

如何利用送礼思维搞定客户 并把客户变成终身客户

今晚电子书最后给你分享一部电影，让你成为营销高手的秘诀，让你成为追女孩子的高手，让你成为你行业的专家。

一个人是否拥有换算思维，
从日常送礼中就能体现出来！

今天我会分享这个世界上最会钻营的那些高手的惯用手法，送礼思维，这绝对是公开的秘密，但是只有少数人知晓其中的精髓

人性有一个特点，如果一件

事情，不知道其中的理由和动机，就不会去执行，即使给你九阴真经，在你眼里只不过是一本残破的旧书而已，你连翻看第二遍的兴趣都没有

送礼思维就是换算思维的一种变换形式，如果你能够理解透彻，就是一本武功速成的九阴真经

之前说过，换算思维最大的绊脚石就是成本思维，计较于金钱成本而忽略隐形成本是绝大多数人在做的事情，你明白隐形成本的内涵，你就能会和很多人拉

开距离

而送礼思维最大的绊脚石就是免费思维，互联网给人最大的便利是免费，但你得到的只是便利而已，而获利最多的则是免费的提供者，你要知道是谁在提供免费，为什么不是你提供免费的东西

如果你弄清谁是提供免费的东西，并且你力争做一个提供免费东西的人，你能获得的会远远超出你的预期

关于免费思维，有一句话你一定会耳熟能详：天下没有免费

的午餐

这是老生常谈了，生活中永远没有不劳而获的事情。关于这句话还有一个耳熟能详的故事

许多年前，东方一位老国王召集聪明的大臣，给了他们一个任务：“我希望你们能集合大家的智慧，写出一本教人成功的书，留传给子孙。”

这些聪明的大臣接到任务以后，工作了一段很长的时间，最后完成了一本洋洋12卷的巨作

国王看了说：“我相信这是古今智慧的结晶，然而，它太厚

了，我怕人们读不完。请把它精简一下吧！”

这些聪明的大臣又进行了长期的努力工作，几经删减后，变成了一卷书。然而，国王还是认为太长了，又命令他们再浓缩

结果这些聪明人把一本书浓缩为一章，然后缩为一页，再变为一节，最后，这本书变成了一句话

国王看到这句话时，显得很得意。“大臣，这真是古今智慧的结晶，我们全国各地的人一旦知道这个真理，我们大部分的问

题就可以解决了。”

这句话就是：“天下没有免费的午餐。”

它一语道破天机：任何美好事物的获得都是极为艰难的，都要为之付出相应的代价。要想有所收获，就得有所付出

这句话和这个故事相信95%的人都听过，但实际能够用出来的到底有几个？

因为绝大多数人都被免费思维捆绑而浑然不知，免费思维最大的症结就是担心付出没有回报，生怕自己吃亏，所以尽可能免费

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

获得一些东西

如果这个意识不被打破，就一直受困于这种僵持框架下

我们来看下面下面的情形：

对商家来说，你不给我钱我就不给你价值

对客户来说，我没感受到价值就不愿意付钱

对老板来说，你先干好活了我就会给你工资

对员工来说，你先给我钱了，我才会干活

夫妻之间闹别扭，你不道歉
我就不说话，双方冷战。可如果
对峙的双方都不愿意先出招，这
棋就没法下了，总得有人先付出，
但大家都怕付出了没有回报，大
家都想免费获得一些东西，不需
要付出而获得，这种僵持如何打
破谁先付出谁就是赢家

