

千门 88 式

玄知散人 AAKK0088800

1 下层谋事，中层谋人，上层谋局：上位者做局就靠这 7 大核心劳心者治人，劳力者治于人，

治于人者食人，治人者食于人。

底层的人，守着规矩做事；

中层的人，利用规矩做事；

高层的人，制定规矩驱使别人做事。

下层谋事，中层谋人，上层谋局；处事无非人心，谋局无非人性。

若想成大事，必要谋大局。

今天，我就从“下层谋事，中层谋人，上层谋局”这三个层面来给大家做出详细的分析。

下层谋事，中层谋人，
上层谋局：上位者做局
就靠这7大核心

第一个层面：下层谋事

1. “管窥心态”
指的是只关注当下所做的事情，而忽略了他更长远因素
简单来说就是缺乏全局观，看问题只停留在表面或者局部
2. 思维固化
底层的人很多都被生活磨平了棱角，甚至失去了思考的能力
当然是后者，因为他在领导面前露面更多，价值更大
3. 资源不够
没有金钱的支撑，没有可靠的人脉，就无法打开跨越阶层的大门
资源不够，要想办法积累资源，才能摆脱现状
4. 缺乏魄力
既然已经身处底层，一无所有了，为何不放开手脚大胆去尝试？
如果不敢尝试，不敢去折腾，注定一辈子难以翻身

第二个层面：中层谋人

1. 识人
俗话说得好：知人知面不知心，面类而皮难画骨
识人，你必须懂人性，知人心，知己知彼，方可百战不殆
2. 选人
选好人，才能做好事
选人不当，会给团队埋下隐患
3. 用人
不管团队做任何事，都需要各种各样的角色互相配合，彼此协助
只有把人用好了，才能做到事半功倍，达到理想的效果，铸就最终的完美结局
4. 驭人
顶级的谋人高手驭善驭人，要想达到目的，让大家按照你的行动，就必须精通驭人之术
驭人就是洞察人性、激发人欲、掌握人心的手段

第三个层面：上层谋局

1. 借局生财
谋局者就好比是上帝，他掌控着人间的一切，让人们按照他的规则去生存
你如草莽的想赚钱，不能入局，而要自己造局
2. 借局破局
在这个社会，靠蛮力解决问题的充其量只能撑撑天，靠智慧解决问题的才是真正的能手
做好人容易被欺负，做小人容易被孤立，只有做人仁义，做事有谋略，才能成大事
3. 借局立身
给公司每打一个螺丝，都需要做局
不靠炒作，光靠个人实力踏踏实实做事，那就注定只能是个十八线的小演员

第一个层面：下层谋事

在这个社会上，赚钱又分为三个境界：

第一种是靠劳动，站着赚钱；

第二种是靠经营，坐着赚钱；

第三种是靠系统，躺着赚钱；

在这个社会，绝大多数人都属于第一种，也就是最底层，靠劳动赚钱。

这群人为什么穷？

为什么赚不到大钱？

为什么很难跳脱这个阶层？

为什么明明很努力，却活得那么辛苦？

主要有以下 4 大原因，也是底层人想翻身，就必须尽早改变的当务之急：

1、“管窥心态”

指的是只关注当下所做的事情，而忽略了其他更长远的因素。简单来说就是缺乏全局观，看待问题只停留在表面或者局部。

举个例子：

上世纪 60 年代，美国西部掀起了挖金潮，无数人争先恐后的赶往金矿，想借机大赚一把。

挖的人越多，竞争越激烈，很多人空手而归。

有一个小伙，他就没有跟风去挖金子，而是卖起了生活用品。

刚开始，绝大部分人都抱着嘲笑的心态去看待他，认为他是丢了西瓜捡芝麻，非常愚蠢。

毕竟，金子的价值可不是日用品的利润能比的。

不过，小伙并没有理会别人异样的眼光，相信自己的选择。

果不其然，随着挖金子的人越来越多，再加上淘金地购物不方便，小伙的生意越来越好，短短几个月就赚得盆满钵满，远比淘金者的收益要高。

2、思维固化

底层的人很多都被生活磨平了棱角，甚至失去了思考的能力。

每天只知道埋头苦干，从不抬头看天，不愿尝试新的道路。

举个例子：

一个员工每天加班加点，拼命工作；而另一个员工，工作做的一般，有时间就去陪领导应酬，鞍前马后，无比周到。

这两种人，谁更容易升职？

当然是后者，因为他在领导面前露面更多，价值更大。

3、资源不够

很多底层人是从农村走出来的，身边的人要不就是一样打工、要不就是做点小生意，养家糊口。

没有金钱的支撑，没有可靠的人脉，就无法打开跨越阶层的大门。

为什么网红要包装自己？

就是为了从表面上去接触更高阶层的人，从而借助这些人脉资源实现阶层跨越，过上更好的生活。

资源不够，要想办法积累资源，才能摆脱现状。

4、缺乏魄力

底层的人都只会靠出卖自己的劳动力和时间来赚钱，满打满算一天工作 12 个小时，只够刚好过日子。

如果不敢尝试，不敢去折腾，注定一辈子难以翻身。

底层很多人的想法就是小富即安，日子过得去就行，不愿意去尝试新挑战。

还有一些人认为自己输不起，好不容易攒点钱，要是没抓住机会，又要从头再来。这个风险，没几个人敢冒。

而那些有魄力，敢冒险的人，往往已经跨越到了中层谋人的阶段，当起了管理层或老板。

既然已经身处底层，一无所有了，为何不放开手脚大胆去尝试？

你尝试了，就还有翻身的机会；如果你不去尝试，那你就注定一辈子生活在最底层，无法突破这一困局。



2 谋事者穷，谋局者胜：上位者谋局就靠这 5 个核心思维

你有没有发现一个扎心的真相：“做事者不如控人者，控人者不如做局者。”

《孙子兵法》中记载：“庸者谋事，智者谋局。不谋一事者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域。”

普通人目光短浅，执着于一时之事；

而上位者则眼光长远，懂得谋划全局！

今天，我们就从三大板块，5 大核心步骤来给大家详细讲解一下，真正的上位者是我如何谋局，布局的。

谋事者穷，谋局者胜：上位者谋局就靠这5个核心思维



第一大版块：何谓谋局

同样是卖苹果：

张三只有 100 块钱，只够买一箱苹果，即便全部卖完也才赚 50 块钱。
日积月累，勤俭节约，说不定能存够做批发生意的本钱。

李四也只有 100 块钱，他同样想做批发苹果的生意，看看他是怎么做局的。

李四先进了一箱苹果，找到客户 A 说：“我这一箱苹果市场价值 150，
预售价 140 一箱；如果你现在付定金，可以给你优惠到每箱 100 块钱，
一个星期后送货上门。”

客户 A 一盘算，不仅能得到一箱价值 150 元的苹果，还能便宜 50 块钱，
享受送货上门的服务，何乐而不为呢？

对于李四来说，他不仅拿到了 100 块钱，苹果还在自己手上。

于是，李四又找到客户 B，客户 C，客户 D……如法炮制，这 100 个人
每人收他们 100 块钱。

李四把一箱苹果卖了 100 回，就有了 1 万块钱。

瞬间从小商贩变成了批发商，直接去进货，可以以更低的价格拿到苹果，
赚更多的钱。

只要李四控制好现金流，不让这 100 个人同时来搬苹果，他就可以一直玩下去。

而他也如愿以偿变成了老板，财源滚滚。

看见没有，张三只会老老实实靠着赚差价，辛苦卖苹果来赚取微薄的报酬；而李四，则是靠做局，在短短几天内成为批发老板，每天日进斗金。

这便是谋事与谋局的最大的差别。

也是为什么你只能做最底层的员工，而你的老板啥也不用干，却赚得比你还多的原因。

因为你谋的是事，你的老板谋的是局。

纵观古今，成大事者，往往极善运筹帷幄，决胜千里外。

所谓：“善弈者，谋局；不善弈者，谋子。”

高手看问题，往往会从大局出发，权衡利弊得失，进退得宜，方能稳操胜券。

只有具备超常的洞察力，见微知著，未雨绸缪，善于谋局，把事情引向有利于自己的方向发展，才能为自己、为事业谋得大好局面。



第二大版块：谋局者必须具备的 6 种 “功夫”

谋局，说起来简单，做起来却并不容易。

要想成为顶尖的做局高手，你必须具备以下这 6 种力：

1、战略力

你之所以会被各种问题所困扰，就是因为你站的不够高，因此才会被杂事杂物所蒙蔽双眼。

顶级的谋局高手解决任何问题，都会先抢占一个制高点，保证自己有居高临下的视野。

战略力主要有以下 2 大作用：

①：强大信心

一旦你拥有了“回到凌绝顶，一览众山小”的信心，那你便具备了面对任何困难的主观条件。

②：总揽全局

站得高，才能看得远。站在一楼和站在一百楼所看到的景色是不一样的，做出的决策也会不同。

越是具备战略力，谋局者就越是能从全局出发，掌控一切。

2、取舍力

成大事者，切忌优柔寡断。

一旦出现此种情况，必定错失良机。

为什么很多人到了关键时刻，总是不敢下决策？

因为他们缺乏决断的魄力，选择了 A，意味着必须放弃 B，甚至是付出更大的代价。

如果没有壮士断腕的决心，患得患失，很容易深陷泥潭，被别人轻易挟持，受人反制。

举个例子：

为什么刘邦能成就大汉伟业，因为即便是项羽用他父亲的性命威胁，刘邦依然不为所动。

这份果敢的决断力，这份魄力，非常人能有。

成大事者，不拘小节。

要想成功，就必定会有牺牲。

你又想赢得战役，有不想部下战死沙场，无异于痴人说梦。

所以，谋局者一定要记住一句话：当断不断，必受其乱。

取舍力的存在，对谋局有主要有以下 2 大影响：

①：降低风险

越是需要做出选择的时候，就越是紧急和关键，如果谋局者拖泥带水，难以决断，必然会错过时机，甚至毁掉全局。

②：头脑清晰

越是具备取舍力的人，就越是思路清晰。

他们很明确的知道自己需要什么，不需要什么，也很清楚什么最重要，从而立刻做出正确的选择，不会被其他的因素所干扰。

3、规则力

所谓规则力，就是指发现或看透事物本质、运行逻辑的能力。

无论是职场、商场、还是其他的环境，当局势晦暗不明时，其中必有隐情，难以尽知。

在这种情况下，规则力就可以发挥出很好的作用：

①：破除困局

在谋局过程中，难免会受阻。

若是谋局者能具备强大的规则力，可以通过分析和推理能力，找到一些蛛丝马迹，顺藤摸瓜，迅速破局。

把一些小的细节串连起来，背后事端发展的逻辑和思维自然清晰可见，便可轻易破之。

②：细节控局

搞清楚了事态发展的规律，摸透了相关事物运行的逻辑，就相当于掌握了其本质。

然后再进行微调，让局势按照预定的轨道发展，更容易轻松达成目标。

3 上位者秘而不宣的 3 大“谋局法门”：一个比一个犀利狠辣

“活——是人干出来的，钱——是人谋出来的。越干活的人越穷，越会谋局布局的人就越富有。”

普通人只会谋事，上位者却在谋局。

想成大器、赚大钱，实现阶层跃迁，更要懂得做大局。

今天，我就从“借势做局”、“借利做局”、“借局做局”三个法门来给大家详细的分析一下，真正的上位者是如何做局的。



古代，有个老中医，来到一个偏远的山村。

这里的人重男轻女，看到这番情形，老中医顿时感觉自己找到了致富的机会。

于是，他打出招牌：“包生男孩配方，一份 10 两，如若不灵，原价退还，还赔偿 2 两。”

村民们半信半疑，逐渐有越来越多的人选择相信。

毕竟，怎么都不吃亏，试试又何妨？

很快，全村 100 多户人家，几乎家家都买了。短短一个星期，老中医收入 1000 两。

生男生女的概率几乎是持平的，都是 50%。

所以，其中有 500 两是老中医稳赚的，另外 500 两需要退还给生了女孩的村民。除此以外，还需要赔偿 2 两，合计赔偿 100 两。

因此，总共算下来，老中医最终赚到手的有 400 两。

严格意义上来说，老中医后续还能赚，因为只要有家庭生了男孩，其他的村民都依然会抱着试一试的心态去买药。

这个故事，老中医能在短时间内赚到上百两银子，其实就是借势做了一个局。

老中医所借的势，就是“重男轻女”的势，正因为大家都有这样的想法，有此需求，他才有机会布局。

借势，其实也分为很多种，比如：

1、借“观念文化”的势

每个人都有自己的三观，尤其是某一片区域，绝大部分人都有自己的习俗和不同的文化观念。

上述故事，小山村的村民“重男轻女”，实际上就是一种固有的生育观念。

老中医，恰好是借助这个势，巧妙的布下了一个局，自己才能赚得盆满钵满。

如果大家对生男生女都没那么在意，村民们也就不会入局。

2、借“市场”的势

拼多多为什么能在淘宝、京东两大龙头电商的压力之下逆势崛起？

它就是借助了市场势。

当年，淘宝搞改革，开始走类似天猫的中高端路线，放弃了一大批底层的小商家。

这一举动，导致几十万底层电商人无处容身。

于是，拼多多看准了机会，专门走廉价、实惠的低端路线，一举冲破封锁，在夹缝中闯出了一片天。

它把淘宝不要的几十万卖家接收进来，给他们容身之所，还拿出最大的限度的福利与补贴。

靠着便宜实惠，很快在互联网电商行业占得一席之地。

黄峥，借助市场的势来进行拼多多的商业布局，没想到出人意料的成功。

因为他很清楚，有很大一群老百姓，他们不在乎产品的品牌，他们更在乎商品是否实惠。

抓住这一心理和需求，才铸就了自己的商业帝国。

3、借“资源”的势

资源有很多种，比如人脉关系、信息认知、销售渠道等等。

其实，很多的商业巨子，他们的崛起都是借助了资源的势。

例如：

拼多多黄峥，如果他不是段永平的徒弟，创业路上，又怎么可能顺风顺水，几乎一路高歌猛进。

正是因为他利用好了身边的人脉资源，来帮助自己在事业上做局、发展，才有了最后的成功。

除此之外，万达王健林、阿里马云、华为任正非、长实李嘉诚等等，他们每一个在成功之前，背后的人脉资源都十分的雄厚。

当你了解了他们的背景后，你会觉得你上你也行。

说白了，很多人的成功，其实都是因为他们懂得借势做局，最后，铸造了属于自己的辉煌。

4、借“天道”的势

天道就是规则，是个人无法左右的大势。

比如：全球经济的大势、国家的政策等等，这都可以算是“天道”。

既然无法左右大环境，那就顺应天意，借势成就自我。

最典型的例子便是零几年的房地产，来自各方面利好，让这个行业成为最火爆的焦点。

只要你顺应趋势，坐上这一班致富的列车，便可从此跨越阶层，衣食无忧。



法门二：借利做局

古代，有个落魄富商的儿子被土匪给绑架了，让他交 1000 两银子救人。

落魄的富商根本没钱，但儿子不能不救，于是灵机一动，布下了一个局。

他随即带上聘礼，来到当地知县的府上，向大老爷提亲，希望和知县成为亲家。

知县问道：“你凭什么会觉得我会把女儿嫁给你儿子？”

富商回答：“因为我儿子是当地土匪头子的义子，还是江南最大布商的股东。只要我儿子成了你的女婿，以后本县不仅匪患全无，而且在布商的带领下会促进贸易，从此摆脱贫困，家家富的流油。”

知县思考了一会儿，点了点头答应了，写下了婚书。

很快，富商又来到了江南最大布商的商会，对商会会长说到：“我儿子是知县的女婿，是土匪头子的义子，只要让他成为你们商会的股东，以后便不用担心被打劫，而且还能享受朝廷给予的各种利好政策，免掉你们的各种税费。”

商人逐利，眼看如此，当即答应，并且签了股权书。

最后，富商来到土匪山上，对土匪头子说到：“我儿子是知县的女婿，是最大布商的股东，如果你肯认他为义子，那么官道不会再找你的麻烦，商道也会定期孝敬你。这难道不比给你 1000 两银子更有价值吗？”

土匪头子听完就认下了富商的儿子做义子，并且好好招待了他们一番。

看明白没有？什么叫空手套白狼？

富商原本什么都没有，但却让自己的儿子最后成为了最大的赢家。

无路可走时，牛人如何逆境破局？靠的就是这 4 大绝招

“不谋全局者，不足谋一域。不谋万事者，不足谋一时。”

要想成局，必须要先懂得如何破局。

适局者生，破局者胜。

真正的高手，往往能放眼大局，看透背后的本质，一力破局。

今天，我就针对牛人破局的以下 4 个绝招，给大家做一个详细的分析。

看完后，相信你必定受益匪浅。



第一大版块：以思维破局

太极为什么能四两拨千斤？

因为它的原理是借力打力。

布局的原理也是借局做局，正是我们经常听到的将计就计，螳螂捕蝉，黄雀在后。

做局者，运筹帷幄，决胜千里之外。

但是比做局思维更厉害的，其实是破局思维，很多高手都靠逆向思维来打破困局。

有这样一个故事：

美国赌场知道韩国人喜欢赌博，于是就给韩国的老太太一人 25 美元到赌场去玩。

结果，老太太们拿着 25 美元转了一圈就离开了。一天搞两趟，净赚 50 美元，赌场血亏。

于是，赌场改了规矩，不给现金，直接存到卡里面。

后来，老太太们每天还是会来，她们把卡里的钱输完了就会离开，赌场还是赚不到钱。

于是，赌场再次改了规矩，必须赌够 150 美金才能领取 25 美金。

老太太们便商量，两人一组，一个买大，一人买小，一赢一输开始对冲。

就这样，花够了 150 美金，便可没人领取 25 美金，开心的回家了。

其实，这就是赌场做的一个局，只是被老太太们轻易的给破了。

她们是怎么破的呢？

1、找到规则的漏洞

当今社会，为什么有的人能迅速崛起，敛财无数。

尤其是新兴行业，创造的富豪更多。

那是因为，新行业规则漏洞明显，还不够完善，所以，只要找到漏洞，将其利用起来，便可借此布局，便是一条很好的生财之道。

老太太们正是利用赌场规则的漏洞，成功破的局。

2、逆向思考

其实，当年拼多多黄峥破了两大电商的局，正是利用了逆向思考。

不管是京东，还是淘宝，都准备抢占中高端市场，走的是中高端路线。

本以为早已饱和的行业，不曾想还有巨大的商机。

但前提是你能破局，黄峥便做到了。

他逆向而行，主打的就是低端市场，不注重品牌，就是靠实惠、便宜来吸引消费者。

尤其是老年人群体，他们节俭惯了，根本不在乎牌子，只要质量还行，价格便宜就很愿意买单。

如今的拼多多，可以说受众是最广的，市场份额甚至已经开始慢慢超越其他两大电商。

它的成功，正是因为逆向思维的破局之法造就的。



第二大版块：以外力破局

众所周知，当年刘邦和项羽都是问鼎天下的两支劲旅，就属他们最有资格。

刘邦，善驭人，项羽，勇猛无敌，两人各有所长。

两人争斗多年，但依旧平分秋色，始终很难彻底将对方打败。

直到韩信的出现，僵局才出现了被打破的可能。

在刘邦和项羽僵持不下，谁也奈何不了谁的关键时刻，韩信的三十万大军成为了左右胜局的决定性因素。

项羽曾经派人去说服韩信，但韩信并没有选择答应。

而是派人写信给刘邦，希望能封他为齐王。

虽然刘邦很反感被韩信要挟，但为了大局，在张良的劝说下，还是违心的进行了封赏。

正因为此举，韩信倒向了刘邦，这一股外力，正是打破当下僵局的关键。

韩信乃用兵奇才，把三十万大军化整为零，兵分三路阻击项羽，打楚军落荒而逃，直接奠定了胜局。

刘邦之所以能称帝，能建立大汉王朝，最关键的点就是破了此局。否则，他都不一定能击败项羽。

外力破局，顾名思义，就是通过外来的力量打破原本平衡的局面。

我们这里所说的“外力”，包含了很多种形式。比如：

1、借助杠杆的力量

普通人最大的困局就是每天朝九晚五，工资到账月月光。

好像是一个工作机器，没有自己的生活，无法享受外面世界的美好，永远停留在自己的小方格里，根本逃不出去。

想要打破这样的局面，改变现状，那就必须要有钱。

有钱才有底气，但普通人赚钱并不容易，想要迅速赚大钱，几乎不可能。

唯一的机会，那就是杠杆。

比如：

早年间买房的那群人，他们很多也都是打工的，可因为房地产一路高歌猛进，赚得盆满钵满。

这都属于外力，关键看你能不能利用上。

2、借助平台的力量

普通人之所以摆脱不了困局，就是因为不懂借助外力。

自己赚不到钱，可以借助外力来帮自己一把。

好比你站在井底，想要跳出来，就必须找到一个很好的跳板。

举个例子：

如今在媒体行业，出现的诸多自媒体平台，尤其是短视频平台，这便是一股强大的外力。

原本，你开的店，名不见经传，每天也没几个顾客，日日亏损，濒临倒闭。

但如果你懂得利用短视频平台的巨大的流量，把店铺做成网红店，必然日赚斗金。

其实，借助外力来破局，一定要选择可以打破时间、空间限制、可以增强自己影响力的力量。

只有如此，你才能一直保持领先他人的地位，处处占尽先机。

穷人谋事，富人谋局：高手掌控全局就靠这 3 大秘法，难怪无往不利

谋事者穷，谋局者富。

赚钱有三种层次：

底层：靠卖苦力、技术、时间赚钱。

中层：靠下属拼命的干活来赚钱。

上层：靠做局、靠系统、靠规则来致富。

但为何你却经常做出败局、残局呢？

说到底，还是因为你不懂控局，掌控不了大局，自然就成了局。

控局，控的就是人性。

真正能把局做大的，一定是那些顺应规律，符合大众利益的人。

控局为生，要有生门，必须要懂得那个“控”，要建立在一种共赢共生的生态里，是按规律，寻求持续发展的“生门”。

那么真正高明的上位者是如何控局的呢？

今天，我们就从“观局”、“解局”、“救局”三个层面来给大家做出详细的解析。



一：观局

就是按照谋划方案，观察局势变化，及时了解局中危机做出策略调整。

观局要从全局面观察，局的不同，观察的维度也不同，可以从数据、对方的策略、战术、人员动态等诸多方面观察局势发展。

观局可分为：观人、观术、观势三个维度，综合对比和分析，对局中策略随时调整。

1、观人

①：观人的动向

要想把局做好，人是一个最关键的因素。

人物的活动轨迹和动向，决定了事态的发展趋势。

如果人物不能按照既定的轨迹行进，局势就会发生变化，控局者必须及时做出调整，纠正方向。

②：观人的需求

控制大局，首先要学会控制人。

要想控制人，就必须要了解人的需求。

根据人的需求来设置各个关键节点，一步一步引导他们在局中按规定好的路线行进。

满足人物的需求，是诱导他们入局的最有效方式。

③：观人的言行

人的言行，透露着想法，以及心理状态。

随着局势的发展，人的内心会随之变化，他们的言行举止是最好的表现。

以此为依据，来对局势进行调整，确保其顺利的进行。

举个例子：

作为一个出色的销售员，要想把商品卖出去，首先要做的就是通过言行来判断客户是一个什么样的人。

客户要是爱慕虚荣，便可对其进行夸赞，等到对方得意、开心的时候，这笔单子自然更容易成交。

客户要是属于那种缺乏主见的人，便可以和另一个销售员互相打配合，一个唱黑脸，一个唱红脸，一顿激将之后，客户自然会愿意买单。

这就是通过观人言行，来掌控局势的妙用。

2、观术

①：观察对方的策略

要想掌控大局，就一定要看透对手的策略。

比如：

古代行军打仗，唯有知己知彼，才能百战不殆。

这里所说便是要了解对手，策略只是其一。

例如对方的军事目标是什么？他们最终的目的是攻取哪一座城池？

会把军队的主力派遣到哪一个方向？

知晓了对方的战斗策略，才能据此制定相关的应对计划，防止对方得逞。

三国时期的司马懿和诸葛亮对局，为何总是棋差一招？说白了，就是因为诸葛亮总是能料敌先机，猜到司马懿想要干什么，所以才能处处占尽优势，让对方吃瘪。

②：观察对方的战术

策略是计划，是战略目标。

要想实现战略目标，就必须落地执行。

该如何执行？那就是用什么样的战术。

还是一样，古代行军打仗，战术至关重要。

举个例子：

战国时期，魏国大将庞涓包围了赵国都城邯郸，赵国危急，向齐国求援。

齐国委任田忌为大将，孙臏为军师，带兵救赵。

田忌原本打算和庞涓血战，孙臏提议：“魏国大军倾巢而出，明显是想拿下赵国。此时，他们后方都城空虚，我们只需要攻其都城，庞涓必然回撤。”

果不其然，庞涓来不及攻陷赵国，就选择撤军保卫都城。

途中还被齐国军队埋伏，死伤惨重。

这就是一个通过观察对方的战术，实现掌控大局的经典案例。

6 顶层上位者，都是布局的高手！ 4

个思维，颠覆你的认知！

地为盘，人生如棋。

要下好、下赢这盘棋，必须做到心中有局。

“不谋万世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一隅。”

的确，真正的高手，都有超强的布局思维。

今天，我就给大家分享真正的高手是靠什么布局，且做到无往不利的。

主要靠的就是以下这 4 大思维，绝对颠覆你的认知。尤其是最后一个，不可不学。

顶层上位者，都是布局的高手！4个思维，颠覆你的认知！



一：分利思维

一个人死磕根本做不大，独木永远无法成林。

高手从不会自己去干，而是借助别人的力量帮自己去干。

为什么你是打工人，只能被剥削，被压榨？因为你是谋事者。

为什么你的老板，啥也不干，每天赚上万？因为他是布局者。

布局，简单来说就是设定套路，但有一个前提，这个局必须符合所有人的利益，或者能满足大家的需求，才有可能成功。

由此可见，布局者，首先要做的一件事，那就是分利。

普通人赚钱，靠的是能力；成功者赚钱，靠的是思维，两者有着天壤之别。

举个例子：

商人为了救被土匪绑架的儿子，布下一局，可谓是空手套白狼。

但此局依旧成功了，而且局中人还都是名流士绅。

为什么？

看完你就知道了。

商人拿不出土匪所要的赎金，无奈只能找到知县，说：“希望我儿子能成为您的女婿。”

知县问道：“你凭什么觉得我会把女儿嫁给一个落魄商贾的儿子呢？”

商人回答道：“凭我儿子是土匪的义子，是本地最大商会的股东。只要他成为了您的女婿，以后本县就不会再有匪患，而且商会也会大力发展经济，让老百姓过上富裕的生活。”

知县思考片刻，随即写下了婚书。

拿着婚书，商人又来到了商会，找到会长说：“希望您能让我儿子成为商会的股东。”

会长和知县的给出了同样的回答。

商人说到：“凭我儿子是知县的女婿，是土匪的义子。只要他成为商会股东，以后商队就不会再被打劫，而且还能享受一系列的免税政策。”

商人思考片刻，随即写下了股权转让书。

商人拿着婚书和股权转让书来到山上，对土匪说到：“希望您能收我儿子做义子。”

土匪的回答和前面两人如出一辙。

商人回到：“凭我儿子是知县的女婿，是本地最大商会的股东。只要您收他为义子，以后就不用再担心被官府围剿，商会年年可以给你们好处，从此不必再过刀尖舔血的日子。”

土匪一听，顿时心动，答应了下来。

这个局之所以能成，最大的关节点就是商人让每一方都得到了他们最想要的利益。

换句话说，就是戳中了痛点，满足了需求。

所以，无论是土匪、知县、还是会长都不得不选择答应。

由此可见，要想布好局，就必须学会分利思维。

分利思维，最主要的就是以下 2 大核心：

1、分未来的利

做局，千万不要立马兑现利益，否则，对方随时可能会反悔。

利益不仅是驱动他们最大动力，也是遏制他们的最好筹码。

利益在未来，大家的目标一致，才能保证所有人按照原定计划行动。

比如上面的案例，不管是知县、还是土匪或商会，他们所得到的利，都是来自未来的。

只有他们顺着商人所布的局去走，才能达成自己的目的，拿到想要的东西。

这就是布局者最为高明的地方。

2、阶段性分利

越大的布局，对布局者的操控能力要求越高。

时间线拉长，如果局中的人物，从头到尾都拿不到一点好处，尝不到任何甜头，他们的内心也会动摇。

所以，必须要在过程中兑现部分的利，才能给他们希望，一直牵引着往前走。

毕竟，时间线越长，别人的投资越大，风险也就越大。

如果不能及时的给予补偿，当风险大于利益的时候，他们很可能就会放弃，选择离开此局。



二：支点思维

每布一个局，都必须找到那个关键的支点。

只要找到了这个支点，就可以解决大部分问题。

有句话说得好：“给我一个支点，我就能撬动整个地球。”

上述故事中，商人何谓能说动县令、商会和土匪？

因为他巧妙的运用了支点思维。

1、寻找支点

县令：渴望的是业绩，还有百姓的富裕生活。

商会：渴望的是好的待遇和政策，以及自己商队的安全。

土匪：渴望的是过上安稳富裕的日子，不再东躲西藏。

2、资源转换

把这些支点利用起来，然后发挥出他们各自的优势，互相满足，彼此合作，便可形成一个和谐的整体，也就是一个完美的局。

商人就很好的利用了支点思维来布局，把他们三方的优势全都聚集到自己的儿子身上。

最后，空手套白狼，以小博大，通过一种新的模式，成功让所有人获利。

7 下层谋事，中层谋人，上层谋局： 上位者做局就靠这 7 条

底层的人，守着规矩；

中层的人，利用规矩；

高层的人，制定规矩。

劳心者治人，劳力者治于人，

治于人者食人，治人者食于人。

此乃天下之通义。

下层谋事，中层谋人，上层谋局；谋大局者必藏于心，成大功者不谋于众；处事无非人心，谋局无非人性。

若想成大事，必要谋局。今天，我就来给大家分析一下，高层谋局到底有哪些好处。



一：下层谋事

在这个社会，绝大多数人都处于一个谋事的阶层，也就是底层。

这群人为什么穷？

为什么赚不到大钱？

为什么很难跳脱这个阶层？

因为他们认知有限、能力有限、思维固化、不善变通，甚至是不求上进。

所以，若是不去突破自我，永远只能做一个普通的底层人。

下层之所以只会谋事，关键在于以下 2 大特点：

1、只靠自己

这类人身处底层，几乎都处于一个只会谋事的阶段。

比如工薪阶层、自由职业者、零工、兼职人员等等，靠着微薄的工资来养家糊口。

他们靠着出卖劳动力、或者靠自己的技能生存，例如，司机、农民、工人、老师、医生、律师等等。

虽然这些人也分层次，赚钱也有多少，但都处在一个靠自己赚钱的层面。

如果自己不干，每天躺平，就会断了生活来源。

他们要想提高收入，所想到的永远是多种几亩田地、多修几辆车、多打几场官司、多看几个病人……

谋事者，每天思考的是如何把这件事做好，或者如何做更多的事来赚尽可能多的钱，这是他们无法跨越阶层的根本原因。

2、赚钱有限

为什么说谋事者总是在最底层，生活质量普遍较低？

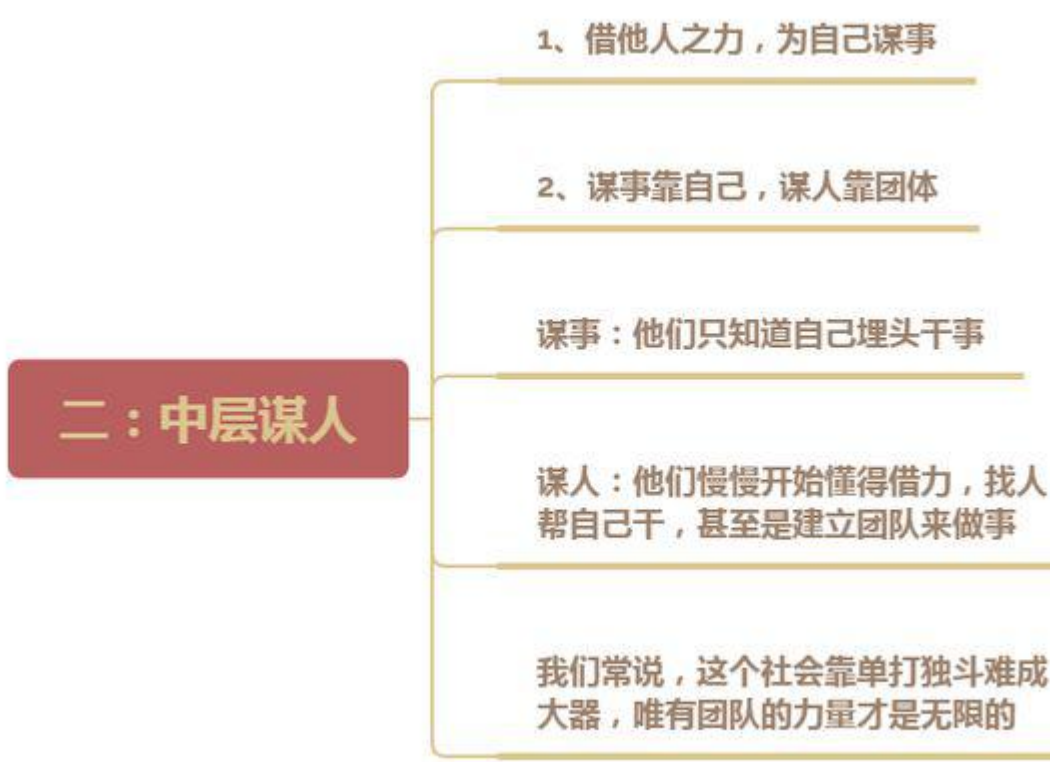
因为他们靠自己一个人做事赚钱，十分有限。

一个劳动力，即便是你年薪百万，但你也就仅此而已，再想提升，难如登天。

但事实上，整个社会年薪百万的人又占比多少呢？

绝大多数谋事者，每个月连一万都赚不到，甚至 80%还是月薪四五千的普通打工人，根本无法养家糊口。

所以，只会谋事者，注定难逃贫穷。



8 庸者谋事，智者谋局：上位者谋局就抓这 5 个核心

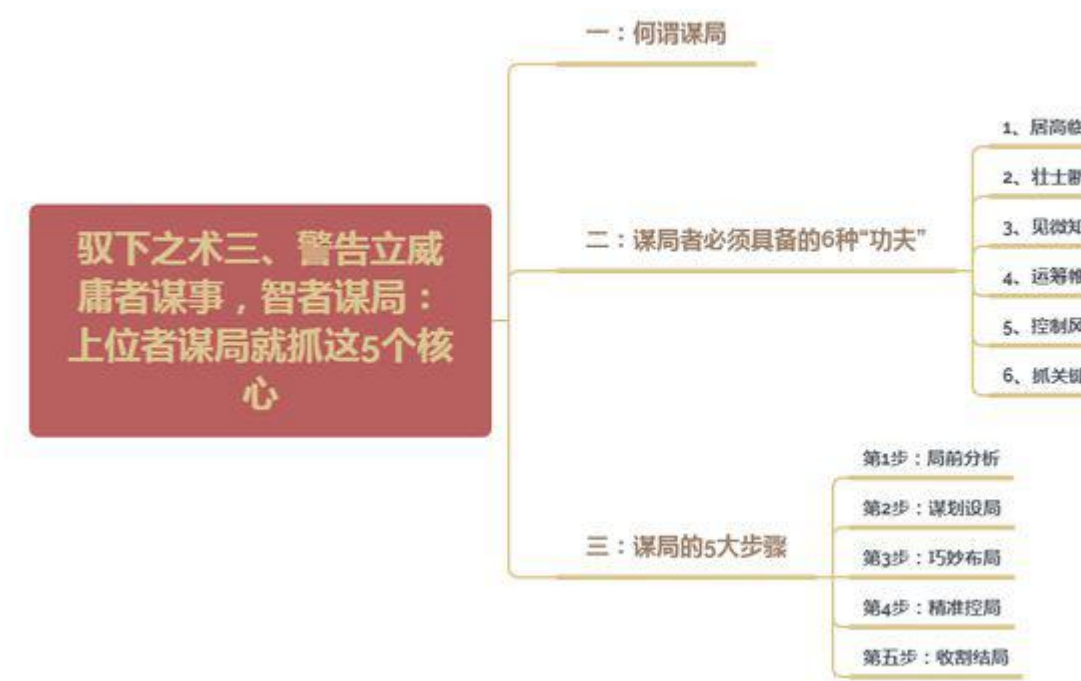
劳心者治人，劳力者治于人。

从古至今都是从事脑力劳动的人统治人，而体力劳动的人只能被人统治。

《孙子兵法》中也讲：“庸者谋事，智者谋局。不谋一事者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域。”

