

目录

由死而生存下来谋略	1
在古代皇帝一个人为什么可以统治几亿人	6
中国历史上最猛忽悠术	11
富翁的思维方式	43
反谋略思维与识谋破谋之道	47
一代枭雄的权谋之路	52
谋略思维	62
创业思维	65
领导思维	68
让情人死心塌地	73
决不做穷人	81
你是被撕开血肉的羊吗	91
三个绝招，学会改变你的一生	95
成功者与普通人的差别	100
想发财的四条标准	102
如何造反？	107
受人欢迎的思考怎么把事情变得容易	111
如何把一个东西卖到高价	115
失败者与成功者一步之遥	118
智慧型组织是什么鬼	125
哪几种人适合当老大	134

你在哪个层次挖掘财富	141
请你选择穷和富	146
你必须知道的赚钱理论	150
不物质的女人不是好女人	165
卖什么，决定普通人的收入	178
经商 5 条	185
变成天才的方法	188
发财的三个套路	191
牟取暴利的秘密	195

由死而生存下来谋略

很多人觉得讲手段，讲谋略，非常的不道德，心理总是有点介意。特别是一些学生和一些一直打工，从来没有做过营销，或者自己做过生意的人。对用手段与谋略嗤之以鼻。

人类如果不用手段与谋略，那么早就在原始社会被其他动物吃光了。正因为人类会储藏野果，制作猎杀动物的石头，木棍，用血的教训换来了对付敌人的手段，对付饥饿的办法，才在激烈的竞争中，弱肉强食的大千世界里，得以生存和发展。大家的祖先如果不使用手段与谋略，早都变成使用手段与谋略的人的盘中餐了，哪里还有你 !!!

在现代社会中，如果你不想被社会边缘化，被淘汰，那么你就得比别人更加有手段，更加有谋略。因为你要生存，要配偶，要房子，要车子，要票子。

现在，我给大家讲两个动物，以改变部分人这种反感使用手段和使用谋略的观念。

天鹅高翔云霄，令狐狸望尘莫及。天鹅组织性强，夜间在草丛睡眠，派一天鹅“哨兵”站岗，发现敌情，叫醒其它天鹅。群起抵抗，令狐狸无法得手。但狐狸巧使“小计”，逼近

天鹅,故意用身体摩擦草丛的沙沙声惊动天鹅“哨兵”。“哨兵”惊叫,群天鹅惊醒,狐狸却伏在地上不动,群天鹅见无敌情,安然又睡。狐狸又惊动“哨兵”,“哨兵”又叫醒群天鹅,群天鹅又不见敌情。几经折腾,群天鹅怪叫着向“哨兵”抱怨、发火,用翅膀扑打它,而后又睡。这以后,无论“哨兵”怎样呼叫,群天鹅也不以为然,只管安然入睡。狐狸则靠着这套“疲惫战”、“麻痹战”和“离间计”的成功,大胆地向天鹅走去,尖尖的嘴稳稳地咬住了天鹅的颈。

老鹰是岩鸽的天敌,岩鸽巢穴中那成群的

幼鸽，是老鹰垂涎的佳肴。母鸽为保护子女，与老鹰斗志斗勇。当空中盘旋的老鹰闪电般冲向群幼鸽时，母鸽箭一般地向老鹰迎头冲去。老鹰立即转移目标，直扑母鸽，母鸽一个急转弯儿折向而飞，老鹰全神贯注，穷追不舍，母鸽加速飞临陡崖，突然一个大翻身，直落地面。在即将触及地面时，又突然拉起，直上云霄。身体重、速度快、惯性大的老鹰，无法适应陡然的速度，常常失控，不是撞死在陡崖，就是跌摔在地面——母鸽这一招，真可谓绝妙的“诱敌就范”！

其实，人类社会就是动物世界。在现代社

会生存，不讲手段，不讲谋略的，就是傻子，
还怎么创业？？？怎么赚钱呢？？

人与人之间的斗争——为衣食，住所，配偶而
争，为生存空间而争，为权力地位而争，与动
物是一样一样的。都是需要学习与动用手段，
谋略的。

在古代皇帝一个人为什么可以统治几亿人

很久以前，当我在电视上看到皇帝在朝堂上大声训斥那些大臣，而大臣们一个个唯唯诺诺，战战兢兢的时候，我就在想，那些大臣为什么不上去给皇帝一板砖呢？你们这么多人，皇帝却是一个人啊。有人跟我说，那是因为皇帝有侍卫，大臣们还没动手就被侍卫抓起来砍头了。那我又问到，那侍卫为什么要听皇帝的话啊。有人又跟我说道，皇帝有军队，谁敢不服。我又问到，那军队成千上百的人，为什么要听皇帝一个人的。这人想了想，跟我说道，那是因为跟着皇帝有肉吃，有钱花。我又问到，那他们这么多人干嘛不抢啊，把皇帝的肉抢了

分了不就行了，那人不说话了。

其实这里面隐藏着当老板，当领袖，当老大的核心秘密，谁能领悟呢？

在最初的原始社会，每个个体都是独立的，没有谁统治谁的问题。甲身体强壮，性情狠辣，就可以肆无忌惮的抢夺别人的食物，威胁他人的安全。但是他仍旧没有统治其它人的想法。和甲相比，乙身体弱小，平时获取猎物很困难，还要随时应对同伴的抢夺。和乙有同等情况的，还有丙和丁。面对残酷的自然环境，还有凶恶的同伴，同病相怜的乙、丙、丁为了生存，

结成了联盟。狩猎，我们三个人合作，抢夺别人的猎物，我们也是三位一体。乙丙丁三人虽然身体弱小，但是兄弟齐心，合体无敌。连强壮而又凶狠的甲，也不是他们三个人合起来对手了。甲平日里习惯了仗势欺人，为了恢复往昔局面，对乙丙丁三人说道，我要加入你们，有好处跟我一起分，有强敌我帮你们打。你们要是不答应，我就跟别人合伙，干掉你们。乙丙丁权衡下，答应让甲加入。于是三人变四人，战斗力再度加强，他们也不去狩猎了，专职抢夺别人打回来的食物，在抢夺食物的同时，他们还严防别人像他们一样结党，一旦看到其它人有团结的苗头，就坚决打压。渐渐地，当地

所有的人都开始受他们的胁迫，四人团体开始领导和统治整个人群，部落形成了，四人团体成了部落的长老，确立了领导地位。随着部落人口的增多，各种矛盾也随之增多，各种业务也随之增多。长老们为了解决矛盾，优化管理。开始定制律法，并招收有管理才能的小弟帮助他们管理部落，这就是官僚阶层。

你们有没有发现谁最终能轻易做老大？做领袖？其实就是最开始最有优势的甲容易坐上老大的位置。那么这就引出一个推理，只要我们在现实社会中，发挥我们的一个极小的局部优势就可以做一个企业的老大。假如你创业，

只要你比你那几个合伙人更加有业务的优势，
你发挥你那个优势，就能当老板，当老大。

中国历史上最猛忽悠术

1，最炫的大忽悠烛之武

忽悠术揭秘：以迂为直，以退为进。避开关键，淡化主题，故意绕开的敏感之处，大谈其他的利害关系，给你下猛料，使你的思路为之左右。

忽悠过程回放：烛之武是春秋时期的郑国人。一次晋国和秦国联合攻打郑国，烛之武受托出使秦国，开始忽悠秦穆公，他说：秦晋两国围攻我们郑国，我们知道我们很快就要灭亡了，可是大王想想如果灭掉了郑国对您有什么好处呢？如果好处多多，那就请您自便，可是郑

国离秦国很远而离晋国却很近,你们这么做只能对晋国有利,会让晋国的领土得到扩展,而晋国的实力雄厚了,您的国力也就相对削弱了。假如您放弃灭郑的打算,让郑国作为您秦国的友邦,这样秦国使者往来路过郑国,郑国还可以随时供给他们所缺乏的东西,对您秦国来说,倒是百利而无一害。况且您曾经对晋惠公有恩惠,他答应把焦、瑕二邑割让给您,可是他却出尔反尔,朝辞夕改,既没有信誉野心又大,如果它再把郑国据为他东部的屏障,那么离侵占您秦国也就不远了。总之这事对你秦国没有半点好处相反却能帮了晋国的大忙,这其中的厉害,您好好掂量掂量吧。秦穆公一听,

对呀，这事还真得细琢磨琢磨，幸亏你提醒，要不就便宜了晋国了，秦穆公一高兴就与郑国签订了盟约，还派兵帮郑国守卫，不和晋国玩了。晋国一看秦国撤兵了，也就放弃了攻打郑国的念头，班师回朝。这事在《左传》上有记载。

忽悠点评：烛之武短短几句话就把堂堂的秦国国君给忽悠了，挽救郑国于生死存亡之间，忽悠本领真是超炫，忽悠能力可谓超强。

2，最会下猛药的大忽悠晏婴

忽悠术揭秘：挑拨离间，一箭双雕。不动声色，善搞场景和气氛，借助外物吸引注意力，于无形之中已下猛药，挑拨离间，制造矛盾，即达到目的又不漏痕迹。

忽悠过程回放：齐景公手下有三个勇士：田开疆、公孙捷、古冶子。这三个人个个勇猛异常，力能搏虎，深受齐景公的宠爱。但他们却恃宠自傲，为所欲为，横行乡里，鱼肉百姓，被人称作“三害”，晏婴于是决定除掉他们，但是还不能得罪了齐景公。机会终于来了，一次齐景公晏婴等四人在园中喝酒，晏婴说：园子里的金桃已经熟了，摘几个尝尝鲜吧？于是晏婴

在园中摘了六个桃子，一人一个，还剩两个，晏婴就说：请君王传令群臣，谁的功劳大，谁就吃这两个金桃吧。公孙捷第一个走了上来，拍着胸膛说：有一次我陪大王打猎，突然从林中蹿出一头猛虎，是我冲上去，用尽平生之力将虎打死，救了国君。如此大功，还不应该吃个金桃吗？晏婴说：冒死救主，功比泰山，可赐酒一杯，桃一个。公孙捷饮酒食桃，站在一旁，十分得意。古冶子见状，厉声喝道：打死一只老虎有什么稀奇，当年我送国君过黄河时，一只大鼋兴风作浪，咬住了国君的马腿，一下子把马拖到急流中去了，是我跳进汹涌的河中，舍命杀死了大鼋，保住了国君的生命。

像这样的功劳，该不该吃个金桃？晏婴把剩下的一个桃子送给了古冶子。一旁的田开疆看桃子分完了急得大叫：当年我奉命讨伐徐国，舍生入死，斩其名将，俘虏徐兵五千余人，吓得徐国国君俯首称臣，就连邻近的郕国和莒国也望风归附。如此大功，难道就不能吃个金桃吗？晏婴忙说：田将军的功劳当然高出公孙捷和古冶子二位，然而金桃已经没有了，只好等树上的熟了，再请您尝了，先喝酒吧。田开疆气呼呼地说：打虎、杀鼋有什么了不起。我南征北战，出生入死，反而吃不到金桃，受此大辱，我还有什么面目站在朝廷之上呢？说罢挥剑自刎。公孙捷大惊，也拔出剑来说：我因小

功而吃桃，田将军功劳大反倒吃不到。我还有什么脸面活在世上？说罢也自杀了。古冶子更沉不住气了，大喊道：我们三人结为兄弟，誓同生死，亲如骨肉，如今他俩已死，我还苟活，于心何安？说完，也拔剑自刎了。这哥仨火气可都够大的。晏婴见三害已除，不慌不忙地说：他们都是有勇无谋的匹夫，我们国家智勇双全的人多得是，少几个这样的人也没什么了不起，各位不必介意，请继续饮酒吧。瞧瞧，谈笑之间就除了三害，还跟没事人似的。

忽悠点评：晏婴用两个桃子“忽悠”的让三害自刎而死，不费吹灰之力，不露一点声色，既

为民除害，又不得罪景公，忽悠的能力还真不是吹的。不过晏婴口碑一直很好，这次“忽悠”也是为了替民除害。算是史上口碑最好的大忽悠。

3，最草根的大忽悠冯谖

忽悠术揭秘：无中生有。将本来没有的事情制造出让人深信不疑的假象。草根往往被别人所忽视，但却处在冷眼旁观的位置，因此往往更容易洞察上层的弱点，当局者深处局中，更容易被假象迷惑。

忽悠术回放：冯谖是齐相孟尝君门下的食客，草根一个，不过大忽悠的本领可是非同寻常。一次齐国国君听信谗言，罢了孟尝君的相位，冯谖就对孟尝君说我可以让你的相位失而复得，而且比以前更加显贵。孟尝君一听还有这事，那就试试吧。于是冯谖就来到秦国，对秦王说：当今世上能与秦国抗衡的只有齐国，大王想不想让秦国超过齐国，秦王一听当然愿意啦，问怎么办，冯谖接着说：大王也知道齐国罢了孟尝君的官吧？齐国之所以受到天下的敬重，就是因为孟尝君，现在孟尝君因为被罢了官心中很怨愤，他必定背离齐国投靠秦国，他又熟悉齐国国情，你如果得到他肯定对你有

好处，你赶快派使者备厚礼偷偷的去迎接孟尝君，千万不能错失良机，如果齐王明白过来，再度起用孟尝君就晚了。秦王被冯谖这么一忽悠，就派人去请孟尝君。冯谖抢在使者前面赶了齐国，又开始忽悠齐王，说唯一能和我们抗衡的秦国听说你罢免了孟尝君，已经派人来请孟尝君做相了，如果秦国得到此人，齐国就再也不能与秦国抗衡了，大王应该在秦国使者没到达之前赶快恢复孟尝君的相位，挫败秦国的阴谋，断绝它称强称霸的计划。齐王听后，这还了得，赶紧恢复了孟尝君的相位。

