许涛语录

- ▶ 高考具有极大的不确定性,我们所付出的努力并不与我们的收获成正比,相反,而是成一种正相关,有的人平时没有太用功,但却能考上一个不错的大学,有的人兢兢业业,但却时运不济并未考入理想大学。因此,我们应该有一种一切皆有可能的乐观心态。我们的未来是充满了不确定性的,不要太早下结论你以后一定会怎样,一定会做什么,不要觉得你只能考到那个大学,你应该有一种更高的期望。
- ▶ 你所谓的好奇皆有可能来自于你的无知。
- ▶ 总有些人为了阶级与智力的差距而奋斗。
- ▶ 没有人能胜过你毫无休止的坚持。
- ▶ 我们总是抱怨自己输在起跑线上,但其实我们更多的是输在前进过程中。
- (对小学生)我希望你们每天玩得开心,同时我更希望你们刻苦学习,玩得开心给你带来快乐的童年,刻苦学习带给你美好的未来。
- ▶ 任何事情,任何梦想,只要你对他的渴望媲美与对呼吸对生命的渴望,那么你是极其可能实现它的。
- ▶ 贫穷的根源在于人,在于人的"心贫","力贫"。
- > 永远不要恨你的敌人,这会影响你的判断。
- ▶ 真相只有三种:真相,别人口中的真相,自己心中的真相。
- ▶ 你可以做着平凡的工作,但是,如果你有更高的眼界更大的梦想,请不要安于它,不要乐此不彼,不要被当下所体制化。
- 在这个社会上,我们这么努力地抗争,原来不是为了改变世界,而是为了不让世界改变我们。
- ▶ 分类与排名永远是人的固然本性,因此歧视是不可能没有的,尽管他没有表现出来。

- ▶ 自大又自卑, 是行走于繁华都市的农村孩子所共有的特征。
- ▶ 人所有的怪异行为,都是因为缺爱!
- ▶ 当你要完成一个目标的时候,请不要直接动手,忙于求成,请先思考,分析来龙去脉,很多原因及"潜规则"如果你明白了就会大有裨益。请先评估然后预测!
- ▶ 要有在关键时刻获取关键信息的关键能力,在任何关键时刻,任何人所做的任何行为,都是由深层次原因的,绝非凭白无故,绝非无中生有,把握它的本质原因,你就掌握了事情的先机。
- In the past twenty years, the world fucked me a lot, now let me fuck the world!
- ▶ 不要恨你的敌人,因为这会影响你的判断; 不要愤怒,这会让你失去理智。
- ▶ 盲目、从众, 是你丧失自我的第一步。
- ▶ 在强调爱好重要的同时,不得不说,极度痴迷于一件事物会影响你的判断。
- ▶ 有些东西, 你无法逃避, 你不主动去找它, 它迟早会找你的, 且在一个不合时宜的时候。

- ▶ 世界是由需求驱动的,欲望产生需求,需求产生动力。
- ▶ 两个错误: 给好人判刑. 把坏人放了
- ▶ 你拥有的太少 却抱怨别人要求的太多。
- > 没有一种简单的解决方案能适应所有的用户需求。
- 关于游戏:偶见一个游戏大师炫耀自己打败了比自己高很多级的对手:"都是一群人民币玩家,没挑战!"实际上:人家都是用钱换时间,你却用时间换游戏,还好意思得意洋洋!
- 不缺爱的人更容易得到爱不缺钱的人更容易得到钱。这只是现象。发掘本质,这是人的差别问题,他们是不同层次的人,把人类金字塔一刀开,这就是上下两个阶层。这才是本质,才是马太效应的根源之一。
- ▶ 这是资本的世界,拥有资本的人更容易获得资本。
- ▶ 李彦宏演讲中遭人泼水上热搜:大师营销, 2块钱做到了20万的效果。
- Everything is reasonable, so you have nothing to complain, but just make some changes, and try your best to get what you want and be who you want to be!

