

《懂懂日记》

2013年06月全集

作者：懂懂 (2361456)

2013-06-01：陪儿子过六一，心情舒畅！

6月1日，晴，济南、临沂

好久未见牛哥了，特别想念。

从洛阳回来，直奔牛哥办公室.....

把车停下，有些失落，因为牛哥的车子不在，难道他出去了？

进了办公室，我问，牛哥在不？

财务说，在。

我们进了办公室，牛哥接着安排财务带着杨文剑去银行办理手续，天猫店用的，晴妹妹也跟着去了。

我跟牛哥聊了一会。

我问：“你觉得赚钱的机会越来越多，还是越来越少？”

他说：“越来越少，我在欧洲待了那么久，感触特别深，欧洲人创业激情越来越小了，因为产业链越来越成熟了，中国还是个混沌期，但是也处于成熟期，现在还有些机会，未来赚钱越来越难了。”

我问：“有什么机会呢？”

他说：“老百姓很难有翻身的机会，除非出现产业革命，中国出现过三次，第一次是80年代下海，只要敢下海，基本就发财了。第二次是近十年房市，只要炒房，就能赚钱，只是赚多赚少的问题。第三次是互联网的电子商务，但是也濒临成熟期了，留给你们的机会越来越少了。”

我问：“很迫切吗？”

他说：“非常迫切，就如同我很后悔十年前房子买少了，再过十年，你会很后悔今天没进入电子商务，我说的电子商务并非指淘宝，而是泛指信息革命，如3D打印机，因为我也不懂。”

我问：“你自己是如何规划的？”

他说：“我的战术很简单，就是等，等股市，等楼盘，等完这两轮，我就彻底退休了。”

我问：“楼市还有机会？”

他说：“和黄金一样，肯定会出现一轮暴跌。”

我问：“大跌了，还买了干嘛？”

他说：“经济规律是具有相通性的，欧美、日本都出现过楼市崩盘，价格先是来个直线下降，接着就是反弹，一旦房价开始大跌，我们接着进入。”

我问：“你的本金足够大，盘子足够大，可以等，像我这样，咋办？”

他说：“你跟他们还不一样，你现在千万不要想着钱，而是一直往上爬，使劲爬，层次越来越高，人脉圈子越来越大，你会豁然开朗的，前面你推为了几万元去推广其他人，我是反对的，但是说了你未必会听，这些东西都是需要你自己去慢慢领悟的，就如同我们最初炒房，一套房子赚2万元，感觉赚钱真轻松，等后来炒别墅，一套别墅就赚几百万，就感觉自己当初太幼稚了，竟然连2万元都去赚.....你现在赚的这些钱，等再过几年，你回头看看，你会觉得很可笑的，一定要耐得住寂寞，慢慢来，慢慢发展，主动去拜访名人，等你站到一定高度时，做个有高度的圈子，你是很适合做圈子的，因为你善于撮合别人。”

我问：“资金方面，我需要做什么准备？”

他说：“先攒够第一个200万，然后再把年度收入调整为200万/年，把第一个200万投入股市，选定一支封闭基金，每周买2万元，无论涨还是跌，都是2万元，明白我的意思不？”

我问：“不明白。”

他说：“我给你画画，你就知道了，就是说，只要不股市不崩盘，你的买入价就低于曲线值，哪怕股票是持平的，你也赚了，如果上涨，你更赚了，从经济形势来讲，股票肯定是上涨的，我每周买10万，虽然现在整体亏欠，但是亏幅越来越小了，而且我不急，我教你炒股，不是让你投机取巧，而是攒钱的一种方式，200万无论变成了150万，还是250万，对于你而言，都只是数字游戏时，你已经不再心惊胆战了。”

我问：“股票，什么时候最折磨人？”

他说：“5元的股票，跌到4.5元时，跌少了，感觉无所谓，跌多了，破罐子破摔了，就怕刚到痛处。”

我说：“股票，是不是要去开户？”

他说：“你跟我在同一家公司开户就行了，界面操作一致，咱也可以相互交流。”

我问：“要不要找小黎飞刀聊聊？”

他说：“需要，毕竟他是专家，咱都是捣鼓着玩的，我在股市是赚过100多万，现在亏着100来万，表面不赚不赔，但是我很感激股市，因为在股票最好的时候，我把钱拿出来炒的房子，在房市不好的时候，我又把部分资金进了股市，虽然表面是亏的，但是通过房子我早就赚回来了，股市是个很好的蓄水池子。”

不同的朋友圈子，不同的价值观，这也是为什么我鼓励人们一定要先找到比自己高的圈子，再去提升，而不是先提升，后进入。

顺序不可颠倒。

2012年，我的年度计划是什么？

赚到30万！

现在想想，挺可笑的.....

下午，杨文剑回来了，他想跟牛哥深入探讨一下。

杨文剑问：“牛哥，你觉得我做旅行如何？”

牛哥问：“为什么做呢？”

杨文剑说：“你看，15天可以赚20万，这是快钱呀。”

牛哥说：“蝉禅在做拉萨行，你也做拉萨行，彻底把他得罪了。”

杨文剑说：“那可以做云南边境行啊，也挺美的。”

牛哥说：“你呢，是线形思维模式，适合专注于一个细分领域，而不是广度，你做淘宝，就钻淘宝，而不是什么赚钱钻什么。”

杨文剑说：“赚点快钱不是挺好嘛？”

牛哥说：“你要向刘冰学习，刘冰是目标感非常强的人，他知道自己想要什么，就是赚钱，前些日子在上海买别墅，给我打电话，我问了问他的收入情况，一天10万是很稳的，刘冰应该比你还小吧？”

我说：“应该差不多吧？杨文剑是85年的，刘冰应该是86、87年的。”

牛哥说：“目标感强的人，有个特点，遇到十字路口，他也不停，遇到诱惑，他也不停，就是没命的朝自己

的目标前进。”

我说：“刘冰上网的时，腿被炉子烫破了皮，他都没意识到，经常三四天不回家，真是废寝忘食，帮主考察了刘冰的团队以后，回来跟我们说，刘冰的东西，谁也复制不了，太投入了。”

牛哥说：“杨文剑，你应该把精力用到天猫上，能赚钱，就抓紧，我很认同懂懂的观点，再过几年，天猫店的各个分类，就是传统品牌的天下了，又是少数人的游戏了，你们最终都会洗牌洗掉的，先开一家天猫，成功以后，接着委派专人经营，你来负责把握全盘，接着开另外一家，多面开花，而不是试图把一个小品牌做大，这是不可能的事，而是小而多。”

杨文剑问：“那旅行呢？”

牛哥说：“五年后，那些景点还在，但是五年后，这些机会都没了。”

杨文剑问：“看来要安心工作了。”

牛哥说：“阶层化越来越严重了，如果十年内无法实现阶层蜕变，你儿子、你孙子，都很难出头了。”

晚上，牛哥请我们三个吃羊肉串。

杨文剑带着晴妹妹开皮卡去的，我和牛哥步行去的，路上我和牛哥聊了很多，他给了我一些私人建议，包括房子装修、孩子读书之类的。

我和牛哥喝扎啤，晴妹妹和杨文剑喝饮料。

牛哥又谈了很多，牛哥说：“杨文剑，为什么你对《国画》没有感触？因为你还没深入进去，还缺少足够的人生阅历，对于蝉禅而言，这本书就是他的《圣经》，你看看他为什么能搞定这么多大官？套路都很简单。”

杨文剑说：“还有什么书，推荐一下？”

牛哥说：“曾国藩所有的书，都很值得研究。”

后来，我也喝多了，记不准很多对话了，就不一一介绍了。

说好6月1日，我要回家陪儿子过节，我开皮卡回家，杨文剑开C5，晚上他去机场把C5开回来了。

早上7点，准时出发了。

晴妹妹要回徐州，他先跟我回临沂，然后再转车……

晴妹妹在路上跟我讲了很多。

她说：“牛哥，真是一脸佛相，这个世界上竟然着的有如此大爱的人，太博学了。”

我说：“牛哥，是个很严谨的人，也是个很善于分享的人，不管挑什么，他都是先让我们挑，最后剩下是他的，就如同摩托车，黄色的最好看，他又最喜欢摩托车，但是里面有一辆是绿的，他主动要求要那辆绿的，把黄色的让给了我们。”

她说：“以前看你日记，感触不深，亲身经历了，感触太深了。”

我说：“我跟随牛哥正好一年了，几乎每天都跟随，我自己发生了质的改变，我觉得自己变的都不认识了，竟然成了一个好男人了，也很少想着泡妹妹之类的了，开始想过安稳的生活了，也步入温饱阶层了，你要相信我，要想改变，最快的方式就是融入一个比自己优秀的圈子，很快就蜕变了，因为思维模式，做事风格都跟我过去的朋友圈子不同。”

她说：“的确，我同学之类的，还是喜欢打麻将，打发时间。”

我说：“我跟着牛哥，感触特别深，他不去夜场，不打牌，当时有朋友建议把我办公室搞成茶牌室，牛哥说不行，因为打牌多了，会让人瞧不起。”

我还没给儿子准备礼物。

到了县城，我去商场逛了一圈，我希望给儿子买个好玩的东西，没发现特别好的，至少没有让我眼前一亮的玩意，给买了个大货车玩具，买了个足球，买了双鞋子，买了盒彩笔.....

把晴美女送到车站，我就回家了。

刚进家门口，儿子看到了我，他说：“给我买个房子吧，我娶媳妇。”

我说：“好！”

儿子看到皮卡，兴奋的不得了，要去看火车。

我带着媳妇和儿子，去了田野，看到了铁轨，没看到火车，麦子马上就熟了，再过一周，应该就是麦收季节了，带着儿子去高速路口，看了看车来车往.....

儿子很开心。

在路上，我买个西瓜和一些甜瓜。

午饭，儿子没吃饭，抱着西瓜在吃.....

吃过午饭，左手拉着我，右手拉着妈妈，喊着要回家，回到家，又拉着我去坐皮卡，他是想站在皮卡后面，但是后面都是旅行用的装备，他让我卸下来。

午饭时，商讨要不要继续希望工程？

大家意见不一，媳妇表示支持，我爹支持，我娘有疑问。

疑问啥？

属相。

我爹说：“别听你娘的，那都是迷信！”

简单开了个家庭会，包括房子装修、什么时候搬家之类的.....

我觉得，牛哥讲的很有道理，我应该放下所谓的架子，放下所谓的表象，做个真实的人，做个文字记录者，去结交各行各业的朋友，各个阶层的，去悟透更多人性。

从下周起，办公室就正式启用了，就在牛哥隔壁，紧挨着，其实办公室也没啥用，因为平时我都在牛哥办公室，我们俩都属于闲的难受型的，每天就是想着吃啥，去哪里玩之类的，但是闲聊中总是能迸发很多火花。

大家有兴趣来找我玩的，就来吧，聊聊天，作为俺写作的素材，多好呀，对不？！

我喊你，你不来。

我也不能让自己闲着.....

-

2013-06-02：琐事几则，挺好！

6月2日，晴，临沂

什么是家？

牛哥说：“心安之处，就是家。”

我每次回到家，瞬间有了懒洋洋的感觉，太舒坦了，媳妇把家里收拾的井井有条，父母把饭做的特别可口，我要么去岭上转转，要么骑车溜达溜达，惬意的很。

如今，到处在推行城镇化。

邻近村庄，已经开始小区化了，村民还兴高采烈，终于过上了城里人的生活。

城里人什么生活？

楼上楼下，电灯电话！

其实，当农村失去了独家小院，变成了楼上楼下时，才是可悲的，扛个锄头上楼，你不累吗？何况你以为城里人真的想住楼房式公寓？他们更想住你们独门独户的小别墅。

反正，我喜欢有院子的房子，多清静啊，门口种着菜，院子里养着花，孩子可以在院子里玩游戏，多爽？

城镇化，是必然趋势了。

因为，农村土地越来越集约化，生产越来越机械化，农村劳动力过剩了，过去麦收是大事，如今呢？根本不是事，联合收割机直接就解决了，农村劳动力过剩了，纷纷流通到了城市里，现在村里很少能找到壮劳力了，基本都去打工去了。

很快，我们也都是城里人了。

当我们沾沾自喜，成为城里人时，发现农村才是上层社会的聚集地。

因为，富豪们纷纷到农村盖别墅了，在农村搞农业生态园了.....

哎，老百姓！

中国食品安全问题，已经烂到根了，从根本就出问题了，就是在农村的集贸市场上，你要找到不用药的青菜，太难了。

我们家，有个大菜园，平时一直自给自足，基于这个事，我爹决定再开辟个新菜园，不用化肥，不用农药。

蔬菜的激素、农药残留问题，远比鸡肉、鸭肉更厉害.....

吃素，未必健康。

关于吃素，我问了一位德高望重的朋友，他说了一句很玩笑、很有深度的一句话：吃素若成佛，牛马早升天！

很多朋友养生，养成神经病了，这也不能吃，那也不能吃，貌似真在养生，我倒是觉得你在祸害自己，把自己搞成了营养不良。

虽然我不一定长寿，但是我觉得自己生活的挺快乐的，我的养生原则很简单：该吃吃，该喝喝，多样化饮食，不刻意追求食疗之类，不刻意忌口什么，然后每天补充维生素。

我吃的倍力健+虾青素。

至于效果如何？

我也没发言权，因为没有直接的变化，倒是挺有心理安慰的，我就是在锻炼自己的恒心，我就是想知道，我坚持每天吃药，能坚持多久？

我在车上，包里，都备有这些药，吃过饭，我就顺手吃了。

最明显的感觉是什么？

尿变黄了。

这是维生素B族的颜色，因为不能在体内储存，水溶性的，随尿排出了，这也是我判断倍力健真假的最直接的手段。

至于说精力充沛之类的，我觉得更多是心理作用。

这些保健品，帮主也送我很多，他有药厂就生产，他说成分没有差异，只是品牌有差异，因为国家有统一标准，唯一的差别可能就是纯度问题，但是并不影响吸收。

对于吃，对于玩，我是蛮有恒心的。

例如骑自行车，去拉萨以前，我每天都骑，从拉萨回来以后，我心不在骑车上了，心在济南了，天天泡在济南圈里，自行车也就荒废了。

今年，为了刺激自己再骑自行车，我又买了一辆，而且在网上搜集成功案例，我看到有个小伙子贴的照片，坚持每天骑行30公里，他发了两个月的对比照片，啤酒肚没了.....

于是，我找到榜样了，我联系到了他，请教了一些经验，包括如何坚持之类的，他很热心，一一为我解答，他除了每天骑行以外，还要做8分钟的腹部肌肉训练。

其实，只要我在济南，别乱跑，我也能坚持瘦下来。

因为，我可以每天喊人陪我打羽毛球。

昨天下午，我出去小骑了20公里，感觉廉颇未老，依然游刃有余。

晚饭过后，我们一家五口，围村子转了一圈，宝宝特别兴奋，一手拉着我，一手拉着妈妈，走起路来，一跳一跳的，弄的我都不想出去了，只想陪着孩子慢慢成长。

宝宝觉得不过瘾，要求再走一圈。

我们又走了一圈。

晚上，睡在自家大床上，感觉真舒坦。

早上，醒来，宝宝看着我就笑.....

如今，他特别怕我走，每当看不到我，他总是会问：“我爸爸，去哪里了？”

他喜欢跟我在一起玩，比以前帅多了，额头小了，打扮的也好看，自己看自己孩子，越看越好看，这就是心理作用，至于别人如何看待，那是别人的事。

我总是劝朋友早要孩子。

为什么呢？

你想想，凭空多出来了一个让你最疼爱的人，这种喜悦岂是你赚了那几百万能比的？钱跟孩子根本没有可比性。

可以看看《1942》，哪怕是人被饿的理性丧失的时候，心里也只想着娃。

吃过早饭，媳妇要去城里拿快递，顺便去超市采购，宝宝总是过来催我.....

我把皮卡后面的装备卸下来，然后带着他们进城。

我们在云南的时，咋开皮卡？

只要看到后面尘土飞扬，就兴奋，一跳一跳的，能跑多猛，就跑多猛，这车就适合这么玩。

但是，带着孩子，我觉得皮卡真不适合家用，地面稍微有点不平，传递到车内就是一蹦一跳，我开的很慢，生怕颠簸到他们娘俩。

C5让杨文剑开走了，他去烟台玩去了。

逛了逛超市，儿子拉着我的手，他还是蛮懂规矩的，不哭不闹，知道先交钱才能吃，昨天我给买了彩笔，他就告诉我，墙上不能画，门上不能画，要画到爸爸的车上.....

回来的路上，我调侃媳妇：“我觉得开皮卡出来采购太业余，下次我买个卡车，你觉得如何？”

儿子听到了，指着搅拌车说，买个那样的吧？！

我说：“不错，以后你奶奶包水饺，直接用搅拌车拌馅就行了！”

我爹特意给炖的鸡，自家养的。

吃过午饭，我想去写日记，写完日记可以去骑车。

儿子非让我陪他在床上玩，结果把我陪睡着了，醒来4点半了，急忙写写日记，继续去骑车去。

有个事，我说明一下。

我欢迎大家找我玩，但是仅限办公环境，例如去办公室喝喝茶，最好能预约，因为每个人都有自己的生活方式。

但是，不要不请自到，特别是直接跑到家里来。

我不是很喜欢！

表面很客气，其实内心很反感.....

-

2013-06-03：再谈一次，交际技巧！

6月3日，晴，临沂

在家的日子，是最清闲的，啥事都不想，除了吃，就是睡！

照了照镜子，反思了很多。

有几件事，做的欠妥当：

第一、日记过于透明化，甚至生活轨迹都被人摸透了，对于自己，对于朋友，都不是好事，因为每个人内心深处都有阴暗的一面，随时可能会被激发。

有一天，我在牛哥办公室喝茶，推门进来了一个小伙子，他说找懂懂。

牛哥以为是我的朋友，就把他带进来了。

但是，我并不认识。

小伙子进来以后，说：“昨天，我沿花园路找了一天，挨着门店找，今天终于找到了。”

虽然他一脸兴奋，但是我内心深处特别别扭。

为什么呢？

因为我个人的缘故，打扰了牛哥正常的生活氛围.....

很多朋友问我，你要个办公室干嘛？你又不创业，也不经商。其实我的想法很简单，不要给朋友减分，凡是来找我的，不管是什么理由，都代表着我的分数，或加，或减，但是无论加还是减，都是在扰乱别人的正常工作环境。

前些日子，大志和维维过来玩，给我过生日，也给牛哥过生日，因为我跟牛哥同一天生日。午饭时，大志和维维没来吃饭。

我问：“咋回事？”

大志说：“从北京过来了朋友，非要一起吃饭。”

我问：“以前认识吗？”

大志说：“不认识，昨晚3点给我发信息，说来济南了，一起吃个饭，我心想，人家这么远跑来了，太不容易了，就一起吃了个饭。”

这个事，貌似就翻过去了。

后来，又有个小插曲，这个朋友三番五次的给我发信息，要见个面，因为我的手机属于公交车性质的，人来人往，对于信息，基本不当回事，也就忽略过去了。

他又找到了耿直，要到了牛哥的电话。

给牛哥发了条信息：我见不到你，我不回北京.....

牛哥看了信息，摇了摇头。

这样的信息，给人太强的压迫感。

我在群上找到了耿直，我说：“大哥，传播电话号码时，一定要征得本人同意，热情不一定是好事！”

第二、不应该鼓励大家主动去拜访别人。

从人际交往的角度而言，这句话是对的，而且可以称为真理，但是如果是抱着索取的心态出击，只能不断遭受挫伤，因为没人喜欢索取者。

我呢，对此特别后悔。

因为，总是有人不请自到，使我特别被动，没孩子时，我对这些事还看的蛮开的，来者即是客，在家里吃个便饭，聊聊天，也挺好，有时我不在家，我父母也会给照顾的很好。

有孩子以后，我对这些不速之客特别反感！

其实，懂的人，根本不需要教，需要教的人，多数都是不懂交际技巧的，甚至缺少常识。

以后，我应该不会去鼓励这种行为了。

第三、不应该鼓励大家出去旅行。

我从拉萨回来以后，感受到了自身蜕变，我就开始宣扬旅行的威力，希望大家也走出去，找到蜕变之路，甚至拿我自己做榜样。

一年过去了，我看了几例被我忽悠走出去的人，如今更落魄了。

感觉，心里很不是滋味！

所以，今年我特别反对穷游，当你连生活、家庭都照顾不了时，是没有资格出去旅行的，否则只能使你越来越落魄，因为你被盲目放大了信念，大事做不了，小事不屑做。

交际，是一种天性，靠后天改变，太难了。

这两天，我在家里看一本书《每周健身4小时》，这本书卖的特别火，知道为什么火吗？

因为，人们总是希望找到捷径啊。

最好，不用节食，不用运动，轻松就变成了肌肉男。

这本书，就是迎合了这类人群的需求.....

他以前也写过一本畅销书，畅销全球，这本书叫《每周工作4小时》，有印象不？

这家伙，精通心理学，知道懒人想要什么！

所谓的“轻松赚钱”之类的概念，多数都是烧饼，画在墙上的，综观中国这么多成功者，有几个是轻松赚钱的？都忙的跟龟孙子似的。

我算赚钱比较轻松的吧？

不用上班，不用出差，没个P事，对不？

其实，我比众人都忙，因为我要找到当天的写作素材，这需要一整天都在观察，都在思考，都在总结归纳，岂不是比扛麻袋还累？！

直销、保险，为什么能够聚集到那么多人？

根本原因，就是人们在寻求一劳永逸的创业之路。实际上，成功者寥寥无几，多数都成了炮灰。

理智的人，是不会轻易寻求捷径的。

在培训领域，有一种人，属于培训公司最喜欢的客户，这类人叫课油子，什么课都听，总是在寻求奇迹.....

跟随我的人，很少有参加培训的，因为我的观点很简单，拿几万元去参加培训，不如花几万元把讲师喊来玩玩，你肯定会反驳，讲师什么身价，岂是几万元就能请到的？

你看到的都是表象，很多人都能够喊动他，而且不用花一分钱。

喜欢寻找捷径，是所有迷茫者的通病，真是一种病，而且喜欢一步登天，我要是想认识懂懂，我就把他的人脉拓扑图画出来，例如认识懂懂，就能认识牛哥了，因为他们俩天天在一起，认识杨文剑就能认识懂懂了，认识杨文剑的妹妹之一，就能认识杨文剑了，这么一分析，发现原来认识一个人这么简单？！

相反，你总是想直捣黄龙，难。

交际的核心点，就是“媒人”，悟透这一点，太难了。

我悟透了，但是我太懒，例如我想认识刘强东，真的很难吗？

真不难。

我认识蝉禅不？

蝉禅认识老刑不？

老刑认识刘强东不？

我只需要把过桥费给足，啥问题解决不了？！

但是，众人不这么想，大家想法很简单，花钱还叫技术嘛，最好是不花钱就能认识大佬。

这个事，不是不可能。

例如，有人如果想找我办事，我肯定屁颠屁颠的跑去。

谁呀？这么牛B。

我儿子呀！

牛哥经常跟我讲：“交朋友的本质，就是贡献价值，如果不能贡献价值，就不要去打扰别人。”

去年，我接客了大约300人，什么人都有，里面闹出了不少笑话，我要是写出来，很多人可能就没法混了。

磕头的，烧香的，都有.....

老百姓，普遍有个心理误区，认为拍马屁是丢人的事。

我也有这个心理误区，平时我只收礼，不送礼，就是再牛B的人跟我在一起，我也不送礼，反而是我走到哪，扫荡到哪。

牛哥说：“交际的过程，就是给别人创造价值的过程，如果暂时高度不够，那么送礼就是最好的价值贡献，如果能找到其它替代方式，更好，如果找不到，也不要排斥。这个世界上，最常用的方式，也是最有效的方式。”

前几天，我帮赵鹏飞推广了一下他的朋友。

纵然，有人可能会骂我。

无妨，我是给赵鹏飞贡献价值，谁让他开口了呢？

有的人，我欠的太多，例如维维，他跟随了我这么多年，无论我找他办个什么事，他都会很豪爽的答应。

前几天，牛哥跟我讲：“维维能成大事。”

我说：“咋可能呢？他要是能成大事，我就能统一世界。”

牛哥说：“他和大志一样，很懂的感恩，我不是看他性格，而是看他对你的态度，永远是支持的，永远是跟随的，这不是装出来的。”

早上，维维找我，问：“想搞个团购，冲冲量，你觉得如何？”

我说：“不错！”

我去他空间，看了看，发现他在搞团购耳机，我帮着分享了一下，他找我，只是征求一下我的意见，不是希望我帮着分享。

有人反感，因为我分享广告。

你反感，你不看就是了，我又没强迫你，对不？

众人很讨厌广告，对不？！

其实，别怕广告，就怕没广告，因为没有广告的文章，才是最阴险的，因为它会给你植入信念，就和《盗梦空间》里演的一样，让你擦也擦不去，挥也挥不去。

有广告，是好事，为什么呢？

首先，有广告的地方，就有商机，别人这么搞能赚钱，咱这么搞，也能赚，对不？

其次，有广告的地方，就有突破口，认识一个人，最好的方式就是成为他的客户，想搞定一个人还不容易嘛。

如今，性侵学生的案件越来越多了，济南前几天有个小学生被奸杀了，凶手已经抓到了，做了父母的人，对这类新闻特别敏感，义愤填膺。

有人就问，这是为什么呢？

前些日子，老大哥讲了这么一句话：都是扫黄扫的.....

想想，不无道理！

人性最深层次的东西，应该疏，而不应该堵，看似堵住了，其实还会通过其它形式迸发出来，我最近在看《缅北逸事》，写的真不错，一看就是真正的高手，通过这里面的人物描写，能够看到很多人性的本质。

人性的本质是什么？

有钱了，欲望扩张了，娶了一个又一个。

按照咱的道德标准，这是可耻的，流氓、无赖。

但是，无论咱咋声讨，这都是雄性动物的本性.....

今天，杨文剑去镇上了，商讨村官事宜，我依然在家里，陪老婆，陪孩子，今明两天，看看哪天合适，回济南。

7号，准备从济南出发去爬爬泰山，谁若没事，可以一起，我开车过去，车上可以坐4个人，8号回济南，吹吹牛，也挺好。

我是真喊，全程费用AA，我赚油钱！

就写这么多，在家没啥好写的，牛哥说：“在家写日记最简单了，今天，挺好。明天，挺好。后天，挺好.....”

挺好！

-

2013-06-04：当农业遇上互联网！

6月4日，晴，临沂、济南

有朋友离婚了。

本来想劝劝，想想算了，人家连证都领了，还晒在网上了，我还劝个P呀！

婚姻，说复杂，很复杂，又是爱情的坟墓，又是两个家族的较量。

婚姻，说简单，很简单，只要解决了经济问题，就消除了90%的家庭矛盾。

吵架也好，生气也罢，不就是围绕着钱嘛！

俗不俗呀？

天天就知道，钱，钱，钱！

我跟媳妇也闹过离婚，还真去过民政局，因为手续不全，没离成.....

如今，让我折腾，我也没心思了，我觉得日子过的比较安稳，折腾啥呀？家里不再为生活开支而发愁了，媳妇想买什么，告诉我一声就行，哪怕不告诉我也行，偶尔我开心了，也会主动分享一点胜利的果实，家里根本没有吵架的机会。

经营家庭最好的方式，就是让整个家庭迈过金钱的槛，你会发现，柳暗花明！

当然，这仅仅是我一家之言。

在农村，只要你有能力赚到钱，父母会高看你一眼，兄弟姐妹会高看你一眼，连媳妇都高看你一眼，村民就更不用说了，以能够跟你说句话为荣。

这个现象，在城市应该很少见.....

农村，是人性最真实的地方。

我是很喜欢待在家里，饭菜很可口，我们基本不吃肉，蔬菜都是自种的，我爹已经提出了新的口号，半年不

吃肉，不过他的禁令昨天就失效了，因为杨文剑来做客，我爹很热情的去饭店炒了几个菜，有荤菜。

如今，我变的越来越自觉了，带儿子去看火车，陪儿子读书，陪儿子看巧虎，给儿子兑奶，早上给媳妇倒水.....

媳妇对我越来越宽容，平时我在房间里，她很少过来打扰我。

家，终于有了心安的感觉，而且越来越强烈。

以前，儿子在我身边捣乱，我就很生气，让媳妇抓紧把他抱走，要么我亲自给送到我父母家。

如今，儿子在我身边，趴在我身上，我觉得可开心了，特别是他喊爸爸的时候，有港台味，可好听了。

晚上，我们全家出去散步。

我就在想，这样的时光，过一天，少一天，时间是最无情的，他会夺走我们拥有的一切，包括父母，再过几十年，这样的场景，只能回忆一下了。

如果不是杨文剑来找我。

我是打算在农村待上几个月的，因为我没有去城里的理由，去干嘛？

创业？

我不行，我不是那块料，而且创业的成本是非常高的，我装修了一个小办公室，现在还没入驻，办公室很小，粗略算一下，10万/年的成本，让我爹知道了，他要心疼N久，因为10万元可以在农村盖一套大瓦房。

我不是创业的料，我就挑唆别人去创业，因为他们成功了，自然就有我的份，甚至他们赚的没有我多.....

昨天，杨文剑去烟台栖霞了，准备上任村官，这个事还是策划的不严谨，如果提前两年策划，先把他搞成党员，就更牛了，因为不是党员，当不了书记，只能当个团书记啥的。

栖霞，有什么特色？

大家知道烟台苹果不？中国最有名的苹果，其产地就是栖霞。

除了苹果，这里盛产樱桃，一亩樱桃年收入6万元，一般农户家里都有3亩以上樱桃，还有苹果园，我们这些所谓的白领，是不是很没面子？！

昨天，在家看电视，新闻上说中国出现了民工荒。

我爹说：“不是说大学生就业很难吗？”

我说：“大学生和民工是两个概念。”

我爹说：“那大学生为什么不能当民工？！”

我说：“他高贵！”

这是一个学历淡化的时代，人们越来越讲求实力，学历越高，越应该把自己放低，让自己做一匹黑马，杀出重围。

否则，会被挫伤。

镇里领导带着杨文剑下乡去考察了樱桃、苹果.....

杨文剑还扫荡了一批回来。

把我儿子肚子都撑圆了，那樱桃，他太喜欢吃了。

今天早上，我媳妇问我：“那樱桃有货源不？”

我说：“有啊，找镇长给你发一拖拉机过来。”

她说：“我发微博上，好多人问在哪里买的，求链接。”

我说：“别折腾这些，自己吃点就行了，别指望这个发财，何况这是杨文剑的生意，不能抢。”

我爹，喜欢联想。

咋联想的呢？

杨文剑从政了，以后牛B了，从村里升到镇上，从镇上升到县上，一路升到中央.....

为此，我爹特意设宴庆祝！

我爹嫌我不中用，连个村官当不上，嫌我学历低，也不好好读书，至少应该读个硕士之类的.....

为什么派杨文剑去当村官呢？

这里面，是有很深的渊源的。

从拉萨回来以后，牛哥总是想让我落地，他不断的帮我寻找项目，他认为农业和互联网捆绑是个很好的机会，打造高科技的概念，打造模范带头的概念，既可以廉价圈到土地，又可以获取国家资金扶持。

大家知道最近很火的菜鸟网络吧？

感觉挺烧钱吧？

其实，烧钱是假，圈地是真，他们可以用很廉价的资本，圈到大片的土地，这是资本游戏，注册资金都是演戏给别人看的，现在各个省都在争马云，甚至想免费送地给他，只要马云能陪着吃顿饭，就行了！

牛哥是受谁启发的呢？

此人叫Andy，浙江仙居人，我们圈子里的一个哥们，很豪爽。

刚认识他的时候，我问他，你的梦想是什么？

他说：“做个最出色的梅农！”

我心想，真没出息，光想着做农民，有啥意思呀？！

后来，我们在上海见了一面，深入一聊，感觉这家伙不得了，他每年只工作一个月，有100万以上的利润。

他的策略很简单：挑选本地最好的杨梅，卖超高的价格，通过百度竞价推广，每年就工作一个月。

当时，我和KK一起见的他，我和KK的建议是差不多的：把这个模式复制到其它特产，从而让自己从1月到12月都有特产卖，都有钱赚.....

但是，他不这么认为，他觉得应该把杨梅做到极致。

我觉得，这个思路不靠谱，因为杨梅市场需求量有限，就如同我是山东人，我都没吃过杨梅，我咋知道好不好吃，我更不可能在网上买了。

回济南时，我把这个事讲给牛哥听。

牛哥如获珍宝，专门跟Andy通了电话，过了几天，牛哥喊我一起去肥城考察樱桃种植区域，想在那里包块土地，用Andy的方式来推广。

但是肥城的土地不好搞，那里的樱桃比烟台樱桃熟的还早，能卖出天价，有的大棚樱桃，一亩就能赚到20万

（供北京上海），土地自然是水涨船高，最关键的一点，前五年是投入期，没有回报，牛哥觉得周期太长，放弃了。

再后来，牛哥想在济南周边搞草莓基地，因为这个当年就能回本，而且我们有销售渠道，投入也不大，前期投入200万，我、小尹、蝉禅入股了，牛哥说，应该喊Andy一起入股，于是Andy也入股了，股份跟我相同。

牛哥跟我说：“你的25万不用投了，让Andy投就行了，他需要你帮忙，到时通过杨梅就赚回来了。”

牛哥对这个市场很兴奋，特别是当他得知淘宝推出了认证农业产品时，更是想进军这个市场……

我和蝉禅的观点类似，我们都是从农村爬出来的，对农村有感情，对农产品没啥感情，参与投资，纯粹是为了增加跟大家的感情，赚了很好，赔了无所谓。

后来，我就出去旅行了，断断续续的，这些事我也就不再关心。

牛哥是建议杨文剑铺下身子，赚点钱，因为机会越来越少。

昨晚，11点多了，杨文剑在QQ上发了两个链接给我，在淘宝上卖仙居杨梅的，都是Andy的店，已经预售出去了上千份。

我问：“能有多少利润？”

他说：“至少20万，刚跟Andy通电话了，感觉市场真的很大，我想去仙居做上一个月，等杨梅结束了，我再回来，至少能赚个20万吧？反正思路很简单，他咋做，我咋做，他也很热情，也愿意分享，我卖的多，也能给他多赚钱。”

我说：“可以，你去吧，虽然说快钱来的快，去的也快，但是总比没钱强！”

他问：“我要不要先预售一批？”

我说：“先在粉丝里预售吧，至少能卖200箱，加上回头客，应该会有5万元利润，依托这些成交量，你再挨着跟每个客户电话沟通，把评论搞好，再全网推广，Andy的核心技巧，就是百度竞价，基本没啥竞争，而且百度来的都是大客户，你以为他真的发顺丰啊？那都是零售，他有很多大客户，都是需要用恒温车送的，有政府都采购，专门用来送礼的，你做不过Andy，因为他积累了大量的大客户资源，同时他有回头客，比例在30%左右，这些我都深入探讨过，因为当时牛哥想见面跟他聊聊，我就把他喊到济南来了。”

他问：“能不能把樱桃一起做？”

我说：“不行，做杨梅，你可以立竿见影，做樱桃，你需要从头摸索，太难了。”

他说：“Andy说今年百度由墨子军来给主推。”

我说：“是的，我撮合的他们。”

他说：“那我最近两天就去仙居。”

我说：“去吧，别泡妹妹了，专心赚点钱，没钱你会乱了阵脚的，牛哥这几天也去浙江，他应该也会过去考察的，你提前联系一下牛哥。”

早上9点，杨文剑到家里来接我，一起去济南。

杨文剑说：“牛哥去浙江了。”

我说：“你早说呀，早知道我就不去济南了，我去济南又没事。”

他说：“那我今天去仙居吧，我现在越来越觉得，如果我跟着你，赚不到钱，的确是我自己的事，因为机会太多了，把我自己都挑花了眼，而且他们赚到的都是真金白银。”

我说：“原因很简单，信息来的太廉价，刘冰一天能赚10多万吧？他把自己开天猫店做玉石的经验告诉了蝉禅，蝉禅三个月没动静，刘冰很郁闷，因为自己把经验都告诉你了，你竟然不去做！”

他说：“的确有这个感觉。”

我说：“我跟你嫂子也说过这个观点，想开个网店，不要自己研究，不要自己摸索，谁做起来了，就靠近谁，他咋做，你咋做，很容易就复制起来了，也不会产生直接竞争，因为淘宝太大了。”

创业，说简单，就这么简单，找到师傅，就成功了。

就是这么简单的套路，众人也学不会，为什么呢？

太懒了，太相信自己了。

到了济南，吃了午饭，喊阳光打羽毛球，今天济南太热了，崩溃了，打了1个小时，浑身湿透了，杨文剑走了……

阳光跟我讲：“董哥，我转型太难了，半年都没赚钱了，光花钱。”

我说：“再难，也要转，因为你要朝向阳光的方向去发展，投机取巧赚的钱，迟早是要吐出来的。”

昨晚，发布了一篇关于圈子的文章，一石又激起了千层浪。

其实，您大惊小怪了，这是我7年来的主业。

有很多人都觉得这个生意太简单了，妈的，画个饼就能赚钱。

其实，您想简单了。

为什么呢？

做圈子，关键点就三个：老大、价值、门槛。

老大是谁，很重要，如果是马云组建个圈子，哪怕他不出面，大家照样蜂拥而至，正和岛就是例子，老大必须是没有主业的人，这样他才能做到无私，才能够时刻想着圈内朋友，想着去为别人创造财富，如果光想着自己，迟早都会散的，大家为什么愿意跟随我？真是我有人格魅力吗？其实他们挺讨厌我的，他们之所以愿意追随，因为我能帮他们赚到钱，这才是一切的根本所在。就如同Andy的杨梅，我去跟他一个月行不？我就是再笨，我也能赚20万，但是我去了，杨文剑就不会再跟我了。

价值更重要，别人走入你的圈子，关键是能获取什么价值？！

门槛更更重要，一个没有门槛的圈子，其实就是拒绝了高端人群，绝大多数做圈子的人，都没悟透这一点，最好的门槛是什么？就是收费！

不要轻易去尝试自己不擅长的领域，因为功夫在幕后，你看到的都是表象，假如你能收到100万门槛费，你需要把这100万再花到这个圈子上，你赚的是幕后的钱，远比100万高.....

