

# 《懂懂日记》

2013年04月全集

作者：懂懂 ( 2361456 )

2013-04-01：第一印象，最重要。

4月1日，晴，山东、河南、湖北

出来走走，世界真美。

济南是灰色的，世界也是灰色的，总想逃离这样的生活环境.....

昨天，在日记里提到了保健品国外代购，有波兰的读者联系了我，她开了一个淘宝小店，主营保健品，还有奶粉之类的。

我们交流了很多。

她的想法很简单，就是把欧洲卖的比较好的保健品，卖到国内。

我说：“你这个思路是错误的，欧洲畅销不代表国内需求就大，相反，你应该分析淘宝上的数据魔方，看看什么保健品畅销，你再卖什么保健品，充分发挥你的代购优势。”

她说：“我上架的鱼油，有人一次性拍50件，而且我是刚刚上架。”

我说：“这应该是职业贩子，他们再高价卖出。”

她问：“你觉得淘宝卖什么好？”

我说：“目前我就分析过两个产品，一个是安利的倍力健，一个是美国的虾青素，如果你能拿到比较便宜的价格，光做这两款产品就足够了，你查查这两款产品的价格如何？”

她说：“欧洲很少有人吃安利，市场份额不大。”

过了一会，她告诉我虾青素的价格在250元左右.....

我把亚马逊的链接发给她，问她有没有美国代购的资源？

她说：“美国代购最成熟，而且收费也不贵，公式是：货价\*1.08+40+10。”

我问：“1.08是什么意思？”

她说：“对方要收取8个点的佣金嘛！”

我问：“你平时吃不吃保健品？”

她说：“冬天的时候，我吃鱼油，因为太阳光照少，挪威人每年的9月到次年的4月都会服用深海鱼油，因此这里的鱼油也是最好的。”

按照她给出的公式，我粗略的计算了一下，按照正常渠道拿到的虾青素，价格不会低于200元，如果走海关，还要加20元的税。

由此可见，淘宝上真是假货泛滥。

有人问：“天猫也是如此吗？”

前几天，认识了一个做保健品的朋友，他说天猫上60%的保健品是假货，吃了没害处，但是也没好处，功能类似面团，因为国内OEM市场太成熟了。

我特意去百度搜索了一下“虾青素，OEM”，厂家说：“你想要什么牌子的，我们就给你生产什么牌子的。”

真黑！

这些东西，我纯粹是研究着玩，把数据再分享给帮主、阳光、杨文剑等人，因为他们都有天猫。

数据是如何分析的呢？

需要买个数据魔方，不要总是想着省钱。

世界上是不存在物美价廉的东西.....

于导，看到我写了倍力健，他说他送我两盒，让我研究研究。

一大早，于导就联系我，问我在哪个酒店？

我说：“山大旁边。”

于导说：“离我公司300米，我给你送到酒店。”

送走了于导，我们几个去吃早餐，来了一个新队员，他叫辛炜，是甘肃天水的，在石家庄创业，也是做天猫的，90后，做的还真不错，从哪里看出来的呢？

因为，他认识Peter，认识KK，认识刘克亚，他们四个人还一起去过珠峰大本营，内心应该是被打开了，至少不再胆怯了。

看到我们招募闲的蛋疼的队友，他也来了。

昨晚，杨文剑负责接待的他。

早上，我去大厅，遇到了他，很帅的小伙，跟大家都是初次见面，每人送了一个IPAD。

我是半推半就？还是直接拒绝？！

我说：“我们家已经有4个IPAD了，留着送给其他人吧。”

他已经买好了早餐券，不管咋说，第一印象很重要，至少90分。

牛哥有个观点：“无论做什么，第一印象最重要，一定要珍惜自己的第一次，没有绝对把握，不要轻易出手，我们小区用了三年的时间，搞了业主委员会，他们上任第一件事，就是安装门禁，结果遭到了众人反对，从此再也没了威信，无论是国家还是个人，都是如此，第一次亮剑代表着第一印象，从而决定别人对你的评价分值。”

刘克亚也有个类似的观点：“高手，只有一次出手的机会，一旦你失败了，等你再爬起来时，已经很少有人相信你了。”

喊上老乡，让她在洪楼广场那边等我们，我们捎上她，出发。

我把车子开到牛哥办公室门口，换上杨文剑的SUV，把行李都装上，恰好遇到牛哥，我们又闲聊了一会，谈了谈最近几天的一些经历。

杨文剑，刚买了个导航。

这个破导航，惹麻烦了，导着让我们走济南西，我们走经十路，横跨了整个济南，堵了又堵，出城时已经接近11点，真能折腾。

我负责开到梁山，他负责开到兰考。

兰考服务区比以前强多了，2008年，我们在这里加200元的油，只给100元的量，现在精神面貌好多了，毕竟焦裕禄曾经在这里当过县委书记嘛，当年的三学之一，我们上学的时，学孔繁森，学焦裕禄，学王廷江。

长大以后，才明白，妈的！

兰考服务区的饭菜不错，人均消费30元，有鸡有肉.....

一路向南，越走越绿。

山东虽然也是农业大省，但是如果到河南看看，就觉得山东的农业太业余了，河南的地太平了，而且到处绿幽幽。

人，真的应该出来走走。

杨文剑说：“我说开车回家，同学觉得我疯了，这么远。”

我说：“不同经历，不同视野，没去过拉萨的人，总是把拉萨想的很遥远，很神圣。”

辛炜：“我就是看了你的日记，才决定去拉萨的，拉萨的确不远。”

我说：“被我忽悠到拉萨的人很多，小宁、晓龙、斌子、SUSAN、KK、刘克亚、PETER，但是他们没有后悔的，而且也印证了一句话，拉萨并不可怕，也不遥远，只要出发，就已经成功了99%，如果我现在决定去拉萨，我什么都不会准备，开着车就出发了。”

老乡是最有发言权的，她是搭车去的拉萨，而且在那里住了很久。

她说：“我还是蛮大胆的，平时就住在牧民家的帐篷里，晚上连枕头都没有，我就枕着他们家的五花肉，恐怖不？”

杨文剑问：“懂哥，你有什么梦想？”

我说：“我哪有什么梦想。”

杨文剑问：“牛哥，不是让你做十年规划嘛。”

我说：“我天天都在变，现在的我，咋能想透明年的我呢？”

杨文剑问：“那你有什么具体计划？”

我说：“帮主不是说过嘛，知道下个月干什么，就足够了，我的想法比你们都简单，我就是每年做一件我认为很不平凡的事，就行了，例如今年喊着要自驾边境行的人很多，但是最终能走完的，可能没几个，因为我是当成人生目标去实现，而不是证明给谁看。”

杨文剑说：“懂哥，我给你提个建议，可以不？”

我说：“说吧。”

杨文剑说：“昨晚我们看电影，我突然想起了《杀生》，就是你写的那篇影评，我就想找出来看看，但是就是找不到了，我觉得你的标题太随意，应该正规一些，具有导引作用的，我们现在看了可能没感觉，以后遇到同样的经历，可能就想翻出来看看。”

我说：“非常好的建议。”

辛炜问：“董哥，买个大黄蜂如何？”

我说：“那是样子车，也叫概念车，长的像跑车而已，性能很一般，50万以下真正的高性能车，也就是高尔夫R和宝马135i，现在135i也叫1M，这个车子是3.0T的发动机，提速很爽，声音也好听，卖49万。”

辛炜问：“我适合买吗？”

我说：“不适合，你是新手，不知道什么是好，什么是不好，我觉得玩车一定要循序渐进，从奥拓到奥迪，牛哥开C5觉得是玩具车，但是我是从捷达开过来的，我就觉得C5真舒服，而且高性能车子只适合专业玩车的，否则70%的性能是浪费的，而且你要知道你买车的目的是什么。”

辛炜问：“那丰田4500呢？上次我们去珠峰大本营，就是开的这个车，当时还是你帮着联系的，对不？”

我说：“是刘梦菲介绍的，我又介绍给了KK，我并不认识这个司机，刘梦菲去拉萨的时候曾经租过这辆车，4500挺好，但是太贵呀！”

辛炜说：“那个司机真的很厉害，道路特别窄，他能够快速的倒车。”

我说：“我也能。”

辛炜问：“技巧是什么？”

我说：“新手有个特点，喜欢看了左边看右边，倒车的时候方向来回打，其实直线倒车是有技巧的，只要确定后面是安全的，是空旷的，那么只需要看一侧后视镜就可以了，确保车轮与路边的距离，那么猛加速就可以了，我们家门口就是个长胡同，我每天都是开着进去，倒着出来，非常熟练。”

杨文剑说：“和创业一样，顾东顾西，结果啥也没得到。”

我说：“赚到了钱，朋友有了，地位有了，妹妹有了。”

过了开封，越来越绿了，颜色越来越多样了，油菜花开了.....

马云退休了，他说48岁以前工作就是生活，48岁以后生活就是工作，生活应该是人生主业，否则终究会后悔的。

对于我们年轻人而言，说这样的话，有些虚伪，毕竟还未达到高峰就开始打退堂鼓了，我觉得可以变通一下，把自己想要的生活，设计成商业模式，那么就可一举多得了。

我怕晚上赶路，耽误写日记，于是临时写了这篇日记，车上写的，有些晃，难免有错别字.....

人，真的应该出来走走！

-

## 2013-04-02：长期旅行，是少数人的游戏。

4月2日，晴，岳阳、长沙、永州

马上就到永州了，特别兴奋。

在衡南服务区吃了顿饭，挺奢侈的，点了一份老鸡火锅，另点了两个菜，没想到湖南人如此豪爽，盘子堪比北方，有些浪费，吃不了，也不是很贵，130元。

关键的一点，鸡，是真正的土鸡。

现在，能吃到真土鸡的概率越来越小了，城里人总觉得农村人傻，其实农村人才不傻呢？

每到周末，济南城里人喜欢到南部山区玩，顺便买点土鸡蛋回去。

知道这些土鸡蛋是哪来的不？

农民进城从批发市场买回来的.....

昨天，探讨了一个话题，很敏感，很激烈。

主题就是：有钱人，没钱人，到底哪个道德高？

我的观点是：从群体层面讲，有钱人道德层次更高，而且社会责任感更强。

争论来，争论去，谁也没说服谁。

后来，我给老乡美女上了一课，据说伤着她的自尊心了。

我说：“旅行，是少数人的游戏，现阶段的你，不适合长期旅行，更不适合做一个背包族，因为背包族多数是逃避族。”

她问：“我，为什么不适合旅行？”

我说：“你旅行的目的是什么？”



她说：“玩呀。”

我说：“你经常接触背包族，对不对？”

她说：“是的。”

我说：“你有没有发现，你们身上有共同点，就是喜欢逃避，一旦在生活中遇到挫折或者挑战，背着包就出发了，旅行就是你们逃避的方式。”

她说：“差不多。”

我说：“这一路，大部分时间你都是在睡觉，要么就是在高呼真美真美，我就是纳闷，你出来旅行，目的是啥？”

她说：“好看！”

我说：“很多背包客，只是盲从者，听说哪里很美，就去了，看起来很牛B，其实我觉得除了勇气可嘉外，不值得鼓励。”

她问：“你不是鼓励旅行吗？”

我说：“我鼓励旅行，是有两种作用。第一、让人打破空间的界线，有了小中国的感觉，不要总觉得海南、三亚很远。第二、让人敢于主动去跟人交往，敢于走出去学习，而不是闭门造车。对于单纯的景色旅行，我认为那是少数人的游戏，不适合我们。”

她问：“你不是说，要允许自己跟别人不一样吗？”

我说：“人是群体动物，我们可以在事业上与众不同，但是在行为模式上，还是要融入主流社会，否则就成了另类，你可以淡泊名利，但是别人还是会用世俗的眼光去审视你，我觉得你的任务不是标新立异，而是赚到钱，改变你的社会层次，用主流社会的审美标准去完善自己，你会发现是另外一种格局，你觉得世人的生活方式你不屑一顾，人家对你也是不屑一顾。”

杨文剑说：“我跟了懂哥这么久，他从来没这么认真的说过一个人，既然懂哥开口了，我也给妹妹提个建议，口头禅要改一下，不要给人小混混的感觉。”

我说：“作为一个旅行者，你也是业余的，因为你一直都没入戏，只是看热闹而已，走过哪里，看到过什么，学到过什么，你都是一问三不知，你现在还有多少钱？”

她说：“没多少了，刚辞职。”

我说：“在路上，我遇到过N多背包族，要么因为失恋了，要么因为辞职了，多数都是在逃避，就如同读书时逃课去网吧，就是想刺激，久而久之，越来越滑头，而且你这些经历，不值得称赞。”

她问：“为什么不值得称赞呢？”

我说：“对于王石而言，他攀登珠峰，别人觉得他是勇者，如果我拿全部家当去爬珠峰，所有人都觉得我是SB，对不对？你先强大自己，再去追求相应的经历，这是一个循序渐进的过程。”

她问：“那，你们为什么称赞王磊呢？”

我说：“王磊跟你不一样，他是天生的行者，他是学艺术的，是真正的淡泊名利，他就喜欢这种流浪的生活，对于他而言，流浪就是生活，就是工作，你不具备这样的条件和素质，我觉得赚钱才是你的第一任务。”

她问：“一定要融入主流社会？”

我说：“你看看你身边的朋友，要么小混混，要么摆摊的，要么上班的，你身上有着太多痞气，看似英雄洒脱，其实上不了台面，这个社会就是这么一个评价体系。”

她说：“我的生活环境就是如此，我咋改变？”

我说：“相辅相成，要么改变自己，要么改变环境，改变了自己，环境自然就改变了，改变了环境，自己慢慢就被熏陶了。”

她说：“那，为什么你们带我？”

我说：“我们是来者不拒，我们的想法很简单，就是车上多个人，多个笑声，热闹，仅此而已，如果说是内心朋友，或者说咱有深度共鸣，如果我这么说，也是骗你的，你必须要赚钱，有钱和没钱，视野是不同的，虽然咱是一路同行，但是咱的收获差别也是很大的。”

她问：“同样的旅行，为什么会有差别呢？”

我说：“收获的差别，来源于三个方面：走什么线路、跟谁同行、谁来接待。”

她问：“旅行这么简单的事，咋让你们搞这么复杂了？”

我说：“旅行，对于我们而言，是一种学习，而不是消遣。”

她说：“那我给别人做旅行助理合适不？”

我说：“你呀？有些业余，作为一个旅行助理，必须要做好充分的功课，走哪条路，晚上住哪里，备用城市是哪些，途径哪些城市，每个城市又有哪些景点，有哪些历史名人，有什么文化特色，这些都要熟记在心，讲给他人去听的，为什么沿途我们一直在不停的百度，就是在学习，走一路，学一路，晚上赶到岳阳，我已经把岳阳的酒店定好了，包括天门的，因为有可能住天门，沿途每个城市的人脉资源我也提前整理好了，例如PETER的老家就是天门的，我还会把洞庭湖、岳阳楼、天门、随岳高速的相关知识传播给大家，就是因为我边走边搜索，如果是我开车，则让杨文剑做我的助理，我说，他来搜索，然后他再读给我听，沿途只要看到有意思的东西，我都让他搜索。”

她说：“定酒店有啥难的？”

我说：“你小瞧这些细节性的工作了，平时沿途酒店我都会预订，因为可能我们预订的酒店并不适合我们，并且定酒店的时候，选房间是大学问，靠马路的不要，一楼的不要，靠头的不要，靠楼道的不要，没有窗户的不要，这些都要在预订时就要提前说明，并且要嘱咐一次，首选锦江之星，其次是如家，实在找不到酒店，就选当地最贵的，我们几个常年在外，已经住出经验来了。”

她说：“助理还有什么活？”

我说：“设导航，这个工作看似简单，其实也很复杂，例如我们计划去永州，今天到不了，那么设置起来很简单，随意查找永州一处标记物即可，一般我都直接搜索‘人民’二字，肯定会有结果。如果是要到一个精准的目的地，例如我们今晚要到岳阳火车站附近的锦江之星，但是导航没有，咋办？就百度一下，这个酒店靠近什么建筑物，再输入该建筑物的名称，依次类推。”

她说：“还有吗？”

我说：“长途跋涉，住宿和导航是最重要的，也是最耽误时间的，我们去拉萨时，早上6点，酒店没预订上，8点才找到酒店，10点才睡觉，而我们已经连续征战了25个小时。导航更是如此，走错路是家常便饭，如果是长途旅行，住宿多数是临时性的，则需要寻找最靠近高速公路的酒店，否则出入城太浪费时间，我们出入了一次郑州，耽误了3个小时，也是去拉萨的时候，当时蝉禅也是初次组织这样的自驾游，现在他已经是经验丰富了。”

她说：“你不是说年轻人应该多去经历吗？”

我说：“是的，这话也是我说的，但是我说的去经历，是投资型的，而不是消费型的，例如我去北京找刘克亚玩玩，顺便爬爬长城，甚至我可以喊他一起爬长城，在空旷的环境下，更容易产生灵感，如果是随心所欲的溜达，我是不鼓励的。”

她说：“有人搞旅行，也出名了，你咋看？”

我说：“最重要的是你有什么，你擅长什么，你想要什么？如果你是名摄影爱好者，那么你可以四处行走，

拍摄很多优秀的作品，可能在网上很容易成名，我说的道理很简单，就是一定要有目的的去旅行，否则那叫混混。”

对此，很多人反对我的观点，他们认为旅行就应该纯粹，去洗涤心灵。

各人有各人的看法，至少我没这么高尚的情操，如今虽然也经常出来玩，但是多数都是因为跟谁同行，如果单纯的去放松，我宁愿在家睡觉。

对于景点之类的，我没啥兴趣，因为我讨厌人山人海，更讨厌热闹，特别是节假日，那哪叫旅行呀？简直是遭罪。

晚上，我们几个喝了点小酒.....

杨文剑很晚也没睡，在Q上跟我闲聊。

我问：“咋还不睡？”

他说：“我觉得你今天说的很有道理，我也学到了很多。”

我说：“要学会见人说人话，见鬼说鬼话，在一个群体里，你不仅仅代表你自己，也代表其他人，如果我见谁都轻浮，见谁都胡说八道，你也不会带我见你父母，因为你父母会想，咋有这样的朋友呢？所以，学会修炼自己，不要让人觉得这是一群不靠谱的人，批评别人，其实就是给自己照镜子。”

睡了。

早上6点起床，喊他们起床。

昨天已经约过了，7点半集合，8点出发。

我带着煎饼，玉米面的，我喜欢吃煎饼，特别长途旅行时，肠胃舒服，服务员很好奇的看着我。

她肯定在想，这家伙咋吃纸呢？

吃过早饭，准备出发，发现导航坏了，昨天才用了一天而已.....

拿出备用导航，开始研究线路，只要知道大体方向，就不会走错，岳阳出城的路特别宽，双向八车道，而且有隔离带，应该跑起来很爽吧？

一点都不爽，因为摩托车、三轮车、自行车，都跑到机动车道上了，要小心翼翼的，而且本地车速比较慢，看来这里的人生活的比较滋润，适应了慢生活。

交通秩序一般。

我在想，如此美丽的城市，如果再有优秀的城市文明，就完美了。

但是，这是不现实的。

因为，原生态与现代文明不共存。

我在都江堰生活过半年，青城山脚下，如此的幽静，但是都江堰也不适合久居，因为这里的交通秩序也是很烂，闯红灯是常态，我说的是汽车。

而且交警也不管，我在那里待久了，也习惯了闯红灯，后来我又去了西宁，当看到红灯亮了，众车都停下来时，我突然感觉好不适应。

南方如此美，为什么都市人不愿意来生活？

根本原因，还是精神文明没上去，人们更喜欢北京上海，至少秩序更好一些，不仅仅是交通秩序，包括方方面面。

好久没见到过绿色了，从灰色山东出来，看到河南的树绿了，开始惊喜，后来看到了湖北的油菜花，但是高潮总是在后面。

当我们进了湖南，感觉到处都是郁郁葱葱，我们还在讨论，是谁发明的这个成语，太贴切了，湖南的早上，也是雾蒙蒙的。

但是，感觉不同。

这里的雾，给人仙气缭绕的感觉。

北方的天，给人压抑的感觉.....

杨文剑说：“当地上到处都是翠绿时，人们已经不再考虑天是什么颜色的，总而言之，天空成了点缀。”

帮主也在长沙，喊我们过去吃午饭。

我说：“不去了，人多，也给你添乱，我们还是赶路吧。”

在长沙，堵了一会，因为有多车追尾事故。

我打开电脑，上了一会网，在车上上网，其实蛮简单的，只需要打开手机热点共享就可以了，跟在办公室一样的感觉。

明天，老乡美女可能要四处游玩了，她在查看地图，辛炜要去深圳了，又只剩下我跟杨文剑了，决定再喊两个人，一路北上。

跟不同的人在一起，可以学习到不同知识，而且相当于到对方故乡旅游了一圈，辛炜是甘肃天水的，就给我们讲述那里的风俗习惯。

我跟杨文剑说：“你的这一生，赚了多少钱，没人在意，但是你经历了什么，众人瞩目，所以一定要让自己有不平凡的经历，每年都要走一条常人无法完成的路线，例如今年走边境线，明年骑行国道318，后年攀登国内十大名山，再后年去赤道、南北极、再再后年去过五大洲，反正你在办公室，也是把时间浪费了，不如在路上，反正我就是这么想的，30岁以前，一笔勾销，无论有过辉煌还是有过失落，都不计较了，从今年开始，每年都要有不平凡的经历，让自己觉得此生不枉费！”

杨文剑说：“这个思路很好，今年我陪你。”

我说：“等我80岁，我就去考察一下十大墓葬……”

杨文剑说：“给自己挑个风水宝地呀？！”

在网上，遇到了济南的一位大姐，平时我都喊她嫂子，很有个性。

她问我：“你说的波兰的鱼油如何？”

我说：“我没吃过，但是我相信她，因为我认识她的时候，她只是在波兰，还没做这些，人品不错，日记里有他的回复，你找找，直接联系她就行。”

她说：“我信你。”

我说：“有人觉得我走偏了，竟然开始提到保健品了。”

她说：“你在意别人咋说干嘛？”

我说：“对于直销、保险之类的东西，我是不会碰的，更不会写出来，但是对于一些很有意思的产品，我觉得倒是值得一试，我又不卖东西，我是通过数据分析发现的安利产品在网上卖的不错，于是我才写了写……”

她说：“如果喜欢你，就包容你的一切，如果不喜欢你，你解释什么，都是借口。”

郁郁葱葱的感觉，我在青城山有过感觉，在秦岭有过感觉，今天在湖南也彻底领略了，真是太美了，我把信息传递给了牛哥，因为过几天，我们还会走这条线，我开皮卡拉着摩托车去海南环岛骑行，我给牛哥当保障车。

今天赶到永州，去深山老林玩一圈，然后去桂林.....

谁要是没啥事，欢迎跟我们一路北上，费用问题不需要考虑，杨文剑有钱，他全包，不要觉得有什么阴谋，我们纯粹是闲的无聊，只是找人陪玩，他掏钱，他也开心，因为我全力帮他搞天猫店，还让更多的妹妹知道了他是个钻石杨老五。

就写这么多吧，电脑快没电了，杨文剑开车太猛，晃来晃去，晃的我眼晕，可能会有错别字，多多包涵！

-

2013-04-03：快与慢，新与旧，父与子！

4月3日，阵雨，江永

杨文剑的老家，在江永，隶属永州。

江永县，我也是第一次听说，貌似没啥特色，不同于福建的沙县，一提沙县小吃，大家都知道，据说沙县小吃准备整合上市，这个思路不错。

问，本地有啥特色？

答，女书。

何为女书？

就是古代女人交流的专用语言，文字写法也很有特点，呈菱形.....

特意百度了一下，原来如此，长见识了。

杨文剑说：“我们本地现在的土话，就是女书。”

的确，当杨文剑跟他爸聊天时，我们一句都听不懂，这种语言，真的可以当间谍专用语了！

来这里时，已经提前搜索过了，这里没有连锁酒店，没有星级酒店，初选方案是住到杨文剑家里。

好是好，但是我觉得太麻烦，而且又有女生，容易让村里人产生误解，心想，是不是杨文剑带女朋友回来了？

很巧合，进城时看到一家新开的酒店，貌似挺豪华的，前台服务员说是四星标准，价格倒是很实惠，每间不到200元，但是不能刷卡，因为酒店刚开业，还没审批到营业执照。

南方的清晨，总是湿润的，给人很清爽的感觉。

打开窗户，俯视整个城市，别有一番感叹，太美了，四面是山。



江永的山，连成片，也不高，一个接一个，但是特别绿，植被矮矮的，看到这些山，我总想起《阿凡达》里的那些山，太像了，跟张家界的山也差不多。

江永这个城市，还是比较落后的，车辆稀疏，行人散漫，小商贩的吆喝声不断，对于功成名就的人来说，如果在这里养老，也是蛮不错的选择，远离了都市的喧嚣。

辛炜要走了，他坐车去深圳，杨文剑送他去车站，顺便去办理护照和港澳通行证，这些玩意早晚都要办，越早办，越好，因为你内心也会改变的，感觉自己是有国际身份证的人，而且一旦你有了护照，你肯定想出去一趟，最差也会去趟泰国吧？！

我年轻的时候，没有人去给我说这些，全靠自己一步一步摸索出来的，而杨文剑则比我们省心，这些我们都帮他规划了，他只需要照着做就行了。

我们来江永，就三件事：扫墓、护照、送车。

他把原来车子卖掉以后，想换辆新车，他选中的是Q5，后来是GLK300，但是牛哥反对他买这两款车，主要觉得太年轻（比我小好几岁，未婚，哈！），没必要这么折腾，先攒钱要紧，又不是做传统生意，不需要用车来武装自己。

最终，选了一款途观。

没车，不方便。

有车，又浪费。

车子天天停在牛哥办公室门口，平时也不开，偶尔就是我开着出来玩玩，他对车并不感兴趣。

一共跑了没有3000公里。

玩够了，想送人。

想来想去，送给他哥，于是，专门开回了江永.....

买车，就是这样，不买手痒痒，买了就后悔，最初我开这个车，感觉就是捷达，因为我以前就开捷达，对这个车子太熟悉了，我就纳闷，这么粗糙的一辆车，竟然也卖这么贵？！

跑长途，途观相比C5差距大多了，C5在高速上特别稳，而途观怕风，一旦有风就晃来晃去，最初图新鲜，平时回家我都开着途观，开了两次，就不开了，还是C5好玩。

那时，对途观印象并不好。

我问：“你咋选这个车呀？”

他说：“不是你说的嘛，要根据畅销排行榜来买车，这是最畅销的SUV，提车需要排队，纵然我现在卖掉，都亏不了多少钱，加价提车是常态，我没加价，但是我等了1个月！”

这次南下，我们开着这辆小途观跑了接近2000公里，越来越喜欢它了，感觉还是比较值得信赖的，提速比较劲，特别是在盘山公路上，跑100很稳，过弯道倾斜也不大。

跑高速有个特点，越跑越快，因为对速度的感觉越来越麻木，山东段还保持100左右，到河南段就保持在120左右了，到了随岳高速，就保持140了，这条高速基本没车，而且140属于比较慢的，纵然到了盘山路，依然保持100左右。

说出来，可能感觉挺胆大的。

其实，并非如此，有些东西还是需要亲身经历，才有发言权的.....

每次轮我开车了，我都会调侃一句：“还是坐懂哥的车稳当。”

他们就偷笑。

后来，只要我一扎上安全带，他们就替我说这句话了。

我说：“连自己都不喜欢自己，咋可能让别人喜欢自己呢？”

辛炜去济南搭我们车时，PETER专门给他打电话，跟他说：“懂哥开车时，最帅！”

跑快，并非是我的特长，但是跑稳，我还是蛮自信的，我说我跑过大江南北，也不算夸张，经历过各种各样的路况，在路上，我跟杨文剑也分享过开车之道。

就是八个字：一张一弛，文武之道。

我们出岳阳的时候，有个教练车挺猛，我们还调侃了一句：“看来是培训赛车手的。”

等我们快到高速口的时候，发现了这辆车，不过已经出事故了，追尾了。

小伙子跑的很快，是不是技术就很好呢？

其实，未必！

技术好，不仅仅能跑快，更懂的跑慢，该快的时候，一定要快，该慢的时候，一定要慢，例如等红灯，假如我是头车，我先环看一下有没有闯红灯的，在确保安全的前提下，我会快速起步，把众车甩在身后，这么做，是不是太嚣张？

其实，这样做会特别安全，因为整个马路都是你的，你已经与大部队拉开距离了，你靠的不是超速来拉开的差距，而是通过加速度来实现的。

大家可以试一下，快不代表不安全！

慢，就安全吗？

未必，高速上慢速行驶，就是自杀式行为，因为所有的车子都需要超你，一旦有司机走神了，就把你灭了。

在盘山路上，遇到了一辆越野车，小伙子开的特别猛，在一段上坡路，他把我们超了，在平道上，我又把他超了，他表示很不服气，非要超我们.....

后来，结果.....，肯定嘛！

杨文剑问：“快了安全，还是慢了安全？”

我说：“跑山路，两点注意事项，第一、一脚油门，一脚刹车，随时准备刹车，而不是把脚一直放在油门上。第二、在视觉盲区、弯道、岔路口，一定按喇叭。跑慢了，不代表安全，就如同我现在陪你们聊天，开的很慢，其实更不安全，因为我的精力不完全在驾驶上，相反，当我稍微快速时，我是全身心的投入，随时都进入刹车状态，反而更安全。”

杨文剑问：“快与慢，如何把握尺寸？”

我说：“首先，你要给自己设立安全框架，最高时速不能超过多少，过弯道速度不能超过多少，多少距离能把车子刹住，这些不是准确的数字，而是一种感觉，就是在这个范围内，车子是完全听你话的，哪怕前面路口突然冲出一个人，你也会把车子刹住，在这个框架里，你是可以肆意玩耍的，例如前面200米是空旷的，你可以使劲跑，接着是一个弯道，你要提前把速度减到30，过了弯道是空旷地，接着再跑，盲目的猛跑的人，那是SB，因为他没有把主动权掌握在自己手里。”

我喜欢开车，也喜欢研究这些理论，偶尔也忍不住去教育教育别人，目前我接触到的朋友，基本都被我感染一遍了，至少安全带是系的，我开车时，不管前排还是后排都要系.....

有人说：“我系了安全带，好象对你不信任，对不？”

我说：“不对，再优秀的人，也不能确保自己不出事故，一旦出了事故，我赔不起你，为了尊重我，你必须系上安全带。”

2012年，我平均每个月行驶里程7000公里。

2013年跑的少，一共才跑了1万多公里，但是今年重头戏在后面，肯定依然会疯狂折腾的.....

每个人，都有自己擅长的领域，应该把自己最擅长的领域发挥到极致，去年我写了一本安全驾驶的书，被连载到了天涯上，还是头版头条，前一段时间，有网友联系了出版社，据说要以他的名字出版，要我给他个授权。

我说：“你自己去出吧，我不追究，你要担心，你就自己改编。”

化工出版社、新华出版社、教育出版社都联系过我，其中小躺老师高升了，到教育出版社当领导了，他交给我的任务就是半年内把安全驾驶的书稿给他，但是我懒的去整理，因为出书太烦人了，一折腾就是半年。

新华出版社的那个编辑，叫小武，他非要给出版这本书，我没兴趣，但是也没白认识他，我把他介绍给了蝉禅，他把蝉禅的书给出了。

每当有人跟我探讨驾驶问题，我总是特别兴奋。

好为人师嘛。

有人说，这是懂懂的G点。

其实，写本关于驾驶的图书，很容易成名，而且粉丝以美女为主，因为男人都很自信，觉得自己具有超强的驾驶能力，纵然很业余，他也觉得很专业，倒是女人很谦卑，她们很崇拜驾驶达人，而且层次越高，素质越高。

有个安全驾驶的读者，就是永州的，开了一辆GTI，她看到我来永州了，非要喊我们去吃蛇。

我说：“我怕蛇，不吃蛇。”

这些都是次要的，关键是江永太偏僻，出门太不方便，到处都是山路，纵然到永州，也要折腾上半天，如果去长沙，则要一整天，交通是硬伤。

如果我从这里回山东，要么坐车去桂林，然后再飞济南，要么坐火车到长沙，再飞济南，不管哪种渠道，都至少10个小时。

没车，真不方便！

坐火车？坐汽车？

好久没坐过了，如果坐回山东，可能要折腾上两天，开车倒无所谓，坐车太累了。

4S店给我打电话，告诉我皮卡提回来了，专门派人去北京帮我开的，太爽了，只可惜我没在济南，要不今天就爽歪歪了。

我把C5给媳妇，平时我开皮卡，好好赚钱，争取明年再换车，就如同杨文剑说的一样：男人总是不换车，给人感觉经济形势不乐观呀？！

男人，有男人的爱好，女人，有女人的爱好。

今天，杨文剑想带我们去村里转一圈.....

村头有个山，圆柱体，类似碉堡，太像《阿凡达》里的那座山了，我们先去参观了杨文剑家的房子，小洋楼，很体面，就在马路旁边。

能住上小洋楼的，就算有钱人。

杨文剑是给父母长脸了，不仅仅盖上洋楼，关键是开上了越野车，在我们眼里，途观属于中低档车型，但是在他们村，花接近30万买辆小汽车，还是新鲜事，毕竟书记只是骑辆摩托车而已。

大家有没有看过《杀生》？

特像在杨文剑村里拍摄的，到处都是流水，而且很湍急，仿佛这里就是不缺水，四周都是山，植被特别茂盛，这里的主调就一个颜色：翠绿。

雨，偶尔下，偶尔停。

拿了把椅子，坐在阳台上，看雨，看山，说洗涤心灵是扯蛋，但是的确很舒服。

昨天，我们一起探讨了“洗涤心灵”这四个字。

没去过拉萨的人，动不动就把去拉萨上升到了“洗涤心灵”的高度，但是去过拉萨的人，就会觉得这四个字是扯蛋，纯属意淫。

旅行，也是如此。

没走出去的人，总觉得旅行就是放飞自我。

经常在外的人，感觉旅行就是换了个生活模式而已，依然是双脚落地，根本没什么升华，说思想有蜕变，那

都是骗人的，除非是路上遇到了高人，得到了指点，或结交了一帮牛人朋友。

这里的村子，分古村和新村。

新村，就类似杨文剑家这种，别墅，有些现代化，花了20万盖的。

旧村，就是一个大城堡，有个大院，里面是错综复杂的巷子，一户一人家，没有院子，巷子特别窄，有西塘的感觉，后面是座大山。

配套齐全，有祠堂，就是办理红白喜事的地方，还有放电影的地方.....

村里的妇女，坐在村口的石头上闲聊，男人们要么出去打工了，要么出去做生意了。

熟悉的地方，没有风景。

村里人已经熟悉了这种原始与翠绿，甚至心想，什么时候才能走出大山？

对于都市人而言，如果有这样的环境，简直是一种奢侈，如果把这个村子搬到济南，肯定是世外桃源，房子至少卖500万一套。

杨文剑全家，现在也很少在这里。

杨文剑四海为家，过去在太原，现在在济南，以酒店为家。

他哥哥在中山，帮他经营内衣天猫店。

他妈妈在中山，帮哥哥看孩子。

他爸爸在江永，以前是帮杨文剑做事，但是父子俩总是意见不统一，让杨文剑给送回江永了，在这里一家服装厂做事。

他们父子俩，特别有意思。

杨文剑的父亲，思想属于比较传统的，代表了绝大多数家长的思想，总是想左右孩子的思想，甚至替孩子做决定。

就是那句老话，总是拿别人家的孩子来刺激他。

谁又赚了几十万，盖了什么样子的房子，准备买什么车子.....

基于这些情绪，杨文剑喜欢我爹。

为什么呢？

因为，我爹恰好相反，他不左右孩子的思想，并且敢于认输，他认为年轻人一定比长辈有智慧，因为社会在进步。另外，我爹反对总是鼓励孩子去赚钱，而是倡导家和万事兴，钱多钱少无所谓，但是一定要把家庭经营好。

所以，我出来玩。

我父母从来不过问，只是偶尔嘱咐一下，让我注意安全。

我爹更不会跟村里人攀比，因为，没有可比性！

父母来源于引导。

例如，杨文剑把车子开来了，他爸就特别开心，特意带他去服装厂参观了一下，服装厂的老板都很惊讶，为什么呢？

因为老板开了一辆长城C30，几万块钱的车子，有些惭愧。

老板围杨文剑的车子转了好几圈。

这些，不是炫耀，而是让父母有成就感，因为老年人就是小孩思想，想得到别人的承认和赞美，他们不比收入，就比儿女。

今天，在杨文剑家里吃的午饭，炒的腊肉、土鸡.....

我又把煎饼拿出来了，好吃，杨文剑说：“你是在我们村吃煎饼的第一人！”

他们这边，狗是可以随意进屋子的，一大群，我撕了一块煎饼给狗，狗都不吃，看来狗都有饮食差异！

酒足饭饱了，我们回酒店里，走的另外一条山路，很曲折，也很刺激，但是景色是真美。

我说：“我最近在学习摄影，我师傅很专业，还获得过专业摄影的金奖，也是日记读者，后来我拜师了，我师傅主要拍摄人物照，就如同沿途这些景色，拍出来不会给人太大的震撼，因为人人都会拍，但是拍出一些有内涵的照片，就不一样了，例如拍一下水牛耕地，拍一下小孩抓虾，拍摄一下鸡的眼睛.....”

老乡说：“关注了你这么多年，没发现你很爱学习，跟你接触了几天，发现你真是每天都在认真的学习，看来任何成功都是不简单的。”

我说：“这是我的饭碗，如果我这么写日记，可能早黄了，今天写：今天上了一天班，挺累。明天写：今天跟昨天一样！你说还会有人关注吗？需要每天给别人带去价值，别人才会继续关注，并且给予传播的。”

景色虽美，但是的确不适合长期居住。

因为，决定生活是否舒适的根本，是人文环境，而不是单纯的自然环境。

发几张今天用手机拍的照片：







老村落!



巷子



杨文剑家的新房!

## 2013-04-04：如何才能嫁个好老公！

4月4日，雾，江永

经常有人问：“你们把孩子放在家里，放心吗？”

我就反问：“你们把老人放在家里，放心吗？”

中国的爱心，是朝下传递的，父母爱我们，我们爱子女，但是一旦我们爱上了子女，就忽略了父母，没结婚时，我基本不给父母打电话，如今给父母打电话的频率越来越高，开口的第一句就是：“宝宝，最近咋样？”

父母，随时可能离开。

我最铁的兄弟，他父母刚60岁出头，平时下地干活，生龙活虎，秋收的时候我还去他们家吃饭了，过了几个月，伯母就走了，肺癌，伯父也查出了肝癌，近况如何，未知！

清明时节，人们纷纷给逝去的亲人烧纸上香，搞的貌似很孝顺.....

在我看来，与其这样，不如趁他们还活着，好好爱他们一次，我们登山队的队长叫老马，他也60多岁了，身体特棒，每周坚持爬崂山，他说：“我跟女儿交代过了，等我死了，别去搞那么多复杂的形式，都是做给外人看的，把我火化了，偷偷的撒到崂山上，就行了，想我的时候，就到崂山爬爬山，也不用烧纸，也不用烧香，我不信这些！”

孝顺，分为很多种。

例如，给父母钱，带父母旅游，给父母盖房子.....

这些，其实都是我们认为的孝顺，父母未必认可，对于父母而言，给他们再多钱，他们也不舍得花，带他们旅游，他们也不开心，因为觉得浪费钱，父母最大的愿望，就是看到子女稳定了，最好是有家有业了。

在我没结婚时，父母盼着我结婚，后来又盼着抱孙子，当孙子有了，高兴的不得了，我娘原来有心脏病，现在也好了，天天陪着我儿子在街上玩耍，因为心情愉快嘛。

后来，我在圈内还倡议过一个事，就是给父母盖房子，城里的朋友可以给父母买新房子，因为新鲜的空间，

可以给他们带来全新的感受。

我父母就是例子，他们以前住的也是瓦房，但是过于阴暗和潮湿，还有老鼠洞，后来盖了这套小别墅，感觉心情好多了，因为亮堂，心情也好，父母也没有吵架的心情。

昨天，到杨文剑的老家，深刻感受到了这一点，我先后参观了他们的新房子、老房子，感觉心情是完全不同的，在敞亮的小别墅里，感觉心旷神怡，在古老巷子的老房子里，感觉好压抑，看谁都不顺眼。

等父母走了，咱也心安，也不需要拼命的哭，安稳的送他们走，也不需要大张旗鼓，走了就走了.....

有时，我也跟朋友说，我天天在外游荡，如果突然挂了，你们也不要觉得惋惜，因为死在了自己热爱生活模式上，也是一种坦然，总比病死强。

生老病死，本身就是人生常态，谁都会死，古代皇帝不想死，到处寻找长生不老药，结果N多皇帝是被长生不老药毒死的。

作为父母，他们对钱已经没有太多追求了，我父母卖了一套房子，钱被我挪用了，他们也没心急，也没觉得家里没钱了，一切照旧。

他们喜欢看到的就是儿孙满堂。

如今，是个剩女时代，80后遭到了90后的挑战，优秀男人越来越少了.....

今天，我就说说“如何嫁个好男人！”

国外都有阶级，中国没有！

为什么中国没有？

因为过去总是提阶级斗争，结束了嘛，自然就没有了。

实际上，依然存在，而且差距越来越大。

女人最大的成功，不是自己创了多大的业，而是嫁对了人，青岛有个做地产的大姐，有次请我们吃饭，谈到了她的同学聚会，是她们高中毕业20年再聚首。

她说：“当年很漂亮的，如今已经很老了，当年的丑小鸭，也许成了贵夫人，决定这一切的，就是因为嫁给了谁！”

虽然倡导男女平等，但是这种延续下来的男耕女织的生活模式，没有变化，所以注定了这不是一个女强人的

天下，女强人很少有幸福的。

昨晚，探讨了这些话题。

杨文剑问：“那男人最大的成功，是不是娶对了人？”

我说：“男人略有不同，男人的成功有事业的成功、经历的成功、家庭的成功，不具有唯一性。”

对于杨文剑的婚姻问题，牛哥是再三嘱咐，一定要谨慎，因为婚姻容不得半点马虎，这才是最重要的抉择。

牛哥说：“要么早结婚，大学毕业就领证，早生孩子，因为夫妻俩都是潜力股，很容易创造辉煌的未来。要么晚结婚，等你32~35岁时再结婚，此时的你，事业稳定了，收入稳定了，有房子了，有车了，有高度了，那么与你匹配的女人也不会差，此时孩子一出生，就有安全感。”

阿俊姐说过类似的话：“男人选老婆，就是优化家族基因的过程，自己长的矮无所谓，咱可以找个高媳妇，自己长的丑无所谓，咱可以找个漂亮媳妇，自己脑子笨无所谓，咱可以找个高学历的媳妇，从而改良基因，让下一代更优秀，如果仔细观察一下，农村孩子和城里孩子，一出生就有差别，就是基因的差别，因为优秀的基因在不断被选走！”

为此，我就不再抱怨了，原来我长的丑，是基因问题，那么要想让我儿子长的稍微好看一点，就需要优化基因嘛，找个好媳妇。

昨晚，我们三个谈到了这个话题，我是说给老乡美女听的。

我问：“跟我们在一起这么多天，有没有明白一个道理，你过去的理想生活，是虚拟的，是不存在的，什么流浪天涯，行走天下，都是假象，那是乞丐式生活。”

她说：“已经深刻感觉到了，在没有经济条件下，追求所谓的世外桃源生活，看似挺牛B，现在想想挺SB，自己感觉活的很洒脱，其实依然生活在社会最底层。”

我说：“等你再回到济南，你会发现你跟身边朋友格格不入了，因为你已经适应不了那种小混混式生活了。”

她问：“懂哥，你觉得我应该从哪些方面改变？”

我说：“先从容貌开始，换个发型，换个眼镜，换身装扮，女人就应该有女人味，天天打扮的跟假小子似的，没有男人喜欢，你要迎合男人的胃口，因为你穿衣的目的就是给男人看的。”

她问：“找人结婚，是自由恋爱好呢，还是找人撮合好呢？”

我说：“自由恋爱的甜蜜指数比较高，但是离婚指数更高，因为自由恋爱时，不考虑双方家庭背景，不考虑彼此的成长环境，不考虑彼此的收入差别，反正就是相爱，但是当真的走到一起时，发现真的走不远。我有个日照朋友，她是公务员，自由恋爱的，嫁给了一名退伍军人，当年不都迷恋兵哥哥嘛，全家反对，但是她依然嫁给了他，孩子5岁的时候，离婚了，她就谈过这个观点，彼此的成长环境 and 教育背景都不同，根本无法长期生活，凤凰男一旦翻了身，肯定想出轨，不仅仅是出轨，而是想重组家庭，凤凰男是最不靠谱的。相反，别人撮合的前提是什么？就是对你们彼此进行了综合权衡，感觉门当户对，刚开始可能没啥感觉，后来越过了越塌实。”

她问：“如果两个人没有感情，可能生活在一起吗？”

我说：“我们的父母，结婚前都没说过几次话，不照样生活的很好吗？！婚姻的最初是爱情，后来就是亲情了，靠爱情维系的婚姻，根本不靠谱，离过婚的人，再选对象时，就会特别谨慎，他不会考虑有没有感觉，而是考虑彼此是否般配，因为他们深刻知道婚姻的本质是什么？就是亲情！”

她问：“难道这个世界上，没有真正的爱情吗？”

我说：“应该有，但是不是用来结婚的，婚姻是爱情的坟墓，这句话很经典，哪怕再相爱的人，结婚后都有想掐死对方的想法，我媳妇结婚前是我的铁杆粉丝，对我百依百顺，结婚后我们俩的关系对等了，倒是不适应了，我们俩也磨合了N久，闹离婚，闹分手，什么都干过，现在一切平淡了，反而稳定了！”

她问：“按照你的说法，优秀的婚姻也是策划出来的？”

我说：“是的，选对男人是女人最大的成功，但是如何才能选到优秀的男人，则是个大学问，追你的，多数不如你，但是，你追的，多数比你强，对不？”

她说：“对，但是面子过不去。”

我问：“你有面子吗？谁在意你的面子？什么是面子？”

她说：“说不出来，反正就觉得低人一等。”

我说：“面子不值钱，因为这是你最大的事业，遇到优秀的男人，绝对不能松手，女追男，就是一层纸，只要你真心想嫁给他，就一定能嫁给他，除非你装清高，装被动，那些都只能让你错失机会。”

她说：“如何才能选到优秀的男人？”

我说：“首先，你想嫁给什么阶层的人，应该先融入什么阶层的生活圈，你想嫁给做天猫的，那么你就混入天猫圈，你想嫁给做地产的，那么你就混入地产圈，你至少要让这些人有机会接触到你，小姐从良后，喜欢去商场卖男装，其实就是为了把自己推销出去，嫁个好男人。小三从良后，喜欢去读EMBA，也是为了把自己推销出去。”

她问：“你不是说，不是一个阶层的人，融不到一起吗？”

我说：“是的，所以你要修炼自我。”

她问：“从哪几个方面？”

我说：“容貌、事业、才华、性格。”

她问：“容貌如何改变？”

我说：“我认识媳妇这么多年，我觉得她越来越漂亮了，这是真心话，而且越来越年轻了，因为她改变很大。最初她就是扎了一下头发，露着额头，虽然不难看，但是也不漂亮，现在是专业发型师给设计的发型，一头大波浪。身材也是如此，生完孩子，肚子依然有肥肉，她就坚持节食、健身减肥，现在肚子也平坦了，过去她穿运动装，现在穿休闲装，而且以名牌为主，过去化妆品就是大宝，现在清一色的名牌，过去戴个运动手表，现在戴几万块钱的手表，手机、IPAD、笔记本全是苹果最新款，从这个角度而言，她是越来越洋气了，而且不是刻意而为之，就是一种生活习惯了，自然我对她的印象越来越好，如果五年前的她就是这个样子，她肯定看不上我，她也是开悟开晚了，我们圈里有个大龄女青年，我媳妇就把这些建议给了她，就是要让男人一眼就喜欢上自己，做不了美女，就做气质女。”

她问：“这些要花费好多钱吧？”

我说：“没多少钱，你考虑多了，做个头发应该花不了1000元吧？一旦定型了，就不需要再换了，买几身名牌衣服，也就是几千元吧？你整个人的气质瞬间就变了，至于手机、IPAD、手表无所谓，如果有条件，可以花几千元去学瑜伽，坚持运动，就足够了，偶尔做做美容，让自己喜欢上自己。”

她说：“多浪费钱呀！”

我说：“你再有才华，你穿的邋邋遢遢的，男人也不喜欢，一个女人，让男人看了没有想泡的欲望，太失败了，如果有条件，最好买辆车，女人有了车，朋友圈子也会发生质的改变，但是这个不强求，毕竟买车需要花钱。”

她说：“我觉得恋爱，就是两情相悦，让你这么一说，感觉恋爱也是策划出来的，根本不甜。”

我说：“假如，现在过来了一个女的，是你失散多年的孪生姐妹，她开车来的，戴个小墨镜，发型很好看，衣着很时尚，身材也不错，皮肤也很好，你会不会有惊艳的感觉？”

她说：“难道女人只能当花瓶？”

我说：“我说的改变容貌，只是敲门砖，让别人开始关注你，至于关注了你，能不能欣赏你，甚至爱上你，



则在于后面的规划，例如事业，我再有钱，我也很难娶到公务员，因为我们不属于同一阶层，当初我姐姐就提出了这个疑义，我姐姐学校里有不少优秀的女青年，她们属于本地的上层白领，但是她们看不上我，她们只会选更高级的职业，例如法院、政府、教委.....由此可以看出，你做什么职业，也是你谈恋爱的砝码，如果你是一名女大学老师，那么别人都会高看你一眼，哪怕你是个临时工！政务大厅里的临时工，月工资只有1000多，为什么她们干的如此开心？就是因为身份标签！所以，要么你成为独立创业者，例如开了服装店，要么你成了有身份标签的白领，这个貌似有些难度。”

她说：“如果我一直上班，就找不到对象了？”

我说：“能找到，不过很难找到优秀男人，你能找到的基本上也是上班族，而且收入跟你差不多。”

她说：“你咋知道这些男人未来不牛B？”

我说：“创业是有天赋的，年轻的时候就表现出来了，试图厚积薄发，概率太低！”

她说：“难道一定要嫁个有钱人？”

我说：“有钱不一定幸福，但是没钱一定不幸福，贫贱夫妻百事哀，假如你嫁了一个优秀的男人，至少此生不会贫穷了，不会为了钱而四处奔波了，虽然说起来钱没啥用，但是没钱倒是真不方便，90%的人依然在为钱而奔波，我不是有钱人，但是我们家也算小康水平，夫妻吵架就少了，因为不为钱了，还有啥架可吵？要么就是嫌我不顾家之类的，99%的家庭矛盾，都与钱有关，迈过了钱的槛，夫妻矛盾点就少了！”

她说：“如果既不想独立创业，又当不上公务员，还有没有其它渠道？”

我说：“做个高收入，例如你跟着杨文剑学学做淘宝，假如一个月能赚1万元，这在济南也是高收入，你的话语权就重了，低收入群体你就看不上了，你周围的朋友圈子也至少是年收入10万的，假如你月赚10万，那么你的朋友圈子也是年入百万的，朋友圈子的高度，取决于你的自身高度。”

她说：“怎么做？”

我说：“上过班的人，有个特点，喜欢混日子，人与人看似没有差别，其实差别特别大，就差别在迫切性上，你习惯了上班，日复一日，每天看似很忙，其实是消耗青春，因为你每天没有太大的进步，就如同我们南下的这些日子，杨文剑跟你都坐这辆车，但是你们俩的思维模式完全不同，杨文剑要么忙着打电话安排工作，要么忙着找我探讨一些想法，而你呢？则是闲的无聊，要么睡觉，要么顽皮，总而言之，啥收获没有，最多就是多看了几眼风景而已，从这个角度来讲，上班人之所以上班，因为他们的行为模式决定的，习惯了懒惰！”

她说：“这与我学做淘宝有关系吗？”

我说：“关系很大，因为你没有迫切性，就不会成功，除非你内心有个声音，就告诫自己，一定要做成功，



我媳妇离家2个月了，去深圳创业了，她不想儿子吗？她肯定特别想，但是她忍住了，就是想把事业做起来再回去，昨天听杨文剑说，现在已经实现了初步赢利，一天能赚100元了，虽然不够她的开销，但是她至少看到了希望，平时在深圳，她还要忙着学英语、打羽毛球、做淘宝，如果我给她推一把，她瞬间就能做起来，但是她拒绝我的帮助，因为她想自力更生，我媳妇就具有很强烈的迫切性，这也决定了她一定能做起来，但是在你身上，我只看到了上班族的散漫和混日子。”

她说：“做什么事，必须有迫切性吗？”

我说：“是的，否则遇到困难，你就放弃了。”

她说：“女人找个老公这么难？”

我说：“找老公不难，找个优秀的老公，很难，因为你一定要问问自己，假如你是一个男人，你会娶自己吗？女人身上，至少有一点能够让你的男人为你自豪，例如我老婆是大学老师，我老婆是摄影师，我老婆是烘焙达人，我媳妇特别漂亮，我媳妇是法院的，我媳妇是画家，我媳妇是歌手，我媳妇是空姐，我媳妇.....”

