



师树林 师树林 师树林

随笔

人生得一知己足矣

宋宗桃

对于大多数的人来说，找到自己的另一半不难，或者说不太难。但要找到知己，难于上青天。

知己超越一般意义上的朋友，是朋友的峰值，可遇而不可求。

故而人生得一知己足矣。但有两个古人却各有两个知己。

白居易与元稹曾是一对知己，刘禹锡与柳宗元也曾是一对知己。这两对知己中，元稹与柳宗元走得早，留下了白居易与刘禹锡。

白、刘两人同岁，年轻时关系又好，晚年还一起在洛阳诗歌唱和，使他们再次成为知己。

白居易和刘禹锡堪称奇迹，可谓“六生有幸”。

近代的鲁迅与瞿秋白也是令人羡慕的知己。早期的鲁迅搞文学创作时，希望用晒人民痛苦的办法引起疗救的注意。后来大革命失败，“解剖自己并不比解剖别人留情面”的鲁迅反思自己，认为过去那些作品只能使被唤醒的少数青年，成为旧势力“餐桌”上的“醉虾”（《寄恒先生》），精神上更加痛苦。于是，他转向杂文，拿起“匕首”和“投枪”，直刺封建文化和黑暗现实。但是，

传统文学观念对杂文很是不屑，致使鲁迅一直处于反动文人，甚至也包括许多进步文人的围攻、侮辱和谩骂之中。瞿秋白对鲁迅非常理解、认同，他就像听出俞伯牙琴声“巍巍乎若泰山”“洋洋兮若江河”的钟子期，勇敢地站出来支持鲁迅。他秘密会见鲁迅，整理鲁迅的杂文，写了《鲁迅杂感集序言》，高度评价鲁迅杂文的社会意义和巨大价值。处于单打独斗境遇下的鲁迅十分感动。1933年春，鲁迅录清人何溱的一副对联向瞿秋白表露心迹：“人生得一知己足矣，斯世当以同怀视之！”

1935年6月18日，瞿秋白在福建长汀就义。鲁迅悲痛之余，搜集瞿秋白译著遗文，编辑成《海上述林》上下卷。

1936年4月，鲁迅在《〈海上述林〉下卷序言》中写道：“如雷赫合莱夫和巴尔多的绘画，都曾为译者所爱玩，观最末一篇小说之前的小引，即可知。所以这里就不顾体例和上卷不同，凡原本所有的图画，也全数插入，——这，自然想借以增加读者的兴趣，但也有些所谓‘悬剑空垆’的意思的。”

“悬剑空垆”的典故出自《史记·吴太伯世家》：“吴使季札聘于鲁……北过徐君，徐君好季札剑，口弗敢言；季札心知之，为使

上国未献。还至徐，徐君已死，于是乃解其宝剑，系之徐君冢树而去。”

人言：知己是你痛苦的时候第一个出现的人，是你走麦城不对你另眼相看的人，是有你难时可以牺牲他的生命的人……鲁迅就是这样的知己。他倾注心血要为逝去的瞿秋白系上瞿所喜爱的“宝剑”，直到半年以后的1936年10月鲁迅去世。

通常情况下，像鲁迅这样的思想先驱是很难有知音的，如果没有遇上瞿秋白，很可能也就“孑然一身”了。要说这也很正常。民族英雄岳飞就曾感叹：“知音少，弦断有谁听！”对于这些伟大的人物来说，当其时也，由于他的出类拔萃，由于他的先知先觉，由于他的勇敢和担当，身边大都十分落寞，缺乏思想高度相通的能形成互济互补的知己。于是就有了“兰生幽谷，不为无人而不芳”的孤傲。正如陶渊明所说：“知音苟不存，已矣何所悲。”是呀，我追求我的理想，我走自己选定的道路，有知己，当然好，没有，照一往无前。那又有什么可悲的呢？

月圆是诗，月缺是花，仰首是春，俯首 是秋。“真正的勇士敢于直面惨淡的人生，敢于正视淋漓的鲜血。”生命无论际遇如何，只为辉煌而绽放。



程振国 程振国 程振国

曾国藩的智慧

钱永广

明朝开国皇帝朱元璋，最初连饭都吃不上，只是一个放牛娃，他成为一代帝王的关键。除了他的过人智慧，就是他手下战将为他立了赫赫战功。可他在当了皇帝后，便大杀功臣，徐达、李善长、刘基、胡惟庸、蓝玉、叶升、冯胜、宋濂、傅友德等，几乎被他杀绝。