真的吗？

真的！

因为大家总是替你着急，总觉得你委屈了，总是想帮你赚点钱！

就如同我帮大家分享日记，我分享一次，等于内耗一次，但是我还是要这么做，如果连自家小兄弟们都不支持，我还算个当大哥的吗？！

我分享一次，就可以给他们带去几千的人气，可能会给他们带去几个优秀的合作伙伴，带去一些潜在的机会，这样的事，应该多干！

都嫌我世俗，嫌我总是想着钱，你们不想吗？

貌似搞的我很另类似的，我又喜欢钱，又喜欢美女，还喜欢车.....

哎，别说了。

我都觉得世俗！

对此，我也问过一位老友，她说了这么一句：“俗都没俗好，就装起了高雅！”

就写这么多，来了个朋友，去接客去了！

—

2013-06-05：有病，就得治！

6月5日，晴，济南

刚打羽毛球回来，浑身湿透了，真爽。

球馆没人，真清闲。

2010年，我去北京，拜访了宋朝弟，这也是一代创业英雄，第一家上市的IT公司，无奈当时没有创业板，要想上市必须借壳.....

哎！

宋朝弟是个人物，连史玉柱都很佩服他。

我说：“北京真堵呀！”

他说：“我从来都没觉得北京堵，因为我下午起床，晚上上班，马路畅通的很！”

他有个什么理念？

量子理论。

量子理论的基本特征就是不连续性、不可预测性和复杂因果性。

是不是很难理解？

看过武侠小说没？因偶然吃了野灵芝或掉进山洞里碰到奇人而功力大增，从而取得突变性、爆炸式的发展，达到质的飞跃，这就是量子理论。

通俗一点，应该如何理解呢？

第一点，按部就班，脚踏实地的上班，是不可能成为富翁的，因为曲线是连续性的，结果是可预测的，最多是个优秀的打工者。

第二点，你的人生轨迹发生转折，一定是因为遇到了关键人，要么因为他颓废了，要么因为他腾飞了。

不信？

可以把众多明星、富翁的发家路线都整理出来，你会发现，的确如此，赵本山如果不是遇上了姜昆，充其量是个优秀的二人转演员。

就拿我自己举例，如果不是遇上了蝉禅，我不可能认识牛哥，如果不认识牛哥，我现在依然是个井底之蛙。

什么是井底之蛙？

一年赚个二三十万，开个捷达，还认为自己牛B的不得了。

现在的我，看去年的懂懂，觉得就是SB一个.....

这种变化，就是量子式变化，不具有连贯性，具有跳跃性！

就是说，你闷在家里做淘宝，你再优秀，也是按部就班的发展，不会有质的改变，除非你走出去了，遇到贵人了。

这么分析，能理解不？！

就如同打羽毛球，王涛比我厉害吧？

如果我坚持每天去打球，我会进步，但是不会太明显，今天比昨天强点，后天比今天强点，仅此而已。

但是，如果我去拜师于一名专业羽毛球教练，他来指点我，可能我练上一个月，王涛就不是我对手了。

大道至简！

就拿淘宝举例，如今消费者买东西，往往喜欢按销量进行排列搜索，对不？

很多单品，排名第一的，月销量不到500件，但是利润很可观，每件利润超过100元.....

如果咱开个淘宝店，月销量排到第一，岂不是越做越轻松？截获大量搜索流量？每个月轻松拣几万元？

这个道理，对不对？

很对！杨文剑的内衣店，就是用的这个方式，他排第二名，每个月有20万的销售额，毛利润在10万元左右，不过他花钱太猛，除掉开支，他每个月能剩3~5万元，他的天猫店，基本没有广告，多是搜索流量。

这个模式，难点在哪里呢？

把销量搞到第一名！

我觉得很简单，维维最近在搞淘宝团购，想冲击一下成交量，一天搞了几百单，他把这个思路传递给了蝉禅，昨天蝉禅也搞了一下，一天卖了342件玉器，我觉得他们俩做的都不够大胆，如果直接放淘宝链接，喊大家一起帮着推广，一天销量过千件，是没有任何问题的。

为什么我很乐意给他们俩推广呢？

因为他们俩有个共性，对顾客绝对负责，而且真是吃亏赚吆喝。

蝉禅说了一句：“凡是今天拍的朋友，来济南，我请客。”

看似一句玩笑话，还真不是，那是不了解他这个人，他最大的特点，就是喜欢买单，而且对朋友特别热情，对陌生人特别冷漠。

众人低估了他，他作为80后，有千万身价，自然有不平凡的一面.....

学孝道，真应该学学蝉禅，我是发自内心的佩服他这一点，无论对妈妈，对哥哥，对弟弟，都没的说，他自己开个GL8，给弟弟买A6，更多细节，我就不说了，圈内朋友，为什么如此支持他？就是敬佩了他这一点。

浙江来了个朋友，美女，从非洲回来的。

她问：“如果开个淘宝店，最主要的是什么？”

我说：“做！”

你连做都不做，别人咋可能帮到你呢？

众人总是希望从我身上找到灵丹妙药，其实我没有，我要是有，我先让我两个姐姐富有起来，再让我父母富有起来，我何必让自己的媳妇去深圳学习淘宝？

那么，答案就有了，如何把销量做起来呢？

进入一些圈子，包括爱好圈、朋友圈之类的，要么找他们给予推荐，要么找他们参与购买，杨文剑的策略很简单，每个月只需要150单，就能稳定住销量排名，他每天都会找5个人帮着购买，大不了赔钱赚吆喝就是了.....

这些东西，说多了，我都烦了。

其实，你仔细想想，很简单东西，之所以你觉得复杂，是因为你没想去做，真想做，还有什么难的？！

这些话，说出来，我就后悔了，因为创业的确是有天赋的，大多数人都只是想想而已，不会行动的，因为太懒了。

另外，创业真的很难，需要的不是三分钟热度，而是持久的激情，这是上班族所不具备的，这种激情是发自内心的深处的，不是装出来的。

我和牛哥，也搞了个天猫，不过也是三天打鱼，两天晒网，因为缺少迫切性，今天拖明天，明天拖后天，让杨文剑负责操盘，他更忙，妹妹多，事业多，这两天又跑到浙江去了，不知道猴年马月才回来。

我想了想，创业真的挺耗钱的。

我粗略的算了算，我搞了个办公室，100多平，租金4万/年，装修5万，家具之类的要2~3万，这是基本成本，还不包含软成本，例如日常招待费、软装费，一年至少20万的综合成本。

开一家天猫店，光申请下来，就要接近20万。

这已经是40万的成本了，还不包含人工成本、库存成本、推广成本.....

想起了蝉禅跟我讲的，哪怕做个玉石天猫店，也要100万的启动资金，周转资金更大！

为什么说创业机会越来越少了呢？

因为，每个领域，都在趋向于成熟，为什么打造个汽车品牌太难了？因为汽车市场太成熟了，十年前，那时音乐网站有无数个吧？如今还有没？基本都关门了吧？光剩QQ音乐了，这就是缩影。

未来，我们可能只能安心打工了。

中午，去买了三把椅子，一张桌子，花了4400元，真贵，就是普通的电脑桌，太坑爹了，还要装网线，还要买书架，还要买沙发，还要买原木茶台.....

想想，我都觉得头疼！

越是关键时刻，越要顶上，就跟牛哥说的一样，如果十年内改变不了自己的阶层，孩子的阶层也会更加的固化.....

蝉禅为什么想冲量？

他就是想吓唬吓唬老安，老安是谁？宝至尊的老大，蝉禅的兄弟，也是他的供货商，一天出300多件，这太恐怖了！

做传统行业的人，很看不起互联网，低估了互联网。

当真的发现互联网的威力时，会对合作伙伴高看一眼，蝉禅一次性把他家的小件货都拿空了，从此老安咋能不高看蝉禅一眼？

天猫店，未来的机会是什么？

就是做大品牌的代运营，自创品牌的存在空间越来越小了，昨晚散步，途径韩都衣舍，我心想，这个品牌还能存活多久？

韩都衣舍跟凡客是一类性质的，是服装里的互联网品牌，而不是互联网里的服装品牌，问问自己，谁以穿凡客为荣？！

当品质无法保证时，终究是昙花一现，就是地摊货，只是摆摊摆出了名而已！

玉石做的再好，你能做过宝至尊吗？这是山东玉石品牌的老大，也是北京玉石品牌的老大，人家买车，一次买N辆，想买个奔驰了，明天就开来了。

别去折腾这些，按部就班的赚点钱，赚到才是硬道理。

我跟杨文剑说：“你到了仙居以后，拍一些杨梅的照片，包括杨梅树的照片，吃杨梅的照片，用卡车发杨梅的照片，然后你做个淘宝页面，我们大家帮一起推，争取卖上几百件，搞个5万元左右的利润，在此基础上，你再猛推就行了，因为此时你已经拥有了众多好评，对不？”

他答应了。

昨晚，我看到他就发布了日记。

但是，明显是应付式的，光忙着介绍自己是如何抱着妹妹憧憬未来幸福生活了，又是泪流满面。

这样给人留下了很深的错觉，一个大男人，哭啥哭？连杨梅也不卖了？！

这个还是需要调整，生意就是生意，爱情就是爱情，不能把生意和爱情纠缠到一起了，那是不理智的男人。

我很爱我的女人，我很爱我孩子，你们买点杨梅吧？！

杨文剑比以前强多了，几年前，他也写过日记，不过也是间断性的，存在最大的问题是什么？

就是多愁善感，总是让人觉得在倾诉什么。

我心想，又不是个姑娘，哪那么多心事呀！

我给他提过意见：没人喜欢压抑的东西，大家喜欢乐观的、积极向上的，你只有引导了正能量，才能够被众人追随。

想见一个人，真的很简单，前提是你真想见，不要给别人造成压抑的感觉，这就行了.....

我在家的時候，非洲妹妹给我留言，她问：“我花3万元，请你吃顿饭，行不？我不是拿钱砸你的意思，我只是想找你们聊聊。”

我说：“不行，因为我不能给你带去什么价值，当你钱花的不值时，你会抱怨的，最终成了仇人，没意义，你花3万元，可以请到互联网大部分高手吃饭。”

这个事，就这么过去了。

她说：“我刚从非洲回来，不知道应该做点什么，过几天我去济南，票都订好了，能遇到你们，很好，遇不到，我就找朋友逛逛.....”

我觉得挺有意思的，决定见见她，我想了解一下，真实的非洲，到底是什么样子的，就如同某人拍了巴菲特的午餐，花了几千万，自己没问几个问题，倒是被巴菲特问了N个问题。

我见她，也提前说明了，我不要钱，平等交往，就是朋友一起聊聊天。

我问：“非洲人，是不是特别乐观？”

她说：“说实话，他们是穷乐和，眼界没有被打开，自己感觉挺幸福的，他们有多少钱，花多少钱，没有攒钱的意思，盖房子也是如此，今年有钱了，买点砖头，明年有钱了，买点沙子，可能需要好多年才把房子盖起来。”

我说：“跟农村人差不多，幸福指数很高呀？”

她说：“可以这么理解。”

我问：“非洲，野生动物多不？”

她说：“特别多，中国人在那里很喜欢吃野生动物，例如穿山甲、豹子、羚羊之类的，中国人雇非洲人去猎杀。”

我问：“非洲人本地不吃吗？”

她说：“不吃，他们以鸡肉、牛肉为主。”

我问：“是信仰问题吗？”

她说：“应该不是吧，否则他们也不会去猎杀，那里猎杀是合法的，全世界打猎爱好者，都喜欢去非洲。”

我问：“非洲人，身上有味不？”

她说：“有。”

我说：“去了非洲，我们算不算有钱人？”

她说：“你去了，可以娶好多老婆，只要有钱就行。”

我问：“有钱的标准是什么？”

她说：“一个月给个200~300元的生活费，就行了，美元！”

我说：“那太简单了，哈。”

她说：“非洲人，只是皮肤黑了一点而已，他们的身材很好，皮肤很好。”

我问：“皮肤很好？”

她说：“是的，跟绸缎一样光滑。”

我问：“非洲人，喜欢白的，还是喜欢黑的？”

她说：“非洲人，也喜欢美白。”

我问：“中国人，在非洲有地位吗？”

她说：“因为整个中国口碑不是很好，在全球都不算受欢迎，在白人眼里，最讨厌的人有两种，一是黑人，二是中国人。”

我问：“中国人，对当地经济有帮助没？”

她说：“把市场给做乱了，非洲人是比较讲原则的，一车石子，说1500美元，就是1500美元，这是他们的市场底价，而中国人可以1400美元就卖，最终350美元就做……”

我问：“中国人在那里开矿的多不？”

她说：“特别多，但是这几年越来越难做了，因为多数都是非法开采，当地政府开始驱赶了。”

我问：“为什么是非法呢？”

她说：“在非洲开公司，手续是非常烦琐的，包括要解决多少劳动力之类的，多数中国公司都不符合标准，甚至就是无证经营。”

我问：“非洲乱不乱？”

她说：“枪支泛滥。”

我问：“非洲说什么语言？”

她说：“不一定，有的是英语，有的是阿拉伯语，有的是葡萄牙语，殖民地不同。”

后来，我们又聊了很多非洲的一些趣事。

今天，她送了一套家具给我，我也很开心，感谢！

中午，我们一起去吃煎饼卷大葱，喊上阳光，吃过饭，去牛哥办公室聊了聊天，然后我们又去打羽毛球了。

牛哥去浙江了，今天或明天就回来了，我有很多想法想跟他探讨一下。

我们俩电话聊了一会。

我说：“Andy的杨梅在淘宝预售的不错。”

牛哥说：“我给他的建议，让他预售。”

这些日子，我在思考一个问题，一个人不管做什么，都应该有个圈子，这样信息才能互通，才能实现量子效果，否则只能是按部就班……

今年拉萨之行，队友整体层次更高，也许对我而言，又是一次量子机会，去年我没把位置摆正，当老大当习惯，总觉得自己可以藐视互联网，如果我低下身子，专心跟刘冰做，今年可能也是千万级别的利润了，因为我拥有很优秀的幕后军师，但是咱装B装惯了，总觉得没人比咱更懂互联网，其实这是病，得治！

我跟刘冰关系可不一般，有基情，他的腰带就是俺的，拉萨旅行结束时，他也不还给俺了，要留着做纪念的。

怪不得我追不上大家了呢？

因为，我提着裤子跑，肯定跑的慢！

—

2013-06-06：多面开花，还是聚焦？

6月6日，晴，济南

人，应该聚焦，还是多面开花？

从理论而言，应该聚焦，把一件事做到极致，成为行业真正的老大，从而成为标杆式企业。

从现实来看，貌似多面开花更实际一些，就拿银座而言，不仅仅搞商场，还卖汽车，还搞幼儿园，还搞房产.....

什么赚钱，人家搞啥，很火！

我们呢？

太容易相信专家，专家教我们如何理财？

一定不要把鸡蛋放在同一个篮子里。

牛哥说：“专家说的很对，但是老百姓只有一个鸡蛋，篮子倒是很多，这个理论还有啥用？！”

有朋友问我，蝉禅是干嘛的？

我说：“他的主业是卖手机的，要说他从事的行业，我给你数数吧，倒腾房产、卖玉石、搞旅行、搞出国生子、搞汽车销售、搞杂志.....”

他是同时进行，多面开花。

蝉禅的执行力，厉害到什么程度？

举个例子，中午吃饭说个项目，他晚上就能把项目方案拿出来，接着就能招人执行，这就是他的个性，雷厉风行。

他就是典型的多面开花，其实多面开花是很适合中国国情的，因为新兴市场很多，而且多数处于混沌期，只要切入，就能赚钱，何必苦B去钻研？！

听说写日记能赚钱，他又去写日记去了。

人家写的也是有声有色。

有人会问：“蝉禅写日记，一年能赚多少钱？”

我个人推测，去年他的通过日记产生的直接收入应该在40万左右，这个可以找他核实，只能更多，不能更少。

后来，我也悟到了这一点，我手里有很有优秀的资源，但是我平时都不搭理人家，甚至觉得瞧不上，毕竟咱太自负，你们有钱有啥了不起？我是你们的老大。

其实，人家可能想法恰好相反：装老大有啥用，穷的叮当响！

如今，遇到一些优秀的商业人才，我会主动找到合适的切入点，与他们进行合作，这样也等于多面开花了，而且为自己留下了后路，只要撒下的种子足够多，幸福终究会到来的。

如今，只要有好项目，我都会努力掺合一把，帮主生意好，我也凑合一下，杨文剑开天猫店挺牛B？那好，我和牛哥投资，让他开一家就是了。

不过，杨文剑被我带坏了，松散了，对赚钱没有迫切性了，而且总觉得自己在江湖里很有地位，其实这都是自己认为的.....

我就是典型的这种心理，心比天高，命比纸薄。

我没有蝉禅的执行力，那么我就需要找到有执行力的人合作，我对他们也有很强的推进作用。

维维，搞了个团购，我帮着分享了一下，貌似卖了几百件。

他把这个思路给了蝉禅。

蝉禅更懂人性，直接建了一个交流群，亲自坐阵，几天的时间，搞了500多人，这些人全部都是买过玉石的粉丝.....

维维给我打电话，商讨个思路，建立几个类似的购物群，然后帮朋友刷成交量，小东西就直接送给大家，大东西就平本卖给大家，总而言之就一个标准，让参与者拣到便宜，如果不需要实物，那么就来实惠的，直接给银子，参与一次，给个十块八块的，这样可以快速的帮朋友做成分类第一。

我说：“这个思路可以，但是如何做，你还是需要自己摸索，只要你做，我就全力帮你。”

如果是蝉禅，他想的肯定很简单，只要把玉石销量做上来就行，何必去管那么多人，你又不是菩萨，救世主呀？！

所以，是聚焦，还是多面开花，因人而异.....

我呢，还是太懒了，从春节到现在，貌似没啥大的收入，就是偶尔朋友施舍点，够吃够喝，我总是希望年底发力，因为现在日记的影响力在慢慢扩散开，而且扩散的形式很特别，特别在哪里呢？

都是朋友介绍朋友，A转载了日记，A的朋友可以看到，A的朋友里面又会出现一些铁杆关注者，这种蔓延是具有超强的杀伤力的。

今晚，朋友请我吃饭，我问她咋知道我的？

她说：“朋友转载了你日记，我觉得不错，就开始关注了，后来我给你留言过一次，你把我拉黑名单了，我觉得不服气，就找你理论，就这么不打不相识了。”

我的想法是转型，别去写自己的琐事了，没人关注，还是去采访采访别人吧，毕竟每个人都有故事，就如同昨天我采访了非洲妹妹，晚上新闻就出来了加纳在驱逐中国淘金者，我再看这些新闻，仿佛了解的更深一些。

今早，非洲妹妹回浙江了。

我问她：“有什么打算？”

她说：“出来这一圈，跟你们这群人接触一下，感觉过去不婚的想法是幼稚的，总是感觉婚姻不靠谱，男人忠诚度太低，其实还是应该有个家庭，有个孩子的，回去准备找人结婚了。”

牛哥也去浙江了，他原计划今天回来，但是同学都知道他去宁波了，晚上非要聚聚，看样应该是明天回来了.....

蝉禅的法宝是执行力。

牛哥说：“不同的人，遇到十字路口的反应是不同的，有的人目标感特别强，知道第几个十字路口朝哪拐，例如刘冰，他知道自己想要什么，即便到了十字路口，他也不会有片刻停留，因为他知道方向在哪里，并非说别的领域他不擅长，而是他早就取舍过了。有的人呢，到了十字路口就迷茫了，坐下来，等爹，什么是爹？就是能带你度过十字路口的人，大部分人都是等爹型的，但是并非每个人都能等到亲爹！还有一类人，是兔子型的，到了十字路口，随意一问，应该向哪？别人说应该向东，他噌的就跑到东边去了，发现不对，接着回来，再噌的跑到了西边去，来回试上几次，也找到方向了，蝉禅就是这个类型的。”

牛哥的法宝是什么？

牛哥的法宝是超强的计划性。

我们俩合伙开了个天猫，我只出点钱，具体运营我不参与，牛哥在幕后给我做了很多类似的工作，他说做失败了，都是他的责任，做赢了，就可以对众人说，这是懂懂做起来的，他是希望给我贴金。

牛哥做事风格，令我们这些网络人很不适应。

为什么呢？

他做规划，会详细到每一周，举个例子，我们从决定做天猫哪一天起，他就把详细时间表排好了，包括哪天去注册商标，哪天去办理食品许可证，有条不紊，每周都知道计划是什么，只能提前，不能拖后.....

除此之外，还有详细的财务预算表，也是这个格式。

他能预测每个周要花多少钱，应该赚多少钱！

如果看看他的理财表，你会觉得很惊讶，有人竟然把理财做的如此工整，哪个房租对应哪个贷款，哪笔收入对比哪笔理财，风险系数是多少，哪个是候补资金，防火墙安全系数是多少，他都算的特别清楚，所以无论政策如何改变，他都不会有大的风险，因为防火墙做的很好。

很多人，曾经有很多钱，一夜间没了，理财理没了。

就是没设好防火墙。

就和薛蛮子说的一样：给女人买个包，给自己买个车，都不会让自己变的贫穷，最大的资金风险，是投资失败！

杨文剑跟随牛哥，是找目标的。

他就是想知道，人生目标应该是什么？

牛哥当初给他的建议是：静下心来想，自己到底想要什么？如果实在找不到目标，就把寻找目标当目标，如果这样还不行，就想想自己想成为谁！

我跟随牛哥，是寻找规划的。

因为我太懒，太随性，牛哥比我还着急，是替我着急，对于牛哥而言，他不需要从网络圈里赚到钱，因为他有他的生存之道。

他给我的建议是：把你的待办事宜全部记录下来，无论是临时的，还是长久的，都记录下来，每个单独成行，每天早上起来，根据这些待办事宜来规划当天工作，这样你会变的越来越优秀。

我简单的试了一下，发现还是蛮有用的。

例如，我有个计划，就是想减肥，争取减到140斤，我现在160斤，而且我一旦出去旅行，就容易生病，是职业病，睡不着觉，不消化，很难受，这就是为什么我总是中途回家的原因之一。

那么，我就把减肥做成了待办事宜。

每天，我都把健身排进了工作计划，在家的時候骑行20公里，在济南的时候打1小时羽毛球，同时建议自己尽量素食，这些日子都坚持的很好，今晚吃了一点鱼肉，因为朋友请客，她点的菜。

我待办的事太多了，买家具、装宽带、会朋友.....

当我罗列出来时，发现游刃有余了。

我是个怕孤单的人，杨文剑去浙江了，牛哥去浙江了，虽然济南有一大群拉萨队友，但是他们都忙，我不能给别人带去什么价值，也不好意思打扰别人。

我就努力锻炼自己，不就是装个宽带嘛。

一大早，我就去办公室了，等着联通工作人员上门，但是我还是没耐住寂寞，我把阳光喊来了，让他陪我一起。

我们俩聊了很久。

我问阳光：“你认识刘红波不？”

他说：“认识呀！”

我说：“他的床垫是个机会，因为质量的确好，床垫这东西特别容易形成口碑介绍，而且现在结婚喜欢送床垫，你要经常旅行，你就有了对比，五星酒店的床睡着就是舒服，锦江之星的床也舒服，就是床垫的作用，特别是一些比较好的五星酒店，上了床感觉进了梦幻的感觉，太舒服了。”

他说：“物流成熟不？”

我说：“凡是你担心的问题，别人早就解决了，淘宝的家具市场做的很成熟，不仅仅有专业的物流平台，还有安装平台。”

他问：“是不是同城的？”

我说：“不是，我在网上买的沙发，卖家多收我100元的安装费，他们会把货直接发到济南这边的安装公司的仓库里，安装公司再上门送货安装。”

他问：“真的？”

我说：“你随意去个卖家具的淘宝店，问问就知道了。”

说曹操，曹操到。

刘红波给我打电话了，他昨天就预约我了，他想晚上给我打电话，我说晚上不想说话，就约定了今天通话。

他说：“我昨晚没睡，一直在思考，有很多话想跟你沟通。”

我说：“找我什么事？”

他说：“看你写的，没去过澳门和香港，我想带你去。”

我说：“我虽然经常在外面，但是我并不喜欢旅行。”

他说：“出来玩玩嘛，边玩边谈谈，你来看看，我当时说的是真是假，看看红波是不是靠谱的人。”

我说：“我能感受到你，你绝对是个性情中人。”

他说：“我现在的状况是，我在床垫行业干了十多年，算是非常精通床垫的，如今床垫市场鱼龙混杂，都乱搞，我看不惯。”

我问：“市场上那些很好的床垫，你能做出来吗？”

他说：“做的比他们好，可能是吹牛，但是我能做出同样的东西，而且用料更安全。”

我问：“安全是什么意思？”

他说：“床垫里面有黑心棉，另外有胶水，污染挺严重的，特别是孕妇和儿童，应该谨慎使用。”

我问：“市场上的床垫，多少钱算是靠谱的？”

他说：“2000元以下，不用考虑，5000元左右，马马乎乎。”

我问：“那个睡眠专家，是国外的？”

他说：“品牌，都是洋的，货，都是中国的。”

我说：“真坑人。”

他说：“从侧面来看，说明了一个问题，中国也是能出品顶级货色。”

我问：“如果我想要个市场上1万元的床垫，你敢卖多少钱？”

他说：“5000左右。”

我问：“市场上1万元的床垫，成本大约多少？”

他说：“3000元左右。”

我问：“你认为自己的优势是什么？”

他说：“我出来打工，就是在床垫厂，一直做到今天，全是在这个领域里混，我现在是床垫配料的供应商，床垫用几个螺丝，每个螺丝拧几圈我都太熟悉了，我能做出品质很好的床垫，这是我有绝对把握的。”

我问：“你为什么不开个天猫店呢？”

他说：“我不懂呀！”

我说：“明天牛哥就回来了，我是很看好你的床垫项目，如果牛哥也感兴趣，咱几个人，每个人拿点钱出来，合伙搞个推广公司，你负责生产，我们负责销售，如何？”

他说：“可以呀。”

我问：“你的年产量能有多少？”

他说：“我计划明年3000件。”

我问：“大约多少利润？”

他说：“300万左右。”

我说：“可以，3000张我觉得没太大问题！”

刘红波，我见过他三次。

第一次，是三亚队友归来聚会，当时30多个人，我是主宾，位置的缘故，我就忘我了，根本不关注其他人，在我看来，三亚队友跟我们拉萨队友差距太大.....

直接没把他们当回事！

第二次，是我们一起去台儿庄，又一起爬了泰山，也没啥交集，我这个人喜欢跟熟人打交道，要么就跟美女打交道，你们一群大老爷们谈生意，我又不做生意，谈个啥呀？！

第三，是他到牛哥办公室来，咨询买辆S350，让牛哥给个比较低的报价，闲聊中，我才知道他是做床垫的，当时我们聊的很深，因为牛哥对床垫很感兴趣，而且此时我对刘红波有了新的认识，说一就是一，说二就是二的人。

这种人，真性情，真爷们，真汉子。

缺点是什么？

不适合做生意，因为他总是想把品质做到极致，所以他只能做个优秀的供货商，很难成为一个品牌运营商，因为不会忽悠。

做个床垫品牌很容易吗？

我觉得没有几千万的广告费，基本没戏.....

能花5000元以上买床垫的人，是不会轻易选择小品牌甚至无名品牌的。

要想把刘红波的床垫卖出去，只有一种方式，先把这个人推广出去，再把他的理念推广出去，再把行业内幕推广出去，从而慢慢形成口碑效应。

就如同我们听了刘红波的分享，大家都想买床垫，纷纷问价钱之类的。

我不想买。

因为，因为我不想花钱。

让胡律师看透了。

胡律师说：“有的人呢，总是说谁懂的感恩，其实不是说懂的感恩，而是懂的规矩而已，真懂的感恩，就SB了，挂在墙上，天天烧香，是感恩不？你想要吗？！”

今天下午，我发了和刘红波的聊天记录，至少有50个人想买床垫，看来这个市场还是很不错的。

床垫不同于其他家具，床垫是真正有迫切性的，而且每天都要用的，刘红波应该是个机会，希望这次能崛起。

我问他：“为什么想买个奔驰？”

他说：“我就是告戒自己，做床垫就要做出奔驰工艺级别的。”

蝉禅特别喜欢刘红波.....

喊他二哥。

二哥是贬义词，傻呼呼的意思。

刘红波这个人，就是蛮有意思的，问他去拉萨不？

他说：“肯定去，不在乎时间，不在乎价钱，只要让我去，我就去！”

刘红波是一个真正值得交往的人，大家不要觉得我是在推广他，我还真没占过他一分钱便宜，我只是用自己的视觉去解读了他而已。

床垫是个很好的机会，记忆枕也是，我在网上也买过，国外品牌的，428元买的，后来我认识了于冲，他家就是国内最大的记忆枕加工厂，做的比较大的淘宝店就是从他们家代工的，知道记忆枕多少钱吗？

说出来吓着你们，嘿嘿。

这些都属于消费升级类的，未来越来越火。

下午去打羽毛球了，跟阳光，打了一个小时，上衣湿透了，回酒店简单冲了一下，然后开始写日记，因为我答应朋友见个面，吃个饭，她约我去万达广场。

我匆忙写了日记，发了日记，遇到了只苍蝇。

烦人，说是他朋友两年前被我骗了，他朋友是潍坊的，叫吕游，被我骗了1000元，我对这个名字很熟悉，因为我去潍坊时，他说去找我一起吃饭，后来见没见，我也忘记了，我心想，难道我真的拿过他的钱？

我就找到了吕游的电话，给他打过去。

他矢口否认了这些事，认为有人诬陷他，因为他没花钱参加过任何培训之类的.....

他这么说，我就不能多说什么了，客套了一番。

对于这些，我都看开了，平时我发个招募队员的帖子之类的，马上就有人举报，前几天我发的圈子招募日记，早被举报了，其实无所谓，换位思考一下，我就很理解了，努力做个内心阳光灿烂的人。

约好6点30分到万达广场，我5点30分就出发了，我计划打辆出租车，应该半小时就能达到，在酒店门口等了15分钟，没有出租车，而且又是下班高峰期，没办法我决定开车去。

恰好王涛给我打电话，问我晚上方便不？一起吃饭，他在蝉禅那里帮忙打包，据说那里爆仓了。

我说：“我去万达，那里能停车不？”

他说：“那里停车场，可猛了，去看看吧，上下好几层呢！”

农村人，真不适合去这些高档的地方，停下车子以后，我竟然不知道怎样出去.....

朋友是济南人，做管理的，代理了一款英国渔具。

我问：“你以前做什么的？”

她说：“两元超市，听说过没？我在一家公司帮忙做招商加盟。”

我问：“做了多少家？”

她说：“2000多家。”

我问：“有1/3能赚钱不？”

她说：“差不多。”

我问：“你有提成没？”

她说：“没有，月薪2000元。”

我问：“当时主要是通过互联网招募代理吗？”

她说：“主要是软文，各大创业杂志。”

我问：“这个模式，为什么现在很少有人做了？”

她说：“做滥了。”

我问：“招商加盟算不算忽悠钱最容易的方式？”

她说：“可以这么说吧！”

我问：“渔具是不是也可以采取类似的方式推广？”

她说：“不行，因为创业者花几十万开个渔具店，如果不懂这个行业，一定亏损，我们采取的策略是借用现成的渔具销售网络，我们铺货进去。”

我问：“是高端品牌吗？”

她说：“是的，不过我们最初有些被动，因为是英国品牌，目前渔具的中高端品牌主要是日本的。”

我问：“客户喜欢你吗？”

她说：“喜欢。”

我问：“你们济南的女孩子，是不是没有创业野心？”

她说：“基本上吧，我们生活还算比较安逸，父母要么高干，要么生意人，我们结婚的时候，房子，车子都有了，从小就对钱没有太多的概念，我们出来做事，更多是追求了一种自我价值。”

我说：“上次我采访林正，他有个观点，就是本地员工尽量不用，因为难吃苦。”

她说：“也不一定。”

我问：“你以前当过班干部是不？”

她说：“我在大学里，是学生会主席。”

我说：“能感觉到，一般情况下，朋友喊我出来吃饭，特别是第一次见我的人，多数会紧张，但是你没有紧张的表现，我就知道你是锻炼出来了。”

聊到8点，我就回来了，因为我想把今天的日记翻写一遍。

好了，写完了，谢谢大家的耐心等待。

2013-06-08：进城难，难于上青天！

6月8日，晴，济南

今天，比较压抑。

独处在这所半陌生、半熟悉的城市。

有点孤独。

没人陪我，又不想让人陪，想写写文章，又觉得无从下手，有时觉得自己挺富有，有时又觉得自己挺贫穷。

想儿子了。

给儿子打电话。

他说：“爸爸，我想去看火车，窗户是敞开的，里面有个叔叔。”

我说：“等过两天，我就回家，带你去看火车。”

新修的铁路，途径我们村，经常有施工火车来回运送建材，每次回家，我都带着宝宝去看火车，这是他目前最大的梦想。

像我，有没有生活压力？

很大！

办公室装修好了，原本预算5万元，现在已经花了10万多了，里面仍然空荡荡的，装修就是个无底洞。

住宅，还没交房，过些日子，房子交了，还要装修、买家具，折腾一圈，20多万又扔进去了。

拿100万想定居济南？

太难了！

我买的房子属于郊区了，想想都觉得房产泡沫真可怕，济南还算好一些，至少有刚性需求，集合了整个山东

的精英人才，供小于求，整体上涨是必然趋势.....

想想，就头疼！

因为，我还有套公寓，还要装修，还要钱。

前几天，我发了个感叹：一旦开始创业了，才知道花钱如流水.....

真是如此！

前天，跟济南的美女一起吃饭。

她问我：“你为什么不在家里陪孩子呢？”

我说：“其实，我谁都不想伺候，谁都不想陪，我就想在家陪孩子，但是为什么现在我不能呢？因为我需要获取跟你们同等的社会身份，就需要先在这个城市扎下根，咱俩一出生就是不公平的，因为你生下来，就是这个城市的居民，而我是外来者。但是也是公平的，说明至少你的父母努力了，我父母没努力，就如同我以前说的一样，家族就是接力赛，你跑快了，后代就省心，如果我现在每天在家享受天伦之乐，未来坐在这里抱怨的人，就是我儿子！”

对于我而言，诱惑太多，特别是赚钱的机会太多。

越是如此，越会让我迷茫。

就如同娶媳妇，只有一个女朋友，那么死心塌地的就结婚了，也许婚姻很幸福。

假如有N个追求者，自己就挑花了眼，这个处上两天，那个交上两天，久而久之，自己漂浮不定，对谁都不忠心.....

也就是所谓的红颜薄命！

有朋友，还没结婚，来找牛哥取经，问牛哥如何看待婚姻？

牛哥说了几点：

第一、要么早结婚，大学一毕业，就结婚，夫妻双方要么是大学同学，要么是高中同学，很容易共同成长，孩子出生的早，也省心，自己还没成长起来，孩子先长大了。要么晚结婚，35岁以后再结婚，事业有成了，有高度了，可以找到与自己高度匹配的女孩了，可以改良后代基因。

第二、太漂亮的女人，不要娶！对于婚姻而言，这是不稳定因素，因为她时刻都能够接受到诱惑，因为众人

都捧着她们，一旦她遭到了你不公平的待遇，她就会离开你，因为候补队员太多。

第三、父亲太溺爱的女孩，尽量不要找。父亲对女儿的爱，是无私的，不求回报的，我们这里有个姑娘，他爸每天下午骑自行车来帮他闺女占车位。对于她老公而言，这就是无形的压力，因为你做的再优秀，也比不过父亲，因为有了对比，你无论如何努力，都很难得到真正的认可。

第四、见识太多的女人，不要娶。因为她见过的东西太多了，见过的大场面太多了，你送她块欧米茄，她根本不感兴趣，因为她朋友都戴江诗丹顿，无论你如何努力，都入不了她的法眼，你永远都是个无能的男人。

人，爬的越高，幸福指数越低，甚至开始忧国忧民。

如果，我在农村，我这属于幸福阶层。

不需要工作，不需要赚钱，有房有车，生活水平不比都市人差.....

