

《懂懂日记》

2013年10月全集

作者：懂懂 (2361456)

2013-10-01：谈谈赚钱那些事！

10月1日，晴，老家

蝉禅写了半年日记，有一天，全删了。

我问他：“懂我了吧？”

他说：“懂了！”

什么意思呢？

就是说，当你遇到过去的自己时，你最想干的事，就是骂两个字：SB！

我们的人生道路上，到处充斥着幼稚、天真.....

问学堂的CEO是胡老师，别混淆了，不是胡律师，胡老师有个特点，完美主义者，他总是希望产品完美之时再推向市场。

董事长也姓胡，是投资人，他说了这么一段话：“奔驰S600都有用驴拉的，你为什么总希望自己做出完美的产品呢？就算是苹果公司，也做不到这一点，你把苹果系列产品摆出来看看，乔布斯肯定想把过去的产品给砸了，因为太业余了！”

前些日子，我去二姐家接我儿子，看到小外甥在玩IPAD，这个是我送他的，最早的IPAD，我拿过来一看，咋这么难看？

我媳妇现在用的IPAD4，我用的IPAD MINI，我觉得一代比一代强，很多人用惯了苹果4，拒绝更换苹果5，其实用过苹果5的人都知道，苹果4才是业余版的.....

前几天，牛哥用我手机玩游戏，他说：“苹果5咋这么好用？”

对于完美主义者而言，这些理论他们无法接受，他们总是想设计出流行一辈子的作品，孰知太难！

张艺谋刚出道时，还是蛮有艺术范的，拒绝拍摄商业大片，但是不拍商业大片就赚不到钱呀，恰好张艺谋认

识了张伟平，张伟平有钱没处花呀，投了2000万给张艺谋，那可是90年代，张伟平开的豪车是夏利！

一口气，都被张艺谋给赔上了.....

从那以后，张艺谋又进入了另外一个极端，拍商业大片，例如《三枪拍案惊奇》，纯粹是烂片，如果你问问张艺谋如何评判自己的这些电影，至少有一半，他想销毁！

但是，这就是人生，不可能处处经典。

有时，我睡不着，我就在回顾自己的创业史，感慨万千，有遗憾的地方，有后悔的地方，有忽悠的地方，有扯蛋的时候.....

如果让我从头再来，肯定又是另外一番味道！

我出过几本书，有网友找我买，我都拒绝了，因为现在的我，看过去的书，感觉就是一些扯蛋的东西，如果我现在重新写，肯定是另外一个高度，现在的我，瞧不上去过去的我了！

所以，我从来不送书，不签名，甚至别人问我出书的事，我觉得很恍惚，我出过书吗？

这与是否自信，没有关系.....

人，就是在不断的自我否定，这几年，我基本一直都处于原地踏步状态，没有大的起色，想了想，为什么呢？

其实，就是没听话！

出版社给规划的很好，每年出一本书，我只坚持了三年，后来就放弃了，那三年简直是平步青云，上过报纸，上过电视，还有专场演讲，下面掌声一片，演讲结束时，被团团围住，有要签名的，有要合影的，想想也蛮有意思的，其中鼓掌最激烈的，就是我媳妇，那时还不是！

后来，我就回农村了，选择了另外一种生活模式。

我记得，当时我写过这么一段话：在青岛的日子，虽然每天都充斥着掌声，但是我没有根的感觉，没有归属感，每次喝完酒，回到房间里，我总是无比的孤单。而我回到了农村，一切是那么的熟悉，一切是那么的塌实，我找到了属于自己的生活！

如今，我把这个建议也传递给了其他人，如果有机会，每年要创造题材出本书，在老百姓眼里，出书是名人的专利，你出了书，他们就在潜意识里把你规划到名人行列了.....

其实，题材是很容易找的。

最近，我在想，如果我再次出山，我就去写旅行，因为有钱人才关注旅行，特别是有深度的游记，更受欢迎，例如去参观宝马生产线，去西藏寺院体验活佛生活，跟随鱼船出海打鱼.....

但是，现在的生活太稳定，又不想去改变，虽然我每天只有5000元左右的收益，但是是纯利润，因为没啥成本，做传统生意太难了，特别是把生意做大，更难！

最近，晴晴又去拉萨了，据说又遇到了一个活佛，她为什么又去拉萨呢？

今年，蝉禅组织了拉萨行，我觉得对于晴晴而言，应该是个蜕变的机会，我就建议她去参加，但是她不想去，因为门槛太高，女生收费3万，男生收费4万。

我说：“你去吧，你可以带上300串佛珠，去大昭寺开光，回来肯定就卖光了，不就等于免费游拉萨了嘛。”

恰好，有个读者知道了这个事，这个读者叫“来子”，她赞助了晴晴3万元，蝉禅知道了这个事，给省了1万元，收2万元，并且安排晴晴做副助理，副助理每天有200元补助.....

还没到拉萨，恰遇活佛，给开了光，佛珠接着就卖光了。

我们去珠峰大本营时，那边的河落差特别大，流水湍急，到处都是鹅卵石，而且有花纹特别漂亮的。为此，蝉禅提议停留2个小时，大家去拣石头，我拣了几块特别漂亮的，带回济南，就被抢了，因为概念好，珠峰上冲下来的石头，造型又好，图案也好，寓意也好，最漂亮的那块，蝉禅出1000元买，我没卖给他，让于一拿走了，另外一块特别像香皂，送给了徐佳的女儿！

我就提议：“晴晴，我觉得你可以喊上两个人，开着皮卡去拣石头，然后找活佛开光，再进行分类，有爱情的，有镇宅的，有保平安的，有求发财的.....拣3000块石头，你们就住在那里的小旅店里，每天每人拣100块，10天就拣够了，因为那里石头太多了，多的无法想象。”

因为，我的确看好这个概念，太好了，很多人对这个概念不屑一顾，那是因为没见过这些石头，我茶台上还有几块，每当我介绍这是从珠峰脚下拣来的石头时，总有人会拿出手机拍张照片。

蝉禅给晴晴下了保票：“你拣来的石头，我100元/块收，去干吧！”

孙老师每天都到办公室给我讲课，他专业是地理，他说什么是玉？石之美者，那么你可以把这些石头命名为：珠峰玉！

成本高吗？

一点也不高，2万元绝对搞定！

晴晴选择了从佛珠入手，因为在晴晴看来，石头太坑爹，我倒不这么认为，我觉得概念胜过一切，这次晴晴光进货就要接近20万，这种高成本运营，就使她陷入了另外一番困难，当盘子铺开时，发现做事还是很有难度的.....

珠峰玉则不同，因为每块石头都有编号，都以珠峰作为背景拍了照，具有唯一性，永远亏不了！

做电商的人，都是处于陀螺状态的，你问他们有钱吗？理论上有钱，能拿出来吗？

不能，因为要在中间周转。

所以，电子商务给我的感觉，就是团团转，不符合我的追求，晓燕挺好奇，她进入了这个领域，折腾了一圈，真是身心疲惫，现在一天能赚个30元左右.....

她想起了当初我给她的建议：“安心上班，别考虑其他！”

她上班，至少年薪20万呢，想靠淘宝做到年利润20万，太难了，别听那些做培训的瞎忽悠，谁要是说保证赚钱，我把我爹送去.....

我爹，今早去卖了一拖拉机玉米秆，还帮人家粉碎，4分钱一斤，一拖拉机卖了80元，高兴了一上午！

中午，我开着皮卡，拉着众多外援去帮着收玉米，我说：“以后别种了，不够油钱，而且还要管饭，把玉米卖了，不够中午请客的！”

赚钱是很难的.....

要理性对待，我跟晓燕也是这么说的，我说：“你也别郁闷，你给自己找个专题定位，我觉得你写文章挺出色的，坚持去写，你现在每天有2000人关注，我告诉你个办法，保证能让你稳定下来，这个办法特别简单，每天插播一条广告，广告费是200元，然后你再鼓励转载，每天送出去100元，采取3D抽奖的方式，这样既扩大了你的影响力，又让广告主受益了，你愿意干的话，我做第一个广告主。”

晓燕问：“我写历史如何？”

我说：“不合适，写历史是需要有头衔的，要么是对历史绝对精通的，要么是对历史绝对痴迷的，为了写历史而写历史，是不可能成名的。”

晓燕问：“写什么呢？”

我说：“要么写地理，要么写游记，并且按照出书的标准去写，每年写一本书，你要告诉自己，你出来旅行不是休闲，而是为了写书，是一种投资行为。你要绝对相信我一点，出了书和没出书，一个人的状态是截然

不同的，你别听那些人瞎忽悠，他们都没出过书，他们认为自己出不了，也认为你出不了，其实想出，就一定能出。”

文化类的东西，是蛮赚钱的.....

昨晚，我在淘宝拍卖上看到，高端旅行拍的很火，普遍成交4万以上，同样的线路，只是服务更高端了，还看到了与球星面对面的机会，拍到了100多万！

晓燕是女的，走出来太难，当初我还给她一个建议，就是做采访录，但是她走出来有难度，做采访必须面对面。

除了做采访，还要做另外一件事，就是拍卖名人，这里的名人不是明星大腕，就是创业达人，例如，你采访了牛哥、蝉禅、刘克亚、懂懂、图王、蔡文胜、赵迎光.....

那么，你每个月推出一次拍卖会。

拍卖晚餐，一对一。

最终成交价如下：牛哥3万、蝉禅2万、刘克亚3万、图王3万、蔡文胜20万、赵迎光20万、懂懂5000元。

可以分成，也可以不分成，因为你采访了别人，是帮助了别人，别人也有义务为你服务一次！

假如，拍卖的价格很便宜，每人再缩水1个0，收入也是很可观的，这个事完全就是借助别人的名气来成就自己，有兴趣的人，去干吧，只要你真心想采访别人，没人会拒绝你.....

吃顿饭，真的这么管用吗？

其实，有些时候，一句话就可以点醒梦中人！

去年，10月1与中秋重合，媳妇想去上海过，当时我刚买了辆PALADIN，还没提车，媳妇想带着儿子去上海，我开着捷达也不安全，就让4S店把这辆C5给了我，那天蛮有意思的，人家帮我挂好了牌，开了回来，让我试试，上去发现打不着火.....

电瓶坏了！

又让厂家派人来更换电瓶，真倒霉，我倒是挺理解的，也没折腾，也没闹腾，反而安慰4S店的老板，因为这的确没啥，换个新电瓶，咱不是赚了嘛！

30号，我跑到了上海，把媳妇送下。

1号早上6点，我就出发了，从上海往回赶，因为要回家过中秋节，我家离上海660公里，大约8个小时就到了，现在更近了，大约6个小时就能到。

一大早，就堵上了，那是高速免费的第一天，全国都没经验，排队拿卡.....

走一步，停一步，脚都麻木了，一直到了下午5点，我才通过南通长江大桥，我接着下了高速，去了张家港，在那里约了安妮宝贝，一起吃了饭，我接着上路了，到了无锡又堵住了，我原以为京沪高速会好一些，我就在高速口的酒店住下了，次日赶回家，路上车祸N多，我在超一辆面包车时，闪了几下灯，对方从车里扔出了很多沙子一样的东西，真缺德.....

从那以后，我就改了，坚决不凑热闹！

10月1过后，上班族都回去了，道路又清净了，我们又出来得瑟了，去秦岭，据说10月1日的秦岭人山人海，还有驴友在那里遇到了张朝阳，我们是10月10号左右去的，整个景点就我们五个人，真过瘾。

当时，还有KK、PETER。

KK当时还负责亚师龙的运营，PETER刚开始进军营销培训。

在无人的秦岭深处，我们进行了全方面的讨论，KK感觉一身武艺，无处施展，他想做分销，就是自己提供经验和货源，带出一批优秀的淘宝创业者，事后KK搞了个分销合作项目，招了100多万，当时我帮着推广的，挺好。

现在KK搞了个玩赚电商，主要做聚划算，他有这个人脉渠道，同时把路子也摸熟了，辛炜现在就跟KK合作，他们俩是咋认识的？就是秦岭之后的那次招商！

PETER想去搞营销培训，因为刘克亚指定让他做弟子.....

我的建议是：“守住本业，不要混淆身份。”

什么叫混淆身份呢？

就是提起PETER，人家不知道你到底是搞英语培训的，还是搞营销培训的，现在PETER就存在这样的问题。

今天，我们都去玉米地干活了，媳妇在家洗衣服，因为她只放了几天假，还要赶回去学英语，媳妇在家里放英语培训的录音，我觉得挺好玩的，是PETER的助教讲的。

当时，我建议PETER继续守住英语培训，然后把产业落地，全国招商，全国合作，哪怕只做夏令营，也能搞大，靠互联网是很难成就一个教育品牌的，不管做什么，未来一定是要走地面与互联网相结合，互联网起到的作用就是招商优势！

但是，我对PETER是否有绝活表示怀疑，我学了10年英语，依然业余，他凭什么几个月就能把一个没学过英语的人教会？

他说：“其实，我总结了一套公式，你想想，其实所有的语句，都逃不出这三种模式：什么是什么，有什么在哪里，谁在做什么。”

他举了一系列的例子，感觉的确如此，但是至于单词之类的，还是要靠背，速成是有难度的。

PETER在英语教学方面是有绝活的，但是我觉得靠在东莞搞地面或网上卖教材，太慢，要么就学李阳，全国巡回演讲，要么就走分校模式，全国招商加盟，至少把加盟费赚到一大笔，同时肯定有一些人做起来了，再相互探讨经验，做出样板工程。

后来，PETER选择了两面开花，既做英语，又做营销，我帮他推过两期，我影响力有限，每次能帮着招个5、6个人，PETER定价不能超过师父，一般收费2万。

昨晚，我突然一想，我都31岁了，时间过的真快，回想起来自己的25岁，感觉蛮幼稚的，总是想创造一个大品牌.....

想起了牛哥说的那句话：“45岁以前，只想一件事就行了，赚钱！”

今天的主题，其实也是类似的，就是不要考虑太多，先赚钱，等实现了财富自由时，再去慢慢实现梦想，当然如果能边实现梦想边赚到钱，那再好不过！

现在财富自由的标准是2000万，也就是说，财富的自由增值速度，已经远超过了你的消费能力，你已经花不完了.....

中国人，普遍很讨厌虚拟的生意，总感觉是忽悠！

其实，实体生意才是忽悠呢，因为越来越难了，大家的消费力度没变，当电子商务崛起时，不是国民经济增长了，而是有很大一部分人失业了，只是消费渠道转移了而已！

杨文剑，现在定居深圳了，想在那里开辟一片天地，现在他有三家天猫了，有卖内衣的，有卖鲜花的，有卖汽车用品的，他的目标是开上十家天猫，日均发货1000单，这样即便每单赚10元，每天也有稳定的1万元的利润。

杨文剑，缺点跟我差不多，缺少团队化运作，要么靠家人，要么靠同学，他有的优势也很明显，就是熟悉天猫流程。

我很欣赏杨文剑一点，他自己发展起来以后，改变了全家人的命运，他哥做天猫，他妹妹做天猫，女朋友们

也做天猫，如果我做天猫，他肯定也会帮我搞个.....

这就是他的特点，对别人挺好，花钱也不在意。

在深圳的朋友，可以多跟他接触接触，人不错，就是给人感觉很冷，其实他挺幽默的，需要激发！

我买皮卡的时候，有两个轮子是杨文剑赞助的，杨文剑的联系方式，我已经给更新到了通讯录里了，通讯录就是日记里的置顶帖。

每天推出一位朋友，帮助别人，成就自己！

今天，就写这么多，骑车去了.....

-

2013-10-02：今天，在高速上爆胎了。

10月2日，晴，老家、河口

儿子，已经不喝奶了。

白天的时候，我问他：“还喝奶不？”

他说：“不喝了，我长大了！”

晚上的时候，他突然想喝奶，而且哭的一塌糊涂.....

媳妇心软了，让我去父母家拿奶粉，给儿子喝。

我说：“别给拿了，都断了这么久了，如果总是这样反复，永远也断不了。”

媳妇就跟儿子说：“明天，让你爸爸进城给你买个奶牛，行不？”

儿子点点头！

今早，儿子一睁眼，就问我：“奶牛买了没？”

我说：“没！”

儿子就很郁闷.....

我忙着收拾行李，跟牛哥约好7点出发，去东营河口，等我收拾完，已经7点了！

媳妇说：“你把我和儿子送到城里，我们去买苹果，行不？”

我说：“行，不过我跟牛哥约好是7点。”

媳妇说：“你把我们送下，我们自己坐出租车回来。”

我把他们送到城里，又去银行取了钱，给媳妇拿了钱，我把他们放到超市旁边，接着开始赶路。

上高速时，已经8点了，我也着急，我怕他们等我。

高速上车辆稀少，我设上定速巡航，时速125，不在超速范围，算是最大化的赶路，一直不停的超车。

刚过沂山。

我在最内车道，突然听到轮胎爆炸的声音，车子晃了几下，我心想爆胎了，我双手紧握方向盘，急忙减速，观察后面没有车辆，我打右转向灯，停靠到应急车道，打开双闪，我拿出三角架，放到150米的位置，用石头压上。

拿出千斤顶，把轮胎卸下来，发现轮胎炸了，轮毂也炸了，应该是轧到三角铁之类的玩意了，这样的概率太低了，比中500万大奖概率还低。

多亏是后胎，如果是前胎，今天就彻底放学了.....

其实，也未必，如果是前胎，我肯定是习惯性的一脚刹车，速度能降到80左右，撞上护栏，安全气囊全部打开，我最多是昏迷，而且我系着安全带，此时命运就掌握在后车司机手里。

我把备胎拿出来，一看，是全尺寸备胎，全尺寸备胎是可以当正常轮胎使用的，先用手拧上螺丝，再对角线依次拧紧，放下千斤顶，再拧一次，OK了。

然后，继续上路，庆幸！

在高速上，扎胎问题不大，因为胎压是慢慢减小的，不会发生意外。

爆胎的几率是非常低的，因为现在的轮胎质量越来越高，即便发生爆炸，也不会说是炸的四分五裂，照样可以行驶，只要是平时有双手开车的习惯，一般都能处理的很恰当。

如果遇到了前轮爆胎，那么只能把希望寄托在上帝身上了.....

这个事，给我敲响了警钟，我觉得自己的安全意识还是蛮出色的，但是爆胎属于意外，以后应该最大化的预防。

要么，选择宝马，宝马现在普遍使用防爆轮胎，而且没有备胎，即便扎了胎，照样行驶！

要么，选择四驱，特别是全时四驱，当一个轮胎失去驱动力时，系统自动调整另外三个轮胎的抓地力，确保方向不扭曲，最典型的的就是奥迪的壁虎技术。

开车久了，处理这些应急情况也不会太紧张，看到轮胎破成这样，我还发了个图片调侃了一下，我觉得蛮庆

幸的，是庆幸没带媳妇和儿子，如果当时媳妇一尖叫，可能方向就打过了.....

牛哥走的青银高速，堵的很厉害，我在东营服务区等他。

牛哥最初的计划是我们一家，他们一家，在山东转悠上一周，走走停停，随心所欲，但是我媳妇要忙着回广东学英语，这个计划也就无法成型。

为什么去东营呢？

因为，刘哥，去年的拉萨队友，他是东营河口的，这次他搞了个“携手团”见面会，让我和牛哥顺便过来一起热闹热闹。

有个网友，叫朵朵，是衡阳的一个语文老师，她是刘哥的兼职助理，专门从衡阳跑来参加聚会，搭牛哥的车到河口.....

在东营服务区，我们接上了头，当初朵朵写了一个与牛哥的通话记录，还火了一把呢。

我说：“朵朵，你坐我的车吧。”

她说：“好，牛哥一家人，有说有笑，我掺合不好。”

我说：“现在一个月能赚多少钱？”

她说：“2000元左右。”

我说：“我给你个建议，什么别想，当好老师，就是最幸福的选择，如果有精力，就去继续考学历，例如研究生啥的。”

她说：“我有过考研研究生的想法，但是别人问我，考了研究生有啥用？”

我说：“对于一个老师而言，学历就是资质。”

她说：“我以前做过淘宝。”

我说：“什么都别想，专心上班，做一个最出色的教师，就是你的职责，我亲姐就是教师，我跟她也是这么讲的，我姐姐教了10多年书了，工资跟你差不多，但是生活的特别幸福。”

她说：“董哥，以前我跟你说过话，我说我挺羡慕你可以四处行走，结果你就把我拉黑了，但是在现实中，你又给人很容易接触的感觉。”

我说：“我本来就很好接触，是别人读我文章把我想象成了凶神恶煞，你们那里老师有油水没？”

她说：“我们那里家长不送礼，反而会找你麻烦，我是班主任，因为调位之类的，家长就找领导投诉我，问为什么把他孩子放到最后面……”

我说：“当个老师，嫁个好男人，这就是女人最好的选择，别去折腾其他的。”

她说：“我觉得老师太难嫁出去。”

我说：“我跟你理解的恰好相反，无论时刻如何在变，人们的思维依然是固执的，是保守的，人们还是喜欢稳定的、有身份标签的职业，你说你是一个淘宝店主和你说你是一个老师，这是两个不同的截然不同的身份，人们看待你的眼神也是不同的。”

到了河口，刘哥在这里有个健身房，有家饭店，有家保险公司，有个生态农庄，摊子还是蛮大的……

去年，拉萨结束后，我们来过东营河口，还去刘哥的原生态养鸡场抓鸡了，刘哥说，这些鸡都会飞，谁若是抓着，就是谁的。

结果，我们抓到了好几只！

我们到了刘哥健身房时，下来了一大群人，都是来参加聚会的，有从济南来的，有从福建来的，有从临沂来的，挺热闹的。

然后，大家一起午饭，吃的大闸蟹。

下午，去看黄河入海口，黄河入海口有个奇观，黄河是黄的，大海是清的，两水交汇处是泾渭分明的，类似油和水的分层，特别漂亮，如果没有风，恰好是一条直线，特别震撼。

但是，能不能看到，能看到什么程度，还是要看天气，包括潮汐、风向、雨水！

去年，我们看到了最震撼的景色，没有风，没有雨，恰好形成一条直线……

今年，游客特别多，需要排队，好不容易排上队，上了船，开了不久，船师傅说昨夜下雨的缘故，今天看不到了。

然后，就往回返！

刘哥说：“是游客太多了，船家为了多赚钱，故意这么说的，其实还没到地方！”

我就在想，今天这里接待了这么多游客，大家都坐船跑去了，结果都没看到，有很多人是从小赶来的，你

想想郁闷不？

关键是，不是没有，而是船家不带你去，但是你要照样买单！

晚上，继续吃螃蟹，这两顿饭都是在刘哥的饭店，叫“好日子”，大家以后到这里吃饭，说是刘哥的朋友，打折，廉正风刮起以后，对刘哥的饭店生意冲击挺大.....

明天，想去沾化看看冬枣。

昨晚，我跟镇长聊了很久，哪个镇长呢？就是中国苹果最有名的那个镇，去年遭受CCTV暴光以后，对苹果冲击特别大，当初我们就是运作杨文剑过来当村官，从而申请农业生态认证，当时农业生态认证刚推出，很少有人淘宝上申请，杨文剑也没当回事.....

昨晚，镇长说，本地做淘宝最出色的，月销2万斤。

我搜索了一下，发现排名第一的，就是个人申请的农业认证，杨文剑又错失了一个机会，那边批发价只有3.5元，淘宝零售普遍在8元以上，而且回头率特别高，例如给员工发福利，给领导送礼，如果量大了，直接不走淘宝了。

同样的道理，我们又做了沾化冬枣的数据分析，基本相同！

下午，我坐牛哥的车。

牛哥说：“我觉得，还是要做孵化器，这么多机会都错过了，就是因为没人做，你看刘哥和猫姐，都在做孵化器，刘哥这边有8个人在这里，帮他做事，都是从网上招募过来的，猫姐搞的模式也是类似。”

我说：“我现在先求稳，把一条腿站稳，我有了钱，自然就有了底气，我口袋里没有半毛钱，口出狂言也是白搭！”

上述写的过于仓促，补充几点：

1. 烟台苹果的确很好吃，又脆又甜又面，媳妇为什么提议带着儿子去买苹果，就是因为前些日子我买回来一些，太好吃了，大家可以在网上买点尝尝，这两年烟台苹果受农药影响，销量略有回落，但是烟台樱桃和西红柿又壮大起来了。
2. 每个地域都有地标式特产，有能力的朋友，尽量去把淘宝农业认证注册下来，未来越来越难申请。
3. 目前内地的农业市场，竞争也是越来越激烈，未来竞争会朝向新疆、云南蔓延，目前新疆特产依然是超级暴利。

4. 今天的聚会，有位医生也参与了，济南省立医院的，他在谈到气候与污染时，他说，很多老年病以及慢性病，其实是不需要治疗的，只需要更换居住环境就可以了，例如鼻炎、高血压，去南方慢慢就好了，北方太冷，血管自然收缩，血压自然升高。

5. 牛哥一直看好另外一个小生意，就是地面短途旅行，以旅行的名义搞聚会，例如去爬泰山，两天收费3000~5000元，过去我不是很认同，我觉得内陆景点普遍太业余，谁去呀？但是，今天我改变了这个观点，很多人聚到一起，本身就是一种学习，你在学习别人，别人在学习你。有时，一句话就可以改变咱的命运，这种生意适合比较喜欢游玩的，每周组织一次，每次组织上4~5个人，也能赚点生活费，也能赚点人气.....

6. 爆胎没有想象的那么可怕，大家不要自己吓唬自己，有人说前轮爆胎危险，有人说后轮爆胎危险，各有道理，但是多是理论数据，现在的车子，普遍装有负责稳定的电子系统，即便爆胎，也不会太离谱，今天爆胎时，车子几乎没有明显的摆动，只是轻微晃动了一下，我在想，如果是开着我那辆捷达，可能就真翻了，因为捷达电子干预比较少，车子比较飘。我还纠正一点错误，防爆轮胎并非真正意义上的防爆，其实现在的轮胎，只要不是轧到了铁器，爆胎的几率堪比中彩票大奖，别想太复杂了，有很多人提出，爆胎后不能刹车，其实那都是瞎扯，人的习惯性思维肯定是一脚刹车，这个是很难改变的，该刹就刹，然后把希望寄托在安全气囊上，比其它更靠谱，有些人总是想训练不刹车式开车，这是自杀式开法，舒马赫说过，赛车最重要的，就是学会刹车。

7. 我们圈内，农业有个高手，他叫王双全，三次被国家主席接见，其实他就是个地道的农民，河北承德的，全国五四奖章获得者，现在北京，特别热情的一个人，很善于帮助别人，他们五四奖章获得者也是一个圈子，这也使王双全拥有了一个不普通的全国人脉圈子，大家有兴趣认识他的，我已经把他的通讯录更新到了置顶日记里了。

-

2013-10-03：今天，去参观了沾化冬枣！

10月3日，晴，河口、沾化、日照

最近，又有进步了，滴酒不沾。

以前，我总是抱怨：人在江湖，酒不由己。

小躺老师就反驳我：酒，都是自己喝进肚子里的。

想想，也对，如果我不会喝酒，谁又会强迫我呢？大家喝酒就是图个热闹，如果喝了酒不热闹，那么就适得其反了。

对酒，我不上瘾，偶尔喝点，纯粹是热闹。其实，我怕喝酒，一旦喝了酒，就没法写文章了，对于我而言，这是头等大事。

昨晚，牛哥提议喝点？

我说：“我不喝了，我负责开车吧！”

我以茶代酒，我们分为两桌，男一桌，女一桌，我就说说男桌上的事。

去年，我们去漠河的时候，整个队伍是分团伙的，一伙是做通讯的传统企业家，以老董为代表，有钱，有实力，有年龄，有阅历。

一伙是做互联网的新锐，例如大志、砖家.....

因为人多，凳子少，每次吃饭，这些做互联网的都站着吃，把凳子让给那些企业家。

有一天，老董喝了点酒，到我房间去了。

老董说：“懂懂呀，你说，我们何德何能让人家这么照顾咱？这群小伙子素质太高了，我们这些做老大哥的愧疚呀！”

我心想，有这么夸张吗？

这群年轻的，不就是想从你们身上学点东西嘛，如果不认不识，谁给你们让座位？

当时，我没理解老董！

昨晚，我就理解老董了，一群小伙子，又是给倒水，又是帮我收拾盘子，弄的我很不好意思，我就在想，我为他们做过什么？他们对我这么好，我真觉得愧疚.....

这群小伙子，都是来东营投奔刘哥的。

刘哥提供食宿，提供项目，这些小伙子等于义务劳动，不过他们也很开心，等于免费学习了，对于双方而言，都占了“免费”的光！

这个思路，最初是牛哥给猫姐的，猫姐又把这个思路延伸给了刘哥，猫姐和刘哥都是我们去年去拉萨认识的。

今天，牛哥还跟我探讨过这个话题。

牛哥说：“你回去后，帮我大量招募能到济南创业的，我送他们出去学习，我准备把山东特产的农业认证都做起来。”

我说：“行！”

昨天中午，吃的是大闸蟹，晚上换换口味，吃的梭子蟹。

2010年，我在东营吃过大闸蟹，太好吃了，东营本地的大闸蟹多数是野生的，为什么呢？

因为造假的成本更高，东营这边滩地太多了，农民都去钓螃蟹，然后再卖！

不过，相比而言，我更喜欢吃梭子蟹，更大，更过瘾，而且我吃到了一个极品，当把盖扒开时，整个背部全是黄，太好吃了.....

我对面的小伙子，来自东北，在福建。

我问：“你在福建干嘛呢？”

他说：“摆摊。”

我问：“真的？”

他说：“是的。”

我问：“卖什么呢？”

他说：“高端的韩国货，日用生活用品。”

我问：“利润呢？”

他说：“一天1000元左右。”

我问：“城管管不？”

他说：“我跟别人不一样，我每天只要出摊，我都主动先去交罚款。”

我问：“你卖的是低端货吗？”

他说：“不是，是高端货，所以我只在富人区摆摊。”

我问：“你讲价不？”

他说：“绝对不讲，最经典的一次，103元，他问100行不？我说不行，他扔下东西就走了，第二天，他又来了，收拾上东西，扔下103就走了。”

我问：“你会告诉别人，这些东西是国产的吗？”

他说：“第一年，我告诉别人，这是韩国货，正宗的。第二年，我告诉别人，这是国产货，出口韩国的。第三年，我告诉别人，这是国产货，标韩文就是忽悠你们的，但是质量的确不错。”

我问：“为什么呢？”

他说：“我就是告诉别人一点，我是可信的，我是实在的。”

我问：“10元的东西，能赚多少钱？”

他说：“至少7元。”

我问：“定价有规则吗？”

他说：“1元的定10元，100元的定价110元。”

我问：“为什么呢？”

他说：“最容易卖的东西，就是10元左右的，至于100元的东西，就是吸引别人停留下来的。”

我问：“这个东西，容易复制不？”

他说：“很难，对人的要求太高，既不能太木讷，又不能太圆滑。”

我问：“你们是不是一个组织，统一培训，定期交流？”

他说：“是的，有师傅带。”

我问：“一年能干多少天？”

他说：“干半年，闲半年，但是什么时间闲由不得你，也许是因为下雨，也许是因为天热。”

我问：“最高日收入能到多少？”

他说：“我在宁波的时候，一天营业额过万。”

这个事对我触动不是很大，因为我在读大学时，小尹在大学城摆摊，一天就赚200多，那时我一个“姐夫”就是城管，我们关系非常不错。

当时因为他是城管，我对他还有敌意，在我看来，城管多是流氓.....

但是，当我深入他们这个行业、他们这群人时，我觉得是世人误读了他们，相比小商贩而言，他们才是弱势群体。

我们习惯了同情弱者，其实弱者才是真正的强者。

例如，楼下有烤羊肉串的，有时想喝酒了，下来吃个烤羊肉串，感觉真过瘾，突然城管来了，咱急忙骂这帮王八羔子.....

有一天，睡不着了，因为楼下有烤羊肉串的，然后就投诉，接到投诉，城管就来管，此时你咋没想想城管是谁派来的？

不就是你嘛！

你以为他们愿意管那些小商贩，其实他们的主要工作还真不是管小商贩，而是刮牛皮癣，每当领导来检查

时，他们就每人拿个小桶，去刮这些东西！

扯远了，继续说说昨天的聚会。

其实，我不是很喜欢参加类似的聚会，因为我的存在，大家反而放不开，大家对我越好，我越觉得文字骗人，我有何德何能？

不就是写写文字嘛！

如果我不掺合，大家越放的开，该吃吃，该喝喝，氛围更好.....

牛哥想去沾化考察一下冬枣。

我说：“我来安排。”

昨晚，我联系了“鱼子泡泡”，她是我的读者，曾经邀请过我去沾化吃枣，她说她家是种冬枣的。

我顺便试探的发了几条说说，我现在蛮狡猾的，我想寻找哪一类人才，我就发哪一类说说，通过回复我就能找到目标！

例如，我想去寿光参观蔬菜基地，我就发个想去看蔬菜基地的想法，通过众多回复里，我再筛选出寿光本地的，再对他们进行筛选对比，找到最有感觉的.....

我最初的想法是什么？

去“鱼子泡泡”家的枣园看看，让牛哥了解一下当地行情，从而有个大体的判断，就行了，再顺手摘点枣回家吃。

昨晚，我忙着写文章，没跟“鱼子泡泡”沟通好。

她问我去不去市里。

我理解为了去沾化，实际上她在滨州。

今早，我们准备去沾化了，我急忙联系她，我看到她给我发的短信，我才明白，是我理解错误了，我告诉她，我们准备去沾化了。

她说：“那，我们也回去。”

早饭时，跟东营这些伙伴一起吃饭，几个大姐帮我拿筷子和碗。

我说：“要是老董在这里，他又开始喊，我们何德何能，让你们这么伺候我？”

大姐笑了。

其实，这几个大姐，我都没深入交流。

他们基本都是一家三口来的，济南的大姐说了一句话，我认为是今天最大收获之一。

她说：“我认为家庭和睦是非常重要的，无论参加什么活动，我们都是一家三口参加，我就是让孩子从小就感受到我们的家庭是幸福的，是和睦的。”

这一点，对我是太震撼了。

接着，我们探讨了一些关于婚姻、家庭的话题，她们怂恿我继续写。

我想，有些话题我是不敢写，别人会骂我势利的，我还真不怕骂，我之所以不想被骂，是因为我不想让我父母看到日记回复里都是骂我的话，我父母承受不了这些，如果是别人在自己的文章里骂我，我是很欢迎的.....

就如同转基因，大家都让我闭嘴。

但是，我依然坚持我自己的观点。恰好，今天中央人民广播电台在播放转基因的专题片，有几个点，我分享一下：

第一、美国70%的玉米、大豆都是转基因，其中50%供美国食用，50%出口。

第二、美国粮食上架，要经过三部分的严格审批，大约要经过200道手续检验，美国粮食不分转基因还是非转基因，他们只讲究成分，只要是通过了200道检验的粮食，都是可以作为放心粮食。

第三、美国民众，只有0.5%的人拒绝食用转基因。

第四、在调查过程中，几乎所有人都说不在乎是转基因还是非转基因，这是专业调查机构进行的专业调查。

第五、转基因在美国是鼓励种植的，因为它是对基因进行了优化，少了农药，优化了营养成分。

第六、我说的这些不是我杜撰的，大家有兴趣的，可以去求证一下，转基因之所以被妖魔化，还是缺少了科学精神，转基因是全球趋势，这么讲吧，你吃猪肉时，猪肉的成分很重要，但是这头猪是什么血统，并不重要，因为它只是肉而已！

至于争论更多，那就是秀才遇上兵，也许你是秀才，也许我是秀才，争论这些是没有意义的，每个人都可以表达自己的观点，但是不要漫骂.....

吃过早饭，我们就出发了。

拐弯时，来了个老大爷，看起来70多岁了，骑个摩托车，光看对面去了，撞到牛哥车上了，牛哥下来问：“大爷，没事吧？”

大爷说：“哎呀，实在对不起，刚才走神了，给你把车撞到了。”

大爷一看就是文化人，若是遇到泼妇，肯定是先躺在马路上装死.....

牛哥说：“大爷，你没事就行了，车子我自己修，你走吧！”

大爷一脸内疚的表情！

沾化冬枣很有名气，其实最有名的是下洼镇，下洼镇最有名的其实就是三个村，这个稍后再说。

我们到了，“鱼子泡泡”还没到。

她给我打了个电话：“你去我爸爸那里吧，我告诉你地址，我让我爸爸去接你。”

很巧，我们停车的地方，就是他们家的门面，看气派程度，应该在本地数一数二的，原来他们家是搞东枣批发的呀！

叔叔特别热情，给我们讲冬枣知识。

外面有个挑枣机，个头大的冬枣都有鸡蛋那么大，我吃了一个，发现不是那么甜，叔叔说：“有的人喜欢大的，主要送礼的。”

我问：“最好吃的是哪种？”

他说：“是这种，你别看这种小，但是这种特别甜，其实分辨起来很容易，这种枣外表是反光的，特别亮，这种枣的批发价是普通枣的2倍。”

我问：“你这些枣，都卖到哪里？”

他说：“西边到新疆，南边到深圳。”

我问：“批发利润有多少？”

他说：“每斤加2毛。”

我问：“今年产量如何？”

他说：“今年减产70%，开花那些日子，特别热，把花都烤糊了。”

叔叔给我们倒茶喝，给我们讲述大枣的生意经，叔叔说：“做生意的根本，是赢得客户的信任，有了信任，后面的生意越做越简单。”

我说：“你讲的比刘一秒还好。”

屋里，有个白发老太太，里屋，有张老太太的照片，手里捧着枣。

叔叔说：“110岁了，身体很好，那照片是发改委来给拍的，这是咱滨州年龄最大的老人，CCTV的夕阳红也来拍过专题片。”

我说：“都是吃冬枣养生的。”

老奶奶啥都明白，拿手机拍枣，她问：“你拍照片呀？”

我说：“你们家真幸福呀！”

叔叔说：“还行吧，这是大儿子，这是孙女，里屋里是孙子，还有个女儿在中国石油大学教书，小女儿在滨州开金店，家里还有超市，有饭店，他们都出息了，我种点地，收入也不比他们差，咱不说十全十美，反正知足常乐！”

“鱼子泡泡”让我们去枣园，她在那里等着。

在路上，我跟牛哥和嫂子说：“叔叔，肯定是领导出身，要么就是当过教师，你看他的口才和学识，绝非普通的农民，跟我爹风格太像了，能说，地种的也优秀，儿女都混的比爹强，而且幽默。”

见到了“鱼子泡泡”一家，女儿也抱来了，刚5个月，特别可爱。

我们是跟着采摘团过来的，叔叔给我们讲述枣园的故事……

这个地方，是个枣品加工基地，想聘叔叔来当技术员，每年上半年班，给12万，可是叔叔不干，叔叔就喜欢种地。

这个工厂的老板觉得叔叔的确是个人才，跟叔叔说：“你不是喜欢种地吗？这100亩给你了，你在这里种枣

吧，顺便指导我们。”

于是，叔叔又多了100亩枣园。

我问：“叔叔，干这个多少年了？”

他说：“我是沾化第一批冬枣技术员，我去德州那里挂过两个镇的镇长，就是给予他们技术扶持，但是感觉也不是长久之计，又回来种地了。”

“鱼子泡泡”说：“我爸，就喜欢种地。”

叔叔跟我们越聊越投机，悄悄的建议“鱼子泡泡”带我们去另外一片枣园，那里没有被采摘团糟蹋过.....

到了枣园，我就明白了一个道理：“枣好不好吃，与技术有直接的关系，与品种关系不大，叔叔也是这么说的，关键在于管理。”

同一个枣园，不同的树，枣的口感也不同！

参观了叔叔这么多枣园，我明白了，真是缘分，我们遇到的可能是沾化冬枣最权威的人士之一，叔叔对我们特别好，中午请我们吃饭，给我们讲述了他的那些传奇的农业故事。

他给我最大的感触是什么？

参观的他农业基地，就是两个字：羡慕！

我在想，如果我有这么大的摊子，我应该有多么幸福，谁来参观，我都带着转转，农业绝对是趋势，牛哥是非常看好农业的。

叔叔还有70亩西瓜，50亩棉花，3000棵白蜡，光这些白蜡就市值300万（10公分的市值1000元/棵），跟他聊天，你能感受到他发自内心的幸福.....

“鱼子泡泡”大学毕业以后，也回到了下洼镇，把圆通和申通给引到了本地，这是她最初的生意，后来开始加盟金店。

我问她：“你为什么不做冬枣呢？你们家的资源太好了。”

她说：“还要来回发货，太麻烦，我在淘宝上也卖卖。”

叔叔说：“我特别感谢我小女儿，前年的时候，有个网上客户要求每样要1斤，我就给发去了，结果这个客户是给员工发福利的，每年都要几千斤。”

从“鱼子泡泡”身上，你也能感受到幸福家庭成长起来的那种特有的自信和魅力，晚上吃饭时，我们还在聊起今天的经历，太有纪念意义了，叔叔太有感觉了。

叔叔还上过报纸，有的是因为技术，有的是因为拾金不昧。

2005年，拣到了5万元，还给了失主.....

告别了他们，我们一路南下，准备去连云港跟日照的交汇处，那里海鲜特别好吃，几乎是斜跨了山东，牛哥在前，我在后，牛哥开车特别慢，他是考虑安全，我在后面跟的压抑，全程90~100。

晚上6点，到达我家。

接上我媳妇、我儿子，然后去吃全羊，莒县的羊肉有名，晚上要了一瓶白酒，我媳妇和牛哥喝，我负责开车。

酒足饭饱，我回到家已经是晚上9点了，敲开父母的门，给他们送去冬枣。

我爹说：“真的很甜，不错！”

我说：“你呀，就是比人家缺了点创新，你还是光知道粮食，不知道经济作物。”

我爹笑了笑。

很多做互联网的，都喜欢找我爹聊聊，我爹不懂互联网，但是我爹懂的为人处世，至少在方圆五公里，我爹算是个比较出色的人，一个男人不求为别人敬佩，至少要为儿女敬佩.....

晚饭时，媳妇说要让小孩从小学英语，向哥哥（牛哥儿子）学习，我说：“爸爸知道的更多，为什么不跟爸爸学习呢？”

我媳妇说：“呸！牛哥你看，我们俩教育理念截然不同，他就反对我让孩子学英语！”

牛哥说：“咱俩喝酒！”

今天做两个广告：

广告一，特别感谢“鱼子泡泡”，大家谁想批发冬枣，谁想了解冬枣，谁想购买冬枣的，可以联系一下她，她的QQ：66164125，当不能给别人带去什么的时候，不要打扰别人，意思很明确，没需求，别去打扰。

广告二，牛哥有计划招募创业者到他门下。除此之外，牛哥一直给我们担当着顾问，牛哥对投资理财、企业

管理、人生规划、家庭婚姻都有着独到的认识，谁若是想找他做顾问，可以联系助理，他是个蛮热情的人。我已经把牛哥的联系方式更新到了置顶日记的通讯录里了。

后记：“鱼子泡泡”刚才给我发QQ信息：“董哥，你的确不像偶像！”

我晕，看来我是职业见光死，谁见了我，谁嫌我丑.....

-

2013-10-04：来份海鲜，如何？

10月4日，晴，日照

国庆前，牛哥给我打电话，问我省内哪里既好玩，又清闲，他想带着一家人出来走走，平时牛嫂上班，牛侄上学.....

我说：“省内哪有什么好玩的？如果带着孩子出行，我觉得青岛极地海洋世界不错，但是肯定是人山人海。”

牛哥问：“你上次说的那个吃海鲜的地方，那里行不？”

我说：“那里可以。”

我说的这个吃海鲜的地方，到底是哪里呢？

很不出名，位于日照跟连云港的交汇处，叫岚山，这里的海鲜品质好、价格低，做法独特，最关键的一点，这里特别偏僻，很少有游客过来.....

这里也是国内比较大的海鲜交易基地！

这里的海鲜，种类繁多，很多都叫不上名字来，而且做法奇特，突出一个“活”字，例如醉虾、生吃海参、活吃虾虎。

海鲜，我最喜欢的吃法，就是生吃，那味道太鲜了，唯一的缺点就是过于残忍，例如吃醉虾，当你下嘴时，虾子还会挣扎，这里的醉虾都是大虾。

最过瘾的，就是活吃虾虎，把虾虎用刀切成几截，放到盘里，取一截，放到白酒里一泡，吃吧！

我跟牛哥描述过。

不仅仅描述过程，还描述了口感。

牛哥表示接受不了，他说：“如果有一天，外星人来了，把咱胳膊腿的撕下来，放在火上烤着吃，你觉得难

受不？”

牛哥，能接受羊肉串，不能接受活吃。

但是，我还是推荐大家体验一下，海鲜最美的口感，其实就是生吃，说个题外话，有个人听说王石一年爬山的经费是200万，这个人就问王石，你为什么不把这200万拿出来捐助希望小学呢？

王石说：“我有我的正常消费需要，我做公益是有公益的需要，我有很多需要，我的需要在我有能力时我都会去做。我不能说我的收入全部都只做这一件事情，我非常乐意承担社会责任，行善要尽早，但是我个人该要得要，比如工资奖金，该正常消费的就得消费。”

人们，多数是假慈悲，没去农村看过杀猪？那不更残忍？嗷嗷叫，那你咋还吃猪肉？吃素，粮食难道就没生命吗？！有人不是问过悟道者，吃素与信佛是什么关系？

悟道者说了这么一句话：“吃素若成仙，牛马早升天！”

在写日记游记时，我写过大盘鲜，让N多人流口水。

何为大盘鲜呢？

就是把N多种类的贝壳混合到一起，清蒸，不添加任何佐料，直接吃，价格也很实惠，日照做大盘鲜比较出名的几家饭店，定价均在50元/盘左右，一盘可以供3~4人食用，保证你吃个够.....

这颠覆了很多人对海鲜的认识，海鲜咋这么便宜？

其实，贝类海鲜，本来就是最便宜的，鲍鱼除外，我读书的时候，海红5分钱一斤，牡蛎1毛钱一斤，最贵的也不过是蛤蜊和蛏子，也贵不到哪里去，2块钱的蛤蜊就能炒一盘。

2002~2008年我在日照，日照几乎每家饭店都有辣炒蛤蜊这道菜，定价在6元左右，我到青岛以后，才知道青岛人把蛤蜊当成本地特产了.....

在青岛，蛤蜊读ㄅㄛ！

对于海鲜，南北差异特别大，北方人比较粗旷，烹饪比较粗糙，海鲜还是以煮为主。南方人生活的比较仔细，喜欢对原材料进行深加工。

北方的海鲜好呢，还是南方的海鲜好呢？

北方的海鲜好，因为水冷，海鲜成长速度慢，同样的海参，烟台的海参需要3年才长大，海南的只需要1年就成年了，自然口感有很大的差异。

什么海鲜好吃呢？

其实，贝壳类海鲜，属于比较低端的，也是不讲究烹饪手艺的，有些海鲜是讲究烹饪手艺的，例如，螃蟹、海参、鲍鱼、鱼翅、海胆、海葵、海鱼.....

即便是在日照这么小的地方，餐桌上的海鱼种类，不下60种！

不同的鱼，有不同的烹饪手法，不同的厨师做出来，口感也是不同，也就是说，如果你到了海边城市，东道主光请你吃蛤蜊，说明没服务到位！至少也要请你吃：鲍鱼捞饭、生吃海参、辣炒螃蟹、蛋蒸海胆、葱烧多宝鱼.....

这些年，大部分时间都是生活在海滨城市，海鲜属于家常便饭，内陆人高估了海鲜，总认为海鲜很贵，其实海鲜就是家常菜系列。如果说让我难以忘怀的吃海鲜经历，就一次，在田横岛。

田横岛是个独立的岛屿，上面居住上一些渔民，我和蟠桃俩人坐快艇上去，目的就是去吃海鲜，我们挑选了一家看起来很善良的人家，在那里点了几个菜：海水豆腐、海草烙饼、鲍鱼捞饭、生吃海参、黑鱼烧汤，好象就这么几个菜，谨慎起见，点菜时都特意问了价钱，最后结帐600多，比我们预算的多出了200元，因为黑鱼烧汤里面有两条黑鱼，每条按照90元计算的.....

被黑了，但是不多，尚可接受，不过那海鲜，太好吃了，真是过瘾！

我们邻桌，点了一盘海螺，当时问的价钱是18元，结帐时才被告之，是每个18元，这一盘海螺就300多元，他们在那里跟老板理论，老板说：“你想买单，就买，不想买，就走吧，反正你上不了船。”

这里宰客是公认的，属于三不管地带，你到哪里说理？

我们走的时候，恰好遇到渔船靠岸，我们上去玩了一会，还学习到了一些常识，为什么深水海鲜上岸就死？

因为，水的压强不同，一旦上岸，内脏的压强过大，破裂而死，例如鲆鱼，你见过活鲆鱼吗？

海鲜对男人的作用，立竿见影，白天吃了，晚上就见效，这是真事，不忽悠人，至于说是牡蛎之类的，那都是概念炒作，因为海鲜里存在大量的锌.....

牛哥，对海参念念不忘。

最初，泡泡到我家找我，希望我给找个人跟她合作做海参，她手里的资源是方氏海参，这是国内唯一具有出口资格的海参加工企业。

恰好，杨文剑到我家玩，我就撮合他们俩认识了，然后就合作了。

去年，杨文剑干了几个月，利润还可以，但是杨文剑又觉得压抑，总觉得天猫店不是自己的，受限于人.....

杨文剑就撤出来了，不干了！

杨文剑去了济南，牛哥了解了前因后果，以及做了专业的数据分析，得出了一个结论，如果是全身心的介入这个行业，应该能冲击淘宝第一，现在淘宝销售冠军的年利润大约是600万。

于是，杨文剑在济南又注册了一家食品公司，准备瞅准时机再次进军海参，对于杨文剑而言，肯定是轻车熟路，去年做了三个月，就排名前三了，只要有足够的资金保障、推广保障、刷单保障，冲击第一是没有太大难度的。

后来，这个事又搁浅了，因为杨文剑跟着我出去旅行去了，去了云南，去了拉萨，折腾了一圈，错过了今年的黄金销售期，八月十五。

牛哥这次喊我出来玩，其一，是为了带孩子出来走走。其二，考察农业和海参市场。

农业主要是想看看冬枣、苹果、樱桃、蓝莓。

牛哥有个什么资源呢？

我们圈内，不是有个杨梅哥嘛，他叫Andy，他是通过网上卖杨梅，只做高端市场，每年只做一个月，每年都有上百万的利润，Andy跟牛哥私人关系很好。

今年，果果跟Andy合作了，他来帮Andy分销杨梅，他就摸透了农业认证这套路子，他去淘宝上搞了一个阳澄湖的农业认证，卖大闸蟹，现在全网第一，298元的套餐，月销1万3千件。

牛哥的想法，就是把山东区域的水果资源摸透，然后招聘上几个做淘宝的，再派到Andy或果果那里学习，学会以后再分工操作，有人搞沾化冬枣，有人搞烟台苹果.....

这就是牛哥最近的思路，一定要搞孵化基地。

其中，他最看好的，依然是海参，因为客户群体高端，回头率比较高，关键是利润看的见、摸的着，即便是做到杨文剑的水平，每个月至少也有3万元的利润。

所以，牛哥最初的线路规划是：东营-沾化-栖霞-长岛-日照-济南。

但是，中间出了个小插曲，我媳妇计划5号回东莞，继续参加Peter的英语培训，按照牛哥规划的这个线路，我们5号根本回不来，而且媳妇刚回家没几天，也希望在家陪陪孩子，就没带她。

牛哥，特别喜欢替别人着想，他觉得不好意思，为什么呢？

因为，我们四个人，开了两辆车，我的车上，就我自己。

牛哥说：“这样不行，成了你专程来陪我们玩了。”

我说：“没事，出来就是学习，看到的，听到的，都是在长见识。”

牛哥提议，改线路，先去日照，因为去日照必须路过我家，这样可以把我媳妇捎上，而且去日照游玩，我们不需要住宿，可以当日往返，我家离日照只有1小时车程，而且全程高速。

其实，看完冬枣，牛哥心里就有数了，因为无论是栖霞的苹果，还是沾化的冬枣，只要是通过淘宝农业认证的网淀，月销量都在2万斤以上，而且可以产生大量的回头客，而且这些竞争对手普遍不够专业……

海参，蝉禅也准备进入，但是圈子有圈子的游戏规则，一个行业，一旦有人介入，其他人就不会再涉足了。

其实，我很清楚，牛哥是在暗示我，希望我去组建类似的团队，做孵化器，虽然每个人都有赚钱的欲望，但是牛哥很明白自己的定位是什么。

牛哥对赚钱已经不执着了，因为他生活很稳定，以房租为生，足够了！

有次，谈到了创业，牛哥说了这么一番话：“钱，每个人都渴望。但是，你们赚钱我不羡慕，因为我赚不来。同样的道理，我有自己赚钱的套路，可能你们也学不会，总而言之，不要总是觉得别人赚钱容易，其实都是一样的，你想要得到多少，就要付出多少，只是有些人付出是在表面，有些人付出是在深处，但是无论如何，都是在付出。”

对于牛哥的建议，我觉得很难执行，因为我不喜欢去管人，我连自己都管不了，我咋去管别人呢？

如果是他去做类似的孵化器，我倒觉得挺好的，因为现实中的牛哥，是一个很有魄力和魅力的人，你可以去他公司看看，员工全是自觉型的，牛哥跟他们都很客气，关系把握的很好，我认识牛哥这么久，从来没见过他公司开过会，公司的员工跟牛哥相处，都跟亲戚似的……

昨天，写了“鱼子泡泡”，有些朋友委托我撮合认识，我都拒绝了。

我说：“你花几十块钱，买人家一箱枣，就认识了，而且她会对你特别客气，何必来找我呢？！其实认识一个人，并非是认识她自己，而是通过她作为台阶，就认识了一大群……”

我跟她既不是合作关系，也不是广告关系，就是因为我觉得在她家里特别受益，学到了特别多东西，我就是想感谢一下她，顺手写写她。

昨晚，跟牛哥约好8点集合。

早上5点，我就起床了，开始收拾东西。

早上7点，媳妇醒了，开始洗头之类的。

7点20分，我提醒了一句：“咱跟牛哥约好的是8点，咱要7点40出发，行不？”

媳妇把我训斥了一顿，理由是孩子还没起床.....

我说：“别人约咱，咱每次都没守时过，这样不好，牛哥是个对时间观念要求很严格的人。”

前天，我们也是约好的8点集合，他是8点准时过去敲的我的门。

今早，我们还是迟到了30分钟，中途牛哥打过来一次电话，嘱咐不用着急，慢慢开车，我觉得很内疚。

也许是因为不上班的缘故，我们夫妻俩都缺少时间观念.....

我为什么提议让大家不要在家里办公，一定要去办公室呢？

因为，夫妻俩都不上班时，天天在家里，你说不难受吗？因为都没事干，就找事呀！

昨天，牛哥提议让我媳妇去上个班啥的，反正找点事干。

我媳妇对此不屑一顾，因为她不喜欢上班，觉得上班能有啥出息？

我呢？

恰好相反，我给人的感觉是游手好闲的无业游民，其实我是时刻在工作，比大部分人都累，因为我要思考，要反思，要书写，要校正，有时媳妇就觉得我在家里好象啥事没干。

我倒不希望她去参加英语培训，我希望她去参加写作培训，她写上几个月，可能瞬间就懂我了，例如她不理解写个文章咋就需要绝对安静？别人说话都不行？看电视也不行？玩游戏也不行？

今天的文章，断层就很多，为什么呢？

要么，儿子在喊我，要么儿子开着电视，要么他们俩在聊天，这些都是直接因素！

写文章需要的是绝对安静，不仅仅是环境的安静，更是内心的安静，不能吵架，不能生气，否则写出的文章就带刺.....

牛哥说：“晚上，我们赶回家，今天听你安排，如何？”

我说：“跟我走吧。”

我在前，牛哥在后，进了日照，到了海边，发现竟然堵车了，真是奇迹，我在日照这么多年，貌似没遇到过堵车，而且日照交警喜欢在市区查超速，日照的路修的太好了，车太少了，一加油门就能跑到100多。

日照最有名的景点就是万平口，这里停车场都爆满了，游客都往这里挤，其实我知道哪里好玩，很少有游客知道，就是从万平口往北走2公里左右，有个小树林，可以把车开进去，穿过树林，就是沙滩，几乎没人.....

今天，我们就是到这里玩的，往北看，是王家皂，人山人海，往南看，是万平口，黑压压一片，惟独我们这里零散的几个人。

我们沿着海边散步，我儿子跑来跑去，特别开心。

中午，我们去小江南，我提前预定了一个小房间，这里吃海鲜也不错，我和牛哥负责点菜，牛哥点菜的风格是孩子喜欢吃的、女人喜欢吃的、男人喜欢吃的。

另外点了5只母螃蟹，我觉得有点贵的，市场上也就是20元一斤，这里卖198元，牛哥说点吧！

我去买单，牛哥不让，中途牛哥借去厕所的名义，把单买了。

这就是牛哥的做事风格，他不喜欢让别人为他破费，包括在服务区加油，他也要求两车一起加，他来买单。

我就怕他这样，所以我都是提前就加满了。

吃饱了，喝足了，约定回家，到我家的时候，分开了，他们回济南，我们回家了。

儿子和媳妇在院子里闹着玩，我也写不下去了，有空的时候，我写写最近的一些心得体会，有些人总觉得我写的这些东西太虚，甚至有水分。

其实，我对这些还是蛮自信的，因为我写的每篇文章都有主人公，可以去找他们求证，包括一些当事人，我觉得基本能够做到“实事求是”，也欢迎大家仔细求证.....

在众多日记里，我蛮喜欢看大志的日记，首先是文笔好，其次是内容好，关键是人品出众，在深圳这个圈子里，我觉得大志属于个旗杆式的人物，虽然他收入不是最出色的，但是他是最坦率的一个人，如果让我从圈里挑选一个合作者，我肯定选他，其实不仅仅是我选他，我们一起去漠河时，几个企业家同时看上了大志，都在挖他，但是做互联网的人更追求自由，不喜欢受束缚，最终大志还是选择了单干。

大家有空，可以多关注一下大志，他的联系方式，我已经给更新到置顶的通讯录里了，通讯录地址：<http://user.qzone.qq.com/2361456/blog/1380339891>

谢谢大家！

-

2013-10-05：示弱，是一种智慧！

10月5日，晴，老家

农业是趋势，电子商务也是趋势。

农业跟电子商务结合，更是趋势.....

马云的口号是什么？让天下没有难做的生意，他就是希望让厂家直接面对消费者，事实真是如此吗？

并非如此！

因为，多数厂家并不懂互联网，现在的电子商务模式依然是三层结构：厂家-网商-消费者。

但是，电子商务越来越理性，最终就会变为：厂家-消费者！

例如，果果现在通过淘宝卖阳澄湖大闸蟹，月销1.3万件，营业额过400万，如果明年阳澄湖政府跟淘宝达成战略合作，那么还有果果的机会吗？

这是必然趋势！

每个领域，都是如此，就如同最初有淘宝店卖九阳豆浆机，做的非常出色，结果九阳自己开了一家天猫店，众多淘宝店就死翘翘了。

从这个角度来讲，对于个人而言，淘宝的机会越来越少了.....

马云最初的口号是什么？

人人都能做生意！

其实，这是违背经济规律的，马云也不再喊类似的口号了，因为他很明白，无论什么市场，永远都是少数人的游戏，多数人都是过客而已。

市场趋向于成熟，趋向于饱和。

牛哥说过类似的话：“如果不是出现大的产业革命，老百姓是不会有翻身的机会，你去欧洲看看，哪有创业的？因为产业都太成熟，中国的电子商务就是处于一场革命期，应该抓住机会，若不是这场产业革命，这些80后、90后咋可能创造财富神话呢？你见有几个80后创办了房产公司？”

在电子商务领域，有几大分类已经处于完全饱和期，例如服装、数码、食品。

想在这几个领域异军突起，太难了，陈年比咱牛不？他烧了N个亿，就是想把凡客打造成服装品牌，结果如何？

寸步难行，濒临破产边缘！

为什么农业是个很好的题材呢？

因为，做电商的很少有人关注农业，做农业的基本不关注互联网，而消费者又的确有需求，目前出现的农业方面的网店，多数都很粗糙，这说明他们属于业余团队，之所以销量如何高，完全是歪打正着.....

就如同小尹一样，在网上卖地瓜干，谁都觉得没戏，这玩意谁买呀？

第一年，就走了10万斤，很多人最初购买，只是当样品，回去一品尝，感觉不错，就直接当福利采购了。

这些地瓜干是哪里来的？

就是从我们家这边采购的，大家有兴趣，可以搜索一下：老山东地瓜干。

这个店就是他的，这个店开了一年后，他买了辆天籁，后来他还用类似的模式做过山东大枣、青州柿饼.....

这个模式也很好，就是太累，他租了三层楼，一楼是实体店，也当展厅，二楼是库藏，三楼是办公室。

地瓜干运过去以后，他要进行分装，有很多人特别喜欢吃地瓜干，地瓜干是咋做的呢？

煮熟，切成片，自然晾干。

什么样的最好吃？晾干以后，整体透明的是极品，吃起来跟高粱饴似的，但是这种产量很少，而且批发价要贵1块钱，大家对类似玩意感兴趣的，可以到我家来考察，我带着你去参观一下晒制过程，这里有几个村，家家户户都是干这个的，往日本出口的，不内销。

我从小就是在地瓜堆里长大的，对地瓜的确没啥留恋，吃伤了.....

牛哥认为农业绝对是很好的机会，是切入的最佳时机，而且要品牌化运营，否则终究也是昙花一现。

今年，我们有个拉萨队友，叫张绍辉，是3号车的主驾，我们都喊他辉哥，他是个幸福的农民，开辆陆虎发现4，当起了地道的农民。

前几天，我们俩有过深入沟通。

他说：“咱爹的花生产量那么低？我帮农科院繁育了一些花生，亩产量1000斤左右，我给你弄点。”

我问：“种点什么东西，既不花精力，又能赚到钱呢？”

他说：“你的要求太高，没有，想赚钱，就肯定要花精力。”

我问：“你现在准备上什么项目？”

他说：“蓝莓，要紧跟联想农业这棵大树。”

我问：“是鲜果，还是深加工？”

他说：“蓝莓刚上市的时候，鲜果能到400元/斤，我想做鲜果，我给自己的定位很简单，就是做高科技农业。”

我问：“人，应该多面开花，还是聚焦一点？”

他说：“过去，我做过很多事，但是慢慢才明白，只有专注，才能卓越。”

这次出来，我原本就是想带着牛哥去考察一下辉哥的农业基地，顺便去趟栖霞看看苹果，烟台苹果最有名的地方，就是栖霞，这里的农村特别富有，年收入20万以上的农民，比比皆是，杨文剑去当村官又放弃了，把我爹遗憾坏了。

我爹就怂恿我去当！

圈内，还有个人，是隐性冠军，前几年很火，一直在路上，全年在旅行，而且喜欢一个人的旅行，他的生意做的很出色，几乎都是幕后团队在运营的，我这么一说，大家就知道是谁了……

他做的生意很隐蔽，怎么隐蔽的呢？

他租一套门面房，这个季节，招牌就是阳澄湖大闸蟹，然后他在杭州的各大网站、报纸发布阳澄湖团购活动，可以送货上门，可以到店自提，并且赠送红酒一瓶。

因为是以团购的名义，并且有实体店，老百姓特别信任，多数会选择送货上门，并且有赠品，效果特别好！

卖完了阳澄湖大闸蟹，他再更换招牌，再卖类似的季节性产品。

最初，他是想全国推广类似的模式，中间出了点小插曲，耽搁了，不是模式出了插曲。

搁浅的原因还有一个，就是团购网兴起了。

团购网给人的感觉是什么？便宜！

团购网兴起的时候，我还没反应过来，我手里有个做团购的极品域名，被我以1万元的低价卖了，就是100tuan。

团购网火了，团购导航站也跟着火了，有个哥们，他就做了一个团购导航站，叫57TUAN，小网站不起眼，月利润20万左右，是纯的。

这是去年的数据，今年的数据我不清楚。

老板叫宫光勇，话特别少，给人特别憨厚的感觉，他订阅了《企业家》杂志，每个月给我们发一次，每位拉萨队友都有，就这么一个细节，就说明他还真不是那么憨厚，至少是有智慧的。

牛哥说：“有的人，给人感觉很聪明，跟他初次接触的人，总是要设个防火墙。宫光勇呢？给人的感觉是除了自己的专业外，其它啥都不懂，别人反而对他没有任何提防，这就是大智慧。”

前些日子，我跟宫光勇在网上聊了一会，我说：“你可以考虑一下，看看要不要搞个特产导航。”

他说可以考虑一下。

今天，我想向大家推荐的朋友，就是宫光勇，他在北京，他的联系方式我已经给更新到置顶帖的通讯录里了。

为什么要注重提到宫光勇呢？

因为，做团购导航的人，拥有一项独特的人脉资源，他能够把你的产品，快速的铺货到各大团购网站上，例如沾化大枣，与其那么辛苦的搞促销，不如来个全网大团购.....

但是，宫光勇对产品挑选很苛刻，他认为超过100元的商品，团购效果并不好，人们团购的初衷就是拣便宜！

卖特产，上述模式我都不看好，因为最终每个地方都会出来一个相应的特产品牌，就如同宁夏枸杞，现在都做烂了，结果出来了一个百瑞源，卖的那么贵，销量依然高，因为人们愿意信赖品牌.....

我觉得，有个模式是值得研究的，就是把自己打造成旅行达人，而且是以解读特产为主题的旅行达人。

例如，你到了沾化，给网友讲述沾化大枣的历史是什么，特点是什么，如何分辨，如何挑选.....

等你写完了这些，你再开个淘宝店，肯定能卖出去，而且明年他们还会找你买！

就如同我写完“鱼子泡泡”，很多网友去找她买冬枣，如果我是读者，我就找她买点，首先我认识了她，其次我可以通过她去参观她家的枣园，我还可以通过她认识牛哥和懂懂，不就是几十元的枣钱嘛！

如果我是以写游记的方式去讲述沾化冬枣，我再开个淘宝店，我觉得卖500箱应该是没啥问题。

很多人总是试图把产品搞成名，其实把人搞成名，才会在未来取胜，因为无论你卖什么，都会有人愿意选择你，因为你打造的就是信任度。

牟其中，是个枭雄，生的时代不对。

他就提出过这个观点，如果手里只有20万，应该怎样赚钱？

去上海，把这20万全部花掉，轮番邀请上海有头有脸的人出来吃饭，等你把这20万花完，无论你做什么生意，都有人愿意捧场。

他的观点是什么？

你有没有钱不重要，但是你像不像有钱人，很重要！

牟其中讲了一个故事，四川有个军长，落魄了，想去上海弄点军饷，就坐船去了上海，上岸时，他雇了几个挑夫，帮他挑箩筐，从表面看，都是大洋。

这个事，在上海滩传开了。

这个军长，找谁玩，谁都乐意出来。

军长找这些人借点钱，这些人都很爽快，突然有一天，这个军长跑了，众人急忙去瓜分他的大洋，打开一看，全傻眼了，是石头。

据说，这是真事。

今天，我去4S店保养车子，这是我第2次去4S店。

第1次去4S店，是因为捷达可以免费保养一次，我去了，我坐在休息室里，看到大屏幕上写着车牌号和车型，我觉得很不舒服，因为捷达在大众系列属于最低端的车型了。

从那以后，我就再也不去4S店了，我觉得丢人。

当然，你可以说我虚荣之类的，这都无妨，人之本性就是虚荣的嘛，何况我也不信佛，也没修炼过内心。

后来，有了这辆C5，上次保养是杨文剑去的，被济南的4S店忽悠着做了很多项目，花了2400元。

最近，车子又跑了1万多公里了，又需要保养了。

我去4S店，就感觉自信多了，因为在雪铁龙系列里，C5是最高车型了，物质对人的自信心，是有着直接的辅助作用。

为什么突然想去保养车子了呢？

因为，媳妇要飞深圳了，继续去找Peter参加英语培训，让我去送。

轮胎废了一个，现在用的是备胎，虽然是全尺寸的，但是磨损不一，也不行，我想去4S店买个轮毂，买个轮胎，换换机油。

4S店给我的报价是保养582元，轮胎1200元，轮毂1600元。

我说：“可以。”

毕竟是急用嘛，4S店的经理就帮着调换轮胎，结果没货.....

车子在保养，我在那里看书，恰好看到了一篇科普文章，就是充氮气到底好不好？

据说，氮气稳定，预防爆胎。

有人就做了系列的对比实验，发现氮气就是个概念而已，纵然是跑到时速170公里/小时，氮气跟空气的压力变化几乎相同。

不过，今天我还是充了氮气，因为是免费的！

今天，为了修车，我早上8点就出来了，一直忙活到了中午12点，忙的没吃饭，早饭没吃，午饭没吃，但是我觉得还是不行呀，轮胎别扭呀，路上有个三长两短也不行。

我从市里回来，我没回家，直接去了县城。

通过4S店的美女经理，我知道了本地有家固特异轮胎专卖店，我就去了，恰好飞靴轮胎在搞活动，760元一条，这个问题就解决了。

固特异的飞靴轮胎真的很漂亮，据说这是固特异最经典的轮胎之一，我看到宣传手册上写着固特异在生产防爆轮胎。

轮胎店的老板说：“目前，所有的防爆轮胎，都是缺气轮胎，就是说缺气了可以继续行驶，并非说不爆胎，缺气轮胎的原理，就是靠坚硬的侧壁，不推荐，正常情况下，不会有爆胎出现的，除非是胎压过低。”

换上轮胎，我又去了4S店。

美女经理说：“你走保险吧。”

我说：“轮胎爆了，人家不赔吧？”

她说：“让人家过来看看吧，赔一点算一点。”

保险公司人员过来了，先是讲了轮胎爆了不赔，但是仔细勘察以后，发现应该是撞击到了锐利物品了，例如三角铁之类的，这种属于赔偿范围内。

保险公司拍照完了以后，把我车子也给开走了，去给定损了.....

