

# 财富与气运的快速积累与猫哥财富课\_原文

2025年02月17日 12:18

发言人1 00:01

做吧，我今天开始了。下载这时候发了一张图，漂亮赛总这时候发的图刚好没用上。你以为就是这个样子，干嘛？刚刚好没满就这样了，不要买了走。接受不完美，你不能指着所有事情都好了，然后再去做啊不要挡着镜头了。一会儿搜集一下大家的问题，然后每隔半个小时汇报一下大家，有什么问题给大家解读一下。来吧猫哥。

发言人2 00:41

来吧强哥，我们这开始了。

发言人1 00:44

把这个音乐听一听，让人静一静。

发言人1 01:19

今天讲财富课当然要贵气了，去帮我调一下那个镜头，看一眼我在边框上。

发言人1 01:31

今天当然要穿的贵气一点。我怎么卡了。

发言人2 01:37

我也卡，我进不去视频号。

发言人1 01:40

你们不要都连这个什么都连这个网，如果都连这个网容易卡住。

发言人2 01:47

我把wifi先退一下，看看能不能用。浏览器来了可以。

发言人2 01:56

OK OK我成哥进来了。

发言人1 02:02

财富这个事情，我是这么看的，说猫哥讲这个财富课这件事儿对大家的意义其实蛮大的。我们上学其实有两件，有几件事儿没有人教过。一个就是教你怎么失败，第二是教你怎么赚钱。人就是搞明白自己，搞明白这个世界上生存的道理。你哪怕是打猎也是有打猎技巧的，赚钱是有赚钱技巧的，但是没人教。对，但多数的教都是让你头破血流之后去教。

发言人2 02:37

是自己造出来的对。

发言人1 02:38

然后你跟你如果跟这个已有财富认知观念的人去学，你很难超越的，就是知识会递减，你知道吗？我脑子里的想法，我想了，我说了给你听了，你听了少了。对你想了又少了，做了又少了。对，就是哪怕是100块到这儿，到手里的就剩两块了。

发言人2 02:59

两块这么夸张吗？我觉得我的姿势可能有个20.

发言人1 03:02

一定是两块一定是两块，一定是两块。但是有一个办法，怎么能走狗屎运，你知道吗？怎么样走狗屎就不放弃任何一波狗屎。你把这个两块足够多就可以了，它一定是我自己。

发言人2 03:15

有我的100块。

发言人1 03:16

对，一定是两块，所以要不断的累计叠加这个两块。

发言人2 03:21

那我都只有两块钱了。那普通的那些资质平平的人，他们都有多少两毛？

发言人1 03:28

所有人都是两块，我也是两块也是两块，我也是两块，只不过数量多。音乐帮我们暂停一下，小姐姐就是人人都是两块。但是会有一个办变法，就是累计来进行量变，这是一个核心。所以我们今天给大家讲的主题就是讲财富课和汽运的联动。

发言人1 03:50

猫哥这财富课是很有意义和价值的。就是你不在猫哥这儿学，那你可以选择在其他地方学。但是在这儿学付出的是钱，在别的地方学付出的是叫代价。对，还是代价。而且这个财富这件事儿，你们看那个封面，其实我不知道猫哥在财富课里大家讲了啥，你可以简单的跟我再介绍财富课，大概你讲了啥。

发言人2 04:14

行。

发言人1 04:15

对你你觉得给大家讲了什么财富课，我给大家查漏补缺一下。你们看看站在我的视角，一是查漏补缺，二我也学习一下。人为什么要学习呢？是我有很多的知识点，但是猫哥把它连成线了，有人把它做成面了，我们可以叫查漏补缺一下。所以我们听一听。在听的过程中我会问我会想你们看看说江哥的思维视角为什么是这样？我们再复盘一下关于财富课，大概说说财富给大家讲了啥呢？

发言人2 04:47

我现在正课上了八节大课，八节大课讲了什么？我给江哥一点一点一节一节都捋一下。第一大课我们讲的是如何分辨哪些专业在上大学的时候属于是幸运儿的。你出去以后肯定是工作、收入各方面的稳定，父母的认同什么都有了。哪些专业呢？就是弃婴。我们讲了一下现在的大学的专业制度什么时候起源的，在中国确立是在1952年。当时为了社会分工怎么去做这个事儿。

发言人1 05:19

怎么去做这个专业，咱俩都用最简化的时间，比如说就30秒讲讲，你讲财富，我讲气运，就没有30秒，就30秒。好OK我可以竖着你数着，一分钟，一分钟一分钟。你说我给你数着，我给查查时间就一分钟查查。对，等会儿，等会儿。

发言人2 05:37

我看你开始计时。

发言人1 05:39

我看你时间就一分钟他。看看这怎么没有这个秒表。

发言人2 05:47

秒表对吧？

发言人1 05:48

OK好，来吧。

发言人2 05:49

你说大学的专业，首先讲这个专业基于社会分工，它跟赚钱是两条线。好OK第二个讲是我们最小的方向去赚钱，能上手的渠道、产品销售、交付四个环节打通就OK了。第三个我们财富逻辑是什么？大家想挣十万，挣一千，挣100万，还有或者是挣1000万。你在不同的位置上，在公示国央上，在民营的企业里边，在外企业的500强，大家的财富逻辑是不一样的，给大家都讲清楚。

发言人2 06:21

第四个，我们活在一个概率的世界里边，我们一切的事情都是在博三个绿，胜率、破产率、盈亏率、盈亏比OK做任何事情都是这样的。然后就到了第五课，告诉大家比布斯克来了AI会彻底改变这个世界，变天了未来会是什么样子的。第六课。我们的中国的财富是二八分的，有八成的财富都在产业带城市上。有两层的，在大多数的普通。

发言人1 06:50

城市里边满了时间OK.

发言人2 06:52

那就差不多了。

发言人1 06:54

你再总结一下，再给你20秒.

发言人2 06:57

我觉得已经OK了。好。

发言人1 06:58

这总结一下现状的分析，然后财富的地图，最新的变革。这个财富的地图倒是不错，就是能告诉大家类似于士农工商的各阶级的财富的分配的逻辑是什么。这个很重要。就是你如果在我我是这么想，我是这么看这个事儿的。如果你分不清你在哪个街机赚钱的话，你很难超越这个认知框架。就是你在这个框架的选择的时候，你在这个夜市这是一条夜市的这条街，你不可能超越这个夜市上同比例商家多少倍，这很难也不太错，它是一个位置的问题。对，所以你当你选择你的财富狩猎范围的时候，选择那一刻就注定了你这一生什么命，你是金银铜铁命，你还是是什么？就是在选择那个其实注定了。

发言人1 07:53

对，另外一个就是财富是有容错率的，人生选择也有容错。汽运想干的事儿就是让大家尽可能在说我选错了怎么办？依然有容错率，就我怎么最大限度的利用好原生这手牌。你可能讲的是如何获取，我更多讲的是如何运用，就我怎么能够用的明白。你不能一辈子长久的全部都是获取，但是如果没有观念，没有的选的人，那你说在一个三四线城市，然后又有什么办法有什么思路是一定赚不到钱的这几个属性。

发言人2 08:34

三四线城市一定赚不到钱。

发言人1 08:36

不是，就是你估就我们随便估，举几个例子，这个很难就赚钱很难好了，常见的赚钱很难的反向的画像是什么？

发言人2 08:48

反向的画像就是他明明首先在三四线城市他没有什么关系，但是他一定要学着说如何。

发言人1 08:56

人情世故没有关系，硬学人情世故没有关系。

发言人2 09:00

硬要学人情世故。好，还有就是他明明没有什么合理的渠道。

发言人1 09:05

理解人家这个方法，这个事儿，这个人情世故。别人送礼大家有交情，对他送礼像你欠我的，那你该我的你该我的，就是我得给你就是学了一堆没有用就是对，没有用，大家没有办法坐在这张桌上。还有吗？

发言人2 09:22

还有就是他明明什么生意都不做，但是他天天看什么海底捞，你学不会，天天搞些这玩意儿。

发言人1 09:27

就是务虚务虚务虚，极度务虚。务虚就是觉得我拜拜神仙就能解决财富的问题了。对，就是自我安慰。是的。

发言人2 09:37

还有再有说他明明在一个小城市，他也没有什么资本，他老去看什么苹果今天推出了啥新东西，怎么改变世界，乌克兰今天打仗了怎么着，还是务虚这些东西。

发言人1 09:51

再有就是盲目的努力了。

发言人2 09:53

盲目的努力是吧？对，盲目的努力。

发言人1 09:55

这个我这么看，这我有几个视角补充，就是这个世道上其实没有无用功。这个无用功是什么呢？因为我在老家的时候做的所有事情，大家都觉得不靠谱，甚至我自己也觉得不靠谱。有多不靠谱？就在那个时代看来就是这个是由成功者定义的。如果我没成，那就是大傻逼。那成了你说怎么着都是对，所以没有所谓的无用功，只要用功就行。

发言人1 10:26

我甚至在思考一下，你是不是小的时候大家会暨那个歌词本儿，对，抄那个歌词那个本儿。是的，我的想法是说这个事儿对我们有帮助。我现在来看，我觉得有，因为我想记录。

发言人1 10:40

第二个就是你看当时上学的时候，班主任是英语老师，跟江哥说你走吧，你这个不适合学习，你学习的性价比比较低。然后我老妈就很伤心，你说现在全世界各地去玩，你说我不学就躺那睡觉，好像他也会有一些影响。就是这个环境有一叫人生节奏。我跟你都吃过这个饭，都见过这个事儿，咱俩就是一个节奏，你不能突然间就断层这个节奏。所以人生主旋律的大道你还得走，就是你得走完这条道。有没有可能说我不走这一道，我去干别的，那我这个其实不支持的，就是一定要走完你原有轨迹内，大家都在这走你才有很多同道中人。

发言人1 11:29

然后我理解的说财富的敌人，财富的敌人第一个是什么呢？是不尊重财富，就是不惜财。就是你那个钱，以前我是零钱，就不就是有一段时间是零钱就不要了。因为你总出去玩，你你你去别的地方会有给小费的习惯吗？

发言人2 11:48

真大方。

发言人1 11:50

不是这个，而且给小费这个东西一定要先给。比如去酒店了，先把小费放在这儿。然后你出去玩，你发现回来你会有水果，你会有牛奶，你会有人服务你。你走了给小费没有意义，他他没有意义，所以去国外玩都是去房间先把小费给了。比如说大家去夜场去夜店玩，周边的一堆朋友我也是先把钱给了，就是让别人知道说我有钱。你从这儿走过来，他整个夜场都说看着那个穿紫衣服那个人，那个人有钱，那个人给钱，就一路走过去。然后你的朋友和你，你周边照顾你就是服务员照顾你之外，还有一堆保安照顾你。你一看那中间跨站一圈人都在那儿，维护着你，所以要先给小费。

发言人1 12:34

但是我现在的想法是，无论多少钱，是硬币是什么钱我就得收。我要养成正确的金钱观念，要惜财。这个西财就是培养你最小单位的金钱观念，说我得知道这是钱，拿钱当钱才能赚到更多钱，不拿钱当钱他赚不到钱的。所以这个就叫你眼里重不重视钱，这是这这是第一个。

发言人2 12:59

那是重视钱给小费吗？

发言人1 13:01

也给也给，我知道我在给小费。

发言人2 13:04

对，那原本也给小费，重视钱之后也给小费。

发言人1 13:07

他重视在哪呢？第一我知道先给后给。第二我知道这个小费带来了什么，先给是重视，后给是不重视。就是意识上的不同，意识上不同，那个金钱就这是个钱，你把这个钱放在人生的前端，还是放在人生的后端，是放在头顶还是放在脚下，是不一样的。它金钱是有个位置观念的，比如说我把金钱放在头顶，我钻钱眼里了，对吧？什么事都用钱来形容，大机会不给你了，就大家都爱财。

发言人1 13:35

但是有的人表现是什么呢？是小就是不断冲击自己。比如江哥捐款这个事儿也可以说，我捐50万，娟80万捐100万，就是持续在这儿。你跟我做生意就知道百万级别的声音跟他做，他应该不会跑，他也不会骗。这个人就是做不成了也也没关系。就不断刷新自己那个金钱观，或者对于别人眼里的金钱，就别人怎么看你值不值钱，有没有钱，未来能不能创造钱。所以这就是一条路了，就是气味你会讲这条路怎么值钱？有钱让别人认为你有钱，你能获得机会，就你实现自由之路就是拥有驾驭。

发言人2 14:16

确实这个观点很很有意思。对，一般人外面给小费，就是说知道这种小费的风俗，最后不得不走之前对，给一笔。

发言人1 14:25

然后别人说你傻逼。

发言人2 14:26

然后别人还说。

发言人1 14:27

你这这这对对，而且你入住酒店三天时间，第一天给一笔缴费，第二天给一笔，你这三天都享受他最优质的服务。

发言人2 14:37

一般就是知道这种风俗先给一笔，然后第二天第三天就再说了。

发言人1 14:41

不是第二天了，就是对方会期待对方会期待，然后。这就是怎么运用金钱，就是你赚钱了用不好叫有钱的穷逼。就你怎么花最少的钱获得最多的资源或者价值，或者投资逻辑去花钱，而不是说我用消费的逻辑去花钱。

发言人2 15:01

我们是像中国这种城市，在上海有这种小费文化吗？我怎么给一个保安小费呢？

发言人1 15:08

就是不是小费就变成烟了，就变成水了？

发言人2 15:12

来来来。

发言人1 15:12

先拿盒烟先放手里。对，就是你肯定是要后备箱有烟，我不怎么抽中华的那个烟，但是我会送这些人过节了，中就是我们留下很多这样类似于二十四节气，这个叫理由，叫噱头。你平时给淹你他他都有防备心。你过年过节了，这节日快乐对吧？你真是个好人，你日常给和过节给这两码事。所以要有不断多的理由去刺激财富。是的，刺激财富。

发言人1 15:46

而且我们讲的说反向画像，什么样人是穷逼湘？这个穷逼湘在于说吃相难看，你烧就是你看有一个文化是我们很少有人会动最后一块子的最后一块肉就是我小的时候是什么呢？父母买的东西就是家里困难，这个苹果一定要爸爸吃一口，妈妈吃一口，最后一口问你们吃不吃了我再吃。你们这个很重要，这个很重要。

发言人1 16:16

就是当我们看到说我在另外直播间有个人卖那种量化交易，他说我怎么能认识千万、百万、亿万的人，然后成交呢？我说那个人就是他拿个东西给你倒杯茶，你要是没看出来这杯茶是什么，他就知道你不是他的合作对象。就是你读不懂他在干什么，你也看不清他的财富，所以他就不可能跟你产生任何合作。人家借这么大的问题吗？对，就什么茶？你在这吃喝就说这个茶好啊，这茶是老茶，对方知道你吃这个喝这个，用这个。

发言人1 16:52

我当时也讲过一个很很跟那个成年人的局讲过，你看这个茅台当年的茅台在饭店卖3100，然后14年就公我们公司14年成立，所以就会有十年茅这么一说，就是我就每年都囤这个14年的茅台。然后你去那儿，你跟他说，你记住，拿这个茅台跟他说，你看这是我14年公司成立的时候的茅台，有纪念意义，而且才2900。你普通当年的3100，你这个才2900。大家觉得十年应该很贵，上万。没有，这就是信息差带来的财富的这种转变，或者叫价值。如果你把财富当成算法，当成能量，当成链接关系的话，你又尊重你的财富，你又为你的财富的决策买单。很多人是干嘛呢？你跟父母之间的财富冲突在于你父母觉得你不尊重钱，你乱花钱。

发言人2 17:46

对，现在很多的人都是父母觉得他一直都乱花，但是自己心里边有想法。李董事长。

发言人1 17:52

评价我说你就给你自己乱花钱找理由。巧了，我告诉你们，一定要给自己花钱找一个理由，所以叫我尊重财富。我得说我要花你了，我给自己一个理由。我赚钱也有理由，花钱有理由，就是人活着是有理由的。我们所谓的信念、动力，这个都叫理由。你的理由越多越充分，那你做这个决策的支撑度就越高，然后你花钱做这个事儿的成功率也就更大我思考，还做了和，不珍惜钱，买了，干了，整了，随手就干了，你就不惜财，财也不会流向于你。所以一定要有正确的财富的观念，然后知道金钱是做什么的。

发言人1 18:36

就跟玩那个黑神话悟空一样，说你通关了之后再看待每一关家，那就不一样了。所以你有没有通关思维？有人会问说你看江哥说这些就对大家不一定现在能用得到，你们看怎么能吸收对猫哥有用。对在座听直播的这些父母有用，说我的孩子如果尊重钱了，就有一定有那个孩子，就是世界上一定有这么一种人。父母担心说你得多花钱，你不能太省，你得想办法怎么样。有钱的父母会告诉孩子怎么花钱，而不是说家里不容易，你要洗才怎么样。