- ➤ 无论我们走多远,都不能忘了来时的路!
 ➤ 眼光有大小,生意没大小
 ➤ 一我和 XX 你选那个?
 ——酱油跟醋怎么能比呢?
 ➤ 冲动总比后悔强
 ➤ 你的心胸决定你的高度,你的眼界反映在你的谈吐,天赋和技能是吃饭的本事,决定你的下限,眼界和心胸决定你的上限
 - ▶ 钱权智色 是人的四大资源
 - ▶ 当一个人过于热衷于一个人或者一件事的时候,往往容易产生偏见,容易产生选择性失明和恶意攻击!
 - ▶ 成功是租来的,如果你想保持成功,就要每天不断付出努力!
 - > 好的判断来自于经验,而经验来自于坏的判断
 - ▶ 同样的两件事情,发生的顺序不一样,人们的评价不一样,为什么?
 范戴克先进球,然后解围送大礼,人们多数持批评态度。

如果说它先失误送礼,然后再进球。这时人们的态度可能会好很多:尽管失误了,但是通过自己的努力弥补了过错。 同样的错误,发生的顺序决定其是被放大还是被缩小。

- ▶ 小事情 listen to your head, 大事情 listen to your heart.
- ▶ 山月常在 但红颜易消---Genshin Impact
- ▶ 群体盲从意识会淹没个体的理性,个体一旦将自己归入该群体,其原本独立的理性就会被群体的无知锁淹没。 ----古塔斯夫•勒庞《乌合之众》

围剿式学习:

Speaking

速度慢

发音清晰

有节奏

好像你穿了一双蹩脚的鞋, 然后你每次脱下来享受片刻的舒服。

你弱的时候, 坏人太多

人是一种习惯的动物

如果你总是习惯让自己扛过苦难

许涛思想

● 知乎•怎样通过自己的努力进入高级阶级?

社会运转/资本的规律

社会学家布迪厄认为资本分为4类:

◆ 经济资本: 钱

◆ 社会资本: 人脉

◆ 文化资本:教育、文凭、知识技能

◆ 象征资本: 声望、认可度等抽象但实际存在的。

这四种资本并列、可以相互转化:资本的目的是积累、扩张,资本家的目的是再生产,资本的可转化性正是资本再生产的基础。

例 1: 你有钱,就有牛人找你合作,你认识更多的牛人,圈子扩大(经济资本-社会资本),声望增加(经济资本-象征资本),自己的孩子可以有更好的条件学习(经济资本-文化资本)。

所以:实现阶级跨越,掌握"自我增值"、"资本转化"能力是必要的。

自我增值

自我增值:价值的提升,"有用"

最具有价值的东西:不可替代性。时间万物,不可替代性越强,价值越高。

所以对于一般的人,社会资本、经济资本、象征资本几乎为 0,文化资本是突破口,是逆袭的敲门砖。

提升文化资本,即自我增值也分为两种必要成分:

- 1. 普通技能全面提高:会说话、情商较高,阅历等有不低于平均值的水平。
- 2. 专业技能: 在一个领域, 提升技术价值, 把技能做到顶端。

三点重要的个人能力:

- 1. 分析与模仿: 元认知思维、认知基模。
- 2. 延时满足与钝感力:
 - a) 延时满足:在一个领域要花长时间、高强度的学习,必须深入,否则 做不到行业第一。
 - b) 钝感力: 在外界的纷繁诱惑面前。保持"迟钝", 坚持初心。
- 3. 成本、风险与收益思维。

传播学鼻祖施拉姆:

一个人 选择某种媒介的可能性=使用与其回报 / 费力程度。

即:一个人做出某种选择的可能 = 预期回报 / 投入成本。

所以做一件事,思考:需要哪些投入?有哪些回报?

