业的数据分析，严重过剩50%，我接着就让我爹抓紧卖掉，从我们卖了，一直跌。

什么叫理论？

能够自圆其说，就是理论。

你可以分析一下，每个宗教都有一套理论体系，用来解释人的生老病死，各不相同，但是都能自圆其说。

从07年开始，刘军洛就不断预测房价下跌，很遗憾，一次也没预测准。

但是，这些人要么赚足了眼球，要么赚足演讲费，牛刀、郎咸平就是典型，无论什么时候，只要你去关注牛刀，他总是会给你足够的期待，例如他预测房地产行业明年10月份以前崩盘.....

年年预测，年年不准。

不过，依然有人相信他，因为他有能够自圆其说的理论。

当年，谁被我们骂的最狠？

任志强！

牛刀和任志强谁厉害？

牛刀充其量是个炒房者，任志强不仅仅是房产行业大佬，更有着国内顶级的房产数据实验室。

所以，这些年来，任大炮的预测貌似从来没失手过.....

他的搭档是谁？

董藩，此人是北京师范大学的教授，搞经济学的，主要是房产领域，他有个观点是，房价还会继续上涨20年，北京房价会达到80万/平。

这个论调，最近又有人加入了，谁呀？

王健林，万达集团老大。

从这个角度可以看出，房价会继续上涨的，这是一种趋势，无论你信还是不信，事实就是如此，特别是深圳的房子，更有机会，一旦深圳与香港有地铁直达，深圳的房就会跟香港慢慢持平.....

房价是上涨还是下跌，与我都没关系，我们之所以分析这些，是用来学习一些常识。

什么常识呢？

演讲常识。

董藩 的演讲，没有半点激情，但是很能抓住你的焦点，为什么呢？

他很懂的使用比喻，能把很复杂的东西用很简单的语言去描述，这才是演讲高手，不需要过于夸张的肢体语言，也不需要过于夸张的声调，就跟拉家常似的把你说服。

那么，我们来看看董藩的理论。

在市场经济下，价格是由什么主导的？

供、求！

假如，你摆了个水果摊位，苹果、橘子、香蕉，都是1块钱1斤，你突然想把苹果提价到1块2，有人买不？

要么，到别的摊位上买了，要么，他选择了橘子或者香蕉。

前者，是有竞争对手。

后者，是有替代品。

商品普遍是有替代品的，例如椅子越来越贵，但是马扎便宜，咱就买马扎吧，但是有些商品是不可替代的，例如食盐。

盐从1块钱提价到了1块5，你能不吃了？

但是，盐很难提价，因为产量太大，你很难做到独家垄断。

房子呢？

不可替代，人人都需要有套房子，而且房子永远少一间，就拿北京举例，每年规划土地是有限的，但是每年的需求在上涨的，这种供求关系决定了房价会持续上涨的，除非是土地给食盐一样，有无限的供应量。

最根本的问题是什么？

中国刚刚开始进入城市化，未来城市人口会越来越密集，特别是北京、上海、广州、深圳，这些地方的房价也会越来越高的，现在还处于比较低的价格。

他跟牛刀、郎咸平等有何不同呢？

他和任志强都是有房产数据实验室的，根据土地划拨量和人口需求量，很容易就计算出缺口有多大.....

所以，他很坚信自己的理论，供求关系是决定价格的唯一要素。

中国在努力大步跨入发达国家，发达国家的城镇率达到85%以上，所以中国在大力推行城镇化，农村人可开心了，终于可以住上楼了，户口本也变成了城镇户口，再也不用种地了，可以就近打打工啥的。

按照国家规划，2020年城镇率达到50%，东北沿海的比例更高，以后咱都是城里人了，咱们身份是相同的了，你们也别嘲笑我了。

那么，什么人会进入农村呢？

有素质的、有眼光的城里人，他们不仅仅要进军农业，更要建立农业小镇，欧洲小镇为什么那么美？

不是他们的建筑美，而是他们的人文素质高。

如果把我们镇上的居民搬到欧洲小镇，让欧洲小镇上的人搬到我们镇，再过十年，我们镇可能美的让人窒息，欧洲小镇脏的要命了。

不是我们这里的农村不美，而是缺少了人文高度，老百姓不知道什么是美，也没有优秀的生活习惯。

等城里人来了，这一切都要改变了。

建筑，有特色，种植，更规范，慢慢的就发展成了一个又一个的农业庄园，有人提到，不要去动农民那些土地。

你是多虑了，现在的农耕模式是很落后的，严重浪费生产力，农业效率太低，而且多数人都已经进城打工了，真正会种地的，也就是50岁以上的。

这是历史必然趋势，与个人情感无关，历史的车轮是挡不住的，早上河里有冰了，我看到树上还有些树叶，我拿手机拍了张照片，我就在想，你就是再坚挺，也得瑟不了几天了。

这是必然趋势，因为冬天来了。

如今，你出去旅行，你看看，还有几个带卡片相机的？

要么，手机，要么，单反。

手机就把卡片相机给颠覆掉了，有些时代潮流是势不可挡的，有个朋友是做股票分析的，他说银行股不值得持有了。

我不炒股，我就是听听而已。

为什么呢？

因为，互联网时代的银行模式出现了，对于传统银行是致命的打击，微信是银行，支付宝是银行，百度也在推出银行。

我就拿自己举例吧。

我就一张银行卡，也没多少钱，如果我去银行，一般是因为取现金，除此之外，基本不去，银行对于我而言，没多大用处。

唯一的用处，就是它给我的感觉是可靠的，是诚信的，钱放在那里不会丢，至于说理财之类的，没指望过。

现在，我有点钱，我就存余额宝了，每天都会存一点进去，理财收益5%，够我吃饭的，我觉得钱是白拣的，很好，而且还可以网上购物。

现在的互联网，抢的是什么？

支付！

谁掌握了支付终端，谁就掌握了主动权，微信已经提前迈出了一步，扫扫二维码就能实现线下支付。

现在，腾讯、百度、阿里巴巴都在抢占互联网金融市场，借助理财产品的高收益，越来越多的人把钱转移到了这三大平台上了，对于银行而言，这是巨大的损失。

支付宝其实已经是银行了，值得信任、可以理财、可以贷款、可以汇款、可以收款、可以支付.....

你想想，无论是哪个银行，除了多了“信赖感”以外，地面银行还有什么优势而言？

我们是做互联网的，在体验上是领跑于民众的，我们的行为模式就是老百姓未来的行为模式，你想想，我们现在用支付宝更频繁呢？还是用银行更频繁？即便是还信用卡，我们也是在支付宝上实现的。

马云这人做事是很稳健的，他说要颠覆传统金融行业，不是说着玩的。

你仔细想想，是不是这么回事？

银行业面临着洗牌，这是必然的，只是时间问题，我们现在买保险、买机票、买理财，貌似一切行为都是在支付宝上完成的，我们已经把生活跟支付宝紧紧的联系在了一起，而银行呢？

离我们很远，很冷，很陌生的感觉。

互联网时代，一旦出现一种现象，就是爆炸式的，什么是爆炸呢？

无限速度的快速燃烧，就是爆炸！

微信才几年呀？现在有接近6亿用户，太疯狂了，未来信用卡也会慢慢退出历史舞台的，当我们住酒店的时候，扫扫二维码就实现了支付，我们吃饭买单时，扫扫二维码就实现了买单，这不是天方夜谭，就在明天。

决定市场生命力的东西叫什么？

触点。

触点越多，生命力越强。

微信有6亿用户，就表示有6亿触点，银行有1万家网点，代表有1万个触点，从这个数量级来对比，你觉得有可比性吗？

互联网支付将带来另外一场革命，就是数据库营销，刘克亚时代终于到来了，什么意思呢？

例如，我开了一家书店，大家来逛我书店时，扫扫书上的二维码就可以直接把书带走了，省了收银台。

同时呢？

我对支付用户实现了数据收集，例如有人买的经济类的图书，有人买的懂懂的书，这些数据自动进入了我的数据库。

当懂懂又出了新书时，自动推送信息给买过懂懂书的顾客，他们又来了。

现在，网站也有类似的功能，例如你是一家电子商务网站，你很想提取到访客的数据，但是这些访客未必留下任何信息啊，咋办？

就是在网站上加上一段代码，凡是访问过这个网站的人们，自动就留下了他的QQ号码。

例如，大家经常会收到一些以“懂懂”名义的群发邮件，其实那与我没有半点关系，就是有人提取了了我QQ空间的访客数据。

这种事是杜绝不了的，只能大家提高警惕，小心上当，至于说我背黑锅之类的，我就当锻炼身体了。

我有个朋友，就开发了一套程序，专门提取网站访客的QQ，对于招商类的网站，这个是营销利器，凡是关心你的，基本上都是目标客户，只需要主动追上去，基本没跑。

这个小兄弟跟我一样，潜伏在农村，跟随我快6年了，我前几天提到当初给蟠桃做日本联盟项目的，其中就有他，他还出过书呢。

这个小兄弟叫“逍遥疯子”，在东北老家。

一提前东北，你是不是会想起争强好胜？他去上海工作过一段时间，跟人合租，大家先喊他吃饭，意思就是要跟这个“东北哥们”相处好，别动不动发火之类的。

他笑了笑。

他不是那种人，他身上只有东北人的豪爽和对朋友的绝对忠诚和用心，他身上只有700块钱，我姐一家去青岛，他能去把单买了，正好花了700块钱，这就是他的性格，不计较。

当年，就凭这一点，我就断言他的未来不得了，因为一个人能够迈过钱的槛，还有啥迈不过的？

他给我们发猴头菇，一发都是半麻袋，我说不好吃呀。

他说：“我们家自己都没舍得吃过。”

他跟着师傅学了几年佛，他也试图改变村庄的命运，自己赚了钱，就帮助亲戚朋友，还帮着身边残疾朋友通过互联网创业，的确辉煌过一段时间。

但是，我觉得一个男人，必须要经历三次以上大的挫折，才可能成熟。

就如同当年我问应社长，我还缺啥？

他说：“至少三次以上致命的打击，才可能会成为一个人才。”

后来，他搞了个人才网，但是他这样的性格决定了他攒不住钱，有钱他就分了，您不要觉得像听笑话一样，是真事，接触过他的人，都能证明，这里面的事太多了，他在青岛一个月工资才1000块钱，另外一个小兄弟的父亲得了癌症，他把这1000元给了他。

我们俩在一起，我收入高一点，他那点收入够干啥的？但是，吃饭时，他总喜欢买单。

有时，有陌生人到青岛找我，他也请人家吃饭，我说过他几次，因为你没义务请别人吃饭，即便是有义务，也是我的义务，别人不会感激你的，也不会感激我的，反而觉得一切都是应该的。

这两年，他才慢慢理解这里面的事，付出也是要有选择的，也是要有原则的，而不是随意的付出，肆意的付出，爱心泛滥不是好事。

他开发了这套数据库提取系统，昨天问我如何？

我说，很好，我帮你推一下吧，有需要的我让加你QQ。

他QQ：583191234

中国在加速城镇化，2020年计划达到50%的城镇率，2050年达到75%，也就是说，农村人越来越少了，未来农民这个职业，就跟现在的企业家差不多。

别笑，真事。

一家公司，市值10亿，老板就应该是企业家吧？但是我说个人，你们肯定没听说过，但是他比大部分所谓的企业家都有钱。

网上公布的，根本不靠谱，他是一个农民，他的土地比蟠桃还多，他在2002年的时候就有5万亩地了，滨州

想扩张建设，都需要找他买地，目前他的生态园是全国第二大的，这是蟠桃的大哥，是他建议蟠桃进入农业的，搞个上市公司？

不屑，他拿出5000亩沾化冬枣就能上市。

他不懂这些，也不感兴趣。

觉得扯蛋，可以搜索一下：赛尔生态园。

大家可能对亩没概念，我们村够大了吧？3000亩地而已，5万亩什么概念呢？相当于一个小型镇的规模。

我有心进入这个行业，不是为了赚多少钱，只是想继续过着简单的、平静的生活，我不喜欢繁华的都市，当大家都进入都市时，其实就代表着生活质量在下降。

我看到蝉禅貌似又在搞别墅了，别墅有个什么好处呢？

500万的基数，涨上30万感觉没涨，但是他可能只是用了10万元定金撬动的这30万的利润，而且别墅会越来越贵，因为国家不允许盖别墅了。

济南在未来十年，人口会增长1/3，大约是增加150万人口，大约有80万的房产需求，你想想，济南现在哪有80万套的房子供应？

济南的房价，会继续上涨的。

但是，传统的炒法，肯定是越来越不赚钱了，因为资金流动性太差，蝉禅和牛哥的炒房法，不是一般人能学的来的，他们是研究城市的发展趋势，以及借助跟房产销售公司的内部关系，通过预定的方式去赚取差额，至于说是买了再卖？

你想想，上涨多少个点，你才能平衡交易税？！

持有5年？

你想过资金成本吗？

所以，炒房赚钱的难度越来越大了，但是买房基本不会亏损，三四线就要谨慎了，因为农村集体土地可以入市会给三四线城市带去很大的冲击。

这些事，离我很遥远，我有100万，我还不如去租上100亩地呢，年租才3万元，我在里面盖上房子就是了，城市生活与我本来就很遥远，我又没啥物质上的需求。

投资的原则是什么呢？

无论什么项目，一旦人人都可以做的时候，基本上就离饱和不远了，赚钱永远都是少数者的游戏，多数者只能过着“卖身”的生活模式。

什么是卖身？

就是工作日的时间段内，你必须处于某个环境，不能随意离开。

今早，我去骑车，很冷，零下，在一个建筑工地门口，很多人已经来了，在等着开门，我在想，他们这些人，即便是去了城里，依然只能过着类似的生活模式，每天早上起床就去工地，下班回家吃饭睡觉，不读书，不学习，即便是国家再富裕，他也永远是生活在社会底层，不是因为命运不公平，而是自己没有想过去改变，很安于现状。

我还是那个观点，一个人幸福的基本条件是人身自由，其次才是精神自由。

人与人的差距在哪里？

学习！

多数人每天就是上班，无聊，打发时间，应酬喝酒，从来没停下脚步想过提升自己、改变自己，偶尔就是抱怨一下社会，从来不问问自己到底比别人少了什么？

日复一日的麻木，注定了你永远处于“卖身”状态。

一定要问一下自己，你想要的到底是什么？当农民工都进城时，你是否还会继续过着优越的生活？

要找个合适的切入点，去打造属于自己的“触点”，越多，我们越强大，我们越自由。

守，还是攻，在于你！

2013-11-19：我，又成了诗人！

11月19日，晴，家

今天，我给大家吟首诗：黑夜给了我黑色的眼睛，我却用它来翻白眼。

不对？

错了！

应该是：黑夜给了我黑色的眼睛 我却用它寻找光明！

这是谁的诗呀？

顾城的。

顾城是个诗人，朦胧诗派，所谓的朦胧诗也可以理解为成人版的儿歌，写的都是一些幻想型的文字，仿佛是在说梦话。

在上世纪80年代，诗人特别多，那时没有这么多流行歌曲呀，整个社会又酸不溜秋的，人们特别崇拜诗人。

能吟诗作画，那还了得，才子呀！

顾城，就是那个时代的才子，永远长不大的孩子，他给自己描绘了一个儿童王国，是梦幻的，是自由的.....

诗人，自然就是浪漫的。

浪漫的人，自然是泡妞高手，泡妞自然懂的展示自己的才华呀，坐火车时，他喜欢背个画夹，画火车里的人，自然得到很多人的围观。

有次，有个姑娘过来看顾城画画，问：“为什么没把我画进去？”

顾城说：“我觉得你亮的耀眼，使我的目光无法停留。”

就这样，把这个姑娘勾搭上了。

这个姑娘是上海人，去承德探亲，顾城是北京人，正好顺路，从那以后，就开始了书信往来。

这是1979年，那年，我是负4岁。

后来，顾城干脆就搬到了上海，做诗人有个好处，有圈子呀，很快他就融入到了上海的诗人圈子。

顾城花了4000块，在武夷路买了套房子，独立小院，上下两层，还是蛮不错的，关键是离姑娘家比较近。

这个姑娘叫啥？

谢烨！

顾城爱上了谢烨，于是疯狂的追求.....

咋疯狂呢？

干脆，打个地铺，就睡在谢烨家门口，结果呢？

谢烨的父母把顾城扭送到了精神病院，医生给检查时，顾城跟医生谈起了诗歌，医生大是敬佩，跟谢烨的父母讲：他不是精神病，他是诗人，了不得，了不得！

很巧，上海师范大学邀请顾城去讲讲诗歌，类似现在的公开课，顾城觉得这是个不错的表现机会，于是就喊上了准岳母一家。

台下是一呼百应。

准岳母大喜，回家后，从抽屉里拿出了自己的笔记本，握着女儿的手说：“妈，其实也喜欢写诗，妈也喜欢诗人。”

那个年代，诗人是啥概念？

类似今天的影视明星，万人瞩目，那个年代的人，不跟咱这么浮躁，人家就喜欢追求文学，不追求这些蹦呀、跳呀、演呀！

1983年，谢烨嫁给了顾城，那年我也出生了。

他们觉得国内太压抑，还是出国吧，去追求真正的浪漫主义、自由主义.....

诗人，不是浪漫，而是浪。

文艺青年有个特点，可以同时爱上很多人，而且爱的主题不同，有的是因为信仰，有的是因为责任，有的是因为生活，有的是因为容貌，相互不交叉。

我们，也希望这样，但是有道义的束缚，但是诗人给了自己一个借口，在准备出国时，顾城遇上李英，当时《诗刊》社编辑，李英到顾城家里玩，顾城就拉着李英的手说：“哎呀，我就要走了，可是临走时，我却爱上了你。”

顾城对谢烨的爱，是一种生活的需求，因为顾城生活不能自理，完全就是个孩子，他们家生活很拮据，若是谢烨花钱买个小玩意，顾城会躺在地上打滚，边打边喊：谢烨你去死吧！

李英呢？对顾城而言完全是知音，因为李英是顾城的粉丝。

后来，顾城跟谢烨辗转欧洲，也没混出个名堂来，最后定居了新西兰，在激流岛，生活的挺落魄的，靠养鸡、摆摊维生。

顾城特别喜欢描写磨刀，例如杀鸡的时候磨刀，细节描写的特别仔细。

生活的很拮据。

后来，李英来了，干脆，就一起过吧，反正咱都是诗人。

于是，顾城过上了一龙二凤的生活，谢烨给顾城生了个儿子叫木耳，但是顾城觉得小孩子在身边太烦人，影响工作，干脆送人吧。

谢烨也有个情人，老外。

他们俩决定离婚，结婚十年时，也就是1993年，顾城用斧头把谢烨杀了，然后自己上吊自杀了。

整个故事，结束了！

牛哥就很喜欢这些诗歌，动不动就背出一串，这也是一个时代的烙印，我读高中时，很多同学喜欢看汪国真的诗集。

诗人也好，作家也罢，多数是内向的，不愿意跟世人交往，喜欢用文字去发泄，单纯从文字去看，你觉得这是一个生活的强者，仿佛精神是如此的丰富。

如果你真的走入他的生活，你会发现他生活的狼狈不堪，而且内心偏激，包括鲁迅也是如此。

前几天，在晓燕日记里看到一句话，我觉得蛮有道理的，凡是有“作家”梦想的人，多数是内心胆怯的，没有勇气面对世界的，希望自己独处就可以成就一番事业。

今年拉萨队友里，有个高才生，山东大学毕业的，在我们的心目中，能考上山东大学，也要在班级里数一数二才行，他在华为工作了很多年，突然辞职了，想出来创业，在深圳。

我问：“为什么想做淘宝呢？”

他说：“我不善于跟人打交道，做淘宝正好符合我的性格。”

如果让我定义他，我觉得太内向，不知道应该聊啥，我们晚上一起住过，也没聊几句，有个事挺意外的，咋回事呢？

我们吃散伙饭的时候，他突然站起来吟了一首诗，把在场所有人的名字都包含在了这首诗里了，而且写的很有才华.....

果然诗人多闷骚！

从现代医学角度来看，顾城是典型的心理疾病，前天我本来是想写一期独生子女与心理疾病的，因为一段小插曲，把这个事耽搁了。

有个朋友，今年读大一，小姑娘，富二代，前几天问我：“舍友欺负我了，我要不要找人扇她？”

我觉得挺意外的，女生也打架呀？

我读初中时，学校里偶尔有人打架，我读高中时，基本没有打架的了，我读大学时，除了因为抢女人单挑，基本上没有打架的，何况我们也不是山体的对手。

我跟她说：“什么事呀？”

她说：“我忘记了冲厕所，来好事了，她就喊大家去厕所围观，侮辱我了。”

我说：“那你找她谈谈？”

她说：“不谈了，杀她的心都有了，我们这里就发生过在宿舍里杀人的。”

我说：“约出来，谈谈，说说好话。”

最终，没爆发大的矛盾，进入冷战了.....

冷战，其实就是进入了情绪积累期，越积越多，很容易被引爆。

这是独生子女普遍面临的问题，没有兄弟姐妹，从小就是以自己为中心，没有学会如何跟同龄人相处，在宿舍里一起生活，跟结婚差不多，磕磕碰碰总是少不了的，哪有不吵架的夫妻？

人家不是说过嘛，再美满的婚姻，也至少有200次离婚的想法，有50次想掐死对方的冲动。

这些事情，与我们息息相关，我儿子也面临这样的问题，去儿童乐园玩滑滑梯不让别人进去，他觉得这就是自己的地盘，总而言之，没有学会分享。

无论什么年代，一个懂的分的人，都是很有幸福感的，因为他可以换取大量的友情、关怀，他永远都不缺少安全感。

培养孩子的“分享”和“包容”精神大于教他识字，前些日子，微博上有个帖子很热，有人拍摄了一组美国普通小学的教学方式，他们主要培养的是孩子的“性格”，例如：自信、勇敢、团队、协作。至于说识字之类的，并不那么着急，孩子大了，对一些常识性的东西自然就懂了。

而且，这是一个不断自我否定的时代，我们学到的知识的有效期很短，例如现在大学里教的计算机和电子商务，早已落后互联网十年了，例如最近在争论“黑肺”的问题，其实肺本来就是随着年龄而变黑的，并不是由污染引发的。

我发现一个很有意思的现象，现在的小孩子普遍没有朋友。

那么，怎么解决这个问题呢？

房老师，是报社的领导，她的方式是培养孩子照顾同伴的能力，每到暑假，她就邀请一些朋友把孩子送到家里来，让儿子带着他们玩，家里就成了他们的王国，他们来自全国各地，甚至有国外的孩子也来。

这样有什么好处呢？

儿子是东道主，很自然的学会了分享和照顾别人。

儿子是草头王，很容易锻炼了领导才能。

儿子的朋友遍布全国时，他的眼界也随之变大了，他不觉得福州或昆明有多远，因为他有朋友在那里。

举个例子，对我而言，三亚和瑞丽离我一样远，但是我觉得瑞丽离我很近，因为我那里有很好的朋友，三亚没有，我就觉得很陌生。

我现在想到一个城市，首先想到的就是这个城市的朋友，例如我想起武威，我立刻就联想到了乔木大哥，我想起了厦门，我就想起了嫣然.....

至于孩子去过哪里，他没有太多概念，因为他没有大局感，不知道济南在什么方位，也不知道上海在哪里，我儿子这些地方都去过，但是在他的心目中，仿佛济南就在我们家旁边。

这就需要给孩子一张地图，只要他去过的地方，就给标上，并且贴上标签，上面写着：日期、事件。

例如，佛山、2012年12月，看姥姥。

一定要培养孩子能在社会上独立生存的能力，最关键的技能就是学会融入人群，不能成为一个不合群的人，多带着孩子出去走走，也非常的重要。

内向的孩子，内心活动往往很丰富，做父母的要去引导，例如让他爱上说话，爱上表演，爱上户外运动。

男孩，要引导他学习打篮球或踢足球，这都是需要学会配合的.....

《断线》里自杀的那个小孩，其实就是活在自己的世界里，他喜欢音乐，也做出了很出色的音乐，但是父母不倾听他，他就把精神寄托在了一个虚构的网络人物身上了，最终自杀了。

这些，不仅仅适用于孩子身上，对于我们更适用，我们也要多出去走走，内心就没这么多怨气，为什么很少有人跳海自杀？

因为，海太辽阔了，海风一吹，啥烦恼都没了。

大家不信，可以去试试，百试百灵，十年前，我几乎每天吃完晚饭都去海边溜达，见过在海边偷情的，没见过在海边哭泣的。

别把自己的内心关起来。

每个人都有负面情绪，咋释放呢？

学学村上春树，他一旦不开心了，就比平时多跑一些里程，有生气那个劲，还不如锻炼锻炼肌肉呢，而且他全世界行走，经历的多了，眼界开了，自然也就没那么多怨气。

例如，农村经常有吵架的，但是你去听听他们抱怨啥？

基本上就是钱。

至少在他们抱怨的钱数上，我是不会计较的，相比而言，我就少了这些烦恼，即便是他们抱怨我，我也不计较。

从麻辣书生出场时，我就知道他火，为什么呢？

因为，任何东西都怕持久，每播一集，等于推出了一款病毒，有时可能只感染少数人，有时可能就感染到了一个名人，名人顺手又传染了N多人。

一定会火的！

很多东西，就怕持久，例如我现在每天有1万人关注，我坚信用不了几年，一定可以做到10万/天的关注，我也坚信，如果我坚持写到80岁，那时可能每天有几百万人关注，甚至成为具有相当话语权的人。

因为，我敢坚持。

今早，我又挨着逛了一圈写日记的朋友，发现基本上都蔫了，很难坚持下去了，大家都没理解写日记的核心是什么？

我写过，大家可能没注意。

核心就是素材！

这是一个信息爆炸时代，都说看书的人少了，其实我们每天看的文字真不少，不过要么是新闻，要么是娱乐，我们从来没这么八卦过，因为互联网太便捷了。

所以，人们的阅读耐心越来越差，喜欢看速食的文章，不喜欢用心去研究。

《罗辑思维》的定位很好，就是你不需要读书，我读了，再分享给你，这就满足了很多人的懒惰。

每天新闻也不少呀，看也看不过来，于是网易就推出了新闻日记，每天让“小编”汇总一下当天的热门事件，形成一篇日记，特别火。

网易尝到了甜头，现在又推出了文学方面的、人物方便的，我今天写的顾城，就是他们关于文学方面的一个专题。

昨天，我就提过这个观点，越是信息爆炸时代，人们的思维越懒惰，只阅读，不思考，如果谁能够用自己的思考去引导大家，谁就会火，而且大家愿意为“精选”付费。

很多杂志都是原创的，但是都做不过《读者》，《读者》是杂志里的战斗机，但是《读者》的定位就是精选，而不是原创.....

