冯仑:我混圈子的原则

■ 冯仑

人一生中会遇到许多类型的朋友，像指路型、默契型、互助型、倾听型等。不同时期不同人在朋友的选择上也是不同的，这跟年龄和经历有关系。

我现在更倾向于互助型的朋友，在互助当中彼此切磋找到方向，我觉得自己身边这样的朋友是最多的。

这些朋友都是我自己找的。比如说王石，认识十多年了，我认识他的时候他的公司已经快上市了，他遇到一些问题，我们一起去解决，包括讨论理想型企业为什么坚持不住，要经受利益的挑战。这么多年我们联系非常密切，逐步地变成朋友。但我们不跟他们做生意，实际上变成了精神上的指引，带有指路性。也有互助，比如说我做纽约中国中心遇到困难的时候，开始他不建议我做，当我遇到困难的时候，他却跟我说，你必须要做，已变成精神上的一种支持。比如说我们请泰达来做万通的战略投资人这件事，当我想不明白的时候，我就问问他，他说必须的，这是很好的一个选择，结果我们的确做下来了，这几年合作得非常好。这一类朋友是找来的，包括柳传志柳总，我刚发展公司的时候，主动找柳总见我，慢慢请教、学习，逐步就变成朋友。

当然最近还有马云等这样的朋友。我们这个圈子的规则，第一要真诚，要坦率，要赤裸裸。你不能装，你在这个小范围内再装，那更不是玩意儿！你说人多没有办法，你不装一下会影响别人的情绪，你装一下可以，如果就三五个人你还装，那纯粹是侮辱别人的智商；第二是不要有功利目的，无所求是最高境界；还有一个游戏规则就是要谦虚，水为什么越积越多，因为地势低，低的东西才能吸纳更多的资本，在朋友圈子里也一样，要谦虚。你不够谦虚，你总是希望教导别人，加上你再装，基本上很快被人踢出去了。所以说这样小范围地交朋友，真实、谦虚、没有功利色彩，大家都会舒服。

一个人是真诚、谦虚还是装，其实第一次见面时就能看出来。我们当时没名气，去求见柳总，6 个人一起去，他都非常认真地跟我们探讨，后来干脆说，你们别来，我带着团队上你那儿，上我们保利大厦来讨论，这让我们很感动。后来就成了很好的朋友。

坦诚、守规矩、尊重别人、谦虚是很多成功人的共同特点，包括柳传志，包括王石。有些人偶然成功，但他不够尊重人，不够坦诚，不够谦虚，可能对于我们小人物，被玩弄一下也就认了，如果用这种态度待朋友、政府、合作伙伴、大事，恰好是导致他失败的原因。所以我们叫作“谦逊就是遗训”，一定要注意谦虚！

另外跟朋友相处还有一个小的技巧：尽量背后说好话，千万别背后说坏话，背后多说好话，当面说坏话，这样才是真朋友！

微镜头

梦境胡杨

大漠

仰望

生命不息

生意

■ 崔立

商业街上，水果摊一字排开，刘美霞不摆前不摆后，只摆在中间。中间会是生意最差的。一边的人来买水果，从一边的头上买完就走了；另一边的人来买水果，从另一边的头上买完也走了。上午，作为朋友，我去了刘美霞摆的摊位，说了我的疑问，刘美霞笑了，说，中间便宜啊。我又问，那有生意吗？“当然有啊。”刘美霞说。

果然。在我们聊天的时候，还真有一个人上来，只看水果外观，不问价格，直接上来就拿马夹袋，马夹袋塞得满满的，就往电子秤上放。然后，付钱，走人。

我说，熟客吗？刘美霞点头，说，是。一会儿，又有人过来，也不问价格，直接就拿来上秤、付钱。“你哪来的那么多熟客啊？”我又问。刘美霞看我一眼，这次，她没回答我。

当然，也有生客来。是个中年女人，一看就很挑剔那种。是从一边的水果摊气呼呼地过来的，好像是价格没谈拢，上来就指着一种国产的橙子问，这什么价格？刘美霞说了个价格。女人又问了另一种进口橙子的价格，刘美霞也说了。女人又问，为什么同样是橙子，价格会这么大呢？刘美霞说，一个是国产的，一个进口的，口感不一样的。女人说，那我拿几个国产的吧，能不能给我搭一个进口的，我如果觉得好吃，下回就来买进口的。我以为刘美霞会拒绝，她却说，行，你拿吧。女人就挑了个最大的进口橙子，放在几个国产橙子中间。上秤，付钱，然后走人。