突破免费思维最好的方法就
是敢于吃亏，敢于吃亏最好的方
法就是送礼，并且不求回报。这
样做经过换算得出的结论是，你
获得的回报远远多于你的付出

运用第一天讲过的逆推思维

和第三天分享的换算思维，你就会明白为什么中国古语讲吃亏就是福，一个人要赢得另一个人的好感很容易，那就是要学着吃亏

这个世界上没有人喜欢爱占便宜的人，但所有人都喜欢爱吃亏的人。你想着吃亏的时候，就会赢得别人

人不怕不聪明，就怕太聪明。聪明一过头就太会算计，便会盲目，便会不知天高地厚、忘乎所以，总想算计别人。

这个时候看似很聪明的人其实就已经等于半个“傻子”了

如果学会吃点亏，好处利益分给别人，让每个人的心理得到平衡，这样大家肯定会通力合作，协助你顺利成功。

大凡成功的“牛人”无一例外都懂得这一点。他们大都是一掷千金，让跟随自己的人得到实惠，从而死心塌地、赴汤蹈火。

只要你真正精通换算思维的精髓，就能够突破免费思维的局限，敢于付出，敢于吃亏，你就敢送礼，因为你算明白了，后面的回报绝对是被免费思维捆绑的人一辈子都体验不到的。

会送礼比做高利贷还赚钱

只有懂得换算思维的人才能深刻领悟送礼即是投资的艺术，送礼要比赚钱有深度多了，不细细研究，根本就看不到其间的玄机……

总裁，你一定要有一个信条！
你缺的，这个世界上都有。你缺少的资源都在别人那里，那些资源可以不为你所有，但可以为你所用

缺钱的人，缺的不是钱，而是缺赚钱的能力和思维。

不在乎你缺少什么，关键是

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

谁拥有你所缺少的，把你缺的资源，通过换算思维去换回来或者买回来

领悟送礼精髓的人，无论做啥事儿，都习惯性靠送礼解决，无论他当时是否有钱，是否有学历。现在社会上那些大发其财的老板、董事长都是些什么来头？有几个北大清华的？

初中生领导博士生下属的现象也很常见。但仔细分析一下他们，除了那部分世袭的，创业的第一代中，基本没有太高学历，有也是后天“补”上去的，他们

都是有社会生存智慧的人。这难道不能说明问题。

为什么有的人飞黄腾达，有的人穷困潦倒？在这个世界上，到处都是有才华的。

“穷人”。他们才高八斗、学富五车，甚至有着上天入地的本领，但为何最后却落了个穷困潦倒、一事无成的下场呢？

而许多并没有什么才华的人却能功成名就、春风得意？都是两个肩膀扛着一个脑袋，为什么人生竟会如此不同！

社会并非绝对公平的；社会

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

这所大学也不会等待你成长！它可不会像你在学校内里那样教会你一些东西。江湖，社会上摸爬滚打的特点是没有教科书，没有理论，凡事靠悟性，靠榜样

厦门远华案的主角赖昌星说：“不怕领导讲原则，就怕领导没爱好”。

这就是老社会的悟性，知道怎么对症下药。无论这个社会如何复杂，总是万变不离其宗。有一条最基本，那就是请客和送礼，所谓搞定对象就是让他欠自己人情，欠了人情，下面就好办了！

这不仅是中国的民情，世界各国都一样，因为人性是相通的。这是所有政客，富豪，凡是你所知道的成功人士的不传之秘，就是送礼！

中国目前亿万富豪10个人中有10个都懂得这门艺术，都在用这个手段，唯一的差别就是尺度，底限的问题。送礼和贿赂只有一线之隔，不懂得这之间的界限，就会前功尽弃，就会触犯法律。

据统计，过去中国20年间每10个富豪当中，会有3个因贿赂而入狱。还有正在从事贿赂的那些

富豪，如果现在不在监狱，就是正在去监狱的路上

有的富豪懂得把握送礼和贿赂的界限，生意生活照样红火。

送礼和贿赂的区别与界限

送礼是为了表示相互之间的祝贺、关心、体贴或对正当帮助的感谢，其动机是基于相互之间的情谊

而行贿却是以较小的付出为手段，谋取较大的不正当利益为回报，具有权钱交易的故意。

贿赂是在没有旁人的情况下

才可进行受贿的，见不得光，而送礼则是在有第三者在场的情况下都可以进行的事情，无须遮掩

所以，学会送礼之前，必须要弄清送礼和行贿的区别，否则就是深不见底的大坑

学会了送礼的艺术，比做高利贷还赚钱，投资回报率最高。你会怀疑这句话是吧，等你把送礼思维的内容全部学习过后你就相信了。这是社会这所大学研究出来的成果，任何一所一流的大學都找不到的

