

# 豆瓣笑谈

No.21

七岁的江湖霸主

今日主笔曾治天

## 统一赞助账户

支付宝 kabadaga@gmail.com

有人问曾哥，你情商那么高，是看什么书看出来的？

曾哥说，情商这东西和书真没什么关系。你看再多书也无法增进你的情商。

有人说：曾哥，你骗人，你这样说是因为你没有出过情商书，同时你又妒忌那些出过情商书的人。

曾哥说，曾哥不和你这种情商水平的人争。

幸好，大多数同学都信任曾哥的话。

曾哥经不住大家的吹捧，便说起了培养情商的事。

曾哥生在七十年代的尾巴上。70后的嫌曾哥太嫩，80后又嫌曾哥太老。曾哥真他妈倒霉。

曾哥有一段童年是在青莲乡度过的。（别去翻地图，这地名是曾哥虚构的。曾哥的情商决定了曾哥不会在这个岁数就把全部都抖出来。现在就卖光了，以后曾哥拿神马来卖？）

青莲乡灰头土脸，房屋破旧，街道狭窄。在人家大都市看来，青莲乡就是一条小巷子。不过曾哥却不曾嫌弃它狭小。

情商的真谛无非就是厚黑二字。曾哥再得意地告诉你，厚黑教主李宗吾是俺的半个老乡。妈啊，又暴露了一个重大隐私。

曾哥先说厚。那个时候，改革的春风刚刚吹到偏僻的青莲乡，物质文化生活严重匮乏。只有先富起来的人才买得起电视机，也只有先富起来的人才能经常吃肉。

别看曾哥现在是个食素者，又是一个清心寡欲的高人，小的时候，曾哥比谁都贪吃。可是家里要吃一次肉都得卜个卦先，所以指望母亲给肉吃是严重不靠谱的。于是，好吃的本性激发了曾哥最初的情商。

首先，曾哥从不拿群众一针一线，成为青莲乡唯一能让所有阿姨叔叔放心的好孩子。不但如此，曾哥还经常拾金不昧，或者义务帮阿姨守商店。

但是，光有诚信还不够，还得会讨阿姨欢心。所以曾哥一有空就和阿姨们扯淡。这就是情商啊。兄弟们。曾哥发现阿姨们非常喜欢和小孩扯谈，所以曾哥就经常去和她们扯淡。母亲也是国营商店的服务员，可是曾哥却很少帮母亲守商店。曾哥觉得这也没什么不对。曾哥到处去讨生活，也是帮母亲减轻经济负担嘛。

光是扯淡还不够，还得有重点地发展战略扯淡伙伴。比方说，青

莲乡共有一百多家商店（包括馆子在内），曾哥不可能全部都发展成VIP客户，曾哥虽有异秉，但毕竟精力有限，所以曾哥只重点发展十来家商店的阿姨叔叔作为曾哥的VIP阿姨叔叔。

其中，在曾哥的襁褓时代照顾过曾哥的几个阿姨，理所当然地成了曾哥的首批VIP阿姨。曾哥不管大人之间如何约定，反正曾哥都把她们叫做（干）妈。兄弟们，这就是情商。

曾哥有了这一批干妈，生活水平果然得到了很大提高。母亲做好午饭或者晚饭时，几乎都懒得满街来找我了。因为饭前半小时，我就往那批干妈家跑。看看这家做什么菜，问问那家做什么菜，然后，择其善者而膳之。

曾哥也不白吃。曾哥会和干妈的孩子一起做游戏，还会唱歌给干妈干爹听，最后用各种似是而非的成语夸赞干妈的手艺，逗得干妈干爹笑翻天。你说哪个干妈会不喜欢曾哥哩。兄弟们，这就是情商啊。

我妈觉得很不可思议。因为曾哥的父母亲都非常老实，而且和大多数中国老百姓一样，觉得放任孩子吃百家饭是很丢脸的事。可是无论父母（父亲经常不在身边）使用什么手段威胁曾哥，曾哥就是喜欢去别人家吃饭。

