

# 如何利用分解思维使自己的 工作更高效

通过前面6集电子书的学习，如果你真正掌握了逆推思维，换算思维，送礼思维，农耕思维，这些思维都能变现，这些都是钱

这些思维是你今后大展身手的无形武器，只有掌握这些思维你才有可能跟那些商界老油条混到一个餐桌上，因为这是一个起始点，否则你都不知道对方为什么不带你进入那个圈子，因为有些规则你不明白，有些事情你看不懂，怎么能坐到一起

但有的总裁说，自己底子薄，没什么背景，没什么特殊的技能，想要获得好的机会真的是太难了

凡是你认为很难解决的问题，实际上都是有一个答案存在的，凡是你自认为是劣势的东西，都会有一个相对应的解决方案

以张老师本人举例：没名气、没学历、没背景、没条件，我在这一年才接触互联网，之前开连锁餐厅，包括后来演说培训，周围有些人嘲笑我，说我口吃怎么可能成为演说家，说我没文化玩不转互联网这个新玩意，这些冷嘲热讽没有扼

杀我,要让他们收回这些这些话

但起步是很艰难的,网络上要传播你的思想,你的理念,你的影响,只有几种方式:视频,音频,文字,图片

也许你说你不会,只要你掌握一些思维方式和方法,什么都不是问题,一切都不是难事,你缺少的实际上都不影响你获得想要的结果,关键是你的限制性思维,只要掌握思维,你可以调动这个世界上的很多资源,一切不为你所有,但一切为你所用。即使你没有任何一技之长,也可以赚到钱,但这需

要你掌握一种思维模式

今天分享给你一个重要的思维理念：**猎头思维和星探思维**

什么是猎头思维？猎头思维是用于人才的搜寻、网罗。“猎头”在英文里叫Headhunting, 在国外, 这是一种十分流行的人才招聘方式, 香港和台湾方面把它翻译为“猎头”, 所以引进大陆后我们也称之为猎头, 意思即指“网罗高级人才”

二战后, 美国作为主要的战胜国之一, 不仅大量搜罗战败国的机器、武器等“硬件”, 更是不遗

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信: 耿玉东 18514000891

余力、不辞辛苦地搜罗战败国的先进技术等“软件”，尤其是那些掌握了先进技术的精英人才

这样的一个过程被称为“猎头”。因为头脑是智慧、知识之所在，网罗人才就是为了获取他们头脑中的知识，获取最新、最前沿的技术信息

猎头，意为物色人才的人或者机构，是帮助优秀的企业找到需要的人才，这个词另外的说法叫做高级人才寻访，为什么很多公司会找猎头花几万，甚至几十万，几百万去挖一个人才过来！难道他们傻

吗？

之前我也想不明白，直到后面我才明白…原来，他们通过猎头公司挖的这个人身上都具备有两点：

第一，这个人他知道在这个领域干什么事是有效的，干哪些事是无效的！

第二，更关键的是，这个人他知道这些有效的事情该怎么干！

最贵的人才其实是免费的，因为挖过来以后给你创造的价值远远高于你支付的那几十万，几百万

其实总结一下猎头思维的模

式就是，与其自己去摸索，自己走弯路、冤枉路肯定花钱，去挖个人也是花钱，而后者赢得的是时间和身心的自由，所以为什么不挖呢

但是需要你懂的真相是：猎头人的想法和思维往往跟普通的人不一样，猎头只为从来不愁找工作的人找工作，给最有价值的人才提供实现更大价值的机会，给不缺机会的人提供更好的机会

这让我想起了马太效应，什么是马太效应？

《圣经-马太福音》里有一个著名的故事，一个富翁给他的三个



仆人每人1锭金子做生意。

一年后，他召回三个仆人，想知道他们各自赚了多少？其中，第一个人赚了10锭，第二个人赚了5锭，最后一个人用手帕包了那锭金子，拿了一年没赚一个子儿，这位富翁于是命令后者把那锭金子交给赚得最多者。这种“**劫贫济富**”的现象，就是我们今天所说的马太效应

