

8「树林加餐」聊聊财富，赚钱，销售和卖的能力_原文

2025年01月21日 22:41

00:00

好有点，然后至少我讲1个小时。

00:39

现在现在听得到吗？

00:53

我说今天我这个嗓子有点糟糕，我估计应该就只能讲1个小时了。不影响我讲的一些核心内容，然后给大家放首歌，这首歌结束的时候我们正式开始，好吧。Let me hear the son of your happy, oh, my toes.

01:18

Let me touch my ear on your chest. Eron cat. mu. Already, and I dream of you. I don't like this time. We have good time here, are afraid of when we lose. Can you hear? The right IT sounds cycle, tiny mao, please don't leave me here just for me down warning what whenever we me in cards. Mouse with Brown cat, my dream of you.

03:04

还有两分半结束。

03:51

Super和super。

04:03

Must be very.

04:15

The world is a country in right or water shine. Don't you see what I do? 钓鱼是吧？这个叫钓鱼。在你的池塘里钓鱼，i went with a Brown co, and I dream of you.

04:42

Let me hear her some your happy on my test. Let me touch my year for your chest in one cat handle. Mouse with Brown. care.

05:26

啦啦啦啦。啦啦啦。

05:41

有人要点歌吗？真是还可以点歌。可以，我你们在点歌，我再少讲五分钟，可以点首歌。这首歌也不错，就把这首歌放完再说。现在已经是那种学会偷懒的讲师了，成长了，油腻了许多。这是叫成熟讲师，是这样成熟讲师。诚实的假设。

06:24

我看一下有没有什么特别喜欢的歌，再等五分钟。知道我水的时候意味着什么吗？意味着大的东西要来了。

06:47

大的要来了，看看。

07:48

这就叫浆果。问大家几个问题，有多少人已经赚到就是赚到过钱的扣个一，没有赚到过钱的扣个2。看看。

08:29

然后赚到1万块钱以上的，扣个3。

08:55

Just like me. 赚到1万块钱以上的，扣个3。

09:09

然后大家独立，那些赚到1万块钱以上的是自己独立链路的，就全流量转化产品。你自己独立的链路的扣个3.5，非独立链路扣个4。那扣了三的，再扣3.5的4。

09:57

我等下说一下这几个问题意味着什么。

10:05

首先我可以明确的，我今天可能是一部分底层原理加上给大家的一些建议我讲的我觉得猫哥给大家讲的方法论的东西可能已经非常的多了。大家可能缺的是一些具体的感受，再加上对很多事情长期动态的评估，我可以我可能要给大家一个更加全面的视角和一个成长的视角。一个是我自己的角度，二一个是我觉得我看待职场，或者说今天的一些员工的一个角度，再一个可能就是来自于我看到我身边人的一个角度。

10:40

首先我刚刚说第一个事情，就是如果说你连钱都没有赚过，你去听这些钱的认知听太多了，对你而言是一种障碍。因为事实上单纯只是要从赚钱这个角度来说，去赚钱这件事情应该是一个其实很朴素的一个动作。就你在人生更早很早期就可以去做到，就大概对自己有一个简单的价值评估，或者说知道赚钱是一个什么样的感觉。否则就跟在岸上学不会游泳，就跟你听了很多恋爱的课程，但你却并没有真正的实际的去搭过讪，或者跟别人聊过天，或者说去加过别人微信，或者说没有用过社交软件是一模一样的。

11:20

你先有一个基础的深入场景，然后再去真正的习得和感受，有一个基本盘，再有一个枝桠，这个逻辑是非常重要的。好的，所以大家一定要替我就在一个对于宏观的一个角度，警惕自己听了太多的东西，但是却完全没有一点实操。这是我对于那些一的人，而且那些还没有赚过钱的人我我还可以非常底层的告诉你们一件事情，就是你们你们沦为平庸的可能性跟这些敢于赚钱的人，基本上我可以说已经是九一开

了。如果说你已经大二了，大三了，但是你却需要通过这么一堂课程来去赚钱，你已经在已经落入下风了。就在这个维度上，哪怕很难听这句话我也要讲。

12:16

因为一个真真正正的，比如说像我这样的人，或者说像你们很了解的，比如昊天，或者那个生日会的那几个人，我们都是在很早期就会自动的觉得我之前我可以这么干。就是你觉醒的早或者晚换，或者你对钱的一个感知，以及你觉得自己能赚钱配赚钱，你有意识的就是这么干，一定来自于你底层相信一些东西，或者说你敢去面对真实的现实。那些不赚钱的人一定意味着他的人生能量，他的能量值和他的特长值处于一个比较低的情况。要么他特别过度完美主义，要么说他对钱的一个渴望程度非常的低。如果一个人对钱的渴望比较低的话，他对自我证明的渴望非常低的话，那其实它离赚大钱的可能性就会比较的远，这是大家当下一定要去明白的。但他一定是一个它并非是一个恒定的东西。但你们一定要知道这个一和二它其实有一些是有一个很大的差异的。

13:18

然后说那个二赚钱，如果说大家在这里赚钱这个事情，我后面又问了一个第三个问题叫能不能赚1万块钱以上，能不能赚有没有赚1万块钱以上？在我看来就如果你只赚了一两千块、几千几百块钱，而且这个东西没有持续性，就等于你没有赚过钱。就是你把最开始向别人收钱的那个那个障碍给破除了，而且这个向别人收钱，还有就是你向机构收钱，还是直接跟你同龄的人收钱，或者你自己去找用户收钱，还是两两码子事。如果说你能独立的，刚刚又问了赚了1万块钱以上的。

13:55

首先在我看来1万块钱以下的也等于没有赚过钱，他没有持续性，或者说他只是简单的知道说我去求职这件事情赚钱并不难，或者说我简单的在这里面动态的可能在一些项目里赚过钱，但这些东西也是偶然，那他也可以归纳为没有赚过钱的这个维度，大家可能在大家看来说，可能也搭一下，搭一下，觉得赚到钱已经很牛逼了。这不是，这其实挺糟的。我再说刚刚说3.5和4，就是1万块钱以上的，能自己跑完全全链路的这群人，就是他自己有流量、有产品、有销售，他是敢直接把这个东西卖给别人的。想想敢向别人收钱的，这个收钱的能力是一个非常重要的。第一他的脸皮厚，第二他要对自己东西有自信，第三他的一个能跟别人收钱，还不是他自己妄想的，而是别人真的能通过他画的饼吹的牛逼，信他，然后给他把这个钱交了，所以这个能力是非常重要的。

15:02

而四的这群人，如果你依赖的是啊如果说你依赖的是跟公司，或者依附于一个公司，你只是做了一个单独的一个链路。那你的这个能力哪怕赚同样1万块钱，3.5的能力和4的能力，其实3.5的能力可能要综合下来会比你强的多。因为他拥有一个全渠道的能力，它的这种扩张性就比较强。而第四个就是你对安全感的依赖性会比较强。

15:28

然后这里面我想跟他科普一个非常底层的一个东西，就是安全。就是大部分人包括你们未来如果说要赚大钱和赚小钱的，如果说大家赚大钱和赚小钱的这样的一个能力的区别。今天我我先说完，今天讲完之后，我可能会可能会考虑给大家一个岗位，我可能会开放1到2岗位给到大家，而且这些人可能是由我自己和由我自己去做审核，再加上一个主管去做审核，我甚至可能会亲自的完成这样的一个面试。我说可能，因为今天不一定今天就会落地，可能后面我会发到群里面。因为一个是时间的问题，二一个是21个是我自己经历的问题，我要去考量一下这两个事情本身。

16:16

231个就是今天听完这场直播之后大家的一个反馈。就是我想先底层的让大家知明白和知道，我们拥抱什么样的人。比如像我自己，我会想拥抱一个什么样的人呢？就是会有什么样的人会更加值钱一点。

16:34

刚刚我已经把你们问123，我再问你们问题，你们回答1234的情况下，他已经反馈了一部分的问题了。今天这场直播可能会跟你们以往以往的直播，或者我以前跟你们的直播的模式会不太一样一些。我会问你们问题，然后你们给我1234的反馈，以及我会把我公司团队里面的人员和我看到的人给你们做一个更细节的拆解和场景的一个区分。

17:05

能让大家明白人和人是如何分化的，或者我是怎么去看待这样的一个问题。首先其实在我这样的人去做评估的时候，就是你是一个T0的人，T1的人，T3T2的人、T3的人、T4的人，基本上一眼就能够评估出来。就是T0、T1、T2、T3就你是哪一个级别。如果你跟着我做事情，我基本上一眼就能评估出来你的一个级别是什么，就包括刚刚我说的，如果说你到现在没有赚过钱，已经是三四大四了，或者说已经入职了，你还没赚过钱，就意味着你已经跟别人平庸的程度，就在我去想要去挑选。如果是合伙人这个程度层面上，我的我对你的我对你的期许就已经非常低了。因为你到这个时间点还没有赚过钱的话，说明你对钱的渴望并不多，或者你自己去面对市场的能力并不强。

18:01

这是在课程的内部，这是我刚刚说的第一点，我说3.5和40的这个维度，3.5的人他自己独立的跑完这样的一条链路了，他的脸皮一定是更厚一些的，就是你敢卖。首先大家不要小看这个脸皮厚的这件事情，或者说他一定来自于一方面他对自己的产品非常的有信心。第二个来自于他能敢在朋友圈里面发，或者他能找到一个用户的一个渠道，他就已经在有意识的去完善和完整的。

18:35

首先第一个他拥有自信，第二个他能找到人员的一个渠道，第31个就是他能够完整的画那个饼，或者说他能在朋友圈里面营造出来，他发一些用户口碑的一个截图。他敢做这件事情已经超越了很大部分人了，这是一个很重要的点。而第四个，它依赖于机构或者依赖于他这样的这种依赖会产生一种惯性的心理。兄弟们他这种依赖会产生一种相对来说惯性的一个心理。而且这种机构或者说公司的这种依赖还来自于一开始，他只是想要这份工作。

19:13

一开始，他只是想要这份工作，这个目的也也目的也是不同的这有两种目的，一种目的就是我为这份工作打工。我举个很简单的例子，我自己我自己我当时我在高三的时候复读之后，我已经做过补课班了，对吧？我我在我的学校的旁边也去找了一个家教的或者这种补课班的工作。不是家教，我不去别人家里，就是我在那上课可能有四五个学生，或者七八个学生，或者一二十个学生。我的目的就不是为了拿这份钱，而是一方面两个维度，一个部分是知道他们的这些学生来源于哪。他们的到底是传单来的，转介绍来的，还是怎么来的？他的一个机制是什么？第二个我交接学生水平，而且他们能接受多少产品客单价，以及这些学生的一个以及第三个就是为了维持我自己的一个上课的强度。

20:08

这个目的就是我已经我在做这件事情的时候，我就想要走下一个阶段了。不是说我做这件事情没有考虑下一步，这是一个非常重要的，一个人对自己的期许，就他做这件事情能接受，他只做这件事情已经说明了很多的问题了，能明白吗？就一个人思维的固化程度和他能够接受别人对他的定义这件事儿在人生早期就已经可以完成一个很大的分化了。这种分化不来自于他能力的成长性，而来自于他心理的一个成长性。我再跟他说一件事情，举个很简单的例子，我就说有其这件事儿，或者说更早一些我的一些助理，就在我看来跟我一起做事情的人，时间长了都一定会去创业。但是这些人他今天的心性和心力是不足以支撑他去创业的。他每一个人举个很简单例子，我的心性和心力能支撑我17岁或者19岁就去创业，我19岁就敢面对这个市场，而大部分人他可能要到二十五六岁，或者是到他的40岁，或者他在职场里面已经把所有的事情都弄清楚了，讲明白了，他才能敢去面对这个市场，这是一个心理的不同。而我明确的在人生非常早期，可能我19岁的时候我已经自己创业了，但我可以明确的告诉大家，而这个19岁之前的另一个创业是我做过补课机构的老师。

21:35

而我在做补课机构的老师的时候，我会很快的不只是做这个补课机构的老师，我会知道这个学生是怎么来的，以及真正的拥有这个学生。我在试图考虑能带走这个学生。这不是一个忠诚度的问题，而是我本身的目的就来自于我要去掌握这个全链路和全流程，或者说我要为我的人生的下一步做打算。而且因为我一开始没有跟这个机构有任我没有有任何有必要的忠诚度，大家明白吗？这还不不太一样，不是说谁成了我的师傅，如果这里面谁是我的师傅，那我对他忠诚，我觉得没有问题。或者说情谊的这个部分去丈量这一切。OK.