关于顾城的结局，我想起了以前在日记里写过的一句话：任何偏离常态的生活模式，多是变态的。

昨天，于导推荐了一部微电影《束河古镇》，也是YOUKU首页推荐，是张杨导演的，半纪实、半摆拍的，

杨坤跟随哈雷车队骑车前往的，李亚鹏也在那里。

看完这部微电影以后，两大感触：

第一、在这个世界上，很多“诗人”，过着自己想要的生活，甚至不让孩子读书，跟随他们一起流浪。

第二、在这个世界上，有才华的人很多，但是懂的展示的人很少，虽然他们也展示，但是只是街头表演或者坐等别人上门，互联网是跨时空的传播利器，你还把自己物理绝缘于互联网之外，是失策，我觉得在互联网时代，我们一定要借助机会把自己展示出去，这才是互联网营销的根本，就是卖自己。

无论是谁，都有可能一战成名，有个女的，挪用公款了，出狱后写了长篇连载，讲述了自己的监狱生活，特别火。

有个出租车司机，写自己与乘客的聊天内容，上了天涯头条，而且没人骂他，因为他姿态低呀，就是个出租车司机，所以他就成了唯一上了天涯头条而没人骂的热贴，后来还出了书，书名就叫：《黑夜，给了我黑色的眼睛》。

是不是很有意思？

任何人都有机会展示自己，为什么你还那么闭塞呢？

不要怕事情小，只要你敢坚持20年，你就可以打败多数人，而且根本不需要把别人当竞争对手，因为他熬不过你，用不了多久，他自己就投降了。

第三、微电影会成为营销利器，《束河古镇》就是一部商业片，纯粹是为了宣传束河古镇，但是它又不同于普通的旅游宣传片，他根本没有突出景色有多美，而是突出了文化，突出了人文。

这是高手！

李亚鹏现在在做旅游地产，计划在束河古镇投入35亿，由此可以看出，这就是一部精心策划的商业片。

看似纪实，实际上，是精心摆拍的.....

杨坤的哈雷车队的口号叫：好机友、一辈子。

高端车队也会成为一种趋势，大家文化相当、物质相当，同时又形成了一个圈子，他们玩摩托车不是从北京一口气骑到云南或西藏，而是托运过去，只是骑一段。

如果真的喜欢摩托车，也喜欢圈子，可以买辆哈雷摩托车，10万元就能买辆入门款的，例如哈雷883，但是你可以跟着大家一起去玩，哈雷的俱乐部做的非常出色，花10万元买辆捷达，你只能跟出租车司机玩，但是

买辆哈雷，你能跟杨坤这个级别的人玩。

青岛就有个哈雷4S店，2010年的时候，我特别迷这玩意，但是我买不起，哈！

男人天生就喜欢机械类的东西，你可以看看小男孩，他也喜欢车类玩具，女孩子就喜欢娃娃类的玩具，这是天性，如果一个男人真的不喜欢车。

要么，他没被激发过。

要么，他真是另类。

男人还有不喜欢女人的呢！

所以，别大惊小怪，一切皆有可能。

在这部微电影里，也有诗人出场，但是你总想拿砖拍死他，时代不同了，诗歌也慢慢退出了历史舞台，是进步？还是后退呢？

在用游记营销时，一定要注意，不要介绍景色，而是介绍人文，这才是有杀伤力的，景色是没有多大魅力的。

就写这么多，回家吃饭去！

-

2013-11-20：市场由自己主导！

11月20日，晴，家

昨天，有个笔误，把汪国真写成了汪精卫。

我读高中时，班上传阅的不仅仅有汪国真诗集，还有徐志摩的诗集，看来大家都想成为诗人。

很遗憾，俺不喜欢，觉得太复杂，现在的人哪有耐心揣摩呀？喜欢的就是简单的文字，越简单越好。

什么东西，既简单，又能描绘场景呢？

对话！

例如，描写洞房，你可以长篇大论，但是效果未必比下面几个字更出彩：

疼？嗯！停？别！

动作描绘出来了吧？情景描绘出来了吧？心理描绘出来了吧？

我们去海南骑行时，队友平均年龄50岁，他们喜欢讨论的话题就是徐志摩跟林徽因的爱情，听的我们云里雾里的，仿佛我们是如此的白痴。

他们还喜欢合唱《我爱五指山，我爱万泉河》，李双江唱的，就因为这首歌，大家非要去看看万泉河.....

看了，也就死心了，全国的河，又有啥不同呢？

一个样！

其实呢，无论是词曲作者郑南和刘长安，还是演唱者李双江，都没去过海南，纯粹是想象出来的，就跟金庸似的，是照着地图写的。

这是真事！

《康定情歌》忽悠了多少人去康定呀，去了才发现，既没骑马的，也没唱歌的，草原倒是有几块，不过也有些荒凉，原本想在这里泡个妹子，当遇到几个妹子以后，突然没了欲望，咋回事呀？

少数民族的服装，其实还是以黑色为主，我们看到的光彩夺目的少数民族服装，那是表演用的，之所以看着很美，是模特穿的。

云南、四川的少数民族，肤色普遍是比较黑的，特别是摩梭族，想想都觉得美，在如此美丽的泸沽湖畔，有一个原始的民族，他们是母系社会，他们是走婚制度，仿佛是男人的天堂，喜欢谁家妹子，就去谁家睡一觉，也是基于这样的幻想，我们去了泸沽湖，还去摩梭族的村子转了一圈。

这里的女性，无论是少女还是妇女，是劳动的主力军，是需要下地干活的，你就想吧，你在农村田野里，见过貌美如花的大姑娘吗？

又干又瘦，身上有泥巴，要么就背个背篓，一身黑色的衣服，你很难把她们与你想象中的形象联系在一起。

没有你想象的那么好，吉克隽逸的家离这里很近，泸沽湖的东边就是大凉山，大凉山是彝族聚集地，这里也很穷，是从奴隶社会直接进入了社会主义社会，他们是不读书的，一直过着自给自足的生活，很穷。

后来，大凉山人民也成了全国贩毒的主力军，因为他们没文化，不懂法，又没有赚钱的门路，云南到成都的铁路在这里停留了一站，给他们贩卖提供了桥梁，就是西昌站。

在西昌，有些酒吧打出的卖点就是“摩梭族”，意思很明确，你在这里看好姑娘，就被带走吧，不过银子还是要给的。

其实，这是世人对“摩梭族”的误读，现在摩梭族也慢慢被同化了，已经开始逐步实现一夫一妻制了，特别是教师、公务员，有统计数据，目前15%的摩梭族人已经不再走婚了。

走婚是落后的部落生活，过去的泸沽湖真是世外桃源，即便是今天，想去泸沽湖还是蛮惊险的，从云南过去要经过丽宁十八弯，从西昌过去更是悬崖峭壁，路上塌方是很常见的，而且没有油漆路，全是搓衣板路，车在上面一跳一跳的。

摩梭族真是谁都可以去偷情吗？

不是！

母系家族有个特点，只有舅舅，没有爸爸，女孩14岁以后，就安排她住在靠近路边的小房子里，有个窗户，女孩在劳作的过程中，有了喜欢的男人，那么晚上就可以让男人爬窗户进来，天不亮，再走。

怀孕以后，这个孩子就归属这个母系家族。

跟情人分手很简单，他敲窗户不给开，或者他好久不来，就可以认定是分手了，那么可以再找新的情人。

并非说随便都可以钻人家窗户！

汉族是具有超强的同化力的，现在淘宝这么发达，那里的人也在网上买衣服，遇到一个姑娘，穿的很时尚，你问她，衣服在哪买的？

她告诉你，在淘宝上买的，你别惊讶！

泸沽湖为什么美？

因为，它太蓝了，这是高原湖泊的特点，仿佛是蓝宝石镶嵌一般，如果你在网上搜索一下纳木错、羊湖，你会觉得太假了，有这么美的地方吗？

有！

现实中，也是这样的，甚至比照片中更美，更有气势。

泸沽湖算是离内陆比较近的，所以它名气比较大，当时我跟晴晴、杨文剑一起去的，晴晴大呼，这是她见过最美的湖泊。

当去了纳木错，她又改口了。

不是说她善变，而是事实，泸沽湖只是蓝而已，就如同在灰色的纸上，滴了一滴钢笔水。

而纳木错呢？

则是多彩的，远处的雪山、触手可及的白云，形成了一幅油画。

纳木错和羊湖，也并非西藏最美的湖泊，它们出名的原因也是一样的，因为离公路近，真正美的湖泊，都还在沉睡中，很少有人去打扰。

米堆冰川美不？

据说是最美的冰川，我去了，感觉不是很美，因为冰川的颜色有些发黄了，甚至发灰，是不是沙尘暴造成的。

米堆冰川出名，也是因为它靠近318而已，中国是冰川大国，有4万6千多处冰川，米堆排不上名。

米堆冰川美在哪里呢？

远处是冰川，雪峰仿佛是一个佛祖坐在莲花盆里，中国人特别喜欢“像”，就是摸棱两可的玩意，都能给抽

象出概念来。

近处是个村子，中国的冰川是没有名字的，因为村子叫：米堆，所以顺便命名了这个冰川，于是就形成了冰火两重天的景色，下面是草原、庄稼、村落。

实际上，这是很危险的。

因为冰川是不断融化的，而且在融化的过程中，很容易发生高山湖，一旦有冰块断裂，那就是灾难性的，米堆冰川就曾经暴发过类似的泥石流，把318国道都冲断了，中断半年之久，至于村子啥的，全抹平了。

我咋知道的？

《中国国家地理》上有相关的科普文章，因为我们恰好去过米堆冰川。

有个事，挺有意思的，《中国国家地理》评选出中国最美的地方，跟国家5A级旅游景区做了一下对比，发现基本没有重合的。

说明了啥？

中国的5A旅游景点，也是很业余的。

真正美的地方，还处于半原始状态，未来一定会进行深度的旅游开发，其实对于我们而言，是个很好的契机，要么自己去体验，要么组团去体验。

昨天，提到了哈雷机车，很多朋友误解了，我说10万元买辆哈雷，那是入门款的，类似300元买辆捷安特是一个道理，稍微专业一点的哈雷摩托车，就要超过30万人民币，至于杨坤骑的那一款，纯粹是DIY的，价格无法估算了。

在美国，哈雷是一种文化。

很多人喜欢玩牧马人，其实也是玩的JEEP精神，实际上，JEEP车型在越野领域真的一般，你去西部看看，JEEP很少，基本都是丰田。

丰田在越野车领域，特别是民用领域，基本上是压倒式的优势，特别是去东南亚、非洲看看，多是丰田皮卡。

买辆二手的高端越野车，很容易混入一个高端的圈子，跟他们一起长途跋涉，跟他们一起深入无人区，这种经历形成的队友关系，是亲密无间的。

我讲讲我的亲身感受。

在一起的时候，一起吃，一起住，日子久了，彼此也会抱怨，但是突然分开了，很不适应，忘记了长途跋涉，忘记了劳累，只剩下了队友之间的亲密了，队友找你，你基本上是二话不说，没有借口。

最近，我买下了《中国国家地理》出版过的所有图书，我越读，越觉得自己渺小，我们对自己的国家了解太少了，中国美的地方太多了，只是缺少了深度旅行而已。

这是个很好的机会，既可以慢慢形成高端圈子，又可以领略世界之美，有的人喜欢玩AA，有的人喜欢玩高端。

这两者的根本差别在哪里呢？

不同的门槛，不同的人群。

我举个例子，我写互联网题材的日记时，读者群体也很庞大，但是每次搞个见面会之类的，我都很失望，咋又是一群孩子呀？

牛哥说过：“就怕你再过十年，还是陪一群孩子玩。”

这是为什么呢？

与我的写作风格有关系，我总是希望去唤醒别人，去分析一些很简单的入门的小东西，甚至忽悠大家去走四大佛教卖佛珠，这个事，谁干都能赚钱，但是没人干，这是与读者群体的劣根性有关系，喜欢怀疑，喜欢懒惰。

后来，有人就点醒了我。

他说：“读者的层次，其实是由你自己决定的。”

我就突然明白了，我写什么题材，吸引什么人群，当关注互联网的人不再关注我的时候，对于我而言，是一种蜕变，虽然在他们眼里，我已经走偏了，其实我已经走入了另外一个轨道。

昨天，赤道姐也提到了这个观点，为什么不出国走走呢？

我们写什么，决定了什么人喜欢看。

我表达的观点，不是说我歧视什么群体，没这个意思，而是说，我们变了，客户群体才变，如果总是试图去说服或教育来改变用户群体，甚至改变他们的命运，基本是没有希望的。

我们需要他们变成的样子，其实早有类似的群体了。

例如，你总是想让习惯AA制旅行的人掏出10万元参加你的高端旅行，甚至把家里的捷达卖了买辆哈雷，从表面上看，你改变了他，从长远来看，你害了他。

因为，他达不到那样的消费阶段。

早上，我去拿快递，遇到了我们本地剃头的鼻祖，他70多岁了，一天还能赚100多块钱，当年是无数人羡慕的偶像，都愿意嫁到他们家，他有三个儿子，对我们镇的理发行业处于半垄断状态。

我就在想，假如我告诉他，上海理个发都要100元，他肯定觉得不可思议.....

因为，在他的判断里，没人愿意花100元理个发。

实际上呢？

有很多人之所以不选择你，就是因为你理个发才4块钱，太便宜了，如果你试图把自己现在的目标客户慢慢的教育到愿意花100元找你理发，太难了。

实际上，愿意花100元理发的人，太多了，只是你没提供相应的服务，只要你能提供了，满足了他们，别说是100，就是1000又有啥呀？！

我们不要把自己的思维禁锢住，我们改变了，客户才会改变。

有时，我们自己坐在电脑前，仿佛自己了解了整个世界，一切都在掌握之中，但是仔细想想，我们又仿佛是关在笼子里的小鸟，哪里也去不了。

过去，我不喜欢看国外电影，我觉得很多名词都太陌生。

现在，我很喜欢看国外电影，首先是剧情严谨，其次是可以顺便了解全世界，例如通过《逃离德黑兰》可以了解伊朗，通过《入殓师》可以了解日本。

如果大家手里有世界地图，你可以打开看一下看。

无论是阿富汗还是伊朗还是叙利亚，都离咱挺近的，这些都是咱们古代的丝绸之路，我们计划修铁路直接到地中海东岸.....

那么，为什么这些国家如此动乱呢？

第一、有石油，有钱。

第二、民族信仰。

《逃离德黑兰》这部电影是去年的奥斯卡最佳影片，的确很不错，而且是由真实故事改编而成。

去伊朗旅行的女生要注意了，是不能穿裙子的，再热的天，也要穿上长裙或裤子，同时要戴头巾。

如果是伊斯兰教的信徒，则要戴黑纱，伊斯兰教规定妇女除了脸和手之外都是羞体，是不能让非近亲的外男人看到的。所以就要遮盖起来。

伊斯兰教的女人被束缚的很苛刻的，如果在大街上，警察看到女人不裹围巾，就会将其拘捕，公交车上座位也分前后，前面是男人坐的，后面是女人坐的，即便是私家车也是如此，女人只能坐后排，不能坐前排。

国内的女人们，你看看，你们多幸福！

伊斯兰教主要是家族传承，这个在前面日记里也提到过，易中天很有意思，他把信仰比喻成了喝酒，中国人没有信仰，就是吃饭不喝酒的人，有些国家喝了酒好闹事，这就是一些宗教统治的国家，如同伊朗，有些国家喝了酒，对身体有好处，例如美国、欧洲。

这也是易中天为什么推测中国在未来也不会出现全民信教的缘故，因为不喝酒习惯了，突然喝酒，不适应。

而且，佛教太过于包容，缺少了扩张力，佛教在其发源地印度都中断了N个世纪，谁欺负也行，包容一切，包括敌人.....

在中东，主要的矛盾其实是犹太人跟阿拉伯人。

为什么欧洲屠杀犹太人呢？

也是宗教冲突，耶稣是被犹太人杀害的，是每个基督徒的敌人。

犹太人遍布全世界，平均智商高达117，例如爱因斯坦、马克思都是有犹太人，这与犹太人的婚姻方式有关，他们喜欢跨地区结婚，甚至是跨国婚姻。

中国人在一些比较落后的国家，是很有地位的，因为咱们比他们富有，在非洲的集市上都没有称这个概念，直接估堆。

我二哥在那里，中信集团在那里承包了很多的土木工程，中国工人在那里基本上就是监工，干活的都是老黑，最初每天给他们20元工资，后来他们抗议，现在涨到30元/天了，人民币！

但是，在一些偏发达国家，中国人的身份就要尴尬的多，很多留学生毕业后留在欧美，甚至靠刷盘子维生。

赤道姐就是留学生过去的，她现在在那边开了个小超市，日子过的还不错。

我就感叹，如此有才华的人，为什么干这种活呢？

她说：“够不错了，很多老教授出国以后只能靠刷盘子维生。”

昨天提到的顾城，在生活方面，他就是一个不能生活自理的人，也没有赚钱能力，他们夫妻俩就在那里养鸡，让媳妇出去卖春卷，类似煎饼果子。

最初，他们夫妻俩还养鸡，但是新西兰法律有规定，每户养鸡不能超过12只，他们又把鸡宰了，在描写这点时，顾城反复的提到了磨刀的过程.....

你想想，如果他们在国内，这都属于顶级人才，而在新西兰过着摆摊的生活，贫贱夫妻百事哀，他们俩的悲剧与金钱不无关系。

郭敬明现在身价7个亿，他要是娶个或嫁个人，你觉得他会让心爱的人去摆摊吗？

一个优秀的人，首先是一个具有生存能力的人，一个连钱都赚不来的人，谈不上魅力，再优秀，也不过是个流浪汉。

经济基础是很重要的因素，在恋爱时，人们往往喜欢说一句：他有没有钱，我不在乎，我们俩可以一起赚！

其实呢？

嫁了以后你才知道，有钱很重要！

顾城夫妻的死，就是被生活逼迫死的，他很难理解，自己内心如此的童话，而现实如此的残酷.....

如果，我在北京住，媳妇每天在外面摆摊卖煎饼果子，孩子太烦人，让我送人了，你觉得我有魅力吗？！

移民是什么？

无论你多么优秀，都很难混入当地的主流社会。

继续说说《逃离德黑兰》，里面提到一句，大使馆属于美国领土，是不是这么回事呢？

是的，例如中国驻美国大使馆，那也是中国的领土。

其实，不仅仅包括大使馆，咱们的舰艇或飞机做访问时，也代表中国的领土，不经过允许，外人是不能进入大使馆的，如果携带武器进入，维和部队可以直接击毙。

大使馆里安装了焚烧炉，一旦遇到紧急情况，会直接把所有材料直接焚烧的。

这部电影最后有个片段，就是各国报纸纷纷赞扬加拿大的援救，实际上是美国特工去援救的，而且是一个
人。

这说明了什么？

我们看到的新闻，多数不是真相。

媒体还有个作用，就是“炒作”，例如他们决定发布拍摄计划时，找来一流的编剧，一流的导演，一流的中介，一流的演员，召开新闻发布会.....

我要表达的意思是什么呢？

看电影，不要太急，一定要沉淀上一年半载再去看，让别人去试错，而且只看奥斯卡金奖或提名的电影，看了垃圾电影是浪费时间，看了优秀电影，可以增加常识。

最近，我要出趟门，有些慥头，我是不喜欢出门的，即便出门，也喜欢漫无目的，因为我关注的点跟别人关注的往往不一样，我喜欢去了解一些常识性的东西。

貌似还需要我演讲，对于我而言，是需要去捧场，我要摆出丑媳妇不怕见婆婆的架势，我一直提倡一点，作者是不不要跳在作品前面的，会影响读者对文章的判断。

就写这么多，今天貌似不在状态，昨天骑车过量了，另外儿子感冒了，平静的生活是一种奢侈，动不动有人扔块石头进来，你打水漂呢？！

不要随便进入别人的世界，不是所有石头都会击起涟漪，有可能是扑通一声，因为你太胖了！

写完这篇日记，很巧，有朋友发来一条信息，聚划算组织去南极，两千人报名，说明了啥？

不是没有需求，而是你认为没有需求，拿钱没地方花的人太多了，高端旅行就是一种趋势，太美旅行为什么得到了那么多大佬的支持，因为大家都看到了这一点，其实这东西缺少的是领军人物，就是职业玩家。

不是所有人报名参加旅行，都挑便宜的，那是老百姓的消费方式，99%的老百姓是不会去南极的！

还是以前说过的那句话：在这个世界上，消费时不考虑价钱的人越来越多了.....

2013-11-21：道歉帖！

我是个很固执的人，很少给人道歉，今天破个例，每个人都需要学会低头，前几天，有个网友不远千里来到我家，起初我不知道。

是别的网友发了一张我家门口的照片，而且是夜晚拍摄的，我才知道有人来了，据说是“我的驿家”，当时我接着就火了，很生气。

第二天，我也没见他，而且还发了一肚子火，给他造成了不好的影响。

向他真诚的道歉！

这个事到此为止，网友都骂我小气，但是我那两天的确接纳不了他，我觉得不告诉我，就来我家，而且是晚上拍了我们家门口，我接受不了。

这个事，就翻过去了，希望“我的驿家”大哥不计前嫌。

另外，我也说几点题外话：

第一、大家找我，尽量提前通知我。

第二、我们家生活在农村，村人喜欢议论生人，大家找我，可以到我办公室。

第三、有我家地址的朋友，在传播我家地址时，请提前告之我一声。

第四、即便是的确需要找我，也尽量是白天，谢谢！

谢谢大家！

说实话，对“我的驿家”这个大哥我没有敌意，在此之前交流的也很不错，我就是看到那张照片才发的火，因为是别人发给我的，还带着我的车牌号。

向大哥说声对不起，让您来回白跑了1200公里！

我生气的不是人，是方式，是我自己不懂的控制情绪，让大家看笑话了.....

2013-11-21：黑洞，那些事！

11月21日，晴，家、济南

最近，生活的特别规律。

每天读书、吃素、健身，过的有滋有味，我不想出门，就怕打破这种平衡，特别是晚上洗澡时，感觉肚子上的肉越来越少了，我没指望自己逆生长，至少也要保持应有的健康吧。

以前，在门口跑两步，感觉肚子特别沉，现在呢？

回家，我都是跑步，很轻松，甚至还能跳两步，平时在家还练哑铃、腹肌，偶尔还跳绳，总而言之，从生命特征来看，越来越年轻了。

在家，可以跟儿子在一起，儿子马上就3岁了，有自己的思想了，跟他对话特别有意思，特别是我们爷俩一起出去玩时，我就问他很多有意思的话题，他一一回答，很好玩。

例如，他没有距离感，我们俩进城，他总是问我，妈妈住在哪个房子里？

在他的印象里，妈妈生活在很遥远的地方，他觉得县城就是很遥远的地方，妈妈应该就在这里.....

我跟他说：“妈妈出去读书了，学成以后，再教你。”

牛哥从欧洲回来了，我想去看看他，顺便听听他对三中全会的解读.....

早上8点，我去父母家，跟父母告别，我娘略有失望，因为他包的水饺，我说我不吃早饭了，我想12点前赶到济南，跟牛哥一起吃午饭。

我娘问我，要不要先下点水饺你吃？

我说，不了。

走的时候，我娘到门口送我，给我抱了几个苹果，让我在路上吃的。

在服务区，我给晓燕打了个电话，问她会议组织的进展如何？

她说，宣传页还没做出来。

我就说了几句。

我说：“这不是创业者应有的态度，创业者做事是有迫切性的，是有野心的，是毫不犹豫的。”

后来，我还表达了一些自己的观点。

晓燕说：“我也想把日记写好，我也想把事业干好，但是你们俩对我打击太大了。”

接着哭了。

挂了电话以后，我也反思了很多，我们对她要求太苛刻了，总是以创业者的思维去要求她，甚至要求她蜕变，对于她而言，这是很困难的，而且又给她描述了那么多未来的困境，例如假如要生娃了，几年不能创业之类的，这无形给了她太大的压力。

我觉得，这是文化差异造成的，因为创业就是如此，容不得半点懈怠，但是她毕竟是一个刚刚辞职的人，还没完全适应这种节奏。

我的观点很简单：一个人，要想得到多少，就要付出多少。

想花上班的精力和付出去获得创业者应有的收获，那是不可能的，因为能量是守恒的，你想获取多少，你就要付出多少，除此之外都是借口……

我是好心，实际上给了别人无形的压力。

因为，我总是拿自己的标准去衡量和要求别人。

我的观点是什么？

手里有这么多嘉宾，咋可能赚不到钱呢？就是单独搞个懂懂聚会，我觉得卖300张门票也没有任何问题，如果你手里有这么多王牌，但是你没卖掉门票，那么不是这些嘉宾出了问题，而是操作者出了问题，要反思自己，为什么卖不动门票。

如果说，是给我卖的，或者是帮我组织的，那么不合适，为什么呢？

第一、我不会搞类似的聚会，我觉得烦人。

第二、如果真是我组织的，我会组建一个团队全身心的去干，我谁都不邀请，就我自己出台，我觉得搞上300~500人没有任何问题，因为我的读者基数大。

所以，我反复重申了这个观点：是为你自己做事，不是为别人做事，如果真为别人做事，别人是不需要你的。

我也知道，她是犯愁，毕竟第一次搞类似的会议.....

怎么理解呢？

我去拉萨旅行时，认识了香港四大天王，他们跟我私人关系很好，愿意为我免费出台，我就决定搞一个四大天王同台的演唱会，我来卖门票，收入归我，他们纯粹是义务帮我，但是现在问题出现了，我的门票卖不动。

你说是四大天王不行？还是咱自己的运营出了问题？

就是这么简单的道理。

有王牌，没转化成生产力，有些东西并不复杂，搞会议的本质就是做生意，做生意的本质就是卖东西，你就想想，别人为什么来参加你的聚会？

就是你让对方拿500元来买什么，如果想通了，这个事就做成了，想不通，就做不成。

我们这个行业，还有个潜规则，很少有人知道，就是身价跟门票是挂钩的，例如你邀请某站长当讲师，给对方的报价是出场费10万元。

你以为真的给10万元吗？

给100张门牌。

假如，有会议让我去分享，给我的出场价是10万元，给我100张门票，会议规格很高，对于我而言，卖100张门票不是太容易了嘛！

对于双方而言，是双赢的，为什么呢？

因为，我要的是标价，可以在外界有了传闻，懂懂现在出场费10万了，同时我的确能赚到这么多钱，对于主办方而言，等于懂懂是带着100个会员来参加的。

很多东西都是可以变通的，没有想象的那么复杂.....

搞会议，有个东西很赚钱，就是当赞助商，例如会议中场时，赞助商上台，然后演示自己的产品，现场卖，我觉得晴晴的佛珠就可以这么搞，挨着会场跑。

谁是这么做起来的？

张晋诚。

现在搞红酒的、搞玉石的，喜欢这么搞，在台上一喊，台下就有人买单，因为现在多数会议都是被主持人多次驯化的，早已经头脑发热了。

假如，我要是搞中国边境行，自驾，我在台上分享，然后我问大家谁有兴趣赞助我广告？

台下举手的一片！

就是这个道理，会议是个很有意思的东西，越搞学问越深，一旦真正的驾驭了它，你就知道会议的真谛是什么？

真谛是啥呢？

价值！

就是别人来这一圈，能带着什么回去？

是朋友？是圈子？是知识点？是机会？是常识？是风险？是意识？是朋友？是导师？是情人？是炮友？

至少要给别人带走一样！

这些事，说到这个份上，就太直接了，其实就是这么回事，水王星为什么招商那么火？真的只是靠广告？

广告，只是引子，让大家来参加会议，基本上都是在会议上被营销的。

周鸿祎，大家只知道他玩360很厉害，其实他厉害的地方多着呢？

在互联网落地方面，无论是百度还是阿里巴巴，都是他的小弟弟，当年他搞3721，全国挨着召开互联网培训会，专门针对各地的企业主，给他们讲述互联网搜索给企业带来的机会，3721插件纯粹属于个病毒，就这么个玩意，把中国的中小企业扫了一遍，全是会议营销，当时我在联通公司上班，我们公司就买了11个网络实名，就是在会议上买的，很多人是一次性买10年，当时有个优惠政策，当日成交过万的，送台联想电脑，当时联想电脑还1万多块钱呢！

这就是会议营销的威力，而且他悟透了会议营销的本质，不是随便找个人来介绍产品，而是讲述了互联网一些常识，然后讲述买家如何搜索卖家，给你一遍一遍的演示，然后告诉你，假如突然搜索日照绿茶，如果你不出现在这里，岂不是就丧失了商机？

大家，自然立刻买单！

实事求是的讲，我觉得一个人花10万元喊我去当主讲，肯定不亏本，因为我至少帮着卖100张门票，而且我可以把你从无人知晓到天下谁人不识君.....

