

人性背后 隐藏的邪恶密码

（内部资料，禁止外传）

目录

1.为什么跟弱者打交道，吃亏倒霉是必然的？	1
2.为什么有多少财富就有多少秘密？	1
3.为什么不要随便改变别人的命运？	1
4.为什么弱者配骗子，强者配贵人？	2
5.为什么不要接受太多赞美？	2
6.为什么做事业不要追求十全十美？	2
7.为什么别人会对你蹬鼻子上脸？	3
8.为什么不要随意对别人好？	3
9.为什么不要说废话？	4
10.为什么要不断克服自己人性的弱点？	4
11.为什么不要和欺骗过你的人打交道？	4
12.为什么不要跟太过完美的人打交道？	5
13.为什么不要跟穷亲戚打交道？	5
14.为什么贵人是锦上添花，不是雪中送炭？	6
15.为什么杀生就是放生，放生就是杀生？	6
16.为什么一升米养恩人，一斗米养仇人？	7
17.为什么说夫妻同心，其利断金？	7
18.为什么杀富富不去，济贫贫不离？	8
19.为什么穷人话多，富人话稀？	8
20.为什么说三代穿衣，五代识食？	9
21.为什么慈不掌兵，情不立事？	9
22.为什么可怜之人必有可恨之处？	10
23.为什么好多人做不到孝敬父母？	10
24.为什么要多跟有智慧的老人聊天？	11

25.为什么为人处事和赚钱要适当剑走偏锋？	11
26.为什么要保护好自己的能力？	12
27.为什么要多接触高能量的圈子？	12
28.为什么我不喜欢读比较消极的东西？	13
29.为什么不要跟弱势思维的人打交道？	13
30.为什么遇到不要脸的人我们要比他更不要脸？	14
31.为什么永远不要可怜穷人？	14
32.为什么可怜别人就是祸害自己？	15
33.为什么一定要远离没有安全感的女人？	15
34.为什么弱者更喜欢道德绑架别人？	15
35.为什么用吃素拜佛念经的方式修欲望不靠谱？	16
36.为什么道德感太强的人不快乐？	16
37.为什么不好意思谈钱的人不适合做生意？	17
39.为什么永远不要免费帮别人忙？	18
40.为什么不要对人太好？	18
41.为什么不要在朋友圈释放负面情绪？	19
42.为什么不要跟不能创造价值的人交往？	19
43.为什么不要太关注热点新闻？	20
44.为什么我没有躺平的资格？	20
45.为什么想赚钱和想有钱是两回事儿？	20
46.为什么要多跟高人聊天说话？	21
47.为什么永远不要向外求？	21
48.为什么心态不稳定的人会一生破财？	21
49.为什么圣人不去赚钱却永远不缺钱？	22
50.为什么不想做的事儿要直接拒绝？	22
51.为什么对人不要太友好也不要太冷漠？	23

52.为什么人精赚钱比较多？	23
53.为什么没有回报率的事儿不碰？	24
54.为什么有的人炫富会倒霉？	24
55.为什么遇到炫富的人要躲得远远的？	24
56.为什么很多网红要炫富？	25
57.为什么老好人永远得不到尊重和重视？	25
58.为什么好好说话是营销自己最牛逼的方式？	26
59.为什么难得糊涂会活得更自在？	26
60.为什么谁的运气好咱就靠近谁？	26
61.为什么我喜欢大学毕业生做销售？	27
62.为什么我鼓励大家去做销售？	27
63.为什么要把自己从消费者变成商家或者创造者？	28
64.为什么要把生命浪费在美好的事情上？	28
65.为什么运气差的时候不要做大的决定？	29
66.为什么天天死盯着钱的人，往往赚不到钱？	29
67.为什么要习惯性多花“冤枉钱”？	30
68.为什么气场不够就少说话？	30
69.为什么不是人人都适合吃素？	30
70.为什么不赚钱就是垃圾废物？	31
71.为什么习惯性多疑和占便宜的人大多财运不好？	31
72.为什么越解释气场越弱？	32
73.为什么越清高财运越差？	32
74.为什么人的财运跟运气是密不可分的？	32
75.为什么给人免费是最廉价的事儿？	33
76.为什么很多小白没改变命运？	33
77.为什么优秀的人不愿和穷人打交道？	34

78.为什么有些人总是过不好？	34
79.为什么底层老百姓要拼命考上好大学？	34
80.为什么不要长期生活在贫穷的圈子里？	35
81.为什么很多人爱学习依然赚不到钱？	35
82.为什么我说底层除了搞钱不要研究别的？	35
83.为什么说孝顺是个伪命题？	36
84.为什么越穷的人，人际关系越差？	36
85.为什么很多人都想改变命运却没有成功？	36
86.为什么修行的人一般遇不到骗子？	37
87.为什么要闷声发大财？	37
88.为什么越心软的人命越差？	38
89.为什么要多跟运气好的人待在一起？	38
90.为什么你要对孩子很严厉啊？	38
91.为什么穷人越勤奋越贫穷，富人越懒的越富有？	39
92.为什么渣男撩小姐姐，一撩一个准？	39
93.为什么条件不错的老实人一直找不到女朋友？	40
94.为什么聪明的父母见女婿要在最好的酒店请客？	40
95.为什么真正的富家女永远不会跟穷人结合？	41
96.为什么贵族不喜欢跟暴发户通婚？	41
97.为什么结婚一定要先以要彩礼为目标？	42
98.为什么不要过多地相信亲情和爱情？	42
99.为什么爱情和婚姻是两回事儿？	43
100.为什么女孩子一定要“五独俱全”？	43
101.为什么聪明的女人不会给男人花钱？	43
102.为什么事缘第一，血缘第二，情缘第三？	44
103.为什么 90%的女人都是弱势群体？	45

104. 为什么很多男的都比女的优秀啊？	45
105. 为什么说 90 后是负债的主力军？	45
106. 为什么以后大家的任务还是去杠杆？	46
107. 为什么真正爱你的人不跟你谈感情？	46
108. 为什么说结婚有父母带孩子是一种福气？	46
109. 为什么很多底层父母不愿带孩子？	47
110. 为什么很多有钱人的父母愿意带孩子？	48
111. 为什么高消费从来不是普通人应该享受的？	48
112. 为什么很多人觉得赚钱越来越难啊？	49
113. 为什么我彻底放弃了望子成龙望女成凤？	49
114. 为什么不要对孩子抱有什么期望？	49
115. 为什么太听话的小孩容易没出息？	50
116. 为什么感到迷茫就找一个人去疯狂模仿？	50
117. 为什么你一无所有的时候要学会模仿？	51
118. 为什么要迷信高人牛人？	51
119. 为什么尊重一个人的最佳方式就是超越他？	51
120. 为什么老板要养成做市场调研的习惯？	52
121. 为什么想赚钱一定要找一个大咖疯狂对标？	52
122. 为什么赚钱要有使命感？	52
123. 为什么很多人复制不了我们？	53
124. 为什么我们要做自己喜欢的事儿？	53
125. 为什么人没有必要搞社交？	54
126. 为什么不熟悉的东西不碰啊？	54
127. 为什么现在做项目的人少了？	54
128. 为什么我老强调搞流量啊？	55
129. 为什么学员说我比算命先生说得还准？	55

130. 为什么技术不值钱，营销才值钱？	56
131. 为什么很多人没把流量搞起来？	56
132. 为什么赚钱就是先卖出去再说？	56
133. 为什么选择太多等于没有选择？	57
134. 为什么服务业更适合个人创业？	57
135. 为什么穷人的社交没有任何价值？	58
136. 为什么要习惯性拉黑劣质客户？	58
137. 为什么要写书啊？	58
138. 为什么永远不出实体书？	58
139. 为什么通过不断提问就能让客户不断掏钱？	59
140. 为什么公司存在的意义就是为客户创造价值？	59
141. 为什么有些人经常跟客户产生纠纷？	59
142. 为什么被没有购买力的人认可毫无意义？	59
143. 为什么没必要取悦所有的人？	60
144. 为什么社会的主旋律还是正能量不是厚黑学？	60
145. 为什么凡事要量力而行？	61
146. 为什么自我暗示的力量非常强大？	61
147. 为什么自信是得到一切的基础？	61
148. 为什么大多数人都不会有什么出息？	62
149. 为什么要不停地向上社交？	62
150. 为什么跟人合作要先进入他们的圈子？	62
151. 为什么很少有人超越李嘉诚？	63
152. 为什么没有个性的人不适合当老大？	63
153. 为什么学很多东西不如把一样东西学透？	63
154. 为什么今年赚钱最好的一年？	63
155. 为什么年龄越大越要做减法？	64

156. 为什么远离弱者就是一种避凶？	64
157. 为什么不会花钱的人财运不会太好？	64
158. 为什么运气不好的时候要搬家啊？	65
159. 为什么考证不如学赚钱？	65
160. 为什么顺应他人的人性你才能越过越好？	66
161. 为什么人不怕有个性，就怕没个性？	66
162. 为什么要天赋技能化，技能商业化？	66
163. 为什么一个人的品性即命运？	67
164. 为什么要在脑子里不断的模拟训练一个动作？	67
165. 为什么要习惯性站在很高很高的地方？	68
166. 为什么牛人都不喜欢说话？	68
167. 为什么我喜欢留在大城市不想回去？	69
168. 为什么要我把公司锁定在大城市？	69
169. 为什么满大街有才华的人没有变成有钱人？	70
170. 为什么很多人做项目做不下去？	70
171. 为什么一定要有卖卖卖思维？	70
172. 为什么底层人很难翻身？	71
173. 为什么一辈子除了考虑赚钱不要考虑别的？	72
174. 为什么世界本质就是一场精心设计的游戏？	72
175. 为什么未来赚钱只会越来越难？	73
176. 为什么实体生意越来越难做？	73
177. 为什么目前市场上没啥暴利项目？	74
178. 为什么实体经济会越来越难？	74
179. 为什么想要暴利项目还得搞教育？	75
180. 为什么穷山恶水刁民多？	75
181. 为什么不要过度谦虚？	76

182. 为什么富人都是孤独的？	76
183. 为什么热情是最廉价的投资？	76
184. 为什么男人对你的态度取决于你的身价？	77
185. 为什么打工不可能发家致富？	77
186. 为什么你越没钱，别人对你越苛刻？	77
187. 为什么强者身上都有兽性？	78
188. 为什么牛人都擅长包装自己？	78
189. 为什么人活着，必须是要有敌人或对手？	79
190. 为什么让人产生情绪是一种很厉害的能力？	79
191. 为什么让底层人翻身是一件非常危险的事儿？	79
192. 为什么跟人聊天不要问在吗、忙吗？	80
193. 为什么越落后的地方年轻人越少？	80
194. 为什么说钱是人生的保护系统？	81
195. 为什么人走着走着，就孤单了？	81
196. 为什么未来 20 年一对一咨询会大火？	83
197. 为什么仇富者不富？	87
198. 为什么要抓住人性，利用人性的弱点去赚钱？	92
199. 为什么这个世界的规则都是强者定的？	96
200. 为什么要不断唤醒沉睡的智慧？	100
201. 儒释道是谁？	108
202. 为什么我一直都特立独行？	112
203. 写给学员的一点儿赚钱感悟.....	116

1.为什么跟弱者打交道，吃亏倒霉是必然的？

答：越是向下的劣质圈层，你的善良、大度、无私、同情心，越容易激发对方人性的恶。

你对他越好，他越贪婪，越觉得理所应当。

当你无法满足他的贪婪或停止给予时，他们就会恩将仇报，搞破坏，发泄心中的不满。

这是一种人性的失控。

2.为什么有多少财富就有多少秘密？

答：无论对于任何人，习惯性示弱，习惯性尊重他们的善或恶。

有多少财富就有多少秘密。

自己的底牌，不要告诉任何人。

一个人透明了，谁都可以伤害他，别人知道你的秘密越少，你就越安全。

浑浑噩噩，混混沌沌，才能集腋成裘，基业长青。

3.为什么不要随便改变别人的命运？

答：一个人见得多了，经历的多了，就不会随意同情谁，怜悯谁，帮助谁。这不是冷漠，猫有猫道，狗有狗道，每个人的身上都带着自己的业力，人各有命，你渡不了任何人，人只能被天启。

4.为什么弱者配骗子，强者配贵人？

答：强者做事儿，他是有自己的一个框架，其中有哪几个步骤，自己想不通，解决不掉，贵人稍微提醒和引导下，就能对他起很大的帮助，他会觉得醍醐灌顶。

弱者只是想要听一个确切的答案，所以他更适合找骗子，因为骗子都是给一个一次性的“方法”，不讲逻辑，不讲思维。一个总是把决定权和希望交给外人，总想从别人那儿获取一个标准答案，自己什么也不想做的人，是很难变强的，也很难变有钱。

因为这不符合“道”，“道”本就是没有标准答案的。

5.为什么不要接受太多赞美？

答：赞美都是廉价的，哪怕对方把你吹上天。

只有真金白银付出是最珍贵的。

赞美听多了，是在消耗自己的福报。

有人赞美你，你一定要赞美回去，否则就是在消耗自己的福报，而不是沾沾自喜，洋洋得意。

6.为什么做事业不要追求十全十美？

答：天道忌满。一个人或一个品牌，若是都是赞美声，这是不符合常理的。

有好评，有差评，这才是和谐的生态。

否则？杠精怎么发泄？嫉妒怎么发泄？同行怎么发泄？仇人怎么发泄？

真君子利人利己，大丈夫多友多敌。

7.为什么别人会对你蹬鼻子上脸？

答：在任何一种关系中，只要其中一方，对另外一方太过于好，另一方一定不会把他太当回事儿。

老板对员工太好，他的威严就会严重缩水；

屌丝舔白富美，省吃俭用给白富美送东西，人家根本不会当回事儿。

你总是把自己置身于弱者的地位，对一个人过于好，就会让自己的价值打折和缩水。

8.为什么不要随意对别人好？

答：道不轻传，法不贱卖，卦不空出，医不叩门，佛不度无缘之人。

这是万事万物的规律，一旦你因为个人情感打破这个规律，就是违背天道。

永远不要想着去渡谁，你谁也渡不了，每个人都有自己的命运，当你想去渡一个人的时候，就是试图打破别人命运的运行规律，这是一种越界。

9.为什么不要说废话？

答：说话的目的，是传递自己的价值，让别人信任自己。
能让人关注自己，信任自己，从而追随自己，自己的威望、
权力、财富就越大。

所有的财富，就是客户对你产品的信任，对未来利润的回报
的信任。

很多人不知道说话的目的，故而随心所欲……

10.为什么要不断克服自己人性的弱点？

答：人性中存在大量动物本能，贪财好色、懦弱狂妄、欺软
怕硬，好吃懒做、自命不凡……

社会丛林法则就是为捕捉人性弱点而设计的，只要有弱点，
就能捕杀你。

人的一生，就是克服人性的弱点。

11.为什么不要和欺骗过你的人打交道？

答：别人欺骗你一次得逞了，后期会变本加厉地欺骗你。

永远不要高估人性。

想轻松、安全地生活，就和真诚的人打交道，和坦荡的人做
朋友。

什么人该打交道，什么人该放弃，心里一定要有底。

与什么样的人交朋友，一定会失去真正的朋友。

什么样的客户都想要，一定会失去真正的客户。

12.为什么不要跟太过完美的人打交道？

答：大家都知道他完美，其实就是残缺。

大家都知道他善良，其实他就是恶人。

这个社会，没有完美无缺的人，是人都有自己的利益算计，都有自己的七情六欲，都不会毫不利己地专门利人，这就是人性。

一个人，当所有人都知道他是个好人，这样的人恰恰是最可怕的，因为他善于伪装，没有人能摸到他的真相。

大忠似奸，大伪若真。

如果一个人让你感觉非常舒服，让你找不到缺点，那你就要小心了……

13.为什么不要跟穷亲戚打交道？

答：穷亲戚想做什么傻逼事儿，不要劝，一句都不要。

穷亲戚们，都是自我感觉良好，什么都懂。

如果他们发现一个发大财的秘诀，你千万不要去评论，更不要劝他们。

他会恨你的。

亏了，他会默默无闻地藏在心底，不告诉任何人，怕别人笑话他，或者是满世界哭诉，看看谁能帮他搞定……

如果你发善心去劝，2 个结果：

一是骗骗你，放心吧，我知道了，然后该干嘛干嘛。
二是超级反感你，你个乌鸦嘴，看谁都是骗子，挡我财路……
你唯一要做的就是，不管不问不评价。
要死要活随他去吧……

14.为什么贵人是锦上添花，不是雪中送炭？

答：人可以借势，但永远不要依靠谁。
当你自己不行的时候，谁也靠不住。
人只会同情弱者，鄙视弱者，但不愿帮助弱者。
自己强大了，别人才愿意帮助你。
你了解人性越多，就不会对谁抱有不切实际的幻想。
人终究只能靠自己，贵人只是锦上添花，不是雪中送炭。
我们做培训的前提是什么？
为有项目有卖点的人服务，而不是做救世主。
人生原本就是等价交换，不是从 0 到 1，是从 1 到 100、1000、
10000……