22:15

但一开始只是一个简单的入职关系，这样会让很多事情非常的简单，什么鸡毛你们在干嘛？磊哥这么牛逼，那你们听磊哥讲就好了。磊哥是谁这么牛逼呢？磊哥讲，来磊哥连一下麦，你来讲，或者说你们想听磊哥讲的那几个踢出去，让磊哥单独给他看怎么样？还可以，你听磊哥讲就好了。

23:36

兄弟们，有时候你们这一方面也在害了磊哥，对吧？何必你何必把磊哥给害了？你原本有1万种方式可以不讨人嫌，也可以让磊哥还不错的真正的教你。你说磊你这样说，磊哥讲他妈一个磊哥看我操他妈磊哥又有什么错？对吧？于本质的原因还是你愚蠢。我什么都没看到，但我就看到说要加给磊哥好友的蕾哥多跟你讲讲。

24:18

我继续说，因为首先我我先明确的告诉大家，就是你们这一群人，你们既然要听我先说一个非常底层的一个点。你们既然需要听这个课程，销售课程，我无论说你是来这里面学的更多的，还是说你想真正的重新开始赚钱的。你已经要明白一件事情了，就是这个东西就是你的底层的分化。你需要一堂课程给到你足够多的信息之后，你才能赚钱。这件事儿就说明你是一个风险偏好型偏高的人，也就是说你需要很高的确定性才能去做一件事情。这就意味着你们在独立面对事情的风险程度已经抗风险性就比较弱，或者你的心理更加脆弱，这是一定的。因为一个人如果真的真实的觉得自己值钱，觉得自己可以独面市场，他一定会选择独面市场，能明白吗？哪怕他在做一件事情的情况下，他不需要别人给他任何意义，他都能主动地给自己赋予意义，说我一定要把这事儿干好。

25:30

这就是人和人的分化，包括你对你们而言也是，我不停的要跟你说赚钱的意义在哪儿。就是我还要需要在第零阶段鼓励你们赚钱，或者说跟你们说赚钱的意义，或者跟你们讲赚钱有这么多方式，以及进入到一个行业之后，你要想A想B想C就已经说明你们弱了好几头了。包括你们那些已经创过夜的来这里的，那你可能要学习更多的知识，这是没问题的那这个视角下也可以帮你筛选什么样的人是可以低成本的、不内耗的，快速的跟你一起拿结果的。就是如果你跟一群人要不不停的跟他讲成长性在哪儿，价值在哪儿，为什么我们要好好努力，以及你总是要劝他这种人你趁早放弃，因为他的培养成本有点太高了，培养成本有点太高了。而且我用我自己亲身的经历告诉你们，用师者王，用徒者，用用师者霸，用徒者亡。你老是想培养一个人，除非你在这培养里面获利，你大概率是死路一条，就是用师者霸，用徒者亡。我可以把这句话打下来，就是所有的未来有一天要创业的人，不是不要改变一个人，每个人改变都是有一个成本的。

27:02

有些人点一次就OK，有些人可能点10次都不一定OK。有些人天然就会来事儿，有些人可能点了十次都不会来事儿。我举一个很简单的例子。今天我跟老王去聊天，聊天的时候聊了很久，我口干舌燥了，然后我们的这个设计突然进来给我三瓶水，我当时突然老泪快流了出来，我说我们这个设计是真的长大了。因为之前我看因为当时只有一个设计，我们现在是两个设计，之前有三个设计，我们我们再选一个部门，可能的部门主管的时候，虽然他待的更久，这个人待的更久，但没有选他。就是因为他的情商能情商和这种领袖的感觉就非常的差，情商比较低，然后这种管理和协调的能力比较差一些。他进来的时候感觉他成长了，感觉他成长了，我就觉得特别好啊。但是我就不停的夸他，然后夸完了他走出去，老王跟他，老王说是他让我们的设计把水拿进来的，当时心里又凉凉了一下，白夸了。

28:14

没没啥用，就是很难评。就是有些人天然就能看到1234的事情，有些人就是要跟他说了他才能做，这是一种敏锐度的问题，这一定是一种敏锐度的问题。以及一个人，我可以明确的告诉大家，就一个人。他能不能有那种洞见，或者能不能有底层的判断力，就这里面谁是更重要的，我要跟谁维持好最好的关系，以及我在什么时间节点进去不打扰到他们，以及他还要评估。

28:52

因为你拿水进去可能正在聊比较重要的事情，可能你会被骂出去，但是你依旧还要这么做，因为你要搏一下那个概率。大家懂我的意思吗？就是这里面一定是一个非常综合的事情，但他一定来自于一个非常朴素的，就是我明确的知道，我感觉这里面我有我可以做点什么的这件事，哪怕我是一个设计，明白吗？

29:21

这不是一个简单的情商的一个事情，他不是情商的事情，他甚至是智商的事情。就是因为这件事情，你判断不清楚谁是更重要的，而他们当前需要什么，你要给到什么，导致了你没有办法进入到下一个成长的环节，进入到下一个阶段。包括有人说社恐人需要勇气，这是确定的这是明确的事情。我再告诉大家，这个动作没有大家想象中那么重要，这个动作没有大家想象中那么重要，只会让我感动一下。它不是一个关键动作，但它是一个会让人欣慰的动作，明白吗？真正关键的动作还来自于你能交付结果，就是你敢对一个事情负责。

30:11

我继续说，我刚刚说到那个3.5的事情之后，我要让他明确的知道这里面的区别来自于什么。一个人能在人生非常早期的时候，能独立的去面对市场。或者说一个人明确的在加入这家公司的时候，他知道我不只是要只干到这个维度，我要横向的了解更多的事情和信息。且大家还要有意识的知道什么信息是对他的成长是重要的。因为当你有10个100个信息的时候，你就抓不住了。那个时候你的大脑会乱的。

30:46

要么你很早的时间自己去面对市场，要么你加入一个公司之后，你明确的知道我要走到下一个阶段。但你走到下一个阶段的前提一定来自于你把第一个阶段的事情干的非常好。因为你既你既然加入这家公司的这个岗位，你都没有办法在这个岗位里面做好。而且那个东西还一半是来自于你选的，你都做不好大部分3分之2的东西都来自于你选的，你都做不好的话，那你的能力和意愿度和对自己的这种意志和决心就是有大问题的。或者他你知道它意味着什么吗？它意味着你对自己的了解非常的不清晰，你居然选了这个岗位，但你居然还做不好这个岗位。他有一个你对自己的认识的能力是很差的，是非常差的。然后这是第一件事情。还有第二件事情就是你在这个岗位里面，你不能马上找到所有能够学习的素材，或者找到那个关键人物，向他去学习对应的东西和取经，得到他的认可，或者让他愿特别愿意去教你。这就是第二个你的情商的一个问题，就是你抓不住关键的人物，无法让关键人物希望你能成长，无法让关键人物给你关键信息和关键素材。

32:10

举个很简单例子，我就说销售这件事儿。比如说我要招销售，比如说你觉得你自己擅长销售，或者你觉得销售非常的重要。好，你来到了苏成林这家公司，成为一个销售，成为一个线上的销售好，或者成为一个线下的销售。来到这公司了，一个月的时间，两个月的时间，你居然做不好销售这件事情。你的整个业绩排名的是倒数，或者说中间的这这样的一个位置，说明你对自己的认识非常的不清晰，以及你在这里面找不到一个能带你的师傅，且这个师傅没有主动的意愿愿意来教你。无论说你这里面是给他买条烟也好，还是说我把我自己的一个业绩给到他也好，或者说你嘴巴特别会来被填也好，或者让他帮他完成他的一些任务的辅助工作也好，你是没有这个能力的。要么你自己成为销冠，要么你让销冠能够愿意教你，对吧？就这两个维度，或者离销售主管或者整个公司的头头更近，这个能力是非常重要的。

33:16

就是抓住核心抓住矛盾抓住核心矛盾。这是刚刚我想跟大家说的1233.5和四这几件事情。我想继续讲，就是我觉得还有一个一个事情，还有一个事情就大家做事情的一个能力。就做事情很多人我们都会聊到割韭菜这件事情，对不对？我给大家一个非常长期的思维。

33:46

如果说有一天你要卖自己的，我说一下，我说一个很简单的大家卖自己的一个思路，卖自己的一个思路，或者大部分人他自己独立创业的一个一个路径。比如说很简单的，大家在速成林的社群里面，发现就是做了社群运营，或者说你拥有了一些社群的一个能力。比如说你发现自己在某一个能力上特别好，或者这段时间学了很多心理咨询的一个事儿。就在我在我的视角里面，我看到大量的就是半壶水响叮当，他说他自己特别会自律，或者说了他自己特别会懂感情和恋爱。我基本上我看到的十个，说你里面他可能在这里面做咨询的，我不对这个事情有什么评估的自行感受。就十个里面有八九个自己谈恋爱都没谈明白的，给别人做心理咨询，他不一定。我这里有可以告诉大家一件事儿，他自己恋爱没谈明白，某种意义上并不影响他指导别人去拿到恋爱的结果。

34:58

真不真真不是一个就有时候陪跑这件事情，包括他自己没赚到钱，也不影响他教别人赚钱，这是我见过的，包括我身边很早以前了，很早以前有一个朋友，就是很早以前不是现在了，有一个朋友比特币。但是比特币刚出来，他当时是在youtube上面教别人做比特币就赚钱，他就最后收了一个佣金，他自己做比特币根本没有赚到钱，他基本上都是在逢高逢高买入逢低卖出就一直在亏。然后他知道这么一个事情，然后在上面教他们炒炒比特币，他自己用这个东西赚了很多钱，这个并不影响大家知道这底层的逻辑是什么呢？底层的逻辑是你要敢，比如说恋爱咨询或者心理咨询，或者什么商务商业陪跑这件事情。

35:53

做军师这件事情是很简单的。因为军师你不负责任一件事情，只要你不负责任，你就可以抽离一个第三人称视角。而且是人都有问题，就是你随便给他指出几个问题，他只要听你咨询就能完成这事儿了。然后他可能一开始讲一点恋爱的东西，然后来大家觉得非常的认可。因为他表达能力比较强，然后慢慢的他收一个可能一开始五块钱十块钱的一个恋爱咨询陪跑。可能一开始只是试一试，他建立一个比较小的一个闭环周期，然后再到他开始带人。