修车厂的老板，开车把我送回家。

我问：“你是跟保险公司合作的吗？”

他说：“我在保险公司干过5年。”

我问：“你们修车有分成吗？”

他说：“没有。”

我说：“曹纪平跟我说，要把第三者买100万的，今年我就买的100万的。”

他说：“是的，昨晚刚发生了一个事故，小伙子撞昏了一个老头，小伙子只买了交强险，小伙子下半生，可能就是为老头打工了。”

明天，只能开皮卡去济南了，说实话，我现在一点都不想出门，就想在家里安心读读书，写写文章，现在写文章是很难静下心来，因为家里太热闹。

牟其中，是个人才，当今很多企业家，都是从他那里出来的，包括冯仑，牟其中有个理论，人要学会示弱。

有个地痞，总是捣乱，每当人们要对付他时，他就对外宣称得了癌，人们就不好意思下手了，过些日子又折腾了，人们又想对付他了，他又宣布得癌了。

基于这个典故，有人总是会联想到薛蛮子和李开复宣布得癌，并且是在关键时刻.....

有个成语叫乐不思蜀，是嘲笑刘禅的，不过有些史学家认为，这是刘禅故意装疯卖傻，那么司马炎就不会杀他了。另外一个投降的皇帝是谁？孙权的孙子孙皓，这个人貌似很强，司马炎说：“皓皓呀，我这里给你准备了一个位子，等你好久了。”，孙皓说：“我在东吴也给你准备了一个！”

就写这么多，谢谢大家！

-

2013-10-06：我爱我家，我爱我爹我娘！

10月6日，晴，老家、济南

有个大姐，卖保险的，我问她从哪里买保险好？

我的潜台词就是找你能不能便宜？

她说：“现在的保险公司，越来越规范，最便宜的就是电话投保和网上投保，系统会自动分配给你一个业务专员，以后有什么事，你直接联系他就行了，比熟人更靠谱。”

我在网上买的保险，就是去官方网站直接下的定单，付款以后，有业务专员联系我，上门给送保险单，顺便给车子拍了照。

服务相当好，还送了一个行车记录仪，另外送了200元话费.....

这期间，有两个朋友要帮我买保险，理由是给我省钱，都被我拒绝了，并非是我不领情，而是我不想把简单的事情复杂化，不就是买个保险嘛，何必找熟人呢？又不是让我去当公务员，没那个必要！

前几天，车子在高速上爆了胎，轮胎炸了，轮毂破了，后保险杠裂了。

我对这些事，都是大大咧咧的，活的很粗糙的那种人，昨天我去4S店保养车子，想顺便买上个轮胎，4S店给出的报价是2800元，轮胎1200元，轮毂1600元，4S店的经理建议我走保险。

我说：“又不是现场。”

他说：“不要紧，这属于第二现场，赔70%，总比一分不赔强吧？”

我问：“那咋办？”

他说：“你打报案电话，先让保险公司立上案，然后派专员来拍照定损。”

我嫌麻烦，就走了.....

回到县城的4S店，美女经理也劝我走保险程序，于是她帮我打了电话，让保险公司派人过来查看定损。

保险公司有专门的技术人员，他一看，这应该是轧到了锐器，击穿了轮毂，他说这种情况可以赔偿，但是能赔多少，还是要去修理厂定损。

昨晚，收到了一条短信，提示已经已经处理完毕，赔偿款3080元已经到帐。

谢谢平安，我总结了几点买保险的经验：

第一、尽量选择电话或网上投保，中间人越少，麻烦越少。

第二、尽量选择大品牌，这几年，我选过中华联合、太平洋、人寿、平安。昨天是第一次出险，就流程规范而言，我觉得平安是给人感觉最好的。

第三、第三者责任险建议选择50万或100万，多花不了几百元，宁愿不选车损，也要选择高额的第三者，一旦撞上了“贵人”，就真麻烦了。

第四、无论何时，无论何地，都不要有诈保的想法，纵然4S店忽悠你造个假现场之类的，也坚决拒绝，超过2000元就足够判刑了。

但是，人们总是觉得冤枉，一年花这么多钱买保险，不赚回来咋行？

网上有卖奔驰S系列的，年份是2002年左右的，售价20万左右，卖家就明确告诉你，这个车就是用来诈保的，保证你一年就把车钱赚回来了.....

什么思路呢？

就是造车祸，定损是10万，实际你花5000元就修好了，花1000元买张发票，就把10万元骗到手了，一年造两次，就把车钱骗回来了。

但是，迟早是要出事的。

偶尔，同学聚会之类的，就有同学谈到如何赚点快钱，就有人提到了如何诈保，我就觉得是整个社会风气的问题，不是个例，4S店经常帮人造假现场！

阿俊姐告诉过我这么一句话，她说：“做事，一定要考虑三个‘十’，你做了决定以后，十天后是什么结果，十个月后是什么结果，十年后是什么结果。如果你现在做的事，为你十年后不堪回首，那么就不要再做了，万一你成了一个名人呢？当你的历史被人扒出来的时候，你觉得能接受过去的自己吗？”

今早，我给牛哥打了个电话，让他也找保险公司，把车子修修，前几天我们去东营，他的车子被摩托车刮了

一下，对于奔驰而言，只要出个小刮蹭，保险公司基本就是亏损的，当年卡宴刚流行时，保险公司都拒绝投保，为什么呢？

刮了蹭了，一修就是几万元，保险费才多少钱！

现在，我越来越觉得车子很重要，而且要买识别率高的车型，我们开车，多数时候是开给别人看的，如果真是开给自己看的，那么买辆奥拓就行了，停车更方便，丢了也不心疼。

牛哥的建议是，要买，就买奔驰。

因为在老百姓心目中，奔驰是公认的豪车.....

如果你问我爹，听说过宝马没？

他肯定说，听说过。

但是，你问他见过宝马没？

他肯定说，没见过。

因为，他不认识宝马的车标，而奔驰则不同，人人都认识，太通俗。

对于奔驰，牛哥的建议是，要买，就直接买S系，至于是S300还是S600并不重要，而且现在买车更方便了，基本都可以做到零首付，平安银行就做这类业务，徐佳和小尹一起买的，都是零首付。

前些日子，S300只要60万左右，因为要换代了。

同理，买宝马就买7系，最差的就是730，前些日子也是不到70万，但是730的排气是在同一侧的，我不喜欢，我喜欢对称式的。

奥迪呢？

要么A8，要么Q7，这两款车的入门款型，均是70万左右，奥迪最核心的技术，就是壁虎四驱，100万以下的A8基本上都是前驱的，买奥迪不买四驱，等于买个乞丐版的，纯粹是买了四个圈。

如果让我从奔驰S、宝马7、奥迪A8里选一辆车，我会选择A8的3.0T的四驱车型，白色的，太帅了.....

我喜欢白色的车，为什么C5是黑色的呢？

是4S店给我的，我没有选择的余地，当初我就没想过要买辆C5，其实C5真不错，就从全尺寸备胎就可以看

出，C5是真材实料。

前天，有朋友要买C5，问我什么建议，我是这么评价C5的。

稳定性、舒适性，不输A6。

音响不输Q7。

拥有个性的方向盘、人性化的设计，真正的法国浪漫主义的完美体现。

缺点呢？

变速箱不行，换挡时有顿挫感，让人很难接受，这是我唯一接受不了C5的地方，而且是致命的，一脚油门下去，它不知道是应该减档还是加档，有时完全是紊乱了，昨天我和4S店的经理谈这个事，他说这个是通病，解决不了。

除非买C5的3.0版。

车是好车，除了变速箱以外，比PASSAT领先不是一个档次.....

如果是20万左右的预算的，我的建议是买辆二手的A6，会给你带来一系列的人生改变，去年的时候，我就写过类似的话题，一片骂声。

有个人支持了我，就是蝉禅。

他跟我说：“你说的，我都懂，因为我就买了一辆A6，给了我弟弟，他的命运随之改变了，找了一个好媳妇，一个小伙子开辆A6，跟开辆奥拓，给人的感觉是截然不同的。”

有的人，对车已经失去兴趣了，例如牛哥，他说过，这是他的最后一辆车，再也不换了。

我呢，还是需要买辆好一点的车子，活一次不容易，凭什么人家能开，咱不能开，对不？

牛哥建议选择100万以上的越野车，适合长途穿越的，从而有门槛进入另外一个圈子，一群适合深度旅行的高端人群，例如喜欢穿越沙漠的刘强东.....

选来选去，就选中了一款兰德酷路泽，V8车型。

现在，也就是想想，目前俺还是穷人一个，若是牛哥，肯定说买就买了，他买那辆奔驰时，就是去送孩子上学，回来的时候路过4S店，接着就买了。

牛哥买车有个原则，不买涡轮增压的。

我的皮卡是涡轮增压的，而且又是大排量，有些猛，特别是当涡轮介入时，感觉猛的往前一窜，据说涡轮的寿命很短，维修成本很高，在我看来，主要是缺少了线性，目前很多豪华车都选择了机械增压，几乎是模拟了自然吸气。

现在是一个浮躁的社会，换车的频率很高，选择二手车是很英明的决定，特别是3年以内的车子，就是准新车。

10万就买PASSAT，20万就买A6，50万就买奔驰S，多爽呀！

就如同我的C5，去年买的，22万，现在恰好1年，能卖15万，但是车况良好，跟新车没啥差别，省出7万元，能买多少猪头肉呀！

对于自信而言，物质是非常重要的，我们可以在修炼内心的时候，反复告戒自己一切外在的东西都是空，但是能够真正开悟者极少。

孙老师说：“不是极少，而是没有，因为按照佛家的标准，开悟就是成佛了，目前成佛的只有一个人，所以都在开悟的路上，菩萨也不是佛。”

今天，跟晓燕聊了一会。

她说：“我想买辆车，没车真不方便。”

我说：“一定要有车，哪怕没房子，因为有了车子，你的内心世界会蜕变，而且是瞬间的事。”

她说：“我们一圈同学，就我自己没车了。”

我说：“关键是，咱内心也许还瞧不上别人呢。”

她说：“人生最悲催的事，就是咱瞧不起的人，都跑咱前面了。”

我说：“买辆吧，虽然很多人口口声声都说车没用，但是有跟没有，差别很大，只有经历过的人，才有发言权。”

她说：“郑州那么近，现在去发个货，都要折腾一天，如果有车就方便多了。”

我认识帮主的时候，他开辆别克君威，现在开辆Q7，此时的帮主和过去的帮主，差别太大了，无论是内心上，还是外表上，都有了变化……

扯多了，这些东西在于各自领悟！

今早6点起床，先去银行取了钱，然后等儿子起床，媳妇开始化妆、收拾行李，戴上眼镜，貌似眼镜没有镜片呀？

委屈一下，只能坐皮卡了！

皮卡属于货车，国庆期间也不免费，而且各地对皮卡的收费标准不同，我们去三峡的时候，显示屏上写着：2货，有的省把我们划分为1货，有的划分为5货。

看到“2货”的时候，我们笑了好久！

插句题外话，三峡大坝，听起来很雄伟，去了很后悔，就是一堵水泥墙，而且要在很远的地方眺望，早知道，还不如在家里看看照片呢，我拍了一些很宏伟的照片，网友拍手称赞。

我晕，那都是我拍的展览室里的，因为不能近距离观看，只能看照片！

早上，我们也没吃饭，我们俩很有意思，媳妇在戴着耳机听英语，我戴着耳机听讲座，中间，媳妇说了一番话，大体意思是让我把床垫发给四川的姐姐，她家刚装修了房子。

哪个床垫呢？

刘红波放在我们办公室一张，当样品的。

我说：“行，等我去办公室的时候，我找物流给发。”

中午11点，把她送到了机场，跑了3个小时，饿的有点晕，我接着往回赶，我去济南也没啥意思，大家又不上班，有小兄弟给我打电话，说办公室关着门。

我心想，我连钥匙都没有，我不进城了，而且皮卡进城，还惹交警开罚单！

进了服务区，有把子肉，30元一份，我盛了两碗米饭，使劲吃了一顿，昨天也是只吃了一顿饭，今天又是这样，小身板折腾不起.....

吃饱了，继续上路。

来回要460公里，等于从济南跑了一趟太原，人疲惫的时候，总是会莫名其妙的郁闷，太累了，连续开6个小时，后来为了防止瞌睡，我就偶尔开的快一点，让自己保持清醒，开皮卡容易越来越快，因为油门没数，有时一看表，咋跑到150了，大部分时间，我都是控制在105以内，安全第一。

中途，晴晴给我打了个电话。

她说：“我昨晚4点才到济南，刚才在洗衣服，刚看到你说说。”

我说：“没事，我回家了。”

中途，牛哥给我打了个电话。

牛哥说：“你回去了？”

我说：“是啊，家里事多，心思也不在外面。”

牛哥说：“那个做红珊瑚的哥们想过来找你，几号合适？”

我说：“几号都行，我再过来就是了。”

这个做红珊瑚的，是牛哥的第一个顾问客户，现在做的很不错了，牛哥的意思是让“我”做赠品，谁是他的顾问客户，我就来帮着写写，介绍一下业务，这样可以为客户创造更高的影响力和利润.....

晴晴呢，如今有西藏情结了，今年是我把她忽悠去拉萨的，回来不久，又去了一趟拉萨，昨晚刚回来。

晴晴特别羡慕那些去西藏支教的人。

其实，我特别讨厌支教的人，为什么呢？

我说个理由，大家就知道了，有个岗位是挑大粪的，但是是公务员，有无数人挤破头，就是抢这个位置。

教师，也是如此！

我在汶川那边待过半年，接触过这些支教的，他们就提到了这个观点，感觉自己是边缘化，完全是给灾区添乱了，为什么呢？

第一、你不是专业的教师，教的内容并不合拍，你甚至忙着去教孩子打篮球了。

第二、你影响了一些教师转正和分派，现在的教师资源严重过剩，我们都是从师范院校出来的，现在师范专业的学生根本用不了，只要给个正式的编制，别说去拉萨，就是去珠峰，照样有人去。

前几天，我听收音机，济南一帮人去拉萨，走的川藏线，电台每天都采访他们，问他们到哪里了，有什么收获之类的，他们说准备了很多礼物，给藏区小孩。

这都是理想主义者。

当他们见到藏区小孩时，会颠覆他们对慈善的认识，为什么呢？

我们在不断的培养“刁民”，小孩子特别熟练，也就是3~5岁，站在路中间，逼停你的车，然后每个人抓一个门把手，不给钱，他们就拖在你车上，如果你强行走，他们也会放手，但是会拿石头砸你的车。

特别是去珠峰的时候，我们路过几个村子，那里的小孩手里都拿着鹅卵石，你就要权衡一下，是玻璃值钱，还是给他几块钱消灾.....

游客，害了一批又一批的藏族小孩，而且是以“爱心”的名义。

晴晴，见到小孩和老人，就急忙给钱，恰好当时她在卖佛珠，售后服务搞的一塌糊涂，我调侃了她一句：“晴晴是个有大爱的人，对小孩和老人都挺好的，就是对客户不好。”

如今，全世界都在援助非洲，结果呢？

非洲的老百姓过的更糟糕了，为什么呢？

因为，非洲的官僚是非常腐败的，当你把粮食捐过去的时候，肯定要靠政府分配给老百姓，但是政府就层层贪污啊，但是他们不需要粮食，需要的是钱呀，咋办？

他们就低价卖粮食。

原本自给自足的农户，反而生活的更悲惨了，因为他们的粮食卖不动了，市场上充斥的都是低价的援助粮。

类似的例子太多了，曾国藩是反对盲目慈善的，曾国藩的原则是如果遇到了需要帮助的人，你可以出于怜悯心去帮助一下，如果试图去改变穷人，那么你走错了路，因为这是政府需要做的事，而且你在试图改变社会结构，什么是社会结构？

穷人是多数，富人是少数，永恒的规律！

慈善，一定是好的吗？

在中国，是如此的！

在世界，是有争议的，一直都有慈善害人论，也有慈善有用论。

中国最好的医院是什么？

协和医院。

其实，这就是一个慈善项目，20世纪初期有个公益组织叫洛克菲勒基金会，这个基金会特别有钱，幕后是洛克菲勒石油，他们致力于全球性的公益项目。

最初，他们是想在中国建立一所大学。

当时，中国还处于文言文时代，掌权人是袁世凯，基金会在讨论后感觉这个梦想有点遥远，放弃了。

于是，想做医学。

于是，就派了一个考察团，来中国考察中国的医疗水平，还写了一本书，叫《中国的医学》，据说这本书是对中国传统医学评价最公正的.....

基金会一看，中国医疗水平太业余了，简直跟没有医疗差不多，当时有两种不同的声音，一种声音是在各地设立小的卫星医院，一种声音是建立样本医院。

最终，选择了后者。

当时的协和医院，不仅仅是中国最优秀的医院，也是全世界最优秀的医院，当时的检测设备都是全世界最顶级的.....

后来，协和医院开设了医学院，试图去培养一流的顶级人才，目前国内比较权威的医学泰斗，多数是毕业于这里的。

说明一点，协和医院教的是现代医学，不是传统中医！

协和医院是美国人创办的，是慈善项目，是样本工程，对中国医学有着直接的推进作用，连国家领导人生病了，都要入住协和医院。

这就是慈善的典范，你可以去做样本，可以去引导，但是不要试图去拯救和改变原有的生态结构！

例如，你想改变非洲的农耕结构，你可以去做个样本农场，从而起到示范和培训作用，而不是直接给粮食，更不是给打井。

科普也是蛮有意思的，可以让人消除恐惧，人们为什么对现代医学和转基因如此恐惧？根本原因是缺少了科学精神，在没有了解的前提下，就开始叫骂了。

最近中央人民广播电台做了一系列节目，是关于转基因的，大家可以在网上找来听听，你会有全新的认识。

我们这里也有了ATM机，有人取了钱，忘记了拿卡，被吞了，他就守在那里，谁也不让靠近ATM机，并且晚上也让家人守着，生怕让人把钱给取走了，一直等到银行上班.....

如果他了解ATM的工作原理，他就不会阻止别人取钱了。

我觉得，地质方面的科普，应该很有意思，我们圈内有两个地质专家，一个是孙老师，现在教地理，一个是胡律师，现在当律师了，胡律师是中国地质大学毕业的，现在偶尔在网上写写文章，他写的比我火多了，过些日子，我怂恿他写写地质结构之类的。

例如青藏高原为什么高？

孙老师是这么解释的：青藏高原是最不稳定的板块，地壳有个特点，是对称分布的，例如日本的地壳比较薄，所以地震频繁。按照对称比例，青藏高原应该是最厚的，但是为什么羊八井还有温泉呢？是因为青藏高原是浮在印度洋板块的，从这个角度来讲，青藏高原的地质结构是最复杂的。

后来，我在网上百度了一下，发现还真有这个说法.....

今天的通讯录已经更新，在置顶的日记帖里，今天的主人公是胡律师！

今天，就写这么多，谢谢大家。

后记，这是一个爱心泛滥的时代，人们忙着去向陌生人奉献爱心，却忘记了自己在家乡的老母亲，她想你了，如果她还能活20年，你每年回家2次，还能见40面而已！

别动不动去泛滥自己的爱心，又是救助小狗，又是救助小猫，都不如咱娘更重要，你知道有个动物收容所不？特别是一些野生动物，你知道这些动物最终去了哪里吗？

餐桌！

俺又说多了，回家吃饭去.....

-

2013-10-07：我为什么自卑？

10月7日，晴，老家、济南

我在青岛生活了几年，青岛有很多怪现象，例如你在大街上很少看到有人骑自行车，因为青岛的路太奇葩，要么上坡下坡，要么分岔，在电子信息城那边有个红绿灯管六个路口，外地司机来了，直接傻眼了，这到底是红灯还是绿灯？

青岛单行线也比较多，别说是外地司机，就是本地司机也经常迷糊.....

无论去北京，还是上海，我都不犯愁，跟着导航走就是了，但是去青岛，我就特别犯愁，不仅仅是单行线的问题，青岛停车也难，多数要停在路边，青岛的小区也是没有停车位的，晚上都要停在路边。

这些，都还算不上奇葩，青岛买卖二手车，跟卖白菜似的。

买二手车，需要赶集，去哪里呢？

李村大集，从桥上往下看，一排排二手车，真壮观！

在临沂，有个卖汽车的巨无霸，是远通集团，他们有90多家4S店，在全国也是数一数二的，连续三年销量超越十万台，连续六年全省第一，只要是知名的汽车品牌的代理权，基本都让他们家拿下了，在罗庄那里搞了个汽车城。

我的捷达就是在那里买的，去那里逛逛，才叫开眼界呢，比车展还壮观，到处都是一排排汽车，要什么款式有什么款式，而且服务也好，这个比集市强点，至少也是超市.....

现在，远通在我们家这里也建了一个汽车城！

在天津保税区，有个汽车城，这里有各式各样的进口车，最典型的就是猛禽皮卡，走进这里，你会觉得眼花缭乱，很多车型见都没见过，例如猛禽的哥哥F650，简直就是巨无霸，还有越野房车F550，还有防弹奔驰S65.....

相比而言，天津保税区的汽车城就是高端商场。

在美国，销量最好的车型，就是皮卡，而且以大皮卡为主，例如我们常见的猛禽、坦途，当我们遇到一辆猛禽时，不由的感叹，真大呀！

其实，在美国的皮卡系列里，猛禽属于最业余的，猛禽属于F150，还有F250、F350、F450、F550、F650，一个比一个大！

在美国，皮卡是一种文化，既能家用，又能货用，还能越野，几乎是全功能车型，在国内皮卡属于货车，前几年还需要办理营运执照，也不允许进城，我开着皮卡去大理时，刚进城就被警察拦下了，罚了150元，扣了3分，其实我还真没准备进城，我是准备转弯去大理古城，大理的交警野蛮是出了名的。

有个骑摩托车进藏的家伙，走到大理，摩托车被没收了，进藏梦也由此结束了.....

我是有皮卡情结的人，一直都梦想有辆属于自己的皮卡。但是，当我有了皮卡后，我就后悔了，因为皮卡相比SUV而言，没有任何优势，SUV也能拉货，但是SUV能进城，皮卡就不能，而且皮卡太长太高，视觉盲区太大，安全隐患也多，最致命的问题是什么？

皮卡的后桥是钢板，几乎等于没有减震，在走颠簸路面时，整个车子如同在跳舞，简直就是煎熬，太后悔了！

那么，为什么那么多人喜欢大皮卡呢？

首先，样子威武，人见人爱，花见花开，太帅了，无论男人还是女人，见了都忍不住拍张照片，合个影。

其次，动力强劲，猛禽是6.2排量，坦途是5.7排量。

最后，价格便宜。

为什么说价格便宜呢？

坦途用的5.7排量的发动机，就是红杉跟雷克萨斯570用的发动机，但是价格差别太多了，坦途不到60万，红杉100多万，雷克萨斯570超过了150万！

底盘几乎也是一样的，等于花60万买了辆100万的越野车，特别是坦途加上后盖以后，跟红杉几乎就是一个模子出来的。

这是为什么呢？

中国的进口车，普遍是外国零售价的3倍左右，例如宝马7系在美国卖30万人民币，在国内就卖100万人民币，陆虎也基本如此。

皮卡是按照农业机器进口过来的，关税较低，你可以仔细研究一下，目前国内市场上的V8发动机的车型，几乎没有低于100万的，坦途是个例外！

皮卡，还有个好处，在北京不用摇号，因为属于货车，也是挂蓝牌.....

皮卡，就是个玩具而已，看着很爽，买了就后悔，因为的确不实用，我在皮卡帮写过一些皮卡心得，就是这个观点，他们普遍赞同，皮卡还有一个致命的问题：一年一审，15年强制报废！

也就是说，你买辆2000年的皮卡，最多只能开2年了，而且需要半年一审，烦不烦人？

我买了皮卡以后，我就明白了一个道理：消费，还是要顺应潮流，不要试图去创新，买车还是要买主流车型，捷达、PASSAT、A6.....

就如同，前几年，流行返乡，北京、上海、广州的一些白领，纷纷回农村创业了，想过着诸葛亮般的田园生活，可是过了两年，又纷纷的回去了。

他们就验证了一点：“人，都是趋利性，之所以愿意留在污染严重的北京，也不愿意回到农村，必然是有利益驱动，当你试图去开辟新的道路时，发现行不通，因为别人早就尝试过了。”

对于绝大多数人而言，皮卡就是个梦，仅仅是个梦，一旦梦实现了，也就破灭了，田园生活也是个梦，一旦实现了，也就破灭了，谁要是真的想体验田园生活，来我家生活上半年，保证你崩溃了，我之所以能留在这里，是因为我的工作性质决定的，我需要的是安静，如果从生意角度，越繁华了才越有机会.....

不要轻易回农村，现在在农村的人很多，例如慕容雪村、易中天，他们都是在找创作环境！

今天，我们谈谈二手车。

为什么开场先提到了青岛的李村大集呢？

因为，青岛媒体报道过这么一个主人公，他是超级车迷，但是他没钱，他就折腾二手车，折腾二手车的目的不是以此为生，而是类似“别针换别墅”，咋换的呢？

我一说，大家就懂了。

假如，我赶集的时候，淘到了一辆二手的捷达，3万元。

如今，我有了捷达，我接着在网上出手这辆捷达，我的售价是4万元，我对车子进行内部装修，做成女士风格，我在网上写的文章特别真诚，就是告诉买家，这是一辆女士车，平时就是上下班用，基本没出过力。

网上买车的，有两种，一是车贩子，相当专业。一是新手，啥也不懂。

车贩子，肯定不是目标客户，只要时间长，那么肯定会遇上新手，就把这辆车买走了，大约能赚8000元，此时手里有了38000元，继续去淘车。

此时，我淘到了一辆二手的POLO，年份较新，车况挺好，我用完全一样的模式卖掉，赚了12000元，此时我手里有了5万元了。

依次类推，很快就换到A6了.....

这个事具有相当的可行性，为什么呢？

因为，今年，阳光买了一辆二手的PASSAT，8万买的，开了3个月，卖了9万，虽然会遇上车贩子，但是也会遇上新人，有人觉得花9万元就买辆2009年的PASSAT，太便宜了，接着就买了。

越是高端车型，利润空间越大，例如一辆A6，有人就是急用钱，评估价可能是30万，你给25万现金，可能他就卖了，只要你有足够的耐心，慢慢卖，终究能卖到30万.....

这也是换车的技巧。

即便赚不到钱，至少也是免费玩了N个车型。

这个事，对操作者有着相当的要求，越是有正当职业的，这个事越好操作，别人一看你不是乱七八糟的人，就放心了，最好是有辆新车，就更有理由了，例如我刚买了辆牧马人，我想把原来的PASSAT卖掉，等你来看车时，牧马人就在旁边.....

我们圈里有个朋友叫刘光梅，武汉的，她做的就是类似的生意，只做商务车型，例如A6，从外地买来车，加上2万元很轻松就出手了，因为买这个车型的人，就是为了装门面，他甚至不在乎年份和车况，只看车子外表新不新，一个月能赚3~5万元，去年我写过这个专题。

有人总是担心一个问题，万一买到事故车咋办？

你想多了，现在很透明，是不是事故车，一看就知道，车贩子买车时判断一辆车是不是事故车，就是几分钟的事，把车门全部打开，看结合处有没有变形，再依次把门子关上，听声音，就这么简单！

百姓网上的那些车源，尽量的不要相信，里面充满了欺骗，为什么呢？

因为，车贩子天天盯着，如果是优秀的车源，早被贩子买走了，不信你在百姓网上发布个卖车信息看看，接着就有车贩给你打电话，要求看车.....

去哪里买二手车比较合适呢？

现在，4S店就有二手车交易，例如宝马、奔驰、奥迪都有专业的二手车平台，上面我提到的远通集团，现在就有个大型的二手车交易基地，那里有专业的评估师，现场竞价卖车。

联想投资了一个二手车项目，叫：“车王”，大家可以百度一下，主要做一些中高端车型，生意特别火，他们卖的二手车，类似新车，是经过了严格的检测和维修的，这里的二手车价格偏高，但是至少放心。

如果是在小地方，平时工作也不忙，买辆二手A6就能赚钱，例如挂靠婚庆公司，多挂靠几家，平时出去当婚车，一次也能赚个几百元，补贴家用，肯定绰绰有余，我在日照的时候，楼下的小伙子有辆二手的加长凯迪拉克，车牌是鲁F66666，小伙子是个夜猫子，平时11点才起床，他在日照开了一个物流公司，他就聘了一个司机，因为这个车子适合当婚车，早上的时候，司机就开去当婚车了，回来的时候，恰好接他去上班！

买辆加长的凯迪拉克，最多15万元，车型是2000年左右的。

这个思路就蛮好的，适合精打细算的人，其实养个车也挺贵的，像我这样的，每年大约要花费10~15万，包括加油、过路费、保养维修、保险、车损.....

有车没车差别很大，有什么车，也很关键。

那时，我还没车，蟠桃过来玩，我二姐家的小外甥，看到了车子特别兴奋，上了车子，又摸又按！

我二姐一家，平时就住学校，也没有用车的地方，他们还是坚决要买车，理由是什么？

别人家都有了，孩子觉得心理不平衡，不能让孩子内心自卑。

这话听起来很假，实际很真，我5~6岁的时候，我爹在村里当个芝麻官，分管绣花厂，厂里来了辆小车，就是北京吉普，我爹就问师傅，能不能拉我们家三个孩子转一圈？

那是我们姐弟三个第一次坐汽车。

感觉太爽了！

每当想起这个事，我就心想，家里一定要有车，等儿子上学时，他不会因为家里没有车而自卑，我们家的皮卡，实在没用，除了外出旅行，几乎不开，但是我也不准备卖了，因为儿子喜欢，等他读书的时候，等他回忆童年的时候，他可以写写他和大皮卡的故事.....

基于这个原因，我是坚决鼓励朋友买车，这是人生蜕变的开始，你可以做到有没有车无所谓，但是孩子能做到吗？你真正倾听过他的声音吗？

过度自卑以后，就会有很强烈的对立情绪。

什么人仇官仇富？

多数是农村人，因为自己得不到，就仇恨他们，富人是不仇恨当官的，而且会努力成为好朋友。

《平凡的世界》为什么如此的震撼？

其实，就是写出了农村娃真实的内心活动，越是农村娃，越喜欢《平凡的世界》，富人是不喜欢读这本书的，因为他们理解不了穷人的那些内心活动.....

例如，主人公孙少平是班里最穷的学生，吃着最下等的饭，衣服都是补丁的，而班长呢？穿的时髦，还有块手表，说话也很洋气，当班长点名时，孙少平故意不吭声，为什么呢？

因为，孙少平时常感到别人在嘲笑他的寒酸，因此对一切家境好的同学内心中都有着一种变态的对立情绪！

这不是我杜撰的，这是《平凡的世界》里的原话。

孙少平时常自卑，因为衣服褴褛，又是面黄肌瘦，他都不好意思去瞅一眼自己喜欢的女同学，他就时常做梦，如果自己也能够穿着一身得体的衣服那该多好呢？

我突然想起了徐佳姐说的那番话：“给孩子买衣服，一定要舍得花钱，要穿名牌，可以培养孩子的自信心。”

这一点，我已经深刻感受到了，小孩子也是虚荣的，穿着漂亮的衣服，他也是充满自信的，书中也提到，当时孙少平的同学，敢上台发言的多数是城里的孩子，农村孩子基本不敢上台发言。

在《平凡的世界》里，还有一个情节，农村娃应该感触很深，农村娃普遍喜欢城里的姑娘，感觉她们就是天仙，太美了。

我读高中时，也是如此，我们这里的农村普遍比较穷，农村孩子和城市孩子一眼就能分辨出来，当然过了30岁，现在分辨不出来了，都长的像城里人了，就我还像农村人！

《平凡的世界》里，有很强烈的时代印记，例如学生上学学什么？

每天就是读报纸，分析时事！

前几天，我在看牟其中的一些个人故事，冯仑曾经给牟其中做过秘书，冯仑就提到，牟其中特别关心国家大事，例如中国跟美国的关系，中国跟日本的关系.....

这就是成长烙印，因为他接受的就是这种教育。

中国人普遍关注国家大事，去我们村的街头上听听，谈论的全是国际大事，前几年，大陆人民是很盼望统一台湾的，这几年这个声音越来越淡了，因为人们越来越理智了，就如同大陆游客去了台湾，总是会探讨统一的事，台湾人民就很好奇，为什么你们总是关心这些事呢？我们台湾老百姓从来没考虑过这个问题，这都是总统才需要考虑的事！

路遥，英年早逝，42岁就死了，蝉禅有个朋友，每年都去给路遥上坟，而且是从济南骑自行车去，他是个记者，是帮主的小学同学，《齐鲁晚报》旅行版的记者，他很有个性.....

他去参观了曹操墓的发掘。

我问：“是真的还是假的？”

他说：“曹操墓是真的。”

陆遥的文笔有个特点，特别会造景，什么意思呢？

咱就拿开篇来举例，他先描写了季节，是惊蛰前后，春冬交接时分，天上下着雪雨，地上一片泥泞.....

这样的场景描写，有三种作用：

第一、让你在内心深处立刻构造出了整个景象，就是咱这边冬天刚开始化雪的场景，到处都是泥巴，脏的要命。

第二、比喻社会在转型。

第三、给人一种情绪的压抑。

优秀的作家，一定是一个优秀的造梦师，这个造梦师类似《盗梦空间》里的造梦师，又略有不同，因为不仅仅要造场景，更要造氛围，氛围的营造是通过天气、环境来营造的。

春光明媚的日子里，不能写沮丧的事，要描写什么心情，要营造什么氛围。

学写作，其实就是学习如何造场景，让读者自己边读边放电影，优秀的小说是不应该拍成电视剧的，因为会与读者自己想象的场景有冲突，《平凡的世界》拍的也不错，但是你去看看影评，一片骂声，为什么呢？

因为，与读者想象中的场景，出入太大！

这种写法，越来越少用了，因为这对读者要求太高，需要读者反复的揣摩，现在的人喜欢吃快餐，不喜欢这种埋藏式的表达。

所以，现在的作家，更喜欢描写动作与对话，让你去揣摩人的心理，而不是去构建场景.....

例如：裹着睡衣的刘锐关上房灯，屋子里顿时迷离起来，只有夜灯发出懒散的光，刘锐想挤到郭玲的床上，郭玲推了他一把：咱初次见面，就这样，不好！刘锐说：“我没别的意思，就是想靠着你说说话，我保证啥都不干，你还不相信我吗？”郭玲挪了挪身子，让刘锐挤了进来.....

这样的场景，凡是泡过妹妹的人，立刻就能在脑子里放出画面，甚至能给写出N个版本的续集。

这就是描写动作与对话的好处，更直接，人们直接能想象出来场景。

刚才，我在路上听了郭德纲的《济公传》，里面有一段描写济公买肉的段子，就非常好，大体如下：

今日，逢集，一位和尚来到了屠夫面前，屠夫上下打量了一下这个和尚，脸上灰土土的，僧帽斜戴着，袈裟破烂不堪，胳膊下夹了个破尼龙袋.....

屠夫问：“和尚？”

济公结结巴巴说：“是，是。”

屠夫问：“干啥？”

济公说：“要，要二斤肉，煮着吃。”

屠夫给割了二斤肉。

济公说：“我，我回家炒~炒着吃。”

屠夫一听，给切成片了。

济公说：“我~我喜欢吃炒肉~肉丝。”

屠夫一听，给切成了丝。

济公说：“我~我回家做肉丸子~子吃。”

屠夫一听，给剁成了肉馅。

济公说：“我~我~我想起来了，我吃素！”

读完这个对话，你就能把济公的形象和屠夫的表情以及场景自己构造出来，而且一旦拍成了电视剧，你感觉济公跟你心目中的形象不符，你就觉得电视剧拍的太业余了，对不？

今天，就写这么多，因为有客人来了，我要去城里接待一下，

前天，我们圈里来了个新朋友，他准备尝试一个新模式去写日记，咋写呢？以县为单位，挨着介绍。

我说：“这个工程有点大，即便每天写一个县，也要10年才完成，还不如写市呢。”

但是，他坚持自己的原则，为什么呢？因为他用数据来说话了，他写了一篇日记作为试水，发布以后，被分享1000多次，其中有个小姑娘转载了他这篇日记，就有5000多次的阅读，不过他自己太悲催，只有400左右的访问量。

这种事情我非常喜欢，如果谁要是每天介绍一个城市，我就天天关注他，多爽呀，等于每天了解一个城市的风土人情，就如同虚拟旅行了.....

大家有兴趣的，可以给他提提建议，这个哥们是广西百色的，是个函授大学的老师，未来就准备写游记，大家多帮帮他，谢谢。

他的QQ已经更新到置顶通讯录了，通讯录地址：<http://user.qzone.qq.com/2361456/blog/1380339891>

-

2013-10-08：遇到了白富美！

10月8日，晴，老家、济南

昨天，小朱过来了。

小朱，人在太原，身兼数职，还开了家ABC鞋店，我儿子最喜欢穿的那双红色的ABC鞋子，就是小朱送的。

前天，他到了济南，恰好在办公室遇到了晴晴，他跟晴晴去吃的黄焖鸡，晚上跟牛哥去喝了点小酒，吃的烤羊肉串。

小朱找我有事，我不想动弹，也不想去济南，就让小朱来我家。

从济南到我家，坐汽车，大约3小时。

开车，差不多也是3个小时，前天去济南机场来回折腾了6个小时，回来的路上，又饿又累，也拥堵，心里就产生了腻烦心理，心想，这么远，咋还需要送呢？

大家说了，这叫爱情。

俺也只能笑笑，不能抱怨，相互多理解吧！

我出门的时候，既不喜欢被人送，也不喜欢被人接，我觉得这事太折腾，大家都是成年人了，来回接送有意思吗？

关于见朋友，我还有三点心得：

第一、速战速决，约见别人前，提前把问题准备好，把对方约出来，一对一的交流，时间不宜过长，控制在2小时以内，然后告辞。

为什么呢？

因为，时间越短，彼此越用心，交流的越投机，而且能够直入主题，不用拐弯抹角，KK带着亚狮龙的老板来过济南，约我早上9点去茶馆，聊了2个小时，特别投机，然后我们就告别了，他们用这种方式再约谈韩都衣

舍的人.....

对于这一点，刘克亚有个观点，叫脱衣理论，如果约会时，女人穿的大棉袄，给你的感觉不够诱惑。如果女人穿个比基尼，你觉得过火了，什么是恰到好处呢？

既性感，又保守。

第二、创造环境，有人喜欢来我们办公室玩，觉得到了懂懂办公室，懂懂肯定会分享一些写作心得之类的，其实未必。

我是咋想的？

我是在工作，你是来串门的，想喝茶，自己倒，想聊天，自己聊，我继续在忙自己的工作，等于你是闯入了我的工作环境，我不会刻意的为你停留，因为我是在陀螺上，就如同我们去找领导谈点事，领导又是开会，又是写材料，咋就不伺候伺候咱呢？

因为，咱选错了环境。

如果，我把领导喊到我家去玩，他唯一的“亲人”就是我了，他什么都听我的，而且为了答谢我的地主之宜，我问什么，他答什么.....

理财行业，有个知名讲师，出场费特别高，平时你要是找他，他根本不搭理你，有个人就很牛，把老师喊到自己的家乡了，他问什么，老师都回答什么，而且老师特别感激他。

这是真人真事，徐佳的老师，徐佳也在场！

这就是高手，他精通人际交往，我在青岛的时候，认识了一个做装修的，他们请人吃饭咋请？

买机票飞上海，吃喝玩乐一条龙，次日早上再飞回来。

2009年的清明，杭州365的张总喊我过去玩，我总是觉得亏欠他的，总是想动用所有资源帮助他，他当时创办了一个医药网站：阿里医药。

我还把这个网站给当案例写到了书里.....

第三、一定要有中间人。举个例子，有个家伙，是卖红珊瑚的，我特别讨厌他，来过济南，李东方的朋友，因为我在日记里写了讨厌这个家伙，李东方跟我翻脸了，到现在也还没和好。但是呢，这个家伙拜师牛哥了，牛哥是他的顾问，是他的军师，牛哥想让我写写这哥们，于是约定了10月8号在济南见个面。

我就来了。

此时的我，哪怕再讨厌他，也会笑脸相迎。

这就是中间人的作用！

那天，妞妞过来了，她坐在沙发上，也没说话，晴晴在陪她聊天，因为她是晴晴卖佛珠的第一个客户，我心想我不掺合你们的事了。

我问妞妞：“你在淘宝上卖什么的？”

她说：“沙发。”

我说：“我们家的沙发，也是在淘宝上买的，就是你坐的。”

她说：“我知道，是我姐姐。”

我问：“你是小武的妹妹呀？”

她说：“是呀！”

我说：“你早说呀，早说我肯定热情无比……”

这也是中间人的作用，使人与人的距离立刻拉近，搞定中间人，没啥技巧，就是“过路费”，前几天，8月22找我，我现在很少带手机了，他没联系上我，联系上了我媳妇，什么事呢？

说是拍了个微电影，要在鸣谢里写上我。

我心想，这样的好事，还需要通知我吗？

问我行不？

我说：“可以！”

今天，听说某人拍了个微电影，里面有鸣谢“懂懂”，我拿过来一看，不是8月22拍的，是别人搞的，鸣谢了8月22，鸣谢懂懂。

扯远了，言归正传，我的车修好了，修车厂真“好”，把不该换的，也给换了，当初我问大约需要多少钱？

4S店的美女经理说：“最多800。”

昨天我去结帐，一问，1500元。

美女经理让我去讲价，她的意思是让我砍到1200元。

我说：“我没讲过价，我也不好意思开口，算了。”

美女经理去给讲的，省了100元，累计开支：760轮胎+480元轮毂+1400元修车，保险公司赔了3080元，还剩几百元，晚上请大家吃饭.....

我去接上小朱，喊上4S店的美女经理，去吃木柴鸡，本地最有特色的一家鸡店了，总店在寺院旁边，生意特别火。

寺院里的小师傅说：“有人是来烧香顺便吃鸡，有人是来吃鸡顺便烧香。”

小朱想明年自驾边境游，他还特意去咨询过零首付买车的问题，4S店美女经理说：“零首付买车是有手续费的，而且很高。”

我说：“银行好象还要上门考察？”

她说：“银行根本就不上门考察，现在上门考察的都是担保公司的，就是走流程，告诉你如何编故事。”

我问：“有没有人买辆QQ还贷款？”

她说：“有！”

我问：“你卖过最好的车是什么？”

她说：“A6，有人找我买A8，我都是建议去北京买，那里更便宜。”

木柴鸡，没有想象的那么火了，而且鸡越来越老了，啃不动了，以前在这里吃鸡，需要等待90分钟，昨晚我们等了40分钟就上菜了.....

还有一个原因，路不好，我和小朱开着皮卡，直接从台阶上跳下来的，小朱直呼刺激，这也是男人喜欢SUV的原因，但是你仔细想想，你买了四驱的SUV，能走几次这样的路？我的四驱一共跑了没有100公里。

因为，用不到！

我说：“小朱，你自己搞，肯定不行，你要联合几个想走边境线的人，例如晓燕、缪缪，她们都想走，成立一个小团队，分工明确，有负责广告招商的，有负责线路规划的，有负责后勤保障的，有负责摄影的。”

他说：“我现在有个想法，济南的黄焖鸡真好吃，我想注册个商标把模式复制到太原，在太原做连锁加盟，你觉得如何？”

我说：“黄焖鸡的模式特别好，济南做的最好的是杨铭宇，据传言有200家分店，这个模式是赚快钱的，但是这是一个系统的工程，包括物流配送、统一培训、招商加盟，绝非心血来潮就能做起来的，但是我鼓励你去做，因为这个模式的确不错，至少是有样本的，就是从山东复制到山西，从济南复制到太原。”

他说：“牛哥说，没啥技巧，就是多放姜。”

我说：“我建议你，还是以咨询加盟的名义，深入内部去研究一下，甚至自己加盟一家，亲身干干。”

他说：“借助旅行的知名度，再推这个事，如何？”

我说：“不错，思路是可行的，我担心的就是口感问题。”

他说：“旅行的事，我准备明年出发，大约4~5月份，我先把黄焖鸡干起来……”

我说：“边境行这个事，我对它的未来很看好，一定是能出书的，一定是能赚钱的，哪怕你就是什么也不干，你低价卖广告位，你选出100个知名景点，你拿着广告去合影，每个广告哪怕只卖1000元，也能有10万的收入，而且这个收入是立竿见影的，哪怕你现在决定招募广告，年前就能招满，因为你是有出书计划的，你的游记是在各大平台连载的，花1000元换这么高的曝光率，谁不乐意投？当然，1000元只是假设，至于定价多少，在于你自己，我可以帮你推广。”

吃完饭，我就回家了。

到家后，跟儿子玩了一会，特别开心，这也是我不愿意出去的缘故，想孩子，太像我了……

今早，我娘包的水饺，很好吃，我从小就喜欢吃水饺。

吃过早饭，我跟他们说：“今天，我要去趟济南。”

我娘又嘱咐了一通，这个家呢，有点特别，孩子在爷爷奶奶家，媳妇在东莞学英语，我四处流浪，反正不是正常过日子的现状，我们才是标准的啃老族，从来不做饭，都是在父母家吃饭。

去城里接上小朱，就出发了。

小朱跟我聊了一路，跟我讲述《征途》游戏，讲述里面的那些故事。

我问：“咋这么像《传奇》？”

他说：“就是很像《传奇》，所以我推测史玉柱当年是玩《传奇》的高手，我属于玩的比较业余的，还花了几万元呢，有人玩《征途》都花几百万。”

路上，车辆稀疏，大部分时间都是空无一车，整个高速真安静。

我在想，景区肯定也是如此，如果这个季节去九寨沟，真是美的动人，例如从西安集合，吃碗羊肉泡馍，然后横穿秦岭，走汉中、广元到成都，在成都吃个火锅，再去都江堰和汶川，看看地震遗址，再去九寨沟，再去若尔盖和甘南草原，什么呼伦贝尔？弱爆了！

若尔盖草原名气大，但是进行了商业旅行开发，不那么原始了。

甘南草原属于原始状态，太美了，连个电线杆都没有，拍张照片，感觉跟画一般，那种感觉无法描述，需要亲身体验.....

晓燕的意思是想出去走走，看来是在家里憋坏了。

她想跟着一些自驾的团队去云南。

我说：“如果做旅行，就记住一点，一定要实现别人的梦想，为什么大家愿意去拉萨，而不去新疆呢？因为拉萨是梦想，九寨沟也是如此。”

她说：“我没去过九寨沟，心里没底。”

我说：“这有什么底，只要出发就行了，什么都不用准备。”

她说：“如果让我带人去拉萨，我觉得很有把握，因为我去过，就如同你觉得带人去九寨沟很轻松，因为你去过，但是我没去过，一切都是未知的。”

我说：“旅行，没有那么复杂，就四要素，你理解透了，就行了。第一、吃好。要选当地特色，并且要选包间，每顿饭都要大呼过瘾。第二、睡好。每天至少要留出10个小时的休息时间，晚上不能赶路超过8点。第三、玩好。要选择人少的景点，就如同我们去秦岭，就我们五个人，那种感觉是空旷的，是惬意的。第四、聊好。要创造轻松的交流氛围，不要压抑，不要攻击。”

她说：“知道了。”

我说：“现在做旅行的人，很少有人理解这几点，都在忙着赶路，都在忙着拥挤，很少有人明白，人们出去的目的是为了更轻松，而不是更累，你不要试图让大家走太多的地方，而是让大家一直都处于轻松的、舒适的、幸福的环境中，而且一定是清闲的、独享的。”

她说：“你说的，就不存在。”

我说：“那是因为你没跟着我旅行过，跟着我旅行的人都上瘾，包括牛哥，因为我就知道吃，就知道睡，就知道玩，纵然是10月1，日照海边人山人海，你可以看看我们拍的照片，海边几乎没人。”

她说：“我想出本书，至少有个标签。”

我说：“出书是附属产物，一定要赚钱，你想想，一旦你怀孕了，至少3年你是没机会出来的，是没机会赚钱的，你35岁了，你还有啥机会去创业？那时你的心思根本不在事业，而在孩子身上，你也就接受了命运，放弃了梦想。”

她说：“我觉得，赚钱还是需要拉上你。”

我说：“你要相信你自己，我觉得未来很火的旅行模式是自驾游，自己开车去经历，而不是坐车。”

她说：“很多。”

我说：“的确很多，而且以低端车型为主，因为这些俱乐部多数是没有门槛的，没有门槛就代表了拒绝高端人群，你可以看看越野E族平时组织的周末活动，基本上都是5万元以下的车型，开陆虎的就不愿意去参加了。”

她说：“门槛！”

我说：“是的，如果有人组织很精彩的线路，而且是深度穿越型的，每次收取1万元的报名费，照样很多人愿意参加，对于开100万车的人而言，1万元算个啥？上次他们组织的穿越罗布泊，收2万8的服务费，照样报满了，每年你选择12条线路就行了，你知道做生意最忌讳的是什么呢？就是拿你自己的思维模式去代替客户回答问题，因为你不是自驾爱好者，你不知道他们咋想的。”

她说：“去九寨沟，每人大约需要多少钱？”

我说：“如果从西安出发，车费人均500，吃饭人均700，住宿人均700，门票600，你算一下吧，就这些。”

现在的旅行，普通的线路已经做烂了，去过拉萨的朋友，你可以思考这么一个问题，你所谓的去拉萨，不就是走了走路嘛，你去干了啥？

啥也没干，就是一直在赶路而已！

谈不上深度.....

晓燕，应该是想组织这么一次旅行，我是很喜欢参与自驾游的，但是我不希望有负担，什么负担呢？大家来参加是为了找懂学习的，这无形给了我压力，我表现不好，大家觉得这场旅行不值。

可是我有啥好表现的，我就是个穷鬼，一窍不通！

到了济南，牛哥问我哪个朋友在天津？收到了两辆捷安特的公路车，不知道谁发来的，也没写名字.....

我说，太多，不知道是谁，人家送给了你，一定会联系你的。

刚才，被媳妇批评了一顿，嫌我在QQ空间跟人“调情”，我冤枉啊，她还是不懂男人，男人都是很会装的，敢公开调侃的人，肯定都是啥事没有的，甚至都没见过的，而且男人很会藏，越看着有事的，其实越没事，真有事的人，他会藏的很深的，不会让外人知道的。

作家，普遍是人性大师，今天咱继续来品读《平凡的世界》，昨天我提到了一个观点，穷人孩子喜欢读这本书，因为有太多的共鸣点。

我举个几例子：

润生喊孙少平去他二爸家吃饭，孙少平藏起来了，他不想去，因为润生的二爸是个干部，孙少平极度自卑，身上的衣服太破，虽然他是很想去吃顿好的。

最终，孙少平还是被润生的姐姐润叶找到了，领着他去了二爸家，也就是田晓霞家。

孙少平认识润生的二爸，因为他们是一个村的，润生的爸爸就是村书记嘛。

而且，润生的二爸是有小吉普车的，因为他是县里的领导嘛，当年，这辆吉普停在村口，孙少平想靠近看一眼，都觉得害羞，不敢！

这就是典型的农村心理，路遥太懂农村人了，我没坐过飞机，我第一次坐飞机的时候，激动的一晚上没睡着，提前4个小时就去了，空姐问我要什么吃的？我脸接着就红了，那是2007年的3月1日，我记得很清楚，从青岛飞西安，我坐在D座上，我很想看一眼下面的云彩是什么样的，可是我不好意思，我也不想让人知道我是第一次坐飞机。

住五星酒店，也是如此，我第一次进五星酒店，还是因为刘克亚和王通去青岛，我去找他们，我也不好意思进啊，打电话让他们出来接我.....

这种心理的改变，一直到了我都经历过以后，才慢慢蜕变，物质对人的自信和自卑，都有着蜕变作用，一定要多经历。

孙少平，在当今社会，还代表着一类人群，就是农民子弟工在大城市读书，其实这些孩子就过着孙少平的生

活，虽然不用吃黑色的高粱窝窝头，但是心理差别依然存在，一定不要让孩子处于极度自卑的状态。

我在想，如果我儿子去了大城市，可能也是一个孙少平，只能期待长江7号的出现。

孙少平后来的命运为什么改变了？

其实，他还是一个蛮喜欢读书的人，也是蛮喜欢旅行的人，他咋旅行？没事的时候，他也不合群，就在县城里挨着机关转悠。

人是群分的，富家子弟跟富家子弟玩，孙少平只跟村里的金波玩，而润土呢？家里有钱呀，就跟干部子弟在一起玩了，而且还学会了抽烟，是抽的卷烟，挺高档的，弹烟灰的技术都还不熟练。

交朋友是不可跨级进行的，对于孩子而言，所谓的级别就是父母和家境，这也是《平凡的世界》里的观点。

原话是这样的：他和乡里来的一些较贫困的学生初步建立起了某种友谊关系。

孙少平对润生的姐姐印象很好，润生的姐姐也就是润叶嘛，润叶是小学老师，吃公家粮的，每次回家，还去看望傻子叔叔.....

这一点，我还是有话要说的，其实现在亲戚越来越疏远的，有个话题我一直都想写，但是我不敢写，怕家人看到乱传话。

我在一个很大的家族里成长起来的，兄弟姐妹关系特别好，我们堂兄弟也是有排行的，我是老五，我哥家的孩子都喊我五叔，村里人都知道。

但是，我弟弟，他就没有这种感觉，因为他从小在城里长大的，他是老六，他跟我们五个基本没有交集，现在也没有太多的交集。

我就在想，从人生的角度而言，我们兄弟六个是一个爷爷，是最亲密的兄弟六个，但是却略有生分，如果我儿子也是从小就脱离了家族体系成长起来的，他也会缺少根的感觉。

这也是我为什么坚持让他在这里的缘故，人一定不能少了根！

每当我回家，我爹我娘就安排我买上礼物走一圈，我姥姥家，我大娘家，我哥哥家，我姑姑家.....

过年时，我们全家都会去看看我姑姑。

你仔细想想，咱对陌生人太好了，对亲戚朋友太冷淡了，我们做好了榜样，孩子才会跟随，这不是喊口号就能喊出来的，一定要落实到实处。

但是，在农村，不代表就会培养出来孙少平，农村孩子真正缺少的无非就是钱和见识，如果我们让孩子经历足够的宽度，那么他比一般人更自信，要带着孩子去经历更高的高度，城里孩子在拼爹时，忙着晒爹的车，又是宝马，又是奔驰，你家是劳斯莱斯，他还会在意人家炫耀宝马和奔驰吗？

宽度很重要！

见识可以使一个人开朗，例如描写孙少平初次见到田晓霞：“晓霞用一口标准的普通连笑带说。他的性格很开朗，一看知道人家是见过大世面的人。”

路遥写的小说，有个特点，多数都是小吊丝遇上了白富美。

这是为什么呢？

这是农村娃普遍的内心渴望，我小的时候，我爹就经常说：“要是有个县委书记的女儿，突然看上了你，咱家就厉害了。”

这就是农村人的幻想！

所以，当孙少平遇到了田晓霞时，所有的读者内心深处都感觉很舒服，真爽，就应该这样，其实《泰坦尼克号》也是使用的这个心理设计.....

在《平凡的世界》这本书里，有大量的方言，例如“除过”、“女子”，也就是“除了”和“女儿”的意思，这叫语言DNA，每个人都有自己的语言DNA，包括标点的使用频率，语法格式，等等。

为什么有人说韩寒的几本书不是一个人写的？

就是因为各作品的DNA不同，例如《一座城池》里使用了大量的“给”，用来表达“被”的意思，例如：你力够大的，你看这车，底盘多稳，重心多低，都能给你一球踢翻。

这就是河南话的典型特点，所以有人推测这本书是河南人所写.....

人们就会联想呀，韩寒的老板是路金波，他是河南人，而且他当年是知名小说作家，这几年咋不写书了呢？

当然，这是别人的论调，我觉得韩寒咋可能是代笔的呢？

一个人的DNA是可以随意调整的，这正好说明了韩寒的博学！

今天，就写这么多，明天继续写《平凡的世界》，这是一本人性书，是贴地的，让人很容易把自己想象成主人公，办公室来了一群客人，我要去接客了。

小朱为了做旅行，更换了一个QQ，大家有兴趣关注他的，可以加他的新QQ：1256018800

今天，还做了一件很有意思的事，徐佳姐委托我介绍一下鱼子泡泡，我急忙联系了鱼子泡泡，徐佳在那边采购了120斤最好的大枣。

因为相信，所以简单！

-

2013-10-09：时代不同，格局不同，命运不同！

10月9日，晴，济南

前天，发了个美腿照片，让大家猜是谁？

N个人猜是晴晴。

我调侃了一句：“不是晴晴，晴晴有腿毛。”

徐佳姐跟了一句：“你咋知道的？”

我说：“杨文剑告诉我的！”

这个事，纯属娱乐，因为晴晴看似温柔，实乃女汉子，我们这群老爷们，哪个敢靠近晴晴？连想法都不敢有！

昨天，晴晴见到我，她说：“你气死我了，很多人问我跟杨文剑什么关系。”

现在的男人和女人，反过来了。

过去是严父慈母，现在呢？朝着孩子大喊大叫的，基本上都是女人了，反倒是男人对孩子特别温柔。

男人，越来越没男人样了！

牛哥说：“你去幼儿园看看，感触更深，那些大嗓门的，基本上都是女孩，小男孩尽受欺负。”

昨晚，牛哥提议去喝点啤酒，吃个烤串，济南就这么点特色.....

每人三瓶啤酒，我喝的有点晕乎，昨晚聊的啥，貌似都忘记了，回到房间，感觉特别空虚，我不是说的不喝酒了吗？咋又喝了呢？我有家不回，天天在外面混个啥呀？家都不像个家了。

抱怨了一通，睡了！

早上8点，小朱在QQ上问我，几点出发？

我说，现在！

我们俩，沿着马路溜达，找个地方吃早饭，我现在有个习惯，走路的时候喜欢戴着耳机，听听讲座，收获特别大.....

今早听的专题是什么？

达尔文的进化论！

特别有意思，我讲给大家听听，进化论并非是达尔文提出的，早在达尔文的爷爷那个时代，就已经有了进化论，进化论并非是达尔文的观点，这是很多人曲解了达尔文。

那么达尔文到底提出了什么观点呢？

先卖个关子，先讲讲达尔文的传奇经历，达尔文是个牧师，也就是信上帝的，达尔文为什么突然对物种起源有了兴趣呢？

原因是他曾经搭乘贝格尔号进行了五年的环球旅行。

贝格尔号其实是个测绘船，画地图的，贝格尔号的船长是谁？费茨罗伊，是个虔诚的基督教徒，他为什么对航行这么有激情呢？

因为，他想去找找到圣经中上帝创造万物的证据。

这也是就是为什么达尔文有幸被邀请参加环球旅行的缘故，因为他是牧师嘛.....

环球旅行以后，达尔文就已经在脑子里有了关于物种起源的理论体系，但是他不敢动笔，因为这代表着要否定上帝，他全家都是虔诚的基督教徒。

这样的煎熬，他持续了20年，一直都没动笔。

后来，是什么刺激了他，决定使他勇敢的站出来呢？

因为，有个生物学家，写了一篇论文，提出了物种起源的观点，而这些观点几乎跟达尔文的一模一样，达尔文一看，完了，要有人抢自己的风头了，抓紧把自己的理论体系写出来，先入为主吧。

一年后，达尔文的《物种起源》正式出版。

在那种环境下，这本书是不为人接受的，据说就是连牛顿都是信上帝的，人们对达尔文一片批判声。

不过呢，英国人是绅士风度，即便争论也是很文雅的。

最经典的就是牛津大辩论，一群科学家来提出质疑，达尔文一一解答，氛围很激烈，但是很理性.....

谁最激动呢？

就是费茨罗伊船长，他不是科学家，他没有发言权，他只能拿着一本《圣经》对达尔文喊：“THIS BOOK！”

在费茨罗伊看来，他是有负罪感的，因为他对不起上帝，把达尔文这个魔鬼带了出来，达尔文竟然敢反对上帝.....

费茨罗伊，最终是开枪自杀了！

达尔文的《物种起源》大概是19世纪最具争议的著作，其中的观点大多数为当今的科学界普遍接受。

不过，目前也有很多人不认可《物种起源》，认为是上帝创造了人类。

孙老师，也是这个观点。

孙老师给我讲课时，他是这么说的：“理论，必须能够自圆其说，达尔文的进化论有两个关键的证据链是缺失的。现在美国的教材里，已经由坚定的进化论变成了进化论或神造论，承认了上帝的存在。”

《物种起源》简单的讲，就是八个字：物竞天择，适者生存！

但是，这句话往往被曲解了，认为人由猩猩进化而来，越来越高级，所以进化论的过程也是越来越高级的过程，真是如此吗？

并非如此！

达尔文真正纠结的问题并非是“进化论”，而是大自然的“无情论”，就是说，一种生物，最终变成什么样子，是不由意志所决定的，而是由大自然的无情所决定的，我们总认为我们会变的越来越好。

而达尔文则冷冷的笑了，他说：“人类的命运，其实根本不掌握在人类手里，而是掌握在无情的大自然手里！”

自从出版了《物种起源》，达尔文的日子就没再安宁过，她妻子曾经给他写过一封信，问他：“以后，我在天堂里，是否还能与你重逢？”

晚年的达尔文，经常把这封信拿出来看，哭的一塌糊涂，因为他也不知道能不能在天堂见到自己的妻子。

达尔文遗嘱，死时薄葬即可。

结果，他死后，被葬到了牛顿旁边，厚葬！

可见，做一个英雄，需要的是勇气，相比而言，我们中国的四大发明就黯然失色了，因为并非世界级的理论，四大发明是咋回事？

四大发明，其实是蒋介石发明的，是不是挺意外？！

1942年，蒋介石先生在重庆听说李约瑟在搞中国科技史，急需提高中国军民士气的他立刻把李约瑟接到了重庆，让他到中国来实地研究中国科技史。李约瑟在一年后的1943年，在重庆正式提出了“四大发明”这一概念，轰动了世界。“四大发明”在抗战进入关键时期及时提出，大大鼓舞了中国军民的民族自豪感和斗志。张召忠将军评价说此项研究“抵得上共和国卫队10个师”。

后来，有专业人士提出，中国所谓的“四大发明”是“发明”出来的.....

通过达尔文的这个故事，有几点心得：

第一、旅行可以改变一个人的视野。

第二、创新是需要勇气的，因为你要颠覆常人的价值观。

第三、绅士是一种性格，哪怕气急败坏，也不会恶意中伤，最多就是拿着《圣经》喊两句：“THIS BOOK。”

如果，达尔文生在今天，也许是可以获得诺贝尔奖的，这就是时代的错位.....

不同时代，有不同的价值观，现在是一个开放的时代，人们越来越有包容心，也不会再轻易对别人指指点点，允许社会多元化存在，哪怕我是个同性恋，大家也不再鄙视我，无所谓嘛！

在封闭的社会环境下，人性是扭曲的，《平凡的世界》里有这么一个情节。

孙少平的姐夫，因为卖老鼠药被劳教了，孙少平一家觉得是耻辱，从此全家背上了黑锅，政治成分不再清白，以后没有出头之日了，那时的老百姓尽管少吃缺穿，但是非常注重政治名誉。

那时的劳教是咋回事？

就是让你去当建筑小工，但是不给你计工分。

孙少平的姐夫在工地上参与劳教，负责推车子，当时给车子上装土的人是谁？

孙少平的爸爸！

你想想，这有多么的尴尬？！这就是时代造成的人性扭曲，没人敢活出自己，都是在演戏，演给别人看。

孙少平的姐夫犯的罪名是什么？

走资本主义道路！

如果放在今天，也许孙少平的姐夫就是陈光标呢，人家不是说过嘛，陈光标年轻的时候，就是走街串巷卖老鼠药.....

前面提到，达尔文为什么看的比别人远？

因为，他有过全球旅行的经验。

在孙少平的老家，人们觉得镇上的供销社就是最豪华的，村里的姑娘如果去供销社逛一逛，都要提前打扮一番。

但是，当孙少平去县里读书以后，他觉得镇上的供销社也不过如此，他能够很悠然自得的去镇上的供销社逛逛.....

由此可以看出，经历是可以使一个人变的自信的！

我小的时候，镇上有个供销社，是镇上唯一的大楼，三层高，小的时候，我们都没爬过楼梯，就去那里爬一爬，感觉头晕，特别害怕，需要紧紧的扶住栏杆，我8岁生日的时候，我娘在供销社大楼给我买了一身衣服，连老师都夸奖衣服好看.....

看看孙少平，我们真是生活在一个完美的时代，特别是有了互联网，如果不是因为互联网，我的人生轨迹是固定的，大学毕业以后，回县城里教书，按照我的学历，能教高中，现在已经教书7年了，也是个老教师了，也许混个小干部了，现在应该也结婚了，我爹应该也帮我买上房子和小汽车了，我回家的时候，也可以招摇过街了，媳妇应该是同学校的教师，小日子也挺滋润的。

你说，是现在的我好呢？还是那样的我好呢？

没有答案！

我喜欢看慢书，就是慢慢的去读一本书，最大化的挖掘读者的意图，作者写一本书，要经过N次改稿，每个句子都要推敲多次，我们走马观花的读一遍，不会有什么收获的，而且理解的意思可能跟作者表达的大相径庭，那应该咋读小说呢？

小说最难记的，不是故事情节，而是人物关系。

其实，很简单，读书时，提前画一个拓扑图，例如孙少平的妹妹叫什么，姐夫叫什么，爸爸叫什么.....

等你把图画完以后，你发现，其实这就是作者创作时的拓扑图，你只是给还原出来了，而且你会发现别人没发现的细节，如果你用这个方式来读《天龙八部》，你不用读到最后，你也知道虚竹是谁生的，因为金庸早就给设计好了爹娘！

前天，我推了一个朋友，刚加入我们圈子的，是广西百色的，一所函授大学的老师，他有个想法，想写写游记，靠此成名。

他的初衷是以县为单位，然后去网上搜集游记，再写出来。

我帮他推了一把，发现很没力度，为什么呢？

浏览量不到1000，正常情况下，我推广一个人，只要是我帮着分享，浏览量不会低于5000的，如果是文章写的的确好，浏览量过10万也不是没有可能，例如COLIN全球旅行的帖子，应该快过10万了吧？

那么，说明了一个问题，以县为单位是错误的。

我随便说一个县，我相信大部分人都没听说过：莒南！

你们听说过吗？包括“莒”怎么读，很多人都不知道，当时《快乐大本营》的主持人都把这个字读错了，这个字读：ju。

这个朋友叫雄科，他就问我，那应该怎么写游记，才能吸引人呢？

关于游记，我有几点经验，分享一下：

第一、尽量亲身经历，并非说虚拟旅行不同，但是走过和没走过，对一个城市的感觉是不同的。

第二、必须要主题，你不能漫无目的，什么是主题呢？例如，丝绸之路，环旅中国，中国100座古城.....

第三、要有自己的风格，因为类似的游记别人肯定写过，人家为什么关注你的呢？

第四、要有故事情节，现在雄科的模式就是找一些照片，配上一些文字，这是不合适的，必须要给读者一种

感觉，仿佛一直跟随你在旅行。

第五、要有深度，必须要有内涵，单纯的景色是没有吸引力的。

带着读者去旅行的想法，我觉得非常好，但是这对作者要求很高，至少具有超强的反编写能力，把别人的游记修改为自己的，并且把优秀的游记捏到一起。

今早，卖红珊瑚的那哥们过来了，自从他请牛哥做顾问以后，销量也好了，人也自信了，现在月均销量40万以上，用牛哥的话来讲，就是我们圈内赚钱最多的人了，至少比我多.....

说归说，人与人之间本来就没什么误会，更多的是缺少了沟通，他真名叫单峰，以前送过我和牛哥每人一串红珊瑚，特别细，我也没要，放牛哥那里了。

我心想，卖红珊瑚，也不送我个大的，人家做红木的，都直接送俺个桌子.....