看着女人走远，我说，这样的人不多吧？刘美霞说，总有一些吧。我说，那你这样不亏吗？刘美霞说，没事，薄利多销吧。我愕然。

说话间，又有一个男人上来了，农民工打扮的，显得有点畏首畏尾的样子，男人问了几种水果，看着就不像是个有钱的主儿。估计多半是一边的摊主嫌烦，不愿搭理的。刘美霞倒是不厌其烦，一一给他说明。男人看了好久，不时还搓着手，看得出男人心头的犹豫。半天，男人拿了个马夹袋，小心翼翼地挑了四五个苹果，又挑了两个火龙果，上秤。男人掏钱，数了数，又数了数，看起来，钱不够。刘美霞说，缺多少？男人低了头，说了个数。又说，要不，下回我给您送来。刘美霞看了男人一眼，说，行，你拿走吧。

男人走了。我看了他背影老半天，也没看出来这个人下回会来还钱。多半是干完这里的活，又跑别的地方干活去了。还能来还钱吗？我说。刘美霞说，没事，不还就不还吧。

一上午，来来去去的，来的人倒是不少。看起来，似乎还要比两边的摊位生意要好些。不过，有了那几笔赚不到钱的，估计，刘美霞的利润是高不了的。

下午，又来了个眉清目秀的年轻人，一上来就说，我要买水果，但没带钱，可以下次给吗？我乐了，想，脑子没坏吧？刘美霞居然没拒绝，只是看着年轻人。年轻人说，我来女朋友家，跑到这才发现忘带了钱，回去也来不及了，空手又不能上去……年轻人做着解释。这骗术也太低级了吧。刘美霞动了动嘴，是拒绝吧？谁知，她说，行。年轻人拿了不下一百多块钱的水果。上秤。年轻人拿了张纸，要给刘美霞写张欠条。刘美霞摆摆手，说，不用写了，我信你。

年轻人拎着满满的两手水果走了。我朝刘美霞瞪着眼，说，你疯啦，你一天能赚多少钱啊，有你这样做生意的吗？

刘美霞只是笑笑，不语。

后三天。刘美霞给我拨了个电话，说了三个事儿。

一个是那个中年女人，带了好几个女人，一起来光顾她的水果摊，买了好多水果。

第二个是男人来了，还了钱。也买了一些水果。这次，钱带够了。

第三个是年轻人也来了，带着他的漂亮女朋友，给了三百块钱，扔下钱就走了，追也追不上。

还有，她的生意越来越好，快忙不过来了。

今年春节没回家

■ 周安才

回家，团聚的日子；团聚，幸福的日子。春节，是情感牵挂；回家，是情感的归属。

往年临到春节的日子，我都要提前做好回家过年的各项准备，特别是要给年迈父母买最最喜欢的礼物，然后就是期待并盼望回家与父母及家人过年吃团圆饭的日子。回家的日子大多是农历的腊月二十九日或三十日的上午。回到家里我把行李一放，便挽起袖子帮助父母亲清理各种垃圾，打扫房前屋后的清洁卫生，杀鸡公、推豆腐、磨汤圆、搅凉粉，到街上购买新鲜蔬菜、买鞭炮，烧火炖腊肉、炸酥肉、洗蔬菜、挂灯笼、写春联，再把水缸里的水挑得满满的……大年三十中午，一家人围坐在大方桌上一起吃着丰盛的团年饭。席间，老父亲总要问及我的工作、企业的发展情况、孩子们的学习情况，以及国家的大事、喜事和城里面的新鲜事，我都一一作答。晚上，一家人又早早地聚集在火盆旁，嗑着瓜子，围坐在电视机前等待着丰富多彩的春节联欢晚会的到来。真是其乐融融，亲情满怀，幸福无边……

正月初一一大早，兄弟姊妹们便穿着崭新的衣服，排着整齐的队伍，带着灿烂的笑脸，依次给父母拜年，并送上衷心的祝福和鼓鼓的红包。然后，老人家带着幸福而又慈祥的笑容依次给每个小孩子们发压岁钱。这时的兄弟姊妹们也互相拜年，共贺新春。早饭吃过汤圆后，全家人又陪着父母，嗑着瓜子慢步在去往街上的公路上。一路磕着、一路说着、一路笑着，一路招呼着、一路问候着，小孩子们相互追逐、嬉闹着，那简直就是一幅家和万事兴的春之图。望见远处的秋千，嫂子们都会争先恐后、蜂拥而至地直奔而去。这时的我，也会勇敢地跳上秋千尽情地荡起来……

前年，我的父母相继去世，我对家乡的那种情谊慢慢淡漠了。没有了对父母的牵挂，也就少了对乡情的那一份思恋，所以今年就没有回家过年的向往了。

年前，看到单位的同事们都在提前订飞机票、火车票、汽车票，准备回家过年与父母团聚的喜悦心情不溢言表。见此，我思绪万千，好生羡慕，一种心酸的感觉便油然而生。父母那熟悉的身影、慈祥的面容、谆谆的教诲、博大的关爱，总浮现在我的眼前。

