

目录

第 1 天：整体解决方案的三种模式	1
第 2 天：解决方案是简单并且能够实施的	18
第 3 天：发现问题，制造问题和解决问题	36
第 4 天：整体解决方案的思维模型和底层逻辑	55
第 5 天：健身方案，抗癌方案，健康管理方案	73
第 6 天：减肥方案，瘦身方案	92
第 7 天：戒烟方案，戒赌方案	111
第 8 天：口吃方案，恐惧方案	133
第 9 天：健性方案，强性方案，防病方案	147
第 10 天：时间管理方案，财务管理方案	162
第 11 天：人际方案，沟通方案	179
第 12 天：择业方案，应聘方案	207
第 13 天：逆袭方案，潜能方案	225
第 14 天：邮赚方案，直邮方案	242
第 15 天：写作方案，改编方案	268
第 16 天：防黑方案，防暴方案	284
第 17 天：防骗方案，防诈方案	299
第 18 天：婚姻方案，恋爱方案	319
第 19 天：亲子方案，育才方案	340
第 20 天：维权方案，法律方案	356
第 21 天：解决方案是一个公司和个人的核心竞争力	374
第 22 天：在问题发生之前解决问题	389
第 23 天：掘金的终极秘密和核心手段	404
第 24 天：架构与融合，量身定制方案	419

第 1 天

整体解决方案的三种模式

今天开始学习合伙人课程《整体解决方案架构师》，这个是从未披露的高昂收费课程，这个课程内容你掌握了，眼界打开了，看世界透明了，就等于拿着导航仪行走社会

现在开始今天的课程内容

一个人生活在这个世界上，会有很多问题需要解决，比如房子是问题，车子是问题，婚姻是问题，孩子是问题，职业是问题，收入是问题，社交是问题，全部的问题都来自于一个叫做“生活”的集合里

学习并掌握整体解决方案，你可以成为自己，家庭，工作，人际等等方面的“问题解决者”

我问过很多人，“你要方案，请问方案是什么？”回答五花八门，看似没有标准答案

什么才是方案？最简单几个字概括：就是方向和方法

“方”代表着方向目标，“案”代表着实现目标的方法；

方向可以包括【目标】，【问题】，等等，方法包括【策略】，【路径】等等，其中包含思维模型，底层逻辑，策略等更多内容。这些架构，体系方面的内容在《架构与融合》课程中会分享

解决方案就是针对某些已经体现出的，或者可以预期的问题、不足、缺陷、需求等等，所提出的一个解决整体问题的方案（建议书、计划表），同时能够确保加以快速有效的执行

方向、方法正确，需要的就只是时间和执行

未来只有一种稳定：学会整体解决方案，你到哪里都有饭吃！

践行整体解决方案，有三个模式要重点学习和深入思考：

利乐模式（锦囊模式）

宗教模式（种子模式）

医院模式（钥匙模式）

关于锦囊模式，种子模式，钥匙模式，在课程后面会有介绍和分析，今天主要了解利乐模式，宗教模式和医院模式

利乐模式

今天我们先学习和了解利乐公司的模式，这家公司大多数人都没听说过，是属于低调赚大钱的那种公司

利乐包装是瑞典的公司，早在 20 世纪 50 年代就最先为液态牛奶提供包装的公司，1972 年进入中国市场，1994 年在中国成为第一家由利乐集团控股 75% 的利乐华新有限公司

到目前为止，利乐在全球共有 57 家销售公司，公司拥有 20261 名员工。获经营许可的 48 家包装材料厂及 12 家包装机器装配厂

在中国的重点城市均设立办事处及分销网点，为什么成长到今天达到这样的规模，其实利乐早期是一个卖包装的设备公司，实际上，利乐的商业模式不是靠设备挣钱

利乐把这些设备送给乳业、果汁、凉茶的公司，让他们免费使用。他靠包装材料，靠耗材去赚钱

包装、杀菌、冷却、清洗、灌装、封口等等非常多的工序。这就要求有大型机械来作业，也就是说还没挣钱就先支出一大笔成本，这对于新开的公司来说很难去承担，因为一次性拿出这么大笔资金来做采购是非常难的，这就是传统企业的思路

那么利乐公司是把机械免费给你使用，把机械送给你，是的，是送给你，那利乐怎么挣钱，是怎么盈利，难道是亏的么？

错，如果按照正常思维那么连怎么死的都不知道

利乐公司分为两大块，一块机器装备，一块包装材料，而且包装材料占据整个利乐公司份额的 80%，而且还有一个，利乐的装配机械流水线只能用利乐包装纸，明白了吗，其他的包装纸进去就会卡住

利乐的公司当时做了这样的动作，他们找到伊利的负责人说我可以把机械免费送给你，但是你所有的用纸必须从我这采购。（这是捆绑式，吉列剃须刀就是通过免费送刀架这样抢占市场的）

当时负责人一想，不错啊，机械不用花钱，包装纸在哪不是买，在他家买多了还能优惠。那好，全部的生产线都用利乐机械

到这里应该明白了，牛奶包装纸利润是非常高的，而且属于是耗材也就是说利乐每送一台机械就带动了包装材料板块业务

更厉害的是利乐不仅仅是送设备靠耗材去挣钱，更重要的是它有一整套的方法再推动它的企业

他的整套方法就是招商、品牌、销售、标准化商业模式等等，帮助企业的同时也推动它的企业大规模的使用耗材

如果这个模式里面最大的风险就是把设备送给了下游厂家，下游厂家的销量一旦没有上来，耗材的使用量会非常小，一旦耗材的使用量非常的小，对于这个免费送设备的模式就是一个天灾，这注定企业就会亏损

所以就推动了企业的销售标准化，而利乐公司的区别与其他公司不同的是它是高手中的高手来自它的一套系统，让这些企业把它的耗材使用量提高到历史的最高水平

中国乳业为什么在这几年迎来了极其迅猛的发展，就来自于利乐这套系统，利乐帮助中国乳业公司，制定市场营销规划

蒙牛那句广告语：“每天一斤奶，强壮中国人”其实这个广告语的风格就是利乐的风格，利乐再 15 年前中国人都换在喝豆浆的时候当时就制定了一个目标 10 年后让中国人从喝豆浆的民族改为喝牛奶的民族

今天，利乐慢慢实现了这一点，中国乳业的分销网络渠道是利乐帮助谈判和建立来完成的。中国乳业的零销终端是利乐把世界级的管理方案拿过来的，更重要的是乳业公司的人员培训都是由利乐公司去完成的

在中国乳业早期的发展过程当中最大的推手就是利乐公司。所以利乐不仅是在卖包装设备，甚至也不是再卖包装的耗材，利乐是在卖赚钱的能力

利乐这家公司最可怕的地方，它超越了传统的眼光，用不务正业的这种系统推动了中国乳业的快速发展使利乐的包装耗材纸用量出现了爆炸性的增长

通过一些数据分析利乐在中国的产能是一个非常惊人的数字，每年大概有 400 亿包

中国的牛奶公司每做一包牛奶需要给奶农 3 毛至 4 毛钱，需要给利乐公司 2 毛到 3 毛钱，以均价 2 毛 5 来算 400 亿包的产能，一年就能赚 100 亿

而一家 100 亿的公司，中国人并不了解它，而我们每天都跟它接触。这就是做企业的最高境界，企业的最高境界就是你赚了大钱，还没有人知道你，这就是利乐

从利乐的整个商业模式布局的过程中我们可以很清楚地了解盈利环节的改变，传统公司靠卖设备，它靠卖耗材甚至不是卖耗材，而利乐进入了卖一种赚钱的能力

你的企业创业初期不是资本金来源少吗，你不是钱少吗？好了，利乐设备送给你，干吗？你先安上，先把工开起来，更有甚者，算你的资产，你可以拿到银行抵押，到银行变现，再用银行变现的贷款来买我的包装材料

设备安装调试，利乐帮你做；

备品备件，利乐帮你做；

更新换代，利乐帮你做；

维护保养，利乐帮你做；

甚至连员工培训，利乐都帮你做；

更有甚者，你要是没有人操作，利乐都派人帮你操作

看明白了吗？利乐公司不是一个卖产品的公司，它卖的是什么？产品、设备、服务……软的硬的加到一块儿，这叫什么？

英文叫“total solution”：是整体解决方案；全面解决方案；完整解决方案；全方位解决方案；

相比较而言，如果你的公司还在卖产品，利乐公司是卖整体解决方案的，你怎么与他竞争？

仔细思考一下利乐公司之所以这样做的原因。利乐公司为什么要这么做？

因为利乐公司要牢牢地绑定你！当利乐把所有的问题都替你解决以后，请问你还可能离开他吗？根本不可能

当然，不是顾客要什么就应该给顾客什么，是顾客别无选择的时候才最忠诚。而让顾客别无选择的重点在于抓住关键环节，从而替代客户某些重要的功能。为什么？道理很简单，因为客户没有了才会对你产生依赖。因为依赖，所以忠诚

上面介绍的是利乐公司提供整体解决方案的案例，还有宗教和医院

医院是针对你的身体提供解决方案

宗教是针对你的思想提供解决方案

都是为了解除你的痛苦提供的方案

宗教模式

这个世界上三大宗教，基督教、佛教、伊斯兰教。他们为什么能这么流传千年？就是因为他们每一个教派都有一套他自己的思想体系

拥有一套自己独特的，同时又容易被大众接受的思想体系，对每一个人而言都是一个非常非常重要事情

如果你的产品一味的在呈现物理价值，无法打造出对接人性需求的虚拟价值，那么运转你的企业营销系统将举步维艰。就虚拟价值讲，世界上最好的商业帝国当属宗教了——没有任何成本，甚至场地都是由政府提供，而教徒边际四海，人人都愿无私的进行传播

这个世界上最赚钱的三个非企业组织分别是：基督教、佛教、伊斯兰教！

他们任何一家拥有的财富都远远超过这个这个世界的知名公司，他们都有超过十亿以上的客户，拥有 2000 年以上的历史

在和平年代的国度里，社会稳定，经济发展，我们能看到的现象是：

1、物理产品过剩

2、精神产品匮乏

因此，在做销售的时候，不要单纯的卖产品，一定要物理产品和精神产品一起卖，这样你才能更加轻松的赚钱。整体解决方案的一部分是物理产品，大部分是精神产品

宗教里大部分是精神产品，真正的伟大教义，不是教人信，而是让人思考

真正的信徒，只信，不仰——八百年前你仰过去，情有可原，毕竟那时候人类

很迷茫，都会困惑。现在人类的困惑更多，但这种困惑是因为思想的无限疆域拓展开来，展现在我们眼前的宏大宇宙盛景，带来了更多的终极疑问。在这种情况下，哪怕你只是好奇，也足以看到眼花缭乱

不仰过去，站起身，以一个充满尊严感的人的形象，面对这个世界

只有站立起来，一个人的信奉，才真正有了价值，有了信心。这时候你的捍卫，才真正有了依据，有了意义

现今有三大宗教：佛教、基督教、伊斯兰教，同一种宗教还分成无数个门派，他们都有几千的历史，虽然教义、修行方式不同，但核心要素是相通的，只要掌握了这些核心要素，完全可以自己创立一个“教派”当教主

有哪些核心要素呢？

抽丝剥茧，化繁为简，其实就四个：

一是偶像，就是所拜哪尊神。佛教是如来，基督教是耶稣，伊斯兰教是真主阿拉。

二是教义，就是教派宗旨。佛教有《心经》、《金刚经》，基督教有《圣经》，伊斯兰教有《古兰经》。

三是道场，就是修行的场所。佛教有寺庙，基督教有教堂，伊斯兰教有清真寺。

四是仪式。佛教焚香、跪拜、法会、坐禅、开光、受戒等各种仪式，每种仪式要配备不同的道具，基督教有做礼拜、洗礼、弥撒等各种仪式，伊斯兰教也有做礼拜、斋戒、净身等各种仪式

所有的宗教都是殊途同归，具备这四个核心要素便可源远流传

对于教义，那就是宗教的天条，要通过教义，明明白白地向信众传达，本教倡导什么、禁止什么，哪些事可以做，哪些事不能做，通过这些教义，让信徒的言行举止朝着教义希望的方向发展，这就是修行

而道场和仪式，是宗教的外化表现，是形式，而教义是内容，这些形式，必须服

务于教义的核心内涵，强化教义的宗旨，这些形式，也让信徒在一种庄严肃穆的氛围中陷入集体无意识的状态，把梦境当成现实，从而进一步强化了偶像崇拜，而一旦控制了一个人的思想，就控制了一个人的肉身、控制了他的全部

信徒其实是宗教最核心的内容。一个没有信徒的教派是无法生存的，就像一个没有子民，只有国王的国家是不能称之为国家一样。但是为什么不把信徒纳入第五大要素呢？这是因为，前面提到的四大要素是因，信徒是果

俗话说，菩萨怕因，凡人怕果，因是根本，果是表象。只要把前面的四个要素做足做够，信徒自然蜂拥而至

所有信仰宗教的人，都是因为在现实中感到困惑、迷茫。而宗教像鸦片一样，提供了一种超现实的解释，让人暂时得到心理的慰藉和解脱，把人生的无常寄托于虚无

苦难的人们需要宗教。掌握这个精髓的人吃透了人性心理，用恐惧来控制人心，在恐慌中又给予人希望和安慰，类似算命先生的“先千后隆”。现实中人们有很多无法解脱的困难，最后只能求助于造物主的神迹

能够提供关于精神，心灵等方面的解决方案，就会有庞大的市场。现在，简单的成功学课程已经开始被人们认识和淘汰，中国境内培训界创造最高记录的是刘一秒的宗教心灵智慧课程

刘一秒课程成功的密码不是成功学，也不是商业实战技能，而是刘一秒系统研究了讲究了东南亚和台湾文化圈流行过的智慧和禅修的宗教课程

刘一秒曾去马来西亚系统学习过能量课程，百度“马来西亚 能量课程”，你就可以看到，很多能量课程的关键词是“宇宙 智慧 佛教”，这是以东亚佛教文化为核心打造的宗教禅修课程

在一个缺乏宗教信仰的国家，在一个缺乏核心信仰和价值观体系的年代，人陷入烦恼就很难解脱，这个时候人就不得不去找人指点迷津

刘一秒就是很成功抓住了这个时代的契机，学习模仿了流行于东南亚的禅修课

程，推出他的系列课程，而他的课程很多核心思想就是源自宗教，但是他跳过了宗教的很多繁复仪式和戒律，变成一个短期培训以求开悟的过程，提供解决方案的方式很符合现代人快生活的胃口

明星、网红、自媒体是最接近宗教敛财模式的存在，唯一的区别是，宗教有生命，它会根据时代更迭，自发的变更教义，更好的适应人类社会的发展，满足当代人虚幻的内心诉求，如此便能万古长青

造成这种区别的原因是主体不同，明星/自媒体终归是物理意义上存在的个体，宗教则是虚无的神灵，实体存在会制约想象，而虚无能满足所有人的内心需求，一群人通过这种虚无构建利益共同体，从而实现了个人的物质诉求，这便是宗教的由虚向实的转变过程

他们掌握众人信仰，不事生产，却衣食无忧

自媒体是最接近宗教的存在，少干多赚，名利双收

只需模仿其核心构架，任何人都可立教，完美的教义，一定具有排他性、极端性、裂变性、仪式性，兼具这四点，就能为种人提供精神，心灵方面的解决方案

只要能了解人的精神，心理方面的空虚和痛苦，提供心灵，精神等层面的解决方案，赠送给这些人一些解除痛苦，净化心灵的产品，不需要卖，自然有人会送钱来

宗教模式是提供精神和心理，心灵方面的解决方案，而医院模式是提供身体健康方面的解决方案

医院模式

人吃五谷杂粮哪有不生病的，生病自然离不开医院，医生的诊治

下面就以医院，医生提供身体治疗方案为案例，简单做一个分析：

每个总裁对医院和医生并不陌生，任何人都会按照医生的药方和治疗方案执行，没有人和医院讨价还价，因为生命权，健康权对每个人来说都是至关重要的事情，不存在讨价还价的机会，并且，每个人都是主动的交钱看病

首先了解一下医生看病的整个流程

首先，在你的身体出现病患的感觉或不适时，但又不知道什么原因或不知道如何解决的情况下，就会去医院找医生

到了医院，首先就是挂号，相当于预约，也可以称为医院的第一个门槛

挂号用在营销上，又可以称作信任建立，尤其是【专家门诊】更是信任的体现，相当于给患者一个信任的理由

见到医生后，医生首先会询问你的身体状况，包括饮食、睡眠、运动，以往病史等等各方面，这个诊断的过程就是排除法

也就是说，根据你平时的生活状况，排除一些可能性，推断你的病患原因

接下来就是各种身体指标的检测，包括量血压、血液化验、尿液化验、X光检查、心电图检查、B超检查等等

这个检查过程就是【确诊】的标准，在解决方案上也称为【确定问题所在】

有了检查的过程，就要出检验报告，检验报告就起到了【证据】的作用，也就是说，让你明白，这就是证据！

有了证据并不是每个人都可以看懂的，必须经过医生的讲解，医生就会针对检验报告，告诉你这个结果会导致的身体变化是什么

这个过程在解决方案上可以称为【潜在威胁的痛苦】，让你知道以后会产生什么样的痛苦等等

并且，医生会告诉你如何解决这种痛苦，和解决这种痛苦后的好处，也就是【追求快乐】的过程，让你看到希望

那么，有了证据，有了痛点，也有了目标，接下来就是成交的过程，这个成交就体现了开具药方、或治疗方案

比如，医生给你开点药回去按时、按量吃就可以了，慢慢就好了！或者，你必须通过手术治疗，先去办理住院手续，要经过一段时间的治疗和恢复时间

经过手术和观察以后，痊愈出院，医生还会让你再来复诊

医院有多个科室，针对不同的人体疾病有明确的分工科室

还有两个特殊的诊疗科室：急诊科和 ICU 重症科

其中，急诊科是是医疗的入口级业务，如果有病人前来急诊，一定要最快速度响应，而且最快速度找到医疗方案并让病人得到救治，这是“急诊”的本意

我们个人去急诊都不会砍价

我们现在演练的主要是关于急诊，就是客户迫切想要解决的一些基本问题，并不是非常严重的，并不需要太多专业知识的解决方案

ICU 是最后一个抢救业务，把危重病人集中起来，在人力、物力和技术上给予最佳保障，以期得到良好的救治效果

病情好转后，又转回普通病房。如果病情如何不可控，抢救治疗无效，死亡后转到太平间

以上就是通过医院的诊疗体系

通过医院的诊疗体系，我们可以学习这个体系和流程中的框架，来为自己的客户服务，根据客户的资质，问题的不同而选择相对应的解决方案渠道

当你要给对方提供解决方案的时候，第一步要先解决自己的问题。无论你是否高学历，高资历，专家等，这些都不重要，关键要展示你能解决问题的能力

当初美苏冷战的时候，著名的“冷战战略总设计师”凯南对赢得最终胜利这事非常有心得，他说赢得冷战的关键不是武器装备，而是向全世界展示美国解决自身问题的能力

解决了自己的事，“美国能对其他国家的和平和有序发展做出最大程度的贡献，并且从中获得最大程度的裨益”

凯南作为大师级人物，大道至简，说出了这个世界上最重要的一个逻辑，想成功想牛逼，应该做到这三件事：

- 1、解决好自己的问题；
- 2、帮助别人解决问题；
- 3、从中获益

这三件事是一环扣一环，缺一不可，循环往复，互为因果，各位总裁仔细体会下。真正持久伟大的公司，牛逼的大佬，都是按照这三件事来行事的。正如我国疫情期间的表现一样，自己解决了自己国内的问题，然后对全世界输出医疗器械，中国也从中赚了钱

美国过去几十年其实一直都是这个逻辑的践行者，所以才能称霸世界几十年。现在越来越不像话，今年最明显，第一件事没搞定，后两件事都黄了，一定程度上把世界拖下了水

还有另外一个相反的解决问题的思路

黑石集团共同创始人、全球主席兼首席执行官苏世民说：

“处于困境当中的人，往往只关心自己的问题，但是，解决问题的途径通常在于，你如何解决别人的问题。”

这句话和刚才介绍的“冷战战略总设计师”凯南的观点有些冲突，实际上不对立，用逆反思维来理解就明白了

这句话才是我们普通人获得财富，最隐秘的真相，也是绝大多数人视而不见听而不闻，常常忽略的关键

建议合伙人，把苏世民这句话抄下来，常常看，刻印在大脑里，记在心里，形成条件反射

下次当你碰到一个人，一件事，一个项目，可以跳出老思维，来问自己一个新问题：

这个可以帮到我的人，他自己身处什么困境？我有什么可以帮到他的地方？

一些你相信，但是绝大部分人不信的东西。那么你到底要怎么发现呢？

1. 这个领域，你比别人更懂；
2. 你比别人更清楚问题所在；
3. 从独特的生活经验中借鉴；
4. 上面三个都做不到，找到对接的人提供给自己或者客户

再重复一遍这句话并牢记：“解决问题的途径通常在于，你如何解决别人的问题。”

但有人说，我没什么文化，没什么学历，没什么背景，没什么资历，凭什么给别人提供解决方案？

关于解决方案的认知，就像一个楼梯，你目前在 10 楼，还有人还只在 3 楼，这时你就比 3 楼的人更有经验和方法，相对于他，你就是专家，你就可以教他从 3 楼爬到 10 楼

如果你自身的能力还达不到 20 层楼，30 层楼，那就找到处在高层楼的他们并对接给客户，让处在 20 层楼，30 层楼的人帮助那些处在 10 层楼的人爬到更高的楼层

你所做的就是对接，是方案和方案之间的对接，是你的方案和高楼层的专家的方案的对接。本质上是人与人之间的对接

比如医生，律师，心理专家，房产中介，这些都是在解决客户的某一个问题的，我们只是在这些范围之外寻找一个解决问题的途径

在初级阶段，我们根据所学的思维模型，底层逻辑等为客户提供一些解决问题的办法，能让客户在心态，心理，认知上产生变化，就是帮助到了对方，产生信任

进入第二阶段，可以对接给医生，律师，心理专家，等等，也可以自己为客户量身定制解决方案，这些都是后端收费的解决方案，一开始的解决方案可以是免费或者低收费的

学会整体解决方案的制作方法，不仅可以解决自己生活上的一些问题，包括家庭，社交，工作，生活等各方面，还可以从中赚到钱

提供解决方案，对方是一个企业家，对方身价千万，亿万，或者对方是一个名人，这些都不是问题，你都可以提供价值，提供方案给对方

对方和你合作，并不是为了要什么金钱上的回报，而是解决时间，解决麻烦，解决问题

比如增加对方的时间，增加对方婚姻的稳固，让他孩子能够顺利接班他的事业

你要给自己提供解决方案这个项目做一个精准的定位，你并不是要帮助对方赚钱，因为对方的经济实力已经远远超过你，你只是提供一个他面临问题的解决方案，能够成就他，让他省时间的方案，他会用钱来换取你的方案

生活中如果你和能提供解决方案的人在一起那是你的福气，当你碰到难处，他会为你着想，帮你解决困难；当你处在尴尬境地，他会为你圆场，不会冷嘲热讽；当你左右为难时，他会为你出主意想办法

每一个问题都藏着无限商机，财富的本质就是解决问题。当你能够持续满足他人的需求以后，财富自然会随之而来

以前，我只把解决问题与助人为乐这些品质联系在一起，或者最多觉得这样做可以满足自己被需要的感觉

从未想过，原来解决问题和获得财富之间还有着这么深刻的联系

自从 2010 年进入网络，学会了使用 QQ，学会了打字以后，我就写一些文章，看电影的心得，生活经验的分享，还有最初就是帮助网络上接触的一些 QQ 好友解决问题

一开始是免费提供解决方案，但是求助的好友实在太多了，最多也只能回复一部分好友，后来开始收费，通过制定方案的方式来收费，这样持续了几年，积累了更多的素材和经验

免费和付费获得方案的好友包括各种行业的人士，年龄大的，很多学历和能力比我强很多，但仍有他自己的问题无法解决，陷入严重的内耗之中

当一个人的生活中有那么多内耗，她还有多少时间精力去成长，去升职，去致富呢？

这些从未谋面的网络好友看到提供给他们解决方案：看得很过瘾，就如同看自己的锦囊一样，同时也有一部分人想要学习提供方案和云淡风轻解决问题的能力

事实上，成长，升职，升值、致富，哪一样都离不开解决问题的能力，可以说：解决问题的能力，决定了你会拥有什么样的婚姻，什么样的事业，什么样的人生

我虽然没有什么学历，但解决问题上提供的方案都是非常简单和有杀伤力的，甚至让一句话彻底刻在他们心里，就足以解决他的问题，大道至简，立竿见影

学会整体解决方案有趣的地方在于，以你的年龄、阅历、人脉、资源、经验等等，真的可以让一个人和一个家庭，一个企业发生改变！有你没你，是天壤之别。被需要才是最大的享受

第 2 天

解决方案是简单并且能够实施的

解决方案，好像世界上没有这个专业，但是，人类历史上做出过成绩的人，基本上都是这个专业的

每个人都在解决自己面对的问题，只是解决的方式和结果不同，有的问题自己能解决，有的问题无法解决，或者一直悬而未决

既然每个人都有自己解决不了的问题，不具备这个能力。但是你解决不了的，或是你的客户解决不了的问题，都可以借助其他人的力量帮你解决

借助其他人帮你或者你的客户解决问题，核心就是是俩字：借力，借力专家，借助别人的力量

说到借力，我们上小学的时候应该就接触到杠杆这个概念，杠杆是什么？小学的教科书上写得很明白，杠杆叫省力工具

但是杠杆真的省力吗？一点也不省，能量是守恒的，力是守恒的。杠杆是走了更长的路，是把更多的力集中到一个点上，所以省力

所以杠杆这个工具的本质是什么？是把一些力量集中到【关键点】，这是杠杆这个工具的本质

因此，杠杆不是省力工具，杠杆是借力工具，杠杆是聚力工具

人的生命是用时间来标定的，谁给你省时间，你的生命就长出来一块。借力专家，借力高手，就能给你节省很多时间

你可以对杠杆的作用不屑一顾，也可以自己成为专家，成为解决问题的高手。假以时间和实践，你是可以做到这一点的，只不过相对于过去的年代稍微难一些

用中国古话形容一个人知识渊博，叫做学富五车。若我们理性地思考下，会发现古时的学富五车可能连一个U盘都装不满。其实这五车装的也就是几本书，你的百度网盘2000多G，就可以把美国图书馆全部纸质的书都装进去

在当下这个时代，信息爆炸，我们已经无法像之前那样获得精准有价值的知识

信息很多，但是我们真正感兴趣的是信息背后的知识，它需要进行信息的处理、传输

成为解决问题的专家，有两个途径：

一种是自己踏下心来，关起门来，把古圣先哲的书和现代领域的成果都学习一下，一页页的读过来，再写上千百万字的心得体会，这样过上十年二十年，差不多就能摸到门道了

另一种，直接借力已经获得成果的专家，这就省了二十年的苦苦摸索了

我选择了第二个办法，各位总裁可以借鉴这个做法

一个人的财富基本盘，有两个部分：

第一，你自己的本事。

第二，你和其他人连接的本事

前者是 1，后者是 1 后面的 0

后者是前者的放大器

这个世界上不是缺少方案，而是缺少发现

发现谁可以提供解决方案，就是发现价值

对于我们普通人来说，90%的能力就是发现价值，10%是对接，这是高效的做法

最重要的一个能力是发现能提供解决方案的人的能力

别人为什么选择我们？

因为我们点讯成金，能让别人省时，省钱，给了别人信任，剩下就水到渠成

你最突出的能力，拥有发现有价值的人的方法和能力，并且能够对接给需要的人

前面我们学习的点讯成金技术和整体解决方案是一起运用威力更大

回顾一下点讯成金能力的 3 个法则：

第一个法则：千分之八法则，提供给对方最有效的信息，3 个 20%就是 8%的精华资讯

第二个法则：“如果我能提供对方没有的东西，那么在他眼中我就是有价值的人”，而且这法则“适用于各行各业”。

第三个法则：“如果你能把对方已有的资源发现并发挥到极致，那么在他眼中你就是有价值的人，这个法则对所有人都适用。”

知道什么知识是有用的，知道哪里能找到，

知道对方什么资源是有用的，直接告诉他

猎头思维，是找到有实力的人，真正能提供结果的人，过滤掉大忽悠

猎讯思维，是找到有实效的实用信息，资讯，书籍，电影，课程，方案

你只要有点讯成金的能力，就能带给你的客户价值

把这些资源和知识变成系列方案，单独是某一领域的方案，打包就是整体解决方案

你的企业创业初期不是资本金来源少吗，你不是钱少吗？好了，我给你提供一个方案

你的婚姻出现问题，我来给你提供一个方案，

你孩子教育出现问题，我给你提供一个方案，

你缺乏客户资源，我给你提供一个方案，

你不懂文案，销售信，写作，我给你提供一个方案，

你沟通，交流，话术又短板，我给你一个解决方案

你被黑道威胁，被暴力恐吓，我给你提供一个方案，

你遇到经营上的胁迫，需要法律援助，我给你一个方案，

……等等

这些单个都是解决客户问题的方案，加起来就是客户生活中遇到问题的整体解决方案

如果你能给群里的成员提供这些东西，用这种方式做群主，和那些单纯卖培训，卖产品的群主相比较而言，他们怎么跟你竞争？

当你能提供各种方案帮助客户解决问题的时候，你无须销售，客户会主动找你购买，只要你手里有某个产品，无论这个产品是什么

最终结果是，我们通过影响客户的生活圈，提供一种更好的生活方式，产品只是附带解决客户问题的一个工具

这个世界上有一家靠提供解决方案生存的咨询公司叫麦肯锡，找它做方案，先要给它 100 万，然后才出方案。可拿到方案后，你可能会说“这个东西似乎我也能

想出来”，但就是没人给你 100 万

为什么？因为你也许针对公司提了一个方案，但这个方案能不能成，不确定，也没法检验。即使你提了一个好方案，也可能是正好蒙上的

但麦肯锡不一样，它的历史上存在多年成功的案例记录，只要按照它提供的方案做，肯定不会差

所以，有人愿意为麦肯锡写的三张纸给它 300 万，而你写三张纸，老板最多给你一点加班费。这就叫做职业化和可重复性的成功

整体解决方案课程内容如下：

第 1 天：整体解决方案的三种模式

第 2 天：解决方案是简单并且能够实施的

第 3 天：发现问题，制造问题和解决问题

第 4 天：整体解决方案的思维模型和底层逻辑

第 5 天：健身方案，抗癌方案，健康管理方案

第 6 天：减肥方案，瘦身方案

第 7 天：戒烟方案，戒赌方案

第 8 天：口吃方案，恐惧方案

第 9 天：健性方案，强性方案，防病方案

第 10 天：时间管理方案，财务管理方案

第 11 天：人际方案，沟通方案

第 12 天：择业方案，应聘方案

第 13 天：逆袭方案，潜能方案

第 14 天：邮赚方案，直邮方案

第 15 天：写作方案，改编方案

第 16 天：防黑方案，防暴方案

第 17 天：防骗方案，防诈方案

第 18 天：婚姻方案，恋爱方案

第 19 天：亲子方案，育才方案

第 20 天：维权方案，法律方案

第 21 天：解决方案是一个公司和个人的核心竞争力

第 22 天：在问题发生之前解决问题

第 23 天：掘金的终极秘密和核心手段

第 24 天：架构与融合，量身定制方案

当学习整体解决方案 24 节课以后，你能够了解制定方案背后的原则和原理，学习《架构与融合》是会让你学习更多的思维模型和底层逻辑，你就学会了更强大的能力，可以用这些思维工具来制定各种行业，各种领域的解决方案

我提供给合伙人示范的方案，方法，技巧，经验要具备三个条件：

第一，它曾经在局部或个别人身上取得过成功；

第二，经验适合大面积推广；

第三，普通人也能接受并使用

每一个问题都藏着无限商机，财富的本质就是解决问题。当你能够持续满足他人的需求以后，财富自然会随之而来

以前，我只把解决问题与助人为乐这些品质联系在一起，或者最多觉得这样做可以满足自己被需要的感觉

从未想过，原来解决问题和获得财富之间还有着这么深刻的联系

每个人都会遇到问题的，每一个问题都是有解决方案的，每个问题都有突破口，都有破解的方法，方案，只需要对症下药，量身定制，就像医生开处方一样，解决了客户的问题，客户会主动给你送钱

任何一把锁子，都是人制造的；凡是人制造的东西，都有破解的方法

所有烦恼，都有解药

所有问题，都有答案

所有麻烦，都有方案

把客户生活的多方位，多层面的需求都关注到，学会提供整体解决方案，按照客户的个性化要求提供某一方面的解决方案，这是你作为职业群主的核心竞争力

整体解决方案包括两个层面的意思：

一个是完整的体系，全面解决方案，

一个是由多个单独的解决方案构成一个整体方案

全面的整体解决方案就是不仅提供产品，还提供围绕产品的相关服务，并且能够很好的整合打包一起

以装修为例，产品=装修材料，服务=装修工人，解决方案=有设计师设计，帮忙采购、装修，用户拎包入住

这种整体解决方案重点是整合，包括多个产品的组合、实施和服务，一般为了解决某个问题，提供的是“一套体系”

提供完整体系的方案是需要多种合作，多项叠加进行的活动，是经过长期磨合和积累才能完成的

我们在学习的不是一开始就制定一整套体系的解决方案，那是需要一个完整的专家团队的相互配合才能够完成，我们目前还无法能够实现的

我们现在学习和演练的是第二种：由多个单独的方案构成整体解决方案，覆盖客户生活，生意的多个层面

单独的解决方案不需要太复杂，只是通过一个核心点解决对方的问题，就算是成功的解决方案

只要抓住上游，核心，一个关键问题解决，多个问题都能解决，有时候某一个方案看似很复杂，但方案的核心是循环一句话，一件事，大道至简，最终能让自己或者客户能够在心底牢记一句话，让对方能够改变就足以

任何人都有人性的弱点，只要是一个人，你就能找到关键点，循环这个关键点，对方就可以改变，这个时候才能体会简单就是力量

群里有很多总裁在做实业，越做实业就发现越知易行难，每个细节和环节其实都道行很深，就像两军打仗，哪有什么花拳绣腿可言，基本上都如李小龙的截拳道一样，要么功要么守，没有任何其它冗余的动作

这个残酷的创业时代，任何多余的动作都可能会导致生死，比如乱演讲，比如瞎扩张，比如错创意，都有可能“倒闭”或“破产”

看到活了很久一直健康成长的企业，都有一个基本的特点，那就是基本功或内功深厚，无招胜有招，以逸待劳者活得更长久

当一个人找到自己一生的事业，就很容易心无旁骛，只看到和关注到自己的事业，并日拱一卒，这就是所谓的长期主义

做人，做事业和练武有一个共同的底层逻辑，那就是：

真的功夫，都简单而枯燥

策划大师们是喜欢和擅长把简单的事情复杂化，神秘化。明明用两张纸就可以搞定的问题，非得搞出半尺厚的文件。几张纸就收几十万，上百万？估计是难以拿到。所以就厚化，东西不厚就不值那么多钱，这些是企业找策划的误区，认为有厚的方案就是好方案

假传万卷书，真传一句话。

高手的策划，方案和策略会浓缩成一句话，几个字可以说清

昨天介绍过刘一秒课程的模式和起源，刘一秒老师在当今培训行业创造的记录一直没人能破，他以前是陈安之机构里的业务员，后来也做过培训，但是都没成气候，后经人介绍拿 10 万元见王志纲，只是给他做了 40 分钟的咨询

刘一秒的悟性是一流的，一点就通，瞬间开悟了，从而一发不可收拾。一堂课可以招收 5000 人，甚至 9000 人，很多课程一次需要收费 5 万元

刘一秒在培训行业的营销模式非常成功，年收入好几个亿，这大概是中国目前最成功的培训业营销模式，没有之一

10 万元 40 分钟咨询内容：

战略层面区隔定位：

成功学培训：太虚，适合年轻人激励课程，已经开始被人们认识和淘汰，

营销管理培训：都是国外管理，营销理论的贩卖，缺乏实战，同质化严重，

在整个时代遭遇信仰和价值观的缺失大背景下，中国企业家不缺钱，他们缺的是精神，是灵魂

刘一秒系统研究了讲究了东南亚和台湾文化圈流行过的智慧和禅修的宗教课程，借助宗教内核，现代商业包装，主动走政商结合路线的培训模式，得到地方政府

和有关部门认可和支持

执行操作的核心内容就是 8 个字：

分钱分权（实，结果），分联分銜（虚，手段）

目前在中国掌握和运用分钱分权最得心应手的三个人：胖东来的老板于东来，海底捞的老板张勇，思八达的刘一秒，已经一一举例说明。在合伙人资料中都能找到这部分内容

上面都是现代的例子，古代也是如此

一提到朱元璋，不少人都会油然而生一股敬佩：

他是历史上起点最低的皇帝，从乞丐一路杀上皇帝宝座；

他是古代皇帝的楷模，清朝康熙皇帝称他的成就吊打唐宗宋祖；

这样一位起点奇低的传奇帝王，他是如何从群雄中脱颖而出，打下大明三百年基业的呢？

从乞丐到皇帝，朱元璋就用了这九个字：高筑墙！广积粮！缓称王！

这九个字就是他的贵人刘伯温，一名出色的军事理论家和战略家给朱元璋的方案

简单不简单？还有的方案更加简化，整个方案就是一个字

赤壁之战胜利的核心就用一个字：火

任何事情，都有核心，都有关键点，只要你去找到关键点

在工作和生活中，我们不但要善于发现问题，解决问题，更要找出问题的核心去解决问题，才能切中要害，“药到病除”

而不能“头痛医头，脚痛医脚”，只看问题的表面现象，结果只能舍本逐末，费力不讨好

做事应该像中医上诊断病人，要“望、闻、问、切”，找出病根对症下药，才能治标治本

对于一个病人：能找到问题的核心“病根”，就能治好病；

对于一份工作：能找到问题的核心就能把工作做好；

对于各位总裁：只要你掌握一个赚钱的核心关键，就能轻松实现你的目标

事实上这个核心，关键只有一个字，只要掌握这个字的核心精髓，你今生不会贫穷

虽然是很简单的一个字，但绝大多数人终其一生也不知道其中蕴含的真经

道德经讲：少则得，多则惑

影响一个人的不是厚厚的一本书，往往就是几句话，也许就是一个字

如果用一个字来概括获得财富的秘笈？

这个字是：【分】

【分】这个字不是天书，是一字万金，并非晦涩难懂，没有装逼格，没有忽悠，没有浮夸成份，是真正的赚钱秘密

就这一个【分】字，就能揭示很多财富的秘密

【分】字细分将开来是下面这二十四个字：

【分享分险】

【分步分解】

【分层分界】

【分钱分权】

【分联分銜】

【分化分身】

一个【分】字细化出的这 24 个字，可以揭示所有赚钱的运作流程

比如【分钱分权】这四个字是有人花 10 万人民币求来的四个字，这四个字让思八达成为全国最大的培训公司，让胖东来名震全国，让海底捞闻名四海

【分钱分权】这四个字好像听起来谁都知道，但不知道如何细化，落地，等于不知道一样

如果一切不能为你所用，还不如不知道

比如

【分联分銜】是所有商界高手沟通和收买惯用的手法

【分层分界】是那些你看不懂的布局和财富运作手法

【分步分解】是逆推思维布局和细化落地执行的关键

【分化分身】是一个生意做系统做大做久的关键核心

现在，我会让各位总裁重新理解和践行这个【分】字的威力

除此之外，我们还要践行另外四个字：【舍九取一】

【舍九取一】的思维模型：

舍九取一，是充分聚焦最重要的商业环节，把最重要的这个商业环节做到极致的思维模式

这样的思维模式，帮助你在短时间内汇集整合有限的资源，快速实现单点突破

把市场最需要的、自己最擅长的那一件事情，投入全部资源，做到极致，而不是什么都想做

与其伤其九指，不如断其一指。难的是，大部分人找不出那一个指头

【舍九取一】思维模型的关键是找到那个“一”来，这个直接由当事人的价值观来决定

价值观是什么呢？简单说，评判是非对错、重要与否的尺子，就是你的价值观

面临不同选择时，你认为 “什么重要，什么更重要，什么最重要？”这就是你的价值观

真正的“舍”不是拿起好的，舍掉坏的，而是从10个好的中选择1个或舍去其余9个，而一般人在追求安全感的驱使下，很难做出真正的取舍，他们的做法往往是一一顺着情绪来，什么都想要，结果兵力分散，最后什么都得不到

巴菲特思考模型：如果你要从3家公司股票中选一家，持有10年，你会买谁的？

空中食宿爱彼迎的CEO 布莱恩·切斯基和亚马逊的 CEO 贝佐斯坐下来聊天，两个人谈到了他们共同的偶像巴菲特

于是，切斯基问贝佐斯：“你觉得巴菲特给过你的最好建议是什么？”

贝佐斯说：“有一次我问巴菲特，你的投资理念非常简单，为什么大家不直接复制你的做法呢？”

巴菲特说：“因为没有人愿意慢慢地变富。”

即使是股神巴菲特，99.8%的资产也是在他 50 岁后赚到的

运用舍九取一，聚焦几个实力派专家，借力实力派专家来合作，长期规划，精耕细作

执行如下：

少，简单；

分，合作；

舍，聚焦；

聚焦上面几个关键点上足矣

什么是关键点？

为了更好的理解关键点，我们分享的《一切为了她》电影解读中已经介绍过男主角成功把妻子救出监狱的核心就是找到关键点

老师出身的男主角是一个法语老师，要完成一个不可能的任务，去跟曾经 7 次从监狱里逃出来的实战老手讨教，他的经历已经被写进了学校的教科书，他给了法语老师两个最重要的经验：

“世上没有真正监狱是严密的，每个地方都有关键点，只要你找到它”

“逃脱是简单的，困难的是，怎么一直保持自由”

一个男人的，一个丈夫，一个父亲，一个儿子，一个弟弟，一个法语老师，这些都是男主角身上的标签……最后警察对着拼出来的一墙的记录，他真的只是一个老师？

“他只是一个法语老师，普通的一个人。”台词里这样说的

这部电影给我们的启示：

- 一：普通人在特定状况下可以完成不普通的事情
- 二：任何事情都可以进行周密策划和布局
- 三：凡事总有一个核心点，找到核心点就能突破
- 四：只要你的精力聚焦到一个事情上，你就是顶级高手
- 五：如果决定要做，就不要装样子

特别是在有限时间压力下，法语老师家里的一面墙就是策划方案的沙盘，他的专注和聚焦思考，让一个普通人完成了一个惊天动地的事情

用到我们实践上来看，到底什么叫“核心点”“关键点”

比如说企业的营销方案，一说到“整体解决方案”，大部分人想到的、在做的，就是每个环节都不能落下。产品设计、客户服务、营销运营、售后跟踪等等，每一项都要做好，否则，提升、增长，都不可能实现

但，这是一个巨大的陷阱。整体提升，第一你做不到，第二消费者感知不到。很多企业在品牌上花费巨大，却都看不到成效，原因就在这里

世界信息越来越多，消费者注意力越来越短，能关注到你的产品可能就只有一瞬间。这已经是目前每一家企业每天都在面对的最大挑战

要做的是花时间找出潜在客户的关键时刻，在关键时刻打造峰值体验，让信息进入消费者的心智，并产生有商业价值的行为。在关键时刻让客户感受到不同，同时，产生一个非常重要的动作，也就是我们期待的商业行为，进店、转化、复购、推荐

比如说个人的营销方案，微博，微信，小红书，今日头条，抖音，快手，微视频，竞价，喜马拉雅，千聊，荔枝微课， 每一个营销渠道都涉足，都学习，都制定一个执行方案

多个渠道花费精力巨大，但回报率非常低

如何改变这种劣势？做取舍，找到关键点，这个关键点是相对于你自己来说的，每个人的关键点都是不一样的

比如每个人引流的关键点是不一样的，引流的平台太多了，多到你用双手，双脚都数不过来，但你只要一个入口的关键点弄明白就足够了

找到属于你的引流入口的关键点是，把流量资源巨大的渠道，平台拆分到最小入口，你对这个入口的规则了如指掌，学习和熟悉入口平台的操作规则

聚焦一个流量入口就足够了，每天都会有人加你，每天都会有订单出现，有入口就有订单，这是规律

职业群主一定要做减法，专注在一个项目上；

做产品一定要做减法，专注在一个核心功能上做透，

专注在一个引流方式上，把一个入口吃透，

提供给客户的多种解决方案中，专注成为一种解决方案的行家

如果说成功有捷径，这就是成功的捷径

如果你还认为，成为解决问题的高手就等于成为多方面的行家，那你就错了，你已经输掉了，不会获得好的结果

当然，做减法，取舍，聚焦，说起来容易做起来很难，因为这是反人性的

做减法就是要舍得，要放弃很多你认为很重要的东西，放弃一些你觉得很赚钱的东西，甚至是放弃已经有一定规模的东西，不论是放弃哪一种，都很难，但这是我们必须要做的事情

从现在开始，就要做这个动作：少，分，舍，要简单，能执行

第 3 天

发现问题，制造问题和解决问题

现在学习第三天课程：第 3 天：发现问题，制造问题和解决问题

昨天我们分享的是做方案要简单，核心问题解决了，其他的问题就迎刃而解。如果用复杂的方案解决复杂的问题，那么就是复杂 X 复杂=复杂的平方，结果就是更复杂，那么这个解决方案就无法落地实施，效果更是无从谈起

关于解决方案，跟个人的聪明才智和勤劳奋斗都没有关系。只要掌握一些思维模型和逻辑，就可以制作解决方案

缺少思维模型指导的人看到问题时，第一反应往往是直接提出解决方案，效果并不是很好

直接提出解决方案，是从【怎么做】的层面思考，实际上，这种解决方案的执行会大打折扣；更为正确的方式是先从【做这个，还是做那个】和【为什么做这个、不做那个】的层面思考。然后才是【怎么做】的程序，为什么做比怎么做更重要

直接从“怎么做”的层面思考，忽略了“做什么”，“为什么做”，方案执行的动力会直接减弱，甚至不执行

需求对应着问题，方案是满足需求，前提是界定问题，下面从【发现问题】【设计问题】和【解决问题】三个方面来说明

这部分内容可能会有些难懂一些，但这是提供解决方案之前必须要弄清楚的

发现问题

比如说自己的问题，往往别人看得更清楚，人总会有专业和思维的盲点。能够看到的问题已经看到了，不能看到的问题可能永远也看不到

不识庐山真面目，只缘身在此山中，说的就是这个道理

提出正确的问题，往往等于解决了问题的大半。——海森堡

发现，提出问题的能力比解决问题的能力更重要，因为答案就在问题中。只要真正的问题已经被发现，说明已经在逼近答案

最重要的问题是没有被发现的问题。发现了错误的问题，就被引入了错误的解决方向

凡是表象的问题都不是真正的问题，那不过是问题的症状，而非病因。所以，面对表象的问题，一定要刨根问底：为什么会产生这样的问题？直至不能继续问下去为止。此时，才有可能接近问题的本质。这可能就是中医讲的治标与治本差异，才不会陷入头痛医头，脚痛医脚的陷阱

提供解决方案，不仅要调研客户需求，更要洞察客户需求，了解客户没有说出来的需求。什么是需求？隐藏在问题背后的就是需求，从上期学习把飞机卖出去，就知道表面的需求和隐藏的需求的区别

对方不了解自己的问题所在，这本身就是一个很严重的问题

本来是最重要的问题，却没有被当作问题；本来并不重要的问题，却被当作重要的问题被处理。最大的问题莫过于此，即搞错了问题

这就像到医院看病。本来不是病，却当作病治疗；本来有病，却没有治。最后的结局当然是病情加重

为什么最重要的问题经常没有被发现，这是因为人们很容易受环境的错误引导，或者把错误当作“救命稻草”

最醒目的问题，被抱怨最多的问题，往往并不是最重要的问题。这就是环境给人的误导

比如合伙人今年遇到销量不佳，被客户抱怨最多的问题是“价格太高”，如果降价，参与公开课或者加入合伙人数量短期内会回升。但问题并不会因为降价而获得解决。其实，“价格低”也是销量不佳的另一个问题，因为“价格低”，客户会想当然地认为“质量太差”

在这里，价格高低并不是本质的问题，价格的本质不在于便宜，而在于让消费者“占便宜”，高价格产品也可能让消费者“占便宜”，低价格产品也可能“无便宜可占”

这套课程下一期会涨价至两万元以上，但会增加更多的价值，让客户觉得“占便宜”

通用汽车前董事长斯隆最常问的一句话是“什么是真正的问题”，当别人急着寻找正确答案时，他却还在思考“真正的问题”

真正的问题是“问题的问题”，是问题的源头，是问题的本质和核心。真正的问题经常被隐藏、掩盖，以至于我们发现的很多问题是“伪问题”

整体经济环境的问题、别人的问题都不是真正的问题。因为环境的问题是所有人面对的问题，别人的问题也是如此

目前经济环境的问题是需要适应和利用的问题。比如，疫情导致的市场低迷永远不是一个问题，我们要【适应低迷】，要【利用低迷】

真正的问题一定是个人内生的问题，这才是自己能够克服或解决的问题

如果一个人总是习惯性地找环境的问题或别人的问题，那不过是在找借口而已。说明真正有问题的是这个人。只要想找借口，何患无辞

很多问题本来不是问题，而是机会，但却被错误地当作问题。所有人面对的问题就是机会，因为多数人解决不了问题，所以少数能解决问题的人发现了机会

企业或个人的众多问题，通常有内在的逻辑联系，找到问题的源头，通过解决源头问题，进而解决其它关联问题，才能跳出问题的迷魂阵

提出正确的问题比解决问题更重要，办法就在问题中

提出什么样的问题，就会在问题所在的方向和范围内思考，就容易找出解决问题的办法。即使无力解决问题，至少问题受到重视

发现问题，提出问题是解决问题的第一步，提出什么样的问题，就会在什么样的方向努力

然而，已经提出的问题是否是正确的问题，问题解决后事情是否会向好的方向转化，这些问题其实比问题本身更重要

如果提出的问题是错误的，或者发现的问题不是本质的问题，那么，即使解决了这些问题，事情并不会因为这些问题的解决而获得好转

这些虽然有些绕口，却是制定解决方案之前必须要搞清楚的

设计问题

比如制定健身方案之前，必须要搞清楚，为什么要健身运动？为什么一直没有健身运动？一直健身运动的人为什么不去运动健身了？不健身运动的人为什么开始运动了？

对于你来说，所有关于健身运动的问题追根溯源不就是上述四个问题吗。然而，提出这样的问题，似乎有点冒傻气

人们似乎很少提及冒傻气的问题，比如，谁是我们的客户？这个问题就似乎有点傻，但不弄清楚这个问题，你努力的方向就不清楚

小孩经常提一些很简单的问题，成人都回答不上。外行经常提一些简单问题，内行觉得这不应该是问题，却难以回答

制定解决方案，先要成为制造问题的高手，然后再解决自己设计的问题

只需要三个步骤：

- 一、找到对方意识不到的状况来设计一个问题
- 二、通过提供一个方案帮助对方解决这个问题，
- 三、信任建立以后收费帮对方解决其他的问题

从本位角度考虑，人遇到问题的时候会做什么？在网络上搜索，首先是要从网上，书里，和亲朋好友请教，找答案，所以网络这个场景是最关键的，百度竞价就是把途径占据了

在网络搜索的时候，看到某些做广告的渠道要填写各种个人数据，很多人会嫌麻烦关掉网页，会继续在论坛，博客，网盘中寻找答案，或者到线下去找书看，找朋友帮忙，这是第二个场景，是在网络其他渠道，或是在朋友中，书中找答案。我们可以提前发一些电子报告到网络上，上传到网盘，在博客有链接地址，对方搜到后直接下载即可

潜在客户的第一个问题，是要你来设计，必须要直接免费给予对方

只要对方下载并看了你发给他的一个电子报告形式的解决方案，对方解决了一个问题，就属于有了第一次打交道的过程，建立了初步信任

我们聚焦解决潜在客户的一个问题，后续其他的专业问题对接给专家去做

这个模式是建立在网络上来完成的，因为我们是在探讨网络化，数字化时代的生存对策和解决方案

数字化就像水和空气，你只有在缺它的时候，才会意识到它是存在的，平常它有的时候，你感觉不到

胡泳是北大新闻与传播学院教授：1999 年，设计了一个 72 小时网络生存测试，在北京、上海、广州三个地方寻找志愿者，把他们关在屋子里，什么也不给。一切生活用品，包括睡觉的褥子、被子，吃的，全部通过网络搞定

大家想象一下，1999 年，没有淘宝，没有支付宝，没有快递小哥，他们怎么度过呢？

实际上当时有若干人退出了，因为饿得不行了，买不到东西

2016 年，上海有一家公司做了 72 小时无网络生存测试，向当年那个项目致敬，把你关 72 小时，不给你网，倒着实验

实验结果是，所有人出来的第一句话，都是“度日如年”，没有网，太痛苦了

在 2020 年开始的疫情期间，如果没有网，人类如何度过疫情，都会产生疑问

所以，现在大部分人都在网上寻找解决方案，这个网，就包括互联网，电脑，手机，平板等一系列电子工具来作为载体，我们可以提供虚拟化的解决方案

提供解决方案，不需要太出彩的文笔，更关键的是思维和策略，这才是解决方案的精髓

一个好的解决方案的标准，就是按照方案的字面意思来理解就好了：找准一个好的目标，找到一种好的方法

如果再加上一个，就是安排一个强势的执行

解决方案是开放式的，没有既定的思路或者方法，但我们可以学习很多种被验证的思维模型和底层逻辑，来验证我们的解决方案，成功的解决方案只有实践出来了才能够证明

更出色的解决方案因时不同，因势不同，因人的思想而方法不同进行的量身定制方案

解决方案中要会抓问题的要害和逻辑

提供解决方案时一定记住，方案永远只能解决一个问题。只有这样，你的解决方案才能够称得上见到效果，所以你的解决方案中给对方问题提供的方法不需要太多，只针对一个锁定的目标，不需要太多的语言，就一个词语，或一句话足够

如果对方提出要解决的问题非常多，目标非常多。这个时候你会无从下手，这时候，你一定要有化繁为简的能力，怎么样化繁为简呢？这就需要抓要害的能力。一定要看表象背后的本质是什么。读过高中的朋友都知道，主要矛盾和次要矛盾的关系

找到核心问题，关键问题，一个问题解决，其他问题随之解决

你要找准你的主要矛盾，像抽茧剥丝一样 把问题层层剥开，为什么是层层剥开？因为你处理这个问题的时候必须要注意先后的逻辑关系，由 A 推出 B，由 B 推出 C 一直把你的结论推出来

我们首先要学习的第一个解决方案很简单，就按照下面格式来套用即可：

1. 如果你是“某身份”，那么首选“某方案”
2. 如果你在“某状态”，那么首选“某方案”
3. 如果你想“某行为”，那么首选“某方案”
4. 如果你在“某情景”，那么首选“某方案”
5. 如果你有“某问题”，那么首选“某方案”

从最简单的方案开始，最后能够量身定制方案，你到哪里都会受欢迎，未来只有一种稳定：发现问题，制造问题，解决问题，你到哪里都有饭吃！

解决问题

从结果倒推问题，从而找到真正的问题，找到最核心的、本质的问题，才能从根上解决问题

问题的表现千奇百怪，但追根溯源，本质的问题却要简单得多

与老中医打交道的体会是：往往几味简单的药却治好了复杂的病。复杂的病是表象，追根溯源却可能很简单。从源头治起，往往可能只需要几味简单的药

解决问题，要预防治好了鼻子治歪了嘴。比如，通常降价促销是产品快速上量的有效办法，然而，降价促销也是产品死亡的“加速器”，因为频繁的降价促销会缩短产品的生命周期

再比如，付费广告是拉动销量的有效手段，然而这样也会使销售人员的推销能力退化，以至于广告一停，销量立即下滑

提出一个解决问题的方案，不仅要评估它的正向价值，也要评估其负向作用。一个好的解决方案通常要照顾方方面面

解决问题应该有三段思维：

第一段思维：解决问题。发生了问题，解决它

第二段思维：问题为什么会发生？在什么情况下发生？是否会重复发生？这是判断问题是个性问题还是共性问题。如果这个问题不会再发生，就属于个性问题；如果经常发生，未来还会再发生，就属于共性问题

第三段思维：如果属于共性问题，那么如何“消灭”它，不让它再次发生

或者如何预防它，让它的危害减至最小。或者当它再次发生时，如何更熟悉更巧妙地解决它

按照上面三段思维去思考解决方案，大概率不会跑偏

方向上不变，方法上求变，

道不变，术求变

有时候提供有效的解决方案往往来自于其他行业的解决问题的思路和方法

如今这个时代，不同行业之间的界限越来越模糊，大家都在互相越位：

就像乌鸦喝水，一只老乌鸦经过长年累月的摸索，终于琢磨除了丢石子的方法，从此它就顺畅的喝到了水

什么叫创新？

忽然有一天，飞来了另外一群乌鸦。这群乌鸦人家根本不会衔石子，但个个嘴里都带着一根吸管：

在过去我帮助别人解决问题的时候，经常会推荐一本书，但很多人没有时间和精力静下心来读一本书

所以，我经常推荐一部适合他当时境况的电影给他，从电影中能找到解决他面临问题的方法和思路，有时候甚至一个情节，一个台词就能让对方触动

没错，这就是跨界寻找解决问题的思路！

我经常推荐给一些遇到问题和困境的人看电影，比如下面是一些电影目录

《叫我第一名》：孩子教育，那里困哪里爬，校长，家长的重要关系

《监狱生活》：防暴，防黑，为保护家人，不惜一切代价

《华尔街之狼》《盗梦空间》：销售，说服，种植

《不道德交易》：感情交流，婚姻忠诚

《金赛博士》：性的困惑，手淫，自慰的困惑

《致命出轨》：外遇出轨问题，女人篇

《致命外遇》：外遇出轨问题，男人篇

《天道》：布局，逆袭之路

《我的个神》：打破迷信，只信自己

《三傻大闹宝莱坞》：专业选择，人生规划

《普法栏目剧》：家暴，诈骗，生活法律普及

《全民情敌》：布局，设计，咨询顾问

《美丽人生》：父爱如山

《裸归》：母爱，做人不要太张狂，要低调

《和平战士》：遭遇灾祸时平静，体验当下

《人生遥控器》：价值观，失去才知什么是重要的

《生活多美好》：失而复得，重新认识生活

《夏洛特烦恼》：重新珍惜眼前人

《当幸福来敲门》：生活窘迫时的应对方式

《通缉令》：六周改变自己的生活，心理和身体上的巨变

《请你戒烟》：说服力的演绎课程

《搏击俱乐部》：主动认输，触及底限，双重角色的交替

《肖申克的救赎》：永不绝望，长期规划，一封信拯救一个人的生命，一部电影拯救一些人的心灵！

《男人百分百》：婚恋中的男女沟通

《土拨鼠节》：从无赖到成为专家的转变路径

《还我童真》，《回到未来》第一部：重构未来，治疗自己过去伤害，重新出发，

《更好的世界》：面对世界的迷茫，忍让并不是懦弱

《华尔街》，《锅炉房》：股票金融的风险前车之鉴

《教父》，《一切为了她》：谋略，布局，隐忍

《庸人哈尔》：克服自卑

《格斗艺术》：好狠斗勇的结果

《七宗罪》：征服自己内心罪恶感

《生日游戏》：逼真的心理体验，自己看不到，现在能看到了

《守法公民》：顶级报复的后果

《阳光小美女》：普通人的生活也有曙光

《圣人》：付出高层次的俯视

《楚门的世界》：导演，假象，真实的生活

《了凡四训》：改命改运

《决胜 21 点》：赌博的真相

《焦点》，《火柴人》：了解和识破骗局

《防火墙》：一万个人每人一万美金，布局准备了一年，

《寄生虫》：涉及到人力的事，尽可能杜绝熟人推荐，后患无穷

《翻山涉水上学路》《风雨哈佛路》：孩子不愿上学给他看这部电影

等等

上面的电影，的确能够帮助一些人解决他们的困惑，通过电影提供的交流方法，获取客户的信任和进一步的合作，前些年给网络客户定制的方案之前都看过我推荐的部分电影

问题是是生活中的常态，而提供解决方案才是真正能够获得信任，获得收入的保障

网上曾经有一个关于李嘉诚的段子，

李嘉诚问：“谁能说说公司目前存在什么问题？”100多个人上来抢话筒！

又问：“谁能说说背后的原因？”一半的人立马消失！

再问：“谁能告诉我解决方案？”不到20人举手！

“那么有谁想动手试一下？”结果只剩下了五个人！

骂者众，思虑者少，献计者寡，担当者无几，这是普遍存在的现象！

挑毛病、找原因、给方法、担责任，哪个含金量更高？——解决才是能力

有些人头脑中只有问题，没有解决问题的方法和路径，所以问题永远存在；

有些人能够看到问题，并同时思考出解决问题的方法和路径；

有些人在问题出来之前就把问题消灭掉了；

有些人没有问题，却自己创造了一堆问题，庸人自扰

现在需要知道的是：一个人不需要有多高的学历，每个人皆有连自己都不清楚的潜在能力。无论是谁，只要掌握思维模型，都能解决从前认为极不可能解决的事

我们合伙人是一个团队，可以运用【找方法的方法】：头脑风暴、解决一个问题的方法有无数种

凡事至少都有三种以上的解决方法

我们都要学会践行这个【找方法的方法】，先看下面这个案例：

请你给出一个方案：如何在 2 小时内用 1 块赚到 100 块？

这听起来有些不靠谱

但在斯坦福大学的课堂上，Tina Seelig 教授做了这样一个小测试，虽然不是 1 美元，但也差不多：

她给了班上 14 个小组各 5 美元，作为启动基金

学生们有四天的时间去思考如何完成任务

当他们打开信封，就代表任务启动

每个队伍需要在两个小时之内，运用这五美元赚到尽量多的钱

然后在周日晚上将他们的成果整理成文档发给教授

并在周一早上用三分钟在全班同学面前展示

虽然斯坦福的学生个个顶尖聪明，但对于涉世未深的学生来说，这仍然是个不小的难题

为了完成这项任务，同学们必须最大化地利用他们所拥有的资源——也就是这 5 美元

如果是你，你会怎么完成这项挑战呢？

当教授在课堂上第一次向同学们提出这个问题的时候，底下传来了这样的回答
“拿这 5 美元去拉斯维加斯赌一把！”，“拿这 5 美元去买彩票”！

这样的答案无疑引来了全班的哄堂大笑

这样做并不是不可行的，但是他们必须承担极大的风险，也几乎是不可能完成的

另外几个比较普遍的答案是先用初始基金 5 美元去买材料，然后帮别人洗车或者开个果汁摊

这些点子确实不错，赚点小钱是没问题的。不过有几组想到了打破常规的更好的办法，他们认真地对待这个挑战，考虑不同的可能性，创造尽可能多的价值

他们是怎么做到的呢？

你最宝贵的资源，并不是这 5 美元

挣到最多钱的几只队伍几乎都没有用上教授给的启动基金——也就是这 5 美元

他们意识到：把眼光局限于这 5 美元会减少很多的可能性

5 美元基本上等于什么都没有，所以他们跳脱到这 5 美元之外，考虑了各种白手起家的可能性

他们努力观察身边：有哪些人们还没有被满足的需求。通过发现这些需求，并尝试去解决，前几名的队伍在两个小时之内赚到了超过 600 美金，5 美元的平均回报率竟然达到了 4000%！

好多队伍甚至都没有用到他们的启动基金，这么看来的话他们的投资回报率竟然是无限的！

所以他们是怎么创造这些奇迹的呢？

创造奇迹的办法一：

有一个队伍发现了大学城里的一个常见问题——周六晚上某些热门的餐馆总是大排长队

这只队伍发现了一个商机，他们向餐馆提前预定了座位，然后在周六临近的时候将每个座位以最高 20 美元的价格出售给那些不想等待的顾客。（其实就是号贩子。）

在那一晚，他们观察到了一些有趣的现象：

1.
团队里的女学生比起男学生卖出了更多的座位，可能是女性更具有亲和力的原因。所以他们调整了方案，男学生负责联系餐馆预订座位，女学生负责去找客人卖出他们的这些座位的使用权。
2.
他们还发现了当餐馆使用电子号码牌排队的时候，他们更容易卖出这家餐馆的座位，因为实物的交换让顾客花钱之后得到了有形的回报，让顾客感觉自己所花的钱物有所值

创造奇迹的办法二：

另外一支队伍用的方法更加简单。他们在学生会旁边支了一个小摊，帮经过的同学测量他们的自行车轮胎气压

如果压力不足的话，可以花一美元在他们的摊点充气

事实证明：这个点子虽然很简单但有可行性，同学们可以很方便地在附近的加油站免费充气，但大部分人都乐于在他们的摊点充气，而且对他们所提供的服务都表示感谢

不过，在摊子摆了一个小时之后，这组人调整了他们的赚钱方式，他们不再对充气服务收费，而在充气之后向同学们请求一些捐款

就这样，收入一下子骤升了！

这个团队和前面那个出售预订座位的团队一样，都是在实施的过程中观察客户的反馈，然后优化他们的方案，取得了收入的大幅提升

这些团队的表现都很不错，班内其他的同学对他们的展示也印象深刻

不过赚了最多钱的那个团队才是的牛人，他们真正把跳出思维的笼子发挥到了极致

创造奇迹的办法三：

这个团队认为他们最宝贵的资源既不是五美元，也不是两个小时的赚钱时间，而是他们周一课堂上的三分钟展示

斯坦福大学作为一所世界名校，不仅学生挤破了头想进，公司也挤破头了希望在里面招人。这个团队把课上的三分钟卖给了一个公司，让他们打招聘广告

就这样简简单单，三分钟赚了 650 美元

他们发现：他们手头最有价值的资源既不是去售卖自己的时间，也不是去卖面子，而是售卖他们班上的同学——这些人才才是社会最需要的

这种思维方式，就是创造性思考，打破常规，跳出思想框框

找到最直观的解决方法，然后排除它

斯坦福的这组学生所体现出来的最好的“创造性思考，打破常规”的做法是什么？

下面这个原则将对你非常实用

“当遇到问题时，先找出看起来最明显的解决方法，然后将它排除掉。好，现在可以开始思考其他的解决方式了。”

知识分核心外围，普通人学外围，大成者直接进入核心、使用核心！——

就是这样，在做任何事情的时候，你都可以尝试不同的解决办法——先排除那个显而易见的，以此为前提去思考：

如果解决你手头工作最简单的方案不给力了，你还有什么办法？

如果你的老板今天不给你发工资了，你还有什么谋生之道？

如果情人节不让送花了，你会给心爱的 TA 送什么？

如果热门旅游景点都不给游客卖票了，你还能去哪玩？

.....

“你活在盒子里，工作在盒子里，你驾驭这个盒子，最终又被埋葬在盒子里。

跳出思维的盒子，当你真的发现这种思维方式的时候，你会发现，其实外面本没有盒子”

跳出思维的盒子，你的生活也会增加许多可能性。你所得到的，将绝不仅是 100 美元而已！

第 4 天

整体解决方案的思维模型和底层逻辑

今天学习第四天课程：整体解决方案的思维模型和底层逻辑

这个世界上所有人的智慧，所有人的知识，所有人的技能，所有人的关系都可以为你所用，只要你学会借力，懂得对接

这个世界上并不存在所谓“什么方法才能赚钱”的问题，而只有，“要怎样解决某一个问题”以及“怎样调动自己能调动的一切资源”这两个问题

许多人商海沉浮数十年，即便倾家荡产依然还能东山再起，靠的也不是具体的门路，而是比一般人高出一个层次的思维 and 意识

就像《1942》里的地主在流亡路上和长工说的，“我知道怎么从一个穷人变成财主，给我十年，你大爷我还是东家”

近些年成功学大行其道，那个可以暂时激励一个人，但不能解决实际问题，实用性不大

演化算法是地球上唯一一个成功学。为什么呢？地球上几十亿年的生命演化过程中，曾经存在的物种有 99.9% 以上都灭绝了，现在还生活在地球上的物种，其实都是成功者

2015 年，阿里云率先提出“中台战略”，以应对急速变化云场景。它的基本思想是，通过【重复】【调用】中台产品、数据，避免重复“造轮子”，以推动业务快速上线

“中台”这个词很不好理解，通俗点说就是：你给 A 做方案，只要把 B 方案稍微改一改，就交差了

靠着中台思维，阿里十几人的小团队，一个半月就让“聚划算”成功上线；此后，钉钉、飞猪、口碑等一系列新业务，全靠中台急速扩展

比你包容、比你便捷、比你智慧、比你安全，比你大、比你稳、比你省、比你赚，竟然还比你快

这就是云计算带来的整体解决方案效果

整体解决方案，它既是一种统御超大规模集群的硬技术，又是一种充满弹性、可大可小的软“魔术”；它既能将数据海洋中不计其数的信息孤岛连为一体，又能用一次性思维解决无穷无尽的相似问题

10 年前，人们根本无法想象云计算的当下面貌；如今，“大智云物移区”方兴未艾，网络应用都已构建在云端之上。眼下，虽然云办公、云课堂的发展依然高度不确定，但可以肯定的是，云计算的爆发已不可避免

这是一场事关个人、企业、国家命运的大变局。谁引领了这场新变革，更具话语权和竞争力，谁就是新未来的大赢家、新格局的主导者

这是宏观方面来讲整体解决方案，和我们小公司，个人有什么关系呢？

从个人方面来讲，就是在和竞争对手竞争的时候，不要仅在一个维度上和他竞争，而是要给自己增加几个新的维度，用多个维度形成的综合优势去战胜他，而不仅仅用某一个维度的质量优势去战胜他

现在各个行业的竞争非常惨烈，比如房产中介和装修公司同质化很严重，彼此之间没有什么区别

为什么大家赚钱都很辛苦？本质的原因就是房产中介和装修公司都只有一个维度，大家都在同一个维度上竞争

比如把装修水平从 0 到 100 分来计算的话，你在装修行业干了 10 年，你的装修水平是 90 分，竞争对手在行业干了 4 年，他的装修水平是 70 分

从消费者的角度来看，你们两家公司没有本质区别，你们都只有“装修水平”这 1 个维度

如果你们都只有 1 个维度，这会到导致你在竞争的时候，只能靠打价格战来取胜，他对外报价 1 平米 300 元，你要把他打败，你就只能报 1 平米 280 元

而第二个回合，竞争对少要打败你，就只能报价 1 平米 260 元，在 1 个维度上竞争，只能打价格战，把市场做烂，都不赚钱

如果你能给客户提供装修方面的各种方案，硬装，软装，选材，搭配，误区，陷阱，等装修方面各种专业知识的分享，变成一个小册子，你尽管只干了 4 年，也比竞争对手干了十年还要显得专业

你比竞争对手多了 1 个维度，别人只有装修水平 1 个维度，你是 2 维打别人 1 维，所以你做得很轻松

如果你能有自己的创业故事，就又增加了第三个维——个人品牌，独有标签

客户会更信任你，觉得你是更接地气的草根创业者。你是 3 维打竞争对手的 1 维，到达 3 维这个境界，就再也不用靠价格战来竞争了

多维，高维能让你有更高的视野，视野能超越现状，使人看到人生的目标。这就取决于你是看到表面层次，还是看深层的可能性

1. 单个维度上，大家比的是质量，专业度；
2. 两个维度上，大家比的是服务，软实力；
3. 三个纬度上，大家比的是品牌，口碑，知名度；

比如这句话‘流氓不可怕，就怕流氓有文化’，有文化的流氓是 2 维的，普通的流氓只是 1 维的。2 维的绝对碾压 1 维的

就我们个人而言，核心竞争力就在于这些无形的资讯，虚拟产品上面，只有这些才能给你的客户答案，解决方案，解决问题的资讯和信息

你的竞争对手不懂无形产品，虚拟产品的价值，而你提供给客户解决问题的资讯，信息和方案，这些是你的客户真正需要的

真正销售的永远都不是产品，而是问题的解决方案，这个解决方案里边就有一部分是知识载体，就有知识的内容

真正人们认为有价值的往往都是一些无形的那个部分，人们购买的其实就是那个无形的部分，而这一个无形的，虚拟的部分，任何行业，任何产品都可以制作出来，这就是区隔于竞争对手的杀手锏

这一点非常非常的重要，因为我们直接去购买商品的时候，我们要求大量的相关信息，而这些信息是支持做出判断，来我们解决疑难问题的核心价值

从营销角度来说，如果你是一个顾问公司，给客户一个解决方案，就是你的本职工作，没什么差异化

但如果你不是一个顾问公司，能给客户提供一些方案，就是属于多维服务，高维竞争的秘密武器

核心竞争力就在于这些无形的资讯，虚拟产品，解决方案

要向客户提供虚拟产品，通过信息产品为客户提供价值，提供解决方案

李

无论是做保险，做房产的，做任何行业，领悟到上面这句话，只要学会这一点，就可以完胜同行

比如房产中介，很多人瞧不起这个行当，存在太多的竞争和忽悠，的确，有的房产中介人员月入过万都困难，有的房产中介人员不仅年收入几十万，上百万，甚至客户都是主动找上门来，差别在哪里？

房产中介小潘，他的客户，都是客户的朋友慕名而来主动找上门的，根本没做广告，一传十十传百，完全是冲着他这个人来的，为什么？

想要买房的客户跟小潘第一次接触以后，小潘就帮客户留意着房源

有一天，他给客户发了一封邮件。客户打开一看，这封邮件，将附近的所有房源信息，包括户型、朝向、车库、小区绿化、物业管理、学位地段、周围发展空间、房东个人情况、房子优缺点等等全部列下来，做了一个 excel 表，密密麻麻，极度专业

不仅如此，他每次在把照片发给客户之前，都会主动筛选过滤了一部分不合格的房源，这一套两房一厅，客户过来一眼就看中了，10 分钟就签了合同

这样高效率的中介，就是彻彻底底明白“中介”两个字的作用——把最适合你的，送到你的面前

买房事后的细节，其实比谈判更操心

虽然，单子已经成交了，他还是事无巨细，一一过问跟进。这套稍微有点偏远的房子，后续过户、合同、税金问题，完全不用客户去操心

小潘每次接触客户都能给客户留个好印象，下次有生意就介绍给他

小潘做的是房产中介，年收入过百万，为什么能甩开同行一大截，靠的是什么呢？是用心，同时提供一种信息产品，虚拟的解决方案，比竞争对手多一维，这是他区隔同行的核心

现在，疫情肆虐全球，全世界的人都很羡慕中国，因为中国集中力量办大事，能够调动一起力量来应对疫情，同样，中国人多，机会多，网络赚钱机会更多

之前的商业价值靠有形的产品承载，未来的商业价值靠无形的产品承载

中国已经进入产能过剩阶段了，各个行业竞争非常激烈，因为社会早就不缺这些物质产品了

未来我们缺少的是什么？是精神指导，是学习，是陪伴，是宽慰，是帮助选择，是放松娱乐，是身份属性，等等这些无形的东西

而且人类的物质越发达，人类的精神就会越迷茫，越容易对无形的东西如饥似渴，比如精神认同，比如时间的节省等等

未来很多有形的产品都是不赚钱的，甚至可以是亏本的。但是它们承载的无形的文化属性却越来越值钱

比如美容产品的利润越来越小，但是美容的过程的利润越来越高；汽车的利润越来越小，但汽车的后服务利润越来越高；书本的利润越来越小，但是开读书会缺越来越赚钱，等等

今后会有两个产业能持续挣钱，一个是服务行业，一个是教育行业。

当你不够强大的时候，你可以服务别人，这就是服务业；

当你足够强大的时候，你可以教育别人，这就是教育业

整体解决方案，就是服务业和教育业的结合，我们只是通过服务来把客户对接给那些专家来提供解决方案

现在，你也能看到一些服务行业在转型。比如，最近一年我看到保险公司的网络推广，看到广告后按照提示被保险公司的代理人拉入到群里，她是在微信群里进行销售，教育和服务的

保险公司作为市场产品的供给者和服务提供商的角色也在发生改变。正从风险保障的财务解决方案提供者走到客户问题解决方案提供者

传统上，对寿险来讲，面对生老病死等方面的问题，保险公司要提供的是财务解决方案

以后保险公司不仅仅是财务解决方案的提供者，还是问题解决方案的提供者。比如在客户生病时，能否为其提供医疗咨询，绿色通道等服务。这已经成为今天许多保险公司努力的方向

比如在养老、医疗，这些方面就有很多尝试和衔接，不仅仅是财务解决方案

保险公司可以用保险平台去整合生态服务，满足类似风险客户的需要。保险产品和服务未来应该被赋予生态圈的概念后，这样保险市场会变得更大，保险的内涵会更丰富，客户的需求也会得到更深入的满足

学习营销的人都知道麦肯锡是一家咨询公司，咨询这个行业和律师、牙医、理发、会计等等一样，都属于服务业

理论上来说，服务业是不太容易做大的，因为每一个单独交付都需要大把的时间，我为你理发时，就不能为其他人理发，服务业是边际交付时间非常高的行业

同时，咨询又是和个人能力高度相关的，每个咨询顾问的风格水平差异很大，你怎么能够保证在不同的国家、地区，你的咨询服务水平都同样高呢？

这决定了咨询行业是一个几乎做不大的行业，但是麦肯锡却做大了，让自己的服务遍布世界各地

它是如何做到的？这背后有两个核心原因

首先，麦肯锡知道自己到底应该复制什么。它用自己的经验和智慧，帮助了许多公司，你不懂管理，我教你管理；你不懂战略，我帮你制定战略。做完效果不错，在征得你同意的情况下，把你的案例放入自己的案例库里，未来要是有其他客户

遇到类似的情况，就可以用这些被验证有效的方法去管理公司了

所以，麦肯锡有一个非常重要的武器，就是案例库。一旦案例库被建立起来，它就找到了一个可复制的东西，就是从案例中萃取出来的经验

案例库有了，那人呢？你不可能永远都正好能找到有很多年经验的咨询顾问吧，找不到这么多的人怎么办

麦肯锡和很多咨询公司都在干一件事儿，就是从过去的咨询经验中进一步提炼出分析的方法论。比如麦肯锡提炼出的 MECE 法则、BCG 创造的 BCG 矩阵、还有波特的五力模型等等

有了这些可复制的方法论，再从哈佛、MIT、史坦福等大学，招一些对商业管理有基础了解、聪明又优秀的年轻人

这些人才是种子，案例库和方法论是肥料，种子吸取养分后就会快速成长

如此一来，这些年轻人就有能力去帮助、指导那些比他们年长、比他们经验丰富的高管，去教他们怎么去做生意

所以，麦肯锡可以做大的主要原因就在于，它从看上去不可复制的服务中，萃取出两个真正可以复制的核心

十年前我进入网络开始给客户一对一定制解决方案，几年过去，数百个量身定制的方案中找出了很多共性的东西，根据客户的反馈总结了很多经验，这些经验又能帮助其他有类似经历和问题的客户

十年的经验，二十年的积累，我把积累，总结，验证过的思维模式和模板都分享出来，各位总裁可以直接套用，这些精华的价值我不用说，你可以知道，会改变你和你客户的生活，生意，可以少走多年的弯路

学会这些，你会对架构，框架，顶层设计，底层逻辑，思维模型等这些概念有初步的认识，这是普通人实现弯道超车，完成逆袭之旅最核心的因素

查理·芒格说：“思维模型会给你提供一种视角或思维框架，从而决定你观察事物和看待世界的视角。顶级的思维模型能提高你成功的可能性，并帮你避免失败。”

思维模型是一种很好的、能帮我们解释问题、解决问题以及预测问题的东西

到底什么能被称之为思维模型？首先要知道什么是模型？

查理·芒格曾给“模型”下过一个定义：任何能帮助你更好理解现实世界的框架，都是模型

举个例子来说：美国航空公司每年要接待几百万乘客，创造数千亿美元的价值。但在 2012 年，飞机票价平均 178 美元，每次飞行航空公司只能从每位乘客身上赚到 37 美分

而谷歌，创造的价值相对少，但却从中赢利很多

谷歌 2012 年只创造了 500 亿美元的价值（航空公司创造了 1600 亿美元），却从中获利 21%。这个利润率是航空业的 100 倍多

谷歌的巨额利润使它的市值是所有美国航空公司市值之和的 3 倍多

为什么会这样？

这个看似非常复杂的现象，经济学家只用两个简单模型就给了解释：一个是完全竞争，一个是垄断

完全竞争，说的是在这个市场中的每个公司之间不存在差异，卖的都是同质产品。因为这些公司都没有市场支配力，其产品价格必须由市场来定

相反，垄断说的是垄断公司拥有自己的市场，所以可以自行定价。因为有了竞争，所以垄断公司可以自由决定供给量和价格，以实现利益的最大化

航空公司所处市场是完全竞争市场，而谷歌所处市场是垄断市场，正因为此，二者的利润率相差甚远

这就是运用“模型”，也就是查理·芒格所说的“框架”，将看起来纷繁复杂的事物简单化、抽象化的方法

那什么是思维模型呢？

简单的说，思维模型就是对于信息的压缩，是帮助人们理解事物、解决问题的最佳框架

也可以说，思维模型就是我们大脑中用于做决策以及思考问题的工具箱，有时可能表现为一个用于分析的框架

打个比喻就是：思维模型就是安装在我们头脑中的 APP

在想给假期确定行程时，我们打开手机，点一下上面的“去哪儿”APP，看看别人都是怎样玩儿的

在想预订酒店时，我们打开手机，点一下上面的“携程”APP，瞬间就完成了酒店预订

手机上的 APP 是那些能够直接拿来就用的工具箱，而思维模型一旦扎根在我们的头脑，也就成为了可以直接拿来使用的工具箱

因此，你头脑中拥有的工具箱（即思维模型）越多，安装的有效 APP 越多，你就越能做出快速正确的决策和选择

对于思维模型的重要性，查理·芒格曾说过这样一句话：“要想获得普世智慧？80-90 个重要的模型就能完成 90% 的工作。”

所以，对于思维模型的使用，最基础的第一步就是去了解那些最重要的思维模型，

然后将它们运用在日常的工作和生活中，用它们去解释问题、解决问题以及预测问题

在理解了什么是思维模型后，我们就会发现其实很多学科中的概念、理论或方法论都可被称为“思维模型”

而一旦掌握了这些“思维模型”，就等于是自己的头脑中安装了很多个非常好用的 APP，可以随时拿来就用，而无需费心思考甚至发明创造

对于思维模型的学习与运用能够帮助我们更好、更快速、更透彻的解释问题、解决问题以及预测问题

“长久以来，我坚信存在某个系统——几乎所有聪明人都能掌握的系统，它比绝大多数人用的系统管用。你需要做的是在你的头脑里形成一种思维模型的复式框架。有了那个系统之后，你就能逐渐提高对事物的认识。”——查理·芒格

在芒格看来，世间万物相互作用，只有把各种知识结合起来，从每个学科总结出特定的思维模式加以整合，才能获得全面的知识，做出正确的决策

多元思维模型的核心，就是跨学科学习。查理芒格提到了多元思维模型的工具：决策树理论、会计学、质量控制理论、误判心理学、微观经济学等等。这些不同学科领域的知识，对形成多元思维认知有很大帮助

一个人通过跨学科学习，跳脱自己的思维误区，建立多元思维，才能更有效的接收信息，真正听懂道理

那什么是底层逻辑？

查理·芒格这样说：“在商界有条非常有用的古老守则，它分两步：1）找到一个简单的、基本的道理；2）非常严格地按照这个道理行事。”

爱默生这样说：“方法，可能有成千上万种，或许还更多；而原理则不同，把握原理，你将会找到自己的方法；追求方法而忽视原理，你终将陷入困境。”

乔希·考夫曼这样说：“无论你学习什么科目，其中最为美妙的事情便是，你不用知道所有的知识点，而仅仅只需要知道一些浓缩其核心原理即可，一旦建立起核心原理的框架，学习知识甚至进一步拓展便是轻而易举的事了。”

《原则》作者瑞·达利奥这样说：“所有一切的运转，都有赖于深藏其中的原则，也就是一串又一串的因果关系决定了这个世界的走向。如果你探索出了因果关系——虽然不可能是全部，但最好是绝大部分——那么你无疑就掌握了打开这个世界藏宝箱的钥匙。”

《暗时间》作者刘未鹏这样说：“看一个问题的解法，必然要看其解法所诞生的过程，背后是否隐藏着更具一般性的解决问题的思路 and 原则。否则这个解法就只是一个问题的解法，记住了也无法推广。”

商业顾问刘润这样说：“做任何一种商业，都需要找到其最本质的原理。”

查理·芒格口中的“道理”、爱默生所说的“原理”、考夫曼所说的“核心原理”、达利奥所说的“原理和因果关系”、刘未鹏所说的“更具一般性的解决问题的原则”以及刘润所说的“最本质的原理”，其实说的都是同一件事，那就是我在这里所说的底层逻辑

我们看到的、听到的世界虽然纷繁复杂，变化万千，但其背后却常常有着如同“看不见的手”一般的“道理”或“逻辑”在指挥着，主导着，而这些“看不见的手”就是“底层逻辑”

换句话说，底层逻辑就是万千“术”后的那个“道”，也是万千现象背后的那个底层规律

“底层逻辑”主要有四方面的特点：

第一个是抽象：越抽象的就越在底层。

第二个是简洁：“万物之始，大道至简，衍化至繁”，“大道至简”说的正是事物的基本原理、方法和规律往往都是极其简洁的。

第三个是动力：底层逻辑是各种现象出现的动力。

第四个是通用性：底层逻辑不是针对某个特定问题的，而是针对一类问题或现象

的，有的甚至能被运用在万事万物之上

思考普遍问题或现象背后的“底层逻辑”，能让我们拥有举一反三、融会贯通的本领，在看问题时变得更加通透和准确，成为“一秒钟看透问题本质”的顶尖高手

普通人与巴菲特差异在哪里？从人体外观差异并不大，真正的差异在思维。巴菲特的孩子说世界上最聪明人不是巴菲特，而是巴菲特的长期合伙人芒格

芒格有 100 种思维模型和 492 个投资决策细节，他一生研究人类失败的原因，持续不断地收集并研究关于各种各样的人物、各行各业的著名失败案例，并把那些失败的原因排列成作出正确决策前的检查清单，这使他在人生、事业的决策上几乎从不犯重大错误

比如最近股市又开始狂躁，在众多股民中，能看到不同维度的思维模型在操纵着他们的行为，90%以上的人终究会赌输离场

普通人使用 1 维思维：上涨，

聪明人使用 2 维思维：上涨和下跌，

高手使用 4 维思维：上涨，下跌，历史和未来

如果普通人尝试使用 4 维思维，那普通人就慢慢变成了高手

在三维空间中，你看不到自己的过去和未来；若进到四维空间，加一条时间轴，你就能同时看到自己的过去，现在和未来

架构的课程就是学习演练从多个维度，更高的维度看自己、看众生、看这个世界，会有不一样的发现

背后的核心秘诀就几个字：架构与框架

架构是一个动词，是一个方法论，包含一系列活动过程和步骤。框架是一个名词，是一个客观的存在。框架的搭建需架构方法论的指导

框架并不能提供完整无缺的解决方案，而是为你构建解决方案提供良好的基础。框架是半成品

框架技术和架构技术的出现，都是“分而治之”思维的结果。先大局后局部，就出现了架构；先通用后专用，就出现了框架

一个人脑海中架构和框架的积累数量，决定着你能有多少【解决方案】

你会学习顶层架构，底层逻辑，思维模型这些课程具体内容和演练，你会对这个世界有完全不同的认识和理解

举一个例子，你如何理解财务自由？社交自由？

我曾看过一个财务自由的说法：是用财富总量来说的，说财务自由的标准是：一线城市 1.3 亿，二线城市 8000 万，三线城市 6000 万

对社交自由的说法是：一个人不用为了满足【生存必须】而出卖自己的灵魂和时间。你可以参加自己喜欢的饭局，参加自己喜欢的聚会，吃自己喜欢吃的饭，喝自己喜欢喝的酒，见自己想见的人，扯自己想扯的淡

但真相是：从来没有绝对的自由

比如财务自由，等你赚到 100 万的时候，你会喜欢上 200 万的车；等你赚够 1000 万的时候，你会喜欢上 3000 万的别墅；等你赚够 1 个亿，你会发现原来不少明星大佬都有 1 亿买不到的私人飞机...

