

## （5）白总是个生意精

如果白骨精放在今天中国的社会环境中，一定是个成功的商人、一定能成为官商通吃的白总。因为它的营销技巧，太符合在中国做生意的原则了。

做生意，我这里说的，都是这十多年在中国大陆做生意的专指。泛泛的来说，从人的心理上来说，做生意，有两类大的手段，这个手段分类的标准是满足的需求的分类。所有的行销，都在说满足用户需求，但是没有人愿意谈需求的本质。人类的需求有很多，但仅有两类，一类是正当的，比如满足生存的需求、满足审美的需求、等等。一类是不正当的，比如满足贪婪的需求、满足作恶的需求。

白骨精，针对唐僧师徒，一上来就提供满足两种需求的两种产品：美女、美食。你看这

白骨精，精心设计方案、不多不少、恰到好处。

它提供的美女，不需要推销，只需要站在那里，色念就打入唐僧和八戒的内心去了。所以不需要多余的话儿来勾引，因此白骨精也就连一个多余的色的勾引动作没有、一句勾引的色的话儿也不说。我明白它意思，绝不浪费、精准打击。

然后这美食，白骨精的推销也是精准打击：斋僧。并且为了让八戒接受的更放心，它特意表明，白富美我不是路过打酱油的：因还誓愿要斋僧。跟你们相遇不是半路萍水相逢的：特来此处无他故。斋僧的意思，就是你可以放心大胆的白吃；还愿斋僧的意思，就是你不吃才让我不高兴、你吃了才让我也高兴、别顾虑啦。

八戒浓重的就是色欲、食欲，这一下子全部被命中。果然，就仅仅这一句话，就套住了

八戒，让他满心欢喜、猪颠风发作。白骨精计划售出美女和美食，换取唐僧的性命。尽管八戒当即就希望交易成功，但是唐三藏才是买方的法人代表，因此八戒应该向唐法人汇报生意机会。你看这八戒、为了促成交易成功，居然在汇报的时候大量掺水、配合白骨精起来！八戒的掺水，也很有水平。一方面，他汇报了有“斋僧”的意向单，一方面他人为了加强“斋僧”的合法性，他说这是“天报”，什么意思？他说“吉人自有天报！”我的天，他想美女肚皮饿的时候，有人投其所好的出现了，八戒居然认为老天会这样的用美女和美食、报应他这样的“好人”哩！

八戒的天命观，显然有重大问题。其实，唐三藏的天命观，也一样的不正常。当孙悟空二话不说打死白富美，在猪八戒的撺掇之下，唐三藏也表达出来一番怪异的天命观论点。行者道：“你不要我做徒弟，只怕你西天路去不成。”唐僧道：“我命在天，该那个

妖精蒸了吃，就是煮了，也算不过。终不然，你救得我的大限？你快回去！”

跟您说，唐三藏这番话，真个是惊天动地！现在可以说，这世界上几乎百分之九十九的修行人，都是这种怪异的、完全背离修行的天命观。这里面的问题大了去了，正是唐三藏路上一波三折、行程时间表远超预算的终极根源。八戒的歪理，只不过因为符合了他，跟他引起了共鸣。

八戒一方面掺入正向的合法性的水分，来拉唐三藏入套，另一方面，他通过想象力、通过贬低孙悟空可能偷懒来降低唐三藏回绝斋僧的储备底气，再一方面，他贬低桃子的可食性、以及使用桃子之后对健康的不良后果，来降低唐三藏对桃子的期待。如果把孙悟空看作一个内部供应商，猪八戒的三言两语，就推翻了这个内部供应商的信誉度、供应商产品的质量。

我相信，以猪八戒的智商，不足以构思出来如此精明的谎话来。应该是控制了唐三藏的那看不见的无形妖魔，也控制了猪八戒，才利用了猪八戒的歪脑筋，让他脑袋里出现如此狡诈又极具杀伤力的话来。这一番话，就像犀利的钢钻一样，钻破了唐三藏的防御意识。

只是，你知道，妖精无论怎么精，说话一定有漏洞。你看这白老总，刚刚才跟八戒说明是：特来此处无他故，因还誓愿要斋僧。这一转眼遇见了唐三藏，就在唐三藏习惯性的质疑之下，说出来一番跟前面矛盾的理由，她改口说：“这是奴奴煮的午饭，送与那些人吃的。……忽遇三位远来，却思父母好善，故将此饭斋僧。”

它为甚要改口？因为三藏听出了她前面话里面的问题来，为了圆谎，就要再编一个谎言，但是这个谎言盖住了它“不守父母、不尊妇道”的漏洞，却又跟再前面第一个跟猪

八戒撒的谎矛盾起来。但是猪八戒的歪脑筋欲望被满足，也就被欲望盖住了心眼和智商，这三番话，猪八戒是全部都清清楚楚听到的，但是他全都认为很“合情合理”了。这白骨精针对唐三藏的第一个谎言，是针对唐三藏的“软善”而去的，什么是软善？就是老好人儿呀。什么是老好人儿？就是糊里糊涂、喜欢沉溺于小善小惠，其实这样人几乎都是善恶不分的、很容易欺骗、也很喜欢自我欺骗。既然白骨精一眼看穿了他的软善，就专门编造符合他软善的瞎话，父母向善、老公向善、一家子向善、父母喜欢斋僧、老公喜欢斋僧、偶也喜欢斋僧：“我父母在堂，看经好善，广斋方上远近僧人；只因无子，求神作福。”“却思父母好善，故将此饭斋僧。”“师父啊，我父母斋僧，还是小可；我丈夫更是个善人，一生好的是修桥补路，爱老怜贫。但听见说这饭送与师父吃了，他与我夫妻情上，比寻常更是不同。”

在中国发财，其实没什么生意经，只要有这样的没人性的生意精就足以发财、发大财。其它的什么都不重要、也基本没用。君不见，中国眼下多少的产品都是这种标着香米饭的长蛆、标着炒面筋的青蛙、癞虾蟆？对了，您肯定想对了，中国目前盛行的营销模式，就是这种满足负面需求的“营销模式”——如果这种反智的做法也配叫做“营销模式”的话。如果按照西游记的描写，现在中国做生意的成功模式，基本都属于是妖怪模式，做强做大的，都是妖怪。从人伦道德的层面，唐三藏抵御住了白骨精的营销手段，但是他在人情、面子、色念的层面上，其实已经对这出买卖跃跃欲试。