在封建社会，那些战将只是皇帝手中打江山的一个工具，所谓卸磨杀驴的道理，对功臣和战将来说，如果悟不明白，就会引来杀身之祸。

而同样是功臣，清朝的曾国藩，却聪明得多，他没有像朱元璋手下那些战将，最终落一个悲惨的命运。1864年，曾国藩率领的湘军，经过艰苦卓绝的斗争，所向披靡，终于攻克了太平天国的首都南京，历经两个皇帝，长达14年的太平天国运动，最终被曾国藩剿灭了。

这时候，曾国藩所率领的湘军，是清朝唯一可以依靠的大军，曾国藩也是当时最有实力的人物，于是，各种目光都集中到了他的身上，大家都以为到了论功行赏的时候，按照他的功劳和手中掌握的军队，甚至有人把他看作即将诞生的新主。面对众人的期待，在形势面前，曾国藩到底是选择进还是退？

可以取代清代帝王，成为新主，本是人生功成名就，最得意的时候，可这时候的曾国藩，却并没有一丝一毫的得意和高兴，相反却是深深的担忧。因为他知道，他面对的不是朝廷的论功行赏，而是功高震主的猜忌，搞不好自己就会有性命之忧，就会重蹈朱元璋帐下那些战将的覆辙。

在进退面前，到底是进还是退？曾国藩考虑再三，最后他认为，只有裁减自己的军队，才能表明自己对皇帝的忠心，才可以让皇帝放心。于是，曾国藩选择了退，他以“湘军作战年久，暮气已深”为名，主动向朝廷要求裁减湘军，由此来向朝廷和皇帝表明他无意拥军自重。果然，曾国藩的奏折一递上去，皇帝就准了曾国藩的奏折，湘军也被裁减大半。

曾国藩打败了以洪秀全为首的太平天国，为清朝建立了卓越功勋。在拥兵自重的时候，他没有选择进。也许有人会问，曾国藩既然手握重兵，他为何不自立新主？答案是肯定的。在太平天国乱世中，想自立新主的大有人在，如果那样，他无疑会成为众矢之的，必将遭到讨伐和惨败。在手握重兵时，曾国藩没有被身边人的溢美之词蒙住耳目，没有被战功冲昏头脑。在他人生最关键时刻，他选择了退，虽然湘军裁减了大半，可是却换来了自己等人的平安无事，曾国藩由此也被朝廷嘉奖，并成就了他一生“中兴之臣”的美名，让人刮目相看。

深秋的村庄

吴辰

收割完最后一穗喜悦
人们开始忘记忧伤
阳光开始变得柔软
穿过云朵不再轻而易举
皖南的水彩告别喧嚣
和昂起脖子的水牛一起
朝飞鸟深情地呼喊
风进化成锐利的苍鹰
叼走好多片浮躁。于是
这座村庄像个湖泊
倒映出天空空浩的微笑

随笔

牛肉面记

许锋

不说你也知道，兰州虽然偏远一些，但有两样东西特别有名，一为《读者》，二为牛肉面。《读者》在全国大街小巷的报刊亭都有，牛肉面在大街小巷也都有，但此处的大街小巷前一定要加定语：兰州。

兰州人对牛肉面的依赖，外地人确实无法理解，也无法感受。很多老兰州人是从几块钱一碗吃到如今六七块一碗的，时间跨度达几十年。我在十三四岁吃第一碗牛肉面的时候，一碗才两毛多钱。等我在兰州参加工作，并且开始“写”牛肉面时，一碗已经卖到一块多。那时我在青年报社当记者，团省委楼下有一家牛肉面馆，我天天去，顿顿吃，对牛肉面观察得很细，它蛛丝马迹的变化我都能感受到。很多人开始讲卫生，怕牛肉面馆的碗没洗干净，索性“牛大碗”上套袋子，塑料袋子隔住碗和面，碗和汤。看着是干净，但是塑料袋子被滚烫的汤一烫，是不是还“干净”，谁也不知道。后来，有人要给牛肉面换“健康碗”，不用牛肉面馆的人再洗碗，人家洗好，包装好，给他们送去。很多人不信，头摇摇厉害，谁有那么大本事能把牛肉面的碗洗下来！事到如今，不要说“牛大碗”被“换”了，很多餐厅都在使用带包装的消毒碗筷。

到过兰州的人，肯定吃过正宗牛肉面，知道牛肉面好吃，好在哪儿。没到过兰州的人，也经常吃“兰州牛肉拉面”，能吃饱肚子，无所谓正宗与不正宗，因为没有参照物，比不上。中国人初次见面，寒暄，总爱问人家乡在哪儿？我一说兰州，人家舌头马上拐到牛肉面上（从来不说《读者》，看来还是吃更重要），说，我吃过吃过。我问，你去过兰州吗？有的人竟还不知道兰州是陕西的还是甘肃的（这回你信了吧，兰州确实偏得可以）。他没吃过正宗牛肉面。要是以后吃了，就知道以前白吃了。