36:30

其实他的过程中他干了些什么事儿呢？他通过大量的素材来让他成长，其实你们很多人都需要素材让自己成长，包括以及很早时间。比如说你自己考四五百分，你自己考三四百分，你是可以带高中生的，甚至这高中生可以五六百分都被你带的。因为他一定有心理上的问题和学科上的问题。而且学科上的问题，因为你跟他信息高度不透明，他觉得你只要他觉得你很牛逼。因为我我这里跟他讲一个非常底层的一个逻辑，我不是在鼓励你们干这些事情，而是鼓励你们有信心去卖。

37:08

这件事情本身就是一个非常底层的一个东西，就是大家知道安慰剂效应，所有的药物都要经过双盲测试，就说忙。也就是说任何一个药，比如说我们在出了一个新冠药的时候，同时也会给他一个糖丸，说这个糖丸一定是新冠特效药和他真实的新冠特效药。因为这双盲测试就意味着基本上有一个人生了他治愈率。比如这个药正常我们算出来他的说给糖丸的治愈率是70%，给真实的这个药的治愈率是85%，其他只多了15，但就可以证明这个药是有效的，只多了15。因为一个东西是安慰剂效应本身就会占到35%，懂吗？安慰剂效应就会占到35%左右的作用。

38:07

我就跟大家举一个很简单的高考的一个例子，我也想让大家因为今天就讲讲心里话就好了让大家去魅一下。很多人，不管是你们对我也好，就因为只要你是一个努力的人，你靠自己就已经能提分了。但是你会因为说在这里面遇到了我，而把这种提分的原因一部分归纳到我身上。你没遇到我你也会提分的。或者你会遇到另一个人，然后你会归纳到他身上，只是我碰巧我被你归纳了而已。但只要我在这个时间点出现了，我跟你建立了一定的链接关系，你就会信任了。你就自动的会把那个35%左右的，至少35%以上的提分归纳到我身上。而这东西转化为你对我的信任，能明白吗？这就是一个非常真实的情况。

39:04

而且你自己比如说如果是生病的这种事情，或者是有心理疾病的这件事儿，随着时间的推移，你自己都会有一定的自愈率。你都会有一定的自愈率就25% 20的一个治愈率，它就最后会导致其实这个效果有55%是来自于你自己。只是因为在这个时间点，特别因为你出现了，你在大部分的时间里面干预到了

他的人生里面。你高越高频的出现，你就越重要，能理解吗？而这个你就会归纳为这个人让你的人生成长了。这是一个非常朴素的一个原因。

39:53

你又不不停的成为了别人的一个案例对吧？所以这个事情的一开始是。他的逻辑变化在哪呢？我操网络不稳定。所以这个事情的一开始是你敢不敢卖，你敢不敢跟这个人产生链接的问题，懂吗？就这就这么一个点。

40:20

因为举个我我我再举一个例我我再举一个例子，你其实是一个心理懂的人的，你只是简单的能说一些抽象化，相对来说更了解自己，然后讲话讲的很好听。然后突然有一天你说我要在朋友圈里面做个心理咨询。而在这个时间点，你肯定是卖不出高单价的，能明白吗？你没有资格卖出高单价。因为你的人设塑造，因为你的你没有大量的案例，没有人说你很牛逼。所以在这个时间点你只能戏谑的或者说用什么方，当时说五块钱先咨询，来一个30分钟的60分钟的。

40:57

然后在这个过程中，你结束了之后说，我你可能看着给钱，看着给钱那一刻你就能感知到这个人ABCDEFGH他们分别会对你的一个东西做出什么样的判断，这方式非常好。因为这里面还有感情的部分，还有就是你会真实的明白世界的参差。有些人特别有钱，也特别大方，他可能就一下子给你转了100。有些特别没钱，特别不大，还有特别特别不体面，他可能直接白嫖，就转头就给你拉黑了。你说你自己给我一个钱就好了，但这里面你就会明确的知道，原来ABC是我的用户，CDE不是。这个时候你就开始在你的朋友圈里面，你就抓住A使劲的薅，抓住B使劲的薅。

41:49

然后你可以建立一个长期的这样的关系，然后你就开始拥有案例，以及在这过程中你会不停的要求自己成长，你也会因为跟他一起的聊天的过程，你当你拥有了大量的素材，你也会成长。但一开始你要先进入到这个循环里面去，能明白吗？先进入到这个循环比什么都更重要。而这个循环的一开始确实需要去魅，确实需要你抹掉。

42:14

对这个世界说，原来我半壶水也是可以响叮当的。但我这里又再告诉大家，我在这里我又告诉大家，如果说你在这里面割韭菜，我就说割韭菜，为什么我们不割韭菜？为什么有一些人会选择割韭菜？我告诉他一个很典型很重要的一个原因，去割韭菜的人基本上智商都很低。割韭菜的人智商是很低的，为什么？因为你能盯着一个用户使劲薅，为什么不使劲薅呢？我为什么要骗你们呢？我为什么让你们只买一个产品呢？就我能让你买十个产品，为什么我只让你买一个产品？我能拥有你的整个生命周期，为什么我只选择拥有一段，而在后面的时间选择被你被骂？就是他是一个非常愚蠢的一个人如果选择割韭菜，一定来自于他的脑子非常的不清醒，他是个大傻逼，他才会选择割韭菜。

43:25

而且还有一个很重要的一个原因，但这里面有一些另一个维度的现实原因。我告诉你们为什么他会割韭菜，就是他知道这个事情只能短期的做，他也知道自己没有什么能力，无法拥有这个人的长周期。他只能在情绪最高点处或者信息最不透明处的将你成交，能明白吗？他只能在你的情绪最高点处，让你最爽

的时候和信息不透明度最大的时候，和你营造出来的人设最强的时候。因为这个是会随着时间推移消失的，以及很多东西会随着大家都越来越了解你而变平的。

44:10

我这里跟大家说一下渣男的逻辑，我告诉你们渣男的逻辑，什么叫渣男和渣女的逻辑。我现在穿一个，比如说一个一个我就说一个渣女，我们就定义这种是渣女。我在朋友圈里面塑造的人设就是我我说渣男，渣男我现在认识了你我现在认识你，然后在三天的时间里面我带你感受所有的爽。我最后最终只是为了睡。

44:44

你为什么老实人容易吃亏？为什么渣男容易睡到人，或者渣女容易得逞，渣男渣女容易得逞或者容易把人撬走。就是说比如哪怕你现在有男女朋友，如果你找的一个恋爱对象脑子他妈有点问题，或者他的对很多东西的判断，或者他没有经历过很多事情，他对渣男渣女没有这种防御力。就一个人出现，他是可以设计的非常巧妙的。我可以在三天的时间里面让你非常爽。我以最高的能量出现在你的身边，让你去最好的场所，为你短期花很多的钱。然后带你认识很多的朋友，而这些朋友可能都只是短期造出来的，他就长期这些是傻逼朋友。

45:35

因为你跟一个人如果相处的时间非常短，你是很很很容易对他造成误判的，他是很容易跟你创造出一个感觉的。包括生意伙伴、顾问和真正要成为你合伙人的人。包括你去找员工，包括你去找尤其是你想找合伙人，就是他短期吹牛逼，做事情不交付，结果都是很有可能的，他没有这个能力。

46:03

他说的很好听，因为他表达的很好，但他最后做事情一塌糊涂。短期都是很容易很好的，短期的上头都非常的容易。所以这就是这既是一个销售的逻辑，他也既也是一个人生的逻辑，能明白吗？

46:30

包括我跟大家说一下，讲个很简单的事情，B站就做学习规划这件事情，如果有人很早的时间里知道我们的，肯定知道我们做过学习规划这件事儿。我再告诉他今天为什么B站有这么多的学习规划的这个东西。我告诉你们，因为学习规划是最好造假的，是最好黑箱的。因为一旦说它一旦包装了一个学习规划，就比如说我现在我今天要向你们卖一个学习规划，我说这个东西能帮你们提100分。它来自于我把你的语文、数学、物理化学、生物全部非常细分的能够打包出来。一方面我告诉大家，不是那个白日规划，不是那个什么玩意儿，那个是可课程，就是那种具体的比如五六千块5 6000块的这种这种东西。比如说你现在加了我的朋友圈之后，我每天都给你发，这个学生因为加了我，然后怎么样提分了。

47:31

这是这是一个它是一个非常大的黑箱，而且它的成本非常的低成本非常的低。为什么成本非常的低？因为它不用有课程。

47:42

如果说你懂吗？他是一个团队在最早早期要搞起来最好的方式，要拿到现金流最好的方式。因为他不用你有语文学科、数学学科、英语学科，因为大部分的就比如说某一个人，比如说举个很简单例子，某一

个人从这儿出去了，因为学科的这个东西他需要很强的专业背景，需要你找人对不对？他需要有一个时间周期对不对？

48:12

而学习规划这个东西不需需要这些东西，我可以把它抹掉，只是一张一个计划，然后再找几个人交付，一群可能他自己都不是那么懂得，这群人交付他是一个成本非常低的，以及信息高度不透明的，而且可以完全脱离专业度的。他可以完全脱离专业度，他不需要专业的人。比如说要出网课，需要这个人专业度到达非常高的一个水平。而且他的这种描述空间特别大，就是他的想象空间特别大，就是他去骗人的时候，他的这个维度特别大。

48:49

比如说我可以造血提分截图，我可以照十张提分截图，100张提分截图。而且因为它单价又特别高，单价可能四五天。就是我只要承担一个就行，十个人里面有一个傻子就可以能明白吗？而且对，大部分就是你想他一个人，他没有运滢铨老师的一个流程，他他只要做这件事情就比较好。然后这里面交付我可以，你甚至可以左右互搏，对不对？就是你的销售里面是可以左右互搏的。

49:20

我注册一个A注册一个B我先说学生的反馈也特别好，叭叭叭弄一堆学生的反馈，全部都可以刷刷好评。然后后面我说老师偶尔是不是学生的好评，大家已经觉得已经脱敏了，对不对？我来一个老师的好评，我说我是什么？

49:36

贵阳一中的老师或者说西安铁一中的老师，我是北京师范，我无意间在这个刷到，然后体验了一下，我先推荐给学生，我了解一下这个事情，我感觉你们的这些学习逻辑比较强我这样做一个提分截图，然后他再发到朋友圈，是不是可以造一个老师的一个截图。然后我想让学生感觉到，我感觉特别的离他们很近，特别的关心他们是不是还可以自己给自己打电话，打1个小时的电话，60分钟对吧？然后再写上60分钟之后效果特别好。我只要自己给自己打电话就好了，我只有两个微信就可以。然后第31个就是我是老师推荐，第31个就是我是家长，然后我可以编一段故事，就现在AI编故事这个东西我可以短期做无限的好评，我只要找一个或者我找一个设计师就无限批就好了。而且学生的这个层面他不会顾虑这些东西的。所以能明白吗？

50:31

就是割韭菜这件事情，就是割韭菜这件事情，兄弟们甚至我我自己我可以明确的告诉大家，就是对你们而言，你们甚至在前期用一些小手段都是可以的。但是你们在长期一定要做一个好人。因为一旦你们养成了可以骗别人，然后短期获得高额收益的这个能力，你们一定会失去真正的做出一个好东西的能力。而他对你的整个人生是一个长期的伤害，且你永远都无法真实的拥有喜欢你的用户，你就永远失去了跟用户建立深度链接的关系。大部分人都擅长潜力结合。