发言人2 19:19

我是这么去给我的女儿准备的对。

发言人1 19:22

就当你在如果父母从小教育孩子亲情配得感、财富有一个亏中的话，认知观念不拉齐的话，父母是有钱的穷人，孩子也会做有钱的穷人。有钱也不快乐，就是他无法支配和驾驭他的金钱。我们说回来主题叫穷酸样，就怎么叫与金钱无关的人，吃相难看的与金钱无关，你越争越抢，大家越越就是你怎么能知道说你赚钱是学生时期赚钱，在家赚钱、走向社会赚钱，自己做生意赚钱，量级是指数型增长。如果说你要知道说在学校能赚到的钱是一种体验，你这怎么说呢？有很多人会算计江哥，说你有钱了，我算你的钱，我告知我自己，我没那个命，就你们记住这一点，对吧？我有没有那个命赚这个钱，我觉得我不配，所以他骗不了我，这你能理解这句话吗？

发言人2 20:28

在你我觉得江哥讲的这个气运我不配学，这个东西太高了，所以你骗不了我这个。

发言人1 20:35

钱也不是，是什么呢？说我用我的同龄人同等做电商的，大家都做教育的，我不能做这里最差的。所以大家赚100万，我得赚100万，我该赚100万是我的入门及格。

发言人2 20:50

对。

发言人1 20:50

然后这些人都有赚千万上亿的。我说这个市场在这儿，那我也应该努力做到这儿才行，就是我会有个可控指标在这儿，就是我知道我什么叫行了，什么叫不行。你如果是混沌的进去了，说我赚钱，赚多少不知道，怎么赚不知道。你这不懵逼吗？就是你得有一个坐标的标尺，在这个标尺内说你能赚得到。如果你这个命不在这儿，你没那个能力，周边也赚不到，说我就要赚一千万，击碎了很多。



发言人1 21:24

你看大家定的目标，赚一千万凭啥？你你你你能给到你赚钱的理由，凭什么吗？就凭什么你赚钱，你得给出这个理由来。

发言人2 21:34

他站在那个位置不就不可能有这个钱数。

发言人1 21:37

对，就是你在位置不能。

发言人2 21:38

他这个位置就没有。

发言人1 21:40

但是有没有说江哥是不是说我们就不应该配那个，不是叫我宁愿你问我说我怎么能赚到钱呢？我问你凭什么赚到钱，把我要赚这些钱变成我凭什么赚这些钱，全是思路、全是方法、全是技巧、全是招数。就像我说的，开始我就说了，每个人只能赚两块钱，那凭什么我赚那么多？我们弯腰次数多，我不放弃美泊狗屎，我珍惜钱。所以我是相当于勤劳的一个底层逻辑，把财富叫累计阶段，我在不断的累积财富。

发言人2 22:17

我在财富课里这么看这个事情，我们是我这么讲，如果说这个人他在打电话就销售，我有个什么什么保险，你要不要买他的收入，他这个位置的收入顶多剩下是2万块钱，就很好了。但如果说你在像杭州这样的公司，这样的地方，你开一家小公司，这家小公司里面代理了几个澳洲的保健品。然后你给每一个网红或者发一个消息，你说能不能给我代销下一个产品？我的产品有多好？每天你发100个，发300个，发500个，你这一年就有可能赚到50万，赚到100万。就是因为你们位置本身不一样。你有了你知道哪个位置能赚到大钱了，你再去那个位置上，方法都在那个位置周边。

发言人1 23:00

就是在一个赚钱的环境中怎么做事儿。其实你看当时辛巴去赚钱，不也是他里的他家的亲属告诉他去日本带花王的纸尿裤这件事。就是靠纸尿裤赚钱的人其实很多。对，但是会有一个叫，当你逼到无路可走的时候，你会把一分钱就是撕成八瓣来花。也就是说别人也看到这个东西了，但是辛巴是付出了多倍的努力，被生活逼在那儿了，不得不赚这个钱的时候，然后把它赚到了。

发言人1 23:31

就是这个消息赚钱的思路不是他第一个知道，不是他第一个人做，他也没有三头六臂，但他就做成了。那现在好了，他通过这个纸尿裤这个信息哪来的？他怎么做的？拿到什么结果？这在我看来这是一套公式，就是结果过程跟起心动念。这个结果他赚到钱了，他怎么怎么赚呢？什么时候我们说的出来，当年你是亲妈你能赚吗？也不能。

发言人2 23:59

所以我就想着把流量尽可能做的多一点。

发言人1 24:02

然后等着他再来找我。所以问说这些成功的人，好像他们成功的点非常简单。那那你怎么看这个事儿呢？就你现在知道他是这么赚的钱，那你去干能成吗？

发言人2 24:16

流量网大网红是不可复制的。

发言人1 24:18

不是，他当时在做网红之前就代购纸尿裤这件事儿。

发言人2 24:24

在做网红之前代购纸尿裤。

发言人1 24:25

对他他其第一桶金就这么来的。

发言人2 24:29

那知道这个事儿了，大概大多数的人他是做不成的。

发言人1 24:33

反正那那区别在哪呢？就怎么能成呢？

发言人2 24:36

那为什么说第一个是他得见过相信。

发言人1 24:40

但这个疑问大家应该会有疑问，就是所有人都会说，你说赚钱的机会这么多，你们记住一句话，在在你能看到的所有生意模式当中，没有不赚钱钱的生意。对，只有不赚钱的这个人。

发言人2 24:53

因为不赚钱的这个位置上。

发言人1 24:54

对不赚钱的生意是不存在的。你见到的生意都赚钱，什么年代所有都赚钱，但我会问我是人吗？我会一直把这个问题在我这一生当中都问，我是赚这个钱的人吗？我想赚这个钱，我应该穿什么、吃什么、喝什么，跟什么玩，学什么，做什么呢？我会以亏欠的形式说我配不配得上，然后一拉开我操江哥做了这么多事儿，就为了能配得上这个位置来赚这个钱。

发言人1 25:21

你们看待的是啊我要无限的赚钱的东西，我看的是一个赚钱的东西，我要做什么东西我配得上。所以满满的我们都是方法论，我们都是想尽办法储备弹药，然后拿下它去赚钱。所以我是有技巧的，说怎么能成怎么能赚钱。我举例说江哥在搞汽运这个事儿，你看你们能看到说江哥做事效率高，这个能感受到吧？

发言人2 25:49

你写的内容很多。

发言人1 25:50

这内容多、方法多、招式多。就是在圈子里大家说，就就将你就能搞事。他搞事的缘由就是搞事儿，不搞烂事儿。很多人他搞烂事儿你知道吧？就他做一些风马牛不相关的事儿，我喝个可乐吧，我今天刷刷视频，我看看这个。我的满脑子想法就是这是目标，怎么拿下目标呢？我要写推文，我要做长途，我要搞这个搞那个，就是我做的所有事情都是以这个目标为导向的。

发言人1 26:19

我是说我要干什么？你看我今天跟这些人开会，我开会效率也很高，上来几句话，你做个方案，我这么想东西给我，至于我有没有说明白其实不重要，重要的是执行的人听没听得懂。就大家所有视角，其实你说一个赚千万级的，百万级的和亿万级的人的想法一样吗？那肯定是不一样的。

发言人2 26:41

就完完全全大家看。

发言人1 26:42

的东西都不一样。经历在同一个世界，同一个屋子，同一片区域，干着同一个生意的同行们，为啥有高低呢？你说为啥呢？

发言人2 26:55

家里他的精力是有限的，他所能接触到的都是其中的一个面。

发言人1 27:00

他一定是有一个东西很重要，就是没赚钱，就是没想通。对你你想看到了，想到了，做到了，说到了，这个是一个方法论，叫我看到了我想到了这个叫我做到了。我说到了人是感官动物，所以要不断的学习，不断的刺激，不断的看。对，看到了脑子里想想完了做做完了拿到结果的，然后对外说是这么一个逻辑。所以你在哪个逻辑这样的，一定要多听多看，少说多做，多做，等你做完了才去说。所以路径很多人就是技能点都点在那张嘴上了。

发言人1 27:41

什么时候点最合适呢？你的财富要扩张了点最合适。你现在是不是搬砖呢？搬砖的人嘴才不老实。我跟你讲专业办不好是嘴也没有用，瞎说瞎说就瞎说就变成瞎说了。所以这个叫怎么说呢？吸金体质我们就正正反讲了，叫什么叫没有吸金体质呢？就是嘴好手不好活不行？你你你说活儿不行，你怎么赚钱呢？

发言人1 28:09

你肯定要活才行才能赚钱，你要有拿得出手的东西，而且目标感方向感要明确，如果不明确的话，其实你会很发散。甚至可怕的是什么呢？一看赚钱的人意志力都很坚强，说我眼里就这么一个目标。

发言人2 28:26

盯着这件事做，从早起早上才起来。

发言人1 28:29

就起来我当时赚钱的状态还是什么呢？拿个毯子就穿个小内裤，胯一批干活。然后我老妈去种菜要卖菜，说我得赶紧回家了得给孩子做饭，要不饿着了。这个买菜的商家就问你儿子多大？饿着？他妈二十几，都二十几了还能饿着，就是废寝忘食坐在电脑前干活。

发言人1 28:55

因为这个钉钉你想旺旺那个时候是旺旺。对他一想代表客户来，你说那客户来就代表钱来，我怎么能会逃呢？而且我经历了大量的苦难，也是种地，是找工作，是打工。当时就一个想法说，我怎么能够做销售呢？销售就是我努力我不就赚钱吗？对，我干所有东西都是死工资，我想努力一分赚一分，但是老天爷不给我这个机会，我现在我也没干成销售，所以我就想干你那地儿不对吧？

发言人2 29:27

怎么没有招销售的呢？

发言人1 29:28

卖鞋要女孩儿，卖衣服要女孩，卖手机要女孩，啥啥都要女孩性别就卡死了。

发言人2 29:34

再打电话去。

发言人1 29:36

应该打电话当时给我人生最大的人生出路，一个是说你买出租车。第二个就是去平安公司上班卖保险。

发言人2 29:45

对打，打电话销售去卖保险。

发言人1 29:47

就当时家里我老爸的一个亲属，一个朋友很好的朋友啊，就是为了能搭上关系，就是照顾他的爷爷奶奶，就是处好关系，邻里之间说怎么能够有一天我不行了，跟我去上海街上卖保险，那就是最高出路了。当年对对，在在那个就是当时是这个样子，所以我经历了发传单找工作，然后所有这一切就惜才，你理解了吧？没有吃饭的钱要干嘛呢？就1.5块，就是你只能买1.5块钱的酱酱饼。然后发完传单了之后后，一天给你12或者十五，你下午才能拿到这个钱，然后买那个酱香饼吃，当时妈没心没肺，还得花五块钱上个网，就是没钱的时候尊重钱了。

发言人1 30:37

这个尊重钱了其实叫就是尊重的钱，就意味着尊重机会。就是钉钉一响，旺旺一响，客户来了我尊重你。什么时候能尊重机会和尊重潜力才能获得钱。你说你不尊重钱，不在乎钱，不重视钱，你怎么能有钱呢？就是这个观念，比如说你的决策，包括将挨打，如果我亏钱了，我会重视他说我的决策我的想法，我的决策我亏钱了，反推我错哪儿了，就是永远都是不断精进的这个想法，与钱相关的想法。你不负责任的话，不对金钱负责任是肯定赚不到钱。无论你有多少钱，只要不尊重钱，最终也没有，所以你得客观认真的尊重这个财富。你中间学了一堆技巧没有意义，就是你那不就败家子了吗？所以说我用我见。

发言人2 31:32

过这种败家子很多是吧？

发言人1 31:34

很多。那还有什么像是一定赚不到钱的，有没有？大家也可以说一说，我看一看有没有什么，我刚才那四个还不够还还不够还不够多就能击中谁，我们看能击中谁。

发言人2 31:46

还有什么像一定赚不着钱。

发言人1 31:51

有没有一定没赚到钱的。

发言人2 31:53

一定赚不着钱的，打工算挣钱吗？

发言人1 31:58

打工是累计财富之前的路，就是你打明白工才能赚到更多的钱。就没有人说这个大家干嘛？

发言人2 32:06

那算挣钱，算算哥江哥说的是赚钱。

发言人1 32:10

钱跟财富它不是一个玩意儿，钱是钱，财富是财富。就是你认识咱俩互相认识算不算财富？算算一定算对吧？一定算我见到了新的行业，新的视角算不算？

发言人2 32:27

我觉得就因为我们的觉悟来讲，那是算的，就一定算。

发言人1 32:32

就是你没见你看当时昨天我们讲马云当时能去创家里边，说他家里原来很困难，然后遇到了他的澳大利亚的干爸爸。对，干爸爸然后教了他，就是让他去澳大利亚看了一下。就是人一旦打开了视角，那你接下来的通关攻略和想做的事儿它就不一样了。

发言人2 32:54

没错。

发言人1 32:55

所以说你看的人不就是你不可能吃到你没见过的东西，所以多看、多吃、多想才能多做。

发言人2 33:02

是不是要见我要相信。

发言人1 33:03

对，就是你你没见过你，你很难。对，我们今天在这直播跟大家讲的所有一切的东西，其实就是让大家看得到，然后经过我们经历过的东西。你们到手里一定是两块钱，无论你说多少倒汤水都两块钱，但是多听多看，这两块钱就能不断变多。江哥的两块钱可能就比较比别人的更新一点，那个猫哥的两块钱可能就是皱巴巴，但是人家是经历过从口袋里拿出来的，能理解吗？这是不一样的，你说再多都不如说你用你最大诚意、最大精力说出的东西，你能感动他们，让他们信。可能你这两块钱中间还藏了五毛钱，但我给的就是两块钱。

发言人1 33:45

最终就是勤劳。我认为说不勤劳的人能不能活在家就不勤劳，不勤劳的人就是再多，有资源的人可以有资源，他不勤劳就是地下都是黄金，他得弯腰捡，啪扣个章，那得弯腰剪。他扣个章，扣个章，他得扣才行。

发言人2 34:04

对，那得扣一下。

发言人1 34:05

也不用多累。有一种叫不是累，叫大饼挂脖子上，他不吃也没用。

发言人2 34:10

那就是没办法。

发言人1 34:11

那你看看你一点的章说这么一件事儿，江的家族这么多人，企业做的还可以，一定有赚十万年薪的、百万年薪的，还有赚3000块钱一个月的对这帮朋友就说，那为什么人家在你那儿赚100万，你怎么才给我三千，你为什么给我家孩子3000块钱？我说这儿有猫洞、狗洞、龙洞，他就往狗洞钻，那我也拦不住他。那人家拿100万那个你对能理解吗？那我你看还是亲属，为什么他不赚？这个就是个人本身自己对于财富尊不尊重，有的人是干嘛呢？你们就逃避，不敢面对金钱。

发言人1 34:51

什么叫面对面说我看了这个车，我思考这个车，我想买这个车，那我会付出努力和行动。对，有人会说，算了，我哪能命，我配不上。想都不想了，想都不想，想都不想。所以说敢想敢干，然后弯腰，然后勤劳。不勤不尊重金钱，不勤劳的他跟金钱就无缘，你很难打造吸金体质。

发言人1 35:14

我们讲的其实就聊的一个话题，就是什么叫吸金体质？怎么叫一定不赚钱的衰命？怎么叫一定能赚钱的好命？就这两个话题，衰命还有什么更衰的呢？先讲反面。

发言人2 35:29

先讲反面。

发言人1 35:29

还有什么更衰的更衰的。

发言人2 35:32

如果这样的话，我觉得一毛不拔的算是挺碎的。

发言人1 35:35

一毛不拔。这个叫流动，我可以用这个词来形容，就是资源是要流动的。你的人情和资源流动开来，会通过朋友认识朋友。

发言人1 35:47

我人这辈子能遇到的就是我我原来有一个想法说我这一生能遇到的人好像80%都遇完，就是还剩20%。因为寿命在这儿，遇到的人会越来越来少，但越来越精。对他这个数量时间在这儿，后面如果你在。

发言人2 36:05

层次太特别高了。

发言人1 36:07

遇到的人就肯定会少的。所以说我就在思考说，以前我要拼命认识更多人。我的人生这盘棋的上限其实是有我认识了多少人，就周边活跃了多少人，他们在干什么？我就在其中。我是觉得我在这个环境之中，那那这就是为什么一定要跟好的人玩，去好的这个地方，就是不断提高自己，就是不跟野狗抢饭吃，不跟爷当有一天我的财富损失了，遇到傻逼了，我就想我不行，我在乞丐堆里我已经做到了最牛逼的乞丐，那么还是乞丐，你理解吧？对，原来在电商圈里什么技术输出我牛逼，我说不行，跟这帮人抢饭吃不行，电商不是挺好的吗？这不一样，当年做电商的都是社会上混的不行的人才去做电商那肯定会好的。

发言人2 37:00

直接开个门店坐那收钱了。对，干什么电商？

发言人1 37:03

都是被抛弃的渣渣才做的。

发言人2 37:04

谁家好人干电商？

发言人1 37:05

那个时候对你把那个淘淘淘淘宝大学的这些讲师全部拉出来，你去数一下他的信息跟检索，就几乎都是大专。在做电商之前大专都算好的了，大专的大专都算好的了，你这是客观事实。你说中间这些精英来了干嘛？那是后阶段了。所以在那个环境中就会出现这样的现象。