15.为什么杀生就是放生，放生就是杀生？

答：在我的世界里，杀生就是放生，放生就是杀生。
谁家老爷们被媳妇绿了，喝点小酒，提着刀子出门，大家拦

都不拦，还拦着干啥啊？
要么报警，要么当场消失，反正该出事儿早晚都会出事儿。
劝解啊，讲大道理啊，永远都是治标不治本。
懂你的人，不用解释；
需要解释的人，永远不懂你。
做人永远不要两面三刀，四处讨好。
时间久了，朋友会厌恶你，连敌人，他都会鄙视你的。
有时候，个性点儿，才会吸引更多。

16.为什么一升米养恩人，一斗米养仇人？

答：你对人太好，别人不仅不会感激你，还有可能会憎恨你。一升米在某个当下，起到的是救命救人的作用；
一斗米的长期供养，一旦你不再提供米了，对方就会憎恨你，不会觉得你在帮他。
永远不要低估人性的恶。

17.为什么说夫妻同心，其利断金？

答：两口子做一件事儿，是非常有杀伤力的。
两口子各干各的，这个家庭是没有办法发家致富的。
比如你是干教培行业的，你们两口子都是干教培行业，你们赚钱会非常非常的多。
你是干教培行业的，你老婆在干别的，你能发家致富吗？
肯定没有两个人一起干一样赚钱多。

18.为什么杀富富不去，济贫贫不离？

答：最好的扶贫，不是给他送钱送大米白面，而是给他就业机会。

有个村叫油篓村，基本上家家户户小洋楼，别说奔驰宝马，就是玛莎拉蒂、大 G 都常见。

咋弄的？

村里有人在上海卖煎饼果子，发财了，然后全村都去了，垄断了上海 90% 的市场。

那是不是全村都发财了？

不是，总有那么几个难泥扶不上的。

永远不要指望 100% 的解决问题，我们做到 99.99% 就行了。

剩下万分之一懒汉，那是自找的，就当反面教材，警示后人！

19.为什么穷人话多，富人话稀？

答：真正成大事的人，很少暴露在别人的视线之下，都是自己幕后偷偷做事，闷声发大财。

一个学员对我说，看完 VIP 人性赚钱营销内幕资料，3 年不想说话。

为什么不想说话？

所有牛人的赚钱模式全挖出来了，顶级营销专家的核心技能全挖出来了。看完内幕资料，才深刻领悟了赚钱的秘密。

领悟到了赚钱的秘密，悄悄去干就是了，何必让自己表现太突出？

木秀于林风必摧之。

20.为什么说三代穿衣，五代识食？

答：看一个人的家教如何，要看他的穿衣吃饭。

三代官宦之家才能培养出得体的穿衣打扮，而吃饭要培养五代才能学会品味精致生活。

一个家族，如果不是三代为官，他就不是真正的权贵家族；一个家族，如果不是三代经商，他就不是真正的生意世家。一代的成功，是侥幸，是运气使然。

类似王思聪，如果没有王健林的加持，他不会成为网红，也不会到国外读书。

跟咱一样，也是屌丝一个。

21.为什么慈不掌兵，情不立事？

答：要是心慈手软，公司早倒闭了。

我的公司是 2016 年注册的，现在是 2023 年，公司还在。多少人的公司是半年倒闭的？

多少人的公司是一年倒闭的？

多少人的公司是三年倒闭的？

现在我基本上已经修炼到铁石心肠，不会对别人有情感诉求。情感诉求越强烈的人，越是弱势群体。

真正的超级富人，只有利益的诉求。
有情感诉求的人，100%不够有钱。
就算他说他很有钱，肯定是吹的。
感情诉求超级强的人，基本上是自己没赚过钱的人。

22. 为什么可怜之人必有可恨之处？

答：其实每个人一生都有那么一两次改变命运的机会。
能否抓住，靠的就是一个人的心性。
劣根性太强，又不愿对抗先天那些劣质基因的人，是很难把握住机会的。
做啥啥不行，干啥啥失败的人，其实都是一群贪心之人，要么就是一群想走捷径的人。
赚钱的捷径就是没有捷径。
该经历的事儿没经历，该错过的风景自然会错过，谁也不用可怜谁。
赚钱谁熬出来的，做人也是熬出来的，很多事儿，我们不熬，就找不到感觉。
赚钱不要太浮躁，太浮躁容易摔个狗吃屎。

23. 为什么好多人做不到孝敬父母？

答：年轻人要和老人讲理，老人要道德绑架年轻人。矛盾就产生了，年轻人对老人恨的咬牙切齿，老人到处诉苦说孩子不孝顺。

我们不再为他人操心了，操来操去，都是浮云，人各有命，他们岁数大了，就听天由命吧，我们对他们心再强，最终都落下不孝顺的罪名。

要是真想孝顺父母，就多赚钱，多给父母打钱。

我们可以跟父母有不同的理念，可以活出自己生命的精彩。

但是不要亏待了父母，亏待了父母，永远不得安宁，永远没有幸福，永远不会过幸福的日子。

24.为什么要多跟有智慧的老人聊天？

答：是为了把自己“以终为始”的眼光打磨出来。

25.为什么为人处事和赚钱要适当剑走偏锋？

答：很多人一辈子辛苦却赚不到什么钱。

因为他们把精力都放在频次上，他们太温和了。

真正赚钱的人，都是有爆发性的。

做事儿光靠持续不行，还得有爆发力。

这个事儿，咱持续去做，竞争对手非常多。

咱用爆发力做，咱的竞争对手就没了。

这是一篇文章，3000字，咱持续背，要10天。

咱用爆发力去背，只用1天。

牛逼的人，做事儿用爆发力。

常人做事儿，就是用断断续续或用持续的力量怎么样怎么样……

26.为什么要保护好自己的能量？

答：人与人打交道本质就是能量互换。

跟负能量的人打交道，听他们那些悲催的、闹心的事儿，本质上就是在消耗你的能量。

多跟命好的人打交道，不要和运气太差，命不好的人打交道，更不能过多互动，产生近距离关系。

一个苹果烂了，一箱的苹果都会很快也会被传染，烂掉。

保护好自己的能量，就是不要跟“烂苹果”走得太近……

27.为什么要多接触高能量的圈子？

答：一群高能量的人在一起时，无形之中就组建成了一个能量场。

这个场在每个人的能力叠加在一起之后，能量就更强了。

当你加入高能量的圈子，也会发觉自己的运气和财运变得很旺，甚至没几天就签了大单子。

能量是会传染的。

有提升能量场的人，反之，就有破坏能量场的人。

就是一些垃圾，总是喜欢传递负能量。

一个喜欢抱怨的人，一个自私的人，往往都是贫穷的人。

凡是刁难我们，背后悄悄抹黑我们的人，多半都混得不如我们。

这种人在能量场中，会影响整个能量场。

对于这种人，我们要痛下毒手，直接给踢掉。

为什么和小人在一起，你的运气也会变差？

就是这个道理。

28.为什么我不喜欢读比较消极的东西？

答：消极的东西不用学就有，我不喜欢颓废。

我所有的颓废都是暂时的。

更多的时候，我还是紧握刀锋，鲜血淋漓之士。

我觉得人活在这个世界上，一定要比周围的人好 100 倍 1000 倍。

不然别人就会看不起自己，别人看不起你，你做任何事儿都不顺。

29.为什么不要跟弱势思维的人打交道？

答：他们太容易消耗人了，遇到比自己强的人，就会变成吸血鬼，不断索取和吸食。

一旦欲望得不到满足，他就会埋怨你，诋毁你，给你搞破坏。

有智慧的人，遇到贵人，会想方设法保护对方的利益，不是重要的事儿不随意动用自己的优质关系；

愚蠢的人，弱势思维的人，一旦和优秀的人搭上边，就喜欢拿出去吹牛 B，间接造成很多麻烦。

弱势思维的“贪”与“蠢”，害人的杀伤力是非常巨大的。

30.为什么遇到不要脸的人我们要比他更不要脸？

答：一个人，在村里，弄个企业，解决了村里 N 多人的就业

问题。

村民闲聊时，还是希望他早点儿死。

一个人女人，资产千万，老公嗜赌，女人帮老公还清了所有债务。

背地里，老公依然要让女人和肚子里的孩子去死。

有红眼病的人，比下水道里的老鼠还多。

遇到这样的人，我们要习惯性远离，习惯性示弱。

当然，遇到不要脸的，我们要比他们还不要脸。

以暴制暴，或许是解决问题的终极法宝。

31. 为什么永远不要可怜穷人？

答：穷人就是年轻的时候，啥也没干，才荒芜了自己，因果循环是报应。

人不奋斗，会有报应的。

天道好轮回，苍天饶过谁？

穷乡僻壤，也有腰缠万贯的乡巴佬；

繁华都市，也有食不果腹的城里人。

三十岁之前，告诉自己：一天不赚钱就是犯罪，一天不奋斗就是吃屎。

莫等闲，白了少年头，空悲切！

32.为什么可怜别人就是祸害自己？

答：我们村有兄弟俩，老大有钱，老二没钱，老大常常资助老二。

时间久了，老二就习惯了，大的帮小的，天经地义，理所当然。

几年了，老二连个谢谢都没对老大说过，老大觉得有点儿委屈，就对其停止了资助，兄弟俩从此也就不说话了。

老大常常流泪：就算养条狗，喂了七八年，也该摇摇尾巴，对不？

我无言以对，转身默默心碎。

穷人就是这样，从来不知道感恩是啥玩意儿，贪婪，喜欢占小便宜，时间久了，大家怕他们祸害自己，都不敢靠近他。

他们走投无路，天天叹息：世态炎凉，人心不古。

哈哈，都世态炎凉几千年了，你才发现？

33.为什么一定要远离没有安全感的女人？

答：她们的本质都是作逼。她们是装作女人的魔鬼，是上帝专门派来筛选傻子，让傻子破产的。

34.为什么弱者更喜欢道德绑架别人？

答：因为他们自身太弱了，所以更渴望公平，索取心更强，更想被善待，被照顾。

很多事儿，他们觉得不公平，其实是自身自卑导致的。
他们觉得商人都没良心，有钱人都比较不道德，实际上是他们自己弱而已。

35.为什么用吃素拜佛念经的方式修欲望不靠谱？

答：这 1 本《道德经》，我呀，来来回回翻了不下 100 遍。
我问老子：怎么才算得道了呀？
老子说：控制自己的欲望，而不被欲望所控制。
怎么能控制自己的欲望？
靠修行。
最好的修行是什么？
赚钱。
赚钱了，世间万物的美好才能与你环环相扣。
一一得到。
一一体验。
最后，一一放下。
有人想通过吃素拜佛念经的方式修欲望？
多是表面功夫。
遇到名利权贵，又直接给跪了……

