

1、财富不再是对劳动的补偿

在今天这个时代，财富已经不是对劳动的补偿，而是对认知的奖赏，这个时代，财富是高层认知的变现，劳动能带来的边际报酬越来越小。

无论多少人骂杨笠，都阻挡不了这个掌握了流量密码的女人变成一个富婆，她肯承受骂名换取财富，这就是认知。

曾经有个体育记者告诉一个篮球明星，不要表现的像个好孩子，要张扬一点，因为，争议=金钱。

2、多去跟比自己牛50%的人玩

这句话的意思是，你要跟比自己强的人玩和请教，但是这个人最好只强于你50%，而不是强于你10倍，强于你50%的人给你的人生经验，你大概能听得懂，而且非常可执行，你也会执行，并且可以深深领悟，你会被比你强50%的人拉到跟他一个水平。

如果跟比自己强10倍的人玩，他们的层级太高，你会因为很难听懂产生鄙视，从而笑牛人只是运气好。

想想，王石曾经说：年轻人，不要着急挣钱，先爬山先做公益。被一众年轻人批为何不食肉糜。

其实并不一定是王石的建议不对，只不过是距离他的层级还远。

所以，我们要做的，就是不断的寻找着我们的50%。

3、升维交友，降维做事

交友要升维，找比自己厉害的，做事情，要争取形成降维打击，只有形成了降维打击，才能实现更大的利益。

我们都知道，罗翔老师，著名的法考培训老师，这几年火遍全网，名利双收，代言汽车、上过综艺、进过鬼畜、登过热搜。

罗老师原本的舞台和竞争对手是谁？

在法庭上，他的对手可能是跟他一样，博士、硕士毕业的法律专业人才的对方辩护律师，科研中他的对手是跟他一样在高等学府潜修多年的教授、导师，罗老师固然很优秀，但跟这些人的pk恐怕没办法让他迅速脱颖而出。

当他转移战场，把自己所学的法律知识、哲学知识、思考和幽默融会贯通，降维到所有的法律学生和所有想要了解法律确不太了解的人的身上的时候，他获得了巨大的成功，被迅速封神。

这就是降维的效果。

4、成功的顺序是：做事、立名、混圈、人脉，不能搞反

如题，成功是有顺序的，做事情是第一步，你必须有一个自己的主战场，有拿得出手的东西，才有了第一步基础，

正如你是律师，打赢过几场官司，你是医生，做成功棘手的手术，所以一个人总要经历过一段孤独寂寞的时光，去给自己打基础。

第二步就是立名，这个名就是名声和人设，让别人知道你了解你，可以同你交往的前提，人是社会人，不可能脱离自己的职业存在，著名律师、金融大佬、985老师就是你的名，有了名之后，需要有人帮你推广，推广给更多的人知道。

第三步就是混圈，一个人不可能总在自己的小圈子里折腾，需要不断扩展新的圈子，而你的社会名声就决定了人家是否可以接纳你，比如三甲医院的科主任是很容易认识一个成功的企业家，一个著名律师可以跟明星一起喝咖啡，这个就是社会属性带来的便利。

最后就是人脉，所谓人脉，能调动能帮忙的才叫人脉，躺在电话本和微信里的不叫人脉，利用你手中的资源和能力帮助别人，从而让别人来帮助你，不断的通过利益交换，强化人脉基础，通过圈子里的人，不断认识新的朋友，新的人脉，最后获得成功。

如果顺序搞反，没有拿的出手的成绩，就直接先去认识人脉，那人脉是不是为你所用，需要仔细思考。

5、搞定一个人，不要靠说服

很多人想说服一个人，给出了无懈可击理由和论据，无奈还是不能说服。

说服一个人最好的方法，就是带他见识他没见识过的东西，视觉震撼是最好的方式。

一个人不知道金融行业好不好，你劝他来，他可能诸多顾虑，不如就带她体验一天金融行业的生活，觥筹交错、西装革履、资金流动、光鲜亮丽是最好的说服。

6、格局就是懂放弃、肯付出

很多人说需要格局大，但不知道怎样才能提升格局。

在我看来，懂放弃和肯付出就是。

放弃就是放弃暂时的利益，与人合作，大格局的人想的是先付出，后汇报，他们并不怕别人拿了自己的资源就走，因为你大格局的名声如果可以传播出去，你并不缺合作机会，人品就是最好的背书，找你的人一定络绎不绝。

当然，还有一种合作方式就是利益对等，你需要什么，我提供对等的价格，一次性的交易，谈不上格局大小，就是市场经济。

格局小就是算计短期利益，想在合作中利用小的付出获取超额回报，买彩票心里，你得到的是暂时的利益，失去的是名誉和长远发展。