财富自由其实是个伪命题，不管你有多少财富，都不可能自由，就是永远都不能让你打着饱嗝，我赚的钱世界第一，够了

那不可能。永远没有自由这个说法，换个叫法，可以叫财务健康

什么叫财务健康？

进可攻，退可守，生活质量已经能够达到中产阶层，并且生活成本可以忽略不计，例如你并不介意这个月是花了 1 万还是 2 万，无所谓了，没有大的外债，并且有足够的储蓄或保险，能应付紧急意外，并且，能够应付很长一段时间没有收入

这样，财富才是健康的。至少，你不会处于焦虑状态。在有房子有车的前提下，有 1000 万存款就可以达到这个心态

如果暂时还没有达到这个状态，足够努力，可以赚到几百万，千万，还清房贷，给老人准备至少几十万的医疗费，才有底气跟医生说要最好的药，给自己准备提前退休的钱和足够的养老金，你没有生存压力和财务负担，这就是我们普通人的财务健康

而想要实现财务健康，必须具备两种能力的其中一种：

1，专业特长

在这个专业上没有人比你玩的好，也就是你在专业上边玩到了极致……

2，你没有什么技术特长，但是你具备资源配置的能力。

你什么也不会，但是身边各种各样的人才都愿意为你所用……

这个观点也是洛克菲勒曾经说过的，这世界上有两种人能挣钱，一种是善用自己能力的人，一种是善用别人能力的人。前者是作家、歌手、演员、科学家、发明家，后者是资本家和企业家。但显然，后者能挣到的钱，要比前者多得多

如果我们的能力暂时受限，那么我们的途径是：懂得猎头思维，整合这些专家，以最小的成本实现最大的利益。利用信息不对称，我们也可以赚到钱，足够让自己的家人过上衣食无忧的生活，并且这个途径是可以延续的，不会因为时代的变

化而消亡

刘邦曾经说过那句经典的话：运筹帷幄我不如张良，带兵打仗我不如韩信，后勤保障我不如萧何，但他们都能为我所用

第一种做不到，那就可以在第二种方向上努力，就是要成为一个职业群主，这是普通人获得财务健康最好的一个途径

发现需求，满足需求。没有需求，创造需求。体力不对称是初级赚钱机器，能力不对称是中级赚钱机器，信息不对称是高级赚钱机器

掌握职业群主的架构，思维模型，底层逻辑和相应的技能，就可以实现弯道超车，完成群主逆袭之旅

我们将要用 24 节课来学习演练【顶层架构】，【思维模型】，【底层逻辑】这些内容，当这些东西融合到你的头脑中，你的生活将会发生巨大的变化，家庭，工作，人际，财务，健康等各个方面都会游刃有余，并且会传授给你的下一代

当你在一个较高的思维层面上运作，生命中的很多事物是可以设计和预期的，财富、金钱、利润只是一个副产品，能让自己有时间和家人在生活中享受更多的美好事物

这些是学校 and 父母从来不曾告诉你的秘密，当然了他们之所以不告诉你，很可能是因为他们自己也没这么想过

如果说

$$1+1=1;$$

$$1+2=1;$$

$$3+4=1;$$

$$5+7=1;$$

$$6+18=1;$$

大脑第一反应：不可能！

那么，如果在这些数字里边加上适当的单位名称，其结果是可以成立的！

1 里+1 里=1 公里

1 个月+2 个月=1 个季度

3 天+4 天=1 周

5 个月+7 个月=1 年

6 小时+18 小时=1 天

对任何事没考证以前，请不要思维受限，掌握思维模型和底层逻辑，你看待生活中任何事物都会有多个维度，多个方案

今天课程到这里，明天我们开始学习具体的解决方案内容

第 5 天

健身方案，抗癌方案，健康管理方案

今天开始我们学习具体的解决方案的制作，这些方案是在过去帮助一些学员付费定制的方案，我来做一个示范

这些方案的形式可以是电子报告，也可以是实体书

这些解决方案都是有版权保护的，仅限合伙人推广此课程使用，不得用于其他用途，否则会追加侵权责任

第一个方案是关于身体方面的，第 5 天：健身方案，抗癌方案，健康管理方案

为什么第一天会示范健康方面的方案？

中国有句古话叫：

一命二运三风水，四积功德五读书；

六名七相八敬神，九交贵人十养生；

这句话大多数总裁都知道，是按照顺序来理解这十句话，这十个要素决定了我们的命运

按照我们最开始学习的逆向思维来理解这十个要素，从后往前来重新理解一遍

因为从前往后读是“认命”，从后往前读是“改命”！

逆向来看待和理解这句话，就能发现了改变命运的诀窍！

当一个人从后向前完成了以上 10 个步骤，命运就掌握在自己手里了！

各位总裁耳熟能详的还有一句话：一个人的身体健康是 1，而财富、感情、事业，家庭……都是 1 后面的 0。只有依附于这个 1，0 的存在才会有意义

拥有一个健康的身体是我们的福气，我们唯有爱惜它并使它更好地发挥作用，爱惜自己的身体是对自己负责，也是对家人对社会负责

现在，各位总裁要理解一点：我们面对的客户可能来自各个职业，各个阶层，各个年龄，但无论你的客户是什么级别，第一个提供健身，运动，养生方面的解决方案是最好的切入点

只要你提供的方案能够让对方某一个点触动，记住某一个观点，一个建议，甚至就是一句话，你的方案就属于帮助到对方，这就是一个有效的方案，这就能够建立起信任。对方有理由相信，你提供的其他方案也会有帮助

制定健身方案之前，必须要搞清楚：

为什么要健身运动？

为什么一直没有健身运动？

一直健身运动的人为什么不去运动健身了？

不健身运动的人为什么开始运动了？

现在，健康的重要性似乎被重视了，不知道从什么时候开始，一股健身的浪潮席卷了我们

一时之间各种健身大神们从各个角落里蹦了出来展示肌肉，各类营销号也开始鼓吹身材管理是成功人士标配，不健身就是失败，身材失控人生失控等等，只要渲染焦虑真是干啥都有他们

朋友圈里也多了一堆堆秀肌肉和健身房流汗的人

市场是最诚实和灵敏的，人们的焦虑就是市场机会

一时之间健身被称为下一个风口，这股风吹到今年，终于是吹不下去了

健身作为一个需求，是实实在在的，谁不希望身体好，身材好呢。但运动，健身是反人性的，绝大多数人，是坚持不下来的

很多连锁健身做过调查，这个数据挺惊人的，能有 15% 的人坚持一个月去 5 次以上都算很厉害了，那些能天天去的，也不一定是有毅力的，更大概率是把健身房当澡堂了

健身运动不能持续下去真正的问题在于时间成本和意志力，毕竟对于绝大多数现代人而言，每天应付工作和复杂的人际关系已经够累了，下班之后瘫在床上一动不想动，你能坚持才见鬼了

如果去健身房办卡之前，先每天坚持跑 5 公里风雨无阻跑个 1 个月，能坚持下来再考虑办卡

这都坚持不下来的话，钱还是留着吃点好的多买点书划算，别给自己添堵了

如果你坚持下来的话，你会发现，办个屁卡，跑步就是最牛逼的有氧运动之一了

就这么简单

不需要一身腱子肉，而是需要一个健康的身体

健康的身体真正需要的是规律的作息，合理的饮食以及适度的运动强度，在高压力的工作情况下，过于用力运动反而还有猝死的风险，没开玩笑

当代职场人士最需要的是充足的休息和合理的饮食，运动反而要谨慎限量

睡觉都睡不够，有什么好健身的，每一个健身教练都能告诉你睡眠是最好最重要的恢复方式

吃饭都不好好吃，要么没有规律，要么整天高糖高碳水

先解决最紧要的问题（睡眠和饮食），然后再配合适度的锻炼，才是比较切实可行的方案

从这个角度来讲，真正的能执行的健身方案成本越低越好，模式越简单越好

五分钟就够了，最长不超过 15 分钟，做多了就影响生活工作了

不用花钱，时间短，不需要器械，专业人士沉淀的基础动作，对于普通人，其实已经足够了

让健身回归到简单追求健康的本质

上面是零器械健身方案的基础认知，是零器械健身方案的出发点

接下来就是关于健身，运动，学习，工作都包含的一个重要因素，把这两个字让客户有重新的认识，你的健身方案才能大概率被执行

因为最后，每个人曾经想要健身，运动，养生的人都会发现，解决健康问题从来都不在健身，问题在于坚持

而坚持这个事情，也应该是循序渐进的，有方法论的

让你每天跑 5 公里很难，那每天 1 公里可以吧？再极端点，每天 500 米可以吧？或者每天走一次楼梯可以吧？

让你天天健身房很难，那每天 5 分钟的平板支撑可以吧？每天 10 个深蹲要不了你 3 分钟吧？

让你彻底不吃糖很难，那每天少喝 1 杯奶茶可以吧？每天少喝半杯可以吧？里面的珍珠是淀粉丸子少吃几口可以吧？

不管起点多低，都先启动，再坚持，再进阶，收获反馈，逐渐形成一个正向循环

最重要的是低成本，快速试错，以及跑起来

你只需要记住一点：所有开始信心满满开始运动起来的人，遇到最大的问题就是最难应对的两个字“坚持”

一旦你告诉自己要“坚持”，有 92% 的机率是坚持不下去的

所以做事千万不能“坚持”

告诉自己要坚持，就是在潜意识中认为这是一件很苦的事情，而人天生就是怕苦，所以结果就是显意识要往前冲，潜意识要往后拉

精神分裂就是这么来的

不能坚持，就要享受！

只有享受才能真正坚持做一件事！

有了上面的基本认知，接下来提供给潜在客户的零器械健身方案重点解决这个问题，首先要改变客户对运动健身的观念，最好的方式就是一对一口吻，就像和客户面对面聊天一样

如果方案中有客户的名字，客户会感觉到你单独为他或她提供关于运动健身方面的方案，注意力和专注度都会大幅度提升

我来示范一下零器械健身方案的部分内容，是用一个假想的叫王志勇的客户作为示范，已经把其它关于个性化和心理方面的内容都去掉，剩下的这部分就是关于健身方面的内容：

零器械健身方案

王志勇总裁：你现在看到的这个方案，是独眼易龙量身定制的零器械健身方案中的一部分

这世界上运动方法有很多种，但有没有一种所谓最好的运动方法呢？

我认为最好的运动方法就是最适合你的，并且你一直能够持续不断的进行的，才是最好的运动方法，简单，有效，持久，随时随地，做

对，随时随地

运动的原则就是因人而异，循序渐进，持之以恒，简单容易，方便快捷

王志勇总裁，运动和健康对你而言和你的事业，和赚钱同样重要，你进行运动和锻炼就是在赚得财富，将来有一天你会明白我的意思

我下面提到的一些东西你一开始可能不太接受，但总有一天你会认识到的，因为我多年以来帮助过很多人养成终身运动的习惯，只有这种强调男人本能的性动机才是最有效的

一定记住：“任何事都有简单的方法！”

取得成就的第一条法则就是少，简单，超慢速，多次重复！
但对于你而言，不是不想要自己变得健康强壮，只是没有坚持下来，

摆在你面前的一个难题是无法坚持，但是坚持完全可以变得非常简单。

看看我们如何让“坚持”变得简单吧！

王志勇总裁，我要告诉你的零器械健身方法，用一句话，就可以说完这个方法：
【“最好的坚持，就是没有坚持！因为，没有坚持，自然就不需要坚持了”】

这听起来像废话吧？字面意思的确像正确的废话！对于不理解的人而言的确如此，但是如果你也这么认为，你就错过了一个重点。我解释一下你就明白了

假设你有一件事，需要你坚持三个月的时间去做，如果你每天都盘算着已经坚持了多少天，还要再坚持多少天，或者，甚至还没开始做之前就在想三个月呀，九十天啊，好难熬……这样明显就加重了你的心里负担，这件事的心里难度也就增大了很多，所以，很自然地，很有可能地，你完不成它！

本来这个事情，就没什么难度的，只是时间的推移而已，但是你自己却给它找了这么大个“难度”回来。有难度的事，肯定难做，没难度的事，自然就很好做，对吗？

其实，有一件事，我们每个人都很能坚持的，正因为我们坚持得很好，才能够活得健健康康的，那就是——吃饭，这是我们维持生命能量每天都进行的事情。从我们出生那天，就一直坚持到我们死去，从没有间断一天或几天不吃饭，可我们却从来没有感觉到有难度，没有觉得太难熬，也没有觉得心力交瘁

我知道，也许你会说这是我们生存所需，那我们这样来看这件事

首先，忘掉这是我们生存所需，只这样来看：一年 365 天，如果现在告诉你，你每年一定要坚持吃到至少 1095 顿饭！记住一定是一千零九十五顿！！如果你怕没有吃到这么多顿，可以在你家一面干净的墙上，每吃一顿，就画一横或一竖，写正字以做记录

如果你这样去想，是不是又觉得这是一件很难的事？

而日常生活中，我们知道了 1095 就代表 1 日吃 3 顿，所以，我们也不用去想什么已经吃了多少顿，还剩多少顿，或者已经吃了多少天还有多少天，也不用写什么正字做记录，反正只要每天吃了 3 顿，那么这一年结束时，自然就完成它了

因此，整个过程，我们最多只告诉了自己每天做什么，而没有时时刻刻提醒到要坚持到底。所以，我们可以直接说这个整个过程中是没有“坚持”的，对吗？

也许，拿我们生存所需，必须所吃的饭来作比喻，你不能有最深的体会，那么，我们可以找一件小事，在我们生活中去试试，坚持三个月

只是，当你开始的那一刻，就忘掉要坚持三个月这件事，只想着你每天要做什么就可以了。比如，你选择的事，是每晚睡觉或早上起来都读十分钟的书，那么，你只需告诉自己：你每天的生活中多了一件就事，就是睡觉前或早上起床时读十分钟的书

然后，就这样开始去做吧。不要刻意去记你是那一天开始的这个计划，也不用想要这样做多久，只是每天读十分钟的书而已。无论怎么样，一天中非常容易抽出十分钟的，所以，这是很简单轻松的，对吧？

结果呢？结果……可能是某一天，你突然想起，这件事要做三个月的，不过，掐指一算，现在，已经过了一个多月了……你不知不觉地做过头了

所以，事情就是这么简单。特别是，人的心性是非常容易锻炼的，当你坚持好一件事之后，你就会觉得你可以坚持好任何一件事了。这不是你的自满和骄傲表现，事实上，你本来就可以坚持做好任何一件事了

有人问日本作家村上春树，你为什么能坚持跑步 20 年呢？

他说：“我呀，就是喜欢跑步，很享受，这玩意跟意志力没关系，你喜欢的东西，你就想天天去干，你不喜欢的东西，你再强迫自己也白搭，所以我从来不忽悠别人去跑步，因为喜欢跑步的不用忽悠，不喜欢的忽悠了也白搭。”

村上春树不仅仅是喜欢跑步，他是在跑步中汲取能量，灵感，运动和吃饭一样，都是为自己的生命汲取能量，同理，运动也和每天吃饭一样，不需要坚持

现在，王志勇总裁你能明白这句话【“最好的坚持，就是没有坚持！因为，没有坚持，自然就不需要坚持了”】的真正含义了吗？

不懂？没关系，在读一遍，每天吃饭的时候想着这句话，和你生活中的其他事情整合起来思考一下，你就明白其中的奥妙了。比如年赚百万的分解计划，也是不需要坚持的，只需要按照分解的流程和步骤，每天完成基本动作，就像吃饭一样自然的去完成，就根本不需要苦逼的坚持了

坚持零器械健身运动的箴言：

第一条箴言：坚持每天零器械健身运动的习惯就像一根缆绳，我们每天给它缠上一股新索，要不了多久，它就会变得象吃饭的习惯一样牢不可破。

第二条箴言：人类所有优点都要变成习惯才有价值，即使零器械健身运动这样一个伟大而有益的习惯，你也必须象吃饭一样通过不断的“坚持”，变成你的习惯，才真正会化为你的行动。

第三条箴言：很多好的运动，健身，健康的观念、原则，我们知道是一回事，但知道了是否能做到是另一码事。这中间必须架起一座桥，这桥便是习惯。

第四条箴言：科学家研究发现，一个习惯的养成需要 21 天的时间，这 21 天是个平均数，但零器械健身的运动习惯一旦养成就将终生受用，那么我们不妨试一下笨招，把 21 天再扩大，直到零器械健身运动象你吃饭一样形成习惯为止。

第五条箴言：任何一个习惯的培养都不会是轻而易举的，包括我们学习吃饭也是从母乳，奶粉，稀饭，用筷子，勺子吃中餐，用叉子吃西餐等等一系列的学习过程，因此零器械健身的运动习惯也一定要遵循循序渐进、由浅入深、由近及远、由渐变到突变的原则

零器械健身运动的各级表现，你目前是哪一级？

0 级：一个字，“累”，肢体累，腰酸腿疼，浑身没劲不愿意动弹，强迫，暗累，心累，做什么事情都提不起劲，没有激情与斗志。

1 级：一个字，“劲”，工作有劲，做事有劲，做爱有劲，干活有劲，象刷牙一样成为习惯，给人一种无形的拼劲，干劲，闯劲。

2级：两个字，“爽”，“香”，吸氧一样快感，愉悦，自信，精力充沛，心底的自豪，对生活充满向往，感觉淋浴后那种清爽。

吃饭香，睡觉香，过瘾的感觉，享受酣畅淋漓的感觉，你会爱死那种感觉，冲一个澡之后浑身充满一种运动后男人的体味，这才是真正雄性的男人味。有一种说不出的吸引力，但很多无法喜欢上零器械健身运动的人怕的就是这个，酣畅淋漓？一身臭汗吧，这就是区别。

3级：一个字，“伤”，物极必反，急于求成，如同吃饭过量导致消化不良一样，运动过度会造成伤病，伤痛，这种感觉会带来痛苦的体验，让零器械健身运动的坚持变成一种折磨

如果0级是我们的现状，1级和2级是我们努力的目标，3级是我们要避开的雷区

喜好运动者的内幕

关于男人健身，运动，历来都是热门话题，所有人都知道这个健身运动的重要性，每年年初都会有很多人踌躇满志，信心百倍的制定下一年的健身计划，但能坚持下来的寥寥无几，能坚持运动健身几十年如一日的真是罕见了，为什么呢？

你认为那些常运动的人为什么风雨无阻，雷打不动？是因为有很强的意志力吗？是因为养成了良好的习惯吗？都不是。我来告诉你原因吧，是成瘾，是一种类似于高潮的奖赏，和其他烟酒一样上瘾，是一种能令人愉悦的东西，使人更精力充沛，更自信

但为什么很多人不愿意运动呢？原因很简单，因为人都是追求快乐，逃离痛苦的本性使然，这是人之常情，明明知道运动对身体有好处，这个道理谁都懂，但运动起来不是很舒服，再加上人的惰性，就会常常找借口，没时间，没心情，没机会，没规律，没条件等等。如果是痛苦人们自然逃避，如果是快乐的事情不用督促自然有人乐此不疲的参与的

但我告诉你这里的秘密是，运动是能让你感觉舒服很快乐的事情，只不过大多数人不知道而已。为什么抽烟喝酒会上瘾，一开始抽烟很难抽的，一开始啤酒很难喝的，但烟的魔力就在于一开始它很难抽，啤酒好喝的原因也在于一开始它很难喝，运动迷人之处也在于一开始时很难受，你没坚持，是因为你没经过那个极点，一旦通过那个极点，你就会对香烟上瘾，你会对难喝的啤酒上瘾，你会对令你难

受的運動上癮，運動將成為你一生喜歡的事情，成為你生活方式的一部分，只要不運動過激，這是一項在自己身上最有遠見的投资

零器械健身多年有效的秘密

主要三個原因，第一是因為簡單易執行，隨時隨地都可以做。每個運動套餐都可以分解，最好可以分解為五分鐘，而且不分場地，不受器材，不受人數的限制，隨時隨地運動，你可以在火車上，在飛機上，在任何場所都可以進行，用最簡單的方式把這個最複雜，最難堅持的東西表達出來

我原來在北京大望路的藍堡健身俱樂部，還在那里遇見電影演員夏雨，正在進行增肌訓練，那個時候我在健身房主要是為了能夠游泳，看到那些健身教練給學員制定的訓練計劃，有的動作達到二十幾項之多，並且難記不易執行，所以我要用最簡單，最簡潔的方式告訴你一個 3×3×3 訓練健身方案。能讓你用一生的時間來把這個方案持續下來，因為它實在是太簡單了，無需器械，無需場地，無需教練

第二個原因是植入了一个信念：任何不運動的借口正是更应该運動的理由

每個男人都希望自己身體健康，精力充沛，但借口遠遠比運動的动力多，所以運動健身的計劃常常中途夭折，半途而廢

那就進行轉換和并輸入意念：

正因為沒有時間，所以才更应该運動，身體素質好了自然效率更高，才会有更多的時間；

正因為沒有健身器材，所以才更应该運動，因為不用器材的運動能让你隨時隨地堅持運動；

正因為沒有心情，所以才更應運動，運動后你会變得有心情；

正因為沒有教練，所以你才更應運動，因為運動最主要的就是需要自己訓練自己；

正因為沒有條件，所以你才更应该運動，因為條件是你自己創造的，你更能體會成就感；

正因为很累，所以你才更应该运动，因为运动一段时间你的体力活力都好起来，就不会感觉到累了；

正因为很懒惰，所以你才更该运动，这样就变得很勤快，很有朝气，很活泼

零场地，零器械，零借口，随时随地，

最适合，最简单，最方便，随时随地，

你的运动永远无借口

第三个原因：是运动和男人的性能力绑在一起，运动强身是你一切的根本，你的性激情，你的创造力，你的抵抗力，你的全保险，你床上的战斗力，你的一切的基础，你的男人的尊严，你的自信，你的都可以从运动中找到，为这个花多少时间都不为过

性功能越用越好用，不用就蜕化。人体的很多功能都有这个特点，不用就蜕化，越用越发达。就是肌肉也是一样的，越用越发达，不用就萎缩

一直以来，我们只把男子的阴茎看成生殖器官，没有人把它看成运动器官，所以，我们从出生到结婚，性器官从来没有得到运动和锻炼，我们一直在忽视性运动的价值，缺乏性运动的意识和性运动的方法。生命在于运动，运动可以强身，运动也可以强性。性能力衰退是每个男人迟早都要遇到的事情，而防止性能力衰退的根本在于性运动，男性性能力下降或性功能障碍不必完全依赖于药物的治疗，如果能积极地练习性运动，肯定会取得更好的效果，尤其是在增强性能力，防止性功能衰退方面，性运动是最安全，最有效的选择。因此，我极力倡导运动强性，反对药物壮阳

你想想看，从小到大，你的性器官从来没有得到运动和锻炼，象写字，跑步都需要训练，而两性的交合就像是双人舞一样，也是一种运动，也是一门艺术，这是专业化很强的事情，但学校和社会都没有这门课程，所以直到性生理成熟第一次做爱的时候，你的器官才匆匆上阵，结果往往事与愿违，体现不出你的男性雄风。造成这种结果是必然的，因为我们一直在忽视性运动的价值。缺乏性运动的意识和性运动的方法

很多人都认为做爱是天生的，人人都会。是的，但是人人都会并不表明人人都强。在中国，从中学到大学，什么学科都有，但却没有任何一个课程，教授如何去做爱，也没有教你如何运动你的性器官，尽管那是最正宗的运动器官，但一直被打入冷宫，不见天日，提不上日程。有些性的知识有可能无师自通，但如果不通过

运动去增强性功能，要想性能力有良好的表现，是不可能的，这就如同一个从没接受过长跑运动训练的人，很难想象他能在长跑比赛中赛出好成绩。人的性能力与其他能力一样，也遵循着“用进废退”的规律。人的性器官也是运动器官，可以通过运动来增强其生理功能

男人的性能力的有几个软件指标和几个硬件指标，其中硬件指标都与运动有关。硬度，力度，角度，速度，持久度。

征服别的男人靠什么，脑力，暴力，武力，征服女人靠什么？魅力，体力和财力，无论是财力也好，魅力也好，你必须要有精力和体力，好的身体是这一切的根基

第四个原因，把运动和三餐绑在一起，运动和吃饭一样是为身体补充能量，最后你运动就和每天都要吃饭一样自然，一样需要，就像刷牙一样成为习惯。让这几个简单的动作成为你生命里每天雷打不动的必练项目，否则你就就像没有吃饭一样，身体不舒服，没精打采，好像生活缺少了什么一样不自在

具体做法就是每天早中晚三餐之前的半小时之内，可以做五分钟의健身动作，想象着给自己的身体补充激情和力量，然后在随后的进餐中才能更好的补充能量，你的身体才更能生龙活虎

对大多数的人来说，每天刷两次牙是一种规律，不需要什么强大的意志力。所以，只要能建立良好的习惯（即行为惯性），余下的事情就很简单了。一旦你确定了每天都运动的新习惯，并且把它和你的三餐一样绑在一起，风雨无阻，雷打不动，然后开始行动。刚开始可能并不容易，但通常 30 天之内，一个新的习惯就可以被固定下来，变得像刷牙一样的自然

微小的成果，要比野心勃勃导致的失败好得多……不要着急，每天十几分钟的力量训练你坚持象三餐吃饭一样不间断，你心中强壮的成功感觉就会像滚雪球一样越滚越大

你的健身训练计划概况

王志勇总裁，你按照我给你制订的健身方案去做，你的体质会超出周围人，但表面上的肌肉不一定很明显，因为那不是我所要你拥有和追求的，那都是中看不中用的噱头。我不喜欢，更不希望你也变得虚浮，要有真正的男人体能，需要日积月累的锻炼和锤炼

王志勇总裁，有些很好的运动，比如打球和游泳，必须要有场地限制，我为你制订的方案中的运动项目，都是一个人单独就可以进行和完成的。下面的内容你有针对性的选择训练

心血管和肺部机能训练：每星期进行至少 2 次专门训练，每次需要 30 分钟；12 周后你会感觉大有改善；但 24 周后你会觉得精力倍涨！

体力是影响你产生疲劳的直接因素：但如果你每星期坚持做肌肉耐力的训练，每次只要 5 到 10 分钟，8 星期之后你就会感觉疲劳感大减；16 星期后的感觉会更强壮；坚持 24 星期，那真的没什么工作可以令你觉得疲惫了！

有些人经常觉得床上运动后疲劳，或者常常感觉力不从心，不尽兴，这些症状如果长久出现，会导致严重的健康后果，我们可以现在就做针对的控制，每天都要进行性爱肌肉的练习

所以执行这个方案是：

1. 力量训练：

俯卧撑，仰卧起坐，深蹲，随时随地做，如果时间很忙，最差也要每天三餐半小时之前做五分钟，不做完不吃饭。

2. 心肺功能训练：

跑步，跳绳，爬楼三项每周两次，分开练习，这是你唯一花费时间的运动，早晨起不来床就在下午或者晚上来做。

3. 性爱肌肉训练：

随时随地健性三个动作，一分钟提肛最多次，吸气七分提肛 50 次，抓踝下蹲，任何时候你都可以忙里偷闲做

有些人是热衷大块头，所以拼命的在健身房挥汗如雨，有些人是希望通过简单的动作进行锻炼，达到塑身健美的效果。包括王志勇你也对有肌肉的男人很羡慕是吧，但我提醒你一下，不要追求这种表面的东西，你只需让你的身体素质提升，那才是真正的强健。徒手健身在目前忙碌的社会中大行其道。我给你介绍的零器械健身的方法就是由国外海军陆战队战操演变而来的最精炼的几个简单动作，方法简单方便，对于那些没有时间去健身房的人可以通过这几个动作的练习既可以健身，又可以拥有令人羡慕的身材

我为你制订的方案中的训练科目和动作，它们对场地和时间都没有要求。即使你很忙你也能风雨无阻的执行这个训练方案，那些世界上最忙的一些明星也都用这几个动作忙里偷闲的健身，李连杰一有机会就做俯卧撑和深蹲，蹲马步的动作。他认为这是利用零散时间保持体能的最好方法，一些功夫巨星都是运用这种方法保持体能。就是男人的黄金三个动作：俯卧撑，仰卧起坐和深蹲

具体动作标准，组数，次数，动作要领，动作误区，（这部分省略）别人的方案这部分是重点，我们制作的方案这部分是非重点

可以根据不同年龄段的人设置不同的动作，因人而异

接下来的内容都是介绍动作要领，可以参考发给你的零器械健身方案，包括【成为自己健身运动教练】【运动的借口】这两部分内容主要是信念植入和打预防针，让客户能够把健身方案执行下去

最后一部分非常重要，通过否定前面的提议，是对某些觉得运动健身麻烦，不能坚持的一些人最后一次强调

王志勇总裁，到现在为止你已经把零器械健身方案大致看了一遍，但实际上你可以把上面给你介绍的健身方案全部忘掉，因为那些都是正确的废话，你自己本身也知道一些，但你一直没有做到，练到

因为我跟你说过只有最简单，最适合，最方便的东西才能让你持久，持续的坚持下去，比如游泳也是一项非常好的运动，但是需要有场地限制并且费时，每次去游泳馆游泳一小时，加上更衣、淋浴，来回路程所需时间至少两个小时，又比如打球也很好，但是需要有运动伙伴一起配合才能进行，都是受限制的，因此我为你推荐运动都是可以自己独立完成，随时随地都可以做到，你可以随意变换运动形式，你的运动你做主，你可以长久的坚持下去

这个计划不是想要你坚持一年半载，而是让运动成为你一生的习惯和生活内容之一，就像你的床上运动不会只进行一年两年就间断一样，床下运动是为了你的床上运动更加出色，并且比常人的床上运动年龄要长久很多，质量高很多

大道至简，简单才最具威力，我把运动分为两类：床上运动和床下运动，这两个运动是相辅相成，如影随形。所以我用最简单的方式把这个最复杂，最难坚持的东西表达出来，可以用一个小卡片就能写完这个 $3 \times 3 \times 3$ 健身训练方案

你只需知道男人的高超性能力的四个硬件指标即可：

硬度和膨胀度；

力度和节奏；

速度和频率；

持久度

这四个硬件指标不是与生俱来的，是需要进行运动和锻炼的，按照我指定的 $3 \times 3 \times 3$ 健身训练方案，不仅能打造你高超的性能力，更让你有强健的体能和精力，活力，工作上更有创造力，你生活里的一切都将欣欣向荣

3×3×3 健身训练方案

运动项目与指标：硬度和膨胀度（深呼吸、练习打哈欠和性爱肌肉训练三个动作：一分钟提肛，收肛不放，抓踝下蹲），**力度和节奏**（肩臂，腰腹，腿臀的力量通过俯卧撑，仰卧起坐和深蹲来训练），**速度和频率**（腰臀力量和肺活量通过力量训练三个动作和跑步，跳绳和爬楼）**持久度**（心肺功能运动：跑步，跳绳和爬楼）

运动时间与次数：力量训练随时随地，最低限度是每顿饭半小时前做 5 分钟；心肺功能训练最低限度每周 3 次，每次 15 至 30 分钟；性爱肌肉训练随时随地，每天至少两次。

运动原则与动机：因人而异，适合自己，简单容易，方便快捷，随时随地，循序渐进，持之以恒。外加一个意

识和动机：每次的床下运动都在加强床上运动的能力。

当然还有更多其它的数不清的好处，但这一条带给你的自信是最震撼的。

你每次运动时，无论是做俯卧撑，仰卧起坐，深蹲，或是跑步，跳绳，爬楼等等，你就能体验和把玩你在床上的运动状态，动作幅度和呼吸节奏，道理都是一样的。因为性爱，做爱，性交，交合，同房，亲密，床上运动等等无论什么称呼，本质上都是运动，性能力本质上是一种运动能力。如果一个男人不能轻松进行 30 分钟以上的慢跑，想成为一个床上的久战高手的可能性微乎其微，即使偶尔能做到也是暂时的。所以每次运动前都加上一个动机：我，王志勇是一个强劲的男人，

有自制力和自控力的男人，人群之中我最强壮，我身体健康，精力充沛，活力四射

你已经知道自己是一个导演，学会了结局式思考，你现在已经是一个运动男，“活到老，运动到老”是你的信条，你在七八十岁时候的心脏功能和二，三十岁时一样，你的电影名字就叫《王志勇运动的一生》，是情节片也好，纪录片也好，你要让影片里自己挥汗如雨的运动场面在生活中开始成真。你脑海里要有完美的一生画面，完美一天的画面，一场完美性爱的画面，你必须现在脑海里看到，感觉到，你才能得到这些你想要的东西

王志勇总裁，请相信我，我见过太多的男人信誓旦旦的要养成运动习惯，但绝大多数都是半途而废，但是用这个简单的健身方案，很多人都坚持几年运动不间断，已经成了生活方式的一部分，你不让他运动他会跟你急，你等于剥夺了他的乐趣和动力。你知道是什么原因吗？因为，增加一个男人自信的最好的方法，有五个因素至关重要，1 性能力，2 体能，3 智慧 4 财力 5 帮助别人的能力

这五个因素本质上都与运动有关，其中提升自信最快的方法是提高你的性能力，带给男人的那种自信是强烈而深远的，可以辐射的生活，工作的方方面面，因为我很多次见证过这种神奇。所以我介绍给你的每一个运动项目都和你将来的性能力绑定在一起，就是这个道理

各位总裁，零器械健身方案的制定思路和内容介绍完毕，主要是制定方案的切入点是重中之重，很多健身项目都可以根据客户的年龄，工作时间进行选择 and 替换

第 6 天

减肥方案，瘦身方案

今天学习整体解决方案课程第六天内容：第 6 天：减肥方案，瘦身方案

今天内容和昨天学习的是零器械健身方案，都是一个系列的解决方案，为什么今天把减肥方案，瘦身方案单独进行示范？

各位总裁是否还记得，刚关注我公众号的时候欢迎语上会看到如下字眼：

这个世界只有两种人：男人，女人

商业营销只有两种角色：买家，卖家

这个世界只有三种角色：你，我，他

我们的解决方案也是解决【男人】，【女人】问题，【买家】和【卖家】的问题，【自己的问题】，【对方的问题】，和【第三方的问题】

所以今天从女人角度来看零器械健身方案的制作，名称叫零器械瘦身健体方案

为什么不叫减肥而是瘦身？这是从字面上避免肥胖这个字眼的植入。这是一种温和方案，尽量避免带来强烈恐惧和痛苦的感受

如果你想体验一下自己的感官承受力，可以看 BBC 拍的一部纪录片——《解剖肥胖》，他们找了一具女尸做解剖，并拍下了整个解剖过程。片中跟拍验尸官解剖一具女尸，用最直观的方式，展示了肥胖躯体下最真实的样子

被解剖的 60 岁女尸身高 1 米 67，但体重却有 107 公斤，典型严重超重。女子死于心脏衰竭，生前自愿捐献遗体作为医疗研究。片中的肥胖指的是自身原因造成肥胖，不包含药物致胖的情况

注意！这部纪录片有部分血腥的解剖画面，如果能有承受力，这个纪录片在网上搜索《解剖肥胖》就能看到，在这里就不放链接了

目前，市面上减肥的方法，产品是千百种，但是为何很多人还是无法成功呢？

主要有以下两个原因：

1. 执着向外求；

如果依赖抽脂，代餐，吃药，永远都不可能瘦下来，即使瘦下来，也会快速反弹；

2. 违反人性；

人类天生是逃离痛苦，追求快乐的物种，所以高强度的锻炼减肥，节食减肥，都是反人性的，你想想看到美食而不能吃，那是什么样的体验？

如何你真的能够忍受痛苦，用高强度的方法，比如去掉大肚腩，最有效的方法就是极限运动法，是前苏联特种部队的方法，这个方法是，每天做 1000 个仰卧起坐，不限时

就是说你在一天 24 小时之内，随时随地，只要有空闲，想起来就做几个仰卧起坐，但是你的量要刷够 1000 个

用这个办法，前半个月是非常痛苦的，腹部会像剧烈燃烧一样疼痛，连呼吸都能感觉到痛，如果咬牙坚持下来的，两周以后就会变得正常，疼痛消失，并且腹部会有明显效果

这种极限运动法不光是对仰卧起坐有效果，俯卧撑，引体向上，徒手深蹲都有效，只要量堆上去，你的单次数量就能上去，并且塑身增肌效果非常好

这套前苏联的训练方法，叫做「神经蚀刻」，原理非常简单，在没有绝对疲劳的情况下，累积动作次数，从而创造更多的神经肌肉连接，提高神经募集肌肉的效率

说成大白话就是，人本身的力量，最重要的不是肌肉，而是神经，神经对肌肉的募集能力，我们用力的时候，必须通过神经系统的信号传递到肌肉，肌肉才会收缩，我们才能发力

简单来说，神经就是集结号，肌肉就是士兵，你天天催集结号，士兵召集的速度就会越来越快，部队就越有战斗力

而我们的神经，其实在我们 6 岁左右就已经形成了，只不过我们不用，所以，一直没有被唤醒

经常能看到催眠视频的一个场面，催眠师把人体催眠，一个再瘦弱的人，也能做出人桥这种动作，其实就是用催眠激发了神经募集肌肉的能力

很多江湖术士也会打着「催眠大师」的旗号，展现这种「神迹」来骗人，知道了神经蚀刻的原理，就知道这个东西没有那么特别

这个神经蚀刻的训练方法，简单粗暴，直指根本，把握了这两点：

1、正确

2、堆量

首先它是科学的，其次量要堆够

这种极限运动法的核心，就是五个字：正确地堆量

神经蚀刻的方法，首先它是科学的，然后才用形成肌肉记忆的方法，打通神经回路，增强力量。无论男人和女人在健身运动上都适用，只不过对意志力要求很高，要忍受初期的疼痛，跨过极点以后才能体验到效果

这种非常有效的方法，并不适合大多数的女性，所以我们采用相对温和，轻松的瘦身健体方案

这世界上健身健体方法有很多种，但有没有一种所谓最好的健身方法呢？我认为最好的健身方法就是最适合你的，并且你一直能够持续不断的进行的，才是最好的运动方法，简单，有效，持久

健身运动的原则就是因人而异，循序渐进，持之以恒，简单容易，方便快捷

在执行具体的瘦身健体训练计划之前，首先要知道一些最基本的关于身体保健的

理念，目前市面上流行的一些所谓丰胸，美白，整容，缩阴，减肥产品都是坑人，误人，甚至害人的东西

减肥没有秘密！减肥是个说简单很简单，说复杂很复杂的事情。就是没有人来捅破这层“纸”！这正是商家最喜欢看到的，他们不光不会告诉你这个“秘密”，而且趁机把减肥越说越“神秘”。减肥市场就是一块肥肉，减肥的朋友成了待宰的“羔羊”！

一提起减肥，就让人联想到：减肥就是不能吃饭，要放弃美食；减肥需要天天用运动折磨自己；减肥需要长期坚持；减肥成功后，如果恢复原来的生活习惯，会长得更胖等等。这些说法正是很多朋友害怕减肥、放弃减肥，把减肥作为心中永远的痛的原因

如果减肥就是吃饭和活动，这简单吗？简单！可是如果让你时刻留心你的吃饭和运动，这简单吗？不简单！

如果让你清醒地分析自己，改掉一些生活习惯，这痛苦吗？痛苦！可是如果在改掉旧习惯的同时，你对自己更了解了，你更喜欢自己的新习惯，这痛苦吗？不痛苦！

要想减肥，并且长期控制体重，你需要控制自己的饮食，但绝不是让自己饿着；你一定要运动，但绝不是让自己累趴下；你需要改变自己的习惯，但绝不是和自己的习惯作对；你需要重新认识自己，但绝不是否定自己

那些减肥失败的人是没有方法吗？她们是没有毅力吗？绝对不是！

因为她们只减了身体的肥，没有减脑子里的肥；她们在把身体当敌人，没有和身体交朋友；她们是为了减肥而生活，而不是为了生活而减肥！所以减肥了又增，增了又减，她们不过是老瓶装新酒！不过是把身体当气球，打气、放气、周而复始地下折腾！

让你科学地吃饭而不是饿肚子，让你科学运动而不是成为运动员。“无器械瘦身健体的方案”就是一个你重新了解食物、了解运动、了解健康、了解自己的过程。这是一个充满了乐趣的过程，着一个快乐的过程

“瘦身健体”和传统减肥法完全不同，它不光要问你喜欢吃什么，而且要问你为什么吃；它不光要告诉你吃什么，而且是要告诉你怎样吃；它不光是要让你吃饱，而且要让你吃得满足

“无器械瘦身健体”就是要教你吃饭

是要让你吃饱，让你有能量做喜欢的事情；让你吃的健康，体会到身体就是上天给你最好的恩赐；让你吃的享受，不再把食物当成有你没我的“敌人”；让你了解食物才是能和你父母相提并论的，给你生命的东西

“无器械瘦身健体”就是要教你运动

要让你动起来，重新感觉到什么叫活力；让你体会到运动带给你身体的改变，是你能和亲人朋友共享天伦之乐；让你快乐地运动，不再把运动当成是负担，而是最好的娱乐；让你今后即使两鬓斑白，仍然能有年轻时的心脏、年轻时的力量和年轻时的灵活

任何宣称能快速，不费力减肥的产品都是虚假产品。安全减肥的唯一方法是通过减少食物摄入的卡路里和增加运动，从而缓慢减轻体重

很多女士都热衷于寻找减肥秘籍，特别是快速、简单的减肥法。每天你都可以听到、看到各种各样的新减肥方法。从减肥计划、减肥书、减肥工具、减肥药、减肥手术一直到减肥食品，每个都说自己有效，保证你在多短的时间内减多少斤，保证没有毒副作用，保证.....

它们都在给你暗示一个简单的推理：瘦能让你又自信，瘦能让你成为人群注目的中心，瘦能给你带来成功，瘦能给你带来快乐

虚假减肥产品实际就是对减肥人的安慰剂，没有切实效果。有的减肥产品或工具只是无效果，有的则是威胁健康了

瘦身健体最核心的部分是最简单的两个关键字：**【吃和动】**

如果你的减肥重点不是放在养成良好的饮食习惯，而是单纯的节食减肥上的话，你很容易陷入节食——暴食循环中

平时给自己的饮食禁忌太多，而且都是自己不喜欢的。“哪里有压迫，哪里就有反抗！”

少吃多餐，让自己吃饱

爱吃的东西还是可以吃，但一定要控制分量。超慢食

吃饭是你生活中最重要的事情——不是最重要的事情之一，而是最重要的，没有什么比吃饭更重要的了。你可以不工作，但你不能不吃饭；你可以没有追求，但你不能不吃饭；你可以没有人去爱，也可以不被爱，但你不能不吃饭！没有食物就没有你！

可是那种事真正考虑到食物本身的？哪种是真正关注到了食物的色、香、味以及食物给你带来的享受的？

哪种是让你真正沉浸在食物中，体会食物，而不是完成一项任务？哪种是让你考虑到食物正在给你营养，给你生命？你感谢过食物吗？你尊重过食物吗？你真正正视过食物吗？

当你吃饭的时候，请找个凳子做下来，让自己放松，调动你身体的所有感觉，仔细品尝，认真体会食物吧！让每顿饭都成为盛宴，让每顿饭都成为仪式。你会感觉到即使每天的食物都相同，但味道并不同。食物不是负担，它让你的身体，工作更有效率

你对食物的感觉越丰富，对自己身体了解得越深，身体和食物联系的越紧密，你就越能体会到：你吃了什么样的东西，你的身体就有什么样的表现——食物造就了身体

你和所有的人吃的红烧肉也都一样。食物不会偏袒任何一个人，食物不会偏偏让你一个人胖，让你胖得正是你自己

重新拿起你喜欢的食物；当你能平静地正视食物，好好珍惜，细细品尝你喜欢的食物；当你放下所有的减肥顾虑，让自己能接触到你喜欢的食物，你会发现原来食物是这么丰富，食物带给你的有如此多的享受，你的生活也能是这么美好。心里平静下来了，与生俱来的对食物的智慧又都回来了，对身体的需要也从来没有看的这样清楚过

吃了一口心爱的食物，你不会胖，但是你再也不会饿着自己的身体和心理；喜欢的食物今天吃了明天还会有，你不用拼命用肚子去挽留，你不剥夺自己就没有人能剥夺你

吃对你是一场盛宴，质量的重要性要远远大于数量；身体的感觉要远远大于外在的清规戒律，这样，你还不会吃吗？这样，你还能吃过量吗？这样，你还能长胖吗？

不幸的是，很多需要减肥的人就是爱吃这些。当你告诉她这些都不能吃的时候，虽然她记住了，虽然她每天都提醒自己不要想这些东西，虽然她努力控制不让自己碰这些东西，虽然她真的克制住了几天，可她对这些的偏爱不是一天养成的，让她突然全部戒掉，谈何容易？

当她实在忍不了的时候，她开始吃了，而且一吃就放不下手。减肥的人都有共同的心理，“既然破坏了规矩，索性就破坏这一次，明天再改吧”。结果越吃越多

很多人的“明天开始”变成了“永远的结束”

人都有这种心理：当你不让她干什么事情的时候，她会觉得即将失去这种东西了，有人要剥夺属于她的东西。所以不管她是否真的喜欢这种东西，她都会尽力去保留，保留属于自己的东西

她在忍！忍是什么？忍就是在心上架了一把刀。她每天都在挣扎，与自己的欲望挣扎，与自己的权利挣扎

这就是减肥的禁忌越多，也越容易让人犯规，减肥也越容易失败的原因

不是减肥“禁忌”食物让你肥，是你克制自己之后屡屡犯规，让你越吃越多，越

吃越胖

其实你吃几片薯片对你减肥有什么影响？你吃几个小巧克力对你减肥有什么影响？这个热量和别的热量是一样的，对你体重的影响也是一样的。不同的就是对你的健康没有好处。最大的不同就是对你心理的影响。越不让吃就越想吃，越想吃，一吃起来就越放不下

那就平静地把你的爱物拿出来，找一个你喜欢的地方坐下。你不用害怕任何人看见啦会说“减肥还吃这些？”你不用害怕任何人你看见了会说“你刚吃完了还吃？”你知道现在是你的时间，现在是你给自己的盛宴，你要好好享受！

请分清楚，你是在享受食物，品味食物，而不是让自己吃饱

当你放开对自己“饮食束缚”的枷锁，重新获得“饮食解放”自由的时候，你会更珍惜这来之不易的食物，你会仔细品味食物，第一口就能带给你味蕾、视觉、嗅觉所有的快感，你也就不想再吃更多了

一日三餐是我们中国人的习惯。但很多人在两餐中间就已经很饥饿了。一般来说，我们早饭时间在 8 点，中午饭时间在 12 点，晚饭时间在晚上 6 点。如果你在两餐之间什么也不吃，你的禁食时间在 4 小时以上

而按照我们人体的规律来说，当你禁食时间达到 2-3 小时的时候，血糖就开始降低，身体已经开始有各种各样无力的反应。到了 4 小时的时候就会降到最低点。这个时候，你会感到非常饿，疲惫无力，头昏眼花

相反，如果你一天吃 5-6 次，每次数量不多，结果就完全不同

如果你还是保持一贯的饮食规律：早上 8 点吃早饭，中午 12 点吃午饭，晚上 6 点吃晚饭，但现在你可以在早上 10 点吃点零食，下午 3 思安吃点零食，如果你晚上睡的比较晚，你在晚上 8 点还可以吃点零食

吃是生活中每天重复次数最多的，节食减肥对你思想、感情上造成的压力，因为节食减肥已经耗尽了你的心力，你没有更多的精神来解决生活中同样每天要面对的工作压力、金钱的负担、孩子的问题以及别的其他问题

认真地吃时指把你每次吃东西都当成一件重要的事情来做，好好享受你吃的每一口食物。而不是一边吃，一边看电视，或是看书，或是工作，让自己的心思不在食物上，或是狼吞虎咽。这些都不能让你感觉到你正在吃东西，都会让你在不知不觉中吃下更多食物

能回想起来你在压力下吃饭的感觉吗？大多数人表示他们出现了心痛、腹痛、胀气、打嗝等症状

要非常慢的吃东西，然后要咀嚼。数四十下；吃每一口都要嚼四十次，不能比那个数目更少。你可以嚼更多下，但不能嚼更少下。到了那时食物几乎会像液体一样——然后你就喝下它

所以别用吃的——用喝的

让每样东西在你嘴里变成液体。那将会给你更多的满足、更多的滋养——而量却更少。食量将会自动下降到一半，因为当你必须嚼四十次时，如果你还是像现在吃的那么多，你将要花上一到两个小时，那样就会感到疲倦、想睡觉。这样就有效的控制你的食量，因为你吃得越慢，你新陈代谢的速度就会越快。并且你还能吸收更多的养分，并且减少肠胃的负担

如果你到过欧洲，就会了解欧洲各国人不同的饮食习惯和生活方式造成他们外形上的显著差别。俄罗斯人仅花几分钟来吃早餐和午餐，并且把晚餐定为一天中的正餐，他们在吃晚饭的时候通常会喝酒，不会过于强调原料的品质，也不会把每一顿饭都作为一种文化盛宴来纪念。俄罗斯人吃的分量也比较大，更加喜欢运动，但更胖一些，在大街上那些水桶腰的中年妇女随处可见

相反同样地处欧洲的法国则和俄罗斯人完全不同，法国人花好几个小时吃午餐，边进餐边喝下不少的红酒，吃大量的奶酪和高脂肪食物，他们每一道菜的分量都比较小，一天中最重要的是午餐，对新鲜食品和高品质佐料有一种狂热。他们不如俄罗斯人运动多，但更苗条些

所以你每天如果非要吃一些自己想吃的东西，比如肉类和高脂肪的东西，那就在中午吃，但是晚上一定不要吃

另外你要学会一个本领和习惯，吃的时候尽力呼吸，边吃饭边尽力呼吸是帮助你成为一名“慢”食者的好方法。如果你有狼吞虎咽的习惯，你的呼吸会很短促。在进餐时刻提醒自己要深呼吸，你会自然而然地慢下来，好好消化吸收食物

如果你吃得多，吸入更多空气的作用等同于做更多运动。如果由于焦虑或刺激，呼吸变得短促，那么身体燃烧热量的能力也会减弱。一个简单的规则：如果吃得多，那么就多呼吸空气

缓慢愉快的进食和充分呼吸可以满足身体对健康和食物的需求

把轻柔深沉的呼吸作为用餐过程中的休息。享受氧气就像享受食物一样。事实上，呼吸就是脂肪燃烧运动

如果室内氧气量过少，心率和血压都会轻微上升，血糖下降；我们感到昏昏欲睡、易怒和缺乏能量，需要刺激。这种时候我们采取什么措施呢？吃点东西或者喝杯咖啡来振奋一下精神吧。我们需要的是氧气，但很多人却以为自己需要的是食物，或是香烟和咖啡

世界各国的赌场通过管道向装配空调的室内大量输入氧气，所以总能看到那些赌场内的赌客能够通宵达旦，依然精力旺盛。赌场的经营者太精明了，他们用大量的氧气更多的换取了赌客口袋里的钱

还要一个很重要的事情需要你重视起来，就是人类在进食过程中关注食物是件比较困难的事，大多数人都有进食注意力缺陷障碍

他们缺乏一个关键而统一的新陈代谢动力，即意识。所以，当很多人吃东西时因为无法注意到食物而打盹，这时候的我们完全忽略了身体的饱和要求。结果就是我们吃了更多的食物

如果我们没有对食物提起足够的注意力，大脑就会把它错认为饥饿，传递信息给我们，使我们多吃东西。我们错误地认为，我们的问题在于没有强大的意志力，而不是在进食的时候缺少注意力

不再需要意志力，只需要更多的注意力

当你学会把早餐和午餐当作正餐，学会超慢速饮食，学会在进食过程中吸收更多的氧气，集中了更多的注意力，你就真的能够和自己的身体友好相处，享受美食的同时也能更充分的享受生活

现在关于【吃】你有了一些基本的概念，下面谈谈关于【动】的科学

运动是科学、是技术、更是艺术这不是因为运动无效，而是因为你选择的运动方式不正确。运动是娱乐，不是折磨

要提高身体素质，你需要有氧运动，感觉到心脏在“怦 怦 怦”跳动，感觉到肺部在贪婪地呼吸着氧气，感觉到你还是个活物。活着真好！你需要灵活性运动。你每天的生活和工作给你的身体以巨大的压力，你需要拉伸身体，放松肌肉，让自己能尽情享受生活和工作带给你的乐趣

运动是你早上的一杯咖啡，让你一上午都神清气爽；运动是你晚上的安眠药，让你整个晚上都能睡个好觉；运动是你自己做的最好的按摩，让你浑身轻松；运动是你的十全大补丸，让你能更轻易地抵御疾病

力量运动还可以强壮身体，使其更有效地运转。另一个经常被忽视的力量运动的益处是，它能抵抗身体老化的两种最复杂的后果：肌肉流失和骨密度流失

力量运动对于减肥、加快新陈代谢、消耗脂肪、增加肌肉、保持骨骼及其连接组织的强壮很重要。特别是很多女孩不胖，但想让自己的线条更突出一些，这就更需要加入力量锻炼了

35 岁以上的女士们，即使不需要减肥，也要做一些力量运动。因为女性到了 35 岁以后，肌肉会以每年 1% 的速度减少，骨骼密度也大大降低

很多女孩不敢做力量练习，害怕长成大的肌肉块，觉得又肌肉太男性化，影响女性美。还有的人担心力量运动又威胁，会伤着肌肉，造成高血压。这其实完全是对力量运动误解，这些担心完全是多余的

如果你把自己身上的肉掐一块起来，最外面的是皮肤，然后是脂肪，最下面的才

是肌肉

认得肌肉也一样。如果你参加过力量运动，你的肌肉就会结实起来，变紧，突出，这就是的肌肉线条。而脂肪是完全不成形的，像棉花，摸起来非常软，体积是肌肉的好几倍

你减肥不就是为了又线条吗？如果你是女人，你不用担心能练成男人那种肌肉块，那是需要有男性激素的。除非你去注射！

有的人担心，如果不坚持运动，肌肉就会变成脂肪。还举例说好多运动员不锻炼就更胖了。这是完全不可能的。肌肉是在肌肉细胞里，脂肪是在脂肪细胞里。肌肉变不了脂肪，脂肪也变不了肌肉。但是，如果你不运动，你的肌肉会缩小。如果你再不注意饮食，摄入的热量大于消耗的热量，你的脂肪就会增加，你就会发胖

你当然可以这么做。但是减肥的重点不仅是增加热量消耗，而且要加快身体的新陈代谢，而加快新陈代谢只有两个办法，一是吃东西，二是提高肌肉比例。肌肉就是热量燃烧机。如果你身体肌肉比例高，即使躺着什么也不干，消耗的热量都比相同重量的人多。你说力量运动重要不重要？

有氧运动是最能消耗热量的，而力量训练能增加肌肉，加快新陈代谢，从而减轻重量，改善体形。所以如果想减肥，最好是有氧运动和力量训练相结合

有的人说早上运动有利于减少脂肪。有的人说下午运动能帮助身体消耗更多的热量。到底什么时间运动效果最好？

如果你早上习惯了 9 点起床，让你早上 6 点起床锻炼你能坚持几天、如果你下午下班后回家要给孩子做饭，你怎么可能坚持下午锻炼？

所以，能让你坚持运动的时间就是最好的时间

什么是减肥最好的运动方式？

有人说跳绳、跑步消耗的热量高，我就天天跳，天天跑。但如果你超重太多，跳绳跑步 对你来说就不是好办法。如果你天生就不喜欢跳绳，不喜欢跑步，这也不是有利于你坚持运动的好办法

最好的运动方式是你喜欢的，你能坚持的方法

运动要持续 20 分钟以上才能减肥的说法也是有依据的。当你持续低中等强度运动达到 20 分钟的时候，你的身体才开始以脂肪为提供能源的主要手段，也就是说你开始消耗脂肪了。但是如果你运动 10 分钟，你的身体一样是在消耗能量，如果摄取的能量小于消耗的能量，你的体重一样会降低

如果要减肥，就要天天锻炼才有效吗？

你的身体是需要休息的。身体只有在休息当中才能更好地补充营养和能量，才能更好地恢复，才能更好地维持正常功能，才能帮助你减轻重量

所以，最好不要一周七天天天锻炼。你最少要给自己一天，什么运动也不做，让身体得到充分休息

在健身房运动要比在家减肥更有效吗？

如果能让你的热量消耗的大于热量摄入，在什么地方锻炼一样有效

有的人说，在健身房锻炼能更容易坚持一些。发自内心的动力源泉是最能激发人坚持的。这和在什么地方锻炼完全无关

相反在健身房锻炼，有的人更容易分散注意力，有的人则要到很远的地方才能找到健身房，而且需要等很长时间才能用到机器，很不方便

并且健身房的空气质量很不好，各种器械摩擦形成的一种气味很刺鼻，各种器械的卫生条件也不是很好，最近电视就报道有多为女士在北京健身房用了没有清洗消毒的健身器械和瑜伽垫而导致皮肤病。而且这些健身房是全国连锁的比较有规模的健身中心，其他城市的规模较小的健身房的卫生条件可想而知了

其实不用器械的健身方法和用器械锻炼对于减肥效果来说是一样的，甚至更好。比如，有氧运动中，你可以走路，可以跑步，可以跳绳，可以爬楼梯，可以骑车

预先想好，如果遇到不得已的情况使运动间断怎么办

出差、生病、度假，或是别的变故都有可能影响你的运动计划。一次小的改变很有可能使你完全退回到起点。预先想好（替补计划），如何在休息之后快速恢复到原来的日常安排上来

与其他减肥方案根本不同的是：这个瘦身健体方案没有给你一个千人一面的数据，比如，你什么时候吃什么，吃多少；而是更侧重于告诉你减肥原则，教会你减肥原理，让你根据自己的情况来设计具体减肥方法

很多人认为减肥好像有太多的秘密，没有！你只要了解这个【吃】和【动】这两个字，你就了解了减肥的所有秘密

无器械瘦身健体减肥计划就是让你能确定自己是否真想减肥，是否真想从形象上、从精神上重塑自我，完善自我，让你更美丽、更自信、更快乐。让你完成快乐的减肥之旅，让你真正是为了生活而减肥，而不是为了减肥而生活！！

一个减肥过程应给你带来更多的快乐和收获；让你更了解自己，拉近了和自己的距离；让你更爱自己，更珍惜自己；让你重新认识了生活，也更爱生活。这才是健康减肥，这才是生活！减肥就在生活中！

增肥的基本原理

以上是关于减肥的基本理念和常识，如果你想增肥，那就很简单了，只要按照上面相反的做法，就可以短时间内增肥，比如日本相扑运动员的生活方式和饮食方式，就是完全和我上面介绍的方法相反，只要做到食物摄入的热量远远大于运动消耗的热量就可以，早在几个世纪前相扑运动员就知道在晚间大量摄入食物能够帮助他们得到垂涎已久的身体优势——大块头。简单说，我们的身体在晚间的几个小时对热量消耗的效率最低

如果一个人想要增肥，就采用相扑食谱，每餐大量进食，进食速度很快，并且总是白天少吃而晚上多吃，在晚餐多进食，大量进食高热量，高脂肪的各种肉食。普通人经过这样的生活方式，不出半年就会迅速增肥

上面是关于减肥，瘦身，增肥的一些观念植入，用最简单的方法。路径，行动来践行，是给女士制定方案时候要植入的基本内容

接下来是根据对方的年龄，身高，体重，工作时间，工作性质来制定针对性的方案，因人而异，个性化量身定制方案

只要对方提供身高，体重，就可以在网上找到【理想体重】【基础代谢率】【每天需要热量】【想要增减体重需要消耗卡路里/天】的数据，有网站提供这样就可以形成一个根据对方实际身体情况的个性化数据

通用的瘦身健体方案建议有如下几个方面可供参考：

心血管和肺部机能训练：每星期进行至少 2 次专门训练，每次需要 30 分钟；12 周后你会感觉大有改善；但 24 周后你会觉得精力倍涨！

体力是影响你产生疲劳的直接因素：但如果你每星期坚持做耐力的训练，每次只要 5 到 10 分钟，8 星期之后你就会感觉疲劳感大减；16 星期后的感觉会更强壮；坚持 24 星期，那真的没什么工作可以令你觉得疲惫了！

所以执行这个方案是：

1. 纤体塑形训练：

扶门框扩胸（让你的胸部永远坚挺），腹真空收缩（让你的腹部常年平坦），后抬腿提臀（让你的臀部保持微翘曲线），

随时随地做，如果时间很忙，最差也要每天三餐半小时之前做五分钟，不做完不吃饭

2. 心肺功能训练：

跑步，跳绳，爬楼三项中任选一项运动每周做至少三到四次，这是你唯一花费时间的运动，早晨起不来床就在下午或者晚上来做

3. 柔韧灵敏训练：

瑜伽，热舞和肚皮舞，三项中瑜伽至少每周做三次，热舞和肚皮舞选其中一个每周做一到二次即可

上面这些训练科目和动作，对场地和时间都没有要求。即使很忙也能风雨无阻的执行这个训练方案

那些世界上最忙的一些女明星也都用这几个动作忙里偷闲的健身，保持自己的身材优势，这就是女性黄金三个动作：

扶门框扩胸（让你的胸部永远坚挺），

腹真空收缩（让你的腹部常年平坦），

后抬腿提臀（让你的臀部保持微翘曲线）

这是你将持续一生的黄金三动作

3×3×3 瘦身健体训练方案

运动项目与指标:

纤体塑形三个动作: 扶门框扩胸（让你的胸部永远坚挺），腹真空收缩（让你的腹部常年平坦），后抬腿提臀（让你的臀部保持微翘曲线）

心肺功能训练三种方式: 30 分钟慢跑，20 分钟跳绳，10 分钟爬楼。

柔韧灵敏训练三种方式: 瑜伽，肚皮舞，热舞。

运动时间与次数:

纤体塑形三个动作训练随时随地，最低限度是每顿饭半小时前做 5 分钟；

心肺功能训练的慢跑，跳绳或者爬楼三种方式任选一种，最低限度每周 3 次，每次 15 至 30 分钟；

柔韧灵敏训练的瑜伽每周至少三次，热舞或者肚皮舞每周至少一次；

可以用一个小卡片就能写完这个 3×3×3 瘦身健体训练方案。

按照 3×3×3×3 健身训练方案，不仅能让你有强健的体能和精力，活力，工作上更有创造力，更有灵感，你生活里的一切都将欣欣向荣

平时你有整块时间的时候，每周至少进行三至四次的慢跑，或者跳绳，爬楼，任

选其中一项，只要坚持就可以，如果天气不好就在家附近或室内跳绳，如果时间不充足就选择爬楼十分钟，最差的情况也要进行五分钟的热舞，这样也可以完成肺活量的练习

除了心肺功能的运动锻炼和柔韧灵敏训练需要时间多一点以外，其他的纤体塑形训练和性爱肌肉训练都可以化简为五分钟的动作，每天进行有规律的锻炼即可

你每次运动时，无论是扶门框扩胸，腹真空收缩，后抬腿提臀或是跑步，跳绳，爬楼等等，你就能体验和把玩你作为女人的那种优越感，是的，你必须为自己的性别自豪，而且你要成为女人中的女人。所以每次运动前都加上一个动机：我，是一个充满活力的女人，有自制力和自控力的女人，人群之中我最健康，我身体健康，精力充沛，活力四射

现在你也来验证这个神奇，就是按照自我创造原则所说，很简单，就是：

你每次运动前加上一个动机和意识即可

关于女士减肥健身方案的制作思路和内容示范完毕，可以按照上面的一些方式自己给客户设计方案，根据年龄，工作性质等进行运动项目的替换，就可以制定出一个适合对方的健身瘦体减肥方案

第 7 天

戒烟方案，戒赌方案

今天学习《整体解决方案》课程第 7 天：戒烟方案，戒赌方案

今天通过学习一个重要原理，来理解制定方案的一个重要原则：无法改变的行为和习惯本身，只能通过另外一个途径来改变对行为和习惯的认知而获得改变

不用戒，不必戒，不强制，不费力的方法来促成某种行为改变，即使行为不改变，通过时间轴来做另外一个行为的改变

这句话很绕口，今天会通过戒烟方案和戒赌方案来理解这个原则

比如，看过零戒烟方案的人：

1. 有一半以上可以彻底告别吸烟习惯，
2. 有一部分人吸烟习惯无法改变，只是自觉产生认知，可以教别人如何戒烟来改变，
3. 最后仍然有小部分无法成功戒烟的人，通过生前预嘱的方式来让自己和家人将来免遭痛苦和拖累

“如果铁杆烟民执意选择不戒烟，那么为了自己的尊严和家人的解脱，在健康时选择尊严死和填写生前预嘱是刻不容缓的事情”

就这一个选择，就可以让你免去很多痛苦，保持尊严，也能为家人留下一笔几十万的费用

零戒烟原理

吸烟，戒烟表面上看是一场和尼古丁成瘾的战争，实际上是和自己的一场较量，是左手和右手的战争，左脑和右脑的内耗，意识和潜意识的争斗，这是一场注定要失败的战争，和尼古丁斗，你可能有这个实力，但和你的潜意识，和社会文化习俗斗，你有这个实力吗？

吸烟人可能根本没有意识到，那就是潜意识仍然认为戒烟是一种人生损失和权利的剥夺

如果你一直认为吸烟是为了亲人，为了健康，为了承诺而强迫自己戒烟，那么你骨子里还是认为戒烟是一种牺牲，你会永远对此念念不忘，很容易走上复吸之路

你内心深处认为，戒烟必须靠坚强的持之永恒的毅力才成，戒烟就是残酷的战争和殊死的搏斗

这样靠意志力戒烟的主观努力是白费劲，这种努力是在圆周上，而不是圆心上

这种认识已经埋下了失败的种子，复吸不过只是迟早的事情

戒烟——失败——再戒烟——再失败……，越斗越感到尼古丁的强大，尼古丁永远是胜利者，戒烟失败的结果，就会滋长各种复杂的心理因素，并加深了心理上的纠缠

零戒烟的原理，就是放弃人为的对抗，放弃无休止的，无意义的对抗，真正想要戒烟的第一件事就是放弃对抗。“允许自己吸烟”，只有这样才能减轻压力，才能缓解心理上的纠缠



不需要靠意志力来戒烟。当你不用很努力的戒烟，那么当你了解吸烟的真相，它就会自然被抛弃。如果你在抽烟的时候享受，你将会发现没有抽烟的时候享受可以做得更好，有一天，你会把烟扔掉，从此以后不再另外拿一根来抽，并且这是你自觉自愿的选择

如果一个人连续吸烟超过 30 年，在不停的点烟，吸烟，每天重复进行这个动作，已经形成第二本能，如果因此而少活了十年八年，有很多瘾君子根本不在乎。如果你继续每天抽两包烟，你本来可以活七十年，现在你变成只可以活六十年，你会损失十年，但是那又能怎么样？很多瘾君子真的不在乎，因为至少目前还没有发生

如果不去担心这些事情，就不会制造纠结和痛苦。如果你觉得很享受，你就去享受，如果你不觉得享受，那么你就停止，只是不要纠结，抽烟就尽情的享受，但你原来是怎么做的？大多数烟枪都是一边抽一边想着戒烟，这是严重的内耗，就像一脚踩油门，一脚踩刹车一样

以往所有戒烟方法，喷的，贴的，口服的，外用的，激光的，意志力的，减量法，等等，都是强暴式的戒烟理论和方法，因为没有理会到吸烟者到底愿不愿意，快

不快乐，基于这个前提下，即使戒烟了，复吸也是必然的

尼古丁成瘾者必须排除一切试图戒烟的努力，把戒烟“置之度外”。如果企图用意志使自己在任何时候都不吸烟，就必定会滋长紧张心理；反之，主观意识上不作这种努力，吸烟时若无其事。就能打破思想矛盾，才能缓解心理上的纠缠

戒的最高法则和境界是不须戒，不必戒，自觉戒，自愿戒

零戒烟的概念有两层意思：

1、想戒烟，自觉自愿轻松戒烟，

2、不戒烟，明明白白享受吸烟

你选哪种戒烟方式都无所谓，但有几个标准你要注意，一个好的戒烟方法是否有效的衡量标准有三：

1，不费力，不需要强大的意志力，因为还是有反弹

2，不痛苦，不需要替代品，不需要忍受抓心挠肝的那种痛苦

3，不复吸，一次彻底告别，对烟不再有幻想

零戒烟方案很简单，只是让你充分利用自己的知情权和选择权，没有强迫，没有恐吓

那些恶心的关于身体器官病变的图片不会出现在这里，这本戒烟方案完全体现自由选择的意志，甚至在你享受中完成告别香烟，已经有数百人数千人验证过了，是否灵验就看你的了

戒烟方法排行榜

不要盲目的相信我所说的话，一定要大胆的做出自己的判断，你可以把你的想法，方法公布在这里，如果你觉得零戒烟方就是一堆垃圾，你完全可以这么想，我尊

重你的权利

如果你一直等待神奇的戒烟药丸出现，就像古代人士需求长生不老药，提炼不老仙丹一样可笑

零戒烟方并非神奇，只是帮助你认清楚而已，只是清楚的知道你的角色，你的身份，你的选择，是做香烟的终身奴役还是终结奴役，请你做出一个决定，剩下的方法其实并不是很重要，你只需要找到一个理由，一个节点

戒烟方法排行榜：

冠军：癌症。原因很简单：因为戒烟成功率百分之百，一夜之间戒烟，绝不拖泥带水，绝不会有借口和理由，请参考《一瞬间戒烟法》；

亚军：零戒烟方。原因：轮盘赌意念的植入和五个身份及角色对号入座的力量，威力最大的是享受吸烟法，在不知不觉当中彻底扔掉香烟，对于烟蝎和烟蟹的认识会远离毒品和复吸的诱惑，最后的防癌试验计划会彻底粉碎不怕死的铁杆烟枪的谎言。