她问：“那我应该如何打造这一点呢？”

我说：“你进入目标群体的生活圈，目的是有机会被他们接触到，但是你能不能吸引住他们，就需要有内涵，你要分析一下自己身上的特长，看看有没有可以打造成标签的，我媳妇、我父母都是我的忠实读者，我儿子看到我们拉萨的视频，每当我出现的时，他总会喊：懂懂，懂懂！”

她问：“哪个最容易打造呢？”

我说：“画画、书法、音乐、服装设计之类的，都需要童子功，而且需要天赋，我觉得你没啥机会了，摄影倒是个出路，只要有天赋和灵感，很容易成为高手，我媳妇打造的标签是：育儿、摄影、烘焙、英语、旅行，在我看来都是业余水平，但是她至少有了方向，敢于追逐，最近还要拜我为师，学写日记！”

她问：“嫂子是如何搞定你的？”

我说：“当年我还是蛮牛的，那时我女朋友成群结队，当我突然落魄时，只有媳妇依然留在我身边，陪我回农村了，我们俩就结婚了，就跟牛哥说的一样，当人翻身后，很容易忘恩，我总觉得自己这么牛B的人，咋娶了她呢？所以，我们俩就折腾，折腾来，折腾去，宝宝来了，就安稳了，生活的很平淡，也不吵架，我媳妇内心修炼的很好，她比较包容，慢慢的我就老实了，因为我喜欢我儿子，我不想让他生活在一个不幸福的家庭！”

她问：“如果喜欢上了一个男人，他很优秀，应该如何搞定？”

我说：“首先必须要有迫切感，就是发自内心的想嫁给他，如果没有这个迫切感，你是坚持不到最后的，如

果你确定自己有了迫切感，那么你就要主动，女追男，就层窗户纸，一捅就破，没有男人会拒绝送上门的女人，至少你有了机会跟他密切接触，最好是你能够跟他同居，生活在一起。”

她问：“要同居？”

我说：“不要大惊小怪的，装什么清纯？你要告诉自己，哪怕无法嫁给他，也珍惜这段同居的日子，因为等同于有过共同的经历，甚至类似短暂婚姻，你不要做一个约束者，你要放飞他，纵容他，他想干嘛，就让他去干，你的角色就是妻子，把饭做好，把家收拾好，等他回来，哪怕他又恋爱了，也无妨，因为有一天，他受挫折的时候，他会突然抱着你痛哭，然后把你娶回家，当你名正言顺时，你就翻身了，男人最缺的就是家的感觉，当你能给予的时候，他就会进入了习惯你的生活模式，一旦没了你，他觉得整个世界都是灰色的！”

她问：“为什么那么多同居的，最终还是分手了？”

我说：“因为女人没摆正自己的位置，总是想去控制，最聪明的女人，是懂的放手，而是用习惯去感染男人，我媳妇就是这么做的，平时我把房子搞的很乱，她每次来，都给收拾的很好，让我觉得有个媳妇真好！”

她问：“女人这么主动去伺候一个男人，至于嘛？”

我说：“想高傲的幸福，那是不现实的，幸福是追求来的，暂且不说我们家庭是否幸福，从生活角度而言，我媳妇比她的朋友都高出了N个标准，她们依然奋斗在工作第一线，而我媳妇已经迈过钱的槛了，可以去延伸生活了。”

她问：“内心需要修炼什么？”

我说：“首先，语言要得体，不要给人小混混的感觉。其次，要有包容心，你爱你的，他做他的，你不要试图去控制对方，而是用自己的行为去感染对方，反正我就是以妻子的姿态去伺候你，至于你拿我当什么，并不重要，越这么想，对方越尊重你！”

她问：“难道包容，就是纵容男人出轨？”

我说：“无论你包容也好，你闹腾也罢，你改变不了事实，绝大多数优秀的男人，外面都有人，因为他这么优秀，肯定不止你一个人喜欢他，当然如果你接受不了，你也可以选一个一辈子都不会出轨的男人，例如去农村找个老实青年！”

她问：“你们把这些看的都很淡？”

我说：“婚姻跟谈恋爱不同，婚姻是需要包容的，是需要放手的，一旦有了孩子，双方都有底限，因为女人是肉，男人是狼，是狼就想肉，有人总是装的很高，装的很单纯，记住，那只是装的，并非真相，就如同

我拍的这些巷子，美不美？看起来很美，很多人想去体验，实际上不美，因为到处都是牛粪，臭死了，这就是真相！我媳妇在深圳，我在四处游玩，她如果天天打电话查我，如果我真有情人，我肯定伪装的特清纯，相反，她从来不为此而监督我，反而使我更自觉了，哪怕真有点什么事，我也知道底限是什么，我是用自己切身感受来告诉你男人真实的想法，我接触了这么多优秀的男人，我还没发现不吃肉的，除非是有病，柳下惠的那种病，很难治！”

真相，总是不为人愿意接受，但是接受与不接受，都不影响它的存在。

婚姻，也是需要经营的。

恋爱，也是需要策划的。

如果你想改变自己的余生的命运，就去嫁个好男人，有钱的男人，不仅仅有钱，而且素质更高，也更帅气，同样是婚姻，为什么不选个好的？

是不是嫁了好男人，就可以一劳永逸了呢？

并非如此，而是要更加的上进，拥有独立的经济能力、独立的人格魅力、独立的身份标签，更要让自己越来越美丽。

当然，嫁个好男人，还有个绝招，就是做优秀男人孩子的妈.....

我算不上一个优秀的男人，我是通过自己的婚姻以及感受总结的这些，我觉得作为过来人，多数会有深刻理解的，对于未婚小青年，可能会不赞同一些观点。

二十年后，你是残花败柳还是风华正茂，取决于今天你嫁给了谁。

遇到了优秀的男人，绝不放过！

至于我嘛，就算了，我不优秀，已婚，我儿子倒是值得考虑.....

2013-04-05：穷人，为什么穷？！

4月5日，暴雨，江永

胡律师（简称：老胡），我们拉萨队友，也是因为去拉萨，才认识的。

去拉萨以前，听蝉禅提起过这个人。

蝉禅是这么描述的：济南最流氓、最无赖的律师.....

我心想，那这个人，应该有多无赖呢？

见了面，才知道，此人有意思！

去拉萨的路上，帮主总是拿电台调戏老胡，故意找茬咨询一些法律问题，其实是调侃老胡，就这样，他们俩先入戏了。

后来，我问帮主，如何评价老胡这个人？

帮主说：“老胡为什么打官司牛？因为他不是科班出身，思想没被禁锢住，他不按套路出牌，对方律师很容易被牵着鼻子走.....”

跟老胡在一起，特别有意思，因为他冷不丁的说出一句话，就会颠覆常人思想，反正就是怪，但是又有道理。

对于教育，他也出怪招，就是散养，让孩子随心所欲的发展。

去旅行，也是如此。

问他，有没有时间去南极玩？

他说：“不考虑时间，不考虑价钱，说走就走，随时奉陪。”

我问：“真的，你不怕耽误工作？”

他说：“时间分配，是有优先级的，如果把旅行看的最重，那么所有事都可以让步，有些人觉得自己没有时间，是因为把工作看成了最重，并非谁忙谁不忙，而是优先顺序排列不同！”

旅行中的老胡，爱喝点小酒，爱分享段子.....

上次去东营，喝了点小酒，在大巴上，非要给我们讲EMBA的课程，他用队友作为案例讲述了农妇与猪的故事，把我们乐坏了。

老胡说：“出来学习，不要指望学到太多，一次只学一句话就足够了，去拉萨的时候，我们在青海湖旁边住帐篷，刘冰和MOSS在我旁边，他们俩在窃窃私语，说的就是写日记的事，被我偷听到了。我明白了，原来日记谁都可以写，而且还具有教育意义，可以帮助更多人。我们经常搞手拉手，去偏远地区，来回几百公里，就是为了帮助几个家庭，如果我写把自己的一些想法写出来，可能会帮助更多的家庭，而且节约了成本。”

老胡开始写了。

最牛的一篇日记是《散养的孩子和散养的鸡》，超过4000次转载。

4000次代表什么？

就是有4000人觉得很好，愿意再次分享给朋友，这是一个链锁反应.....

我写的日记，自诩很牛B，正常情况下，一篇日记的转载量也就是400左右，而且我是职业选手，老胡算是初级选手，差距！

老胡的这篇文章，讲述了孩子应该散养，去激发孩子的创意、灵感、野性，而且他有成功案例，因为他两个儿子都很优秀。

读者看了，都觉得很很有道理，但是应用到自己身上，就放不开了，为什么呢？因为自己内心早就设定了框架，认为什么是对的，什么是错的，不允许孩子跨过这个框架，从而给孩子画了一个囚笼。

我算是老胡忠诚的支持者，我觉得教育的先后顺序应该是：健康、性格、格局、学识。

现在城市里的小男孩，越来越女性化了，大家有空可以去一些同性论坛看看，现在孩子的性趋向有很严重的问题，而且越来越低龄化，就是与成长环境有直接的关系，在海南时，看过一场表演，是变性人的，他有三个姐姐，是家里唯一的男孩，他从小就模仿姐姐们的打扮，久而久之，喜欢做女人了，最终做了变性手术。

我觉得，男人就应该有男人味，健壮、狂野。

我父母每天都带着我儿子出去玩，很少抱着，都让他跟着跑，而且他也喜欢跑，特别结实，摔倒了也不会

哭，爬起来还会炫耀：我摔倒了！

男人，就要坚强，咋能动不动就哭哭涕涕呢？

未来，脱了衣服很性感的男人越来越少，咱要给他足够的魅力，用脸蛋吸引不了妹妹，就用肌肉，而且强壮了，也抗击打，挨个打也不疼.....

什么性格讨人喜欢？有领导力、有分享欲、有诚实感。

例如，牛哥就具有超强的领导力，不管在什么圈子里，他很容易成为依赖点，包括我对他也有严重的倚靠心理，遇到什么事，总觉得牛哥在幕后帮我托着底，包括牛哥去参加一些企业家课程，大家找最值得信赖的人，结果所有人都站在了他的后面，和老鹰抓小鸡似的。

领导力，也是从小培养的，牛哥说：“我爸爸很年轻就有了我，从小我就担当起了家庭重担，慢慢就习惯了照顾别人。”

房老师是报社的领导，她一直都在倡导培养孩子的领导力，她的培养方式很简单，就是鼓励儿子把伙伴们喊到家里，让自己家成为他们的聚集点，每到假期，总有来自不同地区的小伙伴在她家生活，儿子主动当起了东道主，潜移默化就有了领导力.....

她跟我讲了这些以后，我就想把我们家的房子改造，未来每到假期，就喊各地的小朋友到我们家来度假，让儿子带他们去田野里抓蚂蚱之类的！

分享欲，这个是最难培养的，因为现在多数都是独生子女，很自私，不愿意分享，未来孩子有多大成就，很大程度取决于他的朋友圈子，但是他在朋友圈子里能否混下去，关键在于他能给别人带去多少价值，分享欲就是最需要培养的东西。

这一点，我很佩服蟠桃，他有个特点，经常带着女儿参加我们聚会，并且让女儿负责去买单，这样孩子从小就有主动付出的习惯，如果我去抢着买单，她会很不开心的，如果她能够把单买了，她特别高兴。

蟠桃说：“她平时跟同学一起出去玩，我都鼓励她主动承担费用。”

这一点，我是深有体会。

读大学时，我们一起去森林公园玩，有个同学，她家是城里的，她主动帮我们买门票都买了，我还窃喜了好久，心想，这个同学咋这么傻呀？总感觉自己赚了便宜，在农村里，人们倡导的主调就是不要让别人占了便宜。

现在想想，当时真傻！

牛哥对儿子说：“一桌人在一起吃饭，你夹起的第一筷子菜，一定不是放到自己碗里的！”

那天，牛哥说起这番话，我感触特别深，因为我变了，现在什么都是被动式的了，喝水有人负责给倒，出门有人给背包，鞍前马后都有人伺候，我越来越懒了，包括平时吃饭，也都是牛哥去买单，我都没有掏钱的习惯了。

所以，我决定去改变，找回失去的自我。

那天，我跟大志一起吃饭，我总是帮他倒水，他突然疑惑的问我：“你这是咋了？”

所以，少年成名，绝对不是好事，会使你颓废，就如同《中国好声音》让梁博夺冠一样，很容易使他成为方仲永，因为大家都敬着他，久而久之，他自己也忘记了自己是谁，一旦双脚离了地，就谈不上进步了。

现在，我是一个很自私的人，过去，我是一个很善于分享的人，也正是基于当初的分享，才走到了今天，但是今天的自私，也注定了会是一个人生低谷。

所以，我对孩子教育的建议也是如此，无论是零食还是玩具，都要学会分享，而且因为分享得到了表扬。

诚实感，这个说容易很容易，说难很难，就是要鼓励孩子说真话，但是这个需要有个前提，说了真话不挨打，如果父母给孩子很严厉的感觉，孩子犯了错误，很容易撒谎。

前天，在网上遇到了一位很漂亮的姑娘，她说自己在香港创业。

后来，我进了她的QQ空间看了一眼，是做直销的，而且还是个金牌讲师。

我说：“你这么优秀的人，咋不去干点其他的事业呢？”

她说：“我不是讲师。”

我说：“我在你空间看到的。”

她说：“偶尔做讲师，如果你不问，我绝对不会说的。”

我就把她拉黑名单了，对于直销我并不反感，但是我也不会涉足，直销是个很好的模式，靠口碑相传，但是在中国，直销变味了。

变成了什么味呢？

第一、学会了撒谎。第二、学会了欺骗。

你能骗到的人，都是最信任你的人，我有个师妹，她在青岛做了一年传销，她是被别人骗去的，她在里面很快成了讲师，她把几个同学也骗去了，最终有一个同学留在了那里。

她出来的时候，她同学依然在里面。

我问：“你有内疚感不？”

她说：“没有。”

我问：“你同学恨你不？”

她说：“不会恨，她也认可这个模式，否则不会留下！”

其实，对于诚实而言，每个人或多或少的都缺失，我本身也存在这样的问题，我一直在努力的去改正，尽量做到说真话。

特别是跟随牛哥的日子，我就明白了一个道理，这个世界上有很多有心人，你是骗不了他们的.....

举个例子，有人说自己一年卖了几千万。

那么拿计算器一算，就有了答案，平均到每一天是多少钱，再算一下每天要出多少单货，再去网站上对比一下，就知道真假了。

所以，做培训的人，也是在培养自己说假话，因为说出来的数字，至少要打个1折，如果说自己赚了1000万，那么可以理解为100万.....

杨文剑跟着我，也学会了。

昨天，来了个朋友，刘佳兴，从桂林来的，开了辆宝马，杨文剑喊他宝马男。

刘佳兴说：“我有个朋友，骑车去了西藏、云南，跑了12000公里。”

杨文剑接着就拿出手机，给算算一天骑多少公里.....

刘佳兴说：“是五个月的时间。”

后来我们一推算，平均每天不到100公里，应该是真实的，杨文剑这么做，不是不相信刘佳兴，而是习惯性动作，学会理性分析、理性思考。

有人很好奇，懂懂一年能赚多少钱？



我说，30来万吧。

有人不信，觉得咋这么少呢？

在他们看来，我们应该一年至少赚几千万元，因为别人都这么描述的自己，何况这些人还围懂懂转。

对此，我只能笑笑。

假如，我说我的天猫店一年可以收入365万，那么我们倒推：每天1万元的纯利，按照零售10%的纯利润来计算，那么需要10万的营业额，按照200元/单来计算，那么需要500单！（纯利润的标准是去掉办公费用、人员工资、广告推广）

那么，我们按照这个标准去天猫上找，你看看能找到几家？！

不要迷信，动不动就是年利润几百万，反正我没有，杨文剑一年能收入100万，是理论上的利润，最终能剩下的，不超过30万，因为到处都是花钱的地方。

蝉禅写过一句话，我也写过，就是：“中国企业，赢利的不超过10%，90%的企业是负利润经营。”

这个数据是咋来的？准确不？

这个数据是专业数据，从银行方面获取的，银行拿到的行业数据都是最专业的，因为这涉及到银行放贷风险问题，牛哥对很多市场的判断，就是通过银行数据来作为风向标，因为银行有最专业的经济数据分析团队。

我不是打击大家的创业积极性，而是理性对待，脚踏实地，团队作战！

个人作战或者小作坊作战，很难突破100万的年利润，因为这是格局造成的。

什么是格局呢？

农村小姑娘，到了城里来读书，很容易被钱勾引走了。

为什么呢？

因为，她没见过，没经历过，觉得一切都是新鲜的，很容易迷失自己。

大户人家的姑娘，根本不会轻易被金钱所动摇，你很难用金钱来搞定她，所以，古人就提出了，穷养儿，富养女。

男孩，也是如此，《1942》里的掌柜，他的格局就是掌柜，只要扎下根，哪怕白手起家，他依然会成为掌柜，而长工则依然会成为长工，这是格局造成的。

培养孩子的格局，有三个渠道。

第一、在大城市。第二、四处旅行。第三、接触名人。

上海的姑娘，明显比其它城市的高贵，很有气质，感觉浑身都有魅力，让人很自觉的就退后了，不敢靠近，但是仅限主流社会的，外来群体也很难融入主流社会。

经常旅行的孩子，格局也是不同的，我们去泰国时，遇到了三个妈妈，她们经常带孩子出来，这三个小姑娘的格局跟同龄人截然不同，她们充满了自信、活力。

刘克亚跟朗朗合作时，我跟刘克亚说，让朗朗抱着我儿子照个相。

为什么呢？

因为名人是有气场的，这个气场可以影响孩子一辈子，无论他长多大，他都会记住曾经跟当年最优秀的钢琴大师合过影，而且是抱着他。

让他抱，是给他面子，一般人我还不让抱呢！

名人，也是普通人，但是老百姓内心都有坎，觉得名人跟咱不一样，有啥不一样的？不一样尿尿吗？难道名人不尿尿？！

要是地震了，名人一样哭着喊救命，一样狼狈！

昨晚散步，杨文剑说：“我哥见你可激动了，一直都害怕你，不敢见，人为什么这么怪呢？”

我说：“这个距离感，不是我造成的，而在你哥内心产生的，总感觉有距离感，其实他是最不应该有距离感的，他弟弟跟懂懂是兄弟，他应该很自然才对。”

杨文剑说：“看来名人是个好玩意。”

我说：“内心的枷锁，都是自己套上的，其实别人根本没这么想，多接触一些所谓的名人，特别是跟他们混在一起，听他们骂人，听他们讨论泡妞，就会豁然开朗，原来如此，都是TMD的普通人，俗人，从此就不再对任何名人有了畏惧感！”

昨天下午，我们一起去女书博物馆。

路上，杨文剑想尝试一下暴力加速，就是一脚油门到底，感受那种推背感，但是他害怕，一踩就松.....

我说：“克服恐惧，需要有个前提，你感受过200的速度，你就觉得180是可控的，你最多感受过120的速度，那么你觉得130是不可控的，做事也是如此，需要你经历过一定的高度，你才能突破你的内心界限。”

杨文剑的哥哥问：“董哥，你觉得我做天猫，应该如何改变？”

我问：“你现在的做法是什么？”

他说：“每天研究一些文章之类的，就是自学。”

我说：“五年后的你，不一定比现在的杨文剑优秀，因为你内心是有界限的，无论你怎么学习，你很难跳出内心界限，打破不了界限，你不会有蜕变的。”

杨文剑说：“五年也不一定赶上我，我做了六年了。”

我说：“你应该主动走出去，依托杨文剑在圈内的资源，主动去学习，假如你现在是20分，你使劲努力，可能会到30分，但是你跟着80分的人学习，很容易达到60分，因为经验是最有价值的。”

他问：“自学没用吗？”

我说：“自学，很容易跑偏，假如我让你自学驾驶，你可能去研究了汽车构造原理，假如我教你开车，我会告诉你不需要去研究这些，研究这些只能使你失去兴趣，而且你自己练的再优秀，也很难有大的突破，但是我来指点你，我很容易告诉你捷径是什么，遇到什么路况怎么开，我会直接把自己总结的经验告诉你。”

他说：“我要定期去参加深圳的聚会吗？”

我说：“参加聚会，是个选秀过程，你要找到最适合你的老师，聚会是学不到东西的，如果想学到东西，则需要会后一对一交流。”

杨文剑问：“是选老大，还是选老二？”

我说：“不要选老大，而是要选与你水平最接近，而且又略高于你的，关键是有感觉，彼此都觉得不错。”

杨文剑说：“你以前写过，交朋友不可跨级进行。”

我说：“交际是创业的真正捷径，自己去钻研的人，多数都是木头，就拿老乡美女来举例吧，假如她回去自己研究淘宝，她就是研究上两年，她也上不了路，关键是中途遭受了几次挫折，她就放弃了，如果她坚决跟着你学淘宝，你来指点，她来执行，她今年至少能赚5万吧？！”

杨文剑说：“5万？太少了，至少10万！”

我说：“创业的套路应该是这样的：选定方向、找到已经上路的师傅、绝对信任并去执行！就拿写日记来说，我写了7年，每天4000字，如果你跟我同等聪明、同等勤奋，那么7年后你才达到我现在的水平，如果我指点你来写，可能半年就超越了一般人，一年就超越了我，对不？”

美女问：“在网上参加一些培训，靠谱不？”

我说：“人有个特点，总是蔑视了身边人，看到了外人，这山看着那山高，有免费的你不用，非要花钱才塌实？！”

美女觉得被我打击了，让我不要再批评她了。

我说：“从人生的角度而言，我觉得这两天是最佳的机遇，因为我们就是偶遇，你搭我们的车南下，旅行结束了，就各奔东西了，如果你抓住了机遇，可能从此就改变命运了，如果没抓住机遇，可能又回到原点了，你现在听着感觉挺振奋人心的，发誓回去一定改变，但是当你回到原来的生活模式时，今天说的这些，都成了一阵风，一个人真正的蜕变，是从改变生活环境开始的，不同的生活环境，人的行为模式和思维模式都是不同的，你回到了原来的生活环境，就决定了你依然是原来的思维模式。”

杨文剑说：“懂哥，你别说她了，说的太多，她消化不了，我是用了一年才领悟你说的这些，你就别强求她一天消化的了。”

我们一群人里，最年轻的是刘佳兴，87年冬天出生的，按照阳历是88年的，买了三辆车。

他说：“我从小就喜欢车，小的时候只要坐拖拉机，就觉得特别兴奋！”

我问：“你管理这么多员工，你不在，能行吗？”

他说：“我的员工，多数都是女的，而且以我同学为主，她们不会轻易离开的。”

我问：“为什么呢？”

他说：“女员工有个特点，她们不会去复制你，她们给自己的定位就是上班族，不会轻易想创业，所以没有出去创业的野心，那么唯一可能离职的机会就是薪水问题，我们全部采取提成制，业务出色的，一个月拿1万多，在桂林属于高收入了，她们不会走的，最初都在办公室上班，现在很多都在家里上班，我们追求的是业务量，而不是面子工程。”

昨天下午，我对他进行了专题采访，蛮有收获的，任何人的成功，都有不平凡的一面，任何一个开上宝马的人，都有默默付出的一面。

我撮合杨文剑跟他合作一下，因为他们都是做淘宝的，杨文剑貌似对宝马更有兴趣，要开着爽一把.....

我问：“你买了宝马，内心有没有变化？”

他说：“宝马也没啥，就是性能好一点而已，没感觉有什么身份标签。”

我说：“我以前的梦想是坐坐奔驰，但是当天天坐的时候，感觉没了当年梦想里的美好了，就是辆车而已，过去总感觉坐在奔驰车里的人应该很牛B，但是当坐在奔驰车里时，感觉外面的世界依然那样，也没觉得自己有什么不一样，人都习惯了自己去揣摩别人，其实别人还真不是那么想的！”

参观完了女书博物馆，收获还是蛮大的，这才是真正的世界文化遗产.....

回来的路上，遇到了下班女书唯一的直系继承人，她就是个农民，今年50岁了，姓吴，我们专程捎她一段，路上我对她进行了专访，还帮她拍了照片，她很开心。

中国所谓的保护世界文化遗产，其实就是一句空话而已！

有机会，我写个关于“女书”的主题，给大家揭开这里面神秘的面纱.....

任何东西，你看到的和真相都是有差别的，真相没有你想象的那么美好，但是真相才是我们真正想要的。

昨天，写了一篇《如何才能嫁个好老公》，一石激起了千层浪，转载量可能也会挑战老胡的记录，有人赞同，有人反驳。

我特意做了民意调查。

已婚的、家庭情况良好的，基本投满分票。

未婚的，追求浪漫的，基本投反对票。

有些东西，大家不愿意去接受真相，也不愿意去改变习惯，总是想邂逅浪漫，甚至谈一场轰轰烈烈的爱情，其实，这都不过是一场游戏罢了！

闲聊时，我又拿老乡美女开刀了。

我说：“你用什么洗的头发？”

她说：“酒店里的洗发水。”

我说：“你要告诉自己，你是贵夫人，贵夫人咋能用这些呢？女人就要活的优雅，你出门，啥化妆品都不

带，看似活的真实，其实活的没味道，你说哪个美女不化妆？为什么结婚照给人眼前一亮的感觉？就是从 not 化妆到化妆的蜕变，对于很多人而言，婚纱照上的自己，就是常态，因为每天都会让自己这么漂亮。”

她说：“就不能活的简单点？”

我说：“不能，因为你丑了，男人觉得你没魅力，觉得失望，越看越不顺眼，你让自己漂亮了，也是维系家庭的重要功课，必须做。”

她说：“理解不了。”

我说：“如果你想改变，就必须从生活习惯进行改变，你要给自己充分的暗示，你就是贵夫人，应该按照贵夫人的生活姿态去培养习惯，而且是潜意识行为，不是刻意为之，举个例子，假如你想嫁给杨文剑，那么你就要以自己是杨文剑的妻子的标准去规划自己，是给他加分的，而不是减分的，每个细节都要去改变，你选择了谁，就决定了应该以相应的生活模式去改变自己，当然我只是举例，你不一定看上杨文剑。”

她说：“太复杂了。”

我说：“一点都不复杂，我媳妇的蜕变，就是因为有人送了她一句话，瞬间就变了，真的是瞬间，过去我媳妇是一个很不自信的人，在课堂上发言都结巴，老师就送了她一句话：我有个口袋，里面装满了自信、美貌、金钱、幸福……”

杨文剑问：“是马老师吧？”

我说：“是的，因为她被植入了这个信念，她觉得自己就真的有了，就按照这个标准去要求自己，接着就改变了，就如同我现在每天都邋邋遢遢的，假如我被植入了一个信念，今天我是新郎，我肯定把自己洗的干干净净的，把衣服穿的很整齐，镜子照了又照，而且逢人就笑，我的整个精神状态都变了，对不？”

她问：“就是逼迫自己吗？”

我说：“不是逼迫，而是潜意识习惯，就如同我醒来第一件事，肯定是光着屁股去开电脑，然后再穿裤子，没人强迫我，就是潜意识需求，你潜意识里是贵夫人，你的习惯也不一样了，因为贵夫人不能用酒店里的洗发水。”

杨文剑说：“这个我深有体会，我以前不都是长发嘛，有很多人让我剪，我都不听，后来有个美女告诉我，让我把头发剪了，做事业应该有做事业的样子，从那以后，我就短发了，感觉自己是个做事业的人，就应该精神一点，再也不会留长发了。”

我说：“信念，真的很重要，就如同昨天我们被超了车，我坚信他不是我对手，纵然永州最优秀的车手出现，我觉得也不是我的对手，可能咱会被虐，但是至少在心态上我是这么想的，所以干掉他游刃有余，因为我坚信我是最优秀的、最安全的、最稳当的，你要给自己植入这样的信念，假如你准备做个淘宝，你必须要有

坚信你一定能赚到钱，并且不比杨文剑差，那么你就不会轻易放弃了！”

美女，最终还是濒临崩溃了.....

杨文剑说：“懂哥，为什么有的人改变不了，你非要教育呢？”

我说：“表面是说她，其实我是说给你们听的，好为人师嘛！”

杨文剑说：“以前，我总是麻烦一个老师，去请教问题，我内心总是很纠结，感觉去请教问题是打扰别人，后来我发现老师特别开心，他说了一句话，打开了我的内心，他说：是人，就好为人师！”

我说：“是的，假如有人找我学习驾驶，我肯定特别开心，因为指点别人感觉很有成就感，就如同你哥哥开车，我来教他一样，看到他学会了几招，我也很有成就感，例如超车时，他经常犹豫，我告诉他，要么不超，要么绝不犹豫，因为一旦犹豫，别人就判断不准你的意图了，容易产生错误的操作。”

有人建议我写个男人如何娶个好媳妇。

其实，这些文章写出来感觉很有道理，在实践过程中，很难有人坚持，因为人们还是相信了浪漫的爱情，也就是缘分。

但是，理性分析，理性判断，理性经营，的确可以让一个人的命运有着翻天覆地的变化，只是很少有人愿意去干罢了，因为惰性。

我媳妇，就是昨天文章理论的最好印证！

男人要想娶个极品媳妇，就一点：多赚钱.....

空姐漂亮不？不会嫁给农民！

明星漂亮不？不会嫁给农民！

公务员优秀不？不会嫁给农民！

大学老师优秀不？不会嫁给农民！

女企业家优秀不？不会嫁给农民！

女博士优秀不？不会嫁给农民！

男人最可悲的事，就是只有被选择权，而没有选择权。

就如同杨文剑分享给我的招聘理论，一定要使用高工资，因为工资高了，可以挑员工，工资低了，只有被员工挑！

牛哥经常说：“惯性太可怕了。”

最近两天，我深刻感觉到了，打工者之所以是打工者，就是因为他们已经有了这种生活模式的惯性，注定了一生就是如此，他们内心也想改变，但是不想行动，不想折腾，只想安逸的享受每一天，偶尔抱怨一声，仅此而已。

昨晚，吃完饭，我问了老乡美女一句话：今天，你干了啥？

她说：“看了一天电视！”

我说：“穷人必须穷，如果不穷，就对不起我们这些努力的人了！”

我这个人，对朋友尖酸刻薄，但是我是希望去摇醒沉睡的人.....

-



## 2013-04-06：你真的会读书吗？未必！

4月6日，阴天，江永、阳朔、桂林

来南方这么多天，空气每天都是湿润的，特别舒服。

虽然不是晴天，但是能见度很好，能看到远处的山，总比北方的雾霾好多了，至少让人不压抑.....

昨天，约定下午出发去阳朔，所以上午我要工作，把日记写完。

最近，写文章还是蛮有激情的，无论是阅读量、转载量、分享量都创造了新的记录，看来只要用心写，大家也会用心看。

只要没事的时候，我就会翻开日记，反复的读，别人是看热闹的心态，我是自省的心态，通过自己的文章来照自己的镜子，写文章时，我是作者，读文章时，我是读者，通过角色转化，可以了解彼此的需求。

写文章时，为了表述方便，喜欢用第一人称，拿身边人说事。读文章时，感觉作者总是在写自己，好象在吹牛B？炫耀着什么。

因此，要权衡好两者的关系，既要描述事实，又不要给人压迫感。

前晚，暴雨，电闪雷鸣的，不过南方好象已经习惯了这种天气，暴雨过后，一切照旧，不像北方，北方下一场暴雨，到处都变样子了，特别是我小时候，暴雨过后，到处都是青蛙叫。

杨文剑5点就起床了，他去田野里溜达去了。

顺便在群上陪我们闲聊。

他说：“这两天，我思考了很多，以前不喜欢读书，后来又开始疯狂读书，但是都没有太深的感悟，反倒是这几年来每天看懂懂的日记收获很大，我在想，真的应该按照小学里学课文的心态去读懂懂的日记，因为这里面包含了太多的信息量，懂懂的日记写的不是最好的，但是是最贴近我现状和最能改变我思维的。”

我说：“少损我了。”

他说：“真心话，我还写到本子上了.....”

杨文剑发了一张图片，是他做的笔记，字歪歪扭扭，和长相成反比。

写一篇日记，大约要多久呢？

单纯的写作，很容易，两个小时就搞定了，甚至更快，也不需要打草稿，一气呵成，然后就发出去了，自己再反复的读，遇到错别字就改一下。

但是，创造是需要构思的，在潜意识里要开启搜集模式，无论看到什么，都会问问自己，这个东西有没有分享的价值？价值点在哪里？

所以，我们出去玩，走同样的路，收获截然不同，我看到什么都新鲜，也喜欢跟人面对面交流，我问的问题，都是我想要写的问题。

我不管别人是否喜欢我的文章，至少我自己是超级喜欢，里面涉及互联网、家庭、房产、子女、父母、教育、地理、信仰、心理、出版、交际、写作、理财、驾驶、旅行、美食.....

作者要传递的信息是100分，80%的读者收获不超过10分，因为他们习惯了速读，而且习惯了抗拒式读法。

什么是抗拒式读法？

就是认同的观点，非常认同，不认同的观点，坚决抵触，不去思考，甚至会上升到人格反对上。

举个例子，杨文剑算是比较认真的读者，日记他要反复看几次，《安全驾驶》都打印出来了，当书去阅读，他能领悟多少呢？

对于开车，他还是蛮有自信的，至少信念有了。

昨天，他说没开过宝马，他想当司机，让我帮着看着，及时提醒他。

从江永到阳朔，弯道特别多，宝马就适合跑这样的路，操纵性很好，杨文剑有些缩手缩脚，方向盘幅度比较大，车子容易来回晃，有时忘记了转向灯，有时又得瑟了，什么车都超，有次差点迎面相撞.....

第一个问题：超车是一套组合动作，每个细节都不能忽略，看后视镜、打转向灯、按喇叭、猛加速、及时回位。

这个简单不？

听起来很简单，但是很少有人能清晰的做到，要么忘记了转向灯，要么忘记了看后视镜。

我跟他说：“你必须偶尔关注后视镜，从而知道你的前后左右，中间的镜子是最佳选择，因为这个镜子是平面镜，而且抬头就看到了，一旦后面出现车子，第一时间就察觉到了，而且是潜意识察觉的，如果你只会朝前看，不会朝后看，对于长途驾驶而言，也是很危险的。”

杨文剑说：“我觉得很少有人能超了我。”

我说：“如果有法拉利呢？靠侥幸是不可能幸运一辈子。”

杨文剑问：“为什么我回位的时候，车子会晃？”

我说：“你打方向盘缺少连贯性，也就是线性，另外超车时你存在两个问题，第一是加速时间过长，超过车子后，就不需要如此猛烈加速了。第二是你着急回位，如果前面是空旷的，距离是可控的，可以慢慢回位，这个习惯很可怕，如果是在高速上，这么晃，很容易翻车。”

杨文剑问：“懂哥，你觉得我应该如何修炼？”

我说：“把自己归零，按照标准的驾驶规则去修炼自己，把每个细节都养成习惯，你就拥有了一流的驾驶素养，如果靠修正，很难，因为人的惯性太可怕，如果你有安全漏洞，哪怕你技术再熟练，也是隐患，安全容不得半点马虎！”

杨文剑说：“你今天说的这些，都在你写的书上有，当时看了没啥感觉，因为觉得自己身上不会有这些缺点。”

我说：“淹死的都是会水的，你看看那些牛B的驾驶员，连安全带都不扎，你还指望他对你负责？！”

我不是唠叨，而是他有需求，如果别人没有需求，我这么说，人家肯定烦了，咱也没这么傻，出力不讨好。

杨文剑问：“你觉得我应该读日记？”

我说：“多数人都看不懂，但是以为懂了，这些人就是看了热闹，感觉很有道理，但是人还是踏步不前，既然都是花费了阅读时间，就要最大化的去吸收和改变自己，只要你发现了适合你的点，就要立刻记下来，而且转化为具体行动，分配到日常计划中去，如果做不到这一点，就是看马云日记也是白搭，何况是看懂懂的了。”

杨文剑问：“如果遇到一些地理、生物知识呢？”

我说：“立刻去百度，包括我写的一些科普式的观点，只能是抛出了个引子，激发你去求证，如果你拒绝接受这些观点，那么你就不会去求证，如果你认真去求证了，包括去搜索，去咨询相关人士，你很容易学习到新知识，这些知识看似与我们的事业没有任何关系，但是当你掌握足够宽阔的知识面时，你发现这些知识彼此都是有串联的，你对这个世界认识越来越清晰，至于说懂懂提出的观点是对与错，并不重要，但是抛出的

引子很重要，例如板蓝根能预防禽流感吗？我说不能，你说能，那么你就去求证，最终的结论肯定会使你越来越理性！”

杨文剑问：“如果遇到一些习惯呢，例如像贵夫人一样打扮？”

我说：“这个需要切实改变到日常生活里，而且可以蜕变，我举个例子，现在我很丑吧？但是呢，主席要接见我，我肯定会去做做头发，选身衣服，穿上大皮鞋，还要修修眉毛，甚至搞点香水，皮带扎在外面，提个包包，戴个手表，搞个眼镜，你见了我，肯定都觉得绝对不是一个人。”

就如同上次我们去威海参加会议，大梅哥非让我穿西装。

我除了结婚，还真没穿过。

我穿上了，他们都改变变化太大了，一个是顽皮小子，一个是风流倜傥。

我穿上西装特别帅，把脸挡起来都可以当明星了.....

就如同有个姑娘，她想改变自己，但是她又不知道如何改变，也不知道应该从哪里改变，总而言之，就是想改变，而不去改变。

我说：“你就当明天就结婚了，按照这个标准去打扮自己，你就看看自己到底能漂亮到什么程度，能不能秒杀一片男人，去做吧，如果你真的想改变，两天你就蜕变了一个角色，而且你会习惯上这种装扮，因为它给你带来无比的荣耀和自豪！”

杨文剑问：“假如是生活习惯，应该如何纠正呢？”

我问：“你身上缺点多吗？”

杨文剑说：“多。”

我说：“特别多吗？”

杨文剑说：“特别多。”

我说：“那太好了，你玩过网络游戏没？当进了一个妖洞，看到有无数小怪兽时是最兴奋的，因为杀死它们就可以升级了，你缺点越多，你改变起来越有成就感，你找个最信赖的人，问他一个问题，我身上有什么缺点？让他告诉你，如果你认同这个缺点，你就去改变，一个月后，你向他汇报结果，再问同样的问题，每个月就改变一个，过上十年，你的人格魅力越来越高。”

杨文剑问：“有用吗？”

我说：“有用，但是需要超强的恒心，我有这个意识，但是我都是间断性的。”

杨文剑问：“如果日记里出现了一些牛人，应该如何做？”

我说：“要分情况，如果牛人是生活在我身边的，那么你可以直接依托我去接触，不需要刻意的请教，就是日常玩耍就可以了，如果是一些资源型的朋友，那么则需要找到我，再帮你中介，你再过去拜访。”

杨文剑问：“如何看一个人有没有高度呢？”

我说：“通过他的观点进行判断，例如胡律师，看他的文章100遍，也不如跟他面对面交流5分钟，因为感受是不同的，贵族是不读书的，因为想学什么，就把最专业的专家喊来面对面讲解，就如同我们上学时，课本里有桂林山水甲天下，不如咱来漓江看个究竟，一看，果然如此，别人再提桂林山水，咱比他们印象都深，因为他们是读的书，咱是看的景，所以要学会接触人，而不是总是去研究所谓的文章，就如同你看我的日记，和别人看我的日记，还是两个概念，因为你知道我写的哪句是调侃的，哪句是正经的，而读者理解不了。”

杨文剑问：“有没有可能，你都搞不定的人？”

我说：“凡是我写的，肯定都是有绝对把握的人，我撮合你们认识，你们都要感谢我才行，咋可能拒绝我呢？拒绝我很危险，因为我可能再也不写他了，那就损失大了！”

一流的读者，看完文章找作者。

二流的读者，看完文章立刻用。

三流的读者，看了文章看热闹。

我没读过刘克亚的书，哪怕刘克亚最优秀的学员，跟我论道的话，也是有些业余，因为我跟刘克亚是哥们，我们俩进行过N多次深入的交流，探讨了这些理论是如何提出的，就如同牛哥每天也看我日记，但是他看我的日记，一看就能看个底朝天，因为他知道我是咋想的，甚至能看到我的短板。

今天，说说江永的女书。

女书，是一种民间语言，农村妇女间交流专用语，语调嘛，就是现在江永的方言，几乎听不懂，跟普通话不沾边。

文字嘛，类似甲骨文，专家曾经整理出了2000个女书字体，但是经过对比，发现多数都是错别字，最终确认有600个女书字。

女书的传播方式，就是母传女，要么就是闺蜜之间传播，因为过去女人是不能读书的，这是他们私下里独创的，连男人都看不懂。

具体女书是个什么玩意，大家可以百度百科。

女书，因为只是在农村妇女间流传，已经慢慢失传了，目前唯一的直系继承人是一位姓吴的阿姨，今年50岁了，平时在家种田，偶尔去给游客讲解。

我问：“这算不算世界文化遗产？”

她说：“是呀，有很多领导、专家来考察过，都说要抢救女书。”

我问：“你有没有工资之类的？”

她说：“我每个月有700元工资，导游讲解费。”

我问：“你家离这里远吗？”

她说：“每天上班步行三小时。”

我问：“步行对身体有好处吗？”

她说：“没啥好处，劳累过度了，你看我才50岁，老成这样了。”

我问：“国家说要抢救世界文化遗产，有没有具体行动？”

她说：“地方政府靠我们申请资金而已，我们没啥实惠。”

我问：“你有没有找到继承人？”

她说：“现在孩子对这些没啥兴趣。”

我们把她送回家，我在想，为什么民间艺术在不断的灭绝？根本原因就是这些有手艺的人在不断的老去，甚至消逝，把艺术也带走了，从无传人，至于说保护世界文化遗产，不过是一句空话罢了！

这些东西，研究研究，还是蛮有意思的，至少知道是咋回事了.....

我们几个要去阳朔了，杨文剑的哥哥不跟我们同行，杨文剑把途观送给了他，他要开回中山。

杨文剑的哥哥问我：“懂哥，送我句话吧？”

我说：“我又不是大神，送了话又不灵，如果非要给你句话，就是建议你回到中山后，先去深圳找一下维维，他是深圳圈里比较活跃的哥们，而且他跟杨文剑是很多年的好兄弟，你去找了他，就等于跟所有人混熟了，你做到这一件事，就足够了。”

这些话，都是杨文剑安排我说的，我只是枪而已。

去阳朔的路上。

杨文剑问我：“为什么亲人越难说服呢？”

我说：“因为太熟悉了，没了光芒，太监眼里哪有皇上？”

老乡妹妹原计划是在广西、海南飘荡一圈，但是被我们给刺伤了，感觉穷游是浪费生命，决定回济南。

杨文剑问我，选几点的飞机？

我说：“我来定就行了，要么AA。”

杨文剑说：“我来就行了，我有你身份证号码。”

晚上，杨文剑给我QQ留言，他帮大家把机票都定了.....

我跟老乡妹妹说：“这次出来没亏吧？牛哥你也见了，景你也看了，路费有人出，住宿有人管，机票有人买，下次还跟我们一起不？”

她说：“你们喊我，我就去。”

我说：“送你句话，很伤人，但是值得深思，一桌人，你可有可无时，下次就不要参加这样的聚会了，一场旅行，你可有可无时，就不要参加了，因为你不能给队伍带去什么，换句话说就是累赘。”

她问：“我如何改变？”

我说：“你对团队没有贡献时，你是没有价值的，举个例子，我们要去桂林，你帮着搜索地图，查找酒店可以不？我们去阳朔，你提前把阳朔的功课做好，在路上分享给我们，这个可以不？例如，我们住宿时，你帮大家去办理登记信息，这个可以不？不是说你能不能帮大家买单才叫贡献价值，而是要有付出的姿态，让别人感受到你的价值存在，而不是一定是金钱。”

她说：“那我理解错了，我以为买单才叫付出。”

我说：“我也没买单，但是我认为我是有价值的，杨文剑请我吃喝玩乐，还能花几个钱？5000够了吧？但是花5万我都不一定会花如此心思去帮助一个人，而且我给他创造的价值，肯定不止5万，否则我也太没用了，所以，你不要跟我攀比，因为我付出的时候，你没看见。”

听起来好象吵架，其实并非如此，我们都是驴友，都是玩笑式交流，他们也调侃我，拿我开涮……

路上，刘佳兴接了一位美女。

美女上车说：“天天看你文章，我以为你是个老头呢！”

我，受打击了。

住下酒店，刘佳兴带我们去吃椿记烧鹅，需要预定，包括大厅。

酒店装修很不错，干净卫生，类似北方的五星酒店，开放式厨房，他们的这个厨房开放的有点像海底世界，厨师一排一排的，可以把每个厨师看的清清楚楚，而且厨师穿着的特别干净，统一戴着口罩。

服务生多数是男生，特别帅气。

给我的感觉太好了，行万里路，每一眼都在新鲜的，都是在学习。

我在想，要是把这个店，在济南加盟一家就火了，现在济南的大饭店生意惨淡，就是缺少了这种平民式的大餐。

点了不少菜，每个都很精致，平时我不吃鸭，不吃鹅，但是感觉这家的鹅，是真的很好吃。

不是广告，吃过就知道我说的是不是真的！

桂林的楼，多是矮楼，只有一座高楼，才20来层，还是N年前特批盖的，据说是怕挡了山景。打开酒店的窗户，就可以看到不远的山。

桂林的山，可不同于北方的山。

桂林的山，是一坨一坨的，而且每坨造型都不同，一个连一个，真美。

杨文剑提议去西街玩玩。

我说，没兴趣。

因为，别人都喜欢去的地方，咱就没必要去了，因为现在是清明假期，游客太多，咱凑什么热闹啊？！



我喜欢的旅行方式，很简单，就是开着车，四处走走，四处停停，不需要刻意进景点，看看人文特色更好，不是来过哪里，而是学到了什么。

以前夏天来过，没有太多感觉，毕竟北方的夏天也是绿色的，这次春天来了，当北方还是一片荒凉时，这里却是翠绿花开，不得不说是世外桃源。

文字，可以给人很深的想象空间。

但是，有些时候，文字是乏力的，特别在描述一种感受时，就如同描述烤鹅的脆皮，吃的时候我就在想，咋写呢？

描述桂林的空气，桂林的水，桂林的山，咋描述呢？

都不如大家亲身去体验一下，才能有共鸣之处。

至于说去拉萨有多少惊讶，倒真没有.....

但是，此次南下，倒有！

老乡美女让我们多批评她，便于使她蜕变。

我说：“那就从倒水开始吧，你仔细观察一下，身边优秀的人有个特点，喜欢把水壶放在手边，随时去给别人倒水，你就没有这个习惯，我们出道的时候，都是从倒水开始训练自己的，养成随时为别人付出的习惯，只要别人一端水，接着就要准备给他倒水，他喝了一口，就给添一口，不要添太多，切记不要太满，还有一点，你这种反手倒水是大忌，反手倒水有两种说法，家里死人了，或者给犯人倒水！”

她问：“这么多讲究？”

我说：“这就是交际规则，你不尊重也无妨，但是受伤的是你自己。”

她问：“还有啥？”

我说：“舀汤的时候，不要头发垂在汤上，坐着舀就可以了。”

她问：“还有啥？”

我说：“大家的米饭，你要主动帮着盛，你是最热情的，就是最有收获的。”

她问：“还有啥？”

我说：“点菜也是一门学问，我不了解南方的规矩，在北方点菜时，荤素要搭配，请女士吃饭，素多荤少，请男士吃饭，荤多素少，要有辣的，有不辣的，因为有人不吃辣椒，点菜前一定要跟服务员先进行深入沟通，了解本店特色菜是什么，不要点希奇古怪的菜，例如蛇之类的，有的人不吃，一定要点个汤，菜不要点太少，更不要点太多，在北方一般就是人数+1，四个人就点五个菜！”

她问：“让对方点不行吗？”

我说：“如果是朋友，无所谓，例如我们平时聚餐都是每人点一个，公平，但是请人吃饭，咱要说了算，要有主动权，对不？”

她问：“价钱需要考虑吗？”

我说：“也要考虑，例如有些饭店，每份海参就是300元，你要考虑经济承受能力，如果对于普通饭店而言，不需要考虑价钱。”

她问：“就是说，如果再出来玩，我就要承担这些琐事，对不？”

我说：“那是最佳状态，就是后勤工作全部由你来搞定了，就如同我们出去玩，王涛就能把这些后勤工作给处理的很好，我们什么都不用考虑，包括我们去哈尔滨，他能饭店、车辆、住宿安排的有条不紊，我们都忽略了他的存在，但是能够感受到了他的价值，因为他在幕后工作的。”

她说：“我觉得太复杂了。”

我说：“礼仪，虽然每个城市不同，但是又大体相同，就是只要你为别人服务，你就获取相应的尊重，就如同夹菜，你用自己的筷子给别人夹菜就是错误的，除非是恋人、家人，但是第一筷子菜是可以夹给别人的，并且说句玩笑话，这筷子我还没用，对于有勺子的菜而言，则要给左右朋友夹菜，顺手而为之。”

她说：“崩溃了。”

我说：“慢慢学吧，慢慢改变，我说的这些都是初级入门的，我也不精通，出来旅行时，点菜要以素为主，因为吃肉很容易不消化。”

今天，写的早，一睁眼就开始写了，因为要赶飞机。

过几天，桂林我还会回来的，开着大皮卡，拉着牛哥摩托车，来环骑海南，闲的无聊的朋友，也欢迎一路同行，有人羡慕美女老乡和辛炜跟我们一路南下，但是当初招募队友喊了一周，才忽悠到他们俩，我们就是找人在路上说说话，开阔一下思维模式，因为我和牛哥天天在一起，彼此太熟悉了。

下了，济南见！



## 2013-04-07：如何坐飞机？简单！

4月7日，晴，桂林、杭州、济南

昨天，从桂林飞杭州，又从杭州飞回了济南，有了回家的感觉，真爽。

虽然，济南不够绿，但是让人内心舒服，就足够了。

过去，感觉回到老家，才叫家。

如今，感觉回到山东任何一个地方，都叫家，也许是视野稍微大了一点点，就如同出国回来，落地那一瞬间，就感觉回家了。

杭州有禽流感，有妹妹戴着口罩。

对于禽流感，那可是谈之色变。

在我看来，都是瞎操心，知道概率有多大吗？

比被雷霹的概率还低，更不用吃板蓝根，是药三分毒，吃多了没有任何好处，反而有副作用，而且板蓝根根本不预防流感，中国人就喜欢迷信，特别迷信中国的神药。

中国人，迷信到什么程度呢？

宫哲兵，大家知道此人不？

昨天，我写了女书，其实女书能够为世人所了解，宫哲兵是个功臣，他去江永做人文考察时，无意中发现了女书，并且给予发掘广大了。

宫哲兵是谁？

武汉大学人文学院宗教学系教授、博士生导师、宗教学研究所副所长，湖北省宗教学会副秘书长，中国人类学会理事、武汉大学中国女书研究保护中心主任。

名头响不？

很响，他应该很理性不？

其实，未必！

在重庆万州区新田镇有个名人，叫：杨德贵，他精通道教的遁术，只要给他一盆清水，几张报纸，他能让你从盆里不断捞出钱来，有时还能捞出茅台酒，还能捞出活鳝鱼，引发过无数的争论。

杨德贵表演可不同于魔术，他表演的是遁术，从其它地方把钱遁来的，而不是提前藏起来的，他可以脱光衣服表演，确保绝对不作弊，N多名人看过他的表演，纷纷题词，为此重庆市政府特意给申请了世界文化遗产，牛不？

包括一些职业魔术师，看过以后都觉得自己破解不了。

杨德贵最铁杆的支持者是谁？

就是宫哲兵教授，宫哲兵是研究宗教的，他把杨德贵作为课题研究了，并且跟踪调查了两年多，他反复对着电视采访说：“杨德贵表演的，绝对是遁术.....”

支持者最常用的一句话是什么？现在科学无法解释的东西多了去呢！

实际上，用脚丫想一下，也知道是假的，但是偏有人信，而且N多教授都当课题去研究了，还用了爱因斯坦的理论，在特定的环境下，空间与时间是可以自由转化的，包括物质也是一种能量，物质也可以转化为时间和空间。

也许是机缘巧合，我在女书博物馆里看到了“宫哲兵”这个名字，我顺手就记下来了，想回去的时候仔细搜索一下，想看他对女书有什么独特的研究，包括有部电视剧是关于女书的，宫哲兵还参演了。

在饭店吃饭时，恰好湖南卫视在播放杨德贵的专题，过去杨德贵是摸钱，这次是摸活鱼，升级了，据说就是为了封住质疑者的嘴，宫哲兵也出来支持杨德贵。

边吃饭，边看电视，我是看看的津津有味。

因为，我就喜欢求证，用读者的话，就是喜欢较真。

较真是好事，至少可以督促自己去求证，对也好，错也罢，都无妨，就如同我们争论路遥有没有死，我说没死，他们说死了。

于是，我就去求证，结果真死了，1992年就去世了。

为什么我赌其没死呢？

因为蝉禅春节时还喊我去寻找路遥，跟《齐鲁晚报》的记者一起，该记者曾经三次去拜访路遥，就是因为看了《平凡的世界》。

杨文剑调侃我：“你们找的，应该是路遥的精神！”

输了也无妨，我不说话就是了，任你们蹂躏.....

回到酒店，我把关于“杨德贵”的新闻、视频全搜索出来，挨着查看，我内心早就有答案，肯定是假的，因为悬乎的东西，多数都是骗人的，见不得阳光，经受不起考究！

《王刚讲故事》也做了一个“杨德贵”的专题，但是是揭密型的，没有明确说明是假的，但是通过细微对比，发现杨德贵在各地表演所用的钱币序列号相同，由此答案就有了，就是个魔术而已。

至此，有了定论，杨德贵也承认了！

中国人，就喜欢神话，越神越有人信.....