忽悠点评：冯谖轻松自如的就忽悠了两国的国

君，还使自己的主人官复原职，他处在低位，善于观察和思考，又抓住了两个国君都想超越对方独自称霸的关键所在，再略施小技，让你深信不疑。忽悠本事可谓超强，孟尝君的食客还真是没白养。

4，最懂逻辑的大忽悠苏秦

忽悠术揭秘：用缜密的逻辑混淆视听。环环相扣，密不透风。忽悠起来侃侃而谈，步步为营，诱导你的思路，使你不由得不信以为真，逻辑性极强，但不乏有诡辩的成分。

忽悠过程回放一：燕昭王是苏秦的第一个伯乐，在苏秦替燕国要回被齐国占领的土地过程中，我们可以洞悉他的忽悠的逻辑能力确实非同一般。苏秦对齐王说：燕昭王是秦惠王的外孙，有强秦作后盾。齐占燕地，必然会令燕国和秦国都对齐国不满，如果大王能把所占的燕国之地归还，那么燕秦二国反而会感激大王的恩德。大王就可以得到秦燕的支持，号令天下，天下还有谁敢不从呢，到那时齐国的霸业也可以成功了。齐宣王一听，是这么个理儿，就归还了燕国的土地。你看看，人家分明是要东西去了，却摆出为对方着想的架势，绝对是忽悠的天才。

忽悠过程回放二：忽悠齐国打宋国，燕国渔人得利。当时燕王想攻打齐国，苏秦就建议说：如果让齐国和宋国打起来，定会两败俱伤，那时候我们就可以不费吹灰之力得到齐国，你就听好吧。当时正赶上宋国的友邦秦国派人到秦国商量共同称帝的事。苏秦趁机劝说齐王：齐秦并立为帝，天下人是尊齐还是尊秦？齐王说：当然是尊秦了！苏说：那么齐放弃帝号，天下是爱齐呢，还是爱秦？齐王说：当然是爱齐了。苏又说：两帝并立，共约伐赵，与齐军独攻宋，哪一个更有利呢？齐王回答：当然伐宋有利。苏秦接着劝齐王说：如果我们同秦一

样称帝，天下只尊秦国，如果我们放弃帝号，天下就爱齐而远强秦，共约伐赵又不如单独伐宋。所以我主张您放弃帝号以顺应天下。齐王听从苏秦建议，与赵国约定共同抗秦，秦齐关系恶化。苏秦趁机劝齐王攻宋：宋国国君 * * 无度，天下共愤，如果我们挥师击宋，正是奉天讨罪的壮举，大王必然威名大振，还可以得到实惠，那时齐国必可称霸东方。齐王于是攻宋。齐国实力因战而衰。

忽悠点评：能说会道是大忽悠们的看家本领。苏秦循循善诱，步步为营，环环相扣，逻辑缜密。既达到了目的，还不漏半点马脚，“忽悠”

的本事可谓登峰造极了，无怪乎他能挂六国的相印于一身，游走于列国之间，这“忽悠”的本事也不是随便什么人就能学的来的。

5，最会诡辩的大忽悠张仪

忽悠术揭秘：善于诡辩。狡猾而又诡计多端，为了达到忽悠的目的，不择手段，让你不由得不上当，有时甚至过河拆桥。即使被人揭穿了，还能鬼言巧变，接茬忽悠，让人应接不暇，只有上当的份。

忽悠过程回放：拆散齐、楚联盟是张仪的“忽

悠”杰作之一。他对楚王说：当今七雄之中，以秦、楚、齐最为强大，三者之中，又以秦国最强，齐、楚两国相当。如果楚国与秦国联盟，则楚国就比齐国强大，反之，如果齐国先与秦国联盟，则齐国就比楚国强大。所以，楚国最好的出路就是与秦联盟。他又许诺在楚国与齐国断交同秦国结盟之后，秦国会把占领楚国的六百里土地归还。楚王一看有利可图，就与齐国断交，并且派一名将军随张仪回秦国商量收回土地事宜。谁知张仪回秦之后，佯装摔伤脚，三个月不露面。楚王得知之后，竟以为是因为自己与齐国绝交不够，于是又派人到齐国大骂齐王，齐王大怒，决定与秦结盟。这时张仪告

诉随行的楚国将领，自己答应归还楚王的不是六百里地，而是六里。楚王得知此事气坏了，起兵十万攻秦，却被齐、秦联军击败，秦王提出换取楚国黔中之地的条件，楚王竟然答复说只要让我亲手杀了张仪。你不用换我奉送了。张仪到了楚国买通楚王上下，又开始“忽悠”楚王说：我可以向秦王建议不要你的黔中之地，两国太子互为人质，永结亲盟。楚王觉得这事可行，再加上下属替张仪说好话，气也消了。就这样，齐楚两国都背离了“合纵”而与秦国结盟。

忽悠点评 张仪运用雄辩的口才，诡谲的谋略，

游说诸侯,凭借外交手段,采用连横策略,“散六国之纵,使之西面事秦”,忽悠的本事可见一斑。但是他出尔反尔,过河拆桥,似乎有些卑鄙。他的忽悠本事用道德去评判就逊多了。

6, 最具投资理念的大忽悠吕不韦

忽悠术揭秘:放长线钓大鱼。眼光看得长远,舍得投资,能在某人未发迹之前就把他忽悠住,有耐心,有的放矢,好饭不怕晚。

忽悠过程回放:秦国的太子安国君有个排行居中的儿子子楚,因不受宠爱被派到赵国当人

质,生活很是困窘。这时吕不韦就找到了子楚。

吕不韦本是河南大商人,游走各国,挣了不少钱,他用商人的眼光看到子楚“奇货可居”,就对他说明:我能光大你的门庭。子楚不信,吕不韦又说:我私下听说安国君非常宠爱的华阳夫人没有儿子,而能够选立太子的只有华阳夫人一个。现在你的兄弟有二十多人,你又排行中间,又不受宠,长期在国外当人质,你是无法争太子之位的。子楚问怎么办,吕不韦说:我愿意拿出千金来为你打通道路替你说话,让他们立你为太子。子楚感激不尽,说如果实现了您的计划,我愿意分秦国的土地和您共享。

吕不韦算是把子楚给“忽悠”住了。吕不韦给

了子楚很多钱,让他交结宾客,有了钱好办事,子楚门前达人贵族络绎不绝。吕不韦到了秦国拜见华阳夫人,就“忽悠”开了,说子楚聪明贤能,所结交的诸侯宾客遍及天下,最难得的是常常念及夫人,说子楚心中把夫人看成天一般,日夜哭泣思念太子和夫人。这话可是受用得很,华阳夫人听后非常高兴。吕不韦乘机又“忽悠”华阳夫人姐姐劝说华阳夫人立子楚为继承人,说子楚不受宠爱,如果得到夫人提携定会感恩戴德的。经过一番“忽悠”,子楚终于被列为继承人。这就是后来的秦庄襄王。庄襄王继位后立吕不韦为相,从此吕不韦权倾一时。

忽悠点评：吕不韦堪称史上最能“忽悠”的政客，从一介商人“忽悠”到一国之相，靠的就是独具慧眼，敢于冒险，营造忽悠的氛围，达到成功忽悠的目的。而且摄政多年，“忽悠”能量真是不小。不过晚年没能把嬴政“忽悠”住，落得饮毒酒自杀的下场。看来就是再有本事的“大忽悠”也终究有马失前蹄的时候。

7，最牛人的大忽悠徐福

忽悠术揭秘：趁虚而入。人的愿望越强烈，就会越束缚自己的思维，有时甚至犯些低能的错

误。对人对事都会疏于防范，让人趁虚而入。

忽悠过程回放：秦始皇称帝后，为了能仙福永享，一心想得到长生不老之术，这时候徐福就出现了，他选准秦始皇东巡去泰山封禅之时趁机上书，说渤海中有三神山，里面住着神仙，吃了山里的仙药，个个长生不老，他愿意赴汤蹈火，为皇上取仙药。秦始皇龙颜大悦，给了他很多金银财宝，命他入海求仙。这事在《史记》中有记载：“齐人徐(福)等上书，言海中有三神山，仙人居之。请得斋戒，与童男女求之。于是遣徐发童男女数千人，入海求仙人”。但没多久，徐福就将金银财宝挥霍一空，于是

又面见始皇，说他见到了神仙，但是神仙嫌礼薄，需要些俊美的童男女和各种工匠用具作为献礼，才能得到仙药，秦始皇一听，觉得是这么个理儿，礼少了神仙肯定不愿意，于是就派500童男女随徐福再次出海。他再见到徐福的时候已经是十年后，秦始皇第三次东巡。徐福依然没有找到仙药。他的解释是这样的：本来就要拿到仙药了，结果海上出来个大鲨鱼护卫着仙山，异常凶猛，所以无功而返。这还行，到嘴边的鸭子怎么能让他飞了呢，于是秦始皇亲自率领弓箭手到海上与大鲨鱼搏斗，杀死鲨鱼兴冲冲的往回走，想这下子可好了，徐福终于可以拿到仙药了。不想在返回咸阳的路上就

病死了，最终还是没得到仙药。而徐福呢，东渡日本，过上了神仙般的日子。

忽悠点评：徐福敢于忽悠生性残忍的暴君嬴政，胆子着实不小。他正是抓住了嬴政求药心切的弱点，趁虚而入，达到自己的目的，见势不妙又溜之乎也，跑到世外桃源，落得个逍遥自在。堪称史上最牛的大忽悠。

8，最有文化的大忽悠诸葛亮

忽悠术揭秘：移花接木。采用以伪去真的手段，偷换概念，混淆视听。

忽悠过程回放：赤壁之战前夕，诸葛亮为了达成孙刘联盟，忽悠周瑜，明知小乔是周瑜的妻子，却说：我有一计可以不费吹灰之力就退曹兵，只需将江东乔公的两个女儿送给曹操就行了，这两个人对你们来说无足轻重，就像一粒米一片树叶，可是对曹操来说就重要的多了，曹操专门打造了座铜雀台，就是给二乔盖的，周瑜问他有什么根据，诸葛亮说有诗为证，曹操的儿子曹植写了首《铜雀台赋》，其中有两句：立双台于左右兮，有玉龙与金凤。揽二乔于东南兮，乐朝夕之与共。周瑜一听气的不行，诸葛亮还劝他息怒。古代“乔”和“桥”通

用，曹植说的桥指从铜雀台出发链接金虎台和玉龙台的两座桥。诸葛亮移花接木，真是能忽悠。

忽悠点评：诸葛亮足智多谋，能说会道，三岁不烂之舌极具煽动性蛊惑性，最终忽悠成了“孙刘联盟”，形成三分天下之势。须知战乱年代，各为其主，忽悠也不仅仅是达到一己私利，为国为民也不失为一种谋略。诸葛亮堪称最为才智过人的大忽悠。

9，最雷人的大忽悠安禄山

忽悠术揭秘：装孙子耍无赖。不要脸是看家本领，耍无赖是惯用伎俩。水至清则无鱼，人至贱则无敌。

忽悠过程回放一：安禄山年轻时有一次偷别人的羊，遭到围打，他大声呼喊道：“大夫不欲灭奚、契丹两蕃耶？而杀壮士”。不说自己偷羊，却扯什么抵御番邦，无赖的本性暴露无疑，忽悠的本事看来是天生的。

忽悠过程回放二：安禄山见杨贵妃很是得宠，就认了比他小十八岁的杨贵妃为干妈，安禄山每次入朝时，常常先拜贵妃，后拜玄宗，玄宗

感到奇怪 ,问他为何先拜贵妃 ,他回答说：“胡人先母而后父”。安禄山十分肥胖，玄宗问他的肚子里有什么，他诙谐地回答说：“更无余物，正有赤心耳！”逗得玄宗哈哈大笑。这个安禄山“忽悠”时还是挺能搞气氛的。

忽悠点评：脸皮厚是“忽悠”的最基本的条件，安禄山甘当儿臣，甚至充当跳梁小丑，没点厚脸皮耍无赖的性体还真是做不来。可最后他终于按捺不住，发动叛乱，本性暴露无疑，无赖到底还是无赖，最终落了个被自己的亲儿子谋害的下场。

10，最山寨的大忽悠史思明

忽悠术揭秘：睁眼说瞎话。不按正常套路出牌。
常人说瞎话会有不自然的反应，或脸红或口吃，瞎话谎话张口就来，煞有介事，让人不由得得不信。

忽悠过程回放一：公元 736 年史思明因欠官府债款走投无路，逃亡到北方的少数民族奚族居住的地区，被排外的奚王捉住准备杀死，史思明一本正经的说：我是大唐王朝派来与你们首领和亲的使者，你们杀了我，就会招来灭族之灾。奚王被他唬住，赶紧松绑，奉为上宾。

忽悠过程回放二：奚王当时正有意巴结大唐，来了使者真是天赐良机，和史思明一商量，史思明说：我们派去的人档次不能低了，低了显得不重视，效果会更不好，不如派你的大将军去，这样才够分量，唐皇帝会非常高兴。奚王言听计从，算是让史思明给忽悠住了。当一行人到达边塞时，史思明又忽悠守城将领，说奚王表面上是去朝拜，实际是要偷袭你，你看他们最厉害的大将军都来了，于是奚王派去的人全部被杀死。史思明把奚族的大将军捆绑好押送到幽州节度使张守珪那里领赏，张守珪将此事上奏给唐皇，大大称赞史思明。史思明从此

官运亨通。

忽悠点评：史思明说瞎话不加思索，生就张口就来的“忽悠”本事，不按套路出牌，一般人是做不来的，外加凶狠残忍铁石心肠，最终达到他飞黄腾达的目的。发动叛乱也是其本性使然，终究会有败露的一天。光靠“忽悠”到底是靠不住的。

