

《贰掌柜信息精选合集》

2022 年下

原著: 贰掌柜

微信: 3361147824

公众号: 贰掌柜信息精选

目 录

《贰掌柜信息精选合集》	1
#171 送礼，是回报率最高的投资。	8
#172 人什么时候意识到自己笨，承认自己笨，才能真正开窍。	15
#173 人都是趋利避害的，你能利他，他就靠近你。	20
#174 很多事情就是靠积累，积累出奇迹。	26
#175 跟着钱走，看到真相。	30
#176 只要不危及自己的切身利益，一律认怂。	37
#177 没事不要去做，好为人师的破事。	44
#178 聚焦，聚焦，再聚焦，才是破局之道。	52
#179 努力才算及格、拼命才能优秀。	60
#180 得道的人，人家谁都不得罪。	68
#181 越是创业失败的人，越是棱角分明。	74
#182 真正的高手一定是有条不紊，持之以恒的。	80
#183 牛人平时都不露，得手了又像潜水艇一样悄无声息沉下去。	88
#184 贵人忙，老天更忙。	95
#185 越分享，越成长。	97
#186 赚钱很重要，用什么方式赚钱才最重要。	100
#187 聪明人都是筛选人，绝不说服别人，更不教育别人。	105
#188 心中取事，上天从之。	111
#189 成就师傅的，有可能是众多的徒弟。	114

#190 说服一个人，不要用嘴巴，要用利益。	117
#191 烂命入宝地，亦可得天运。	120
#192 不要总想着创业，不是每个人都适合创业的。	127
#193 明处做人，暗处做事	135
#194 牛人都经历过，苦干打磨自己，并且抱过大腿。	138
#195 和可消人怨，忍足退灾星。	140
#196 深挖一口井，细水长流。	143
#197 保持平静，耐烦，是做成事的必要修养。	150
#198 强者享受孤独，弱智才会抱成一团。	156
#199 和利益无关的事，不关乎生计的事，可不争就不争。	161
#200 人总是要吃亏，才能成长。	164
#201 杯米养恩人斗米养仇人，不是帮的越多越好。	170
#202 写作，就是在复制时间。	173
#203 当放不下一个人的时候，记得搞事业。	176
#204 忍气吞声，活的长。	180
#205 杠杆上满，基本概率死路一条。	182
#206 学会委婉拒绝，该断舍离的人际关系，一定要断舍离。	185
#207 打工坚持别出错，副业坚持多试错。	189
#208 远离一切有文化但没钱的消费者	192
#209 你现在跟谁混，就决定了你将来的道路往哪走。	194
#210 在最坏的情况下还能找到好的，这种人才是生命的强者。	198
#211 野心越大的人，才能赚更多的钱。	201

#212 大家都喜欢和富有的人打交道。不管是现金富有，还是内心富有。	204
#213 要牺牲自己利益成全别人的事，坚决不干。	208
#214 开源的重要性大于节流	212
#215 掌握了大方向，就要开始抠细节了。	216
#216 赚钱的方法，很简单，就是去复制同行。	219
#217 最好的学习对象，是你的对手。	225
#218 内心的宁静，才是这个社会最大的奢侈品。	229
#219 开拓非常难，模仿就容易的多。	235
#220 赚钱后，不要急于升级自己的生活方式。	240
#221 选择廉价的东西，就要有接受它不那么完美。	246
#222 如何白手起家？	254
#223 没有驾驭财富的能力，最终都会被财富反噬。	265
#224 做事不求快，求的是持之以恒！	269
#225 少结怨也能避开很多麻烦	273
#226 先干起来，你就成功了一半。	278
#227 先做一个知识实用主义者，再考虑知识浪漫主义。	280
#228 选择不做什么其实比选择做什么更为重要。	284
#229 脚踏实地往前走，勤奋才是核心竞争力。	286
#230 要毁掉一个人，最高明的方法是“捧杀”。	294
有的人看起来很笨，其实骨子里聪明着呢。	302
别为自己培养竞争对手！利他说到底，还是利己。	311
在自己擅长的小领域里，建立护城河。 #233	319