36.为什么道德感太强的人不快乐？

答：傻逼是心里想讲利益，嘴上还硬撑着讲道德，最后死要面子活受罪

请不熟的人吃饭，明明只想花 200，却装大方说你们随便点，结果人家点了贵菜，心里又生气。

同学聚会，明明心里不想去，又不好意思拒绝，去了又看不惯这些人虚伪的嘴脸。

对方欠钱不还，心里想要回来，嘴上又说没事不急，说完心里又骂对方不讲信用。

傻不傻？

累不累？

苦逼不苦逼？

做人简单一点儿，真实一点儿，直接一点儿，冷血一点儿，会死吗？

哈哈，不会，你会收获很多快乐。

人生最大的愚蠢，就是把善良，留给了错的人。

37.为什么不好意思谈钱的人不适合做生意？

答：谈钱的不伤感情，不谈钱的最后都伤了感情。

我做一对一咨询，给钱，我就服务；

不给钱，就不服务。

有付出意识的忙，帮；

没有付出意识的忙，不帮。

不帮不是吝啬，而是不能帮，帮了就是祸害别人，祸害自己。没有付出意识的忙，帮了，别人不会珍惜；

不给钱的建议，你给了，别人就不会当回事儿。

最后对方还是按自己的信任和感觉来，浪费时间，浪费口水……

38.为什么你可以假装躺平，但不能真躺平？

答：要是你真躺平，意味着没车没房没老婆没子孙后代。

偶尔躺平可以，习惯性躺平连生存能力都会丧失。

记住：我们是发展中国家，不是发达国家。

没有所谓的失业救济金……

39.为什么永远不要免费帮别人忙？

答：免费的帮忙，你帮得越多，人家越觉得无所谓，不重视，越不信任你，越是影响自己的口碑。

你必须给你做的行业设置门槛和规矩。

门槛是为了保护自己，保护精准客户，过滤垃圾流量。

如果你的服务没有让对方付出成本，它不符合天道，不符合阴阳双向，就产生不了良性互动，就没法生生不息。

关系只有双向付出，才能健康发展。

40.为什么不要对人太好？

答：有时候，对人太好，不是因为自身有多伟大，多无私，或者是觉得对方有多重要，而是因为自己弱，所以才会用力过猛。

高手都是云淡风轻，四两拨千斤。

很多人永远搞不懂老板在想什么，因为老板如果太过平易近人，随随便便被人看透，或者太好说话的话，他也就当不了

老板了。

41.为什么不要在朋友圈释放负面情绪？

答：朋友圈有个原则，你可以嚣张，可以犀利，可以一针见血。

但是你永远不要有负面情绪。

还有，就是你永远是欢快的，有趣的，有绝对能量的。

你坚持半年左右试试？

无论你卖什么，皆是秒卖！

大家会不断地根据你的语言调整你在他心目中的分数。

分数越高，越容易信任。

人，只愿意跟有实力的人合作。

人，只愿意跟有能量的人合作。

42.为什么不要跟不能创造价值的人交往？

答：一个人不能创造价值，就不要跟他交往。

这个是铁的原则，大家可记住了。

无论男女，都是这样，直接拉黑。

不会赚钱的人，就是草包。

傻逼问问题，直接不回复，不搭理。

没有任何意义。

43.为什么不要太关注热点新闻？

答：别太关注那些乱哄哄的新闻，知道一下就行了。

所有的新闻都会过去，再过一两年，你自己都不记得了，而你还是你。

你解决不了任何事情，那些热闹也解决不了任何你的任何事情。

把自己的工作做好，学点营销，找个项目，拜个高人，指点一下方向，人生逆袭还是有很多机会的。

个人的事情，再小也是大事情！

44.为什么我没有躺平的资格？

答：我不躺平，都搞不到钱，难道我躺平就能搞到钱？

现在我看到的风景是这样的：躺平的都是 00 后。70 后 80 后，压根不知道何谓躺平，他们还在浴血奋战。

他们除了研究赚钱，很少研究别的。

他们知道，上有老下有小，一天搞不到钱，就得去吃屎。

屎好吃不好吃，还没一点儿逼数吗？

45.为什么想赚钱和想有钱是两回事儿？

答：很多人想发财，想赚钱，确实仅仅是想想而已。

一旦涉及“变有钱”的这个过程，以及所要做的事儿，他就退缩了，瞬间觉得很难，就会变得很沮丧，很胆怯，很拖延，

甚至很懒惰。

生财，生财，你首先得生起来，就是你得动起来。

无论是动脑子，还是动身体，先动起来再说。

脑子也不想动，身子也不想动，还想发财，抱歉，洗洗睡吧，梦里啥都有！

46.为什么要多跟高人聊天说话？

答：多跟高人说话聊天，进步是飞快的。你天天跟傻逼聊天，你的能量都被亏损了，你的运气都被糟蹋了。

不过高人的时间都比较宝贵，除非你愿花钱购买他的时间！

47.为什么永远不要向外求？

答：你自己能量不足的时候，越向外求，越向他人用力，往往越得不到尊重，也得不到自己想要的东西。

你自己能量和价值充足的时候，也不能向外，你的价值必须有门槛，价值给错了人，直接拉低自己的水平。

所有的奢侈品就算卖不出去，也不会送给穷人，懂就懂了。

48.为什么心态不稳定的人会一生破财？

答：贪婪的人，会付出生命的代价。

心态不稳定，会导致一生破财。

很多人根本不会专注聚焦，导致自己收入变低，然后就会想其他的招式，进而继续破财。

抖音上的钱从来没少，只是你赚不到。

回归到你最赚钱的心理状态，你就会赚钱。

怎么让自己好运连连？

踏踏实实干工作，心无旁骛，运气自然就来了。

一乱动心思，运气就跑了。

49.为什么圣人不去赚钱却永远不缺钱？

答：做人的最高境界，就是活得像钱一样，被大家需要。

圣人为什么不去赚钱？

因为他们把自己活成了钱的样子，我即是钱，钱即是我。

当你像钱一样被别人需要的时候，你本身就是钱。

当你被 1 个人需要的时候，你就能赚 1 个人的钱；

当你被 100 个人需要的时候，你就能赚 100 个人的钱；

当你被 1 万个人需要的时候，你就能赚 1 万个人的钱；

当你被天下人需要的时候，你就能赚天下人的钱。

50.为什么不想做的事儿要直接拒绝？

答：不想去的聚会，就不去；

不想帮的忙，就不帮；
不想回答的问题，就不回应。
没必要解释什么，越顾虑，越委婉，会让对方觉得还有机会和希望，对彼此都是消耗，得不偿失。
有时候，直接也是一种真诚。

51. 为什么对人不要太友好也不要太冷漠？

答：比较舒服的人际关系是：先小人，后君子。
先立规矩和边界感，对符合要求的人，再贡献你自己的价值。
一个十足的好人和实在人，他在社会上是非常被动的。
我鼓励大家修炼成精。
怎么修炼成精啊？
就是亦正亦邪，有规则，有边界，真诚的同时，偶尔也配合一点套路，这样你在社会上基本上就吃得开了。

52. 为什么人精赚钱比较多？

答：我说的人精，比较灵动的人，比较随机应变的人。
别人正一点，你就邪一点。
别人说话模棱两可，你就犀利一点。
在不违法不作恶的前提下，不妨大胆一点。
只有这样，你才更容易出圈。
到了后期，你有了粉丝，有了客户，再去建立品牌文化，精神文化和正能量。

有“勇”、有“谋”，你就会变得高级且值钱。

53.为什么没有回报率的事儿不碰？

答：因为碰了就是大傻逼。记住：唯有势利眼才能实现财富自由。

54.为什么有的人炫富会倒霉？

答：有的人八字结构先天就是“危险体质”，也叫惹祸精。你靠近他，跟他产生关系，就容易招灾惹祸，尤其是亲密关系。

江西朋友圈炫富的那个，还有在小红书晒 80000 薪资的，导致自己老公被停职的那个，就是因为他们是惹祸精体质，其次是他们的行为跟自身的职业相违背。

生活中一言一行，处处都是玄学，如果你不懂这些玄学的规律，就容易惹祸上身。

55.为什么遇到炫富的人要躲得远远的？

答：很多人都高估自己，都觉得自己了不起。稍微有点儿钱就飞扬跋扈。朋友圈条条信息皆炫富。优越感一览无遗。这样的人早晚会倒霉，且会倒大霉。德不配财，德不配位。比如玩信用卡的成了卡奴；

投资房产的成了房奴；
这样的人就是地地道道的傻逼，没有第二种解释。
遇到这样的人，最好躲得远远的。
这样的人就是地地道道的纯种傻逼，自以为聪明伶俐，实则不然。

56.为什么很多网红要炫富？

答：炫富也要分情况。
网红炫富，本质上是一种营销方式，为了引起争议，制造热度，还能收割一波希望像他们一样“有钱”的人。
不炫就没有信任，炫是为了营造实力。
做生意也是一样的逻辑，人都是慕强的。
当你还不行的时候，要适当高调，让别人看到你的实力，别人才愿意靠近你。
当你到了一定的阶段和位置，就要适当低调。
尤其是在非合作利益关系的场合，不要炫，因为容易招嫉妒。

57.为什么老好人永远得不到尊重和重视？

答：老好人表面人缘很好，因为他们对别人不存在威胁，又好说话，又不懂得拒绝人，随时都可以被当成免费的工具人。但一旦涉及利益关系，老好人就会被一脚踢开，有好事也不会想到他，只会剥削他。
因为老好人是没有原则，没有态度的人。

58.为什么好好说话是营销自己最牛逼的方式？

答：很多网红，没啥文化，但是能调动别人的情绪，能影响别人的情绪，他也一样可以活。

让别人开心就是他的价值。

好好说话，是随时用嘴巴满足人的劣根性，这个门槛太高了。好好花钱的门槛还是低的，所谓的好好花钱，就是习惯性买品牌买单，习惯性为约定俗成的好产品好服务买单，比较简单。

对于比较简单的事儿，可以不学。

对于比较复杂的事儿，还是要学一学的。

59.为什么难得糊涂会活得更自在？

答：有人对我说，网络上日赚 1 万都是吹牛逼的。

我给他点了个大大的赞。

公园里，大爷们都说我们早就超越了美国。

嗯，他们都对。

路过人间，不要打扰任何人的幸福。

每个人都活在自己的套子里，看套子外的人都是傻逼。

不吃亏不知道习惯性装糊涂有多幸福！

60.为什么谁的运气好咱就靠近谁？

答：谁运气好，咱能抓住他，咱的运气，也会好的一塌糊涂。

什么样的人运气好？

有权有势的人。

人啊，有权有势，运气会好的一塌糊涂。

当然，人穷了，运气会糟糕的惨不忍睹，麻绳专挑细处断，屋漏偏逢连夜雨……

遇到晦气的人，习惯性远离；

遇到好运的人，习惯性靠近。

而不是我犯贱，我故意接近倒霉的人。

61. 为什么我喜欢大学毕业生做销售？

答：销售不是平白无故发生的，人家有产品需求，你有产品提供，只要找到需要你的客户群，就有生意。

很多人做销售，不懂得客户心理，更不懂有钱人的需求，喜欢用各种各样技巧、套路、话术。其实在有钱人眼里，这些都特别傻。都是千年的狐狸，你跟我玩什么聊斋？

我喜欢一些大学毕业生做销售，专业能力强，素质高，稳稳当当，实实在在的。

真诚，是最厉害的武器。

遇到这样的销售，我是非常乐意掏钱的。

62. 为什么我鼓励大家去做销售？

答：我刚到深圳的第一份工作就是销售。

我的信念很坚定：只要我敲门，就会有人开门；只要我提问，

就会有人回答。

10 多年过去了，我敲开了一扇又一扇机会之门，我提问出了一个又一个贵人。

很多时候，人太在乎别人的目光与舌头，才会走向绝境……

63.为什么要把自己从消费者变成商家或者创造者？

答：消费的快乐是很短暂的。

当我赚钱以后，买到了自己想买的所有东西，获得的满足感也只有那短短的几秒。

现在，我赚钱不是为了满足物欲，而是为了追求精神世界的满足。

我们这一辈子的并不太长，所有可贵的东西，都是需要付出极大的行动，忍受常人无法忍受的煎熬之后才获得的。

不要在与赚钱无关，无法提升智慧和能力的人或事上浪费精力与情感，多做让自己变得值钱的事儿。

这个世界上唯一不会重来的就是时间。

64.为什么要把生命浪费在美好的事情上？

答：好东西始终是有限的。

南怀瑾写了很多书，我只记得《老子他说》；陈忠实写过很

多书，我只记得《白鹿原》；张学友唱过很多歌，我真的想起来的也就五六首；冯小刚拍过很多电影，真正感动我的也就两三部。

好东西始终是有限的，我们的生命应该浪费在美好的事情上。现在我无论看什么都是追求经典。

人生实在太短暂了。什么好就追求什么吧。

适合自己的就是最好的！

65.为什么运气差的时候不要做大的决定？

答：人运气差的时候，他是做不对决定的。

运气越差的时候，越考验一个人的心性。

心性差的人，容易在倒霉的时候不管不顾做一些愚蠢的选择和决定，然后导致运气更差。

运气差的时候，更要冷静下来，耐心去弄清楚这个事儿的因果关系。然后再去做决定。

66.为什么天天死盯着钱的人，往往赚不到钱？

答：真正赚钱的人，一定是把精力放在事上。

天天满脑子钱钱钱的人，往往是赚不到钱的。

菩萨畏因，凡人畏果。

把事情做到极致是因，赚钱是果。

比如我就要把一对一咨询做好，就是要用自己的智慧去影响别人，去帮助有缘分的人，这些才是核心，赚钱只是顺手，

但不是做事的终极目标。

67.为什么要习惯性多花“冤枉钱”？

答：我呀，出去办个稍微复杂点的事儿，很多时候都会多花一点冤枉钱，但也不多，就是多花出去个几百几千几万的。但是，我一路走来没穷过，反而越过越好了。

为啥？

只要一次划算，多花出去的钱就连本带利回来了。

最省钱的方法，都是拿时间去耗。很多人的时间不值钱，喜欢孜孜不倦的研究策略，慢慢就上瘾了，就像双 11 研究淘宝省钱攻略一样的开心。

但是我没那么多时间搞这个，我是多花点钱，快快快，时间是唯一的奢侈品！

68.为什么气场不够就少说话？

答：如果你气场不够强大，甚至有点儿弱，就严肃一点，不要整体嬉皮笑脸，没事少说话。到处释放廉价的“随和”，只会让你越来越弱。

69.为什么不是人人都适合吃素？

答：成功的有钱人，人家吃素修行，是已经拿到了很多结果，

普通人就别跟着瞎凑热闹了。

有钱人的佛系是真佛系，普通人的佛系是真躺平。

普通人想要运气好，就多吃肉，但是不吃垃圾食品，而是吃健康食品。

70. 为什么不赚钱就是垃圾废物？

答：以前谁这样说，我就鄙视他。

现在谁这样说，我觉得他大了，成熟了，有脑子了，说话接地气了。

生活不是赚钱，就是花钱。

不赚钱，说什么都是错的。赚钱了，说什么都对。

有钱了，才知道活着有多好。

不赚钱，活着，总是千难万难.....

71. 为什么习惯性多疑和占便宜的人大多财运不好？

答：太纠结，太墨迹，太多疑，售前咨询过多的人，往往不够果断，对人事物缺乏独立思考，心里没数。

他们在面对人生很多选择的时候，往往容易错失很多机会，这样的人大多财运不好。

财运好的人，时间很值钱，不会在小事上过多纠结、内耗，这样会让他们损失很多赚钱的时间和机会。

有钱人的时间，是非常值钱的。

72.为什么越解释气场越弱？

答：人，一旦习惯了解释，就是在削弱自己的气场，就是在削弱自己的价值。

很多人聊天喜欢解释，天天解释这个解释那个，见了谁都想解释清楚。

解释的本质就是掩盖自己内心的另一种真实想法。

解释越多，别人越挑毛病。

解释越多，别人越得寸进尺。

73.为什么越清高财运越差？

答：咱写的东西低俗，咱说话低俗，咱弄出来的东西就有生命力。

咱犯贱，习惯性高大尚，就是咱“自绝于人民”的开始。

咱怎么说话，就怎么写文章，链接咱的人就多了。

一个人身上没有俗气，他的财运就不会太好。

适当让自己俗气，是一种激发财运的方式。

74.为什么人的财运跟运气是密不可分的？

答：我的第一批粉丝来源于喜马拉雅，大概从喜马拉雅吸了1万多人。

后来我开始做公众号（涂炜馨），写电子书，每天都能给我带来源源不断流量。

现在之所以每天都有粉丝给我付费，除了我的勤奋努力，很大程度还是跟我的运气有关。

我做运营，主要侧重于释放价值。

他们看了我的朋友圈，有人买单，有人不买单。

有人买单，自然我就有收入。

有人只关注不买单，这也是正常的。

没有游客的直播间，都是瞎扯淡。

没有垃圾流量，哪来的精准流量？

75.为什么给人免费是最廉价的事儿？

答：你免费去帮助别人，99%的人不会感恩；

给别人优惠的生意，99%的人会嫌弃你的折扣给得不够低。

凡是没有让对方付出成本而给出的优惠，很少会被人感恩，只会被记仇，只会觉得你给得不够多。

不要自降身价，因为最后你会发现，大多数人都不值得！

76.为什么很多小白没改变命运？

答：只想赚小钱。

想赚小钱，竞争对手就多。

想赚大钱，反而竞争对手就少了。

77.为什么优秀的人不愿和穷人打交道？

答：富人跟穷人打交道，吃亏的永远富人。

富人和富人打交道，本质是利益交换关系，互惠互利，各取所需。

富人和穷人打交道，本质是索取与被索取的关系。穷人是资源、能力各方面都匮乏，提供不了什么给富人，所以怎么算，吃亏的都是富人。

如果一个各方面都很优秀的人，天天跟穷人打交道，那么这个大概率是骗子。

78.为什么有些人总是过不好？

答：除了先天身体的因素，一个人如果长期过不好，他的身上一定有一个非常致命的缺陷。想要改变命运，就需要强大的意志力去对抗自己的基因，也就是那些无法给自己带来好处的天性，才有机会翻盘。

79.为什么底层老百姓要拼命考上好大学？

答：小时候我觉得贫穷的根本原因是不够努力，进入社会了之后，我发觉贫穷的根本原因就是贫穷。

对于我们这些底层老百姓来说，我深以为然的一个道理，就是认识一个富裕的人。

因为这样的一个人，可能能够带你进入另一个层面的圈子，这是只靠努力所做不到的。

所以为什么有人说你高考考到一个很好的大学，最重要的不是你有一个好的资历，也不是你能够学到多强的能力，而是你可能会结交到比你优秀一千倍的人或者家境比你好一千倍的人。