不同的人有不同的忽悠术和忽悠目的。有的是为了一己私利，害人又害己；有的也不失为展示才华挽回败局的一种策略。那就看谁去用，看用的人的本性如何目的如何了。奸佞之徒能

够忽悠一时却不能忽悠一世，最终会被人识破，落得人仰马翻，其结果只能是自己把自己给忽悠了；诚善才智之人于危机时刻挺身而出，该忽悠时就忽悠，该出手时就出手，于国家危难之际力挽狂澜，救民于水火，或是为民除害，倒也不失为一种谋略。

富翁的思维方式：要充分为未来做准备

那些成为千万富翁的人都知道他的行业未来会如何改变，会有什么新的潮流出现，他们不断地研究有关趋势的报告，充分为未来做准备。成功者总是善于掌握机会，善于掌握时机，因为他们拥有充分的信息来判断未来的趋势。

超级管理大师彼得·杜拉克曾经讲过：

“了解未来，才能够创造未来。” 每个千万富翁都试图更多地了解行业的未来，这个行业 5 年之后是否依然盛行？是不是未来最大的产业之一？

以前从事唱片业的认为：自己做到世界第一名就不需要再进步了——他缺乏了解未来的资讯，不了解 CD 即将要取代唱片，你看现在有多少人愿意买唱片，大概是没有。因为每个人都在买 CD，每一个人都追求高品质的产品，以前这些人并不知道他们的行业会有怎样的转变，因此将遭到淘汰了还不知道，也无法做应变，因为他们没有新的知识、新的技能。

喜欢自己独立创业的人知道，必须负担起更大的责任，他必须学习更多，必须充实自己的知识。

当千万富翁知道,自己所从事的行业是未来最热门的行业,是一个时代的趋势,不管是5年或10年之后,都是每一个人想从事的行业,他就会更加充实自己的知识和技能。因为,他相信只要自己比别人懂得都一点多,就可以比别人做更好的准备,把握机会成功的机率一定会大幅度的提升。

为了掌握商业趋势,要先磨练自己的感受。愚钝的人绝对无法捕捉时代的趋势,不具备观察力或判断力绝无法理解社会的动向。

如果只是观察到“现在流行黑色。”这没有什么特殊，人人都办得到。光是看看路人穿的服装，就可轻易地发现现在流行什么。想掌握商业趋势，此法是行不通的。本来，只了解现在流行什么而没有加以掌握，只会徒劳无功罢了。

了解商业趋势的重点在于比他人先走半步，重点并非了解现在流行什么，而是掌握2个月后、半年后会流行什么才重要。为何主张要超前“半步”而不是“一步”

反谋略思维与识谋破谋之道

谋略是在活力对抗中寻求致胜之法的思维过程和结果。谋略最本质的内核是智能对抗，最基本的特性是在对抗中产生、在对抗中运用、在对抗中生效。这势必产生谋略与反谋略的斗争，识谋、破谋就成了谋略较量的关键，而反谋略思维正是识谋、破谋、反谋活动的基础。有了反谋略思维，就有可能使自己在活力对抗中少犯错误。识谋、破谋的反谋略思维方法很多，常用的有：

换位思维法。在活力对抗中，人们常以己方为基础进行思维，我方怎样行动，对方可能怎样行动，形成我变→敌变的思维模式。换位

思维法是以对方为基础进行思维,使自己成为对方的“军师”。对方怎样行动,我方应该怎样行动,形成敌变→我变的思维模式。换位思维法并不排除以我方为基础的思维方法,需要两者结合起来,形成一个完整的思维链回路,即敌变→我变→敌变的循环往复的思维模式。过分强调单方面的作用,都可能使这一循环回路断链或阻塞。

逆向思维法。在活力对抗中,人们往往注重顺向思维,按照事件发生的先后顺序推测事物的发展。而逆向思维法是从事件发生的相反顺序推导事件的原因,根据原因推测结果,从因果联系中去发现问题。

局外思维法。对抗双方都是局中人，思维总要受到格局的影响。中国有句古话：“当局者迷，旁观者清。”由于当事人对利害得失考虑太多，过分耗费心机，看问题反而糊涂，没有旁观者冷静、客观、看得清楚。局外思维法就是要跳出对局的圈子，站在更高层次上，把握双方的对抗规律，从而摸准对方的脉络，找到最佳的对局方法。局外思维法要注意处理好两个关系：一是站在局外思维与立足局内决策的关系。站在局外思维可以摆脱局限性，但又不能脱离实际，作出不切实际的决策。二是局外观察与局内权衡的关系。局外思维可以站在局外观察问题，但不能超脱局内利害得失来权

衡决策。一个旁观者常常轻易发表意见，因为后果好坏与其没有直接的利害关系。因此，局外思维必须是在局外观察，在局内权衡定夺。

归真思维法。所谓归真思维法就是排除事物的表象干扰，抓住事物的本质特征，找出事物发展的根源，即先假定事件是某个谋略的本真表现（称为归真），尔后切真寻源，以源捕象，推导事件真伪的思维方法。

总之，反谋略思维是谋略思维的必要补充，对活力对抗双方来说都是必不可少的思维方法，历史上许多杰出的军事家也在自觉地运用着。史料上对成功的谋略战例记载较多，对被识破的谋略事例记载较少，说明了谋略一旦

被识破就无奇可言,但这并不代表反谋略思维在活力对抗中不重要。因此,处于劣势的军队要想在与优势之敌的对抗中以巧制胜,不单要注重谋略思维训练,也要注重反谋略思维训练,以提高未来作战谋略艺术。

一代枭雄王莽的权谋之路

王莽其实是个皇帝，而且政权存在长达 15 年。从一个角度讲，他几乎是个完人，权谋大师，爱民如子，道德高尚，大义灭亲。从另一个角度看看他，他几乎是个魔鬼，篡权多位，坑杀亲人，荼毒百姓，用人唯亲。其他与后来的袁世凯有这诸多的相同点，如果没有最后的十五年，王莽甚至可以被历史称之为可比周公，伊尹，姜子牙的能臣。可惜历史没有如果。当然我们不是要控诉王莽，或是为王莽翻案，而是从鬼谷子权谋的角度上看王莽是如何上位的。

王莽的上位之路

作为外戚身份，虽然尊但却不贵，因其家道中落。但少年王莽并不气馁，他明白一切都可与别人索取，但只有自己的修行必须靠自己。所以勤奋，听话，懂事是王莽给天下的第一印象。但乖宝宝是成不了事情的，王莽懂得两个道理，实际上这两个道理让他成一个小人物最终成为一代枭雄。

王莽的智慧一：连接

有人肯定要说了，连接不是互联网时代的？当然不是，2000年前虽然没有互联网，但王莽

懂得用书信，用走访亲友的方法取得与他人的连接。当族中之人多为将军列侯，生活侈靡，声色犬马，互相攀比。唯独王莽独守清静，生活简朴，为人谦恭。而且勤劳好学，师事沛郡陈参学习《论语》。他服侍母亲及寡嫂，抚育兄长的遗子，行为严谨检点。对外结交贤士，对内侍奉诸位叔伯。王莽懂一个道理，如果自己想上位，只有一个方法就是与他的叔叔连接，与他的姑妈连接。众所周知王莽的姑妈是汉朝太后，他的叔叔则是大司马。而如果想上位就必须显得鹤立鸡群，果不其然如此高尚的王莽不仅在天下得到了美名，更是引起了其姑妈，叔叔的注意。

王莽身居高位，却从不以自己为尊，总能礼贤下士、清廉俭朴，常把自己的俸禄分给门客和平民，甚至卖掉马车接济穷人，在民间深受爱戴。朝野的名流都称赞歌颂王莽，他的名声甚至超越了他那些大权在握的叔伯。当他欺骗了所有人的时候，他也在抵戏他的竞争对手，鬼谷子认为谋划必须遵循一个原则：公开的不如隐秘的，隐秘的不如连接结盟的。人是群体动物，仅靠自己是不能成就大事的，所以结盟才是最好的方式。王莽懂得这个道理。

王莽的智慧二：抵戏

王莽的表兄、王太后的外甥淳于长发迹在先，地位超过了王莽，而且他善于阿谀奉承，又曾为汉成帝立赵飞燕为皇后出过力，深受汉成帝信任，很快升为卫尉，掌管皇宫的禁卫，成为九卿之一。这时大司马王根准备退休，很多人认为淳于长应继任大司马。王莽为了扳到他仕途上的竞争对手，秘密地搜集了淳于长的罪行。然后王莽利用探望的机会告诉王根，淳于长暗中为接替担任大司马已做好了准备，他已经给不少人封官许愿了；同时又说出淳于长与被废皇后许氏私通之事。王根大怒，要他赶快向太后汇报，王太后让成帝罢免了淳于长，查

清了他的罪行，在狱中将其杀死。于是王莽顺理成章的成了大司马。

王莽的智慧三：舍得

作为野心家，权谋大师，布局 30 年，最终一跃成为开国皇帝，王莽与其他的好人不同，他懂得反应，甚至也因此直到今天仍然有人试图为他翻案，就是因为他太懂得欲擒故纵，太懂舍得之道了，为了目的，他舍弃了家产，甚至舍弃亲生儿子的生命。比如为皇帝选取皇后，王莽提出条件，只有自家女儿不能参加，天下人皆可。对于封官问题上，王莽要求把自己的

爵位分给其他人，把自己的财产捐给天下百姓。这一招欺骗了他的叔叔，姑妈，皇帝，也欺骗了天下人，认真后世的人。他的舍的目的只有一个，就是江山。为了得到江山，手段无所不用其极。

当所有人都翘首期盼王莽开创盛世的时候，事情却出乎意料。王莽登基后，推行新政时，屡有旱、蝗、瘟疫、黄河决口改道等灾害出现，由于王莽改制不仅没能缓和社会矛盾，反而造成了天下剧烈动荡，国库也耗费殆尽无法拨款赈灾，造成了民众生存难以为继。因此于天凤四年全国发生蝗灾、旱灾，饥荒四起，各地农

民纷起，形成赤眉及绿林大规模的反抗。最终王莽断送了自己和自己一手开创朝代的命运。

王莽的真面目

我们先看一组数据：在他专权期间，一面大封其亲信，多达 395 人，一面将刘氏宗族诸侯王 32 人，王子侯 181 人废黜。

我们不禁要问联盟的目的是为了什么？鬼谷子认为圣人作为引导天下苍生的人，必须懂得

阴阳开闭转换的原则，知道存亡之门。懂得万物的规律，通达人心智力，能发现变化的痕迹，而守护门户，所以圣人之道，一也。

鬼谷子认为圣人要做到一也，圣人的目的是为了通过连接，合纵连横，纵横捭阖的方式为天下苍生谋福祉，而不是为自己。这就是王莽最大的问题，如果不是为了自己，他又为何要做皇帝？

心存大善，手段无所不用其极，谋略是有欺骗性的，王莽欺骗了所有人，其实也欺骗了他自己，王莽的面具是高尚，伟大，无私，智慧，

而他的真面目，却是贪婪，自私，隐忍，愚蠢的。周公之天下，是为天下人而谋天下，其心是善，王莽之天下，是看似为天下人，实则为己。

谋略思维

谋略是人们熟悉而又神秘的字眼,不仅在日常生活中经常碰到,而且还常与一些重大事件和重要人物联系在一起。谋略是一种比其它思维方式具有更强烈动机、主动性和智慧因素的思维方式。领导者要学会谋略思维,谋全局、议大事、出实招、干实事、见实效。

现代社会充满强烈的挑战意识、竞争意识和未来色彩,世界各个角落,方方面面都充满竞争。真正的竞争既需要雄厚的客体实力,更需要主体的智谋和战略。

要用心培养良好素养。领导者要注意培养自己谋略思维的良好素养,使自己具有较强的主体

性、独立性、自控性。一是主体性，即具有主观能动性和自主性，能维护和遵从自己的自主选择；二是独立性，即在各种场合不受外界和他人的干扰，独立作出自己的判断，不因他人诱导或环境所困而作出错误决策；三是自控性，即能够自觉控制情绪、好恶，以及事物发展的进程。

要力求把握谋略思维的规律和特性。一是把握谋略思维的多样性，不固守某种方式和领域，随着社会交往范围的扩大和开放程度的提高，而全方位、多层次地进行谋略思维；二是把握谋略思维的开放性，善于接收外界信息，以一种开放的心态，公开化的方式进行谋略思维，

不同主体之间以公开化方式进行智谋较量,而不是闭门造车、封闭思维,或是以隐蔽方式在背后施计;三是把握谋略思维的动态性,根据事物的发展变化,不断地调整思维程序、思维方向和思维计谋,让思维不落后于时代,不偏离于实践。

要养成谋略思维的良好习惯。要学会谋略思维,养成良好的谋略思维习惯,根据客体实力,有效发挥主体自主性、独立性、自控性,使谋略思维不断走向成熟。

创业思维

1、不要碰自己不擅长或是不懂的领域。不管做实体经济也好，还是做互联网也好，你懂就去做。因为创业的能力首先在于如何把控风险，如果你在创业开始，压根都不懂自己的创业道路，这种风险无疑是巨大的，而且你还没法把控。自己能力范围以外的事情千万不要去做，对于中小创业者来说，你承担不起失败。

2、如果你一开始起步很小，就千万不要借钱。沈腾主演的电影《飞驰人生》里就说过一句话：“成年人的崩溃是从借钱开始的”。有多大本钱就做多大事，不要听那些投资专家说，如何