发言人1 37:29

我现在为什么见谁都是销量，我看谁都是好人，但他确实都是好人坏人，他也不坏我。所以这就是环境造成的，咱拼命往上爬，拼往上爬，你看有原来有一个气运加一里的一个学员，他干嘛呢？清华他好像是走了一个读研或者读博的这条线。不是姜哥我要不要辍学就不读了。你怎么看这一点？说我创业了，我迷茫，觉得学历贬值没啥用。

发言人2 37:58

清华绝对比这没啥用。对，搞AH。

发言人1 38:03

我这么看啊，赚钱是一条线。我们昨天讲的时候，你看那个人退休了，父母一个月5万块钱，人生只剩下爽了。如果退休工资两个人加95万，那这这他他他接下来这30年除了爽，他没别的玩意儿了，就是人家的叫护城河。对，我说你不能既在这个清华读书学业完成又赚钱吗？那他俩不是非要二选一的。对。

发言人2 38:30

清华现在搞我也搞得多厉害，就是你往里面伸伸手呗。

发言人1 38:33

重点在于说人是这么分钱，财富资源就跟名利权就是永远有钱在最底换来的是这些东西，这些东西比金钱要更重要。所以你现在就要以前所有人的财富观念和金钱观念就是一个桶。我的想法是你至少要分出多个桶，你跟我之间的人脉关系算不算一个桶？要不断累积优质人脉。我不断的靠体力、靠劳动，靠干嘛攒这个钱是不是也要答对，权跟名要不要。

发言人2 39:10

带权？好像不是我们普通老百姓的。

发言人1 39:13

有啊，当然也要有了，就是提前去布局，提前去布局人家。你要知道少爷的长辈、爷爷、爸爸都会提前就布局好全的这条路他们甚至都不走，甚至都不选。但是所有人就是这些有钱的人都会把风险提前规划好。

发言人1 39:35

如果在座各位，就是汽运这个里面一定你知道我会招什么人进来吗？这些人本地的多栋楼的收租的父辈特别牛逼的企业的这个特别牛，我要招这些人让看看，说我怎么能够超越父辈。但是这些人他会不理解，说我爸他妈让我这个，让我那个，我不想这个，我不想这样，我不想这样，我有就是被有钱烧的，也就是这类人。你告诉他你们梦寐以求的生在罗马的这些人，他们的人生你也要看。因为有一天你儿子也会这样理解？你知道说，这就给他惯的，给他烧的给他烧的，给他烧的。那就是你要知道他们就是人生最宝贵稀缺的资源。

发言人1 40:22

有钱人想要什么，那么一定是值钱的，这个理解。对，你不能说连啥值钱都不知道，有钱人想要什么，那我们就要拥有什么。那你能跟他链接。

发言人2 40:35

有钱人补个课1个小时都1000。对，就是这样，普通家庭补个课1个小时能给150不错了。

发言人1 40:41

所以说这个要一定要有足够多的样板，人生要有多个桶，赚钱的桶、值钱的桶、资源的桶、人脉的桶。然后这个行业的桶，我在一个大的环境中去做，所以财富是这么多个桶逻辑到一起。如果单纯只是赚钱的话，那么你再过几年钱就越赚越少了。对我之前完全能理解。对，就是这种。

发言人1 41:10



所以还有一个是什么呢？你就是赚钱就有很多赚钱的误差，就是这个钱你赚了，就是要怎么说呢？心思的赚钱就赚不了大钱。你说我有个小心思，我那天在我想给他们拍一张照片，说我从飞机回来看到那有个袋子，袋子上有奢侈品，有什么？我说我要不要把这个包偷走呢？你们记住这一点。

发言人2 41:35

江哥你萌生了。

发言人1 41:36

这样萌生这样的想法。我现在就你们想不想听这个点，我想这个点吗？

发言人2 41:41

想你能萌生出这样的想法。

发言人1 41:43

你们想一想说大家很很直白的讲，什么叫尊重呢？就是猫哥今天聊天，其实跟你聊天，大家就是借着跟你聊你的高度在这儿，所以聊的话题高度就高。然后大家在这儿听，一堆人在这听，我们得真诚说你。动没动过这样的心思呢？说看这个东西好，我想拿的心思有没有过呢？

发言人2 42:04

我还真没有过这种没有过东西的这种心思。

发言人1 42:06

对，就在座的各位能想过就你脑子里的想法，想是不犯法的对。

发言人2 42:11

想不犯法。

发言人1 42:12

我当时就想拍了一张照片，我想当成个案例跟这个气运加一的人探讨。我说你看这个包在这儿也没人管，你说要拿来拿走了，是不是也挺好？我心里知道我有这个想法，这是个小人儿。这小孩说你不傻逼吗？就是你插了一个包，对，这不是差不多一个包叫心理的对照关系、衡量关系。就是我在审视我自己，审视这个事儿，也就是说别人可能说不会或者怎么样或者如何的想法是单一的。那我内心想法说，我有了这个想法，捏死了这个想法。我看到这个事儿想分享给更多人，加强巩固我这个想法。

发言人1 42:52

然后我拿这件事儿告诉大家，第一尊重你的内心，我有这个想法，看到了不对，反复的就是今天这是个包，民间可能是个资源，是个别的什么东西，是个是个一堆，就是我泛指了一个能对我产生诱惑性的东西，他不是包赌博一些特别刺激性的活动。这个异性女人啊，江哥能出事的点，就是你只要不碰那些极度危险的玩意儿，应该不会太差。我跟我老妈说，我要花钱了，我说你想，我你儿子只要不碰那两样玩意儿，应该是差不了的。吃吃几个钱，喝喝几个钱。

发言人2 43:32

玩玩几个钱，我才能值几个钱。

发言人1 43:34

所以这个就叫什么呢？生出一个念头观察自己，这个很重要，知道自己几斤几两，知道这事儿不对，然后把这个事儿反复加固在自己身上，然后你把它再扩张说如果这是比如说设局，如果是美色诱惑我，如果是什么什么项目诱惑我，跟这个包其实一样，因为他诱惑了我理解了吗？所以我会通过这个事儿，我今天发现这个事儿，我想了这个事儿我给你们分享一遍，就是在加固我的内心。所以这就是为什么你看江哥总要猫哥你看这事这样你每次跟别人分享事情的时候，就在加固你的内心。你帮别人这就叫帮人就是帮己。所以我会把这个诱惑性那为什么不观察？当然要观察，逃避没有用，就是精进和面对自己，我到底是个什么样的人，而不是我说我是个什么样的人我说一千遍一百遍我就加两块钱，我那我就说一万遍呗，能理解了吗？加1万个两块钱。对，加1万个两块钱，我是这么一套算法。所以说当你发现那些这事儿不好，这个螺丝也是想就这样。

发言人1 44:45

哥我的妈这样，我说你干嘛？他说不好好，那不好就不干了，理解了吧？所以你尽可能的叫排毒，多去思考这些你认为不好的东西，说出来这事儿不好，那你可能就挡灾了，你就不干了这个事儿不对，你就不干了。多说好的也多说不好的，说这个事儿不好，不应该干，那你肯定就不会干，很大概率上不会干。然后再把它扩大，就是我现在讲的这套思维，如果能听得懂的话，我不能让你原地就升仙，但可以慢慢慢慢慢慢变好。比如说这个思维的模型怎么看钱呢？

发言人2 45:26

那他会不会有点太慢了？他这他有多长时间？

发言人1 45:30

路上很长，就这种事情如果底子不打好，你是就是人家财库说有钱无库，就是我遇到钱了存不住，那我得存。我都说了人生有这么多个桶，每个桶都得放东西。你有没有想过说生出这个桶的概念就已经很值钱了。其次再有完桶里注入资源的这个心，持续注入的这个动作，那你活一辈子活赚钱，然后资源要名要利、要本事，那你你这不气运滔天吗？

发言人2 46:07

那这里面会有多少种操作呢？

发言人1 46:10

太多了。

发言人2 46:11

操作太慢。

发言人1 46:12

原来我就好一叫加一，我现在每一天都能好时？累计时间一叠加，我就到处就为什么有人说这个人好命，赚到钱了，好命它也是可以累计的。

发言人2 46:26

那它好命大概要多久才能累积出第一桶金来？

发言人1 46:29

这东西我可以累计出贵气来，但不是金不金的问题了，是100个金也不如一个贵气。

发言人2 46:39

直播间的时候你们想的是吗？是先有贵气还是先有第一桶金好呢？

发言人1 46:44

肯定是贵气，有贵气的人他不缺钱，是吗？那你你你像我我我。

发言人2 46:50

能非常能理解江哥的意思，我看大家你们是想第一桶金的，还是想要贵气呢？

发言人1 46:55

反正我是不断的复利效应。有钱的人想要什么？有钱的人想要更多钱，想要贵族。

发言人2 47:06

想要上上一层，让别人看出来自己真有了，他要更多。

发言人1 47:10

钱还是要贵钱。

发言人2 47:14

更想要金，看金绝对是超过贵金多的对。

发言人1 47:19

但是我也没说不要金，给我拿个水金也要，但是在有金的同时修自己的贵气。那那肯定就比如说你看那些人买奢侈品的，说什么叫把金钱放在脑袋顶上呢？取悦自己就是脑袋顶上，我穿这个好叫脑袋顶上。

发言人1 47:37

我买奢侈品，我知道各家的动态，谁家的主理人走的一个什么样的走向。今年这款包跟去年那个包的区别是什么？文化是什么？故事是什么？当我知道了之后，我就具备了这样的理由。

发言人1 47:51

你看你现在的在杭州这里调任何一个你想要的奢侈品。如果有一个大哥说，我想要这个，我说好，我现在让他给你拿过来就可以。就是你接触这些行当了，你在里深挖了，你我也消费了，那一定要去最贵的人那买，我肯定不去便宜的那买。我会因为这件事儿对我产生除了好看、好玩、享受之外，能帮到你，能产生业务的连接。

发言人2 48:21

那一个普通的像直播间里很多的人，他们最开始没有钱去接触奢侈品的，它的贵气体现。

发言人1 48:28

今天我们要吃饭，我知道一家馆子极表这个管子很屌，就跟你有奢侈品的资源是一样的。因为你们的圈子不用奢侈品，总得吃饭。

发言人2 48:41

对。

发言人1 48:41

总得吃饭。那家肉夹馍屌炸了，简单简单，那家牛肉干牛逼到了简单。这不一样的道理吗？你以为说你用什么，你不用奢侈品，说这个一你就举一反三。所以财富这个事儿，如果在我看来咱就想要赚第一桶金的话，一定是要尊重财富，知道钱花哪儿，钱用哪儿，钱怎么来。这是第一个叫尊重它。第二个叫真实，就是你务虚的话已经赚不到钱。对。

发言人1 49:15

然后还有一个我会有几个思维叫倒计时思维，说我今天就这个月我要赚钱。你看每次江哥说事儿，都是说事儿的同事后面都跟着一句话叫这个月底结束。比如汽运加一这个课就是3月1号就结束了。所有的事儿都是基于3月1号不能做赌徒理论，卖吧，搞吧，好好搞就行了。3月1号之前搞多少是多少，这就是一件事儿，加以时间，在时间内怎么做都最好。

发言人1 49:46

我举个例子，今天直播昨天直播这个直播的时候出了笑的迟到了或者怎么样。我们刚刚你们看那个直播首图，在开播前一秒赛总发了一张图更好更好。我说没事儿，开始了搞，这就是时间。这当下这个时间怎么能让接下来更好，而不是考虑之前怎么样，就这么一个逻辑。所以一定一件事儿要赋予时间，既看到这个事儿赋予时间，量化出来目标，接下来诠释方法，拿到它都是对的，就如此之简单。

发言人1 50:25

你说再多东西不就是什么事儿，什么时间拿什么结果，接下来说怎么干。一轮太阳在那儿奔着太阳跑，就这么简单。我我老妈说叫不怕慢，就怕站。任何事情我登山登富士山要死了的时候，我就想他只要走就行，千万不能停，千万不能做，只要往前走，再慢都等你了，没有人死。富士山，有说那个还是。

发言人2 50:49

得有的说。

发言人1 50:50

那个叫什么呢？那必吓我说富士山的山不像中国的山，它有台阶儿，它都是火山，一脚深一脚浅，就跟踩在猫砂上是一样的。他说你看那个石头了吗？上次就一个风过来，一个石头过去砸死三十几个人。你知道他们那个导游看我怎么跑吗？没有水，那逼一看就不像是能把水给我的人。说说据说我下山的时候，我走过的路后面直冒烟，你看那浑身就画就全就是一骑绝尘的那种感觉，直冒烟你懂吗？因为那个地形又很软，我又怕石头滚下来再把我砸死，就咕咕咕往下跑。

发言人1 51:30

上山爬了他妈的一共14个小时，我大概上山7个小时，下山连4个小时都不到，我就下来。他们说你上下山那个劲儿那么快，你这个8个小时就完事儿了。付了吗？一倍的时间，所以就是一点目标明确，下沉怎么快怎么来，没了就这么简单，碰什么的没有意义。所以赚钱这事儿就是不怕慢，就怕站。我就是

就是这就吸金体质，你攒钱逻辑你得什么呢？说开始攒钱逻辑就是我有攒钱的这个意识跟行为跟想法，在攒的时候叫积累，叫累积效应。东北大米为什么好吃？

发言人2 52:21

风水好好。

发言人1 52:22

在哪儿吗？

发言人2 52:24

水土好，黑土地，再拌上当地适宜的温度。

发言人1 52:31

这个叫有个词叫低温，不是瘟鸡，不是鸡死了，是鸡瘟。鸡瘟啥概念呢？说东北的粮食就产一季，然后气象学里有农业学里有一个词叫积温效应，叫今天的温度是多少度累计相加。比如说一个温度乘以时间，比如说这个浓时的温度是几万度，叫温度越高累计温度越高，这个作物的产值就更好，产量越高越好理解了吧？叫累计。是的，所以你怎么叫累计叠加让你变得更好，你就所有人的好叫点状结构的好。

发言人1 53:11

我有个思维，好想法，大学生废柴废在哪儿呢？就是他只有好想法，但拿不了结果。他这个事儿只能干一半，他不能商业化。也就是说你不考虑天，不考虑地，就是说老子这条直线画的又直又好，他没有用。对，就是不成才是因为你没有办法在这儿自己从头到尾做一个项目。

发言人1 53:36

半成品是不值钱的这是一个核心关键。所以要累计叠加的成事逻辑、叠加逻辑、城市逻辑，你如果不能叠加的话，一直是漏的。就来钱，你源源不断的管道式收益。就是江哥今天在这直播也不耽误今天赚钱。对，你如果不直播。

发言人2 53:59

那你觉得江哥很厉害的一点，江哥非常厉害。

发言人1 54:02

不是我想要我为了达成这个目标能赋予十年的努力，这叫累计积温。我干到这儿了，付出在这儿了，老子分出去的钱大于进我口袋的钱，他现在还没做到，这是一个挺大的遗憾，就一定要做到。分出去的钱大于进我口袋的钱，不光有管道式收益，还能长命，还能稳定赚钱。这个理解吧？这个很高级，摆在我面前说一无所有赚钱就断了，何能持续性收入选哪个？我是个暴君，我独裁者钱都是我的，你们看一眼都该死。先杀我。对，先把先杀我杀了。

发言人1 54:43

就公司老板赚的钱让员工眼红，你能好的了？一定要找几个扛雷的，你们几个也得赚钱，我在你们之上，你们几个加的钱比我多。员工有问题也是仇恨的，是你也不是我。是这样吗？是这样，那我就打造不断多的这些东西。

发言人1 55:01

有的人说了，说你装什么大尾巴狼。我说你看我分出去的钱账在这儿不怕你查。我说我跟你玩，我也这么做，就叫江哥的叫33逻辑。投就是我无论投多少钱，我只拿三成，就是你剩下的给我，你不至于让我出去，让我滚吧。只要我有，如果你让我滚的就是没价值，就这么简单。那你让我滚了你要付代价。

发言人1 55:27

如果就是要怎么说呢？与人合作该签约，该按规矩办。如果我不按规矩办，那最终对方不给我钱，不按规矩对我我也认了，因为这是我的选择。

发言人1 55:41

我就希望找到那种默契的人，就是跟我做生意的人。有人说江总我确实很佩服你，因为我们只有一面之缘，我介绍了一个客户服务了两年。现在你们的人逢年过节每个月到钱了都会给我打一千多块钱，这是我没想过的，没想到的。能明白江哥为啥赚钱了吗？就外部还有一堆能给我赚钱的人。稳定的点是因为什么那么多人希望你好呢？希望我好，你能赚钱，就这么简单。

发言人1 56:14

希望我好，我们说江哥做外包，谁跟你说做外包？他们都说江哥你看给我介绍客户的人，他可以把客户给别人，叫我把业务介绍别人，他把业务给江哥，你有事找我好使我做抖音做教育、做资源，你找我我可以链接到这些资源。你找我合作，不光能有我的帮忙，交个朋友能赚到钱，还能赚到资源，有事儿还能一起共事。你看吧，但凡有人发信息说，江哥我干个啥事儿，我会不会？我肯定帮人家。