80.为什么不要长期生活在贫穷的圈子里？

答：生活在一个很穷的圈子里，不会遇见暴利项目的。所有的暴利项目都在高档小区或高档写字楼。

81.为什么很多人爱学习依然赚不到钱？

答：越爱学习的人，往往越赚不到钱。

学习的目的只有一个，就是变现。

有钱人也学习，也读书，只是他们能把学到的东西变成价值，用最快的速度卖出去。

82.为什么我说底层除了搞钱不要研究别的？

答：底层，唯一能温暖自己的东西就是钱。此外，任何东西

都温暖不了你。包括子孙后代。

83.为什么说孝顺是个伪命题？

答：如果你老了，饥寒交迫，身无分文，孩子觉得你是负担，就不愿赡养你，你留给他十几万存款，他们会抱怨：还不够买辆好车。就算你给他买车了，他们又会抱怨：为啥没给我在市中心买套房啊……

如果你老了，财务自由，衣食无忧，孩子觉得你是赚钱机器，他们都愿意赡养你，那么你的晚年也会比较安逸。

小孩是否孝顺，完全取决于你自己是强者还是弱者。

84.为什么越穷的人，人际关系越差？

答：越穷的人，说话越难听，认知越绝对，思维越固执。整天不是抬杠就是辩论，处处结怨，到处树敌。

85.为什么很多人都想改变命运却没有成功？

答：因为他们不知道该模仿谁，该消化谁。

赚钱是模仿一个人的行为，而不是模仿一个人的思想。

思想可以弄虚作假，但行为没法弄虚作假。

86.为什么修行的人一般遇不到骗子？

答：很多女人喜欢听甜言蜜语，结果遇到的全是骗财骗色的渣男。

很多人口才特别好，到了任何地方都喜欢滔滔不绝，结果人家背地里都骂他傻逼。

很多人自以为学到了很多東西，世上就没有自己不懂的道理，结果还是穷光蛋。

很多人不舍得吃不舍得穿买房买车，好像什么都有了，结果一场变动又什么都没了。

有些人确实没有房没有车，他分享了很多先进的思想观念，结果他走哪儿随时可以有房，随时可以有车。

有些人读书不多，但他有手艺，他走到哪儿都有饭吃。

有些人一天到晚不说话，他也得到了自己想要的一切！

习惯性在红尘修行的人，命运一般不会太差。

87.为什么要闷声发大财？

答：闷声好好学习，闷声好好做事，然后你才有可能发财。

所以我们啥也没必要解释，啥也不需要证明。

你一旦成功，你连放个屁都是香的。到那个时候，你无论是说话还是放屁，都有人做笔记。

记住，这个世界是相当残忍的，只求存而不求真，只认强而不认理。

88.为什么越心软的人命越差？

答：如果你相信人性本善，那你就做好痛苦一生的准备。
利益越大的地方，人性就越会自私，当自私达到一定程度，
人性就变成了恶。

古代帝王相争，丝毫连善的影子都看不到。

在没有利益关系的情况下，人性是本善的，只要产生利益，
人性就是自私的，如果利益足够大，人性就是本恶的。

你之所以痛苦，是因为你总把身边的人想象成好人。

当你把身边的人都想象成好人时，你对他们的期望值就会拉
高，这就是痛苦的根源。

人与人之间，没有背叛，也没有忠诚，只有利益。

89.为什么要多跟运气好的人待在一起？

答：看着谁倒霉就离得远远的，运气这东西，能传染，运气
好的人运气越来越好，运气不好的人喝凉水都塞牙。

想自己运气好，多和运气好、出身好、有钱的人在一起。

有个 VIP 学员，前几天刚报名学习，昨天签了个 500 万的单
子，真事儿。

90.为什么你要对孩子很严厉啊？

答：你对他们狠点儿，他们出了社会，对他们狠的人就少了。慈
母多败儿。

强者是从小磨炼出来的。

孩子在家宠的没样了，上了社会谁疼他？

这个世界上，没有人可以保护你，只有自己能保护自己。

同情心滋生弱者，唯有狠毒的爱才能训练出真正的强者。

91.为什么穷人越勤奋越贫穷，富人越懒的越富有？

答：80%勤奋上进的穷人养活了 20%的富人。

为了实现财富最大化，富人会不断设计各种规则来限制控制穷人，为的是让穷人一直穷下去。

因为穷人越勤奋，富人才能富有。

这才是勤劳致富的真相。

92.为什么渣男撩小姐姐，一撩一个准？

答：骗子的底层逻辑是什么？

普通人只关心自己的事，骗子关心的是他人的需求，别人需要什么，骗子就给予什么。

骗子才是心理学、人性学、营销学的大师。

为什么渣男撩小姐姐，一撩一个准呢？

小姐姐缺爱就给爱，缺钱就给钱，缺成就感就给成就感。

因为人都是有弱点的，你可能不关注自己的弱点，但骗子一定会关心。

93.为什么条件不错的老实人一直找不到女朋友？

答：他们普遍缺乏变现思维，也就是营销思维。

这些人一般在公司里是搞技术的，技术很好，但是缺乏营销自己的能力。

一个人不会营销自己，即使技术再好，能力再高，也很难发达。

营销的本质是吹牛，而且吹每一句话都是真实的。

很多渣男，一无所有，身边永远不缺漂亮的女孩子。

条件不错的老实人，却一直单身找不到女朋友。

因为渣男会营销自己啊！

94.为什么聪明的父母见女婿要在最好的酒店请客？

答：有女儿的家庭。

你妈妈舍得花钱，你男友就舍得花钱。

要是你妈妈不舍得，你老公也不舍得。

聪明的妈妈，第一次见女婿，多是在当地最好的酒店。

这叫格局。

可惜傻妈妈多。

老是在家做饭，又是炒菜，又是煲汤，又是包饺子的，出力不讨好，结果连彩礼都要不到。

去最好的饭店就行了。

也就是你的出场费决定了你的身价。

生活处处是博弈。

智慧的父母，会帮孩子过滤垃圾流量；

愚蠢的父母，会证明自己和孩子都是垃圾流量。
但是有智慧的父母太少了。

95. 为什么真正的富家女永远不会跟穷人结合？

答：彼之蜜糖，汝之砒霜。

真正的富家女，永远不会跟穷人结合，至少不会跟赌徒结合。这样的故事，只会出现在某些电影或小说中。

穷人眼里的甜蜜，是富人眼中的噩梦。

不要相信穷人的任何话，穷人说话和放屁没啥区别，放了屁还不承认自己放的。

宁可坐在自行车上笑，也不愿坐在宝马车上哭。这种感情没有任何值得向往的，除了失败的有点让人感动以外，没有任何可圈可点的地方。

很多东西，都是人性。

等你自己亲历的时候，你就不想要了。

96. 为什么贵族不喜欢跟暴发户通婚？

暴发户，没有啥文化沉淀，终究只是昙花一现，草根再怎么逆袭，依然还是草根。

暴发户的子，对于贵族来说，就是炸弹一枚。

什么叫一人得道鸡犬升天？

家族一个人有出息了，全都起来了。

类似家里有一个日赚 1W，他愿带着这个家族往前冲，都可

以做到日赚 1W 元。

97.为什么结婚一定要先以要彩礼为目标？

答：老王是老实巴交的工人，一辈子只会攒钱。

女儿要出嫁了，老王以不要彩礼为荣。

到处被人表扬大气啊大格局啊觉悟高啊。

春风得意。

是讽刺，听不出来而已。

沙雕一枚。

沙雕得到的表扬是最多的，结果被人合法猎杀了。

结婚要了彩礼，你所有的孩子，婆婆都帮你看。

不要，就自己去奋斗吧。

所以一定要记住，万事万物都要等价交换，不然就夜里被窝里哭去吧。

真正觉悟高的人，都是先以彩礼为目标。

什么样的承诺，都没有实实在在的彩礼实在。

98.为什么不要过多地相信亲情和爱情？

答：父母子女，夫妻配偶，翁婿婆媳，任何关系，一开始大家都客客气气的，那是人家还对咱抱有希望。

时间长了，拿不出钱和房子，也只剩下冷漠轻视了。

不要过多地相信什么感情亲情爱情。

大家说婆媳关系难处，我不信，过年送婆婆一个大红包，比

你小心翼翼说十年好话好使，破财消灾。
每个人都是孤单的，不要指望任何人。
扎心了……

99.为什么爱情和婚姻是两回事儿？

答：婚姻就是婚姻，爱情就是爱情，人在情场，稍微势利点儿，生活就不会太凄冷。
为情所困，是情绪多于理性。
生活中的佼佼者，归根到底，都是有智慧的人，有智慧的人，怎么会为了爱情，丢了幸福？
有天我们势利了，我们就贱贱长大了。

100.为什么女孩子一定要“五独俱全”？

答：女孩行走社会，一定要有：1，独处的能力。2，独立思考能力。3，独立经济能力。4，独立的价值观。5，独特的人格魅力。

101.为什么聪明的女人不会给男人花钱？

答：男女他是两种不同的生物，思维方式完全不同。
你给一个女人花钱，或许她会越来越爱你，离不开你。
你给一个男人花钱，只会让他越来越看不起你，不尊重你，

认为你是一个弱智，他一时半会儿没有离开你，不是因为多爱你，只是他还没有吸够你的血而已。

聪明的女人，自己会赚钱，但绝对不会培养废物老公，而是激发男性的雄心本能，去为你奋斗，为你争取，保护你。

这是男女阴阳身份的特点，千万别搞反了。

102. 为什么事缘第一，血缘第二，情缘第三？

答：人这辈子就是经营 3 种关系：

1. 血缘：父母，兄弟姐妹，儿女
2. 情缘：夫妻，情侣，朋友
3. 事缘：客户，股东，合伙人，同事

事缘第一，血缘第二，情缘第三。

你发现没有，只有和我们事业方面结缘的人，才是能给我们带来利润的人。

而血缘和情缘，都是需要你支付成本的人！

事缘经营好了，血缘和情缘无需经营，自然就好了。

举个例子：如何孝敬父母？

月月打 3000 元就行。

有人说，父母花不了那么多钱，有钱他们也不会享受。

错了。

花不花钱无所谓，这钱或许他们不会用来享受，却能以此作为“精神鸦片”，熬过寒冬。

每月给父母打 3000 元，他们的寿命 100%碾压周围的同龄人。

记住：不要用你去照顾父母，用你的钱去照顾他们。

懂了就懂了！

103. 为什么 90%的女人都是弱势群体？

答：90%的女人都不能认清现实。

不知道只有靠自己的努力，才可以获得幸福。

总以为别人可以给她幸福，结果就被坑了。

自己仅有的一点肉，也被人榨成肉渣，不值钱了。

本来还值点钱，结果因为自己的愚蠢，更掉价了。

凡是不努力提升自己的人，都是蠢货。

蠢货最后的结果，就是被压榨，被淘汰。

104. 为什么很多男的都比女的优秀啊？

答：女的，没钱了可以靠脸来找老公混饭吃。

男的，除了出类拔萃，别无选择。

躺平，偶尔可以，天天躺平，这样的生活，我无法忍受。

我觉得人来到这个世界上，还是要搏一搏的。

尤其是男的，你不死磕你不奋斗，你的脑子一年四季都闲着，会生锈的。

105. 为什么说 90 后是负债的主力军？

答：目前我国人均欠债已经达到了 14 万。

并且高学历的比低学历的欠债多，年轻人比中年人欠债多，

90 后中，有 87%的人有负债。

106. 为什么以后大家的任务还是去杠杆？

答：以后赚钱会越来越难，千万不要放大自己的欲望。我看到有人手机上，下载了 20 多个贷款 APP，我习惯性对他敬而远之。贷款 APP 逾期了，每天的利息是 150%。意识不到这一点，想全身而退，实在太难了。

107. 为什么真正爱你的人不跟你谈感情？

答：爱情一文不值，这句话怎么理解啊？

是感情不值钱吗？还是不要给女人花钱？

都不是。

是不要用钱谈恋爱。

更不要给女人花钱。

是平等交易。

如果真的是好女人，她不会剥削你的财富的。

真的是好女人，你以命相托都可以。

但是大多数人，都是饭桶，都是利益驱使的骗子。

真正爱你的人，不跟你谈感情，喜欢感情绑架和道德绑架的人，都是骗子，都是特别穷的人。

如果你区分不出来坏人、恶人、骗子、人渣，你就会倒霉的。

108. 为什么说结婚有父母带孩子是一种福气？

答：很多年轻人，搞不到钱，其实就被孩子耽误了。

什么样的年轻人有福气啊？

他结婚了，他有小孩了，父母愿帮他带孩子。

父母不帮他们带孩子，他们用本该奋斗的年龄，去伺候小孩。

小孩大了，他们的生存能力也消失了。

109. 为什么很多底层父母不愿带孩子？

答：好多女的，不到 30 岁，在家老老实实带孩子。

本该拼搏的年龄，选择在家带小孩。

她们是没办法，别无选择，才在家带孩子的。

小孩大了，出去打工，生存技能没了，只能做一些非常低端低端的活。

比如保洁或餐厅服务业。

再复杂点儿的活，她们整不明白。

要是父母帮他们带小孩，他们就可以长年累月在外面打工。

先不说赚钱多少，最起码不会跟这个社会脱节。

要是父母爱你，你结婚了，会帮你带小孩。

父母不爱你，你结婚了，他们不帮你带小孩。（这个爱是建立在经济基础上的）

还到处说：孩子结婚了，我完成任务了，他们的死活，我不管了

而且说的时候，还沾沾自喜，骄傲的不得了。

110. 为什么很多有钱人的父母愿意带孩子？

我认识很多大咖，这些大咖的父母有个共性：愿照顾孙子。

而且是兴高采烈地照顾孙子。

喜悦之情，溢于言表。

他们的父母，原本就很富有。

底层的孩子，结婚了，就没这个福气了。

也就是他们所有的多灾多难，都是从结婚后，有小孩开始快速‘恶化’的。

我常常对那些没结婚的小孩说：你们结婚了，父母帮你们照顾小孩，你们就多要一个。

要是父母不帮你照顾小孩，只要一个孩子就行了。

不然，小孩多了，一辈子多灾多难，且无出头之日。

我的运气，还算好，父母愿意帮我照顾小孩。

父母帮忙照顾孩子，我每月都会额外给他们再打 6000 块钱。

母亲出生在相对富有的家庭，对后代非常重视。

我们这个家，没有父亲母亲的支撑，也没有我的今天。

愿父母长命百岁，日日夜夜吉祥。

111. 为什么高消费从来不是普通人应该享受的？

答：你想过优雅的生活，不是表现在你消费什么，而是你处在什么阶层。

在你还没有进入高收入圈层之前，你就要坚持存钱，坚持学习，拒绝一切超前消费和过度消费，砍掉一切琐碎的事物，过简单的生活。

毕竟，人除了阳光、空气和食物，根本就没有什么真正非他不可的刚需。

112. 为什么很多人觉得赚钱越来越难啊？

答：主要是有债务。

要是他们没债务，就不会感到赚钱难了。

目前委曲求全跑外卖的兄弟姐妹们，都是有房贷或车贷，不得已而奋斗。

113. 为什么我彻底放弃了望子成龙望女成凤？

答：我们都没混出来，还腆着脸去逼后人“出类拔萃”？我丢不起这个人。

114. 为什么不要对孩子抱有什么期望？

答：大概率是什么？他们没啥出息。

你是穷一代，孩子自然是穷二代，不会有任何变化。

家里除了研究怎么赚钱，什么都不用研究了。

穷人就喜欢装个 B。

然后做一些吃力不讨好的事儿。

115. 为什么太听话的小孩容易没出息？

答：孩子必须从小学习赚钱思维。

只要赚不到钱的思想都是伪思想。

口袋是检验你的思想对错的唯一标准。

毒辣的手段+善良的心=佛祖；

毒辣的手段+狠毒的心=恶魔；

没有手段+善良的心=没用的人。

我们教育小孩，不是只教他单一的思想，只会善良听话，做个好人。

小孩必须从小学会：

强盗般的勇气；

小偷般的技能；

商人般的诚信；

政客般的体系；

文人般的文化；

宗教般的信仰。

家里的小孩都听话，这个家就毁了。家有逆子不败家。所有的弯道超车，都是家里“调皮捣蛋”的孩子完成的……

116. 为什么感到迷茫就找一个人去疯狂模仿？

答：自己很迷茫，找不到方向。那就选一个人去模仿，反正又不会死，试一试又不会掉一块肉。大胆去模仿就是了，万一成功了呢？

117. 为什么你一无所有的时候要学会模仿？

答：想和做是有区别的。

模仿一个人会给你足够的力量，会挤出你脑袋里的旧思想，装进给模仿者的新思想。

从此每一天都是激情满满，活力四射。

118. 为什么要迷信高人牛人？

答：信则有，不信则无嘛。

高人怎么赚钱，你就怎么赚钱，不要有自己的想法，要是有自己的想法就有杂念了，这说明啥？

就说明你的信仰，不纯正。

要把这个高人变成自己，要把自己变成这个高人，你中有我，我中有你，融为一体，形成一个良性循环，往前推动。

119. 为什么尊重一个人的最佳方式就是超越他？

答：我们能超越什么，就能变成什么。

记住：赚钱就是 100%复制一个人，100%跟着他往前跑。这个世界归根到底，属于那些咬定青山不放松有战略耐性的人。这个世界归根到底，属于那些紧握刀锋雄心壮志鲜血淋漓之人。