季军：医院戒烟诊所。原因：戒烟疗程大概三个月，花费 2000 元左右，戒烟初期会因为血液内尼古丁含量下降，烦躁、坐立不安的瘾断症状，医院用药物辅助缓解不适，因为把戒烟当作患病一样花钱治疗，会让戒烟的决心强烈一些；排名第三的主要原因是需要花费 2000 元左右，付费的决心让戒烟效果更好一些，相对于戒烟成功，2000 元多吗？值吗？你说呢？

第四名：心理辅导戒烟法。找到吸烟者内心深处的隐疾，通过诊疗结果对烟害有充分感性的认识 and 了解，真正清楚吸烟的内心根源，不再逃避和掩饰从而戒烟，请参考一周戒烟法；这个也需要咨询专业的心理医生，肯定要按小时付费，付费效果明显好于免费的咨询问诊！

第五名：厌恶疗法：亲眼看到吸烟人的黑肺或者吸烟者的下场，以每秒钟吸一口的超过正常吸烟速度的方法吸烟，或者吸一口烟在口中含 30 秒，把烟瘾特重的人剧烈的咳嗽声，咔痰声录制下来，每当香烟吸烟时听这些声音，会对吸烟的欲望降低。

第六名：亲情承诺戒烟法：对人发誓，与人打赌，用自己的烟钱做赌注，再抽烟请客，送礼，赌注越高，效果越好！

第七名：毅力戒烟法，一次性完全戒断。很辛苦，易反复。

第八名：减量戒烟法：强迫每天减量，容易反弹复吸；

第九名：向后推迟法：从早上第一支烟向后延半小时；

第十名：替代戒烟法。替代品形式多种多样。

其他比较有效的戒烟方法不少可归到上面十种之内

吸烟是一种赌命行为，有一个致命游戏，俄罗斯轮盘赌，你听说过吧，吸烟就是一个轮盘赌的游戏，这两者很多都很相像。直至今今天，轮盘赌还在世界各个隐秘的角落进行

我们不知道的事情不等于没发生，我们不了解的事情不等于不存在

俄罗斯轮盘赌是一种残忍的赌博游戏。与其他使用扑克、色子等赌具的赌博不同的是，俄罗斯轮盘赌的赌具是左轮手枪和人的性命

俄罗斯轮盘赌的规则很简单：在左轮手枪的六个弹槽中放入一颗或多颗子弹，任意旋转转轮之后，关上转轮。游戏的参加者轮流把手枪对着自己的头，扣动板机；旁观的赌博者，则对参加者的性命压赌注



游戏过程：

- (1) 你拿起一把空的转轮手枪；
- (2) 你放一发子弹进去，旋转转轮，这是轮盘赌说法的由来
- (3) 你把枪瞄准自己的头并扣扳机。如果枪没响，你运气不错！
- (4) 该把枪递给另一个人了

如果你在这个游戏里连续地玩下去的话（每次开枪前都重新转动转轮），你每次都有 $5/6$ 的活命机会

如上面所说，每次的概率都不低。但如果继续玩下去，你的命运会有什么变化呢？请看：

- 第 1 次之后，你有 83.33% 的活命机会；
- 第 2 次之后，你有 69.44% 的活命机会；
- 第 3 次之后，你有 57.87% 的活命机会；
- 第 4 次之后，你有 48.22% 的活命机会；
- 第 5 次之后，你有 40.19% 的活命机会；
- 第 10 次之后，你有 16.15% 的活命机会；
- 第 20 次之后，你有 2.61% 的活命机会；
- 第 50 次之后，你有 0.011% 的活命机会；

也就是说：打了第 4 次以后，你的活命机会已经低于一半一半了。也就是说，如果玩到第 4 次你还没死，最好还是赶快站起来迅速离开，结束这场游戏

建议你看一部电影，你就会完整了解和体验俄罗斯轮盘赌，在我的博客里你可以下载《夺命轮盘赌》这部电影，具体情节我不在这里透露，你可以从头到尾来体验一下轮盘赌的刺激，这部电影前三十分钟没有什么内容，从第三十分钟开始一

一直都是你体验的好时机，但你必须从头开始看

我保证，看完这部电影，你会体验和了解到，吸烟和俄罗斯轮盘赌同样都是一种赌命行为

吸烟容易导致癌症已经是科学定论，无需置疑。那么每个明知吸烟会导致死亡的事实的人，继续吸烟，就是一些非常勇敢的人士，就是在玩博命的轮盘赌游戏，所有实质都是一样的：

吸烟第 1 个五年之后，你有 83.33% 的不得癌机会；

吸烟第 2 个五年之后，你有 69.44% 的不得癌机会；

吸烟第 3 个五年之后，你有 57.87% 的不得癌机会；

吸烟第 4 个五年之后，你有 48.22% 的不得癌机会；

吸烟第 5 个五年之后，你有 40.19% 的不得癌机会；

吸烟第 10 个五年之后，你有 16.15% 的不得癌机会；

吸烟第 20 个五年之后，你有 2.61% 的不得癌机会；

4

另外提醒你要注意到是：

吸烟第一个五年，不得癌症的概率是六分之一，但下面每加一条，就是在加一颗子弹，

1、如果每天吸烟 20 支以上，加一颗子弹；

2、连续吸烟 20 年以上，加一颗子弹；

3、在低于 20 岁年龄吸烟开始学会吸烟，加一颗子弹；

4、每天不运动，不吃水果，不补充 VC，生活压力大，焦虑，加一颗子弹；

这样得癌概率就在六分之五了，这样有些太过夸张了是吗？但也不夸张



在我们的社会就是这样一种怪象

当一个人因吸烟而死的时候，不会引起关注，但如果一个人因为中枪而死的话，这件事情就会成为重大社会新闻

有一句电影台词是说玩枪的人必死于枪下。事实上吸烟者就是死于自己的枪口下，与真正的轮盘赌没什么区别，如果非要说有点区别的话

轮盘赌和吸烟的区别就是：

- 1、轮盘赌无需花费，胜者得到一笔钱，而吸烟轮盘赌是你用几十年花钱买烟，仅仅是为了不得癌症。
- 2、轮盘赌的死亡是立竿见影的，而吸烟轮盘赌致死是延后一些年，
- 3、两种轮盘赌都折磨人，但吸烟轮盘赌折磨人的时间更长，轮盘赌死的干脆，痛快，而吸烟导致癌症则是折磨，死的很痛苦。
- 4、夺命轮盘赌里主角是给家人赢了钱，吸烟赌输则是花光家里的积蓄或者负债累累。
- 5、夺命轮盘赌是穷人玩命，富人玩乐，而吸烟轮盘赌不论贫富，都一视同仁，在癌症面前人人平等

吸烟不分什么富人、穷人的爱好，只要吸烟，就没什么太大的区别，顶多也就是优质烟和劣质烟的区别

傅彪，罗京，王均瑶，乔布斯，还有一些好莱坞明星大腕，这些名人，权贵患癌症之后，最好的医生也束手无策

这个充满残酷竞争的世界体现真正的平等是在疾病面前，在癌症面前人人平等。你找最好的医生也救不了你，你只能用钱买来最好的设施和服务，对你的病情缓解于事无补，即使你拥有亿万财富，医疗费用每天一万美金也就到头了

一年的时间什么概念，有人用一个亿来买一年的时间。
别让一根烟把你击倒，那是一颗伪装的左轮手枪子弹



在今天的中华烟枪共和国，吸烟轮盘赌是一个几亿人都在进行的游戏，年年都有100 万人以上中枪的，平均每分钟都有 2 个人中枪毙命，如果能在这一分钟，能在这一年能躲避那颗致命的子弹都是幸运的，但你需要每年都要有这种运气，你能保证你一直都幸运吗？

吸烟轮盘赌的人生，总结起来就八个字儿——一生的荒唐，死的窝囊

吸烟就是轮盘赌的代名词，你可以不怕死，但对家人的危险不感到害怕吗？

不论你是否认可这个说法，吸烟者是勇士，是在玩一个赌命的游戏，你的不怕死精神值得佩服，但不能把家人，亲人，朋友，同事也牵扯进来和你一起玩这个赌命的游戏，只要让他们被动吸烟，你就是强迫他们参与，这和古代的陪葬差不多

吸烟轮盘赌，你是一个人玩？还是带家人亲友一起玩？

吸烟轮盘赌游戏中赌赢的人不是赢在起点，而是赢在转折点，中途离场

很多人觉得自己很幸运，上苍特别关照他，不会得病，不会被左轮枪子弹击中，这种赌博心理很普遍，一旦赌输，输得不仅是你自己，还有你挚爱的家人

如果你瘫痪在床或者一走了之，可害苦了你的家人，换位思考一下，如果瘫痪在床的不是你，而是你的家人，每天要你喂饭端水，倒屎倒尿，还要花大把的医疗费，营养费，假设出现这种事情，你愿意吗？

请你坦诚的面对自己，如果你知道下一支烟会让你换上绝症，你还会吸烟吗？

长久吸烟难免中枪，退出吸烟轮盘赌最好的方法就是中途离场，不吸烟就是赢

一个正在享受吸烟的男人不可能相信吸烟轮盘赌的风险，但一个因吸烟失去丈夫的寡妇绝对相信，那些因吸烟失去亲人的家属绝对相信，你可以到医院看一看，那些住院的病人，他们肯定后悔吸烟，如果坟墓里的人会说话，一定会给你说，戒烟吧！

戒烟会让亲人的伤痛变快乐；戒烟会让亲人的啼哭变微笑；戒烟会让你的轮盘赌从不确定到确定；

每个人生命中唯一不需要追求就能等来的就是死亡，生命中最公平的一件事就是每个人都会死。生命中最公平的一件事就是每个人都会死。

所有人都会死去，关键是怎么个死法，何谓生老病死？生的要好，老的要慢，病的要晚，死的要快

一个人可以没有钱，但千万别有病，有病个人受罪，儿女受累，还要多花医疗费

这个世界最脆弱的是生命，身体健康，真的很重要

下面介绍关于戒赌方案的制作。我希望所有的合伙人以及周边的亲人，下一代永远不参赌，即使已经有亲友染上赌博恶习，也要尽最大努力规劝戒赌，否则一个家庭，一个家族将会面临破败

一代赌王叶汉，临终留下四个字遗言：“不赌为赢”

叶汉，中国广东省江门人，有“鬼王叶”、“赌圣”之称。1961 年与何鸿燊、霍英东、叶德利等人成功投得澳门博彩业专营权，其后成立澳门赛马车会、经营东方公主号赌船等，堪称为澳门的一代赌王

他的个人史，就是活生生的澳门赌彩史，一生可用四句话概括：“少年嗜赌，青年管赌，壮年开赌，暮年豪赌。”

上世纪 90 年代，叶汉去世，临终留下四个字遗言“不赌为赢”，让后人引以为鉴！

赌场上倾家荡产，家破人亡的故事太多了，一旦染赌，不仅让一个人这辈子无法东山再起，也会让下一代难以翻身

人人都说十赌九输，实际上真正赌博是十赌十输，只要把时间拉长一点就知道，没有真正赢的

赢得胜利的唯一法则：不赌！

没有谁能说服一个堕落的赌徒，因为这是人格的缺陷

但如果你还是一个具有理性精神的人，别再迷恋所谓的运气

你怎么可能赢得了庄家？

论理性，没有人能比赌场老板更理性。

论数学，没有人能比赌场老板请的专家更精通数学。

论赌本，没有人能比赌场老板的本钱更多。

论后台，没有人能比赌场老板的背景更深

如果你想真正赢得这场赌局，法则只有一个：不赌

建立不赌防火墙的唯一一个原则：远离你身边一切有赌博习惯的人，无论大赌小赌的人都远离！

毒品上瘾不需要培养，只要对方粘上就会抖落不掉，如果让一个人对赌博上瘾，对游戏上瘾，只需两招就能搞定：

循循善诱 = 社交认同的心理机制；

鼓励 = 奖惩机制；

别看只有两句，背后的深刻的心理学意义铺开写，几万字都挡不住

作为群居动物，人的基因中天生就有社交认同的心理机制

戒赌太难，主要是赌友的圈子。

戒毒太难，主要是毒友的圈子

毁掉一个人很简单，你只要成为他的朋友，然后为他引荐更多的同道好友，圈子一旦形成，这个人此生基本无望

奖惩机制的本质就是训狗，人比狗聪明，因此训人比训狗简单多了

当对方做了符合你预期的事情，给予言语、物质上的奖励，若对方超出预期，则要给予负面惩罚，适当的时候给些诱惑，足够将其再次拉入深渊，从此万劫不复

这是赌博操盘者是思维，和赌场老板的思维，骗局设计者的思维都是一个道理。只有认清这些，才有可能远离赌博

赌博是对一个人心理，生理的全方位控制，所以才能成瘾

当人体经历兴奋、恐惧、紧张会刺激身体产生肾上腺素，它让人呼吸加快、心跳加速、血脉喷张、瞳孔放大，为身体活动提供更多能量。俗称”打鸡血“

就像《华尔街之狼》中小李子找小姐在办公室做爱一样，无论是吸毒还是做爱都是多巴胺做为鞭策行动的终极动力

多巴胺激活大脑中的“奖赏回路”，让我们体验幸福愉快的感觉，尤其当刺激强烈时多巴胺会大量爆发出来，让我们进入一种如痴如醉如梦如幻的感官体验。很多人钟情于巧克力以及甜食，就是因为高热量的食物会让大脑分泌释放大量多巴胺，产生愉悦感觉，其实身体渴望的不是巧克力蛋糕，而是多巴胺

按照多巴胺的分泌程度（以性爱 100%为基准）：

一般笑话，30%；

美食，70%；

性爱，100%，高潮时 200%；

吸食冰毒，超过 500%，最高达到 1000%！

赌博可以超越毒品，随着筹码加大，多巴胺分泌呈几何级数增长，很轻易地就突破 500%、1000%，实验所能达到的最高数据是 1200%；

因此，凡是体会过这种感觉的，几乎没人可以拒绝再次尝试的诱惑！

赌博为什么让人上瘾？当你赢的时候你还想赢更大的，因为挣钱太快了。当你输的时候，却总感觉只是点儿背，要想方设法去“捞本”！

穷人嗜赌，起于贪念，比起辛苦赚钱，一晚上可以赢别人一年的工资，多么轻松痛快。可真实结果是很多人一晚上输得一无所有，一晚又一晚，最后不得翻身

有钱人嗜赌，更多是为了寻找刺激

企业家成功之后空虚迷惘，压力大有很多消遣方式，偏偏去碰不被理性操控的赌博，一个月输光一年利润，两三年毁掉一家企业，最精明睿智的企业家倒在赌桌上，几十年血汗赚来的产业旦夕间输个精光，这种前车之鉴太多了

年轻人赌，轻则败家重则丢命，一次失足可能要用一辈子偿还

企业家赌，轻则败业重则留下亿万债务窟窿，自己万劫不复，也让投资者、合作伙伴和无辜的员工承担后果

十赌十输，不赌就是赢

赌博它可怕在哪？它可怕在于它很容易让你产生“你的努力变廉价了”这样的误区。它使你失去了努力去赚钱的积极性，它也使你拥有了逃避生活的念头

这个世界，哪怕是职业赌徒，也是无法靠赌博来盈利的，只有靠建立博彩公司盈利

那些建立公司，私设赌场的背后老板都是人性高手，其他行业的很多营销手法跟赌博业比较就弱爆了

去过澳门的总裁应该知道，赌场有着许多优惠的诱惑，让你一来再来。办张会员卡赌钱可以刷积分，积分可以送手机送酒店房间甚至送赌本给你

而贵宾厅一般都是靠洗码仔（赌厅中介）带大客过来，你过来赌钱会帮你订酒店，派专车过来接你，吃饭他们包了，如果你赌的大还会派直升飞机来接你。甚至有时候还会帮你买各种生活用品，比代购还贴心

贵宾厅很多都是洗码仔直接签码给你赌，就是一旦认可你的实力，你过来澳门不用带赌博本金，他向赌厅借钱给你赌。赢了可以换现金拿走，输了就给个期限打钱过来。这已经成为非常成熟的商业链了

如果你嫌老去澳门麻烦，会给你电话投注的选择，你安装一个百家乐软件，他每把都会告诉你点数，你说压多少他就给你压多少

澳门娱乐场除了赌场最多的是什么店？奢侈品店和珠宝店！然后就是夜总会，夜总会的姑娘全是世界各国的顶级美女，俗称“八国联军”

你很容易就被周围这种纸醉金迷的气氛所感染，每家店都在刺激你的钱包。而周围的赌场就像装着定时炸弹的提款机，向你亲切地招手

面对世界上最聪明，最有财力的人联合设计的一个局，我们普通人真的很难破解

实话实说，到现在为止，我还没有找到能够完全能戒赌的方法，目前唯一见效的解决方法是，成为反赌博的专家，反赌博人士，找各种案例，让当事人成为赌博的揭秘者，角色转换，去唤醒和拯救那些深陷赌博陷阱的人

这个思维和方法来自于电影《生活多美好》中的一句台词：

“你救了我，所以我就这样救了你”

电影的主角乔治因救人而自救，因助人而自助

通过救人而让乔治贝利暂时打消了自杀的念头，尽管那个 8000 美元的恶梦还在，尽管破产丑闻已经不可避免，尽管牢狱之灾还在等着他，但他此时已经顾不得那么多了，先把那个落水的老头就上来再说，在他就别人的时候自己的悲痛反倒被淡忘，而后来他才有机会看到没有他的世界将会变成什么样子，他才大彻大悟，

重获新生

如果那个落水被救的天使老头苦口婆心讲述一大堆道理也根本解决不了乔治贝利的困境，他还是会选择一死了之，因为这是心病，最后乔治贝利是因为救人而自救

因为捐钱而赚钱，因为给别人快乐而自己快乐的说法，都是一个道理

回顾并重复记忆这个故事，前面在公开课和会员中曾介绍过萧伯纳晚年的故事：

这个故事非常重要，今后你会在很多地方运用到其中的精髓：

萧伯纳六十多岁的时候，他的私人医生已经七十岁了，他们两个人是非常要好的朋友。

有一次在半夜的时候，萧伯纳突然觉得心在痛，他变得害怕，也许是心脏病，他打电话给那个医生说：“请你立刻来，因为我或许再也看不到日出了。”

那个医生说：“等一等，我马上就来，不必担心。”那个医生来了，他必须爬三段楼梯，一个七十岁的老年人，带着他的公事包爬楼梯，因此他在流汗。

他上来之后将他的公事包放在地板上，坐在椅子上闭起他的眼睛，萧伯纳问说：“到底是怎么一回事？”那个医生将萧伯纳的手放在他的心上。萧伯纳说：“我的天啊！你的心脏病发作了！”

萧伯纳看得出来……一个七十岁的老年人，在三更半夜里爬了三段阶梯，而且全身冒汗。

萧伯纳站起来，开始帮他扇扇子，用冷水洗他的脸，并且倒了一些白兰地酒给他喝，因为那一天晚上很冷，他使尽各种方法……他还用毯子帮他盖在那个医生身上，完全忘掉他自己的心脏病，而他本来是为了这个原因把医生请来的。

过了半个小时之后，那个医生觉得好了一点，他说：“现在我已经没问题了，这是一次大的心脏病发作，这在我身上是第三次发生，我以为这是最后一次了，但是你帮助我很大，现在请你把费用付给我。”

萧伯纳说：“你的费用？我一直忙来忙去在照顾你，是你应该付给我费用才对。”

那个医生说：“胡说！这是我演出来的，我对每一个心脏病的病人都这样做，它一直都很有效。他们会忘掉他们自己的心脏病，然后开始照顾我——一个七十岁的老人。你必须把费用付给我。半个夜晚已经过去了，我必须回家了。”

就这样，医生真的收取萧伯纳的费用。

萧伯纳说：“这的确很了不起，我以前一直认为我是一个很会开玩笑的人，但这个医生是一个很实际的开玩笑的人，他真的把我给医好了。”

他再试看看他的心，已经完全没有问题，他已经完全把它给忘了。它只是一个小小的疼痛，但是他的头脑把它想得太严重了……他对于心脏病的恐惧，那个心脏病的概念，以及那个死亡的概念，都被他的头脑给放大了。

但是那个医生真的很好，他把萧伯纳叫起来，得到萧伯纳提供给他的各项服务，又喝了一杯酒，最后还拿了萧伯纳给他的治疗费用走下楼去。

萧伯纳被弄得摸不着头脑。“这个人说他对每一个心脏病的个案都这样做，而他一直都做得很成功。就是因为他的年纪也很大了，所以他的作法太美了。

在那种情况下，任何人都会忘记……其他的医生一定会开始使它成为一个复杂的现象，一定会用药和注射，并且叫病人休息，或是改变周围的温度，或是找来一个二十四小时的看护，但是这个人的手法非常明快，一点也不复杂。”

他让病人帮助别人而忘记自己获得自救

各位总裁，不要把这个故事当作故事，这其中蕴含的东西是今后你生活中经常会运用到的，效果惊人

你读到的这些不是故事，你的生活里就有这样的事情，说不定还发生在你身上呢，你是否见过有人因为失恋而过度伤痛，却因为安慰另外一个同样因失恋而不能自拔的人后走出沼泽地？

美国现在最富盛名的婚姻顾问是芭芭拉女士，因为她曾多次坠入爱河又多次被抛弃和离异，你知道她是如何走出婚姻破裂而造成的巨大感情伤痛的吗？因为通过帮助和安慰其他同样遭受打击的人走出困境时自己获得解脱，因而成了全美最著名的两性关系顾问

如果你的生活中有什么困境，你也可以通过帮助遇到过相同困境的人而获得自救

世界无常，生活也并不总是一帆风顺，不可能事事如你所愿，会有很多烦恼，痛苦，伤痛，缺陷困扰你，打击你

但是你只要明白一点，无论你感觉多么悲惨，这个世界上一定还有比你更惨痛的人

无论你感觉多么悲伤，这个世界上一定还有比你更绝望的人

无论你觉得自己多么穷困，这个世界上还是有人想要用自己的肾来换取你现在所拥有的

只要你发自内心的去帮助那些比你更伤痛的人，你会从中找到从前你从未认识到的新的力量而获得救赎

这个角色就是你要从一个抱怨着，受害者变成一个教练，这是一个根本的转变，你整个心态和视角就变了，角色的改变才是一个人真正转变的开始和结束

包括有问题儿童，老师让这个孩子成为班长，班干部，就能最大程度改变这个孩子的自律性，比一百次说服教育都管用

一个人深陷传销陷阱不能自拔，任何说教，劝服都没有任何成效，所以就请他帮一个忙，自己的一个朋友被某传销（和对方不是一个传销体系）误导深陷迷局，请他帮忙开导自己的朋友

无论什么手段，只要这个人开始认真研究这个传销的项目，体系，就会都当作和自己无关的事情，从第三者角度，从专业人士角度来对待这个问题，会从网上，线下找各种渠道来了解这个传销系统，最后得出自己的结论，这个过程中，他自己就能够认识到他曾经笃信的传销的真相，这个坚不可摧的壁垒不攻自破

如果一个人深陷赌博泥潭，就转变他的角色和行为，让他通过找到帮助别人解困的方法来帮助自己，这是我给那些好赌之徒唯一的建议，在这个过程中会通过帮助别人而让自己获得解脱

通过帮助别人解困，一个人参与赌博到最后成为一个彻底赌徒，有以下四个阶段：

警惕阶段、沦陷阶段、补天阶段、最后是逢赌必输阶段

可以对号入座，对方处于何种阶段，将要进入何种阶段，明确知道后果

通过让对方明白赌场三步骤：

1. 养猪
2. 杀猪
3. 以猪养猪

猪没加引号，因为处于赌博泥潭中的人那个时候就是猪。让对方和自己知道赌博的内幕和深坑，及早抽身，回头是岸

如果对方是老板，可以告知豪华游轮上的赌博轮回。南方企业家喜欢去中国澳门，北方企业家更多光临美国拉斯维加斯。少数顶级的富豪，为避人耳目，专意去欧洲赌场

但最多的是在公海豪华游轮上赌博，山西前首富张新明，三晋第一煤老板，资产一度达到百亿，坍塌于游轮上的赌博；雷士照明创始人吴长江，从做保安起步，白手创立价值 320 亿的中国第一照明品牌，企业命运终止于游轮上的赌博；

从创办金立手机，到年销 2800 万部登顶国产机皇，刘立荣用了 12 年，但从嗜赌如命挥霍掉十几亿到金立资金链断裂、破产，仅仅用了 3 年

在《企业观察报》的一个调查中，经常赌博的受访企业家占 30%，他们在一年内去过中国澳门、美国、欧洲等地赌博；80%的企业家承认曾经参与赌博，50%的人赌博金额超过百万元

【80%的企业家承认曾经参与赌博！！！！】这是一个什么概念？赌博陷阱无处不在，需要帮助这些人来防范赌博深渊。谁来做这件事？

曾经或正在陷于赌博深渊的人来做

最有效的戒赌途径是帮助别人戒赌，记住萧伯纳的故事，这是给个人制定解决方案的一个非常重要的思路。关于婚姻，关于亲子教育，关于人际交往，关于防骗，关于应对很多个人方面的困惑或难题，都可以运用到这个思路，在后面的方案中还会涉及到这个思路

第 8 天

口吃方案，恐惧方案

今天学习整体解决方案的第 8 天：零恐惧方案，零口吃方案

刚进入网络最初几年做过最多的是两种方案，一个是关于【身体】方面的零器械健身方案（男性），零器械瘦身健体方案（女性），这两个方案都属于同一类型，是关于身体的解决方案，另一种方案是关于【心理】方面的，主要是克服心理恐惧的方案

布施分成三种的：一种叫“财布施”，就是给别人钱；一种叫“法布施”，就是教人方法。这两种都好理解

还有第三种，叫“无畏布施”，就是安慰别人，让别人有信心，不害怕

关于克服心理恐惧这些方面的需求本应由心理专家来对接，在国外是正常不过的事情，但在国内很多人对于心理咨询还是有误解的

主要是对精神病和心理问题的混淆，导致很多人即使想获得心理咨询师的帮助也有顾虑而止步

由于中国人固有的意识，使得人们对于心理疾病非常的抗拒，大家可以接受一个人在肌体上生病，但是如果有人说是去看心理医生，就会招来很多异样的眼光

我多年前就曾经遭受过这种歧视，因为高考前后出现意外事件导致心理压力过大，找心理医生的事情传开了，很多人都认为我可能患有精神疾病，成了周围人眼里的“问题青年”，因为那时候观念还很落后，不像现在找心理医生是一种时髦

目前我国 13 亿人口中有各种精神和心理障碍的患者多达 1600 多万，这部分人的问题只能由专业的心理医生来采取专业性的治疗，我们不是心理专家，除去这 1600 万的患者，我们可以提供给没有严重的精神和心理障碍的普通人作为我们的客户，提供一些克服心理恐惧的方案

每个人都有一个梦想；每个梦想的背后都有一种深切的渴望；同时每个人的心里，都有一份挥之不去的恐惧，都藏着一个不为人知的黑洞。这是正常人都有的心理恐惧

最卖座的恐怖电影《小丑回魂》，它讲述的正是一个关于战胜恐惧的故事

在被诅咒的小镇里，每隔 27 年就会出现神秘的非正常死亡案件，而且受害者都是青少年。7 个在日常饱受欺凌的孩子，在各自遭遇到死亡威胁之后，决定联手对抗恶魔小丑

它是如何肆无忌惮让一个又一个无辜孩子遭受毒手的？答案就是内心的恐惧

越是害怕什么，恶魔小丑就越会放大这份恐惧，接着吞噬对方

如何战胜恐惧？

影片中的孩子是在各自的恐惧幻象面前，勇敢与之对视并亲手破除它，失去了操纵恐惧这个手段的小丑无计可施，消失于众人眼前

正如《小丑回魂》里面，7 个孩子因为自己内心的恐惧，一度在和小丑的对抗之中试图放弃，普通人也常常在恐惧面前败下阵来

在恐惧面前，当我们选择去看到它、理解它、直视它，并认识到恐惧只是盘踞在内心的幻象，我们才不会被吸入这个无底黑洞

你的恐惧又是什么？

下面是九年前我给一些学员定制的零恐惧方案，这些学员都填写过申请表，每个人恐惧点不同，但是克服恐惧的方法是大同小异的，主要是一些信念和自我创造原则的方法

我有帮过很多人的经验，我制定方案的思维模式大体是相同的，只是根据个人的申请表的内容有针对性的制定个性化内容，申请表写的详细的，个性化内容就多一些，写的简略的，个性化内容就少一些

我就结合一些自己的经历和经验，把一些思想，思维模式，和一些理念进行阐释，这些都是蔡老在莫斯科和平时的零打碎敲灌输给我的，对我的生活而言，意义非凡，相信对你也会有很大的启发和帮助

蔡老让我印象最深的地方就是，他能把一切在我眼里看来非常复杂，非常麻烦的事都变得非常简单，几乎是极其简单的，简单到足以让我完全视而不见地忽略掉。蔡老就是有一种一针见血式的洞察力，最一针见血的方法也是最显而易见的方法

在我和日思夜想的女孩结婚的时候，蔡老托人送我的一份礼物，就是一颗镶有五颗柠檬钻的男士钻戒，做工很考究，这枚钻戒和我随身携带十多年的两本小书，还有一封信，这封长信足有九页，除了对我新婚的祝福和叮嘱外，主要给我介绍了这五颗钻石的含义，就是蔡老从前跟我讲过的那些思想，思维模式，都包含在这枚戒指里面了

现在你有幸能了解蔡老的一些智慧，很简单，很简短，你如果真的掌握了，变成你自己的一部分思维模式，你的生活将很简单

这个戒指的内容含义就是五个角色，你可以用自己左手的五个手指头来记住和区分这五个角色，直到他们变成你思想的一部分，变成你身体的一部分，变成你生活的一部分

这五个角色中的每一个角色都要比钻石还昂贵，更珍贵。衷心希望你要象珍惜你的手指头一样珍惜

这五个角色，按顺序是这样：导演，翻译师，剪辑师，预测师，教练（第五个角色可以任意变换为英雄，富豪，作家，任何目标）

按结构分两部分，一是思维意识层面，二是方法技巧层面

这五个角色是制定克服恐惧方案的核心，内容比较多，在这里不详细示范了，以后开始制作量身定制方案的时候再做分享

先看一个简易版的《克服恐惧的一个基本原则》是用五个角色的其中一个角色：预测师角色克服恐惧的部分

1933 年，面对美国当时的经济大危机，罗斯福总统说过这样一句话：“我们唯一需要害怕的是害怕本身——这种难以名状、失去理智和毫无道理的恐惧，把人转退为进所需的种种努力化为泡影。”

之前我并不理解其中的含义，现在我终于明白了：害怕本身之所以可怕，是因为它会让人变得脆弱和无助，而当一个人不相信自己有能力改变，不相信自己拥有掌控力的时候，他就不会选择努力，不努力也就失去了改变自己命运的机会，而没有改变，就看不到希望，看不到希望，就会一直处在害怕和担心之中。这种恶性循环的最后结果就是，我们所害怕的事情最终成为了“自我实现的预言”

这五个角色就是把恶性循环变成正向循环的“自我实现的预言”

比如你的目标是事业成功转型，能够多赚钱、生活张弛有度、找到理想的对象，你首先找到足够的理由，你才会找到方法

导演，翻译师，剪辑师，预测师，教练这五个角色模式顺序是倒推进行，你只要把最后一个角色的变换成任何一个你想要成为的角色或者目标，运用结局思考模式

和你现在起点相反的境况是你想要实现的是事业成功者的角色，或者完成了找到理想的生活对象的目标，然后现在你就体验已经完成这个角色，现在就体验这个感觉，按照这个感觉来导演你的这个角色和目标的实现过程，就是从一开始的翻译转换，到你的电影剪辑，到你的行为加强和创造，最后实现你的目标，是一种结局思考，逆推的模式，这是一个“万能”的公式

这个实现目标的神奇性我已经在我的自传里描述过了，我自己设定的目标大多数实现了，其中的天灾人祸有些是不可控的，比如金融危机，卢布贬值，其余的都可以按照我的五个角色的顺序来完成，比如一个品质，一个习惯，用自我意象的内心电影和行为技术来加强即可

一个角色的真正完成，一个目标的真正实现，完全按照五个角色从最后一个角色开始逆推：

- ①你的现状（缺陷，不满，恐惧，痛苦，接受，允许，感激）→→
- ②教练（体验和感觉这一角色或目标已经实现）→→
- ③导演（挖掘你的经历，找到足够的理由，你会找到方法）→→

④翻译师（把否定转为肯定，把表象后的隐藏的东西翻译给潜意识，把简单的意念植入给潜意识，减少排斥力）→→

⑤剪辑师（过去的成功的电影给你信心和勇气，将来成功的电影让你的意念变成信念）→→

⑥预测师（你想要什么就去做，前面加上一个动机，就这么简单，或者照相反的去，到底限的做法；将梦想具体化，目标细化，分解成指标，指标分解成步骤）→→

⑦教练（真正实现你的角色和目标）

按照以上这几个步骤来运用五个角色的饰演，你就可以轻松，没有压力的克服障碍，实现目标

比如我帮助一些在交际方面有些困惑，面对美女和一些权力大点的人物时感到恐惧，不自然的人，他们的常见反应是不敢和他人进行长时间的眼神交流，我告诉这些人的方法很简单，就是首先要承认和了解自己有这种担忧，并且接受和允许它的存在，感激这种担心让你能有忧患意识，更好的调整自己的心理状态，会让你变得更自然和更自信，这是第一步；

第二步是你现在就体验和感觉你已经完全克服了与美女，和有权力的人物进行眼神交流的障碍，克服了社交恐惧，并且变得非常自然和自信，这是你已经实现的结局和结果，你是如何实现的呢；

第三步是你要按照导演的思维格局来看你的这段历史经历，如果你为自然的眼神交流找到了足够的理由和动机，你自己自然会找到方法，导演的思维是能够看到你实现轻松自然社交的画面，克服眼神交流恐惧的过程中的障碍，但是你的方法总是比障碍多，最后你经过一番努力才如愿

第四步是通过翻译技巧把你在和别人进行眼神交流过程中的所听到的，看到的，想到的，感觉到的，梦到的所有负面和消极的信息都进行翻译，转换成积极肯定的信息，你的潜意识会帮你大忙

第五步是剪辑你过去自然进行眼神交流的那些画面和当时的感觉，体验那种轻松，自信和放松的感觉，并且把这种感觉转移到你未来和那些美女和权威人物要进行的眼神交流当中，把和别人正常交流的完整画面反复在头脑里体验和把玩。这么做不是让你在那里空想，是让你用这个时间代替你担心不能进行眼神交流的忧虑时间，因为它们所用时间相同，但结果却截然相反；

比如你想成为一个和别人交往中很自然很自信的男人，这是一个目标，那么如何完成这个目标呢，把它细化成几个个指标，你再把这几个要完成的指标再具体到每一个可以行动的步骤

第六步是你每次做主动和别人进行眼神交流的行为时，都加上一个动机，我是为能够克服社交恐惧做一个行动，每做一次就会离我自然和自信更近一步。把成为自然和自信的进行交流的目标分解成指标，再把指标分解成具体的行动步骤

1 你找到一个铁哥们，面对面的盯对方的眼睛，不眨眼，不交谈，维持 3~5 分钟，越长越好，无论你心里七上八下还是翻江倒海，总想眼神逃离的念头多么强烈，你都要紧盯住你的铁哥们的眼睛不移动视线；

2 你在任何公众场合人多的地方，搜索出一个男人或者一个年轻漂亮单独的女人，用眼神进行长时间的接触，一旦对方跟你搭话，你就说对方特别象你的一个同学或者你好久没有见的一个朋友，太象了，并问对方的名字友好的说声抱歉，认错了，每次练习都换不同的对象；

3 面对镜子，只看自己的眼睛，至少看 20 分钟，看出力量，看出勇气，看出自信，看出生命力，即使全世界向你泼冷水，也绝不中伤自己，绝不践踏自己，你要看着自己，不要因为看过黄片，有过手淫历史而觉得那是不正当的行为，那是所有男人都有过的正常正当行为，不要当自己的庸医而把恐惧怪罪到手淫，肾虚上，这是毫无根据的，这些是很多社交恐惧症男人的恐惧根源之一，好像别人都看穿了你，好像别人都知道你看过黄片和手淫的事情，都不接受你，那个太普遍太平常了，我过去的俱乐部和训练班上所有的男人，无论是什么身份，都有过这些经历。

你必须正视自己的眼睛告诉自己，别自己暗示自己，吓唬自己，你的信念是会自我实现的预言，是你把自己吓成这样的，该结束了，看着自己的眼睛，过一会儿，将整个过程颠倒过来，开始感觉你正被镜子里的映像看着——不是你正在看那个映像，而镜子里那个人正看着你——你会在一个非常陌生的空间，只要试几分钟，你就会充满活力，某种巨大的力量会开始进入你，在刚开始时，你可能感觉害怕，这是正常的，因为你从来不曾这样做过，但是不要逃避，你会有新的力量。

4 经过以上几个步骤，你的眼神交流的主动性和自信程度会比一般人都强，你可以进行另一个挑战，就是所有人都害怕的事情，向自己喜欢的人进行眼神的主动交流，前期找一切机会这样做，你可以先在和别人谈话时，眼睛时常盯着你喜欢的那个女孩，几次她就会感觉到你的眼神的存在，然后你和那个女孩正式交谈时，

目光友善专注的盯着她，任何一次移开都要慢一点，极不情愿移开的感觉，我的眼睛离不开你，我的眼里只有你，你喜欢的女孩会接收到你的关注，慢慢会产生相同的感觉。按照这种方法，你很快就会找到你的理想伴侣。

实施以上几个指标后，你的指标完成，你的目标也一定会完成，目标完成，你的梦想铁定会实现，无论什么时候你都不会有社交恐惧。以上是我帮助一些克服社交恐惧的人常用的一个很简单的方法，很有效果。

第七步，你的目标真正实现，你轻松自然自信的与任何人进行愉快的交流，眼神自然友善专注的盯着对方，对方能感觉你的诚意和自信的。你会体验这种成功的喜悦感觉并加深这种感觉，转嫁到你做的其他任何事上去，你会一事成事事成，意气风发，形成一个新的信念的良性循环

这几个步骤很不简单，这是一个密码，就像开一把密码锁，你即使知道所有的数字，但你不知道程序和顺序，你依然打不开这个锁

现在我告诉你的这个改变你自己命运的密码，是被验证很有效的，很神奇，你可以用你一生来实践和见证这个神奇的密码，我过去的一切都是从这个程序和步骤中获得的，包括我过去十几年所做的一切，包括现在进入网络所做的一切，正在按部就班的实现我的三年后的目标，实际上现在已经实现了，只是按照这个密码显示的步骤在运行，最后一切水到渠成

只有当你内心的恐惧，困扰都解决了，而且在身体上能把自己锻炼成一个强健的男人，你的事业就等于有了最重要的根基，无论你从事什么，你都有了良好的身心作为强大的后盾

上面是克服恐惧的方案简介，下面介绍一下克服口吃的方案，先天口吃只能通过医疗手段医治，后天的口吃是心理恐惧的一种症状和反应，是可以通过自身来克服和治愈的

先要了解一下【零口吃】的概念：没有，空，无，无为，不费力，不刻意，自然而然，顺其自然，顺势而为

你与口吃战斗，但是你仍然被这些东西掌控。你越与口吃战斗，你越被它所掌控，然后你越觉得你必须再战斗。这是一种恶性循环，是一种心理囚笼

比如说如果我在我的两只手之间创造冲突，我可以继续战斗下去，但是不会有胜利与失败，因为两只手都是我的。对于顺畅流利表达渴望是属于我的，而害怕结巴的焦虑也是属于我的；它们是我的两只手

我可以继续战斗下去，我可以继续从一边换到另外一边——有时候站到右手那一边、有时候站到左手那一边，但是什么事也不会发生，因为我身在这两者之中。怎么能够有失败或胜利呢？要失败或胜利至少需要两个人，而我只是独自一人、与自己战斗著。这场战斗是在跟影子战斗，是没有意义的

现在，你试着放下你手中的工作，把两个手握到一起，试着让两个手掰手腕，看看那一只手能赢。你知道为什么这样了吗？长久以来你一直就是这么做的

那么要怎么做呢？

观察它，接受它，暴露它，允许它，加剧它，淡化它，忘掉它

要“痛痛快快”地口吃，

怎样才能痛痛快快地口吃呢？

就是观察自己什么时候容易口吃，然后接受自己的口吃，允许自己偶尔口吃，谈及并暴露口吃，加剧那时候的口吃到最坏情况，故意口吃，尽情口吃，你已经触及底限，口吃最坏的情况也不过如此而已，这是你最严重的口吃程度，这已经是最差的表现了，不会比这个更差了

你现在也面对了，也知道了。如果你放松，看开，放下，你只会越来越好。最后才能淡化口吃，才能打破思想矛盾，才能缓解心理上的纠缠

想象你什么时候最容易发生口吃呢？当你出现“不要口吃”，“千万可别口吃”这种心理冲动时，就是口吃现象最多的时候，比如你问别人问题的时候，在嘈杂的环境，去买东西，去问路，去交话费，去银行办业务，和领导和长辈打电话的时候，这是你都曾体验过的，换言之，不允许口吃的环境就是最容易发生口吃的时候

你和我都曾体验过这种感觉，就是越怕口吃越口吃

你为什么这么怕？你究竟怕什么？怕受到嘲笑吗？说穿了无非是怕在别人面前失去男人尊严。所以，若扭转了担心别人嘲笑的思想负担，怕口吃的恐惧心理也自然随着缓解

躲躲闪闪，遮遮掩掩是错误态度，它会加深口吃的心理纠缠，你只有不怕笑话，才能最终不被人笑话。只有勇于承认口吃的存在，敢于暴露口吃的存在，无条件地允许口吃的存在，才是解脱心理纠缠的唯一正确途径

有了这样的态度，你立即会感到如释重负，身心都觉得轻快

所以，不能在不口吃的时候衡量自己的口吃好了没有，而是在口吃出现了的时候衡量，口吃出现后的心情，态度如何才是衡量口吃好了没有的标志

发生口吃了，这是很正常的，我接受它，无条件允许它，象大多数人发生口吃时那样坦然地口吃，大大方方地口吃，心情不为之波动，这才是口吃的真正的痊愈，口吃既是心因性疾病，因而主观上的态度如何，具有重大意义

请你记住：对于你来说不口吃带来的心情平静和信心，并没有多大的价值，而发生口吃时心情坦然，毫不介意才是无价之宝

“当鞋子合适的时候，脚被忘却了。”当你真正自信时，自信是被忘却的。当你真正心灵自由时，口吃是被忘却的，什么时候你忘记自己口吃了，那就治好口吃了

用一句辩证的话说，就是“要想矫正口吃，最好的办法就是不去矫正口吃。”你不再是“心囚”，这时候你做什么事都是自在的，你是个自由的人

我推荐你看电影《叫是第一名》的目的就是让你知道，电影中的主人公布莱恩确有其人，真人真事，在美国就有 20 万妥瑞症患者，在中国就可想而知了，而且这个疾病在科技如此发达的今天，如此发达的美国都是无法根治的疾病，但是影片中的布莱恩根本没有把自己当成病人，他是把自己当成一个正常人，普通人来看待，去追求自己想要的，从不让无法治愈并且常常捣乱的妥瑞症拖自己的后腿

口吃不是病，妥瑞症是疾病。对于口吃，若是把它当作病来治疗，反而治不好；

把自己当作普通的健康人来对待，倒容易好

就是说，从今开始把我视为一个正常的普通人，再不被当作口吃患者了。这也可以说，舍弃了自我改造努力的同时，开始实现了真正的自身改造

但你为口吃烦恼的时候，想想布莱恩，把口吃翻译成自己的“伙伴”和“老师”。在最佳年度老师的颁奖台上，他“翻译”说：“我要感谢……但我也要感谢我这辈子最难对付、也是最执着的老师、我多年的同伴——也就是妥瑞症。因为我从残疾中学到了人生中最宝贵的经验，那就是千万不要让任何事去阻止你追逐梦想，阻止你工作、享受还有恋爱。”

现在你就是现实版的布莱恩，接受并允许口吃的存在，但该追求你想要的就去追求，不能让任何事情和借口当你的绊脚石

允许口吃之日就是口吃根治之时。只要变对抗为允许，不努力，不刻意，口吃就会从源头上立即根治，永不再犯

你可能要问：“根治口吃就这么简单”？是的，本来就是这么简单的事，只是被人为地把它复杂化了

有人问过我：“你好了以后有没有反复过”？

我回答说：“反复？我承认，一开始，我有。这是正常现象，怎么能说这是“反复”呢？我接受这个事实，不管口吃来多来少，我的心情总是坦然的

畅谈口吃是我自疗的第一步。畅谈不仅释放自己内心的压力，整理治疗的思路，也能让对方感到轻松和自然

口吃的时候开心点放松点，因为这样别人也会开心放松，世界上最痛苦的事就是千方百计掩饰自己口吃的事实，别太在意口吃，因为你不靠它吃饭，你口吃时没有那么多听众，别让自己那么累。千万不要想着把口吃掩饰的天衣无缝，只需要顺其自然，和盘托出

每一天，允许自己偶尔不口吃，其余的时间，就开开心心，轻轻松松地口吃好了

你不理口吃，口吃不理你；你不在乎口吃，口吃就不在乎你；口吃的主要原因就在于禁止自己口吃，口吃是无害的，它完全是个人的私事，只是说话方式的一种

口吃不是缺陷，口吃不会影响你任何事情，口吃不影响你接吻，不影响你做爱，不影响你工作，不影响你学习，不影响你运动

全世界的人都是口吃，只不过大部分人说话说快了而已，正如跑步的时候 有人掉队了，我们需要做的是跟上就是了。年老的希望自己年轻点，病人希望自己健康，胖得希望瘦点，口吃的盼望自己不口吃，大家总是在追逐自己未获得的事情

解除自己的压抑和恐惧，按照我在前面告诉你的克服眼神的恐惧，对美女和权威人物的恐惧，对当众讲话的恐惧，你就慢慢消除对口吃的恐惧，因为你不在恐惧和自我压抑了，这种心理状态曾经跟随我十多年，因为小时候形成的后天口吃导致了一种自我抑制， 你再仔细读一读《人性艺术》里面的自我意识和他人意识的区别，在第十一章，开放你真正的个性，通篇讲述的是一种自我压抑的状态。这部分的内容对我的帮助非常大，我从更深的层面认识到自己的问题所在

我们来看看乔·吉拉德是怎样矫正口吃的

乔·吉拉德是谁？他是被《吉尼斯世界记录大全》誉为“世界上最伟大的推销员”。他在 15 年中共销售了 13001 辆汽车。他目前保持 5 项吉尼斯推销汽车最高记录，包括连续 12 年平均每天销售 6 辆车。乔·吉拉德 49 岁退休后成为全球最受欢迎演讲大师之一

可是在 35 岁之前，他患有严重的口吃，曾经做过洗碗工、送货员、电炉装配工等 40 个工作，那时他背了一身债务，几乎走投无路，在事业和生活当中，他只能算个失败者。35 岁时，一位朋友介绍他做汽车销售员，从此改变了他的命运

后来，乔·吉拉德写了一本书：《把任何东西卖给任何人》。书中有介绍他矫正口吃的内容。乔·吉拉德在书中写到：“我小时候还有一个毛病，那就是从 8 岁起说话非常结巴。可能是父亲打的。这么多年来这一毛病常使我遭遇很多痛苦的尴尬

但我过去找的工作并不要求口齿流利。我和许多人（包括医生）讨论过此事，他们的建议几乎一样：尽量把讲话的速度放慢一点。我努力试过，有时候口吃不那么厉害了。但我一直没改掉口吃的毛病，一直到我开始销售汽车

现在该是我动真格的了，我要教自己把精力集中在要说什么上，然后慢慢地仔细地说出来。我 35 岁才真正开始改掉口吃的毛病。我很快就学会了如何克服它。因为我必须克服它，否则我一家人都要挨饿。学会克服口吃，是我开始销售时最重要的变化之一

因为它让我注意自己想说什么，应该说什么，以及别人想听什么。当然，每个搞销售的人都应该一直这么做。但是，为了纠正口吃的毛病，我不得不这样做。这样，我不仅改掉了口吃的毛病，还学会了交流的基本知识，学会了倾听别人和仔细计划自己的思路。我很快就不结巴了，而且意思表达的也比较恰当了

从乔吉拉德的叙述中我们知道：

1、 他在 35 岁之前曾试图通过慢说话来矫正口吃，慢说话对抑制口吃还是有一些效果的，但是并没能改掉口吃的毛病。

35 岁后，为顺利推销汽车，还是使用慢说话的方法，很快就克服了口吃

这里就有一个问题：为什么他在当推销员之前用慢说话没有改掉口吃？而当了推销员之后，仍然还是用慢说话，却很快的就改掉了口吃？

我认为，在没有改变矫正方法的情况下，对语言的要求和动机有了很大的变化：他原先所干的那么多的工作都不要求多说话，而做为推销员，必须积极主动的多说话。由此可见，积极主动的多说话的意识 and 动机，才是他能够很快矫正口吃的原因

我很早就认识到了这个问题。不论使用什么矫正方法，如果不多说话，不积极主动的说话，要想矫正口吃是很难的。我相信，只要多说话，并且积极主动的多说话，就有可能矫正好口吃

乔·吉拉德为我们提供了一个通过积极主动多说话矫正口吃的例子。实际上这也是用主动去说话来加强自己动机的一个例子，用行为来加强正面动机——自我创造的艺术

所以从现在起你不在想着口吃的事情，不要再想着这个字眼，这对潜意识都是一种强化，用翻译的技巧把这个字眼进行转换，比如把口吃变成说话着急或者其他字眼。如果你能先克服了眼睛注视恐惧，当众讲话的恐惧，对敬畏人物的恐惧，你的预期性的口吃恐惧也就跟着消失，你就能够很自然轻松的交谈了。这需要通过自己观察口吃，接受口吃，暴露口吃，允许口吃，加剧口吃，淡化口吃，这样六个阶段来完成

我这样告诉你的原因是，你从现在开始停止去寻找治疗自己口吃的想法，因为口吃不是病，如果偏要说口吃是病的话，也只是心里上的一点毛病，只要你知道口吃的最大障碍和负担就是心理上的恐惧造成的，你就会知道这个恐惧只能由你自己来克服和搞定，其他人谁也帮不了你，包括独眼易龙

象其他的如言语重塑疗法、腹式呼吸疗法、催眠疗法、NLP 神经语言学疗法、放松训练法、科学发音法、快乐疗法、行为疗法、系统脱敏法、心理疗法，突破疗法、心态调整法、一气带句法、森田疗法等都是治疗口吃的一种方法，我和我的口吃朋友都试过，都是为了治疗口吃而运用的方法，有的人用的有效，有的人用了没有效，但最终口吃彻底治愈的原因是因为内心的恐惧感没有了，内心的心理负担没有了，口吃自然也就没有了

你一定要知道，你的口吃会消失的，不是我让他消失的，而是你自己认清了口吃的实质后，它自己消失的

当你心底的恐惧消失，这种正向循环的最后结果就是，我们所期待的事情最终成为了“自我实现的预言”

各位总裁，今天关于克服恐惧和口吃的解决方案示范完毕

第 9 天

健性方案，强性方案，防病方案

今天学习整体解决方案课程第 9 天：健性方案，强性方案

在过去制定的方案中，绝大多数是男士求助，是关于男性自身功能方面的问题，这个课程只针对男士总裁，因为没有针对女士制定过类似方案

但有一部分是男士女士都会遇到的健性，强性的问题：PC 肌训练，先把这一部分来做分享，这是男人女人都需要认识和重视的关乎一生性福的性爱肌肉训练

这个话题中包含很多敏感词汇，因此需要把某些关键字做省略或字母代替处理

先说一下关于女士的 PC 训练

PC 肌是什么，有的女士好像以前都没有听过，PC 肌是一块女性身体里最神奇的肌肉，它的能力直接关系着 Y 道的紧松度，关系着性爱感受的强弱，关系着高潮能力的高低

PC 肌是盆底肌群的组成部分，像一个立体的吊网一样，支撑盆腔内的器官，错综复杂的肌纤维连接着 Y 道、尿道、会阴体和部分 Y 蒂系统

当我们在收缩 PC 肌时，耻骨跨越到尾骨的这部分的肌肉，都会向上向内提升，牵扯着尿道和 Y 道两侧的肌肉，同时也刺激着 Y 蒂

我们常说的 G 点，实际上就是女人在性兴奋之后 Y 蒂、尿道和 Y 道这三个系统的交汇点，强健有力的 PC 肌群的收缩牵拉，可以让 Y 蒂充血勃起得更充分，这三个系统能有更大的接触面积，并在不断的性刺激下获得 G 点高潮

Y 道松弛，大部分并不是因为 Y 道管变宽了，而是 PC 肌群变弱了

例如除了年龄增长、缺少锻炼、炎症导致的 PC 肌弱化以外，还有分娩的过程也可能撕拉损伤盆底肌群，尤其是 PC 肌，影响了 Y 道的收缩能力

若不及时做调整，会影响亲密关系和家庭和谐，随着年龄的增大，身体也会很容易过早出现子宫脱垂，甚至出现尿失禁等现象，这样一来，独特的健康魅力和强大的性吸引力就无从谈起了，所以，产前预防和产后的及时修复都非常重要！

跟所有肌肉一样，PC 肌也是用进废退，如果我们给“她们”适当的练习，即便你已经忽视了很多年，也一样可以重新激活她们。科学长期地训练 PC 肌，不仅能恢复少女般的紧致、弹力和灵动，还能达到三维愉悦高潮

那么，PC 肌应该如何检测呢？

可以用手指检测！一般来说正常的松紧度是插入一根手指的时候，能感觉到 Y 道口舒适地包裹着手指，还能用 PC 肌一下一下地挤捏自己的手指，而如果感觉 PC 肌不能夹住手指，或者能非常轻松地容纳两个手指，可能就需要加强锻炼 PC 肌了

什么样的女士必须进行 PC 肌锻炼：

- ①：非常容易尿失禁的女士
- ②：子宫或膀胱松驰的女士
- ③：生育过的女士
- ④：女性更年期的女士
- ⑤：期待 Y 道获得锻炼, 更加紧致的女士
- ⑥：提升 G 潮的概率

女性 PC 肌的训练方法，（男士女士通用）

性爱肌肉练习动作 1：一分钟内快速收肛六十次：

既然找到了 PC 肌，这里就是你的第一个练习：一天 3 次，一分钟内快速收肛六十次。我知道这听起来挺简单，但言语实在无法表达这练习有多么重要

在任何地方随时随地操练

PC 练习确实是既简单又可随时随地进行的，在车上，在海滩上或在坐在桌子前都可以做，可以在光天化日之下，随时随地操练

这些练习不难，但常见 2 个错误

错误 1：重复次数过多。我知道你现在雄心勃勃，但有句话叫过犹不及。和其他肌肉一样，PC 会酸痛的。开始时悠着点，如同你刚开始做其他锻炼那样，先让肌肉强壮起来，然后才好加量升级

错误 2：不会把 PC 肌单独分离出来。PC 是一组小肌肉，在练习中你需要把它从许多附近较大的肌肉当中分离出来。我前面提过，重要的是当你运动 PC 肌时，你的腹部、大腿上部、臀部都要是完全放松的，他们不能动

你在分离 PC 肌的过程遇到困难吗？许多刚刚开始这练习的人都有这个问题。别担心，如果你在练习 PC 时还是无法让其他肌肉不拉紧，只要先让这些肌肉虚脱乏力，这样它们就不会干扰到你的训练了

比如说，你在操练 PC 时腹部肌肉总是会收紧，你要做的就是开始 PC 练习前，收缩和放松腹部肌肉至少 10 至 20 次，这样他们累了，就不会在前面挡路了。也同样适用于臀部、大腿、腹股沟的肌肉

一旦你真正把 PC 肌分离出来，你的“PC 困惑”问题应该解决了，下来你就可以自由地、全神贯注地进入训练

性爱肌肉练习动作 2： 吸气七分提肛后不放坚持一分钟以上或更长

做法如下：吸气的七分程度，不要吸满，慢慢用力收紧 PC 肌，越紧越好；现在请保持收紧持续整整 60 秒钟不放；最后，用 5 秒钟逐步放松这次收缩。你应能感觉到自己真真切切地锻炼了那块肌肉一回

开始的时候也许有点困难，你可能只做 15 秒挤压就筋疲力竭了。问题不大，但

要努力最终达到最低 60 秒的任务量。你可能要花好几天，甚至好几个星期才能做得到，也没问题，更重要的是你不要过分逼迫自己，你不是想把自己训练称角斗士，只要好好享受过程，并保持运动量

性爱肌肉练习动作 3：抓踝下蹲起

做法如下：

一、两膝分开之最大蹲下，双肘放到两膝内侧，双手抓住脚踝或脚面，保持 10 秒；

二、深吸气，呼气，并低头抬臀，双腿直立，匀速呼吸，保持 10 秒，

三、重复这个抓踝下蹲和抬臀直立的 20 次

这个动作增加脑部供氧，拉伸和加强臀部，大腿内侧肌肉，增加髋部和腹股沟的柔韧性，增强性控制力

性爱肌肉练习动作 4：排尿锻炼法

坐在便盆上，两腿分开排尿。中途有意识的收缩阴部肌肉，使尿流中断。此时感到在收缩的肌肉就是 PC 肌。注意，不可用并拢双腿或两腿交压的方式来中止尿流。如此反复排尿、止尿、排尿、止尿，就像反复开关水龙头一样。有的人开始时止不住尿流，多做几次也能掌握

性爱肌肉练习动作 5：腰腿锻炼法

仰卧床上，以头部与双脚为支点，抬高臀部，同时收缩 PC 肌；放下臀部，同时放松 PC 肌，这样可使腰腹腿臀肌和阴部肌肉同时都能得到锻炼

训练注意事项：

1、锻炼不可以三天打鱼三天打鱼，需有规律性地每日分配 2 次各十分钟上下的固定不动训练

2、找一段不容易受影响的时间，刚开始时以收拢 PC 肌三秒后释放压力三秒为 1 次，反复 10 次为 1 组

3、刚开始时若坚持不上三秒则适当减少。当日渐强壮有信心以后，可慢慢增加每一次收拢释放压力时间到 10 秒。大概要用几个星期时间才可以从三秒增加至 10 秒

4、每日以 30 组（收拢 300 次）为宜，以确保训练实际效果。针对新手而言假如运动强度偏大，可由浅入深提升，以防肌肉痛

锻炼一定要由浅入深，过多锻炼也会造成出现异常血肿，乃至造成骨盆病症。一定要注意正确的训练

PC 肌的收放自如，是女人的隐秘之舞。这种灵动的舞蹈，是亲密关系的巅峰

被绝大多数男人和女人忽略的小小 PC 肌你的高强的性能力倚赖于一组强健的 PC 肌，它是提升性能力的关键所在

你是年长还是年轻并不重要。任何年龄都可以进行性爱肌肉 PC 肌的锻炼，PC 肌的锻炼不但会带给你更健康的身体，更重要的是它能提升你的自信

女人练好 PC 肌，性福，握在自己手中！任何男人，女人都可以成为一个出色的床上高手，只要他或她能了解并控制 PC 肌

下面是针对男士 PC 肌的训练内容

假如你想成为一名床上悍将，久战高手，你要做的第一件事是研究你的 Y 茎。忽视你自己 Y 茎的能力就是浪费你最大的财富，你从一出生就认识你的 Y 茎，你认识它比你认识你的伴侣、你的老板、你最好的朋友的时间都要长

然而，在一起这么长的时间，你对它却所知甚少，哪怕你每天都会好好地端详它一番，你却始终未能看穿它的真正潜力

世上有 2 种男人：能控制他们 Y 茎的男人和被他们 Y 茎控制的男人

一个无法控制自己 Y 茎的男人是一个生活在恐惧当中的男人，他害怕这个不足之处被人发现，他无法享受令人满意的性爱，他无法满足他所爱的女人

控制 Y 茎有神经和肌肉两个途径，先说说肌肉控制——很小并不起眼的 PC 肌

男士 PC 肌衰弱引起的问题：

- 1、勃起无力
- 2、射精无力
- 3、射精量少，频率低
- 4、早泄
- 5、阳痿等等

哪些男人需要锻炼 PC 肌？

每个男人都需要锻炼！

只要每天做 100-300 下，那一个男人的性能力就能大大增强

每个愿意进行训练的男人都有能力在 3-5 个月内把他的 PC 肌锻炼到强大状态，你要做的只是每天花上数分钟操练而已

你要做的第一件事就是找出你的 PC 肌。对有些人来说这非常简单？你大概已经在挤压它了

但很多男人完全不熟悉他们身体里的这么一块小肌肉，所有靠近腹股沟，臀部，腹部，大腿，PC 的单块肌肉感觉似乎都差不多，它们似乎都像是一大块的肌肉

群，现在要改变这种混乱情况，这里有一个将 PC 肌找出并与其他肌肉分离开来的最简单的方法

首先，男人把一只或两只手指轻轻放在睾丸的正下方，假装你正在排尿。现在尝试中止尿流，好，你刚刚用来关闭从膀胱出来的尿流的那肌肉就是 PC 肌了

你有感觉到它在收紧吗？可能你还注意到在收缩 PC 肌时你的 Y 茎和睾丸“跳”了一下

PC 肌在阴囊与肛门之间，与前列腺很接近，是控制排尿、射精和勃起的肌肉群之一。当 PC 肌活动时，它可以控制男性的勃起活动。拥有强壮的 PC 肌，会得到更强有力和稳定的勃起

男士锻炼 PC 肌的作用

- 1、锻炼你控制射精的肌肉，避免早泄。
- 2、锻炼出具有“肌肉感”的 Y 茎。
- 3、锻炼出如你所愿的，随时都能勃起的，坚硬如石的 Y 茎。
- 4、改善 Y 茎血液循环。
- 5、显著改善性能力。
- 6、提高射精量和射精频率。
- 7、改善排尿不畅。
- 8、锻炼出具有多次性高潮，而无疲惫感。
- 9、锻炼出健康良好的前列腺，拯救你的生命

总之，锻炼 PC 肌，还有一大串好处。这个练习能够治疗阳痿等一系列因年老而收起的性方面的疾病。一个明显的事实就是：阳痿等一系列性疾病，都应该归咎于非常衰弱的未经良好锻炼的 PC 肌

PC 肌训练方式：随时随地

坐着、站着、躺着做足 100-300 下就可以了，无论快慢，只要持之以恒，一个月时间，就可以硬梆梆地坚如磐石。如果一生坚持，那就一生都象年轻时候一样坚挺

初始阶段的练习

就象自己控制排尿一样，逐渐收紧 PC 肌，坚持收紧 5 秒钟，然后，放松 PC 肌 5 秒种，这样就完成了一个练习。练习时，从 10 个开始，逐渐增加到 50 个，这就叫做一个回合。建议每天练习 2-3 个回合，即 100-150 个收紧——放松动作

PC 肌练习什么时候都可以做，因为那只是收紧——放松别人看不见的肌肉，可以站着、坐着、躺着都可以练习，并且别人根本无法觉察

当你能轻易做到收缩 100-300 个后，建立有规律的象例行公式般的练习是很重要的。坚持不懈地练习是以后会不断获得好处，得到更多快感的基本。一个日常的练习，在什么地方都可以进行，有时间就多做一点，没时间就少做一点，都可以，关键是每天进行，并一直保持下去

高级阶段的练习

高级练习方式会非常累，但效果会好得多。而坚持练习一段时间的复杂方式后，大多数人，都会回复到简单的方式上来。简单的方式简单有效

能控制排尿的，就是 PC 肌。中国古代也称这个练习为“提肛”，因为很显然，在做收缩练习时，肛门部位会变得很紧的

开始先做 10-20 个收缩动作，看看效果如何。如果你做了 20 个收缩动作就感觉累了，那你可真要好好练了。做 20 个收缩动作后，再紧紧地收缩 PC 肌，尽可能地保持这个状态，越长越好。由于缺乏 PC 肌锻炼，开始你会觉得很累，但是经过一段时间不间断的练习，你就能紧紧地收缩 PC 肌，来控制射精的冲动，真到冲动感消退。这时候才谈得上“性能力”

间断式练习：按照固定的节奏，收缩放松 PC 肌，做 30 个，然后休息半分钟。再

同样做 2 套。每次休息半分钟。完成后，因为血液的流量增加，所以你就会感觉能较好地控制 PC 肌了

渐进式练习：一次又一次地夹紧放松。开始做 30 次一套，再慢慢开始做 100 次一套。有的人已经能做到 700 次一套，每次都做到力竭为止。这样，PC 肌很快就能练成功。你会发现，每天清晨起来，你的 Y 茎都会坚硬如石地勃起着。在你的余生，你一定要每天做 300 个紧缩练习！你会发现，这是对你的性健康和性能力最好的锻炼方法

缓慢收缩练习：先做 30 个收缩练习，热身一下。再保持收缩的状态，数 20 下，放松，休息半分钟。重复 5 次。经过几个月的练习，你就能在一次保持收缩的状态达几分钟之久

这个练习能使你的 Y 茎充分勃起，延长做爱时间。最终你能练到做 10 次练习，每次都能保持收缩状态达 2 分钟。听起来好象多了一点，但是好处是不言而喻的。你在射精的时候，射程和力量都很强劲

阶梯式练习：这个练习就是逐步增加收缩和放松 PC 肌次数的练习。开始，先收缩 PC 肌，保持住，再收缩得紧一点，保持住，再紧一点，再保持住 20 秒，然后放松一点，再放松一点，保持住，再放松一点，再保持住，再放松一点，直到完全放松。连续做 5 套

极限式练习：慢慢地收缩 PC 肌，这个慢的程度就是：要花 5 分钟才能完成这一过程。有时候，你可能会觉得实在不能再收缩了，但是还是应该继续，尽力收缩，直到 PC 开始发抖。保持这个状态，慢慢地深呼吸半分钟。半分钟后，再试着更紧地收缩 PC 肌，直到进入一种新的状态。等到灼痛感实在忍受不了，再放松，并做 20 个快速收缩。做完这个练习，你会觉得很累。请在练习的最后做这一练习

这些练习是非常重要的，因为无论你的 Y 茎有多大，如果不能坚硬如石，那有什么用呢？强有力的 PC 肌，能使你如愿以偿地行事，同时，还能给你一个愉快的高潮和健康的前列腺

当你做这些练习，能够做到两分钟的时候，你就拥有了一快令你自豪的伟大的性爱肌肉，你可以随心所欲控制你的 Y 茎

非常重要的一点：练习时你的腹部和大腿肌肉必须保持放松。把注意力集中在PC肌上

有一点要注意：练习时不是要你试图勃起，PC肌也不需要勃起才能锻炼，所以放轻松，让你的Y茎对上面这些练习作出自然反应即可

另外加一个提示，每天有意识的多进行几次深呼吸和打哈欠可以增加你的家伙的膨胀度，那个练习时呼吸要深，满，长一些

PC锻炼和其他运动一样，你越努力，效果就来得越快越明显。不像其他肌肉，PC肌的好处是它对锻炼的反应很迅速，不管你的运动多激烈或多随意，你都不需要等几个月才能发现起了变化，你很快就会体会到PC运动在各方面带来的满足感。当然，现在你还必须要一丝不苟

在你脑海里要有一个意象画面：把自己的PC想像成在大楼里升降的电梯，它“上升”的时候就伴随你的PC收紧，而“下降”则伴随PC的松弛；你可以选择让这部“电梯”逐级“停站”，或者让它迅速在“楼顶”和“楼底”间穿梭……

下面的一些两性交合的一些概念会对你的性能力的锻炼起到一些帮助作用，因为很多人对此有很大的认识误区

交合四种境界：

- 1、敏感而泄
- 2、持久而泄
- 3、交而不泄
- 4、屡交而泄

第一种境界，敏感而泄：

这是初始境况，非常敏感，往往不超过三两分钟，一触而泄，这个很好理解，大多数人的困惑都是因为这个原因，有一部分人是因为生理原因，主要是包茎，做了包皮切割手术以后，一段时间就会变得不像原来那样敏感，慢慢就会好起来。但也有有的不是包茎，但仍然很敏感，是因为心理原因占主要因素，心理因素，那就心病还需新药医

第二种境界，持久而泄：

是初级境界，是指再一次性行为中可以持续 15 分钟，二十分钟，30 分钟，如果可以甚至可以坚持 50 分钟，一个小时都可以，关键是要看你到底想要什么，时间是自己可以掌控的，只是需要一定的体力和耐力来支撑。这就是我们的目标，达到这个境界需要至少 3 至 6 个月的时间

第三种境界，交而不泄：

是中级境界，是指在一次性生活中、不仅能长时间运动 Y 茎，而且能保持不射精，在下一次性生活中才射精

第四种境界，屡交而泄：

这是最高境界，是指能多次的性生活中不射精或者多次以后才射精一次。这是通过性爱到到强性健身，养生的目的，追求的是性交的次数多，持续的时间长、射精的次数少

这四个境界的含义你应有所了解，我们目前只需要从现在的初始境况达到第二个境界，持久而泄，一次性活动中能够坚持 20 分钟或者半小时以上，可以自己随心所欲的控制

四种感觉阶段

湿热感（可控），

较敏感（可控）、

高敏感（可控）、

射精感（失控）

临界点介于高敏感和射精感之间。重点在于平台期男人的自我控制能力强弱

在性交行为中，Y 茎在 Y 道中抽动，会产生四种感觉，这四种磨擦感产生的顺序是：温热感、较敏感、高敏感、射精感。你要学会敏锐的识别从温热感到较敏感。从较敏感到高较敏感，当你能够区分这三种感觉的不同，你就可以自控自如了

在温热感和较敏感这两个感觉内摩擦龟头，一般不会产生明显的心理和身体的紧张感，也不会射精

而在高敏感时摩擦龟头则会产生明显的心理和身体的紧张，心理发慌、龟头膨胀变硬，如果继续摩擦，很快就会产生射精感，产生射精感时，容易失去理智，会不由自主的快速摩擦 Y 茎，并在 3-5 秒后射精

控制 Y 茎摩擦感，重在及时停止

所以在【高敏感】和【射精感】之间有一个临界点，这个临界点就是关键，能够在临界点到来之前即使停止，就是自控的关键所在，就像驾驶一辆高速行驶的汽车，能否悬崖勒马在此一举

如果你一开始很难找到自己的临界点，那就在提前在“高敏感”时及时踩刹车，早踩常磨，停止摩擦。在高敏感时停止摩擦就不会射精，如果继续摩擦就会很快进入射精感，当已产生射精感，就很不容易控制自己的行为，一刻间全盘失控很快射精

龟头会很较敏感，要采用轻摩擦、慢摩擦、多停止、多重复的方法来训练。随着训练次数的增多就能提高射精刺激阀，强化性神经的兴奋性，建立 Y 茎持久运动的神经条件反射。从而达到增强 Y 茎持久力，延长射精时间的功效

这一段很重要，无论你自我训练还是实际操练过程中，都要仔细体验这四个感觉阶段的差异，当你能够准确区分时，你的自控力就升到一个新台阶了

卫生间的三个练习动作：

训练自己的性能力是一个很隐蔽的事情，平时的环境和条件都不允许，所以可以利用上卫生间小便的时机进行数次训练，日积月累效果就显著了

第一个动作【憋尿】：每遇小便时，舌舐上腭，把牙齿咬紧，两脚趾抓地，闭气提肛，目视顶门，然后小便。不要把尿一次性尿完，而是撒撒停停，分九次左右尿出

即在尿出一部份后，收提会阴与尿道，将尿收住一回再撒，第一次要特别收严密，要将尿收断一回再撒，以后各次可依收放收放节奏进行。越是尿急，第一次越要收紧

这个方法能提高肾功能卷放能力，要关就关，要放就放，做到能随心所欲的控制射精量，便完后，缓缓放松即可。此法能固精强肾，健骨固齿

第二个动作【推拉】：每次小便后，用一只手握住 Y 茎，进行前后推挤动作，记住一定要让包皮也随着前后运动，每次推拉的时候一定要把龟头充分暴露出来。用手握住 Y 茎（要撻开包皮，把龟头露在外面），前后提拉 100 次

第三个动作【甩击】：用一只手的食指和中指夹于 Y 茎根部，甩动 Y 茎向左右两边大腿根部甩击，各 100 次，使 Y 茎丰满、挺立

这三个动作就是让你的 Y 茎每天都有机会接触空气和得到锻炼

上面是关于健性，强性的一些训练方法的介绍，在过去制定方案的统计中，关于早泄困扰的最多，这部分内容比较多，我选出一部分内容，用电子报告的方式发到群里，关于零早泄理念的内容需要关注和参考，这部分是关乎能否解决早泄问题的决定因素

下面是电子报告的目录：

第一部分：零早泄理念基础

早泄是男人正常的生理现象

所有男人都发生过早泄

心病心药治

正确认识早泄：早些与早泄

知道自己有早泄

不服从自然

自我确诊

对早泄的错误评价

恐惧心理

服从自然，接受早泄

无条件的允许早泄
坦然承认，感谢早泄
扭转观念，认清早泄
触及底限，加剧早泄
自愈痊愈，淡化早泄

第二部分：零早泄的理论基础：

四种境界
四个性反应时期
四种感觉阶段
三种节奏
三种运动方式
卫生间的三个练习动作
不要吃中药，要食补

第三部分：训练方法

超慢速训练
冷热交替训练
临界点训练
真枪实弹训练

第 10 天

时间管理方案，财务管理方案

今天学习整体解决方案课程第 10 天：时间管理方案，财务管理方案

关于时间管理方案，市面上这方面的书籍，课程，文章非常多，比如四象限法，番茄法，二八法则，帕金森法则，优先矩阵，华罗庚的统筹法等等，大家都可以学习和借鉴，看看哪种最适合自己的，能带来结果，然后可以把心得体会，自己总结的时间管理方案分享给客户

时间管理的研究已有相当历史。就如同人类社会从农业革命演进到工业革命，再到资讯革命，时间管理理论也可分为四代

【1】第一代的理论着重利用便条与备忘录，在忙碌中调配时间与精力

【2】第二代强调行事历与日程表，反映出时间管理已注意到规划未来的重要

【3】第三代是正流行、讲求优先顺序的观念。也就是依据轻重缓急设定短、中、长期目标，再逐日订定实现目标的计划，将有限的时间、精力加以分配，争取最高的效率

这种做法有它可取的地方。但也有人发现，过分强调效率，把时间崩得死死的，反而会产生反效果，使人失去增进感情、满足个人需要以及享受意外之喜的机会。于是许多人放弃这种过于死板拘束的时间管理法，回复到前两代的做法，以维护生活的品质

【4】又有第四代的理论出现。与以往截然不同之处在于，它根本否定“时间管理”这个名词，主张关键不在于时间管理，而在于个人管理。与其着重于时间与事务的安排，不如把重心放在维持产出与产能的平衡上

第四代时间管理理论能够**【平衡】**时间需求：

1、详细周到地考虑工作计划——确定实现工作目标的具体手段和方法，预定出目标的进程及步骤

2、善于将一些工作【分派】和【授权】给他人来完成，提高工作效率

3、制订工作计划，将事务【整理归类】，并根据【轻重缓急】来进行安排和处理

4、为计划提供【预留时间】，掌握一定的应付意外事件或干扰的方法和技巧；准备【应变计划】

另外介绍 2 个经过实践非常有效的时间管理法：

第 1 个是【6 点优先工作制】

该方法是效率大师艾维利在向美国一家钢铁公司提供咨询时提出的，它使这家公司用了 5 年的时间，从濒临破产一跃成为当时全美最大的私营钢铁企业，艾维利因此获得了 2.5 万美元咨询费，故管理界将该方法喻为“价值 2.5 万美元的时间管理方法”

这一方法要求把每天所要做的事情按重要性排序，分别从“1”到“6”标出 6 件最重要的事情。每天一开始，先全力以赴做好标号为“1”的事情，直到它被完成或被完全准备好，然后再全力以赴地做标号为“2”的事，依此类推……

艾维利认为，一般情况下，如果一个人每天都能全力以赴地完成 6 件最重要的大事，那么，他一定是一位高效率人士

A. 这是由 19 世纪意大利经济学家帕累托提出的。其核心内容是生活中 80%的结果几乎源于 20%的活动。要把注意力放在 20%的关键事情上，这个法则我们都知道，在这里就不详细介绍

第 2 个是【间作套种】工作制

“间作套种”是农业上常用的一种科学种田的方法

人们在实践中发现，连续几季都种相同的作物，土壤的肥力就会下降很多，因为同一种作物吸收的是同一类养分，长此以往，地力就会枯竭。人的脑力和体力也是这样，如果每隔一段时间就变换不同的工作内容，就会产生新的优势兴奋灶，而原来的兴奋灶则得到抑制，这样人的脑力和体力就可以得到有效的调剂和放松

《圣经新约》的翻译者詹姆斯·莫法特的书房里有 3 张桌：第一张摆着他正在翻译的《圣经》译稿；第二张摆的是他的一篇论文的原稿；第三张摆的是他正在写的一篇侦探小说

莫法特的休息方法就是从一张书桌搬到另一张书桌，继续工作

上面只是关于时间管理方面我实践过非常有效的几个方法，但能够真正让你的贯彻实施时间管理的最重要的前提是掌握柳比歇夫时间管理法，先掌握柳比歇夫的时间管理方法，再用【计划清单】才能让其他时间管理方法都能实施和推进

柳比歇夫时间管理法

亚历山大·亚历山德罗维奇·柳比歇夫（1890 年 4 月 5 日——1972 年 8 月 31 日），前苏联的昆虫学家、哲学家、数学家

从 26 岁到 82 岁这 56 年期间，他一共发表了 70 多部著作，内容涵盖了生物分类学、昆虫学、科学史、农业、遗传学、动物学、植物保护、进化论、无神论等众多领域，还写过不少科学回忆录

人们开始研究柳比歇夫，他的这种自我时间管理法，后来被称作为“柳比歇夫时间管理法”

他在 26 岁时独创了一种“时间统计法”，通过记录每个事件的花销时间，通过统计和分析，进行月小结和年终总结，以此来改进工作方法、计划未来事务，从而提高对时间的利用效率。期间他不断完善这一统计方法，并一直沿用了 56 年直到逝世

通过做这样的记录，柳比歇夫获得了精确感知时间的能力

为什么重点推荐学习柳比歇夫时间管理法，是因为现代各个流派的时间管理方法很多人都不能实际执行，很容易令人产生挫败感，失败率非常高。人一旦产生挫败感，就会心生恐惧和厌倦，当下次再遇到时间管理的书籍时就会选择不看，于是离正确的生活方式越来越远

我们首先掌握柳比歇夫时间管理法，毕竟它是时间管理学的祖宗，是其他时间管理法的开端和前提

为什么柳比歇夫时间管理法如此神奇？

是因为人的大脑有短期记忆的缺陷

虽然人类大脑是宇宙中已知的最复杂的事物，但是大多数情况下，你仍然记不清你前两天早上吃了什么、最近几天晚上几点睡的觉、大前天到底刷了多长时间朋友圈、逛了多长时间淘宝。我们的大脑会自动选择把这些小事彻底遗忘，这其实也是大脑的一种策略，因为大脑这样才能腾出空间思考更有价值的事情

同样，你也记不清花费在有价值的事情上的时间。也许你自我感觉良好，但是人类往往会高估自己在有价值事情上的时间投入，而这些全都无法被检测被证明，于是最终影响到了我们的成长速度