普通人目光短浅，执着于一时之事；而顶级的谋局高手则眼光长远，懂得谋划全局！

今天，我们就来给大家分享一下，高手是如何谋局的。



一：何谓谋局

有这样一个故事：

国学大师钱穆老先生游历到一所古刹，一个小和尚在一棵百年古松旁种一些观赏性的植物。

老先生由此感慨说到：“前人种树，想到了寺院百年以后的愿景；而今，小和尚在这里种花，他的眼光却只看到了明年。”

所谓“谋局”，就是为了达到一个目的，要以自己长远的眼光谋划每一次行动，精心策划每一步棋，才能达到破局致胜的目的。

自己实力虽然有限，但可以通过做局来借势而为，让别人来帮助自己达成所愿。

举个例子：

刘备便是谋大局的典型人物，虽然蜀汉历史很短，但从刘备的前半生所做之事，不难看出，他是一个谋局者。也正是因为他善于谋局，所以，才能问鼎天下，登基称帝。

刘备桃园三结义，便开始网罗人才，以情动人，逐渐打造自己的班底；然后三顾茅庐，请出智囊诸葛亮，获得对方的忠心追随。

一切，看上去都是恰到好处，顺理成章。

先是武将，再是智囊，这不正是谋天下大势之必备吗？

反观袁绍，一手好牌打的稀烂，就是因为不懂谋局。

国家曾经在官渡之战前向曹操提出了《十胜十败论》，里面有这样一句话：袁绍看到饥寒交迫的人，心生同情，会表现出来；但是他看不到的人，却容易被他所忽略。反观，主公虽然有时候会忽略眼前的小事，但对接济天下的，恩泽四海的大事却思虑周全。

郭嘉这句话，说白了就是在夸曹操有格局，而袁绍鼠目寸光。

纵观古今，成大事者，往往极善运筹帷幄，决胜千里外。

所谓：“善弈者，谋局；不善弈者，谋子。”

高手看问题，往往会从大局出发，权衡利弊得失，进退得宜，方能稳操胜券。

只有具备超常的洞察力，见微知著，未雨绸缪，善于谋局，把事情引向有利于自己的方向发展，才能为自己、为事业谋得大好局面。



二：谋局者必须具备的 6 种“功夫”

谋局，说起来简单，做起来却并不容易。

要想成为顶尖的做局高手，你必须具备以下这 6 个特质：

1、居高临下的战略视野

你之所以会被各种问题所困扰，就是因为你站的不够高，因此才会被杂事杂物所蒙蔽双眼。

顶级的谋局高手解决任何问题，都会先抢占一个制高点，保证自己拥有居高临下的视野。

一旦你拥有了“回到凌绝顶，一览众山小”的信心，那你便具备了面对任何困难的主观条件。

2、壮士断腕的决断魄力

成大事者，切忌优柔寡断。

一旦出现此种情况，必定错失良机。

为什么很多人到了关键时刻，总是不敢下决策？

因为他们缺乏决断的魄力，选择了 A，意味着必须放弃 B，甚至是付出更大的代价。

如果没有壮士断腕的决心，患得患失，很容易深陷泥潭，被别人轻易挟持，受人反制。

举个例子：

为什么刘邦能成就大汉伟业，因为即便是项羽用他父亲的性命威胁，刘邦依然不为所动。

这份果敢的决断力，这份魄力，非常人能有。

成大事者，不拘小节。

要想成功，就必定会有牺牲。

你又想赢得战役，又不想部下战死沙场，无异于痴人说梦。

所以，谋局者一定要记住一句话：当断不断，必受其乱。

3、见微知著的推理能力

无论是职场、商场、还是其他的环境，当局势晦暗不明时，其中必有隐情，难以尽知。

在这种情况下，该怎么做才不会被动呢？

关键在于提升自己的分析和推理能力，通过一些蛛丝马迹，顺藤摸瓜，找到突破口。

把一些小的细节串连起来，背后事端发展的逻辑和思维自然清晰可见，便可轻易破之。

9 下层谋事，中层谋人，上层谋局：顶级高手做局就用这 5 招

万物皆为我所用，万物皆不为我所有。”

处事无非人性，谋局无非人心。

真正顶级的谋局高手：整合上层，并购中层，帮扶下层。

要想成大事，赚大钱，不懂谋局，你就只能配成为别人的棋子，为他人铸就辉煌提供价值。

所谓谋局，就是为了达到自己的目的，精心策划每一个行动。

好比下棋一样，步步为营，一子错，满盘输。

要想破局致胜，要么自身实力足够强，要么整合资源，借助他人之力来以小博大，出奇制胜。

有这样一个故事：

有个大学生在短短三天内，以零成本，靠着做局净赚了 4 万块钱。

这个大学生找到了一家服装厂，把标价 200 的羽绒服，以每件 60 块钱的价格谈了下来。

他又找到了当地的博物馆，和馆长谈判说：“我这里有 1000 个精准客户，你们的门票 200 元，成本是多少？给我一个优惠价。”

最终，馆长以每张门票 50 元的价格卖给了他。

第三步：

他又找到了一个甜品店，和老板谈好一次性购买 1000 张价值 150 元的会员卡。最终，老板给的优惠价是每张 50 块钱。

第四步：

他找到当地的中学，以帮助学生增长科普知识为由，邀请他们参观博物馆。

只要购买 200 元的门票，还免费赠送每个人一件价值 200 块钱的羽绒服，以及一张价值 150 元的甜品店会员卡。

如此划算的买卖，学生们踊跃参加，短短三天内，1000 张门票就被抢购一空，而他自己没花一分钱，却净赚了 4 万。

在这个案例中，大学生借助了学校、服装厂、博物馆、甜品店的资源，把它们整合到一起，做了一个局。



学校、服装厂、博物馆、甜品店都有获益，自然会心甘情愿的配合，这就是他成功的关键。

借势换旗局：一法通，万法通的赚钱手段，不服不行

普通人赚钱，靠做事；高手赚钱，靠做局。

对于做局的高手来说：万物皆为我所用，万物不皆为我所有。

世事如棋，人是盘中子，步步成局，步步入局。

要想成大事，必做控局者。

要想赚大钱，必做掌局人。

接下来我就给大家分享一个我见过最牛的靠着做局赚大钱的手段，名叫借势换旗局。

传说，古代有一个小山村，重男轻女的思想严重。

几乎村里每个家庭都渴望生男孩儿，不想生女孩儿。

有一天，一个商人来到村里，发现了这个商机。

于是找个村民的房子租了下来，还挂了一个招牌：“祖传秘方，保证生男孩儿。”

村民看了半信半疑，都十分好奇，争相讨论，一下子就传遍了全村。

不久，就有村民抑制不住自己的好奇心，纷纷提问：

你这个秘方是不是真的？

你这个秘方多少钱？

你这个秘方要是不灵怎么办？

商人不急不忙，一副自信的模样，指着桌上的一包药说到：“我这个祖传秘方，五两银子一包，一天喝一次，只需要连喝三天，必定能生男孩儿。如果秘方无效，五两银子如数奉还，然后再赔你二两银子。”

村民一听，这个秘方若是有效，自己能得偿所愿，五两银子花的也值。如果无效，不仅退钱，而且还有二两银子的补偿。这是稳赚不赔啊。

但也有村民疑惑的问道：“要是你跑了，我们上哪儿找你去。”

商人回答道：“我就在村里，你们这么多人盯着我，我还能从你们的眼皮子底下溜走不成？”

村民们仔细想了想，也是。

于是，越来越多的村民交钱拿药，村子里总共 100 户，商人总共收入了 500 两银子。

后来，一传十，十传百，隔壁村的也跑来买药，商人的生意更是如火如荼。

事实上，这个秘方根本没有用，只不过是一副普通滋补养身的药而已。

那商人为什么如此有底气，笃定的说能生男孩儿呢？如果生不出男孩儿，不但退钱，还赔钱。

其实，我们仔细算一算就知道了，生男生女的概率都是 50%，也就是说，有 50 户家庭能让商人净赚 250 两。



而另外 50 户家庭，即便生了女孩儿，每户退还 5 两，总共是 250 两；赔偿 2 两，总共是 100 两。

高手做局有多可怕？这 4 大“做局要诀”，细思极恐，不可不学

顶级高手的是如何做局的？

下面这个做局手段，细思极恐，看完让你惊出一身冷汗。

话说：

有一个县令，得罪了下面的一个小吏。

小吏怀恨在心，趁着给县衙打扫卫生时，偷走了官印。

在古代，官印丢失，那可是杀头的大罪。

知县得知这件事情以后，就怀疑是小吏从中作梗，但是他也没有证据。

如果强硬的抓捕，只要小吏死不承认，没有证据，知县也拿他没办法。

如果来软的，动之以情，晓之以理，对方不一定会买单。因为本身双方就结下了梁子，低声下气反而弄得自己没面子，有损威严。

师爷的主意是一不做二不休，杀了小吏，然后搜他的家，把官印找出来。

知县则表示，这样不行，很容易被人抓住把柄。

然后，知县对师爷说：“你派人在天刚刚亮的时候，在县衙里放一把火。”

师爷照办之后，立马组织大家救火。

知县则是拿出一个盒子，交给了小吏，让他待在安全的地方不用救火，只要保护好官印即可。

知县走后，小吏不解，官印明明被自己偷了，又怎么会在对方的手里呢？

打开盒子之后，小吏才发现自己上当了。

原来盒子里什么都没有，但是所有人都看到知县把官印交给了小吏。

没办法，小吏只能立马回家，把官印装进了盒子里。



知县只用一把火，不仅顺利找回了官印，还给了小吏一个台阶。这就是顶级高手的做局手段，让人防不胜防。

所以说，真正的权谋高手，都是一半君子，一半小人。

做好人容易被欺负，做小人容易被孤立，只有做人仁义，做事腹黑，才能成大事。

案例中，知县既化解了丢印的危机，又保全了下属的脸面，只是略施小计，换一种思考和应对方式，就轻而易举的解决了麻烦，这就是做局思维的精妙之处。

在这个社会，靠蛮力解决问题的充其量只能是莽夫，靠智慧解决难题的才是真正的高手。

高手做局，一定要注意以下这 4 个要诀：

一：变通

即便是顶级的谋局者，也不能 100%保证局势按照自己的预期分毫不差进行下去。

遇到意外在所难免，因此，就需要随机应变的本事。

给大家举个例子就明白：

有一个商人，带了一只鸡和一头牛，打算去市场卖掉。

途中经过一条河，坐上船到了河中央的时候，突然狂风暴雨，眼看船只就要翻了。

若是都落入水中，不仅牛和鸡不保，自己恐怕也难逃劫数。

于是，商人赶紧向上天祈祷，只要大难不死，顺利过河，就把卖牛的钱全部用来还愿。

很快，暴风雨就停了，商人顺利到达集市。

还没来得及开心，商人就迎来了新的问题：卖牛的钱到底该怎么办？

局中局：匪夷所思的做局手段，连环套路，让人逃无可逃

人生如棋，识局者生，破局者存，掌局者赢。

小局，可养家糊口，大局，可发家致富。

真正的高手，永远是“运筹帷幄之中，决胜千里之外”。

下等人做事，中等人做式，上等人做局。

顶级做局高手的思维和手段，绝对颠覆你对赚钱的认知。

看完这个故事你就懂了：

这是阿里曾经的一道面试题，发生在一个真实的商人身上。

北方有个村子，村民从不吃荔枝，但公司要求你把收购的荔枝卖给他们，该如何布局？

如果你也是商人，或者打算创业，一定要认真看，别眨眼。

商人每天去村子里吆喝：“高价收龙眼，谁家有荔枝？”

这招叫无中生有，商人故意制造需求。

以后每天，商人都会去村里吆喝，收购荔枝。而且每天涨价，今天 3 块、明天 4 块、后天 5 块，大后天 6 块，到了第五天就有村民抢在前面 7 块钱把荔枝收走了。

因为，他想在六天，以 8 块钱的价格卖出去，以此赚取差价。

要想成功布局，就必须让这种人赚到钱，因为他们是你最好的宣传手段。

一旦有人靠倒卖荔枝赚了钱，后续就会有人跟风。

然后再把公司仓库里的荔枝倒卖给他们，商人就可以套现离场了，这叫金蝉脱壳。

如果这个局所赚到的钱还无法满足你，你想赚更多的钱怎么办？

这个时候，你会发现村民们想收购荔枝，但苦于手上没有那么多钱。

于是，你来当债主，把钱借给村民，让他们买荔枝。

有这么多人都在买进，惯性思维，村民们肯定认为荔枝会继续涨价，结果就是他们把家里值钱的荔枝抵押给你，然后去买更多的荔枝。

如此一来你就不用再去卖荔枝了，反倒成为了村里最大的债主。

更离奇的是，村民在还清贷款前，荔枝的所有权还是你的，左右你都赚钱，这叫以逸待劳。

时间过去的很快，村民渐渐明白过来，荔枝不是必需品，没有它，照样能活得很好。

目录

【千门序】：见死不救见路不走 1

【千门 01 局】暗线穿珠局3

【千门 02 局】乘伪行诈局 6

【千门 03 局】打渔杀家局9

【千门 04 局】道王勤王局 12

【千门 05 局】滴水滚珠局 14

【千门 06 局】雕弓天狼局 16

【千门 07 局】断路修罗局 18

【千门 08 局】隔山拜佛局 20

【千门 09 局】海梦摄心局 22

【千门 10 局】火烧连营局 25

【千门 11 局】击鼓传花局 26

【千门 12 局】奸戚阴鬼局 28

【千门 13 局】借势换棋局 29

【千门 14 局】聚绅涣堤局 31

【千门 15 局】鹏雀夺巢局 33

【千门 16 局】亢龙滚洪局 35

【千门 17 局】空中做饵局 37

【千门 18 局】浪涌堆岸局 40

【千门 19 局】泪洒临清局 43

【千门 20 局】瞒天过海局 46

【千门 21 局】潜龙蛰洪局	48
【千门 22 局】撬行坏市局	49
【千门 23 局】绕梁还田局	51
【千门 24 局】三仙献鼎局	53
【千门 25 局】石中挤油局	56
【千门 26 局】水漫金山局	58
【千门 27 局】顺斋谷冠局	59
【千门 28 局】舜驹顶花局	61
【千门 29 局】锁兽困天局	64
【千门 30 局】腾龙毁穴局	67
【千门 31 局】挑官为公局	69
【千门 32 局】偷天换日局	71
【千门 33 局】危涯弯弓局	73
【千门 34 局】一笑倾城局	75
【千门 35 局】移星换斗局	77
【千门 36 局】阴侵阳道局	79
【千门 37 局】饮糙亦醉局	81
【千门 38 局】造劫乘势局	84

序：见死不救见路不走

见死不救和见路不走是两个非常高级的思维。

什么是见死不救?就是你会发现，其实真正很多的高人，他们都是 惜字如金的。

你比如说你跟他们讨教一件事情的时候，尽管他们看的清清楚楚，也知道这件事的本质在哪里，但是他们不会轻易的告诉你。

为什么?

因为他们明白不能轻易的介入别人的因果，就是一旦双方的认知不在一个维度上，那么他就会本能的去拒绝和抵触，而且你还有可能会害了他，也害了自己。

首先，这也是对你自身极大的消耗，就是一旦你开始去帮他解读超出他认知边界的事物时，这并不是几句话就能简单说明白的，因为决定一件事该怎么去做，它是一整套的体系和逻辑在发挥作用，因果关系，它是一个接着一个的，你解决不了全局的问题。

另外最重要的是，一旦中间哪个环节他没有听懂，或者在做的时候有所偏差，最后的结果就会与你说的有所区别，到最后事不成，他可能还会恨你。所以，这种费力不讨好的事情，只有傻子才做。

见路不走。首先路是什么路?路就是前人总结出来的经验和方法。什么是见路不走?就是当我们去处理问题的时候，我们解决的思路不能混在你已有的经验和方法当中，而是你要结合自身的客观条件。还有就是当下遇到的真实情况，你再去摸索一套适合自己的路。你要知道，有的时候摆在你面前的那条路其实就是一条死路，因为所有人都走的路，只能说是一条平庸之路，被同化的路。就像鲁迅先生经常说的话一样。

从来如此，就是正确的。

所以你会发现，如果一个人能做到见路不走，那么这个人首先他会 非常客观的去评估自己，他既不会夸大，也不会贬低，他是有勇气 的，因为这个世界上绝大多数的人信奉的都是随大流，不挨揍，对

吗?他们不愿意花时间和精力去思考问题,甚至他们都根本不具备思考的能力,而是一股脑的往人最多的地方去挤。而现实是,随大流的人不但会挨最毒的打,而且也注定平庸,因为他们只会互相践踏,互相厮杀。最重要的是见路不走的人,他们是会做选择题了。

你看现在的时代发展,几天一个小变化,几个月就是一个大变化了,包括人的启示也是一样。所以你看,老辈的认为赚钱就是慢慢的积累,但现在很多其实就是用个两三年,甚至几个月就把这一辈子的钱全部赚了。

见路不走有一个很形象的例子,你比如说直播带货 1.0 版本的时候就是表演,还有捧,是不是?而且剧本越夸张观众越喜欢,但是如果你认为这也是一条路,你啥都不用想,就直接照着去做了,结果不用我多说,因为现在的观众已经不吃那一套了。

反过来你再看看董宇辉,他们就是典型的见路不走,他们不但考虑了自身的条件,还考虑到了平台的风向和变化,一下子就能大火。所以你看选择,看起来它只是一个很简单的动作而已,按一下就可以了,但是推动你做出正确选择的核心是什么?是你的认知。

有一句话叫做你永远赚不到自己认知以外的钱,所以,只有认知升级,才有可能让人生破局。

暗线穿珠局

千门 38 局当中的空手套白狼，也是后来犹太人最爱用的光脚捞钱术——暗线穿珠局。

100 年前的犹太人还只是一帮流落到美国的难民，可是 100 年后的今天，这帮人已经摇身一变，变成了全美政治、经济、传媒等各个咽喉领域的幕后大佬，他们华丽转身的背后，靠的就是暗线穿珠的本事。

即使到了今天啊，还有不少渣男和奸商在沿用这一阴招。今天就聊聊这个江湖上排名前三的敛财术暗线穿珠局。

宋朝的时候，有一个叫李有福的商人，本来生意做得还不错，可后来啊，这个营商环境越来越差，一边是朝廷的苛奸杂税，另一边是竞争对手各种的明枪暗箭，完了不说，商队还时不时的遇上土匪打劫。李有福就是在这种艰难的环境下苟延残喘。一天，他刚忙完回到家，就收到了土匪小弟带来的信息，他儿子被山匪给绑去了。从小纸条上看，绑他儿子的还是关中第一匪帮三虎帮，上面印着土匪头子敖彪的印章，对面张嘴就是要一百两黄金。李有福本来已经过得捉襟见肘，家里都快断粮了，哪来的钱赎人？但是他很清楚三虎帮的手段，如果不救，那么儿子必死无疑。而且被绑的人质，每天都要遭受非人的折磨，即便最后回来了，他可能也要落个终身残疾。可是李有福就那么一个儿子，非救不可，那可咋整呢？经过一夜的深思熟虑，他想了一个剑走偏锋的办法。

首先啊，他把全家所有的钱都拿了出来，置办了一份聘礼，然后跑到知县大人的府上去提亲，他知道知县大人刚好有个女儿，年芳 16，貌美如花。知县大人一脸懵逼，觉得自己被冒犯到了，质问李有福，你凭什么觉得我会把女儿嫁给一个落魄商人的儿子？李有福不紧不慢的说，您有所不知，犬子现在已经成了江南第一棉布商的大股东，而且他已经认了三虎帮帮主敖彪做义父，您只要认下这门亲事，以后咱们现在的匪患您不费一兵一卒就能化解，而且有江南棉布商带头通商，用不了多久，咱们的县里人人都会富起来。知县大人思索在三之后，还真的就答应了。于是李有福就拿着有知县大人签字的提亲书，找到了江南最大的第一棉布商，跟他说我儿子现在是知县的女婿，

三虎帮老大的义子，如果你让我入股，以后你们的商队绝对不会再有土匪来打劫，完了还有通关、税减免等一系列的好政策，说白了就是给你一个黑白通吃的机会。李有福一番游说之后，一毛钱没花就成了江南棉布商的股东。最后他拿着提亲的聘书和还没有捂热的股权证书，只身一人来到三虎帮，土匪们以为他是来交赎金的，结果他一分钱都拿不出来，熬彪40米的大砍刀都抬起来了。这个时候，李有福终于开口说话了，帮主，我儿子想认您做义父，他现在可是知县大人的女婿，江南第一棉布商的大股东，您只要认下这个义子，也就是说，咱们以后官商两路都有人罩着，您觉得这不比一百两黄金值钱吗？可能李有福儿子做梦都没有想到。他从一个随时都有可能被撕的票，一下子成了知县的女婿，富商的股东，黑老大的义子。

可能这个故事大家听着有点荒唐有点扯，但是仔细想一想，犹太人不就是这么发家的吗？从一开始一帮人见人欺的难民，到现在控制了全美幕后的大佬，走的不就是李有福给他儿子设的这个路线吗？全世界都知道犹太人是 最聪明的、智商最高的民族，但可能大家都不知道，犹太人聪明这件事最早就是犹太人自己吹出来的，他们靠自己聪明会做生意。这个人设最早在欧洲吸引了一大批政商的追随者，有了这些人的支持，他们就树立了在民间的威信，做个生意，放个贷，割割民间的韭菜，这些事畅通无阻。等到财富越积越多，这帮人越来越有钱，这个结果反过来又印证了他们聪明会赚钱的这个人设，完美的闭环。

当年有个德国的小画家，看不惯他们这么玩，把他们从欧洲赶了出去，原以为他们就此会收敛一些，谁曾想到这帮人到了美国之后玩的更花，依旧是靠着聪明会赚钱的人设。先在美国本地那边割了一波，后来胃口越来越大，就带着整个美国的人一起来割全世界。过去这100年割出了像罗斯查尔德家族、洛克菲勒家族、摩根家族这种大财阀，同时也在世界范围内割出了一个以美元为主的霸权体系。

暗线穿珠局的做局逻辑就是假装你什么都有，然后就像你真的什么都有一样，去和这个事件兑现博弈，然后玩着玩着你就会发现原本没有的最后都有了。

我记得冯仑曾经说过一句话，说：做大生意，就必须得有钱，但是刚开始大家都没钱，你可以知道自己没钱，但是别人不可以，等大家都觉得你有钱了，都想和你一起赚钱的时候，你就真的有钱了。

乘伪行诈局

这是一个毫无漏洞的做局手段，几乎没有破局的可能，只要有交易的地方，就会有这一局的存在。今天就和大家聊一聊这个被古玩、玉石珠宝以及搞直播的这些奸商们玩得风生水起的乘伪行诈局

在古代，你是一个面上心黑的恶霸，靠强买强卖积累了不少财富。后台倒下以后，转行做了正经的商人，开了一家大型的古董店，由于之前没少得罪人，你就被一伙人盯上了。有一天早晨，店里进来一个穿着阔绰的小伙子，名叫老六，老六手里拿着三件古董对说，我有急事要去京城一趟，我这里有俩个瓷器和一把扇子，不方便携带，我付给你三十二两银子作为寄存费，如果有人看中了，你也可以帮我售卖，但是必须三件一起卖，最低四千二百两银子。你看了看古董，看出来全是仿品，应该也不会有人买，心想，反正给了三十二两的继承费了，便随口答应。

可你万万没想到，故事刚刚开始，你就已经入局了，而且接下来的做局手段让你根本无法逃脱。

过了三天，一个穿着时尚衣服的老者带着孙子来到店里，在店里走来转去看古董，边看边给孙子讲解怎么辨别古董。你也看得出来，这老人他不是一般的行家。这时候，老人看到摆在架子上的三件古董，突然对你怒斥，怎么回事，鼎鼎大名的古董店居然也卖假货？你吓得连忙解释，这是有人放在这里寄存的，不是店里的东西。老人这才罢休。这时，老人随手拿起扇子欣赏一番，说，这扇子也是个假货。你就跟在旁边尴尬着。接着，老人又欣赏了一会儿，突然转身对你说，这扇子我出四百两买下，这下可把你搞懵了。心想这仿品怎么会有人出这么高的价格呢？难道这扇子还有什么奇特之处？你连忙说道，这扇子是客人寄卖的，若是要买的话，必须三件一起买下，价格不能低于四千八百两。你也很聪明，毕竟商人逐利，如果你卖了，还能多赚六百两。老人把脸一拉，说道，这东西我能出四百两，已经非常高了，你敢狮子大开口，竟然翻个十倍，其他两个我也不要，还捆绑销售，价格太高太离谱，说完带着孙子离开了。

接下来，隔上一两天，老人就会上门给你商讨价格。你还心想，这一次吃定这个老糊涂了，四千八百两绝不降价。20天以后，老人最终还是以四千八百两的价格和你成交。老人叹口气说，谁让我喜欢这扇子上面的字画，太喜欢了，这时老人的孙子说的，爷爷，你不是说这把扇子很丑吗？老人说：买的只不过是张大师仿制苏东的字画挂在了上面，孙子这一句话你听了以后，心里面大惊，心想，张大师可是当代的大家，别说是4800，就算是48000，他也难以买到它。但是当子已经谈好价格卖给老人了，如果反悔，那就坏了规矩，对店铺的名声也不太好。就在你发愣，你觉得可惜的时候，老人又说，我来这里拜访朋友，现在身上只带了二百两，干脆这样，我付你二百两当做定金，我回京城的家里面去取钱，为期七天，到时全额付清剩下的银子，如果超过七天没有回来，这二百两定金就是你的了，对你也没啥损失。你很爽快的就答应了。老人又说，要是七天之内我过来取扇子，你要是把它卖了，那我岂不是白跑一趟？如果这宝贝，让他人买走，你必须赔偿我这双倍的损失，也就是九千六百两，你的小心思一想，等你走以后我就去。找专家鉴定，若真的是张大师的真品，赔偿你双倍又如何？要是假的，到时候你来取，自己也仍然能赚钱，不管这扇子是真的是假的，都是赚，哪有不答应的道理。

老人走后，第二天老六就出现了，你还没来得及给扇子去做鉴定，老六一看东西还没卖，就说要拿回去，我的妈，你一下就慌了，煮熟的鸭子可别飞了，但是想要把这把扇子留下，就只能将这把扇子买下来。于是，你只好花了四千二百两买下了这三件东西。老六收了钱，转身离开了店铺，你心里面还挺爽的，这次可赚大了。可是后来老人再也没有出现过，老六也消失的无影无踪。

事了拂衣去，片叶不沾身。此局的底层逻辑就是利用人性的贪婪，制造单方面的虚假信息并施压迫使入局者，冲动完成交易，此局现实生活中比比皆是，比如说部分卖舰盏茶碗开半曲珍珠的直播间，搞半天全是残次品，最后我的妈开出一个绝世珍品，全天下就一个，198上车，手慢了就没有了，然后一下卖出几百单上千单，一模一样的，你买了以后发现某多多九块九三个还包邮，这一类似

的数不胜数，切记，识得局中局方可不入局。

打渔杀家局

中国好生意听过没有?今天就跟大家聊一聊这个千门八将当中的打渔杀家局。

打渔杀家局其实和金瓶梅是一样的，都是水浒传的番外篇，只不过金瓶梅，讲的是潘金莲和西门庆的故事，而打渔杀家局讲的是108将当中的阮小七原故事比较黑暗，甚至有点BT，所以后面被梅兰芳老先生给改了，于是才有了我们今天看到的纯净版的戏曲打渔杀家局。话说水破梁山垮台之后，108位好汉死了一多半，幸存下来的也各自开始了逃亡生涯。其中阮氏三雄之一的阮小七带着女儿桂英逃到了太湖边上的一个渔村里面，化名肖恩，妇女和村里的恶霸冰商贸租了渔船和渔具，以打渔为生，日子虽然过得辛苦，但至少换得暂时的安宁，本来以为就可以这样平静的了此残生，没想到命运好像并没有打算放过这一对苦命的父女。

就在他们来到渔村的第八个年头，遇到了百年罕见的大旱，太湖水位骤降，种地的颗粒无收，打鱼的一网打下去，多的都是鱼骨和虾皮。而且好巧不巧的是，年近半白的肖恩这个时候突然病倒，只能靠着借贷度日，没了劳动力饿肚子不说，还欠下了高利贷、租金和渔税。要知道，几乎所有的渔民的渔船和渔具都是找丁三豹租来的，丁三豹平时，仗势欺人，谁都不放在眼里，村民们也只能低声下气看其脸色，对其也是言听计从，其中当然也包括肖恩，如果你不听话，不租给你船不说，还给你没有好日子过，即使天灾、人祸，大旱或者是饥荒，该交的房租你一分都不能少。

一天，丁三豹带着家丁来到肖恩的家里，这个时候不要说租金了，锅里的米都已经见底了，所以便恳求说道，能不能宽限我几天了？可是丁三豹压根就不打算放过他们，于是跟肖恩说，交不出来，我就带走你的女儿呢去抵债。说完几个壮汉就开始架着桂英往门外拖。虽说曾经在水泊梁山，阮小七也排得上号的英雄好汉，但是现在他也只是一个疾病缠身的老头，只能眼睁睁的看着女儿被丁三豹掳走。当晚，肖恩拿着他40米的大砍刀跑到了鱼霸家里，想要救回女儿桂英。巅峰时期的阮小七，单挑十几个彪形大汉还是有机会的，但是现在，已经是风烛残年了，结局可想而知。肖恩被丁家的

家丁轻松的制服了为了泄愤的丁三豹，当着肖恩的面对他的女儿桂英实施了惨无人道的凌辱和折磨。被按在地上的肖恩，苦苦的哀求换来的也只是在场众人无情的嘲笑，最后桂英死了。深夜，一代梁山好汉阮小七抱着女儿的遗体步履阑珊的上了渔船，他怀念曾经的泊梁山，怀念曾经一呼百应的好兄弟，他后悔为什么来到这个渔村，后悔为什么要租这个渔船。想着想着，离岸的小船已经飘到了太湖的中央，肖恩颤抖的点燃了手里的火折子，顺手扔进了满室灯油的船舱，熊熊大火一直烧到了后半夜。可能是受不了这个虐心的剧情，觉得太现实了，不太贴合主流的价值观。梅兰芳老先生看完之后，把剧情改了，在他的戏曲里面，肖恩最终杀死了丁三豹，全家救出了桂英，父女俩再次踏上了逃亡之路。

虽然说这只是一个故事，甚至里面的人物都未必真实存在过，但是相比于虐心的剧情，故事里现实隐喻才是最可怕的，包括最近很火的某电视台的综艺节目，他们的种种行为比起丁三豹不是有过之而无不及吗？管你是什么华人之光，管你是什么牛皮歌手，在我的地盘，我又是给你们船的人，我想让谁赢，我就想谁赢，没钱的该淘汰就淘汰，影响我赚钱的该打就打，你们以为我的船只是这个小小的电视台嘛？

回归正题，大家想想，无论是灾难也好，饥荒也罢，该交的房租一分也不能少，在拿捏你的生产资料面前又有几个人能硬刚呢？过去三年，又有多少人因此而倾家荡产，生悲俱债？无论是天灾还是人祸，欠下的债你永远躲不掉。那些买了烂尾楼，买了高价房，却还在每月按时还贷款的人，应该体会更深吧。打渔杀家之所以称之为局呢？他的做局目的是什么呢？是让你去当英雄迟暮的肖恩呢？还是让你成为无恶不作的丁三豹？都不是，他在告诉你一个亘古不变的规律，当你手握生产资料的时候，你就拿捏了无数底层民众的生杀大权。古代地主因为手里有地，所以决定着一众农民的生死，现在的富豪大佬因为手里有钱，所以理所当然的左右着无数打工人的命运。这个高高在上的电视，因为手里有流量，所以轻而易举的左右节目内所有人的生死去留。为什么美元只要和石油挂钩，就能轻松的收割全世界？因为能源是生产资源里面最硬的硬通货，而现在网络时代的硬通货流量不也是这些连刀手、刽子手手中的王牌