120. 为什么老板要养成做市场调研的习惯？

答：各行各业都要养成做调研的习惯。

想少走弯路，多赚钱，必须要养成做调研的习惯。

为什么要做市场调研啊？

调研让我们做出正确的决策。

调研让我们离成功更近，让我们沿着同行正确的道路向前走。

调研让我们节约人力物力，金钱和精力。

调研让我们在通往成功的路上，一路狂奔。

121. 为什么想赚钱一定要找一个大咖疯狂对标？

我的偶像是刘一秒。

我就是对标了刘一秒以后，每天讲课这件事，一直在持续进行中。

如果没有一个精神领袖做支撑，是坚持不下来的。

可以说迷恋一个人，生发出的能量是你意想不到。

从现在开始，大家想赚钱的话，都去找一个大咖对标，模仿，久了，你就会发现，太神奇了，生活方方面面都在发生着变化。

122. 为什么赚钱要有使命感？

答：必须每天坚持读书、写作。

我们想成为什么样的人，就坚持读什么样的书。

我们有什么样的理想目标，就坚持写什么样的文章、朋友圈。

赚钱要有使命感。

使命感这东西，一年两年，看不出啥。

坚持 10 年，人与人的层次和差距就彻底拉开了。

每天坚持写文章，不在于写多少字。

每天坚持出一单，不在于赚多少钱。

能够让这两个习惯长进你的生命里，成为习惯，一天不干就难受，一天不完成就睡不着。

久而久之，你就把 90%的人远远地甩在身后了。

别问我是怎么知道的！

123. 为什么很多人复制不了我们？

答：因为我们把做事当成是一种享受。

他们却把事业做得很苦逼，所以从根本上就学不会。

我们要修炼一种能力，就是以苦为乐，把不爽的事儿变成很爽的事儿，乐在其中。

找到乐者一切都是享受，凡是不乐者一切都是负担！

124. 为什么我们要做自己喜欢的事儿？

答：核心就是在做的过程中能给自己带来乐趣，这样我们才

能持续做这件事，任何一件事只要持续去做一定能有所成就！

125. 为什么人没有必要搞社交？

答：我就是 0 社交，我不需要这个。

我只需要把我擅长的事儿做到极致即可。

刘一秒有一句话比较经典：

我们围绕着事做，全世界围绕着我们转。我们围绕着人转，咱没啥本事，没人搭理咱。

咱认识多少人不重要，重要的是有多少人认识你。

此话令人脑洞大开醍醐灌顶啊。

126. 为什么不熟悉的东西不碰啊？

答：任何钱，都不是给外行赚的。

自己的钱，是在哪个地儿来的，继续在哪个地儿使劲即可。

127. 为什么现在做项目的人少了？

答：现在流量没以前好搞了。

以前是网民不断增加，现在是网民不断减少。

以前是网络平台少，现在网络平台太多了，把有限的流量瓜分了。

128. 为什么我老强调搞流量啊？

答：有流量就有收入，没流量就没有收入。
会搞流量，这辈子就不用上班了。
单纯会搞技术，还得去上班，还得去喝西北风。

129. 为什么学员说我比算命先生说得还准？

答：一个人的性格其实都写在他的八字里。
我做一对一咨询久了，什么样的人，什么性格，对于什么样的八字，对方说个三言两语，我就都懂了。
一个人八字弱一些，就需要人来鼓励和打气，因为他本身就很虚弱，需要人给他壮胆。
就像小孩在学校被欺负，家长去了，就能给他撑腰，他就有靠山了。
一个人八字很强，他就比较自信，比较自我，也更有安全感。对应什么样的人，话该说几分，该使用什么样的策略，他都是不一样的。
同一件事，有的人能干，有的人不能干，有的人成绩大，有的人成绩小，作为学员的幕僚，我心中早有答案！

130. 为什么技术不值钱，营销才值钱？

答：有人说，要是没人搞技术，你卖什么呀？

华为技术研发投资是销售额的 10%（全世界投入水平第一），
华为做营销投资是销售额的 40%到 50%。

脑白金是直接把日收入的 40%或 70%用来打广告。

有些酒厂，甚至是用全年的销售额+银行贷款打广告。

销售有多重要，看各大企业做广告投资的数据，不要瞎激动。
瞎激动对心脏不好。

131. 为什么很多人没把流量搞起来？

答：因为他在搞流量时，又去聊天了，又去写东西了。

他一个人做了 N 个人的事儿，不知道节制自己的力量。

搞流量=天天只做一件事儿。

多做一件事儿就是有罪。

132. 为什么赚钱就是先卖出去再说？

答：能赚钱的人，基本上都是现学现卖，而不是等全部学会了再卖。

等全学会了再卖的人，往往赚不到钱。

他们不是没有能力，而是缺乏一种卖的勇气和自信。

能驾驭财富是一种能力，跟学历、文化本质上没有啥关系。

133. 为什么选择太多等于没有选择？

答：我听音乐，是把一首歌听 1000 遍，听吐为止。

我看文章，是把一篇文章来来回回看 10 遍以上，又是查资料，又是记笔记，又是写总结。

我做任何项目，都是以 10 年为单位，超长线思维，最后基本都能赚到钱。

很多人听歌，却从来不能完整地唱完一首歌。很多人看文章，看完了就完了，从未反思。他们做项目，也没有一个项目有稳定的收入。

有时候，选择太多等于没有选择。

诱惑太多，就要学会拒绝。

为什么我的生活烦恼很少，就是不该要的我不要。

134. 为什么服务业更适合个人创业？

答：实体项目前期投入成本实在太高了，确实没啥利润。

单纯卖课程卖技术都不赚钱，唯有卖服务才赚钱。

很多人有技术，但是没啥商业概念，也不知道怎么去操作，不知道服务的价值，就浪费掉了，非常可惜。

你需要找到一个好的思路和项目，更重要的，需要一个引路人。

所有的学员，卖什么服务锁定了，不变，循环一年 VIP 营销系统，哈哈，一套房出来了。

穷，主要是因为懒！

135. 为什么穷人的社交没有任何价值？

答：只要你是穷人（年收入不到 500 万），这个社交就没一毛钱的价值。

钱从哪儿来的，就把时间放在哪儿。

不要犯贱，为了装个 B，放弃自己的主营业务。

136. 为什么要习惯性拉黑劣质客户？

答：做生意的第一条就是，拉黑劣质客户。

劣质客户啥也没有，就是时间多，他为了几十块几百块，可以和你耗一个上午，他没啥损失，你就傻眼了。

他们不会创造任何价值，只会膈应人。

拉黑后，一了百了，永不再见！

137. 为什么要写书啊？

答：写书是为了破冰，是为了方便卖自己的价值主张。写书多的人，一般命都比较好。

138. 为什么永远不出实体书？

答：要是你的电子书牛逼，自然有人弄成实体书卖。

反之，你印出来了，就是垃圾，到处磕头送都没人要。

139. 为什么通过不断提问就能让客户不断掏钱？

答：不断提问就能不断挖掘客户需求。

客户的需求远不止一个，大需求隐藏了诸多小需求。

远大的需求满足不了，可以先满足近期需求。

只要有需求，我们都能给挖掘出来，收钱满足 ta。

140. 为什么公司存在的意义就是为客户创造价值？

答：为客户创造价值就有回头客，不为客户创造价值就没回头客。

没回头客，公司还发展个屁啊？

141. 为什么有些人经常跟客户产生纠纷？

答：不是客户有问题，而是你没有给自己设置过滤门槛。

谁的钱都想赚，谁的生意都想做。

你没有考虑对方是个什么样的人，认知水平如何，做这单生意会不会超出服务成本，所以总是出力不讨好，自己很苦逼，客户还不领情。

142. 为什么被没有购买力的人认可毫无意义？

答：成年人的世界，一切没有付出的赞美和认可，本质上都

不是真的喜欢。真正的认可是支持对方的业务和生意。
比起廉价的赞美，真金白银显得更有诚意。
我喜欢什么样的学员啊？
用真金白银支持我的学员。
我是商人，我肯定喜欢钱啊。

143. 为什么没必要取悦所有的人？

答：大家对钱感兴趣，我们就多聊跟赚钱有关的小道道。聊多了，关注我们的人多了，自然有人为我们买单。
没必要取悦所有的人，谁对我们感兴趣谁在我们这儿买单。
不是我们成交了我们，是客户成交了我们。
女为悦己者容，士为知己者死。

144. 为什么社会的主旋律还是正能量不是厚黑学？

答：稍微懂点儿厚黑学，是为了过滤身边的小人，保护自己。君子身怀利器，能而示之不能。
小人是不能，偏偏示而我能我行。做小人，短期来看，回报率不错。时间一拉长，就不行了，业绩惨不忍睹。
凡人以伪来，我以诚往，久之则伪者亦共趋于诚矣。

145. 为什么凡事要量力而行？

答：弱者的善良是牺牲，强者的善良是奉献。这个世界一直都是双标的。认清楚自己的处境，当你自己不行的时候，收好自己廉价的同情心、共情和善良。

146. 为什么自我暗示的力量非常强大？

答：你自己设定什么状态，把自己放在什么位置上，你的命运就会朝着这个方向去走。

你觉得自己弱，总是想要别人免费帮你，你一定会一直弱下去，因为你把自己设定为弱者。

这样的话，你只会越过越差，因为你完全是按照一个弱者的标准和思维来打造自己的。

147. 为什么自信是得到一切的基础？

答：一个人自信了，就是不管自己行不行、有没有，反正我觉得我能行，我就一定能行，我觉得我会有，我就一定会有。这是一种能量，这种能量决定你最终到底行不行、有没有。等我有钱了，什么样的女人没有。这是典型的屌丝心态。屌丝习惯性认为，某一样东西，一定要等他钱/能力/地位了，才配拥有。强者是在自己不具备某些条件或能力的时候，就大胆为自己争取了。

148. 为什么大多数人都不会有什么出息？

答：因为他们心里想的事儿太多了。家里缺钱，只想怎么赚钱就行了，跟赚钱无关的事儿别想了。

149. 为什么要不停地向上社交？

答：我喜欢跟有结果的人在一起玩。向上社交，就是我这么多年能成功的绝密武器之一。

150. 为什么跟人合作要先进入他们的圈子？

答：进入了他们的圈子，才能接到单子。要是不进入他们的圈子，根本接不到单子。

我一个朋友，是卖海鲜的，我付款进了他的群，他才提供代发货。

认同一个人，是他卖什么，我们买什么，而不是一起喝过酒了，就能发生深度链接。

151. 为什么很少有人超越李嘉诚？

答：李嘉诚朋友多，你朋友少。

李嘉诚习惯性把一个人的生意，变成大家的生意。

在香港，大多数人都是李嘉诚的合作伙伴。

152. 为什么没有个性的人不适合当老大？

答：创业前期，每个老大都是君主，都是暴君。

当年王石创业，由于太过暴躁，得一绰号“王老虎”，他发飙的最高纪录，是单掌拍碎办公玻璃板。

如果没有一点儿脾气，没有一点儿个性，没有一点儿百折不挠的精神，还出来混个毛呀？

153. 为什么学很多东西不如把一样东西学透？

答：什么都会，等于什么都没学。只学一样，是赚钱最多的。

154. 为什么今年赚钱最好的一年？

答：好多项目现在只要是不违法，你都可以悄悄地去干。真的，今年的环境非常非常的好，百年不遇的大环境啊。大家一定要抓住今年的机遇啊。

155. 为什么年龄越大越要做减法？

答：人的精力都是非常有限的。
除了赚钱，世上任何事情都跟我们无关。
人最终还是要解决经济问题。
经济问题是人的头等大事。
没有经济实力的人，注定被蹂躏。
人生就是这么简单。

156. 为什么远离弱者就是一种避凶？

答：有的人经常被人欺负，经常上当受骗，就是因为他的身上散发着一股很弱的气场，别人看了就想欺负，他越不敢还击，对方就越来气，就会有越来越多的人欺负他。
你如果经常跟弱者站在一起，就会被视为弱者，一起被欺负。
你如果经常跟强者站在一起，别人也会本能的认为你是强者。

157. 为什么不会花钱的人财运不会太好？

答：钱要不断流动，钱不流动，就没了。
金钱是好动不喜静的，怎肯埋没在一处！
金钱也是天生让人用的，一个人堆积，就有一个人缺少了。
因此积下财宝，极有罪的。
赚钱体现的是能力，花钱体现的是认知。
花钱不是单纯的消费，花钱是去交换某种价值和服务，或者

能量。

当你不让钱流动，气就堵住了，就换不来好运。

158. 为什么运气不好的时候要搬家啊？

答：改变命运有两个点：一是改变自己，二是改变环境。

一个人一直生活在比较低能量的环境，他遇到的垃圾人就多。这些人无论是认知，还是人性都普遍偏差，他在这个环境中遇到小人或坏人的概率就会变大。

环境对于一个人的影响是非常大的。

当运气不好的时候，要适当变一变，动一动，运气才能流动起来。

159. 为什么考证不如学赚钱？

答：经常有学员咨询我，儒释道老师，我要不要考验，我要不要考个心理咨询师证。

你有时间去考这些东西，不如多花点时间和有钱人学学怎么赚钱。

一天到晚考证，难道问题能解决？

百无一用是书生。

喜欢兵刃相见的二杆子，瞧不上熟读四书五经的人，很正常。

我们饿了，遇到一个书生，他会给我们讲大道理。

遇到一个二杆子，他会直接拉我们去干饭。

书生是成功人士的工具。

有用的时候用用，没用的时候就扔了。
生活在我看来，就是赚钱，就是干干干。
跟着牛人走，不要一天到晚瞎研究瞎琢磨。
贱人多矫情。

160. 为什么顺应他人的人性你才能越过越好？

答：喜欢实话实说的人，早早就被人埋了。
实话需要实说吗？人性需要听真话吗？
大家都知道，苦口的是良药，可是苦药是反人性的。
就算你说的都是真的，都是对的，又有什么意义呢？
想让自己好，就去逆自己的人性，顺应他人的人性。