要车子，俺也有。

虽然不是什么好车，但是俺家好几辆，还有自行车呢！

但是，哎！

很快，我又成贫民了，这些痛苦，老人不懂，女人不懂，孩子不懂，只有男人才懂，我这收入还属于白领阶层，也扛不住。

买车40万，买房首付60万，办公室10万，住宅和公寓还没装修，至少还需要40万.....

年轻人，谈什么梦想？

都让钱给折腾没了.....

我算是对钱看的比较开的，纵然身边人再怎么忽悠我，我都不会心动的，偶尔去各地瞅瞅，写写文章，吹吹牛，我说对钱不感兴趣，可能大家觉得我装B，但是却是内心真实感受。

我很鄙视赚钱的人！

因为，都是在坑人.....

你想想，不是吗？

你30元拿的耳机，你卖100元，你不是坑人嘛！

几块钱的衣服，你非说是从韩国买回来的，卖几十元，更有意思的是什么？

我在路上，看到了韩都衣舍的货车，上面写着：没空去韩国，就来韩都衣舍！

后来，我想了一个生意很好。

什么生意呢？

你们不是挺牛B吗？我把你们给卖了，我不就有钱了嘛。

我越想越幸福，这个事不错呀，产品具有唯一性呀！

你们卖巴菲特的午餐，我卖创业者的晚餐，对于三方而言，是共赢的。

维维，就是那个做淘宝的小兄弟，我把他卖了如何？

别太贵了，卖他的晚餐，2000元行不？从晚上6点到9点，可以参观他的淘宝店，看看他的发货量，详细了解每个流程，3个小时足够了。

我至少能赚1000元吧？

他不同意咋办？

不行，我说了就算！

对于购买者而言，他们也觉得很开心啊，花2000元买了个敲门砖，而且至少看看人家是咋做的，只要自己用心，肯定能起步，对不？

越想越觉得这个事好，只有能给消费者带去价值，他满意，我们才能满意，对不？！

蝉禅也很牛B，对不？

80后，资产过千万，这个骗不了人，去房管局查查他的房产，就能得出准确数据，他还有套大别墅呢，在济南随意一套别墅，至少也是400万吧？！

好了，我把他也卖了，维维2000元的话，蝉禅至少不得5000元呀？！

还有谁能卖呀？

把牛哥也卖了，牛哥也卖5000元。

牛哥不同意咋办？

不要紧，我就说我装修房子没钱了，大哥你帮帮我吧，我知道你是个用心的人，肯定能让别人物超所值.....

有钱不一定牛，但是有气场的人才牛，很容易成为焦点的人，蝉禅、小尹这些人，都是牛哥带出来的，我现在也是牛哥的小兄弟。

我越想越觉得自己咋这么聪明呢？连这么好的生意都想出来了，我要查查资源，看看人的一生大约有多少小时？

查了一下，大约700000小时。

对于人生而言，最贵的不是钱，也不是物，而是时间，钱可以再来，时间不能再来了，每一天都是人生中最年轻的一年。

既然是有价值的，就应该是有价格的。

把我自己卖了如何？

我这个傻样的，卖不上价呀？！

咱又不能给别人带去什么价值，别害人了，意义不大.....

我在想，我自己做生意，不也成了商人了嘛，商人不是为咱这些文艺青年所不屑嘛，咱不能做这种事。

要做，也应该让别人去做，我来帮着推广，赚个广告费，偷偷摸摸的，没人知道，多好呀，因为粉丝喜欢清纯型偶像，不管你晚上陪几个男人睡觉，只要你平时装的清纯就行。

我要做个民意调查，看看。

我问可欣忙不？

她说：“不忙呀！”

我说：“那你过来吧，一起散散步，我找你聊点事。”

她过来，先把我嘲笑了一顿，问我咋胖成这样了？

我说：“不会吧，这已经是减肥后的效果了。”

她说：“不过你年轻了。”

我说：“打球打的。”

她问：“这么晚了，你吃饭没？”

我说：“没吃，陪我去吃碗拉面吧，我吃。”

围公园溜达了一圈，我就问她。

我问：“让你花5000元陪刘德华吃饭，你乐意不？”

她说：“不乐意，因为我不喜欢他。”

我问：“假如是你喜欢的呢？”

她说：“肯定乐意。”

我问：“你觉得我把自己的时间卖了如何，帮别人写写采访录，陪人家吹吹牛，打打球，能值5000元不？”

她说：“肯定值，你的确太滥了，什么人都找你，你都陪。”

我说：“我卖自己不合适，我要把牛哥给卖了。”

她说：“行呀。”

我说：“我自己不能卖，因为我做生意了，别人觉得我利欲熏心了，我要装的很清纯，淡泊名利，不食人间烟火，就如同老百姓看电视的心理一样，只希望电视台播放电视剧，而不希望有广告。”

她说：“是的。”

我说：“需要找个人去做类似的事，而且能拉进来很多名人，等于为创业者架了桥梁，如果史玉柱的晚饭是10万元，我就去，100万我买不起。”

她说：“别人买的是敲门砖，是成为朋友，而不是单纯的面对面交流。”

我说：“你看的比较长远。”

她回家了，我回酒店了。

昨晚，我就很想回家，但是不能回去，因为今天“8月22”和“曾钧”过来，要找我聊聊。

今天，一直在等他们。

据说，下午才到！

“8月22”是做天猫店的，卖行车记录仪，来过济南一次，据小道消息称，一天能有3000元左右的利润，他有两个店，一个是C店，一个是天猫店。

“曾钧”是干什么的，我就不是很清楚了，貌似是个圈子的老大，从年龄而言，属于小兄弟，步子迈的略微有点大，需要调整一下。

具体产生了什么对话，明天的日记，我会再介绍，因为晚上我要陪他们，今天就提前把日记写了。

一通废话，没啥意义，谢谢关注。

做个民意调查，有人愿意买牛哥吗？

他不懂互联网，不做生意，不会给你带去立竿见影的财富。

他精通投资、理财、管理、家庭、规划，是蝉禅和我的创业导师。

当然，人们喜欢拿钱来衡量，从固定资产和现金而已，他是圈子里真正的老大，特别平易近人，很喜欢帮助别人。

真有人想买，我就去游说让他帮我，游说了他，我再游说刘冰，我在想，要是卖刘冰的晚餐，如果拍卖的话，真能拍出20万以上的价格。

牛哥属于和风细雨型的，发挥作用是持久的，宏观的。

刘冰属于暴雨，瞬间把你浇满.....

类似的生意，我觉得是个趋势，大家有资源的，应该尝试一下，但是需要找到有真正实力的，而不是搞培训的，搞培训的自己都没赚过100万，就教别人如何赚100万，你信吗？必须是能拿出真东西的，能经受的住考察和求证的。

我呢，说说而已。

还是要装个清纯的角色！

-

2013-06-09：越是完美，越是深渊！

6月9日，晴，济南

天阴沉沉的，像是在生气，又像是要下雨.....

我与死神有过几次擦肩而过，每次都侥幸回来。

两年前，媳妇在上海，我独自在家，睡炕，那天也是阴天，因为气压缘故，烟囱不给力，有回烟现象，炕是密封的，但是也漏烟，也就所谓的没有不透风的墙。

我煤气中毒了。

胸闷的厉害，大喊大叫，想到了死亡，甚至闻到了那种感觉，满脑子都是后事，想着把儿子交给谁来带，父母交给谁来管。

早上，我爹打我电话吃饭，没反应。

他过来了，发现了我的情况，急忙找医生。

连打了两针，有效果。

中午的时候，我就能下床走路了，毕竟年轻，不过留下了后遗症，耳鸣，是神经性的，不可修复。

如今，我若是开车时开着音响，只要下了车，就是满耳朵都是蝉叫！

那次，我就祈祷，如果我能度过这个难关，我肯定就开始有信仰，要么佛，要么基督，让自己心有所属，也是对灵的一种景仰。

类似的事，还有一次，当时我在国企上班，太年轻，没有社会经验，有客户用我身份证办了一批手机卡，均是骗手机的，这些单子全部落到我头上了，大约要赔偿6万元，对于我而言，这是天文数字，就是我爹也没这么多钱。我觉得用我身份证也无妨，这属于行内潜规则，办一张手机卡可以提成70元，用用我身份证又如何？

那次，我是真的绝望了，警察叔叔找到了我，非要我偿还这笔钱。

我哪有呀？！

那晚，电闪雷鸣，我就在想，连老天都觉得不公平。事后，同事站出来了，说明了这个事，我才松了一口气。那天晚上，我就在想，假如这个事能够平安度过，我就去有个信仰，看来灵是的确存在的。

后来，我越来越没有敬畏感了，因为越来越理性了，开始研究科学了。

类似的小事，还发生了很多，汶川有个夺命公路，国道213，沿江而建，前面好象有事故，前面车子急刹了，我反应慢了一点，差点撞上，等我刹住车时，正好在江边上，下来的时候，感叹，真是拣了一条命。

类似的感触太多了。

上次从云南回来。

我跟牛哥说：“选择长途自驾是错误的，因为危险系数太高，应该选择飞机+自驾的模式，让自己处于轻松的、清醒的状态。”

牛哥说：“你开的越久，理解越深，我的车子现在基本不出济南市。”

小学时，学过一篇文章，叫《寒号鸟》。

哆罗罗，哆罗罗，寒风冻死我，明天就垒窝……

最终，寒号鸟，还是没垒窝！

我就是寒号鸟，光喊不干型的，每次侥幸过后，都是淡忘，忘记了感恩，忘记了敬畏，总觉得是自己足够幸运。

还有一次，是在十八盘上，我开车还是蛮谨慎的，每个弯口都按喇叭，麻痹了一下，有个弯口忘了按，正面撞上了摩托车，我一脚踩死了刹车，没翻到山下。

当时巨响，我都懵了，当时我们是车队，前面车子都停下来了，过来查看，双方无大碍，我被骂了一顿，他骑车走了。

去年，我想去五台山看看。

牛哥说陪我去。

我、牛哥、帮主、王涛一起去的，开着帮主的Q7。

牛哥跟我讲：“人呀，太完美了，不行！”

我问：“为什么呢？”

他说：“月有阴晴圆缺，如果你太完美了，你一定会失去更多，一定要有信仰，信不代表要迷！”

那次，我在五台山，学会了如何磕头，牛哥亲身示范。

牛哥结交了一大批有信仰的人，有信佛的，有信基督的，还有专业研究宗教的，牛哥的高中同桌，就是研究宗教的，他真的是太有才华了，而且是真正淡泊名利，平时出门，都坐公交车。

上周六，我和牛哥去英雄山附近拜访了他，牛哥让他准备个专题，讲述一下不同宗教的关联与差异，讲给懂懂听听，让他有素材写作。

牛哥说：“如果做到了儿女双全，一定要全身心的投入慈善，去帮助别人，越完美的时候，越容易出事。”

我身边，有信佛的，有信基督的。

信佛者，多为逃避心态，感觉事业不顺了，家庭破裂了，也有人纯粹是慈悲为怀，但是是少数真正的信仰者。

信基督者，内心特别虔诚，例如问学堂的胡老师、红叶、鱼儿姐、白乌鸦.....

白乌鸦总是试图去引导我，她不是强迫性的。

我儿子脸上让蚊子咬了，她就给发点药到我家，平时我的文章里的错别字和断句，都是她来帮我纠正的。

她说：“你只有信仰上帝了，咱才有机会再在天堂里相遇。”

偶尔，她会发一些赞歌给我听，的确很好听。

慢慢的，我觉得信仰离我越来越近，用牛哥的话来讲，就是听到了召唤的声音了。

牛哥总是预言，自己最终会遁入空门。

看他理了光头，就是一脸佛态.....

为什么突然有如此感慨呢？以后再给大家讲讲原委！

昨天下午，曾钧过来了。

曾钧是优士圈的创始人之一，也是做圈子的，这是我们第一次见面，聊了聊关于圈子里的一些话题。

关于圈子和培训，我说了几点个人看法：

第一点，低端培训，特别是创业型培训，口碑满意度的高低取决于服务质量，但是口碑好坏不代表效果好坏，再优秀的创业培训，成功率也不会超过20%，人能不能赚到钱，与术关系不大，与道关系很大，这是一个人骨子里的东西，不是通过短期培训就能改变的。

第二点，一个人，一旦进入了培训圈，很难再跳出这个圈子，因为培训赚钱太容易，而且还有万人瞩目的感觉，综观这么多做培训的，没有一个能跳出去的，跳来跳去，最多就是变变形式，但是本质没变，尽量远离培训行业。

第三点，对于“圈子”而言，最核心的要素是门槛，什么人才开始注重圈子的价值？至少年收入过百万，才能有这种意识，如果你能把他们聚集到一起，哪怕你是个笨蛋，他们依然收获很大，因为圈子的价值取决于圈子成员，而不单纯是圈子组建者，低于这个门槛的圈子，其本质依然是培训，不过是变种了而已，连飞机都没坐过的人，你还指望他能飞到三亚参加个聚餐？！

想象跟现实，差别还是蛮大的。见了面，感觉曾钧是个蛮实在的人，至少很低调。

我问他：“有什么打算？”

他说：“准备向单仁学习，搞搞企业网络营销，做些咨询类的服务。”

跟曾钧一起来的哥们，叫“8月22”，以前来过济南，卖行车记录仪的……

我问：“现在开了几个天猫店？”

他说：“开了好几个！”

我问：“快超了刘冰了吧？刘冰一天15万的利润。”

他说：“差距还是蛮大的，现在一天2万左右。”

我的车上，都装有行车记录仪，就是他当时送给我的，清晰度的确很不错，而且卖行车记录仪有个好处，买家多数都是私家车主，算是有一定经济基础的，很容易连带营销。

连带啥？

昨天，8月22日给阳光一个建议，让他去研究渔具。

我说：“两天前，我刚采访了济南一个做渔具的美女，我才意识到，原来渔具也是有钱人的玩具。”

他说：“海钓的比较高端，很多企业喜欢拉客户去海上谈生意，钓钓鱼。”

我说：“去年，我去参观养猪厂，老板的儿子在国外留学，他拿手机给我看，他在海上钓了一条1.8米长的鱼，他说很多人都把自己钓的鱼做成标本，放到办公室里。”

他说：“我现在也做了一个渔具天猫店。”

看来，8月22日，是得到了高人指点了。

牛哥把这个建议给过杨文剑：“一旦有一个天猫店赢利，马上快速复制另外一个分类，多面开花，全面启动。”

他们俩，在济南有个朋友，姓叶，孔子基金会的，军人出身，目前的主业是做问题青年的家长心理咨询。

我问他几个问题。

我问：“教育孩子的根本是什么？”

他说：“婚姻是什么？是 $1+1=1$ ，教育是什么？是 $1-1=2$ 。”

我问：“咋理解呢？”

他说：“你和老婆结婚了，成了一个家庭，对不？你教育孩子的根本，是让孩子具有组建家庭的能力，你把孩子分出去，也就是 $1-1$ ，最终成了两个家庭，这是根本之道，至于教孩子知识、交际、礼仪，都是术。”

我问：“问题青年特别多，例如网瘾之类的，根本问题是什么？”

他说：“根本问题，就是两个字：沟通，父母不信任孩子，孩子不信任父母，如果父母能够低下身子，跟孩子主动沟通一下，一切都会迎刃而解。”

我问：“你的这些理论，与别人的理论有什么区别？”

他说：“我说的这些，是依托中医理论，给配的药。”

我问：“是心药吧？”

他说：“是呀！”

晚上，叶总请吃饭，挺敞亮，大酒店，大排场。

每个人讲述了自己的第一桶金，有灰色的，有暗色的，有打工的，有.....

叶总说：“我的第一桶金，是山大喊我去讲述青年心理问题，当时有大学生跳楼了，我去讲了一堂课，教大家如何正确的谈恋爱，200座位的会场，来了700多人。快结束的时候，我跟大家说，我搞了个户外拓展训练，大家有兴趣可以去，男生10元的门票，女生不要钱。那一天拉了17车，每车50人，我越讲他们越兴奋，晚上我又租帐篷给他们，一天赚了10万元，后来我又如法炮制，把济南几个高校搞了一遍，在阳光100买了两套房子，实现了原始积累。”

我没喝酒，他们都是海量，喝了很多。

晚上，我们先走了，他们几个继续喝。

我挨着送了一圈.....

晚上，发生了点小插曲，巧遇小尹。

回来的路上，我在想，人在这个世界上，什么最重要？

什么钱呀，物呀，根本就是身外之物，一个人只有在最无助的时候，才知道有个兄弟是多么重要！

人，没有那么多观众，别演的太累。

我越来越喜欢那句话了：对一个人了解越深，越会一分为二的去评价他。

用这句话来评价历史人物，你会慢慢发现自己越来越理智，就如同有些做培训的朋友，我是不乐意跟他们玩的，但是当深入接触时，发现并非自己想象的那样。

谢谢大家的关注、关心。

2013-06-10：零首付，买辆奔驰？！

6月10日，雨，济南

每个人内心深处，都有精神支柱，一旦缺少了依靠，就会六神无主。

牛哥不在济南。

感觉连个说话的人都没有。

不是说没人找我玩。

而是缺少交心，缺少共鸣，缺少深入.....

昨天，牛哥给我打电话，下午3点的飞机。

我说：“我去接你吧，路上可以聊聊天！”

飞机晚点了，而且因为雷雨天气的缘故，备降烟台了。

到济南时，已经7点多了。

牛哥跟我讲：“人的一生，会遇到很多意外，有的意外你是可以逃避的，例如公司出问题了，大不了就破产，没啥了不起。有些意外是不可逃避的，例如孩子出的问题。不可逃避的意外，又分为两类，一类是结果是明确的，一类结果是不明确的。我也有焦虑情绪，但是我只焦虑不明确的结果，如果结果是明确的，无论是喜还是忧，我都接受，因为命中必有此劫，要学会看淡所有，包括生老病死。”

我问：“这次有什么收获？”

牛哥说：“前几天，我带着老胡去普陀山转了一圈。这两天我去的天台山，这个地方太好了。”

我问：“有什么典故？”

牛哥说：“天台山是佛教天台宗和道教南派的发祥地，道长那里跟咱办公室差不多，每天人来人往的，嘻嘻哈哈，看起来没正事，但是一旦到他的小屋里，一对一交流时，就感受到他的深度了，的确是高人，这也是为什么我建议你把办公室分为两部分的原因，一部分是热闹的，一部分是私人的。”

牛哥拿出手机，给我看了一些照片，包括他们几个的合影。

道长这里，谈笑有鸿儒，多是企业家、银行家之类的.....

我问牛哥：“让他给出面，开光点东西，咱在网上卖，不是很火吗？”

牛哥说：“道长是淡泊名利之人，不在乎钱，但是不代表没有价格，任何人出场都是有砝码的，只要砝码足够大，他出面是没有问题的，如果试图空手让人帮忙，那是咱自己不懂规矩，被人拒绝也是必然的。”

晚上，一起去吃烧烤。

济南，就这点特色.....

来济南，如果朋友招待你吃地摊，你别觉得朋友小气，在济南吃烧烤，比五星酒店还贵，前提是吃到真正的羊肉，济南烧烤水很深，从5毛钱一串到50元一串，都有，但是真羊肉串，还真贵！

羊肉串还有假的？

其实，真的不多！

牛哥送了我一本《道德经》，让我有空研究一下，应该是道长送给他的。

我翻了翻。

原来《道德经》还有好几个版本.....

见了牛哥，心里塌实了很多，晚上我们俩抢着买单，我主动了一次，平时买单的事，我从来不关心，因为都是大家请我。

牛哥说：“人生，不管有什么事，两杯扎啤下肚，啥事不想，就行了，空杯、忘我！”

我问：“接下来，有什么打算？”

他说：“我月底要去欧洲，去整顿一下那边的公司，以后每个月飞回来一次，在欧洲创业真没啥意思。”

我问：“现在做外贸好做吗？”

他说：“中国，现在出口依然是主流，其实进口才是机会，中国高端消费群体越来越多，对高端商品的需求越来越大，需要有平台有人能把国外优秀的高端商品引进到中国来，类似体验馆的形式，这是个很大的机

会。”

我问：“在欧洲，夜生活是不是特别丰富？”

他说：“不是，晚上路上根本没人，走在大街上，你都害怕，济南这种热闹的大排挡场面，除了在泰国见过，其它国家还真没遇到过。”

我问：“酒吧，热闹不？”

他说：“不热闹，不是很吵，比较安静，三三两两的坐着人，拿杯红酒，一杯酒能喝几个小时，咱中国人在那里直接啤酒干杯，在欧洲啤酒比红酒还贵，老外觉得中国人真奢侈。”

我问：“移民容易不？”

他说：“移民容易，但是生活很难，因为没根，永远融入不了主流社会，出去的目的是为了更好的回来，可以为了身份而移民，但是不要为了生活而移民。”

酒足饭饱，坐出租车回酒店，睡觉了。

今天，7点才起床，咋这么贪睡呢？！

也不知道要干啥，昏昏沉沉，发了个说说，表达了一下郁闷之情。

小尹给我打电话：“中午一起吃饭吧，我在店里，方便过来不？”

我说：“方便。”

小尹说：“看你说说，终于感受到你亲民了！”

平时，我这个人是很冷漠的，而且说话带刺，总是容易刺伤一群人，总而言之，文章不平和，富有攻击性，从而让别人觉得我很难接近，其实现实中的我，还是蛮有幽默感的.....

恰好，徐佳姐也喊我吃饭。

我说：“正好，我带你去小尹那里看看美容院，你喜欢可以开个。”

出了门，发现下雨了。

有点冷，我穿着裤衩和T恤，站在路边等出租车。

我现在觉得老百姓的生活模式挺好，坐坐公交，坐坐出租，多爽呀，又不用自己开车，还省心。

等了N久，也没等到，烦了！

去超市买了把伞，继续等，来了辆黑车.....

见到了徐佳姐，我又坐她的车，我们一起去小尹的美容院，装修的还是蛮有意思的，有汗蒸，有美容，小尹媳妇特别热情，非要让我们体验一下汗蒸。

我说：“不体验，女人蒸的地方，不去！”

小尹说：“现在每天收入已经过万了，开业当月就收回成本了，全是卖卡，很多人都以为我们是做汗蒸的，其实我们汗蒸是送的，是赔钱的，但是只要她们来体验一次，我们就能让她们办480元的卡，然后再办3000元的卡，最终办上6万元的卡。”

什么是6万元的卡呢？

她们主打业务是减肥，6万元就是终身卡.....

来这里减肥的，还是蛮有意思的，有美女才94斤，嫌自己胖，来减肥！

我在店里坐了1个小时，感受蛮多的。

第一、店员的热情度很重要，所谓的热情不是微笑，而是跟顾客成姐妹，手拉着手，把顾客的孩子当自己的孩子。

第二、位置很重要，这里也是富人聚集地，刷个几千元办张卡，人家根本不在意，我姐姐去减肥，花700元都心疼，我媳妇要是去减肥，她花7000元她也不心疼，这就是由收入决定的，对钱的敏感度也不同。

第三、术业有专攻，看似什么都做，其实什么都不做，就做减肥，其他都是附属。

中午，蝉禅喊着一起吃饭。

我问：“啥活动？”

他说：“8月22和曾钧在这里指导工作，中午咱去黄河边吃包子吧？！”

我说：“好！”

我们三个决定去.....

小尹开车。

徐佳姐说：“小尹，你媳妇真热情，真好。”

小尹说：“的确，人真的很好。”

徐佳姐问：“咋认识的？”

小尹说：“我们俩认识的时候，我真是1块钱都没有，连包烟都买不起，2010年的时候，我跟她说，我就这个熊样，你觉得行就行，觉得不行就拉倒。”

徐佳姐说：“你蜕变的挺快呀？”

小尹说：“我朋友们都很惊讶，这几年翻身的很快！”

我问：“想好换什么车了吗？”

小尹说：“奔驰E，你觉得行不？”

我问：“有什么活动？”

小尹说：“零首付呀，每个月还月供就行了。”

徐佳姐说：“我都纠结了半年了，我也想买辆，我能跟你团购不？”

小尹说：“行呀，下午去付定金。”

我问：“多大排量？”

小尹说：“1.8T，不知提速如何？”

我说：“跟3.0自然吸气差不多，但是后劲不如3.0的，整体而言，你用足够了。”

跟蝉禅会上面，去黄河边吃鱼。

蝉禅说：“就是A6，别买奔驰E，才49万，多好呀？”

小尹问：“奔驰E为什么不好？”

蝉禅说：“宝马就是7系，奔驰就是S，除了这两样，你都是买了个不上不下，装B都装不好！”

小尹说：“奥迪只有A8是零首付的。”

蝉禅说：“那就买A8，生意人买奔驰E和宝马5系的，多数都后悔，就如同Q5跟Q7，不比较不知道，一比较就后悔，如果贷款买，根本差不了几万元，但是实际一比较，差距就大了。”

我说：“当时老潘买Q5，牛哥就建议他买Q7，两者看起来差不多，实际差别很大，Q7给人豪车的感觉，Q5充其量是个中档车，这两个车我都开过，开过Q7再开Q5，感觉Q5就是个大玩具！”

吃过午饭，我们去牛哥那里了，因为今天是牛哥父亲的生日，给买点小礼物，顺便找牛哥聊聊天。

徐佳姐一直想找牛哥交流一下。

虽然见过N次面，但是缺少深入交流的机会，徐佳姐现在在济南做民间借贷业务，是需要金融高手来给予指点的，包括过桥资金、拆借之类的。

今天，接触了蝉禅的天猫店，感觉天猫还是个很不错的机会，无论快钱还是慢钱，赚到手，才叫钱，学会去相信别人，接近别人，从而慢慢的学习别人。

就写这么多，谢谢！

-

2013-06-11：喝点小酒，挨顿批判！

6月11日，晴，济南

对于我而言，并不喜欢过节。

因为，到处人山人海。

我喜欢上班的日子，大家都在安稳的上班，我们出来溜达溜达，多爽？

我是不是有点自私？

我的价值观，也很俗，在我看来，一个人最初级的成功，就是能够自由支配自己的时间，而且不为生活发愁。

放假了，找个人玩，都难！

不过，也有闲人，王涛在家没事干，昨晚就约我了，今天一起出去玩。

上午10点，王涛过来接我。

去哪玩呢？

漫无目的！

在路上，王涛忙着开导我。

王涛说：“你现在经历的这些事，都是好事，就如同人体内有毒了，但是没表现出来，一旦长个疖子，反而释放了，你就这么想，慢慢心就宽了。”

我们俩，去牛哥办公室。

牛哥不在。

我们去了牛哥办公室旁边的茶叶店，房子是牛哥的，我们在这里喝了一会茶，这个茶叶店200多平，全是茶叶，各式各样的，平时不零售，主要做关系营销，同时还卖紫砂.....

上次，KK过来玩，他想带点茶叶给岳父，就从这里拿的茶叶。

这里藏茶特别多。

这里泡茶很讲究，有美女负责泡茶。

在牛哥办公室，泡茶就比较粗犷了，用大杯和漏网直接泡，平时主要喝生普洱，偶尔也喝铁观音，其他系列的茶，很少喝.....

平时人来人往，泡茶也有了规矩，常来的人，都有专用杯子，例如我有自己的杯子，是个八角的汝窑杯，牛哥喜欢用大杯，就是北方的茶缸。

至于南方比较流行的茶道工序，在我们这里都没有，我们简洁、实用，因为平时人太多，而且每个人配一个茶缸，这样可以自己倒，自己喝，很方便。

喝茶，哪有什么文化，都是装出来的。

就是喝水，解渴，就行了！

扯的太复杂了，反而把朋友关系扯远了，要是去我办公室，更简单，每个人一个杯子，杯子里有点茶叶，自己喝，自己加水，更便捷，因为我不喜欢伺候人。

牛哥这边的茶叶店，养了很多紫砂工艺品，有茶壶，有菩萨.....

上次，我就看中了那个地藏王菩萨，太威严了，好看！

下午的时候，我问牛哥，我搞个地藏王菩萨如何？

牛哥说：“你要记住一点，请神容易，送神难，不要轻易冲动，不要轻易请，你要了解各大菩萨的典故，看看你想要什么，再决定请谁。”

我问：“还有什么注意事项？”

牛哥说：“不要买那种做工太复杂的，例如千手观音，在擦拭过程中，很容易把手指擦断了，扔了吧？不合适，留着吧，有遗憾，很纠结。”

我问：“需要摆几个？”

牛哥说：“按照道理来讲，既摆财神，又摆菩萨，是不合适的！”

我问：“观音菩萨，一般选用什么材质的？”

牛哥说：“德化白瓷！”

我和王涛在茶叶店喝茶，王涛把小尹也喊来了.....

小尹问王涛最近生意咋样？

王涛说，还算不错。

小尹说：“现在多好呀，咱兄弟们都发展起来了！”

饿了，昨晚没吃饭，今早没吃饭，去吃顿好的吧？隔壁的羊汤馆，这个店老板是牛哥的小兄弟，这套房子赚了接近1000万，当时这些小兄弟，都是跟随牛哥一起炒房的，让蝉禅买，蝉禅犹豫了，提起这个事，蝉禅就想扇自己耳光.....

王涛让我给牛哥打电话。

我说，肯定没起床。

我让王涛打，王涛让小尹打.....

都没打。

王涛说：“一会，我告状！”

小尹说：“牛哥昨晚老爷子生日，可能喝酒了，睡个懒觉，咱别打扰了，今天就咱兄弟仨，咱俩陪懂懂喝点，我结婚都没喝酒，今天豁上了。”

小尹喝了不到一瓶，就醉了。

光剩我和王涛了，我们俩每人喝了2~3瓶啤酒，恰到好处。

王涛说：“兄弟，平时也不好意思说，喝点酒，跟你说点真心话，你的钱来的太容易了，应该学会感恩，学会散钱，学会信仰，因为你命中有多少是注定的，来的太多了，反而是坏事，去捐点钱，有个信仰，多做善事，这是很有必要的，不能光想着钱。”

我说：“我虚心接受！”

王涛说：“下个周，帮主他们搞手拉手活动，帮主捐了50万药品，你可以跟着去看看那些孩子，一起蹦，一起跳，你会有更多感触的。”

我说：“我现在这个状态，去哪都没心情！”

王涛说：“不管什么事，只要发生了，就要学会接受，再过十年，你回头想想，这些都不是事，你要学会朝后定位自己，用十年后的心态来处理眼前的纠结，你会豁然开朗。”

牛哥来办公室了。

小尹晕呼呼的，走了。

王涛坐了1个小时，也走了，去参加聚会去了。

光剩我和牛哥了。

牛哥说：“上午去看房子了？”

我说：“去看王涛的房子了，保利的，十月份交房。”

牛哥说：“为什么不建议你买大品牌的房子呢？首先是公摊太大，90平的建筑面积，实际只有70多个平房。其次是容积率太高，密密麻麻。最关键的一点，就是相比周边小区而言，价格太高，这种价格差从投资角度而言，是劣势，因为最终决定房价的就是地段，而不单纯是某个小区。”

我问：“大品牌的质量会不会好一些呢？”

牛哥说：“大品牌最核心的竞争力，是物业，建筑质量反而不是优势，甚至会用一些低廉的建材。”

我问：“我这个情况，应该如何规划自己呢？”

牛哥说：“第一步，你先定居济南，把你媳妇户口迁过来，把孩子户口落下。第二步，在2~3年内，在千佛山脚下买套大房子。”

我问：“为什么在千佛山脚下买呢？”

牛哥说：“解决学区房的问题，最根本的问题是稀缺资源，如今投资性买房，就买稀缺地段，不可复制的地段，不过那里的房子，光有大房子，300平左右的。”

我问：“100万首付能解决不？”

牛哥说：“差不多！”

我问：“你去欧洲待多久？”

牛哥：“我也不想去，但是还是要赚钱，特别是你，如果不赚钱，很容易被时代淘汰，时代淘汰精英的方式，就是用收入来淘汰，让你层次越来越低！”

我问：“咋赚？”

牛哥说：“应该跟上这一轮大浪潮，进军天猫，批量进军。”

我说：“需要找到操盘手。”

牛哥说：“我的意思是让你两条腿走路，一条走高调的，一条走务实的，这样特别稳当。”

昨晚，闲的无聊，去越野E族写了篇帖子，谈了谈皮卡，谈了谈旅行，N多车友加我，还是蛮有成就感的。

其实写专业帖子，还是有一定技巧的。

什么技巧呢？

就四个字：大羹不和！

就是说，不要带情绪，不要带语气，只陈述事实即可，至于你想表达的思想，完全可以通过情节来推送。

很多人写文章，为什么受抨击？

就是因为喜欢加上主观判断，很容易树敌.....

有朋友会反驳，那为什么你的日记里，这么多主观判断？

这就是另外一种写法，要去塑造自己的性格，性格是靠什么来塑造的？就是通过对话、主观判断来塑造的。

如果我只描述情节，我就成记者了，你读新闻稿时，你能喜欢记者吗？！

看到N多朋友在练习写作，如果真想练，我给提供个技巧吧！

去学写剧本，就是学会还原场景，仿佛读者一直坐在作者身边.....

学会了这个，就学会了写作。

谢谢大家，就写这么多，明天刘红波过来，精彩继续！

-

2013-06-12：今天，采访了刘红波！

6月12日，晴，济南

今天，刘红波要过来。

一大早，我就赶到了办公室，去买了桶水，去拿了包茶叶，顺手买了两个玻璃杯，想请刘红波喝喝日照绿茶。

大约10点，刘红波来了。

就我们俩，泡杯茶，促膝而谈.....