发言人2 56:48

就说有的资源的话就会给你补贴补点呗。

发言人1 56:51

那肯定重点，就是我怕自己没价值，帮不到别人。这是我的一个桶，我认为这个桶比我现在的钱要重要。因为我的钱是从这个桶慢慢流下来的。流到下来之前，你看到的是我赚钱了赚钱的人的背后的意识、想法、能力、资源、起心动念的这这些东西是不是得大于他的钱叫百倍，大于现在拥有的钱才能赚到这些钱。

发言人2 57:19

没错，江哥你从什么时候开始才去意识意识到去意识到这个事情的呢？

发言人1 57:23

我说凭什么我他妈没有那个命呢？你为啥那么牛逼呢？我想我怎么做都没你牛逼，那我就想，那你做人能决定你赚多少钱吗？所以钱也要修，人也要修，你赚到钱了不是人了，那短命。

发言人2 57:41

你看最开始你总会遇到一些什么事情，我都不跟你说这个，他还会意识到这种事情吗？

发言人1 57:46

阁下的财富是我这辈子和下辈子佳琪也达不到的财富。我想问为什么你可以？那大哥跟我大概说了一番，这话我信了，我持续干十年，我得到了曾经跟我吹过牛逼的大哥，搞集团的那个万花筒教育什么一堆。那大哥他妈的黄了不干了，黄恶心了。

发言人1 58:08

美国说搞电磁炮，我信了，我真拿出来了，就这个意思。搞公益，搞捐款，搞这些搞那些听上我听上去我当时说的很有道理，就跟大家一样。他妈这逼在这吹牛逼，我信了，他说的是好的话，好的道理，我做不到，但是我知道这个道理是好的，这是个坏逼。这逼在这儿吹牛逼，这逼是敌人。但他在台上讲课的东西可以的，不是人，是人，事儿是事儿。他说的道理是好的，我信服了，我跟着做，我得能做一个分清好赖的人。

发言人2 58:44

那时候你为什么不像现在大多普通人一样，相信努力是最重要的呢？

发言人1 58:49

也那那当然也重要，这底层。

发言人2 58:51

努力其实我们它。

发言人1 58:52

只是一个基石。Chat GDB跟AI来了，遍地是黄金，我也是减的最快，就这么简单，这叫众生平等。你不要觉得GDP来了，那个智能来了，你就怎么样了，平等的就等同于5，能理解吗？是世界变了，但是牛马是牛马，老板还是老板，这个不变。是的，这个不变，这是客观真实吗？

发言人1 59:18

你问我江哥从什么时候开始想得到的？为什么会这么想？我想成为像他一样的人。他这么说了我就去做，我尊重，我知道啥叫好道理，啥叫坏道理。我怎么能赚到我这边我再说，你别说说我修这玩意儿了，赚到钱贵气的人，他连下辈子他都想修，捐款捐票，他连这他都干你你懂吗？

发言人2 59:43

我懂。

发言人1 59:44

我知道我见过这些人，你懂说我只是说兄弟们要赚钱，要人脉、要名，要有赚钱的机会，要善念，要链接这个世，直接到时候看看不断的一堆桶，人家连下半辈子的桶都开始布局了。你不要看那些信这信那的人可以玩。

发言人2 01:00:02

有信仰的，我也有一点这样的信仰。

发言人1 01:00:04

对，有信仰的人和啥信仰都没有，不知天高地厚的人，那我愿意跟有信仰的人玩，愿意我是愿意的，起码他有多重规则规范。

发言人2 01:00:15

大师还跟我说，你这辈子注定得修个庙，庙背后得刻你名。

发言人1 01:00:19

我也我这个我江哥马上去5台山，我全世界全国全世界的名山大川我都要走一遍。我跟你们讲讲江哥要怎么走，跟江怎么走。放个音乐休息一会儿，发一个福袋中的人，你把那靠谱拿过来发福袋，大家打这个叫气运加财富是吧？幸运加一，财富加一。看一下，这个靠谱，大概会变成这么大的靠谱，小的靠谱就这个，不要小的，哪哪个是哪个小的靠谱。

发言人1 01:00:59

今天买汽运加一克的，买家庭版的，就是2048的，2048的全部都送一个。这个，全部都在这个靠谱。然后你们其他人抽奖，也抽这个靠谱。我的想法是给你们补一个小的那个小板，靠谱，单独让青姐单独再写。对，大概这么大，大概这么大。然后这个看不见了，白了是吗？这个可以了吗？可以了，动就可以了。好靠谱。

发言人1 01:01:30

发现福袋抢到的，三分钟是吧？几个福袋？对，一个人可以再发吗？可以三分钟结束后可以再发，三分钟结束之后再发一个五个人的福袋，好吧，还是这靠谱好吧。三个人，没有那么多，给倩姐省一省体力，倒不用给我省钱。

发言人1 01:01:57

给你们讲讲，我要出去玩，怎么能轻云佳怡。

发言人2 01:02:01

好吧，我一直在房车去旅行，全国旅行。江哥顺便讲一讲，你讲的时候带着我。

发言人1 01:02:08

我给你讲一讲，我带着猫哥讲一讲。对。五台山不是武当山。

发言人2 01:02:17

那肯定。

发言人1 01:02:18

五台山我跟你讲，我现在告诉你什么叫极致的用汽运驱动现在的所有。

发言人2 01:02:25

一切资源OK我要发出去。

发言人1 01:02:29

我今年要全国各地，我要去五台山，我要去南迦巴瓦，我要去四川的一座雪山，对吧？我要去那个没好像没说泰山。

发言人2 01:02:41

说没说忘了没说呢，还没说，还没说，就假设现在来。

发言人1 01:02:44



假设现在假设来得及，我要说去这些地方，发出去全世界全国各地朋友就会问我，也就是说从我起心动念这一刻，气运就已经连接到这些人了。这些人受过恩惠，帮过我忙，是我大哥，是我小弟，是我客户。在武当山的，在周边的不在的这些人，全部因为我的干这一件事儿，关注起来拉群。

发言人2 01:03:11

拉个群拉群。

发言人1 01:03:12

在我去之前，这个群就在气运加1，要发礼物吧。好，这是第一轮叫链接。这个网是基于过去的网铺垫这个网。这一波我这一路走过去，就跟中国的一带一路是一样的，理解吗？

发言人2 01:03:29

理解。好。

发言人1 01:03:30

大家都往里注入资源，吃啥喝啥，玩啥谁来？好吧？

发言人2 01:03:35

对。

发言人1 01:03:35

一起先把一个特别牛逼的人抓进来。我说庆姐也在，要不一起聚一下。一堆人过来，我不断炸了。对，不断的往里注入资源。因为要先确定什么时间去什么地方，跟什么人，有哪些人，大家注入了什么资源之外是不是要有点渠道观，能玩大家玩过的东西吗？

发言人2 01:03:57

不能得玩点新鲜的。

发言人1 01:04:00

要不要发文？要不要商务邀请，要不要地方龙头企业考察？我的这些朋友在本地的，但就我你就我的根据地，你说你想见谁我都能安排。

发言人2 01:04:14

那必须得当地有能量，好协会。

发言人1 01:04:17

的人得来，这个地儿的最牛逼的大师他得在，我什么也不说。

发言人2 01:04:25

带朋友去。有多少个城市能干到这么强？随便所有一切。

发言人1 01:04:31

城市一切正式太屌了，一切正式。只要你想，就是这个世界上就是我认识谁，我的气运链接六个人可以认识世界上任何一个人，对吧？就是如此。首先你要知道这不是一个非常难的事情，是稀松平常的事

情。就是一个饭局，一个聚会，一个特别好的年轻人来了，你能连接什么资源，他就来了，就这么简单，难这很难吗？你问问你的父辈。

发言人2 01:05:01

对不社交的来说很难。

发言人1 01:05:03

但凡在这个地方扎根的这一代人，但凡他有一点点小能量，他都可以链接到这个区域最牛逼的人。如果这个人牛逼，他可以告诉我，江哥，我告诉你五台山什么地方，哪个庙哪个主持谁最牛逼。没毛病，他只是告诉了我，对我说谁认识这个人吗？信不信得有一帮人他不认识，他都得想办法介绍给我说认识他都不知道我要干嘛。如果有人替我去找这个人，理解了吗？去之前礼物先到，感谢先到，你要帮了我，哪怕是一句话。

发言人1 01:05:38

姜哥叫什么呢？最高是我花过8万块钱买一个电话号码。对你只要把电话号码给我就给你发了。

发言人2 01:05:48

这人太大能量了。

发言人1 01:05:50

没有解当时的燃眉之急。他的时候OK理解吧？理解好，买号码的这个人是不是朋友，是你帮完我了，我告诉你，现在就这样。

发言人2 01:06:01

先告诉他了多少钱吗？

发言人1 01:06:03

没有，没告诉多少钱，你给钱了就给你给就是。就这事儿你要知道，大家就知道姜宇是一个不差事儿和不差钱的人。就花这个钱他都给你证明好吗？

发言人1 01:06:18

好，在五年前曾经有一个说我是傻逼的客户，它类似于是那种海他米艾米，我们当时服务爱他美的客户。江哥做客服，他不用咱客服，我的客服给他做咨询，就告诉你怎么能够让客服变得更好。那个负责人大概就是高学历海外留学一副你是傻逼，你是土包子。江哥那个时候一就是口罩期间头发那么长，然后说话他们又听不懂，比如外籍的人就是加加几英语干嘛？对，我告诉你，我所有的黄金也好，这些礼物也好，逢年都有。在他们的视角里就是说都不合作了，我也不在这家公司了，你为什么还给我送礼物？我想告诉你，曾经帮我依依这辈子但凡我有我都会给，理解了吗？

发言人2 01:07:08

都把他们的地址。对。

发言人1 01:07:10

给他们发，全部都就是曾经帮过我的人，到现在为止都有。我会一年得发多少份？

发言人2 01:07:17

5000份吗？没有。

发言人1 01:07:18

不止，一年万万把粪的万把份礼品。

发言人2 01:07:20

至少。

发言人1 01:07:21

然后我想说的是什么呢？你帮了我，我永远记心里哪里，我帮了别人我永远记不住，你不需要我帮了你，你不需要告诉我什么，就不需要。所以气运就一直会有流转。

发言人2 01:07:39

明白了吗？

发言人1 01:07:41

这个很厉害，比如说我给你帮忙了收了钱了，交警了，我麻烦了对方，对方得说唉呀江哥的朋友牛逼，就是我有一天出事儿了，一帮人就。

发言人2 01:07:55

这个思维确实是非常小。

发言人1 01:07:56

哪怕我给别人添麻烦了，解决你的问题，你念我一个好，那哥们儿念我一个好。如果你狗逼了帮忙了，你跑了说不认了，我认我。我在一个饭局上，一个朋友来电话说，那个谁是不是你合伙人，我们要搞他。我说大哥什么事儿，你跟我说一下。他说他介绍了一个客户，就是审批一个网店，批下来了没给钱。我那个兄弟说他妈我也我就介绍了一下这个事儿，出事儿了，是他跑了，不是我跑了。我说咱犯不上，这钱我给你垫了。你我不了解什么事儿，但我知道这帮人要是搞你一下，损失一定大于这笔钱。这笔钱钱我说你我当弟弟的给你这个啥我不希望不好的事儿，我就挂了，人家就把钱打我了。

发言人2 01:08:45

明白了吗？他回头把钱直接打给你了。

发言人1 01:08:48

没有，回头立马就打。

发言人2 01:08:49

立马打给你了。那你批评了没有？

发言人1 01:08:51

先评完。

发言人2 01:08:52

再跟他说的。

发言人1 01:08:54

OK懂了吗？懂了，我再说，我只是说我要去去就能链接出这些人来。我只是去了吃了个饭，见了一堆朋友。但你有没有想过第二轮就是当地的企业，最牛逼的公司，最赚钱的这些人吃吃最好的，玩玩最好的，买买最好的，见见最好的。所有人会因为我的到来而让周边的资源盘活起来。

发言人2 01:09:20

如果这边是杭州吗？如果他们一定会互相聊一聊去杭州。

发言人1 01:09:24

那我是怎么招待呢？那肯定也是最好的。这就是怎么说呢？一堆视角在这个世界上为你传送很多的信息。我一定要就是我去五台山了，肯定要见当地最牛逼的法力最强的这个人，我所有大山走一遍都是最强的人。

发言人2 01:09:46

对。

发言人1 01:09:46

谁跟我说有缘？大师我道行不深，但我是有缘人哪。对我是有缘，我是有缘人，我一定是有缘人。对。

发言人2 01:09:54

有缘？有缘。对，对。

发言人1 01:09:57

那缘分可足了。那有个叫道生，我你看能不能找到叫道生贵，道生贵是一个画派我会他只要说话，我肯定就收了。江哥投这个艺术品失败了，但是我会投道生贵这画派的，这个叫这大师叫什么名我忘了。

发言人2 01:10:16

我投了多少钱你都忘了。

发言人1 01:10:19

我去拜访名山大川，所有的礼物我从去年开始攒，我要每个名山大川都能我拿出来一个东西。而对方觉得说牛逼，礼物把我送到贵人面前，我现在就在我现在在说我给你看特特屌。

发言人2 01:10:38

这么牛逼。

发言人1 01:10:39

特屌叫卢建明。

发言人2 01:10:45

像干这种事儿，是不是只能我们跟着江哥的路线走？如果说大家从最开始去积累去干这件事要很多很多年。

发言人1 01:10:56

意识我用我的顶级把把拿到的结果给你们展示一下，只给你们展示一下。那你想我去各个名山大川，我只是去玩一趟，就把生意做了。对，资源做了，你看就这个人。

发言人2 01:11:20

这有有水平的。

发言人1 01:11:22

帮我调一调，看一下。

发言人1 01:11:30

看到吗？这是一个。他这个人吗？看他的眼神，这个人都是老子，看这个。看到吗？各位画的。

发言人2 01:11:42

确实好。

发言人1 01:11:44

有门的这画的确实好叫敲门的对，他起这个名也屌，又道佑生贵气。

发言人2 01:11:51

是不是理解吧？是个派。

发言人1 01:11:53

道生贵。对，当然会是个画派。这个人叫卢建明，你看这个眼神，我会积攒很多他留出来的东西，不贵就贵，倒不贵，你就捡漏就行了，就是储备好到哪儿都说你看这位大师，我一定要见这个大师。我跟他说你家里你的作品，我大概不多有有几十幅。我送给了5台山的谁谁谁哪个谁谁谁谁。他说我操你屌，小伙子来吧。

发言人2 01:12:21

大哥都是他都是福音，对不对？

发言人1 01:12:23

我要先把他的作品收集好了，再去见他，再去捧他，再告诉他我链接了谁，你的作品我有多喜欢。那你告诉我，我跟他的关系能次吗？这个大师的作品，他所连接的人就是这些大师，他链接的人脉比他的作品要直接。

发言人2 01:12:40

这些人未必认识这个大师，那以后去哪个厉害的人都有大师的话，那大师本身身价也起来了。

发言人1 01:12:47

杭州有一个做日料比较牛的叫叫勇哥，他把那个菜单纹在了手上。我带这些朋友去过，别人去没有位置，那我去了他不可能没有位置，就是我去这儿吃饭，我吃完我就走就行了。那到期他告诉我多少

钱，我也不会问，去了我也不用点菜，就什么行情安排什么。那反过来就是你如果去人家吃饭，跟老板说老板真好，真棒，对吧？向您学习，加微信成为一个朋友，发个礼物你也可以，就这么简单点事儿。

发言人1 01:13:19

他那顿饭卖谁都是卖，对，卖谁他都是卖。不是说我怎么样，只是他能在杭州卖这么贵的日料，我说我想买翡翠，他妈刮推几个，这几个人都靠谱，我让人带过来给你看。你看摆在面前这一堆翡翠，这大概不多，这大概千来万。绿绿的摆一排。江东你先看看，不行，我再配更好的这就是在这儿吃。明白了就简单吗？能不能活明白？这就大概这么个意思。

发言人1 01:13:52

所以我出去玩儿，我一定要见朋友啊，我带只狗去这个风景拍个照片，下车尿尿，下车睡个觉。我体验了你体验什么了？你链接到什么了？基于这个大山，它给了你什么文化？你深度体验了吗？

发言人2 01:14:10

没有，我也见了很多朋友。

发言人1 01:14:12

你有当地最牛逼的人告诉这是啥吗？

发言人2 01:14:15

没有，当地最牛逼的人凭什么。

发言人1 01:14:17

都是当地凭什么也就是。

发言人2 01:14:19

层次还算稍微好一点点，凭什么最牛逼的人吗？

发言人1 01:14:23

凭什么他会招待你。

发言人2 01:14:25

当地最牛逼的人招待我们？凭什么？凭我们。

发言人1 01:14:29

粉丝账号多了很多，凭我是一个波浪的形式，凭我和杭州我做的事儿和周边的人和我帮过无数的人的反补。这个人根本不认识我是谁，我也不认识他他也不认识我，但他能在他认为行的人的嘴里听说他可以就这么简单。