**《马太福音》**中还有一句名言：“凡是有的，还要加给他，叫他更加富有；凡是没有的，连他所有的，也要夺过来。”这就是马太



## 效应的真正含义

上世纪60年代,知名社会学家罗伯特·莫顿首次将“贫者越贫,富者越富”的现象归纳为“马太效应”可以说马太效应无处不在,无时不有,无论是在生物演化、个人发展等领域,还是在国家、企业间的竞争中,马太效应都普遍存在着

事实上,宇宙之间不变的法则是如此,金钱的拥有、智慧的获得、人格的提升、潜能的运用等等,都是遵循这个法则

尽管马太效应很残酷,但这是

现实的写照,如果破解这个马太效应,运用猎头思维,草根也能借力翻身。

什么样的人才会被猎? 猎头思维的一个经典段子: 在猴子面前放一根香蕉和一根金条,猴子只会拿香蕉,因为猴子没有学习过不知道一根金条可以换来千千万万根香蕉,而今天一样的道理,在人面前放一根金条和一个营销策略,绝大部分人会选择金条,却不知道营销策略可以换来千千万万根金条

猎头首先要筛掉那个选择金

条的人,挖掘到那个选择营销策略的人,那些只知道选择拿金条的人和拿香蕉的猴子一样,即使守着金矿,他也当成土石

张老师寻找优质客户,就是运用猎头思维,不需要你多高水平,只要人品靠谱,我挖掘优质客户的条件很简单:

1, 私欲太重的人筛掉,因为他们只会索取,总是追求免费,好占便宜;

2, 没有使命感的人过滤,因为他们只以赚钱为目的,没有明确目标;

3, 负面消极的人淘汰, 因为他们会吸干你的正能量, 消耗你的精力

4, 没有原则的人排除, 抵不住眼前的压力和诱惑, 凡事都会轻易放弃

我不仅通过猎头思维筛选合伙人, 还要所有合伙人运用猎头思维物色真正有实力的专家

为了破除马太效应, 你需要学会布局, 学会换算, 你不需要任何炒作, 只要你懂得布局, 懂得对接, 一样能赚钱。所谓对接, 就是懂得猎头思维和星探思维, 这是今后我

## 们主要赚钱的思路

我们的工作是在微信上删除一些垃圾粉丝一样，就是筛选，过滤，排除那些伪专家，假高手，找到有真正实力的人为我们打工即可

现在这个社会上假专家太多，一些假专家太能忽悠，有的还组团忽悠，所以找到真正专家前的工作是排除那些伪专家

有只黄鼠狼在鸡国的山崖顶立了块牌：**不跳下去你怎么知道自己不是一只老鹰？然后每天在崖底等着吃摔死的鸡**

这就是伪专家的套路。剔除

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

伪专家,也不需要你自己成为专家,只要借力那些专家即可,会运用猎头思维,你不需要在某一个领域研究十年,二十年,等你研究明白了,一生时间所剩无几

看那些著名画家,书法家,熬了多年后终于要成功,也差不多入土了,很多世界知名画作都是原创者本人死后才值钱的

同样,如果靠你自己琢磨,我敢打赌,99.99%的可能性你将终生无法知晓这些闻所未闻的一些内幕和营销秘诀,你会在摸索,专研中浪费大把时光

时不我待，还是要学会猎头思维，让那些专家为我们打工，只要我们有客户，我们的客户有各种需要解决的问题，我们对接给专家即可，这是多赢的思维局面

但是有的专家太能摆谱，太能装蛋，一旦成名就不知道自己几斤几两，狂妄至极，基本上开始走下坡路了，所以，还要有另一种思维模式，就是星探思维，运用星探思维去挖掘上升的新星