量化管理才是提高效率的最佳方式

通过时间记录，我们把不可捉摸的时间片段捕捉起来，你的记录本就是我们的“第二大脑”

有了记录，才有可能进行量化管理，于是我们可以精确分析在每个方向上所花的时间。通过不断分析和研究这些时间片段，我们可以精确规划未来的时间走向。从某种意义上来说，我们获得了操纵未来的能力

柳比歇夫的时间记录有什么好处

一、培养时间危机意识

我们之所以对时间利用率比较低，是因为潜意识里认为时间是无限的，大多数情况下不知不觉就把时间浪费掉了

通过记录的方式，我们惊奇地发现每天用来提升自己的时间并没有那么多，除去睡眠、交通、工作、吃饭、休息之后，竟然只有区区几个小时了。只有当一种想法深深触动了大脑，我们潜意识才会认为这很重要，然后才会开始行动

二、获得感知时间的能力

当你记录一段时间以后，你会形成了一种特殊的时间感。会让你借助于一种内在的注意力感觉得到时针在滴答滴答的移动，能感觉出来时间在流逝

三、找出浪费时间的因素

如果花费在有价值的事情上的时间过少，就说明我们浪费了太多时间。这时就需要仔细分析自己的日常行为，找出浪费时间的因素，并消除掉

四、及时调整计划

根据这个阶段的时间开支规律，重新安排下个阶段的计划

柳比歇夫时间管理法的精髓，主要包括四个步骤和五个守则

一、四个步骤

1. 记录

第一个步骤是记录，就是尽可能准确地记录时间被用在了哪里，这是柳比歇夫时间管理法的精髓

柳比歇夫采用普通的日记本，长年不中断地、忠实地记录每天把时间花在了哪里，无论是做需要创造力或与科研工作有关的事情，还是处在战争的年代、亦或在住院的时候，甚至连自己心爱儿子去世的那天，柳比歇夫也都一丝不苟地做了时间记录，这些记录的误差不超过 15 分钟

年复一年的习惯养成，最终让柳比歇夫获得了自己的时间账本和不看表的准确时间感。因为在他看来，思考和分析都要建立在一个基础上，那就是：了解自己。了解自己的时间都运用在什么地方

2. 统计

有了时间账本，第二个步骤就是统计。以每周、月、年为单位，统计每件事情占用了多少时间

每个月的月底，柳比歇夫都会把之前每天记录的基本工作时间加起来，并做好分类

比如，某个月的小结中记录当月用在基本科研上的时间是 59 小时 45 分钟。这 59 小时 45 分钟又根据工作内容的不同，分为校对书稿、研究数学、阅读日常参考书、撰写学术信件等类型

还包括一些更细的统计，比如在阅读日常参考书这一项里，他又详细列出了书名、阅读了多少页，以及每本书耗费了多少时间，等等

除了单纯的时间统计，柳比歇夫还会写下“某项工作没按进度预期完成的原因分析”。年度总结还不够，他还会以五年为时间节点，对自己的工作做一番总结和展望，思考整体的工作和研究方向

现在我们应该很能体会，柳比歇夫是如何把“记录时间用在哪儿”这件事情做到极致了吧？必须强调的是，总结非常重要。如果只记录，不总结，时间管理就是一句空话，在这一点上，柳比歇夫同样做得非常出色

3. 分析

积累了关于使用时间的宝贵基础数据后，接下来的第三个步骤就是分析。分析在过去这段时间里，哪些地方是高效的，哪些是可以改进的

应该说柳比歇夫的时间管理法，并不是从一开始就是尽善尽美的，而是通过对时间分配方式进行仔细分析、不断试错，才固定了最适合自己的方法

柳比歇夫有着异于同龄人的稳重，他没有急于突破自己，而是谨慎地试探着自己的能力极限，在一次次的尝试中更加准确地认识自己。最终形成了一套集合时间记录、总结、规划于一体的系统化工作方法，对精力和时间进行两个维度的管理

比如，在某一年的年终总结里，柳比歇夫提到“自己这一年经常生病”，所以反映在日记里，用在工作上的时间就比较少。而相应的，阅读非工作类书籍的时间就增加了很多。同样是对时间的一种有效利用

4. 反馈

如果说前面三个步骤侧重于认识时间、理解时间，那最后一个步骤就更侧重于怎样运用时间了

第四个步骤就是反馈，根据自己分析得出的结论作出改变，让自己更有效地利用时间

在经过记录、总结、分析之后，柳比歇夫会根据现有的完成情况，来决定在下一个时间段里每个方面要花费多少时间、达成哪些目标

在柳比歇夫眼中，反馈是一个非常有意思的环节，因为它不仅意味着坚持，还意味着恰当的放弃！

为什么这么说呢？因为和其他科学家一样，柳比歇夫也是个非常有好奇心的人，每当碰到有着无限诱惑力的新知识、新技能，他也会无法控制自己。但又如何保证这些兴趣和自己的时间管理不发生冲突呢？其实兴趣太多，从来就不是没有时间的理由，最关键的是要学会取舍和放弃，这样就最大限度地保证了精力的集中

从上面可以看出，柳比歇夫的时间管理方法是非常容易模仿的。只要有决心，就可以从现在开始记录自己在每件事上花费的时间，然后开始总结、分析和反馈了

不过，在实践中有几点是我们需要注意的：

【1】记录的及时性。不要连续做了好几件事才回头来一起记录，要一事一记。同时，要保持时间记录的真实性、准确性

【2】选择记录的时间段要相对固定，并有代表性。如果你要记录自己在某项相对重复的工作上花费了多少时间，最好是在每天固定的时间段来做这项工作。因为长期来看，人在固定时段的状态是相对稳定的，否则分析得出的数据结果，就很难有参考价值

【3】根据记录情况，及时调整时间分配计划。每周或每月总结的时候，要找出实际消耗时间与计划消耗时间之间的差额，再结合自己的工作效率，重新分配下段时间

二、五个守则

柳比歇夫时间管理法的五大守则，都是他在实践过程中结合人性的弱点总结出来的，顺应了人类“懒”这个天性。如果你恰当运用了这五大原则，可以让时间管理法不会成为你的一种镣铐，而是成为运用自如的工具

1. 第一条守则：不要为了完成工作而放弃自己的兴趣爱好

在柳比歇夫看来，没有什么比满足自己的求知欲和好奇心更重要，与其被迫在完成工作和满足好奇心之间做出选择，不如索性大方拒绝那些必须完成的任务，而选择兴趣

比如 1969 年，柳比歇夫接连发表了几篇风马牛不相及的文章（科学史、父亲回忆录、文学流派、关于堕胎、讨论叔本华哲学思想、古希腊罗马战争），这一年潜心研究的问题，其实都跟本职工作（研究昆虫）毫无关联

但恰恰是他以兴趣为导向的时间运用，反而让他取得了新的成就。在柳比歇夫看来，在有限的生命里，能够拓宽视野做更多感兴趣的事，也是对时间的最好利用

2. 第二条守则：不接受紧急的任务

柳比歇夫倡导我们“不要接受紧急的任务”，是因为接受紧急任务，就意味着可能会由于时间仓促而无法做到尽善尽美，更重要的是，它会打破你原有的节奏，引起一系列的连锁反应，反而是更费时间的

那么柳比歇夫是如何面对一项全新任务呢？他会先根据以往经验判断这项任务的复杂程度，大概估计出完成这项任务需要花费的时间和精力，是不是和预估的情况相同。如果出现了明显的不同，他就会根据自己的实际情况，重新安排计划，和时间更加从容地相处

3. 第三条守则：累了就马上停止工作去休息

你没有听错。在时间管理这个领域里，柳比歇夫应该是最注重劳逸结合的人了。与“想成功就得比别更拼命”的主流励志观点不同，柳比歇夫一直都在强调放弃和休息的重要性

4. 保证睡眠时间，每天 10 小时左右

在一本讲述时间管理经验的书籍里，居然给出让人多睡觉的建议，是不是有点不可思议？如果每天早上六点起床，那么晚上 20:00 就得上床睡觉，在现代繁忙的都市生活中，估计很难做到

但是，这条看起来夸张的守则，却是被当作柳比歇夫时间管理法的重中之重

因为没有这条守则，柳比歇夫的方法将永远是纸上谈兵。在他眼中，休息也是需要规划、记录、安排和再规划的。因为柳比歇夫采用的时间管理法并不是一种间歇性的方法，而是一种长期的计划

这是一种很容易让人产生压迫感的方法，如果睡得不好，没有得到足够的休息，

当面对一张满满当当的计划表的时候，很容易陷入被计划牵着鼻子走的恶性循环，一旦陷入这样的恶性循环，就离放弃不远了

实际上，这条准则的重点在前部分：保证睡眠时间，而不是后半句“每天睡 10 小时”。只要睡眠充足，保证精力充沛就行，有的人睡足 8 小时，也是可以的

5. 把累人的工作和愉快的工作结合在一起

在柳比歇夫的记录中，工作性质被分为第一类工作和第二类工作，即需要较强创造力和不需要太强创造性的工作。他把每天精力最充沛的时段用来完成第一类工作（这类工作的时间也是柳比歇夫最看重、最认真总结和分析的时间）；精力不太集中的时候，就去处理第二类工作

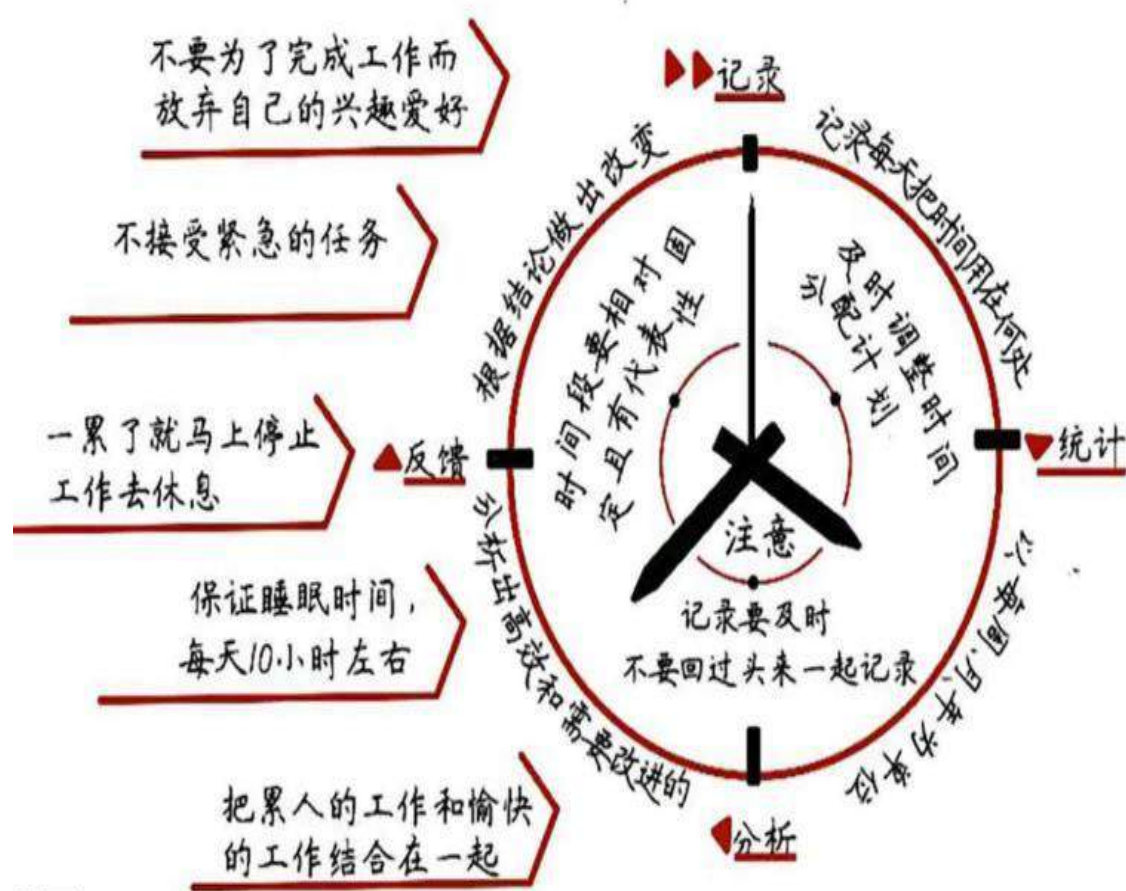
这种方法也用在了阅读过程中。根据书的内容不同，柳比歇夫做出了这样的选择：早上头脑清晰的时候，阅读哲学、数学方面的严肃作品；钻研一个半到两个小时后，再看比较轻松的历史或生物学著作；脑子累了，就看文艺作品休息。通过这样合理安排工作类型，柳比歇夫真正做到了不让每一分钟虚度

时间当然可以被拿来休息，但是在什么时间休息、以什么方式休息，柳比歇夫都会提前计划好

柳比歇夫时间管理法共包括记录、统计、分析、反馈四大步骤。这四个步骤形成了一个完整的循环，可以让你在不知不觉中持续精进，螺旋式上升。同时，还提到这四个步骤的一些要点，分别是记录的准确性、及时性、代表性、及时反馈和贵在坚持

其次，柳比歇夫时间管理法的五大原则，分别是不要为了完成工作而放弃自己的兴趣爱好、不接受紧急的任务、累了马上停止工作去休息、保证充足睡眠时间，以及把累人的工作同愉快的工作结合在一起

这些与主流观点有很大不同的守则，保证了我们使用方法，而不是方法控制了我們



柳比歇夫时间管理法是建立在数学统计的基础之上，重点是对消耗时间的记录进行分析，使人们能正确认识自己的时间利用状况，并养成管理自己时间的习惯

简单地说，柳比歇夫时间管理法就是要记录时间、分析时间、消除时间浪费、重新安排自己的时间。是个人时间定量管理的方法

过去一位朋友听完我介绍的柳比歇夫时间管理法皱着眉头说：

“如果每个人都真的这样来管理时间，生活还有什么乐趣？”

这个问题不是第一次有人问，他们对管理时间这个说法有误解

时间怎么能管理呢？

就象是你有一把锁上了的锁，解决问题的方法一定是不是在现在这把锁上，而是要从其他地方寻找钥匙

时间是不能管理的，要管理的只能是自己

怎么管理自己呢？管理你的注意力，管理你的精力，管理你的习惯

你被这些信息不断骚扰，一大堆内容挤占了你的时间，甚至一些垃圾信息占满了你的手机，你无法集中注意力去做你真正要做的事情

你每天的注意力是有限的。回过头来想一想，你不知道那些信息，真的会对你的生活产生什么影响吗？

理解和梳理信息需要一个支点，当你明确一个重点方向之后（例如工作专长、技能、兴趣、投资产品等），信息会被自动过滤，即使是不同行业的信息，有时也会殊途同归，最终会为你添砖加瓦

我们今天分享的时间管理方案是通过柳比歇夫的时间统计法知道自己使用时间的实际情况以后，然后才可以再安排时间进行【精力管理】，【注意力管理】，【习惯管理】

严格地说，可以把【时间管理方案】变成【精力管理方案】，【注意力管理方案】，【习惯管理方案】，今天就不展开说明，以后会在其他方案中提及这个方法

当然，我们不必像柳比歇夫本人那样坚持 56 年时间来记录，我们只需要一个月，半年，或者一年来记录，形成时间感，找到自己时间的盲区，之后就可以用【计划清单】来管理时间，任务，完成目标

【计划清单】，顾名思义，就是列出计划安排要做的事情，并且标上相应的优先级，确定执行顺序

比如【年计划清单】，【月计划清单】，【周计划清单】，【每日计划清单】以及【碎片时间清单】

这里重点解释一下【碎片时间清单】指那些很短的时间，通常不超过 15 分钟，多有由一些“意外”造成，很难提前精准安排

例如，坐地铁时我们不可能随到随走，都会等待 3-5 分钟；约人吃饭时，偶尔对方迟到，也会被迫多出一段零碎时间；

这些“碎片时间”原本都不在你的计划当中，却也是时间构成的重要因素

所以，不妨抽出半小时列一份属于自己的碎片时间清单，想想看自己一分钟可以做什么？三分钟可以做什么？十分钟、三十分钟又可以做什么

给自己和客户提供时间管理方案，推荐两本必读书：《奇特的一生》和《清单革命》

时间管理方案我曾做过 5 个版本提供给客户，现在分享的柳比歇夫的时间管理法是我原来最不看好的一个方案，但从自身实践和一些人实践后的反馈来看，这个时间管理方案是最佳版本，每个人的年龄，经历，工作性质，家庭关系，居住环境，通勤的不同，可以根据自己的统计发现问题，从而制定最适合自己的时间管理模式

把柳比歇夫时间管理的方法运用到财务管理上，同样非常管用

财务管理方案对我来说是一个挑战课题，因为这么多年我的财务管理一直混乱

所以关于财务管理方面的问题到了接近 40 岁时也一直是短板，我只有教训可以分享，只有失误的经历可以分享，但还没有找到一个财务管理的最佳方案

通过柳比歇夫的时间管理法，我套用到财务管理上面，用了两年时间，像之前统计时间那样来记录金钱收入和支出

1、记录

用小本子或者手机上的软件准确的记录收入，消费，投资，所花掉的每一分钱

2、统计

按照分类把花费的金钱费用统计出来。每周借助图和表的形式：每月、每年总结

3、分析

对每周，每月，每年的收入，消费支出情况，找出一些无谓的支出消费的原因并结合计划的预计做对比

4、反馈

根据分析的结果了解到自己每月，每年能用于生活的支出有多少，通过每月，每年的支出统计，杜绝无意义的消费，浪费，积累更多的钱到投资账户

但如果和柳比歇夫的时间记账法一样，你记账是这样的：

今天打车 30 块

午餐 25 块

晚餐 35 块

零食 10 块

咖啡 20 块

水果 15 块

你就不想记了，太麻烦了，然后就没有然后了

99%这样记账的人都放弃了！

一是因为流水账太多了，要一天一记，昨天的账今天去账就会很费力，因为会忘记。而且流水账记起来特别混乱，而人又有一种惰性，久而久之就放弃了

二是因为认为记账没什么用，该花还是花，没有看到明显的改变，既然没有用还记它干嘛

但是，现在你要和这些人有一个区分：记账可以了解自己的收支情况，记财是个人财务管理的第一步，记账可以合理分配钱花在哪里

记账最大的问题是难以坚持下来。怎么才能坚持下来呢，当然是想办法减少记账的时间，按照现在只有在中国才有的环境和条件，你需要采用下面的步骤

出门不带现金，只用微信支付或支付宝支付，最好只选其中【一种】

现在网上支付非常方便，连煎饼果子的小摊都有支付二维码了，完全不用担心。现金包里可以在月初准备几百，到月末看下包里剩余的

微信或支付宝支付时可以帮你记下消费的时间和类型，以防月底记账时不知道钱花哪了

月底准备 2 小时记账，打开微信账单或支付宝账单，将每日支出记到 APP 中或者自己的账本中

分类不要太多。主要是住房、通讯、交通、教育、学习、购物、餐饮，旅游，这类消费，不要纠结细节，把钱数对上即可

1 小时即可记完账，接下来 1 小时就是用来分析本月的消费情况，然后你会发现：

自己怎么花了这么多钱的错觉，以为只花了 3000，怎么花 5000？淘宝，京东上怎么花了这么多钱，也没买什么呀？

记账三个作用。

1 知道自己赚了多少钱（如果只有工资收入这个可以忽略）

2 知道自己花了多少钱。

3 知道自己有多少钱可以投资

非常汗颜，第三点我这么多年都没有做到，现在一直在补课，补救当中，只是时间上的复利基本上无缘了

在我不到四十多岁时发现了自己财务管理混乱的根源，又四年半的时间在寻找，学习投资的底层逻辑，但是一直没有得到要领，需要再用三年甚至更多的时间来验证，然后才可以分享给各位总裁，各位总裁自己核实和验证以后再分享给更多的人

第 11 天

人际方案，沟通方案

今天学习整体解决方案第 11 天：人际沟通方案

人际沟通分初级版本和中级版本，初级版本就是之前介绍过的《10 秒钟让自己不同凡响》，莉儿·朗帝是国际著名的人际沟通专家，她专门教授人际沟通技巧

一再重复某个动作就能养成习惯，习惯能塑造你的性格，性格能决定你的命运，莉儿·朗帝从动作和姿势入手，抬头挺胸，流露自信的微笑，直视别人，这就是不同凡响之人的理想形象

比如说排山倒海的笑容，和人打招呼时不要立刻微笑，那会让人觉得，每个进入你视线的人都是你微笑的对象。你应先注视对方一秒，停一下，把他的脸输入脑子里，然后以又大又温暖的笑容，让笑扩散到整个脸庞，连眼里也充满笑容

书中有很多这样的例子和技巧示范，这本书作为人际沟通入门级教程还是很实用的

但是人际沟通是一个非常复杂的事情，还需要更加专业和细致的学习和演练

人际交往，沟通领域的问题和方案，不得不提到海伦克琳纳德的人际关系研究

海伦克琳纳德提供的是一套完整的人际沟通方案的技术和演练，这份方案在过去十几年中我都是免费送给客户的，有部分领悟能力高的客户，因为提供这个方案和资讯，受益颇深，感恩不尽，连着十三年送给我礼物表示感恩

也有的客户没什么反响，因为他可能没有为此付出过经济上的代价，因而错过了领悟这个方案的真正价值的感受和实践

《MER 人际透镜术》，这本书是人际沟通方面最完整，最详尽的一本书，是我看过关于人际沟通方面最好的一本书，含金量极大，里面的框架，技术可以套用到多个方面

这本书的含金量不低于《以顾客为中心的销售》，把沟通的方法和步骤细分到极致

这本书原名是《人际关系成功之道》，是针对大公司高管培训的内容，是在上个世纪八十年代末出版的，已经绝版

如果你能把这本书读透，那么在人际交往，亲子教育，恋爱，婚姻中的两性沟通会游刃有余

你是否很羡慕一些电影，电视或者书中一些成功人士的言谈，沟通技巧？沟通的一种境界就是让人感觉舒服，舒服带来的感觉是靠谱，靠谱带来的感觉是信任

信任是销售，谈判，说服，成交的核心关键，信任是最珍贵的社交货币

通过阅读这本书，你会知道其中的奥妙，这本书把沟通技巧细化到甚至某一句话，某一个字词上面，让你避免沟通方面的雷区

你希望成功地与人打交道吗？我们都希望如此。无论他们是朋友、亲属、雇主、雇员、同事或顾客，我们的生活和幸福都取决于与他们相处的如何

我们与人相处的好坏在很大程度上取决于我们用什么方式与这些人打交道。大量情况表明，我们在这方面做得并不很好

拿起任何一本经营管理杂志，你都会看到有关“人事问题”的材料。工作失败的原因往往不是缺乏教育或技术、技能，而是缺少与人打交道的技巧

这本书介绍的是建立各种有效关系所必需的技巧。这些技巧并不神秘，也不复杂，掌握这些技巧只需要你具有已经具备的能力

没有这些技巧，在生活中你也混得过去，而且大多数人也正是这样做的。但是如果你能够学习和使用这些技巧，便会在向自己制定的人生目标迈进时，体验与人成功相处的乐趣

人际沟通之道，海伦克琳纳德提供了完整解决方案，共提出了 7 个技巧的演练

1 追寻积极因素——鼓励你喜欢的行为

寻找、回答你喜欢的行为，让他人确切知道你喜欢什么，为什么喜欢

他人会感觉受到赞赏，更积极地去做你希望他去做的事（如，工作中更具效果，更有效率）

2 倾听与反映——对心情不佳者的应答

以不打断谈话者信息的方式倾听，并保证准确的交流

他人会感到得到理解、尊重、愿意说明问题，愿意真诚、不采取防御态度地看到问题的实质

3 积极交流——对引起你问题的人的应答

以鼓励合作解决问题的方式，让他人知道他的行为 给你带来问题

他人会改变你所不满意的行为，而不感到愤恨、有戒心或对抗

4 解决共同问题——变冲突为合作

寻找双方都同意的方式解决包括需求冲突的问题

他人在解决问题时会给以合作，并帮助寻找和实施解决冲突的方法，以满足组织或个体的需求

5 主动咨询——影响他人

在对方没有提出要求的情况下，以能被接受的方式提出意见和看法。

这种技巧也可用来推销产品的提供方案 使对方倾听你的意见，赞赏你的忠告或建议

6 被要求咨询——帮助他人解决问题

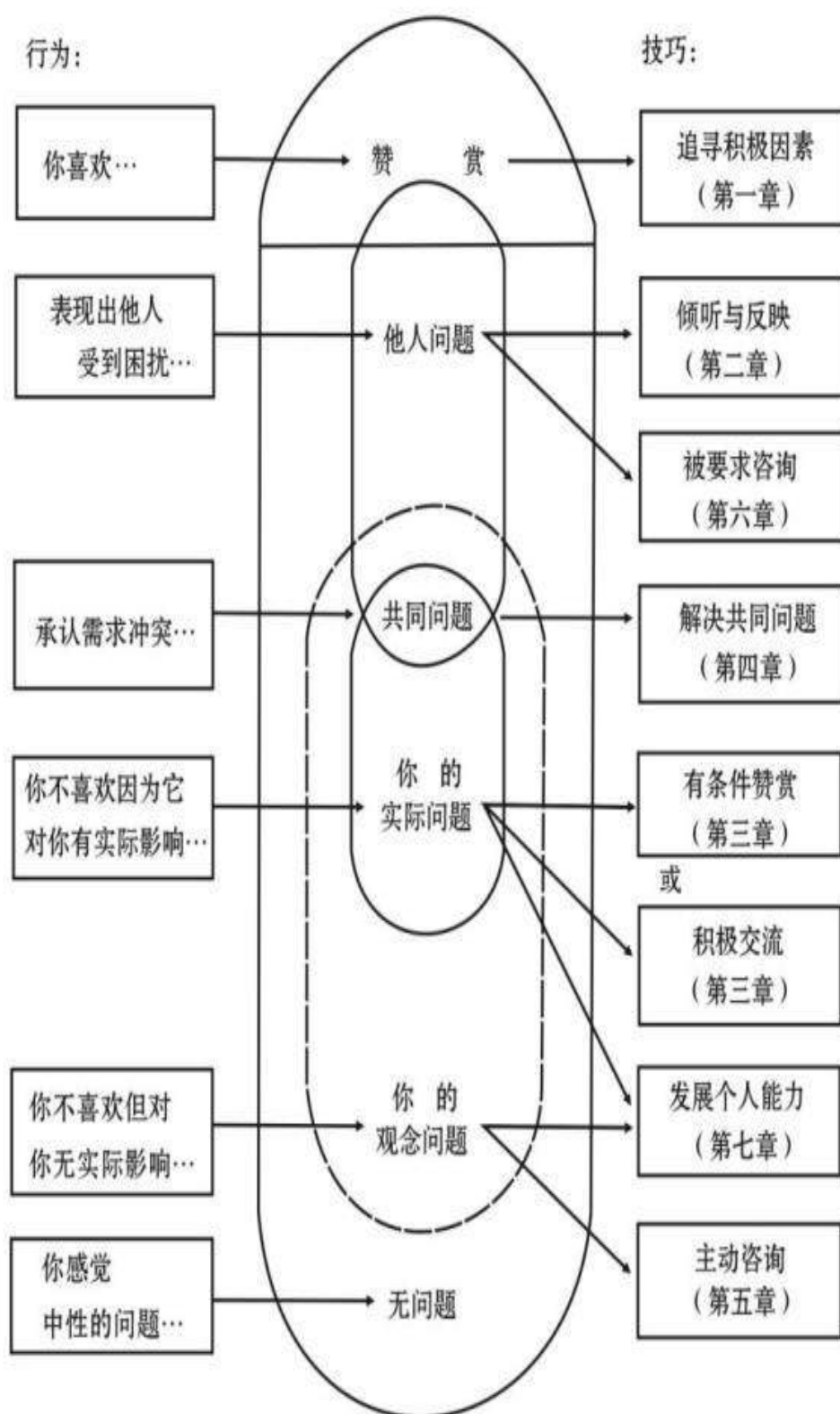
帮助那些有问题和想从你这里得到帮助或建议的人

他人会了解问题的实质，并对这些问题找到满意的解决方法，而不是处理表面现象，这种技巧是为客户提供解决方案的参照

7 发展个人能力——成功地把握自己

管理自己的思想、感情和行动，自我管理的步骤，这章的内容比任何成功学都管用

你将能建设性地处理自己的情感，做出你希望做出的改变，选择技巧，培养习惯，并向自己确定的目标前进



图A-1 通过MER透镜观察行为，该透镜帮助你选择适宜的技巧以对他
人作出应答。

用 MER 透镜成功地与人合作

MER 透镜要求你判别交往对象可见的情况或行为，然后把这些行为聚于 MER 透镜的 4 个区域——赞赏区域、他人问题区域、你的问题区域和无问题区域中的一个区域

无问题区域是不一定需要你处理的区域。因为那种类型的行为可能不需要你做出反应。然而，有时其它领域的技巧也可以用于无问题行为

例如，第二章介绍的倾听技巧，可以在别人有问题时使用，也可以在没有问题以及任何人与你谈话时使用

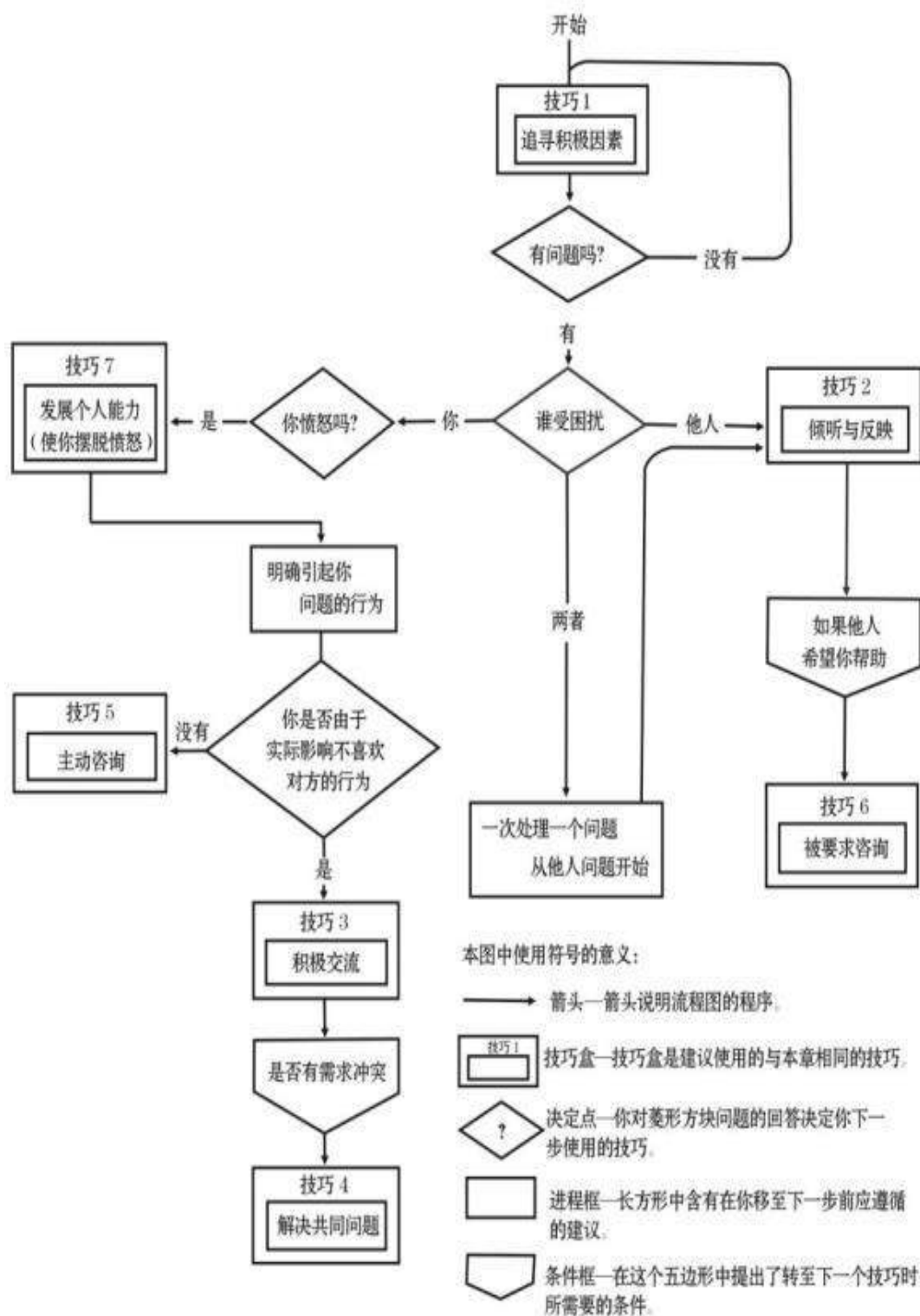


图8-2 简单的流程图表明七项MER技巧的关系

在每一个 MER 技巧当中，都有非常精确的应对用词和步骤，会让你的沟通变得更加清晰和准确

掌握并区分这些细节，就不会过于详细推敲、辩解、争论或重复你的陈述。避免贴印象标签，不提个性品质，避免说教、评价和批评。相反会变得客观、清楚、简明

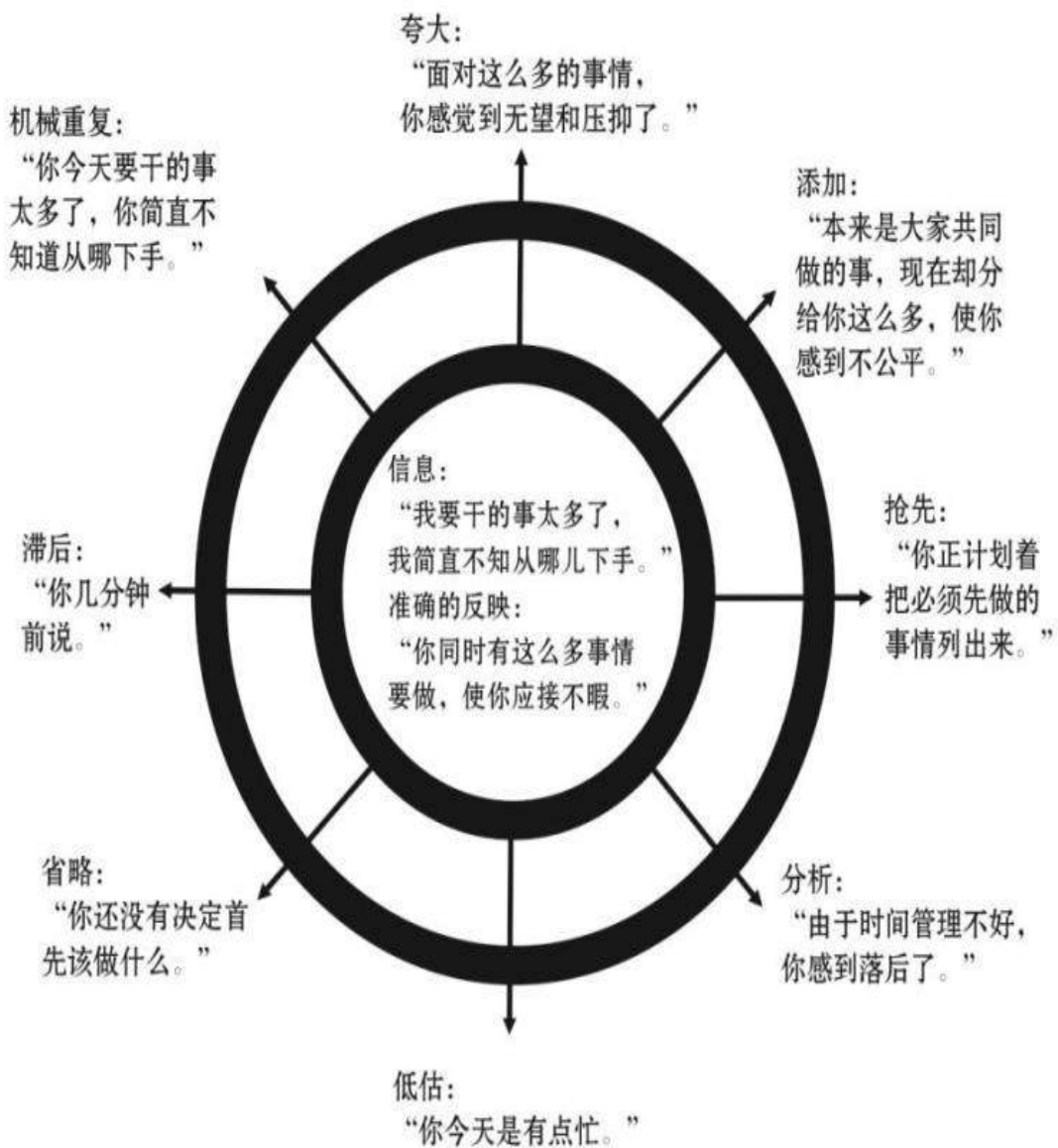


图2—4 本图表明对信息的准确反映是怎样可能以8种方式中的一种射不中靶心。

MER 透镜像照相机一样，你的头脑不停地摄取你周围世界的影像，并从自己的经历、态度、价值观念和需要来审视这些影像

你对其他人作出反应的方式。取决于你对他们行为的看法以及你自己处理人际关系的习惯和技巧

把 MER 透镜作为你头脑中的一个想像的镜头，以此来观察他人的行为和选择应答技巧

就拿第一个技巧来说：追寻积极因素，寻找你喜欢的他人的行为

这一技巧就是【人为植入】的一部分内容，对孩子的影响非常大

这部分在解读课程中分享过，今天重点学习【积极交流，解决问题】

大多数人都遇到过与我们一起生活或工作的人的行为所造成问题，这不是说你们的关系或所涉及到的什么人出了毛病，有时对过从甚密者产生一种不胜烦扰的感觉，也是自然的事情

如何处置这些问题，对你事业的成功，对你与他人的关系，对你的生活乐趣，都有深刻的影响

对待他人引起的问题，惯常的处置方式往往会引起抵触、自卫反应和不满情绪使问题与冲突加剧。与此相反，针对问题进行有效的交流，则能使理解加深，使双方相互更加尊重和体谅，使合作得到加强，使问题得到积极而有效的解决

MER 透镜中你的问题分为两类，【观念问题】和【实际问题】。你将学会如何区分这两类问题，并找到处置【实际问题】的方法。你还将学会如何运用积极交流这一有效的技巧，对给你造成【实际问题】的人作出应答

明确你不喜欢的行为

别人给你造成了问题时，与其去评价别人，不如去明确引起问题的行为或事态。通常这并不难。如果有人不断打断你的谈话，如果别的雇员把车停到了你的停车地点，或是什么人在你竭力集中注意力时大声地打电话，你知道是什么在烦扰你

行为指的是至少可以通过 5 种感官中的一种，直接觉察到的某种东西。可能是某人说的什么话，这你能听出来；可能是某人做的什么事，这你能看得到

行为还可能指一个人未说的话或未做的事。虽未说出或做出，但别人却心领神会。行为是可以观察到的事实，所有观察者不难对事实取得同一看法。反之，对态度或个性所下的结论或评语，却囿于个人见解，不易取得一致

对行为的描述：	不是对行为的描述：
不归还订书机	不可信赖
戴红领带，穿粉红色上衣	审美趣味低下
讲种族笑话	偏执

对自己不赞同的他人的行为，人们的反应常常是给该人轻率地下断语，比如甲懒惰，乙笨拙，丙迟钝，丁粗鲁，自私等等）

这种断语可能是一个人内心的想法，可能是传给第三者的评语，也可能是直接对当事人的指责。轻率下断语不仅有损双方的关系，而且还会伤害对方的自尊心

如果你在心里为一个人贴上了“懒惰”、“不体谅人”或“跋扈”的标签，那你就很可能以这种标签去解释该人将来的行为。消极的断语滋生消极的情绪，在你们的关系中产生障碍

如果你把为一个人下的断语吐露给另一个人，可能就会在那个人身上引起连锁反应

如果你把为一个人下的断语宣泄给他本人，可能就会使那个人产生防御反应和不满情绪，从而给你带来进一步的问题

此外还存在着这样一种风险：对方会承认你的断语是准确的，进而使这种断语成为他的自我意象的一部分。它有可能成为一个自我实现的预言，因为人们往往按照他们的自我意象去行事。由于这一过程发生于下意识之中，因此想要对抗它也就很难

为他人下断语是大多数人的一个习惯，而且常常是不自觉的。人们还记得自己为他人所贴的标签，却往往忘记了促使他们贴此标签的具体行为

完全避免在自己心中为别人下断语，对大多数人来说是不大可能的。然而，我们可以避免把这种断语传给别人

而且，通过克制对这种断语的注意，通过学习正确对待引起这种断语的行为，通过从积极的角度灵活而且不带成见的看待他人，我们便能最大限度地消除存在于心中的断语的影响

对你不喜欢的行为，有两种不同的技巧可供运用。为能确定运用哪种技巧，你必须知道如何把给你带来问题的行为分成两类：

1. **【实际问题】**——主要是由于对你有实际影响而为你所不喜欢的行为

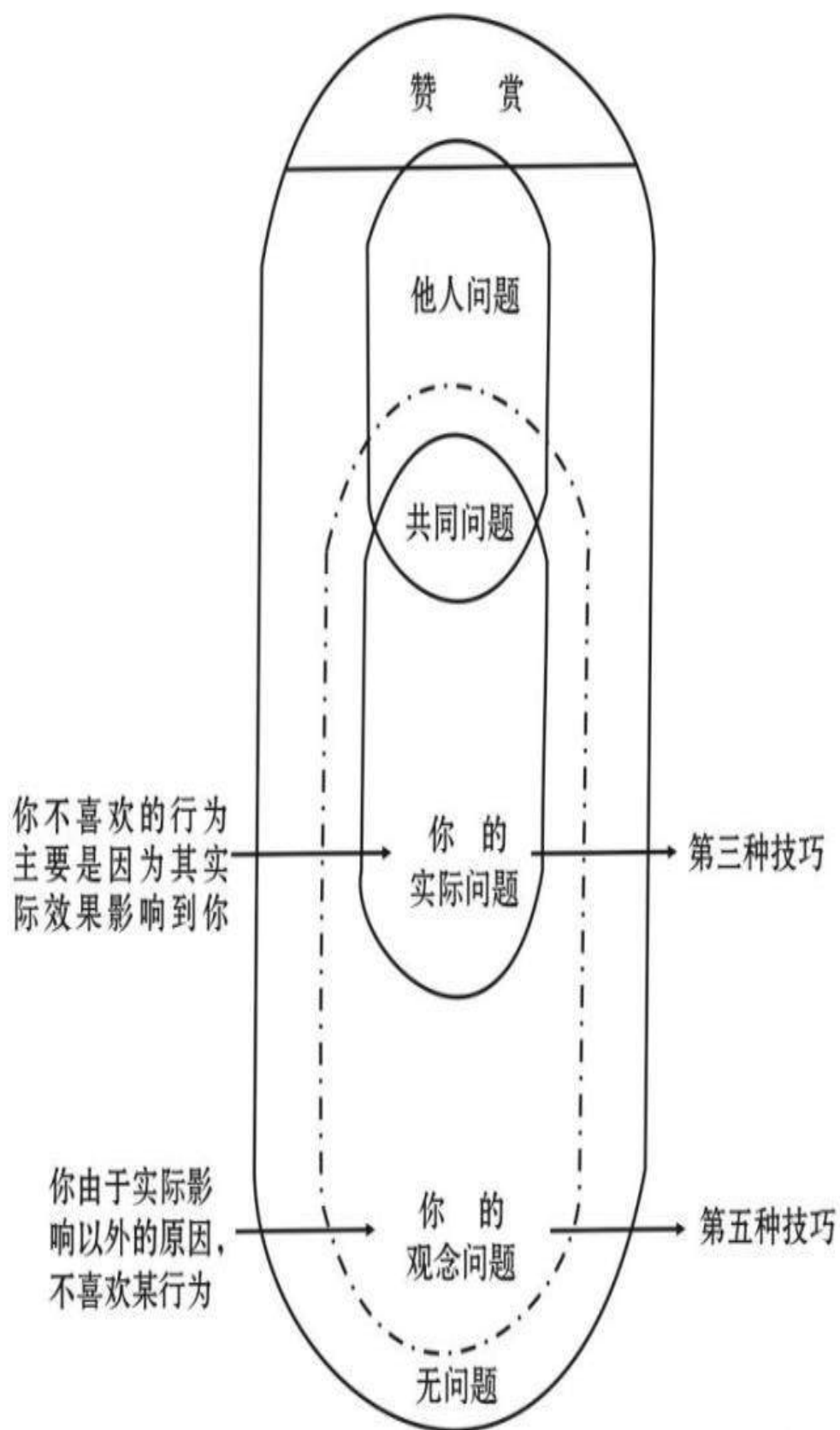


图3—1 你不喜欢的行为可分为两类——实际问题和观念问题。

2. 【观念问题】一定不是由于对你有实际影响而为你所不喜欢行为

主要是由于对你有某种具体的或实际的影响而为你所不喜欢行为，属于【实际问题】。这类问题影响你的财产、你的时间、你的身体、你的目标或你的责任。你对这类行为所产生的情绪将不视为实际影响

可归为【实际问题】的行为有这样几个实例：

某人把车停放在你的停车地点。

在你需要集中注意力时，在你的办公室聊天。

没把你按计划完成工作所需的资料或报告交上来。

借东西不还。

把其他部门的花销记到了你的部门账上。

没把电话留言告诉你。

没按时接你的班

任何并非由于对你有具体影响而为你所不喜欢行为，都属于【观念问题】。因为【观念问题】既然没有实际影响，有时也就可以不把它视为问题

对【观念问题】所涉及行为，你不喜欢的主要原因不是行为对你的实际影响，而是下述三点之一：

1. 你认为它有损行为的利益。例如，同事把她的便携式收音机放在未上锁的车里。你对这件事可能造成的实际影响或潜在问题有所担心。
2. 你认为它不符合单位或他人的利益，而你并不对单位或他人负有任何具体责任。例如，同事常把办公用品拿回来，供自己用。这一行为对你并无直接影响，但与你观念以及你对单位的关切相冲突。
3. 这种行为使你感到不快，或使你在与行为人的关系上感到失误。例如，如果上级从不表扬你的工作，你可能会感到失望。倒不是因为这会给你带来【实际问题】，而是因为你需要上级尊重，并赞赏你的工作

当你认为一种行为不正确、不妥当或不好时，问问自己：“为什么这种行为不对或不好？”通过回答这个问题，也许就能把这种行为同上面提到的三个原因对上号，对付它也就容易了

区分【观念问题】和【实际问题】

如果甲在你需要停车时占了你的停车地，这个行为大概有悖于尊重他人权利的观念。但你不喜欢这个行为的主要原因，是需要停车而又无法停车这个【实际问题】

另一方面，如果甲把车停在其他人的停车地，你对这个行为的不赞同便是一个【观念问题】，而不是【实际问题】了

如果甲借了你的东西不还，对你来说这个行为便是一个【实际问题】，因为你失去了自己的东西。如果烦恼你的是甲借了别人的东西不还，这个行为便是【观念问题】，而不是【实际问题】

你必须心里清楚，自己正在对付哪个问题，然后再采用适合于哪类问题的方法

有时，可能很难确定困扰你的行为应归入哪一类

一个检验方法是：考虑一下对方是不是能明白他的行为对你有实际影响。你能做到不论情绪如何，解释清楚这个行为是如何给你带来【实际问题】的吗？如果不能，也许就需要运用对付【观念问题】的方法了

区分【实际问题】和【观念问题】的要点：

- 你的财产。
- 你的时间。
- 你的身体。
- 你的目标。

- 你的责任
- 你为之负责的人

属于下述三种情况之一，便是【观念问题】：

- 1 你关心的主要是他人的行为对他自己或与你没有特殊关系的人的影响。
- 2 你关心的主要是消极的情感。这种情感产生于你的自尊需求或维持关系的需求。
- 3 对你的唯一的实际影响是你的情感的结果，而不是他人行为的结果

具体练习看书中的关于区分【实际问题】和【观念问题】的作业

你已知道如何区分【实际问题】和【观念问题】，下面我们就可以探讨如何应答那些给你带来【实际问题】的行为了

【实际问题】应答方式可分为下述 4 种：

1. 不采取任何行动。
2. 改变环境。
3. 改变自己。
4. 促使对方改变

第一种选择——不采取任何行动

这种被动的反应颇为常见，因为很多人不知道如何有效地对付他人。他们怕伤害对方的感情，使对方生气，发生冲突，引起报复

不采取任何行动也许是你最好的选择。如果：

1. 当时的事态或行为不大可能继续下去或再次出现。

2. 在这种情况下，你不大可能对造成这种情况或实施这种行为的人产生不满。当你想到“不满”时，想一想“红旗”这一危险信号。不满无论来自哪一方，都会严重地影响关系

问题不在于这种不满是否有道理，而在于它可能产生的影响。如果把不满埋在心中，它可能会随着其他事情的发生而膨胀，最终你会出于怨恨而行动，不管是以不自觉的方式，还是以破坏性的方式大爆发

即使你要求自己有意识地避免出于不满的行为，这种情绪还是很可能以直接评论或非言语方式显露出来。而不满情绪的微妙的显露，会被对付觉察（可能也是不自觉地）。其结果可能比公开表露你的不满情绪更糟，因为当时对方意识到了你的情感却不知原因何在时，就很难对你做出有益的反应

让我们以一个实际情况为例，探讨一下别人的行为给你带来【实际问题】时不做任何举动选择和其他 3 种选择

假设你正坐在办公室里，认真地准备一个将在几小时后向一些人做的报告。办公室外面，大厅里的人在大力谈话。这对你是一种干扰。你难以集中精力工作。如果你不采取什么举动，你将继续受干扰，无法准备报告。此外，你可能还会对谈话的人产生不满。因此，如果你认为这种高声交谈很可能会继续下去，你就会采取一些举动。让我们看看其他选择

第二种选择——改变环境

你可能首先会想到改变环境。关上房门也许就能降低声音，你也就能专心了。或者你可能会通过放音乐、开电扇，或借助其他能盖住谈笑声而又不分散注意的声响来解决这个问题。如果能以改变环境（切断干扰源）来解决问题，而事后又感到满意，不致心中忿懑的话，倒是解决问题最容易、可能也是最可靠的方法

寻求以改变环境为途径的解决方法，需要头脑灵活。看一看你所列举的给你带来【实际问题】的行为。你能否想出创造性的改变环境的方法，以避免那些行为给你带来问题呢？

第三种选择——改变你自己

如果你能以有益的方式改变自己，同时使你的【实际问题】得到解决，将是最好的选择。改变自己并非时时可行，但任何时候都值得一试。仍以别人高声谈话给你带来问题为例。大概你认识的某人其集中能力极好，吵闹的谈话声对你毫无妨碍。你不妨仿效他，设法提高自己的集中能力，使办公室外面的谈话不再成为对你干扰。如果成功了，问题便会得到解决，也不会有什么使你不满了

看一看你所列的给你带来【实际问题】的行为，想一想如何改变自己，使其中某一问题得到解决，同时又不致影响对方

第四种选择——促使对方改变

力争影响对方改变，是可供选择的解决【实际问题】的第4种方案。要做到这一点，有很多方式。相比而言。有的方法更富于建设性，更容易奏效。这种选择要求具有人际交往能力。因此，我们主要探讨这第4种方法：如何促使对方改变

如何促使对方改变

人们常常试图影响他人，使他人改变，但却很少研究自己所用的方法，或很少寻求更好的方法

你试图影响他人，使其停止为你制造【实际问题】的努力是否成功，可用三条标准衡量：

1. 问题得到满意的解决。
2. 维护或提高了对方和自己的自尊。
3. 关系和好如初，甚至较前更好

这3条标准是不是显得过高了呢？低于这几条标准，便算不上可以接受的结局。然而，这样的结局并不是很多人实际上想要得到的。我们想得到的往往是使对方所做的事感到难堪

我们可能会更着眼于伤害对方。而不是解决问题。在这一点上，我们的社会不乏实例——恶语伤人，羞辱人格，揭人疮疤，或惩戒对方。这些做法的结果，对关系来说可能是灾难性的

因此，在你决定如何行事之前，搞清你要得到什么结果，是很要紧的

同给你造成【实际问题】的人打交道的另一个办法，是运用第 3 种有效的技巧——积极交流。我们已讨论过积极交流的 4 个预备步骤。它们是：

1. 明确你不喜欢的具体行为。
2. 判断该行为给你带来的问题是实际性的，还是观念性的。
3. 对实际性问题，选择如下方案：
 - 1) 不采取任何行动。
 - 2) 改变环境。
 - 3) 改变自己。
 - 4) 促使对方改变。
4. 如果决定促使对方改变，则要决定是否讲出自己对对方处境的理解，并决定运用有条件的赞赏用语，还是积极交流

下面将探讨积极交流的 5 个步骤

1. 准备和推敲积极交流的措辞。
2. 选择适当的时间和地点。
3. 开始交流。（创造合作的气氛；取得对方对讨论问题的认可；用富于建设性的措辞摆出你的问题。）
4. 在倾听对方的反应和帮助对方理解你的问题之间进行调整。
5. 对结果作出反应

在逐个讨论这 5 个步骤之后，将举出一些实例来说明这一过程，并提出在单独采用积极交流不能收效时，可供选用的其他办法

准备积极交流的措辞

如果你要达到我们所制定的、成功地促使他人改变的标准，即：既解决了问题，又不伤害双方的关系或对方的自尊，措辞恰当是很重要的。准备积极交流的措辞是积极交流的第一步，应在交谈之前做好

以积极交流的措辞摆出你的问题

前面提到的典型的无效的交流方式，主要是批评别人和告诉别人该怎么做。这种交流会使他人产生防御和不满情绪

如果你想在交流时使他人情感不受伤害而又乐于帮你，那你就以承认问题属于自己来开始你的谈话一向人家摆出你遇到了什么问题，而不是指出人家有什么过错

这方面有一个具体的公式可供采用，叫作积极交流用语

推敲积极交流用语时的检查要点：

三个部分都应包括在内。顺序不拘。

1. 给你造成问题的行为或事态。
2. 对你的实际影响。
3. 你对这种实际影响的感受

避免告诉对方应该如何解决问题。在陈述给你造成问题的对方的行为或事态时：

1. 你的陈述应仅限于对方所做的或所说的，或仅限于实际发生的事情。
2. 要具体。

3. 要准确。
4. 避免不必要的指责性言词。
5. 不要涉及态度或品德。
6. 着眼于事情本身，不要算老账

在陈述实际影响时：

1. 要确保这种影响是实际的，而不是情感上的。
2. 这种影响应该是行为的相当直接的后果。
3. 强调对你的影响,而不是对他人的影响,除非你对他人负有责任。
4. 影响应是具体的、准确的，不要夸大。
5. 影响可能是已经产生的、就要产生的或可能产生的(过去的、现在的和将来的)

在表述你的情感时：

1. 表述你受到的实际影响所引起的原发情感或感受，而不是针对肇事人的继发情感或感受(愤怒、指责)
2. 要适度一对你考虑实际影响时的感受，要掌握好分寸

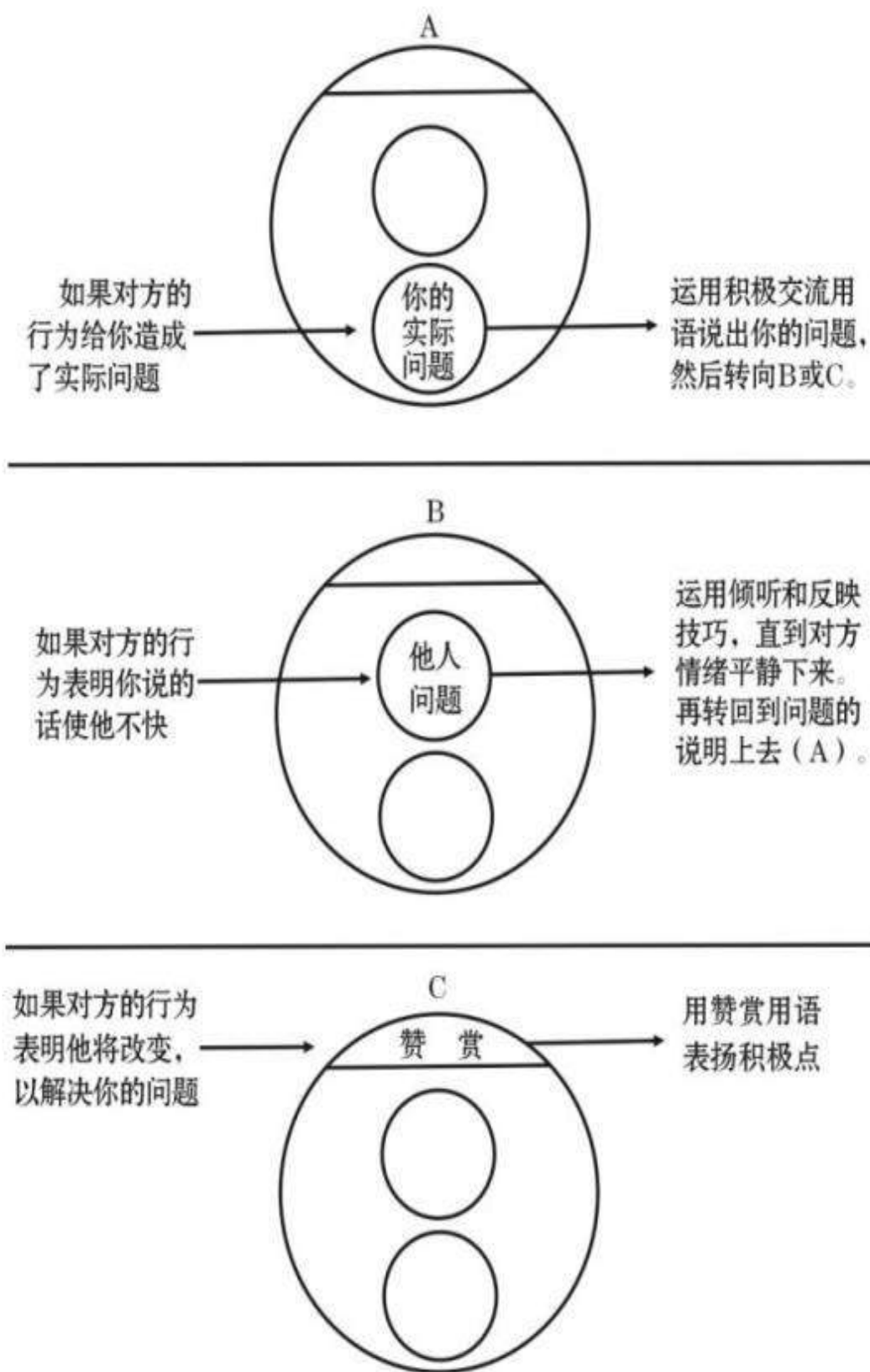


图3—2 积极交流过程

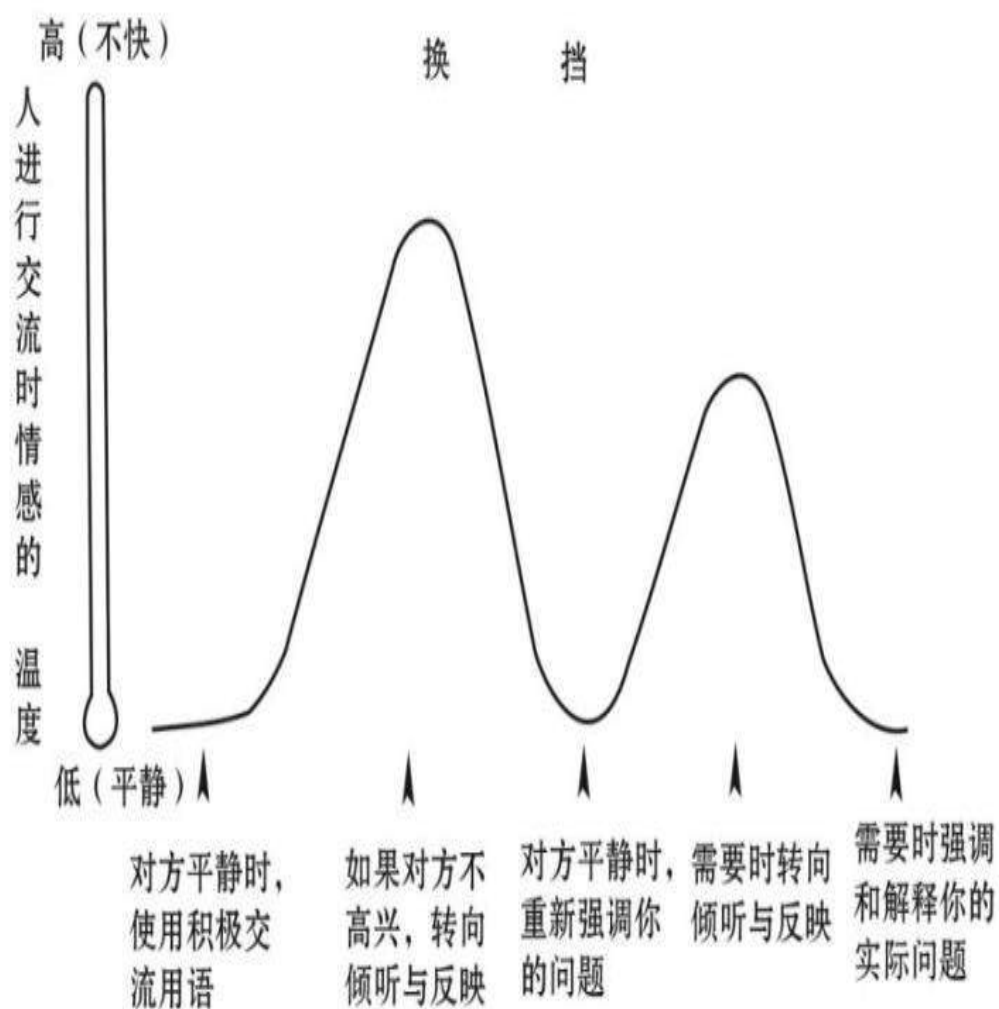


图3—3 “换挡”是积极交流的一个重要部分

重要的是要得到你认为满意的结果。不要放弃努力,直到你对结果感到满意为止。这并不意味着任何时候你都能一丝不差地达到目的,也有需要降低要求的时候。这时,你也许需要根据从对方了解到的情况重新估价自己的需求。也许你还需要运用一种不同的技巧

表 3—1 各 种 情 况 所 需 要 的 技 巧

结果	在透镜中的位置	技巧
A. 对方同意改变	赞 赏	用赞赏用语追寻积极因素—技巧 1
B. 对方需要其行为继续下去	共同问题	运用解决共同问题的技巧—技巧 4
C. 对方不理解他的行为 为什么会给你带来问题	你的观念问题	考虑对观念问题的应对方法—技巧 5
D. 对方不在乎是否给你 带来了问题	他的问题	运用倾听和反映技巧—技巧 2
E. 各种办法都不奏效	你的实际问题	考虑迫使对方接受你的解决方法 (第四章)

如果对方表示愿意改变他的行为或以某种方式帮助你解决问题，那么这一行为就可纳入透镜中的赞赏区域。对这一积极的行为你应有所表示，使对方知道你赞赏这一行为。这时，表示感激的话是合乎时宜的

给你造成问题的人有时很难按你所希望的方式改变自己的行为。在一起工作和生活的人们总免不了发生个人需求上的冲突

MER 透镜中你的问题和他人的问题的重叠部分表示的就是这种情况。这个区域被称之为 MER 透镜的共同问题区域, 要求运用第 4 种技巧——解决共同问题的技巧，来处理这个区域中的问题

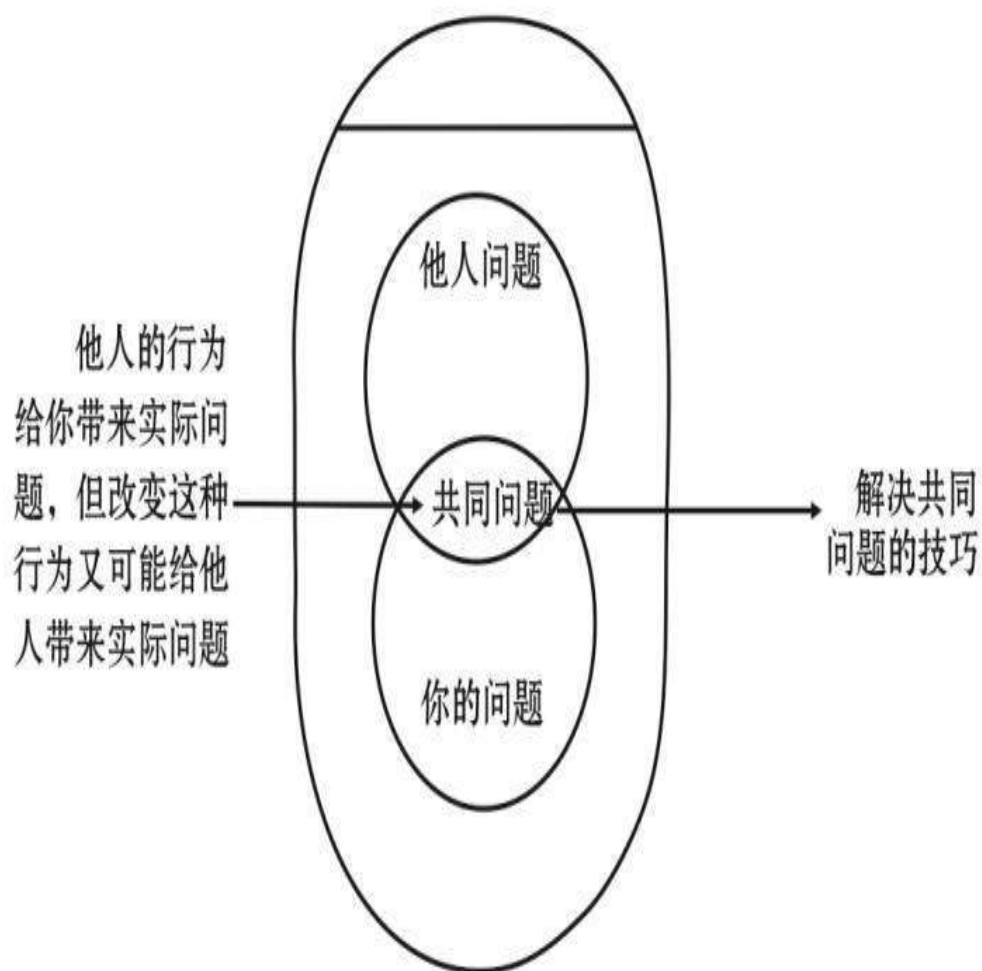
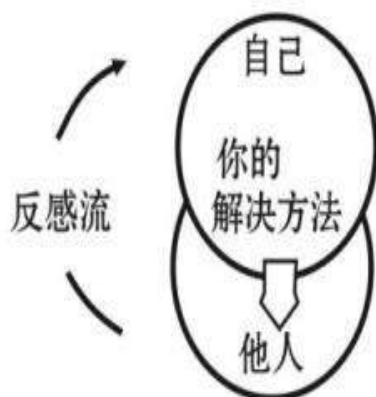


图4—1 当存在需求冲突，以及你的问题和他人的问题发生重叠时，需要解决共同问题的技巧

首先研究对待需求冲突的几种典型方式以及这些方式固有的风险、然后探讨解决共同问题的技巧

让你的解决方法强加于他人。



1、强迫（权威）

你可试图将你的解决方法强加于他人，但这要求你有威力。（潜在的奖励和处罚）结果往往是引起他人对你的反感。

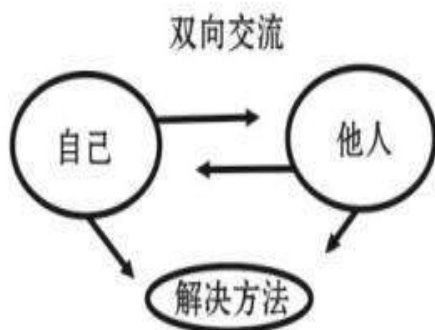
让他人强加于你



2、妥协（容许）

你可向他人妥协，忍受他人给你带来的问题的行为。这样做的结果不仅你的需求得不到满足，而且很可能产生对他人的反感。

合作，找到双方都满意的解决方法



3、解决共同问题的方法（合作）

明确你和他人的需求，考虑各种可能，找出双方都满意的解决方法。用这种方法，不需具备奖惩他人的威力，任何一方也不会产生反感。

图4-2 处理需求冲突的三种方法

当你用这个方法解决你的问题时，很有可能会找到一个最佳的解决方法。另外，由于参加选择的是有关的双方，因此无需强迫对方帮助你执行，因为解决方法是对方帮助制订的，所以执行解决方法的积极性较高

这时，对方对你的态度可能已不再是反感，而是友好或更加尊重你。在解决共同问题方法中，人们可从对方的需求中学到更多东西，因此人与人之间就能更深地理解和尊重

在改善人际关系上，解决共同问题方法包含了三个意思：

1. “我关心你的需求，并想通过使你满意的方法来解决问题。”
2. “我关心我自己的需求，必须找到一个我能接受的方法。”
3. “相冲突的需求并不一定是坏事，可通过合作的方式解决，这样就会加深我们的关系。”

分割线

迫不及待想要分享剩下的几篇内容，简直是太细致了，细致到恐怖的程度，目前我真的没有看到任何一个类似的人际沟通方面的解决方案

因为时间关系，下面几个章节的内容今后会在总裁聚会时再做分享：

第四章《解决共同问题——变冲突为合作》 寻找双方都同意的方式解决冲突的问题，化解生活中可能产生的各种危险。

第五章：《主动咨询》。就是销售技术的框架，完全可以把主动咨询的内容嫁接到销售商品上面。

第六章：《被动咨询》，就是提供解决方案的框架，如果有人付费让你提供解决方案，就可以参照第六章被动咨询的技巧，细节，和步骤。

第七章：《发展个人能力——成功地把握自己》，你遇到任何个人问题，都可以找到自己处理的方式和步骤

这本书价值非凡，提供的是人际沟通全方位解决方案，值得你用相当长的一段时间来学习，解读，吃透，用在你的生活中，营销上，真的很有帮助

第 12 天

择业方案，应聘方案

今天学习整体解决方案第 12 天：择业方案，应聘方案

人的一辈子有两件事情最关键，一是职业，二是婚姻，人的一生 80% 的烦恼来自于职业和婚姻，因为职业占你每天至少 8 小时，其余 8 小时你将面对的是你的另一半，如果把这两者都处理好了，你生命中的 80% 的烦恼也就消失了

关于职业，往大了说可以是事业，创业，往小了说可以是专业，就业

所谓择业，就是择业者根据自己的职业理想和能力，从社会上各种职业中选择其中的一种作为自己从事的职业过程

凡是不按自己真实意愿选择职业的，后来都过得抱怨和消极；凡是不按自己的真实意愿走入婚姻的，婚姻多半像个坟墓

在不同的年龄，人会对不同的领域，有自己选择的欲望：从穿衣吃饭，到阅读游戏，到交友社交，最后，当然是学业、工作、配偶等的全部自主的选择了

但是，很多时候，我们的选择权从小就被父母、老师、学校、单位、领导、社会舆论等等给绑架了

年轻人对未来的职业一般只有懵懵懂懂的认识，在进入职场之后，一旦发现工作内容与自己的理解、或和自己的理想有差距，就会陷入迷茫或逃避状态

首先明确一个事实：在这个极速变化的时代，很少有人能一辈子从事一个工作

正如《百岁人生》中说的：我们的工作时间被不断拉长，加上行业巨变，想在一个岗位干到 80 岁几乎不可能。所以，调整职业方向不再是过去人们认为的“冲动”“不理性”，相反，它是我们每个人都可能面临的问题

在选择一个职业之前，你真的了解自己吗？你真的了解那个行业吗？

先问自己三个问题：

- 1、在你所有能做的事中，你更喜欢做什么类型的工作？（工作倾向）
- 2、和别人相比，你做什么类型的工作表现更优秀？（能力优势）
- 3、你对什么方面有深入持续的兴趣，愿意钻研深入，并做出显著的成绩来？（发展潜力）

再问关于行业的三个问题：

- 1、你知道这个行业/职业的基本要求是什么？（能胜任工作）
- 2、你知道在这个行业/职业做到优秀的关键能力是什么？（能做出显著成绩）
- 3、你知道在这个行业/职业的缺点、工作挑战和潜规则是什么？（能在压力下持续成长）

很多人择业只看表面现象：

看起来教师工作很清闲，每年都有寒暑两个假期？

销售工作收入高，人又自由？

看起来广告行业比较有趣？

看起来金融行业比较赚钱？

看起来人工智能行业是未来大趋势？

任何一个工作，都是远看容易，近看复杂。真正入行之后，远比你之前了解的要复杂

从表面上来看“别人”的工作“有趣、赚钱、有发展”，等到入行之后，才发现自己好像从一个深坑跳到另一个更深的坑里

择业，要问自己最简单的三个问题：

自己喜欢做什么？

自己想做什么？

自己能做什么？

三个简单的问题其实并不简单，很多人往往回答不出来

这三个问题弄清楚了，也就能找到自己的人生目标，完成自己的职业规划了

关于职业规划，人生目标，世界上没有普遍适用的公式。因为每一个人的内心都会有梦想的种子，而且是独一无二的种子，每个人找到自己目标和实现它的方法都不一样

找到自己的人生目标只有一个方法，就是倾听自己内心的声音，因为它就在你内心深处，等待着你来发现它

把上面三个问题再细分为下面 10 个问题，或许让你找到自己的人生目标和方向

锁定目标的 10 个问题！

1. 什么能让你笑？（事情，人，活动，爱好等等）
2. 你以前最喜欢做的事情是什么？ 现在最喜欢做的事情是？
3. 让你浪费很多时间的事情是什么？
4. 是什么能让你觉得自己比别人厉害 ？
5. 谁能让你鼓起勇气？（不管是谁都可以，家人，朋友，作家，艺术家，企业家等等）是他们的哪些个性激励你？
6. 你自己最在行的是？（技能，能力等）
7. 如果别人拜托你帮忙，他们会拜托你什么事情？
8. 假如，你需要教别人一些东西，你希望你能教什么？
9. 假设，你现在是 90 岁高龄了，你坐在你家外面的藤椅上，回顾你的一生，

你获得的成就，你的人际关系。你认为对你来说最重要的是什么？

10. 对你来说，哪个价值观最重要？你可以在下面选择 3~6 个对你来说重要的单词，或可以写上其他你认为重要的单词

成就	家庭	友情	业绩
冒险	财务自由	服务	个人发展
美丽	柔韧性	健康	效率
永远得第一	爱情	诚实	人际关系
挑战	激励	独立	信赖
舒适	激情	内心的平静	安全
勇气	多样性	正直	成功
创造力	授权	智慧	灵性
好奇心	环境	亲切	时间自由
教育	领导力	高兴	其他
玩	学习	尊敬	

组合你写的答案，锁定你自己的人生目标和职业方向。这件事情别人帮不了只能由你一个人来完成。或许你在创造自己的人生目标的过程中也会徘徊、迷茫，但是一旦你的人生目标出现在你眼前，感觉就会告诉你，“就是它了”，所以你要不断地倾听自己的声音，直到你找到为止

认真地倾听自己的声音，自己要成为什么人，想做些什么，要拥有什么，并且清晰明确的写出，以此作为指导。因为个人目标可以确保自己的行为与其保持一致，并不受其他人或外界环境的影响

上面的几个问题你必须动笔写下来才有效，否则一点作用都没有，你写下来可以仍在一边，过十天半月或者更长一点时间，你再看时就会有新的发现和体验

如果以上的问题，还是没有让你找到你自己真正喜欢的事情，你可以按照下面的更一步细分的问题思考一下：

找到自己激情和动力的问题：你熟悉的，你喜欢的，你擅长的：

1. 你做什么事情又快又好？做什么事情时间过得很快，不知不觉？
2. 如果给你 2000 万人民币，你干什么？
3. 如果一个工作不给你发工资，你会干什么行业？
4. 如果一样事情你一旦开始做了，可以肯定永远都不会失败，你会干什么？
5. 如果让你重新选择，你干什么？
6. 你小时候有什么优点？
7. 在别人眼里你有什么优点？
8. 你自认为自己有什么优点？
9. 你过去有什么样的成功经验？

在回答上面问题时要理解和区分下面几个概念，

【天赋】：先天具备的一种特长，与生俱来的，你感觉自己有什么天赋？

【兴趣】：你喜欢做的并且乐此不疲，你有这样令你着迷的事情吗？

【擅长】：你优于别人的能力，你做什么比别人又快又好？

【使命】：你为社会，为别人做什么？

【定位】：找准你的方向和你的字眼，专属于你的词汇

我们作为普通人，可能没有感觉到自己有【天赋】，那就把【兴趣】，【擅】长这两个选项多花心思，就能找到自己的【使命】和【定位】

兴趣是维持我们学习和工作的热情所在，而工作将占据我们人生 2/3 的时间，既然都是为了生活，为什么不选择自己喜欢的职业呢？

有的人也知道兴趣能当饭吃，可别人的兴趣或许还有发展的空间，我就喜欢追剧看综艺，这也能发展为我的职业？

是的

喜欢自拍修图的你，或许能成为一位构图出色的摄影师；

喜欢打游戏的你，或许哪天自己组建了团队开发游戏；

而看多了综艺和电视剧的你，或许会成为一名编剧，写出一部家喻户晓的好剧本

你是否还在疑惑你究竟喜欢什么？适合什么职业？其实，这个问题正说明了，你不了解自身的职业兴趣

我们都知道一个道理：生命有限，做自己喜欢的事情才不辜负自己

可是不知道自己喜欢什么怎么办？

乔布斯说过：工作是人生中很重要的一部分。如果你还没找到真正喜欢做的事，接着寻找，别妥协

一旦找到了自己的兴趣和工作匹配上，那是足够幸运的，工作和游戏的本质一样，都是为了使快乐，工作就是游戏，享受它是每个人的权利，否则工作就变成了有期徒刑，当工作变成有期徒刑，自由就格外珍贵了，只有越狱才能够享受的自由和快乐

做你喜欢的工作，你就明白为什么有人宁可放弃假期，放弃退休，因为那是他的全部乐趣所在

如果同样的事情是别人擅长的，别人和你一起都在努力，无论你怎么努力，对方也在努力，但对方用的是兴趣，是天赋，不在一个起跑线上，无论你怎么努力，你根本不可能超越他，所以要找到你擅长的事情，做你擅长的事情

从你的兴趣中寻找，从你擅长中去寻找，把这个当作目标设计一些问题，找答案，没有找到，就继续细分下去，就像电脑打开一个窗口，程序，一级一级的打开，直到找到它，这就是你的目标，你的兴趣，你擅长的某一个点，从这里开始，做最有生产力的事情

一旦定位，就要成为这一方面的第一定位很精准时，别人没在做，你在做，所以你已经是第一了，只要朝着目标去做就好了，剩下的都是副产品，随之而来。当你定位准确时，你已经是第一了，剩下的只是时间问题。只是过程了

