

如何与高人强人打交道为你 解决生意人际关系的问题

如何与强人，牛人打交道并搞定他，甚至让更多人强人为我们服务

张老师曾经说过高人不是拿来崇拜的，是拿来使用的

如何跟强人打交道是跟安东尼罗宾老师及陈安之老师学的安东尼罗宾老师曾经去上他老师杰米罗恩的课程的时候就搞定了杰米罗恩老师

陈安之老师用这招搞定很多

人，比如大家熟悉的迈克尔乔丹，就是用我接下来要讲的思维和方法

张老师初中没毕业，今天能有一些小成就也是因为使用了接下来要讲的方法

学会怎样和强人打交道，特别是和资源特别丰富的强人打交道，强人牛人，他要是随便哪里帮助一下，起码能帮很大的忙

自己费尽一个月的时间、心血做不到的事情，也许人家一句话，就帮你轻轻松松达到目标了。

强人、牛人，他们也有自己

的人际、人脉圈子，大多数也是和他们对等的，都是一些牛人、强人

上班族的人际圈子，大多数都是上班族，所关心、谈论的基本都是工作待遇、工资、福利、升职、公司里的勾心斗角、客户

老板的人际圈子，大多也都是老板，探讨关心的是项目、利润

富二代、官二代的圈子，基本也都是官二代、富二代，谈论的基本都是吃喝玩乐。

这就是所谓的物以类聚，人

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

以群分

如果没有目标，安于现状，不需要奋斗，也不需要进步，那就不需要想什么问题，不需要改变自己了

想从下面，一步一步往上面跳一跳，那就需要先有那个相应的思维，有那样的环境。自己修炼不来的话，最起码就需要一个带路人，开始走进那个圈子

这也是走最快的捷径

强人、牛人第一次见面，或者是通过别人介绍，或者是通过某次活动，或者是碍于别人的面

子，但要是自己不懂事

不能为别人带去价值，甚至只想着沾别人的光，占别人的便宜，能给别人留下好印象吗

别人打从心里不愿意和你这样的人交往，不敢和你打交道，更加不可能和你有进一步的接触，更加不要说，和强人成为朋友，合作、帮忙，又从哪里谈起

他又怎么会愿意去帮助你，怎么可能会让你借助于他的力量、他的资源来帮助你

在他心目中，你只想着从他身上索取，只会给他带来麻烦，

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

是他的累赘和拖累

无论你想不想这样的结果，
无论你愿不愿意这样的结果，但
在他的潜意识里早就把你分好类
了

换做你，你自己也理所当然
的会这样他第二次见都不想见到
你，都不想去搭理你，你再约他，
他即使闲得蛋疼，没有一点事，
嘴上也肯定会说自己很忙，肯定
没时间

为什么？

第一，你在他心里没有分量，
相信我们每个人的心里都有一杆

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

秤，具体某个人在你心里的分量，是不一样的

有的人无足轻重，你也不会
在他们身上耽误时间、精力，有
的人，你会关心关怀，有的人，
你会非常重视，愿意为之改变自己

打个比方，你周末要去深圳
旅游。有人打你电话，想约你见
面聊一聊

普通的陌生人、不太熟悉的，
你肯定会嘴上说着客气话，说自
己有事，推辞掉了。然后就把这
事忘掉了

关系还可以的，会和他解释一下，好朋友、闺蜜，会解释清楚，或者下次再约个时间

男、女朋友，非常重要的客户，会说自己有事，但同时会放弃去深圳旅游，改变自己的原定行程，甚至把定好的票退掉，见面再说