我先谈了谈最近的一些经历。

他说：“当有小意外发生时，其实是好事，是起提醒作用，从而让你规避更大的意外，让你及时的调整人生角度。”

我问：“你从什么时候，开始进军床垫生意的？”

他说：“1996年的正月初三，我去广州打工，在一家床垫厂，从那以后，就没离开过床垫行业。”

我问：“是初中毕业？”

他说：“是的，初中毕业后，在建筑工地干了几个月的小工。”

我问：“在床垫厂，干了几年？”

他说：“6年，而且是在同一个岗位。”

我问：“工资有多少？”

他说：“从300干到了900元。”

我问：“是什么促使你决定出来单干的？”

他说：“在打工期间，我在这里结了婚，生了孩，孩子要吃奶粉，我感觉生活压力特别大，就决定出去闯荡闯荡。当然，这只是诱因，最根本的一点，我一直就想做生意，从来没想到要打工一辈子，我读初中时就卖过冰棍。”

我问：“最初干的是什么业务？”

他说：“我家是湖北的，最初干的业务很简单，从广州带货到武汉，就是床垫用的一些配件。”

我问：“他们不会自己去广州采购吗？”

他说：“当时信息不对称嘛！”

我问：“多久有了起色？”

他说：“一干，就有起色了，因为全是现款现货，一个月可以赚几千元。”

我问：“本钱是咋来的？”

他说：“找工友借的。”

我问：“他们为什么相信你？”

他说：“多数都是老乡，而且他们也相信我能赚到钱。”

我问：“如今，这些人有没有创业的？”

他说：“基本没有，还是在打工，只是工资高了一些，现在多数都跟着我！”

我问：“今天，你都买上奔驰S350了，成功的路上，你觉得苦不苦？”

他说：“成功的人，都很苦，你说对不对？”

我说：“是的！”

他说：“有一次，我从武汉到广州，坐的火车，要17个小时，全程睡在座位底下的，当时我180多斤，硬把自己塞进去的，当时座位上有个民工，总是用脚踢我，踢了一路，我又恨又安抚自己：你就是个民工，我至少还是个老板！”

我问：“最苦的一次，是什么经历？”

他说：“有一次，武汉的客户很急，要一批货，我去火车站找老乡给我带货，可能是老乡有些误会，就是不给带，在跟他磨蹭的过程中，火车就开动了，我手机也没电了，浑身只有10块钱了，我急的要命，就去游说列车员，我希望她帮我带货，到了武汉后，有人来接货，并且给她佣金，她犹豫了很久，担心是乱七八糟的东西，我向她反复解释和承诺，最终才说服她，此时火车已经到了韶关站了，我就下车了，我打了2个电话，花了5块钱，吃了一碗泡面5块钱，浑身没钱了，凌晨1点多，有列南下的火车，我就向工作人员求情，跟她解释，最终同意我上车补票，我没钱，最终当了一次老赖，回到了广州，打了个出租车，到了家门口，天刚好亮，我跟司机说，我把手机电池押给你，我上楼拿钱，司机不同意，非让我把手机押给他……”

我问：“后来呢？”

他说：“我找媳妇要了钱，给了司机师傅，我自己坐在客厅里，很久没说话，经历过这次小磨难以后，我觉得面对任何事，都不要急，一定是有解决办法的，不要轻易的放弃。”

我问：“市场上9万元的床垫，你多少钱能做出来？”

他说：“5000元！”

我问：“质量能保证吗？”

他说：“我只能说，在同等做工的前提下，我的用料更安全，更良心。”

我问：“黑心棉现象，严重不？”

他说：“你可以回家，把你的床垫剪开，你就知道严重不严重了。”

我问：“黑心棉和工业胶水，为什么很难杜绝？”

他说：“我们这个行业，经常说的一句话就是，反正又不是食品，吃不死人，他们普遍认为是市场竞争导致的黑心棉出现，大家都在追求利润最大化，反正没人剪开看看用的什么材质，对不？”

我问：“这与你的价值观不符？”

他说：“这就是我内心纠结、痛苦的地方，我就在想，为什么总是要为市场所绑架呢？为什么不能去引领市场呢？就做良心货，难道真的没有机会了？”

我问：“你觉得解决床垫安全问题，根本是什么？”

他说：“改变现有的营销体系，现在多数都是走的家具市场，走的代理商，代理商不会推荐最优秀的，但是会推荐利润最高的！”

我问：“利润最大化，会导致什么？”

他说：“欺骗，就如同达芬奇的家具，中国生产的，报个关，就成了洋货，其实床垫是一回事。”

我问：“你自己，睡什么床垫？”

他说：“我们家，基本都是行业内人，我们从来不睡别人家的床垫，都是我们家自己生产的。”

我问：“床垫是不是很软？”

他说：“欧美的是软床，躺上以后有包裹的感觉，我们生产的高端床垫，多数都是硬中有软，让你感觉特别舒服，人睡眠质量不高、失眠，都与床垫有直接的关系。”

我问：“但是，我有个问题，我凭什么相信你的床垫好呢？”

他说：“我的床垫，是可以剪开的，任何一个角落，都能够经受的起推敲，这就是我的理念，要么不做，要么就做良心。或者这么搞，你到家具市场上，你可以任选一款床垫，只要你发个彩信给我，我就能帮你做出一模一样的，而且用料更好的，因为我就是做配料的，而且我可以比市场价便宜一半。”

我问：“那你知道里面用的什么材料？”

他说：“我看价格和款式，我就知道用料了。”

我问：“物流方便吗？”

他说：“很方便，大梅哥准备搬新房，我给发了三张床垫，你可以问问他的体验，绝对OK。”

中午，蝉禅过来了，因为刘红波属于蝉禅的兄弟，我是通过蝉禅认识刘红波的，今天我只是想做个刘红波的专访，我就是想知道，他到底是个怎样的人？

蝉禅说：“上次，听了你谈床垫，现在我晚上睡觉时，我就在想，我们不是躺在定时炸弹上嘛？大人还无所谓，关键是孩子。”

刘红波说：“就是如此，我不是危言耸听，小孩皮肤过敏，很大程度与床垫有关，特别是床垫面料！”

蝉禅问：“我问你个事，你能保证100%安全吗？”

刘红波说：“任何人都不能保证100%，如果有人能保证，也是骗子，我只能说用料更安全，尽量规避黑心棉、工业胶水，比其他人更用心一些而已！”

我说：“我觉得你的这个床垫，纯粹靠互联网，很难发展起来，必须要采取线上线下结合的模式，例如在济南开一家体验店，然后通过互联网来推广。”

他说：“这就是我的想法，做几款床垫，针对白领的、孕妇的、老人的、孩子的。”

我说：“如果在济南开一家，光我们这个圈，就至少能卖50张，而且很容易有口碑效应。”

他说：“前几天，我去修手机，苹果客服直接给我换了一个新的，我在想，苹果的用户体验太好了，把复杂的东西简单化了，就跟刘克亚说的一样，只有自己体验过被成交，才能知道什么是营销，我很喜欢去体验这些服务，包括逛家具市场，我设计的模式是这样的，必须要送货上门，而且服务特别好，可以免费试睡30天，不满意我们再拉回来，这都无妨！”

我说：“美乐乐的模式就是这样的，但是普遍反应家具质量一般。”

他说：“这个模式的根本，必须是具备口碑效应的产品，质量是过硬的，而且战线一定要短，不要什么家具都卖，就卖床垫。”

我说：“这个模式，大约需要准备1000万才能启动。”

他说：“这是我的梦想，我现在的想法就是先切入，脚踏实地，跟蝉禅似的，他写的很多东西，别人不一定懂，但是作为同是创业人，我就很懂，特别是他写的那句话，没有梧桐树，咋能吸引金凤凰？所以他用赔本的策略，赢得了人心。”

我问蝉禅：“卖了多少件货？”

他说：“3天1000单，刚涉足这个市场时，我去珠宝城找商家谈合作，没人搭理我，现在我一去，都喊我梅总，特别客气，为什么呢？因为一般的柜台，一个月也就是卖60件货，而我们三天就干了1000单，现在是他们求着我们合作！”

我问：“是赔本吗？”

他说：“我们是从宝至尊那里拿的货，连他们的营业员都从我们这里拍，你说呢？”

我问：“那为什么要赔本卖呢？”

他说：“前几天，王涛来帮着打包，他就觉得不理解，为什么要干赔本的买卖呢？首先，很容易把量冲起来，我们现在有3个关键词排第一了，自然搜索来的客户越来越多，有个客户一次性拍了300多件，他们是开业送礼的。其次，我们赚取了人心，每个人都觉得占了便宜，回头比例很高，现在已经显现出来了，我们的野心不在于卖88元的，而是用88元的东西来换取信任，从而成交更大的业务。”

我问：“与预期的，有差别不？”

他说：“玉石，最火的阶段，应该是春节前后，所以我现在猛招聘，猛推广，先稳定住，这是刘冰告诉我的，我最初的计划是春节前做到每天20单，现在早已超额完成计划了，我每天都去一次珠宝城，他们的货都供不上我们了。”

我说：“看来做天猫，最核心的任务，就是冲量，冲击评论，冲击搜索排名，从而就越做越稳定了。”

他说：“我现在在钻研玉石基础知识，再过三个月，我可能就行家了。”

我问刘红波：“你做配料，是如何学习的？”

他说：“我的原则很简单，一定要跟领头羊学习，谁是行业老大，我找谁买生产线，这样我很容易成为他们的朋友，从而获取行业信息和资源，我买西安那条生产线的时候，我付了钱，一年没去提机器，我就是为了学习。所以，当蝉禅写到想结交谁，就成为谁的客户时，我特别有感触。”

我问：“有什么感触？”

他说：“我出来创业时，我打工时的老板建议我去推销生产设备，我跟他说，我自己都没买过，我咋可能卖出去呢？老板说，那你把它买回去吧？别人33万，你30万不到。于是，我就把机器买回来了。如今，我再见到老板时，他对我特别客气，带我去参观他的庄园，给我讲述他的生意经，是很好的朋友了，我们行业很多大老板，都是因为我购买他们的机器，从而成为好朋友的，去年参加展会，很多同行就问我，为什么那些大佬对你那么热情？我说，因为我在他们家买过机器！”

我问：“在这个行业，你有没有竞争对手？”

他说：“在武汉有一家，已经竞争了13年，但是我们不是价格战，而是互补型的，他服务不好，我就把服务做好，他产品不好，我就把产品做好，前几个月，他们找到我，想让我把机器给收了。我就给收了，因为他们是值得尊敬的竞争对手，我们从来没打过价格战，他们老大走的时候，给我写了一个字：服！还送了我一句话：你走了正道，该你成功！”

我问：“你们这个行业，最大的问题是什么？”

他说：“赊帐！”

我问：“你赊吗？”

他说：“我不赊，我宁愿不做，我就在想，为什么优秀的东西，都是排队购买，而且是现款现货，难道非要赊欠才能做生意吗？”

我问：“你谈这些理念，有人懂你吗？”

他说：“太难了，所以知音难寻，大家习惯了受市场左右，很少有人想着去引导市场，虽然这条路很难走，但是这是我的梦想，也是新一轮的机会。”

我问：“所谓的机会，是指什么？”

他说：“资本市场火了，那么实业生意就萎缩了，一旦资本市场萎缩了，那么实业生意就火了，而且这也是一个虚与实的切换，当假货横生、欺骗纵横时，只要我们坚持做良心货，始终有人懂我们，我多次都想着关门歇业，就是因为我接受不了赊欠，我就写了一封停业信，给我的客户们，有客户就跟我讲，他们愿意先付款，他们是理解我的，是懂我的，是支持我的，这也是促使我把配料产业做到今天的原始动力。”

我问：“工人工资高不？”

他说：“国家反复刺激经济，导致工资越来越高，现在90后哪有干体力活的了？为什么众人都想网络创业？就是想找捷径，连建筑小工都是150元/天了，工人能不心动吗？！所以，国家刺激几轮经济以后，中小企业都受不了了，因为工资成本太高了，至少也要比建筑小工工资高吧？！”

我问：“你的工人，多数都是跟随你多年的老同事？”

他说：“基本如此。”

我问：“你对他们如何？”

他说：“他们支持过我，所以我一直都想把他们带起来，但是事实并非我想象的那么简单，把我自己累的走不动了，这也是我的观点，自己好不算好，一定要让大家好才行。”

我问：“如果我买个床垫，你觉得买个多少钱的就行了？就是成本价！”

他说：“5000元左右，基本就是顶级享受了，可以跟商场里的进行对比、体验，也可以拿刀子自己割开看看，不要紧，我可以再帮你缝上，终究有人会较真的，我现在的想法很简单，不急于求成，跟蝉哥学习，脚踏实地，一步一个脚印，你们需要床垫，我就帮你们做，然后发物流过来，很方便，300元的运费。”

我说：“你这个床垫，我觉得说容易，也很容易，只需要把你对行业的认识、你的理念说出来，让大家对你这个人放心，从而才会选择你的床垫，为什么大梅哥选择你？因为他认识你，他放心，我买床垫肯定也找你。”

他说：“口碑，是可以慢慢做出来的。”

以后谁要是买床垫，应该找蝉禅，通过蝉禅再找刘红波，交朋友最忌讳的就是跨过中间人，他是蝉禅的兄

弟，大家有想找刘红波合作或需要床垫的，可以找蝉禅，蝉禅的QQ：275873115

从我个人角度，我觉得刘红波是值得信赖的，很正直的一个人，平时人来人往，什么时候见过蝉禅主动出击过？今天跑过来，就是因为刘红波过来了。

下午，我们又去了牛哥办公室。

牛哥搬新家，也计划用刘红波的床垫，我要是开个网店卖床垫，光忽悠我的朋友，至少能卖200张，我嫌麻烦，这样的事，只有蝉禅不嫌麻烦.....

明年，刘红波可能会很红了，因为他是2013年我们的拉萨队友！

就写这么多，精彩明天继续！

谢谢！

-

2013-06-13：羡慕个P呀？！

6月13日，晴，济南

最近，神魂颠倒。

也不想回家，怕父母担心.....

半夜，媳妇给我打电话，告诉我客厅里好象有老鼠，她害怕。

我说：“不用害怕，就是老鼠！”

安慰了她几句，她睡了。

反而，是我睡不着了。

我得抑郁症了，不过还没到要跳楼自杀的地步.....

最近，生活完全没了秩序，晚饭也不吃，早饭也不吃，倒也减肥了，肚子慢慢也没了！

住在农村，有老鼠也实属正常，有菜园，有花园，本身就有老鼠，偶尔儿子出门的时候忘记关门，老鼠闻着饭香就进房间了。

不过，不用怕，小老鼠而已，用粘苍蝇的纸，就能抓着它。

早上，媳妇跟我Q聊天，告诉我，抓住了两只！

我抑郁啊，在酒店里没事干，咋办呀？

找牛哥聊天去。

我坐车到了牛哥办公室。

不一会，有个大姐也来了，跟着牛哥一起炒房子的，如今都是大地主了。

她最近又看中了几套房子，想找牛哥给参谋一下。

牛哥——给出看法。

牛哥的观点有两点：

第一、房产形势不明朗，至少无法判断是涨是跌，同时信贷危机越来越严重，大环境已经形成，只是缺少导火索了。

第二、如果真想买房子，就买干佛山脚下的房子，属于稀缺资源。

大姐又提出了两点：

第一、能否到北方城市去建茶叶批发市场？因为这是一个现金流特别大的项目。

第二、能否去北京、上海、厦门去炒房？就找地段最好的房子，优势就是直接现金全款付，只买那种紧急用钱的，他们等不及银行贷款，500万的房子，如果真用钱，400万也卖，如果一把现金，350万也卖！

我插了句话：“为什么不选青岛呢？”

大姐说：“厦门是富人聚集地，有些地段，拿钱都买不到房子，而青岛这几年基本是原地踏步，缺少真正的生意人群，我前几天刚去青岛做过市场调研，有没落的迹象。”

牛哥说：“你说的这几个城市，都可以搞，你去了以后，买份地图，把风景点、学区房都标出来，然后设定自己的投资额度和目标，例如就准备1000万现金，买两套500万左右的房子，然后根据这个标准再在地图上标出地段来，再去挨着房产中介留联系方式，把自己的情况说明，自己有能力现金付清，那么光等待就行了，不是机会不出手，一年做上两次，就行了！”

大姐说：“牛哥，你要是不去，我们都没底，不管干什么，只有你出马了，我们心才落地。”

牛哥说：“我月底要去欧洲，等回来再说吧！”

我问：“牛哥，我适合炒房不？”

牛哥说：“你的资金结构适合买房，不适合炒房。”

我问：“中国经济，目前最大的问题是什么？”

牛哥说：“信贷危机，特别是多户联保政策，一家出问题，就是连锁反应，现在南方那些工厂，资不抵债的太多了，都是在硬撑而已。”

中午，牛哥陪我出去办了点事。

终于松了一口气.....

很多事情，原本就是很简单，但是被我们脑补的很复杂，主要也是缺少社会经验，牛哥走到哪里都是自来熟。

他喜欢看柯云路的书，还学会了一个习惯，不管走到哪里，随身多带一盒烟。

顺手分享，算是敲门砖。

昨天，我也提到了这一点，想认识谁，就先成为谁的客户，我看到评论里，就有了不同的声音，怀疑真的能成朋友吗？

其实，成不成朋友，那是第二步。

第一步，就是敲门砖，至少先接触上.....

回来的路上，牛哥跟我讲：“对人要谦卑，要热情，要有诚意，让别人能感受到你，如果给我两天时间，我能把整个楼上的人都混熟！”

中午，喊上刘红波。

牛哥请客，去吃黄焖鸡，和平路上的那家，据说这家才是鼻祖，是最正宗的。

吃的有点撑，因为我两顿没吃饭了。

牛哥订了一张床垫，我也订了一张，不过我跟牛哥不一样，我占便宜占惯了，我不给钱。

我是很反感在日记里做广告的。

牛哥也反对我这么干，因为是在不断是给自己减分。

但是，遇到优秀的人，优秀的物，我觉得就是多赢模式，有人需要，有人提供，大家都有需要，这就是值得做的事，并非会因此而减分的.....

昨天，刘红波问我，能卖多少张？

我说：“如果给我一年的时间，我能给卖1000张以上，因为这个不是冲动消费，需要不断的有人体验，不断的有人口碑介绍，按照5000元的标准价，可以创造500万的营业额，这是我能帮你做到的，而且是保守估计的。”

昨晚，有人在评论里写：懂懂这篇日记至少赚5W。

我笑了笑，那不是我的心理价位！

有朋友，有兄弟，真的很好，至少不会让自己孤独.....

前几天，出事的时候，恰好遇到小尹，他陪我到了半夜，把我送回酒店，那几天他一直都在陪伴我，开导我。牛哥从浙江回来后，一直在开导我，这几天又忙着帮我跑人际关系，事情才慢慢解决掉。

虽然是P大的事，但是解决起来太麻烦！

无论是牛哥在欧洲做生意，还是去厦门炒房子，我肯定都会沾光，至少财富值会跟随一起增长，阳光想去广州做天猫，我是建议他在济南做天猫，他之所以去广州，理由就是货源方便。

我跟他讲：“其实人脉才是最关键的，至于货源那都是可以解决的，蝉禅在济南卖玉石，不照样很好吗？货源并非是核心优势，广州那么多做天猫的，有几个把玉石做起来的？翡翠的销量一天才1000来件，你想想能有多大的量？！”

他还是坚持要走，忙着卖房子，卖车。

昨天，跟蝉禅谈起这个事。

蝉禅说：“他还是太年轻，简单听话照着做，保证已经做起来了，但是太年轻，就太容易有自己的思想！”

如果我要开个天猫店，我就直接蹲在济南。

蝉禅咋搞，我就咋搞，还有啥难的？

追随，是一种生产力。

任何人都很容易认识，任何人都很容易追随，但是我们习惯了自我否定，蝉禅容易接触吗？我觉得太容易接触了，买个88元的玉石，让他请我吃顿饭就是了，我肯定占便宜。

就是这么简单的道理，人们还是要去想的很复杂.....

改变了生活圈子，才能改变自我，否则太难了。

两年前的我，应该属于很牛B吧？网络圈里的人，多数都会给我个面子，但是那时的我，真牛吗？

其实，真不牛。

我们圈子里，能有辆桑塔纳的都算牛B的。

如今呢？

找辆桑塔纳都很难了，自然我也不会开桑塔纳了，前天被小尹诱惑了，差点买了A8，零首付，一个月还3万元，对我而言，也没有太大的压力，牛哥也赞同我买，但是我爹坚决不同意。

其实，我爹同意与否，也不是关键，关键是我自己也犹豫了！

这是我倡导的思想，改变自己，靠自己太难，一定要进入一个全新的人脉圈子，而且是平等交往的圈子，从而慢慢使自己改变，机会多的很，有钱人和没钱人的格局和思维模式，都是不同的。

咱的思维模式是什么？

总是想占点便宜，能省则省。

他们的思维模式是什么？

总是想付出，就跟牛哥似的，你跟他打交道，他生怕帮不到你.....

中午，我约的人出去办事了，等了N久，我跟牛哥说：“你先回去吧！”

牛哥说：“反正我也没啥事，一起等吧。”

有人说：“懂懂就是傍了一群牛人的大腿，其实没啥本事。”

我觉得呢，说这句话的朋友，应该思考这么一个问题，他为什么能傍上？别人为什么愿意让他傍，而且很开心呢？

信念，越放越大，但是一定要双脚落地。

以前，感觉花50万买套房子，太贵了。

现在，感觉花100万买套房子，太业余了，只能住在郊区，他们在一起聊天，都是千万级别的，而且是真金白银，久而久之，我的信念就被放大了，但是并没影响我的脚踏实地。

牛哥，带着我和刘红波去家里转了一圈，他回去拿房产证，我的天猫店用牛哥的房子注册的，需要用房产证。

昨晚，闲的蛋疼，我翻开蝉禅的《白手起家》，粗略的读了一遍，感觉比初稿好了很多，应该是有高人给润色了，有人觉得这本书写的一般。

我谈谈自己的看法。

每个人都是有故事的人，我觉得随意拿出一个千万富翁，都能写出一本类似的书，但是问题来了！

谁让你不写的？谁让你不出版的？

你憋在肚子里，终究会烂到棺材里，没有任何意义，充其量是酒桌上的谈资吧了，对不？

所以，有故事，就说出来。

蝉禅在网络上，出道不到一年吧？如今也算风云小人物了，光羡慕有用吗？

没用！

他把自己的人气，利用的淋漓尽致，以后无论他做什么天猫店，都能够在第一时间把销量做起来，这就是一种生产力。

那么，这是不是蝉禅成名的直接收益呢？

其实，这都是小把戏，真正的把戏是在幕后，他依托自己的人气，能够笼络大量的人才，特别是人脉资源，这才是他最终想要的。

在路上，牛哥说：“去年，蝉禅去找了你以后，回来跟我谈旅行，我说旅行可以做，但是不要靠旅行来赚钱，可以靠旅行来笼络人脉！”

有人觉得蝉禅是运气好，有了幕后推手！

这句对，也不对。

对在哪里呢？的确有人在推他。

不对在哪里呢？你为什么不去找推手呢？为什么推他不推你呢？！

有人说蝉禅有牛哥这个导师，那为什么你不找牛哥做导师呢？

这些东西，都是值得深思的。

在路上，牛哥说：“钱壮人胆，你现在有2个亿和有2万元，你的胆子是不同的，你散发出来的魅力也是不同的，你在人群中的威望也是不同的，所以啥事不想，就想着赚钱，只要你赚到了，你就是英雄！”

刘红波，感觉日照绿茶挺好喝。

想去牛哥那边的茶叶店买点回去喝。

我带他去，买了200块钱的，然后刘红波就走了，晚上的飞机。

回来后，我跟牛哥说：“我要开个茶叶店多好呀？来个朋友就买点，我不发财了呀！”

牛哥说：“这些东西都不赚钱，一定要做消费升级类的，要沉下心来，抓紧去做，天猫错过了，机会就越来越少了。你想想，现在除了做互联网，老百姓去哪里搞创业？！”

我说：“我抓紧催促杨文剑回来创业。”

这两天，我要回家了，回去收麦子去，谢谢大家的关注、关心，我很好，阴转晴了，我原以为我会特别开心，发现也不是特别开心，反正没啥心事了。

谢谢小尹，谢谢牛哥。

济南圈子，欢迎您的到来，特别是做天猫的，我们可以携手共进，我有办公室，前期可以在我这里办公啊，我自己也孤独，何况我的办公室，我自己也很少待，平时我都是泡在牛哥那里，办公室如今空荡荡的.....

不要攀比我，我游手好闲，那都是表象，肯定有生意，有收入！

生意越来越难做了，我在牛哥这边，听到他们抱怨最多的一句话就是：投资点什么能赚钱呢？！

有钱人，都这么愁，何况是我们呢？！

今天，就写这么多，大家有想认识刘红波的，可以找蝉禅买张床垫，认识了他们俩，肯定也就认识了我们，至于是不是机会，在于自己的理解！

人脉，是第一生产力！

不信？可以照照镜子，写出你最好的5个朋友，看看他们开的什么车，这就是你真实的水平！

哎，我太能吹了，不过吹归吹，风吹过后，是朴实无华.....

2013-06-14：老婆孩子热炕头！

6月14日，晴，济南、老家

有了办公室，也没啥用。

平时，就我一个人。

牛哥，也一个人。

干脆，我又泡到了牛哥办公室.....

不过，身份略有变化，至少没有寄人篱下的感觉了，对于我而言，这就是一种进步。

当初，我二姐想买车。

我问：“为什么想买车了呢？”

她说：“平时，同事喊着出去郊游，人家有车，咱没车，搭人家的车，总是感觉欠人情分，干脆自己买个吧。”

买了以后，郊游时，依然是拼车，不过心态变了！

牛哥说：“蝉禅理顺了手机天猫店，算是试水，如果再理顺了玉石店，队伍就成型了，如果他再进军其它领域，基本就是轻车熟路了，我觉得你和杨文剑都缺少这种组建团队意识。”

我说：“是的，这是我们的短板！”

牛哥说：“不管干什么，队伍都是最重要的，等成型了再去组建队伍，早晚了。”

我问：“去欧洲，有没有机会？”

牛哥说：“这个需要我去找，优秀的东西，可以进口到中国来，手表、包包都有很大的利润，特别是奢侈品，但是这个需要找到目标消费人群，单凭这些粉丝，很难卖掉30万以上的包包。”

我问：“红酒如何？”

牛哥说：“如果你想做红酒，我可以把匈牙利数一数二的酒庄的酒帮你发一件过来，三个月后再回款。”

我说：“现在网上进口红酒卖的很火，才几十元。”

牛哥说：“在欧洲，10欧元以下的酒，只能叫能喝的酒而已，要想口感不错，至少要10欧元以上，至于国内这些葡萄酒，多数都是国内分装的，要做红酒，至少要做零售价200元/支的。”

我问：“一件有多少支？”

牛哥说：“1万支。”

我说：“我卖不了这么多，当然也要看用不用心，如果真是豁上脸皮去推销，也能卖掉，每箱6瓶，一箱起卖，我卖1000箱就能回本，剩余的是纯利润，而且回头率很高，也能有100万的利润，但是总是缺少魄力，缺少蝉禅那种简单听话，如果是你让他卖，他肯定明天就开始布置了。”

牛哥说：“这个庄园我去考察过，很不错，我不懂电子商务的技术，但是我觉得未来电子商务的根本，一定是要做消费升级类的商品，而且是具有回头率的，并且是针对中产以上阶层的。”

我说：“主要是三个月回款，有些压力，毕竟是100万，不是10万，如果是10万，我毫不犹豫。”

牛哥问：“你的这些朋友里面，有没有比较靠谱的，又懂英语的？我带他去欧洲，跟着我一起工作，做我的助理，只要他愿意跟，从长远而言，定居、移民都没问题，我这次去办老板卡，往返可以免签。”

我说：“你带维维去吧，他很靠谱，也不用你给花钱，他自己就能照顾好自己，而且他是个很优秀的小弟，绝对服从，绝对贴心，没有二心的人。”

后来，牛哥联系了维维。

虽然，我经常在外漂泊，但是我是标准的恋家型男人，我受不了异国他乡，别说是欧洲，就是上海我都不想去，在济南是因为有圈子，否则我宁愿在农村老家，我是真能待住。

牛哥走出去，更多是为孩子做铺垫，包括孩子出国读书等等。

我说：“我觉得，现在男孩越来越没有野性了。”

牛哥说：“总是往老虎笼子里扔肉，老虎就失去了捕食的欲望和技能了，如果总是给扔肉丸子，老虎会连撕咬能力都丧失的，如果把肉丸子给煮熟，老虎连生肉都不会吃了。”

我说：“看来，还是要把孩子送到艰苦的环境里。”

财富是我们的，不是孩子的，我们可以给孩子提供很好的教育机会，但是不是给他提供衣来伸手、饭来张口的安逸环境，否则始终逃不出那句老话：富不过三代！

牛哥去欧洲，还是做自己的老本行，在欧洲卖电动车，因为欧洲人注重环保，提倡自行车、电动车，公司注册了好几年了，但是年年亏损，前些日子股东决定，让牛哥去管理一段时间.....

月底，牛哥就去欧洲了，我就孤独了。

昨晚，牛哥送我回酒店，路上我们俩又聊了很多。

牛哥说：“你现在的事业，还是太乱，需要先把一件事做好，再去延伸，这一点要向蝉禅学习。”

我想家了，出来这么久了。

早上9点，坐出租车到车站，买上票，去吃了个肯德基，上车等候。

下午2点，到达县城。

5个小时，倒也舒坦，中途睡了一觉。

看了看书，聊了聊Q。

回到家，媳妇和儿子睡了，我娘也睡了。

听到我回来了，我娘起来给我炒鸡蛋，我爹在上网，我跟我爹大体复述了一下事情经过.....

我娘说：“出门在外，千万别违法，别吸毒，只要人是平安的，钱多钱无所谓，够吃够喝就行。”

我说：“知道了。”

我想进趟城，去会会朋友，恰好遇到我侄子要进城，还有另外两个高中生，他们三个要坐车进城，回学校。

我说：“我捎你们。”

我挨着，把他们一个一个的送下，感觉内心特别舒坦，终于有点价值了，能帮到别人了，而且如此有耐心。

会了会朋友，回到家。

媳妇和儿子都起床了，儿子去我父母家了。

媳妇说：“原来幸福与收入不成正比。”

我说：“收入高了，吵架少了，但是幸福的成本越来越高，原来有辆捷达就很幸福，现在买辆A8都感叹不过如此。”

媳妇说：“挺好了，想想咱姐姐他们，一个月才2000元，人家也过的挺好。”

儿子听说我回来了，过来找我。

问我：“爸爸，你给我买的什么？”

我说：“这次，太仓促，什么都没买，你想要什么，我去给买？”

他说：“买个挖掘机吧！”

我说：“你不是有好几个了吗？”

他说：“我还是想要。”

我说：“那我带你去看真的，好不？”

他说：“好，我去喊妈妈，我们一起去.....”

开着大皮卡，摇晃摇晃，去了南岭，看了看挖掘机，拍了些麦收的照片，一直玩到儿子想回家。

媳妇感觉我变化挺大，咋越来越老实了呢？

我说：“男人，被摧残久了，就没斗志了！”

如果仔细想想，这个世界就是不公平的，但是仔细想想，又是公平的，就拿200万理财来举例，现在民间资本的成本是多少？月息2分，这是有抵押物的价格，200万一个月就是4万元的收入，如果仅仅靠工资，能赚4万元一个月吗？

所以，同样是在玩，人与人的距离已经拉的越来越大了。

昨晚，维维发给了我一个小店，特产店，很少有人关注的，就是个人经营的，主卖一些日常特产，红糖、薏米之类的，一天发货量过千单，维维问我有兴趣干不？这是个冷门，只要销量冲过他，就能干过他。

我说：“杨文剑研究过他，但是始终也没行动，更别说是我了！”

也许是站着说话不腰疼，我觉得一个月赚个三两万，真的很容易，就是倒腾个二手车都没问题，阳光3月份买了辆二手PASSAT，开了3个月，再卖掉，还赚1万元，特别是PASSAT、A6类的商务用车，买家根本不是为了家用，而是装门面的，不会太计较贵1万还是贵2万！

人，就是太懒了。

看着蹦达蹦达怪厉害，实际上，一年能剩30万的，没几个，至少在网络圈，这是共同现象.....

一个朋友，想做天猫，问我如何搞？

我给他讲了一个故事：竞价是谁最先大面积做起来的？这个人叫蟠桃，他做起来以后，他觉得亏欠我，想报答我，报答我的方式很简单，他想搞个培训，赚了钱五五分，让我来招人，他来培训，培训的方式很简单，就是让人挨着每个流程参观一下，每天下午感受一下用小卡车发货的震撼。真有人来学，但是没人交钱，参观过后，这些人都做起来了。

为什么呢？

因为，当一个人知道方向是对的时候，哪怕困难再多，他也能坚持走下去，做淘宝也好，做天猫也罢，其实自己就是缺少这么一次冲击，去亲身感受一下，根本不需要学习任何技巧，一定能发展起来。

您认同吗？！

—

2013-06-15：大道至简，做到太难！

6月15日，晴，老家

最近，经历了很多事，人也老了很多，内心沧桑了。

我有个很深的感触：钱不是万能的！

很多时候，钱是很无力的，甚至会给你带来很多负面的东西.....

如今，月收入相当于过去的年收入，但是我并没有太强烈的幸福感，反而内心越来越纠结，甚至不知道为什么出发！

我在想，有没有人跟我有类似的困扰呢？

有个老大哥，貌似很懂我，他在边检上工作，副团级，在我们眼里，他应该是事业有成吧？

其实，他内心很痛苦。

为嘛呢？

因为，凡是求他办事的老板，都比他有钱，从而撩拨了他的欲望。

而他呢，又不忍心放弃手里的这一切，特别是权利。

他自己就感叹：想一下，自己脱了这身衣服，当起了老百姓，真不知道应该如何生活，到处都要求人.....

围城！

昨天，跟弟妹谈起这个事。

她在交警队上班。

她跟我说：“有时，感觉出了交警大院，什么也不是！”

我们也探讨过富二代与农二代。

我属于农二代，从地瓜堆里爬出来的。

她属于富二代，一出生，什么都有了。

我的观点是：“富二代、官二代整体素质更高，眼界更高、视野更宽。”

她的观点是：“富二代缺少创业的激情，很容易玩物丧志！”

现在是麦收季节，农村里最难熬的季节，天气炎热，麦芒扎人，麦子接触到皮肤，还很容易过敏，我们小的时候，根本没有收割机，全是人工。

大人在前面割，小孩在后面捆，正常情况下，6岁就要开始下地干活了，最大的梦想就是收完麦子能吃个西瓜。

今天，儿子想吃西瓜。

我到了水果摊上，我跟老板说，这些水果，一样来点，你帮我称好就行了。

儿子想去吃肯德基。

每次为了给他要个玩具，都要特意买个套餐，生怕惹他不开心.....

媳妇带儿子来拍照，想给儿子办港澳通行证，带他去迪士尼，问我去不？

我说：“我不去，你们俩去吧！”

我就在想一个问题：“按照现有的生活状态延续下去，儿子会对金钱越来越没概念，他也不会有赚钱的紧迫感，不会有创业的冲动，最终可能成了个富二代，要么颓废了，要么更富有了。”

富不过三代，这是古话！

古话多数都是通用规律，我们也逃避不了。

牛哥跟我讲：“经商是有天赋的，这个天赋你有，不代表你儿子有，如果真的想为后代着想，就为其修炼几样生存技能，我让儿子去学书法，就是为此，哪怕他再落魄，靠卖书画也能维生，不要总是担心你的家业无法延续，那都是次要的，你培养个大家出来，总比你培养个富翁出来更有成就感，去挖掘孩子的特长和爱好，利用你的资源全力为其铺路，就是最好的教育。”

牛哥给我的建议是：“从4岁开始，不管什么特长班，都为其报名，让他去体验，然后再做减法，到6岁的时

候，只剩三样了，体育类留一样，例如打网球。艺术类留一样，例如架子鼓。语言类留一样，例如英语，这就足够了，你按照20年的标准去为其规划，等他到了你这个年龄，可能早腾飞了，体育是为了健身，语言是为了出国，艺术是为了生存。”

其实，孩子是社会，我们的责任只是负责把他生出来，养大成人。

杨文剑，去浙江了。

日记也是偶尔更新，理由也很多，例如没素材，或太累.....

人都是如此，总是给自己找借口，最终的答案是什么？

我不是写日记的那块料，我还是做点自己擅长的事吧？！

就怕什么呢？

日记也没写，擅长的事也没找到！

仔细想想，是不是这个道理？

今天，我翻开他的日记，看了看，他说自己的读者已经遍布各地了，他去温州随意发个照片，都有人知道这是在哪里.....

在这些兄弟姐妹里。

蝉禅是为数不多的、优秀的执行者，他能把日记坚持住，虽然不是每天都写，但是能够坚持偶尔写，已经是非常厉害了，而且写的还是蛮有高度的。

蝉禅的日记，应该用不了多久，每天浏览量就会过万。

那时，他的收入还会翻番，因为影响力就是一个很大的杠杆，能撬起很大的市场.....

前天，阳光在我办公室里坐了一下午。

我说：“如果你真心想做天猫，在哪里做并不重要，我给你个建议，低下身子，去蝉禅那里参观一下，了解一下每个流程，最重要的是要亲眼看到收入，特别是发货的场面，你才能有必胜的信念，否则你在前进过程中，你会无数次怀疑方向，同时只要你见到了，你就一定能做起来，这是创业最核心的要素，就是相信！”

但是，我知道他不会去的。

他去或不去，我都要说说我的一些建议。

因为，低下身子，摆出学习的姿态，是很难的事，特别是对一群比较熟悉的朋友而言，就如同我想学习摄影，我明明可以去找于导，但是我就是不好意思的。

所以，我也是理解阳光的。

中午，我娘去割麦子了，到了1点还没回来，我开着皮卡去找她，现在都是机械化了，还剩1分地，是开荒的，我娘心疼，非去收。

吃饭时。

我说：“把自己累病了的时候，就会觉得不值的，你要是住了院，拉着一拖拉机麦子去医院，都不够医疗费，别种了，没啥意义！”

但是，他们很难改变观念。

我想了想，人是很难被说服的，不管大人还是小孩。

不管干什么，一定要走出去，去亲眼见证一下，才能给自己无限的力量，我们这个圈里的老大是王文庆，一年流水过十亿，山东三星总代。

上次，我们在一起闲聊。

他跟我讲：“我去深圳打工，没跳过槽，没讲过工资，我回来创业时，老板很支持我，就这么做起来的。不过我有个习惯，不管代理哪个品牌，我都找到这个品牌做的最好的代理商，我去学习上一段时间，接着回山东做代理，一定不要自己摸索经验，只有看到别人成功了，自己才有信心，一旦遇到了问题，打个电话，很容易就解决了，因为咱遇到的问题，别人也肯定遇到过。”

大道至简。

就这么简单的事，都很少有人做到。

怪不得成功者是少数呢！

昨天有个朋友给我留言，说我总是写年收入30万的事，容易刺激到人。

我心想，年收入30万很多吗？

我觉得太业余了，值得刺激吗？！

年收入30万以下，与人品关系不大，只要真的走出去，面对面学习一下，搞个30万一年，我觉得还是蛮轻松的，要是再多了，就要看个人能力了。

借口！

连我媳妇都看不下去了，从城里回来的路上，她跟我讲：“心有多大，舞台就有多大，你接触什么级别的朋友，心就会随之有多大，格局变了，收入就变了。”

她的话，其实很容易理解。

如果你接触的，都是月薪5000元的，他们的心就是年收入6万。

如果你接触的，都是年收500万的，他们的心就是年收入500万。

当你的心被放大到这个级别时，你觉得30万业余不？

随意一个朋友，只要想帮你，指点你做到30万/年，不是太简单了吗？！

我说这些，其实就已经树敌了，但是我相信过来人，能懂我，这就足够了.....