当你在一个领域定位到一个很小的点的时候，就找到这个领域里经典书籍读，只读一些经典的书，把书读厚，把书读薄，把书扔掉。把其他书籍全部隔绝，只留单一领域的一本书

这个世界给我们的选择太多，比如你看电视，听收音机，有很多个频道供你选择，你不可能每一个都要看到，或者这看一下，那看一会儿，锁定你的电台和频道，否则你什么也得不到

明确知道的是，找到自己的兴趣，擅长，适合自己的职业方向是需要花费一些时间的，不是一个晚上就能解决的

另外，如果现在你的职业虽然不是你很喜欢的，或者现在已经处于将要转型前，无论哪一个，都要暂时保证目前的现金流，暂时不要放弃，除非你已经找到了自己想要一辈子无怨无悔做下去的方向，否则最好骑马找马

你心目中的理想行业 and 这个行业的真实面目，可能存在很大差别

在真正接触前，很难确定自己是不是喜欢。盲目行动，很可能事与愿违

正确的做法是，先去体验自己想做的事，判断自己在哪个方向更有可塑性、兴趣，然后再行动

跳出过去的圈子，在新行业内建立自己的人脉。比如想转行到金融行业，最好主动找一个对金融行业很了解，或者和你有相似经历的人，来给你指导

一方面，能及时给你反馈，引导你快速熟悉这个行业。另一方面，你可以从他身上看到“未来自己”的样子，帮助自己完成心理上的转变

最终确定你的职业方向时，记住一个大原则：先试错，再决定。如果不确定新工作是否是自己真正想要的，最好的方法就是先尝试着做起来

这不是让你换工作，而是在保留现有工作的前提下，开发一些“副业”。比如找一些和目标行业相关的项目或兼职试水，或者参加相关培训，判断这个行业是否真的适合自己

在你找到自己真正要做的事业之前，按照上面我提供给你的几个问题你思考一下，那几个问题的答案你可能一时间写的不是很多，无所谓，只有你一直思考，你就会找到答案

最后，提醒一句：换游泳池解决不了不会游泳的问题。只有在平时不断提升，面临职业选择时，才有能力抓住机会，成长为自己想成为的那个自己

海明威说，“世界是美好的，值得为之奋斗，我认同后半句”

十年前，我不懂这句话

十年后，我懂了，这句话厚得可以写一本书

其实对于生活，除了热爱，我们并无别的选择——因为只有这个选择，才有可能让事情变得更好一些

那么，找到自己更可能热爱的事，发掘或者开始建设自己的优势，值得你为之奋斗

上面是关于择业方案的一些思路和方法，花点功夫做题，把一些问号变成句号，也就能够找出适合自己的职业方向

还有是从逆推思维和两步思维角度来制定应聘方案，在博客和电子报告中曾经分享过：

你有没有过这样的应聘体验？

一找工作就不自觉陷入“推销”的心智模式，很努力地诉说自己的优点，却收效甚微

其实，这是你用错了心智模式

互联网时代，一个有价值的产品不用主动推销，只需持续释放自己的价值就能被看到

不用自我推销也被赏识，只要做到这一点：

把自己“产品化”，稳定地提供价值

现在的大学已经从“精英教育”，变成了“普及教育”

不得不面对这个现实，大学生遍地都是，千万不要认为，“大学生”这个头衔还有多少光环

找工作变得没有以前容易了，在心态上，你首先要选择完全接受

现在很多大学生找不到工作，毕业即失业

最坏的结果已经发生了，就是完全失业了

当吃饭都成问题的时候，你要建立起什么都愿意干的心态

而不是认为，我本来能找到 5000 块钱的工作，现在我找不到了，我怎么那么亏？

没错，你就是找不到 5000 块钱的工作了

这个时候，找到一份 2000 块的工作，你也应该觉得非常高兴

这种清零心态，特别重要

在这种情况下，首先你要活下去，再去寻找机会

当然，这也并不是说，2000 块让你去码头搬砖你也应该去

什么样的工作都可以做，但是唯一要避免的是，完全消耗性的工作

什么叫完全消耗性的工作？

就是没有任何成长的工作

如果一份工作不能让你学到任何东西，对你未来的职业发展没有任何帮助

那么你就要尽量避免，这会让你的人生道路越走越窄

相反，只要一份工作能让你获得成长，学到东西

即便收入很微薄，也值得你选择

不要太在乎前几年的薪水

到你 35 岁以后，你会觉得当年的那点薪水少的好笑

现在的大环境虽然不好，但是也不要悲观和沮丧

大环境不好的时候，也有大环境不好的应对策略

冬天，要在炉火边读书，等待春天

把全部心思放在自己的成长和积累上

等到春天来临，你就是那个，第一个起跑的人

我们从电视剧《天道》中学习寻找应聘破局的思路

《天道》开始丁元英和韩楚风在五星级酒店打赌就赢了一部宝马车：是怎么赢得？从最后结局分析入手，下面这些话就是赌赢的筹码：

“你办事老总裁放心，但董事局不一定放心。董事局关心的不是老总裁的遗嘱，

而是利润。同时，这里还有一个资历问题，对你也是一个潜在的障碍。退一步，让两个副总裁之间的矛盾上升为主要矛盾，让他们去内耗，等他们斗得两败俱伤的时候，企业必然会蒙受损失，此消彼长，有个比较。当董事局看清楚谁是争权的、谁是干事的，自然就众望所归了，你才有可能树立真正的权威。否则，你一登上拳台就会促使他们先结成联盟，你很可能是第一个牺牲品。”

上面就是丁元英帮助韩楚风成为集团总裁的判断和分析，是从最后结果，看透表象，最后逆推得出的一种结论。实际上和找工作一样，丁元英用逆推思维分析法帮助韩楚风应聘正天集团总裁成功

常常听到很多朋友抱怨，想要在他们选定并作了准备的行业里某个职位，难于上青天。他们经常散发履历表，填写职业申请，循规蹈矩的做一些应聘的程序，以期求得珍贵的面试机会，但常常失望而归

原因不外乎：

- 1，你太年轻，
- 2，你没有文凭学历，
- 3，你没工作经验，
- 4，你不够资格，不符合要求

现在我告诉你，如果运用逆推思维找工作，你可以在任何行业，公司，从老板，总裁那里，找到有利于你发展的基层工作

如果你没文凭，没学历，没经验，又很年轻，只有一份对工作的热情和执着，那么你可以用果导因，逆推思维考虑问题，你认为一个公司或者面试官经常遇到的求职人员会是什么样子的？

不外乎，大多数要求工资，待遇，假期，保险和医疗保健方面

但你要和其他求职人员不一样：你首先要考虑坐在你对面的面试官他在想些什么

职位不是职位，职位就是需求，这是面试官思考点 1。

职位不是职位，职位是有成本的，这是面试官思考点 2

这两点没有做到，企业就有招聘人员失败的风险

根据这两点，你可以采取的策略有两个：

1，提供解决需求的方案

2，先免费工作三个月到半年

比如某公司招聘一位设计人员，他的条件是 123 等等，当你看到这些条件，如果有兴趣，你可以根据公司的规模，市场环境，竞争情况，要求，条件来进行一个方案的设计

如果你一开始就懂设计，那你设计好方案以后，直接拿方案找人事主管

如果你对设计不是很精通，你可以找人请教，这世界上，总有人已经解决好了。要么在网络上找，要么向现实中做过这个工作的人请教

找到后，你和盘托出，直接告诉他你很喜欢设计这个工作，睡觉做梦都想做。您是这块的专家，好不容易才联系到您，能不能这样呢，我向您学习设计，第一个月工资全给你，您看怎么样？

你学到手以后，直接就找这个公司的人事主管或者更高层的领导，直接告诉他在你没来这个公司之前，已经学习了设计这个职位的工作技能，而且我非常热爱这个工作职位，您要是觉得我可以，我第一个月工资不需要您付。您看怎么样？

逆推思维就是你能够满足一个公司招聘岗位的需求，你就是选工作，不是找工作。不是公司选你而是你选公司

因为现在通过你的学习，你掌握了设计的具体技术，可能有好多公司愿意要你了，你都可以挑选适合你，你喜欢的公司了

第二种方法，你直接告诉人事主管，你可以先免费为公司试工作三个月到半年，这也就直接减去公司招聘不当所造成的成本损失风险

首先你研究好你希望去的几家公司，那里的工作是你喜欢的，你可以先期在其他公司做一些你不喜欢的工作以用来维持你的生活费用

然后你开始研究你真正想要去的公司，这些公司能够让你工作起来有激情，你要研究这些你想去的公司的老板，总裁，和他们的公司的详细情况

在你边打工赚取生活费的同时，看自己是否符合这些公司的要求，如果不符合就着手培养这方面的技能，象上一个方法中提到的，学习，请教，制定方案，然后给这些公司的老板或者总裁直接写一封自荐信，毛遂自荐，自愿免费为他们工作

没有回复就通过电话联系，创造一切机会与他们面谈，只要你得到一次面谈的机会，我敢打赌，你一定会从这些公司中得到你想要的工作机会

你在面谈中可以使用你的杀手锏，直接告诉老板，公司这个职位空缺已经有几个月了，再缺三个月也不至于出什么大问题，如果让我做三个月，公司只负担正常的公务费，我不领取工资，如果三个月内证明我适合这个工作，你再以一半的工资雇我三个月，三个月结束后如果你认为我真的胜任这份工作，你就以正常的工作待遇录用我

如果你被录用，我告诉你一个实情，如果你工作真的很胜任，老板一开始就对你印象深刻，赏识你，你会晋升的比其他人都要快，并且老板会补发你最初三个月到六个月的工资

另外，如果这个公司是你这辈子就想要去的公司，那么你就要做好一个打算，如果一开始被拒绝，暂时在其他公司打工，业余时间就是关注你真正想去公司的所有动向和信息，培养自己工作的技能

同时每月都寄一份自荐信给老板或总裁，阐述你在这个公司工作的理由，和你的热情，月复一月，年复一年，没有哪个公司会拒绝这样的员工的

这是目前整体社会大环境下应聘工作的思路：逆向思维和两步思维

从 1988 年，中国第一届自主找工作的大学生开始，到 2020 年，大学生数量增加了 765%

从 10 人中有 1 个大学生，变为 2 人中就有 1 个

找工作越来越难了

所以，不要太在乎你第一份工作的环境、薪水等等条件。关注一下发挥的空间，关注一下具体做的事情，是不是能更好地锻炼一个人的综合能力

甚至主动去挑选一家不成熟的公司

你在一家小公司锻炼两年所能学到的东西，将会让你受益终生

在不成熟的公司，你会了解到真实的中国商业社会是怎样的复杂；真实的人际关系是怎样的勾心斗角；真实的业务目标是怎样的残酷无情

经过如此历练，如果这个时候你有机会进入“巨头公司”，你会比很多人有资历、竞争力，进去之后，你也会比很多人走得更远

当有一天你必须离开的时候，你学到的是弥补之前失败、并能在今后积极预判的能力。因此，你会更有信心、也更有能力寻求新的机会

当你用两步思维思考，就不会太在乎刚毕业前几年的薪水。到你 35 岁以后，你会觉得当年的那点薪水少的好笑

总结：

1，如果你很看中一家公司，你就要从这家公司的基层做起的打算，大多数人都会认为掉价，丢脸，但你和他们相反，最后你晋升更快和得到的更多

2，找工作和终身伴侣一样，你真的有激情吗，你真的能够满足对方的需求吗？从分析结果入手，知道你要的结果和公司想要的结果

3，了解公司和职位的需求后，你就想办法设计自己的解决方案，这样你就把 95% 的竞争对手甩在后面，所有的面试官，都希望看到一个带着“解决工作问题”方案的人出现！

4，绝大多数人涌向人事部，同面试官讨价还价，你去同总裁直接沟通；大多数人都留下履历存档，你向公司高层寄推荐信；大多数人不想为公司免费工资一年，而你提到可以为公司免费工作一年，现在，你应聘这个工作没有竞争对手了

以前我如果告诉你这样找工作的方法，你会认为我胡扯，现在你应该了解，遇到同样的一个求职机会，创业机会，你是表现出叶晓明，刘冰那样的思维方式还是肖亚文那样的思维方式？

肖亚文做诉讼代理时如果收取哪怕 20 万的费用，后面的股份可能就没她什么事，原本她就不在丁元英的布局当中，是完全靠她自己抓住这个机会的，终于成为牌桌上的人

万丈高楼平地起，你要有长远的发展目标，就得一步一步来，想要成功，就要退一步，选择别人都不愿意做的最底层工作，做人人都嫌弃的工作，投入你的精力，比别人做的更好，珍惜每一个机会，你会从众多同事中脱颖而出

这种方式失败的可能性非常低，除非你遇到的公司高层都属于周扒皮那种类型的老板，那样的公司也不可能有前途，那说明你找对公司，没有跟对人

逆推思维的方式，这种思维模式在人际交往，恋爱，两性婚姻，亲子教育方面都可以运用，核心就是从对方想要的结果出发，找到对方的核心需求，满足它，然后再实现你想要的结果，你的需求自然就会满足，这只是颠倒一个顺序，效果却完全不同

你仔细观察一下 你的生活周围，大多数人都是怎么处理问题的就知道了，你想要和其他人不一样的结果，那么思维模式就要有所改变

如果你的决心和动机足够强烈，只要沉得住气，耐心一些，反而会先慢后快！

第 13 天

逆袭方案，潜能方案

今天我们学习整体解决方案第 13 天：逆袭方案，潜能方案

我推荐的三部电视剧《龙樱》《天道》《翻身》，都有一个共同点，可以用两个字来概括：

【逆袭】

什么是【逆袭】？

【逆袭】一词出自日语，一些日本电影、动画、漫画、游戏、小说的用词，后来成为中国网络游戏常用语，指在逆境中反击成功

逆袭表达了一种自强不息、充满正能量的精神

多用在形容本来是失败的现状或处境，却最终获得了成功的结果。譬如常用的屌丝逆袭

关于生活中普通人的逆袭，通过一部关于高考的日剧《龙樱》就能理解了

但不要误解这部剧，认为没有考上大学就没有更多机会逆袭了

人生并非环环相扣，以下逻辑并不成立：

不读好幼儿园就没有好小学，

没有好小学就没有好中学，

没有好中学就没有好大学，

没有好大学就没有好工作，

没有好工作就没有好人生——

传说中的环环相扣的人生，其实并不存在，你可以从同学或者周围人当中能看到有人过着随时可能起飞的人生

在自由市场中，当你的工作人人都能做，你的工资只会屈指可数。当你的工作只有为数不多的人能胜任，你的收入就会凤毛麟角

清洁工早出晚归，快递员马不停蹄，服务员疲倦不堪，出租车司机含辛茹苦，中小学教师劳心劳力，农民工几乎在玩命……但是，他们很少有人能逆袭成功。但这些人起码还是遵纪守法的，有人甚至把犯罪来达到逆袭成功的路径

有一本小说，里面的主角是一个罪犯，通过犯罪获得金钱，将金钱用于儿子的教育。当警察把他抓获的时候，问他为什么要犯如此多的罪行。他供述：“我的父亲很贫困，到了我也很贫困，贫穷就像传染病，传染了一代又一代人，我绝不能再让自己的儿子贫困了！”

“贫穷就像传染病，传染了一代又一代人”。这句话直击心灵。尽管他用了错误的方法，但他依然在努力去改变家族的命运，初衷没错，途径大错特错！

我们不需要通过违法的途径，不需要伤害别人的利益来获得自己生活和命运的改变，完全可以通过借力别人，成全别人，帮助别人来改变自己的生活，改变自己家族的命运

如果想要从经营企业，通过生意的途径来改变自己家族的命运，也是非常难的一件事

只要你超过五十岁，你肯定已经在这个时代见证了一个又一个生意的兴衰，准确来说，应该是这个生意还没有真的兴旺就开始走向衰落

不只是在中国，如果你看世界历史，近几百年来从来没有一个生意真正的持久过，赚过大钱，似乎我们又逃不过最终又要归零的贫困命运

这一切的原因就是，时代变化太快，市场需求不断地在改变。更重要的原因是，我们没有关系，没有资源，甚至没有学识，依靠着本能依靠着一些打听的消息去做一些自认为可能会赚钱的生意。所以一个个生意诞生又死去，这种生意根本无法传承

能否找到一个可以持久的生意。这个生意可以一代又一代人传承下去？

这个逆袭的途径就是：猎头猎投

现在要理解和践行【猎投】，猎投就是投人，投人就是投资

只要有眼光，只要有【猎投】思维，哪怕在生活中是一个安份守己、不会赚大钱、饿不死撑不着的普通人，也有机会做一个高超的投资家！

这里，我不是单指理财方面的投资，而是一条更具潜力的对人的投资！

以前公开课时候分享过一个视频：《叫花子 10 年前借出 300 块, 10 年后竟然……》你百度一下就能看到。很多人认为这个视频就像一个笑话，其中妻离子散的情节好像有些夸张，很多人感觉不真实，正好想反，现实中有 N 多真人真事，包括黑道大哥培养死党跟班的都用这招

假如你周围有一个朋友头脑很灵光，但现在生意破产，四面楚歌，所有亲朋好友唯恐避之不及，如果他来找你借 300 元钱，你借不借？

如果按照常规思考，实际上你借给他和不借给他都是错的

如果你不借给他，他也没有任何怨言，你和他的亲朋好友一样，世态炎凉而已

如果你借给他 300 元，他会记忆犹新，将来会十倍还你，感恩戴德而已

如果你拉着他到家里整了几个菜，开一瓶酒，几杯下肚，安慰他，最后拿了一千块钱给他，希望他东山再起

这种方式叫向冷庙烧香，对方会肝脑涂地！他以后不发达则已，一旦发达，定会滴水之恩，当涌泉相报

当他赚到十万元的时候，1万块钱的回报叫感恩。当他赚到1个亿的时候，回报给帮助他东山再起的人1000万，这是涌泉相报。前提是这个人品靠谱

人间冷暖，世态炎凉，别人“平时不烧香，临时抱佛脚”，事到临头才想起又送礼，有送钱，已经没什么用了。向冷庙烧香，就像买股票一样，你买到了最有价值的原始股！

锦上添花的事，谁都会干，雪中送炭的，没有几个能做到！为什么做不到？还是不懂得换算思维的缘故。如果投资十个人，有一个成功，那就赚了，两个你就赚翻了，其余的也还是挺你的铁哥们，你没什么损失

黑社会从小培养跟班的小弟，十个里面有一个死心塌地就足够了，将来可以顶包，顶罪，扛事，挡枪眼

向冷庙烧香，就是猎投思维，就像买股票一样，你买到了最有价值的原始股！

我们不可能样样都懂，事事都精通，人力有时穷。怎么办？ 猎投！

这个事业我做不好，那我投资到别人的事业上。我不是精英，我不能成为企业家，那么投资在这些已经是精英企业家和潜在的经营企业家身上

投资的本质就是投资【人的本身】，投资于【一个人或一群人】的发展前景，投资别人成功的事业，就是你的事业。别人成功了，你也跟着成功。别人的事业失败了，你也是适度的分散投资，无所谓，也就损失一点点，不会伤筋动骨，不会损害你的整个猎投大业

【猎投】是普通人逆袭最靠谱的一个方案和路径

电视剧《天道》中，肖亚文是一个配角，出镜并不是很多

从第一集作为一个白领的肖亚文不远万里飞到德国法兰克福，自掏往返机票共两万多元，仅停留几个小时，期间托付芮小丹帮忙在古城租套房子，到最后一集肖亚文成为格律诗公司董事长兼总经理

肖亚文的行为动机都是猎投一个人——丁元英，肖亚文用不到两年时间，从一个助理成为一个公司最大控股股东，肖亚文完整演绎了一个普通白领逆袭的过程

在法兰克福餐馆见芮小丹的时候，肖亚文就介绍了丁元英这个人，她投入自己的资金，压在一个丁元英身上，哪怕学到一些东西，将来能有一个联系，仅此而已

你认为按照肖亚文的做法她会只投资一个人吗？她在北京继续做白领工作期间，会不断的猎投，她当时是做【猎头】的工作，但带给肖亚文最丰厚回报的是【猎投】丁元英的这个举动

除了《天道》中的肖亚文，现实生活里还有一个靠【猎投】逆袭成功的案例：童文红是阿里巴巴最具传奇色彩的合伙人

她从“前台小妹”一路成长到阿里巴巴首席人力官、菜鸟网络董事长，可以说真正从基层做起，实现了从“士兵”到“将军”的华丽逆袭

做前台工作时，她认真细致，令阿里巴巴的老员工们印象深刻

有同事出差，她提前准备好铁路车次时间表；在炎热的夏季，她主动安排冷饮凉茶，以便同事们消暑；来访的客户有疑问的话，她也会在阿里巴巴客服忙碌时帮助解答。因为在前台表现出色，一年多之后，公司将她晋升成行政部的主管

从前台到行政部主管，她不仅把自身角色扮演的非常好，超额完成工作任务，还帮助完成其他部门的工作，让公司节省了很多人力和时间成本，让公司创造更多价值的同时，自己也得到了晋升

就像是造船过河和借船过河。显而易见，造船的更需要实力，比如开家公司，资金、货源，物流，仓库，店面，房租，员工，人事，管理，人际关系，竞争等，都是要去处理

很多人，自己没有实力却要打造平台，乐于造船，一生都在造船，结果人财两空，河也过不去了。肖亚文和童文红就是借船过河，借助平台，完成逆袭之旅

生活中太多的事情都是如此，无论是娶人，嫁人，信人，理财，投资，合伙，选对人，赌的不是业绩，不是履历，不是表面的东西，都是在赌一个人，赌你【遇】到谁，赌这个人是不是靠谱，赌你【读】到谁，这个人能否撼动你的内心

一切都是以人为本，任何时候的任何事情，说到底都是“人”的问题。这个人不一定是现实中你能接触到的，也有可能是你从未接触过，甚至是已经不在世的人

逆袭之路我曾实践过两次，一次是 20 多岁在俄罗斯，遇到的是蔡老；一次是 40 多岁在互联网，【读】到的是没用见过面的两个人

一个大龄菜鸟对网络一窍不通，一无所知到现在能够应用网络最基本的技能赚到钱，这就是在互联网的逆袭之路，我一直在做全程示范，我能做到的你要可以做到，因为我也是复制别人的模式，之前我介绍过一个人是丹肯尼迪，另一个人是坎贝尔，这两个人我从未见过

这两人都是逆袭的典型范例：丹肯尼迪的时代和我们目前的时代状况稍有不同，坎贝尔的时代和目前的状况相类似

即将过去的 2020 年注定是人类历史上不平凡的一年，这个地球上发生太多的事。整个世界经济进入衰退，萧条，危机四伏

同样的事情在 90 年前发生过，1929 年 10 月 24 日，纽约股市暴跌，由此引发了百年不遇的经济危机

这场危机迅速席卷了整个资本主义世界，最开始是金融业的崩溃，随后就引发了整个社会生产活动的停滞，公司破产，工厂倒闭，农场破产，然后又导致了大批的工人失业，大批企业人员下岗，大批农产品滞销

对大多数人而言，如果还有工作，他们考虑的是如何保住现有的工作；如果已经失业，他们考虑的是如何找到一份能让自己饿不死的工作，撑过去

然而，却也有人不是这么想的。一位名叫约瑟夫·坎贝尔的美国人，一个非常普通的美国人

在这场异常严重的经济危机中，他也没能找到工作。原本，可以在哥伦比亚大学继续攻读博士学位的他，却因为觉得单一学科会让人变得平庸，于是拒绝了

没有生活来源，随后，他带着自己的妹妹和朋友，隐居到了森林里，省吃俭用，靠仅有的微薄积蓄和在森林里获得食物过活

在森林里，他一待就是五年，这是五年既没有工作也没有钱的日子。如果换作一般人，待在荒无人烟的森林里，面对没有盼头的生活，与严重匮乏的物质，一定会有万念俱灰的念头

然而，坎贝尔却不一样

他给自己制定了非常严格的作息时间表，他说：“在没有工作或没有人告诉你该做什么的时候，你要自己找到该做的事情。我把一天分为四个时段，每个时段四个小时。我只在其中三个时段看书，另外一个时段自由活动。”

每天早上他都 8 点起床，在 8 点到 9 点之间做早餐，整理房间

9 点开始读书三个小时。到中午时，他通常会用一个小时吃午饭，然后继续看三个小时的书

在接下来的四小时里，他会用其中三小时看书，然后用一个小时外出。晚上 11 点到 12 点，他会用一个小时收拾，然后上床睡觉

如此规律的日子一过就是 5 年，在这 5 年里，虽然穷苦，他读了很多书、进行了很多次的对比研究后，他发现了一个惊人的秘密，所有这些神话的背后都隐藏着同样一个法则：

这些神话讲得其实都是同一个故事

坎贝尔发现神话中所有英雄的成长都遵循着同样一个的模式，那就是四个必须经历的阶段：启程——启蒙——考验——归来

坎贝尔把这个本质上完全一样的模式称之为英雄之旅。

而这，也是他在那五年时间里得到的最大收获与最大启示

在那次极为严重的经济大萧条结束后，坎贝尔立刻就被莎拉劳伦斯学院聘为文学教授，开始了为期 38 年的教书生涯

就像他自己写的“英雄之旅”一样，5 年的经济大萧条正是坎贝尔必须要完成的试炼，而此时的他已带着关于神话学的完整理论回归社会，完美的践行验证

而他的“英雄之旅”这套理论也被很多想要找到“真我”的人奉为探索自我的经典，如今也在影响着越来越多的人，我是深受影响的其中一个

我看过坎贝尔的书和生平介绍以后，当时我四十岁，边境口岸被俄罗斯海关扣压几百万美金的货物以后那几年，很长时间处于负债累累的状态，在还债过程中一直在关注网络上的事情

坎贝尔的经历让我一开始就形成了一个认知：继续国际物流业务，把一些客户的债务还清，同时学习网络技能，不追求短时间内获得成功，因为我跟年轻人比不了

我用了五年时间做准备，学习互联网的一切，每天都学习至少两个小时，学习营销，学习打字，从开始的一指禅到现在能够盲打

完全颠倒之前在北京雅宝路中俄货运行业的时间表，不按照莫斯科时间来安排客户，接待客户每天最晚不超过晚上 9 点，每天晚上十点睡觉，早上五点起床

早上把互联网的相关业务干完以后，我就是世界上最清闲的人，接下来才是处理对俄罗斯货运的业务，每天相当于别人的两天时间，虽然视力状况糟糕，每天做了两个工作，完成了最基础的铺垫，摆脱互联网菜鸟的称呼

坎贝尔是一个普通人，他的经历和经验我可以复制，学习

1929 年坎贝尔所处年代，注定会寒冬凛冽，但正如一年有四季轮回一样，生命里不可能永远都是春天。既然冬天不可避免，我们就该好好面对

它究竟只是一场寒冬，还是能够成为我们实现质变的起点，逆袭的关键

而一切结果，将在寒冬过后立即揭晓。那时，百花盛放，万物复苏，有人准备好了，有人还在懵懂。那时你就会发现，人与人的差距在这个寒冬时节已经悄悄拉开，将要见证这一切

英雄之旅理论需要我们来做一个深入的了解，看一个普通人如何逆袭，如何套用这个理论在生活中实现逆袭。约瑟夫·坎贝尔在这本书里，把千千万万的神话，总结为“启程——启蒙——考验——归来”的英雄之旅。

另外一个逆袭的高手是丹肯尼迪，他更是一个口吃，高中没毕业的普通人，他的经验我们也可以复制

复制了这两个人的经历和经验，就可以完成在互联网上个人创业的逆袭

因为互联网提供了最好的逆袭途径，先是免费，先是便捷，后面才是收费的过程，这在十几年前的线下是很难遇到的，在网络上变得很普遍

最简单的逆袭方法就是，先干活儿不要钱

免费帮助一些朋友和企业解决一些问题，也许做得不太好，但你是免费做的，你付出了时间和精力，并且你的经验会越来越多

因为你免费，做得又还可以，大家也愿意介绍别人来找你帮忙。而你帮的忙多了，你对各行各业的了解也会增加，也会有很多人开始认可你的能力，最后，大家也就愿意给你钱

即使你不收钱，收获的就是人情和下一个可能的机会。而你收了钱，那么就是银货两讫，大家互不相欠

钱是死的，永远没有机会重要，通过免费做的事情，就是送个人情，换个机会

这个道理非常简单，非常好做，但简单不等于容易，很多人就在这么一点儿钱上，换算不过来，怎么也绕不过去，后来的路就越走越窄了

只要你真的换算明白了，就会充分利用互联网，移动互联网这样一个逆袭的机会

一个普通人可以通过一个微信、一个 QQ 、一个微博，一个网站发声了。而且你根本不需要什么技术，技术工作都由腾讯、新浪等这些大公司帮你做好了

你可以没有资金，你也可以不是企业家，但只要你的某个声音对某个小众群体发对了，你就可以聚集很多粉丝，你就可以影响很多人，也可以赚取到财富

只要不断的与人建立连接，你就可以影响到很多人，你就可以赚到钱。建立人与人之间的连接是自媒体人每天都应该做的事情，也是互联网的本质。而建立人与人之间连接的成本，已经降到了历史最低

不断的分享，不断的聚集粉丝，不断的做营销，就能赚钱。这就是这个伟大的互联网时代的赚钱逻辑，也是最符合普通人逆袭的逻辑。而最符合普通人逆袭的路径和角色，就是职业群主。

在这个社会中，你能解决多大的问题，你就坐多高的位子；你能解决多少问题，你就能拿多少薪水；

如果你不能发现问题或解决不了问题，你本人就是一个问题；

职业群主的角色就是对接，

让遇到问题的人找到答案，给能解决问题的人找到客户

这个世界很公平，你解决的问题越大，你的成功或回报就越大

如果你的创业项目并不能“解决”任何问题，那么你的项目也就毫无价值，个人也是如此，你不能帮公司或他人解决问题，你凭什么拿高薪或高收入？

越是正确的事，其实越是大多数穷人或普通人看不懂、瞧不上、严重怀疑的事，所以基本上你的每一步，都面临很多困难，因为从金钱守恒定律来讲，正确的事牛逼的事，肯定很多人的认知看不懂、瞧不上，否则这个机会就轮不到你了

包括这件事如果是个人都容易干成，那就意味着没有任何壁垒而言，就像把房子建在沙滩上一样，随时可能倒塌，也就不存在正确之说了

说到房子，这是当今很多人的痛

人的一辈子有两件事情最关键，一是职业，二是婚姻，人的一生 80% 的烦恼来自于职业和婚姻，曾有人反对说：现在我觉得房子问题占据 80% 烦恼了

有些夸张了，房子和事业，婚姻比起来，根本不是一个级别上的问题，最多也不会超过 10%，买房子的事情也可以用逆袭方案来解决

很多年轻人，毕业之后一定要来一线城市发展的，的确，在一线城市呆几年，锻炼了眼界和格局，这是在小地方无法培养和感受的

但是去一线城市打拼，你真的适合吗？

一线城市，的确也没什么大不了。你在中国任何一个小城市，一张火车票，一张机票都可以很快来到北上广深

但是你来了之后呢？现在的一线城市的环境，尽管机会依然多，但是从房价、通勤、幸福感等各种角度来看，已经不那么适合年轻人了

同样一万块钱，在老家可以用很久，在一线城市用不了几天

买房完全可以从农村包围城市的方式进行，整个过程就是逆袭的过程

那些在大城里无法立足的单身男性都选择了退出，因为在大城市，永远买不起房，娶不起老婆，养不起娃

留在大城市里打拼的只有 2 种人：第一种就是非常顽强拼搏留下来了，属于成功者。第二种就是不承认失败，还在继续打拼渴望通过努力留下来

但是第二种人：80%依然会离开，只是时间问题。但是还会有新加入的人填补这 80%，所以这是一个动态的平衡

根据统计，现在的日本人均寿命挺高，人们很少攀比，炫富会遭人鄙视，为什么？因为他们曾经是被高房价打垮的一代人

一个单身男性的话，去全国房价最低的城市，买房，解决住的问题

比如去鹤岗买房，不买最便宜的 2-3 万那种，要买个带学区的，100 多平的，生活配套方便的，甚至是市中心的，去哪里都方便的，因为这种房子总价也很便宜

那里不仅有 5 万的房子，还有 1.6 万的房子，按最低价一平方米仅 700 元这个价格，北上深的程序员可能花一个月工资就可以买一套！

在北上广深连房子首付都拿不出的自己，在鹤岗直接就能买上一整套房子了

当然在这里买房没有投资价值，在鹤岗低租金的房子特别多，甚至有人愿意免房租让人住进去，只需要租客帮他支付供暖的费用

鹤岗是煤炭产区，是因煤而发展起来的城市，曾是全国四大煤矿之一，其常住人口为 99 万，比很多县的人口都少，但其面积却很大，达 1.4784 万平方公里，比北京的面积差不了多少

东北很多城市的房产价格都很疲软，最主要原因是人口外流，人都跑到一线城市打工去了

鹤岗虽然房价低，但生活水平却不低：

【衣】服方面，鹤岗当地优衣库、H&M 之类的店应该没有，但那里有个时代广场，里边什么男女装都有。据说当地还有 3 家新的商场即将落成，规模比时代广场还大。鹤岗有许多超市，著名的有东北地区连锁超市“乐家家”，上超市买衣服还是很方便的。

况且现在很多人买衣服都是网购，鹤岗当地什么快递公司都有

【食】物方面，鹤岗当地密密麻麻的一堆吃饭的地方，火锅店、包子铺、烧烤店都有。

想吃好的，鹤岗当地还有 2 间五星级酒店以及 7、8 间三到四星的酒店

【住】就不用说了，房价那么低，如果去旅游，那里还有经济型的七天连锁酒店

【行】的话，鹤岗的高铁去年已经开始动工，通车后，去哈尔滨仅需要 2 个小时。

鹤岗当地公交车四通八达，还有 2 个客运站

除了衣食住行，这里还有很好的自然风景，比如鹤岗国家森林公园，市区还有个天水湖公园

鹤岗是在 2012 年被国家划入资源枯竭型城市的，所谓资源枯竭型城市，是指矿产资源开发进入衰退或枯竭过程的城市，一般的衡量标准是累计开采储量已达当初测定总量 70%以上，或当前开采能力仅能维持 5 年开采时间的城市

目前被划入该类城市的一共有 3 批共 51 个城市，分别是：

山西：孝义市、霍州市；

内蒙古：阿尔山市、乌海市、牙克石市、额尔古纳市、根河市、扎兰屯市；

辽宁：阜新市、盘锦市、抚顺市、北票市；

吉林：辽源市、白山市、舒兰市、九台市、敦化市；

黑龙江：伊春市、七台河市、五大连池市、鹤岗市、双鸭山市；

安徽：淮北市、铜陵市；

江西：萍乡市、景德镇市、新余市；

山东：枣庄市、新泰市；

河南：焦作市、灵宝市、濮阳市；

湖北：大冶市、黄石市、潜江市、钟祥市、松滋市；

湖南：资兴市、冷水江市、耒阳市、涟源市、常宁市；

广东：韶关市；

广西：合山市；

四川：华蓥市、泸州市；

云南：个旧市；

陕西：铜川市；

甘肃：白银市、玉门市；

宁夏：石嘴山市

其中鹤岗的均价在 51 个城市中排行倒数第二，为 1944 元/平方米

与鹤岗房价比较接近的有以下 3 个城市：

玉门市：1800 元/平方米

霍州市：2258 元/平方米

合山市：2666 元/平方米

这些城市特别适合那些从事互联网业务，并且不用坐办公室的人过去生活

选择创业，即便是没有公司，没有员工，依然可以在网络上赚钱，研究个 1-2 个月，找到一个靠谱的方向，月赚几千块，上万块是没有问题的，现在赚大钱难，但是赚个几千几万的简单

找个女朋友，目前已经有一些女孩，不愿意装名媛，喜欢实实在在烟火气的生活，哪怕回到自己的家乡，赚的不多，但是她们也会开心，也会心满意足，你可以去结交这种女孩

你已经买房了，你有自己的网络上赚钱的业务，反正你就是单身一人，你可以去她的城市找她，陪着她，谈恋爱啊，反正也不耽误你的生意

未来，你一定要有一个网络生意，走到哪里都不怕的生意，这样你可以好好谈恋爱，同时你在价格洼地有房产，你并不是一穷二白

现在这个时代发福利就是普通人可以通过网络创富，这个大门还一直敞开着通过信息差，找到属于你自己的幸福生活，这完全是有可能的，你可以一步一步继续往上跳，可以跳到北京，从农村包围城市，从鹤岗到北上广深，从寒冷的东北鹤岗到温暖的深圳，广州，海口，是完全可能逆袭成功的

第 14 天

邮赚方案，直邮方案

今天学习整体解决方案第 14 天：邮赚方案，直邮方案

关于邮赚方案是在七八年前销售的，2011 年邮件群发还非常盛行，刚入网络一年多，就开始用所有的群发软件，群发测试，有成功，有失败，绝大多数时候是失败的

从失败中学到更多，最后根据 QQ 邮箱的一个福利，研究出来一个《邮赚方案》，群发对象都是高质量的邮箱，达到率百分之百

当时《邮赚方案》电子书只有 26 页，卖 360 元，一直卖的不错

《邮赚方案》核心只有一点，批量选取等级高的真实邮箱发送，这是 QQ 邮箱官方提供的福利，只是绝大多数人不知道而已

只是因为学员没有遵守保密协议，扩散以后，腾讯邮箱把邮箱等级的批量查询入口取消，好日子就到头了

进入网络第一天开始，我接触和研究的就是腾讯产品，之前学过邮件营销，测试 QQ 邮件序列销售，当时学习黄江枫老师的全网逆邮的思路设计了序列邮件发售模式

我们一直演练的微信直邮模式的前身也是来自于邮赚方案的模型。我先把多年前的邮赚方案分享一下，有些数据和传播路径已经过时，但核心思路没有过时，现在还可以用到邮件营销，微信营销上面

学习任何一种营销都不是为了学习理论，理论不能让你去实际操作，学的理论越多越不会用，就像你看一个表能知道时间，但有两个表就不知道时间一样。学营销需要掌握其中的营销思维，才能落到，才能付诸行为层面

我接触了全网逆邮的教练黄江枫老师，他传授我几个核心经验和理念，我才对邮件营销真正的理解通透了：

“邮件营销的最高境界是忘记群发，不是销售产品，而是送礼”

“手工批邮开始可能会让你感觉枯燥，但带给你的收入会让你兴奋”

“你的每一封邮件不一定都卖产品，但都是卖自己的销售信。”

“销售信邮件就是销售信任，需要通过序列邮件来打造客户对你的信任。”

“如果你要成为批发邮件的高手，必须成为收邮件的高手。”

“邮件营销只有定向推广，才会有高的转化率”

“手工批邮是你主动找买家，引邮逆邮是让买家主动找你”

“如果做手工批邮，每天发 5000 封，再笨的人一年以后也能月入过万”

“QQ 邮箱用户是一个取款机，手工批邮，引邮逆邮就是开机取钱的密码”

“你一旦尝到手工批邮的甜头，第二天早晨叫醒你的不是闹钟，而是手工批邮带给你的收入，能够实现你的目标的理想收入”

“邮件营销最重要的思维方式就是要思考自己收到邮件广告后购买产品的过程。包括你上当受骗的过程，只要你花了钱就不会一无所获。”

比如说：自己在邮件中看到广告，是如何一步一步购买产品的，这其中你一定会有很多顾虑和担忧。对方是如何解除你的顾虑和担忧，最后你付款买单的，这就是邮件广告思维流程的全部所在。当然骗子除外，但是骗子的手法你也应该知道，因为那些骗子都是营销高手，专门研究人的心理，把人性研究透了

如果你有购买最便宜产品的经历，那么你就别指望卖出高价值的产品，因为你没有心理体验，你对整个高价值人群的购买需求，流程和习惯都不了解。同样，如果你从来没有在收到的邮件广告中购买产品的经历，你也别指望群发出去的邮件能带给你回报，因为你根本不知道这其中的心理体验

当你习惯什么东西都免费获得的时候，你也很难把你的产品和服务卖出去，难以成为真正的邮件营销高手，这个方案也不适合你

会赚钱的人往往也是会花钱的人，你想要赚哪一类人群的钱，你先要象这群人一样成为消费者

前面你看到过这样一组数据，是周围几个朋友操作过的一些简易的模糊数据，仅限某一领域的数字统计：

门户网站大型论坛 1000 到 1500 个流量成交一单，

论坛 1000 个流量成交一单，

软文 300 个流量成交一单，

网盟 200 个流量成交一单，

百度知道 100 个流量成交一单，

竞价 50 个流量成交一单，

群发垃圾邮件 2000 个成交一单，

精准的邮件营销 300 个流量成交一单

现在我可以告诉你这最后面的数据是最保守的数字，因为我如果说精准的邮件营销 50—100 个流量成交一单，一定会有人说我夸大其词

经过我亲测，精准邮件营销堪比百度搜索竞价的转化效果。这两者很多方面是相同的，只要你意识到这一点，你就能够做到

我们来看一下实际的图表你就会明白，这些都是百度竞价推广官方图解教程

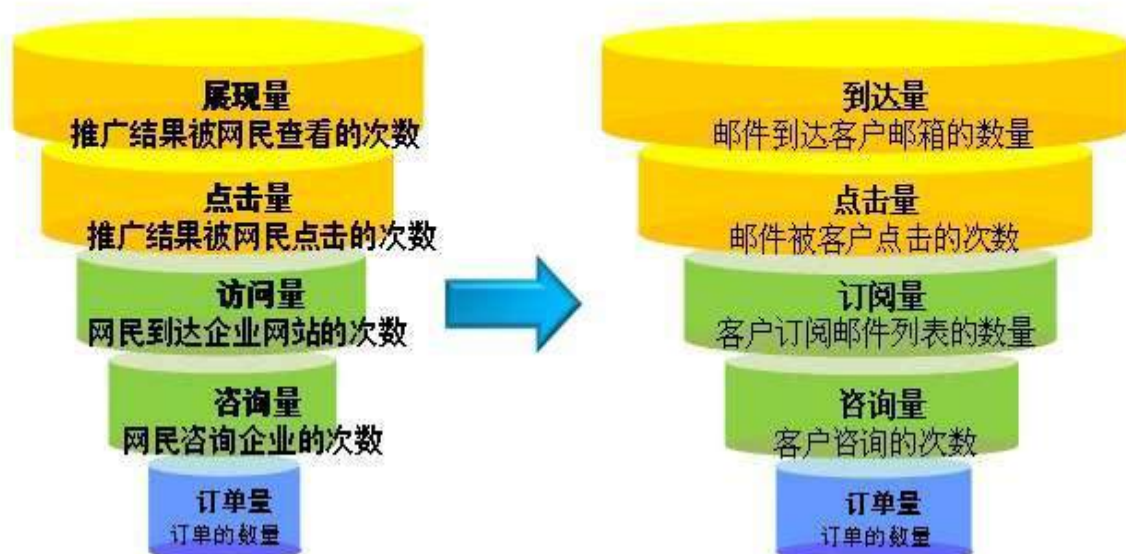


百度搜索竞价和精准邮件营销 效果对比漏斗

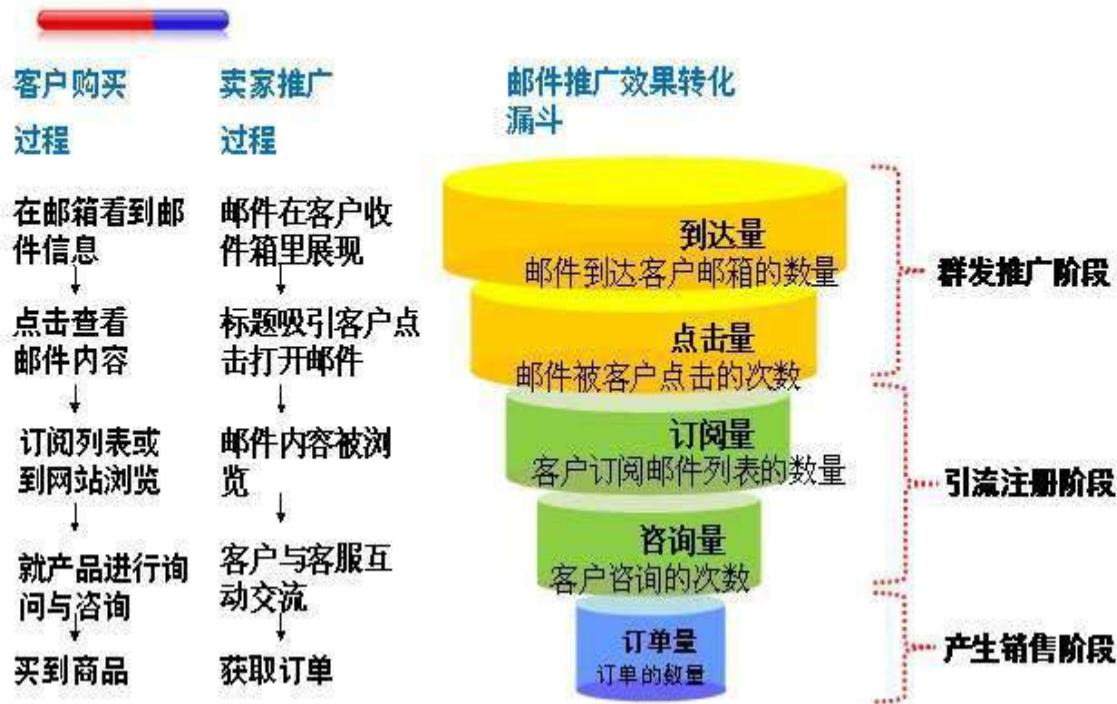


廖天营销——批邮，引邮，逆邮

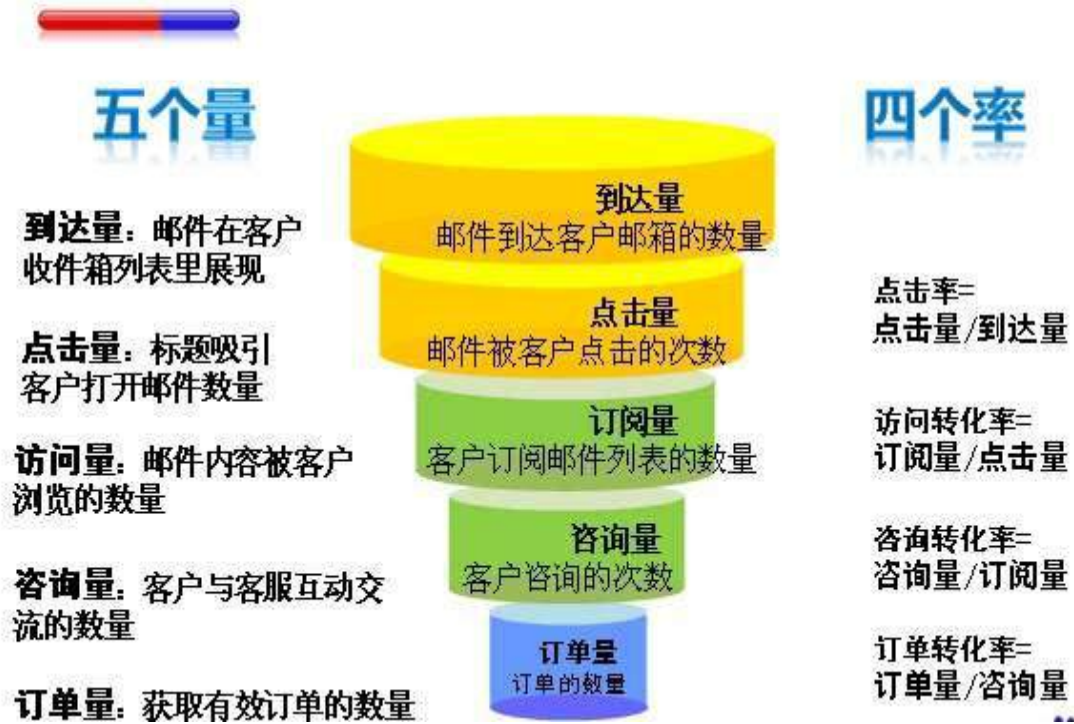
百度竞价漏斗模式——对比——邮件营销漏斗模式



邮件推广效果转化漏斗：订单产生过程的直观反映



邮件推广效果转化漏斗的评估指标



影响效果转化漏斗的因素



如果你把上面的图片内容通过对比看明白了,你就能够知道精准的邮件营销完全可以和百度竞价一比高低, 是因为:

百度竞价是通过关键词搜索来的精准流量
邮件营销是按照关键词提取来的精准邮箱

邮件营销和百度竞价相比即使效果差也差不到哪里去, 百度竞价是烧钱的, 如果你花钱请人代发邮件也所花费用也比竞价低很多, 如果你用手工批邮的方法, 就无需花推广费用, 效果比代发更好, 因为你自己是可以监控的

精准邮件营销和百度竞价的思维过程一样:

你是销售虚拟产品还是实体产品，你是卖服务还是卖产品，你是针对低端市场还是高端市场，你是针对大众市场还是小众市场，每一个关键词背后都是一个巨大的市场，但你要看这个市场是否适合你销售的东西

销售一个产品，每单利润 500 元，一天销售 10 单，一个月收入 15 万，

如果每单利润 50 元，同样一天销售 10 单，一个月收入是 1.5 万，

同样的努力，不同的产品，不同的客户群体，收入结果完全不同

比如你要卖黑客软件，如果你卖 1000 元，肯定卖不动，黑客教程的客户群体大部分是学生，没钱。如果你卖低价，几十元一套，也不好卖，售后很麻烦，低价也让人产生怀疑，并且吸引的都是低端人群

无论卖什么产品，你首先要找到这群人背后的需求，并且都有钱，有购买能力，比如炒股软件，炒股的都是有钱人，至少是有闲钱的人，对炒股软件的需求很大，正规炒股软件的市场价都在几万甚至十几万元，但仍有客户每天都在订购

所以，我们卖的不是产品，我们卖的是市场，而每一个关键词背后都是一个巨大的市场，都是一群人聚集

经过两年多的实战，告诉你一个秘密

李大庆 1-26 10:13:42

一个精准的潜在意向客户名单的价值是 100 块钱。也就是说，如果你现在有 1000 个人关注你，那么你促销出 10 万块钱是很容易的事情

如果你有 1 万个人关注你，2 天时间促销 100 万也是很容易

比如阿俊是一个很年轻的网赚从业者，就在去年（2012 年）开始刚有些名气，去年也收购了 80 楼，他的关注人数也就在一万左右，一次促销就赚到 96 万，至于后来口碑如何，都不是我们要讨论的问题，从这个案例当中你还明白，数据库积累的重要性。当然每个人的名单价值不一样。这个是根据这些关注人群对你的信任而定的，但是最少的也不会超过 30 块。最多的高达 150 元的价值

邮件群发是主动出击，挖掘到你的客户到数据库中来

邮件群发首先要考虑这样几个问题：

- 1，你采集的 QQ 邮箱是否精准，
- 2，你采集的邮箱是否真实有效，
- 3，邮件群发的到达率，
- 4，邮件地址 IP 和发件邮局的变化，
- 5，邮件标题内容的变化量

针对以上几个问题群发工作内容主要包含下面几点：

【邮件对象】：定向、非定向；高端、低端；买家和卖家，你可以在这六类名单里根据关键词找到定向人群，也是精准的意向人群，也可以在某些类别里找到有支付能力的高端人群，比如股友，车友群等，买家和卖家你也可以分别去开发，已经为你详细分好类别了

【邮件地址的搜集】：人工采集、软件采集等，人工采集需要几年甚至十几年都不会采集到如此庞大精准的数据库，即使用软件采集也需要几个月的时间，需要软件全天候不停的在几台电脑上采集，采集后还要分门别类的整理，这也是一个繁琐细致的工作，需要时间和精力来进行整理

【邮件发送的方式】：手工发送、软件发送，花钱雇人代发。如果用软件，你需要支付一笔费用，低于 3000 元以内的基本不用考虑，你能知道的群发软件基本上就已经接近尾声了，特别是网上搜索就能看到的那些群发软件更象是一件被穿过无数次的烂鞋一样，根本没有什么可用价值。你还不不如到猪八戒网上花钱请人给你开发一个软件来的有效

【邮件的内容】：标题、称呼、正文等；文字内容、图片内容；尽量是和潜在客户相关的一些信息和话题，能够引起他的注意和共鸣。群发时必须要保证标题和正文内容适当更换，完全一样的大规模邮件也容易被判定是垃圾邮件，这个很好办，只是把正文内容首尾，中间进行打乱和穿插就可以完成，标题自己事先拟定

十几个文字不一样，基本意思一样的即可

【邮件的变量】：这是你长久发送邮件成功的关键核心细节，只有这些做到，你的邮件就会百分之百进入收件箱

如何找到群发邮件效果不好的根本原因？



用户对于电子邮件沟通的期望越来越高，他们希望获得更多的价值，因此，第一条原则便是：提供比竞争对手更多的价值。其中重要的一条就是，不要只是进行简单的推销，劝说顾客购买产品，而是要对顾客进行教育

数据调查统计表明，用户一般最多只能容忍 15 封商业信息邮件，包括信用卡说明及子女学校最新信息。因此这是一个零和游戏，如果要抢占那 15 个席位之一，

就必须传递出更多价值

邮件的群发的主要【目的是告知而不是销售】

最好的标题告诉订阅者邮件的内容是什么，而最差的标题则试图通过邮件销售产品。不要让你的标题读起来像是广告。标题中的商业味越重，邮件被打开的可能性就越小

换位思考：把自己当成顾客，而不是营销者

你的邮件读者只对一件事感兴趣：邮件能为他们提供什么？写邮件的时候就要想一下，写一些和读者利益相关的内容，不要大写特写和你有关的内容。如果你希望他们花时间来读你的邮件，那就要想想他们为什么要读。然后给他们写邮件

剩下的就是要求你的邮件最大化的被潜在客户看到，看到的前提是你的邮件能够进入他们的收件箱，量大就会引起邮件服务商的警惕，容易进入垃圾箱，防止你的邮件进入垃圾箱的对策有几个核心变量，只要这几个变量你做好了，你发送的所有邮件都会顺顺利利的进入潜在客户的收件箱

这几个核心变量是：

【换 ip】：

腾讯 QQ 邮箱会先判断来路 IP 和内容，内容做到最好（不被判断为垃圾邮件）IP 固定，大概 300 封就会被封锁。QQ 邮箱服务器对反垃圾要求非常高，第一：频率和 IP，不管你是什么内容变化了，图片了，只要是发送频率过高，就会记录这个邮件，经过规则计算后，然后进入垃圾箱和做拒收处理。所以应对的方法是切换 IP。这个有软件来完成，很简单很好用

【换发件箱】：

一般的邮件服务器都限制了单日的最大发送量，如果你连续几天都达到这个最大量，那么无疑会被怀疑发送垃圾邮件，而暂时封掉你的帐号。在一段时间内，发现你的邮箱发送数量达到一定数，就冻结了，而且，你就是登录网页发送这么多，直接封了，不让登录了，不过，解封也很快的，而且自动解封的。所以，就用几十个，几百个邮箱轮流的发送，所谓细水长流嘛，可以很多个 SMTP 帐号，每天

每个帐号适当发送一些，要注意“度”

【换标题】：

如果服务器在短时间内收到很多重复的邮件，标题内容都没改动过，刚开始不进垃圾箱，后来的肯定进；为什么加了邮件信纸就不进了，是改变了邮件内容了；你不加邮件信纸，改变标题和内容同样不会进垃圾箱

绝对不要在标题里使用大写字母，也不要感叹号。只要你的内容是真实的并且看起来不像垃圾邮件，大多数的顾客都会给予回应的

如果你每天或每周都发邮件，并且不停的使用相同的标题，那你就可能会使读者产生疲劳感。如果你的竞争者注意到你重复地使用相同的标题，他们就会猜想这个标题很成功并模仿它。那样的话，你就是和自己竞争了

【换内容】：

同样意思不同文字组合的邮件内容准备多份。邮件的内容与写软文同理，把网址融入进去，让别人感觉点击你的网址是对他有利的，不点击心里老惦记着……

一般网民都对“免费、赠送、秘诀、窍门、发现、惊奇……”之类的词比较敏感，当然不同行业，各有不同。重要的是抓住访客的心理，因为网民不是对我们的网站感兴趣，是人们一般都对自身感兴趣，更重视……给予额外礼物，好处，奖励才是邮件内容的重点

【换附件】：

如果你必须要通过邮件发送一些电子书或者小的视频之类的附件，那也要不相同的电子书和视频，音频用不同的名字重命名，或者在电子书中加，减一些字，用视频切割软件把视频大小做一个微改动，这样就不是同一个内容了。一般这个用到的不是很多

【换签名】：

一般邮件正文中出现链接总是相同或者出现多个链接，容易被判定是垃圾邮件，所以链接地址要尽量少，最好在邮箱签名里添加链接地址，就像自己的电子名片一样，一旦你确定了签名，在正式发送之前先发给自己。看看签名能吸引你的注意吗？和你收件箱里的其他邮件相比，它能脱颖而出吗？很多时候，收件箱里的邮件和制图板里的邮件看起来是不一样的

如果上面这几个变量做的充分，那么你的邮件就会毫无阻碍的进入目标客户的收件箱，能够实现被客户看到的机会

你只需要认识到邮件营销的核心就两点：

一、到达率

二、转化率

到达率是指能让多少人看到，知道。通过六个变量的“手工批邮”能够解决这个核心问题

客户数据库获取过程



我们各有分工，我已经帮你完成从几十亿的邮箱当中筛选出几千万，剩下你的工作是：

- 1、用“收集或购买”的方式按照关键词获得潜在客户的几十万邮箱，
- 2、用“手工批邮”的方式并从中找出十几万的订阅，
- 3、用“一元付费”方式筛选出高质量客户，
- 4、用“引邮逆邮”的方式筛选出几万高质量的客户，为这几万的用户持续提供价值，让客户自己完成销售。
- 5、过滤出高质量的“终身客户”，对你有高度信任感，持续提供服务，持续追销不同品类产品

买来的那些垃圾数据库当然不行。精准有效数据库和垃圾数据库有什么区别呢？

永远记住这个公式：

你赚的钱多寡＝有效客户名单数×客户信任度

24 小时赚十万美金的罗伯特 G 艾伦也好，刘克亚也好，他们数据库中的用户都熟悉他，因为熟悉所以信任，因为信任所以容易成交；而你买来的数据库你对他们来说又是一个完全陌生的人，这种情况你通知他们你有新产品，他们会付钱给你才怪？

而且即使数据库中的人也知道你是谁，但是这并不表示这些人都愿意付钱给你，很多人只是为了获得免费教程而加入数据库的，不管你用什么样的促销手段，他们都不会掏一分钱。其实数据库里面这样的人占了很大一部分，而真正愿意付费的人只占很小的一部分，甚至都不到百分之一

维护数据库是需要很多时间、人力、金钱成本的，而数据库中从不掏钱的人占了一大半，这就造成了很大的浪费，这就是你要解决的难题

一元钱发挥作用

你向数据库中销售一元钱的商品，以此来过滤掉数据库中那些这辈子都不打算付钱的人。效果如何呢？效果会非常显著，愿意付钱给你的人根本不会在乎一元钱，支付一元钱之后，他们被你系统划分到高质量用户数据库中，剩下的那些连一元钱都不愿意支付的人也被划入了低价值数据库。就这样，你得到了想得到的高质量数据库

一元钱看上去没什么价值，其实它却有着非常大的作用，它是免费与付费之间的一条线，把这条线放在人群中，人群就会自动站在线的两边，一边是有付费习惯的，另一边是习惯免费的

邮件营销成交流程：

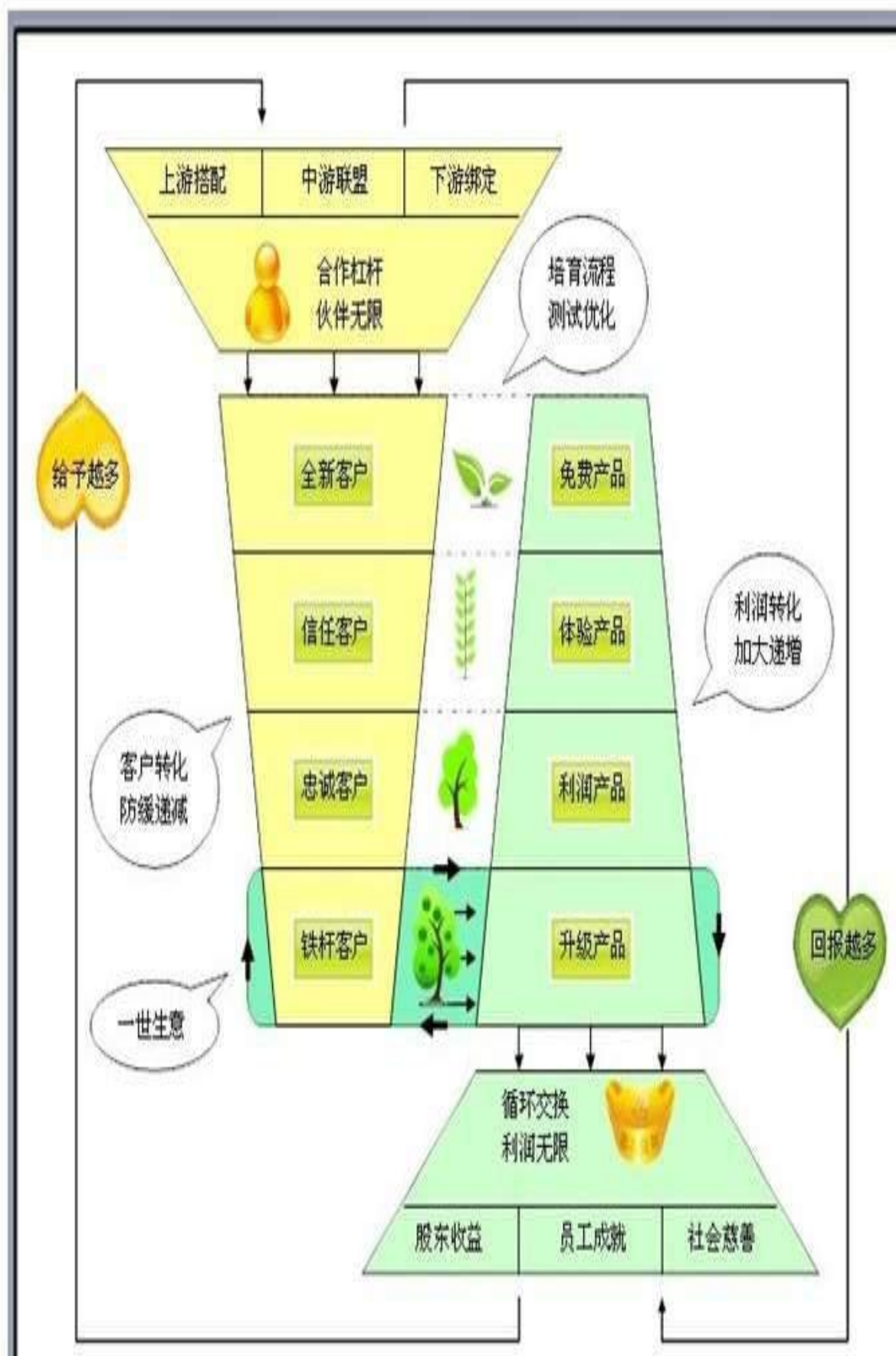
知道→了解→信任→成交

其中前两步就是通过“手工批邮”的发件方式来知道和了解我们，然后通过“一元付费”的方式分出高质量的客户，在下面建立信任的核心环节，需要“引邮逆邮”的手段来完成

客户有两种类型，一种是饥饿性，一种是观望型，饥饿型客户会对你的产品一见钟情，但观望型客户只能日久生情，并且观望型客户所占比重更大，人数更多

针对这样两类客户，需要用两种策略，一种是打猎型，一种是农耕型，打猎型是针对饥饿型的客户，农耕型是针对观望型客户

跟这样的客户成交，首先建立信任，建立信任有两个因素，一个是时间，一个是贡献价值，这两样通过自动化系列邮件可以让客户体验，从而完成客户的自我销售



数据库营销是从客户数据库中提现的过程，是一个“把信赖变现金的过程”。前面跟你提到过，邮件营销的核心就两点：

一、到达率——多少人看到，知道。“手工批邮”能够解决这个核心问题

二、转化率——多少人下单，成交。“全网逆邮”能够解决这个核心问题

手工批邮只是完成了第一步，就是让你的目标客户看到你的广告信息

第二步建立信任，完成转化，需要进行自动化的培育过程，就需要全网逆邮的自动化培育技术

邮件营销一开始你是推广，后期是吸引，前面是手工，后面是自动化营销，让客户自己说服自己，让客户自己体验，让客户自己完成销售，这个方案能让你的广告信息让客户看到，但是转化率的关键还在于自动化成交，让客户自己主动成交

你可以参考《不花钱的网上送礼让你的订单源源不断》这本电子书，里面有一个提示，按照提示 你只需发送一封邮件就可以全程体验全网逆邮的邮件自动化沟通的过程，从一天，到一周，到一个月都会有和目标客户发生联系，通过网络送礼来建立客户对你的信赖感，让客户自己主动和你成交，完成客户的自我销售

群发流水线动作流程

这是一套手工批邮的工作内容和行为模板，是一套自动的手工群发流水线，标准的行为指令，不需要任何思考，直接照做，就可以马上看到群发效果

准备工作：

按照关键词搜集邮箱地址

把收件箱数据库进行去重复，

验证邮箱地址有效性

把收件箱数据库进行分割，打乱

发件箱进行混合打乱

邮件主题，内容进行多个备份

邮件发送测试

邮件发送时机

按照关键词搜集邮箱地址：

（略）从六类数据库中选择即可，可以省下大量的采集时间，即使用非常好用的软件进行采集也需要你付出很多精力和时间，这步你已经比对手高出很多效率，远远把他们抛在后面

把收件箱数据库进行去重复：

有数据整理助手软件进行批量去重复，可以减少统一邮箱多次收到相同内容邮件，避免客户举报或者拒收。这个过程只需要几秒钟就能完成

验证邮箱地址有效性：

如果你的收件人邮箱有很多是无法送达的，邮件服务商的垃圾邮件过滤器都会给你的域名或 IP 打一个较高的垃圾邮件指数，也就是说你的邮件更有可能最后进入收件人的垃圾邮件箱

无法送达邮件帐号由下面三种情况：帐号不存在，帐号被关闭或者收件箱已满

用发给你的验证邮箱地址有效性的软件进行验证，验证后导出有效邮箱地址即可，只不过这个软件的验证需要一些时间，一般 10000 个地址需要几十分钟时间，其他的也有软件能够用几分钟完成几十万的验证，经过测试后发现精准度差一些，不推荐你使用

把收件箱数据库进行分割，打乱：

过去群发的实践经验告诉我，要将较大的收件人列表分割成若干个小的，其中最

重要的一个就是通过合理的列表分割，我们不至于在发邮件时一下子收到一大群垃圾邮件投诉。不可否认，即使是忠诚的客户有时也会将你的邮件标记为垃圾邮件。如果你将较大的收件人列表分割成若干个小的来发送邮件，邮件服务商（如腾讯，网易，新浪等）就不会看见同时有很多人举报你的邮件为垃圾邮件

发件箱进行混合打乱：

一般的邮件服务器都限制了单日的最大发送量，如果你连续几天都达到这个最大量，那么无疑会被怀疑发送垃圾邮件，而暂时封掉你的帐号。所谓细水长流嘛，可以很多个 SMTP 帐号，每天每个帐号适当发送一些，

每次发送前都用软件把发件箱进行分割，多弄一些账号，多弄几种不同的邮局执行发送任务

邮件主题，内容进行多个准备：

在用户打开邮件之前，通常只能看到两个信息，发信人和邮件标题，你在这两个地方多用些心思，促使客户打开邮件。多内容，一个任务添加至少 20-50 个在字符上不相同的但表达意思一样的标题和内容，并且坚持每天群发前稍加修改也就是我们常说的优化一下内容；比如：你吃饭了吗？和你吃饭了不？表达都是同一个意思，但在文字上不同

只要标题和内容的字符不一样，但表达同一个意思，这样一方面可以避免进垃圾箱，一方在可以最大化的提高营销效果，因为软件发出去的内容都不一样，这样可以减少对方的接收邮局知道你在做群发，内容尽量简单亲切

强烈建议你在做每一个任务的执行过程中，内容多准备一些，越多越好，最少 20-50 个内容

邮件发送测试：

邮件测试是向不同的客户端发送 1-2 封邮件，如 163、Sohu、QQ、等，根据接收结果对邮件内容进行调整：

1. 敏感词测试：

各 ISP 及邮箱客户端会根据国家法律规定设置敏感词自动过滤机制，如发送的邮件出现较多的敏感词，则邮件会被拒收或放入到垃圾邮件箱中

2. 图片测试：

查看图片经发送后是否变形。图片过多，载入速度较慢，用户没有足够的耐心等待邮件中的图片下载完毕。同时图片过多会致使邮件过大，存在被拒收或误判为垃圾邮件的风险

3. 内容测试：

除文案的排版样式测试外，为邮件的图片添加 Alt 标签说明同样是内容测试的一部分，确保在图片被邮箱屏蔽情况下，用户能清晰了解邮件内容

4. 邮件链接测试：

确保邮件中的所有链接均能准备链接到目标页面。如不能准确跳转，将会严重影响用户的邮件营销体验

发邮件的最佳时机：分为一天内发送邮件的最佳时机和一周内发送邮件的最佳时机：

【一天内发送邮件的最佳时机】：

如果想要你的邮件营销取得好的效果，就不要在上午八九点钟发信。清晨发出邮件的打开率最低。因为许多人开始工作的第一件事就是查看邮箱，习惯上删掉一切不重要的、不相干的邮件，以便整理思绪，开始新的一天

尽管每个人的习惯有所差异，但一般而言，在中午十二点到下午一点钟发送的邮件打开率最高，因为人们在午饭时间通常会看看邮件放松一下

这就是一天发件时间的【日中 12 点，13 点，14 点法则】

【一周发送邮件的最佳时机】：

对于这个问题，有一些简单、易懂的规则可以参考，不过只有亲自测试过你才能够确定这些规则是否适用于你

黑色星期一：星期一是公认最不适合群发邮件的一天。大部分人都是工作的时候查看邮件。星期一上班，我们会迅速地把那些看起来就是垃圾或者不重要的邮件给删掉，以减轻自己的压力。在邮件营销研究中，这个理论已被众多实践证明了。除非你的客户群与众不同，或者你有十足的把握，否则不要在周一发信

避开周末：事实证明，每逢周末网上活动就会普遍减少。可能是因为人们在周末都花时间花在跟家人团聚或户外活动上，或者只是想从工作日上网的环境中解脱出来。几乎每种有关网上活动的参数在周末都会直线下降，包括邮件打开率，所以要避免在周末群发邮件

周中最明智：多次研究统计数据表明，在周二、周三、周四发送的邮件产生的效果最好。所以，如果你想得到好的效果，在周中的下午发送邮件是最明智的。这就是一星期当中发邮件的最佳【周二，三，四法则】

如果遵循【周中，日中】准则，你肯定会得到还不错的效果。以此为基础，再反复测试，找出发送邮件的最佳时间。不要忘了追踪你在什么时候发送了什么！

最后要提醒你的是，垃圾邮件过滤标准几乎每天都在更新，也会被你无法控制的一些东西所影响。即使上面这些你都做到了而且做的很好，如果你发送的邮件对目标客户没有任何实质的帮助和提升，纯粹是广告性质，一旦有客户拒收或者举报，你的邮件还是有可能会进入垃圾邮件箱

记住一定要遵循上面的建议，为客户着想，对客户有用的原则，然后开始你的流水线发送邮件的执行流程

这个流水线发送邮件的流程，只要会复制粘贴的人都能够学会，看一遍就明白，看两遍就能够自己操作，没有任何技术含量，只是一个手工体力活，但是产生的效果却是很多群发软件达不到的

具体执行动作流水线：第一个用时 24 秒，第二个以后用时 20 秒以内。

- 1、打开 ip 自动换 IP 软件，已经事先设定每 5 分钟或 8 分钟自动换 IP，1 秒，
- 2、打开全能邮箱登录器，导入 100 个或者 200 个混合发件邮箱，3 秒，
- 3、点击进入邮箱，邮箱用户名和密码自动出现，直接可以进入邮箱，2 秒
- 4、点击邮箱左侧的发邮件按钮，2 秒
- 5、复制 30 个邮箱到收件人地址栏（从软件分割的文本当中按顺序选一个）2 秒，
- 6、复制邮件主题（从文本文件当中若干个事先准备好的标题当中选一个）2 秒，
- 7、复制邮件内容（从事先准备的文本中若干个内容当中按顺序选一个）2 秒，
- 8、如果有附件就点击上传或者添加附件，5 秒，
- 9、点击分别发送，等待十秒钟，到已发送看发送状态；或者点击定时发送，设置时间，最好每半个小时发送不超过 500 个邮件，这样能减轻服务器负担，也能提高送达率。3 秒，
- 10、点击进入下一个邮箱，重复上面的动作，主题和内容随时变换。2 秒

上面这是个动作流程就像电影卓别林当中扭螺丝一样，都是固定的简单，机械化的动作，如果操作熟练，一分钟可以完成登录两个邮箱的发送，也就是 60 封邮件，一个小时可以达到 3600 封，你可以自己边听课程边操作，也可以雇人边听音乐边手工发送邮件，很简单，很有效

以上是手工批邮——邮赚方案的内容，虽然只有几页纸，却是我用两年时间总结出来的，跟赵刚讲解虽然是在海底捞的饭厅里，也只是用了几分钟就说完了全部核心内容，如果我也象一些大师一样，弄得复杂些，神秘些，完全可以变成几百页的内容，那样好像物有所值，那就会误导你，让你不知所措

只要你能看了就明白，明白就知道怎么去做，这个方案就对你有用了，你去做就能看到效果。立竿见影，就这么快！

更核心的秘密武器是在电话里告知

附：电话里的内容：

腾讯提供的一个金矿，用腾讯原本就提供的福利发邮件时，效率是其他做邮件营销的数倍

做邮件营销，不用软件，不用作弊，纯手工发邮件，反馈率相当高，发邮件一周时间比别人发一个月时间效果还好

是因为我发送的邮箱质量比较高，没有小号邮箱，都是常用邮箱，所以打开率很高

如果你收集的邮件有很多没有开通，或者级别很低，很多人根本不用邮箱，你发邮件对方根本收不到，或者直接退回来，这样你发出去就会被腾讯发垃圾算法捕捉到，很快你的邮箱就进入黑名单

但我怎么能知道客户的邮箱级别？不是瞎猜的，是腾讯告诉我的

原来腾讯邮箱有一个功能，可以把所有导入的邮箱进行分组，然后打开那个分组，所有邮箱的级别一目了然

我就把那些没开通的，级别低的邮箱直接删除，只保留 8 级以上的邮箱，这样我发出的邮件不会有地址错误，不会因为未开通退回，到达成功率百分百，打开率会提升很高

等级	经验值	等级图标
1	1分 - 20分	
2	21分 - 60分	
3	61分 - 140分	
4	141分 - 300分	
5	301 - 620分	
6	621分 - 1260分	
7	1261分 - 2260分	
8	2261分 - 3260分	
9	3261分 - 4260分	
10	4261分 - 6260分	
11	6261分 - 8260分	
12	8261分 - 10260分	
13	10261分 - 12260分	
14	12261分 - 14260分	
15	14261分 - 16260分	
16	16261分 - 19260分	
17	19261分 - 22260分	
18	22261分 - 25260分	
19	25261分 - 28260分	
20	28261分 - 31260分	

那时候我导入的所有邮箱都能看到后面的邮箱等级，一目了然，然后批量删除等级 8 以下的，剩余的才手工群发，到达率百分百



这是我的邮箱等级，19 级，从进入网络第一天，积累 5 年多才达到这个级别

我们能享用这个福利多久，获利多久，取决于我们保密多久

现在只能从邮箱首页我的信息能查看，你也能查看一个好友的邮箱等级，但不能批量查看等级了，因为被取消这个功能了

这个秘密是我第一个发现，并且告诉我的客户，没有用文字，而是用语音，电话告诉对方如何识别，并且一再告诫对方不能外泄

但还是有人不听我的警告，还是被外泄，公开拿出去培训，最后的结果是，腾讯把这个邮箱通讯录所有邮箱的等级提示取消了，这个福利也就终结了，大家都没得玩

邮赚方案介绍完毕，其中很多软件都已经无法使用，但邮赚方案的一些思路 and 原理针对某些部分群体还可以用到，在后面我们开始新的推广时候会体验到

第 15 天

写作方案，改编方案

今天学习整体解决方案第 15 天：写作方案，改编方案

写作是运用语言文字符号以记述的方式反映事物、表达思想感情、传递知识信息、实现交流沟通的创造性脑力劳动过程

作为一个完整的系统过程，写作活动大致可分为“采集—构思—表述”三个阶段

回归写作的本源，每一种表达背后，都有一系列前人总结过的技法

“写作”并不是知识性学习，它如同跑步、游泳一样，是技能性训练

那练习跑步的第一件事儿是跑，学习游泳的第一件事儿是下水，为什么没人认为写作的第一件事儿就是写呢？

克服写作抵抗情绪的灵丹妙药只有一种，那就是“写”：

首先，你要写；

其次，你要放下“完美主义”，不要怕写不好，你要允许自己写出全世界最烂的文字，先完成再谈完美

不知道写什么怎么办？那就先看别人写的东西。

不知道什么样的选题能爆？拆解 10 个微信公众号最火的文章，

不知道什么样的文章能吸粉？从观点、故事、干货，热点换着写。

不知道怎样才能轻松日更？自己研发创造出一套快速写文章的模板

每个人都可以从事写作，过去的年代里写作的门槛很高，但进入网络时代，写作门槛大大降低了，但是我们可以从一些知名作家那里取经，用于网络上的写作就能驾轻就熟

好文章是写出来的，也是改出来的，妙笔生花的人毕竟少数，但通过不断修改，每个人都可以在最短时间内化腐朽为神奇

改，也就是改编技术，所有的作家的作品中都有“改编”的痕迹。都是在前人基础上加工，内化，增加一些自己的因素创作而成

比如日本知名作家村上春树，在立志成为小说家之后的三十多年的漫长岁月里，村上君为自己的生活设定了雷打不动的写稿模式

写长篇小说时，凌晨四点左右起床，不用闹钟，因为生物钟自带闹铃属性，到点了就从床上弹起。泡咖啡，吃点心，不刷脸书、不剪指甲、不补回笼觉也不思考人生，立即开始工作

写多久？五六个小时，到上午十点为止。写多少字？每天写十页，每页四百字，换算成村上用的电脑就是两屏半

写好十页了还想写怎么办？不写了，坚决不写。写了八页实在写不下去怎么办？逼自己写满十页，像刀架在脖子上那样

“天黑了就不工作。早晨起来写小说跑步做翻译，下午两点左右结束，接着就随心所欲。”

“我没有一天不写作。随笔也好，翻译也罢。总是要写些什么。”