今年在城里过年，看起来很热闹，其实内心很酸楚。今年春节成都的天气是特别地好，几乎每天都是艳阳天。这样的好天气，按理说应该是到城市周边好好清闲清闲，可是，自大年三十到初六的中午、晚上，在成都的东西南北中，外加成都周边的双流、郫县、温江、新都、龙泉驿，转转饭、排排坐，每顿都排得满满当当的，饭后什么也不谈、什么也不做，要做的就两件事，一是发红包，二是打麻将。大家在微信群上发红包时，大人小孩都埋着头认真地点击着手机争着抢，尽管是两分三分、八元十元、一百两百，都会欣喜若狂；在麻将桌上“搬砖头”，打得是脑袋发晕、眼睛发胀、心胀发闷、腰杆发酸、胳膊发麻、两腿发肿，有时由于手气不好输了钱，由于出错了牌给对家点了一个杠上花、给上家点了个杠上炮、给下家点了一个清一色，又会心生不快满脸愁云。今年在城里过年，看起来很热闹，其实身心很疲惫。所以我非常思念家乡那最美的地方，那最亲的地方，那最温暖的春节……

醉　园

——茅台集团公司花园式厂区一景

■ 吴永丽

白墙、青瓦、镂空的窗花，
将你秀美的轮廓轻轻描画。
奇花、异草、灵石，
嗅着沁人的酒香，
仿佛从遥远的苏州，
飘然而至，精巧配搭。
从此，风景这边独佳！

点缀其间的亭台、飞阁，
仿佛历经了千年的风吹雨打，
悄悄讲述着茅台古老的佳话。
清澈的溪流，穿亭、绕榭，
来到月亮般的小桥下，
极力放慢脚步，
贪婪地欣赏依依垂柳，婷婷荷花.
猛然纵身跃下断崖，一阵溅雾飞花，
涤去了空中的尘埃，墙外的喧哗。

于是，得道的高人、仙翁，
纷纷驾云而至，
纵情饮酒、泼墨、对弈。
陶醉于园中的清幽典雅，
竟忘却了时间的流逝，
早已定格成了一幅永恒的画。

日本印象(下)

■ 何平

神道教

神道教，日本的传统民族宗教——国教，最初以自然崇拜为主，视自然界各种动植物为神祇。天照大神，是日本神话中高天原的统治者与太阳神。她被奉为今日日本天皇的始祖，也是神道教最高神。

在明治天皇以前，日本的大多数天皇都是幕府将军的傀儡，经过明治维新后，天皇恢复了权威，在明治时期，日本经过改革，生产力极大发展，从一个落后的封建国家跻身到国际列强之中，明治天皇将神道定为国教，由政府控制。神道教的最高统治者就是日本天皇。遍及日本全国 20000 多个大大小小的神社，都是神道教供奉的。其中，大到供奉明治天皇和昭宪皇太后灵位的明治神宫。小到供奉拉面的小神社。神社前的呈中文“开”字型牌楼因日语发音与“鸟居”相似，故日本人都将之称为“鸟居”。据说，“鸟居”是人神的分界线，“鸟居” 外是人界，“鸟居”内就是神界了。我仔细观察了几个神社，凡是日本人进入“鸟居”时，必先脱帽敬礼，出来时，在“鸟居”前也会转身脱帽敬礼后方才离去。

黑帮

日本是世界上唯一承认黑帮合法性的国家，只要黑帮在制定的法律下活动，就发给其合法准证。日本警视厅每年都会发布白皮书，详细列出日本暴力团体的数量和具体成员人数。关于日本黑社会的起源，基本是在武士阶层被废除之后，许多武士失去了生活重心，逐渐转向暴力犯罪。也有些武士开始经商或开设赌场和妓院。

山口组，是日本最大的指定暴力团，东亚乃至世界上最具历史和规模的帮会组织之一。山口组在今年已经成立 100 周年了。表面上，他们以经营色情行业，娱乐行业为主。据说，“山口组”2014 年的赢利就高达 800 亿美元。

在日本，黑帮组织是一个合法的存在，现在，它正在演化成一个行业，其成员也将它作为一份正常的职业。他们谋生的方式是在法制和人制之间找到第三条路，他们在整个社会中扮演一种协调人的角色，虽然其存在方式相当敏感，但却必不可少。

导游带我们去东京的 “歌舞伎町一番街”时，指着街口的警局说：警察只在街口执法，不会踏上街面一步，街道里面的所有事都是黑帮组织自己管理，自己处理。只有发生了连他们自己都无法解决的问题，才选择报警。