51:15

今天的中国的商业环境，特别容易造成有这样的人，大家知道为什么吗？因为商业短期的信息差特别大，而且如果在日本就不太会，在中国就会。因为首先法律法规的问题，今天我们对虚假宣传这件事情的判断和今天的营商的监管非常弱。其实前者你特别容易在骗人之后得到举报。如果说在发达国家你可曾被举报十次100次，他他人文这些更重视，你就已经凉透了。或者我们把时间往回倒，十年前的中国

是没有人有你打12315都不一定有人接电话说他要完成监管的。因为在市场早期这种问题太多了，就是包括政府部门是没有有钱的一个规划来完成这个监管的。所以大家要明白，不监管到底意味着什么，监管到底意味着什么？

52:26

明白今天我跟大家讲的这一场直播的价值和意义到底有多大。他真的而且我再说一个就是说说一个很简单的，就是大家作为一个自己要跑通链路的，一定要把自己变成一个产品和交付件，一定是从一个简单的咨询开始的。我其实非常推荐大家用咨询的一个逻辑的去卖自己，但是不要瞎鸡巴卖。而且大家你们会发现，最后大家受伤的还是苏成林的这群人。就你们这群人就只会他妈的就是搞不到渠道，就只能在这里面骗自我的。

53:00

我对这件事情为什么不想教你们，也跟这个东西有关，咱们能不能扣你卖也可以，别骗对吧？你就值一块，你就一开始一块就好了，或者你就值十块，对吧？我们就正常价格。否则我不说我要制裁你我现在没有这个精力去制裁你我也不想制裁你，你的人生你自己选，只是你割韭菜这件事情一旦产生，我告诉你们有一个很恐怖的什么事儿，你不值这个钱，但你卖到了这个钱。

53:34

我举一个很简单的例子，你今天的能力并没有成长到你可以赚1000万。但是你赚到了1000万也还沾沾自喜，觉得自己非常屌。一旦时代发生一点变化，一旦有一些波动，你的财富可能会迅速归零。以及你发现你在转移的时候，转移到另一个行业的时候，或者做另一件事情的时候，你发现你只值10万块或者只值50万。那个时候对你你的你对自己的定位评估不清晰，给你带来的这种痛苦是非常巨大的。你们就记得一件事情就是价值和价格，价格一定会回归价值的，价格围绕价值上下波动，价格围绕价值上下波动，价值价格围绕价值上下波动，最终以一切核定为你的价值。

54:29

还有就是如果有一天你们跟着任何一个老板，跟着任何一个人做事，一定选择先做事先把事情做得非常的漂亮，一定都要把事情做漂亮，事情交付好。哪怕在这里面短期不拿到钱，短期成长的一定是你的能力，长期你会养成的事情是我先把事儿做了，一定有人识货，一定有人知你重要，你一定会遇到对的人的。但如果你在这里长期遇到的都是错的人，首先你一定要知道，可能不在于你能把事儿做好了，你的最大短板是你看人的能力，你专挑傻逼老板，专挑渣老板，就是一个人如果长期你的条件都很好，你不停的说我要赚更多的钱。

55:11

就举个很简单例子，我就男生女生来去举例子，他不停的在事业上越来越努力，非常努力，他不停的在不停的在让人开心上非常努力，越来越幽默。但他一直遇渣男渣女，他一直得不到幸福。你说这个时候他还应该在赚钱上努力吗？或者提高自己的价值上努力？不是，而是识人，而是看人。因为你在那个地方上一点的，因为你已经错过失败这么多次，你还找不到。关键的问题是看人的话，你真的是一个大傻逼，哪怕你赚了很多钱也是个大傻逼。因为你在这个方向上赚的钱，会因为你在人的判断上有问题，选一个渣男渣女，选一个傻逼老板，选一个傻逼合伙人，选一个错的合伙人，最后把你的人全部亏掉的。

56:03

就跟我自己一样，兄弟们就跟我自己一样。每次我跟你们聊兄弟们的时候都非常讲家人，而且我就每次都想加一个姐妹们。但我就想大家明白，就是我把姐妹们当兄弟看啊。一样的，因为我自己生活中是没有姐妹这个概念的，我所有的姐妹都是我的兄弟，我希望说我的姐妹能给我处成兄弟，这样是最好的。

56:28

说姐妹们真的很gay，大家知道的。说实在的，你如果能知道我的这种聊聊天和表达，包括对人的判断，你不会觉得我可能是个gay的。如果你觉得我可能是个gay，就说明你有点脑残，你懂吗？一旦有人会觉得我可能信心上是男的，说明你脑子他妈有问题。就是我这样的一个说话的人，用这种表达方式的人，在直播里面是这样子说话的一个人，或者你不可能会觉得我有gay的那一面，因为一个人是不是gay一下就判断出来了，你对人的判断有大问题。懂吧？

57:07

就哪怕比如说大家觉得长相这个层面，因为说一开口就知道，一表达就知道，一说话就明白。有人还问怎么判断很难评。很难评就是你很难评就是懂吗？难评，观众朋友们。今天都讲了些掏心窝子的话，掏心窝子的话不是人的本能，这不是本能的问题。

57:51

我不是要说在乎我是不是gay。他妈的兄弟们你们还没知道我在讲什么，你们说话也抓不住重点，也挺难的。我说的所有的重点是如何判断，就是你的判断力有问题。在人的判断力上有问题，你要吃大亏的，你会吃大亏的。

58:20

如果以后大家做事儿一定明白价值，有一天一定会回归价格，明白吗？希望大家是你们这群人如果去工作的时候，或者说跟别人合伙的时候，一定是一个最最容易被评为。我希望你们是最容易被PUA的人，不说就自己做的人。

58:38

看似我们特别容易被批为是，事实上我们心里面相信的是那个长期的真正的智慧。但这个智慧之前，兄弟们什么是聪明，什么是智慧，或者什么是傻逼和智慧。很多人把傻逼当智慧，比如说他在那当老师一样，坑坑干干了这么多年，最后一点不见长，而且屡次被人坑，这叫傻逼，这不叫智慧。真正的智慧是如果你第一个人被坑了，你一定总结经验。第二个人一定不被坑，核心不是怀疑那个底层自己要不要做事儿本身，要不要创造价值本身。

59:16

任何时候任何地方多做事，多创造价值，多承担责任都是一定没错的。但为对的人承担责任，为合适的人承担责任，以及让自己有一个更大的宽容度，以及能把不对的人变对，能把不对的事儿编对的能力可能更加牛逼。就是真正屌的人是现实扭曲场，懂吗？

59:38

一个人要明白什么时候。举个我举个很简单的例子，你们很多人并不明白升值是怎么一回事儿，在小公司升职是怎么一回事儿。我告诉大家在小公司像在小公司或者合伙人层面，比如说举个很简单的例子，你们现在在大学里面对不对？有突然有一天朋友圈里面有一个人招募，你说我这里有个项目，我已经一定最好先加入一定的兄弟们，大家最好是加入那个已经跑通了，已经看到他赚钱的这种项目，加

入没问题，但他妈的说什么钱都还没开始赚，先拉着一大堆人，这种基本就傻逼，没什么好说的。这种傻逼无疑，就90%的概率是傻逼，除非这个人真的天纵英才，非常牛逼，教你怎么判断。

01:00:26

你们去做事情之后，无论一开始你多边缘都不重要。你把安排的事情先做出花来，就所有交付的事情你非常准时准点，甚至提早就能给到，而且能做的非常的好。以及上来不是一上来就提一大堆的建议，而是你觉得这儿有问题对不对？然后你就把这个有问题的点变成一个能解决的方案，以及他是一个甚至已经你自己下一下面就已经把它拿到了一个小结果，然后再给到你的老板，或者说给到那个你觉得主事的人。

01:00:59

已经所有的当我告诉你们什么才叫leader，包括你们不用在意分配，你们不用在意工资，你们进一个项目是不在意分配和工资的，因为最后论功行赏。明白吗？就是谁的话语权越大谁就会拿更多的钱。而谁的话语权越大来自于谁能负的责任越多。而谁能负的责任越多来自于谁掌握的信息越多。谁掌握信息的这个准确度越高。信息准确度越高，判断的越正确。而且事情越来越多的人都会问你的意见，你就变成了这个团队事实的老大。而那个时候这些人就真正的听你了，他就不再听那个名义的老大的安排了。

01:01:47

我就举个很简单的例子，哪怕在我这家公司在速成的一家公司。比如说我我就我就举友琦的例子来说，就有其的那个叫什么重构的那个那个事情。就是举个很简单的例子，重构的这群人尤其不停的给他开会，我我连我连我连这群人怎么着的，以及中间的会议我一次都没参与过懂吗？

01:02:16

就哪怕这些人一开始冲着我来的，冲着树成林来的，但因为他长时间是会跟友其相处的，友其在关心他们的得与失、好与坏，以及关心他们的福利制度，在不停的干、开会、呆单、成长。最后这群人就是有钱的人了，就不是我的人。哪怕在这个东西中要做选择，他头也不会抬的，就不会选我了，这就是事实。一开始怎么样根本就不重要，而是最后到底谁能为这群人成长买单，谁能为这群人的感情买单，谁能为这群人更大的希望买单，他就会跟着谁。这就是最最典型的的东西，不是附庸的附庸。我不是在跟你聊附庸不附庸的问问题，哪怕又又我又继续说公司来了一群人，哪怕这一群人开始是冲我来的，我我不管我不管这些人我也不在合适的时间跟这些人吃饭聊天，不关心这些人的成长。然后这里面有一个人真的管事，他慢慢的他哪怕一进来，他不掌握核心资源，他很边缘。

01:03:22

然后一开始我有一个事儿在问他，他当我问他第一件事的时候，他给我拿出了一个很好的方案，很好的结果，就比我想象中要用心，他超我的预期，我觉得这个人下一次这个事儿可以商量的更多，甚至他在我无意识中就已经做了很多的事儿了当他有意识在帮所有人的时候，所有人开始做什么事儿问问他的时候，慢慢的他就会变成这个团队的部分的领袖，明白吗？这个时候他就已经拥有了那个名了。大家一定要明白，在小公司，而且为什么一开始不要进大公司呢？因为小公司才会小公司的政治斗争很少。大公司它的制度本身的这种压迫性和它的确定性就导致了首先大部分人不会想着帮很多的人，他就被确定了然后当然主管上下级太明显，不会出现太多越级的这种事情，也不会让你横向了解很多的事情。你就大概率只可能是一个偏财。

01:04:25

你做销售就一直只能做销售，销售销售主管、销售总监，而且你的这个销售还是不了解产品的，不或者你了解产品，但你对产品没有意见，不能发表意见。你对前端的流量不能发表意见，不能给到你的建议，不能跟这些人进行直接的无障碍的沟通。因为没有人跟你沟通，只是一些指令的传达，而且沟通不会很深，你就不可能全部都了解。因为一个人一旦大公司只防止一件事情，那就是一个人跑通了流量产品和转化之后他跑，这基本上是所有公司的必经之路。包括到今天为止，我这公司也是这样。一个人如果掌握了流量产品和销售，且他跟我还没有直接的感情链接，他在我这儿拿不到成长，他跟我有一些感情的变化，对我的价值观再也不认可。这个结果就是这个人走，而且再加上我这个人不爱限制人我不想限制任何人，我不想跟别人闹得很难看，但实际上长期是难看的。我这里也是我自己的妄想，如果长期一定是难看的那不如一开始就难看一点，就多拿一点这个限制会好一点。