村上说，他的脑袋中有很多抽屉，微不足道的小插曲、小知识、小记忆，伴随星星点点的世界观点缀其间，写起小说来，这些材料随处都有用武之地

有合适的材料加工成短篇，就写短篇；短篇写一写，觉得“不错有写成长篇的潜质”，就添砖加瓦，浇水施肥，怀抱着让一棵小苗长成大树的心，开启早起狂魔模式，每天四点半早起写满十页纸；抽屉里还有别的一些边角料，随性发挥，由心处置，就是一篇不错的散文了

再看一个国内知名作家李敖的写作方法

李敖是台湾著名的学者和时事批评家、作家，因其文笔犀利、批判色彩浓厚，嬉笑怒骂皆成文章，所以自诩为“中国白话文第一人”

李敖自述：

我看的书很少会忘掉，什么原因呢？方法好

什么方法？心狠手辣。剪刀美工刀全部用到，把书给分尸掉了，就是切开了。这一页我需要，这一段我需要，我把它按类别分开来。那背面有用怎么办呢？把它影印出来，或者一开始就买两本书，把两本书都切开以后整理出来，把要看的部分分类留存。结果一本书看完了，这本书也被分尸掉了

那分类怎么分呢？我有很多自己做的夹子，夹子我写上字，把资料全部分类。一本书看完以后，全部进入我的夹子里面。我可以分出几千个类来，分得很细。好比说按照图书馆的分类，哲学类，宗教类；宗教类再分佛教类、道教类、天主教类

任何书里有关的内容都进入我的资料里来。进入干什么呢？当我要写小说的时候，需要这个资料，打开资料，只是写一下就好了。或者发生了一个什么事件，跟修女同性恋有关系，我要发表对新闻的感想，把新闻拿过来，再把我的资料打开，两个一合并，文章立刻就写出来了

换句话说，我这本书看完之后，被我大卸八块，五马分尸。可是被我勾住了，这些资料我不凭记忆来记它，我凭细部的很耐心的功夫把它勾紧，放在资料夹子里。我的记忆力只要及这些标题好了。标题是按照我的习惯来分的。基本上都翻译成英文字，用英文字母排出来，偶尔也有些中文的

美国的直接营销专家盖瑞的写书策略同样如此

比如盖瑞要制作一个滑雪方面的专著，去当地图书馆去看那里有多少关于滑雪的书，接下来，在咨询台上再查找相关主题重要的图书目录

翻、翻、翻。然后我们翻到滑雪读者指南期刊，查找到滑雪，在这里我们看到上

百篇关于这方面的文章

然后，让我们再去镇上最大的书店里，看一下那里有什么书在那儿。把查到与滑雪相关的期刊杂志、文章找出来

现在，听着在你找到这些之后，你需要做的就是把这些材料都买回家

总的来说就是，你从图书馆查出一堆这些书，然后再到书店把这些书买回去。现在，将你自己锁在一间屋子里，开始阅读。然后读一些就停下来，去回顾一下所有的题目。你有很多的题目不是吗？然后再回到正文当中，然后再回到题目当中……这样不断地循环

好的。这里教你一个“啊哈体验”。这就是说：“啊哈，我有了一个很棒的想法”

然后，你可以根据这一想法去做一份书面报告，告诉滑雪者这是非常有价值的东西

也许是：如何天天练习，习惯于它！

或者：10 种获取打折滑冰器械的方法

或者：如何在拥挤的情况下滑冰

或者：17 种提高滑冰技术的捷径

或者其它任意的什么都可以

再看另一个作家斯蒂芬·金的写作常规

斯蒂芬·金，当今世界读者最多声名最大的美国小说家之一，被《纽约时报》誉为“现代惊悚小说大师”

斯蒂芬·金说阅读的真正意义在于，它能够让写作变得容易上手……持续的阅读会把你带入这样一种状态，你可以很迫切很放松地写作

同样阅读也能持续告诉你：前人都做过些什么，还有什么没做，那些是陈词滥调，什么才令人耳目一新，怎么写算是言之有物，或者死气沉沉。你读得越多，下笔或往键盘上敲的时候才越不会像个傻瓜

我的时间表很清晰。上午用来写新作品——进行中的著作。下午小睡一会，处理信件。晚间用来阅读，陪伴家人，看比赛，如果有稿子非校不可就校稿子

一旦开始写，就不中断，不放慢节奏，天天写，沉浸在写作中，保持对写作人物的兴奋

写作目标是一天 10 页，大概 2000 单词。有些时候这 10 页很顺利就能完成，到上午 11 点我就已经从书桌起身，出了书房处理杂事。但随着年岁越大，下午一点半才能完成工作量。有时写得不顺，下午茶时间我还在书桌旁流连。怎么都无所谓，但只有在极糟糕的情况下我才会容许自己不完成 2000 字就关机

你几乎在哪里都能读书，但说到写作，大多数人还是在自己房间里写得最顺。地方不妨简陋，写作只有一样东西必不可少：一扇你甘心关上的门。关门等于以你的方式告诉世界，也告诉自己，你是言出必行

目标定好以后，你就要下定决心，不达目标绝不开门。一个字一个字地写出来。门把其余的世界都关在外面，同样也把你关在里面，集中精力完成手上的工作

再来看看中国大陆新武侠领军人物——凤歌的写作秘籍

凤歌生在三峡，长在三峡，其长篇武侠小说《昆仑》卖了 80 万套，29 岁就被读书界称为金庸后大陆武侠小说的领军人物，但重庆人对他却知之甚少

凤歌（本名向麒钢），1977 年 8 月 23 日出生于重庆奉节，中国大陆武侠作家，杂志编辑，今古传奇暨黄易武侠文学一等奖得主

2001 年毕业于四川大学行政管理专业。2003 年加盟《今古传奇·武侠版》，历任编辑部副主任、副主编、执行主编等职，2007 年正式成为《今古传奇·武侠版》主编

他年轻时候沉迷于金庸武侠故事

一直梦想自己能够成为武侠写作的营销高手，写出那样吸引人的优秀武侠作品

但是像自己这样的无名小卒太多了，根本没法找到成名的作家来教自己！

风歌起先也很苦恼，但是很快想到了一个办法！

他的办法就是：

先熟读很多遍自己最喜欢的一部金庸故事，然后提炼出故事框架提纲线，

然后分析根据框架提纲整理出各章节的脉络、主线分线和具体内容搭配技巧，

接着试着多次根据框架自己去写细节还原本来故事，还原出来的故事不断与原著对比差距在哪里，

最后研究透金庸故事的排兵布阵之法之后，他按照套路开始了自己的创作之路！

最终，风歌写出了《昆仑》、《沧海》等新武侠的经典代表作！

2006年12月，风歌凭借《昆仑》一书荣获武侠图书界最高奖项——今古传奇武侠小说文学奖一等奖。多家媒体评论，这基本确立了他作为大陆新武侠小说领军人物的地位

但是对于这一点，他自己却有点不以为然，“我不觉得有新武侠小说这个文学派别，可以说大陆这帮写武侠的年轻人，没有哪一个不是受前辈大师的影响，拿我本人来说，我也是从模仿金庸开始的。而且因为年龄的原因，到现在没有哪个作者写作的年龄超过了5年，在这样短的时间内，想成为独立的派别是不可能的。只有15部作品的金庸都写了近20年的武侠，更不用说古龙、梁羽生这些有着数十部作品的老作家了。因为我们没有有分量的作品出来，文学派别的存在是要靠作品来说话的。”

《昆仑》使得风歌基本确立了“大陆新武侠领军人物”的崇高地位，《沧海》则

是凤歌全面超越《昆仑》的新作，是凤歌构建的“山海经”系列第二部，“山”是《昆仑》，“海”是《沧海》。《沧海》的出版是大陆新武侠出版的大事件

他曾是一个两耳不闻窗外事的书痴，儿时的图书馆伴随奉节老城永沉江底。弱冠之年他离乡求学，却违背了父亲从政的期望，一不小心成为了写书、编书之人

他彷徨过茫然过，深深体味到一个漂泊的文化人“白居不易”。他恃才东出夔门，潜心创作三年终得《昆仑》，自此一鸣惊人

凤歌说了一点感想，“我不是一个现实主义的人，不善于观察生活。写武侠小说原是为了娱乐，没想到会成功。从自己想写，变成为合同必须写，这两年我真正感到有些疲累。”

“我是独子，虽然现在 1.83 米的个子，但小时体弱多病，同学都喊我病殃殃，还因为生病休学一年。自己小学五年级就近视 300 度，现已超过 800 度。”

“什么叫如饥似渴，我直到现在，都只能在读书中体会。”凤歌有些腼腆地笑笑，“不管是什么书，哪怕是世界上最深奥、最枯燥的书，我只要看上十分钟，就能进入状态。”

唯一的消遣，就是写作。创作《洗礼》的过程，让凤歌认识到了自己的弱势

“写科幻小说太累，需要大量的科技素养作铺垫，而我是学文科的，这方面自然是缺陷。”但是，创作《洗礼》也让他发现了自己的长处——善于讲故事。于是，他开始扬长避短地创作武侠小说

要超越金庸就要先打破他的江湖谱系

凤歌是从模仿金庸开始的

凤歌他自己发现了哪些知名作家的作品都有模仿和改编的痕迹，凤歌说：

“金庸那时流行侦探小说，阿加莎·克里斯蒂、福尔摩斯，还流行世界名著，西方现实主义小说。你看《连城诀》就带有《基督山伯爵》的影子。《侠客行》里有《双城记》的感觉。古龙早期有部作品，就几乎全部抄袭了《宫本武藏》一书，只是把人物名字改了。”

“但古龙厉害的地方就在于模仿形成自己的独有风格，作家就该具有他这种素质。”

“在《昆仑》中有浓厚模仿金庸的痕迹，这是成长的代价，之后才能进化。不怕你模仿就怕你不进步，最后必须形成你自己的风格。”

上述的日本作家，美国作家，中国作家，每一个都是改编高手

上述的日本作家，美国作家，中国作家，每一个都是改编高手

上述的日本作家，美国作家，中国作家，每一个都是改编高手

只要你学会了改编技术，你可以对任何你欣赏的作者，作品进行模仿和改编，同样形成自己的风格

但是这些作家都有一个相同点：就是阅读量很大，这是能够随心所欲改编的基本功

我们可以从一本书来练习写作和改编技术，运用先减后加的改编技术

做减法，做深化，最简单的方法是购买一本书，这本书如果有 200 页，去掉其中的 180 页，只把其中最经典的一部分拿出来进行改编，扩写，填充，就可以成为一本很有价值的文章或者电子书

或者找到潜在客户常聚集的平台，比如论坛，群落里经常提到的各种问题，难题，可以列出几十个，上百个

然后做减法，找出其中最大，最重要的一个问题，这就是痛点，然后去选择答案，做加法，把所有答案汇集在一起，进行合并，改编，捋顺逻辑关系，最后就形成

一本原创文章或电子报告

这个世界上 95%的人都不知道提炼总结与分类，你只要掌握了先减后加的改编技术这一招，你就超出很多人了，经过一段时间积累就能在某个领域成为专家了

制作一本有实用价值的电子书，我们需要一个清晰的观念：客户需要的不是你的产品，只是需要产品背后的解决方案，能够帮助他们解决问题

有时候真正的解决方案应该是无形的、数字化的，便于互联网传输的。而这个载体就是电子书，电子报告

而挖掘你产品背后的解决方案，只是需要一些改编技术即可完成，每个人事实上都有这样的潜在的资源，而且它的难度比你想象的容易得多

多看+多写+多改，肯定能将你变成合格作者

成为作者，就必须有自己的作品，你的作品就是一本实体书或是一本电子书，可以把你的书像制作一部电影那样来进行

比如电子书，由于其多样的表达方式与广泛的受众群体一直以来都是网络文化传播的主要力量，它以其独特的阅读体验为大众提供了更多的茶余饭后的消遣。如今“闲暇看电子书”已经逐渐成为人们的日常休闲娱乐方式，并且潜移默化地影响着人们的生活

一部付费电子书的制作

那么一本电子书是怎么被制作出来的呢？电子书的作者又是如何赚钱的呢？下面就与你聊聊一部完整电子书的制作、发行及利润回收

就像每个公司都有一个创始人一样，每部电子书也都有一个发起人，这个发起人就是电子书制作者。全权负责“挑素材，搭框架，先预售，写内容，卖收款”等全盘工作

【挑素材】：这一步为电子书作品创作的第一步，一般制作者会广泛搜罗大量现成电子书从中遴选或找市面上已经集聚大量粉丝基础的文章，把这些文章进行归类和合并

【搭框架】：在确定了电子书的内容以后，制作者就要选择一个有经验的作者对这本电子书的主题进行审核。如果主题大方向没有错，就按照主要内容进行提炼，把提炼出来最吸引人的好处，益处，核心点转化成很勾魂的目录，这些目录都按照逻辑关系梳理完成以后，再写出电子书的内容简介，整本电子书的框架就搭建完成了

【先预售】：“先预售”的真正目的就是“找资金”。把这本书的目录和内容简介发给自己的粉丝，先对自己的粉丝进行预售，可以获取一部分资金，同时也是测试市场的反应度，根据市场反应进行调整，如果有更好的素材，可以对它进行版权买断，然后请猪八戒或者淘宝上的专业写手把它改编成可以销售卖钱的电子书。也是花钱买时间，借力的步骤

这是用预售收取的钱来进行后期制作，等于没有掏自己腰包就开始启动这个电子书的制作，这样就没有任何风险，很多电子书，实体书的制作者最大的误区是花费很多精力，时间进行写作，最后出成品后却发现没有市场，再没有比这个更让人懊恼的了

【填内容】：在搭好框架，一部分预售款子到账，素材都完备的情况下，电子书才正式进入到改编写作阶段，制作人的灵魂作用也开始凸显出来

人们不喜欢读理论，人们喜欢读故事。所以，有了精彩的目录之后，你就需要为其填充内容

填内容很简单：写一个（摘录一个）非常精彩的故事

故事从哪里来呢？最好就是某人的亲身经历。如果作者没有这样的经历，往往就需要分享一个有意思的案例

这样的案例无处不在——不讲大故事，而是喜欢讲小故事。生活之中的，……这些故事看似很小，但很容易打动人心

除了讲故事的能力之外，语言和编排一般也是最能体现一个电子书制作者的风格。编排就是把杂乱的故事理顺，事件按一条清晰的时间轴排列

电子书前期制作的流程：材料收集、素材处理、框架（目录）安排、逻辑处理、故事案例选取、概念重命名、字眼替换、内容填充

电子书后期制作基本流程：初步修改一部分删减—逻辑梳理—校订—目录生成—封面制作—电子书完成

【卖收款】：电子书制作完以后，就要马上统筹宣传和发行的事宜，以前的宣传很简单，给媒体发几篇软文、在论坛进行部分连载，博客发文，微信公众号和朋友圈进行转发，这事就结束了。现在不同了，宣传和营销被一起纳入了宣传的工作范围，他们每天要干是炒作话题、只做噱头才是重中之重

在百度文库，道客巴巴，豆丁网等文档平台上传电子书关键字文档，内容都是电子书的目录和介绍，引发话题，在百度知道进行自问自答，在百度阅读上架，同淘宝，微店等各个电子书卖家进行沟通和合作，联合推广

自此，一部完整的电子书从前期策划到中期选稿、制作、审核，再到后期宣传发行一整套流程链才算真正的完成

下面我们再来谈谈电子书销售的资金回收情况

1. 版权收入：主要指电子书发行的版权收入，这个好理解
2. 联合销售收入：主要是其他商家，合作伙伴联合推广带来的收入、这部分收入目前较低，增长潜力大
3. 商务合作：主要是植入式广告、嵌入公司赞助，冠名等方式获得的收入
4. 直接销售收入：主要是在自己的淘宝，微店，网站，博客等销售渠道的销售收入

5. 间接收入：主要是电子书内容吸引相关项目的人士主动找你咨询，洽谈，合作，这是后期产生的合作收入，这样的收入将来会有更广阔的空间

其中，大部分电子书制作者资金回收依赖直接销售渠道收入，但掌握换算思维，后端思维的人会放弃前面的这一块收入，他们把眼光放到寻找后端合作者的可行性上面，赚取后期合作的利润。电子书只是一个敲门砖

上面的内容就是另一个跨界改编的案例，把电影界的制作流程改编为一本书的制作流程，只需要把相关部分进行更换即可

跨界改编比其他改编技术相对会节省一些时间，如果不需要进行跨界改编，那就更简单了，比如可以把有些现成的广告文案直接进行改编，那就是随时随地，信手拈来的改编境界

“写作的法则和飞行、数字、物理学一样，是有章可循的。”——海明威

改编无定式，却必有章法

改编技术演练是从思维，思路开始，然后再从最小的单位开始演练，从一句话，一个标题，一个子弹头，一段话，一个见证故事，一篇文章，一个文案，一封销售信，一份电子报告，一本电子书，一个课程的设计，一个理论体系的建立，按照这样的顺序进行演练，从小到大，从部分到整体，你就能够完整的学会在网络上淘金的技能

文案，销售信，广告，演讲稿，写文章，电子书，出版实体书，都能运用到改编技术

改编技术每个人都可以学习并掌握，没有一定的章法和格式，只要认为哪种风格为你所接受，那就去研究并模仿即可

每个作家的写作方法都不一样，包括改编技术的方法也都不相同，怎样才能找到最适合自己的写作方式呢？

答案就在美国作家劳伦斯·布洛克的《小说的八百万种写法》里

《小说的八百万种写法》是由劳伦斯·布洛克的写作专栏集结而成的，内容涵盖小说写作的三个主要环节（前期准备、注意事项和后期收尾）做了详细的讲解，并结合作者 14 年的写作经验，分别对“选题”、“拟大纲”和“小说修改”这三个方面提出了详细的建议

在《小说的八百万种写法》中，劳伦斯告诉我们，写作是没有公式的，别人的写作方式不一定适合你

这就意味着，新手写作者要做的，不是“复制”那些成功作家的写作方式和习惯，而是要去“拆解”成功作品的写作亮点和技巧，在拆解中学习，从而找到最适合自己的写作方式

劳伦斯·布洛克的建议能让你的改编技术更加具有个人风格。确实，每一个写作者都有属于自己的写作方法，比如有人觉得提纲重要，有人觉得不重要。有人提纲写得长，有人写得短。有些人一边写一边改，还有一些人，喜欢等全部写完了后再大删大减……

要写小说，就得从拆小说开始学起

要学会改编，就从拆别人的文章，电子书开始学起

对新手而言，拆解优秀作品是学习写作最快捷的路径。拆解目的不是创新，而是学习基础的写作方法，提高技艺

通过拆解，我们把学到的写作技巧、思路和框架，都用到自己的写作中来。一边去了解别人的“写作套路”，一边去修正，并找到最适合自己的“方式”和“套路”

国家统计局发布《中国统计年鉴 2019》是我国各阶层收入以及人数占比数据，内容如下：

【低收入阶层】

- 1、月收入 1 千元以下，有 5.6 亿人；
- 2、月收入 1 千元-2 千元之间，有 3.1 亿人；
- 3、月收入 2 千元-5 千元之间，有 3.8 亿人；

月薪 5 千元以下的低收入阶层人数总计：12.5 亿人

【中等收入阶层】

- 1、月收入 5 千元-1 万元之间，有 0.8 亿人；

【高收入阶层】

- 1、月收入 1 万元-10 万元之间，有 0.4 亿人；
- 2、月收入 10 万元-50 万元之间，有 2500 万人；
- 3、月收入 50 万元-100 万元之间，有 500 万人；
- 4、月收入 100 万元-500 万元之间，有 100 万人；
- 5、月收入 500 万元- 2000 万元之间，有 10 万人；

高收入阶层有 7110 万人

上述数据不一定准确，但我们也能知道高收入阶层只占 14 亿人的极少数，全部加起来，也就 7 千万人

也就是说，全国月收入超过 1 万元的高收入阶层，总人数是 7110 万人，约占全国总人数 14 亿人的 5%……

只要你学会了写作，学会了改编技术，就能让自己进入这 5%的行列

纽约时报比较著名的读物《rework》中有一个观点：如果你要从一群人中挑选出

一个你最想用的那个人，雇那个写作能力最优秀的人。无论这个人是营销人员、销售员、设计师、程序员，他们的写作技巧都会对此有益

这年头，会说的人很多，能写的人太少。所以如果会写作，你的竞争力都会得到提升和认可

巴尔扎克有一句名言：拿破仑用剑做不到的事，我用笔来做到它！

是的，现在我们也许不用笔，就在键盘上，手机上输入的文字，就是这个时代最好的逆天改命利器！

俗语说：“十年河东 十年河西”，这句话已经稍显过时。现在生活节奏这么快，可能真等不了你 10 年！学会改编技术学会写作，最快只需要三个月就能做到，慢点用 3 至 5 年也能学会，关键还是要实际演练和实践

改编技术 36 天演练（略）

各位总裁，写作和改编技术方案介绍到这里

第 16 天

防黑方案，防暴

今天学习整体解决方案第 16 天：防黑方案，防暴方案

防黑方案是指防止黑恶势力的侵害，在上个世纪八九十年代开始，是个体户经济时代，社会一盘散沙。各种黑势力，恶势力层出不穷，个体经济太弱小，很难抵御恶势力侵袭

延续到新的世纪十几年后，那些黑恶势力终于走到头了

2018 年 2 月 2 日，最高人民法院、最高人民检察院、公安部、司法部等四部门联合发布《关于依法严厉打击黑恶势力违法犯罪的通告》

2019 年，最高人民法院、最高人民检察院、公安部、司法部发布《关于办理利用信息网络实施黑恶势力犯罪刑事案件若干问题的意见》，2019 年 10 月 21 日起施行

国家在全国开展扫黑除恶专项斗争。两年多下来，社会上横行多年的黑恶势力被端掉很多，目前国内治安环境空前稳定，是世界上最安全的国家

所以之前我制定的防黑方案基本上派不上用场了，那个方案只适合在最猖狂的年代来使用。所以目前的防黑方案变成维权方案，在后面课程中分享

现在最重要的是防止误入黑恶势力的打击范围

现在的黑恶势力大多以“公司”形式、依托经济实体存在，一些“转型”“漂白”的黑恶势力，组织形式“合法化”、组织头目“幕后化”、打手马仔“市场化”

检点自己的行为，凡是三思而行，别一不小心成为黑恶势力的帮凶：

1、假如，你是一个打工族，一直在一家企业工作，很不幸，你的老板恰巧是名副其实的黑老大……黑老大拖欠你的工资，你用尽了各种办法，他就是不发工资，还说，XXX 欠我钱，有本事你就去找他要。

于是你一怒之下，把欠钱的人打了一顿，还打伤了，这个时候你就有可能构成【故意伤害罪】；

或者，你把欠钱的人给拘禁了，要他还钱，你的行为可能构成【非法拘禁罪】！

或者，你看着欠钱的人的车非常不顺眼，把车给砸了，你的行为可能构成【故意毁坏财物罪】；

又或者，在上班的时候，看着欠钱的人那轰轰的机器，想起了自己的工资，生气了，把机器给砸了，你的行为可能构成【破坏生产经营罪】

2、假如，你还是一个工人，但是你的工作环境是赌场，不巧的是这个赌场老板是黑老大，你每天负责开车接送赌徒、端茶倒水、核对身份、发牌……甚至专门给人开车门，从而领取高工资。那么你的行为可能涉嫌【开设赌场罪或赌博罪】

3、假如，你和别人一起做生意，而不巧，你的合作人是黑老大，你在从事生产经营的过程中，并没有取得相关的许可以及从事法律禁止的的相关活动，扰乱市场秩序。这时，你的行为可能构成【非法经营罪】！

4、假如，你建个微信群，觉得好玩帮一个“老大”在群里发淫秽小视频，你的行为可能构成【传播淫秽物品罪】，后来群变大了，听黑老大的你建了个会员制收费，你的行为可能构成【传播淫秽物品牟利罪】。后来，他又让你发一些爆炸、放火的犯罪小技巧，你就可能构成【传授犯罪方法罪】

5、假如，你是一个“愤青”，觉得世界太黑暗，但是自己闲着无聊，就和黑老大们一起编造点虚假的灾情、警情，在微信等自媒体上传播，或者明知是别人编造的虚假信息，在微信等自媒体上传播，你的行为确实可能吸引了眼球，但你的行为可能构成【编造、故意传播虚假信息罪】

6、假如，你去酒吧喝酒，看到对面的妹子挺漂亮的，在酒精的作用和黑老大的怂恿下，调戏了那个妹子，还不管妹子的反抗，摸了不该摸的地方，这个时候你可能构成【猥亵妇女罪】。

不巧的是，当你得手离开继续喝酒，妹子的男朋友出现了，找你们理论，你们打了他一顿，你们的行为就可能构成【寻衅滋事罪】。

由于你们的人数过多，妹子的男朋友表示不服，要约架，找回丢失的尊严。当然，黑老大不能掉这个架子，两句一吼你答应了，你们找了一帮人，对方找了一帮人，干了一架，你们的行为就可能构成【聚众斗殴罪】。

打架的时候，你下手狠了，捅了对方一刀，重伤，那你的行为就可能构成【故意伤害罪】，把人扎死了，那你的行为就构成【故意杀人罪】

7、假如，继续是酒吧喝酒，喝酒的时候，你很安分，没有惹事。但是喝完了，逞强要送黑老大回家。这个时候你作死不找代驾，自己开车上路。不幸的是，你被交警逮住了，血液酒精含量又大于 80mg/100ml，那你的行为就构成【危险驾驶罪】。

在交警执法的时候，黑老大又大拽拽地告诉你不要配合交警，还把交警给打了，警察又受了个轻微伤，就涉嫌【妨害公务罪】了。

或者你开车上了路，不小心把他人撞成了重伤，你的行为就可能构成了【交通肇事罪】。

接着，你看着把人撞伤了，黑老大慌了，让你赶紧跑！然后，你在逃的时候一路跌跌撞撞的又撞死、撞伤了好几个，那你的行为就可能构成【以危险方法危害公共安全罪】。

你开车出了事故，或者没出事故，但黑老大想骗保险公司点钱用。于是，让你故意编造事故、制造事故、夸大损失程度向保险公司索赔，这个时候，你的行为可能涉嫌【保险诈骗罪】。

黑老大开车出了事故，把人给撞了，不知死活。非要你顶替，你两肋插刀！完蛋了，你构成【包庇罪】！

8、假如，在你开的宾馆、旅店、理发店，或者是你自己家，你明知黑老大组织别人卖淫而提供场所，你就涉嫌【容留卖淫罪】。如果你帮黑老大“拉皮条”了，则涉嫌【介绍卖淫罪】，数罪并罚。黑老大带人来吸毒，你则涉嫌【容留他人吸毒罪】

9、假如，你陪黑老大在马路上走，撞了别人一下，别人骂了黑老大，你要帮老大出头，在马路上推搡他，结果他摔倒撞在马路牙上或者被后面的车给撞死了，那你的行为可能构成【过失致人死亡】，如果你打了他一拳，伤情鉴定轻伤以上，你的行为可能构成【故意伤害】

10、假如，你是个公务员，结识社会上一些黑老大，他们让你帮着查询信息，你可能涉嫌【侵犯公民个人信息罪】。黑老大又让你帮着办些坏事，你可能涉嫌【玩忽职守罪】或【滥用职权罪】

11、假如，黑老大为了犯罪需要，让你去伪造、变造、买卖假证件。这时，你的行为可能构成【伪造、变造、买卖国家机关公文、证件、印章罪】

上面列举的行为，平时你可能都不注意，但件件都可能涉嫌犯罪，必须牢记

下面重点分享一下防暴方案

无论你是否刻意规避，日常生活中每个人都或多或少的经历一些暴力事件，每天打开报纸，电视，网络新闻，经常能看到一些因为暴力事件导致的重大后果。可能仅仅为一点琐事吵架，结果却闹出人命。这是一种司空见惯的现象，在这个世界上每时每刻、每个角落都在发生

很多人对暴力的思想和观念很危险，如果通过一些大道理来讲一些如何面对暴力问题会显得很空洞，对你也不会有什么帮助，最好的方式是通过一些实际场景来让你理解面对暴力的不同应对方式，这样你才能体会的更深刻一些。下面结合三部电影谈一下如何应付日常生活中的暴力问题

第一部电影《监狱生活》

看下面文字之前，建议你最好先看这部电影，看完后再来阅读，你能收获的更多。

主人公韦德是一个安分守己，勤劳能干，富有责任感的普通男人，父母双亲九年前就过世，没有任何家庭背景和靠山，靠自己的辛勤劳作，银行的小额贷款，一家三口生活的平静，幸福，其乐融融

但是一切的美好都在一个漆黑的夜晚改变了，仅仅为了保护自己的家庭，他失手杀死一名入室行窃的家伙，被法院以过失杀人罪名被判入狱服刑三年

进入监狱他才发现这里的黑暗远超出他的想象，狱警甚至比囚犯更加残暴，无人性，这里简直是现代的罗马角斗场，从没有过暴力史的韦德出于本能被动的反击

这期间给他最大的希望就是对家人的思念，每次探监时韦德对自己妻子所说的一些只言片语就能看出他对自己的妻子和孩子的深情，为不让妻子为自己担惊受怕，他隐瞒一切，承担一切，这就是一个普普通通的男人的担当

正是因为多家庭的忠诚和责任感，让韦德和一个被判无期的重度囚犯约翰成为同道人，韦德是为了保护妻儿错手杀死窃贼；约翰则是为了妻女复仇而灭门两个暴徒全家

他们的理由都是为了保护家庭，一个是过失，一个是报复。因为相同的价值观，约翰教授给韦德一些监狱生存法则，要生存就要观察形势，还要学会适应。适应新的规则，适应新的逻辑。接受你所不能改变的，改变你所不能接受的。面对残暴，你只能用更残暴的方式来反击

强健的身体素质，能让他继续存活的理由就是他的身体素质，他每天都进行徒手锻炼，不停的做各种动作以保持自己身体强壮，没有强健的体魄防身，他可能早就在残酷的暴力对决中被击溃

恪守的信条，来自于约翰的灌输，“当你的生命被一次简单的举动永远界定...时间也因你而改变，监狱让你麻木不仁，但也迫使你看到什么才是最重要的——家庭和忠诚。因为那里永远没有欺骗。因此不论你变成什么都不要逃避，伙计，从此成长。而你再也不会错过真正需要关心的事。我最后的建议，不惜一切代价保护你的家人，即使你被迫再次杀人。如果我必须得那么做，我会毁掉整个星球去找回属于我自己的东西。”

这些观念尽管很极端，但是这些让韦德在监狱这个狭小的空间里能够有尊严的活下来

男人的身体里本就有好斗的基因存在。也是一种雄性动物的本性使然。在监狱这个狭小，黑暗的空间里尤其明显，即使你不招惹其他囚犯，其他囚犯也会找你的麻烦，如今这种好斗的本性在现代社会已经转移到其他领域，比如体育竞技，商业竞争，科研领域，日常生活等等，不过那种暴力因素仍然存在，有时候你就是不招惹其他人，也同样引来暴力攻击，先介绍下面两部电影后再聊这件事

第二部电影《布鲁克斯先生》

这部电影最大的看点是主角布鲁克斯先生和自己的另一个身份，另一个声音“马歇尔”的不断对话

首先声明，我不是心理学家，不懂心理学，对于心理学理论上的人格分裂，精神分裂，多重人格等概念不是很清楚，如果一定要把这部电影和心理学搭上关系的话，按照我的理解就是“多重人格”和“成瘾性”，这是一种很普遍的心理状态，每个人都会有多重人格

影片主角布鲁克斯先生是商界精英，事业有成，家庭美满，更热衷于慈善，但这儒雅成功的背后，内心里有另外一种声音，另一个身份“马歇尔”经常与他对话：只有杀人才能带给他最大的快感，这是他唯一的乐趣。而电影中之所以出现“马歇尔”这个虚幻的，我们肉眼看不到的人，只不过是布鲁克斯想象中在和心中另一个身份对话

其实每个人的身体里同样隐藏着一个马歇尔，都住着一个自己的另一个身份，并且会时常相互对话，他是负面，破坏，欲望的化身，大多数人都可以很好的控制心中的马歇尔，而布鲁克斯先生将心中的马歇尔完全的释放了出来

这部电影不仅仅是在展示一个变态的杀人狂布鲁克斯的杀人智慧，而是在映射很多人心中都有驻有天使和魔鬼，天使代表正面的东西，魔鬼则代表负面的东西，而这个负面的东西从大了说可以是有毁灭这个星球的念头，杀人，暴力的念头等等，从小了说就是嫉妒，愤怒，拖延，逃避，懒惰等等这些念头，看似很小的东西，有时候就会酿成大祸，比如因嫉妒，愤怒而造成重大伤害的事情也屡见不鲜

影片中提到了成瘾心理，“上瘾”则更是个普遍的心理问题，每个人都有这样那样的一些瘾头和癖好

上瘾一般有两种，一种上瘾是通过行为多次重复加强形成的无法摆脱的那种成瘾性，比如有人吸烟上瘾，有人喝酒上瘾，有人偷窥上瘾，有人赌博上瘾，有人玩游戏上瘾，有人使用暴力上瘾；

另一种上瘾是通过极度刺激的挑战和高度的冒险，才能在心理上获得对快感的追求和满足，这样的成瘾者大多数都站在了人生的颠峰，或者拥有超级财富，或者智商超人，在没有什么追求能够保持足够的新鲜感，孤独求败，内心的空虚导致追求更加刺激的东西，比如亿万商业巨子喜好潜入海底深处，超级富豪热衷于极限登山，有些名人，富豪虐童成瘾，甚至一些日本富豪吃儿童的大便成瘾

本片中有着超级智慧的布鲁克斯则杀人上瘾，是一种暴力上瘾的极致表现，这在现实世界中也是存在的，世界各国都出现过多起公开挑战警察的连环杀人案

这里主要探讨的是暴力上瘾，我要说明的一个事实是，任何一个人都有暴力倾向，只要我们从小通过现实生活，电影，电视，文学作品中看到，听到过一些暴力事件，内心中就有暴力倾向潜伏着，只是表现不明显罢了，在特定的场合和心理刺激下，这种暴力倾向就会爆发出来，但不一定会成瘾

暴力倾向严重者除了遗传基因外，后天形成的大多数主要是环境造成，最容易成瘾的是从小受欺负，忍气吞声的人，一朝暴力反抗，会产生两种新的体验，一是打败了自身的恐惧，二是得到别人的敬重，获得尊严的感觉，如此在进行几次，每次的行动都在加强这种动机，就容易形成暴力上瘾，凡事喜欢用暴力来解决纠纷

这是从一个极端走向另一个极端，胆小怕事的人却成为自己过去曾经畏惧的那种人，因此开始崇尚暴力，极易成瘾。从多年遇事忍让，懦弱退缩的性格演变成一个过于张扬，动辄使用暴力攻击的性格，极易酿成大祸

频繁使用暴力一定会有回报的，就像杀手一定会被人所杀

我是在告诉你一个事实，每一个人都暴力倾向，每一个人都都不软弱，如果运用不当，还不如就一直“软弱”，这样你才能理解第三部电影《更好的世界》

第三部电影《更好的世界》

《更好的世界》的主要议题是两种面对暴力的解决途径：“宽恕，忍让”和“以暴制暴”；在两个地点“非洲”和“丹麦”展开；揭示了暴力的两个层面“成人之间的暴力”和“儿童之间的暴力”

安东的小儿子大约两三岁，在儿童游乐场与一起玩的孩子发生争执，这本来是常事。但是那孩子壮硕的家长走过来，不由分说在安东的脸上连扇几次：“不要碰我的孩子。”被打耳光的安东没有任何还击行为

医生安东的逻辑是：

如果打你的人是白痴，你以同样的方式回击他，你也就成为白痴；你不值得为白痴所掌控甚至付出生命。面对暴力不还手也不是懦弱的表现，在安东看来那个汽车修理工不仅打自己耳光，还接着将气撒到他自己的孩子身上。他的愤怒不安的身体中埋藏着太多的狂躁，恨不得将整个世界都当做他的出气筒。见过太多暴力的安东很轻易的看出对方的愚蠢和虚弱

克里斯蒂安的父亲逻辑是：

暴力会引起暴力报复，

父亲：要是他打了你，你打他，这会没完没了。你不明白吗？战争就是这样开始的

克里斯蒂安的逻辑是：

只要下手够狠，够重，就不会引来报复！“第一次就把他打惨了就不会了。你什么都不懂。每个学校都一样，人们才不敢碰我”

克里斯蒂安坚信自己的暴力逻辑，对于自己父亲和医生安东的逻辑颇不认同，他认为安东第一次就应该对扇他耳光的汽修工还手。第二天，安东又带着孩子们找到那个人，那人又扇他耳光，他依旧不还手，而安东的几次忍让，让克里斯蒂安很是窝火，并决定复仇，给这个恶人一点颜色看看

当着孩子面被人挑衅地打耳光，安东绝对不是没有能力，没有胆量进行还击，他之所以可以忍得住，宽恕这些，一是他并不想做出暴力的榜样示范给孩子，希望能通过自己的举动告诉孩子远离暴力

另一个原因是作为医生安东见过太多暴力场面，战争暴力和强权机构的暴力更极端，更血腥，无数人被射杀，孕妇被人随随便便活体剖腹，但是孩子们没见过更

多，没有更多对暴力的理解，看见自己爸爸被打，相信很多人都恨不得替他上去揍那个家伙，这是自然本能的反应

为什么安东当着孩子的面被打，被羞辱丝毫不为所动？甚至自己的儿子都会认为他很窝囊？因为只有你看过安东所看到过的，经历过安东所经历的，有了那样的阅历和视界，你也不会对那种狂躁的白痴做出轻率的举动

最后，安东让克里斯蒂安明白，原来“生命与死亡只有一层面纱之隔”。这个老男人看待失去和死亡如此通透，并且能够立刻重拾生活。那一刻，这个一度曾经”软弱“的老男人在克里斯蒂安眼中是真正的勇敢的人

“我也是个白痴”，克里斯蒂安在影片结束时说道，此刻的他才真正知道自己其实是很软弱的

这个世界上唯一的恐惧，最深的恐惧就是对死亡的恐惧，安东是一个真正不在乎失去（比如面子，表面的尊严），不怕死的男人，他是真正的勇者，从他身上我们看到的所谓软弱的定义，软弱不是针对别人而言的，软弱不是和其他人比较来的，而是对自己而言的，对自己退缩恐惧的才是软弱

在非洲作为一个医生救死扶伤的职责所在，安东可以救那个暴戾大佬的性命，但这种宽恕却并未让大佬忏悔减少作恶，如果不打死他，等他腿伤治好，他可能会更加疯狂的杀戮，会让更多的孕妇被剖腹而死

从另一个人性角度，处死这种恶人是为了救活更多的人，只是法律没有给予他这个权利，他只能玩擦边球，在安东的默许下，受尽大佬祸害的黑人在他眼前将恶贯满盈的大佬活生生地打死

这样做是需要足够的勇气，在野蛮的部落中随时会引来杀身之祸，你也可以想象得到，如果他是胆小懦弱之人他不可能在非洲那个贫瘠愚昧，危险并且充满暴力的地方工作那么久，不可能面对残暴的大佬面无惧色，冒着随时被枪杀的危险要求大佬及其手下把武器和车辆必须放到医疗营地外，并且在大佬死后，他知道有可能遭到那些非洲武装分子的报复，在影片最后他还是踏上非洲土地，这是真正的无惧，不言而喻

但宽恕一切，放弃以暴易暴，以爱取代仇恨，就一定可行吗？如果克里斯蒂安不采取暴力，那么他肯定会像艾利亚斯那样，成为班级里的弱者，天天受到恶霸同学的欺侮，这样事例太多，在生活中我们经常会看到这些现象。毕竟人性中的恶是无边的，人天生具有欺负弱小的本性

那么面对暴力时究竟如何应对？

如果你是一个安分守己的公民，被社会一些暴民欺负，你会怎么办？

如果你进行合法经营，遭遇一些黑社会团伙收取保护费，否则就要砸店或者遭受暴力，你会怎么办？

如果你有一个在上学的儿子，你知道他在学校被同学欺负，而学校也无法制止这种行为的再次发生，你会怎么办？

如果你是一个有孩子的人，当你在孩子面前，因争执被人打了几拳，你会怎样？

容忍？反抗？如果是“以暴制暴”，会陷入另一个困境，报警？被人打了几拳就报警？生活中琐碎的事情太多，警察才没闲心也没精力都去管，这是社会常识

在当今这样一个狂躁暴虐的世界里。面对暴力，你需要按照【正向思考】和【反向行动】的方法来判断和处理：

正向顺序来思考来看待，在面对暴力侵袭之前，你必须对暴力有清晰的认知：

第一步，你要认清以暴制暴导致的后果，不能一时冲动采取行动，我不建议学习格斗术，练武，拳击，如果是为健身也罢，据以往经验，我所认识的练过武，有些身手的最后都发展成打手，这样对手知道他有些功夫，对付他时候不会轻易动手，会有充分的准备，一旦下手就会动用刀枪棒等家伙，这些有着良好身手的人经常身上挂彩，不是枪伤就是刀伤，严重的会终身残疾

你只需进行一些徒手健身的基本动作进行训练，你就有足够的体能反抗任何暴力侵袭

生活中因为一点琐事，一点纠纷，一点蝇头小利而大打出手，失手致人重伤，重残，甚至死亡的事件每天都在上演，最后锒铛入狱甚至以命抵命被枪决，再呼天抢地也来不及了

特别是很多人没有使用暴力的经验，其实打架也是一个技术活，弄不好就闹出不可收拾的下场，用刀用棒，砍，砸，击，刺的部位都有很多讲究，搞不好往往一刀致命，悔之晚矣

即使你赤手空拳也会致命致残，比如俯卧撑里面动作的变式拳卧撑练习超过两年以上，如果出拳击中心窝部位，就容易导致脑出血变成植物人或者致死，这在我周围已经发生多起意外，使得普普通通的一次冲突变成人命关天的大事件。《监狱生活》中韦德就是最好的例子，只是一棒击打下去他的生活完全改变

盲目使用暴力会导致这样几个后果，很多家庭砸锅卖铁，对其伤害的另一方进行赔偿，或者跑路天涯，一辈子东躲西藏，从跑路逃亡的那一刻起，你的心灵就不再自由，你的人生就会变成另一种轨迹，生不如死

入狱服刑，世界上每一个角落的监狱都是人性恶的一面释放最多的地方，你如果能够对监狱有足够的了解，能耐得住折磨，你可以试着呆在那里，否则，以暴制暴不要成为你的信条

第二个认识，如果你有高超的智商和心理素质，把暴力当作一门艺术，就像《布鲁克斯先生》那样把杀人当成艺术一样，片中的布鲁克斯有着 007 系列中詹姆斯邦德机敏，是完美的特工、窃贼、暗杀者以及情报收集员，对各种武器，易容术也都样样精通，这简直是太完美的一个虚幻人物，在现实生活里很少存在

如果你潜心研究暴力，即使你每次都能把那些施暴者打得落花流水，也一样不能成为赢家，因为现在的社会已经不像我年轻的那个时代，那时候打架多数打的是胆量，是义气，是体能，现在打架更多打的是关系，是利益，是官司，是财力，已经完全变质了，就在以前如果你的家里没有背景，一样会因为一次打架改变自己家庭的生活状态。一次失手就会摊上官司。因此，如果没有过硬的心理素质和强健的身体做后盾，这种以暴制暴的方式你也不要尝试

第三个认识，你是一个真正大智大勇者，不与一般人见识，这既不是自我安慰，

也不是精神胜利法，而是基于你对人性，对暴力的种种认识 and 了解，对暴力的后果的认知和明察，对施暴者内心世界的恐惧和狂躁的通透了解，就像《更好的世界》中的安东医生一样，尽管不被很多人认可，甚至被自己的儿子误解为窝囊，也不会鲁莽的用暴力去解决争端，他在保护自己生活的平静

这种方法就是中国古代所讲的以柔治暴，让对方的暴力只能浅尝辄止，无法进一步升级，比如那个蛮横的汽修工顶多打了安东几个耳光，如果安东反击，事件升级，有可能会有其他凶器派上用场，那么这件事情就不是象当时那样几分钟就结束了，有可能一个月，一年，几年都不会完结

当然这种方法只限于一般的暴力，比如一些常见的因为一些小利益，小摩擦，等等，最坏的情况发生又能怎么样呢，只是损失一点点钱财，损失一点点利益，损失一点面子而已，如果僵持和升级，可能会因小失大，酿成无法挽回的惨剧，追悔莫及

所有人都知道这个大道理，但是一旦到了那种关头，血冲大脑，怒从心头起，恶向胆边生，行为完全失控，导致这种情况的根本原因一是本能的自我保护尊严的冲动使然，另外一个重要原因就是**对暴力的认知还是没有达到安东那样的境界**

上面是关于对暴力的认识，当你有了这些通透的认识之后，你就可以采取一些和刚才认识相反的顺序来处理暴力事件

面对无法避免的暴力，第一步就是要象安东那样宽恕，容忍，即使你很无辜，你有理由反抗，你也不是一个制裁者，对方顶多是一个白痴或者混蛋，如果因制裁他而有进监狱的可能，这个家伙一时半会还排不上号

避开这些直接的暴力冲突，放弃暴力抵抗，一般能够化解百分之九十以上的暴力冲突，也能免去可能要发生的百分之九十的大麻烦，你的生活并不会发生突变。
【就像一个咆哮的人无法和一个聋哑人吵起来，因为他得不到回应】

这种容忍并不是软弱，如果是出于无知，害怕也可能是软弱，但基于对上面的以暴制暴的认识基础之上的容忍就不是软弱，而是一种睿智

只要你不欺负别人，当你遇到比你强大很多的力量欺侮时，你就有足够的勇气反抗，而当你有足够的勇气反抗，你却又能选择不反抗，你拥有的不仅是勇气，而更有智慧。那时候你能够体会到自己内心力量的强大，强大到不需要别人来肯定和认可

成人之间的暴力冲突和学校里的学生还不一样，如果一个孩子在学校受欺负，不要一味的逃避，既然总是挨欺负，那么就去主动去体验一次被欺负，不逃避，让自己主动体验一次挨打，这和逃避挨打的体验完全不同，如果经历了这一次就会有勇气反击，当然如果孩子有勇气反击最好第一次就主动去反抗那些欺负他的同学，如果孩子不敢，就告诉他即使主动去挨一次打也是很有勇气的，最好是做父亲的躲在暗处来支撑他，这个经历对一个男孩来讲非常重要，有时候可能会影响他的一生，你可以参考电影《重返童真》能了解的更清楚

第二步，如果对方有很大的背景，有一个强大的团伙，你就要假手他人的策略，黑道最讲究的是面子，好处，利益，如果你忽略这些那你就危险，所以你要走迂回之路，从他身边亲近的人入手，事半功倍

这不是要你雇佣别人来完成暴力行为，如果这样做，你雇佣的人有可能会失手，即使不失手你也有把柄握在他人手里，那个人有一天案发或者要挟你，你会很被动

如果对方有很大的背景，你可以找到一个有更大背景的人来制约他，如果对方是一个收取保护费的团伙，你可以找一个靠谱警察或者一个讲义气的社会人，有名气并且能镇得住的，你把要支出的那笔保护费作为人情往来的费用，来结交一个警察或者一个社会人，你不仅免交保护费，还结交一个能够帮助你摆事的人，只是注意一定找对人，否则这个人有一天会借由帮过你的忙来割你肉，吸你的血

第三步，面对你忍无可忍的暴力侵害，或者就像《监狱生活》里约翰讲的有人严重威胁到你的家人，你别无选择，必须采取暴力，那你一定要懂得一点，对恶人的反击，一定不要心慈手软，并且要掌握一个尺度，这关系到你的后面的法律官司，你的律师，以及有可能要牵涉到的量刑问题，如果你处理得好，你就仍然是自由人，如果不当，那就入地狱了

这里你一定要研究并且精通的两个词，“正当防卫”和“防卫过当”，看似很简单的两个词，在你人生的某一关键时刻，会挽救你的生活，甚至你的性命。不懂

这里面的玄机，那么律师只能帮助你减少刑期，结果只有刑期 1 和刑期 2 的两种选择，如果你懂得这里面的玄机，那么无论对方有多大靠山，有多大财力，只要有律师的帮助，你就不是以暴制暴，不是制裁者，而是捍卫者，你是正当防卫，无论你的防卫造成什么结果，你都会当庭释放

自己去查法律条文词典，相关的法律案例，把这里面涉及到的所有法律问题搞清楚，对那些案例更是要举一反三，如果你研究明白了，你就会知道如何对付那些对你及你的家人进行暴力侵害的反击了，这里面粗略讲涉及到时机，地点，工具，部位，细致讲涉及到布局，氛围，工具的选择，反击的尺度，力度，行为反击的次数，证人等等，制造一个受伤害自卫反击的局面，你能有效的狠狠的制裁那些恶人，也是为社会除害。只能点到这里，剩下的你自己去思考和体会吧

一部影片有很多镜头和片段，是一些栩栩如生的画面，如果一个片段深深的印在你的脑海里，你就会行动上具有指导作用

比如 电影《更好的世界》中最难忘的一个镜头：安东医生被一个汽车修理厂蛮横的中年男人扇几个耳光，却不还手。回家之后，他脱去上衣，走向木桥，他跳进湖水，愤怒的气息透过他的身体弥漫开来，在他心里，肯定也会闪过像克里斯蒂安那样以暴制暴的冲动，他静静地飘在湖里，他一遍一遍用手抚摸着被打的脸颊，平息内心的波澜。因为对暴力的通透了解，经历过太多的失去，见识过太多的死亡，他做出让克里斯蒂安，让自己的儿子，让很多人无法理解的行为，只有他们达到安东的视界的时候，看待世界和暴力将会有同样的选择

这个镜头让你消除生活中 90%以上的暴力冲突带来的愤怒

无论发生什么，你都要看通透，并且能够很快重拾生活

各位总裁，今天课程到这里

第 17 天

防骗方案，防诈方案

今天学习整体解决方案第 17 天：防骗方案，防诈方案

在这些年当中有很多朋友和学员都有被骗过的经历，遭遇的骗局也五花八门，我提供过不同版本的防骗方案，但最后发现，最有效的方法就是：先让自己成为防骗专家，可以预防被骗，不再受骗

这是来自于电影《生活多美好》里面那个天使的思维模式：“你救了我，所以我就这样救了你”，“你帮了我，所以我就这样帮了你”

【因救人而自救，因助人而自助】这个是我提供解决方案中运用最多的核心思路 and 原则，【帮助别人解决问题同时也解决了自己的问题】可以拓展到很多领域，比如婚姻，亲子教育，戒烟，戒赌，增强行动力，健身，戒网瘾等等方面都可以用到这个模式

反诈骗专家，反传销人士，只要给自己贴上这个标签，你就会自觉去寻找这方面的资料

国内现在出现的骗局有上百种之多：

“套路贷”吃掉了不少 90 后、00 后的未来，

“P2P 爆雷潮”炸没了大批 70、80 后的血本，

“养老机构跑路”抽干了无数 50、60 后的养老钱，

还有专门针对未婚青年的“杀猪盘”，

也有骗财骗色、令人闻风丧胆的 PUA，更不用说老少通吃的传销……

今天分享的是针对损失比较大的一些骗局的解决方案

所有的骗局都是为了某个目的：

一类骗钱！

一类骗情！

还有一类，钱和情都骗！

目前的骗局尽管有上百种之多，其中让当事人损失最大的骗局有两种：

一种是情场上的骗局，

一种是赌场上的骗局，

其中以杀猪盘的骗局杀伤力最大

利用感情陷阱来骗钱的，情感骗术的进化史共分为四代：

1.0 时代——酒托儿

自古以来酒和色是不可分割的。酒托儿的套路，也正是来源于此。下套的工具，正是酒和色

当夜深人静寂寞袭来之时，在网上摇到一个妹子，约好时间地点，兴冲冲的去见面

看着眼前的妹子，虽然没有想象中那么完美，但对于精虫上脑的男人来说，恨不得拉上手飞奔去开房

“先找个地方聊聊天吧？”妹子提出了简单的要求

既然要聊天，肯定不能去气氛嗨爆的酒吧和熙熙攘攘的夜总会。一路跟着妹子穿街过巷，来到了一间位置偏僻、生意冷清的小酒吧

坐下来之后，妹子会熟练的点上两杯红酒。酒的味道根本没人关心，只知道谈笑间一饮而尽，再来杯，还有一杯，一杯接一杯……

当气氛渐入佳境，准备买完单，然后转场进行深度交流的时候。这瓶价值几十元的红酒，却开出了需要支付 1800 元的账单。什么？不想买单？几位彪形大汉会告诉你，这是不可以的

好汉不吃眼前亏，买完单之后。妹子突然说身体不适，匆匆告辞……

酒托儿没什么姿色，但至少还能见到真人。而面对面的诈骗方式，业内称为“接触式”，太容易暴露了。所以，酒托儿行业的寿命只能凭运气，最终都逃不过法网

2.0 时代——送花篮

来到 2.0 时代，骗子们已经不再轻易显露真身了。他们也不再盲目的广泛撒网，而是开始精准的筛选客户

筛选工作其实并没有什么技术含量。任何一家婚恋网站，都充斥着足够多的对婚姻饥渴难耐的男男女女。只要用帅一点、美一点的照片注册个账号，包装一个华丽的职业和身份，再撒一把救命牌的“狗粮”，大多数人会对你言听计从

虽然最终目标是钱，但直接谈钱，太俗！这里的诈骗媒介物，由低档红酒，变成了——花篮

在感情逐渐升温的同时，骗子的“事业”也迎来了春天，又有一家新店要开张了。这总不能一点表示也没有吧？骗子越是嘴上说不要，获得的好感越是不停增加。最后骗子无奈的同意：“钱我肯定不能要，那你就送一个花篮吧，我把店铺的电话给你……”

在你得到了花篮的价格（3888 元起）后，只能苦笑着吞下自己强烈要求的苦果

在骗子的助力下，“花篮们”不断挑战自己价值巅峰。但是，一个花篮能“卖”多少钱？几千块够多了，总不能上万吧？可对于骗子来说，这钱来的太慢了！

3.0 时代——美国兵

到了 3.0 时代，骗子的主要目标变成了女人们。因为大多数男人们，在对待异性伴侣时，拿出几千块就是极限了。在他们眼中，或许这就是一段感情的市场价。而女人们则不同，她们可以为了感情，开出比男性高的多的价码！

自古美女爱英雄！而当今最擅长制造“英雄”的，就是美国大片。在那个崇尚个人英雄主义的国度，几乎每部电影里都有一位或几位主角扮演救世主。他们理所当然享受着人们的爱戴与尊敬

当找到这个切入点之后，骗子们选择了一个现实中真实存在的英雄身份——美国军人。英俊的相貌、强壮的身体、威武的军装，加上为人类正义事业而赴汤蹈火的气概，足以满足所有少女（包括资深少女）的英雄梦，捕获无数纯纯的芳心

那么问题来了，外语怎么交流？可以用翻译软件协助，或者直接英文交流，更显真实

美国军人会诉说自己在阿富汗与战友出生入死的故事，以及现在终于退役可以衣锦回乡的感慨。听着对方的讲述，看着胸前挂满勋章的酷帅军装照，仿佛自己也置身于那硝烟弥漫的战场，当对方提出想要来中国度过余生的想法后，更加感到欣喜若狂，说出心中难以抑制的那句：我有什么可以帮到你？

他的所有退役金和个人物品，都已经寄到你的地址，但是这批物品刚刚在中国海关被查扣，现在需要先缴纳一笔关税和手续费才能办理通关手续

收件人是自己，一大箱美金和物品照片也看过。这么一点小忙怎能不帮呢？于是，用数万元的关税和手续费，亲手敲碎了自己的黄粱美梦

这个市场的规模仍然满足不了骗子们的胃口。而且就算是女性，单凭一项情感因素，能够支付数万元，也基本达到了极限

4.0 时代——杀猪盘

杀猪盘。它不但吸收了前三代套路的精华，还革命性的衍生两大无与伦比的“必杀技” 诈骗数额达到几十万甚至上百万：

一是没有性别之分，男女通杀；（包括同性恋）

二是增设获利诱惑，榨干积蓄。（常含有贷款）

来看看“杀猪盘”套路的整个经过，前半部分的情节还是用的“老汤”：

第一步，通过各种渠道寻找目标。

直接通过微信搜索加好友（广撒网），或在其他平台用尽方法请求加你微信好友，比如，使用撩妹话术套你微信号，再比如，说自己平时不上这个软件，微信聊天更方便

第二步，利用虚拟网络打造高端人设。

用盗来的照片扮演高富帅或白富美。骗子惯用的人设多为青年企业家，爱豪车、爱生活、更爱投资理财。朋友圈经常发高颜值靓照、高品质生活以及高端聚会

第三步，随时随地提供高情绪价值。

初期，骗子会利用嘘寒问暖，甜言蜜语，通过聊天、朋友圈掌握并迎合受害人的爱好、习惯，令感情迅速升温。让你深陷“热恋”，取得你的信任之后，通过放长线钓大鱼的聊天技巧获取你的隐私，掌握你的财产概况，伺机问你对投资有没有兴趣，潜移默化的用各种话术逼你就范

后半部分的剧情才是骗子残忍血腥的一场盛宴：

第四步，舍小钱套大钱，把“猪”喂肥。

通过朋友圈分享自己的投资收益，吸引受害人主动询问。

自称掌握平台漏洞，可以赢多输少。指导受害人投入小额资金试水，令其少量获利，利用贪念不断培养和加深“赌徒心理”

第五步：加大投入

在受害人尝到甜头后，引导其加大投入，最后以各种理由，迫使受害人不断投入，骗子会声称自己已经掌握了这个投资规律，只要跟着他（她），稳赚不赔。这时，你已经深信不疑，便往平台里面大量投钱，直到你提现提不出来

第六步，完美“恋人”消失匿迹，人间蒸发。

直到醒悟……

“杀猪盘”有可怕？从案件的损失金额和发案数量来看，它都已经把曾经不可一世的“诈骗之王”（冒充公检法诈骗）踩在了脚下，数额之大已经超过以往的其他诈骗手段

5.0 时代，一定会来！

为什么每个人都觉得自己很美？都相信自己能得到传说中的爱情？

因为，就算颜值不够，我身材好啊；如果身材也不好，那我超有魅力；如果个人魅力也不足，那我通情达理；要是上述有点都没有，至少我还有自信！

这就可以解释为什么那么多企业高管、公司白领会被骗？为什么那么多博士、硕士研究生学历依然会被骗

如果说理性的成长靠的是“学”，那么感性的成熟靠的就是“悟”。纯粹的崇尚理性或是感性都是错误的观点。世界因理性而进步，因感性而多彩

任何人都无法成为没有感情的动物，所以人人都有可能遭遇情感骗局。受害人在

骗子眼中都是待宰的牲畜，所以在情感骗术的 5.0 时代到来之前，认识自己，做好防备

自己研究杀猪盘的案例，帮助别人不要步入情感陷阱与骗局，这个过程中也能让你原理杀猪盘情感骗局

下面再说一下赌场里的杀猪盘

实际上你看到的并不是一个赌场，而是一个打着“赌场”名义的集体骗局，里面的每一个角色都有不同的功能，也就是说，上述人的钱不是赌输了，而是被骗了

赌场杀猪盘三步骤：

1. 养猪
2. 杀猪
3. 以猪养猪

1. 养猪——人心贪婪

在赌场中，养着一群人，供他们吃，供他们嫖，供他们赌，他们不是白吃，白喝，白赌的，他们是猎狗，有敏锐的嗅觉，知道哪些人是猪，他们混迹各大娱乐场所，广交朋友

交到一个新朋友，然后偶然一起来赌一下，先是让你不输不赢，每天有心跳，不花钱，只要没事做，就想来两手，开始不会让你赢的，人这时候还不是猪，懂得及时收手，赚了就当个游戏，不去了。也不会让你输，输了人就会怕，怕了就不来了

这时候人是最小心的，小心翼翼，生怕被骗，还有脑子。来了个两三次，渐渐喜欢上了，也就不如之前小心翼翼了，警戒心就会降低，这时候，该让你赢钱了

赌场里起码一半是“托儿”。比如说一个“扎金花”，一般桌上三个“托儿”一头猪。会让猪赢钱，然后一个托跳出来，说猪出老千，猪不认，然后赌场出来解决纠纷，证明猪是清白的，让托儿道歉，然后被请出去

诬赖你是老千，让你愤怒，证明你是清白，给你安慰。这时候再来几个一捧，“你真厉害啊，牌运这么旺，今天穿红内裤了？”

人这时候就开始显露劣根了，开始自恋，无理由地相信自己是赌神。自己翻翻口袋，你只赢了几块钱，就当自己无往不利了。当一个人认为自己赌很厉害的时候，他就开始变猪了。盲目地信任自己，这时候，所有的输钱都变成暂时的运气不好了

随着你越赢越多，你就越赌越大，你就越来越懒得去思考。然后一不小心，输了一点，再输一点，稍微赢一点，输了一把大的。至此之后，你永远别想回本，你或许会赢一点，但是相比你输的，差得太远

你会越输越多，但是你想的是我要把输的赢回来就好，再也不赌了。赌过的人一定能感同身受这句话“我要保本”。如果这时候你能及时收手，你还有救，回去努力个几年，还能补上漏洞，一旦你敢向赌场里面的人借钱，就万劫不复了

当然，借的钱肯定输了，猪是没脑子的，有也只是钱堆起来的，不是赚钱，而是送钱。猪已养肥

2. 杀猪

在赌场，一般到了杀猪的时候，会在其他场子里唤回一批人，叫他们“渣子”。他们是最没有人性的一批人，都是老油条，当猪开始输的时候，他们需要钱，借了赌场，欠了钱，会由这些人讨债

怎么讨？

一点点来，不会一棍子把你打死，会恐吓你，夜里抓住了打一顿，但是都不痛不痒，摧残的是人心，将“杀”字刻入你的脑子，让恐惧侵占你的身体。然后会放

你一条生路，当一个人无路可走失去希望的时候，他就失去了人性，没了人性就恐怖了，他们会玉石俱焚

赌场要做的，只是让他们变成猪脑子，会慢慢来，温水煮，一点点地磨你的意志力，关键，还给你时间思考。让你想，让你思考，让你被折磨，这刀就进去了，猪就服从了

看猪愿不愿意卖老婆女儿，愿意了，说明时候到了，把猪放了，才是开始

3. 以猪养猪

把猪放了，会给你拖几天，“拖”是给你时间借，你去借钱了，虽然比起欠的差距太远，但是，会让猪众叛亲离

欠钱了，回去借，找朋友，找亲戚，自己是孙子。被老子骂不孝，被妻子骂无能，就是孩子见到都要绕路走，这种环境，人会忍多少自己的不堪？

回到赌场，只要是答应了你拖多少天，在这期间，只要你来赌，你还是大爷，只字不提欠钱，把你伺候好

是个人都知道怎么选，做孙子还是大爷，欠了钱，猪是一步步被推向毁灭的。众叛亲离，家里人讨厌，猪这下是彻底被按住了，然后把猪放出去

猪被放出来了，不需要逼，他们会主动害人的，他们需要理解，需要倾诉，让你也感受，你才能理解。他们开始骗朋友来赌，骗亲人来赌，似乎越多的人变猪，他们越不孤独

如何破解赌场杀猪盘？从一开始就不能沾赌。把自己当成反赌专业人士，了解内幕就不会再涉赌，明知山有虎偏向虎山行，那谁也救不了你

除了杀猪盘诈骗数额比较大，还有一种冒充公检法的诈骗数额居前列

冒充公检法每年都让无数人上当受骗，其骗术的核心也是利用了心理学上的“自证”控制术。话术虽然不断演化，其实逻辑是不变的

第一步，站在审判者的角度。骗子拿起电话，开门见山就说自己是警察（说自己是快递、是通管局的一般也会转接到警察），这样他就把自己推上了审判者的高度，因为警察是对公民违法犯罪行为进行调查的主体，表明了身份就自然站在了审判者的角度

第二步，强行贴上一个不能接受的标签。骗子介绍完身份后，一定会说你涉嫌某项犯罪，比如洗钱、比如邮包藏毒、比如贩卖儿童，这些罪名一般人是绝对想都想不到的，因为他们根本就没做过。这个时候，很多受害者基于对审判者的敬畏，就会有一种强烈的委屈感

第三步，对你的反驳视而不见或者继续找茬。当受害者条件反射似的说自己没有涉嫌犯罪时，骗子会视而不见，反而会引导你，是不是之前身份证复印件流失？身份信息泄露？让你有一种是被人栽赃陷害的感觉。而且还会把电话转到检察院、法院，让其他冒充检察官、法官的骗子继续找茬，甚至给你发通缉令，加深你的委屈感，让你自证清白

第四步，引诱你自证清白，实现控制。当你受尽千般委屈，想要自证清白的时候。骗子就会告诉你一个自证清白的通道，实现控制。比如可以把钱划到安全账户，可以到指定网站下载软件（其实是个木马），甚至转完账还要求贷款……而你一旦要自证清白，按照要求操作，钱就没了……

其实，自证心理不但用在冒充公检法诈骗上，还用在其他诈骗中，比如在保健品诈骗中，有的“医疗专家”装模作样诊断一番之后，就会告诉你“大病将至”，你就会陷入一个“我要怎么做才能长寿”的死循环中，不停地用他们推荐的能长寿的产品和药品，维系自己的生命

那么，遇到这种“自证”控制，如何才能不上当？

最简单有效的办法，就是不和对方玩——

骗子：我是缉毒警察，在你的快递里发现了毒品，快到我们大队说明下情况。

你：查到毒品快来抓我啊，我在家里等着（挂电话）

你爱当你的审判者就当审判者，你爱给我扣什么屎盆子我都不管，我就是不给你玩，我就是不按你的套路产生委屈感

因为你一旦参与，就会陷入套路，必输无疑。要么去和审判者抢那把交椅，最好的结果就是两败俱伤，要么就陷入自证的套路，身心俱疲，钱财尽失

对于大多数人来说，披着合法外衣的骗局更难防

当今中国让你防不胜防的是各形各色的连锁加盟骗局！

之所以说它是最可怕的是因为它不但具有前骗局的本质，它还拥有前面骗局所不具备的无敌的，可怕的，得天独厚的优势——合法！

想退货，退加盟费？门都没有！公司和顾客签的的合同就是一个没有任何缝隙的网，只要你签了，就等于掉到了陷阱里面。基本上所有的加盟商到最后都会倒闭，只不过是时间长短的问题。到那个时候你拿出合同会发现，里面没有一条能帮的上你，而你想去告他也 100%会输

而连锁加盟行业往往对顾客群体的定位是很准确的！大多数的加盟者都是没什么钱的，真正有钱有势的人是不会看上这种小生意的！

所以公司一般情况下加盟费（有的公司是保证金或权益金等各种说法）都是不高的，往往不会超过 12000—30000 元，就算加上首批货款也不会超出 6 万！

这点钱对一个想开店的人还是拿的出来的（实在不够顾客也会借的）。加盟者都是外地的，就算想告我们公司，也要上京来打官司！

这时公司的“合法”作用就开始体现了！首先检查愿会依据法律法规认定这不是诈骗案而是合同纠纷！

然后就是漫长的调查，调节，审理。公司有专业的律师队伍帮公司从合同、说辞等方面规避责任，少数不服气想讨回损失或为损失讨个说法的投资加盟商，很容易被公司拖跨或轻松击溃

整个“局”做得极其机巧、奥妙无穷，也极其容易快速逃脱法律的监管和惩罚，甚至巧用法律作为保护伞，出了事无比强悍的律师将受害者和法律玩于股掌之间，镇定自若地一边打官司一边诈骗，根本犯不着撤离市场放弃既得利益惊慌逃跑，让绝大多数投资加盟商防不胜防！政府机构单单从法律条文上也奈何不得这些骗子

识别连锁加盟骗局的有效方法：

- 1、试着在百度里以项目名称加骗子两个字搜索一下，如果没有发现投诉，基本上项目就可以相信，如果投诉多，就是骗子了，适用于任何项目，这是一个基本的判断。
- 2、如果你要加盟的品牌在公司所在地（就是你去考察的地方）没有两家以上的实体店，那它就是骗子！无论它如何解释你都不要相信！
- 3、骗子公司一般多采用诱导式，用小猫钓鱼的方法引你上钩。比如，赠送小礼品，减少加盟费，返现金，返装修费等等计量。当这些情况出现时你就要小心了！
- 4、一定要看你准备加盟品牌的生产车间（或工厂），和他们的仓库！无论他们把厂址和库房说的多远，你都一定要去看看！你可以这样算一下：是被骗去几万元好呢，还是花几百块路费去看一下好呢？

所有的加盟者只要遵照以上四条就绝不会被骗，遗憾的是你可能会发现在几百家品牌中竟然找不出一家真的！这就是现状

以上几个骗局虽然诈骗数额巨大，但还是过于低级。都是骗普通人的钱，还有一些骗局，都是专盯着“有钱人”的

放长线，钓大鱼，融入圈子，获得信任，再投其所好，再挥刀下去，招招致命。而且还不用担心太多，习惯了“闷声发大财”的人，多半也懂得“闷头吃亏”的忍气吞声，毕竟面子挂不住

没有目标群体？这些太简单了，银行理财客户的资料，售楼部那边的优质客户信息，券商后台的资深玩家，一买一个准。这还是早已过时的方式，现在更加先进的方式，靠一点专业知识，把架子搭起来，有钱人闻着味自己就跑过来了

听说你喜欢投资？那太好了，这里有专家讲解，某神秘资金背景坐庄，紧跟国际大趋势，资金多空都可运作，要赚就赚两个方向的钱。石油是大行情来不来？邮币卡了解一下？农产品也有老师喊单，错过了金融大牛市，别错过新品种啊

各种地方交易所，野鸡资金盘，如雨后春笋般冒头。这种平台生命力有多强？哪怕到了今年，证监会还在定计划化解存量风险

听说你比较保守，不喜欢金融投资？那确实都是骗傻子的。要不来一级市场吧？咱们搞上市，来让散户接盘好不好啊？我这里有定增计划，有上市公司的股权。哪里的股权啊，新三板，听说过么？我们准备上的是科创板，国家的大工程。别害怕，上市就会翻倍的

你说就想存个钱，没事赚个利息？没问题，我们这里是“不会坑”金融公司。看，钱比银行存款就高一点点，真的就是一点点。每月按时返你钱，现在大家谁还把钱存银行，都是拿出来放在外面的。你再看看我们这背景，大企业站台，超级好的资产做抵押，放心，这些钱跑不了，就算跑了，也有资产给你赔付

你很理性，这些都别想骗我。但是人总会有弱点，只要显露，就必然会被利用，然后被巧妙的满足。只要有需求，自然能满足你

比如，担忧自己的老年生活，早已厌恶城市的嘈杂，担心老无所依？那么这里有优质的养老服务，什么没有足够的养老钱那都是小意思，我们这边可以帮你办理以房养老，把房子抵押就行了。就签字按个手印，很简单的

你说，自己什么也不懂，也从不相信所谓的专业人士。这条也简单，你不相信我们，还不相信跟你一样的“有钱人”么？有钱人能是傻子么？都是社会精英。你看，我们这边都是有钱大佬，你看这个赵总，还是你的好朋友，人都在这定了好多套啦。这客户信息都让你看了，这下你该放心了吧

或许你早已佛系，想通了，看开了，什么都别想骗到你。没事，人都有至亲。你

的孩子不想活在你的威名下，总会想证明自己的，那就简单了。没有对象，就给他个对象，从零开始培养感情。没有事业，就想着法给他找创意，一起合伙“干事业”

这些还不行，没事，再把上面的路子，对他一条条来一遍，总会拿下的

古话讲：“鱼因贪饵上钩，人因贪而受骗”。社会发展到今天，不仅是贪，只要有弱点，就会被骗。如果你还特别有钱，那么这种概率，就会瞬间上升

毕竟在这种围剿之势下，骗子都已经公开喊话了“按套路走，就没有我骗不到的人”

这些骗局中哪种最可怕、最暴力、最可耻、最害人、最有诱惑力？

相信大多数人会回答是传销或杀猪盘骗局

因为前者传销骗局有着严密的组织，可怕的洗脑，一夜暴富的诱惑！

李

后者杀猪盘利用人性的贪婪和愚昧！的确是两种高明的手段，能够设想出这两种方法的创始人甚至可以说是天才！

传销骗局的应对方案在之前的课程和电影解读中已经介绍过，这里省略

你面对的不是“一个”骗子，而是一整个庞大而专业的诈骗帝国。所以，不要轻信自己可以避免，和骗子斗智斗勇，也必然是我们要持久的必修课。不要给骗子任何机会……

下面分享一下防诈方案，这里的诈指的是敲诈勒索

进入了信息化时代，因此很多黑社会分子会冒充成一些新闻记者，借用媒体采访报道权力来获取利益，进行对地方、单位、企业的新闻敲诈。他们以“曝光”负

面问题相要挟，或声称可帮助他人扩大舆论影响为幌子。编造、歪曲事实真相，敲诈企事业单位和个人

黑社会中的高智商分子会常常派人去学校或公司里拉拢黑客高手，通过黑客的手段日夜监察涉黑官员的一举一动

如果这些官员背叛了黑社会，黑社会会及时作出报复。另一方面，黑客通过寻找代码规律和数据规律，盗取非法视频和资料机密，刻录成光盘或刻录到U盘中，通过黑暗的地下交易、经营和赚钱，或直接敲诈政府人员

某些官员怕身背泄密罪或被同行业的腐败官员及同事暗整使自己丢饭碗，不得不向黑社会的黑色交易妥协

对这些网络黑手，不要心存侥幸，什么得罪不得罪，他们每天的工作就是攻击，诋毁，打击，敲诈勒索别人，无事生非的一群人，躲是躲不掉的，只能正面迎击，痛击

他们就是运用无中生有的手段，在网络上，博客，百度贴吧，论坛，公众号进行造谣和中伤，然后用另外一个帐号跟你联系，以帮助你删除负面信息的身份进行敲诈勒索。网络上有专门进行的相关培训

如果对付这些网络敲诈者？

遇到网络黑社会，只要你考虑到他们的成本核算，代价，根据这个去说一些行话，他们基本就会知难而退。只要分析透了这些网络打手，网络推手，网络暴力手段，几乎每一个攻击套路都有对应的解决办法

但最根本的破解之道，并不是陪他们玩到底，而是从最根本上坚决的拒绝

对于网络黑社会来说，攻击也是需要很大成本的。你只要明白江湖险恶，有风险意识，但是坚决的不妥协，不合作。按照一定的招数手腕去应付，最先放弃的肯定是网络黑社会

对于恐吓也好，敲诈勒索也好，应该从嫌疑人的角度去思考。既然嫌疑人主动的，通过各种途径让受害人知道他的下一步侵害计划，那就是说明他不打算正真要去实施。否则任何一个精神正常的犯罪分子都不可能在还没有实施的时候告诉你他要怎么操作，所以他告诉你计划的目的是只有一个，那就是让受害人产生害怕、畏惧而达到自己的预期目标，所以这才是他真正的目的所在，而我们要成功处置这种不法侵害就要从抓住他的真实目的入手

比如作为个人，如果你现在看到有人作你负面信息，也许这个人你根本就不认识他，估计过不了几天你会接到几个电话：“我这儿有你 100 条负面信息，你给我 5 万，我全都删了，如果不给，我就不客气了。”

你要不动神色，很友好地告诉对方：“麻烦你发个账号，我给他把钱打过去。”对方一般都说支付宝直接转账就行了，我说支付宝上没那么多钱，你发个卡号就行了，然后对方给你发个卡号，然后你就直接报警，反正有电话录音，有卡号，这些证据就能支撑，然后你把报警时也选择性录音……

之后对方再给你打来电话，你要让对方知道：混这么久了，也不是第一次和网络黑手打交道了，已经录音了，你现在收手还来得及，你自己无中生有发的博客或者帖子你还都能删除，无需花你自己的钱，如果你发到天涯这些论坛，那就陪你玩到底，我保证让你自己掏腰包花钱把这些帖子删掉，所有损失你自己担着，别怪我没提醒你……

利用各种手段和方法与之周旋，套取更多信息，包括对方是一个人还是团伙、所处位置、真实意图、忍耐限度、心理弱点等尽可能用他的目的吊住他，让他觉得跳一跳就可以达到自己目的，并引诱对方到达自己的可控范围

通过前两步，使得嫌疑人放松警惕，争取与之面谈，说明自己的难处等一定要磨，套取更多信息以布局，因为不是所有的警察都可以尽职尽责去处理你的事情的，也许第一次见面就通知警察抓人成功，但是威胁因素未除，一旦嫌疑人刑满释放，必然是鱼死网破的报复

要想在一个充满敌意的网络世界里保护自己，的确是一件不容易的事。你要时刻想着，在地球另一端的某个角落里，一个或一些毫无道德的人正在刺探你的系统漏洞，并利用它们窃取你最敏感的秘密。希望你不会成为这些网络入侵者的下一个牺牲品

因为这里面有一种高级骗子，就是社会工程师

行骗艺术的分类有两种：

一种是通过诈骗、欺骗来获得钱财，这就是通常的骗子，前面的案例都是。

另一种则通过蒙蔽、影响、劝导来达到获取信息的目的，这就是社会工程师

骗子通过对受害者心理弱点、本能反应、好奇心、信任、贪婪等心理陷阱进行诸如欺骗、伤害等危害手段取得自身利益的手法，已成迅速上升甚至滥用的趋势

那么，什么算是社会工程学呢？

它并不能等同于一般的欺骗手法，社会工程学尤其复杂，即使自认为最警惕最小心的人，一样会被高明的社会工程学手段损害利益

社会工程学陷阱就是通常以交谈、欺骗、假冒或口语等方式，从合法用户中套取用户系统的秘密

社会工程学是一种与普通的欺骗和诈骗不同层次的手法

因为社会工程学需要搜集大量的信息针对对方的实际情况，进行心理战术的一种手法

系统以及程序所带来的安全往往是可以避免的。而在人性以及心理的方面来说

社会工程学往往是一种利用人性脆弱点、贪婪等等的心理表现进行攻击，是防不胜防的

借此我们从现有的社会工程学攻击的手法来进行分析，借用分析来提高我们对于社会工程学的一些防范方法。熟练的社会工程师都是擅长进行信息收集的身体力行者

很多表面上看起来一点用都没有的信息都会被这些人利用起来进行渗透。比如说一个电话号码，一个人的名字。或者工作的 ID 号码，都可能会被社会工程师所利用

社会工程学是利用欺骗等手段骗取对方信任，获取机密情报。国内的社会工程学通常和人肉搜索进行联系起来，但实际上人肉搜索并不等于社会工程学，黑客也和社会工程学等同

总体上来说，社会工程学就是使人们顺从你的意愿、满足你的欲望的一门艺术与学问。它并不单纯是一种控制意志的途径，但它不能帮助你掌握人们在非正常意识以外的行为，且学习与运用这门学问一点也不容易

它同样也蕴涵了各式各样的灵活的构思与变化着的因素。无论任何时候，在需要套取到所需要的信息之前，社会工程学的实施者都必须：掌握大量的相关基础知识、花时间去从事资料的收集与进行必要的如交谈性质的沟通行为

凯文·米特尼克国际超级黑客，第一个被美国联邦调查局通缉的黑客。美国国防部、五角大楼、中央情报局、北美防空系统……都是他闲庭信步的地方，没有人怀疑他的真实身份，对于他所想获得的信息如鱼得水，这便是社会工程学的魅力

有评论称他为世界上“头号电脑黑客”，其传奇的黑客经历足以令全世界为之震惊。现职业是网络安全咨询师，出版过《反欺骗的艺术》、《反入侵的艺术》、《线上幽灵：世界头号黑客米特尼克自传》。这位全世界最著名的黑客为“放下屠刀，立地成佛”这句佛语赋予了新的含义

黑客只是用技术手段进行入侵，但社会工程师则用的是人性，心理等方面的弱点进行侵入

社会工程师一般都干了什么呢？你一定很想知道。他们的目标或许是你的银行账户、私人信息、或是对企业拿取一份商业秘密。不管如何，他们总会设法找到一个切入点，哪怕只需要你的一个名字，他就能越过你所装的最好的防火墙或是杀毒软件，听上去有点恐怖，但事实如此，如果他们开始精心设计一个的陷阱，一切皆有可能。因此社会工程学也给人蒙上一层神秘的面纱

任何的社会工程师都会使人认为他是可信任的，友好的，有礼貌的，然而，这都是他们伪装出来的假象

社会工程师善于利用人性的弱点

每个人都有心理弱点，没有人永远没有心理弱点。可以说，此部分是社会工程学重要的部分，他们能够利用人们的信任、乐于助人的愿望和同情心使你上当。那么，我们应该怎样去发现这类弱点呢？很简单，我们只要构造一个精心的问题，冒称他们的同事，设计一个帮助他们解决一个问题，那么，对方就会信任我们了，我们会更轻松获得想要的信息，而且更不容易被发现

社会工程师善于组织信息 构造陷阱

假设我们通过目标的同事掌握了信息，比如目标的真实姓名、联系方式、作息时间…等等。这还不够的，高明的社会工程学师会把前前后后的信息进行组织、归类、筛选。以构造精心准备的陷阱，这样，可使目标自行走入

下面给你推荐一本书，《信息大盗——攻击的艺术》是凯文·米特尼克写的第一本书，又名《反欺骗的艺术》，他描述了大量的实际欺骗场景，以及针对企业的社交工程攻击和后果。他将焦点集中在信息安全所涉及到的人为因素方面，解释了为什么防火墙和加密协议并不足以阻止一个聪明的攻击者入侵企业的数据库系统，也无法阻止一个愤怒的员工搞垮公司的计算机系统。

《信息大盗——攻击的艺术》从攻击者和受害者两方面入手，分析了每一种攻击之所以能够得逞的原因，以及如何防止这些攻击

各位总裁，今天的课程到这里

第 18 天

婚姻方案，恋爱方案

今天学习整体解决方案第 18 天：婚姻方案，恋爱方案

【恋爱方案】和【离婚方案】暂时不分享，因为这两个都是容易产生偏差的方案，恋爱方案被用来泡妞，玩弄欺骗女性，之前有两个年轻人用这个方案去泡妞，玩弄女性，和那些骗子没什么两样，最后会遭到报复和制裁的

之前制定离婚方案是因为有的学员遭遇家暴，吸毒，赌博，虐待等恶劣行为发生，离婚是刻不容缓的事情。除非迫不得已，一般我不会给别人制定离婚方案，直接建议去找专业律师来处理即可

最多的是制定婚姻幸福方案和防止外遇方案，是防止离婚的，这些方案能够理解到位，执行到位，就不会有冲动离婚的事情发生

因为婚姻和外遇这两种方案都具有个案性质，共有十几个预备方案模式，所以今天只是分享通用部分的思路和模式

别高估任何一段婚姻关系，好的婚姻关系是需要经营的

成年人的底气，都是自己给的

活得最有底气的人，往往是那些降低对外界期待，做好一辈子不依附任何人的准备的人

婚姻关系，也是如此

我们总在等世上唯一契合的灵魂，等一个对的人。但残忍的事实是对的人，往往只出现在童话里

关于人和人相遇的概率，曾经有人做过计算：

世界人口 60 多亿，一生有 29200 天（按 80 岁计算），假如平均每天遇到 1000 个人左右，一生中两个陌生人【相遇的概率】是 0.00487。

而在遇见这些人之中，两个人【相爱的概率】只有 0.000049

所以，依靠外界，依靠缘分，永远不如依靠自己获取幸福的概率要高

世界上最幸福的婚姻，也有 200 次想离婚的念头和 50 次想要掐死对方的冲动

一位作家曾说过：

吃五谷杂粮，就注定要沾染几分俗尘烟火气，你不能要求一个凡人活成一个十全十美、永不犯错的圣人形象，感情中尤其如此

真正完美的婚姻，是两个人在不断磨合中齐头并进

婚后的两个人若是执着于对方恋爱时的美好，那最终失望的只会是自己

恋爱就像给人蒙上了一层面纱，而面纱后面的真容，需要自己亲自去揭开

那些跟随浪漫而来的，除了浓情蜜意，更多的还有争吵，还有琐碎

不是不爱了，相反正是因为爱才如此肆无忌惮

有一位父亲在女儿婚礼上的致辞让人印象记忆深刻：

“婚姻不是 $1+1=2$ ，而是 $0.5+0.5=1$ 。结婚之后，你们两个要各去掉一半的个性，才能组成美满的家庭，婚姻不是占有，而是结合。”

任何一段亲密关系里，起决定性作用的还是关系里的人

丈夫也好，妻子也罢，都不能忘了，你首先是你自己

无论跟谁在一起，婚姻都是一场自我的修行

重要的不是去改变别人，而是完善自我

我们只有多点耐心去修补自己的缺陷，同时接纳对方的不完美，才能让自己过上幸福的生活

明白了这一点，你才能有珍惜的勇气，也有离开的底气

《请回答 1988》里，爸爸对女儿说：

“爸爸我也不是一生下来就是爸爸，爸爸也是第一次当爸爸。所以，我女儿稍微体谅一下。”

婚姻里，也同样如此。学校里也没有经营婚姻这个科目

不是每一个结了婚的人，都懂得如何做别人的丈夫、别人的妻子，因为是新人，所以更需要时间来成长

婚姻就是把两个人的日子放在一起过，它需要的是夫妻双方足够的包容和理解

经营婚姻中最重要的一个能力就是赞美和换位思考的能力

我们对于婚姻最大的误区是：不吵架、和和美美的两口子，才拥有幸福的婚姻。但心理学家曾做过一个统计，能把话“吵开”，并且努力解决问题的两个人，更适合当长期伴侣

感情最大的敌人不是争吵，而是双方失去了化解争吵的动力

有矛盾很正常，但只要双方还拥有“赞美系统”，能让你看到对方身上喜爱、赞美甚至钦佩的地方，小矛盾一般就不会导致严重的后果

两人相识相爱之初，我们会被对方的闪光点吸引；但时间一长，就很容易对另一半的优点习以为常，甚至视而不见。这就需要主动激活自己的赞美系统

激活“赞美系统”最好的方法，是主动回忆双方相处中的美好：周一到周五，每天试着写一个对方的优点。连续十周，夫妻双方都写，每人写满 50 个对方的优点，然后一起分享。十周后，你们的感情状态，一定会有所改变

我在二十四岁时把自己老婆的优点都用笔写下来，写了整整 9 页信纸，这么多年我老婆都会把这九页纸珍藏的很好，每年都会自己拿出来看，她就知道无论世道如何，我都不会移情别恋弃她而去

一对夫妻，两个人结婚 12 年，一起共患难，同享福，可最终却因为丈夫出轨，导致婚姻关系彻底结束

妻子原本以为，离婚是因为，丈夫花心，嫌弃她年老色衰，青春不再

可有一次，她在与熟人的聊天中才了解到，第三者并不是什么美貌如花的女孩，而是跟她差不多年纪的中年妇女，甚至各方条件也不如她

当时她简直无法接受，苦思冥想也不知道自己到底输在哪儿了

后来是丈夫的朋友向她道出实情，原来是因为丈夫觉得和她在一起，生活实在是太压抑了

不过也是，无论他如何为了这个家劳碌奔命，她也丝毫看不到他的辛苦，还总是骂他不争气，挣不了大钱，当不了大官

在日常生活中，她也总是看他不顺眼，各种抱怨不满意，仿佛在她眼里，他一无是处

可是在情人的眼里，他反而被夸成了最好的男人。比如夸他会交朋友，性格好，气量大等

虽然是男人犯错在先，可是反过来想许多女人，并不是输给了第三者，而是输给了自己的毒舌

婚姻中最恶毒的话：

你非要这么想，我也没办法

要不是为了孩子，我才不跟你过

你看看别人老公（老婆），再看看你

跟你说了也不懂

随便，你看着办吧！

我的事不用你管

当初我就不应该和你结婚。

你跟你爸妈真是一个德行

自己补充.....