单峰，提前写好了问题，找我单独聊一会。

我问：“你现在主要通过什么推广？”

他说：“微博和微信。”

我问：“微博叫什么名字？”

他说：“红珊瑚收藏家。”

我问：“有多少关注者？”

他说：“28万。”

我问：“最牛的关注者是谁？”

他说：“李亚鹏，他也评论我，他和王菲离婚时，我的关注人数也猛增。”

我问：“红珊瑚竞争激烈不？”

他说：“在网上不激烈，基本上就我们几个，要么是以前的合作伙伴，要么是以前公司的。”

我问：“你干这个多久了？”

他说：“1年。”

我问：“你为什么会做红珊瑚呢？”

他说：“我刚毕业的时候，朋友找到我，给我月薪2000元，让我在网上卖红珊瑚，我心想能卖掉吗？我就在贴吧之类的到处发广告，结果没生意，后来我就尝试了微信，分享一些红珊瑚的常识，还搞了一次促销活动，我竟然发现，红珊瑚这么贵，竟然每天都能卖出去。”

我问：“红珊瑚为什么这么贵？”

他说：“不可再生资源，而且产量非常小，全世界只有台湾、日本、意大利有红珊瑚，而且红珊瑚在国内属于国家一级保护，跟大熊猫一个级别，淘宝上不允许卖。”

我问：“红珊瑚在国外卖的如何？”

他说：“只有中国人喜欢红珊瑚。”

我问：“牛哥建议你大量进货，这是为什么呢？”

他说：“因为温州炒团已经看准了这个市场，准备介入，前几天，有个供货商直接提价50%，有些是提价20%，红珊瑚在近50年来，从来没跌过，一直是在涨。”

我问：“为什么转微信了呢？”

他说：“微博上的人，感觉我是红珊瑚的专家，就加我微信咨询。”

我问：“卖的最好的，是什么价位的？”

他说：“就是我送你的那个类似的，很小，9600元。”

我问：“什么人买的？”

他说：“消费者普遍比较有钱，而且我们是先款后货，也不走淘宝，他们都很信任我。”

我问：“微博上是不是高端人群很多？”

他说：“是的，出版社主动找到我，要给我出一本书，我的书12月份就出了，另外湖南卫视的《天天向上》也邀请我了，让我去讲红珊瑚收藏，很多杂志、报纸也采访过我，你可以搜索一下。”

我说：“我觉得你的名字是最大的优势，因为你起名起的好：红珊瑚收藏家。”

他说：“我是第一个在微博上卖红珊瑚的。”

我说：“如果用类似的方式做其它珠宝，不是更好吗？”

他说：“是的，可以闷声赚大钱，没人知道，牛哥准备组建一个珠宝电商团队，让他们找我来学习，做其它分类。”

我说：“你现在最大的感触是什么？”

他说：“卖东西，一定要面向高端人群，上次你推荐了一个做微信营销的叫郭俊峰，他讲的那些案例要么是卖鞋的，要么是卖蛋糕的，我觉得不行，我告诉他我的微信月销20万，他看了以后，他说他不信，其实我觉得他没理解透我。”

我说：“做高端市场有个最基本的前提，也是阻碍大部分人的一个前提，就是你必须要懂的有钱人的消费心理是什么，就如同牛哥说的，牛哥带着父母去住五星酒店，妈妈说，你上去住吧，我在车里睡就行。在我的想象里，我也觉得没人会花9600元买这么一个小玩意。”

他说：“有道理。我现在遇到了一个问题，就是当有客户通过评论询问价格时，马上就有同行去主动报价，还有人恶意中伤我，咋处理？”

我说：“这个问题是人性的问题，永远解决不了，只要你强大了，总有人想把你打倒。”

他说：“那你看看我微博上发的内容，合适不？有时我没灵感了，就看看你日记，找到启发，再去写。”

我说：“买房子这个事是真的吗？”

他说：“是的，有些男人买红珊瑚给妻子，我就写了这么条微博，我买了套房子送给女朋友，是真事，不过是写的我们俩的名字，在上海。”

我问：“红珊瑚一直涨，外人投资收藏，有价值没？”

他说：“这东西升值很快，但是变现有难度，是需要找到买家，我虽然赚钱，但是手里没钱，一旦有钱，我就备上了货，这是这个行业的特点，行业老大也没钱，他们手里有几个亿的货。”

我问：“会不会又是一个击鼓传花的游戏呢？”

他说：“不会，因为这东西太稀缺。”

我问：“怎么鉴别真假呢？”

他说：“真的红珊瑚，纹理像指纹，假的也有纹理，但是是直线，另外一个常用的方式，就是用打火机，一烤变白色。但是呢，你去台湾或夏威夷，那里的卖家也用打火机烤，他问你，你看没变色吧？这才是真的，其实他们是故意混淆。”

我问：“也就是说，真的是变色的，假的是不变色的，是不是红珊瑚很娇贵？”

他说：“是的，怕水，怕汗。”

我问：“平时，你是自己做客服？”

他说：“是的。”

我问：“你的货都是随身携带？”

他说：“是的，这叫移动电商，就是在哪里办公都行。”

我问：“下一站去哪里？”

他说：“明天跟晴晴去北京，见见《一珠一菩提》的作者，已经约好了。”

我问：“咋认识的？”

他说：“书的后面有联系方式，我就联系了。”

我说：“认识一个作者不难吧？”

他说：“她挺善于分享的。”

单峰跟女朋友一起来的，女朋友是全国民歌比赛的金奖，好嗓子.....

前几天，我们圈里来了一个新朋友，叫小凤，青岛姑娘，回农村创业了，做什么呢？

就是在网上卖无污染的农产品，小生意做的有声有色。

她的店铺最大的特点，就是把文化做出来了，回头客特别多，大家有兴趣的，可以关注一下她，我把她的联系方式，已经给放到了置顶的日记里。

就写这么多，我回家！

2013-10-10：一刀,砍下去!

10月10日，晴，老家

我认识阿俊姐时，她在《山东商报》做记者，刚休完产假，她说要采访我，让我去找她。

我特别紧张，就去了。

阿俊姐特别幽默，电脑屏保上是她儿子的照片。

我说：“真帅呀！”

她说：“是呀，我是青岛最帅的帅哥的妈！”

她拿出了一张报纸，上面有我的“语录”，她说：“没征得你同意，先引用了你的一些语录，感觉很不错。”

就这样，阿俊姐对我进行了一次专访，我还特意买了两份报纸，快递回家了，给父母收藏的，其实父母也看不懂，反正上了报纸，父母就很开心。

其实，他们并不知道，现在上报纸是非常容易的，任何人想上，都能上.....

这是六年前的事。

后来，我跟阿俊姐就成了最好的朋友，我在青岛认识的那些朋友，基本都是她给介绍的，她在青岛拥有非常高端的人脉圈子，这与她的性格有关，她是一个时刻想着别人的人，总是想为别人付出。

当时，延安三路有个浩浩小厨，就在报社旁边，她的工作比较清闲，我没事就去找她，我们俩一起吃饭，对于彼此而言，我们俩人的世界都是新鲜的，我是农村出来的，又是搞互联网的。她是青岛女孩，又是名校毕业，又是金领。我们俩就有着很多话题，我可以讲我的故事，她可以讲她的故事。

有次，我分享了一个观点：互联网时代，想接触名人特别容易了，技巧很简单，这些名人不是有博客吗？就是去认真的回复，一定会得到名人的互动的。

阿俊姐问为什么呢？

我说：“很简单，每个人都很有意别人对自己的评论。”

过了很久，她告诉我：“这一招，真的很好使，有个财经作家给我打了半小时电话……”

这是什么心理呢？

这是一个明星泛滥时代，粉丝根本不够用的，除了极少数名人外，大部分名人都没人关注，你若是关注一下他，评论一下他，就会得到他的青睐。

即便是现在的微博时代，你仔细观察一下，整个新浪微博活跃的，不就那么几百个人吗？其他的多数是落寞的。

我咋知道的呢？

因为，我很在意每一条评论，我就知道别人也在意，人性是相通的。

作者，给人的感觉很遥远，其实，都是普通人而已，这是一个明星泛滥的时代，你愿意搭理他，他应该高兴才对，咋可能排斥你呢？

可能，你会问：“为什么我去回复了，他没搭理我呢？”

很简单，缺少了交际常识，不要以索取的心态去回复，而是要以欣赏、交流的方式去回复，只要你在用心，他就能感受到你，自然会主动联系你。

有很多知名作者，是很低调的，例如《小艾上班记》，作者叫小艾，她真的是一个上班族，就在深圳，上次我去深圳，她专门请了一天假。

你知道她的书卖了多少册吗？

第一本，销售10万册！

这个数字，已经达到了非常畅销书的标准，现在出版一本图书，能够卖1万册，就可以称为畅销书了。

有时，我给她打电话，我就调侃她：“小艾老师，我是你的粉丝……”

她就咯咯的笑了。

她的生活就很简单，但是她手里掌握着太多的人脉资源了！

人，总是习惯了自我否定，认为别人跟自己不一样，有啥不一样的？不就是出了本书吗？现在谁都能出书，是你自己认为自己不能而已。

晴晴都要出书了！

晴晴想出本关于佛珠的书，类似的书也有一本，叫《一珠一菩提》，思路很简单，就是自己设计了一些佛珠组合，然后拍成照片，讲述里面的故事，谁若是喜欢，就联系作者购买.....

所以，他们几个都把作者当名人看待了。

后来，他们几个就主动去联系了这个作者，一联系，真如懂懂所言，很容易接触，也的确尚未成名，微博只有几百人关注.....

牛哥现在给做红珊瑚的单峰做顾问，牛哥给他的建议就是先出书，确立自己在行业的位置，然后用图书作为营销的突破口。

咋突破呢？

红珊瑚利润丰厚，书就可以当宣传单发放，但是不能在大街上发，咋发呢？

例如，转发微博，就送签名书，不要觉得成本高，因为别人看了你的书，更相信你了，更想买红珊瑚了，而且会给你口碑相传，对不？

不要去计较这点成本，这也是一个图书泛滥的时代，能有人读你的书，应该感到荣幸才对，大家经常在电视上看到一些作者开新闻发布会，有读者排队签名售书，真是如此吗？

99%的都是假的，谁闲的蛋疼呀，去排队买书，让你，你去吗？

这些，都是花钱雇来的，在书博会上，这些听众都是有价码的，听一场课给20块钱，送一本书，送一件T恤。

我就搞过！

这是行规，包括李宇春也这么搞，众人真高估了明星的影响力，你就是知道了刘德华今天飞济南，你会去机场接吗？哪怕你再喜欢他，你也不会去，这就是现实！

南怀瑾、马未都的讲座，照样没人听.....

因为，我就在现场，那时我都不知道谁是马未都，也不知道谁是南怀瑾，更有意思的是什么？

我在日记里写着听南怀瑾的讲座，出版社的领导找到我，嫌我胡说，为什么呢？

他说：“南怀瑾不是去世吗？”

我说：“没死，活的好好的！”

大家有兴趣的，可以百度一下：2008 郑州书博会,南怀瑾。

出书改变一个人的命运，这也是为什么我反复忽悠大家去出书的缘故，因为你出了，你才懂我，不信你可以问问蝉禅，他现在也可以称的上畅销书作者了，因为销量过万了.....

从拉萨回来后，我跟晓燕交流的比较多，为什么呢？

因为，我经常出差，中途怕睡着了，我就想找人聊聊天，晓燕不上班，比较清闲，我就想到了她，这也是为什么她能够经常在我日记里出现的缘故。

其他，我能找谁？

我找蝉禅？他忙的要命，哪有空陪我聊上几个小时？

最近，她想去云南旅行了，其实我很懂她，就是在家憋的，又没人说说话，久而久之就压抑了，而且经济上也有落差，上班时年薪20多万，现在日收入30元，你说能不压抑吗？

在拉萨时，我就表达过我的观点，我是支持晓燕继续上班的，因为现在即便是自己创业，一年赚20万也是很难的，而且创业跟上班是两个套路，两种思维模式，创业是看着清闲，其实是心累，上班看着忙碌，其实是心闲。

上班族，下了班就放松了。

创业者呢？

时刻在思考，而且时常焦虑，总而言之，你想得到多少，你就要付出多少，我觉得即便是再有天赋的创业者，没有三年的摸索期，是不可能入门的，晓燕虽然很聪明，但是也不例外，虽然她自认为聪明绝顶。

头脑聪明和商业智慧还是两回事。

上班族，你聪明了，你能够把工作完成的很漂亮。

创业者，需要的是智慧，因为创业的根本是协作，你需要的是用智慧把大家捆到一起，去为你创造价值，同时你为别人实现了价值，光靠聪明是不行的，需要的是智慧，如何让别人满意。

我说：“我觉得，你出去旅行是逃避。”

她说：“没有。”

我说：“我能感觉到，逃避会上瘾的，一旦夫妻有吵架，就想逃避，出去觉得是自由的，回来就是压抑的，又想出去，这样就陷入了恶性循环。”

她说：“就是想出去走走，去哪里不重要。”

我说：“我知道你是有野心的人，也不是甘于上班的人，但是你有没有思考过一个问题？你现在31岁，一旦怀孕了，你至少3年是没有心思考虑赚钱，你的焦点都在孩子身上，那时已经34岁了，你觉得你还有勇气再折腾吗？在我看来，要么，你现在全身心的创业，组建团队，当团队走入正轨，你去怀孕。要么，你安心去上班，别考虑什么鸿鹄伟志了。”

她说：“我觉得我就是聪明反被聪明误。”

我说：“还真有点，因为你太聪明了，你会揣摩别人给出的建议，要么选择性执行，要么直接否决了。相反，那些看着很傻的人，他们反而很听话，让他们去写书，他们就写，结果还真出版了，反而是你这样的聪明人，天天喊着出书，最终也没动静了。”

她说：“那咋办？”

我说：“调整你的目标，别看那么远，不要总是想着创建个服装品牌，在电子商务领域，服装的机会越来越小了，因为传统的服装品牌都纷纷进入了电子商务，纵然是凡客和韩都衣舍都没有成为服装品牌，你为什么就认为你一定能杀出一条血道呢？先从赚钱做起，不考虑其它，当你有了钱了，你的梦想自然会实现，你光想着很遥远的事，是没有意义的，同时你还犯了一个致命的错误，总是太相信自己，想着自己摸索出来，而不能相信别人，去团队化作业。”

她说：“我不知道做啥。”

我说：“我以前写过一个观点，无论男人还是女人，都不要在家里办公，因为家就是家，不是办公的地方，你天天蹲在家里，家人会觉得你颓废，哪怕就是个无业游民，也要有个办公场所，你的心情不会受家庭所左右，你才能理性思考，如果你真的想创业，就着手准备组建团队吧，想个项目，可以借助你自己的影响力，先融资，钱很重要，融资的目的不是做多大生意，而是让你自己更有底气，当你手里有100万时，你的眼界和只有10万时是不同的，不论这个钱是谁的，只要在你手里，你的内心就会被放大，你的生意就能够更容易启动。”

她说：“做什么呢？”

我说：“不考虑兴趣，不考虑爱好，什么赚钱，做什么，就从圈子里去研究，不做直接的竞争，做同类产品，借鉴别人的经验，就如同红珊瑚那哥们，你完全可以借鉴他的模式，如果你去找他学习，他肯定很开心。如果你总是试图去做自己感兴趣的领域，永远都找不到出路，现在不是谈理想谈兴趣谈爱好的时代，需要的就是钱。”

她说：“我再想想吧。”

我说：“说句很难听的话，环境是最容易扼杀一个人的，你继续在家这么待下去，用不了两年，你就认命了，生了孩子，在家做起了全职太太，你的人生命运就进入了另外一个轨道，这不是吓唬你，而是很大的概率，也很少有人能逃出这个怪圈，那时，你就再也没心思折腾了，真正的认命了！”

她说：“实在不行，我去读个博士，去当个大学老师，但是我不想在河南当，想去北大清华之类的。”

我说：“在于你自己的选择，如果我是你，我现在哪里也不去，我就专心赚钱，把团队打造好，因为现在手里的资源太好了。有句话，是这么讲的，优势并非是长期存在的，一旦大家不再提起你，人们也就慢慢把你遗忘了，一定要借势成就自己，刘红波就是很典型的例子，如果不是去拉萨，有几个人知道他？但是他现在生意做的有声有色。”

我帮她出过多个思路，例如她喜欢写日记，也坚持下来了，现在每天有1000人浏览了，不要觉得少，我自己写了三年日记，才到这个水平，她写了不到三个月。

我建议她每天出售一个植入广告，每个广告卖200元。

这样至少可以保证她的基本生活.....

她可能没看到自己的价值，否了！

她做过丝巾生意，后来因为我发现是假的爱马仕，就不建议她卖了，她又去卖负离子发生器了，一次进了500个，现在还没卖完，一天赚个几十元，不过这个东西卖不完也无妨，可以退给于冲。

这些东西都是尝试，相比大多数人而言，已经是足够幸运了，至少一出道就是赢利的.....

拉萨结束后，她想搞一次纳木措旅行，问我，我给否决了，我觉得太危险，她的意思是借助大家对拉萨的向往，接着出发。

我说：“这个事，就是能赚钱，也不能做，就如同我请你吃饭，你吃完了，又到地摊上吃了一顿，说明我服务的不好嘛，如果你刚回来又去拉萨，蝉禅会嘀咕，难道智旅会组织的不够好？”

她说：“那做点啥赚钱？”

我说：“电子商务没啥机会了，因为格局也变了，现在能赚钱的，基本上都是夹缝里求生存了，未来能赚钱的是消费升级类的项目，例如高端旅行。”

她说：“我老公不让我组织。”

我说：“你可以做一个俱乐部的发起人，但是你不带队，不参加就是了，如果你能够设计12条线路，每个月推出一条，只针对50万以上的越野车主发起，每一条都是半探险式的，就搞这么一个项目，也会很火的，年复一年的搞就行了，例如穿越罗布泊，实行会员制，年费1~2万元，只要后勤做的足够好，这个事越做越火，现在传统的线路根本不吸引人。”

她说：“这个，不知道咋搞。”

我说：“你真的想搞，非常简单，你可以推出拉萨行，2014年的，让王通做嘉宾，王通值2万不？王通是你们河南老乡，招募16个队友，至少有15万的利润吧？而且你可以把钱提前赚到手了，这个是赚钱最快的，就跟刀歌说的那样，有些事不是谁牛谁干，而是谁干谁牛。”

人们往往习惯了按照自己的思维模式去判断有钱人的消费心理，罗布泊里面还有个无人区，穿越那里是要办理通行证的，前些日子他们组织的，每车收2万8，我也报名了，每人收3000元，食宿自理，以上费用都是组织费，当然组织方承诺提供直升机救援之类的，但是据穿越过的车友讲，直升飞机从来没起飞过.....

我不是有钱人，但是让我交1万元参加一个有门槛的俱乐部，我是愿意参与的，喜欢车的人，就喜欢自驾，但是不喜欢跑公路，喜欢有点挑战性的线路，就如同我带着小朱去吃鸡，我们从台阶上直接穿下去，小朱直呼过瘾。

晓燕做淘宝的时候，我给过她一个建议，不要跟穷人打交道。

她觉得我势利！

后来，她感慨良多，有些人因为1块钱都跟她计较.....

昨天，卖红珊瑚的单峰在我空间里写了一段评论，是这么说的：“我这一路过来，感觉做高端的真的要比低端的好做很多，接触的人素质也都不一样，如果以后万一我不做红珊瑚了我肯定会做更高端的东西，几万甚至几十万的东西，因为我的信念也被放大了，做便宜的我肯定不甘心。”

昨天，我又一次表述了这个观点给晓燕，希望她能开悟，就如同我建议蝉禅搞旅行收费1万一样，他很怀疑，有人花1万元出去旅行吗？

但是，当有人把钱打到他卡上的时候，他就明白了，真有！

现在智旅会的收费到了5万了，未来肯定会越来越高，因为他的信念也打开了，他也明白了，现在有钱人消

费时先考虑价值，其次才考虑价格，穷人消费才是先考虑价格，后考虑价值。

昨天，写了小凤的淘宝店，有几个朋友找到我，说是早就关注过这家店铺了，为什么呢？因为在农业类产品里，这家店是最贵的。

虽然写小凤，但是我没深入了解过，我又特意打开这家店铺看了看，原来每个产品都有“文化”气息，讲述了小凤小时候的一些故事.....

今天，我又跟小凤聊了一会。

她说：“有些顾客，买了200元的东西，非让我修改为500元的。”

这说明了什么道理？

顾客心疼她！

小凤的这种经营淘宝店的模式，无论在什么行业，都是行的通的，她卖的就是文化，在她家买的人，也不会计较贵几块钱，那又如何呢？

而且，买家会感激她！

这也是我的理想生活模式，我的理想生活是什么呢？

做点有文化气息的事，月收入不用太高，4万元就足够了，1万给我父母，1万给我儿子，1万给我媳妇，剩余1万供自己开支。

折腾太多，也花不了，对于我们家而言，没有太多花钱的地方.....

为什么我说晓燕慢慢就会生活所征服呢？因为人们总是高估了自己，低估了环境，就跟达尔文的理论一样，物种是没有选择未来的权利，只有被选择的权利，未来是什么样子，一切都是不可控的，未来人类是更聪明还是更愚蠢？是长尾巴还是不长尾巴？都不是人类能决定的。

我媳妇，总是想把孩子带到上海或深圳，最终呢？

我儿子，哪里也没去成，蹲在了农村接受最落伍的教育！

如果，眼光稍微现实一点，把目标调整为县、市，可能孩子能够在那里接受好一点的教育，这就是现实，飞的越高，摔的越疼。

脚踏实地，认清真实的自己！

前些日子，有个大哥谈过一个观点，钱都是给别人赚的，什么意思呢？他的钱是媳妇管着，媳妇借给了朋友，朋友付利息.....

我深度赞同他的观点。

都是钱的奴隶而已，都说钱不好，但是都在拼命的赚，停不下脚步，今天看了一个新闻，一个大学校长，挪用了15万公款，投资了天津一个PE项目，结果这个项目是骗人的，他自己又急忙凑钱把公款还上，结果还是被查到了，判刑了。

谁害了他？

拉他的上线，他自己的贪婪！

天津的PE项目，骗了多少人呀，话又说回来，人不贪婪，能上当吗？

要么别贪婪，要么别有钱！

做个穷人也挺好，总喜欢看别人的热闹，听说谁垮台了，就高兴的鼓掌，听说薛蛮子被抓了，也鼓掌，听说李开复得癌了，也鼓掌，为什么呢？

因为，谁让咱生活在最底层呢？

反正，你们出事，我就鼓掌！

穷人还希望什么？要么是来场大瘟疫，要么来场大地震，总而言之，盼着乱，在《平凡的世界》里，孙少平的姐夫，就是这么一号人物。

孙少平的姐夫叫王满银，王满银的爹就是远近文明的二流子，抽大烟把家里抽个精光，王满银从小就生活在这样的一个家庭环境下。

所以，王满银从小就游手好闲，恰好当时文化大革命，他就参加武斗派，而且他是个两面派，谁给他好处多，他就给谁卖力。

王满银虽然家里穷的叮当响，倒是打扮的挺洋气.....

王满银没媳妇呀，他就把附近村子还没出嫁的姑娘数了一遍，后来觉得孙少平的姐姐不错，孙少平的姐姐叫兰花。

兰花，干活麻利，长的也不错。

王满银的想法很简单，娶了兰花，家里的活就不用管了，兰花就给干了，自己可以继续游手好闲。

如果提亲，王满银肯定没希望啊，毕竟家里名声不好。

王满银的做法是什么？

每天，去村口拦住兰花，把从城里学来的那些爱情用语都用上了.....

兰花是个姑娘呀，从来没被人爱过呀，当遇到了这么一个吊儿郎当的人，倒也心动了，毕竟王满银打扮的时尚，类似现在的小混混，戴个金链子那种。

而且王满银还给兰花买的新衣服，但是兰花不敢拿回家，就让王满银先拿回家，她自己跟父母说。

兰花的父母听说兰花爱上了王满银，非常生气，那可是远近闻名的二流子呀！

兰花坠入了爱河，哪管这些，嫁过去了.....

这说明啥？

只要父母反对的婚姻，最终多数是不靠谱的，这句话，即便是在今天，也是适用的，

王满银，婚后也不正干，认识了一个河南人，学着倒卖老鼠药，赚了1块钱，被抓起来了，劳教。

中国人最擅长发明“酷刑”，古代是肉体酷刑，近现代是精神酷刑。

当时咋惩罚劳教人员？

让四个好人负责装土，一个坏人负责推车，为了折腾和羞辱坏人，一般会在好人里安插上一个“亲人”，让全家受辱，王满银负责推车，他岳父负责装土。

当时，为什么贩卖个老鼠药都要劳教呢？

因为，当时是“四人帮”时代，“四人帮”试图大步跨向共产主义的，共产主义是什么？人人平等，按需分配，他们极度鄙视资本主义.....

要是在哪个时代，我们这些人，都应该被抓起来了，谁让你做生意的？

《平凡的世界》里有个“母老虎”，因为在地头种了一棵花椒树，被“劳教”了，谁让你私下里种的？

这就是时代的烙印！

当时“四人帮”的头头是谁？张春桥，这个人也是个人物，曾经担任过上海市委书记，也不是普通老百姓，他父亲也是个特务头子。

其实，你看三国时代的那些名人，基本都出身贵族，《平凡的世界》里的这些不平凡的人物，也是出身贵族。

所以，我们的高度，直接决定孩子的未来.....

张春桥，是公认的笔杆子，才华横溢，他最著名的作品是《论对资产阶级的全民专政》，王满银之所以被劳教，与这篇文章有直接的关系。

这些，我都是从《平凡的世界》里看到的，咱毕竟没经历过那个时代，我在网上也搜索了一些相关信息，据说张春桥的文采实在了得，纵然放到当今，也没几人能超越。

在这里，再再讲个故事。

假如，有人跟我论战，前提是文雅论战，不谩骂，那么我会很有激情，刀刀见血，而且越批判越有感觉，你来我往，很有意思。

方舟子跟韩寒也掐过。

在这场论战中，方舟子始终保持了儒雅风格，没有任何谩骂，也可能是装的，至少从表面上看出来是正人君子。

韩寒呢？

满口脏话，在公共场合骂方舟子“USB”。

这说明了什么问题呢？

就如同一个刀客，他可以用刀解决问题，他偏偏不用，用腿在乱踢，说明他的刀不行，韩寒是我们“崇拜”的偶像，既然如此，应该拔出你的“刀”，砍断那些质疑你的人的头颅，让这些家伙闭嘴吧！

结果，他始终没拔出来.....

可以去网上搜索一篇郭德纲骂宋祖德的文章，那才叫刀刀见血呢！

就写这么多，有些东西，还是需要时间来给予答案，俺去爬山喽.....

2013-10-11：我们都是侏子手！

10月11日，晴，老家

今天，早饭。

我问：“咱村，谁家曾经是地主？”

我娘说：“我的一个五奶奶。”

我问：“后代是谁呀？”

我爹说：“后代都考出去了，在外面混的很不错，好象在杭州当个什么官。”

（备注：我爹和我娘一个村的！）

为什么突然想问这个问题呢？

因为，我想写写斗地主！

提起地主，人们立刻联想到了“周扒皮”，咱读书的时候，也学过这篇课文，是知名作家高玉宝写的，从而让“周扒皮”成了全国知名商标，比“周黑鸭”还出名。

“周扒皮”的原形，真是如此吗？

并非如此，周扒皮在当时的村里，其实是一个陈光标式的人物，经常资助别人，对工人也特别仁慈！

“周扒皮”的原形叫周春富，是辽宁省瓦房店市的一个地主，在1948年土地改革运动中，被活活打死，邻村有个文艺战士叫高玉宝，写了一本畅销一时的《高玉宝》，宣称周春富生前被唤作“周扒皮”，以阴险狡诈长于剥削著称，最经典表现是，半夜跑到鸡圈学鸡叫，然后以天亮为名让佣工早起干活。“半夜鸡叫”的典故，事实上，这些基本都是杜撰的，现在这篇课文已经从课本里删除了。

其实，周春富也不是被打死的，而是被打的血肉模糊，扔到沟里，被两只狗活活咬死的。

现实中的周春富其实不是一个地主，在成分划分时，他被划为富农，批斗他的理由是他曾经偷过别人家的葫

芦，全村人轮番批斗，拿着胳膊粗的棍子轮番打他.....

我们，庆幸生活在一个如此和谐的时代，至少没有如此残暴的人身攻击。

老百姓，真的是仇恨他偷了一个葫芦吗？

不是，是仇恨他比自己富有，谁比自己强，我们就想打倒谁，所以当提出“斗地主”的口号时，老百姓的热情彻底被激发了，凭什么你们比我们有钱？！

你们有钱，要么拿出来平分，要么打死你，你选择吧！

就如同，假如现在有人提出瓜分马云、史玉柱的财富，分给吃不上饭的老百姓，互联网肯定是一片欢呼声，那些被处罚过的淘宝店主，肯定用臭鸡蛋丢在马云的脸上.....

这是人性！

昨天的日记里，提到孙少平的姐夫王满银，他就是这么一号游手好闲的二流子，平时打扮的还蛮时尚的，他的愿望是什么？社会越乱越好，最好来次大地震，让所有的人财富归零，我穷，你们都要跟着我穷！

这两天，有个新闻很火，河南焦作三辆车在桂林打人事件.....

为什么火呢？

因为，打人的司机自称车里坐着首长！

这个事被炒的沸沸扬扬，有个疑点就是车辆的车牌比较特殊，一个是00027，一个是00061，按照各地的车牌规则，这应该是辆公务车。

焦作官方立刻发出了澄清，三辆车均系私家车。

于是，网民不干了，又是人肉搜索，又是义愤填膺，而且还有些人不畏违法，把这三辆车的登记信息都给公布出来了。

那么，我要说的是什么呢？

第一、我们看到的、听到的，并不一定是真相。你静心思考一个问题，被别人超了车，真的至于打一顿吗？

所以，绝非超车那么简单，要么是被别了，要么是被挤了，要么是被紧急刹车了！

我在成都双流找酒店时，路上慢了一点，有个面包车跑到我前面，来了一个急刹车，他就是故意的，想让我

追尾，以此来报复我，接着他就急加速跑了，换句话说，如果我们也是三辆车，你说会不会追上他呢？打他一顿呢？

一切皆有可能，出门在外，没人爱惹事，在互联网上，看似弱者的，往往是真正的强者，都是在装可怜，装受害者而已！

第二、网民为什么义愤填膺？其实跟斗地主的心理是一样的，这个事管咱什么事？可是网民普遍站到了道德致高点，甚至有种法官在宣判的感觉，仿佛自己代表了正义，你仔细想想，是不是如此？这就是互联网时代的斗地主，我们都在扮演着打手！

第三、学会理性分析，不参与，不推波助澜，最著名的“我爸是李刚”这句话，N个记者去调查过，包括在双方当事人的笔录里，均没有出现过这句话，就是网友给杜撰的，却被我们当名言给传播了，这就是网络暴力，看似不疼，其实杀人于无形，不要去掺合这些事，因为你看到的永远是表面，夏俊峰杀了一个城管，网民视他为英雄，呼吁刀下留人，你有没有想过，杀了城管真的就是英雄吗？城管就真的该死吗？如果城管真的这么讨人厌，咱取缔了这个部门好不好？你真的希望取缔吗？当你家小区门口、马路两边到处都是小商贩时，是不是你就满足了？你就开心了？

这也是一个同情心泛滥的时代，动不动就去同情弱者。

其实，弱者都是表面的！

真正的弱者，是那些被我们唾弃的“强者”，这是一个网络暴力时代，我们人人都是侏子手.....

从这个角度而言，李双江一家，其实也是受害者，我们都在欺负他，你想想是不是？按照未成年人保护法，李天一的身份是应该受保护的！

胡律师曾经想写一篇“李天一案”，他就是想从人性和法律方面来剖析一下这个案子，但是我觉得会引起太大的争议，不建议他写。

其实我表达的，基本上就是胡律师的观点，虽然我们俩没沟通过，因为我太懂他了！

自媒体时代，你要想站住脚，最核心的就是两点：要懂人性，要有观点。

我就说说《老友记》、《罗辑思维》、《晓说》这三款自媒体.....

《老友记》虽然选择的都是重量级嘉宾，但是聊的话题普遍比较肤浅，无论是主持人还是嘉宾，均没有进入状态，都当半娱乐性质的节目去发挥了，很少有话题能够上升到“人性”的高度，素材不错，可惜没炒好，注定了是昙花一现，这类节目李咏也尝试过，叫《咏乐汇》。

那么，《杨澜访谈录》为什么能火这么久呢？十年了，依然高居不下，因为杨澜采访的很有深度，她的每个

话题都是精心策划的，不过你打开杨澜前几年的采访录，也是很肤浅的，是这两年才慢慢有了深度，她自己也是这么说的。

《老友记》还有一个致命伤，缺少了专一的、有高度的主持人！

相比而言，高晓松的《晓说》就强了很多，讲述了很多有意思的事，而且是天马行空，今天可能说美国，明天可能说宋朝，看高晓松写的书就可以得出一个结论，这是一个标准的文艺青年，而且还有点小博学，但是做节目，还是娱乐化了一些。

罗振宇的《罗辑思维》是这两年最火的自媒体之一，而且他亲自上阵，讲述的内容也是深入浅出，最近半个月，我每天都会听一集《罗辑思维》，我觉得罗振宇是个人性大师，未来会越来越火的.....

有些观点我不赞同，但是这不代表我不喜欢他，例如他说80后是最悲哀的一代，在单位里永远没有出头的机会，我倒觉得80后是最幸运的一代，因为遇到了互联网，我们能够在最短的时间内在财富上超越70后，但是我们说的都有道理，他是从上班族角度分析的，我是从创业者角度分析的。

我原以为，互联网时代成名会很容易，包括我也全力推广过晓燕，她现在日记访问量也已经突破1000人/天了，您不要觉得这个数字少，我写了三年才达到这个水平，而且您也不要拿这个数字跟上述自媒体比较，我说的访问人数，都是真正的意向人数，我们全村都没有1000人，等于我们全村每天都等着看你文章.....

昨天，有人提出，晓燕辞职就是被懂懂忽悠了。

昨晚，晓燕又给我打电话，然后在网上聊了一会，她笑了，她说：“关键是那些网友不认识我，不了解我的性格，如果了解我的性格，他们就不会这么说了，我是一个很难被人改变的人，我做的决定都是深思熟虑的。”

从这句话，也能延伸出一点，平时的时候，不要轻易给别人建议，因为你不了解对方的实际情况，当别人没有需求的时候，你过多的干涉别人，其实是给别人添乱，就如同有网友给我发信息，告诉我如何教育孩子，如何搞好夫妻关系.....

我就在想，你是我爹，还是我娘？

管这么多，你不累吗？

我都替你累！

人为什么这么累？就是操心操多了，你管别人干嘛？你自己过好了，就行了，别人幸福与否，与你没关系.....

有人问：“那你咋不帮晓燕策划策划？”

我说：“晓燕太有主见，策划不了，因为她顾虑的东西太多，她想做淘宝，但是又不想走出去，在一个没有淘宝创业氛围的环境下，是很难成长起来的，氛围是很重要的，如果她去深圳做淘宝，氛围就决定了她一定能做起来。另外，每个人都有自己的想法，不要去过多的干涉别人，出于对朋友的帮助，我觉得我做的已经够多了，对于其他的拉萨队友而言，这已经是不公平了，因为写别人写的比较少。”

当然，大家看到的都是表面，深层次的原因，我也不想写，人不能生活的太透明，她现在的焦点不在赚钱上.....

我不适合做策划，因为策划是一个严谨的工程，要涉及到资金、人员、管理、定位、家庭、婚姻等等，方方面面，我觉得牛哥是很适合做策划的，因为他有高度，有发言权，今年牛哥也搞了一个顾问计划，前天到济南的卖红珊瑚的单峰，就是牛哥的第一个客户，后来陆续又招募了一批客户，牛哥用EXCEL表把这些客户管理起来了，挨着约见这些客户，面对面交流，给理顺目标和计划，然后再定期打电话回访，监督计划执行，平时这些客户遇到问题，就直接打电话找他.....

这些客户很感激他，因为牛哥的确是很有经验的。

牛哥把我当赠品送给了他的客户们，让我采访采访他的这些客户，然后给写到日记里。

牛哥做这些事的长远计划，就是为孩子铺设人脉圈子，因为这些客户层次相对比较高，例如郑州的那个哥们，他是做软件的，年利润800多万，他光会赚钱，不会花钱，是拜师牛哥学理财，我以前在日记里写过他的专访，这也是牛哥为什么对他们这么用心的缘故，就是在给孩子铺路。

等孩子长大了，这些人脉资源很平顺的过渡到了孩子身上。

我觉得跟着牛哥这一年，学到了很多，人生也发生了一些蜕变，我觉得缺少人生导师的创业者，可以去找牛哥聊一聊，如果需要找牛哥做顾问，我提前帮着把丑话放到前面，是收费的，每月3000元，可以免费试用三个月，不满意就把他解雇了。

我和蝉禅都是牛哥带出来的，牛哥是真正的人性大师，可以问问接触过他的人，一个很有人格魅力的人.....

其实，你想想，也不贵，等于聘了个员工嘛，而且没啥风险，见了面，喝了酒，聊了天，接触三个月，他没改变你的轨迹，你也没任何损失，不就损失点去济南的路费嘛，也没几百元！

一个人，人生轨迹发生了改变，一定是因为遇上了谁！

有兴趣的，可以联系助理索取报名表，助理的QQ：2743103670

这一年来，日记访问量从3000/天到了10000/天，主要原因就是因为我几乎天天写跟牛哥的对话，我在他的办公室里待了接近1年，天天跟他在一起。

后来，家里离不开，媳妇在东莞学习英语，儿子自己在家也不合适，我需要在家，跟牛哥只是偶尔见面，每周能聚一次，牛哥就建议我主动走出去，去拜访一些名人，从而吸引更多的读者。

我觉得拜访名人我也走不出去呀，于是我开始了读书，例如最近在读《平凡的世界》，今天我继续分享几点《平凡的世界》的读后感。

孙兰花的丈夫王满银因为倒卖老鼠药被抓走了，孙兰花没命的哭，为什么呢？因为这个女人太善良，又不识字，她根本不知道事情的轻重，他看到来人拿着枪，她以为会把她丈夫给枪毙了。

补充一点，昨天提到王满银是从河南人手里倒卖来的老鼠药，有人说我歧视河南人，我可没这个意思，这是《平凡的世界》里的原话。

人为什么会如此恐惧？

其实，就是缺少常识，刘晓庆被抓起来以后，她想，反正不会被判死刑，她的心态就调整的很好，依然坚持每天锻炼身体，在牢房里每天步行8000步.....

孙少平家里养着一头猪，这是全家人的“银行”，读到这里，我感触特别深，在我小时候，家家户户养猪，而且我家是养猪大户，为什么是养猪大户呢？因为我们家是种粮大户。

过去，农村人是不卖粮食的，即便是卖，也仅仅是卖一些经济作物，例如花生、黄烟、西瓜！

这些粮食咋变现呢？

就是喂猪，最终零钱变个总钱，我记得80年代的时候，我们家卖了一窝猪，卖了1万元，那时万元户还是很牛B的，我二哥给我家写对联，写了一个万元户，我爹害羞，没好意思贴。

这就是农村人的观念，总认为粮食不值钱，猪才值钱，那时为了省粮食，猪是散养的，出去吃草，这个季节就去田野里吃花生、地瓜。

大家可能不知道，猪是有天性的，什么天性呢？

拱！

猪的嗅觉很灵敏，它能够闻到地下埋藏的地瓜，然后就开始拱，而且很有规律，围着地瓜拱出一个圈，最终把埋藏的很深的地瓜挖出来。

这些地瓜，都是秋收的时候，落网的。

前几天，提起以前放猪，我爹说：“放猪是最不合算的生意，算起来每天连5毛钱的收入都没有！”

为什么呢？

因为光吃草和地瓜，猪不长呀，一头猪要养上两三年才卖，而且这些猪已经野化了，跑的特别快，肉也结实，能量都消耗掉了。

现在的猪肉为什么不好吃？

饲料、圈养、速成。

尽量不让猪活动.....

阿俊姐现在在青岛搞了一个猪肉项目，这些猪肉就有过去猪肉的味道，前年的时候，我和阿俊姐一起去莒南考察养猪场，那里的猪是供中南海的（门口挂着牌子，莒南的朋友应该知道）。

我从小就跟猪打交道，心想，养猪场有啥好看的！

去了，的确很开眼界，先要消毒，这里的猪有运动指标，每天要跑多少路，饲料都是纯粮食配的，无菌养殖基地，不用抗生素，而且是计划养猪。

什么是计划养猪呢？

就是说，今年母猪产多少头仔猪，今年产多少猪肉，瘦肉率是多少，都是有严格的数字计划的，而且是可控的.....

那天中午，我们吃了一个猪脸，就是把整个猪头横劈开的，太香了，负责养猪的这个人享受国务院津贴的养猪专家，大家都喊他孙博士，他以前是在新西兰养猪的。

阿俊姐的猪肉店走的就是高端品牌，在宁夏路就有一家店，具体品牌我就不说了，否则大家以为我在做广告。

阿俊姐认为：未来高端农业将是趋势，例如绿色猪肉、绿色鸡肉、绿色蔬菜。

那么有人就会问，黑猪肉呢？

他们并不看好黑猪肉，因为黑猪肉纯粹是概念炒作，如果黑猪肉的确比白猪肉好吃，按照市场规律，那么白猪就成了稀缺资源了。

如果孔雀肉好吃，鸡肉不好吃。

现在的鸡就是凤凰，凤凰就是鸡！

就跟罗胖说的一样，世界上最不会灭亡的两种动物：熊猫、猪！

熊猫是因为保护的太好，猪是因为有市场需求.....

猪肉好不好吃，关键在于养殖，我们去参观的养猪场，几乎没有臭味，可干净了！

继续说《平凡的世界》，孙少平的奶奶，耳朵聋，常年卧床，她在床上听到儿媳妇跟孙女哭涕，又是枪，又是.....

老太太心想，看来是大孙子孙少安被杀了。

老太太就开始在床上哭孙子。

家里人也不管老太太，久病床前无孝子，这是很现实的事，就跟牛哥说的一样，人一定要活的有尊严，如果没有尊严了，其实也就可以走了。

牛哥讲述了亲身经历的一些事情。

在《天道》里芮小丹为什么自杀？

其实，她就是这个心理，人不能活的没有尊严！

老太太听说不是孙子被杀了，是孙女女婿被抓了，老太太就不哭了，因为孙女女婿是外人呀.....

人们总是说，我爱你，你爱我，我们都是一家人了。

其实，这都是相对的，现在甜蜜似火，真是吵架了，两家人立刻就反目成仇了，哪什么什么一家人？

女婿、儿媳妇，都是外人！

这里的外人是相对女儿、儿子来讲的。

孙少平对奶奶还是很不错的，润叶给了孙少平几十块钱，孙少平不舍得花，给奶奶买的止疼片和眼药水，现在的孩子很少跟爷爷奶奶生活在一起了，从而没了爷爷奶奶的那种感情。

我们小时候，就是在爷爷奶奶家长大的，因为我们这里没有幼儿园，爷爷奶奶给我们留下了太多美好的回忆。

现在，我儿子又跟我父母在一起生活，等我儿子长大成人的时候，他回忆童年的时候，也是有很多故事可写的。

孙少平的父亲叫孙玉厚，他是穷困潦倒的一个人，他唯一的欣慰就是儿女都很懂事，他生命的全部意义是什么？

就是为了孩子！

农村人，活着其实就是为了延续，我们这里有个说法叫“完成事了”，也就是说可以“享福了”，完成事的标准就是把女儿嫁了，把儿媳妇娶了。

这就是农村人一辈子的梦想，都是在努力赚钱为儿子造房子，而且现在农村彩礼越来越多，彩礼其实就是“卖女儿”演变而来的风俗.....

现在娶个媳妇，没有20万搞不定！

孙少平那一代人，必须要学会种地，否则父母死不瞑目，我们这里就有这个说法，有的老人死的时候，总是担心儿子生存不下去，因为儿子不会种地。

现在，我们都不会种地了，活的更好了。

现在，我们都不会用毛笔了，照样能传递信息。

现在，大部分人都不会开手动档的车了，路上照样车水马龙，世界在朝前发展，不要总是怀旧，其实未来的人是不需要会写字的，这是必然趋势。

你仔细想想，我们还写字吗？

几乎不写了！

信息不照样在传递吗？

有人说：“你在胡扯！”

我心想，你见哪个银行还在用算盘，你当年学的珠算还有用吗？

你的操心是多余的，让孩子与世界接轨，不要总是试图拿你的思想去要求孩子，我姐姐就允许孩子玩网络游戏，我问为什么呢？

她说：“同学都玩，你不让他玩，不等于把他孤立了吗？！”

时代不同了，不要总觉得上网玩游戏就是玩物丧志，跟上时代的节奏，不要做一个保守的人！

我的发言完毕，俺去爬山去了，最近自行车扎了胎，不骑了！

-

2013-10-12：挖个窑洞，谈场恋爱！

10月12日，晴，老家

今天，听到了一个段子，感触很深，是关于男女谈恋爱的。

和妹子相处，要领就是：若她涉世未深，就带她看尽人间繁华；若她心已沧桑，就带她坐旋转木马。”

和男人相处，要领就是：若他情窦初开，你就宽衣解带；若他阅人无数，你就灶边炉台。

仔细品位一下，实在是高！

这就是人性，是人，就在追求新鲜感.....

如果，你问一个男人：“如果你有钱了，你换不换车？”

多数人都会回答：“换！”

如果，你问一个男人：“你发达了，会不会想换媳妇？”

多数人都会回答：“不会！”

此时，心理学家就跳出来了，说了一句：“不要信他的嘴，要看他的腿。”

罗胖讲了一个段子，是关于电视台统计收视率的，原来是咋统计？

发一个小册子，让居民自己把最近看的电视节目写上去，老百姓心想，就想《对话》、《焦点访谈》、《新闻联播》这一类的，咱肯定看呀，于是都写上了.....

后来呢？

现在有机顶盒了，数据可以自动返回了，但是调查结果大相径庭，那些王牌节目的收视率没有原来调查的那么高。

这是为什么呢？

因为，人们嘴上说的，心里想的，跟要去干的，还是两回事！

早上，浏览新闻，看到章子怡又牵手汪峰了，网友又是一片骂声，为什么呢？

因为，在咱的价值观里，他们俩都太花心，不像正经人，咋谈这么多次恋爱呢？特别是汪峰，你不是刚离婚没几天吗？咋又开始折腾了？

我们是拿了咱的价值观，去衡量了别人的生活模式，如果拿咱的价值观来衡量西方家庭，他们都是值得我们去唾弃的，竟然不赡养老人，跟父母吃饭都要AA制，这还有人性吗？！

我们都习惯了一种假设，就是假设自己代表了真理。

83年严打时，有个妇女被枪毙了，为什么呢？

因为，她跟多位男人上过床，在当时，这绝对是败类，她说了这么一句话：“再过20年，肯定有人替我伸张正义！”

要是按照这个标准，现在子弹都不够用了.....

随着时代的发展，社会价值观也在发生变化，我们要慢慢的去理解和尊重别人，要允许别人跟我们不一样。

这样，我们就不会看不惯别人了。

同时，我们要允许自己跟别人不一样。这样，我们就不会太在乎别人说什么了。

其实，我是支持章子怡的，也是支持汪峰的。

现在是多元化的世界，你可以选择单身，可以选择同性结婚，可以选择跟动物结婚，可以选择你要想的生活模式，都是被社会认可和允许的.....

有的人，就喜欢享受谈恋爱的感觉。

当一段感情告落时，他很快又陷入了另外一段感情，他永远都是甜蜜的，永远都是幸福的，刘晓庆60岁依然坠入爱河，对于她的同龄人而言，只有眼羡慕的份了。

在我们的价值观里，这就是老不要脸的，最典型的就杨振宁，82岁了还娶了个28岁的姑娘。

但是，你问问你自己的内心，如果当你82岁的时候，你想不想娶个28岁的姑娘？

想，还是不想？

这就是人性，永远都对世界充满了新鲜感！

在我们眼里，他们都是不幸福的，没有一个固定的伴侣，在他们眼里，我们都是生活的很压抑的，永远都不敢追随自己的内心。

动物学家对大猩猩做了一组实验，发现大猩猩也阳痿，怎么阳痿的呢？

如果把一对大猩猩放在一起生活，半年后，公的就阳痿了，如果再换个母猩猩，它又好了！

我不是鼓励大家离婚，也不是鼓励大家单身，而是分享了一个观点，不要总是试图拿自己的价值观去衡量和要求别人，那样你会很痛苦的，人最悲哀的事是什么？

你，满肚子意见，可是没人听，因为你没有话语权。

就如同我在这里写写章子怡，人家知道我是哪根草？

对不？

婚姻是怎么产生的呢？

据说，是因为盐的出现，肉能够储存了，等于有了财产嘛，男人就想，我应该在群落里把我自己的孩子辨别出来，等我死了，这些肉留给他们。

可是咋分辨？太难！

于是，想了个办法，以后咱固定有个伴，她生的娃，不就是咱的嘛，可以继承咱的遗产，你看，我给你们留了这么多腊肉！

总而言之，婚姻是伴随着财产私有制而产生的。

有个地方，很值得一去，就是宁夏的水洞沟，这个景区有点意思，类似东北乱炖，卖点不突出，有藏兵洞，有红山湖，有明长城，有雅丹地貌.....

这里挺好玩的，可以坐船，可以骑骆驼，可以坐驴车，可以钻土洞，感觉是个游乐场所，如果这么认为，那么就是不识庐山真面目了。

水洞沟最核心的价值是什么？

这里是中国史前考古的发祥地，那么问题又来了，“史前”是什么意思呢？

史前，就是有文字记载的历史以前！

包括早期猿人、晚期猿人、母系氏族、以及有关三皇五帝的传说史，直到最后建立夏朝。

文字是商朝才创立的。

水洞沟是什么时代呢？

旧石器时代！

为什么说是考古的发祥地呢？

因为，这里是法国地质学家德日进和博物学家桑志华在1923年偶然发现并开始首次发掘的！

如今，有考古学家就提出，水洞沟人其实是从欧洲迁徙过来的，因为他们使用的石器跟欧洲出土的石器做工非常相似，而且比国产的山顶洞人用的石器做工要精良.....

在这个景区，给我印象最深的是一个大型的4D电影，模拟了水洞沟人的场景，他们生活在洞穴里，围着篝火又唱又跳，突然有一天，地震了，山崩地裂，岩浆迸发，然后就引发了水洞沟人的命运大猜测，有人说他们迁走了，有人说他们被这场地震所覆灭。

为什么建议大家去体验一下呢？

因为，最后的这个地震是实景模拟，你会发现大地突然剧烈震动起来，前面的树突然倒下了，岩浆眼看就流了下来，声音特别响，如同亲身体验了一次地震。

不是4D眼镜，是真实的地动山摇！

这地方我去过两次，每次都有不同的感受，这里的地貌很有特色，黄土高坡，按照我们山东对土地的判断，感觉这些土林用不了多久就会倒塌，在地质学上，这叫雅丹地貌，跟什么很像呢？

大家去过宁夏影视城吧？

那个城墙也是雅丹地貌风格的，感觉随时会坍塌，其实根本不会坍塌。

关键是少雨，怪不得黄土高坡适挖窑洞呢？！

自建国以来，中国窑洞居民大约1亿人，即便是现在，也依然有4000多万，前些日子去兰州，从机场到兰州的路上，一片荒凉，我心想，盖啥房子呀？拿个铁锹在这里挖个窑洞就是了。

提起窑洞，人们立刻就能联想到延安。

其实，整个西北都有居住窑洞的习惯，包括洛阳、三门峡一带。

挖个窑洞，是不是不花钱？

《平凡的世界》里有答案，做父母的，一辈子就是想攒钱挖一孔窑洞，给孩子娶上媳妇，孙少平家住在一个破窑洞里，而且离村子有些远，独门独户，为什么呢？

因为，孙少平的二爸从太原钢厂辞职，回家娶媳妇，但是没房子呀，孙少平的爸爸就把自己原来住的窑洞让给了他.....

牛哥说过一个观点：“两类地方要尽快去，第一、面临转型的国家，例如朝鲜、古巴。第二、面临消失的景色。”

窑洞，其实就是面临消失了，大家有机会，还是要去体验一下的，再看，真的晚了。

窑洞里，也有建筑极品。

例如毛主席、周总理住过的窑洞，那可都是西方建筑艺术与窑洞的完美结合，最典型的就是米脂县的马氏庄园。

谁要是没事，组织一场西北行，喊着我，我是很喜欢这些东西.....

在《平凡的世界》里提到，他们村也修建了梯田。

这是咋回事呢？

其实，这是毛主席时代的三大口号之一。

三大口号就是：学雷锋，工业学大庆，农业学大寨。

大寨精神，其实就是修建了梯田，于是全国各地纷纷在山上修建梯田，前些日子我爬雪山，我很意外的发现，雪山后面的山上，也开发成了梯田，不会也是当年学大寨了吧？

应该不是！

梯田的祖师爷是哈尼族。

还记得去年《中国好声音》里的那个李维真，他就是哈尼族的小王子，哈尼族主要分布在云南，元阳是最有名的地方，现在元阳梯田也列入了世界文化遗产。

去元阳的路，很不好走，老外才喜欢去那里，中国对梯田没兴趣。

元阳梯田有多美呢？

可以去百度看看照片，其实从飞机上看，更美，真是五颜六色，就跟彩色的斑马一样，太美了，去看梯田有两个季节，一是插稻子的季节，一是收稻子的季节，现在就是去元阳梯田最美的季节，因为开始收稻子了。

大家有兴趣的，可以在网上搜索一下，很多摄影协会都发起了10月份去元阳摄影的活动.....

出去走走，其实是收获很多的，不仅仅是地理，更是历史、文化，我跟杨文剑曾经开着一辆大皮卡，围云南转了一圈，真是非常熟悉，如数家珍。前些日子，杨文剑到山东来，他还感叹，国内还是云南美！

哈尼族开发了梯田，是用来种水稻的，但是他们不急于种，先干种三年，等地被种熟了，再灌水，而且哈尼族厉害之处就是发明了梯田的灌溉系统.....

很多优美的梯田照片，都是灌水以后拍的，仿佛整个山都是镜面。

为什么哈尼族喜欢生活在半山腰上？

据说，都是被逼的，打不过人家！

我看到，晓燕也去云南了，不过她走的是大理、丽江、香格里拉这条线，这应该是观光线，真正要想了解云南，最好是深入云南，例如去红河、西双版纳、临沧，沿澜沧江逆流而上，深入民间，特别有意思，我们在临沧吃过一顿牛肉，特别好吃，老板宰了我们俩，多收了我们100元，但是我们依然很感激她，就当扶贫了，的确好吃！

其实，大理也好，丽江也罢，更不用提香格里拉了，其实都缺少了云南味.....

不过，如果是从昆明出发去拉萨，选择这条线倒是很好，循序渐进，风格渐变，当时我们也走过这条线，路上遇到了两位搭车的，姑娘在上面拦车，小伙子藏在后面，后来才知道，这是搭车的潜规则，他们也不认识，是在客栈认识的搭车族，然后男女再组合。

姑娘是我们山东人，这也是我决定搭她的缘故。

为什么我不愿意载搭车的人呢？过去主要是从自私角度考虑的，万一出了事故，谁来赔偿他呢？我们第一次

去拉萨时，还因为这个事争论过，一个搭车的姑娘，硬是被我们放到了纳木措旁边的镇上，她是计划搭我们的车回去。

为什么呢？

就一个问题，如果我们的车翻到了沟里，都伤着了，谁来负责赔偿姑娘？如果姑娘的父母来要钱，谁给？

今年，我们进藏，包括一些当兵的搭车，也是一律拒绝了，这是纪律。

后来，我认识了王磊，他搭车去了尼泊尔，又搭车来到我家，走的时候又是搭车走的，还搭了一程我的车，他就跟我讲，一定要传递这种正能量，多去帮助别人.....

这也是我改变自己，决定搭乘那两人的缘故。

但是，谈不上和谐吧！因为能聊的话题太少，而且小伙子长期没洗澡了，把坐在后座的晴晴熏的不行了，小伙子狐臭有点厉害.....

这里面有很多故事，我是不能讲的，讲了大家骂我，哈！

总而言之，从此我又不接受搭车的人了，而且绝对反对穷游，我还写了一篇文章，提出了一个观点：旅行是有钱人的事，没钱的时候，别想着去旅行，专心赚钱就对了。

一片骂声！

为什么有这种感触呢？

也是有原因的，当时我遇到了两个辞职骑行的小伙子，就是在临沧认识的，他们计划环骑中国，大约2年的时间，我粗略的给他们俩计算了一下，他们要花掉2011和2012年的工资，要荒废掉2013和2014年的时间，这个代价对于人生而言，太大，而且他跟我一样大，还没结婚，到底是值还是不值？用四年人生换这么一场经历！

从传统的价值观而言，我觉得不值！

有人反驳：“那你为什么出去旅行？不是也不值吗？”

我说：“我是工作，为了赚钱，否则我才懒的出去呢，还有什么事比在床上睡觉还舒服？”

《平凡的世界》有个特点，特别真实，例如写孙少平家跟二妈的矛盾，包括描述二妈的穿着和打扮，在农村生活过的人，一看就觉得太贴切了。

这几年，优秀的电视剧很多。

但是比《乡村爱情》更火的不多，为什么呢？

就是因为太接地气了，太现实了，但是《乡村爱情》跟《平凡的世界》还不是一个级别的，《乡村爱情》还是经受不起推敲，包括院子咋那么干净？不符合农村人的特点，但是你读读《平凡的世界》，就是一个感受：真实的要死！

这与什么有关？

与路遥的成长环境，他是被历练出来了，我们这一代，是有怀旧的，例如葫芦娃，而我儿子这一代呢？生活在一个信息爆炸时代，即便长大了，他也是没有怀旧的东西，最多就是怀念一下当年爷爷奶奶带着他去田野里干活.....

今年诺贝尔文学奖得主叫：爱丽丝·门罗，一个家庭主妇，也没读过书，高中毕业而已，从小生活在农村！

我觉得，一定要照顾好父母，其次是照顾好孩子，让孩子在一个健全的家族体系里成长起来，孩子自然就是有故事的，现在很多人写作文，写《我的奶奶》，咋写？

我的奶奶在乡下，每年我都陪着爸爸回家看她一眼.....

这就是多数人的“奶奶”！

以前，我有个戒律，不骂人，不批判。

这些年来，貌似真的没批判过谁，今年开了几次口，现在也后悔了，也就不再提这个事了，我觉得无论什么时候，无论是谁，只要一张嘴，就输了，纵然有无数人给你喝彩，那些喝彩的人，多数也是看热闹的，也是王满银的心理，生怕事小了不热闹！

以后，不批判人了，咱没资格。

有些事，不是谁牛谁干，而是谁干谁牛，旅行就是这么一件事，因为决定影响力的不是你，而是线路，就如同去拉萨，人们不是因为你而参加，而是因为拉萨而参加，但是你就顺便成名了。

猫姐去参加于木的旅行了，其实这是必然的，因为吸引她的不是于木，而是新疆，胡律师如果不是因为最近工作忙，他肯定就去了，因为他就想去新疆.....

这就是线路的魅力。

现在，越来越多的人提到了小而美，说都会说，但是一旦做事，大家还是想到了大生意，例如晓燕的梦想是

创建一个服装品牌。

我也有梦想。

我的梦想就是有100亩土地，用栅栏圈起来，在里面种上树，挖上游泳池，搞上越野车，盖上房子，偶尔喊朋友来聚一聚.....

我看到晓燕有改变了，现在在出售日记广告位，每天200元的广告费，虽然不多，但是毕竟是刚开始嘛，随着日记浏览量的增加，广告费肯定越来越高，如果每天有10万铁杆粉丝关注你，一天5万元的广告费，大家照样投，因为值！

模式不重要，关键是内容，你能写出什么文章来，文章好不好看是次要的，关键是好不好用，我现在比较看好的就是采访录、游记。

采访录，这个最容易理解，不管是谁采访我，如果我帮着分享，我相信浏览量肯定过万，但是没人采访我.....

有人会说：“放屁，我采访你了，你不搭理我。”

采访别人有个最核心的技巧，就是中间人，采访了一个，然后由其做中间人再介绍另外一个，一旦做出影响力来了，大家会主动找你。

中间人，只是次要的环节。

最重要的环节是：傍上大树！

例如，我们圈里，也有人搞小圈子，一直试图自己做起来，但是屡屡受挫，去找牛哥，牛哥说了一句话：“懂懂那里是活水，其他人那里是死水，做这些事，离开了懂懂，基本没门。”

听起来，貌似是懂懂又自吹自擂了。

我只是拿懂懂举例了而已.....

除了上述技巧，还有一点，一定要走出去，面对面，试图在QQ上采访别人，谁搭理你呀，对不？

谁要是给我买上二斤猪头肉，别说采访我呀，就是采访我爹，我爹也会急忙换上新衣服，穿上大皮鞋，坐的绷直，让你采访。

游记，就是主题型的，也很吸引人，但是我觉得未来很火的一种自媒体会出现，就是带你行走全世界，把一个主题写上30年，可能最终带你走遍了全球，可以先从国内开始。

有些东西，在于自己去悟，日记我觉得是不值得写的，为什么呢？

因为，没人关心你今天干了啥，相反，写日记会消耗你大部分精力。

你会觉得奇怪，那为什么你写？

因为，有人关心我今天干了啥！

今天，扯的太多了，有些偏离主题了，其实我就是想写写窑洞的，窑洞的特点是冬暖夏凉，这是什么原理呢？

这个概念叫地热源，冬天的时候，我们拨开土层，会发现冒热气，现在很多别墅都已经开始使用这种热源作为供暖了。

原理有两种：把水管埋在土层里，然后让水进行循环，把热量带到屋子里，夏天的时候，正好相反。

这是一个环保式的项目，大家如果有想安装类似项目的，可以去申请国家补贴，很多人可能对这个概念不熟悉，具体可以百度，在欧美，这是取暖的主流方向之一了。

如果我们去窑洞，你会发现一个现象，窑洞不大，但是门特别大，而且是圆形的，特别高，这是什么原理呢？

原理很简单，增加透光度，让太阳尽可能的射进来。

OK，就写这么多，去洗车去，明天去沂源，摘苹果！

-

2013-10-13：苹果熟了，让俺摘了！

10月13日，晴，老家、沂源

前些日子，去了趟武威，就是出土“马踏飞燕”的地方，“马踏飞燕”是个啥玩意？

我相信，您一定见过！

在各个旅游城市的进城处，一定有这么一个塑像：上面是个马，下面是个球，马和球之间有个不起眼的燕子。

有人笑称这是：立马滚蛋！

旅游城市跟“马踏飞燕”有什么关系呀？

1985年，“马踏飞燕”被国家旅游局确定为中国旅游业的图形标志，一直沿用至今！

倘若您稍微用心一点，您会发现“马踏飞燕”无处不在，例如开房时，如果你不低头遮面，抬起头，看看酒店的“星”牌上，那上面也有个“马踏飞燕”。

因为，酒店的星级是由旅游局评定的。

如果按照国际标准来评定，中国内陆的这些五星酒店，都是比较业余的，世界上最苛刻的酒店评价系统叫米其林。

对，就叫米其林，不是轮胎！

目前，中国内陆没有一家酒店符合米其林标准，港澳台有.....

扯远了，继续说说武威那些事。

我们到了武威，刘克亚问我：“你们圈子里有没有在武威的？咱借个车去新疆如何？”

我说：“我问问吧！”

我在群上喊了一嗓子，真有.....

是位老大哥！

我跟杨文剑就在酒店大堂里等这位老大哥，毕竟以前没见过呀，而且我现在不发照片了，纵然我很丑，但是也很少有人知道我丑到什么等级呀！

老大哥很重视，特意喊来了两个重量级的朋友，还手捧鲜花，但是问题来了，他们搞不懂到底应该把鲜花送给谁呀？分不清懂懂厉害还是杨文剑厉害.....

抱花的那位大哥略有尴尬，干脆把花给了晓燕！

我在想，我真的是见光死呀，咋一点都不令人激动呢？看来我以后应该打扮打扮，不能天天穿着裤衩出门了。

我们圈内的这个大哥叫“乔木”，是做本地DM的，叫《金旗》，类似《晨鸿信息》，他还借助这个DM优势办了一个人才市场.....

当天，他请来陪酒的两个哥们，一个是地产商，一个是饭店老板。

乔木和地产商咱以前都介绍过，今天就介绍一下这个饭店老板，这个老板很有意思，他定位的标准是什么呢？

本地菜做的最好的饭店！

他们这三个人，都是儒商，而且都是刘一秒的学生，据说他们讲，刘一秒的成功与武威有着千丝万缕的关系。

饭店老板谈了这么一个心得：“武威作为文化名城，肯定有很多名人过来吧？名人过来了，肯定要吃一吃本地最有特色的菜吧？借助这样的平台，能够认识来往武威的很多名人，例如李修平，她就是我们这里的人，每次回来都要过来吃我们家的面皮，上次她在杭州给我打电话，说太想念家乡的面皮了.....”

后来，我仔细回味了一下，他讲的真的很有道理。

不仅仅要味道好，还要环境幽雅，装修要有地方特色，明星是不喜欢吃地摊的，哪怕再好吃，他们也不喜欢！

例如，煎饼卷大葱，好吃不？

好吃！

有特色不？

有特色！

能带着明星去吃不？

不能，因为太乱了，就是地摊的感觉.....

类似的饭店，太原也有家，叫晋韵楼，走廊里挂着N多名人的照片，都是曾经在这里吃过饭的，我也去吃过饭，要是把我照片挂上面，肯定关门歇业了。

做餐饮，一定要做到文化层面。

例如雕爷牛腩，据称市场估值已经超过4个亿了，而且需要排队预约，如果你去官方网站看看，到处都充斥着文化气息，人们消费的不仅仅是牛腩，更是一个故事！

很多做淘宝的卖家，排队去吃，因为在这些卖家眼里，雕爷就是神一般的人物，做啥啥火，就是把文化做的通透.....

青岛有家茶楼，也是走的这个线路，叫三生缘，范曾到青岛，都先到这里坐坐，来过这里的名人太多了！

这些事，也不是谁牛谁干，而是谁干谁牛，但是我们习惯了自我否定，认为自己不是这盘菜，于是与机会不断的擦肩而过，牛哥为什么鼓励我有自己的办公室？

他是希望我组织周活动，什么是周活动呢？

就是每周一聚，每周一个主题，例如这周找胡律师来谈谈法律，下周找大梅哥来谈谈税务，这样可以不断的扩大圈子影响力，而且只有走到地下，圈子才算落地。

但是，我太懒！

我倒是觉得如果别人做这么一件事，我来扶持挺好。

例如，你来干，我来替你广告，就如同有人在做采访录，广撒网，挨着给人留言，我觉得太费劲，你脑子没转悠过来，你为什么不大胆的找我一下呢？我帮你广播一下，你说你再找谁，大家肯定会给你这个面子，就这么简单。

至于我，你别把我想的太黑，我是很乐意帮助别人的，如果你非要报答我，见面时，送我二斤猪头肉就行

了，我们全家都爱吃.....

就这么简单！

这些话，听起来很难听，很势利，因为总是谈钱，谈付出，仿佛懂懂在给大家画了个饼，总是让大家给他送钱。

那是你不了解他，可以问问懂懂身边的人，如果我跳出自己的肉体来评价懂懂，我觉得这个人是这个圈子里最不拿钱当回事的人，甚至说觉得赚钱是羞涩的事。

王通写过这句话：懂懂觉得不好意思赚钱！

这是真心话，我觉得大家都是我的读者，我赚大家的钱别扭，至于外界传的我忽悠了多少钱，我都很好奇，钱呢？！

我也希望自己能忽悠到这么多钱，可惜忽悠不到.....

昨晚，刘红波联系我了，给我打了很长时间的电话，给我讲了一些故事，他总是担心我会心情不好，其实这个担心是多余的，我毕竟是成年人了，会有忧愁，但是哈哈一笑，就啥也没了。

有时，的确会为一些鸡毛蒜皮的事纠结，因为我不是那样想的，但是别人非要那么揣摩我，我就想去解释。

于是，我心理很阴暗的去搜索了一下罗振宇，我就是想看看，这么牛B的人物，到底有多少人在反对他，结果很让人欣喜，原来也有那么多人讨厌他。

但是，如果罗振宇去解释，我觉得就失去了身份，何必解释呢？我作为一个听众，我就很喜欢，你讲错了也不要紧，我有选择性的听，我不争执，我只吸收有价值的信息，胡老师说过这么一句话：成年人是教不坏的，你尽管去表达你自己的观点。

沙洲，比我小4岁，N年前就是青岛家喻户晓的歌手，他的歌曲在青岛的传唱度很高，不信的朋友可以问问青岛的朋友.....

也有很多人质疑他。

他写了一首歌，专门用来回应的。

我就觉得没必要，何必呢？我们喜欢就行了，你在意他们干嘛？

这就是人性，看别人，一看一个准，当自己陷入漩涡时，就很难走出来，为什么我说一定要给别人好的评论？因为每个名人都在关注自己的评论，无论有多少页，他都很享受的翻来翻去，如果你给别人带去了负能

量，人家对你的影响也是负面的。

最近有几个人在骂我，知道为什么骂吗？

最初，他们一直在抢沙发，借助这个方式来推广自己，我把这个路子给砍断了，所以我就很理解他，如果不这么做，就没人关注他，也无法宣泄他内心的怒火。

所以，没人能做到不在乎别人对自己的评价，只是把变的麻木了，不再激动万分了而已.....

至少，我就是这样的一个人！

当年图王批判我的时候，我觉得喘息都是困难的，因为他的话太有权威性了，当时互联网行业是站长的天下，他又是站长行业的老大，你说能没有分量吗？换位思考以后，我就告诫自己，如果有一天自己站起来了，一定不要扼杀新人，因为我们的一句话，可能让他多走N多弯路，如果他不够坚强，也许就死掉了。

如今，图王也是俺的读者了。

刘红波跟我分享了一个观点：“交朋友，不需要说太多，尽管去做，别人一定会看在眼里，记在心里的，朋友的生意，咱要全力支持，不是嘴上说说，就是行动，蝉禅的智旅会，只要他喊我，价格再高，我肯定毫不犹豫，后来于木给我打电话，我说话也不是很客气，把他教育了一顿，告诉他做事的一些原则，我说了一句话，如果你很真诚的打个电话给我，喊我去参加你的新疆行，哪怕是10万元，我肯定支持。但是于木可能觉得我说的有些夸张.....”