久而久之，曾哥就获得了青莲乡第一食神的称号。比方说，大干妈炖了猪脚（这在当时可了不得）就会来请我去吃（虽然名义上是请我和我母亲去吃，但她知道我母亲99.9%不会去吃，所以事实上是请我一个人）。

现在的年轻人，脸皮固然厚，但情商太蛋疼。比方说，他们可以公然谈房事，可以公然啃老，但总是惹父母，惹亲人，惹同学，惹同胞生气。情商低的人都这样。

你得让别人高兴，别人才会让你高兴。最蛋疼的是，这帮到处惹人不高兴的人还都声称读过卡耐基。

说了厚，曾哥再说黑。

尽管青莲乡很小，但是街上的帮派却不少。街尾是缺牙巴派，头领是个掉了一颗牙的小学生。粮站附近则是花衣裳派，头领是个经常穿新衣服的小学生。按最保守的估计，街上的帮派不少于六个。而且乡场附近的七八个村，都各有自己的帮派。

曾哥是个后起之秀。因为曾哥不是在青莲乡出生的。曾哥是在学

## 统一赞助账户

支付宝 kabadaga@gmail.com

前班期间转学到青莲乡的。

曾哥在出生地混的时候，就在幼儿园成功地建立了曾哥的帮派，曾哥经常带领喽罗抢夺其它小盆友的玩具。（虽然曾哥是幼儿园里唯一穿开裆裤的人。曾哥后来又成为茉莉镇小学唯一穿开裆裤的学生。老有女性小盆友笑曾哥的光腚子）

曾哥来到青莲乡，就迅速纠结了五六个小盆友，组成了最初的曾门。

尽管曾哥组织有方，但曾门仍旧举步维艰。但是曾哥很快就在学校打开了局面。事情是这样的。曾哥的母亲在国营商店卖东西。日用百货、山货杂货，油盐酱醋都有。街上不止一家综合商店，但是街上只有一家商店主动开展送货服务。那就是我母亲的商店。

送货的主意是曾哥想出来的。曾哥经常去问老师还有校领导要不要这个要不要那个。如果要，曾哥就承诺及时迅速而且完好无损地送到。他们当然很高兴了，在那样一个全民缺乏经商头脑，而且国营商店服务态度普遍蛮横的时代，年仅六岁的曾哥就本能地走在了整个时代的前列。虽然当时曾哥只想讨好老师而已。但曾哥的一小步，总是时代的一大步。曾哥迟早都会上福布斯的，你们等着吧。（如果你要喷鼻血，请不要溅到旁边小盆友的身上）

通过送货服务，曾哥迅速成为青莲乡小学最优秀的童鞋。个个老师都喜欢曾哥。于是曾哥的势力迅速壮大。整个学前班都成了曾哥的人。我靠，哪个敢不服，曾哥就派人去把他打哭。他去告状也只能白搭。因为曾哥的众多追随者会异口同声地告诉老师，是那个被打哭的人先惹曾哥的。

除了武力威胁，曾哥也时常从母亲的商店偷一点糖果出来奖励骨干分子。

曾哥的情商如此强大，使得曾门不到半年，就敢向以小学三年级学生为头领的帮派发起挑战，并成功地把几个干将收编到曾门来。

当然，曾哥的统一大业始终局限在青莲乡街上。周边村子的小孩帮始终不曾归顺曾哥。这主要是因为他们不上学的时候大多都在家里帮着干活。

不过，正面冲突终归是难免的，尤其是桑树结桑椹的时候。如果你不知道桑椹是神马，你就去百度。我都不好建议？去使用美帝的走

狗谷歌了。曾哥的情商决定了曾哥要热爱祖国，永远跟着红旗走。

我靠，桑树一结桑椹，全街的小盆友都会往乡村田野发起扫荡。曾哥志在天下，哪能容许大家闹无政府主义？所以，曾哥首先派人通知全街小朋友，要采桑椹必须听从曾哥的指挥，凡擅自偷采者，一律打哭。