利用金融杠杆，增加自己的收益。那些诱惑是你承受不起的，一旦失败，你的妻儿家庭的幸福都不复存在。如果你是赌徒，算我白说。

3、不要选择合伙。人家老干妈，光卖辣酱也能做到百亿，老干妈从不合伙，从不融资，就自己卖。而且你必须相信，刚开始创业时，能被你打动的合伙人，思维都很 LOW。往后一定在利益面前，埋下隐患，到时朋友没了，钱也没了，还有惹不尽的官司和麻烦。不能选择合伙人，但你可以选择自己的团队。

4、不管做什么，都不要选择冷门的东西。我

身边就有很多创业者，跟我描绘很多市场和前景，前期投入巨大，三个月热度一过，连本儿都赔光。李嘉诚就说过一句话：“有人的地方，就有财富”，不管你买房，还是做实体，还是做行业，人多的地方你就去，人少的地方别碰。不要相信你就是孤独的幸运者，你要真有这幸运还创什么业啊，买彩票去啊。

5、不要觉得没有尊严。凭劳动挣钱不丢人，不管你做的行业有多 LOW，只要心里富足，你已经赢一半了。过去我在楼盘卖房子的时候，总觉得在求人家买房。后来我才发现，我干的工作特别高端，根本不用低人一等，人家

有需求我就介绍，没需求我也不巴结人家。当然态度上是为人民服务。所以如果你想创业，选择面很广，放下心里负担，慢慢你就走上正轨了。

领导思维

当领导不是光靠有本事，也不是光靠关系好，最重要的是靠你的思维，用领导思维来为人，来做事，特别是下面这五个思维，是你快速上位当领导必须具备的。

【1】挖的思维——我们在与领导交往的时候，这个思维应该感触是比较深的，我们解决

问题的时候往往只能看到表面上的现象，但领导最懂得挖根源，也就是遇到事情的时候要往深处挖，你就能把事情做到极致，这个思维会让你的思考半径迅速的扩大，快速的把事情的本源给找出来，这样有利于你对很多事情站到更高的高度来看待。

【2】发散思维——这个思维的本意是联想，比如公司出了安全事故，要通过这个事故举一反三，那这个举一反三就是发散思维，平时我们只是听说，而没有利用这种思维去做事，典型的发散思维会沿着这样的思路来走，出了安全事故之后，处理善后是表面上的事，谁都知道，

如何找到事故的原因，如何通过这种事情对大家进行教育，如何进行预防，其他领域会不会出事等等，这样的话你考虑问题就会非常全面，也就是我们通常说的不会落项，当领导的必须具备这种思维能力。

【3】转化思维——真正高明的领导一般情况下不会谈问题，因为你说别人有问题，别人心里面有一种天生条件反射式抵触，这个时候就要用到转化思维，这个思维的核心思想就是不提问题，而是把问题转化为可行的改善行为方案，说白了，就是通过什么样的行为改变可以防止不发生这样的问题，比如张三和李四有矛

盾，如果说你们两个人心胸狭窄，那两个人都不高兴，如果领导创造让他们化解矛盾的机会，压根就不提问题的事，两个人都不会说什么，这就是转化思维。

【4】绕弯思维——很多人不理解为什么领导喜欢绕弯子，喜欢把一件简单的事情搞的非常复杂，其实绕弯思维的精髓在于其绕，比如，你开车前面有一个坑，无论如何，这个坑你是过不去的，正常的思维是把坑填了，而绕弯子的思维则是，这个坑解决起来比较难，我不如绕路走，还能来点快点，这就是绕弯思维的精髓，用到工作上，比如，一个问题暂时无法解

决 ,作为领导不可能等着这个问题解决再去做别的事 ,采取绕弯子的思维就能很好解决眼前的难题。

让情人死心塌地

女人的一生，能生的孩子有限，因为女人有更年期。而男人的生殖能力，只要保养得好，是一辈子的。赌王何鸿燊是 1921 年出生的，他最小的女儿何超欣是 1999 年出生的，赌王 78 岁还能生孩子。

女人一辈子就希望寻找到优秀男人的基因，资源，还需要这个男人对她专一，只有这样，才对她有利。

而男人呢？总是想在不同的沃土上播种自己的基因。所以男人女人，双方各怀鬼胎。

通过上面对男女有别的论述，我给出争对性的让男女死心塌地的策略。在我的心目中，策略就是营销，营销就是策略。女人怎么能把自己营销给优秀的男人，男人如何把自己营销给漂亮的女人？

首先来说，女人更加注重感情，女人想以感情锁定男人。男人就可以利用感情来锁定女人。男人锁定女人的策略应该要让女人付出牺牲，付出代价，女人就会因为付出的代价而强化自己对男人更加有感情。这就是为什么很多骗女人的高手（不管这个高手是农民工，还是矮丑

挫，只要这个男人借了很多这个女人的钱，让这个女人买这买那的，这个女人就会对这个男人产生死心塌地的感觉，对这一点的反面利用就是，如果一个男人不想让这个女人缠着，就经常给这个女人钱财，那么这个女人就不会对这个男人死心塌地，相反出轨的可能性更大。从我玩魔兽世界的角度来思考，我玩魔兽世界付出了巨大的时间成本与金钱成本，所以好几年，我都舍不得放弃魔兽世界这款游戏，我不断的说服我对魔兽世界是有感情的，但如果是有人给我钱让我打魔兽世界，我估计早都吐血了。早都厌恶魔兽世界了。早都出轨了。)

第二个锁定情人的策略是：第一次性行为要超出对方的舒适区。这个我不在公开场合解释。男人要策略性的在多个不同的地方，用多种不同的手段让女人有强烈的“爱情”感动。男人更加注重性，女人就必须利用性来锁定男人。女人要策略性的在多个不同的地方，让男人与你有“激情”的性行为。

所以，女人锁定男人的策略是要让男人头脑中有多个强烈的性记忆。男人锁定女人的策略是要让女人的头脑中有多个“感情”记忆。

你这样干了，对方的身心灵就会对你越专一。

我不是说女人不重视性，男人不重视感情。只不过男女有别，应该按照我这套策略去出牌，才有效果，很多追女高手都是我开始讲的这个套路，很多勾引男人的高手也是用的我这个套路。

总之对方在意什么，你就利用什么！其实这是经商的法则。女人都是天生的商人。应该说，谁更能参悟动物的本能，谁就是真正的经商大师。

女人化妆的目的就是营销自己。我们招聘女员工的策略就是看一个女人会不会营销自己，一

个不会营销自己的女员工，也不太会营销公司的产品与服务，不太会给公司带来利益。

女人脸上的三个主要化妆部位是眼皮，脸颊和嘴唇，这三个部位是用来锁定男人性幻想的。化妆的目的是要男人以为她有性高潮。

有的女人愚昧无知，居然给自己的嘴唇化妆为绿色，男人很讨厌的。所以说没文化，不好学真可悲，本来是为了吸引，结果变成了讨厌。为什么我这样说？

从生理现象来说，女人性高潮的时候，她们的

眼皮，嘴唇，脸颊是会充血的，当嘴唇充血肿大时，看起来就比较红润与光滑，所以化妆要涂上口红。男人的基因与潜意识就会认为这样的女人有魅力。而如果傻女人涂上绿色，男人可能会认为你中毒了。

女性在性高潮的时候，脸颊会泛红，所以涂上腮红。而且高潮后，眼皮附近的肌肉会松弛，眼睛会呈现半开半闭的“销魂眼” 那么就在眼皮上涂上眼影，让眼睛看起了像是半开半闭的销魂眼。

女人化妆的时候，涂红这三个部位，是让男人

对女人产生有利的潜意识误判，被女人吸引。

我讲的是真理，虽然很多人听着感觉很悲哀，没有办法，科学就是这样。营销的本质就是给顾客带去潜意识误判。通过花招卖产品或者服务。而你要把产品卖给谁呢？当然是卖给人。人就是动物。那么就要多读基因学，生物学，动物学。你就会找到答案，生意兴隆。

决不做穷人

为什么？因为做一个富人比做穷人更加的轻松。穷人成天无所事事，其实这种状态心更加的累，人更加的煎熬，而如果你投入到事业中，反而会更加轻松。

学过高中地理的人都知道，飞机基本都是飞在平流层飞的。为什么要飞在平流层？

因为：

一、能见度高。

地球大气的平流层水汽、悬浮固体颗粒、杂质

等极少，天气比较晴朗，光线比较好，能见度很高，便于高空飞行。

二、受力稳定。

平流层的大气上暖下凉，大气不对流，以平流运动为主，飞机在其中受力比较稳定，便于飞行员操纵架驶。

三、噪声污染小。

平流层距地面较高，飞机绝大部分时间在其中飞行，对地面的噪音污染相对较小。

四、安全系数高。

飞鸟飞行的高度一般达不到平流层，飞机在平流层中飞行就比较安全。在起飞和着陆时，要设法驱赶开飞鸟才更为安全。

五、经济效益好。

飞机的发动机经济性好，较高高度空气阻力小，高度越高就越省油。另外因为平流层的水平气流大，飞机可以借助风力，节省燃料。

人在这个社会上拼搏，跟平流层的道理一样：在社会底层的人，你混社会的阻力就大，比如，社会底层的人，父母没有钱，你做事业也不能为你提供经济支持，而且还要经常反对你做事业。你在社会底层的亲戚朋友，总是怀疑，否定，打击你，认为你不可能做出事业。如果你好不容易把社会底层的人团结起来做事业，那么他们立马会表演勾心斗角。拖人后腿的事情在社会底层特别多。

当你进入到社会上层，假如你通过自己的拼搏，做到月收入 10W。你会发现不管你做什么，你的父母都变得非常支持你了。你的社会

上层的朋友也会鼓励你获得更大的成就，你有任何一个问题提出来，社会上层的朋友，就算不给予金钱支持，也会帮你想办法，出主意。帮你思考，一来是锻炼自己的思考力，二来也帮助到了朋友，对社会上层的人来说，都是划得来的事情。

而社会底层的人，是非常懒惰，不愿意思考的，他们只会通过打击你来掩饰他们自己的无能。

所以，我给大家的经验就是决不做穷人，因为穷人更累，更惨，更没意思。而富人反而轻松，活得舒心。不要听某些成功人士说的：他们愿

意做一个普通人。这些人得了便宜还卖乖，并且他们的思想对想成为富人的穷人有害。

趁你病要你命，做人要做补刀流

这跟创业的关系非常大。不过我先讲补刀的概念。就是玩游戏的时候，看到敌人被友方打得只有一丝血的时候，立马跑过去，放个大招，一招要了敌人的老命，自己获得一个人头击杀。

拥有这种思想的人，都在历史上或者现代商业中获得了名声与财富。

举个例子：

汉朝周亚夫平吴王刘濞之乱，吴王西向攻取洛阳的道路中，汉景帝的弟弟刘武的封国梁国是必经之路。吴楚军在梁国南面打败了梁军。梁国告急，请求援助。周亚夫却深沟高垒扎营防御。梁王刘武每日都派使者求援，周亚夫就是见死不救。梁王向景帝上书，景帝派使臣命令周亚夫救援梁国。周亚夫还是将在外君命有所不受。

周亚夫让梁王和吴军苦战，他则悄悄派骑兵断绝吴、楚后方的粮道。吴兵乏粮，饥饿难当。知道是周亚夫劫粮，便来打他。他还是高挂免战牌不出击。

吴兵受饥忍饿，战斗力极弱，便引军撤退。这时周亚夫挥师追击，大破吴军。

整个平定吴、楚之乱，只用了三个月，可谓神速。君臣上下，三军将士都佩服周亚夫深谋远虑，算无遗策。只有一个人对他恨之入骨，就是梁王刘武，你拿我去喂敌人，仗全是我打的，差点身死国灭，你就是在他们饿死之前推了他们一把。最后敌人跨了，全成了你算无遗策！功劳都成了你的了。

没错，功劳都是补刀流的，你不服气就扶墙。

现代商业社会，经常有公司，等着别人开发好项目，研究好技术，甚至测试好市场。看到有钱赚，立马复制他的项目，开始赚钱。这其实也是补刀思想，这样的企业很多，聪明的你，特别是在互联网行业，你一定知道我说的是哪些企业。

我还碰到更牛逼的补刀流。就是到处去跟人创业，创业老板探索出来盈利模式了。他自己就把这一套模式复制走，自己玩，这也是补刀思想的应用。

道德不道德，我不跟大家讨论，我只是告诉大家，这种方式是最容易获得成功的。而且不管是历史上还是现代商业社会，很多大人物，大企业都在用。

你是被撕开血肉的羊吗

人到底是怎么成功的？？？跟一个人的人际关系、背景、智慧，关系都不是很大。真正的重心就是一个人的性格。这个人的性格到底是狼还是羊的性格。

我们活在这个竞争的世界里，想要成功必须有野性。比如，你去做推销，你打电话给顾客，顾客骂你，你怎么办？？？弱者就直接放弃了。强者换个时间，换个方法，继续打这个电话。你去推顾客的门，顾客拒绝你怎么办？弱者同样是放弃。强者换个时间继续推。

再比如，两个同事，都去抢一个客户？弱者会让强者去抢。他总是有各种理由，什么同事感情最重要，要有包容心，或者讲金钱也不是最重要等连他自己都听不懂的话。而成功者只会想尽一切办法，获得客户，神挡杀神，佛挡杀佛。

再比如，追女朋友这件事，如果两个好朋友都喜欢一个同一个女人，弱者总是会先退出。他又会讲一堆屁话，兄弟感情重要啦，不能重色轻友啦，他要成全自己的高尚情结，最终让别人得手。其实，别人根本没把他当回事。就算

你那个朋友追到了那个女人，他们成为一对了，他们两个也不会说是因为你的成全他们才走到一起了。这事情压根就跟你没关系。

人类社会实际上就是动物世界。为什么羊被狼吃？狼抓住羊了，羊说，狼先生，可不可以不吃我，我好可怜!!!或者说，我家里还有三个小羊，我不回去，他们都会饿死。狼还吃不吃他？或者说，你可以去吃牛啊，吃老虎啊，吃鱼啊，为什么要吃我啊？或者说，狼，你能不能也跟我一样吃草呢？我们和平共处嘛。