被包装的最成功的“神话”是什么？

韩寒！

现在没人争论了吧？因为人们越来越理性了，早就知道答案了，韩寒的作品都是他父亲写的，他根本就没正经读过书，更别说写文章了，这个事路金波都已经承认了，因为路金波是韩寒的出版人，因为大家都想撇清与他的关系！

韩寒现在不出席文学活动了吧？只出席赛车。

但是，在这场论战中，有个人成了牺牲品，而且是真正牺牲了，就是赵长天，这个人是新概念作文大赛的创始人，韩寒神话就是他一手策划的，因为他跟韩寒的父亲都是很好的朋友.....

这个事情，其实很容易理解。

假如，我儿子学习不好，我是个作家（韩寒的父亲是作家，并且笔名就叫韩寒），听说有个新概念作文大赛，可以直接保送名校，而且该作文大赛的组织者是我朋友，那么我可以替我儿子写篇参赛稿，然后再以我儿子的名义出上几本书，我儿子火了，我再替儿子写博文就行了，简单不？

所以，从这个角度而言，韩寒也是受害者，因为他一直都戴着面具，很累！

去年，我写过这场论证，我是全程参与了求证过程，我有自己的答案，也有N多韩寒的粉丝来骂我，但是我

坚信，在他们理性的思考与分析以后，他们也会有了自己的答案！

天涯第一高楼，就是此事论战的直播帖，现在已经有12000页了，我至少全程关注了5000页.....

看别人的故事，能反省自己。

就是说，只要是假的，迟早会被戳穿的。

为什么说赵长天是牺牲品呢？

因为，他去世了，就是前几天，才60来岁，从这个角度也可以看出，网络暴力的确存在，他不管你是什么身份，反正破口就骂，不管是支持派也好，反对派也罢，因为没人知道你是谁。

为什么要照镜子呢？

我们要学会闭嘴，因为我们无意中的一句中伤，可能就给别人带去致命的伤害，哪怕有人错了，咱也不要去看，因为咱是在谋杀，赵长天就是被网民给害死的，活活的郁闷而死.....

理性思考，很重要，不要盲目迷信，这个世界上不缺少奇迹，但是缺少不劳而获的奇迹！

从来不爱读书的人，突然写出了惊世名作，你信吗？

至少我不信！

写作，可能的确有天才，但是创作是需要素材的，一个没有生活阅历的人，是写不出有深度的文章，除非是有人代笔，就这么简单.....

有人会说：“你做不到，不代表别人做不到！”

我只能笑而不语。

不要迷信专家，也不要迷信公知，要相信理性的判断，包括“杂交水稻”在内，也是个幌子而已，但是这些人物和典范都已经深入人心，人们接受不了这种落差！

走的路越多，人越理性。

只是坐在家里想象，很容易产生错觉，金庸的武侠小说是咋写出来的？

就是照着中国地图写的，在他的笔下，轻功比飞机还快，衡山派的逛街，一不小心遇上了少林寺的，结果又跑出来了青城派的。

但是，当开车走过这些地方以后，就明白了，在古代，这样的偶遇几乎是不可能的，因为相聚太远，而且这些地方交通太不便利。

金庸去爬过青城山，爬完以后，他感叹：“早知道青城山如此美，我咋可能把它写成旁门左派呢？！”

所以，想象跟现实，差距特别大。

关于河南人，有N多版本，而且很容易给人产生恐惧感，2006年，我第一次去河南，我在郑州待了两天，我内心就有了一个声音：原来，传言都是经受不起推敲的，郑州和济南没啥两样，是人们刻意放大了一些东西。

刻意放大以后，就会有两个结果。

人们对河南人要求越来越苛刻，发生一点点摩擦，就上升到了河南人品的高度，另外河南人被如此对待时，内心也越来越敏感……

中国人，最擅长打内战！

有个女孩追男孩，她问我，如果被拒绝咋办？如果男孩太冷漠咋办？

我说：“你不要在意他如何对你，你只需要按照你的方式去付出就行了，这是你对爱的付出，无怨无悔，你只能去影响别人，而不是去约束别人，越是如此，你越掌握主动权，相反，你做什么事都要看对方脸色，你就失去了自我。”

我有两个很不错的哥们，就是河南的，一个叫王通，一个叫赵鹏飞。

我跟他们探讨过一个事，就是发起诚信河南的网络联盟，做成温州商会的模式，让河南人在各地都有了组织机构，同时又以诚信的姿态出现了众人面前，这样反而会使局面逆转。

我老师在江苏创业，我们调侃他，问他寂寞不？

他说：“在这里，咱要规规矩矩，因为代表山东人，如果我行为不端正，人家不仅仅鄙视我的人品，还会说山东人不行，出门在外，不仅仅代表你自己，还代表你的家乡！”

每次外出，都有朋友问：“有什么收获？”

我觉得每次外出，最直接的收获就是地理常识，对中国地理位置有了更清晰的认识，知道了哪个城市在哪里，每个城市的特色是什么，例如这次我就知道了岳阳楼在哪里，跟洞庭湖是什么关系，这个楼是谁修建的，这个城市在哪里……



走过几条纵横线以后，对中国地理还是比较熟悉的，至少有了框架感，这也是自驾的好处。

昨天，老乡美女第一次坐飞机，蛮激动的。

我说：“别忘记了感谢一下杨文剑，机票都是他买的。”

她说：“知道了。”

老乡有些害羞，紧跟在杨文剑的身后，他们俩去换登机牌之类的，这是我的建议，我让杨文剑带着她熟悉一下每个流程，下次就不紧张了，每个人都有第一次。

我第一次坐飞机，特别激动，专门在网上研究了教程。

去了机场才发现，都是自己吓唬自己，坐飞机其实蛮简单的，那时还没有自动值机，需要去柜台办理登机牌，感觉低人一等，都不好意思看服务员。

第一次坐飞机，感觉飞机太快了，还没爽够，就到了.....

后来，坐飞机多了，反而觉得路途太漫长，幸福的成本越来越高，因为能让我们兴奋的事越来越少，过去买辆捷达都要兴奋好几个月，现在买辆车子感觉和买个手机似的，根本没感觉是咋回事。

如今，我又总结了几点关于坐飞机的技巧。

第一、VIP候机室，咱对高贵的玩意，总是有敬畏感，感觉离咱挺遥远，其实挺简单，去小地方办个手机卡，搞个90元左右的套餐，就很容易升到金卡会员，我是96元/月的套餐，是联通金卡会员，候机时可以进入联通VIP休息厅，如果在济南，别说是96元，就是396元/月，也未必能搞到金卡，我谁都不认识，就是自动升的，最初是银卡，后来升为了金卡，而且是后付费的，信用额度是10万。

另外一个策略，就是办理交通银行、农业银行的贵宾卡，有金卡，也有黑金卡，具体需要去咨询，然后找个熟人办张即可，有存款额度要求，但是可以存进去再转走，而且转帐没有手续费，哪怕是跨行转。

第二、体验一次头等舱。人生在于经历，经历非常重要，没开过宝马，总觉得宝马很牛B，其实开过以后，就知道是怎么回事了，从此内心会很平静，如今在路上无论遇到宝马还是奔驰，我没觉得他们高我一等，我们彼此是平等的，而在过去，我的内心则不是这么认为的，感觉他们是豪车。

在机票紧张的时候，就要选头等舱，因为头等舱不打折，机票越紧张，头等舱相对越实惠.....

有的人喜欢坐，刘克亚只坐头等舱，我是坐经济舱，因为我这个人没品位，关键是有钱，当然我对头等舱也没啥兴趣了，因为我已经知道是咋回事了。

第三、下载个手机软件“飞常准”，这个软件能够及时预知飞机是否晚点，真的很准！

昨天，蝉禅给我打电话：“你几点到济南？我去接你，牛哥去北京了，别人也都忙。”

我说：“不用了，怪麻烦的，我们三个人，坐个出租车就行了。”

我内心很感动，因为兄弟就是这样的，关键时刻能够想到你.....

我特意找了新华出版社的编辑，我问他：“蝉禅的书出来了没？”

他说：“出来了，马上就上架了，到时候你帮着推一把。”

我说：“你放心吧！”

他说：“可能主打当当，争取搞个爆款。”

他把封面图发给了我，还是蛮好看的，黑白两色.....

出书，还真不难，要是有人绝对信任我，我要当个幕后策划人，帮你出个书，简直是易如反掌，当然，你也可以当吹牛B来听。

出了机场，上了辆出租车。

司机说：“给我100元，行不？打表打不了100元！”

我问：“为什么呢？”

他说：“我等了4个小时。”

我问：“是等我们吗？”

他说：“是呀，等着拉客人，你们就是我的客人嘛！”

我说：“可以，走吧！”

我是蛮理解他的，何况也多花不了几十块钱，何不满足他呢？！

路上，老乡妹妹又谈起了理想，反正就是一句话：视金钱如粪土.....

我问：“师傅，你觉得赚钱重要不？”

他说：“咋不重要？咱忙活的一切，不都是为了钱嘛！”

我问：“你觉得女的漂亮了好，还是不漂亮了好？”

他说：“肯定是漂亮了好。”

我说：“妹妹，听懂了不？大道至简，连司机师傅都知道的道理，到你这里就行不通了，没钱还谈什么理想？！回来了，一定先考虑如何赚钱，不要总是想着不切实际的想法了。”

今天，有两个事要去做。

第一、提车。第二、去看办公室。

两者还有点时间冲突，办公室是徐姐的房子，她打电话约我九点半过去.....

于是，我决定兵分两路，让杨文剑带着老乡美女去提皮卡，顺便带上小朱。

小朱昨晚来的济南，想跟我们一起去海南，他怕网上报名不靠谱，直接跑来了，顺便想找牛哥学习点东西。

我去了徐姐那里。

杨文剑内心有些犹豫，因为车子那么大，能不能开回来呢？

牛哥也担心，担心的不是车子，是担心杨文剑的技术如何.....

我觉得无所谓，因为信任的力量是最大的，我坚信他能开回来，而且他能把很多事处理的很好，提车本来就是件很简单的事，需要检查啥？啥都不用检查！

去了刷卡，提车，走人。

我去看完房，徐姐想买辆奔驰E，去找牛哥聊聊。

徐姐比我和牛哥年龄都大，我们都喊她徐姐，做了一家投资公司.....

徐姐约好，中午请牛哥吃饭，我可以蹭饭！

中途，发生了点波折。

牛哥问我：“你房子是多少钱买的？”

我说：“我不知道呀。”

牛哥问：“你交了多少钱？”

我说：“我不知道呀，不是你帮我交的嘛？”

牛哥说：“是吗？我咋一点印象都没有了？”

我说：“我转帐给你了，你帮我去刷的卡！”

于是，我们开始查转帐记录，一查，真没查到，难道我记错了？

我也产生了怀疑，我到底交了多少钱了？

牛哥让我把档案袋拿出来，翻了N遍，也没找到收据，但是我给牛哥汇款的记录查到了，后来牛哥也查到了他的收款记录，问题就是售楼处有没有给我开收据。

我说：“没开！”

牛哥说：“如果我去刷了，肯定开了。”

牛哥让我回酒店去找收据，因为这玩意丢了补不了.....

我怀着忐忑的心，回到酒店，翻来翻去，终于翻到了，急忙打电话告诉牛哥，大家才松了一口气。

我又赶回了办公室。

我说：“多亏找到了，要不因为这点钱影响了兄弟友情，就得不偿失了。”

牛哥说：“友情倒不会影响的，关键是怕乱了帐！”

接着，我去拿居住证，工作人员就说我没办。

我晕，上次还专门帮我查过，结果这次就说我没办.....

干脆，我不挂济南的牌了，挂个北京的行不？！

北京不限皮卡牌照，而且北京牌照有特殊政策，外地违章不处罚，皮卡属于小货车，不限号，不摇号。

很多朋友好奇，买了辆啥车呢？

拓陆者柴油四驱，样子还是比较高大的，和猛禽有的一拼，坐在里面一览众山小，这个车子是新出的，很少有人认识这个车。

这个车售价很便宜，158000元，提车需要等待40天，改装下来，不到20万，我选的265的轮胎，还是比较威猛的。

买这个车，多数都是朋友赞助的，我原来选的是坦途，手续下来是60万，一方面增加了朋友们的负担，另外一方面花这么多钱买个皮卡，实在不值，关键是皮卡属于货车，15年强制报废，并且每年一审。

买皮卡，就是为了拉摩托车的，这个车子数据非常过瘾，扭距高达360，比牧马人的数据还高，越野之类的肯定没问题.....

这个数据已经秒杀了绝大多数越野车，发动机是2.8T的，还是比较给力的，挂上四驱，爬楼梯太轻松了，把车子开回来，大家都很兴奋，拉着牛哥去体验烂路，根本不用减速，冲过去就行了，停车时也不用找车位，直接从台阶爬过去就行了。

车子，就是个玩具而已，因为我又不需要装门面。

接下来，我要买辆宝马M，买不起M3，买个M1总是可以的吧？！

牛哥说：“真能折腾！”

我说：“每个人都有自己的爱好，我的皮卡加C5，一共才40万，总比买辆A6爽吧？我再买个M1玩玩速度感，就行了，然后安顿上两年，等有了钱再换车，不能光想着玩。”

陪牛哥去收租。

牛哥说：“这个房子租金是20万，明年22万。”

我问：“这么贵，他能赚回来吗？”

牛哥说：“他把两边租出去了，等于回来了18万，他几乎是免费用了这个房子。”

我说：“这个思路不错。”

牛哥说：“我教他的，但是如果他全部租出去，我不干。”

我问：“为什么？”

牛哥说：“他跑了呢？烂摊子不是都要我处理吗？这个思路很简单，门头房一次租两层，楼下租出去，楼上就是白拣的！”

我问：“现在一年房租多少？”

牛哥说：“70万，再过两年，可能就突破100万了，房租肯定每年都涨。”

我说：“还是你这个生意稳当！”

小朱想陪牛哥一起骑行海南，他会骑摩托车，但是没有摩托车，目前我们这款摩托车已经停产了，只有四辆，其中三辆在我们这里。

我一辆，王涛一辆，牛哥一辆。

小朱问：“能买到不？”

牛哥说：“很难，主要是市场上没有了，现在摩托车不景气。”

我说：“要不，你骑王涛的吧？他不去海南。”

我给王涛打了个电话，让他把摩托车骑过来.....

牛哥说：“帮主也去海南，咱开几个车？”

我说：“如果开一个车，挤了点，开两个车，人少了点，除非再喊上两三个人！”

牛哥说：“听你的。”

我说：“杨文剑、我、你、帮主、小朱，这就五个人了，还有摄影师呢？！”

研究了一下午，最终还没决定好。

这也是我的观点，只要真心想认识一个人，没有认识不了的，只要真心想跟随，就没有跟随不了的，只是人习惯了禁锢自己。

下午去了趟行政审批中心，办了点事。

我问：“买了辆车，咋不激动呢？”

牛哥说：“现在让我开再好的车，我也不激动了，已经过了年龄了。”

看来，我也老了，别说是我，连杨文剑都没有半点激动，大家就围观了那么几分钟，然后没人再关注了。

4S店的经理要拉杨文剑合个影。

杨文剑调侃他：“不了，我们买车和买手机似的！”

说的有些夸张，也是事实！

我又遇到了新的困扰，我是外地户口，在济南买房需要交养老保险，否则开不了限购证明，不知道谁有相关渠道，帮我问问流程，我自己挨着跑跑手续，不能什么事都麻烦牛哥，当大家都把担子压在他肩上时，他也累。

谁帮我问好了流程，我把皮卡送谁玩一周。

牛哥说：“这是一个影响力的时代，只要有机会，一定把自己的人气做上去，但是这是一件很难的事，因为让别人喜欢太难了，从明星到领导人，大家都是在做人气，就看谁对社会的贡献价值大……”

我说：“我已经深刻感觉到了，这次南下，无论走到哪个地方，甚至是一个小县城，都有当地的关注者，越是如此，我越不能轻易出招，因为随时可能让自己倒下，再也爬不起来了。”

牛哥说：“要珍惜自己的话语权，用一次，少一次！”

阳光也开始写日记了，因为蝉禅跟他说过，如果每天有1000人的关注，一年靠日记赚40万没有任何问题，因为他2012年的数据就是这样的，他是有发言权的。

阳光写日记的思路蛮简单的，每天整理一些问题，然后去问牛哥，然后再写成日记……

今天老乡妹妹全程跟随杨文剑，也实现了跟牛哥面对面交流。

想起了一句话：旅行，只要你决定出发，就已经成功了99%。

决定见一个人，也是如此！

明天，继续上路……

## 2013-04-08：日记，改变人脉！

4月8日，晴，济南、老家

昨晚，想喝酒了，因为好久没喝酒了，也没啥主题，就是想喝酒的感觉了。

我、杨文剑、小朱，三人一斤白酒，杨文剑说这是饯行酒。

我问：“谁要走？”

他说：“小朱想骑摩托车回去。”

我问：“多远？”

他说：“600公里左右，大约2~3天。”

我问：“过几天，骑行海南再骑回济南？”

小朱说：“是呀，主要想在路上练习一下。”

我说：“绝对不行，因为你要来回骑三次，要花费大约9天的时间，多危险？”

小朱说：“我安全意识还是不错的。”

我说：“安全意识不代表安全，而且摩托车的确不安全，一旦有个刮蹭就是致命的，去骑行海南，我是支持的，毕竟有保障车，在后面挡着.....”

小朱说：“我已经跟牛哥告别了，我说我明早出发！”

我说：“你考虑面子问题，对不？你想多了，牛哥是个很宽容的人，他会理解你的，而且他肯定也不知道路途会如此遥远，否则他绝对不会同意你骑回去的。”

小朱说：“那我再考虑考虑。”

我说：“别考虑了，明天去我家玩吧，找我爹聊聊天，我爹蛮有意思的。”



小朱说：“好！”

我说：“无论干什么，都要把安全放到第一位，特别是在路上，更是要谨慎有加，我回想一下这几年，虽然没出过事故，连正规的刮蹭都没发生过，保险从来没出险过，但是多次与事故擦肩而过，回想起来都后怕，从概率来讲，未来一定会发生事故的，或大或小。其实你仔细想想，无论什么行业，保证本钱安全是最重要的，但是很多人忽略了这一点，总是想以小博大，结果把本钱丢了，李想写的那段话，特别有道理：给女朋友买包，给自己买车，都不会使自己陷入贫穷，但是错误的投资，却可以使你倾家荡产！”

今年，曾经手里有过一些钱，我得瑟了，总觉得自己挺牛B的，想炒炒黄金，我买的第二天就暴跌了，现在每克已经亏掉30元了，仔细算算，我爹种一年花生，不够我一个月亏的.....

所以，对于股票、期货、黄金，我是从此不会碰了。

因为，咱总是想不劳而获，最初可能会尝点甜头，但是早晚都要栽跟头，听说过民间股神没？

他们牛B不？

其中有个叫小黎飞刀，前几天刚结婚，给我发的请贴，我没去，让媳妇去的，他出过几本书，都是关于炒股的，也火过很长时间，N多老板找他代持股票。

我媳妇也曾经找过他。

我问：“我给你10万元，你多久可以帮我变成100万？”

他说：“如果一切顺利，大约5年。”

我问：“你能保证一定赚吗？”

他说：“不能。”

我问：“那我为什么要相信你比我强呢？”

他说：“就和你说的，术业有专攻，当形势好时，你自己炒也能够赚钱，但是我能够让你赚的更多，形势不好的时，大家都是赔钱的，我能让你赔的最少，毕竟我有我的经验。”

我问：“亏掉多少钱，才能在股市上有经验？”

他说：“至少500万。”

我问：“你够格不？”

他说：“肯定。”

飞刀这个人，性格很好，跟个弥勒佛似的，永远都是笑呵呵的，内心很阳光，很值得做朋友，虽然我们俩是很好的朋友，但是对于股票我跟他是持相反态度。

我认为：“炒股的出发点就是想去投机取巧，结果被巧给取了，郁闷了，又抱怨政策不给力，我觉得做事的人，不应该炒股！”

我认识飞刀的时候，他刚起步，之所以对他感觉特别好，是听说他赚钱后，先拿出了20万给父母做应急资金，又拿出了20万给弟弟读书的，剩余的资金再放到股市上.....

不管他水平如何，至少人品不错。

当年被封为民间股神，的确也得瑟了一把，双脚好久没落地，事业也是遇到了很大的瓶颈。

为什么我不炒股？

因为，我觉得我算中等聪明的人，不算极品，无论做什么事，都不能挑战概率。

什么是概率？

一赚二平七赔。

我坚信，我成不了那10%，于是，我就不进去折腾了.....

我现在也做点投资，不过只投资圈内朋友，而且是跟随牛哥的脚步，假如牛哥投100万，我就跟50万，他投200万，我就跟100万，因为牛哥有自己的甄别方式，而且大家都是圈内朋友，背叛的成本很高，我们更多的时候是充当了雪中送碳。

去年投帮主，赚了一些，感谢帮主！

话有些多，总而言之，就一句话：一定要保住自己的本！

今早，6点就醒了，要回家了，激动.....

在网上，遇到了鱼儿姐，我们是最近才认识的，她经常回复我的日记，头像戴个墨镜，酷酷的。

昨天，我在日记里问，谁能帮我问问如何补交社保？

她说，她熟悉这里面的流程，愿意帮我问问。

早上，又在QQ上遇到了.....

她问：“吃蓬莱大包子不？给你带几个！”

真巧，她家就在酒店后面，而且她是做地产出身的，对这里面业务非常熟悉.....

早上8点，我们在大堂退房，鱼儿大姐过来了，给我们带的粥、蒸包、苹果、茶叶，让我们路上吃的，我们可开心了，有早饭了。

说了几句话，大姐就回去了。

在路上，我们尽情的享受这些美餐.....

杨文剑每天都跟着我，貌似荒废了，其实他一直都处于工作状态，每天早上，他都要先安排工作，然后再把遇到的一些问题告诉我，我再帮他分析，如果我也分析不了，就找牛哥给分析，他再分配下去，生意是越做越好。

所以，跟我玩，肯定不会耽误赚钱的。

有人担心我赚不到钱。

这个呢，您就不用操心了，小鸡不尿尿，各有各的道！

我去商场给儿子买奶粉，花了2800块钱，导购员说满2500元送个滑轮车，为了滑轮车我买了一整箱奶粉，但是只有7罐现货，剩余的给我打了欠条，让我有空再去拿。

关于孩子喝奶到几岁的话题，一直都有争论。

我们家孩子一直都在喝，计划喝到三周岁，主要是雅培，我觉得奶粉营养的比较全面的，现在每天喝三次奶，吃饭正常，相对还是比较健康的。

去牛哥办公室门口，把车子停下，换上皮卡。

昨晚决定开两辆车，但是没忽悠到人，还是我们四个，只能开一辆车，决定把皮卡开回去，至少让父母看看，他们也没见过。

我说买了辆皮卡，很多朋友都说那玩意有啥好玩的，不就是城管开的嘛。

其实，有些东西，还是需要亲身感受。

我、牛哥、杨文剑去逛车市，最初是去看MINI-COUNTRYMAN，我超级喜欢那款四驱的SUV，想买了用来长途旅行的.....

无意中看到了这辆拓陆者，一眼就被征服了，车子太大了，超帅气，我们三个人都喜欢上了这款车，接上交上了定金，等了40多天才提的车。

挂了一张北京的临时牌照，路上可以随意的撒欢，感觉可爽了，特别等红绿灯时，总感觉自己是一览众山小，也是一种不错的体验。

很多人都投来疑惑的眼神：这是什么车呢？！

上了高速，想拉拉高速，看看这个车子是否适合长途旅行.....

跑了不到200公里，给我最大的感觉，就是捷达回来了，风噪很大，车子缺少安全感，开轿车时，哪怕速度再快，总感觉车子掌握在自己手里，但是开这么大个家伙，跑快了，总感觉心里没底。

高速表现，也就是60分，刚及格。

我原计划是开着皮卡去机场接媳妇的，看来还是别开皮卡了，舒适度也一般。

如今，高速修到了家门口，在村口，遇到了我爹。

我爹说：“这个车咋这么大？和个解放似的！”

我回来了，父母开心，我儿子也特别开心，使劲搂着我的脖子，晒的越来越黑了，跟个非洲孩似的，不过无所谓，咱都不介意，别人介意啥呢？！

儿子要站在皮卡后斗里，又蹦又跳，可开心了。

儿子说：“这是爸爸的车，这叫卡车！”

理论上，我爹是反对我买车的，但是既然我决定了，他也非常尊重我，也会很好奇的四处看看，老人就是如此.....

因为孩子在家，做饭太麻烦，我爹提议去饭店吃，现在农村也富裕了，村村都有饭店。

车里坐不开，必须两个人在后斗里。

杨文剑和小朱跑到后面去了，据说想吹吹风.....

找了两家村级饭店，都没开门，看来生意惨淡，决定去5公里以外的镇上喝羊肉汤，我爹和我娘坚持要到后斗去，他觉得让客人到后斗去不合适。

杨文剑和小朱跟他们争来争去。

我说：“让他们坐后斗吧，他们晕车！”

在车里，杨文剑跟我说：“懂哥，跟你说个事，你一定要开慢点，外面特别冷，风刮着和刀子似的，他们在后面肯定受不了。”

于是，我以最慢的速度到达了饭店。

我调侃式的发了个说说：“带着爹娘去兜风，他们怕晕车坐后斗！”

有人说：“懂懂真是暴发户心理，四处炫耀.....”

这就是作者与读者的区别点，作者表达的是A，读者可能会理解成B，为此我特有挫败感，我还专门问了身边4个人，我像暴发户吗？

他们回答是一致的：像！

不过，都是笑着回答的.....

今天，我爹特别开心，无论大家跟他谈论我日记里出现的任何一个细节，我爹都能够回答如流。

妹妹好奇的问：“叔叔，你经常关注他的日记？”

我爹说：“我肯定比任何人都关注，每天都会看几遍的。”

杨文剑问：“你觉得他写的如何？”

我爹说：“我觉得写的很好，从他很小的时候，我就培养他每天写日记，他有很好的写作基础，当然有些对话别人听起来有些不对劲，但是不要紧，因为那是写作需要，他写我笨，不是说我真笨，而是拿我代表一类人，这些我都很理解，就如同说相声一样，可以拿爹开涮！”

我爹特幽默，有他的酒席，总是笑声不断，他把杨文剑他们三个逗的哈哈大笑。

我补充了一句：“剑哥，懂我了吧？有些时候，描述自己就是一种写作手法而已，有时需要降低自己，有时

需要提升自己，身边人都是素材而已，但是不能夸张，要实事求是！”

所以，熟人看日记，感觉是完全不一样的，因为他们能够想象到我说这句话的表情，是幽默的，洋洋得意的，沾沾自喜的。

我爹跟其他爹真不一样，他并不鼓励孩子们拼命的赚钱，更不会去炫耀这些，这也导致了我没有闯劲的个性，当大家都在拼命往前跑的时候，我依然在游荡，就是从小的生活环境造就的，喜欢安逸、简单的生活。

我爹说：“你们几个，都要好好的赚钱，早日成家，但是必须要遵守一个前提，合理合法，犯法的事一定不能干，哪怕赚再多的钱……”

关于婚姻，我爹给了杨文剑很多建议。

我就调侃我爹：“这个妹妹是杨文剑的女朋友，昨天刚上任的，这次回来登记的，你看看合适不？”

我爹看着杨文剑，一脸疑惑的问：“上次我不是教过你嘛，找对象，尽量的找同一地方的，否则生活磨合太难，我们家就磨合了好多年，现在基本上磨合出来了，我们也不吃煎饼了，改吃米饭了，完全是南方人的生活习惯了，做父母的应该开明，主动的去顺应孩子们的生活习惯，这样才能促进家庭和谐，父母都是听孩子的！”

我说：“晚了，人家真的要结婚了。”

我爹说：“那也好，就在这里买套房子吧，以后生了孩子，我们也可以帮你们照看孩子，平时你们俩人有什么矛盾，我们也可以去给调解一下。”

他们又谈到了我的日记。

我爹说：“写中医，写韩寒，写科普，搞这些干嘛？得罪人！”

我说：“肯定是有价值的，因为很多人生活在迷信状态中，我需要用自己去科普……”

我爹说：“反正你随意吧，俺的意思就是别去得罪人。”

我说：“你放心好了，观点不同，不至于吵架，最多就是讨厌我而已！”

回家的路上，他们还是坚持坐后斗。

我说：“绝对不行，挤一下，下雨了，淋了干嘛？！”

去饭店的路上，我从后视镜上看到风吹乱了我娘的头发，我都觉得心里特难受，后悔没把C5开回来……

路上，我问：“咱村，哪条路最烂？”

我爹说：“你去干嘛？”

我说：“试试车性能如何？”

我爹说：“肯定很厉害，不是四驱的吗？我开了这么多拖拉机，我懂这个，四驱的陷不住，你别去折腾了.....”

杨文剑他们几个笑了，因为我和他们说过，我爹绝对反对我们去折腾。

到家了，把父母和儿子放下，我们就去折腾去了。

初试一把，把车子直接开到了小池塘里，车轮都陷进去了，结果进退自如，太爽了，他们几个大喊大叫，真有男人的感觉。

男人玩车，就应该玩这种。

又去爬了几个坡，半离合状态轻松就搞定了，根本不用加油门，毕竟扭距太大了，简直就是有使不完的劲，此时对这个车子印象立刻好转，太有味道了，应该去沙漠里爽爽。

杨文剑总是挑唆我，让我挑战最高坡。

我感觉上不去。

他说能上去。

坡度不大，45度左右.....

试了一把，没上去。

然后调整方向，猛上一把，吓死我了，感觉要翻了一样！

他在旁边录象，还一边大喊：使劲、使劲.....

我问：“要翻了不？”

他说：“马上就翻了，要不你下来看看？”

吓的我腿都发抖了.....

把车子慢慢退回来，他们几个都在笑。

很难克服恐惧，放弃了。

杨文剑问：“有啥感受？”

我说：“再也不嘲笑那些爬坡的越野车手业余了，没有体验过，没有发言权，太吓人了。”

杨文剑说：“过几天，你肯定会来挑战的。”

我说：“还是你了解我，肯定把它搞定！”

沙漠里，有教练车，就是教你如何在沙漠里穿行，沙漠可不是想象的那么简单，沙丘是很高的，有的甚至跟山一样，汽车就在沙丘间穿梭，需要翻越一座又一座的山，当时我觉得自己驾驶技术肯定没问题.....

我旁边是教练，我开车，他指挥。

翻过第一个沙丘时，吓死我了，就如同从山上翻下来一样，我习惯性的踩刹车，发现没用，教练反而让我猛加油，然后在冲上另外一个沙坡时，他又帮我打了几把方向。

从此，再也不能吹嘘自己多牛了，差距太大了。

教练说：“这些车子都是没有刹车的，因为你踩了刹车，可能就翻了！”

玩了一圈，真正感觉到了越野车的魅力，真买个陆虎，肯定不舍得如此折腾.....

回到家，我爹说要给祭一下车子，挂上鞭炮，摆上供品，这是本地的习俗，父母就是希望我能够在路途中平安健康！

有人会问：“你还嫌别人迷信，你们家都这么迷信。”

我觉得，对于父母而言，他们更多的是一种寄托、希望！

兵分两路，小朱、杨文剑陪我去办事，老乡美女回去办护照去了。

4S店的经理答应帮我搞定保险、挂牌之类的业务，我就什么也不用操心了，平时我们关系就非常好，我的C5就在他们店里买的，当时我还买了一辆彩绘的PALADIN，她说帮我找个人买保险，省点钱。



我倒觉得省不省钱无所谓，省事就行，反正也差不了几百块钱。

小朱去帮我交税，杨文剑去帮我办保险.....

大姐可有意思了，一见到杨文剑就问：“你是不是剑哥？”

杨文剑问：“你咋知道的？”

她说：“懂懂日记上天天写你，你们家真漂亮，下次你们自驾的时候，喊上我吧？”

我说：“不带结婚的！”

省了1700元，又补了1700元，最终算是不赚不赔，等于送了个人情，也不错.....

在4S店玩了一下午，这里的每个人我都很熟悉，他们比我爹还熟悉我的动态，其实我一直都想鼓励身边其他人去写日记，但是又不想鼓励，毕竟这东西需要恒心，但是写日记真的可以改变一个人的人脉圈子，变主动为被动，无论你想做什么事，都有相关行业的读者来帮你解决，而且他们很乐意跟你交往，因为彼此都有价值贡献。

例如我想挂个好牌，就有车管所的读者送我一个尾数为111的车牌，我不是炫耀什么，而是用这些来说明人脉资源的改变。

分享一个很有意思的对话。

我又调侃妹妹了。

我问：“今天，你干了啥？”

她说：“啥事没干。”

我说：“我愿意改变你，你愿意相信我吗？”

她说：“愿意。”

我说：“你的思维模式是抗拒式的，无论我们跟你说什么，你的第一句话都是‘不是的’，因为你拒绝接受，包括这期间我们也给了你很多建议，但是都没有直接的改变，今天我给你一些具体的建议，你尝试一下。”

她说：“你说吧。”

我说：“你想赚钱不？”

她说：“想。”

我说：“那么，赚钱就是你的第一主业，假如你做淘宝，那么就设立一个月度计划，只是一个月的就足够了，例如第一周思考卖什么，第二周把店开起来，第三周开始推广，第四周做到每天收入10块钱，能做到不？”

她说：“能。”

我说：“这是我给你的第一个建议，做一个工作计划，每天都要有任务，你至少要知道今天干了什么，今天所做的事有没有推进你的收入，如果没有，那么就是后退了，因为别人都在往前跑。”

她说：“还有吗？”

我说：“你做一个变身计划，从头到尾，也是月度计划，例如第一周改变发型，第二周改变眼睛，第三周改变脸蛋，第四周改变脖子，第五周改变.....我说的改变不仅仅是形式上的改变，而是保养上的改变，包括理论研究上的改变，例如脖子上应该佩带什么，你应该去研究一些时尚观点以及搭配建议，能做到吗？”

她说：“能！”

我说：“依次类推，再用这种方式延伸技能、爱情、旅行、修养等等，能明白什么意思不？”

她说：“能明白。”

我说：“但是你会遇到一个问题，就是不知道如何下手，对不？”

她说：“对。”

我说：“从你身边所有的朋友资源里，找寻每个领域里的老师，能做到不？例如创业你找杨文剑做老师，变身你找身边最漂亮的朋友做老师，技能如同驾驶，你可以找我做老师，能做到不？”

她说：“别人为什么要收我为学生？”

我说：“就一句话，让对方感觉欠你的，懂了不？”

她说：“不是很懂。”

杨文剑说：“就是让老师觉得教你可以收获更多！”

她说：“这个思路有用不？”

我说：“你把表格做出来以后，你发现你能够清晰的知道下个月的你，是什么样子的，包括你的收入、容貌、技能，等等，你要相信我！”

她问：“你有没有这么做？”

我说：“我例外，因为咱俩的目标已经不同了，你要解决成长问题，我要解决站稳问题，需求不同，策略不同！”

连我爹，都看不过去了.....

明天，我们继续留在小县城，我要陪儿子玩上两天，同时接媳妇回来，媳妇今天毕业了，还拍摄了很多毕业照，据说学习成绩还不错！

就写这么多，他们几个喊我吃饭呢！

—

## 2013-04-09：新车没挂上牌，郁闷！

4月9日，晴，老家

昨晚，吃过饭，沿沂河大道溜达了一圈，想带他们看看沂河夜景.....

路过本地曾经最辉煌的酒店，如今已经黄了。

春节时，我还带着父母来吃的年夜饭，咋说黄就黄了呢？

都是限制公款吃喝惹的祸！

如今，连豪车都纷纷降价了，就拿奔驰E300举例，最顶配的当初卖70万，现在卖50万，比低配的还便宜，为什么呢？

都是库存，抓紧处理掉吧！

豪车，价格越来越理性了，宝马X5报价已经低到60万了，纵然是这个价格，也是远高于其实际价值。

豪车的实际价值是多少呢？

国内售价除以3，就是其国际售价。

卖120万的豪车，在美国售价仅是40万人民币，明白了吧？！

所以，车子价格会越来越便宜，这是必然趋势，就如同当年捷达都卖到20万，现在捷达只卖7万元，而当年的20万，至少相当于现在的50万，可见捷达也曾经是豪车，雷军发财后，就先买了辆捷达，经常开着去找周鸿祎玩，惹的周鸿祎是羡慕嫉妒恨。

我刚参加工作时，狮跑也是豪车，有钱人的象征。

今天，我在4S店玩耍，我问狮跑多少钱？

工作人员说：“13万！”

真是没想到，竟然如此便宜了.....

兜风归来，又闲聊了一会。

我最近嘴贱，总是想批评美女老乡。

我问：“护照办了没？”

她说：“没有。”

我问：“为什么？”

她说：“不给办。”

我问：“为什么？”

她说：“问我出国干嘛，我说我就是想自由行，就不给我办了。”

我说：“为什么别人很简单的事，到你这里就成了复杂事？”

她说：“就是很难办，我们县每年只办理5000个。”

我问：“杨文剑，假如一年5000个，一天能平均到多少个？”

杨文剑说：“20个左右，仅限工作日。”

我说：“也就是说，至少每天有20个人能办出来，咋可能会拒绝给你办理护照呢？国家好象就没有规定不允许给你办理护照，我们去办护照都是很简单，我20分钟就搞定了，杨文剑10分钟就搞定了，到了你这里就成了疑难杂症了，你到底去没去？”

她说：“我肯定去了。”

我问：“那你告诉我，门口朝哪？”

她说：“我分不清东南西北。”

我说：“明天你再去，你能办成不？”

她说：“一定能。”

我说：“第一、你先电话咨询具体的流程，什么情况申请护照会被拒绝。第二、你把自己打扮一下，要有

一定的气场，不要总是低着头，给人感觉是准备偷渡一样，你要自信，懂不？第三、实在不行，打本地旅行社电话，找他们给代办一下，花个几百元的跑腿费，你觉得行不？”

她说：“可以。”

我说：“气场很重要，你给人的感觉好象做了见不得人的事，总是低着头，害羞。”

她说：“我以前是那么的自信，那么的自大，那么的自以为是，为什么遇到你们，我就再也自信不起来了？我这是咋了？”

我说：“过去是假自信，我们需要的是你真自信。”

她说：“难道又是我穿着惹的祸？”

我说：“以后出门，建议带个箱子，至少也要背个背包，不要一周只穿一身衣服，懂不？会让人联想到你一周不换内衣！”

她说：“我以为今天就能回济南呢？！”

我说：“再给你提个建议，纯属补充，在我家吃饭的时候，是有一些基本礼仪的，北为上，你不能坐在杨文剑的上面，不管你们是什么关系，懂不？”

她说：“知道了，没注意。”

我说：“在我家无所谓，如果去别人家做客，还是要懂这些基本的礼仪常识。”

虽然我光嫌别人内心打不开，其实我内心也没打开，当初办护照，我也是如此胆怯，总是觉得这是有钱人的专利，咱是穷人，咋能也办个护照呢？因为我觉得出国离我们太遥远。

我媳妇在日本工作过，她建议我一定要走出去，否则眼界有限。

有天下雨，我们俩逛街，她又提到了这个事，非要督促我去办个护照，在她的鼓励下，我就去办理了。

去咨询时，工作人员不仅仅不热情，而且很冷漠。

我回家拿了户口本，接着又去办理了，就变的很热情了，当然她为什么突然热情了，肯定有缘故的，给她点小恩小惠，她就是咱的人了。

前后花了不到20分钟，业务就办理完毕了，同时办理了港澳通行证，不到一周，就拿到手了，很方便。

有了护照，仿佛自己也是国际自由族了，肯定心里也痒痒，就出国了。

出国很难吗？

太便宜了，现在很多国外线路都是零团费的，连机票都给你报销，只要你报名就行，但是中途会有一些消费要求，不过也无所谓。

我们去泰国的时候，来回都是包机，人均不到3000元，通过苹果姐，我知道这里面的内幕了，实际成本只有1700元左右，便宜不？

苹果姐就是在各大团购网站上做这些经典的国外线路，给人感觉很便宜，其实利润依然很丰厚，因为人们对出国的印象还停留在几万元的标准上，其实那都是过去式了，中国人现在是有钱，国外是真穷了！

我被媳妇把内心打开以后，我就鼓励身边人去办理护照，现在跟随着我的小伙伴们，基本上都有护照。

最近，眼皮总是跳。

虽然，我不迷信，很理性，但是每次眼皮跳都出事，而且特别准。

看来，又要出事了。

心想，能有啥事呢？

前天眼皮跳，购房收据丢了，最终找到了，虚惊一场。

昨天眼皮跳，托熟人办保险，貌似省了1700元，最终我还多花了200元，也算虚惊一场，花点钱无所谓。

有些时候，我们总是想找捷径，其实捷径多数都充满了陷阱，我跟4S店的经理是很不错的朋友，感情很好，她又是我的铁杆读者，她说帮我买保险，我是很开心的，因为她业务熟悉，肯定能给买到最便宜的价格，何况我也愿意让她赚点钱，让谁赚不是赚？不如送朋友个人情。

在济南时，我打过平安的电话投保，我选的车损险、第三者责任险50万。

曹纪平是保险行业里的领军人物，他跟我讲过，买第三者，一定要买最贵的，因为现在撞死人赔偿金额越来越高，如果一次撞上三个，可能就倾家荡产了，他拿烟台司机撞上了自行车车队来举例。

于是，我选的100万，但是皮卡属于货车，最高只有50万。

平安给出的报价是4200元，包含交强险，这个价格我是可以接受的，因为保险也越来越便宜，牛哥的奔驰也不过是6000多。

我的心理价位是多少？5000元以内。

我是个大老粗，不喜欢算帐，对钱也没太多的概念，但是也要遵守基本的价值规则，并非说是花6000元买个保险就是大方，花4000元买个保险就是小气。

4S店的大姐给介绍了一位做保险的朋友，也是位美女。

她给出的报价是7100元。

我表示不能接受，因为太贵了，我买的C5也是20多万，谁也没找，就是让4S店给买的保险，也没打折也没讲价，一共才花了5000左右，买辆皮卡保险竟然要花7000多？！

保险美女说：“我有个其它渠道，能帮你在其它手续上省钱，可以不？”

我说：“没兴趣。”

她说：“这么大的口气？这么有钱？”

我说：“不是有没有钱的事，而是弄虚作假的事我不想干，省那么千儿八百的，万一被查出来，我自己还受牵连，不想给自己留下太多的小尾巴。”

4S店的大姐是真心实意想帮我办事，想替我省点钱，能省多少算多少，就建议我答应。

最终，省了1700元，保险美女拿700元，我们省1000元。

为了偿还这个人情，在她这里买的保险，我算了算，表面上我们赚了1000元，其实我们还是亏了，为此4S店大姐特别愧疚，她感觉没帮上忙，反而让我们多花钱了.....

所以，学会遵守游戏规则，不要想捷径，电话车险就很方便，没必要找业务员，因为找业务员更贵。

牛哥的策略也很好，选好险种以后，挨着保险公司打电话，然后选出一家最便宜的，有的业务员的确能报出比电话营销还便宜的价格。

中国的腐败，已经腐败到根上了，连一个基层的办事员，都有漏洞可钻，中国什么时候办事不求人的时候，就是真正蜕变的开始。

我们要学会对作弊说：不！

昨晚，在总结这个事的时候，我也说了我的观点：这个事与我的价值观不符，虽然我不是什么正直之人，但



是我有自己的做事方式，不给自己留尾巴！

然后，又委托4S店的大姐给找个人帮着挂牌，谈了价格，600元包牌，问我行不？

我说：“无所谓，只要靠谱就行。”

早上八点半，我把车子给送到4S店，他们再委托人给开到市里，挂完牌再给开回来，来回也有200公里，的确挺折腾，花点钱也值。

中午，4S店大姐给我打电话，告诉我，挂不上牌。

我问：“为什么呢？”

她说：“临沂车管所里没有这辆车的目录，你这是第一辆，挂不上，目录没更新，如果实在挂不上，你就去把车退了吧！”

我问：“能退吗？”

她说：“能退，因为厂家原因挂不上牌的，都可以退，包括保险、购置税！”

我说：“这样吧，你问问黄牛，加多少钱可以办这个事？”

她说：“我再打听打听。”

这个事，弄的我心情不好，因为原本就是图省心才开回来的，结果更闹心了，原来眼皮跳就是因为这个。

早上，我父母忙着给我们准备早餐，给下的面条，然后又做的荠菜煎饼。

酒足饭饱，大家去我家玩。

儿子跟他们已经混熟了，又蹦又跳.....

我们几个，坐在院子里，晒着懒洋洋的太阳，每人一杯茶，太舒服了，杨文剑被晒迷糊了，睡了。

小朱在看书，我们家书特别多，我媳妇喜欢买书，不过我和媳妇都不喜欢看书。

老乡妹妹在逗我儿子。

如果对散养孩子有疑义的，应该到我家考察一下，看看散养的孩子是什么样子的，虽然脸黑了点，跟非洲孩子似的，但是精神状态特别好，身体结实，充满了活力，丝毫没有柔弱的感觉。

在如此恬静的小院里，的确很舒服。

他们几个轮番骑车出去玩.....

我觉得，有生之年，大家都应该有套带院子的房子，在里面生活是绝对不一样的感觉，楼房类似兔子笼子，带院子的房子才有情调。

我是一点都不喜欢城市生活，如果不是为了老婆孩子，我绝对不会踏入城市半步，因为我的心就属于农村，我只有在农村的时候，才真正有活力，我不喜欢都市的繁华与喧嚣。

中午，我父母做了一桌菜，招待大家。

我说：“吃饭是个很简单的事，你们不需要搞复杂了。”

我爹说：“风俗习惯没改变，总觉得要丰盛。”

我说：“无所谓，吃饭就是为了吃饱！”

这几天，喊人来玩，也没喊到，声称来玩的人很多，但是一个都没见到，主要是大家跟办护照是一样的心理，早都把自己的内心给关闭了，让自己变的越来越不自信，总感觉别人高自己一等。

这么想，就错了。

来我家看看，你会想明白很多事，你会突然明白，原来懂懂就是一个很普通的农民，是我们把他想复杂了。

蝉禅给我打电话，问我参加省内旅行不？

我说：“需要我，我肯定去。”

说了两句话，就挂了。

经常有人喊我出去参加会议之类的，我一律不去。

因为，咱又不是做网络的，凭什么去指指点点？何况咱这个人是农村出来的，性格怪异，看不惯一些瞎忽悠，很容易说漏了嘴，把真相给说出来了！

我对这些东西，一点兴趣都没有.....

真想认识谁，直接去就是了，何必非要在课堂上偶遇？

有人问：“你是不是要推出美女老乡？”

我说：“从来没想到这个问题，我的做法很简单，就是谁跟我玩，我写谁，没有更复杂的想法，如果有，也是你们给揣摩的！”

下午，她又去办护照去了。

刚才，杨文剑打电话问进展如何。

答案依旧.....

我就问她：“蹊跷事咋都被你遇到了呢？”

她说：“我也不知道。”

我说：“我知道，因为你就是个蹊跷的人，要么拍照的不要，要么打印机坏了，出入境办公室管理这么烂？！”

今天，皮卡依然没挂上牌，也没开回来，有些郁闷，调整了一下行程，让小朱明早赶回济南，他晚上要飞回太原，我们争取明天晚上到达济南，然后我接上媳妇，再回家，在家待上几天，再跟随蝉禅他们组织的省内游.....

人，的确有差异化！

—

## 2013-04-10：成名的代价！

4月10日，晴，老家、济南

早上，给4S店大姐打了个电话，问进展如何？

她说：“牌挂好了，正在往回赶。”

终于把事解决了，石头落地了.....

跟杨文剑去肯德基吃早餐，过了一会，老乡美女也来了，她护照办好了，兴高采烈的。

我说：“你们俩聊会吧，我出去趟，大约20分钟回来，直接回酒店等我就行了。”

我去4S店找大姐，顺便把挂牌费给她，她坚决不要，她说因为这个事一直都很愧疚，感觉把事给办砸了。

我说：“你想多了，我们不是计较的人，也能够感受到你的付出，但是做事要讲规矩，该多少钱，我就要付多少钱，不能让你给垫付.....”

我把钱给了她，然后把皮卡开回了酒店。

皮卡有了身份，感觉也不一样了，至少不再缩手缩脚了，我去汽车美容店，一群人过来围观，问东问西的，去加油站也是如此，略有成就感，用某人的话，就是吊丝出头了。

张伟在群上问我：“懂懂，有空没？去找你？”

我说：“我今天去济南，明天接媳妇，后天有空。”

他说：“那我们今天过去吧，见个面，吃个饭，聊聊天，不耽误你去济南，可以不？”

我说：“没问题，来吧，一起午饭，请你们吃鸡？”

他说：“好，就吃鸡，那家鸡好吃。”

我说：“从青岛过来，走跨海大桥，走济青南线，再转南京方向，下了高速就到我家，我在高速口等你们，可以不？”

他说：“没问题，中午见。”

我就喜欢这种人，说走就走，说来就来，不婆婆妈妈，多简单？！

张伟，新疆人在青岛，以前在德国，算是海龟派，在青岛做网络运营。

我为什么突然对虾青素感兴趣？

就是他告诉我的，他有个客户是美国虾青素的国内总代，主要做地面渠道，也有家天猫店，就两个人在那里负责着，也不重视，还把链接发给我看了看。

全凭自然搜索，累计有1000多单，粗略计算一下，有50万的销售额，至少有25万的纯利润，我觉得这个生意不错，值得一做，我鼓励阳光进军保健品，做个淘宝店，就做虾青素，我还建议阳光去找张伟聊聊，然后委托张伟给引见这家保健品公司的老板。

张伟说：“这个老板很有才华，前几年做保健品赚大了，主要做地面渠道，对于网络基本不关注，你来了我带你认识一下。”

说归说，我一直没去。

为什么呢？

我对青岛的路犯愁，单行线太多，摸不透，而且到处堵车，自然就不想去青岛了，其实青岛是最值得我去的地方，因为我的恩师们，多在青岛。

我就怂恿阳光去。

阳光更胆怯，他也不去。

最终，我们都没去。

张伟说：“我有个朋友想介绍你认识，叫苏夷风，骑行过18个国家，很多媒体报道过他，你可以百度一下，他刚回来，我答应他撮合你们认识，既然你不能来青岛，那么我们就去找你。”

这一点，我特别敬佩张伟，我就心想，为什么最近总是喊我去青岛呢？

原来，他是在坚守承诺。

这一点，至少我就做不到，值得向他学习。

我百度了一下，的确有很多关于此哥们的报道，有报纸，有电视台.....

中午11点，我打电话问他们走到哪里了？

我的想法是：如果时间还早，我就买个汉堡送回家，我儿子最喜欢吃。如果马上就到了，就等饭后再回家。

一问，再有半小时就到了。

杨文剑开着皮卡，拉着我和老乡直奔高速口，等他们.....

我们三个坐在后斗里，闲聊！

我问：“跟晋江联系上了没？”

杨文剑说：“联系上了，她在口袋购物负责什么？”

我说：“产品经理，类似负责人的角色。”

他问：“你跟她关系如何？”

我说：“师徒关系，唯一称我师傅的人。”

他问：“除了正常合作，是不是要额外给点？”

我说：“在于你们自己的交谈，这些事情你自己把握，我的任务只是帮你撮合认识，我觉得这是个很好的渠道，毕竟她具有很庞大的导购流量，只要认真推你的内衣，肯定能打造成爆款，纵然现在力度有限，你也要看到前景。”

他说：“只要一天我能出100单，今年过100万的利润就很轻松，毕竟回头客可以慢慢积累，我最近去北京找她谈谈。”

我说：“去吧！”

张伟来了，我在前面带路，他们在后面跟着。

我想带他们去雪山吃鸡，山路崎岖，终于感受到了皮卡的优越感，他的奥迪跟着我跑，底盘磕了好几次。

我们几个，一见如故.....