—

2013-06-16：挤公共汽车的日子！

6月16日，晴，老家、济南

在家的日子，很舒坦。

父母做的饭菜，特别可口，蔬菜是自己种的，鸡是自己养的，而且主食是煎饼，属粗粮，越吃越好吃。

虽然是农忙季节，但是并不忙。

因为，机械化时代到来了。

以前，麦收是重头戏。

如今，青壮年很少有回来收麦子的，因为要考虑时间成本。

一亩麦子，能产多少斤，能赚多少钱？

亩产1000斤左右，每斤1元。

从商业角度而言，种麦子是亏损的，因为有种子成本、化肥成本、人工成本、土地成本。

为什么老百姓依然喜欢种麦子呢？

因为，在老百姓眼里，麦子才是真正的口粮，属于细粮，而且老百姓没有成本的概念，人工不是成本，土地不是成本，而且麦子属于非卖品，一般都是自家食用了。

在河南，有人批量种植小麦，利润从哪里来？

赚国家补贴。

我们家也赚，不过一年才赚个几百块钱。

不要小瞧了几百元，在农村，几百元都要争破头的.....

以前政府要求自觉报亩数，老百姓都造假，明明种了5亩，就说种了15亩，反正也没人核实，近两年才开始

核实，不过也是抽查。

今天是父亲节。

我终于感受到做父亲的乐趣了，儿子跟我越来越亲了，每次回到家，都先跑到我屋里，进门就喊：爸爸，你在干嘛呀？！

晚上，他特别兴奋，不想睡觉，在床上又蹦又跳，给我们唱歌，给我们跳舞，这床垫是我结婚时买的，当时算是本地最贵的一款了。

如今，已经有塌陷的迹象了。

要是按照刘红波的说法，剪开应该是黑心棉。

床垫对睡眠影响还是蛮大的，五星酒店的床垫就是舒服，普通的商务酒店里，也有以床垫舒服闻名的，就是锦江之星。

媳妇的生意越来越好了，按照她的说法，现在每个月能有2~3万的利润了。

听到这个消息，我很开心，至少她有属于自己的焦点了。

从这个角度，也说明了一个问题：一个人靠自己创业成功，太难了，应该走出去，融入别人的生活，手把手的学习，很容易就改变了。

但是，走出去太难了。

2004年，我在日照上班时，我去德州出差，我感觉到了另外一个国家，咋这么远呀？真是有天涯海角的感觉。

现在，我觉得德州太近了，还没出省呢！

平时自驾，一天跑1000公里是很正常的事。

1000公里是什么概念？

从我家跑到了西安！

这么想想，德州远吗？

所以，走出来是需要有个前提的，内心视野已经打开了。

有几个群友来济南了，想找我聊聊，我需要到济南接待他们，人家是客人，咱是主人，不能慢待了人家。

我想，是开车呢？还是坐车呢？

开车的好处，是便捷，但是这个季节很容易瞌睡，何况我早上4点就起床了，肯定困了，还是坐车吧。

2点多，我就从家里出发了，坐黑出租去了车站，然后坐3点30分的车去济南，晚上8点30分到达济南，又坐了一辆黑出租到酒店，已经9点30分了，折腾了接近7个小时。

看来，传统的交通工具，还是太浪费时间。

而且不安全，又脏又乱，旁边的帅哥狐臭有点重.....

以后，还是别坐了，关键是把人折腾憔悴了。

我常年接客，天南海北的，也接出了经验，我说说自己的一些心得体会。

第一、学习是索取模式！

很多人都跟我争论过这个观点，我的观点是这样的，如果你是以学习的心态去跟别人交往，你是索取模式的，没人喜欢，你的理由也很充分，就是你是学习的姿态，谦卑的姿态。

第二、想见谁，就买谁的时间。

买，听起来很俗，但是却是最有效的，每个人的时间都是有价值的，如果你不能贡献更多的价值，对于他而言，陪你就是亏本的事。是不是有点世俗？

买，并非一定是拿钱买！

第三、不要跳开中间人。

例如，有的朋友直接联系了牛哥，去拜访了牛哥。对于牛哥而言，他觉得接待了这些朋友，是替懂懂接待的，久而久之，他觉得烦了，甚至连懂懂都一起烦了。

假如，我想认识蝉禅的朋友，一定要先征求他的同意，这是基本的交际常识，假如后面都很熟悉了，那就无所谓了，作为初次，不要轻易跳过，否则就是给朋友减分，因为我是在消耗蝉禅的资源。

第四、不要给人压迫感。

有人来找我，经常会说一句话：“我找你没事，就是找你玩玩！”，看似他对我挺好，无求于我，其实对于我而言，他给我的压迫感太强，因为他是希望我从早到晚都陪着他。

我喜欢什么类型的？

目标明确，把自己的问题整理的很清楚，就跟林正一样，他到济南来，他找牛哥聊了2个小时，找帮主聊了2个小时，找李宗磊聊了2个小时，找蝉禅聊了2个小时，规划的特别清楚，而且都是带着问题去的。

这种，我觉得非常好，他回去会觉得特别有收获，又不影响我们的日常工作和学习.....

以前，在QQ上，经常遇到：“懂懂，你指点指点我吧！”

我呢，手贱，总是想批判一下。

然后，就惹来一顿骂。

如今，我狡猾了，就装没看见。

因为，我没义务，也没责任，关键是我也没这个本事。

能不能走出去，能不能改变自己，关键在于自己的思维模式和行为作风上，我说的建议，你真的会听吗？

我说，你拿4万块钱，去参加今年的拉萨之行吧。

你肯定说，不行！

这几天，在家没啥事，干点啥呢？

我心想，把群里的这帮兄弟，整理一下吧，搞个人脉拓扑图.....

我准备写个长篇连载。

其实，别说是局外人，就是我们自己人，绝大多数也走不出去，虽然都自称年收入过了30万，但是真正能达到30万以上年收入的，不到一半，滥竽充数而已，我呢，也不能深纠，咱的任务就是为其铺路，至于能走多远，在于自己。

蝉禅行动力强不？

假如我跟他讲，有个朋友不错，你去拜访一下吧。

他可能马上就赶去了。

但是，他也有不行动的时，蝉禅为什么没做玉石？

他觉得水太深，而且货源太难解决。

刘冰跟他说：“大哥，我求求你了，别装B了，你就低下头，去做宝至尊的代理，还不行吗？”

蝉禅被点通了，回来就去找了宝至尊的老大，谈了合作。

今天坐车累了，就写这么多，谢谢大家的等待！

—

2013-06-17：一壶浊酒，笑谈风云！

6月17日，晴，济南

谈起装B，我还是蛮专业的。

平时，送我礼物的人特别多，各式各样，有特产，有玩具，有烟，有酒.....

但是，我很少心动。

因为，我被惯坏了，认为别人送我礼物是应该的，也不回礼，也不感恩。

所以，送我礼物，没啥意义！

但是，我倡导送礼，倡导付出，因为这是交际的敲门砖，送给我不一定好使，因为我胃口太大，不好满足，我想买辆跑车，谁送？

为此，有人觉得我太能装B，太能炫耀。

我提倡送礼文化、买单文化。

有人归结为懂懂骗吃骗喝的法宝，洗脑的法宝.....

哎！

只能说明一点，您需要继续努力了。

在我的生活圈里，吃饭买单已经不属于计较的范畴了！

虽然，送我礼物的人很多。

但是，我基本不送礼，而且很反感巴结别人，农村人的劣根性，总把这一类人归结为狗腿子，拍马屁的。

牛哥跟我讲：“结交别人，是需要敲门砖的，也需要为别人创造价值的，如果无法为别人创造其它价值，那么送礼就是最好的价值体现，用来交换别人的时间。”

也许，这就是文化属性问题。

前天，我去4S店，美女经理要我的苹果5玩玩。

她说：“这是我去给你买的，但是我自己都没用过。”

但是，我并不感激，因为我习惯了这种被别人恭敬的生活，感觉别人给我东西就是应该的，也从来不考虑为什么！

这种状态，很可怕.....

前几天，不知谁发来了两箱粽子，我没回家，给了牛哥，牛哥给了父母和岳父，牛哥跟我讲：“问问是谁发来的，咱要感激一下人家。”

我说：“我也不知道是谁发的。”

就是内心缺少了感恩之心。

这也是我常说的观点，不要跟妓女谈恋爱，因为她不懂的感恩，不要结交搞培训的，因为他觉得一切都是应该的，都是无底洞。

大家可以去百度一个典故：重礼不送贵人！

有时，我就在想，我写这些东西，会不会让人觉得很俗呢？

很俗！

但是，大俗就是大雅！

一个总是想空手套白狼的人，多数把自己套进去。

牛哥跟我讲了一个故事：“作为男人，一定要学会用行动说话，嘴上不需要说太多，只要你真的付出了，别人就能看到，上课时，有个小伙子，年龄跟你差不多，他每天都做同样一件事，每到4点时，提醒大家要下课了，就这么一件事，使大家都很感恩于他，因为能够感受到他的用心和付出。相反，那些整天拍着胸脯承诺的人，多数都是不靠谱的。”

只要付出了，就一定有人懂你。

在云南时，杨文剑卖滇红，最初决定卖100份，每份利润50~70元，刚上架不久，被人直接给拍下架了。

杨文剑就很好奇，是谁这么大方？

杨文剑就主动把电话打过去了，一聊，原来此人就是想认识一下杨文剑。

前几天，杨文剑想策划去拉萨。

我问他：“有合适队友吗？”

他说：“我想带着上次拍茶叶的那个哥们，你觉得如何？”

我说：“挺好呀！”

昨晚，杨文剑找我。

他说：“上次拍茶叶的那个哥们到济南了，找你方便不？”

我说：“方便，随时欢迎！”

这个哥们，叫刀歌，绵阳人在北京，开车来的，一辆京牌A6，我们俩还真有点缘分，都是属猪的，我是山东人娶了个四川媳妇，他是四川人娶了个山东媳妇，而且他媳妇是临沂人。

很有意思的是什么呢？

他带了12份茶叶过来，这些茶叶就是杨文剑当初卖的滇红。

刀歌，一看就是成功人士，至少从衣着打扮来看就是如此，穿的T恤还是世界名牌，我不认识，牛哥认识。

他和牛哥聊的很投机。

刀歌的想法是进军天猫，但是不知道做什么？

牛哥的建议是：“一定要做消费升级类的，尽量不要做标准化的商品，因为标准化的商品又陷入了传统的价格战。”

我说：“可以参考蝉禅的玉石店，做个类似的概念。”

他说：“我在蝉禅的店里拍了几件大一点的宝贝，有机会去拜访一下蝉禅。”

我说：“蝉禅是个值得接触的人。”

他说：“下次吧，今天要赶回北京。”

我说：“玉石之类的，还是要做概念，否则又陷入了价格战，例如前些日子，我被酒驾的车给撞了，我就在想，要是有个平安扣挂在身上就好了，没有出事，自己不会想这些事，出了事，就往这方面想了。”

牛哥说：“这次我去普陀寺，给你要了个平安卡，你放在身上，很多人去普陀寺，就是为了要这个平安卡，按道理来讲，这东西只有方丈才有资格发，花钱就能买到的，多数是骗人的，求个心安。”

牛哥拿给了我，很简单的一张卡片。

我藏到裤兜里了。

人不出事，无所谓，一旦出了事，就有了心理阴影，我现在走在马路上，都要四处张望，早上路过海德公馆，还看到了一起车祸，一个妇女被一辆大货车给撞倒了。

有些时候，自行车也挺可恨的。

闯红灯的时候，牛的很。

一旦被撞了，又躺在地上打滚……

就如同，前些日子我采访杨文剑当村官那里的镇长，我问如何看待老百姓？

她说了一句：“可怜之人，必有可恨之处！”

其实，她是说的比较委婉了。

有时跟基层干部在一起，形容老百姓，就俩字：刁民！

不评论谁对谁错，还是那句话，对一件事，一个人，了解的越深，越会一分为二的看待问题。

城管，其实就被互联网丑化了。

不信？大家可以深入他们，你会看到另外一面，你甚至觉得城管才是弱势群体，小商贩才是强势群体。

这些，需要走入，才能有所领悟。

牛哥说：“蝉禅现在已经赢利了，他的战略思想就是超市里卖鸡蛋。”

刀歌问：“超市里卖鸡蛋是什么意思？”

牛哥说：“超市里搞促销时，鸡蛋是亏本卖的，但是你到了超市总不能只买鸡蛋吧？玉石也是如此，88元的玉石是冲量的，吸引客户的，充当的就是鸡蛋的角色，每块玉石才亏20元，从整体而言，他肯定是赢利的。”

刀歌问：“蝉禅走什么概念？”

牛哥说：“昨天我们几个一起去无棣了，我跟他讲，把百家姓的概念给做出来，这是个很大的市场。”

我说：“我觉得，概念一定要简单，泰国佛牌为什么做的好，就是因为概念直接，狐仙就是保佑自己漂亮的，据说范冰冰家里就养着狐仙，还有专门保佑平安的，有防小人的，还有追债的，概念特别清晰，客户目标性很强，那么一块佛牌卖5000多，为什么很多人买，就是心里需要个安慰，王通当初策划了一个项目，就是类似的概念，叫踢踢兜。”

牛哥问：“王通是那个西祠胡同的创始人？”

我说：“你记串了，那是陈辉民。”

刀歌问：“什么产品，还有类似的概念？”

我说：“字画，假如咱办公室里挂个主席的亲笔题词，你会不会觉得特别有能量？”

刀歌说：“肯定嘛！”

我说：“从风水角度而言，名人字画也是一种能量场，而且名气越大，能量场越强，而且可以赋予字画不同的能量和概念，有保家庭和睦的，有保佑身体健康的，有祝老人长寿的，有促进谈判的，有生意兴隆的。”

刀歌说：“那有没有卖的很好的字画？”

我说：“你找个书法协会的会员，写上几百张，同样的字，80元以内出售，然后冲量到第一，因为很多人买字画也是看销量，把这个作为鸡蛋，再来卖其他的资源，我给你找个你看看。”

字画市场还是蛮大的，因为用途直接呀。

家里装修用，办公室装饰用，朋友送礼用，如果能够增加保本回收机制，那么会卖的更好，因为送礼后，领导可以把钱洗出来。

很多东西，就是一场概念。

今天，来了三拨客人。

还有一个，叫森林海，聊城人在南通，做球墨铸铁管的，中午一起吃饭，他买的单。

中间，还有个插曲。

最近，我在酒仙网和京东上看到茅台便宜了，不到1000元了，我想存一批，这玩意保值，而且中秋和春节必然涨价，到时我就是1200元出手，也是20%的利润，而且可以整箱卖，只要是保真，问题就不大。

酒仙网是茅台授权的，这个假不了。

我问牛哥，行不？

牛哥说：“不行，因为利润空间太少，除非是储藏五年以上，而且酒很难存住，因为手总是痒痒，拿瓶出来喝，都自己消灭掉了。”

我问：“什么酒值得投资？”

牛哥说：“习酒和董酒。”

茅台酒，都说假酒多，也许咱没喝过真的，反正我分辨不出来，有防伪码，打电话一查，也是真的，口感也不错，超过5年的茅台，颜色为淡黄色。

卖茅台，需要解决诚信度的问题。

保真，是很难的。

去年，蝉禅搞过几箱，还是签名版的，一吆喝，接着就卖了。

只要是真酒，根本不愁卖！

当京东敞开卖时，我心存怀疑，并非不相信京东，而是不相信互联网从业人群的素质，从上到下，谁屁股也不干净。

王智慧，是位大姐，她在广州是做茅台专营店的，主要做窖藏酒。

什么意思呢？

就是说，专门给有别墅的阶层策划的一个项目，有个大坛子，帮你埋到别墅的花园里，过上十年或二十年再挖出来喝，打的概念是茅台窖藏酒，陈道明和葛优就是她家客户。

她办公室特别香，扫完地，洒茅台酒。

招待客人，除了喝茶，就是喝酒，可以品品，主要做个性化定制酒。

她送了我4瓶茅台，不过有个条件，她想见刘克亚。

于是，我帮她约了刘克亚，他们俩面对面交流的，他们有很多资源可以交换，喝茅台的大客户，也是刘克亚需要的客户资源。

通过她，我知道了很多关于茅台酒的故事.....

今天，还有位朋友也过来了，叫李志锋，但是他要赶中午的飞机，上午10点就走了，简单的交流了一下。

关于森林海和李志锋，今天我都在专题里已经写过了，有相应资源的朋友，可以跟他们谈谈。

中午喝了点小酒，感觉很爽。

什么生意都能做，但是关键是要找到创业导师，否则就是瞎摸索。

—

2013-06-18：酒后，不乱！

6月18日，雨，济南

今天，喝了点酒，微晕，写多了，也多多包涵。

昨晚，牛哥宴请山大医学院的朋友吃饭，我随同。

学到了很多。

医学院里，很多人生双胞胎。

生双胞胎最常用的方式，是吃促排卵药，一次排两个卵子.....

概率大大提升。

正常情况，女人每月只排一个卵子。

促排卵时，女人每次排两个卵子，甚至更多。

双胞胎的优势很明显，事半功倍，实际上，双胞胎的风险系数也很高，很容易在6个月左右时，形成早产。

医生的建议是：不强求双胞胎，安全第一。

不管是医生，还是公务员，还是企业老板，大家慢慢都形成了共识，多生孩子是对的，应该想尽一切办法多生.....

双胞胎最保险的方式，是试管婴儿。

但是，难度系数也很高，因为必须有准生证才能办理试管婴儿！

媳妇跟我讲：“如果今年不要，以后我就不要了，生孩子傻三年，我要是再傻三年，我就40岁了。”

咱也不强求，尽力而为。

这方面，要向蝉禅学习， he 有三个娃。

今天，有个广东的朋友过来，叫BILL，广东清远的，做代发货平台的。

上午10点30分，准时到达我办公室。

我们俩聊了一会。

等牛哥过来，我们一起去牛哥办公室聊天。

牛哥办公室，总是人来人往，今天来了两个朋友，是对面医院的院长和她老公，她老公是济南电视台的一个主任，同时又是济南藏酒协会的会长。

我们挺兴奋。

就想让他帮着鉴定几瓶茅台。

有瓶是2012年的，从京东买来的。

他拿过来一看，说：“这酒不对。”

我问：“为什么呢？”

他说：“这酒，外面包层纸，这是很少见的，同时这酒瓶里有鉴别器，这是弄巧成拙了，2003年以后的茅台，就没有鉴别器了。”

我问：“你们鉴别茅台，方式是什么？”

他说：“茅台有几十处标识，有一处不对，就可以认定这酒是假的。”

牛哥把收藏的其它茅台拿出来。

他挨着给一一鉴定。

他说：“这些酒的标签，都存在问题。”

我问：“鉴定茅台，最核心的是什么？”

他说：“酒瓶可以回收，标签可以回收，最难造假的其实就是封口，所以鉴定茅台最核心的技巧，就是鉴定封口，看看密封度、做工精细度、喷码，等等。”

我问：“打400电话验证过，是真酒。”

他说：“你就是买100元/瓶的茅台，你打400电话验证，也是真酒，这些都很容易造假，茅台专营店卖假酒，这是公开的秘密。”

我问：“京东上，酒仙网上，这样放开量来卖，假货肯定很多。”

他说：“你理解错了，茅台生产量是非常大的，每年有5000万瓶以上，你想想，能消耗的了么？多数都被储存了，而且存储量越来越大，所以茅台的产量不是问题，供应量也不是问题，茅台是严重的供过于求。”

我问：“茅台酒，是几年窖藏的？”

他说：“08年以前，都是5年窖藏的，08年以后的酒，多数都是3年左右的酒，在我们这个圈内，很少喝08年以后的茅台。”

我问：“如果我收藏茅台，能赚钱不？”

他说：“如果低于800元，而且是真货，你可以大量储存，保证稳赚，如果是高于800元，你不如走地面渠道来购买，我就可以帮你搞到真货，批发价在800元左右。”

我问：“什么酒口感比较好？”

他说：“04~05年的茅台还是很不错的，价格比2012年的贵不了几十元，你可以考虑一下，存这么一批，很容易赚钱。”

我问：“赚钱率，大约有多少？”

他说：“每年15%左右。”

我问：“网上的酒，靠谱不？”

他说：“假酒特别多。”

我问：“你如何看待葡萄酒？”

他说：“我认为葡萄酒，不值那个钱。”

我问：“有没有收藏一些比你年龄还大的酒？”

他说：“有，很多。”

我问：“口感如何？”

他说：“这些酒，是不会用来喝的，哪怕一点味道都没了，依然会收藏，它装的就是岁月的洗礼，就是艺术品，是用来欣赏的。”

我问：“什么酒，比较有收藏价值？”

他说：“习酒、董酒。”

我问：“习酒，不是刚出名的吗？”

他说：“并非如此，习酒从1984年就有了，特别是董酒，你可以收藏一些，1993年以前的董酒，是能讲出故事的。”

我问：“什么故事？”

他说：“没喝过董酒，别说你懂酒，董酒是药味的，而且用了很多禁药，属名贵药材，从1993年才开始限制的。所以，在这以前的董酒，才是真正的董酒。”

我问：“买到真茅台的根本是什么？”

他说：“茅台的供应量是没问题的，买到真茅台的根本是渠道。”

我问：“假如，我自己批发点茅台卖给朋友，应该选择什么年份的茅台？”

他说：“04~05年的茅台，这些酒本身就是2000年的酒，现在已经十多年了，口感特别好，而且批发价比新酒只高了几十元而已，900元以内就能拿到，卖1500元很轻松。”

我问：“货源能解决吗？”

他说：“没问题！”

我问：“作为藏酒协会的老大，你有没有买过假酒？”

他说：“肯定有。”

中午，我们一起吃饭，还有嘉兴新安国际医院的两个老大一起吃饭，这是国内民办医院的老大，是综合性医院。

我们喝了两瓶藏酒，都是20年以上的。

的确很香。

喝的有点迷糊，所以日记写的也很迷糊。

下午，蝉禅过来了，他要带我去看房子，他买了4户一楼的房子，每户都是上下三层，一共900万，首付不到300万，而且外面的院子至少有一亩地。

蝉禅是买来做电商的。

他拉我过来看房子，是推荐给我一套，处于小区中心，就在景观旁边，一套300万，院子特别大。

蝉禅说：“你买吧，交个定金，多好呀？父母也可以接过来住，而且也花不了多少钱，跟别墅有啥区别，而且这个更低调。”

我说：“好的，买了，那名额咋解决？”

他说：“先别考虑这些，先交上定金再说，老赵马上就负责这一片房子的销售了。”

就这样，晕呼呼的看了房子，下了决定。

蝉禅是过来找阳光的，想教育教育阳光。

蝉禅觉得阳光回到广州，是逃避模式，是根本不相信人，不相信朋友，不相信别人，从而让自己孤立了，从而很难改变自己。

我觉得蝉禅说的是有道理的。

但是阳光也有自己的理由，在山东没有货源，还是去广州吧！

这些事，咱不好掺合。

反正今天学到了很多，咱管好自己就行了，

蝉禅回去了，今天已经接近300单了，他要回去拿货。

他说：“经常有人喊着要来给我打包，但是凡是喊的，基本上没来的，凡是来的，基本不喊。”

今天很开心，就写这么多，真喝多了，谢谢大家的关注，牛哥在帮我照顾客人！

2013-06-19：到底该信谁？！

6月19日，晴，济南

今天，没啥事。

因为，没有朋友预约，清闲。

凌晨4点，被蚊子咬醒了，睡不着了，打开淘宝，搜搜茶具。

对于茶具，牛哥很有研究，各式瓷器，他都能讲出故事来，我们属于牛哥的常客，牛哥给我们每人准备了一个专用茶杯，我的是八角型的，杨文剑的是小圆形的，都是汝窑的，有裂纹，看起来很有感觉。

杨文剑先后用过三个，前两个在开片过程中，直接炸了。

牛哥给我们讲汝窑的历史。

他说：“现在这些汝窑茶具，都是假的，因为汝窑技术早就失传了，过去之所以有裂纹，是当时温控技术达不到，裂纹属于技术缺陷，如今被当成了一种美，是刻意为之的。”

汝窑的茶杯，很便宜，几块钱而已。

市场上普遍卖30元以上.....

为什么我了解行情呢？

因为，牛哥有个礼品公司，里面就卖这些茶具，牛哥让我去挑选一些自己用，包括茶盘、茶叶之类的。

熟悉的地方没有风景，这些茶具我都看过N次了，没感觉。

我想买一些个性的茶具。

只要有空，我就在淘宝上研究茶具，我们喝茶，不需要茶壶，因为平时人多，喝茶也粗犷，根本达不到品茶的境界，我们就是喝水而已。

所以，我们泡茶都是用大玻璃杯+漏网，不管什么茶，都是这么泡，然后每个人一个分茶杯，自己照顾自

己，挺好的。

所以，我只需要买茶碗就行了。

我跟牛哥去宁波时，朱总办公室里的茶杯也是汝窑的，300元/个买的，据说是纯手工的，真正的汝窑，茶宠是陆羽，6000元买回来的。他为什么买？其实就是消费了个故事，卖家告诉他，这些都是真正的手工作品，大师作品.....

我在淘宝上逛了这么久。

我觉得就是缺少一个会讲故事的茶叶店，缺少套餐式组合。

套餐也有，例如工夫茶全套，一共不到200元，第一名月销4700件，猛不？

感觉拣了便宜。

其实，利润在80~100元之间。

这种套餐，我不喜欢。

我喜欢那种能讲出故事来的套餐，包括茶盘、茶杯、茶宠.....

为什么用这个茶盘，为什么用这个茶杯，要把故事讲出来，我们再讲给朋友听，我买了一个磨盘，就是风水轮流转的意思。

我买的茶宠是三个和尚挑水喝，我就能给朋友讲故事。

茶，是一种文化。

早上9点，杨文剑在Q上问我，吃早餐不？

我们俩一起去吃早餐。

我跟他说了我的看法，我觉得茶文化是个很大的市场，应该做出特色来，不要去做低端套餐，而是要做高端套餐，甚至直接连茶桌也卖。

我买的茶桌是就是套餐，船木的，淘宝上卖13500元，我从厂家买的，省2000元，我觉得特别好，船木比红木还好用。

为什么我很看好这个市场呢？

因为，我们的读者群体，还是以创业者为主，多数都是小老板，无论茶叶还是茶盘，都是有需求的，而且不断的升级换代，而且很容易相互传染。

牛哥换了一套榆木的茶桌，蝉禅接着也换了，帮主也换了，我也换了.....

特别是茶叶，只要是卖真货，卖好货，回头率是非常高的！

我觉得茶文化做好了，比玉文化还有市场，因为这是必需品，一旦信任，后面就不再是问题，会反复成交。

现在的这些茶具店，还是缺少文化气息，讲不出故事！

杨文剑准备再开一家天猫店，主营汽车用品，坐垫之类的，他对茶叶、玉石之类的并不感冒，他只想做点自己感兴趣的东西。

路上，我们聊了很多。

牛哥说：“杨文剑，你有个缺点，总希望把兴趣跟赚钱结合到一起，这听起来很好，实际上把面做窄了，而且越做越窄。刘冰跟你相反，他的目标很明确，就是赚钱，至于爱好和兴趣，都放在赚钱之后，所以他能赚到钱，他不在乎是否喜欢风水用品，但是他在乎能不能赚到钱。”

恰好，蝉禅也在。

蝉禅说：“刘冰为什么进军地面市场，因为在风水领域，整个互联网他已经没有对手了，孤独求败，他跟帮主探讨了很多想法，就是想让帮主给参谋一下，看看能不能落地，什么时候落地，刘冰的痴迷，不是咱能比的了，他一个月才回两次家，都在办公室里，刘冰的每款产品，都是自己设计的概念，自己OEM的产品，卖的就是文化。”

我问：“昨天，卖了多少钱？”

蝉禅说：“昨天618活动，手机营业额100多万，玉石卖了300多件。”

杨文剑问：“是赚钱还是赔钱？”

蝉禅说：“我的目标很明确，三个月赔10万元，但是必须冲击玉石分类第一。”

杨文剑问：“玉石那么贵，有人买吗？”

蝉禅说：“我们现在最贵的才1000多，有很多人问有没有5000元的？我说没有，但是未来肯定上，现在有几家做的比我们好的，一天只卖十多件，但是都是单价都是过万的，你想想有多少利润呀？！我现在亏的这

些钱，未来一单就赚回来了，我根本不急，反正牛哥咋建议，我就咋执行，你千万别想多了，要相信别人，早上我给阳光特意打了个电话，我希望他留在济南，一起发展，不是挺好嘛，但是他执意要走了。”

杨文剑说：“我觉得，我迈不过一个槛，把东西卖给粉丝。”

牛哥说：“要一分为二的看待这个问题，如果的确能给别人创造价值，卖给粉丝也无妨，前提是他们因为产品而购买。如果单纯是给你个面子，那么这样的生意就容易崩盘。咱举个例子，为什么我不建议懂懂去开店？粉丝买东西不是因为东西，而是因为他，如果有一天，粉丝找懂懂办事，懂懂没给办，粉丝回家越想越生气，心想，我买了你们家那么多东西，你竟然不帮我！”

我说：“今天，我就遇到了这么一件事，有个网友给我打电话，他说要到我办公室来了，问我行不？我说今天不方便。他说你今天不是没事干嘛？我说没事干，也不方便。就把他给得罪了，因为我没义务，但是他觉得大老远跑来，懂懂竟然装B……我接待朋友，不是接待的陌生人，我是接待的我们自己圈子里的，准确意义讲，是接待的我的客户，我有义务去接待，有义务去采访，去推广，但是对于陌生人，我没有这个义务，我要对自己的时间负责，否则就是被绑架了。”

杨文剑问：“牛哥，你觉得我是开杂货店好呢，还是开个专卖店好呢？”

牛哥说：“这个就是横着切和纵着切的区别，可以按照地区划分，例如比利时特产专卖店，俄罗斯用品店。可以按照行业划分，例如茶具。”

我说：“还有一类，就是按照消费群体划分，例如买红木家具的人，也会购买高端茶叶，也会购买茅台，对不？”

牛哥说：“这个仅仅适合你，但是也会存在我前面说的那个问题，一旦你卖东西了，你就失去了魅力。”

杨文剑说：“不是还有个海参店吗，你觉得我是走高端市场好呢，还是做低端市场好呢？”

牛哥说：“我给你讲个真实的故事，我出来做电动车的时候，我什么都没有，只拿到了轻骑的商标使用权，当时挺迷茫的，不知道咋样干，我就琢磨，咋把这个事业做起来呢？我的初衷是做高端电动车，我就跑到南方去考察，发现高端电动车的销量很低，我就改变策略了，使用追随战术，谁是第一，我模仿谁，他们咋做，我咋做，他们出一款，我就跟着出一款，他们使用什么销售战术，我就使用什么销售战术，就是藤和树的故事，你去热带雨林你就会发现，很多树死了藤还活着，而且藤都已经长成树了。所以，你别去创新，你就追随第一名，他们如何定价，你如何定价，他们什么品质，你什么品质，但是这不代表着不创新，在什么地方进行创新呢？要在你最有核心竞争力的地方，例如美工、描述、售后、刷销量，这样你很容易把对方超越。”

杨文剑问：“就是说不创新？”

牛哥说：“是的，而且绝不能动摇，不是没人创新，而是创新的人早都被市场给折腾死了，存在的，就是顺

应需求的。”

蝉禅说：“我的原则很简单，就是听话！”

蝉禅走后，牛哥跟我们谈了谈他眼中的蝉禅。

牛哥说：“蝉禅这几年，有几次比较大的内心转折点，炒别墅，把他视野彻底放大了，让他有了足够的眼界。2009年我们去重庆，我跟他讲，让他从手机行业解放出来，做一个冲浪者，而不是做一个守业者，他接着把手机店给了浩然，他开始出来闯荡。后来还有一次转折点，就是我把他们几个人喊到一起，组织大家买个整栋的楼，每人两层，从而有了新的奋斗目标。所以，你们现在着急买整层的楼，我不是很赞同，因为一旦有合适的机会，你已经拿不出那么多钱来了，买整栋的楼，还有另外一层商业意义，就是可以成立集团公司，相互担保，那时可以撬动更大的资本市场。”

其实这些话，牛哥都给我和杨文剑讲过，为什么我和杨文剑不行呢？

因为，我们俩还是太相信自己。

另外，就是缺少赚钱的迫切性。

早上，跟杨文剑步行到办公室，在路上我们还聊到这个话题。

我说：“你至少要有500万的现金储备，否则跟着牛哥他们玩，根本跟不上节奏。”

他说：“我觉得500万很容易呀，这次我去ANDY那里，我感觉他们赚钱太容易了，咱浙江的朋友圈子里，一个月赚个几十万的太多了。”

我说：“别人能做到，不代表咱能做到，赚到手，才叫钱！”

他说：“这次浙江之行，就一个结果，使我有了赚钱的迫切性。”

我说：“你抓紧干吧，先别操心别人的事，把自己发展起来，壮大起来，租个房子，安顿下来，反正咱也有办公室，你好好干。”

中午，有个朋友过来了，叫流六。

也是日记读者，不过她能够让大家感受到她。

交际，是教不会的，因为需要用心，技巧倒是次要的，她在网上跟牛哥推荐过股票，后来这支股票真涨了，牛哥就委托我帮着联系一下流六。

但是，牛哥并没买这支股票。

恰好，早上在网上遇到了流六，就把地址发给了她。

她就过来了。

她有两个娃了，准备继续生。

她老公还跟牛哥的公司有业务往来，世界太小了，她原本今天飞绵阳的，也临时取消了.....

她来找牛哥咨询个问题，他们拿了一块地，在四川那边，高铁附近的地，因为前几年高铁出事了，项目暂停了，一直搁浅。

后来，他们聊了很久，因为咱不懂，也不掺合了。

牛哥下午有事。

流六在我办公室坐了一会，被我“赶”走了。

想认识一个人，很简单，前提是用心、真心、付出，总是想从别人身上获取什么，其实获取的只能是闭门羹。

玉石，是消费升级类的。

茶叶，是消费必需类的。

平时，我们收到的茶叶特别多，但是真正能拿出来招待客人的，不多，为什么呢？

因为，多数都是包装豪华而已。

缺少的就是真正能让人回头的茶叶，只要能做到这一点，市场慢慢就做大了！

按照蝉禅的套路，使劲吆喝，喊人帮着分享，成名还用几天呀？！

就写这么多，去打羽毛球去了。

2013-06-20：因为相信，所以简单！

6月20日，晴，济南

早上，毕乐君给我打电话，问我在济南不？

我说，在济南呀，你过来玩吧！

他刚从土耳其回来，想找牛哥谈谈自己的一些想法，他认为土耳其就如同十年前的中国，到处都是机会。

毕乐君的主业是什么？

广告！

他代理了腾讯、优酷广告。

我问他：“最近生意如何？”

他说：“很一般，因为我们主要是做医疗类广告，现在国家不允许投放，对我们打击是致命的，前些日子，我们去你老家谈了临工，想让他们在腾讯上做广告，结果被北京一家公司把业务给拉去了，他们搞个‘中国好司机’的概念。”

我说：“我晕，早知道你让我去参加呀，凭咱的关系，至少弄个镇里第一名吧？”

牛哥说：“你们村，分赛区第一名！”

我问：“有什么打算，移民土耳其？”

他说：“那边不是移民国家，最多可以获取长期居住权，在那里我最大的感触，就是如果能说英语就好了，语言也不通，但是人们特别热情，如果你在大街上，想借个手机打个电话，他们会很乐意把手机给你用，而且不在乎电话费。”

我说：“国内，人与人之间越来越冷漠了，但是咱不能去抱怨别人冷漠，大街上如果有人问我借手机，我也不借，我会想，是不是骗手机的，是不是打诈骗电话的？连咱都做不到，咱还指望别人能做到？！”

他说：“昨晚，我坐高铁从北京回来，有个女的端了一碗方便面，直接坐在了我旁边，她上车时，方便面就

是泡好的，咱也没在意，闻了她的方便面，我就睡着了，等我醒来时，钱包已经没了，证件之类的找回来了，是乘车长给我的。”

我说：“被迷药了？我帮你百度看看。”

百度了一下，貌似真有人遭遇过类似的事.....

毕乐君给牛哥带来的榛子酱和玫瑰水，想问问牛哥这两款产品能做不？

我们挨着百度了。

发现了两个现象：

第一、同款产品，淘宝上的卖价比毕乐君拿到的批发价还便宜，要么对方有货源渠道，要么就是假货，后者可能性更大一些。

第二、原装进口的玩意，到了国内，特别是化妆品，一般都需要换包装，因为老外太不注重产品包装的精美度了，毕乐君拿来的玫瑰水，如果放在国内，也就是三流包装水准。

在我看来，这些商品都不具有核心竞争力，因为品牌认知度还是太低.....