刘红波就是这样的人，他说到做到。

他的名言是什么？

朋友交代给我的事情，我一定完成的比他预期的更好！

一语惊醒梦中人，我就在想，我就是太懒了，对朋友太抠了，不管什么事，都不掺合，最多就是帮着写写广告啥的，而我们家呢？一直都是索取者，平均每天都有快递送来，本地几家快递公司都认识我们，我们住在农村，并且有专人每天替我们到城里取件。

无论是我，还是我媳妇，都觉得别人送我们是应该的，从来没有“礼尚往来”这个概念！

于是，我就在想，周日要去沂源摘苹果，我是不是应该买点礼物呢？改变一下自己的行为模式，至少要变成一个付出者。

包括吃饭也是如此，平时来找我的朋友很多，基本不需要我买单，牛哥就说了这么一句话：“被人请，固然是好事，但是如果咱去请别人，不是更好吗？”

我在想，给带点啥礼物呢？

我就想到了小凤，青岛卖特产的那个，店名叫：农村大嫚，这家店就很有意思，卖山东特产的，而且是两皇冠店，东西卖价很高，回头率很高，而且买家普遍比较傻，最傻的就是买200元的东西，非让小凤修改为500元的价格.....

小凤说要过来玩。

我说：“你别过来了，我去找你们俩吧，顺便参观一下。”

她说：“我最近出门，等我回来吧。”

我问：“去哪呢？”

她说：“我去上海参加老高的培训，3万8的。”

我问：“为什么选择这么贵的？”

她说：“我觉得价格高的，肯定收获大，就选了一个最贵的，而且人少，能够相互认识。”

我问：“我发布了通讯录，有效果没？”

她说：“我觉得粉丝经济太厉害了，很多人上来就要网店地址，不问清白，先拍上一批再说.....”

我说：“你的这个模式，其实是可以做的很大的。”

约定了过几天，我过去参观一下他们的夫妻店，类似的店我还真参观了不少，例如上过CCTV的淘宝十大网商王小帮，我还去过他家呢，嫂子还送了我一些特产。

我能说实话不？

我还是闭嘴吧，否则白吃了人家的蜂蜜！

如果真靠自然消费，这些店很难赢利，要想做到高利润，还是要与“福利”和“礼品”挂钩，前些日子，我们去沾化，参观了鱼子泡泡家的枣园。

叔叔就谈到了这个观点，他说：“我很感谢我的小女儿，她在网上卖枣，虽然客户不多，但是有些变成了大客户，前年有个客户要求每级发一斤过去，别人家可能不给发，我们就给发了，这个客户每年都要6000斤以上.....”

其实，我今天要表达的观点很简单，就是去小地方，做领头羊。

当时，他们全家热情招待了我和牛哥一家，回来的路上，我跟牛哥说：“回去我帮着分享一下，争取帮着卖500斤枣。”

我觉得还是蛮容易的，徐佳这样的大户，一人就要100斤，而且不考虑价钱，徐佳知道我的性格，不对脾气的人是会给推广的，而且不是因为钱才推广的，如果是因为钱而推广的，一定会标明的。

如果大家关注过鱼子泡泡的日记，就会发现县委书记之类的，这个季节都去他家。

为什么呢？

因为沾化的城市名片就是冬枣，他们家又是冬枣领域的王牌！

回来的路上，我跟牛哥谈到了王双全，也是个农民，三次被国家主席接见，还是个村书记，五四奖章获得者，我心想是不是靠蒙的？

我和王双全私人关系特别铁！

王双全这个人的特点是什么？你如果有求于他，他会全力帮你，而且是主动帮你，不管你求不求他，而且他的人脉资源多是政府高层，我就很好奇，这么一个农民，能跟人尿到一个壶里吗？

后来，我才慢慢发现，他还真不是一个简单的人。

例如，他谈到，作为一个农民，如何被县里重视，如何被省里重视，如何被国家重视？

他的办法很简单，研究国家政策，提前跑，例如国家要推行立体种植，一看到这个信息，接着就干，搜集国内最先进的技术，先干起来，等国家需要标杆时，发现这里已经有了，于是就选你为标杆吧！

就是为此，他成了全国五四奖章获得者……

原来如此！

我们圈内，还有个朋友，他家是梯田，通过网络推广让人去他家住宿，前些日子江西卫视还采访过他，被树为典型了。

这一点，在手机卡上，也有体现，我是在镇上办理的3G卡，套餐96元，平时我很少打电话，因为我很少带手机，前几天保险公司找我，让我查看短信，我说我没带手机，他们觉得我骗他们，我晕！

这个卡，很快升级为了银卡，现在是金卡了，而且自动转化为了后付费的，信用额度是10万元，这个额度是出国的时候帮我调的，用3G手机的，大部分用户都比我套餐高，例如买苹果手机的那些，但是他们多数都不是金卡会员。

坐飞机时，金卡会员可以进入VIP休息室。

这是为什么呢？

因为，在我们镇上，很少有人用96元这么高的套餐，按照比例划分金卡，自然我就是佼佼者了！

我要去沂源，摘苹果，为什么呢？

因为，沂源的苹果也是城市名片，而且相比烟台苹果而言，海拔更高，并且多为山地，口感应该更好，现在淘宝上有卖烟台苹果的，有卖沾化冬枣的，月销量均在2万斤以上，因为有隐性销量，牛哥算过，毛利润在10万元/月，大约能卖2个月，纯利润在10万元左右。

这个东西有个最大的特点是什么呢？

就是每次都是从头再来，今年你卖的很好，甚至是全网第一，不代表你明年还是，明年只要我比你起步早，提前投入广告，那么我就比你占先机，牛哥的意思就是组建一个成熟的农业天猫团队，全年不间断作业，轮番推出产品.....

沂源苹果，即便好吃，也卖不上价格，因为知名度还是太局限。

沂源是全山东省平均海拔最高的县，所以也就山东高地，您不要觉得海拔有多高，200~300米而已，因为这里离海太近了，我们家海拔只有几十米左右。

山东最长的内陆河就是沂河。

沂河的源头就是沂源，这就是名字来源，沂河的南边是沂水，沂水的南边是沂南，沂南的南边是临沂，接着沂河就进入了江苏境内，最终流入大海。

这就是我们的母亲河！

沂源原来属于临沂，1990年划给了淄博，沂源的特产就是苹果和樱桃，另外据说沂源是山东古人来的发源地，这里有个地方叫燕崖镇。

为什么叫这么个名字呢？

因为这里出土燕子石，燕子石其实就是三叶虫化石，这东西哪里最多呢？日喀则，去珠峰的路上，N多小孩

在那里兜售，不要觉得很贵，5块钱就能买到，不过这些孩子卖的很贵.....

这些孩子手里经常会拿一些很漂亮的琥珀，里面是个动物，例如蜘蛛，你千万不要觉得这是天然的，这些都是义乌产的，几块钱！

前些日子，我发了个说说，想去沂源，有几个沂源的朋友联系了我，其中幸运草最真诚，这些东西一接触就能感觉到，她给我留了手机号码，我是过了很长时间以后才联系她的。

但是，她还没结婚，我心想，农村这么封建，我是个大男人，要是跟着她回家，那村里人不乱说嘛，何况别人也乱想，于是我就天天在说说上忽悠人，看看有没有人跟我同行。

我也表达了我的担忧。

她说：“那我带个同事一起。”

我说：“好，要不我就带着儿子！”

今早，临沂X大学的贾老师联系我，她也想去，搭我的车，她更积极，凌晨5点就出发了，不过等她到我这边时，天已经亮了，并且接近9点了。

这期间，我采购了礼品，吃了早饭。

接上贾老师，直奔高速，我预计大约需要2小时能到达，全程130的时速，超速的标准是110%，按照这个来计算，130不算超速，幸运草发信息问几点到？

我说：“大约11点。”

她说：“那我们先在县城吃饭吧！”

结果，我们10点就到了，一见如故，我很相信直觉，就是彼此是不是值得交往的朋友，一接触就知道了个大概。

我们一行四人，先找地方吃饭呀！

围沂源转悠了一圈，也没找到合适的地方，最终选了一个火锅店.....

吃饱了，聊的也很开心！

她是淄博一家企业的会计，也是官方企业，谈了很多有意思的事，但是不适合写出来，我也发表了我的一些观点，例如建议考考公务员，买辆小车，参加职称考试之类的，因为在我个人看来，女人最大的成功，就是

在于嫁给了谁，在相对比较保守的北方城市而言，公务员依然是最受欢迎的，其次是教师，再其次才是企业职工。

这些听起来挺扯蛋，其实也是事实。

我们就去了她家，她家就在燕崖镇，而且是在山上，当初我问她皮卡能上去不？她说够钱。

今天，我开着轿车来的，到她家的路，刚刚走的开，而且一旦会车，哪怕是辆自行车，都过不去，她家在山腰。

进了他们村，真有鬼子进村的感觉，到处都是石头墙。

这就是标准的沂蒙山风格，看过《斗牛》没？黄渤主演的，就是在我们家那边拍的，全是这种风格的石头墙，但是那是影视基地，这是真实的生活区，最近周迅也在那里拍电视剧《红高粱》，大家有心的可以去找她要个签名.....

我觉得挺不好意思的，我现在一出门就领一群女兵，而且个个都是大美女，幸运草长的特别像明星，个头也高。

这是为什么呢？

幸运草的爸爸迎出来了，一看，真帅，要么村干部，要么城里人。

就如同当初我们见了鱼子泡泡的爸爸，我们就在那里打赌，我说：“要么是村里的书记，要么是教书的。”

后来鱼子泡泡的爸爸说：“我在德州干了4年镇长！”

他们身上的气质都有共性，一看就不是土生土长的农村人，进了他家，也是石头房子，80年代建的，院子里有几棵别致的树，都是20年以上的，院墙是石头的，门是木头的栅栏门。

叔叔下了茶叶，我跟叔叔简单的聊了一下苹果。

叔叔也不是很懂，倒是阿姨更精通，原来叔叔不在家种地，这些苹果都是阿姨管理的，阿姨给我们讲解了很多专业术语。

我们一起去果园，村子里有很多柿子树，造型特别漂亮，都是祖宗传下来的古树，但是柿子没市场，这些柿子也没人要。

我在想，如果是让做园艺的人看到了这些柿子树，肯定买走了，树型太好了，而且今天还知道了一个事，原来柿子树是可以同时结两种果实的。

这里的果园，也是在山上，类似梯田，用石头堆出来的田地，幸运草家的这些苹果树也是20多年了，我们村就有苹果园，但是当我去了他们家的苹果园时，还是被震撼了一下，太红了，太美了。

树下铺着一片反光膜，这是用来干嘛的呢？

过去的苹果为什么只是上面红？

就是光照的缘故，现在下面一反射，整个苹果就是红色，沂源的苹果核心卖点就是“沂源红”。

叔叔和阿姨反复嘱咐，看中哪个，摘哪个。

我觉得不好意思，我们来就够麻烦别人的了，如果非要送给我们一些苹果，拿两箱就够了，我一箱，贾老师一箱。

但是，看这架势，不是这么回事，幸运草托人在城里买的礼品箱，买了貌似有20个，她的意思是全部摘满，都让我带回去。

我心想：这样，下次我就不用来了，没脸了！

我们反复讨价还价，最终还是摘了六箱，最后幸运草又偷偷的给摘了好多小的，让我们在路上吃的。

今天，我学到了很多，例如什么样的苹果好吃？

阳光照射的越充分的，越好吃，如果是自己摘，尽量摘高处的。

下午，我们就回去了，真是快乐的一天，我把贾老师送回家，我就回家了，到家时，我把苹果搬出来，我父母埋怨我，咋要这么多苹果，你不知道种苹果多么辛苦.....

我说：“我知道，这已经是讨价还价后的了，否则人家送我20箱。”

回来的时候，有个念头很强烈，要帮她家做点事！

看来，今天又有进步了，自我表扬一下，至少知道付出了，真是个蜕变呀，哈！

有很多朋友问我苹果卖不卖，这个我还没问幸运草，其实通过网上卖苹果赚不到多少钱，因为她没做过，反而容易分散精力，这跟鱼子泡泡不同，鱼子泡泡家就是做这个的，一切都是现成的。

大家有想买苹果的，就去摊上买点，没必要这么远，折腾啥呀？

现在，应该是烟台苹果丰收的高峰了，大家谁没事，咱去那里折腾折腾？俺在那里有个朋友，是女的，在那里分管农业，官还不小，芝麻那么大！

谁去？

-

2013-10-14：批斗，开始！

10月14日，晴，老家

早上，发现儿子手上起了一串水疱，看样子是被烫着了。

我问：“咋搞的呀？”

他羞涩的跑开了。

我娘说：“准是玩蜡烛，让蜡烛烫的，我看你还敢玩不？”

儿子说：“我不玩了，不好玩！”

我说：“不是挺好玩嘛，以后咱玩大的，把屋子点着.....”

儿子说：“我给吹灭它！”

儿子越来越大了，越来越调皮了，会玩打火机了，中午我娘嘱咐他：“不管点着了啥东西，别顾着吹灭它，先跑出去，听着了没？”

小男孩，天生喜欢车，不仅仅喜欢坐，还想摸摸方向盘。

儿子在玩方向盘，很投入，我坐在旁边陪他，我就在想一个问题，从概率来讲，车祸是永远存在的，我们的孩子也许会成为受害者，也许会成为施暴者，这些都是无法规避的，上帝在抽签，抽到谁，算谁倒霉。

我们这些做父母的，要最大化的去引导孩子，让他们从小养成遵守交通规则的习惯，2011年我去青海湖时，遇到过两起车祸。

一个大货车撞上了一个面包车，不是很严重，面包车的副驾驶上坐着一个妈妈，妈妈怀里抱着一个孩子，孩子头撞到了玻璃上，出了血，哇哇大哭，在等待救护车时，有游客可能是医生，给予了基本的包扎。

其实，这就是缺少了基本的常识，孩子是不能坐副驾驶的，也是不能抱着的，必须是坐安全座椅的，大家总觉得抱在怀里更安全，其实你根本抱不住，大家可以做个实验，时速15公里/小时的速度突然来个急刹车，

人都会撞到玻璃上，何况我们平时的速度是60、80、100、120.....

一个是大货车撞到了自行车，骑行者当场OVER了。

为什么呢？

据同伴介绍，俩人是并排骑行的，很多人骑车喜欢骑到路中间，总觉得汽车会躲你，这样的心理很多路人都有，以为司机不敢撞。

他的确是不敢撞你，但是他有走神的时候，这种心理什么时候才会改变呢？

等你拿了驾照以后你才会懂！

每年交通事故死亡人数超过8万人，等于每年发生一次汶川地震，而且99%的事故源于违章，你为什么就坚信你一定是幸运的呢？

孩子的安全意识，非常重要，做父母的一定要给予正确的引导，我媳妇就是个大大咧咧的人，有时抱着孩子就横穿马路了，我跟她谈过几次，我们必须要在潜意识里养成这种习惯，才能让孩子在潜意识里接受这些理念！

自己都做不到，咋可能让孩子做到呢？

你仔细想一想，我们谁都无法保证我们能够活到80岁.....

今天，听了一个节目，是讲述中国医疗历史的，专家提到了一个观点，中国人现在又成了“东亚病夫”，饮食不规律，作息不规律，运动不规律，有些年轻人的身体素质都比不上50岁的农民。

这个观点，你仔细想想，还真有那么点道理。

特别是在北方，你拿个小板凳坐在街上观察观察，啤酒肚是常态，胖小孩越来越多，而且中国人没有健身的习惯，为什么中国姑娘喜欢老外，不仅仅是型号问题，更是身材差异。

上次来的非洲妹妹跟俺讲，非洲那些黑人，其实很有魅力。

我问：“哪里有魅力？”

她说：“他们的身材普遍比较匀称，而且皮肤特别光滑，跟绸缎一样，而且男人有肌肉感！”

在众多明星里，阿宝算长的比较丑的吧？

就是唱《山丹丹开花红艳艳》的那个阿宝，头戴白毛巾，标准的陕北汉子形象，前些日子，阿宝参加了一个跳水节目《中国星跳跃》，你看他那一身肌肉，太匀称了.....

健身房里的那些肌肉，在我们村里，多的很！

在家的時候，我每天都堅持鍛煉，要么騎行90分鐘，要么去爬雪山，要么圍着村子溜達1萬步，基本堅持下來了，但是肚子沒小。

前幾天，我媳婦又嘲笑了我一頓：“天天看你鍛煉，也沒見你瘦，反而更胖了！”

雖然身材沒有太大的變化，但是我覺得整個人步伐輕了很多，今天中午我去田野里轉悠了一圈，爬上爬下的，也沒覺得累，中間還小跑了一段.....

至于我兒子，我覺得身體素質肯定是一流的，他運動量更大！

我覺得，每個人都應該把健身納入到生活體系里，否則人生只能越來越糟糕，今天我們不是談健康話題的，而是談談阿寶的白毛巾。

阿寶頭上的白毛巾，是哪里的典型代表？

陝北！

那麼問題又來了，陝北到底是哪里呢？

顧名思義，就是陝西的北部嘛，主要是延安、榆林！

有空，大家可以找出地圖看看，陝西省是狹長的，南北走向，我們都習慣的以為陝西是在河南的西邊，特別是走連霍高速，過了鄭州是洛陽，過了洛陽是潼關，潼關就是陝西了嘛，而且過了潼關就到西安了。

最初，陝西在我心里的位置，也是在河南的西邊。

2011年，我去額濟納旗看胡楊林，回來的時候走的青銀高速，就是青島到銀川的，發現了一個很有意思的現象，出了寧夏竟然是陝西，過了陝西竟然是山西，凌亂了，陝西咋這麼長呀？！

回家一看地圖，明白了，陝西的南部主要是寶雞、西安、漢中，比較富裕，很少有住窯洞的，陝西的北部如延安、榆林，相對比較貧窮，而且是真正的黃土高坡，以窯洞為主，并且頭上喜歡戴個毛巾。

陝北的毛巾，戴法有點特別：結是在前面的。

阿寶當年在《星光大道》上的打扮就是頭戴白毛巾，結在前面。

民间有个说法，陕北的毛巾结在前面，山西的毛巾结在后面.....

关于这个说法，一直争论不休，因为山西很多地方，也是结在前面，据说河北也有戴毛巾的习惯，那么河北的毛巾咋戴的呢？

河北的毛巾，就是结在后面的，这个看看《地道战》就知道了，地道战发生在河北保定，大家有兴趣，可以去钻钻，保存的很好！

那么，问题就来了。

阿宝是陕北人吗？

其实，阿宝根本不是陕北人，阿宝是大同人，属于晋北人，只是他唱了陕西民歌而已。所以很多陕北的歌手表示，阿宝唱的根本不是陕北味，陕北是什么味？

苍凉！

有个问题，一直困惑着我，他们为什么戴个头巾呢？

在《平凡的世界》里描写了很多关于头巾的片段，这是咋回事呢？

明白了，原来路遥是榆林人，标准的陕北人。

在书里，找到了答案，头巾主要起到的作用就是：防沙、防晒、习惯！

有些人把《平凡的世界》作为了禁书，因为这本书的基调太苦了，让人读着很压抑，咋有这样的人呢？

其实，这与路遥的成长环境是分不开的。

路遥小的时候家里穷，8岁的时候，家里穷的吃不上饭了，他父亲把他过继给了他的伯父，他的童年是很凄惨的.....

关于路遥的死，有很多版本，有人说他是抽烟得了肺癌，理由是他抽烟特别厉害，而且只抽红塔山。

有人说，他是累死的，他经常连续熬夜写文章。

当然，还有其它的一些版本。

事情过去了20年了，后来证实他的死纯粹是基因问题，他是肝硬化死的，路遥去世4年之后，他的弟弟王卫

军也因肝硬化腹水辞世；2007年4月，路遥另一个弟弟王天乐因同样原因不幸离世。现在，肝硬化又向路遥最小的弟弟王天笑袭来。

我是最近才看的《平凡的世界》，以前听说过这本书，但是没太多兴趣，而且我一直以为路遥还活着，我一直不理解帮主的那个同学（乔记者），为什么非要骑自行车去找路遥呢？折腾自己干嘛？显示自己心诚？

读了《平凡的世界》，慢慢的懂了乔记者的冲动！

优酷里有个路遥的视频，是1993年拍摄的，当时路遥已经去世了，剧组找到了路遥的养父母，他们生活的依然贫困潦倒，老头刚从地里干活回来，特意换上了中山装，表现的很坚强，当剧组走的时候，老头突然流泪了，他抑制不住对儿子的想念.....

路遥，虽然是个大作家，其实也是穷困潦倒的，他死时还欠了1万元。

路遥也是凤凰男，凤凰男最大的特点是什么？

一旦富有了，会突然进入奢侈模式，肚子慢慢也大了，生活也奢侈了，路遥当时只抽红塔山，而且喝进口咖啡，为了给女儿吃西餐，能跑遍整个城市。

如果路遥还活着，他应该是很富有的，光版税就吃不了.....

可惜了，可惜了！

路遥墓在哪里呢？

文汇山，延安大学那里，当年路遥曾在延安大学读中文系。

我一直看好一种旅行，就是有文化、有深度的旅行，既能科普常识，又能带人领略风光，又有人生智慧的那种！

最近，有个节目很火，叫《侣行》，视频播放量已经过亿次了。

内容是什么呢？

一对情侣，买了个帆船，环游世界！

为什么这么受关注呢？

因为，他们实现了无数人心中的梦想，从这个角度而言，环旅中国也会很火，希望大家能够看到机会，想做就做，不要总是前怕狼，后怕虎.....

但是，《侣行》这样的游记，注定了是昙花一现。

大家多数是看看热闹，不会关注太深，更不会成为铁杆粉丝之类的，因为缺少了深度，更多的是“晒”，而观众需要的是什么呢？是“给”！

就是说，我关注你，不仅仅是为了看热闹，更是为了得到什么，那么这样的粉丝就有了粘稠度，这个转变是需要技巧的，也是需要策划的.....

今天，我在田间行走时，恰好跟晓燕聊了一会。

她在丽江。

我问：“收获大不？”

她说：“其实，我到了大理，我就明白了很多事，我的旅行就已经完成了，我完全可以接着回去，但是我想既然出来了，就走吧。”

我问：“跟70后、90后接触过程中，有什么收获？”

她说：“回去的时候，我写写吧，太多感慨了，90后在穷游，不舍得花钱，我跟着她可郁闷了，吃不好，住不好，甚至连出租车都不能坐，必须挤公交。”

我说：“你过去不是向往穷游吗？”

她说：“不了！”

我说：“穷游者，多数是在逃避生活，很多人把他们视为英雄，那是因为没有亲身经历过，也没有换位思考过，当我说旅行属于有钱人的游戏时，大家一片骂声，其实是因为他们没有去经历，包括当时我跟你也探讨过这个话题，你也是持反对态度的。”

她说：“以前不是没经历过嘛，慢慢就懂了。”

我说：“还有一点，旅行尽量选择自驾，否则有流浪的感觉。”

她说：“是的，昨天就已经有这种感觉了。”

我说：“还有一点，旅行不在于去哪里，关键在于你遇上了谁，至于吃也好，看也好，玩也好，都是辅助而已，更多的是内心的收获，我认为旅行最核心的要领，其实是选择跟谁玩。”

她说：“这个，也是出来以后才理解的。”

我说：“这些东西，劝说是没用的，必须你经历了，才会慢慢领悟，而且旅行一定要慢下来，不要把焦点放到景色上，特别是在写游记时，尽量地不要用太美之类的词，例如你说洱海那么美，对于没去过的人，他们可能觉得挺好，但是对于去过的人而言，他觉得要么你瞎说了，要么是你没见过世面，因为洱海污染很严重，而且相比大海而言，根本就不叫海。”

她说：“有道理，我懂了。”

我说：“一定不要把焦点放到景色上，多描述，少下结论，少判断，一定要想明白一点，我写这篇文章，能给别人带去什么，而不是真的在写你的经历了，没人关注你今天经历了什么，大家只关心今天可以从你这里拿走什么。”

她说：“那应该如何选择伙伴呢？”

我说：“频率很重要，就如同当初你出发时，我说一定要找圈内朋友，但是你反驳了我，你说没接触过，咋知道频率不同呢？现在那个70后姐姐不都跟你们分手了吗？频率有个很重要的前提，就是有交集，而且一定要借助你的自身优势，例如你是个小名人，至少有几万人知道你的名字，而且当他们知道你在丽江时，很愿意接见你，他们给你讲述的丽江，肯定是另外一番味道，绝对跟你自己看到的不同，就如同我们去沂源摘苹果，如果是我自己去摘，有啥意思？但是是去朋友家摘，有很多东西就可以了解的很深，虽然我没写，但是不代表我没学到。”

她说：“明白了，那我发个说说，看看有没有人在丽江。”

听起来很扯，对不？

实际上，不扯！

晓燕跟着我们旅行了一圈，不管走到哪里，大家都一眼就可以认出她，很热情的问：“你就是那个军嫂吧？！”

优势不是长期存在的，一定要最大化的、及时的使用，因为一旦众人不再提你，众人就会把你慢慢遗忘。

如果试图靠游记成名，仅仅是把景色介绍一下，永远成不了名，一定要写一些有深度的话题，而且要深入浅出。

写文章，一定要有规则.....

我写的文章，很乱吧？

但是很有规则，前提是你仔细分析一下，都是环环相扣的，衔接的很好，而且我的思维本身就是跳跃型的，如果你也跟着写这种风格，很容易被人讨厌。

前些日子，我卖了一个关子，这种写法是咋练成的呢？

这种写法叫：絮叨法！

什么意思呢？

假如，我娘年龄大了，耳朵不好，每天我都去看她，坐在她的旁边，拉着她的手，给她讲述我今天的见闻。

这就是絮叨法，完全以讲给她听为目的，这样写法有个特点，读者看日记时，仿佛懂懂就拿了个小板凳坐在你面前，眉飞色舞的在讲话。

你感觉一下，有没有？

这种写法需要的技巧是什么呢？

第一、需要用口语化来写。

第二、多用问句，为什么用问句呢？

是让读者边看边思考，而且作者很容易操纵读者的思维模式.....

如果能够把地理、历史、文化、现代、人文融合到一起，做一次边境旅行，会特别火的，希望有兴趣的朋友，可以组建个团队去搞一搞，我可以帮着招募广告，我可以很保守的承诺，只要您用心去做，我给招募50万的广告没有任何问题。

当然，你可以认为是吹牛B！

在《平凡的世界》里，路遥把河南人比喻成了吉卜赛人，当时晓燕也跟我谈过这个观点，但是我这个人学问有限，我不知道什么是吉卜赛人呀。

特意研究了一下。

原来，吉卜赛人是一个流浪的民族，而且是拒绝变化，拒绝融入主流社会的民族，以占卜为生。

实际上，在欧洲，吉卜赛人口碑不是很好，他们当中有很多是乞丐、小偷、或者人贩子。

你是不是觉得路遥在黑河南人？

不是，路遥在前10章两次提到河南人。

第一次是王满银卖老鼠药，是跟着河南人学的。

第二次是孙少安去给牲畜看病，晚上没处住了，在一个打铁铺借宿，铁匠是河南人，当时整个陕北的铁匠都是河南人，路遥就是在这个地方提到河南人就像吉卜赛人，能够在全世界生存下来，但是又不同于吉卜赛人，因为河南人有手艺，勤劳能干，靠劳动养活自己.....

在《平凡的世界》里，孙玉亭也蛮有意思的，家里穷的叮当响，但是就是想当官，他很享受当官给自己带来的荣誉感，当了个什么官？

就是公社里组织的革命小组的副组长。

公社里有任务，每个村要抓出一个典型，就是那些有资本主义倾向的人，例如偷着做生意的，或者乱说话的人。

但是，他们村实在找不出人来，于是就把田二拉上去了，田二是个疯子，天天嘴里说着：世道要变了.....

当把田二拉上去的时候，全场都笑了！

因为，村民都知道，田二是个傻子。

牛哥跟我讲过这样的话：“在国企里，要想当住领导，最重要的技能就是学会发动群众斗群众，让大家窝里斗。”

你仔细读读《平凡的世界》，什么批斗大会，其实就是群众斗群众嘛！

我们总是庆幸，生活在一个如此和谐的时代，不过你仔细观察一下微博，批斗从来就没停止过，只是形式变了而已，有人负责喊口号，网民负责推波助澜。

你仔细想想，你有没有参与过批斗李天一？

犯了法，有法律来制裁，老百姓不需要掺合什么，而且我们的舆论往往会左右司法的判断，道义和法律并非是完全一致的，在司法史上，有这么一个故事：公元1608年的一天，英国国王詹姆士一世闲极无聊，想去皇家法院审案子，解解闷。他来到普通诉讼法院，首席大法官爱德华·柯克热情接待了国王陛下。但令国王詹姆士一世吃惊的是，柯克大法官竟然拒绝了他的要求。国王感到不悦，觉得很没面子，于是质问原因。柯克大法官据理力争：“上帝的确赋予陛下极其丰富的知识和无与伦比的天赋，但是，陛下对于大不列颠王国的法律并不精通。法官要处理的案件动辄涉及臣民的生命、财产、继承，只有自然理性是不可能处理好的，还需要人工理性。法律是一门艺术，在一个人能够获得对它的认识之前，需要长期的学习和实践。”

这是写入司法史的一段故事。

而在互联网时代，我们人人都充当了法官的角色.....

很有意思吧？

当时的批斗会咋批斗？把犯人拉上台，然后大家轮番上台发表此人的恶行，然后可以用口水去唾弃他，甚至可以打他。

而且谁都可以批判，可以是你亲爹，可以是你亲娘，可以是你老师，也可以是你校长。

最近，很多当年批斗过老师的学生，都登报给老师道歉！

《平凡的世界》的写法有剧本感觉，你读着读着，就能在脑子里勾画出场景，并且路遥很善于用动词。

动词能够使整个画面立刻活起来，我举两个例子：

他妈“恩”了一声，接着便撩起围裙揩干脸上的泪痕，母亲意识到她不能再哭了，以免加重儿子的精神负担。

为了让大家安静，准备大发脾气的杨高虎立刻站起来——没想到坐在另一头的孙玉亭，由于板凳失去平衡，一个马趴栽倒在了地上，把桌子上的一杯茶水都打翻了。全场人于是一齐哄笑起来。

关于《平凡的世界》明天继续写，大家有兴趣去延安的，可以联系我们圈内的美女，她叫王敏敏，在延安支持炼油事业，她的联系方式在置顶日记的通讯录里。

最近，我很喜欢看优酷上的视频和听书，我在想，谁若是把这些东西转化为文字版，就火了.....

例如《罗辑思维》，每一期都整理成文字，在QQ空间里肯定转载率超级高，一个超级QQ就这么产生了。

不过，文字版一定会出现的，因为罗振宇肯定会把内容出书的，你或者会问，他会不会生气？他应该不会生气，还会感谢你，并且在视频里提到你的名字，信不信，由你！

就写这么多.....

留个问题，谁知道文中提到的延安的圈内美女的QQ？！

2013-10-15：我要瘦成闪电！

10月15日，晴，老家

昨晚，挑灯夜战，在优酷上看《平凡的世界》，这部电视剧是1988年着手拍摄的，1990年开始在CCTV上播放的。

实事求是的讲，除了主题曲外，真是缺少亮点。

为什么呢？

因为，在读《平凡的世界》这本书时，每位读者脑子里都给拍摄了一部电视剧，更美好、更抽象，一切是朦胧的，一切又是清晰的。

而电视剧呢？

把一切抽象和朦胧都给予了具体化，孙少平就长这样，润叶就长这样，不再给你任何发挥想象的空间.....

这就是文字跟视频的差异，文字具有更强的感染力，因为文字只是起到了“引子”作用，去调动你的大脑去想象，一切答案都是你自己给予自己的。

而视频则不同，视频是直接告诉你答案，而且是标准答案。

看《西游记》这本书，每个人心中都有一个孙悟空的形象，但是电视剧《西游记》出来以后，孙悟空的形象就被定格成了六小龄童.....

所以，当周星驰去拍《大话西游》时，观众接着就骂，这哪像孙悟空呀？

其实，谁也没见过孙悟空！

提起“孔子”，你立刻能联想到那老头的形象吧？身高2米，胡子长长的，眉毛长长，头上扎个头巾，呈作揖状。

这是给谁作揖呀？

相传是孔子问礼于老子！

那么问题就来了，孔子真的长这样吗？

孔子是2000年前的人物，谁也没见过他，即便是他活着的时候，也是穷困潦倒的，一直到了汉武帝才把孔子推向了神坛，当时孔子早已死了600多年了，我们现在看到的孔子像是唐朝画家吴道子所画。

后来，山东省又发布了孔子标准像，便于全世界推广，这个标准像就是基于吴道子的蓝本。

那么史书上是如何描写孔子的长相呢？

身高九尺六寸，生得牛唇狮鼻，海口辅喉，虎掌龟脊.....

我咋感觉像张飞呀！

最近，他们喊我去参加一些互联网性质的峰会，我不想去，这与我的职业有关，我是个写手，不应该跳到作品前面去，会影响大家对文字的判断，而且让我去分享互联网的成功之道，我去瞎编？

因为，我自己都没成功，我咋可能教别人成功呢？

记住，当一个很牛B的创业者，在台上分享自己的创业经时，用不了多久，他就会推出培训，这是行内规则，否则谁闲的蛋疼呀，在台上又唱又跳的，不就是为了钱嘛！

因为谈论这个话题，做培训的朋友被我得罪的差不多了，他们也怕我了，不跟我玩了，也无妨。

我分享一句话：“长短不饰，以情自竭，若是则可谓直士矣。”

这句话是什么意思呢？

坦直之人，不隐瞒短长，不掩饰真相，守正理，诚于事，似愚，日久信立，众必敬之；反之，真相白时，人识其伪，众必弃之。

我跟任何人都没仇，你们又没杀我爹，又没断我财路，有啥仇？

只是有些时候，看不惯一些偷鸡摸狗！

你会惊讶，哇，懂懂竟然还懂文言文呀？

不好意思，让您失望了，我买了两瓶大蒜素，安利的，卖家特别热情，给我写了封信，半文言文半白话文，

早上我光着屁股下床找本子做笔记，没找到本子，找到了这封信，干脆拿来记笔记吧，翻来一读，颇有味道，就把上述两段话给借用过来了，卖家的意思是说，他是个正直的人，只卖真货，不卖假货，能经受的起时间的推敲.....

我高中文化，哪懂什么文言文呀！

想象，是个很美好的玩意，为什么网友见面常是“见光死”呢？

因为，彼此看着，都把对方想象的无比完美，再一听声音，接着就酥了，哎呀，我的乖乖，那声音简直就是女神呀！

迫不及待的见了面，哎呀妈呀，你吓死我了.....

想象，往往是夸大的，要么是无限好，要么是无限坏。

例如，《平凡的世界》里的孙少平，读书时吃最差的伙食，两个高粱面的窝窝头，平时下地劳动时，都有眩晕的感觉。

咱咋给想象的？

就是农村里那种瘦成闪电的青年，皮包骨头，而且穿的破破烂烂的。

而电视剧里的孙少平呢？

哪像营养不良？

我看都需要减肥了！

在《平凡的世界》里，出现的第一对恋情，就是孙少安跟润叶.....

孙少安是谁？

孙少平的哥哥，小学毕业，在村里当农民，干的还比较出色，当了个队长，不过家里实在穷，穷的揭不开锅了。

润叶是谁？

书记的女儿，高才生，在县里的小学当老师，她的二叔是县委书记。

少安跟润叶是小学同学，青梅竹马，当润叶22岁的时候，她二婶给介绍了一个对象，是县委领导家的儿子，

对润叶特别好，润叶不想答应，她把这事告诉了少安。

还给少安写了一封信：“我愿意跟你好一辈子！”

当我看到这个地方时，眼泪接着就要流出来了，不是少安流的，是我流的……

被感动了！

那么，问题就来了，少安跟润叶真的能走到一起吗？

婚姻讲究的是门当户对，这是永恒的真理，他们俩根本就不是一个阶层的，我们假设他们最终结婚了，那么问题又来了。

少安，就是个种地的，没文化，除了种地，啥也不会。

润叶，在县里工作，接触的都是有文化、有层次的人。

当他们度过了蜜月期，进入了柴米油盐状态，发现彼此越来越不合拍，全家开支都要靠润叶支撑，润叶在潜意识里就会拿自己的老公跟同事或身边人比较，越比较越后悔……

电视剧里，有这么一个镜头，少安到学校里找润叶，润叶请少安吃饭，点了两碗米饭，四个菜，让少安一个人吃。

少安没钱买单，是润叶买的！

我心里说不出的滋味，是替男人觉得可怜，咋混到了这个地步呢？

当然，这不是少安的错，是时代的错，在哪个时代，没有互联网，没有淘宝，读书是独木桥，但是他家又没钱，也读不起书……

绝大多数读者，都是希望润叶嫁给少安的。

因为，人们习惯了同情弱者，认为他是可怜的，他应该获得惊喜，命运的奇迹应该降临于他，但是为什么路遥最终没安排这门亲事呢？

因为，这本书叫《平凡的世界》，在一个平凡的世界里，是很难出现奇迹的，那是小概率事件。

成功的小说，是能够成功调动读者的情绪，让你哭，你就哭，让你笑，你就笑，而且想让你什么时候哭，就什么时候哭……

这就需要设计人物，设计主线。

最常用的方式，就是设计弱者，然后制造一种“奇迹”，这种“奇迹”可能会降临在这个弱者身上，因为每个人都是渴望“奇迹”的，在机会若隐若现时，观众的情绪也是或悲或喜。

《泰坦尼克号》也是这么设计的，大家都觉得ROSE应该嫁给杰克，如果真的嫁给了杰克，那么就是他们的婚姻多数是悲剧，为了避免这种悲剧发生，编剧只好把杰克弄死了，让这种爱情永远存在。

《平凡的世界》里，路遥也弄死了田晓霞，如果不弄死她，她就要嫁给孙少平，又是一场悲剧。

那么，路遥为什么喜欢写小吊丝遇到了白富美呢？

因为，这是所有吊丝青年的梦想，而且不是自己追到的，是她们主动追咱的，例如田晓霞见到孙少平第一眼，就喜欢上了孙少平，这不就是吊丝的梦想嘛，就跟我爹说的一样：“等你长大了，县委书记的女儿看上了你！”

路遥，太懂吊丝心！

生活中，很多人也喜欢扮演弱者，特别是在夫妻关系中，有的女人在外面喜欢装可怜，讲述自己受到的不公平待遇，越讲越委屈，甚至哭了起来.....

牛哥说：“这是一种自我保护心理，这些人小的时候，往往是挨过父母的打骂，一旦他们装的很可怜时，父母就不再打了，这种情绪模式就延续到了他日后的人生里了，当他与人交往时，一旦遇到了伤害，接着就启动了这种模式。”

这是真人真事，涉及个人隐私，不能写！

为什么大家都喜欢扮演弱者呢？

因为，人的内心深处，都是可怜弱者的，就如同我们总是希望润叶嫁给孙少安是一个道理，我们也希望黄世仁的儿子把喜儿娶了，杨白老跟黄世仁成了亲家，从此不需要再躲债了，过上了幸福生活。

不过，孙少平如果生活在今天，也是众女生心目中的偶像，因为他太瘦了，美女们就很想知道，他到底是咋保养的身材呢？

减肥，是个永恒的话题。

今天，我看了一期公开课，翻译过来主题叫《关于减肥你应该知道的十件事》，这是网易公开课上的一个视频。

其实，我非常看好一个事情，就是把一些优秀的视频给予文字化，例如把550期杨澜访谈录变成文字版的，如果放在QQ空间里进行传播，转载率都会非常高的，有人会反驳，谁那么有耐心看文字呀，还不如看视频。

这就是前面的观点，文字有文字的好处，文字可以发挥人的想象力，还可以边看边搜索.....

如今，世界各大名校纷纷推出了公开课，例如哈佛、耶鲁、麻省理工，大家有机会可以去听听，现在网易公开课做的就很不错。

这些公开课都是很严谨的，例如我提到的关于减肥话题的这期视频，你看看国外的科学工作者的严谨度，你就会对现代医学和传统中医有着更深的认识。

第一、如何判断身上脂肪多不多？

我们习惯是看身材，其实这种判断方式是不科学的，最科学的方式是进行CT全身扫描，分析体内脂肪分布。

有些脂肪是分布在大腿上的，有些脂肪是分布在肚皮上的，这些脂肪都不是很可怕，最可怕的是内脏脂肪。

大家见过杀猪的吧？有时猪太肥了，猪腰子被白色的油脂包裹着，这就叫内脏脂肪，内脏脂肪会释放一些化学物质，对内脏有着伤害，所以内脏脂肪是很危险的东西，视频中接受体检的志愿者是一个医学记者，他身材挺好的，但是扫描结果并不乐观。

第二、肚子大，是什么原因？

肚子大，不是肚皮厚，而是内脏脂肪过多，但是不要惊慌，内脏脂肪是最容易积累的，也是最容易被消耗掉的。

第三、有人说，不吃晚饭能减肥，真是如此吗？

科学实验者对志愿者进行了脑部扫描，有时是饭后的，有时是饥饿的，实验结果是，当人处于饥饿状态时，对高能量食物的欲望越强烈。

所以，不建议实行两餐制，而是建议依旧保持一日三餐。

第四、有人光喝水也胖，是不是真是如此？

科学实验者对一个话剧女胖子做了跟踪调查，前几天，要求她对着DV说出自己每顿饭吃了什么；后几天，要求她用笔记下每天吃了什么。除此之外，要求她饮用双标水，用来跟踪她的能量摄入量。

这个志愿者特别胖，而且她尝试过N种减肥办法，都没有效果，她一直都觉得自己新陈代谢有问题，要么

就是遗传基因。

但是，科学实验者跟踪调查发现，当她对着DV记录时，她漏掉了60%，当她用笔记录时，漏掉了40%，就是说，她吃了1000千卡，但是她只记录了600卡，因为科学试验者有双标水进行跟踪测试，这个数据是不会骗人的。

是不是女胖子说慌了呢？

科学试验者说，不是她说谎了，而是正常人在记录自己的摄入能量时，基本都会忽略50%，例如零食呀，饮料呀！

所以，女胖子不是吃空气胖的，而就是吃胖的。

第五、减肥的原理是什么？

你现在有100万存款，每天入帐3000元，每天开支2000元，那么钱肯定越来越多，体重就是这个道理。

要么，少入帐，要么，多开支。

喝凉水也发胖，那都是骗人的话，记得当年那个绝食的老中医不？陈建民，绝食49天，瘦了40斤，他可是天天喝水，咋没胖呢？

所以，减肥就是那一句话：管住嘴、迈开腿。

第六、是不是吃素，更容易减肥？

并非如此，科学试验者做了两组实验，一组是食用10%的瘦肉，另外一组不食用，发现食用瘦肉者更耐饿，所以推荐每餐食用适量的瘦肉，并非一定是瘦肉，他们提倡的是蛋白质。

还有一点，就是随餐食用奶制品时，发现粪便中含有大量的脂肪，原来奶钙可以抑制脂肪的吸收。

老外做科学都是有双盲实验的，很严谨的，不跟咱国内的专家似的，他说的就是真理，这是两种截然不同的科学精神。

第七、不改变原有生活模式的前提下，能不能减肥？

也能，用小两寸的盘子，这样可以减少20%的热量摄入，适当的走一走，不要总是坐着，少一些热量大的食物，例如油炸食品、肥肉.....

第八、运动，真的能减肥吗？

志愿者在跑步机上步行90分钟，坡度5度，能消耗多少脂肪呢？

只有19克。

是不是很不乐观呢？

但是，科学试验者在次日又对这个志愿者进行了脂肪测量，发现一个晚上消耗了49克，这是为什么呢？

因为，运动时，先消耗碳水化合物，再分解脂肪，长时间运动时，碳水化合物都被用光了，恢复需要20个小时，这期间的新陈代谢都需要分解脂肪来支撑，所以运动不仅仅是当时消耗了多少脂肪，还有个后续燃烧.....

也就是说，肥胖一定是因为吃多了！

当然，里面还有一些实验，例如把食物打成粥羹也可以减肥，但是我觉得吃不下.....

我有几点收获：

第一、公开课缩短了我们与世界一流大学的距离，大家不要去排斥，多去学习，不需要临时突击，每天看一节就行了，可以从自己感兴趣的课题开始关注，如果你用心的话，你会发现，其实每个大学都有，只是有些是地下交易的，你就是找北京大学的名师课堂实录，也能找到，但是需要花钱买，有几个网站，就是专门卖这些名校的教学视频，特别暴利。

第二、中国的科学素养离国外差距太大，咱对很多医学类常识的认识，还是局限于表象，就如同我爹能够根据云彩来判断明天的天气一样，有依据，但是缺少了准确度，这就是中医的模式，知其然，但是现代医学是知其所以然，人家都能够通过你的呼吸来准确判断你的新陈代谢，你还指望把脉知道身子虚不虚，谈这些是挨板砖的，我希望大家用心看看这一集视频，你会对很多东西有新的认识。

第三、吃饭时，先给自己定量，特别是聚餐时，那么多好吃的，咋办呢？先把自己盘子、碗装满，我就吃这些。

第四、坚持每天运动，而且要持久。

今天，我去田野溜达了2个小时，感觉很爽，就是风有点大，晓燕给我打电话，我正在拍我们村的湖，我就给挂了，过了一会，我给回过去了。

我问咋了？

她说：“准备回去了。”

我问：“还组织去九寨沟？”

她说：“是呀！”

我问：“是赢利的，还是不赢利的？”

她说：“我觉得赚不了多少钱。”

我说：“那就不要组织了，你一定要想明白你想要的是什么，是想要钱，还是想要名，如果是想要钱，就按照赚钱的思路去组织，如果是想要名，就按照出名的思路去组织，如果你想赚钱但是又赚不到钱，那还不如别折腾了，你要明白一点，尽量少出招，一旦你频繁出招，一招不行，又换一招，就没人相信你了。”

她说：“肯定是想赚钱。”

我说：“想赚钱，就要有姿态，不能什么都不操心，又想人家白送钱给你，这样的好事是不存在的，人家之所以给你钱，一定是希望拿走更多。”

她说：“哎呀！”

我说：“你最近写的日记不行，完全是在晒，而且你提到的很多地名大家都不知道，完全是写给你自己看的，读者不在乎你写了什么，在乎的是能得到什么，你现在是有广告的，人家也投给你钱了，如果是你这种写法，广告主会觉得不值，你一定要为他们创造更高的价值，他们才乐意继续支持你，如果你仅仅是随手一提，久而久之，就没人投广告了，任何事都要放长远，不要急功近利，举个例子，假如我投了广告，投了200元，我赚了2000元，我肯定会继续投，而且喊身边的朋友去投，对不？”

她说：“也是。”

这是一个浮躁的时代，都想赚快钱，都想做甩手掌柜，所以很少有人能够存活下来，因为你们都太着急了，都想当百米冠军.....

慢慢来，慢下来！

你们都跟我跑百米，对不起，我是跑马拉松的！

2013-10-16：跟父母，爬了个山！

10月16日，晴，老家

假设，你是一个女的，如果给你100万，你愿意跟一个N久没洗澡的流浪汉上床吗？

不行？

那200万呢？

还不行？

那500万呢？

行了？！

这是电影《断线》里的一段对话，每个人都是有价码的，包括让你去杀人.....

不信？

咱来看个案例，有本法律书特别火，叫《洞穴奇案》，讲述了五名洞穴探险人受困山洞，水尽粮绝，无法在短期内获救。为了维生以待救援，大家约定抽签吃掉其中一人，牺牲他以救活其余四人。威特摩尔是这方案的最初提议人，但在抽签前又收回了意见。其他四人仍执意抽签，并恰好选中了威特摩尔做牺牲者。获救后，这四人以杀人罪被起诉并被初审法庭判处绞刑。这是美国20世纪法理学大家富勒1949年在《哈佛法学评论》上发表的假想公案。

这本书引发了法律界的大讨论，N多法官参与了这场判决，纷纷写出判决书，这本书其实就是收录了N个版本的判决书，有支持无罪释放的，有支持死刑的。

为什么有人支持无罪释放呢？

这需从法律的根源说起，法律的目的就是确保人类文明的有序性，谁破坏了秩序，法律来惩罚谁，但是在洞穴里，这是一个原始的环境，人类文明的秩序不再适用，他们选用的抽签方式恰好是原始社会的有序性，游戏规则是公平的，人类文明不应该干涉.....

这个案例是虚拟的，并且有个前提，救援队大约10天才能挖开洞穴，但是他们的身体只能维持5天了，他们只有两个选择，要么全体都饿死，要么杀死一人，保全其他人。

你可能会问，哈佛大学咋这么变态？竟然想出这样的案例来。

其实，这是有故事原形的，这就是历史上著名的“杜德利奇案”：1884年，一艘船遇难了，船长杜德利与三名船员上了救生艇，但是没东西吃呀，坚持了3天，那个实习船员就坚持不住了，实在渴的难受，喝了海水，身体越来越虚弱，这个实习船员叫：理查德·帕克。

此时，杜德利船长提议，咱投票，杀一个人，来维持其它人的生命。

理查德·帕克已经不醒人事了，也无法投票了，大家看他也没啥希望了，就把他杀了，吃了，四天后，他们被路过的法国帆船蒙堤祖麻号救起！

后来，根据陪审团认定的事实，法官宣告被告犯有故意杀人罪。被告被判处绞刑，随后因当时的民心所向，被维多利亚女王赦免了。

李安有部电影《少年派的奇幻漂流》，故事的部分原形就是取材于这里，这也是为什么那头老虎叫：理查德·帕克！

任何人，任何事，都是有背叛的砝码，不要轻易骂别人不忠诚、不道德，我们只是没有站在他的处境去思考而已.....

汶川地震时，出了个“范跑跑”，作为一名老师，不顾学生安危，自己先跑了。

网友一片骂声，我就在思考一个问题，如果是我，出于本能，也许我也会跑，而且会跑的更快，丢了饭碗又如何，被人骂又如何，总比死了强吧？

如果是你，你真的能临危不惧？

也许，你嘴上说的挺坚强，不过我还是要说那句话：不要信你的嘴，而要看你的腿！

多去理解别人，少一些漫骂，这样你的内心就会越来越平和.....

今天，我带着父母去爬雪山，在路上，我问了我爹一件事。

我说：“假如，咱村里发大水了，镇上来视察，有个人负责开车，他穿的布鞋，而且这个人恰好是咱村的，并且也姓董，你会不会把他背过河？”

我爹说：“会！”

其实，这就是“余姚官员让人背”的真相，而且他们俩人非常熟悉，背的时候有说有笑.....

现在呢？

咱成功迫害了他，他的官被撤了！

不过，今天新闻上为他平反了，在农村背人过河，这是再正常不过的小事了，我读初中的时候，需要过镇上的大河，那时还没修桥，每到雨季，总有那么几次水漫金山的时候，村民就自发的去背学生，不管认识不认识，都会给背过来的.....

互联网，有利也有弊。

弊是什么？

就是文革时代的“发动群众”，互联网时代，群众越来越好发动了，只需要添油加醋，就能让网民义愤填膺，把对方的信息全部人肉出来，甚至有好事者跑到人家去又打又砸.....

这与暴徒有何两样？

越是互联网时代，我们越要头脑清醒，没有绝对的调查，就不要轻易发表判断，否则我们就是助纣为孽，你有没有思考过这么一个问题，很多官员很隐私的内幕是谁爆料出来的？

就是身边人。

我们这些看似正义的网民，其实都是被他利用了而已，帮他去实现自己的私人目的！

平时，于导很少给我打电话，昨天很意外的给我打了一个电话，极力向我推荐了一部电影《断线》，美国大片，关于互联网的。

他告诉我，在PPTV上有。

里面，有一条主线，是描写中学生的。

有个学生A，单亲家庭，特别调皮，喜欢恶搞，在健身房把别人的口杯里灌上尿，然后躲在一边看热闹，父亲是警察，负责计算机安全的。

有个学生B，热爱音乐，性格孤僻，有些自闭，父亲是名律师。

学生A在健身房遇到了学生B，于是学生A就通过社交工具搜索到了学生B，可能类似微信的附近查找功能，学生A扮演成了一个美女学生，说自己是B的校友，非常喜欢B的音乐。

就这样，学生A就操纵着这个虚拟的美女号跟学生B进行交流，学生B是一个孤僻的人，慢慢就喜欢上了这个虚拟的美女。

有一天，学生A用这个虚拟的美女帐号发给了学生B一张照片，半裸的美女，几乎是全裸的.....

并且，问学生B要照片。

回家后，学生B全裸着，并且在自己的大腿上写着“孤独的爱”，拍了一张照片回给对方。

后来呢？

全年级的学生，都看到了这张照片，是被学生A给传播出去的，而且是故意传播的。

B的同学见了他，都指指点点，并且朝他大呼：孤独的爱！

回家后，学生B上吊自杀了.....

没死成，成了植物人！

对于学生B而言，他认为自己是缺少爱的，因为父亲太忙，母亲太忙，他总认为自己不是亲生的，而且他那么热爱音乐，父母全部反对他，也不认可他，甚至嘲笑他音乐有啥用？

对于学生A而言，他认为自己是做牢，因为没有妈妈，父亲又是警察，管他就像管犯人似的，自己缺少了关怀，于是变的性格偏激，总是想去恶搞一些东西。

从家庭角度而言，AB都是受害者！

我们，往往充当着什么角色呢？

就是那些指指点点的人，也是亲手扼杀了学生B的人，包括陈冠希的艳照，咱又是骂又是笑，如果张柏芝自杀了，那么我们都是凶手。

假如，李双江突然自杀了，我们也是凶手！

你仔细想想，我们是不是充当了这样的角色？

在互联网时代，要么学会闭嘴，要么学会赞美，少一些批判，少一些谩骂，人家的事与咱有啥关系？！

以前，我挺喜欢给别人建议的，而且具有很强的强迫症，总是喜欢要挟别人必须按照我的意愿去做.....

为什么呢？

因为，我总觉得自己是对的！

后来，我跟媳妇去参加了马老师的心理学课程，马老师说：“当别人没有需求的时候，不要去帮助别人，否则就是帮倒忙！”

一语惊醒梦中人，我就忽悠自己，把自己定位成一个有价格的人，人家没有诚意求咱，咱咋能随便指点江山呢？

显的咱太没深度了！

去兰州的时候，晓燕又给了我一通建议，我没接受，她略有失望。

去云南时，我给了她一通建议，她也没接受，不过她有了内心变化，她说：“我带学生时，特别喜欢给他们建议，但是他们不听，当有一天，别人给我建议时，我才突然明白，别人给我的建议，多数都是我尝试过的，而且早都想过的了，以后不能随便给别人建议了。”

因此，有两类人我是拉黑名单的，一类是打小报告的，急忙来告诉我，懂懂呀，谁又骂你了，我不关心谁骂了我，但是我受不了你这种人。一类是提建议的，你又不了解我，你又不懂我，甚至都没见过我，为什么非要给我提建议呢？你为什么确定你的建议就是准确的呢？

你的建议，只能使我更加的摇摆！

过去的航海，是没有GPS的，那么船怎么航行呢？全靠船长的经验来判断，假如有水手跑来报告，说是偏离了航线，那么船长应该怎么来感激这个水手呢？

答案是：立刻执行绞刑！

这不是我杜撰的，这是真事，大家可以搜索一下英国的航海史.....

所以，不要轻易给别人建议，除非别人主动来找你，此时，你若是能给出建议，对方肯定特别感激你。

那么，我们来说一说《断线》里的另外一个故事，有个小伙子D，是从事网络色情表演的，专门服务那些女性。

有个女记者，就在网上点了这个小伙子的服务，但是只是视频聊天，这个女记者是想做一期采访，要求这个

小伙子讲述一下行业内幕。

这个女记者约见了这个小伙子，谈了自己的想法。

小伙子当场拒绝了她，但是又经受不起女记者的诱惑，毕竟她说做这个事是可以改变自己命运的，并且女记者愿意帮助自己.....

于是，小伙子走进了演播厅，女记者的节目火了，还得了大奖，当初为了做这个节目，女记者还跟领导睡了一觉！

节目火了，问题也来了，联邦调查局的人过来调查女记者，因为这个色情团伙可能与拐卖儿童案有关.....

女记者为了当初的承诺，拒绝告诉联邦调查局更多的信息。

为此，她被单位停职了，后来这个小伙子D还来过女记者的家，至于有没有发生深层次的关系，电影留出了想象的空间。

女记者想拯救这个孩子，于是把地址透漏给了联邦调查局。

团伙头子，可能闻到了味道，急忙搬家，小伙子D想来想去，感觉自己被女记者骗了，就告诉了女记者真相：我们老大根本没有强迫我们，我们在这里工作的很快乐，收入也很高，我们都很感激他，我们也不想改变什么命运，真不知道为什么你非要来搅乱我们的幸福生活.....

女记者陷入了沉思，她在思考什么呢？

她总是觉得，自己代表了正义，应该做一个拯救者，去拯救那些网络上的弱者，当真正去拯救的时候，才发现他们根本不是弱者，而且自己的出现完全打乱了他们的生活模式，自己成了搅局者，而且把自己搞的身心疲惫，连工作都丢了。

看到这里，我突然想起了网络上的那些正义使者，导演了一起又一起的悲剧，当年天涯有个募捐，给一个女孩的妈妈做手术，捐了8万元，发起捐款的那个人要求对方必须做手术，否则就对不起这些善款。

结果呢？

因为手术时机不成熟，女孩的妈妈死了！

这是一个同情心泛滥的时代，总是去渴望去关注遥远的人，互联网时代带给了我们什么？

远方的人近了，身边的人远了！

女记者这个案子，还有一点是我想说的，就是她不应该带这个男孩回家，对于她而言，这是永久的隐患，我们生活的越来越透明，其实是越来越危险，一个人应该保护好自己.....

不要轻易的相信陌生人，因为活跃的那些陌生人，多数都是老油条，正经人哪有人天天泡在网上闲聊的？

这一点，通过另外一个故事就可以展现出来，一对夫妻，丧子，计划要二胎，但是男人没了兴趣，根本不想碰女人了，而且男人沉湎于了网络赌博。

而妻子呢？

在网上开个小店，卖点剪纸之类的工艺品，并且认识了一个网友，俩人一见如故，不停的在交流。

突然有一天，他们家的信用卡都被刷爆了。

他们雇佣了网络侦探来查这个事，一查，发现就是妻子的网友盗用了他们家的信用卡.....

后来，他们夫妻俩就去找这个人，才发现这是一个老男人，丧偶，也不是个正经人！

其实，这也展示了互联网的另外一面，你倾诉的那个对象，很可能是一条隐藏的很深的狼，他只是在耐心的等待。

这个事，我媳妇特别有体会，我们俩刚谈恋爱的时候，偶尔吵架了，她就跟我们圈里一个男生倾诉，后来这个男生还去我媳妇那边打工了。

当他们认识了以后，我媳妇就特别后悔过去的那些倾诉！

所以，不要随意的去倾诉，人家没兴趣听，即便有兴趣听，也是日后拿来当调侃的段子给你四处传播。

一句话，大家就懂了：互联网上的那些英雄，多数是生活中的狗熊。

在日照论坛混过的人，应该都认识一个叫王小呆的人，写一首好文章，经常1个月不洗澡，爱喝酒，爱借钱，爱上床，看他的文字，真感觉才华横溢，但是在现实中一接触，就是另外一种感觉了。

多跟有根的人接触，少跟浮萍交往。

有根的标准是什么？

有家，有业！

否则，背叛的成本太低了，铺盖一卷，人就找不到了，这样的例子太多了！

《断线》这部电影，很少有人喜欢看，通过影评也可以看出来，很少有人评论，这部电影有两处是很值得学习的。

第一、非常严谨，即便是作为我们这些职业互联网人来看这部电影，都觉得里面的情节很真实，编剧里一定有专业互联网人士。

第二、写法独特。

类似电脑里的多线程，几个不相关的故事，同时进行，而且彼此有穿插，例如律师给电视台做法律顾问，出轨女聘请的私人侦探是同学B的爸爸.....

这种写法很像农村女孩的辫子。

例如，我想写一个旅行方面的小说，里面有四个主人公，一个是农民，一个是军人，一个是企业家，一个是画家，咋写呢？

我先设计最后的结局，然后往前推，再分叉，分开描述，彼此没有交集，但是又有联系，最终偶遇了一起！

那么你会问，《疯狂的石头》是不是这种写法呢？

不是！

疯狂的石头，是镜头在不断的切换，故事依然是那一个故事。

如今，秋收结束了，家里也没啥事了，我家的取暖问题已经解决了，有水暖和电暖，这个冬天不会太冷了，但是父母家的依然是大问题。

我爹坚决反对。

他说：“咱又不干活，一天花20多块钱，还了得？”

我想带着父母去看看沂山，我爹说不合适，因为我娘晕车，而且很厉害，以前我们去日照的时候，回程我娘都要吐很久，而且回来要休息好几天才行.....

决定去雪山看看，也不远，大约20分钟的车程。

我爹想去，我娘也想去，宝宝也想去。

但是，我今天还没学习呀，昨晚又熬夜看电影了，我说要不明天吧？

我去田野溜达了一圈，我觉得不对，应该去！

我回家，把皮卡开出来，喊他们出发，我发现父母早就换好衣服了，宝宝特别兴奋，主动戴上帽子.....

我爹让我娘坐到皮卡的斗里。

我不同意。

我爹还是拿了一个马扎，放到车里，让我说了一顿.....

雪山下面有个饭店，比较隐蔽，特色是鸡，以前我经常过来爬山，把车放饭店门口，在我的印象里，这个饭店是没啥生意的，而且冬天不营业。

今天，到了停车场一看，清一色的政府车。

俺这样的老百姓，只能在阳台上了，也没有包间，我爹、我娘、宝宝上山去了，我负责点菜，也没服务员搭理俺，主要是俺不当官。

那些当官的也蛮有意思的，有管理区书记啥的，他们围着看皮卡，我跟他们扯了一会，他们问我干嘛的，我说在家种地的！

给我爹拿了两瓶啤酒，给宝宝和我娘拿了一瓶饮料，我喝茶水.....

以前的我，是很不顾家的，也不喜欢带着父母出来，觉得他们什么都不懂，他们的梦想是去城里最好的酒店吃顿自助，因为他们能吃，能吃够本。

我就觉得，带着他们去吃自助，多丢人呀，吃了一盘又一盘。

后来，我自己的孩子大了，我就懂父母的心了，父母再老，再丑，再不懂礼貌，也是咱的爹娘，绝对不能有半点含糊，随时都可能离我们而去，他们想吃啥就吃啥，如果服务员对咱不好，咱忍着就是了。

大年三十的时候，我想，父母也没吃过什么好的，就去定了年夜饭，也不是很贵，貌似不到500块钱，人均100多点，吃到了7点多，我父母心疼服务员，就催促咱抓紧吃，让服务员回家过年，因为这里有规定，每个服务员负责一个包间，收拾完了桌子，就可以回家了。

但是，我反对把父母带到城里去，这一点刘红波给了我很大的启发，他说：“你见过有修小树的，你见有过修老树的吗？不要改变老树的生活环境，顺着他，让他按照自己喜欢的方式度过晚年。”

吃饭，特别开心，服务员过来送菜，宝宝就说谢谢。

人家就夸孩子教育的好。

我父母就开心。

饭菜特别好吃，以后大家来，我就带着大家去这里吃饭，也不是很贵，鸡是真正的跑山鸡，就在山上养的，我们都能看到，而且可以点，我们一共花了180块钱，主要是酒和饮料贵一些.....

吃完饭，宝宝想爬山，我们一家四口就去爬山了，到了山顶，我娘去给庙里的众神磕头了。

回家了。

我爹把马扎拿出来了，让我娘坐后斗里。

我不同意。

我爹说：“这样，她不会晕，如果你让她坐在车里，不白吃了吗？”

到了村口，我问：“要不要让我娘进来？村里人笑话。”

我爹说：“你在乎，人家才笑话，你不在乎，谁还笑话？”

互联网时代，孩子也是需要引导的，我们要鼓励他们接触互联网，同时又要教会他们如何甄别互联网上的善与恶。

徐州有两个高中生，就因为在班级群里吵了两句，一个把另外一个拿刀子捅死了.....

互联网，有利就有弊，但是不会因为有弊端就逃避，甚至不让孩子接触互联网，我认为这是因噎废食，也是不值得鼓励的。

我外甥喜欢玩《洛克王国》，我姐姐一家就很支持，还陪孩子一起玩，因为整个学校的孩子都玩，如果你不让孩子玩，那么孩子就很难合群，而且为了玩游戏，孩子会想尽一切办法去实现，包括去网吧，为什么非去堵，而不去疏导呢？

时代不同了，不要总是拒绝一切，那等于拒绝进步！

另外，不要总是试图去征服所有人，每天有1万人关注，哪怕1%的人讨厌你，也是100个，对不？

2013-10-17：日记，有偿阅读！

为营造更好的互动氛围，日记有偿阅读，年费120元。

问题一、是针对所有读者收费吗？

答：是的，收费是姿态，付不付费取决于读者，类似公交车投币，你可以选择投，也可以选择不投，没人会责怪你。

问题二、付费可以得到什么？

答：就两样东西，第一、俺主动加您的QQ。第二、您可以在QQ空间自由回复、互动。

问题三、你QQ能加那么多人吗？

答：您放心吧，没有您想象的那么火爆！

问题四、你是不是穷疯了？

答：恭喜你，回答正确，为自己付出的价值喊出价格，不可耻，可耻的是连自己都不认可自己。

问题五、如何付费？

答：支付宝 2361456@qq.com，付款后，在QQ上给我留言就行了，发个汇款截图，我未必在线，等我上线时，会第一时间联系您的，请不用担心。

问题六、是不是可以经常在QQ上交流互动？

答：公交车司机，高兴了可以陪您聊聊天，不陪您聊天，您也别生气，他卖的不是陪聊！

2013-10-17：谈谈养生那些事!

10月17日，晴，老家

江苏有个长寿乡，叫：如皋！

有专家就去调查，为什么这里的人那么长寿呢？

后来，得出了一个结论：这里的人，一日三餐都喝粥，而且喜欢熬粥，熬出一层“油”，这个事到底有没有科学依据呢？

中国的科学，讲究的就是结论，而且是谁提出的很重要，至于论据是啥，不重要。

例如，张悟本提出吃茄子可以降血压，而且是吃生茄子.....

这是为什么呢？

因为，在张悟本的认识里，红烧茄子的时候，茄子特别吃油，从而他延伸到了人体上，若是把生茄子吃进肚子里，岂不是把油都吸走了？

张悟本把人体想象成了一个炒瓢了！

张悟本，还是太业余，不够狠，要学马悦凌，马悦凌让人吃泥鳅，而且最好是活的，就跟吃面条似的，一吸，刺溜一声，吸肚子里了，在肚子里还活，那是最高境界！

被《走近科学》给暴光了，咋回事呀？

原来，生泥鳅身上存在大量的寄生虫，人吃了以后，这些寄生虫转移到了人体上了.....

这些养生砖家，为什么会提出这么多荒谬的建议呢？

根本原因，是他们对医学和常识了解太少，对自然科学认识还是太狭隘，总是想当然的去猜测，在《聊斋志异》里有篇叫《雷曹》，讲了这么一个故事。

一个青年，在路上偶遇了一个瘦骨嶙峋的人，这个青年就救助了这个人，带着他回家了，突然天上打起了雷，这个青年就感叹，真不知道天上的云彩长啥样？雷是敲的啥呀？这么响！

慢慢的，青年就睡着了，当他醒来，发现他正以120公里/小时的时速穿梭在云层里，他看到天上有好多星星，大的如同水缸那么大，小的只有花生那么大，就如同莲蓬一样镶嵌在天上。

他偷了一颗小的，揣到了口袋里。

当回到家，晚上再也不用点灯了，把星星拿出来，就跟白天一样.....

现代人觉得挺好笑的，这不是扯蛋嘛！

但是，在蒲松龄的时代，这就是人们对天体的认识，也是蒲松龄本人对天体的想象。

养生与喝粥有没有必然的联系呢？

也许有，但是可以说是作用甚微！

因为，养生是一个系统工程，绝非单纯的因为喝了什么水，吃了什么食物，那都是在求长生不老药。

广西有个长寿乡，更牛，是世界级的长寿乡，叫：巴马！

如今，去巴马求长生不老的人越来越多了，很多得了绝症的人，都去那里租套房子，跟着当地人每天去山上打水.....

真的成了气候了！

这真是灵丹妙药吗？

未必！

其实，过去评选的长寿乡，多数都已经不长寿了，就如同开篇咱提到的如皋，现在已经成了化工地了，污染很严重，前些日子新闻还有报道。

那么，寿命与什么有关呢？

基因、饮食、生活习性、心态、环境！

先来讲个故事，C5这车有个通病，反应迟钝，有人在论坛里分享解决办法，就是换原装进口的火花塞，立竿见影.....

我也被说动了，就去淘宝搜索：C5，火花塞。

按照价格排名，我的心理价位是500~1000元，所以，我选择了从高到底的排序，真的发现了这么一家，售价500元左右，卖家生意还不错。

这个卖家就是把自己打造成了专家，长期泡在几个汽车论坛上，主要是针对几款法国车，例如标致、雪铁龙，越是有通病的车型，他越喜欢。

那么，买家自然就关心一个问题，换了火花塞以后，动力是不是大幅度提升？

他说了这么一句话：“在汽车改装行业，花上几十万，也不过是提升20%~30%的动力，咋可能换个火花塞就能立竿见影呢？只是起到了略微的作用。”

这个卖家，我就特别欣赏，至少他给人的感觉是实事求是。

因为，就是这么一回事.....

他这句话，用到养生上，也是合适的，养生是个全面的工程，不可能因为你吃了什么药，你喝了什么水就会出现奇迹。

你知道平均年龄最高的地方是哪里吗？

中南海！

国家领导人都配有专业的保健医生，这些保健医生会给出系统性的建议，例如每天吃什么，吃多少，几点休息，运动量多大.....