161. 为什么人不怕有个性，就怕没个性？

答：天道的特征是追求平衡，人道的特质是追求不平衡。
一个人如果没点个性，特别是老好人，不仅不会让自己活得好，还会经常被人欺负，陷入平庸。
人在社会上生存，太过于追求和睦，追求入流，追求一致，就意味着没有自我，就会被认为是平庸的，没价值的。

162. 为什么要天赋技能化，技能商业化？

答：很多人迷茫，想改变现状，又不知道自己该做点儿什么。

一是经历太少，没有挖掘出自己的潜能；
二是误把爱好当天赋，爱好和天赋其实是两码事儿。
不是真正擅长的事情很难长期坚持，真正擅长的事情是可以通过智慧和商业化运营，变成商品或服务去赚钱的。
天赋技能化，技能商业化，就是做自己擅长的事儿，顺便把钱赚了，每天都效率满满，还不觉得累。

163. 为什么一个人的品性即命运？

答：很多人一生都在为自己的性格缺陷和认知缺陷买单。
有的人一辈子意识不到；
有的人意识到了，但改不掉；
有的人意识到了，发现已经太晚了。
你想过好的生活，想要成为强者，就必须对抗自己的人性，去顺应他人的人性。
别人喜欢什么，你就不能喜欢什么；别人在意什么，你就不能在意什么。
把别人喜欢的、在意的，都让给他，他才会死心塌地的跟随你。

164. 为什么要在脑子里不断的模拟训练一个动作？

答：大家想赚钱的话，要在脑子里不断的模拟训练一个动作。这个动作，在你的脑子里面练个几千遍，几万遍，比你真枪实弹练有价值。

李连杰的师傅对李连杰说，这个动作你要练 1000 遍，李连杰练 200 遍就不练了，结果呢，那些练 1000 遍的也没有他练的好。

李连杰说，为什么我练 200 遍比别人练 1000 遍、2000 遍效果还好啊？因为我是在脑子里面练。

大家永远记住，任何体力活都是脑力活，脑子里面练的好，现实当中就练的好，脑子里面练的不好，现实生活当中，他也好不到哪儿去。

165. 为什么要习惯性站在很高很高的地方？

答：爬山，我能爬多高爬多高。

住酒店，我能住多高住多高。

买房，我能买多高买多高。

站在很高很高的地方，我有 3 个直观的感受，一是视野开阔，心胸舒畅；二是周围非常安静，远离嘈杂；三是看什么都觉得很渺小，看路上的车辆行人都是小乌龟小蚂蚁。

我住在 1 楼的时候，觉得一年赚 30 万，够吃够喝就 OK。

我住在 88 楼的时候，觉得一年不赚 3000 万都对不起老天爷。

习惯性站在高处，总能看到不一样的风景！

166. 为什么牛人都不喜欢说话？

答：就是他说话，大家都听不懂，觉得他是扯淡，是吹牛逼，是忽悠。

慢慢他就沉默了。

因为他对身边的人说实话，身边的人想杀他的心都有。

他对陌生人说实话，犯不着。

我找不到说话的人怎么办啊？

我在朋友圈（[ipip885](#)）发发文字。

有没有人听，有没有人看，不重要了，就当是看心理医生了。

167. 为什么我喜欢留在大城市不想回去？

答：唯有留在大城市，才能体验到花钱的快感。

体验到了花钱的快感，所有赚钱的动力都是自动自发的。回到小县城，缺乏积极上进的能量场，看似节省生活成本，实则背后的隐性成本非常高非常高，高到超乎你的想象，最终梦想都会化成一地鸡毛。

生活在大城市，每天都在更新认知，每天都在学习，每天都在充电。

学了，无论任何东西，都能变现。

无中生有，现金为王！

168. 为什么要我把公司锁定在大城市？

答：大城市吸引的人更多，更赚钱。我们就是为赚钱而生。

169. 为什么满大街有才华的人没有变成有钱人？

答：是因为他们学的东西不值钱。

那学什么才值钱？

学大家都学不会的东西才值钱。

什么东西大家学不会？

骨子里的强者思维。

170. 为什么很多人做项目做不下去？

答：因为他什么都干，胡子眉毛一把抓。

做任何一个项目，都要分解成 3 个动作。

这 3 个动作中，必须有两个是无脑循环的，养 1-2 个员工去干就行。

老大只做一个动作，且这个动作是其他人不能轻易复制的。

遇到任何项目，习惯性分解成 3 个动作。

第一个动作，做什么。

第二个动作，做什么。

第三个动作，做什么。

这三个动作，必须用一句话就能说明白。

记住：赚钱的核心是怎么轻松怎么来，大道至简，知行合一。

171. 为什么一定要有卖卖卖思维？

答：只学不卖，是学生思维；

学完自己用，是技工思维；
学完之后，经过自己加工处理包装，再卖给别人，是商人思维。

只要你敢卖，就一定有人敢买。
不用担心别人不认可你的东西，敢卖就已经成功了一大半了，大多数人连卖都不敢卖。
只有经历卖这个过程，你才真正离财近了。
只有从消费者、接收方，变成创造者，输出方的时候，你才能驾驭财，才能近道。

172. 为什么底层人很难翻身？

答：人越穷的时候，就会越容易蠢。
如果你身处底层，那么你就离开父母，离开原生家庭，离开原来的成长环境，去一线城市，去人多的地方，去美女多地方发展。
穷人最大的问题不在于没有钱，而在于骨子里根深蒂固的懒惰、愚昧、短视、占小便宜、走捷径、自卑、幻想、好逸恶劳。
财富与权利是一种传承。
普通人通常在 40 岁才会明白社会运行的真相和逻辑。
但这时的人们已经被困在社会的底层无力挣扎。
而上层阶级出生的人，早在 20 几岁时就对人性和社会已经通透，他们没有试错成本。

173. 为什么一辈子除了考虑赚钱不要考虑别的？

答：为什么女的要卖 b 呀，在小胡同里面，300 块钱一套，500 块钱一套。有的呢，甚至 100 块钱一套。
卖这个有风险，得了艾滋病，基本上就是无药可治了。
为什么还要去卖？
因为她没有钱？
因为他爹是个穷逼。
因为他爹没有奋斗。
所以她这个 b 就特别特别的廉价。
大家好好赚钱吧，不要考虑别的了。
年龄越大，你越感觉到钱有多么多么的重要。
去医院里面看看，你就知道这个钱有多么重要了。
去小胡同里面去转一转，你就知道钱它有多么多么的重要了。

174. 为什么世界本质就是一场精心设计的游戏？

答：你喜欢看美女，你会发现你手机每次都会刷到各种美女；你喜欢唱歌，你刷到的都是各类草根天才的表演；你想暴富，就会刷到各种各样的打鸡血的演讲。你想堕落，就会让你堕落到永无翻身之地；你想进步，就会让你永远都在进步。
强者越来越强，弱者越来越弱。
其实你的每一天，都活在别人的局中。
你每天看到的東西，都是别人想让你看到的。
世界本质就是一场精心设计的游戏。

要么做操控游戏的人，要么被别人操控。
你研究哪类人，直接决定了你的命运。

175. 为什么未来赚钱只会越来越难？

答：现在大家要节制自己的欲望。

什么我会这么说？

我判断的标准就 一个：就业岗位增加了没有啊？

要是就业岗位增加了，经济自然蒸蒸日上。

要是就业岗位越来越少，说明大家跟勒着腰带过日子了。

176. 为什么实体生意越来越难做？

答：卖汉堡，除了麦当劳肯德基能赚钱，其他商家做出来的汉堡，卖不上几个钱。

单纯卖汉堡，没法年赚千万。

想年赚千万，还得卖加盟。

单纯开个店，一年只有七八万的利润。

年赚七八万，对很多人来说，毫无诱惑性。

我们小区有 3 家卖汉堡的，已倒闭 2 家。

实体生意确实不好做啊。

是不是地面经济越来越不景气了？

地面生意，确实萧条。

主要是大家的来钱渠道少了，都憋着不消费。

177. 为什么目前市场上没啥暴利项目？

答：目前市场上暴利项目其实不多。

XX 说，他们公司有 N 个暴利项目，我过去看了，他们的核心业务还是卖课。

400 多个员工，帮 XX 拉人头。

而且拉人变得越来越难。

为什么拉人变得越来越难啊？

很多课，大家听了，在现场觉得有用。回家了，懒得用。

人都是很懒的动物，都想在家里，吹着空调把钱赚了。

我在家呆久了，哪儿都不想去。

觉得家里，是全球最舒服的地方。

178. 为什么实体经济会越来越难？

答：说白了，就是融资难。

日企融资成本 1%，中企融资成本 6.7%-12.4%（借高利债，融资成本是 36%，一般都是借高利债，银行的钱，没关系没背景，融不出来）。

日企七年不赚钱，能活下来。我们的企业，三个月不赚钱，必须关门。

在国际竞争上跟日美德 PK，我们还太脆弱。

我们之所以脆弱，是我们赚钱了，想把战果扩大 100 倍 1000 倍，从来不准备过冬的粮食。

要是有天闹粮荒，不知道要活活饿死多少人

179. 为什么想要暴利项目还得搞教育？

答：曾经的暴利的产业有 3 个：医疗，教育，房地产。
现在房地产不行了，萎靡的不成样子。
医疗门槛比较高，咱去卖药，风险又大。
所以啊，咱还是搞教育。
这个教育怎么搞啊？
刘一秒怎么搞，你就怎么搞。
现在大家想赚钱，就是赚学生的钱，就是赚学生家长的钱。
学生家长不舍得吃不舍得喝，但为了孩子，什么都他娘舍得
了。

180. 为什么穷山恶水刁民多？

答：没有路灯的地方就没有游戏规则，没有游戏规则的地方
就没有文明。
比如你到一个很穷的地方坐车途中会临时让你加钱，会因为你
搭车的距离近，他赚得少而抱怨，发脾气，甚至随时把你
丢在荒无人烟的小树林里。
生活远比我想象的黑暗。
永远不要在小地方创业，路灯照不到的地方，黑暗如影随形，
要么生活在一二线城市，要么新一线城市。
在没有路灯的地方生活，会遇到幸福吗？
我从小地方出来，我不想回去了。
每当我想家时，就会喝一杯二锅头。
血液一燃烧，我浑身又充满了力量。

181. 为什么不要过度谦虚？

答：不分场合的过度谦虚，就是自降身价。

如果不是比自己优秀很多的人沟通，是不怎么需要谦虚的。你过分谦虚礼貌，别人不仅不会尊重你，还会看不起你，甚至对你傲慢无礼。

后面你想提升气场，难度就会大得多。

过度谦虚有时候就是在降低气场，不利于维护自己的威信和利益。

182. 为什么富人都是孤独的？

答：人都有炫耀的欲望，但，富人不能。

父母、兄弟姐妹、亲戚、朋友、同学、员工、合伙人，甚至爱人，都不能炫耀。

一旦说漏嘴，你不会幸福，只会招来嫉妒、怨恨、借钱……

183. 为什么热情是最廉价的投资？

答：当我们领悟人性之后，赚钱才开始变得简单。

热情是最廉价的投资，压根就没有人在乎。

太过热情，本质还是自身的穷和自卑。

破财消灾，有礼走遍天下喜欢烧钱的爷，都已成了仙。

184. 为什么男人对你的态度取决于你的身价？

答：一个女人一年赚 500 万，开 100 万的车，男人压根就不敢送你几百块的东西，也不敢给你转 1314 的红包，因为怕你看不起，怕在你这儿没面子，害怕怠慢你，害怕你不高兴。如果你一年赚不上 10 万，男人大概也就带你吃吃路边摊，撸撸串，送你的东西大概不会过千。

