

# 爱和恨都消失后每一样东西会变得很清楚



潘石屹著  
江苏文艺出版社友情推荐

潘石屹从自己的现实经验说起,如何获得人际关系、如何保持工作激情、如何通过磋商达成合作、如何办好企业,处处充满真知灼见。他也反思自己的成功以及成功之后的迷茫,寻找一条从物质到精神的解放之路。

## [上期回放]

传说俄底修斯的船航行过塞壬海峡的时候,海员们都必须塞住自己的耳朵,否则会因为塞壬的歌声诱惑投海而亡。有一天潘石屹突然觉得“潘总”这个名称,可以算作塞壬的歌唱。他给自己写了几段话:少喝酒,多喝水;少吃肉,多吃水果和蔬菜;少说话,多写字……这样是找回自己的最好办法。

## 教你共赢

余秋雨在《遥远的绝响》这篇文章中写了一个情节,这个情节我读后许多年都不能忘记,随着时间的流逝,它在脑海中的画面却越来越清晰。

《遥远的绝响》是写“竹林七贤”的,这里的“绝响”应该是指嵇康弹奏的《广陵散》,但我想在这里说的是阮籍去拜见孙登大师的过程。

阮籍上山后,向孙登大师询问了一系列重大的历史和哲学问题,但孙登大师却一动不动,一言不发,连眼珠都不动一下。面对大师这样的表情,阮籍突然觉得他所认为的那些重大问题是多么的没有意义。于是他就用吹口哨的方式吹了一段乐曲。当时,这种吹口哨的方式叫“啸”,它没有内容,没有固定的旋律,就是随心所欲地吹奏一番,吹完之后他发现孙登大师正注视着他,笑眯眯地说:“再来一遍。”于是,阮籍对着苏门山又吹了一遍,回头再看,孙登大师又回到了原来安静的状态。最后,阮籍有些高兴、也有些茫然地下了山。走到半山腰,突然奇迹发生了,一种难以想象的奇妙音乐充满了山谷,如天月开奏——这正是孙登大师的“啸”声。它如此辉煌和圣洁,回答了阮籍全部历史和哲学的重大问题,比任何语言都更能感染人,更能穿透人的内心。阮籍仰头聆听,直到音乐结束。可见音乐是古人的一种表达和交流方式。

最近看到一种说法称,宇宙的形成和音乐有关。宇

宙从哪里来?要到哪里去?我们从哪里来?要到哪里去?只有知道来处,才有可能知道去处,这是千年的诘问。宇宙是大爆炸形成的,这已似乎成为科学界的公论——600多亿年前的大爆炸形成了今天的宇宙。那大爆炸之前是什么呢?据说是一“奇点”,也叫“悬点”。这个奇点又是什么呢?有人说是一高能量体。前几天看了一份资料,有位科学家推测说,奇点是一段波,一段音乐,这就是说,是音乐创造了宇宙。当然,这个浪漫的说法是否能解释得了宇宙的千古谜题,还有待科学家们去探讨。

我还看到一则消息,据说科学已证明,我们生活的世界至少有九维空间。二维空间中的生物是无法理解三维空间的,三维空间中的我们也很难理解超过三维空间的任何事物,九维空间的“啸”声、音乐、话语到了三维空间一切都成为可能。

这也包括宇宙的创造吗?

这些年寺庙道观的香火之旺,与十多年前相比,简直有天壤之别。去有寺庙的地方旅行,感受信仰的力量与大自然的宁静,也是一种精神享受。2005年我去了趟五台山,看到很多人的表现,对精神追求有些许感悟。

我看到,有一种人崇拜跪拜的功效。他们一进到五台山景区内就开始跪拜,一路跪拜到山上。这种探求的精神、虔诚的精神可能在当今其他任何一个国家和民族都看不到。但是,我发现这些

人什么都跪拜,甚至跪拜毛主席当年住过的床、江青住过的床乃至林彪住过的床。见到什么就跪拜什么,这就是迷信了。迷信,违背信仰给人的初衷,反而成为痛苦的根源。你迷信烧香拜财神后就会发财,结果发不了,你会失望,感觉受到欺骗。但是你跪拜过的财神爷,一个泥菩萨,什么时候给你承诺呢?它一句话没说过,你觉得受了欺骗是因为你对它有着错误的定位。这就是迷信造成的后果。但迷信产生的原因,归根到底还是他们没有“放松”。本来到山里旅行,就应该暂时丢开工作,获得闲适或者精神苏醒的快乐,但他们没有丢开。在城里忙着发财,到山里则忙着找偶像保佑自己发财,这样的人,永远也不可能精神享受。