当然，我也不想抛头露面，我只是说了这个事！

当你手里掌握了嘉宾资源时，其实会议已经就特别容易搞了，如果马云愿意给你当嘉宾，你搞了20个人来参加会议，对于马云而言，他一上台，就想扇自己耳光！

到了济南，见到了牛哥，好久不见了，牛哥最近在忙着过户房子，他在千佛山脚下刚买了套房子，花了260万，复式的。

牛哥的观点是一线城市会继续上涨，济南房价会继续上涨。

牛哥给我买了个剃须刀，花了120欧元，挺漂亮的，正好我的剃须刀在酒店里丢了，真是雪中送鹅毛呀！

我给牛哥简单的讲述了一下土地政策的变革，以及土地中介形式将会出现。

中午，兰州的“金花耀胜”过来了，他是来济南考察煤气检测系统，我们顺便聊了聊，一起午饭，顺便喝点小酒，这是济南的规矩，吃饭就要喝酒。

饭后，在牛哥那里坐了一会，就回酒店来写日记了。

昨晚，我看了2012年奥斯卡金奖影片《艺术家》，这是一部默片。

什么是默片呢？

就是默默的，没有声音的片子，剧情如下：

在1929年以前，电影是没有声音的，有个艺术家特别厉害，是舞台巨星，类似卓别林，甚至我们可以把他想象成卓别林。

有个女孩，是他的铁杆粉丝。

有次，N多人在街口围观他，有个女孩的钱包挤掉了，她就弯下腰来拣，被他看到了，他就怒气冲冲的看着这个女孩。

女孩也吓坏了。

他突然笑起来了，这是他的幽默方式。

女孩接着也笑了，揽着他拍了很多照片，还偷偷的亲了他一口。

次日，报纸头条就是：这个女孩是谁？

这个女孩就去影片公司试镜，结果被选中了，就跟这个艺术家一个单位，这个女孩特别崇拜这个艺术家.....

艺术家跟这个女孩说：“要想成为一个演员，必须与众不同。”

于是，拿出眉笔来，在女孩的嘴唇上方点了一个“痣”

恰好，今早看到了一篇文章，分析“自媒体”没戏，因为个人的知识储备量是有限的，终究会江郎才尽，另外就是缺少个性，就如同在一个浮躁的屋子里，每个人都在大声的呐喊，仿佛每个人都有很多听众，其实一个听众都没有，因为人人都是作者时代，就没了读者。

这个观点有些偏激，但是不无道理。

现在的自媒体普遍缺少了这个“痣”，没了个性，我在想，为什么村上春树一定要去参加马拉松呢？

其实，我们可以狭隘的把他的“马拉松”看成这个“痣”，对不？

很多的行为艺术家，其实就是表演给别人看的，例如有的人一直在路上，你以为他真的享受在路上的感觉吗？

未必！

就是为了塑造这样的“痣”，就如同刘克亚提出的“轻松赚钱、潇洒生活”，每月只工作一天，我跟刘克亚刚认识时，他给我打电话，就跟我这么讲的，常年在世界行走。

就跟罗红一样，行走全世界，当起了摄影家，其实他的真实身份是好利来的老板，这就是他给自己打造的“痣”。

如果，我给自己塑造一颗“痣”，也会很火的，例如我买辆房车，全国行走，你永远不知道懂懂今天在哪里，一家人过着流浪的生活，一提起懂懂，你就想起了那辆房车。

继续说电影故事。

每个人都是守旧的，在一个行业里越专注越有造诣的人，越守旧，容不得创新，特别是革命式创新，这就是

为什么长江后浪推前浪的缘故，传统相声大师是看不起郭德纲的.....

当有声电影出现时，艺术家开始批判这种有声电影，觉得不严谨，艺术是无声的，一旦有了声音，仿佛就变的浮躁了，变的轻浮了，不再那么神圣了。

而那个小姑娘呢？

则成了第一部有声电影的女主角。

艺术家想继续拍摄自己的默片，于是跟老板分手了，自己单干了。

两部电影同一天上映了，默片没几个观众，而有声电影则排起了长队.....

这个艺术家就想不通，人们为什么如此的浮躁呢？

这一点，我深有体会，例如我用的输入法是智能ABC，而且是5.0版本，是WINDOWS98上的输入法，现在的WINDOWS7都已经不支持了，如果我现在输入个人名或者术语，都需要先打拼音到百度上，然后复制过来。

我就拒绝创新，例如大家使用的搜狗输入法，我就不用。

因为智能ABC的每个词根我都背过了，打字很快，但是弊端也越来越严重了，迟早会被淘汰了，现在即便是在网上想找到智能ABC5.0的安装包都已经很难了，没了。

例如，博客推出时，我没玩，微博推出时，我没玩，微信推出时，我还是没玩，来往推出时，我还是没玩。

其实，错过了很多机会。

正确的玩法是什么呢？

时刻关注IT动态，有新鲜玩意，做第一批用户，就如同正和岛刚推出时，年费2万元，陈辉民喊我去，我不去，他去了，他在里面很快就成了活跃分子，排名前三，而且他喜欢发起聚会，你知道参加聚会的是什么人吗？

很多都是市长级别的。

这就是我错失的机会，当时他忽悠我玩微信，我也没玩，他忽悠我玩微博，我也没玩。

对一个行业研究越深，越觉得自己的判断是准确的，越容易忽略了新生力量，就如同我刚出道时，多少牛人拿砖拍我？

现在，不能说他们在我屁股后面，至少属于同一梯队的了。

就是这个道理，不要忽略了新生力量。

这个艺术家，破产了，老婆跟他分手了，家里值钱的东西都拍卖了，连司机的工资都拖欠了一年，没钱发工资了，把车直接给对方了。

而那个小姑娘呢？

则成了好莱坞头号影星。

艺术家越来越落魄，嘲笑他的人越来越多，他两次自杀过，一次是自己点燃了工作室，一次是拿左轮手枪.....

后来，就是这个姑娘救了他，成了爱情故事。

你仔细想想，每个行业都是这么新老交替着，大腕在不断的被颠覆着，我们做网络的时候，丁磊才是老大，马云算个啥呀？当时丁磊是IT行业首富，你现在看看他呢？

养猪，也没养成。

易信，也OVER了。

你再想想，我们当年关注的那些明星，还有几个出名的？

郑智化，你还想起过他没？

包括音乐天才窦唯，摇滚教父崔健.....

都淡出江湖了，即便是前几年火暴无比的李宇春，也没了踪影，还有那个传奇小子王宝强，许三多，你去哪里了？

就这样，跟韭菜似的，一茬又一茬！

为什么呢？

没有适应时代的作品，甚至没有作品，在来济南的路上，听收音机里在播放刀郎的歌曲，遥想当年手机铃声都是刀郎歌曲的时代。

泰森出场，就把前一任重量级拳王KO了，而且这个拳王从未有过败绩，接着就退役了。

刘易斯又把泰森OK了，泰森又退役了。

一茬又一茬，有篇小说就是描写这个的，我们读书时都学过，叫：〈一块牛排〉，大家有兴趣可以找出来读读。

那么，作为我们，如何保持不败呢？

这很难！

歌坛经常有“常青树”这个概念，其实也是有颠峰，有衰退的，纵然是四大天王在国内开演唱会，也未必继续火爆，时代不同了。

那天，我写了一句话，任何图书都是有时效性的，我拿〈红楼梦〉举例的，朋友很生气，她找到我，跟我理论了N久。

其实，你仔细想想，不是这么回事吗？

任何图书，都是有一定的时效性的，而且随着时间的推移，阅读人群越来越小，不管你是什么名著，都是如此！

那么，我们应该如何应对呢？

学会跟年轻人学习，知道他们在想什么，这非常重要，淘宝刚推出时，多少传统企业排斥淘宝？

当意识到淘宝重要时，已经晚了。

这就是步伐没跟上！

我姐在谈到孩子教育时，她就谈到了这个观点，一定不要拿自己的标准去约束孩子，而是要进入孩子的世界，例如现在的孩子普遍玩游戏，他们下课以后讨论的也是游戏，如果你不让他玩，那么他就无法融入同学圈，作为家长就应该去引导孩子合理的安排时间，允许他玩游戏，甚至参与到他的游戏当中去。

如果按照我们传统的思维，肯定不允许他玩。

这是错误的。

儿子一定比老子强，孙子一定比儿子强，时代在进步.....

如果咱什么都听咱爹的，你想想还能有出息吗？

我现在充其量是个种地能手而已！

关于《艺术家》这部电影，补充一下，虽然是奥斯卡金奖，但是票房很差，因为这也是一部默片，就是没有声音的电影，默片的好处是什么？

就是点到为止，一切都是靠你自己发挥想象，每个人都有不同的理解，跟文字差不多。

这就是为什么艺术家认为有了声音就有了局限性的原因，因为限制了想象，卓别林、憨豆都是默片式表演，用形体语言去表达。

文字也是具有类似的想象力，其实我是很想办一个日记培训班的，让大家去写日记，只要坚持写，很容易成就一番小的事业，我要是教大家，就教大家两件事：

第一、如何获取知识。

第二、如何把这些知识输出。

我培训的话，就培训一点，让你坚持每天发一张照片，配100字左右，坚持3个月，只要做到这一点，什么也不用学了，你就出徒了。

大家可以试一试，N多人挑战过，没有一个人成功坚持下来了，晓燕今天生气，很大程度就是因为我批评她日记写的越来越差了。

她陷入的误区，其实就是素材误区。

有人总是希望坐在家，然后就能写出长篇大论，咋可能呢？

写文章的核心，一定是素材！

你不吃，咋可能拉呢？！

昨天，答应大家写写黑洞，又没写，在宗教领域，很多人在传教的时候，喜欢讲宇宙，例如地球多大，银河系多大，全宇宙有多大.....

然后引出一句，此时，你还认为人类不是上帝创造的吗？

最近，有个科学观点，就是宇宙的起源是一次大爆炸，变成了无数尘埃，后来咋变成的星球呢？

有的尘埃吸附了附近的尘埃，成了小球，然后就有了吸引力，越来越大，慢慢的，整个宇宙就变成了一个又一个的星球，而且不断的大吃小。

在互联网领域，这个最典型了，最初N多音乐网站，后来不断的相互兼并，最终能剩下的，就那么几家，视频网站也是如此，团购网站也是如此。

就是说，不断的大吃小，最终形成了一个稳定的生态体系，原来有QQ、泡泡、百度HI等等，现在就只剩QQ了，就连MSN都没了踪影。

很多人把地理常识早都还给老师了。

例如，很多人在百度上问，地球是恒星吗？

地球不是恒星。

恒星具备两大特点：能够自主发光、质量比较大、有行星围绕。

太阳是恒星，那么为什么会发光呢？自然就是核燃烧，既然是燃烧，那么自然就有寿命，太阳的寿命大约是100亿年，目前已经过了50亿了，再过50亿年就OVER了，说明地球也是有生命的。

当太阳燃烧结束时，就会发生变化，体积膨胀，变成红巨星，然后向内凹陷整个球体变小了，密度变大了，就成了白矮星。

实际上，在恒星里，太阳属于小的。

质量越大，寿命越短，如果是质量大于太阳的3.2倍，燃烧结束时，快速向内凹陷变成了黑洞。

黑洞是什么意思？

就是他的引力太大了，能吸引一切，如果地球遇到黑洞瞬间就没了，就连光都无法逃逸，为什么检测不到黑洞？

因为，光过去以后，被吸附了，所以没有亮色。

一切东西遇到黑洞，都被吸附过去了，类似吸星大法，但是它是有辐射半径的，有个临界极限面。

如果是质量大于太阳却又小于3.2倍太阳的质量的恒星，在燃烧结束后会变成啥呢？

叫中子星。

所以，什么叫黑洞，大家明白了吧？

就是巨型恒星死亡以后，快速内陷形成的高密度、高质量的小球体，具有超强的吸引力，能吸附一切，包括光！

由此可以看出，任何东西都是有生命力的，越是光彩照人的，死的越快，连宇宙都没有常青树，何况是人呢？

小孩子，不要给灌输太多知识，而是教会他如何学习，我们现在课本上教的东西多数都已经不准确了，就跟有人说过一样，未来五年医学常识都是错误的了。

例如，我们物理上过学电子是负的，你知道什么叫反物质吗？

就是可以分离出正电子。

一旦正电子存在，当正负电子结合时，就能释放出巨大的能量，一卡车的反物质，就能消灭整个地球.....

就是说，过去我们认为只有携带正电的，其实也有反状态！

有空，写写反物质？

我写的未必准确，只是抛砖引玉，至少你可以跟别人吹牛，讲述一下什么是黑洞，您放心，我讲的基本准确。

就写这么多，喝多了，可能有些絮叨！

-

2013-11-22：我，咬文嚼字，迂腐！

11月22日，晴，济南、武汉

我突然喜欢上了村上春树，我觉得他是悟道之人。

何为悟道之人？

就跟《入殓师》的主人公一样，把简单的事情做到极致，并且享受这个过程，哪怕是跟死人打交道。

就如同村上春树坚持跑步一样，风雨无阻。

最近，大家见到我，就跟我说：“懂懂，真瘦了，瘦了好多。”

我特别开心。

今早，还得瑟了一把，自拍了一张照片，趁天还没亮，发到了说说上，不久，我就删除了，至少相比最近两年的懂懂而言，年轻了不少，也略有帅气。

咱，谈不上帅哥！

我儿子，更丑，额头大，标准的南方小孩，我爹带着我儿出去，从来没人夸过我儿子，突然有一天，有个妇女夸了我儿子。

我爹激动万分，真不知道咋感激对方.....

这是真事！

如今，儿子越来越正常了，额头小了，也略有帅气了，至少是一个很有智慧的家伙，我很喜欢。

今天，我看了一部电影《国王的演讲》，非常好看，我觉得一个优秀的政治家，首先是一个优秀的演讲家，大家可以去听听奥巴马演讲，太有激情了。

所以，口才就是政治家的饭碗。

演讲取决于什么？

取决于组织能力、策划能力，这一切都是怎么锻炼出来的？

其实，就是文字能力。

你可以看看马云给内部员工的信，每一篇都是很有激情的，而且组织的恰到好处，最近还有封信很流行，就是柳传志给杨元庆的一封信，功力更是力透纸背。

那么，如何锻炼自己的文笔呢？

写日记！

写日记的核心是什么？

素材+恒心！

有秘诀吗？

有！

坚持每天发一张照片，配100字左右，坚持上三个月，你就没有任何问题了，保证就成了你潜意识的习惯，你不写就难受了，而且你已经很享受被人关注的过程了，这就是我昨天的建议。

你可能会问，有没有先例？

很少！

因为，因为大家都觉得这个太简单，不屑于坚持，其实你想想，连这么简单的东西你都坚持不了，咋可能坚持每天写几千字呢？

越简单的东西，越考验人，晓燕每天有几千人关注，其实她也还没毕业，还没达到3个月，至于她能不能坚持住，还需要时间来验证。

有个朋友，她是坚持住了，但是她的日记不便于公开，记录了很多工作问题，她给我留言，写了这么一句话：当日记成了习惯，每天不写，感觉少了很多东西.....

我不了解别人，至少对于我，就是这样的！

如果每天不写日记，我觉得不是完整的一天，哪怕我是凌晨12点才回家，我也要写完再睡觉，而且绝对不会应付，因为我是自己最忠诚的读者，每天晚上睡觉前，我会读上一遍，每天早上醒来，我还是会读上一遍，

骑车累时，我会停下来读读日记。

我的观点很简单，一个人如果连自己都不欣赏自己，就别指望别人来支持你！

当你度过了三个月，我就会鼓励你做另外一件事，选择一个你最喜欢的人，而且是有影响力的人，每天替他写一篇日记，以他的名义。

这样，你等于运营了一个自己，运营了一个名人.....

如果你精力还是足够充沛，那么你可以同时关注多个人，同样的办法，在你如此运营过程中，你发现自己越来越有才华，因为你每天被动学习很多东西。

写日记，真是凭空想象出来的？

肯定不是，你就是再有才华，也抵不住每天几千字的输出，肯定是需要疯狂的学习，这其实就是我的核心技巧，我的背包里有多本书，不同类型的，每本我都读上一节，我是这么理解的，等于我今天遇到了他们5个人，他们每个人给我分享了一些片段。

今天，我给于导一起去机场，我们俩去的太早，在肯德基坐了一会，他请我喝咖啡，我就给他推荐了本书《中国美景》，他一看就上瘾了，看了一上午。

我看书的方式，看电影的方式，都与众不同。

为什么呢？

因为，我做过作者，我熟悉导演，对于一个作者而言，每一个字都不是多余的，对于一个导演而言，电影里的每一秒都不是多余的。

一本书，作者表达100分，读者也就能吸收20分。

实际上，这20分是最浮浅的，也是最没价值的，因为任何人都能拿走这20分，谁若是能拿走另外80分，才是最大的收获者，所以我喜欢细读，喜欢反复的读。

为什么我最近写了伊朗之类的，是因为我在读中华史时，提到了波斯文明，古波斯就是现在的伊朗。

于是，我就顺藤摸瓜去学习了伊朗。

如果了解一个地方，应该怎么了解呢？

第一、我会在地图里标记出来，在电子地图上插小红旗，在实物地图上画圈，例如你给我提到伊朗，我就能

准确给你画出伊朗的位置，前后左右的邻国关系，伊朗的首都，伊朗的民族特征。

第二、我会去观看伊朗相关的视频，包括电影、记录片，例如我去看了《逃离德黑兰》。

第三、我会把伊朗的知名人物搜索出来，特别是政治人物，然后去搜索他们相关的新闻。

就这样，我基本上可以大体的了解一个地方，相当于虚拟来过了.....

例如，我问个问题，很多人都不知道，耶路撒冷是哪个国家的？中东是指哪里？

我觉得，学习这些常识很有意思，对于很多人而言，这些都是基础常识，我谈这些一定会被笑掉大牙的，但是对于我而言，感觉一切都是新鲜的。

例如耶路撒冷，为什么叫它圣地呢？

因为，它是伊斯兰教、犹太教、基督教圣地。

耶路撒冷目前实际控制在以色列手里，以色列就是我们常说的犹太民族，他们认为耶路撒冷是犹太族的根据地，所以一定要拿下这里，他们武装拿下来了这里。

中东地区，是指的“地中海的东边、南部”。

当你拿出地图，把这些一一标注上以后，你会发现再看新闻时，就有意思多了，至少你知道他们为什么打仗了，要么是宗教战争，要么是民族战争，要么是恐怖组织，要么是资源之争。

我们貌似对这些一点都不关心，因为咱搞不懂，实际上，很多高端人士是很乐意关注这些的，老榕怎么火的？就是他写了叙利亚的一些事，写自己亲赴战场。

其实，都是假的，他根本就没去过，被人戳穿了。

但是从侧面可以反映了人们的需求，关注需求。

这是我读书的方式，我喜欢慢慢的读，一个字一个字的读，而且喜欢怀疑，去互联网求证，这样我每天可以获取大量的信息，虽然是碎片的，但是当这些碎片足够多时，慢慢就联系到了一起。

电影，我也喜欢这么看，喜欢边看边点暂停，随时求真.....

因为，我们已经过了看热闹的年龄，至于剧情是啥，结局是啥，对于我而言意义不大，我关注的是能学到什么。

做过读者，大家就懂了，作者和读者是不对等的。

于导给我一个建议，让我朝编剧方向发展，因为这是未来一个阳光产业，他认为中国的编剧还处于萌芽状态，为什么呢？

因为，中国的编剧还是作家为主，经受不起理性推敲，有些科技片竟然还拿着软盘，搞黑客的还在玩DOS。

明显跟时代脱轨了。

美国大片呢？

我问：“中美电影差距有20年吧？”

于导说：“50年以上，美国的编剧是团队作业，有部电视剧叫《急诊室的故事》，他们的编剧要邀请N个急诊室的医生反复给挑错。”

我说：“《阿凡达》也是，无论是军事还是地理还是生物，都是相当的专业。”

于导说：“人家是编剧协会。”

我问：“看电影，有什么技巧？”

于导说：“要么，你根据评分来看，从第一名往下看。要么，你一个阶段只看一个导演的片子，这样你可以摸清他的风格。”

我问：“李安是什么水平？”

于导说：“全球前十，而且不会是排到第十名的，李安是把西方哲学与东方文化进行了完美的融合，最关键的一点，他是有世界级眼光和阅历的。”

我问：“张艺谋缺的是什么？”

于导说：“阅历和眼界！”

我问：“为什么中国电影不行呢？”

于导说：“就跟造车一样，听说法拉利卖的好，结果中国都去造法拉利了，而美国的电影则是金子塔式的，有商业大片，有文艺片，有小众片，咱们没有形成很好的电影生态体系，冯小刚算是完成了自己的金子塔体系。”

我看国外大片越多，越能感受到这种感觉，中美电影的差距太大了，现在国产片即便是好评如潮，我也不想看.....

因为我是从学习角度出发的，不是为了看热闹。

粉丝是一种经济，无论是明星也好，产品也好，最终买单的人都是粉丝，你想想刘德华靠什么吃饭？

不就是粉丝嘛！

演唱会，粉丝买票。

CD，粉丝买单。

代言，粉丝关注。

粉丝数量多少决定了明星的身价.....

我们做产品，也是如此，为什么疯狂的宣传？不就是为了增加关注量嘛，通俗一点，就是为了增加粉丝。

所以，不要排斥粉丝经济，换句话说，我们做的一切，其实都是为了获取“关注”，获取“成就感”，你想想，不是吗？

所谓的“流量为王”，无非就是“粉丝为王”，我们每个人都在渴望“出类拔萃”，考试成绩要求好，比赛要求拿名次，被领导提拔.....

在互联网时代，一定要找到合适的切入点，让自己的才华得以展示，要么顺便展示产品，要么顺便展示业务，《侣行》大家看过没？

夫妻俩，环游世界。

其实，他们俩花的那点钱，我们多数人都能拿出来，他们买船，咱租还不行？

现在，他们彻底出名了，赚回几倍是没有任何问题的，只要有粉丝，就有利润，根本不用担心粉丝变现的问题，连高晓松都亲自跑去了，跟他们一起玩。

旅行中国，也能出名，但是需要炒作，需要策划，需要噱头，穷游是没戏的，因为穷游只能遭受唾弃，连钱都赚不来，还去装有钱人？

这是一个眼球经济时代！

人们喜欢扎堆，未来的城市结构是怎样的？

中国会出现3~5个亿级的大城市，北京、上海、广州、深圳可能都会突破1亿人口，房价继续上涨是趋势了，而且会继续往外扩展，慢慢的形成城市群，山东也会有两个小的城市群，济南省会城市群、青岛城市群。

这是每个国家从发展中到发达的必然趋势。

当人们赚到了足够多的钱，就开始从里面往外走了。

这就如同有耍猴的，里三层，外三层，里面的人被挤的实在难受了，就努力的钻出来，外面的人接着努力的往里插.....

就是这个道理！

原本，我是不想出门的，我觉得作者是不适合跳到读者面前的，因为会影响读者的判断力，把如此的美文跟懂懂的长相联系到了一起，咋成反比呀？

那不好！

经常有人喊我出来参加聚会之类的，我没兴趣，牛哥也谈过这个观点，因为咱都不是专业的培训讲师，不懂的控制节奏，而且人数一多，很难满足大家的诉求，一旦满足不了，负面情绪就容易蔓延。

所以，不要成为公众讲师，可以三五个人，坐在一起聊聊，收获更大。

我更不擅长，因为我害羞，比较内向。

刘红波搞了个聚会，主要是他的床垫发布会，喊我到武汉，我肯定不能推辞，刘红波是我们拉萨队友，私人关系又很铁。

他顺便喊于导过去，看看能不能给拍个宣传片？

我和于导的观点类似：“这样的东西，一定要做科普类的片子，先要讲述睡普通床垫的坏处，例如甲醛超标，小孩子容易得白血病，例如老人容易颈椎不好。再讲述什么是好床垫？如何分别？如何对比？”

就是说，观众看了这个片子，首先觉得自己家里的床垫是很业余的。其次是懂的如何分辨好床垫了。

刘红波这个人如何咱先不谈，他对床垫的用心绝对没的说，是做的真不错，关键是有这个实力，而且是他是从上游一直做到下游，全产业链，包括弹簧都是自己加工的，今天我还去参观他的弹簧厂了，其实我以前就去过的，用钢丝现场打，全自动的数码机床在那里工作.....

我是陪于导过去，他拍一些照片。

就拿我自己的认识来说，我觉得刘红波的床垫真是不错，缺少的就是一流的市场策划、运营、推广，现在就是有了千里马了，缺少伯乐。

至于说我，我只能影响我的读者，数量也是有限的。

这些东西，还是需要让人看到“震撼”的，就如同KK当时做了一个视频，关于亚狮龙裤子的，直接用裤子当拖车绳，看看裤裆有多结实，能轻松拖动一辆陆虎揽胜，那个视频就很有说服力。

例如，找个重卡，轧床垫，过去以后，床垫还是好的，而普通床垫早完蛋了。

震撼是最有说服力的。

国王是口吃的，当时他只是王子，去找医生治疗，医生跟他打赌，说他一定能很流畅的演讲，王子不信，于是医生就让他戴着耳机，放着音乐，然后让他读一篇文章，然后把他的声音给录出来。

王子读完以后，感觉倍受侮辱，走了，这哪是治疗呀？

关键是他已经找遍了所有名医，没戏了，他对自己失望了。

这个医生不生气，把CD拿出来，让他带回去做纪念的.....

过了很久，王子又在公众演讲时受挫了，就把这个CD拿出来，一听，发现自己果然没口吃！

这就是什么？

要让别人感受到震撼！

口吃，其实就是心理作用，紧张，这就是《国王的演讲》，由真实故事改编而成，就是乔治六世！

当然，剧情没有这么简单，是很复杂的，大家有兴趣的可以看看，这也是一部奥斯卡金奖作品。

在武汉转悠了一天，晚上回到酒店，发现大堂里这么多人呀？

都是来参加会议的！

我好久没见生人了，有些害羞，晚上一起吃饭，氛围特别好，大家真是来自天南海北，有从义乌来的，有从山东来的，有从东北来的.....

不得不说，刘红波还是蛮厉害的！

不管什么东西，一旦落地就很有威力，特别是线上跟线下结合，人走到现实中，才会有不一样的感觉，金豆豆就是这个模式，她自己创建了一个水机品牌，然后全国招商，300多家代理，我发现连我们那边都有，她昨天赞助了晓燕的会议500个水杯，每人一个。

今晚，吃完饭，跟潍坊的两个朋友聊了一会，他们是做地面家具的，有店，而且在全山东都具有铺货能力，他们就想把床垫业务铺在自己的地面店里，借助自己的销售网络来做.....