苏夷风送了我一串钥匙坠，是西班牙风格的，上面写着巴塞罗那，挺漂亮的，他从西班牙带回来的，除此之外，就是一些照片，都是他骑行的。

经常旅行的人，内心都是很阳光的，而且幽默。

我们常问的问题就是：“有没有艳遇？”

他羞涩的笑了笑。

我问：“你骑行了多少国家？”

他说：“18个！”

我问：“多久？”

他说：“8个月。”

我问：“有没有比较悲催的记忆？”

他说：“在哈萨克斯坦我被警察抢劫过，是真警察，我们语言不通，用枪指在我脑袋上，用手机打出了300美元，我给打出了50美元，后来反复讨价，100美元成交。”

我问：“这些骑行的经历，有没有让你感觉中国很小？”

他说：“没有吧？我觉得世界都很小！”

我问：“你的这种旅行，与普通的出国旅行有什么区别？”

他说：“我很少在都市里骑行，因为大城市千篇一律，我大部分时间都是在乡村穿行，我能够零距离体验各地的风土人情，甚至融入他们的生活。”

我问：“这次骑行以前，你有没有骑行经历？”

他说：“去过拉萨，从青岛骑车去上海，从上海骑行到拉萨。”

我问：“搭车没？”

他说：“全程未搭车。”

我问：“我搜索你的名字，发现你参加过相亲节目？”

他说：“当时电视台缺少男嘉宾，就让我去了，恰好当时我没有女朋友。”

我问：“现在有没？”

他说：“有了，所以想把百度百科里的介绍改一下，但是不知道咋改。”

我说：“如果你想成为一个名人，应该自己写一份很不错的个人简历，然后到淘宝上找人给改一下，花50元就搞定了，百度百科就是个人名片，很值得珍惜。”

他说：“好的，我写写。”

杨文剑说：“你写好了，给我就行，我给你搞定。”

我问：“为什么突然想出国骑行呢？”

他说：“我和你们不一样，我以前是上班族，很压抑，不知道你们懂不？就是想出去闯荡一番，我在沙特工作过两年，对国外生活比较熟悉，于是就决定骑出国门。”

我说：“电视台是你付费上的，还是他们主动找到你的？”

他说：“他们主动找到我的，我上了不少节目了，每次会给1000~3000元出台费。”

我问：“有没有给你带来粉丝？”

跟他们同来的一个哥们说：“我就是，开车时在电台里听到关于他的专访，就成了他的粉丝，然后关注他微博了，后来就成了朋友。”

我问：“你现在有什么打算？”

他说：“我就是想来问问你，我想组织一场西藏自驾游，你觉得如何？”

我问：“假如我是企业老板，我为什么要参加你的旅行？”

他说：“我去过拉萨，有一定的经验。”

我问：“什么线路？”

他说：“从西安出发，青进川出，在成都还车。”



我问：“费用呢？”

他说：“2.5~3万。”

我问：“利润呢？”

他说：“对半。”

我说：“很难成功，做高端旅行，并非喊出一个高价就是高端旅行，而是要明白一点，自己能给别人带去什么价值？这些价值值多少钱？另外还要思考一个问题，有钱人的消费习惯是什么？”

他说：“想听听你的看法。”

我说：“传统的景点和线路，很难吸引高端人群，既然是高端人群，自然是阅历丰富的，什么景点没见过？！如果你只是实现了他们的拉萨梦，他们会拿你的旅行跟旅行社比价格，懂不？因为你只是实现了旅行社的价值而已。”

他问：“高端旅行的根本是什么？”

我说：“就两个字：震撼，景色要震撼，人物要震撼，就是去哪里？走什么线路？与谁同行？没有门槛的旅行，看似门槛低，其实拒绝了有钱人。”

他问：“你如何看待越野E族？”

我说：“越野E族的主流大军就是20万以下的车型，陆虎和瑞虎是玩不到一起的，一场越野活动，连瑞虎都可以参加，陆虎肯定就退出了。”

他问：“你的意思是不建议我组织自驾？”

我说：“基本如此，有两个小伙子，感觉蝉禅赚钱太容易了，就想组织拉萨自驾，特意去济南请教了蝉禅，蝉禅送了他们一句话：只看到贼吃肉，没看到贼挨打。”

他问：“组织旅行，最难解决的点是什么？”

我说：“门槛，价值！如果服务不如自己的人，心理觉得憋屈，缺少知音和共鸣，如果服务比自己强的人，则是伺候一群大爷，要看别人脸色，左右为难，你组织旅行的初衷是热爱旅行，但是当事业去做时，你就觉得特别累，就如同我喜欢驾驶，如果让我开出租车，我肯定烦了，对不？！”

他问：“我这个情况，应该如何切入事业？”

我说：“你要成名才行，《背包十年》知道不？”

他说：“知道，我朋友。”

我说：“你需要让别人知道你，要有真正的头衔，我有个小兄弟跟你经历相似，叫王卫，有个网站叫齐天下，你可以搜索一下，是个大学生，刚毕业，国内所有省份他都骑行过，去年还组织人骑行去伦敦看奥运会，连伦敦市长都亲自接见他了，他还是奥运会火炬手，国内自行车骑行记录就是他保持的，他走的线路就是红色线路，成为标杆式的人物。”

他说：“我的骑行日记也在写，也有微博，也有报纸。”

我说：“这些都是片段，无法成为你的标签，你的第一件事，应该是出书。”

他问：“出书难吗？”

我说：“如果相信我，就不难，蝉禅就是去年这个时间认识我的，今年他的书已经出来了，我给予你的，就是出版行内信息资源和信心，出国容易不？3000元就能出国玩一圈，但是老百姓普遍认为出国很难，就是信息不对称，其实90%的人都具有出书的能力，但是因为信息不对称，他们也把自己否定了，我们通过报纸认识你，和通过图书认识你，对你的定位是截然不同的，通过报纸认识你，我们感觉你是身边的牛人，也是普通老百姓，通过图书认识你，我们感觉你是名人，跟我们不是一个级别的，懂不？如果你是知名作者，你来我们家，我肯定兴高采烈，对不？！”

他问：“多少粉丝算成名？”

我说：“如果你的日记一天有1000人阅读，就算成名了。”

他说：“我应该超了，我微博有9000人关注。”

我说：“9000人关注，不代表有1000人每天盯着你，你有20万的粉丝，才能达到每天有1000人关注，不过我今天能让你粉丝过万。”

他说：“我记下来了，回去第一件事就是写书。”

我说：“我问你个问题，你看看对不对？你肯定想把你经历的东西都写出来，对否？”

他说：“是的。”

我说：“你认识的出书和我认识的出书和出版社认识的出书是截然不同的，所以你要先暂停书写，而是由出版社来给你策划提纲，你来填空就可以了，因为出版社出书，是迎合市场需求的。”

他说：“我要投入多少钱？”

我说：“不用给钱，他们给你。”

他问：“除了出书，我还应该做什么？”

我说：“出了书，你是有身份标签的人了，媒体报告你更有力度了，就连朋友都为你自豪，假如我把你介绍给朋友，我可以很自豪的说，这是苏夷风，XX畅销书的作者，他可牛了，骑行过18个国家，书上都有介绍，所以你要借助这个标签，去认识一批拥有粉丝的人，例如慕容雪村、安妮宝贝，彼此推广，让他们顺手给你推介一下图书，你就火了，这是你要做的第二件事，就是借力，不信，我今天帮你推一把，保证N多粉丝找你，相比他们而言，我就是小巫。”

他问：“那我如何商业化自己呢？”

我说：“组织旅行，赚钱很难，关键是满意度不高，如果你还是想搞，我建议你去济南拜访一下蝉禅，他有发言权，因为他组织过N期，他的经验都是你要走的弯路，凡是你能想象到的困难，都算不上真正的困难，你无法想到的，才是真正你需要面对的。如果我是你，我会把自己打造成名牌，然后赚取代言费。”

他问：“具体是什么意思呢？”

我说：“假如我每天有10万人关注，那么我说我要去台湾游玩了，谁冠名我的游记？可能轻松就卖出去了，至少10万元，你不要小瞧了10万的关注量，目前日均超过10万关注量的名人，还真没有几个，不超过5个人！”

他说：“太复杂了。”

我说：“不复杂，现在大家做生意，努力把自己的商品做成品牌，为什么咱不能把自己当商品呢？把自己打造成名牌呢？”

他说：“还有没有其他的建议？”

我说：“骑行呢，还是比较容易被复制的，记录也是比较容易被打破的，应该把旅行做深，做出内涵来，否则很容易成为昙花一现！”

吃饭时，张伟坐我旁边，我和张伟也聊了一会。

我问：“今年生意如何？”

他说：“业务还可以，就是太累，服务中小企业太烦琐了，想聚焦高端客户。”

我问：“有没有其它打算？”

他说：“想赚点快钱，我不是在国外待过嘛，我有奶粉货源，当时犹豫了一下，没上，结果有另外一家上架了，今年做了几千万的量了，错失了机会。”

我问：“奶粉是真的是假的？我觉得淘宝上的奶粉90%都是假的，不管天猫还是淘宝，为了衬托出是真奶粉，还会故意拖延半个月发货，目的给人造成是从国外发过来的假象。”

他说：“也未必，网上的这些进口奶粉品牌，在国外都算高端品牌，都被中国人消费了，这些品牌在当地销量并不高，因为当地消费主流还是以中低端奶粉为主，现在奶粉查的很严，不让做了。”

我说：“我们家买过日本明治奶粉，我儿子吃了就拉肚子，不敢吃了，后来在网上看到一篇分析文章，里面称日本代购奶粉基本上都是假的，对于吃的玩意，我建议还是要谨慎，毕竟人命关天。”

他说：“我计划开个孕婴天猫店，后天在北京有个相关展会，我准备去看看。”

我说：“太好了，让杨文剑陪你一起，他正好去找晋江。”

除了他们俩，另外一个哥们是谁呢？

叫苏泽峰，做电商的朋友应该知道他，也算行内知名人物，他以前在浙江创业，就在麦包包楼下，跟麦包包老板关系也挺好的。

最初，他是做代运营的，青岛的暖倍儿、上海的钻石小鸟都是他负责运营的天猫店……

因为他和杨文剑都是做电商的，他们俩聊的比较多。

早上，我看了一个视频叫《成名的代价》，讲述了互联网时代的成名。

这是一个什么时代？

笑贫不笑娼？错了，是笑贫羡慕娼！

有个嫩模，陪客3天赚了60万，无数人成了她的粉丝，怪不？

互联网时代，成名还是蛮容易的，但是成名的代价也是很大的，因为人们把名人想象的很完美，对名人要求很苛刻，名人的下限就是老百姓的上限。

大家有兴趣，可以去优酷搜索这个视频看看，叫《逻辑思维-成名的代价》，是罗振宇主讲的，很不错。

看完以后，是不是觉得成名没意思了？

其实，成名也有好处，否则众人不会追逐名利，成名以后，别人跟你打交道，不再按照商业思路去交往，而是按照粉丝模式去交往，他们不会在意你有多少钱，而是在意你给自己带来的荣耀.....

例如，咱见刘欢，咱开心不？咱在意他有没有钱？如果他来咱家游玩，咱肯定好吃好喝伺候着，哪怕全家就2万元，我也敢都花了来招待他。

为什么呢？

咱觉得名人就是心目中的神，咱为他付出，值！

不求回报！

今天的这次聚会，太热闹了，他们几个太幽默了，我都笑抽了，特别是喝了酒，更是没谱了，杨文剑不去说相声，真是可惜了。

他们喝了不少，杨文剑有些晕乎了，老乡美女也是如此，干脆揽着杨文剑的脖子问：“我嫁给你，行不？”

送走了张伟一行，已经3点了。

杨文剑跟美女都喝多了，在车上争论.....

我去肯德基买上零食，然后回到家送下，儿子醒了，抱了抱他，我就上高速走了，今晚要到济南，明天接媳妇回家。

路上，杨文剑非要送我句话。

我问：“什么话？”

他说：“君子藏器于身！”

我问：“什么意思呢？”

他说：“你不要什么话都讲给别人听，有些时候你会盲目放大了一些人的信念，反而使其走火入魔了，就如同妹妹，她原本生活的很好，摆个摊，旅个游，跟着咱玩了这么多天，她扒着井沿看了一眼，她会很痛苦的，因为她已经认识不到真实的自我了，定位也错乱了，对不？”

我说：“也许她会蜕变呢？”

他说：“如果她有这个魄力，她绝对不是现在的样子。”

我说：“这个需要你来安慰，我说了不算。”

他说：“妹妹呀，你回济南后，就别跟着我们了，你是光看到贼吃肉，没看到贼挨打，我每天都忙着淘宝，懂哥忙着写日记，你看着我们都挺闲的，我们付出的时候你没看到，你如果继续跟我们玩下去，我们也不拒绝，但是你会荒废掉自己，因为你以为这就是真正的生活，其实这不是！”

我说：“妹妹，应该回去沉淀一下，你就是真有目标也无妨，就疯狂一次，为梦想去追逐，而不是光知道用嘴说话，嘴是最没有表达能力的，特别是表达情感，没啥用，真正聪明的人，是用行动说话。”

她问：“你觉得男人，最渴望什么？”

我说：“对于未婚男人而言，最渴望的就是家的感觉。”

她问：“如果我能给他自由和爱呢？”

我说：“也就是说，无论对方干什么，你都不在意，对不？”

她说：“那不行。”

我说：“那就改一下，你给予的是枷锁和爱，谈恋爱或追求一个人，是需要用心去付出的，而不是过于计较得失。”

她说：“如果付出没有回报，还值得付出吗？”

我说：“值得。”

杨文剑说：“我从创业以来，90%的付出都是没有回报的，但是有10%的回报就足够让我崛起了。”

她问：“那感情也是如此吗？”

我说：“应该是，你总是希望立竿见影的回报，这不存在！”

她说：“那我该咋办？”

我说：“要知道，你自己想要什么，而不是用嘴要，就行了。”

杨文剑说：“懂哥，我终于理解了你说的那句话，改变一个人是最难的。”

我说：“妹妹的信念被放大了，这种生活模式的确很让人向往，天南海北的任意行走，也不用考虑消费问题，有车有房，高朋满座，而且有稳定的收入，但是她没看到背后的艰辛与付出。”

妹妹哭了。

我说：“回去后，想想如何赚钱，这才是正事，如果你真有钱了，我们都以跟你在一起而自豪，那时格局就变了，就让自己疯狂一次，好不？去改变一下！另外出门在外，女孩子要尽量少的少喝酒，因为会给别人造成错觉.....”

好了，就写这么多！

—

## 2013-04-11：学习的根本是什么？

4月11日，晴，济南、老家

开皮卡，太累了。

真是个体力活，刹车重、油门重、方向重，适合肌肉男.....

昨晚到济南时，已经6点多了，牛哥已经回家了。

开皮卡有个好处，不用找停车位，随处可停，因为没有台阶能够阻挡它的大脚。

开了两天皮卡，再换轿车，感觉轿车太舒服了，噪音小、提速快、音响好、舒适度高等等。

看来，什么都怕比较。

回酒店的路上，我跟杨文剑探讨了这个话题。

我说：“还是轿车舒服。”

他说：“皮卡的好处是视线好，但是缺少安全感，总害怕一脚刹车把我们甩出去，而且重心高，摇晃的厉害，坐着也累。”

我说：“这就是理想与现实，开够了轿车的人，想买个SUV玩玩，结果买了SUV就后悔，因为SUV风阻大、噪音大、重心高、舒适度低，想去玩个穿越吧？又不行，因为不是纯重越野车，又下不了地。于是，又想玩硬派越野车，就如同大皮卡，买了又后悔，发现就是大捷达，噪音大、重心高、不实用，选来选去，还是轿车好。”

他说：“我买那辆途观，买了就后悔了，退又退不了，所以送给我哥了，当初不如买辆高配的PASSAT，开起来肯定比途观舒服。”

我说：“现在也算都体验过了，如果再买车，我肯定买轿车，而且买两厢的，越野车只有走一些烂路的时候才能偶然让人兴奋一下，从此以后，我再也不羡慕开着越野车到处旅游的人了，因为舒不舒服，他们心里明白！”

从漠河回来，帮主坐我的车。



帮主说：“你这音响比Q7的还好。”

我说：“你的音响是没调，需要找调音师给你调整一下，Q7感觉开着如何？”

帮主说：“有两个缺点。第一、如果是晚上跑高速，因为座位高，绿化带的高度不起作用，对面车灯正好刺眼，特别难受。第二、重心高，摇晃的厉害，老人坐着容易晕车，我姥爷坐着就晕。”

对于没经历过的朋友而言，如果喜欢SUV，可以买辆体验一下，对于我们而言，应该都不会再买SUV或者硬派越野车了。

杨文剑准备入手宝马GT，已经做到了年度计划里了。

今天，杨文剑怂恿我去买宝马M1，因为牛哥今天刚给了我50万，恰好让牛哥听到了。

牛哥说：“又买车干嘛？！”

我说：“不买，只是意淫一下，我要是再买，我爹肯定疯了。”

杨文剑说：“要买，买来我开着去泡妞，多拉风呀！”

牛哥说：“泡妞还用买车了？让妞买个来泡你多好？”

昨晚，回到酒店，强忍着瞌睡把日记写完了，然后倒床上就睡了，因为太累了.....

我就在想，老乡妹妹只看到了我们的逍遥快活，却没有看到我们的辛苦劳动，从早忙到晚，每天奔波几百公里，纵然再晚也要把日记写完，而她只知道享受。

有时，她问：“我身上的缺点是什么？”

我说：“根本点就是太懒！”

晚上，我们也没吃饭，杨文剑不到8点就睡了，老乡妹妹在杨文剑房间上了一会网，也回去了.....

早上6点我就起床了，到群上喊了一声，杨文剑也在线，他说4点就醒了。

我们俩就闲聊了一会。

他说：“小朱执意骑摩托车回去。”

我问：“为什么改计划了？”

他说：“不知道，是不是咱不小心刺激到他了？”

我说：“应该不会，小朱是很宽容的人。”

他说：“有时咱俩说话太不注意了，也容易冷落别人。”

我说：“有些隔膜，都是自己内心产生的，就如同我们一起创业的那群人，当他们跑的快的时候，我就郁闷，甚至觉得我们的关系是对立的，其实人家根本就不是这么想的，所以不要轻易去揣摩别人的内心，因为你不是他，不知道他心里想的是什么。”

他说：“我要不要打个电话嘱咐一下？”

我说：“要全程保持联系，毕竟长途骑行是很危险的事，摩托车比自行车还危险。”

早上8点半，我们退房了，今天我要接媳妇回家，杨文剑要回太原。

杨文剑的身份证在小朱那里，小朱给放到锦江之星了，我们先去把身份证拿过来，然后再去牛哥那边。

牛哥让杨文剑把身份证送到政务中心。

杨文剑开我车去的。

过了N久没回来，我心想，这小子肯定被交警抓到了。

果然，他打电话找我，问我行车证在哪里。

今天，眼皮又跳，不过都是好事，房子手续问题有了突破性进展，感谢鱼儿姐，我每天都挨着看日记回复，我觉得她每次回复的都很有高度，我就主动认识她了，结果她家就在我们酒店后面，她还送早饭给我们吃，太开心了！

牛哥办公室来了位客，广大银行一个分行的行长，来找牛哥聊天的。

牛哥给他晒了晒幸福。

就是去拉萨旅行的视频、年鉴，把那哥们羡慕的不得了.....

有钱人和没钱人，想法是不一样的，在银行里体现的最彻底，因为钱都是穷人存进去的，都被富人贷走了，对不？

在老百姓看来，贷款是贬义词。

在有钱人眼里，贷款是褒义词。

这就是根本的价值观差别.....

我问：“牛哥，你想贷款啊？”

牛哥说：“是啊，想把房子抵押做些长期贷款。”

我问：“房子也可以做类似按揭式贷款吗？”

牛哥说：“也可以啊，就是我说的储水池原理嘛，房子可以随时变现。”

我问：“为什么要贷款呢？”

牛哥说：“当经济形势不明朗的时候，要把现金握在手里，纵然房价泡沫破了也无妨，咱没啥大的损失。”

我问：“中国经济最大的问题是什么？”

牛哥说：“规律也好，制度也罢，都没问题，最大的问题就是变数太大，政策随时在变，就如同踢足球，当规则总是在变的时候，你还能确定你一定能赢吗？！就如同有的城市，禁摩的原因是什么？就是因为领导的车子出行时，发现摩托车太多，一句话，就把摩托车给禁止了。”

我们总是习惯性的以为银行是不乐意贷款给我们。

其实，我们贷款是帮助银行，因为这是银行根本的赢利渠道.....

也就是说，只要你是优秀的客户，银行是求着你贷款的！

这是不是与我们传统的认识有所不同？！

我跟行长也聊了很多。

我问：“房价会不会跌？”

他说：“从银行角度而言，过去国家保护房价的根本是为了保护金融体系，因为房产风险真正的承担者是银行，一旦房产崩盘，那么银行系统就会破产，对不？”

我问：“那现在呢？”

他说：“过去，房价下跌50%，是银行风险的临界点，但是现在银行的风险越来越小了。”

我问：“为什么呢？”

他说：“因为大家每年都在还房贷啊，房贷越还越少啊，自然银行的风险越来越小呀，当风险足够小的时候，那么房价政策就可以放给市场去调整了，一旦房产进入真正的市场调整，那么是涨是跌，就是另外一回事了。”

我问：“我们县城出租车手续30万一套，每年租金4万元，是否值得入手？”

他说：“不行，因为出租车行业是呈下坡趋势，这些数据我们银行都有，私家车、黑车都严重影响了出租车的生意，特别是现在塞车严重，出租车跑不起来。”

我问：“政策上有没有风险？”

他说：“也有，毕竟出租车手续不同于房产手续，随时可能会变，甚至变成废纸一张。”

我说：“房产回本速度太慢了，如果靠租回本，至少40年。”

牛哥说：“也未必，因为房租在不断上涨，按照现在租价是40年，按照5年后的租价可能是20年了，按照10年后的租价可能是5年了，我计划再买套商铺。”

我说：“遇到合适的，我也买套，最好不用首付的，我有还款能力。”

牛哥说：“买套商铺自己用是很好的。”

到了中午11点，行长走了，顺手把我们旅行的年鉴也带走了，他爱不释手了.....

小尹也来了，他媳妇开了一家美容院，正在装修。

小尹提议，他请客.....

我们四人去吃潮州牛丸，小尹推荐的，的确很过瘾。

牛哥想换轮胎，他问我奔驰轮胎多少钱？

我说：“也就是八九百。”

他说：“4S店报价1700元。”

我说：“我认识一家专业做豪车轮胎改装的，我们临沂老乡开的，全国连锁的，我带你去问问。”

就在潮州牛丸旁边。

牛哥说：“这套房子我知道，以前我准备买的，下手晚了。”

我说：“这房子不是租的，老板买的。”

牛哥说：“不可能，这个房东我认识。”

我说：“上次我来补胎，老板告诉我的。”

牛哥去问了一下，这套房子确实买下来了，共花了900万。

我说：“这家轮胎店，什么时候才能赚900万呀？”

牛哥说：“这房子当时卖价才5000元/平，现在至少3万了。”

工作人员给出的轮胎报价，也是1700元，最多给优惠100元.....

媳妇的飞机晚点了，我下载了“飞常准”，上面显示预计是1点35分到达济南机场，所以这顿饭我们也吃的比较匆忙，吃到了1点15分。

把牛哥和小尹送到办公室，我和杨文剑就出发了。

一路狂奔，到达机场时，媳妇还没出来，窃喜，要是晚了，肯定挨骂！

接上媳妇，送下杨文剑，我们就回家了。

一路上，媳妇一直在睡觉，可能累了.....

快到家的时候，醒了，我们闲聊了一会。

我问：“在深圳，感觉如何？”

她说：“那里天气太好了，空气也好，收获特别大。”

我问：“维维做的如何？”

她说：“每个月有7~8万的纯利润，也算不错，我想跟他合作，但是他不同意，他怕万一合作不好，影响友情。”

我说：“维维近况如何？”

她说：“现在维维有名气了，女粉丝特别多，我们都说他有108个女朋友了，主动追他的人特别多了。”

我说：“不至于吧？连维维都这么受欢迎了？杨文剑也是，现在是钻石杨老五，女粉丝成群，真是让我羡慕，咋就没人喜欢我呢？”

看来，提升自己，是泡妞的核心要素。

我问：“英语学的如何？”

她说：“Peter真不错，人品特别好。”

我说：“Peter就是个人见人爱的家伙，否则刘克亚不会选中他。”

在村口，遇到了我娘和我儿子。

媳妇跑下车，去抱儿子。

儿子一脸兴奋.....

今天，家里热闹了，终于团圆了！

媳妇在家种了很多花，现在多数已经开了，媳妇在那里搬花，我在院子里陪儿子玩耍，和媳妇闲聊了一会。

媳妇问：“学历重要不？”

我说：“不重要，但是学习很重要，在当今社会下，本科跟硕士差别越来越小了，因为知识越来越多元化，养成积极的学习态度最重要。”

她说：“我再在深圳待上半年，你觉得如何？”

我说：“挺好，融入一个生活圈是学习最快的方式，学习的根本就是改变生活环境，靠在家里自学，是没有任何结果的，等你稳定后，再搬回山东就行了。”

很多人，总是过多的顾虑了地域，其实这是一个小世界的时代，试着去融入目标人群的生活圈，这很重要。

这个建议，我也给过阳光，就是去漠河的时候。

从漠河回来，阳光就搬到济南了，牛哥家附近.....

很自然，牛哥就成了阳光的事业导师！

去拉萨的时候，我也意识到了这个问题，所以我也搬到济南了，我现在已经累计在济南住了150多天酒店了，不要试图闭门造车，那是徒劳的。

-

## 2013-04-12：免费与超高价！

4月12日，晴，老家

一家人，终于团圆了，儿子最兴奋，在炕上又蹦又跳。

这个季节，还是需要住炕，晚上有些冷.....

对于孩子而言，安全感尤为重要，所谓的安全感并非安全意识，而是孩子发自内心的感觉，包括居住环境、家庭氛围、活动空间、家庭关系等等。

阳光搬到济南后，媳妇也跟着搬过去了，把女儿也带去了。

刚到济南的那些日子，女儿总是哭。

我跟阳光说：“孩子缺少安全感，她觉得这不是自己家，而且周围环境一切都是陌生的，也没地方玩，她会觉得很压抑的，我还是建议把媳妇和孩子放在家里，你出来闯荡是对的，因为创业需要独立思考的空间，一旦你为家庭琐事所缠绕，你就没了独立空间，这一点，我是深有感触。”

阳光说：“媳妇不放心，想跟着一起！”

抚养女孩咱没经验，抚养男孩咱还是有发言权的，我觉得男孩应该野蛮成长，这样可以锻炼他的韧性，我儿子很少哭，纵然摔倒了也不会哭。

广阔的农村，能够给孩子足够的安全感，因为在他的脑海里，整个村子都是自己家的，都是安全的.....

但是，在农村成长也有缺点，就是怕生。

一旦见了生人，很容易胆怯，平时家里来了朋友，他需要很久才适应过来！

野蛮生长，还有个好处，他对大自然的认识，是最本质的，他知道河里有鱼，鸭子会游泳，鸡会飞，鸟在树上，星在天上，鸡是如何叫的，狗是如何旺的.....

对于背诵诗歌、学算术之类的，我是不鼓励的。

因为古诗本身就是个淘汰品，现在文字越来越简约，关于这个话题，我和牛哥的观点略有不同。



牛哥说：“再过上百年，李大钊、陈独秀、胡适、鲁迅等人就是历史罪人。”

我问：“为什么呢？”

牛哥说：“因为白话文运动使中国完全抛弃了国学，造成文化断代，当代大师匮乏！”

我说：“白话文不是挺好嘛，比之乎者也强多了。”

牛哥说：“习惯的缘故，现在台湾还是繁体字，国学不仅仅是一种表现形式，还是一种思想范畴，解放前，真是路不拾遗。”

既然不能逆转了，就要顺应潮流，咱没必要再去搞什么之乎者也了，至于送孩子去读国学，我觉得就适得其反了.....

至于教孩子算术，我也是这个观点，6岁以前认识自然数就行了，认识那么多字干嘛？累不？

非要把你认识的那几个字往孩子脑子里灌？我想还不如让孩子自然的去认识这个世界。

今天，和媳妇带着儿子去河边散步，河里有只死鸡。

儿子说：“那只鸡死了。”

我觉得特别惊讶，他是咋知道鸡是死了呢？！他是咋知道死这个概念的呢？

至于儿子的“怕生”，我觉得还是蛮容易解决的，多喊朋友来玩，多带他出去玩，就没任何问题了。

上午，我和媳妇带着儿子去肯德基，儿子表现比以前强多了，至少敢说话了，也敢蹦蹦跳跳了，还敢去厕所撒尿了，这就是很好的进步。

等他过了三岁，我会带他四处行走的，让他用自己的方式去感悟这个世界.....

我儿子两岁半，从教育角度而言，我觉得是很出色的，至少很有礼貌，很独立，很坚强，很健壮！

把男孩放到农村去养，这是一位教育专家告诉我的。

不过很遗憾，他有了孩子以后，没送回农村。

因为他生了个女儿！

童年不幸福的人，多数都有性格缺陷，要么极端，要么偏执，什么人很豁达？就是童年幸福的人，长大以后，他会很有包容心。

这两年，我和媳妇基本不吵架了，因为没有话题可吵。

家庭矛盾的根源，要么经济，要么感情。

经济方面，我基本不计较。

感情方面，她基本不计较。

在孩子面前，千万不要吵架，对于男人而言，要想维系好家庭关系，多赚钱是很重要的，别说是外人，就是媳妇对你的看法都变了，包括亲爹亲娘亲兄弟。

媳妇学英语回来，拿回来了两个毕业证书，一直试图用英语跟我交流。

他们同学在微信上也是英语交流。

媳妇单词量有限，大部分单词她都不认识，就委托我帮着翻译，有些单词我也不认识，我就帮着百度.....

媳妇的确变化很大，至少有了学习的主动性。

这次南下，四方面变化很大：漂亮了、豁达了、赚钱了、学习了。

漂亮与装扮有直接的关系，平时在农村就是农村小媳妇打扮，去了深圳又回到了都市女青年的打扮，特别去了趟香港，竟然有点香港味了，如今也戴起了斯文的眼镜，我觉得这个眼镜好象有点问题，咋没镜片呢？！

她走出去了，也旅行了，也慢慢想明白了很多事情，慢慢的就理解了我，给予我越来越多的空间，而不是总是试图去抓住我，放手是对男人莫大的尊重和鼓励。

媳妇应该是开了个网店，因为我听着家里又响起了旺旺声，晚上还在那里自言自语，今天有几单货，赚了多少钱之类的，至于她赚多少钱，我觉得无所谓，关键是她有点事干，内心更充实。

按照原计划，今年就要搬离农村了，重新回归都市生活，媳妇也就不用纠结了，孩子也可以去慢慢适应都市节奏了.....

早上，我们俩把家里卫生打扫了一遍，然后准备进城，带着儿子去吃肯德基。

都说肯德基是垃圾食品，但是对于我们而言，无所谓。

毕竟，很少带着儿子进城，偶尔吃一次也无妨。

在肯德基玩到了11点，带着儿子去理发，平时都是媳妇帮着理发，从来没去过理发店，刚开始他还挺兴奋，把他抱到座位上，他就不干了.....

最终，也没理。

有心的妈妈，可以在淘宝上买个儿童理发器，平时洗澡的时候给宝宝理发特别好，因为小孩囟门没长好，很脆弱，反而是妈妈理起来更顺手，因为宝宝听话嘛。

又去看房子，我跟牛哥汇报了一下。

我说：“给父母买套房子，要么付全款，买个小的，要么贷款，买个大的，如果付全款，就写我爹的名字，如果贷款需要用我姐姐的名字，因为我本身有房贷不能再贷款了。”

牛哥说：“买套吧，圆父母个梦，如果30万以内，直接付全款就行了，如果高于30万，就选择分期付款，你把首付交上以后，就先拖着，别办贷款。”

我说：“知道了。”

我父母一生的愿望就是脱产。

所谓的脱产，就是成为城里人，城里人的标准就是拿工资、住楼房。

工资拿上就拿了，都给他们买上养老保险了，就差楼房了，虽然父母家的房子也是新的，但是跟楼房还是有差别，因为概念不同，一个在农村，一个在城市。

从投资角度而言，牛哥是不看好我们县城的。

牛哥的观点很简单：“一二线城市的房价肯定是稳步上涨的，是由供求关系决定的，而三四线城市的房价供大于求了。”

我觉得无所谓了，反正自己住，最关键的一点，农村的冬天太冷了，而楼房有供暖，至少可以解决这个问题。

中国未来面临的问题是什么？

三大问题：城市化、老龄化、粮食危机。

城市化，这个很容易理解，未来至少还有6亿人进城，我们这一代人，很少有在农村的了吧？我们的孩子，

我们应该都会送到城市里吧？！而且越来越集中于大城市，我们山东人则主要集中在济南、青岛两地，从这个角度而言，济南的房价肯定呈稳步上涨的，而日照这样的三线城市的房子则早已过剩.....

老龄化，这个更容易理解，计划生育搞的嘛，所以大家纷纷生二胎，在合适的机会，我们也会加入这个大军，孩子是未来最大的财富。

粮食危机，你知道吗，未来你会吃不上饭。

我不是吓唬你，在过去十年的大部分时间里，全球粮食消费量一直高于产量。据预测到2030年粮食需求将会提高30%至40%，全球新一轮粮食危机的到来似乎已无法避免。

所以，在合适的时间，一定要搞些耕地.....

怎么搞呢？

很简单，就拿我举例，让我媳妇和儿子落户城市，我继续在村里。

去看了一圈房子，没选中合适的，因为我只选一楼，要么面积太大，要么朝向不好，准备明天继续挨着楼盘去选。

跟随牛哥这么久，我选房子已经略有经验了。

在家里生活，太安逸。

饭菜由父母准备，到了饭点，我爹就给我打电话，让我们过去吃饭，除了吃，就是上网。

如今，我已经很少上网了。

去年去拉萨，大梅哥说：“懂懂，有一天，你很少在线的时候，又是一个台阶。”

如今，让他说中了，果真如此。

现在很少赚钱，但是我觉得心境跟过去是截然不同的，虽然对钱没有太强烈的渴望，但是我知道如何能赚到钱，一旦我需要钱，我就能去赚来。

下午，出去骑行，老线路，大约需要90分钟，我戴着耳机，边骑边听收音机。

每天下午4点50分，都会播放精彩购物，类似电视购物。

最近播放比较频繁的是两款产品：《2012中华纪念钞王》、《清明上河图》邮票。

但是，我一直没听出破绽在哪里。

纪念钞面值是3500元，售价也是3500元，我知道肯定是骗局，但是就不知道点在哪里？

我在想，难道是假钞？

今天，终于忍不住了，特意百度了一下，找到了答案，这些纪念钞都是真的，而且面值也的确是3500元，不过这些钞票都是台币，折合人民币，也就是700元。

原来如此！

女主播电台搞的如此好，为什么非播放如此垃圾的骗人广告呢？

广告播放完毕，还有句小声提醒：以上节目，请谨慎对待.....

既想当婊子，又想立牌坊！

刘克亚有个观点：要么免费，要么超高价。

就如同《齐鲁晚报》，现在广告越来越少，越来越规范，你以为广告收入会下跌吗？

其实不然，因为他们自己成立了房产代理销售公司，他们赚取的销售佣金远高于普通的广告.....

我举个例子。

假如，我出售日记广告位，每天发布一则广告，收费1000元应该会比较保守的，哪怕收费5000元也相信会有N多人愿意找我发布。

但是，这样的生意，就是搬石头砸自己的脚。

因为每个广告都是直接与你绑在一起，你要承担广告主带来的一切风险，久而久之，就没人再关注我了，因为读者感觉懂懂日记里，每天都是虚假广告。

今天，有网友给我留言，说是到济南找我了。

我说：“对不起，我不在济南。”

他很失望，因为是从郑州坐火车来的。

我问：“咋突然想起来找我呢？”

他说：“看到你天天找人陪玩。”

我说：“我冤枉呀，我找人陪玩，要么长途找人说话，要么找人打羽毛球，除了这两种情况，我是不找人玩的。”

这种情况，就会造成了一个结果：他很失望，我无能为力，总不能我再跑回济南吧？

虽然我经常一天跑一次济南，但是说起来也蛮远的，开车需要三个小时，就如同郑州到洛阳的距离，望理解。

交际是创业的捷径，但是交际是有学问的，当不能给别人带去什么时，不要去打扰别人，理解透了这句话，才是开悟的开始。

想认识一个人，蛮容易的，学会找人中介一下。

如果苏夷风自己找我，别说他骑过18个国家，就是骑过81个国家，我也不见，因为我没义务，但是他找张伟带来找我，我就很乐意为他付出，帮他推广，帮他联系出版社，明天他就去北京了，去跟出版社交流了，我特意帮着预约了编辑。

今天，就写这么多，边陪儿子，边写文章，不在状态。

-

## 2013-04-13：对国学说：不！

4月13日，晴，老家

众人常说，要尊重别人的信仰。

有人信仰基督，有人信仰佛教，有人信仰共产主义.....

我呢，没有具体的信仰，信自己！

在银川，认识了一位大姐，叫葡萄枝子，她是虔诚的基督教徒，现在全职传递福音，希望有越来越多的人信上帝。

我们俩一起吃拉面。

她给我讲述了上帝给她带来的改变。

我问：“信佛跟信上帝有什么区别？”

她说：“信上帝，就不能信佛，因为神具有唯一性。”

我说：“人应该有个约束，信仰就是一种自我约束，我觉得基督教挺好的，我唯一接受不了的，就是不能烧纸上坟，我要是这么搞，肯定成了全村的败类。”

她说：“你可以去感召。”

我说：“难度太大了。”

我是蛮欣赏有信仰的人，问学堂的胡老师，他就是虔诚的基督教徒，为人友善，淡泊名利，吃饭时全家要集体祷告，女儿读小学时就去新加坡传教.....

因为信仰问题，他们幸福感特别强，具有超强的包容心、爱心。

问学堂的信仰是什么？

传递成功、传递智慧、传递爱。

我问胡老师：“《圣经》的根本是什么？”

他说：“就是一个字：爱。”

因为胡老师的缘故，我零距离接触了基督教，感受到了这个群体的正能量.....

除了胡老师，我接触最久的就是白乌鸦，她更是一个虔诚的基督教徒，她对整个社会都充满了爱心，平时我都是委托她帮我修改日记里的错别字，她会很用心的帮我修改每个段落，前些日子，我发了一张图片，是《印象刘三姐》里的，一个姑娘裸着身子在洗澡。

她给我发信息：“能否把那个图片删除？”

于是，我立刻就去删除了，因为她是怕我在传递负能量。

济南圈里，也有基督教徒，就是红叶，现在成了蝉禅的助理，红叶更是如此，无论何时都在替别人做考虑，举个例子，上次年鉴发布会，我刚进大厅就遇到了红叶，他接着就把我的背包给接过去了，他给背到屋里，越是小细节，越能反映内心.....

红叶每个月也能赚个万儿八千的，他自己只取1/3，剩余的要么捐款，要么扶贫了，他们全家都是虔诚的基督教徒，包括他媳妇。

这就是信仰的力量。

对于我？胡老师肯定不屑说服我，因为他知道我的性格，就是自由惯了。

我说：“我不想信仰这些，主要是把自己约束住了，不能泡妞了。”

胡老师鼓励让我媳妇信仰基督，从而带着孩子一起改变.....

信仰对孩子有改变吗？

真有！

举个例子，有次我去复旦，顺便去胡老师家吃饭，胡老师讲了一个真事，女儿在学校里遭受同学欺负了，就是同学造谣中伤她了。

她很伤心。

回家后，他们一起唱了赞歌，去包容她的同学。



基督讲求什么？

爱不爱你的人。

我问过胡老师一个问题：“我没有信仰，算不算信仰？”

他说：“没有信仰，也是一种信仰，也值得尊重。”

所以，我们在一起，从来不探讨这些话题，更谈不上争论，他欣赏我的调皮捣蛋，我欣赏他的沉稳大爱，彼此都很包容，韦城从大朝寺带回来一些菩提子佛珠，吃饭时，他挨着送一圈，惟独不送胡老师，他知道胡老师信基督，胡老师也欣然接受这份尊敬。

那天，还有个小插曲，李东方想给韦城介绍个女朋友，就把美女也带来了，韦城也送了她一串佛珠，韦城说他不喜欢这个类型的，还是介绍给懂懂吧。

妹妹问：“懂懂你还没结婚？”

我说：“是呀，单身呢！”

妹妹问：“那你旁边的是谁？”

我说：“胡老师的媳妇。”

胡老师接着说：“是啊，这是我媳妇，不是懂懂的。”

我媳妇说：“哇，你就是懂懂啊，我听我们家老胡经常提起你.....”

我们几个轮番演戏调侃妹妹！

后来，妹妹也没看上我。

理由是我太娘.....

这个理由，太冤屈，因为人家都说我像爷们，从来没人说我像娘们！

扯远了，今天谈一谈信仰。

约束我们行为的，是道德多一些呢，还是规则多一些呢？

例如酒驾。

靠道德约束了N多年，没啥效果。

酒驾入刑了，有效果了吧？

由此可以看出，人们对规则是有敬畏感的，对道德则是漠视状态的.....

在中国有个说法：朋友之间尽量不要合作。

为什么呢？

因为很少有成功案例，多数都是生意也没做成，朋友也做到了尽头。

根本原因是什么？

就是缺少了契约精神，总是希望用道德来约束彼此，其实道德是没有约束力的.....

朋友之间应该如何合作？

越是对朋友，越要苛刻，这是对彼此的尊重，但是人们心里有个坎，就是总觉得兄弟之间把帐算的太清楚了，显的太计较，对不？

例如，我们跟牛哥也有一些合作。

在这方面，牛哥做的非常出色，在合作初期，他会做出详细的预算表，最多可以赚多少，最多可以赔多少，风险点在哪里，监控机制是什么，退出机制是什么，财务管理机制是什么，彼此的分工是什么，大体的月度进展是什么.....

这样，大家感觉钱是透明的，是放心的，我们也不需要过问太多，他让我们干什么，我们就去干什么，一切都是有条不紊的。

就怕什么呢？

彼此太信任，总是想用道德约束。

假如，牛哥入股我，他什么都不问，直接给我200万，让我做个旅行俱乐部.....

这样的哥们豪爽不？对我信任不？

但是，我们的感情可能因此就破裂了，为什么呢？

假如，我在旅行过程中，翻车了，造成了一人重伤，公司破产了，清算时，牛哥只获得了5万，其他的都赔光了，他会抱怨我，对不？

假如，我在旅行过程中，被CCTV采访了，发财了，公司有了上市计划，我想把牛哥的股份买下来，我给他300万，他也觉得不开心，为什么呢？因为当初我是靠他的钱发展起来的，对不？他觉得至少也应该是4000万回购才行。

所以，好心办成了坏事。

相反，如果设计了严格的商业规则，他已经熟知了风险点是什么，最大亏损额是多少，最高利润率是多少，那么他已经有心理准备了，一切按照规矩来办事就可以了，我赔了，他不责怪我，我赚了，他感激我，对不？

中国人，缺少的就是契约精神，包括父子之间。

道德是约束什么的？

是约束好人的。

所有中国人都有孝心吗？所有中国人都有爱心吗？

有些人没有，对于这些人，应该用法律来作为约束，如果虐待儿童，甚至留守儿童都是触犯刑法的，那么对于这些人而言，就是一种制约，对于全社会而言，就是一种进步.....

所以，中国应该做的，是健全法律，而不是简单的弘扬道德。

道德是如何产生的？

道德的产生取决于两个因素：自身意识+周围环境。

就如同在北京，所有行人都闯红灯时，纵然你再有道德感，你能忍得住？

我在都江堰时，每遇红灯都停，但是时间久了，就麻木了，因为别人都闯红灯，我傻乎乎的停在那里，我也不再做SB了，也跟随他们闯红灯，慢慢就被感染了，反而觉得闯红灯属于常态，什么道德不道德？！

这就是周围环境决定的。

道德的直接体现是什么？

就是秩序。

咱是有五千年文化的，美国才几百年而已，但是从秩序而言，咱貌似落后了太多，商业秩序不行、交通秩序不行、交际秩序不行.....

咱还谈什么道德？！

所以，改善秩序的根本，是完善法律。

因为，人们只有对法律才有足够的敬畏感！

经济越发达，人们的社会责任感越强，道德感越强，都说农村人善良，其实农村人做事是最没有底限的。

大家听说过凌迟吗？

倭子手每割一块肉，就扔到人群里，人们疯抢，据说吃了有好处.....

每个人，都扪心自问一个问题：从你参加工作到今天，你有没有明显感觉到了一点，你自己的社会责任感越来越强，你的财富越高，你的道德感越来越强？

不需要回答我，回答你自己就行了。

至少，我就是这样的！

这就是我对道德教育的认识，这也是我的观点，靠读《道德经》、《论语》、《三字经》是没用的，靠参加国学班也是没用的。

熟记《三字经》真的可以改变孩子吗？

我认为，适得其反。

首先，孩子根本理解不了字面意思，别说是孩子，我作为成年人我都理解不了。

其次，纵然父母给予翻译，也是错误的，因为这些经条都是结论式的，过早地读经，是用先入为主的观念来指导行动产生感觉，这个跟成长的规律相反。

在我看来，学习国学就是把简单的事情搞复杂了。

大道至简，越是简单的东西，越有传播力。

而国学是啥？之乎者也，别说是孩子，我们都搞不懂，非去把简单的事情复杂化。

朋友送了我们一套国学机，现在还没开箱，因为我反对这些玩意，好好的孩子，非把他给送到古代。

相比之下，我更喜欢巧虎。

为什么呢？

因为，巧虎迎合了小孩子的喜好，每天晚上睡觉前，我儿子都会看1小时的巧虎视频，而且有相应的玩具。

为什么家长也乐意让孩子看巧虎。

因为巧虎在孩子心目中是英雄的化身，巧虎的建议都是最有效的，例如我儿子不喜欢洗脸，但是巧虎教他洗脸，他就洗脸，巧虎教的都是一些最简单、最有效的常识，包括不给陌生人开门、如何刷牙、如何洗脸、如何说对不起、学会谦让、学会说妈妈你辛苦了.....

巧虎就是把复杂的东西简单化了，巧虎一年光盘1000多，为什么如此多的家长愿意订阅，就是在此，越是大城市，接受程度越高，因为父母越理智。

巧虎还有个好处，就是根据年龄循序渐进，我儿子跳的舞、唱的歌都是跟着巧虎学的，包括一些英语单词，也是跟着巧虎学的，他能够最快的学以致用。

对于现阶段的国学热，我是没有任何兴趣的。

有人会问：“你参加过吗？”

我没参加过，但是我熟悉所谓的国学大师，这算了解不？应该比一般人了解的更深吧？！

什么是国学大师？

这些人以前多数是搞传销的，精通演讲，翟XX就是典型案例，他以前是搞传销的，还因此被追捕过，后来得到了高人指点，去研究了几天气学，摇身一变，成了国学大师，因为企业家也不知道什么是标准国学，反正学点总比没学点强。

这些人普遍的套路是什么？

找人学几天国学，然后买上一些文凭和头衔，包装上一些国外传奇经历.....

因为我很熟悉这个圈子，深知内幕，做培训的这些人，头衔没几个是真的，那些传奇的拜师经历，多是杜撰

的，中国人太好骗，因为较真的人太少，奴性太重，不喜欢求真，一个韩寒就骗了中国十多年，从来没人知道他是假的。

滥竽充数，这个成语太好了。

“韩寒”这个事刚爆发时，我去复旦找胡老师玩，我问他如何看待？

他说：“在这以前，从来没人怀疑过韩寒，这个事最大的作用就是激发了人们的求证欲望，因为人们习惯了相信！”

国学大师喜欢拆字，什么是“懂”？

他说：“你表面像草包，其实内心有货，很重，而且很有心，因为旁边有个心！”

妈的，按照他这个拆分法，没有拆不了字，咋说咋在理。

这两年，我还好点，至少不当场理论，我学会了包容，杨文剑还是太嫩，非要较真，而且很容易把场面搞尴尬，就如同苏夷风给老乡妹妹算命，杨文剑则在旁边搅乱，因为他不信这些.....

问我信吗？

我也不信，但是我会以娱乐的心态去接受。

胡老师曾经这么说过一句话：“我相信每个人都是有命的，但是我不相信有人能算出来！”

关于翟鸿燊，有个故事，他组织了千人齐诵《道德经》，天上出现了佛光.....

对此，我只能表示笑笑。

我问过胡老师：“上帝是否真实存在？”

他说：“是否真实存在，并不重要，但是在我内心里存在，很重要！”

信仰是什么？

就是内心深处的法律规则，教你什么可以做，什么不能做。

信仰跟道德，还真是两回事。

道德是自我约束，信仰则是对神的敬畏，知道什么是应该做的，什么是不能做的，一旦做错了，会得到应有

的惩罚，这种敬畏就如同法律规则一样.....（补充，白乌鸦读完这篇日记，她告诉我，并非仅仅是敬畏惩罚，更主要的是爱！）

所以，我是鼓励信仰的。

我是希望儿子有个信仰，哪怕我死的时候，他笑也无妨，那已经不重要了，至少他内心深处是有约束的，他的行为自然就有了规范。

靠道德，是约束不住人的，必须靠敬畏感。

那么，再来讨论一个话题，国学真的是灵丹妙药吗？

中国的国学，就是农耕文化。

世界上的源头文化大致分三种类型：游牧文化、农耕文化、商业文化。现在分别以中亚文化、中国文化、欧美文化为代表。

游牧文化的特点是重血性，弊端是有可能趋于野性；农耕文化的特点是重德性，弊端是有可能趋于奴性；商业文化的特点是重理性，弊端是有可能趋于物性。

这些，都是牛哥告诉我的。

牛哥的观点是国学很好，废弃了可惜了，但是对于孩子教育，他依然是朝后看的.....

什么是朝后看？

就是未来嘛。

未来是什么样子的？

世界越来越小，国家界限越来越不明显，这就需要我们培养具有世界大局观的孩子。

牛哥给孩子的规划是：英语、书法。

英语是读的最好的培训学校，周边朋友的孩子基本上都被牛哥给感染送去了，牛哥让我把儿子也送去，等他4岁的时候，现在牛哥家的儿子出国已经没有任何问题了，口语很流利。

书法是牛哥给他创造的生存武器。

牛哥说：“再过二十年，会写毛笔字的人越来越少，哪怕儿子吃不上饭，也可以在国外靠字画为生。”

如果咱家的孩子，还忙着给人家之乎者也，那么.....

高考越来越不重要了，等咱家的孩子长大了，可能高考咱都不让他参加了，等他读书时，首选是国际双语学校，至于他能不能成材，那是他的事，至少我给铺了路。

众多家长为什么想让孩子读国学？

无非是想让孩子有良好的道德感，对不？

其实，孩子的道德直接取决于家长，我们的言传身教对孩子都有本质的感染，所以我们修炼自己，比修炼孩子更为重要。

在农村，这个显现格外明显，父母什么样，孩子什么样.....

美国的电影越拍越未来，中国的电影还忙着拍摄秦始皇，醒醒吧？垃圾的中国教育，我们都是受害者，绝对不能再让它毒害下一代！

你自己想想，谈什么素质大国？

咱有素质吗？到处充斥着欺骗！

为什么移民，值得深思.....

中国的农村，何时才能像荷兰小镇那么美？

什么时候，农民都是本科毕业时，才略有希望，把卫生习惯、审美标准、知识文明都带过来.....

国学好不好，我不评判。

中医好不好，我不评判。

周易准不准，我不评判。

但是，我觉得教育应该面向未来，不要动不动让孩子复古，作为文学去研究，我觉得挺好，但是作为道德准则和科学常识去研究，我是坚决反对，愚昧！





2013-04-14：不同高度，不同共鸣！

4月14日，晴，老家

昨天，写了写国学，一石激起了千层浪。

有人说读出了懂懂心中的怒气，我倒是读出了评论者的怒气。

我哪有什么怒气？我就是藏在乌龟壳里偶尔呐喊两声的胆小鬼而已，除了呐喊，啥也不会。

有人说：“你写的太业余，应该去天涯或凯迪看看。”

我觉得，未必！

为什么呢？

因为，他们是探讨，我是感召！

他们探讨国学是否有用，我是感召家长不要盲目的让孩子学习国学，这是两者根本点不同，如果非要探讨国学，我没兴趣，关键我也不懂。

既然不懂，还来装懂干嘛？

那我就问问，谁懂？！

有人说，于丹、易中天.....

其实，您还真是高估了他们。

为什么呢？

因为，他们跟作者的高度不匹配。

易中天是谁？一介文人而已，他没有体验过权力的滋味，他无法真正读懂曹操，所以，易中天解读的三国，就是业余版的。

从老百姓的角度而言，曹操就是奸臣，从企业家的角度而言，曹操是整个三国最成功的企业家，所以企业家视曹操为英雄。

不信，大家可以对比新版、旧版的《三国演义》，对曹操的渲染变了，新三国里的曹操，绝对是一个英雄，每次出场都是经典，都是高潮.....

刘克亚算是三国迷，他对三国的解读就很深，他是从人性角度去解读的，如果对比刘克亚跟易中天，我更倾向于刘克亚的理性，因为他更懂人性，例如曹操刺杀董卓，他是真想刺杀吗？

其实，他根本就不想杀董卓，真想杀董卓何必去王允家借刀呢？！他就是精心策划了一场炒作，既不杀董卓，又一战成名，于是他自己导演了这场戏.....