我是持否定态度。

牛哥说：“比利时有个巧克力，是个大象标志的，特别好吃，我给儿子带回来，他一吃就上瘾。”

我说：“克特多金象，在网上卖的并不好，淘宝上比利时巧克力卖的最好的，一个月才1500件，而且售价不到80元，是1000克的。”

牛哥说：“我说的那个品牌，是比利时超市里最常见的，也是市场占有率最高的，按照你提供的这个销售数据，除非是赔本赚吆喝，否则根本不可能！”

我说：“中国网商包装概念，绝对一流，去国外注册个商标，就成了外国原装进口了，反正大家光知道比利时巧克力好吃，但是什么牌子的最好吃，没人计较，就如同法国葡萄酒也是一样的概念，很多人去买个酒庄，再把酒卖到国内，就是原装进口的私人酒庄的酒，骆驼也是如此，美国骆驼只有香烟，哪有户外鞋？就是咱自己人打的擦边球。”

牛哥说：“这样做生意不行！”

杨文剑在闷头干活。

牛哥问：“你在申请哪个天猫？”

杨文剑说：“汽车座垫。”

我问：“你是不是把我摄影老师给得罪了？昨晚她找我，她说内心有个疙瘩，大体意思是这样的，她哥哥是开淘宝店卖汽车用品的，让你去给指点一下，结果你回来就准备开一家类似的天猫店，她觉得被忽悠了。”

杨文剑说：“我觉得市场挺大，也不存在竞争关系。”

牛哥说：“这个事，绝对不行，要么就当婊子，要么就立牌坊，两者不可兼得，如果你不在这个圈里混，这么干是可以的，如果在这个圈里混，这么干是不行的，但是并非否定你的人品，而是你这个人内心孤傲，与世俗的价值观不符，还是要遵循世俗的价值观的，这个店你不能干，哪怕你就是想干，也不能现在干，否则在圈子里就臭了。”

杨文剑说：“那我还是卖卖中药吧，利润也很厚。”

牛哥说：“要不是因为你跟懂懂是兄弟，这些话我是不会说的，因为我现在修炼的很平静了，只关心自己的事，别人的事我一律不过问。”

杨文剑问：“中药如何？”

我说：“同样的问题，你考察的谁的市场，应该提前通知对方，另外卖药容易吃死人，在我看来中药多数都是不靠谱的，别捣鼓这些。”

杨文剑说：“这个没问题。”

牛哥说：“去拉萨的时候，我听说刘冰做风水用品很厉害，我有个同学对风水很有研究，我想帮帮我这个同学，我就问刘冰，如果我也做风水用品，是否合适？刘冰说，没问题，你做我全力支持你，不管干什么，一定要征得朋友的同意。”

杨文剑说：“那我要做风水用品呢？”

牛哥说：“如果你做风水用品，我或懂懂给你牵个线，刘冰是肯定乐意帮你的，这个在于你是否愿意去干，另外你没定性，我都不敢帮你，你去了趟浙江，突然有了赚钱欲望了，如果再去趟湖北，可能又没赚钱欲望了。”

杨文剑说：“我晚上给摄影老师打个电话，解释一下。”

我说：“这个事，没啥事，我老师很通情达理。”

只要跟在我身边的人，粉丝量肯定都不会少，蝉禅现在日均访问量快过万了，杨文剑日均访问量在两千以上了。

昨天下午，我和杨文剑去打球。

在路上，他悟透了一个道理。

他说：“我原来觉得，如果卖东西给粉丝，越卖自己越没人气，迟早是要关门歇业的，但是我观察了蝉禅，我发现他越卖越火，这是为什么呢？”

我说：“原因很简单，成者为王，败者寇，谁赚到了钱，谁就获取了相应的崇拜，而且会佩服他的商业思维，会佩服他的执行力，慢慢的把自己佩服成了铁杆粉丝，所以赚钱不可耻，能够让消费者满意的前提下，把钱赚到自己的口袋，就是牛人，赚的越多，越牛，前提是为别人创造相应的价值。”

最近，我心情不好，总是莫名其妙的发火，惹着了不少人。

这些粉丝，纷纷流失了。

到了杨文剑那里。

因为，杨文剑变了，他开始对别人热情了，谁找他，他也热情无比.....

他跟我讲：“以前，别人问我在吗？我都不搭理。如今，别人问我在吗？我就说，在，还会很用心的去跟别人聊聊。”

我问：“有什么计划？”

他说：“我准备搞个群，把这些小粉丝们都聚集到一起。”

我说：“挺好，这些人缺少关怀，谁对他们热情，他们对谁敞开腰包。”

杨文剑，准备卖茶叶了。

牛哥说：“茶叶是可以的，因为回头率越来越高，大家越来越懒，而且口感具有依赖性，不要卖太贵的茶叶，200元左右的就行，哪怕只固定住1000个客户，每个月消费一个饼子，你一个月也有接近10万元的利润，做好这一件事，就行了，别飘在天上了。”

我说：“在茶叶领域有个概念，叫400元现象，CCTV搞了个品茶大赛，盲品，最终大家好评率最高的茶叶，并非是几万几十万的，而是400元左右的价格。”

今天，就写这么多，因为蝉禅喊我去买房子。

我决定要了，上下三层，带独立小院。

牛哥说：“开发区那边的土地，没有低于1000万/亩的，送了你2分地，你算算多少钱？但是开发商并不亏本，因为这原本就是绿化用地，属于配套资源，只是用栏杆划分给你了而已，这种房子适合投资，因为未来有钱人越来越多，这种房子拿钱买不到，但是需要长期持有。”

我想了想，狠狠心。

因为相信，所以简单。

-

2013-06-21：今天，来了个旅行家！

6月21日，雨，济南

昨天下午，蝉禅给我打电话，让我过去看房子。

我问牛哥，行不？

牛哥说：“那房子能赚钱，但是不适合住。”

我问：“为什么不适合住？”

牛哥说：“我帮你算算，你就知道了，把院子整理一下，包括地面硬化、葡萄架，至少10万元，室内，地板2万，墙面2万，楼梯2万，每个厕所3万，厨房6万，窗户和门4万，整体算下来，至少60万的装修费用，你办房产证还需要20万，总而言之，你光入驻，至少200万现金，你觉得合适吗？”

我问：“如果转手卖呢？”

牛哥说：“你是跟着蝉禅沾光了，他是找的老赵，老赵现在分管地产，每平优惠1000元，等于你省了30万，转手肯定能赚钱，但是最大的问题就是转手难，别墅、门头房普遍有个共性，卖新房的时候，哪怕再贵，也被抢光了，卖二手房时，很难卖掉，你要有心理准备。”

我问：“当时你看中了，为什么不买？”

牛哥说：“主要是觉得户型不好，跟老鼠洞似的，小房间太多，另外我没有住别墅的计划，别墅楼梯太陡，不适合老年人，我早就给自己定下标准了，不会因为炒房而出手了，我再买房子，就是改善性住房，例如在千佛山脚下买套房子。”

我去了售楼处，蝉禅和老赵都在。

刷卡，交了1万元定金。

我要了1套，蝉禅要了4套，他是想拿来做电商的，他需要付900多万，也许这就是魄力问题。

晚上，徐佳姐联系，说要过来一起吃饭。

徐佳姐说：“懂懂，让你儿子去山师附小吧，我有把握给搞到名额，咱有特殊关系，但是相关的费用你要要有心理准备。”

我说：“钱不是问题。”

牛哥说：“这些年，我觉得最后悔的事，就是没把孩子的学校给选好，过去一直没当回事，心想搞个学校还不容易嘛，后来办办才知道，就是找领导未必也能搞到名额，狼多肉少，大家都拼命往里挤，拼的不是钱，而是资源，我觉得山师附小也不行，因为对应的中学是干佛山中学，一般情况，还不如直接去读外国语，从小学一口气读到高中，圈子固定，而且相对素质更高，给孩子策划人生之路，至少要提前3年。”

徐佳姐，是看到我买了套房子，她也想跟着买套，她过来问问怎么样，主要是找牛哥帮着跟分析一下。

晚上，徐佳姐请客吃饭，去吃烤串，济南特色。

牛哥说：“蝉禅当年信念是咋放大的，就是一起买别墅，他信念突然被放大了，原来我也是能买的起别墅的人了。”

我说：“我现在就这种感觉，买了套300万的房子，感觉原来的房子太业余了，信念被放大了，是好事，也是坏事。”

牛哥说：“每个人的性格不同，有的人适合冲，蝉禅就是这种人，2009年，我们一起去重庆，我就跟他说，把手机事业交给别人，自己出来闯荡，让别人去守业，事实证明，蝉禅越来越优秀。”

杨文剑，昨天被牛哥打击了。

看样子是准备蜕变了。

他想做一个博爱之人，不管谁找他，他都学着去热情招呼。

昨天下午，他开始卖茶叶了，茶叶是从51普洱那里进的，进价100元左右，卖199元包邮，当然也有增值服务，他建了个群，等于提供了一个交流平台，另外谁到济南，谁都可以找他玩。

这个增值服务，还是蛮有诱惑力的，等于花个199元，买个人脉资源网络。

我跟他讲：“你不要追求急风暴雨，而是努力做到细水长流，每天目标销售额是30件，每天都如此，当成目标，那么一年也有接近100万的利润，而且做起来相对比较简单，对不？”

他说：“应该没啥问题，因为一旦销量做起来了，自然搜索过来的流量也很高。”

坚持的力量，是蛮可怕的.....

希望剑哥这次能坚持下去，我倒是觉得这是个很好的模式，首先茶叶本身就值这个钱，一般茶叶都是翻5倍的价格，其次是只要你用心辅导，又是加群，又是陪吃陪玩，我觉得肯定价值超过200元，但是能不能把这些价值用好，在于自己的应用，你就光蹲在家里等着奇迹出现，别说是200元，你就是花20万，也不会有奇迹的，相反，你买了个敲门砖，过来找杨文剑玩了，结果跟牛哥也认识了，跟我也认识了，跟蝉禅也认识了，因为我们天天在一起玩，在一起打球，找到一个，就找到另外的几个了。

我认为这就是价值所在，当然是不是价值，在于各自权衡。

对于身边的兄弟，如果连我都不支持他了，你觉得还有人会支持他吗？以后还有人愿意跟我混吗？

这么简单的常识，没人懂？！

晚上，喝了不少扎啤，感觉很爽，徐佳姐主要做资本生意，平时只要有空，她就来牛哥这边请教一些专业问题，每次牛哥总是很用心的解答。

说起来蛮有意思，他们几个都是段绍译的学生，当遇上牛哥时，都成牛哥的小粉丝了，理论跟实战，还是蛮有差距的，以结果论英雄。

这层关系理起来，还是蛮复杂的。

樊哥是我的读者，来济南玩时，他跟牛哥成了朋友，有次樊哥来牛哥这边，把徐佳姐带过来了，他们是同学，后来又把他们班长也带过来了，再后来.....

昨晚，喝的有点多，杨文剑也喝酒了，他是想回去好好写写日记的，然后大家再帮着他分享日记，按照常态来计算，一周卖到1000件是没有太大问题的，如果他真的足够热情，真的能够服务好这些客户，一年做到100万利润是没有问题的，就怕不持久。

杨文剑有个缺点，偶尔缺少定力，有时突然觉得赚钱太容易，就觉得没挑战性，放弃了，有时突然觉得赚钱太难，需要增加迫切性。

早上起床，我看到杨文剑日记更新了，我给分享了一下。

昨晚，我又犯了个错误，又惹着读者了。

我发了一个关于零首付的说说，遭到了一片反对声，大家普遍认为不可能。

我修炼的还不够淡定，按理说，我应该把说说删除，不再谈论这个话题，但是我偏偏想解释一下，后来N多人在QQ上找我，我一看，苗头不对，因为普遍都是想空头套白狼的，甚至想用租房的理财方式去买房子，这是白日梦。

零首付的房子，其实是不需要作弊的，但是需要用心去找，挨着每个房产中介跑，留下自己的联系方式，说出自己的需求，就专门拣漏。

什么叫漏呢？

就是有钱无市的房子，例如整个小区房价是2万/平，但是待售的房子特别偏僻，位置也不好，仅卖1万/平，按照70%的贷款率，100平的房子可以贷款140万，而实际上只需要给房主100万即可，手里还剩40万现金。

这个能理解吗？

小尹常年跑，有时他用这种方式来套资金用，有时他把房源信息卖给一些企业，因为很多企业缺少融资渠道，就用这种方式把资金套出来，而且是合理合法的，是最低廉的融资渠道。

买商业房，基本都可以做到高评，也基本都能够做到零首付，是符合游戏规则的，并非作弊。

当初，牛哥把这个建议给了帮主。

帮主找了几层写字楼，一分钱不用花就能买下来，而且还能多出700万的现金，这些资金又可以应用到企业运营，然后慢慢还款即可.....

但是，现在牛哥反对买房子，他觉得甘蔗最甜的一段已经过去了，买房子要么是为了资金，要么是为了自住，绝对不能是为了投资。

蝉禅为什么敢买900万的房子？

因为他是资产扩张的一种方式，他买这些房子用不到自己的一分钱，全是贷款，而且他的天猫店做的不错，用现金流就可以慢慢还款，等于自己无意中又实现了资产积累，他那里接近1000平，再过两年，每平涨价3000元，也是300万的纯收益，何况奥体西路的独门小院的房子，涨到12000元/平，是很轻松的！

昨天，回来的路上，我就在想，老百姓上班，什么时候才能赚到300万？

所以，信息不对称，太坑爹了！

还有就是眼界、胆量。

蝉禅最牛的地方，其实还是搞人脉，很多人在学他，其实学不会，除非你能够做到绝对追随，而且不计较。

蝉禅在每个领域，都有自己的老大。

老赵，官大不？现在分管房产了，专门陪着蝉禅去看房子，因为蝉禅把老赵当老大一样去对待，绝对信任，绝对服从，智旅会的年鉴为什么做的那么好？就是老赵派人给做的。

派代的老大来济南了，老刑，蝉禅接着他去吃老黑烧烤了，然后晚上陪着爬千佛山，一直到凌晨2点，这种追随力，谁能做到？

我明明知道，我都不去。

今天中午，他们又喊我去吃饭，我也没去，因为我嫌太远，小尹也不在，没人帮我开车，让牛哥送我，又不好意思。

今天，KK和贝壳过来。

KK，大家都知道，亚狮龙的电商老大。

如今，KK又搞了个团队，专门做聚划算，不做品牌，只做销量，每周搞一次，一次能产生5000左右的销量，搞的也蛮不错。

如今，KK的野心不在赚钱上了，要搞个7+2+0。

什么意思呢？

就是要爬世界七大高峰+南北极+太空游。

中午，他谈了谈自己的梦想，我和牛哥感慨，我们简直就是行尸走肉，没钱没梦想，人家舍得拿100万出来旅行，而我们总是想着拿100万买房子，差距！

贝壳，关注过KK的人，应该听说过这个名字。

贝壳不简单，用帆船环游过世界，无动力帆船，等他回到厦门时，浑身只有50元了。

牛哥对这种人，特别佩服，而且他们有很多共同的国外经历，所以有共同语言，我听不懂，只是凑凑热闹。

我问：“帆船是无动力的吗？”

他说：“是的。”

我问：“需要使用GPS不？”

他说：“需要，所以特别佩服古人，他们没有GPS竟然都能到达彼岸。”

我问：“在海上，遇到过军舰没？被驱逐过没？”

他说：“在海上，是另外一个世界，遇到军舰时，他们会朝我们敬礼。”

我问：“是崇拜吗？”

他说：“是敬佩这种精神。”

我问：“你的帆船花了多少钱？”

他说：“100多万吧，用了7年时间打造的，复原的600年前的一艘帆船。”

我问：“郑和牛B不？”

他说：“不牛B，是被炒作出来的概念。”

我问：“是不是有人把他写到日记里了？”

众人大笑。

他说：“郑和下西洋，里面有很多专业性错误，例如100米长的帆船，目前全世界都没做出这么长的原木帆船。”

我问：“是不是因为没有这么高的树？”

他说：“是的，目前全世界最长的才52米，而且只能停在海港里，我们的帆船才16米长。”

我问：“有没有遇到过台风？”

他说：“遇到过，不过特别大的台风，我们就靠岸了。”

我问：“听说你隐居在山里了？”

他说：“是的，不过现在被KK喊到深圳了。”

我问：“未来你有什么梦想？”

他说：“我想开着偏三轮旅行一圈，还要自己动手DIY一辆太阳能汽车。”

我问：“生意上有什么梦想？”

他说：“我媳妇做的手工巧克力特别好吃，她的梦想是做一个纯粹做巧克力的人，不求做多大，只求小而美。”

我说：“我听刘克亚说过，上次他去厦门，好象你们一起搞帆船出海了，还去你家吃巧克力了。”

他说：“我欠家里太多，我想帮媳妇3年，帮她实现这个梦想。”

据说，刘克亚把这个项目称为千亿级别的项目。

我说：“我喜欢吃那种意大利的巧克力，甜甜的，脆脆的。”

他说：“那不叫巧克力，那叫糖果，真正的巧克力应该用可可豆做的，纯色的，你需要慢慢品才能体会那种味道。”

我问：“我们吃的是糖，不叫巧克力？”

他说：“是的！”

我问：“你有没有计划出本书，把你环游世界的经历写出来？”

他说：“有这个计划。”

我说：“你应该多去接受采访，比写书还容易成名。”

他说：“这三年来，我一直都是拒绝接受采访的。”

我说：“名人是一种生产力，中午我看了看杨文剑的茶叶，到现在已经卖了80多份了，对于普通老百姓而言，一天想赚3000元有点难度吧？对于杨文剑，他在玩笑间就能实现，这就是名人效应，而且是小名人效应。”

他说：“看来，我应该转变一下了。”

我问：“以后有了孩子，有什么计划？”

他说：“我们住在山里，我不计划让孩子去读书，我们自己建的私塾。”

因为年龄缘故，贝壳更喜欢跟牛哥交流，牛哥对比利时很熟悉，世界上有70%的可可豆是在比利时，贝壳想

让牛哥帮着搞点可可豆，通过进口的方式。

下午，他们都要去参观韩都衣舍，搞的站长大会。

我没啥兴趣，我没去。

晚上，可能都要过来吃饭。

就写这么多，我去打球去！

-

2013-06-22：看到拍马屁的，我就.....

6月22日，雨，济南

别人，为什么愿意跟随咱？

是咱有人格魅力？

并非如此，而是咱时刻在想着为他们创造价值。

最近，我又推了杨文剑一把。

昨天，我们一起散步，我也表达了我的观点。

我说：“帮你推过红茶，推过海参，推过杨梅，这次再帮你推一下普洱，这是我最后一次帮你，因为我推你一次，我内耗很大，别人觉得咱俩有什么阴谋，想去忽悠粉丝的钱，我只是希望你能发展起来，而不要总是变来变去。”

这是杨文剑的事业，我全力的去帮他，今天已经卖了200件了，平均每天能有1万元的利润，我就怕他坚持不住，因为一旦钱赚的太容易了，他就麻木了，又觉得伺候人太烦人。

换句话讲，做什么不烦人？！

其实，他手里的资源真的挺广，大家都在努力的帮他，但是他总是漂浮不定，变来变去，大家反而无力了.....

我推别人，有没有利润呢？

有时有，有时无。

如果是身边的朋友，他们说一声，我就帮着分享了，有时能给创造几十万的收益，有时可能只能创造几万元，事后他们会给我买点小东西，或者给我儿子点压岁钱，因为大家都是朋友，如果直接谈钱，太赤裸。

其实，越赤裸的东西，我越喜欢，但是山东人爱面子，我活的虚伪嘛！

如果单纯是想赚钱，还是推培训厉害，至少是50%的利润，而且风险点不在我身上，我既做了婊子，又立了

牌坊，一般没有广告费，事后利润分成，以前刘克亚做培训时，我是他的核心推手。

如今，N多做培训的找我，包括前几天陈安之的课程，我都直接拒绝了，因为这是饮鸩止渴。

人，一旦腰包稍微鼓了，腰杆就开始硬了。

早上，跟朋友通了一会电话，朋友问我，你这圈朋友里，有没有人特别有社会责任感，甚至忧国忧民？

我想了很久，我说，还真没有。

一个人，白天有多辉煌，晚上就有多肮脏.....

前几天，林正过来，帮主请客吃饭，王涛也在场，王涛现在搞金融生意，为别人搭个桥就收1个点的费用，全是大额的，几千万的单子，熟悉金融的朋友，应该都知道是什么业务。

饭后，我和帮主溜达着出去。

帮主说：“你想想，我们做药的，这么辛苦，搞资金，搞基建，搞设备，最终只有几个点的利润，还不一定能赢利，而搞票的呢？一转手就是1个点，让我们情何以堪？”

为什么塌实做实业的人越来越少了？

因为，玩资本的人越来越多了！

不用创造一砖一瓦，就实现了利润的递增，谁还去搞实业？！

所以，昨天贝壳来谈了谈他们的理想，使我们看到了另外一个世界，他们是有梦想的人，有使命的人。

我问：“你媳妇的梦想是什么？”

他说：“做一辈子巧克力。”

我问：“是做成大品牌吗？”

他说：“不是，小而美。”

昨晚，我、KK、贝壳、牛哥、杨文剑，我们五个人去散步，想去爬山，边走边聊，他们几个都在鼓励杨文剑，让他沉下心里，守住一天3000元的利润，就很不错了，现实生活中能够一天剩3000元的创业者，真不是很多，而且他的起点高，没有缓冲期，直接起飞了。

KK，现在主要做服装，这次他过来，是想委托我帮着联系一些皇冠店或天猫商城，然后跟这些店主进行合作，让这些店主申请聚划算，其他的工作都由KK他们来完成，KK的目标就是天天上聚划算。

KK有个小秘密，想让牛哥帮着给分析一下。

什么小秘密呢？

因为服装是可以先拿货，后结算的，手里可以有2000万以上的货款，如果聚划算一直上，那么这个钱等于一直存在自己手里，问如何理财？

牛哥说：“你这种资金，必须要保底，因为不是你的，可以选择一些保底基金，而且你可以随时拿出来，等理出100万的收益时，你再拿这100万做高风险投资，即便亏了也无妨，因为这些钱原本就不是你的，但是可能会博到大的。”

贝壳问：“有片房子，没有房产证能买不？”

牛哥说：“不能买，房子一旦没有房产证就不能贷款，不能贷款就很难脱手，也很难使用杠杆，更难脱手。”

牛哥的观点很简单，这些资金收益可以低，但是必须要保证绝对安全，绝对不能赌，更不能博，除非是拿收益去博！

我觉得，几个人出来散散步，交流更深，而且可以随心所欲。

贝壳谈到了自己的帆船环海旅行经历。

我提议，应该把这些经历写出来，每个人都是有故事的，如果不说出来，最终这些故事都会跟随我们入土了，也就没啥价值了。

不用担心浪费读者的时间。

没价值，他们自然不再关注.....

我也谈了谈我的写作心得：

第一、要多描述，少判断，不要轻易下结论，例如国内与国外的信仰差异，如果直接下结论，可能就说国人缺少信仰，而胡老师的观点就相反，他认为国人不是缺少信仰，而是信仰太多了，见了石头也磕头，见了蛇也磕头，不如直接去描述情节。

贝壳谈到了一个细节，他们在船上主要吃生鱼，他说在船上吃生鱼，是没有餐桌上这么文明的，相对比较粗

犷。但是水手在吃鱼前，是要先祷告的，是对鱼的尊重，包括刀是朝自己还是朝外，都是有讲究的。

第二、学会描述场景，就跟剧本似的，立刻把人引入场景，仿佛就坐在主人公旁边，久而久之，读者就感觉作者是身边一个朋友了，对他的性格、特点、长相了若指掌。

第三、站在读者角度去写文章，而不是站在作者角度去写文章，站在读者角度去写，这叫价值分享，站在作者角度去写，这叫炫耀经历，虽然有些读者会混淆两者的差别，但是有高度的读者还是能区分出来的。

昨天，我们都在鼓励杨文剑一定要坚持，既然是赚钱，肯定就不会太轻松，刘克亚喊出来的“轻松赚钱，潇洒生活”，那就如同“共产主义”一样，是存在的，但是也是遥遥无期的，付出与收获是成正比的，小姐虽然是躺着赚钱，但是也不轻松，对吧？！

杨文剑问我：“能不能做起来的核心是什么？”

我说：“你内心是否真的有这些粉丝，如果有，你就能做起来，如果没有，你就做不起来，如果仅仅是为了赚点小钱而去博他们一笑，那都是暂时的，只有你发自内心的为别人负责，别人才愿意追随，否则就是瞎忽悠。”

这是什么意思呢？

一个女的，对你好不好，是看她会不会说好听的？并非如此，而是一种感觉，是否能够感受到对方，她也许并不漂亮，也许不擅长表达，但是你能够感受到她的内心，就是这种感觉。

蝉禅，现在全天候陪伴派代的老大，今晚要带着老刑去爬泰山，这就是一种追随力，为什么我们没追随力？

首先，是文化，农村人看不起拍马屁的人，甚至丑化这种人。城里人不屑于去追随，其实追随却是最有生产力的，给领导当司机的，多数都提拔成办公室主任了。

其次，是隔膜，总感觉与别人有差距、有隔膜，其实人与人之间很简单，多看看动物世界，就会对这个世界有另外一种认识。

我养了一只狗，在农村散养，就是最普通的小笨狗，市场价能卖100元，你养了一只狗，是极品名犬，市场价能卖100万，你觉得我家的狗见了你家的狗会害羞吗？

人和狗一样，都是很简单的玩意，是你复杂了，你把别人也想复杂了。

杨文剑，虽然跟着我，但是他心很高，一般人他看不起，如果他很善于攀爬，可以站在我们肩膀之上认识更多牛人，包括去派代参加个专访啥的，他的名气会更大，但是他不屑.....

这一点，要改变！

我更是如此，总是觉得我最牛，别人不来拜访我，我是很少主动出击的，貌似就没主动过，貌似很牛B，其实很傻B。

晚上，我不想吃饭了，KK、贝壳、杨文剑出去吃饭去了，聊的很投机，KK在教杨文剑如何上聚划算。

蝉禅是咋伺候那些粉丝的？

别人买88元的东西，他亏本卖给人家，就是赚回头客，至于加QQ群之类的，纯属娱乐，也是个认识蝉禅的敲门砖。

杨文剑按照这个套路行不？

很难，因为粉丝喝茶的不多，真正因为需要而买茶的人不多，多数都是支持一下，甚至把QQ群当成了主要需求。

杨文剑如何才能满足他们？

我跟牛哥帮着他做了做军师，我说你需要做到4点，缺一不可。

第一、茶叶市场价要超过200元，让他们感觉买个茶叶不亏本。

第二、每天你要定时陪大家聊天，解答他们的疑惑，例如每晚8点到10点。

第三、你要做好通讯录，等于建立了一个全国性的人脉圈子，假如最终你积累了2万人，等于每个人都共享了你这个庞大的人脉资源。

第四、要定期分享，例如每周六邀请一个网络名人去讲课，每月搞一次地面聚会。

杨文剑感觉好费劲啊，咋需要付出这么多呀？

我说：“原因很简单，你只有伺候舒服了他们，他们才会帮你去宣传，你才能获取更多人的支持，而且你不要低估了这些人，至少有5%的富翁率，你要让每个选择你的人，都觉得超值，他们都能够感受到你的内心，你的热情，你要重新定位你自己，你不是名人，也不是高手，你就是个路边卖西瓜的，见了谁都微笑，谁买你西瓜，你都感恩，做到这一点，就行了，同时把目标定的很准确，每天就是卖30件，就为了赚3000元，没人买的时候，你就四处求人买，你就是个卖西瓜的，记住了你的身份就行了。”

至于他能走多远，在于他自己。

我给铺的路，只能走到这里了。

其实，我是个蛮恋家的人，我喜欢安静，喜欢几个人聚在一起，一旦人多了，我头都大了，昨天韩都衣舍搞站长大会，N多人找我，我真累，不见人家觉得我装B，要是见吧，又是陌生人，也不是圈内朋友.....

我内心有纠结！

想来想去，我觉得我自己应该改变了，学会说：不！

我想做个大胆的尝试，加我QQ收费，每人次100元，这算不算先例？

我就是想把火车站变成飞机场，同样是人来人往，两地的秩序、素质截然不同，根本原因就是门槛不同。

但是，这个钱，我也不要，让他们捐给慈善机构就行了，我原本是这么打算的，我设立一个收款帐号，谁交了钱，我再给退回去，但是我觉得太烦琐，而且我懒的去解释，没意义！

一个人，如果连自己都不喜欢自己，更不要指望别人喜欢自己。

自己都觉得自己的文章不值钱，别人也会这么认为。

自己把自己当人看，别人才会把咱当人看。

当东西来的太容易时，没人珍惜，咱就要它变的越来越难，门槛越来越高，哪怕最终只写给少数人看，也是值得的。

这是我的姿态问题，牛哥也是支持的，学会了筛选，才能进步.....

骂我？

那说明我拒绝你是正确的，就凭你这素质！

今天，KK和贝壳走了，辛炜要过来，带了几箱酒，还没到，无论是贝壳还是KK还是Peter对辛炜评价都很高，辛炜是90后，为什么会这么多人喜欢他呢？

其实，我也蛮喜欢他的。

因为，他是做大事的风格，出手颇有蝉禅的风格，陆续搞定了这么多人，包括刘克亚。

我更不在话下！

上次，他跟着我和杨文剑一路南下，他给我们俩每人买了一个IPAD，拿人家的手短，原本今天回家，因为

他来了，特意等他.....

说这些，让大家觉得我好俗，见钱眼开，以后我不能总是写我收到了什么，让人以为我在索贿，那是不了解我，任何人都不是SB，你之所以能得到，是因为你幕后付出了更多！

中午，吃了饭，我们几个去溜达了一圈。

我想了想，想起了一句话：“学会追随，其实我们身边到处都是伯乐，因为我们习惯了封闭自我，从而让我们一直都在苦苦挣扎，送礼不可耻，可耻的是那句话，贫贱夫妻百事哀！”

我又忽悠你们去走歪道了.....

-

2013-06-22：日记，有偿阅读，自愿付费！

一、自即日起，开始清理Q好友，以下情况，一律拉黑：

1. 抢沙发的。
2. 在一楼叠加回复的。
3. 发无关评论的，例如“顶”、“板凳”、“好”……
4. 名字或头像带广告的，包括是公司名称的。
5. 说话尖酸刻薄的。
6. 拍马屁的，懂懂威武，懂哥牛B，懂哥我太佩服你了……

二、自2013年7月1日起，日记开始有偿阅读，价格100元/年。

1. 收不收费，是我的姿态，我对自己价值的认定，付不付费，是你的权利，你可以选择名正言顺，也可以选择潇洒逃票，这都无妨，我不监督，也不抽查，也不过问。
2. 以前加我QQ的好友，不用付费，因为机会也是一种成本。
3. 自7月1日起，加我QQ，也收费100元。
4. 这些钱，我也不要，您直接汇款给公益组织即可，就当给了我，可以选择红十字会、壹基金，也可以选择当地福利院，事后，您在这里回复一下即可，我很关注每个日记回复者，您不用担心我会遗忘您，不仅仅我不会遗忘您，众人都不會。

全靠自觉、自愿，不强求。

一件东西，当来的太容易时，没人珍惜，只有我把自己当人看，别人才会把我当人看，经营一家花园，需要施肥，更需要拔草！

2013-06-23：学学，咋教育孩子！

6月23日，晴，济南

昨天，辛炜过来了。

辛炜是90后，甘肃天水人，在石家庄读大学，目前大四.....

他有个小小的电商团队，共7人，有家天猫店，有几家淘宝店，生意还算稳定。

昨天，我问他生意如何？

他说：“如果不算我个人的人工成本，基本持平，上次跟你们出去旅行，你建议我裁员，我为什么没裁呢？因为石家庄电商人才特别难招，好不容易养起来的，不舍得放弃。”

辛炜，带来了四箱酒，一箱茅台，三箱十八酒坊，12年坛装的。

他是真正的送礼达人。

我跟他初次相识，是他搭我们车去桂林，他送了我 and 杨文剑每人一个IPAD MINI，当时觉得特别亏欠他的，一直想为他做点事，总是想帮他撮合一些人脉资源。

交际，这玩意是天生的，教是教不会的。

懂交际的人，只要给个杆，他就能爬上去.....

他做的天猫，是什么店？

就是亚狮龙的分销，亚狮龙的电商负责人是KK，辛炜拜师KK学习淘宝，从而做了亚狮龙的分销商。

因为KK跟PETER又是死党，辛炜又认识了PETER。

PETER搞英语训练营，辛炜又跑去参加了。

我心想，你是大学本科生，为什么想去学英语呢？

他说：“我就是想感恩一下PETER。”

参加这次夏令营，他跟我又多了一层关系，他跟我媳妇成了同学.....

他想认识牛哥，那就很简单了，我一撮合就OK了，牛哥设茶宴等待辛炜的到来，并且建议辛炜毕业以后到济南来发展。

我们圈里，架子最大的就是刘克亚，辛炜也把他搞定了，刘克亚想去看看珠峰大本营，辛炜陪着去的.....

蝉禅也属于比较难搞定的，其实蝉禅已经被搞定了，只是辛炜还没去拜访而已。

为什么呢？

因为蝉禅的天猫店里最贵的一块玉石就被辛炜拍去了，现在挂在脖子上，倒是蛮好看的，主要是他长的帅，要是我戴着，就不好看了。

辛炜比我小10岁，现在的他，纵然再有钱，也是野蛮生长阶段，我看好的是10年后的他，三十而立，不到三十，不懂这句话.....

这真是天性！

让人很舒服的愿意跟他交往，就是舍得花钱，这一点太像蝉禅了。

人和人之间，就这么简单，不要觉得有多复杂，谁收到礼物不开心？！

只是我们觉得送礼太俗了而已，但是却是这个世界上最简单的通行证，国家与国家也是如此，去秦始皇兵马俑的时候，看看展台上那些国家元首送来的礼物，就是想换个兵马俑复制品嘛！

蝉禅的策略是什么？

只要认定你当自己的老大，就会把你伺候舒服，不求回报，只付出，让你用的舒服，久而久之，你就想着如何才能回报他，一旦回报，就势不可挡了。

派代老大来济南了，蝉禅用心去招待，让其感受到发自内心的热情，老刑总是想如何才能回报蝉禅，是把韩都衣舍的老大介绍给他？还是带他参观最核心的仓管？后来，这些心愿，都帮着蝉禅实现了。

咱呢？

认为自己牛B的不得了，唯我独尊，啥也没得到，当然咱也可以自我安慰，我就不是那种愿意伺候人的人。

昨天下午，蝉禅约我一起去爬山，还有他们几个。

我心想，这样的事，应该让杨文剑去。

为什么呢？

因为，杨文剑光依托于我，是高度有限的，他需要在不同的平台成名，得到不同圈子的推崇，这样才能让收入更持久，现在每天有1万元的利润，但是万一我没落了？万一我没能力支撑他了呢？

如果他能够在不同的平台成名，那么他做事就更加的游刃有余，我可以做他的幕后写手，帮他托底，我也不求分成之类的，因为我有我赚钱之路，我做的事，你们做不了，你们做的事，我也做不了。

牛哥的意思是什么呢？

他建议，如果杨文剑的确愿意做天猫，他愿意出面让刘冰扶持杨文剑，手把手做起来。

辛炜说：“我去拜访过刘冰了，刘冰跟我说了一句话，我特别感动，他说：‘我是不信风水的，但是做了这么久，我自己都信了，如果一个产品，连自己都说服不了，更说服不了客户！’”

我们拉萨圈里，未来最有成就的，可能就是刘冰，但是能去拜访他的，貌似还真没几个，连我都没去过，这一点使我和牛哥都汗颜，辛炜的交际能力太强了。

更别说杨文剑了！

牛哥说：“如果杨文剑没兴趣做，辛炜你就去做吧，刘冰不仅仅会同意，还会帮你的。”

昨晚，回酒店的路上。

杨文剑说：“辛炜，你再去开家天猫店吧，做汽车坐垫，我不能做，但是你可以做，商标之类的，都注册好了。”

辛炜说：“合适吗？”

杨文剑说：“绝对合适，就做3~5个车型，把销量全部刷到第一，基本上就坐享其成了，利润至少50%，很可观的，当时我拿过来这个项目时，我觉得一个月赚10万元太简单了。”

我不懂淘宝，咱没发言权，光听听就行了。

杨文剑的茶叶生意越来越好了，我给他的建议就是每天稳住30单即可，每天3000元的纯利，也是很不错的，打工一个月才能赚3000，对不？！

他又想变策略，又想调整思路。

我说：“你千万别变了，一旦变了，可能又是从零开始，你坚持把一件事做到极致就行了，越简单的模式，越有杀伤力。”

最近，我得罪了很多关注者，也拒绝加为好友了，从而为他们创造了大量的粉丝，这个群体是相当庞大的，我是希望他能够抓住机会。

我拉黑了别人，肯定就得罪了对方，他们没处发泄，咋办？

要么，就换个名字来骂骂，要么，就四处发泄一通，这都无妨，只要你舒服，你别说骂我是骗子，你就是骂我是婊子，我都觉得挺好听.....