在没有真正信仰的社会中是很容易产生迷信的,就像地里不种庄稼,杂草一定会会长起来一样,信仰也是需要引导的,没有正确的方向,就会误入歧途。祈祷具有某种物质形式,但比这种形式更重要的是祈祷的精神。我们唯有通过祈祷的精神,才能与造物主的伟大精神相接触。

在五台山,除了迷信于跪拜的人,还有一种人看起来很不“严肃”。他们不跪拜,或者只是玩乐一样地跪拜。他们本身已经破除了迷信,认为社会制度日趋完善,给人越来越多发财致富的机会,自己的生存质量可以控制在自己手里,只要你努力,就能发财。这些人去寺庙,最多就是捐个钱,获得快乐。为

什么去寺庙捐钱人们会快乐呢?因为在我们的传统思想中,朝寺庙捐钱具有供养菩萨的含义。他们大概觉得通过这种有意义的花钱方法也可以获得快乐。

最值得注意的是,现在有很多人带着都市生活里的困惑去求教高僧。许多白领、知识阶层,经济收入和文化水平都很高,却经常去找寺庙的高僧,几乎把高僧们当成了心理医生。

《圣经》中这样写道:亚当和夏娃生活在伊甸园里,过着无忧无虑、快乐的生活。上帝对他们说:“园中每棵树上的果子你们都可以吃,但除了善恶之树上的果子。”后来,蛇诱惑夏娃吃了那棵树上的果子,夏娃又给亚当吃了。上帝责备了亚当和夏娃,蛇也受到了诅咒,让它永远抬不起身子。就这样,因为能区分善恶了,仇恨之根就深植于亚当和夏娃心中,祸及他们的后代子孙。这就是基督教所说的原罪。

在禅宗中,三祖僧璨在他唯一的一本著作《信心铭》中说道:“至道无难,唯嫌拣择。但莫憎爱,洞然明白。毫厘有差,天地悬隔。欲得现前,莫存顺逆。违顺相争,是为心病。”对那些没有成见和偏好的人来讲,伟大的道并不困难。

当爱和恨两者都消失,每一样东西就会变得很清楚、很赤裸。但是如果你对它作出哪怕是非常微小的判断,那么天和地就被分割得无限远。如果你想要看到真理,那么就不要先人为主地持有赞成或反对

的意见,内在喜欢和不喜欢的冲突是心病。

萧伯纳的剧本《巴巴拉少校》中有这样一段情节:工业巨头安德谢夫老爷子见到了多年不见的儿子斯泰芬,问他对做什么有兴趣。这个年轻人在科学、文艺、法律等一切方面一无所长,但他说自己有一项长处:会明辨是非。老爷子把自己的儿子暴打了一通,说这件事难倒了一切科学家、政治家、哲学家,怎么可能你别的都不会,就会一个明辨是非?

我们小时候接受的教育总是要我们有爱憎分明的阶级立场,对同志要像春天般的温暖,对敌人要像冬天般的寒冷……而从古到今的圣人、智者们总是教育我们“恶是不存在的”。阿博都·巴哈说,并不存在恶,无知是缺乏知识,谬误是缺乏引导,健忘是缺乏记忆,愚笨是缺乏良好的感悟。同样,瞎子是缺乏视力,聋子是缺乏听力,贫穷是缺乏财富,疾病是缺乏健康,仇恨是缺乏爱,分裂是缺乏团结。如果我们把所有的事物都从正面去理解,就没有了黑暗。存在黑暗是因为缺少光明,在一个漆黑的屋子,当我们打开电灯的一瞬间,黑暗就不存在了。所以,我们应该做的事情就是带给这个世界多一份光明和正向上的力量。

从《圣经》、禅宗的《信心铭》、萧伯纳的剧本到阿博都·巴哈,讲的都是同一个道理。在这里我们不需要更多的语言,需要的只是闭上眼睛静静地去想。

# 跪卖雪茄的金发女郎给我上了一课



沈坤著  
华艺出版社友情推荐

因为和顶头上司有矛盾,我渐渐被同事孤立。为了彻底改变自己的处境,我不顾女朋友圆圆的坚决反对,去了一家保健品公司做销售员。进入销售行业后,我遇到了各式各样的诱惑,金钱、美女、地位……我疯狂地辗转其中,享受着不断涌来的新鲜刺激。