祸从口出，这是人际交往最值得注意的一个方面。夫妻间更是如此，因为有着特殊的感情关系，很多伤人的话在夫妻之间的杀伤力会放大十倍乃至百倍

世界著名推销员杜培雷，曾经说过，自己的成功，要多亏妻子

他在回答记者提问时说：

“桃乐丝不断地赞美我的美好气质，并且指出我具有适于推销工作的天赋才华，

一些甚至我自己都不知道我有的才华，如果不是她持续不停的鼓励，我可能已经放弃，再一次看看的想法了。”

于大多数男人而言，他们每天扛着重压，受着委屈，干着苦力，如此努力的付出，最大的动力，就是伴侣的鼓励和支持

而且结婚的意义，就是为了两个人在一起，把日子过好，而不是为了去找一个女人，时时刻刻来挑自己的毛病，训斥自己的不是，纠正自己的缺点

有个家境条件优越的女孩，执意嫁给了一个，说好听点是“潜力股”，说直白点是“穷光蛋”的小子

当时家里人再三反对，甚至她父母扬言要和她断绝关系，可都无济于事。女孩很坚持，和那个小伙子结了婚

结婚几年后，所有人都看到了女孩脸上洋溢的笑容，也感受到了她的幸福和快乐

女孩说：

我不是一个完美的人，比如我不会收拾家务，脾气不太好，身材又发福了。

但我的丈夫都会包容，理解，甚至鼓励我，这让我觉得，生活在朝着好的方向发展，我也愿意为了配得上他的赞美，而成为一个更好的人

另外有一个家庭条件一般的女孩，当初嫁给了一个有钱有势的男人。可是婚后，她过得极其不幸福，到最后居然在结婚 15 年后，主动提出了离婚

当别人问她，是丈夫平时对她不好，还是生活费给的不够，又或者是实施了家庭暴力？

她说，都不是

最大的问题在于，她觉得自己为他付出了一切，什么生儿育女，操持家务，孝顺公婆等等，她不过是想要丈夫的一句肯定，可是丈夫不仅熟视无睹，反而对她各种指责和否定

时间久了，彻底让她寒了心

其实对婚姻里的女人而言，她们并不怕吃苦、劳累和付出，而是怕丈夫不能对她们付出予以认可和肯定

好的女人，不是比出来，骂出来，怨出来的，而是被宠出来，爱出来，夸出来的

有人说，女人婚前和婚后，最大的区别，就在于，她们对男人的要求越来越多，而对他们的赞美越来越少

其实男人也有脆弱，失意，和绝望的一面，而彼时，无论是遭遇事业的沉浮，还是面临生活的高低谷，他们都需要一个情感上的支持和抚慰

多说体贴的话，多用赞美的语言，不仅能让他们重新站起来，还更能感受到妻子的爱，从而越来越感激、依赖，离不开她

其实婚姻，本来就是一场艰难的修行

如果想要长久和谐地相处下去，互相抱怨、指责、挑剔，只会让关系越来越糟糕。而彼此尊重、赞美、鼓励，却可以增添感情的温度

有心理研究表明：

夫妻之间相处，赞美和批评的比例要在 5:1，才能更好地维系感情，说一句批评的话，就要用五句赞美的话抵消。而无数离婚的夫妻，他们之间的比例却是相反的

对待另一半，你不妨，多感恩对方的好，多念想对方的付出，多去赞美对方的优点少怪罪对方的不是，少计较对方的过失，少挑剔对方的缺点

赞美，是婚姻的黏合剂、修复液、保养品，反之，批评，却是婚姻的隐形杀手，不定时炸弹，以及潜在危险因子

在《WER 人际沟通术》第一章的内容就是追寻积极因素，里面的赞赏技巧值得你花时间和精力去熟练掌握并运用自如，一个人的婚姻基本上不会触礁和翻车，这是一个价值不可估量的能力

如果一个家庭存在问题，只需记住基本原则：**【找出配偶最强烈的需求是什么？并满足之。再强调一次】**

上面是《出人头地》这本书的一个核心原则

男人在婚姻中的五大要求的排列顺序：

- 1、性满足：这是人的本能，往往男人比女人更强烈。
- 2、能玩到一块：他希望和太太能玩到一块。会有一种极大乐趣，对家庭有利。
- 3、配偶有吸引力：太太的形象对他永远有吸引力、有精神。平时女人一定要化妆、打扮、永远年轻、漂亮。
- 4、能持家：太太能持好家，相夫教子，经营好家庭。
- 5、对自己特别崇拜：女人对男人的崇拜，特别是太太对男人的崇拜

女人在婚姻中的五大需求排列的顺序：

- 1、浪漫：女人要的是温情、浪漫、慈爱。需要你给予她情感高潮
- 2、倾听：希望男人听自己唠叨，是做女人的幸福和满足。
- 3、忠诚和坦率：男人犯错误不要紧，男人能坦率地说出来就对了。千万不要欺骗女人，让她有安全感。
- 4、经济上的支持：让她觉得自己很幸福，很满足。
- 5、有责任心：男人每月专门抽一天或半天时间陪她，一定要有夫妻两人世界，去谈心和玩，男人只要定期做这件事情，女人就满足了

再重复一遍，婚姻基本原则：**【找出配偶最强烈的需求是什么，并满足它】**

植入一个思维观念：

【孩子，不该是你的最爱！你的最爱，应该是你的另一半，是你的妻子，或是你的丈夫】

上面的内容在课程中已经分享，这个观念很重要，是婚姻方案中各种理念和行为得以贯彻的核心关键

如果你的婚姻，家庭，恋爱存在问题，只需要记住基本原则，找出配偶最强烈的需求并且满足它

之前在公开课，会员课中一直有一个问号没有拉直：

“你知道吗？有些男人所做的事情，会让女人想逃离，

虽然并非故意，但是你不知道你的女人有多痛恨这些事情，一旦你做了，你的另一半恨不得逃之夭夭。

女人都有一些特别的需求，那也正好是她最大的需求，如果你能满足这些需求，那么她就会想靠近你多和你在一起，但当你不能，别人能满足这些需求时，她就会受到别人所吸引，但我所指的可不单单是性方面的需求，

当一个男人不能满足这些需求时，女人的外遇机会就会增加，因为这些需求如果长时间无法获得满足，她就会开始找其他人满足自己，

这些需求就是这么强烈，一旦你能够满足，结果就是，零外遇，你的女人终身都不会离开你，想甩都甩不掉，因为她会认为没有人能够比你更能了解她，满足她了，

想要让你的婚姻幸福，你只要做几个动作连着 3 个月，即使离婚，你的老婆也会回心转意，死心塌地的爱着你。”

现在提供这个答案，把这个问号拉直变成句号：满足女人需求的五感密码

【视觉上】，写信，电子邮件，贺卡，在家里的冰箱，衣柜，衣兜，包里面，包括她四季的鞋盒里面都有一些纸条，或者你写一部关于你们两个的微型小说，都是关于她的优点，她带给你生活的点点滴滴幸福感受

【听觉上】“仔细想想我真的很爱你”，“我真的很在意你”，“不能没有你”，“你对我真的很重要”，“真幸运有你相伴一生”，无论你认为多么肉麻（你的她不会觉得肉麻的），只要你真诚的说出来，就受用，每天出门前在耳边说，每天临睡前在耳边说，每到生理周期关心她时说，在你能想得到的场景说

【触觉上】，每天最少几次拥抱，一天不见第一个动作就是抱着她，做饭或者洗碗的时候在后面抱着她，搂着她在沙发上看电视或者闭目休息，每次他或你出门必不可少的动作一定要抱抱她，或者你故意忘记出门再返回来抱她以后再次出门

【嗅觉上】身上用的香水，洗发水，一定是你的老婆喜欢的那款，时常对路的香水会让她性欲萌动

【味觉上】经常带她去喜欢的口味的餐厅，买给他喜欢的巧克力或者甜点，小零食，把她喜欢的口味的菜用她的名字命名

上面五种感觉系统的输入综合起来就是一种被爱的感觉，浪漫的感觉，被宠被哄的感觉，有一种安全感，你给予她情感高潮，你们的性爱会如鱼得水，有时候连前戏都可以免掉

如果你的她某一个感觉最敏锐，那就主攻那个感觉系统的行为和细节，让她每天都能无时无刻感觉到被关心，被呵护，她会死心塌地的爱着你

运用五感密码密码是幸福婚姻的一个简单的秘密武器，但生活中大部分人无法做到，就是不懂得迁就

有多少人在年少时轻狂，不懂迁就，时常因固执而进行争吵和冷战，浪费了好多可以珍惜的旧时光。其实，回头想想，那些争吵都是鸡毛蒜皮：今天凭什么给孩子穿这么多？晚归为什么不打电话？为什么对我妈不好？……

争来吵去，无妄地浪费了精力，又伤了感情。只有失去之后才会知道之前错的多么离谱

有一位离婚的女人在得知前任再婚万分感慨，听说他再婚后很幸福更是睁大了眼睛，连说不可能

她说，你们只看到了他在外面的风流倜傥，没见过他在家里的模样，他吃饭喜欢吧唧嘴，在家里将脏袜子扔得到处都是，应酬回来不洗澡就上床，喜欢用手抠脚丫，随地吐痰，我吃饭的时候，他在一边剪指甲…

有人问：“那你呢？”

“我就和他吵，结婚十五年，我改造了他十五年，结果还是失败了。”

后来，又有人问他现任的妻子，他有没有什么坏习惯啊？

她说，有啊，吃饭时爱吧嘴，喜欢将脏袜子扔得到处都是，喜欢用手抠脚，喜欢随地吐痰……

那你和他吵吗？

干吗吵呢？男人爱吧嘴也很正常，脏袜子跟在后面收拾就好了，喜欢吐痰我就在家里角落放了垃圾桶。再说了，比起他的优点这些小缺点实在不算什么？

他有什么优点？想起前妻评价他的一无是处。问的人有几分疑虑

他很节俭啊，有责任心，无论我多晚回家都会接我，他还很孝敬我的父母，时常主动提醒我去探望

后来，有人将这些对话告诉他的前妻

她沉默后说，恩，他是有很多优点，只是那时我们每天吵，吵到看不到对方的优点了。至于后来为什么吵都忘了？现在想想那时怎么就学不会迁就和容忍呢？

迁就和容忍，是婚姻里的一种智慧

很多人试图在婚姻里征服对方，却忘了改变自己，那些依然过不好这一生的人，都因为过于主观，唯我独尊，不懂迁就，包括对自己的爱人

似乎每一个婚姻不幸的人都有各种理由：他不够体贴，他舍不得为我花钱，他对我的父母不好，他太花心…

即使这样抱怨，也并非所有人都愿意离婚。因为婚姻带来嫌隙，带来争吵，却也给了自己一个家，那种安全感是别的关系没有的，所以没人轻易愿意离开它，却又因为自私而无力改变婚姻里暗藏的各种矛盾

但仍有很多人过得幸福自在，就因为他们懂得在婚姻里迁就对方，维护情感

日子你怎么过，它都是一辈子

一个女人经常抱怨爱人如何脾气不好，又嗜酒如命，一点小事就暴跳如雷，儿女们都很怕他，家庭氛围并不好，听起来她受了半辈子的委屈

朋友开玩笑问，那你为什么不离婚？

她反问：“我为什么要离婚？谁家不这样，我男人不嫖不赌，那点小毛病我受得了。他每天那么辛苦挣钱，很不容易的，再说了日子和谁过，不都是一辈子？”

每段婚姻里，都需要一个愿意迁就的人

要知道好的夫妻关系离不开尊重、信任、宽容和迁就，你想活得草木皆兵或两情相悦都取决于自己，而一段婚姻，合适比爱长久，懂得比爱重要，迁就比爱完美

没有完美的人，更没有完美的婚姻

相爱时，都想一辈子；迁就了，才能一辈子

我们往往的在婚姻当中犯了一个错误：老是想改变对方，这是永远没有结果的追求，是美满婚姻的大忌

一个女人懂得迁就，她就不会痛苦，一个男人懂得迁就，才能做到婚姻美满：需要三个原则：

第一个原则：【无条件接受】

如果已经结婚，你要接受他（或她）所有的优点的同时，要接受对方所有的缺点。你要一定要想好，只要和他（或她）结合，不但要接受他（或她）的优点，要做好充分的思想准备，接受他（或她）所有的缺点，并且一辈子不改变。不幻想改变，连想都别想。别说改了，就你连想都不要想改变他（或她）。接受下来

以对方本然的样子来接受他。你不要试图去修剪那个人，使他来适合你想象中的尺寸，然而，全世界到处都有这样的事在发生……

如果人类都能够发展到每一个人都按照配偶本然的样子被接受，那么几乎有百份之九十的婚姻痛苦都会消失

婚姻的另一个秘密，你要想让婚姻美满、幸福和快乐，一定要第二个婚姻的原则就来自于【持续的妥协】，不是让对方妥协，是你先妥协。来自于主动的持久的妥协，并且是每一天。持久的妥协就是让步。婚姻绝对不是一个战争，谁战胜谁，谁赢了谁？

婚姻和战争正好是相反的，你抱定的态度就是妥协、投降。先投降！绝对的不去赢！婚姻当中没有赢这个概念

你采取的态度很简单，我投降。没问题，我投降我认输。双方都是采取的这种妥协的态度，而不是想征服和战胜对方的态度，婚姻就会非常的快乐和美满

我绝对不会说对方是错的，那样永远没有用，只是给她讲一些故事，让她自己去体会

就好像销售课程里所讲的：客户永远都是对的。在婚姻两性关系的世界里，你永远都是错的，对方永远都是对的

如果你说对方是错的，他就会开始保护，开始防卫，那个冲突就发生了

第三个原则就是：**【无条件付出】**。不要要求爱。不要等待，——尽管给出去！

在赚钱领域里，捐钱是致富的最大秘密

在婚姻中两性关系里，作为男人，你让另一半占便宜，你的慷慨，大方，大度是你混得开的通行证，你是国王而不是乞丐

在男女两性关系里，你的给予是婚姻美满的终极秘密，你要记住这样一个画面，男人和女人的结合是一种凸凹的状态才是完美，男人天生就比女人多一块肉出来，在相同的部位女人天生就少一块肉，所以你要记住，你不用索取，只能给予，在床上是进攻，在床下，在情感上也是给予，那样你才是一个真正的大男人，和你的强壮与否，高矮与否，赚钱多少，职务高低无关

并不是你的女人给了你什么而让你满足，而是你给了女人什么才能够让你满足。不是藉着成为一个乞丐，你就能够满足，而是要藉着成为一个真正的男人，你才能够满足

你可以给予很多，它是无穷尽的，你给予越多，你就变得越大度，你的婚姻城堡就会固若金汤

你要求爱，而别人也在要求爱。你放眼观察你周围的婚姻，大多数打从一开始就是两个男女都在要求对方做什么，就像两个乞丐在互相乞讨，而最后他们两个人都只有空的乞丐碗

婚姻中出现问题，可以用三个模式来解决：

1 通过转移来应对婚姻中的问题

有一对夫妻，两个人总是吵架，吵得昏天黑地、不可开交。

于是，他们去找治疗师帮忙。说：

“为什么我们总是会因为一些鸡毛蒜皮的小事吵，吵起来就没完没了，誓不罢休？”

太痛苦了，快帮帮我们吧……”

治疗师听完这个事后，就问了一个问题：

“你们说了这么多，但我还是不知道你们是怎么吵架的，这可让我怎么帮你们。

要不，你们吵一次，给我看看？”

这对夫妇，面面相觑。说：“在这里不是很有感觉，吵不太出来。”

于是，治疗师拿了一个微型录音机（现在可以手机录音）给他们，说，

“你们把它带回家，接下来一个月，只要你们想吵架的时候，就记得录下来。这样，我听完你们是怎么吵架，我就可以帮你们做一些调整了。”

一个月后。

这对夫妻说：

“对不起，我们没完成任务。

因为这一个月，我们无数次想吵架的时候，另一个人马上说，等一下，我去拿录音机。

等他拿来的时候，按下录音键。我们俩却怎么也吵不起来，先是面面相觑，然后哈哈大笑结束。”

为什么？

不要小看一个小小的录音机，因为它的加入，改变了夫妻两个人的关系。

当其中一个人按下按钮的时候，他们两个，从原本的吵架的对手，变成了合作表演吵架的搭档了

2 自己来解决婚姻问题

心理咨询师卡尔曾经做过一个个案。

也是一对夫妻，吵得不可开交。

卡尔帮他们调解过几次了，这次又来了，仍然吵得不可开交。

卡尔一下子站起来，说，“我投降了，我帮不了你们了。现在请你们离开这里，去前台退费。我的治疗，到此结束。”

于是，卡尔就离开这个房间。

那对夫妻没办法，就退费离开了

过了一段时间，这对夫妻又回来了，一定要把上次费付了。

并且说，上次那次治疗，是对他们最好的治疗。

为什么？

他们说，他们那次在回家的路上，两人一句话也不说，也不吵了。

终于，他们决定谈谈吧，因为连如此有名的心理咨询师都不管了，治不了了。我们只能靠自己了。

于是，他们开始交谈，最终通过他们自己解决了问题

3 帮助别人解决婚姻问题

美国现在最富盛名的婚姻顾问是芭芭拉女士，因为她曾多次坠入爱河又多次被抛弃和离异，因为通过帮助和安慰其他同样遭受打击的人走出困境时自己获得解脱，因而成了全美最著名的两性关系顾问。

如果你的生活中有什么困境，你也可以通过帮助遇到过相同困境的人而获得自救。

只要你发自内心的去帮助那些比你还伤痛的人，你会从中找到从前你从未认识到的新的力量而获得救赎。

这个角色就是你要从一个抱怨者，求助者变成一个教练，这是一个根本的转变，你整个心态和视角就变了，角色的改变才是一个人真正转变的开始和结束。当你有这个意识的时候，一切都开始转变。很多婚姻中你解不开的心结，回头再看时会嘲笑自己，原来天大的事也不过是西瓜大点的事

如果婚姻中真的出现问题了，第一时间能够认识到问题，那就能及时修复婚姻问题

“即使是最幸福的婚姻，一生中也会有 200 次离婚的念头和 50 次掐死对方的想法。”

《男人需要尊重，女人需要爱》一书中说：

“没有夫妻一开始就想伤害对方，反而都是希望对方好。只是彼此错误解读双方的信息，不懂对方的真实需求，才造成越来越多的伤害。”

不懂得如何沟通、吵架后冷战、爱与关怀的缺失，成为他们婚姻中的一条条裂缝，渐渐变成难以跨越的鸿沟

你以为裂缝不要紧，可有人却因此千疮百孔。你以为婚姻还尚好，却未料已经不堪一击

婚姻中的裂缝，消失的爱，还能修好吗？

电影《消防员》中，男女主角在婚姻里痛苦不堪。

丈夫忍受不了：自己每天上班那么辛苦，回家却没有热菜热饭，还被各种埋怨，常常愤怒地摔门而出。

妻子忍受不了：丈夫只关心他的事，根本不关心自己，还成天大吼大叫，无数次崩溃大哭。

最终，丈夫打算离婚，妻子也彻底死心

男主父亲知道后，给了儿子一本《真爱挑战 40 天》的手抄本。

“你戴上那枚戒指时发过誓的，令人难过的是多数人承诺无论好坏都厮守终生，他们指的其实只是好的部分。”

这句话像重锤一样，敲醒了他

如果不能接纳婚姻中最不好的一面，又怎么有资格享受婚姻中最好的一面？

他重新审视了一切：“我发现不是我的婚姻破碎，是我根本不懂如何维持婚姻。”

他开始每天按照手抄本中的故事，去改变自己。

给妻子写卡片，送鲜花，准备烛光晚餐。在她生病时，贴心倒水喂药。流着泪向妻子道歉

他在一点点填补他们之间的鸿沟。

这不是一件容易的事。

起初，妻子冷眼观看，不为所动。他不得不在受打击失望后，又打起 12 分精神继续。

爱的消失，是从一件件小事开始；爱的重回，也一样

妻子偶然发现了手抄本，问他：“你现在是在试验的第几天？”

“43 天。”

“可这个试验只有 40 天。”

“我不一定非得停下来。”

电影的结尾，当妻子意外知道，自己不再抱有希望的丈夫，放弃了他最爱的事，用积攒了好久的钱，偷偷给母亲换了最好的轮椅

她哭着跑回家，翻遍所有抽屉，找到被她丢弃很久的戒指带在手上

他们的爱情重新开始了

关于手抄本，还有另一个真相：

原来，本子上的一切，都是男主角的母亲做过的。当年，父母也曾走到离婚的边缘，是母亲用爱挽救了婚姻。

这部电影并非虚构，而是由真实故事改编

婚姻问题的解决方案不需要讲太多大道理，没用，只需要给对方一个认识婚姻关系和问题的机会和渠道，对方自己就能知道如何解决问题了

最好的方式是提供一些故事，案例，电影，书籍，这些作用在前面的公开课，会员课程中都分享过：

解决方案中关于解决婚姻问题的电影：

《不道德交易》，感情交流，婚姻忠诚

《全民情敌》，布局，设计，咨询顾问

《男人百分百》，婚恋中的男女沟通

《夏洛特烦恼》，重新珍惜眼前人

《初恋 50 次》，重新追回你的另一半

《消防员》又名《抢救爱情 40 天》，修复婚姻问题

《金赛博士》，性的困惑，手淫，自慰的困惑，

《致命出轨》，外遇出轨问题，女人篇

《致命外遇》，外遇出轨问题，男人篇

在方案中推荐学员处理婚姻关系必读的几本书：

《如何让你爱的人爱上你》（莉尔·朗兹）

《爱上双人舞》（李中莹）

《为何爱会伤人》作者：（武志红）

《爱的五种语言》（盖瑞·查普曼）

《男人需要尊重，女人需要爱》（爱默生·艾格里奇）

《男人来自火星，女人来自金星（共 4 册）》（约翰·格雷）

《海蒂性学报告（男人篇+女人篇+情爱篇）》

今天分享的是关于婚姻方案的一些共性部分内容，以后再分享预防外遇方案的内容

第 19 天

亲子方案，育才方案

今天学习整体解决方案第 19 天：亲子方案，育才方案

关于亲子教育方面的方案，是根据年龄和阶段不同而有相对应的方案，比如处于学龄前阶段，小学阶段，中学阶段，大学阶段，最主要的是在早期阶段，孩子的早期问题处理的好，后面几个成长阶段基本上就不会有太大的问题

每个家庭，每个孩子都有差异性，可以根据不同的情况来做量身定制解决方案，今天分享的还是关于亲子教育方面的共性问题，可以用在早期不同年龄阶段的孩子教育上

在所有的优秀孩子身上，几乎都有他们父母的烙印。在所有的问题儿童身上，也都可以找到他们家庭的原因

孩子的教育有了问题怪学校是不对的，有了成绩和功劳全归到学校也是不对的，家庭，父母的作用远远比学校和社会重要得多

家庭教育才是整个教育链的基础的基础，关键的关键

作为家长，作为父母，第一个重要的认知前提是：要勇于承认孩子普通

人的一生有三次妥协，第一次是意识到父母很普通，第二次是意识到自己也很普通，第三次是意识到自己的孩子原来也很普通

有些父母真的很奇怪，自己其实普通的不能再普通，但是内心深处却觉得自己的孩子应该是基因突变，不是普通人，一定要出人头地，凡事争第一。这种观念是一种病，得治，得先治

自己的孩子并不是笨，只是普通，太多人接受不了自己的孩子是个普通人，很多父母不太能接受自己的孩子只是个普通孩子，去逼着小孩达成【家长自己的目标】

很多人自信不太强，跟父母强势相关，倒也不是父母故意的，父母没有不想让孩子好的

但是意愿好不代表行为是对的，有时候父母把太多的期望施加在孩子身上，完全忽略了孩子的状态，按照自己的想法硬塞给孩子太多，完全忽略了孩子能不能接得住

对孩子的期望太高，小孩尽全力也无法达到父母的认同及格线，试几次就再也不做尝试了，小孩知道自己让父母失望，时间长了慢慢越来越郁郁寡欢

有一位作家说过：

“这世上，原本没有问题少年。只因不合格的父母多了，才有了问题少年。”

每个孩子的内心，其实都想上进，只是在人生的某一刻，他不知道该怎么去做，他需要有人引领他看到未来

亲子教育是一条漫长的路

在这条路上，每对父女母子都会产生矛盾，但请记住：

打骂或暴力约束，是最容易最简单的操作，但它触不到孩子的内心，只会激起更多的恨。孩子的行为，不能靠恐惧来矫正，只能以爱和自由来救赎

与孩子相处：赞赏比打击重要

语言是带情绪的，能给人以温暖，也能给人带来伤害。

言语上的伤害比外在伤害严重，外在伤痕是看得见的，言语上的伤害却是无形的

心理学家说“小孩是不会区分事实和笑话的，他们会相信父母说的有关自己的话，并将其变为自己的观念”

有不少父母“擅长”打击教育，但这种打击教育并不能起到“为了孩子好”的目的，反而会给孩子的成长带来消极影响

经常被打击的孩子，往往十分自卑，常常陷入自我否定和自我怀疑的情绪中去

来自父母的打击，所造成的伤害不仅体现在当下，它更像一根针，透过绵长的岁月之中，时时刺在子女的心头

经常夸奖孩子，给孩子积极的暗示与鼓励，孩子会表现得越来越出色

在心理学中，有一个词语叫“皮格马利翁效应”。说的是：

赞美、信任和期待具有一种能量，它能改变人的行为

当一个人获得另一个人的赞美时，他便感觉获得了社会支持，从而增强了自我价值，变得自信、自尊，获得一种积极向上的动力，并尽力达到对方的期待

作为家长，首先要接受孩子普通这个现实。然后更要相信任何一个孩子都有他的闪光点 and 擅长的地方，做好引导

必要时候宁可【善意的欺骗】，也不要打击和辱骂，适当学会【转换，翻译】某些不利因素，追寻孩子身上的积极因素

有这样一位妈妈第一次参加家长会，幼儿园的老师说：“你的儿子有多动症，在板凳上连三分钟都坐不了，你最好带他去医院看一看。”

回家的路上，儿子问她老师都说了些什么，她鼻子一酸，差点流下泪来。因为全班 30 位小朋友，惟有他表现最差；惟有对他，老师表现出不屑

然而她还是告诉她的儿子：“老师表扬你了，说宝宝原来在板凳上坐不了一分钟，现在能坐三分钟。其他妈妈都非常羡慕妈妈，因为全班只有宝宝进步了。”那天晚上，她儿子破天荒吃了两碗米饭，并且没让她喂

儿子上小学了。家长会上，老师说：“这次数学考试，全班 50 名同学，你儿子排第 40 名，我们怀疑他智力上有些障碍，您最好能带他去医院查一查。”

回去的路上，她流下了泪。然而，当她回到家里，却对坐在桌前的儿子说：“老师对你充满信心。他说了，你并不是个笨孩子，只要能细心些，会超过你的同桌，这次你的同桌排在第 21 名。”

说这话时，她发现儿子黯淡的眼神一下子充满了光，沮丧的脸也一下子舒展开来。她甚至发现，儿子温顺的让她吃惊，好象长大了许多。第二天上学，去得比平时都要早

孩子上了初中，又一次家长会。她坐在儿子的座位上，等着老师点她儿子的名字，因为每次家长会，她儿子的名字在差生的行列中总是被点到。然而，这次却出乎她的预料——一直到结束，都没有听到

她有些不习惯，临别去问老师，老师告诉她：“按你儿子现在的成绩，考重点高中有点危险。”

她怀着惊喜的心情走出校门，此时她发现儿子在等她。路上她扶着儿子的肩膀，心里有一种说不出的甜蜜，她告诉儿子：“班主任对你非常满意，他说了，只要你努力，很有希望考上重点高中。”

高中毕业了。第一批大学录取通知书下达时，学校打电话让她儿子到学校去一趟。她有一种预感，她儿子被清华录取了，因为在报考时，她给儿子说过，她相信他能考取这所大学

她儿子从学校回来，把一封印有清华大学招生办公室的特快专递交到她的手里，突然转身跑到自己的房间里大哭起来，边哭边说：“妈妈，我知道我不是个聪明的孩子，可是，这个世界上只有你能欣赏我……”

这时，她悲喜交加，再也按捺不住十几年来凝聚在心中的泪水，任它打在手上的信封上…

上面这个故事估计很多家长都看过，能有这样的母亲，何止富三代！不要认为这是鸡汤，只要家长掌握【追寻积极因素，把负面转换，翻译成有利的一面】，仅靠这一个锦囊，就足以让自己的孩子获得不一样的人生

赞赏的力量有多强大，在这位妈妈身上被发挥得淋漓尽致

在孩子成长的每一个关键期，对孩子的每一次言语，都传递着父母对孩子无比的信任与爱

美国心理学家贝科尔认为：人们一旦被贴上某种标签，就会成为标签所标定的人

你想让孩子成为什么样的人，你就要说什么样的话去正向引导和激励

对孩子而言：良言一句，受益终身

有一种教育心理叫做罗森塔尔效应

1968 年，美国心理学家罗森塔尔和吉布森等人做了一个著名试验。他们在一所小学随机挑选了几个孩子做智力测验，就通知所有人说：“这些孩子以后肯定是天才。”

结果八个月后，当他们再对这些学生进行智能测验时，发现名单上的学生成绩比第一次进步了很多，教师也给了他们很好的品行评语！

这个实验取得了奇迹般的教育成果，也说明了：教育孩子，鼓励往往比其他方式更有效

当你常对孩子说正面鼓励的话时，往往更容易推进孩子朝好的方向走。孩子都渴望得到长辈的认同，父母不妨常对他们的优点作出表扬和鼓励，往往能推动他们更积极，更努力。鼓励孩子积极向上，使孩子充满自信：

“只要今天比昨天强就好！”

“你付出了努力，肯定会有回报的。”

“做得不错，希望你能保持好心态。”

“可能是方法不对，找到方法就没问题了。”

“我相信你能找回学习的信心。”

“考得好不好，不重要，重要的是你努力了，就会有进步。”

“品德比分数更重要。”

“我们都要做诚实的人，全家人都可以相互监督。”

“凡事都要问一问自己的良心，这么做对不对。”

“做懂礼貌的孩子，要学会感恩，多说“谢谢”。

“你想做的事情，由你自己决定。”

“路是自己选的，就要对自己负责。”

“你多做几次就会了。第一次，谁都一样。”

“无论什么时候都不要说谎。”

“每个人都有值得学习的地方。”

针对孩子不同方面的成长，多说上面的句话，孩子一定会越来越优秀的！

相反，如果经常说下面这些话，同样，也能验证这些话语的标签是正确的，孩子会做给你看，你说的都是对的：

“你穿这件衣服干嘛？还嫌你胳膊不够粗！”

“我造了什么孽，竟然会有你这样的儿子！”

“你简直一无是处！”

“早知如此，我当初要什么孩子。”

“你就是个废物。”

“瞧你那副蠢样。你这个窝囊废。”

“你真让我感到羞愧。”

“你这样的孩子肯定没出息。”

“这孩子太不争气，脑瓜笨得要命。”

“就你这成绩以后扫大街去吧。”

“我说的你敢不听？老子吃过的盐比你吃过的米还多。”

“你怎么那么笨，什么事都干不好。”

回想一下，作为父母，你对孩子们也是这样吗？儿时的你，有没有被这样对待？

有研究发现，过早让孩子遭受语言暴力、承受压力，不仅不能提高孩子的心理素质，还会让孩子变得过于谨慎、胆怯……

而且，这样的影响，对于孩子来说，是终身不可逆的！

所以千万不要满目狰狞却满嘴说爱，这样只会让孩子懦弱自卑

有的孩子屡屡被压制，认为自己总犯错误，自己太笨，会产生自卑心理，形成胆小怯懦的性格；

也有的孩子学会了顺从，形成了委屈自己，迁就他人的讨好型性格

而这一切的开始并不是来自于学校，也不是来自于社会，而是来自于孩子的第一任老师——父母

父母是孩子的第一任老师，为下一代努力，任何时候都不算晚

从一个人接受教育的过程来看，家庭教育是一个人接受最早、时间最长、影响最深的教育。一个人从出生到成人，都离不开家庭的教育和影响。父母的一言一行、一举一动对子女都有着言传身教、潜移默化的作用

父母是孩子的第一任老师，父母带给孩子什么，往往就决定孩子会成为什么样的人。人的认知风格、行为习惯、性格特征，都是在童年奠基形成的。家庭是学校的预备校，应在家庭教育中倡导生活教育，重视孩子品格、人格、道德、习惯的培养

一个孩子生长在一个父母经常吵架的环境中，他从小也就学会了吵架和对立，那么他的这种做事方法就会带到社会上，和老师对立，和同学对立，和他交往的一切人都是一种对立的思维

相反，一个孩子生长在母亲诚敬谦和的氛围之中，父母从来都不吵架，从来都是和睦相处、同甘共苦，都是各自责，遇到问题都是主动承担责任的，他走上社会会怎么样和人相处呢？他也是诚敬谦和，他不会想到要用武力、要用对立的方式去和人家解决问题

此外，作为父母来说，应该帮助孩子树立自信，帮助孩子找到他自己，这是最关键的。父母要能够了解孩子，发现孩子悦纳孩子，现在很多父母关心的不是自己家的孩子而是别人家的孩子，把别人家的孩子作为标杆，喜欢用自己孩子的短处去比较别人孩子的长处

不用让孩子比，自己比一下就知道了，真正的起跑线是父母

国外有一个短视频：

一群大学新生在草地上准备开始一场比赛，老师对这些学生说：

“在比赛开始前，我有几个要求，如果你符合要求，就向前走两步。如果不符合，就呆在原地不动。”

“如果你们父母的婚姻持续到了现在，向前两步。”

“如果你有机会得到私立学校教育，向前两步。”

“如果你请过家教，向前两步。”

“如果你从来不用担心手机欠费，向前两步。”

“如果你从来不用和爸妈一起担心账单，向前两步。”

.....

当所有要求说完之后，有人还在起跑线上一步没动，但也有人离终点只有 40 米了

这个时候，老师对学生们说：

站在前面的人回头看一下，我说的每一个要求，和你们个人的能力都无关，也都和你做过的事无关，但你们却已经领先了这么多

随后，老师提高分贝喊到：

“准备。” “跑。”

排在最后起跑的孩子，尽管奋力奔跑、加速、追赶，但他们冲到队伍中间的时候，排在前面的孩子已经冲过了终点

但是也有排在前面的孩子，被后面的孩子给赶超了的

很多父母总说不要让孩子输在起跑线上，可是他们好像忘了，父母本身就是孩子的起跑线

人生不是一场 800 米的赛跑，我们不妨把目光放得更长远一点，它不是单场的赛跑，而是一场接力赛，是几代人和几代人之间的接力赛

有一部非常有名的真实纪录片叫《人生七年》，简单说就是拍摄 14 个 7 岁的英国小孩，并且每隔 7 年拍摄一次，每次拍摄持续七天，从 7 岁，14 岁... 最终以 56 岁作为结尾

50 几年时间过去了，这些孩子命运究竟发生了怎样的变化？

结果显示：精英家庭的孩子，大部分上了好学校，找到了好工作，他们依然是精英，而几个来自底层的孩子，包括他们的后代，依然常常与失业相伴，他们依然是底层

阶级是如此固化，但仍然有一个孩子实现了逆袭

他从小在农村长大，学校离家里有 4 英里，整个学校只有一个班级，他每天步行去上学，放学回来后还要去喂牛、羊

他还有一个聋哑弟弟，家里实在太穷了，这让他非常自卑，不敢和别人说太多话

14 岁那年，他还在一个普通学校读书，记者去采访他的时候，他还非常胆怯，完全做不到精英家庭孩子那样大方、自然

可是在 21 岁那年，当记者找到他的时候，他正在牛津大学读书，他面对镜头的时候非常自信，而且健谈、乐观，好像完全变了一个人

考上牛津大学，是他改变命运的转折点

大学毕业后，他就移民美国，在美国一个著名大学担任教授，后来又娶到了白富美的老婆，完完全全改变了自己的命运

读书，是寒门学子唯一的出路，是最后的一根救命稻草，一张高校文凭，不能确保让人站上顶峰，却会让大多数人免于跌落谷底

我们比别人的起点低这没错，但这意味着我们需要比别人更加努力！

要如何赶上这巨大的差距？唯一的出路就是改变思维，努力，这可能是一代人、甚至是几代人的努力

一个好的老师，或许能够影响孩子三年五年，但是家长的影响力却是一辈子的！

孩子不是老师的，是你的，家长永远是孩子的第一任老师，也是孩子永远的榜样

说一千道一万，你的孩子只是老师 N 个学生中的一个，教育你的孩子也只是老师工作的一部分而已；但你不一样，孩子是你的唯一，教育好自己的孩子，永远是你最重要的事业

尽管起跑线不同，但作为父母只要给孩子一个陪伴的环境，养成良好的习惯，为孩子做到一个好的示范，就完成了最好的教育，就属于把这一代的起跑线有向前推进了

这里有一个最大的误区是：牺牲个人幸福以换取孩子更好的教育是不可取的

在物质匮乏的年代，总是听说父母为了自己的孩子做了很多牺牲，比如放弃某些机会，搬迁到陌生的地方，放弃自己喜欢的工作等等

但是，这种“牺牲”，永远是有代价的，因为任何人一旦内心想到“牺牲自己换取儿女的幸福”，不由自主的会产生一种“对方欠了我”的心态 —— 这是人的正常心理反应，与高尚与否无关

一旦有牺牲，内心必然希望对方回报自己，而这种心情会变成一种控制和依赖。表现为对于儿女今后的生活道路要管控，无论是工作地点还是恋爱对象，都要先过自己一关

任何父母对儿女都有控制欲，自我感觉为了儿女牺牲很多人控制欲更强一些

如果你希望自己的孩子生活更多的被你控制和影响的话，现在可以多吃一些自我牺牲

最为重要的是：做最好的自己是给孩子最好的家庭教育

父母对孩子的成长起到了榜样的作用

家庭是社会的细胞，是孩子生活的第一环境，孩子的真正“启蒙教师”是自己的父母！教会孩子做人是孩子成长的首要条件，在孩子们用询问的眼光注视世界，同时，认识着世界的时候，在他的眼中最常见到的，是父母，父母的言行正表达着他们自己的人生态度

父母最先总是被孩子无条件认定的，于是并无意识的，但模仿对象就由此确定了。因此，作为家长事事必须以身作则，给孩子树立起良好的榜样

堂堂正正的人应该是一个正直的人、有责任心的人、言行一致的人、守时惜时的人……那种贪婪、自私、斤斤计较、欺善怕恶、吹牛、违犯法纪、缺乏爱心的是最损害形象的，一旦印入孩子心中，不但难以磨灭，而且还是今后和父母产生情感障碍的潜在诱因。同时，又常是导致孩子自悲、自我封闭、自暴自弃等病态心理的原因之一

另外，还要敢于在孩子面前认错，那种认为认错就意味着降低威信，于是强词夺理硬辩，甚至以打骂手段镇住孩子的作法是最愚蠢的，最失诚信的，在孩子心理会刻下失望、伤心和轻视。因此，要塑造好自己的形象，做好孩子的“启蒙教师”

不是孩子优秀了你才接纳孩子，而是你接纳孩子了孩子才优秀

把孩子当一个独立的人格来引导，而不是直接想当然的给予。每个孩子都是一粒独特的种子，他有自己独有的成长轨迹。父母要做的是见证孩子的成长，而不是把自己的价值观强加给孩子过多地干预他的成长

一个家长请问法师，我的小孩不听话、不爱学习怎么办？

法师：您影印过文件吗？

家长：影印过。

法师：如果影印件上面有错字，您是改影印件还是改原稿？

家长答道：改原稿。

法师：应该原稿和影印件同时改，才是最好。父母是原稿，家庭是影印机，孩子是影印件。孩子是父母的未来，父母更是孩子的未来

最好的家庭教育，是言传身教，以身作则

从前，有一户人家，共有五口人，一对夫妻，两个老人，还有一个孩子。

一年，因为家里干旱，粮食收成少了很多，五口人的话，只能每天省吃俭用才能过下去，再加上老人行动不便，夫妻俩感觉很是拖累。

因此夫妻俩决定，在晚上，将两个老人放入篮子中丢入大山。

正当他们做完之后准备走的时候，他们的孩子就说：“爸爸妈妈，爷爷奶奶可以丢在这里。这个篮子我们要带走哦。”

当时夫妻很诧异，于是问孩子说“我们要这篮子做什么？”

孩子回答到：“当你们老了的时候，我就可以用这个篮子将你们也带到山上啊。”

夫妻听了这话之后，心里慌了，赶紧将老人抬回家，也不敢在不孝敬了

孩子在成长阶段的时候，会像周围进行学习，而家长就是最好的学习对象，家长的言行举止都会被孩子记在心里

在家庭教育中，要想让孩子能够真正的用心学习，成为你希望的人，那么家长就需要身教，以身作则，给孩子先做出榜样

教育是一件长久的事情，而父母在教育孩子的时候，需要先做好自己，如果父母自己都做不到的事情，那么又如何去要求孩子必须做到呢？

父母在以身作则的时候，不能只是说大道理，而是应该从生活中的点滴，细节做起

关于亲子教育推荐的电影：

《银河补习班》

《翻山涉水上学路》

《风雨哈弗路》

《叫我第一名》

《银河补习班》，邓超主演。摊上个智力平常的儿子。眼看儿子因为太笨，要被学校扫地出门，父亲炸了，冲上前去，跟校长打了个赌：

赌全校成绩垫底的儿子，期末考试冲入到全年级前十名

这部电影的看点就是来自父亲的陪护，尽管父母已经离婚，校长不看好，但孩子还是在正确的教育下成为自己想要成为的人

影片中最难忘，印象深刻的一句台词是：“对不起儿子，爸爸也是第一次学着当父亲，爸爸也会犯错”

在影片后面儿子劫后余生时对爸爸说了一句：“我也是第一次当儿子”，这是儿子对爸爸的忏悔，也是对当年爸爸的那句：我也是第一次当父亲的回应

最好的教育是帮助孩子成为他自己，陪伴对孩子很重要，在一起本身就是教育

家庭教育是不可逆的，但是可以改变

大部分父母都没有接受过科学的训练、科学的育儿知识的培训，所以父母是经常容易犯错误的。那么一旦犯了错误怎么办呢？

最关键的是从今天开始，从当下开始，用更好的方法、更大的热情、更积极的努力、更诚实的态度去改变

父母要改变孩子首先要改变自己，你对人生、对世界的新认识影响你自己的行为，也将传递到孩子身上，任何改变都不会迟

关于孩子的金钱教育和性教育，这两个是短板，父母必须要给孩子补课

比如金钱教育，让孩子从小就知道金钱的奥秘，而不是像我们一样，在三四十岁之前，对于金钱本身一无所知，只知道工作、消费

只要我们能真正理解金钱，我们一定会把这种认知带给孩子，让他从小对金钱也有正确的认知。一个家庭一旦掌握金钱的秘密，会一代一代把这个秘密传承下去。而这一点，是任何教育机构都不会传授的知识

就像董卿曾经在节目中说的那样：

在教育孩子的时候，你选择了挣钱，不去管教孩子，等孩子大了，你辛辛苦苦挣一辈子的钱不够他败家一年！

在教育孩子的时候，你选择了管教，陪伴，等孩子大了，你一辈子没挣到的钱孩子一年就挣到了！

这是真的

你周围就能看到这样的家庭，年轻时一心只有挣钱，放弃孩子的学业成长，现在老了，不仅老本儿都让儿子败完，还欠了一堆债

一个优秀的孩子，会让你的晚年岁月静好，安度余生；而一个不成器的孩子，会让你的余生苍凉凄惶，成为多少钱都无法弥补的缺憾

所以，教育好自己的孩子，才是此生最重要的事业

第 20 天

维权方案，法律方案

今天学习整体解决方案第 20 天：维权方案，法律方案

维权方案包括很多种类的维权，维权是指维护个人或群体的合法权益。维权的范围可能包括人身损害、土地纠纷、医疗事故、婚姻、家庭、继承等民事纠纷

个人的维权方案只要是关于人身损害，财产损失等方面，现实生活中会经常遇到这方面的麻烦和纠纷

遇到各种纠纷之前，先要避免纠纷的出现，如果能识别【垃圾人】，远离【垃圾人】，会避免很多麻烦和纠纷，先要理解什么是【垃圾人】

【垃圾人】这个概念，是心理学家大卫·波莱提出来的

“这个世界上，有些就像垃圾车，他们身上充满了负面垃圾，邪恶、自私、凶残、愤怒、贪心、傲慢……随着垃圾越堆越高，他们就需要找地方倾倒。如果你给他们机会，他们就会把垃圾一股脑倾倒在你身上。”

【垃圾人】有什么特征呢？

- 层次低，听不进任何道理
- 从来不会换位思考
- 擅长用最不讲道理、最伤害对方的方式交流
- 容易情绪化，做事没有底线
- 人来疯，越有人注视越猖狂
- 发生冲突，动辄以命相拼

如果某天遇到了这种【垃圾人】，我们该怎么办？

心理学家大卫·波莱给出了三个法则

第一法则：惹不起，躲得起

大卫·波莱提醒我们：

“在碰到【垃圾人】时，千万要请记住一句话：请速速远离，越远越好，不要让自己陷于绝境。”

为什么呢？

因为【垃圾人】做事没底线，很容易情绪化，动辄就以命相拼

先看一个 2016 年的案例：

一对情侣晚上在餐馆吃饭，女友被邻桌【垃圾人】吹口哨。

男友说：“反正吃完了，咱走吧。”

女友说：“你怎么这么怂，是不是男人？”

男友说：“犯不上跟这种人较劲。”

女友不听，站起来大骂。

【垃圾人】冲过来，拿刀就捅。

男友保护女友，被捅了三刀。

送医院，抢救无效死了。

临死前，他对女友说：“我现在算男人了吗？”

把时间浪费在跟【垃圾人】较劲上，真心不值得，说不定还有性命之虞

大卫·波莱说得很好：

“如果我们遇到了【垃圾人】，挥挥手，迅速远离他们，然后继续走我们自己的路就行，要避免他们将垃圾倾倒在我们身上。”

第二法则：避免自己产生“垃圾”

大卫·波莱提醒：

“如果我们躲不及【垃圾人】，那就要避免自己产生垃圾。”

千万不要试图说服【垃圾人】，因为你永远无法说服对方

尤其要避免情绪化，一旦你情绪失控，跟着对方大飙“垃圾话”，很可能就会迅速扩大事态，因为【垃圾人】很容易情绪失控

不要试图与【垃圾人】比凶狠，逞一时之快造成的后果，他们无所谓，而你受不起

尤其是当你面对的不是一个【垃圾人】，而是一群【垃圾人】的时候，要想办法尽快脱离“险境”，避免自己将自己逼上绝境

第三法则：若有生命之危，寻求一招制敌

如果你遇到了【垃圾人】，躲不及也走不掉，遭遇危及生命的境况时

不妨遵循大卫·波莱的提醒——寻求一招制敌

中国正当防卫辩护成功率是多少？

“无讼案例”分析了 433 万份刑事裁判文书，发现正当防卫辩护的成功率仅为 0.13%。

也就是：1000 个主张正当防卫的案件中，差不多只有 1 个能够成功。

也就是说，被认定为“正当防卫”的概率极低

所以，很多人遭遇生命之危时，要用大卫·波莱的主张——寻求一招制敌

为什么呢？

因为决策逻辑上有一条根本原则——两害相权取其轻

与其选择被暴徒砍死，不如选择搏杀暴徒，就算防卫过当、坐牢几年，那也总比丢失性命好得多

三个法则中，第一法则是最佳法则——迅速远离【垃圾人】，不要让自己陷于绝境

可能你觉得这样做很怂，或者别人会说你很怂，但你不必非得事事争胜

还有人可能会说：我们都这样，那【垃圾人】不就更猖狂了吗？

如果你足够强大，能强力制住【垃圾人】，为民除害，那当然好，但作为一个普通人不需要这样做

恶人自有天收。这个“天”，要么是比他更恶的恶人，要么就是“法律”

以什么方式得来的，就会以什么方式失去。古往今来，莫不如此

为避免和【垃圾人】纠缠和发生冲突，多换算一下发生冲突的成本，能够及时打预防针，下次就能避免冲动发生肢体冲突导致不可挽回的后果：

1. 轻微伤的打架成本=5日至15日拘留 + 500元至1000元罚款 + 医药费、误工费等赔偿 + 因拘留少挣的工资

2. 轻伤的打架成本=3年以下有期徒刑 + 赔偿金 + 医药费、误工费等赔偿 + 因判刑少挣的工资

3. 重伤的打架成本=3 年以上 10 年以下有期徒刑、无期徒刑或死刑 + 经济赔偿 + 社会及家庭严重影响

4. 打架附加成本=民事责任费用（诉讼费+律师费+医药费+误工费） + 公安机关留下前科劣迹 + 心情沮丧郁闷 + 名誉形象受损 + 家人朋友担忧 + 工作生意等遭受更大损失

除此之外，在一旦在公安机关留下前科劣迹之后，犯罪记录伴随终生，今后个人甚至自己的子女考公务员、参军、入党、出国、留学、就业都受限制

在生活中遇到各种挑衅，需要采用法律手段来维权，千万不要采用暴力手段，下面是流传于网络的案例，其中有些思路和手段可以吸取

上面文档中的案例，当事者虽然不是律师，但采用的方法是典型的律师思维和风格

在你的周围朋友里，一定要认识一个律师

也许你从未和律师打过交道，也许你曾经历过或者听说过关于律师的一些故事，正面的或者负面的，甚至也许你看过一些港产片，以为律师就是在法庭上穿着律师袍，带着头套，激情澎湃地替人打官司

其实，真正的好律师能让你避免很多维权方面的麻烦

律师的作用并不仅仅是打官司，用好律师可以让你少打官司甚至不打官司，事先的规范和防范之重要性不言而喻；

法律事务，交由律师处理

法律是一系列概念、规则和原则的综合，有许多是纯粹程序性的问题，对一个外行人来说，要在短时间内把它摸清楚几乎是不可能的

试想，一个刚刚出道的律师，需要大学本科的四年法律学习，才有机会参加司法考试，而这个传说中“中国第一考”的司考（现为“法考”），大都不是一次性通过的

等到好不容易考取了法律职业资格证书，还需在律所实习一年，经考核合格的，才能当律师。而且，在纷繁复杂的法律关系世界中，大多数律师都会选择自己熟悉擅长的领域走专业化之路。由此可见，当你遇到法律事务，让律师帮你去处理实在是一个明智的选择

有法律问题通过律师解决，虽然增加一定费用，但节省了自己大量时间和精力，同时也可以在很多自己想不到的问题上防患于未然

律师是靠专业吃饭的，没有经过专门训练和长期实践的人，拿着现成的法律条文和案例不一定能办案。尽管，从书店可以买到各种法律书籍，从互联网上可查到各种法律规定。如果执意要自己试试，除非你不在乎案子的结果

律师是把毕生的精力都用来研究法律和案件，律师以其职业的敏感能准确地判断你所要解决问题的“症结”，可谓事半功倍。在法律事务中，许多是纯粹程序性的问题，对一个外行人来说，光是听着就觉得晕头转向

如果自己现学现用，恐怕也要误事。如果做了“夹生饭”再找律师，有些损失将无法挽回。最终，不但没有省钱，还要承担额外支出及败诉带来的损失及负面影响

律师，像医生一样

律师，是最有资格与医生相提并论的一群人。医生妙手回春治病救人，律师悠游法律消灾解难；医生教人养生保健益寿延年，律师教人未雨绸缪防患未然

在一般人的观念里，律师就是打官司。这样思考问题，至少在方法上是本末倒置。一个理智的当事人应当尽可能地在纠纷发生前用好律师，做到事先防范，减少打官司甚至不打官司

不管是你家的狗咬伤了路人，或者是你从商店买了劣质商品导致人身损害，又或者你是和用人单位发生争议，如此种种，及早和律师商讨，方能化被动为主动。律师运用专业知识和执业技巧洞察事情的关键环节，找到问题的症结，理清矛盾的脉络，然后针对不同的人，拿出最佳的解决方案，进而达成对双方都有利的和解，这样就能避免旷日持久的诉讼

结交一个“不打官司的律师”

所谓“不打官司”就是处理无争议的法律事务，或者虽已发生争议，但不必或尚未经过诉讼程序来解决的法律事务

在习惯上，大多数人更愿意在进行某一事项之前预见一下可能会发生的纠纷，只是等到纠纷发生之后才想起来找律师去打官司，律师可能帮得上忙，但可能要付出沉重的代价，有时事已定局，律师也无能为力，也不能体现律师预防纠纷的功能

律师不是打官司的时候才需要，不打官司时更需要。律师服务也不是富有之人的奢侈享受，而是每一个人的生活必需

在平时的生活中，无论是入职、买房、投资、旅游或者加入健身俱乐部等等，都会与对方签订一系列的合同或者协议，一旦觉得有疑问，应马上和你的律师商量，律师都能道破其中的法律玄机，告诉你所有可能发生的、想避免的、一旦发生怎么处理的诸多事项和环节，在法律允许的范围内出谋划策权衡利弊，确保万无一失

总而言之，人人都需要律师，赶紧找一位律师做朋友，让律师出现在你的生活中

比如针对网络维权，下面这些角色会经常能够遇到，一个好的律师都能帮你搞定：

网络举报人：专门举报各种企业的假，黑，部分向记者提供素材

网络打假维权人：学现实中的王海，网络上的张洪峰，学术界的方舟子

网络情报收集：专门收集网络上公司，企业，个人，政府部门等各种舆情

网络造谣者：专门扑风捉影，夸大或歪曲事实，为达某种目的捏造消息的人

网络援助者：背后出钱帮助弱势群体申冤引起民愤，左右舆论的幕后人

网络敲诈：抓住企业或个人一些把柄进行敲诈勒索的公司或个人

网络黑社会：是各种诽谤，诋毁，造谣，敲诈的幕后主使者

网络暴力：人肉搜索导致的来自各方面的精神损害和人身伤害

网络枪手：通过写文章进行辱骂、诋毁、诽谤，发布不利于竞争对手的虚假信息

网络打手：也叫推手，充当发帖，顶贴，转贴，进行人肉搜索的庞大水军人员

网络民众：也叫网络看客，普通的网络大众

网络警察：简称网警，全称是“公安机关公共信息网络安全监察部门”

媒体暴力：以不正当的理由和目的进行威胁和曝光的一些编辑、记者

电脑黑客：拥有高超的入侵技术的电脑高手

私人侦探：能够通过特殊手段获得更多个人私密资料的调查者

卧底潜伏者：在对手公司应聘工作或者做竞争对手产品的消费者

危机公关公司：专门处理企业，个人负面消息的公司

竞争对手：专指运用诋毁，诽谤等手段施害的恶意同行或公司

公司内部员工：指自己公司的内部员工

经销商，分销商或者代理商：和你有共同利益关系的商业合作伙伴

客户：已经付过费用使用过你产品或服务的顾客

行业主管部门：负责对你公司所属行业经营者进行管理的行政部门。

政府监管部门：对特定产业进入、退出、资质、价格、安全、可持续发展等行为进行监督、管理的部门，在这里指工商，税务，经侦，安全等部门

以上提到的这些名称和角色在维权方案里都会提及到，根据每种维权的侧重面不同，角色的主导作用也会不同。不展开说明。这些都需要律师来把你把关和应对

过去几年中我制定的网络维权方案比较多一些。今天我们主要分享网络上知识产权方面的维权，以近几年遭遇的真实案例来学习知识产权维权方案

知识产权维权的原则是先警告，能避免启动诉讼程序是最佳选择

从进入卖家内参课程的第一周就会接收到关于盗版侵权的提醒和警告：无论是公开课，会员课还是合伙人课程，都有关于盗版侵权的警告，目的就是让那些挑衅者止步，在别处可以，但在卖家内参不允许，是明确警告

警告还是有作用的，至少很多有盗版企图的人都已经收手，但是仍然有人故意挑衅，数次违规，违法，已经触及底线，一旦反击就不会罢手，付出多大代价也在所不惜

从 2016 年 12 月份张建辉（张一鸣）开始加入卖家内参有计划的欺骗，侵权行为就开始了

- 1 第一次欺骗：用假名字加入卖家内参；
- 2 第二次欺骗：恶意把卖家内参企业微信“误”操作变成广州心所向公司主体；
- 3 第三次欺骗：用两个账号混进卖家内参合伙人群复制盗取资料；
- 4 第四次欺骗：公开盗售卖家内参合伙人资料，拒不承认；
- 5 第五次欺骗：被卖家内参开除后仍在一鸣商学院企业微信群全盘复制卖家内参全部内容；

从被告一鸣商学院张建辉开始侵权第一天开始，已经进行多次沟通和警告，张建辉也几次信誓旦旦做出承诺，但私下里侵权一直没有停止，属于故意，恶意侵权

按照张建辉的逻辑，如果一年可以赚 1000 万，但是罚款只有 300 万，那么就可以继续复制，盗版，侵权，无论怎么样，盗版侵权只是一项成本而已

就像很多制黑心棉，黑心食品的人屡教不改，在法庭上被判刑一年，交些罚款，这些人出狱还是重操旧业，继续做黑心棉，黑心食品，因为违法成本太低了

直到 2018 年 7 月 17 号看到直到看到李克强总理讲话：对于侵犯知识产权的行为，中国当局将加大惩罚力度，加倍惩罚，“对恶意侵犯知识产权的，罚到他倾家荡产”

国内出台更多法律更加重视知识产权的大环境下，选择通过法律途径维权，虽然取证难，周期长，但多次警告，多次威慑，被告张建辉仍故意侵权

张建辉是考虑维权成本高，证据收集方面难度很大，故意为之

诉讼维权的时间成本，精力成本，金钱成本付出太多，就算是赢了一审，二审，就算两次诉讼都赢了，权益还是被侵害，对方已经实质性的造成威胁和影响，是长期影响

对方侵权却反过来告我犯名誉权和隐私权，尽管侵犯名誉权被驳回，但还是被下属学员认同，被传播

一鸣商学院，张建辉明目张胆，不敬畏法律，不敬畏规则

但法律不是儿戏，不是随便就可以混淆视听的

如果作恶的好处更多而没有惩罚，那很多人一定会选择做个坏蛋

我们都是老百姓，都是弱势群体，不能窝里斗，对那些比我们还有弱势的群体，该捐就捐，对于那些心术不正的骗子，坑害人的家伙，绝不心慈手软，让其付出代价，得到应有的制裁

2020年5月28日，十三届全国人大三次会议表决通过《中华人民共和国民法典》。
《中华人民共和国民法典》第一千一百八十五条 故意侵害他人知识产权，情节严重的，被侵权人有权请求相应的惩罚性赔偿。再次强化了对知识产权的保护

因为疫情各地法院导致大量案件积压，特别是广州这样的一线城市，案件都在延后处理，但那些侵权者终究会付出代价，时间会证明这一切

通过这两年一系列的维权打击盗版侵权者，需要一些经验和证据来支撑走完维权之路的，经验会在日后慢慢分享，现在来说一下最关键的环节，如何保存证据

2019年12月26日，最高人民法院发布了新修正的《最高人民法院关于民事诉讼证据的若干规定》，该规定将自2020年5月1日起施行。其中细化了电子数据的种类，包括5大类各种形式：

- (一)网页、博客、微博客等网络平台发布的信息；
- (二)手机短信、电子邮件、即时通信、通讯群组等网络应用服务的通信信息；
- (三)用户注册信息、身份认证信息、电子交易记录、通信记录、登录日志等信息；
- (四)文档、图片、音频、视频、数字证书、计算机程序等电子文件；
- (五)其他以数字化形式存储、处理、传输的能够证明案件事实的信息

这就意味着，自2020年5月1日起，上述电子数据均可以正式作为打官司的证据！

不过，使用电子数据当证据，也有不少需要注意的地方

“即将实施的关于民事诉讼证据的若干规定明确，当事人以电子数据作为证据的，应当提供原件。电子数据的制作者制作的与原件一致的副本，或者直接来源于电子数据的打印件或其他可以显示、识别的输出介质，视为电子数据的原件。”

比如微信记录能否作为呈堂证供，取决于两个前提：

第一是要能够证明微信使用人就是当事人双方，因为微信并非实名制；

第二要保证微信记录的完整性，因为微信证据为生活化的片段式记录，如果不完整可能导致断章取义，法庭也不会采纳

一旦有金钱往来，微信记录必须保存原始记录，仅有截屏会无法证明真实性，转账记录、重要对话等要注意保留，不要随意删除

“第一明确对方身份；第二明确用途，备注要注明转账用途；第三保留记录。此外，还可以辅助电话录音、短信催款、借条明确等证据，形成相互补充印证的证据链条。”

知识产权侵权诉讼举证难，涉案知识产权客体多，技术性强，隐蔽性强、电子证据数量多成为此类案件证据的特点，在证据种类上主要集中于书证、电子数据、鉴定意见

《最高人民法院关于民事诉讼证据的若干规定》明确规定，“经过公证、登记的书证，其证明力一般大于其他书证、视听资料和证人证言公证文书的证明力……”

可见，在对于同一事实的证明过程中，经公证的证据，其证明力远远大于未经公证的证据，拥有公证证据的一方在诉讼过程中处于优势地位

所以很多证据最好都在公证处进行公证

生活中也要培养自己的保存证据的意识：

1、减少现金交付、使用银行卡或者第三方支付。知道为啥跑路的老板都喜欢带着现金跑么？为啥不拿着银行卡？因为现金不留痕迹！但是涉及到金钱交易的，尽量使用银行卡或者第三方支付。一旦出现纠纷，银行流水和支付凭证是最好的证据

2、票据合同保留养成习惯。购物小票，交通票据，营业厅的业务合同，这些属于日常的合同证据，家里准备个小盒子专门存放它们，建议保留一个月至一年

3、聊天记录别急着删除。有些人一言不合就拉黑或删除对方。这样的行为让原有的证据（比如聊天记录）付诸东流。所以还是要先保存证据为重，删除或者拉黑都不是解决问题的最好办法

4、养成文字确认好习惯。无论是借钱还是还钱，现金支付还是转账，支付完成后，不妨给对方发个短信或者微信，确定下刚才发生的行为。例如：兄弟，上个月借的 5000 刚才还你，你看下，数没错吧。这样的行为即是情理之中，也是保险起见。对方回复确认后，已经还钱这事就算是万无一失了

信息化的发展，让人们的一言一行越来越被记录，越来越“雁过留痕”。一旦发生纠纷，电子数据让事实变得有据可查。那么，哪些电子数据可以作为证据提交到法院

如何保护知识产权避免被侵害，需要未雨绸缪，提前布局，有三个关键点：

- 1 商标，
- 2 版权，
- 3 时间戳

以后你发表自己的独创资讯产品，第一考虑的是申请版权，商标可以延后

假如你的商标已经初审，通过审批，但是还处于危险期，因为 3 个月的公告期内可以被他人提出异议，他人拿着版权把你的商标异议掉…

你的商标虽然已经拿到商标证书，但是还未登记版权，很有可能被他人宣告无效….