最后的结果是什么？是狼一定会吃羊。答案很简单，狼吃不了草，狼打不过老虎，抓不到鱼。狼放羊回去了，自己就要饿死。

这就是强者与弱者的本质区别。凡是找借口，不理解的都是弱者性格，他的生活不管怎么样，都过不好。凡是不找借口，接受这个自然规律的人，脑袋里只有目的。神挡杀神，佛挡杀佛的都是强者。他就算现在生活条件很差，也会迅速的发家致富。大家要做什么人，自己选择。

我的三个绝招，学会改变你的一生

我有三个绝招，学会改变你的一生。

深入一点讲，是学会并且养成习惯，就改变你的一生。

第一招：到任何地方，见到任何人，任何事情，不要感叹，不管是好的还是坏的。比如，你见到一个企业的老板非常的年轻，但事业已经做得很大了。不要感叹他了不起，也不要感叹自己没本事。又比如我们看电视，伊拉克又在打仗了，你不要感叹哪里人民生活真辛苦，也不要说什么，他们能赚钱，就是靠石油。因为，人一学会感叹，脑子就不运动了，智商就降低，感叹完了，该学别人的没学到，我们是一个商

人,每时每刻都要以商人敏锐的眼光去看待一切。

看看你接触到的人,事,物有没有值得借鉴的事情,把他沉淀出来,然后运用到自己的企业上,而不是出去感叹。人的思维不一样,就算是同样的事,物,看到的结果也是相差十万八千里的,所以,我建议想做大商人的人,从现在开始,只用商人的眼光去品味世界。

你见到一个年轻有为的人,你就不要感叹他多厉害,你就要想,他是靠什么把事业做起来的,他有那些优点可以借鉴过来,我能跟他合作什

么等，我与他探讨什么话题。这，就算进入商人的思考模式了，感叹是平民的基本行为。快速摒弃。

就算你见到地震了，也不要去想，这些人多苦啊，天老爷怎么这么狠。你唯一要的就是，这些人需要啥，我能搞点什么东西来卖，一来帮助他们度过难关，二来自己也赚点钱。

第二招：只抓核心。我们做企业的都有体会，当企业稍微发展大一点，就发现事情真多，各种各样的杂事。人事啊，销售啊，财务啊，买什么东西啊，如果当老板的什么都管，企业就

进入紧瓶期。公司也就很难发展了。很多小企业老板，就是因为这一点导致自己做不大。任何一个企业，其实只有一个核心业务。如果你认为你的企业有好几个核心点，那么恭喜你，你没有抓住核心。核心业务永远只有一个，其他的业务都是支撑这个核心业务的，所以，老板必须找到企业的核心业务，然后 80%的精力做核心工作，20%的工作对非核心业务进行指导，让同事去完成就行了。

第三招：不管碰到什么事情，只想一句话，这个东西对我有什么用，我怎么才能用好这个东西。只要你有这个思维，慢慢的，一切就为你

所用。自然就变成最有智慧的人。

成功者与普通人的差别

第一个：脸皮厚，厚到不要脸。所有的成功者丢脸的时候都比有脸的时候多得多。无脸的人才能赚钱，看看电影明星，大企业家的成功历史，你们就知道了。

第二个：成功者心很硬，说要怎么干，就怎么干，但腰杆很软，为了把事情办成，见人就点头哈腰。普通人呢，心很软，很容易放弃，没有不达目的不罢休的心，见人也不喜欢点头哈腰，美其名曰，清高。有志气，其实是傻不拉几的，因为根本没人在意，甚至连他自己也很讨厌自己的清高，因为没钱嘛。

第三：敢于争取机会，敢于掠夺不属于自己的东西，敢于占有资源。并不会被什么道德等条条框框限制，这个社会就是只要你抢到了，就是自己的，抢不到，就是别人的。只要不违法就行。

第四：普通人听到一个道理，都喜欢说我懂了，我明白了，我理解了。而成功者会去练习，直到自己熟练为止，练习到出神入化，完全超越竞争对手。

想发财的四条标准

我想是个正常人都想发财，但是却很少有人思考到底从事什么样的工作才能发财。我目前住的地方有一个正在建设的楼盘，每天都能看到建筑工人在挖土，请问这些挖土的人拼命的工作，拼命的挖土，能发财吗？

那么，一个文员在办公室里竭尽全力的把手上的工作做好，发财的几率是不是比这个挖土的建筑工人大呢？

进而，我提出一个问题，如果你是公司的一个人事主管，你拼命的把你手上的工作做好，是不是发财的几率会大很多呢？

这个问题再进一步推导，如果你是一个老板，你手上的工作，拼命的干好，是不是发财的几率就大很多？

我直接给出答案，这个建筑工人与文员，与人事主管，与一般的普通老板都一样，根本没什么区别。没有从战略思考点想明白如何才能发财，不管你从事什么工作，在社会中是什么职位，发财的几率都很小。

我给出我的看法，当今社会，赚钱只有一条路，把你的产品或者服务卖给尽量多的人。所以，

营销能力大于一切其他能力，由此，我给出第一条赚钱标准。

你所从事的工作，必须最大限度的营销最多的人。

如果不满足这一条，换工作。

第二条、你的工作能让你头脑快速成长吗？比如你是一个建筑工人，或者是一个小吃店老板，请问，你不断的做你的工作，能让你的头

脑快速成长吗？

如果一个老板自己不能快速成长，那么企业就不能快速成长，那么你的工作需要调整，或者直接换

第三条、你的工作能不能让你见多识广。马云能发财，是因为 20 多年前，跑到了美国去见识到了互联网。凡是不能让你见识越来越丰富的工作，都是不能发财的工作。

第四条、非常重要，就是如果你拼命工作了，你的收入是否快速增加，如果不是，那么必须换。因为这是一个负面反馈，最终会让你认为努力没什么意义，就开始混日子了。所以，你必须得选择一个努力了，收入就增加的工作。这种工作会让你直接受到正向反馈。你就会更加主动的思考问题，主动工作。

如何造反？

中国古代，打下江山，叫着开创基业。就是创业成功！造反，其实就是创业。

我国刘宋顺帝时期，荆州沈攸之造反。他的本钱不小，史书上说，他养了很多马，也有很多粮食，有十万精兵，有两千精锐的骑兵。他的军队到了郢城，这座城易守难攻，没有十天半个月，拿不下来！他的谋臣就告诉他，如果不能顺利拿下，军队的锐气，兵威就没了。造反这事，士兵们一看不行，军心就有变。我们不如放弃易守难攻的郢城，直接去攻打空虚的南京，打下刘宋的根本，郢城就主动投降了。沈攸之不听，用自己精兵猛攻，结果很长时间

没打下来。跟着造反的士兵一看，第一仗就这么难打，纷纷逃亡了，沈攸之见大势已去，跑到树林里上吊自杀了。造反稀里糊涂的失败了，也可以叫创业失败。

我在 11 年前玩魔兽世界的时候，建立了一个公会，组织了 40 人，去打一个副本里的难度很大的怪，结果不断的灭团，然后我的公会就散伙了。跟沈攸之同志一样，我也失败了。后来，我碰到魔兽世界里面一个高人，他说，大家要的只是活动，你没必要组织他们去打难度高的怪，你可以组织他们去打非常简单的怪。所以，我就组织了一批人去打简单的怪，结果

大家打的激情高涨，团队慢慢有感情了，配合意识也强了，后来我的公会自然就发展到能打得过难度高的怪了。

讲这个啥意思？就是我们创业刚开始，不要找难的打。打不下的别打，去打得下的。

创业的时候，如果你带着一帮兄弟们做了很久时间，没见到现金，士气没了，团队就没法带，只有散伙了事，所以，创业初期，只要有现金进来，不管什么活，先去干。这样，团队士气就会越来越旺。要先找个很简单的赢利点，

让大家快速尝到甜头。团队的信心才能快速建立。大家才会认为跟着你有前途。

受人欢迎的思考怎么把事情变得容易

猎豹的妈妈教小猎豹捕杀羚羊的时候，不能在百步之外发动追击，要悄悄的摸到5步以内。然后只需要从草丛中一跃而起，就能扑到羚羊。如果一下没扑到，羚羊一跑，追上的机会就小了。

很明显，如果从一开始就在百步之外发动追击，羚羊反应时间长，直接开跑，猎豹休想追上羚羊。

我们中国古代有个词语，叫百步穿杨。就是射箭在一百步外能射中，这叫本事。但我们当老板的，别到处去寻找这种有本事的人来当员工

一个是因为不好找，

二是因为成本高！

其实我们找不到这样的员工，也是有解决方案的，就是直接跑到靶子面前，玩两步穿杨！你一定能射中。

举个例子你就明白这种思想了。

中国人最会做饭，但少有世界级的连锁中餐店？为什么？因为中国菜太复杂了。玩的是百步穿杨。

麦当劳，肯德基为什么分店开到全世界？因为，他们的食物，包括厨房的机器，都是流程化的定制产品。招聘过来的员工，稍微培训下，

就变成高手了。因为操作很简单，所以，招聘几个毫无经验的大学生，也能经营一个麦当劳，肯德基店。这就是为什么麦当劳，肯德基可以把分店开到全世界的原因。因为简单。而中国的餐馆，你就算想开分店，第一家店与第二家店的口味都不一样了，原因是每个厨师的手艺不一样，口味就不一样。想把菜的味道做得一样，太难。这就是为什么中国餐馆很难规模化的原因。

聪明的老板做事，不是显示自己的本领有多强，而是竭尽全力的把工作变得简单。其实聪明的老板讲话也是这样，都是通俗易懂的话，不管是员工，还是客户一听就懂，大家都知道

怎么干，而不是故作高深，讲了一堆，员工根本听不懂，结果就是没效果。

所以，只有简单的东西才容易规模化，容易教会员工，企业才容易做大。

孙子讲：“善战者，无智名，无勇功，胜于易胜者也！”就是说，善于打仗的人，只做简单的事，只打打得过的敌人。老板也是如此，你所有的思考点就是把敌人变得简单，把事情变得简单。让你的部队只要一动手，就能有收获，而不是炫耀本事，去做那些困难的事情。这也是我选项目的指导方针，我只做那些非常非常简单的项目。或者把项目变得非常非常简单然后让员工去做。

如何把一个东西卖到高价

如何建立品牌?如何把一个东西卖到高价?

建立品牌,就是要让用户的脑袋里烙印上正面的印象。需要卖到高价的产品,你就不能只卖实用性,而要卖内涵,再卖一个外延。

中国是一个最好赚取暴利的地方,因为中国人的消费不像西方人那样理性,西方人是什么收入阶层,就有什么样的消费,阶层感比较强。

而中国,由于儒家文化,喜好面子,比较务虚,虽然中国人很穷,但中国是世界上奢侈品消费的大国。中国的普通小白领挤着公交车上班,就敢买 lv 的包包。二个月工资的结余,去买个 7000 块的苹果手机。正因为这种极其离谱

的事情在中国极其正常，所以，中国是个赚取暴利的好地方。中国人喜欢炫耀性消费，你有的我也要买。价格低了还不行，贷款都要买。

有了市场，接下来我们就要使点手段，让他们买我们的产品了。我仔细研究过一些品牌，，他们就是靠讲故事的能力把产品卖到高价的。

比如瑞士军刀，怎么讲故事？有架飞机坠毁了，一位乘客，拿着随身的瑞士军刀在飞机上刻出一个小洞，钻了出来，刚爬出来，飞机就爆炸了。结果，飞机上就他一个人生还。这种故事极具传播性，听了的人终身难忘，就会以

为瑞士军刀的价值很高，所以瑞士军刀就算比其他同样品质的军刀高几百块，听了这个故事的人也会毫不犹豫的买瑞士军刀。

故事能够传递感觉，能够传递价值，其实卖东西，就是卖的感觉。顾客愿意掏高价买，也是因为他感觉值。大家想赚钱，就可以构思一个故事然后套到自己的产品上去卖！我做项目，最舍得花钱的地方，就是找几个策划给我整几个能彻底忽悠得住人的故事，制作成精美的册子，拿去折服顾客。能不能赚钱？你们去试一试就知道了。

多罗嗦一句：讲故事的原则：1，短小精悍。2，曲折动人。3，易于记忆。4，没有废话。

失败者与成功者一步之遥

成功者会失败吗？答案是：会。但成功者会为自己的失败负责。

典型的例子就是史玉柱。他因为修巨人大厦欠下了 2.5 亿元的债务，没有灰心丧气，逃之夭夭，啥也不管了。而是带着团队，又一次做起来，并且把债务还完了。

成功者都是一样的性格。再比如爱迪生发明电灯，实验了 1000 多次，1000 多次都失败了。但他依然再追求成功，再 1600 多次后成功发明了电灯。

其实现在牛逼的 360，也是周鸿祎失败多次的

产物。

所有的成功者，都具有填坑精神，他们会不断的填坑，直到无坑可填。失败者，最怕填坑，有的失败者最多填两个坑，就再也不愿意填下去了。

成功者之所以会成功，是因为他们肯失败，不怕失败，甚至可以失败的次数比任何人都多。

社会的真实情况，显然是成功的人是极少数的，想成功而又不成功的占大多数。由于生产力的发展，看起来现在的普通人都比以前的普

通人过得好了。

10 年以前的普通人，可能都没有自己的手机，没自己的电脑。而现在的普通人，人人都有自己的手机，自己的电脑。

看起来现在的普通人要比 10 年以前的普通人过得更加富裕。但真实的情况却是现在的普通人比以前更加的辛苦，更加失败。

因为这个社会，是个 M 型社会。古往今来，

都是成功的人越来越成功，失败的人越来越失败。以前的大学生少，毕业后能找到份好工作，日子相对好过些，现在满大街都是大学生。虽然都能找到工作，但基本上都是月光族，处在一个不饱不饿的阶段。大家要快速改变自己的观念，否则，时间越往后面走，失败者与成功者的鸿沟会越来越大，向社会上层爬更加难。