很多东西，一旦落地，就很容易实现多面开花，不是所有卖家都会开花，但是终究有开花的，一个开花，后续就慢慢开花了，因为经验具有可复制性，如果我有创业想法，或者想赚快钱，我就会去找金豆豆聊聊，其实我是想忽悠刘红波过去学习一下，任何一个能够赚到钱的人，都有不平凡的一面，任何一个光能忽悠没赚到钱的人，终究是个大忽悠罢了！

今天开篇提到的个“悟道”，原本是我今天要写的主题，结果写着写着写偏了，我要表达的意思是什么呢？

我原本呢？就是每天写写日记，后来每天健身，后来每天读书，后来每天看部电影，后来每天给朋友打个电话，这是我锻炼自己的一种方式，就是先养成一个小习惯，然后把他当核心，慢慢的添加一些小习惯，自己会越来越规范的，希望对大家有所启发，这是我今天要表达的观点。

影响力，其实是可以借用的，但是前提是尊重别人，无论什么时候，都不要成为别人的苍蝇，这句话说起来很容易。

做到，很难！

另外声明一点：我不搞任何培训，不卖教程，不搞圈子，不搞群发，只有一个QQ，请大家仔细甄别，您收到任何以“懂懂”名义发的邮件或信息，均与我本人无关，谢谢！

2013-11-23：体验经济时代!

11月23日，雾，武汉

在武汉的日子，是进入了另外一个模式，众多读者，环绕，失去自我，仿佛真是明星一般，至少略有飘飘然的感觉。

人们，总是把别人想象的太美好。

这也是为什么我不愿意走到地面的原因，我不想让大家失望，我长的太丑了，身材也不好，口才也不好.....

跟过去不同，现在的读者，多数不知道我长什么样子。

有些读者跟我坐在一起聊了很久，突然听到别人喊我懂懂，接着就很好奇的问：“你就是懂懂呀？！”

这种感觉，很奇妙。

武汉，原本是灯红酒绿的，但是我很少出门，要么在房间，要么在会场，外面一直处于雾霾状态。

一方水土，养一方人，南方人的年龄，你很难猜准，看着姑娘像90后，动不动就已经是两三个娃的妈了。

北方人，还是长的太着急，我就是典型。

这两年，在农村久了，有很强的自闭症，不喜欢出门，不喜欢见陌生人，久而久之也懒的收拾自己了，每天活的很潦草。

如果突然要出差，我会好几天睡不好，总是担心见到生人害羞，不会说话，让别人反感.....

这次，还好，氛围特别好，还有几个是我们山东的，我也给大家打好预防针了，我不懂的如何通过互联网创业，即便您把我过去搬出来，也白搭。

因为，互联网日新月异，昨天不代表今天，今天不代表明天，谁都无法是永远的王者，我现在的准确身份是一个写日记的人，如果大家有写作方面的问题，可以找我，这没有任何问题。

昨晚，刘红波到房间找我。

他就问我：“为什么人家能出来讲课赚钱，你不能？”

我说：“我做不到！”

为什么大家喜欢出来讲课呢？这里面是有行业潜规则的，讲完课以后，肯定有企业家愿意让你给策划一个方案，让他的企业进入互联网时代。

接这么一个单子，不会低于20万，一般也不会高于50万。

我说：“红波，你说的我都懂。第一、我不愿意出来抛头露面。第二、这样的事我做不来，你随意说出一个互联网名人，我都可以帮你说出他的策划单，给哪些企业做过策划，但是我还要告诉你一句：没有一个人，有成功案例！”

为什么呢？

因为，决定成败的根本不是策划方案，而是执行团队，让原本不是从事互联网的一群人去执行互联网方案，注定了是没有结果的。

没有结果代表着什么呢？

你在粉丝中，是很有威望的。

你在客户中，是很被唾弃的。

刘红波就觉得我不可理喻，为什么有钱不去赚？

我说：“这里面的核心问题，其实是组建团队的问题，谁有了执行团队，谁才能把互联网项目做起来。”

他说：“我就已经摸索透了这些，我现在有12个人了，我马上换办公室，员工扩到20人，你看看我的业务，两个月就开展开了，如果谁有实业做的不错，想进入互联网，你来谈，我来帮着做，我自己拿钱来组建团队，我两个月保证给做起来，做不起来，亏的钱也是我的，与对方没关系，但是他要拿出诚意来，例如谈个价钱给你，让第三方来做担保。”

我说：“这个事，不适合你，因为你不能让别人混淆了你的身份，你是做床垫的，不能做着做着成了搞策划的了。”

他说：“我知道，我就是替你着急。”

我说：“没事！”

他说：“你想想，刘克亚收费多高，有谁骂他？因为低端人群没机会接触到他，而你呢？没有门槛，或者门槛太低，什么人都能靠近你，自然骂声一片，你要改变，要把自己抬到一个高度上去。”

我说：“写文章跟做项目，还是两个套路。”

他说：“你提到的很多项目，包括旅行呀，包括招商呀，包括聚会呀，这些我都挨着测试了，都是可行的，但是为什么你的读者执行不了呢？因为没有团队，你自己也没有团队，所以就变成了，你光在那里说，没人干，也没人能成事，最终给人的感觉就是你在那里不断的说，没有一件事是成功的。”

我说：“你说这些，我觉得特别有道理，缺少了执行团队，即便是今天，我最看好的项目依然是中国边境行，我还是坚持那点，如果去做，200万初期利润是没有任何问题的，而且不出发就能先赚到200万。”

他说：“那为什么不去干呢？”

我说：“这个事广告招商不是问题。”

他说：“你看到楼下那些广告位了没？那都是我上次庐山行招的广告，我要3个广告位，结果赞助了6个广告位，我不是为了赚他们的钱，我就是测试一下这个模式到底行不行的通。”

我说：“广告位肯定没有任何问题，但是定位很重要，如果是穷游，没人关注，《侣行》的成功应该给很多人启发，但是还是没人相信，这是一个影响力的时代，单人单车自驾边境线，包括香港、台湾、澳门，这是很有影响力的事，一定要富游，并且车子要个性，还有最关键的一点，成败的核心还是游记，这是我最担心的，因为很多人写不了游记，即便写了，也缺少深度，这需要有足够多的知识储备和预习功课。”

我知道刘红波是对我好，但是在写文章跟创业之间，我还是选择了前者，因为我喜欢，我享受，我特别喜欢每天睡觉前读读自己的文章，仅限当天的日记，如果看昨天的，就觉得写的很一般。

这说明啥？

自己又进步了！

刘红波想拍个床垫的记录片。

我说：“我给你个方案，去湖北或湖南卫视，花钱搞定一件事，就是让电视台拍摄一个床垫行业的科普片，然后由你来当讲解员，内容很简单，而且不花哨，当你摆在店里时，很容易提升品牌度，兰舍硅藻泥就是这么做的，他是上的CCTV10，让你看了觉得特别值得信赖的行内专家。”

蔡林记也是，在大厅里一直在播放湖南卫视上的关于他们热干面的节目……

后来，谈到了招商加盟。

我的观点很简单：“你的东西好不好，不是能否招到代理的根本，核心点就一个，想通了，突破了，就无敌了，这一点就是能够让代理商赚到钱，这个世界上不缺钱，缺的是能赚钱的项目，加盟7天连锁酒店，我们拿钱都没排到队，排了1年了，现在能拿出500万做项目的人太多了，比比皆是，一抓一大把。”

所以，要想把这个项目铺开，我觉得核心就是要摸索出一套适合地面销售的营销模式，是系统的，是可行的，是实验过的，是有样品店的。

他说：“你说的，我都知道，而且我秘密开了几个体验店，因为一切都是在测试中，所以我没有大张旗鼓的宣传。”

我说：“那就好。”

他说：“关键一点是，我现在已经摸索到了核心的营销手段，我们现在采取的战略是扫楼，效果很好。”

晚上，我被刘红波教育了一顿。

其实，我是蛮开心的，因为我做到这个层面，已经很难听到真话了，没人愿意得罪我，而且他这个人很固执，固执到什么程度呢？

举个例子，在拉萨时，他说：“平时不好意思打电话给你，怕打扰到你。”

我说：“随时都可以！”

结果，他真的经常给我打电话了……

今早，5点就醒了，有蚊子，咬死我了，而且又冷，武汉的冷跟北方的冷不同，我们北方现在零下了，但是我能忍受，武汉的冷是凉，受不了。

起来，看了会书，熬到了8点，下去吃饭。

在来武汉以前，我还在好奇一个事，刘红波为什么搞类似的聚会呢？

昨晚，我就想明白了，对于品牌运营而言，这是一个很好的契机，等于把自己的产品文化输出了，还发展了代理商，因为很多来的朋友，并非是做互联网的，而是在做传统家居行业的。

我突然觉得刘红波真的很有智慧，而且他有项目，有团队，有收入，有案例，别人也觉得收获很大，何况只有500元，又管吃又管会场，基本是不赢利的，他要的是影响力，不是赢利。

在电梯里，遇到了刘红波。

他说：“我根本就没吆喝，要是吆喝一声，招100人以上没有任何问题。”

饭毕，开会。

先是每人自我介绍，然后让我发言，发点啥呢？

我又不懂电子商务，即便偶尔写写，也不过是道听途说罢了，在这个行业内，我们就跟那些被遗忘的歌星一样，早已退出了历史舞台，无非偶尔倚老卖老，跟别人吹吹牛，那个你们很熟悉的XX，那是我小弟弟，不信可以找他求证一下。

仅此而已！

我的一些观点，都是给大家泼冷水的。

第一、要想进入电子商务，最核心的事，是要学会数据分析，你要知道市场需要什么，而不是拿着你所谓的空白产品去试市场，真正的热门产品，多数已经是少数人的游戏了，已经没有你的机会了，你唯一剩下的机会，就是通过数据分析找到冷门，并且是有销量的，人家在默默的、偷偷的赚钱的。

我讲述了三种分析数据的方式：分析同城的、分析熟悉领域、随心分析。

对于个人而言，要找到月销量500以内的，单利润50以上的，然后在销量上超越对方，从而分一碗羹。

第二、电子商务不是避风港，在传统行业能赚到钱的，在电子商务领域也能赚到钱。同理，在现实中没赚到钱的，进入电子商务也没啥机会，决定生意的根本是情商，而不是所谓的技巧，另外能够成功的人，只有5%左右，你可以观察一下，整个社会95%的人是上班的，你要问问自己，是否能够成为这5%，如果不能，安心上班。

第三、淘宝机会越来越少，因为淘宝的主流依然是玩价格战，产地越来越聚集，当“销量”排名出现时，就出现了销量聚集，只聚集到了排名前几名的大户手里，个人获取销量的机会越来越渺茫，做淘宝一定要靠近货源基地，否则更没机会。

第四、圈子是创业的根本，要想进入一种创业模式，一定要在地理上进入一个城市圈子，耳濡目染很重要，单打独斗是没有任何机会的，这一点，在深圳圈子里得到了印证，不管是谁，进入那个圈子，很容易被感染，因为大家都是做电商的，聚到一起就是相互分享，就跟大志说的一样，大家日发货1000单，少的也有300单，他们好意思让我一天只发100单吗？即便是我不想学习，他们也非要分享给我，就怕我落伍了。

第五、未来电子商务会转向卖家明星化，如果《侣行》的夫妻俩卖一款波兰的深海鱼油，肯定瞬间卖几万单，哪怕价格很贵，大家照样买单，因为信任，所以简单，这也是为什么我看好中国边境行的缘故，因为是一个可以多元化设计赢利点的模式。

第六、这个世界上没有救世主，不要指望听了我的分享就能发展起来，我没这个本事，如果谁真的能够让人轻松做到日赚50元，那么他的家门口会被挤破的，中国有一亿人口日均生活费低于6块钱。一定要准确给自己定位，先从日赚5元做起，你连5块钱一天都赚不到，还谈什么年赚百万？

第七、这几年，如果数数圈子里的牛人，多数是因为聚会发生的蜕变，但是他们没有一个认真听课的，都属于那种会上睡觉，散会去泡吧的，他们懂的交朋友，聚会的根本是相识，至于能不能相知与相爱，在于大家，大家一定要记住一点：人是最贵的，也是最有价值的，不要光惦记着技巧，而忽略了人，你能交个朋友，胜过一切。

第八、就是习惯的养成，这个昨天的日记里已经谈到，今天不再描述。

我就讲了这么多，挺简单的，但是能不能领悟，是另外一回事，我的观点很明确，项目根本不重要，模式也不重要，进入一个圈子才是一切的开始。

你想想，你身边都是有钱人时，你可能没钱吗？

上班族跟创业者的本质差别不是勤奋程度，而是思维模式与做事风格，会议进程到了一半，来了一个美女，个头特别高，瘦瘦的，很像范冰冰，就坐在了我旁边。

刘红波给了她一瓶水，顺便说了一句：“这就是懂懂。”

美女说：“你就是呀，我是妖兔子！”

我说：“记得！”

我问：“你是90后吧？”

她说：“开什么玩笑，我是75年的。”

恰好，会议中途休息，我们就让她分享保养秘诀.....

真合了她的胃口。

我问：“平时你去美容院不？”

她说：“不去，皱纹其实都是按摩出来的，这要从皮肤的结构说起，皮肤分为表皮、真皮及皮下组织.....”

一听，太专业了，不过的确有道理。

我问：“保养的核心是什么？”

她说：“手法和顺序。”

我问：“是不是用很贵的化妆品？”

她说：“那倒未必！”

她的衣着打扮，方方面面，一看就不是普通人，谈起了电子商务。

她说：“我应该分享一下客户体验，我有时没事干了，我就上网买东西，有时一周都买六七万块钱的东西。”

我问：“你挑剔吗？”

她说：“我特别挑剔，我买化妆品，我都是半脸试验，防晒霜则是半个胳膊试验，我要反复对比以后才能决定用什么牌子。”

我问：“买别的东西呢？”

她说：“我买窗帘时，先是跑遍了大小地面店，然后再挨着在网上买样布，挨着——对比，最终才确定下来的，床垫也是，那时我不认识刘红波，我先是挨着各个品牌试睡，然后再决定买哪个，甚至去别的城市的专卖店试睡，不同款式，我买的那个垫子4万多。”

说这些，给人的感觉像是炫富，其实这就是人家生活的常态，是咱经济达不到，所以才觉得被刺激了，姐姐在万达买了套房子，280多平。

她跟我讲，买大房子的好处是什么？

好处就是单价更低，但是很少有人转过弯来。

后来，我们又在大厅里聊了很久，其实我是很懂她的，我问了问她对房产的判断，问了问她对电子商务的判断。

她认为，未来的经济一定是体验经济。

我认同。

什么意思呢？

就是天使来过的故事。

她讲了一个真实的经历，自己跟朋友推荐了一款化妆品，把屈臣氏专柜给买下架了，就是说，只要客户体验做的好，每个高端客户都是你最有效的推广者。

我们俩还谈到了一个观点：“有钱人在乎的不是你包不包邮，不是在乎价格，而是在乎价值。”

她还谈到了鱼子泡泡的枣。

她说：“我是在刘红波那里吃到的，感觉特别好吃，于是我就下单买了，每样5斤，我就是想尝尝到底哪个好吃，然后再作为长期客户，结果快递迟迟没到，我就联系了鱼子泡泡，她说快递出了问题，让我拒收。后来又帮我发了三箱，但是快递还是略有问题，来时烂了半箱，我就觉得用户体验不是很好，如果是发顺丰，即便是我们拿快递费，我们也能接受。”

我说：“很理解。”

就是天使来过了，结果天使不满意，不过这个事不要紧，鱼子泡泡是俺很好的朋友，让她再给发几箱过去就是了。

有经济学家就谈过这个观点，现在中国的经济从最初的加工经济到了服务经济，现在进入了体验经济时代，谁能让用户体验好，谁就能赢得客户。

听起来很荒谬，其实是很现实的。

她是不上网的，但是坚持每天看俺日记，还给了俺很不错的评价，问：“为什么你没创业过，却知道我们这些创业者的这么多事呢？如果让我重新选择，我不会选择创业的，因为创业者太辛苦了。”

我说：“我不是写过一句话嘛，很多人是希望用上班族的轻松来获取创业者的收获，那是不可能的。”

她说：“绝对不可能的，创业者就没有轻松的。”

我说：“所以，不用担心没有知音，也不用担心没人懂你，觉得你胡说八道的，慢慢就不关注你了，觉得你说的有道理的，越关注越紧。”

她说：“我刚给员工开完会，接着跑过来了，我还没吃午饭，员工可以吃午饭，我却不能吃，别人未必能懂吧？都觉得你们有钱，你们很轻松之类的。”

我说：“美女也需要创业呀？”

她说：“我很喜欢挑战，我跟别人谈业务时，别人第一句一般都是美女，但是谈着谈着，对方就改口了，因为他也没想到你如此的专业。”

我说：“最初，人家以为是花瓶，结果发现不是。”

她说：“我喜欢这种感觉。”

让高端人士满意的根本，就是需要了解他们要的是什么，去满足他们，并且是全身心的，他们会给你带来无数的机会.....

大家在聚餐，我已经迟到了，就写这么多，这次聚会给我的另外一个感觉很明显，就是有钱人越来越多，这也是我没想到的，读者群体变了，自然我就变了，敢于坚持自我，是很重要的，绝不妥协！

没有校正，可能错别字有点多，见谅！

-

2013-11-24：每个人都是有出场费的！

11月24日，雾，武汉

我的生活，应该跟酒吧毫不搭边，因为我生活在农村，对那种灯红酒绿有着天生的排斥感，也并非没去过。去过，深圳的苏荷。

那时，就一个感觉，深圳的夜生活太丰富了，男的，女的，可以随意的搭讪，还能请人家喝酒，原本陌生的，一会熟了，也许还能有艳遇.....

相比而言，济南是缺少活力的，特别是我们那个圈子，别说去酒吧，就是KTV也不去，最奢侈的夜生活无非就是去吃羊肉串。

朋友去澳洲参加婚礼，刚回来。

她说：“我发现外国人真的特别热情生活，不像我们生活的这么呆板，他们经常搞家庭聚会之类的。”

我在想，我们中国人的生活节奏是什么样的呢？

忙！

昨天，妖兔子也谈到了这个观点，她认为创业一定是有取舍的，不可能什么都要，亲情、爱情、事业、潇洒、博学，你有所长，必有所短，一心投入到事业上，必然就忽略了很多东西。

我们，太爱事业了。

她在江边买了套280平的房子，万达的，但是她却停不下脚步，坐在阳台上看看江景都成了奢望，因为节奏太快.....

我一直在想，我们活着到底是为了什么呢？

《遗愿清单》上有这么一句话：“人生也许根本就没有意义。”

昨天，突然心血来潮，想去感受一下武汉的夜生活，看看酒吧生活到底是啥样子？

人生在于体验嘛！

我和于导，还有一个活泼的孕妇妹子，还有一个漂亮妈妈，已经是两个孩子的妈了，我们都是很少去酒吧的人，纯粹是想看看现在的90后是怎样洒脱的。

酒吧的酒，貌似比茅台还贵，美女妈妈买单，貌似是洋酒，不过大家都明白，酒吧里的酒，就是假酒，纯粹是喝着玩的。

兑过以后，酒很甜，也感觉不到度数，然后就是玩游戏，输了喝酒，也无所谓，没度数.....

原来，酒吧没凳子啊！

三两个人，站在桌子前，美女越来越多，南方的美女，腰细，腿长，真是羡煞俺也，也怪，媳妇竟然打电话查岗，问我在干嘛，我说在酒吧，她怕我喝多了。

因为我这个人比较随性，没啥原则，大家开心就喝，什么酒量不酒量，界限是啥？

你不越过，你永远不知道是啥是界限。

这不是我说的，这是邓爷爷说的，这句话鼓励了无数企业家，敢于碰线了。

于导今天还跟我谈了一个话题，他说：“你知道为什么中国的航海业这么落后吗？与京杭大运河有直接的关系，在古代的时候，运河以东是很落后的，人们觉得有京杭大运河就行了，何必发展海运呢？”

他是从《中国美景》这本书上看到的，没人跨过这条界限，所以没人发展海运！

这本书，特别好，大家有兴趣，可以买本，而且他的写法很有特色，配有插图，配有自己的观点，配有专业解释，三者结合。

适合写游记，哈！

孕妇妹子很活泼，怀孕六个月了，依然调皮可爱，我觉得孕妇就应该有这种心态，乐观、积极，敢于体验，没必要什么都太拘束。

她们都是在很优越的家庭环境下长大的，而且现在事业也做的不错，身上充满了正能量，我觉得“拘束”就是一种病。

什么病呢？

农村体验缺乏症，上不了台面，我们可以朴素，可以追求简单，但是必须经历过，内心才能平静。

一个农村男人天天喊着，我媳妇是天下最好的女人。

你可以理解为他特别爱自己的女人，也可以理解为他没经历过太多女人，他没走出去过，他没比较过，他又咋知道别的女人差呢？

如果，他经历过繁华，洗尽铅华了，他再说出类似的观点，那么你觉得他是真的收心了。

冯小刚出了一本烂书《不省心》，里面谈到了跟徐帆的婚姻，他用了这么一句话：娶了她我三生有幸。

冯导经历的女人，能少吗？

他是找到了合适自己的女人了，所以发出了如此的感慨。

为什么说这本书烂呢？

不是内容烂，相反，内容特别好，他是一个驾驭文字能力特别强的人，很善于“讽刺”写法，观点标新立异，如果是胡律师学会了这种写作手法，那还了得。

大家是不是觉得胡律师的文笔很好？文章几十万人读。

其实，胡律师语文最烂，作文更不用提了，那天喝酒，他还说了这么一句话：“还有人比我的文笔更差的吗？”

但是，为什么还有这么多人愿意读呢？

因为，内容为王！

他脑子里有货，从这里也可以看出，你用什么写法并不重要，重要的是你输出了什么价值，只要你是有价值的，就有读者。

冯小刚算是导演里开悟的，真正接地气的，他受谁影响最深？

王朔，这是个高人，能写出好书的人，多是人性大师，为什么以前的小品那么火？

因为，王朔这样的高才都在写小品剧本，如今呢？

三流人才在写小品剧本，老一代的写手已经跟不上信息爆炸时代的胃口了，写出的段子很难把别人搞笑了，你仔细想想，现在什么笑话我们没听过？

想原创出优秀的笑料，太难了！

今年，冯小刚执导春晚，肯定骂声一片，为什么呢？

因为，春晚是一个特殊的舞台，艺术家跟农民工都在观看，这两个极端的审美标准是不同的，笑点也是不同的，需求更是不同的，咋可能做到真正意义上的雅俗共赏呢？

自然，骂声一片！

每个人，注定了只能迎合一个群体的人，没有人能够做到让所有人都喜欢，除非你是人民币。

这本书烂的原因，是为了出书而出的书，不是新内容，而是把微博汇总了一下，纯粹是商业运作。

韩寒以前经常这么搞，把博客一汇集，就有大量粉丝买单！

在这个世界上，很多领域都存在少年天才，例如计算机天才，音乐天才，数学天才，这是由天赋所赐的，这些天才多是技能型的。

在这个世界上，天才作家是很少的，因为作家是需要经历的，有些东西是不能凭空想象的，韩寒、蒋方舟、郭敬明三人，现在最成功的就是郭敬明，他前期部分作品是抄袭的，他自己也承认，但是他突然成名了，接着就拥有了大量的不平凡的经历，例如可以零距离跟名人面对面了，那么他就具有了真正的经历了，自然可以写出不错的小说了。

韩寒，不能说一直在走下坡路，而是他一直在走上坡路，他父亲是个作家，给了他太高的起点，甚至让他背着《三重门》而来，就如同我每天替儿子更新日记，等他15岁时，我就不替他更新了，慢慢的由他自己执笔，大家突然发现他写作水平咋越来越烂了？

不是太烂了，这已经是同龄人里写的好的了，是与他爸爸相比，太烂了。

中国不乏少年作家，但是你仔细看看，基本上都是作家的子女，这说明啥呢？！

蒋方舟是被保送到清华大学的，她妈妈也是个作家，她9岁就开始写专栏了，在众人打韩寒的假时，有人突然提出蒋方舟也是造假的，理由就是她的很多文章跟她妈妈的很多文章内容是雷同的。

她9岁的时候，在书里写过这么一句话：去年我才突然发现，‘善良’的‘善’是四横，我写成三横竟然写了十年，也没有人发现。

于是就有人提出，蒋方舟在还没出生时，就已经会写字了！

假如，从来没去过酒吧，咋可能写出酒吧的经历呢？有些东西不是靠杜撰就可以的，继续说说俺的酒吧现形

记。

体验一下灯红酒绿，还是蛮有意思的，美女太多了，似乎在等着什么……

在去酒吧的路上，我还给大家讲了一个段子，上次去苏荷，娜娜喝多了，在大街上打滚，我在想，这么漂亮的姑娘，咋还有这么有意思的一面呢？

我喝多了，吐了！

记忆有些模糊了，大体记得我们坐出租车走到一半，然后我想吐了，然后下车了，后来刘红波来接的我，把我送回酒店，也没回自己房间，跟于导睡的。

早上醒来，发现手机也没了，钱包也没了……

这就是典型的我，没有原则！

都没丢，他们帮我收起来了，这样的故事时有发生，我还真不是一个喜欢喝酒的人，但是我觉得好玩，尽兴即可，大家开心！

虽然出了洋相，但是我还是很开心，美好的经历。

昨晚，刘红波原本是有安排的，让大家一起去看演出，他安排了一辆大巴车，把所有的人都送去看歌剧了，我觉得歌剧没啥意思，没去，这也是刘红波的特点，他不计较成本之类的，例如搞个会议，每人收500元，但是去看场歌剧，人均开支多高呀，他觉得无所谓，大家开心就好。

体验经济，就是这样的，你要让大家舒服，感受到你的存在，今天散会时，他又安排司机们兵分几路，挨着送大家，这一点我就做不到，不是特别重要的客人，我既不接，也不送，有出租车，何必麻烦我？

今天，刘红波安排大家去参观他的床垫配料车间，就是弹簧生产之类的流程，还去了他的门店，我已经去过几次了，没有跟随……

我没去，就跟缪缪、薪悦在打斗地主，我们都是拉萨队友，这也是当时我们路上的习惯，西藏那边上菜特别慢，我们没事干，就打斗地主，斗地主是很容易增进感情的，她们说懂哥又年轻了一大截，我好喜欢听呀！

我们之间是没有身份差别的，她们不会觉得你是懂懂之类的，根本不把我当所谓的人物看待，就是邻家小哥，无论年龄大小，基本都喊我懂哥，可能是嫌我长的着急了。

加上于导，我们是五个拉萨队友，我们就在思考一个问题，为什么只有拉萨队友才有如此的感情呢？如此的默契，如此的熟悉。

更有意思的是什么呢？

薪悦又怀孕了，6个月了，她听课累了，要跟缪缪去我房间休息一会，这有啥呀，我带她们去，我顺便看看书，上上网，她们俩怕睡了我的床，就挤在另外一张床上，她们就在聊那些创业之类的事，她们俩都是武汉人，而且都属于女强人。

突然，有人敲门，妖兔子过来了，看到床上俩美女.....