所以，不同高度的人，对于古文学的解读是不同的，什么人群解读的最贴切？就是当局者，例如毛泽东把《资治通鉴》读了17遍，他读起来，跟我们读起来，感觉是不同的，因为他有更多的共鸣点。

开悟，是需要特殊经历的。

举个例子。

我问了三个人，同样的问题。

问杨文剑：假如你出了事，服刑三年，出来后没有朋友，没有资金，你认为你能否再赚到100万？

他说：没问题呀。

问老乡美女：现在你觉得赚50万，难不难？

她说：我觉得太难了，赚不到。

问我爹：你觉得100万多不多？

他说：以前觉得100万不得了，现在觉得也就是那么回事。

这一点，我太深有感触了，我们去拉萨的时候，我只有9万块钱，另外有辆捷达，在外人眼里挺牛B的，其实我知道自己几斤几两，蝉禅他们说话很气人。

咋气人？

他们说数字都不带“万”，例如：“我那套别墅现在能卖430了。”

我心想，430元/平，一套别墅也没几个钱呀？！

后来才知道，原来是指的430万。

那时，我就觉得很不适应，总觉得他们说话水分太大，赚钱哪能那么容易呀？当初俺出了本《日赚500元》，连社长的老婆都调侃俺：“别说日赚500，就让我日赚50吧！”

所以，对于他们的谈话，我都会打个问号，是真的吗？

半年过后，我深入其中，慢慢的成了圈子里的一员，我自己改变也挺大的，我先后又买了两辆车，买了两套房子，也有些小积蓄了。

此时再去看以前的日记，就觉得挺小儿科的。

蝉禅写了半年日记，全删了。

别人不懂他，我懂。

我问了他一句：“知道我为什么删除日记了吧？”

他说：“知道了。”

所以，共同的经历，很重要，没有相应的经历，盲目的去模仿别人的行为，那是徒劳的，甚至使人走火入魔。

对于国学，我的态度是：在有足够的经历时，可以去读一读，寻求共鸣点，积累出属于自己的“道”。

相反，在没有足够经历时，盲目的去学习了这些“道”，是适得其反的。

我们圈里，学国学的人挺多，研究国学的也挺多，但是我觉得基本上都走火入魔了，要么就转行做国学老师了，唯一值得我敬佩的，可能只剩刘克亚了，因为他很理性。

刘克亚，太高深了，孤独求败，只能来找我论道。

为什么找我呢？

因为我是璞玉浑金，没被打造过，也没读过国学，所以论起来就更有感觉了，因为我懂他，这就足够了。

他来讲给我听，我来回应他。

刘克亚在他的学员面前永远都是不会太活泼的，跟我在一起，才能笑的像个孩子，就是卤水点豆腐，一物降一物。

我问：“《道德经》是干嘛的？讲道德的？”

他说：“不是，《道德经》其实就讲述了一个字：无。”

我问：“除了《道德经》，你最喜欢研究啥？”

他说：“《孙子兵法》！”

我问：“就是学一些阴谋诡计？”

他说：“也不是，《孙子兵法》的核心也是讲述了一个字：无，不是教你打仗的，而是教你不打仗就取胜的，一句话：不战而屈人之兵！”

我问：“《论语》呢？”

他说：“如果让我来排名，我会这么排《论语》、《孙子兵法》、《道德经》，深度越来越深，《论语》是告诉你做事的具体方法，就如同一些营销手段，简单的说就是一些术，《孙子兵法》半术半道，时而让你攻西，时而让你攻东，但是不告诉你什么时候攻，让你自己去悟。《道德经》则很深，有一天你突然觉得懂了，但是仔细想想又没懂，过些日子你突然又懂了，但是你再仔细想想，又没懂，因为他本身就设了这么一个循环，你永远都不懂，你永远又好象读懂了，因为没有标准答案。”

我问：“你把这些也应用到了你的理论体系？”

他说：“是的，营销的最高境界是没有营销，也就是我提出的‘无销售成交方程式’，就是借鉴的《道德经》讲述的‘无’字。”

我问：“营销是有招式的吗？”

他说：“到了一定程度，就没有招了，就如同武林高手，拿个树叶都可杀人。”

刘克亚的梦想还是比较宏伟的，暂且不要笑，也许他真的能够实现，因为他是一个很执着的人，而且真的是很有智慧和高度的人，至少在我接触的朋友圈里，他算是一个智者。

他的梦想是啥呢？

写一本5000字左右的“书”，希望可以媲美《孙子兵法》。

他说：“有人说，读懂了刘克亚，过了不久，又觉得没读懂，过了不久，又觉得读懂了，过了不久，又觉得没读懂……”

一个有目标的人，是可怕的！

每当我偷笑的时候，我都说一句：燕雀安知鸿鹄之志哉？

至少他有这个潜力、实力！

读懂一本书，读懂一个人，都是需要相应的高度的，在四年前，我还真没觉得刘克亚多牛B，当时我更风光，他派人求亲，我都不搭理他，但是现在想想，就是当时高度不够，真没读懂他。

国学，多是结论式的。

成长，需要的则是引导式的。

举个例子。

关于婚姻，有句话叫：婚姻是围城，里面的人想出来，外面的人想进去。

这就是一句结论。

如果把这句话送给未婚者，他们肯定不信？对不？

我结婚前，出版社的社长就送了我两句话：婚姻是围城，婚姻是鞋子。

婚姻是围城大家都听说过，婚姻是鞋子的概念就是说：舒服不舒服，只有自己知道……

我觉得这两句话太扯蛋。

当我结婚后，我觉得这两句话太TMD经典了。

为了写好日记，我专门请教了心理学老师，问她写作的要素是什么？

她说：“多描述，少判断，1000位读者，可能有1000种结论，但是无论那种结论，都不是你给出的，这就是你的智慧之处。”

举个例子。

前面有篇日记，是这么描述美女老乡跟杨文剑的。

我说：“美女老乡在杨文剑的房间上了一会网，不久就回家了……”

那么，这就是一个描述句，不同的读者，想出的结论也不同，也许什么都没发生，也许什么都发生了，也许是想发生结果阳痿了，也许是想发生不方便，也许人家本身就是正经人，也许人家是在那里闲聊。

这就是描述跟判断的不同。

对于婚姻而言，我是过来人，我是很想写写一些经验之谈给大家，但是如果我过多的灌输了结论，大家反而不认可，甚至觉得太武断。

例如，我想表达尽量不要选择跨省婚姻。

大家肯定不认可。

相反，如果我描述一些我们跨省婚姻的家族冲突、饮食冲突、文化冲突、教育冲突、思想冲突……

可能就会改变很多人的恋爱观。

为此，我专门写过两篇文章，一篇是如何嫁个好老公，一篇是如何娶个好媳妇。

都是讲述了如何改变自己，如何提升自己，如何甄别对方，如何主动出击，如果我只谈结论，那么就是四个字：门当户对。

门当户对的意思很简单，你多高，媳妇就多高。

对于结论式的玩意，还是少去研究……

那么又回到了我们争论点上来，就是关于孩子是否应该学国学。

我的观点是不应该学，因为国学是把简单的东西复杂化了，同时把引导式的东西结论化了，不利于孩子成长。

我爹总是给我儿子讲孔融让梨的故事，还反复问他，是选大的还是选小的？

当儿子去选水果时，他依然选大的，虽然嘴上说选小的。

孔融让梨解决不了教育根本。

相反，我们要把复杂的东西简单化，就如同牛哥给孩子制订的规矩：第一筷子菜，一定不是放在自己碗里

的。

越是简单的小习惯，越能培养孩子分享的习惯。

对于孩子教育，就两点：父母以身作则、制定规则。

感召的前提是以身作则，如果我做不到每天写日记，我光忽悠大家去写，白搭，相反，只要我做到了，我就是不忽悠大家，大家照样去写，这就是感召。

举个例子，我忽悠媳妇去健身，她没兴趣，但是我每天都健身1小时，慢慢她就被感染了，她也开始学打羽毛球之类的。

孩子，更是如此！

所以，咱要培养孩子什么性格，自己首先要做到，如果我要求儿子每天写日记，那么首先我要做到。

国有国法，家有家规，但是真正制定家规的人不多，因为很多人觉得家不是讲理的地方，孩子是可以随意撒娇的，但是既然是培养孩子，应该让他从小有规则感。

这里的规则不是规章制度，而是计划性、习惯性、梳理性。

计划性，这个真的应该学习牛哥，他不仅仅自己做的很好，孩子的计划他也帮着做的很好，每周都安排的有条不紊，周几学习书法，周几学习英语，周几回爷爷奶奶家吃饭，周几去学作文.....

习惯性是什么呢？

每个孩子身上都有缺点，需要给予纠正，例如撒谎、偷钱.....要做一个习惯纠正手册，有错误不要紧，要记下来，并且父母要敢于面对，只要经过几轮的纠正，就把孩子的缺点给纠正掉了。

作为成年人，更是要如此，每天都要反思一下，今天犯了什么错误，多数人都不敢面对自己的错误，犯了不要紧，记录下来，每天都这么反思一下，只要你敢反思，就敢面对，只要敢面对，就敢改正，久而久之，你的人格魅力越来越大。

梳理性，就是教孩子如何写日记，日记不在于多少，在于输理，就如同牛哥每天都写日记，不过他是写给自己看的，等自己老去的时候，可以回过头来看看自己年轻的时候干过什么。

写日记，不要怕挨骂，成长是由幼稚变成成熟的。

举个例子，我说我赚了100万，别人说我得瑟，对不？



但是对于从来没赚过100万的人，突然赚了100万，是不是应该高兴一下？兴奋一下？得意忘形一下？

但是，我就不敢，因为怕砖。

幼稚不要紧，但是要真实，假如别人送了我儿子一个玩具，他一点都不兴奋，特别成熟，我觉得反而不真实了。

张真送了我儿子一个挖掘机，他半夜睡不着，就怕挖掘机没了，一大早就起床找挖掘机。

前几天，我带回来一个滑轮车，他干脆搂着睡觉。

这就是真实的心理描述。

如果他会写日记，他这么写：今天叔叔送了我一个小汽车玩具，我觉得挺不好意思，礼尚往来，我也没东西送给叔叔，感到很愧疚。

你觉得真实吗？！

所以，同样是读书，我能够读出很多纰漏来，因为我知道哪些是真的，哪些是假的，因为同是作者，我有直觉。

早上在厕所，看了房西苑的《资本的游戏》，里面有这么一段描写，有个云南企业家B，想收购一家成长型企业A，他们一起去唱歌，B老板特意点了一首《狼爱上羊》.....

你觉得靠谱吗？！

前几天读了一本书，是一个华人在加拿大承包土地做农民的经历。

作者讲述了她的土地情节，她是河南人，家靠黄河。

她说：“小时候特别穷，11岁的时候就当家了，每当委屈的时候就跑到黄河边上倾诉.....”

这也违背了11岁孩子的心理常规，就是一个成年人，她也不会傻到朝黄河倾诉，最多就是在黄河边上散散心。

至于是真是假，无从考究，也许她的确早熟，但是从读者角度而言，一些经受不起推敲的玩意，迟早是要被较真的人给揪出来的。

所以，教会孩子真实，很重要！

美国讲什么？

讲规则，讲制度，讲计划。

无论工作还是生活，都要做到有条不紊，按计划进行。

优秀的东西，不管东方的还是西方的，都值得咱去学习，中国养生是什么？吃五谷杂粮、练太极之类的。

西方人不懂这些，平均寿命比咱还长，就值得咱反思。

美国教授给中国人的养生建议是什么？

一共七条，我记不全：第一、规律作息，每天睡眠不低于8小时。第二、每天行走1万步，或运动1小时。第三、坚持每天称重。第四、半年一体检。第五、坚持不屑。第六、影响身边人，并接受身边人监督.....

我们需要做的事，不是去研究深奥的理论，而是把复杂的东西简单化、条理化、规则化。

在牛哥感染下，我就是给自己制定了一系列的具体计划，我的做法很简单，每个月只培养一个优秀习惯。

日记，不需要培养了。

健身，不需要培养了。

养生，基本不需要培养了，已经坚持一个月了，每天吃保健品。

作息，基本不需要培养了，平时在家，晚10点就休息了。

最近在培养一个新习惯，就是每天虚拟旅行一个城市，所谓的虚拟旅行，就是人没去，通过网上的一些信息了解一个城市的风土人情，通过别人的游记，仿佛自己也去了，这样对地理常识了解越来越多，自己的知识面越来越广。

对于国学、中医、周易里一些优秀的东西，我不反对，我相信只要它足够优秀，就一定有人给予传播，甚至国家会大力传播，直接写入教材。

如果让我刻意去研究这些，我没兴趣，因为太浪费时间，而且我自认为高度不够，很容易走火入魔。

身边有朋友，谈古论今，真是博学。

但是，他就是入戏太深，吃药都要讲究时辰。

我觉得，过了！

我绝对坚信：只要是优秀的东西，一定是有生命力的.....

所以，你们不用担心优秀的东西会被遗弃！

反过来说，也是成立的。

教育要顺应时代，顺应潮流，就如同父母反对我们上网，而我姐姐他们则鼓励孩子玩游戏，否则就跟同学脱轨了，同学们都玩，他不玩，自然就被孤立了。

教育是什么？

我说点自己的观点。

学识教育：学校里教的够全了，不需要额外学。

生存教育：游泳、逃生、防骗，需要家长来给予指点。

特长教育：不要盲从，别人学钢琴，你就跟着学钢琴，没用，而是要遵循孩子内心，他到底喜欢什么，例如他就是喜欢自行车，那么可以把他引导成最优秀的自行车特技员，哪怕当个爱好也不错。

健身教育：至少有一门体育特长，羽毛球、网球之类的。

视野教育：多与名人接触、多行走于世界。

性格教育：鼓励分享、鼓励包容、及时纠正缺点。

至于其他的，你就放心的交给社会吧，孩子不是咱的，是社会的，咱只是为社会代抚养一段时间而已，等他成年时，他就是独立的个体了，从法律上来讲，都跟咱没啥大的关系了。

国学有用吗？

真没啥用。

不要动不动就上升到了陶冶情操的高度，你知道真实的于丹和易中天吗？

私下里，我可以给你们讲讲。

有次聚会，跟一群博客名人吃饭，她们都是“公知”，带着各自的孩子，在饭桌上，孩子把妈妈们的教育功

底体现的淋漓尽致。

就两个字：自私。

想吃什么，把盘都端过来。

要相信规则，相信言传身教，不要把希望寄托在一门神奇的学问上，优秀的东西一定是有生命力的，没有生命力，说明它不够优秀。

算盘优秀不？

被一个破计数器给颠覆了。

古诗词优秀不？

被简单的白话文给颠覆了。

过去，我们很羡慕那些文学牛人，他们能够旁征博引。

在互联网时代，这些人成了SB了，因为没人喜欢看这些，吹啥呀？

用最简单的文字去表达最复杂的含义，这才叫高手，不要故弄玄虚，吓唬谁呀？！

每当此时，我就想起了那个最经典的短片小说：疼？恩！停？别！

小说的名字叫《洞房花烛夜》。

把对话、心理、情节描述的淋漓尽致。

所以，简单才是未来的主流.....

在问学堂有个员工，穿汉服上班，还穿木屐，给我们讲述中国文化的博大精深，要宣传众人穿汉服。

我想起了电视里那些试图反清复明的家伙。

历史车轮是挡不住的，未来就是全球一体化的时代，潮流也不再分国界，各国优秀的东西都会慢慢集中起来，为全人类所共有。

靠咱的老祖宗，咱现在还点蜡烛呢！

闭关锁国的根本目的，就是愚民而已，看看朝鲜，就知道了答案.....

你们以为我批判中医，批判周易，批判国学，

非要跟我争论对不对，准不准，还要给我冠个不懂装懂的头衔。

但是，这并不重要，我的观点其实总结起来很简单：

有了病，相信现代医学，不要相信能治万病的神药，别跟我那固执的兄弟一样，在母亲最需要手术的时候，依然给她灌中药.....

有了纠结，相信自己，不要把命运寄托于算命先生，他让你分手你就分手，就如同苏夷风给人算命一样，他说一个朋友37岁离婚，导致对方精神颓废了（那家伙才30来岁，家庭和睦），哪怕你说的是真事，也是错的。

教育孩子，要让孩子去接受新时代的玩意，例如鼓励孩子玩电脑，玩IPAD，要让孩子跟社会接轨，别人拿着IPAD的时候，你还在那里拿着算盘给人家理论。

有人总是提到一点：时代在进步，文明在落后。

其实，这句话反了，时代在进步，文明更在进步，你觉得今天的中国丑陋，如果让你回到几十年前，你会觉得更丑陋，只是那种丑陋是被遮盖的，老百姓越来越聪明了而已，我坚信社会文明越来越进步。

好了，不挑逗你们的神经了，提起国学，我想起了天津两位大哥，跟我谈了孔子谈孟子，让我觉得他们好博学呀，最终的结果是我在他们身上亏的倾家荡产，看来，国学未必教人诚信！

还是那句话：当成文化研究一下，挺好，当成救命稻草，不好！

你们继续学你们的国学，我继续写我的文章，别说是人气下降，就是没人关注，我也坚持这个观点：理性判断，绝不迷信！

我觉得，孩子长大了，尽量的读理科，让他更理性的看待这个世界.....

2013-04-15：两耳不闻窗外事！

4月15日，晴，老家、济南

刚上高速，遇上一辆K5，帅哥开的，戴个墨镜，挺有型的.....

我在前，他在后。

他拼命闪灯，我没理会，因为前面有车压着，不是我不想跑。

过了匝道，我猛一加速，把那辆K5甩开了。

那小子开始追我，我设了定速巡航125，没理会他，他貌似很生气，超了我，在我前面，我也懒的再超他，主要是我有家有业，我怕我挂了。

因为大货车的缘故，我顺势超了这辆K5。

K5又把我超了。

我心想，要不玩玩你？

但是，我很快就放弃了这个念头，因为我看到这家伙总是骑线，我就知道他的水平了，要是真跟他较真，也许会玩出事来。

想起了牛哥那句话：“你拼命证明自己不是SB时，你已经输了。”

因为，不需要证明。

为什么开头写这个故事呢？

因为，总有人在日记回复里挑逗我。

很遗憾，我看到你开车骑线的样子，我就知道，如果我跟你较真，我就输了。

为此，牛哥给我讲了一个故事：有个司机，在精神病院负责开120，有次去接诊，拉了三个病人，加油时，这三个病人跑了。无奈，司机临时拉了三个路人上车，送到了精神病院。

过了几个月，三个人出来了。

记者采访他们。

问第一个：你咋出来的？

他说：“我把国家历史说了一遍，他们接着就把我按床上电击.....最后是第三个人把我救出来的。”

问第二个：你咋出来的？

他说：“我说我爸爸是XX，我妈妈是XX，我儿子在哪里当领导，他们接着就把我按床上电击.....最后是第三个人把我救出来的。”

问第三个：你咋出来的？

他说：“让我吃药我吃药，让我打针我打针，看我康复了，就送我出院了。”

总结为一句话：当你试图去证明什么的时候，你已经输了。

昨天，网某人给我回复，他说懂懂心理承受能力真强，如此被骂还能坚持7年。

我被骂肯定很有经验了。

那么，我来说说，如何抗骂。

今天，牛哥还说了一句话：“再牛B的人，心智模式也不成熟。”

不信，你现在随意骂一个名人，只要骂出花样来，他肯定出来回应，就如同前几天有人说六小龄童死了，他马上就出来回应。

说明，任何人都是普通人，都不抗骂。

罗胖子，最近火不？搞了个《罗辑思维》，很多人骂他。

为此，他专门搞了一期，就是回应骂声.....

很多人就是因为怕挨骂，变的圆滑了，变的世故了，不敢说真话了，任志强说的那些话，在地产行业都是通理，但是没人说，他说了，他挨骂。

他被称为近十年最欠揍的人。

而实际上，听了他话的人，现在多数都发财了。

而听了牛刀话的人，现在多数都悔青了肠子。

真的没人支持任志强吗？

其实，N多，甚至比骂他的人还多，但是这些人很理性，懒的回复，也懒的跟这些人理论，所以造成了骂声一片的假象，其实真相并非如此。

平时，我也关注一些争议人物的博客，纵然下面骂声一遍，我也有自己的理性判断，我该支持他，我还是支持他，但是我懒的参与争论，我觉得不值，也不屑。

所以，什么是真相？

真正支持你的人，更习惯了默默的在幕后关注，他们没有发出声音，不代表你缺少支持者。

所以，你要相信自己，也要相信众人。

我们去桂林时，老乡妹妹谈起自己的老板，总是一脸不屑，在她看来，老板就是SB。

我说：“你的人生目标是赚钱买辆QQ，而老板现在开着A6，在你看来你是聪明的，老板是愚蠢的，那么我问你，为什么你如此聪明，却没有赚到钱呢？为什么老板那么愚蠢，他却赚到了钱呢？这就是我去拉萨想明白的一个问题。”

她问：“想明白了什么问题？”

我说：“我一直都觉得自己很聪明，可是为什么我没赚到钱呢？为什么我觉得他们挺笨，他们为什么赚到了钱呢？说明真聪明的是他们，真愚蠢的是我，如果我要想赚到钱，我应该放弃自己的想法，去遵循他们的建议，现在的穷人，就是太相信自己了，不相信别人。”

由此，我得出了一个结论，老板在员工眼里，多是愚蠢的。

所以，那些在回复里自以为是的人，多数都处于温饱阶段.....

为此，你还会郁闷吗？！

因为你迎合了一个群体，必然会失去另外一个群体。



所以，每当看到类似的回复，我就想起了身边类似的人，就给划上等号了，我就觉得懒的较真，因为不在同一频道上，没有交流的价值。

那么，你会有一个疑问，自己真的是对的吗？

如果一直都自以为是，我们很容易自高自大，那么就需要不断的发现蛛丝马迹，寻找真正的高端读者。

这就需要从正面的回复里寻找。

有人问，负面回复里没有高人？

对不起，真没有！

因为一个优秀的人，纵然不同意你的观点，他也不会对你进行人身攻击，要么他从此不再关注你，要么他会委婉的提出自己的一些观点，绝对不会骂街式理论。

就如同牛哥，他也经常跟我论道。

但是我们论道的方式很和谐，先是彼此清零，然后进行探讨，最终达成共识，要么我对了，要么他对了，这都无妨！

所以，对于那些传播负能量的人，我是直接漠视的。

有人会问？

你这样做，不是刚愎自用吗？

并非如此，而是要掩耳盗铃，因为我们内心都是很脆弱的，我们要学会保护自己，让自己时刻处于最佳的心情状态，如果咱闻过则喜，那咱每天都处于悲伤状态，因为在别人眼里，咱“过”太多了。

在心情上，咱绝对要自信。

优秀的人，肯定会用优秀的方式找到我。

讨厌的人，肯定会用讨厌的方式找到我。

这就是我的法宝，类似一道乌龟壳，把自己包裹的很严，不受一点伤.....

这么说来，你们还怕写文章挨骂吗？

不用怕了，因为骂你的，多数处于温饱线上，优秀的人不会骂人，读懂你的人，他们要么不回应，要么会用最贴近的方式找到你。

米老大，他精通中医。

也是我的铁杆读者，他也精通历史，更精通人性，因为他是政界人士，用他们那行的说法：一流人才在政界、二流人才在商界.....

对于我反对中医。

他也是有话要说，他先是肯定我要表达的观点，然后他再引出他的观点，让我很乐意去接受，而且在彼此论证过程中，我们都受益很多。

你想想身边人，越有高度的人，越有包容心，对不？

那么，我们再来照照镜子。

当我们不认可别人观点时，最好的方式就是拒绝关注他，不要去通过骂人的方式去宣泄，那时你已经输了，因为你骑线了，一句话，不要做别人生活中的苍蝇，哪怕你是一只蜜蜂，你也变异了。

上述是一种方式，就是通过理性分析，了解不同高度人群的做事风格。

如果跟陌生人打交道，我很喜欢观察。

凡是那些满嘴抱怨的家伙，我会潜意识里否定他的，因为他的处事风格就是否定式的，他看谁都不顺眼.....

我们去拉萨时，邹老师就是这个模式。

无论你跟她说什么。

她的第一句都是：不是的。

整个拉萨之行，她是收获最大的，因为我们用正能量感化了她，现在见到她，绝对变了一个人，变的热情了、积极了、付出了。

老乡美女，其实也是这个模式，无论你跟她说什么，她的第一句也是：不是的。

她的思维模式，也是否定式的。

否定式说明内心是抗拒的，抗拒一切外来.....

常在江湖混，学会保护自己是很重要的，上述方法有些阿Q，但是非常有效，从此以后，你的脸皮越来越厚，无人能洞穿你，因为你把他们都划分成了“苍蝇”，你还会拿他们当回事吗？

除此之外，还要学会保护家人。

我是鼓励大家走出来的，也经常喊人出来玩，要么喊人长途旅行，要么喊人陪打羽毛球，纯粹是找人陪玩，因为我怕孤单。

昨天，我被媳妇骂了一顿。

为什么呢？

我在家里上网，突然进来了两个人，一大一小，父子俩，提着两箱饮料，说是来找懂懂的.....

我没心理准备呀，也不知道人家是谁，咋办？

急忙倒水招呼，然后我回父母家去找媳妇.....

我找出IPAD给孩子玩，陪大人聊了几句，他是做光盘的，就是盗版光盘，我心里就觉得不阳光。

中午，拉着他们进城了，请他们爷俩吃了饭。

聊了一个多小时，送到车站了。

说实话，我内心很不舒服.....

因为，从来没联系过我，也没给我打电话，直接就来了，既然这么远来了，咱肯定又要招待。

媳妇为什么生气？

她说：“孩子在家里，万一孩子被人抱走了呢？以后谁找你，你就让他们去济南，别到家里来，除非是很熟悉的朋友。”

我说：“我冤枉呀，我都不认识他！”

我想了想，的确是这个问题，是我自己做错了.....

从今天开始，除了打羽毛球和长途旅行，不再见陌生人了，望理解！

今天，想回济南了，因为要参加蝉禅的省内旅行，早上8点从家里出发，昨晚在网上忽悠了一圈，问谁搭我的车，忽悠到了三个，我去县城接上他们，然后直奔济南。

到了牛哥办公室，发了个信息：我来了。

帮主给我打电话，约着一起吃饭，主题是答谢宴会，感谢我和牛哥去年入股。

在四季明湖，还有蝉禅。

蝉禅带来了几本书，他的新书，这本书策划了正好一年。

去年这个时间，我和他刚认识，我建议他出本书，当时他还不相信他能出书.....

我开皮卡去的，牛哥骑摩托车去的，我车上架有摄像，主要是想调试一下，看看拍摄效果如何，牛哥在前，我在后。

今天，大家都很兴奋，轮番分享，帮主分享了最近上课的一些心得体会，蝉禅分享了活着很重要，因为身边有同龄人已经离世了。

牛哥说：“今天给你们俩分享个话题，如何寻找自己的核心价值，以前我跟懂懂讲过，也就是你的人生使命是什么？很多人以为自己的使命是赚钱，但是赚了钱发现也不是自己的使命，使自己陷入了迷茫，每个人都有不同的使命，只有找到自己的使命，才能够拥有幸福感和活的有价值，并非赚多少钱，甚至你赚钱就是为了实现使命。”

蝉禅说：“你说，我们听。”

牛哥说：“从你出生到现在，发生过大小事无数件，对不？你把他们进行归类，一共三类：最成功的、最失败的、具有转折意义的，每个类别找十个，然后你再依次分析这些事件背后的驱动力是什么？亲情？爱情？责任？虚荣？慈善？分析完这30个事件，你就知道你的使命是什么了，一旦找到你的使命，你的内心就充满了能量，因为你找到了真实的自己。”

就是一句话，你活着，到底是为了什么？！

就写这么多，因为人太多，心太乱，哈！

## 2013-04-16：台儿庄，一夜！

4月16日，晴，济南、台儿庄

凤凰古城收门票了，一片骂声。

真没人支持吗？

未必！

我觉得是好事，从市场规则来讲，只要你是有价值的，你就有资格有价格。

既然是优秀的东西，为什么非要免费呢？

人们习惯了索取，突然收费了，就开始叫骂了.....

你生气，你不去就是了，人家也没求你去。

相反，很多人听到凤凰收门票了，反而对凤凰感兴趣了，因为终于不再是人山人海了，可以静下心来体验一下这座美丽的古城。

如今的旅游，多数都是遭罪。

为什么呢？

人太多了。

宁静是当今最大的奢侈品，越来越多的人愿意为之买单，吃饭时选择包间就是典型心理写照。

古镇，我去过西塘，因为看过摄影展，感觉西塘真美呀，李东方在那里有熟人，我们还是逃票进去的，所谓的逃票其实也算一种旅行攻略，就是去哪里玩，住在哪里，找旅店老板给予带路，我们去五台山也是这么做的，能把门票省掉。

我们住的那套老房子，就是《碟中谍》拍摄地，屋子里还挂满了照片，包括当时跟剧组签定的租赁协议.....

我们也享受了一下龙床待遇，三个字：不舒服。

有些东西，在于体验，体验过了，就是那么回事，那时儿子还小，才5个月，抱着他旅行太累，又怕冻着，又怕热着。

从那以后，我就对古镇没了兴趣。

不仅仅对古镇没了兴趣，就是对国内大部分旅行景点都没了兴趣，因为走的多了，基本上大同小异，庙是中国最大的连锁店，去了一家，就知道另外一家是什么样了.....

蝉禅改策略了，想走省内线路，他也放权了，让红叶去全盘负责旅行相关的业务，包括年鉴发售、线路设计.....

前一段时间，推出了山东三日游：台儿庄、曲阜、泰山。

蝉禅做旅行尝掉了甜头，是收入？

不是。

而是成就感、自豪感、尊敬感。

就拿年鉴来说，发行了上千套，而且供不应求，昨天还剩二十本，送了我十本，送了牛哥十本。

我们再送给朋友。

就拿牛哥来举例，经常有朋友到办公室来玩，牛哥就拿年鉴出来晒晒，让人家看看，毕竟有咱自己的照片在里面嘛。

走的时候，一般就顺手送给对方了。

对方如果感兴趣，就会再联系上了蝉禅.....

除此之外，依托老赵的社会资源，蝉禅把旅行年鉴铺到了省内各大咖啡馆，类似精品杂志。

年鉴发完了，该发图书了。

蝉禅出书了，书名叫《白手起家》，送了我牛哥每人一本，相比年鉴而言，图书具有更强的传播力，因为图书是正版发行的，全国新华书店均会上架，而且多数人不了解出书的流程，从而对出过书的人肃然起敬。

我和蝉禅去年这个时间认识的。

他接着去了我家，我鼓励他写个自传，顺便出本书，但是他不够自信.....

现在回头想想，他就理解了我当时说的那句话：出书很容易，但是人都迈不过自我否定的槛，你要相信我，就一定能出。

今天，在大巴上，阳光坐我旁边，总是问我一些关于出书的事，因为他准备出书了。

他的想法很简单，把一些畅销书的观点搜集出来，然后再整理成图书，问我行不行？

我说：“你出书很难，因为你总是想捷径，另外你经受不起打击，蝉禅写完一遍自传需要一个月，我说写的不好，他马上就重新再写，如此折腾了三遍，而且他绝对听话，我让他咋改，他咋改。”

阳光，还是习惯了想捷径。

租房子，他能租到最便宜的，买车子，他也能买到最便宜的。

但是，也是最容易踩到地雷的。

举个例子，下午我们到达台儿庄门口，导游要送我们每人一个钥匙扣，算是纪念品，里面有每个人的照片，但是需要每个人配合拍张照，问大家有没有兴趣？

二十个人里面，只有阳光去拍了。

因为，他感觉是拣便宜了。

其实，免费的，才是最贵的.....

阳光是个好青年，但是需要锤炼，才能走的更远。

我媳妇把微博打印出了书，做工特别精美，这是一个最新流行的概念，叫：微博书，封面是半透明的，特别有感觉。

我在想，环境也是可以打开一个人信念的，在我们家，别说是我媳妇，就是我爹都觉得出书不是难事，因为我的书到处都是，厕所里、仓库里，他们没觉得出书是啥大事，信念自然就放开了。

我跟媳妇说：“我教你个办法，每天拍一张照片，每天写一段话，坚持365天，然后再做成微博书，保证比这个更有可读性，每年制作一本，老的时候可以当日记翻来看看，特别好。”

但是，这个有难度，因为需要恒心。

昨晚，钱行晚宴，共20人，来自全国各地，选在一单位食堂，虽为食堂，天天爆满，因为这里全是海鲜大宴.....

还是那句话，上有政策，下有对策。

吃喝之风，是管不住的，因为这是人之根本需求，咱要是请领导吃饭，肯定不至于吃个兰州拉面吧？只要有需求，就有供应，这是人性决定的，从古代到今天到未来，都会如此，偶尔换换形式而已。

如今，农家乐火了、单位食堂火了.....

有人会说，你们咋提倡铺张浪费？

吃大餐，不代表铺张浪费，何况是自己辛苦赚来的钱，吃点喝点是应该的，如果赚了钱，连吃饭都要看别人脸色，那就错了，想吃啥，就吃点啥。

牛哥问：“哪里吃海鲜比较新鲜？”

我说：“日照不错，可以坐船出海，你去的话，我带你。”

牛哥说：“那五一去吧，带着一家人。”

我说：“没问题。”

蝉禅这次组织的旅行，收费比较低，只有3000元，他说可能会亏损，因为按照山东规矩就要尽到地主之宜，至少要让人吃好喝好.....

他要的，肯定不是靠旅行赚钱。

组织旅行，是去年这个时间我提出的概念，很少有人认同，唯一去做的，可能就是蝉禅了，现在不能说非常成功，至少也把他在本地人气推到了一个新的高度，因为对于很多人而言，能够一群人去拉萨，那是梦想之旅。

昨晚，谈到了一个共同的话题，就是拉萨之行。

回想起那疯狂的13天，真的是太幸福了，内心充满了力量，我就是因为参加了这场旅行而发生了命运的转折，我很感谢蝉禅，是发自内心的去感谢。

大梅哥说：“想起拉萨两个字，就想起了懂懂。”



我想起了拉萨两个字，我就想起了牛哥，因为我们俩因为司机搭档才成的铁杆.....

今天，闲的无聊，下载了微信，玩了一会，这玩意有意思。

以前也玩过一段时间，听说微信是约炮利器，不过咱也没约到，为什么呢？

因为，那需要软磨硬泡，需要广撒网，需要帅气的头像，而这几样，我都不具备，我每天都很主动的跟别人打招呼，但是人家不搭理我，我也没耐心，就不玩了。

为什么想玩玩微信呢？

因为，我觉得微信会颠覆了QQ，微信时代已经到来了，咱虽然不一定会成为弄潮儿，至少不能落伍吧？！

有人给我提了建议，让我弄个公众帐号。

我一搜索：懂懂。

发现，已经有N个了.....

我一搜索：王通。

发现，也有三个了。

我心想，如果没有审核标准，谁都可以搞公众帐号，那直接拿来名人大全，挨着注册，岂不是可以获得N多流量？！

我觉得，微信必然会加大审核力度。

昨天，磨铁图书有编辑找到我，希望我出版一本关于淘宝营销的书。

我说：“我对出书没有太大的兴趣，关键是我也不懂淘宝营销，要不我给你介绍个？”

我把这个信息分享到了群上，问有没有人感兴趣？

维维感兴趣，蒋晖感兴趣。

我就撮合他们俩去认识编辑，未来的不久，他们俩中可能有一个会出书，也可能都会出书，这在于自己对机会的把握，更在于自信程度。

出书，很大程度取决于策略。

什么是策略？

看过《我是歌手》没？

有没有一种感觉，你从来不知道林志炫这么牛，对不？

就是说，最有名的，不代表最优秀.....

反过来说，也能成立，纵然你是最优秀的，你没有一流的包装运营团队，你也不会是最有名的，如果你是二流水平，加上一流包装，你也是一流名气。

那么，如何才能包装出书呢？

最重要的环节，就是沟通，跟出版社沟通，跟读者沟通，跟同行沟通，跟出过书的作者沟通.....

多数人，以为自己写了书，就能出版。

其实，你写的书，是写给你自己看的，并非能适应市场，你要反过来做，先去找编辑，让编辑列出提纲，然后你再动笔，因为编辑有自己对市场的判断，他是基于市场需求分析而来的。

Kk、Peter还有刘克亚出海了，围台湾转了一圈。

今天，在微信上遇到了KK。

我问：“有什么收获？”

他说：“克亚分享了感知世界和感悟世界，感知是从外部寻求，感悟是从内心生发。”

我问：“你有什么感悟？”

他说：“生活方式和文化对人的吸引太无法抗拒了，一定要做生活模式和文化的引导者。”

我说：“挺好。”

在我看来，一个人能够悟透什么是自己想要的，就已经离幸福不远了。

昨天提到了“如何寻找使命”，多数人找来找去，发现自己的使命就是赚钱。

为什么呢？

因为，只有赚钱才让自己有幸福感、成就感、满足感。

真是如此吗？

并非如此，就如同我喜欢玩《捕鱼达人》，我最享受的就是听着金币收获的声音，如果谁要是偷着把我金币给玩完了，我会很生气。

砖家说他帮我搞到10亿金币。

真给我搞了。

最初，我很兴奋，过了几天，觉得没意思，如今再也不玩《捕鱼达人》了，这其实和我们人生是一样的，如果突然给我们几十个亿，我们也陷入了同样的困扰，活着到底是为了什么？

牛哥没有让我去寻找使命。

他可能觉得我还是太嫩，容易走火入魔，包括一些企业家课程，他建议蝉禅去读，建议帮主去读，建议吕晋去读，就是不建议我去读.....

我问牛哥：“如何才能培养人性观察能力？”

牛哥说：“人性就是动物性和社会性，多看《动物世界》就行了。”

想了想，有一定的道理。

我喜欢狗，也喜欢养狗，我还全职养过狗，我们圈里玩狗、玩山地车的，多数都是被我忽悠下水的，例如南洋，现在成了全职狗贩子了，做的到是有声有色。

我养过：德牧、边牧、土狗、马犬、拉布拉多、比特、罗威纳.....

不同的狗，不同的性格，不同的兴奋点。

比特，见了狗就兴奋，就和打架，天生的斗犬。

土狗，领地意识特别强，适合看门。

马犬，服从意识好，天生的警犬。

人分不分类别？

也分。

牛哥让我们寻找自己的使命，其实就是寻找自己的属性分类，到底自己想要什么，自己内心深处到底渴望什么？

就拿我来举例，我渴望安全感。

别人喜欢大都市，我喜欢农村，我梦想的生活就是在农村有套房子，有片地，有辆皮卡，偶尔有朋自远方来，这就是我梦寐以求的生活。

媳妇喜欢大都市，每次她让我送她回上海，让我多住几天，我一般都是连夜往回赶，因为我觉得那里太压抑，我就喜欢空旷的、自由的生活。

这就是我的内心属性，喜欢松散的、自由的、有安全感的生活环境，这也是为什么我选择居住在农村的缘故。

事业角度，我跟别人的追求也有些差别，我对财富的追求次之，主要追求的是被认可、被尊敬、被追随，也就是一种权力的欲望。

日常，偶尔赚个几百几千，我一点都不兴奋，甚至都不当回事，如今更是如此，别说是几百几千，就是几万元，我都懒的主动向汇款人说一声：收到了。

都是他们托人问我，有没有收到。

他们自己都不好意思问。

这是真事，不信自己私下里去打听.....

但是，对于每天有多少访问量，多少回复量，有谁回复了，我非常关注，每篇日记至少会读5遍，每个回复我都会挨着查看的，遇到优秀的，我就会主动联系回复者了。

由此，我也照到了镜子，如果自己的回复说出来不能给自己加分，那么就不如不回复，因为加不了分，那么就是减分，至于没意义的回复，更不应该去回复，让人觉得咱太幼稚。

这就是我自己按照牛哥提供的思路分析的我的性格和使命，所以我会顺着我的使命走下去。

中午，我们在微山吃的饭，这里有家店特别有名：马九汤馆。

特色是牛肉。

可以百度一下，特别火。

这里每早上都会杀几头牛，每天卖完，生意很火，而且老板是虔诚的教徒，每到夏天就关门，冬天再开业。

问，为什么？

第一、春耕时，牛太累了，如果此时再杀了它，太不仁义。第二、汗水跟牛肉混合有毒.....

如今，我也有些动摇，到底该不该吃肉。

昨天，如果不是因为吃海鲜，我应该继续坚持吃素，但是最终又没忍住，于是又自暴自弃了，有些时候，感觉太残忍，咱是不应该吃肉的，有些时候，又觉得这就是动物本性，食物链嘛！

如果想减少纠结，要么不去想，要么就吃素。

未来，我可能会吃素，但是最近还是做不到，好在有这个意识了.....

一句话，这家店真的很不错，值得去一次，走的时候，我特意拍了张照片，我想有空的时候带着父母过来尝尝，的确好吃。

下午，先去参观了台儿庄纪念馆。

在这里，你会感觉热血沸腾，不断有人在骂狗日的小日本。

前天，我提到了人类文明在整体进步，为什么呢？

从战争就可以看出来，人们越来越热爱和平，发展军事的目的是震慑，而不是真干，如果咱和日本真的打起来了，都是输家。

肯定要死人吧？

哪怕为了一个人的生命，咱也不应该牺牲他，成就咱，对不？

要不，你去？！

反正，我不想死，你可以骂我自私！

对于一个国家而言，他只是一名士兵，对于一个母亲而言，他是全部.....

和平年代，也有冲突，但是需要用和平、外交手段来解决争端，军事力量是谈判的砝码，这就是为什么国家不会盲目夺岛的缘故。

整个台儿庄，就是死人坑，如果把尸体摆开，能摆满全城，这就是残酷的战争，参观完了台儿庄战役，我倒觉得越来越佩服蒋介石。

整个抗日战争，国民党是主力军。

历史，应该客观对待，而我们从小就被灌输了国民党是敌军的思想！

夜宿台儿庄，蝉禅的观点是一路五星标准，哪怕亏钱也这么干，做就做出高品质来.....

台儿庄，是一座翻修的古城，的确很美，特别是这个季节，几乎没人。

我就喜欢这种清静，我觉得这种地方，值得三两知己，在这里住上两三天，边走边逛，肯定很有收获，的确是休闲好去处。

今天，就写这么多，明天曲阜见.....

-

## 2013-04-17：曲阜游记，参观三孔！

4月17日，晴，台儿庄、曲阜

有朋友问，台儿庄是否值得一玩？

台儿庄，刚被评为国家5A级旅游景区，共有两大看点：古香古色的水城、台儿庄抗日战役。

台儿庄美，还是西塘美？

从景色而言，台儿庄更美，因为规划更整齐、流水更清澈.....

从休闲而言，台儿庄更静，因为地理位置偏僻，游客稀少，住宿条件也很好，我们住的就是准五星酒店，特别安静，打开窗户就可以看到小桥流水。

从人文而言，还是西塘美，因为台儿庄是翻修的古城。

翻修一座古城，可不是简单的事，需要国务院批准才行。

因为战火的缘故，台儿庄面目全非，经国家批准，同意其按原貌翻修，这也是国内第二座具有翻修资格的古城，另外一座古城就是丽江，那是因为地震。

台儿庄，特别适合修心。

三两个人，在城里住上几天，每天逛逛古城，坐坐小船，喝喝茶，看看老电影，蛮有感觉的，夜生活也特别丰富，按照夜上海的标准打造的.....

我喜欢台儿庄，就一点：清静。

我在微信上诱惑刘克亚了，建议他来住上几天，他肯定上瘾！

昨天，特意去参观了台儿庄战役纪念馆，感触颇多，越看越愤怒，有人在那里骂小日本.....

台儿庄战役，也是抗日战争的一个转折点，全是国民党的功劳，那时共产党还处于游击队的状态，炸个火车道啥的，仅此而已。

总有人说，中国文明在倒退。

其实不然，文明一直都在前进的，只是比物质文明跑的慢了一点而已，过去的文明是什么？女人就是附属品而已，皇帝不开心，说杀人就杀人，砍头比杀个鸡还容易，战争也是如此，根本谈不上人道主义。

《拆弹部队》打败了《阿凡达》，获得了奥斯卡大奖。

有人疑惑，为什么宣扬战争的电影能获奖呢？

其实，《拆弹部队》就是一部反战争题材的电影，让你了解战争的残酷性，纵然是军事力量如此强大的美国，在战争面前，也不是赢家。

国家与国家，越来越和谐，矛盾点依然存在，但是解决矛盾的方式越来越理性。

个人与个人，也是如此。

我说说个人经历。

我小的时候，经常有骂街的，要么是丢了鸡，要么是丢了菜，骂的特别难听.....

我读初中时，学校里经常有打架的。

我读高中时，到了县城去读书，很少有打架的了。

我读大学时，我感觉打架是个很遥远的概念？我甚至在想，为什么大学里人与人如此的和谐，竟然没有打架的呢？

参加工作后，我的朋友圈子里，还从来没遇到过动手的，甚至当面翻脸的都没有，关系越来越和谐。

纵然是农村，现在也见不到骂街的了，因为整个社会的文明在进步！

读书的时候，我总觉得不舒服，为什么呢？

为什么咱非生在和平年代呢？如果去打个仗多好呀？咱也可以做个英雄，扛枪去打鬼子，对不？

后来，成年了，慢慢的就理解了，没有特殊情况，国家绝对不会轻易的发动战争，有战争就有流血，就没有赢家。

台儿庄战役，日军战死1万多人，在日军尸体口袋里，发现了一张情人的照片，就是说，对于整个人类而言，战争都是输家，没有赢家。



台儿庄战役，中国空军也参战了，有个王牌飞行员，击落了几架敌机以后，被敌机包围了，他直接猛加油门撞上了敌机，而被他撞的那架飞机的驾驶员，恰好是他在日本留学时的教官。

听导游讲解完这一段。

我跟帮主开了个玩笑：“看来，要小心学生！”

师生关系，原本是最亲密的关系，因为一场战争.....

仇恨，有不？

有！

需要记仇不？

不！

为什么呢？

因为，世界格局变了，全球一体化是必然趋势，我们要学会化干戈为玉帛，跟日本搞好关系，搞好双边贸易，这样我们才能强大，一味的闭关锁国，只能使咱越来越落伍，朝鲜就是例子，连互联网都没有，在老百姓眼里，他们觉得是世界上最强大的国家，都敢朝美国叫板.....

如果非要说民族有仇恨，那么追溯到三国时期，咱都是仇人，对不？

学会淡忘这些，去顺应时代，这样国家才能越来越强大，只要你有了足够的经济实力，日本就是咱的跟屁虫而已。

我很少去跟人讨论这些，因为会被冠之“汉奸”的头衔。

其实，有些东西，在于经历。

例如，去日本走走.....

未来，战争越来越少，军事越来越发达，但是军事只能充当震慑的作用，是谈判的砝码。

如今，大家都在看金正恩的表演。

不同高度的人，对他的评价不同。

我们认为他是嚣张，有人则不这么认为.....

牛哥说：“懂懂有孩子，应该很理解金正恩。”

我问：“为什么呢？”

牛哥说：“孩子想要东西，你不给，他就在地上打滚，朝鲜太穷了，只有通过这种方式才可以获得足够多的国际援助，特别是美国的援助，这就是金正恩叫嚣的缘故，就是吓唬！”

国家大事，咱参与不了，高度也不够。

我们就照照自己的镜子。

每个人内心深处都有敌人，对不？

试着去包容一下对方？你会发现是另外一番心境，不要什么事都耿耿于怀。

我跟牛哥去宁波的时，恰好牛哥的同学聚会，朱总负责接站，我和牛哥随同.....

朱总说：“有个同学，也是宁波的，她老公有了外遇，跟她离婚了，她一直都不能原谅，内心很痛苦，上了这次课程，她放下了，主动给老公打了电话，既然做不了夫妻，为什么不能做朋友呢？这样对孩子也是最好的结局，三个人可以经常坐在一起吃吃饭，有说有笑，彼此尊重，不是更好嘛？！因为这次课程，大姐整个人都变了，精神面貌越来越好了，因为她包容了对方，也接受了事实。”

在网络圈里，我属于比较胆小的，从来没骂过人，甚至没公开批判过谁，我倒是被图王批判过，在我内心深处，我觉得他就是压在我心口的石头，一提起他，我就难受。

后来，我们俩成了朋友，我觉得特别舒服。

过去，发生过什么，并不重要，关键是要活在当下.....

牛哥说：“无论做什么事，你都要明白，你想要的结果是什么？老公出轨了，你是希望证明他错了，还是想让他好好过日子？如果想证明他错了，你就使劲跟他吵，最终的结果是你亲手把他推向了别人的怀抱，相反，如果你想继续过下去，那么就反过来想，我如何改变，能够让他更爱这个家？更爱我？不要总是试图证明对方错了，其实就等于证明你输了。”

昨晚，我们20名队友，齐聚我房间，我们头脑风暴了N久。

蝉禅分享了他的旅行心得。

有几个要点：门槛、自驾、线路、摄影。

门槛：做旅行，必须要控制好门槛，否则越做越累，应该把门槛越做越高，敢于拒绝钱，参与者的高度代表了旅行的高度，如果永远都是拿钱就可以参与，这样的旅行等于拒绝了高端人群。

自驾：除了拉萨旅行，其他几次都是大巴，问题就出现了，交流的不彻底，车上太吵，坐着太累，很难出现高质量的交流，最终都忙着扯蛋了。

线路：要做，就做经典线路，有苦有乐，线路可以长一点，但是成为别人一生的财富，而不是简单的走旅行社的线路。

摄影：好的照片是旅行的最终收获的表现形式。

这是他最近悟出来的。

我问：“既然如此，咋又搞这次旅行？”

他说：“红叶组织的，最初我的想法就是我、你、帮主、牛哥，再喊上两个，咱出来玩两天，结果红叶招了两天，就招了20多个人，咋办？”

我说：“也是好事，让你对旅行的感悟更深。”

他说：“原以为照顾3000元的旅行更容易，其实比照顾30000元的旅行还难，所以，要么不做，要么就做高端的。”

我问：“拉萨，如何了？”

他说：“不公开招募了，因为年鉴的缘故，内部报名早就满了，这次不一定比去年差，人群层次更高。”

我推测，这次山东行，他肯定是亏损的，因为全程五星。

今早，从台儿庄到曲阜。

我跟曲阜还是有特殊关系的。

因为我读的是曲阜师范大学.....

以前，来过N次曲阜，自认为对三孔文化还是比较熟悉的，很多人嘲笑我不懂国学，我觉得我很冤枉，虽然我是理科生，但是我文字功底还算扎实，对古汉语文学略有研究，刘克亚如此喜欢《论语》，他有空都会找

我PK一下。

今天，与众不同，请了个外援过来，是孔子研究院的退休领导，专程来给我们讲解，因为我们不想听导游扯蛋，想听听真实的故事。

导游说的，多数都是演绎的。

就如同孟良崮，尸骨成堆.....

知道这些尸骨最终是咋处理的吗？

马骨是一味中药，于是就有国有药厂来收购马骨，周围村民都上山拣马骨，后来有人图省事，就连人骨头一起拣了，反正能卖钱。

收骨头的，最初还甄别，后来连骷髅头都收。

这些故事，导游是不会讲的。

我问：“孔子的长相是真的吗？”

他说：“没人见过真正的孔子，是后人根据想象绘制过来的。”

我问：“孔子生前，周游列国，是不是待遇很高？”

他说：“不是，基本算是穷游，到处宣扬自己的理论而已，潦倒一生。”

我问：“孔子后来为什么会突然成名？”

他说：“汉武帝的功劳，准确的讲是董仲舒，他提出了‘罢黜百家，表彰六艺’，就是说只有儒家思想是对的，其他的都是错的。”

我问：“为什么历代皇帝会如此尊重孔子？”

他说：“因为孔子的思想是最迎合统治阶级的，孔子的理论是讲述人要本分，要学会尊重长辈，尊重领导，尊重当局，历代皇帝越用越顺手，让老百姓越来越本分。”

我问：“为什么韩非子之类的，没火呢？”

他说：“孔子是提出了一套理论体系，算是道，韩非子提出的只能算是术。”

我问：“作为年轻人，应该认真学习孔子的理论吗？”

他说：“也要理性对待，取其精华，例如仁、礼、信等，都是很值得你们学习。”

我问：“平时领导来这里，也是你接待吗？”

他说：“说句玩笑话，部级以下干部，基本不接待，国家领导人来这里，基本都是我讲解的。”

我问：“领导人博学吗？”

他说：“非常博学，而且轻易不会开口，而且跟领导人讲孔子，很多表面文章都是不需要做的，因为他们都很专业。”

我问：“接触过这么多领导人，你觉得最深的印象是什么？”

他说：“第一，领导人也是普通人，也怕热，也开玩笑。第二，领导人说到做到，绝不儿戏，如果答应给你解决一个问题，一年后一定会安排秘书回访。”

这一点，我听了收获特别大。

我心想，为什么咱总是说话跟放屁似的呢？

就是因为咱习惯了对自己不负责，以后要像领导人学习，说到做到，要么不说……

我问：“孔庙的级别有多高？”

他说：“跟故宫是同级别的，与故宫、避暑山庄合称三大古建筑群。”

我问：“孔庙里这些碑文是干什么的？”

他说：“就两类。第一类是歌颂孔子的。第二类是大事记，不要把它想复杂了。”

我问：“如今，孔子算个什么符号？”

他说：“现在国家在努力推行孔子学院，其实就是中文学校，教中文的。”

我问：“儒家文化，痕迹为什么越来越淡了？”

他说：“新中国成立了嘛。”

我问：“是不是国民越来越聪明的缘故？”

他笑了笑。

我问：“孔子为什么姓孔？”

他说：“孔子对中国的姓氏改革是有推进意义的，孔子的父亲姓叔，哥哥姓孟，他姓孔，当时起名是比较随意的，从他开始，人们陆续开始继承姓氏。”

我问：“孔子为什么鄙视女人？在儒家的伦理道德规范中，女人的地位处于最底层。孔子讲“君君、臣臣、父父、子子”，内容全是男人们的事，根本就没有女人，女人在孔子的眼里连提都不用提。”

他没回答。

在古代，女人是没有地位的，逛街都是可耻的事，《清明上河图》里就没有女人，怪不？！

谁还想穿越回去？裹上脚？

由此可见，现代文明是朝向人性根本发展的.....

中午，老师提议吃孔府宴。

整个山东的礼仪，很多都是从曲阜传出来的，也正是基于这点，山东是个相对比较封建的省份，例如在农村，来了客人女人不能上桌。

山东吃饭规矩特别多，也是与此有关系。

我问：“孔府宴，有多少菜？”

他说：“196道。”

我问：“是一次上齐吗？”

他说：“是的，光器皿就是404件，每一件都很讲究。”

我问：“每个菜都有典故吗？”

他说：“是的！”

中午，我们吃了几个比较有特色的孔府菜，老师给我们讲解了其中的典故，还给我们讲述了各国领导的逸闻

趣事.....