发言人2 01:14:51

这么过。

发言人1 01:14:52

就这么简单。

发言人2 01:14:54

我们现在出去基本就是你看这个粉丝很多，这好几百万就是我们的。

发言人1 01:14:59

然后这个世界上还有一个人非常买猫哥的账，我是谁不重要，我认识猫哥就行了。简单我是在你的肩膀上跟他说话，我再牛逼他不认我有什么用？理解，这就是广交就多教会人。这么简单的事儿，哪有那么复杂？与人为善，希望别人好，不断帮助别人，就是这样。

发言人2 01:15:28

对于大家像这种刚刚从大学出来的人，他们需不需要有第一桶金去做这个事情？

发言人1 01:15:34

它是这玩意儿要心不是要金。

发言人2 01:15:39

不是要金，要有心，哪怕这个东西它就也挺便宜的。对我现在想送我。

发言人1 01:15:43

就先我就不这么一说。气运买88本气韵的这些人，在这个年纪我能送书，我还能给你讲道理，我还能说这个人怎么样跟你产生强关系，能理解吗？有一个小姑娘是买宣纸，把我这个幸运的书再重新包一遍，您能理解吗？买宣纸再重新包，再重新包一遍包，这叫心。他有两个心，第一个我给别人送书，第二个我用宣纸包起来，第三叫我把气运应用起来。我有个大哥，这大哥这么干的，他出去玩的是这样同样去玩两天时间，和别人去两天时间，同样见大师的人，同样去武当山的人，他能一样吗？

发言人2 01:16:29

它不一样。

发言人1 01:16:29

是它完全不一样，就质量不一样。

发言人2 01:16:33

质量是不一样。

发言人1 01:16:35

你说能成就什么吗？不知道算计啥了吗？不知道我去了是得到了还是给了，是我是给了我们就像那个财神爷到那唠唠唠。

发言人2 01:16:44

唠唠唠刷刷刷。

发言人1 01:16:47

别人会因为我的巨货而获利。

发言人2 01:16:50

那江哥第一笔人生中第一笔大钱也是气运给来的吗？

发言人1 01:16:54

我马上这周要去深圳，推荐黄老师去请他过来给你财富课做背书。

发言人2 01:17:01

你去不去呢？去。

发言人1 01:17:03

去了之后，我带你吃什么，喝什么，玩什么，见什么的。

发言人2 01:17:09

这黄老师。

发言人1 01:17:10

这别的，我就周边的人，那我去了这帮人怎么招待我，你就跟着就好了。这个人脉就给你了，给完你了就我们去舟山。舟山你旅游很火。对，去舟山拜年，去烧头香。去了之后，你问问他们这当时跟白姐一起去的，还有阿迪我们几个你问他住酒店花钱了吗？估计没话吧。你问我去去这个地方安排谁见谁吃什么，这些肯定就有人安排。

发言人2 01:17:41

对，当然你有人安排，理解了吧？理解。

发言人1 01:17:45

那我能让人不花钱吗？礼物得带一堆。对，他说江哥我什么时候带，你能不能搞个什么东西或者干嘛，我们聊呗搞呗，就这么简单。

发言人2 01:17:59

有非常多能搞的事情，就是没有那么多人才去填那么多坑，把这些事情都做起来。

发言人1 01:18:04

对，是最好是我看到一个机会，我能不能做这事儿，对不对？能不能给我的朋友做？我看到一个好的东西，第一时间想到别人。然后再想到我就是再牛逼，这东西再好，我知我几斤几两我也干不了。我说猫哥可能行，猫哥你看这是啊就是如此让这个机会也。

发言人2 01:18:30

在内部的一些流动。

发言人1 01:18:33

去请黄老师，有人去请说行不行？黄老师就不行，我去了，我说搞这个，我说那来搞。

发言人2 01:18:44

理解了吗？我理解。



发言人1 01:18:46

就是人是有一个银行，我跟你的交情到底储备在这儿，我这次带你去吃喝玩乐一条龙的安排，全我来，咱俩是不是有个交情？资源上了是不是有交情？有啊，我说哥你帮我推推这个事儿能理解吗？这就叫矫情，这就叫评审。

发言人1 01:19:06

所以我会问他凭啥不赚钱？什么时候能修出一个点叫活该？就你赚钱，这就是我想要的目的。活该就赚钱就得你赚钱，这钱就赚，这钱就得你赚。怎么样？

发言人2 01:19:21

很高级。

发言人1 01:19:21

这个就是大概这么个路子。

发言人2 01:19:25

说其实蔡哥你不拘泥说这个东西一定什么玩意儿赚钱，你是这个朋友，他已经把这东西搞明白了。现在就江哥你干不干。

发言人1 01:19:35

你知道怎么能让别人求着我赚钱吗？

发言人2 01:19:38

还能求着你赚这个钱，我不知道，太高级了，哥太高级了，怎么求着你能赚钱呢？

发言人1 01:19:50

想知道吗？

发言人2 01:19:52

我想知道，因为我们的逻辑一般就是有很多流量。好，你有货来，你求着我来，我给你带一下。再往更深更多的逻辑还得是江哥来讲。

发言人1 01:20:04

你这位置确实比我大很多，来来换个位置来感受一下气氛的流转。我坐你这儿，说比我大一头，来你坐这儿感受一下。

发言人2 01:20:13

有没有可能确实我衣服大了，骨架大的。

发言人1 01:20:17

脖子这边还大吗？

发言人2 01:20:22

还大我觉得还大。

发言人1 01:20:23

就是你那一坨，就是我一头。我们恭喜三个人中奖了，叫中流击水阿狸的猫，还有四一，恭喜你们获得了靠谱这个字，还有一个叫iphone可，四个人恭喜你们。然后今天购买汽运加一父母版的就是1024乘2的，全部都有靠谱的一个字。

发言人2 01:21:01

我一米。

发言人1 01:21:04

831米83.

发言人2 01:21:05

我一米83，我坐这边也比江哥你大。

发言人1 01:21:09

你坐这没法说我一米8。刚刚说你说怎么能让人百分百，怎么能让人求着你挣这个钱好，求着你赚钱好。我看大家都在聊什么。

发言人1 01:21:38

今天大家怎么样？听着爽不爽？

发言人1 01:21:53

求真赚钱是吧？对，好。

发言人1 01:22:02

如果你找我，你会有各个社群，各种课程，各种主播。我想告诉你江哥搞定人的一个方法。你知道我搞各种军事大会，明星达人、千万粉丝、什么大logo、三千手表什么，这就是every一堆。对，怎么搞定他们呢？怎么搞定比你牛逼的人呢？No no no no no.

发言人1 01:22:24

第二，各个协会我不在电商圈，但是我在电商圈说话好使，为什么呢？为啥呢？之前妈的就是这人类有术的名斗士，但是我之前越牛逼，这帮人越踩我。因为我跟他是同行，就是在乞丐中的霸主乞丐只会羡慕嫉妒恨比他强一点的乞丐。当你越过这一圈之后，曾经骂我的人是夸我最多的人，这世道就这样。

发言人1 01:22:55

好，我再说这个人来我面前说，坚哥我搞了一个什么东西，能不能请你来做嘉宾？我说兄弟，这多少钱？请你做嘉宾，那个不要钱，多少钱？好，发过去2倍。那人就说我操这个不要钱，给我钱还给两倍。这人就想说他逢年过节但凡有风吹草动，他会想尽一切办法求着我，给我创造价值。

发言人1 01:23:23

姜哥这个事儿你要搞。江哥我这个营销软件很牛逼。江哥我这个屁，江哥那个人好，江哥能理解吗？就原来我付钱，别人觉得是卖我东西，我买了对方是马路，对吧？现在变成什么呢？想尽一切办法希望我能好，这个点能理解吗？

发言人2 01:23:47

他本来想挣你这个钱，然后你给了他双倍，对他的心态就会变成想尽一切办法能让你把10万块钱回来。对概率有多大？这样的很大。

发言人1 01:23:56

就是谁都不会，就是我永远不会骗那个有钱人的钱。因为首先这样你别看着他是个马路，你不要人家就正正常常在做事。我说电商的未来靠你了，有什么话你就说钱上支持你，人上支持你，事儿上支持你，他就是想尽一切办法希望不好，这个人求着我好，求着说大哥，你快搞搞这玩意儿，他怕不能给我创造价值超预期的。

发言人1 01:24:26

罗书霖参加叫云林学生付钱，我说你给他发个1万块钱的红包，看看对方收不收，送个礼物，对方把礼物退回来了，说这个太贵重了，理解吧？后面再搞活动。19树玲做嘉宾的时候，苏玲在支持他，你信你放心。罗志林但凡去他这个地方舆论学社的，所有的这些人都得说他的这个老大那个负责人就说罗书霖牛逼，罗疏林牛逼，罗树林牛逼。罗树林如果是个会员进去了，他就坐在那儿牛逼，罗树林这个姿态进去了。那那他跟他是一个量级吗？

发言人2 01:25:04

先给他一份重力，然后再给他两倍的会员费。

发言人1 01:25:07

告诉他我不是买你的产品，我是支持你这个人。明白了吗？

发言人2 01:25:15

都花了2两到3倍的钱，但是这个量级提升了不少2到3倍。

发言人1 01:25:18

势能量级和印象完全不一样。对，比如我买东西，你看我买这个贵的什么这个和田玉也好，这个字画也好，都买最贵的。买完之后，比如我说了，我买景德镇的那个风字号的，那个那个叫叫什么来着？地势含天图那个一个杯子。这哥们儿是能在景德镇开宗立派的这个人，他出杯子我就凑一对儿，他有我就买来了一个朋友。我说你看这个杯子，我跟你聊这个玩意，你能聊一下我，重点在于我只要去景德镇，他的资源就有一圈人，他得见我一面吗？得吃个饭吗？

发言人2 01:25:57

对，是大客户还是我就不是。

发言人1 01:25:59

大不大客户。我觉得你很棒，我崇拜您，向您学习。明白了吗？面子都是自己给的，不是我说我是贵人，你得干贵人干的事儿，你才是贵人。去贵的地方的人去买东西，我会因为一个东西跟他成为朋友。

发言人2 01:26:21

大学生他们一个月2000生活费，他们能怎么借鉴这种思路呢？

发言人1 01:26:26

和你身边牛逼的人一起玩。你别瞎，首先找到牛逼的人跟他玩和找到傻逼的人跟他玩，选哪个？我选的是牛逼的。

发言人2 01:26:40

稍微牛逼一点。如果2000块钱生活费能。

发言人1 01:26:43

惦记那些人我就跟学生会会长打好关系，他也不查我。

发言人2 01:26:47

那是我们我们上学的时候，那还是比较滋润。

发言人1 01:26:50

知道吧？是吧？是吗？对，就是你不要想说江哥我也想认识，你要想认识我这个级别的大哥，就是大哥牛逼大哥6，你就鼓掌，情绪价值就行了。

发言人2 01:27:01

先给情绪价值。对，拿个人民。大哥6，我虽然没有钱。

发言人1 01:27:04

但是我给你情绪哥，你只能上情绪价值。对，这不就这一点吗？我想告诉你，我这么做链接的不是说这个东西，而是东西背后的人脉。是我跟他说他愿意给我帮忙。

发言人2 01:27:20

如果情绪价值一直给，哪怕早期他们不需要送东西，没有那个送东西的实力，就一直给你。

发言人1 01:27:26

给你爸妈情绪价值，他给你钱，你给老师情绪价值他不为难你，你给老板提供情绪价值他也不为难你，他希望你赚钱。太乙真人知道吗？给你个事儿干了好，给你升职，你只要把磨盘养大就给你那他妈的申公豹就是居家干，他都没得着。听懂了吗？

发言人2 01:27:47

申公豹很努力，非常的努力，业务能力也很强。

发言人1 01:27:52

不要说这个话叫让人求证赚钱，这就叫贵气，这就叫贵人，这就叫我有一能百倍增长。没人说说不接地气，与人为善有错吗？不做杠精，不做讨厌的人有错吗？对别人加倍的好有错吗？跟就拿我跟猫哥聊吧，咱俩聊方案、聊渠道、聊资源、聊结果，拉一把推一把，扶一把，再带一把，让这事儿能成。可我屁都不屁，你说你搞不这感受他能一样吗？兄弟，气运就种在你这儿了，你好了我投资算成功，你他妈

不好我就失败。就是什么叫希望你好的人一直希望你好，他在你身上投入了，付出了，你要不好了，他就投资失败了。

发言人2 01:28:52

投资失败不是一个正常的事情吗？

发言人1 01:28:53

我操，那他妈的我得我也希望你好。

发言人2 01:28:56

那我投资了肯定接受他。好，对，但是他失败了也能替你接受。

发言人1 01:29:00

对，这句话就得一直让你好，帮你的人一直帮你救援。那为什么帮你的人一直帮你？因为他投诉你了，你给人提供情绪价值了，你有价值了。人家江哥的契约中，那你每天。

发言人2 01:29:17

都花大把的时间。

发言人1 01:29:20

维路边买包烟，多买一包，看到好多东西多搞一份儿，这个好吃，老板给我包了。我去长沙大街看到一个烧的浑身残疾人编小太阳花之类东西。我说这些东我给你地址，你给我发。发完之后我就说视频，我说这个人这个手艺好啊，这个技术活得少。这么简单。

发言人2 01:29:43

我微信加了你的。

发言人1 01:29:45

微信了吗？

发言人2 01:29:46

也加了也加了。

发言人1 01:29:47

那个残疾人做的这个东西，我是觉得好看，我觉得它好。我给谁了我不知道，随便挑随机。我没有定义我要送给谁，我也没有定义送什么送谁，送什么都没有。就是我发现生活中我把好反馈给你我内耗什么我都没思考过这个事儿，我怎么不内耗？当希望别人好成为一种习惯的时候，那你就被人不是刻意的计算的，好不？不是这个我没有判断，不是我要去五台山了，我做这个事儿是我没去5台山的时候就干嘛。而且人生这么滚下去，我的朋友家人。谁能忘了这个世界，就会因为我们存在。

发言人2 01:30:44

是这个问题。他大概每一个普通人每天要打的多少钱。

发言人1 01:30:52

的这个比例是七五是钱。

发言人2 01:30:54

那他买礼物总是需要钱。

发言人1 01:30:58

我今天发现一个。

发言人2 01:31:13

有什么灯是正常的？

发言人2 01:31:27

挂个麦吧。

发言人1 01:31:38

我给你讲一个实际的，通过善意用心就能赚钱到。好钱赚了，人交了还能气运加1。还有一帮人希望你好，你还能练习多人罕见的，现场就给你们。

发言人2 01:32:00

听不见。竖起耳朵听吧，有声音，但是很小。嗨嗨嗨，这个。

发言人1 01:32:12

声音大吗？音乐有。

发言人2 01:32:15

声音是还不大可能是我的我的麦有问题，我们等一下几乎听不到。

发言人1 01:32:24

那我的麦不行了。

发言人2 01:32:27

我们等一下再让三哥给你们分享这个超级牛逼的事。

发言人1 01:32:51

没有了，就用那个就好了。这点啥呢？这个麦，这个是景城的。你你在听吗？

发言人2 01:33:01

我有听。

发言人1 01:33:04

讲这些玩意儿怎么说呢？

发言人2 01:33:05

给我个大奖头，你换了大疆，我以为你换的蒙满了。

发言人1 01:33:15

哎。

发言人2 01:33:21

好了吗？现在有没有了？

发言人1 01:33:23

可以听到了今天我们上一共上了多少的70加1，50是吧？

发言人1 01:33:37

好，让你们看看一个东西，群里有一个叫什么名呢？他叫这个叫。叫樊梦，这小姑娘你看是不是小姑娘我不知道，不知道男女。它这个叫超值成长资源，用一杯奶茶的钱换认知什么错过什么什么时代，他做了一张海报。

发言人2 01:34:10

海报做的有点丑，还行，这个对于大学生来讲做的还可以，挺好看。

发言人1 01:34:15

我给你们讲一个叫江哥的思路，是一个叫降维。好，我跟你说说这个人干嘛了，我在说我干嘛了，你看看两者之间同一个思维开出不一样的花，咱就说同一个事儿，我怎么能不花钱让别人感激，我还能赚钱，好吧，要用心改变。太高级了高级是吧？

发言人2 01:34:39

这个有点太。

发言人1 01:34:40

高级了想听这个的刷礼物，我们再讲这个值不值得刷礼物吧，我觉得这个东西太值了是吧？猫哥先来，猫哥先刷，我先刷一个。对，猫哥刷一个，你们猫哥的礼物就行了。这个就叫发现好，反馈好，获得好好吧。

发言人2 01:35:02

这个人发的是什么东西，我看看我能不能冲进去。

发言人1 01:35:09

我先给大家展示，你们看一下这个是我们新年里发了一个叫飞书稿的那个叫什么chat GTP的跟AI的使用方法的一个攻略的一个内容，我给你们展示看一下，这个用心整理就可以。然后孟凡干了件啥事儿呢？他做了一张海报。你们看啊他做了一张海报，大概的意思就是说他有很多的资源跟资料，然后你只要付一杯奶茶的钱，我就把我的资料分享给你好。他什么资料我没看啊，但我觉得这资料有点low。他干了件啥事儿，很妙？看一下。