牛肉面馆正宗还是不正宗，兰州人好分辨。看门头（实际上门头都差不多，大家越来越像了），澳门也有一家，我以为正宗，进去看了一眼，肚子虽饿，还是出来了。看灶台，两口大锅（直径得一米多）一定要有一口下面，一口装汤；有的面馆竟然用“钢中锅”装着一点寡淡的汤，也敢叫兰州牛肉拉面。看辣椒油、蒜苗、香菜。可不是一碟一碟的，那太秀气，是直径四十多厘米的大瓷碗，装得满满的，随用随添。看碗。一定是“青花瓷”的“牛大碗”，“海碗”，换了样式的，换了颜色的，换了深浅的，在兰州人眼里，还是不正宗。

兰州牛肉面有粗细宽窄之分，我吃过毛细、三细、二细，还有韭叶子、宽、大宽。那一回好不容易找到广州的那家牛肉面馆，我说二细，妻子笑嘻嘻地用兰州话来了一句：莽麦棱。面师傅一愣，真一愣，随即“和颜悦色”，真是“他乡遇故知”，正儿八经的兰州人寻来了，这碗面得做好，要不被老乡笑话。

几分钟，面上来，一清二白三红四绿五黄，分分不差。一清说的是汤要清，二白说的是萝卜片要白，三红说的是辣子要红，得满满的一层，四绿说的是香菜和蒜苗要绿，要翠，五黄说的是面条要黄，要亮。这是几个基本条件。兰州本地的牛肉面馆有的还放芝麻。牛肉面，不能没有肉。但说实话，牛肉越来越贵，在兰州本地，一碗面六七块，牛肉片、牛肉块基本上没有，牛肉丁有一点。在广州、深圳、北京等地，一碗面十几块，小二十块，“正儿八经”的牛肉片或牛肉块有一点。但想吃得过瘾，得单独再买。一份牛肉可便宜，有时候比面贵。

牛肉面光看不行，要吃到嘴里才知道好不好，正不正宗。一回，我和一位同事去兰州出差，早上起来第一件事就是去吃牛肉面，满大街的牛肉面馆，随便哪一家都比外地的正宗。我们在金昌路寻了一家，待面上来，他低头一闻，发出肺腑之言：真香！一吃，乐得合不拢嘴，辣椒油顺着嘴角往下流，又来一句：太香了。本地人听到这两句，足够，十几年前离开兰州在广州定居后，我们一家人是经常到处寻着吃牛肉面的。正宗的不好找。用百度搜，一搜一大堆，有时兴冲冲还刻意保持饥肠辘辘的状态去了某家，但基本上大失所望。遭遇多了，便不再上当”，吧唧吧唧嘴，使劲将乡情咽在肚子里。

牛肉面是兰州人的早餐，有时候也是午餐、晚餐。牛肉面对兰州人很重要。你走过再多城市，都看不到几十万上百万人早上同吃一碗面的情景。

真是壮阔。

来年获得成功。微创新其实是互联网时代上帝赐予人间的的一个全新的礼物，一个和过去完全不同的创新概念。

为了教你如何以个人的身份来把握机会，我和金老师通过一下午的交谈，总结出个人微创新的两种身法和两种特征。

微创新身法之一：转身

第一种身法叫转身，从哪儿转到哪儿？从实转到虚，从传统的产品经济转到现在的体验经济。

为什么个人微创新一定要针对体验经济呢？因为如果玩产品经济，你在产品的性能、数量或公司的规模上是比不过大公司的，那就是鸡蛋碰石头。体验世界就不一样了，体验世界有两个特征。

第一个特征就是取之不尽，无边无际。比方说日本汽车当年为什么能杀进美国汽车市场？它凭的就是一个杯托的设计。现在的汽车上都有杯托，这就是日本人发明的。你说这东西有多少高科技？没有，但是它在体验世界中特别重要。想象一下，你一个人开车的时候，停车买了一杯热乎乎

的咖啡，上车之后一口喝不完，放在副驾驶位上又怕洒了。这时候，如果你的车里有一个地方能把它稳住，是不是很方便？这对于福特、克莱斯勒那些大公司来讲根本不算不上技术，但是从体验的角度来看，却是对车内空间的体贴运用。日本汽车当年就是靠这么一个小小的杯托，杀进了美国市场。这就是一个典型的微创新案例。