要是说风景，孔林不错，这个季节到处都是熏衣草的颜色，但是不是熏衣草，这里不适合拍照，因为这就是孔家的坟地，占地3000亩。

我觉得，经历是非常重要的，它可以让你越来越理性，学会独立思考，而不是盲目的去争论对与错。

游玩了一圈，下午到达泰山脚下，吃了野餐。

回到酒店，我回来写文章，他们在头脑风暴.....

明天爬完泰山，就回济南了。

今天，收获特别大，但是老师讲的很多东西，我都不能写，不过可以作为私下闲聊的话题。

术业有专攻，他专业研究孔子四十多年，现在都已经退休了.....

我问：“近现代，谁最讨厌孔子？”

帮主抢答了：“毛主席。”

我说：“其实儒学就是讲了四个字：内圣外王，指内具有圣人的才德，对外施行王道，也就是一套统治阶级的洗脑工具嘛，例如‘刑不上大夫，礼不下庶民。’”

帮主说：“要淡定。”

我说：“我只是说，盲目的去追随，只能使自己被洗脑，而是要理性对待，绝不盲目，因为我坚信现代人比古代人聪明。”

大道至简，每天坚持自省，远比去学习那些大道理强的多.....

-

2013-04-19：不在于跑多快，在于跑多久！

4月18日，晴，泰安、济南

晚上，喝了点小酒，略多，微醉，管不住自己的嘴，乱写一通，不好！

半夜醒来，翻写一下。

写写爬泰山！

读书时，有篇课文叫《雨中登泰山》，李健吾写的，语文老师在讲课时，她说她爬过泰山。

让我们羡慕不已。

何时，咱也爬爬泰山？

那时，咱对爬山还没概念，虽然生在沂蒙山革命老区，我还真没爬过山，说句更土的话，我读大学以前都没见过山.....

对山，充满了信仰，因为农村人经常提起泰山老母，很灵。

参加工作时，手里有点钱了，准备去爬爬泰山。

那是2007年，我第一次爬泰山。

那时的我，算是标准的互联网从业人员，每天都守在电脑前，起早贪黑，身体状态很差。

结果，没爬上去！

到了中天门，坐缆车上去的.....

从此，对爬山失去了兴趣，原来爬山如此累呀？一点快感都没有，就是枯燥的爬上去，甚至很少有人问过自己，为什么非要爬到山顶？

反正别人往上爬，我就往上爬，没思考过这个问题，纵然自己累的走不动了，也往上爬，真是怪现象。



就如同我跟维维环骑海南，最后一天，我实在骑不动了，我问维维，我能搭车走不？

他说：“哥，你走吧，我自己骑回去。”

我又不忍心放下他，我们俩连夜骑回海口，已经是接近凌晨1点了，那天我们骑了200多公里。

我说：“维维，有没有思考过一个问题，咱为什么非要骑回海口呢？”

他也没有答案。

其实问问骑行的人，多数都没有答案，有的可能会说挑战自我.....

问我，我也没有答案，原本是想炫耀一下，看我多牛B？骑自行车环海南一圈，但是当梦想在实现过程中，一点都不幸福，一点都不快乐，完全是遭罪，谁要说享受骑行，那是扯蛋。

我采访过新宝，他算是比较有毅力的，从杭州骑到珠峰脚下。

他说，多次想过放弃，想把车子扔了，反复问过自己，为什么来受罪呢？！

所以，我从来不羡慕苦行僧，他受的苦，你不懂.....

刘克亚想爬泰山，让我陪他。

刘克亚，跟我一样，不喜欢苦旅。

我们坐缆车上去，坐缆车下来，前后不到两个小时，刘克亚的观点很简单，看过就行了，很多东西在内心深处就明晰了。

我的作用，就是帮他做导游。

对于讲解这些历史性的玩意，我还是很专业的。

为什么呢？

因为，我喜欢做功课，不管去哪里玩，我都会提前做大量的搜索，搜索百度百科，搜索别人的游记，当去旅行时，原本的功课会一一被印证，原来你在这里，你长的这样.....

杨文剑跟着我玩了半个月，这一招已经被他学会了。

我还教了他一招，就是无论去哪里，先把线路研究好，把沿途的城市也搜索一遍，这样等于自己也了解了这

些城市。

陪刘克亚爬山，感觉真爽，主要是轻松，泰山是文化名山，论景色优美，比不过南方一座很普通的小山，但是泰山离京城近，是历代皇帝封禅之地，于是就有了地位。

在五岳里，论宏伟，比不过华山，论幽美，比不过衡山，但是这都不影响它当老大，为什么呢？

因为它自称是五岳之首，上面不是写着嘛：五岳独尊。

这四个字，成了泰山标志性的符号，从此泰山就是老大了，这四个字是“爱新觉罗玉构”写的，从名字就可以看出，是皇帝的亲戚，当时在泰安当官。

讲个故事。

胡老师调侃我：“懂懂，应该起个绰号，而且要有高度的绰号，学校里有个教哲学的老师，他的绰号叫哲学疯子，哲学系里他最有名。”

我们去漠河的时候，刘克亚也谈过类似的观点。

刘克亚说：“诸葛亮是包装高手，在公开场合，自比管仲、乐毅，有人不服呀？可是诸葛亮早就有了对策，让周围朋友给捧场，于是崔州平、徐元直、石广元、孟公威纷纷站出来，为诸葛亮出具证明：没错，诸葛亮的本事就是比管仲、乐毅有过之无不及，估计跟姜子牙不相上下。而且诸葛亮不轻易出来，越是接触不到，越觉得神秘对不？而且他又喊出了‘伏龙’的称号。”

看来，起个绰号，还是蛮重要的。

怪不得那些搞培训的，动不动就是什么第一人！

不过很遗憾，没人捧你，你名头再大，也没人赞扬。

王立群的那四句话，很经典：你要行，有人说你行，说你行的人要行……

举个例子。

我跟杨文剑出去玩，遇到女粉丝，多数都崇拜杨文剑，而不搭理我。

我心想，这是为什么呢？

杨文剑，还不是我写的嘛。

于是，我总是感叹：读了《三国演义》，有人崇拜曹操，有人欣赏诸葛亮，咋就没人喜欢罗贯中呢？

前几天，看《我是歌手》，眼前一亮？

我晕，罗贯中不写书了，改唱歌了？

仔细一看，原来是黄贯中！

扯远了，其实表达的意思很简单，要学会找人说你行，这才是真行，这也是包装的核心技巧，也就是学会借力。

前一段时间，我跟牛哥、帮主去爬了一次泰山。

走的野路，找的野导游，花了200元，要带我们到山顶，不走寻常路。

牛哥说：“咱这群人，肯定爬不上去。”

导游的GPS有点晕，带我们围山转，越爬越矮，原本是来逃票的，爬到最后，正好爬到检票口，正好被抓住.....

说归说，检查站的工作人员知道我们是驴友，来爬野山的，给我们泡茶喝，我还在那里帮他检票呢！

检查站的工作人员问我们还上不去？

牛哥说：“不上了，我们就是出来散心的，不是为了爬到山顶的.....”

回程的时候，我问牛哥，你认识？

牛哥说：“跟基层工作人员打交道，是有技巧的，你要是横，他比你横，你要顺着他说话，他们的共鸣点很好找，就是骂政策，只要你说到了这点，他们立刻就感觉你是自己人了。”

上述，就是前三次爬泰山的经历，没有一次是徒步登上山顶的。

这次来爬泰山，对于体力，我觉得应该不是大问题了，毕竟从09年意识到健身，身体素质已经越来越好了。

相比而言，其他队友要累一些，昨晚他们头脑风暴了，到了凌晨1点，大梅哥讲的税务经验，辉少分享的互联网，因为我写日记的缘故，我没参加。

昨晚10点左右，我去听了一会，接着就走了。

我觉得有些东西，现在接受不了了.....

赚钱是好事，但是要赚阳光的钱、可持续性的钱！

创业初期，每个人都犯错，台上人讲的那些东西，我算是这个领域的缔造者，教程基本都是我写的，但是我现在就接受不了这些了，因为我也很后悔出版《日赚500元》这类书，因为咱投机取巧了，就有人被坑蒙拐骗了。

当时，我们是如何安慰自己呢？

要么说，每个人的第一桶金，都是不光彩的。要么说，我光写教程，我自己不做，否则我也不会一直穷困潦倒。

前几天，有个朋友委托我，问谁有收款帐号，有笔灰色收入。

我跟他说了同样的话：做点阳光生意！

对方觉得我假装正经。

我也不再多说了，过去是咱没意识，没道德，没良心，但是一旦意识到了，就应该去传递这种能量，就如同我们认识刘克亚时，他就提出了这个观点，还被我们嘲笑了一番，因为我们读不懂他，认为他是假正经。

出来混，迟早是要还的。

别说一个月赚几万，我们圈里有90后月赚上百万，但是还是会还回去的.....

这个圈子是我从2006年开始组建的，我见过太多人的暴富，但是现在多数都还回去了，要么成了赌徒，要么成了混混，要么身陷囹圄。

当你内心高度不够高时，给你过多的钱，其实会害了你。

赚点正经钱，很重要，不在于多少。

就跟牛哥经常说的：“损人利己的事，不干，利人利己的事，多干！”

我们圈里，我带过两个兵，杨文剑和维维，他们俩属于最笨的，别人开上宝马的时，他们俩依然混在温饱线，跟随我年数都比较长了，我欣赏的是他们的内心底限，知道什么能干，什么不能干。

维维，现在崛起了吧？

现在帮我媳妇也开了一家网店，生意还不错。

杨文剑，也发展起来了。

慢不要紧，一定要控制好步伐，跟对人，做对事。

我这么说，你可能觉得没啥了不起，你觉得自己也充满了正义感，对不对？

过去，我也这么认为。

其实，并非如此。

我回想了自己的过去，我就总结出了一条人性本相：在道德跟金钱冲突时，90%的人会选择金钱，而不会选择道德。

咋总结的呢？

我不告诉你，但是你可以反驳，这不要紧，你会懂我的！

你知道三鹿是咋死的吗？

真是老板道德沦陷？其实并非如此简单。

人性，是丑陋的，越是如此，咱越应该去引导正能量，看到台下认真的眼神，我就想起了几年前的我，那时我一直都觉得自己是个英雄，改变了无数人的命运，但是这种改变是建立在欺骗更多人的基础之上。

蜕变，在于自省。

如果我去告诉别人，你不能这么搞。

人家会骂我，觉得我装纯洁.....

所以，我挺鼓励大家去做天猫之类的，赚不赚钱是次要的，关键是阳光产业。

当年，我觉得赚钱太容易了。

温州商会的秘书长，他是康奈皮鞋的。

他告诉我：“创业，不在于你能跑多快，而在于你能跑多久？当初我们这些做鞋的，基本都是卖鞋起家的，当时我一天只能赚20元的时候，人家就能一天赚300元了，因为他们卖假牛皮鞋，现在二十年过去了，他们

依然在卖鞋，我也在卖鞋，但是格局变了。”

今天，爬山，对此领悟更深了。

刚开始爬时，几个小伙子跑步上去.....

我开了句玩笑：“别担心，一会，我们会遇到他们的。”

果然，不久，我们就把他们超了，他们已经累的喘不上气了。

我一直都在第一梯队，也算是爬的最轻松的一个，毕竟他们平时不锻炼，我几乎每天都运动，爬山不是难事。

到了十八盘时，我们照合影，距离就拉不开了，还有最后的500米，也是最难的一段路线，我跟阳光说，你想第一不？

他说：“想。”

我说：“那我把你运营成第一，前提是你绝对相信我。”

他说：“我相信你。”

我说：“策略很简单，从现在开始，中途就不再休息了，你要把脚步放到最慢，标准就是以不喘粗气为标准，就是说你可以慢，慢到不能再慢，就是不能停，只要你能做到，你就是第一。”

他说：“好的，我做。”

最后冲刺的时候，我们已经遥遥领先了，至少领先10分钟，我跟其他俩人说，让阳光第一。

阳光，原本是体力困难户，一直在队伍的最后面。

我说：“越是体力困难户，越应该在第一梯队，因为你在后面梯队一直都处于追赶状态，步伐是着急的，很容易造成喘粗气，很容易崩溃，越累越休息，越休息距离越大，永远都追不上。”

他问：“那万一被追上咋办？”

我说：“追不上，我们是第一梯队不？至少拉后面10分钟吧？我们决定休息处不？当第二梯队出现时，我们就让他们在此休息，我们继续赶路，由此他们永远都追不上，明白了不？”

他说：“原来如此！”

我们三个小时登顶，在山上玩了一圈，他们坐缆车下去，我和一个队友跑到中天门，跑下山也蛮快的，30多分钟，但是危险系数很高，中间我踩空了一次，抓住了队友的衣服，没摔倒。

晚上，回到济南，庆功宴会。

轮流发言，我分享了一个观点：进入一个圈子很容易，但是要想认清这个圈子很难，对于这个圈子，最初你们可能是崇拜而来，失望而归，为什么呢？突然会觉得，原来都是普通人啊，也没看出有啥特殊之处，当你再发现这个圈子有过人之处时，可能就深入了，融入一个圈子，不需要抓住太多的人，抓住一个人，就足够了，要抓住比你强的人，他能够比你强，就一定有过你之处，就如同牛哥开奔驰，帮主开Q7，我知道跟随他们，我肯定能买辆宝马，我的原则很简单，要么不玩，要么深交，从拉萨回来，半年多的时间，我跑了4万多公里，光路费花了6万，住宿费3万，如果算上吃喝玩乐，肯定10万以上，这是我的学习姿态，我只有花了钱，我才会用心去追随，但是我收获了更多！

不在于你跑多快，在于你跑多久，跟对人，绝对信任.....

靠简单的几天交流，是不会有什麼结果的，因为内心深处的东西，才是值得挖掘的，这是需要用心，用时。

大梅哥发言，他说：我去拉萨，被懂懂颠覆了，原本对图书是绝对信任，从认识懂懂，就觉得图书不再是那么神圣。

我说：“现在SB都能出书，你还指望图书神圣？”

他说：“我算是懂懂最铁杆的粉丝了，纵然工作再忙，我也没落过一篇，我曾经在想，懂懂日记里水分到底有多少呢？认识他以后，我们经常在一起，特别是有些共同的经历，我就发觉，从事情经历而言，基本都是真的，只是视角跟我们不同而已。”

晚上，喝了两杯白酒，两杯啤酒，醉了。

其实，晚上我是不喝酒的，因为影响写文章。

写文章和爬山一样，在于持久，只要你敢坚持，就能超越99%的人.....

希望，我能感染大家，当你坚持不了一件事的时候，你就对比懂懂，连他都能做到，你为什么做不到呢？

培训圈里，我推荐个人给大家，此人叫Peter，一个时刻为别人着想的人，我是发自内心的欣赏他，如今他又多了一个头衔：我媳妇的老师。

至于他的课讲的如何，咱暂且不谈，我觉得这个人值得认识，因为他算是人脉枢纽，他跟刘克亚走的特别近，跟KK关系特别铁，跟我关系更铁。

大家有兴趣的，可以加他QQ认识一下，他的QQ：879724866

不是广告，是我媳妇觉得，应该为老师做点事，于是我媳妇委托我帮着推介一下，就这么简单，别想复杂了！

最早的时候，我还真不愿意认识Peter，猛的一看，和搞成功学的似的，认识了以后，我就调侃他：长的像搞培训的，内心不像搞培训的。

就写这么多！

—



## 2013-04-19：如何，房子现金化！

4月19日，雪，济南

因为喝酒的缘故，凌晨4点就醒了，发现自己横躺在床上，衣服也没脱.....

抓紧打开电脑，看看日记，发现喝醉了酒，胡说八道。

删了，翻写。

写完，已经接近6点了。

打开手机，发现有人给我发信息！

这个事，说来话长。

问学堂原来有个员工，叫李东方，负责招商加盟业务，后来离职了，她经常参加一些网商聚会之类的。

如今，我的手机号码已经设置了白名单，陌生号码一律拒接了。

前几天，李东方给我媳妇打电话，聊了一会家常，然后问我的近况，我媳妇就把电话给了我。

我问：“什么事？我在开车。”

她说：“有个朋友想出版你的日记，行不？”

我说：“行，出吧，我没意见！”

我的想法很简单，如果能帮别人赚到钱，那挺好，至少为别人创造了价值，不存在是否盗版的问题，毕竟咱也沾了光.....

这个事，就没往心里去。

这个朋友倒是挺主动，天天找我，实事求是的讲，他跟人打交道的方式，还是需要修炼，至少让人不舒服。

昨天，他看到我在泰山，非要下午赶到泰安。

我说：“你别来泰山了，我们晚上就回济南了。”

晚上，他给我发信息，说到济南了。

我就觉得不舒服，为什么呢？因为你给我太强的压迫感.....

什么是压迫感？

就是说，如果我不见你，你会埋怨我，因为你花了机票，花了时间，你会因此生恨，甚至到处宣扬，我见你吧，我觉得内心冤屈。

由此，我也自省，咱在跟人打交道的时候，有没有给别人造成压迫感呢？

他又反复的问我，在哪里住？在哪里一起吃早餐之类的。

我还是有很强烈的压迫感！

我问：“你跟李东方什么关系？”

他说：“也算不上朋友吧，就是在聚会上认识的。”

我心想，我太贱了！

李东方透支了她在我心中唯一的信用.....

我虽然，不是什么人物，也不是什么名人，但是我有自己的时间，有自己的工作，有自己的安排，我不希望被人无限透支。

心里憋屈！

我去了牛哥办公室，好几天没见牛哥了，想找他谈谈心，问问有什么最新动态。

牛哥不在，他去银行了。

我自己在那里泡茶喝.....

我看到屋里有捆绳子，有个头盔，看来牛哥是为海南骑行做的准备。

大约10点，牛哥回来了。

牛哥说：“海南，我可能去不成了，老人发动全家否决我出门。”

我问：“咋了？”

牛哥说：“以前骑摩托车出过事，家里人害怕了！”

我说：“那海南骑行暂时取消？”

牛哥说：“暂时取消吧，正好最近有个贷款要做，搞完贷款，咱俩出去玩去。”

我说：“我黄金赔了5万了，平时花钱不舍得，赔钱倒是挺大方的。”

牛哥说：“你没设置止损，多亏你没用杠杆，否则你连本都没了。”

我问：“还有机会没？”

牛哥说：“目前经济形势，谁都看不透，但是未来两三年，经济肯定有大的波动，这是经济规律，所以我把房子都抵押贷款，把现金都放到手里，用房租当利息。”

我问：“抵押贷款，不是一年一还吗？”

牛哥说：“我做的是十年分期还款的，类似新房按揭，这样我就没有还款压力了，因为一旦房市有问题，房子变现能力就大大降低了，房子值100万的时候你能贷70万，但是当房子价值50万的时候，你只能贷到35万了，对不？”

我说：“假如我当时房子是30万买的，有按揭，但是现在房价100万了，我能否把资产现金化？”

牛哥说：“可以啊，先把贷款还上，然后再抵押贷出来，你还上10万的尾款，但是你手里能多出来60万的现金，对不？相反，如果你住着100万的房子，没有贷款，那么你依然是穷人，手里没有一分钱现金，而且每个月还要交月供。”

我说：“明白了。”

于是，我想跑跑贷款手续，把房贷搞好，因为咱没经验，简单听话就行了……

牛哥给了我一些建议。

但是，我还是有些犹豫，毕竟咱是第一次！

在售楼处，我又想起了上海来的小伙计，我心想，既然人家来了，咱就不能太冷漠，纵然内心不爽，还是要见个面的。

我让他到牛哥那边了。

问他：“还要见谁？”

他说：“想见蝉禅。”

我说：“那你喊他吃饭吧。”

过了一会，蝉禅给我打电话，约着一起吃饭，说起了这个事。

蝉禅说：“这家伙，真是缺少语言的艺术，说话让人很难受。”

办完业务，回到牛哥办公室，见到了这个小伙计，外带他的合伙人.....

见了面，大家就要客客气气的！

其实，一个人获取别人的尊重，真的很简单。

最简单的方式，就是成为别人的客户，如果真的想认识蝉禅，哪怕花30块钱买他本书，他也会对你特别热情。

这就是交际之王道。

越简单的事，越难做到！

平时，我们经常出门，出门就需要问路，最好的方式就是去买瓶水，顺便就把路问了，老板还对咱特别热情.....

我是不乐意见陌生人的，除非是陪我玩的，例如陪我打羽毛球，陪我跑长途，至少你是有价值的，对不？！

我这个人，性格太外露，喜怒哀乐都写在脸上，不会伪装，喜欢就是喜欢，不喜欢就是不喜欢，很难改变，所以特别容易得罪人。

平时我发说说，问谁来打羽毛球。

谁来，我都开心，因为人家是花时间当咱的陪练.....

无论跟谁打交道，都要用对方最舒服的姿势去交往，最近我一直在反思，为什么我总是惹自己不开心呢？

根本原因，就是自己没有原则，一切问题，都是自己造成的！

这一点，我还是要向牛哥学习，纵然他再不开心，他也会照顾别人的情绪，把全局把握的很好，我一直都想搬出来，因为不想给牛哥添麻烦，再好的兄弟，也要有彼此的隐私空间，否则我天天占用他的时间与空间，迟早是要影响兄弟友情的，特别是我屁股后面每天都是一群，牛哥怕吵。

中午喊他一起吃饭。

他说：“人太多了，我不去了，我怕乱。”

一群人在一起，不就是瞎扯蛋嘛，谁也无法静心去思考，去交流.....

这次旅行，倒是结交了几个很不错的朋友，至少我们彼此是平等身份，都是队友嘛，刘红波想买辆奔驰S350，想找牛哥问问价格，牛哥帮他联系的4S店。

下午，陪刘红波又聊了一下午。

刘红波为什么来呢？

因为，他欠我钱。

在曲阜的时候，他买陶笛借了我300块钱，他竟然还记在心里，我晕.....

这一点，也很值得我学习，我就没这个意识，以后应该改改，例如买书、刻章之类的，都是蝉禅帮我买的单，我也没当回事，甚至连价钱都不会过问一下，其实也是在透支自己的信用。

红波，蛮有意思的。

牛哥调侃了他N久.....

下午，送队友去机场，顺便接杨文剑。

上海来的小伙计跟他的合伙人想找个酒店住下，我送他们去酒店，然后送队友去机场，恰好路过阳光的家门口，就喊他下来陪我一起。

原本是想开皮卡去的，因为下雪了嘛。

但是，皮卡今天刚贴的膜，三天不能落窗户，上下高速不方便，还是作罢。

为了省时间，抄近道走的，恰好修路，按照路标绕来绕去，最终绕到了乡间小道，纯粹的泥巴地，真是崩溃了，就和玩飘移似的，车子扭着S。

折腾了接近1个小时，还是没找到出路.....

我让队友把机票要么改签，要么退掉，因为肯定赶不到了。

此时，雪越下越大。

我把车子停下。

我说：“现在捋一下思路，大家都别急，听我的，咱现在先改签机票，然后咱返回，先研究线路，越是关键时刻，越不要慌，否则很容易出事故。”

把一切理顺了，我们往回走。

我就调侃他们：“看这雪花多美呀！”

听着小歌，缓慢前行，还是蛮有感觉的.....

晚上8点，回到酒店，折腾了3个多小时，吃了饭，准备回房间写文章，在酒店大厅遇到了杨文剑。

他问：“KK的房间，是否一起定？”

我说：“不用了，KK明天到。”

今天，小伙计问我：“你咋不参加那些峰会之类的？”

我说：“与我的价值观不符！”

从明天开始，劈柴喂马，做一个有生活隐私的人，远离江湖，潜心修心，谢绝打扰，除非给钱，哈！

## 2013-04-20：地震了，奔赴前线，走？

4月20日，晴，济南

今早，雅安发生了地震。

7.0级，我预感伤亡应该很大，因为当初玉树就是7.1级，房屋就出现了大面积倒塌，最关键的一点，那里多数处于山区，地震很容易引发山体滑坡，而且四川建房子有个特点，喜欢倚山而建。

我在都江堰待过半年，映秀、汶川、北川我都去过，对地震也是略知一二。

我说说，我对地震的看法。

当年512地震，震中位于映秀，距离都江堰的直线距离是12公里，距离汶川的直线距离是50公里，按理说，都江堰受灾更严重，甚至可以命名为都江堰地震，为什么后来叫“汶川地震”呢？

因为，命名谁，就代表着要牺牲谁。

都江堰属于成都，国家权衡再三，命名为了“汶川地震”……

这些故事，是当地的官员告诉我们的，至于真假，就当野史来听吧！

问题一：如果奔赴前线，当志愿者如何？

答：如果具备救援实力，而且真能帮上忙，那么奔赴前线是有价值的，陈光标为什么成名？就是因为直接从南京杀到了汶川，并且带着大型机器去的，直接抢修公路、救人，路上怕耽误时间，撒尿都不允许下车，直接从窗户往外尿。

相反，如果不具有救援能力，只是想去送水、送饭之类的，就别去添乱了，因为灾区多为盘山公路，地震过后，道路就被掩埋了，救援车辆很难通过，如果再挤上社会车辆，更是乱上加乱，今天成都军区有救援车辆坠河了，就是因为躲避社会车辆。

实际上，地震发生后，会立刻实行交通管制的，社会车辆一律不允许进入，那些名人自带干粮奔赴现场，多数是作秀而已，没有任何实际价值。

至于帐篷、水、方便面之类的，你们就更不用操心了，你们低估了国家的应急能力，这些都不是问题，社会

上的捐赠，很多都是添乱而已！

问题二：地震，有多厉害？

答：山体结实不？地震时，山体都震成了碎末，过去的汶川那可是山青水秀，地震过后，从远处看，到处都是雪山，其实就是石头碎了，坍塌了.....

更别说房子了，去了灾区，你就明白了，如果没有大型机械，救援是很难进行的，但是大型机械进入是很难的，因为没有路嘛，通往汶川需要经过百花大桥，结果百花大桥断了，咋去？

问题三：灾区人民乐观不？

答：看着幸福的人，不一定幸福，看着痛苦的人，不一定痛苦，其实灾区人民很乐观，他们庆幸自己逃生成功，活着真好，地震过后，就有人在河里打起了麻将，喊：志愿者，倒水！

他们真正需要的，不是地震发生时的心理辅导，而是沉淀过后，去抚平他们内心的创伤.....

地震过后，灾区人民消费观发生了质的改变，好吃懒作了，喜欢买豪车了，离婚率上升了，因为人们“活”明白了，随时都可能离去，绝对不能委屈自己。

当地很多娱乐项目，服务特别周到，堪比夜上海！

问题四：捐款有用不？

答：从救援角度而言，作用不大，从心安角度，作用很大，至少让自己送出了一份真实的祝福。

其他作用，甚微，可以忽略不计，企业为什么使劲捐款？更多的是看成了一种广告效应，例如加多宝、日照钢铁.....

问题五：什么，才是最需要帮助的？

答：人，有个特点，喜欢三分钟热度，包括献爱心，也是如此，地震发生时，又是捐款，又是倡议，又是落泪，过上几个月，过上几年，咱都把他们遗忘了。

不仅仅我们把他们遗忘了，政府也把他们遗忘了，而实际上，此时的他们，才是最无助的，例如残疾儿童、孤儿等等。

所以，如果真有爱心，就赞助个孤儿，让他重新找到家的感觉，《唐山大地震》里的陈道明夫妇，他们做的就是真慈善，把一个孤儿抚养成人！



问题六：地震灾区，是否值得一去？

答：从自私的角度而言，我觉得灾区值得一去，例如漩口中学遗址，你会更加珍惜生命，更加珍惜每一秒，因为你突然明白了，我们说的每一句话，都可能是生命中最后一句话，我们更爱自己了，更爱身边人了，而且也敢于面对生死了，纵然父母突然离去，我们也能够坦然对待了.....

问题七：我没钱，我有爱心，我有力量，我去救援，行不？

答：有个网友，叫“土豆丝丝”，她家就是四川的，汶川地震发生后，她借钱飞回了成都，参与到志愿者行列。

后来，我问她：“有用没？”

她说：“没用，回来的机票还是朋友赞助的，感觉自己给朋友添负担了。”

我说：“强大自己，就是对社会最好的爱，让自己不成为社会的累赘，让家人不成为社会的累赘，让身边的人不成为社会的累赘，这就是对社会最好的慈善。”

问题八：明星奔赴前线抗灾，是不是真的？

答：基本都是作秀而已，明星的一切行为，都是为了美誉度，就和成龙说的一样，每年都做N期慈善，都是策划出来的，没有发自内心想过做慈善！

我们需要做的事很简单：相信救援队伍、不要盲目前往，真想做慈善，就等过上几个月，等人们淡忘雅安时，你还惦记着雅安，并且转化为实际行动，你以为雅安真缺你那箱方便面？！

什么是慈善？

就是在合适的时间，以合适的角色出现，而不是全国13亿人民都放下手里的工作，奔赴灾区，那是.....

做慈善，物质是最次要的环节，因为国家不缺钱，就如同援建都江堰，整个城市都是翻新的，市政府大楼特别奢华，办公室多是套间，里面还有双人床，是谁花钱建的？上海！汶川是广东援建的，北川是山东援建的。

物质还容易培养刁民，就如同有人发起了“一公斤计划”，让进藏的驴友多背一公斤图书，出发点是好的，结果把藏区的孩子培养成了刁民，遇到驴友，他们就伸手，“一公斤计划”培养了一批又一批的刁民！

慈善，更多的是需要的是“改善环境”，要么是营造家庭环境，要么是营造生活环境，要么营造创业环境，要么营造医疗环境，美国也有大批的慈善基金，他们多数是改善环境的，而不是分钱的.....

在灾区待过半年，我觉得收获很大，有些东西，我们是多虑了！

08年地震时，我刚出版了新书，出版社给了我几千元的稿费，捐了，内心是不想捐，毕竟舍不得，但是为了噱头，还是捐了，我想这应该是大部分人的心理。

大家，谁也别嘲笑谁，你们心自问，如果无记名捐款，你会捐多少？你公司会捐多少？！

近现代，我觉得有两个人可以称为真正的慈善家。

比尔盖茨，他发明了操作系统，改变了全人类，是慈善不？

马云，淘宝和天猫成就了无数人的财富梦，是慈善不？

由此，最好的慈善方式，就是强大自己，去给社会创造更多的价值！

今早，我看到新闻，我就问杨文剑，去不？

他说：“去，开着大皮卡。”

我说：“问问牛哥吧，他是慈善之人。”

我们俩去找牛哥。

牛哥说：“不去，去了是添乱，汶川地震时，好多朋友去了，实际上帮不了什么忙，反而捣乱。”

平时，我经常和牛哥探讨慈善相关的话题，因为总是有人抨击我，我就从牛哥身上寻求安慰。

我的观点很简单：“慈善的顺序是由内向外，先强大自己，再强大父母，再强大兄弟姐妹，再强大亲戚朋友，再强大父老乡亲，一个连父母都没照顾好的人，是没有资格去照顾别人父母的，如果真有钱了，给村里安上垃圾桶，装上自来水，远比跑到拉萨去送课本强的多。”

这就是我关于慈善以及地震的一些心得，希望对一些人有所启发.....

今天，牛哥调侃我：“除了写日记，貌似什么东西都很随性，没有计划性，不过随性不是贬义词，毕竟大部分人都做不到随性。”

我说：“我要改变，这两天我觉得自己进步很大，自己去售楼处开证明，今天我约了房东，我把隔壁的房子租下来。”

牛哥说：“租下来是对的，你需要有个根，至少落地了，有什么事我帮你照顾着，你放心干就是了，不要当

成经营场所，就当个会客厅。”

接下来的工作，就是装修、买家具之类的，然后大家就可以来玩了。

初步预算，可能要花15万左右，不过也无妨，有付出就有收获，总是想空手套白狼，也不现实，对不？

选中这地方，主要是看中了一点：停车方便，门口至少可以停十辆车，而且都是咱自己的车位，平时我的皮卡更霸道，直接从阶梯上开过去。

除此之外，就是靠近牛哥，他是大智慧的人，又是咱的人生导师，靠的越近，咱越受益，咱也越能贡献价值。

明天，装修公司过去研究方案。

牛哥说：“一次到位，不要总是想着省钱，否则东补西补，越补越花钱。”

下午，KK来了。

他设计了一套玩赚方案。

又让我和牛哥批判了一顿，批判不是坏事，是为了更好的让方案落地.....

今天很开心，终于自己又迈出了一步，至少我敢于相信别人了！

今天，牛哥送了杨文剑一句话，不是送给我的。

他说：“你年轻的时候，就一件事是正事，就是赚钱，至于玩呀、潇洒呀，都是忽悠人的，没有钱，一切都是假的，别人画出饼来诱惑你的，目的就是为了赚你的钱，归根到底还是为了钱，你就想钱就行了，谁骂你俗都无妨，因为钱不骂你！”

## 2013-04-21：地震，能否预测？！

4月21日，晴，济南

地震，到底能不能预测？

能！

预测，有多准？

能预测哪里是地震区，但是无法预测何时发生.....

那么，为什么不通报呢？

因为，会引发恐慌！

李四光，地质专家，他预测过邢台、唐山、海城地震，都准了，他一共预测过四个城市，唯一还没发生地震的，就是临沂。

临沂，在历史上也发生过大地震，震级为8.5级，临沂汤头是全国闻名的温泉镇，这里的温泉，其实就是死火山。

我家就是临沂的，从小就经历过地震谣言，还流行过防震床，若是新人结婚，首选防震床，我们家也住防震床。

防震床的原理很简单，类似古代的龙床，不过都是钢结构的，很结实.....

李四光的预测，给临沂经济带来了致命的打击。

他预言临沂地区在20世纪末有发生特大地震的可能性，临沂从此被列为地质灾害重点监控地区，从那以后，国家级、省级大型企业，投资都避开临沂，人口外流严重，导致多少年临沂经济一直停滞不前，是近十年，临沂自主发展策略，重点发展物流、批发等产业，才慢慢崛起。

也因为李四光的预言，临沂超过6层的楼不能建，高楼大厦是近几年才有的，纵然是现在，临沂的高楼必须符合抗震八级才能开建.....

李四光，再厉害，也不如现在普通的地震专家，毕竟时代进步了，科技进步了，仪器进步了，检测进步了！

那么，为什么没人再预测呢？

因为，预测只能使人陷入恐慌，而且，解决不了根本问题，就如同我知道我会死，但是我不知道我什么时候死，如果总是有人预测我什么时候死，我会不断陷入恐慌，对不？与其预测我什么时候死，不如顺其自然！

日本，科技发达不？

他们能够提前1分钟预警，但是预警不是预测，当地震发生时，产生的地震波传播的速度只有几十公里/秒，而电磁波传播的速度是30万公里/秒，所以当甲地发生地震时，完全可以用电话通知相距一定距离的其余地方，起到预警的作用，就是这短短的一分钟时间，就可以让不少人幸免其难！

目前，全世界没有能够实现准确预测的地震研究机构，美国有过，但是曾经因为预测不准而造成了恐慌，从而被取缔了.....

那么，如何判断某个地区是否会发生地震呢？

其实，就是根据地壳运动来分析的，网上有地震带分布图，国家在实施重大项目时，首先考虑的就是地震带，例如田湾核电站在选址时，首先考虑的就是避开地震带，选在了风景最幽美的海岸线上，为什么呢？

因为，那里位于苏鲁超高压带上，基底是高强度变质岩，结构稳定，纵然发生地震，问题也不大。

当时田湾核电站争议最大的不是核辐射，而是选址会影响连云港的旅游开发，因为那里太美了，看来最美的地方，也是最安全的。

地震，没有想象的那么恐怖，全世界每年大约有550万次地震，日本更是地震大国，但是死伤并不严重。

如今，咱不能光是谴责、谩骂、同情，也要从保护自我的角度，多去掌握一些地震自救常识。

如果父母在农村，建议给父母盖套新房子，平房即可，选择两道圈梁，加上十个立柱，使用足够规格的螺旋钢，抗8级地震没问题，放心好了，也花不了多少钱，我的新房就是这个规格，当时造价8万左右，我父母的也是这个规格，造价更低，6万左右，因为他们把旧房子的砖又用上了.....

其实，我们家就在地震带上。

对于地震，我倒不是很怕，为什么呢？

因为我在灾区生活过半年，地震受灾最严重的，就是旧房子，都江堰离震中只有12公里，比汶川离震中还近，都江堰一些比较新的小区，房子都没啥大的变化，顶多就是有些裂纹而已。

都江堰伤亡并不严重，因为城市比较现代化.....

不要轻易恐慌，人活着本身就不容易了，别吓唬自己，也许咱明天就挂了呢？对不？！谁都无法预测未来，更别说地震了。

今天，我们几个去雪野湖，我也谈到了这个观点，人什么时候死，是命中注定的，虽然没经历地震，但是可能会经历车祸，也可能被雨淹死，也可能被风刮死，甚至可能掉个石头来把咱砸死，别想那么多，更不要杞人忧天，提高安全意识的前提下，认命！

早上，媳妇给我打电话。

问我：“老公，捐款不？”

我问：“给郭美美买包？”

她说：“壹基金的，我捐了300，你捐多少？”

我说：“壹基金就是拿咱的钱，成就李连杰的名，咱为人做嫁衣而已。”

她哭了。

她说：“灾区的人那么可怜，你还说风凉话.....”

我说：“我捐1000，不求心安，只求媳妇开心。”

媳妇发来链接，我拍了33件捐款，每件30元，990元，我心想，就等于送了郭美美个包吧，可能人家还嫌便宜！

明星慷慨不？动辄捐款几十万、几百万。

若是媒体不暴光，要求无记名捐款，可能就是另外一番景象了，512地震时，我在青岛居住，社区工作人员上门索捐，我问捐20行不？

大爷说：行。

我拿过来名单一看，20元已经算大额了。

我佩服有爱心的人，特别是在默默奉献爱心的人，地震过后1个月，阿俊姐姐喊我吃饭，她给了我1000元，让我给捐出去，因为她没有网银。

我说：“红十会，光收钱，不办事。”

她说：“无所谓，哪怕1000元到达灾民手里只是一双鞋，也是值得的。”

郭美美事件后，中国慈善机构的诚信度降到了冰点，昨天青岛红十会一共才接到了30万的捐款，少的可怜.....

这是一个缺少诚信的时代，壹基金虽然也有很多传闻，但是至少没被公开过，咱就暂且相信它，但是，任何事都经不起推敲，咱不去推敲就是了，图的就是心安，花钱买媳妇笑，还不行嘛？！

不是说没有爱心，而是觉得没有值得信赖的渠道。

特别是在灾区待过，对赈灾更没了感觉，地震重建时，故事太多了，名贵树木密集栽，一棵挨一棵，问过地产商，地震对这里有什么影响？

他说：“地震给我们带来了机会，整个城市更漂亮了.....”

爱心，能用钱来衡量，你不捐款，就是道德败坏，你捐少了，就是忘恩负义，你能咋办？

今天，找牛哥谈了谈这个事。

牛哥说：“汶川地震时，我自己捐了2万，号召厂里捐了20万，周边朋友也陆续捐了一些，现在回头想想，感觉意义不大，有善心不一定非体现在捐款时，慈善是一种心态和行为模式。”

宽容，也是一种慈善。

例如，我捐的少，你们宽容我，也是做慈善，对不？

不写这么高深的话题了，每个人按照自己的方式去慈善就行了，我觉得我的高度不够，我需要做的事就是让自己强大起来，让父母强大起来，至少病了有钱看病，我现在哪怕捐出了所有，当我父母需要手术费时，别人也不一定会可怜我.....

非让我搞的很有善心，我伪装不出来，说的更直白一些，我还没有这个意识，因为高度不够。

阿俊姐曾经跟我说过：“以后可以尽量的与慈善挂钩，这是提升自己高度的一种方式，但是需要的是真慈善，而不是假噱头，你到网上搜索一下XX，这个人就是个大骗子，但是他给自己冠了这么多慈善头衔，N多企业家就愿意掏钱给他。”

以后吧！

办公室搞定了，需要从新装修，牛哥帮我联系的装修公司，我就不用多操心了，我把钥匙给送去，量了一下尺寸，然后我说了一下要求，就行了，真省心。

家具的问题，也解决了，昨晚认识了一位读者，她是在网上卖家具的，佛山的，她说让我自己挑款式，然后告诉她，她帮我发过来就行了。

我发现，价格差别真的好大.....

今天，我跟杨文剑谈到了这个事。

我说：“淘宝上卖家具，会是一个很好的趋势。”

他问：“物流咋解决？”

我说：“已经很成熟了，而且可以上门安装，淘宝是准备把这个作成一条龙服务，不信你可以去一些比较大的家具天猫店咨询一下，基本上都是上门安装。”

他问：“利润大约有多少？”

我说：“美女说大约是15个点，但是毕竟数额大啊，现在人们越来越懒了，更喜欢在网上淘东西，例如帮主的红木家具就是在网上买的，又便宜，又好看，我喜欢比较原始的玩意，例如原木案板，在印象里这玩意很贵吧？在淘宝上有1000元左右的，当然据说是假的，但是效果是一样的，1万元就能买到很不错的，如果在济南市场上买，那可就贵了！”

KK听到了，他非要买套，找我帮着买，因为他也刚装修了办公室，租了套别墅，装修的挺有个性，门口还装了攀岩板.....

杨文剑，他做淘宝的做法很简单，不求店做多大，只求多面开花，只要遇到不错的方向和产品，他就进军，然后安排上专人负责。

为什么今天突然想去雪野湖呢？

就是想在路上吹吹牛，行驶在幽美的环境下，才能头脑风暴。

我问：“剑哥，这几天在忙什么呢？”

他说：“数据分析，想在济南再组建个小团队，搞个C店，现在在找产品，看看卖什么比较好。”

我问：“为什么呢？”



他说：“一个月赚个1~2万，不是挺好嘛，够咱吃喝玩乐了，等于搞个小饭碗，而且又可以帮咱跑腿，等于有几个小跟班。”

我说：“当时，我给阳光类似的建议，让他一定要带上几个小兄弟，因为可以解放自己。”

阳光说：“我在测试，一旦赢利，我就找人。”

我说：“你至少还需要半年，才能走出困境，因为你信念突然放大了，就会迷失自己，这期间双脚是不落地的，是赚不到钱的，我经历了两年，2008~2009都处于这个状态。”

杨文剑说：“我也经历了两年，最初我跟着懂哥的时候，我总觉得自己也是牛人，仿佛懂哥身上的光环都是我的，自己不知道姓什么，我觉得大部分人跟着懂哥都处于这个状态，很难自拔，但是现在，我就调整过来了，每天我都清晰的知道自己的任务是什么，知道每个周的计划是什么，无论多晚，我都会把任务完成。”

我说：“我也有类似的心得，为什么我现在不上网了呢？因为咱都是网络人，从早到晚都在网上，干啥呢？其实就是闲聊，要么玩游戏，到了晚上写日记时，蔫了，首先是没有经历，其次是没有精力了，所以，现在白天我都不上网。”

杨文剑说：“阳光，你一定要落地，有自己的事情干，否则你跟着懂哥就迷失了，因为你感觉这是你理想的生活，而实际上这是他的常态，因为这是他的工作，你是以玩的心态，而他是以工作的心态，你跟着就输了。”

我说：“剑哥，你觉得为什么老乡妹妹无法改变呢？”

他说：“因为她误判了自己，感觉自己骑自行车比汽车跑的还快。”

我说：“那是因为自行车在皮卡上，皮卡在高速上一路狂奔。”

他说：“对，就是这个感觉。”

KK说：“亿万富翁的圈子，不是说你加入了这个圈子你就是亿万富翁了，而是你是亿万富翁了，所以你加入了这个圈子。”

我说：“是的，阳光一定要抓紧赢利，否则你光跟着大家玩，你觉得越玩感情越深，其实越玩感情越不深，因为当大家觉得你无所事事时，就会忽略了你的存在，相反，当你壮大时，大家都乐意跟你在一起玩，就这么简单。”

我们围雪野湖转了一圈，然后就回来了，直奔机场，KK要回广州了，他在辟谷，第6天了，每天只喝水，道长给酿制的水，感觉一阵风就能把他刮倒，反正我是不会去的，因为我喜欢吃饭。

去机场，顺便接到了一位朋友，过来玩的。

跟KK聊了一会，KK谈起了刘克亚，他说这是近两年改变他最大的一位恩师，前几天他跟Peter、刘克亚一起帆船出海了，也喊我了，但是我没去，因为我恰好参加蝉禅的省内游。

我问：“Peter搞的营销培训，口碑如何？”

他说：“口碑还是蛮不错的，马上开第二期，克亚老师也去主讲。”

我问：“什么时间，合适的话，我也去听听。”

他说：“5月10~12号。”

我说：“知道了！晚上我帮着推广一下，主要是我觉得Peter这人值得交往，因为牛哥给了我几条发展建议，其中最重要的一条，就是不要轻易推广别人，因为这是拿自己去担保别人，久而久之，越来越没有话语权，但是我觉得Peter和刘克亚值得信赖，毕竟这两年我的改变很大程度是受刘克亚影响。”

具体，可以看看Peter空间里的相关介绍，QQ：879724866

我觉得Peter为人不错，特别诚恳、真实，我觉得刘克亚的理论体系不错，如果是抱着结交Peter和认识刘克亚的目的去，我觉得会有收获的。

就写这么多！

—

## 2013-04-22：女人应该如何进行商务交际！

4月22日，晴，济南

如今，晚上我很少参加聚餐，主要觉得太浪费时间，对于他们而言，一天工作结束了，对于我而言，一天工作刚开始，我要忙着写日记。

他们会帮我打包，让我吃点剩菜，我觉得更爽，花样更多嘛。

昨晚，他们回来，喊着唱歌。

心想，咋突然心血来潮了？

在我们圈里，很少有人喊着唱歌、泡吧、按脚之类的，反正从我认识牛哥起，就没见他去过夜场，他对这些东西很反感，受他影响，我们也慢慢改邪归正了！

由此可见，一个圈子，一个文化。

是谁喊着唱歌？

一个美女，银川来的，做贸易的，主要跟政府打交道，所以做事很讲究套路，特别是礼尚往来之类的，送我们每人一包枸杞.....

美女，想跟着杨文剑学学做淘宝，在网上卖红酒，他们俩聊的蛮投机的。

既然想唱歌，咱就陪吧。

不过，我提前声明了，我喜欢听歌，但是不会唱歌，你们唱，我欣赏！

妹妹说要喝酒。

虽然偶尔也喝点小酒，但是多数都是人在江湖，酒不由己，如果任由我的个性，我是滴酒不沾的，牛哥那么喜欢喝酒，说不喝了，就真不喝了，倒也攒住了不少好酒.....

去了幸福时光KTV，又被营销了，办了张会员卡。

我心想，三个人喝酒，14瓶肯定够了.....

他们唱歌，我听，陪着喝酒，妹妹很豪爽，个头又大，真是女中豪杰，反正我是喝多了，去了N次厕所，我尿频，哈！

后来，又要了7瓶。

人均7瓶，回到酒店，就睡了！

对于这些夜生活，我是真的没啥兴趣了，哪怕是泡妞，我也没兴趣了，看来我快成柳下惠了，这病，得治！

早上5点，我就醒了，口干，喝了点水，上网看了看，我这个人喜欢较真，只要是感兴趣的话题，我都喜欢刨根问底，例如，最近又研究上了地震。

今天，我还摘抄了一些段落。

也受到了一些批评，为什么呢？

因为专家说，地震预测的准确率不高，如果发布了预测消息，那么会导致当地居民外迁，会造成极大的经济损失和社会恐慌，当年预测过四川一个小地方地震，把消息传递给了当地市政府，结果造成了几个亿的损失，最终也没地震。

专家的意思很简单，目前地震的预测率非常低，仅仅是经验主义，如果轻易发布地震预测，则容易给社会造成恐慌。

网友为什么批评？

网友的想法是：“是钱重要，还是命重要？哪怕不准，也应该预测！”

我倒是觉得，地震还是不预测的好.....

有人反驳：“有民间高手预测成功呢？！”

今天和牛哥谈起这个事。

牛哥说：“预测了100次，准了1次，众人大呼真准，就和你讲的那个下雨的笑话如出一辙，就是一场闹剧，在国外发布地震预测信息是违法的。”

看到了一个回复，感觉还是蛮有共鸣的：预报地震是不现实的，蒙对了叫预言帝豪错了叫谣言。其实都是骗子，懂吗？科学没到那步，任何错误的预报都是灾难，请不要幼稚的以为预报就是一句话。

最大的闹剧是什么？

世界末日！

据说有人把房子都卖了，捐给寺院了.....

天气预报，为什么相对比较准？因为可以通过卫星进行检测，对于冷空气之类的有直观的判断。

地震预报，为什么不准？因为目前的科技，无法监测到地壳内的压力变化，一切预测都仅仅是经验主义，概率很低。

学会包容！

地震局的工作，也不是预测地震的，另外科普一下，全世界只有中国有地震预测机构，为什么呢？

因为邢台地震后，周总理批示了，咱要搞科研，争取做到准确预测地震.....

不过，很遗憾，做了几十年的科研，结论就是此路不通，地震无法预测！

未来地震，伤亡率会越来越低，因为现在住房抗震级别越来越高，为什么四川的两次地震受灾这么严重呢？

主要是与自然环境有关系，民房多倚山而建，而且县城房子比较老了，如果地震是发生在沿海城市，只要没有海啸，伤亡率会很低。

人，有个特点，喜欢把恐怖的事想象的特别恐怖。

其实，真正经历过地震的人，倒觉得无所谓了，汶川地震过后，老百姓还是在那里居住，而且汶川的县城又建在了山下.....

不要惧怕！

地震过后，人们捐款的热情减少了，特别是红十字会，在微博上跟网友掐起来了，都是郭美美惹的祸。

昨天说了一句话，惹了N多网友不开心。

我说：“给壹基金捐款，就是拿咱的钱，去提升李连杰的美誉度.....”

众人批判我。

慢慢，你就会懂了，名人没有你想象的那么神圣，郭美美出事前，你觉得红十字会是不是值得信赖的？！

企业做的越大，越想搞慈善，从自私的角度而言，就是提升美誉度，不信？

明天，你就懂了！

不捐款给基金组织，不代表就没了爱心，慈善是一种行为模式，只要你有善心，你能为这个社会做的贡献多着呢，看到孩子闯红灯，你教育他，这也是慈善，并非给钱才叫慈善，任何人都有慈善的能力，一言一行都可以引导正能量，这也是慈善.....

每到大事，人们喜欢去抢道德制高点，没意义！

今天，圈内大哥大，策划了一个捐款活动，号召圈内10个朋友合伙捐款500万，问我参与不？

我说：“按照我的原则，演讲、会议、捐款、聚会，我一律不参加，因为我没兴趣，但是你喊我，我也要积极参与，因为我欠你的。”

据说，明天10点发布，拭目以待！

最近，工作进展都不错，房子手续还没办完，明天办公室开始装修，开了一家天猫店，不过8月份才开业，今天牛哥刚去帮着把商标注册下来。

所以，我想回家，跟儿子玩，更爽。

我想把皮卡也开回家，我和杨文剑每人一辆，但是缺少备用司机，毕竟长途跋涉还是容易犯困的，我在网上问，有没有人去我家？

没忽悠到人，主要今天是周一，大家都忙！

牛哥想加盟一家七天连锁酒店，因为他手里有800多万的闲置资金，他说首选济南，其它地市也行，数据分析已经出来了，正在找房子，现在加盟一家，大约要600万，到时候，我争取也凑个热闹.....

牛哥说：“江北是如家跟七天赢利不错，锦江之星和汉庭主要是江南。”

我说：“每年我大约要住300天酒店，这些酒店我都住过，我觉得最好的是第四代锦江之星，床好，舒服。”

牛哥说：“锦江之星要求必须是独立的物业，这个要求太高。”

上午，杨文剑和美女去买衣服去了，我跟牛哥在闲聊，探讨了这些话题，牛哥的观点很简单，不以舒适为投

资导向，而是以数据分析为依据。

我问：“省内入住率最高的店，大约是多少？”

牛哥说：“140%”

我问：“咋可能呢？”

牛哥说：“钟点房厉害呀！”

从资本运营角度而言，商务酒店投资回报最稳定，因为现金流大，通过银行贷款就可以把自己的投资套现回来，而且投资回报速度快，一般2~3年回本，亏损的几率很小。

中午，我们一起吃了快餐，准备回家。

因为没忽悠到人，我们决定开一辆车回去.....