曾哥以原来的帮派为基本单位，一个帮派编为一个师，师长直接听命于曾哥。我靠，这都是曾哥从电视上学来的。要补充一下，青莲乡有一家电视厅，就像今天的录像厅一样，只不过电视厅放电视，录像厅放录像。

因为那些师长都经常吃曾哥的糖果，所以他们管理自己的手下都很尽心。所以街上的小朋友都不会擅自采桑椹。

可是周边村落的帮派都不把曾哥放眼里的了，尤其是那些不在乡小学上学的帮派分子。

这个时候，你就能在青莲乡周围看到曾哥的人马围剿村落帮派的人。

曾哥事先和各师长开了会，每个区域划归一个师采摘，采摘后，各师必须交一部分给曾哥，再由曾哥统一处理。曾哥除了自己享用，还要给各个干妈各个老师送上一份。

所以你在青莲乡附近东南西北各个方向，都能看到曾哥的人和乡下的孩子争夺地盘。他们缺乏组织性和纪律性，而且胆子小，并且这个村儿和那个村儿的小孩帮经常也有矛盾，所以他们势力微薄，一打起来，几乎都会溃不成军。

就算乡下的有些孩子很野，而且村里还有大孩子，但是曾哥的人从来不怕。因为曾哥每天都要在车站“广场”对他们训话，说来说去就是一句话：只要是敌人，就往死里打，打不赢就捡石头砸。而且我方的人一定要保持优势。

哈哈，就算是高中生也拿我们这帮强悍的小盆友没办法。我们十多人捡石头砸一个高中生，你高中生又能怎样？

曾哥平时都是参照电视里的实战情节来训练大家的。（谁能想到革命战争电视片居然有这种副作用）曾哥发明了铁桶阵，打狗阵，口袋阵等多种阵法。我们也经常搞伏击，甚至搞夜袭，所以曾哥的队伍实在是太他妈雄壮了。

## 统一赞助账户

支付宝 kabadaga@gmail.com

心黑造就了曾哥的独霸。

看看吧，你们妄想通过读书来学情商是多么地愚蠢。瞧你那副德性，拍马屁尽拍在马腿上，被老板训了只敢躲在厕所里哭泣。我靠，你还希望靠读书来学情商。情商必须在残酷的生存游戏中磨练。你懂不懂？

你仔细回味曾哥的童年霸权是如何得来的，你就能在中国如鱼得水，左右逢源，事事顺心，万事大吉，大富大贵。（至于曾哥今天混得这么惨，那都是因为曾哥碰上了脸更厚心更黑的种子选手，所以曾哥被迫归隐，以增厚脸皮，抹黑心灵，以备重出江湖。）

总结一下曾哥的童年霸权之路。

首先，认一堆干妈。

其次，拉拢老师。他们是学校里的权威，他们能保障你在学校安全地作恶，并且他们还会夸你维持纪律功劳大。

再其次，你得慷慨地拿糖果奖赏忠心的骨干。

最后，你得打死你的敌人。神马和谐共处，那都是浮云。不信你以民营之身去钻个油井试试？油老大是靠竞争而做大的？切。电老大是靠竞争做大的？切。完全放开竞争，多少大国企都得被竞争者踩死！因为他们从小被娇生惯养，情商都他妈为负数。

兄弟伙，曾哥把情商的秘密毫无保留地奉献给你们，你们是不是也该用支付宝表示一下真诚的谢意呢？

**统一投稿邮箱**

kabadaga@gmail.com

**曾哥威武官方博客**

[www.blog.sina.com.cn/mousfr](http://www.blog.sina.com.cn/mousfr)

**统一赞助账户**

支付宝 kabadaga@gmail.com