失败的人，总是以为自己很聪明。聪明人的想法很简单，付出最少，而得到最多。而且要求在短时间内就得到回报。这种思维，就直接导致一个人变成社会上的失败者。

失败者是羊的性格，怕付出过多，怕上当受骗，所以，万事都跟大众一样，就是羊群中的一只羊。只要是大家要的，就是失败者要的，只要是大家都做的，失败者也跟着做。既然大家都做，失败者就想，自己跟着做，也没错。基本上，失败者，就是跟着大众的想法走。

谈完这些，我要给出我的观点了：

你按照我下面给出的观点来做，定然很快就能

进入成功者的行列。

第一：变成一个喜欢付出很多，没啥收获也继续付出的人。其实，只要你付出很多，总会有收获的。

第二：不要怕上当，吃亏。因为你本来就很穷，你也上不了啥大当，但是呢，你却可以不断的积累经验，经验多了，就成老手了，练就一双火眼金睛，离成功也就更近一步了，其实成功就是失败浇灌出来的。妄想没有失败的经验教训而直接成功，本来就是及其白痴的想法。

第三：凡是大部分人的想法，做法，自己尽量不要去做。不要征求大部分人的意见，不要跟着大队伍走，真理与财富一直掌握在少数人手里。如果你的想法，做法跟大部分人一样，你就是典型的失败者。

智慧型组织是什么鬼

我们当老板的人，要特别注意领导与领导力是两回事。领导的权力来自于他的职务，在企业里的位置。领导力的权力来自于与他的见识，为人，真功夫！

领导往往是任命的，而领导力是靠自己的本事赢得的。比如，你想成为总经理，那么你得先有总经理的能力。如果你没有总经理的能力，就算你被任命为总经理，也是不长久的。你在这个位置上待得越久，对自己和企业都是一种灾难。

给大家讲两种动物，一种是大雁，就是网上经

常说，一会儿排成 S 型，一会儿排成 B 型的天上飞的动物。不过，他们真实的情况不是排成 S，B 型，而是人字型。大雁飞的时候，里面有一只大雁，叫领头雁。一种是羊群，羊群里面有一只体格健壮的领头羊！

如果你只是一头羊，可能你会被称为所谓的领头羊，但是实际上你并不能真正领导一群羊。只有牧羊人才拥有这个能力。

我们应该做领头雁，而不要做领头羊。按照我们通常的思维，领头雁就是这群雁里的首领，它率领大家飞行。然而事实不是这样的，雁群

是一起起飞的，起飞的位置有前有后，大雁对空气的阻力、对它自身的体能，都会有很好的感知。所以，一旦形成某种格局的话，一只大雁在前面飞，后面就会紧接着跟随。

它们会自行调节，使飞行过程当中的空气阻力最小，然后逐渐就排成了“人”字形。在飞行的过程当中，后面的大雁飞行是比较省力的。首先，它所处的位置空气阻力小；其次，有一个回流会推动它。这些因素看起来非常微小，但是对于长途飞行的大雁来说，能节省任何一点体力都非常重要，因为它们还有很长的路程要飞。

领头雁是偶然产生的，起飞的时候，它飞到前头去了。并不是固定某一只雁。

领头雁它不是固定的任命，它就是头雁，领着大家飞。它飞到一定程度，如果觉得体力不支了的话，会自动的放慢速度，后面的大雁就会替补上去，成为新的领头雁。简单的说，即领导力，能力是第一位的，第二位才是领导的职位。

就是你能够飞在前面，是因为你有这个能力，

所以你成为领头雁。当你没有能力的时候，就自己主动退下来。领头雁的位置不是终身制的，它是靠自身的能力来决定的。

但是领头羊就不是。

领头羊一般都是被任命的。领头羊和领头雁的区别在于，首先，大雁对自身体能的感受能力是非常敏感的，而领头羊并不具备这种敏感性。然后，羊群之间并不进行信息沟通，但是大雁飞过的时候，我们总能听到雁叫的声音，它实际上是在发送沟通的信号。这是一种信息

的沟通，能够让大家步调比较一致，甚至还包含有：我不行了，我现在要调到前头，或者调到后头等等信息。它是雁阵里一个很好的信息沟通系统。

但是在羊群里，领头羊是谁的个头大，体力好，谁就当老大。一旦做上领头羊的位置，就一直是领头羊了。就算能力下降了，大家也习惯了，是一种终身制。最后，这只领头羊没有能力带领大家向正确的方向走的时候，他依然还是领头羊。经济学上有一个羊群效应，即一只羊往哪走，后面的就会跟着走，这就有走错路的可能性。所以羊群之上还有牧羊犬协助牧羊人让

羊群走到正确的路上去。所以领头羊并没有领导力,而领头雁是先有领导力,再成为领导的。

如果我们把一个团队视为一个生物群体的话,有的组织就是一群羊,有的组织是一群雁。

我们当老板的要打造大雁一样的团队,选择领导,要选领头雁,而不要选领头羊。

你之所以能做领头雁,是因为你在那一刻最有能力,并且最愿意冲在前面,面对了最大的空气压力和阻力,愿意去承担责任,于是大家就

让你做了领头雁。

而且你同时得具有方向感，向羊群一样乱跑肯定是不行的。所以有方向感、自己有本领，有能力是作为一个领导者必须的素质。

现代社会竞争激烈，我们的团队一定是让有能力，业绩最好的人担任领导。先有了领导力，才有领导的位子。我自己不行，会立马下课，让最有本事，业绩最好的人来指挥整个组织。

没有谁现在是领导，一辈子就是领导的说法。
根据实际情况，立马调整，这样的组织就有智慧了。

哪几种人适合当老大

第一种：从小喜欢当孩子王，喜欢当班长，劳动委员，，喜欢指挥别人，管理别人的，养成了一种天性。。见人就能炉火纯青的指挥别人。别人也不明所以就听他的话，干活去了。

第二种：表演意识特别强的人，里根总统就是演员出生。施瓦辛格也是演员当了州长，，其实我们中国很多老大，包括部分当官的，都是演戏高手。并且特别会操心。大家不自觉的就被迷惑并且心甘情愿的跟这种人干活。。

第三种：喜欢吹牛逼的人，当老大不会吹牛逼就不行，你也可以叫画饼，也可以叫给员工愿

景。比如，你上学的时候，要让小弟跟你混，你怎么吹呢？你说，谁欺负你，老子拿刀捅死他个逼养的。天天吹，小弟就会交保护费。。马云当年创业的时候，十八个人挤在一个屋子里，马云说，以后每个人拥有 50 套房子。华为的任正非 给大家说，以后大家买个大的房子，阳台一定要大，大家问为什么？任正非说，因为以后挣很多钱，钱要拿到阳台上晒晒，不然要发霉。当老大就是要吹牛逼，乐观的吹，其实创业者，都必须是乐观的人。吹牛逼就是画饼，就是愿景，随便你怎么叫，这一招必须会。

第四种：大方的人，如果你前面三招，或者

说三种人，你都不会做，还有最后一招。大方，吝啬的人，是一定当不了老大的。

水浒传里面的及时雨宋江，就是个大方的人，别人要什么，他就给什么，所以他是老大。梁山最开始的那个 首领叫白衣秀士王伦，别人要啥他都舍不得给，所以林冲把他干死了。

怎么叫大方呢？比如你有一瓶好酒，，你拿出来让大家喝。历史上大名鼎鼎霍去病，十七岁被汉武帝任命为骠姚校尉，开始建功立业，，为什么他能屡战屡胜。我说一件事。在河西战役期间，汉武帝特地从京城送来一坛美酒，霍去病没有独自享用，而是将酒倒入泉水中，让全军将士饮用，将士们感动得流泪，

这战争不打，就已经胜利了。后来，此泉就称为酒泉，当地也就以泉命名。

现代社会，你有一支烟，能做到一人抽一口，别人就跟你混。

一个更深的大方表现就是，赚钱了，就到处宣传自己赚钱了，不藏着掖着。闷声发大财的人，当不了老大。你必须得学会带动周围的人听你指挥。给你干活。。我在我的圈子里，就经常晒我的收入，就会有很多人想跟我学，想让我带。部分朋友还说跟我混，不要工资。

一旦有朋友问我赚钱不赚钱。我就给他看我的支付宝，给他看我的网银，给他看我的财付通。但我说，这钱不借，是公司的。我要拿

来做事。别人一看。就说，你怎么赚这么多。我跟你混吧，或者你教教我吧。

然后，我就会问他，你有啥资源，你会做啥？然后他就说，我有什么什么，我会做什么什么。绝对听指挥。

我就会安排他一个事情，说，那如果你想干的话，你开始干什么什么，干不好，我就会叫你滚蛋。一般他都说，我努力干，争取不给你丢脸。当然，如果对付有一定社会地位的，有一定社会资源的人。我会争取与他合作一个项目。我这个人，平时就是到处琢磨项目，开发了很多项目雏形，我就抽一个我认为合适的项目给他，然后说，要不我们合作这个项目。赚

钱了，3,7 分，你 7 我 3.。如果失败了。损失各自承担 50%。他说行的话，我就说，这个活 我就交给你做了。我先投 50%的钱。我们马上就可以签订意向书。

比如：我经常在一个搞 seo , sem 的朋友面前吹，我赚了多少钱。吹，开公司就是赚钱 ,稍微好点的项目 ,随便搞 3,5 个人，一年就能搞 100W 。 这个家伙呢，本来是在别的公司当个小经理，一年也有 10 多万收入。结果就被我鼓动了。想跟我混。 我就说，要不这样，我有丰富的创业，管理经验，忽悠人也是我的特长，挑人选人也是我的特长，你有技术经验。我们各人出 50%的钱，利润你 7

我3,你8我2都行。我们做个seo,sem公司,专门帮中小企业做优化。具体事情你操作。我出脑子,,你看行不行?他说行。我们就合同一签,就开搞了。结果去年不是很理想,5个人的公司。这个项目搞了50万的纯利润。他要给我25W,,我说只要10W块就行了。今年利润就开始正常化了。大家听明白了吗、??赚钱就是这样一个思路。用别的人的人力,物力+自己的脑子。自己永远不干具体的活。。只负责吹牛+把控方向,不断的忽悠人去做项目,自己开发项目,指导个方向就ok了。这招,其实是我从马云身上活学活用来的。我研究马云,就发现,他就是

只负责吹牛+方向 永远不干具体的活。

你在哪个层次挖掘财富

很多人都想当老板，但老板分为很多个层次。

1，卖菜级别，小买卖，只会算数。这种老板连算账都不会算。简单的低买高卖，或者自己种了卖，只能算几个小钱，连时间账都不会算的级别。

2，小企业级别,这种老板知道招聘员工来干活了，会算账了，靠剥削员工过活，最出力的还是老板自己，总觉得就自己操心，其他员工怎么也不把公司的事情当回事。中国大部分老板

就是这个层面的。基数也最大。

3，中型企业级别，这种老板稍微领略了“为将之术”，会了些简单的笼络员工的本领，讲些好听的话，甚至企业里也开始有了专门的培训部门。有那么三五个骨干业务员工跟着这种老板混。也是基数非常大的一批老板。

4，大型企业级别，这种老板领略了“统帅之道”，已经知道笼络几个将才。已经知道利润都要分给别人一部分，甚至领略了要尊重普通员工这样的普世价值观。很多行业领袖级老板就是这样的。

5，宗师级别的老板。企业做成怎么样，已经
不关心了，这种老板唯一要干的事情就是成就
他人，发掘每个企业里员工的潜力。搭好平台，
找到或者培养出来牛逼的闪闪的人，把企业做
好。自己则归隐幕后，看起来一无是处，甚至
你都不知道他的名字。

我们这里只讲第 4 层级的老板怎么达到，至于
1,2,3 我没兴趣讲，第 5 个层级的老板你先达
到第 4 层再去探索吧。

我接触过各行各业的大老板，身价上几十亿的

都有。发现一个规律。真正的牛逼人物，并不是智商有多高，人有多精明。但成功的老板情商都很高。特别知道怎么让人舒服，也就是交际能力特别的强。这个能力我认为是非常之重要的。人类社会是一个关系社会，赚小钱靠努力，赚大钱靠资源整合，而整合就必须得善于结交人。这其实是一个对内对外都很重要的能力。但主要还是对外。第二个能力是凝聚力。因为一个人不可能完成很多事情。要成为一个成功的老板，你必须凝聚到有能力，有技能的人在你的周围，为一个目标共同奋斗。我认为，要想成为第四个层面的老板，需要有意识的练习与人结交的能力和凝聚力。当然还有很多能

力很重要，但我认为这两个能力你可以在生活中开始实践了。拿着你的同事，朋友，父母开始练习，总有一天你会用上。大家可以仔细考量一下马云同志：马云就是情商+凝聚力型选手。

请你选择穷和富

01、

富人是一种思维，有钱了不一定是富人，掌握了贝兼钱的秘籍，才算是有钱人。

真正会贝兼钱的人，能够从没有路的地方，走出路来，在有路的地方，走出一条康庄大道来。

02、

网赚核心价值：做得越高端，顿悟的速度越快，真正贝兼钱的，永远不是最忙的那个人，贝兼钱就是思维竞争。

03、

做网赚可以从低端开始，但我们最求的是暴利

和高端客户。

做高端仅仅需要勇气和智慧，做低端不仅仅需要勇气和智慧，更需要耐心和毫无原则性的妥协。

如果我们豁出命来做暴利产品，开发高端客户，我们的行动就会越来越有力量，做人就会越来越快乐。如果只是追求低端产品，低端客户，天天都有生闷气！

全国 13 亿人，一个人给我们一元，就是 13 亿，悲哀的是 90%的人都认同这个观点。

事实告诉我们，赚小钱更难，永远不要试图取悦所有人，不然你会死的很惨，真正贪婪的永远是穷人。

真正的想轻松生活，潇洒赚钱的人，从来不试图改变穷人，一个人到了 30 岁还穷困潦倒，一定有其根深蒂固的原因。

穷，不仅仅是一种状态，有时候是一种心态。

04、

在一个贫穷的环境当中呆三年，我们就会收获一个贫穷的思维；在一个富裕的环境当中呆三年，我们就会收获一个富有的思维。

什么样的环境造就什么样的思维。当我们无力改变自己的居住环境，那么总可以选择居住环境吧。如果我们已租了七八年的民用房或是垃圾小区，那么就狠心租高档小区。

你会发现，自己得到的不仅仅是生活质量得到

了提升，就是压力也有了。

在一个富有的环境当中有压力，人会奋起反抗，在一个贫穷的环境当中有压力，90%的人选择了自甘堕落.....