吗?打渔杀家局的做局逻辑就是掌握生产资料，以便控制没有的人，在进行转让和出租，不仅控制了人，还把风险转嫁出去了，从而获取无风险收益。 一个人白手起家的过程就是从零到一积累生产资料的过程，无论体量大小，圈子呢，你能拿捏别人且有无风险跟收入 的时候，局就成了。

举个例子，我这个商场属于我的个人资产，我在把商场出租出去，就相当于我把我的生产的资料租借给品牌方使用。至于收成的效果怎么样，有多少人看，有多少人被种草，有多少人消费，收入 有没有赚回本金，这些风险通通与我无关，我出租一个收一个，这 就叫无风险收益。说白了，和渔霸讨鱼税、房东收租没有本质的区别。打渔杀家局的本质其实就是利用我独有的资源让你参与控制你，借你的力气来给我乖乖的打工，我呢，肯定不会亏，你呢，就看 你自己的命了。但是这一次，我相信这个难以撼动的电视台会像梅 兰芳老先生改编的一样，最终被干掉，因为这比较符合主流价值观，就算干不掉，怎么也得伤其筋骨吧。

道王勤王局

千门里有一阳谋，书上记载的资料少之又少，人称道王勤王局。

此举在伊拉克战争中被体现的淋漓尽致。号称世界警察的美国为了师出有名，公然叫嚣伊拉克藏有大规模杀伤性武器，美名其约为了中东区域安稳与世界和平，以迅雷不及掩耳之势组织联军扫平伊拉克正统武装力，以至于中东地区时至今日依然处在水深火热之中。

真正能把此局运用的炉火纯青，武侯诸葛亮当属第一。在汉末三国时期，蜀汉在各方面实力都略逊于曹魏和东吴，蜀汉带头大哥刘备在刚建立之初，因为荆州归属问题与东吴产生摩擦，由于东吴以逸待劳，火烧连营，先就草草的托孤白帝城，一座烂摊子摆在武侯面前，蜀汉内部各种势力蠢蠢欲动，本地大世家、敌夷部落、军政派系等等错综复杂，还有外患，曹魏政权摩拳擦掌，眼看先帝好不容易建立的政权顷刻间即将陨落，武侯无不夜不能寐，寝食难安，那怎样才能在如此乱局中脱颖而出，成为武侯的心病？武侯经过自我深思熟虑，使用了三板斧谋略。

第一，整顿军纪及后方供应链，为稳定内患做准备。 第

二，转移内部矛盾，矛头指向曹魏政权，六出祁山。

第三，重用新人，扶持嫡系人才蒋维等。

为了斩马谡统一战略，并起到杀鸡儆猴的作用。经过武侯这明里暗里的操作，使蜀汉政权瞬间提升不止一个档子，能与曹魏政权掰掰手腕，武侯功不可没。要不是天公不作为，以及武侯鞠躬尽瘁死而后已，后续历史都将改写。

现代社会商业环境，很多业态也运用此局混的风生水起，比如早年间的百团大战，天量的现金补贴，表面上是解决了点到点的距离及普惠大众，其实就是培养用户使用平台消费习惯，等时机成熟，平台双向收费落到实处，用户并没有持续得到应有的优惠，反

而增加了购买成本，商家还被额外收取高额的管理费，有苦说不出

说到这里，道王勤王局并没有一个确定性的好坏之分，主要在于使用的人是谁，用作什么，达到什么目的。作为我们普通人，我们应该擦亮双眼，慧眼识珠，防范于未然。

滴水滚珠局

千门当中的王炸局，今天跟大家聊一下这个离吃牢饭最近的局。

1919年一战结束以后，一个油漆工根据这个思路发明了庞氏骗局，而二战以后，两个犹太人发明了传销，在日本掀起了腥风血雨。

几年前我们国家的奸商们搞出来一个 p to p 把一众民间资本骗的，那是哭爹喊娘。

今天就和大家好好聊一聊这个上不得台面的局。滴水滚珠局，滴水滚珠这个名字，其实来源于明朝时期的一个珠宝骗局，当时一

个富商从珠宝商人那里高价买回来一个玉盘，结果买回来没几天就发现是个假货。那个时候的检验方式比较落后，就是用水滴在玉盘上面，如果水滴的形状像珍珠一样滚落散开，就如同白居易琵琶行里面说的那样。嘈嘈切切错杂盘，大珠小珠落玉盘，那么这个玉盘大概率就是真的，如果水滴上去是一摊的，没有形状，那就说明是个假货，很明显，这个富商检验下来就是个赝品，那可咋整？大价钱买回来的，这不是砸手里了吗？

富商想了三天三夜，他决定上点手段把这个盘子卖出去。他在盘子上镀了一层油膜，就有像今天牛皮包装纸上面那种感觉，有了这层油膜以后，玉盘就有了滴水滚珠的效果，靠着这个小把戏，富商成功把这个烫手的山芋给卖了出去，但是他怎么也没想到，这东西因为出众的品相和富商本人的背书，迅速在珠宝商人之间流通，而且价格越卖越高，但是，这上面镀的这层油膜，在一次又一次的买卖和检验之后，变得越来越薄，如果有一天这层油膜彻底破了，那这个时候玉盘落在谁的手里，谁就成了冤大头。这个冤大头呢？我们现在称之为接盘侠，但是你觉得这些商人都傻吗？难道看不出来吗？当然不是，只不过他们都知道，这个盘子我买回来，我再卖出去，我就能赚更多的钱。反正只要有钱赚，真的假的有那么重要吗？1

1919 年一个叫查尔斯庞兹的油漆工，利用美国几分钱的邮票和汇率差包装出来的一个金融产品，据说投资 90 天就能获利 50%。因为早先几个吃螃蟹的人都拿到了真金白银的收益，庞兹这个金融产品迅速吸引了大批投资者，他也瞬间积攒了大量的资金。但其实这个产品压根就不存在它。只是用后面投资者的钱来支付前面投资者的高额利息，只要不断有人找他投钱，那么他这个链条就断不了。巅峰时期，庞兹手里揣着 1500 万美金，要知道那可是 1919 年，这些钱就是放到现在，怎么也得个百十来亿吧。不过很快他这种拆东墙补西墙玩法就兜不住了，还没来得及跑路就被抓了。因为涉嫌 86 项诈骗罪名，庞兹被判处了五年监禁。他的骗局被曝光以后，一个他曾经的员工出来说，庞兹，就是一个十足的金融白痴，甚至连最简单的加减乘除都算不明白。他最擅长的就是坐在办公室里面，两只脚翘在办公桌上，嘴里叼着镶满钻石的烟斗，侃侃而谈自己本来就不存在的金融业务。但可笑的是，竟然有十多人相信他。其中还不乏金融行业的资深从业者，但是他们真的看不出来吗？我想大概和无数接盘侠一样，想着只要自己不是最后一个，就能大赚一笔。这种金字塔骗局后面干脆就用庞兹的名字来命名，这也就是美国历史上臭名昭著的庞氏骗局。

其实，这年头谁都不傻，谁都知道虚拟币就是一堆代码，元宇宙就是一堆图片，房子就是一堆钢筋混凝土，之所以那么多人前赴后继，本质上还是侥幸和贪婪。这就是滴水滚珠局最厉害的地方，你明知道这东西不值钱，还愿意花大价钱去搏一搏运气，赌一赌概率。当然，作为千门当中最出名的滴水滚珠局，绝不是完全一无是处，看你怎么来用。如果你把你自已变成一个预判，自己给自己镀成油膜，自己给自己抬抬身价。你和玉盘不同的地方就在于，玉盘是假的，这一辈子他都真不了。但你不一样，可能今天你只是一个穿梭名利场的赝品，没准混久了你就真成货真价实的真货，对吧？犹太人不是也是这样做的吗？

雕弓天狼局

今天给大家聊一个诛心局，如果你特别恨一个人，感觉杀了他都不解气，那你不妨试试我们说的这个方法，这个局叫做雕弓天狼局。

说一句要挨骂的话，那些被现实折磨的体无完肤，郁郁不得志的年轻人，90%都是吃了这个局的亏。今天我把这个做局逻辑分享出来，不是让你真的去坑人，而是告诉各位如何识局破局。

古代有一个神射手，不仅射术精湛，而且天生神力，他半生漂泊，
走南闯北，就为挑战各路高手成为天下第一。一路下来基本没有人是他的对手，那既然活人没有一个能打的，他干脆就开始挑战死人。他先是破了杨油基百步穿杨的记录，又破了吕布辕门射戟的记录，就在他以为自己已经天下无敌的时候，以为卖茶水的老者跟他讲了后羿射日的故事，远古时期，天上有十个太阳，烈日炙烤大地，水源干涸，草木枯萎。于是，这个叫后羿的年轻人搭弓射箭，射落了十个太阳当中的九个，于是他也被后世称之为历史第一射手。年轻人听完之后热血沸腾，取下腰间的保雕弓，对着太阳就要来一箭。老者立马拦住他说，天上现在只有一个太阳，你要真把它射下来，那这世界不就成了万古长夜，大家会唾弃你的。这样吧，等到晚上，夜空中有一颗星星叫做天狼星，它是这世间一切苦难、灾难的来源，你要能把天狼星射下来，让这世间再无灾祸，那你一定会万古流芳，成为名副其实的历史第一射手。

自此之后，这个年轻人每天夜里都在夜空之下拉弓射箭，但即使弓弦都拉冒烟了，保雕弓都快被他拉断了，天狼星依旧在那亮着。偶尔闪烁一下，像是对这个年轻人无情的嘲讽。之后的某一天清晨，有人发现他死在了半山腰上，不知道是天狼星降祸让落下的箭矢刺穿了他的头颅，还是他接受不了不是天下第一的自己，选择了自我了断。

这就是雕弓天狼局的典故。据说后面又有一位武状元路过这里，这位卖茶水的老者跟他讲起了武松打虎的故事，于是当晚武状元惨死于虎口之下。

雕弓天狼局的做局逻辑其实很简单，用一个虚构的故事捧杀一众涉世未深的年轻人。偶像剧里永远是几个帅气多金的霸道总裁，同时爱上一个平凡女孩，爽文小说里面，人可以随意穿越重生，改写历史，营销号上面，38岁的大龄剩女在25岁小鲜肉花费80万财力。短视频当中，女生都是肤白貌美大长腿，男生个个年入过亿，人均法拉利，本质上这些故事和后羿射日，武松打虎没有什么区别，都只是老人为了他的茶水生意说出来揽客用。

断路修罗局

千门 38 局当中有一个顶级的做局手法叫做断路修罗局，这个局到底有多厉害呢？它又被称为江湖第一搞钱局。

过去一两百年，那帮犹太资本家就是靠着这一招走到哪捞到哪，在他面前，滴水滚珠局也顶多算个低端局了。

宋朝那会儿，国力孱弱，被边上的辽国西夏抓着锤，一输就割地赔款通商。所以那个时候，搞贸易的商人特别多，商队多了，土匪就多了，土匪多了，镖局自然就多了，所以那个时候镖局的生意是异常的火爆。不过要知道，那些押镖的镖师，都是把脑袋系在裤腰带上干活的，收费可想而知。据说，最高的时候，这一度达到了押镖金额的三成，也就是 30%。自古重赏之下必有莽夫，各路武林高手纷纷都加入了押镖的行列，土匪们，经常出去打劫，一趟要损失二三十个兄弟，这还不一定能劫得到。当然了，思路决定出路，土匪们也不傻，我与其豁出命去劫你的镖车，倒不如我自己开家镖局，安心心的赚那 30%。反正匪患是我自己制造的，我总不会自己截自己的镖吧？这样一来，常规的镖局就无法生存了。你要请武林高手，我不需要你押镖，九死一生我不需要，我成本低，安全性高，速度还快，你拿什么跟我比？最关键，土匪去开镖局，官府开心，不费一兵一卒，就把土匪变成了纳税人，不仅有钱赚，还有剿匪的政绩。

所以，当时民间流传着这样一句话，蠢贼才会上梁山，聪明的土匪都开镖局去了。看到这儿你大概就明白断路修罗局逻辑的核心逻辑，其实就是人为制造问题，激化矛盾，然后再以解决问题的名义赚取高额利润。

你有没有想过，为什么 20 年前没房没车没钻戒也能结婚，但是现在不行了？你再回头看看，这 20 年有多少人靠着卖房卖车成就了亿万身家？说到这你应该就知道了，到底是谁在制造问题，激化矛盾？

100 多年前，在欧洲站稳脚跟的犹太人开始大肆敛财，可以说，他们敛财的手法把断路修罗局的精髓演绎到了极致，先利用手里

的钱大量的囤积生产生活物资，比如说大米、面粉之类的，存不住的像牛奶这样直接就买来倒掉，人为的制造饥荒，哄抬物价。据说，他们曾经。把一个面包炒到了 50 万马克，但是你要觉得他们是靠物资溢价在赚取利润的话，那你就太小看犹太人了。

此时，欧洲本地人大多都是老实本分，靠着种地或者帮人做工赚点血汗钱，谁也买不起这么贵的东西。人为制造稀缺性哄抬物价只是他们激化矛盾的手段，看似能帮你解决燃眉之急的高利贷才是他们真正的生财之道，即使你还不起也没有关系。上面说了，一个面包 50 万马克，这是一个当地人勤勤恳恳工作十年的收入，那也就是说，我用一个面包就能锁定你未来十年的劳动力，而且这还不包含利息。

所以，你大概就能理解为什么当年的小胡子如此憎恨犹太人。二战之后，很多犹太人被解救出来，逃到了美国。但是先前的悲惨经历丝毫没有让他们长点记性，相反这一次他们玩的更花，要知道美利坚原来是个靠工业能力独步天下的制造大国，但犹太人来了以后却无心发展工业，一心只想赚快钱，占比华尔街 50% 以上的犹太人急不可耐的要把美国完成产业转型，搞出了一个以美元霸权为主的金融体系。与此同时，美联储在犹太人的操纵之下开始疯狂印钞，历任美联储主席，有 29% 都是犹太人，包括格林斯潘、伯兰克这两位前任，这可比之前放高利贷暴利多了，直接印钱就能收割全世界，说白了就是靠着在全球范围内制造矛盾，完成他们敛财的目的

不过话说回来，历史上但凡这招玩的溜的，几乎都没有什么好下场。宋朝那帮开标的土匪，在水泊梁山垮台之后，被朝廷反手就给剿灭了，史书上甚至连个名字都没有留下来。在欧洲卖天价面包的那些人，后来也经历了人类历史上最惨绝人寰的大屠杀，一度差点灭族。那些鼓吹着结婚不买房愧对丈母娘的地产公司，现在好像也欠了几万个亿了，那些告诉你身体和心灵必须有一个在路上的网贷平台，也多半都在破产清算的路上了。

所以这个传说中的江湖第一搞钱局，你还想尝试一下吗？

隔山拜佛局

隔山拜佛是千门 38 局当中的屠龙术，星爷周董以及前段时间凭借一首罗刹海市掀起惊涛骇浪的刀郎，他们身上都有这一局的影子。

今天就跟大家聊一下这个隔山拜佛局，也叫弑神术，自古蚂蚁想要干翻大象，这可能是唯一的机会。别看着名字普通，它不仅杀伤力极强，而且布局极其隐蔽。

一举成名天下知的明星们大碗们了，身上都有他的影子。至于拜的是谁，你们看完就知道，今天就和大家聊一聊隔山拜佛居里面的那些猫腻。

话说明朝那会有个姓吴的书生，大家都知道。考秀才考到了 40 几岁，依旧没有考上，心灰意冷的觉得自己这辈子可能混仕途没啥戏了，于是吴先生就决定写一部大唐背景的神话，一个高僧带着几个徒弟到西天取经的故事。说到这，大家应该知道了，这位吴先生就是吴承恩老师，而他写的这部小说就是大名鼎鼎的西游记，一部神话小说，一不讲历史，二没有情爱别离，三不讲名族大义。他凭什么跻身四大名著之列？其实，完全是因为吴先生在创作时动了一个歪心思，这也就是隔山拜佛局得由来。西游记的创作背景是大唐，那个时候佛家思想渐渐成为了统治者推崇的主流思想，而之前一直作为主导地位的道家学派慢慢的被边缘化。所以，在创作中，重佛轻道也符合当时的主流价值观，所以你会发现，整部西游记当中，拿捏得住孙悟空的都是佛家的，比如说如来，比如唐僧观世音，反而被孙悟空拿捏的都是道士，比如说被推翻炼丹炉的太上老君，被干倒人参果树的镇元大仙，而孙悟空毅然成为了道佛斗法的标杆，尤其是在车持国内体现的是淋漓尽致，唐僧师徒四人PK3三大大天师，这也就是整个西游记两个学派明争暗斗的一个缩影，如果按照这个思路创作下去的话，西游记就是一部符合主流价值观的神话小说，就像今天各大电视台黄金时段播的电视剧一样，没什么问题。可是问题就在于，吴承恩老先生在西游记里面埋了另外一条隐线，看过西游

记的人都知道，师徒四人越接近西天，妖怪就越多越厉害。每一个妖怪，都是从天上下来的，都是有后台的，不是这个神仙的宠物跳墙逃跑，祸乱人间，就是那个神仙的徒弟离家下界做妖。而尸山血海的人间炼狱八百里里狮驼岭就在西

天小雷音寺下面。原著中是这样描述的，人头发髻成张皮，人皮肉浪 铸成泥，三魔残暴如厉鬼，吃尽阎浮世上人，即使经历了千难万险，到了西天取经还是需要付功能费、手续费等等费用。最离谱的是如来说这是他的意思。也正是这条隐线，让整部西游记从一个迎合主流市场的网络文学彻底变身成为代表广大草根反抗阶级的创世经典，但是从头到尾，吴承恩老先生都只是在讲故事，讲了一个离我们十万八千里远的神话传说。

再说一遍，神话传说。其实说到这，你就不难理解为什么罗刹海市会在短短的几天内掀起轩然大波。19年前，刀郎的专辑大卖，大街小巷都是他的歌，这个时候数位乐坛的大佬纷纷跳出来讲刀郎的歌不具备审美观点，没有品质，是农村人听的歌，让流行乐坛倒退15年，其实本质就是质疑大众的审美，认为普通人爱听的歌就是品味低，这是一种居高临下的压迫式。自此之后，刀郎销声匿迹，19年后，带着一首罗刹海市归来而不同于以往的是，这一次他也学会了讲故事，一个离我们十万八千里远，发生在罗刹海市里的故事。这里的人价值观混乱，审美怪异，喜欢以丑为美，喜欢指驴为马。这让我想起了当年刚出道的周杰伦，被业内人士各种质疑歌词混乱，曲风怪异，咬字不清，于是周董反手就是一首印第安老斑鸠作为回应，沙漠中飞过 的海鸥最后变成了印第安老斑鸠，沙漠中什么奇怪的事情都有，仙人掌怕羞，蜥蜴横着走，老斑鸠学着人开口，当然还包括那群小猫的狗，以及星爷当年的大内密探007里面的一句回击。不知道还有谁记得 当年的电影圈对周星驰的评价，就如评委说的那句演技浮躁，略显浮夸，那如果周星驰不浮夸，还有现在的星爷吗？周星驰的电影，简单 却独特，夸张却真诚。为什么星爷的电影总是能让人一看再看，是因为影片的魅力就是悄悄的告诉观众，现实当中有好多的无奈和困境，但是也有很多的快乐和希望，具体怎么回事，其实我也不太清楚，但是有的时候我们不妨以赤子之心来看一下这个世界。

西游记为什么红？星爷，周董，刀郎，又是为什么呢？其实说到这里，我想大家已经明白了隔山拜佛的作局逻辑，不管是西游也好，星爷也好，周董也好，罗刹海市也好，他们成功的关键就是因为他们 变换了人们心中隐藏的种子，那颗根深蒂固的种子。

海梦摄心局

千门 38 局当中有一个能控制别人大脑搞钱做局的手段，叫做海梦摄心局。此局不可思议之处就在于中局者一旦落入此局，就像入了魔一样，会想着办法把自己的钱给布局者。

就是你拉都拉不住，就像那些被诈骗的老人，警察叔叔来到跟前了都拉不住他转账，甚至有些女性，除了钱之外，还会投怀送抱，积极献身，就是再把自己给搭进去也无所谓，而就这些也都不算什么。更厉害的是，很多入局者是知道自己已经中局以后，不但不会破局，还会自己继续欺骗自己，让自己继续深陷此局，因此此局名为海梦摄心局。

此句的由来，中国的历史上有很多记载，但是真正能够把此局玩的出神入化的，反而是我们现代的一个人。此人并且很有可能载入史册，让我们后人来思考，此人就是我们湖北省的一个木匠，名叫王细牛，估计很多人听了以后还是知道他的，西北的第一高楼就是他的杰作，但今天我们不聊西北第一高楼，因为这个事是他成功以后的事。今天我们聊一聊他还是一个木匠的时候，如何靠海梦摄心局原地起飞，大家都知道，王细牛是什么样一个人？他是 1958 年出生于湖北省的一个农村家庭，他在八岁的时候家里发生点变故，老父亲因病离世，然后他的家，也就没有了收入来源，他是小学五年级的时候就辍学了，辍学之后他就学起了木匠，然后在那个时候大家都称他为王木匠。而后来一次偶然的机会，他看到了阿基米德的一句名言，这句名言让他记忆深刻，说是给我一个支点，我就能撬动地球。因此，王细牛一直在寻找一个支点。

一个可以足以撬动自己人生，改变命运的支点。于是，他在 26 岁的时候就开始了闯荡社会，开始做生意，就在这个过程中，他开过舞厅、溜冰场，也办过招待所，但是都没有搞好，也都倒闭了，而后来，也因虚报资本而被抓进监狱去了。而这一次进监狱的经历却成为了王细牛的一个命运转折点。

当时的情况是，王细牛进了监狱，他没啥事的时候，他就静下心来思考自己的人生，而在思考的过程中，一瞬间他顿悟了，他觉得，想要搞钱，想要搞大钱，就得搞大事。

v19978448361 获取书籍 v:juexue8866)于是,他从监狱出来以后,首先办了一个假户口,就是把自己王细牛的名字改成了郑泽,然后又拿自己全部的存款 1 万块钱去香港注册了一个叫金鹰的皮包公司,就这样,已经 42 岁的王细牛转身一变,变成了港商,而接下来,他也一直在等待时机,等待一个可以撬动地球的时机。

而直到两年以后,他听说宁夏要改造宁夏宾馆,于是,他就委托了一个中间人找到了宁夏的领导,和领导说,说是一个港商想在内地搞投资,因此,宁夏的领导一听是港商,非常激动,然后很快就和王细牛见面了,王细牛见到领导以后,当场就说自己可以出资 4.56 亿重建宁夏宾馆,并且还要出资 36 亿和宁夏合作打造银川的 CBD。而当时那个时代,港商的身份确实比较特殊,也不太好验明,再加上对招商引资的急迫性,王细牛也就成功了忽悠住了当地的领导,也就这样他们签订了引资合同,合同的内容是宁夏提供建设用地。经营公司出资 3.8 亿元共同开发宁夏国际村。那么很显然,王细牛没有 3.8 个亿,他连 1 万块钱都拿不出来。但是他有办法,他还有各种骚操作,他拿到土地以后,采取了招标不开标,开标不退投标保证金的方法,骗取了 32 家投标单位的投标保证金合计 2075 万元,然后又通过虚拟贷款主体房屋置换按揭等,同时骗取了工商银行和农业银行合计 179 笔共 1.09 亿元。再然后,他又骗取了 140 家企业的工程款和材料款,合计 3.8 亿元。也就是说,王细牛

靠 1 万块钱办的假身份证和假公司骗了合计 5.1 亿元。而到这儿还没完,他骗完大户,他又开始骗散户。他以 20%的高利息作为诱饵,

向银川市民非法集资了 3.18 亿,然后王细牛在骗钱的这个期间,他为了应对宁夏的验资,他用骗来的钱在黑市换成美元,再打到香港自己经营的公司,然后再作为投资款打到名下的验资账户。就这样王细牛一顿操作下来,8.2 亿元到手。可是,什么房产,五年过去了,宁夏国际城也只是一个框架,而他骗的这些钱,也就全部揣进了自己的口袋。而当那些领导最后也知道自己被骗以后,却没有人敢站出来去拆穿王细牛,反而还纷纷的给他兜底,这里面的原因就是这些领导已经为这件事情付出了太多了,就是有点不愿意接受这个事实了,再加上如果承认自己被骗了,那是不是太丢人。同时也害怕,就是害怕把自这个事情暴露以后,自己也会跟着完蛋,所以就形成了大家明知道是局,不仅不会破局,还想着法的再付出更

多

,让自己继续身陷此局,因此,也就这样到最后也没有人知道王细牛是个骗子,而同样王细牛看事情没有败露,又用了同样的方法去了新疆搞西北第一高楼去了,而在新疆也成功骗取了九个亿,不过最后因为新疆的第一高楼被局外更高的领导一直关注着,所以王细牛这个局肯定也会败露,因此最后也还是被抓了起来。

这也就是我们近代人物王细牛的人生故事经历。而同样的事发以后也有人说,如果当时王细牛懂得搞房产,就是他把钱搞来以后真正的去搞房地产的话,那么按照当时的房地产的情况和市场,他也可以挣更多的钱。就是故事的结尾,也就是这样,他就可能成为了当代一个非常典范的借力打力的成功商人,而如果真是那样,此局也就不叫海梦摄心局,应该叫赤手筑梦局。

当然历史上有很多赤手筑梦局,回头给大家讲一个言归正传,此局为什么称为海梦摄心局了?首先说一下海梦两个字,海是不是大梦是啥?是不是一个很大的梦?说白了就是画大饼,一个让别人永远吃不到的大饼。而所谓的摄心,就是入局者已经在他的大饼上付出了太多了,也就是沉默的成本太高了,再加上每个人都不愿意接受自己犯错的这种心理,所以此局也就让入局者明明知道自己被骗了,也不愿意面对这个事实,就是自己继续欺骗自己,让自己继续深陷此局。

因此,此局为海梦摄心局。这就好比现在生活中,一个女的爱上一个渣男,其实很多时候,他是明明知道对方是个渣男,但是就是因为是在恋爱过程中付出了太多,也不愿意承认自己爱错了,所以,就在一个漩涡里永远爬不出来,所以此举,想破很难,因为你很难叫醒一个装睡的。

而同样,此举在我们现实生活当中也无处不在,比如说过去的传销,现在的币圈,还有最近爆雷的各种资金盘等等,其实很多人都一样,就是入了局以后,后来知道自己被骗了,但是自己接受不了这个事实,然后就自欺欺人,然后就继续深陷其中了,这就是海梦摄心局的威力。

火烧连营局

千门 38 局里有一阴谋火烧连营局，顾名思义，就是通过一个看似偶然发生的事情，造成的伤害却是成吨的。

该计谋出自三国末，刘皇叔率领大军直抵东吴腹地安营扎寨，没料到中了东吴大将陆逊的诱敌深入，此腹地地势平坦，又时常东风大作，陆逊见时机成熟，连夜放火球，火烧蜀汉大军军营，仅仅数小时击溃了蜀汉大军几十万人马。自此，刘皇叔退出历史舞台。

现如今，日本和污水排放和污水危极大，还包括氙在内的 64 种 和放射性物质。然而日本政客不顾全球相关国家警告，但天下之大 不为，执意要出如此下策。你以为日本政客仅仅是为了节约维护资金？没有美国政府的点头，日本政客只能停留的想法，其实他们的 真实目的，从最高层面来看，这就是一次向中俄亮剑的政治事件。

如今，美国就是需要借助日本去颠覆亚洲地区的局势。在此基础上，美日两国根本不在乎什么所谓的底线和人道主义精神相比较，直接爆发战争这件事，同样也能达到预期效果，而且还能把日本 损失降到最低，同时起到火烧连营的作用。

当今社会发生的种种偶然，让我想起流浪地球的一句经典对白，最初没有人在意这场灾难，这不过是一场灾祸，一次旱灾，一个物种的灭绝，一座城市的消失，直到这场灾难和每个人息息相关。

击鼓传花局

今天来讲一讲这个击鼓传花局，这天下无非就是一个局，就看你能掀起多大的风浪，你能拉动多少人入你的局。

中国古代这个谋士群体，一怒而诸侯惧，安居者天下兮，一策而退敌兵，数语而安群雄，一人辩，重于九鼎之宝，三寸舌强于百万雄兵。千门为华夏始祖伏羲所创，但真正有记载的千门始祖却属于夏禹，这个以千门之术窃得天下，却赢得万世敬仰的人，世人只知大禹治水有功，却不知其权谋做局的手段，最后废除了上古禅让制度，把位置传给了儿子，开始了第一个朝代夏。

这个局就是 38 天局之一，击鼓传花局。之前有个小插曲，禹在舜在位的时候就已经独揽大权，舜去世之后，禹为舜服孝三年，把位子传给了舜的儿子商君，但是天下诸侯来朝拜的时候，都只朝拜禹，没有朝拜商君，于是，禹继帝位。后来禹传位给敌对部落的高陶，高陶不久后就去世了，死因不明。然后禹又选择了其他部落的伯益作为帝位的继承人，这个伯益，就是姜太公的祖先。禹去世之后，伯益把这个位置让给了禹的儿子启，只不过这次诸侯来朝拜的人是启，并没有去朝拜伯益，和上次截然相反，于是启继承了帝位，这就是击鼓传花局。

那么此局有什么忌讳呢？用此局必须要了解清楚各方的势力。千门将有八少五不开花，就是少于五个则不做局，要是做局达到结果必遭反噬，只要够五，这局必然水到渠成，天衣无缝。

这个情景像不像水浒传里面宋江据此不受寨主之位？电视剧天道里面，丁元英指点韩楚风以退为进，竞争董事长，到策划扶贫项目格律斯公司以小博大战胜乐盛集团，其实，都是用了千门里的做局手段。韩楚风是老董事长临终前为企业更好发展推荐的下一任董事长，但是这个不符合董事会的程序，两个资历更老的副董事长更是不服，想要竞争。这个时候丁元英让韩楚风退出，并摆出高姿态，实际上就是让两个副董事长龙争虎斗。内耗企业的一切都是以盈利为目的的，大量的内耗下，企业利润下滑，韩楚风顺理成章被请出来做董事。而且是力挽狂澜的高姿态接管，这就是击鼓传花剧。

你看，千百年来，这些做局手段不断在重演，他不会因为时代的变化而变化。

有人说这些是阴谋诡计，你可以不用，但你最好能够看得明白，能规避此类风险，不为害人，只为防身。真正的千门，它不是骗，而是一种高深的智慧，高深的计策，它会让你知道什么叫做小局取财，中局取人，大局取国。（关注千门书刊’ v19978448361 获取书籍 v: juexue8866）比武功更可怕的是人心，比武力更有效的也是人心。武功再高，一样可以把你耍的团团转，任你机关算尽，一样可以化险为夷。犹太人没有一兵一炮，却拿捏着漂亮国乃至整个欧洲的经济军事等等，这就是千门千门。

奸戚阴鬼局

今天要为大家介绍千门 38 局之一的奸戚阴鬼局，这是一种历史悠久的阴谋诡计之术，早在古代就被广泛应用，如今在现代社会依然有着广泛的运用。

在古代，为了争夺权力和财富，许多人不择手段的使用奸计已达到自己的目的，而奸戚阴鬼局正是由这些奸戚阴鬼局们发明并广泛应用。这个局可以让人轻松的夺取他人的权利、地位和财富，使得斗争者胜出，不断扩大自己的权力和财富。

在现代社会中，奸戚阴鬼局被广泛运用于商业和政治领域，在商业领域，许多大公司使用。为此奸戚阴鬼局的策略来打击竞争对手，例如通过不正当手段破坏对的声誉和形象，或者在竞争对手的过程中公司内部搞破坏等等。在政治领域，奸戚阴鬼局也被用于权力斗争。一些政治家或政党可能会通过诽谤、破坏对手的形象、制造假新闻等手段来抹黑对手或者争取选票。

在历史上，奸戚阴鬼局被广泛应用于权力斗争和政治斗争中，甚至一些皇帝和国王都使用这种策略来除掉自己的政治对手。比如说唐朝武则天为了夺取皇位，就采用了奸戚阴鬼局中的抹黑对手和搬弄是非等手段，最终成功登上了皇位。

而在现代，奸戚阴鬼局的运用也有着极端案例，比如说一些黑客组织可能会通过网络攻击、诈骗等手段来达到他们想要的目的，比如窃取机密信息、控制他人电脑等等。这些黑客组织往往会使用奸戚阴鬼局的虚构事实、捏造证据等手段来让受害者相信他们的谎言，从而达到控制他人的目的。

总的来说，奸戚阴鬼局是一种非常卑鄙阴险的手段，但却是一种非非常有效的手段，不论是古代还是现代，这种局都有着广泛的运用，可以让斗争者轻松获胜，但同时也会伤害到其他人的利益和权益。因此在运用这种局的时候一定要谨慎，避免给自己和他人带来无法挽回的损失。

借势换棋局

千门 38 局当中有一个非常阴险的局，叫做借势换棋局，你们 每天生活当中都能见到。

当年美国股神巴菲特就是靠着这个思路投出了像可口可乐、箭牌、比亚迪这种几千倍收益的顶级案例。过去 30 几年，咱们身边 的那些暴发户、有钱人也多半是靠着这个阴招白手起家，疯狂敛财。