关于成本, 引申三点:

a) 沉没成本: 指以前发生的, 和目前决策无关的成本。

- b) 机会成本:为了得到某件东西,索要放弃另外一些东西的最大价值。 (启示:在做选择时,不仅要考虑它的收益,还要考虑如果把同样的 成本投入到哦其他选择上,是否能带来更多的收益。)
- c) 风险控制:考虑风险。

资本转化

当你有了一项资本, 你就要考虑把它转化为其他资本。

品牌学:产品生产<渠道<品牌

所以:价值 > 技术性 > 不可替代性。

人脉:

- a) 有效人脉:可以直接使用的。
- b) 潜在人脉(弱关系): 虽然认识, 有关联, 但是暂时无法/不愿意为你提供帮助。

人脉的核心是**价值交换**:只有双反都可以从彼此获取价值是,人脉才能建立。 增量理论:在不同资本转化中实现量与质的跃进。

固值:把那些虚的、不确定的价值,转化为实的,确定的价值。

一个阶段只能做一个阶段做的事,但你未来是有的若干个点,你要相信他们会相连。

世界唯一的真理: 因果关系

so most important : Why???

选择只是有权力的人给没权力的

人为什么要幻想?

因为幻想是满足自我最廉价的方式

一般幻想的对象是自己想要但是得不到或者不愿动手去获取的(幻想的是自己想要的东西,但自己得不到。想做的事情,但自己做不了),于是为了满足自己精神的需要,大脑会不自觉地幻想,幻想自己得到了,做到了,这也算是——精神胜利法。

一般来说,对于自己想要得到/做到的事情,区分了两类人:一类只是使用幻想来满足需求,而另一类则不靠幻想,他们动手去做,去创造,去争取,也许他们有时会幻想,但是他们往往视其为希望,化其为动力。显而易见,他们一个在天上,一个在地下,你是属于哪一类?

爱情的本质

富兰克林效应

著名的故事:

二战时期, 犹太人遭到德国纳粹的迫害。

有两个犹太兄弟商量着该向谁寻求帮助, 二人的意见发生了分歧。

弟弟主张向父亲曾经资助过的一个**银行家**求助,而且这名银行家曾多次表示有机会一定要报恩。

哥哥则认为, 应该向曾经资助他们家族起步的另一位木材商求助。

两人分头行动,多年后,由木材商冒死相助逃到日本的哥哥回国寻找弟弟,发现弟弟全家早已惨死在奥斯威辛集中营。后来哥哥从纳粹档案中找到了举报弟弟藏匿处的电话记录,打电话的人——正是那位银行家。

哥哥仰天长叹:

曾经帮助过你的人,比你所帮助过的人,更可靠。

富兰克林:相比那些被你帮助过的人,那些曾经帮助过你的人会更愿意再帮你一次。

思念, 就是一个人的情感付出。

所谓爱,就是你对一个人付出的总和。

另一个回答:

一段爱情的开始,一定是"外貌、品格、地位、名声、财富······"诸如此类的**高价值**, 只有高价值才可以产生吸引,进而对方才会对你进行付出与投资。

"富兰克林效应"可以加深爱情,但它并非是爱情本身。

从生物上讲, 爱情就是荷尔蒙。

荷尔蒙什么时候分泌?情绪波动的时候。

因为那个人的出现,你的情绪产生波动,开心、兴奋、害羞、愤怒、悲伤·····情绪变 化越快、种类越多、程度越深,那么,你对那个人的爱情,也就越深。

所以, 爱情的本质, 是情绪呀。

自重感

人最原始的欲望是:

- 1. 性冲动
- 2. 成为伟人的期望——自重感

自重感,是一种对自我的感觉,自己对自己感到重要,自己对自己的认可,从而提供一种大脑的满足感。

每个人都渴望自重感, 自重感是一件很爽的事,

本质上讲,人类和小狗差不多,每次完成主人给的任务,都期望得到相应的奖励,人也是一样,[行动-奖励]解释了自重,每当我们完成一件事,不管动机出自哪里,我们都希望得到别人的赞赏、认可,因为别人的认可更加具有权威性,能让我们认为我们真的很重要,是提升自重感的主要方式。