我在想，她会咋想呢？

当然，这是玩笑话，我们都是哈哈一笑，今天还讲给刘红波他们听了。

我说的是什么意思呢？

当有了深度的、共同的经历时，感情就已经上升到了同学这个层面，甚至更深，但是漠河队友、三亚队友、新疆队友就很难形成，这也是今天我们探讨过的话题，为什么呢？

因为，不是长途跋涉，日子太短，旅行太舒服。

而拉萨呢？

动辄就经历生死，现在想想都觉得后怕，在悬崖边上冲一个坡，两次没冲上去，一旦倒下来，就全体OVER了，轮胎都磨的冒烟了.....

仿佛是从战场而来！

拉萨虽好，但是我觉得尽量不要走318，因为那是在挑战概率。

我总是喜欢给人起绰号，昨天又给“妖兔子”起了个绰号“范冰冰”，她的确长的好看，跟明星似的，这一点是公认的。

刘红波说：“她发言，可能很容易得罪人，因为她认为常态的一些东西，对于大家就是一种刺痛，我很理解她，每个成功，都是有不平凡的一面。”

我很喜欢跟这种人在一起聊天，因为有共鸣点，她有的东西，我羡慕，但是不嫉妒，例如我也想过精致生活，但是我没钱，我只敬佩，只赞美，只学习，不嫉妒，不诋毁.....

她谈到了一点，我很认同。

她说：“如果我是刘红波，我会把床垫分为三个级别，中档的，高档的，私人定制的，但是我把私人定制做

到极致，面料不再是单色了，而是有图案的，包括图案都是可以定制的，例如推出几米漫画版的定制，每一张床垫上的画都是独一无二的，还会根据你的身高、体重来给你设计款式。”

用定制来突出品位和高端，她就谈到了自己的这个观点，她的床垫是4万元买的，但是她唯一不满意的的就是面料，竟然颜色如此单调。

她说：“虽然上面还是要放床单的，但是床垫的颜色就如同一个人内心的颜色，为什么不能是豹纹呢？让人看到性感的一面。”

我想了想，很有道理！

但是，这需要有很深的艺术眼光，因为高端人群的审美观跟我们也不同，我们认为很丑的，他们觉得是时尚。

什么是时尚？

就是游离于艺术与商业的一个玩意！

参加聚会，的确很过瘾，能够认识各色朋友，有奇葩，有另类，有富人，有穷人，每个人的行为模式不同，野心也不同……

我日记回复里，以前有个人叫陆虎极光。

我特别讨厌他，仿佛凌驾于我们之上，后来让我拉黑了，我心想，这家伙肯定是买不起陆虎，才用这个网名！

更有意思的是什么呢？

今天，刘红波谈起这个人来，他也把这个人从群上踢出去了，后来陆虎极光就找缪缪给求情，又进去了。

今晚，他请我吃饭。

我觉得挺有意思的，刘红波问我去不？

我说：“听你的！”

刘红波说：“这哥们特别厉害，很少回国，在澳大利亚留学以后，一直在国外做生意。”

晚上，见到了陆虎极光，感觉特别亲切，不是网上给人的感觉。

我就调侃了他一句：“是不是已经看不惯国内吊丝的思维模式了？”

他说：“还真有这么点。”

我就理解了，他说的并非是装出来的，而是他的生活常态，他认为是常态的理念，我们接受不了，就认为他装B，所以纷纷把他拉黑了。

是没有读懂他！

1949年，有个人给了毛主席一个建议，让他不要这么搞土地改革，因为地主模式是自由经济模式，是优胜劣态的，如果强制走平均主义，那是违背了经济规律。

后来这个人出国了，去了美国。

因为在国内，他就是败类.....

这个人后来成了美国农业土地管理部门的资深顾问，你想想我们马上进入的农业模式，不又是回到了地主模式吗？农民不又一次成了打工者吗？

今晚，还有一个姐姐，当然还有姐夫，他们是做服装的，在武汉有三家店，特别好的一家人，前两天我就接触过，其实她长的才像明星，只是忘记了夸而已！

晚上，喝了点酒，不多，每人半杯，纯属助兴，酒是陆虎极光带来的，也是私人定制款，白酒，很少有人知道的一款酒，金奖颐生，这个酒曾经在CCTV投过5000万的广告费，结果连个水漂也没打出来。

我喝着感觉像药酒，其实我对酒没概念，几块钱的酒也行，对这些没讲究！

今天，去刘红波的新房子转悠了一圈，感觉蛮不错的，但是我觉得还是接受不了，花150万就买这么大个火柴匣？

我，标准的农村人观点，我要是哪天赚了150万，我就去买上几百亩地，自己盖庄园！

刘红波，把会议跟事业结合到了一起了，他未来可能会不断的搞聚会，甚至是旅行，慢慢走向高端，因为旅行可以帮他实现四大任务：

第一、品牌推广。

第二、代理招募。

第三、头脑风暴。

第四、文化输出。

我越来越觉得他高明了，刘红波的身上，很有蝉禅的影子，怎么理解呢？他们要找的人，一定会找到的，晓燕去找蝉禅，问聚会应该怎么办？

蝉禅说了一句话：每个人都是有出场费的！

理解了这句话，还有什么事不能搞？刘德华有姿态不？只要给钱，哪怕让他在你床边唱催眠曲，他也干！

这也是我昨天提到的那个观点，越是牛人，越好找，因为他有价格，有经纪人，明码标价，但是悟透这点的人，很少，大家都在试图找关系，找免费资源。

搞聚会的核心赢利点，一定不要放在前端，而是要放在后端上，不要指望通过聚会赚到钱，而是把利润都分给讲师，分给参与者，自己有没有利润都无所谓.....

因为，这是双重借力！

妖兔子为什么觉得做电子商务的很多人跑偏了？

因为，她觉得做淘宝根本就不应该研究技术，为什么不花钱找人搞呢？时间成本不是比试错成本更高吗？为什么非要自己摸索呢？

众人回复她：“因为你有钱！”

后来，她私下里跟我说：“越是没钱，越应该珍惜时间成本，越应该学会商业式的思维模式。”

我是赞同她的，能借力的，绝不自己发展！

你想用三年的时间做到每天1000人关注，这已经是很努力的写手了，我写到第三年时，就是这个关注度，但是为什么不花点钱，找人给你推一下呢？

让你直接在一年内拥有几千人关注，是每天！

你用剩余的时间来赚钱！

刘红波对朋友，真的没的说，特别是拉萨队友，来到了他这里，他都是安排专人接送，今天还派车把薪悦直接送回家，所以大家喜欢来他这里捧场，不管是有意的还是无意的，至少愿意掺合.....

这些都是值得我们学习的，每个人都有长处。

今天，收到了两本书，一本就是旧书，我特别喜欢，是世界地图集，看来我忽悠了很多人不买地图，刘红波的办公室里也挂着中国地图和武汉地图，貌似少了世界地图。

晚上，刘红波坚持让我们住五星酒店，我觉得没必要，太奢侈，住普通的连锁酒店就行，我对这些也不讲究，于导也是类似观点。

他还是坚持。

以前，我来武汉，都是提前自己定好酒店，我不想麻烦别人，这次我来武汉以前，他就跟我打了个电话，特意说明了这一点：“每个人都有自己招待朋友的方式和标准，不要随意破坏了别人的规矩。”

想了想，有道理！

以前的时候，我在日照创业，凡是朋友到日照，基本上吃喝玩乐都是我负责，那时我也搞了个圈子，基本上来个朋友，就要开支1000多，当时觉得自己挺讲义气的，后来我突然明白了一点。

人家找我，不是图吃图喝图玩，而是为了学习，他们不在意住在哪里，不在意吃什么，哪怕吃盒饭也无妨。

从那以后，我就不再管这些事了，谁找我，就是一起吃顿饭，或者喝喝茶.....

再后来，我又想通了一点，不能随便见朋友，因为一个人，要么给你加分，要么给你减分，不如学会自己跟自己相处。

我慢慢的，就很少跟人接触了，因为每个人的频率不同，有时频率差距太大，很容易造成错觉，彼此都觉得对方没价值，这样反而没意思。

昨晚一起喝酒的美女妈妈跟我说了一句话，我觉得貌似特别有道理：“你就是个缺爱的家伙！”

也许是一个人待久了，已经变成了独狼了.....

我很向往一种生活模式，开辆小车，最好是性能车，例如开个小跑车，然后挨着城市逛，去与这个世界零距离接触，同时又用日记来记录它。

很美好的感觉！

明天，就回去了，谢谢武汉的朋友，我这个人还比较内向，不知道如何跟一大群人接触，给陌生人一种错觉，认为懂懂太孤傲，其实并非如此，我内心火热，我只是不知道如何跟大家相处，因为我很容易害羞，不知道如何在一大群人面前说话。

如果跟我熟了，我很容易成为焦点，把氛围搞的很活跃。

就写这么多，明早回家！

-

2013-11-25：越大，越白搭！

11月25日，晴，武汉、济南、老家

牛哥总是吓唬我们。

咋吓唬呢？

他说：“你们这群年轻人，如果十年内改变不了你的阶层，基本就没啥机会了，因为中国阶层越来越固化，去欧洲看看就知道了，哪有逆转的机会？经济越成熟，个人创业的几率越小。”

牛哥认为，草根逆袭只有一种可能，就是遇到经济革命，他认为现在的电子商务，也可以认为是一次经济革命。

否则，我们这些人，哪个不是安稳的在单位里上班？

如果没有互联网，我们这些人，根本无用武之地，因为我们不可能在传统行业领域创业，阶层基本固化，工薪阶层！

在这个世界上，真的有阶层吗？

是的，从人类产生那一天开始，阶层就存在了.....

读《三国演义》就可以看出，如果把《三国演义》里所有人名都罗列出来，你会发现一个奇妙的现象，这些英雄也好，奸贼也罢，90%是名门之后，至于老百姓家的孩子，就安心种地吧！

曹操、刘备、孙权，更是从小就生活在皇室中，这就是阶层，大家有兴趣，可以看部电影《国王的演讲》，这也是一部奥斯卡金奖大片。

这部电影的主人公是乔治六世，是个口吃，有个医生治疗口吃有绝招，最终他们俩就相识了，乔治六世一直都是高高在上的，医生就努力让他放下架子，甚至彼此直呼姓名，慢慢的成了朋友。

但是，当他们俩吵架时，乔治六世说了这样的话：“我是国王的儿子，你算个啥？不就是酿酒师的儿子吗？靠坑猛拐骗赚点钱，有啥呀？再有钱也不过是个暴发户，跟我们能比吗？！”

这是他内心最真实的声音，国王也好，王子也罢，是看不起平民的。

是不是只有国王这样？

其实，我们每个人都在自己的阶层扮演着角色，羡慕着高层次，鄙视着低层次，这是人之本性。

为什么谈到这个话题呢？

我师妹，家是青岛的，毕业后进入了青岛事业单位，攀上了高枝，嫁给了官二代，俩人生活的也不错，但是婆婆总是嫌她，为什么呢？

婆婆觉得自己把儿子交给了你，你竟然没把家务理顺，也不督促他换衣服，也不帮着洗衣服，这还能叫媳妇吗？

有时，婆婆就打电话给她妈妈，告状，说这个儿媳妇不合格。

前天，又去她家了，把她教训了一顿，大体意思是凭咱这样的家庭，咋找了个这样的媳妇？！

她委屈，想离婚，但是肚子里有孩子了。

我问：“你找我干嘛？我又不是胡律师，管不了这些，我的观点很简单，只要爱你老公，就继续过，其实跟谁都一样过，而且现在女人严重过剩，一旦离婚了，你很难找到合适的人再结婚，何况你还带着孩子，男人都一个样。”

她说：“我委屈，我就是想让你写写，这就是典型的门不当户不对造成的悲剧，你只要别写我名字就行。”

我很理解她，也很理解她婆婆。

我也有过类似的抱怨，我啥学历？我媳妇啥学历？而且我媳妇比我还大，总觉得自己星光灿烂，而且又是家里收入的主力军，媳妇干啥？又不上班，也不创业！

特别是吵架时，总是会反复的问自己，当初咋这么选择呢？！

但是，磨合久了，慢慢就不这么想了，有孩子了，夫妻也慢慢成了亲人，即便是有些代沟，也可以慢慢填平，这几年基本不这么想了……

我不知道别人是不是比较大度，至少我还是有分别心的，羡慕或崇拜比自己强的，淡漠比自己弱小的，甚至略显鄙夷。

我在想，可能是我内心比较狭隘的缘故。

我特意去问过一个差距更大的夫妻，他是复旦硕士毕业，媳妇小学都没读完，俩人走到了一起，当然现在感情特别好。

我就问了他同样的问题。

他说：“为感情的事，我也自杀过，她也自杀过，有时我就在想，凭我的条件，咋找了这么个老婆呢？越想越觉得委屈。现在就不这么想了，毕竟我们年龄都大了，已经成了最亲的亲人了，我觉得在这个世界上，不会再有人比她对我更好了。”

原来，我的偶像也有分别心.....

原来，阶层感在每个人内心深处都在不断的固化，我们经常会进行地域歧视，其实这也是一种阶层感，仿佛自己是优质品种，对方是劣质品种。

我身边有几个攀高枝的，婚姻多是悲剧，特别是男人攀了高枝，在对方家庭基本没有地位，我最铁的那个哥们，他就处于这个状态，媳妇可以拿最难听的话骂他全家，他却无可奈何。

我们俩，喜欢喝点小酒，喝完，他总是反复那句话：“门不当，户不对，是婚姻最可悲的选择。”

今天，跟安静姐也聊过这个观点。

她也有很强的优越感，在谈到自己的婚姻时，她也有类似的感慨，仿佛是在下嫁，安静姐属于比较平民化的了，至少能跟我们玩到一起。

她说：“我从小就对钱没概念，对于我们家而言，花钱就是消遣。”

我问：“你最狂的时候，是什么状态？”

她说：“就拿你来说吧，别说你是懂懂，就是比你名气大10倍，我都不会搭理你的，当然我只是举例，不是说你。”

我说：“明白，你觉得自己的问题根本是什么？”

她说：“在我出事以前，一切都太顺了，每天拿计数器算算，就知道今天收入了多少钱，我原本是准备在这里开家五星酒店的，如果当时动工了，也出不了事了，当时我同学找我借钱，说是开发个楼盘项目，我想那就等过了年再动工吧，让钱先去赚点钱，没想到就出事了。”

我问：“你有没有照过镜子，看看自己前后的差别？”

她说：“变化太大了，至少自信没了。”

我问：“你的教训是什么呢？”

她说：“不管什么生意，如果开头太顺了，往往容易出事，还不如一开始就是有波折的，不断的修正自我，设立应有的防火墙，这些资金也出不了事。”

我问：“你觉得自己几年能翻身？”

她说：“2年左右吧！”

安静姐是做资本运作的，借款人突然消失了，资金损失2000万，她变卖了家产，现在还有一些债务，她现在谈这些，已经不再跟过去那么低落了，已经能笑着谈了，过去谈这些，她是很有情绪的。

如今，搞民间借贷的人越来越多，你想想，有什么东西能比民间借贷更赚钱？动辄就是30%的年收益率，段绍译为什么火？就是因为他在教大家如何做民间借贷。

这里的学问太深了，但是做资本借贷的，多数都会出事，为什么呢？

因为，每个人都很自信，认为自己风险控制的很好，甚至越做越顺，胆子越来越大，这玩意你可以对1万次，但是只要错1次，就全盘皆输了。

多数人，最终都会错上1次的！

我问：“你们那里公务员有没有做民间资本的？”

她说：“稍微聪明一点的，基本上都陷进去了，我们这里五人联保就可以贷款30万，这些公务员就把钱贷出来，再放出去，赚差价，结果一次全完了。相反，那些看着傻乎乎的人，占便宜了，因为他们不知道如何做，也没贷款，也没放款，依然过着安稳的日子，我跟你这么讲吧，在这一轮的风波中，能够没有外债安稳过日子的人，已经属于有钱人了！”

我说：“房子应该也是类似的击鼓传花。”

她说：“就是！”

中午，帮主请我们吃饭，还有牛哥、于导、我，中途就谈到了房地产，牛哥最近卖了3套房子，买了1套房子，这四次交易产生的税额，几乎能买一套房子。

我们调侃牛哥：“你为国家做贡献了！”

牛哥说：“对于个人而言，买一套房子要交5次税：契税、房产税、遗产税.....”

具体是哪五大税，我没记准，今天在网上特意查了一下，发现国家税务11项跟房产有关。

地方政府的40%收入来自土地转让，如果算上税务收入，房产应该是地方政府的支柱收入，原来政府才是房产的最大赢家！

我们搞错了，总以为暴利来源于房地产商，我越来越觉得林明贵谈到的那个“吸热钱”的理论的高明之处了，房地产就是国家的吸星大法，把民间热钱全部吸到了财政收入上.....

你想想，我们买上房子代表着啥？

第一、我们的积蓄，全部贡献出去了。

第二、我们未来30年，全部贡献出去了。

第三、我们只是换个可以住的地方而已！

这么一分析，突然觉得挺可笑的，难道我是那个《皇帝的新装》里的小孩？看透了？！

物质给我们带来的优越感，其实越来越淡了，前天，我开车带着一群美女去吃饭，保安很热情的给我指挥倒车，我开玩笑的说了一句：“这保安真热情！”

大肚婆妹子说：“肯定是认识这个车标！”

我才意识到，我开的是刘红波的车子，但是我自己没有丝毫的感觉，我觉得跟我的C5没啥区别，现在谁还在意你用的什么手机？

同样，很少有人在意你开什么车了。

今天中午，开着牛哥的大奔，牛哥说自己不想要车了，如果非要买车，就买辆兰德酷路泽，留着以后出去玩的。

牛哥有个朋友，特别喜欢车子，他家有A8，有X5M，有雷克萨斯lx570，最近他又买了两辆车，啥车呢？

吉姆尼！

在路上看到觉得挺漂亮，就买了。

我跟牛哥说：“以后，你就开吉姆尼就是了，多帅呀！”

这一点我感触特别深，现在奔驰也好，宝马也罢，都是街车，出来吃饭，大家根本不攀比这些了.....

但是，个性车依然很拉风，例如皮卡！

去年，有个家伙，一家四口，开着一辆坦途皮卡，走了中国所有的省会，他的游记的点击量是4000万，现在肯定早就突破5000万了，甚至更高了，因为他们实现了别人无法实现的梦想，而且男人又有皮卡梦，很多人对皮卡不屑一顾，那是因为没见过真正的大皮卡，那绝对是庞然大物。

我的皮卡算小的，但是相比全尺寸的霸道而言，肯定比霸道更霸道，即便是跟兰德酷路泽停在一起，也不输威风.....

男人，只要是喜欢车的，就会喜欢上全尺寸皮卡，太猛了！

就拿坦途来举例，买辆二手，两年以内的，也就是40万左右，因为皮卡属于货车，很多人买了就后悔，因为城里不让跑，而且皮卡15年强制报废，每年都需要审车，以后还需要半年一审，很多人玩不了多久，就想卖掉。

坦途是5.7排量的，跟雷克萨斯ix570的发动机是一样的，V8的，但是坦途只有后者的1/3的价格，为什么呢？

以前提到过，因为皮卡是按照农机进口过来的，关税很低！

其实，进城之类的，根本不需要考虑，因为警察懒的管你，我进了这么多城市，只有在大理被罚过150块钱，但是还是很冤枉的，因为我的确没想进城，我是走错了路。

玩车，尽量的玩大排量的，而且要玩自然吸气的，因为技术更成熟，声音更好听。

为什么提这个事呢？

因为，那个一家四口，又出发了，这次是自驾欧亚北极了，更吸引眼球了。

这是眼球经济时代，按照互联网千分之一的买单率，也就是说，他们随意推荐一款产品，就会有4万人买单，你想想这是什么概念？

为什么我一直忽悠大家敢于去做呢？

因为，他们都是成功案例，已经把路子摸索出来了，即便不为别的，就为了把自己或产品打造成名，也可以影响几千万人呀！

怎么理解眼球经济呢？

就拿我来举例吧，相比他而言，我弱爆了，我每天才1万人关注，但是我就可以撬动百万以上的价值，我帮刘红波使劲推广一把，就能搞到几十万，甚至更多，如果他把地面店的模式摸索清楚了，我可能一使劲，就能帮他铺设全国上百家地面店，这个我是有把握的。

如果把我的影响力扩大4000倍呢？！

我说的，就是这个意思！

这是一个影响力时代，每个人都应该借助互联网把自己推出，你想想，在中国有多少人比懂懂强？太多了，懂懂占了什么便宜？

懂懂就是占了会写的便宜！

《国王的演讲》其实也是阐述了这个道理，你再有才华，如果你不能表达出来，你就是个笨蛋，如果你学会了表达，即便是现学现卖，你也是一呼百应。

这次武汉聚会，多数人都比我有钱，多数人层次比我高，当他们用很崇拜的眼神看我时，我就在思考一个问题：互联网太会骗人了，竟然把一个笨蛋包装成了一个高手！

昨晚，刘红波把我送回酒店，他跟于导去探讨去了，想如何把品牌通过视频展出.....

晚10点，他们过来了，刘红波跟个孩子似的，兴高采烈的跟我说：“在最后的关键时刻，突然迸发出了火花，成了！”

刘红波走后，我跟于导在房间里喝茶，我们俩太熟了，就是哥们，拉萨队友嘛，而且是第一批拉萨队友，更是亲密无间~

我发了日记，他就拿着手机在那里看.....

有时，我都觉得挺有意思的，每当我发布了日记，大家往往都在抱着手机在看日记，这就是为什么不写周记的缘故，要成为别人生活中的习惯，每天不看就觉得少了点啥！

于导说：“写文章，成功的标准就是能让人看着看着突然笑了，你的文章就有这个魅力。”

我得意的哈哈笑了。

于导说：“参加了你们互联网圈子的聚会，我有个疑问，为什么都没有细分的主题呢？”

我说：“这是众人的通病，都认为大而全就是有诱惑力的，罗列一群大牌，其实这是错误的，还不如我一个

人去讲讲自媒体呢！”

于导说：“我就是这个观点，为什么不把会议细分到极致呢？例如这次就讲微信营销，下次就讲讲淘宝，甚至是淘宝里的某个分类，为什么非要喊个互联网大会呢？”

我说：“吓唬人的！”

于导说：“刚才你说的自媒体培训很好，现在很多人都有专业技能，但是不知道如何运营自媒体，现在不是谁有没有才华的问题，而是谁懂的怎么展示才华的问题。”

我说：“我就是开玩笑，说着玩的，不过自媒体一定是趋势，自媒体无非就是解决内容、推广、赢利这三方面的问题，说容易也是蛮容易的，说难也是蛮难的。”

自媒体其实解决了营销领域最难的一个环节，就是“信任”，人们相信自媒体的推荐，例如昨天我在日记里提到了《中国景色》这本书，今天很多朋友都买了。

当然，我不是乱推荐的，我也不认识作者，我就是觉得写的的确不错。

这两天，经历了很多事情，不过都是好事，原本是想好好写写的，但是开了一下午车，有些头晕眼花，就写这么多吧，明天如果有机会，我写个关于自媒体的专题，另外我建议大家不要驻扎QQ空间了，因为群体还是过于年轻化。

—

2013-11-26：谈点能赚钱的事？

11月26日，晴

几年前，在济南看了一场球赛。

是山东鲁能VS青岛中能，这都是山东的球队，球迷应该彼此都很热情呀？！

其实，不然！

青岛球迷打出的标准是：山东济南、中国青岛！

原来，济南跟青岛之间，也有地域歧视呀？！

我在青岛待过几年，青岛人的确有很强的优越感，优越感自然就形成了阶层感，在很多青岛人眼里，济南就是太土了，跟国际化的青岛相比，济南就是个穿着大红大绿的农村新娘子，努力打扮，越打扮越丑.....

这种差距真实存在吗？

的确！

无论城市规划，还是人文眼界，青岛都要远高于济南，毕竟是一个沿海的国际化城市，这种优越感从袁世凯时代就有了。

青岛是殖民地区。

殖民，就差吗？

开曼群岛，英属殖民地，如果你身边有地图，可以打开地图看看，就在美国下面的加勒比海中。

中国很多上市公司就注册在开曼群岛，如：百度、阿里巴巴、分众传媒、人人网、奇虎360.....

这是为什么呢？

因为，便于开展跨国业务，如果把母公司注册在中国，那么关税、外汇管制就非常严格，而且还要有定期的信息披露，当然税收比例也很高。

例如阿里巴巴，业务来自全球，外汇往来频繁，中国对外汇是实行管制的，那么阿里巴巴的业务就有了很多审查，甚至惹上麻烦，而开曼群岛上注册的公司呢？

资金往来不受限！

有朋友去过开曼群岛，他说那里的景色太美了，环岛公路修的特别美，城市建设非常现代化，仿佛世外桃源.....

有个国家，最近几年特别火，因为出了博尔特，叫牙买加，就在开曼群岛旁边，同属加勒比海，以前也是英国的殖民地，现在自治了。

如果去牙买加看看，那又是另外一番天地了，又脏又乱，当地老百姓竟然怀念起了英国人，因为在他们统治的时候，至少会建设，至少会经营，而且也不会剥削当地老百姓！

青岛啤酒有名吧？

青岛啤酒其实就是德国啤酒，1903年由德国人投资建设的，整套生产线、菌群均是来自德国，包括原材料。

当时，青岛是德国殖民地。

大家可能都喝过青岛啤酒，但是要说口感纯正的青岛啤酒，就是一厂的啤酒，最古老的那条生产线上的，口感会颠覆你以前喝过的青岛啤酒，感觉绝对不一样。

你去青岛旅游时，你喝到的扎啤，基本不是来自一厂的。

一厂的扎啤，可遇不可求！

我媳妇当时喜欢上青岛，就是因为扎啤，太好喝了。

那么，直接去登州路喝，能喝到正宗的吧？青岛啤酒总厂就在登州路上，两边全是啤酒屋。

我可以很负责的告诉你，你喝到的，也不是一厂的！

青岛有一种酒吧，叫啤酒屋，屋子装修简陋，主要是卖啤酒，配菜主要是土豆丝、小海鲜之类的下酒菜，这里的啤酒，品质都不错，我说的是居民区的，不是旅游区的.....

另外，并非越贵的扎啤越好喝，青岛本地人喜欢最便宜的，其实也是口感最纯正的，至于纯生之类的，又贵又不好喝。

牛哥说：“世界上最好喝的啤酒，还是捷克啤酒，德国啤酒也不行。”

在青岛，很少有喝白酒的。

在济南，聚会就是白酒，啤酒不过瘾，牛哥、胡律师都喜欢喝点小酒，但是我们在一起，貌似从来没喝过红酒，啤酒也比较少，主要是白酒。

各地都有独特的酒文化。

这次去武汉，有人问我：“你们那里女人不能上桌子，对不？”

我说：“是的，孔孟之乡，这些礼数特别多，不过现在没这么多讲究了，越来越简化了，一些落后的地方可能还是会在意这些的。”

平时聚会，只要是太多讲究的，我就觉得不舒服，我们在一起吃饭，从来不讲究座次之类的，很容易把人束缚住。

但是，大型聚餐，还是很讲究谁是主宾，谁是主陪。

例如，智旅会每次大型聚餐，这都是蝉禅很头疼的事，因为老大太多，那么如何安排就成了大事，例如今年我们出发时，帮主终于坐上了主陪.....