送礼不仅仅是技术，更多的

时候，还是艺术。没有一定的野心和魄力，不要轻易尝试，一尝试就会上瘾了……

送礼的本质是“换”。获取秘密的方法很简单：**会换算换算思维的本质，一是会算，二是会换**

如果你本身有资源，以资源换资源；自己本身有核心秘密，以秘密换秘密

如果以上两点都没有，懂得花钱，知道怎么购买秘密；知道送礼，知道怎么换取秘密。人与人交往的本质其实就是利益交换。

如果你不懂利益交换原则，总想着免费获得东西，凡是好处都自己独吞，那么即使惊世的才华也只能沦为无用的白纸。

专业的问题找专业的人解决！一般我找“前辈”咨询问题，有些“前辈”比我年龄小。

很多咨询的方式是：先往他支付宝汇88元钱！只是咨询10分钟，如果我先准备好我的问题，一般在10分钟内就会获得我原来需要自己去摸索几个月，几年也不一定能搞明白的问题，最关键的是思路和方向！

总裁你，请记住：**高人是拿来使用的，不是拿来崇拜的，更不是拿来顶礼膜拜的！**

你跟每个人之间的关系就是一个情感账户，每一次你们的接触都是在往账户里面存钱或者取钱！

如果账户里面没有钱或者已经取光了，就要注意了！

尤其跟比你厉害的人打交道一定要多存钱。这个就是看你对换算思维的理解程度或者是情商高低了。

放心！这种存钱回报很高的。

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

我花900元买了合赢岛翻译的一本书，就学习感悟到一句话，哈哈，值了！我请人吃饭花费700元，学到一句话，这顿饭就值了。

学会花钱，花钱是最简单的！比如你想找人合作，很简单，跟他分好钱，甚至把利润的大头给对方，对方自然很卖命的为你工作！

成功秘笈是找已经做到的人教你！凭什么？凭什么对方要帮你！你能够为对方提供些什么呢？给他钱？为他赚钱？。。。

如果你都不能提供，那就成

为他的客户，花钱买他的时间。

人与人之间互动、人与人之间合作，成交别人、影响别人背后的秘密到底是什么？

同样一件事，同样的方法，两个不同的人，得到不一样的结果！

没有不赚钱的项目，只有不赚钱的人！这是永恒的真理。

做任何事情、接触任何一个新的领域，都是同样的方法。找成功的同行，研究他的广告，案例！找一个实战教练，用送礼思维搞定。

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

而寻找教练，无论这个教练是人还是广告，肯定是要花钱的。要舍得花钱。

有人心里一定会有这样的疑问：我没什么钱？我拿什么大气、拿什么去送礼、去外包。

相信很多人都会面临这个疑惑，而一般人的选择就是，等自己有钱了，再去变成一个大气的人。

这其实就是一个思考程式问题，是一个逻辑顺序问题，这就是我为什么称呼你总裁的原因。

如果你看过我推荐的电视剧

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

《天道》就能了解这一点，真正总裁程序思维是：先做一个有钱的人该做的事，然后顺便就有钱了。

要会花钱才会赚钱。你可能会觉得这是站着说话不腰疼。这个只有靠自己亲自去领悟。

随着时间积淀，你也许慢慢发现，这不是站着说话不腰疼，即使跪着、躺着，也要这样说，这样做。

这和学历无关，这和社会地位无关，也和你的背景无关，只是一种思考程式问题。

哪怕是一个小学毕业的人具有这种思考模式，也一样成为有钱人，这是无可争议的事实。