昨天申请助学金的系统异常,上传不了文件,我给网络中心打电话,找出原因是服务器空间满了,问题上传不上去,应该是我的电话导致管理员去清理空间,然后使系统正常的。

然后我在群里说了这个行为,没有人回复一句,不过系统好了,突然有人:"诶,系统好了,大家别忘了申请了",然后大家投来感谢和赞赏,此时我是感到很不舒服的,我自己思考了一下,原因是我期待的[自重感]没有得到,没有人认可我自己的行动,而我自己却深深认可我解决问题的行为。

由此,我知道了人们是通过他人的认可来建立[自重感]。

我又想,这不就是常人吗?每做一点事都需要他人的认可。以此获取

良好的自我感觉,并以之作为做下一件事的驱动力。

这是循环: →行动→他人认可→获取自重→

如果你不想成为常人,那么你就需要一定程度上摆脱[自重机制],当然你不可能完全摆脱。摆脱这种心理机制——驱动来自于内心,来自于习惯,不需要任何的理由,不需要任何其他的驱动,做完事情也不需要任何其他的认可或赞同来获取动力。

这是循环: →行动→

人是怎么变强的

- 1、意念觉醒
- 2、方向选择
- 3、技能积累
- 4、试错反馈
- 5、破局入圈
- 6、与贤为伴
- 7、提升格局
- 8、名达天下
- 1. 意念觉醒

人的成功是一个抛物线上升,大家都会经历一个相对稳定的状态,然后忽然间在某个时刻觉醒,觉得"我不能这样了","我需要改变",而这个阶段是一切变强的基础,我称之为意念觉醒的阶段。

每个人都有一个舒适圈, 呆在舒适圈里的人, 是很难有改变自己的冲动, 人都害怕未知, 所以一般情况, 意念觉醒阶段都是有外力相助, 比如事业不顺、感情失败、裁员被辞、经商失败等等, 或者其他的小事刺激到你, 让你觉得我不能再这样下去了, 而存在稳定状态的人, 很难有冲动改变自己。

"使我有洛阳二顷田,安能配六国相印。"

2. 方向选择

在正确的路上骑着自行车好过在错误的路上开超跑

分两种: 主动选择和被动选择。

想想 2000 年左右经商做生意、2005-2015 做房地产,2008 年以后的金融行业,2015 以后的互联网行业,只有走对路才能办对事儿。

哪有岁月静好, 只不过有人替你负重前行, 如今, 就让我替你们负重前行吧!

影视语录

《创业时代》

xx 的事我不懂,我不做不懂的生意。

殊胜奇遇, 举不胜举

人的身体是苦海的容器, 能用缘分利用此生, 帮助别人, 那就是吉祥的根基

少少许胜多多许(以简为好)

- -你也不是乔布斯
- -乔布斯也不是我

科技的复杂性, 是为了反衬人类情感的复杂性, 脱离人类情感的科技是一种犯罪

世界上没有不能办成的是,一个不能拒绝的条件。

移动互联网界有一句话:宁可在台风里放猪,不要在盐碱地上种庄稼。因为在台风之中,猪都可以被当成风筝飞上天。我们的平台是移动互联网,创业者应该寄希望与未来。

法律判决的速度永远赶不上犯罪的速度, 这是个风气问题。

您随便问问, 我可不能随便说说

资本家的钱不好拿

吹牛不上税

你觉得我们可不可以把友谊在稍微在升华一点。

不用别人把你推倒,你自己就倒了,你被资本抛弃了

为兄弟两肋插刀, 你们是插兄弟两刀。

无利不起早

女人喜欢二元论

世界上不缺一个叫许涛的人

-你见过这么善良的土匪吗

-今天算是见着了

野心和才华——一个男人最好的装饰品

高尚是你们这种人玩的东西,你们用他们展示魅力,我们是河两边的人,想的不一样

创业是你们这些穷小子干的, 有野心不要脸不要命

资本原始积累的每一个毛孔里都流着肮脏的血

拿着无耻当性格

得了一种不做梦就会死的病

人是有重复性依赖的

面带桃花. 眼若春水

作假、回扣、人情——这是现实的癌症

曹操和刘备青梅煮酒论英雄,曹操问:天下谁最牛,刘备说,河北袁绍,因为它的爸爸爷爷全是高干,领导们都是他的亲戚,

曹操:他们在我眼里就是一帮傻蛋,哥们迟早把这帮孙子废了

卜算子。我住长江头_百度汉语

作者: 李之仪

我住长江头, 君住长江尾。日日思君不见君, 共饮长江水。

此水几时休, 此恨何时已。只愿君心似我心, 定不负相思意。

什么是商业:

这里有100斤的铁, 你提的动吗?