**什么是星探？**星探，就是挖掘有明星潜质的人。星探受雇于娱乐，电影，唱片公司的这些人平常



在大街上,闹市商业区等人流量大的地方寻找具有明星潜质,气质,长相的行人,然后介绍她们去娱乐公司。

一些专门的人,为公司找一些符合他们要求的有发展潜力的人,经过一定的包装,训练,可以成为以后的明星,为公司赚钱

星探的工作简单概括,就是在大街上、人群中根据广告客户的要求寻找适合的“新秀”,这些新秀分为平面模特、商用促销模特、T台模特、演员、特型模特(手模、颈模),目标对象从4岁到74岁,把

# 一些具有潜质的普通人送上舞台

星探进入中国职场是近两年的事。在这之前,也有一些人从事着类似星探的工作,比如电影副导演的责任就包括派人物色演员,还有娱乐公司也会在酒吧等场所寻找包装歌手

如今港台很多的当红明星确实是被星探发现的,如梁咏琪、林心如、阮经天、吴尊、李嘉欣等很多艺人都是在逛街时被星探发现,从而走上了演艺星光之路

像这样的经历在内地也有,只不过几率较小,比如高圆圆就是在

肯德基啃鸡腿的时候被星探发现

那我们如何利用星探思维？  
高手在民间。真正有实力的高手都出自民间，但他们都不出名，因为不像有些专家会包装自己，但他们真的是有实力，有绝活，能够带来结果，解决实际问题的人

张老师圈子都是有付费意识的人，都是肯为价值买单的人群，学习过很多东西，也差不多练就了一双火眼金睛。

寻找民间高手，就是寻找有潜质的原始股，潜质这个东西，有与生俱来的，也有后天锻炼培养的。

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

是金子总是会发光,有潜力的人也通常会在有限的范围内施展自己的才华,这是属于资源浪费

只要找到这些不出名的高手,全体人会仔细研究目标候选人曾经的发展,水平,实力,潜力,会根据一些候选人对未来发展的期待或目标,评估是否适合各自的客户群体

是否能够实际解决客户的问题,可以通过线下课程或者按需对接,给客户量身定制解决方案原始股是公司上市之前发行的股票。

在中国证券市场上,“原始股”

