招商那个经理傻了吧唧, 让人厌恶.

基层的金融从业人员表面上八面玲珑, 实际上都招人讨厌. 因为是在最底层的位置, 所以市井气浓.

表演欲强, 情绪波动大, 情商低, 人家去是为了听东西, 也不是听瞎白话, 这点有些人不了解.

扯淡的篇幅太大, 东北人就是不靠谱, 不专业. 起码她帮降了手续费, 所以只是需要表面虚关系而已, 不需要吃饭等等.

Wayne和larry还停留在打板这种东西上, 说明情商低下. 没有智慧. 当然也不会编程, 也对这个不感兴趣. 大家笑哈哈就好, 没必要深究, 你又不给他们发工资. 人的固有想法很难改变, 尤其是别的方法有成功的例子后. 吸收别人的经验, **没必要**分享你自己的经验.

朋友圈跟指鹿为马的作用差不多, 主要把鱼炸出来, 发的内容不重要, 重要的是看大家如何反应. 反应好的人是圈内人, 没反应的人是圈外人. 长期没反应的人, 不语音聊, 不长聊, 这种不属于朋友. 礼貌一句话解决即可. 对于圈外人应对方法, 第一是不主动聊, 第二是延迟回复, 第三是一句话回复, 第四是无信息量. 第五是打哈哈, 第六是纯文字, 无语音. 第七是最多聊个几个回合就停聊.

网聊除了很感兴趣的人, 不应回应太多. 第一是看手机时间要限制, 第二是一般人全部静音, 除了某些特定人. 第三是延迟回复, 降低聊天热情, 延迟最少几小时为佳, 第四是回答简短, 不包含信息量. 第五是客气几句, 然后停聊.

生活模式方面, 应该侧重锻炼, 这是第一位. 第二是多旅游. 然后就要保持一定的距离感和神秘性, 永远不透露行踪, 也没必要跟人说太多. 包括人生哲学, 投资哲学等, 这些都是跟有缘人才能聊. 很多人明显悟性不够, 也没缘分, 聊也是白聊. 不读书的人, 态度不端正的人, 自以为是的人, 恃才傲物的人, 不学无术的人, 都不应多接触, 迟早要完蛋. 切忌不要和这些人走的太近. 不要试图改变人的价值观, 领悟力低的人永远都是那一套, 还乐此不疲, keep people stupid 这是好事.

朋友之间, 保持距离为重要. 保持最小的输出信息量, 不问绝对不说, 问了也不说很多. 点到为止. 悟性大的人会自行参悟, 悟性小的人说了也没用. 跟一般人不商量, 只做不说. 发力要在暗处. 宏大的计划也不会说. 慎言寡语. 对于所有人要保持礼貌的距离感, 不近不远. 不流露脾气, 一切平和处理.

学到的东西:

一是量化的重要性. 幻方期货的量化值得借鉴.

一个是时间交易, 降低成本, 幻方15分钟交易一次, 在15分钟内寻找最低的成本.

幻方长期高买低卖, 保证成本跑赢大盘.