网上有个段子。男人和女人谈恋爱的时候，“若她涉世未深，你就带她阅尽人间繁华；若她心已沧桑，你就带她去坐旋转木马”。女对男版是，“若他情窦初开，你就宽衣解带；若他已阅人无数，你就炉边灶台”。你看，只要他是人，不管这个人处于哪种状态，你都可以找到他体验当中最稀缺的那一点。

有部电影叫《北京遇上西雅图》，我觉得最精彩的一句影评就是：“女主角先遇到一个包养她的大款，然后遇到一个愿意每天给她跑几里路买油条和豆浆的人，她就会爱上后一个男人。可是如果她原来的老公屁事没有，也挣不到钱，只会每天给她去买油条豆浆，这个时候突然遇到一个大款，给她一堆名牌的包包，那爱情的结局就会发生改变。”这个结论好像很残酷，但这就是人性。人性就是不知足，人性就是在追求各种各样全新的体验。这也是体验经济给大家带来的机会。

体验经济还有第二个特征，那就是全新的体验创新是问不出来的。这是老丈人们搞不定，而小伙子们容易发现的。那些大公司、大组织，有的是钱找市场调研公司做调研，来调查市场上的新需求。可是，当你往体验经济里越走越深，就会发现大公司那一套玩不转了。没有汽车的时候，大家都想要一辆更快的马车，没有人会想要用汽车；乔布斯不发明iPhone，谁知道自己想要一台iPhone？

真正的需求不要看他怎么说，所以，金错刀有一句话：“需求这个事儿，不要听他的嘴，要看他的腿，他说什么不重要，往哪儿跑才重要。”

很多人在质疑我们《罗辑思维》的盈利模式，问我将来怎么挣钱。今天，我不妨把这个话题跟罗剥开来谈一谈。其实我只关注一件事情，就是怎样做出一个有价值的东西，并且让价值观相同、气味相投的人能够看到，只要有足够多气味相投的人看到，怎么挣钱的事根本不用我操心。

比方说，我们刚开始做出点样子了，有道云笔记就来找我们合作。对方觉得，我们价值观合拍，都是想网罗一帮爱读书、爱智求真、人格健全、追求进步的好青年，于是就合作了。虽然钱不多，但是毕竟有了第一笔生意。

随着《罗辑思维》发展得越来越快，我们的这杆旗树得越来越高，怎么挣钱根本就不费想。全世界的商家，只要他们认可我们的价值观，他们就会空心思地想怎么跟《罗辑思维》合作，让我们挣到钱。

在传统社会里，你不仅要做出好产品，还得想办法把它推销出去。于是，每个大公司都得

有一个产品部门、一个营销市场部门。可是在互联网时代，你只要做出一个东西，把旗一树，下面所有的资源自动会来到你的旗下，围绕在你的周围，形成更大的阵势，形成大家多赢的局面。这就是互联网时代的精彩之处。

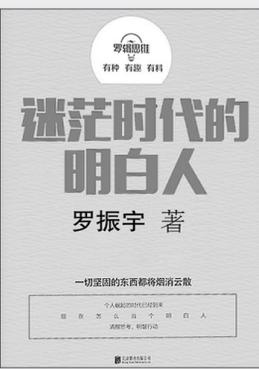
个人崛起的优势2：机会越来越多

互联网时代更精彩的，就是我下面要说的第三点：你没什么可怕的。很多人都会发愁：假如我到了组织外，第一个月的工资从哪儿来？你有这个担心我能理解，但是互联网时代，每个人面对的机会越来越多，风险越来越小。

举个例子，北京北大附中有一个学生叫季逸超，他研制出一款手机应用，叫“猛犸浏览器”。这个浏览器后来声名鹊起，甚至有人推荐它作为iPhone的预装应用。

很多人对季逸超说：“你既不收费，又不做广告，而且还没有推广经费，怎么跟那些大公司比啊，你这个有戏吗？”但是客观地说，有戏没戏

连载



罗振宇 著
一切坚固的东西都将烟消云散
个人微创新的两种身法和两种特征
微创新身法之一：转身
第一种身法叫转身，从哪儿转到哪儿？从实转到虚，从传统的产品经济转到现在的体验经济。为什么个人微创新一定要针对体验经济呢？因为如果玩产品经济，你在产品的性能、数量或公司的规模上是比不过大公司的，那就是鸡蛋碰石头。体验世界就不一样了，体验世界有两个特征。第一个特征就是取之不尽，无边无际。比方说日本汽车当年为什么能杀进美国汽车市场？它凭的就是一个杯托的设计。现在的汽车上都有杯托，这就是日本人发明的。你说这东西有多少高科技？没有，但是它在体验世界中特别重要。想象一下，你一个人开车的时候，停车买了一杯热乎乎