01:05:35

而且到今天的我，我会更明白一个投资的逻辑，就是你当你真正的拥有了这个流量产品的能力，我投资你就好了。对，我全力帮你也不会让你感情上难看，心理上难看。前面的这些问题都会变成我今天的我自己的一个我自己的一个成长性，我不知道今天可能这家公司里面肯定有人听到，就是这家公司里或者未来要来这家公司的人肯定会听到这个部分。有些人可能就已经以为说我操我肯定是下一个树林或者下一个油漆，或者说至少是跟老王平起平坐的这个角色。

01:06:18

说实在的，你进来在这个岗位里面，你连那个岗位为的事情都没做好，你就不太可能这是一个课，就是你们的幻想和实际的东西的差异，一定要来自于立马去做。还有就是那些长期需要积雪的，长期需要别人来告诉他为什么而做，为何而做，必须要赚钱的这群人。你们在一开始的新秘籍上就已经差很多了。而且但我又可以明确的告诉大家，一个人能最后独立的，我敢面对市场，我敢自己开一家公司。它的核心逻辑就在于他一定是要觉得自我认同。是一个老板了，他一定要有一个心理的自我确认。而这个心力我又再告诉大家一件事情，就哪怕是一开始我以前有一个论断，就是一开始崇拜我的以崇拜我的方式进来的这群人，是不可能最后真正的完整的变成一个老板的。

01:07:20

但后面我对这个论断有打破，比如说你看有其也好，老王也好，包括很多人一开始都是这么个路径进来的。因为当时我的论断是什么呢？一个人崇拜别人，他在心理上就矮了别人一截。但后面我发现不是这样子的，不是崇拜这件事情本身，而是人的心理是一定会成长的。你们自己去做生意，你们自己去带人带团队也是如此。就是这个人的心理，每个人心力的滋养一定来自于他做正确的事儿。有了好的结果，一层一层的就会变得越来越强。

01:07:57

强盗有一天他能敢独自面对市场，他就可以去创业了。他是可以变化和成长的，是可以滋养的。他要到一个临界值，他一定要到一个临界值。

01:08:10

对而且当你发现这个信息差一旦被抹平，就是所有的事情都是一个趣味的过程。但这个趣味的前提是你平视，你拥有的信息是一致的是一样的，你给我的信息是一样的，你的决策的精准度是一样的，你能拿到更大的结果。当你有一天跟我能拿到一样的结果的时候，我必须要平视你那你就发现我跟你是一样的，至少在这个业务层面是一样的，能明白吗？价值终将回归价格价值终将回归价格。还有一个事

情，就是你什么时候一个人真正的拥有了这件事儿的决策权。就是我这个事儿，比如说你作为一个销售，就是我就再给大家举个例子。

01:09:04

今天我们有个销售，你说我想用这样的销售策略，我想我拥有更多的一个主动性，或者我想比如说举个很简单的例子，我们的销售里面有到底是他直接是这个老师的口吻还是助教的口吻，或者他有一个SOP流程，他要不要用这个流程？这个时候什么情况下你能成为自己的，你只要说这么一句话就可以了。我拿结果，我保证在一个月1个半月用我的方式做到销冠或者做到前三名的业绩。我希望我能，如果做不到我就滚蛋。这就是你能做决策的唯一原因。

01:09:52

在你非常弱小的时候，在你的意见可以被忽视，但这个时候你一定不是那一个傻逼的方式出现。所以你一定我告诉你，如果你上来不来就这么进来就说这么一句话，那你个大傻逼，一定个大傻逼，没什么好说的。你在不同的时间节点，别人对你的认识不同，你去说这句话都可以判断你是大傻逼还是大聪明。就是一定别人是对你有一定的认识了，你也展示出了一定的能力了，一定不用很多，他可以你稍微有一点话语，一点点的话能说话了。因为如果说在整个场景里面就是谁都不能说话的那你也不能说这句话，因为你说这句话工作都丢了。但我又在说一件事情，如果在一个团队里面长期都是人不能说话的那这个地方就别呆。因为他成长性都没有，因为你们自主做事的可能性都没有。

01:10:48

因为一旦你不能自主做事，你就不能发挥你的想法，验证你的想法是不是能面对市场，你就不可能很快的成长。就拿结果这件事就是风险承担，谁能敢承担这个风险，你就能做这个决策了，你就能为自己做主了。就是这么一个原因，包括你说任何在任何一家公司，你为什么？举个很简单的例子，当你到了一定的位置，什么时候你能成为CEO呢？什么时候你能成为最大的副手呢？什么时候你能成为合伙人呢？

01:11:28

我成为合伙人之后，我承担着公司1000万的业绩。就这个月的季度我的业绩翻两倍，这公司的业绩翻两倍。我成为我想成为这个公司的合伙人，我要当股东，我为这个东西拿结果。如果翻不了两倍，那我的工资再自降10万。我原本一个月5万的薪资，或者我现在已经一个月10万的薪资，我最后我再我我我再这样说明我德不配位，就你你就可以拿到这个东西的事行权吗？但这个前提一定来自于大家已经对你的能力有基本的认可了，你是能沟通的，你再去争取这样的一个机会才行。就是做决策来自于你能为这个结果负责。

01:12:15

还有就是这里面还有第31个点，在第31个点就我跟最近团队这个高管聊天，跟一个主管级别的人聊天。我本来有想过这个人可能不做这个岗位，或者我要砍他的薪，我要砍他的薪资，他大概的薪资大概在25000左右，25000我可能要降他的薪，甚至我可能想过要优化他，就让他滚蛋。我告诉你，我是我今天跟他聊了一次天之后，我决定不会让我他不让他滚蛋了，我一定要让他留下来。

01:12:50

大家知道发生了什么吗？就发生了一件事儿，他告诉我，他说如果他三月份如果做不好，他就要滚蛋。他已经预感到他三月份做不好他要滚蛋了。就是三月份如果做不好，他已经准备好离职的准备了，他已经做好自己要离职的准备了。不是说被公司开掉，不是说他觉得要被公司开掉，而是他已经做好自己要

离职的准备了。大家知道他说完这句话之后，我就觉得我不要让他离职。然后他说过年的时候他要加班，在公司里面拿出最对应的一个结果。

01:13:35

大家知道这是什么吗？这叫有逼数。一个人有逼数就是你知道我跟你在想同样的事情，这有逼数太重要了。

01:13:47

我知道我值多少钱，我知道我没有干出这么多钱的业绩，我知道我辜负了别人的期待，我的这个压力非常的大我知道我做什么事情能让别人觉得OK，你要顶这个压力。天天的有些人哪怕你在做事儿，他干的不是人事，没有用，你懂吗？真实具体的结果是最有价值的。他以为做了很多，感动不重要，有用才重要。

01:14:16

心里有逼数这件事情太重要了。如果一个人心里而且你要不同的时间同步自己心里的逼数。我我现在我感觉我应该创造更多，但我现在没有创造，我感觉我现在做的事情好像并不擅长，并不OK。我感觉我辜负了别人的期待，而不是我觉得我非常的屌，我甚至我还没有意识到这种危机将至。

01:14:38

就是不能让别人去提醒你，你是事实上这一次你拿的钱比你创造的价值更多，或者说你的或者整个公司团队是有风险的，或者我们没有同样看见一样的事情。只要这件事情你讲清楚，这个B数有了，我们就可以一起成长进步了。因为我就不用跟你聊，否则你要不停的在某一个点上去安慰他。就是如果我们同样都有一个点叫，如果我们做不到为这公司创造不了业绩，那我们就接受自己滚蛋这件事情。这个东西是底层的，哪怕我有人情，我肯定希望做一家有人情的公司。这个有人情的公司是我可能会在合适的时间提醒你，我会去有意识的去帮你，但我不能为你托这个底就任何一个人都是如此，你做不到的时候你就要考虑掉。你要走了，你不配待在这儿了，或者别人把你甩掉了。因为你如果没有这个认识的话，你的人生会非常痛苦的。

01:15:49

他在恋爱关系里面是如此，比如说你女朋友突然上了北大，或者突然你女朋友举个很简，你现在女朋友是一个，你跟你女朋友已经在一起了，然后他他是一个211的学生，他你也是一个211的学生，原本你们很匹配，然后他突然考上北大了。我告诉你们，突然考上北大这一刻并不会让你们立马有什么变化，而是他上了北大之后，他看到的世界会让他对自己的价值有一个新的评估。他其实可以谈北大的男朋友那一刻，他够得到的那一刻不是他他实际就是主观的，某种意义才是最重要的，客观的反而不是最重要的。而从客观反而这个逻辑是从客观到主观需要一点时间。他真实的感受到，包括我再举一个另外的一个例子，就是不用这个人现实发生了什么变化，只要他感觉自己有什么变化，就会直接产生到你们的关系里面。

01:16:59

我又再说一个事情，男朋友们我们这次又用男生来讲，不能总讲女生。好啊，男朋友和女朋友相处的很好，你也很爱她。然后突然有一天刘亦菲追你了，刘亦菲追你了，天天请你去吃这个西餐。对，天天吃那种四五千块钱一顿的，然后带你去各种戛纳电影节什么玩意儿，再去走这个红就是当当小跟班，对吧？刘亦菲突然追你了，说实在的你自己立马没有什么变化。

01:17:29

但是刘亦菲追你的那一刻，你就会想，我操我感我是不是还挺有我挺有价值的。我应该是原来对自己的价值评估有问题，我老他妈有价值了，我现在这个糟糠之妻怕是不太行。刘亦菲都追我了，他跟刘亦菲的差异有点太大了。这里我们不会说刘亦菲太远了，我就说他是个男生。突然间有一个你你你可能是一个，比如我们用就正正常校花追他了，突然有天校花追他了，他可能是有点小钱，然后他校花就在跟校花追他他可能觉得我这个价值应该还是挺高的。或者他们班班上一个很漂亮的女生追她，那一刻她的自我认知就已经不一样了，所以你们一定要有逼数，你知道什么叫有逼数吗？如果没逼数，就是他会觉得那个很漂亮的女生追他他以为这件事情是长期的，他会立马的选另一个人，而原本你们要结婚的关系都破裂掉，这叫没逼数。

01:18:35

有逼数就是我知道我操为什么这个人只会短暂，我他要我什么东西，为什么会发生这样的事情？是那个人对我的误判，这叫有逼数。而且是那个人其实误判我了，或者我其实没有那么强，或者只强了一点点就好，这叫有逼数。而且什么叫有必有必说是这个好看的女生有公主病，她跟我没有那么长时间的链接关系，所以我不应该跟他在一起。哪怕我觉得他更好看，我也不应该跟他在一起，这叫有逼数。因为长期来看，我也只是短期有滤镜，而他对我短期有滤镜，我对他短期有滤镜，而且他好看，还有公主病，他没有我现在的这个女朋友。虽然恋爱的这个东西不是在算计和有这么多的权衡，但所有的事情一定是在动态波动的，它一定是在动态波动的。而所有高度不平衡不均衡的，不管是朋友关系也好，恋爱关系也好，还是父母关系也好，都是会变化的。