一个人能混到一定的地位是绝对有过人之处的，有人凭能力，有人凭手段，有些暴发户或者学历很低的人拥有一定的财富，一定是他的思考模式有和其他人不一样的地方

逆推思维，换算思维，送礼思维都体现一个问题，就是顺序的问题，很多平常事，平常的人一旦你的思想观念的顺序颠倒一下，就会有不一样的结果和体验

一路捐一路赚和一路赚一路捐，顺序不一样，结果不一样

开源节流和节流开源，顺序不一样，结果就不一样

对个人而言，钱是好东西，就看你怎么用它，只要用得好，就能产生神奇的力量

对一个人来说，用自己的努力赚足够的钱，然后再花掉就是幸福

那些贪官得不到幸福，因为他们不敢花，天天晚上做梦都害怕被揭发，钱越多心越不安。

那些操作黑色灰色项目的人也不会幸福，因为他们花钱时候胆战心惊，随时等待他们的是牢狱之灾。

那些沉迷于声色犬马的人也不幸福，因为他们知道现在所拥有的一切都是钱，没钱就像乞丐一样无人理睬。

那些把钱都藏在家里，放地窖里的人也不幸福，因为他只是幻想着那些钱越来越多的好处，去不知道那些钱就跟泥土无甚差别！

不信，总裁，你可以认真看

看你周围的人，那些从小就大手大脚地请朋友吃饭或者花钱的人，到现在依然有条件大手大脚地花钱，而那些每次一到了付钱的时候就没有带钱包的人多少年之后也没攒下什么钱，到现在依然过着拮据的生活

我们自古以来接受的教育都是：只有节约才能省下来，越节俭才能越攒的下钱；不管赚多少，只有省下来的才是自己赚的

如果真是这样，说到节俭，农村那些大叔大婶最节俭，但是节俭一辈子也没有让自己家庭变

得富裕

在张老师刚做教育这个行业时，接触过很多一些身价上亿的老板，经常的出入一些聚会，广州高档的消费场所去了不少。在各个老板之间互相拆借资金的时候也很多，但每次都不会超过一百万

尽管他们每天晚上的消费都可能几万，十几万。我今天要告诉你的，这些资产过亿的老板几乎银行里的存款也可能就是几十万左右，而这些钱也就是为了自己近一段时间花费的开销，其

他的钱，绝对不会放在银行里

不但不会放在银行里，反而会想方设法的从银行里贷款出去周转，银行是什么？

银行就是一个把不喜欢花钱的人的钱聚集起来，给那些喜欢花钱的朋友花的地方。

总裁，看到了吧？如果，你不喜欢花钱，那么，结果就只有一个，那就是你的钱让别人来帮你花

为什么越花钱的人越有钱，而越不喜欢花钱的人越贫穷呢？

本质就是思维的角度不同

节俭的人的思维模式，永远都是：买东西的时候总是想，能便宜就便宜，攒下钱还有其他的用呢，等以后钱攒多了再买

而那富人怎么样想呢？他们对他们喜欢的东西，永远考虑的都是，我如何做才能够买到它呢？我如何才能赚到那么多的钱呢？

由于他们想的是如何才能赚到钱，而不是想：“有钱了之后才怎么怎么样？”就这一个差距，使得富人的赚钱的点子，路子，

方法越来越多

实际上很多不敢花钱的人就是“穷怕了”。因为穷过，所以做什么事情都是先考虑钱的问题。殊不知，越是先考虑钱，越是丧失了赚更多钱的机会。

贫穷会很轻易地让一个人的眼光变得倾斜，但贫穷也很容易塑造一个人。沉浸在贫困之中，用贫困的思维来思考一切。人突破习惯是很难的，尤其是突破几十年根深蒂固的思维。

总裁，现在我要告诉你的是，
改变吧，**立刻改掉以前舍不得花**

钱的习惯，现在就以如何做才能赚到钱？实现你的欲望的思维来思考问题。

记得，无数你身边的事实已经证明：越舍不得花钱的人越贫穷，即吝啬导致贫穷，所以千万不要吝啬，该花钱的时候一定要大气的来花钱，如果连大方的对待他人的心胸都没有，如何能赚到大钱呢？

