

关于”我”的对话总结

一、我敬佩的人与我想成为的人

敬佩的人： 王阳明、毛泽东、马斯克

共同特质： - 既有理论上的成就（对世界的深刻理解） - 又有实践上的成就（亲自践行理论） - 不满足于只理解世界，而是要改变世界

我想成为的人： - 哲学家 — 构建对世界的深刻理解 - 企业家/创造者 — 创造价值，获得现世成就 - 影响者 — 引导意志的洪流，而非随波逐流

二、我的核心特质

擅长的

- **理解复杂系统** — 不只是机械系统，也包括人类系统
- **深究信任** — 不相信人，但不断追问：信任的条件是什么？如何构建它？
- **前瞻性思考** — 说的话，很多人需要半年才能理解

不擅长/不享受的

- 空手套白狼
 - “油”的社交方式
 - 零和博弈、赚弱者的钱
-

三、我对世界的看法

“世界是一场意志的战争。我们每个人都是一个意志的水滴。无数人汇聚成意志的洪流。大多数人只能在这洪流中随波逐流，但我想要引导这股洪流。”

对社会的批判： - 社会压制尚未被认可的天才 - 建立在层层剥削与压迫之上 - 有才华的人如果没有世俗认可，会被踩踏

但我想超越这个困境： - 不是等待认可，而是创造事实 - 财富是影响力的副产品，不是目标 - 让别人认真听我说 — 靠作品，不是靠解释

四、我已经证明的事

留学公司案例： - 接手太太的公司，最开始被嘲笑“不懂管理” - 一年后：所有老师都认可我的指导是前瞻性的 - 在美国留学申请下行的市场中，利润依然增长 - 建立了信任系统：几乎不需要开会，所有人都知道该怎么工作

这证明了： - 我能建立让人彼此信任的系统 - 我能用行动换来认可，而不是等待 - 我有创造现实的能力

五、我正在做的事

产品

- **有谱** — 我的AI agent产品
- **Bingo!** — 合作方的M&A（并购）产品
- **合作模式：Bingo! x 有谱** — 保持独立性的合作

核心理念

- 做**让人信任**的AI，而不是“看起来自主”的AI
- 只有信任，AI才能真的替人分担责任

- 探索人与AI合作的终极形态

聚焦场景

- 高价值成交（M&A、私人银行、高端保险等）
- 微信关系整合 + 内部数据库
- 促进成单，而非通用CRM

六、我的核心困惑（已厘清）

困惑	厘清
价值创造 vs 投机，哪条路更有效？	两条路通向不同终点。投机能快速积累财富，但我敬佩的人没有一个靠投机成功。我的才能在理解系统、建立信任，用别人的才能竞争是最蠢的策略。
要不要“油”一点才能融资？	“讲故事” ≠ “忽悠”。讲故事是把能做到的事讲得让人理解；忽悠是说做不到的事。我需要的是先做出证明，让事实替我说话。
网红影响力 vs 真正影响力？	网红基于注意力，需要持续喂内容；真正的影响力来自”做到了别人认为不可能的事”。先做，再说。
如何让别人认真听我说？	作品是最有力的声音。王阳明、毛泽东、马斯克的话有人听，是因为他们先做到了。

七、下两步

第一步：把M&A案例做成

- 目标：帮Bingo!真的成单，收到钱
- 产出：一个可量化的案例 + 收入

- 方式：阶段性交付，保持独立性，记录一切

第二步：复制到类似场景

- 有了成功案例，找其他高价值成交场景
- 私人银行、高端保险、FA、高端地产
- 到这一步再考虑融资，手里有：真实案例 + 收入 + 可复制模式

八、我的一句话定义（待验证）

我是一个**理解复杂系统、深究信任本质**的人。 我在做的事是：**用AI帮助高价值成交场景建立可信任的关系智能系统**。 我想要的是：**先做到，再被听到**。

对话时间：2026年2月