一向是赢利和发财的代名词，那么我们挖掘出这些民间高手，就是帮助其“上市”，我们和客户也都会从中获得各自收益，这也是多赢的局面

你和我都不是明星，但我们真的不需要名气，不需要背景，不需要炒作，不需要包装，只要我们这些没有名气的人力量汇聚到一起，就是一种影响力，这是草根阶层抱团合作的方案

不知道我这么介绍猎头思维和星探思维，各位总裁是否能够理解

实际上之前我提到的点讯成金也是猎头思维的一种分解方式而已,点讯成金就是能够帮你找到最效果的那种资讯,能够让你快速看到结果

### 点讯成金的三层含义

第一层是告诉你学什么资讯,跟什么人学,能够让你迅速得到你预期的结果

第二层是告诉你学习的关键核心,也许就是几个字,可以让你少走很多弯路

第三层是由我来向你提问,向众人提问,集众人智慧来找到解

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信:耿玉东 18514000891

## 决方案

点讯成金就是缩短你和外界的信息差,减少你和预期目标之间的时间差

最近有几位总裁跟我留言,张老师还有什么课程,问还有哪些老师的课程值得学习学习。现在我给你一个标准,你自己来判断和甄

衡量一个老师或者教程的标准很简单

1, 实战, 不需要罗列那些地球第一, 太空唯一, 银河系十大名师之一等乱七八糟自封的头衔, 授者本人一定要有实战经历, 这是重中

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信: 耿玉东 18514000891



之重

2, 有主导思想, 符合人性, 正面的, 拒绝推销, 因为推销违反人性的, 是会遭至抵制或者拒绝执行, 我们需要从人性出发, 做起来不累, 愉快的执行

3, 可以落地, 转换成可以衡量的具体行为, 思维, 心态和观念不能直接产生结果, 只有行为才能产生结果, 只有思维落地, 具体到细节, 行为上才能够有效果

最主要的是要知道你想要什么? 实战还是理论, 你能区分教练跟演说家的区别就行了, 营销方面

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信: 耿玉东 18514000891

的培训很多,但要有选择的听,因为他们没有实体项目和来自一线的实战经验,他们的理论也许很高明,却缺乏实践的支持

你不需要接受培训吗?不是的,你和我都很需要学习。如果史玉柱办一个营销培训,我会报名参加,毫不犹豫,相信你也会如此

商场如战场,占有市场是硬道理,如同战场上占有阵地一般

奋战在营销第一线的营销实战家是动真刀真枪的,每天都是用真金白银在运作,每天都面临着风险和挫折

营销实战家也许会静下心来写书写经验,但是,营销学者或者培训师是很难走向营销第一线的

所以衡量标准最简单的方法就是,仔细看看他们的做法,不是他们内容讲什么,而是他们正在做的事。做得出来才是硬道理

不要听他说什么,你只要看他靠什么赚钱的,这点你弄清楚了,你就知道如何选择了?

我所了解的软文最厉害的有  
四个人:

第一个是罗伯特清琦写的  
《穷爸爸富爸爸》;

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信:耿玉东 18514000891

第二个是史玉柱策划的《脑白金席卷全球》；

第三个就是咪蒙，她的文章每篇软文需要付费15万到20万，还要排队

第四个就是懂懂写的书和文章

这四个人都是能通过文字卖东西的高手，学写作要有懂懂那种毅力，保持每天万字的写作习惯，实在是令人钦佩

最忌讳的就是很多人到处下载免费的和购买各种大师的营销资料，电脑硬盘里存储的营销资料

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

至少有几十G上百G之多。当你当不停的去寻找更多的资料学习的时候,你已经失去了最宝贵的东西

网络上的各种营销教程五花八门,这里我只是告诉你一个原理:营销大学就像国家图书馆,你不可能把每一本书都读完,把每一个大师的课程弄懂,弄精,还能适当运用出来,那是不可能的

与其朝秦暮楚,三心二意,这山望着那山高,还不如专注一点,心无旁骛把一本书读透,把一位老师的理论弄透,把一套技术用到极致,就可以在网络上有一席之地

之地了

学习分为几层

1、听懂，理解；记住，讲出来；

2、能用，会用；

3、能延伸，套用，跨界到其他行业

这几层面的领悟的效果有着很大的差别，对每个层面领悟的不同，都可以从你的收入上看起来，无论你是是否加入张老师圈子都无所谓，想学实战的东西，就跟有实战经验的人学

**我的实战经验是自己不会炒**

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

菜，可以从零开8家连锁餐厅，自己开学校可以1年超过其他培训学校10年的结果

现在我把做生意中的思路经验分享给你，这就是一笔间接给你的财富，我说过，如果你掌握逆推思维，换算思维，送礼思维，就等于送你一辆奔驰

进入互联网，了解了微信这个平台，这是这个时代给我们平民百姓最好的一个创业平台，完全可以把你的微信号变成一个赚钱的公司，这是经过实践验证的

给想在移动互联网时代创业，

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891



能真正赚到钱的总裁一个建议：  
花点时间学会逆推思维，你也就学会了布局，学会换算思维，送礼思维你就学会了最快换到你想要的资源，学会猎头思维，也就学会借专家之力，你就会有赚不完的钱

世界上最难的两件事：

一是把别人的钱放在自己的口袋，二是把自己的思想放在别人的脑袋里

把上面这句话的顺序颠倒一下：

如果你能把把自己的思想放进别人的脑袋，你就能把别人的钱放

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

进自己的口袋。很多赚到大钱的人就是这么做的,但是需要很高的道行,那么我们普通人该如果做呢?