发言人1 01:36:09

我在各个群里，没事儿会分享一点信息。他就把我分享的信息，你看整理成一个目录。你们看他讲的啥叫纵横捭阖的一个酒局文化，然后这个叫先瞄准再开枪，拿结果聊过程，脸皮厚是成功的关键。换位思

考与互相尊重，这个叫尊重规律与修缮自我，气运叠加与整合思维。看一下，他做了一个这玩意儿，就是类似于我的聊天记录整理的。

发言人1 01:36:57

你无论拿我聊天记录中的任何一件事儿，你觉得有道理的事儿，平时就分享一个朋友。你说这个道理挺好，这个人不一定搭理你。你保持足够认识多的人，足够多的精神，分享足够多的精神意见的领袖，你跟他说我这个东西好不好？

发言人1 01:37:18

请我喝奶茶，我发给你。这个人不是奶茶，是跟你产生了关系和关联。真正帮到一个人不是给他钱，我不缺钱，给我钱有什么用？是啊，你把五台山的那个人告诉我这个不错，告诉了我，我觉得好，我感谢你。所以给人以需求，给人以精神贵人，能够影响更多的人。这个人做了这个目录，你看你在这中间弄了个啥东西，我觉得特别棒。

发言人2 01:37:46

还有啥东西特别棒呢？

发言人1 01:37:48

就是我看看他搞了一个这个，你们可以去找他，去给他一杯奶茶的钱，就能够获得他整理我的聊天记录。比如你看这里的内容，这个内容挺有意思，他这是小儿科。我一会儿告诉你我怎么玩好，我玩完了怎么获得一个商业的体系，就是怎么弄一个组织。你看他上面讲什么呢？就是教大家怎么能够叫组局选人。

发言人1 01:38:18

礼物，酒局中的高情商，酒局中的策略与技巧，如何优雅处理细节？有思维导图，有聊天软件。你看它就这么一块，可以吧？可以。就是你真正碰到说这个人走入社会了比较懵逼，你说我有这个内容你要不要学一下？请我喝杯奶茶就给你才9.9块。

发言人2 01:38:40

而且都是树森林的人。

发言人1 01:38:41

不一定是树森林的人。新的人是就是朋友圈里的人我跟他说我现在朋友圈说我给你们讲一讲酒局怎么玩。明白，你就说我就是说要说。

发言人2 01:38:51

你就请你喝杯奶茶。

发言人1 01:38:53

问题我是不是今年奶茶都喝不完？对，一看谁说二内容本身。对，再看一个这个什么呢？叫拿着结果聊过程，结果导向从目标出发反向推理成功路径，多维视角整合资源，工具化思维，用不同形式呈现知识。

发言人1 01:39:18



有人做了一个目录，他就干一件事儿，复制别人，很多人复制我的聊天记录，他做了个目录，他就把这张目录截图发出去，他就值钱了，就这么简单。对，就这么简单。你把它拆碎了，链接给更多人，找到9局不行的，找到没结果的，找到很努力的，找到你觉得好的人，看他缺什么。

发言人1 01:39:43

你说我发现这个内容挺有意思的，简洁的说一句话，这个好，你发我发给他，为啥说不要钱呢？没关系，这种东西多的是了。对你在他说这个好，下次再找个内容再发点。好。第三个说这个更屌，那你来奶茶，就代表他尊重你这个人。你们有一个知识的桥梁，用心的桥梁进行了连接。他不是认可了不仅仅是认可内容，还认可了你这个人。你们未来就会有关联和关系，简单吗？

发言人2 01:40:20

一开始发的没。

发言人1 01:40:22

回也没关系，没回，恭喜你验证了他是傻逼。

发言人2 01:40:26

我最开始起家的时候也是这招也是这招。

发言人1 01:40:29

也是这招，你说说看，你给大家说说看，我没说完，这个只是叫1.0打法。愿意就是关注日常有用的信息，关注你的笔记，关注你记录的心得，想办法能让它值钱。你记住这句话，你做的所有事情要想办法让它值钱。你知不知道姜哥之前写那个游戏攻略，原来我叫龙之谷那个游戏我知道怎么能开出高等级的那个那个玉，就写了一个这个东西，然后弄成一个文档，买这个文档9.9块或者说66就会有人买。原来有一个叫网游加速器，这个加速器就是你在买游戏不卡。对，这都叫信息差。以前我用信息差赚钱，我现在用信息抓抓人心，我现在用气运这本书里的内容连接更多人我已经不想赚别人的钱了。但这个也是降维他，还不是升V，升V比这个更屌。

发言人1 01:41:26

它这个游戏的模型来源于什么呢？我原来那个chat GTP3.5的时代，我有人跟我说可以把它接口到微信。我说他说江哥你资源多能不能做培训，能不能做本地部署，能不能帮他们体验？你猜我怎么做。

发言人2 01:41:50

的这玩意儿信息这种信息差传的太快了，没有什么太大的培训价值。

发言人1 01:41:55

我要做了。

发言人2 01:41:56

有没有人骂我容易挨骂，这玩意儿。

发言人1 01:42:00

我这么干。

发言人2 01:42:02

但你们卖20块钱不容易挨骂，但是没必要挣的钱。

发言人1 01:42:05

准备所有材料，所有之相关材料，案例使用心得笔记全部打包。找到我的客户、我的朋友、我的家人、我的员工，所有人全部发出去。

发言人2 01:42:20

自己挨个一个一个发。

发言人1 01:42:22

这用不着我发，主动找我就有助理，我只要发朋友圈就一堆人就来了。我要成为这个行业的布道者，我要拉一个群。再解释一遍，我再退出群，让他们在群里自己用。这个就用就在一个微信群里，只要发信息艾特这个机器人，这机器人自动就回你相关的问题。免费也就是我身边的圈子的人，所有有一个有一个算一个，他们用AI辅佐现在的工作，他脑子里都会想到一个人就是我。对我相当于在两三年前就做这个事儿，平等的有任何好消息我都会发给一堆人。我现在说我管那个人以前坑过你。不过甭管只要在我这儿，只要他，只要在我这儿，甭管他是谁。

发言人2 01:43:10

还有他其实他也。

发言人1 01:43:12

没啥就不重要，只要发了，有人找了，我就转发一下的事而已。

发言人2 01:43:17

发先发朋友圈。

发言人1 01:43:18

让他出来找你。对，我就是告诉你这个东西好，我用心整理了攻略，整理了资源，我想让这个东西变得更好，我比那些收费的还要好。用心吗？用心花钱了吗？

发言人2 01:43:34

花自己的时间。

发言人1 01:43:37

我姜宇拿出来的东西，它得是个玩意儿。

发言人2 01:43:40

对。

发言人1 01:43:41

免费的比别人收费的做的还要好赚的就是人心。简单吗？简单。好，就这么一件事儿，那就在AI这条赛道上与我相关的这些人，被我拉过群的，在三年前体验过的，今天再用的时候就源源不断有人给我反

馈。所以我说我就是卖水，我卖地瓜，我卖啥他得买单，欠我的。我希望欠我的人越多越好，我不用再还。我想还我的人那个才是无限价值，能还给我的人我能轻易让人还。

发言人2 01:44:16

我最早起家也是这样子，还挺巧。说说我。

发言人1 01:44:20

那时候花三千多块。

发言人2 01:44:22

钱买了一个裙子，最开始也没什么钱，刚刚毕业。然后我一直看那个博主的内容，我觉得非常有的好。然后打开我的世界了，然后他出了一个三千多行，那时候我办卡充了一个，充了一个之后，我发现他讲的特别晦涩，他讲的呼呼特别快。一节课下来得有一两万字，两三万字，我就把他两三万字，而且他当时很简陋，就在QQ群里面发一句，我就把他QQ群里面发的东西做成思维导图。我从周六早上开始做，一直做到周日的上午，然后周日下午出去玩一下。每一个周末我都在做这个事儿，大概连续做了四个月，我大概攒了他40万字的这种知识库。

发言人2 01:45:08

然后基本上每一次他只要一讲课讲完，下周一的时候，我在群里面跟大家说来，我已经做好所有的全套的知识导图了，然后你们过来私信我一下，我就给你发。私信完之后，我就把那发给他。我说你去群里面说一声领到了，然后感谢你就支持我怎么着的？刚才告诉大家一下，这个早上做的好不好？然后每天每一个周一趴刷屏。毛哥好，毛哥屌，毛哥这东西做的太好了。大概他那群里面一共五百，一共500到800人，有两百多个人，全是我的好友，全都是每个周过来就一百多人，说000。

发言人2 01:45:48

后来我跳槽，三次应该是三次跳槽，全都是那个群里的领过东领过领过我东西的人，把我一层一层往高带换了三个城市，全都那群里200%的人里面，其中的几个甚至有一年我想出国的话，也有两个人就已经在在海外了。就是来一对，你来就行了，你来。兄弟。

发言人1 01:46:14

你觉得你挺好，你知道老子跟他这帮学生想干嘛？孔子跟他的学生在干嘛吗？不知道，就干跟你这个类似一样的事儿，和我干这个事儿也差不多。我们刚刚这个事儿总结下来叫用心，希望自己好，希望别人好。自己发出来的东西它能是个玩意儿，它不能连玩意儿都不是，就这么简单。然后把好的东西带给更多好的人，换来更多善意给到你身上。一堆人希望你好吗？

发言人2 01:46:48

对，所以江哥你说汽运这个事儿，从一开始我就觉得我很支持，也我也很认可这东西。毕竟我也不是那种走考学历、考证书、考资历，一级一级往上混的，基本都是靠外面的朋友的气运带着我一次，你从那往上跑的。

发言人1 01:47:03

往上走的。而且这个很重要。对，这个很重要。如果在我看来我要组一个更大的局。我刚刚说了就是我看到一个好的东西会共享给更多人，这是一个很好的习惯，叫累积善意、累积气运、累计希望你好的人。

发言人1 01:47:21

更大的局你知道是啥吗？不知道，你现在只是给了他一个信息，如果能有他逆天改命的机会，跟家人一起和谐成长的机会，投资未来自己的机会，就源源不断有一堆。我日后一定要找到非常牛逼的人，让他变得更牛逼，让神超神我觉得我很在行。你让普通人成为神，这个很难非常难。

发言人2 01:47:44

让神超神是可以的。

发言人1 01:47:46

我会找到很多神让他们超神，然后基于气韵的工具。你看你们说的这些，只是叫听一听学一学。我不光是教你，我教的就是对的。为什么我有资源直接给你我让你成，就是你成了再说我对不对？对，只是有些人都用不到，我要把我在国内的这些资源交给更多的人。你进入一个行业跟行当，你是跪着进去的，我去是别人请我进去的，去了之后所有人认我，我就走了。我说你们想跟猫哥整点东西，猫哥就是我，你们干，钱资源跟周边要干事的人全部都给你。不成没关系，还有下一个没关系。

发言人2 01:48:33

我很理解这个事儿，理解吧？对我很理解，因为我也这种事情也做了。对，干那个。

发言人1 01:48:39

事儿这就是由一个知识点引发的一个链路的改变和想法。所有大哥都这么干，所有大哥都所有大哥都这么干，所有人都这么干。因为他知道他赚钱，就是我自己赚钱赚到了十。我让猫哥转三是可以的，猫哥拿2，我拿一。这么个运转规律，不是所有人钱都进自己口袋了。如果你不能想办法让别人赚到更多钱的话，那你是没有财富的，你是没有贵气的。那个钱很快就没了，就是不做绝户的人。

发言人2 01:49:15

而且你自己手平了就没了。

发言人1 01:49:18

对，这就是我解释的为什么有管道收益，为什么有人求着你赚钱，为什么你跟别人合作，别人就是防着你为什么我跟别人合作说来，你说咋搞就咋搞，逻辑高级。

发言人2 01:49:35

太高级了。

发言人1 01:49:42

猫哥觉得气运和我做的这个事情与结果之间的关系是什么？

发言人2 01:49:52

张哥，你指的结果是什么呢？

发言人1 01:49:56

阶段结果或者叫人生结果。如果你想要财富，那就是财富结果。如果你想要贵人，就是贵人结果。如果你想成一件事叫成事，结果就是你如果一个人不知道自己想要什么，那你永远得不到。比如说对我和对你而言，接下来的人生路非常重要。我重要什么呢？以我这个年纪，下一个就是结婚，就决定也许江哥因为婚姻这个事儿就一无所有了也有可能干啥。

发言人2 01:50:27

把你扒了。

发言人1 01:50:28

这个嘎了，就风险对吧？那风险。

发言人2 01:50:37

我做事情没有那么一定要追求某种结果，只要能往前走一步就值得一做。

发言人1 01:50:44

那也是结果。

发言人2 01:50:45

至于什么结果都可以，没关系。

发言人1 01:50:50

这个叫趁这个机会可以聊一聊你想做的事情。你看一看我帮你优化一下它可能会变成什么样，你想做什么？

发言人2 01:51:04

如果说有一个结果的话，想做什么？就是我以前从什么都没有的时候往往起做，然后到最后到现在，我觉得我们的有来自于什么？我们的有来自于说我们能做流量。不管什么时候我们兴起几个账号肯定能起来。有个几十万的播放，有个百万的播放没有什么问题。这构成了我们现在的大量的收入，不管去哪个领域里边号大粉丝多，然后你就起信号行，有流量起得来。所带来的现在这一圈的认同，以及说我们筛选出来的一批在身边的人，在身边的朋友，还有一些爱好相同的，各种各样的一些人。但是我始终是没有办法做到像江哥一样。

发言人1 01:51:53

你能够有。

发言人2 01:51:54

管道性的这种收入，能够有身边一群人。就是你往后往背后一看的时候，后面还有一大群人说，你来这吧你来这吧，你来这吧。然后后面有很多很多的各种各样的声音说，这些都挺挣钱的，都挺好的。

发言人2 01:52:09

对于我来说，疆哥可能有几十个几百个，我的选择每一年可能只有十个以内。这十个以内它有那种极度优质的，也就是说我能做下去的，还做的很好的。但不管他做的怎么样，大大概率都能成成，基本上也是无法脱离我本身的那种成。那我我觉得已经不是我这个阶段所要追求的成了。

发言人2 01:52:33

大哥，你理解像你这个阶段一样，你可以不依赖自己了，帮别人抽，从中抽一份这样的思路。大概就是这样子，算是我想实现的一个目标，一个结果。就是说财富或者说是更有名气，或者说更有贵人之类的。在路上遇到了什么就有什么。我也不是很追求能遇上，只要我们走在对的路上就能遇上。

发言人1 01:53:10

一切都是等价的，你认同吗？这个世界是平衡的，许什么愿意付出什么东西？愿许了我是这么个逻辑，甭说许什么愿，努力去做得到就要付出。不知我现在不知道要得到什么，但我就拼命的付出，做好事，做个好的人，不断付出，不断铺路。这个好对未来已经预知了，多好。是的，所以付出逻辑，你能为你未来变得更好而付出什么？

发言人1 01:53:44

打工打不明白，创业创不明白，干事干不明白，金钱没有使用明白。就是所有这一切在于你花了多少钱，你做了多少事儿，你帮了多少人，你的人生战绩可查吗？创业别人怎么看你怎么看？你知道坚哥有一段时间是什么吗？所有人都说我没有干成过事儿。这个很搞笑，说你看我们开了多少课，我们搞这个，他们数的就是我家有几只羊，你们有羊。

发言人1 01:54:18

对，这个是人生必须经历的一个阶段，叫我衡量你，你因人成事，因事造人，你做了什么？你要想去看大的企业面试的时候，我会问你去哪儿实习过，你是哪个学校？这就叫战绩。对人生的不同，战绩不一样，为人靠不靠谱是战绩，你赚了多少钱是战绩，捐了多少钱是战绩，这就叫可量化的成功。我们把我这么说，欠下的都要还。如果你能思考清楚欠了什么，那么你会更进一步。

发言人2 01:55:00

那我欠了什么呢？我会唱什么呢？

发言人1 01:55:05

我的就是反过来讲说你欠什么不如变成了什么没干好，你想干什么，把它变成我欠什么，两者有什么区别呢？以我欠。

发言人2 01:55:17

什么没干好和我欠。

发言人1 01:55:19

什么对两者区别，我想要什么我想做什么和我欠下什么，他俩之间的区别是什么？用我欠什么开头，你干事会极其精准，我想要什么会极其宽泛，我欠下了什么？我欠下了这套方案，欠下一个公司，欠下一个创业，欠下人生第一个1000万，用欠的逻辑叫倒计时思考，我欠下了就要尽快还。就换个思路都是方法，换个思路都是迷茫。所以当你明白你欠些什么的时候，你会更有劲儿，更有力量，更有方向。