男人是一种比女人更现实的动物。

185. 为什么打工不可能发家致富？

答：只要你在公司上班，就是把自己卖给公司了。

每天卖给公司 8 个小时，一个月赚七八千。

如果你想多赚点儿，意味着你要把自己多卖出去几小时。

但是你每天只有 24 小时，也就是你打工赚的钱是非常有限的，靠打工永远只能解决温饱问题，发家致富就不要想了。

有些行业看似稳定，但从你进去第一天起就注定你会打工一辈子。

有些行业看似高薪，但是资本门槛太高，你大概没机会创业。

如果你不想打工一辈子，就要避免这些行业。

186. 为什么你越没钱，别人对你越苛刻？

答：只要你有钱，哪怕你一无是处，这个社会会对你格外包容，犯了错误，别人也不怎么会怪你。

富二代动不动就在互联网上口无遮拦地骂人，底下评论区清一色的都是夸他真性情，仗义……

要是你没有钱，你做什么都会被挑毛病。

当别人对你苛刻的时候，说明你价值不够；

当人人对你的行为很包容的时候，说明你价值够大。

人，都是慕强又现实的动物！

187. 为什么强者身上都有兽性？

答：你想活得好，你身上一定要有点儿兽性。

没有兽性的人是不具备自我保护能力的。

性格决定命运，你要是太软太弱，欺负你的人就成群结队。

稍微有点儿兽性，身边的垃圾流量就少了。

188. 为什么牛人都擅长包装自己？

答：诸葛亮七星坛借东风。

其实就是自己懂气象学，但是非要搞成自己借来的一样。

大家看见了，觉得很牛逼，就是不明白，看不透，学不来。

这就是牛人的策略，用简单的学问，把自己包装成深不可测的海，静水流深。

芸芸众生，看不懂其内在的逻辑，自然会觉得遥不可及，崇拜羡慕。

类似 99%的人对西藏充满着朝圣感，在我进藏几次以后，也就觉得没啥了，倒是一路上的风景，还是很美的。

189. 为什么人活着，必须是要有敌人或对手？

答：没有敌人，内部就会分裂出新的敌人，只有外部有敌人，内部才不会分裂。

只是很多人觉得自己无所不能，就是因为他们觉得自己无所不能，才变来变去，毫无压力。

人一旦自以为是，就会陷入平庸之地，一辈子不会再有任何起色。

没有敌人怎么办？

没有敌人就制造一个敌人，假想一个敌人，然后不断进攻，进攻，进攻……

190. 为什么让人产生情绪是一种很厉害的能力？

答：让对方产生情绪，比给他讲道理更能让他记住你；

让对方付出代价，比你为他做 N 件好事更有效果；

让别人想要骂你，比让人觉得你人 挺好更有流量。

你敢于出丑，你就能出圈。

你足够不要脸，你就能坐拥天下。

191. 为什么让底层人翻身是一件非常危险的事儿？

答：底层人不懂得什么是感恩，他们一旦获得一点点权力，就会利用这个权力去疯狂打压别人，践踏别人，释放长期被压制的负面情绪。

弱势思维的人，一旦得势，往往对同类下手更狠，更残忍。

192. 为什么跟人聊天不要问在吗、忙吗？

答：别人在不在，忙不忙，取决于你是谁，你说了什么内容。这两种开场白是一种心里没数，又让人反感的行为。

有什么事直接说，让别人对你不忙也是一种能力。

一个成熟的成年人以这两种方式开场，就是自降自己在别人那里的印象分。

193. 为什么越落后的地方年轻人越少？

答：鹤岗的房子那么便宜，为什么不但没有人买，还急着往外卖？

因为不值钱。

一个东西值不值钱，不在于它本身值不值钱，而是它有没有附加价值，有没有升值空间，值不值得投资。

年轻人，尤其是刚毕业的年轻人，一定要去经济发达的大城市。

越是美女多地方，财气越好。

越是经济发达的城市，风水越好。

在大城市，你会遇到很多优秀的人，说不定哪个人就是你改变命运路上的贵人，而在小地方这种可能性几乎为零。

194. 为什么说钱是人生的保护系统？

答：人越穷越容易倒霉，因为他不具备承受意外和风险的能力。

富人就是有能力不断用钱升级自己防御系统的人。

富人买头等舱，可以更好地休息，学习，安静睡个觉，实际上是为自己的精神状态和大脑买单；

富人去高级餐厅包间吃饭，可以远离嘈杂和喜欢喝酒闹事的草包，是为安静舒适和人身安全买单。

富人选择高端小区，是为了选择圈子，实际上是为财富、健康、事业买单。

富人选择培训，是花钱买别人脑子里的知识和经验，然后利用信息差去赚钱。

你以为富人是在充大头，装逼，其实他们都是在为隐形价值买单。

195. 为什么人走着走着，就孤单了？

答：大学时玩得很好的几个朋友，几乎不来往了。

倒不是我不想来往，而是见面后无话可说。

她们的世界很小，眼睛里只有明星的八卦，职场的风流韵事和家庭的鸡毛蒜皮，各种抱怨。除此之外，好像对什么都不感兴趣。

而我对她们的那点儿破事也不感兴趣。说事业，你没有。说房子，你买不起。说赚钱，你酸溜溜的嘲讽。

她们觉得我太可怜，在社会上闯荡，没有稳定的工作，没有

五险一金，没有双休日。我觉得她们更可怜，住几百块的出租屋，却惦记着戏子离婚后巨额财产如何分配？

最后一次的见面，她们高谈阔论打死也不结婚，不生娃，男人都是狗东西……

我默默无语，一个人去买了单，回来敬了大家一杯茶。

有点事，先走了。

夜深人静，我开车走在回程的路上，把买单的小票扔在夜空里，随风飘零。

车窗外，万家灯火，我们的青春，结束了。

相伴而行，总有一别。

走着走着，就孤单了……

196. 为什么未来 20 年一对一咨询会大火？

现在大家都非常熟悉移动互联网了，过去 10 年，很多人通过互联网挣到了第一桶金，也有很多实体行业受到了前所未有的冲击。

马化腾说过，下半场是产业互联网，方兴未艾。
啥叫产业互联网？

一般人是这样理解的，也就是通过移动互联网把工厂企业联系在一起。然后做做大数据，分析分析销售，内衣品牌最好把所有女人的尺寸都保存起来，然后精准销售。

其实，这只是很小的一方面。

我理解的核心是，在互联网上，你的客户是没有上限的，可以全国，甚至全世界。

好处是什么？

你只要深挖一口井，满足一个极其微小的需求，就能创造财富。

我和女朋友吵架了，在闹分手，我想跟她和好，有方法吗？
我卡上有 200 万现金，想在龙岗区买套房子，给我讲讲买房内幕？

面试了 3 家公司，都拿到了 offer，你帮我分析一下各自的利弊。

坐标深圳，非深户，孩子要上小学，需要办理什么手续，流程怎么走？

这些需求是真实存在的，只是在以前，大家的需求被压抑了，只能碰运气，指望身边有人能给指点一二，没有也就算了，想付费咨询，也没地儿花钱呀。

互联网，就是解决这个问题，让客户有机会把钱花出去，让商家有机会赚这个钱。

我侄儿今年高考，下了一个软件，掏个几百块，输入成绩，输入目标城市，输入感兴趣的方向，什么学校、录取率是多少，立马跳出来了，比翻专业书眼睛翻瞎好使。

为什么传统的生意，没有超细分的专业服务？

因为需求不足。

一个小公司，正常情况下，业务辐射的范围一般都是本地，大部分客源不会超过 10 公里。

客户群本来就小，还要整一个细分的领域，客户明显就不足了。最后，大家都成了万金油，给钱就干，啥活都接，专业水平不足。

移动互联网，就是解决了这个痛点。

我只做一个细分领域，我可以对接全国的客户。

比如过去看风水，是不是要到现场去看？现在只需要在谷歌地图输入经纬度，就能看得一清二楚，沟通交流，微信就能解决，线上接单，线上给解决方案，轻轻松松简简单单。

会技术不值钱，会聊天，会做服务值钱。怎么学聊天，怎么学服务？天天在群里服务客户，天天在直播间服务客户就行了。

不忘初心，坚持 20 年，就是专家，就是大师。

赚钱这玩意儿，就是习惯性做一个细分领域，习惯性坚持咬定一个点做“单曲循环”。

类似网红，也是解决大家的细分领域需求。

你想看摇头晃奶的美女给你跳个舞叫声大哥好，没问题。

你想学炒菜学烘焙学调酒学做泡菜，没问题。

你想在凌晨 3 点找个帅哥点首歌，没问题。

你想测测自己的手机号码，没问题。

你想知道怎么消除法令纹鱼尾纹，没问题。

你什么都不想，就想骂人，想发泄，也有地方。
这就是网红存在哲学。

不要总希望每个人都是我们的客户，贪多求全，往往效果不好，成功不是什么都做，而是不做什么，做减法系统，非常重要。

互联网时代，千万不要再用传统的思维做生意，总想大包大揽，总想从头吃到尾，最后怎么死的，连自己都不知道。

做减法就是做加法，我负责设计图纸，她负责扭旋，你负责什么？

仔细想想，或许，这个思路可以颠覆你的人生下半场。

197. 为什么仇富者不富？

去年，一个生意上合作的朋友过来找我吃饭。

席间，谈论到某位我们共同认识的行业大佬。

对此，朋友侃侃而谈，表现出对大佬的强烈不满。

我心里暗自打鼓：原来你还有这一出！

后又谈及富人高消费，朋友对此更是表现得愤愤不平，仿佛对富人有着不共戴天之仇！

事后，我渐渐撤掉了与其的合作项目。

之前的合作得还算顺利，朋友不解。

他好几次想再约我出来。

我也皆以忙为由，推了。

这事儿就翻过一篇。

我内心始终认为：仇富者不富。

你的心态上与富人对立，焉能走进富人的圈子？

不相信富人，永远都当不了富人，支配当穷人。

当然，这也不能完全怪他。

古今中外的历史都有丑化富人的故事。

不是周扒皮就是严监生。

不是夏洛克就是葛朗台。

目的就是让普通人，从小就明白道德第一，认为有钱人没几个好东西，自己谈钱就不好意思，追求利益的都是小人。

人人都仇富，大家才不会去争夺利益。

人人都仇官，百姓才会安心做个草民。

最后，大量的钱，才会流入强者手里。

要想蜕变，要想成为富人，要想超越富人，首先要改变一个内心认知，从仇富到尊富。

过去觉得富人就是为富不仁，商人就是无奸不商。

尊富是什么？

就是认为富裕的群体就是优秀的，是有大爱的，是值得我们学习的。

你转不过这个弯，永远都是穷人思维。

穷人说话，喜欢说假话，说违心话，说客套话，说面子话，说高情商的话。

很多人听惯了穷人说话，便受不了富人的一针见血。

这样的人，永远不配合富人交朋友，富人说一句真话，他还要把富人卖了。

谁穷谁愚昧，谁富谁智慧。

物质决定意识，意识反作用于物质。

你接受不了这一点，就很难蜕变。

因为你内心会排斥每个比你优秀的人。

富人区的房，动辄上千万或上亿。

他们的钱是怎么来的？

他们的公司在哪儿？

他们的卖点是什么？

他们是 80 后还是 90 后？

我们能跟他们学点什么？

我们能跟帮他们做点什么？

习惯性去研究。

习惯性去拜师。

习惯性去学习。

习惯性去做卧底。

穷人残忍，富人温柔。

对穷人而言，你的成功，就是一把刀子，越是穷人，自尊心就越敏感，因为他只有这点东西了，你还不给他，他就会铤而走险。

他们不希望你越来越好，天天祈祷你倒下来，希望你潦倒、落魄，到时好讽刺你，戏弄你……

富人，收入比你高的人，你真的接触一下他们就会发现，他们朝下包容了我们，每个细节都让我们很舒服。

看见你有成功的潜质，则会支持你，帮助你，引导你，你起

来了，大家合作共赢，大碗喝酒，大口吃肉……

只有当你不再仇恨富人，你才会潜心向其学习，以超越富人为导向，厚德载物，自强不息。

只有当你真正发自内心尊重富人，才能借上富人的力，一飞冲天，直上云霄！

198. 为什么要抓住人性，利用人性的弱点去赚钱？

这个世界是由不同的圈层组成的。

人是一种不断向上层圈层模仿的动物。

国内富豪模仿国外贵族，国内中产模仿国内高产，四五线城市模仿一线城市，乡村模仿县城和省会，中产努力模仿高产的一切行为，从衣食住行到行为模式。

很多时候，这种模仿只重面子不重里子，往往是一种形式上的模仿，是底层对上层生活方式的崇拜和渴求。

大多数人，一辈子都活在套子里，活在一个又一个局里，套子套住的是人性，局里宰割的是财富。

看到富人穿名牌，屌丝也争先恐后追求名牌，针对这一模仿，市场上就出现了专门仿大牌山寨货，快时尚，各种 A 货，屌丝排队购买。

看到富人出国旅游，出国留学，屌丝也纷纷模仿。上层要么是格局到了一定境界要去拓宽视野，要么是准备跑路，出国游只是个表面形式。屌丝不理解啊，砸锅卖铁供孩子出国“深造”，结果孩子毕业回国以后啥也不会，收入还干不过普通二本子，欲哭，无泪！