后来的青岛，就被日本人占领了，在被日本人控制的年代，青岛的轻工业相当发达，纺织、机车、橡胶、化工多是小日本留下的。

当然，谁都不希望做亡国奴。

但是，从侧面反映了一个问题，开放是一种力量！

国家为什么不断的尝试自贸区？就是用可控的方式，把外国先进的经验慢慢吸引过来，但是自贸区的成熟，至少需要十年。

任何东西的混沌期，都是抢钱期。

什么企业特别想入驻外贸区？

假洋牌！

达芬奇不需要去公海转一圈再回来了，可以正大光明的在自贸区设立分厂，其实就是总厂，然后再入关，就

成了洋品牌了。

刘红波的床垫，也可以采取类似的模式呀，在国外注册一个品牌，然后在进驻自贸区，这就是真正的外国品牌了.....

至于说世界五百强入驻自贸区，还是需要时间的！

什么人最关注这些信息？

投机取巧的，最典型的肯定是温州人嘛，自贸区挂牌成立，温州人组团去抢地盘了。

自贸区会陆续开放的，例如天津、舟山，未来青岛应该也会设立自贸区的。

继续说说青岛。

沙洲，青岛本地歌手，用青岛话唱歌的，如果你在青岛街上散步，一些店门口放的音乐，就是沙洲的，说他在青岛家喻户晓也不夸张。

他读高中时，要退学做音乐。

父母支持！

就在自己家搞了工作室，从歌词到配乐，全是他自己一人搞定的.....

但是，外地人不喜欢这家伙。为什么呢？

因为，他骂民工！

就是那首《青岛老巴子》，嘲讽了外地民工。

昨天，咱也探讨过这个观点，阶层论在每个人内心深处都有，如果你把这首歌看成了一个青岛土生土长的小青年写的，你应该觉得这才是歌曲的内涵所在，真实的抒发情感，你仔细想想，你是一个很有优越感的青岛市民，你喜欢大街上那些不讲文明的外来者吗？

你有着天生的厌烦，但是你不敢说，你怕得罪人！

他说了。

后来，他还出过一些专辑，送了我一套，我们俩都属于阿俊姐的小弟弟，在她的呵护之下成长，我在想，这么年轻，不可能做出有深度的音乐。

但是，当我仔细听了听他的音乐时，我觉得他是有天赋的，是对“人性”的把握，这是与生俱来的.....

平安唱歌好听不？

一首《我爱你中国》，唱哭了多少人，我是真心喜欢他唱歌。

但是，在平安跟金志文之间，杨坤选择了金志文，杨坤的微博直接被骂爆了，杨坤的理由很简单，金志文是用情感在唱歌，平安的唱功是一流的，声线是一流的，技巧是一流的，但是缺少了感情融入。

后来，我听过金志文参赛的全部歌曲，我慢慢的认同了杨坤，金志文的确是在用情感歌唱。

歌曲是什么？

情感的表达方式！

有天，跟朋友分手，我突然想起了那首歌《何日君再来》，越想越觉得歌词写的好，太有味道了，在跟朋友分开时，去低吟这句歌词，觉得很有味道。

日本也有首歌，也是用来写离别的，就是《非诚勿扰》里邬桑唱的那首歌，邬桑唱的一般吧？唱着唱着还哭了，今天我特意去优酷上又看了这个片段，太感人了。

还有那句台词：钱对于我来说不算事，就是缺朋友！

刚认识沙洲时，我写过一篇文章，鼓励一些会唱歌的朋友去模仿他的形式，很容易在本地成名，就是用家乡话说唱，特别容易流行，而且是歌词一定要好，要有个性，因为每个人都有家乡情结。

齐鲁电视台有个节目叫《拉呱》，就是用家乡话说的，多少人喜欢看呀！

特别是东北话、四川话，都是很容易火的，推荐大家部电影《你丫闭嘴》，一定要看东北话版的，我让笑的肚子疼，太搞笑了.....

昨天，又一次提到了那个一家四口开着皮卡环游中国的故事，在文中我提到是有4000万的关注量，昨晚朋友给我发了一个截图，现在已经有接近8000万的关注量了。

为什么呢？

因为，每个人都有环游世界的梦想，但是我们走不出去，因为我们卖身给老板了，身不由己，当有人替我们实现了这样的梦想时，我们视他们为英雄。

《侣行》其实也是迎合了人们类似的心理，每个人都希望有场轰轰烈烈的婚礼，甚至是环游世界式的婚礼。

有人去做了，自然成了我们羡慕的焦点。

如果我们都没坐过飞机，有人坐过，我们就羡慕他，甚至崇拜他。

如果我们都没去过拉萨，有人去过，我们就羡慕他，甚至崇拜他。

但是，当我们都坐过飞机，去过拉萨，就不会再羡慕别人了，反而成了别人羡慕的焦点。

说明一个问题，我们只需要去经历了别人没经历的东西，而又恰好是他们想经历的，那么我们就很容易成为焦点。

8000万的关注量是什么概念？

等于瞬间把一个默默无闻的商标搞成了知名品牌，《侣行》两个人的花费也没有几百万，如果早知道有这么大的影响力，肯定有企业愿意提供他们的旅行经费，还会付他们广告费！

市场是有的，为什么没人去干呢？

不认可懂懂，还是不认可自己？

不得而知！

这不比做个淘宝更容易赚钱吗？！

一定要富游，如果有人穷游世界，会被鄙视的，因为你是穷人，你没资格出来旅行，连家庭都照顾不了的人，你选择全天候旅行，就是懦夫。

有个新闻，我不知道大家还记得不？一个驴友去爬玉龙雪山，死了，蓝天救援队可以去帮着把尸体背出来，但是需要一定的经费，没人出。

有网友就求助我。

我就表达了我的观点：“一个人，连家庭都照顾不好，就去当英雄，是不值得可怜的，哪怕他再狼狈。”

他父母连坐车去云南的钱都没有……

就这么个人！

这也是为什么我反对穷游，反对搭车族的缘故，因为你的任务不是逃避生活，不是享受美景，而是先把事业做好，至少养活自己。

我们去拉萨时就规定了这个规矩，任何人不能搭人，如果出了事故，谁来赔偿他？

这不是吓唬你，前几天我还发了一个说说，有个车友搭了一对夫妻，在黑马河那里出了车祸，车子报废了，这个车友重伤，夫妻俩死亡，他还被对方的父母告上了法庭，赔偿60万！

家破人亡了！

我不是在传递负能量，很多人之所以反对我，要么就是从来没出去过，要么就是想当然，当你真的走出去，搭上几次，你就明白了，多数人就是一群索取者，我们对他们伸出的援手，只会助长他们的不劳而获的颓废心。

穷游，即便你的游记写的再好，也没有影响力，因为你看的東西太浅，甚至把焦点用到了描写景色上了，这不是读者关心的东西。

读者喜欢有深度的话题，喜欢被科普。

例如，你去参观故宫，你写写为什么故宫是9999间半房子？

故宫是不是北京最早的建筑群？

为什么说“先有潭柘寺，后有北京城”？

潭柘寺又在哪里？

柘读音是什么？

这是不是北京最古老的寺院？

例如你住在香山饭店，你会发现设计很独特，那么你可以延伸出很多问题来，这是谁设计的？咋这么有特色？

这个设计师还有什么知名设计？

为什么使用白色主调，而不是大红大绿？

那么，你写出的游记就很有深度，因为别人读完以后会收获了这些常识。

顺便说一下，香山饭店的设计师叫：贝聿铭。

聿的读音是yù。

卢浮宫的玻璃金字塔就是他设计的。

做旅行能不能赚到钱呢？

能！

不要把旅行做成了旅行社，哪怕你做成了高端圈子，也是旅行社的变种，而是把旅行变成自媒体的内容。

太美旅行，这是国内第一个通过互联网试水的高端旅行。

但是，你现在去他们的官方网站看看，基本就是荒凉一片了，一些旅行活动还是一年前的。

为什么呢？

国内消费意识还是达不到，去趟香格里拉就要8万8，太贵了吧？！

低端人群消费不起，高端人群本身就有圈子，他们有定期的旅行，很难再跳出来去参与到另外的圈子当中去。

中端旅行是有机会的，就是以圈子人脉为题材的，收费3万左右，还是蛮有市场的，智旅会就是例子。

但是，高于5万，很难！

主要针对什么人群？

有钱，但是还达不到特别有钱的地步，平时也很少有朋友，想通过这种方式拓宽一下人脉。

如果是到了一定的层面，例如在当地算是比较知名的企业人士，那么他已经不缺玩伴了。

旅行作为自媒体是个什么意思呢？

就是把游记作为自己的题材，不断的输出价值，让人仿佛跟随着你一起旅行，以后你就成了一个职业旅行家。

游记就一个标准：不是好玩，而是好看，不是好看，而是好用。

看你的游记，仿佛在接受科普，包括地理、历史、人文、常识。

这就需要做大量的准备工作，包括研究别人的素材，研究相关的地理，研究历史，当然还有一点很重要，就是研究车子，一定要有辆高端车子，为什么呢？

因为，人们对好车有敬畏感，对开好车的人也有敬畏心。

他能做到8000万的影响力，我们只要超越他，就一定会突破这个关注量了，甚至过亿，有了这个参照标准，你觉得拉赞助难吗？

不要贴车体广告，太招摇，容易暴露自己的身份，在路上容易遇上坏人，就做手持广告，选出沿途100个景点，例如崂山、下龙湾之类的，然后手持广告宣传画，在这里拍照，每个5000元可以不？

50万的广告费就到手了，这是出发以前的收入！

这是一个很值得团队化作业的项目，而且一定能赚钱，关键是会出名，当然大家对出名没兴趣，对于做自媒体的人而言，出了名就等于赚到了钱。

也许是受我影响，做自媒体的朋友往往选择使用QQ空间作为平台，其实这不是一个很好的选择，因为相比天涯、新浪而言，QQ人群还是过于年轻化，无论是消费力还是影响力，差距太大！

我用QQ空间的原因是什么？

我写的是日记，QQ空间给人的感觉是个活人，大家看日记的时候，仿佛能感受到我，最近2个月，我也玩新浪博客，但是通过新浪博客我认识的几个朋友，都是相对很优秀的。

所以，我鼓励大家跳出QQ空间，全方位的去推广自己。

我相信肯定有人嗅到了味道，可能在默默无闻的准备着，这个事无论是做品牌推广还是个人推广，都绝对很有杀伤力.....

昨天，我提到了自媒体的三要素：内容、推广、赢利。

咱就拿“边境行”来举例吧。

内容是什么？

就是游记。

游记是不是就是把当天的故事写下来？

那是普通的游记，是没有生命力的，而是要试图写有生命力的游记，这就需要有专职助理，帮你搜集你途径的每一处的游记、图书，还要研究相应的天文地理人文历史。

也就是说，你写出来的游记，不管是什么层次的人，看完以后都觉得特别过瘾，原来这个典故是这么来的，原来这里是这么美。

标准是什么呢？

达到〈中国景色〉的游记水准！

如果有人这么写，我肯定爱去看，我看了很多游记，基本上就是走马观花，光忙着写自己的故事了，其实没人在意你今天干了啥，大家关注你，无非就是想从你身上学点啥，所以你要学会分享.....

推广咋推广呢？

刚才提到，不要单纯使用QQ空间，而是要尝试多平台，天涯论坛、汽车论坛、越野E族、微信、QQ空间、淘宝论坛.....

是不是边走边写？

不是！

而是以拍电影的模式去做这个事，先走，先经历，但是要拍到一流的照片，等全程走完以后，再来整理照片，整理素材，根据自己的经历去写游记。

等游记写好以后，再翻写两遍。

写三遍，已经具有了流畅、幽默、博学了。

再发布，仿佛是正在路上，每天一节，为什么要尽量选择论坛呢？因为每天顶一次，会保证这个帖子越来越火，全程连载3个月，你想不火？

太难了！

那么，怎么赢利呢？

第一、广告赞助。出发前可以先画饼招商，找一些自媒体帮着推广，合伙分成，例如找我帮着招，分我50%，我肯定乐意，屁颠屁颠。这个收入是用来买车的，例如招了50万，作为首付买辆100万左右的车子，你的车子规格越高，受关注的程度越高。

第二、趁热打铁。在游记发布到最后，接着推出要走亚欧北线，寻找赞助商，瞬间就招满了。

第三、植入广告。例如你睡了刘红波的床垫，感觉真好，或者沿途去参观了他的工厂，把刘红波的产品理念给托出，借助如此大的关注量，卖这些东西，不是瞬间的事嘛！

第四、吸星大法。开通微信、QQ、微博，把粉丝聚集到这上面，你摇身一变，成了自媒体，你卖什么，都有人买单。

这些内容，以前写过，今天再拿出来，大家可能觉得重复了，其实我觉得虽然略有重复，但是更深了，更浅了，更便于执行了.....

一个阅历丰富的男人，远比一个富二代更有魅力！

-

2013-11-27：这个冬天，特别冷！

11月27日，晴

在《三国演义》里，我是蛮喜欢曹操这个角色的。

有勇有谋。

至于现实中的曹操是什么样子，无人知晓，我们再怎么争论，也是伪命题，因为我们都是道听途说.....

对于老祖宗的玩意，我们喜欢过度解读。

老子当初写的《道德经》，无非就是类似现在的心灵鸡汤，现代人给无限延伸了，给解读成了鸡精。

这不是普通的鸡精，是用百年凤凰经七七四十九天熬制而成，吃了长生不老！

任何人都是凡人，任何人都有局限性。

老子也不例外，除非是杜撰的人物！

真相是啥？

就是告诉你，你会接受不了，觉得这太残酷了.....

我还是那句话，如果华佗再世，他连个普通的乡村医生都不如，何况华佗本身就是个虚构的人物，就是这样一个人物，他的观点竟然拿来当医学论据！

“过度解读”是中国人的特性，喜欢想象，喜欢阴谋论，越是弱小的人，越喜欢阴谋论，因为在他看来，别人做什么，都是针对他的。

你可以看看朝鲜的新闻，在朝鲜老百姓看来，他们把美国、韩国、日本都看成了敌人，感觉对方一举一动都是针对朝鲜的，典型的阴谋论者！

在电影领域，我们更擅长过度解读。

《让子弹飞》就是典型，我们把里面的故事情节跟姜文的遭遇联系到了一起，实际上呢？

姜文压根就没这么想过，他自己看到那些评论，都只能呵呵一笑。

不过，也给他带来了烦恼。

因为，他的电影在接受审核时，总是无比的苛刻，略有含沙射影的感觉，就给咔嚓掉了.....

这与中国的语文教育有关，因为我们总是把“阅读理解”当成语文教学的重头戏，非要读出点不一样的味道，否则显的自己太没智商。

最近，遇到一些小烦恼，写了写。

哎呀，就有网友说了，你们是不是联合炒作呀？给了懂懂多少钱呀？懂懂为什么写道歉信？一看就是精心炒作。

我只能说，你想多了。

我没有你想象的这么复杂，也没你想象的那么阴险，还有人怂恿四月天去公布我们家的地址，然后惹懂懂恼火，接着四月天就成名了。

我只能说，你们太高明了！

过了三十岁，我对很多东西都失去了兴趣，包括旅行、美女、美食。

不是说真的孤心寡欲了，只是有所取舍了，我更愿意一个人待着，看看书，思考一些问题，在这个浮躁的社会里，人们最缺少的东西就是：思考！

这次去武汉，感觉武汉就是个水城。

如果在三国时期，我这就是出国了，从魏国到了吴国，可能还要办理签证.....

遥想当年赤壁之战，两军交战，死亡数十万，现在回头想想，这些士兵真傻呀？被人洗脑了吧？

为了几个人的野心，而牺牲了自己的性命！

在这个世界上，又有什么比命更重要呢？

记得一个媒体人跟他的徒弟说过这么一句话：“在这个世界上，没有什么新闻比生命更重要！”

可能是我过于狭隘的缘故吧，我觉得不管做什么，至少要活着，至于说佛教的轮回之类的，那都是吓唬你

的，知道为什么吗？

因为，人死了，肉体就没了。

肉体都没了，还谈什么吃饭呀？既然不用吃饭，还谈什么饿死鬼呀？还谈什么油锅呀？！

由此可见，这都是人想象出来的，把肉体的痛苦当成了惩罚灵魂的工具了！

我不喜欢看文人写的书，酸绉绉的，但是我还是买了一本，叫《三峡记》，这本书看起来挺费劲的，不直白，但是还是很值得看，因为这是最后一本描写三峡的书，几个作者走完了三峡，原本壮美的三峡就成了湖，一切都成了历史。

三峡大坝到底该不该建，一直是有争议的.....

不过，现在都建好了，发电量也相当于5个核电站，的确是很有威力的。

有利就有弊，三峡的弊端是什么？

等于在中国头上顶了一盆水，这盆水能使下游六省瞬间成为汪洋大海！

从50年代就讨论三峡，最后拍板的人是邓爷爷，他的理论很简单，虽然三峡是头顶的一盆水，但是中国有极端武器，谁若是敢动我们的三峡，直接采取密集的核武器打击，美国你要是敢打我们三峡的主意，直接用核武器灭了你们。

大家为什么发动战争？

无非是为了生活更好，大家会权衡厉害关系的！

只要我们足够强大，三峡大坝是安全的，现代战争是软战争，都是无形的东西，例如经济制裁、粮食战争、货币战争.....

大家都在讲人道，没人会拿三峡下游6个省来玩笑，那会受到全世界的谴责！

要是在三国时期，那可真未必了，什么阴招都有，一句话不爱听，接着就砍头了，要在三国时期，我人头早就落地了。

我们比曹操牛不？

还真未必！

曹操在三国时期，就具有全国化的战略目光了，比我们现在多数人都看的远，我们现在目光一般就是局限在县呀，市呀，能够用省级眼光去看待问题的人都很少。

多数人的生意，基本就是局限在自己生活地，很少有走出去的，至于说辐射全国，那更是少数人的游戏。

从这一点可以看出，我们还不如古代人.....

这也是为什么我忽悠大家买地图的缘故，就是提升自己的眼界，不要总是觉得海南很远，不要觉得黑龙江很远，不要觉得拉萨很远，只要你愿意去，全国范围内4个小时都可以到达。

我不看军事题材的文章，我觉得多是在意淫，中美的军事力量差距有多大呢？

至少20年！

从民用就可以看出来，国产车跟进口车，岂止差距20年？

从经费上，更不是一个级别的，咱们的军事预算是6000亿人民币，美国是6000亿美元。

别天天喊着航母，一个航母战斗群的年经费是1000亿人民币，等于全军1/6的开支，如果建2艘呢？

别忘了，咱们是陆军大国！

说的难听一点，咱现在养个航母都很难.....

不是说，分析了这些就是不爱国，我觉得虚伪才是不爱国，天天怂恿武力夺取钓鱼岛，你以为真的那么简单吗？

理性爱国，人们习惯了虚伪，容不得别人真实。

记者采访明星，往往问一个问题：“你为什么出演这个角色？”

总而言之，答案一箩筐，例如喜欢这个人物形象之类的。

咋就没人敢说：“我是为了赚钱呢？”

换句话说，不就是为了赚钱吗？人们只是习惯了虚伪而已，你不要觉得你说了真话没人懂你，真正懂你的人，反而更赞赏你。

有人给我提建议：“懂懂，我是为你好，你咋能生气呢？”

我心想，谁要是听到别人批评自己，还高兴的屁颠屁颠的，这人肯定有病，不符合正常人的情绪，谁喜欢听别人批评自己？！

难道是天生的贱人？！

不要动不动就戴上“我是为你好”的帽子，对不起，我不稀罕，少为我好！

我们既不需要忧国忧民，也不需要指手画脚，安心的做好自己的本职，别去指指点点，你了解的都是皮毛，真相离你很遥远.....

伊朗属于一个比较动荡的国家，但是如果你采访市民，问他们害怕战争吗？

他们说，不害怕，因为美国的武器很精准，不会炸到老百姓的！

这是一个开放的时代，未来世界必然是一体化的，咱们国家能够免签的国家太少，如果真跟美国似的，公民可以自由来往世界上大部分国家，那么你会发现，无论你走到哪里，都没有陌生感了。

一个人，经历越少，越狭隘！

怎么理解呢？

神舟飞船升空了，我们咋理解的？

上天了！

大家有没有思考过一个问题：“天是什么？”

其实，天本来就不存在，是人们心目中想象出来的玩意，所谓的“天、地、人”，其实只有“地、人”是存在的，“天”是不存在的。

不信？

咱放大到太阳系，你想想，天是啥？

怎么理解呢？就是我们去露营，每家每户都住在帐篷里，大家都一直生活在帐篷里，从来没出过帐篷，有胆大的，走出了帐篷，我们一直都觉得帐篷外面是天，有人走出去，就是有人上天了。

我很认同老胡的那个观点：凡是需要保护的玩意，都是将要退出历史舞台的，为什么需要保护？因为基因不行了。

午饭时，看了一会新闻，中间插播了一段公益广告，唐僧师徒四人的皮影戏，用来讲述行车安全的.....

我在想，皮影戏其实也退出了历史舞台，充其量称其为文物了。

不要心酸，因为有很多新的艺术形势又流行开了，这就是进化论，优胜劣汰，没有常胜将军，更没有长胜将军。

阿里巴巴也好，腾讯也罢，都会退出历史舞台的，只是时间问题，即便是航空母舰也有退役那一天，即便是每天升起的太阳，也是有寿命的。

从这个角度来讲，你也不要太执着！

齐白石是大师吧？

很牛！我们几个去看了他的画展，说实话，我还真没觉得哪里好看，这说明了一个什么现象？

国画艺术已经是少数专业人士的游戏了。

当艺术脱离了大众，其实就已经失去了生命力，国画也会退出历史舞台的，也是时间问题，挂在天安门上的毛主席画像，也不是国画，而是油画，每年都换一幅新的。

国画是民族的，不是世界的.....

齐白石是开辟了一种画法，叫：红花墨叶，什么意思呢？

就是他的画，只有红色跟墨色！

他是悟透了色彩，中国的色彩就是太杂了，总以为把各种美的颜色凑合到一起，就是美，只要是喜庆一点的，就是红绿金银.....

能够在色彩上做减法的艺术家，才是真正开悟的！

如果你在大街上看到一个女的，穿着红裤子、绿棉袄，你会不会觉得她像个神经病？！

在审美方面，互联网还是走的比较前沿，很多网站都采取了单色制，特别有感觉，淘宝也是。

午饭时，看了复旦投毒案的庭审，因为我在复旦待过半年，看到“复旦”二字还是蛮有亲切感的，我就在想，假如是这个家伙去找个老中医给开个药方，你说老中医会给诊断成什么病呢？

这就是中医的弊端，完全是靠经验。

但是，很多病症表现是差不多的，例如中毒这家伙，他的表现跟肠胃炎差不多！

中医为什么需要保护？

原因是一样的，缺少了适应这个时代的基因，再怎么宣传，再怎么保护，始终会退出历史舞台的，别拿华佗说事了，那是假的！

前几天，有个本地的朋友求助于我，问有没有认识治疗肾病的，他的员工得了肾炎，已经有轻生的念头了。

我问：“为什么？”

他说：“去济南看了中医，拿了药，吃了没效果。”

我说：“你就饶了他吧，中药会加速肾功能衰退！”

你想想现在世界发展到什么地步了？人类基因都会被破解了，你还在那里迷恋一个2000年前的玩意，咋愚昧到这个程度呢？

咱在迷恋陆军神话的时候，孰不知美国的导弹速度已经达到了6000公里/小时，什么拦截导弹，追都追不上，美国现在在研发的飞行器，时速更快，20分钟内可以飞到世界任何一处，也就是说，我们发现它的时候，已经追不上了.....

往前看，别往后看了！

就写这么多，刚从武汉回来，还没完全适应农村节奏，昨天运动量过大，有些小累，力不从心，多多包涵。

讲点题外话，在文章里有一句话是重点，任何东西都是有生命力的，包括腾讯和阿里巴巴，我不是诅咒他们，而是历史的必然，商业模式或管理模式也是如此，就如同当初我们都觉得生一胎是很伟大的事，但是现在事实证明是错误的，国家也意识到了，开放二胎了。

那么说明什么呢？

不管什么时候，一定不要让自己背上的负担太重，我说的是经济，现在大家都大步迈入了共产主义社会了，纷纷住上房子了，但是有没有想过一个问题，你是负债累累的？一旦遇上了三长两短，你是不具备抗压能力的。

公务员时代也过去了，你没看到连一般公车也取消了吗？未来越来越苛刻，就是把公务员职业打造成非特权职业。

李嘉诚又在抛售房产了，而且是自己住的，这也是很危险的信号，我没有耸人听闻的意思，而是让大家提前做好过冬的准备，别说房产，谁想过黄金会跌？我炒了好几年的黄金，几天全赔回去了。

那天，我问了牛哥一个问题，能不能把房子贷款，然后去购买理财产品？

牛哥说：“贷款是有上浮利率的，一般是20%，真正到手要在8分以上，目前市面上很难有这么高回报率的理财产品，但是并非说不行，例如你买了5分的理财产品，你只承担了3分的利息，跟银行存款差不多，但是有一点不同，这些现金是在你手里的。”

对于未来，所有人都只是预测，赌对了，就成了预测帝，总有一半的人会预测准确，毕竟非A即B.....

一定要把命运掌握在自己手里，昨天跟另外一个密友谈起来民间资本问题，她说：“你文章里写的是五人联保是30万，我们这里是三人联保60万，我也亏进去了20万。”

很多事情，我们都觉得很安全。

任何意外都可能发生，假如我借了大家2000万，你们相信我一定有偿还能力，有没有想过一种可能，万一我从飞机上掉下来了呢？

这都是可能，否则要保险干嘛？！

做安稳的生意，特别是在这个冬天，今年资金比平时都要紧张.....

我现在很少鼓励大家去创新，因为创新的成本太高，毕竟要试错，一个新鲜的模式是很难一次成功的，而是要模仿，别人摸索出来了套路，自己跟进即可，说个很不道德的，金豆豆说水机很火，我去研究研究，我也搞个品牌，我也搞招商加盟，我也能火，一定的，因为我有样板照着，我不需要创新，我唯一需要做的就是简单、听话、照着做。

最近提到的那个一家四人环游中国的，其实他们的游记很一般，都如此有影响力，我的意思是如果我们以拍电影的严谨程度去做类似的事，肯定可以大获成功，这也是根据样本工程推算出来的。

创业的根本就是数据分析，不能想当然！

包括户外广告也是如此，前天，我跟于导从机场回来，于导说：“你看到这些户外广告牌了吧？其实就让两家公司控制了，他们有团队每天在高速上看广告，然后纳入他们的数据库。”

数据库是用来分析啥的呢？

第一、这个阶段，什么类型的广告比较火？

第二、哪个广告牌是空置的？

第三、哪些新品牌在大量投放广告？

他们就可以按图索骥，其实大部分户外广告都是在演戏，演给代理商看的，让人觉得这是个大品牌，你想想，你走高速的时候，看过户外广告吗？

很少吧？！

我每年走50次以上的济青高速，就记住了汇源的冰糖葫芦广告，因为是郭德刚代言的，感觉挺滑稽的，就记住了。

有经济学家说过这样的观点：看一个行业的泡沫程度，就看CCTV的广告投放量.....