咱活着，不容易。

要是年纪轻轻的就死了，多委屈呀，好日子才刚开始呢，那么问题就来了，作为我们，应该如何养生呢？

今天，我们要分享的主题就是：多线程式生活。

有个日记读者，她叫刘香，做红木家具的，最近去上“教练技术”了，我问她有何心得？

她说：“过去恨的人，现在不恨了。”

我问：“找我啥事？”

她说：“我去拜访了一个德高望重的人，他送了我两句话：第一、教练技术，能离多远就离多远。第二、不要轻易创业。”

我说：“这些事，我不发表建议，因为我不了解你的具体情况，你自己看着办。”

济南那个圈子里，除了我，貌似都去上过教练技术，牛哥不让我去上，他觉得如果我去，要么更牛B了，要么彻底就没个性了。

但是，更牛B的概率是很小的，基本上会被收拾的没了棱角.....

今年，帮主去上了三阶段的教练技术，还当上了团长，他收获也是蛮大的，我觉得有点像当兵，吃饭的时候排成队，边上楼梯边唱歌！

牛哥的观点是教练技术是双刃剑，一旦在里面受伤，可能需要2~3年才能走出来，很痛苦，我们圈内就有例子。

人，都在追求蜕变。

卖过减肥药的，应该深有感触，那些买家之所以愿意选择减肥药，就是因为减肥药的广告语里有：不用节食，不用运动，月减20斤！

你要是说需要配合运动，对方就不买了.....

但是，你有没有发现一个细节？

凡是卖减肥药的老板，多数是大胖子，最典型的就 是蟠桃，当年卖减肥药的大户，他有200斤吧？！

写日记，对我改变很大，使我悟出了一个道理，任何小事，只要坚持，就能从量变到质变，如果让我去写一本50万字的书，我肯定很头疼。

但是，我每天4000字，50万算个啥呀？

于是，我在做计划的时候，喜欢做天计划，例如每天必须写日记，大约要花费2小时，每天都要走路，大约也是2个小时，每天都要看书，大约也是2小时，每天还要玩游戏.....

这么一算，你会觉得，懂懂你真累呀，每天几乎不停歇！

其实，并非如此，当你真的这么做的时候，你会发现时间竟是如此的宽余，大部分时间其实都是被我们无意的浪费掉了.....

例如，我散步的时候，我可以跟朋友通电话，同时听听讲座。

这就是我今天要表达的观点，你不要试图去蜕变，而是试图去组建多线程的优秀习惯，用细节去改变自己，

例如坚持吃倍力健，这玩意到底有没有作用？

有人说有，有人说没有。

那么，我就相信时间，每天早饭以后，我就吃一组，风雨无阻，这东西最大的作用是什么？

对我而言，最大的作用就是心理作用，感觉自己仿佛吃了灵丹妙药，心里特别舒服，其实我还服用一些其它的保健品，你问我有没有作用？

我还真没有答案，但是大蒜素有作用，安利的，如果大家有经常肚子不舒服的，吃了这玩意倒是真的立竿见影，大便成形很好，而且量大.....

我不是很喜欢读书的人，但是为了装文化人，又必须去读，但是我不喜欢速读，因为这样无法消化，我就想起了高中读书的方式，每天上10节课，每门课又不同，结果学生啥都学会了。

我采取的策略也是如此，选3~5本书，每天每本都是一节，边读边搜索边消化，大家如果看过《平凡的世界》就可以找到答案，我写的《平凡的世界》其实就是按照章节来写的。

那么，问题又来了。

如何快速的改变自己呢？

答案是：欲速则不达！

一定要先养成一个标杆式的样本，对我而言，就是写日记，每天都写，那么我就会问自己，今天走路了没？走够数了没？

一样一样的去加，从而越来越优秀，我的确是一个满身缺点的人，但是我能够看到自己的改变，最终的结果是什么？

把自己的饮食、作息、交际、工作，全部都细分成了天计划，你会发现自己越来越游刃有余了。

但是，我觉得我很难长寿，因为我很累。

为什么累呢？

每天遭受的骚扰太多，你想想就是了，每天至少1万人看我日记，即便是有1%的人找我理论理论，我也受不了，这导致我有大量的精力都用到了管理评论上了，而且身心疲惫。

我把自己的文章，都当孩子一样对待。

其实，我是不鼓励创业的，因为一旦开始了创业，你的内心就被事业所占领，每天都充斥着焦虑，你觉得马云真的睡觉很塌实吗？

他很累，要是能哭，他也会大哭一场的，因为他也委屈！

所以，那位德高望重的长者给刘香的建议，其实也是实话，但是人都不服输，总是想试试，认为自己挺牛的.....

创业者，对外表现的都是优越的一面，例如住别墅，开宝马，但是他们内心承受的痛苦，是上班族无法理解的，更是无法忍受的，所以不要輕易的跳出来，上班族一旦下了班，就不用考虑工作了，而创业者呢？

要时时刻刻、分分秒秒去思考，去焦虑。

没有创业者是很轻松的，刘克亚提出了“轻松赚钱，潇洒生活”，你觉得他轻松吗？他时刻在思考，一刻也不能停下来。

这种精神上的压力，远比身体上的奔波更累，如果让我重新选择，我会好好读书，争取做个学者，进入一个低物质攀比的环境，例如大学，然后去做一些自己喜欢的事.....

胡律师给了我媳妇一个建议，我媳妇也未必接受。

胡律师的建议是什么？

找渠道弄个本科文凭，然后去考个研究生，然后进入读书环境，去感受一下另外一个世界，一个低物质攀比的世界，会改变你的世界观和价值观，如果你一直处于那种狂热的培训课堂上，永远都是浮躁的.....

这里有人会问，为什么要弄个本科文凭呢？

这也是行业潜规则，如果你没读过本科，甚至从来没读过书，这也不要紧，搞个本科文凭还是比较容易的，只要你舍得花钱，耐心等待一下，就能办到，但是你正规考出来的研究生，那可是真文凭，懂了吧？

当然，你还会问，研究生考试不是很严吗？

这就是另外一个世界，任何世界都有其特有的潜规则，胡律师的小兄弟，就是负责山东范围内人民大学招生的。

物质生活，给我们带来了便捷，但是也带来了痛苦，焦虑，而且越来越贪婪，我深有感触，这也为什么我喜欢待在农村的缘故，因为没有“钱”的概念，在家这么多日子，就花了180元，还是因为请父母吃饭，平时基本没有大的开支.....

我给自己的定位，就是一个学习者。

那么，你可能会问，为什么不做一个满足者呢？

人家不是说了嘛，知足常乐，但是人真的会知足吗？其实，在人性这个范畴内，就没有知足这个概念，纵然是修行者，也是分等级的，也是在不停的往上爬，为什么不满足呢？

南怀瑾写过这么一段话：终日奔波只为饥，方才一饱便思衣；衣食两般皆具足，又想娇容美貌妻，娶得美妻生下子，恨无田地少根基；买到田园多广阔，出入无船少马骑，槽头扣了骡和马，叹无官职被人欺；县丞主簿还嫌小，又要朝中挂紫衣，作了皇帝求仙术，更想登天跨鹤飞；若要世人心里足，除是南柯一梦西。

以后，别拿“知足常乐”来忽悠自己了，违背人性，就如同我父母，他们这么劳累，种了15亩地，一年毛收入不到3万块钱，如果算算净收入，可能几乎平本，3万元对于我而已，可能很轻松就能赚到，但是父母依然停不下脚步.....

使我想起了鱼子泡泡的爸爸，他算有钱人吧？光种的白蜡树就价值300多万，但是他还是停不下脚步，种了120亩冬枣，忙的时候，连饭都没空吃！

我呢，老的太快，头发有稀疏的感觉了，肚子也大了，身体状况也一般，这也是我极力决定改变的一个根本，而且每天思考的问题太多，我想来想去，还是决定让自己轻松一些，让生活努力简单一些。

怎么简单呢？

我想对日记实行收费阅读，类似公交车的自愿投币，想投就投，不想投就不投，但是我的姿态是有偿阅读的，就如同到饭店吃饭，我们是明码标价的，但是你就是不给钱，老板也拿你没办法，我这里是自愿买单。

昨晚，我跟几个朋友探讨了一下。

声音不一。

有的朋友是支持的，理由就是可以在跟别人介绍懂懂的时候，可以说这是一个收费阅读日记的人，别人对懂懂的重视程度接着高了起来。

有的朋友是支持的，但是觉得120元的年费太低，降低了自己的姿态，若是1200元，也许效果更好，买单的人层次越高。

实事求是的讲，我觉得超过200元，人们消费就是很谨慎的，我们买书，不就是花个几十元吗？如果一本书上千元，也没几个人买。

至于有人宣称价值1000元的电子书卖了几千套甚至几万套，那都是胡说，能超过100套的，就是极品。

当然，也有反对的声音，还举了腾讯QQ最初决定收费2元/月的决定，结果其它IM接着推出了，腾讯接着推出了免费QQ.....

我觉得收费是好事，至少清静，而且赚点猪头肉钱，我心想，我就是再没人气，至少会有100人支持我吧？

这样，我就等于有了长期饭碗，不再需要焦虑了，对于我而言，有个模式赚钱很容易，就是出售广告位，每天5000元是没有任何问题，但是屁股擦不干净，因为愿意付费做广告的，多数是搞培训的，后续问题非常多，我给大家爆个内幕？

培训广告的分成，一般都是对半，例如每人收费10万元，那么负责做广告的要先拿走5万元，你可以去看看微博上的那些大V，很多都在推培训，因为培训分成太暴利，而且不需要先付广告费，培训公司也愿意合作。

就像我现在的关注度，推广一期5万元左右的培训，一次就能分成50万左右，是不是挺扯蛋？

有人相信这是真的，因为这就是真事，过几年，我会写个真实的案例，发生在我身上的，现在不能写！

这就是我的焦虑所在，我也入股了几个项目，但是也存在同样的瓶颈问题，如果不大力推广，就很难赢利，但是一旦大力推广，就得不偿失，因为这是内耗，如果我每天都是满屏的广告，就没人看了。

后来，渐渐的就放手了这些，让他们折腾去吧.....

这也是为什么我说赚钱很难的缘故，就如同那些做淘宝的，流水特别大，咱旁观的时候，感觉真赚钱，一旦入股，发现还真不是这么回事，赚到的都是理论上的数字！

你是不是也有写日记的冲动了？

冲动是魔鬼，就跟杨振宁说的一样，每个人都有自己的天赋，父母发现孩子的天赋越早，这个孩子有成就的概率越高。

写文章，也是有天赋的，并非说是文笔天赋，而是构思天赋，需要把一些零散的事情构思成一篇文章，这是需要一定的积累的。

不要轻易辞职，虽然你依然会羡慕有钱人，但是至少你过的安宁！

就跟我爹我娘一样，他们生活的太安详了，他们就是生活在井底的青蛙，但是游来游去，特别幸福，如果真的让他们扒着井沿看上一眼，也许从此陷入了痛苦当中，就如同出去吃顿饭，他们都要幸福好久.....

幸福，就是源于攀比，如果时间回放到2002年，我这就是有钱人的象征，当时PASSAT才20来万，一辆C5要接近50万，对不？

现在开C5，就跟乞丐似的，都不好意思出门见人！

所以，不要轻易的改变父母的人生轨迹，要让他们生活在原有的生活模式里，可以带着他们出去走走.....

我今天想表达的最大的感受是什么呢？

就是，人一定要有托底的收入，这样你永远不会乱了阵脚，一切临时的收入，都是来的快，去的也快，你永远都处于寻找状态。

今天，牛哥给我打了个电话，他说明天有个客户过去，就是找他做咨询的，这个客户想见见我，需要我采访采访.....

于是，我明早要去济南。

大家有愿意去济南玩的，可以过去玩玩，忙完以后，徐佳姐约着一起出去看看，大家有不忙的，也可以出去溜达溜达，初步计划去延安方向，看看《平凡的世界》的作者路遥的家乡，顺便看看壶口瀑布，我们有个朋友在那里，大家有乐意出去玩的，也欢迎同行，预计后天出发。

我是很欢迎别人陪我玩的，否则我每天就是一个人，多么孤单呀，但是我又比较挑剔，挺势利的一个人，只喜欢跟顺眼的人在一起玩。

今天，我还懂了一个道理，让别人如何顺眼。

早上，我发布了收费公告以后，陆续有读者在QQ上给我发截图，我都挨着感谢了一番，我突然明白了，为什么老板见了顾客都笑的如此的开心.....

就写这么多，明天更精彩。

下面是广告时间，大家可以换台了。

懂懂日记，有偿阅读，自愿付费，年费120元，支付宝: 2361456@qq.com，汇款后发截图给懂懂即可，懂懂QQ：2361456，懂懂加您为好友，您可获得QQ空间回复权限。

说实话，有点害羞，貌似第一次吆喝~

2013-10-18：假如，你穿越到500年以后！

10月18日，晴，老家、济南

在家待久了，就不想出门了，陪伴着父母，教育着孩子，挺好。

我也不愿意掺和互联网圈内的事，即便如此，我还是惹了一身骚，但是我不怨别人，都是我自己惹的祸，我承担。

别人朝我身上泼脏水，我也认了，大不了换身衣服嘛，也没啥！

我喜欢上了这种平淡的生活，有滋有味，每天读读书，我在酝酿更大的事情，而且准备换个身份，我讨厌了这个乌烟瘴气的圈子，与我的性格格格不入。

昨晚，我出去散步了。

月光很亮，田野有些凄凉，有些冷，我戴着耳机，走到很晚，我喜欢这份宁静，人的生命如此的短暂，我再不爱惜，还能活几天？

所以，无论如何，都要坚持走路，日行1万步。

其实，多数时候我都是走1万5千步.....

从昨天开始，我训练腹肌了，我不是想成为肌肉男，而是希望肚子小一点，我买了一个腹肌训练机，花了2950元，买回家，我就后悔了，因为这玩意的确有些忽悠的成分，没有任何科技含量，就是一个滑轮，让你跪在滑板上，然后用腹部的力量引导滑轮沿轨道上下滑动。

今早，肚皮疼。

看来，还是蛮有效果的。

我把这个信息分享给了做电子商务的朋友，让他们关注一下类似的偏门健身器械，月销50件就能够成为分类老大，看似不赚钱，其实挺暴利。

花钱的目的，就是为了让自已坚持下来。

昨晚，看了《白鹿原》，是电影，感觉这部电影拍的很好，因为割麦子的场景我太熟悉了，特别是捆麦子，那动作很专业，我们小的时候，割麦子是大事，父母在前面割，我们在后面捆，我们这里的小孩6岁就要开始下地干活了。

《白鹿原》的作者是陈忠实，《平凡的世界》的作者是路遥，他们都是陕西作家，而且这两部作品都获得了矛盾文学奖，那么就产生了一个讨论，是陈忠实厉害呢？还是路遥厉害呢？

粉丝掐了N年，也没结果！

我说说个人看法，我觉得陈忠实描写的是大格局，表现了一个时代的变迁，焦点不在刻画人物上，而在描写事件上了，用事件来表现时代.....

而路遥呢？更善于描写人物，而且描写的特别真实，特别细腻，用人物的变化来映射时代的变迁。

前者，类似山水画，大气磅礴，不追求细节。

后者，类似工笔画，栩栩如生，如管中窥豹。

这两种写法，都是值得我们学习的，我来举个例子，大家就明白了，假如蝉禅让我写篇纪实文章来宣传智旅会。

那么我应该如何写呢？

这时，我就需要用到陈忠实的写法，写大局，写事件，焦点就是“事件”，人物只是穿插于其中，人物性格并不明显。

通过我的纪实文章，读者仿佛跟着一起去了拉萨。

如果，我需要写篇游记，讲述一下我自己的心得体会，那么就需要用到路遥的写法，注重突出我的一些内心活动，以我为主线，以事件为背景。

看《白鹿原》的感觉，真有看电影的感觉，挺热闹，跌宕起伏，甚至要流泪.....

就是对一个时代的感叹。

看《平凡的世界》仿佛就是看自己的故事，读着读着，自己就进去了，仿佛在读自己的故事，这就是为什么这本书成为农村娃必读书的缘故。

牛哥说：“小说有两种很牛的境界，一种是让你读着读着成了主人公。另外一种就是读着读着成了你向往的人。”

今天，我们来谈谈《白鹿原》，只谈一些琐事。

兆鹏逃婚了，他爹追了N久，非要杀了他，兆鹏边跑边喊：“我的婚姻，就是时代的悲剧。”

他爹郁闷了，伤心了，后悔了。后悔啥呢？

后悔当初送他去读书。

兆鹏这孩子读了书，学坏了，竟然把辫子剪了，留起了洋头，还声称要自由恋爱，竟然在洞房之夜跑了，要去革命！

后来，兆鹏回来了，在白鹿原办起了小学，当起了校长，开学典礼上，兆鹏爹上台抢风头，非要讲两句：“娃，没学问不行，你看我家兆鹏，出去读了几年书，现在回来当校长了，多好，要有文化，娃们好好读书，要争取做县里的校长，全国的校长，国际的校长……”

我为什么要提这个情节呢？

父母，多数是不理解孩子的，因为父母的眼界有限，父母真的不支持我们创业吗？

他们不是不支持我们创业，而是担心我们受苦、受累、受委屈，甚至流浪街头。

如果，我们真的出息了，他们比谁都高兴，兆鹏爹的表现，其实是很真实的，做父母的就是盼着娃有出息，不管过去你做错了什么，只要你做成了事，你就是值得炫耀的！

婚姻，也是如此吗？

婚姻，恰好相反，一旦父母反对的婚姻，就要谨慎，在《白鹿原》这部电影里，最悲剧的人物就是田小娥，原来是地主的小太太，遇到了黑娃，俩人偷情了，被发现了，挨打了，黑娃把田小娥带回家，想娶她过门，田小娥实在太漂亮了。

白鹿原结婚讲究啥？

进祠堂！

这代表祖宗认可你了，您不要觉得好笑，这毕竟是100年前的事了，族长表示进祠堂可以，但是必须要调查清楚田小娥的来历。

族长为什么不给办婚事呢？

族长毕竟阅人无数，他一看田小娥，他就知道黑娃养不住这个婆娘，他通过这种方式来反对，于是他让黑娃爹去查一查这个来历，一查，知道是咋回事了！

即便是今天，如果父母极力反对的婚姻，我觉得大家都要谨慎对待，因为在这方面，父母比我们更专业，而且更清醒，当一门婚姻，多数人都不看好的时候，其实是很难走远的.....

即便走远，也是熬！

田小娥是个大美女，最终成了个悲剧人物，为什么红颜多薄命呢？

因为，女人太漂亮了，时刻有人盯着，慢慢的就把女人宠坏了，不怕贼偷，就怕贼惦记。当村里的人都惦记着田小娥时，终究有人会把她拿下的，而且不止一个人.....

兆鹏给黑娃讲了苏联的一些事，特别是自由恋爱，喜欢谁就可以跟谁结婚，黑娃虽然渴望跟田小娥结婚，但是当他听到这些时，他还是觉得接受不了，急忙问兆鹏：“你在哪里听到的这些吓人的事？”

放到今天，我们觉得挺可笑吧？

其实，每个时代，都有人看的很远，而且会被我们视为异类，就如同黑娃看兆鹏。

《白鹿原》受到抨击，还有一个原因，里面有大量的性的描写。

既然是一部名著，为什么不把这些章节删除呢？

因为，人性的根本永远离不开的东西就是：色、利！

这是人性最底层的需求，也是最容易引发深度共鸣的东西，写性不难，但是写到有共鸣，还是有难度的，前几天我推荐了一部电影《断线》，你仔细看看，里面谈到的互联网现象其实就是情色、利益。

昨天，看到了一段话，特别好：许多事情，我们已经知道；许多事情，我们将要知道；许多事情，我们终会知道。已经知道的，科学家告诉了我们；未曾知道的，思想家引导着我们.....

杨振宁问了一个问题，假如爱迪生突然回来了，他会不会很惊讶呢？

当你掏出苹果手机时，他是不是觉得不可思议？

所以，当我们穿越到500年以后，我们也会对那个世界充满着不可思议，今天我们来谈谈图腾是咋回事！

二战时，为确保为所罗门群岛战役的物资供应，美军决定在南太平洋的一些小岛上建立临时物资供应基地。

岛上有些土著，还处于原始社会，这些土著看到军人们从巨型铁船走下来，土著觉得是神仙来了，这些军人对土著很不错，偶尔分点好东西给他们。

土著们视这些军人为神灵！

战役结束后，军人走了，带走了一切，只剩下了一些带不走的建筑物，如飞机跑道之类的，走时，军人去告别，告诉这些土著，我们还会回来的。

40年后，海面上驶来的一艘铁船打破了小岛的宁静。然而，船上下来的不是军人，而是一支海洋科学考察队。尽管如此，岛民们坚持认为，其数十年的祭祀终于感动了神灵。科考队员们惊讶地看到：一架用草藤和树枝精心编织的运输机模型，置于当年简易机场的跑道尽头，周边形似帐篷的树草棚，则是模仿堆放物资的临时库房。岛民们告诉科考队员，他们每年都要举行隆重的祭祀，由巫师扮演军人，追忆他们为之激动不已的往事。（如图）



这个故事，您会有什么启发呢？

昨天，牛哥喊我来济南，因为他有个客户要过来，想找我见个面，聊聊天，这个朋友是参加了牛哥的顾问计划，聘请牛哥做顾问。

原计划，今天我去青岛，找小凤一家学习一下淘宝，晚上去烟台，这样我只能先改一下计划，先到济南。

早上，我把家里简单收拾了一下，把衣服洗了，晒上，收拾了行李，回家吃饭。

我娘包的水饺。

很好吃！

嘱咐了儿子几句，就出发了。

中午12点，到达济南，发现办公室关着门，看来晴晴不在，我去了牛哥办公室，牛哥说：“我记错了日期了，他是19号到，我以为今天是19号呢！”

我说：“没事，我等他就是了。”

牛哥说：“最近咋一直在家，也不来济南？”

我说：“在家健身，另外安心读书，要做个文化人嘛！”

牛哥说：“有机会，就多赚点钱，再过五年，你会发现赚钱越来越难了。”

我说：“想起了你以前说的那句话，如果不是发生大的产业革命，一个人是很难有机会翻身的，而且阶层越来越固化，〈白鹿原〉里就体现的很明显，稍微有个机会，就当县长了，稍微有个机会，就当校长了，如果放到今天，想当个县长，那可费劲了。”

牛哥说：“我觉得你最近半年写的文章，比以前强了太多，内容越来越有深度了，但是离作品还是有点差距的。”

我说：“要是想有影响力，还是要写作品的，我给小朱的建议其实挺好的，例如走中国边境线，包括台湾、香港、澳门，一圈下来大约100天，写一本书，肯定很火，不过必须要有深度。”

牛哥问：“深度是指什么？”

我说：“人文、地理、历史、风光，这需要做大量的准备工作，中途停留100站吧？每一站都要买一本相关的书，至少要把书提前吃透吧？这是一个庞大的工作量。”

牛哥说：“从人生的角度来讲，应该做件让自己佩服自己的事。”

我说：“就跟罗胖子说的一样，都40岁了，应该为自己做点事了，再不做，就没机会了。而且这种旅行赢利是很容易的，我算算你听听的，沿途我能选出100个知名景点吧？例如珠峰，日月潭，丽江，崂山……每个

景点带着广告背景拍张照，收5000元赞助费很容易吧？”

牛哥说：“关键是看能得到什么？”

我说：“你想想就是了，游记至少有上百万人关注吧？因为要在各大论坛连载，并且广告主可以参与到旅行当中去，最好还可以建个群之类的。”

牛哥说：“那没问题。”

我说：“这是50万了吧？车身广告能卖10万元吧？”

牛哥说：“是你的话，没问题，别人的话，未必！”

我说：“游记能卖东西吧？例如佛珠、雪菊之类的。”

牛哥说：“我觉得挺好的，很多事情，想到就去做，不要犹豫，不要等待。”

我说：“我是走不出去，因为有家有业，另外这条线路大部分地方我都走过。我觉得这件事还可以写一本书，就是三个月靠旅行赚到了100万。”

牛哥说：“如果收入是真实的，并且能够经受的起推敲，这个事具有绝对的轰动效应。”

中午，牛哥不吃饭了，陪我吃了碗拉面。

徐佳姐给我发信息，告诉我茅于軾过来了，问我过去不？

咱又不懂经济学，不去掺合了。

吃过午饭，牛哥要看股票.....

停盘后，我们俩决定去爬华山，步行过去，走了好久，终于到了山脚下，感觉累了，决定先吃点羊肉串。

在山下，我们遇到了一个大姐，长的特别像张惠妹，把车子开到台阶处，然后打开后门，把她妈妈抱出来，就跟抱孩子似的，边摇着边陪妈妈说话，抱着妈妈学走路，那种感觉太美了。

牛哥说：“这肯定是闺女，所以要多生孩子，什么都比不上闺女，到我这个年龄感触更深。”

我们俩，喝了五瓶啤酒，牛哥三瓶，我两瓶。

晕乎乎，也不想爬了，又步行回来了，走了1万5千步.....

徐佳姐来了，她说去华山找我们了，没找到。

徐佳姐送我回到酒店。

我问：“奔驰爽不？”

她说：“上次，我去4S店的时候，我一坐，就说，这就是我要的车。”

今天，去爬山的路上，我跟牛哥谈到了我们今年的拉萨队友，牛哥问我大家近况如何，就谈到了晓燕。

我说：“她现在每天收入200元，但是还是觉得太业余。”

牛哥说：“一起步，就这个收入，很不错了，多少人摸索两三年都没找到门路。”

我说：“她心比较大，想做点大事。”

牛哥说：“以后记住，不要去泼别人的冷水，人家有大的梦想，你咋知道人家实现不了？”

我说：“我只是觉得需要循序渐进。”

今天，来济南的路上，给晓燕打了个电话，聊了一会。

我问：“最近日记收入如何？”

她说：“还行，基本连贯，有人一次给了1000元，我要多给广告几天。”

我说：“写文章，尽量不要流露负面情绪，例如昨天的文章写的非常好，但是你自己突然来了一句，自己最近写的文章没感觉，那么大家马上就在潜意识里感觉这篇文章没价值。”

她说：“你不懂女人心。”

我说：“是的，但是我懂读者心，你不要流露你的情绪，很容易感染读者，例如你今天想去拉萨，明天又不想去了，后天又想去了，那么我问你，如果你是一个读者，你会选择这个人组织的旅行吗？”

她说：“懂了。”

我说：“不要给读者一个漂浮不定的感觉，要学《让子弹飞》里的姜文，永远是一个值得信赖的人。”

她说：“迷茫总是有的。”

我说：“你还是太聪明，你要明白一个道理，假如你的思维模式是正确的，那么为什么没赚到钱？如果别人的思维模式是错误的，为什么他们赚到了钱？这是值得你思考的问题，要么你改变，要么你相信别人。”

她说：“我现在也意识到了，我缺少赚钱的思维。”

我说：“优势并非长期存在的，你这次去丽江，喊了一嗓子，有人见你不？”

她说：“有，两个。”

我说：“这就是你的优势和价值了，在全国范围内，都有人认识你了。”

她说：“正是这种压力，让我觉得写文章很累，很功利。”

我说：“那么，你写文章是给谁看的？如果是给你自己，那么就不用写了，因为心里都明白，如果是写给读者看的，你就要站在读者的角度去思考。”

她说：“可是有情绪为什么不对呢？”

我说：“你之所以有情绪，是因为你没有素材，为什么你没有素材？因为你没有主线，为什么没有主线？因为你没有定位和规划。”

她说：“是的！”

我说：“我举个例子，假如你每天写一个成语典故，你觉得你会有心思写情绪吗？”

她说：“懂了。”

我说：“话题必须具有连贯性，并且要与你的特长和读者的胃口挂钩，例如你就喜欢旅行，那么你就挨着把中国5A级旅游景点写一遍，每天写一个，你觉得还会没有素材吗？还会没有话题吗？所以，一切都在于规划！”

她说：“你觉得什么赚钱比较容易？”

我说：“刚才我还没说完，一定要利用自己的优势去赚钱，包括最初我给你的建议去做采访录之类的，都很不错。还有一个思路，赚钱特别快，但是需要组织能力，就是搞地面聚会，例如你在济南组织一场聚会，济南的这群人随意你挑选，谁都可以当嘉宾，反正都是你的拉萨队友，要么就是智旅会圈内的，每人3000元，至少能招30个人吧？深圳、成都、沈阳、北京，都可以搞，每个月搞一次，都采取嘉宾制，而且要找有实力的嘉宾，这个赚钱最容易，谁做都能做起来，而且影响力越来越大，又不影响你在家生娃，每个月出去一次就行了。”

她说：“我们在深圳的时候，就有朋友提过这个事，但是大家谁都不敢做，因为怕别人以为自己要当老大。”

我说：“你高估自己了，也低估别人了，市场是所有人的，不属于任何人，另外能够在市场上存活的人，都是有自己的绝活的，不会随意被别人撼动的，你尽管去做，你认为自己的面子很值钱，其实没人在意你的面子是啥。”

就如同，回来的路上，有个大客车闯红灯了，我拉了牛哥一把。

牛哥说：“人，放学很容易。”

我说：“我不能死，家里的顶梁柱。”

牛哥说：“如果说顶梁柱，我比你还重要不？我们一个大家庭都指望我，但是你高估了自己，再亲的人走了，也不过哭三天，你现在突然死了，孩子未必生活的不好，媳妇未必生活的不好，你父母会难受，但是哭上三天，也会开始自我安慰，孩子没了就没了，日子还是要照样过，一切都会跟过去一样，只是偶尔难受一下。”

我说：“真的？”

牛哥说：“是的，但是你要学会安慰老人，要告诉他们，死亡是另外一种存在，人是怎么死的呢？我给你讲讲。一种状态是，你走着走着，突然看着后面围着一群人，停着一辆车，你躺在那里，你才意识到原来自己灵魂出壳了。另外一种就是你躺在病床上，很久了，突然想坐起来，突然就坐起来了，然后你看到亲人都围着你在哭.....”

我说：“我要是今天死了，过几天，我QQ被人盗了，挨着群发信息，肯定把大家吓死。”

牛哥笑了。

我说：“埃及人，是非常重视死亡的，他觉得人活着的日子是很短暂的，死后才长久，所以他们努力赚钱，争取把自己搞成木乃伊。”

牛哥说：“说其它的是假的，我觉得你的写作风格，长期修炼下去，能写出很优秀的作品，但是需要好的题材。”

就写这么多，明天更精彩。

下面是广告时间，大家可以换台了。

懂懂日记，有偿阅读，自愿付费，年费120元，支付宝:2361456@qq.com，汇款后发截图给懂懂即可，懂懂QQ：2361456，懂懂加您为好友，您可获得QQ空间回复权限。

-

2013-10-19：英雄难过美人关！

10月19日，晴，济南

昨天，爬山。

我问牛哥：“为什么刘香去上过教练技术，回来说过去恨的人，现在都不恨了呢？”

牛哥说：“我恨你，你知道吗？”

我说：“不知道呀！”

牛哥说：“所以，我恨你，与你无关呀，是我内心设计了一个囚笼，把自己关进去了呀，这是自己折磨自己，想通了这一点，咋可能还有恨呢？”

我说：“知道了。”

牛哥问：“我去欧洲定居后，你愿意去玩不？”

我说：“肯定呀，因为人们对国外总是充满了幻想，前几天越野E族有个人搞了一个美国66号公路自驾活动，每人3万8，他花钱在越野E族上置顶了广告，我觉得肯定报满了，搞这么一次旅行，至少30万的利润，因为老百姓对国外旅行没有概念，总觉得很贵，但是有多贵，也没谱，就如同我第一次出国的时候，因为导游给我们去免税店购物的时间太短，都跟导游吵起来了，我属于最抠的人了，都在免税店花了接近1万元人民币，因为看什么都便宜。”

牛哥说：“我觉得你很适合去参加一些比较高端的旅行，脱离现在的圈子，去慢慢融合一些更高端的圈子，愿意花5万元出来旅行的人，哪怕是个吊丝，也是高级吊丝。”

我说：“我出不去，虽然自由，但是太恋家，在外一周，就想家。”

牛哥说：“你就是标准的猪性格，没在社会上锤炼过，没在单位上锤炼过，一切随性惯了，总是想找最舒服的姿势躺着。”

我说：“其实，如果有心的人，就是专门组织线路，去越野E族发招募帖，也能赚到不少银子，现在有钱没处花的人太多了，就是缺少优秀的线路，优秀的领队，就跟我的皮卡似的，的确是好车，但是没处玩呀，要是有人组织去穿越沙漠之类的，我就愿意花钱去，多热闹呀，但是没人组织。”

旅行，真的可以改变一个人的命运。

2011年，圣诞节前夕，我去广州，维维喊我去海南骑行，我想应付他，我说我回家休息几天，如何？

我刚到家，他就催我，天天催我.....

当时的维维，没有这么风光，他刚辞职，手里还有3000元积蓄，他坐客车到海口，并且随车托运了两辆自行车。

我直飞海口。

此时的维维，已经跟随我好几年了，但是他一直都是上班族，没有大的起色，我觉得他缺少了商业思维，因为太老实，太忠厚，适合做个上班族。

这是当时我对他的评价。

我们俩，就上路了，计划环岛骑行.....

在海口出发时，遇到了邢台顺驰单车俱乐部，队长特别热情，主动跟我们打招呼，并且留下了我们的联系方式，问我们去哪里？

我说：“先去三亚，然后走西线回海口。”

队长姓周，他问要不要同行？

我心想，你们是一群老年人，我们是俩小伙子，中途岂不是总是要停下来等你们？

我说：“不了！”

我们就分手了，他们有保障车，他们先出发了，我们俩有GPS，在市区骑了半圈，发现走错了路，而且还有一个问题，就是行李不能背着，太累了，要买个货架。

于是，我们又回到了捷安特俱乐部。

恰好，又一次遇到了他们，他们有两辆车子不好骑，回来换，他们是租的车子，每天30元，因为这个事，我还心动了好久，我觉得在海口租车子是很好的生意，一辆1500元的车子，每天30元，租给骑行者，他们至少骑7天吧？也就是210元，很快就回本了，而且可以天天在网上发帖子。

既然又一次相遇，我们就认了，应该是缘分，就同行。

我们俩，还真低估了这群长辈，他们平均时速28，远远的把我们俩甩在身后，因为他们是专业的，每天都训练，队长看起来40来岁，实际上他孩子都跟我们是同龄人。

他们这群人，在邢台还属于上层社会的，都是市委单位的一把手、二把手这样的角色，还有个人是团长，后来这些人跟我们俩关系特别好，前些日子邢台闪电俱乐部开业的时候，还邀请我去了呢.....

我为什么要谈这个事呢？

就是说，只要我们走出去，就能够巧遇贵人，但是需要用心，一路上，我们遇到了N多骑友，但是能够留在这个队伍的，就我们俩，这是为什么呢？

维维特别善于付出，因为车子是租来的，磨损严重，扎胎频率特别高，维维全程负责补胎，并且每天都要给大家买水果吃.....

我和维维说的是AA，维维负责他和我的财务，我把钱包给了他。

但是，最终骑回海口，我发现我的钱基本没动。

分手的时候，我把钱包拿过来，把现金都给了他，因为当时维维辞职了，也没啥积蓄，包括吃饭之类的，都是他买单。

他说：“董哥，我不要，你即便给了我，回去我还是要打到你支付宝，何必呢？”

我问：“咋打算的？”

他说：“我回去开个淘宝，卖手机壳，你觉得如何？”

我说：“干吧，我帮你推广。”

就这样，他进军了淘宝，后来做起来了，现在比我牛B多了，而且生意越做越大，前几天又喊我去骑行海南，走中线。

我说：“这个季节有点早，过些日子吧！”

其实，我们当初骑行海南，有很多有意思的事，包括我和维维有机会去西沙群岛，因为骑行队伍里有个人是团长，他战友已经是副师长了，就在三亚，他可以送我们过去，晚上还请我们去亚龙湾对过的海岛吃饭。

团长跟我私人关系比较铁，今年我去邢台，走的时候，他在高速口等我，给我买了很多礼物.....

大多数骑行者，都喜欢跟年轻人同行。

俺们恰好相反，俺们喜欢老头老太太，你仔细想想，能跑到海南骑行的，都不是一般人，他们都是在当地圈子里有一定社会身份的，而且是健身爱好者。

在三亚，我们分手了，他们飞回邢台，我和维维继续骑行，后来的骑行就觉得没啥意思了，纯粹是赶路，我就想起了那句话，旅行不在于去哪里，关键在于跟谁同行。

在三亚，有个景点叫天涯海角，是块石头，附近有个派出所，屡立大功，为什么呢？因为很多杀人犯，跑到这里，发现这里就是天涯海角了，没处跑了，还是自首吧！

当然，也许这是演绎！

三亚的海滩，很美，但是人山人海，不过我拍了几张照片，特别空荡，有空灵的感觉，这是咋拍的呢？

因为，我们是早上5点去拍的，海滩基本没人，太爽了！

另外，海南有很多私人沙滩，例如艾美大酒店，这里很幽静，每个房间都有游泳池，每晚5000元，当初我们一群骑行者想混进去拍点照片，被保安拦在了外面。

为啥呢？

一看，你们就不像是住店的。

其实，我觉得还是蛮遗憾的，应该在那里住一晚，淡季的折扣价只有2000元左右，的确很爽，值得一去，去这里，千万不要犹豫，一定要大摇大摆的走进去，保安不会拦你的，忘记介绍了，这里就是拍摄《非诚勿扰》的地方。

另外一个遗憾，就是没去西沙群岛。

当时，新宝也在海南，他喊我们去西沙群岛，我们没去，今年有传言西沙群岛要开放旅游项目，实际上，这是谣传，西沙短时间内是不会开放的.....

那么，如何才能上西沙群岛呢？

现在，有两个渠道，要么采访，要么考察。

如果当地渔民给发邀请信，那么就可以买到船票，另外一个渠道就是经过西南中沙群岛开发建设总公司或西沙工委的审批，让你以考察的名义去参观，给你办理一个登岛证。

大家听说过三沙市不？

那么，你知道三沙市在哪里吗？

就在永兴岛。

永兴岛是整个南海最大的岛屿，面积2.1平方公里，也是西沙、南沙、东沙、中沙四个群岛的军事、政治中心，现在是海南省三沙市政府驻地！

新宝回来告诉我，此生去过一次西沙群岛，知足了.....

西沙群岛的海水透明度，最高能够达到47米，三亚的海水蓝不？其实三亚的海水透明度不过20米，47米是什么概念呢？比马尔代夫还要透彻。

西沙群岛，我没去过，但是东南亚的海，我去过，那里的海水真是碧绿色的，清澈见底，那种感觉无法描述，太美了。

那么问题就来了，永兴岛是咋形成的呢？

永兴岛是珊瑚岛。

珊瑚岛是什么意思呢？

就是由珊瑚形成的岛屿，珊瑚是软体动物，但是可以分泌碳酸钙，越来越多，就慢慢形成了岛屿，整个南海的岛屿，基本都是珊瑚岛，是不是很惊讶？

那么，我们就来分享一下，岛屿分为几大类呢？

第一类，大陆岛，原来为大陆的一部分，后来因为地壳下沉或海水上升形成的岛屿，例如海南岛、台湾岛，其实离大陆比较近的岛屿，多数都是大陆岛。

第二类，火山岛，由海底火山喷发而形成的，例如夏威夷群岛。

第三类，珊瑚岛，由珊瑚尸体堆积而成，例如西沙群岛、南沙群岛。

第四类，冲击岛，常位于河口附近，它的组成主要是泥沙，例如上海的崇明岛。

那么，大家会有个疑问，咱谁也不认识，咋去西沙群岛呢？

这个也是有办法的，有些豪华邮轮也做这条线路，就是价格贵了一点点，大约需要1万元，这只是基本开

支，邮轮为多层的，特别豪华，里面有赌场，有艳舞表演，还有免税店，人闲的无聊了，总是想花钱呀，越花越多.....

去年这个时间，安娜送了我一个单间，她在海口是做旅行社的，每到这个季节，他们就赌船，包上一些房间，如果运气好，就全卖了，如果运气不好，就卖不掉，只能送朋友了。

很多人以为三亚的那个天涯海角的邮局是中国最南边的邮局，其实并非如此，最南边的邮局是在永兴岛上。

三亚和永兴岛还有个共性，就是都没有划区，类似的城市还有一些，例如东莞！

但是，三亚现在也划分了虚拟区，河东区、河西区！

现在，三亚也有一些免税店了，这里面的东西到底值不值买呢？如果你真想买，你可以在淘宝上搜索一下，你会发现免税店基本没有优势，包括国外的免税店。

那么，你会问，买到假的咋办？

其实，这就需要有足够的分辨力，今天我们谈到了普洱茶，有些人就提到，可以去老树茶区，直接去买新鲜的叶子，然后炒出来呀。

你低估了茶农的智商。

茶园是早上6点开门，每棵老树下面都有茶农在卖鲜叶.....

你买了，可能就后悔了，为什么呢？

因为，这些茶农凌晨4点就翻墙过来了，茶叶都是从外面采的，你以为买了老树茶叶，其实未必是真的。

我问过51普洱的老大：“老树茶跟新树茶的区别是什么？”

他说：“即便是经常喝茶的人，也未必讲的清楚，其实就是一种心理差别，老树茶更醇厚一些。”

我问：“那为什么人们还喜欢选择老树茶呢？”

他说：“因为老树茶不打农药。”

在茶叶市场，普洱茶出口量是比较大的，相比之下，铁观音就黯淡失色了，为什么呢？

因为铁观音的农药残留太重.....

今天，电视台的田主任讲了一个笑话：“现在的铁观音，就是楼下卖早餐的阿姨用来煮茶叶蛋的。”

昨晚，牛哥说：“明天孟院长过来，咱一起吃饭。”

孟院长是女的，真名叫：孟丹妮，可以百度一下，是国内做康复医院最牛的人，康复医院也属于专科医院，但是相比其它类的专科医院而言，更暴利、更阳光一些，什么是康复呢？

例如，老年人运动康复，还有植物人唤醒。

植物人唤醒一次，就要十多万元.....

孟院长跟牛哥关系很好，孟院长的老公是田主任，电视台的，他们俩口子属于那种生活的很高雅的，喝茶很讲究，吃饭很讲究，甚至剪个指甲也很讲究，他们刚装修了一套别墅，给我们看效果图，让我们给提建议。

两口子特别恩爱，仿佛一直在谈恋爱！

田主任对酒特别有研究，是白酒，他收藏了很多酒，各式各样的，是山东藏酒协会的会长，每次来，都要送几瓶藏酒。

中午，我们一起吃饭。

他们俩人不喝酒，我和牛哥喝了一瓶小糊涂仙，牛哥喜欢喝酒，我陪着。

酒足饭饱，他们看中了牛哥的那个大茶碗，跟我的是一对的，超大的那种，我的已经是残次品了，因为不知道谁帮我刷碗的时候，打碎了一点点，太可惜了。

另外一个，就让牛哥顺手送给了田主任。

田主任过意不去，让员工给送两瓶80年代的浮来春酒。

他们俩人，属于那种很有情调的，看到什么都新鲜，又喜欢上了我们家的石头，就是从珠峰上带回来的那些，他们拿走了三块，还要供起来。

我跟牛哥说：“你看，终究有人识货吧？”

牛哥说：“肯定！”

他们挨着品尝我们这里的茶叶，最终喜欢上了杨文剑卖的那一款，我顺手送了他一提，是7块.....

田主任又安排员工送了我两瓶浮来春酒！

我们在一起，还是蛮热闹的，有说有笑的，我问了孟院长一个问题，人一旦病了，是不是就变的内心平和了？

她说：“不是平和了，而是锐气没了。”

我问：“人之将死，其言也善，这句话有没有道理？”

她说：“没有道理，有个人，是国内做LED的先锋，得了肝癌，在我们医院住着，我就跟他聊天，他说，他就是没了力气，没了能力，如果他有能力，他会把所有在他前面晃来晃去的人杀死，因为太可恶了，我躺在这里，你们竟然活的好好的。”

我问：“有没有人不想活了？”

她说：“很少，人的求生欲望是非常强烈的。”

我问：“人一旦生病了，是不是对面相有影响？”

她说：“是的，你的面相就是柔中带刚。”

我说：“如果得了面瘫呢？”

她说：“命运肯定随之改变嘛！”

孟院长过来看佛珠，她都挺喜欢的.....

我说：“这些佛珠都是晴晴的，我唯一说了算的就这三串，你喜欢就拿去吧！”

她拿走了！

送别人东西，是很开心的，都是小玩意，有人喜欢，咱高兴还来不及呢？

我问：“电视台里的主持人，漂亮不？”

她说：“电视上挺漂亮的。”

后来，无意谈到了《白鹿原》，谈到了女人难过美人关，看戏的时候，田小娥跑到白孝文后面，用手抓住了白孝文的JJ，问跟我不来不？

白孝文，接着就跟着去了！

白孝文何许人也？

白鹿原的族长呀，结果因为田小娥，彻底颓废了，卖房子，卖田地，就为了跟田小娥混在一起，他是真心爱上了田小娥。

这一切，都是谁设的计？

鹿子霖！

鹿子霖也是田小娥的炮友，鹿子霖嫉妒白家呀，就想搞坏白家，于是就把田小娥当枪使了，这也是为什么田小娥要尿在鹿子霖脸上的缘故，不解恨！

鹿子霖，不仅仅要让田小娥勾引白孝文，还要白孝文的亲爹去抓奸，目的就是用舆论搞垮白家.....

仔细想想，真像今天的互联网！

互联网上很多丑闻，其实都是这么运作出来的，用老百姓的舆论压力来毁掉竞争对手，真是高明，而且要么搞他亲戚，要么搞他儿子。

白孝文，一直都挺憨厚的，为了一个女人，彻底颓废了，把房子卖了，把地卖了.....

太单纯的男人，其实更容易出轨，因为他经受过的诱惑太少，一旦有人主动投怀送抱，他很容易迷失自己，白孝文就是典型.....

花心的男人，其实更靠谱，因为他经历过太多，他知道自己想要的是什么！

这话，是不是挺荒谬的？

《平凡的世界》更像是写的个人回忆录，让你觉得特别真实。

《白鹿原》更像小说，小说就要用到大量的写作技巧，最常用的写作技巧就是伏笔，例如白孝文跟黑娃的感情，白孝文多次提到，咱俩就是亲兄弟，以后无论你做了谁家的大牢，我都会卖房卖地去救你的。

这就是为后来白孝文杀了黑娃做了伏笔，形成对比！

《白鹿原》的人物，其实是分层的，一层是三个父亲：白嘉轩、鹿三、鹿子霖，后来对应的是三个娃：白孝文、黑娃、兆鹏！

为什么鹿子霖要陷害白孝文呢？

因为，他内心极度不平衡，自己的儿子鹿兆鹏当了共产党，是死是活都没个音信了，为什么白嘉轩的儿子白孝文活的好好的？

《白鹿原》这部电影，还有一处特别成功，就是穿插了大量的陕西地方戏，如秦腔，这让整部作品有了浓厚的地方味道.....

类似的玩法，赵本山也懂，例如赵本山跟宋丹丹最后合作的几部小品，多数穿插了二人转，其实就是为了推广二人转。

在赵本山以前，谁知道二人转是啥？

看电影，是不是看看热闹就行呢？

绝非如此，朋友去了一家文化公司，老师给出的建议就是去写影评，这其实是非常锻炼人的，看了一遍以后，要去搜集影评，然后再去重新看一遍，你会有不同的感受，很多东西都是有伏笔的，每一个镜头都不是多余的，我们即便看一部电影，就要吸收最大化，绝对不能走马观花，否则还不如不看！

很多东西，作者要表达的东西，和读者读到的东西，差别是很大的，例如晴晴去西藏找活佛给佛珠开光，于一给予了全程录象。

但是，视频播放了以后，大家反馈一般，甚至觉得太业余。

这是为什么呢？

因为，大家并不知道视频中的活佛是谁，也不知道开光的过程有什么讲究，所以得出了一个很粗糙的结论。

今早，牛哥喊我到办公室，我问啥事呀？

牛哥说：“来帮晴晴看看，咋把佛珠卖出去？”

我步行到办公室。

晴晴感冒了，戴个口罩.....

我说：“佛珠，我就一个观点，一定要突出核心卖点，你的卖点就是开过光了，准确的讲就是功效，如果你去突出材质之类的，其实就走偏了，我觉得一定要学会讲故事，不要把描述的焦点放到材质上，而是放到故事上，你可以看看小凤的店，每个宝贝都讲述了一个故事，非常好，如果我来做你的佛珠，我就描述功效，例如我赚到了更多的钱，例如我开车爆了胎，因为有活佛开光的佛珠在车上，结果安然无恙，这都是很好的题材。”

晴晴说：“可是别人未必信！”

我说：“不信的人，终究不信，但是信的人，就会信，你知道泰国佛牌为什么卖的那么好吗？一个小牌牌，就要5000元，甚至是几万元，因为他们突出了功效，而且可以试戴，例如你买个防小人的，如果三个月你觉得没作用，就拿来退掉。”

晴晴说：“哎呀！”

我说：“这东西就是一种内心感受，大梅哥跟我说，出差时，要在房间里点个香，可以避邪，我觉得这个就是很好的心理安慰，点了以后，感觉小鬼啥的都没了，安心睡了。”

晴晴说：“那我记下，去调整一下宝贝描述。”

我问：“这次投资有多大？”

晴晴说：“40多万。”

我说：“如果想快速回本，就要学习杨文剑的模式，用增值服务来搞促销，建群，这类佛珠群相对层次更高，慢慢可以延伸成全国的人脉群。”

晴晴说：“要给别人创造什么价值呢？”

我说：“我觉得是这样的，花500元，买串小叶紫檀的手链，市场上基本上也是这个价格，而且又是活佛开光的，有图有真相，然后你加对方进群，每周四在济南搞一次见面会，我和牛哥都可以全力帮你，帮你做嘉宾。”

晴晴说：“行，那我回去就弄。”

我说：“这样，你很快就可以打开局面，你可以每周搞一次群友见面会，他们花500元可以买串佛珠，买一群朋友，还可以来济南玩玩，如果谁需要我帮着写写，我就帮着写写，这样我觉得可以把你推到一个新的高度。”

晴晴说：“行！”

我说：“要长期做，准备好持久战，可以把这个生意做的很持久，这样至少确保你每个月有几万元的收益，就跟牛哥说的一样，既然扶持你，就要把你推到一个新的高度，否则让人看笑话。”

晴晴QQ：164372847

这个模式是赚钱比较快的，而且满意度比较高的，就是苦了牛哥，要定期帮晴晴接客了，我们这里其实挺适合创业的，大家相处的也挺好，平时我不在济南，办公室也闲着，大家有需要到济南创业的，可以到我办公室里去办公，我是很欢迎的，至少有人气，有人打扫卫生吧？！

好了，就写这么多，下面是广告时间，大家可以换台了。

懂懂日记，有偿阅读，自愿付费，年费120元，支付宝:2361456@qq.com，汇款后发截图给懂懂即可，懂懂QQ：2361456，懂懂加您为好友，您可获得QQ空间回复权限。

-

2013-10-20：写点大家不喜欢看的!

10月20日，晴，济南

昨天，提到了西沙群岛。

有网友提出，西沙群岛的旅行已经处于半开放状态了，例如“椰香公主号”就已经通航了，可以直达西沙群岛，价格也不贵。

我特意百度了一下，发现几家旅行网站都推出了西沙行。

这种地方，去的越早，越原始，越有味道，过上几年，就跟拉萨一样，商业气息越来越浓，甚至当你漫步在拉萨街头，你都会有种恍惚，这是在济南还是拉萨？

因为，拉萨越来越像上海了！

在通往西沙群岛的邮轮上，如果你站在甲板，偶尔你会看到飞鱼。

什么是飞鱼呢？

就是长翅膀的鱼，借助惯性飞出水面，打开翅膀，能滑翔很远.....

你说，这些鱼没事飞个啥劲？你又没肺，又不会呼吸，难道是想出来看看景？

用达尔文的“进化论”来解释，飞鱼的翅膀肯定是为了更好的生存，也的确如此，飞鱼是为了躲避金枪鱼之类的捕杀，才学会了飞翔。

听起来挺悬乎的，真事？

真事！

在《少年派的奇幻漂流》里就有这么一个镜头，派和老虎在救生艇上打斗，突然船上跳上来一条飞鱼，接着跳上来越来越多，最后还跳上来了一只超大的金枪鱼。

在邮轮上，我们看到的飞鱼是不是也是受到金枪鱼的追杀？

不是，是让邮轮的马达声吓的，过去的南海还是蛮平静的，偶尔有些渔民作业，有人这么描述南海：一半是水，一半是鱼。

偶尔，有新闻报道，刮台风了，又失踪了几个渔民.....

心想，没事当啥渔民呀？干点啥不好呀？都能赚钱！

南海的渔民，一个渔季大约能赚100万人民币，是不是挺意外？新宝给我的数据更夸张，新宝在西沙群岛遇到的渔民告诉他，一船鱼就能值100万！

我就说说日照的渔民吧。

十月一时，牛哥问哪里的海鲜好吃？我推荐的地方是日照岚山，这个地方很偏僻，属于日照跟连云港中间的位置，也是省界，为什么这里的海鲜好吃呢？

因为，这里的渔业很发达，也是中国比较大的海鲜批发基地.....

每到这个季节，报纸总会报道有日照渔民捕到了鲨鱼，一上岸，接着就被买走了，捕这么一条鲨鱼能卖20万元。

鲨鱼属于国家保护动物，但是监管很难，你无法确认是故意捕杀的还是无意捕捞的，难道鲨鱼也可以有意捕杀？

是的，现在渔民的设备很先进，他们能够探测附近鱼群，一旦发现有鲨鱼，就会拉网捕捞，而且现在鲨鱼产业链很成熟，上岸以后接着分解，再运输到南部城市，要么上了餐桌，要么做了鱼油。

在我们的印象里，海鲜总是奢侈的。

在渔民家，就是另外一番感受，他们那里拿虾米喂鸡，如果煮一锅海鲜给你吃，主人都觉得不好意思，也不够丰盛，因为没鸡没肉。

我还跟着渔船下过海，当时我们是去偷人家养殖的海带，当渔船关闭马达时，四周都是海水，湛蓝色的，远处望不见陆地，你会突然感觉人类咋这么渺小呢？而且有种突然进入了另外一个星球的感觉，到处都是水，都是蓝色，人是如此的孤单，后来我看《阿凡达》就有这种感觉。

当初，看《阿凡达》的时候，是我和媳妇一起去的，当时我们俩还在谈恋爱，貌似是第二次见面，去青岛的万达影城的，特别震撼。

我最佩服的一点是什么？

剧情能够经受的起推敲，而且你越解读越深，越觉得高深莫测。

后来，出来了《少年派的奇幻漂流》，我心想，是不是给小孩看的3D电影？

于导推荐我去影院看看。

我没去，因为我看剧照，不过是个青年和老虎的故事，咋可能跟《阿凡达》齐名呢？《阿凡达》看似简单，其实很深，涉及到了地理学、宗教学、心理学、物理学，哪怕是专业人士去推敲，也觉得专业。

李安是华人导演，有这么严谨的思维？

我表示怀疑！

前些日子，听罗胖子讲故事，他谈到了《少年派的奇幻漂流》的故事原形是一个在海难中人吃人的故事，而且是真人真事。

于是，我产生了浓厚的兴趣，决定看看这部电影。

我这人，属于拖拉型的，例如最近才读了《平凡的世界》、《白鹿原》，前年才读了《三国演义》，我觉得读的越晚，越受益，因为可以看别人的读后感，自己直接站在众人的肩膀之上去学习.....

我在网上搜索了一下《少年派的奇幻漂流》，发现是需要付费的，5块钱，我立即支付了，如果用心找免费的，一定也能找到，但是人要学会为价值买单，我为别人的价值买单，别人就会为我的价值买单。

这个观点我是从出书以后才意识到的。

每个人的版权，其实都是值得尊敬的，因为别人付出了劳动，是有价值的，既然是有价值的，就应该是有价格的。

包括操作系统、OFFICE软件，我都是用的付费版的。

我是怎么看待这个问题的呢？

你想想，假如咱把人群分为两类，一类是农民，一类是非农民。

你觉得农民里面，有多少人为《少年派的奇幻漂流》买过单？

如果这是两个队伍，你愿意选择哪个？

有些时候，我们穷，不是穷在力气上，而是穷在思维上，就是没有脱离小农思维模式，今天涛哥过来，谈到

了他的创业史，当年他是搞电焊的，我问他搞电焊赚钱不？

他说：“凡是出力的活，就没有赚大钱的！”

昨晚，我和牛哥出去散步，恰好接到了刘冰的电话，他突然心血来潮，洋洋洒洒写了几千字，写了自己创业的一些心得，想给我们一些启发，他觉得自己是悟道了。

他为什么突然心血来潮呢？

他有个朋友，喊他去做分享，主题是：三十岁前如何成为千万富翁--看草根如何真正白手起家。

分享者是他的朋友，刘冰仔细一下，貌似自己也属于这个“成功”的范畴之内，刘冰85年出生的，他是这么描述自己现阶段的人生的：有一起创业过来，当然现在主要在带小孩的美丽老婆，有2个可爱的女儿，在上海住别墅，开宝马X6，而且为有前景的事业思考奋斗着，一切看起来那么美好，但每个人内心深处真正的不安和追求，只有自己才真正知道。

刘冰是我们这个圈里，公认的牛人，他很善于思考，你如果说他是一个商人，他不同意，他给自己的定位就是悟道者！

刘冰写的文章的确是一气呵成的，看来是真的很有感觉，他认为能不能成事，与做法关系不大，而是与内心有关，也就是思维模式、眼界高低，通篇文章其实就提到了两个字“本心”，就是敢于去追逐，敢于发自内心去做事，不要受外界过多的干扰。

他写的东西，还是太深，有道教，有佛教，里面对我帮助最大的一段话，倒是很普通的一段：就像我这篇文章，很久很久以前，我就想写一下表达自己想法的东西，但总是写不出来，现在发现，只是机缘未到，或是自己太有分别心而已，怕自己的文章，别人看了会怎么样，会怎么想，会有什么什么后果，会多少人骚扰到自己的生活，水平会不会太低，等等。其实，这些都是自己的执念和心魔，就像现在这些文字，用三天时间，发自本心，跟随去写，甚至有时候都觉得是冥冥中仿佛有注定，这篇文章一定要出世，是其他人在催着自己一样。

就如同我写文章，我要考虑很多，甚至很在意别人的评价，但是当读了刘冰的这一段话，仿佛豁然开朗了，其实哪那么多事？自己认为是对的，就行了，敢于追逐本心。

《少年派的奇幻漂流》的主人公是印度人。

印度人吃饭竟然不用叉子？

印度人为什么喜欢用手抓饭呢？

有两种解释：

解释一、因为他们认为神赐给他们食物，要恭敬地对待。人和食物之间不可以有隔膜，所以用器物如刀叉，筷子吃饭是不洁净的。他们认为人体很洁净，比所有的器物都洁净。特别是手，是洁净高贵的器官，所以用手吃饭是礼貌合适的。

解释二、印度人认为食物要有触觉感，而且用手吃饭，可以知道温度，防止烫伤。

不过，如果咱去了印度，一定要注意，只能用右手吃饭，这又是为什么呢？

因为，印度人上厕所是不用纸的，要用左手洗！

我去泰国的时候，发现酒店的厕所里，也有一根水管，貌似是用来洗屁股的，上次谈起这个事，牛哥和帮主谈到了心得，他们上厕所都是不用纸的，用水洗，感觉爽歪歪.....

派，是同时信仰三个宗教的。

他认为，宗教就如同一座楼房，可以有多个房间，可以去感触不同的神灵。

派的父亲呢？

典型的科学主义者，他认为几百年的科学改变了人类，而几千年的宗教信仰却没有改变人类，所以应该相信自然科学，相信理性思考。

派的母亲呢？

也是有信仰的，他认为科学解决的是外在的东西，宗教信仰解决的内心的东西。

如果仅仅看海报，你很容易把这部电影想象成科幻片或动画片，因为你就是用脚丫想想，这也是虚幻的。

但是，在电影里，这一切貌似又是特别真实，因为是主人公回忆的，他是在接受一个作家的采访，他在讲述自己的传奇经历。

这种电影表现手法，特别常见，例如《泰坦尼克号》、《举起手来》，都是由当事人或当事人的亲戚来回忆的，这么做有什么好处呢？

可以让虚幻的情节变成真实的，让真实的情节变成虚拟的，因为一切都是口述的，真假都是由当事人决定的，而不是由编剧来决定的，编剧可以肆意的发挥想象，然后把一切责任都推卸到口述人身上，都是他编出来的.....

这部电影里的故事一，也就是少年派跟老虎漂流的情节，其实就是假的，是派编出来的。

派，编了这个故事，无妨！

如果是编剧编了这么一个完美的故事，就等着挨骂吧。

这就是编剧的高明之处，假如我想写一个关于藏传佛教的文章，如果我写藏传佛教有多么神奇，那么就有人反对了，认为不符合科学，如果我写藏传佛教没有那么神奇，那么就有人反对了，认为我根本不懂佛教。

那么咋解决呢？

在文中，可以去塑造两个人物，由他们来讲述，讲述的观点各不相同，读者就不会骂作者了，而会把焦点聚焦到了文中虚拟出来的人物.....

攻击来，攻击去！

才发现，原来作者是高手，他把你们想要的答案都说出来了，而且满足了不同人群，李安就是这方面的高手，特别善于满足不同层次的需求，你貌似看懂了，又貌似没看懂，过些日子好象懂了，又觉得还不懂。

李安就是建了一层高楼，你每上一个台阶，都觉得是顶层了，其实还不是，哪怕是我儿子这么大的孩子看这部电影也挺热闹的，因为他喜欢看老虎之类的啊，哪怕是个老教授看这部电影也是有感触的！

那么，少年派是不是真的是英雄呢？

各有答案，相信故事一的人，认为少年派是英雄，相信故事二的人，认为少年派还是英雄，相信故事三的人，认为少年派不是英雄。

电影中，不就两个故事吗？咋还出来了故事三呢？

故事三就是：沉船以后，四人上了救生艇，分别是：厨子、水手、派、派的妈妈！

最先下手的是厨子，他杀了水手，因为水手已经摔断了腿，已经撑不下去了，这个故事就是1884年海难人吃人，四个人吃了一个叫“理查德·帕克”的实习水手，这也是为什么这部电影里的老虎叫“理查德·帕克”的缘故。

接下来，派和妈妈杀了厨子。

最后，只剩妈妈和派了，派吃了妈妈！

为什么反复提到，母子俩是素食主义者呢？这也是为后面做铺垫，就是告诉观众，人首先是动物，其次才是人，兽性是最底层的本质，至于信仰之类的，都是高层次的需求。

当你饿的难受时，你还会讲究是素还是荤吗？当你饿的难受的时候，你会在意是动物肉还是人肉吗？

就跟那个信佛的水手说的一样：“在这里，肉汁也是素！”

你可能会问，人不是高级动物吗？

人，说自己高级，是自己认为的，而不是动物界承认的，你觉得自己挺厉害的，但是在细菌眼里你太业余了，因为细菌还能隐身呢！

达尔文当年恐慌的并非是提出进化论，因为进化论是达尔文爷爷一辈提出的，达尔文真正引起轰动的结论是：进化过程中，任何生物都无法掌握自己的命运，包括人类.....

人和细菌是平行的生物关系，而不是进化级的生物关系，人就是动物而已！

李安特别喜欢用“隐喻”，他会讲很多虚幻的故事，让你觉得特别逼真，甚至相信了，但是又会告诉你明显的漏洞，让你知道这是假的。

例如，食人岛上有大量的狐獴，其实狐獴是沙漠动物，咋可能出现在海岛上呢？

例如，日本调查组反复提出香蕉是不会漂浮的，这些都证明派讲了假话.....

故事二里面提出，厨子杀了派的妈妈，把尸体扔到了海里，其实这是违背了厨子的需求的，厨子为什么杀人？还不是为了生存吗，咋可能把肉扔了呢？

少年最后依靠吃掉母亲活下来，和人生规律其实完全一致。我们长大，父母衰老，我们从他们身上得到物质和精神的依靠，他们的青春转移到我们脸上，他们的精力转移到我们身上，父母的血肉延续了下一代的生命。这是许多人不愿意承认，却又相当理性和正确的认识。

优秀的小说，一定是有主线的，而且主线是有标记的，例如《白鹿原》里田小娥脖子上戴的那个锁，这是黑娃的爷爷留给黑娃的爸爸的，黑娃的爸爸留给黑娃的，黑娃送给了田小娥，后来这个锁又回到了黑娃爸爸手里，因为他把她杀了！

在《少年派的奇幻漂流》这部电影里，标记就是“莲花”，代表派的母亲，从头到尾出现了多次莲花，每次意义不同。

这是一部很优秀的电影，很值得去看，很值得用心去看。

就写这么多，聊点琐事，这几天在济南，每天都要喝酒，倒也热闹，昨晚跟牛哥散步到10点，牛哥是偶尔能坚持每天1万步，如果我在济南，一般都能坚持下来，如果我不在，他就放弃了。

我基本是坚持下来了。

我们聊了很多，牛哥提到，让我多帮晴晴推广一下，晴晴做佛珠的确很辛苦。

我仔细想了想，我能做的事，其实就两个：

第一、我能让读者知道晴晴是做佛珠的，并且去过两趟西藏开光。

第二、晴晴每周四搞一次地面见面会，我可以提供办公室，同时陪大家喝茶。

我唯一能做的，就这些了，晴晴的QQ：164372847

如果是个人开店，我觉得要么就是刘冰的做法，团队化作业，全身心的进军一个领域，而且直接瞄准第一，绝不做第二。

要么，就是青岛小凤的做法，做出自己的文化来，做出自己的特色来，做出自己的故事来，青岛小凤的店叫：农村大嫚，大家可以去看看，每个产品都是同类价格最高的，但是也是销量比较好的，就是故事好，服务好，回头客非常多。

我觉得做佛珠，更需要这种文化气息，要讲出故事来。

今早上，小凤从青岛发来了一些螃蟹，中午让我们煮了，吃了，好吃.....

今天，牛哥的顾问客户也走了，那么我也就忙完了，我就回去了，家里有事，这是一个忙碌和收获的季节，大家都在忙着收获。

如果你收获的有点少，别抱怨，因为你春天种少了。

下面是广告时间，大家可以换台了~~

懂懂日记，有偿阅读，自愿付费，年费120元，支付宝:2361456@qq.com，汇款后发截图给懂懂即可，懂懂QQ：2361456，懂懂加您为好友，您可获得QQ空间回复权限。

2013-10-21：成功人士写的文章！

10月21日，晴，济南

今天，喝大了，刚睡醒。

跟谁喝大的？

牛哥、胡律师。

为什么喝大呢？

因为，俺打赌输了。

打的啥赌呢？

徐佳问，暴走妈妈每天走多少公里？

我说：20公里。

她说：10公里。

就这么较真了，一查，是10公里，我输了，请吃烤全羊，约好今天去.....

烤一只羊，大约需要2.5小时。

咋办？

炒上几个菜，烤上一些串，先吃着，牛哥提议喝点，我去拿了一瓶白酒，很快，我们俩就喝光了，我在QQ上忽悠胡律师来喝酒，我们在的位置，就在他家附近。

胡律师来了。

我们又喝了一瓶。

问，要不要再来一瓶？

胡律师说：“高兴嘛！”

于是，我又去拿了一瓶，最终，都喝多了，安静姐做司机，我们先送胡律师去单位，然后我们回办公室喝茶，喝着喝着，我睡着了，睡到了现在……

回忆了一下喝酒时的一些话，还是蛮有意思的。

胡律师说：“有人挺有意思，看着你的观点比较另类，就想让我写写，例如你写了大熊猫不会灭绝，我接着写了一个大熊猫为什么需要保护？因为它的延续能力太差呀，在这个生态体系下，很难生存。”

我问：“为什么写这个呢？”

胡律师说：“但是，很多读者误解了，认为咱有冲突，其实咱俩都是去北京，你往东走了，我往西走了，你是坐飞机，我是坐高铁，目的是相同的。其实后面还有一句话，就是写中医和京剧，为什么需要保护呢？是因为太难适应环境了，终究是被淘汰了，只是时间问题，因为它们没有了延续能力，所以才需要保护。”

我问：“有什么建议给我呢？”

胡律师说：“你错也好，对也好，懂懂只有一个，记住这句话，就足够了，我写了好几条说说，其实就是写给你媳妇看的，但是她能不能看到，是另外一回事，如果拿你跟圈内有钱人比，我觉得这是错误的，我很鼓励你媳妇去出版社，去感受一下另外一种竞争氛围，全是文化人，大家谈资论辈，当在这个环境下，你媳妇有了新的人生标杆时，你突然出现了，发现她心目中的偶像都把你当成好朋友，甚至很恭维时，你媳妇会对你有新的认识，你的价值不在于创造多大的价值，而在于你的思维模式、知识宽度，这些是需要有深度才能懂的。”

哈哈，我得意的笑了，心想，不会因为今天我请客吧？

在我们圈，胡律师绝对的怪人，因为他说话太直接，一般人接受不了，喝了酒，还能跟他理论一番的，可能只有牛哥了。

我们三个人，越喝越热闹。

送胡律师去办公室的路上，我问他：“我们能去你办公室坐坐不？你老大骂你不？”

胡律师说：“去了，就知道了。”

牛哥说：“咱别去了，喝成这样，给老胡丢人。”

下车的时候，老胡拉着我，说了一句：“懂懂呀，你记住，无论什么时候，懂懂只有一个，无论你是落魄还

是贫穷，是失败还是流浪，都要记住这句话。”

仔细想想，老胡是在安慰我呀？！

现在的我，已经没了锐气，而且就是最近几周才出现的这个情况，我写的文章越来越平和了，最近又有人怂恿我去写转基因的话题，因为有61院士上书推广转基因，院士比咱强吧？

我不写了，因为争议太大，没必要，何必呢？

反正这些事离咱挺遥远，过去我提到转基因，我也认可转基因，我认为这是人类文明的必然产物，而且转基因会成为主流，但是社会舆论反对，咱就不好说什么了，咱又不是专家，咱又不掌握真理，对不？

我现在已经特别胆小了，不写这些有争议的话题了，虽然真理表面上偏向了我这一边.....