第二，你在他心目中没什么价值，也更不能为他创造任何价值，你在他心目中，是一个没有意义的存在。有你、没你，对他来说，没有一点点的区别

每个人心目中都是有一个分

量轻重的，虽然很多人都从来没有意识到，但对比自身仔细想一下，就知道这是客观存在的

第三，他又不欠你的，无缘无故的，为什么要帮你呢？牛人愿意帮助你，只会有四种可能

他和你关系好，大家是朋友、同学、熟人、亲戚，这没得说，能帮肯定得帮

你对他有价值，有利益关系。帮你，能对他带来价值，带去利益，或者能给他减少损失。他出于对自身利益的考虑，会帮你

他欣赏你、愿意栽培你，但

没有足够的闪光点，怎么可能会让牛人、强人欣赏呢

怎么可能会让他看得上呢？再说了，有这实力的人，凭借自己的实力，正常发挥，也能发展得起来，已经不怎么需要去借助别人的力量了

他亏欠你的他欠你的人情，礼尚往来，要还

前三种既然都不太可能，那就只有第四种了。想让他亏欠你的，那就必须对他先付出

中国的国情，想必都知道，举个例子就容易理解多了

求人办事、找人帮忙，一般的熟人，都得先送礼。找人家有点权力的，更得送礼。送礼送少了、送轻了，人家一般都不会放在心上

因为人家既然在那个位置上，这样的事情早就习惯了，收礼都收到麻木了，没感觉了，礼物一收下，回头就忘了

肯定不会帮你办事，这礼送出去，也相当于白送了

要送就送大礼、送重礼，人家一看，印象深刻，对送礼的人一下就记得清清楚楚，对送礼的

人帮忙要办的事， 更加会留心

他收下礼物， 自然就会想办法去尽量办成这件事

他考虑到自己办不成这件事，或者最后没把这件事办成功，他肯定会把这礼物退回来

为什么呢？大礼、重礼，不像一般的小礼，无足轻重。没办成，没收你的重礼：收了你的大礼，帮你把事情办好了。这两种情况都没什么好说的

他收了你的重礼，但没把事情办成，这就相当于留了一个把柄在你手里，随时都可能对他构

成了一个威胁

他想保住自己目前的位置，保住自己现有的利益，或者更进一步，上到一个更好的位置，获取更多的利益，都不可能因小失大，给自己留下这样的一个大隐患

送礼的人，他心里的账也算得很清楚，他要找人家办一件十万的事情，他不可能送超过十万的礼

牛人、强人心里的账本比一般人更加的清楚，他不可能让自己亏欠一个远远不如自己的，就一定会找个机会还这个人情

按照他们自身的资源、人脉，随便的一次回报，都会远远大于自己所付出的

比方说，你主动付出一次，顶多也才几百、几千元

人家记在心里，不可能让自己欠一个远远不如自己的陌生人的一个人情

虽然他嘴上不说，但在心里先记着你，记着这个事，会找个合适的机会，以恰当的方式，把这个人情债还了

他给你提供一个有用的信息，介绍一个对你有很大帮助的朋友，

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

或者介绍一笔业务，带来的价值，都远远不止这主动付出的这一点了

再说了，会来事的人、聪明人，会借助于这一来一往，从而一回生、二回熟，慢慢就和牛人混熟了

既然都已经熟了，那大家相互之间，更是互帮互助了

而最聪明的人，考虑得更为长远。他会主动从通过牛人介绍所获的利益当中，分出一部分甚至一半给牛人

虽然说，牛人第一次回报只

是为了还清你先付出的那个人

这样做，大大超出牛人自己的心理预期，分给他的再少，牛人也会惊喜，也会感动，因为这是他意料之外的

再次，能这样做的人，少之又少，牛人通过这样的事，从心里认可你这个人，是个靠谱的人，是个懂得感恩的人，更是个能为他长期带来回报的人，而不是一个随随便便、乱七八糟的人