你舒服了，就行！

交朋友，也是如此，彼此选择，与层次无关，与感觉有关，感觉舒服了，就是朋友了，感觉别扭了，就不交往了，你想想是不是？

杨文剑，附近租了套房子，看来准备大干一场了。

今天，周日，大家都不上班，我们几个在酒店里闲的无聊，溜达着到了办公室。

杨文剑说：“今天，我有个群友过来。”

我问：“几点？”

他说：“不知道呢！”

我问：“还有谁？”

他说：“胡律师也过来。”

我问：“胡律师过来干嘛？”

他说：“说是帮我分享日记，顺便过来吹吹牛。”

中午11点，胡律师过来了，搬了一箱习酒，90年代的，看样子不错。

很多人以为习酒是最近两年才炒的概念，其实并非如此，当年为了扩大茅台的规模，又不影响茅台的酒质，

于是决定建个分厂，第一批习酒是1984年产的，习酒也是口感最接近茅台的白酒，而且这几年炒的特别热，每年的升值率超过15%。

济南有个藏酒协会的老大，是电视台的一个主任，他现在主要收藏习酒.....

老胡就爱喝酒。

听我这么一说，他后悔了！

恰好，牛哥过来了，看到了这些酒，牛哥接着给电视台那个哥们打电话，问这酒能值多少钱？

那哥们说：“200元/瓶，一箱能换瓶茅台！”

决定，中午喝瓶茅台，回馈老胡。

老胡有个特点，只要喝了酒，就特别能说，而且分享的观点特别犀利，他不是按照常规出牌的人，例如他提倡孩子要散养，他的那篇日记目前已经转载8800多次了，作为原创文章，这应该是创记录的数字，而且这个数字在不断的增长。

老胡对家庭经营、孩子教育上，真的是有一套，因为他有成功案例，两个孩子在同龄人里都是佼佼者，人家有发言权.....

有人问老胡：“给孩子择校，重要不？因为这个事弄的焦头烂额！”

老胡说：“拉不拉屎与厕所有关系吗？”

他还把这个对话写到说说里了，有个校长看到了，问是不是懂懂家的孩子？

老胡说：“咋可能呢？懂懂家孩子还不到3岁，而且懂懂肯定是散养型的父母。”

我问：“老胡，下一篇，你写啥？貌似你现在写一篇，火一篇。”

老胡说：“写写高考，如何让孩子考上一本！”

我问：“有成功案例吗？”

老胡说：“我指点了一个孩子，不是直接指点的，是通过她妈妈指点的，从学习成绩很普通到了第一名，她哭了，很伤心，因为老师怀疑她是抄的，我就安慰她，我说第一是抄不出来的，最多只能抄个第二。”

老胡，做律师的，说话很严谨，他说的话，都是能够经的起推敲的，虽然很多观点很犀利，甚至让你怀

疑，但是他能说服你，让你心服口服。

他说到这个观点，我、辛炜、杨文剑都表示不可能。

老胡说：“高考题目，30%属于难题，70%属于中易题对不？”

我说：“是的。”

老胡说：“大部分学生，都犯了一个致命的错误，他们都在研究这30%，而忽略了70%，对不对？”

我说：“是的，就跟做淘宝似的，都在研究韩都衣舍了，很少有研究一天赚100元的网店。”

老胡说：“我的建议就在这里，不管是学习还是考试，只研究这基础的70%，确保最大化的不失分，至于难题，暂时放放，这就是我的建议，实际上，当他真的做到这一点时，他会意外的发现，剩余的30%的难题，竟然也会做了。”

我说：“懂了，就是做淘宝上，不再研究成功案例了，而是研究身边小店了，当把小店研究透彻了，发现把店也做大了！”

老胡说：“这些道理，对不对？”

我说：“对是对，不过对我没啥用了，我都高考11年了。”

老胡说：“可以应用到你的生活呀，你的事业呀，都是这个道理，不要追求了不属于你的目标，而是从基础案例做起！”

我问：“散养孩子的标准是什么？”

老胡说：“孩子是不能教的，只要你有这个想法，就已经错了，你要给自己定位准确，你就是孩子的狗头军师，只是把自己的一些经验当建议去送给他，他基于你这些经验，加上他的天赋，那么他一定会超越你的。”

我问：“你会拿自己的孩子跟别人比吗？”

老胡说：“上次写文章，有句话我没好意思写，我怕别人骂咱吹牛B，有人告诉我，他孩子在班里是第一名，我表示不屑一顾，因为我培养的不是班里第一，而是世界第一，这个世界为什么这么多人打工？是因为全才太多了，缺少的是有特长的人，而我培养的就是孩子的特长，是最有天性的一面特长。”

我问：“那你会把孩子跟谁比？”

老胡说：“跟我比，他问我问题，我不会，我就告诉他，我真的不会，一旦他会了，他会过来找我炫耀，那么我就夸奖他，使劲夸张他，赞美他，毫不吝啬，他会越来越优秀，因为他觉得超越了自己的父亲，只有基于这样的家庭环境下，他才能够超越我们，一个连父亲都不如的孩子，你觉得他能够优秀吗？！反过来说也是对的，你总是把自己的框架加到孩子身上，你觉得他能超过你吗？！所以，教孩子是错误的，一教就是框上了框架。”

我说：“这个，我是深有体会，我属于散养长大的孩子，按照我父亲的框架标准，哪怕他再用心，也不会让我朝写作方向发展的，纵然让我朝写作方向发展，也只是把我送到一些中文院校，最终成了一名中文教师而已，我自由的、野蛮的成长，最终找到了属于我自己的绝活。”

老胡说：“我大儿子，读小学前，我教了几个字，到了小学二年级时，他告诉我，爸爸，我们班我有两个第一，我脚最大，我学习最好。从那以后，别的小朋友再努力，只能抢第二了，我大儿子奥数都是满分。”

老胡，浑身充满了自信，跟他在一起，很容易被感染。

我问：“你对大儿子的教育，满意吗？”

老胡说：“我让他帮我把西瓜放到冰箱里，他试了好久，都没成功，我拿过来，用刀一切，放进去了，这说明他的思维过于惯性了，没有小儿子那么灵活，所以在小儿子的教育上，我从来不会教，我家住六楼，我把窗户封上了，别人问我，你们家住六楼还怕贼啊？我说不是防贼，而是防我儿子，他再怎么折腾，大不了磕个包嘛，我让他随意折腾，但是我把预防做好，包括电、火，我都提前告之于他。”

我问：“你儿子有抵抗心理没？”

老胡说：“哪有呀？我对他没要求，他咋抵抗？他想干嘛干嘛，我不过问的，现在的家长不是在教育孩子，而是用自己的框架去塑造孩子，从而使孩子的天性慢慢消失了，泼妇并非是惯出来的，而是被压迫出来的，当父母压迫她时，她就反抗，慢慢就磨练出了这个性格。相反，有些女孩小的时候像假小子，长大了以后性格特别好。”

我问：“成功的标准是什么？”

老胡说：“孩子、家庭、事业，这是顺序。”

我问：“学校重要不重要？”

老胡说：“你把孩子放在农村，就是对的，让孩子认识什么是羊，什么是牛，什么是天，什么是星，让他知道万物最基本的规律，接上地气，这很重要，要跟孩子做朋友，只给建议，不要训斥，你要记住，你不是孩子的领导，你只是孩子的狗头军师，他有权不听你的，因为他比你强，他眼界比你高，你拿自己的眼界去框他的世界，不是害了他吗？！”

吃过午饭，我和牛哥把老胡送回家，牛哥带我去干佛山脚下看房子。

这里有几个小区，就在干佛山脚下，小区里有直通干佛山的小门，刷卡即进，牛哥说这样的房子未来必然升值，因为老龄化越来越严重，注重养生的人越来越多，这样的资源是不可复制的。

但是，这里的房子普遍比较大，多为复式。

我们看了几套，牛哥想买套自己住的。

牛哥让我也买上一套，因为这里是双语的学区房，可以让孩子在这里读书，牛哥给我的建议是这样的：以前买的房子，写我媳妇的名字，落我媳妇和孩子的户口，然后再在这里买套小房子，等2年后，把户口直接迁过来就行了，就完成了孩子上学的问题。

牛哥也是考虑学区房的问题，是给未来出生的孩子。

看完房子，我和牛哥回到办公室，杨文剑的两个群友过来了，我回办公室写日记去了，牛哥帮杨文剑在招呼客人，杨文剑去租房子去了。

偶尔，有人会发一些消极的评论，我也理解，因为我也曾经如此阴暗过，我觉得每个人都会蜕变的，蜕变包括财富、人脉、精神。

蜕变的标准是什么？

以前，看什么，都是负面为主。

以后，看什么，都是积极为主。

大家有没有类似的体会？！

看看美国大选，支持率很难过半，按照这个比例，每天1万人关注我，应该有5000人是骂我的，5000人是观望的。

目前看来，我比奥巴马的支持率还高.....

阿Q精神，是需要的！

谢谢大家的关注，请不要在一楼扎堆评论，给人的感觉，就如同别人都在好好排队，你突然插进来了，素质低下的表现！

2013-06-24：找个大树，靠上去！

6月24日，晴，济南

昨天，杨文剑群上来了两个小兄弟。

他们去了牛哥办公室，聊了聊房子，其实牛哥已经不做房产投资了，因为甘蔗最甜的一段已经没了。

杨文剑去租了套房子，离办公室很近，以后住的，省点钱。

平时，我们俩天天住酒店，每月光住宿费就1万多，我爹我娘还没住过酒店呢，罪过.....

杨文剑回来后，招呼他的两个小兄弟去打羽毛球了。

我在办公室，写日记。

我觉得冷落了别人，不礼貌，于是我跑到羽毛球馆，陪他们打球.....

打累了，又回到办公室，杨文剑喊着大家去吃煎饼卷大葱，让我也去。

我说：“我晚上不吃饭！”

期间，牛哥给我打电话，问我想不想出去转转？

我说：“好呀，正好散散心。”

于是，约定周二早上出发，我们俩开车走，行程2000公里左右，月底回来，不影响去欧洲。

我问：“要不要再喊上俩人？”

牛哥说：“你随意，听你的。”

于是，我就在群上问：“谁没事？一起出去玩吧，就我和牛哥。”

忽悠了N久，没忽悠到，毕竟大家都太忙，玩又不当饭吃.....

晚上，淘宝家具的服务商过来送家具，船木的，挺重，他们四个人，我们四个人，费了老大的劲才抬下来，有个石槽500多斤，7个人抬下来的，他们服务态度特别好。

船木家具，在淘宝上卖的很不错，主要产地是中山，红木给人高雅的感觉，船木给人沧桑感和岁月感，而且造型古朴，特别有感觉。

我忽悠杨文剑，问他有没有兴趣在淘宝上做船木？因为杨文剑的亲哥就在中山，有货源优势，而且现在淘宝家具的售后做的非常好，物流、安装一条龙服务，在各地都有服务商，卖家具只需要跟他们合作就可以了，他们统一接货，然后再送货上门。

昨晚，我问几个送货的，为什么选择晚上？

他们说：“白天，我们都有工作，晚上是兼职！”

船木是什么？

就是当年造船的木头，船废弃以后，拆了做成了家具，岁月感特别强，而且很沉，一把椅子，都需要两个人才能抬动，杨文剑搬这个椅子，纹丝不动，是椅子不动，我能搬离两条腿，小尹算是劲大的，也搬不动，牛哥力气大，能搬离地面，但是最多坚持半分钟，而且离地不到5厘米。

淘宝销量第一的，月销400多件，这玩意回头客很多，因为我买了，朋友来玩，觉得好看，他们就问我从哪里买的？于是就这么产生了口碑介绍。

利润可观吗？

实体店卖2万8，淘宝上卖1万3，我买的1万1，但是我不是从淘宝上买的，有朋友跟我讲过，在淘宝上买的船木家具，很多都是山寨货，成本不到5000元，单从外表很难看出来。

这也是我给杨文剑的建议，养成惯性思维，当自己成为消费者时，一定要问问自己，能不能做个销售者？！

不要去抢那些热门，而是要找到适合自己的偏门，闷头赚点钱。

如今，杨文剑每天1万多的利润，他都麻木了，因为钱来的太容易。

我就劝他：“一定要珍惜，要持久，你想想，多少人一年都赚不了10万元？在济南，月薪1万都属于高工资了。”

但是，光依靠我的力量，最多能持续1个月，也就是能给他创造30万左右的收益，至于他能飞多远，在于他能不能找到新的靠山。

所以，当蝉禅喊我去爬泰山时，我就想让杨文剑去，从而让他熟悉老刑，再在派代上成名，但是要想在派代上成名，就需要有个噱头，至少是个什么王吧？

做个什么王呢？

想来想去，想把他打造成普洱王，淘宝销量第一的。

数据分析发现，淘宝上热销的普洱，多数为50元以下的，那么要先调整价格，要杨文剑卖50元左右的茶叶。

那么，如何选择茶叶呢？

其实，普洱茶本身就很便宜，我们隔壁有个茶叶店，房子是租的牛哥的，茶店老板说，喝了这么多年茶叶，还真没遇到过500元的普洱生茶。

正常情况下，100元批发价的生普洱，就算顶级货了，山东省内的普洱茶，销售价除以5，基本就是批发价。茶叶市场卖350元的茶饼，批发价也就是70元。

我们去云南的时候，觉得好惊讶啊，茶叶咋这么便宜啊？

50元就算很好的茶叶了。

杨文剑卖的茶叶，售价是199元，包邮，实际批发价是66元，市场价在300元左右，是从51普洱批发过来的，在51普洱的商城上，也卖200元左右。

这就是真实的行情。

牛哥给杨文剑一个建议，让他进一批茶叶，从10元到100元不等，然后喊上一群朋友帮着盲品，再选出性价比最高的茶叶，低价销售，从而确立自己的口碑。

茶叶好坏，咋评价啊？

按理说，没有标准！

因为，每个人的口感不同，对茶叶的敏感度也不同，例如牛哥喜欢重口味，他喜欢浓茶。

但是，现在茶叶口味越来越淡，因为人们整体口味越来越淡，越高端群体，越是如此，因为人们体力劳动越来越少，排汗量越来越少，口味就越来越淡了。

所以，越是优秀的茶叶，味道越淡。

很多茶叶，为什么价格很高，与炒法关系不大，最关键的是原材料，有的是古树茶，有的是年岁茶，都是概念。

同是杨树叶，你觉得老杨树和小杨树有区别吗？

概念而已！

普洱茶不属于浓香型茶叶，不会有太好的口感，比较平淡，这种情况，应该如何评判呢？

茶汤，不能浑浊，通过比对，发现一个现象，越是低廉的茶叶，茶汤越浑，比较好的茶叶，茶汤特别清澈。

茶叶，叶子越整越好，越是低廉的茶叶，叶子越碎。

比对了一上午，发现杨文剑卖的茶叶，还属于比较好的，基本能对的起这个价格，但是牛哥也说出了他的担忧，这么高的价位，很难有回头客，除非做概念。

杨文剑的策略是这样的：

他把茶叶价格降低，粉丝如果想进群学习，就多拍几件，把销量刷上来，同时他上直通车来进行推广，把销量推成第一，吸引淘宝自然流量，同时把自己打造成茶王的概念，在各大电商平台当成功案例去分享，吸引更多人走近自己。

粉丝是很大的生产力，前端赚不赚钱都无所谓，关键是可以赚到人脉，纵然95%的粉丝都不如你，也会有5%的富人，如今富人的标准是什么？

手里至少有现金100万，无负债，车房不算数！

从而可以把自己推到一个新的高度，至于他能走多远，在于自己，我们只是铺路者，如果我连身边人都不照顾，以后谁还跟我玩，对不？！

今天，没人来找我。

就我们四个，牛哥、我、杨文剑、辛炜。

辛炜想去找蝉禅。

问我们如何约？

牛哥说：“我和懂懂都不能去，因为影响你们谈话，自己约吧。”

辛炜约了蝉禅晚上吃饭。

昨天，有人也跟我谈到了这个观点，他说：“蝉禅最初承诺88元买玉，来济南他请客，后来发现请客成本太高，就让懂懂帮着接待，而懂懂太抠，不请客。”

其实，我觉得这个哥们，应该还处于请客吃饭是大事的阶段。

在我的生活圈里，请客吃饭已经不叫事了，不属于考虑和计较的范畴.....

您这么理解，我不能说您狭隘了，而是说您应该继续努力了，还是有点小差距，关于见面聊天这些事，我观点更犀利，但是我不说，说了挨骂，却是事实。

我的观点就一句话：花多少钱，办多大事。

想以小博大的人，最终往往都是吃亏的，因为越是牛人，越不傻.....

有时，跟律师在一起吃饭，我就问他，什么是公平？

律师说：“越小的法庭，越接近公证，例如镇上的法庭，真审真判，不受关系左右，准确率80%以上，越高级别，越是权衡关系，准确率越低。”

他讲了很多故事，但是我不能写。

越穷的人，越是有傲骨之人，不信？

那你想想，你身边的朋友，有没有如下现象。

越底层的人，越是评头论足，感觉自己比领导强。

越高层的朋友，越是赏识心理，总是看到别人优点。

傍大树是创业之捷径，越傲的人，越不愿意走出去，因为他觉得自己挺牛B。

想想，为什么你走不出去呢？

有个美女，就是晴美女，她来过一次济南，她跟牛哥聊了聊，她觉得济南这个圈子真的可以改变她的命运。

今天，她来济南，给杨文剑做助理。

从长远来讲，她肯定是走了捷径.....

创业，还在乎在哪里吗？

对不？

勇敢的，找到你的大树，靠上去，别疼钱，越是高人，越不会占你便宜，反而生怕你吃亏。

又说多了，镇长让我牵线认识一下周弘，问问孩子教育的问题。

我说：“从人性和心理角度，我觉得牛哥比周弘强多了，因为他们俩我都很熟悉，一个是道，一个是术，如果是想了解另类教育，就找老胡聊聊，你来吧，我给撮合。”

看什么文章啊？

想认识谁，就走近谁，文章不过是冰山一脚！

弱弱的问个问题，有谁总是想走出去，却一直没走出去？！

—

2013-06-25：游，九华山！

6月25日，晴，济南、九华山

对于旅行，牛哥有自己的见解。

他认为，旅行一定要有深度，而且要跟文化结合在一起，例如四大佛教圣地，四大道教圣地，黄河流域，长江流域.....

去年，他推荐给我五台山。

我问他去不去？

他说，去。

我问帮主去不去？

帮主说，去。

次日，我们就去了五台山，住了一夜，牛哥给我讲述了五台山的一些典故，教我如何磕头。

牛哥建议，有空应该去趟九华山。

说起来，我跟九华山还是蛮有缘分的，牛哥有套门头房，租给了卖茶叶的，我经常打着牛哥的幌子去蹭茶喝，店里卖紫砂，有个地藏王菩萨，特别好看，我就想买，老板不卖。

上次，我跟王涛过去蹭茶，看到有个新的地藏王菩萨，我问卖不卖？

老板说，1万3。

我在淘宝上一搜，才3500元，我觉得太坑爹了，没买。

我属于盲目信仰阶段，什么都信.....

牛哥是对这些都有研究，但是他不盲目信仰，他也不盲目推荐，我说摆个佛像。

他说：“你一定要想好了，请神容易，送神难，一旦摆了，就是一辈子的事，中间不能丢弃，不能送人，不能冷落，你能做到吗？”

我喜欢地藏王菩萨，觉得威严，好看。

牛哥决定，带我到九华山看看。

上次，我忽悠人去爬泰山，结果没忽悠到人，我就爽约了，没去爬，过了几天，就出事了，看来不能乱承诺。

出了什么事呢？

在路上，被人刮蹭了一下，按理说没啥事，但是故事就是离奇的，对方身份特殊，非要搞定俺。

俺怕怕！

后来的故事，更曲折了，都可以写部小说了。

关键是我得了心理恐惧症，看到来来往往的车辆，我都恐惧，我自己也不开车了，C5给杨文剑开了，皮卡放家里了。

我问身边一个比我还悲惨的姐姐。

我问她：“你有没有羡慕过路人？”

她说：“特别羡慕。”

其实，就是我的心态，我觉得来来往往的路人，都比我幸福，至少他们是自由的，他们是幸福的，而我呢？一切都是未知的，不知道命运掌握在谁手里，对陌生力量的恐惧感，走在高楼大厦下面，总是担心上面扔东西下来，走在路上，总是担心被车撞着。

姐姐，是白富美，2000万瞬间毁于民间借贷.....

我都替她惋惜，能买多少辆奔驰呀！

徐佳姐，如今在搞民间资本，我让徐佳姐聘请她当顾问。

徐佳姐问我，一个月给多少钱？

我说：“反正要满足基本生活，是人才，你看着给吧！”

所以，跟姐姐谈起牛哥，姐姐真是感触特别深，因为牛哥跟她有一点致命的不同，牛哥不管做什么事，首先要考虑防火墙，保证资金是安全的。

昨晚，淘宝家具的服务团队过来，帮我安装家具。

我心想，帮我送下就行了，我自己装。

但是，他们非要热情的给安装起来，还要把卫生给打扫干净。

老板也过来了。

老板说：“我过来不过来，是态度问题。”

我问他：“为什么不懂互联网，非要进军互联网呢？”

他说：“未来家具配送是个很大的市场，我占领了山东大部分市场。”

我问：“济南市场大不？”

他说：“比青岛差远了。”

我问：“你为什么过来呢？”

他说：“我觉得，能买这么有品位家具的人，肯定很有品位。”

我说：“你判断失误，我们是没有品位的人，特意买点有品位的東西，来伪装自己。”

老板是重庆人，以前在佛山做家具，现在在山东做家具配送，主要是晚上送货，因为工人多数都是兼职。

老板的野心并非是做配送，而是把山东市场做成熟以后，他再去另外一个省做市场，最终他要建立全国范围的家具物流网络。

我问：“你为什么跑到我们山东来？”

他说：“在佛山，我这种人太多了，但是在山东，我就能混口饭吃。”

办公室里装上家具，的确好看多了，真的很有感觉，老板还拍了几张照片.....

杨文剑下一个产品，应该就是船木家具，为什么呢？

因为，我办公室里，总是人来人往，每天至少来2个人，他们总是会问，这家具在哪里买的？

船木家具，很有沧桑感，而且人见人爱，连牛哥都爱不释手，我买的很便宜，1万1，我们这边家具城卖2万8，不讲价，淘宝上1万3，但是淘宝上的木头未必保真。

我是找卖家具的美女帮我买的。

美女在佛山，她在网上卖家具，主要是卖沙发，我们家的沙发就是她送我的，家具配送的老板觉得我们家的沙发至少2万元，我说没这么贵，6000元左右，是朋友家自己生产的。

家具配送老板给我讲，如何辨别真皮沙发的价值.....

他的辨别标准很简单，就看按下去以后，皮子的褶皱程度，根据这个来判断牛皮质量和位置，以及牛的年龄。

昨天，发布了去九华山的计划，问群友有同行的没？

大家多数没兴趣。

因为众人太忙。

辛炜在济南玩，他说他想去。

我说：“那就一起吧，不过有个要求，你负责加油，咱要分工明确，我负责过路费，牛哥负责出车，我再忽悠一个人，负责住宿。”

辛炜说：“没问题。”

晴美女说：“董哥，我也想去，我晚上赶到济南，行不？”

我说：“没问题，来吧！”

就这样，四个人凑齐了。

昨晚，辛炜去找蝉禅了，晴美女貌似10点才到酒店，我挨着给他们留言，约好早上6点集合。

今早7点，牛哥过来接上我们，准时出发。

在路上，就谈到了一个话题，关于机会能不能抓住的问题.....

其实，我是蛮佩服晴美女的，因为这个消息大家都知道，但是能赶来的，只有晴美女，这就注定了她能抓住机会。

众人，都有理由。

有人说，加班忙，有人说，不好意思！

股市大跌了。

牛哥损失也很重，他说30万没了，一辆PASSAT就这么消失了。

辛炜也炒股，损失也不少。

中间，我问牛哥：“我给小黎飞刀打个电话？”

牛哥说：“打吧！”

我给飞刀打了个电话，小黎飞刀在股票行业，应该属于名人吧？十大股神，应该属于唯一还活在股民心中的.....

小黎飞刀给我讲述了一些术语，我也听不懂，我把电话给了牛哥。

他们俩聊了很久。

总而言之，我总结出来了一句话：能预测股票的，要么是疯子，要么是骗子！

根本不可预测，连身边两大高人都损失惨重，何况是别人了，对不？

牛哥说：“国五条出来以后，我就觉得不对劲，我就跟身边的朋友说，抓紧贷款，货币政策可能马上就收紧了，现在贷款我全办出来了，你看现在货币收紧了吧？再贷款越来越难了。”

我问：“金价跌了，股市跌了，房市会不会？”

牛哥说：“这个，我也看不清，但是我要进行房产优化，让我父母住最好地段的房子，让我自己住最好地段的房子，然后把房子都升级到这个级别，从量到质的转化，因为房地产市场也不再明朗了。”

今天，牛哥开400公里，他问我：“你心理还有阴影不？”

我说：“问题不大了。”

牛哥说：“那你开吧，开累了，就告诉我。”

我开了300公里，然后又交给了牛哥，他负责开最后的150公里。

我已经发誓不再开车了，现在车子都是别人在开，C5被杨文剑开去了，皮卡在家里，我现在平时要么步行，要么坐公交，要么坐出租，已经不玩车了，心里有阴影了。

在车上，他们在计算杨文剑每天的利润，有人算着每天1万5，有人算着每天1万8，总而言之，每天肯定过万，就是一款单品。

杨文剑就占了一个便宜：走入了一个大圈子环境。

仅此而已。

换句话说，哪怕你是个木头，我让你一天赚1万，也很容易，因为我可以联合几个人一起炒你，瞬间的事，杨文剑从决定卖茶叶到第100单，他都不知道咋回事，根本没反应过来。

这也是我昨天的观点，一定要走入别人的圈子，借助别人的力量发展起来，靠自己发展太难了。

我只负责帮助他起飞，至于能飞多高，飞多久，在于他自己。

我今天看了看他的日记，全线突破7000人次了，对于一个刚起步的作者而言，这已经是天文数字了。

人，总是习惯了否定自己，认为自己跟伯乐遥不可及，其实这么想，是错误的。

晚上，我陪牛哥喝了一斤白酒。

我就在想，晴美女就是这种人，有机会，他能抓住，为什么别人抓不住呢？

总有人觉得我在傍牛哥，我就在想，为什么你不傍呢？

你总羡慕别人，要么在嘲笑别人，为什么自己不走出去呢？

我跟牛哥的认识更简单，就是因为咱们俩共同去过拉萨，一起征战过最艰难的25小时，今天在路上，还谈起了去羊湖的路，那都是盘山的爬坡路，180度的弯路，牛哥恐高，是我开上去的，所以当我不勇敢的时候，他们都拿这些经历来刺激我，当年驾驶技术无比牛B的懂懂，哪里去了？

咋成了个草包？！

晚上，真喝多了，原本是住山上，但是山上是清静之地，不能喝酒，就没去，在山下住下了，牛哥给我讲了一个故事，不仅仅是讲给我听的。

他说：“Andy是你的朋友，我通过你认识的，蝉禅知道了这层关系，就买了一大批杨梅送给智旅会的队友，我跟Andy的合作，我都会告诉你，这说明了一个问题，无论什么时候，无论跟谁合作，都要通知中间人，一旦忽略了这一步，就会在圈子里被淘汰，因为你违背了游戏规则。”

这话，不是讲给我听的，因为我的角色往往都是中间人的角色，我是人脉中转站，牛哥是讲给杨文剑听的，希望我来传达.....

对于创业，做天猫也好，做淘宝也罢，我认为都是术，真正的道是什么？融入一个特定的生活圈，去接受他们的熏陶，从而改变自己的生活模式，我以前是个很不守规矩的人，但是现在我都很佩服自己，慢慢的成了一个让我自己喜欢的人，因为这是氛围决定的。

走出去，走入别人的生活模式。

都说有魄力，真吗？

真没有，我从拉萨回来，我在济南住了至少250天的酒店，每天都泡在牛哥身边，我觉得自己整个人都变了。

敢于走出去，别闭塞，你再努力，你学到的都是皮毛，只有潜移默化，才能改变自我，真的！

试着鼓励一下自己，走出去，好吗？！

-

2013-06-26：上山，拜佛，归来！

6月26日，晴，九华山、济南

符离烧鸡好吃，全国四大名鸡。

路过符离时，我们买了一只，中午吃了一顿，还剩不少，决定晚上当酒肴.....

上次，我们去五台山，积累了点省钱经验。

咋省呢？

联系山内的酒店，让老板在门票处接我们，带我们上山，我们只需要付很少的门票即可。

当然，在山内住，并非单纯为了省钱，更多是为了零距离接触那些寺院人员，看看他们的衣食起居。

这次，来到九华山。

牛哥建议，上山去住，最大化的融入寺院生活。

我发布了九华山行程，有个九华山的读者联系我，他给我打电话，告诉我刚下过雨，路面太湿滑，不适合上山.....

于是，我委托他帮我找找山下的酒店。

恰在此时，我们偶然发现竟然有格林豪泰，就住下了，就在山下，很方便。

我们问酒店工作人员，哪里吃饭比较好？

他们建议我们去对面的土菜馆去吃。

我们四人去了，发现菜单也没有，完全是家庭作坊，决定再转转。

出门在外，点菜也有技巧。

第一、只点熟悉的菜，不要轻易尝试特色菜，平时出门在外，我喜欢点个西红柿炒鸡蛋、空心菜。

第二、点菜时，一定要问好价格。

第三、尽量吃素菜。

在点菜上，我们吃过几次亏，慢慢也积累出经验了，我们沿马路溜达，找到了另外一家土菜馆，因为是旅游淡季，饭店生意都很差.....

牛哥拿了两瓶半斤的白酒，他开车累了，想喝点小酒，解解乏，这里面唯一能陪牛哥的，就是我。

按理说，我是不能喝酒的，因为晚上我要写日记，但是牛哥需要我，我肯定喝，不就是喝酒嘛，我喝了4两，他喝了6两。

牛哥喝了酒，也喜欢分享。

但是，他的故事，我基本上都听过，晴美女和辛炜没听过，牛哥就讲给他们听，如果有遗忘的段落，我就帮着补充上。

酒足饭饱，回到酒店。

不尽兴啊，我们又齐聚到牛哥房间，每次我跟牛哥出行，他房间都是人气聚集地，包括去拉萨，也是如此。

这期间，有几个本地的读者联系我，希望见个面。

我这个人比较势利，一般凭感觉筛选朋友。

让我觉得很舒服的，我就会约着见个面，让我觉得不舒服的，我就不再联系了.....

下午那个哥们，为什么没见他呢？

因为，他本身是上班族，还要请我们去大饭店。

我心想，我不能给你创造什么价值，你又花费这么多，当时可能感觉很爽，过后你就会计算成本，最终就觉得白招待了懂懂。

当我不能给你带去什么的时候，我是不愿意去索取，我宁愿吃盒饭，也无妨，何况辛炜兄弟一路就是负责买单的，这是我分配给他的任务，也花不了多少钱。

晚上，我们几个在牛哥房间吹牛。

我问：“牛哥，下午的那个哥们要过来，让来不？”

牛哥说：“让过来聊聊，不是挺好嘛！”

我把这个哥们喊过来了，给我们带了几份特产，很帅气，长的像田亮，干脆我直接喊他田亮。

朋友之间有没有感觉，相遇的那一瞬间，基本就有了答案。

他给我们的感觉特别好，很阳光的小伙子。

我就调侃他：“我说，下午我问你能省门票不，你说不能省，我心想，咋这么抠啊？平时我要是这么问别人，别人肯定说帮我们买门票！”

他羞涩的说：“说了，我就后悔了。”

我说：“跟你开玩笑，就是因为这一点，我觉得你特别真实。”

他说：“我都定好房间了，想请你们吃饭，安排你们住宿。”

我说：“不想麻烦你，你在哪个单位上班？”

他说：“银行！”

我问：“这次银行缺钱事件，是真的吗？”

他说：“我说了，你别写。”

我说：“没问题。”

于是，他说了自己的一系列观点，并且跟牛哥进行了双向分析。

我问：“九华山上，你有没有比较熟悉的和尚？”

他说：“主持，认识几个，他们多数都是我们银行的大客户。”

我问：“和尚也有钱？”

他说：“银行70%的顶级客户都是来自九华山。”

我问：“顶级的标准是什么？”

他说：“固定存款1000万以上的。”

我问：“我们去功德箱里的捐款，最终是到了个人手里，还是集体手里？”

他说：“个人帐户里，这里的和尚都很有钱。”

当然，有很多数据，我就不再详细介绍，有些东西还是需要亲身去经历，不是你想象的那么坏，也不是你想象的那么好.....

约好，今早6点30分出发。

今天是咋安排的呢？

最初是决定在山上玩一天，然后夜宿九华山，明天回济南。

牛哥先带我们去买香，每人买了一盒，各付各的钱，牛哥建议大家选择小一点的香，比较有香味的。

牛哥说：“烧香，不能烧大香，也不能烧高香，因为那都是柴火做的，是臭的，起相反作用，心诚则灵。”

上山时，恰好起雾，游客稀少，云雾缭绕，这里的建筑，就是典型的徽派建筑，有点布达拉宫的感觉，真好看。

这里空气湿润，到处都郁郁葱葱，仙雾缭绕，这种感觉在济南是找不到的.....

在山上，我们请了个野导游，就是小卖部的老板，男的。

他说：“来山上烧香的，真正懂行的人，会请男导游，不懂行的人，才请女导游。”

他是本地村民，在这里开了个小卖部，偶尔兼职做导游，其实他们这里人人都有导游证，何况也没啥好导的，就是带着大家四处烧烧香，收费100元，每天服务几拨游客即可，轻松赚上几百元。

不过，他们的生活也过于单调，有了钱也很少下山。

先去参观了肉身菩萨。

过去，对于肉身菩萨，我是持怀疑态度，毕竟我是坚定的科学主义者，还调侃过肉身菩萨的形成过程，就是腊肉的制作过程。

这次，当我亲身站在肉身菩萨面前时，感觉当初说这些话，是很无知的，无论真与假，其实并不重要，而是

修行者的一种境界，值得让人敬畏.....

九华山，是地藏王的道场。

地藏王是韩国人，这倒是真事，这里韩国游客特别多！

然后，就是挨着各个寺院烧了烧香，很虔诚的磕了头，拜了佛，牛哥已经给我讲过，不需要许愿，虔诚的去叩拜即可。

导游说：“这里的和尚，都是为了钱，而且很多人，是习惯了好吃懒作才当的和尚。”

牛哥反驳了他的观点，并且讲述了自己在普陀山的一些见闻。

牛哥的观点是什么呢？

越是优秀的佛教圣地，越应该整治风气，把忽悠、收费环节都去掉，即便是需要钱，可以找大企业赞助，何况这些寺院常年不缺钱，越是忽悠小钱，越把自己风气做烂了。

导游把牛哥的观点讲给了旁边的和尚听。

和尚笑了。

他们笑什么呢？

觉得牛哥说的很天真，竟然有和尚不是为了钱.....

我问导游：“这些和尚要钱干嘛？他们又不养女人。”

导游说：“你咋知道他们没女人！”

我问：“牛哥，失望不？”

牛哥说：“不失望，因为我们是来拜佛的，不是拜和尚的，和尚不代表佛，这是两个概念，现在的和尚，真不如居士更虔诚，为什么那些能够成为肉身菩萨的，要么疯癫，要么扫地的，要么烧水的？因为他们经受的诱惑更少。”

决定，回去，跑了这么远，就是为了烧个香，也算虔诚吧！

回来的路上。

牛哥问我：“你咋安排的？”

我说：“听你的。”

牛哥说：“我听你的。”

我说：“听辛炜的。”

辛炜说：“听你们的。”

牛哥说：“在热带雨林，有一种鱼，一个头鱼，后面跟着无数的小鱼，科学家就把头鱼给捞出来了，结果群鱼无首，科学家就试着去培养头鱼，结果就是没培养出来，后来想了个办法，把一个鱼脑子给弄坏了，这个鱼跑的特别猛，方向感很强，众鱼开始追随……”

我说：“赶到合肥太轻松，要不去徐州吧，咱去找图王聊聊，如果到徐州还很轻松，咱就去台儿庄，我带你去上次我住的那个酒店，很舒服，推开窗户就是小桥流水。”

于是，暂定目标为台儿庄。

晴美女有皈依证，她说自己皈依佛门了。

我说：“年轻的小姑娘，应该有年轻人的特质，该疯疯，该笑笑，不要总是想着吃素之类的，我以前不是写过一句话嘛，吃素若成仙，牛马早升天。”

她说：“我不喜欢吃肉。”

我说：“信佛，对于很多人而言，只是逃避的手段。”

牛哥说：“的确是这样的，总是拿缘分说事，其实就是逃避的态度，婚姻也谈缘分，事业也谈缘分，朋友也谈缘分，什么事都拿缘分来当挡箭牌。”

我说：“在济南，准备待多久？”

她说：“要看杨文剑需要我多帮多久的忙。”

我问：“你心理工资是多少？我帮你问问。”

她说：“2000~3000元吧。”

我说：“没问题，我帮你传达。”

后来，无意谈到了婚姻的话题。

牛哥说：“你今年25岁吧？你希望找个比你大2~3岁的男人吧？而且是优秀男士，按照这个标准，基本就是30岁左右的男人了，这个年龄的优秀男人，基本都在90分左右，而且多数都已经被人占下了。”

她说：“这么一说，我感觉好难了。”

牛哥说：“我给你谈三个点，第一、你一定要知道，你想要什么类型的男人，最好能写出来，要有什么优点的，不要有什么缺点的。第二、这样的男人在什么地方聚集，你就去那里寻找，而不是坐在家里等缘分，那都是忽悠自己。第三、你想找到90分的男人，你应该把自己提升到90分，而不是自己只有60分，光幻想90分，90分的想100分，最终的结果是什么？60分找了60分，90分找了90分，你希望对方有多少分，你自己先要成为多少分。”

路上跑了10多个小时，聊的话题倒是非常多，各式各样的，让我一一回忆出来，也有难度，牛哥的观点是金融危机可能会出现，只要有机会，多贷款，因为银行货币政策风险很大。

晚上，帮主请客吃饭，喝了点小酒。

杨文剑，如今春风得意，济南圈子的朋友都围他转了，毕竟一天纯利1万多，他的记录依然在继续.....