不写了，不写了！

昨天，还漏了一个话题，南海有四沙群岛，为什么叫三沙市呢？

四沙分别是：南沙群岛、中沙群岛、西沙群岛、东沙群岛。

但是，中国实际上拥有控制权的不过1/3岛屿和面积，东沙群岛离中国大陆最近，为什么没写它呢？

因为，东沙群岛的实际控制权在台湾手里，理论上，也是咱的国土，无所谓。

今天，忘记了读书，忘记了学习，就分享一下刘冰的那篇文章吧，不过这只是序言部分，是一气呵成的，所以可能存在错别字之类的，文章如下：

我希望，有机缘看到这篇文章的人，能真正静下心来，仔细的看完所有的内容。我们每时每刻，可能会有无数种选择，做出无数种行为，我可能会因感悟不到，而无法写出发自本心的东西，您可能因无数种理由，错过或仅匆匆浏览而过这篇文字。但就在这一刻，真正的因果相会，我在写，您在看。我做不到神佛之境界，做无字天书，以念相传；我做不到神佛之境界，著道德真经（或者您理解为古兰经圣经金刚经也好，看完您就知道，这不是关键），以万物百姓为刍狗，您爱看不看，只渡有缘人。我只想固执的，把自己认为对的，能帮我们答疑解惑，明心见性之道，尽可能的，无分别心的，告诉更多的人。

突然发现自己一念又起执意了，虽然自己是想写通过自己的心路感悟历程，特别是完善很多所感悟案例，让大家了解起来更全面，但对您来说，完全可以随感而发跳着看，因为能吸引到您，自己不提醒，您阅读时也会生怕漏过甚至一个标点符号。这一段是写到第三段时临时想到的，为真正记录用心所感，也作保留。因为自己在写这篇文章的时候，在能力范围内，尽量保证所用语言文字和段落的优美，但更多时候是追随本心，由感而发，保持愉悦，平和，顺其自然，没障碍的表达出自己的感悟，唯发真心，方能能量相通，频率相应。这也是自己后面要不厌其烦所说的：发自本心，发愿发念。

最近去一个朋友公司做分享讲座，看到他所作PPT对自己的介绍：“三十岁前如何成为千万富翁--看草根如何真正白手起家。”才发现，从世俗的角度上来说，自己可以被称为“成功”，甚至有点创造小奇迹的人。年龄不大，85年的，出生在中部国家级贫困县，家境一般，认识我的人应该都知道，甚至可以说是比一般更一般，别人家固然穷，可能仅仅是收入低而已，我们家则是父母做生意失败后，负债数十万，放在十几年前的2000年，那绝对是个天文数字。04年进入大学，05年，从大二开始，遇到很多好的朋友，一起倒腾着创业，当然现在回过头来看，可能真的很大意义上应该是反过来，以为自己是在创业，其实是在倒腾着。但这不是关键，关键是在这个过程中的收获和感悟。很多事情是分久必合，合久必分，从09年底大家分开创业到现在，仅仅几年时间，实现数千万的销售额，而且利润也还可以，最关键的是，2家自己看好，朋友们也看好的公司和品牌，还在继续往前发展着，任何一家在一两年内销售过亿，可能都不是问题，甚至是顺其自然的结果。而在这个过程中，也过上了自己以前认为幸福，在很多人眼中看来也想当然幸福的生活：有一起创业过来，当然现在主要在带小孩的美丽老婆，有2个可爱的女儿，在上海住别墅，开宝马X6，而且为有前景的事业思考奋斗着，一切看起来那么美好，但每个人内心深处真正的不安和追求，只有自己才真正知道。

从小到大，我都是一个爱看书，爱思考，爱幻想的人。小时候埋在自己内心深处的，是想成为一个理论物理学家，用自己的理论去解释这个宇宙的形成。那时候晚上睡在床上，想想电子围绕质子在转，想想爱因斯坦相对论和道德经阴阳互生的联系，想想和浩瀚星空宇宙相比，自己是多么渺小，就很激动。自己的第二理想是成为一个律师，法庭之上滔滔不绝，妙舌生花，颠倒黑白，直到辩的别人哑口无言，多妙哉。自己的第三理想是成为一个企业家，富可敌国，但又隐藏在幕后没人知道，在不认识的人面前表现的像个穷人，但关键时刻，怎么说呢，哇，跳出来吓你一跳。不知道是不是这方面电影看多了^_^。但高中数学成绩之差，让自己基本上放弃了理论物理学家的梦想。（但发现现在在做的事情，好像也差不离，哈哈）。进入政法院校之后，发现律师原来也非自己所爱，至少那西装革履，我就不喜欢。好像也只剩下企业家这条路了，结果后来由于家庭的原因，甚至更直接点是为了解决肚子问题（大学最穷时没钱吃饭，饿了一天多），走上创业之路，然后几经拼搏，达到，我开头所说的，世俗上看起来的成功。

人的心理，总是很微妙，或者说我当时的心理。一旦有了很多东西，可能这些东西，有些是你以前所具想过的，有些是你想也没想过的，但现在一切那么真实实的呈现在你的面前；你看着公司在成长，所聚之人越来越多；你看着自己别墅的房间，有些可能甚至半个月一个月你都没进去过；你驾驶着，轻抚着以前只是想过的豪车，想象开着它应该怎样舒适，开在路上，和下车的那一瞬，应该怎样的拉风。但你会发现，一方面，你不相信自己真拥有了这些，另一方面，你又以无数的理由，来巩固安慰你自己，你应该拥有这些。你可以从无数方面，无数角度，从生辰八字，从家中老坟风水，从你读了多少书，悟了多少道，从你自己多年的奋斗拼搏，甚至是父母生意的失败和不作为任自己发展的教育，来告诉自己这也没什么，这些应该是你的，就是你的，你不用怀疑，只要怎么样怎么样，你还将更加成功。但只有自己知道，每个人，固然可以用一套看起来天衣无缝的所谓理论去骗别人，但骗不了自己的本心。你怀疑现在成功所得，是来自哪里，符合了哪些大道（勤奋？专注？定位？阿米巴？战略？天命？当然这些也不是关键），又恐惧，因为掌握不住成功的那个简单的规律，而无法去获得更大所谓的成功。你看越来越多的文章和书，了解越来越多的商业模式和名人轶事，你想用别人成功的某一点，来证明自己的成功理所当然；你想用别人成功的某一点，来指导你，像获得武功秘籍那样，去获得更大的成功；你想去越来越多的地方，以助自己更好的脱离现在的状态，以求超脱自己看自己，超脱公司看公司。但你发现，你看到的越多，你的焦躁越多，看到的越多，你觉得离自己心中的道越远，看的越多，你越来越没法说服自己，你的工作，你的生活，你的每时每刻，越来越焦躁，越来越

迷茫，越来越不知道该做什么。但，这个过程，现在回过来想想，也是作为自己思考悟道必须走的，否极泰来，物极必反，极端的焦躁，反而在那一刻机缘所到，换到了自己的明心见性。或者用开悟也好，体会本心本我也好，知行合一也好，静极生慧也好。是不是这个词，这些词，都不是很重要，大家看完就知道，我所写的每一刻，都希望用比较精确的语言，来表达自己的所悟，但真的是大道丧于形，也丧于语言文字，道可道，非常道，尽量还原吧^_^。

简单介绍完自己创业、生活和心路历程后，要开始比较重要的内容。其实写自己的经历，一是，自己确实发自本心觉得这是这篇文章不可或缺的一部分，而且是字字句句斟酌着用心表达，以求可以帮助大家更好理解自己为什么会有这些想法，这些思考，经历和想法相似者，自然共鸣。但每个人生活不同，经历不同，思想不同，对于这些，或者说具象的东西，没有共鸣也不是关键。下面开始比较核心的内容，这些内容您认为是思考也好，讲道悟道也好，弘法也好，甚至是培训洗脑也好，这些所用来表达的词语也不是关键，甚至所举之例，所用之知识，也不是关键，有心您自然会去查，会去学习。但希望大家尽量去用心体会，我也会用心去写，有些时候真的感慨，大道不可说，张嘴离意远，我只能尽量在顺着自己感觉的情况下，以尽可能清晰的逻辑，以尽可能叙事对话的口吻，去表达，所以就算偶尔有些具象的表达，譬如看起来可能语句上不通顺啦，衔接不紧密啦，虽然于道不是关键，但也希望大家能理解其中之意，而不是其中之象。

我们平时看很多书也好，或者流传下来有道理的句子也好，故事也好，宗教的，心理的，艺术的，各个方面的，包括每个人生活中经历的点点滴滴，都模模糊糊的感觉到某些道理相似，确实能隐约体会到所谓的大道相通，但当我们拼命想理出万千头绪时，又总感觉无从理起。

为什么秘密这本书告诉我们吸引力法则，告诉我们宇宙中万事万物都是能量，你的头脑也是，只要你愿意，可以吸引同频率的一切来帮你，说白了就是可以心想事成，你只要发自潜意识也好，真心也好，认为你真是千万富翁，逐渐就会惊奇的发现你慢慢在成为千万富翁，认为你是绝代佳人甚至可以改变容貌，但我们总是感觉不到心想事成，总认为心想事成是扯淡，但我们又不能完全去否决它，因为内心深处总感觉好像确实真有一定道理，但我们就是不知道怎么用。

为什么佛家告诉我们一切皆是幻象空象虚妄，要去除七情六欲，要关闭六识，才能明心见性，才能解脱，才能心生万物，而且所有生灵都有慧根，都是一个宇宙，一沙一世界，一树一菩提？

为什么道家告诉我们要清静无为，要打坐，要冥想，要静思，要静心，才能所谓的元神出窍，得道成仙？

为什么耶稣告诉我们即便你是最后一刻相信上帝，你也可以进天堂，要平等的爱人，爱所有人，爱你的亲人，仇人，跟你可能八竿子也打不着的人，跟你有缘相见的当下的每一个人。

为什么弗洛伊德告诉我们有什么自我本我真我，有了这个我那个我之间的相互冲突，你才会痛苦？

为什么王阳明龙场悟道后悟到了天理即人欲，体会到了知行合一，却没有让自己立刻高高在上，开坛布宗去讲那空而又空的道，反而每天该干活还是干活，干完了开始从在龙场那鸟不拉屎干活的诸生（你理解为他手下的民工都行）开始训起，离开龙场后，即便是老了，只要还能干的动，皇帝让咱打仗咱就打，结果最后死在征战的路上，临死来了个此心光明亦复何言？

为什么很多禅宗的人，悟道那一刻的体会用语言表达出来奇奇怪怪的，有说该吃饭吃饭，该扫地扫地的，有说把佛经烧掉的，有说把佛像劈来取暖的，当然我们知道更多的是那句本来无一物，何处惹尘埃。

为什么我们看了秘密，看了定位，看了穷爸爸富爸爸，看了稻盛和夫，看了无数的书，无数的帖子，无数的事例，总感觉这些作者说的像有道理，但为什么不直接告诉我们只要每天怎么样怎么样思考就可以心想事成；怎么样设计产品，怎么样投广告，就可以成为行业第一；什么样的投资意识，最好是直接告诉我什么时候投资什么，可以成为富爸爸那样的人，财务自由；怎么样怎么样敬天爱人，阿米巴管理，勤勤恳恳，可以在经营企业上获得稻盛和夫那样的成功？

其实一切，或者说万象法门吧（套用刘一秒经常用的一句话），不是不能说，也不是不可说，而是无法说，只能尽量说，尽量举例子去解释，去诠释，虽然这些例子和文字可能离本理越来越远，可能让我们反而又产生了新的执念和想法，有点像我现在这样，哈哈。不说乔达摩悉达多和老子这种级别的人，至少是举例里的有些作者，或者更多作者，可能自己都是糊里糊涂的，不知道怎么样就成功了，导果为因，以为这样这样做就是成功的秘诀。但看到后面，你就发现，这也不是关键，如果确实是发自内心的想传播自己体会到的经验，自然会吸引到某一类人去看，去体会感悟，这也就够了。但开悟，或者，至少独立思考，是我们每个人或者智慧的第一步。

说到这里，做为引子，要讲一下比较空的所谓天之道，虽然它不是我们追求的目标，我也是最近刚刚从所谓天之道的执念中走出来，最后可能要呼应一下。但有心人可以去体会它，也可以帮我们更好的去理解地之道或者人之道，当然，最后大家看完这篇文章，能忘掉所谓的天道，地道，人道，你认为它们都是无的都行，每人有多少理解，看自己吧。

天之道，比较像，或者就是金刚经里所谓不生不灭，不增不减，不死不生，不垢不净的境界。金刚经是不是这些原话，或者这些是不是金刚经里的话，懂所谓佛法的人也不用跟我争啦，反正我也没看完看过金刚经，这些都不是关键，你还在拘泥这些语句，就是离佛陀也好，乔达摩悉达多也好真正的本意远了。或者说有点像，或根本就是道家里说的，道也好，无极也好，混沌也好，王阳明说的无善无恶心之体也好的状态。或者你可以理解为0，当然它不是0，只是这可以帮助我们更好的理解。天之道，是什么样的？它是不善生，不恶死的，只是静静旁观变化生死，当然这个词用的可能不妥当，但结合例子可以更加好的去理解。

你晃动下手中的可乐也好，当然，我现在手边是格瓦斯，哈哈。你会发现，无数的气泡在瞬间产生，又很快的消失，你会因为某个气泡的产生，或者破灭，而动某种感情么？当然，也许有些艺术青年或者哲学家可能会动，哇，生老病死，悲欢离合，人生像气泡一样无常啊，但这不是关键。关键是你作为一个人，或者大部分人，对气泡，是没什么感情的，你这一刻只会静静的在那看，哦，气泡没了。我们再想想和我们有密切联系的。我们的身体，每一个细胞，是我们的组成部分，但每时每刻，我们可能有无数的脑细胞，红细胞，白细胞，在死亡，在消失，你会因为身体内某个细胞的死亡，而悲伤么？你会拼命的想，啊，这个细胞，你一定不能死啊么？不会。对于某个细胞来说，也是宇宙，我们不必拘泥于宇宙这个词，你理解为时间和空间也好，大小也好，信息和能量也好，气灵也好，这都不是关键，这些分类和词语，只是可以更好的帮我们去理解。星空是宇宙，人体是宇宙，细胞是宇宙，气泡也是宇宙，只要独立存在，都可以看做是宇宙。所以佛说一杯水里都有八万四千个宇宙，一瞬间，一刹那都有无数宇宙生，三千大千世界就像海洋一样，我们的宇宙

只是其中的一个部分。这些也不是关键，关键我们怎么去理解这个宇宙，以帮我们更好的去体会天道。

谈到天之道，再谈谈放生，或者说生物种群，和人类，则可以更好的去理解和体会。我们现在很多时候谈善恶，谈因果，其实在天之道里，也没有善恶或者因果的。你放生一只狼，可能你觉得起心为善，但这个狼，可能吃掉5只兔子，即便你放生了只兔子，它也可能吃了无数的草。狼是生灵，兔子难道不是？所以好好想想道德经里面的那句话，天地不仁，以万物为刍狗，圣人不仁，以百姓为刍狗。什么意思？当然这也说明了神佛和圣人菩萨的区别，神佛是以万物为刍狗的，包含圣人菩萨，圣人菩萨则以百姓为刍狗，静静的观看他们自然的生发和生长，哈哈。对于一个种群来说，一只兔子被狼吃了，你长远来看，不一定是坏事，至少让兔子知道如何去躲避狼，知道狼能吃我，并把这个信息通过基因代代传下去，所以兔子稍微长大点就会躲避狼，不会傻乎乎的在狼旁边动也不动，兔子为什么见了其他食草动物不跑？一只兔子吃了一种新植物，被毒死了，对整个种群来说，也不是坏事，可能兔子以后就不吃这种植物了，或者体内产生了什么物质，可以去消化这种植物。所以，兔子为啥不会傻呼呼的见啥都吃？万事万物的道理，就是这么简单，自然生发，生生不息，合适的自然出现，不合适的自然消亡，天地神佛是不会去干预的。我们再好好想想，作为神佛，你救了一个人，但这个人可能是像希特勒这样的所谓坏人，给无数人带来灾难，那是好是坏？所以，神佛永远不会救某一个具体的人，但会指引人类的方向，甚至可以说是一切生灵的方向，请注意，是指引，而不是帮助。佛不会解救某一个人具体的痛苦，就像我们看到禽流感，只会想着怎么去控制禽流感在鸡鸭中的蔓延，而不是拼命去救助某一个个体。但菩萨会，圣人会，所以，这里我们也要说一下神佛为什么是神佛，圣人菩萨为什么是圣人菩萨，罗汉为什么是罗汉？

这里要借用别人的故事，讲一下乔达摩悉达多开悟的过程，也非常感谢提供这个故事的朋友，通过这个故事，和他的很多文章，帮我悟了很多东西，至于是谁，是哪个人，有一天只要机缘所到，他自然可以看到，呵呵。以后为了简便，就称为乔达摩好了。乔达摩作为王子，享受了人间富贵，所以一心想求解脱之大道。本来我想用“但”这个词，来阐述这两者的关系，但本心告诉我，更应该是所以。其实有时候真的要先入世，才能出世，他作为王子，该享受的都享受了，当然才会精神空虚，去追去空的东西，去追去所谓的脱离肉体的精神上的极致快乐，所以一开始，肯定也是有私心的，并不是为了所谓解脱众生的大愿所以，当然也有可能是，但从行他接下来的行为上来看，更可能不是。就像我其实也是，要不是物质上稍微有点解脱，哪有时间去瞎想八想，在这里给大家写文章，估计早急匆匆加班干活去了。但每个人在多大程度上脱离物质去追求精神，也跟每人有关，有些人可能赚10万就搞艺术去了，有些人可能100万够买房买车就追求自己的业余生活去了，扯的有点远了^_^。

所以乔达摩离开人群，在荒野中进行我们现在看来所谓的苦修。其实我也很理解，为什么会离开人群，你想想，我，或者人之所以有七情六欲之苦，是因为我看到了人。我看到了美女，才会想得到她，我看到了一个朋友，才会想亲近他，看到了一个仇人，才会去恨他。我想超脱，按理说，我离开他们，渐渐忘掉他们，应该逐渐就可以远离这种七情六欲之痛苦了吧。所以，你看乔布斯也干过这事儿，跑到印度灵修什么的。但乔达摩在荒野待了几年，发现自己很痛苦，衣不遮体，天天被蚊虫叮咬，用句俗话吃啥喝啥都是问题，按理说我追求大道，应该是大彻大悟，比较快乐幸福的一件事情，现在这样，肯定不对。所以，他又回到了人世

间。

这个时候，乔达摩碰到了比较关键的一个，其实现在想想，你把这个人理解为不是人，是山川河流，是一幅图画都行，因为大道在万物中，神佛可化万千相（象也行）嘛，但把他说成人更形象点。

乔达摩首先说了自己的痛苦，为什么自己想离开烦恼，反而更加烦恼，想离开人群静心，反而更加痛苦。这个人，对乔达摩首先说了所谓的天道，就是类似上面我写的关于天道的那些东西，让自己的本心不垢不净，不增不减啊，不生不死什么的，反正能理解的自然理解，就不详细说啦。

然后，就对乔达摩说了所谓的地道人道，简单来说，就是圣人菩萨之道。就是，你现在虽然做不到天道，但我们可以尽量去接近天道，然后他举了一个非常形象的例子。大灾之年，有一锅粥。当然，你对大灾之年如何理解，对粥如何理解，也完全可以不必拘泥于具象。粥就是在饥饿时候温暖人肠胃的，而这锅粥，也可能是艺术，也可能是你会做淘宝，也可能是你会修脚按摩都行，因为对我来说，艺术境界不高，淘宝别说推广了，我连怎么开店都不会，我自己从来没洗过脚，但我非常饥渴的想学这些，所以，看你怎么样去理解。在刘一秒那里，怎么帮老板找到魂啊，魂啊，魂，是粥；对希特勒来说，带领最优秀的日耳曼民族去统治欧洲，当然也有可能是世界，是粥；在马云那里，新商业文明也是粥，这都不是关键。关键是，下面的话，你要像天道那样，无分别心的，去对待每一个饥饿的人。什么叫没分别心？不因这个人，我比较喜欢他，就多给他两碗；不因这个人，和我有仇，本来我就巴不得你挂掉，现在终于有机会了，还想喝粥呢，最好我能亲眼看着你慢慢饿死；不因这个人和我一点关系没，所以给你一碗，而且，无分别心的，每个人都给。现在，我们终于好理解，为什么耶稣一直跟你说，要平等，要爱所有人，而且我们要互助互爱。为什么马云跟你说，要开放，开放，开放，其实这些某些程度上都暗合天道。因为只有你无分别心的对待每个人，他们才会去叫更多的人来你这喝粥。“大家快来啊，到这里来，有粥喝啊，人人都能喝，真的免费哦，而不是你和他有关系就可以多分哦。”一个人就像一滴水一样（当然，这个例子非常俗，但不影响，哈哈），只有融入众生，你才能帮助众生，去渡众生，众生才能渡你。现在理解为什么马云举的那个先帮别人赚100块，再拿5块的例子了吧？我想着赚你100块，当然我可以通过无数种的方法去赚到，但我们关系会越来越远。我想着发自内心的先帮你，去成就你，你当然也可以成就我，这道理就像我跟你吵架，我们关系越来越远，我给你好处，你自然而然和我关系越来越远那么简单，大道啊，明白之后，至简，至简，这里只是感慨下，虽然发散的比较多，故事还要继续下去。

乔达摩如醍醐灌顶般醒悟了，于是对这个人说：天之道，估计以我现在的这个级别是没法做到，但我可以先行你说的小道，去教化世人，你是天道，你没法去做这个事情，我可以去做。所以，什么是菩萨，什么是圣人？菩萨圣人，就是自己醒悟，而且去愿意教化，去帮助世人的人，请注意，不是像神佛那样的引导。所以菩萨圣人会显灵，会普渡众生，会有私心，甚至会成魔，所以道高一尺魔高一丈，阻碍菩萨百尺杆头更进一步的往往就是他们的执念，说白了，菩萨渡众生了，反而无法渡自己，但神佛不会。所以在西游记里面，唐僧见个女的就叫：“女菩萨。”而且成魔还真就是菩萨的事，你杂念万千，连看个文章都没法定下心来，别说成魔了，死后成鬼都难……成鬼也需要用心一也呢，后面我们讲到地道，智慧的时候再散开来谈。

乔达摩离开之后，开始到人群中去弘法讲道，固然渡了不少人，但越讲，越迷茫，为什么？看不到边啊，自己再能活，百二八十年好了，但这世界每天无数人生，无数人死，我要讲到什么时候才能普渡众生啊。所以，这时候他做了什么事情？菩提悟道。菩提树下悟到了什么，其实非常简单。他说的是什么言语，不是关键，但我会举个例子，帮我们更好的理解。树，会生果子，但想让树一直存在下去，继而生生不息，要让果，继续去生出树。所有生物，生灵，莫不如此，对生物生灵来说，这个果可能是染色体的信息，是可见的，法固然不可见，但也是信息，只要能传播下去，就可以生生不息。我乔达摩以前和每个人说，即便渡化了他，也只是结了果子，但没能让果，继续生果，当然无法生生不息。所以，我现在要做的事情，就是让果

继续生树。所以，你看，所有圣人，乔达摩也好，孔子也好，耶稣也好，默罕默德也好，王阳明也好，悟道之后做的第一件事情是什么？讲课，传授弟子。孔子还有三千弟子，72贤者，耶稣只有十二门人，穆罕默德我不是很清楚，王阳明知名的弟子估计也没几个，但只要把法给结出果来，只要他是无分别心的去对待众生，自然会传下去。法越大，越无分别心，越能普渡众生。现在，好理解，为什么，马云一直强调价值观价值观，新商业文明要传播102年了吧？你有如乔达摩，耶稣之法，平等对待每个人解救，传千年，都不是问题，何况是百年？

讲了那么多天道，其实并不是让大家每个人成神成佛，成仙成圣人，而是，帮我们更好的理解所谓的地道，人道，当然，您看完这篇文章，把天道地道人道这些固相的词语忘掉都行。

引申出地道，我要借用道德经里的一句话：道生一，一生二，二生三，三生万物。类似这样的话，我们在很多流传下来的经典著作里面看过，一般人的解释无非是什么，无极生太极，太极分阴阳，阴阳生四象，四象生八卦之类的。为什么到3，或者说易经里面到了64卦，就不说了？因为剩下的就是万千法门了，生化万物了。突然发现还是老子级别高点，就说到3，易经还说到8，说到64卦呢，其实大道真是越言越远，到3足矣，剩下的就是幻化的法门，反而丧于道了...哎，又扯远了，还是要慢慢谈。0，1，2，3，这几个数字，还是比较关键的。

讲到这里，我想用2个例子，来举例说明万物产生的过程，一个是电磁感应现象，一个是电脑构成，从而来更好的帮我们去理解地道，人道，理解大愿执念，理解本心。（这几个词在这是什么意思不重要，后面会说到）

电磁感应现象，就是最简单的一个磁铁，闭合电路为一体，构成了整个宇宙（用词而已）。磁铁的动静（或者你说是磁通量变化也好，这不是关键），就好比是整个这个宇宙的阴阳，从而产生了电和磁，而且有电必有磁。电可以理解为能量，磁可以理解为信息。你会发现，阴阳之变化（磁铁动静就是阴阳），决定了信息和能量之变化（电磁），从而产生了这个宇宙可以被外界所感知，磁铁完全静下来，像混沌那样，电磁就消失了，那我们就只能割裂开来去看磁铁，线圈了，不能构成一个整体了。

讲到物质和能量，必须要讲到物质和能量的关系，这也是非常关键的，可以帮助我们更好的去理解为什么吸引力法则说万事万物都是能量，也可以很好的帮助我们理解我前面讲到的宇宙，宇宙既可以是无形的，也可以是有形的，有形和无形，只是我们出于自己的感知去说的而已，好比电和磁，放到几百年前，你根本无法感知，但它是存在的。但所有宇宙，都离不开零生一，一生二，二生三。或者如一位朋友说的那样：一体生二相，二相分阴阳，阴阳互感而生气灵，气灵互感而有形。所以，大家想想那个电磁感应现象，说到气灵（例子里面的电和磁，或通俗点理解的能量和信息，这都不是关键），就够理解宇宙产生了。为什么说大道丧于形，到了第四步，物体有形了，有可以被我们感知的形了，譬如我们看到的椅子，桌子，电脑，就是因为能量太大了，幻化成物质了。这个根据爱因斯坦的质能方程 $E=MC^2$ ，很好理解，或者暂时没法理解也行。物质和能量本来就是一体，所以物质无时无刻不在散发着能量，你理解为动能也好，势能也好，摩擦，光电，也好。反过来思考，也非常好理解，能量大到一定程度，就具象成物质了。举个例子，好比云，水蒸气状态的时候，借着灰尘就可以成为云，无形无相，甚至薄一点我们都看不到，我们看到乌云，看到白云，就是因为水蒸气已经足够大了，再大到整个体系无法承载的时候，就会化成雨水，这种具体的象存在了。所以，你想想，你非想着去改变眼前的一张纸，用脑力去让它燃烧， $E=MC^2$ 随便一张纸蕴含了多大的能量

啊,你那小小的脑瓜能散发多少电和磁?但这并不妨碍让我们的大脑指导我们拿个火机去点燃它。所以,每个人不去追求如何利用其它宇宙(随便怎么理解)去达成自己所愿,而去追求奇技淫巧,特异功能,真是离大道远矣啊。。。又扯远了。。。

讲到第二个例子就更好理解了,电脑程序的产生,最基础的就是汇编语言,当然,是不是,大家也不用跟我争辩知识,我也不专业。电路的一开一关(有点类似磁铁动静吧,大道相通嘛,哈哈),构成0和1这2个数字,从而构成整个电脑二进制,而所有的程序都是从这01,01上诞生的。包括我现在用的txt,你有机缘看到文章用的什么浏览器,qq空间,论坛也好。会不是最简单的东西,构成了最丰富的世界。所以,大小宇宙,都从这阴阳而生,具体在具体的宇宙,这阴阳是什么,在电磁世界可能是磁铁,或其他东西,在我们这个世界,可能是白天黑夜,日月运行,在染色体,可能是双螺旋。但具体产生什么,那就看你能不能感知了,你能如神佛一样超脱,当然可以感知任何宇宙,哈哈,又有点扯远了,但希望大家能有所悟,即便您看到很多东西,没感悟,也没关系,我这篇文章,如宇宙一样,没有大小,看到哪里是哪里,吸收多少是多少,只有从上到下的层层包容,大到你去感知理解万物,国家,地球,宇宙也好,下到你能用心放好当下的一个屁,也是收获,哈哈。

讲到这里,要引申到,非常关键的一个概念了,毕竟,讲天,讲地,大而空,能看懂,能有所悟的人自然有所悟,所以偶也不得不讲,因为一是发自内心确实要讲,要一脉传下来的,也更加有条理性,二是,它确实也是本文不可缺少的一部分。但,我就是一俗人,我想爱情美满,生活幸福,赚1000万,有车有房,甚至就是顿顿吃肉都行,怎么办?这个概念,就是找到你的本心,或者你理解为本我也好,不是很关键,其实我上面为什么说那么多0,1,2,3。就是为了告诉大家,大道于大,可幻生万千宇宙,你想想宇宙都能幻生了,你还怕变不出一只烧鸡,1000万人民币么?当然,美元也行,哈哈。

其实很多时候,我们把问题考虑复杂了,就是因为我们导果为因了,或者说,我们只看到三所生的万物了,没看到自己的本心,或者说是乔布斯天天说的初心,初心,佛家说的明心见性,道家说的元灵也好,都不是关键。看到万物,你当然越看越迷茫,尽量找到本心,方能所悟,像我这样,哈哈。。。当然,我们每个人不可能在任何时刻找到真正的本心的,因为,本心就好比0一样,我们就像数学上面的那个双曲线,只能永远接近,而无法到达(到达你就成佛了,毕竟我们人人连圣人都难成,别说佛了)。但这也不是关键,既然是众生之法,当然是要我们人人,时时刻刻可修行(词语都是表象,哈哈,所以忘掉修行也行),过上我们想过的生活,少去更多烦恼,世界更加和平....哈哈^_^。

本心好比什么,好比最纯净的自己,储存着类似三个最终问题那样的,又最基本的信息:我是谁,从哪里来,要到哪里去。就好比一杯水,突然间发现我了解老子了,为啥老拿水做例子,说什么上善若水啊,水利万物而不争啊,当然,是纯净水哦,呵呵。一杯水,好比我们的本心一样,纯净透明,正因为这样,所以才可以成为更多东西,可乐啊,咖啡啊,或者是酒。但水一旦成为可乐,再变回纯净状态,就很难了,当然不是说不可以。就好比小孩一样,可能成为科学家,成为艺术家,成为总统,成为锅炉工人。你什么都没成为的时候,才有可能成为任何,但一旦成为了艺术家(或迫于家庭压力也好,生活也好,甚至一个人的一句话也好),再成总统,就相对难了,当然不是说不可能,这只是举例子而已,好比咖啡变回纯净水。人痛苦的,从大来说,可能是我想成总统,但被迫成锅炉工人了,我想去吃酸菜鱼,发现只有炸泥鳅了。这些都不是关键,之所以会有这些痛苦,之所以会有这些果(因为万物出现总不是无缘无故的),归根结底来说,是因为我们所发大愿不够,执念不够,或者如吸引力法则说的那样,没有真正用潜意识,用本我,用本心去

思考，去作为，当然无法心想事成。下面，我将举几个非常重要的例子，来证明，发愿，发自本心的去发愿，是多么重要，真正想做一件事情，足以让你改天换地，别说是吃个酸菜鱼了。。。

第一个，洪秀全，第二个，元首，第三个，马云。

我们看很多历史资料就会发现，洪秀全，三十岁之前，表现非常一般（当然具体是不是三十，我也懒得查了），三次乡试不第，估计也就是考个高考，大学之类的没考上，智力比较一般。到了第三次崩溃了，请注意，每个人都有崩溃的时候，崩溃反而能帮立大愿了，这也符合否极泰来，阴极阳生知道。好比我，要不是焦躁到极点，焦躁到连书都看不进去了，哪能换到今天每天安安静静的码字，还很happy，哈哈。希特勒，包括那个黄巢也是，考的次数更多，结果最后一次一气，老子不考了，等我下次来长安的时候，满城尽带黄金甲，哈哈，结果乡长没当上，直接成农民领袖了。现在看史实，说是洪秀全梦见上帝下凡，说他是上帝第二子，要斩尽人间妖魔，扫除清廷。请注意，这时候，洪秀全立志了，具体这个志，是不是真是上帝第二子，这不是关键，也许他就是想找个理由，推翻清廷当皇帝，甚至是像他以后表现的那样，想皇上后宫三千佳丽，我这一辈子一定要三万佳丽，都行，毕竟弗洛伊德也说过性是成功很强的驱动力之一嘛。这都不是关键，最关键的是：洪秀全真信了，而且发自本心要做这件事情，而且是全心全意做这件事情，从真正的一穷二白，两三个人，从广西一个鸟不拉屎的地方开始创业，持续太平天国灭亡，短短一二十年时间。整个太平天国运动，持续下来，中国死了大概有将近2亿人，几乎比二战人死的都多。你说，就这么一个前期表现看起来很平庸的人，是不是本心一念起，改天而换地？

元首其实也是（大家都知道是谁，我怕有敏感字，哈哈），之前的表现，真的非常一般，考艺术学院没考上，只好去当兵，而且是直接上前线的，虽然获得过勋章，但战争和短暂失明也让他极度痛苦。就在这个时候，有人说他进行了催眠疗法，反正我们也不知道怎么滴，他就固执的相信，自己应该是德国的领导者，而且，就要带着我们最优秀日耳曼民族的战士们，去统治欧洲，甚至世界，去消灭犹太人。这一段，要写给很多从政的朋友，想想元首同志，从级别上面来说，30多岁了，连个县处级干部都不是，大愿一发，10多年，成元首了，领导德国人民了。我们现在很多朋友，总是在埋怨社会，埋怨现实，特别是埋怨体制，你要想当领导，需要多少年多少年熬，需要多少多少钱，需要多少多少关系。你为什么这样想，因为自己能量级别太低，以无知度有知，以小人之心度君子之腹。就像那个经典故事一样，农民夫妇认为即便做皇帝，应该也就是每天多吃几个荷包蛋，多几个老婆而已。曼德拉为什么能当南非总统，我立大愿愿意为南非解放做斗争，真正的心怀所有南非人民，当然只要时机到了，我自然而然的是总统，管我是在监狱里，还是在外国，这都不是关键。曼德拉，还会去想，怎么样去讨好这个，讨好那个，需要怎么从县处级一步步往上熬么？一念执意生，你还在想讨好这个，讨好那个，魔障已生了，你像我们朱总理那样去学好经济，心怀经天纬地之志，痛恨贪官污吏，自然而然，大愿到了，你会是总理。你光想着怎么样去送礼，去KTV腐败领导，当然只能做这个级别的领导。简单啊，简单，微妙啊，微妙。

这2个例子，其实也是为了让我们体会，发自本心的去做一件事情，能量会有多么巨大，会如何的改天换地，而且回过头来看看，自己创造的奇迹，自己可能都难以相信。而且我要告诉大家，大愿，好比能量，没有好坏之分，只有大小之分，好比即便是二次世界大战，犹太人被元首执念杀那么多，但也是借这个机会，犹太人才结束了几千年的流浪，建立了以色列，有了自己的国家，而且很多犹太优秀人物依然活跃在各个舞台上，获得我们的尊重。重建被摧毁家园的过程，又有无数的发明创造出来，开始了新一轮的繁华，还记得兔子和狼种群的故事么。物极必反，否极泰生，自然之理也，你有好坏之分，就是心有尘埃执念了。

第三个例子，就是马云同学。因为离我们越近人或者公司的成长，可以更好的帮我们理解，如何去发愿，立志，于大去创造一个看起来巨无霸的企业，于小去用心做好每件事，获得每一刻的心静。

我们也不知道，从什么时候，马云开始立志要用电子商务改变世界，具体本心是成为全球第一大互联网公司也好，或者马云想成为世界首富并带着一群人致富也好，或者新商业文明也好，这不是关键，甚至几者并存都不是问题，因为成了第一大互联网公司可能自然而然成首富，总之，马云是信了，而且发自内心的，去感染每个人。好比地藏王菩萨的那句：不渡完恶鬼，誓不成佛，也许地藏王就是想成鬼王与其他菩萨抗衡都不一定，这不是关键，关键是本心大愿一生，即可改天换地。我们想一想，改变欧洲和世界格局都行，何况是成就你个电子商务之王？我们想一想，马云最近的一个感慨是什么？创业前，对十八罗汉说，你们可能只能做排长，团长，军长和司令我要从外面请。结果呢？外来的和尚一个个都走了，现在的总裁是谁？陆兆禧，酒店服务员出身；彭蕾，马云的学生。而马云本身的出身也只是个老师而已，想起洪秀全和元首的故事没，普通人通过大愿成就别人，成就自己？马云这个故事可能要讲给更多做企业，或者是团队做事情的人来听。但凡是一个群体去做一件事情，这个团队大愿于马云可能是成为电子商务之王，于元首可能是世界霸主，于你可能是带一群人赚1000万，这不是关键，不是说过了么，能量只有大小，没有好坏，好坏是我们的拘泥，是我们的分别心。但在团队里，非常关键的，是互相信任，是频率步骤一致，是能量互相加持（又抄袭刘一秒了，哈哈）影响，好好体会一句话，没有最好，最有最合适，当然下面我也会讲。

我们好好想一想，于马云团队来说，可能坚定不移的走电子商务路线，就是大愿。其他人可能理解中的电子商务，以马云的标准为绝对的前进方向，会稍有偏差，但不是关键，我们不求完全一致，但只要你认同，甚至是朦朦胧胧定的认同都行，就不会有大问题。关键是什么，关键是你认同的前提下，在岗位上，做好该做的事情，因为每个人能量场有限，不可能人人是马云，或者彭蕾，也许我的目标只是在阿里巴巴一年拿20万就OK了，我也没指望成陆兆禧，他太累，我有我的生活。我现在一年10万，马云说的那些吧，我理解可能不深，但我知道，只要跟着走，明年业绩涨一倍，我就20万了。但我现在需要努力工作，OK，这就是互相信任加持过程，马云相信你可以做好客服，你相信马云可以带领我们往前走，而且我们的业绩最后翻一番，皆大欢喜。但如果你想着，我现在10万，从什么地方，能搞点资源，撬个10万，加一起也是20万，那就是负方向。本心大愿无好坏，只有大小，方向之分（当然大小方向你都可以忘掉），赚钱不是可耻的，只要你这个方向对整体起促进作用，其实一般往往是大家一起往前走。

我要举个例子讲一讲愿与愿之间的互相加持，故事是真是假都不用去理会。有人说，我们敬爱的周总理，在出来闹革命的初期，曾经卜过一卦，得曰：随，元亨利贞。意思就是跟随去做，一切无往而不利。周总理就想了，怎么说，我小时候也是所发大愿为中华之崛起而读书，现在也是学生领袖，怎么成随了呢？后来我们明白了，主席自然是主席，总理自然是总理，而且双星照耀，功彪千古。想起我举的云的例子了么？每个云，能下一级雨，还是10级，看自身能量承载。

从这个方面来说，马云同学，不是不能做客服，不是不能学技术，我相信也可以，但作为一个团队，于马云，最关键的是做什么？传播大愿，现在知道为什么马云一直叫着价值观，价值观，价值观了吧？为什么没有最好，只有最合适？因为从具体技能上来说，永远，有比陆兆禧可能客服更好的，永远，有比彭蕾财务技能最好的，我估计彭蕾注册会计师都不是呢，现在掌管这么庞大的阿里金融。但这些，都不是关键，关键是方向频率一致。我十八罗汉，于能力上再不行，十多年的耳濡目染，十多年的朝夕相处，总归频率很一致。

你外来一个空降兵，如果频率调节好了好，调节不好，可能起的是反作用。

想想马云创业初期，能量也比较一般，固然内心坚定，但尚无法幻化成无数电子商务之术。因为从现在很多的点滴资料记载就可以发现，马云以前最初演讲所说的盈利模式，到最后都没实现。但本心所化，自然生术，你可能想不到阿里金融，想不到直通车，想不到天猫，这些具体的东西，但这不是关键。还记得我举的佛陀悟道菩提树的例子么？一颗大树，你会关注那条枝叶生，哪条枝叶死么？它会影响树的生生不息么？一个果子固然可能会烂掉，但它会影响树的生生不息么？大愿不改，乔达摩死后那么多年佛法都生生不息，何况是可以随时调整策略？

所以，前期如果来了空降兵，特别是想法执念太多，能量比较大的人，但频率没一致，可能是场灾难。一个乞丐过来跟马云说，你电子商务搞不成，马云可能只会蔑视的笑笑你。但一个500强公司高管过来说，可能影响完全不一样。“马云啊，我在微软的时候，不是这么搞的，我们是这样这样这样的。马云啊，微软那一套也不行啊，你看我们google，成长这么快，是因为怎样怎样。”马云可能就会犹豫该怎么走，总理直接说电子商务你马云不能干，可能他直接放弃了。所以想想阿里巴巴濒临死亡的那一年，裁员，关闭分公司，缩回杭州，强调价值观，是干嘛？回归本心，最痛苦的那一年后开始盈利，也是暗合大道。哈哈，玄妙吧，玄妙？

所以，作为公司，是应该干嘛，也是回归本心，从大处回归本心，而且是发自内心相信每个人，激发每个人，注意，是相信，是激发，从而引领往前发展，像树一样，生生不息，而不是所谓强行的推动，或者控制。你马云再牛，技术可能不如阿里巴巴一个中级程序员，客服能力可能不如一个可爱的小姑娘，而且，我们相信，肯定有更牛的程序员，和更有亲和力的小姑娘。但你当下大愿所吸引过来的，是当下最合适的人选，要做的，只是相信他，他自然如你所想，甚至超出期望去完成。我们会发现，我们信任一个人，他会越来越被我们信任，我们有一丝怀疑一个人，你可能看他越来越可疑，信任互相叠加，能量频率越来越一致，自然团队可为越来越大，也许马云本来可能能量只是100亿级，但所渡之人越来越多，包括那些本来不相信电子商务之人，一个个被感化，做淘宝，开天猫，用支付宝，还需要去讨论能不能完成万亿，十万亿么？生生不息，生生自发而已，大道之精，就这么简单，什么是正能量，这就是，所以乔布斯为什么会有扭曲现实力场，传销为什么要洗脑，马云为啥价值观叫个不停。其实每个公司不用刻意去学习，这个价值观，于马云可能是诚信，创造价值，于稻盛和夫可能是敬天爱人，于丰田可能是精益求精，于google可能是工程师文化，一法生万象，你还在抄袭文字，拘泥别人的语句，刻意模仿，明白区别在哪了吧？本心，本心啊。

接着还得说一说，如何享受我们每个人当下的快乐？既然是众生之法，既然大可成就团体，小可成就个人。还记得马云和宗庆后的区别不，为什么我们很多时候纷纷扰扰看不清红尘？是因为我们没进入本质。两个人可能成就都差不多，但具体表现不一样，马老师可能还会去求仙问道，但宗老师八不得一天工作25小时，乐趣就在这，其实这2个人，做的只是具体表现不同，但实质也很相似，一个想成就别人赚钱，同时成就自己的电子商务梦想，一个想把更好的饮料给每个人喝，盖皆用心一也。

为什么企业一直说要专注，废话嘛，三生万千法门，反过来方向看，别人看一万个法门，你就看一千个，至少是更接近3，进而更接近0或者1了吧？当然更容易成功。还记得那个经典的数列来阐述专注的力量么，当然这也有点导因为果，但拿来举例子，以数寓象未尝不可。1.01的365次方是37.8，0.99的365次方就是0.03了，差距多少倍？1.02的365次方是1377.4，0.98的365次方则是0.0006了。这差距之大已经不用说了。

了。佛说，每个人一瞬间8万多个想法，知道影响有多大了吧，知道尽量回归元一本心有多重要了吧，其实这些也是自然而然的事情，写那么多字，举那个多例子有什么用呢，所以，有感大道之后，很多时候真的很多书，都不用看了，或者翻两页，即可见理，很玄妙。

最后，要讲一讲，自己是如何放下执念，才有所悟的。我以前追求所谓天道，大道，或者你们认为的真理也好，规律也好，本心深处，是想去利用它，去获得私心想获得的东西。岂不知，这才是一叶障目魔障之所在。大道不是玄而又玄，空而又空，高高在上，让你去成仙成佛，去吸取天地灵气，去成魔成圣人成皇帝的，固然，这些可能也是天之道，也许有人可以凭我的文章悟到天之道，但那也是个人的机缘造化。对我们大部分众生来说，求道，或者所谓明心见性，所谓开悟也好，类似阳明先生的知行合一（当然每个人可能见解不同），求本心，净本心，但又享受当下每一刻，用心一也，来纠正自己每一刻的行为思想和行为。你在打游戏的时候，非想着什么时候去吃美食，这就是本心冲突的痛苦支出。一念起，愿意玩游戏玩好，就享受游戏，一念起，愿意享受美食，就吃饕餮大餐，就这么简答。我们不是造物主，我们不需要看到任务一个程序，就想了解，它是怎么样由0101组成的，我们只要在用这些程序，看电影时，享受情节带给我们的快乐，聊微信时，享受沟通带给我们的快乐。我们只需要，在开车的时候，尽量享受驾驶之乐趣，吃饭的时候，享受饭菜之美味，聊天的亲情之快感，就是所谓的当下本一，这样，我们才能越来越接近我们的本心，发现本心。你想成为千万富翁，只要发自本心，那也是自然而然的事情，只要坚信它，不管是卖包子卖稀饭卖衣服，你终将成为，这些只是万法幻生之术，或者反过来，做好最牛逼的包子，你自然而然成为千万富翁，这都不是冲突。关键，我们要尽量每刻用心一也，去享受，当下的每一个欢乐，每一个痛苦，无分别心的去对待每个人，无分别心越大，你所能影响的人才能越多。这里我不禁想到，在德国旅行的时候，到了某处，突然想到，以前有则轶事，马云来这个地方讲电子商务，结果就来了一个欧洲人来听，但马云还是讲了。当时我们觉得很2，但也可能会觉得证明马云的执着，但我们好好想想，乔达摩讲课，还会拘泥于，是在农村还是城市，是在肯尼亚还是夏威夷么，道理传与众生，自当无分别心，有缘就讲，有问即答。不是发自本心，会这么做么？

就像我这篇文章，很久很久以前，我就想写一下表达自己想法的东西，但总是写不出来，现在发现，只是机缘未到，或是自己太有分别心而已，怕自己的文章，别人看了会怎么样，会怎么想，会有什么什么后果，会多少人骚扰到自己的生活，水平会不会太低，等等。其实，这些都是自己的执念和心魔，就像现在这些文字，用三天时间，发自本心，跟随去写，甚至有时候都觉得是冥冥中仿佛有注定，这篇文章一定要出世，是其他人在催着自己一样。

此篇文章，发自本心，为所有人而写，自然希望可以帮助到所有人，希望每个看到的朋友，在用心看完，觉得有帮助的情况下，可以自发的，像散粥一样，给更多朋友们去看。我们生活在红尘中，众生即苦，每个人心更静一点，对亲人，对朋友，乃至是陌生人，甚至是仇人，更有包容心一点，自然可以事业更成功，家庭更有亲情，社会更有大爱，乃至国家更加富强，民族更加复兴。

（小结：本来想叫元一心经或者元一新法的，发现，叫经，想想金刚经，道德经，，好长啊，而且语言不够精简，作为法，想想孙子兵法，没到那感觉。后来想想，这也是拘泥的，基督教，肯定不是耶稣叫出来的，孔子发心讲学的时候，肯定没想过叫儒教。突然发现还是阳明先生好，龙场之后写的第一篇文章就是：教条示龙场诸生，多追随本心，哈哈。文章就是文章，文字就是文字，有多少能量，帮助到多少人，全靠自己本心之念有多大，和文字中蕴含启发别人的力量，想太多，反而是拘泥啦。我准备把这篇文章叫做：元一心

论，或者您理解为元一新论，元一论心都行，哈哈。感天道，明地道，行人道，寻当下本心一也，岂不快哉。最后，还是那句话，这些，都不是关键，哈哈！！！！！！！！！！）

下面是广告时间，大家可以换台了~~

懂懂日记，有偿阅读，自愿付费，年费120元，支付宝:2361456@qq.com，汇款后发截图给懂懂即可，懂懂QQ：2361456，懂懂加您为好友，您可获得QQ空间回复权限。

2013-10-22：俺不会唱歌!

10月22日，晴，济南

昨天早上，发了个说说，内容如下：在排队等公交车，队伍大约100人，过来了一辆出租车，有人上车了，一会又来了一辆，又有人上车了，我心里痒痒，妈的，不就是多花20块钱嘛，我也去坐出租车，于是，我也上车了.....

朋友们的回复，也蛮有创意，五花八门。

但是，与我要表达的意思，还是略有差异，我要表达的意思是什么呢？

人，具有很强的从众效应。

我推出日记收费阅读的初衷，是为了把我自己解放出来，因为我完全被QQ空间绑架了，QQ空间里每天都有大量的广告、漫骂，我都要挨着——清理，而且要时刻盯着，身心疲惫。

真心累了！

付了费，才可以获取回复权，每个人都很珍惜自己的发言权，空间干净了.....

但是，能有几个人自愿买单呢？

众人并不看好，认为应该是昙花一现，类似的事情，谁也没有经验，包括我自己，一切都是在摸索。

事实上，结果是很乐观的，这五天的时间，收了5.8万，而且势头没有衰减的状态，因为自愿付费的比例越来越高，但是主动联系我的人很少，只有289人。

临沂的早餐有个特点，包子也好，粥也好，油条也好，都是自己拿，结帐的时候，你过去告诉老板，你吃了多少东西，就行了。

有人会问：“有没有人漏报呢？有没有人跑单呢？”

都有，全靠自觉！

为什么我坚信自愿付费的人越来越多呢？

开头的那个段子，就是答案！

过去，我的收入也不错，甚至远超30万/年，但是内心不塌实，因为收入的随意性太强，有时半年不开张，而且没有规范的业务，全靠朋友分成，朋友们的业务需要推广，就找到我，我给推广了，他们赚到钱了，会分我一些.....

这样的赢利模式，使我对未来总是充满了担忧，总是担心会突然吃不上饭了，因为没有托底的感觉，不塌实！

有个赢利模式非常稳定，就是出售日记植入广告，按照我目前的人气，每天5000元是很稳定的，但是有三大弊端：

第一、广告多为培训类广告，擦屁股太麻烦。

第二、日记里有植入广告，总是被人举报。

第三、内耗严重，有时帮朋友推广1万元的销售额，可能我需要内耗5万元的资源，这种内耗今年尤其严重，陆续推广了一批朋友，业务多数没持续下去。

所以，我特别的焦虑，今年基调也发生了转变，我不再鼓励大家创业了，反而鼓励大家去上班，因为我觉得上班虽然收入低，至少内心是自由的，不需要活的这么累。

现在呢，有了稳定的、保底的、持续的、阳光的收入了，我又进入了另外一种心境，感觉真是自由，而且写作风格也发生了质的改变，不再带刺了，不再推人了，随心所欲的去写点自己感兴趣的话题，越写越有味道。

所以，前些日子我发了一个感慨：人，一定要有托底的收入，这样才不会陷入焦虑状态！

最近，吃饭之类的，我都抢着去买单，因为我阳光了呀，我笑的也灿烂了呀！

这是我的一些心得，希望能给众人一些启发.....

昨天，抱歉，没正经写日记，把刘冰的文章发到日记里了，说实话我没读懂，我觉得太过于深奥，不过日记的转载量倒是蛮高的，看来看不懂的文章都是好文章。

我问牛哥，有啥感受？

牛哥说：“刘冰应该受到了啥刺激，否则不会有这样的举措，我觉得有一点不是很恰当，就是鼓励创业，刘冰认为若是有人因为看了他的文章而去创业，就说明这篇文章是成功的，其实创业最需要的是天赋，绝大多

数人是不适合创业的。”

昨天，我看了一篇新闻，台湾企业家谈到台湾的80后、90后，感觉他们没有创业的激情.....

当市场越来越成熟时，创业的机会就越来越少了。

例如，我们刚进入互联网时，那时就流行做电影网站、音乐网站，那时上网要戴个耳机听音乐的，就听QQ163，就是HAO123的老板李兴平创办的，现在这些音乐网站哪有了？都被QQ音乐给取代了。

电影网站也没了，都被优酷取代了。

站长生存的空间越来越小了，大网站越来越大，小网站越来越小，最终越来越集约化，我们只有打工的份了。

牛哥跟徐佳说：“你儿子再优秀，你也不要给他灌输创业的理念，时代不同了。”

这样说，有些消极，但是也是很理性的建议，至少在我看来，淘宝的机会都已经越来越少了，因为大的淘宝网店越来越大，小的越来越小了。

昨天早上，跟徐佳一起散步。

她问：“晴晴的手链卖的如何？”

我说：“不是很乐观。”

她说：“我们理财班有个同学，在网上花了1000多买了个手链， he说是开光的，就有同学质疑开光的真实性，因为普遍认为网上的东西不可信，如果是真开光了，1000元倒也不贵，所以晴晴要学会讲故事，把内容讲出来，让人们相信她的开光是真实的。”

我说：“主要是过了热乎劲，当初从拉萨回来，接着预售，年前赚10万元没啥问题，她是完美主义者，包装要做一流的，光忙活这些事去了，结果延误到了现在，都已经穿长袖了，买佛珠的人越来越少了。”

她说：“我认为包装不重要。”

我说：“我也认为包装不重要，我觉得没有包装就是最好的包装，因为这就是去拉萨遇到活佛开光的佛珠，是有能量的，是很神奇的，越简单了，别人觉得越虔诚，相反，搞一大堆包装，反而让人觉得是职业贩子，缺少了虔诚味，开光的浓度也不够了，上次遇到活佛，活佛帮我开光的手链，让我给了红波，红波戴在手上的时候，特别的虔诚，现在还戴着，我是不信这些东西的，但是我包里也装着活佛给的宝贝，因为有时住酒店，害怕酒店死过人啥的，心里也害怕，但是背着包，总觉得内心充满了力量，我认为这就是开光的作用，就是强烈的自我暗示。”

她说：“我认同你的观点，现在怎么推的？”

我说：“牛哥问我，最大化的推广力度，是什么？我说，这么讲吧，如果我搞个群，收费500元，每周四搞一次地面聚会，我觉得至少能招500个人吧？而且按照我现在的性格和定位，这样的群我是不会搞的，这样的见面会我也不会搞，因为我嫌烦，但是如果晴晴实在着急，实在需要我出面，那么我就可以帮这个忙，让她卖佛珠，谁买了可以入群，然后每周四搞个聚会，可以去我办公室，我可以陪着喝茶、聊天，如果这样都卖不出去，我就真没办法了。”

她说：“卖产品，一定要讲故事。”

我说：“是的，而且一定是具有随性的故事，而不是刻意故事，例如我去西沙群岛时，在岛上拣了几十个特别漂亮的白色珊瑚，别人可能就很感兴趣。相反，我把卖白珊瑚当职业了，那么就没人买了。佛珠之类的也是如此，为什么第一批佛珠那么容易卖掉了？因为当时大家都在写游记，恰好遇到了活佛，完全是意外，读者也被搞的心动了，还没到拉萨，佛珠就卖光了，我们就忽悠晴晴接着预售，再去找活佛开光，趁热打铁，但是她的想法跟我们不同，她认为要品牌化运作，突出材质，我认为突出材质其实就是偏离了核心竞争力了，当一切都准备完善时，故事就变成刻意的了，虽然又去拉萨开了光，但是大家觉得是纯商业活动了。”

举个很简单的例子，前年的时候，我去浮来山，遇到了一个卖拐杖的老头，这些拐杖都是他手工雕刻的，是用荆棘雕刻而成的，20年以上的荆棘才能做成拐杖，这种拐杖有个特点：特别轻、特别结实，而且还有韧性，并且根部被雕刻成了鸟状，特别漂亮，这样的拐杖30元，我发了几张照片，接着就有朋友要买……

我觉得这样的拐杖卖100元根本没问题，因为概念太好了，20年才长成，而且又轻又结实，我车里还有两根，就是爬山用的。

如果有一天，我真的从商了，我就去开个淘宝小店，每件商品都是我偶遇来的，并且产生了一点故事，要用故事去打动别人，引发共鸣，而不是单纯的去描述。

安静姐跟徐佳是同行，俩人关系也不错。

安静姐来济南玩几天。

这也是为什么徐佳一直跟我们在一起的缘故，昨天，徐佳提议去九龙大峡谷玩去，问我如何？

我说：“没问题，早上9点，我去接你。”

今早8点，我步行去办公室，开上车，去酒店接上安静姐，然后去接徐佳，九龙大峡谷离济南很近，70多公里。

原计划，我是再忽悠上一个人的，昨晚发了个说说：去九龙大峡谷，三缺一。

但是，没人上钩！

路上，可热闹了，徐佳给我们讲述他们风险投资圈子里的一些趣事。

她说：“我们上课时，第一堂课，老师讲了这么一段话：今天，大家在这里听我讲课，明年这个时候，肯定就有同学坐牢了。”

我问：“为什么呢？”

她说：“这是人性的问题，假如你有个项目，需要2000万的资金，你也真融来了，但是你的内心发生了改变了，你不想付利息了，你不想分红了，你花钱越来越大手大脚了，你认为花100万买辆车算啥呀？买！一旦敞开了口，这个窟窿基本就填不上了，最终就一败涂地了，特别是很多人容易沾上赌博的恶习，其实真让老师说中了，没到一年，就进去了好几个了。”

我问：“他们花钱，是不是特别猛？”

她说：“懂，我告诉你，只要是自己赚来的钱，花起来都很珍惜，花费超过5000元都要掂量上几次。花钱不眨眼的人，多数不是花的自己的钱，当我们大家把钱都交给你去管理时，你花起来能心疼吗？我们有同学穿的皮鞋都十多万，换成咱，咱舍得吗？”

我问：“风险应该如何规避呢？”

她说：“第一、不能拿救命钱去做投资，必须是闲钱。第二、即便是内心膨胀了，也要知道底线是什么，例如我有500万，那么我最大可以再借500万，一共是1000万的盘子，如果失手了，我不过是从头再来！”

我问：“你觉得赵晗唱的怎么样？”

她说：“非常好，功底一流。”

我说：“他唱的的确好，但是感觉几首歌都是一个调。”

她说：“这就是学院派的弊端，我读大学时，如果去走穴，每场可以赚40元，我去问导师，导师瞪了我一眼，我再也不敢提这个事了，在学院派，唱法是固定的，唱民歌的就是民歌，不允许你唱流行歌曲……”

我问：“金润吉唱的如何？”

她说：“我觉得他是有冠军相的，他唱的唱法就是多变的，而且游刃有余，要高有高，要宽有宽，这才是适合做明星的，去年的冠军梁博也不错，但是路子就窄了，因为唱法太窄，去年有明星相的就是吉克隽逸。”

我问：“我们这种人，还有希望唱好歌吗？”

她说：“老樊，他多么内秀，他不好意思唱，我就教他如何打开嗓子，现在唱歌就轻松多了，其实会不会唱歌的根本，就是有没有把心打开，你敢去唱，就行了。”

在山里的时候，我们都在喊。

徐佳姐就嫌安静姐没放开，不是嗓子里有东西，而是内心有东西，打不开.....

安静姐认可了徐佳姐的说法。

我问：“韩红，貌似很狂妄呀！”

徐佳姐说：“这个就是你不专业了，韩红在流行音乐里面，是绝对的大姐大，即便是有人能够把声音唱的更高，也没有韩红驾驭的更好，这是与成长经历有关系的。”

我问：“阚立文呢？”

她说：“这家伙上台前肯定喝酒了，而且是白酒。”

我说：“不可能。”

她说：“一定的，有些情感的抒发，必须是靠酒精的，刘欢上台以前要喝5、6瓶啤酒，否则唱不出那种豪迈味道。”

我问：“朱克你喜欢不？”

她说：“缺少精气神。”

我问：“你觉得阚立文有希望成名不？”

她说：“需要有人写出属于他的歌，如果唱大众类型的歌曲，很难！”

我们去了九龙大峡谷，几乎是空无一人，真爽.....

徐佳说：“人，千万不能太累，一定要定期释放自己，我是不喜欢上班的，上班等于把自己的人生很廉价的卖给了老板，自由是很重要的，不仅仅是时间自由，更是精神自由、空间自由。”

我说：“过去人喜欢圈地盖房。”

徐佳说：“我觉得农村小房特别好。”

我说：“这也是我接受不了楼房的缘故，我要是进城了，要么一楼带小院，要么别墅，因为我们自由惯了。”

徐佳说：“过去的有钱人，喜欢生活在闹市区，现在反了，有钱人开始去追寻静谧的生活了。”

我们三个人，有说有笑的穿越九龙大峡谷，水真的很透彻，瀑布虽小，但是落差大，声音很响，她们还哼个小曲~~

现在，在俺的号召下，貌似这圈人都是每天走1万步，所以对于我们而言，穿越这个大峡谷，还是游刃有余.....

遇到了一户养蜂的。

很远就喊我们过去坐坐。

我过去了。

我问：“你们就是本地的？”

他说：“我们就是这个村的。”

我问：“现在主要是什么花蜜？”

他说：“野菊花。”

我问：“听说蜜蜂都喂糖？”

他说：“我告诉你如何分辨就行了，你滴到卫生纸上，看看渗透的速度，我滴给你看。”

我问：“这是什么？”

他说：“这是花粉，是蜜蜂腿上带回来的，我们蜂箱上都有取粉器。”

我问：“糖尿病能吃蜂蜜不？”

他说：“能，我找找杂志你看看。”

我问：“这蜂蜜多少钱一斤？”

他说：“30元。”

我问：“你们村的地都被征了，每年补偿多少？”

他说：“每口人每年分1万元。”

我问：“谁家的鸡好吃？”

他说：“前面那家就很好吃。”

我说：“在这里坐了这么久，不买蜂蜜不好意思的，但是我又没带钱。”

他说：“不要紧，我跟你去停车场取。”

告辞了.....

关于蜂蜜，俺也谈谈自己的一些认识。

第一、蜂蜜的本质，就是糖，糖尿病人一定不要吃，而且老年人尽量少吃蜂蜜，很多人得糖尿病其实就是蜜蜂惹的祸。

第二、蜂蜜的根本，其实就是糖，没有什么保健作用。

第三、蜂蜜是可能含有毒素的，这也是为什么小孩不能服用蜂蜜的缘故。

总而言之，蜂蜜要少吃，您可能觉得俺又在扯蛋，这次真不是扯蛋，俺参观过国内做养生糖的标杆企业，俺在那里知道的，因为他们对蜂蜜成分进行过全面的分析，包括有专业的科学试验，人体食用蜂蜜后，血糖接着升高。

目前，医学界公认的，适合糖尿病人吃的糖叫：阿拉伯糖。

这个糖不仅仅不会升高血糖，反而会抑制蔗糖的吸收.....

我说的有没有道理，大家可以自己去求证，我只是抛出了砖，至于你能不能引出玉，在于您，不要盲目的迷信任何人，包括我说的这些。

中午，我们在山上的饭店吃的，就我们一桌，点了一只鸡，现杀的，也不是很贵，26元/斤，徐佳随身携带茶壶、茶叶，我们喝了一壶。

这顿饭，太好吃了。

又是我请客，最近打赌总是输，今天打了个啥赌呢？

杨振宁多大年龄了？

我心想，他82岁结婚的，这也没几年，绝对不到90岁。

徐佳说肯定90岁了。

打赌，我又输了，杨振宁已经92岁了.....

如此幽静的环境，真是太美了，我们又去另外一处景点，把车开到了山顶，这里特别适合带着朋友过来走走，太爽了，关键是没人。

听说《罗辑思维》出书了，有网友Q俺，说懂懂预测的真准，其实这不是准不准的问题，对于这个层面的媒体人而言，图书是标配。

我忽悠大家出书，其实并非是忽悠，出书不难，难的是你打开自己的内心，就跟唱歌一样，当你声音不是从内心底处发出时，永远是没有穿透力的。

多出来走走，人生是可以有很多花样的.....

下面是广告时间，大家可以换台了~~

懂日记，有偿阅读，自愿付费，年费120元，支付宝:2361456@qq.com，汇款后发截图给懂懂即可，懂懂QQ：2361456，懂懂加您为好友，您可获得QQ空间回复权限。

2013-10-23：卖国贼，卖国贼！

10月23日，晴，济南

五年前，英语口语教材很火。

所谓的火，是指在互联网上很火。

所谓的教材，是指的几张光盘，让你不用背单词，不用学语法，只需戴着耳机听上一个月，就能说一口流利的英语，当时有个品牌叫移动英语，就卖几张光盘，一套上千元，一年利润200万以上。

通过数据分析，我们瞄准了这个产品。

但是要避开正面竞争呀，于是推出了《妈咪语宝宝英语》，针对的是0~6岁儿童，这个产品做起来也蛮简单，找了外教给录制的光盘，外教把字母、单词、短句系统的读了一遍，就成了英语教学产品了，让宝宝仿佛沐浴在母语环境里，耳濡目染！

这个产品是2008年开发的。

2009年，我媳妇怀孕了，我还拿了一套光盘回来，做胎教.....

在国人心目中，英语教学刻不容缓，不是从娃娃抓起，而是从受精卵抓起。

前些日子，媳妇去了趟澳门，回来的时候，我跟儿子去接她，她一本正经的问：“儿子，你会说HELLO吗？”

儿子摇了摇头。

她说：“人家澳门的小朋友，比你还小，就会说HELLO了。”

我说：“前几年，教育部派了一批教育专家去英国考察，这些专家去了以后，特别震惊，那里的小学生都说一口流利的英语，太不可思议了。”

有个动画片，是半英文的，叫《朵拉爱探险》，媳妇走的时候，反复嘱咐我娘，一定要定期给宝宝看这个节目，要培养宝宝的英语语感.....

我心想，我要是教育部部长，我就把英语作为选修课程，高考不考！

英语教育到了变态的程度，即便是我这种最不爱读书的人，也整整学了10年英语，关键是有什么用呢？

语言，没有这么复杂，其实不懂的语法，不认识单词，照样可以说一口流利的英语，郝歌大家知道不？就是唱中国歌曲的那个黑人，他弟弟叫郝弟，郝哥是刘欢的学生，他就不认识汉字，但是他说一口流利的中文.....

英语学习，关键在于生活环境，就如同我们去泰国时，没几天的工夫，我们就学会了好多名词，称某人是帅哥，一般都是用“屁”，例如董屁屁、董大屁、屁屁董.....

我们从泰国回来的队友，他们在回复我日记的时候，就喜欢喊：董屁屁。

不是调侃，是帅哥的意思！

我媳妇，现在也中了英语的毒了，去参加英语培训课去了，在广东，要学100天，现在发个说说都用英语，以后我们家吵架，就是多语言混合版了。

“你给我SHUT UP！”

当然，说归说，我是很支持她出去学习的，至少是有进步意识了，但是如果从小就这么折腾孩子，我是表示抗议。

我觉得汉语学习远比英语学习更重要.....

当然，也许未来我会变的，就跟李安说的一样，他一直在探寻真理，符合全世界的真理，结果没有找到，倒是悟透了一点：世界上唯一的不变就是变！

我们都会变化，随着年龄、阅历的增加，可能不断的否定自己，不过您也不要郁闷，说明您在进步。

写一手好文章，是很厉害的事，无论过去，还是未来，都是如此。

昨晚散步时，跟朋友电话聊了很久。

她，中文系硕士，写一手好文章，报考了N个公务员岗位，都是差之毫厘，最后一次是报考的上海的民政局，她输给了另外一个姑娘，哭了好久.....