30 岁之后还狂，肯定没出息。 #234	327
潜规则是留给穷人最后的福利。	334
大企业比什么？比谁犯的错误少。	345
十鸟在林，不如一鸟在手。	351
感恩从发红包开始	360
看到别人赚钱了，要耐得住寂寞。	369
要给自己留下 30%的时间，用作赚慢钱的准备。	372
万事留一线，江湖好相见。	375
要想学到精髓，那就像素级的模仿	377
个人成长，就是认知边界的扩充。	379
更好的选择，来源于认知的提升	381
会做人就是嘴甜，腿勤，时不时吃点小亏。	385
普通人，吃自己能够得着的肉才实际。	388
有利益来往的关系，才是最牢靠的。	390
环境不好，要学会夹缝中求生存。	393
真诚和实在是一笔宝贵的财富。	395
真正的高手，念正、心慈、手不软。	397
对别人要顺着人性，到自己要克服人性。	399
离婚可以，纺子坚决不能让步。	405
低调野蛮生长，猥琐发育，十年一剑，也是一种体面。	409
方向对了，就不怕路远。	411
高手都在培养自己的“静能量”	415

大学，只是保障你的人生，下限不差。	418
草若无心不发芽，人若无心不发达。	421
手里一定要握现金，不握现金就握流量。	423
但问耕耘不问收获，往往最后得到的更多。	426
巨利之下，百鬼推磨。	428
自己走路百步，不如贵人扶一步。	430
流量比石油还值钱	432
厚道人越来越有后劲，人品的力量。	434
人一定要跟着主流需求走，才不会被饿死。	437
酸甜苦辣是生活，热气腾腾是人生。	440
没有放弃就没有聚焦，没有代价就没有收获。	442
不论天晴雨阴，我只管野蛮生长	445
少吭声，自己舒服就行。	447
男人的故事，都是从有钱开始的。	455
星光不负赶路人	463
人家爹在拼的时候，你爹在干嘛。	471
一个人最大的悲哀，就是活在别人的评价里。	474
什么是精致的利己主义者	476
捷径，才是最远的路	479
赚钱，就像是开车，都是一门技能。是技能就有窍门。	487
持续性和稳定性。	493
要账，是最接近社会的地方。	497

在 007 写作社群成立 6 周年的日子，我加入了 007 写作社群。	502
【007 写作课程笔记-第 1 课】写作破局：万能 137 心法，助你人生开挂	506
007 写作社群，本质是长期主义。	511
【007 写作课程笔记-第 2 课】写作认知：写作是普通人崛起的最好方法	519
公开写作，提升自己，影响别人。	520
写作是一件积德行善的事，是幸福的事情。	523
选择大于努力，但是判断力，是选择的底层逻辑。	526
低期待，高付出，小反馈，才能坚持。	533
眼前一亮的項目，要抓住。	536
只有长长久久的热爱，才会毫不费力的坚持下去。	539
宁要稳定的内功，不要虚幻的外表。	543
拉清单，日拱一卒，量化标准，剩下一切交给时间。	546
要敬天爱人，十年磨一剑。	548

#171 送礼，是回报率最高的投资。

01

#梅花创投《致创业者的一封信》

心力是最重要的，认知力次之，能力再次之。一句话概括：**术力之限要靠道力突破，道力之限要靠心力突破，人生是一场自我实现的预言。**

从今以后要管理好预期，激情澎湃的年代谢幕了，摘下垂果子的时代已成过去式，很少有大胜了，只有积小胜才累积成大胜。

创业要对困难有正确的预期，咬牙趟过困难这条河，用困难打磨心智，用结果验证判断，在创业升级循环中不断提升自己的认知力和心力，这就是“事上练，难上得”。

一个人，如果不在做事中磨炼，那么他的内部认知和这些认知在外部世界投射出来的影像就相对简单、单薄。这种简单、单薄还会形成一种恶性循环，使他没有更多的机会去觉察自己在认知方面存在的不足。

02

@李鲟

没有什么立竿见影的方法。

你不可能马上瘦十斤，不可能马上跑十公里，不可能马上改善亲密关系，不可能马上学富五车，不可能马上有百万粉丝，不可能马上升职加薪，不可能马上做好短视频带货，不可能马上财务自由。