01:19:48

哪怕我就举个很简单例子，我爸那天跟我讲的一件事情，我爸说以前我对你说话的方式可能都是我自己主导，我有什么意见就说了，情绪就直接发了。但今天可能在你十七八岁的时候，我可以这样对你。因为那个时候最根本的原因就是家里面的钱，生死大权。你要花老子的钱，我就可以对你呼来喝去，我就有情绪可以对你发，因为你还需要我，或者说因为我最有价值这件事情是没有变的。我最重要在这个家里面，从钱的维度我是最重要的，是最有价值的。所以我的最有价值可以允许我没有那么有情商，用一些不那么好的沟通方式，或者直接灌输给你OK。

01:20:38

因为那个时候我强，但如果我今天还用这种方式对你，那就是我是大傻逼了。我爸直接跟我这么说，说如果今天我用这种方式对你那我就是大傻叉。类似他他不说傻逼这个词，但是我是，但他说的就是傻逼这个词，好像就是说他傻逼大傻逼这个词我真是震惊了。

01:20:56

然后就是我看到了我爸的理性和冷，但我又我觉得我爸有点屌。然后他说今天我跟你说话一定是商量的语气。因为我们的经济实力不一样，你某种银行才是这个家族家里的主导。我们的价值不一样，你是这里面最有希望的那个人，最有价值的那个人，最有钱的那个人，也是某种意义可能是最有认知的那个人。今天我的大部分的建议只能是一个商量，或者我要委婉的告诉你，或者我慢慢的引导你，而不是直接跟你说，因为你肯定听不进去，就是懂了吗？最后价值一定会回归那个价格，价格一定会回，价格一定会跟价值均等。

01:21:42

比如说在一个团队里面，所有的事情，所有的命令皆由你出，但你拿的钱却不是最多的。你知道这会发生什么事儿吗？你会有意见，你会跟那个一号位发生冲突，然后到有一天突然你们就决裂了，那个感情消耗到极致，决裂你可能带人跑跑路，你就独立出去创业了。然后慢慢的你可能独立面对市场，你发现自己也能面对市场，或者你发现自己不能面对市场，但最后都会均衡你的价值。

01:22:09

你可能独立面对市场，发现自己能赚很多钱，你牛逼能明白吗？包括你们的恋爱关系、亲子关系，所有的关系都跟这个有关。就是话语权到底来自于什么，能明白吗？包括在整个团队里面，你到底重不重要？别人会不会听你的话？你的意见重不重要？你的情绪重不重要？你的开心重不重要？如果你弱，你开不开心不重要。

01:22:38

因为君子一怒，伏尸百万，流血千里。匹夫一怒对吧？皮肤一怒，血溅五步的。那个皮肤聊的不是那个皮肤，他聊的是聊的妈的，人家聊的是那几个刺客，我操天下闻名的刺客，你们这些皮肤一怒就是匹夫，一怒了还不如不怒。

01:23:04

我操看着无能狂怒，你们的皮肤一怒是无能狂怒，人家的皮肤一怒血溅五步，因为人家有勇气，人家有勇气还有剑术，我操人家不怕死，你皮肤一怒就皮肤易怒，怒了一下，还不如不怒。无能狂怒所以没有用懂吗？在你弱的时候你就别怒了，你就提高自己就好了。要么就是你的脸皮给我提高厚一点，因为你今天还非常在意别人对你的看法和维持一个高状态，不愿意去卖，已经来自于你有的选。

01:23:42

我跟他说一个事情，我说我自己在我很好的时候，我老师这个我看不上，那个我看不上。在我差一点点的时候，这个老师我居然要考虑，我操这个人，我要我要维护一下跟他的关系，你懂我的意思吗？那也是从经济实力和我的需求度上出发的，我的高傲也是需要现实的成本的。如果真的我告诉大家，如果真的有一天我的公司需要我填某个人才能活着，我大概率也会去在意他的感受和舔他的，连我这样的人都会这么做。

01:24:21

所以这种态度其实真的跟这种，当然我我的哪怕我的舔我也是逼不得已我才会舔的。就是我一般因为我这个人的特性就已经决定了，我最后一定会以最多最大的程度逼我自己，而不是舔别人。因为我的个性就是如此。但我肯定会我告诉他我的体验可能是什么。举个很简单的例子，我可能过年过节不跟别人发消息，那我可能说如果维持关系，就是过年过节给人家发个消息，我就可能到这种程度已经是我的极限了。或者说如果是前面的情况都是别人对接老师，那我可能我自己每个周或者每个月对接一次，就到这种程度就极限了。

01:25:06

兄弟们如果你发现我偶尔一个月就公司里面的人，或者有一天如果大家来到线下，如果跟我共事，或者说我给我投资你或者888的。我能一个月找你一次，那说明我已经非常重视你了。我操如果我能一周找你一次，我操你就知道这件事情我已经就是超越我的，就肯定是我就是不好说，这很难评，这就很难评了，就已经很难评了，就很难很难评了。但我还是要告诉大家，我这个人一定你一定不要把自己逼

到很差的绝境，而且你的绝境一定会锻炼你的脸皮。所以偶尔被逼到绝境是一件好事。我觉得偶尔被逼到绝境，其实是一件好事其实是一件好事。我继续跟大家说，我继续跟他说。

01:26:27

大家听完感觉怎么样？今天这个部分觉得应该算比较落地，因为大家其实想听一些具体场景的一些事情。包括我也跟大家说一下，像我自己，当我把团队的任何一个人，比如说我把某个人喊到线下的时候，我可能期待的事情什么，他自己就能找到一些事情做，他自己可能就能完全负责自己的成长。他甚至在每一段他不是告诉我迷茫，而是在告知我他最近成长了什么，变化了什么，而且有一些具体的成绩和变化，而且是跟真正的结果有关的。因为如果不拿到结果，一切都是空谈。如果你在这个团队里面，你的意见不重要，一定意味着你没有创造价值，这就是非常客观和现实的评价。

01:27:33

还有就是我从我从一个我从一个时间的节点再跟大家说吧，我就从一个你们的年纪的一个节点。首先你们一定要珍惜19岁、20岁、21岁、22岁的这样的一些时间节点，因为我在这些时间节点我什么都不怕。我什么都不怕来自于我的激素非常的充沛，来自于我对很多事情都没有体验过，我对所有的事情都持一种好奇包容。我每天都会有新收获，每天都会有新感受，每天都会源源不断的刺激和冲刷我的多巴胺。但等到我的25岁、26岁、27岁，我再没有对接事情，说我要从头一天晚上一定要干到第二天凌晨，或者一连续一个周不眠不休，一定要把它做完的这样的一个能力了。

01:28:25

也就是说某种意义上你们的黄金时间来自于18到23岁，24岁的这样的一个非常黄金的时间。如果你们能在这个时因为这个时间点上你什么都没有，你没有那么在乎自己的面子，你没有那么而且你没有那么在乎一件事情的一个关于钱的一个回报率。因为这个时候你还不用面临很多具体的事情，说什么要娶老婆这种事儿，要和房子这种事儿，你的很多现实压力并不存在。就是我明确的你明确的会发现，哪怕是你们20 23岁之后走到现实的岗位里面，你们是怕的，明白吗？因为那个时候有很多横向的竞争，你们一定要珍惜18岁到23岁这个水，为什么呢？

01:29:18

因为在这个时间节点，你入职这家公司，离开这家公司，干三个月，干五个月，你随时都赶走，你随时都还觉得自己有新的机会。而我告诉你到24岁，23岁，你拿下一家公司的offer，你知道这意味着什么吗？这意味着而且你横向你有所有的社会关系，对不对？这个时候你的离职，因为你父母那边不会给你钱了，你也没在学校了，你的生活成本会变得很高。你可能还有谈恋爱了，你还要有一个横向的支出。你还有一堆的朋友，这朋友会在意你离职还是不离职，你的离开成本会非常的大。而且你会非常在意那点薪资，你会非常在意那点性子，而不是在意自己的成长。你的现实扭曲力会非常的大，你的成长性就会非常的小。

01:30:10

而且大概率我举个很简单例子，你们出社会之后，你很难一个月赚1万块钱，一出来基本不太可能是这个数。以你们大部分哪怕是211，你出来好的专业也最多就1万块了。最多211985都不一定有1万块。而且是好的985都不一定有1万块，在一般的城市里面很难，而且未来的求职会越来越糟糕，那个现实扭曲力场会非常的大。你想如果哪怕就是1万块这个事儿，且不说你们大部分那些211和1本就出来，大概在杭州这城市就七八千，就七八千的工资就差不多了，7 8000 7000块钱，7000块钱。然后差一点的可能五六千都有可能，六千六七千。

01:31:10

你也一定会考虑到说离公司要更近一些，或者说通勤这件事儿。你知道很多那种公司里面我们有一个设计，大概9500的工资，他选择了住离公司1个小时之外的地方。那每天来回通勤就2个小时，通勤是很累的。通勤就2个小时，他不会选择离得更近一点，因为离得更近一点，市中心就更贵一些了。他可能就不够支撑他活着了，或者他就活不好了。祸他一定要期待自己要攒多少钱，那个时候因为你攒多少钱的压力是很大的，而且认命兄弟们知道吗？而且你再我再告诉大家为什么？

01:31:52

如果你一旦进入到职场和开始找工作这件事儿，你会横向的比较，你会说我一定要升职，就是在横向的这些人里面，你会自动的觉得我跟这群人是一样的，我就跟这群人比就好了。你在你没有进入职场之前，你的这个比较体系是非常不透明的。因为你还没有进入职场，因为一旦进入职场就所有同质化。在没有进入职场之前，没有人会验证懂吗？没有人会验证。你说我值多少钱这件事儿你不会被定义。一旦人还没有被定义之前，他就觉得自己有无限可能，珍惜你们。现在哪怕妄想着自己有无限可能，这个时间点尽可能的去创造、去创业、去销售。

01:32:39

真我其实我一直在不说忽悠别人，我真的包括说最近几次他们线上线下的一个销售，我让这个销售能来线下，我就让他们好好把销售这个事情做好。因为销售这件事情如果你都做不好，而且还是在在一个公司体系的背景之下，你都做不好，在这里面都玩不出花样。因为销售的朋友圈其实就是公寓。你如果把销售的朋友圈公寓玩好了，人设玩好了，输出内容打包东西玩好了，你就是一个好的KOL，对不对？你就是个好IP你拥有了IP的能力。如果你这边私域弄好了，就是一V一聊天弄好了，你的情商就高，你的恋爱的这些能力也会很强。你知道什么时候要卖他，怎么怎么设计一个好的开头，什么中间结尾怎么弄，你在这里面会有一个流程的优化，还有就是你把这个东西SOP化打包，你就可以变成一个主管，就拥有管理的能力。还有一个点就是我在这里面是不是我也可以自己，比如说哪怕在高中和大学，我们后面高中大学也会开，高中部分我把一些资料给弄好，我把一些产品给弄好，或者说把一些心理的东西，我听见的，我我我了解到的做一个小的产品，甚至我还可以给那些买了课的学生拉一个小群，我就定期的把这个产品给到他们来说，这个东西很好，你们我们可以用一下，我还可以跟着交付。

01:33:59

是不是你在你的也在拥有产品的能力，就是这个点，你一个事情拥有很高的自由度去做这件事还不珍惜的话，那就鸡巴扯鸡巴蛋了。你这个事情都搞不好，别的事情是不可能搞好的。而且他拥有无限的自由度的这件事情本身是一个很屌的事儿。