你必须知道的赚钱理论

赚钱理论 1：

打造一个傻瓜赚钱策划，建立一套系统的分钱模式，所有的人都能操作，核心卖点掌握在老大手中。人人可复制，人人可操作，就是赚钱最快的模式之一！

赚钱理论 2：

任何人与我合作，我都要让他占便宜。不断积

累成功案例，不断打造个人品牌。日久，我的资源就是大家的资源，大家的资源就是我的资源。团结就是力量，整合就是力量。不去挑战人性，只顺应人性，利用人性。

赚钱理论 3：

为什么你失败了，客户可以原谅你，因为他把你当朋友了。能与客户成为朋友就成为朋友。多客户多点儿感情投资，他会原谅我们的失误。什么都太程序化了，数据库流逝的可能性很大！

赚钱理论 4：

笑到最后才是最好的。前端是分钱，后端是赚钱。前面赚多少钱都是浮云，后端有源源不断的收入才是硬道理。与人合作，一是让他在前端赚到钱，二是让他能在后端赚到更多的钱！

赚钱理论 5：

任何一个人能七次在你这儿购买产品，那么他就是你的忠诚粉丝。老是表扬你，从来不在你这儿买单的，都是假土。这样的人可以相互来往，只是不能合作。

赚钱理论 6：

卖概念赚小钱，卖服务，卖文化赚大钱。

赚钱理论 7：

解决信任问题的三个通道：视觉，听觉，感觉。

客户相信什么，我们就释放什么；客户想听什么，我们就说什么；客户想要什么样的感觉，我们就给他什么样的感觉。

赚钱理论 8：

真正的自动赚钱机器是软文 ,是视频 ,是小说。

赚钱理论 9 :

选择客户聚集量大的平台做会议营销 ,现场成交客户 ,才是赚钱的核心秘诀 !!

赚钱理论 10 :

让媒体成为我们的业务员 ,与媒体谈好利润分成 ,利用媒体的公信力赚钱。线下必须有牛逼的实体公司才可以玩这招。牛逼的办公室 ,牛

逼的商务车 ,只是为了解决客户对我们的信任问题 ,与装逼无关 !!!

赚钱理论 11 :

低价积累数据库 , 高价卖产品 , 卖服务。

赚钱理论 12 :

低价一是为了积累数据库 ,二是为了提高市场占有率。穷人看电视 ,一天到晚就是看广告 ,富人是只投广告 ,占有穷人的心智模式 ,日久 ,穷人的钱就是他的钱了。

赚钱理论 13：

卖服务，要不断涨价。价格上去了，数据库的质量也就上去了；卖产品，也不断走低价，积累数据库，提高市场占有率才是硬道理。一旦多数客户习惯了使用我们的产品，客户后端买单的利润也是非常可观的。具体问题具体分析。

赚钱理论 14：

一步一步蚕食客户，先争取交流的机会，建立

感情，解决信任，通过成交一个客户来成交 N 个客户。一个客户，就是一个故事，100 个客户，就是 100 个故事。有了 100 个小故事，年赚百万轻轻松松，似乎年赚千万也轻轻松松。

赚钱理论 15：

把客户圈到自己的跟基地，他们想听什么，我们聊什么。线上玩 YY 扯淡，线下做会议营销。面对面交流，疯狂释放价值，不追求转化率，只吸引精确流量!!!

赚钱理论 16：

不断创造信息差，遇到任何风景市场化。

赚钱理论 17：

与客户分钱，与合作伙伴分钱。有钱一起赚，
有权一起用。赚钱可以一个人做战略，只是必须
须有几千几万名兄弟愿一起跟着干！！

赚钱理论 18：

靠讲故事赚钱，而不是靠教科书赚钱。

赚钱理论 19：

招聘时一定要高薪，啥价格吸引啥人。我们的底薪就是 2500 元+70%提成，三个月后，收入不能稳定在 3 万，对不起，你得走人！

有些人是穷在骨子里，没得救了！

有些人穷在骨子里，这是与生俱来的深入骨髓的劣根性，没救！

这次面授，几个兄弟表现的不太好，酒店的经理找了我们三次。

一是他们随便在走廊抽烟，个别兄台抽烟还把

酒店的地毯给烧了。是谁我就不说了，我在监控上都看到了。

酒店的阿姨说：“我在这个酒店工作六年多了，没见过素质那么差的人，几个房间，地毯上全是烟头，瓜子皮，纸屑，个别兄台还用酒店的毛巾擦皮鞋。有几个兄台吃饭更是丢人，一个人吃三份饭，饭吃一点儿就扔在那儿了。人可以穷，只是没必要那么贱。” 穷人不值得可怜的，他们的所作所为，都是穷人表现。自己是垃圾，而且到了任何一领域，都不会忘记证明自己是垃圾。穷人不会尊重人，上课想来就来，不想来就不来，不知道尊重人。没有尊严的人，都不会尊重人。

真正赚钱的人都很有修养，说话也令人极其舒服。

还有几个学员抽烟，不去抽烟区，而是直接在走廊抽烟，然后把烟头扔在了花瓶里，我在监控上看到很不舒服。他看起来穿的干

干净净的，说话也文明，就是做人的素质太差。

人可以没有钱，只是不能没有素质。酒店的经理对我说：“酒店不拒绝穷人，只是拒绝没有素质的人，下期是否继续合作，以后等通知吧。”

通过这次面授，我也明白了一个真理：就是不能做穷人的生意。人穷有他穷的道理，人富有他富的道理。以后我们做面授，依然在五星级

酒店，只是不再让大家住五星级酒店，大家住哪儿，自己选择。人到了啥层次，就选择啥样的居住环境。防失联V：357607890一个人不得志，若不是没才华没能力，就是太没素质，劣根性太多。这些东西都是与生俱来的，如果不加以改变，一辈子就毁了，再也不会进入上流社会。有个学员，走路老是昂着头，一副不可一世的样子。人在年轻时，低头，微笑，倾听，更能学到知识，凡是看起来嚣张的人，家里都是农村的，骨头里都是极其自卑的。因为自卑，所以自傲。越是刻意证明什么，就越想掩饰自己。

有几个朋友，是我免费邀请过来的，缺席了几节课，也没打招呼为什么不来。不说什么，

因为无话可说。有时候你把别人当朋友，别人未必把你当朋友。我也不能太实在了，别人怎么对我，我就怎么对待别人吧。人心都是肉长的，你对我好，我也会对你好，你敷衍我，我也敷衍你。将心比心！

这次面授结束，很多朋友都说搞面授太简单了，成本太低了，哈哈，回家你自己试试，也选择五星级酒店，就按照我这个标准吧。如果你能搞出来，我也就退出培训界了。我做起来简单，不代表你做起来简单。我随便在天涯开个帖子，一个月就有五万多的保底收入，你开50个帖子，未必能赚到1W，人与人不一样。尤其是我赚到钱了，你没赚到钱，就说明我们

不一样。我发一篇帖子可以赚个 3,5 万 , 你发 100 篇也未必能赚一毛钱。

不物质的女人不是好女人

在这里，我认为，一个男人，毕业工作 5-10 年后，还属于月光族，很少的存款，无存款，无房，无车，并且家境贫寒，父母也生活在最底线。这样的就属于穷人。

我这里没有说上学时期的境况，如果上学期间很穷暂时不算穷人，因为以后还是有发展事业的机会的，还是有一少部分人会变成中产阶级。但是毕业几年之后，还这样，基本上也就这样了。暂不讨论小概率事件。

一些网友不要给我举例子，什么张二麻子，李

二傻子，一直很穷，穷到 40 岁，突然有一天，中了 1000 万的彩票，或者突然有一天，被一个大箱子绊一个马趴，一看里面全是人民币。

这里的富人也不是指李嘉诚，更不是比尔盖茨。豪门我不认识，也没见过，我讨论的富人，就是有 100 平米以上高档小区(最好无房贷)，有车，有自己的事业，一个人的工资能够负担全家的开销，有经济条件把一个孩子在良好的环境下抚养长大。

嫁给穷男人，你就忍受清贫吧！

你可能会挺着大肚子挤公交车、骑自行车，如果别人撞了你，记得优先保护自己的肚子。更重要的是，你的孩子也会在条件很差的环境中生活，营养也许会很差。也许会输在起跑线上。

因为穷，养不起，你很有可能就要打掉你自己的孩子，也就是杀了他，也有可能导致你以后不孕。

因为穷，你可能在你父母病的时候没钱给他们治疗，也就是说让他们等死。因为中国的医疗保险形同虚设。

现在医院剖腹产手术费是 1 万 , 产前检查也得好几千 , 在医院收费口 , 你没钱交 , 你告诉人家 , 我虽然没有钱但是我和老公有爱情 , 你别收手术费了 , 行吗 !

回来你父母住破破烂烂的小房子 , 建筑质量很差那种 , 万一地震可能塌 , 你没钱 , 找房产商说 , 我没钱 , 但是我和老公有爱情 , 我也很孝敬父母 , 你那套防震的房子送给我吧 , 行吗 !

如果一个女的 , 28 岁以上 , 搞对象 , 尤其是通过相亲或者介绍的 , 找了无存款无车无稳定

工作的 30 多的穷男，买不起房子，更生不起孩子，我不会认为这个女人爱情至上，崇高唯美，只会觉得这个女人脑子有病

下面说又穷又贱的坏男人特征：

- 1、越是甜言蜜语，越假。甜言蜜语越多，只能证明他经验丰富。经历越多，感情越淡。
- 2、恋爱时间不长，男人旁敲侧击打听你父母的职位。-----绝对不能要。
- 3、男人注意你的衣服皮包的品牌。-----城府

极深的贱男。

4、男人明目张胆的盯着大街上走过来美女的大腿。-----这类男人绝对不能要，不要以为是小事，绝对不是小事。这个跟你们细说太麻烦了，有些心理学的东西，总之毫无顾忌盯大腿的绝对不能要，要是还说“瞧那大腿，真性感。”这类男人要了，只能说明你是个白痴。盯着美女脸，或者偷偷看美女脸的可以要，没关系。这个不解释了，麻烦。

5、男人说爱你，但是不舍得给你花钱。---不解释。不懂的是白痴。

6、男人总找你借钱。----绝对不能要，这个不是小事。任何一个有尊严有气魄的男人，真的缺钱，会去找哥们借。如果他觉得天天找女人借钱没什么，那么吃软饭其实也没什么。反应他的生活态度。

7、男人总说爱你，但是不去努力赚钱，而你努力去赚钱，他很高兴。

8、男人第一次去你家，看到你家豪华的装修

时,他的眼神里迸发中一种异常兴奋的神色。

9、自己又穷又丑又非处,非要找又美又富又处女的。---这类其实是傻子。

10、有严重仇富心理,看见有钱的就想上去捅几刀。--变态。

11、天天给你灌输一种思想,说有钱人都是坏人,都玩女人,而且还玩好几个,都找小三。只有他这种穷人,才是情真意切一心一意的好男人。

12、一看到有女人嫁有钱人了，他就开始骂，骂这个女人拜金、婊子，什么难听骂什么。说女人嫁给有钱人就是卖身、犯贱，和妓女没什么区别。但是要是嫁给他这种的穷人就是不爱财的好女人。其实他是在害怕，害怕自己打光棍。

男人穷没事，但是你要认识到自己，你能不能给女人带来幸福，能不能让女人怀孕的时候不为生计奔波，能不能让女人生完孩子后用蜜莎丽尔来保养身体，不为孩子奶粉钱着急，不为孩子的学费发愁，能在老婆的父母生病的时候有钱拿出来治病？如果可以，那你不算穷男

人。如果不行，你有什么权利指责女人不选择你选择了富男人就是贱货？难道你不比她更贱么？

所以我特别瞧不起那些总说女人物质，而自己却赚不到什么钱的穷男人。难道只有嫁给穷人才是真心真意的爱情，才是脱离了低级趣味的爱情吗？

给那些聪明的穷人，未来的富人的六句话
第一句：不乱交朋友，把人际关系中的泡沫统统挤掉。以前的同学、熟人、没什么能力的人，如果你顾及感情，就保持点头之交，一般的礼节往来。认准生命中的贵人（谁给你钱，谁给

你位置谁就是你社会中的贵人),花 95%的时间与精力与贵人交往,尽你的可能让你的贵人利益最大化,与贵人形成最佳利益联盟,效忠并维护他们。

第二句:你周围有很多人,是拖你后腿的。这些人包括:借钱不还的人,经常麻烦你但给你带不来好处的人,思想偏离正道的人,负能量的人,不讲道理的人,不对你说真话的人,敷衍你的人,脑袋笨懒散的穷人。这些人,直接绝交或者远离。