现在还有无数的渣男奸商随处在用，就如抖音等各大平台上 这帮教别人做抖音疯狂割韭菜的镰刀博主，他们遵循的也是今天我 要说的这个借势换棋局。

唐朝的时候，一位老中医靠着帮别人生儿子的祖传秘方远近 闻名，十里八乡的适婚青年都跑来这里排队找他抓药，延续香火，但是吃他的药，这个讲究非常多，需要在每天的辰时子时卯时这三个时间里用温水敷下，男女都要吃，而且期间还不能着凉，不能吃 生冷油腻辛辣的食物，反正就是要求一大堆。如果你吃了他的药没 有生出儿子来，那大概率就是其中哪个环节出了问题，不过也没事，遇到这种情况你可以去找他，他会把钱退给你，但是多半退钱的，生二胎、生三胎的时候还会回来找他抓药，因为他们都觉得上一次是自己操作失误了，下次一定行。后来有精通药理和医术的医生 研究了一下这个老中医的药方，发现这就是一个补气安神的药材，完全没有决定生男生女的功效。这位老中医完的其实就是概率游戏 加上心理博弈。

现在我们都知生男女的概率就是 50%，也就是说，老中医 至少有一半的人，他是不用退钱的。只要这一半的利润能大过他的 药材成本，就是稳赚不赔的。然后生儿子的这帮人还会把功劳归功 于老中医的祖传秘方，帮他宣传积攒口碑。而另一边，那些吃了一 大堆药，搞了一大堆流程，还是生不出来儿子的那些人，老中医也 把这个活神不知鬼不觉的给甩

出去了。生不出来那是你自己的问题，你没有谨遵医嘱，最后再用退钱这一招堵住你的嘴，是不是感觉 和现在的知识付费很像?某种意义上来说，这就是一种风险对冲。

咱们中国有一家公考培训机构什么我在这里就不说了，他们就是按照这个思路，几年间把分店开遍全国，他们推出的包过班让无数想要考公考编的年轻人趋之若鹜，逻辑就是原封不动的照抄上面的老中医，包括不过退钱，说真的，他们的教学水平懂的都懂，里面很多讲师自己都没有考过，就敢出来教别人。而且神奇的是，大部分没有考过的学生也不愿意退钱，而是选择继续在那上课，上到过为止。所以，人家能够疯狂扩张，然后开店上市，这就是压中了人性当中的这个弱点。

借势换旗的思路分两步：

第一，借势，老中医借的势就是大家都想生男孩这个势，而这个教育机构借的事都是大家都想考公考编这个势。

第二，换旗，你生得出儿子，自然是我医术高超，你考得起编制，那自然是我教导有方。当然你要是失败了，钱退给你，不过锅你得自个儿背，我还得落个诚实守信的美名。

不过现在抖音上这帮镰刀，好像连这个美名也不需要了。前几天有个朋友，报了一个短视频的培训班，说是有老师一对一的辅导教他。怎么起号，怎么上热门，怎么变现赚钱？结果去了才发现，他的老师也就几千粉丝，发的视频也就几十个赞，但本着既来之，则安之的心态，他还是留下来学了三四个月，拍了几百条视频，一条热门的都没有，老师教的内容跟老中医开的药一模一样，视频要几点发才有流量？要从哪个入口发才能蹭到热点？要加什么样的话题才有热度？视频格式有要求，拍摄光线有要求，剪辑软件还有要求，反正视频拍出来没有流量，就是你哪个环节没有做好。最搞笑的是，几十个学员里面，但凡有哪个学员每条视频上了个热门，立马截图发到自己的朋友圈配文案，某某学员三条视频就上百万热门，错过短视频风口，你就给我再等十年。后来这哥们，发现被骗了，想去找老师退钱，得到的答案是，师傅领进门，修行在个人，旁边爆两款视频的人还帮老师怼我那个朋友，此局生活当中随处可见，不是做局人别做局下魂。

聚绅涣堤局

千门 38 局里面有个顶级阳谋，叫做聚绅涣堤局。春秋时期的管仲先后用了四次，战胜了四个国家。

在明白这个局的内涵之前，我们得先了解清楚菁石二谋。管仲辅佐齐桓公做了诸侯霸主，被周天子封为管理诸侯的方伯。在会盟诸侯之后，齐桓公为了礼敬周天子来表率诸侯，但献礼的费用不足，于是管仲便想出一个非常巧妙的方案，他建议在阴里这个地方驻城，也就是现在的山东淄博市建城墙三城门九道，以此向建筑工程为名，派石匠，在城里制座石壁，一尺的定价为 10000 钱，八寸为 8000 钱，圭壁 4000 钱，大孔壁 500 钱。各种类型的石壁如数完成，管仲就西行觐见天子。作为诸侯大国的国相，周天子非常重视管仲的到来，并立刻召见了。管仲礼拜完毕后说，为了维护王室礼统，下国的君上想率领各诸侯来朝拜先王宗庙，请求大王发布命令，要求天下诸侯凡来朝拜先王宗庙并到周天子处观礼的，都必须带彤弓和石壁。于是周天子便向各诸侯国发出了这个号令，然后天下诸侯都运载这黄金、诸玉、粮食、彩卷和布帛，到齐国来购买石壁，齐国的石壁由此留在于天下，天下的财物都归于齐国，齐国多年没有征收赋税，这就是石壁谋。

下面我再来说说菁茅谋。周王东迁洛阳后，威慑力逐渐下降，各诸侯国都不再按时上缴供奉，财务用度逐渐不足，便向齐国请援。管仲又想出了一个聪明的办法，（关注千门书刊 v19978448361 获取书籍 v:juexue8866 对周天子说，长江淮河之间出产一种三条桔梗直灌到根部的茅草，名叫菁茅，请周天子把菁茅产地封禁起来，派人看守，并向天下诸侯下令说，凡随从天子在泰山祭天，在两府山祭地的，都必须携带一捆菁茅，作为祭祀之用的奠席。于是各诸侯国都载着黄金争先恐后的去菁茅的出产地求购，以致江淮之间的菁茅价格上涨了十倍，一捆菁茅可以卖到百金。这样周天子仅用了几天，各地黄金就像流水一样俱来，使周天子解决了几年的用度。

如果说诱摘谷冠是利用人性的贪欲，那么石壁之谋和菁茅之谋的精华之处就在于利用人性的虚荣。聚绅涣堤，说白了就是利用

他国所谓豪绅的虚荣心，是大坝决堤，将水资源整合到本国中来， 俗称把墙角。

比如近现代很多富豪为获得定居以及子女在国外名校读书的资格，给某国大量捐款。管仲之谋之所以能够顺利实施并达到预期目的，其在于对世事的洞明和对人情世故的洞察，用人性的贪嗔痴之矛去攻击人形弱点。

鹃雀夺巢局

今天我们先听个故事。

中国有一种鸟，名叫杜鹃，又被称为布谷鸟，因为它吃害虫，在小学自然课本中被归类为益鸟。它的羽毛颜色非常漂亮，辨识度也极高，是花鸟画里的王。但很少人知道，在这个漂亮的外表之下，杜鹃还藏着魔鬼一样的灵魂。

杜鹃生性奸诈，总是将蛋下到其他同类的巢穴里，让别家的鸟妈妈帮他照顾未出生的孩子。为了自己的孩子出生后有足够的食物，他会将巢内原本的鸟蛋踢出去几颗，手段极其狠辣。即便是小杜鹃也不例外，眼睛还没睁开，就会用尽全力把巢内其他的兄弟姐妹推出去摔死，等长大后，他还会直接将养父养母赶走，将巢穴占为己有。有个成语叫做鸠占鹊巢，讲的就是杜鹃。

20 多年前，美国 micro 公司曾在中国投下一颗蛋，这便是 Microsoft office，如果说这个名字小伙伴们不太熟悉，那么把它换成 word 文档、Excel 表格和 PPT。相信就不会陌生吧？当时电脑办公刚刚流行，办公软件成了硬核需求，Office 凭借着 Windows 的强大优势很快装进了千家万户的电脑里。与此同时，国内的办公软件也在悄悄崛起，由金山开发的 WPS 则凭借着更好的汉化界面和操作建模，在市场上也迅速占据了一席之地。可就在此时，micro 的猎杀幼鸟计划开始了，他们的套路简单粗暴，放任盗版，我可以承受的住一两年不赚钱甚至亏本，你金山扛得住吗？这一招重创的金山，导致国内唯一有机会成长起来的软件公司折戟成沙。

这就是千门 38 局中最阴险的鹃雀夺巢局，这个局的精髓在于借巢产卵，然后鸠占鹊巢。说到这，可能有很多小伙伴们会问，为什么你讲的这个局那个局，玩的好的都是美国人，我们却一直在当冤大头呢，其实现在美国，下载榜前四名全是我们中国的应用，卖的最好的手机除了苹果外，也都是中国品牌。而且即使是 iPhone，大部分零件也是咱们中国制造的。

纵观千百业，谋略可以说是无处不在，如果你总觉得自己没有心眼，经常被人欺骗、伤害、利用或者背叛赚不到钱，这都是因为你对谋略的一无所知。

亢龙滚洪局

千门 38 局当中的反将局，你知道什么叫做窃钩者诛，窃国者侯，杀一人罪，杀万人雄吗？

打个比方，如果你欠债两万多还不起，那么债主和银行有 1 万 种方法来对付你，法拍资产，拉黑征信，情节严重的还能把你送进 去踩两年缝纫机，出来以后，接着给我还钱。但如果你欠的不是两 万多，而是两万亿，那么问题就简单多了，你会充分的看到人性美 好的一面，债主们会供着你，捧着你，不遗余力的保护你，不管你 再怎么摆烂，他们还是会相信你能咸鱼翻身，东山再起。毕竟，无 论从个人、银行还是地方，谁扛得住这么大的池子？

总结一下，欠的少你就是老赖，欠的多了你就是为社会贡献的 企业家。只是随便说说，大家不要乱猜。也不要对号入座。

今天就和大家聊一聊这个亢龙滚洪局。刚刚说的这些，不是让 你怎么去撸口子借外债，而是提醒一下各位小心别当冤大头，你说 说 2 万多亿，坑了多少无辜的老百姓。

亢龙滚洪局的典故出自山海经，传说古时候黄河里有一条镇河 的龙王，他本是上头派来治水，有他治水以后，两岸风调雨顺，居 民安居乐业。不过这份差事并不是什么美差， 一来黄河附近的居民 喜欢捉妖，动不动就搞出点么蛾子来，二来黄河里泥沙多，鱼虾小 龙虽然是神兽，也得吃饱饭填饱肚子是吧，干得多又吃不饱，难免 会搞点零嘴吃。于是，他经常大晚上的溜出来搞点附近村民的鸡鸭 牛羊垫垫肚子。也正是他的这一举动，彻底激怒了两岸的居民。他 们称河里有蛇妖，不仅吃牲口，还吃小孩，搞得人心惶惶。龙王一 开始，也并没有在意，觉得你们说就说呗，最多就是往河里面扔这 块石头发泄一下。

可有一天，正当他像往常一样完成一天巡河工作，准备下班回 家的时候，突然发现岸边站满了村民，手持着火把，人群

里还围着一个茅山道士，一边念着驱魔咒，一边将一大堆烧着的符文扔到河里，这些符文就像烧着的箭矢，朝自己这片铺天盖地的飞来，瞬间，龙鳞都被点着了，疼得他在天上河里来回扑腾，很是狼狈，围观

的人群纷纷拍手叫好。一番折腾过后，龙王带着一身焦糊味回到了龙宫，越想越生气，我一天天帮你们镇河治水，包你们无恙，你们居然叫人搞我还拍手叫好。

于是，第二天，黄河汹涌而出。大水淹没了村庄，暴雨骤雨毁坏了农田，仅仅一天的时间，两岸尸横遍野，生灵涂炭，感觉气也撒的差不多了。龙王便收了大水，心里还犯嘀咕，你说我吃点牛羊，搞点鸡鸭，你们这些人就这么大的反应？这一次我这么一闹，他们会不会搞出什么更阴更狠的招出来对付我？可他万万没想到的是，就在大水退去之后，村民们连夜在黄河边修筑了祭坛。第二天一早，成群的牲口被赶到河里祭祀，最后还扔下来对童男童女，村民们纷纷跪倒在地，又是磕头又是认错。龙王有点纳闷了，我当初吃点牲口，你们都这么生气，我现在毁了你们的房子、农田，淹死了你们的亲人和孩子，你们反而给我跪下了，这是什么逻辑？

其实，这就是人性的铁律。千门千门称之为亢龙滚洪局，人和人的合作在于利益性，而人与人的统治与臣服则在于毁灭性。

你不妨想想，为什么你对你们公司的领导比对你老爹还好，还恭敬？就因为她有毁灭你职业生涯的能力？为什么女生一句话一条信息就能让你高兴或者难过一整天，因为她有毁灭你情感幻想的能力？

如今这个时代，已经不像上古时期仅仅只是毁灭肉身那么简单了。现在毁灭的是价值观。资本告诉当代年轻人，有钱才算成功，没钱就是底层人士，按时上班，老实交税，只要不接受压榨，不买房不结婚的就是摆烂。这就是主流价值观，你只要进入到这套价值观当中，那么资本就能轻松套牢你未来几十年的劳动力，让你献祭自己，跪地臣服。可偏偏这你都知道，而也仅仅是只能知道。

空中做饵局

千门 38 局当中一个专治小人的手段，置小人于死地实现反杀。

你遇到过小人没，所谓宁和君子吵一架，不和小人说句话，就是在现实生活当中，一旦被小人缠上，那真的会被踹入泥塘之中，就是情绪生活事业都会被搅的一塌糊涂。所以必要的时候还得用点手段，让自己从泥塘里面跳出来，今天就跟大家聊一聊这个空中做饵局。

明朝时期有两个大商人，一个老张，一个老王，两家都是做茶叶生意的，就是长期待在南方和茶农收购茶叶，然后卖到北方赚点差价，市场规则，价高者得谁出的价高，茶农就更乐意卖给谁。但是如果说谁能够独霸市场，一家收购垄断市场，那就是既可以控制收购价格，又可以抬高销售价格，反正就想要赚赚少自己说了算，老张就是想要彻底彻底垄断市场出了个阴招，他收买了本地的一个恶霸头子，叫张虎给了张虎，很多票子，让张虎带着手下去，老王的店里面找麻烦手段，也非常阴险狡诈。张虎带着几个小弟假扮成茶农到老王的店里，卖茶叶，交易完之后，张虎就开始耍赖。我来的时候称的是十斤，你给我的是九斤的钱，你这个奸商老子不卖了，要么退钱，要么退茶。但是呢茶叶已经收到仓库和其他的茶叶都混在一起了。店里的小伙计一听，这分明就是来找茬来了，小伙也很干，和他们吵了起来。双方开启了嘴炮磨舌过程中，张虎故意动手让嘴炮模式升级到了战斗模式，就跟老王家的伙计打了起来。然后在打的过程中，张虎和他的小弟们就是故意假装打不过，而且还故意自残性的往那些石头上木桩上磕磕碰碰，搞得自己头破血流，浑身是伤，然后再以打不过的感觉，分散性的逃跑到人多的地方逃跑的路上，像那些不知情的茶农上散播他们的遭遇说他们向王家卖茶叶，玩家缺斤少两不说，只是他们随便理论一样，他们就动手打人，看到他们头破血流，浑身是伤的样子，这些老实的茶农哪有不相信的道理。因此谁还敢去王家卖茶叶呢？所以张家通过张虎用的这一招，就是小人经常用的泼脏水。就像前段时间的某途姓主持人也被泼了脏水，还好，亲热之情，只招极其阴险，极其恶毒，也直接让王家的信誉和形象。在这个圈子里，一传十十传百，彻底毁了老王。得知消息以后也是非常生气，他很快就冷静下来，而不仅没有选择三十六计走为上计，也没有解释硬刚，而是预谋了一场反杀局，而这一局直接让张家破产求饶。

他所策划的就是今天要讲空中做饵局。其实老王心如明镜，这肯定就是那狗东西的把戏。他想了想，安排伙计去找那些往南方这边放马的马商人，但不要找大的马商，要找小的马商，多找几个，让这些小马商去张家店铺三公里之内去溜达去放马。张家人。看到这些北方来的放马商人，肯定会请到屋里面喝杯茶。因为当时那个年代交通极其不便，从北方到南方传达消息，最起码得好几个月。因此张家人看到北方来的这些马商，也必然会问一些北方的一些茶叶市场的情况。等到老张问到小马商的时候，这些小马商因为已经拿到了王家的好处，所以都会说，你们茶商这一次可是要发大财了，我们北方人现在也是千秋大宴一壶茶了，喝茶的人类是越来越多，我们来的时候已经买不到的茶叶了，涨价还涨了很多。估计你们今年收的茶，明年到了北方以后，价格肯定要翻个好几番。张老板，你肯肯定是要发大财了。而老王的目的其实很明显，就是让张家觉得现在北方的市场环境大好。而另外他已经把王家给搞臭了，现在就是他一家独大估计睡觉都能笑醒。

接下来，老王让伙计直接把收购的价格直接拉高了百分之三十。而茶农看到王家的价格拉高了百分之三十。虽然对王家的口碑不太感冒，但也耐不住这个价格他很高，谁会跟钱过不去呢？是吧？老张见状，还以为老王也收到了风声，我的发财大梦可不能让你搅和了，反正你的名声不太好，我只要价格跟你一样，人家就不会找你买，咱就咋吧，谁怕谁，反正北方已经翻了好几番了，就这样两家开始打价格战，老张涨成了一样的价格，老王就继续涨。经过几个回合，茶叶收购价格已经高出了原本的两倍之多。而这个时候很显然，张家只要和王家的价格一样，老百姓都不会选的王家，于是最后价格一直稳定在原本的两倍之多，直到收购结束，最后也很显然王家收购的连一成都没有，张家基本上做到了一个垄断。

而到这里，两家最后的结果，相信大家已经拆的七七八八了，就是两家都拉着收购好的茶叶去北方去卖。到了以后，老张一看瞬间蒙圈了。发现市场价格和往年的没什么区别。如果按照往年的价格去卖，那要赔的吐血，而他想要抬高价格呢，王家还是按照往年的价格去买，只不过他是限量销售，老百姓呢，即便是很爱喝茶，也不愿意花高价去买，都等着老王第二天的限量名额，导致老王这里供不应求，而老张那

里连个毛都没有，最后老张没办法给他的股东交代，股东最后又逼着他要本金逼到最后没办法，老张也非常低的价格，求着老王被老王把所有的茶叶全给收购了，而老张家也因为股东的撤资自己自己的支不底债，彻底破产，这就是空中做饵局的由来。

底层逻辑非常简单，就是利用小人的自私自利，为了自己的私欲，可以选择不择手段的特点来对付小人。如果说你没有办法使用三十六计走为上策，此局作为还击也不过分。

在现实生活中在职场里面，你如果遇到小人，可以让猎头给他打电话，假装把他挖走。在合伙生意里面，如果对方和稀泥，你不得已要分家，你可以利用一个大订单去勾引他，让他主动离开空中做饵局呢只能对付小人，对君子是无效的。如果用此局对付君子的话，那真的是搬起石头砸自己的脚，不仅伤害不了对方分毫，可能还会成就君子。

浪涌堆岸局

浪涌堆岸，水浪拍打岸边，一波又一波，形容连续不断的干扰。用在用计上就是连环计，连续几个计谋，用在谋权上就是连续给对手制造麻烦，使之接应不过来，最终战胜敌人。

连环计因为庞统给曹操献连环战船之计。二是两个以上的计谋连在一起使用，所谓一计不成，又生一计。

历史上很多战例都不是一个计谋完成的，事情发展了，不同阶段用了不同的计谋，同一阶段根据不同的层次也使用不同的计谋，如此计、重计、局中局，以环境变化而变，最终才成功。

就如同打仗不是一个人争勇斗狠一样，打仗是许多人对许多人。因此大面有一谋，正面有一谋，小面一预谋，个体也有一谋，各自都有谋略。然后就是谋略对谋略，计策对计策，看谁的策略水平更高，看谁的策略水平更有效，更符合实际。谁就胜利！

浪涌堆岸局是对手对你发动了全方位的攻击，包括间谍战、工程战、心理战、经济战，外交战层次也从国家到军队到企业甚至民众都进行了各种策略的使用，最终目标只有一个，战胜国家，让国家屈服。

在职场上拥有的资源越多，发动全面攻势的可能性就越大。如此次的我爱我家南京总经理辞职事件，能在商业领域成长起来，那么在其他领域也会有同样的能力。

关于浪涌堆岸局，其他人有什么经验？历史上使用连环计比较出名的有王允对董卓使用了美人计、离间计、借刀杀人之计，最后董卓被吕布杀了。还有一个是赤壁之战，周瑜对曹操连环战船计、离间计、反间计、苦肉计、火攻、趁火打劫，每一计都比曹操先胜一筹。所谓连环计，有两个大方向。第一步要使敌人力量变弱，第二步要攻击敌人，敌人力量变弱，我们才有机可乘，攻击敌人才能取得胜利的成果。

浪涌堆岸局要如何布局呢？谁对谁布局？战争过程有总体的策略思路，那是一个大的谋略，每个阶段都一个小的谋略，实现对应的战术目标。每一场大战都是一个连环计的案例。

在商业竞争中，每个阶段都有一个大的战略目标，而每年都有数个小项目的实施，每个项目的实施都有一个小的策略计划也是连环计的一种，就是每个人每天都要应对不同的事情，不同的事情用不同的角度来处理完成，也是连环的过程。策略连环体现智慧。

本卷以《面对面背靠背》电视剧剧情为纲，说说如何布局这个浪涌堆岸局，副局长对局长被布局，目标是让他把位置让出来，第一步，局长女儿要工作了。局长让文化馆副馆长老王安排一个职位，老王没安排好，还落人口实，局长不满意，等馆长换人时，安排了一位乡干部老马任馆长，老王不满意。第二步，老马上任能力不足，斗不过老王，可没多久就调离了。第三步，局长又安排了自己秘书任馆长，老王还是没当上。老王更生气了，让手下的人给局长找毛病，故意给秘书找事情。后来秘书和办公室女孩私奔跑，局长因任人不差也被下岗。第四步副局长名正言顺当上了局长，老王也当上了馆长。整个过程中，副局长都只说领导安排的，听领导的，没有多说一句话。其实整个过程包括后面文化馆的人打小报告，包括秘书与人私奔走人，都是副局长安排人做。

第一步，局长女儿找工作，副局长充耳不闻。知道这不合规，虽然我知道，但我不说。第二部局长与副馆长有矛盾升级，他也知道，也不从中调停，任其发展隔岸观火。第三步，让文化馆的人打小报告，借刀杀人。这么说可能有点牵强，也许事情就是这么发展的，升升降降矛盾也很正常。

现实生活中，按谁受益谁布局的原则，市场上的很多消息我们都可以看出是局的一部分。在商业竞争中，谁成功谁布局原则，无论是主动布局还是被动布局，布局一方肯定经过长时间的深思熟虑，才能一步一步获得自己想要的东西。生活中有许多千门小局一眼就能看破的，使用的也是下八将的玩法，坑蒙拐骗，无恶不作，直到并远离他们。但人生很也不知道哪天就走入了别人的局里，还是那句话，好局愿入，坏局知道但不理，愿好人一生平安。心善的人

得老天相助，天行健，君子以自强不息，地势坤，君子以厚德载物

泪洒临清局

千门 38 局当中的渣女局——泪洒临清局。

自古以来，都是小姐姐用的比较多，现在你们周边也还屡见不鲜。不过难得，一旦学会那威力可直接翻一百倍，一点都不夸张。渣男海王靠这些手法骗财骗色骗感情。曹老板因此保住了一命。刘备备靠

其称帝，哪怕你是一头待宰的羔羊，这一招都能帮你捡回一条小命。讲真的，只要你不嫌丢人，这个方法足够你用一辈子。

话说，曹老板六十多岁的时候，他面临了一个艰难的选择，就是选谁来做这个接班人，最开始他特别喜欢小儿子，曹冲就是小学课本里面曹冲称象的那个曹冲，但可惜的是，曹冲一不小心就英年早逝了，剩下另外两个儿子，曹丕和曹植。曹植非常有才，七步成诗，说的就是他七步之内写出了本是同根生，相煎何太急。这种千古名句也算得上是旷世奇才了吧。而且他不光诗写的好。史料记载，曹植的武功也比较高，反观曹丕智商武力都不太行，但是主打一个情商高，城府深，低调内敛，行事谨慎，可曹操偏爱曹植，整个魏国的人都知道，但是为了公平起见，还是决定让两个儿子当着文武百官和一众将士来一个临场考试，考什么呢？演讲也正是这场看似曹植更有利的临场发挥，反而成了曹丕最终逆袭成王的关键契机。

当时曹操大军要南征张秀的部队出发之前，在军场列阵。然后曹操当场点了许褚和张辽说，你们俩进城去把子健和子皇两位公子给我请来，我有话要说八百虎，奔军骑着快马进城，把曹植和曹丕请了过来。来了之后呢，曹植就说子桓子健，今天大军要曹植。本来呢我是应该

说两句的，当时我这嗓子不舒服，我就不说了，你们俩就替我说两句，当着几万大军的面，各自发表一篇讲话，不用准备现场发挥。我看看谁讲的比较好，你可要知道，曹植可是七步之内就能招出千古名句的主，比开了挂的范闲还要厉害。临场演讲不就是手到擒来的吗？于是他自信满满的跑到台前一站，知乎者也张嘴就来。

从古至今上下五千年滔滔不绝，口若悬河就跟成语字典成精了一样。一众文臣武将看的是眼睛都直了，心里暗暗的觉得曹植公子这次怕是要稳了。曹操转头看向曹丕说：子桓，你也来说两句吧，曹丕步履阑珊的走上台，一脸忧郁在场的各位都觉得，估计他已经准备六分钟投降下一句了，谁还没

曾想，曹丕慢吞吞的走到父亲，曹操面前扑通一声就跪下，抱着曹操的腿就开始嚎大哭。父亲此次南征，山遥水长战场形势险恶。我听叔叔伯伯们说，你还要带着虎奔骑兵，亲自冲锋，您都已经六十多岁了，鬓角都已经白了，一想到你还要冒着生命危险上阵杀敌，我这个心里就特别难受。您那么大岁数了，万一有个三长两短的话，那可怎么办？一想到你要冒着生命危险，我的大脑就一片空白，心乱如麻。您一定要注意安全平安归来，我会每天为您祈福，等到您凯旋而归。老曹操戎马一生南征北伐东挡西杀，打完敌人打自己人，收拾完对手，收拾队友，睡觉做梦都在杀人，从来没有感受过生活的美好，从来没有享受过天伦之乐，一天到晚都是防着别人，听儿子这一通真情流露，一时间悲从中来，反守抱着曹丕父子二人抱头痛哭满场，文臣武将都感动了，这才叫做亲儿子。你看人家父子之情，你再看看刚才那货是什么东西，亲爹都要出去玩命了，他还在这里侃侃而谈秀口才，真是没人性，荣华富贵真的有那么重要吗？连老爹都不要了，这种没人性的人，绝对不能选他做领导，不然我们以后也没有好果子吃，要选还是要选个有血有肉重感情的。曹操抱着曹丕，心里暗下决心，说咱以后不选这些花里胡哨的就选这个贴心有感情的。所以在这次关键的测试当中，曹丕以碾压之势完胜曹植，为他后晋升魏王打下了坚实的基础。

要知道，眼泪是人类唯一一种生理性的情绪表露用的好，可以成为人性博弈中最大的杀气。这种感染力可以瞬间融化一个人内心的防线，唤醒潜藏在人们心中原始的情感。

我记得之前有个新闻，有个羊肉店的老板宰羊羔的时候，突然发现刀不见了，找了一圈，发现是羊妈妈死死的把刀压在身下，怎么都不肯挪开。就在老板想要找几个人把他挪开的时候，竟然发现母羊在哭，而且一个劲的给老板下跪作揖，恳求他不要杀掉自己的孩子。这一幕让宰羊无数的老板一下子就感动的不行了，之后也就没有再杀这个小羊羔了，我真的越来越觉得会哭的孩子有奶吃，这句话，真的不仅仅是针对小孩子。

你试想，如果你是公司的老板，在大会上跟员工诉说起公司一路走来的辛酸历史，台下有人感动落泪，有人无动于衷。你觉得以后你会选择提拔谁又或者当你对面坐着一个女生，听完你悲催的经历之后，感动的哭了，你会不会觉得你终于找到了那个懂你的人，当然开头咱

们也说过，这招男性来用效果更大。女人用眼泪征服男人，男人用眼泪征服世界。

古今往来，但凡是白手起家的草根皇帝，都是泪洒临清局的高手。早年间，朱元璋带兵打仗，看到士兵脚底的水泡，一时间声泪俱下，曹操逃跑华容道，遇到关二爷嘴里说着，云长我不能走，身体却很诚实。刘备哭出来了，哭出来了个荆州，一哭到底，成就霸业。诸葛亮挥泪斩马谡等等。男子汉坚韧不拔流血不流泪，那是将才知道适当的表露真情，懂得用眼泪，激发斗志，收买人心，这才是高人。

瞒天过海局

在千门38局当中，有一个顶级阳谋，这个局比较大，因为它玩的是天子。众多帝王都靠这取国的局。都说小局取财，中局取人，大局取国。

今天就来讲一下这个刘秀勾践孔明都经常用的瞒天过海局。这个局看似简单，但特别是演技要求极高。话说唐太宗李世民率部远征高岭到达海边的时候，李世民看见波涛汹涌，一眼望不到边际的大海，心里直打鼓，怕被这辐射所伤，没有勇气，渡海部将怎么劝说都不肯上船。大将薛仁贵见状，把李世民请到了一艘经过特殊装扮的船上，就是用布遮住了整条船。假装是渔船，把这条船当做自己的家，请李世民到家中做客，酒宴之中船就悄悄的出发了。李世民疑惑的看了一下四周。但是并没有质疑，薛仁贵赶紧把文武百官都请进来，陪李世民喝酒作乐，美酒飘香之际，李世民沉溺在一片欢乐之中，不知不觉陷入了酣睡，等李世民醒来以后，急忙揭开帐篷，才发现自己与大军正在沉船渡海，而且马上就要到达彼岸。李世民也就不指责了，这就是瞒天过海的由来。

薛仁贵玩的是唐朝的天子，还有东汉光武帝刘秀玩也是天子。话说晚满末年南阳的豪强刘远刘秀兄弟招募了一批人马，出身贵族的刘远自持有功卷入朝堂的斗争当中，被更始帝刘璇杀害，消息传来，刘秀悲痛万分。但他深知目前自己并不是刘璇的对手。想了很久，他想到了一个前人勾践吃翔诊断病情的故事，于是恍然大悟，他竭力的克制了自己，并且出人意料的从争地阜城赶回了宛城，当面向刘璇谢罪，认为自己没有起到监督和制止的责任。由于刘秀在抗击王莽的围剿当中有卓越的功勋，人呢又非常的谦逊，不矜不骄。刘璇死后，刘秀也没有为难刘璇，在刘璇和其他人的面前有吃有喝，有说有笑，跟平常一样，刘秀的表现不但让原先对他抱有成见的刘璇感到有些惭愧，

而且那些战功赫赫的起义将领们也觉得刘秀是一个忠厚可教之人。

这样，刘秀才得以逢凶化吉，官拜破鲁大将军，丰富信厚。刘秀之所以极力掩饰自己的感情，是因为他所处的具体环境决定他无可奈何之下的唯一办法，否则就很容易招来杀身之祸。刘秀避祸之后，不敢轻易的表露自己的悲伤之情。但每当夜深人静独处的時候，他的枕头上总是留有泪痕，他的情况被他的主簿冯毅发现，冯毅怕夜长梦多，就

为他出谋划策设法，避开政敌的迫害，带领自己的心腹到河北发展，刘 秀依计而行，最终实现了自己的抱负，重建汉王朝。

这就是瞒天过海局，顾名思义，就是有意制造一种假象，掩盖真实意图取得他人的信任，并利用他人的信任，从而达到自己的目的。

潜龙蛰洪局

千门 38 局里有一隐藏未出世的计谋，叫做潜龙蛰洪局。

比如热榜上面热点，作为普通人，我们可以作为吃瓜群众，那么作为自媒体人就可以以此大做文章。无不潜移默化在消遣和使用 此局。

话说清末顶级商人胡雪岩就是利用此局大发横财。在那时还是 信息封闭的年代，胡雪岩想在商业版图上有所作为，并扩大粮铺的 影响力，然后就号召智囊团在城中散布即将洪水将至，良田和道路 即将淹没。商家不假思索，为了减少损失，大量抛售手中青黄不接 的稻谷，胡雪岩的粮库接收了大部分，几乎就在一瞬间收购了全城 的粮仓。然后洪灾并没有接踵而至，只是跟平常一样，轻微犯了点 雷声大、雨点小，反而这时候跟以前一样干旱按时来临，粮食欠收，然而城中各大商户并没有多余粮食，胡雪岩见状大量兜售，由此 赚得盆满钵满。

当今社会，很多机构就是利用这一点创造热点，借势宣传一波，比如现阶段某歌唱比赛，热度已经不及当年，然后通过网红各种 玩的真实，让歌唱比赛重新火了一把，很多人才知道他的存在。最近消失依旧的大众歌星刀郎发布他的新专辑山歌廖哉一共收录了 11 首歌，尤其是里边的罗刹海市，真的是让我们爱听的不行。明面上 歌词是借用了蒲松龄的故事，实际上是千人千面，代表了当下的社 会现象，我们深陷其中。

列举了这么多，作为普通人的我们怎么理解潜龙蛰洪局？此举 真正厉害之处其实就是善于借势，从而获得不管是商业上还是其他 方面的巨大成功。

撬行坏市局

奸商圈的顶级玩法，今天就聊聊千门 38 局当中的撬行坏市局。

这局会告诉你，良心这东西是可以换钱的，而且越昧良心越能换钱。当然看官老爷们，别觉得这事跟你们没啥关系，咱们不设局害人，但你要防着别人处心积虑的来坑你。

乾隆年间，有一个南洋的商人进贡了一种特殊的香料，叫乌香，这种东西呢，煮在汤里，炒在菜里，提升味道的效果十分明显，比今天的味精、鸡精还要厉害，一下子，在皇宫内就传开了。作为皇帝跟前的第一红人，和珅和中堂自然也有所耳闻，他仔细研究了一下，发现了乌香这个东西，它不仅煮菜好吃，而且还有一定的成瘾性，吃惯了乌香做的菜，你再吃别的菜便索然无味。这东西，大家应该猜到是什么了吧？说白了就是罂粟壳和罂粟子，提纯以后，就是后来臭名昭著的鸦片。