01:34:19

还有还有再还有一个事儿，我还多多说一下，我多说一下，我刚刚整体在告诉大家的一件事，什么事？你在人生越早期，因为你的多巴胺值更高，你的肾上腺素很高。因为肾上腺素是决定了你蠢或者逃。当你有一天想逃避生活，一定来自于你的肾上腺素会很低。而这种低来自于一个是你身体的机能低2，一个来自于是你接受的刺激小，而随着你的身，而随着你的我之前从来没跟大家聊过年纪的这个事情，我不是在给大家刻意的制造恐慌。

01:35:01

当我的人生来到了27岁，从我的25岁开始，我明显感觉到我对这个世界的兴趣和我的这种探索。26岁，明显是一个不说断崖式，我就下降个40%不止。或者如果说用我每一次的认真工作时间，我可能在二十二三岁的时候，我每天有效的工作时间是8个小时。我告诉大家很夸张的一个点，当然跟我今天拥有的东西有关。我现在每天有效工作时间就2个小时，2个小时有时候都没有，他跟我可能有些时候，但有好几个原因有有一些现实的原因就是比如说我在做管理的工作了，我已经有些事情没有新鲜感了，但客观就是这样。客款。

01:35:58

而且还有一个因为我我的有激情，来自我不停的在学到东西，看到东西，对不对？来自于我身体。首先我身体肯定是在往下走的，年纪到了这是第一个事情。第二个事情就是刺激再往下走的，因为没有那么多事情可以刺激我了。某种意义上这个刺激可能会占到刚刚我说的那个8个小时变2个小时。80%身体甚至73吧73身体只有30%刺激是70，甚至因为身体的那30%，还是因为刺激的那70%少了很多才变成这样的。

01:36:37

因为你会随着时间往后走，你什么东西都看了，什么东西都了解了，什么东西都做过了。而光速的下移。所以很多人说什么什么他妈的三十多岁在创业，扯鸡巴蛋醇鸡巴扯淡，纯扯淡，真是。

01:37:06

然后还有一个一个事情，就是可能后面会在那个猫哥的这个财富群的QQ群里面招募一批。我想招募的大概有34444个类型。我跟他说一下今天的一个赚钱的小逻辑，你们也可以去测试一下你们这群人，哪怕在埃批的角度。其实今天在B站做一个老师的IP是非常简单的。在我看来非常简单。我觉得今天的B站，我甚至推荐大家都变成我的同行，或者都有可能跟我建立一个联系，变成我来赋能你我特别希望你们变成这个样子，我特别希望我就特别爱跟你们玩。

01:37:50

不主要是我心里面的某种各种原因，就是你们但凡有还有学科能力的，还有学科能力的，一个是销售这个学科，我就说这两个维度。一个是学科能力，你们但凡在语文、数学、物理化学、生物、历史、政治、地理的某一个点上有一个学科能力，就某一个章节。比如说你语文作文，像作文这个东西大家都能干嘛？就作文这个事情和数学，比如三角函数，或者你先做到某一个某一个章节的极限，某一个章节的极限就把这个章节的所有题型讲出来、理出来，把这个先测出来，先做某一个章节的极致，这个极致里面就是你一定要有花样，因为今天没有花样已经不可能起好了，一定要有花样，然后还有耐心把这个章节做到极致。

01:38:42

一开始你的最好的反馈，就是一V一家教，就只要你想，你发的一个视频里面1501个小时这种家教，你把这个东西发出来其实是非常简单的。如果大家走这条路径，就是先一类题型，然后再扩展，然后你每一类题就到极致，思路极致。而这个极致之前，其实来自于大量的市场调研，你只要大量是调研市场就行了。

01:39:07

所有的网课，因为网课已经到极致了，只是他上课的风格精简程度和这些资料的程度，在这里面再送个资料，然后让这些人找你做个家教，那非常的简单。甚至作为这一门小课，做这一门小课。99块钱的打

包。就是你看到这个东西就卖99或者就卖39。然后把这些人买卖进来之后，再考虑把这些人长期的转，或者给这些人做心理辅导都可以，这是第一个。就从单单一个章或者单单一个学科到今天来看，我觉得也很简单，但却很难匮乏的就是长期和持续，这一点非常的难，这是第一个。

01:39:45

第二个就是销售，我现在公司团队里面我非常缺有想法的，能成为主管的，有甚至能统合整个项目的。它其实是销售产品和转化，还有流量这三个端口的，甚至那些做流量的人我都是会非常需要的。就在这个维度上，我现在公司非常的不说缺人，我缺的是什么人我缺的是并肩作战的人我不缺那种菜的，懂吗？

01:40:15

你来就是为了做销冠或者主管的，我缺这样子的人，我希望这样的人来报名，让我筛一筛。我觉得大家财富课里面的人应该都是比较有想法。我觉得最好你自己做过一些项目，赚过几万块钱，让我觉得因为说实在的以我的能力或者以我的团队在这里面大家看一圈，你自己就知道你的那个项目应该怎么完成个十倍问题不会太大。但相信一个，赚了一个上亿的人上亿人上亿的包括我们团队未来也会引进2到3个做了好几个亿项目的我的这种合伙人，然后就在这里面的能力成长应该是非常大的。

01:41:02

我其实不想在今天给大家填这个问卷和表格，大家知道为什么吗？因为我并不想在你们能量或者在我我跟你们最近你们能量最高的时候去让你填这个东西。因为它很失真，就你现在的情绪非常OK，但其实过两天又不行了。所以说亮一亮是一个非常好的事情，尤其是当你的选择很多的时候，什么人才没有选择，就是他来来者不拒，他特别需要，他特别紧迫。像救命稻草一样抓住别人的时候，这是来者不拒。但今天我并不是要抓你们救命稻草，是我需要筛选那些真正强的人。

01:41:40

而且还有就是当一个事情你需要反复跟这个人解释，反复的告诉他好处是什么，这样的人最好也别来，为什么呢？因为他进来了之后，这个人的解释成本有点太高了，解释成本有点太高了，他的沟通成本太高了。因为如果任何的事情都需要解释他才能做，需要给他赋予意义他才能做。这个人每一次在做事情之前，他都要在你这吸点能量，他是来消耗你的人，他不是一个能自给自足的人，就这么简单。

01:42:19

后面我可能会在几天之后，就是弄一个这么一个问卷。我会亲自的晒，可能甚至亲自的面，感受一下大家的这个情况。好吧，今天直播就到这儿了。收获怎么样？收获这个收获可以吧？收货可以给我到时候发到群里面跟他们说一说。

01:42:48

如果他反馈好的话，我可以再来一次，反馈差就算球了。再如果再来一次的话，当然我感觉应该是再来一次的概率基本就为10%，10%到20%。因为我感觉大家都说说而已了，我就完全不相信你们。说实在的，我现在基本上都把预期弄得很低了。

01:43:28

那没成为能量很高的人该咋办？首先我可以告诉大家，如果你没有成为一个能量很高的人，你最好找到一个比较好的机制，跟一个能量很高的人结伴。要么就是大家人生有两个东西，一个是你自己自我改

变，21个是进入一个环境让你改变。我说一下这两个东西的一个区别。首先一个人要改变环境，他是需要机遇的，或者在某些时刻下改变环境的。我这么跟大家说吧，一个人要改变他进入一个新环境和他自己改变环境，改变他和他自己改变自己，哪一个更简单呢？肯定是环境的改变更简单，就是环境是塑造一个人，这是主要的核心。一个人靠自己很难一定是环境改变的。

01:44:26

或者聪明的人是什么？最聪明的人是他肯定不是自己跟自己对抗，他知道自己哪儿不行，哪儿行。他我我我告诉大家所谓的再说一个环境的事情。比如我知道我这个地方特别行，我的其他两个地方就是不行，那我肯定会选择用我这个特别行的地方去换他两个行的地方，然后跟这三个人结个伴，让它变成一个环境，能明白吗？就我我用我这个东西把把这些人绑起来。比如说我的流量能力特别好，那我就找几个能量特别高的，而且我的能量也不太高，或者我的能量也不太这段时间状态不太好，我去找一些能量特别高的人过来，他也不要内耗我，然后他能够提供这个价值，他没有，他又看中我的这个东西。

01:45:14

环境的改变让一个人的改变更大，是更简单的。自己的改变是非常难的，而且自己的改变大概率这辈子都改变不了。就是有99%的几率，一个人靠自己改变，他哪怕短期改变了，长期还是会回去。就把99%的概率是这个样子，所以他一定要改变，改变环境是更睿智的选择。但是很多时候大家并不知道，但是我我又告诉大家，改变环境他需要我知道怎么跟他解释了，我知道该怎么跟他解释了，我知道怎么跟他解释了，我已经想到办法了，我觉得非常的巧妙。

01:46:02

如大部分人他要改变环境，他需要短期有巨大的能量。它才能拥有打破环境的变化的可能性。短期有高能。

01:46:22

比如说他要短期花费一个非常高的钱，他要短期对一个人非常穷追猛打，他要短期不停的丢脸，他才能完成那个环境的改变。比如说你现在举我就举个例子，比如说你现在要加入速成林，可能需要你连发60天或者不停的穷追猛打，你才能进进我才加入我们。或者你让我记得你可能要怒干60天，不停的发不停的发，不停的发，就是这60天能让你改变环境，而后面你你的人生可能就很快了。但这60天需要非常高的，至少你要给我表现出你很高冷，你懂我的意思吧？或者说你要改变环境需要比如说举个很简例子，财富课这个东西，这个价格它需要你在某一个时间节点上说，我操，我我我也愿意花这个钱去改去去进这个地方了。或者你觉得你在买财富课之前觉得很傻逼，觉得财富课是不是有点傻逼。但你最后还是咬一咬牙，花了这个比较大的钱进来。你你你的那个但这个环境的改变其实很小的，一定是要有一个长期持续的大环境的改变。

01:47:46

包括我又再跟大家说一个事情，你如果说想转学，比如说你现在初中，你明确的知道我们到今天为止，我们是明确的知道一个好高中。你现在就你现在回头看，你们自己就能明白一个好高中和一个烂高中。比如说你回到初中的时候，这个时候你有一个好高中和一个烂好高中，是比较贵的私立高中。烂高中那是你的分数，他妈只能去一个公立高中，而且你没办法在那找关系。但那个私立高中的更好一点，给钱，但他成绩都还挺好的，或者监督的更强一些，就这么个逻辑。你到底怎么选？

01:48:28

你会怎么选？就是因为那个时候需要更多的钱，需要你有一个前瞻性，需要你敢为这件事付代价。短期的代价一定是一个短长期你肯定会非常好，但短期那个代价可能要付的比较足。

01:48:45

短期的代价就比如说我又又说吧，比如说我后面我说我要我要招人，我要我要为苏成林招销售。而这个团队我甚至每个周会给他们开会，我甚至要可能要带这些人。那你会发现说这个时候对大部分而言，这可能是有改变环境的机会，对不对？他需要你走三步。第一步就是你要敢填这个表，它可能字很多。第一步你要敢突破自己，你可能突破自己第一个什么呢？你可能已经赚了几万块钱，他说我他妈我都赚了几万块钱了，我操我何必去当个销售？