## [上期回放]

一次,我去拜访杨老板。他有一家食品店,过去生意一直很好,新装修后,生意反而不好了,他当时正在为这个事烦恼。在我的建议下,杨老板把门口新砌的台阶推倒,改修成矮坡。几天后,奇迹发生了,小店的生意恢复了。为了感谢我,杨老板请我吃饭,还把一个女人送到了我的床上。

## 商战小说

在我做了一年大区经理之后,我上调到公司总部,开始接手销售总监的职位。后来,我的老上司刘总打算离开公司,他征询我的意见。我说考虑一下答复他。这天下班前,我打电话给圆圆,约她去南京路上的东海咖啡馆坐坐。我把想离开补肾王跟老刘去杭州任职的情况告诉了圆圆。圆圆毕竟是圆圆,她的话只是善意的提醒,但她不会像其他女人一样给我压力,也就是说,那天说过之后,她再也没有提及我是不是真的要离职一事,即便是晚上她躺在我怀里的时候,我们之间也只是谈谈以前大学时代的事,其中说得最多的话题却是这么一个。

“阿坤,你当初是怎么坚持每天写一首情诗给我的?”我一时语塞,也实在想不起当时究竟是怎么一回事。我对以前的很多事已经淡忘了,关于写365首情诗那件事,现在想来也很傻,当时我也不知道是怎么会坚持写一年的,只是我不能这么直接说出来,圆圆是个很小资的女人,她需要的是感觉,淡淡的,像一缕轻烟,像一波清池,总之,这个内心充满着浪漫情调但脸上却可以掩饰得丝毫不见的女人,对于我放弃写作,她只有在两人缠绵过后,才会对我偶尔流露出怅惘叹息……

因为杭州离上海很近,高速大巴也就两个小时,刚开始时,我几乎每个月回上海一次,顺便买点麻酥糖给圆圆的妈妈吃。圆圆的老家在宁波,所以他们特别喜欢甜食。当然,我回上海的主

要原因是看圆圆,但连续几次回去,竟然都被圆圆带着去参加她同学、朋友的婚礼。互相熟悉的朋友坐在同一个圆桌婚宴上,都会谈谈各自的工作,只有我不想谈,因为圆圆从不跟人谈我的营销工作,而有些朋友还一直以为我在电视台工作,我也懒得解释。

我在销售部门的配合下,制定了系统的渠道政策及铺货方案。策划专员王小颖这个丫头的工作能力和组织能力都不错,她能把我的很多思想完全地落实到位,而且这段时间,她几乎天天在公司里加班到很晚,我也跟他们一起开展脑力风暴会,一起创意写文案,然后在午夜,我们几个一起到杭州街头吃大排档。

小颖住在集体宿舍,她与负责人力资源的张莹合住一个房间,有几个晚上,我们消夜过后,我就打车送小颖回宿舍,每次我送到小区门口,就告辞了。有一次,我目送她走想来也很傻,当时我也不知道是怎么会坚持写一年的,只是我不能这么直接说出来,圆圆是个很小资的女人,她需要的是感觉,淡淡的,像一缕轻烟,像一波清池,总之,这个内心充满着浪漫情调但脸上却可以掩饰得丝毫不见的女人,对于我放弃写作,她只有在两人缠绵过后,才会对我偶尔流露出怅惘叹息……

狂轰滥炸加上地面攻击战,仅仅一个半月,市场就出现了奇迹:一个医药单店,一个月竟然销售了200多盒,平均每天销售7盒。根据整个方案的计划,两个月之后,我们就在样板市场重庆举行了新产品上市暨全国市场现场招商会,会议之后让全国各地的经销商亲自去重庆的各个销售终端考察,以证实我们这个产品受消费者追捧的程度,同时我利用PPT,将整个市场推广的方案展示给经

销商们,包括十分新颖的宣传物料和影视广告。

当时我制定的招商政策是,每个前来参加招商会的客户,只要达成签约,并提交区域独家经销权保证金的,报销来回机票,首次提货超过200万的,奖励一辆客货两用车。果然,由于现场的氛围渲染和具有诱惑力的渠道政策,加上经销商们都去市场看了产品的实际展示和销售情况,结果一下子竟然有9个经销商首次提货超过百万,而我只预先计划了5辆奖励汽车,最后只有通知后勤,赶快向汽车销售公司订货。