如今，他也成了我们谈论的焦点了。

真的挺好！

就写这么多，谢谢大家.....

-

2013-06-27：见证了，粉丝的，火热！

6月27日，晴，济南、老家

今天，回家的路上，跟小躺老师聊了一会。

小躺是我的恩师，2007年，他无意读到了我的文章，决定帮我出书，我不够自信，认为出书遥不可及，那是名人的事。

他给我写了一封信，内容特别感人。

他说：“给名人出书，可以保证销量，但是没有成就感，因为对于名人而言，不过是帮他们印了一盒名片而已。帮新人出书，有亏本的可能，但是却有发掘人才的成就感。”

他怕我不信任他的眼光。

他说：“你是我发掘的第三个作者，前面两个是王晨霞、小黎飞刀，你可以看看他们的图书销量，都是畅销书，我是很少看走眼的，你要相信我！”

就这样，小躺老师陆续帮我出版了三本图书，并且让我参加了两次书博会，把我推广到了新的高度.....

我就是这么一路走来的。

老胡说的这句话，我特别认同：“人生拼的不是起点，而是转折点！”

但是转折点的出现，一定是因为你遇到了某个人.....

小躺老师说：“懂懂比以前低调多了，你知道为什么吗？”

我问：“为什么呢？”

他说：“因为成功，所以低调！”

窃喜，得到老师的表扬，才是真正的表扬。

如今，的确低调了很多，与其说低调，不如说狡猾了很多，慢慢的，我学会了保护自己，很少见人，给自己

创造了一个真空地带。

大家，看不到我，不知道我长什么样。

就会慢慢勾画出我的形象，与我的文字挂钩、风格挂钩，每个人心目中的懂懂都不同，有人给勾画出尖嘴猴腮，有人给勾画出农民形象.....

这两年，我很少发布照片，原因就在如此，作者是不应该跳到作品前面的，我是谁并不重要，你喜欢我的作品即可，对不？

所以，我也不合影，也不允许别人拍我，这是我们出行的潜规则.....

主要是我长的太丑，要是稍微帅点，我肯定四处晒照片，对不？

另外，我很少发布具体行程，不想让自己生活的太透明，学会保护自己，按照计划，昨天我们应该住在台儿庄，但是赶到台儿庄时，天色尚早，决定一口气赶到济南，回去吃烤串去。

辛炜把行程告诉了杨文剑。

杨文剑打电话过来，问几点到济南，要不要一起吃饭？

我问：“人多不？”

杨文剑说：“帮主请客，就我们几个。”

我怕烦，人一多，我就撻头，我问牛哥，牛哥让我自己做决定。

帮主把电话接过去，他说：“在318，直接过来就行了。”

帮主都发话了，去吧！

晚上8点，我们赶到酒店，他们一直都在等我们，也没点菜，真是觉得不好意思，里面坐的满满的.....

期间，帮主谈到了这次银行紧贷给他带来的压力，接近3000万的资金链很紧张。

牛哥说：“年初，我就提醒过大家，一定把资金提前贷出来，而且要转化贷款结构，原来的抵押贷款都是每年一还，这样风险很大，银行一旦收紧，就贷不出来了，我现在贷的都是十年以上的，就抵御了这个风险。”

什么意思呢？

例如，我的房子价值200万，如果我需要资金，那么我可以抵押贷款出来120万，但是我需要每年都还一次，然后再办理一次贷款手续。如果转化一下贷款结构，依然是贷120万，但是是十年还清的，那么就不需要每年都办理贷款手续了。

昨晚，胡律师也在。

前几天，他去给我们送了两箱习酒，给我们讲了个消息，让我们关注个股票，我和牛哥都没当真，因为信息来的太廉价。

昨晚，胡律师说，你看吧？两个涨停！

想想也是，如果我进100万，两天就是20万的收益，但是咱忽略了.....

牛哥说：“不是不相信老胡，而是大盘如此动荡，根本不敢买。”

帮主在一旁调侃老胡：“你要想想背后，为什么你说了话，他们俩不信你的？！”

我们几个，都是拉萨队友，无话不谈，感情很深。

昨天，在路上，我忽悠晴美女去趟拉萨，绝对是蜕变之旅，看看我们拉萨队友就知道了，她还是有些犹豫。

今天，在办公室遇到了晴美女，她在帮着帮杨文剑搞接待。

她说：“今天，有个事特别感动，来子问我，为什么不去拉萨？我说经济问题，她接着说赞助我3万元，我不知道说什么好了，她说她年轻的时候错过机会，特别后悔。”

我说：“来子是搞慈善的，这个钱你别要，说归说，先赚钱，赚钱的机会不是长期存在的，但是拉萨是长期存在的，随时都可以去，你别听我忽悠。”

我们圈里，现在有几个写日记的，都不错。

老胡，主要写社会话题，虽然不是经常写，但是篇篇经典，转载率全线超越我。

蝉禅，偶尔写写，写管理，写人脉，写经营，阅读量在6000以上。

杨文剑，每天都写，写淘宝，而且越来越用心了，日均利润过万，是他的日记收入，他写了没有20天吧？！现在日均阅读量应该也在6000以上。

最近，我们经常关注杨文剑的销量。

销量过猛，是双刃剑。

最初，我们给他设计的计划没这么大，是每天3000元的利润，换算成茶叶销量，就是每天30单。

但是，没控制住节奏，一出招，就是天天过百的销量。

我们担心一个事，什么事呢？

就是，日利润过万，会盲目放大他的信念，以后再让他做日收入几百元的项目，他根本不入眼，感觉项目太小了，而且一旦销量有所下降，那么他的阵脚就乱了，当每天销量只有50单时，虽然依然有5000元以上的利润，但是他觉得很失落。

对不对呢？

所以，还是要调整目标，每天30单，不求猛，求持久！

很多人都怀疑这个模式的生命力，其实这个模式的生命力特别强，也特别持久，前提是什么？

就是，价值能够不断的贡献。

价值从何而来？

从我做圈子的经验来看，一个圈子最大的价值，其实就是通讯录，不要把自己当成了培训师，也不要把自己当老大，而是把自己当成人脉中转站。

这也是我给杨文剑的建议，一定要做通讯录，并且派出专人去做，挨着打电话采集信息，要了解每个人的背景，包括他的特长、资源、城市、年龄、收入、职业.....

但是，在发布通讯录时，一定要把联系电话去掉。

为什么呢？

因为鱼龙混杂，什么人都有，有人会把通讯录给卖掉，有人会挨着打诈骗电话。相反，仅仅提供联系QQ，他们彼此有感觉了，才会交换电话号码。

总而言之，就是提供给他们什么价值呢？

第一、全国性的人脉资源网，等于把自己的人脉资源放大了，进入了这个圈子，等于走到任一城市都有熟人。

第二、行业人脉网，我可能在这个圈子里找到同行，找到客户，找到供货商，这样的例子太多了。

就提供这两样资源给大家，而且人数越多，圈子魅力越大，就把这两点打造成卖点，就足够了，如果人数能够达到2万人，杨文剑卖什么，都是瞬间的事，至少再也不会为赚钱发愁了。

但是能不能坚持到那天，在于他的造化.....

昨天，牛哥问我：“杨文剑为什么突然去做茶叶呢？”

我说：“他是想做汽车坐垫，但是你批评了他，他觉得郁闷，决定找个新项目，我就忽悠他，要不去做茶叶吧，我可以帮着推一把，当时我也没想到会这么火，我以为跟过去一样，最多帮他赚个几万元就拉倒了，这次他的确是用心了。”

今早，我去办公室。

一推门，哇，20多个人坐在那里，吓我一跳。

我心想，我办公室里咋这么多人呀？何况装上家具以后，我就没来过，后来才知道，都是剑哥的粉丝，在这里开分享会。

邻居还以为是搞传销的.....

我急忙出来了，因为太紧张了！

我去了牛哥办公室，他去银行办业务去了，我自己坐在那里喝茶，王通送了我个意念控制IPAD的电子产品，类似女生发卡，戴在头上。

我特意去下载了游戏。

的确很神奇，可以看到自己的情绪指数，甚至眨一下眼，它都能感应出来。

不过，问题也有。

什么问题呢？

能玩的游戏太少，另外意念需要训练，一旦心有杂念，就不准了，例如让羽毛飞起来的那个游戏，是让我想象着自己飞，可是我想象自己飞的时候，羽毛没飞，我乱想的时候，飞了.....

大家如果对类似的概念感兴趣，可以找王通聊聊，目前这个产品的网络推广策划是王通做的。

没事干，真难受。

于冲过来了，于冲跟我是老朋友，这次是来参加杨文剑的聚会的，他给我带了个小玩意，叫负离子发生器，很小，跟充电器似的，就是模拟了闪电。

负离子是干嘛的？

可以清新空气的，这个概念其实非常简单，因为烟雾、臭味之类的，多数都是正离子，两者一中和，就没了。

做了个简单的实验，把烟装到一个瓶子里，然后再放到负离子发生器上，几秒后，烟就没了.....

我问：“这个概念，以前有没有？”

他说：“有，但是还没炒起来，现在做的都是大家伙，动辄几千元，我这个玩意才几十块钱，零售200元没问题吧？”

我说：“的确是好玩意！”

他说：“我们主要是走批发。”

于冲是干什么的？

他是淄博的，主要做自发热系列产品的，包括护膝、裤衩啥的，还有就是记忆枕，不过他们主要是做批发，自己也有天猫。

于冲说：“这次，我是被杨文剑的这个模式震撼着了，如果能够用在我们产品上，每天至少10万的利润，我们需要的就是这种快速冲成交量。”

我说：“这个事，我做不了主，你要是想合作，还是需要找杨文剑谈谈。”

跟于冲聊了一会。

进来了一个美女，网名叫胡胡数学。

一听这个名字，我就郁闷了，因为被我拉黑过，杨文剑的粉丝，遇到我，最多的一句话就是：“懂哥，你为什么把我拉黑？！”

好尴尬！

她说：“我这次来，就是想见见你和牛哥的。”

我说：“牛哥不在，他出去办事去了，而且他如果见到这么多人，肯定郁闷，他特别怕烦！”

她说：“见到你也行。”

我说：“我白搭，多跟着杨文剑学学就行了，我就是瞎忽悠，你是从哪里过来的？”

她说：“北京。”

我问：“什么职业？”

她说：“数学老师。”

我说：“北京户口呀，多少男人梦寐以求的媳妇标准。”

她说：“没觉得！”

我问：“老家哪里的？”

她说：“内江！”

说实话，我也怕烦，如果三、五个人找我，我是很乐意陪的，如果几十个人找我，我就害羞了，因为我不善于表达。

我说：“要不，我们去吃饭吧！”

于是，我们三个去吃煎饼卷大葱……

中途，牛哥给我打电话：“你在哪啊？”

我说：“煎饼卷大葱。”

牛哥说：“哎呀，办公室人太多了，我去找你。”

牛哥带了瓶习酒，就是老胡送的，喝喝尝尝。

我说：“我不能喝酒，因为下午我要回家，还要开车。”

牛哥说：“让Peter送你回去就是了。”

我说：“我的车，杨文剑征用了，可能要去泰山。”

牛哥说：“你不喝，我喝没意思呀？”

我说：“来吧！”

胡胡数学，也喝了一点，大约1两，剩余的让我和牛哥喝了.....

我们聊了很久，天南海北！

下午，我们谈起了胡胡数学。

于冲说：“她还是蛮厉害的，目标感超强，她就是为了见你和牛哥，而且付之行动了，结果就见到了。”

回到办公室，我说要回家。

PETER和辛炜都想跟着一起，于冲负责开车，我们就出发了。

路上，我们聊了很多。

PETER在济南搞了个英语夏令营，跟《山东商报》合作的，今天《山东商报》做了整版广告，标题就是《PETER来济南了》.....

这些，都是李宗磊搞的。

为什么决定搞这个夏令营呢？

李宗磊已经意识到了这个市场，济南有搞李阳疯狂英语夏令营的，其实是山寨的，一年就做这一件事，利润有200万左右。

于是，李宗磊决定把PETER喊来，一起搞个超高价集训营，别人收3000元，他们收9000元，目的就是拉开距离！

到了家，可热闹了。

儿子越来越可爱了，又蹦又跳的，表演了N多节目，全是纯天然的，没人教过，应该让胡律师来验收一下，看看散养的成功不？

我认为是蛮成功的，知道鸟，知道鸡.....

晚上，我爹设宴款待，他们还在喝酒，我回来写日记了！

走出去，并不难，但是切记两点：不要扎堆，学会慢慢的融入别人的生活。

明天，继续折腾！

-

2013-06-28：上杂志了，牛大了！

6月28日，晴，老家、济南

昨晚，家里很热闹。

我爹，设农家宴，招待Peter、辛炜、于冲。

还喝了点小酒。

我爹呢，喝点酒，话多，在那里讲述他眼中的互联网.....

一口地道的本地方言，他们还听的煞有味道，可能是被那种氛围所感染，我爹其实真不懂互联网，他是地道的农民，初中毕业生，2004年我帮他买了个电脑，也没教他如何上网，他就这么自己摸索过来的。

要说，我最忠诚的读者，肯定是我爹。

他能说出我日记中每个人物的特点，还能叫出大部分回复者的名字，比我还用心，平时我很少打电话给他们，我爹就通过这种方式来关注我，还会及时把我的信息传递给我娘。

中途，我回家了，去写日记去了。

等我写完日记，发现他们还没喝完，我爹在讲述他的互联网价值观，什么能做，什么不能做.....

我爹，还真是略懂一二，毕竟见的互联网人比较多，不乏名人，哈！

儿子见我回来了。

问我：“你写完文章了？”

我说：“是呀，以后你要不要当个作家？我教你。”

他说：“好！”

我爹经常看我们去拉萨的视频，每当我出现时，我儿子总会喊：懂懂，懂懂！

前天，我们在九华山，整理后备箱时，牛哥拿出几幅字画，是他儿子写的，10岁时写的，看起来很有感觉。

牛哥说：“这是我培养孩子的方式，不管是散养还是圈养，首先要培养生存技能，所谓的生存技能，一定不能是依靠工具的，例如车床技工，万一以后没车床了呢？！所以，我帮他选了书法，再过几十年，他懂这门手艺，至少能吃上饭。”

对于这个观点，我是赞同的，不过我更希望儿子能够传递我的手艺，学会写作，而且他可以直接站在我的肩膀之上，至于能不能把他扶上墙，那是天赋问题。

中午，老赵和蝉禅请客，我坐赵哥旁边。

赵哥跟我讲：“你儿子脸上，写满了淳朴，从一生的角度而言，这是一种优秀的气质，别人更愿意跟他交往，应该继续去培养他的这种气质，这是纯天然的，城里孩子因为接受了太多的早教，使其越来越聪明，其实聪明是一种笨拙，等于过于早熟，过于精明。”

我想起了周校长给我写的那四个字：大拙胜巧。

媳妇想带着儿子到济南溜达一圈.....

我问啥事？

她说：“29，30号有摄影课程，我想去。”

我说：“等把房子装修好了，直接来多好呢？这么热的天，折腾啥啊？”

她说：“我不用你接，我带着儿子坐公共汽车。”

我一听，觉得不对劲，昨天赶回家，今天把孩子接过来.....

早上，儿子特别兴奋，动不动就模拟一次跟爷爷奶奶分手的场面，见到人就说拜拜，我把行李都装到皮卡上，然后装上安全座椅。

简单的吃了早饭，就出发了。

我们先去县城，然后重新组合了一下，辛炜坐我的皮卡，我媳妇和儿子坐于冲的车子，我们一前一后，就上路了。

到了莱芜，换了一次组合，PETER坐我的车，这样可以相互聊聊天，挺好！

到了济南，蝉禅请客，问我别墅什么时候交钱？

我问：“房子还涨不？”

赵哥说：“这是未来济南的中心地段，会涨。”

我问：“牛哥预测会出现金融危机，你如何看待？”

赵哥说：“8~9月份，是个危险期，不过这一届政策的幕后团队很牛，肯定会平滑过渡。”

回到办公室，遇到牛哥，又谈到了这个事。

牛哥说：“房价这个，谁也看不准，而且系统性风险太大！”

杨文剑搞了个地面见面会，跟粉丝一起去爬泰山去了，办公室里清净了，今天竟然停电，济南36度，热崩溃了.....

徐佳姐姐过来了，她过来看我儿子。

她特意打电话预定的ABC的童装，不过她记错了，她以为我儿子是奥运会生的，其实是世博会的。

ABC是送货上门的，而且提供试穿。

服务很热情，拿来了两身，一试，都留下了，我原来以为小孩子的衣服，也就是几十元，徐姐买单时，500多，太贵了！

上次，我给徐佳姐介绍了个朋友，我朋友是做资本的，去年2000万跑单了，她陷入了困境，我想让她来给徐佳做点事，至少可以养活自己，从头再来，何况那么年轻，就积累过那么多资金，从头再来，不过是小事一桩。

徐佳姐过来，就是给我讲述她俩通话的一些详情，以及她的一些心得和看法.....

我觉得，撮合别人，是挺好的一件事。

这个朋友我是咋认识的呢？

每个日记评论，我都会看，遇到一些素质比较高的，我会主动去联系，她就是被我这么认识的。

我是真心想帮她东山再起，至于说教她做淘宝之类的，我觉得屈才了，就如同让百米冠军去下象棋，没啥优势。

昨晚，杨文剑的茶叶被恶拍下架了，导致了今天销量下滑，今天突破100单，还是略有难度的.....

人，想把自己推广到一个新的高度，利用粉丝来营销，其实是蛮简单的，大家关注维维今天的日记没？

他上报纸了，从日收入30元到日收入3000元只用了300天，有诱惑力不？

如果让杨文剑去写个标题，可能会这么写《从日收入0到日收入10000元，只用了1天》，他说的也不是假话，我们是下午在牛哥办公室里喝茶，突然说起做茶叶，他就上架了个茶叶，然后我帮他分享了一下，不到1天，就过100单了。

不是说不可复制，而是要找到属于你的平台，借助别人的力量去成就你自己.....

今天，天气的确很热，写的比较仓促，就写这么多！

从我的角度，我说个事，是真是假，自己判断，我算个自媒体吧？我觉得，如果我现在推个人，哪怕是个陌生人，是个笨蛋，只会客服和发货，那么我帮你推广一把，一天赚1万元肯定没问题。

但是，我并不会随意推广，我只是说了这种可能，相比其它自媒体而言，我是小巫，传统媒体、门户网站，都是很好的选择，大家为什么非要想着靠自己的力量呢？

这两天，我帮着杨文剑做了做数据分析，整个淘宝卖普洱茶的有几千家吧？但是能比杨文剑利润高的，有吗？！

他才做了一周而已，现在搜普洱，排名第一！

学会借力，但是大家习惯了自我否定，认为别人不推你，这是你的问题，而不是对方的问题，昨天镇长问我，你为什么推杨文剑，是不是有什么利润分成？

我说，你想多了，没那么复杂，我并非刻意推广他，而是谁在我身边，我推广谁，这是我的习惯，而不是刻意为之，哪天你来我们这边玩，我也写你。

电视台、报纸，其实门槛都很低，昨天阿俊姐打电话，让我上电视节目，我没同意，因为我形象太差，长的不好看，她是让我去参加一个社会话题节目，让我揭密互联网炒作.....

我要是推荐个人给她，她肯定也同意。

要借助别人的力量，成就自己，如果我靠我自己，按照去年的发展趋势，我现在依然是开着捷达四处招摇的家伙，看似牛B，其实SB。

试着疯狂一下吧，学会去信任别人，走近别人，哪怕给别人打工，不是也挺好嘛，晴美女给杨文剑做助理，

天天跟我们在一起，前天还跟着我们去爬九华山了，明年你再看看她，绝对不一样了。

敢于相信别人，走出去，其实很简单！

-

2013-06-29：我，喝多了，骂骂街！

6月29日，晴，济南

今天，不好意思，日记更新晚了。

因为，我们去接帮主了，他在南部山区参加教练技术的课程，我们接他放学，一直接到现在.....

我内心无比焦急，总是怕耽误了更新日记。

刚才，小尹送我回酒店。

他问我：“今天，你咋不开心呀？”

我说：“中午喝多了，累的！”

其实，原因是多方面的，天热、累了、喝多了、焦虑了。

济南是四大火炉，热是出了名的，办公室里没有空调，也没有风扇，而且还喝着热茶，汗流浹背。

平时，人少的时候，杨文剑直接光着膀子。

我很少去办公室，因为我没啥业务，倒是杨文剑业务繁忙，刚才我去办公室拿电脑，晴美女还在办公室里加班.....

当初，我要这个办公室，就是搞个落脚的地方，对我而言，真没啥用，杨文剑在这里办公，我觉得也挺好，至少有人气，别人要是过来办公，我也欢迎，但是人家不来，咱也没办法。

早上，我去办公室，看到牛哥汗流浹背，问咋了？

他说：“给杨文剑当搬运工了，从云南发来的茶叶，几百件，刚搬完。”

杨文剑，平均每天能卖100件茶叶，每件茶叶毛利120元，纯利100元以上，日利润过万，而且很稳定，他完全是甩手掌柜，我们这些朋友帮他推广，有人帮他发货，是51普洱代发的。

中间，为什么决定自主发货呢？

因为出了个小插曲，51普洱在发货的时候，把价格也给打到发货单上了，是批发价，每件66元，导致杨文剑很被动，这也太暴利了。

其实，还真不暴利，纵然是在51普洱，他们也卖200多。

茶叶的价格，普遍是翻5倍左右，是零售价跟批发价的比例.....

淘宝上卖普洱的，我们分析过数据，真正畅销的，也就是50元以下的茶叶，这些茶饼的成本价不超过10元，泡出来的茶叶，就是碎末。

但是，为什么好评率还不错呢？

因为，凡是买这个价位茶叶的人，多数都是不懂茶的。

就如同，海参市场，也是如此。

淘宝上最热销的海参，每斤2300元，批发价是1100元，这个价格的海参，属于低端海参，但是却是走量最高的，好评率也很高，为什么呢？

因为，吃这个价位海参的人，多数都是不懂海参，甚至没见过什么是好海参。

如果反其道而行之，就是想卖好海参。

对不起，卖不动！

这两天，杨文剑的茶叶销量下降了，他又摇摆了。

来找牛哥商讨，如何做？

牛哥说：“这个事，就是你自己的事，但是很多人以为是我懂懂在幕后支撑你，甚至以为是咱三人合作的，成败会涉及到我们面子，这些倒是次要的，最核心的问题是，你想要什么？是钱还是你的面子，因为你失败了，很难再爬起来。”

杨文剑说：“收入！”

我说：“你动摇的根本，是因为收入来的太突然，盲目放大了你的格局，我问你个问题，如果让你坚持每天30单，你能坚持2年不？”

杨文剑说：“30单/天，我觉得肯定没问题，但是100单/天，肯定很难。”

我说：“压根就没让你保持100单/天，最初我们给你的建议就是30单/天，一年是120万的纯利，很不错了，现在做淘宝的人越来越多，但是能赚到钱的人越来越少，不管哪个细分领域，找出20个赚钱的店铺都很难，因为越来越集约化。”

杨文剑问：“我的核心竞争力是什么？”

我说：“你要打造人脉关系网，也就是你的客户资源库，全国范围内的，等于你编织了一个全国范围内的人脉网络。”

杨文剑说：“这玩意有用吗？我连自己都说服不了。”

牛哥说：“如果你真按照懂懂说的，把这个东西搞起来，搞到几千人，这个东西威力太大了。”

杨文剑说：“那我要不要再做风水用品？”

我说：“做什么并不重要，关键在于你要不要坚持收入？如果要，那么就把茶叶坚持下去，如果只是想变来变去，那么就去尝试，但是我对你的支撑，只能到这里，你为什么不去学习维维呢？去接受一些采访，包括去A5，去报纸，去蒋辉那里做做讲师，多好呀？打造自己的知名度，你的核心卖点很简单，你拥有全国最大的人脉资源库。”

对于杨文剑，我只能扶持这么多，能跑多远，在于自己，办公室、车子，我都全力支持.....

早上，我带着老婆孩子，想去齐河的极地海洋世界看看。

高高兴兴出发了。

上了高速不久，儿子吐了，吐了一身，我怀疑是昨晚空调凉了肚子，媳妇怀疑是晕车，只能返回。

中途，心乱的要命，又走错了路，来回上了四次高速，真能折腾。

回到酒店，给儿子换了衣服。

儿子身体素质非常好，又蹦蹦跳跳了，非要跟我一起去办公室。

平时，我给人一种错觉，仿佛天天都在玩。

其实，我非常忙，要忙着接待，忙着思考，为什么最近日记质量不高？

我说与照顾家庭有关，你们会不会骂我没责任心？

但是，我说的是真心话，写文章也好，思考也好，需要独立的空间！

儿子来到办公室，这里就热闹了，小熊过来了，带着儿子玩，可欣也过来了，思思带着孩子也过来了，思思的女儿比我儿子小一个月。

中午，牛哥提议喝点？

对于喝酒，咱是绝对服从，喝酒考验的不是酒量，而是态度问题，我、牛哥、辛炜、光顺，我们四个人喝了三斤白酒，掺了，辛炜直接醉倒了，喊医生来了，光顺在厕所里蹲了半天，我也醉了，今天真是喝多了。

喝多了酒，也是好事，能反思很多，能照镜子.....

下午，杨美女来了，我们的音乐老师，给儿子买了个陆虎的车子，昨天牛哥给买了个奔驰，晚上小尹给买了个悍马，一个比一个大。

思思喊我媳妇出去逛逛，带着儿子，杨文剑开车去送的，后来的事，我就记不清了。

我是真想家，在济南陆续买了三套房子，但是我没有家的感觉，真心话。

今晚，我们在南部山区，青山绿水，那些企业家感叹这里真美，我心想，这里也叫美？太业余了，比我家差远了。

我真想家，想我的自行车。

媳妇跟我恰好相反，她想城市，她觉得济南太好了，儿子这么开心，为什么咱不搬到济南来呢？

纠结，内心无比的纠结，难受。

如果单纯为自己活着，我会在农村生活一辈子，因为我就是为农村而生的人，就喜欢那种简单安静的生活，都市生活，我一点都不喜欢。

蒋辉来济南了。

我跟杨文剑说，机会来了，你去抓住吧，我把电话给你，我不搀合了，否则没你啥事了。

我把这个消息也给蝉禅了，貌似我第一次主动给蝉禅打电话。

蝉禅接着预约了蒋辉。

因为，我知道，我把他们俩撮合到一起，都会感激我的。

晚上，他们去接帮主，我和小尹在房间里看电视，小尹翻腾出很多零食，我们俩在那里吃，边吃边看电视。

CCTV12在播放杀人案件，为了几百块钱。

在我们看来，太可笑了，其实这就是真实的生活。

大家都在过的生活，就是脚踏实地的生活，我们现在的生活，根本就不叫生活，孩子一高兴，想看海豚，我们接着就能跑到青岛去，完全不是常人生活。

是幸福？是娇惯？

我二姐经常说我：“你们家的生活，完全不是常态，哪有不考虑生活成本的？”

所以，我很累，内心很累。

为什么累？

就是因为心越来越大，以前我的目标是一年赚30万。

这个目标是咋计算出来的？

一天1000元的利润，因为正常开支，一天1000元根本花不了。

如今呢？

连杨文剑都能做到一个月30万，何况别人了，大家的内心都被放大了，很难被刺激了，花了接近20万搞了辆皮卡，现在天天停在门口晒太阳，因为没了新鲜感。

所以，幸福的成本越来越高。

我儿子幸福不？

他想要的，他不想要的，都有人送，而且貌似是天天过年，每天都有客人来，红包不断，从几百到几千到几万，都有人送。

给他一种错觉，原来不伸手，也有人送。

我的感觉是什么？

一切都是应该的，因为我在这个位置，我也不会感恩，因为这是生活的常态，去我和牛哥的办公室看看就知道了，到处都是礼品，谁送的，我都记不准。

这种生活模式，都在渐渐的扼杀我的交际意识，因为我习惯了索取。

病态的生活模式，造就了我内心的痛楚。

所以，我决定回家了，回到原来的生活模式里，继续去当个地道的农民.....

我写的这些，可能很多经历类似的朋友，会很懂！

有些时候，我觉得特别压抑，因为我见的越多，越觉得这个世界乱了套，到处充斥着虚假，前天银行揽存，给出的利息是千分之三，只用3天，给1万元，我觉得麻烦，没去存，后来有银行给出千分之六，昨天有给出千分之八的。

为什么工商银行出现了系统故障？

就是因为没钱了！

牛哥跟我讲：“商业贷款，马上就停止了，因为银行没钱了，包括二手房贷款也是如此。”

一旦贷款都停了，房产泡沫还远吗？

你仔细想想，我们家那套房子，如果在济南，至少500万，翻了50倍，你说可怕不？

想想，我都觉得不解。

到底咋了呢？

不是我忧国忧民，而是需要理性的经济时代。

我坚信，马上就要到来了，这是一个现金为王的时代。

不信？

拭目以待！

金融危机为什么会出现？

因为，搞资本的人多了，搞实业的人少了，这是根本原因，大家想想身边的富人，有几个是搞实业发家的？

不用为国家贡献一砖一瓦，就发财了。

不发牢骚了，回家种地去.....

-

2013-06-30：成长的代价！

6月30日，晴，济南

早上，儿子9点才醒，看来是真累了。

而且，天热，上火。

两天没大便了.....

他说要大便，我抱他去厕所，大便中带有血丝，吃肉吃的！

我问他：“咱回家好不？”

他说：“好！”

我问：“想奶奶没？”

他说：“想！”

做通了儿子的思想工作，然后又开始忽悠媳妇.....

媳妇不是很同意，她觉得好不容易出来一趟，咋能随便就回去呢？媳妇问能否住到杨文剑的租住房里？

我说：“不合适，那是杨文剑的私人空间，何况带着孩子，一点都不方便！”

媳妇觉得济南挺热闹，济南的圈子也很热情，大家都对她也特别尊重，思思昨天陪了她一天，还带着他们去儿童乐园玩，杨文剑负责车接车送。

的确是很舒服的生活模式。

但是，这不是常态。

为什么呢？

因为，办公室，就是办公的地方，小孩子在这里跑来跑去，根本不像办公的样子，特别是洗了衣服，挂的到

处是，更不象话，杨文剑他们不说，不代表不反感。

咱要尊重游戏规则，虽然地盘是咱的，但是要尊重别人。

任何脱离常态的生活模式，都是饮鸩止渴，最终都会伤害了自己，也会迷失了自己，因为大家都要围着你来转。

我是很不希望打扰别人。

媳妇不想走，咱也没办法，决定去办公室.....

天真热，在路边等出租车，半小时没等到，我让他们俩回房间，我步行去办公室，开皮卡过来接他们，因为C5被杨文剑开去了。

越走越热，有眩晕的感觉，还是喝酒的缘故。

牛哥给我打电话，问在哪里？

我说：“在去办公室的路上。”

牛哥决定过来陪我，毕竟今天是周日，很是感动！

我还没到办公室，媳妇给我打电话，说是坐上出租车了.....

到了办公室，我去牛哥那边坐了一会。

牛哥说：“昨天看你心情不好，所以才陪你喝的有点多，酒喝多了，很利于情绪的释放，也是好事，别那么大的压力。”

小熊也在。

小熊说：“懂哥比昨天气色好多了。”

我说：“压力太大，太乱，太吵，构思文章是需要绝对静谧的环境，对于我而言，太奢侈。”

牛哥问：“杨文剑的茶叶，进展如何？”

我说：“这两天销量下来了，貌似他的心思不在上面，如果仅仅让他一天卖30单，他会觉得赚钱太少，一天才3000元。”

牛哥说：“我跟你说个实在话，在济南的三代之家，四个人拿工资，一年也就是10万元的收入，还是很不错的家庭，别说一天赚1万，就是一天赚500元，也是很可观的数字，你们的信念都被盲目放大了，杨文剑根本还没明白是咋回事的，就把收入做上来了，所以他觉得赚钱太简单，其实这是错觉！”

我说：“淘宝机会越来越少了，因为淘宝推出了超市，凡是在银座能买到的东西，在淘宝上都能买到，而且价格更便宜，这对实体店、网店都是致命的冲击，毕竟有绝对的价格优势，我觉得对于个人而言，淘宝没有太多的机会了。”

牛哥说：“上次我说过这个观点，在欧洲哪有创业的？因为产业太成熟了，只有打工的份了，如果不是产业革命、产业变革，很难造就新的富翁。”

我说：“茶叶是个机会，但是杨文剑对茶叶没有太大的兴趣，一旦遇到销售瓶颈，可能就放弃了，这个太可惜了。”

牛哥说：“他的心智模式还是不成熟，太善变，去浙江前，他来问我，为什么自己对赚钱没有迫切性？从浙江回来，他告诉我对赚钱有迫切性了，原来定下来的商业模式，只要有个人给他提个建议，他就变了，昨天他见到蒋晖，可能又接受了新的理念，所以还是会变的，这个是咱驾驭不了的，这个事对我而言，没有太大的影响，我也不懂淘宝，这个事与我也无关，但是对你影响不好。”

我说：“问题不大。”

杨文剑这人，我觉得还是蛮不错的，就是过于摇摆，至于为什么摇摆，他自己也搞不清楚，可能还是赚钱太容易了.....

这个事，对我没有太多的影响，只是身边人偶尔会抱怨一下，大家觉得不公平，为什么帮杨文剑这么多，帮他们少了一些？

牛哥让我回家沉淀一下！

中午，牛哥请客，喊大家去吃小丸子，吃过午饭，我们又回办公室切西瓜，我就觉得这种生活对于我而言，简直就是浪费生命。

因为，每天都不知道自己干了啥，纯粹是混！

于导给我打电话，问我在办公室不？

我说：“在！”

他过来了，给我儿子买的玩具.....

于导是个导演，搞艺术的，主要做商业宣传片，山东、新疆、广西的形象宣传片就是他拍的，济南交警的也是他拍的。

还拍过一些微电影，我们去拉萨的记录片，也是于导拍摄的，是我们拉萨队友，感情嘛，肯定没的说。

于导带着儿子来的，儿子很聪明，在教董世博如何玩乐高的玩具。

我媳妇拿出相机，请教于导一些专业问题。

我媳妇展示了她的摄影作品，被于导进行了一顿点评。

于导认为这些照片，缺少构思，而是盲拍的，于导的理论很简单，在拿起相机前，就已经构思好了.....

提到了几点要素：

第一、人物不一定非要居中，人物只是相片中的元素。

第二、好的相机，可以弥补很多技术缺陷，我媳妇用的5D3。

第三、可以不断的练习切图，来模拟不同的构图模式。

因为牛哥和于导在，我问媳妇，咱回家行不？

媳妇同意了。

我去办理退房手续。

在路上，媳妇给我打电话，她的意思是先不要退了，反正是下午了，房费已经生效了，不如再住几天？

我去酒店，把奶瓶拿回来.....

终于，杨文剑回来了，一天没见到他，他把C5开走了，如果回家，还是要开轿车，皮卡的确不方便，特别是带着孩子，也不安全。

有时，我就觉得杨文剑像小孩子，业务量这么大，他也不关心，做起了甩手掌柜。

就跟牛哥说的一样，我们比他还关心茶叶销量，当初他的茶叶下架，就是我发现的，下架了三个小时，从而成为了转折点。

我让晴美女通知杨文剑，茶叶被拍下架了，他也没在意。

办公室里堆满了茶叶，原本是计划自己发货的，但是想来想去，还是太麻烦，决定还是让51普洱代发.....

慢慢的，他会成长的！

我还是想回家，缺少懂我的人，我喜欢宁静的生活、简单的生活，没车的时候，特别喜欢玩车，现在连车也不玩了，甚至很少摸车，别人喊我去黄河沙滩越野，我也没兴趣。

我就是想回家！

-