日本的隐忧

当今，日本最大的社会问题是年青人不想找工作，不想结婚。劳动力严重不足，也是老人们退而不休，做工到老的原因之一。

日本是一个自然灾害频发的国家，台风，地震，海啸无时不威胁着日本国民，因此，日本的防震减灾工作非常有成效。日本专门修建了一条高速公路应对灾害时救援。为应付随时而来的紧急情况，日本人没有裸睡的习惯，家中随时都备有压缩饼干及饮用水。游日期间，我注意到一个现象，不管在那儿，凡是高楼，总有一列窗口的玻璃正中有一个醒目的红三角标志。导游告诉我，那是灾害来到时，同层楼的人逃生应该到达的第一个去处，也是消防人员第一时间救援的第一地点。

作为一种本能，人类对未知的恐惧永远都会存在。日本现在流行两大预言：近年富士山会有一次大规模的喷发，如果情况严重，日本也许会因此沦陷。还有一次极别达到 8.7 的地震，并引发海啸，称为“南海大地震”。到那时，日本的大坂等地将不复存在。据导游说，他已经看到了这个预告片。不过，这并不防碍人们珍惜当下，珍惜眼前。

中华民族是一个善于学习的民族。“师夷长技以制夷”，“古为今用，洋为中用”，“他山之石，可以攻玉”。

但愿此文能为读者们提供一点小小的参照。

集结号

不争气的儿子

老爸开始玩微信了，于是乎，我冒充陌生人加了他，想忽悠忽悠老爸。今天，他开始跟我聊他有一个不争气的儿子。哎，说多了都是泪啊！

猪是怎么死的

哥前天去拜访朋友，正好遇到他女儿放学回来，拿着试卷找他签字。分数很低，他气坏了，就问女儿：“考那么低，你知道猪是怎么死的么？”他女儿低声说：“气死的吧。”

热乎的

小时候冰棍雪糕的一般都是推着自行车叫卖，有一次，在屋子里听一阿姨喊：新来的雪糕，热乎的。

顶级吃货

我拿纸折了个千纸鹤，问朋友：“你会折什么啊？”那货拿纸搓成球状：“小！笼！包！”

姓王的实习生

本人姓王，是个实习生，刚刚中午的时候，正在休息，突然听见隔壁有人大叫了一声：“小王！”我应了一声，发现没人理我，等我跑过去才发现，他们居然在斗地主！

你想吃什么

还没下班，老婆问：“老公，你想吃什么？”一听，她怎么有兴致做饭了， 便随便说了几个菜，她电话中回答说：“老公，那我们去什么地方吃！”

遇到窘境

去面馆吃面，结账时身上差两块钱。老板说不用给了，我觉得不好意思就给附近的朋友打电话说了自己的窘境让他送钱来。等的时候觉得无聊又要了串烤肠吃。过了会朋友来了。结果他只带了两块……

至于把我关起来吗

有个贼偷水果被巡逻队抓，要关起来，那贼还理直气壮地说：“不就偷了 20 斤山竹，至于关起来吗？”巡逻队不慌不忙地说：“以前有个猴偷了个桃，被关了 500 年。”

就是有差距

■ 张妙

我在一家私企工作。忙碌完了一个大项目企业赢利不少，老板高兴，带着部门主管和我们这些技术骨干趁周末去附近的温泉游泳。平常工作紧张，我们基本保持家和单位两点一线的生活，这回一下子进到泳池里，个个都像大海里的鱼，快活极了。

游了几个来回以后我才感到有些疲惫，于是靠在池边休息。

这时，老板举着一瓶矿泉水冲着我说：“拿着。“老板请我喝矿泉水，我当时真是有些受宠若惊，激动得不知说什么好，赶紧调整思绪殷勤地说：“我不渴，谢谢老板！”

老板侧身又冲着我身边的小王说：“拿着。”我看小王的表情和我差不多，也是受宠若惊的样子，只听小王说：”谢谢老板，您喝吧！”

再看老板，皱皱眉头，又朝着不远处的我们部长说：“拿着。”部长赶忙过去接过老板的矿泉水。这时老板回过头来意味深长地看看我和小王，侧身游走了。

我和小王这才恍然大悟，这时小王小声对我说：“看来咱们就是有差距。”

打造自己的品牌

有人说蔡志忠是一个“怪人”，比如，他到北京来，永远住在同一家宾馆，同一件衣服会买 30 件。对此，蔡志忠举例回应说：“我到日本的时候，找到一双球鞋，我穿起来特别舒服，所以我就买了 14 双。我为什么要去穿第二舒服的鞋子呢？同样地，买这种棉质的白衣服，我穿着特别舒服，我为什么要选第二喜欢的衣服呢？裤子也是一样。所以，第一重要的是，打造自己的品牌。你看我这个裤子是破的，这个鞋子也是破的，那又有什么关系？”