有了这个东西，一个卑劣的敛财计划便在和珅心中慢慢生根发芽。他先是使人把这个南洋商人找来，许给他高价，让他把南洋能弄到的乌香全都运过来。不过，如果你以为和中堂就是想靠炒高价来赚取差价的话，那你就太小看这位历史第一富豪了。乾隆年间，虽说内忧外患不断，不过京城却是一片繁华的景象，酒楼青楼人满为患，奢靡之风盛行于世，和珅以极低的价格把乌香上到市面上。一时间，这种来自南洋的名贵香料名声大噪，甚至出现了乌香鸡、乌香鱼。乌香蒸米的招牌菜，等时机成熟了，和大人一声令下，乌香的价格开始成倍的往上翻，最高的时候要二两黄金都换不来一两乌香，各个酒楼的老板开始坐不住了，要是继续使用，那肯定用不起，不用了客人又不来了，感觉进退都是死。反观和大人自己的酒楼门庭若市，各位老板这才发现自己中计了。但是这个时候，消费者的习惯已经养成，当时自己还傻乎乎的出了不少力，谁曾想原来自己是把着石头砸自己的脚。无奈之下，这些无法继续生存的酒楼只能以很低的价格卖给和珅。也正是靠着这一手，和中堂彻底垄断了京城的高端餐饮，成了名副其实的餐饮霸主。

不过他做梦也没想到，他的这个玩法。在 400 年以后被一个外卖平台给发扬光大，我记得当时这个平台邀请商家入驻的时候，可

是竭尽所能，好话说尽，零手续费，零扣点，还提供各种服务，商家排名，也是根据菜品的口味，客户的评价一众商家感恩戴德，凭空多出来了一个贩卖渠道，这不跟天上掉馅饼一个样吗？后来慢慢的发现了，这馅的味道好像不太对，从 0 扣点到 6%到 12%，甚至

30%，为了平台的出单量，还要求商家自己贴钱参加各种优惠活动，不参加就降临你的排名，商家这一边，割完了一刀又开始割送餐的骑手，动不动就扣钱，动不动就罚款，这还不说，为了尽量减少承担的责任，还把原来的雇佣制度改成了合作制，你说他凭什么能那么为所欲为？

其实，第一个故事里已经有答案了，就像食客能吃惯了乌香烧的菜一样，当用户们习惯肚子饿的时候，打开外卖 APP 的时候，他在这个领域就已经有了绝对的话语权。

撬行坏事的做局思路分为两段：第一段是让你先占便宜，无形中为他培养用户的习惯，这叫撬行，等时机成熟了，习惯也培养的差不多了，就开始没底线的疯狂收割，这叫坏市。其实，不只是外卖平台，打车平台、网购平台，但凡是平台的生意好像都这么玩，包括最近很火的某某卫视某某音乐栏目，不也是一样吗？拿到这一招就无解了吗？

当然不是，这里就给大家提供一点点破局的思路，剩下的各位自己发生思维。其实，这个市场你就把当做是一个巨大的鱼塘，有人在打窝，有人在下钩，有人在收网，谁规定了我吃了你打窝的饵料，就一定得咬你的钩，谁在撬行，我就跟谁玩便宜，占完了立马跑路，然后再看谁还在撬，我继续撬完继续跑。前提是不要重投入，不要恋战，敌进我退，敌退我进，你打窝的时候我吃两口，一旦看见你下钩子了，抱歉，我得走了。

绕梁还田局

在千门 38 局当中，有一个非常卑鄙的做局手法，叫做绕梁还田局。

美国那帮资本家现在就是靠着这一手法收割全世界的财富。明朝首富沈万三当年也是靠着这一个肮脏的套路白手起家，十年间干到了富可敌国。

绕梁还田这个名字，就是根据沈万三当年起家的策略来命名的，就像如今平台上各种牛鬼蛇神都要教你赚钱，而教你赚钱的人都是想赚你的钱。这句话如果要追根溯源的话，就是来自我们今天要说的绕梁还田局。

元末明初那会儿，年年混战，沈家父子为了躲避战乱，逃到了现在的江南一带。沈家世代务农，也算是农田间的手艺人，知道该如何开荒挖渠，引流播种。当时因为战乱，到处都是逃难过来的难民。无人认领的荒地也就特别多，他爷俩就想了一个生财之道，他们把荒地开垦出来，自己不耕，而是租借给当时那些难民来种，并且教会他们各种技巧，以此来换钱换粮。很快朱元璋上位，硝烟散去，沈家就顺理成章的成为了江南地区最大的地主，绕梁还田手法也就成了当时经典的财富故事，广为流传。

即使今天看来，转让技术、租借生产资料、提供交易平台依旧是最快的致富手段。之后，沈万三又跑去了做贸易，开钱庄、放贷款，十年间积累了上亿两白银，他的吸金速度甚至惊动了老朱。从头到尾，沈万三没有播种过一粒粮食，没有生产过一把铁锹，但是却收割了农工商的绝大部分利润。第一次给世人展示了资本运作的威力。当时朱元璋也意识到不对劲，钱都被你赚走了，那么真正干活的那些农民、工人要吃什么呢？商人如果太有钱，接下来一定是官商勾结，中饱私囊，民不聊生。想到这，老朱不由得打了个冷战，于是很快就派人抄了沈万三得家。

扯远了，回到今天的主题，绕梁还田的底层逻辑，说白了就是兜售未来，贩卖可能性。我们今天很多商业模式、产业形态都是在这个基础上建立起来的，比如说保险、期房、平台上随处可见的致富课程，以及擦边主播的飞机加 V，都是在用你现在的财富去交换

未来的可能性。你把粮食给我，我把土地借给你，未来土地上面的所有收成都是你的，你只要买了我的课。未来你就能靠此发家致富，你只要给我刷飞机，你就能得到我的联系方式，后面的你就好好的幻想一下，包括欠债两万亿却还能在他乡搞什么汽车的这位大佬，你说曾经他们那个年代搞房地产的人都是怎么起家的，说出来你敢信吗？这是一个地产大佬自己说的，当时就是找了几个朋友东拼西凑贷款借钱凑了个100多万就开始搞房地产了，也就是说拿100万就要撬动几十亿的项目，是不是跟空手套牌狼没什么区别，关键是在那个时候一套一个准，也就如今市场趋于平静，行业越来越规范。

这些套路，我也才敢在这里给大家聊一聊，假设我们几个人凑了100万，开了一家地产公司，拿着这些钱去做保证金，直接拍地，可能有人要问了，兜里面没钱，你拿什么拍地？别着急。不然怎么说是绕梁还田呢？验资拍地的钱可以找当地的民间资本做借贷，他们也基本没什么风险，中标以后，那块地皮就是现成的抵押物，那个时候楼市疯涨，地就是最硬的硬通货。可能有的朋友也想不通了，借了钱拿了地，那后面的拿什么盖房子？这其实完全不是问题，拿到地根本不着急动工，先找人画图纸，打广告做宣传，然后直接开卖，这就是大家又爱又恨的期房，等期房都卖的差不多了，钱都回流到自己的手里了，把卖地的钱一还，再除去工程款、移交费用，可能剩下两三个亿，咱哥几个就把它分了是吧？当然现在这个套路玩不转了，房子不再那么紧俏，购房款也放到了专门的监管账户里面，只能等到楼封顶以后才能拿出来，所以你就知道为什么现在那么多的楼盘。封完顶以后才烂尾，原因就在这里，能套一点是一点，虽然说绕梁还田是千古名局，但是这里还是得提醒一下大家，还田有风险，绕梁需谨慎。

三仙献鼎局

千门 38 局当中的顶级阳谋这一招，像汉武帝，曹阿满，包括天 道当中的丁元英都曾用到过，可是现在玩的最溜的还是美国的那帮 政客。

阳谋这个东西，它恶心的地方就在于所有东西都是在明面上的，你知道这是个局，但你就是破不了。

今天就给大家聊一聊这个世人皆传的千门出天下变的三仙献鼎局，西游记大家都看过吧？三仙献鼎中的鼎指的就是仙界的三大宝藏，分别是蟠桃、仙丹、人参果，而管理这三样东西的分别是王母娘娘、太上老君以及镇元大仙。

大家有想过吗？为什么悟空的师傅说的不是唐僧？是那串葡萄，为什么不准孙悟空说自己是他的师傅？从今往后不许你说是我的 徒弟，为什么平白无故就会从石头里面蹦出个猴子来？为什么大闹 天宫的时候，玉帝自己不出手，要吩咐如来佛祖来制服孙悟空？其 实，三仙献鼎局就是玉帝精心设下的一盘大棋，目的呢，是让这三 位大仙将他们手中的核心资源交出来给玉帝管理。那有人问了，为 什么玉帝不直接命令他们呢？玉帝只需要开口命令，他们不就必须 得上交资源吗？为何这么繁琐？

试想，如果你是公司的老板，手下有三个销售干将，手持着公 司最大的三个客户，他们每月都能从这三个客户身上赚取丰厚的提 成。如果你要他们把自己手上的大客户交出来让你分配管理，那岂 不是直接动了他们的核心利益？你又怎么能保证他们不会带着客户 投奔到其他的公司，玉帝也担心这些仙人，利用手中的资源发动叛 变，或者吊儿郎当的不服从管理，于是，石头里面平白无故的蹦出 一只猴子， 一言不合就大闹天宫，打乱了王母娘娘的蟠桃园，破坏 了太上老君的炼丹炉，西行的路上，也一并摧毁了镇元大仙的人参 果树。大闹天

宫，众神仙都没有办法的时候，玉帝吩咐如来佛祖用五行山将猴子压住，人参果树倒了以后，又请观音菩萨用圣水让人参果树复活，如此一来，再要求上交资源是不是就轻松多了？

大家都看过天道吧？剧中丁元英指导韩楚风以退为进，竞争董事长，到策划扶贫项目格律斯公司以小博大战胜乐盛集团，其实，都是用了做局手段。天道中的韩楚风是老董事长临终前。为了企业更好的发展，推荐的下一任董事长，但是这个不符合董事会的规定，有两个资历更老的副董事长不服，想要竞争，这个时候呢，丁元英就让韩楚公退出，摆出高姿态，实际上，就是让两个副总龙争虎斗，内耗企业的一切都是以盈利为目的的，大量的内耗下，企业利润下滑，韩楚风就顺理成章的被请出来做董事，而且是以力挽狂澜的高姿态接管的，这就是三仙献鼎局。

如果你了解了这个道理，你就能明白为什么接纳商鞅后，秦王仍然坚定推行商鞅的改革。当时的秦国，内外充斥着各种贵族和外戚的势力，他们的存在使得秦国难以发展，更别提后来的统一六国了。好书推荐: v19978448361

当时，有一个年轻人叫商鞅，主动提出来商鞅变法，秦王高兴的不得了。一方面可以借此机会削弱外戚势力，另一方面又能将这些外戚贵族的怨气全部转嫁给商鞅，等到矛盾升级的那一天，秦王只需要牺牲商鞅摆出一副无奈的姿态，其实，他的目标早就已经达成了。

类似的案例还有很多，比如汉武帝的推恩令，曹阿满的小壶分粮，其实都是三仙献鼎局的巧妙运用。比如说你是一个销售公司的老板，你手下的销售很厉害，但是他仗着手里有核心资源，就不太听你的话，你该怎么办？会做局的老板直接找一个新的愣头青来，给他更低的价格，让他和这些厉害的销售去抢客户，给他们捣乱，让客户那边产生怀疑，产生猜忌，顺便让这些销售把矛头都通通的指向这个愣头青，到时候，你就出来处理，当着所有人的面把这个愣头青开了，这样对谁都有交代。最后为了安抚客户的情绪，作为老板，你亲自去和客户谈谈，给点优惠什么的，这就是三仙献鼎局

核心逻辑其实就是转嫁矛盾，把主体和主体之间的矛盾转嫁成主体和傀儡之间的矛盾，最后再大张旗鼓的把傀儡给解决掉。说到这里，有个事件最近比较热，我不太敢讲，听懂了的想想就明白了

石中挤油局

石中挤油局

千门 38 局里面的石中挤油局，殚精竭虑，这意味着为上司着想，比上司自己还要周到。这个比喻形象的描述了努力为上司解决问题，考虑周全的态度。

康熙晚年国库亏空，他用一派人追讨欠款，但却没有人愿意承担这个可能得罪人的任务。这时，康熙的四儿子胤禛勇敢的站出来，表达了自己的决心，说我愿意做一个孤臣。这句话让康熙倍感欣慰。这里所谓的孤臣是指与结党派对立的。

在历史上，臣下往往通过两种途径取悦君王，一种是做忠臣，一种是做能臣。而孤臣的最高境界则是既忠诚又有能力。胤禛不计较个人得失，全心全意为朝廷着想，为皇上办事，深得康熙的信任

另一个例子是部曹小吏任伯安，他利用在吏部任职的机会，记录下各级官吏的过失，称作百官行述，然后利用这个作为威胁，强迫六部的大小官员听命，让百官人人自危，惶惶不安。当允司他们得到这份百官行书后，像捧到了珍宝，打算一次掌控朝廷百官。然而，胤禛和胤祥设计将这份文件取来后，当着众皇子和大臣的面，将其一把火烧掉。康熙得知此事后，开始非常愤怒，责问胤禛为何擅自烧毁。胤禛回答道，为了稳定群臣之心，我经过深思熟虑，日夜推枕。这件事需要慎重处理，既不能损害皇家的体面，又不能搅乱朝局。只有通过查办首恶来震慑奸徒，焚毁证据，以安定上下人心。如此，人心自然会稳定下来，党争之分也不会兴起，君臣之间相安无事，小人也找不到乘机作恶之际。如果父皇认为我错了，我愿意自我承担一切责任。这番话说得有条不紊，道理充分，既含蓄又明确，显示出胤禛对国家和人民的斥诚。康熙不禁点头默许，对他刮目相看。

这段故事展示了两种不同的石中挤油策略。在第一个例子中，胤禛作为忠臣，为国家着想，主动承担困难的任务。赢得了康熙的欣赏和尊重。而在第二个例子中，胤禛通过烧毁文件，以维护朝廷的稳定和皇家的尊严为出发点，体现了他深思熟虑，为国家长远利益着想的高尚品质。

从这两个故事中，我们可以得出一点启示，为上司着想并积极 解决问题，并不仅仅是听命行事，更需要有担当和智慧。通过深思 熟虑、合理推敲，并以国家和集体的利益为出发点，我们可以更好 的应对挑战，赢得上司的认可和信任。同时，这也提醒我们，只有 真正以大局为重，具备忠诚和能力的人，才能赢得真正的尊重和赞赏。

水漫金山局

千门 38 局中有一个细思极恐的作局手段，称为水漫金山局。此局凶险无比，入局者不但无法破局，下场还会极为惨烈。

相传康熙 47 年，内务总管大臣领普随身带有太子官防的调兵手谕，带着 2000 匹骑兵闯进康熙的行宫，幸亏被侍卫张五哥及时发现，才避免了一场可怕的兵变大祸。事后追查，那调兵手谕并不是太子胤祺亲笔，而是有人想陷害太子，模仿太子笔记，令领普调兵包围行宫，从而造成太子逼宫的假象。康熙皇帝大怒，下令追查是谁伪造笔记。大家仔细辨认手谕上的笔记，觉得跟太子的笔记仿佛很像，但从那故意故作模仿太子手笔的中王体小字上看着很像 13 阿哥胤祥的手笔，康熙惊怒之下废了太子，把 13 阿哥胤祥也囚禁起来，而且真正制造这份假太子手谕的人是 14 阿哥胤禔，他想搞垮太子，又怕引火烧身，便模仿胤祥的笔迹炮制了这份调兵手谕，既搞垮了太子，又嫁祸于 13 阿哥，一箭双雕，阴狠无比。

水漫金山局的核心逻辑就是制造出祸端，然后让上司或者对手背黑锅，以便自己取而代之。

顺斋谷冠局

千门 38 局当中有一个顶级的做局手法叫做顺斋谷冠局。

当年美国就是用了这一招，把小日子搞得半个世纪都抬不起头来。春秋战国时期，齐国的管仲也是靠着这一手法，不费一兵一卒 歼灭了鲁国。时至今日，还是有不少的渣男和奸商沿用着这个阴招 。接下来就给大家聊一聊顺斋谷冠局里面的那些猫腻。

当年齐国想要做掉鲁国，但是鲁国兵强马壮，人丁心乱，打起来不一定有胜算，于是齐国的丞相管仲就想了这么一招，当时鲁国盛产一种布料，叫做鲁缟，这种鲁缟呢，做的衣服非常漂亮，管仲就让齐国大量进口鲁缟，很快鲁缟就被炒成了天价，老百姓一看做鲁缟来钱快，我的妈，那谁还种地呀？反正有钱了，粮食直接买就完了。突然有一天，齐国停止向鲁国购买鲁缟，也不再给他们出口粮食，鲁国的布卖不出去了，地呢，也早就荒了，一时间尸横遍野，齐国毫不费力就把鲁国给灭了。但是管仲做梦也没有想到，他的这一招会在 2000 多年以后成为大洋彼岸大漂亮的杀手锏。

上世纪 80 年代，美国不断的下调利率，实行货币宽松政策，大量的美元流入日本，以至于日本的楼市、股市泡沫疯涨，整个东京的地价顶得上大半个美国。年轻人再也不上班了，都去炒股炒楼去了。很快美国宣布加息。日本受制于广场协议，不得不跟着加息，美元的回流导致整个日本的楼市泡沫破裂，年轻人手里的房子成了摆设，股票成了废纸，作为当时全球第二大经济体的日本一时间哀鸿遍野，以至于之后二三十年都不再有什么声音。

上面两个例子可能很多朋友都听过，可能有人要说了，这不就是利用了每个人的贪欲来操纵人心了，这种公开的秘密有什么好小题大做的？但是如果真的是这样，那么顺斋谷冠局作为 38 局的名号就太名不副实了。当时真的是这样吗？顺斋谷冠其实利用的并不是人的贪欲，而是思维的惯性。七情六欲加上贪嗔吃是大多数人都能意识到的人性的弱点，可是，惯性是绝大多数人没有意识到的人性漏洞。

当年鲁国人一定认为鲁缟会一直紧俏下去，当年日本人也会觉得楼市和股市也一直涨下去，时至今日，依然有人会觉得买房不会亏，股市里追涨依旧是散户们的主旋律，这就是思维惯性，一旦你的思维惯性形成，你就会被操纵做任何事。你有没有见过那种被两个警察夹在中间的，依旧想方设法的给骗子转账的大冤种？不用想，这个肯定是骗子不止一次的给过他所谓的投资收益，这就是当年臭名噪著的 p to p 惯性一旦形成，理智就不生效了。

我给大家举一个渣男圈的例子，听完你们就知道，所有市面上的情感套路在顺斋谷冠面前都是小第。有个海王朋友，教了我一招，就是当你加上了一个喜欢女生的微信的时候，根本不用费尽脑子想什么。开场白，你就直接问他你号码多少，对方大概率会告诉你，完了你直接打过去聊两句就可以结束了，这就是你们的第一次沟通了。接下来每天你给他提个要求，比如说加一下 QQ 呗，互关一下微博吧，互关一下抖音吧，快手小红书啥的。如果上述的要求他都满足你了，那之后的要求你就可以高成本，比如说让他请你吃根冰棍，喝杯奶茶什么的。过程当中，当然你也需要一定的付出，一定的投入，不能舔着个脸干要吧，如果你要求对方基本都做到了，也就是说他已经习惯性的不拒绝你的要求，思维惯性一旦形成了，你对他的操控力也就到位了。接下来就不用我说了。当然，除了思维惯性，千门里的其他做局手法还利用了人性的趋同性漏洞、平衡性漏洞，甚至性别漏洞等等。

舜驹顶花局

千门 38 局里面有个绝招叫杏林回春法，但由于它造就了 400 年

前人类历史上的一场空前浩劫，自此之后又被更名为舜驹顶花局。

金融大鳄索罗斯、巴菲特，包括现在的世界首富艾伦马斯克都是这一局的忠实粉丝。但你绝对想不到，这一手法的开创者却是我国东汉时期的一位神医。

东汉末年瘟疫横行，30 年间，大疫出现了 12 场，尸横遍野，十室九空。不过自古大疫出神医，这东汉末年光被称作神医的就有三个人，一个是华佗，一个是张仲景，还有一个叫董奉。而面对疫病，华佗研究的方向是治，张仲景致力于防。而作为千门当中除将的代表，董奉想的是如何将疫病斩草除根。

董奉自幼学医，医术高超，经常有民间故事说如何如何起死回生，

v19978448361
讲的就是他后面他救了一个公主。人家赏赐他良田万亩，他就在那个地方隐居，隐居的时候，每天就给穷苦的老百姓治病，他治病，分文不收，治好病之后，你去我房子旁边种棵杏树，重症的话种五棵，轻症中种一棵。几年下来，外面的田里已经种满了万株杏树，形成了一片杏林。秋天杏树结出了杏果，他就修好一个谷仓，告诉周围的老百姓，你可以拿粮食过来换杏。本来杏仁和杏果都有一定的清肺化痰的功能，加上董奉神医的名号，大家都在传，吃了它，田里的杏子可以预防疫病。很快田里的杏子就被炒成了天价，一旦粮食都换不来一颗

新果，老百姓自然是消费不起，但是周围的达官贵人全都闻讯而来，用大量的粮食换购，很快，满满几个谷仓的粮食就有了。说到这，很多人都会说，董奉这人有点不讲医德，哄抬物价。但各位有所不知，疫病的源头其实是连年的饥荒。三国志对当时情况的记载仅六个字：岁大饥，人相食用。死的人多了，尸体又得不到妥善的处，甚至出现人吃人的现象，那自然会瘟疫横行。所以想从根上解决疫病，本质上就是在解决饥荒。果不其然，等荒年一来，董奉立即开仓放粮，救活了无数当地的老百姓。

所以性灵圣手的名号不胫而走。这不仅形容一个人高超的医术和崇高的医德，更重要的是在面对灾难时卓越的智慧。但是董奉做梦都想不到的是，他的智慧被传到了国外。这些外国人把救命于水火的杏树、杏林换成了郁金香，带来的也不再是杏林春暖，而是一场史无前例的大浩劫。

16 世纪末，奥斯曼、土耳其向荷兰出口了一种鲜花，叫做郁金香。作为海上马车夫的荷兰人当然没见过这种外邦奇花，一时间举国轰动。是那帮王公贵族，上头到不行，戴在头上别在身上，恨不得袜子里也塞两朵。一波种草下来，郁金香成了当时最有力的身份象征，上到皇宫贵族，下到平头百姓，都开始争着购买，于是很快价格被炒了上去。但是这种花有个问题，培育周期很长，于是大家转头开始炒郁金香的种子。当时市场有多疯狂，据说最贵的一朵郁金香价格可以买下阿姆斯特丹运河旁边的一整栋豪宅，风俗一点说，一朵花能在汤

臣一品、深圳湾一号换一个大平层，这种形式下，谁还会去工作？穷人、富人还是皇宫贵族，几乎都在掏空身价，倾家荡产投入其中，没想到来得如此快。不到一个月的时间，郁金香的价格跌到了和洋葱差不多，据说是头部家折现跑路了，造成了无数中小卖家全部抛售，市场直接崩盘，一朵花洗白了一个国家无数倾家荡产的人。瞬间醒悟过来，原来是那些骑在马背上的贵族设下的局，后世也称之为顶花。

前段时间有位大佬说，他们公司生产的电动汽车可以用比特币购买，一度引发了全球虚拟币的热潮，然后就没有然后了，马头上面顶着的花必然会在前进的颠簸中掉落下来，最终成为历史车轮下的一地鸡毛。你，悟了吗？

锁兽困天局

你回家就被人用刀架着，是你，你会怎么做？

一对新婚夫妇被四个持刀劫匪入室抢劫，夫妇条件不错，新娘子也是年轻漂亮，最终会是什么样的结局？今天就来和大家聊一聊千门 38 局当中的锁兽困天局。

咯噔一下，你心里一紧，你和你的妻子刚回到家，打开门，一股寒意扑面而来，一把冰冷的匕首架在了你的脖子上，粗犷的声音和急促的喘息声吓得你后背发凉，要命的话就别动，眼前是四个目露凶光的年轻人，你妻子也被吓得不轻，刚要叫出声来，就被其中一位用手捂住了嘴，勒住了脖子，瞬间没了声音。两人将你和你的妻子五花大绑分别关进了两个房间，带头的胖子来到你的跟前，先是一顿拳打脚踢，逼问你家中的钱财、银行卡的密码。其他三人则去了你妻子的房间，你本以为这只是单纯的劫财，直到你听见隔壁传来了妻子的惨叫声，你心如死灰，但你知道如果满盘抖出的话，

也不一定就能幸免于难，真不好说这四个人接下来还会做出什么事情来。于是你交代了家里的财物，拿出来两张银行卡，告诉头子，

一张里面没什么钱，另一张有刚刚发的工资，有 1 万多块钱。你放了我的爱人，我陪你们去取。你还在试探对方，听完了又是一顿疯狂的输出，直到你说出了银行卡的密码，胖一点的头子拿着卡就要出去取钱，喊了另一个小弟进来看着你，这人是这伙人中年纪最小的。你试图开导他，但并没卵用，你决定搏一搏，对这个小伙说道，你们老大是不是跟你们说卡里只有一万多，他并没有理你，反而给你几个大逼兜，他也是这么交代我，不允许让我和你们说真实的金额，不然就杀了我。其实卡里面。有 20 多万，你继续挣扎的说着，小伙还是半天不说话，你接着说，你们干的都是违法的事，为你们大哥卖命，他却独吞那么多，值得吗？你只要保证我的安全，我股票账户里面还有 50 多万，我单独给你，只求不伤害我和我的妻子，让你的同伙离开。话没说完，又是一顿毒打，并小声的让你赶紧给他转钱，这是你最后的希望。你跟小伙说，如果你不愿意配合我，你就是杀了我，我也不会说的。接着又是一顿疯狂的输出，后来这小弟出去了，你一个人被绑的紧紧的，浑身都是伤，听着隔壁传来妻子的惨叫，你也知道发生了什么，但是你没有一点点办法。没

过一会儿，这小弟带着另一个人一起进来，两人衣衫不整，满嘴的污言秽语，说，你要是再不说的话，就继续折磨你的妻子，你并未妥协并说道：如果你们不帮我，就是杀了我和我的妻子，也别想得到那 50 万，你们自己好好想想，你们老大 20 万拿走，说成 1 万，最后给你们几千块钱就打发了，这样的人，你们还能给他卖命？没说完，又是一顿毒打，甚至多次拿塑料袋套住你的头，让你窒息，让你徘徊于生死边缘。你深知如果全盘托出的话，真不知道是什么后果。不过你现在说的话就像一颗邪恶的种子，在两人的心里面慢慢的发芽。两人坐在床上讲了一会儿悄悄话，虽然不知道内容，但你也仿佛看到了希望，两人最终和你妥协，答应你，不再伤害你和你的老婆，并会劝说头子离开。这个时候，带头的胖子取钱回来，拿了 1 万块钱在手上炫耀着，并说，自己拿下 5000，剩下的给他们三个分。两个小弟的表情五味杂陈，只有那个在客厅里守着的乐开了花，几个人把钱一分带头的也并未要走的意思，这也印证了你的猜想是对的，这群人是心真的大，看见你家冰箱里有五花肉说肚子饿，让你给他们做饭去做红烧肉。客厅的小弟拿刀架着你，你生无可恋的切子肉，带头的和那两人进了你妻子的房间，你妻子就嘟囔着，50 多万你们四个人一人可以有十几万，拿点钱做点正事，只要不杀害我们，我们绝不会报警。这个小弟一听，什么 50 万，不是只有 1 万吗？你继续说到，他们三个就是进去商量要不要告诉你，

让我不要跟你提钱的事。这位小弟听了越想越不对，拿着刀把就是给你几下，转身走向了卧室，准备去问个究竟。你感觉机会来了，你拿起菜刀朝小弟挥去，手起刀落，小弟应声倒地。你摸着小弟的手机，瞬间报了警，然后火速的来到妻子的房间门口，房门关着，里面传来了妻子的惨叫声，你拿着菜刀一脚踹门进去，胖子被吓得一下滚下床来，见到妻子的惨状，你也顾不得多说。用刀对着那俩人，你们外面的那位兄弟，我已经替你们收拾了，现在就剩下他了，把手机给我，我把 50 万转给你俩，你俩把他搞定了，拿了钱快走吧，如果这样都不行的话，我就只能跟你们拼命了。你挥了挥手中带血的菜刀，指了指胖子，三人懵逼，六目相对，开始骂骂咧咧起来。你一直催促手机给我，马上给你们转钱。其中一位小弟，从带

头胖子衣服里掏出手机，可还没等你接过来，带头的胖子就冲了过来，你们四个人扭打在了一起，你马上给妻子使了使眼色，妻子趁

乱跑出了房间。不知道过了多久，帽子叔叔终于来了，拿下了这堆 恶魔，这就是锁兽困天局的例子。

如果没有听懂的话，我给大家讲一个寓言故事，说森林里面有一头百岁犀牛，力大无比，传说，谁能战胜它，谁就能成为森林之王。于是，虎王派了他的四个儿子前往。当见到犀牛的那一刻，老虎们都惊呆了，犀牛已经垂垂老矣，骨瘦如柴，和传闻中的一点也不一样，四只老虎毫不费力就给犀牛给制服了，就在他们要痛下杀手的时候，犀牛突然仰天长啸，你们真觉得你们真正要战胜的是我吗？森林里面只有一个王，你们这里有四个人，你们当真以为当年你们的父亲是战胜我之后才当上的王吗？其实，他是杀死了他的其他几个兄弟，不然早在你父亲上位之前，我就应该已经死了，你们说是吗？这就是锁兽困天，做局罗局在于制造内部矛盾，转移矛盾

你想过没有，如果有人大张旗鼓的追你的女朋友，即使你的女朋友置之不理，你们之间还是会产生矛盾，本来平衡的关系开始逐渐失衡，如果有人明目张胆的挖你的员工，即使他拒绝了，你以后也不敢再重用他了。猜疑一旦产生。关系必将走向灭亡。

腾龙毁穴局

腾龙毁穴局，又名围魏救赵。提到围魏救赵这个历史典故，想来应该是家喻户晓。只用围攻魏国的方法救援赵国，是一种声东击西的解围战术，后者袭击敌人后方，以迫使进攻之敌撤退的战术。

典故中的两位主人公孙臆与庞涓师出同门。孙臆据传是孙武的后人，与庞涓一样都是师从鬼谷子。后来众所周知，孙臆被庞涓暗算成了残疾人，同门师兄弟反目成仇。庞涓当时位高权重，孙臆却是被其毒害到苟延残喘的地方。一个残疾人如何向强敌复仇？这就不得不提到战国时期两次著名的战役，桂陵之战和马陵之战。两次战役孙臆都是用的同一种战略。

你庞涓不是要攻打赵国吗？那我就直接打到你的魏国老巢。看你是想攻占敌国，还是想被偷家？历史的进程表明，庞涓是不想被偷家的，所以他两次都不得不放弃即将获得的巨大战果，转而回首老巢。整个作战过程中，庞涓的心理都被孙臆拿捏得死死的，或许是基于师出同门的了解，也或许是孙臆被庞涓暗算以后的痛定思痛。孙臆极为清醒的一步一步让曾经的同门师兄落入自己亲手为他布置的死局之中，最后终于得偿所愿，成功实现复仇。

需要说明的是，在桂陵之战前，邯郸城已经被庞涓攻破，所谓围魏救赵，严格说其实并没有救成赵，但齐国的战略目的已经达到，魏军因为紧急回援大梁而无力对新收之地进行有效占领，等于是魏国忙活三年，最终什么都没得到。相反，赵国人在得到齐国援救的消息后，士气大振。他们的拼死抵抗最大限度的消耗了魏军的实力，把魏军拖成了一支疲惫之师，庞涓也不是傻子，但是他两次都被孙臆用围魏救赵的战略拿捏。为什么会这样呢？

因此，在马陵之战中，有些细节值得一提。在回撤的过程中，孙臆要求将士们在每次扎营时都要减少军灶的数量。史书上记载，魏军发现齐军的灶坑数量从头一天的10万个捡到次日5万个，继而又减至3万个，由此便进一步让庞涓相信齐军真的是在溃败。孙臆用士兵减灶的细节又使庞涓以为胜卷在握，大局已定，目的还是为了诱敌深入。孙臆抓准了魏王和庞涓的思维惯性，用必攻不守的原则击垮了魏国，强敌离老巢越远，救援的可能性就越低，同样被干

掉的概率就越高。孙臆在佯攻与佯退之间灵活变换，在他的有意牵制下，活活把庞涓给秀死了。强敌待在巢穴里，是没有办法可以轻松干掉他的，最好的方法就是让他离开巢穴，而后实现诱杀。可见 围魏救赵的本质是避实就虚，出其不意，乘其不备，腾龙毁穴的字面意思也是让强龙不备，让其不得不飞走，而后毁掉他的巢穴。

这个局的核心是必攻不守的原则，这一点在象棋中的将军超车上面体现得淋漓尽致。话说腾龙毁穴这种操作，在王者荣耀英雄联盟这种团队竞技游戏是不是叫放风筝？

挑官为公局

千门 38 局中有一个很邪门的局，据说任何人一辈子只能用一次，当年三国第一猛将吕布就是因为多用了几次，不仅身首异处，而且遗臭万年，这个局叫做挑官为公局。

但是当我看完之后，我觉得另外一个名字更适合，这是我们都听过的以父之名。小时候看三国，有个事情一直想不明白，为什么那么多英雄豪杰都喜欢跟着刘备混，他一个知草鞋的凭什么能在这乱世当中凑齐五虎上将外加卧龙凤雏，我小时候吃干脆面都没有凑那么齐过，他凭什么？说白了，他凭的就是他汉皇后裔的抬头，他非要说他爹是汉朝皇室。在那个没有身份证和DNA鉴定的年代，只要有一个信，就会有第二个人。关羽、张飞也不傻，承认大哥是汉皇后裔，我们剿匪平乱的旗号不就打响了，乱世豪杰的人设不就立住了相他？的人越来越多。有一天，刘皇叔良心发现，想承认自己吹牛逼估计都没有机会了。换句话说，诸葛亮、庞统那么聪明的人，难道看不出这个身份，经不起推敲吗？不过说句实话，那个时候真的假的已经不重要。