这个美女来自宁夏，暂且称其：宁夏妹妹。

我嘴又痒痒了，决定批判批判她！

我说：“妹妹，昨天你想挨着跟大家合影，我建议不要合，知道为什么吗？”

她说：“合影，就是留个念，没想太多。”

我说：“出来会朋友时，尽量不要合影，因为时代变了，合影也变成了贬义词，我们这边每天人来人往的，很少有要求合影的，因为大家都默守着这个规矩，没事合影干嘛，对不？除非出去玩，那是可以的。”

她问：“为什么出去玩可以，在办公室不可以？”

我说：“每个人，都有光鲜的一面，有随意的一面，大家总是希望把光鲜的一面呈现出去，而不希望把随意的一面发布出去，明白我的意思了吗？我不了解别人，至少我就是不喜欢合影的，首先我长的丑，我不自信，其次是我觉得文字是最美的，我不应该跳到作品前，影响大家的阅读心情。”

她问：“真是如此？”

我说：“你不信，你问问剑哥。”

杨文剑说：“我跟懂哥从来没合过影，我觉得没必要，学习就是学习，合影干嘛，除非有目的。”

我说：“因为我平时太随意，也不梳头，也不整理，连胡子都懒的刮，照片传播出去，影响形象，你没看到讨厌我的人，都喜欢发我照片嘛，哈！”

她问：“除此之外，我还有什么注意事项？”

我说：“学习，是要有空杯心态，别人对与不对，都先接纳，不要急着反驳，因为你是出来学习的，不是出来辩论的，先接纳，后吸收，再甄别，如果你总是先甄别再吸收，你很难进步，因为不同观点都被你过滤掉了，对不？”

她说：“你说的这个，倒是真存在，我喜欢跟人理论。”

我说：“另外，出门拜访朋友，尽量不要喷香水，不要穿奇装艳服，因为你喷了香水，我们这些已婚的男人都不敢靠近，怕回家被老婆闻出来！穿的得体一些、优雅一些，会让别人以朋友的身份对待你，而不是以美女的身份对待你，这是两种不同的角色，待遇也是不错的，前者是很尊重你，后者是想泡你。”

她问：“区别这么大？”

我说：“除此之外，尽量不要喊众人喝酒，因为会容易被曲解，还有一点特别重要，就是以平等的身份跟男人交往，这样才可以获取男人平等的交往，所谓的平等，就是积极付出，积极买单，而不是做一个跟随者，就如同凌波仙子一样，每当我们见面，她都热情的招呼请大家吃饭，我们时刻都以老朋友的身份来对待她，她获取了相应的尊重，女人一旦失去了平等交往权，就等于失去了话语权！”

她问：“对于事业，你有什么建议？”

我说：“换份工作吧，而且不要问为什么！”

杨文剑开车，我睡了一会.....

到了村口，看到了我娘和我儿子。

我娘说：“宝宝看到有车进村，就说是爸爸，这回终于盼到了。”

我把儿子抱进车，到了家，儿子就往家跑，他想告诉妈妈：爸爸回来了.....

杨文剑跟美女开车走了，我在家！

其实，批判人是不对的，因为会挫伤一个人的斗志，很多人跟我们玩上几天，就被严重挫伤了，因为他会反复怀疑自己，难道自己真是一无是处吗？

就如同老乡妹妹跟着我们一起去桂林，她发现从头到尾都是错的，洗头不应该用酒店洗发水，应该换个眼



镜，不应该穿老款毛衣，出门要多带几身衣服，倒茶不能反手倒，她仔细想了一下，真不知道自己身上有哪点是符合要求的？甚至走路的时候都不知道应该先迈哪个脚了。

对于她，是好事，是坏事？

我觉得，在于她是否要改变，因为不同圈子，不同习惯，这种习惯体现在从头到脚每个细节上，要想改变，就应该从细节做起。

不信？

可以对比一下农村人跟城里人，他们的生活习惯、穿着习惯、饮食习惯、理财习惯、交通习惯、教育习惯，都存在着本质的差别，甚至是截然不同的观念！

我不是说居高临下，我也是农村娃，正在努力改变中，教育别人的本质就是教育自己，就当自省，咱起点低不要紧，咱敢于改正就能追赶上.....

杨文剑跟美女开了个玩笑：“每个坐上懂哥车的人，最初都是很牛B，走的时候都蔫了，无一例外，而且不是被打击的，而是被提醒了，被反省了。”

很多东西，你脑子里认为对的，不一定就是对的。

有人想让孩子跟我学作文。

我说：“我不教，因为我教不了，如果按照我的写作手法去写作文，老师肯定骂他是流水帐，所谓的流水帐就是垃圾的意思，但是在我看来，流水帐是最有杀伤力的写作手法，用最简单的方式来表达最复杂的思想，写作是什么？就是把想说的话，写出来，就这么简单的事，非去搞复杂，有人说自己不会写文章，那会说话不？如果会，就把自己想说的记录下来，不就行了嘛！如果我儿子跟着我学写作，我就会建议他按照我的方式去写，因为‘简单’才是硬道理，老师教的就是对的？老师就写过文章？！”

有人喜欢用文言文聊天，俺说看不懂，还被嘲笑了一顿。

文言文有啥了不起，我也会。

子曰：OH，SHIT！

-

## 2013-04-23：农业，新一轮洗牌！

4月23日，晴，老家

父母种了不少地，进入春耕了，如今省心了，全是机械化，但是也要操心，累！

大约有15亩地，理论收入2万元，实际利润不到1万元.....

为什么农村人出去打工？

因为种地收入实在太低了，就拿小麦举例，亩产1000斤，每斤1元，相当于每亩收入1000元，如果再刨除土地成本、人工成本、灌溉成本，基本是亏损的。

所以，现在小麦种植率越来越低，纷纷转向了经济作物，例如西瓜、黄烟、蔬菜、花生，但是亩产值也仅仅维持在2000元左右，也是毛收入，刨除成本，基本持平。

总而言之，传统的农耕模式，已经处于亏本状态，农民为什么依然在种地？

因为，他们普遍有土地情结.....

由此可以看出，未来中国土地一定会进行改革的，因为传统的小农经济已经跟不上市场经济了，未来农业发展的趋势会是专业化、专家化、批量化。

我们村有3000亩地，分配到1000人手里，人均产值非常低，如果都承包给我，可能就是赢利的，因为我会使用机械化批量种植、批量管理、批量收割，人工成本和管理成本大大降低，那么我就有可能赢利。

国家，鼓励社会资金进入农业，但是又不喜欢放的太开，因为一旦大量资金进入农业，虽然农业发展起来了，但是社会不安定因素多了，毕竟农民失去了土地，就感觉缺少了安全感。

从国家而言，农村人一直都是处于被扶持的阶层，免费给予土地、提供各类补贴、提供各类保障！

说的更直白一些，就是农村人总是喊不公平，其实他们获取了更多，相反，城里人有啥？.....

如果有机会接触一下基层工作者，问他们如何看待现在的惠民政策？

答案基本一致：培养刁民！

为什么呢？

种着免费的地，就应该交公粮，但是国家把公粮免了。

吃着各类补贴，就应该感恩社会，但是越来越能抱怨.....

政策的事，咱无权评价，也不去抗拒，有人总是抱怨不公平，抱怨房价高，抱怨工资少，抱怨那，抱怨这，动不动就抱怨老百姓咋活啊？

我就在想，为什么他没想到一条捷径呢？！多赚钱，这些问题不都解决了嘛，总是想不劳而获，咋可能呢？！

如今，大家对农业都是虎视眈眈，想找个合适的切入点，有人已经进军了，有人在试水，有人在观望.....

已经进军的，多数是具有官方资源的，能够获取大量的农业补贴和项目资金，哪怕地里是亏损的，也无妨，前些日子，我们去考察了蝉禅同学的农业示范基地，他的核心卖点就是“现代化”，能够实现全自动管理，并且可以通过手机进行控制，农业厅的领导来一看，很震撼，因为他也没见过这么先进的玩意，自然就列为了示范基地，肯定要给予资金支持，水利厅的领导过来一考察，感觉这个概念很好，提供了200万的水利建设基金！

他们做的就是概念、资源整合，参观完了以后。

牛哥说：“这种咱玩不了，因为这需要有足够硬的社会资源，同时还需要具有超强的包装能力，二者缺一不可。”

我推荐牛哥去蟠桃那里看看，如今蟠桃属于我们省内第三大地主，他的承包面积已经超过3万亩了，他的玩法很简单，把盘子做大，用低价拿到土地，然后再分割，以略高的价格再承包出去，他只需要把土地租出去1半，他就能够实现零成本拥有另外一半。

他拿到的地价很便宜，每年承包费为300元/亩，而按照现在的土地价，以800元/亩的价格很容易承包出去.....

我问过蟠桃，什么时候进军农业比较合适？

他说：“国家正在做农村土地所有权确权登记颁证，等这些工作都完成了，就会出来具有法律效益的租赁合同，过去的农业合同，多数不具有法律效应，农民说反悔就反悔了，你也没办法，我觉得2014年会是个机会，可以等一等，否则只要你大面积租地，肯定需要摆平当地农民，打架更是家常便饭。”

关于打架的事，我们去参观蝉禅同学的科技示范园时，园主也谈到了这一点，经常需要打架，因为有利益冲

突嘛！

为什么今天谈到这个话题呢？

因为我们村的土地，要进行批量化承包了，镇上领导来做过民意调查了，想按照800元/亩的价格给予承包，结果老百姓双手赞成，别说800元/亩，就是500元/亩都合适.....

由此可见，圈地运动已经开始了，老百姓感觉拣了便宜，其实注定了在新一轮洗牌中，又一次成为了弱势群体，因为没有抓住机会。

越是这个时候，越应该逆向思考，人家为什么敢承包？

我是有承包意向的，如果承包1000亩，每年需要80万的租金，对于我而言，能承担，但是有风险，毕竟我没钱。

如果承包100亩，每年8万元的租金，我还是能够承担的，纵然亏损也无妨，我可以圈起来，种上果树，搞成小庄园.....

为此，明天去济南，问问牛哥的意见。

平时我很少在家，一旦回到家里，我都要带着孩子出去走走，我觉得孩子教育的核心就是：健康、分享、韧性、视野。

至于前三个，我觉得儿子做的都不错，特别是具有很强的分享欲，这一点遗传了我的基因，健康就更不用说了，生龙活虎，每天跟随爷爷奶奶去田野里干活，韧性也还不错，哪怕摔倒了，也会笑着爬起来。

今天，我们去雪山吃饭，路上他摔倒了，自己爬起来，笑着说：“我咋这么笨？！”

但是视野，他还是差了一些，见了生人就紧张，进了城市也紧张，我们带他去肯德基，当宁夏妹妹过来了，儿子就紧张的不得了，因为他没见过，觉得陌生，一句话都不说，闷头喝饮料。

有个画面，在我脑海里停留了好几年。

有次，我们在上海聚餐，旁边有个妇女领了个小姑娘，跟随一个男人进来了，小姑娘10岁左右，紧握着妇女的衣角，感觉特别羞涩，我推测是母女俩来找亲戚。

我就在想，这就是农村小孩跟城里小孩的区别，千万别让咱的孩子也这样.....

要想改变这个格局，还是需要改变生活环境，年底我们就搬回城市了，到时应该会有大的改变，光是试图用说服教育来开阔他的视野，这是很难的。

从教育和成长的角度，我认为儿子是成功的，至少很健康，很接地气！

前天，牛哥问我：“中国哪里比较贫穷？最好是吃不上饭的地方，我想带着儿子去住一段时间，因为现在儿子经常就是几天不吃米饭，只吃菜和肉，而且主要是吃肉，他从小都不知道贫困是什么，我想带他去体验一下，改变一下他的价值观。”

我说：“甘肃就可以！”

小男孩，一定要具有超强的生存能力和抗挫折能力，为什么小男孩越来越女性化？就是因为成长环境太娘了，太奶油了，缺少了阳刚之气，未来肌肉男会越来越受欢迎的。

我媳妇也开了一个淘宝店，生意还算不错。

她说：“我今年的目标就是养活自己，顺便学习英语。”

杨文剑问：“为什么学习英语？”

她说：“以后出国用的呀。”

杨文剑说：“出国又不一定非要懂英语。”

她说：“我还可以教孩子呀！”

杨文剑说：“让懂哥教就是了，他英语不错。”

她说：“靠谁不如靠自己。”

媳妇指着远处的马教儿子，那是“[h   rs]”，我说应该读“[h   :s]吧？！”

争论了一会，百度了一下，发现都是对的，她说的是美国发音，我说的是英国发音，不过我说的是我们读书时学的，也算标准答案了。

我的观点很简单，教孩子英语，应该让专业人士去教，而不是你去教，因为你本身就没学好，咋可能把孩子教好呢？而且很容易误导孩子，至少我是不会去教的，但是我会给他提供一流的学习环境。

至于出国，我认为英语更不重要了，因为现在有人的地方，就有中国人，根本没机会说英语，而且肢体语言一样交流。

蟠桃根本不懂韩语，跟韩国人谈股票，还谈的津津有味.....

我媳妇问：“杨文剑，你有没有刷销量的渠道？”

杨文剑说：“找朋友刷就是了，我的内衣店就是这么干的，每天的目标就是刷五单，找五个朋友来购买，只要坚持，就一定能做第一。”

我媳妇说：“太难了吧？例如移动电源、耳机之类的。”

杨文剑说：“懂哥说过一句话，人之所以痛苦，是因为追求了不切实际的梦想，为什么非去做成熟的分类呢？要做处于混沌期的分类，销量第一名在100单左右的，咱很容易就超越了他，不是挺好嘛，你不要试图在一个大的分类里杀出重围，那是不现实的，我进军了内衣，我就发现了这个问题，想在内衣里杀出重围，几乎不可能，特别是咱这种小团队作业，还是懂哥那句话，赚钱才是硬道理，我现在的策略就是多面开花，只选100单左右的竞争分类，别人做一类，我做二十类就是了，积少成多！”

我媳妇说：“你不觉得这样太累吗？”

杨文剑说：“我觉得目标太遥远，无论如何努力，都看不到结果，那才叫累呢？而我这样很简单，做一类，成功一类，我只需要不断的做数据分析就行了。”

他们俩在那里争论来，争论去，谁也没说服谁。

我说：“如果让我做裁判，我就一个标准，谁赚到了钱，谁就有发言权，而且我以空杯的心态去接纳他，去学习，而不是试图说服对方。”

中午，我们去雪山吃鸡，虽然禽流感来了，但是我觉得完全没必要恐慌.....

宁夏妹妹说：“雅安地震了，没人关注禽流感了。”

我说：“如果再有更大的事出现，就没人关注地震了，因为人们总是习惯了寻求新鲜和遗忘过去。”

宁夏妹妹说：“懂哥，我觉得你不应该引导负能量，例如把灾区地震真实的一面展现出来，会打击人们的积极性。”

我说：“最大的正能量，就是真实！我引导过什么？我说地震灾区人们很乐观，没有想象的那么痛苦，今天新闻看了没？心理专家去了，发现人家乐观的很，根本不需要心理辅导，孩子们聚到一起打扑克，根本没把地震当回事！我说名人、企业做慈善，多数为了美誉度，今天新闻也报道了，去领赈灾物资，因为记者还没来拍照，对方拒绝发放！印证了吧？！我说志愿者就是累赘，今天新闻也说了，很多志愿者在那里无所事事，不知道该干啥，身份很尴尬！对不？！这些不是我预测的，而是我经历的，我写出来，不代表就成了引导负能量。”

下午，把媳妇和孩子送回家，我们又去沂河边溜达了一圈，然后在茶馆聊了一下午，谈到了一些共同话题，包括如何交际，如何交流，如何拜访之类的。

谈到了有人支持有人反对的问题。

我说：“看过美国总统选举没？奥巴马的支持率仅在五成左右，即便是如此优秀的人，也很难一边倒，何况我们这些凡人呢？！这么一想，你还会为别人的怀疑而郁闷吗？！”

宁夏妹妹，我也送了她类似的话：“一个人的改变，转折点就是生活圈子的改变，因为不同的生活圈子，价值观不同，这直接会主导你的未来走向，仅仅靠别人指点和自己开悟，是很难的，就如同从拉萨回来，我跟牛哥零距离学习了9个月，我觉得自己内心发生了翻天覆地的变化，不光是我变化了，大家内心都有不同的改变，从换车就可以看出来，我换车了，帮主换Q7了，刘冰换X6了，MOSS换了A4，老潘换了Q5，邹老师换了MINI，大梅哥换保时捷，于导换了C5.....”

这就是圈子给人带来的改变，买车并非是虚荣的问题，而是真正从根本上改变一个人，特别是内心视野。

妹妹表示不赞同，理由是她对车不感兴趣。

我说：“你要相信过来人，我和杨文剑都算是过来人，不信你问问他。”

杨文剑说：“绝对！过去我觉得开辆20万车的人很了不起，但是我现在看了一点感觉都没有，因为这个价格段的车子我已经不感兴趣了，因为我有过，那么自己内心就会变的越来越强大，不跟人攀比了，不争论了，这些变化都是真切的，而不是说车子给自己带来了什么虚荣。”

下午，我们在4S店玩，我对4S店所有车子都没兴趣，因为已经不在我的考虑范畴了，这就是眼界的变化！

所以，无论男人还是女人，我认为蜕变的第一步，是有辆车，哪怕是捷达！

不要相信你的内心判断，而是要听从过来人的建议，可以从身边的人问起.....

学习创业，也是如此，要融入特定的圈子，光靠自学，是解决不了本质问题的，因为人家的思考模式跟你不同，光靠方法是解决不了问题的。

我媳妇为什么跑到深圳去学淘宝？就是因为她融入了相应的圈子，据说王校长也把媳妇送去了，跟着学淘宝！

太熟悉的人，是没有光环的，如果我给陌生人建议，可能陌生人会听，如果我给媳妇建议，她就不会听，因为在她眼里，我太业余，哈！

妹妹问我，如何搞定别人？

我说：“告诉你一招，谁用谁灵！如果对方期望从你身上获得10分的利益，你给15分，那么他会全心全意为你服务，而且如果做不到，他会把15再还给你的，相反，他期望值是10，你给了5，那么他既不用心，也不退回，假如我跟着杨文剑学淘宝，我给他5万，他肯定不教我，因为他觉得太浪费精力，如果我给他20万，那么角色会转变，他会好好伺候我，生怕我不满意反悔了，如果我就是没学会，他也会把钱还给我的，相反，如果他真心实意的教我，一定会帮我赚到20万以上的，对不？”

杨文剑说：“是的，但是理解这个，太难了，需要足够的社会阅历，我是这两年才懂的！”

我说：“我是开玩笑，你跟着他学，肯定不要钱，哈！”

妹妹电话不断。

杨文剑调侃她：“凡事都亲历亲为？”

她说：“不是，没有合适的助手。”

杨文剑说：“不是没有，而是不舍得放权，我们家的天猫店，都是放手出去了，犯了错误不要紧，下次不就不犯了嘛，如果总是不给他们犯错的机会，咱要多累？！我只把握方向，具体工作我很少过问，偶尔他们问我一些问题，我都会说，你看着办吧！”

我说：“要么就跟我似的，不做生意，不求人，自然就没电话了，我电话几乎不响！”

刚说完，刘克亚来电，他需要我牵线认识陈辉民。

我给彼此牵了一下，完成任务！

4S店的美女经理请客吃饭，我觉得还是早点回家吧，趁天还亮，一旦天黑了，路上太麻烦，把杨文剑和宁夏妹妹送下，我回家了.....

一切顺利，明天，济南！

-



## 2013-04-24：刘克亚，想为雅安做点事！

4月24日，晴，老家、济南

昨天，谈到了农村土地的话题，用到了“刁民”一词，有人觉得被刺伤了，那么我就再多说几句。

第一、现阶段，农村户口好，还是城市户口好？

1. 标签问题，城市户口好。

孩子读书时，同学都是城里人，而他是农村人，他觉得低人一等，同学也嘲讽他，为此我们必须把孩子户口迁到城市，这也是在济南买房子的初衷。

2. 拆迁问题，农村户口好。

农村有免费的土地、宅基地，一旦被征用就可以获取相应的补偿，西湖里划船的那些农民，多数是千万富翁，国家赔的！

3. 土地问题，农村户口好。

我把户口迁到城市，我没有任何实惠，而我户口在农村，我有宅基地，有口粮田，有农业补贴，有免费的医疗保险，有N多惠民政策，而我不用缴1分钱，我岂不是白拣的？！

就拿我儿子举例，他一出生就有土地，而同龄的城里小孩则没有，我说国家给予了农民更多，难道我说错了吗？！

第二、农村人的出路，到底是啥？

农村人喜欢把政府当男朋友：：（1）你怎么都不管我？（2）要你管我？！（3）你给我个解释！（4）你不要解释，我不听我不听你说的都是骗人的！（5）看看人家的男朋友！

农业改革是必然趋势，因为现在土地利用效率太低，村里的年轻人多数出去打工了，种地的人多数都是留守老人，以50后为主，就是我爹那一代人。

我今年31岁，我同龄人以及比我年龄小的，很少有会种地的，平时在村里很少见到青壮年.....

那么，问题就来了，在新一轮的洗牌中，咱的出路到底是啥呢？

回家种地，已经不现实了，定居城市，也有难度，毕竟城市入驻门槛越来越高，我粗略的计算了一下，我在济南定居下来，需要170万左右.....

前几天，牛哥分享了一个观点。

牛哥说：“大都市房价上涨还有一个目的，就是为了优化居民层次，当居住门槛越来越高时，整个城市的人文层次越来越高，待不下去的，就去二三线城市了，而二三线城市里优秀的人，则又进军了一线城市，就是一个淘汰和优化的过程。”

咱是农村人，国家为什么扶持咱？

因为咱处于人均水平线以下，咱给平均值拉分了，咱光抱怨，只能让咱的儿女继续抱怨，咱为什么不改变自己的命运呢？给平均值加分多好？！

咱落伍，咱承认，落后并不可耻，如果连承认的勇气都没有，才是最大的悲剧！

出路是什么？

读书、赚钱！

光靠哭喊来博得救助，永远都是弱者，子孙还是弱者.....

我读高中时，我娘就跟我说：“你考上大学后，你就去城里工作了，你的儿女就不会再下庄户了。”

下庄户，就是务农的意思。

刚毕业时，我也是个愤青，感觉农村人太委屈，城里人机会太多，我也喜欢争论，我跟教育出版社的应社长也争论过。

他说了这么一句话：“我是从小在城里长大的，你是从小在农村长大的，从个体而言，我是幸运的，但是不能说明命运不公平，因为我爷爷或者我父亲，至少有一代努力过，从而改变了后代的命运，如果你依然是这个心态，你儿子依然会跟人争论命运是否公平。所以，你需要改变，你需要崛起，从而不让儿女抱怨，人生就是接力赛，一棒接一棒，你跑快了，后代起点就高了！”

所以，越是农村人，越不应该抱怨，因为咱本身就跑慢了，再忙着去抱怨，那么差距会越来越大，应该奋起直追，超越了他们，对不？

不做刁民！

刁民，这个概念是咋来的？

老百姓现在是不怕官的，而且敢去跟镇委书记拍桌子，书记敢怒不敢言，还要光拣好听的说，否则他会到县里闹腾.....

种地交公粮，天经地义，当什么东西都是免费获取时，人们就习惯了索取，觉得一切都是应该的，一旦你给少了或者给慢了，那么就会闹腾，这就是刁民的定义，我跟一些做农业的、基层领导都打过交道，他们对此感触最深，有兴趣的朋友可以去调查一下，没有调查，没有发言权！

我的目标很简单，我改变自己的命运，改变我父母的命运，虽然父母接近60岁了，但是我也会让他们过上几年的城里生活，哪怕只是体验一下.....

再有条件，我会改变两个姐姐的命运。

再有条件，我会改变直系亲属的命运。

循序渐进，现在父母的命运，基本被我改变了，至少他们不需要为生活奔波了，也算过的比较幸福，内心充满了安全感。

今天，来找牛哥问土地的问题。

牛哥说：“如果是你们村的，就入手，因为可以解决规避土地纠纷问题。”

我问：“投资回报率大约有多少？”

牛哥说：“我只能说亏不了，按照计划，租房的回报率不到2%，但是买房子的人都赚钱了，农业土地也是如此，要靠养，而不是单纯计算年度回报率，只要你签到足够长的合同，保证是稳赚的，就当银行存款！”

我问：“中国农业，最大的风险是什么？”

牛哥说：“中国农民的素质，这是美国经济学家说的。”

回到酒店，我专门搜索了一下，原话是这样的：“中国要实现现代化,关键在于农业现代化,而农业现代化的实现取决于农民素质的现代化。美国农业经济学家舒尔茨认为,对影响农业经济发展的要素来说,土地的差异是不重要的,资本投入的多少是重要的,而劳动力素质的差异是最重要的。”

杨文剑，跟随我有4~5年了，最近更是贴身小秘。

他说：“这次跟你回家，我觉得自己收获太大了。”

我问：“为什么呢？”

他说：“就是悟透了做淘宝的根本，过去对于一天发3~5单的分类没兴趣，感觉太小了，总是盯着大的，但是所有人都盯着大分类时，发现我们很难有生存的空间，哪怕是夹缝里也很难生存，而我盯着一天发3~5单的生意，我很容易做到一天发货100单(多面开花)，利润更高，更持久，而且永远不受市场主导，因为都是偏门生意，很少被人注意。”

我说：“你这个，只适合单兵或小团队作战，昨天帮主跟我交流过，他是认可你的思路的，但是不适合他，否则他会累死的，帮主更提倡专注、专业！”

他说：“我发现你看人很准，这里面的诀窍是什么？”

我说：“见的多了，慢慢就有了感觉，也就是直觉。”

他说：“这两天，我也想通了另外一点，就是不需要伪装，因为比你站的高的人，一眼就能看穿你，你越伪装，别人觉得你越虚伪，相反不如直接真实一点，大家更乐意接受你，就如同以前，你说我泡妞，我肯定说没有，但是现在你说我，我就承认，因为大家谁不了解谁呀？伪装啥？！”

我说：“这个悟透了，交际就无障碍了，当你光着屁股时，没人敢在你面前穿衣服，只要你敢真实，就没人能打败你了，因为你已经贴地了，别人说我好色，我说我承认，那么别人还能说什么？！”

他说：“会不会有这么一种可能，你表现真实了，而别人曲解了你呢？！”

我说：“会的，有些人阅历有限，很难读懂这些，有些人阅历很深，一眼就能把你看穿，牛哥比我厉害N倍。”

说来也巧，我和杨文剑到了牛哥办公室。

牛哥说起为什么选中了杨文剑。

我问：“为啥呢？”

牛哥说：“他对钱不执着，就是焦点不在钱上，这种人很难得。”

我问：“从哪里看出？”

牛哥说：“你们俩第一次见面，讨论的话题就是手机上有啥好玩的，根本就没讨论过如何赚钱，这些细节都是真正的内心映射，多数人找你，焦点都在钱上！”

杨文剑跟牛哥聊了一会。

牛哥说：“企业呢，有四大职能，创造价值、解决就业、创造产品……，但是现在很多人把企业都做歪了，做成了成名工具，其实说的俗一点，企业只有一个目的，就是赚钱，除此之外，都是虚的。”

杨文剑问：“也就是说，如果想做个知名品牌出来，是很难的？”

牛哥说：“非常难，几乎是不可能的，如果你能够理智的认识到这一点，那么你就能快速的成长，因为你知道你的焦点是什么，就是赚钱，而且把钱赚到口袋里，而不是把希望寄托在未来……”

中午，我们三个去吃的快餐。

我的办公室在装修，牛哥帮着照看着，我也不懂，自然也不要去看掺合了。

我困了，想回酒店玩游戏，就走了。

今天，早上5点就起床了，因为媳妇要赶中午12点的飞机，她要去深圳继续学习淘宝，原计划8点出发，我出门一看，发现雾特别大，能见度很低，因此高速肯定封了，如果想赶上飞机，那么必须7点就出发。

我分别打电话给宁夏妹妹和杨文剑，喊他们起床。

我伺候儿子喝奶，让媳妇去洗刷。

宁夏妹妹今天也飞回银川，她要去迪拜，正好顺路去机场……

一切顺利，中午10点40分到达济南机场！

临走，送了妹妹一句话：“杀气太重，学会聆听，哪怕持反对意见，也学会接纳，不需要反驳，更不要让人觉得很善于争论，善于争论的人，只有两个结果，要么别人拒绝跟你交流，要么伤了和气。”

杨文剑说：“我又躺着中枪了，你以为懂哥是说你呀？其实是说我！”

我说：“咱是心平气和的交流，其实是说我自己，我现在就很乐意接受别人的意见，前提是我认可的人，而且是全盘接受。”

前天，刘克亚打电话找我，他很兴奋。

他说：“懂懂，我想为雅安做点事，需要你出面，如何？”

我说：“你说吧！”

他说：“我想组织一场马拉松演讲，长达24小时，邀请12名互联网人士，每个人讲2个小时，所得善款全部捐掉，你觉得如何？”

我说：“你说，需要我做什么吧？”

他说：“首先，需要你参与，其次需要你推广，大力的。”

我问：“需要多少人？”

他说：“5000人，每人1000元。”

我说：“500万？”

他说：“恩！”

我说：“对于我而言，有难度！”

他说：“大家一起推。”

我说：“既然你找到我了，我就出马，按照牛哥给我的规划，我是不能出面任何活动了，要做一个学习者！”

他说：“做吧，是个善事，后面会有一系列的活动，包括如何捐款之类的。”

我说：“真捐了呀？”

他说：“是的！”

我说：“要是搞这么一次，让我赚50万，我倒是挺积极的，做慈善，我咋缺少动力呢？”

他说：“过几年，你就有了！”

今天，刘克亚又给我打电话，建议我把演讲主题改一下，改为如何靠软文赚钱。

我说：“我不会写软文呀！”

他说：“写作，这个话题太大了，聚焦一下。”

我问：“我几点出台？”

他说：“凌晨2点吧，你粉丝多，这样可以确保活动高潮迭起，哪怕是深夜！”

我这个人嘴笨，不善于演讲，反正是深夜，实在不行，我就.....

这此活动的官方活动页是：<http://www.03718.net/>

大的道理，就不多说了，实事求是的讲，有需求，就去听听，如果有收获，那么挺好，一举多得，如果没收获，就等于赈灾了，也是好事，反正亏不了，我不能承诺什么，反正我会尽力的，我说归说，我会起到监督作用的，确保资金真正应用到实处！

-

## 2013-04-25：准备，出发，去旅行！

4月25日，晴，济南

刚打完羽毛球，出了一身汗，有点爽.....

开车回酒店，拐弯时，遭遇了中国式过马路，明明我们是绿灯，依然需要左顾右盼，小心翼翼的前行，生怕碰倒人。

我跟杨文剑调侃了一句：“行人呢，平时看似挺霸道的，连车都不怕，一旦被刮着蹭着，就躺在地上打滚，装可怜，哎呀，哎呀！”

杨文剑说：“你对别人总是要求太高。”

我说：“不是要求别人，而是要求自己保持清醒，连过马路都不守规矩的人，还谈什么道德？！还动不动指点江山，还是省省吧！”

作为父母，一定要严格自律，绝不能抱有侥幸心理，你带着孩子闯红灯，孩子就敢自己闯红灯，你敢闯红灯，就有敢撞你的，汶川地震死了8万人，而实际上，每年死于交通事故的人数，远超这个数字，恐怖不？

动不动就点个蜡烛，围个圈，搞个祈祷啥的，没用！

你别闯红灯了，你遵守交通规则了，比你捐款还有价值.....

新闻记者，就是搅屎棍子，不要觉得他们有多神圣，他们只对钱神圣，无论新闻发布会也好，现场报道也好，都是有潜规则的，所谓的潜规则就是红包，没有红包谁给你报道呀？

我以前觉得记者挺神圣的，自从我开过新闻发布会以后，我就知道咋回事了。

在地震灾区第一线的，也是如此。

企业去赈灾，需要报道呀，咋报道呀？

找记者呀。

给点钱，拍点照，不同价格，不同效果，只要钱给到数，CCTV也可以上.....



报道经常说，农民工受歧视了。

其实，这就是人家挖的一个坑，咱这些农民子弟兵再去回复使劲骂。

人家没说错吧？说你素质低你还不服气，看看你回的哪些帖子吧，原形毕露了吧？！

今天，看了个新闻，有个女孩，用单反相机占座，声称农民工搬一年的砖都买不起.....

咱别去骂，咱改还不行嘛！

你嫌俺身上有汗味，俺洗干净行不？

你嫌俺占了你的座位，俺买车行不？

你嫌俺不遵守交通规则，俺遵守行不？

你嫌俺收入低，俺多赚钱行不？

你嫌俺没文化，俺学习行不？

你嫌俺没地位，俺当你老板行不？！

相反，咱依然满身臭汗，浑身邋遢的去挤公车，别说城里人烦，咱自己人都受不了，对不？

有句话，特别经典：仓廩实而知礼节，衣食足而知荣辱！

多赚点钱，你保证不再抱怨了，也不再跟人争论了，敢于承认，敢于改进，而不是一味的跟人争论，否则一出招，就已经输了。

讲个故事。

兄弟结婚，我当伴郎，按道理已婚人士不能当伴郎，不过俺兄弟是三婚了，他不在意这些，去的时候，我坐婚车，回的时候，我坐随车。

司机年龄不大，30岁出头，在临沂开了一家商务酒店，还开了一家设计公司，平时喜欢玩车，跟我兄弟是车友.....

这个哥们，一看就是大老粗，所谓的大老粗，就是没文化的意思。

但是，他讲了很多话，我觉得特别有哲理。

他说：“我11岁就出来打工了，端盘子、刷碗，什么活都干过，从来没被人正眼瞧过，我觉得越是农村人，越应该自己给自己争脸，而不是希望别人来尊重我们这个群体，因为农民这个群体是落伍的，这是事实，现在我很欣慰，虽然没读过书，但是公司里多数都是大学生，我也很乐意跟他们学习，他们也挺尊重我的，咱能够受到有文化的人尊重，才是真正的被人认可。”

农村人素质高，还是城里人素质高？

如果投票。

农村人多数选前者，城里人多数选后者。

我选后者！

农村里流传的很多观点，都是错误的，甚至是狭隘的，一个人站的高度越高，其修身的意识越强，“淳朴”二字其实是贬义词，不要觉得是好事！

我没有贬低的意思，我本身就是农村人，我祖辈都是农村人，就是因为太了解，所以感触太深，千万不要深陷其中，把自己框起来了，而是要跳出来，敢于去接纳新鲜的理念、优秀的习惯，并且传递给家人。

例如，农村孩子用报纸擦屁股。

别笑，这是真事！

前几天，我回母校，特意留意了一下，发现报纸、草纸依然是主力军！

为什么突然留意起这个呢？

是因为圈里有个兄弟，跟我回忆起了高中生活，他就谈到了这一点，是城里的同学教会他使用卫生纸的！

高中生，多大年龄了？已经成年了。

优秀的东西，咱应该多去学习，例如饭前洗手、早晚刷牙.....

在农村，你要找到一个牙白的，很难！

这些，咱就需要去引导，去改变，先从身边人去引导！

农村人很少洗澡。

如果我回家跟我父母说，人家城里人天天洗澡。

他们也不会改变的。

干脆，我帮他们装上太阳能，他们一用就喜欢上了，一喜欢就改变了生活习惯。

从农村出来的凤凰男，不喜欢换内裤，也不喜欢换袜子.....

为此，有商家意识到了这个问题，就推出了星期裤，我还建议过杨文剑，让他去涉足这个概念，我觉得挺好，每天换一条。

城乡差异非常大，不仅仅体现在收入上，更体现在生活习惯、思想意识等等，甚至可以说方方面面，咱不应该敌对，而是应该多去学习。

当俺学会了用卫生纸的时候，俺又落伍了。

前几天吃饭，他们谈到了擦屁股的问题，原来他们都已经不用纸了.....

农村教育，也是大问题。

农村家长教育的理念就是，咱在外面，坚决不能吃亏，多占便宜。

城市家长教育的理想则是，咱在外面，要学会分享，多去帮助别人。

所以，不需要争论，越是破口越骂，越是自己验证了别人的观点！

看过蝉禅的《白手起家》没？

从饿的吃不上饭，到今天资产过千万，而且他是80后，没有任何社会背景，全靠自己闯出来的，他坐公交车，应该没人会骂他吧？！

大梅哥说过一句话：“这本书95%都是真人真事，5%是出版社为了渲染略加修改，但是没有影响事实的真实性。”

认识蝉禅以后，我就明白了一个道理：想认识任何人，都很容易。

今天，我在淘宝上闲逛，看到了明星淘宝。

有车手卢宁军的店铺，是卖培训的，他自己搞的赛车培训，交8000元就可以参加.....

原本觉得遥不可及的人，原来如此近。

我花上8000元，就当敲门砖，我就认识他了，至少在他的脑海里，有了我的存在。

我再花上几万元，我就能让他把我当朋友。

我再花上几万元，我就能让他给我牵线搭桥，正式进军拉力赛领域，至少可以参加一些业余级的.....

这就是蝉禅的套路，只要你舍得投入，对方一定会回报你更多的，因为优秀的人，之所以优秀，就是因为不喜欢占别人的便宜，同样不会占你的便宜，你给予了10分，他会回报你15分。

蝉禅在我身上，投入了有10万块。

但是，我觉得我给创造了更多的收入，还顺便让几万人知道了他.....

杨文剑，赞助我买了辆皮卡，投了2万元广告费，我觉得给他创造了至少翻10倍的利润！

我不是标榜自己，而是换位思考，咱这么对别人，别人也这么对咱，遇到值得咱追逐的人，敢于去砸钱，肯定会收获更多。

牛哥在评价蝉禅的时候，用了三个字：追随力。

追随力也是一种生产力，而且是在中国最有效的生产力，因为中国是关系社会，不管什么事，只要遇上关系，就不灵了，惟独关系畅通。

就如同牛哥谈营销，也是如此。

牛哥说：“在中国，为什么营销学很难存活？因为中国的营销的主流依然是关系营销，既然都有关系了，还谈什么营销策略？”

我问：“你觉得我有成为培训大师的潜质没？”

牛哥说：“没有！你要想成为大师，你要先说服我，你说服我不需要口才，需要的是你做过企业，而且是成功的，就这一点，足够了！”

按照这个标准，牛哥算是营销大师，做传统行业出来的，而且是上市公司.....

我问：“我们圈里很多人做电子商务，理论上赚钱，为什么最终没赚钱呢？”

牛哥说：“根本点，就是库存问题，因为库存多数是压的流通资金，甚至是银行贷款，一旦市场有个风吹草动，就死了，就如同阳光的鸡蛋，如果他采取库存制，禽流感一来，他全砸手里了，而他采取代发货的方式，就规避了这个问题。”

中午，杨文剑去电信办3G卡去了，因为我们要出去长途旅行了。

我跟牛哥在闲聊。

我说：“杨文剑最近进步很快，开悟了，只选小分类，越做越顺手，我最近在网上购买旅行装备，我觉得类似的分类太多了，例如车载行李包、备用油桶等等，都符合这个标准，很容易做到第一，而且也很少被人盯上。”

牛哥说：“做传统生意，也是这个理论，做半径500公里以内的生意，很容易做到小分类的龙头老大，即便是大型品牌，也很难生存，例如货架、水泥、砖头等等！”

我在玩极品飞车。

牛哥说：“别玩游戏了，过来我跟你说道点事。”

我说：“什么事？”

牛哥说：“按照常理来说，我是不应该鼓励你炒股的，毕竟有风险，而且容易入迷，但是我觉得你应该玩一下股票，对国内经济更有感觉，而且作为一种理财手段，我教你如何设计公式，先选定一个基数，例如2500点，每跌100点，多买5000元，不是作为股票去炒，而是作为理财去做。”

我问：“能赚钱吗？”

牛哥说：“中国经济是朝上发展的，即便不发展，也有通货膨胀，我跟你看看一些数据。”

牛哥做了很多建模数据。

我说：“我认识炒股高手，小黎飞刀。”

牛哥说：“真的？我看过他的一些文章，感觉不错，毕竟能存活下来的，应该算是高手。”

我说：“不吹牛B，我打个电话，他就能来！”

嘿嘿.....

我真没吹牛，因为飞刀是自家兄弟，而且咱天生就有号召力！

电话接通了。

牛哥跟飞刀聊了很久，谈了谈中国经济形势，交换了一些看法。

挂了电话。

牛哥说：“你有这么好的资源，应该利用起来，你出100万，让他出20万，用你的名字开户，警戒线是100万，当处于这个线时，强制割肉，确保你是安全的，如果赚了，那么大头给他，小头给你。”

我说：“对他，岂不是不公平？”

牛哥说：“你自己考虑一下，我觉得这是个理财的办法，他说今年利润已经到10%了，在这个形势下，的确做的不错。”

我问：“经济形势如何发展？”

牛哥问：“你想过黄金会跌吗？”

我说：“我觉得黄金是最稳定的，结果我亏了5万多了，现在已经不想玩了。”

牛哥说：“黄金不应该玩，因为这是全世界的游戏，美国人有最专业的专家团队，这个游戏他们已经玩了200多年，咱才刚入戏，差距大了，人家是做了十年规划，让你赚十年，最后一年把以前赚的全吐出来，而且连本也吐出来。”

我说：“有道理，那么房市也会如此吗？”

牛哥说：“楼市也会如此，因为没有一个国家逃脱过房产泡沫，但是什么时候破，是个未知数！”

今年，我有个梦想，就是自驾边境沿线。

当时，也有一些朋友想策划过这个项目，但是目前均已放弃，主要是时间太长，难度太大，利润太薄……

这是我两年前就吹下的牛，不去实现？

何况，我每年都长途跋涉一次，区区4万公里，肯定不在话下。

但是，什么时候走，如何走，没具体思考过。

昨晚，我问杨文剑，愿意陪我实现梦想不？

他说：“没问题，反正咱俩每天都是住酒店，跟天天旅行差不多，成本也差不多，现在每天开支600元左右，按照这个标准走边境线没问题，什么时候出发？”

我说：“明天？”

他说：“那我让他们把相机给邮递到西安？”

我说：“再等两天也行，咱把装备采购齐，最好能忽悠上两个人同行，咱负责吃住，他们陪咱聊天，至少不孤单，光咱俩聊天，没意思。”

他问：“走什么线路？”

我说：“牛哥今年要走川藏线和新藏线，那么咱这次需要走的线路就是滇藏线、云南、广西，同时恰好路过雅安，你见过地震现场没？”

他说：“没见过。”

我说：“那正好带你去看看，咱不是去赈灾，也不是去添乱，只是去感受一下，天气一热，到处都是尸臭味，你会觉得生命其实很简单，和小狗小猫没差异，活着每一天都是运气。”

那么，线路就粗略的规划出来了。

济南-西安-成都-雅安-滇藏.....

我们俩都是比较随意的人，不喜欢受苦，走到哪里算哪里，而且以工作为主，游玩为辅，平时晚上我们都是每人一个房间，要各忙各的工作，他处理他的天猫工作，我写我的文章，相互也不打扰，平时在路上，则是尽情的扯蛋。

忽悠了一天，只忽悠到了一个队友，宿迁的，还没见面！

我在想，为什么越是免费的玩意，越没人感兴趣呢？

也许，大家担心是有什么陷阱.....

想了想，是人家把咱想复杂了，我们纯粹是找人陪玩而已，就如同平时打羽毛球，我都会先在网上喊喊，不管陌生的还是不陌生的，只要来玩，俺就觉得挺热闹，多好呀，有人陪咱玩，如果找个教练还要花钱呢？！

接触的人越多，自己越能成长，如果单纯的看景色，我没啥兴趣。

牛哥也是鼓励我们出去折腾的，因为经历的越多，眼界越宽阔，我能给别人提供的话题也更多。

牛哥说：“这是一个影响力的时代，要去塑造自己的影响力，更要守住自己的影响力，不要轻易出招，否则话语权越来越没力度了，做事，三思而后行。”

想起了马未都给汪涵的那个建议：“当年，看到你采访一位嘉宾，你是那么的虔诚，那么的用心，我就断言你会红。如今，当主持人变成一群时，你还在里面掺合，我觉得你应该反思了……”

—



## 2013-04-26：房子是该买还是该卖？

4月26日，晴，济南

放权，是个很难的事，因为心里有槛迈不过。

什么槛？

自己太自信，对人不放心。

就拿开车而言，我喜欢把方向盘掌握自己手里，因为我不放心.....

很累！

最近，琐事太多，需要四处跑腿，我又懒，我就安排杨文剑去干，把车子交给他了，包括回老家，也是他开回去的。

我发现，多虑了。

虽然，他驾驶略有生疏，但是他很善于进步，而且越来越稳。

最近两天，都是他开车到酒店接我。

我坐在后面座位上，感觉真爽，原来坐车比开车还舒服！

想起了杨文剑说的那句话：“我把天猫交给我哥、我同学管理，我放权给他们，虽然他们会犯错，但是犯了错误，下次不就改了嘛，总比把咱自己累死强。”

这就是我最近的一些启发，敢于信任别人，哪怕做的不如自己好，至少可以解放自己。

实际上，他们也许做的比你更优秀。

爱车之人，有个通病，把车子当情人对待，生怕别人碰它。

我以前，也是如此，不喜欢别人开我的车.....

这一点，杨文剑是榜样，他很善于分享，他买了辆途观，谁开都行，一共跑了3000公里，他自己开了没有1000公里，剩余2000公里都是我们平时开着出去折腾的，他对这些东西看的很淡，谁玩都行。

我买了皮卡以后，才突然想通的，其实车子就是个工具，应该善于分享！

最近皮卡好孤独呀，我们也不开，一直放在那里，占车位.....

今天，我就两个事：准备行囊、设计车贴。

行囊很简单：车载行李包、雨布、拖车绳、逆变器、车载热水壶、网兜.....

原计划是把皮卡改为SUV，就是把后面装上高盖，看起来很威武，但是我觉得又失去了皮卡的味道，如果是装平盖，则需要拆防滚架，也麻烦，干脆我买个车载行李箱。

当我搜索“车载行李箱”时，我发现有人在卖“车载行李包”，我把这两个关键词及时分享出去了，因为这两个小分类，均符合杨文剑的小分类理论，虽然每天发货量不大，但是利润很可观。

我买的是车载行李包，放到皮卡后斗正合适。

这个包卖价250元，运费50元，也就是300元，我觉得利润至少有200元.....

我买了一个，因为是早上7点拍的，也没联系卖家，直接拍了，也许这就是男人买东西的心理，凭感觉，根本没心思去对比价格之类的。

其实这个产品是可以优化的，设计一些比较鲜艳的颜色，很容易形成口碑介绍，因为玩越野的也是一个圈子，特别是很多人喜欢写游记，自然会介绍这款行李包。

很多人，跟我类似，小钱不屑赚，大钱赚不着。

其实，一天卖一个包，不是挺容易嘛，去越野E族购买个广告位，或者自己写个游记，N多人会被你营销，一个包就能赚200元，一个月还有6000元呢！

拖车绳市场，也是如此，真正玩越野的，对拖车绳很讲究，这玩意不是闹着玩的，徐浪就是被拖车绳打死的，他是国内顶级车手，其实他是麻痹大意了，比赛中途摘了头盔。

我买了一根5米的越野拖车绳，是希望在路上能够遇到被困车辆，咱也帮助一下别人。

当年，我开着捷达进沙漠，陷了，绝望时，被一辆在沙漠里施工的电力工程车给拖出来了.....

后来，想想都后怕，为什么呢？

因为，我看了一个视频，是一辆丰田越野车，在沙漠里玩水时，陷进去了，最终沉了，当时我就是开着捷达冲进沙漠的，还很兴奋的过了一片有水的沙滩。

我的想法很简单，既然有水，说明底是硬的。

看来，我是幸运的！

有些人，喜欢理论，在那里争论两驱车到底能不能进沙漠.....

我说，能！

他们批判我。

为什么呢？

因为没人去尝试，以为不能，其实沙漠是很硬的，并非咱课本上介绍的那样，课本上介绍沙漠是流动的，其实那是特殊区域，正常情况下，沙丘是死的，电线杆就是埋在沙丘上的，而且沙子特别结实，车子在上面跑，如履平地。

既然这么结实，那你咋还陷了？

我是得意忘形了，跑进了背风区，那里的沙子都是软的，风吹来的，别说是轿车，就是四驱车一样陷，拖我捷达的那辆皮卡也陷了，折腾了N久才出来.....

那时，我就特别羡慕四驱越野车，回来不久，就去定了一辆达喀尔纪念版的PALADIN，四驱的，还因此认识了几个朋友。

有了四驱车以后，感觉很多东西，还是想象的时候比较美好，一旦有了，就是那么回事，根本没心思玩。

我买的这些东西，基本上都属于小分类，特别是雨布，看似不赚钱，其实利润点在幕后，我买的3\*4米的，一共36元，但是运费是40元，其实运费很便宜，他们的利润点就在运费上.....

整个上午，我都在购买旅行装备，因为ACE赞助了我点银子，我要花光才对的起他，否则他以为我又贪污了。

我发现做淘宝的，有个通病，就是喜欢做全分类，什么都卖。

其实，应该反着做，把分类做小，做大，只做有潜力的细小分类，卖灯就专业卖灯，卖水壶就专业卖水壶，反而市场更稳定，更容易冲击销量。

我很认同杨文剑的观点，搞销量还不容易嘛，一天找5个网友购买，不难吧？

不要小瞧5个网友，一个月就是150单，也是150个好评，对于小分类而言，这就是顶级销量了.....

杨文剑现在就是这么搞的，每天上线就是找网友买东西。

他教给我媳妇的建议，也是这个：“如果你既想赚朋友的钱，又想让朋友帮忙，根本不现实，除非是懂哥去搞，但是他这么做就是内耗，咱要让朋友买了咱家的东西，占了便宜，100元的东西，咱返给他70行不？要么就直接免费送，无所谓，从长远来看，这些钱都是小额开支。”

恒心，很重要。

只要你敢于坚持做一件事，就会创造奇迹。

昨晚，王涛请客吃烤鱼，我发了个说说，发现N多人回复，而且多是洪楼周边的，这说明了一个现象？日记读者已经地面网络化了，我在成都发个说说，也会有类似的效果，因为读者越来越多，而且会产生链锁效应。

这种效应最根本的一点，就是持久。

你持久了，你才有资格成为别人的谈资.....

中午，去牛哥办公室，研究了一下中国地图，这张地图是我送给牛哥的，2米\*1.5米的，巨大，如果看这张地图，别说是环旅中国，就是出去玩玩，都感觉累的要命，中国太大了。

我调侃了一句，我说：“KK可能就是买了张中国地图，才决定放弃边境行的，太难了，别说是他，我看了都觉得压力太大。”

牛哥说：“我觉得最大的风险点，就是地震带，你们这次要经过地震带，余震不断。”

我说：“没事，杨文剑有个哥哥，我有儿子，都断不了血脉，我要是挂了，你们每年给我儿子汇1000元就行了，别自己吓唬自己。”

牛哥说：“也有道理，就如同去拉萨，人们总是想的很恐怖，结果去了才发现，原来都是谣言，骗人的，就和去趟广州一样简单。”

我说：“这个事，最难的就是坚持，一旦走完这一圈，可能内心会发生很大的变化，既然咱有条件，就应该去满足自己，等孩子上学后，我就脱不开身了，等我没钱的时候，我也脱不开身了，连饭都吃不上，哪有心思出去玩？所以这是最佳时机，而且在路上的时候，每天都是新鲜的，可以遇到不同的人，遇到不同的新鲜

事，有着不同的风土人情，人生从此有了阅历。”

杨文剑说：“对于我而言，我觉得这是一个很不错的广告效应，因为店主是个有经历有故事的人，消费者自然愿意买我东西。”

对于旅行的事，我很坚决，哪怕没人陪我，我也会走完全程的，因为我喜欢在路上的感觉，我喜欢开车，又具有超强的战斗力.....

关于旅行的事，就说这么多，我的思路很简单：每年做一件让自己值得回忆的事！

你想想就是了，走边境线难吗？

一点都不难，哪怕坐车都能实现，但是需要耐心，需要持久，这个就很难了，有耐心的人太少了，特别是在这个浮躁的时代。

昨晚，通过QQ空间里的回复，认识了一位山大的小师妹。

我是特别敬佩有才华的人，特别是比我有才华的人，在我的心目中，山大是很神圣的地方，当年我们班第一名都没考上山大，何况是我了。

感觉对她肃然起敬。

她说：“明天请你吃饭。”

中午，想起了这个事，问她几点方便？

我让杨文剑去接上她，然后我们一起去煎饼卷大葱吃饭，蛮可爱的小师妹，一起吃了午饭，我让杨文剑把她送回去。

下午我们去打羽毛球，我刷新了一下QQ空间，看到她写了一篇日记，貌似很激动，其实都是脑补惹的祸，她以为懂懂是个很牛的人，结果见了面才发现，原来就是小吊丝一个，这就是想象与现实的差别，每个人都很容易接触，也都是普通人，有个朋友特别崇拜CBA里的某个球星，终于见到了，结果这个球星请他PC了，哈哈。

我一直都想写个主题，关于“脑补”。

什么是脑补？自己去百度。

其实就是想象，为什么孔子被画成那样？其实就是后人在读他文章时，想象出来的模样，关羽、张飞，真是那样吗？其实也都是脑补出来的。

特别是华佗，此人是罗贯中虚构的人物，也被脑补成了仙风道骨的样子.....

最有趣的事是有人找出了格格们真实的照片，与宫廷剧里的格格真是差远了，丑死了。

由此可以得出一个结论，脑补具有很强的延伸性。

要么，把恐怖的事情想象的很恐怖，例如去拉萨，总是觉得险情四射。

要么，把人物给想象的很完美。

为什么我不提倡使用视频呢？因为我太丑，大家看了我，就没了胃口，相反，如果大家看我的文章，就会脑补出一个懂懂的形象，而且每个人画的不一样。

要给予别人脑补的机会。

刘克亚喜欢用视频，因为他有年龄优势，很上镜。

如果是一个小P孩，在镜头上大谈营销和人性，你觉得是不是想把视频关了？！

我呢，比较坏。

有时，美女问我：“懂哥，你给我提个建议吧？”

我说：“你把相册全部加密，然后把你旅行过的地方都做成单独相册，例如泰国游、巴西游、拉萨游.....让人感觉你好厉害呀！”

以前，我们关于美女，争论过一个话题，看美女相册，到底是看最美的一张，还是最丑的一张？

我的观点是：“最丑的一张，最接近其本相！”

在路上，如果你仔细观察一下，不同价位的车辆，开车素质不同，我是说的群体，不是个例.....