第三句:对你很忠诚,为你做事上心的人,你必须给予他们一定比例的金钱,只有金钱是实际的,给他们金钱,让别人明白,只要真心为

你做事，肯定有肉吃。

第四句：要站对队伍，要成为富人，就得站在富人堆里。不能站在富人与穷人之间，这叫不伦不类、不三不四。墙头草、两面派没人喜欢。要有清晰的阶层意识。你真要决心成为富人，你必须从心里跟所有的穷人断掉来往。

第五句：养成高效工作的习惯。抓重点，做最有生产力的事。每干一件事，你都要问自己，这件事是否能产生金钱。比如，逛街、看电视剧、与一帮穷人闲扯淡的事情，永远不能再出现在你的生命里。

第六句：搞清楚这个社会到底是靠什么说话的。做一个真君子，真君子就是要有钱、有权、

有势力。伪君子，就是没钱、没权、没势力还大声呼吁没钱、权、势力好的人。

我们这个社会上有很多噪音，把大部分人的脑袋搞的稀里糊涂的，听我的课程，目的就是让你认识到社会的真相，让你拥有真正能让自己飞黄腾达的思想，思想决定一切。

卖什么，决定普通人的收入

这个世界上总是有另类，另类就是卖什么，都能赚大钱的妖精或者神仙。

这个世界上有神仙吗？有神仙的。有的神仙做辣椒酱做成了老干妈。有的神仙做矿泉水做成了哇哈哈。有的神仙卖武侠小说，卖成了金庸。但如果你去卖辣椒酱，你就是要饭的。你去卖矿泉水，你也是要饭的。你去卖武侠小说，你也是要饭的。这些事情，只有神仙能干或者妖精能干，你是普通人，你别干。普通人干啥，我等会讲。先给你们讲点理论。

最牛逼的人，只需要优术就行了，管他什么招。

学了就练，练到天下无敌，练成千古绝唱。自然就富贵了。

张国荣的演技、李小龙的武术、老子的道德经。张国荣、李小龙、老子就属于这种牛逼的人，他们通过技术变成了艺术最终入了道。他们本身就是道，所以他们不用有什么选择。他们的典型代表就是老干妈、哇哈哈、飞雪连天射白鹿、笑书神侠倚碧鸳。

稍微差一点的人，就必须明道。什么叫明道呢？明道就是你知道如何干可以成功。比如，刘德华的勤奋，雷军的劳模精神，周杰伦的勤奋，都导致了他们成功。这其实是天道酬勤。只要选择了一个领域，一辈子坚持下去，不用

有多高的艺术成就,也能水滴石穿,绳锯木断。
他们不是天才,他们通过勤奋这条道成功了。
天道酬勤,就是这个道。

后来、雷军背叛了道,走向了势。就是趋势。
雷军说:“只要站在风口,猪也能飞起来!”
这招,就是取势了。你是猪,这个猪就是指的
普通人。这一句话,讲明白了我们普通人成功
的秘密。

北上广深就有很多猪。这些猪老子有几个户
口,然后猪儿子拆迁了,就有几套房子,就成
了千万富翁。就有了豪车、美女、房子、票子。
大家别急,我知道你是猪,并且你的猪老子也
没有取到这个势,我会给出另外的势供你去

取。

一般的社会趋势，普通人是永远也看不到的，
因为自己是猪嘛。

但我今天点点大家，大家就能找到一个势。

什么贵，什么便宜，大家还是懂得的。如果这个不懂，我们就没法交流了。

你们去看菜市场的菜农，身上的衣服是不是很方便啊。为什么衣服很方便啊？因为他们穿不起贵的衣服啊，他们赚不了什么钱啊。为什么他们赚不了钱啊？因为他们卖的是白菜，萝卜啊。这个白菜、萝卜不值钱，故而菜农穷啊。也就是说，白菜、萝卜的金钱势很小。

你们再到 4S 点里去看那些卖宝马、奔驰的美

女。他们的衣服都是名牌哦。动不动就几千块钱，甚至上万一件哦。卖菜的做梦也不敢买这种衣服来穿哦。

为什么呢？因为他们能赚到钱啊？为什么他们能赚到钱呢？因为他们卖的是宝马、奔驰啊。提成高啊。

为什么提成高啊？因为宝马、奔驰动辄几十万、上百万。也就是说，宝马、奔驰的金钱势很大。

也就是说：你要跟金钱势大的东西打交道，才会发财。

讲到这里，大家明白了普通人的发财的去处了吗？

看看你手上那点东西。有没有金钱势。你手上那点东西没有多大的金钱势，就赶快换金钱势大的东西做起来。

如果你还年轻，这个势你就能取得起来。如果你已经快要入土为安了。就把我告诉你的这个秘籍告诉你的儿女、孙子吧。

最后告诉大家几句生意经。吕不韦老爸与吕不韦的对话。你们就更能理解什么叫金钱势了。

吕不韦问：“爹，种田能获利几倍？”

爹说：“十倍左右吧。”

吕不韦又问：“爹，做珠宝生意能获利几倍？”

爹说：“一百倍左右吧。”

吕不韦再问：“爹，如果去当官从政，拥立国

君呢？”

父亲：“那获利就太多，无法估量了。”

吕不韦听完他爹的答案，马上就讲。当农民是赚不了几个钱的，做点珠宝生意只能赚点小钱。我还是去拥立国君吧，因为只有这个能赚大钱，而且还可以让我的子孙后代富贵。

吕不韦明显是取金钱势的高手。本人最佩服的商人也是吕不韦，应该说，中国的商人，再也没有成就比吕不韦大的了。

经商 5 条

1 , 商人要心如止水 , 不要生意好了 , 就喜 , 生意差了 , 就悲。平常把功夫下足了 , 把资金备足了 , 有多大能力使多大劲 , 吃多少饭。生意好 , 生意差 , 都勤勤恳恳干活就行了。不弄险 , 不赌博 , 不为了短期利益杀鸡取卵。

2 , 用藏富于民的思路来经营自己的生意与人际关系。有钱的时候 , 不要独吞 , 让跟着你的人都有得赚 , 这样跟你合作的人才多 , 支持你的人才多。自己少拿

点，反而可以当老大，财源滚滚。

3，要善于抓住趋势，新科技，比如工业革命来了，就做工厂。互联网来了，就做互联网生意。现在移动互联网，社群经济，网红经济来了，就玩移动互联网，社群经济，网红经济。玩知识经济。每一次新的商机到来，跟着趋势跑的人致富几率会大很多。

4，每一个人都有长处，有自己特别擅长的角色，要找到你在企业中最擅长的角色，你是不是特别擅长设计？擅长营

销？擅长财务？擅长当 ceo?还是擅长当董事长。你必须快速搞清楚你擅长什么，找到你的人生坐标，然后你就干你最擅长的事情，其他的事情，就交给别人了。人生，最可怕的是找错了坐标。

5,每一个真正成功的人,都知道自己应该干什么,而不是管别人理解不理解。一般情况下,成功者都是逆反常人的,如果大家都理解你干的这个项目,你其实应该放弃了,大家不理解,或者理解的人很少,赶紧做,这就是机会。

变成天才的方法

首先要告诉大家，你没有办法在每一个领域里变成天才，你只能在少数领域变成天才，确切的说，你只能在你擅长的一个领域变成天才，因为时间有限。

也就是说，你首先得把精力与时间投入到一个你擅长的领域。

接下来干啥呢？就是做笔记。大家不要笑。不管你是打乒乓球，还是踢足球，还是做销售，搞管理，当老板办企业。

只要你在你那个领域不断的做笔记，不断的研究分析，每天都花 3 个小时去写啊写，开始的

时候，你根本不知道写什么，甚至很多问题你都解决不了，没关系，你就强迫自己写点什么，这个过程会强迫你思考。

你总是会有些结论的。慢慢的，很多问题都被你解决了。如果你能坚持这个动作三年，你就能成为这个特定领域的专家，也就是说，你可以靠这门学问在社会上混饭吃。一定有人买单，因为你的水平已经练出来了。

假如你在这个领域做笔记超过 10 年。那么你就直接变成天才了，你会有行业影响力，也就是说，只要你愿意指指点点，总是有人愿意排着队来向你求教。只要你打算把你的思考与研究结果变成钱，你就能轻易在社会上把你这个

特长变成钱。

当然，我要强调的一点是，你只能在你擅长的领域当中选一个小点来做笔记研究。干这件事情的时候，不可以换其他领域去研究。你必须专注在一个领域才能成为天才。

那些什么都想干的人，最终一事无成。而真正在世界历史上留下名号的，几乎就只有一项伟大的成就。

所以，听我课的小伙伴们，现在立马搞清楚自己在哪个领域稍微擅长点，看看自己是否愿意在这个领域每天思考三小时，并且做十年笔记。只要你这样干了，你就能成为天才，光宗耀祖。

发财的三个套路

第一：自己努力学习有价值的技术，经验，知识，然后用这个技术，经验，知识去换钱。为什么要自己努力学习，因为别人学好了，赚到钱了，不会给你，这个套路特别适合于没有任何资源的，一穷二白的人用。

顺便介绍下如何学得快：

1，多提问，问自己的内心有没有答案，问身边优秀的人是怎么想的，千万别问混得比你还差的人怎么想的。

2，多归纳，总结，多对一个问题进行联想，多对一个问题进行推理，把一件事情搞透彻。

3，操练。真正的重点在这一步，我们学会了，懂得了，明白了，其实意义都不大，只有你不断的练习，练得炉火纯青了，练到随时随地都能使用出来了才算你学到了。

4，融会贯通：把你学到的东西与自己手上的业务联系起来，结合起来，才有用，这叫学以致用，学跟自己业务无关的东西意义不大，也很难融会贯通，比如你是个卖衣服的老板，却天天去学习如何修汽车，这个很难融会贯通。

第二个套路：拜师学艺。 世界上总有些人笨得出奇，以为自己能摸到赚钱的门道，不舍得

花时间，花金钱，怕丢脸，没面子，不去找师傅学习。实际上，任何一个人能成大功，都是有很多牛逼的老师教的，很少有靠自己摸索出来的。如果没人真心实意的教你，你基本在赚钱这条道上就永远不会进步，永远是个原始人。人只有在有好老师教的情况下，才会飞速进步。连孔夫子都要去拜老子当老师，如果大家去读《论语》会发现，孔夫子拜了很多老师。所以孔夫子才有如此成就。

第三个套路：借力。好风凭借力，送我上青云。你自己确实是很差劲。你找个牛逼的团队老老实实的去打杂，也有机会。比如阿里巴巴，还

是慧聪网，还是 facebook 很早的时候，有个保安老老实实的在他们公司干，后来公司上市了，这个老保安也有股份，就自然成了百万富翁。

这个套路的另一个变种就是，刘备同志自己的智力不行，就找诸葛亮来给他当军师，这就是借诸葛亮的智力，从此后，就战无不胜了。

牟取暴利的秘密

任何一个企业家，他的本性就是通过一种思维，一种技术，一种产品或服务，或者商业模式牟取暴利，其他的都是扯淡。

而这个世界上的人，本质上也不想去过便宜的生活，都想过有价值的生活，特别是有钱人，这就说明我们牟取暴利的逻辑是通顺的，是符合市场的人性的。

所以，牟取暴利的第一条，就是要为有买单能力的人服务，没有钱的人，就算你再怎么算计他，他付不起钱，都是白表演了。

我的商业逻辑是 ,把便宜的东西卖贵了那叫本事 ,把贵的东西卖便宜了那叫废物 ,公司有这样的业务人员 ,早点开除。一分钱一分货的卖 ,这种人也不值得夸奖。

重点来了 ,如何把一个东西卖贵呢 ? 主要是通过在产品或者服务上制造一种全新的认知 ,让商品属性发生改变。

比如 ,哈根达斯冰淇淋 ,能卖 300 块一根 ! 很多人讲 ,不就是一个雪糕 ,一个冰淇淋吗 ? 值 15 块差不多了 ,为什么有人花 300 块去买 ? 秘密就在他让产品的属性发生了改变。他

的口号是：爱她，就请她吃哈根达斯。他卖的
不是冰淇淋，卖的是爱她。两个小情侣，男的
为了表现爱女的，只好付出 300 块，这就跟
我买几百块的花送给女士一样，这花可能只值
30 块钱，但我买的不是花，是一种感情。

再比如脑白金，他不是卖的 5 块钱的糖水，他
卖的是送礼，卖的是孝敬爸妈，这也是给予消
费者全新的认知，改变商品属性。

再比如耐克，温州那些鞋厂生产出来的仿制
品，质量都差不多，为什么只能卖 100 块，

而耐克要卖 700 到 1000？同样的原因，耐克卖的并不是鞋子，卖的是运动精神。

我讲这些东西，跟大家有关系吗？太有关系了，这些厉害的企业卖产品的思维完全可以拿过来经营我们自己的产品。如果你用摆地摊的思维来经营你的产品，你永远是个摆地摊的，如果你用这些厉害的企业商业逻辑来经营自己的产品，你就有可能做大。

如今是个产能过剩的年代，你如果只知道卖产品本身，就如同卖没有开过光的佛像一样，很便宜 100 块钱。而如果你通过智慧去给你的

产品开光，你的开过光的佛像就可以卖 2000,3000 块钱。

苹果手机是富士康做出来的，他的利润率仅仅是 5%。而苹果公司是对苹果手机开光的大师，他的利润率就是 70%。小老板们必须学习这一套开光的手法来做自己的项目，想做开光大师的呢，就重视我讲的这些东西，好好跟我学，不想做开光大师的，你就继续踏踏实实的过日子，老老实实的做人，人的命运，完全取决于你自己。