如果你是做虚拟生意,我们能够选择做的有两件事: 一是帮助别人的脑袋增加思想, 二是帮助别人的口袋里增加钱

如果你做实体生意需要做两件事: 一是提高产品品质帮助别人省钱, 二是帮助别人提供问题解决方案

只要你把上面两个问题做到了,你的口袋里自然会增加钱。

给人金钱是下策

给人能力是中策

给人思维是上策

财富买不来好思维，好思维能换来亿万财富。世界上最大的市场，是在人的脑海里！

我们以后销售只吸不推，基本框架请看对比：别人在朋友圈天天刷屏卖货，我们在朋友圈分享的都是一些生活理念，生活指南，解决方案。以后你会发现我们每个月收入是别人的十几倍以上

别人的模式：**刷屏打广告；**

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

被屏蔽被拉黑；卖不出产品；赚不到钱；继续加人，继续刷屏；心灰意冷退出，另寻项目和渠道

我们的模式：分享价值；持续分享价值；开始出单；陆续出单；继续分享价值；客户带来客户；赚到更多钱

有位木匠砍了一树，把它做了三个木桶

一个装粪，就叫粪桶，众人躲着

一个装水，就叫水桶，众人用着

着

一个装酒，就叫酒桶，众人品

桶是一样的，因装的东西不同命运也就不同。你的分享亦如此！

同样的微信平台，有人通过刷屏被视作粪桶，他也认为自己在分享，有人通过分享被人视作水桶，因为他提供一些有价值的东西

有人通过分享被人视作酒桶，因为他提供的是别处轻易看不到的价值，同样是分享，为什么会有这么多的差异？什么是分享思维？

【刷屏】与【分享】的人，隔

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信：耿玉东 18514000891

一天看，没有任何区别；隔一周看，差异甚微；但是一个月，隔一年看，收入上就有了巨大差别。

那我们到底分享什么？一切有价值的东西都可以拿来分享，吸引粉丝！把一切有价值的东西通过你的改编变成虚拟信息产品送给你的客户，是分享创造财富的铁律！

无论你怎么努力，不可能让全天下的人都认可你的产品，认可你这个人，你只要进行分享，自然会有一些从你这里受益，愿意付出，有爱心，同频的人跟随你，和你一

## 起走一段路程

你根本不需要追求十万，百万的用户规模，而是通过分享，吸引一批同频的伙伴，聚焦服务好1000到3000个同频的用户，让他们生活变得更好就可以了，当你真正理解分享这两个字，你就知道，赚钱不单单要学一些套路，更要上升到“利他”的层面去思考。

你能真正帮助别人什么，一旦掌握，你就拥有了一种莫名的能量场，会吸引别人主动找你购买。

营销的最高境界，是没有营销，没有套路，通过分享价值，帮助客



户,就是帮助自己

当一个人思考的维度变多了,他可能对当前所遇到困境有完全不同的解读,并且由此会找到很多解决的思路,那么困境在他眼中就不是困境

通过思维的转变,让你看问题的格局和角度上发生了巨大的改变,过去你可能认为是极大麻烦的事情,现在在你看来不过是小菜一碟,甚至都不能算是个“麻烦”

不仅仅“麻烦”本身难度在下降,解决“麻烦”的路径也变得多样起来,就好像条条大路通罗马,

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信:耿玉东 18514000891

掌握思维你很快就会到了这个境界,这一切的转变来自于思维层面的变化,掌握思维,一切都不是事儿

会员学习有三周的微信课程

为期15天分享

第一周：《手机变提款机》

第二周：《网络淘金术》

第三周：《如何让顾客主动成交》

会员还有三本纸质书籍：  
《无所不能引流法门》 《轻松赚钱术》 《成功之路》

想要了解更多顶级内幕资讯请添加微信:耿玉东 18514000891

会员送一次3天2夜酒店课程6  
选1《当下成功法门》《轻松赚钱  
密训赢》《领袖合赢运营法门》  
《企业盈利机制法门》《模式布  
局打造法门》《万能沟通十无敌  
谈判法门》

如何成为会员请找发给你电  
子书的总裁,拉你进群的总裁还会  
教你如何制作属于你自己的电子  
书,可以把这10集电子制作成你的  
微信号