而且，穿着也不同。

这个，在机场最明显！

是因为素质不同，导致了层次不同呢？还是因为层次不同，导致了素质不同呢？！

观察美女们的相册，也有类似现象。

如果一个妹妹，特别漂亮，她相册里的朋友也很漂亮，反之亦然。

昨晚，老乡美女也去吃烤鱼了，是看到我发的说说，就在她家门口，去桂林时，我给了她一个建议，有点狠。

我说：“你如果真的想蜕变，回去后就搬出去，脱离原来的朋友圈子，如果做不到这一点，你很难改变，另外放弃自己的思想，做个SB，找个师傅，别人如何教，你如何听从。”

事实证明，很难！

杨文剑说：“懂哥，你需要改一下，动不动就教育人，你看看你有成功案例吗？被你教育过的，没有一个成功的，你不做老师，真是屈才了。”

人与人的差别，就是思维模式的差别，2007年，我买了一套房子，我的想法就是全额付款，觉得贷款是丢人的事。

现在才明白，能贷到款，才是真本事。

关于房市，牛哥的观点很简单：“一二线，有刚性需求，稳中有涨，三四线，供大于求，难有起色，可能会跌，基于这些因素，我们依然购买了新房，但是房产是个泡沫，迟早都要破的，不过老百姓别高兴的太早了，因为即便是破了，该穷的人依然穷，该富的人依然富，因为决定财富的根本，是思维模式和把握机会的能力，老百姓的思维就是坐享其成，光想拣便宜，也导致了老百姓都是最终泡沫的消费者，帮主从去年就开始对房产进行变现了……”

中国房产消灭泡沫的方式，基本会采取通货膨胀的方式，把泡沫慢慢就挤掉了，至于说崩盘，您就别想了！

通货膨胀的结果，就是杀穷济富，因为富人对资产进行了变现，变现的渠道就是抵押贷款，而穷人则采取了存款避难的方式，最终的结果是什么？

我贷了100万，现在价值100万。

五年后，100万相当于10万的价值，那么我等于赚了90万，对不？

说了一圈，都是废话。

其实就是一句：想变漂亮，就跟漂亮的人在一起。

想变富有，就跟富有的人在一起，因为他们的思维模式和行为模式跟老百姓都是不同的，只有跟紧他们的步伐，你才会发生质的改变。

敢于融入别人的生活，这才是硬道理。

至于说听个讲座就蜕变，那都是扯蛋，因为你依然生活在你原来的朋友圈子里，他们会把你的激情慢慢给扼杀掉，甚至嘲笑你.....

有人总是说：“无从下手。”

其实，这四个字，就是推卸的理由而已。

你说，做什么东西是无从下手的？！

这个世界上，只要你想做，任何东西都是有机会下手的，只是你拒绝行动而已！

—



2013-04-27：华佗，是虚构出来的？！

4月27日，晴，济南

早上，胡律师来电。

我心想，啥事？

胡律师说：“懂懂，看我新日记了没？最新的，帮我分享一下？”

我说：“OK，没问题。”

胡律师问：“5.1在济南不？”

我说：“不一定呢！”

挂了电话，我就帮他分享了，是写的关于孩子教育的话题，标题叫《亲，你跟孩子有仇吗？》

刚才又翻出来看了看，已经接近1000次的转载了，的确很猛，他虽然是刚学会写日记，但是他的日记转载量均超过我.....

中午，我、ACE、杨文剑去吃水饺。

杨文剑问：“懂哥，胡律师的儿子真的那么牛B吗？”

我说：“他写的，基本属实，而且胡律师的确是一个不按常规出牌的人，最初感觉这个人很邪乎，接触久了，就能够感受到他的内心，其实他是个很简单的人，他说话让人受不了，是因为他总是能够戳到我们的痛处。”

杨文剑问：“从他身上，你学到了什么？”

我说：“我和老胡是酒友，在一起就是扯蛋，很少聊正经话题，但是我和帮主的观点一致，老胡是个值得交往的兄弟，他颠覆了我很多传统的认识，举个例子，假如我做生意被起诉了，在我们村，这肯定是爆炸性新闻，也可以理解为丑闻，而在老胡眼里，这是好事，因为咱欺负了别人，才会被人起诉，对不？”

杨文剑问：“如何理解？”

我说：“老胡的观点很简单，违法也是可以计算成本的，什么可以干，什么不能干，额度是多少，例如开矿，三年能赚1000万，但是会被罚款500万，计算了违法成本，依然可以干，那么就可以进军……”

从道德角度而言，我觉得很多东西无法理解。

但是，从经商角度而言，老胡讲的是有道理的，哪家大型企业不是官司缠身？很多官司都是战术型诉讼，本身就计算到违法成本里的。

杨文剑说：“律师，对咱有什么帮助？出事后的法律援助？”

我说：“预防，因为他们见证过太多企业的失败，而且了解失败的根源所在，这些根源也许都是咱正忽略的。”

杨文剑问：“懂哥，你觉得自动档好，还是手动档好？”

我说：“过去，我认为手动档好玩，现在，我认为自动档好玩。”

杨文剑说：“我学车的时候，驾校同学关于这个话题争论了好久，普遍认为手动挡是比较好玩的，认为自动档是SB车，放个小狗上去都会开。”

我说：“原因很简单，因为他们没开过自动档的车，就如同宋庆(美)龄说的那句一样，他们没尝过权力的滋味，你回去可以上网查查这个典故。”

自动档是趋势，现在想买个手动档的车子，越来越难了，宝马M3、1M有手动档的，但是已经很难买到了，现在的M135I，也是自动档的。

手动档，其实就是个落伍的玩意，所谓的追求驾驶乐趣，不过是自我安慰吧了，当年我就曾经特别迷恋手动档，而且我现在还有辆手动挡的车子，很少开，因为觉得没意思。

手动档有个致命的缺点，缺少定速巡航，跑长途太累。

我从日照开车到成都，2000多公里，开捷达去的，到了成都时，脚都浮肿了，累的，如今我开自动档的车子去，感觉好轻松呀！

有人说自动档的车费油，其实这个差别，可以忽略不计，唯一的差别，就是价格贵一点，在中低端车型，一般差1万元。

说这些，其实就是想表达一个意思：咱对很多事物的判断，都是脑补而已，并非真相，因为咱没有体验过，如果想判断准确，应该遵循过来人的建议……

这也是为什么咱和高人聊天时，感觉被颠覆了。

不是高人的思维与众不同，而是那个阶层的思维常态而已。

举个例子。

那些牛人，应该喝好茶，对不？

因为这是咱脑补的，是咱想象的，认为他们有钱，应该喜欢奢侈的生活.....

其实，未必！

多数企业老板，喜欢喝茶，但是喜欢喝很普通的茶叶，因为他们知道茶叶的本质是什么。

那么，茶叶的本质是什么？

就是树叶子嘛，有的叶子大了一点，有的叶子小了一点，至于说养分不同，你自己信吗？！

所以，越简单的玩意，越受追捧，那些太复杂的玩意，没啥意思，又是泡，又是闻，我都觉得烦人.....

在太正式的场合，很难交心。

喝茶，也是如此！

早上，装修公司给我打电话，让我过去看看装修方案。

我过去了，恰好牛哥也在。

牛哥给提了几个修改方案，宗旨就是一次到位，别图省钱，越想省钱，越省不到钱。

想了想，这也是农村家长的观点。

咱农村人的思维模式是什么？

好好攒钱，别乱花。的确，农村人是最攒钱的，最节约的，也是最穷的。

这就是思维模式的差别，要想改变自己，必须要改变自己的思维模式，改变自己的思维模式不是靠上课，而是靠走入别人的生活圈。

有个朋友，告诉了我这么一个现象：“在大学里被人包养的姑娘，最终都会成为同学里的佼佼者，这种优势会领先几十年！”

荒谬不？

后来，仔细想了想，还真有这么点道理，因为我身边就有例子。

因为，她从读书时，接触的圈子和思维模式就已经决定了她未来的高度，咱不是讨论包养是否道德的问题，而是从这个故事来论证思维模式对人的改变。

我是鼓励孩子早恋的，因为男人最好的老师就是女人，女人最好的老师，也是男人，一个没谈过恋爱的女生，社会经验是很不丰富的，更是很难成事的。

有人跟我讲，装修特别累人，必须监工，否则工人会偷懒的。

我心想，至于嘛。

我的想法很简单，我描述我的需求，你给予报价，我觉得合适，就干.....

而且又是熟人。

人与人之间，不怕监督，就怕信任。

一旦你敢于信任他，他就会对你负责的，而且远超出你的想象，你自己想想，天天蹲在工程现场，你累不？

老板问我：“你去选瓷砖不？”

牛哥说：“选最便宜的就行了，你看着选就行了，他太懒，也不想操心。”

最初，我是想选木地板。

牛哥给否决了，他认为人来人往，而且又是摩托车，又是自行车，地板根本受不了，他的办公室就是例子，我们几辆摩托车停在那里，把地板都磨坏了.....

牛哥的观点是一次到位，也多花不了几个钱。

昨天，谈到了一个话题：“华佗是虚构的。”

一石又激起了千层浪。

其实，这个不需要争论，因为无法考证了，谁也说服不了谁，也没有标准答案。

华佗医术的种种夸张之处，千百年来难免被众多非中医从业人员怀疑。陈寅恪先生曾指出，华佗的事迹实际来自印度神医耆域的故事。联系到华佗同时代的“曹冲称象”也来自印度佛教传说，陈寅恪这种说法具有一定可能性。

华佗没有师傅，无师自通，发明了口服麻药，针灸止血，用斧头开颅，刮骨疗伤……

关键的一点，他的这些医术，只有他一个人会，他死后，就失传了，他善长养生，活到了150岁。

不管你们信不信，反正我有自己的判断。

另外说一下，陈寅恪是中国最有名气的历史学家，术业有专攻，他应该比咱更懂吧？

不要迷信，有自己的理性判断。

原计划，今天有场马拉松演讲，我是凌晨2点出台。

我心想，上午把事情忙完，下午睡觉，晚上陪大家闲聊……

刘克亚问我：“你讲啥呀？”

我说：“我不知道呀，我会啥？”

刘克亚说：“你自己想想吧。”

我想了N久，感觉我啥也不会，写作倒是略懂一二，要不我就讲讲如何写作吧。

刘克亚后来给我发信息，他说：“写作范畴太大，要聚焦，要不就改为如何靠软文赚钱吧？！”

今天，我还在想，软文咋写呢？

如今，写文章的人越来越多，如果让我给挑挑刺，我能给批判的体无完肤，但是我不说，说了得罪人，人家又没给咱好处，咱才不说呢，哈！

举个例子。

众人写作的目的，无非就是为了赚钱。

赚钱就需要解决一个可信度的问题，要让别人信你。

那么，大家就开始了疯狂的包装，又是客户见证，又是兄弟情深，又是收入截图。

其实，这些都说明了一点，你是不自信的，你是心虚的，你是不值得信赖的.....

相反，你要以真实的面貌出现，你说的话才有可信度。

如果，给人的感觉像成功学一样，嗷嗷叫，没用，贷款买辆车子上去讲成功故事，其实真与假，你自己最清楚，你连自己都忽悠不了，咋忽悠别人呢？！

那么，如果我去讲这些，肯定被轰下台。

真是真话，大家不爱听，因为戳痛了大部分人。

如果，我搞个截图，我说自己多牛B，写文章多厉害，XX都是我的读者，我教你们写文章吧？讲讲语法，讲讲段落，讲讲定位，好了，来点掌声，牛不？

很牛！

修炼自己，先从修炼“真实”开始。

修炼“真实”就从脱衣服开始，把那些虚的东西脱去，头衔呀、职称呀、照片呀.....

真正自信的人，名片上只有名字。

毛主席也有名片，上面就写着三个字：毛泽东！

修炼真实，这是第一阶段。

第二阶段，去除数字！

大家好，我是懂懂老师，我去年用了15分钟，赚了500万，今天我要向大家分享如何日赚500万.....

你信吗？

我自己都不信。

我真有500万，我才不陪你们玩呢！

当你日赚50元时，你会对外宣称日赚500元，当你日赚500元时，你会对外宣称日赚50元，当你日

赚5000元时，你不用说话，别人都知道你的收入。

数字游戏，都是弄巧成拙！

第三阶段，去除自我。

这也是我正在学习的阶段，所谓的去除自我，就是把自己的一些主观思想慢慢去掉，变成引导型文章，自己不表达主观思想，答案由每个人自由判断.....

我写过中医，写过信仰，写过周易，写过华佗。

但是，多数都是引导型的，让大家根据我提供的这些证据链去理性的判断，而不是由我直接给出答案，虽然我现在依然很难做到去除自我，但是已经进步了很多了。

文章，一定要简单，平铺直叙即可，只要你度过了如上三个阶段，你的文章就已经杀人不见血了。

今天，在一个网站上，看到了韩都衣舍的老大，是派代的电商培训广告.....

对于这样的培训，各有各的看法，我不发表评论。

我倒是觉得，这个模式很值得创业者，举个例子，我赚500万很难吧？刘克亚这次搞赈灾，目标就是捐款500万。

但是，不是因为赈灾，只要用心宣传，也能搞到500万，对不？

举个例子，假如我搞个培训，喊上网络上一批名人给我当讲师，每个人我请他们吃喝一条龙，我打着他们的旗号搞个地面培训，一把也能赚个几百万吧？

真好！

搞搞？

我不搞，大家可以搞搞，我可以当媒婆.....

通过这次事，我特别佩服一个人，他是谁，我不说！

写文章也好，搞培训也好，很容易造神，举个例子，在众人眼里，我就是个大吊丝，整天游手好闲，没正事。

但是，在读者眼里，我竟然使他很崇拜。

我不理解。

有人给我打电话，接通了，竟然激动的不说话，结巴了.....

千万不要自己吓唬自己，任何人都是普通人，而且一旦你了解了真实的偶像，你就真正的会把他当成“呕像”的，有人说过，一个人白天有多风光，晚上就有多龌龊，没有特例。

正视自己，把自己当人看，别人就把你当人看。

咱才不低人一等呢？他算个鸟呀！

明天回家，看看儿子，然后出发.....

-



2013-04-28：你，真的很勤奋吗？！

4月28日，晴，济南、老家、宿迁

今天，计划回趟家，看看父母，看看孩子，告个别，开始新的征途.....

关于孩子教育的问题，我的原则是：野蛮成长、以身作则。

有人嘲笑我：“夫妻俩竟然都不带孩子！”

我说：“在孩子心目中，最伟大的男人就是父亲，如果我能够给予他榜样的力量，远比我伺候他穿衣吃饭强的多，如果我的世界就是我们家的两亩地，儿子的视野也不会大于我们村，我们的高度是孩子的起点，孩子需要的绝非保姆式的父母。”

这两年，媳妇都是全天候的伺候孩子，事业也颓废了。

年初，我建议她出去走走。

首先，开阔一下视野，看看外面的世界是什么样子的。

其次，找回属于自己的事业，养活自己，不在于赚多赚少，至少能够获取身份标签，从而获取别人的尊重，包括孩子都会尊重你的。

假如别人问儿子：“你妈妈是干什么的？”

他说：“我妈妈在家种地。”

你觉得，他会自豪吗？

有些男人，的确很会照顾人，洗衣做饭，样样精通，还会伺候孩子.....

对不起，我不是这样的男人！

牛哥说：“男人的职责很简单，给予家庭足够的物质基础，给予孩子树立为人处事的榜样，给予孩子足够高的人生起点。”

无论男人还是女人，都是贪婪的。

男人希望自己的老婆，既漂亮，又博学，既丰满，又苗条，既有房，又有车.....

女人希望自己的老公，既照顾家，又能赚到钱，还要又高又帅又博学！

无论男人还是女人，一旦失去了独立的事业，就失去了独立的人格，全职妈妈并非是一个很好的职业，你牺牲了青春，每天忙里忙外，老公还要给你脸色看。

为什么呢？

因为在男人的潜意识里，他觉得你是靠他养活的，哪怕你再漂亮，久而久之也烦了，包养小三的人，都是这个心理，最初很好玩，后来觉得是累赘，就想甩掉，小三觉得委屈，于是小三成了反腐利器.....

我媳妇去深圳学淘宝，她特别开心，至少有份属于自己的事业了，而且还可以跟着Peter学学英语，过些日子，淘宝稳定了，她就回来了。

胡律师写了几篇日记，越来越火，昨天的新日记，转载量已经过千了，他很兴奋，今天特意截图炫耀了一番。

杨文剑问：“懂哥，为什么成功者也有小孩子的一面？”

我说：“还是那句话，你没体验过权力的滋味，当你体验过了，你就知道其中的美妙了，被人认可，也是一种美妙的滋味，不体验，不知道，一旦体验上，你就上瘾了，每个人内心都有皇帝欲，喜欢一呼百应，喜欢被人承认，喜欢被人崇拜，老胡是尝到了甜头，所以上瘾了，你去拜访一群朋友，和一群朋友很崇拜的拜访你，是两个概念，两个感觉，而且你的人气越旺，你的朋友越为认识你而自豪，他们也怕失去你。”

写写文章，其实挺好的。

老胡的文章，为什么受欢迎？

因为，叛逆！

就是不按照规矩出牌嘛，挑战了人们的传统思维，但是每个人都在叫好，敢于去尝试的却很少，因为不敢挑战内心的底线，你真敢放养孩子吗？！

就如同我车上装有行车记录仪，可以朝前装，可以朝后装。

我心想，未来汽车肯定会取消后视镜，用摄像头代替，还可以减少风阻.....

但是，消费者很难接受，太难看了！

这就是理论跟实际的差别，散养式教育孩子的根本，在于父母的心态和视野，因为大家都是爬孩子输在起跑线上。

我问杨文剑：“如果你儿子摔倒了，你会不会扶？”

他说：“见识了你们家宝宝，我觉得我不会扶，但是未来的老婆未必能做到。”

我说：“这就是问题的根本，众人不敢放手，其实宝宝比我们想象的要厉害。”

我儿子摔倒了，会很开心的再爬起来，接着跑，因为引导的好，告诉他是个男子汉，应该自己爬起来，如果他爬起来，我们对他进行表扬，他就会特别开心，下次摔倒了，还会自己爬起来。

今天，他们几个参观我们家小院子，儿子提个水壶浇花。

他们觉得小孩子肯定搞不了。

我说：“不用管，他肯定比你们想象的厉害。”

儿子自己从水缸里舀出水，装到喷壶里，然后再浇花.....

我相信同龄孩子，很难做到！

包括用筷子，我儿子可以很熟练的使用筷子，今天我爹还专门给准备的面条、土豆丝，让他表演用的，他可以熟练的夹起土豆丝，还不到2岁半。（最初用训练筷，这玩意特别好，孩子两岁左右，一学就会，托马斯系列的，台湾人设计的。）

只要你敢于相信孩子，他就会创造奇迹。

不要去扼杀他的创造力和天赋，我觉得图书多是有害的，包括一些玩具。

今天，网友搭我车回家，给我儿子买了一套拼图。

我说：“这些东西，我不要，因为上面的小狗、小猫都是概念形的，与真实的有差别，会混淆儿子的判断力，因为他经常见小狗、小猫，图片上的这些太假！”

儿子皮肤很黑。

我倒觉得无所谓，男人就应该有男人的颜色，那么白干嘛。

平时，我父母都要下地干活，就把他也带到田野里，任其野蛮玩耍.....

如果再有个孩子，我依然会采取这种策略，因为他的童年是充满快乐的，至于早教班培养出来的孩子，我觉得已经把孩子给禁锢住了。

当然，野蛮成长的弊端也很明显，孩子过于怕生，来个生人，N久不敢说话！

为什么要出去走走呢？

我觉得，人生就是马蜂窝，每天是一个空格，填充什么，在于自己，最终这个马蜂窝甜不甜，就在于自己的日常填充。

今天，跟同行的朋友也谈到了这个话题。

我说：“我倡导的价值观很简单，人活在这个世界上，首先要具备时间自由支配权，如果我成了一个上班族，那么我的时间就卖给了老板，对不？其次是要去感受未知的世界，同是活在这个世界上的人，有人知道法拉利是什么感觉，而咱却没机会坐一次，更谈不上开一开，咱要敢于去体验，而不是为了赚多少金钱，那都是数字游戏而已。”

等孩子长大了，他可以很自豪的跟同学说：“我爸爸30岁的时候，就自驾走过边境线。”

从时代进步的角度而言，儿子一定会超越老子，对不？

所以，我儿子从小的眼界也会是中国地图这么大，而不是盲目炫耀：“我爸是我们村的书记！”

反过来讲，也是成立的。

我相信日积月累的力量，虽然日记写了7年，但是2009年春天的时候，每天只有300人关注，这两年，一直都呈现上升趋势，现在日均过万已经成了常态，再过十年，我相信日均过十万也是常态了。

要想写出好的文章，就需要不断的去经历，让读者感觉在一同成长、一同经历，只有给他们创造了价值，他们才愿意追随，没人愿意追随一个SB。

所以，我坚信自己的未来。

按照市值收入来讲，如果日均十万的关注量，年收入可以轻松过千万，咱还需要为生活发愁吗？！就是一份知名报纸，其铁杆读者也很难超过10万人，更别说是个人了，你可以去查看那些名人博客访问量，你会更加理性，在不被推荐的前提下，也就是几千人关注。

杨文剑说：“如果一件生意，计划做七年，基本就找不到对手了。”

这也是为什么我对收入没有过多追求的缘故，因为我知道我不需要为生活发愁.....

同行的老乡跟我争论了一个话题：勤奋！

我说：“你们理解的勤奋，跟我们理解的勤奋，是两个概念，在你们眼里，我是不勤奋的，每天游手好闲，在我的眼里，你们是不勤奋的，为什么呢？因为咱们勤奋的标准不同，我说的勤奋是指对事业的推进度，你每天做的事，是否对你的事业有推进，如果没有，那么就叫懒惰，至于说洗衣服做饭之类的，我觉得你再勤奋，也不如我花3000元找的保姆勤奋，你的那种勤奋，不是我们需要的，相反，会消耗我们的精力。”

所以，在我看来，上班族整天抱怨自己太累，我觉得还是累轻了.....

中午，父母做了便饭，喊大家一起吃饭。

我爹嘱咐：“在外面，一定要注意安全！”

我说：“你放心吧！”

在家陪儿子玩了一会，后来，儿子睡着了.....

我说：“我们走了，还要有事！”

父母送我们出门。

杨文剑开车，我给他纠正一些小问题，我的观点很简单：“当长途跋涉时，任何一个细小的陋习，都是致命的，安全驾驶容不得半点马虎，这是对自己负责，对队友负责，而不是说我对你苛刻！”

毕竟要长途跋涉接近5万公里，任何一个细小的疏忽，都可能使我们再也回不来了，每个驾驶员都觉得自己很牛比，但是一旦跑出去，就知道差距有多大了.....

市区开车跟长途跋涉，是两个概念。

我们俩去宿迁，不到300公里，有个网友想跟我们一起折腾，接上他，还没见过面，也算磨合一下，能不能尿到一个壶里，一见面就知道了。

满意就走，不满意就不走。

因为长时间的在一起，如果不投脾气，那是一件很痛苦的事，我们又不靠这个赚钱，全程又是我们掏银子，要找，就找个靠谱的队友，否则宁愿自己玩。

已经到宿迁了，就写这么多。

昨天淘宝推出了新玩意，俺第一时间获取了信息，俺把信息又传递给了牛哥，他说值得一进，就是淘宝农业，正式进入圈地状态了。

今天发了个说说，挖了个坑，N多朋友跳进去了。

我跟杨文剑打赌：“凡是自己贴壁虎车标的，多数是10万以下的车，你信不？”

他不信。

我们沿停车场查看，他输了，哈！

因为，贴壁虎车标的人，多数不知道壁虎是什么意思？

这是奥迪特有的四轮驱动技术，标识就是壁虎，意思就是说，可以牢牢的抓在地上，有人说延伸到了避祸之类的，那都是瞎说，因为这个形态的壁虎，就是奥迪独有的。

我没有中伤谁的意思。

我的意思很简单：“人在起步阶段时，喜欢包装自己，等有了自信时，就会去掉这些琐碎的玩意，我刚买捷达时，也贴了一些车贴。”

没恶意，有人说我写的文章就是炫耀。

其实，我以前就解释过，我没有这个意思，只是您往那方面想了而已，我只是通过一些现象去引导你联想一些本质，有些时候，别人生活的常态，会刺痛了你，说明你需要改变了。

即便我需要炫耀，我也不会炫耀这些，我会炫耀我更有实力的一面。

如，MAN！

—

## 2013-04-29：谈谈宿迁，谈谈新沂，谈谈装修！

4月29日，晴，宿迁、新沂、老家

提起宿迁，很多朋友可能有些陌生。

洋河蓝色经典，听说过不？

就是宿迁产的。

因此，宿迁也是“白酒之都”，除了洋河酒厂，还有双沟。

本地人招待客人，还是喜欢双沟。

为什么呢？

因为双沟假酒少，包装也很特殊，一个大瓶，一个小瓶，可以分开喝，可以混合喝，一瓶酒可以喝出三种味道来。

如今，苏酒崛起了！

山东是白酒大省，白酒酿造历史悠久，包括李白爱喝的兰陵酒，如今也成了中低端品牌了，我结婚时就用的兰陵酒，25元/瓶，在我们村算是好的了，要议论上很久.....

山东酒厂为什么没落了昵？

不懂营销！

也曾经有过成功案例，秦池、孔府家酒，不过都是昙花一现。

秦池当年是CCTV标王，注重了广告，忽略了质量，终究走向了灭亡.....

孔府家酒也是靠广告，刘欢代言的，广告语也很经典：孔府家酒，让人想家！

洋河蓝色经典的成功，有点秦池的味道，但是又略胜一筹，因为质量把握的不错，至少口感纯正，纵然是我这种不懂白酒的人，喝起来感觉也不错。

我结婚时，出山送了我一批梦之蓝。

那时，他是淄博的洋河代理。

做酒，真的很赚钱，那时他一年大约有200万的利润，整天公关，大吃大喝，醉的不省人事是常态.....

肝出了问题，就跑到青岛创业了，我们就认识了，也算机缘巧合。

他跳出来的理由，就是做酒太累了，不是人干的活，不过他折腾了这5~6年，一共也没赚了200万，是钱重要，还是自由重要？

谁也说不清。

前几天给我打电话，说了几句，特伤感，他说：“我挺想你了。”

出山，是我最好的兄弟，这几年实在不走运。

我说：“回来吧，别在北京漂泊了，咱都是有家有孩子的人了！”

他也许是想闯个名堂出来，爱面子.....

运气的确不顺，去连云港给酒厂做总经理，年薪100万，到了年底，公司垮了，他也下岗了，因为是年薪制，他不仅仅拿不到银子，反而垫付了几万元的招待费，他这个人太实在，也不计较，纵然再落魄，也不会吭声的。

他有钱，但是也花的差不多了，又是买房子，又是买车子，老婆孩子定居在青岛，他独自去北京创业了！

因为他的缘故，我对白酒行业也就略知一二了。

青岛洋河的代理是林哥，长的特像冯小刚，私下里，我和出山都喊他冯小刚。

林哥在青岛不仅仅卖洋河蓝色经典系列，还卖茅台、五粮液之类的，开了几家名酒坊，前几年，不查酒驾时，单品牌的销量都是过千万的。

这两年，查酒驾和限制公款吃喝，对他们冲击太大.....

名酒代理，真赚钱吗？

未必！



赚钱的核心，在幕后，例如申请公车广告、户外广告之类的，从中赚取广告费，这是利润的核心所在，光靠卖酒，没啥机会。

每个名酒坊，都有自己的暗记，是不是他们的酒，一看就知道。

但是暗记做在哪里，你却不知道，他知道。

这也是防止串货的方式.....

再来说说茅台，我们通过正常渠道买到的茅台，99%都是假的，从咱老百姓角度出发，想买茅台，就找国外代购，要么出国的时候捎几瓶回来，除此渠道，基本为假。

平时偶尔有朋友送茅台，但是不敢拿出来招待客人，这也是牛哥嘱咐的，因为一旦喝到假茅台，很尴尬，还不如喝点其他酒。

茅台如何判断真假？

唯一的标准，就是口感。

但是，咱也不懂，对于经常喝的人而言，一喝就知道。

我也略懂一二了，年份比较长的茅台，倒出来是黄色，略有浑浊，闻起来特别香。

茅台属于酱香型。

洋河、双沟、五粮液属于浓香型。

酱香与浓香有什么区别呢？

酱香类似交响乐，越喝越好喝，回味无穷，而且不上头。

浓香类似流行乐，口感如一，入口略甜。

这是冯小刚告诉我的，不需要理解太深，每个人口感不同，我和牛哥喝过几次茅台，我觉得太辣，牛哥喜欢喝，我更喜欢喝洋河系列的，口感清淡.....

那么，研究这些，有什么价值呢？

白酒，是值得投资的。

牛哥给我的建议是：“购买市价100元左右的酱香型白酒，瓷瓶装的，能长期保存的，买了以后放到仓库里，肯定比黄金收益要高，1000元的酒，涨到1500元很难，但是100元的酒，涨到150元很容易。”

前几天，牛哥又带着我去买的台湾酒，高度酒，适合泡酒喝的。

貌似我是个酒鬼，其实我还真不喜欢喝酒，但是我喜欢喝酒的氛围，几个好友坐在一起，吹吹牛，多好呀！

前面提到，冯小刚有很多经典语录，我就分享一下。

“无求是大求，只要是能用钱解决的问题，就不要去求人，平时不求回报的付出着，当有一天，你真的需要别人的帮助时，你不需要开口，你的困难早被朋友给解决了，因为他们总是想找个机会回报你。”

冯小刚赚钱的思路很独特，他设计一些洋河系列的礼品，然后再反馈给总公司，让总公司作为成功案例进行表扬通报，然后全国各地代理商都来找他采购礼品，这才是他的赢利绝招。

例如，他找沙洲合作，制作一些音乐光盘，开头都是：洋河蓝色经典的广告语，在停车场免费发放.....

沙洲是谁？

有空我再介绍一下，总而言之，绝对秒杀《中国好声音》里的学员们，在青岛也算是家喻户晓的人物，他们遵循的规律是厚积薄发，不求成名，只求成才。

有机会，应该把沙洲介绍给胡律师认识一下，人家才是真正散养出来的人才。

正读着高中，跟父母说，我想退学做音乐。

父母双手支持，帮他把家里一间房子装修成了音乐工作室。

具体可以自己去百度：MC沙洲。

青岛的朋友，基本都听过他的歌，标准的街歌，大街小巷都在放的那种.....

扯远了，言归正传，继续谈白酒，继续说宿迁。

有个朋友，送了我两瓶茅台，就是想让我帮她一件事，约见刘克亚。

我心想，这个事太简单了。

于是，我拿了她两瓶酒，帮她约到了刘克亚，让他们面对面吃了顿饭，谈了谈合作，因为茅台姐姐手里掌握

大量高端客户，正是刘克亚所需要的。

茅台姐姐做的生意是高端定制茅台，中粮集团推出的，主要是坛子酒。

什么是坛子酒？

就是一次买上100斤茅台，然后给你挖个坑，放到别墅花园里，陈道明、葛优都从她家买的。

他们办公室也很有特色，扫地的时候，洒茅台，整个楼道里都是酒香味。

来了客人，不喝茶，喝酒。

今天她还给我发信息了，应该是节日群发的.....

相比白酒而言，真正水深的是红酒，特别是进口红酒，操作群体多为温州人，他们玩赚概念的能力是一流的，至于拉斐之类的，我说是从青岛灌装的，是不是很伤你的心？

红酒，真想喝，就喝喝张裕就行了。

特别是夜店里的洋酒，多数都是假的，不过按照咱们传统的喝法，真假都无妨，毕竟咱要掺绿茶和雪碧.....

有个朋友，深度旅行过欧洲。

他说：“欧洲是真正有贵族的，特别是一些高档酒店，通过一些细微的行为就知道是土鳖还是贵族，服务生拿来一瓶酒，会先倒一点点，不是让你喝的，而是让你拿鼻子深吸一口，目的就是判断是否还是原来的味，如果不符合，那么你可以要求再换一瓶，哪怕你不懂，也要装的很专业！”

我问，欧美是不是也按照五星标准服务？

他说：“欧美的餐厅标准是米其林，你可以百度一下，不是轮胎，咱中国就没有一家餐厅符合这个标准，也不能说中国没有，香港、澳门、台湾有！”

为什么说贵族需要三代培养？

就是在此。

咱和发达国家的素质差距，至少是50年，看看《泰坦尼克号》就知道了.....

还是那句话，落伍不可耻，可耻的是不承认！

继续说宿迁，除了白酒，宿迁还盛产名人，例如项羽和虞姬，娃哈哈的掌门人宗庆后以及慈善名人陈光标。

宿迁属于苏北，苏北的酒文化，还是蛮有特色的。

餐具也与众不同。

每个人有两个碗，两个勺子，一个小小的酒盅。

其中一个碗，是用来倒酒的，然后再自己用勺子舀到酒盅里，一口一干，特别爽，一般敬酒要敬双，一次喝俩或四个.....

不过，现在年轻的苏北人，也简单化了，干脆直接用碗喝，那么费劲干嘛！

昨晚，我们三个去喝了瓶洋河，按照苏北的规矩喝的，但是我觉得动辄几百的酒，还是太奢侈，我觉得酒超过了50元，就没啥意思了，江苏的酒，还是太贵，在我们山东，我喜欢喝小老虎，一瓶几十元，多好。

按照计划，今天去新沂，因为朋友在那里开了个店，叫兰舍，卖泥巴的，我纯粹是好奇，我就是想知道是卖什么泥巴的，我喜欢猎奇，喜欢研究新玩意，就跑去了，而且新沂离宿迁很近，50公里，关键是新沂我来过N次，太熟悉了。

图王就是从新沂走出来的，我们俩认的大哥，是同一个人，巧不？

也是因为这层关系，我经常去新沂。

我知道了很多内幕消息，例如孩子如何落户口.....

俺这个大哥呢，人特别好，很热情，每次我来，他都会带我出去溜达一下。

他说：“新沂有几个旅游景点，但是不适合带领导游玩，适合带着你们游玩。”

我问：“为什么呢？”

他说：“这边有个山，叫马陵山，带个‘陵’字，领导们忌讳，既然领导们不喜欢爬山，那就去骆马湖看看？骆马湖更不能去，因为跟‘落马’谐音，接待时，最有特色就是闸头鱼，也不能带领导去吃，因为‘铡头’嘛！”

这些地方，我都去过。

骆马湖的鸭蛋不错，在淘宝上卖的也不错。

闸头鱼是真好吃，所谓的闸头鱼，就是说在水闸附近打捞出来的鱼。

中午，去参观了晴美女的兰舍店，我的想法很简单，她开，我投资，不是挺好嘛，一旦模式摸索清楚了，我可以在山东陆续开.....

我问：“硅藻泥有啥用？”

她说：“就是会呼吸的墙，我打开电视你看看吧，CCTV10有专题报道。”

我问：“是不是花钱上的？”

她说：“不是，另外两家是花钱上的，我们不是，兰舍是这个行业标准的起草者。”

我问：“这个东西的作用是什么？”

她说：“自动调节空气湿度、吸附甲醛等有害物质、阻燃，你知道酒店失火为什么死那么多人吗？就是酒店里的壁纸燃烧有毒，呛死的，硅藻泥燃点1300度。”

我问：“对于我而言，适合装在哪里？”

她说：“儿童卧室，对于孩子很好，纯天然，无污染，而且会净化空气，你可以自己百度去。”

我问：“我房子是100平的，我装，需要多少钱？”

她说：“别人装15000元左右，你装5折，行不？。”

我问：“这东西是成型的，还是需要去涂抹？”

她说：“需要师傅去涂抹，这些图案都是师傅手画的，有个性吧？”

我问：“我想知道，缺点是什么？反正不是外人，告诉我真话就行了。”

她说：“有优点，肯定就有缺点，缺点就是价格高，怕水泡，一旦墙体渗水就坏了。”

我问：“你为什么选择这个产品呢？”

她说：“我父母也是做建材的，我是看准了长线，因为现在发达国家的中产以上阶层，基本都是用的硅藻泥墙体，未来也是咱中国的趋势，绿色环保。”

我是基本认可了，我家新房，到时她帮装修.....

给钱不？哈！

晴妹妹永远都是一副阳光的样子，个头又高，真是把杨文剑迷的走不动路了。

昨天，她就帮我们定好了酒店，今天请我们去吃地锅鸡，问敢吃不？

我说：“无所谓，禽流感的概率比中彩票还低。”

苏北的饭菜特别好吃，花样多，类似私房菜，建议大家有机会去体验一下，真的很过瘾.....

我想起了一句话：“旅行最幸福的事，其实就是吃到不同的美食，看到不同的美景。”

晴妹妹想跟我们一起旅行。

她坚持让我们住上两天，我们走了，因为5.1期间太难受了，到处都是人满为患，酒店也定不上，我们平时天天住酒店，节假日期间就无处可住了，干脆回家休息一下。

开车回家了.....

路上，我跟杨文剑分享了一点，如何看一个姑娘是不是大家闺秀。

第一、看她见面时的紧张程度，如果悠然大方，多数是见过大世面的。

第二、看她接人待物的细节。

第三、看她说话的主调是什么？是抱怨，是幽默，是开心，是幸福，是仇恨，是不满？

第四、对本地吃喝玩乐的熟悉程度。

由此，我们自己也可以照到镜子，咱是不是让人感觉很舒服，如果交际时给别人造成了压迫感，多数是自己内心惹的祸。

走的时候，特别开心，因为今天学到了一些新的知识。

## 2013-04-30：路遇郭美美，合个影，晒一下？

4月30日，晴，老家、日照

王双全，五四奖章获得者，曾三次被国家领导人接见。

他，就是个农民。

我们俩，认识多年了，还是蛮有共同语言的。

他最初是村里书记，帮助村里致富，从而成为了五四奖章获得者，这玩意很难选上，一年才那么几个名额，平均起来，一个省出不了一个。

五四奖章获得者，也是一个圈子，他们定期聚会。

王楠，就是打乒乓球那个，她也是五四奖章获得者，跟王双全是同一年入选的。平时跟王双全关系比较好的是海澜集团的老大，旗下有“海澜之家”，不陌生吧？

前几天，王双全去江苏海澜集团，参加婚礼.....

他在群上问：“谁有空，一起去参观一下？”

众人沉默。

为什么呢？

因为咱都习惯了内心自我否定，感觉不是一路人呀，高度不够，咱去凑什么热闹？何况是家宴，不能随意掺合。

不了解王双全的人，以为他在炫耀着什么？

其实，他就是个地道的农民，真正的农民。

为什么他高朋满座呢？

就一个法宝：真实、简单、付出。

歪心眼，他不会，就是发自内心的对别人好.....

我说：“寒北星的字画不错，有机会帮我求一幅呀！”

过了不多久，他把寒北星带到我们家来了，给写了几副字，而且是真心实意，有人可能会问，是不是王双全有求于你？

您，真想多了，他不是那样的人。

我在内心深处有个疑问：“一个农民，还能有啥水平？”

我们认识这几年，一直不远不近，他身上有官场的一些习惯，这与我草包式审美略有不符，但是我能理解他。

去年，他来我家玩，我就调侃他：“习主席很快就上台了，你能否再被接见？”

他说：“一定能！”

我问：“为什么？”

他说：“要研究政策方向，特别是农业方向，一旦瞅准了机会，就提前跑，当国家需要典型时，别人都还没行动，咱已经成熟了，自然就成了标杆。”

我说：“原来一切都是策划出来的呀？”

他说：“如果想在官场混，你能飞多高，决定于你能看多远。”

我问：“假如我现在是镇长，我30岁，你觉得我能提拔成省长不？”

他说：“完全有机会，策划的核心，就是选人，选择一个有潜力的领导，主动去做秘书，只要你敢跟随，他就敢提拔，什么阶段，靠近什么人，但是策略都是相同的，就是做别人的秘书。”

我说：“做秘书有啥技巧？”

他说：“嘴要严，敢于承担责任，一旦有错误，不管是不是自己的，先揽到自己身上，牺牲自己，保全领导，一句话，要让别人感觉你是自己人，而且可靠无比！”

我说：“创业合适不？”



他说：“同样的道理。”

我说：“你觉得我当个村书记如何？”

他说：“很好，但是尽量不要在自己村里当，因为不管你是清官还是贪官，在位时都会得罪一些人，可以走捷径，先入团委，然后再以村官的名义委派下去。”

我说：“我没兴趣，我只是说说而已。”

昨天，王双全电我。

我问：“啥事？”

他说：“我下午从虹桥机场就回去了，有没有朋友见个面，聊聊天？”

我说：“知道了，我给找。”

想来想去，谁在虹桥附近？

想起来了，我们队长呀.....

给她打了个电话，她表示立刻前往。

下午2点左右，她电我。

我说：“谢谢你替我招待朋友呀。”

她说：“我谢谢你才对，的确高人。”

我说：“人们习惯了以貌取人，其实农民里也是卧虎藏龙，国家领导人是不会随意见人的，见肯定是有见的原因！”

我以前，性格孤僻，不服人。

如果这篇日记是别人写的，我肯定不屑一顾.....

当时我有几个朋友，都是类似心理，虽然穷的叮当响，但是动不动就指点江山，在我们眼里，谁都是SB，没人比我们强！

这两年，因为旅行的缘故，慢慢打开了内心，胸怀也大了一些。

如今，假如这篇日记是别人写的，要么我会找到作者，要么我会找到王双全，因为每个人都有闪光点，咱应该看到别人的长处，多去聆听，多去学习。

我撮合牛哥跟王双全认识。

牛哥回来告诉我：“王哥，真是好人，照顾人太体贴了！”

每个跟他打交道的人，都会有同样的感触：觉得欠他的，总是想找个机会回报.....

我在想，假如我是村里的书记。

我儿子应该多牛B呀？！

在他们学校，他可以很自豪的说：“我爸是书记，管着你们！”

这就是他的眼界。

但是，我觉得这样的眼界，只能是坐井观天，我要去给他树立新的榜样，我行走世界，用行动去感染他，等他长大，当他翻到这些文字，他能够感受到我的力量，我可以做到30岁环旅中国，他也会实现同样的梦想，从而拥有更高的眼界.....

小孩子，缺的就是眼界。

有朋友反驳我。

他说：“还是当书记实惠！”

我懒的较真，因为.....

胡律师跟我讲：“父母的高度是孩子的起点，但是绝对不是孩子的天花板，众多家长其实就是把自己的高度当成了孩子的天花板，提前去帮助孩子决定了未来，其实，你的眼界有限！”

前天，我在家吃饭。

我爹说：“要是花10万元能让你去当老师，我就去送，当个老师多好呀，跟你姐姐似的！”

我说：“不仅仅我不会当老师的，我也不会鼓励董世博当老师的，至于他未来干什么，我不干涉，但是我会传递我的价值观给他，我的观点很简单，人活在这个世界上，首先要做到可以自由支配自己的时间，在此基础上，再谈梦想！”

举个例子。

对于五一长假，上班族和创业族反应是不同的。

对于上班族而言，感觉好兴奋呀，终于可以出来玩了，平时憋了太久。

对于创业族而言，感觉好压抑啊，到处都是人山人海，内心就盼着假期早日结束，从而可以再次独享这片天。

其实，我说的比较委婉！

平时，父母给孩子灌输的什么思想？

我大姐，没读过几天书，就去打工了，在NIKE。

我爹说：“你好好干，反正每年可以涨200元，未来越来越稳定，多好呀？！只要你能熬下去，肯定有前途。”

于是，我姐熬了接近10年，也没熬出啥来，熬到金融危机，NIKE在青岛的公司垮了，这回老实了吧？！

说到底，这就是儒家思想：敢于服从，争取提拔！

今天，我骑车去日照。

老乡妹妹问：“懂哥，你这车咋不装挡泥板，这样多丑呀？”

我说：“装上才丑呢！”

杨文剑在一旁调侃她：“妹妹呀，以后不要轻易发问，先偷偷百度一下，省的闹笑话……”

今天，脑子进水了。

为什么呢？

335省道修路，需要绕土路，我心想，跑土路不是咱的特长嘛！

也没带水，也没带钱，就上路了。

因为离杨文剑住的酒店很近，15公里，一会就能到……

绕来绕去，到处都是尘土，大车一过，啥都看不见了，嗓子都要冒火了，没水喝呀，我想问人要瓶水，但是爱面子，开不了口。

终于看到公路了，一看路牌，竟然还有13公里，越绕越远，崩溃了。

我给杨文剑打电话，让他开车给我送瓶水。

他们几个在车上狂笑，看着我的狼狈样.....

据说，原计划是偷偷跟在我屁股后面，看热闹！

到了酒店，我突然一想：妈的，我真有病呀，335省道修路，汽车不能过，自行车可以过呀，我绕什么道呀！

昨天，发了个说说，是在连云港东海发的。

有个大姐联系我，她是做水晶的，打电话给我们，喊我们吃饭。

那时，我们已经到家了！

这个消息对于我而言，很重要，因为我们去考察过东海水晶了，一直没入手，主要是没有行内人，没有自己人，不知道水有多深，咱需要有人领路。

我把消息及时传递给了杨文剑，我的宗旨很简单，我只有帮他赚到了钱，他才乐意跟我玩，否则以后谁陪我玩？

他问我：“做过数据分析没？”

我说：“做过了。”

他问：“有多大的利润空间？”

我说：“50%以上。”

午饭，我们去吃世起全羊，在本地应该属于最有名的羊肉了吧？

牛哥他们专程开车从济南跑到日照来，就为了吃这家羊肉，以后大家谁想吃了，可以喊我，我喜欢吃。

大锅，巨大，滚沸的羊汤，自己用舀子盛。

我们一行六人，在这里喝汤。

我发现杨文剑在用手机淘宝搜索水晶，在做数据分析。

我跟老乡妹妹说：“一个人在空闲时，如果十分钟内没有关注自己的事业，此人几乎没有创业的天赋！”

创业者们，可以自己想想这句话对不对？！

我给杨文剑的建议是：“你哥、你同学，他们各自经营各自的天猫店，这算是你的主业，你摸索出来一套标准化的流程，再去复制，等于你扶持了几个创业者，你是股东而已，对于你自己，我建议是打造小爆款，选择每天发货两单左右的小分类，然后开杂货店，不求多了，一天发50单就行了，利润至少过千，对不？”

杨文剑问：“具体一点呢？”

我说：“举个例子，我上次拿的黄泥茶壶、景德镇的鱼缸、水晶把玩等等，就是做小分类里的第一名，整体月销量在50~100件的，每件利润不低于30元，你需要做的就是每一款都做成第一就行了，只做偏门，而且未来要和名气挂钩，举个例子，我儿子戴的帽子，很多人见了都问，在哪里买的？如果我卖我儿子的帽子，一天至少能卖2件吧？同理，我卖我家的茶叶，一天至少卖两件吧？！我只是需要不断的扩充分类就可以了，这个思路简单，而且永远有效。”

他说：“OK，坚决执行！”

我说：“你过去的观点是开N个C店，其实那样太累，而且每个小分类真正有销量的，就那么一个产品，为什么不直接聚集到一起呢？！”

我是鼓励身边人成名的，特别是在各自的领域里。

因为，名气是一种生产力！

我举个例子，现在我想找一个领域的从业人员，我只要发个需求，就一定有人会联系我，我想找一个地方的向导，我发个需求，一定会有人联系我，如今，只要我发个说说，留个地名，就一定有当地朋友联系我。

我不是炫耀，我只是鼓励在路上的朋友，坚信自己的未来。

今天，有朋友问了一个问题：“为什么那么多人关注你？也没感觉你写了啥！”

我说：“我只是科普一下而已，偶尔是科普的家庭，偶尔科普的是教育，偶尔科普的是文学，偶尔科普的是医学，偶尔科普的是地理，偶尔科普的是人文，偶尔科普的是科学.....”

理智的声音，总是惹来一阵反驳，就是这种反驳的声音，使你畏惧了，不敢前进了，从而失去了真正的支持者。

你要敢于相信理性判断，也要相信一定有人能读懂你，这就足够了。

张衡发明了地动仪，可以预测地震，是真的吗？

现在大家应该都明白是咋回事了：纯粹扯蛋的玩意.....

全世界地震工作者现在有共识：地震是不可预测的！

看看众网友呼吁什么？

嫌地震局隐藏消息，拒绝播报，还争论过N久。

其实，不用争论，地震就是不可预测的，扯什么蛋？！

建议大家去优酷上搜索：飞碟说。

飞碟说，做的很不错，是个科普系列，里面就专门讲述了地震能否预测，我看了以后特别有共鸣，因为他谈到的这一系列观点，我基本上都在日记写过，自我佩服一下，哈！

别人反对我，我不能说我不在意，只是装的很好而已，没人会不在意别人的评论，例如我说农村人素质低、城里人素质高，大家也是一片骂声。

其实，决定素质高低的基础，就是物质。

无论你承认与否，这都是事实！

今天，回来的路上，因为修路的缘故，我绕行了，村民在那里收指路费，每车10元，我骑的自行车，没搭理她。

后来，被一个妇女骂了N久，她非要把我自行车给扣留下，理由是压了她家的地。

我说：“我不是游客，我是邻村的。”

她放我走了。

我不算惨，有辆鲁C牌照的商务车，掉进了他们挖的沟里，保险杠都撞下来了，全车下来求情，希望放他们一马，毕竟是外地人，不懂.....

后来，在路上，我们又相遇了。

司机朝我笑了笑，有内涵！

不需要漫骂，不需要抱怨，咱需要的是改变自身处境，你会开始变的宽容，多赚钱，我结婚时，礼钱普遍是20元左右，还有更少的。

我父母偶尔会抱怨谁小气之类的。

我说：“无所谓了，以后他们家结婚，一律给100，别人小气，你大方不就行了嘛，没必要计较！”

现在，父母也想开了.....

父母，在于儿女们的引导！

牛哥说：“听父母话的孩子，要么不如父母，要么没有主见。”

我鼓励身边一个朋友买车。

她拒绝，理由是她妈不同意。

我说：“你都30多岁了，你还这么听你妈的话，出不出车祸跟有没有车没关系，买个吧，你妈从来没有过车，她不知道有车的生活是什么样子的，她是用自己的框架来约束你，这也是为什么你.....”

培养孩子，最重要的性格就是学会分享，这是未来他能否在社会上生存的法宝，农村人教育孩子，就是让孩子多赚便宜，千万别吃亏，更不能分享。

我觉得，这就是劣根性。

咱意识到了，就应该去呼吁，去改变。

培养孩子分享欲，非常简单。

假如，儿子想要喝饮料。

我会给他两瓶，一瓶给别人，剩下一瓶给自己，并且因为分享，还受到鼓励！

刚才，我给儿子拍照，答应给他拿个饮料。

我说：“你先去给奶奶一个，我再给你拿一个，好不好？”

他说：“好！”

没人喜欢自私的人，咱要把孩子培养成善于分享的人，需要从点滴做起.....

培养孩子，第一是身体健康，第二是性格健康，第三是知识。

现在家长，拼命的把自己知道的那点知识往孩子脑子里塞，我在网上看到了一个视频，一个小姑娘因为背不出3\*5等于多少，急哭了。

这是家长的问题。

学那么多干嘛？！

我媳妇给我父母打电话，嘱咐多学习，多看书。

我父母的观点跟我一致，不需要刻意去学太多东西，落不下，你们先跑，无所谓，因为你们是跑的长跑，俺是学的飞翔.....

我儿子能够从1数到10，无师自通。

我是反对教孩子太多知识的，要任其自然成长，他知道燕子、小鸡，远比认全一本百科全书强，多给孩子一些野蛮成长的机会，他会无比快乐的，虽然我很少在家，但是在我的印象里，我儿子很少有哭的时候，永远都是阳光灿烂。

我不是说我家儿子多牛B，而是用事实证明一点，教育孩子并非一定要填充式教育，也并非一定要娇惯，而是条条大路通罗马。

同龄孩子，可能比我儿子更外向、更白，但是我儿子更健康、更洒脱、更快乐，你们能背过唐诗，俺背不过，俺知道喜洋洋里的羊是假的，行不？！

敢于相信你自己，一定有人能读懂你，放心吧，只是时间问题，就如同五年过去了，人们终于理解了五年前的王石，他提出了10元捐款论，其实郭美美跟红十字会，都是常态而已！

什么是常态？

我们办事，就想走捷径，就想捞点，就想搞关系，不管是红十字会还是绿十会，都是如此，人性本质而已。

假如你负责管着村里的粮食，几十吨，也没人监督，你能确保自己不偷着干点事？



有些事，我知道的更多，但是我不能说，只说一句：如果你认识了人性本质，你就会变的坦然了，因为换作是咱自己，咱也会这么干，这是顺应了人性，每个人内心深处，都有一片阴暗无边的沼泽地，无法逾越！

理解他们吧，因为换成你，也会如此，因为人是狼，钱色是肉！

管好自己，就是正能量.....

别盲目崇拜所谓的名人，都是假的，翻翻去年的新闻，无数人崇拜的清官，现在何处？

李承鹏也好，韩寒也罢，幕后都有专业团队，一旦灾难来临，就是上春晚的机会，一旦你了解了本质，知道了幕后，你就会越来越理智，就如同李承鹏这次发起了捐款，搞起了物资运输，搬了石头，砸了脚，因为遇到了较真的人，在名人领域，这个概念叫“消费慈善”，就是要让自己占领新的道德致高点，看看我多有爱心？！

都是俗人，谁也别装清高，谁也别拿道德致高点来指责别人。

见了肉不吃的狼，是因为吃的太饱！

别嘲笑郭美美，要是真在大街上遇到她，她愿意跟你合影，你肯定屁屁颠颠的，还会发在微博上炫耀N久.....

人性！

-