现在我不担心有人注册卖家内参的一些商标，因为我已经取得版权，即使有人抢注商标，也随时可以把商标夺回来

在版权面前，商标还不是能胜算的

登记版权的好处：

版权登记费用低，保护期限长，个人版权登记保护期限在死亡后 50 年，企业版权登记保护期限在发表之后五十年内。

版权登记保护范围也极广，根据尼日尔公约将在全球 178 个国家受到保护

最好的办法就是让那些盗版者其因小失大，这些追逐蝇头小利的家伙，用法律手段让他损失更大

即使你没有及时申请版权，也可以把文档，底稿上传至网络第三方渠道

底稿的上传时间为第三方【时间戳】，在无相反证据表明时间不真实的情况下，应当认可相关底稿的真实性及权属

可以把你创作的视频，文字，音频等上传到百度网盘，上面就会留下上传时间，这就是时间戳，并在微博发布一个通知，就算是完成一个时间戳的工作

根据这几年的实践经验和律师提醒，当一个文章，电子书，课程，视频，音频完成，按照下面顺序来保存自己的作品：

- 1 底稿上传到百度网盘，先完成时间戳，
- 2 申请版权，
- 3 申请商标

版权申请

登录中国版权保护中心：网址：<http://www.ccopyright.com.cn/>

注册一个登录帐号，特别提示：设置密码第一个字母是大写

注册成功以后，保存好登录名和密码，以后申请版权都要登录这个网址进行线上填写，在中国版权网站填写作品著作权登记申请表

线下办理的时候要填写作品说明书：

作品说明书的书写要求：

- 1、创造目的
- 2、创作过程
- 3、作品独创性

右下角作者签字：如果申请人为自然人，则在“申请人签章”处签字；如果申请人为法人或其他组织，则在“申请人签章”处盖章

作品说明书分为三段进行描述：

- （1）创作目的（为什么创作该作品）；
- （2）创作过程（该作品从无到有的具体产生过程，包括如何构思、创作时间、创作中采用了哪些工具或电脑软件等具体创作过程）；

独创性声明（该作品由作者独立创作完成，且不存在抄袭、复制他人作品的情形）

商标申请

个人不能办理商标申请，只能用公司名义申请，到国家商标总局（北京马连道附近）

到中介复印所填写商标注册申请书，并盖公章即可，再提供一个营业执照副本的复印件

侵权一张嘴，维权跑断腿，通过法律途径维权虽然周期长，费时费神费钱，但一切付出都是值得的

上面事情都完成以后，如果有人侵权，第一步警告，如果对方执迷不悟，肆意继续侵权，直接走法律诉讼程序即可：

一、法院起诉，提交诉状，法院受理，受理费 10000 元以下是 50 元，这也是走法律程序只需出这点成本，所以不要以为金额小，就不起诉

二、法院受理后，会寄给原被告双方传票，第一次会是调解，当然，大多数时候侵权者是不来法院的，那么就是调解失败

三、调解失败后，开庭受理，法院会发出第二张传票，确定开庭时间，即使侵权者不来，但“缺庭”不会影响判决，法官判决后会把判决书寄给原被告双方，判决书会告诉侵权者什么时间把钱打到法院的账户

四、如果到期被告不打钱，那么公司就申请强制执行，即使判赔少不会查封对方的固定资产，但会冻结其银行卡，被冻结的银行卡是“只能进不能出的”

上面是保护自己知识产权的方案，是现在最需要补上的一个内容

在任何时候，培训行业都是最有趋势的，只要一个国家在发展，培训行业就永不没落

美国，日本，英国，法国等这些发达国家的培训业一直红火，但北朝鲜，非洲，印度这样的国家培训业基本没有，或者极少

越是落后国家，培训业越是萧条，这就是国家之间的差别

中国培训业乱象繁生，以后一定会规范化

卖家内参的模式是提供资讯产品，信息产品，提供解决方案，和培训行业对接，

这个永远不过时，无论时代如何变迁，这个是永恒的生意，长久的生意

这只是少部分人的专利，不可能太多人进入这个行当，所以我也不会公开这些内容，只是针对卖家内参合伙人的红利

金融行业的暴利，房产行业是暴利，不可能所有人都来从事，如果都来从事，那这个国家也就完蛋了

做虚拟资讯，信息产品，一定要了解版权，商标，要有保护知识产权的意识

国外知识产权法律比较健全，过去中国这方面空白，用战狼2里的一句台词：那他妈是过去，现在已经不是当初了

最高法院批复在南京、苏州、武汉、成都四市设立专门审判机构并跨区域管辖部分知识产权案件，可以不要去当地，在网上就可以审理知识产权侵权案件

今后侵犯知识产权会被列入征信，现在是数据收集阶段，以后都会是信用考核的依据，侵权者会寸步难行

各位总裁，关于维权方案分享到这里

第 21 天

解决方案是一个公司和个人的核心竞争力

今天学习整体解决方案第 21 天课程：解决方案是一个公司和个人的核心竞争力

前面几周的解决方案只是把某一个类别的方案做一个示范，用最简短的模式来展示，只要掌握一些核心的思维和模型，每个方案都可以用不同的结构和策略来呈现，只要能让客户体验到一个变化就属于有效，后面会学习这些思维模型，架构和原理

公司或企业的核心竞争力是群体或团队中根深蒂固的、互相弥补的一系列技能和知识的组合。是企业独具的，支撑企业过去，现在和未来竞争优势，并使企业在竞争环境中能够长时间取得主动的核心能力

个人核心竞争力是指个人能以自身知识技能为基础，并能在不断学习中创新、整合可利用资源，为组织或个人带来利益得一类不易被竞争对手效仿、具有持续竞争优势的、独特的能力组合

“核心竞争力”最早是由两位 20 世纪战略研究大师提出的，专门用于企业的一个概念，它说的是能够让这家公司在市场上获得竞争优势的能力

一家公司即便拥有很多其它方面的能力，但如果这些能力无法构成竞争优势，再多也是无用。而一家公司的分销网络、独家销售渠道、强势品牌、成熟生态系统、精细化流程或者专利，都可以成为它的核心竞争力

任何一个物种，面对的都是一个激烈竞争的市场。在这个市场上，物种必须要有自己的核心竞争力，只有这样才能在遇到剧烈波动和不确定时，依然活着

今天我们主要分享个人的核心竞争力：

打造个人核心竞争力，其目的就是增强个人竞争优势，让别人无法取代

1、你的核心竞争力要能让你的客户感受到高价值

要想在遇到职场波动和不确定时拥有足够的抗打击能力，那一定是有某项东西被市场所需求，被客户所需要，只有这样才是真正的核心竞争力

比如：解决问题的能力

因为，所有人都要面对和解决各种各样的问题，如果具备了这一能力，你自然能为客户提供很高的价值

2、你的核心竞争力应该很难被模仿，所以它会形成一条护城河

如果核心竞争力只是一项技术，或一个独家渠道，它就相对脆弱。但是，假如它是各项技术与生产能力的复杂结合，其被复制的可能性就小多了。竞争对手可能会获取核心竞争力中的一些技术，但却难以复制其内部复杂的协同与学习的整体模式

比如，当问到小米的核心竞争力是什么的时候，雷军是这样回答的：

第一是米粉文化，就是和用户交朋友。

第二是做感动人心、价格厚道的好产品。

第三是铁人三项，就是小米的三项基本功：硬件+新零售+互联网。

第四是实业+投资，用生态链完善来产品组合

同理，对个人来说，基于某一能力的核心竞争力也是相对脆弱的，真正有效的、能够抗打击的核心竞争力应该是一种组合

因为只有组合才很难被复制，别人也许可以在某些方面超过你，但却无法复制你的整个矩阵的竞争力

因此，它应该是一种建立在能力、天赋、态度等之上的生态体系，是一个动态的互相影响的体系

一份谁都可以做的工作就像工地搬砖，只要你有力气可以用就可以了；当你没有

力气了，就换一个人，或者我不开心了，也可以换一个人，换掉你，再找一个适合的人来做这份工作的成本很低，低到市场上到处都是可以来做这份工作的人

企业也是同样的道理，即使你的业务跑的再快，现金流再好，但是你的业务模式很容易就被复制，比如中介，连接客户和供应商，没有一份自己核心的东西，客户可以跳过你直接找到供应商，供应商也可以跳过你去找客户

只是回答两个问题即可知道你是否具有核心竞争力这个东西：

1. 你是不是一个螺丝钉，随时可以被替换的？
2. 你是不是处于一个可有可无的位置？

也就是说，你是不是无法取代的，或者是很难被取代的，别人的生态循环里无法绕过你，必须经过你才能完成循环

那么如何构筑你的个人知识体系，使得你的知识技能集尽可能成为不可替代的呢？

【个人的核心竞争力是他独特的个性知识经验组合】

每个行业里拥挤着上百万聪明人，彼此之间真正的不同在哪里？不在于你学的是什么技术，学得多深，IQ 多少，而在于你身上有别人没有的独特的个性、背景、知识和经验的组合

如果这种组合：

- 1，绝无仅有；
- 2，在实践中有价值，
- 3，具有可持续发展性，

那你就具备核心竞争力

因此，当设计自己的发展路线时，应当最大限度地加强和发挥自己独特的组合，而不是寻求单项的超越。而构建自己独特组合的方式，主要是通过实践，其次是要有意识地构造

以下的知识技能组合是具有相当程度的不可替代性的：

专业领域技能：成为一个专业领域的专家，你的专业技能越强，在这个领域的不可替代性就越高。这个自是不用多说的，这个需要学历，资历，阅历等等

跨领域的技能：解决问题的能力，创新思维，判断与决策能力，表达沟通能力等等

但是作为一个普通人，我们没有上述这种专业技能，没有高学历，没有特殊背景资源怎么办？

掌握整体解决方案，能让你具有核心竞争力

在这个不确定的时代，你都不知道什么时候自己所在的平台忽然就做不下去了，或者什么时候你所在的行业就被别的行业降维打击了，或者疫情突然发生时就被裁员了

要想在遇到职场波动和不确定时拥有足够的抗打击能力，那一定是有某项东西被市场所需求，被客户所需要，只有这样的核心竞争力才是真正的核心竞争力

解决问题的能力就是你的核心竞争力

因为，不论是内部客户还是外部客户，无论是线上还是线下，无论是企业还是个人，无论是男人还是女人，所有人都要面对和解决各种各样的问题，假如真具备了这一能力，你自然能为客户提供很高的价值

对个人来说，基于某一能力的核心竞争力也是相对脆弱的，真正有效的、能够抗

打击的核心竞争力应该是一种组合

因为只有组合才很难被复制，别人也许可以在某些方面超过你，但却无法复制你的整个矩阵的竞争力

但仅凭一个人的力量很难形成矩阵式的竞争力

合伙人五年的学习和演练，就是在演练和提高你的思维，改编，解读，销售，沟通，布局，构架等多方面能力，是一种建立在能力、天赋、态度等之上的生态体系，构建你强大的竞争力

但这还远远不够！

我们在成立的时候，就已经设计一个核心竞争力，就是由全部合伙人总裁的智慧打造一个整体解决方案的平台，是一个整体战车

我没有什么特别之处，唯一的特长就是我有 2 项最与众不同的技能：

第一：我会迅速找到关键人物和重要的资讯，可以快速达成目标的东西，这是一种对接能力，任何人有问题，如果我解决不掉，我会迅速找到解决的人或者方案，无论隐藏多深的资源，我都会找出来，对接给需要的人

时间长一点可能在一周之内，最短的在 30 分钟之内，找到对接你问题的方案或者人，这种快速能力，是参加各种高端俱乐部，接触各行业精英，长年不断训练加实践的结果

第二，任何人都有一个快速达成自己目标的潜质，隐藏在你身上，每个人都具备这种隐藏的资源！足以能够帮助你完成目标，可惜，90%的人根本看不见。大多数人都是从别人身上寻找“宝藏”

你不需要高人，再高明的专家和大师也只能是旁敲侧击提醒你，有时候还误人子弟，你就是自己最大的靠山，无论你的行业，你的项目，还是你的身体和心理，

只有你自己最清楚，只要找到一定的模式和测试，通过一个极端条件，这种隐藏的潜能和资源才能被激发出来

- 每个问题都有答案。
- 每个人都能找到最适合的答案。
- 每个人身上都有完成目标的巨大潜能

只是这些都被隐藏，进而被你忽略，你甚至忘记自己究竟有什么，能干什么

如果说猎头公司是专门位某些公司网罗高级人才的机构，那么我就是猎讯者，专门为你猎取各种你看不到的内幕资讯

我的工作是完成对接：你的问题，你的困惑，我给你对接方案，这个方案也许是一个人，一个资讯，或者一份报告，都是来自于实战派高手，级别都是在百万，千万级的财富自由者

你的工作是完成嫁接：把这个方案嫁接到你的行业，你的项目，你的产品，你的问题上面，用最简单最直接最有效的方法

营销人，最大的能力是什么？我觉得，不是你看过多少书，不是你上过多少课，也不是有过多少次的实操经验，而是四个字——见招拆招

只要你学会一些高端的思考方式和思维模式，你可以随时随地，因地制宜的解决一切问题，这就是谁也偷不走的能力：见招拆招

见招拆招最大的地基就是，整体解决方案

我们从 2015 年成立开始，从你看到这份电子报告时就已经开始酝酿整体解决方案的规划

在 2020 年看到罗振宇在【得到】APP 建立“十万个怎么办”的项目，和我们的整体解决方案是模式有相同，也有不同的地方

到了我们今天这个时代，“是什么”和“为什么”这两类问题，已经可以轻松地在网上查到了，而“怎么办”这类问题的答案，还藏在不同的人的经验和脑子里

之所以此前没有人做，是因为这个知识工程特别难。罗振宇举了一个例子，你就明白它难在哪里了

比如，「得到」的“知识城邦”里，就出现过这么一个真实的“怎么办”的问题

有一个用户问，我家在县城附近的公路旁边，有一块菜地，种了一些蔬菜，我怎样才能把这些菜卖出去呢？对于问问题的人来说，这是一个非常真实的挑战，但是这样的问题，上哪儿去搜索答案呢？教科书上没有，商学院里也没有，互联网上也没有

另一位「得到」用户黄碧云，她是国内多家连锁超市的经营咨询顾问，也是我们得到大学广州班的同学，就在知识城邦里写了一段答案

她说，你的菜地虽然在县城附近的公路旁边，表面上车流量很大，但是这些车呼啸而过，你很难吸引他们停下来买你的菜。所以，你如果在公路旁搭个棚子卖菜，要注意这几个点：

第一，你如果发现进城看亲戚的人比较多，那就选一个外观不错还不贵的打包篮把菜装起来，然后在摊位上挂一个条幅，写上“进城走亲戚，提袋农家菜”这样的宣传语。要大白话，好懂又接地气

第二，你要把价格的牌子做得大一点，让人在车上远远地就看得见。而且要用对比显示出便宜。比如“城里 10 块，我只卖 5 块”

第三，你在定价的时候，不要定好几个价格，让顾客看得晕，干脆每个篮子里的菜你搭配好，统一定价

第四，搭棚子的时候，一定要注意用暖色调，写字要用红底白色的正楷字，这样最显眼

第五，卖菜的顺序是先进先出，快进快出。因为菜已经熟了，容易坏掉，这样可以降低损耗

你看，这就是关于“怎么办”的知识

你发现没有，这样的知识你在任何一本百科全书里都找不到，甚至在任何商学院的课程里都找不到。它只存在于做事的人的脑子里，被行业里的高手掌握着

更重要的是，每一个高手给出的答案不一样，甚至同一个高手在不同的情形下被不同的人问到，那一刻的态度不一样，给出的答案也不会一样。“怎么办”的相关知识，为什么很难被产品化？就是这个原因

还有一点，虽然问的人说的是县城附近公路边上，买卖蔬菜的问题，但是这一问一答，能给人带来的启发可远远不止是这么局限的场景。在城里开小店的、做文案、当设计师的，没准都能从这个问答中得到重要的启发。这样鲜活的知识问答，真的是价值连城

发现了没有，这些问题都找不到现成的答案，也没有唯一确切的答案

那谁能来回答它们呢？这就是我们打造这个知识工程的第二步了，找到可信的回答者，来提供解决方案

什么叫可信回答者呢？就是他们必须是我们信任的专家，必须以极其庄重的态度真诚作答，而且他们的回答必须经过「得到」的选择和品控。只有这样我们才会把他的答案公布出来，纳入这个知识工程中，推荐给我们的用户

请注意，每一个问题可能有多个可信回答者来作答。他们和问问题的人一起共生进化。问题可能是不断生长的，答案也可能是不断生长的

从半年前开始，【得到】就启动了这项知识工程，组建了一个“怎么办委员会”，来回答大家的问题。目前已经有 100 位老师，加入到了这个委员会里

得到的其中一条规则是：如果你提出的问题能够被可信回答者挑中了，而且回答了，那你不仅会得到一个高水平的答案，我们还会给你颁发一个特殊的成就勋章，和一笔 200 元的稿费，充值到你的「得到」账户里。这是我们对问题贡献者的一点小心意

上面是得到罗振宇创办的【得到】APP 中“十万个怎么办”的项目简介

模式和我们周末总裁分享非常像，我每次打赏的也是 200 元红包给分享的总裁，唯一不同的是“十万个怎么办”栏目有多个回答者。都是很简短的答案

但不同的是我们的整体解决方案有两块，一是对接少数市场上验证过的有实力的专家，高手，他们来提供方案，我们来推广和对接

二是在合伙人内部创造方案，是由优秀的合伙人总裁来自己创作一个解决方案，一年 50 个，十年就是 500 个解决方案

这些方案都是合伙人内部享有，对外有一部分方案是免费的，还有一部分是收费

更直白点说，就是：知识是免费的，方案是收费的

这让很多人会误解，在网络上有各种答案和方案，日常知识和答案的获取，用百度和知乎，基本就够了——为什么有人还会付费？

事实上如果一个人遇到问题，尤其是不懂的术语先查百科，基本上能解决个七七八八，如果还有疑问，可以顺着知道、经验、文库、学术，知乎，论坛等一直看下去

这 10 亿条知识当中，海量内容是网民们一砖一瓦共同创建的，因为数量庞大，这些知识几乎可以满足后来搜索者的需求

随便翻出一个问题，你都可以在其中找到几个高赞答案，这其中知识的含金量通常比较高——它们相当于网民票选出的优质答案

在百度等平台免费分享干货知识的大 V 们，有比做付费课程更为强烈的驱动力：为了争夺有限的注意力，大 V 们分享出的免费内容必须含金量足够，才能让路过的流量留存下来

在百度等免费知识平台出现之前，我们获取信息的途径多半来自书籍报刊，因此需要常常跑到图书馆。信息流动的速度很慢，检索也不够精准——有时你看完好几本书，也没能找到解答你疑问的细小知识点

百度这样的知识平台实际上带来了知识的普惠，从此以后，贫苦者也可以利用免费知识改变命运，信息在各个地区平等地流动起来。这些社会价值是无法用数字衡量的

其实，免费知识可以解决大部分的问题，剩下一些问题在网络上找不到，或者不完整，不满意，可能会通过其他付费渠道去获得

但是大部分人还真的不会在网上找答案，或者找不到好的答案，方案。受限于搜索技术，不会辨别和筛选，这就形成一个信息差，我们主要是对接即可

这中间最大的问题是：我也不是专家，凭什么给别人提供解决方案，对接解决方案？你不说但你心里会这么想

例如我就是一个只有高中学历的普通人，绝大多数的学员都是超过我的学历，那怎么会给对方制作解决方案？

我有三个心法：

1. 降维打击：如果对方学历，阅历都比你高，虽然无法把对方降维，但可以让自己的认知升维。给对方指明问题所在，作为急诊科的作用，对接给各个科室的

顶级专家，比如实体店经营可以对接给超常规李才文老师，文案写作可以对接给李炳池老师等等

2. 因果链：作为急诊科并不是要做什么创新，而是能找出客户所在问题的根源，每个问题的背后都埋有一个或多个隐秘因果链，都有一个导致问题的根本源头，解决一个根源问题，很多派生的其他问题都会迎刃而解。找到真正的问题，才能找到最正确的解决方案。否则，你可能就不是在帮忙，而是在帮倒忙

3. 架构设计：解决根源问题要“先点睛，后画龙”。比如健身方案中的主题思想就是健身运动【不要坚持，不需要坚持，要想刷牙洗脸一样成为习惯，自然不用坚持】

【不需要坚持】这是零器械健身方案的主题思想，这是“龙眼睛”，然后想办法，为之配套一条“龙身子”。这“龙身子”，由多个运动组合，徒手能进行的，简单高效的健身动作构成

通过三个心法，你制定的解决方案大多数时候能获得客户的认可。你只要在方案中有一句话刻印在客户的心理，会时刻闪烁着对比思维和程度思维的金光，就能解决客户的某个问题

我们究竟是什么角色？主要是对接的角色。所谓的对接更好理解一点就是前面分享过的，做好【急诊科】的工作，学会【搬救兵】即可

说到搬救兵，孙悟空是厉害角色，但哪个妖精是他打死的？

有人可能会说白骨精。是的，但那不过是个没有后台的野妖精而已，而其他的妖精，都是大人物身边的小角色。有人戏称：总部的小人物下凡，就变成了妖精

孙悟空的厉害之处，在于它打不赢就跑。不是逃跑，而是去“搬救兵”。“救兵”如果救不了，就继续“搬救兵”，直到真正的“高人”出现，用法器把妖精“收了”

我们对接的工作就是帮助客户解决问题，自己不能解决就“搬救兵”，就是找专

家，高手来帮着客户解决问题

无论是【急诊科】，还是【搬救兵】，都是起到【对接】的作用

“我们需要建一座桥”这一陈述与“我们如何穿过这条河呢”这一问题之间有着极大区别

前者封锁了其他可能性，而后者则是对各种可能性开放，即便这些可能性中有许多或许不切实际

在解决问题时将陈述转为提问，这能够积极地推动我们的大脑去考虑不同的解决方案，进而发现其他方式所无法发现的联系，找到这个联系去对接就好了

寻找多种答案，而不限于唯一的答案

我们在学校的大多数时间都是在寻求正确答案。然而，生活中确定性很少，复杂的问题也很少又唯一的正确答案

任何问题会有多个解决方案。允许自己去探索不同的选项能够缓解我们在解决问题时所经历的大部分的痛苦与压力，这也使我们能够得出原本可能错过的结论

这也是今后几年合伙人共同开发解决方案的初衷，通过思维模型和模板，每个总裁都可以学会制定解决方案。最起码能起到急诊科的作用，更深入的问题，自己不能解决的问题，搬救兵，对接给专家和高手

学习制定解决方案最快的方法就是【对标思维】，接下来的几年各位总裁制定解决方案时候都会用到【对标思维】

所谓【对标思维】，就是对比标杆找差距，寻找，学习同行或者你所属领域里专家的方法，学习借鉴，改进短板，优化迭代寻求提升的一个循环的过程

这种方法最早起源于日本，日本企业改善产品的方法就是找世界上最先进的企业 and 产品进行对标，只要产品质量好，管理方法先进，日本人就把这个产品或者这个企业放在手术台上进行解剖，把好经验分解成一个一个更细致的指标，进行学习和赶超

对标思维实际上我们每个人都在自觉或不自觉的在用，比如父母眼里“别人家的孩子”，从小打到都听过的学习雷锋好榜样，商界的一些创业成功人士，古人的见贤思齐，等等都是用标杆思维，选择一个高于自己的对标参照物作为标杆，在学习模仿中不断精进

如何把【对标思维】落地执行？只需要三步：

第一步，【他是谁？】

就是寻标，找到已经获得你想要结果，能帮助你达到结果的人，能够提供解决方案的专家，高手，这是寻标，找到标杆

过去找到标杆是很难的，生活中你不一定能遇到能做标杆的人，十几年前都是到图书馆去从报纸，书籍中寻找

现在这个时代最伟大的贡献就是，只要你会搜索，在网上可以找到标杆的信息和资料，寻标的过程大大缩短

记住一点，任何一个成功的行业都可以找到标杆，任何一个你想要成为的角色都能找到一个标杆，任何一个想要实现的结果都有一个标杆！

第二步：【他是怎么做到的？】

研究他取得结果的思维，策略，布局，路径和流程。其实，你把他获得任何一个环节的结果都可以看成一个标。比如战略规划，战术执行，策略等等，这些都是标，只是大标和小标的区别而已

分析下你和他的差距。比如你可以把你心目中的那个人优点特长写下来，看下跟自己想要成为的那个人距离还有多远

或者用卧底思维去工作，去实地接触，了解标杆达成结果的因，越详细越好

第三步：【取长补短，借鉴对接】

找到标杆获得结果的一切资料，去伪存真，取长补短，借鉴，对接到自己的解决方案上

你只要找到标杆，找到标杆获得结果的运行思维，框架，逻辑，从结果倒推回去得出来的步骤流程，你再操作一遍，你也可以大概率不会跑偏，获得预期结果

对标思维是解决问题最直接的思考方式。也是学会制定解决方案最好的实践路径

有对标的，找到对标，没有对标的，率先创造标杆

各位总裁，今天课程到这里

第 22 天

在问题发生之前解决问题

今天学习整体解决方案第 22 天：在问题发生之前解决问题

在制定解决方案中共有十几个切入点，其中三个最常用到：

帮别人解决问题来解决自己的问题

把颠倒过来的问题颠倒回去解决问题

在问题发生之前解决问题

“解决问题的最好方法，就是不让问题发生。”

预防胜于治疗，治病不如防病，未雨绸缪，亡羊补牢，都是说的“在问题发生之前解决问题”的内容

昨天提到见招拆招这四个字，就是遇到什么问题就用什么方法应付的意思，形容遇到事情需要解决时可以直击事情要害，通过找到事情主因来解决问题

比见招拆招更高一级的是无招胜有招

无招胜有招是一句俗语，原意是指功夫达到至高境界，比武的时候不拘泥招式，可根据对方招数随意使出高妙的破解招数

无招（什么都不会）→ 有招（掌握固定的套路）→ 无招胜有招（把握核心原则，跟随环境的变化）

无招并不可能从天而降，想要拥有无招的能力，就要从无数次的处理实际问题中去摸索规律，再把摸索总结的规律总结为越来越多的有招，有招积累得多了，自然就会抽象掉僵死的有招，得到无招

解决问题的最好办法就是提前预见问题，把问题消灭在萌芽之中，不让问题发生。这也是无招胜有招的一种境界

最本质的问题，可能因为太简单无人重视

咱们中国文化有个特别有意思的特点，那就是喜欢追求高“境界”

你要说一件事儿的具体做法，那也许各家见仁见智；但你要说境界高，中国文化绝对是世界无敌

而我们心目中最高的境界，是“无”

比如说战争，外国最厉害的也不过是百战百胜；咱们中国文化则认为百战百胜还不是最厉害的，最厉害的是“不战而胜”

再比如武术，外国最厉害的也不过是某一招；中国则是“无招胜有招”

还有什么东西能比“无”更厉害呢？

“无”的境界体现在医学上，大约是《黄帝内经》中有个名句叫“上工治未病”。说最好的医生能在你的病症发作之前、在你还不知道自己会得病的时候，就把病给治好了，所以你根本就不用生病。这得有多高端？

这个高端还体现在，不但无病，而且无名

根据典记，魏文王曾求教于名医扁鹊：“你们家兄弟三人，都精于医术，谁是医术最好的呢？”

扁鹊：“大哥最好，二哥差些，我是三人中最差的一个。”

魏王不解地说：“请你介绍的详细些。”

大哥能在人还没有生病的前兆时，预测到病，并及时预防。但由于没有人相信，

认为自己一点也没有生病的迹象，故认为自己很健康，不相信自己不久的将来会生病，所以都认为扁鹊的大哥是骗子。这是病人的未发阶段

二哥能在人有一些生病的迹象后能发现病的严重性并及时医治。但由于刚发病，病情很轻，大家或者不医治，或者以为是小病，即使二哥将他们的病治好了，他们也认为医生能治好这种小病是在平常不过了。故也不以二哥的医术为多高明。这是病人的微发阶段

而扁鹊只能在病人病入膏肓时才发现病情，并医治。由于人已病入膏肓，在扁鹊的医治下恢复，人们认为他是神医，能起死回生，故认为扁鹊的医术最高。故三兄弟中唯有扁鹊出名。这是病人的已发阶段

你是不是觉得扁鹊他大哥的境界实在是太高了。不受罪、效果好、成本低，如此厉害还不留名，什么医生都比不了这样的医生。你能不赞叹吗？

但是你也只能赞叹了。人们在各行各业的场景中引用扁鹊那个典故，全都仅限于赞叹，没有一篇文章是研究可行性的

如果你是一个管理者，上工治未病这个道理，应该如何应用到治理国家和管理公司上呢？有什么可执行的操作指导吗？

比如，从前有两个人在河边发现了一个正在水里挣扎的孩子，赶紧把孩子救了上来。刚救完一个，又漂来一个溺水的孩子，他们就赶紧再救这个……结果孩子一个接一个地飘来

于是这两个人中的一个人说：“我不在这里救孩子了，我要去上游看看是谁在往河里扔孩子。”

在下游解决问题，你只是被动地做出反应，是治标不治本。你得去上游看看问题的源头才行

现代企业的分部门制度，给了每个部门一个不同的聚焦点

这么做的好处是能够提高效率，每个部门都非常清楚自己的任务是什么，只要全力以赴好好完成分内的任务就行了。但坏处在于大家都变得近视了，只专注于自己部门的事，没有全局思维

没有全局思维，就没人会想到去上游看看。而这还不算部门之间横向的利益竞争

又比如，有两个交通警察，他们的使命都是要减少交通事故。第一个警察发现一个事故多发地段，有个坡，人们容易开快车，视野还不好很容易出事

于是这个警察就把自己的警车停在路边最显眼的地方，司机远远就能看见警车，怕吃罚单赶紧主动降速，结果这个地段就没有了事故

而第二个警察的做法是躲起来，不让人看见他的车。等司机已经违章超速了，他再过去把车拦下来开罚单

你想当哪个警察？

第一个警察是治未病的，他把事故消灭于萌芽状态，他防患于未然。但是没有人注意到他的工作，他就如同是扁鹊的大哥

而第二个警察是扁鹊，每次出去都能得到一大堆罚单，完成了任务指标，工作高度可见，可能还会立功得奖

那如果治未病都是扁鹊大哥的下场，谁还去治未病呢？

所以这是一个体制问题

最典型的案例就是美国的医保。美国每年投入到医保中的花费占到了 GDP 的 20%，这是一个非常高的数字

这些钱没有白花，美国的医疗技术水平是全世界最高的。不论是癌症治疗、心脏

搭桥手术、膝关节置换、胯关节置换、肾脏移植等等，美国绝对是首选

但是，美国人民的健康水平，在发达国家中却排不上号

对比之下，挪威也是把 GDP 的 20%投入到医保上，但是挪威人民的健康水平却是全世界最好的

为什么呢？因为挪威治的就是未病

美国关注的是健康的下游问题，是得了病之后如何治病。挪威则是更关注上游，是让人如何不得病、少得病。挪威医保投入在上游和下游的资金比是 2.5:1

比如美国人生小孩几乎就没有政府提供的带薪产假，而挪威人有将近一年的产假

挪威的孩子在出生前后都有各种各样的福利保证，能上高质量的幼儿园，得到高水平的教育。他们自然身体更好，犯罪率自然更低！

这是中国古代哲学家的理想，而挪威实实在在地做成了，治未病，才是真的厉害

在我国大部分现状是：

当我们健康平安时，不愿意花费预防成本，

当疾病向我们逼近时，愿意花费大成本，

当重大疾病降临时，甚至愿意付出尊严，破产的代价

“一个人一生中在健康方面的投入，大约 80%花在了临死前一个月的治疗上！”
卫生部新闻发言人、卫生部办公厅副主任毛群安指出，看看医院的癌症患者以及躺在 ICU 的抢救病人，他们临终之前的治疗费用甚至高达百万！

中国人 50 岁前拼命挣钱，50 岁后花钱买命。如果能意识到这些，那就能在未发

阶段，不花费甚至很少的花费就能获得健康长寿的一生

今后，我们提供解决方案的时候，有三个方案选项：

钥匙模型：已发阶段

锦囊模型：微发阶段

种子模型：未发阶段

钥匙模型：已发阶段

给客户一个钥匙（方案），帮助他解决一个问题。这是扁鹊的做法

锦囊模型：微发阶段

给客户一个有可能发生问题时的解决方法，预案，扁鹊二哥的做法

种子模型：未发阶段，

种子模型，帮助客户预防一个问题，扁鹊大哥的做法

这三种模型就是今后我们一直会沿用，执行的提供整体解决方案的思路和方向

其中最厉害的是种子模型，预防问题发生，在问题发生之前解决问题，这个是最高效的问题解决方式，但是不讨巧，人们不轻易接受，也可能不赚钱

比如我之前按照这种方式给过两种解决方案，一个是付费的，一个是免费的

付费的是《零戒烟方案》，

免费的是《尊严死——生前预嘱》方案

《零戒烟方案》是钥匙模型方案，

《生前预嘱》是种子模型方案

学习《零戒烟方案》的内容，有两个可能：

一是你能够自觉自愿的戒烟，能剩下吸烟花费的一部分钱，能最大限度避免因吸烟引发的各种疾病，能够为家人省下数十万元

二是你即使选择不戒烟，也不会再纠结，如果配合维生素 C 的食用，可以延缓你因吸烟而导致的各种疾病，同样能够为家人省下几十万元

一个人健康的一生，可以用四句话来概括，那就是：

生得好，活得长，病得晚，死得快

对于死亡，我们应该有乐观的态度，减少痛苦，又降低对家庭和社会的负担，一个人的生命就活得非常精彩了

生、老、病、死是人生的四部曲，大多数老年人死于不能治愈的慢性疾病的终末期（如癌症、肝硬化、心脑血管病、慢性阻塞型肺病等），特别是有几十年吸烟史的人，在生命最后阶段都会遭遇各种目前不可治愈的绝症

当死亡不可避免地降临时，多数人都希望有尊严地离开人世，而不是像一个没有意识的、被维修的机器一般，浑身带着各种管路，在医院里痛苦地耗尽生命

希望每个人吸烟者都能认清当前状况，及早签订《生前预嘱》，先有这个意识才会有签订生前预嘱这个行为，这是种子模型的方案

《维权方案》中大部分内容都是锦囊模型的方案，是对微发，将要发生的事情做出预案

锦囊：锦囊就是用绸、缎、帛等做的袋子，在古代用来装信函，相当于现在的信封

旧小说里描写足智多谋的人把对付敌方的计策写在纸条上，放在锦囊里，以便当事人在紧急时拆阅。比喻有准备的巧妙办法

荆州被刘备所占，东吴大将周瑜便一心想夺回荆州。他听说刘备的妻子刚刚去世，就设计要将孙权的妹妹许配给刘备，让刘备到东吴入赘，到时将他囚禁狱中，并用他换取荆州。诸葛亮早知其计，便授予跟刘备前往招亲的赵云三个锦囊：

第一个锦囊：见乔国老，并把刘备娶亲的事情搞得东吴人尽皆知；

第二个锦囊：用谎言（曹操打荆州）骗泡在温柔乡里的刘备回去；

第三个锦囊：让孙夫人摆平东吴的追兵，她是孙权妹妹，东吴将领惧她三分

从军事学角度上说，所谓“锦囊妙计”其实就是各种作战预案

从服务客户角度说，给客户一个锦囊，帮助他解决将要遇到的一个问题

今后我们将从下面三种模式来制定解决方案：

宗教模式（种子模式）（预期）（扁鹊大哥的做法）

利乐模式（锦囊模式）（（预案）扁鹊二哥的做法）

医院模式（钥匙模式）（现状）（扁鹊的做法）

我们主要实践的是钥匙模式和锦囊模式的方案。今天先了解种子模式的解决思路：在问题发生之前解决问题

古人已经给予这方面的思维模型了，从一些成语就能看出来：未雨绸缪，居安思危，思则有备，有备无患这些都能表达“在问题发生之前解决问题”的意思

未雨绸缪，汉语成语，意思是趁着天没下雨，先修缮房屋门窗。比喻事先做好准备，预防意外的事情发生

从小处来说，如果我们看见天阴有下雨的迹象，出门时就应该带上伞，否则，很可能会被淋成落汤鸡

从大处来讲，在我们的一生中，处处充满着挑战、未知和不可预测，随时都可能遭遇各种各样的变迁，只有常常做到未雨绸缪，才会在未来的日子里，从容地面对任何突如其来的变故

居安思危，思则有备，有备无患意思就是处于安全环境时要考虑到可能出现的危险，考虑到危险就会有所准备，事先有了准备就可以避免祸患

当事情来临的时候能够解决问题，是基本的智慧，但是当坏的事情没有发生，能够提前预判问题，并且避开问题，才是最好的状态

生活中，大多数人似乎都缺乏这样一种状态，缺少了一个提前变化提前预知的能力。这样的人一定会在未来的某一个阶段陷入一个被动的状态

比如疫情刚开始的时候，有些人就能提前备好口罩，未雨绸缪，有备无患

在我们生活里经常能看到这样的人，无论现实中还是影视节目中都能看到。通过对过去世界上发生的一些事情的总结，来应对未来将要发生的事情

比如在乱世，哪些东西最适合当硬通货？思考过这个问题，有这方面的经验，就能应对时代即将发生的变革

在乱世的硬通货，首先是能救命的。人命最值钱，无论你有多少钱，命没了，钱就是人家的

乱世之中，粮食永远是最要紧的硬通货。身无分文，有吃有喝能活几十年。没了

食物，即使腰缠万贯，一个月就会饿死

无论是方便面，火腿肠，大米，还是罐头。但是，要考虑到粮食的储存期限。大米只能储存二年，晒干的稻谷可以储存五到十年，大豆可以储存二十年，芝麻可以储存六十年

很重要的一种代替粮食的物资，是糖。如果你买冰糖或白砂糖，可以储存一千年不变质。白糖还是一种很好的天然防腐剂，很多食物加大量白糖，就可以保存很久

除了粮食和糖，还有一样很重要的东西是药。所有的药里，最重要的是抗生素。记住：在乱世，无论是虫草，灵芝，石斛，黑枸杞，人参，都是没用的

那时候，即使是兽医用的那些药，养殖场给鸡鸭猪牛吃的那些抗生素，都可以拿来救命。也不要担心过期，有些过期很久的药，也可以救命

另一种好东西是净水材料。最方便的是沉淀用的明矾，消毒的二氧化氯和次氯酸钠

明矾现在很少有人用。很脏的普通水塘里的水，稍微加一点点明矾，可以把大量的悬浮颗粒结块沉淀下来，对人体有害的细菌和寄生虫卵，就会成为沉淀物

然后一缸水加一克二氧化氯或次氯酸钠消毒，杀菌杀病毒，这水就可以直接喝了

乱世之中，并不是每个人都能穿越危险到达干净水源之处。在打水的地方，或许正有持枪的匪徒霸占。逃生的路上，可能几天也遇不到干净的水，甚至只能得到路边水坑里的积水

没有食物可以活一个月，没有水只能活六天。净化水的设备和药品，绝对是硬通货

普通人若想钻木取火，三天也点不着一张纸。但是几毛钱一个的一次性打火机只需要一秒钟。拥有大量的打火机在乱世就是富人

普通人若想徒手抓鱼，可能一天也抓不到一条。若是有一张普通的小渔网，一天可以收获上百斤。那时候，一张渔网的价值，远超几十万的瑞士名表。而那些名表的使用价值，只相当于二十块的电子表

在现实中，你需要尽可能多的工具。你要在乱世来临之前就熟悉这些工具的用法，经常玩玩 DIY，学习有用的知识。没有知识的人，给你一个富士康工厂也没用

手电筒、打火机、对讲机，也是重要工具。很多人到现在都没玩过对讲机，这真是一件遗憾的事。乱世年代，你难道还指望可以用手机上互联网？你要回到古代的日子

在乱世，你会发现劳斯莱斯的作用还不如五北京吉普，林肯加长还不如拖拉机好用，LV 包包远不如驴友的登山包，爱马仕皮带不如一根电工用的插工具的腰带，一个工具箱的工具的价值远超宋代官窑瓷器，卡地亚手镯的价值不如一卷铁丝，深海鲍鱼不如最便宜的火腿肠

在乱世，有用的东西才能成为硬通货。你若能储存一些，到时候就可以交换各种用品

这些东西总结一下：

粮食、药物「尤其是抗生素」、净水用品、武器、燃料、工具、黄金和现金

还要补充一点：最值钱的硬通货，是你的知识和技能

你的医疗知识，可以救人性命，即使你身无分文，也可以在乱世生存

你的各种劳动技能，在乱世都可以为大家服务，用你的服务换去各种物质

你的知识和技能，别人抢不走，路上不会丢，也不占地方，也不会变质过期

不要等到乱世来临才学，那时候你根本没机会。你需要时刻有一颗生存狂的心，慢慢积累你的知识和技能，一步步优化你的乱世库存储备

未雨绸缪，你和你的家人，会比别人多一份活下来的希望

同样，居安思危，在问题未发生之前解决问题，可以提前应对即将到来的时代变革

一个量子计算+人工智能的时代即将来临，对人类社会来说，这或是一场充满不确定性的大海啸！

任正非曾经说过：这个世界最终要走向人工智能，未来二三十年，人类一定爆发一场巨大的革命，这个革命的恐怖性，人人都看到了

任正非还说：如果基因技术和电子技术融成一个技术，这个世界会变成什么样子？不可想象

如果说以前几次技术革命，顶多是人的手、脚等身体器官的延伸和替代，这次量子计算+人工智能+基因科学则将成为人类自身的替代。它对人类社会家庭乃至整个社会的冲击，将是前所未有的

最直接的，是在越来越多的领域，人工智能正在快速超越人类。这也意味着，大批的翻译、记者、收银员、助理、保安、司机、交易员、客服……都可能在不远的未来，失去自己原来的工作

对此，斯坦福教授卡普兰做了一项统计，美国注册在案的 720 个职业中，将有 47% 被人工智能取代。在中国，这个比例可能超过 70%

作为历史进程中的一份子，人生最重要的任务是“追随历史运行的方向”，不要莫名其妙被历史碾死

面对人工智能，我们改变不了科技的进程，但是，我们可以改变自己，以及我们下一代的知识结构

在剧烈变革时代，能够提供解决方案，就是硬通货

作为普通人，我们要寻找一个突破口，就是能够成为【提供解决方案的人】，或者能够成为【对接解决方案的人】，在人工智能时代到来之际就不至于被淘汰

尽管解决方案千差万别，万变不离其宗，找到最简单，最本质的点发力即可，所以我们的方案不要弄得太复杂，解决方案本身就是解决问题的，不要让方案本身成为一个问题，力求简单化

找到事物的核心，用最简短的阐述来解决客户的问题，我们提供的解决方案辐射的是客户的整个生活层面，我们不是卖产品，而是提供一个生活方式的解决方案，帮助客户解决生活中的问题，你的某一个产品只是解决方案中顺带的一个部分

这就是不销而销

解决方案的核心是什么？

解决方案的核心出发点：利他，解决客户的某一个问题

按照这个思路来进行布局，设计流程

布局的关键核心是逆推，比如你想要赚钱，你出发点的设计就是让别人先赚到钱

当初我设计项目从一开始都是不赚钱，一开始甚至是赔钱的，所有设计的核心就是让推广的会员，合伙人赚到钱

这不是秘密，这是很简单的事实，没有什么所谓的秘笈，都是普通的大白话，你能听懂，能理解并能做到，这才是最关键的地方

营销的核心就是符合人性，天道里的一句旁白：按规律办事，就是神，只要你符合人性，就是按规律办事

我们通过书籍，电影，幽默，笑话，段子，课程，讲座，任何可能的途径和道具来帮助客户，能够对他或她的生活有所帮助和启发

这些核心你掌握以后，至于赚钱的事情就是副产品，是随之而来的事情，你的目标也随之而实现

在问题发生之前解决问题，关于种子模式的方案，今后在【人工经验】，【人为植入】，【人造动机】三个奠基技术的演练中能进一步学到更多内容

各位总裁，今天课程到这里

第 23 天

掘金的终极秘密和核心手段

今天学习整体解决方案第 23 天：掘金的终极秘密和核心手段

要掌握掘金的终极秘密和核心手段，不需要讲道理，冗长的陈述和解释，要“同义反复”，通过几个故事就能够了解

故事的力量很强大，人类的弱点是，不愿意接受一个现成的答案

说教是一个现成的答案，故事会给人足够的空间去思考，会在脑海里生根，发芽，然后悟出答案

通过这五个故事，要明白一个【同义反复】的阐述技术，【同义反复】不是简单重复，而是换个方法重复，让一个人能够理解的通透

第一个故事：

汤姆无意间发现的操纵人类行为秘密

星期六的早晨到了，夏天的世界，阳光明媚，空气新鲜，充满了生机。每个人的心中都荡漾着一首歌，有些年轻人情不自禁地唱出了这首歌。每个人脸上都洋溢着欢乐，每个人的脚步都是那么轻盈

小汤姆寄养在姨妈家，今天是周末，可是姨妈让他干活。此时的他出现在人行道上，一只手拎着一桶灰浆，另一只手拿着一把长柄刷子。他环顾栅栏，所有的快乐，立刻烟消云散，心中充满了惆怅。栅栏可是三十码长，九英尺高啊

生活对他来说太乏味空洞了，活着仅是一种负担。他叹了一口气，用刷子蘸上灰浆，沿着最顶上一层木板刷起来。接着又刷了一下，二下。看看刚刷过的不起眼的那块，再和那远不着边际的栅栏相比，汤姆灰心丧气地在一块木箱子上坐下来

他开始想起原先为这个休息日所作的一些玩耍的安排，心里越想越不是滋味。再过一会儿，那些自由自在的孩子们就会蹦跳着跑过来，做各种各样开心好玩的游戏，他们看到他不得不刷墙干活，会大肆嘲笑挖苦他的——一想到这，汤姆心里就像火烧似的难受

他拿出他全部的家当宝贝，仔细地看了一阵——有残缺不全的玩具、一些石头子、还有一些没有什么用处的东西。这些玩意足够用来换取别的孩子为自己干活，不过，要想换来半个小时的绝对自由，也许还差得远呢。于是他又把这几件可怜的宝贝玩意装进口袋，打消了用这些来收买那些男孩子的念头

正在这灰心绝望的时刻，他忽然灵机一动，计上心来。这主意实在是聪明绝伦，妙不可言

他拿起刷子，一声不响地干了起来。不一会儿，本·罗杰斯出现了——在所有的孩子们当中，正是这个男孩叫汤姆最害怕。汤姆最怕他的讥讽。本走路好像是做三级跳——这证明他此时的心情轻松愉快，而且还打算干点痛快高兴的事。他正在吃苹果，不时地发出长长的、好听的“呜——”的叫声，隔会儿还“叮当当、叮当当”地学铃声响，他这是在扮演一只蒸汽轮船

他越来越近，于是他减慢速度，走到街中心，身体倾向右舷，吃力、做作地转了船头使船逆风停下——他在扮演“大密苏里号”，好像已吃水九英尺深。他既当船，又当船长还要当轮机铃。因此他就想象着自己站在轮船的顶层甲板上发着命令，同时还执行着这些命令

“停船，伙计！叮——啊铃！”船几乎停稳了，然后他又慢慢地向人行道靠过来

汤姆继续刷栅栏，——不去理睬那只蒸汽轮船，本瞪着眼睛看了一会儿，说：

“哎呀，你日子好过了，是不是？”

汤姆没有回答。只是用艺术家的眼光审视他最后刷的那一块，接着轻轻地刷了一下。又像刚才那样打量着栅栏。本走过来站在他身旁。看见那苹果，汤姆馋得直流口水，可是他还是继续刷他的墙

本说：“嘿，老伙计，你还得干活呀，咦？”

汤姆猛然地转过身来说道：“咳！是你呀，本我，还没注意到你呢。”

“哈，告诉你吧，我可是要去游泳了。难道你不想去吗？当然啦，你宁愿在这干活，对不对？当然你情愿！”

汤姆打量了一下那男孩，说：

“你说什么？这叫干活？”

“这还不叫干活，叫干什么？”

汤姆重新又开始刷墙，漫不经心地说：“这也许是干活，也许不是。我只知道这对汤姆·索亚来说倒是很得劲。”

“哦，得了吧！难道你的意思是说你喜欢干这事？”

刷子还在不停地刷着

“哎，我真搞不懂为什么我要不喜欢干，哪个男孩子能天天有机会刷墙？”

这倒是件新鲜事。于是，本停止了啃苹果。汤姆灵巧地用刷子来回刷着——不时地停下来退后几步看看效果——在这补一刷，在那补一刷——然后再打量一下效果——本仔细地观看着汤姆的一举一动，越看越有兴趣，越看越被吸引住了。后来他说：

“喂，汤姆，让我来刷点儿看看。”

汤姆想了一下，正打算答应他；可是他立刻又改变了主意：

“不——不行，本——我想这恐怕不行。要知道，波莉姨妈对这面墙是很讲究的——这可是当街的一面呀——不过要是后面的，你刷刷倒也无妨，姨妈也不会在乎的。刷这墙一定得非常精心。我想在一千，也许在两千个孩子里，也找不出一个能按波莉姨妈的要求刷好这道墙的。”

“哦，是吗？哎，就让我试一试吧。我只刷一点儿——汤姆，如果我是你的话，我会让你试试的。”

“本，我倒是愿意，说真的。可是，波莉姨妈——唉，吉姆想刷，可她不叫他刷，希德也想干，她也不让希德干。现在，你知道我该有多么为难？要是你来摆弄这墙，万一出了什么毛病……”

“啊，没事，我会小心仔细的。还是让我来试试吧。嘿——我把苹果核给你。”

“唉，那就……不行，本，算了吧。我就怕……。”

“我把这苹果全给你！”

汤姆把刷子让给本，脸上显示出不情愿，可心里却美滋滋的

当刚才那只“大密苏里号”在阳光下干活，累得大汗淋漓的时候，这位离了职的艺术家却在附近的阴凉下，坐在一只木桶上，跷着二郎腿，一边大口大口地吃着苹果，一边暗暗盘算如何再宰更多的傻瓜

这样的小傻瓜会有许多。每过一会儿，就有些男孩子从这经过；起先他们都想来开开玩笑，可是结果都被留下来刷墙

在本累得精疲力尽时，汤姆早已经和比利·费施做好了交易。比利用一个修得很好的风筝换来接替本的机会等到比利也玩得差不多的时候，詹尼·米勒用一只死老鼠和拴着它的小绳子购买了这个特权——一个又一个的傻小子受骗上了当，接连几个钟头都没有间断

下午快过了一半的时候，汤姆早上还是个贫困潦倒的穷小子，现在一下子就变成了腰包鼓鼓的阔佬了。除了以上提到的那些玩意以外，还有十二颗石头子；一只破口琴；一块可以透视的蓝玻璃片；一门线轴做的大炮…

他一直过得舒舒服服，悠闲自在——同伴很多——而且墙整整被刷了三遍。要不是他的灰浆用光了的话，他会让村里的每个孩子都掏空腰包破产的

汤姆自言自语道，这世界原来并不是那么空洞乏味啊。他已经不知不觉地发现了人类行为的一大法则——那就是为了让一个大人或一个小孩渴望干什么事，只需设法将这事变得难以到手就行了

“暴发户”汤姆发现了人类行为的一个伟大法则：要想让一个人垂涎一样东西，就要想办法让这个东西显得很难得到

汤姆刷篱笆的案例，已写入美国教科书，成为全球经济学的范本

这其实是一个“意义产业”，在原本稀松平常的事物上，赋予一个意义，就能点石成金

层出不穷的钢琴班、画画班、国学班、乐高班……每一个销售人员，都会告诉你一个非报不可的理由

面对这些鱼龙混杂的兴趣班，许多差钱和不差钱的家长全都趋之若鹜，就是因为商家们赋予了它们这样那样的意义

“意义”是促进消费和推动经济繁荣的巨大动力

当对方真的通过一系列的努力和磨难获得某种东西的时候，格外珍惜，这就是人性

垂手可得，意思是手不动就能得到。形容毫不费力，轻而易举、易如反掌、探囊取物

垂手可得的反义词是：可望不可即、来之不易、求之不得的东西格外珍惜

难以追到手的东西 更会珍惜，能造成这种感觉，只有两个途径：

一个是难以获得，

一个是失而复得

第二个故事：

有这样一个故事，有一个诗人，才华横溢且家境富裕，妻子美丽温柔，儿子聪明伶俐，但他怎么也感觉不到快乐。他请上帝帮他找回幸福，上帝先夺去了他的财产，再带走他的妻儿，最后拿走了他的才华，诗人痛不欲生

过了一个月，上帝把这些又重新还给了他，诗人搂着妻儿，长久地跪在上帝脚下，深深地致谢，感谢上帝赐予他幸福

另一则关于穷人的故事。穷人家房子很小，四世同堂，异常拥挤。他请求上帝帮他摆脱这种困境。上帝说你把鸡和鸭也关进屋子里，和你们一起住，一周后来找我

一周后，穷人备受折磨，苦不堪言，再次请求上帝帮他。上帝说你把牛和羊也关进屋子里，和你们一起住，一周后再来找我

又过了一周，穷人痛苦难耐，再次恳请上帝帮他。上帝说把那些动物都赶走吧，一周后再来找我

一周后，穷人跪在上帝脚下，深深地致谢，感谢上帝赐予他幸福，让他尝到了久违的快乐

其实上帝并没有多给他们任何东西，只是给了他们一份失而复得的感觉而已，他们便从中体会到拥有的满足，从而开始珍惜现状。正所谓不识庐山真面目，只缘身在此山中

成长的过程一定要失去过什么才知道珍惜，才知道自己一直追求的东西原来是虚无的，真实的眼下就可触手可得的幸福却视若无睹，只有失而复得才能够让你幡然醒悟。（参考电影解读：遥控人生）

幸福其实就是一种感觉，和各种外界条件无关，在这个世界上，你未必是最幸福的，但你肯定不是最不幸的

无论如何，相比之下，你都是幸福的，只是有时候你感觉不到你是幸福的。即刻

获得幸福感的核心是失而复得

第三个故事：

一个数学小故事：一个人自由自在地呼吸着空气，平衡公式是——人+空气=活着。后来有另外一个人，捂住了这个人的嘴巴和鼻孔，说“拿钱来，否则你就呼吸不成了”。这个人抵抗不过，只好掏钱，于是又能呼吸了

这个赚钱的人的行为，实际上意味着人为地在人和空气之间制造了一个障碍。经历这一番变故折腾后，平衡公式变成了——人+空气+金钱=活着+人为障碍。加减乘除运算后，平衡公式就是：金钱=人为障碍

实际上，后一个公式代表了金钱社会的游戏规则，代表了过度竞争的环境下人们的行为策略。这个更简洁的公式，其实是商业社会的全部奥秘和核心机密。要赚钱就去制造障碍，谁给别人制造障碍的本事最大，谁赚钱的本事就最大

本来需求和满足之间没有金钱的什么事情——自然界中没有金钱。但是有人想要钱，就制造了障碍，提出了收费的条件，钱就成了人们通往满足之路上的通行证，人就成了人们通往满足之路上的绊脚石——路障

赚钱的秘密：在【需求】和【满足】之间发现通道，并且在通道上附加条件，设置障碍。要通过，请留下“买路钱”。但求赚钱

善事：只是在【需求】和【满足】之间建立通道，但是不附加条件，不设置障碍。人们可以自由通过。只求把好事做好

赚钱的秘密——创造障碍、设置障碍、制造障碍。要擅长无中生有。

赚大钱的秘密——集中障碍、独创障碍、垄断障碍。要擅长惹是生非

要赚钱，就要学会制造障碍。在需求和满足之间的自由之路上，制造的障碍越多，赚钱的能力就越大。为什么在沙漠里的人看来，手里的一壶水比海洋里的一桶水

金贵千倍万倍，就是因为障碍大小不同。水的价格随得到的难易程度大小的变化而变化，也就是中间障碍的大小的变化而变化

知道了赚钱的秘密，发财的秘密就一目了然了——想方设法掌握制造障碍的权力，比如去当官，掌握财富分配权。比如通过广告去诱惑人们，引起人们的恐惧和贪婪，让他们就范，跳进商家精心布置的陷阱

赚钱的途径，就是制造障碍。金钱属于积极主动地制造障碍的人。如此看来，这种赚钱的手段，其性质相当灰暗

第四个故事：

这个故事在公开课里分享过

从前有一个年轻人，不思进取，每天沉沦交一些狐朋狗友中，他父亲看了很心疼，便选了一个日子，大摆宴席，招待这些“狐朋狗友”

他叮嘱儿子在后面不要出现，叫他看看他交的这些朋友实不实交

他儿子满脸疑惑，大言不惭：“我的这些朋友，那都是过了命的兄弟，你怎么试探都白费。”

他父亲没做任何回答，就是叮嘱他不要出现

酒席开始后，他父亲首先敬大家酒，然后说：“今天摆席请大家来，其实是有件事情和大家讲，你们也看到了，我儿子今天缺席没来，是有原因的，上个月他喝酒闹事，不慎误杀了人家饭馆的伙计，现在逃命在外，我就这么一个儿子，大家伙又都是他的好朋友，都想个办法，帮我儿子过了这道难关”

话音刚落，有的人便起身，称家中有事，先告辞。接二连三的，人都走光了，剩下空空的酒席，和他的父亲

父亲把儿子喊出来：“看，这就是你所说的好朋友好兄弟，你交一百个，一万个朋友，也抵不上爸爸的一个半朋友。”说完，他父亲就带他儿子去看看他的一个半朋友

父亲首先带他到一个非常有钱的朋友家里，把编造的儿子杀人的故事讲给这个朋友听

这个朋友说：“大侄子出事了，这我不能不管，说什么也得把人保下来，别管用多少钱，只要能把儿子保住，你尽管跟我说，我倾家荡产也帮你。”

他父亲点了点头：“谢谢兄弟，那我就先走了，回头咱们再说。”

他父亲对他儿子说：“这个有钱人，就是爸爸的一个半朋友。现在我在带你去看看我那一个朋友。”

二人来到一个穷人家里，这就是他爸爸的一个朋友：“大哥，你看我儿子把人杀了，我现在也不知道怎么办好，你能不能帮我想个办法？”

这个朋友想都没想，便喊了他的三个儿子过来，说：“你们看看，我兄弟的儿子杀人了，要抵人家命，他家就这么一个孩子，咱家穷，能做的就是你们谁去给叔叔的儿子抵个命去？”话刚说完，儿子哭了，父亲也哭了

父亲说：“看到了么，这就是我的一个半朋友。”

上面这个故事你在微信里或许看过，是否感觉有些不可思议？事实上这样的故事不是胡编的，都是有很多生活原型的

黑社会老大从小培养跟班的小弟，十个里面有一个死心塌地就足够了，将来可以顶包，顶罪，扛事，挡枪眼

如果有两个或三个跟班的小弟死心塌地，忠心耿耿，那就赚大了

现在很多亿万级富豪风光几年就沉沦了，就是不懂得黑社会老大培养跟班的这种模式

而有的富豪几十年如一日，经历各种风浪依然屹立不倒，就是因为他们懂得这种提前投资，也是懂得换算思维的精髓

因为在他刚刚生意有规模的时候，就开始资助那些穷苦的孩子，穷人的孩子早当家，资助的十个孩子里有一个成才成器，带给他的回报就超出他资助所有孩子的费用

如果是三个或者五个成才成器，这个恩德就很大了，这些被资助的人会在将来的十年内成为这个老板的忠诚的铁杆拥护者，只要需要，他们会为你做任何事，甚至有人可以为你付出生命

把这个思维延伸，就是赚钱的核心秘籍

针对某个特定客户群体，无偿付出，无偿赠送，只要有百分之五的回报，你的生活，你的收入，包括你孩子的前途就都有保障了，哪怕是百分之一的回报，也是稳赚不赔的

这个百分比回报数据只有针对某些特定的客户群体才能走得通，这个客户群体就是不差钱的那部分人：高价值，高价位，高端客户，三者缺一不可

第五个故事：

罗伯特清奇写过一本书《穷爸爸富爸爸》，开篇讲了自己的故事：

他说自己的爸爸学历很好、安分守己，同时一生清贫。而一个同学的爸爸，没有自己父亲学历高，但是白手起家成了富人

作者 9 岁那年，去找这位富爸爸，问自己怎么才能变得富有

富爸爸说，明天早上你来我办公室找我。于是第二天一早，小男孩就去了。但是富爸爸办公室一直有人，他一直在处理事情，他就一直在门口等，等到中午

富爸爸见了他 10 分钟，给了他一份在杂货店清洁灰尘的工作，一周三小时，一小时 10 美分

即使是 1956 年对童工，这都是一个非常低的工资。小男孩当时就觉得工资太低了，但是想了想，还是决定先接受下来

然后只干了一个月，小男孩就受不了了。他觉得这个工作毫无意义，赚的钱很少，学不到东西，还把玩的时间都占了，让他想到这件事就充满了委屈。于是他就请求能不能和富爸爸再谈谈，富爸爸说，明早你来找我

于是第二天，小男孩又一次一大早就去找富爸爸。又一次，他的办公室有人，小男孩就等到中午

富爸爸又见了他，对他说：“你两次在我的门口等着和我见面，第一次希望得到一份工作，第二次希望加一点工资。如果这个循环无限重复，就是绝大多数人的一生。”

富爸爸说，我这样对你，是希望让你从 9 岁的时候就看到，你要从这样一个没有增长的循环中跳出去

做什么不要紧，以何种方式赚钱才最关键。这才是你未来前进的方向。一旦选定了一种方式，朝着这个方向应该具备的思维方式和态度去做事就可以了

把上面这五个故事倒着回看：

第五个故事：富爸爸揭示是老鼠赛跑，这是整个社会设定的规则，让人变成一辈子的打工者，只有突破这个限制性观念，才能跳出这个跑道

第四个故事，针对某个特定客户群体，无偿付出，无偿赠送，哪怕只百分之一的

回报，也是稳赚不赔的

第三个故事：创造障碍、设置障碍、制造障碍。要擅长无中生有。只不过这个赚钱性质相当灰暗，和我们的价值观不相符，你只需知道这个性质即可，弃用

第二个故事：你只要让客户有失而复得的感觉，就会格外珍惜当下的一切，这是你给客户的第一个解决方案要完成的任务，帮助对方重新看待自己的生活，解决信任问题

第一个故事：让一个人垂涎一样东西，就要想办法让这个东西显得很难得到。在原本稀松平常的事物上，赋予一个意义，就能点石成金。这是你给客户的第二个方案，对接给某些专家和高手

世界上没有甲方乙方，只有交易双方；掌握稀缺资源的一方就是强势的一方。有价值的信息就是稀缺资源的一种，这就是信息差赚钱的原理

不平等，不对称，永恒存在

有人说，互联网时代，信息不对称消失了，或者接近消失了

比如，任何你不知道的东西，百度一下，马上知道了

需要告知一点，即便你把百度装在脑子里，也没有什么用。因为那些信息本身是没有价值的

合伙人要深刻认识到这一条事实：信息不对称不仅没有消失，反而加深了

信息不对称如果只有两种，那么看你能理会哪一种：

一种是你不知道的信息；另一种是你【解读】不了的信息。

一种是信息不对称的广度；另一种是信息不对称的【深度】。

一种是低门槛的信息不对称；另一种是高【门槛】的信息不对称。

一种信息装在平台的存储器里；另一种信息装在【大脑】里。

一种信息是共享信息；另一种信息是【独享】信息

第一种信息不对称不是我们需要去研究的，以后都会消失的，另一种信息不对称不仅不会消失，反而加深了

以前，信息不对称，更多的是信息量稀缺

互联网让信息量不再稀缺了，不再稀缺的资源不产生价值

那么，互联网时代，什么样的信息是稀缺的呢？

稀缺的是有价值的优质信息，这些优质信息，不是在互联网上，而是在你的大脑里。完全看你是如何输出这种不对称的信息，这就需要一种能力：就是对信息的解读能力，这是一种对知识和信息的加工能力

同样的信息，有人悲观，有人乐观。有人认为是风险，有人认为是机会。除了先天立场之外，差别在于解读能力

解读能力，与信息量无关，与知识量无关，与你的思考模式有关

接受知识和信息，有一个对知识和信息的判断能力

判断能力何来？来源之一，就是多读书，建立系统思考能力

一些学历并不高的成功者，他们独特的思考能力是关键

还有一个更重要的能力，是对知识和信息的加工能力。

对知识和信息的加工能力，才是最高级的能力

差异永恒存在，不对称永恒存在。

对称的信息，不产生竞争力，只有不对称的信息，才更有价值

我们通过什么途径来加强这种能力的训练？

读书，读事，读人，

读电影，读故事，读案例

上面这些都可以练就你的解读能力，对知识和信息进行加工的能力

通过学习和训练，你能缩小自己的信息差，学会制造信息差，充分利用信息差赚取财富

无论社会怎么发展，高科技，智能化，现代化，都无法消除信息差，信息差是永远存在的东西，信息差是普通人通往财富之路的金钥匙

我们现在学习和演练的，就是【缩小自己的信息差】，【学会制造信息差】，充分【利用信息差赚取财富】

合伙人的五年课程就是提供这种能力的训练，这种能力是自身能力的提升，自身掌握改编技术，解读技术，沟通技术，再加上【对接专家】，就能产生碾压的效应，不会因为我们的学历和资历的不足而产生障碍

学习整体解决方案就是针对客户的某一个需求提供一个对应的方案，是一个敲门砖，只要让客户感受到价值和帮助，后面的其他解决方案只要对应客户的需求，付费获得这种方案的可能性就会增加，并且有的客户会成为终身客户，建立一辈子的合作关系

如果你能在几年之内积累 1000 个终身客户，你的收入，你孩子的前途，你的家庭就都有保障了

这是已经实践并验证可行的，接下来五年里，将由你来验证这个过程

各位总裁，今天课程到这里

第 24 天

架构与融合，量身定制方案

今天学习整体解决方案第 24 天：架构与融合，量身定制方案

前面 23 天分享的是整体解决方案部分方案的内容，是单一问题，单一方案的示范，并不是完整的方案呈现，完整的方案是量身定制的模式。今天我们将要了解量身定制方案模式，这是整体解决方案中威力最大的一个

生活中遇到的大部分问题，都有答案；生活中遇到的大部分麻烦，都有方案

把客户生活的多方位，多层面的需求都关注到，学会提供整体解决方案，按照客户的个性化要求提供某一方面的解决方案，这是作为职业群主的核心竞争力。多维服务，高维竞争的秘密武器

这个世界上的知识，都是从前人已有的知识中学来的。不是自己发明来的

我们不需要重新发明新的轮子。重新发明的轮子，大多数时候是不周全，有缺陷，需要不停的改进，有可能耗费一生甚至是几代人的努力

那些最聪明最智慧的前人，已经发明了各种各样的理论，在原有的基础上添砖加瓦即可。我们要做的，是吸收原有的精华，加上自己的理解，知道什么是变和不变，为我所用

当给别人制定方案的时候，某些核心的原理是不变的，其他的各种因素都是可变的

核心原理就是思维模型，底层逻辑

你在给别人建议和方案的时候，其实大多数情况下，因为信息环境不充分，你也给不了结论性的建议

你只能给具有参考模型的建议和方案

每个人的情况是千差万别的，因为你不了解对方的具体情况，比如个人信息，兴趣，爱好，价值观等等。就无法制定针对性的解决方案

但如果你的脑子里面装很多思维模型和决策模型，可以根据对方有限的信息提供一些方案

你能给到对方的只是一些可能性的选择，让对方根据自己的信息，个性，价值观做出最终的选择和行动，并为自己的选择和结果负责

不管你给别人什么建议和方案，最终的决策和结果都是要对方自己来负责的

遇到问题，绝大多数人都是按照：术→→→法→→→道 这样的顺序来摸索，实验，体验，会走很多弯路

在摸索中寻找出路，方案，有时候能解决某个问题，但往往会止步于【术】，很难到达【法】或【道】的层面

我曾经学习，演练过很多术，进行过总结，但无法进行统一和运用自如，比如下面这些技术：

【思维】：角色 VS 身份，感觉 VS 情感，卧底技术

【布局】：逆推技术，前端 VS 后端，预演技术，权定技术，导演技术，包装技术

【模式】：零售，批发，代理，直营，量身定制，打猎型 VS 农耕型，低端 VS 高端，推销 VS 引销，主动 VS 被动，流量 VS 留量，付费推广 VS 免费推广

【系统】：外包遥控，缺席管理，外包技术，授权技术，确认技术

【流程】：细化步骤，执行技术，解读技术，分解技术，滑梯技术，漏斗技术

【合作】：合营技术，双赢技术，杠杆借力技术，鱼塘技术，资源整合技术

【推广】：百度知道，百度百科，百度经验，百度文库，微博，论坛，邮件群发，竞价，网盟，软文，公众号，订阅列表，付费的群员，QQ群，微信群，兴趣部落，今日头条 音频，视频，图片传播源，邮赚技术

【吸引】：引销技术，利益前置技术，全网逆邮技术，勾魂技术，二分技术，天堂地狱技术，两步淘金技术，无中生有技术，见路不走技术，见证评论技术，霸道营销技术，潜意识编程技术，催眠翻译技术，一句话说服技术，概念提炼技术，提问主控技术，类比反问，五感定性技术，迷宫定位技术，控脑技术，符号标签技术，动机技术，喻商技术，镜像移情技术，制造话题技术，先破后立技术，拒绝技术，悬念技术

【培育】：信息链技术，讲故事的渗透技术，自嘲技术，简约技术，差异化技术，角色符号技术，镜现技术，回音技术，意境行销技术，洗脑技术，潜意识编程技术，语言影像化技术，建立标准，锁定客户大脑技术，吃小亏技术，网络高手搜集写作素材的技术，互动技术，保存灵感的技术，ATM机技术，短信直销技术，微信直邮技术，漏斗技术，回音技术，回帖技术

【成交】：转框技术，自动成交技术，主动成交技术，抢购技术，六字真言成交技术，易物技术，宗教成交技术，医院成交技术

【服务】：透镜技术，超慢速技术，送礼技术，三段论赞赏技术

【转荐】：裂变技术，分享技术，转发技术，推荐技术，倍增技术

【复销】：研发技术，交叉技术，合作技术，合营技术，后端技术，切角度技术

【终生客户】：个性化量身定制技术，人际技术，追债技术，买单技术，分钱技术，分衙技术，分权技术，烧钱技术，微杠杆技术，危机处理技术，分联分衙技术，结交高手的技术，泡老婆技术，一分钟精力倍增技术，十分钟健身技术，强身健性技术，零减肥技术，女人锁定男人的技术，

……等等

这些技术总结出来以后，发现在实际运用中，很多技术根本无法适当，适时的应用出来，没有掌握框架，就相当于没有学过一样，根本无处发力

学习架构与融合中的思维模型，再回头学习上面这些技术，就能很快掌握并迅速应用，这些技术就是工具箱，就像上学时期的字典，词典，随时可以查阅和使用

麦肯锡那些刚走出大学校门的 MBA 就能够为巨型企业做战略咨询，并非他们个人有什么独特的本事和能力，他们所拥有的是麦肯锡的“工具箱”，遇到什么样的问题，就从“工具箱”中拿什么样的工具对付

我们的工具箱是什么？就是《整体解决方案汇总》。《整体解决方案汇总》要能够达到下列效果：你或者你的客户经常遇到的问题，打开《整体解决方案汇总》就能够找到一个【答案】，或找到解决问题的【思路】，或者找到一个解决方案所需要的【技术】

只要是客户经常提出的问题，就要在《整体解决方案汇总》找到参考方案，这就是建立《整体解决方案汇总》的基本思想

现在已经进行了 23 节课，分享了几十个解决方案的思路和示范，但这些还远远不够，我们还要用五年，甚至十年的时间建立一个《整体解决方案汇总》的手册，由全体合伙人来共同完成

我会把之前的经验倾囊告知，各位总裁分别在不同领域完成自己选择的某个领域的解决方案，最终汇聚成一部《整体解决方案汇总》的巨型工具书

这不是普通意义上的一本书，而是多人共同完成的一部经验，方案指南，这本书是合伙人共同完成的

你遇到的所有问题都可以从这部工具书中查找，而且你回到生活当中你还能帮他人解决，你会多个维度来看待一件事情，多个维度来处理一件事情，而不是像以前一样只局限在单一的思维和想法里

通过《整体解决方案汇总》获得数倍于同龄人的经验，只要参考《整体解决方案

汇总》的基本内容，就能够解决多数客户遇到的问题，这是《整体解决方案汇总》应该达到的标准

罗辑思维的罗胖分享了一个关于企业的新定义。说：一切企业的本质都是“代客采购”

大学是帮学生采购知识，医生是帮助病人采购药品、器械和服务，汽车厂也是帮顾客采购设计、人才和零配件

从这个角度来说，办企业也没有那么难，无非是受人之托忠人之事

你就是帮助别人采购解决方案，选择解决方案，这就相当于是代客采购

接收客户的需求，使用自己的资源和渠道帮客户采购相应的东西。客户支付，代客采购方便客户，为客户省时省心解决事项，而代客采购者从帮客户中收取一定比例的费用作为付出的回报

一方面将代客采购者的资源和渠道做了进一步的拓展延伸，能在满足客户更个性、各宽泛的服务中，赢得客户的信任，逐渐转为品牌客户；

另外一方面客户可以充分利用已在使用的供应商其他方面的资源来快速满足自己的需求，熟门熟路，知根知底就能够让彼此的合作更广更深

代客采购是对客户和自己资源应用的共赢。只是我们代客采购的是解决方案，是虚拟的产品。对接的合作方是专家和高手

代客采购的模式只是初级阶段，高级阶段是量身定制

在 2012 年开始我为学员做过很多量身定制方案，当时还没有可供参考的企业和样板

普通的共性类的某个问题的解决方案只收费几百元，量身定制的方案收费至少都是在千元以上，有的收费数万，因为量身定制方案需要付出的时间和精力会更多，通常都要几天，一周，甚至一个月

制作量身定制方案申请表，对方在申请表中描述的越详细，制定的方案针对性越强，完全是一对一专属定制方案，除了共性部分，每个人的方案都是独一无二的

在 2012 年时候制作的量身定制方案是独自开发的，没有参照物，在定制了几百份方案以后，总结了很多模式和经验，这需要现场演示，今后在线下课时再做具体示范和演示

现在只需要掌握简易版的定制方案即可，是通过 PDF 电子书来呈现

简易版定制方案非常简单，只需要一个动作，批量替换

简易版定制方案只有一个核心：用对方的名字制作

我们最常用到的快捷键有以下几个：

Ctrl+S 保存

Ctrl+F 查找

Ctrl+X 剪切

Ctrl+C 复制

Ctrl+V 粘贴

Ctrl+A 全选

Ctrl + Z 撤消

其中替换是通过快捷键【Ctrl+F 查找】来完成的



1，注册 WPS 帐号，微信登录，开启云文档

2，新建文档，点击右上角加号，再点击空白文档

3，复制粘贴其他文件到这里，或者自己直接打字创建内容

文档中的某些段落统一用到一个名字，就像和一个人进行交谈那样的感觉，比如用王志勇这个名字

4，替换，查找

比如文档中的李老师替换成你自己的名字，文档中的王志勇替换成客户的名称。可以直接在查找替换中完成批量替换



5，输出 PDF 电子书，WPS 本身有转换成 PDF 功能

6，加密，WPS 本身有加密功能

李

简易定制版的方案是用 PDF 电子书格式，最核心关键的是要用到【对方的名字】和【你】这两个字眼

人们最关心的是自己，看照片的时候最先找的就是自己或者自己认识的人

杰亚伯拉罕调查过，给一支水笔，500 个大学女生里 96% 的人会写下她们自己的名字；给一张美国地图，500 个大学男生里有 447 个会先查看他们自己家乡那个地方！

美国报纸出版协会的霍华德·巴恩斯曾强调过这一点：“想象一下读者的想法，你们所需要的就是一个目标。然后从外围开始，你可以发现他的举动是这样的：

这个世界，美国，州，他的家乡，这样我们集到一个中心点，他的家庭和他自己…我。我自己。我，第一个，我就是那个靶心。”

简易定制版的方案是读者版本，客户版本，核心的关键字是“客户的名字”和“你”，方案必须有“客户的名字”和“你”这个字眼，数量必须是“我”的十几倍，几十倍

在任何语言中，除了一个人的名字以外，“你”(You)这个字是最有力量的单字

下面这些都是需要你重新认识的最重要的几个单字：

你，当你，你是，你能，你认为，你觉得，你感觉，你看到，你听到，你意识到，你会发现，你就知道，你就了解，你越来越喜欢，你越发感觉，你不知不觉，你已经做到，你很高兴，你想象一下，你仔细想一下，你琢磨一下，你体验一下，你就会成为

因为人最感兴趣的还是他们自己的需求，客户并不是真正的关心你，就算你一直不断的提供你的价值，或是帮助他解决问题。他们最后会关心的人还是他们自己

当你开始改用“利他”的角度来写文章，他们就会开始关心你写的内容

最简单的方法就是，减少使用“我”和“我的”“你们”，这几个单字

记得每当你写完一篇文章后或一份方案以后，你要检查文章里面有出现多少次“我”和“我的”、“你们”

这样你的客户才知道你在跟他一个人说话，这样客户阅读几十秒中后会得出结论，这是专门给我写的，这正是我要找的东西

即使是简易版的量身定制也有很惊人的效果

量身定制，以前是服装行业中的术语，存在着当时最简朴的定制形式

中国传统服装品牌的一般供应链节奏是这样的：服装品牌根据世界流行趋势的预测，提前两季开始产品的设计研发，然后开经销商订货会，订好产品和款式工厂量产，新的季节开始前上架销售

这种“现货模式”最大的难点就预测销量，哪一种款式到底生产多少？到底会畅销还是滞销？没有人能预测准确。一旦预测失误，就会大量积压库存，占用资金

能否将“现货模式”改成“期货模式”，也就是按需生产

在服装行业里，只有定制模式是不产生库存的，但传统的服装定制几乎都是所谓高定，价格很贵，只能满足小众人群的需求

量身定制要解决的第一个难题是个性化需求和规模化生产之间的矛盾，要让规模化生产效率服务于个性化需求

我是在 2012 年开始制作量身定制方案，但三年后国内出现了一个服装品牌——2015 年成立的【量品】，可以对量身定制规模化能有更多的认识和了解

【量品】是广州众投科技有限公司旗下的衬衫定制品牌，总部位于广东广州，主要服务商务男士群体，业务包括在线预约、上门量体、一人一版、全棉成衣免烫等个性定制服务

量品做的是供应链研发和改造。量品根据服装定制的特点，开发完成了针对规模定制的五大 IT 系统，并引进自动裁床等先进的硬件设备。完成了后端工厂供应链改造和技术升级，形成了针对个人用户的柔性化生产供应链模式

后端，实现每一件衬衫的单件单裁的个性化生产；前端，让用户花较少的钱享受到高级定制的产品

将用户需求和制造无缝连接。砍掉了总销、分销、店面等流通环节，并且用先下单后生产的方式消灭了库存，这样一来，省下的成本可以直接回馈用户

因此，定价 499 的衬衫，量品敢采用国际一线大牌的同款面料和辅料，制造工艺能够比肩商场里 2000 块钱以上的产品

其次，需求和制造之间的连接可以使产品快速迭代。传统服装企业，产品生产一年两季，迭代时间是以半年甚至一个季度作为时间单位

量品产品可以实现每周迭代，前端用户的任何问题都能第一时间反馈到后端系统。这样一来，无论是面料问题，工艺的问题，版型的问题都能根据用户需求和意见反馈被迅速优化

按需生产是最经济，最有社会价值的供应链模式，难点在于中间的连接者的角色

量品经过 5 年的发展，将量体师群体变成了这个模式中的重要“连接者”角色。也慢慢形成量品独有的“轻创业”平台

服装行业是中小创业者最多的行业，也是能赚到钱的行业，毕竟中国服装制造能力全球第一。在电商兴起之前，在商业街或者购物中心开个服装店，只要款式质量过得去，就能收回前期投资并且赚到钱

电商兴起后，由于成本低，开淘宝店成了许多创业者的选择，抓住淘宝创业时间窗口的很多创业者取得了成功，有的甚至实现了上市

如今，线下开店受制于高昂的房租成本，在淘宝上开个店的成本也已经越来越高

一个新手店主，不仅要和大品牌争流量，还要有能力搞定后端供应链

无论是线上还是线下，创业变得越来越“重”了。相对而言，量品的事业合伙人模式可以说是名符其实的“轻创业”

在量品的重点布局城市，任何想加入量品的创业者，经过面试和复试后，以事业合伙人身份加入量品，成为量体师，不需要投资开店，不需要缴纳加盟费，也不

需要投资囤货。经过量品的专业培训就可以在当地开展上门量体定制的服务。目前，量品已经在 110 个城市实现落地，吸引了超过 1000 多名量体师加入

前端要实现事业合伙人“轻创业”就需要后端“重后台”的支持。量品是国内定制企业中为数不多的拥有自有工厂的品牌

因为只有自建工厂，才能完成 C2M 模式下从 C 到 M 的数据、系统以及设备的融和。也才能实现用户不满意，免费重做的服务，品牌和工厂不扯皮，利益一致，才能更好的服务用户，也才能让事业合伙人没有后顾之忧

除了自有工厂，后台服务还包含了 IT、产品研发、品牌、市场、销售管理等所有运营支持部门。后台运营经过了不断的优化已经形成了工具+人的销售辅助管理系统。保障量体师在服务客户过程中遇到的无论是普适性问题还是个性化问题都能迅速得到响应并解决

举个例子，量品研发的量体师端的下单系统以及客户管理系统使得量体师能够快速掌握量体、放码、下单的过程。如果新手量体师有拿不准的数据或者特别难处理的体型，版师支持团队可以随时在线提供人工支持

量品经过五年时间打磨出一整套培训、帮扶体系，帮助量体师通过线上和线下相结合的方式构建自己的私域用户流量池，每个人的用户与量体师永久绑定

事实上，量品目标用户群最大的刚需不是量体，而是搭配

量品在品类拓展上比较保守，不是忽略用户需求，而是为了呈现高性价比的产品，需要对面料和供应商进行精挑细选。说白了，面料工艺要好，但是价格要有惊喜。果然，杰尼亚面料的西装定价 8980 元，一上线就卖断货了。要知道，采用杰尼亚同档面料的西装，同一工厂制造的产品，其它品牌的定价都在 2、3 万元以上

量品定制重构了整个服装供应链，砍掉了不产生价值的中间环节，在产品开发和供应链创新以及系统、数据库搭建方面进行大幅投入。公司在后端的重投入，才能支撑量体师前端的轻创业

量品的事业合伙人，只需要付出时间成本就可以成为自己的老板，给自己打工。量体师的提成是销售额的 30%，这就意味着一个量体师一年完成 300 万销售额就可以年薪百万

对于从一件衬衫到全品类男装的量品来说，这看上去并不十分难。对于商务男士来说，一年消费一万元在衣着上并不算高，这样的客户，一年需要服务 300 人，就能实现年薪百万

北京一位从互联网公司转型来的事业合伙人指出：“量品不是个流量生意，而是个累积的生意，在量品的模式下，用户与量体师终身绑定，用户的复购、转介绍的业绩都属于量体师。因此，只要做好服务，不断积累，业绩只会越来越好。”

按需求生产，用户先下单，工厂再生产，没有库销比，消除库存顽疾

去库存、去中间商、以量定产的特点，使得各方价值最大化

随着经济的发展，越来越多的人追求个性化的需求，而量身定制也不仅仅限于富人，众多的 DIY 可以根据个人的爱好定制出万千的个性商品

量身定制不仅仅限于衣物，几乎所有的商品都可以量身定制和打造

各位总裁可以学习量品的这种模式，可以套用到自己的量身定制方案中

我们现在先是对接专家的课程，后续会对接多个专家来做量身定制方案给客户

当我们开始对接专家的时候，无论是专家的课程还是方案，针对的客户和之前有很大不同，面对的是相对高端的客户，这部分客户的特征是高收入，高消费，追求高价值，需要精细化运作

精细化运作，就需要了解滴灌技术

滴灌技术发源于一个非常神奇的国家：以色列，地处中东四战之地，群敌环伺，沙漠占国土面积大部，建国才半个世纪

以色列并不是一个适合农业的国家，这个地处地中海东南岸的国家国土面积 60% 是沙漠，而仅有不到 20% 是适合耕种的土地，它境内完全没有河流，只有一个微不足道的淡水湖和一些沟渠大的小溪

同时，以色列的 4 到 11 月几乎没有任何降雨，而全年降水量仅为 200 毫米，200 毫米是什么概念呢，相当于北京一场大一点的雨，这就是以色列的全年降雨量

在以色列的超市，水的价格折合人民币 33 元每升，而鲜奶的价格为 10 元每升，这是一个水比奶还贵的国家

但就是在这样恶劣的环境下，以色列发展出了世界上最领先、效率最高的农业系统。缺水的沙漠地带，却能做成农业出口国，想想都不可思议。其核心，就是滴灌技术

所有的农业种植，大部分是漫灌，次之是喷灌，而滴灌就如同点滴一样，把水与肥料精准打入植物根部，精准控制日照与生长周期

不同于漫灌，滴灌技术把水以极小的颗粒度直接送到植物的根系下，水的有效利用率高达 95%，而普通漫灌的利用率不到 3%

它是目前干旱缺水地区最有效的一种节水灌溉方式，水的利用率可达 95%。滴灌较喷灌具有更高的节水增产效果，同时可以结合施肥，提高肥效一倍以上。可适用于果树、蔬菜、经济作物以及温室大棚灌溉

延伸到我们开发客户，服务客户，就是精确到每一个客户，精确到每一次接触，精确到每一次的沟通，下一次预计购买时间

这就必须有一套行之有效的系统和流程，通过这套系统与流程去检测自己的工作，过滤精准，沟通精准，服务精准，才能获得很好的转化率，利益最大化，利

润最大化

从漫灌到滴灌：是我们必须要做出的技术上的策略转变

从自己到专家：是我们给客户提供方案的主体上的转变

整体解决方案是提升服务，提高竞争维度，解决客户问题，建立信任的

量身定做方案是提供稀缺产品，对接专家和高手，是收费的方案内容

当然，你只要学会量身定制的技术，可以自己来独当一面，在你精通的领域，你想赚谁的钱就赚谁的钱

各位总裁，截至今日，24 天整体解决方案课程结束了，在本系列课程中，需要你来学习和体验定制某一个方案，现在就开始，按照你的思维和理解来定制一个方案，接下来我们学习架构与融合课程中，你会学习更多的思维模型和底层逻辑，会让制作解决方案的水平提升

因为方案是差异化的，没有雷同的方案，只有效果的不同而已，每个人都可以定制方案，慢慢会掌握模型以后，会制定更好，更有效的解决方案