无独有偶，清朝时期有个叫洪秀全的油腻中年人，非要说是上帝的第二个儿子，还成立了一个山寨版的基督教，叫拜上帝教。谎话编得十分狗血，但架不住有人信啊，而且信的人还越来越多。太平天国运动造成中国近 1 亿人口损失，相当于一战和二战伤亡的总和。这样一场人间浩劫，居然是这样一个狗血的噱

头引起的，
真是让后世啼笑皆非。

挑官为公局的作局逻辑其实超级简单，两个字就可以概括认爹。认爹又分两种，一种是单向的，比如刘备说自己是汉皇后裔，洪

秀全说自己是上帝的第二个儿子，这属于单向的，我认你当爹，不关你的事。第二种是双向的，比如吕布认董卓当义父，高启强任太叔当干爹，这种双向奔赴要给改口费的，其实更适合我们这代人。我知道我这么说，很多高傲的年轻朋友要坐不住了，我们这代人做事凭能力，成功靠自己，卑躬屈膝，认贼作父的事情干不出来，你不要给我们灌输这些旧江湖的智慧，我们不需要。但是各位想过没有，这个社会的核心资源目前依旧掌握在 6070 后这帮人手里。我

就问你，岳云鹏不认郭德纲当师傅，能有今天的成就吗？小沈阳不

靠本山大树的提携能上春晚吗？高启强要是不靠工地上那一跪，能在金海只手遮天？自古平步青云一定有贵人相助，飞黄腾达也必定有人暗中提醒。但还是最初的那句话，这个局任何人一生只能用一次。大家设想一下，如果小岳岳出走，德云社会怎么样？高启强如果后面却认赵丽春当义父又会怎么样？如果乔丹巅峰期离开公牛，会不会还是篮球之神？如果关羽当年投降了曹操会不会还是今天义薄云天的关二爷？成功的路上拜个码头认个爹，没什么好丢人的，

但前提是忠诚。这就是挑官为公局，你悟了吗？

偷天换日局

你肯定听过但你却不知道的一个局，今天就给大家聊一聊这个机关算尽的偷天换日局。

传说这次发生在汉朝的一个故事，你是一个做教书生意的商人，凡是在你这里学过的孩子，科举考试成功率都会大大提高，你做的这个生意一度让你风光无限，赚的那是盆满钵满，全国上下都是你的学堂，你的周围都是达官权贵，对你都要忌惮三分。但由于你庞大的事业影响到了科举的公平，朝堂之上很少有没在你那里读过书的人，慢慢的国子监也发现了这个问题，这样不行啊，这样不是有钱的更有机会中科举，老百姓越来越没有机会，这样的话贫富差距越来越大，后果不堪设想。于是三年前朝廷一个重击，突然把你拉下的神坛，你全国上下大量的学堂轰然倒下，剩下为数不多的也只敢悄悄作你损失惨重暗吵自己运气不好，可就这些怎么难得倒你呢？你桃李满天下，资源了得。

后来你改做农贸市场生意，但依然没有放弃你的教育事业，只不过这一次你不再敢公然运作，没想到几年的时间，你再次证明了自己，又一次达到了人生高峰，做到了农贸市场行业的天花板。这还不算，你这几年在暗地里继续发展，曾经的旧业悄悄发展壮大，比起当年的规模有过之而无不及。因为你不能满足，你也不服输，你愿意铤而走险，你怀念曾经的辉煌，那行业可是刚需中的刚需，一本万利，但长时间这样悄悄暗地里也不行啊。于是你想了一招，你找了一个现目前最受欢迎，你受认可的侠客，他正义凛然，惩奸除恶，几乎没有人不认识他，让他用猛虎下山之势痛击揭发你那悄悄在运作的旧业，这一击可谓是惊天动地啊，由于你这么些年来在这学堂里面出去了无数的学生，同样也影响了无数的人，就因为这一个侠客揭发你的这件事，一时间唤醒了全民的情绪，因为这动了大量人的利益。这一次，有一半的民众在了你的这一边，唾弃这位惩奸除恶的侠客，可还有一半也同样痛批着你，可这效果远远没有达到你的预期，支持者和拥护者不应该是像预期一样一边倒的态势吗？一时间，你再次被推上了风口浪尖，如果这样持续下去，你将偷鸡不成蚀把米，付出无望，损失惨重。于是你立马启动了B计划。你让侠客急转直下，自毁正义的形象，塑造一个为了利益对老百姓

下手，对拥护者下手，无底线敛财的形象，在他们面前露出那所谓 正义背后的丑恶嘴脸。显然，这次你是对的，你成功转移了矛头， 改变了风向，并且随着时间越来越长，支持你的声音越来越大，对 你越来越有利。你不仅重获明星吸粉千万，铁仗着名声给曾经把你 拉下神坛的人施压，好像要准备迎接一场权力妥协的完美收官。

而你的小弟侠客此时也只能如落水狗一般低头认错，附和以延续你的热度。这就是偷天换日局，不仅沿用了三仙献鼎去转移矛盾 ，将主体与主体之间的矛盾转移到主体与傀儡之间的矛盾。最后干掉傀儡，万事大吉，还用了借棋换旗局，借了老百姓都希望自己孩子向上爬，过上好日子的事呢拉拢人心。其实，结果早已注定，众人不过只是一粒棋子罢了，你的孩子上得了上不了，在人家眼里也 只不过是一笔买卖而已。

危涯弯弓局

千门 38 局当中的杀人局，先生请您赴死，也是最近比较火的一个事件。关于订婚当天被妻子控诉强奸，先生至今入狱 100 多天，这是这一局的缩影。

今天就和大家聊一聊这个恶心的杀人局——危涯弯弓局。在古代，但凡你中了这一局，那么必死无疑，神仙都救不了你，放到现在，轻则身败名裂，重则搭上性命。

1000 年前的奥斯曼帝国，有个十分残暴的苏丹，名叫穆罕默德二世，他有两个儿子，大儿子从小体弱，上文不上武，小儿子天生神力，上武不上文，那两个儿子都有机会继承王位。彼时奥斯曼有一个特别奇葩的法律，叫做继位杀兄制度，也就是说要么你杀光所有的兄弟姐妹，然后上位。你上位以后杀光所有的兄弟姐妹，你要有本事把你老爹做了，那更是万众敬仰的英雄。也就是说，公开鼓励王子公主们武力夺嫡，其实也不奇怪，那个年代整个人类文明还停留在谁的权能运谁就是老大的这个阶段，不止奥斯曼，古罗马、古希腊、埃及这些文明当时也是无比崇尚武力的。但即便如此，手无缚鸡之力的大儿子也凭据两句话就做掉了这个时候对自己威胁最大的弟弟，最后成功继位，他用的就是今天我们要讲的危涯弯弓局。

当时的局势是，小儿子是奥斯曼第一勇士，兼任 30 万进军教头级国防部长，而大儿子只是一个普通的谋士，可能连参谋长都算不上。所以无论是威望、头衔，还是在国内老百姓心中的地位，弟弟都完爆哥哥。然后弟弟还特别会讨老爸的欢心。每天早晨，他都会带着士兵在国王老爹的寝宫外面的山崖上操练。国王睡醒了，一推开窗户，就能看到小儿子和一众士兵英姿飒爽的身影，心里甚是满意。当然，哥哥也不会坐以待毙。有一天，哥哥送了国王一把精美的弓箭，然后他跟他老爸说，在遥远的东方，有个叫成吉思汗的少年正在骑着马拉着弓开疆拓土，大杀四方。他爹看了非常喜欢，于是把这把弓挂在了案头。结果小儿子看到了，开始揣摩圣意，老爹应该是想让我惊变射术，之后为他征战沙场。于是每天早上的操练变成了士兵们人手一把弓，在山崖上练习射术。他不知道，这正中哥哥的圈套。一天早上，穆罕默德阿尔斯正在窗前看着小儿子练

兵，大儿子突然跑进来，一把把老爹从窗口拉开，然后喘着粗气跟他老爹说，你站在窗口多危险，万一弟弟一不小心一箭射过来，那该怎么办？就算这一箭你躲过去了，如果所有的士兵万箭齐发，你躲得过去吗？就这一句话，多疑残暴的穆罕默德二世直接以谋逆罪把小儿子连同所有训练的士兵一同处死了。临行前，小儿子百口莫辩，他不知道怎么证明自己没有不诚之心，不知道怎么证明自己只是在山崖上操练兵马。

这就是危涯弯弓局的由来。这个局一旦你不小心掉进去，那么百口莫辩，因为这就是一个没有证据的陷阱。这个世界上有证容易，无证却无比艰难。比如说你可以证明你去过北京，机票的订单、酒店的订单、故宫的门票、长城上的合影都可以，但是你说你要怎么证明你没有去过北京呢？这就没有办法了，历史上诸多名人，比如说韩信、岳飞、蔡瑁、张云，明朝的蓝玉胡惟庸都是死在此局之下，无一幸免，无一例外。

当然这个杀人局在如今这个时代也是屡见不鲜。不久前，有对新婚夫妇在订婚当晚春宵一刻之后，因为男方未将女方的姓名加入房本，女方索性将老公送进了号子，控诉老公结婚当晚强迫自己发生关系。目前事情，已经过去了100多天，后续会有什么样的结果还真不好说，但是请先生赴死这个梗或得是真不得了。这一句，你知道你是清白的，周围的人知道你是清白的，害你的人更加知道你是清白，甚至审判你的人也知道你是清白，但是你自己就是没有办法，只有一个机会，就是让做局者为你举证，还你清白，就等于让加害你的人来救你。

所以我们要时刻谨记，君子不立于危墙之下。

一笑倾城局

千门 38 局当中有一个女色局叫做一笑倾城局，当年美国对日本 韩国也用了这一招。

在古代，无数的帝王豪杰也因为此举而身死国灭。这一招一度 让日韩的男性失去了血性和战斗力，影响极其深远，甚至都波及到 了我们。再厉害的男性， 一旦陷入此局，多半也是一失足成千古恨 的惨烈下场。

不知道大家有没有听过去雄计划，今天给大家聊一聊这个杀人 不见血的女人刀， 一笑倾城局，一笑倾城局这个典故，历史上有一 大堆，比如说周幽王为美人褒博一笑，烽火戏诸侯，间接导致了西 周的覆灭，三国第一猛将吕布因为经常和貂蝉玩耍，导致身体虚弱，延误战绩，被曹操生擒，落得杀身殒命的下场。 一骑红尘妃子笑，无人知是荔枝来，唐玄宗李隆基的色令之昏也最终引发了安史之 乱。大唐由盛转衰，夏末亡于媚喜，殷商亡于妲己，西周亡于褒姒。史书把红颜定为祸水。自古以来，女性的好恶决定了男性的取舍，女性的审美观决定了男性的价值观。我记得最近很火的俞敏洪老 师说过一句话，如果女生选择配偶的标准是这个男人会不会背唐诗，那么全国的男人都会跑去熟读唐诗，但如果女性择偶的标准是这个男的有没有钱，那么估计所有的男人都会跑去不择手段的去赚钱，不管你贵为天府还是贩夫走卒，只要你是个男的，你就逃不出被 女性价值观所统治的命运，这就是一笑倾城局的作局思路。

于是，那帮爱动歪脑筋的美国政治家都在想，如果一个国家的 女性评判男性标准是这个男的像不像个女人，那你说这个国家的男 的会不会统统变成娘炮？二战以后，虽然日本已经被美国打服了， 心甘情愿的给他当小弟，但是美国还是不放心，你说这个国家的男 人崇尚的是武士道精神，动不动就要拔刀拼命，输了还要剖腹啥的，太吓人了，有什么办法能让这些男的怂一点温顺一点，别那么重 的戾气。于是，美国想了个

损招，他们控制了日本的一家娱乐公司，名为杰尼斯事务所，然后通过娱乐资讯、报刊杂志给日本的女性洗脑，力捧那些留着长发，长相中性、白净瘦弱的男性偶像。一时间，这种病态的娘炮审美成为了市场的主流。上面说过了，女性的

审美决定了男性的价值观，于是日本青年男性开始纷纷效仿，留长发、化妆、穿紧身裤，这种娘文化渐渐传到了韩国乃至整个东南亚。直至今日，看看美国推崇的那些男明星，依旧是硬汉猛男形象。反观我们这些偶像练习生，恕我直言，千百年来，我们东方男性都陷入了一个深深的误区，就是主动去迎合女性的评价标准，内化他们的价值观来要求我们自己，这是最吃力不讨好的方法。要知道，女性都有慕强的天性，而迎合的本质是示弱。所以你会看到那些所谓的纯爱战士，挖空心思掏空钱包，依旧换不来女神的芳心，而渣男海王他们无论怎么作怎么玩，身边的伴侣依然前赴后继。

我曾经看过一个调查题，绝大多数女生心中那个念念不忘的男生，都不是自己心中曾经的白马王子的形象，可能这个人不高不帅，甚至又丑又穷，但就是忘不掉。而大多数女生最后嫁的那个男生，也多半并不符合自己最初的择偶标准。

一笑倾城局，其实从头到尾就是一个彻底的骗局，就好像当初我兴致冲冲的跑去买房，又是认筹，又是排队又是办卡，最后还抢不到，有的还限购，还要交五年的社保，还要要本地的户口，各种卡脖子的限制。然后最近卖房销售的电话真的是太多了，这里七折，那里五折，这里零首付，那里付首付，你不用付首付，给我办个按揭，我倒给你钱。

移星换斗局

千门 38 局当中一局，秦始皇用了以后，奠定日后一统天下的局面，这一局大洋彼岸的漂亮国也是玩的不亦乐乎，你的上司，你的兄弟也许也曾对你用过，今天我们就来聊一聊千门 38 局中的移星换斗局。

移星换斗又名斗转星移，在道家卜卦也经常用到，包括转工法、拆田法、添加法，字面意思其实原理都差不多。有人知道历史上的吕不韦是怎么死的吗？史书上写吕不韦的死，就那么简单几句话，死的也太简单了吧，秦始皇一封信，吕不韦就吓得自杀了。吕不韦又那么胆小吗？显然不是。史料记载，吕不韦是当时的大商人，

他往来各地，以低价买进，在高价卖出，积累了千金的家产。吕不韦与囤积居奇的方式收割了富可敌国的财富，让他仍然不满足，因为他在敛财这个领域达到了上限，他又开始打起了猎国的小心思，

将滴水滚珠局在 2000 年前就玩到了极致，一样是用了四步就把秦始皇的父亲扶上了王位。

看过的想想就懂了。吕不韦是中国历史上的一个奇人，他的谋略和口才都是中国历史人物中的顶流，他凭一己之力和他那三寸不烂之舌，促成了自己终身的荣华富贵。试问这样的人能是胆小之人吗？反之，说他是胆大包天也不为过。那么当时不过 20 多岁的秦始皇，又是怎么把这个权倾朝野还是自己仲父的吕不韦一步步置于死地的呢？

从吕不韦的实施过程中，可以发现，秦始皇的布局也是分为四步走的。第一步，以嫪毐为首的叛乱集团为引，顺势罢免吕不韦的相国之位。第二步，把吕不韦遣出京城，让其从哪来就回哪去。第三，下逐客令，把吕不韦所有的宾客都驱逐出境，并将吕不韦全族流放到蜀地，毒杀吕不韦。第四，在其死后，又借李斯的僭逐客书的舆论引导，把嫪毐和吕不韦的门客全都召回京城。这就是移星换斗局的由来，让功高震主

的吕不韦从权力的核心城，通过转攻、拆田等计策，一步步剥离到权力的外围层，最后斩草除根。至此，所谓秦国的天下皆信旅变成了秦国的天下皆信秦始皇，正式开始了完

全掌控秦国的权力，解除了自身日后成为傀儡的危机，也拉开了秦国一统天下的序幕。

如果说滴水滚珠局的本质是挖坑，三仙还鼎的本质是挑拨，那么移星换斗局的本质就是孤立剥离，让强势个体的存在被孤立成弱勢的卡拉米，大洋彼岸的漂亮国也无数次用此手段使得对手们抓耳挠腮，日渐衰弱。最近打得火热的乌克兰貌似也有此局的影子，话题敏感，就不过多赘述。

阴侵阳道局

千门 38 局当中一个阴险的搞钱手段叫做阴侵阳道局。那这个局 有多阴呢？

最近的医疗反腐，美国的苹果微软德国的奔驰宝马日本的索尼韩国的三星都是靠着这一手段原地起飞，全球捞金。即使到今天，还有 无数的渣男奸商都在沿用这一个阴招。

阴侵阳道局，这个名字出自我国东晋时期的一本神话小说，叫做《搜神记》传说，在古代的官道上面，经常闹鬼， 一堆鬼魅魍魉得空就出来 骚扰附近的居民和路过的书生。于是老百姓就请来了英叔和他的徒弟帮忙抓鬼驱魔人团队。 一行两人，一师傅，一个徒弟，都穿着道袍，

背着宝剑，穿着漏风的洞洞鞋，看上去很专业的样子。到了现场，师傅，我先是召唤了天眼，到处看了一遍，发现闹事的都是一帮刚毕业的小 鬼法力都很弱，于是就给徒弟使了个眼色。意思呢就是这种小卡拉咪，就给你练手算了，徒弟也心领神会立马开始拔剑念咒驱魔。要说 这帮鬼，还真的是不经打不到一盏茶的功夫，全部给徒弟收拾，唯一逃 跑的呢，路上还遇到了一个叫宋定伯的少年，被骗到了集市上。当羊 给卖。这一段就是我们初中课本里面最著名的宋定伯捉鬼，师徒二 人收工以后回到住处。师傅问，你今天斩杀了多少鬼怪，徒弟回答说， 七七四十九个。师傅又问。那么之后呢，徒弟回答道，肃清亡灵以后， 又在四个关键的方位贴死上了符咒，并且泼了公鸡血杀了童子尿，这 些鬼怪，一百年以内都别想再出来祸害人间了。师傅叹了一口气，说， 你把他们都灭了。那以后我们吃什么？徒弟一脸狐疑，师傅接着说，知 道你为什么成不了顶级的驱魔人？干我们这一行，有个行规，如果有十 个鬼，你最多除去二三，如果有五个鬼，你最多除去一二，如果只有一个鬼，你只要打发他走就可以了。你这样一下子把他们都消灭了，他 们不再出去作乱，我们不就失业了吗？

我记得当年越国大夫范蠡在临死前说过一句话，飞鸟尽，良弓藏， 狡兔死，走狗烹。如似就是这个道理，最近的医疗反腐，我个人觉得 西医就是师傅，中医就是徒弟。大家有意见吗？美国加州利弗摩尔有一个消防局，里面有一个灯泡。这个灯泡从一九零一年至今一直还亮 着亮了，整整一百二十年生产。这个灯泡的谢尔比公司，就是因为他们 生产的灯泡质量太好，所以在一九二五年倒闭了。在此之后，美国

五大灯泡厂商组成了一个价格联盟，叫做太阳神。其中一条最重要规定，就是所有厂商的灯泡的寿命均不能超过一千个小时，消费者就不得不每隔一段时间换一次灯泡，那么五大厂商就可以有源源不断的钱赚。

说到这里，你就知道为什么有的手机品牌新款一出，老款立马就开始卡，为什么你的手机电池一两年以后就变得极其不耐用，为什么你花大价钱买来的充电线老是用不了多久就坏了，为什么汽车把原本强度很高的铝合金悬挂换成了铁的，为什么你的车火花塞老是坏，开着开着就开始烧机油。如果屏幕前有女性观众应该体会更深。你用的护肤品只要一停，是不是立马就会出现各种皮肤问题，你用的护发素是不是一旦不用头发，立马开始干枯分叉。我记得有一个药企的老板说过，好药可不是好商品，那种一吃就好，一停就复发的药才是好商品。不过这个人好像已经被抓进去了好多年了。

阴侵阳道局的做局逻辑就是帮你解决需求的同时，留下新的需求。要知道，在商业活动中有问题才有需求，有需求才有利润。凡是喜欢做到一百分的，大多都是科学家。凡是喜欢做到六十分的，都是商人。我记得前段时间有个梗，说渣男的钱都是给女生看的，舔狗的钱才是给女生花的。前者是在制造需求，只要需求还在关系，就一直在，而后者一上来就不遗余力的满足需求需求。一旦满足了，那么请问你存在的意义是什么呢？

饮糙亦醉局

自古入局者，很少有人活着出来，这个局叫做饮糙亦醉局，名字听着很普通，但杀伤力极强。

在日本被闺蜜坑死的江歌，在美国被变态学长杀人分尸的章颖莹，还有前几天和泰坦尼克号一起葬身海底的几位亿万富豪，都是因为深陷此局，最终失去了生命，我今天就把这个做局的逻辑讲出来，不是教大家怎么去害人！而是给各位提个醒，防范于未然。

古代有一个猎人，带着妻儿隐居在小山村里，他的射术高超身手敏捷，每次进山必定满载而归，村子里面的村民也特别的淳朴，彼此互相帮助，其乐融融，一副世外桃源般的景象，猎人经常带着村子的青壮年进山狩猎，还带着村民们一起做起皮子生意，大家一天天的富了起来，不过意外就是来的那么突然，一天晚上村子面进来了一伙山贼，他们挨家挨户的收刮钱财，这伙土匪一脚踢开了猎人家得房子，踢开人家房门的时候，她们一家正好在吃饭，土匪的领头一眼就看上了猎人的妻子，想要图谋不轨，就在这伙人一脸猥琐，一步步靠近的时候，猎人突然一头扎在桌子上睡着了，任由这伙人凌辱他的妻子，洗劫他的财务，屋外站满了看热闹得村民。这些村民都是猎人曾经帮助过得村民，但在这个时候没有一个人敢站出来出手相助，他们就站在这里，这么看着，只有猎人的儿子在一个劲的哭，其中一个土匪见状拔出钢刀手起刀落孩子便再也没有了声音，猎人从头到尾令人始终趴在桌子上，一动不动，窗外的村民都以为他喝多了，不然平时如此血性的一个汉子，怎么可能看着恶

人侮辱妻子杀子，但是只有他绝望的妻子知道他今天根本就没有喝酒，只是在吃饭的时候喝了一碗米，他这就是饮糙亦醉局的典故。

可能有人要问了，那后来怎么样？后来的女人，在水井里面投下剧毒一大半村民中毒而死，而之后的一天深夜她一把火点燃了木屋，夫妻二人双双葬身火海之中，原本的世外桃源顷刻化作人间炼狱。

饮糙亦醉局就是告诉你，生死时刻就是你最信任都有可能袖手旁观。陌生的环境下，任何不可能的人都有可能成为灾难的始作俑者，前几天在海底得泰坦尼克号内部结构曝光之后，很多人十分疑惑，这么简陋的潜艇，这么垃圾的设备，来控制潜艇沉浮的居然是一个 30 块钱的游戏手柄，这些富豪难道完全意识不到危险？这就是杀人无形。在遇难者当中，我记得有一个英国人是坐飞机生意的，他大概认为每个人都会跟自己设计飞机一样，安全放在首位，不可能会有人把这么多人的生命当儿戏，不可能 25 万美金一张的票就是一种垃圾设备，老板都亲自登场，更不可能会有什么问题那么多不可能因素，但是潜艇还是爆炸了，就像猎人的妻子始终总觉得相濡以沫的丈夫，不可能见死不救，平时里古道热肠的乡亲的，不可能袖手旁观，但事实就是如此残酷，当你认为不可能得事情，那一刻大概率不是奇迹而是浩劫。

请大家一定要记住我下面说的话，当你去到一个新的环境下，或者你的生存环境发生了骤变的时候，一定要对身边的人的道德水

平，行为尺度和恶意重新评估。我想江歌豁出命出去救刘暖曦的时

候，她一定认为她也会像自己一样，奋不顾身得，它们曾经是无话不谈的闺蜜，异国他乡，互相支持，互相依靠，谁曾想后者会毫不犹豫的关上江歌求生的大门。当章雪莹学长的黑色小轿车的时候，他也一定觉得应该和国内一样，光天化日又是一个学校的同学彼此无冤无仇，对方怎么可能不对自己痛下杀手。

这种不可能思维让你们低估了这个世界的恶意，而这种误判往往都是误判得，这里讲句题外话，（关注千门书刊’v19978448361）获取书籍 v:juexue8866 ）最近电影《消失的她》很火。也引来了不少人得吐槽。电影情节过于阴暗，会挑拨伴侣关系，教唆男女对立，还是要相信这个世界上好人多，相信人性本善，其实人性从来没有单纯的善与恶，美与丑，之所以人心和太阳一样不可直视，是因为他善变，佛曰：一念成佛，一念成魔。天堂和地狱都在你我的 一念之间，这世间有多少人杀伐掠夺之时又心存善意？普度众生之际，却还满怀私欲？就问你对吗？

饮糙亦醉局的破局之法在于放下助人情结，同时不要奢望任何人会出手相诸，谁帮你你就种了谁的因？你帮谁你就接了谁的果，佛教中讲的施与受，本质上讲得就是命运的交替。原本死在日本得是刘暖曦，原本葬身海底得应该是泰坦号的老板，如果猎人不教授村民经商，小山村一直贫穷下去，也许就不会引来打家窃舍得土匪，如果章莹颖拒绝校友看似好心得帮助，就不会坐上那辆通向地狱得小车，冷漠是一件铠甲，当之后你行走江湖，跟这个残酷世界打的不亦乐乎得时候，别忘了这幅铠甲，会永远保护你得周全！

造劫乘势局

今天咱们聊一个特别阴的搞钱手段，这个局有多阴？就是做局的人他是阴的，完事以后入局的人还要感谢做局的人，不过不是什么干净的钱，即使是现在的你，也很有可能深陷此局，这个局叫做 造劫乘势局。

各位看官老爷们如果不是急着拿钱救命的，那今天的内容当故事听听就好了。古代的考生进京堂考都要经过一个叫平安镇的地方，这个地方有个穷裁缝，靠着给人缝缝补补过是日子很艰辛，世逢 日下，赚钱越来越难，于是这个穷裁缝就开始动起了歪脑筋，他在 自己裁缝铺周围挖了几个半米的深坑，坑里放了一些树枝和碎石，

那个时候，又没有路灯，很多考生对路不熟，难免就会掉到坑里，树枝划破了衣服，树枝划破了鞋袜，那这个时候看到不远处还亮着油灯的裁缝铺，那这生意不就上门了吗？靠着这个损招，穷裁缝的生意，肉眼可见般的好起来。一天，一个江湖郎中找到了裁缝，跟他说，你跟人缝一次补一次也就两文钱，心黑一点的话，你收个五文，一个月下来也没有多少，但如果你把这个坑再挖的深一点，摔下去的人不只是衣物破损那么简单，怎么着也给断条胳膊，断条腿的话，我再给人正骨疗伤，人家再买点跌打损伤的药，一个人至少也赚个50文钱，赚到钱了给你分一半，说干就干，黑心小诊所就这么开起来了，两个人的黑心钱赚的是盆满钵满。这个时候，小镇上来了个卖棺材搞殡葬的商人，也找到了裁缝他们家，他说，你把这一个坑再挖深一点。摔下去的人非死即伤，伤到了你们，撞死了的我来一口棺材，五两白银，分你们一半。就这样，一条专门针对过路考生的黑色产业链诞生了。

坊间传闻，很难有人能平平安安的走出平安镇。于是，镇子附近多了很多租马车的，声称，租了我们的马车，保你一路平安，不过要十两白银。当然，这背后的老板肯定还是穷裁缝那帮人。这就是造劫趁势局的由来，逻辑一目了然，人为的制造劫难，然后借机生财。在平安镇的恶名之下，进京赶考的考生数量逐年下降，即使进京的也会不惜绕很远的路来躲避平安镇。

这就让我想起了最近看到的一个上亿播放量的提问，为什么现在很多年轻人都不愿意结婚生孩子了？有个网友的高端回答说，， 结个婚，彩礼是劫，买房是劫，孩子的奶粉教育都是，我结个婚， 下半辈子啥也别干了，光渡劫了。为什么老一辈的人结婚没那么多 的硬性要求，而现在却多了那么多让人非死即伤的大坑呢？这又是 谁挖的呢？其实很好辨别，当你伤筋动骨的时候，看看是谁在大发 横财，大概率就知道了。

前两年看国际新闻，看到了一个十分揪心的一幕，乌克兰国内 一个小伙子，目测也就十八九岁，刚成年的样子，就被强行征兵拉 上前线，等待他的是什麼？不用多说了，大家都能想得到。他哭着 喊着想回家的画面，被人强行塞进车里的画面，汽车疾驰而去的画 面，在我脑中挥之不去，他甚至都没有时间回去和他妈妈说一声。 可能到战死的那一刻，他都不知道打这场仗到底是为了什麼，不知 道自己的生命只不过是 大洋彼岸几个素未谋面的野心家拿来牟利的 炮灰而已。现在看来，那个号称民主自由的美丽国度，说白了就是 那个在路上挖坑，然后打着保你平安的旗号把马车高价租给你的穷 裁缝。

寒门诡将

本人定位一个奸商，

商人=凡是都可以商量的人，遇事等价交换是基本原则。

奸=见路不走、见死不救、有病不治

见路不走=别人都在追红利，我为追红利的服务。别人做抖音，我做淘宝承接别人未满足的需求。

见死不救=别人不付费咱不救，马路的老太太咱不扶。

有病不治=别人说错话了咱不提醒，因为谁提醒就是谁错。

1. 【寒门诡将-----天地不仁局】

2. 【寒门诡将-----借势造仙局】

3. 【寒门诡将-----请君献策局】

4. 【寒门诡将———无为铸心局】

5. 【寒门诡将-----出师造名局】
6. 【寒门诡将-----阴计阳恩局】
7. 【寒门诡将-----天轮绞杀局】
8. 【寒门诡将-----善言诛心局】
9. 【寒门诡将-----引燕南飞局】
10. 【寒门诡将-----云梦楼阁局】
11. 【寒门诡将-----天伦转昆局】
12. 【寒门诡将-----造货捞金】

寒门诡将-----天地不仁局

在寒门诡将中有一个天局，叫天地不仁局，此局自古以来，想要破开的人很多，但真正能够破开的人却寥寥无几。

因为这不是一个与人斗的局，而是与天斗的局，而与天斗，其乐无穷。

此局的由来呢？说是在一个养鸡场里面有一只鸡，这只鸡呢，之前和其他鸡一样，每天就是吃饭下蛋，过的是不亦乐乎。而突然有一天呢，这只鸡觉醒了，他会自己说，我是谁？我在哪儿？我每天吃饭下蛋的意义又是啥？而这个鸡场外面又有啥？

因此，对于这只鸡来说，在他没有觉醒之前，它是吃饭饭香，下蛋有劲儿，过的是不亦乐乎，而觉醒之后呢，饭也不香了，但也下得没劲了，只是觉得这一切好没有意义啊，但没有意义却改变不了什么，且每天依然也要干这些重复且没有意义的事儿，因此，这只鸡迷茫了，彷徨了，也再也不像之前那样不亦乐乎了。这就是天地不仁局。

此局的底层逻辑呢，其实大家也很清楚了，就是当我们知道天地不仁，以万物为刍狗的时候，也就是理解在于天地而言，我们只是刍狗，没有意义，都是过客，过往云烟而已。

而也就在这个时候，也就意味着我们已经觉醒了，而觉醒的同时呢，也进入了这个天地不忍局，那么此局的威力有多大呢？

也很显然，在这个集体觉醒的时代里，很多觉醒的年轻人不知道如何破局，因此都选择了躺平，而同样也包括对面的你，如果你迷茫彷徨，做事提不起来劲儿，不知道如何是懂，也是觉醒之后的后遗症没有消除，也就是入了这个天地不忍局，却不知道该如何破开这个局。

而接下来的内容，也很显然就是我们如何破开这个局呢？而如何破开这个局，其实我们开头的时候已经说了，这是一个天局，一个要与天斗的局，而你接下来准备好了吗？准备好和这个天斗上一斗了吗？而如果说你准备好了，你此刻是什么心情，有什么感受呢？

有没有内心有然生出来一种微妙的力量，一种在战斗来临前的快感和喜悦感，而如果说你有的话，那么恭喜你，你已经破开一半了，因为此局的破局法门就是我们伟人说的一句话，与天斗其乐无穷，而与天斗，其乐无穷在这里所体现的就是对于天地而言，我们的人生确实没有意义，但对于我们而言，我们却可以为自己短暂且悲壮的人生赋予意义。而如何赋予？

我个人的观点是，如何赋予其实并不难，甚至来说很简单。而难的是我们即使知道了人生的无意义，内心却无法接纳这个事实。因为当一

个人彻底接纳人生的无意义时，其本质是要去拥抱孤独，而大多数人是拥有不了这玩意儿的。

我相信体会的人都知道拥抱的过程中心有多久，但同样，一旦拥抱成功，既可以享受孤独，而享受的表现呢，就是一个人能够静静的看本书，喝杯茶，也或者是看到路边的花花草草，都是喜乐的。因此说，当一个人彻底接纳人生的无意义时，也就意味着可以享受孤独了。

而在这个过程中呢，你会不知不觉的会发现，你不管做任何事儿，都可以为这件事儿赋予意义，哪怕是创业失败，你也可以为他赋予成长的意义。因此富裕义的前提还是彻底破开这个天地不人居，也就是彻底接纳人生的无意义，而彻底接纳后呢，如何富一级？我也局个例子，就比如说我现在给大家讲短视频又有啥意义呢？

那么在这里有人可能会说，你就是为了搞流量，为了搞钱。当然了，我不能说我没有这种需求，我也和大家一样，都是属于需要挣钱，吃饭不吃饭都会饿肚子的人，但同时呢，我除了这个需求外，我也非常享受这件事情的过程，也就是这件事情本身的意义。

比如说我每次看到一些感谢我的私心，我就会很开心，因为他正了我的初心，证了我能够帮助别人这个意义的真实存在，所以我在做的过程中，不管是写文案还是拍视频，我都会很享受这个过程。