这样做以后，会有什么结果呢？

牛人有事情就会想到你，因

为帮助你，就是帮助他自己

他只需要给你提供机会、信息、人脉，你把事情办好了，他都不需要自己费什么事，就有稳定的回报。

同理，广泛撒网，看似左右逢源，其实都是泛泛之交。你不用心，别人自然也不会用心

表面上认识了很多很多人，其实一个都没交往到。还不如有针对性的重点对待某一个，这一个成为朋友了，他的朋友们，慢慢也都会成为你的朋友

当然了，也可以毫不理睬他

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信:耿玉东 18514000891

们，不把他们放在心上。更可以
懒得鸟他们，他强由他强，以后
照样喝自己的西北风

那就不要抱怨，怀才不遇，
没有机会，没有机会，缺少机会

所遇到的每个牛人强人，就
是自己的机会。机会能不能把握
得住，不在于强人牛人，在于自
己

因为牛人强人不可能主动
来找你

没在意，那就是生命中的陌
生人，擦肩而过，却又毫无关系

把握住了，强人牛人，就是自己生命中的贵人。

比如，你遇到一个贵人，咨询40分钟，你可以支付多少费用呢？

下面给你分享一个中国培训届牛人的贵人分钱分权一40分钟万元的咨询案

策划大师们是喜欢和擅长把简单的事情复杂化，神秘化

明明用两张纸就可以搞定的问题，非得搞出半尺厚的文件

几张纸就收几十万，上百

万？估计是难以拿到

所以就厚化，东西不厚就不值那么多钱，这些是企业找策划的误区，认为有厚的方案就是好方案

假传万卷书，真传一句话

高手的策划，策略会浓缩成一句话，几个字就可以说清。赤壁之战的策划就一个关键词：**火**

刘一秒，当今培训行业的老大，他以前就是陈安之老师机构里的业务员而已，后来也做过培训，但是都没火

后经人介绍拿万元见王志纲，只是给他做了40分钟的咨询，刘一秒老师的悟性是一流的，一点就通，瞬间开悟了，从而一发不可收拾

一堂课可以招收5000人，甚至10000人，他的很多课程一次需要收费万元，他在培训行业的营销模式非常成功

年收入好几个亿，这大概是中国目前最成功的培训业营销模式，没有之一

10万元40分钟咨询内容的核心内容就是个字：**分钱分权**

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

毛泽东革命最大的成功在哪？是让人民群众当家做主，是在为自己干！邓小平提出的改革开放就是解决为谁干的问题

你的员工都干什么来了，大家到一起就是为了分配什么是胸怀？胸怀就是拿出钱和别人分！

你有本事让多少人操心，你就能成就多大事业！企业对员工做的最大贡献，就是帮助员工学习成长

许多老板，只想往上长，不想往下扎根！天天在拔苗助长

凡是公司做不大，就一件事：

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

你的分配机制出问题

说明你不会分钱，不会跟自己的代理商，合作伙伴，客户分钱

如果一个老板能把利润的90分出去，说起来分钱看似很简单，其实很难，因为多数人都把钱看的太重。单打独斗是成不了事的，要想发展必须团队作战

会分钱，你就学会赚钱了

怎么分？七分合理，八分也可以，那我只拿六分。这是分钱的艺术

因为与你合作，他们能得到更多的利润；如此，你的盘子便越来越大，你合作伙伴的量会越来越高，你的员工积极性越来越高，你的客户人数越来越多，你的事业自然也就越来越好

赚钱之后，分钱给帮助你的人，这是马后炮，有效果，但效果不会很好

有更绝的一招，如果你觉得帮助你的人，能够给你带来的价值是十万，那么，你就提着五万现金去找他帮忙，在赚钱之前，就先分钱，这个效果是最好的；

举个例子，你如果能让领导提拔你升值，想从助理升到主管，那么年薪就会从五万变成了年薪十万

你就拿着五万元去找领导，这样领导就会明白你的意思啦！当然，这里不是让你行贿，而是描述一种分钱的思维模式

怎么当老大，老大就是会分钱的那个人！分钱思想，不仅仅在合作伙伴中，面对自己的客户，也是一样的

代理在你这里赚不到钱，自然不会帮你再干，因为提成太低！

如果你给的提成够高，代理在你这里能赚到很多钱，那么，自然会有更多更有实力的代理，来代理你的产品

跟员工分钱同样的道理，今天无数老板为什么自我毁灭，就是因为你赚钱就是为自己买奔驰宝马

为什么很多人成功了，他们懂得用钱承载员工生命，让员工为你干活、让员工买房买车

这样，企业就做大了。河南胖东来就是最明显的例子。通过分钱把员工变成小老板，让胖东