如果这里是100斤人民币, 你不仅提的动, 还能提着跑

这就是商业

激发你的潜能,还能让你乐在其中

在精神病院证明你不是精神病人

-听说你有事找我,说吧

-今天是你约的我,我只是带着耳朵来的

李逵见李鬼还怕,这世界岂不是乱套了

今日长缨在手 何时糊住苍龙

我就当你在夸我 坚持有时就是一种无奈,没得选择

线团再乱 也有线头

在不出去晒晒, 身上都长蘑菇了

钱是不睡觉的

金盆洗手

革命不是请客吃饭

革新永远走在法律前面

一个人的本事, 不是看他得意时多高兴, 而是受挫时多坚韧

人不为己 天诛地灭

新生的事物不受待见, 历史已经证明很多次了

斩草不除根 春风吹又生

食不过三餐,睡不过七尺

英雄不问出处, 江湖有道容人

别说什么原则

缺少什么就去抢

喜欢女孩就去追

有改变世界的机会, 就不要计算个人得失

在肚子里做功课, 不布局好, 不会啃声

毛主席说:如果你们不同意我的观点,那我就回到井冈山 重新起义,再次革命

人事已尽, 天命难违

做人留一线, 日后好相见

自我颠覆 自我终结

淘宝京东抄 ebay

新浪微博抄推特

开心网抄脸书

视屏网抄油管

动力诸葛亮的老子, 揣着刘备的心, 用曹操的手段统一天下的人

互联网不是养老的地方

创业者是资本家的实验室

你这是病, 得治

无功受赏 贪心必起

所有的故事都在讲人是怎么被打败的

绝大多数人都喜欢锦上添花, 而不是雪中送炭

上半夜想想自己, 下半夜想象别人

没有人在意你是什么, 别人只在意你能干什么

宁可在台风里放猪, 我也不在盐碱地里种庄稼, 为什么, 因为在台风里猪都能飞上 天去

不要担心失败,不要担心被拒绝,不要担心被客户辱骂,客户对你们的每一句辱骂 都是在成就你们,都是在为你们的奖金添砖加瓦,不要担心失败,因为失败终将引 导你们走向人生的巅峰。

华尔街之狼

销售:制造需求

- -把这只笔卖出去
- -你把你的名字写到纸上
- -可是我没笔
- ---我把这支笔卖给你

苍生如蝼蚁, 观之可悟道

没有利益的叫友情 有利益的那叫人脉

张韶涵出生于台湾省桃园县中坜市,她从小就爱唱歌,但却五音不全,后来因为台湾流行唱 KTV. 她便每个礼拜都去唱两三次,就这样把好嗓子给"开发"出来了。

吃辣椒:人的身体并不喜欢辣椒,辣和甜等味觉和走的不是同一条神经线路,辣产生疼痛,大脑为了中和这种痛苦,产生内酚酞,人迷恋的是这种内酚酞的感觉。 幽默是人生阅历、经历的表现,只有经过大痛才能懂得幽默

算命:它怎么知道 我有三个愿望:1中考2高考3高考那年的十年之后? 难道强烈的愿望会形成某种无形的能量?这种能量通过某种形式可以表现出来? 部分人可以通过某种方式察觉到这种能量?还是说都是命中注定的? The easiest way to inject a propaganda idea into most people's minds is to let it go through the medium of an entertainment picture when they do not realize that they are being propagandized.

最简单的洗脑方式就是通过娱乐电影.