而当然，在这个过程中也会遇到很多 bug 的，只不过正是因为我有了这个意义，我能够抵消这一切。

比如说他骂的对，我会感谢他，因为他鞭策了我的成长，而同样的，如果他无厘头的骂，我也不会生气，因为我不和傻子论高低。所以意义的本身就在于你为这件事赋予了什么意义。

比如说我为这件事赋予的意义是我要帮助更多人突破思维和成长的瓶颈，而你能看到这里也证明了这个意义的真实存在，所以这就是我短暂且悲壮的人生所能够创造的意义。

而如果说我的这个意义对你有帮助，点个关注，点个赞呗。而最后我们总结一下，人生的意义大概分为六个阶段，每个阶段呢，都代表一种状态，

第一个阶段，是无意识，人生的意义，只有社会所驱使的意义，也就是还没觉醒，

第二个阶段，是寻找意义，也就是刚觉醒，而刚开始寻找人生意义的时候，在这个阶段人都是属于迷茫的状态，而接下来寻找一段时间，

自然会进入第三个阶段，叫无意义阶段。

而在这个阶段，人不仅迷茫，且有一丝丝的孤独感，而同样呢，这个阶段最难突破，且很多人一生都过不去，因为这是一个心不死道不生的一关，过了这一关就是属于破了天地不仁居，而破了之后，后面就舒服了。

就是到了第四个阶段，叫享受孤独的阶段，而享受孤独阶段待久了，自然也就进入第五个阶段，就是赋予意义的阶段。而最后呢，还有第六个阶段叫超脱意义，而超脱意义是啥我完全不知道，也完全理解不透，这个也有可能是一个更大的天局，在寒门诡将里面也没有这个解释，所以你认为超头意义是啥？另外，以上六个阶段，你目前处在什么阶段？

寒门诡将——借势造仙局

咱们华夏民族呢，有一条铁律，就是建国以后不许成仙了，所以寒门诡将中呢，借势走先局，从建国以后一直也就没有再现世过，而我们今天就聊聊这个寒门诡将中的借势造仙局，

到底是如何借势造仙的，而在说此局之前呢，我们大家都知道啊，就是在很早很早之前，我们人类呢，对自然界的现象都无法理解，比如说为啥下雨了，为啥刮风了，为啥地震了等等，就是理解不了的，这些东西呢，人们都称之为有神明在，所以在那个时候有风神，有雨神，反正就是各路神仙啥都有呗。而同时也很显然，老百姓很敬畏神明，而正是因为老百姓相信神明，敬畏神明，所以在古代的时候啊，你只要让老百姓相信你是神明转世，那你就是属于一下子能够获得大量的群众对嘴，相当于就这一招，你就可以整合量的民众资源，而很显然呢，你怎么让老百姓相信你是神明转？是呢，这就要说到我们的解释造先句了，此句被太高祖刘邦用过，李世民也用过，就包括我们历史上很多文臣武将说自己是文曲星下凡的，也都是用了此句，同样也包括国外啊，国外较早用此句的人有一个叫摩西的人，而他是怎么用的呢？当时的背景是犹太人出逃埃及嘛，而在逃亡的路上很艰难，这涉及到逃亡路上的生存问题，方向问题，也就是说在这种困境下，人心是

乱的，思想不好统一。于是在这个时候呢，摩西就告诉大家说，我见到了上帝本尊，上帝任命我为先知，让我带领大家去迦南这个地方，这个地方呢，是上帝给我们的应允之地。同时呢，我作为先知代表犹太人和上帝签了一个契约，大家只要认这个契约，哪怕是世界末日，上帝也会拯救我们，会带我们上天堂。所以在这个时候问题来了，摩西这样告诉大家，大家信吗？换鸟的。说虽然犹太人他们本来也信奉上帝，但是你说你见到了上帝本人，上帝还任命你为先知，还签了契约，你有啥证据呢？大家都是成年人，都不是傻子，你得讲究人证物证吧？而摩蝎的说法呢，也很简单，关于人证啊，你这不是开玩笑吗？不是我见的上帝，是上帝选择的见我，就包括我本人都不能正面看呢，所以这事没法有人证。而关于物证呢，你看那边有一块石碑，是上帝和我们签的契约，刻在上面了，这个石碑就是物证，反正你现在信不信吧，你信上帝就保佑你，你不信上帝就不保佑你。所以你看这事啊，你觉得大家会相信摩西吗？而最后的答案呢，也很显然是非常信，且信脑疯狂，直到2000年后的今天，犹太人的后人还信了的，所以摩西呢？因此也就是通过这件事，成了类似于我们中国仙人一般的存在，而在这个故事的背后呢？你有没有疑惑呢？就是这帮人。就看摩西拿个石头就信了，他们是傻子么？为啥信了？而在这里面呢？还有一个更深的底层逻辑，就是为了让大家理解这个逻辑呢？

我给大家再延伸一个，咱们中国的结石造仙局，也就是在水浒传里面挖出来的那个石碑，那个石碑说我们这108将36人是天罡星下盘72人是地煞星，降人间完事，假如你是当时呢，108将中的其中一员，你信不信这个石碑是上天的启示呢？而其实你信不信并不重要，重要的是你相信，而你想信，你就会信，你想信了，所谓的人证物证还重要吗？所以届时造音局它的核心底层逻辑并不是让大家信，而是让大家想信，想才是核心。这就好比说有人说你天赋异禀，是天道之才，是天选之子，你信吗？而你信不信并不重要，重要的是。你会相信这就是借势造型局的底层逻辑，也就是在一种特定情况或者是一种需求下，借助这个需求，也就是借助这个事，然后让大家相信一件事而完成的造钱过程。而同样呢，在我们现实生活中，商业中也有利用借势造音局同样的底层问题来赚钱的，且这种赚钱方式是贼猛的，且贼暴力，就比如我给大家局个例子啊，大家都知道很多女孩子呢，都比较向往爱情，而什么是爱情呢？咱们不讨论，换句话说，其实很多女孩子她自己都不知道什么是爱情，而他们虽然自己不知道，但是他们依然想要这个想要呢就是需求，就是一种情况吗？或者说这就是一种事，而如何借助此事造钱呢？或者是在商业上造钱呢？所以在这个时候，有个犹太人就说了，钻石恒久远，一颗永流船，钻石就象征着爱情，你只要你俩结婚的时候，拿着钻石当。定情信物，你俩就是爱情，你看这手法和摩羯拿个石碑给大家说这就是证据，本质上有啥区别吗？其实本质上没啥区别，这里面女孩子向往爱情和犹太人向往这个生存之地是一样的，而石碑和钻石起到的作用呢，也是一样的，都是起到了享心而心的作用。而同时呢，在这里我们可以再深入思考一下，为什么钻石起到了这个作用，用了砖头不行吗？其实也行，换句话说，只要有诡辩逻辑，你跑到我家地里面抓一把土，或者是拿个土块送给你女朋友，都可以向你女朋友证明这就是爱情的象征。所以用啥不重要，重要的是你能不能用诡辩逻辑把这个玩意儿说成它就是爱情的象征东西，以及作为商人呢，又要考虑的是这个象征爱情的这个东西，

它有没有商业价值，而很显然呢，我家地里面的土块不具备商业价值，因为我家地里面有，你家地里面也有，而钻石不是钻石。年被一个犹太人所成立的公司垄断了，而垄断就能控价，控价就是暴利，所以这就是通过借势造新局完成的借势造先局。

而最后呢，有人可能会说，你这个借势造先局实施起来也未免太苛刻了吧，既要有诡辩逻辑，也要有垄断的。其实并不是因为寒梅诡将这本书呢，绝不是一个没有用的心灵鸡汤，要不然早就人手一份了。就比如我现在就用解释造型去现场给你做个局，你看看你会不会入局啊，是这样的，就是昨天呢，我做了个梦，梦到了一个人，这个人呢，他脚踩祥云，浑身散发着光芒，手里面拿着金银财宝，他谁呢？我说这是真的哈，他是文财神离归族，完事呢，他告诉我说，你把寒门诡将中的借势造仙局在明天发出去，也就是农历九月 17 发出去，然后我说为啥非得九月 17 发出去，他说农历九月十。七是他的生日，也就是今天，然后让我发出，以后但凡给这个作品点过赞的人，就可以把自己的名字写在评论区，然后他会看到，看到后他会呼这个名字的人顺风顺水，然后又顺他，而你相信吗？

寒门诡将-----请君献策局

这古代官场当中最高明的阳谋做局手段，名为请军先策居。如果你将来想要做生意，自己口袋里又没钱，那你就可以试试这个局。此局原本为古代帝王的谋士在朝堂上不得势的时候，万不得已才会动用的一种保命手段。后来有些人领悟了此局的底层逻辑以后，将其灵活运用，逐渐演变成为今日创业者搞钱的手段。而这个保命的绝招只有八个字，不得适时请君献策。意思就是说，假如你在朝堂上施使自己的地位不是很稳固的时候，想要君王采纳你的计谋，就要防止受到政敌的攻击，此时最好不要直接说出你的计谋，而是要在君王的脑子里植入你的计策，就这样，最后君王就会替你说出来。这个就是请军献策局的由来，但此局的核心逻辑是什么？他又是怎么帮我们创业搞钱的呢？接下来听我跟大家说完，你们也就明白了。在一五年的时候，有一位名叫阿宽的年轻人。当时他在深圳打工，他有一个点子想创业，听朋友跟他讲，如果你的点子真的好，你可以写一份商业计划书，然后再去寻找那些专业的投资公司，也可以去创客咖啡厅，这里也有许多寻找项目的投资人，只要你能说服他们给你投资的话，那么你就不用再考虑钱的问题了。接着，阿宽花了一个星期做了一份商业计划书，信心满满的去找到了那些投资人。结果怎么样呢？每次当他慷慨激昂的演讲结束时，投资人们都表示会考虑考虑，然后就没有后续了。忙活了一阵过后，阿宽心灰意冷，在他决定放弃回工厂打螺丝的时候，他打电话给一位许久未联系的朋友，把最近发生的事情跟他朋友说了一下，而他的朋友却说，你这么热血沸腾，有什么用？你要让那些投资人，让他们热血沸腾起来，才会给你钱，这样才有用。接下来这位朋友在电话里给他指导的思路就是我们今天要聊的请君先测区，他的意思就是如果我们的项目去找投资人谈投资的时候。对方都会带着一个极强的防备意识来评估这个项目的可行性，假如换做是我们来跟别人谈，道理也是一样的。所以说，不管对方多么热血沸腾，说的多么天花乱坠，对于投资方来说没有任何意义，也没有什么

卵用。不仅如此，当一个人处于被劝说的状态下，他的防备意识就会本能的对另一个人进行反击，也就是会挑刺。所以说到这里，也就能明白在朝堂上这些谋士他们生存法则里包含的道理了。就是在朝堂上，一个谋士提出一个计策的时候，他的政总是能挑出毛病来，这就像电视里演的一样，如果这个谋士此时是不得事的时候，他的政敌就会利用这一点，根据他的这个毛病再把问题扩大一下，指不定今天就可以将他送上西天，所以说一个谋士他已经不得势了，如果还没有什么好的计策，那他就很危险，就很容易下岗，而下岗后基本就是死路一条，因为他的政敌要把他送上西天也就是轻而易举的事了。这也。不是请军宪策局为什么说是古代谋士保命的一种手段，紧接着如何保命，以及阿宽怎样利用他来搞钱的呢？其实此局的核心就在于一个请字，也就是在请教对方，征求对方的意见。你本来是想说服别人，别人就会产生戒备，而请教别人就改变了话题的气氛，让别人觉得自己受到了尊重，这样就能破了对方的防备意识。不过这还不够，更重要的是，接下来要请教的内容是什么？然后就是请君的这个君子。这里面也有一个核心的要点，也就是说对方是一个什么样的人，在你眼里要重新给他定义一个身份，就像阿宽，从那以后，每次他再见投资人，在他眼里投资人就不再是投资人了，因为你把对方的身份定义成投资人，阿宽本能的意识就是想，我来找你就是为了来搞钱的。所以我们要找回本质，首先要认识到他是个人，然后再重新给他定义一个身份，可以把它定义为一个成功人士，一个前辈，或者是一位人生导。只有这样才能真正的做到请君献策的效果，也就是说我是来搞想法的，所以这个君字里面的含义就很重要了，如果定义是真诚的，那么接下来态度自然也就是真诚的。而在这种情况下，你再去请教对方，比如阿宽就向对方请教自己想创业，想进入哪个赛道，想请教一下对方关于这个赛道的看法，带着这样一种真诚请教的分配下，别人大概率都会说一下自己的看法，所以阿宽听完之后也都认真的记录了下来，并说这次的收获太大了，他得回去好好整理一下，慢慢吸收消化。接着阿宽回来整理好以后，并以此为基础，再次去找对方请教，对方再跟他聊一聊，就这样几次交流下来，就一定会形成一个对方认同的项目计划了。因为这个计划本来就是对方提出来的，而接下来阿宽要做的就是对方的身份重新定义成投资人就行了，只要对方真的有投资实力，能拿出足够的资金。那么基本上这。你投资也就稳了，这就是请军献策局。此局就是利用对方的思维和想法去拿对方的钱，就像古代的谋士利用别人的思想为自己立功，都是一个逻辑，这就是谋定而后动的请军献策军。那么最后呢？不妨试问一下，如果你能学会这一招，精通此道，以后你会将它运用到什么地方呢？

寒门诡将———无为铸心局

谋士以身入局，局棋胜天半子，今天给大家聊一个寒门诡将中的无为铸心局！

此局，讲起来，需要一点时间，因为这是一个倒行逆施，与天斗的局，在这个局中，你会看到，什么叫做，命若天定，我就改了这个命，而同时，这个局，做起来，并不难，因为这是一个以身入局的做局手段，也就是自己给自己做个局，让自己做局眼，深陷此局！

而再聊此局之前，首先我们说说，我们为什么要改命呢？就比如，大家都看过哪吒魔童降世里面，有个一个灵珠和一个魔丸，一个代表正义，一个代表邪恶，而我们灵珠和魔丸比喻到我们现实生活中，我们可以先比喻成自信心和自卑心，关于自信心和自卑心在生活中和事业中能产生多大的却别，咱就不说了，咱就说，比如一个人，他很自卑，而我们也先不要归因他的自卑心，是家庭原生态的原因，还是其他原因，因为有一个不争的事实，就是他生下来，就在这个环境，这个环境是他无法改变的，因此他的自卑心，就是他的天命！

而问题是，这个命他能改吗？而很显然，当然可以，只是大多数人，穷极一生都改不了这个命！因为这就是要逆天改命！

而在这里，有人可能又有会说，这个啥玩意啊，还逆天改命，说的多高大上！当这个人变得有钱了，不就变得自信了吗？而我想说的是，其实并不是这么回事，当这个人变的有钱了，他大概率会变得自傲，自大或自负，和自信并没有毛线关系，只是两者之前，从表面上不容易让人分辨出来，因为自信是属于内在力量，是面对任何人，内心都

是宠辱不惊，不卑不亢的力量；而有钱呢，是属于基于外部资源让一个人产生的优越感，而优越感并不是内心的强大，就比如，我们也见过拿着鸡毛当令箭的人，也见过狗仗人势的人，这也是属于外部资源给他的优越感！

因此说，有钱和自信，并没有毛线关系，并且，一个没有自信的人，也并不容易搞到钱，而拥有自信的人，相对来讲，会更容易搞到钱！这一点大家不用解释，大家也都理解，所以，拥有自信心，这玩意，很可贵，也是一种真正的内在力量，并且也是一个如果生来就没有的话，是需要逆天改命才能拥有的一个玩意！

而如何逆天改命呢？这就要说得我们要聊的无为铸心局！此局的威力就在于，通过无为铸心，能够实现自我证道，通过实现自我证道，可以完成内心自我的绝对认同，也就是建立自信；而具体该怎么做呢？在此之前，我还需要理解一下自信的本质是什么？上面我们说到，自信是一种内在力量，而同时自信他是一种，绝对自我认同，而自我认同，并不是他人认同，就比如，有一个人，他已经很优秀了，并且身边的人都说他很优秀，但这和他会自信没有毛线关系，而同样，他即使要建立自信，也不能建立在我认同我优秀这个点上，因为这是一个具有主管评价的相对点，所以建立自信，他的本质是要建立在自己对自己的实事求是的绝对认同上，比如说，我普通话讲得好不好，我并不自信，但我会讲普通话这件事，我绝对自信，而这就是属于实事

求是，而当然，这种会说普通话的外在客观事实，是无法建立内在人格上的自信的；因为内在的人格自信，是需要证道的，而所谓证道，就是自证；而具有该怎么自证呢？

就比如，我现在在做口播，但大家能想象到吗？我在 21 岁之前，是一个极度自卑的人，在人多的时候，是一个不敢说话的人，因此，当时为了解决自卑，我专门买过很多如何建立自信的书，也学过很多关于心理方面的课程，然而并没有什么卵用，只是道理通了，还是做不到！而后来有一天，我认识了一个朋友，这个人，我称他叫老杨，老杨这个人呢，身上有个标签，就是负债，他负债多少钱呢？我也并不清楚，因为他没说，只是知道，银行给他打电话，从来不是催宅，而是问他，最近吃好的不好，睡得香不香，需不需要司机，或者是什么帮助的；而也就是一个这样的人，我俩在一起喝茶的时候，我给他说了，关于我自卑的事，他也把我的家庭原生态，好好盘了一遍，然后告诉我说，你现在兜里面有多少钱？然后我说，咋了？然后他说，放心，我不是要借你钱，你的钱对我来说，没什么卵用！然后笑着拉开钱包说，大概是多少多少！因为那时候用的还都是现金！都是随身携带的！然后我说完之后，他又说，等会咱俩结束，你走的时候，出了门，你看谁可怜，比如说在垃圾桶翻饼子的老太太啊，你把钱都给他，给他完之后，啥也别说了，就说，你想帮他，然后给完就走，不要留下任何你的信息，然后，这件事，你干完之后，也谁也不要说，包括你最亲近的人，也包括我，就是只是你自己知道就行了；而我当时有点

不理解；然后他说，你信我的，只要你做了你就知道了！

而后来，真做了这件事后，当天我就理解了，老杨这个人不仅坏，但同样对我是良苦用心，首先说他坏，因为按照他说的，我干了这件事后，没一会功夫，我就按耐不住心情，想发个朋友圈，或者是给他说说我已经干了这个事，但同时又想到，他不让我给任何人说，也包括他！所以呢，当时我想说出去的心情，被憋的呀，就是很难用语言表达那种欲罢不能的心情，就是很难耐住那种，想显摆，想向他人证明自己干了一个善局的心情，所以说，老杨他可坏，而同时呢，在我想表达的心情，稍微平稳下去之后，瞬间也就理解了，老杨对我的良苦用心，因为在那一刻，我理解了，这件事我若说出来，本质又回到了，向外界证明我的善良，而不让我说，本质上，是逼着我，完成了我的自证；

因此这件事，我憋了7年，这7年，我不能说，我彻底治愈了自卑，但是自那以后，在我面对过去一定会自卑的场合时，我不再是那个一言不发，不敢表达观点的人了，而直到7年后，我说出来，也有两个原因，1个是，我说出来，也无所谓了，因为做过好多次，已经深陷此局了，而说出来，也出不了局了，第二呢，我遇到了很多当年的我自己，我想把这个给自己下套的局，分享出来！

而同样，到更后来，我才知道，当初老杨教我的这个局，是源自于寒

门诡将的无为铸心局，此局的底层逻辑是源自于道德经的一句话，叫非以其无私耶，故能成其私，也就是你干了一个无私的事，无私到连名都不要了，那么这件事，接近了无为，而无为的力量，足以证道，足以铸心，这就是寒门诡将中无为铸心局，一个以身入局的证道局！而最后在说一下，如果你要做这个局，可千万不要说，你做了这个局，而同样，在这里可能现在就有，想做这个局的人，而缺少一个他需要帮助对象，而你也可以在评论区，说明一下你需要被帮助的原因，并留下一个收款方式，说不定你俩可以坐地成局！

寒门诡将-----出师造名局

给大家讲故事啊，就是从前呢，有一个花花公子叫李四，有一天呢，他去街上泡妞去了，看到了一个穷书生，这个书生呢，长得是眉清目秀的，就是很是吸引女孩子们的注意，于是呢，李四就很吃醋，很看不惯他，想揍他一顿，但是在光天化日之下，他凭啥揍人家一顿？换句话说来说，你无缘无故揍人家一顿，那看人不得说李四是恶人吗？就是以后李四的人品不就毁了嘛，也没法会呢。而李四呢，他有办法，

李四走过去，恭敬的去问公子。

他说，敢问公子贵姓啊？然后书生说，我姓柳，单名一个宁字，叫柳宁。

然后李四就继续问。

看公子面生，公子是哪里人呢？然后书生说，我是从樊城而来，路过此地。然后李四知道他的名字和地址之后，脸色一变，大汗道，好你个柳宁，你在樊城强奸民女，把人家肚子搞大，不负责任，跑到我们这儿来了，然后一拳打到他脸上了。

而他一动手呢，一下子引来很多人的注意和围观吗？完事，李四又大喊道，就这家伙，他是樊城人，叫柳宁，就是他在樊城强奸民女，把人家肚子搞大，不负责任，跑路跑到我们这儿来了，他就是个畜生，衣冠禽兽，完事呢，他这么一喊，一下子就引来了共愤，在共愤中，柳宁的解释也就变成了狡辩，而更有人看他干了坏事还不承认，也更加气愤了。

也加入了揍他的真容，而没一会儿的功夫呢，这个叫柳宁的书生就被干趴了，也毁容了，再也不是那个眉清目秀的书生了。

而说到这儿，你想说啥呢？你是不是想说这个李四好坏，好阴险啊，或者说这个书生好委屈啊？而关于李四的阴险和书生的委屈呢，并不是我们今天要聊的话题，我只是想通过这个故事呢，引出寒明鬼将中的出师造名局，且出师造名局呢，在寒门诡将中也并不是一个阴谋，而是一个阳谋。

主要讲的是如何调动民众的正义之气而达到某种目的。就比如李四

的家伙，调动的就是民众的正义之气，而很显然呢，能够调动正义之气的是师出有名嘛。

而师出无名时怎么办呢？那就叫出师前先造名，所以此局名为出师造民局，此局在历史上也是自古有人比较有名的出世造民局呢，那就是当属于庞统的以身入局，以死成局了。这个给大家先看个视频，我们到了什么地？启禀军师，这里名叫落凤坡，落凤道号凤竹，而此地偏偏叫落凤坡，这是上天赐我的葬身之地。主公敌军在两面山上射下埋伏虎军师身中 40 余箭，阵法了主公军师 70 主攻的体中当行二行，敌军把他当成主攻，万箭射下，他不过是派了 100 多盾牌兵，都没有能够挡住乱箭的风，落凤，还我今世来，还我今时来。

对，我杀毁团，为军师报仇去仇，我黑的你主公之所以不肯取西川，是怕师出无名，不请放心，我庞统一定会让主公师出有名。

视频那就是当时刘备的内心其实很想要川地的嘛，而庞统呢，自然也知道刘备想要川地，而如果说你去明抢，那士兵打架的时候肯定是没有士气啊，也就是没有战斗力，打架是打不赢的。所以师出有名，让士兵拥有正义感，拥有士气是胜败的关键。

而作为卧龙凤雏的风雏自然明白这个道理，也就选择了以身入局，以死成局，这不仅保住了刘备的仁义道德，也让蜀汉集团出世用名拿下了川地。而同样呢，在我们现实生活中，如果说你创业带团队也要师出有名。

因为师出有名会给团队带来使命感，而使命感中包含着就是正义之气。而相反，如果说你没有正义之气，就是你的团队没有正义之气的。

话，没有使命感，没有事出有名，你也不会出师有名，那你的团队就是一盘散沙，且经常内耗。而如何让团队事出有名又有使命感的？当然这里你不能用李四阴这个书生的阴谋手段，因为阴谋手段在这里是见不了光的，而如何使用阳谋手段让团队师出有名，拥有使命感的？

在这一点上，其实方式方法有很多，我也相信很多看这个视频的人一定有掌握这个方法的人，也希望大家把你知道的方法留在评论区，供大家共同学习参考。而同样呢，如果说你完全不知道任何方式方法，你可以看看寒门鬼将中的天地不仁局。

这个局呢，和出师有名局他们是有关联性的，虽然天地不仁局没有给出具体的方法，但是给出了用阳谋手段完成出师有名局必备的一个底层逻辑。

寒门鬼将-----阴计阳恩局

今天和朋友聊了一个特别阴的搞钱手段，叫阴计阳恩局。这个局它有多阴呢？就是做局的人是阴的，但入局的人还要不断感谢做局的人，其实现在的你就有可能深陷此局。这个局的由来呢，是东汉时期有一对双胞胎兄弟，武艺高强，都是那种以一挡百的水平，就是在那个乱世之中呢，俩兄弟为了挣钱娶老婆，就去镖局里面找工作去了，

就是到镖局应聘的时候，有一个商人刚巧就是在等着主管给他安排镖师，当时的镖局的情况是其他镖师都押镖还没回来，主管呢也是没有标识可派。于是呢，就看这俩兄弟长得人高马大的，武艺水平也不错，也就给他俩说，这趟镖你们俩来押吧，就当你们的试用期了，如果干得漂亮，就可以转正成为我们的龙虎镖师了。这俩兄弟一听呢，开心坏了，心里想啊，成了龙虎镖师以后呢？

那就是名义双收，娶老婆呢就是指日可待的事儿了。于是呢，就激动的给主管说，放心好了，这活我干的必须漂亮。然后呢，这俩兄弟就跟着商人一块压着货物上路了。接下来走了十多天之后，一个山贼都没遇到，其中弟弟就跟哥哥说，咱这马上就要到地方了，连个小毛贼都没看到，这也没点啥精力，回去以后镖局不会不给咱俩转正吧？哥哥一听呢，然后也说，我也是这么想的，连个土匪都没有，咱俩这武艺也没地方施展，就是到了主管面前，我们也讲不出来点啥，就是我们的实力没有体现，我也在担心这事儿。而说是迟，那时快，大哥刚说完，山坡上就突然出来了二三十个土匪，其中土匪的老大还是那句经典台词，此山是我开，此炉是我摘，很小巷过此炉留下买了个财。只是还没。

说完这俩兄弟就饥渴难耐的拎着刀就过去了，这土匪老大心里想啊，这俩标是怎么不按套路出来的，不得先谈判谈判吗？然后也没办法，就找我小弟一块儿上给他们干起来了。但这俩兄弟武艺确实高强，就是没一会儿的功夫，他们就干掉了十多个土匪，剩下的土匪一看啊，这打不过，于是就掉头就跑。这兄弟俩一看土匪要跑，这弟弟就被哥

哥说，哥哥你看好货物堡，护好商人，我去追杀土匪。哥哥一听呢，心里想我弟弟也是有勇有谋啊，让我堡货物和商人他来追杀，考虑的就是很全面，并且他也非常确信他弟弟有那个实力把他们全部干掉，于是就给他弟弟说，你去吧，然后不一会儿的功夫，他弟弟就把所有的土匪干掉，之后就回来了。回来之后呢，他兄弟俩常。

心心里想，有了这个经历，这是这是一个履历啊，当上龙虎镖师肯定是稳了，于是呢，押完镖之后，俩兄弟就迫不及待的回去复名了，回去见到主管以后呢，主管问他们经历了什么情况，这俩兄弟激动的就把整个过程给主管说了一遍，说的时候还刻意把他兄弟俩如何有勇有谋，如何配合的给主管详细的讲了一遍，而主管听后呢，脸都绿了，气得直冒样，大骂他们，你俩滚出去，以后不要再来镖局了，更不要说在我们镖局干过。这兄弟俩一听啊，心里很是憋屈，心里想我们配合的那么好，有勇有谋的，你不夸我们就算了，咋还让我们滚出去呢？

这主管也是看出兄弟俩心中的憋屈了，于是就说，干我们这一行啊，能谈判就不要动手，非要动手把他们打跑就行了，你们把他们赶尽杀绝了，哪还有上来找我们押镖呢，我们不就倒闭了吗？这个故事呢，就是阴计阳恩局的由来。这个局的道理呢，和我们越国大夫范蠡在临死之前说的那句话差不多，叫飞鸟尽，良弓藏，狡兔死，走狗烹，都是一个底层逻辑。这个局的底层逻辑呢，就是在帮你解决需求的同时，要留下新的需求，如果没有新的需求，你也就没有价值了。而在商业活动中呢，有需求才有钱赚，把需求彻底解决的，那是科学家干的事儿，而商人干的事儿是在帮你解决完需求的同时，还要不断的创造需

求，这就是阴计阳恩局，我身边一个朋友，十多年前也就是靠此局玩。

成了它的资金原始积累，当时他代理了一款木地板精油的产品，就是给木地板擦上一层特别亮的油，擦上去之后呢，就是木地板显得特别亮，那玩意儿真的是一本万里，小小的一桶啊，几块钱的成本可以卖到好几十块钱。当然他请了很多业务员往外推销，当时的这个信息网络也不发达嘛，他们的业务员也就是一家一户的上门推销，他们推销了两个月，很多人一瓶都卖不出去，原因就是很多业主白天他不一定在家嘛，在家的也不一定当家，即使遇到当家了，人家一口拒绝了，或者说家里面根本就没有木地板。所以我这个朋友就很是着急啊，眼看就要创业失败了，总得想个办法吧，于是他就找了一个朋友帮他想想办法，他朋友帮他出的办法呢，其实运用的就是我们今天讲的阴计阳恩局的第三逻辑。

在这里我卖个关子啊，如果你是他的朋友，你会给他出什么办法？因为局和魔术是一个性质，在你不知道他的答案之前呢，他很神奇，知道答案之后呢，也就那么回事了，我也就不绕弯子了，他的朋友给他出的办法呢，就是让他先去找卖木地板的去合作，和卖木地板的合作方式呢，就是这么说的，你每卖一户木地板，我就送你一箱地板养护精油，这样就能够提高你同行之间的竞争力了，你卖过的客户呢，我也可以免费送一箱，这样还能体现你的售后服务。你看这样的合作方式，白给的东西，哪一个卖木地板的他能够拒绝呢？他不就获得了精准客户了吗？那你觉得这就完了吗？当然不是，阴的还在后面，不阴怎么叫阴计阳恩局呢？而接下来就到了他给木地板送养护精油的这

个环节了。客户一听呢，免。

送的这等好事，哪有什么抗拒的，也都会很热情的说，来来，你给送过来吧。而阴计阳恩局就是体现在你送过去之后要发生的一系列事情。送过去之后呢，换做是你，你肯定会问，这东西该怎么用呢？

而你这么一问之后，人家的人就会很热情很积极的跟你说，这样吧，我只给你讲，你不一定懂，我给你示范一遍，边示范边给你讲，你看人家这是给你讲一遍就行了，还怕你学不会，还要给你示范一遍，你不觉得人家人挺不错的吗？你不得去感谢人家吗？而此去阴就阴在了这个环节，就是他们会在你家最闲一点的地方给你示范，就是把这一片给你擦的油光发亮的，和其他地方完全有很大的区别，这样他们走后，你就不得不把剩下的地方全部继续擦完，而你觉得这就算完了吗？当然不是，你会发现在你擦的过程中，送的这一箱根本就不够用，只能够擦一半的地方，这就是他们算计好的，不可能让你够用，也不得不让你去找他们，去买更多的精油去擦完，而在这个过程中呢，自己也会怀疑自己是不是倒多了，是不是没有把好量。即使你没有。

他到怀疑你向他们提出这个疑问了，他们也会解释说可能就是你倒多了。另外呢，我们送的都是每家一箱，基本上都够用，也有可能你家的地板面积比较大，自然也就不够用了，所以这样的回答让大多数人也都会觉得合情合理。当然也有可能遇到一些较真的，即使是遇到了较真儿的，最后也没办法，你也得买吧，你不能只擦一半吧。而事实上他们没有遇到一个较真的，因为他们的客户群体相对高端，不会因为几百块钱和他们产生争执，所以他们做的这个局也算是一个比较

成功的局，但是到这儿还没算完，还差一个环节，把这个环节补上，才叫完美的阴计阳恩之局。这个环节就是他们会给客户建议，要每半年进行一次保养，这样的话能够延长木地板的使用寿命，不容易开裂起窍啊等等，就是给客户创造一些子无虚有的痛点和需求。也就这样给。

他们带来了大量的回购率，另外还有一些客户呢，给他们说，你们来出人力来查吧，他们又赚了一份人力的钱，就这样我这个朋友就完成了—次完美的阴计阳恩之局，完成了他的原始资金的积累。最后声问你—下，如果你是我当年朋友的客户，在你不知情的情况下，你觉得你能识得了此局吗？

寒门诡将———天轮绞杀局

今天给大家聊一个死局，自古以来，凡是入局者，极少有人能够解开此局，此局名为天轮绞杀局，此局的恐怖之处在于让你入局，你不得不入局，只要展开此局，你插翅难飞，逃是逃不掉的。所以摆在你面前的只有—个选择，就是入局之后你能不能破开此局。此局的由来呢，是来自于我们晚清时期的—个历史故事，讲的是在晚清时期的时候，我们台湾省的原居民呢，叫赛德克族人，他们的生活呢，是属于狩猎和农耕的部落文明，也就是没有商店，没有医院，也没有饭店。男人

呢，就是每天拿着工农去山上打猎，打回的猎物呢，拿回部落大家一起烤着吃，女人呢，就是在家养殖、种植、洗做饭，所以大家的生活呢，是非常清闲，毫不自在。后来呢，小鬼子来了，小鬼子属于拥有着现代化文明，也就是说他们有大炮，有飞机，还有机关枪，他们来了。之后呢，是要占有这片土地，占有这里的资源，然后奴隶这里的人民。后来虽然赛德克族人呢，为了堡家园誓死抵抗，但很显然冷兵器终归干不过现代化武器，后来战败了小鬼子占领了这里，小鬼子占领了这里之后呢，同样也给这里带来了现代化的文明，就是在这里建立了饭店、商店、医院、银行等等，就是带来了赛德克族人压根就没有见过的东西。那么也很显然，这些东西对于赛德克族人冲击很大，因为他们从来没有想象过这个世界竟然有那么多的美味，他们也从来没有想象过从山崖上摔下来了，腿摔骨折了，还能治好，还能恢复如初。因此呢，赛德克族人看到小鬼子的这些现代化文明的东西，就需要这些东西，而在这个时候，小鬼子说了，我们可以给你们提供这些东西，但是呢，我们需要你们支付给我钱。而在这个时候，赛特克族人就问。啥是钱呢？如何获得钱呢？然后小鬼子就说，你们可以伐树，然后把树卖给我们，我们会给你们支付钱，你们有了钱之后呢，钱给你存到银行之后，可以钱生钱，也可以拿着钱去医院，去商店，去饭点，因此赛特克族人呢，就不打猎了，就开始去罚出去了。而在这个时候，有一个赛德克族人在伐数的时候说了一句这样的话，大概意思说以前不知道钱是啥东西，但知道之后呢，好像没那么快乐了，也越来越缺钱了。所以问题来了，为什么这个赛德克族人会这么说呢？原