再接下来，想一想自己都有哪些可以给自己带来惊喜的朋友，很长时间没有吃饭了，大大方方痛痛快快的请他们吃顿饭吧

一般而言，越是舍得花钱的朋友，赚钱的速度越快，越是斤斤计较，要求又太多的人，越是啥也得不到

学历低不是赚钱的秘密，赚钱永远是思维模式，思考方式的集中反应，亦和运气没有多大关联。没有人可以靠运气安然无恙地行走江湖多年

真相：收礼的都是给送礼的打工

社会现实告诉我们一个荒谬定律：如果你穷，你得比不穷的人花更多的钱，才能活下去

同样的社会框架决定了活在社会底层的人需要掌握更大的能力与采取更多的行动，高层的人往往只靠自己的思维就能实现目标

工作拼命，拿钱不多，地位不高，受伤不少，前无出路，后无靠山，前途迷茫，目标缺失的这一类人基本上都不懂得送礼思维

如果明白这送礼思维的真谛，哪怕刚开始能力差一些，出来混还是大有希望的，因为只要他掌握了这一独门绝技，就迟早能够

迎来命运的转机

如果一个人没有很好的家世背景，也无需悲观，更不要羡慕收礼的人

如果真正弄懂了换算思维，格局思维，逆推思维，你就能明白一个道理：那些高层收礼的都是给送礼的人打工的，只是大多数人认识不到而已

那些高层收礼的都是给送礼的人打工的，这句话价值十万。能领悟这句话的人必定能够创造出数百万，数千万的财富

在社会混久了，慢慢的也就

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

懂了人情是怎么回事，送礼是怎么回事，其实“礼”就是502胶水，能把两个原本不相干的人粘到一起

如果对方比你高出很多，送礼就能把这个差距缩小，并且让对方给你打工

举个例子你就明白了：某行业老大同时带两个人出来喝酒。下属A，在席间滔滔不绝。说跟随老大，学到了很多知识，财富自由了，老婆孩子都有了，向老大敬酒表示感谢。老大微微点头，说要再接再厉

下属B，比A晚半年进入公司，他说跟随老大时间不长，涨了很多见识，准备了个小礼物，不值钱，送给老大，老大不要，B悄悄对老大说，这个礼品是为嫂子准备的。老大只好收下

回家后老大打开礼包看到一款手表与LV包，加感谢信一份

自然，以后老大出来喝酒也好，都会喊B过来。每次饭局B都找个借口中途离席，把单买了，老大给他报销，他都不要。为了不再让B破费，后来老大再喊B吃饭时直接先把单买了

一年后，他的老大开辟新区域市场，把B带在身边开拓那个市场，年收入在300万以上

B给老大送礼的钱不足10万，他只是坚持用一年的时间给老大送礼，不断追随老大，只用一年就赚到300万

他还主动把每年收入的70%归老大。A还在公司，年收入20万左右，不及B的十分之一，但好像很知足，比同龄人和毕业同学的打工收入还高一点。

B年收入300万，又拿出70%给老大，剩下90万。在新区域市场

的第二年B的收入突破500万，他成了老大最器重，最信任的人，老大的资源免费供他使用

老大做行业，做市场，花了10年的功夫，才做到了年赚千万。现在B通过老大赚到的钱比自己摸索十年赚到的还多，实际上是老大在给B打工。

总裁，你现在明白这层含义吗？你只要弄懂谁在给谁分钱就懂了，这才是真正的核心！谁是什么？谁为什么？谁怎么样？立见分晓

老大给A钱，A在给老大打工；

B给老大钱，老人在给B打工。谁在给谁分钱，这是核心

做项目用心的人不可怕，送礼用心的人才可怕。做项目用心，是养活自己；送礼用心，是为了空手套白狼，四两拨千斤

但不要真的以为靠你的小算盘就能玩空手道，对方比你道行高多了，不然你也不会用到对方，送礼的格局，就是做人的格局

与总裁你相遇是张老师最美的缘，期待有一天面缘，今天给你分享的是送礼思维在生活中的应用，但如何把送礼思维运用到网

络，运用到微信上，如何运用送礼思维获得更多的收益，我们在明天电子书里剖析如何在虚拟的网络世界运用送礼思维获得稳定的收入

电影《土拨鼠节》：不要被这个名字误导而忽略，不要因为这个电影名字而错过，那样你的损失就太大了。

这部电影能让你学到三个方面的绝招：

- 1，追求女人的最高手法
- 2，营销最高境界

3，成为专家的秘笈

精彩指数：★★★★★

收藏指数：★★★★

电影《土拨鼠节》百度网盘
下载链接：[土拨鼠节](#)

提取码：fmka

当你看完这部电影和找给你
电子书的人要电影解读版就更能
让你实现电影里的三个秘籍