这次的策划活动,使我开始重新思考销售与市场策划的相互关系,以前我总是轻视市场策划部,总觉得这个部门的人只会玩创意做概念,做出来的方案也是不痛不痒的,而现在自己做了这个部门的负责人,有了亲身感受,尤其是连续几次成功的促销活动的策划以后,我对市场策划这个职业有了更深的感触,而真正引起我对营销的重新思考的,却是与老刘一起在上海大厦酒吧里的一次不寻常遭遇。

那天,我和老刘,还有一个上海的准经销商,三人要详细谈双方的合作。在外白度桥的海霸王阁大酒楼吃过饭,我们还有几个问题没谈妥,那个经销商就带我们进入这个外国人经营的酒吧。酒吧里的装饰很典雅,背景音乐是舒缓的美国乡村音乐,酒吧里客人不多,三三两两的老外零星地坐在偌大的大厅里,喝着威士忌和白兰地。我们三人坐进了一个面对面的包厢里,帅气的服务生就上来帮我在桌子上点

了一支蜡烛,并递上酒水牌。我刚坐下,就发现前面不远处有一个金发碧眼、穿着超短裙的外国女人,在向客人兜售雪茄,我还没跟外国女人打过交道,尤其是穿着超短裙的美女。我向她招了一下手,那个女人就过来了,她一路微笑着走到我面前,我还没说出哈罗,她却突然扑通一声,双膝跪倒在地,随即打开她胸前的烟木盒,里面三格一排,陈列着精致的雪茄。

“三位先生,你们好!”没想到金发碧眼的这个女人却说出了一口流利的普通话。“这种雪茄叫Aisig,在我们古巴,是下等渔民和贩夫走卒抽的,每一支售价180元。”她纤细的手指指着第一排雪茄格说。“这第二种雪茄呢叫Hogbe,在我们古巴,是公司老总和政府官员们抽的,每一支售价388元。”她的手继续往住第三排雪茄移动……

“这第三种雪茄叫Basha,在我们古巴,是王公贵族抽的,每一支售价688元。”她停顿了一下,微笑着,目光从我们三个男人的脸上缓缓扫过。“请问三位先生,你们选哪一种牌子呢?”细声细气的美女声音,继续在我们的心中蛇一般地游动。我看了看身边的老刘,又看了看对面的经销商朋友,发现他们跟我一样,都傻傻地愣在那里,不知道该怎么办。

我刚想说什么,老刘就从身边的那个小包里抽出12张百元大钞,递给了这个鬼知道是不是真的来自古巴的洋妞。我们每人抽了一支Hogbe雪茄,尽管我抽烟不多,但还是

模像样地抽着雪茄。

“这个女人真厉害!”老刘说。我问怎么了。“你看,”老刘比画着手指说,“她把我们的男人的心理摸透了!”“第一,她知道男人都是色鬼,所以穿着超短裙和低胸装,以引起男人们的注意;第二,她知道男人再怎么怎么样也都是怜香惜玉的,所以,她一走到你面前就扑通一声跪下,一下子让你不自然,甚至心慌,怜惜之心油然而生;第三,她也一定知道,男人招手让她过来,大部分是想跟她说说调情,或者随便买一支算打发她,所以,她干脆给我们一个明确的身份定位,按照她三种雪茄的身份和价格定位,你最差也得买一支贩夫走卒抽的,但男人通常都不会在女人面前自我掉价,所以,能进入这里消费的男人,都不会自甘堕落为下等渔民和贩夫走卒,所以,大部分会选择第二种雪茄,价格不上不下。面子保住了,而这样一来,我们三个人不知不觉就走进了她预先设计好的销售陷阱里,1000多元钱转眼就没了……”

我恍然大悟,随即暗暗称奇!奇的是,这个女人竟然如此厉害,把雪茄的销售步骤设计得天衣无缝,无人能逃脱她所设定的销售范围,除非你厚颜无耻!同时我也更加钦佩老刘,仅仅买一次雪茄,他就能发现这其中的门道,不愧为营销老将。后来,我们仔细观察那个卖雪茄的洋妞,发现只要是中国的籍男人,几乎都会买下她的雪茄,偶尔也有老外果断地买一支。其销售的成功率之高令人钦佩。