这是有道理的！

不要轻易试错，如果你突然想到了一个创新的模式，我认为已经没啥希望了，当然也不排除你突然做出了个FACEBOOK，不过在中国，你没啥希望，因为你刚有点起色，就被人山寨了。

那天，在武汉，有个大哥问了我一个问题：“你觉得我做个新闻热点聚合如何？”

我说：“不如做个CCTV！”

新闻热点聚合，你能做过百度新闻吗？

做不过，就安心吧，互联网新闻之类的业务，已经是少数人的游戏了！

人们总是高估了自己的创新，认为提出一个概念就能颠覆一个行业，没人能做到，刘克亚是营销大腕，在微博最火时，提出过颠覆微博营销，没撬动，又来颠覆QQ空间，还是没撬动。

为什么呢？

因为，这是一个成熟的、理智的商业环境，以小博大越来越难了！

现金为王，负债危险！

2013-11-28：我，翩翩起舞~

11月28日，晴

我家的电视，纯粹是摆设，基本不看，貌似忘记了升级机顶盒，连信号都没了，看来电视真应该退出历史舞台了，至少在俺家没点P用！

不过，偶尔我也看看电视。

回家吃饭时，我会看看CCTV新闻，小的时候，最讨厌的就是广告跟新闻，长大以后，最喜欢的就是广告跟新闻，可以洞察到很多商机。

最近，发现了一个很有魅力的广告。

我正吃着饭，电视里突然传开非常喜庆的曲子，整个人立刻精神起来了，仿佛想放下碗筷，翩翩起舞，谁做的广告呀？这么牛？！

金六福酒！

我急忙掏出手机，搜搜这是啥曲呀？这么好听！

不搜不知道，一搜吓一跳，这么多人找这个曲子呀，看来的确打动了无数观众，这首曲子是张学友的《夕阳醉了》，太好听了，大家可以找出来听听。

那乐器太好听了，是萨克斯吗？

俺不懂音乐，就是觉得小心脏被撩拨起来了，屁股不由自主的在摇摆.....

音乐是有磁场的，能够瞬间穿透你，真正牛的音乐是什么？

宗教音乐！

交响乐怎么来的？就是从宗教音乐演变而来的，当你置身那种范围时，你整个人仿佛立刻就空了。

暑假时，孙老师每天都到我们办公室给我们上课，讲述地理、历史、宗教，他对这些东西研究特别深，他的主业是地理。

他在我们办公室念藏传佛教的经，嘟噜嘟噜一大串.....

知道有什么感觉吗？

仿佛整个办公室立刻都神圣起来了。

在电影《辛德勒的名单》里，当众人得知战争结束时，牧师唱了一首赞歌给辛德勒，唱的很一般，但是你却觉得整个氛围特别神圣，神圣的都想让你哭。

这就是宗教音乐的魅力！

中国的寺院里，也放佛教歌曲，但是给人的感觉不清净，为什么呢？

因为游客不虔诚，烧香的、拜佛的，都是在跟佛做交易：你好好保佑我，我会来给你还原的，烧更多的香，捐更多的钱.....

什么都可以请到寺院里，连孔子都被搬到了寺院里，大理有个孔子庙，每年高考前夕，来这里烧香的家长排成队，还会放挂鞭炮。

还有人要给南怀瑾修庙，你们放过他吧，你们欺负他不会说话是吧？！

国外的教堂则不同，当你走进以后，那种庄严感油然而生，你感觉自己内心突然没了杂念，这与教堂的建筑结构、音乐、光线有关。

在心理学上，这叫“催眠”。

我们去参加一些培训，为什么音乐要搞的跟迪厅似的？就是对你进行深度催眠，讲师讲的一切都是对的，让你刷卡，你就刷卡，让你下跪，你就下跪.....

真正的好房子，也是这样的，我儿子是在福建省委大院怀的，那么的环境太美了，仿佛生活在森林里，早上醒来，你会听到窗外的鸟叫。

这也是一种催眠！

如今，在农村娶个媳妇，没有30万也搞不定，至少要有套房子吧？至少要买家具吧？至少要给10万元礼钱吧？

感叹，卖闺女呀？！

礼钱，其实就是由“卖闺女”演变而来的.....

到了江苏一问，我们这太小儿科了，在徐州那边，娶个媳妇至少100万，至少要买套房子吧？要装修吧？礼钱10万你好意思拿出手呀？！

到了浙江、福建一带，礼钱更贵了！

我结婚时，我连1万元都没有，按照你们的标准，我连媳妇都娶不上，但是我就觉得很好奇，为什么结婚一定要礼钱呢？

这就是惯性！

如果谁敢打破惯性，谁就能体验不一样的风景，很少有人愿意去想这些问题，为什么非要用钱买人呢？

昨天有个新闻，上海有个4个月大的婴儿丢了，被证实他杀，在洗衣机里找到了，是婴儿的伯母杀的，为了啥？就是弟媳妇礼钱比她多了.....

悲剧！

我结婚时，啥都没有，就一套房子，我爹给装修好了，我媳妇把家电买上，我们俩就领证了，11月9号领的，11月23号结婚的，昨天我媳妇给我打电话，问我们哪天结婚的？

我说，过了！

以前，我每年都会给买点礼物，买个链子、手表啥的，今年我也忘记了，都老夫老妻了，还搞什么浪漫呀.....

每当有朋友闹离婚，我都现身说法，婚姻就是这么回事，跟谁都一样过，等有了孩子，一切就不再折腾了，安稳过日子就行了！

我参加了这么多婚礼，还真没发现特别有创意的，还是在努力的炫耀，你看我家找了几辆婚车，我觉得一点都不牛，你要是自己买这么几辆婚车，我觉得挺牛。

租那么多车，多浪费钱呀！

我就是用小推车把媳妇推回家的，自己的婚礼，应该自己做主，看着你们在台上被司仪搞的跟猴似的，我都替你们觉得累。

房子到底值不值买？

这要看你的人生定位是啥，是准备潇洒一生，还是平凡一生？

你不要跟生意人比，例如牛哥、蝉禅有N套房子，但是他们的房子是摇钱树，你的房子就是死树，这有本质的不同。

对于工薪阶层而已，买套房子等于卖身30年，你被拴住了，就是长工，你失去了自我，失去了自由，你不敢去旅行，不敢去消费，即便是你每天都在研究车子，但是你不买，只能买辆二手QQ代步。

这不是时代的悲哀，是你自己选择的结果。

一套房子100万，实际造价10万元，开发商的利润30万，剩余的都是国家的，房价是谁给推高的？

国家！

等于你花了100万买了一件10万元的玩意，同时你为国家做了60万的贡献，你辛苦了，当然你还要为银行付70万的利息，你是人民功臣！

年轻人，一定要敢于折腾，否则咱来一趟干嘛？

什么叫经济规律？

一切商品，最终慢慢都会趋向于它本来的价值！

100万的房子，慢慢的会回归到它的10万元，你总是拿地皮说事，你不知道吗？地皮也在变，你不要拿80年代跟现在比，那也不过是30年，你的房子是70年，应该是拿40年代说事。

你觉得40年代的投资，有持续到今天的吗？！

年轻人，应该有属于自己的生活，高房价扼杀了我们这一代人的青春，让我们变的如此没有创造力，因为我们不敢.....

我越来越觉得，我在农村的选择是对的，我没有房贷，没有污染，房子又大，车子也多，我把现在的房子、车子卖了，也付不起你们房子的首付。

这是我选择的结果，你们都比我富有，但是我比你们舒适！

很多东西，是可以变通的，幸福与不幸福，取决于你自己的选择，至于孩子能不能成才，与你给他吸了多少尾气是没有必然关联的，陈凯歌为什么拍不出好电影来？

因为，他一直生活在象牙塔，他没接过地气，他不知道老百姓是怎么生活的！

很多东西，是可以打破惯性的，我们的一生是很短暂的，应该按照自己的想法过一辈子，当你真的把自己调理好时，你会发现赚钱也变的简单了，因为你学会了思考，学会了观察。

如果你去学习写作，老师一般会建议你去学写影评，这就是锻炼你的观察能力，写作的根本就是拉屎，你只有学会了观察，才能够不断的吃进干货，自然就能拉出好屎。

这比喻咋这么臭呢！

这一点，我跟于导特别有共同语言，我们都属于细读型的，喜欢把一件东西研究到极致，喜欢慢慢的看。

于导的公司是影视公司，平时总是安排大家一起看电影。

有时，他们几个正在看电影学习，公司小姑娘跑过来问：“谁是好人？谁是坏蛋？”

这是多数人看电影的方式，就是看看热闹！

没意思，每一部值得推荐的电影，都是人性大片，都值得深入观察，为什么中国的电影不靠谱？

因为，违背了人性！

你可以看看中国拍摄的战争题材的片子，多数都是英雄式的，手撕鬼子.....

无所不能！

实际上，这纯粹是拍给喜欢意淫的观众看的，感觉痛打小日本，真痛苦，姜文拍过一部抗日题材的电影叫《鬼子来了》，没有丑化日本人，结果被和谐了。

要说比较贴近人性的，《集结号》算是不错的，没有完全歌颂主旋律。

看看国外拍的战争题材的电影，你能够看到人性复杂的一面，那么电影就是成功的，《辛德勒的名单》就是成功的，人性的真实，展现的淋漓尽致。

这部电影的剪法很专业，首尾是呼应的，特别擅长使用“衔接”，例如蜡烛灭了，出现了一串烟，接过变成了火车的蒸汽，指挥官在打海伦时，辛德勒在亲吻舞女。

在《艺术家》这部电影里，这种手法也有体现，小美女开着车子歪歪扭扭直奔艺术家的家中时，艺术家正拿出左轮手枪在准备自杀。

突然，砰的一声！

你想，肯定自杀了，其实是小美女撞到了电线杆上.....

在写作时，这种手法也是很值得用的，故意制造错觉，让你的小心脏不断的跌宕起伏，一部优秀的作品，一定是能够控制读者的情绪的，让你哭，你就哭，让你笑，你就笑，让你自卑，你就自卑，让你舒服，你就高潮！

我的日记是有偿阅读的，我就是公交车司机，上车自愿买票，大家就是不买，我也不多说，个人选择问题，网络上还有个好处，没人能看到你。

有些人买了票，是为了来发广告的。

要是按照过去，我肯定去理论一番，最终彼此都很生气，成了仇人，现在我不会这么干，我会特别客气，主动把钱退给他，然后给他打个电话，告诉他不好意思收他的钱，他也开心，我也开心。

什么是权力？

就是你有能力制裁别人时，你选择了宽恕，这就是权力。

什么叫独裁？

就是顺我者昌，逆我者亡.....

所以，千万不要让别人下不了台阶，包括最近的一些事，实际上是很恶劣的，因为你们根本不了解农村，但是我必须去道歉，不是我多大度，我要给别人台阶下，要给足别人面子，我有没有面子不要紧，因为我又没脸，还要什么面子呢？

在电影里，指挥官基本上就是一个杀人狂，早上起床，叼支烟，光着膀子，拿着狙击枪，看着农场里哪个犹太人不顺眼，接着就杀了。

有时，在路上遇到犹太人，顺手掏出手枪就枪毙了。

辛德勒就给他讲述了权力给独裁的区别，让他学会说一句：“我饶恕了你！”

这也没有救的了这个指挥官，因为他已经杀人成性了，虽然偶尔反复，偶尔怀疑，在电影的最后，这个指挥官被执行了绞刑！

出来混，迟早是要还的.....

我们行走于江湖，要做一个宽容的人，不要给自己树敌，至于被动树的，被人嫉妒了，那个实在没办法，实

在不行，你就变的给对方一样差，他就不会再嫉妒你了，谁让你这么优秀呢？！

辛德勒，是个商业天才，这部电影我觉得很值得生意人看看。

辛德勒做生意的法宝是什么？

空手套白狼！

咋套？

先套大官，他知道这些纳粹军官喜欢去酒吧喝酒，他去酒吧以后，出手阔绰，没人知道他是谁，但是他挨着给军官送酒。

整部电影，辛德勒搞定所有军官的方式，都是送礼，要么钱，要么物，而且会记住每个高官的生日.....

在中国，为什么营销大师都不灵了？

因为，中国的生意，还是关系营销，真正能赚到钱的，还真是辛德勒这种类型的人，没有人不会被金钱拿下，任何人都是有砝码的，包括你的生命。

不信？

那些犹太人后来咋活下来的？

就是辛德勒明码标价从纳粹军人手里买下来的。

在这部电影里，反复提到了一种财产：能够随身携带的财产。

当战争来临，房子不是钱了，工资不是钱了，能够随身携带的贵重物品才是钱，例如金银首饰之类的，一旦战争打响，钱都已经不是钱了。

里面的台词是：钱不再是钱！

在这个世界上，只要懂的如何搞定比自己强的人，基本上就懂的如何赚到钱了，我们总是习惯了免费认识，其实任何人都是有出场价的，只要你给出的价格合适，12万美元就可以让克林顿总统在你家给你念报纸。

假如，我花500万认识了马云，成了哥们，我带他吃喝玩乐，并且定期孝敬他，从来没谈过我要创业的事。

突然有一天，我问马云，我想搞个互联网峰会，你觉得合适不？

马云说：“兄弟，你早说呀，你搞吧，我给你当嘉宾，不要钱，你看看你还想请谁，我帮你喊。”

我说：“那你帮我把李彦宏和马化腾喊着吧，就你们仨。”

马云说：“这不叫事，我打个电话，他们屁屁颠颠就来了。”

我没钱做广告呀？

于是，我就找到几个有钱人，我说：“这个会议肯定能赚1000万，我有详细的数据分析，大家每人投我200万，咱们平分，如何？”

于是，我又搞到了经费。

铺天盖地广告一打，广告收入又回来了，门票收入也很高，关键是我又和小马哥和李彦宏成了哥们，至少混到了一个圈子.....

这就是辛德勒做事的方式！

他想做军需物资，没钱咋办？他知道犹太人有钱，但是他们的钱已经不当钱了，于是就忽悠犹太的有钱人拿钱出来投资，换啥呢？

不是股份，而是日常的生活用品。

你会想，这些人真是SB，要什么生活用品呀？

因为，犹太人是不能花钱的，只能物换物，给了他们生活用品，等于让他们在贫民窟里可以当富人！

当黑暗来临时，什么口红呀，燕尾服呀，都没用，还是来点实际的吧，在黑暗的环境下，人们往往会被激发黑暗的一面，例如两个小孩藏在臭水池里，一个就想把另外一个扔出去，因为空间有限.....

据说双胞胎在喝奶时也抢，不知真假！

这是人性。

你可以看看，指挥官原本是一个很优秀的高才生，在那样的环境下，他的人性越来越扭曲，而辛德勒的人性却慢慢散发出了热量。

这给我们什么启发呢？

如果，我们跟着黑社会混，我们也慢慢的习惯了砍人，动不动就想跟人动手，我相信男人都有类似的心理年

龄和人生阅历。

如果，我们跟着企业家混，我们内心越来越有正义感.....

所以，我们选择什么圈子，很重要，我在日照的时候，几乎天天晚上去喝酒，喝完就是KTV，这是日照的夜生活，我在济南的生活，大家从来没一起去过KTV之类的，这就是圈子氛围决定的。

辛德勒是个生意天才，借力高手，前面提到的“金六福”其实也是这么做出来的，金六福根本没有酒厂，完全是空手套出来的，酒是找人OEM的，然后再去找人投资，直接投放CCTV广告，就这么火的。

是不是挺搞笑的？

刘克亚提出的那个概念是非常好的，但是能够理解透的人很少，就是“全程借力”，你想想，你想去创造的任何东西，这个世界上都已经存在了，我们可以从公司注册就进行全程借力，坐在家里想想，就把一个事做成了。

假如，我准备全职做旅行，我不是懂懂，我就是个旅行爱好者，我想复制智旅会的模式，我喊懂懂去帮我做嘉宾，但是我喊他，他肯定不搭理我啊，我拿钱砸死他，我跟懂懂说，我给你1万元，你帮我做个事，我给你30张我去拉萨的照片，你每天帮我发一张，作为插图在你日记里，你只需要在下面写上一句话就行了，这是：XX拍摄的。

这样，我肯定出名了，也勾引了无数人想去拉萨啊。

然后，我跟懂懂谈一个事：“你帮我发布去拉萨的旅行，每人2万元，你做嘉宾，利润咱俩平分，全程我来组织。”

懂懂肯定的屁颠屁颠的.....

表面，我是替懂懂赚钱，其实是懂懂替我赚钱！

当然，我只是举例。

就是这个意思，任何人都是可以用钱拿下，包括奥巴马，只是砝码问题。

今天谈到了犹太人，被德国杀了600万，其实这是第二次被屠杀了，以前被罗马帝国屠杀过一次，犹太人惹谁了？

都是《圣经》惹的祸，耶稣被犹太害的，犹太是犹太人，另外犹太人太聪明，做生意太厉害，惹的人羡慕嫉妒恨。

使我想起了留洋的那些移民华人，你们在国外受不受歧视？

如果国家弱了，你们就早点回来吧，太危险了，流浪在异国他乡的人，是没有根的，随时可能被屠杀的。

犹太人为什么一定要建立自己的政权？

因为，他们要有根，如果没有根，就完蛋了。

所以，他们要求成立以色列，犹太人有钱呀，有钱就能打呀，把巴勒斯坦从耶路撒冷打跑了.....

巴以冲突永远都解决不了，因为这是民族冲突，根深蒂固的！

犹太人是世界上最聪明的，但是也是种族疾病最厉害的，就跟黑人一样，肌肉发达，那么就有基因缺陷，犹太人也存在这个问题。

据说，犹太人的聪明是因为跨地区婚姻，基因重合率低，我听到这个消息，我得意的笑了，我媳妇远不？

关键是我媳妇长的像外国人，每当电视里出现外国人时，我儿子都会喊：“你看，我妈妈！”

我觉得辛德勒特别像一个人，牟其中！

牟其中有个理论，在这个世界上，做生意就是99度加1度，我们需要的东西都已经有了，只是缺少了撮合者.....

牟其中曾经空手套过四架飞机！

当时也是英雄般的人物，即便是在监狱里，无数企业家也把他当精神领袖，王石呀，冯仑呀，冯仑以前是牟其中的秘书。

现在，我特别喜欢看黑白电影，我觉得颜色太杂了，反而分散人的注意力，这部电影最后出现彩色，我反而觉得很别扭。

如果你去别人办公室，看到挂幅国画牡丹，你会觉得咋这么丑呢？

因为颜色太杂了。

还是齐白石聪明，就是墨色跟红色，还省染料费！

不管干什么，一定要敢于革自己的命，敢于打破惯性，否则你30岁什么样子，50岁就什么样子，因为你到了30岁还没创业成功，一定不是机遇问题，而是你自身做事风格出了问题，不打破惯性，注定了平庸.....

别学我，我有地！

-

2013-11-29：时代，容不得我们落伍！

11月29日，晴

昨天的日记，是近半个月的颠峰之作。

是懂懂来高潮了？

不是！

写作是核心是素材，昨天的素材好，关键是看到了一部好电影，其实昨天还有个素材特别好，值得一写，就是我的心理学老师，马宁。

她找我了。

这是四年来，她首次找到我。

我、王晨霞、小黎飞刀、马宁，我们四人属于同一个出版社，而且是同一个编辑，除了我，都是大腕，但是我有法宝呀，我年轻呀！

我是说6年前，那时我才多大呀？！

我们的编辑叫小躺，他为什么叫这个奇怪的名字呢？

他出海旅游时，遭遇了台风，脊椎断了，躺了N个月，于是给自己起了这么一个网名.....

四年前，小躺老师给我打电话：“懂懂，来广州上课，如何？”

我说：“不去，最讨厌参加培训课程，何况还要收费。”

小躺老师说：“这样吧，你先参加，事后不满意，我个人掏腰包把钱退给你，如何？”

我没钱呀，忽悠个垫背的吧，于是就忽悠飞扬陪我一起去上课，她是我粉丝呀，飞扬帮我交了学费，貌似是4800元/人，课程是三天。

那时的我，虽然没钱，但是心比天高呀，这么年轻，整天被鲜花和掌声环绕，早已记不清自己姓什么了.....

我给人的感觉，标准浪子一个，吊儿郎当，认识我的人，都认为我不会结婚，我自己也这么认为，何必要结婚呀？！

先切换个镜头，我儿子1岁的时候，我带着儿子去潍坊参加聚会，我喂儿子吃饭，桌上的人就很纳闷，真没想到懂懂还有这么温柔的一面？

可见我给别人的印象有多么的放荡不羁.....

马老师的课程，主要是讲家庭关系的，例如夫妻之间、亲子，主题就是“活出自我”，我现在引用的很多话，都是那时跟着马老师学的。

例如：允许自己跟别人不一样，允许别人跟自己不一样。

那时的飞扬，还是很自卑的，很不自信，她都不好意思发言，拿到话筒都容易拿反了，跟现在的形象绝对是天壤之别。

马老师就送了他一个口袋，里面装满了财富、自信、聪明、伶俐、漂亮、年轻、和谐.....

总而言之，值钱的玩意都送给了她！

更让人没想到的事发生了，我参加完课程，接着从青岛搬回了农村，而且接着结婚了，新娘就是飞扬，什么叫活出自我，就是不为难自己，怎么舒服，怎么来。

昨天，马老师跟我聊了很久，我就跟她说了一句话：“我走到今天，最需要感谢的人就是你，只是我不善于表达而已，如果没有你，我不可能结婚，也不可能有孩子，可能现在还是个流浪汉，虽然夫妻感情有过波折，但是现在走向了正规，不平淡，也不波澜。”

马老师很开心！

她找我什么事？

她说：“四年来，基本没联系你，但是我一直觉得你身上有着与众不同的东西，所以当我有想法时，我脑子里蹦出的第一个名字，就是懂懂，我想跟你聊一聊。”

啥事呢？

马老师提出，这个社会有情商，有智商，但是缺少了“爱商”，她提出了人生需要7Q，至于是哪7Q，她没详细给我讲。

她想做与国际接轨的教育，接受教育的不仅仅是孩子，还有家长，把“爱商”作为一种技能训练融入到课程当中，现在她是拿到了跟哈佛大学的合作资源.....

我说：“现在有很多高端的双语幼儿园，你比他们的优势是什么？”

她说：“越是高端的幼儿园和小学，越容易产生断层，当孩子从一流的幼儿园升入普通小学时，他过去积累的一些习惯，全没了，反而让自己有些另类，我就是想做成有中国特色的，能够具有过渡作用的。”

我们聊了很多，她的盘子做的很大。

我说：“马老师，有句话我不知当不当讲，我觉得盘子太大，会使人觉得没有焦点，起步时盘子越大，越步履维艰。”

她说：“你说的有道理，但是盘子大了有个好处，你具有谈判的砝码，否则哈佛大学也不愿意跟我们合作。”

我说：“珠三角的营销圈子的人脉资源，我帮你整合，没有任何问题。另外，马老师我还能帮一件事，以后你有课程，我帮你推，保证比那些专业推课的人还厉害，我有我的圈子。”

她说：“好的！”

什么叫朋友呢？

我觉得，不在于联系的是否密切，只要想起他，感觉内心很温暖，这就是朋友！

为了孩子读书问题，我们做过很多努力，例如去济南、青岛、深圳买房子，就是为了给孩子一个很好的起点.....

但是，随着时间的推移，我越来越觉得，孩子需要接受的并非是知识教育，而是生存技能，就是他在这个世界上能够活下来，并且组建家庭和繁衍后代的能力。

只要具备了这些能力，那么他的教育就是成功的。

我们需要让他学会如何谋生，如何跟人相处，如何成为焦点，如何出类拔萃，我看了一本书，给我感触特别深。

还是冯小刚那本《不省心》，这本书大家想看的话，不用买，直接去翻翻冯小刚的微博就行了，就是微博大杂烩。

里面谈到了陈凯歌为什么拍不出接地气的电影？

因为，他从小就生活在象牙塔，他根本不知道老百姓是怎么生活的，这是他人生经历的缺失，所以拍出的东西是不接地气的。

我觉得，对于孩子教育也是如此，应该让孩子从最差的环境，一步一步的爬上去，这样他的人生才是完整的，奥巴马在演讲的时候，就谈到了这一点，他小的时候，连学费都交不起！

这不代表狭隘，孩子需要的是宽度，而不是高度，所谓的宽度就是从炕头到总统套房，他都经历过，他有着更深的人生阅历.....

这是一个什么时代？

空心人时代！

就是说，我们人类具有的所有动物技能，都在慢慢的退化，例如写字、算术、瞄准、跑步、攀爬、自卫.....

你想想，是不是？

被谁替代了？

被现代科技，有了GPS，我们不需要记路了，有了计算器，我们不需要心算了，有了无人驾驶，我们不需要开车了。

你想想，现在会开手动档的人都很少了。

从科技角度来分析，人类在进步，从生理角度来分析，人类在退化，而且越来越严重，过去我们还去逛街购物，未来逛街都是新鲜事了。

没听说吗？现在的网络KTV特别火，以后约着朋友去K歌，直接上网就行了，你点一首，我点一首，何必去花那个钱呀？！

以后，拉屎也是智能的，做爱也有辅助的动力机械，只需要躺在什么，也不用使劲，就汹涌澎湃了！

这是很危险的，为什么呢？

因为，和平很不容易，不是咱欺负人家，就是人家欺负咱，你知道历史上持续时间最长的和平期是多少年吗？

就是从1949到现在！

什么大唐盛世，那都是讹传，大唐从来就没有过什么盛世，几乎一直都在战乱，在中国古代史上，能和平超过25年的，就是极品了，很少！

以史为鉴，可以知兴替！

这句话是什么意思？

拿历史作为借鉴,可以了解国家兴亡更替的规律或原因！

所以，千万别喊着打小日本之类的，一旦真的开火了，遭殃的就是我们老百姓，董藩和任志强在谈房价的时候，都会谈到一个前提：没有战争！

一旦有了战争，谁还要房子，早就逃难了，青岛那个油管爆炸以后，很多老百姓就搬离了那里，与命比起来，什么都是身外之物。

为什么说房子70年不靠谱呢？

因为，每20年，人类价值观就会颠覆一次，而且咱们一直都在模仿国外，包括价值观，不是刻意的模仿，而是他们跑在了我们前面，提前经历了我们所需要经历的.....

20年前，村里的人极力花钱把户口买成城市户口，现在想想，你不觉得挺可笑吗？

同样的道理，我们现在拼命做的事，再过20年，还会觉得很可笑的。

这是规律问题，你要思考一个问题，我们赚钱的目的是啥？

在中国，这个问题基本就一个答案：存起来！

我爹，卖了花生米，存了5年的定期，我就在想，他赚钱到底是为了什么呢？他是不舍得花的，如果让他花200元请人吃饭，那需要拿村里的大喇叭喊上几个星期，那还了得，如此奢侈.....

国家的职能是什么？

很多，其实还有个职能，很少有人去谈，就是替大家保管财富！

不是保管，是接管！

例如，农村人的钱，临死了，不能给孩子啊，给谁呀？给国家呀，打120，救护车来了，把他拉去了，一直把钱花光，好了，这次可以闭眼了，他把终生的积蓄都奉献给了国家。

房产，也是国家的接管机制，你每买一套100万的房子，你就会为国家贡献130万，其中60万是杂税，70万是银行利息.....

这是温饱时期的人们理财基因，想保值，想升值，我们的生理基因也是如此的，为什么我们会如此肥胖？因为人类的基因还是处于积累脂肪的模式，人类能吃饱饭才几年？充其量100年，也不过是4代人，基因还没优化过来，我们有多余的能量摄入，接着就转化为脂肪了。

我觉得，需要树立正确的消费价值观，这不是呼吁就可以解决的问题！

有时，你都觉得挺可笑的，月薪3000元的人，买辆QQ都觉得很困难，竟然纷纷去消费了100万的奢侈品，啥呀？房子！

房子也是个易损耗的商品，为什么他就成了永久保值的玩意呢？

这是你自己认为的！

跟比特币是一个道理，就是击鼓传花，谁是最后一棒，谁倒霉.....