因是因为之前打猎也很快乐，现在伐树不快乐。而问题又来了，现在不伐树还能回到以前的生活吗？好像可以，好像又不可以，好像可以的原因是没有人阻止他回到以前的生活，他是可以回去的，而好像不可以的原因是他即使回去了也不会想。以前那样快乐，因为他知道了什么叫医院的存在，所以他回去打猎的时候，他就会想到万一我在打猎的时候不小心摔了下来，又没有钱看病，那可咋办呢？因此也就有了这种担忧思想，带着担忧思想去打猎，他又怎么能够快乐起来呢？同时也会想到在饭店里面体验过的美味，想到呢，就想再去，再去呢，就得花钱，不赘数就没有钱，因此就有了欲罢不能的痛。而还有想到这个商店里面他看到过很多喜欢的东西，而这些东西呢，也需要钱，同样还是那句话，不赘数就没有钱，所以放不下的话，就有了求而不得的痛。因此说即使回去了，自然也不会像以前那样快乐了，因为没见之前呢，就没有这些烦恼，见过了就有了这些烦恼，而想要解决这些烦恼呢，就得去乏术，因为乏术好像是解决这些烦恼的唯一途径，而同样呢？啊，乏术解决烦恼速度好像一直赶不上烦恼增长的速度，所以乏术就乏的根本停不下来，这就是天伦绞杀局。此局的底层逻辑呢，也很简单，不是所见即所得，而是所见即如局。而同样为什么此局称之为天伦绞杀局呢？因为这不是某个人在布局，而是文明在布局，即使一个国家的力量都无法对抗文明发展，因为如果不主动积极发展现代化文明，经济就会落后，经济落后，一切都会落后，而在那个时候就有可能被入侵，入侵以后呢，逼着你也得入局，也得发书。所以说天伦角杀局也是寒梅鬼将里面所讲的非常难破的一个局，但同

样虽然难，不代表破不开，只是很多人无意识去破这个局，或者是破局的思路不对，导致被绞杀的生不如死，郁郁寡欢，而我们该如何正确的破开此局呢？其实。当我们站在第三视角了解完天伦绞杀局的形成，很多人或许已经明心见心，了然于心了，也就是说已经破开一半了，而剩下的一半该如何破呢？这个在寒门鬼将里面没有讲，所以剩下的一半我们得仁者见仁，智者见智。你可以把破后半句的思路留在评论区，看谁的思路认可的人多，我们评论区见。

寒门诡将-----善言诛心局

今天给大家聊一个阴阳局，如果说你特别恨一个人，想让一个人过得如同行尸走肉一般生如死，又或者你特别爱一个人，想让一个人过得充满自信，充满活力，你不妨试试这个局是害人还是救人，全凭你一念之间。此局名为善言诛心局。而接下来在聊此局之前呢，先给大家聊一个这样的真实事件，说是美国有一个医院在做化验的时候，把两个人的化验样本给搞反了，结果让一个原本很健康的人拿了一个诊断为癌症的化验报告，而另外一个原本患有癌症的人呢，拿了一个一切正常的化验报告，后来那个原本很正常的人一下子就进入了病魔的恐

惧之中，没两年的时间就挂掉了，而另外一个原本患有癌症的人，在拿到一切正常的化验报告之后，心情格外舒畅，结果不治而愈，成了一个真正的健康的人。而这件事情呢？虽然是一个医疗事故，医院也是无益的，但通过这件事情，我们可以理解到审判所带来的心理暗示有多么的强大。而所谓善言诛心局的底层逻辑呢，也正是通过这种审判加心理暗示的方式所形成的一个做局手段。因此，做局者玩的转的话，既可以让一个人郁郁寡欢，生不如死，也可以让一个人过得充满自信，充满活力。而接下来我们先说说善言诛心局是让一个人如何过得郁郁寡欢，生不如死的。就比如曾经有一个叫阿狗的人，他的内心特别渴望成就一番事业，做一番大事，而有一天呢，他玩手机在刷短视频，看到一条视频上说一个想成大事的人必须要做到以下几点，因此对于阿狗来说，一下子就来了兴趣，因为他想成大事嘛，也就边看边对照自己能不能做到。而看完之后呢，阿狗的心情极其郁闷，因为他觉得这个视频的观点讲的都挺对的，而自己呢，有很多条却做不到，就比如其中有一条说做大事的人要喜怒不形于色。而对于阿狗来说，阿狗原本就是一个性格开朗，充满活力的人，而自从接受这个做大事者要喜怒不形于色这个观念以后，每当自己有情绪表现以后，内心总会出现一种声音，一种含有自责，责怪否定自己的生意。而久而久之呢，阿狗也变得经常精神内耗，终归从一个活力少年变成了一个郁郁寡欢的人。而这就是阿狗中了善言诛心局的阴局。阴局的底层逻辑非常简单，就是给入世的人讲出世的道理，特别是那些涉世未深的人，或者是世界观还没有健全的人，绝对是杀伤力极强，分分钟就能

给对方搞抑郁的。并且。如果对方不及时破局，还会让对方越陷越深，终极一生在自我否定的世界里无法自拔。而当然想要破此局确实很难，因为我们中国人呢，对出事的道理有天然的认同性和遵守性，而同样破此局也很简单，就是告诉阿狗去看看董小姐的视频，阿狗就知道做大神者要喜怒不形于色是多么的扯淡了。而接下来我们再说善言诛心局阳的一面，也就是让一个人充满活力，充满自信的一面，而同样善言心局之所以有这个功能，是因为善言诛信局能够帮助他人诛掉他人的恐惧之心或者是自卑之心，同样也能帮助他人去建立自信。首先我们先说说他是如何帮他人诛掉恐惧之心的，就比如说之前在我评论区里面有一个女孩，她老是在我评论区里面评论一句话，就是问我。会不会杀气？我估计很多人也看过这个评论，其实一开始我也没想过回复他，但我发现我每发一个视频他都会这样问，我就产生了一个思考，我的思考点有两个，第一个是我的视频呢以局开头，局呢是一种谋略思维，同时也是一个中性词，这个词呢，对于强势思维和弱势思维的人，听上去完全两个感觉，强势思维的人听上去更多的是一种好奇和求知心理，就是看我的视频也是看看有没有学习和参考的地方，但弱势思维不一样，弱势思维有一种受害者心理，这种心理听这个局这个词的时候会有一种阴森阴谋的感觉，因此我断定了这个女孩是有受害者心理，同时我也断定他一定是看了前段时间那个比较火的销售的，他并且看的特别沉寂，导致了影响他的世界观了，就是加强了他的恐惧心理。所以基于他受害者心理加。等加强的恐惧心理，再加上削他的剧情，以及可能对我有一点其他心理，促使他在我的频率

心里面老是问我会不会杀鸡，后来我想想还是帮他一把吧，于是我就在评论区里面回复了他，我的回复内容大概是这样说，就是我曾经有一个朋友天天看一些犯罪类的新闻，导致看多了觉得这个世界太恐怖了，整天过的也是提心吊胆的。后来我告诉他说这个世界不犯罪的人已经没有，被犯罪伤害的人更多，只是更多的人不被报道而已。然后后面我又说了一句，希望我给我朋友说的话也能够帮助到你。然后在评论区说完之后，过一会儿我就找不到他的评论以及我的回复了，因为我知道他把他的评论给删掉了，因此说，利用善言中心局想要帮助他人诛掉恐惧之心，首先要知道他的恐惧来源是什么。基于他。它的来源呢？因时利导，重构来源，恐惧之心就会自然减弱，以及也会慢慢消散。而接下来如何利用善言诛心局帮助他人诛掉自卑之心，建立自信呢？关于这个答案，留给屏幕前的你，在评论区聊聊你的观点，分享给大家。

在寒门鬼将中，有一个极其难破开的天局，叫天伦转坤局，此局自古以来，凡是能够破开者都不是等闲之辈，因为这不是与人斗，而是与天斗，破开此局亦是胜天半子。此局的由来呢，是来自于夏商朝时期的一个历史故事，当时在夏商朝时期的时候，是属于农耕时代，而那个时候种地啊，和现在完全两个概念，现在是属于犁地，有犁地机，

浇水有抽水泵，收割有收割机的，而他们那个时候呢，是连个铁器都没有，所有一切农耕收获全靠人力，而也就在这个时候，在商朝，也就是现今的河南商丘，当时商国部落第七任国君叫王亥，王亥当时发现啊，牛的力气比较大，如果牛能够下地干活，那该多好啊。而问题是牛不像人一样会听话，如果说你在它脖子上套个绳子，它会给你玩拔河比赛。而后来呢，我还发现。

如果把绳子在他两个鼻孔中间套上去，他就不跟你玩拔河比赛了，就是你想牵他往哪走，他就往哪走。因此，王亥驯服了牛，促进了农业的高速发展。所以通过这个故事啊，我们能够认识到智慧的重要性，但智慧的重要性并不是我们这个故事的重点，重点是在没有牛加入农耕工作之前，大家拼的都是自己的体力，也就是在那个时候，大家的劳动力都差不多。而东周以后呢，土地私有化了，因此民间又发生了另外一个故事，这个故事就是牛当时极其珍贵，有些家庭有牛，而更多的家庭呢，是没牛。有牛的家庭在体会到牛所带来的劳动力后，没事就开始研究如何提高劳动力的方法，并世代相传，而美女的家庭呢，看别人效率提高了，自己落伍了，于是没办法，就更加勤奋的七道三黑下地干活。也就是尽可能通过自己的体。

来弥补和有牛的差距，所以他们给后人相传的是要努力，要勤奋。而随着时代的发展，在经历 2000 多年的文明后，也就是我们人类进入了工业文明，而工业文明来了之后呢，工业文明代替了大量的劳动力，于是在这个时候，我们大多数没牛的后人也是有利没地方使了，也要被迫的就是开始转型，用脑子赚钱了。但经历过 2000 多年的传

承，我们这些祖辈没牛的后人却老早已经形成了一种归因观，这个归因观就是如果这件事儿啊，我们没有拿到结果，是因为我们不够勤奋，不够努力。因此，正是因为这个归因观，让我们祖辈没牛的孩子集体陷入了天伦转困局。天伦转困局的底层逻辑就是靠脑力赚钱需要的是精神状态，精神状态需要一个人吃好、睡好、休息好。但我们这。

些祖辈没牛的孩子啊，骨子里边刻着那种需要起早贪黑，努力干活才能拿到更好的结果的这种归因观。就是这种归因观反而成了我们用脑力赚钱的一个羁绊，一个痛点。因为如果说让脑力工作者在休息不好的情况下，强行运转脑子，强行工作，他会越干越没有精神状态，越没有精神状态，他越做不出结果，越是没结果，越是会触发我们那个贵星观，也就是我没有拿出结果，就是因为我还不够努力，就是这种贵星观。可是该如何努力呢？过去下地干活努力很简单，也很有标准，就是拿起锄头干活就行了，而脑子又该如何努力呢？好像越努力越浑浊，越不清醒，因此很容易让人陷入一个自责以及迷茫的自我精神的内耗的恶性循环中，这就是天伦转困局，一个历经 2000 多年沉淀所形成的天局。而。

问题来了，我们该如何破开此局呢？破开此局其实看似很简单，实则很难，甚至难如登天。比如说啊，努力不对是不是不努力就可以了，不努力也不行，因为对于我们这种龟冠的孩子来讲，不努力的意思意味着是躺平，这也就相当于一个人开着一个柴油车走在了一个无人区，车没油了，然后拿出备用油桶，而拿出来才发现出发的时候备用油带错了，是汽油，因此在这个时候他加不了，不加走不出

这个无人区，而加了更不行，一加就把车给干报废了。所以在这个时候他该怎么办呢？因此前段时间有个李某人主张是家，而你主张家，不是摆明了让我们把车干报废吗？所以在这种史无前例的大变革下，你主张加，就如同往我们这些祖辈没牛的人啊，伤口上撒盐不回，你会谁啊。而同样，我们该如。

和正确的破开此局的。其实关于破开这个局的关键就在于用体力拿结果的，这个动力机制不适用于脑力拿结果，这也相当于汽油拉不动柴油发动机是一个逻辑。因此说破开此局很难，但难不代表破不开。其实当我们站在第三方角度理解这个天伦转亏局的形成，或许很多人已经明心见性了然了，也就是破开一半儿了。盛大爷的一半儿该如何破呢？这个在寒门诡将里面没有讲，所以剩下一半还得我们这帮没牛的人自己来破，而同样我们这帮祖辈没牛的人，其实有很多人已经完全不开了。所以在这里希望已经破开的能够把你的破题思路留在评论区胃还没有破开的这一个方向，非常感谢。

寒门诡将————引燕南飞局

在古代，群起行骗称之为风，独来独往称之为马，以女色作耳称之为雁。我们今天就聊一个以女色作耳的局，叫引燕南飞局。说到以女厕所的局啊，大家或许都想到什么酒托啊，仙人跳啊，卖茶叶的小妹妹了，当然这也都是以女厕做的局，只不过这些都是比较低级，也是上

不了台面的阴谋犯法局，而真正的高手玩的都是阳谋，也就是即便你识破了他的局，你也会继续入局，并且由衷的尊敬布局者是个高手。所以通过这个局呢，大家也能理解到局在小人面前是阴谋，在君子面前永远是阳谋。此局的灵感呢，其实来自于我们古代文人墨客通过诗词描绘的一个意境，比如我说一个你感受一下啥意境，以及在这种意境下，你有啥感受？说也有蔓草零露，团溪有美意。

人青阳惋惜邂逅相遇是我愿兮。然后还有下一句，也有蔓草林落穰穰，有美一人，宛如清扬，邂逅相遇，与子偕葬。而这首诗词是啥意思呢？大概意思说，在春天的时候，你去了一个郊外，这个郊外呢，野草长得很茂盛，就连成了一片，并且野草上的露水呢，在太阳的照射下显得格外透亮。而且就在这个的环境下，你偶遇了一个姑娘，这个姑娘呢，长得很美，她的眼睛如露水一般清澈明亮，然后你看到她的时候，他也看到了你，你俩四目相对，四目相对后呢，他被你看的有点害羞了，羞涩的脸庞上亦是妩媚动人。而在这个时候，你是啥感觉？诗词的原意呢？是这个人很激动，激动的同时呢，这种不期而遇的相遇啊，是缘分啊。

并且一对眼神就确定了这是彼此要找的那个人，因此这个诗歌又结合当地的背景和时代，又主张的一个观点，这个观点是既然两个人都对上眼了，那就大胆一点，不要在乎什么繁文缛节了，只要你俩两情相悦，自可结下百年好合，这就是野有蔓草的诗意。而这个失意呢，最和期的两个字就是邂逅，也就是两个人不期而遇的相遇，并且对上了眼神。因此这种意境对于女孩子来讲，这种不期而遇的邂逅是浪漫

的，是上天安排的，上天安排的最大嘛，所以也就很向往有那个意境的地方。因此说到这儿，估计很多人就理解了饮宴南凡局的地层逻辑了，也就是通过创造一个意境，并基于这个意境和一个地方产生联系，那么这个地方呢，就成了这个意境的代表之地，也成了女孩子的向往之地。

而成了女孩子的向往之地之后，那么男孩子自然也就基于这个意境也去了，因此都去了，这个地方的游客也就增多了，游客的消费力也就驱动着这个地方的经济和产业高速发展，那么这个地方也就会经济繁荣，经济繁荣驱的人也就更多了，也就会更繁荣。这就是寒梅鬼将中的一个阳谋，叫尹雁南非菊，所以饮宴南非菊所用用的邂逅就是这个易经只是菊眼局眼起到的作用是借里打力，也就是创造了意境，借来的美女，美女加意境引来的男性，最终形成了消费力，带动了一方经济。同时我们通过这个局也能够理解美女就是经济的风向标，因为美女在哪，哪里就会吸引男人，男人多了，消费力也就上来了，消费力上来了，商机也就有了。因此也说，如果你不知道未来哪个行业发展的好，那你就多看看美女都去。

哪了？就比如在 20 年前，美女都在房地产行业，体现的是房产经济的高速发展，那个时候做个建材赚老钱了，而现在看来呢，房地产建筑行业萧条了，美女也没了。所以以后看美女啊，如果你老婆不让你看，你就告诉他说我看的不是美女，我看的是经济风向标，我在研究他们都在干啥，都在做什么工作，从而推测一下当下什么行业比较赚钱，这样说的话有据有理。因此也说，为什么历史上我们会有一个

贪财好色这个词，这个词为什么不叫贪财好玩或者是贪财好吃呢？非得叫好色呢？你品一下有没有品出来什么道理？

寒门诡将-----云梦楼阁局

在古代有一种把你卖了，你还得给人家数钱的做局手段，叫云梦珠格局，当然想做成这个局很难，但入局的人想要破开此局更难，甚至来说都不可能。所以不管是布局者还是能够破开此局者，都不会是平庸之辈。此局的由来呢，是战国时期的一个民间故事，讲的是当时秦国变法之后呢，有两个双胞胎兄弟为道非闹田地，娶到老婆要去秦国当兵，而去之前呢，这俩兄弟出现了意见上的分歧，大哥的意思是我们去之前先找个武功大师，学学武术，练练功，就是这样的话，我们杀敌的说不定还能分个将军当当。而小弟的意思呢，是着急建功立业，娶老婆就是要立马出发。因此呢，两个人意见不合，分道扬镳了，小弟呢，是一个人投军去了，大哥是去找功夫大师去了，而我们先说说大哥这边，这个大哥呢，是历经千辛万。

很难，走到了一个山上的时候，遇到一个人，这个人是气定神闲的站在山崖上，在那打那种像太极一样的功夫，这大概一看呢，这不就是我要寻找的公共大师嘛，于是立马上前去，就是很恭敬的站在旁边，就是等那个大师收工以后，立马自行成大师，也说明了来意。而这个

大师呢，一开始是拒绝的，但看到大哥把他身上所有的盘缠都拿出来，这个大师呢，也就勉为其难的把盘缠和这个徒弟都收下了，同时也告诉他说，我有八招，这八招是进可攻，退可守，能让你在战场上杀的七进七出，属人仰马翻的。而大哥听到这儿啊，立马有了画面感，同时心里也感慨啊，当初应该好好劝劝弟弟，不应该那么着急，但为时已晚，没办法，于是接下来的日子，这个大师也就开始教这个大哥功夫了，而说起来呢，这个大哥学习能力很强，就是没过多久。

就把大师的这八招练的是炉火纯青，并且是和大师对招的过程中，就是完全不识招了，也就是炉火纯青呢，一有青出于蓝胜蓝的感觉了，因此呢，这个大哥看自己学又成三叩九拜行万里，也就下山冲进去了。而到了秦军招兵处呢，也恰巧当时秦军正在招募先锋军，先锋军也就是冲到最前面的人，当时这个大哥心想啊，我是有功夫的人啊，这样的话，我冲到前面在杀敌人，杀的七进七出，人仰马翻的时候，那些大将军说不定能看见我，他们看我如此之神勇，说不定能封我个将军党当于是想到这儿又有画面感了，就毫不犹豫的当了先锋军，于是在等那个大哥等了好久之后，终于上了战场，然后在等大将军一声令下，他和先锋军热血沸腾的就冲了上去，只不过这个大哥还没看清楚敌人长啥样呢，就被一枪给插。

死，临死之前呢，这个大哥含恨说了一句，不是说好了学会这八招可以让我在战场上杀的七进七出，人仰马翻吗？然后含恨闭眼了，这就是云梦诸格局的由来。此举的底层逻辑呢，就像我们常说的几个词儿一样，就是纸上谈兵坐人道，空谈无国等等，也就是理论上可行，

但放在实际上也就歇菜了，本质上也就是没有实事求是的态度。所以这个故事呢，也就是一个心怀理想的大哥遇到了一个见财起意的大师，在大哥梦里面铸建了一个永远都实现不了的楼阁而已，因此称之为云梦楼阁局。所以这个局能够给我们带来的道理是理论指导不了实践，很多看似可行的理论在实际中根本就不可行。但同时，我们即使知道了这个道理，在现实生活中，依然有很多人会掉进这种把你卖了，你也得给人家数钱的云梦诸葛。

就比如我亲姐，嗯，前两年花了3万块钱去参加了一个培训课程，这个课程呢，是教别人如何做短视频打造个人IP的，我知道这个事儿的时候，我姐已经快培训完了，然后他把这个课程海报发给我看了一下，我看了之后呢，我就可生气，生气的原因是因为课程的核心内容，其中有一项是是如何找到对标账号，如何做人设定位等等，而正是因为这个内容，我断定这就是一个云梦珠格局，原因是因为这种找竞争对手，分析竞争对手的定位理论，它是来自于特劳特的营销理论，这种理论呢，它适用于品牌和产品的营销，也就是通过分析竞争对手，基于竞争对手的优点所导致的缺点，来构建自己产品或者是品牌的竞争优势，或者是特点，但这种定位理论用到人身上，会把人玩抑郁、玩傻。终其原因也是因为人不是一个产品。人是有自我的，想构建那就构建，那不扯犊子了吗？因为人的先天性是独特的，虽然这个独特性它具有变化性，但这个变化绝不是通过构建能完成的，如果通过构建能完成，那它不就是一个造物主了吗？所以，真正自知的人从来不是通过构建自我来改变自己，而是来发现自我，发现自我与生俱来的

独特性，并发现这个独特性的价值。这就好比好的导演从来不会找一个人去演一个人，而是要找到那个能够本色出演的人。但人性呢，有一个弱点，就是每一个人都想活成自己想要的样子，而事实上没有人能够活成自己想要的样子，我们只能活成原本就可以很优秀的样子，所以我们羡慕别人的样子，只不过是原本的样子，因此也说他们那个培音班就是一个大哥遇到大事的云梦猪格局。并且那个。

大师呢？你也很难质疑他，因为构建的东西它是理论上可行啊，如果实际做不到，他们会说你不够努力，没有掌握精髓，或者是你太笨了，所以这就是一个云梦猪格局。而同样在现实生活中，类似于这种局有很多，只是很难识别，更难破开。因此，在这里招募天下之有志之士，如果你知道其他这种理论上看似可行，实际不可行的云梦猪格局，希望你能够分享到评论区，帮助更多的人识别此局，少走弯路。

寒门鬼将-----天伦转昆

在寒门鬼将中，有一个极其难破开的天局，叫天伦转昆局，此局自古以来，凡是能够破开者都不是等闲之辈，因为这不是与人斗，而是与天斗，破开此局亦是胜天半子。此局的由来呢，是来自于夏商朝时期的一个历史故事，当时在夏商朝时期的时候，是属于农耕时代，而那个时候种地啊，和现在完全两个概念，现在是属于犁地，有犁地机，浇水有抽水泵，收割有收割机的，而他们那个时候呢，是连个铁器都没有，所有一切农耕收获全靠人力，而也就在这个时候，在商朝，也

就是现今的河南商丘，当时商国部落第七任国君叫王亥，王亥当时发现啊，牛的力气比较大，如果牛能够下地干活，那该多好啊。而问题是牛不像人一样会听话，如果说你在它脖子上套个绳子，它会给你玩拔河比赛。而后来呢，我还发现。

如果把绳子在他两个鼻孔中间套上去，他就不跟你玩拔河比赛了，就是你想牵他往哪走，他就往哪走。因此，王亥驯服了牛，促进了农业的高速发展。所以通过这个故事啊，我们能够认识到智慧的重要性，但智慧的重要性并不是我们这个故事的重点，重点是在没有牛加入农耕工作之前，大家拼的都是自己的体力，也就是在那个时候，大家的劳动力都差不多。而东周以后呢，土地私有化了，因此民间又发生了另外一个故事，这个故事就是牛当时极其珍贵，有些家庭有牛，而更多的家庭呢，是没牛。有牛的家庭在体会到牛所带来的劳动力后，没事就开始研究如何提高劳动力的方法，并世代相传，而美女的家庭呢，看别人效率提高了，自己落伍了，于是没办法，就更加勤奋的七道三黑下地干活。也就是尽可能通过自己的体。

来弥补和有牛的差距，所以他们给后人相传的是要努力，要勤奋。而随着时代的发展，在经历 2000 多年的文明后，也就是我们人类进入了工业文明，而工业文明来了之后呢，工业文明代替了大量的劳动力，于是在这个时候，我们大多数没牛的后人也是有利没地方使了，也要被迫的就是开始转型，用脑子赚钱了。但经历过 2000 多年的传承，我们这些祖辈没牛的后人却老早已经形成了一种归因观，这个归因观就是如果这件事儿啊，我们没有拿到结果，是因为我们不够勤奋，

不够努力。因此，正是因为这个归姻官，让我们祖辈没牛的孩子集体陷入了天伦转困局。天伦转困局的底层逻辑就是靠脑力赚钱需要的是精神状态，精神状态需要一个人吃好、睡好、休息好。但我们这。

些祖辈没牛的孩子啊，骨子里边刻着那种需要起早贪黑，努力干活才能拿到更好的结果的这种归姻关。就是这种归姻关反而成了我们用脑力赚钱的一个羁绊，一个痛点。因为如果说让脑力工作者在休息不好的情况下，强行运运转脑子，强行工作，他会越干越没有精神状态，越没有精神状态，他越做不出结果，越是没结果，越是会触发我们那个贵星观，也就是我没有拿出结果，就是因为我还不够努力，就是这种贵星冠。可是该如何努力呢？过去下地干活努力很简单，也很有标准，就是拿起锄头干活就行了，而脑子又该如何努力呢？好像越努力越浑浊，越不清醒，因此很容易让人陷入一个自责以及迷茫的自我精神的内耗的恶性循环中，这就是天伦转困局，一个历经 2000 多年沉淀所形成的天局。而。

问题来了，我们该如何破开此局呢？破开此局其实看似很简单，实则很难，甚至难如登天。比如说啊，努力部队是不是不努力就可以了，不努力也不行，因为对于我们这种龟冠的孩子来讲，不努力的意思意味着是躺平，这也就相当于一个人开着一个柴油车走在了一个无人区，车没油了，然后拿出备用油桶，而拿出来时候才发现出发的时候备用油带错了，是汽油，因此在这个时候他加不加不行，不加走不出这个无人区，而加了更不行，一加就把车给干报废了。所以在这个时候他该怎么办呢？因此前段时间有个李某人主张是家，而你主张家，

不是摆明了让我们把车干报废吗？所以在这种史无前例的大变革下，你主张加，就如同往我们这些祖辈没牛的人啊，伤口上撒盐不回，你会谁啊。而同样，我们该如。

和正确的破开此局的。其实关于破开这个局的关键就在于用体力拿结果的，这个动力机制不适用于脑力拿结果，这也相当于汽油拉不动柴油发动机是一个逻辑。因此说破开此局很难，但难不代表破不开。其实当我们站在第三方角度理解这个天伦转亏局的形成，或许很多人已经明心见性了，也就是破开一半儿了。盛大爷的一半儿该如何破呢？这个在寒梅鬼将里面没有讲，所以剩下一半还得我们这帮没牛的人自己来破，而同样我们这帮祖辈没牛的人，其实有很多人已经完全不开了。所以在这里希望已经破开的能够把你的破题思路留在评论区胃还没有破开的这一个方向，非常感谢。

寒门诡将-----造货捞金

在历史上有一种奸商常用的作局手段，叫造货捞金局，此局之所以是奸商常用的作局手段，主要是这种手段他不犯法，并且如果你成为了他们的目标，你不掏点钱出来，那么大概率你是睡不着觉。此举的由来呢，是来自于清朝年间的一个民间故事，讲的是一个叫李某的算命先生，这个算命先生呢，他有点不一样，他除了给别人算命以外呢，他还有个爱好，就是劝娼从良。所以有一次呢，他去了一家叫如影阁

的青楼，就是在这里呢，他遇到了一个叫小月的女子，这个李某呢，见小月长得楚楚可怜，她是一见倾心，然后问起家事，小月姑娘说家父过世，婆家母呢身患重病，还有三个未长大的弟弟妹妹，被逼无奈才来到这个如云阁。说罢就是抱着李某一阵哭泣。而。

而对于喜欢劝娼从良的李某来讲，一听小月这么一说，哪能受得了呢？于是就问小月女子，想要把你赎出去，这需要多少银两呢？小叶女子说，先生，我知道你同情于我，但这需要三百两银子啊。说把抱着李某，又是一阵哭泣。而对于李某来讲，抱着柔软的小月在听他楚楚可怜的哭泣，堡欲瞬间上头，然后咬着牙说，这事你交给我吧。但对于李某来讲，他就是一个算命的，虽然比普通老百姓挣得多一些，但他给别人算个命，一次也就 20 万铜钱，一天平均算五个，一个月不吃不喝也就 3000 文铜钱，折合成银子也就三两银子。所以他平时逛一次青楼都需要花他十天赚的钱，也就是一两银子才能逛一次青楼。而这一次呢？他想要把小月赎出来，需要三百两银子，对于他来说谈何容易。

异能，而所谓动力促进想法，自那以后呢，这个李某每当想起小月他那个曼妙的身材，他就浑身充满动力，晚上躺在床上睡不着觉，也就开始一门心思的想如何搞更多的钱。而有一天晚上呢，他想着想着突然想到一个法子，这个法子就是他平时给人家算一次命也就 20 文铜钱，但如果说他再给人家算完以后再顺便推销一下平安符，就是平安符没啥成本，卖的好的话，一个能卖 50 文，虽然说凑够三百两还是杯水车薪，但最起码挣了外快，可以多见一次小医院嘛。而想到这

儿，说干就干，当天晚上他就做了好多平安福，第二天一大早就上街给人家算命去了。而接下来十多天以后呢，虽然也卖掉了几张平安符，也增加了一些收入，但和他的预期还是相差甚远。而在这个过程中。

呢？他发现买他平安符的人都是相对有钱的人，也就是图个吉利，而找他算命的人大多数都是穷人，根本不接受他的推销，就是不买他的篇幅。所以当天晚上他又开始琢磨，琢磨着怎么样穷人也买他篇幅呢？于是琢磨着琢磨着，他突然想到一个点子，这个点子就是在给人家算命的时候，跟人家说，你这个命呀有个劫，这个劫如果过不去的话，轻则会什么什么不顺，重则会破产殒命什么的，这样的话，他们就有买平安福的需求了。而接下来果不其然，他在给人家算命的时候，每当给人家说完你这个命里有个劫，这些人都会说，大师这可咋整啊，有没有法子上我度过这个劫难呢？然后李某就说了，哎，遇到都是缘分，我这有个平安福，保你度过这个劫难。而也就这样，李某原本一个月只能赚两三两银。

可谓一下子翻了两倍之多，也就是一个月能够赚到七八两了，而李某晚上一想呢，一个月挣七八两，距离把小月赎出来还是遥遥无期，而再加上中间找小月的时候，想到小月再一次哭泣的场景，李某又睡不着了，又开始琢磨了。而这一次，他琢磨着琢磨着，突然想到一个事儿，这个事儿呢，就是他听说一个卖布料的陈老板去南方进货的时候，路上发生意外挂掉了，于是想到这儿呢，他又想到了个点子，这个点子就是没有人能证明他没有给布调老板丧命，所以他只要说这个布点老板当初就是因为没有买他的平安符才挂的，那么这就能够成为

他很好的背书，而在这个基础上，那么他的平安符就不只卖 50 文了。于是接下来呢，他在给人家算命的时候，察言观色，看谁比较怕劫难，看谁比较怕死。

刚后才等人说大师该怎么破破的时候，这个李某就说了，哎，一切都有命数，当初那个卖布帘的陈老板，我劝他不要去南方，他非要去，你看结果挂了吧，这也就是他的命数，而你这个命令的劫呢，也是你的命数，我要是给你改了命数，那可是会折阳寿的。然后说到这儿，这些人就说了，大是怎么地，你也得救救我啊。于是接下来有些人甚至回去砸锅卖铁，要凑够一两银子买李某用阳寿给他换来的平安福。也就这样，原本一个月只能赚三两银子的李某，现在月收入可谓是二三十两了。而后来呢，不仅如此，为了帮别人度过所谓的节，他也研究了一套具有仪式感的法式，让自己赚的更多了。这就是造货捞金局的由来，此局的底层逻辑呢？其实也很简单。李某刚开始卖平。

安服的时候，它是属于创造需求，创造需求的本质是属于你买了会怎样，而后来给人家说你命里有个结的时候，是属于创造痛点，创造痛点的本质是属于你不买会怎样，而这个不买会怎样就是属于造货捞金局。而同样在商业文化中，创造需求的本质也就是你买了会怎样，是属于给别人创造一个美好的未来，是让客户为美好而买单的。比如说我们在买东西的时候，遇到推销员说你买了这个东西之后，会给你带来什么什么样的好处，这就是属于创造需求。创造需求在商业活动中它是属于一种正向的，因为它的本质是积极的，创造美好的层面。而痛点呢，是属于给别人制造一个祸患，让别人来买单的。就比如说

在过去，一些私立医院去农村给老人做免费体检。

这种行为真的是让人特别恶心的一种行为，因为老人到了年龄啊，他多多少少都有一点健康问题，而这种小问题呢，如果他不知道，他是心里面没事的，而如果他们一旦知道，他们隔应的睡不着觉，再加上经济压力，那就是双重打击，也就是原本那个病没多大事儿，而这个心理创伤呢，反而是一个致命打击，所以创造痛点，本质上就是给别人带来焦虑感或者是担忧感，因此这就是属于人人得而诛之的造货捞进去，而最后呢，试问一下，你入过什么样的造货捞进去呢？又被捞了多少钱呢？