发言人2 01:56:02

那我欠什么呢？我欠的是掌握能够给人去分钱，让合适的人成了这样的系统吗？

发言人1 01:56:14

1942里有一个话叫他们饥荒。原来的地主带着他的这个佃农。

发言人2 01:56:21

就是逃荒。对我看过那个电影。

发言人1 01:56:23

你还跟着大爷走，哪怕我现在要饭了，我知道如何成为地主。对，不出五年我还是地主。对，懂了吗？是的，这你得成为地主，你得具备。

发言人2 01:56:37

不知道什么怎么再成为地主。

发言人1 01:56:39

对你得成为地主。成过地主一直在任何环境任何地方还能再赚钱再起来。今天这个时代给了你一个机会，在未来的时代你怎么能赚得更多机会？你怎么把这个局布到一帮人，希望你成源源不断的资讯赚钱的人，高端的场合去什么饭局，认识什么样的人，获得什么样的关系。

发言人2 01:57:05

我们更多还倾向于这是这流量。我今天能做出一万好就干。

发言人1 01:57:09

我就是我今天都如此。我以前会说说说我以前如此之努力，出身如此之卑微，对我今天如此之享受这一切，问问自己凭什么？我未来一定不会差，我都会比别人更加拼命。兄弟咱又多了啥？就你确定说你做到比我更拼了吗？

发言人2 01:57:36

我没办法确定。

发言人1 01:57:37

因为我也不知道江哥每天有多。你看就大年初一干这个事，就是关于拼命和努力这件事情。就是我认为越有钱的人他会越拼越努力，结果告诉我们他会拼。逆天改命能不能呢？你得努力到变异。

发言人2 01:57:59

努力到这终极。

发言人1 01:58:02

答案，绝对终极答案，努力到变异。然后再增加那么一点点运气。一点点一起1点点1点点。

发言人2 01:58:18

那庞大的。

发言人1 01:58:20

气运1点点1点点庞大。

发言人2 01:58:22

的气运下面之后落下来。

发言人1 01:58:25

就一点点1.1一点点。

发言人2 01:58:28

就努力到变异，指往哪个方向去努力。

发言人1 01:58:32

只要努力到变异，努力吃、努力喝、努力玩，都叫努力。希望大家混个人样出来。叫有混个人样出来。生而为人，能够做点感动自己、超越自己的事情，就不断革新自己，让自己永远值钱，永远气运滔天，想差都难。所以你要把吃过的苦就加倍吃回来。

发言人1 01:59:04

就是我们现在还没有活到人生说真正的攻略继承传承。因为父母把财产给你了，你无法传承他的经历、他的意识、他的想法。但马上就可以了，是可以的对，AI是可以传承的。我想象不到当有钱人把他的认知想法传承给，就是现在他们是用时间传承他的子女。当那一刻可以直接传输的时候，穷人永远就是更没有机会了。

发言人2 01:59:32

对当脑机接口直接让机会更高级的人类能提升一千多倍的输入概率，输入速率的时候，否则人就更没有机会了。

发言人1 01:59:43

他们到底传承了什么呢？就是我想在气韵里教大家的東西。我想点破这次。

发言人2 01:59:52

你们先点破我一个问题，你说，江哥你有那么多的跑的这种帮别人好了，然后他带动你给你管道收入了，这些人是怎么聚到一起的呢？

发言人1 02:00:04

他们要跟着我的员工，我赋能他。我有一个朋友，这朋友在十年前我们是网友认识他的时候在义乌坐着一个破的面包车。那天日落夕阳，我跟他挥了挥手再见，他给我挥手再见。77年以后再一回头，他带了个娃，他说他生娃了，然后这个人是我一个分公司的总裁，叫虾米，逢人就骂婊子婊子的所有。

发言人2 02:00:39

你的问题是啥来着？我的问题是你看我们在尝试去做这样的多个的公司当中，一般会遇到招聘的人。

发言人1 02:00:48

不等等等卡住了这个人，这个人干了一件什么事？爱他美的项目，一个项目300万，我请他做老师，我说他带着娃，让他多赚点钱。他问我第一个问题，凭什么你拿300万，我拿30万？我竞标竞下了一个标一年300万的项目，我给他做，我说30万给你做行不行？他的想法可能给我十万就够了。我说给你三十，那一刻很感激，第二年就把我客户撬走了。



发言人2 02:01:16

差点把你给我吓走了。对，直接对着300万去了是吗？

发言人1 02:01:20

直接吓走。现在在我公司做副总，来了就所有人屌一顿，屌天屌地表，所有一切都骂骂我不下五回，骂我，我没跟他起过冲突。再说一遍，现在还是我公司副总。我跟他说什么呢？我跟他说这个叫他除了技术还好，且我公司也不需要这样技术了。但是这就是命，它是一个试金石。试了试我的心，就是有一句话我理解了，叫欠我这个叫害我的人给他一个亿知道吗？

发言人2 02:02:04

害我的人给他一个亿。

发言人1 02:02:07

我说这个公司未来可能由你继承，就这个项目，无数次拎那个小车，从公司说我走了，我再也不吃你这碗饭了，他妈的请我都不回来。走了不下三次就把所有东西全小车拉走不下三回，现在还是工作不走。

发言人2 02:02:29

他回来干啥呢？

发言人1 02:02:34

要怎么说明呢？我想说的是当一个人的意识立场跟我是同一个立场，它是可以改变所有行为的，能理解吗？

发言人2 02:02:49

你见过你立场的吗？见过那些。

发言人1 02:02:51

恶霸混混，他捍卫自己的这个盟友。能理解吗？好人好用法，坏人坏用法。只要跟我是一路的人，一艘船上的人，他好他坏我买单，这个能理解吗？你不能说罗书霖不是这样，你不能说虾米不是这样。

发言人2 02:03:17

能能是什么样呢？没理解这个意思，我没理解。

发言人1 02:03:21

他不是说要跟我一个立场，在同一锅里吃饭的时候，我好了他能更好。那他是坏人，他也希望我好。听懂了吗？他叫我购物又骂我，然后又跑对还。

发言人2 02:03:36

跑我还给他这个。

发言人1 02:03:39

年薪制，不是拿月薪，我还希望他赚更多钱帮他这帮他那就是要赋能他的能力，解决他的教育问题，还得跟他沟通，教他客户等等这一些。我希望他好，他希望我好，能理解吗？

发言人2 02:03:58

尽管他干了那么多烂，他还是希望你好的对。

发言人1 02:04:02

只要他在那个船上，今年就不一样了，他坏他都是替我而坏，开箱都替我而开。就是你直接在终极看待问题，利益共同体非常稳定。

发言人2 02:04:17

这个人不管他早期怎么样，对他进来了，只要能跟你站在一个立场上，就把他留下来。对，哪怕说他不出活，哪怕说他牛逼的嫌你钱少。

发言人1 02:04:29

咱说一下。

发言人2 02:04:29

哪怕他认知不同频拉扯。

发言人1 02:04:30

首先是这个人他非常的牛逼，在于人家活行，他活不行，纯傻逼。他就是除活以外，整个人就是大傻逼。但是我们一直在变好，我们有共同的经历，就是他能够承载未来，我这一摊东西给到他，这个能理解吗？能力是前提，本身他情商对，本身他就有能出活。

发言人2 02:04:52

出活的就是。

发言人1 02:04:53

他脾气这么爆，他要没有活儿那么大傻逼吗？对，就是脾气跟能力什么比例关系。只是刚好这个时候遇到了我，他换一个时间遇到我早死无数回了。对，就是方丈要把这个庙传出去的。这个时候找的都是特别就以前电视里演的那个特别乖张暴力出彩的那么一个小沙弥。方丈为什么看上他呢？

发言人2 02:05:20

他传到他手里，这玩意儿不能被别人捏了也不是。

发言人1 02:05:25

就是这个小沙弥能力行，但其他都是刺儿。方丈把刺儿划掉了，这个人还是个能人。

发言人2 02:05:34

两个人往往脾气都对。

发言人1 02:05:37

但是你确定你的他前十年遇到是方丈吗？哭多少回就吃多少委屈。我跟你讲，你知道中间还有啥吗？翘了我的客户，他出去干跟我一样的客服基地，跟我是同行，对手找我要投资，我投了。你跳完我客户又跟我做竞争对手找我投资，我还投了，投了他失败了。我说没事，来我这儿干，还骂着我，还得损着我

的人，搅得天翻地覆还要走，我还保得我还得年轻。让我想起十年前他也很稚嫩，我很稚嫩，他坐一个面包车走了，又带个娃回去的时候，那一刻。

发言人2 02:06:23

你看很多小公司。

发言人1 02:06:24

他们发展不起来，就是因为你告诉我，我们俩得经历多大的事儿才可能会动摇？我是不是替他扛了？他知道吧？

发言人2 02:06:37

你替他扛了，他创业失败。

发言人1 02:06:38

那个雷不止这个未来他替我扛的时候心甘情愿，就好似我现在为他而扛。你跟我说，我们俩会计较说你上班，你迟到，你客户我会聊这个吗？我们俩会聊赚不赚钱，他会担心我不分钱吗？我早他妈就分过了，就是能让别人欠我就不要我欠别人。

发言人2 02:07:07

只要出活，你立场一致就干。

发言人1 02:07:10

对，就是立场一致。他坏就是我坏，我坏就是他坏。他希望我好，我希望他好，这不就这么简单吗？但是谁能扛得住呢？你能扛得住，他能，怎么说呢？谁又能触到这儿，又能扛到这儿呢？人生贵人交情，那就他得是一个相当贵人了。

发言人2 02:07:35

相当贵人能替他扛这么一个事儿了。

发言人1 02:07:38

我们俩都是贵人，你别看说是我给了他什么，他也给我很多技术的提升，怼天怼地怼所有我不方便骂的人，他全给我骂过了，他也不怕得，他都不怕得罪我，他妈怕得罪我公司的人吗？对他就他就是金鱼缸的泥鳅，让公司强身健体是吧，造成的损失和造成的功劳就抵消了。我们的交情到未来，到下一步，你说得扛多大事儿。为我而战的人，这对吧？他就像那个那个典韦，那个曹操身边那个人叫什么？好像就叫典韦，叫典韦吗？徐庶徐庶。

发言人2 02:08:16

徐庶就跟。

发言人1 02:08:17

0.11元样，他每说三句话先怼我一句，那他大概怎么说，你觉得呢？就是先反驳你再说事儿，就这么个人。

发言人2 02:08:32

但他活着确实行。

发言人1 02:08:36

我用不上了。

发言人2 02:08:37

你用不上了，现在不上。

发言人1 02:08:39

人行人人不行，但是变得行会更行。你找行的人，他慢慢可能变得不行，不行的人变成行了就会更行。

发言人2 02:08:51

对，行的人往往是当时那个环境造就他行之后的话他也不会了。

发言人1 02:08:59

有机会我会让我身边的人，就是所有气运加一的这些人，我把我身边的人我昨天说了白姐姐的助理，我们就问他凭什么来到白姐身边，我也要把这个浑身是刺儿。你看我跟他直播，他肯定给我呱呱反驳我。你们看那个逻辑，你们看这些想扇他一耳光，那个人坐在这儿，我们俩聊，你们再看我们怎么看待人，看待事儿。就是展把我展开给你们看，我要做的就是老子干啥我干啥，打开我的资源、我的想法、我的能力，得以精神上的传承。

发言人1 02:09:35

放到气运这本书，影响身边一堆老板，大家都认可气运这个事儿，都认可通过善意连接更多人，让自己让身边的人，让这个世界变得更美好。不光有财富，还能有贵气，还能人生顺遂，还能防灾。不会遇到家庭问题、教育问题，与自己相处的问题。

发言人1 02:09:58

我就干这个事，我说我要干20年，我跟那个谁跟那个我你看这个东西，你看看我关于这个事儿要干20年的事儿。老王昨天姨夫说这个事儿很傻逼，但我觉得很牛逼，一般人信不会干这个事儿。我现在给你看一看关于汽运这个事儿。看看这个推文看一下。叫如果你无法改变命运，就去创造气韵。这一刻气运正式诞生了。我愿意把20年的人生投入到气运，它几乎必然成为一个影响世界的概念，今天我愿意让他从这里开始。

发言人1 02:10:54

气运是与人与世界的连接方式，气运是人生变量的流转路径，气运是行动、认知积累规律的总和。你可以掌控你的气运，就像掌控你的身体、思想财富一样。它是一种可以优化、可以累计、可以跃迁的现实影响力。所以我说环境决定立场，立场决定意识，意识决定行为，行为决定结果。气运不是静止的，而是流动的，可以累计，甚至可以跃迁的。

发言人1 02:11:32

20年的思考革命，今天你将见证一个影响未来20年的世界级思想体系的诞生。它不仅是一门课程，不是一本书，而是人生系统的升级方法论。我希望气韵它不是一个概念，而是一种可以被践行验证、被传承

的世界观。这将是人类历史上首次将哲学、科学、社会规律三者结合，创造出可量化的哲学体系。这是东方智慧的现代转译，是将命运这个抽象的概念变成可验证的公式。这不仅是一门课程，更是一种被训练测量实践的人生跃迁体系。你是相信命运，还是愿意掌控气运？你选择接受人生已被写死，还是你愿意用气运加一打开新的人生？

发言人1 02:12:40

气运是可以叠加和累积的。我讲了无数次，你所建立的信任、信用、人脉、知识，都会成为你未来跃迁的关键资产。为什么呢？人生三年之后，人脉事业爆发，而有些人呆在原地？为什么那些看着很幸运的人，他们在幕后都努力了十年以上呢？因为气运可以叠加，长期累计决定长期命运。这个认可，累计什么了呢？

发言人2 02:13:12

叠加什么了呢？我认可汽运。

发言人1 02:13:14

的跃迁是真正的层级突破。你人生中有那么几个关键节点，突破这些关键节点，你的人生跃迁到达新的层次跃迁资本等于认知加资源加关键时刻的选择。就这么点事，就是我知道我的人生剧本就这么几个关键节点，这个节点掌控住了，中间之内想打啥打咋爽，想干啥干啥。就是我大学毕业，我择偶，我选择工作，就这么几个玩意儿。想清楚了，只要有人告诉你，要想一堆人跟你一起想，还能把答案公知给你，这就叫共识。就我们一堆人上千人共同完成人生剧本的关键节点。

发言人1 02:14:00

都会当老板，都会创业。我当你是老板，我知道我是老板，我也当你是老板。我现在不是你，未来也是老板，所以我尊重你是老板。那老板之间应该怎么聊天，怎么共事，这才是终极答案。

发言人1 02:14:15

我当你是傻逼，干了一件事儿翻盆了，咱俩就断了，就没了。所以要尊重自己，尊重别人，尊重这个世界。在尊重的前提下把事儿干好叫真的好。骗自己骗别人把事儿干了，最终也好不了，最终不好。那你你现在的有什么用处呢？就是客观真实的活在这世界上，与这个世界掰手腕，但能赢坚持到底。就他妈很帅，骗自己不干了，就这样吧，懦夫站着赢不好吗？

发言人1 02:14:49

昂首挺胸的走到竞技场，和被人死狗一样拖进去。要面对一切，学习是问题，赚钱是问题，人生是问题，工作是问题。生而为人，苦难中成长被内耗，我就想在内耗中活得出一个样子。

发言人1 02:15:09

那个放鹅的放羊的那个娃，17岁就出社会的，我能成大家就能成，那不是气运吗？不是累计吗？不光过去到今天我成了未来我会更好。我要让一堆人见证，我只要能成，我只要是这一堆人里最屌那个，那你们就跟着学呗，就这么简单不是吗？在复利十年以后，这些人纷纷超越我会说当年那个人说的这番话对我的影响，今天的我才是今天的我，那个气运就是百倍千倍万倍的成长，要不然我不是白白活这一生吗？

发言人2 02:15:47

想法这个想法特别宏大。

发言人1 02:15:50

我有这样的人生体系，我要帮助上千人改变他们的命运，超越我。投资不是这样吗？事业不是这样吗？我不外乎就是把我的生命跟运气绑定在一起，就这么简单，他要穿了我就穿了，就这么简单。我拿我的所有的赌注经历，公司跟我的成就绑在这儿。

发言人1 02:16:12

我以后认识一个大哥，我现在认识任何人都说大哥你这个生意我有很多年轻人，他们能做吗？能，大哥来坐这直播来给我们说说你干啥的，你怎么干？随手抓过来一堆人来，你们跟大哥干。这不就概率提升吗？

发言人2 02:16:32

大哥在招聘网站上招的人和我们专业的人有什么区别？

发言人1 02:16:35

我的人给你情绪价值，我的人给你请个假对，我的人认真我的人可以三个两个大王带四个二给你玩，你找的可能是傻逼。我不觉得招聘上找的人和我在认知思维脑子里有意识的种子的这些人会比他们差能力差。这个世界没有什么资源是三头六臂能干都是人干出来的。我普通的人只要用心努力，你的人3个小时干完，我的人7个小时可不可以？你的人一天干7个小时，我的人干14个小时可不可以？