我说：“要不，你来我们这边吧，当个自由写手，我还可以推波助澜。”

后来，她去了一家文化公司，这家文化公司是干嘛的呢？

准备拍摄中国200个古镇的记录片，筹备了6年多了，马上就开拍了，他们就是想做一个前无古人、后无来者的这么一个记录片，要拿国际大奖的，让她去做文字助理。

我是非常支持她参与到类似的项目中去，至少可以走遍中国，一个人的胸怀取决于他的眼界，你说连省都没出过，咋可能有很高的战略目光呢？

她说：“我怕自己胜任不了这份工作，对文字的要求非常高。”

我问：“是不是类似CCTV的字幕，每个字都要推敲？”

她说：“比那个还严格。”

我说：“你不要把文字想的太复杂，你尽管去干就行了。”

她说：“现在每天都坚持写点文字，也有一些读者了，不过有些是你的粉丝。”

我说：“一定要坚持写，不求成名，但求练笔，你只要坚持不停的写，才能让你的文风越来越自如。”

她说：“我们这里的文字，跟你的还有点差别，我们讲究框架、主线。”

我说：“你写文章的时候，千万别学我，一定要按照套路出牌，写文章以前必须要先反复的演练，在纸上把框架标出来，要写什么，用什么承接，都要提前设计好，不要追求一气呵成。”

她说：“知道了。”

我说：“你要慢慢把学院派的东西都忘记，要开始社会派的写法，社会派的写法就两点，第一、你要学会描述场景。第二、你要学会抒发情感。”

她说：“我们导演70多岁了，他们几个文字功底都特别深，他看了我的文章，他说文章三境界：朴实、华丽、朴实。我的还处于第一阶段。”

我说：“貌似我也说过类似的观点。”

她说：“我现在就是写写一些生活琐事。”

我说：“你要试着去描述一个场景，让读者立刻能够有立体感，包括氛围、人物、性格、对话，这是成为高手的必要条件，为什么要去锻炼情感抒发呢？这是让你的文章更富有情感，当你变的游刃有余时，你甚至不需要刻意的表达情感，用对话或场景就可以输出你的情感。”

她说：“我慢慢锻炼。”

我说：“你一定会成为一个优秀的作家的，作家靠的不是文笔，而是靠的经历、常识、情感。”

她说：“我很喜欢现在的工作，至少可以跟着学习。”

我说：“当你能够游刃有余的去驾驭文字时，你就会发现，语法、结构都已经束缚不了你了，嬉笑怒骂皆文章了，你可以去听听李宗盛的歌，有时他哪是唱呀？就是在那里说，但是就是有感觉，因为他驾驭歌曲到了炉火纯青的地步了，他不需要用唱功来表达实力了，相反一味的追求唱功反而离悟越来越远。”

她说：“昨天，我在图书馆看书，有个华尔街英语的宣传人员非拉我去他们那里，说了我3个小时，就是不让我走，他们那里不成交，不让走。”

我问：“是不是好几千？你还需要学英语吗？”

她说：“当时我谦虚了一下下，说自己英语一般。学费5万元，不用付现金，可以贷款，我觉得这个模式很害人，很多大学生还没上班，先背上了5万元的债务，我在网上搜索了一下，发现很多毕业生都被忽悠了，投诉无门，昨天我写了一个主题。”

我说：“负债是件很危险的事。”

我觉得写好文章，核心有三点：有故事、坚持写、有人看。

有人看是什么意思呢？

就是有人能给你提出建议，可以让你提前开悟.....

去年，王涛有些迷茫，不知道应该干点啥，我们一起去漠河，李宗磊就跟王涛说：“涛哥，我看好了一个项目，你说的话，咱俩一起。”

李宗磊本身是做教育的，在济南有十多家培训学校，主要是做课外辅导的，他看好的项目就是作文培训，他们俩去章丘考察了，两个老师一年做600个学生，利润在200万左右。

李宗磊说：“这个还不是厉害的，小桔灯作文不下6000万，而且光靠教材就赚大了。”

没想到作文培训这么火.....

以后，更火了，为什么呢？

因为，教育部调整了高考方案，削减了英语比重，增加了语文比重。

培训是个很有意思的行业，王通有个名言：“只要你敢卖，就有人敢买。”

王通为什么有如此的感慨呢？

当年，我们都玩论坛，论坛是可以充金币的，例如我发个帖子，可以明码标价，例如10块钱才可以看。

王通就发了这么一个帖子，卖10块钱，当你付了费，里面就这一句话：只要你敢卖，就有人敢买！

这句话，有一定道理，买的人都觉得很对，很过瘾。

美国，有个人搞培训，培训啥呢？

谦卑！

学费2000美金，提供食宿。

报名者络绎不绝，多数都是过期的歌手、影视明星、体育明星，甚至还有经常在电视上讲道的牧师。

交上了钱，这些人被带到了荒山野岭的废弃的工厂里，在工厂里铺了一些破床垫，还被老鼠咬过.....

被告之，这就是睡觉的地方！

这些人去办公室抗议，我们咋能忍受这样的待遇呢？

工作人员笑着说：“别抱怨，想想为什么来这里呢？何况咱都是信仰上帝的，人是有罪的。”

吃饭吃啥呢？

汉堡，面包也挺大，菜叶也挺多，就是没肉呀！

这些人又去抗议。

关键是啥呢？

为期15天的培训，前14天都没上课，天天就这么折腾这群人，这群人也天天去闹，你实在忍受不了，也可以选择离开，不过有个条件：钱不退、你也没毕业。

这些明星考虑到影响力呀，传出去多么不好呀！

终于熬到了最后一天，讲师来了。

讲师就跟陈安之似的，打了鸡血，一上台，先是把全场搞的异常沸腾，然后讲师朝台下所有人说了一句话，并且给写到黑板上了，这句话是：You are an asshole！

翻译过来，就是：你是个SB！

讲师写完，把粉笔一扔，高傲的离开了.....

哎呀，有人觉得收获真大，有人愤愤不平，有人觉得太有道理了，太佩服了。

这说明了啥呢？

人，就是自命不凡而已，实际上就是个SB，不过话又说回来：用不着花很多钱，受很多罪，跑好远的路，洗耳恭听别人说你是SB，自己知道就够了。

我们办公室，有张地图，特大号的，没事的时候，我喜欢去看看地图，会发现很多有意思的东西，我经常讲述这个观点：你走过多少路，直接决定你的眼界高低。

多出去走走，很重要。

蒋经国当起总统为什么如此游刃有余？

他从小眼界就跟常人不同呀，蒋介石跟人谈业务，都是直接拿出中国地图来，所蒋经国从小也是这样的眼界，耳濡目染嘛！

咱家的娃呢？

忙着炫耀：“我爸是我们村的书记！”

这就是眼界的差异.....

大家有地图的，可以对照着地图看看，中国的东边海域，基本被日本卡住了，看了地图你才知道为什么中国人骂蒋介石是卖国贼，因为琉球群岛的战略意义太大了，当年送给蒋介石，他都不要。

琉球群岛如果在咱手里，咱们的海路是无比畅通的，出入自如，现在呢？

略有难度！

你再看看钓鱼岛的位置，就具有更强的军事战略意义，一旦失去了钓鱼岛，中国就被封锁在了“第一列

岛”范围里了，大家可以百度一下什么是“第一列岛”。

2013年7月24日，中国海军穿越日本周边海峡前往西太平洋训练，被部分媒体解读为“突破第一岛链的封锁”。

所以，钓鱼岛，中国是坚决不会放手的.....

因为，拿到了钓鱼岛就等于拿到了周围12海里的领海与200海里的经济自由区，至于什么是领海，什么是经济自由区，后面我们会解释。

中国要想突破“第一列岛”的封锁，另外一个渠道就是打通马六甲海峡的通路，这就需要拿到南海的绝对控制权.....

我们学地理的时候就学过，曾母暗沙是中国最南的领土。

这个说法，不是很准确，什么是暗沙呢？

暗沙是在水面以下的沙礁，曾母暗沙其实是水面以下的，最浅处是17米，这里无法驻军，因为离大陆太远了，2000多公里，相当于北京到广州的距离。

现在采取的策略是每2个月巡逻一次。

如果你看看地图，又觉得有点小问题，貌似咱的“九段线”都划到了别人的领海处了，九段线是民国时期提出的，为什么这些国家当时没抗议呢？

因为，当时的这些国家，多是殖民地，没这个心思！

现在，这些国家都独立了，九段线也一直存在争议，邓小平就厉害在这里，他提出了搁置争议，共同开发的原则，因为中国没有航母，控制不了这么远。

九段线为什么在国际上受争议呢？

因为，国际海洋公约有这样的规定：领海是12海里、经济经济区为200海里。

什么意思呢？

就是说，离海岸线12海里为领海，外国船只不能随意进入，包括领空。

经济自由区呢？

外国船只享受：飞越自由、航行自由、海底电缆自由。

但是，有个前提，不能是军事活动，至于海水资源、海底资源都属于有关国家的。

科普一个常识，一海里等于多少呢？

1852米！

按照这个标准，咱们国家的九段线貌似不合规了，对不对？

这样的争议就会一直存在。

有个学者，挺有意思的，他叫：李令华，他是海洋学家，他提出了一个观点，应该按照国际公约去跟这些有争议的国家去协商解决南海问题，否则永远都难办.....

他被骂成了卖国贼！

他貌似没被人骂过，没经验，还在网上跟人理论。

我心想：“李老头呀，你心智模式还是不成熟，其实你只需要表达你的观点就行了，肯定有人认可你，但是认可你的未必去帮你理论。”

他讲的这些话，给我们的感觉就是卖国贼！

南海的问题，永远都是大问题，因为不仅仅是海上出口的问题，更是能源储备的问题，南海的石油储量是N个大庆油田。

理性思考，是我们正是缺失的，李老头的观点，不无道理.....

正是基于这些，我们才应该尽早的去西沙群岛看看！

讲述了领海与自由经济区，就明白了为什么中国一定要拿下黄岩岛的缘故，虽然黄岩岛就在菲律宾旁边，因为拿下了黄岩岛就拿下了附近石油的开采区，因为都属于咱的自由经济区。

中沙群岛里，黄岩岛是唯一露出水面的。

在南沙群岛里，最大的岛是太平岛，在台湾手里掌握着，原理相同。

有人说马尔代夫是人间天堂，去过曾母暗沙的单之蔷说过，相比曾母暗沙而言，马尔代夫还是太业余.....

他还发表了如此的感慨：南海诸岛对中国人很重要的意义之一是审美。失去南海诸岛，如同祖国的美丽容颜遭受毁容。保卫它们，就是保卫祖国的美丽。

这人是谁呀？咋有资格去那里拍照呢？

他是《中国国家地理》杂志的执行总编，他也是个蛮有经历的人，走遍了中国大江南北，他有本书写的不错，叫《中国景色》。

这些东西，貌似离咱很远，又貌似离咱很近，因为这些东西都是常识，学习一下还是蛮有意思的~

明天，帮晴晴招待客人，办公室应该又热闹了，招待完了客人，我就回家，真的想家了，写这些无聊的地理常识有个好处，可以让大量不爱看的人把我拉到黑名单！

好了，下面是广告时间，大家可以换台了。

懂懂日记，有偿阅读，自愿付费，年费120元，支付宝:2361456@qq.com，汇款后发截图给懂懂即可，懂懂QQ：2361456，懂懂加您为好友，您可获得QQ空间回复权限。

-

2013-10-24：村里，飞出了金凤凰！

10月24日，晴，济南

昨晚，我在大街上散步，戴着耳机，听书。

隔壁有个男生，帅帅的，貌似跟我说话.....

我摘了耳机，仔细一听。

原来，他问：“你是懂懂吗？”

我说：“是呀！”

他说：“我是来参加晴晴周四聚会的，我听她说你在这家酒店住，我就出来逛逛，没想到遇到了你。”

类似的巧合，还发生过一次，2011年，我在成都的街上等出租车，有个帅哥问：“董哥，你咋在这里？”

我晕，谁呀？

他叫王京，北京的，在电力部门工作，恰好在成都出差，那时我还不认识他，就这样成了朋友，后来成了一起去漠河旅行的队友，现在是密友了。

这几天，又发现了几个好吃的地方.....

啤酒花园，在武警医院旁边，烤全羊的地方，口感的确不错，缺点就是等待时间太长，一只羊烤好，大约需要2.5小时，除非提前电话预定，但是不是熟人又不给预定，万一烤了你不要咋办？

类似的烤法，我在内蒙古吃过，在青海吃过，不过给我印象最深的是在五莲的九仙山吃的，那里的烤全羊太好吃了，真正的山羊，没有膻味，我带着父母去吃过，我爹自己吃了半只羊！

前天晚上，我们几个吃货又发现了一个好吃的地方，叫“老板爱吃鱼”，做的是长江鲥鱼，没有刺，肉特别嫩，真的好吃，他们几个都忙着减肥，半条鱼让我吃了。

昨天，牛哥问：“周四大家来了，去哪里吃饭？”

我说：“我推荐个地方，老板爱吃鱼，那里的鱼绝对好吃，你一吃就上瘾，比济南烤鱼好吃多了，饭店就在民宅

里，生意特别火。”

前天，我们去莱芜九龙大峡谷吃的鸡，也特别爽.....

这就是最近的发现，是不是给人很腐败的感觉？

没办法，咱就是又馋又懒，属于颓废人生，不过我有安慰自己的理由：这是人性。

举个例子，如果我手里有一块糖，我儿子会对我百依百顺，如果我用手指一下我自己，儿子马上就心领神会：爸爸，你真好！

我让他干嘛，他就干嘛，为了吃，他可以为一切妥协.....

人，本身就是个吃货嘛！

有人形容自己品德高，生活朴素，一天吃两顿盒饭工作餐，这样的生活我接受不了，我觉得活着就要精彩，要先从吃开始改变，这也是为什么我不愿意做上海白领的缘故。

我在上海工作过。

我就觉得上海的白领属于另类，高学历、高素质、高追求，每天吃着单位的工作餐，每周都忙的团团转，每天谈的都是事业理想，周末也不出去玩，就这样年复一年，难道他们的梦想就是把自己最美好的青春奉献给这座城市？

所以，我要逃离上海.....

今天，有个小伙子是上海过来的，他问我去过上海没？

我说：“去过，不过已经1年多没去了。”

我对都市的繁华和拥堵，都没有好印象，平时媳妇去上海，让我开车送去，如果天色尚早，我肯定接着往回返，如果天色已晚，我就住一晚上，第二天早上天刚亮，就往回赶，我不喜欢待在这里，因为到处都是人，人挤人，甚至上个厕所都要排队。

中国这么大，世界这么大，何必挤在那里呢？

至少，我是想不通的！

我向往的是旷野、自由、简单的生活，不仅仅向往，更是追寻，不仅仅追寻，更是已经拥有。

北京，我至少三年没去过了，我也不想去，想起来就头疼，那么大个城市，那么拥挤.....

今早，喊上昨晚偶遇的帅哥，我们一起步行去办公室。

帅哥是广东梅州的，买了晴晴的佛珠，来参加周四的聚会，走到龙口海鲜王的门口，发现这里卖胶州大包子，我们就停了下来，买了四个大蒸包.....

真好吃。

因为廉洁风的缘故，海鲜王干不下去了，老板也不想继续经营了，员工就自发的卖早餐了，赚一点算一点。

从人性角度而言，大吃大喝是管不住的，就如同咱想请个名人吃饭，咱不能去地摊吧？不能去小饭店吧？

即便是大饭店监管的很严格，咱可以去一些豪华的农家宴。

其实就是变通了，为什么现在私人会所这么流行？

就是豪华饭店的变种，甚至比过去更奢侈，就如同我们去单位食堂吃饭，那里的海参鲍鱼直接用锅煮，我们拿个小马扎围着锅吃，人均消费也要接近300元，不次于五星酒店的消费，而且更奢侈！

这是人性需求，改变不了，自古至今，虽然杀住了公款招待，但是民间宴请还是遏制不住.....

济南扫黄挺厉害的，如果通过正常渠道，基本上找不到小姐了。

但是，你以为这些小姐真的失业了吗？

都转移到微信、陌陌上了.....

从这个角度而言，她们这个群体才是微信营销最成功的群体，而且能够反复的追销！

人性，有需求。

有需求，就堵不住！

早上，在红木家具馆看到了一幅字，特别漂亮，对于类似的玩意，我只相信第一感觉，因为第一感觉是聚集了你所有的经验，瞬间得出的判断。

我一看价钱，2000元。

可以接受，我就想买下来，但是红木馆还没开门，我就总是惦记着这幅字画，人有个兴趣是很好的事，因为你内心是有追求的，总是有东西能够挑逗你的神经。

徐佳，专业音乐人。

我，标准的音乐盲，我觉得很好听的歌曲，徐佳觉得太一般，她觉得很好听的歌，我觉得太一般，她喜欢唱的歌，我觉得不如流行歌曲，例如徐佳姐喜欢唱《蓝色爱情海》，俺都没听过这个歌.....

对于书法，也是如此。

咱觉得好的，专业人士觉得一般。

沈鹏的字，多丑呀，但是人家还是书法协会名誉主席呢，沈鹏在山东题了很多字，我越看越觉得丑，在我心目中，这是写的最丑的书法家。

不过，这几天，我又发现一个比他写的还丑的人，此人叫：黄永玉。

大家可以在百度里搜索：“黄永玉，书法”

你会意外的发现，简直连小学生的书法都不如，歪歪扭扭，就这破字还20万一平尺？

一幅字动辄上百万！

逆天了。

黄永玉，何许人也？

我先讲个段子，郭敬明挺牛B的呀，在上海住着汪精卫姨太太的房子，而且他还是个杯子控，喝不同的水，要用不同的杯子，搞的自己挺有品位的。

他觉得，自己在文化圈里，应该是挺有范了。

郭敬明去拜访黄永玉，一看，喝水的杯子才这么几个，看来也没啥品位.....

黄永玉带着郭敬明去了私人停车场。

郭敬明傻眼了！

一排，全是跑车，而且还是珍藏版的。

这个故事，是于导讲给我听的，后来我特意百度了一下，黄永玉的确有八辆车，不过除了一辆法拉利，其它的车子并不牛B，都是别克GL8、陆虎发现3之类的。

难道段子有误？

非也！

他拥有一辆尼桑小跑车，是中国第一辆私家车，并且是胡耀邦特批的，这辆车的意义非凡，包括国内第一辆奔驰S，也是他拥有的。

黄永玉是谁呀？这么牛B！

酒鬼酒，大家有印象不？瓶子特别个性，一个黄金袋子的形状。

这个瓶子，就是黄永玉设计的，这也是他最知名的作品，现在提起酒鬼酒，肯定比黄永玉有名气，不过在当年，是黄永玉成就了酒鬼酒，是他把酒鬼酒给推出去的。

黄永玉的家乡，就是凤凰的。

凤凰在湘西，酒鬼酒在吉首，也是湘西的，宋祖英的老家也是湘西的。

湘西的旅游也做的非常好，我们对湘西的印象是啥？

有赶尸的，有蛊术。

所以，湘西的旅游口号是：神秘湘西！

我们去的时候，开着皮卡，走的乡村小道，路上还谈起了赶尸，心想万一碰上咋办？

我们去了宋祖英的老家，非常美，那里的瀑布都是天然的，去了湘西就一个感受，无论泰山也好，崂山也好，山东各地的自然湿地也好，都是业余的，直接不是一个量级的，湘西到处都有天然瀑布，而且是从高山直接飘下来，就如丝巾一般。

去了宋祖英的老家，什么感受呢？

一个人，可以改变一个寨子，可以改变一个镇，可以改变一个县.....

我们还去了酒鬼酒厂，厂子不算大，也不算宏伟，酒厂有个展厅，里面有各种酒鬼酒，贵一点的卖3600元，批发价是2400元，如果量大了，折扣可以更低。

以前，我喝过酒鬼酒，但是自从参观了酒鬼酒厂以后，我就知道以前喝的都是假的了，因为金色袋子瓶的酒鬼酒，才是正宗的酒鬼酒。

瓶装的，只是叫酒鬼酒而已！

这条线路，以后就慢慢被遗忘了，因为从张家界到凤凰修了高速公路了，如果要想感受原始风景，还是要走省道，风景特别好，特别是春耕季节，能拍到农民、水牛、耕地的场景，特别美，到处都是梯田。

不过，晚上不要走，即便是白天，这里也有持枪的.....

这条线上，名气最大的就是凤凰古城，其实凤凰古城做烂了，我们去的时候，小姐拦车，车子还没停稳，小姐已经开始拉客了。

杨文剑这样的小白脸帅哥，直接被团团围住，从最初收费，到后来倒贴，非要把杨文剑拿下。

杨文剑说：“董哥，咱走吧，凤凰咱不逛了！”

我们俩，还真没逛，调了个头，接着就走了，我们是换了个角度，去桥上观看宁静的凤凰，还是蛮有味道的，当时刚推行收费，古城里没几个人，彻底宁静了。

凤凰古城还是蛮好的，新城倒是一般，交通秩序太差了.....

凤凰，不仅仅出了黄永玉这样的天才，还有一个怪才，谁呀？

叶文智。

此人有个理论：没有争议，代表没有影响力。

所以，他拼命的制造争议，例如提出：“有些游客就是猪。”

背负了骂名，满足了吧？

不过，人家还真是旅游策划行业的大哥大，张家界就是他搞火的，知道凤凰古城不？人家是幕后老板，传言占了51%的股份，比当地政府占的还多。

张家界，他用的就是事件营销。

搞“穿越天门”的世界特技飞行大赛，把张家界搞火了，《阿凡达》刚上映，他就喊出了哈利路亚山，搞的很多人以为《阿凡达》是在张家界拍的.....

扯远了，继续说说今天聚会的事。

在去办公室的路上，梅州这个哥们问我：“去珠峰脚下拣石头卖，能行吗？”

我问：“你觉得呢？”

他说：“我怕没人买。”

我说：“这个季节太冷了，不适合去。”

我是不鼓励盲目冲动的，今年去拉萨前，我让晴晴带着300串佛珠的目的是帮她赚够3万元的成本，因为报名费是3万元。

为什么我坚信一定能卖掉呢？

因为，大家都在直播去拉萨的游记，兴奋点都被挑拨起来了，哪怕是卖500元，照样被抢空了，因为遇到了活佛，这是这个事的转折点。

活佛，可遇不可求，特别是真的活佛。

至于加措活佛，我只能说他自称活佛而已，按照活佛的标准，必须是转世灵童才可以，不过话又说回来，加措是互联网营销做的最好的一个。

就如同十四位达赖，人们只记住了仓央嘉措是一个道理。

第二次去拉萨，我没去，晴晴和于一去的，专门为佛珠开光而去的，带了3000多串佛珠，挨着寺院开光，也遇到了一位活佛，是另外一位。

但是，为什么销量没有初次那么好呢？

其实，就是缺少了故事，缺少了让大家入戏的场景，没有层层推进，直接来了一串佛珠，问你：“这是活佛开光的，你买不？”

由此，我就可以得出一个结论：假如，是去珠峰旅行，顺便拣回来了500块石头，每块石头卖200元，可能很容易就卖掉了。

如果是刻意的拣石头，搞了3000块，每块还是卖200元，可能就卖不掉了。

前者，大家觉得是你随意而为之，不是为了赚钱而做的这件事。

后者，大家觉得你就是做生意了，为了赚钱而赚钱。

两者是有差别的，这种消费心理的差别，导致了销量的差别，石头我是很看好的，因为那里的石头的确漂亮，来我们办公室的，基本上都是客人，而且很少有人开口问我要东西，但是石头不同，都要拐弯抹角的问我要。

为什么呢？

因为，在老百姓心目中，珠穆拉玛是神圣的，主打的概念就是镇宅，这就足够了，例如小孩啼哭，有老人过世等等。

找活佛开光，还不容易嘛。

只要想找，就能找到.....

我是不信这些东西的，不过我家里也有两块石头，镇宅的，是泰山石，当时我专程去泰山脚下的石头店买的。

如果有一天，我卖这些有信物，我就打造“心理概念”，例如，因为家里有了这块石头，我总觉得那些小鬼之类的进不了家，孩子夜晚啼哭咱也不害怕了，村里死人了咱也不害怕了，这种心理作用是很明显的。

我就直接这么描述.....

顺便科普一下泰山石，你可以在淘宝上搜索一下“泰山石敢当”，我可以很负责的告诉大家，这些石头都不是泰山上的，而是河南石头。

真正的泰山石，颜色很深，没有那么多白色花纹或点缀。

所以，你说我是鼓励他去做呢，还是不建议他去做呢？

事是好事，东西是好东西，但是能不能做起来，还是要看操作人，也要看机缘，晴晴现在比谁都着急，我们俩信仰不同，聊到这些话题就掐起来了，也很难达成一致，有个卖画像的，也是卖佛教用品的，他想跟我置换，让我来推他，他来推晴晴。

我没有答应，因为我暂时还没皈依佛门，未来，未知！

故事是有感染力的，假如我今天顺势推出泰山石，200元一块，可能就卖上几百块，因为大家的确有需要，被说动心了.....

我不卖，我只是说说而已。

就是一定要学会塑造故事，要让人很容易认可你的观点，今天来的另外一个帅哥，来自上海，长的很帅，像华少，叫“人约半城”，他是做营销策划的，给影楼行业，而且是以微信为主。

他给我讲述了一个观点：微信公众帐号是可以扩展移动网站的，而且可以实现在线下单之类的，营销一体化。

他给我们演示了他帮一家影楼做的公众帐号，在上面可以查看摄影风格，还可以参加团购，还可以在线预约.....

我觉得这个概念很好。

不过，我并不看好微信的前途，也跟他们理论了一上午，我认为QQ的地位是不可撼动的。另外一点，互联网时代，形式不重要，重要的是内容，只要有好的内容，别人会帮我们把内容传播到各大平台上。

我认为微信是昙花一现，就跟微博一样，都是个新鲜玩意而已，用不了几年，大家就玩烦了，QQ还是主流。

蝉禅有个观点，他认为“来往”是个机会，蝉禅所谓的机会，跟咱理解的机会，还是两个概念，他认为现在玩“来往”的多数是阿里巴巴的集团员工，甚至是高层，很容易跟他们挂上钩，昨晚蝉禅加这些员工号，加到了凌晨2点多。

这就是焦点不同。

我认为，QQ跟旺旺是并存的，微信跟来往也是并存的。

因为，这是两个帝国，都有自己的核心竞争力，都有自己的核心用户数据库，做生意的依然会选择来往。

剩余两个，是济南的帅哥。

一个，是跟晴晴这次去拉萨的队友。

一个，是做微信营销的。

中午，蝉禅过来一起吃饭，顺便帮我去把房款退了，房子太贵，300多万，我承担不了了，退了。

我们一起去吃火锅。

人约半城，买的单，谢谢，替我省钱了.....

原本，我早就应该回家了，因为要帮晴晴捧场，帮她搞了个促销活动，买一串佛珠，送懂懂和牛哥陪聊一天，这次来了四个人，两个外地的，两个济南的。

我的想法是接完了客，晚上回家。

中午，牛哥提议喝点，因为他要去欧洲了，周一出发，我想了想，既然牛哥要喝点，我就先不回家了。

就喝了点。

下午，困了，陪大家聊了一会，我背着包就回酒店了，又去看了看那幅字画，把老板喊来，问1500元卖不？

老板狠了狠心，卖！

我是看中了他的长期价值，一幅字画，打通了一个人脉资源网，这又是另外一个圈子，玩红木的、字画的，虽然我不会写字，也不懂文化，但是俺也要多与这些人接触一下，让自己表面上看起来像个文化人。

其实，我今天原本是想写写三亚旅行的，那就明天再写吧！



上图：黄永玉的书法作品。

图片

上图，我今天买的书法作品：梨花一枝春带雨！

-

2013-10-25：候鸟式生活，去三亚过冬！

10月25日，晴，济南、老家

昨晚，喊梅州的小兄弟出来吃饭，去吃“老板爱吃鱼”，那里的鱼比较大，两人吃有些浪费，于是我在说说上喊人，问有没有人愿意一起吃鱼？我请客。

没人响应。

我们俩，步行去饭店。

中途，我去银行取了钱，先把200元还给他，他不要，推辞了好久.....

咋回事呢？

下午，我们俩去看字画，我对那幅字一见钟情，老板的意思是让我付点定金，但是我没带钱，小兄弟帮我付了200元。

要是过去的我，肯定就把这个事遗忘了，因为这就是我的生活的常态，鞍前马后都有人买单，而且不会只帮着付200元，一问多少钱，直接把字画买下来，哪用付定金呀？！

包括平时聚餐，也是如此，我只负责吆喝，肯定有人把单买了。

在家反思了很久，感觉这不是生活的常态，谁的钱也不是大风刮来的，而且别人付出了，往往是有需求的，当需求得不到满足时，往往就反目成仇了，咱又比较健忘，经常把别人的付出给忘记了.....

所以，要改，要做一个主动者。

不过，我骨子里还真不是一个小气的人，圈内的“买单文化”就是我发起的，过去的我是一个很善于买单的人，只要我参与的聚餐，我都会去抢着买单。

这几年，被网友惯坏了，基本没有买单的意识了。

为什么有些领导一旦退休特别失落？

因为，他习惯了鞍前马后，这一切突然没了，感觉很不适应，我在青岛的时候，认识了一个领导，一起

去KTV，他就很好奇，为什么公主陪着喝酒还要钱？

咱花了钱，供她喝酒，供她唱歌，为什么走的时候，她还问咱要钱呢？

他以前去的那些KTV，真的不需要给公主钱吗？

请客的人，早就安排好了，咋可能问领导要小费呢？！

言归正传。

我们俩步行到了“老板爱吃鱼”，生意太火，没有位置，老板的意思让我们俩挤挤，坐在吧台那里吃.....

我拉着小兄弟走了。

小兄弟坚决不要这200元，我的意思是让他收下，晚上请我吃饭，这样就公平了，既然忽悠小兄弟请客，咱就要简单，我们俩去吃拉面了。

中途，给媳妇打了个电话。

媳妇在忙着学习，媳妇说：“你给儿子打个电话吧！”

我给我爹打了个电话，我爹把我儿子急忙喊来.....

儿子喊：“爸爸，我想你了。”

我说：“我也想你了，明天爸爸就回去了，你要什么礼物？”

儿子说：“托马斯。”

我说：“好的，爸爸明天给你买。”

儿子说：“好！”

我和小兄弟又步行回酒店，现在每天1万步很轻松，而且越走越轻松，感觉总是有想跑的感觉，身体轻盈了很多，但是这玩意太考验人的毅力。

昨晚，酒店的网络有问题，没上网。

特意下载了个手机QQ，登陆上，发现打字太慢，不符合我胃口，这也是为什么我不喜欢玩手机的缘故。

我用过一段时间的三星NOTE，最初感觉挺好，个头真大，看起来也爽，我觉得这是三星颠覆苹果的开始，是IPAD跟IPHONE的结合体，很多人都从苹果4换到了NOTE2，例如KK、刘克亚。

不过，用了半年，我放弃了NOTE，我觉得做工太差，经常死机，而且电池待机时间太短，现在充满电，即便是完全待机状态，也用不了一天。

后来，我换了苹果5，感觉还是苹果好，两者完全不是一个量级的.....

苹果还有个好处，就是APP好用，例如计步器，装在NOTE上，有时工作，有时不工作，但是装在苹果上，工作的特别稳定。

前几天，我手机换成了土豪版的，不过是山寨的，每到晚上，闪闪发光，特别显眼，其实土豪版长啥样，我还真没见过。

今天，见了，于导参加活动，现场抽奖，抽到了土豪金。

我说：“送我了。”

我拿过来一看，土豪金颜色有些暗，准确的讲应该是香槟色，还没我山寨版的好看.....

我又还给了于导，你可能说于导运气真好呀。

其实，他还属于三流运气，因为还有小轿车，还有苹果笔记本，抽到土豪金的属于运气差的。

今早，我喊着梅州的那个小兄弟，一起步行到办公室，中途我去玩具店买了个小汽车，挑了最小的一个，花了30块钱，对于儿子而言，无论是什么玩具，只要是新的，他就会特别喜欢，但是最多喜欢一天。

我们家都可以开玩具超市了，眼花缭乱的，他习惯了喜新厌旧.....

原来，喜新厌旧也是人之本性！

到了办公室，我们办公室锁着门，我没钥匙，我去找牛哥聊聊天，昨晚有个小插曲，赵磊给我打电话，问办公室咋敞着门？没人！

我说：“我走的时候，把钥匙给晴晴了，她没锁？”

赵磊说：“没人，我进去喊了两圈了，我在门口给看着，你给晴晴打电话。”

我急忙联系晴晴。

晴晴说：“我走的时候，钥匙给牛哥了，牛哥说他来锁门，你走后，又来了个朋友，我想可能跟牛哥去吃饭去了。”

我问：“我认识不？”

晴晴说：“应该认识吧！”

我说：“那你抓紧联系牛哥，问问锁门的事。”

我们办公室，换过一次锁，当时杨文剑出银子换的，一共三把钥匙，我一把，杨文剑一把，牛哥一把，平时我很少去，一般都是晴晴拿着我那把钥匙，现在晴晴也不去办公室了，她就没钥匙了。

所以，我一直想忽悠几个创业者到我那里办公，我那里装修的很好，办公区跟休闲区分开了，而且创业氛围不错，只要我在济南，天天都有各路神仙前去吹牛，但是忽悠人太难，因为免费的午餐大家都害怕有毒药，甚至怕让其承担房租，其实您担心是多余的，我还真不是那么斤斤计较的人，我只是想让办公室热闹一点，别这么冷清，连个人都没有……

我说：“余额宝不错，我现在每天7块6毛钱的收益。”

牛哥问：“4分5的利息呀，比银行高。”

我说：“听说百度理财要推出8%的产品，这个不错，肯定比余额宝还火。”

牛哥说：“天弘基金从不知名，一跃成了十大基金，互联网开始转战银行业了。”

我说：“百度理财这个值不值得买？”

牛哥说：“只要是这些大型公司推出的第一支基金，都可以去尝试，虽然只承诺8%，但是最终一定会高于8%的收益，余额宝的收益率也会高出你的预期的，这是基金公司一贯的做法，他们可能同时推几支基金，但是一定要做出样板，国内知名的基金，基本上都有一支回报率超过10倍的基金，他不做出样板，以后谁还信他？”

我说：“支付宝池子里的水太大了，资金沉淀量太高了。”

牛哥说：“是的，所以百度推出基金，也未必比余额宝有优势，因为余额宝太方便了。”

我说：“我都是设置了自动转入余额宝，每天自动理财，而且余额宝也可以直接消费。”

牛哥说：“不过，在现实生活中，最容易倒闭的公司，就是有资金沉淀的，例如饭店、加工企业、大卖场，就拿饭店来举例，饭店的酒水有三个月的结算期，这三个月的资金就沉淀在了老板手里，久而久之，老板就

放松了理财警惕，很容易把钱给提前消费掉了，一旦饭店流水出现了波折，整个资金链就断了，为什么廉正风一刮，刮倒了这么多饭店？不是他们生存不下去了，而是资金链断了，供应商的货款他们早给花了，还不起了！”

我说：“明白了，钱在手里，总是得瑟，一旦上游的水进不来了，下游又需要放水，迟早是要把池子的水放干的。”

牛哥说：“是的，这就是为什么我说个人理财一定要建立蓄水池的缘故，你具有很强的抗压能力，你现在就是个条河流，上游来多少水，你流多少水，如果上游水突然断了，你就没水了，陷入恐慌了。还有一点，要是你需要个大钱，例如一次需要100万，应急，你没有蓄水池，你就拿不出来了，就是拦河坝的原理。”

那么，房价会不会继续上涨呢？

牛哥的观点是：“房价肯定会有拐点，因为发达国家都经历过房价拐点，咱也不会例外的，任何东西都不会只涨不跌的，但是什么时候出现，没人能预测准确，另外当信号明显时，咱肯定能感觉到，提前就跑了。”

那么，现在买房是不是还是机会呢？

牛哥认为：“北上广，肯定是机会，因为这些城市必然都会变成亿万级别的人口城市，这是必然趋势，三四线城市的房产泡沫状态呈现。如果是省会级城市，机会也是存在的，但是要选择抗风险能力最强的地段，就是不可复制地段，例如牛哥刚在千佛山脚下买了一套220平的房子，他认为这种地段不可复制，千佛山只有一个，你想养老吗？你想孩子读最好的学校吗？这里是不二选择。”

于导来了，提了一瓶景芝窖藏，于导是去帮景芝酒拍广告了，这些酒是他们团购的，还没上市，100斤5万元，应该有收藏价值.....

芝麻香的！

于导说：“晴晴那个片子，我看了，拍的不错，如果是以讲述的方式去记录，会更好，让晴晴用剪影的方式出现，讲述她与佛是如何结缘的，为什么要去西藏取经，讲述这么一个故事。”

我说：“是不是类似《一维》，《一维》是不是画的？”

于导说：“不是画的，那是拍的，导演是吕乐，这个人在摄影行业属一属二。”

我说：“《1942》貌似就是他拍的。”

于导说：“是的，我们最近也拍了一个类似题材的，不过是手绘的，你看看。”

放到电脑上，硬是没打开，太卡.....

于导说：“你让晴晴加上字幕，也会好些。”

我说：“我特别喜欢自述式的短片，很容易牵着观众的鼻子走。”

于导说：“昨天你写的日记我看了，关于黄永玉还有个段子，郭敬明去参观黄永玉的工作室，倚在一根柱子上，有人就给他讲述这些柱子是什么木头，从哪里买的，每根市场价不低于20万，郭敬明数了数有多少根柱子……”

我说：“郭敬明后来把这些情节都写到了他的小说里了，就是那个《小时代》，他也塑造了一个刘姥姥进大观院。”

于导说：“这些都是别人演绎的，用来衬托黄永玉的万荷堂。”

我说：“他的万荷堂是自己设计的，自己盖的，院子有多大呢？总而言之，黄永玉没事的时候，就开着法拉利在院子里溜圈。”

我要回家了，于导也要走。

我把于导顺路送回办公室，我就回家了……

到家时，儿子还没醒，我娘把他摇醒，要是平时，这么把他弄醒，肯定会哭，看到我来了，他笑的格格的，接着就爬起来了。

就这样粘上我了，寸步不离，我带他去逛街，然后他要玩捕鱼达人，我带他回家，中途喊着要尿尿，我让他自己出去尿。

过了一会，又喊。

我让他自己去院子里尿。

我过去一看，尿裤子里了。

我问：“咋搞的？”

他说：“我玩游戏，没憋住。”

我娘帮着把裤子换下来，他又来找我，非要跟着我去田野里散步……

我说：“你跟不上，我走的快。”

我娘说：“前几天，跟着他四大爷围着村子骑车，骑了三圈，这么点小孩，骑这么远。”

这就是农村娃的特点，体力好，身体壮。

我一直觉得，知识是可以弥补的，但是童年不可弥补，一定要在健康、快乐的环境下茁壮成长，不要急着早熟。

儿子跟妈妈视频。

媳妇问：“儿子，你想要啥，妈妈给买。”

儿子说：“我要妈妈！”

我窃喜，难道让我给买个妈妈？

俺是既没贼心，也没贼胆，虽然偶尔发点小牢骚，俺家日子过的还蛮幸福的，有滋有味……

今天，家里停电了，无所事事，村里的老人们都聚在一起打扑克、下象棋。

年轻一点的，基本都在外面打工，只有女人留在村里，这应该是整个农村的现状，不过老人们也有翻身的机会，就是等待拆迁嘛。

我二姐夫家拆了，两个老人获得了接近50万的赔偿。

但是，生活轨迹没啥改变，该打工打工，该种地种地，一切照旧，因为在老人心目中，这些钱都是留给儿子和孙子的……

我爹，应该也是这个想法！

我爹，还属于相对比较奢侈的，偶尔还会买二斤猪头肉回来。

晚饭时，跟我爹谈到了这个事，我的观点是国家赔偿款其实是害了农村人，年轻的农村人，很容易学坏，买车、赌博。

年龄大一点的，很容易因为分钱不均引发子女之间的矛盾。

原本简单的生活，也被无限放大了，你想想这些老人一辈子也没5万元存款，突然给了他几十万，甚至几百万，你说他幸福感真的更强了吗？

我宁愿我父母就这么生活着，简简单单，多好呀！

给我50万，拆我们家房子，我肯定不乐意，给500万，我主动帮着拆，哎呀，原来我也这么贱！

这与地域也有很大的关系，例如西湖里那些摇船的老头，身价过千万，他们就是附近的农民，但是他们有钱了，也没事干，还是喜欢摇船.....

要说消费观念前卫，要数东北人。

发1000元的工资，敢花800元买个貂皮大衣，每到冬天，如果你去海南看看，各个移民小区里，主要就是东北人。

这叫什么生活？

候鸟式生活，冬天在海南，夏天在东北，有钱一点的，就直接在海南买房，经济差一点的就租房，不过他们也不闲着，咋搞呢？

他们每人要租上几套房子，隔成单间，然后再租给游客，平时他们还负责做早餐.....

你会问：“有人愿意住吗？”

海南旅游的季节性非常强，冬季时，很多人是找不到酒店的，这些东北老人就在海边等着你，举个牌子，没办法，总不能睡在大街上吧？

只能跟着他走。

每晚50元，早餐10块钱。

上次我们到了兴隆时，就没处住了，被一位东北大爷成功营销了.....

他们，主要盯着骑行者、背包客，特别是在三亚，他们生意更火，三亚的七天连锁酒店都是300元/天，够贵吧？

他们只需要50元一天，你比较一下吧！

后来，越来越多的东北人去了海南，其实现在的三亚，还真是东北人的天下了，也有好处，想吃东北饺子，路边就有。

我觉得这一点，很值得我们学习，人家老大爷的收入都比咱高，消费意识也比咱前卫，咱爹咱娘还忙着抱着炉子烤火取暖的时候，人家穿着裤衩，在沙滩上晒太阳，多滋润呀！

冬天，对于老年人而言，是道槛。

农村有熬冬的说法，有些老人其实就被冻死的，引发了一系列的疾病，最容易引发的就是心脑血管疾病，因为血管收缩，血压增加嘛。

杨春蕾上次过来，她就提到过类似的养生理念，选出全国几大适合养生之地，每年过着候鸟一般的生活，不过他们主要针对有钱人设计的这么一套养生理念，是聚成搞的，华商书院那群人。

不过，推广的一般。

每个人都说是好项目，但是让掏钱了，让参与了，就犹豫了。

因为，大家有生活惯性，突然这么折腾，有些不适应呀，对不？

很多人对海南的印象是什么？

海南等于三亚！

其实，这么理解是错误的，海南是个省，三亚充其量是青岛而已，整个海南大部分地方都是比较贫穷的，只有东线和三亚是比较富裕的，主要是旅游做的比较好。

即便是海口，也是比较落后的，是相对其它省会城市而言。

上次我去海口时，安娜喊了她一个姐妹请我吃饭，这个大姐是本地一所学校的校长，学校定位不高，主要是农民工子弟，很多学生上学都不穿鞋子，没鞋子！

假如我说济南有这样的学校，报纸一报道，济南这些爱心人士肯定爱心又泛滥了，但是在海南不行，纵然你天天报道，也没太多人关注，因为这也属于常态.....

她给我们讲述了献爱心。

她说：“越是个人去献爱心，越简单，去了学校，找到校长，挑选几个学生，带着去买衣服，就行了，如果是单位或团体献爱心，则需要拍照，还要媒体采访，还要摆拍。”

其实，民间力量是很难改变这些孩子的命运的，反而爱心献的不均匀，让孩子陷入了恶性斗争去。

三亚则有国际大都市的感觉，外国人特别多，而且三亚的别墅酒店特别多，我觉得如果去三亚，一定要奢侈一把，拿出3000~5000元体验一把海景酒店，泡在温泉里，听着海浪声，你会觉得超值，为什么别人能享受，咱不能？难道咱天生贱命？

就跟徐佳说的一样：“抱着本书，不在于读不读，关键是体验一下在温泉里看书的感觉。”

五星酒店，俺也去了。

去干嘛呢，去当贼，偷泡温泉，大家都知道五星酒店的院子里有免费的温泉，但是游客都在内心设了一道槛，把自己挡在了外面。

俺不要脸，穿着裤衩，大摇大摆的进去了，扑通一声，跳进水里……

温泉，其实不存在正宗不正宗，至于疗效嘛，就是心理作用而已，我觉得天然温泉更不好，那么臭。

旅行时，如果安排一场温泉，绝对很爽，上次我们去五台山，一个个累的灰突突的，回来的时候，我们去白鹿温泉泡了泡，一个个都精神抖擞。

特别是我和帮主，我们俩找了一个最大的池子跳下去了，发现咋没人呢？

仔细一看，原来是女士专场，还有三个裸体女人在那里，不过是石头的！

温泉与地质结构有关系，越是有温泉的地方，地质越不稳定，例如日本的温泉特别多，我们家也有温泉，就是汤头温泉，中国四大温泉之一，大家来，我可以带着去。

整个海南，温泉特别多，特别是三亚，温泉多数是国际标准的。

三亚的老外很多，留学生很多，我说的留学生是指中国在外留学的，这些留学生跟咱国内的学生不同，他们具有很强的旅行意识，而且很独立，很前卫，喜欢富游，国内的学生喜欢穷游。

到底哪个更有出息呢？

仁者见仁！

三亚，很适合体验奢侈，如果仅仅是想游泳，我觉得还不如去泳池，因为三亚的海滩上人太多了。

三亚的海鲜，做工粗糙，价格嘛，杀你没商量。

可以点海胆，在山东，海胆属于比较贵的海鲜了，在三亚3块钱一个，就是长的跟鸟巢似的，至于贝壳类的，还是少吃为妙。

去三亚，还有个地方值得一去，就是南山。

寿比南山就是这里，附近还有个景点就是天涯海角.....

我们总结了一个独享景色的技巧，无论去哪里，都在景点开门那一刻就去，例如早上8点开门，那么就做第一拨游客，肯定是清闲的。

所以，我们去沙滩上游玩时，根本没人，因为我们早上5点就去了。

至于三亚的水晶之类的，就别买了吧，水晶最便宜的地方就是广州，三亚的水晶也是从那里批发过来的。

前面说个话题说到了一半，就是海南的房价高不高？

其实，海南中部、西部很多房价只有2000元左右，而且经济特别落后，农村吸毒的人也特别多.....

三亚，有钱人的天堂，如果没钱，只是走马观花，不会有太深的体验，充其量是我来过了而已！

好了，到了广告时间了，大家可以换台了。

懂懂日记，有偿阅读，自愿付费，不强求，年费120元，支付宝：2361456@qq.com，付款后发截图给我，我QQ：2361456，我加您为好友，您可以获得日记回复权限。

图片

三亚的温泉，还是别有情调的，美不胜收，你懂的！

-

2013-10-26：谈谈海南旅行那些事！

10月26日，晴，老家

昨天，午休时，手机响了。

懒的动弹，没接.....

醒来，一看，是鱼子泡泡的电话，是不是又问我要地址？

上次，她问我要家里地址，要送我爹一些冬枣吃，我委婉谢绝了，上次去她家枣园摘了那么多，她还请我们吃饭，已经欠了这么多人情了，咋好意思继续不要脸呢？

后来，她不知道从哪里弄到的地址，发到了我们办公室一些。

我不在，给牛哥了。

昨晚，她又在QQ上找我。

我问：“找我啥事呢？”

她说：“是想给你报喜的，我联系上王锐了，准备在报纸上做冬枣团购，报社领导明天来沾化考察，谢谢你。”

我问：“是那个搞皮草团购的哥们吗？”

她说：“是！”

那可真是阴差阳错了，王锐是李宗磊的朋友，他主要业务就是跟山东几家报纸合作，搞团购，先后搞过海参、玉石、翡翠、饮水机，现在又想搞皮草，但是他没有货源优势，就找到了我，希望我帮着发个广告，问谁有货源？直接合作。

他的模式是咋回事呢？

他负责投放广告，以报社合作的名义发布团购，并且是在报社大楼下面搞团购，例如卖海参，他就喊上几家海参品牌在这里摆摊，无论卖多少，他都从中提成，等于他空手套白狼.....

这个模式，多赢。

报社，赚到了广告费。

商家，免费获得了展示和推广机会，还能卖货。

王锐，无需库存，赚取了提成。

没想到鱼子泡泡联系上了王锐，并且达成了合作意向，我觉得是好事，而且鱼子泡泡的确有这个实力，她爸爸是沾化冬枣标杆式人物，前几天，县委书记还去他家了.....

写文章，能帮到别人，自己也很开心。

徐佳买了100斤，前几天我和徐佳去九龙大峡谷，她还洗了一包枣带着，特别甜，我去了沾化以后才明白，冬枣差别非常大，真正的好枣很难流通到市场，基本上都被人提前挑走了，我们在市场上买到的沾化冬枣离真正的沾化冬枣差别还是很大的，同样的枣，有的批发价才4块钱，有的批发价是40块，你说能一样吗？

写文章，有时能帮人，有时能害人。

最近，有个记者，火了，几篇文章让一家上市公司市值蒸发33亿，这个记者被抓了，如今他成了弱者，网友一片同情声，报社也呼吁放人。

事情，真是如此简单吗？

我以前写过这么一句话：弱者，往往是真正的强者。

别看他现在是弱者，当初骑在别人脖子上拉屎的时候，你能想象到他得意洋洋的神态吗？

今天，CCTV也播出了，这个记者是收了人家的钱，故意摸黑这家企业的.....

网友再呼吁，网友再同情，也无人替他受罪了！

作为一个能够驾驭文字的人，一定要时刻提醒自己，千万不要把文字变成武器去攻击别人，你不要觉得蹂躏别人很有快感，一旦真把对方惹急了，可能就是另外一番下场。

还是前几天写的那句话：在互联网时代，要么学会赞美，要么学会闭嘴！

一个人，活着很重要，自由更重要，高晓松在书里写自己坐牢的经历，他说很多犯人都愿意用自己的余生来换片刻的自由，太憋屈了。

在互联网写手里，最牛的人应该是刘韧，你见他现在还写吗？

不写了吧？！

他骂谁，谁都吓的发抖，终于有一天，他惹上了周鸿祎，直接被送到了监狱。

至于你骂的对与不对，你是不是代表真理，你是不是代表正义，这都不重要，最重要的是学会闭嘴，学会尊重别人，哪怕是自己的竞争对手，你只有尊重别人了，才能对的起关注你的粉丝，因为他们不喜欢关注一个泼妇式的人物。

在网上看到了一句话：韩寒这辈子最后悔的事，可能就是当初骂了方舟子.....

当初，韩寒骂方舟子的时候，我是站在韩寒这边的，我心想，方舟子你不是挺牛B吗？这次遇到一个文笔更犀利的，看看你们俩谁厉害。

结果，很意外！

昨晚，看到成都一个小孩意外脑死亡了，只有1岁4个月，父母决定捐出器官，在结婚以前，我对这类新闻就是当故事看，没啥希奇的。

结婚后，特别是有孩子以后，看到这样的新闻总是心痛，我相信每个父母都有类似的心路历程，特别害怕这样的悲剧也发生在自己身上。

为什么那么多人愿意去做善事？

其实，就是渴望有个好的回报，渴望家人平安。

我就在想，作为我，应该多去传播一些善的东西，多去传播一些正能量，哪怕是装出来的，也总比去传播一些泼妇骂街强。

写文章这些年，貌似没骂过人，不是我人品好，而是我胆小，我怕惹麻烦，最近半年貌似翅膀硬了，得瑟了几下，批判了一些自己看不惯的人和事，貌似很有正义感，最近想了想，其实挺SB的，我挨着道歉了。

没必要，谁都有资格犯错，但是咱没资格批评，真是犯了法，自然有人惩罚他，但是惩罚人一定不是咱.....

为了孩子，咱要装的善良一些，多去做一些善事，无论是有意还是无意的，只要用心，就行了。

那么，信佛是不是会好很多呢？

中国人，不是缺少信仰，而是信仰太多了，土地庙也拜、道观也拜、玉皇大弟也拜、宅神也拜、山神也拜，

最有意思的是，还有人给孔子烧香。

今年，我去大理的时候，恰好是高考前夕，很多农村妇女去孔子庙烧香，还要放上一挂鞭炮，希望保佑孩子考个好成绩。

咱们的信仰是什么？

求！

反正我烧香了，我心很诚恳，我希望你保佑我，这就行了，实在不行我就搞个观音像放屋里？没事的时候我就给烧上香？

给中国寺院捐款最多的两个人，一个是赵朴初，一个是赖常星。

纵然付出了这么多，佛祖也没保住赖常星！

求是没用的，需要修。

赵朴初是个居士，后来是佛教协会的会长，如果你用心留意，你会发现知名寺院里，总是有他的题词，他还是著名书法家，五台山、南山观音，都是他题的。

赵朴初跟南怀瑾都提倡居家式修行。

居家式修行是什么意思呢？

我们拜佛，常常要去庙里吧？其实庙就充当了中介的角色，他们提出的居家式修行，其实就是跳过中介，直接与佛对话。

庙不代表佛祖，和尚不代表佛教，甚至居士比和尚更虔诚，我们去九华山时，导游跟我们讲，这些的和尚多数都有情人，他还提出了一个观点：如果不是为了钱，谁来当和尚？

我们请的导游，就是山上的村民，他跟和尚很熟悉。

马丁·路德提出过教改，所谓的教改是什么？其实就是废除中介，让人与上帝直接对话，过去教堂里的人叫什么？神父。

神父的意思就是他来代表上帝。

你去忏悔，然后神父代表上帝告诉你：“上帝原谅你了。”

只要有中介，就容易滋生腐败，甚至会产生教皇，教皇就很容易为政治所利用，甚至成为政治家敛财的手段.....

现在的教堂，里面的人叫什么？

牧师，作用是什么？

是帮你解读《圣经》的，大家去教堂的目的也不是忏悔了，而是去那里学习，更好的传播福音。

南怀瑾对佛法研究很深，但是他并不信仰佛教，他认为佛法跟佛教是两个概念，中国信仰佛教的人很多，但是真正用心研究佛法的人很少，搞清佛教关系的更少，总而言之，反正我就是信，我不吃肉，我就信佛。

更有意思的是什么？

很多人觉得观音就是佛。

其实，观音是菩萨，不是佛。

在中国佛教里，佛祖只有一个，就是如来佛，也就是释迦牟尼佛，这是我们修行的终极目标。（在藏传佛教里还有过去佛，但是在大乘佛教里只有如来。）

菩萨呢？

菩萨离佛还差那么一点点，我们国内比较知名的是观音菩萨、地藏王菩萨、文殊菩萨、普贤菩萨。

每个菩萨都有自己的道场，并且有自己的专长，例如观音菩萨在普陀山，地藏王菩萨在九华山，文殊菩萨在五台山，普贤菩萨在峨眉山。

这也是我们常说的四大佛教圣地。

这里面名气最大的菩萨，就是观音菩萨，观音原本是男的，被汉化以后，就慢慢女性化了，至于送子观音，完全是演绎出来的，在佛教里就没有送子观音这个概念。

观音是管慈悲的，人们觉得就应该跟妈妈一样温柔，于是就把他想象成女性了。

观音菩萨还有个很著名的道场，就是布达拉宫！

菩萨是可以有无数化身的，你是乞丐，他可以化身成乞丐来感化你，你是恶魔，他可以化身成魔鬼来感化你，藏传佛教的观音就是张牙舞爪版的，用来对付妖魔的。

世界上最高的观音像在哪里呢？

在三亚的南山，也就是南山观音，高108米，是世界上最大的石刻像，你知道自由女神多高吗？

自由女神像高46米，加基座才93米。

准确的，应该叫：南海观音，因为这座观音像是建在海里的，这个景点叫：南山。

就在天涯海角不远处，前面的日记里提到过，这里的派出所是抓杀人犯比例最高的，因为很多人逃到这里，一看到了天涯海角了，也就死心了，不信？

可以百度一下：天涯海角、自首。

寿比南山，这里的南山是不是三亚的这个南山呢？

有人指出，应该是秦岭的终南山，也有人指出是山东的南山，总而言之，这类东西是没有标准答案了。

不过，我个人更倾向于“终南山”，有空我写写“终南山”，那里是中国隐士的聚集地，风景特别美，特别是这个季节，我们去的时候，正好刮过风，下过雨，路上都是各色的叶子，如同故意拼凑出来的一样，特别美的一幅画。

三亚的南山，我觉得门口挺漂亮的，因为你很难把椰子树、沙滩裤与观音菩萨联系到一起，门口的椰子树特别美。

有人又会问，佛教咋这么复杂？又是观音，又是菩萨的，咋回事？

佛祖呢？代表博士后，最高学位了。

菩萨呢？代表博士，差一步了。

罗汉呢？代表本科，还差点火候。

罗汉就是佛祖派来永驻人间的，主持护法的，最初是十六罗汉，后来有人给写错了，写成了十八罗汉，一直延续到今天，包括少林寺的罗汉阵。

貌似还少了硕士呀？

硕士叫：缘觉，我们很少听说，咱就不提了，其实我也不懂，我讲的这些，都是孙老师讲给我听的。

本科、硕士、博士、博士后合称：四圣。

四圣代表什么？

他们不需要轮回了，可以永远活着了。

佛教一共有十级，我们常说的六道轮回，就是剩余的六个等级：天、人、阿修罗、畜生、饿鬼、地狱。

前三道为善道，后三道为恶道。

仓央嘉措的诗里有这么一句：千百个长磕不为今生，只为来世的轮回！

为什么藏族同胞那么喜欢磕长头？其实就是渴望轮回的时候，争取进入善三道，进了地狱多痛苦呀，当了饿鬼多难受呀，当个畜生被吃肉，还是当人好。

只要没修炼到罗汉的水平，就会持续轮回。

按照这个标准，咱这些人，基本上就是轮回的命了，像我这样的人，要么地狱，要么饿鬼，要么畜生了。

所以，佛教的修炼，其实也类似咱读书，小学、初中、高中、本科.....

在佛教里对应的分别是：众生-->罗汉-->菩萨-->佛！

那么和尚在佛教里充当了什么角色呢？

众生而已！

三亚的旅行，还是比较混乱的，当地人在旅游市场里，充当的角色就是过客，卖卖椰子啥的，真正的主导者多为外地人，昨天也提到过，以东北人为主。

吃海鲜，被宰是常态。

我们出来旅行，有个习惯，只要是赶路，只点熟悉的菜，例如西红柿炒蛋，经常关注我的朋友总是发出类似的疑问，咋又吃西红柿炒蛋？

不是喜欢吃，而是全国口味差不多。

相反，去点一些当地特色菜，很容易拉肚子，而且也容易被宰，别人认为好吃的，咱不一定觉得好吃，就如同四川最正宗的火锅，如果直接搬到山东来卖，很少有人能接受，反而是山寨版的川菜更火，至少是改良过的。

那，你会问，岂不是错过美食了？

不会，我们会找当地朋友带我们去吃比较正宗的、比较火的、本地餐厅，例如我们去桂林时，去吃椿记烧鹅，虽然需要排队，但是的确过瘾，好吃。

海南的美食也很多，有四大名吃：文昌鸡、加积鸭、东山羊、和乐蟹！

我觉得唯一吃着还顺口的就是东山羊，貌似我自己吃了2斤羊肉，安娜还送了我一个吃货的外号，并且四处给我传播，受不了.....

去海南，这些东西都可以体验一下，文昌鸡太肥，太油腻，还有个关于文昌鸡的笑话，但是我不敢讲，大家可以去百度。

海南吃饭有个特点，很注重调料，类似咱吃火锅，拿个小碗，放点大蒜，放点老抽，放点辣椒，海南的辣椒太好吃了，说不出的香，黄辣椒，我原以为只有北方人才吃大蒜，其实海南人也吃大蒜。

我在海南待了半个月，最喜欢的就是海南的小料。

海南还有个特色菜，就是喜欢用椰子炒菜，海南的椰子是很便宜的，我在海南的时候，貌似是4块钱一个，我们就当饮料喝，在路边买了椰子，用刀砍个口，插上吸管，全是水。

我总是想起了那句广告词：椰风挡不住！

椰子汁其实是透明的，不是白色的，也不是黄色的，被当年的广告骗了.....

海南的广告，都是蛮有意思的，而且比较低俗，最典型的的就是“海马贡酒”，大家可以百度一下广告语，绝对够猛。

这个酒，我喝过，类似三鞭酒，没啥效果，三鞭酒是有副作用的，容易起湿疹。

海南除了三亚，吃饭还是蛮便宜的，我喜欢吃他们的炒粉，一份7块钱，特别好吃，这里还是农场制，我们还穿梭过很多农场，风景特别美，还去看香蕉、芒果，光看没偷。

有个哥们，长的特别帅，在那里当农民，砍甘蔗，用来做红糖的，我们就坐在他家的拖拉机上吃甘蔗，他帮我们挑最好吃的，随意吃，不要钱。

晚上，这里也是有娱乐活动的，在村口有舞会，可以去跳舞，2块钱，还有过去歌舞厅用的那种射灯，音乐也很HIGH，就是90年代的迪斯科.....

这里，也有小姐，就是从一、二、三线城市退役的，长的也很漂亮，貌似只需50块钱，别怀疑俺，俺是正经

小青年。

海南对这些东西管的不严。

这里的农民，还是比较落后的，水牛耕地，他们的公交车就是拖拉机，接送学生用啥呢？

用摩托车，一辆摩托车坐12个孩子。

你肯定会说：“放屁，能坐开吗？”

能，海南的摩托车多数自己改成了偏三轮，我们去的时候，正好是新闻报道校车出事的时候，我们还拍了一些照片发到网上。

到了海南，自然少了不购物，特别是咖啡，其实海南不是咖啡的主产地，国内咖啡1/2是来自云南，但是海南咖啡概念经营的很好，特别是碳烧咖啡，特别好喝。

在三亚旅行项目中，他们觉得花的最值的钱，就是潜水。

其实，约上三五个人，出去海钓非常好，他们经常能钓到1米以上的鱼，KK他们现在就在玩这一类的项目，不过他们玩的是帆船。

人，一定要多出去走走，来到这个世界，不是为了在这个村子里待着的，世界再美，我们没去看过，终究与咱无关。

我们与三亚的距离都很近，即便是最远的哈尔滨，也不过是5个小时的距离。

去看看吧，海南的冬天特别美，可以租个车，围海南转转，海南的高速公路是不收费的.....

不过要带防晒霜呀，我骑行10天，没搞过任何防晒，晒的乌黑了，跟儿子视频，儿子吓的哇的哭了，他以为是大猩猩呢。

今年，可能还会去骑行，走中线。

对于海南，我就了解这些，可能是比较片面的，明天咱谈谈广西吧！

好了，到了广告时间了，大家可以换台了。

懂懂日记，有偿阅读，自愿付费，不强求，年费120元，支付宝：2361456@qq.com，付款后发截图给我，我QQ：2361456，我加您为好友，您可以获得日记回复权限。

图片



南海观音。

-

2013-10-27：泰国佛牌到底灵不灵？

10月27日，晴，老家

去泰国，有三点感触很深。

第一、旅行使孩子变的自信。

第二、对与错，取决于文化与标准。

第三、泰国佛牌真的很“灵”。

泰国旅游，越来越便宜了，有朋友就做泰国专线，成本价1700元，旅行社报价2000~3000元。

当时，我还不知道这些内部价，我们报了豪华团，也不过是2980元。

所谓的豪华团，就是没有强制消费。

泰国的强制消费，主要是购买鳄鱼皮包、蛇毒药品、看色情表演。

当初，为什么突然想去泰国了呢？

因为，刘夏有个朋友在旅行社工作，推荐给了她这条线路，她觉得价格挺便宜，不到3000元就可以去泰国玩一圈，于是她又喊了我们几个人一起去。

我们这个团，是太太团，一群年轻妈妈，还有三个带着娃的。

小伙子少呀，即便我这么丑的，都成了活宝。

三个娃都是6岁，女孩，而且她们原本就认识，从衣着打扮来看，家境很不错，三个娃一直跟我屁股后面。

后来，跟她们的妈妈也熟悉了。

她们每年都会带孩子出国走走，当年规划的线路是泰国、马尔代夫。

这三个女娃跟同龄人有什么区别呢？

她们特别自信，而且无论谈到上海还是香港，都是如数家珍，眼界从小就被打开了，她们从小就有很强的优越感。

那种自信，就是一种迷人的气质。

农村出来的孩子，还是太胆怯，有次进城，我捎了三个高中生，他们在等车，都是我们村的，我顺路给送到了学校，他们全程都不说话，因为他们很少坐车，紧张，我也不好意思多说话，就这样，一路无语……

我儿子，身上也有这个问题，来个陌生人，他N久不说话，也不笑，一直躲在角落里，为这个事，我媳妇很着急。

为什么我媳妇一直想把孩子带到深圳去呢？

因为，她摄影班里有个同学，送孩子读国际学校，而且是游学式，今年在泰国，明年在新加坡，这也是为什么我媳妇有如此动力学英语的缘故，就是想带着孩子走出国门。

不过，随着年龄的增长，儿子越来越自信了，虽然依然有些小羞涩，但是没有那么腼腆了，徐佳给我儿子拍了很多照片，都放到她电脑上了。

徐佳说：“儿子有个最大的特点，就是那张憨厚的脸，这是一生的财富，朴实，简单，这会塑造他的性格。”

徐佳是反对把孩子教育的太聪明的。

在孩子的教育上，我还是追寻“随性”，不需要刻意的培养，如果是天才，不需要培养也是天才，如果是蠢材，再努力，也是朽木不可雕也。

多数人都是“孩奴”，所谓的孩奴不是说因为有了孩子而变穷了，而是因为有了孩子而变的失去自我了，仿佛一切都为了孩子……

其实，未必！

我们尽管舞蹈，孩子自然也就学会了扭旋。

有部电影，讲述了不同家庭的宝宝，叫《阳光宝贝》，大家可以看看，大自然是不公平的，一出生就决定了命运差距。大自然又是公平的，给予了你相同的精彩。

今天，我在家收拾房子，洗洗衣服，我就想去买棵树，种到院子里，伴随着儿子一起成长，等他长大了，当了作家的时候，他可以写写家里的那棵老树，当年意气风发的爸爸种下了这棵树，如今爸爸老了，而树越发

的强壮了。

农村有个习惯。

生了儿子，胎盘要埋在屋子里。

生了闺女，胎盘要扔到粪坑里。

如今，都是地板砖，咋埋呀？就埋到院子里了，表示香火可以继续延续了……

这次回来，路两边的日本红枫都红了，太美了，比香山红叶还美，我一直都有个梦想，有一大块田地，种些日本红枫，在里面挖上游泳池，盖上别墅，过着闲云野鹤的生活，每天喊朋友过来做客，一起散步，一起游泳，我写写文章，其乐无穷。

我想，每个人心中都有梦，但是多数是不能实现的。

能实现的，就不是梦了。

既然不能实现，我就买上几棵年龄大一点的日本红枫，院子里、花园里、菜园里、地头上，我都给栽上。

老大哥这么描述日本红枫跟中国红枫。

中国红枫就像40岁女人的脸。

日本红枫就像20岁女人的脸。

现在做农业的人，很多人圈地，就种日本红枫，走长线投资路线……

扯远了，继续说说去泰国的那三个小姑娘，她们给了我很多的启发，我就在想，其实我有更好的资源，如果我儿子6岁了，能够经受得起长途跋涉的折腾了，我就买辆房车，一家三口出去旅行，例如暑假的时候可以去看新疆玩玩，寒假的时候带他去海南玩玩，周末的时候我可以带他直飞省会城市，由当地的朋友带着四处走走，周日晚上再飞回来。

这些都没任何问题，我也喜欢玩，也很擅长玩，而且也有天然的优势。

每当我谈到这个事，媳妇就对我冷嘲热讽，特别是跟朋友谈起这个事的时候，她就说：“有的人，天天说带着孩子出去旅行，我儿子可没出去过。”

孩子太小，我带着出去，太危险。

上次，我去我姐姐家，把儿子接回来，安全座椅他也不坐，而且一直哭，没办法我就把他放到后座上，用安全带绑住他，成年人的安全带是绑不住他的，我一边开车，一边盯着，精力根本不集中。

另外，孩子在6岁以前的记忆，基本是空白的。

有人说，能留在大脑深处。

那是你自己忽悠你自己，4岁以前是用内存记忆，4岁以后是用硬盘记忆，至于说会突然想起4岁以前的事，要么是天才，要么撒谎了。

不过，旅行的确可以改变一个人的视野，特别是对成年人，我就是典型的例子，我读大学时，我都还没见过山，去过的唯一城市就是日照。

继续说泰国旅行吧。

一车人，很快就混熟了，私下里总是要对比一下价格嘛，发现上当了，人家交了2100元，我们交了2980元，待遇是相同的。

到了泰国，每个人再收1600元，就是一些自费项目，其实也是强制消费的，例如去公主号看人妖表演，去看色情表演，去吃鱼翅大餐。

在泰国的那些日子里，除了米饭，我基本啥也不吃，泰国的菜又酸又辣，一点都不好吃。

每个很正经的中国人，到了泰国，就不正经了，因为那里的表演太过火了，那是世界情色起源地。

那些表演，你连想都没想过，刚开始，小姑娘们还不好意思看，后来就只剩下尖叫和掌声了.....

我一直都想写写，但是又觉得不好。

为什么呢？

因为，不同的文化，造就了不同的道德标准，在那种氛围下，你觉得那一切都是很正常的，但是写给国人看，大家觉得下流、可耻。

我记得有个官员因为一张摸了人妖胸部的照片被撤职了。

其实，他挺冤枉的。

因为，每个去泰国的人，都会摸一摸的，这是当地的文化，你就是不想摸，他也抱着你往胸上蹭，何况就是些男人而已。

在国内一些很肮脏的事，在泰国你觉得很平常，很明显感觉到文化差异带来的道德标准的差异，给我们开车的司机，他很穷，但是他依然有三个老婆，老婆住在哪里呢？就在车的行李箱里。

泰国的男人周末是不回家的，直接去芭提雅。

打牌在国内属于稀松平常的事，在泰国就是违法的，这都是文化不同造就的道德差异，去了泰国就一个感觉：泰国就是中国的。

出去走走，可以改变一个人很多理念，至少变的包容了，对人性的包容，也可以变的多角度去看待问题。

光看宣传画的时候，我心想，去看这么一场表演，肯定让人欲火焚身，因为它比你能想象到无比邪恶的表演还邪恶，但是真正去看了演出，你会觉得那是艺术，那是一种文化，没有过多的激动，很多人都是带着父母去看的，是希望父母对这个世界有个新的认识，刘夏后来就带着父母去了泰国，鼓励父母去看看，感受一下另外一个世界。

评价一个男人至高无上的标准，就是一句话：他是一个包容的人。

经历越多，一个人变的越平和。

泰国特别穷，其实整个东南亚国家都很穷，除了新加坡。

在泰国，500元人民币就能住五星酒店，最后几天，我们就选的五星酒店，服务很好，多花不了几个钱。

我觉得，自由行特别好。

酒店有泳池，但是很少有人去，因为多数都是旅行团，时间都是匆匆忙忙，哪有心思去游泳呀。

大家有想去泰国玩的，可以选择那种散团，线路是自己设计的，不走常规旅行线路，否则到处都是人挤人，另外还可以自驾穿越东南亚，越野E族上有类似的活动，大家有车的可以跟着去，也可以搭他们的车，他们是很欢迎的，因为你帮着均摊成本，不过那边驾驶习惯是跟咱反着的。

中国人出国干嘛？

购物嘛！

简直就是抢呀，我属于比较抠的人了，也花了接近1万元，给我媳妇买小黑瓶，还买了一些其它的化妆品，还买了一些包包。

当时，出了个小插曲，因为机票没定下来，购物后无法刷卡，因为免税店的系统是跟机票系统联在一起的。

当机票确定下来时，只有不到半小时了。

上车后，这些太太们就跟导游吵起来了，反正骂的挺难听的，导游也懂中国话呀，就回了一句：白痴！

结果，整个车沸腾了，非要讨个公道，跟导游干起来了。

我没掺合这些事，咱是局外人，何况骂咱白痴也无妨，又不影响咱心情，有个大姐就过来跟我说，你们这几个男人，应该像个男人，去把导游打一顿.....