视觉漫忆

偏三轮

李绍光

三个轮子，一个侧兜，嘟嘟一溜烟的摩托车，如今生活中已淡出视线，而我却对它情有独钟！

上中学时，偶尔见到一辆三轮摩托，喜出望外，车从身旁疾驰而过，我们在后边大呼大喊，紧追不舍，滚滚烟雾把我们甩在后边，别说是汽油味还挺香呢！学校毕业后，分配到电业部门工作，这里各站所和重点科室都有清一色的绿颜色偏三轮，上午8点钟，一辆辆三轮从同门口出发，工人们到乡下乡施工。三轮摩托定员司机一名，司机后边座位可坐一人，侧兜里可坐一人。由于侧兜两边较高，可挡灰土，这儿是首长坐，科长、站长以上的干部坐在里边。有人开车，有人当保镖，坐在侧兜里的头头，悠闲自得，可神气了。新来的同志没有机会坐上三轮，那时真让我羡慕极了。一天下午回老家，趁司机外出，偷偷从工会主席那里借出了三轮。由于自己平时没机会碰它，所以开起来十分生疏，走在小街上，总嫌路窄，怕碰着路边摊位，500米长的街道，我停了6次，下来恳求商贩主挪挪东西，让我顺利开车过去，小街走完，我紧张得出了一身汗。半路上遇到一位同学，他让我送一个人，为了显示义气，毫不犹豫的答应。这个人的家在偏山区，路差坡陡，我开着车在山区回绕，一会儿高、一会儿低，车抖动得厉害，终于不小心陷在了泥窝里。山路车稀人少，一个多小时不见一个人经过，心急如焚。天无绝人之路，忽然间听到摩托车响，一辆警用三轮车从山坡上飞驰而来，我忙伸手示意，走近一看是同学，危难之时相逢，真是他乡遇故知，久旱逢甘霖，略加寒暄，他便拿出一根绳子，绑在我的车上，他开足马力拉我的车，他用劲过足，我方向把握不准，嗤的一下，我的车从泥潭里蹿了出来，撞坏了他的车尾灯。他的脸色马上沉重起来，一句话没说开车走了，令我十分尴尬。那天，送完人回到家已是傍晚，来了一辆三轮摩托，迅速成为我们村的头号新闻，村里人沸腾了，人们奔走相告，那夜，全村无眠。

半年后，局领导给我们科室也配上了一辆三轮，黑色塑料外壳，电打火的，这在当时是很先进的。科长很高兴，细心保养，平时除了科里人办公用外，任何人都借不出去。当年秋季的一个下午，因为工作完成得很好，受到局领导表扬，大家十分高兴。“出去兜兜风。”科长边说边去开车，他驾驶，一个同事坐在后座，我坐在宽敞的侧兜里，前面有挡风玻璃，显得庄重美观，我戴着平光镜，大腿跷在二腿上，感觉神气极了。摩托车开进了一所学校，不一会儿有两个女教师出现在走廊上，看着我指指点点，隐隐约约听见我的同事对一位漂亮的女孩说：“能坐三轮摩托的，肯定不是一般人。”原来科长要给我介绍女朋友。

现在各式各样的轿车在大街上奔驰，人们在快节奏中匆匆而过，这绝不是三轮摩托时期所能想象到的。但是我热爱三轮摩托，因为它给了我乐趣，也给那个时代做了贡献。

张宁

会讲故事，乔布斯的苹果风靡世界；会讲故事，张嘉佳的作品卖掉了500万册；会讲故事，莫言获得了诺贝尔文学奖；会讲故事，小米有了参与感……每个人或产品都需要故事来展现自己的独特魅力。生活中小到朋友圈，大至发布会，不管是营销自己还是营销产品，要想成功，都离不开“讲故事”。

卢建彰，台湾广告创意界传奇人物。先后担任奥美、智威汤逊等顶级4A公司资深创意总监。以真实体验、独特视角告诉我们，互联网+的时代最有利的营销武器正是故事。而好故事究竟从哪里来，如何才能讲好故事，以及怎样把故事完美地契合到传播中？正是本书将要告诉你的……

作者卢建彰，有广告导演、诗人、小说家、作词者等多重身份。从事广告业14年，为台湾地区广告创意界新晋传奇人物。

《会讲故事，让世界听你的》

张宁

张宁

张宁

张宁

张宁

张宁

张宁

张宁

张宁