来百货零售业威震河南一方，挤垮丹尼斯，世界巨头沃尔玛、家乐福也难以抗衡。

懂得分钱的老板，未来才能真正做大！再强调一遍

要想成就多大事业非常简单，你有本事让多少人操心，你就能成就多大事业

老板的第一要义就是复制出像自己一样操心的人。人为什么会操心，因为这件事和他有关系

海底捞在中国创造一个奇迹，海底捞创办人张勇的核心武器是分权：**张勇在公司签字权是100**

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

万以上；100万以下是由副总、财务总监和大区经理负责

大宗采购部长、工程部长和小区经理有30万元签字权；店长有3万元签字权；

一线服务员，有权给任何一桌客人买单

当员工不仅仅是机械地执行上级的命令，他就是一个管理者了。按照这个定义，海底捞是一个由6000名管理者组成的公司

换一句话说，海底捞从上到下都像大堂经理一样的人在操心

张勇对于一线员工的信任与授权在民营企业中实属罕见。一线普通员工有给客人先斩后奏的打折和免单权，而这种权力在其它所有餐馆都是经理才有的

关于对一线员工的授权，其中的逻辑也并不复杂。直接与顾客接触的就是一线员工，只有充分尊重他们的主动性，调动他们的积极性，才能让顾客感受到最真诚的服务

张勇通过分权，放权，尊重员工，让他们体面，这就是复制一种操心机制，他遵循的是“企

业对员工一员工有干劲

员工对客户好一客户体验良好一忠诚顾客再次消费和口碑推广一企业获利"这样一个很简单的逻辑

分钱分权是实际看到的，是一种实实在在的结果，而达到分钱分权的前提是对方是一个真正合格的员工，一流的员工给予一流的工资，待遇。

这是关于如何搞定你下属牛人，归根揭底还是要学会分

进入张老师的圈子就知道，张老师可以分70%-100%

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

其实赚钱的方法很简单：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

现在总裁你有机会免费获取我支付1688元购买过来的《全球富豪致富十大思维》10集和《练成富人109招》23个音频！详情请看下面的图：

 全球富豪致富十大思维-第1集 逆推思维.pdf 2019-09-23 07:47 360.57KB	 全球富豪致富十大思维-第6集 农耕思维.pdf 2019-09-23 07:49 244.29KB
 全球富豪致富十大思维-第2集 富人思维.pdf 2019-09-23 07:48 348.38KB	 全球富豪致富十大思维-第7集 高效思维.pdf 2019-09-23 07:50 243.51KB
 全球富豪致富十大思维-第3集 换算思维.pdf 2019-09-23 07:48 334.98KB	 全球富豪致富十大思维-第8集 杠杆思维.pdf 2019-09-23 07:50 202.01KB
 全球富豪致富十大思维-第4集 分解思维.pdf 2019-09-23 07:48 255.95KB	 全球富豪致富十大思维-第9集 卧底思维.pdf 2019-09-23 07:51 188.44KB
 全球富豪致富十大思维-第5集 送礼思维.pdf 2019-09-23 07:49 291.10KB	 全球富豪致富十大思维-第10集 先机思维.pdf 2019-09-27 01:12 906.46KB

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891



练成富人的109招（序言上）

20分钟



练成富人的109招（序言下）

49分钟



盈利定位篇第1节课：让个人盈利倍增10倍的3个思考模...

23分钟



盈利定位篇第2节课：加速自己盈利的3种行为

20分钟



盈利定位篇第3节课：只赚不赔让钱自动流进你口袋的3...

21分钟



盈利定位篇第4节课：把自己变成赚钱领袖的三种途径

25分钟



盈利定位篇第5节课：如何利用社会的趋势来经营自己...

23分钟



盈利定位篇第6节课：加速实现自己梦想的3个万能公式

32分钟



盈利定位篇第7节课：无中生有打开市场的2个步骤

22分钟



盈利定位篇第8节课：定位客户引爆客流的5个引流秘诀

18分钟



盈利定位篇第9节课：从未公开过的空手致富3个秘诀

20分钟



高人思维变现篇第1节课：利用逆推思维赚大钱的5个窍门

23分钟



高人思维变现篇第2节课：利用分解思维把问题变成财...