我笑了笑，起身去厕所了。

后来，事情越闹越大，大家不下车了。

司机把空调关了，大家闹的更厉害了，据说车里有个孕妇，是真是假有待考究，反正司机被揪上了车，又把空调打开了。

一直闹到了晚上12点。

又是给中国大使馆求助，又是报警，都没用，其实类似的纠纷每天都有，大使馆哪管这些事呀？

牛哥去泰国时，参加的免费团，其实概念是一样的，就是要求强制消费的，结果游客跟导游闹起来了，还有人把导游踢了几脚，那导游直接把枪拔出来了，泰国是允许持有枪支的。

这样的闹剧，大部分团都有，就是因为钱嘛！

这些旅行社，多数也是中国老板开的，其实在泰国做生意的，多数是华人，老板很客气，说了三点：

第一、今晚五星酒店，免单。

第二、所有消费，全部退还。

第三、每人送个泰国佛牌。

那晚，我又是单间，房子真大，我真想隔两个小时，换一张床睡，因为有三张床，还有一张床是在阳台上的，可以看到外面的夜景。

导游很失落，因为他从此失业了，但是他对我印象很好，因为我没闹他，去机场送行时，我让刘夏去跟他说了几句话，安慰了安慰他，其实我们是支持他的。

分泰国佛牌时，还有个插曲。

我，叛徒嘛，给他们的印象很好，我拿了3个，别人只有1个。

泰国佛牌蛮贵的，大约5000元一个，我拿的这种更贵，叫老佛牌，是集日月之精华，经过几年的晒制而成。

回国后，我就病了，很严重。

就我这身体素质，咋可能生病呢？一病就是一周，打针、吃药.....

刘夏也病了。

我们还属于病的轻的，那两个娃娃都住院了，据说是什么肺炎，住了很久，花费不少。

我就在想，难道是佛牌的问题？

当时，我还写了一个帖子，于是网上就有人传言，懂懂被人下咒了。

我觉得蛮可笑的，我对这些东西，都是当乐趣去对待，当知识去研究，去探索，至于说迷信什么，暂时还没，唯一迷的东西，就是美人。

有次，孙玲喊我吃饭，在大明湖旁边。

我去了，遇到了一个美女，真美呀，那身材，那长相，都是完美的，瑜伽教练，我以为是孙玲的朋友呢。

孙玲说，这是我姐，漂亮吧？我还有个妹，更漂亮。

三朵金花！

知道为什么人要赚钱吗？是为了改良基因，你看看农村娃和城市娃，长相差别很大，为什么呢？

因为，优秀的男人有选择权啊，可以选择优秀的女人啊，自然就改良了整个家族的基因呀。

你可以看看卖狗的，咋宣传啊？

都是把狗爸爸的照片拿出来，把狗妈妈的照片拿出来。

俺家卖的是小狗，不过你可以看看它爸爸和它妈妈，长大肯定差不了.....

我心想，竟然天下还有这般美人，我跟牛哥说过好几次，带他去参观一下孙玲家的店，什么店呀？

泰国佛牌店。

叫：行者罗摩，就在大明湖南门那里。

小一点的佛牌，5000元，大一点的，几万元，小店特别小，有个电视，里面播放了泰国佛牌的一些常识，还有一个册子，里面全是明星戴着佛牌，当时《中国好声音》刚火，丁丁、黄勇、杨坤出场时戴的都是泰国佛牌。

看的我都蠢蠢欲动，里面还有个狐仙，特别漂亮，很大，据说范冰冰家里就供奉着一个.....

泰国佛牌为什么这么火呢？

第一、时尚。

泰国佛牌相比传统佛珠而言，更现代一些，更贴近当前流行趋势，佛牌可以自由搭配珠子，深受明星青睐，既然明星都选择了，小粉丝们肯定也蠢蠢欲动。

徐佳的儿子也是时尚派，他就特别想去请个泰国佛牌戴着。

第二、功效。

泰国佛牌主打就是功效，例如有的是防小人的，有的是发财的，有的是求艳遇的，功能细分的特别明确，还有防小三的，还有保漂亮的。当时我就问孙玲这玩意有效吗？

她说，可以试戴三个月，没效果退回来。

你觉得她是在忽悠人？

不是，她是真信，而且真正感受到了内心的变化，可能产生作用的不是佛牌，而是你的内心，你总是反复暗示自己，我强大了，就如同我背包里里的佛珠一样，住酒店的时候，我就心想，有小鬼也无妨，有佛珠替咱挡着，心理作用大于一切。

第三、神秘。

泰国比较遥远，又比较神秘，这就如同藏传佛教在中国比较神秘是一个道理，提起活佛，油然而生的敬畏感。

刘夏为什么又去泰国呢？

因为，他在庙里许了个愿，实现了。

第四、高价。

就如同有人卖肾买苹果手机是一个道理，越是贵的东西，越时尚，越容易形成攀比。

第五、材料。

有些阴牌，是用尸油制作的，多为死婴，当初有贩卖死婴的案子被曝光后，其实对泰国佛牌有了推进作用，就连郭美美都专门开网店卖泰国佛牌。

那么，为什么同样是开光的佛珠，受欢迎程度就差呢？

第一、缺少功能性细分，如果我去做开光佛珠，我就主打一个概念“保子女平安”，这个概念就具有很强的迫切性，我还会讲个唐僧取经的故事。

唐僧取经，其实是他自己去的，至于后来的故事，都是演绎的，但是这些故事有没有发生呢？

发生了！

因为，当时他戴了一个佛牌，不过泰国的，是国产的，当他遇到妖魔鬼怪时，唐僧可能在睡觉，当时佛牌替他打了一架又一架。

同样的道理，当妖魔鬼怪亲近孩子时，你身上的佛珠就会显灵了，去替你扫除了这一切，你会想，咋这么平静呢？貌似没啥用啊？

其实，一切都是在无形中给你解决掉了。

第二、缺少虔诚的心。你自己坚信它是有作用的，就能感染别人，你自己是半信半疑，别人也不会买单。

当时我给晴晴的建议，其实就是参考泰国佛牌的运营理念，孙玲在上海也开了一家店，我觉得有一点是值得学习的，就是不管你卖什么，你自己首先是忠诚的客户，你才能说服别人。

要能讲出故事来。

好了，到了广告时间了，大家可以换台了。

懂懂日记，有偿阅读，自愿付费，不强求，年费120元，支付宝：2361456@qq.com，付款后发截图给我，我QQ：2361456，我加您为好友，您可以获得日记回复权限。



卖泰国佛牌的，最重要的是不是谈功效，而是谈真假，晒照片就是关键要素了，卖开光手链，也是如此，一张照片胜过N篇文章。

2013-10-28：我要不要去上班？

10月28日，晴，老家

以前，我特别喜欢玩《捕鱼达人》，最喜欢听金币落地的声音。

但是，金币总是不够用。

有次，砖家找人给我破解了，9亿金币，怎么花都花不完.....

刚开始几天，挺爽的，直接设置上100倍，疯狂打，但是打久了，发现金币变化不大，也没意思了，于是在思考，玩这个游戏，到底玩的什么感觉呢？

不久，我把这个游戏删除了。

中国，为什么企业家多迷茫？

原因也是如此，最初追求的是金钱，但是一旦拥有了足够多的金钱时，突然迷茫了，不知道自己真正想要的是什麼？

中国企业家，缺少信仰。

于是，刘一秒就火了，因为秒哥给了他们信仰的力量。

最近，大家又在玩“天天爱消除”，我也玩，目前记录120万，大家玩这个游戏，最缺少的是红心，但是我不缺，因为送我红心的人太多了，最初是牛哥带我玩的这个游戏，牛哥每天都要等系统送他红心，而我的红心早就过千了。

后来，我直接关闭了送心功能，因为太多了，烦人。

别人送咱心，咱应该感激才对呀，当送的太多时，就麻木了，反而当负担了，这跟赚钱一样，最初很惊喜，后来觉得就麻木了。

凡事，有个度！

人，应该创业呢，还是应该上班呢？

今天，我们就来谈谈这个话题。

假如，让我重新选择，我会选择做个公务员或老师，在县城里就行，我们把父母也接过去，帮我们看孩子，我们安心的上班，按照年龄，我现在应该提个科长了，也可以偶尔发发威风了，回到村子里，父母也觉得脸上有光，多好呀，生活安逸。

如今呢？

心野了，收入不算低，但是没有社会身份，准确的身份就是农民，因为我每条都符合，未来孩子读书了，他在填写父母工作一栏时，都只能填写农民了。

别笑，这是真事。

过去，我的梦想是什么？

一年赚个30万，安心在农村过生日，把家里收拾的干干净净的，等孩子读初中了，我们就搬到县城去，等孩子读大学了，我们就搬到大城市去，他去哪里，我们跟随到哪里，生活的应该挺幸福的。

去了一趟拉萨，信念也被放大了。

咱表面很牛，实际上啥也没有呀？看看帮主，咱不说他资产有多少，反正他欠银行1个亿，牛哥房子那么多，久而久之，我又陷入了焦虑状态。

很巧合，那年也折腾了100多万的收入。

牛哥说：“一个人有2000万，就可以实现财富自由了。”

因为，按照银行理财的保底标准，5%的回报率，一年也是100万的利息，根本花不了，正常家庭，一年能消费多少钱呢？

你仔细想想，只要你没有恶习，一天1000元花不了吧？

一天1000元，一年不过是30万而已。

还有一种财富自由，就是每天收入1000元，并且非常稳定，能够稳定到死去.....

实际上，这种财富自由，我就达到了，但是根本没有“自由”这个概念。

我们去拉萨时，刘冰跟帮主聊天，他们说每天的收入就是数字游戏，我心想咋可能呢？谁不在乎每天收入了

多少？至少也要有点惊喜吧？

有一天，我突然懂他们了，其实赚钱与咱的生活，真没多大关系，每天就是睡觉前，打开手机，看看支付宝收入了多少钱，然后就睡觉了，赚多赚少，其实真与咱关系不大，仿佛在玩游戏一般。

我幸福吗？

一点都不幸福，因为要陷入了更深的思考中去，陷入攀比状态去，根本不能自拔，而且总是想干出一番大事。

实际上，大事哪那么简单？

我们这个圈子里，干大事的人挺多，给外人的感觉很风光，应该挺有钱，实际上，并非你想象的那样，看着大的，真不一定大，也许负债累累，而且他让你感觉他很大，一定是有目的的，真正能够赚大钱的，往往会尽可能的低调，甚至不会让人注意到他的存在。

我是不鼓励盲目创业的，有成功率，但是概率不大。

今天，来了两个网友，他们刚参加完蝉禅昨天组织的拓展训练，接着跑我这边来了，他们的意思是，现在到底应该做什么？

他们是什么情况呢？

俩人，打工认识的，工友。

有信仰的人，都信上帝。

一个是黑龙江的，一个安徽的，俩人关系很好，去黑龙江卖过早餐，但是太累，晚上12点就要起床，受不了，最终就放弃了。

后来，听说东营刘哥这边可以免费学习，就来了，准备待3个月，这边提供食宿，平时压力也不大，比较轻松，意思就是大家自由学习。

因为，刘哥还创造了一个团队，叫：携手团。

我今天发烧的特别厉害，39度，走路人都晃悠，我去接他们的时候，感觉眩晕，最初的想法是请他们喝鸡汤，然后带他们去附近的寺院看看，这里的寺院秋天特别美，而且没人，很适合聊天，但是他们是信上帝的，我就不能带着去寺院了。

我跟寺院的师傅关系还不错，网友觉得俺对佛法挺业余的，在师傅眼里，俺属于专业的，我不仅仅懂佛教，

我还懂道教，还懂上帝。

师傅一听，这家伙厉害。

为什么厉害呢？

因为，他们光知道佛教呀，俺就跟他们讲道教。

就如同我们吃饭时，拉萨一帮队友，我说：“刘冰的文章写的真高深呀，我都没读懂。”

牛哥说：“懂佛教的，不懂道教，懂道教的不懂物理，懂物理的不懂刘一秒，他把这些一混合，谁都觉得挺厉害，这就是高明之处。”

当然，牛哥是调侃，他也认同刘冰的深度。

我接上他们，他们说已经吃饭了，那咋办？

我就带他们去吃金龟馅饼，我觉得晕的特别厉害，头感觉要爆炸的感觉，他们在那里介绍情况.....

我说：“就一个建议，回去找地方安心上班吧，别想太多了，都想着创业，实际上90%的人还是上班，为什么你就坚信自己是那10%呢？”

聊了1个多小时，我把他们送到车站了。

我回家了，实在忍不住了，我先回家，跟父母说了一下情况。

我说：“我去打针去。”

我娘非要跟着我去。

我说：“我就打个小针，一会就回来了。”

打针，很麻利，1块5毛钱，真便宜，我步行回家，中途遇到了我爹，他担心，就跑来了.....

无论孩子多大，父母都是心疼孩子的。

我们村的医生远近闻名，有时网友问我是哪里的，我一说医生名字，他就知道了。

经常有别的乡镇、县城的人过来看病。

我爹前天讲了个事，有一天，来了一个老头，80多岁了，要水喝，他是带着儿子来看病的，儿子58岁了，智商正常，老头担心儿子描述不清楚，他特意陪着过来的，儿子胃炎。

09年，认识了一个县长，山东百强县的，现在已经是一把手了，当时吃饭的就我们三个人，他让办公室主任先伺候我们俩喝着，他去陪客人，晚上9点多才过来的，他让办公室主任先走了，就我们三个。

他说：“我娘特别担心我，经常做噩梦，每当电视上演贪官被抓了，她就给我打电话，只要电话接通了，她就心安了，我就安慰她，选择了这条路，就已经没有回头路了，辞职不代表安全，继续不代表危险，如果突然有煤矿事件了，谁也逃脱不了责任。”

他就有这个观点，真不如安心做个农民，人一旦当上了公务员，而且稍微有点起色，真的是身不由己。

这些话，他不是说给我听的，我算个P呀，我那个大哥跟他是同学，俩人一起长大的，而且角色了得。

上次，我去东营，刘哥搞的携手团聚会，有两个小姑娘，一个叫朵朵，是个老师，一个姑娘是临沂的，具体叫啥我也没问，是中国银行的，她们都想辞职创业。

我的观点是坚决不要辞职，因为社会身份远大于一切，女人最大的成功就是嫁个好老公，你淘宝店日赚1000元，也不如一个月薪2000元的教师更有魅力，让两者让我选择，我肯定选择有身份标签的。

一个大学老师的身份标签，不低于一个副市长。

但是，工作也是围城，外面的人想进去，里面的人想出来.....

我就在想，这都是谁害的？

互联网的浮躁，在蔓延，人们总是看着别人赚了多少钱，不知道他背后付出了什么，而且他真有钱吗？真是未必！

我说句很难听的话，我们这个圈里，包括刘冰在内，一年纯利润到手超过100万的，不超过5个人，包括那些培训界的大腕。

别盲目的相信自己，也别盲目的相信别人，一定要安稳。

浮躁的社会，让人变的不安分了，你想想你凭什么就坚信是那10%呢？

今天我就问了他们俩一句：“晓燕比你们俩聪明吧？她资源比你们俩好吧？她辞职了，创业了，你看她发展起来了没？一个月赚到3000元都非常难。”

有时，我就在想，假如我QQ空间突然没了，我能干嘛？

啥也干不了。

也许真的找地方上班去了，没你想象的那么伟大，那么风光，都是装出来的，你来我家看看，你就彻底死心了，就是标准的农村家庭，这个季节，我家里到处都堆满了花生、玉米。

未来，创业的机会越来越少了.....

下午，刘夏给我打电话，问我好没？

我说：“好了。”

刘夏以前是护士，后来去了辉瑞，一家知名的医药公司，虽然特别辛苦，但是她做的很开心，收入也不错，她就没有创业的野心。

创业是一个水到渠成的事，当你足够强大时，自然就有了创业心，在你不够强大时，先学会养大自己，不要总觉得互联网能让人一夜暴富。

实际上呢？

创业是有天赋的，这些创业成功的人，在读大学时就表现的与众不同，我采访过他们，他们有个共性，在大学里时就已经开始作些小买卖了，例如卖袜子、摆地摊。

昨天，日记里提到的那个做泰国专线的人是苹果，兰州的。

苹果姐，开了个饰品店，她想进军淘宝，我是反对的，我觉得不懂互联网的人很难一下子抓到要害，一旦没抓到要害，就很容易焦虑，一旦进入焦虑状态，就容易折磨自己，赚不到钱，又着急，越着急，越赚不到钱。

后来，她就在网上做一些旅行线路，走团购，做的还是很不错的，少的时候万儿八千，多的时候几万元。

再后来，她做淘宝了，服装，裤子，找人代发，一天少的时候几十件，多的时候上百件，也做的挺不错的。

她是有个合作伙伴的，来负责技术、推广之类的。

最近，她又去深圳学习了，拜大志、维维、杨文剑为师，住在小熊家，小熊带着她每天挨着拜访.....

昨天，我问她：“有啥收获？”

她说：“很大。”

我问：“我问的收获是指能不能转化为生产力，至于说认识了谁之类的，那都是客套话。”

她说：“是的，我就是说的可以转化为生产力的。”

苹果姐的套路就是按部就班，慢慢放大，我觉得非常好，其实她在兰州做淘宝，最初我是不看好的，因为不靠近货源，是没有啥优势的。

做淘宝，其实很重要的一点，就是环境，人文环境，货源环境，资源环境。

深圳、上海、杭州、北京都是很适合做淘宝的。

我就很纳闷，就像我这么结实的人，咋可能突然感冒了呢？而且不流鼻涕，纯粹发烧，他们都在群上问我是不是发骚了。

从迷信的角度来讲，可能是写泰国佛牌的缘故，阿俊姐让我把佛牌那篇文章删除掉。

上次拿到了泰国佛牌，大家都病了，那两个小姑娘住了N久的院，花了不少银子，刘夏也病了，小熊也病了，我也病了。

我是病了一周，小熊病了一个月。

当时，我总结的问题是温差太大，泰国那么热，中国这么冷。

看来，这些东西还是不能乱写，容易出乱子.....

当然，这些故事，纯属巧合，大家就当玩笑看看就行了，从这个角度来看，信物的故事还是蛮容易打造的。

昨晚，我突然闲的蛋疼，想忽悠人出去旅行，我就勾画了四大佛教之旅，其实是五大，因为还要经过法门寺，虽然法门寺不出名，但是那里有佛祖的真身舍利。

四大佛教圣地：五台山、峨眉山、九华山、普陀山。

全程5700公里，途径10个省，如果一车四人的话，人均开支4400元。

要途径：大明湖、白洋淀、壶口瀑布、秦岭、宽窄巷子、三峡、三峡大坝、荆州古城、苏州、扬州。

可以写12篇很好的游记，可以做一个很好的主题：朝圣之旅。

不要在QQ空间连载，因为QQ空间的读者消费能力依然偏低，而且过于年轻化，去汽车论坛、旅行论坛搞连载，就卖开光佛珠，可以不断的换论坛连载，甚至可以每年都拿出来连载一次，目标是卖3000串佛珠。

要学会讲故事。

每串卖200元，利润150元，3000串的利润是45万。

你的疑惑一定是：有人买吗？

有！

前提是你让人感觉到你是一个虔诚之人，你的佛珠是有作用的.....

有人会提出一个疑问：“卖这些东西，是不是喝佛的血？”

活佛是这么说的：“你是在宏扬佛法！”

就如同很多佛教徒认为我写的佛教知识是歪理学说一样，其实是他没读懂，他认为自己很懂佛，其实他还真不懂，我也不懂，但是我是把复杂的东西简单化了，例如很多人把罗汉、菩萨、佛祖混成一谈了。

把简单的东西复杂化，那叫哲学。

把复杂的东西简单化，这叫科学。

我问过一个修行很高的人，就是孙老师，我问：“你嘴里念的那些东西，你懂什么意思不？”

他说：“不懂！”

佛教发源于印度，但是现在印度信佛的人很少了，这是为什么呢？

值得思考，应该要把很多东西标准化、教程化，这样才便于传播，现在民间传播的那些佛法，多数都是曲解，包括杀生之类的，你真明白是什么意思吗？

基督教为什么如此有生命力？

很大程度是因为有统一的教程。

人妖为什么出现在泰国呢？

因为，泰国是个佛教国家，信众认为佛祖是没有性别的，于是在祭祀时就找一些男扮女装去表演，泰国

有2万多个庙，慢慢的就形成了一个职业，最终就成了人妖。

泰国，女的多，男的少，而且又鼓励男人去当和尚，是当一段时间，所以泰国男人越来越少，他们说过，泰国有80万职业僧人，还有20万人妖，男人就这么少了100万。

为什么热带地区女的多，男的少呢？

目前，还没有标准答案，即便是鳄鱼，也是母的多，公的少。

今天，文中提到的苹果姐的QQ：657925594，大家去兰州，可以找她吃拉面，其实在兰州是没有拉面这个称呼的，而是叫：兰州牛肉面。

好了，到了广告时间了，大家可以换台了。

懂懂日记，有偿阅读，自愿付费，不强求，年费120元，支付宝：2361456@qq.com，付款后发截图给我，我QQ：2361456，我加您为好友，您可以获得日记回复权限。

图片



兰州牛肉面，只有上午才有，是兰州人民的早餐，另外很少放牛肉，如果需要牛肉要自己单点，吃一次就知道咱过去吃的是业余版的了。

2013-10-29：孩子，给我们带来了太多。

10月29日，晴，老家

《遥远的救世主》是一本好书。

去年，去拉萨的路上，牛哥极力的推荐了这本书，后来这本书被翻拍成了电视，名为《天道》。

这本书寓意很深，深不可测，包括作者豆豆都是个谜。

有人说她是林豆豆，也就是林彪之女，有人说她只是普通人，有人说她是高干子弟，总而言之，没有定论。

为什么有人推测她是林彪之女呢？

原因有二：

其一、林彪的女儿叫林豆豆，而这本书的作者恰好叫豆豆。

其二、林彪的人物形象，就是书中的林雨峰，他事业的失败，输在策略上了，实际上，他是这个行业最有实力的选手，最终选择了自杀，给外人的感觉是疲劳驾驶而形成的车祸，跟林彪之死吻合。

这本书的主人公叫丁元英，高深莫测，洞察人性，他是个什么性格呢？

一个优秀的作者，一定是借别人之嘴来表达自己的思想，豆豆是借了智玄大师说出了她心目中丁元英的性格：三分静气，三分贵气，三分杀气。

丁元英为什么内疚呢？

因为，他的那一招叫“杀富济贫”，表面上帮助了老百姓，其实是破坏了整个市场的游戏规则，但是很容易赢得民心。

斗地主，其实也是杀富济贫，老百姓忙着喝彩，不知道这种经济模式给自己带来的长远伤害，为什么说邓小平是改革开放的设计师？

因为，他首先提出了让少数人先富起来。

意思就是反对了大锅饭，反对了共同致富，因为这是违背经济规律的。

今天，在网易公开课上听了《奥巴马俄亥俄州立大学2013年毕业演讲》，大家有兴趣的可以去听听，很有感觉，有几点启发：

第一、一个优秀的男人，一定是一个健康的、活力四射的男人，奥巴马就给人这种感觉，仿佛只有30岁的样子。

第二、幽默可以提升男人的魅力，在演讲的过程中，奥巴马把餐厅名字说错了，学生哄堂大笑，后面他接着纠正，还开了一个小玩笑。

第三、贴地是一种自信，奥巴马的演讲，没有手稿，完全是即兴发挥，而且讲的很多段子都非常简单，例如他调侃有些学生太懒，11点了才吃早饭。

第四、什么是爱国精神？就是要拥有公民意识，做好自己，做好本职工作，教育好孩子。作为公民，我们知道，“美国”的意思不是“可以为我们做什么”，而是“我们可以一起做什么”。

第五、他对学生提出了两点要求：参与、坚持！他在讲这两个要求时，讲“参与”讲了好久，我心想，他会不会把“坚持”忘记呢？后来才发现，能当上总统的人，绝对是很严谨的人，他要讲什么，都很有数。

奥巴马提出，不管做什么事，一定要打持久战，他举了三个例子：Dyson发明真空吸尘器，做了5000次实验，乔丹拿了六次总冠军，却失手过15000次，我个人来说，我第一次参选议会的时候就失败了，但是你们看看现在的我——却成了俄亥俄州立大学的荣誉毕业生。

作为我们而言，都很善于做梦，偶尔也会赴之行动，但是多失败了，为什么呢？

因为，三分钟热度。

很多东西，都需要细化，需要拆分，分到每一天去完成，这样就会创造奇迹。

王通说过一个观点：正常的减肥，一个月不能超过2斤。

这个观点其实是很有道理的，我现在每天步行12000~15000步，现在每个月也就是减1斤，但是感觉整个人步伐轻盈了很多，甚至越走越快，都有想飞的感觉。

不是开玩笑，是真的，徐佳也是坚持每天走路，她说走着走着，就想跑起来，前些日子安静姐过来，她们俩更疯狂，从我们办公室步行到华山，爬完华山又步行回来，2万8千步。

很多人没走过路，不知道1万步是什么概念。

正常步行，大约90分钟才能走1万步，你觉得你能坚持下来吗？

我选择每天步行的目的，是为了保证不发胖，同时精力充沛，你看看奥巴马那身材，打篮球没问题，偶尔还能翻个跟头，网上有奥巴马翻跟头的视频。

最近，我在锻炼腹肌，我的办法特别简单，我把训练设备放到了屋子门口，进出屋子都要做上15次，这样每天能做300次以上，最初两天肚皮疼的难受，现在游刃有余了，一口气做30个都没问题。

很多东西在于细化，不是在于树立宏伟的目标，那都是忽悠人的，脚踏实地就能做成大事，互联网培训实际上是把很多人搞浮躁了，有人月薪3000元就敢参加3万元的创业培训，你说是应该赞美他勇气可嘉呢，还是嘲笑他一番呢？

有人，搞了个庞大的云计划，每人收10万元，招了30多个人，承诺保证赚钱，带头大哥名气也不小，事实上呢？

能赚钱的，不过1~2个，至少有1/3的人是借钱参加的。

你知道还10万元需要多久吗？

咱就按照月薪3000元来计算，每月除掉1000元生活费，那么也需要5年才能还清债务，而且一旦内心被放大了，根本看不上月薪3000元的工作，最终就陷入了疯狂的折腾中去。

我有个非常好的朋友，我们这个圈里最早的富二代，美女，她哥贩油，生意很不错，就是给渔船加油，基本处于半垄断状态，后来心野了，想开矿，一下亏了300多万，其中有200万是高利贷，整个家庭陷入了危机，逃债、躲藏，车子也卖了，房子也卖了，我问过她，还能翻身不？

她说：“翻不了，我哥现在天天想着怎么贷款翻身，逼着我爸给贷款，他这辈子废了。”

放大内心的同时，如果突然身陷困境，最好的办法，就是先找个饭碗，养活自己，不要总是想着翻盘，没那么简单。

前年，我买了套房子，7万买的，11万卖的，钱让我爹拿去了，他说：“这个钱，我们拿着吧，反正我们也花不着，但是万一你们谁家突然落魄了，这点钱还能管点事。”

我想了想，有道理，就没跟我爹抢这些钱。

当然，这是玩笑话，俺爹比俺优秀多了，80年代的万元户，岂能差这点钱，我父母生活的很平静，他们已经过了对金钱的追求期了，即便是现在，他们的收入在我们村也是名列前茅的。

不要小瞧了俺村，好车一箩筐，现在的农村，不是过去的农村了。

其实，从我爹身上，我深刻的意识到了一点，作为父母，最重要的是要成为孩子心目中的榜样，一旦提起自己的父母，孩子立刻洋溢着幸福之情和敬佩之情。

当初，阿俊姐为什么要采访我呢？

因为，我写了这么一句话：“如果一个人，到了30岁，创业还没成功，基本就没机会了。”

这句话，是我24岁的时候写的，我现在已经30多岁了，如果让我评判这句话，我认为不是很准确，但是基本思想，我依然认同。

这是不是当年狂野之语呢？

非也！

因为，我是从2006年开始组建圈子的，可以说是阅人无数，见证过创业奇迹与创业蠢材，什么人创业最有天赋？

大学生，特别是大四的学生，现在红玉年收入过千万了，红玉就是在读书的时候认识我的，别人忽悠他团购买宝马，他就买了，其实他还不会开，我现在去找红玉，他未必搭理我，时代不同了，格局扭转了，当然说归说，我们俩还是好基友。

但是，红玉的那种创业精神，也是值得商榷的，他基本没有娱乐活动，对吃不讲究，对穿不讲究，他的主食以泡面为主，我也已经4年没见他了，上次见他的时候，还是去福州的时候，当时我和媳妇旅行怀孕，不是说风水很重要嘛，我们就去福建省委大院住的，在那里怀的我们家董世博，当时红玉就在那附近创业，跟随我们这个圈里另外一个大哥大，他是隐性老大，没啥名气，红玉就是跟随他，红玉那时一年收入100多万，帐户上有160万，我是咋知道他突然吊丝大逆转的呢？因为他花了16万买下了aiqing.com。

为什么我说真正的高手都是隐性的呢？

原因就在于此，他们不希望被过多的关注，因为整个互联网的主流玩法依然是阴招，我们看到的其实都是表面。

但是，30岁以上的人，依然贫困潦倒的，想通过互联网翻盘的，基本没有成功的，这是我总结的规律，因为我见证过太多类似的例子了。

做互联网的大佬，隐性的很多，例如李兴平，在个角落里，搞了个HAO123，偷偷的赚钱多爽呀，一年赚个几百万，结果被王通给暴光了，才走入大家的视野，类似的人物还有一个，就是蔡文胜，蔡文胜其实是互联网之王，虽然他没有上市公司，但是他是行内公认的老大。

他是玩域名起家的，玩域名的还有个高手，就是365.com的老板，他们俩不相上下，此人姓林，你问问业界有几人认识他？

他光手里的域名估值4个亿，包括我们熟悉的新宝，都是在他手下供职。

这里面的故事挺多的，当时做域名停靠，收入太猛，想上市，但是域名停靠的钱说不明白呀，咋办？洗白呀，于是想收购一家电商，瞄准的就是柠檬绿茶，结果不巧，柠檬绿茶被爆假货，一看，没办法了，干脆自己做一家电商吧。

我说这些的目的很简单，不要盲目的认为互联网可以一夜暴富，我算是比较能折腾的，现在才刚刚进入温饱阶段，而且随时可能吃不上饭，你没看到我爹都把我后路给准备好了嘛。

别冲动，互联网的机会越来越少了。

现在有个什么机会呢？

进入“来往”。

往前推移5~6年，互联网上很多“教程”都是出自我之手，包括最早的竞价教程，最早的淘宝客教程，最早的QQ相关的教程，都是我写的，至于王宽之类的，只能说是三代以后的人物了，他们做的事，都是我们当年玩腻的东西了。

这也是为什么我说，我对很多东西没兴趣的原因，因为我经历过太多波澜了，大起大落，见证过真正的互联网奇迹，我在传记里写的那个背着包去济南找我的大学生，还欠了我5000元，一个暑假赚了200万，买了辆奔驰S350，红玉为什么买宝马，就是受他影响。

后来我去西安，他请我吃饭，我没去，因为他还没还我5000元.....

到现在，还没还！

你说我眼馋吗？

眼馋。

但是，我不羡慕，因为我觉得这东西就是天赋，他是福建龙岩人，天生就有商业头脑，这点不得不佩服，但是他好赌，我不喜欢，我觉得男人一旦沾上了赌，就离败家不远了。

但是，这两年，我不行了，这与我自己的定位有关系，我是想脱离这个圈子，这也是为什么今年我跟众多大腕划清界限的缘故。

就如同今天有人问我是不是做互联网的，说是在河南峰会上听说的。

我说：“你找错人了，我刚出道，写文章的。”

我不想去掺合这些事，没意思。

这也是导致了我对互联网一点都不敏感了，甚至很迟钝，2011年的时候，陈辉民就建议我玩微信，但是那时离我太遥远，我用的手机是诺基亚1200，都不能上网，哪知道什么是APP？

我是从拉萨回来以后，队友给我买了部三星NOTE，我才开始摸索APP，后来杨老五送了我部苹果5，我才下载了微信，我打开手机通讯录一看，基本上每个朋友都有微信了，连一些老画家都用微信，特别是我们去西藏认识的活佛，他是红教目前的总教主，这么牛的人都天天玩微信，还给我发个祝福啥的。

我觉得，微信的机会，错过了。

而且，不可挽回了。

曾钧这家伙，人还真不错，特别谦卑，端茶倒水。

他给过我一个建议，让我玩订阅，他自己就搞了这么一个玩意，现在搞了1000多人订阅。

订阅是什么概念呢？

就是定期推送一些有价值的东西，例如创业信息啥的，每年200元，咱就按照1000人计算，每年是20万的收入，但是订阅人数是增长的。

为什么我觉得“来往”是个机会呢？

因为，马云是不会随便出招的，马云与移动跟联通合作，来往产生的流量费全部由阿里巴巴买单，“来往”很快就会占领市场。

把微信上的一些经验，直接复制到“来往”上。

去精选一些非常好的主题，可以做免费资讯平台，也可以做收费的，我就是太懒，我也想过去创业，如果我去创业，我还是会从我自己最擅长的领域入手，例如我擅长写，擅长分析，擅长地理，擅长圈子.....

我会做什么呢？

我会细分上几十个小领域，例如爆笑图片、马云语录、逻辑思维、易中天.....

你知道这些细分领域有多火吗？

你可以打开微博热榜，有个微博叫“当时我就震惊了”，每天发一组搞笑图片，有接近500万的粉丝，几乎每天都可以排到第一页。

你知道他一条广告多少钱吗？

超出你的想象！

这些东西，其实都可以兼职去搞，上班的搞一个细分领域，在几大平台上同时出招，慢慢就做大了，不要急于求成。

我觉得，就是每天翻写懂懂的日记，也会拥有大量的粉丝。

简单的把名字一替换，也很好呀。

我为什么野心不在这上面了呢？

我觉得，人有两个阶段，第一阶段是解决温饱。第二阶段是追求自我。

我想去做点属于自己的事情，例如多生几个娃，搞个庄园，行走这个世界，研究一下中国历史，每年写本书。

现在，是切入农村土地最佳时期，因为农村在实行土地登记，其实就是为农村合作社做准备，每人只分1亩地，其它归集体所有，就跟我们家似的，差不多要贡献出来10亩地。

然后，我们村整体搬迁，从此住上楼房了。

据说，明年就要搬了，我们家的小别墅，看来也将成为历史了，以后住上带院子的房子，也成了奢侈的事了，我计划多花点钱，也要给父母和我们争取将军楼。

什么是将军楼呢？

就是两层小楼，带个院子。

我们拥有的这一切，都将成为历史了，不过我媳妇应该很开心，终于逃出这个穷地方了.....

当然，为了孩子读书，可能会在城里买两套房子，我们自己一套，父母一套，平时我们该在外面疯，继续在外面疯，父母帮我们照顾孩子。

如今，生孩子也成了一种时尚。

当年，我们这个圈子里，我还真不羡慕特别有钱的，我羡慕孩子多的，就跟牛哥评价蝉禅：“他最厉害的一点，是在这个年龄，就有了三个孩子。”

前天，我四哥家又添人口了，一个男孩，二胎。

今天，喜酒！

我大哥、三哥、四哥家都是两个孩子，大的都是女孩，小的都是男孩，在农村头胎是女孩，是允许二胎的，在农村不论如何，都要生出男孩，否则是抬不起头来的，有的家庭都生三个以上，就是为了儿子。

我们家是儿子，政策上就不允许再生了，当然很多事情都是可以变通的，不过暂时没想过这个问题.....

孩子给我们带来的幸福感，超出一切。

你说我们富有吗？

不富有。

但是，如果你说拿1个亿来换我儿子，这个直接就不需要思考，再多的钱也不换。

所以，我经常劝说那些因为工作而晚要孩子的人，真是傻了，你根本不知道孩子会给我们带来多少快乐，因为他就是你的一切，是你生命的延续。

再过30年，我们的幸福和成就，取决于事业吗？

不是，就是取决于孩子。

就跟我爹似的，他为什么如此的开朗？

因为，三个孩子都很有出息，我爹喝酒的时候，也挑剔了，偶尔会朝村里的老头炫耀一番：“我家的酒，都是100元以上的，儿子的朋友送的。”

老还童，不要去打破他的这种炫耀感和幸福感。

因为，他觉得很幸福，就让他去炫耀吧！

小孩子，真的给我们带来了太多，我有儿子以前，我娘经常生病，送医院好几次，有了儿子以后，她每天带着孙子出去溜达，现在特别精神，今天照片上烧纸的那个，就是我娘，你看着像60多岁的人吗？

很年轻，因为她心态好。

今天，儿子要打防疫针了。

以前，牛哥说过：“人要有几类朋友，医院的，公检法的，政府的，法律的。”

我们生娃的时候，本地医院的人基本上都被俺搞定了，我媳妇因为当时生孩子叫声太大，全医院都出名了。

而且，我大爷以前是这里的院长，我二哥也在这里当医生。

纵然，打针的人很多，俺还是有优先权的，儿子打针没哭，因为以前嘱咐过他了，很坚强。

我就在想，你说我应该赞美他呢？还是.....

因为，小孩子的天性，被我们扼杀了，疼，就应该哭，我们强制不让他哭。

过于成熟，也不是好事，该笑就笑，该哭就哭，这才是孩子，我觉得儿子很有天赋，怎么看，怎么好。

今天，我抱着他，我问他坐过飞机没？

他说：“坐过，跟我妈妈坐的。”

其实，他对这些应该都没印象，都是后来给他强化的记忆。

有了孩子，你会对整个认识有了另外一番认识，你会变的越来越平和，内心越来越收敛，不会去做一个刺头，而是尽量做一个对社会有价值的人。

我认识这么多做企业的，真的发自内心让我佩服的，就俩人。

一个是问学堂的胡老师。

一个是做床垫的刘红波。

他们俩都是试图去做正经生意，做良心产品，但是都没有被市场所认可，因为他们没有学会互联网的阴招。

胡老师是我密友，他也是一个生活在幕后的人，也是个传奇人物，郭广昌的同学，14岁复旦本科毕业，一直做教育行业，想打造无边界的网络大学，无奈！

刘冰厉害不？

他、KK跟胡老师见了一面，佩服的五体投地，他们三个人就谈的什么道呀，法呀，规律呀，人生呀。

胡老师是基督教徒。

我写的很多关于基督的内容，都是他讲述给我听的。

刘红波，应该没有具体的信仰，但是刘红波信良心，他对着灯泡说了这么一句话：“我做生意这么多年，没骗过人，没做过一张黑心床垫。”

他说完以后，大家都不说话了。

因为，这话太伤人了，做生意的，哪有没骗过人的呢？

我一直都想写写刘红波，这个人很怪，你要是初次接触他，你会为他所打败，太个性了，观点太另类了，而且有点二。

蝉禅送他的外号是二哥。

但是，刘红波很佩服蝉禅，我们开会时，刘红波睡着了，蝉禅把鞋直接扔过去了，刘红波醒了，后来他还发表了一断话：虽然他用鞋子丢我，我依然很感激他。

湖北话，说鞋子，貌似是hai子。

大家有需要床垫的，真的可以去买上一张，不为别的，买他这个人，会给你很多启发，他有个观点：只要你们喊我，5小时以内必到，不用嘴说，用行动做到。

在他身上，能学到很多。

我一直想帮他找到一个大腕级的互联网大神，把他的理念和产品推广出去。

谁若有心，可以联系他，他QQ：1569341768

类似的人，还有一个，但是我不认识，在淘宝上卖茶叶的，概念做的特别好，叫：一代宗师，我们买来是研究文化的，包装太精美了，但是市场认可度很差。

后来，我想了想，可能是给人感觉包装过火了，太过了。

今天，就不做广告了，谢谢大家听我唠叨这么多，可能是发烧把脑子烧坏了，废话有点多，昨天我说的四大佛教之旅，活佛也看到了，他说有人做过类似的概念，不过是找的藏传佛教的八个寺院，赚了不少，但是全

部捐了，活佛也认可这个事，不知道有没有人敢去做，你要相信我，赚钱不可耻，可耻的是不赚钱。

-

2013-10-30：今天，我要发钱！

10月30日，晴，老家

罗振宇的《罗辑思维》不错，网罗天下事，如今也出书了。

罗振宇走的是杂家路线，什么都讲。

什么都讲，就有个弊端，往往不够专业，而且面太广了，很容易流失粉丝，今天我关注你，是因为你讲了中国历史，明天我不关注你了，因为你在讲民主和政治了，这些东西我不关心。

从这个角度来看，罗振宇的自媒体走不远，除非走“聚焦”路线。

要说自媒体做的成功，罗振宇还差点火候，谁做的好呢？

《冬吴相对论》，做了5年了。

是一款商业脱口秀节目，主持人是：梁冬和吴伯凡。

《冬吴相对论》的定位很准确，就是“经济”，让大家坐着就打通经济的任督二脉。

大家有兴趣的，可以下载APP，边散步，边听，很有意思，而且很有深度，为什么有深度呢？

因为，他们俩，都算的上半个企业家。

说起“梁冬”，大家可能不是很熟悉，但是说起“太美旅行”，大家应该熟悉吧？太美旅行的主题是：相聚+分享=太美。

马云、冯仑、史玉柱、郭广昌都是太美旅行的投资人。

太美旅行的创始人，就是“梁冬”。

太美旅行的思路很简单：风景只是背景，关键与谁同行。

后来，我建议蝉禅去做“智旅会”，其实就是受“太美”的启发，只要你能找到有实力的嘉宾同行，做旅行是很赚钱的，假如让马云陪着去拉萨，每人收20万，照样报满，就这么简单，全程五星标准，大家都有收

获。

这个模式，永远都是行的通的，包括优米网推出的名人时间拍卖，也是这个形式的变通，名人是有价值的，有价值就有价格，有价格就有人买单。

很多人都想做圈子，很多人也想做旅行，很多人也想搞聚会，其实都没抓住真谛，包括蝉禅在内，他对这些东西领悟的也不够透彻。

什么时候才够透彻呢？

真正能够把风景当背景时，现在大家组织旅行，还是把焦点放到风景上了，没有真正做到当背景，当背景的意思是什么？

看上两眼就行了，关键在于全程的头脑风暴。

刘克亚对我是有恩的，当年我们俩一起去可可西里，我就深刻感受到了这种旅行的魅力所在，我负责开车，他负责分享，全程1000公里，我们俩越聊越兴奋，窗外不断飘过雪山、草原.....

这才使我意识到了“嘉宾”旅行的商业价值。

不在于去哪里，不在于看了什么，关键在于途中学到了什么，交流了什么！

江苏中小企业局每年都会搞类似的旅行，主题叫“与企业家同行”，他们会邀请马云或牛根生这一类级别的企业家去陪玩.....

这种旅行，一定要慢下来，千万不要赶路。

例如，下午6点就自由活动，次日上午11点集合，再去吃午饭，下午去青海湖边溜达溜达，然后大家围成一个圈，做个分享会，因为精力高度充沛，很容易碰撞出火花。

如果是晚上赶路到了12点，早上6点集合，你觉得大家还有精力进行头脑风暴吗？

慢下来，是大学问。

这就需要缩短路程，甚至放弃长途跋涉。

大家见过养蜂的没？

每个蜂箱里，都要有一个蜂王。

晓燕曾经迷茫过，她很纳闷，为什么创业没有想象的那么一帆风顺呢？

我问过她一个问题：“是想赚钱，还是想成名？”

她说：“肯定想赚钱。”

我说：“想赚钱，就放下架子，放下面子，全身心的去赚钱，赚快钱有三个捷径：招商、卖人、聚会。”

招商，就是搞个项目，做个样本工程，然后全面招商，或是找代理，或是招合作，总而言之，要交加盟费，这个很容易笼络到大钱，很多人以为互联网高手在淘宝，其实互联网高手在招商平台上，敛财绝对厉害，搞个皮包公司，就能忽悠一大把。

招商也是一个永恒的主题，什么人想加盟？

退伍的，大学刚毕业的，辞职想创业的.....

这些人手里有点钱，社会经验不丰富，一看项目不错，不做市场调查就上了，前些年搞加盟的那些，有几个活下来的？

卖人是什么意思呢？

就是卖名人，晓燕不是出名了嘛，跟名人也能搭上话了嘛，例如她去找王通，找刘克亚，她说自己是晓燕，对方肯定不陌生。

然后与其进行合作，由其出面做讲师，谈好价格，搞场聚会。

前几天河南峰会，不就是这种形式嘛，搞上300人，即便是每人1000元，也是30万的利润，成本不到10万元，剩余20万，也够一年的生活费了，当然一年不能只搞一期啊，至少也要搞上四次，例如去深圳搞一次，去北京搞一次，去济南搞一次，去成都搞一次。

只要能喊到两个以上有忠诚粉丝的高手，那么这个生意就能做成。

但是，大家都太懒，都想站着，很高傲的就把钱赚了，让人求着咱，主动送钱给咱，甚至咱俩眼皮都不翻一下，这样就把钱赚了。

太难了！

都想轻松赚钱，潇洒生活。

晓燕不想动，嫌累，不想出门.....

还有一个思路，就是赚明年的钱，搞“嘉宾”式旅行也不错，但是目前国内唯一值得做的线路就是拉萨。

为什么呢？

因为，拉萨是每个人心目中的梦想之地。

至于新疆、云南都不行。

这个，他们都做过实验，也都招不到人，太难。

怎么做呢？

先把钱赚到手，因为你手里没钱，你的整个人是没有底气的，晓燕是河南的，那么最容易拉到关系的就是河南老乡呀，例如王通。

让王通当嘉宾去拉萨，王通在业内是比较贵的。

那么，咱也把他贱卖了，2万元去拉萨，王通全程陪伴.....

现在开始卖他，明年7月份才出发，这样有9个月的交流期，对于队友磨合有帮助，对于组织者而言，提前把30万先拿到手里了，底气是不同的。

拉萨，我认为5万元以下，都是很容易招募队友的。

2013年，智旅会去拉萨的报名费是4万元，大家照样买单，现在也搞的很热闹，蝉禅还经常发福利，最近又在发大闸蟹，前些日子还发的石榴，每个队友都有。

这就是我给晓燕的建议，一定要借力，因为优势不是长期存在的，一旦大家不再提你，其实你就慢慢的消失在互联网的浪潮里。

长江后浪推前浪，一浪高过一浪。

这是一个信息爆炸的时代，越是如此，人们越是丧失了独立思考的机会，因为你很难停下脚步，去静下心来思考。

只要一有空，你就掏出手机刷微博.....

貌似每天都在学习，其实你被灌输了大量的垃圾信息，你渐渐的开始了随波逐流，失去了自我。

一个人，保持清晰的头脑，很难，特别是这个时代！

你不要觉得借力就是损人利己，也许是多赢呢？

我卖过牛哥，一周能卖20万。

我卖过KK，一周能卖120万。

并非说KK就比牛哥贵，因为需求点不同，KK是做淘宝的，很容易给人立竿见影的效果，至少能描述出前景来。

牛哥是和风细雨型的，不能给人迫切的答案，你找他做顾问，他也未必能让你创业成功，他只能对你的事业、感情、家庭起到经验辅导作用，没有一定的经济高度是没有类似需求的。

所以，推牛哥就比推KK有难度。

因为，人们只想要“结果”！

我写的文章，我觉得还是蛮不错的，每天只有200人转载，我如果想增加转载量也不难，例如我每天拿出1000元，按照3D开奖结果来送钱出去，可能每天就有500人甚至更多的人去转载了。

为什么呢？

因为，人们相信实惠。

晓燕也在写日记，我就给了她这个建议，要用“实惠”去打动别人，不要总是试图口碑相传，这个太有难度了。

为什么我采取了口碑相传的策略呢？

因为，我的基数足够大了，需要求稳了，而不是求大了。

不管做什么生意，其实就两个点：根基要牢、名声要好。

青岛有个姑娘，叫小凤，她开了一家淘宝店，店名叫：农村大嫚，卖的就是山东的农副产品，生意特别好。

为什么好呢？

因为，每一款产品，都讲出了故事，而且质量过关，她的价格在同行里属于最贵的，但是销量也是最好的，有人拍了200元的东西，非让她修改为500元，觉得她做生意不容易，心疼她。

如果我要是做风险投资的，我就会投资这样的店铺，因为根基好，能够经的起时间的推敲，能够产生口碑相传，包括她找到我，让我帮着分享一下促销之类的，我也特别乐意，因为我觉得她是个靠谱的人。

小凤的QQ：1398800219

我觉得做淘宝的，真应该跟她学习一下，看看她是如何对待客户的，看看她是如何经营网店的，生意不在于小，而在于你是不是有根，根基是否牢固。

那么名声要好，靠什么来传播呢？

一定要设计宣传机制，而且要与奖励挂钩，这样的传播才有生命力，如果靠自然传播，慢慢就失去了动力。

哪怕是宗教！

世界三大宗教：基督教、伊斯兰教、佛教。

基督教的传播，是有奖励机制的，出国的时候，你会经常遇到一些人送《圣经》给你，这是传递福音，是在积累善德，上帝会记住你的。

很多基督教徒最终就会成为职业的传教士，例如胡老师的媳妇，她就是职业的，不求任何回报，甚至经常拿钱去救济一些贫困的兄弟姐妹。

这种奖励机制是与你的信仰挂钩的。

基督教是目前世界上的主流教派，世界上的发达国家，基本上都是信仰基督教的，基督教的生命力主要是靠口碑相传，而且是发自内心的，虔诚的。

要说有拓展力，最强的就是伊斯兰教。

佛教发源于印度，那烂陀寺是印度最古老、最大的寺院，曾经有六世国王修缮过这里，也是世界上最大的大学，当时的佛教不仅仅讲佛法，还要讲：哲学、逻辑、语言、天文、数学、医学，这里曾经有藏书900万册。

如今呢？那烂陀寺是一片废墟了，印度也成了伊斯兰教的天下了。

佛教在印度也早已绝迹，佛教在印度重新出现只不过是19世纪英国人统治以后以后的事，如果没有英国人佛教能否回传？显然是个问题。不光在印度，在中亚，中国西北，东南亚，这些佛教曾经大红大紫的地方早就成了伊斯兰的天下。

这是为什么呢？

因为，《古兰经》《圣训》中多次鼓吹“圣战”，声称“在圣战中面向敌人阵亡的烈士能直接升入天国”，他们用武力把佛教解决了。

佛教为什么这么容易被欺负了呢？

因为，佛教太有包容心了，

提婆，算是佛教里鼻祖级的人物吧？他就是被刺杀的，别人准备去追杀凶手，提婆阻止众人去追杀，因为他境界太高了，他认为一切都不过是个“空”字而已。

佛教的过于宽容，从而变的软弱。

目前世界上最大的佛教国家是中国，其实中国的佛教缺少了“规范”，人们更多是在有“求”时才想起佛祖，从而中国被西方国家视为没有信仰的国家。

你仔细想想，咱这些信佛教的，有几个能把佛法搞的很清楚？

别看拿着皈依证，实际上不懂一二。

晴晴就是典型，你问问她这些佛法著作，一问三不知，但是她就是虔诚，反正就是觉得与佛有缘。

那么，佛教是不是真的如此宽容呢？

有人有不同声音，历史上佛教取得政权有两个例子，一个是西藏，一个是中世纪的日本，这两个地方恰恰是佛教比较暴力的地方。

我觉得，有信仰是好事，信佛也是好事，但是要耐得住寂寞，潜心去研究佛法，而不是浮于表面，忙于争论，那么没啥意义，大道至简。

我们去拜访活佛时，他给人的感觉就是“上善若水”，真是修炼到了一定的程度，他认为形式是次要的，关键在于修心，而且是用最通俗的语言去给你讲述一些道理，他认为很多规矩也是次要的.....

在国内，信佛的人，很多中途就转向了基督教。

但是，信基督的，很少有转向佛教的，因为基督越来越务实了，你可以看看美国总统演讲，最后一句都是：上帝保佑你们。

孙老师是研究佛教的，但是他现在信上帝了，他给我讲课的时候，都是一边讲佛法，一边讲《圣经》，他跟

我说：“你写文章要中立，所以都要去了解。”

佛教，现在就存在这个问题，缺少了“教育机构”，缺少了“权威机构”，缺少了“民间机构”，便于去传播佛法，更多的人信仰佛教要么是靠自学，要么是去庙宇。

而且老百姓虽然表面信佛，实际上不够虔诚，更多是浮于表面。

佛教太宽容了，太包容了，在这个功利的时代，如果不设计一套完美的推广机制，要想发扬广大，还是有难度的，佛门圣地现在哪个不是敛财基地？

你知道寺院是如何跟方丈分成的吗？

钱，平分成三份。

一份给方丈，一份留给寺院，一份给宗教管理局。

就是我们给寺院的香火钱，我们去池州的时候，当地银行人员告诉我们，本地23个钻石客户，其中17个是九华山上的，钻石客户的标准是固定存款1000万以上的。

连最职业的佛教人士都如此贪婪了，你还指望寺院来传播佛法吗？

给我们这些做企业的什么启发呢？

不仅仅要做好根基，更要设计传播机制，最好是与利益挂钩的。

你知道拉手网是怎么一夜成名的吗？

拉手网搞了一个抽奖活动，抽宝马，但是需要你发邀请码给朋友，几天的时间，拉手网就火了……

今天，当当来送书了，我买了两本《东吴相对论》，其实我在网上搜索过“文字版”，我发现搜索量非常大，其实类似的节目出书也是必然的，因为有需要嘛，很多人觉得看视频或听演讲没感觉，只有看到文字才有感觉。

这也是为什么我说去整理类似的节目文字版会很火的缘故。

有些人也去整理过《罗辑思维》，感觉不火。

为什么呢？

因为，你选的平台错了，你总是想通过QQ空间火起来，太难了，而是要试着去新浪博客发，另外不要钻牛

角尖，既然我拿这个来举例了，那么肯定很多人去做，你就别去做了，另外找个你认为有学习价值的节目去搞。

不为别人，只为自己学习而去整理。

当当给送书过来的时候，正好我在洗车，皮卡好久没开了，也脏的要命，想洗了一洗，然后开到兰州去，放在那里。

平时放在家里，村民有说闲话的，感觉一个大男人30多岁了，也不出去打工，还买个皮卡玩，像话嘛？！

兰州有个好处，无论是去新疆还是西藏，都是必经之路，以后谁去西部玩，谁去开就是了，钥匙我放兰州朋友那里。

现在路修的太好了，根本无用武之地。

最近，在家也没啥事，就是陪陪孩子，锻炼身体，顺便思考一下人生，整天无聊也是虚度人生.....

我们这个圈子里，赚钱的人有两类，一类是疯狂搞流量的，一般是隐性高手。一类是搞资本的，例如牛哥、徐佳。

我认识了他们以后，我才知道一点：银行贷款是最廉价的资本。

我们总认为贷款利息挺高，其实相比民间资本成本而言，银行利息太便宜了，百度推出8%的理财产品时，牛哥说过：“贷款买这类理财产品都合算。”

他们都是银行贷款大户。

他们最注重的是什么？

个人信用记录。

恰好，我看到网上可以查询个人信用记录了，我也顺便去查了查，标准的空户，啥也没有，就是有个房贷记录，不过也早还清了。

大家可以去查查自己的个人信用记录，既然互联网推出了这个玩意，肯定是有用处的，未来可能会跟互联网上的很多信用产品挂钩的。

个人信用记录包括：电信欠费、信用卡欠费、贷款逾期、民事判决、刑事判决、执行记录.....

一旦一家企业开始了钱生钱，就对实业生意没兴趣了，百度、腾讯、阿里巴巴、苏宁，终究有一家公司会变

成纯粹的互联网银行，其实他们现在都开始涉足这个领域了。

阿里巴巴目前是最有优势的，因为池子水最多，百度给出的利息最高，腾讯想占领微信支付的市场，苏宁是想占领上下游贷款。

今天，就写这么多，有个事情需要解释一下，很多网友反映日记不能回复，不是俺把您拉黑名单了，只是目前有所限制，仅限好友才能回复，望理解！

-

2013-10-31：那些年，我练过的武功！

10月31日，小雨，老家

中国武术，到底有没有真功夫？

带着这个问题，我去看了少林寺的金钟罩铁布衫，一个小和尚站在中间，四个小和尚拿着红缨枪同时刺向了他的喉咙。

枪弯了，他没事。

看完这个表演，我反而觉得像魔术，因为俺是理科生，知道那枪是怎么弯的，四个小和尚的力量是朝下的，而不是朝前的，下压力造成的红缨枪的弯曲，而不是被顶的。

我很邪恶的想，如果我上去负责刺，可能瞬间OVER。

说实话，少林寺的表演，有些让人失望.....

我喜欢李小龙，要是他还活着，肯定横扫了泰拳、拳击、散打，总而言之，一切擂台赛肯定都是浮云了。

《李小龙传奇》让俺看的热血沸腾，这简直就是一个无所不能的武林高手。

我就在想，李小龙在现实生活中，到底有多厉害呢？

很巧，认识了一个香港人，叫老顽童，46年出生的，研究养生学的，的确很年轻，看起来像40来岁，而且小女儿刚出生不久，做网络比较早的人，应该都知道老顽童这号人物。

他现在是回香港陪读去了。

他就是武术爱好者，他是这么描述李小龙的。

他说：“有一次，有个香港武术高手想设擂挑战李小龙，就在香港警署二把手的别墅里打的，比赛刚开始，对手试探性的打到了李小龙几下，不一会的功夫，李小龙一脚就把对方KO了，比赛结束了，李小龙全程就出这一招，据说断了几根肋骨。”

老顽童为什么描述的这么清楚呢？

据他介绍，他是见证人之一！

于是，李小龙在我心目中的形象更高大了，谁要敢污蔑他，我快使用双节棍.....

柳海龙，我们山东人，散打领域的老大，有人问过他：“你跟李小龙谁厉害？”

柳海龙笑了笑说：“李小龙不过是个水货！”

哎呀，这下，网络炸锅了，你小子算个啥呀，竟然敢污蔑李小龙？

我有个朋友，山东体育学院的，也是练散打的，大学生75公斤级散打冠军，现在在滨州做管材生意，还开了个散打馆，我们俩当时都属于比较调皮的学生，我是曲师的，他是山体的，学校挨着，他们经常到我们学校上网，就这么认识的，说起来也是10年前的事了。

他喜欢玩摩托车，平时三五成群，开着越野摩托车到我们学校玩，有个家伙更猛，直接开着JEEP越野车上课，当时能进山体上学的，还真是需要背景的.....

我们都是好学生，瞧不起体育生，体育生就来勾引我们学校音乐学院的女生，我们学校美女多呀，乔羽音乐学院就在我们学校，后来音乐学院都成了山体的后花园了。

那时我就明白了，学习好没用，长的帅、身材好、有好车，才是硬道理，要是我现在还在读大学，我就买辆很绚的JEEP，然后去韩国整形，再穿上增高鞋，我也风流倜傥！

上次，我跟蟠桃去滨州找他玩，蟠桃是在滨州长大的，他问：“你教练是谁？”

他一说。

蟠桃认识，接着就打电话喊教练过来玩。

谈起了李小龙。

他们几个都笑了.....

为什么呢？

因为，在他们看来，搏击决定成败的因素就三点：身材、技术、运气。

身体素质是最主要的，李小龙再优秀，也是业余训练出来的，现在的职业运动员都是全天候的训练，并且是千里挑一选出来的苗子。

另外最关键的一点，跨级别打赢对手的可能性几乎没有，奥尼尔是篮球运动员，但是当他去打拳击比赛时，并不吃亏，因为他的身材有压倒性的优势，网上有很多奥尼尔打职业拳王的视频。

胡说，李小龙身材不行？你看那肌肉。

人家说了，那肌肉叫健美肌肉，不是力量肌肉，什么是力量型肌肉？

去百度搜索一下“占旭刚”，你看他那肌肉松垮垮的，但是人家是举重冠军，肌肉是不是力量型的，并非以肌肉好不好看为标准。

我认为身材是次要的，李小龙灵活呀.....

人家说了，那叫表演，真正的搏击是没有花哨动作的，就是肉搏，你以为拳击运动员真的不会劈腿？真的不会一招致敌？知道为什么设计比赛规则吗？是为了保护运动员，防止被一招毙命。

就跟散打运动员上官鹏飞一样，被击中了后脑勺，死了！

网上有个命题很火：泰森跟李小龙比赛，谁会赢？

在百度贴吧里，大家基本都偏向了李小龙。

在天涯论坛里，大家基本都偏向了泰森。

我很手贱的去看了泰森的训练视频和比赛视频，我就知道这个命题其实是没有答案的，因为永远没有定论，也永远不需要讨论。

就如同讨论泰森跟懂懂打擂台谁厉害是一样的问题。

因为，我们俩是不可能站在一起的。

关公战秦琼！

职业运动员的话，彻底打碎了俺心中的武术梦，难道中国就没有那种很花哨，很帅气的横扫千军万马的中国功夫？

职业运动员的答案是：没有！

要是有的话，不早代表中国打比赛去了？谁还隐藏在民间呀？谁还忍受的住寂寞呀？！

要想成为一个职业的、优秀的拳手，要有系统的、科学的、不间断的训练，同时还有进行专业的、系统的技战术训练，一切经验都是从实战中总结出来的。

那么，李小龙有没有拿过冠军呢？

拿过！

他唯一拿过的冠军是恰恰舞冠军！

不过，咱也别灰心，高手在民间，不屑跟那些职业运动员比，你看柳海龙的比赛，多么没有美感呀？又是抱，又是搂。

要是李小龙上去，咔，咔，两下全摆平了，费那么多劲干嘛！

中国武术没落了，走出亚洲都难，为什么“中国功夫”这么出名？

电影的功劳！

中国武术的特点是什么呢？

古人比今人厉害，死人比活人厉害，老头比后生厉害，师傅比徒弟厉害，山里比山外厉害，乡下比城市厉害，民间比职业厉害.....

昨晚，我发了几个说说，关于李小龙的，引发了讨论，有朋友是李小龙迷，她觉得我的这些观点不可理喻。

我说：“讨论归讨论，但是不能影响友情，在此基础之上，可以随意交流。”

王通也回复了一段话：“你们山东民间很多高手的！有时间，引荐你见一下，体验一下。你的观点就不同了。中国厉害的传统武术，没法上台格斗，原因有两个：1、太狠了，出招必伤。2、很不好看，过招一下，胜负就出，瞬间的事。没观赏性，还伤人，怎么能上台比试呢？”

上次去北京，王通也讲了一个类似的故事。

他说有个老头，70多岁了，他、很抗打，全场任何一个人都可以上去打他，他根本不疼.....

我看过一个成龙的采访，问他为什么动作这么花哨？

他说：“就是塑造特技效果，真正打架哪讲这些？”

甄子丹曾经说过：我们不是武术家，我们是懂武术的演员。

有时，去关注一下类似的帖子，感觉很有意思，是自己太无知呢？还是中国的教育任重而道远呢？

相信科学，这四个字，还是蛮难的！

人们更愿意相信奇迹.....

有时，看奥运会比赛，我就觉得挺扯蛋的，跳什么高，跳什么远，直接来个轻功飞过去多好呀。

中国优秀的东西，失传的太多了，竟然连轻功都失传了。

大力推广轻功，出差时可方便了，你们喊我去深圳喝酒，约好6点集合，我5点50出发，一个跟头就翻过去了，吃饱了，再翻回来。

去拉萨，哪这么辛苦呀？飞过去！

这也是为什么说，信息爆炸时代，能够独立思考的人越来越少，因为大家觉得省事了，我们想要的答案那些所谓的专家都给出了。

看了上述段落，你觉得懂懂是不是李小龙的粉丝呢？他要表达的观点是什么呢？本段的中心思想是什么呢？请用50字概括。

像不像语文考试的“阅读理解”？

读书时，老师总是问：“作者要表达的思想是什么？”

我就觉得很蛋疼，人家作者咋想的，咱咋知道？

就跟大家讨论《道德经》似的，争论来，争论去，永远没有定论，因为咱讨论的范畴和深度，早就超过了“老子”的初衷和眼界了。

连“老子”都不知道谁说的对不对。

“老子”写了一个“鸡”，他的“初衷”就是提醒自己，赶集时别忘记了买只鸡回来。

但是，让读者看到了。

有人觉得，这是老子在讽刺现在的鸡不是过去的鸡了，鸡这个词也变味了。

有人觉得，老子是说，这是最好的时机，用“鸡”来代表“机会”。

想起了一个故事，有一群人去画家的家里玩，看到了一块布，上面画的很抽象，越看越美，觉得这才是世界上最完美的艺术品……

画家回来了，看到众人围着这块布。

画家说：“这是我擦笔用的布！”

所以，“阅读理解”其实就是个伪命题，咱咋可能揣摩到作者的心思呢？咱看到的都是咱自己而已。

是咱这么想的，不是作者这么想的。

类似的段子，还有一个：薛蛮子凌晨六点钟登山遇到一位高僧，高僧看出他有心事，指着浮在缸中巨大的葫芦瓢，问他“如何能让其不浮在水面上？”薛蛮子按下瓢的一头，另一头又浮了起来，只好作罢；高僧微微一笑，抓起了葫芦瓢，薛蛮子顿悟：您是说只有脱离了环境才能不随波沉浮？高僧一把把瓢砸到他脸上：你个瓜娃子，我是说嫖早完要被抓的。

老子也好，孙子也好，孔子也好，孟子也好，都是圣人，但是没有现代人解读的这么神，为什么他们的文章如此高深？

这些人写的也许不深。

但是，解读的很深，早超出了他们的范畴，你就想一点就行了，你觉得几千年来，没有人在智慧和思想上超越他们？包括集体智慧……

今天写这类话题，应该又惹大家不高兴了，不过呢，您也别郁闷，就跟上述观点相同，您看到的都是自己，不是懂懂的本意，你咋知道懂懂写这些文章的初衷是什么？

你看到的，都是表面。

是你自己猜的。

我以前写过一个观点：一个人，一年做一件让自己佩服的事，就足够了。

2013年，马上就没了。

你想想，是不是突然认同了这句话？

因为什么呢？

因为，今年很多人又是一事无成，每年年初都是踌躇满志，到了年底就蔫了，昨晚我想了想自己，今年我也是一事无成，干成了啥？

啥也没干。

就是写了写日记，去了趟拉萨，买了辆皮卡，其它的还有啥？

貌似还去了趟云南、贵州。

今年，荒废了。

今天，村里三户结婚的，在我的印象里，这三个都是小娃娃，如今也都结婚了，仔细一想，也挺恐怖的，我都30多岁了，再一眨眼，可能就40岁了.....

我觉得最可怕的事，不是自己老去了，而是父母老去了，有一天，他们可能突然摔倒了，从此就不会走了，有一天，他们可能突然晕倒了，从此就卧床了。

甚至，突然离开了我们。

这不是耸人听闻，而是很现实的问题。

中午，我爹要去喝喜酒，我就喊我娘、我儿去喝羊肉汤，这样的日子，也许在未来几年就是很奢侈的回忆了。

教育是全方位的，并非是学到了什么，就是教育。

教育有个前提，就是“根”，要让孩子有根，知道爷爷是谁，叔叔是谁，姑姑是谁，并且在身上有他们的性格基因，要受整个家族的熏陶，然后慢慢成长出去。

如果非把孩子带到大城市去，他是孤单的，也是孤立的，对父母也是一种折磨，多少孩子没有跟爷爷奶奶在一起生活过.....

这是我的观点，也许是闭塞的。

如果村子真的要搬迁了，我就去县城住了，在同一小区，买上两套房子，我们一套，父母一套。

很多东西，在于经历，在于体验，然后才能找到最舒服的姿势，不要总是活在别人的标准里，也不要总是活是虚拟的想象中。

就如同很多人不喜欢皮卡，为什么不喜欢？

是想象的不喜欢。

如果，他真的开过皮卡，在那种很恶劣的路况下驰骋，他就会有另外一番感受，有时我偷偷的开车从我们村的田野里掠过，看着后面尘土飞扬，那种爽是不可描述的。

不是不理解，而是不了解！

今天，我进城了，去拿了两个快递，买了两个木桶，泡脚的，我一个，给父母一个，我觉得做工很不错，我买的350元一个，打折后是220元，实际上类似做工的也就是80~100元的成本，因为我专门研究过这类产品，这也是一个很好的分类。

下雨了，就写这么多，谢谢大家的长期关注！

-