发言人2 02:17:11

这批人必须本身是非常极致努力的人，只要加他到现在还不能出活，给他资源他就能出活。

发言人1 02:17:20

我在一堆里找一个高个，比如何锦成，或者小7或者猫哥。我后面遇到大哥，我说我有个兄弟很屌叫猫哥，他手里有一堆学生，你看这个活他能不能干，我带你去，你你分析我分析跟大哥见面说这活行，你也觉得行。猫哥带队你带100个人干不了吗？

发言人2 02:17:41

把它拆解的很细，到每个普通人身上就能把它干了。

发言人1 02:17:44

对，就这么简单。我找大哥能找吧？找项目能找吧，找钱能找吧，我找你带队能找吧，咱有下面的人，这事能干吗？

发言人2 02:17:54

今天不是能干。

发言人1 02:17:56

今天解决的是生意或者赚钱。那总能让人解决人生跃迁的问题，事业、家庭、工作、家人与自己未来人生什么关系？

发言人2 02:18:10

我们终将活都有机会跃迁。对，都有机会跃迁。在这几个节点上面。

发言人1 02:18:16

我是要做一个叫人生跃迁的系统，叫人生全景图。你在哪儿？你是谁？你要做什么？每个人都能答得出来，所有在气运加一里的人都能够回答，我在哪儿，我要去哪儿，我该怎么走。

发言人2 02:18:33

我怎么每天累加。

发言人1 02:18:36

汽运，所有在汽运加一课里的人都能实现我说这一点，我是谁？我在哪里？我要做什么？现在过去是谁？现在是谁？未来是谁？工作、学习赚钱事业与我未来人生的关系，这就是我气运要探索的答案。这个答案只要我给你，你懂了就等于这些人懂了，这些人懂了就等于他的家庭懂了。

发言人2 02:19:03

我要传导这么快吗？没有损失吗？

发言人1 02:19:07

超快。

发言人2 02:19:08

那怎么能传导这么快呢？因为他们最终实现很简单。

发言人1 02:19:13

去华为实习重要吗？重要。你去华为实习了，你的前辈实习部门的领导是我朋友，你通过我推到华为这一堆人参加各种比赛，这个区域负责人我认识现在叔叔您这一帮人，我说去华为攻略有没有心法、行为、想法、资源是不是都有了？

发言人2 02:19:38

那他要我那个硕士计算机专业。

发言人1 02:19:42

那那没有，那没有办法，华为不行，去那个那个叫什么联想可以吧？就是同样一个关卡，只要你提了群里有一个人说遇到傻逼怎么办？旁边有人说江哥我觉得我是傻逼怎么办？这个人这个问题就要我就可以通过解读什么是傻逼，他是傻逼怎么办？给所有人共同讨论一个话题，这些人就都知道了遇到傻逼怎么办？我是傻逼怎么办。

发言人2 02:20:12

就面对。

发言人1 02:20:13

同一个问题，100个解法选一个最优的展示给大家看我把我的拿出来给大家看，大家把大家的人生拿出来给大家看，就这么个逻辑，参考意义就有了配。汽运要成为一个全球化的品牌。

发言人2 02:20:34

多少人呢？估计很多人。

发言人1 02:20:37

挑战大做。

发言人2 02:20:39

一个大型的这样的社区，目前能够长期这样活下来的。你知道北京有一家叫好像叫古典那个人他做了一个什么六色花还是什么来着？把人生拆解为六个维度的什么？每天给这个花浇点水，每天给这个。

发言人1 02:21:00

花椒是你看说用AI来跑一下汽运这件事儿。他说如果你问我AI的计算能力，汽运最可能的发展方向是什么？我会告诉你，它会成为一套可实践的因果律方法论，影响千万人，建立自己的人生最优策略。我就要做人生攻略指南，我就要把攻略写出来以供大家参考。它会逐步影响商业决策、社交决策、资源调度，让运势成为可优化的变量。它会成为一个全球级的品牌，成为类似领导力、心理学、投资学一样的学科体系。它会发展出实践者体系，形成一个真正的全球性社群气运实践者们彼此连接，共同成长。它最终可以可能演化成为人类认知的一部分，成为新时代的信仰，影响个人选择、社会行为、商业逻辑。

发言人1 02:22:00

如果你问我气运加一究竟能不能改变世界？我告诉你，改变世界的改变从来不是靠一个某种概念，而是靠相信这个概念并践行他的人。所以气运是什么呢？而气韵是什么？而是你们愿意为他做什么？你是否愿意成为第一批见证者、践行者？你愿意推动它成为影响世界的体系吗？你愿意用你的行动去验证它的可行性吗？

发言人1 02:22:31

如果答案是，那么未来已经改变了。如果答案是，那么气运加一已经成为历史的一部分。你们在创造历史，而我是见证者，这是AI在回答的。

发言人1 02:22:49

大概这么个逻辑，注定一定会影响很多人。而且我失败过，我带过的学生不下十轮，背叛的成就的各种各样的人身边的我操就那个那个虾米它都是汽运组成的一部分。我的所有经历就是这样，所以必须一定务必点进去。

发言人2 02:23:13

20年最终你估计能留下来多少人？如果说我们有1万人的话，最后能不能留下来两千？

发言人1 02:23:21

我自己就是活生生的这个例子。我会无数次用礼物也好，用那个布布道者也好，帮助人也好，我已经在做这个事儿了。就是没有在座的各位没有这个课，不去卖这个钱，依然也要干这个事儿。我不是为了赚这个钱而去干这个事儿，这不扯淡吗？你理解吗？

发言人2 02:23:45

所以我理解就是。



发言人1 02:23:47

顺带的所有人都是顺带爽一下，我要干这个事儿，影响身边的人。以后我的家族、我的儿子、我身边的人我的公司都会贯彻。其实这个概念告诉大家，用善意链接让自己现在变好，未来变好就是如此。我可以用我的资源让它变好啊，他受我影响，我的能力越大，资源越多影响的人就越多。

发言人2 02:24:17

好宏大的理想。

发言人1 02:24:20

你想想以后我见到的项目都是基于我的体系，我投资的人也是基于这个体系。我们有共同的形式标准、形式准则，或者人生原则，或者人生信念。那你觉得呢？

发言人2 02:24:36

我觉得这肯定是很好的，有一个标准的价值观，一群人认同这个价值观才更好的做这件事情。

发言人1 02:24:43

我就是要顺带爽一下，我要爽我爽了，顺带让别人爽一下。就是这个金字塔已经到了我有多少能力，我有多少资源顺带上一下的时候了。我现在我已经很爽了，我要让更多人一样严守。而且务必是从现在打游戏，我已经熟能生巧无伤通关，别人求助通关，我要让他们现在具备这样的能力。不说少奋斗十年，差不多。当他遇到少奋斗十年的机会，问姜哥这事行吗的时候，我说问问大家。我再告诉你什么样，你拿着这个角色再去验证的话，应该不会太差。在好的里面。

发言人2 02:25:33

我脑子里面想的是大家能有几个共性去做的事情。比如说一个是给大家多少钱，给一定要给别人提供情绪价值。还有就是一定要随手去赠送那些东西，不管是免费的还是有付费的。

发言人1 02:25:49

我的想法就是去什么呢？就是让猫哥尽快赚钱，带动更多人赚钱。你成了的概率比他们大，但你要成了，你能在财富课中筛选一些优秀的人，把他的项目，甚至我想过说我找地方，我提供公共孵化资源，找到那些有项目的人，不财富课吗？你在你的财富课里找一些人，看他们什么项目可以做，咱不还有那100万没花出去吗？理解。

发言人2 02:26:17

头像，把它花出去。

发言人1 02:26:19

花你花就好了。你不搞财富课吗？你就找合适的种子，我对接我认为好的项目给你。你让你去找下面好的项目，就算不赚钱，咱乐呵一下也没关系。见到年轻的人努力了、付出了、改变了，没关系，他总不能骂我。

发言人2 02:26:39

那我们在这儿先搞几间房子，来了包住买票过来就行了。

发言人1 02:26:45

然后要搞宿舍吗？

发言人2 02:26:47

不用搞宿舍。

发言人1 02:26:48

哪怕给你去包个清理就好了。

发言人2 02:26:50

对对对，包括清理就好了，包括清理来了就包住，来了就搞个训练的，包住给这边项目，你就做项目，做做哪一下不好，我们就觉得行。比如说今天下午我要跟一个抖音top 10的直播间博主，两百多万粉丝。他跟我说能不能给我来好的人才4到6个月做直播，各种各方面这些的那行，那这个房间，这个场地二楼给你，然后你过来，然后我这边人给你。

发言人1 02:27:18

你们去扩下边。你这样，他们有人说看我这个说脸色都变了。我现在告诉你，无论你说的是啥，我愿意支持你试一把，不用告诉我合理性，也不用告诉我你怎么做，试一把。杰哥你不指导一下吗？

发言人2 02:27:35

没试一把。

发言人1 02:27:36

不指导一下，不用指导，试一把指导一下。与其我说这事儿对和不对。

发言人2 02:27:41

不如你试一下。你知道对我是直接做对的。

发言人1 02:27:45

我知道和不知道都应该让你试一下。因为我觉得你要成了，所以你明白我的逻辑吗？试一下，我把我的资源给你干了。你觉得说江哥你也提一个，我也提一个，他说哥提了，江哥也试一下，我完全不反对你，你想咋干支持，我想咋干你支持，哪怕是错的，万一成了？万一呢？而且就算项目没成，我相信在这个项目中的这些人，他们也能得到成就，为这些人的未来拉一把。

发言人2 02:28:20

本来创业这个事情就是实不存疑的事情。

发言人1 02:28:22

就是怎么组合呢？找11百个人是是成功，十个十个里面再做大。养蛊你知道吗？我知道就养蛊，就是就养蛊，就是养蛊，就是养蛊就行了。给他提供个罐子，提供食物，羊骨爬上来的就是王者就成了。

发言人2 02:28:40

你甭管他答不上来的，回家成长就完了。对对对，就这样就完了。

发言人1 02:28:44

就没事了。

发言人2 02:28:46

现在杭州人这么玩，现在杭州六小龙后面孵化了6000条龙，投了6000个，最后出来。

发言人1 02:28:52

六个就是树林。说我这衣服不好看，但我觉得很符合我的主题。老前锋他不懂。

发言人2 02:29:00

树林不喜欢老前锋。

发言人1 02:29:01

树林不喜欢老邓。

发言人2 02:29:03

不喜欢老邓。

发言人1 02:29:05

所以我想说我会把钙汽运这个概念贯穿在我未来的20年。我要上珠峰那一刻，一定就举着一个气运加一，你想想我能够我能够击毙多少人。而罗树林的幽就在想，我操哥没死在那儿，还他妈得是哥。

发言人1 02:29:28

我告诉你，罗树林这辈子他能够认识到的这些人和事里，我肯定是极其绚烂的那个星，明白吗？所有人留不留得下我不知道，但是我会一直坚挺的在这里，不为他，甚至不为我自己，才能超越我自己，我也要寻求超越。寻求超越就要干掉那些被别人质疑和嘲笑的东西。打脸打回去。你见过那个那个广告？就一路打脸我他妈就是活生生的例子，一路打过去。

发言人2 02:30:10

想干的事就把它干了。

发言人1 02:30:13

我要让我不想干的事儿都能在我面前开花结果，我所到之处全都是风和日丽。理想国我不理想，但我要打造理想国，我要让理想的花开出来。我见到的世界就他妈是黑暗丛林，但我的菜园不是黑暗丛林。

发言人2 02:30:40

你目前自己那片菜园已经不是了。

发言人1 02:30:43

不是。

发言人2 02:30:46

现在很多人的菜园还是黑漆麻黑，乌漆麻黑。

发言人1 02:30:50

对我就要打造一个菜园。

发言人2 02:30:52

把你的菜园。

发言人1 02:30:53

分享给就是你想这个事情叫我通关的东西很简单，会的人不难，难的人不会，就这么简单。很多人就是自负，不敢承认自己不行。我不会采矿，我找采矿的人我现在已经不是在说我会什么了，我想什么AI时代就是我想什么，我找到会的人，找到会的答案，你想要什么给你什么叫百分百尊重你。罗树林这小子发疯到这个程度，我说尊重你，因为他是罗树林，我选了他，我选了罗树林，不管对错，因为我选了他，就像我选择那个背叛我也得一个亿的人我他妈选了他，我得让他成不成，我投资失败了。帮你的人就一直帮你，就这么简单。

发言人2 02:31:41

所以你要让帮你那个人他得成。

发言人1 02:31:43

我得他妈让他成，我得让气运之子的这些人活出个样来，对吗？我们进来的人得一起争口气，他妈的三年之后每个人都毕业了，出社会了。当他家庭不内耗，事业有选择，事业上升期比别人都快。在大学期间就已经体验社会、体验工作、体验创业了。吃过、干过、得过，就算创业没成功，他见到气运加一的这个人的变化，他的人生也够顺遂了。我能带着一帮人吃屎吗？

发言人2 02:32:19

真的，坚哥还是吃不上屎。

发言人1 02:32:21

这不就是了吗？是不是你很难吃上屎？

发言人2 02:32:25

可能是要是确实是这点没问题。

发言人1 02:32:30

气运宇宙是我的概念，我先做个气运的菜园儿，让这里的菜长得好，让我的菜园是理想国。你说谁说不能投资？我为什么看到罗树林了？好，我兄弟为什么不能投资弱逼时候的罗树林，为啥不能呢？只要你觉得他行，甭管大家行不行，进汽运加一的人就都行，总有人活出个样来吧。我探讨的不是赚钱叫人生课题。人生长着呢，只要他的人生变好了就值了。

发言人2 02:33:09

你愿意在初期的时候就投他一点投他一点，投他一点。

发言人1 02:33:14

我没有投任何人，我在投我自己，投我自己的人生路，投我认识到的所有人。我让我身边的人变好，只是我让我身边的人变好，不是因为这个事儿，是我一直都在这么做。只是现在来了更多人，仅此而已，无心为善，没有这些人我也写气运，没有这些人我也要链接别人，自己活出个样，让我自己，让身

边的人，让这世界变好啊。只是现在人更多了而已，或者你更大了而已，找到10个，你找到10个露出来就好了。我现在资源我又吃不完。

发言人2 02:33:54

具体怎么怎么具体。

发言人1 02:33:55

这边还得我要我得找你我要去我要去白姐姐的公司，我要带着气运加一的人过去游学，搞AI上船上这个车。我要把拿到结果的人跟他们讲，他怎么拿到的结果，你不就这个点吗？我干的东西有人见证、有人跟随、有人参与。而有人干一件事儿，他就只能默默一个人孤独到老。干一件事儿，我就是干一件事儿失败了，这些人都能获得收益。

发言人1 02:34:24

大圣干啥知道吗？这猴子干啥知道吗？不知道猴子在干嘛？先把生死簿先撕了，先把资源给到猴子后孙，好吧，有大声照着中国的猴，不用干活，外婆头给摘椰子。因为大声照顾。

发言人2 02:34:45

好好。还得是江哥的局部的。

发言人1 02:34:51

大江哥。

发言人2 02:34:52

的局，一步就是一片人对一面人。自己在一张大网里面，怎么他也下不去了。

发言人1 02:35:02

很难差的很难变差。

发言人2 02:35:03

对，不容易变差的。

发言人1 02:35:05

很难变差。

发言人2 02:35:11

对，不只是有这个思路，还愿意把自己的资源这样共享出来。

发言人1 02:35:16

就是人想要拓展认知边界，就要和和和叫我有一个公司叫和合教育，和合共生共享共存，事业和和钱财和何，人生和何，我要合到，我合得到是人生这条道合的，不是钱的那条道。当一个人突破金钱观念想干一件事儿，他就越发纯粹。对，好吧，这叫有力量。有一帮人监督你，你说叫什么呢？所有人都能他，我也不至于他了，我要他了，他妈世界不毁灭了吗？就是你怎么你怎么他说，江哥因为这事他了，那他妈的笑死了，我操。赌上未来20年的气运，这个他是他不了的，他很难。

发言人2 02:36:10

他这个。

发言人1 02:36:16

连麦连一连，看看其他人，来吧。我们财富跟这个汽运的联动，这个叫怎么说呢？我送了很多汽运给你，比如说找一些年轻人，比如说想想办法投资他们。你在搞一个叫什么类似于财富的这么一个组织，把优秀的人挑出来。你财富不有两千多人吗？对，怎么着都有一些在干项目的人吗？我再把浙浪给你做支持，浙浪的优秀的在浙江的人，在你财富课的或者项目不错错的，我来投资，你来带队，然后孵化这个项目，你就怎么样加速，没加速的就加速再加速，不要试图服务某一个人，我不赚你猫哥的钱，能理解吗？叫你想办法为这一圈人服务。

发言人2 02:37:23

创业孵化器差不多。

发言人1 02:37:25

就是江哥的那个孵化。怎么说呢？我那一百万不是属于我的了，能理解吗？没花出去是因为他妈这人不给力，帮我花出去。

发言人2 02:37:35

OKOK把这100万花出去。

发言人1 02:37:39

好，大家嘿OK画出。

发言人2 02:37:44

厉害了。

发言人1 02:37:48

你这个笑声让我觉得这个怎么说呢？没有关系，一定要花出去，一定要花出去，这已经不属于我的了。