一个达成共识的教育方式，教育成果多数是失败的，我们读书时，一直在追捧学习好的，但是现在大家都已经成家立业了，如果再对比一下，你会发现幸福或成就与学习成绩不成正比，相反那些学习太好的学生，往往呆头呆脑的，不知道如何跟人打交道，成了自闭型的人。

反而是那些调皮捣蛋的，成了社会的优质人才，这是教育应该反思的问题。

澳大利亚的家庭作业是很少的，我们这里随意摸一个学生过去，都可以当他们的物理化老师，实际上呢？

澳大利亚在物理化学方面获得的诺贝尔奖，比咱们多了无限倍，因为咱是0嘛！

我们受过毒害，不能再把这种毒害用到孩子身上，让孩子回归自然，多带着孩子去经历，看看祖国大好河山，比什么教育方式都强，小孩子是充满智慧的，但是这种智慧在不断的被扼杀.....

我一直在想一个问题，如果我有作文辅导老师，我肯定成不了现在的懂懂，因为我不符合现代作文的规范，但是我却符合人性阅读的规范，包括格式、问句，都是很便于阅读的。

我就想明白了，孩子需要的不是一流的教育，而是我陪着他一起成长，一步一步的提升，从最差，一步一步走来。

同学聚会时，我这种就属于佼佼者了，因为他们多数有房贷，从而不敢跳槽，人生就被拴住了，最终就卖了身。

我身上没有束缚，反而可以随心所欲，即便我去买套房子，我肯定也会成为击鼓传花的优秀传手，因为我会随时跑掉的，而且会把风险转嫁出去。

80后，被房子害了！

想去青岛买套房子，朋友介绍了一个置业顾问，说是有套200平的房子，很便宜。

我心想，如果真便宜，就买了。

我问：“能便宜到什么地步？”

他说：“这套房子是别人预定的，对方办不了贷款，按照开盘价给你，总价550万。”

我说：“买不起！”

今天，张伟过来，我给他讲这个段子，现在听起来像笑话，就如同拿着2000元去买桑塔那，营业员让去隔壁买奔驰S600，才600块呢！

张伟说：“青岛有些楼盘已经突破10万/平了。”

我说：“那我要住500万的房子，人家肯定说，哇，豪宅呀，我接着说，才50平！”

张伟这一点很好，他找我，基本不过夜，提前两天说好，然后中午一起午饭，饭后聊1个小时，他就回去.....

我发现，我最近越来越神了。

我把剃须刀丢了，牛哥从欧洲给我带回来一个，太好了，不用买了。

最近，我在研究运动手表，我有两款运动手表，但是我想买个GPS的，最好带心率的，基本都要4000元以上，我没钱呀，我只能意淫一下，今天张伟送了一个，他问我认识不？

我说：“你找对了人，哈！”

他从包里掏出一包很神秘的玩意，跟我讲：“你知道这是什么东西不？泡在不同的水里，颜色不同。”

我说：“你又问对了人，这叫黑枸杞。”

他说：“是呀，我刚从新疆带回来的，美容作用很强。”

我说：“前几天去武汉，恰好有个朋友给我讲微信营销，她就是用微信卖这玩意，生意特别好，这东西貌似

每斤1000元以上。”

他说：“我可以私下告诉你进价，你别写！”

前几天，主席来了一趟，廉正风刮的更紧了，一些比较能装B的饭店，纷纷歇业了，改自助餐了，前些日子，我带着父母去爬山，顺便在山下吃饭，发现如此偏僻的小饭店，竟然明星云集.....

今早，我送孩子去打完防疫针，接着就跑到县城四处找饭店，最后想了想，干脆还是去山里吧，不过这个季节，我不知道人家是不是还营业，毕竟太冷了，又在雪山上。

我跑去，预约上，让老板先把鸡给炖上.....

农村有一点不好，很容易让孩子对生命很淡漠，那天儿子跟我说了一个事，吓我一跳，我们这里有个流浪汉，儿子特别讨厌他。

他跟我说：“爸爸，你开车把那长头发老汉撞死。”

我说：“不行呀，你就见不到爸爸了。”

为什么呢？

因为农村杀鸡、杀猪都是大事，特别是杀猪，全村都要围观，《红高粱》是有真实人物原形的，剥人皮的时候，村民就在围观。

在国外，饭店是不能点杀的。

很人性，怎么杀鱼？

弄点晕鱼粉，先让它喝醉，麻木了，再杀，不要给它痛感，你要是买几条活鱼，老板一定会给你晕鱼粉的.....

在饭店里，点杀活物，也是缺少人道的，但是咱麻木了，不讲究这些呀，特别是吃粤菜，不是活的不值钱，点条蛇吧，称了以后，厨师当着你的面，把蛇头剪去，把蛇胆给你：快，快，趁热吃了！

我不吃蛇，我觉得那玩意太吓人了，上次去广州，NL非带我去吃，说是刚弄了几条眼镜蛇。

吓死我了！

有时，我都在怀疑，自己喜欢吃肉，到底对不对？

张伟，把雪菊业务交给了苏泽风，他全职做微信营销了，而且做的相当出色，他觉得微信机会越来越大，必须要抓住这个机会。

我说：“是的，这就是一个正在朝上走的电梯，你站在上面，哪怕不动，你也在发展。”

我问：“你的核心竞争力是什么？”

他说：“我给自己的定位是微系统，不是搞微信，而是基于微信平台的二次开发，什么功能都能实现，我是喊了美国的程序员来做的，因为国内很多技术瓶颈还是没解决，另外我能够定点把业务推出去，例如咱在这里吃饭，我能利用软件让这个公众帐号主动跟周围的人打招呼和宣传业务，而且我可以随意指定范围。”

我问：“威力如何？”

他说：“现在，随便一个业务，都可以通过这种方式快速推开，因为微信基数太大了。”

我说：“昨天，我看了一篇文章，电子商务跟传统商务是机关枪对武术，那么微支付模式的O2O则是原子弹对机关枪，无论什么行业，都会被颠覆的。”

他说：“是的。”

我问：“APP也会被颠覆，是不是？”

他说：“可以这么理解，因为微信是基于6亿用户的，是拥有庞大数据库的。”

我说：“看来，我真的落伍了。”

我刚开始研究APP，结果APP被淘汰了，马云讲的很有道理，现在的互联网，变化真的用秒来计算了。

我特别感兴趣，喊他和助理去茶馆喝茶，我让他们给我讲解、演示.....

微营销最大的亮点，就是精准索定目标客户，同时实现数据库营销。

他问我，怎么把这个武器的价值最大化？

我们探讨了很久。

我有个观点，把热门的APP，选择一些做成基于微信的应用，可以搜集大量的数据库。

谁若是做微信营销，真的应该找他们学习一下，敢于投入，敢于执行，而且风驰电掣，我们真的低估了这个群体，看来微系统真的会来了.....

今天，晓燕给我打电话，问了我一些问题。

她的意思是能不能用邮件群发？

我说：“会使你声败名裂的。”

她说：“不发的话，广告效果太差。”

我说：“那你就去发吧！”

我又很理解她，这肯定也不是她的主意，因为她没有数据库，我也没有，别人有，很多是提取了我的QQ访客，特别是做企业QQ的之类的，我们总是觉得这种人没有底线，不懂的基本的游戏规则，完全就是干些见不得人的勾当.....

但是，反过来想想，在合理、合法的前提下，人家赚到了钱，被唾弃又如何？关键是当他们赚到了钱，咱来不及唾弃，光羡慕去了。

这就是人性！

谁也别装清高了，我以前就写过一个观点，每一个看似正义的人，当遇到金钱考验时，你还坚持自我，那才是真正的高人，这样的人，要么成了王石这样的企业家，要么成了臭石头一块，穷困潦倒。

这是我做网络这么多年，观察出来的经验。

晓燕最初做网络的时候，她也是很有个性的，很多现象是看不惯的，当她真的去创业时，她慢慢的成了自己当初不喜欢的那个形象。

这就是现实，我很理解！

我说：“你看到没？每个人成为焦点都很容易，你搞聚会，所谓的牛人都成了围你转的了，大家都抢着给你当小组长，连那个当初你都很崇拜的红珊瑚，现在都主动鞍前马后为你服务了。”

这就是搞聚会的好处，很容易成为焦点，而且全程是借力的，自己就是有了个想法，然后一群人就来帮自己，就这么简单个模式，很多人没想通而已.....

卖门票还不容易嘛，只要你给出了足够的佣金，无数人愿意帮你卖！

我原本有个建议给她的，但是上次给她建议，她哭了，我就觉得自己应该少说话，少乱出主意，毕竟是她自己的事业，不要让人觉得她是在为我打工，我说过我不会搞聚会的，如果我搞，我谁都不请，我就自己上

台，自己好不容易喊来的读者，凭啥让人家来当鱼塘，不给他们机会，哈，我过于自私了.....

今早，刘红波给我打电话，问我去不去海南？

我说：“咋了？”

他说：“我想搞次海南行，我去年参加了智旅会的海南行，我觉得收获蛮大，我想自己也搞一场，前天蝉禅过来，我专门请示了，跟智旅会不冲突，我喊你和于导一起，你觉得如何？”

我问：“我没啥问题，关键是你能给别人带去什么，如果单纯去玩，我觉得别人会失望的，如果我也跟着凑热闹，别人不会觉得你不靠谱，而是觉得懂懂不靠谱。”

他说：“每个人，我给出一套营销方案，个性化的，我有成功案例，可以去我那里考察，我不忽悠。另外，你每个人给写篇单独的采访，如何？我做事，你放心，不会给你丢脸的，还是老规矩，不满意，把钱拿走。”

我说：“写采访没问题，本身就是素材。”

他说：“那就这么说定了，我去筹备。”

我上次，就是想建议晓燕去参加刘红波的聚会，去学习一下，看看刘红波为什么有这么强的执行力？同时也要学会抛头露面，不要总是躲在家里。

会议，绝对是一个推销自我的利器，很多人就是通过会议营销一炮走红，我今天给张伟的建议也是如此，有机会，去分享分享微信营销，千万别讲的太流利，只带着案例去就行了，展示一下，这就是我做的，这就是效果，至于怎么做的，我不告诉你，哈！

瞬间，就成了高手，因为你不是用嘴在说话.....

嘴，是最没用的玩意！

晓燕搞聚会，金豆豆接着去赞助，这才是聪明人，因为金豆豆很明白，每个参加会议的人，都会记住她，而且可能会有几个人成为她的客户，她最便宜的加盟费貌似也要6万元吧？岂止能赚回来？

要学习别人的思维模式和做事风格，今天收获特别大，下周一、周二，有空的时候，我写写跟张伟和他助理的对话，我要先写出来，再问问有些话是不是合适说，毕竟是人家的商业机密。

刘红波的海南，应该是12月份，大家有兴趣的，可以凑凑热闹，他的QQ：1569341768

昨晚，我看了一部电影《魔笛》，是莫扎特的音乐剧，虽然硬着头皮看到了底，说实话，还真没看懂，可能

就如同老外看我们京剧是一个道理.....

我就在想，这样的电影，到底有没有中国人乐意看呢？

我去搜索了一下，发现还真有一大群人在关注，而且讨论的很深，包括谁的唱法好，谁的唱法不好。

说明了啥？

我们的产品，本身就是在选择目标群体，我们的产品定位，决定了我们的客户高度，农村小青年喜欢看啥电影？

枪战、武打！

数据库时代到来了，大家有兴趣的，抓紧去注册个微信公众帐号吧，认证与否并不重要.....

-

2013-11-30：我，送礼了，送礼了~

11月30日，晴

网上，有个卖红珊瑚的，还是蛮有意思的。

去过我们办公室一次，对他没好感。

我这人不懂的伪装自己的性格，在日记里谈到了自己对他的看法，结果还导致李东方跟我绝交了，因为他是李东方的朋友，李东方介绍认识的。

后来，我就去了拉萨。

有一天，牛哥找我，他说：“那个卖红珊瑚的，又来找过我，我给他提了一些建议。”

也就是说，他成了牛哥顾问计划的第一个顾客。

红珊瑚这家伙的特点是什么？

有权不用，过期作废。

几乎每天都会跟牛哥通电话，牛哥帮他梳理了人生计划、年度计划，策划他出书、上电视，同时帮他策划买房子。

这家伙倒是挺听话的，挨着——执行了，利润也在不断的增长，房子也赚了20多万，书马上也出了，现在又在筹备上湖南卫视，把自己打扮成了红珊瑚收藏家了。

我给他的定义是啥？

这家伙成功，就成功在了微博名，他的微博名叫：红珊瑚收藏家！

唬住了一大批人，很多明星都是他的客户，他是标准的移动办公，红珊瑚就在他的行李箱里，他的定单都是在微信上成交的，先打款，后发货。

直接喊顺丰，接着就发走了.....

有了牛哥这层关系，这哥们再去我们办公室，那就是贵客了嘛，这次来，还送了我一个宝贝，一个红珊瑚吊坠。

回到家，我打开一看，哇，这么大呀！

足有黄豆那么大！

当然，别不知足，这就是红珊瑚的特点，看着跟米粒那么大的珊瑚串，就要1万元.....

牛哥给他规划的很严谨，包括让他在上海拥有自己的生活圈子、朋友圈子、人脉圈子，可能还会安排他去读教练技术。

牛哥也给了我们很多建议，但是为什么我们没太大的蜕变呢？

因为，太近了，缺少了距离感，自然对一些建议麻木了。

有人就提到，为什么微信朋友圈、QQ空间那么多心灵鸡汤反而没把我们喂饱呢？

因为，这些心灵鸡汤应该是在特定的氛围下给出的建议，例如我们去采访一位企业家，德高望重，他就送了我们四个字，我们可能当人生教条去遵循了。

但是，当这些人生教条泛滥时，就失去了它原本的能量了，因为缺少了能量场，如果我也是花了3万6聘牛哥做我的顾问，他给出的每一条建议，我肯定都会绝对执行。

这家伙，是赚了！

我在梳理自己的创业路，我发现了类似的现象，每一次蜕变，都是因为遇到了贵人，不过我比红珊瑚还幸运一些，我没花钱.....

但是，我比他有劣势。

就是我这个人有性格缺陷，属于比较自闭的，很少主动去认识一个人，都是被动认识的，包括我的贵人也是主动送上门的。

我们主动寻找的，往往高于我们，主动找我们的，多数低于我们。

这就使我处于低能量场。

牛哥说：“能量分数是很难改变的，假如男人是80分，女人是60分，结婚后，他们俩成不了70分，而是60分，因为分数低的人，一定会把分数高的人拉下来的。”

朋友圈子，也是类似的。

假如，你周围一圈朋友都是上班族，你跟他们提到一个想法，你要去开个淘宝店，他们多数都会举手否决你的.....

同学聚会，很少叫我，不是我人缘不好，主要是没有共同语言，大家聊的话题，我基本不感兴趣，我感兴趣的话题，他们也不聊，不仅仅是同学聚会，包括我在本地的一些玩伴，也很少跟他们聚餐，因为坐在一起，不知道该说啥。

听他们吹牛？

他们听我吹牛？

都不合拍！

慢慢的，我学会了跟自己相处，我们一定要找人来改变我们自己的命运，一个人靠自己是很难改变自己的人生轨迹的.....

上次，我和牛哥去东营，牛哥想顺路去看看沾化，想农业有没有市场。

牛哥跟我很相似，我们都有稳定的收入，而且也已经基本迈过了金钱槛，大家都没有了创业的欲望，牛哥从30多岁退休到现在，除了偶尔搞点投资，基本啥也不干，就是缺少了源动力。

不执着！

他说想进入农业市场，更多的是探索、研究，至于是否真的切入，还是未知数，去年我们组建过一个农业公司，资金也都到位了，最终因为地价的问题，暂停了。

不过也是好事，小尹没把精力投到土地上，而是投到美容院上了，不到一年时间，买上奔驰了，零首付买的。

小尹最大的特点是什么？

勤快！

牛哥让他去搞房子，他就真去搞，挨着一个小区一个小区的找，济南有多少套正在出售的房源，你问他，他就知道，哪里有套什么样子的房子，能贷多少钱，适合干什么，他都了若指掌，他在济南市里，一天都能跑100公里。

大家知道他在找什么样的房子吗？

被低估的房子，例如市场均价2万元，但是这套房子就是卖1万元，或者是因为位置不好，或者是因为光线不好，但是这样的房子能评估到2万，买了这样的房子，不仅仅不用花钱，还能套出现金来。

做过资本运作的朋友都懂，这种资金是最廉价的。

小尹就把这个房源信息卖给一些需要资金的企业，例如帮主看了一座写字楼，买完这套写字楼，一分钱不用花，还能送他700万现金.....

您不要觉得这是内幕，这是行业潜规则，这样的房源需要用心找，可遇不可求。

特别是1000平以上的房子，更容易这么操作，但是也有缺点，就是负债太严重，适合玩资本运作的。

为什么我说炒房团是安全的呢？

因为，炒房的人是不需要拿自己钱的！

小尹、徐佳他们几乎同时买的奔驰，都是零首付，我突然觉得，原来有辆奔驰这么简单呀？其实自从我进入济南圈子以后，奔驰对我就失去了神秘感，因为身边奔驰太多了，而且感觉购买没门槛了.....

我想买辆奔驰S350，就是瞬间的事，哈哈，零首付！

小尹又把如何零首付买车的流程摸索透了，专门帮人家跑手续，自己抽取部分佣金。

这就是对商机的把握能力！

说跑题了，我和牛哥从东营接着去了沾化，后来的故事大家都熟悉了，就是认识了鱼子泡泡，这里面还是有个小插曲的，沾化是冬枣基地，但是我没有特别熟悉的朋友，我就在说说上问，谁是沾化的？

有两个朋友联系了我，一个是鱼子泡泡，另外一个男生。

我们到了沾化时，鱼子泡泡还在滨州，她急忙开车往回赶，让我们先去她父母家，她说已经给父母打好招呼了。

我顺便联系了那个男生，他貌似有些害羞，正在家里帮父母摘枣，没空出来。

后来，我顺手写了写鱼子泡泡，有些朋友就找她买了一些枣。

有一天，淄博搞报纸广告的人突然联系了我，他问我认识于XX不？

我说：“不认识！”

他说：“你认识鱼子泡泡不？就是她哥。”

我说：“认识，你说真名，我还真不适应。”

他说：“就是他哥提起你，我才找到你的，你跟王锐也认识？”

我说：“认识！”

他说：“我们都是一个圈子的，做媒体广告的。”

此时我才知道，鱼子泡泡的冬枣已经通过报纸广告在济南与淄博搞起了团购，最初他们达成合作意向时，鱼子泡泡跟我提过，报社去他们家考察了，但是因为付款模式没达成一致，貌似黄了。

后来，又协商了，双方都让步了。

听到这样的消息，我很开心，拿到报纸的时候，我可以很自豪的跟我爹说：“这个搞团购的和这个卖枣的，都是我朋友。”

我们这群年轻人里，王锐是佼佼者，无论财富水平还是思维模式，都远领跑于我们，他开A8，也不用零首付之类的。

他也不玩互联网，就专注于报纸广告，而且不是传统的广告模式，就是以报社的名义搞团购，他来投放广告费，让相应的厂家去参展，他拿销售提成。

假设，他在我日记里投放了半幅广告，搞大枣团购，就在我们家门口，大家以为是我搞的，其实是王锐搞的，对于我而言，没啥损失，赚了广告费，对参卖的商家也没啥损失，卖了正好，卖不了也没啥损失，王锐承担风险.....

他找貂皮大衣的时候找过我，让我帮着发布广告，问谁有货源，可以跟他合作搞团购，我想可能就是那时，鱼子泡泡联系上的他。

昨天，张伟过来，谈到雪菊。

我说：“你去联系王锐，我帮你牵线，然后你们双方达成一个很好的合作模式，借助他的广告资源把你的雪菊卖出去，他不是只做济南，全国都做，他现在正在筹备新疆特产，王锐的特点是什么赚钱，卖啥。”

雪菊太高端，不适合互联网销售，传统媒体的可信度更高一些，而且读者群体消费能力更强.....

在我们圈子里，我充当的角色一直是人脉中转站，大家都跟我有交集，但是他们彼此未必有交集，而且我熟悉每个人的特点，能够很准确的给对接，例如帮主找我问奔驰的事，我说你找徐佳吧，徐佳刚买了一辆，为什么没介绍小尹呢？

因为，小尹跟我是一个类型的，属于调皮捣蛋型的，徐佳是音乐人士，跟帮主是一个类型的，儒雅！

撮合朋友有个好处，关系网越织越密，而且时刻有惊喜，事成以后，大家会感激你呀，总会找个借口去报答你，说错了，是报答，报恩，报销。

我的三辆车子，都是朋友出钱帮着买的.....

但是，我从来不羡慕收礼的人，因为每一件礼物，最终付出的价值，一定大于它的市场价，你收了一部苹果手机，你要付出两个苹果手机的价值。

还是自己赚到钱，自己买，最合适！

你要记住，别人送你礼物，送出的不仅仅是礼物，还有希望，当你满足不了他的希望时，就成了失望，我媳妇拥有苹果全系，多是朋友帮着买的，我就跟她谈过这个观点，比咱自己买的，还贵的多。

可能很多人并不了解我，也许是与我的描述有关，多数人把我看成了守财奴，或是很抠的人，其实对于金钱，我属于比较看的开的，不能说完全没欲望，至少不是很执着，可有可无，因为钱，经常有人跟我争执，我不要，他非给，这是真事。

基本每个人跟我谈完合作，都会问一句：给你多少？

我说：不要！

然后就争来争去，最终拿到了更多，但是我不是刻意这么干的，我的确不想要，因为我跟别人不一样，我做事是没有成本的，可有可无，我反而总是替别人揪心，怕他经营状况不好之类的。

不是标榜自己，而是让人家看清我的本来面目，是狰狞还是丑陋？

相比多数人，我多了一重角色，我不仅仅是一个送礼者，我更是一个收礼者，我能够真切感受两者不同的心理，没有人会拒绝礼物，除非礼物没有诱惑力.....

前天，跟朋友谈起了我的日记，就是写辛德勒那篇。

朋友说：“我刚参加工作时，认识了一个年轻有为的青年，他给我的建议是拿出自己工资的7倍去公关，我当时觉得这个青年太有心计了，咋能这么想呢？但是现在回过头想想，他才是有先见之名的。”

我说：“你想一点就行了，你们本地的哪个企业家不是辛德勒？”

每个人都是有出场砝码的，只要给够了砝码，这个人就听你的，我读高中时，我们校长多有名呀，培养出了那么多高考状元，我们学校还是状元学校呢，他在我们心目中，就是神一样存在。

前些年，我去驾校，他在那里当校长了，被人聘来的。

当他如此热情的对我时，我突然觉得接受不了，这还是我那个神吗？我告诉他，我曾经是你的学生。

你想想，这不都是钱惹的祸嘛！

晓燕当初想进军互联网，我建议她去找红珊瑚学一学，但是她不好意思的，怕别人不搭理她。

这有啥呀？

只要你真心想拜师，就一定能拜师，他一个月20万，咱笨一点，一个月5万行不？

不也挺好嘛，一年也60万的收入呢！

不要觉得60万少，你仔细想想，多少人折腾一年才攒3万块钱，公务员正常的工资也不过4万块，他不吃不喝了？

今天，我姐来跟我说：“你多亏没考上公务员，我们刚签了协议，不允许兼职，一旦发现就开除，退休三年内不得兼职，包括开小卖部也不行，就是让我们吃死工资，对我们没啥影响，反而大家很乐意，因为有些同事做兼职发财了，这回心理平衡了。”

如今呢？

红珊瑚主动靠近晓燕了，屁颠屁颠的，用这个词，他会不会骂我呀？

我是形容贴的近！

我说的意思很简单，只要你敢于树大旗，敢于去造声势，你就会成为焦点，一个人成名很容易，成为焦点也很容易，一不小心就成了焦点，谁都可以搞会议，而且谁搞谁出名，就是这么简单的道理，能理解透的人都很少。

为什么呢？

因为，大家都想傍你，借助你把自己营销出去，都想登台表演，但是台子是你搭的，你有决策权，你让谁

上，谁才能上。

金豆豆赞助了晓燕的会议，其实也是一种很好的营销手段，为什么呢？

金豆豆在短短的几个月内，搞了300多家分店，靠的就是会议营销，她很明白，会议营销是具有超强威力的，会议解决的就是从认知到认可。

认知，就是认识、知道，认可就是认定了，可以了。

昨天，我也给了张伟类似的建议，找到目前经常搞互联网峰会的，包括培训公司，我可以帮你联系聚成，然后你包装一个讲师，去给他们讲微信营销，不要去讲大的理论，只讲案例就行了，不讲虚的，只讲真实的，只讲自己的，不需要把自己搞的跟个演讲家似的，越结巴越好，保证你成为焦点，遇到优秀的人脉资源，免费帮他们做微信营销，就这么搞.....

这就是借助别人的台子，来搭建自己的人脉，这需要“舍”，怎么“舍”呢？

会议，多数是带有追销的，就是一定会卖东西给你的，你就明确的告诉会议主办方，卖了东西，我不分钱，我可以贡献炮弹。

主办方最喜欢这类人了。

现在，流行一个概念，叫脱淘，就是离开淘宝，因为淘宝进入了恶性竞争时代，机会越来越少了，我跟张伟的建议也是如此，要研究如何开个地面店，新疆特产店，并且研究营销策略，如何把这个店搞赢利，再把营销方式写成手册，接着搞全国招商加盟，决定招商加盟是否顺利的并非是项目，而是项目是否能赚到钱，只要是赚钱，哪怕你让大家开店卖大粪，大家也愿意干！

所以，我建议张伟有机会，再跟金豆豆接上。

张伟说：“你说的，已经有这个计划了，在青岛开一家实体店。”

这是一个O2O的时代，就是线上线下相结合，这个时代的主角将是微支付，一定要跟紧节奏，这是一个正在上升的扶手电梯，你只需要站在上面，不动，也等于发展了.....

讲的这一切，其实就是“借力”，只要你舍得花钱，能请到葛优和冯小刚，再烂的剧本也能有好的票房，昨晚手贱，看了一部国产片《特殊身份》，甄子丹和张涵予主演的，剧情就是标准的警匪片剧情。

什么是叫标准的警匪片呢？

一个警察，特别厉害，一个土匪，特别厉害，众多警察把小土匪们全抓起来了，只剩下土匪头子了，然后跟这个最牛的警察单挑.....

编剧脑子缺根筋，剧情根本经受不起推敲，就是这样一部烂片，我竟然还花钱点播了，还看完了全场，因为我喜欢张涵予，因为我见过他，哈！

这就是标准的借力，甚至可以空手借力。

借力，应该注意什么呢？

要多赢，而不是你赢了，对方输了，那么这种借力也是没意义的。

所以，一个人应该走出去，找到比自己强的人，去接力成长，否则终究是昙花一现，甚至连花都不开.....

今天，我原本是写了一篇关于送礼的文章，但是我怕大家骂我歪曲大家的价值观，甚至狭隘的理解为我在索礼，还是不发了，就一句话：学会了送礼，就学会了赚钱！

-