看到富人学艺术，屌丝也开始节衣缩食，给孩子报班，这里

面还有鄙视链，学钢琴的鄙视跳舞的，拉大提琴的鄙视钢琴。其实艺术的存在，本质是富豪钱太多没地儿花，就是富豪的玩具，纯奢侈消费，没啥价值。

有人说，儒释道老师，我看富人也在消费啊。

没错，富人一年花 100 万，但他一年赚 1000 万，存下来 900 万进行投资。你一年赚 30 万，花 25 万，只存 5 万，你和他的差距只会越来越大。

任何形式上的模仿永远追不到内涵生发出的态度，最多算是一种新型的高级败家。

这个世界的规则都是富人赚穷人的钱，高认知者对低认知者在人性的弱点上收智商税。

99%的人之所以成为接盘侠，就是陷入了集体无意识的陷阱，大家干什么，我就干什么，反正吃亏了，也不是我自己，要死一起死，要活一起活。

真正的牛人，永远都独居着，永远都是自说自话，自干自事。鼓励你炒房的人，是他想找个接盘侠而已。

当人人都觉得这是一个机会时，对，确实是一跳坑的好机会。

房价为什么高？

是由大家共同的愚昧决定的。

模仿就是接盘，赚钱就是拿上层玩剩下的东西，找下层接盘。

至于怎么提高认知，怎么找到上层的信息，怎么玩这个盘，我在 VIP 内部资料中给大家悄悄讲讲。

为什么快时尚公司发了？

为什么山寨品牌公司发了？

为什么做留学中介的发了？

为什么搞艺术培训的发了？

为什么炒学区房的发了？

为什么我们还不知道做什么项目，别人已经启动了一个项目并且马上赚钱？

为什么赚钱的人永远都在赚钱？

为什么他们永远能够抓住机会？

因为他们抓住了人性爱模仿的弱点，所以做了镰刀，不断地割呀割韭菜。

什么每天健身，什么精致的贵族生活，什么出国游学，什么艺术熏陶，什么爱生活，爱自由，爱美食，穷人为什么爱好多？

都是富人在潜移默化间帮穷人培养起来的。

富人的爱好只有一个——赚钱。

199. 为什么这个世界的规则都是强者定的？

扒开社会文明的内核，都是赤裸裸的丛林法则，弱肉强食。

你弱你就有错，你强大，你就是对的。

大家比拼的不是道德素质，而是实力。

社会的规则都是强者定的，弱者没有这个筹码，只能在属于自己的阶层老老实实呆着，而且一呆，就是一辈子。

穷人翻身的机会，在 100 年内，绝对不会超过 3 次。

以前是改革开放与房地产，现在是互联网，是自媒体。

一个人想崛起，想跨越阶层，就必须利用弱者，把弱者当成韭菜、当成资源，弱者就是让社会拿来利用的。

弱者=不能控制人性弱点的人。

人都是好逸恶劳的。

人都是好吃懒做的。

人都是贪财好色的。

人都是趋利避害的。

这就是人性的弱点。

将人性的弱点当作自己的棋子，当作自己的赚钱机器或达到目的的工具。

反之，若是不能控制这些弱点，就会沦为别人的工具。

一个连自己漏洞都控制不了的人，只能被人当成韭菜。

某人在饭局上发表不当言论，被人家设局拍下不雅视频，传到网上，怎么办？

这就是死局，谁也扭转不了，自己人性的弱点被人家抓的死死的，就已经沦为韭菜，只能被人家收割。

欲让人灭亡，必先让其疯狂，其背后的逻辑，令人毛骨悚然。不同阶层有不同阶层的语言代码。

不同阶层有不同阶层的道德标准和行为准则。

更多时候，在A阶层里是对的事儿，在B阶层里就是错的。不要盲目相信别人的表象，越是高人，他的行为越是反着来的。

类似很多企业说，我不看对方有没有学历，只看对方有没有能力。结果是什么？他们去211/985招人去了，实在走投无

路了，才会考虑二本三本或专科。

类似很多做培训的大佬，说这个商业模式牛那个商业模式牛的，看看他自己在做什么？他都是在搞流量，搞收割！

类似富人开技校，他们会通过媒体大肆渲染：一技在手，衣食无忧！所以穷人都跑去学技术了。而富人学的是营销学、管理学、社会学、心理学等驭人之术。

国之利器不可示人，有多大的财富，就有多大的秘密。

越是坏人，越是表现得和好人一样，而真正的好人，说话比较直接，让人难以接受。

越是高段位的人，越不会让人一眼看透、看懂、看明白。

如果你一眼见到高人，就明白高手的布局，不是高手层次低，而是你没看到真相。

对所有号称没风险，但年收益超过 8% 的项目，都要心存警惕。

如果真有高利润、低风险、收益快的项目，人家会在朋友圈大肆炫耀？

会推销给你普通人？

高手早就闷声发大财了。

高手一定是朝下物理隔绝，不拒绝弱者，对高手自己而言，全是累赘。

很多明星、企业家在深圳买房，他们跟咱生活在同一地理环境，但是咱与他们几乎 0 交集？为什么？

他们的活动范围、日常圈子跟我们是平行的，简单一点理解，就是朋友圈是平行的，是绝对物理绝缘的。

什么样的人选择什么样的圈子，免费的圈子和收费的圈子，里面的人就是不一样，价格是过滤垃圾流量最好的方式，没有之一。

免费圈子里都是穷人，付费圈子里富人多点儿。

赚钱的人喜欢和赚钱的人一起玩，穷人喜欢和穷人一起玩。
结果=富人永远是富人，穷人永远是穷人。

物以类聚，人以群分，在任何时代都是这样。

没啥好惊讶的。

这就是所谓的现实……这就是所谓的生活……这就是所谓的人生……

200. 为什么要不断唤醒沉睡的智慧？

我这人，有个毛病，一看书就想睡。

看半页书，能呼呼睡俩小时。

只有讲课的时候，不困。

只有写作的时候，不困。

尽管我不知道该写啥。

我想到啥写啥。

写着写着，很多灵感，莫名其妙冒出来了。

我看书打盹，怎么办啊？

我拿起一本书，把书里内容，用自己的话敲出来。

听到键盘啪啪啪，哈哈，不困了。

啪啪啪，不到半天，一本书就消化了。

遇到一个事儿，我搞不明白了，找不到人聊了，怎么办啊？

想起什么，讲什么。

讲自己的所得，讲自己的所感。

讲着讲着，就知道自己该干啥了。

我所有的写，都围绕着赚钱、人性、营销转圈圈；

我所有的讲，都围绕着赚钱、人性、营销转圈圈。

转着转着，我感觉自己飞上了天。

未来赚钱的渠道会越来越少，少到啥程度啊？

就是 99%的人不知道干什么，也没项目。

他们看不起这个项目，看不起那个项目。

一辈子啥也没干就老了。

老了，失败过多，还误以为自己怀才不遇。

要是早点儿锁定一个卖点转圈圈，早解放了。

我讲课，讲着讲着，要是有个点我遇到啥困难了。

这个困难，我该咋解决啊？

我开始回忆了。

我以前遇到困难，咋解决了？

现在我遇到困难了，我问曾仕强先生，曾仕强先生会说啥？

我问南怀瑾先生，南怀瑾先生会说啥？

曾仕强和南怀瑾的视频，我翻来覆去看了 N 多遍。

他们写的书，早被我翻了个稀巴烂。

曾仕强先生会说什么，我噼里啪啦讲了一个多小时。

南怀瑾先生会说什么，我噼里啪啦讲了一个多小时。

讲着讲着，他们的智慧变成了我的智慧，他们的绝招变成了我的绝招。

曾仕强先生，南怀瑾先生，是国内比较出名的幕僚师。

幕僚，说白了，就是一对一咨询服务，就是帮人出谋划策，分析问题解决问题。

幕僚主要是靠脑子行走江湖。

一天到晚就是喝茶，晒太阳，去想一些常人通过正规渠道或正规途径永远搞不定的问题。

要是大家很迷茫，不知道该咋办，就养个幕僚试试，绝对比养小三有意思，哈哈……

我们的每个人都是圆满的，都是本自具足的。

我们的智慧原本睡着了。

我不断地思考，不断地讲课，刺激它的次数多了。

它就醒来了。

我们读了很多书，听了很多课，书上的智慧，课上的智慧，为啥我们用不着啊？

就是我们不刺激它们。

它们睡着了。

用进废退，我们老不刺激它们，它们就死了。

得道的人，觉悟的人。

他学到了啥，领悟到了啥。

他天天写，天天讲，天天说给身边的人听，

他写着写着，讲着讲着，说着说着。

啪，把智慧惊醒了。

智慧开始加持他，浇灌他。

智慧什么样，他就什么样。

他当下的显现，就是智慧的显现。

所有的智慧，都是刺激出来的，都是逼出来的。

我认可谁，我就用谁的智慧狠狠地刺激我。

现实中，我跟他们产生不了交集。

但他们视频啊，音频啊，文字资料啊，我都有。

我把他们的视频消化了，我天天讲。

我把他们的音频消化了，我天天讲。

我把他们的文字消化了，我天天讲。

我讲啊讲，我就把心中沉睡已久的智慧唤醒了。

一个人睡着了，不知道干啥。

醒来了，总知道干啥吧？

牛人让干啥，就干点儿啥。

牛人让说点儿啥，就说点儿啥。

哪怕我们是牛人的影子，也能超越了很多

超越的人多了，是不是我们又成了他人心中的牛人。

一个人无话可说，是他心里装的东西太少了。

或他心里装了很多东西，他不去刺激它，就让智慧一直睡啊睡啊。

智慧睡了，咱啊，也睡了。

咱把智慧唤醒，咱啊，也醒了。

记住：什么都是刺激出来的，什么都是逼出来的。

一句我不好意思，直接就把自己所有的资源杀死了。

赚钱就是不断的释放价值，这个释放价值是怎么样去体现的？

就是从早晨到晚上，不断的讲课，不断的讲课，讲了什么，整理下来。

每天讲七八个小时，11个小时，12个小时。

上帝与你同在不同在，我不知道。

但我一直与你同在。

只要我不死，或喜马拉雅不死，我会一直讲下去。

人与人之间唯一的差距就是：你会赚钱吗？

你会赚钱你就是王，不会赚钱就是傻逼。

我啊，对于赚钱，多少懂点儿。

赚钱，有人说准备好了再说。

有人说先上车再说。

我是那种先上车再说的人。

因为我看到很多人，为了创业，准备到退休，还没准备好。

创业是土匪，适合流氓，适合野心勃勃的二杆子玩的游戏。

敢吹别人不敢吹的牛逼，敢拥有别人不敢拥有的调性，才能呈现别人不敢呈现的繁华！

201. 儒释道老师是谁？

- 1、我每天早上 5 点起床，起床后都会读书 1 小时，十几年来，无一日间断。
- 2、我每天坚持朋友圈更新（[ipip885](#)）。
- 3、我对自己的定位是什么？我是一个商人，只要不违法，什么赚钱做什么。
- 4、我每天吃 2 顿饭，早餐+午餐，晚餐吃一勺蛋白粉和一点儿水果蔬菜，身高 165，体重常年保持在 53kg 左右，每天晚上跑步 2 小时，风雨无阻。
- 5、平时我除了工作外，就是陪老公、陪孩子。我跟老公商量了，以后不要给孩子留太多钱（1000 万足矣），而是给他留下几千卷书+音频+视频+电子书，还有我一生写下的读书笔记。小孩能继承我们的，只是思想，只是精神财富，而不是所谓的房子、票子。
- 6、万物不为我所有，但万物皆为我所用。强者制定游戏规则，弱者就是闭嘴服从。
- 7、我上学时，喜欢读书和刷题，考试成绩一直是年级前三名。我工作后，每天起得比鸡早睡得比狗晚，我从不觉得疲

倦。我出来创业，为了打通一营销流程，我三个月没有出门，出门时已是深秋，上街时穿着短袖，在风中瑟瑟发抖。有时候，自律不是一种坚持，而是一种习惯。

8、我出门从来不带手机，也不带钱。我的生活很简单，我的思维却很活跃。某日，外出，偶遇一中文非常溜的老外。一聊天，发现彼此有很多交集，比如共同喜欢的作家、歌手，比如都去过泰国的帕岸岛，聊到深处，老外说，我们加个微信吧！我说，不好意思，我出门没带手机。老外大惊，他说，这年头，还有不带手机的中国人！遂写下个联系方式，递给了我。

9、我去过很多国家，见到过很多人。所谓的见世面，也不过是承认这个世界有很多面，承认自己无论多屌，在另一个领域都是纯种大傻逼。

10、别人一年能干完的活儿，我会拼命用一周时间干完。我创业做生意，遇到很多搞了十几年的同行，我用了 2 年时间，就将他们甩出了 N 条街。原因无他，他们是一年做八九件事，我是一年只干一件事儿！我干事业，要么不干，要么干到极致。一个老师，我要么不拜，要么就当成偶像，誓死跟随。

11、悄悄树立一个目标，为了达成目标，无论受多少委屈，吃多少苦，都不要放弃。不成功便成仁！

12、做项目=卖方案、卖文化、卖精神、卖服务、卖智慧。无形的产品，其威力远远大于有形的产品。我们一直致力于

研发最牛逼的营销系统。我们的VIP问世多年，受到了N多学员的好评。永远学习最先进、最牛逼、最强大的文化！

13、客户需求是啥，我们就造啥样的产品和服务，这叫从客户中来，到客户中去。一切为客户，为了客户的一切。

14、我理解的正能量，就是大家可以一起说话，发出不同的声音，百家争鸣比唯我独尊要可爱、温馨。做人的最高境界就是包容，大家愿说就说啥，允许任何形式的言论自由，我对自己的营销体系有着高度自信，我相信自己的“绝活”能够成为营销历史上的一段佳话。

15、遇到困难，我从没想过放弃。越挫越勇才是王者，以苦为乐才是王道！

16、我对赚钱的理解就是，用看不见摸不着的智慧去驯化看得见摸得着的万物之灵才能君临天下扭转乾坤。

17、我喜欢什么样的学员啊？用真金白银支持我的学员。我是商人，我肯定喜欢钱啊。

18、我从来没因为自己平庸而骄傲过。我时常为自己的平庸而愤怒。人活着，必须骄傲地活着，必须热气腾腾地活着，奄奄一息地活着，更牲口有啥区别啊？

19、大家都说互联网上，很多人戾气重。我却不这么认为。每天添加我微信的小伙伴，个个温良如玉，一言不发，就直

接转账。我没想过做个人品牌，只是想多交几个朋友。我只想告诉大家：没有你们的存在，就没有我的存在。

20、我必须知道我想要什么。怎么让追随自己的人年赚 1000 万，我除了想这个，似乎想什么都是错的。方向有了，一手资源薇信ipip885或ipip515就习惯性一条道走到黑就是了...

...

202. 为什么我一直都特立独行？

从小到大，我一直都特立独行着。

在熙熙攘攘的人群中，我一直离群索居。

老家，这几年已经很少回去。

逢年过节，就把父母接过来住几天。

所谓的亲戚，也仅限于公事发个红包，很少来往。

我从小孤独惯了，上了社会，在明白了所谓的人性的颜色，更是学会了深居简出，学会了隐和藏。

饭，不是和什么人都能吃的。

天，不是和什么人都能聊的。

觉，不是和什么人都能睡的。

我宁愿孤独着，寂寞着，也不愿每天面对那些负能量的人和负能量的事儿！

有那闲工夫，不如学习，不如拜师，不如喝茶，不如思考。

当我们肚子里有货，我们看到的世界、理解的世界又是另外

一个样子。

很多人问我，儒释道老师，您赚钱的秘密是什么？

我答：专注、聚焦。

这辈子只做营销，卖文化、卖服务、卖智慧，除此之外，不再销售任何产品。

在生活中，我的自律性非常强，自律到近乎残酷或苛刻。

喜欢什么，就会深入地去研究什么，用一种极致疯狂的态度来进行自我充电，自我修炼！

我做任何事儿，都是以超长线的思维去思考，甚至放在人生的长河里去思考。

大家经常说我不按套路出牌，不是我喜欢剑走偏锋，而是我习惯反人性，习惯按“规律”和“天道”办事儿！

我每天都追求进步，我每天都要求自我颠覆。

我觉得做人就该痛痛快快，就该大红大紫，我的目标自始至终没有变过，我要当企业家，我要做中国最有价值的文化公司，而不是当一个彻头彻尾的小商贩！

人如果不能轰轰烈烈地活一场，和死去有什么区别？

我每天习惯性工作 16 个小时。

我每天习惯性读完 1 本书。

我每天习惯性睡在办公室。

我每天习惯性对着键盘敲敲打打。

我每天习惯性将自己的梦想放大 10 倍，100 倍，1000 倍。

面对残酷的生活，我选择擦干眼泪，继续前行。

这个世界从来不会偏爱女性。

你已经 18+。

你已经成年。

你若是把自己当成公主，只会成为别人的宠物。

一个女人，要么把家庭当作事业来经营，要么把事业当做家庭来经营。要是既没经营好家庭，又没经营好事业，人生没有任何尊严可言。

只是我这辈子还是选择事业，干事业的女人，越老越有魅力，就如同一朵鲜花在慢慢绽放，等她们彻底老去时，到了绽放

的极致，这才是生命最美的姿态，就是不断的丰盈。

以前，我太年轻，还没有彻底意识到时间的宝贵性，也曾浑浑噩噩地度过了几年，现在想起来，还是觉得非常心痛。

现在，我除了专注搞事业，我不想别人，赚钱才是硬道理，其余的事儿，都是浮云。

很多学员，在看了我朋友圈释放的文字（2296134791）之后，非常渴望跟我见一面。

我考虑再三，还是婉拒。

线下见一面，至少要花 1—2 个小时，线上，我可以同时和 10 个 20 个学员聊天，同时帮 10 个 20 个学员解决问题，文字交流，效率何其之快！

人想得到点什么，必须先学会拒绝点什么。

我每天做这么多事，为什么很少中断？

就是因为我的时间，全部自己说了算，我几乎是一个没有生活琐事的人。

我们要是想做出点成绩，一定要把可替代的工作全部交给别人，能外包的事儿，绝对不要自己做，守护核心精力才是王道！

203. 写给学员的一点儿赚钱感悟

拉开人和人阶层差距的永远是事业，最贵的奢侈品永远是事业，记住，事业是唯一值得一个人坚定不移追求的事情。

很多父母，包括学校的教育，都是在给孩子教打工术。真正应该学的是驭人术，就是如何驾驭别人，这是截然不同的思维，一个是如何做好奴仆，一个是如何做好主人，二者收获的人生，亦是天差地别。

大多数人都没赚过钱，都是打工的，都是底层和白领，就是因为对人性一无所知，对社会潜规则一无所知，对人情世故一无所知。如果你一张口，别人连你内裤是啥颜色都能看穿，你就完蛋了。

最喜欢看《教父》，觉得里面最经典的那句话就是：一切都是生意。

所有的牛人，都是孤单地走向未来。

做人霸气一点，彪悍一点，正义一点，很多小人、小鬼便不敢靠近，就能活得洒脱，快活一点。

对于物质，我现在没有太多的需求。就像我们没有买房的时候，每天都渴望有一套属于自己的房，当我们想住什么房就有什么房时，对房子就没概念了，觉得不过如此。只是我对事业的追求，一刻都没有停止，更多时候，这是一种精神的

愉悦和享受。

一个人怎么才能在圈子里站住脚？从不占小便宜开始。简单一点，就是只要是别人群发的红包，一律不点，而且主动在群里发红包，主动给人解决问题。朋友私信的红包，你若是觉得你有能力回馈更多，那么可以点，这样感情是可以流淌的，你若是觉得自己没有机会回报对方，不点即可。当我们觉得自己占便宜的时，就是我们失去最多时……

最近在空调房里呆久了，多少有点儿毛病，后背发僵，脖子酸疼。大家没事儿，还是要多出去走走，多喝热水，房间里每隔几小时就开窗通风，这样对身体好一点。身体才是革命的本钱。

做生意，就是不断修炼自己，不断沉淀自己。有天，我们走在熙熙攘攘的街上，心如止水，面无表情，擦肩而过的，是过客，是云烟，是芸芸众生。我们的价值观来源于我们的人生观，人生观来源于世界观，世界观来源于宇宙观，我心宇宙，宇宙即人性，人性即生意，知行合一，知道别人不知道的事儿，付出别人不敢付出的代价，才能品尝到何谓人间的繁华与寂寞。

普通的上班族很难理解创业需要付出什么。他们想象的努力极限，只是创业者的最低配。不要用正常的思维看待我们，我们都是常人眼中的疯子……

真正的营销都是杀人于无形之中，真正的赚钱模式也是无形

的。做生意，没有积累忠实粉丝，赚钱就很痛苦。有了忠实粉丝，就等于有了自动赚钱机器。如何积累忠实粉丝，必须线上+线下的模式。我们开了一家小店，如果每天有 20 万人关注，有 5000 人光顾，一天能赚多少钱？真正的潜在客户，不是你主动找人家，而是人家主动找你。

中国所有的沿海城市，经济中心和旅游景点都去过了，中间，也去过几个国家，走来走去，还是觉得市中心公寓里的书房最舒服。人就是这样，还没拥有时，对什么都充满向往，拥有过后，反而喜欢过简单安静的生活，也许这就是所谓的大道至简，返璞归真吧……

现在很多人一天能够赚到 1000 元，心态就变了，不再用心做买卖，不再低调做人，不愿再吃苦，无论看谁都不顺眼，稍微干点事儿，就觉得累，自以为已经具备赚钱的能力就不再努力，整天就是逛街，各种买买买，看电视，打游戏。如果时间久了，他们不及时调整心态，他们就毁了。一天赚 1000 元算什么？一天稳赚几万的人还在努力。做事业最忌讳的就是自我感觉良好，对潜在的风险一无所知……

（全书完）