01:49:21

肯定没什么劲，我感觉我可能也干不过这些人，最后进不到这个核心的地方，或者我不不是很在乎，或者可能是因为你的认识的问题，你根本就你觉得不在乎，或者你你你觉得有有更好的这是第一个事情，你要突破。第二个你要赶面试，你有可能被刷下来，就是现实的问题，就是有可能面临一个被筛选的问题，你要敢丢这个脸。对，很多人面试就是丢脸的问题了，很多人不敢丢脸，不敢为自己的决策而努力，这是第二个。第三个事情可能就是刚刚我说的，卖就卖这个东西，他会发现说卖这个东西，我感觉我可能不是很擅长怎么样。

01:50:06

综合这三个东西，你会发现它改变环境的成本其实在短期是非常高的。他需要他自己有一个短期的很高能认识一个贵人也是如此，让这个人带你做事，他就是在改变你的环境。但你要让这个认可人可能至少得两个月，但认可你之后，你就完成了那个确认了，你的环境就已经改变了。但这两个月很重要，那就是环境的改变。但一个人靠自己，就意味着你要不停的跟自己对抗。兄弟们，因为你是有自己的特性的，你是一个长期的损耗的过程，它是一个对抗的过程，是你原本想这么干，但是你该这么做。它是一个拉扯的过程，而你想这么做和该这么你想和你该中间的差异，其实来自于你对事情想的不够清楚。

01:51:08

你一定要明白，你在牛逼的人身边，比如说我们兄弟们，我们今天离这么远，我只能跟你讲大道理。如果我跟你靠近了，我可以给你讲。如果你告诉我你的成长，你让我看到你的变化，你偶尔一周过来跟我述职，跟我说你的一个具体场景下你的得到和失去，或者你跟我坐在一起了，坐在一起和真正的在一起又是两码子事。

01:51:41

有些人他可能去年就跟我坐坐坐在一起过，但我们俩没说两句话。那这不是我的问题，这是你的问题，大家能明白吗？你自己的勇气的问题。比如说之前就有人说，他说来这儿，我们当时有一些线上兼职，说就跟我没说两句话，那不是我的问题，是你的问题。就比如他们会觉得说我好像线下看起来有点忙，或者有时候情绪比较冷，那是我的话他妈我再冷再忙，我他妈也要去讲，而且我还讲的言之有物，说我这个成长了什么就是不一样，你懂吗？就线下如果你真的亲近的，我看到过你做事的，你要相信一个聪明的人能看到你做事。然后再基于你做事给出你的建议和你人格需要完善的一个点，那才是最核心的。和我今天跟你们能讲的大道理那是两回事儿。

01:52:42

人的对抗这辈子就基本就是你想不清楚。而你想不清楚的时候，你要么用自己的经验去想清楚，要么获得了一些泛性的道理去想清楚。而你如果改变环境的高认知，很多事情一点就透。只是需要一个道理，需要一个概念，需要一句话。而那句话需要这个人深度的了解你或者相对深度的了解，需要这个牛逼的人相对深度的了解你。

01:53:09

什么样的人最牛逼，我告诉你们什么样的人最牛逼，他总是能把牛逼的人的利益跟自己捆在一起，他能学会把牛逼的人的利益跟自己捆在一起的人是最牛逼的。比如说我让这个让他觉得他是我的师傅了，我就为这个人的成长有了，就是捆在一起，不一定是说我赚了钱有你的一笔，不是这个维度。比如说你让这个感觉他是你的师傅，你感觉他他感觉你是他的徒弟。好，我是要把是不是要把徒弟给带好？如果我徒弟带不好，是不是有心理压力？这也是一种感情捆绑，这是一种道德绑架。

01:53:53

如果一个人很擅长道如果很擅长无形中的道德绑架，是一件非常牛逼的能力。什么叫无形中的道德绑架？他不停的感恩这个人，不停的说这个人的成长跟他的某句话有关。那这个人就会下意识的说，我操，我要对这个人负责。这是一种道德绑架、感情绑架、利益绑架。利益绑架反而是最初级的，因为特别牛逼的人是不在乎你的这一点利益的，你他不给。不care你懂吗？他他是不因为这点钱太少了。

01:54:32

而且还有就是每一个人都非常的希望有一个深度的链接，发自内心的那种深度的链接。每个人都需要，哪怕我这样的人都需要。你说真正的自己人又有几个呢？或者自己人也是一句一句的表达，一句一句的相互感受之后才有的自己人。

01:55:00

就是每一个人都随着每一个人的权重其实都来自于你在他的面前出现的频率和你说话的深刻程度，让他的这种情绪感受呈正相关。你出现的频率越高你就越重要，你经常跟他待在一起你就更重要。每次熬夜，他妈的熬到最后都是都只剩你，他就说我们一起吃顿饭，每次他妈的一起吃顿饭，一起吃顿饭，哪怕你不说话，他妈心里都习惯了。我操这个人怎么没来，这次熬夜熬的不是很得劲，就是这样子的，就这样的。

01:55:42

好了，今天的直播就到这儿了。本来他妈只想讲1个小时的，干了他妈2个小时操。我说的今天跟你们聊的这些东西，我不知道能不能听懂，因为这个在线人数还掉了他妈几十个，我就感觉这些人不是很识货，感觉脑残的，也不是脑残。我觉得怎么说呢？我觉得这个傲慢了，你们在这个阶段不懂不理解，因为这里面也确实有一部分跟我也想说一个很重要的事儿，如果什么东西以你的心力最大为准，能明白吗？就是如果我今天说的这些话让你感觉有点味了，就别听了，就别听。我感觉我说话应该地位还挺少的，或者我说的某句话你感觉否定到你，而不是给到你更多的可能性了，那你就别听。

01:56:34

但这里面大家又要有一个合理的审视区间，就是你的人生的早期肯定很多事情就扩张你们，但有时候一些难听的话他可能有用，他可能是长期有用的。大家在一个合适的时间里面要听难听的话。如果说我这么跟大家说吧，如果你能量最近意识都特别强，你需要被浇一盆冷水，这样挺好的。

01:57:02

如果能量特别的弱，还有人他讲一些难听的话，那这个时候哪怕这个话很好也要拒绝。因为你能量已经不足了。哪怕这个建议很好，他考虑的维度很多，非常的有效。但因为你的心力不够，因为他的对话方式是消耗你的。

01:57:21

就不要因为在你不足的时候，核心的矛盾叫你需要心力，需要鼓励，需要跟这个人聊完，看到更大世界的可能性，需要相信自己。而在你心里很足的时候，你实际需要的是对事情更客观真实的认识和认知。这个时候哪怕这个人浇你一盆冷水，因为你的核心矛盾就不再是心理了，而是对事情更客观、更深刻、更具体、更清晰性的认知。那你就听哪怕难听的话，这个人只要对你有用就听。但如果说你已经长期能量非常低了，状态非常差了，自我非常怀疑了。然后这段话听完，哪怕他非常正确，建议非常的充实充沛，让你感觉无可辩驳，非常的有爹味，很对，那也不听。

01:58:18

因为否则大家会在很多事情上很有障碍的。如果大家不以一个波动的眼光看问题，变化的眼光看问题，和抓到核心矛盾的这个角度视角去看问题，你们很多声音会看不清楚。OK今天直播就到这儿，大概讲了几个东西。算了，我他妈再补充一下，我总结几个点。我跟你们聊的第一个点价值价格一定会回归价值。只要你不不停的在创造价值，你是那个价值最高的，大家都在听你说话了，大家都在询问你的意见了，你就变得更重要了。

01:59:00

就是你在开始为一些事情负责了，做决策了，有信息了，但一切都来自于你一开始慢慢地收集更多的信息。因为你没有信息，你是不能做决策的。为什么任正非说如果来公司没有半年，谁提建议他妈谁傻逼滚蛋。或者就是因为你根本就不了解，你不了解的情况下给的建议，那个所谓的你关心的这种决策没有意义。你先了解，先掌握信息上来，先别乱说话，否则会暴露你的智商上来。但一直不说话，那他妈也暴露你的智商了，那你肯定是无话可说。就是合适的时间点折服到，问问你的你对这件事儿怎么看？有人说问你的意见，那个时候非常谨慎的，注意谨慎你的措辞表现。

01:59:56

你的机会到了，但也不要觉得这只是唯一的机会，有很多很多次机会，因为人生就是会有很多次机会的，你的试错空间其实无限大，这是第一个价值，一定会回归价格。不管是在家庭关系谁说了算，还是情侣关系，你们是不是要在一起，谁是更主动的？谁掌握了核心的主动权，谁更有安全感。还是在公司里面你是合伙人，是一号位、二号位还是三号位。你是主管是老大、老二、老三，最后都是按你的价值定的。

02:00:28

你的信息越多，你开始慢慢的对这个事情的判断准确率就越高。判断准确率高了，很多的事情就会让你知道，就会问你的意见是什么。而如果你的意见都成真了，都应验了，哪怕一开始那个人刚愎自用，用自己的决策，然后你确实给了良性的决策，还给了合适的理由。等到下一次他一定会问你，他一定会慢慢的知道你是对的。

02:00:53

如果这个人一直都不觉得你是对的，一直都没有合适的把这个礼仪给到你那就到了你可以走的时候了。因为你一直都在对他一直都在错，他还要坚持自己，说明这个人脑子有问题，你选的这个老大就有问题，或者就到了你该自己做你的。当你出手的判断比老大更正确，你就可以当老大了。因为实际的老大就是你。而当这里你要考虑到一个问题，你出去能不能拉团队，能不能带团队，能不能还做这件事情，你就要考虑到这件事情的一个核心成本了，这是第一个，我希望大家能明确的知道。而且在这过程中，你最大短期最快的危机争取权利的方式就是说我为结果负责，你就可以拥有这个东西的真实决策权，我为结果负责。

02:01:43

还有就是这里面有一个很核心的东西，就是随时都有逼数让自己清晰的有逼数，这件事儿非常的重要。而随时向身边的人告诉你，你的逼数是什么，我觉得我其实根本值不起这个钱，我觉得我其实辜负了你。这段时间过来，然后给我一点时间，且让所有的东西都有节点都可以被验收。

02:02:08

最后就是刚我跟大家聊的环境和自我改变。如果一个人所有的东西都是他的自我改变，来自于他认为什么更好，他要做的。我该和他本身的这个身体特性、思维特性的我想有了冲突。而这个冲突其实是在短期获得更高针对性的认知之后化解掉的。而这种短期获得更高针对性的认知的方式，其实就来自于最好的方式，来自于改变环境。因为改变环境本质上去到了一个平均认知更高的地方。

02:02:48

然后或者跟贵人绑定，或者跟牛逼的人绑定，或者但凡跟你一个人最牛逼的能力，是能把跟自己高一个level或者高两个level的人绑定在一起。而这种绑定里面就有赚的钱的绑定，这比较低级。因为你们一旦搞两个level以上，你赚的钱跟他没有什么关系，没有什么他不在乎。那最好就是师徒关系的绑定，让他投资你的成长性和可能。而这种成长性有可能一定来自于你前期的不计较和你不停的在他说的话的之后给的一个高反馈，以及你的一个高反思，以及一个非常有指向性的反思和真正拿到具体的结果真的很重要。

02:03:26

今天就到这儿，拜拜。今天的直播的总结能不能给我一下，我觉得讲的挺好的。大家有加我，反正加我哥哥微信的就给我一下。我都觉得我今天讲的很好啊，可以拜拜。