20分钟



高人思维变现篇第3节课：利用换算思维让产品热销热...

18分钟



高人思维变现篇第4节课：利用免费思维轻松引爆客流...

26分钟



高人思维变现篇第5节课：利用农耕思维打造自动销售...

20分钟



高人思维变现篇第6节课：利用10倍杠杆思维之3种白手...

16分钟



高人思维变现篇第7节课：利用送礼思维搞定高人牛人...

17分钟



高人思维变现篇第8节课：如何利用卧底思维加速你10...

14分钟



高人思维变现篇第9节课：如何利用撬动思维得到你想...

15分钟



高人思维变现篇第10节课：如何利用圈子思维让自己...

15分钟



高人思维变现篇第11节课：如何利用破碎思维让自己...

19分钟



高人思维变现篇第12节课：利用吸引思维找到优秀的...

13分钟

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信:耿玉东 18514000891

学技术技巧，成了小商人，
学会了思维，开始不赚钱，一旦
赚钱，就一鸣惊人

读过这10本电子书和23个音
频，10个人读过必有一人买奔驰

拥有这10本电子书和23个音
频，等于送你一辆奔驰！

以上是高手赚钱的内幕：让
你迅速成为赚钱的高手思维密码

这10本电子书和23个音频会
让你的对换算思维，送礼思维，
逆推思维有更深入的认识。

我阅读这本电子书数十分遍

后才发现隐藏其中的密码，我立即就用这个方法赚到钱了，非常震撼，非常灵验。

因为这本电子书里收录了那些富豪秘而不宣的真相，不是那些冠冕堂皇的说辞，是真正的内幕。

这些内幕是你在那些富豪的演讲，自传里看不到的内容，而且，我承诺，任何时候，你觉得这些电子书没有价值，你发给我的红包如数奉还，比你支付给我红包的速度快一倍，并且不问你任何理由，你仍然留在赚钱思维内部资

讯交流分享群，我们还是朋友。

这10本电子书和23个音频是为那些肯为价值买单的朋友准备的，这样才能过滤出一些同频的朋友。

如果你感觉有价值，红包打赏**31.2元**，我把这价值连城的10本的电子书和23个音频送给你，并且邀请你进入**《百业引流赚钱思维》**内部资讯交流学习。

还会教你用3本电子书启动日收300到500元红包的流程和步骤，你甚至当天就可以看到钱进入你的账号。

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

如果感觉不满意，全额退款。
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！

越本质的东西越让人进步，
所有布局，所有商业模式的前提是你换算明白了，你可以拿任何资源去交换，无论这个资源是否归你所有

越本质的东西越简单。世界上所有学问的最伟大共同特征是什么？简单！简单！还是简单！

越本质的东西越简单。

学会逆推思维，换算思维，
这个世界在你面前变得不再神秘

学会分解技术，提问技术，
你的目标和任务不再变得难以胜任

如果这本电子书对你有帮助，
也算我没有浪费你的时间和精力

一鸣论《思维=资产》

你的思维是无形资产，能带给你现金流

资源固然重要。但圈子的思维模式更重要，能拉高思想，能

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

加快你头脑的运转频率，能够多角度客观的评价事物。

产品，项目，会过时。但操作项目的思路和方法，永远不会过时。

只有掌握思维，你才永远不会淘汰。就好比，给你鱼竿，你不会钓鱼，那也是白搭，但你掌握钓鱼的方法后，用任何的鱼竿，加上鱼饵，去任何鱼塘，你都能钓到鱼。

有人问做什么赚钱，答案是无论干什么都能赚钱，老板在赚钱，打工仔也在赚钱，但是赚钱

的效果却截然不同，为什么呢？
就是赚钱的思维！

赚钱不和时间成正比，不和
学历成正比，不和体力成正比，
而是与你的思维息息相关

好多好多的年轻人宁愿每天
在工厂上12小时的班，过着两点
一线的生活，拿着每月两三千的
工资，就是不敢去做自己喜欢的事

没有勇气，没有魄力，年
轻经得起失败，不要把大好的年
华，大把的时间都给了别人，蹉
跎了岁月，蹉跎了大好年华。