做任何事，都需要积累。知道正确方向，掌握正确方法，还要投入大量时间，还要反复练习、复盘、优化。

数量就是正义，坚持才能胜利。

03

@财宝宝

丝丝家的孩子是很难逆袭的，至少 40 岁以前很难。有几个原因，

一是没有认知。很多事情，如果家长有经验，娃可以及时明白。例如，你在单位里，怎么和上下左右相处？如果你不会人际关系，你在单位里只不过是一个保质期很短的小工具，别人的垫脚石。不要再说我论文几篇，没用的。部门经理一句话就把你打发了，“这个人不太注意同事关系”，好了，你三年白干。

二是没有试错成本。做任何事情，都是有成本的，特别是一些高风险高回报的事情。

但是，丝丝不敢，他没有第二次机会，他必须保证每一个选择题都对。那么，这个娃就是一种结果了，内心狂野，表面哆哆嗦嗦，一晃十年过去了，一事无成。这种人很惨。

三是家庭无休无止的干扰。很多丝丝家庭，把子女当作一个投资，你工作三年，刚刚要努力一把，父母就要来收割了。要钱要物要关系，要你去求人，甚至把很多你无能为力的事情，一下子推给你。你在这里面，会彻底崩溃。

四是没有助力。你要结婚了，没钱。你要办事了，没路子。你要提职了，没人脉。而别人都有。你就算比别人努力两倍，能怎么样？可怜。

五是分不清对错。绝大多数人考虑问题是这样的。对我有利的说法，就是对的。我没有纺子，谁说暴爹，我就觉得他好。我要是也来糊弄你，实在是于心不忍。

六是找老婆消耗了太多时间。啥也没有的丝丝，找老婆可费劲了。可能需要消耗五年。这五年青春，可以做多少事情啊？

小结，丝丝一代目，就不要再想了，考虑考虑孩子。拼掉一代，逆天改命。

04

#随库论坛

在整个职场中，最最祸害你的，或许是那句：“改行是不可能改行的，一辈子都是个白领”。这是何等灰暗沮丧一眼望不到尽头注定折磨苦难倦怠惨淡经营的红海一生啊！按我的建议，**中国人在其一生中，至少应该“改行”一次。不是跳槽，而是改行。彻底地转变行业。时间大概是 Life+17.5 年左右。以 22 岁毕业，也就是 38~42 岁之间。打工者的路，起点缤纷多彩，终点差不多的平淡。**

05

#天玑-无极领域

全球经济衰退，已经成为大共识。

缩减投资、不折腾、活下去、保守主义，成了主流选择。

反身性原理，预判会影响预判，如果人们认为长期经济不景气，并采取保守做法，那么经济便会加速下行，短中期快速触底。

全世界 GOV 都会在经济低迷期间注水，央行哒哒哒多输入几个零，资产价格便会暴涨。

2023 年大概率是快速触底，各种冲突和矛盾增加，随后松绑，疯狂印钱，大基建，开启一轮虚假繁荣。

06

#自我的 SZ

有人说 40+ 以上就找不到工作，职场中年危机。

这段时间招人，看的上的人才全部都是 40 岁以上的。其实职场危机和年龄关系有一点，但不是太大。老板们还是看个人能力，以及在这岗位上的贡献大小。不是说 40 岁以上的一刀切。

我经常也招聘中年人，好几个中年人同事家境优越，在深圳也住几千万的房子。但是工作起来，一点都不含糊对付摆烂。

我以前卖掉的公司有个副总，还比我大 10 多岁，公司全部丢给他打理，我一个月只去一次签字。他做任何事情我一百个放心。工厂几个部门的负责人都 40 多尽心尽力。虽然工资比年轻人高，从来没有想过要换新鲜血液。

其实只要自己在职场上工作能力强，职场中年危机真的轮不到你。就怕你年轻的时候开始摸鱼躺平，到了中年自然有危机。

07

#消样的世界

不管是富人还是穷人 ,都在出售自己的时间 ,他们之间唯一的区别是时间的出售价格 ,富人的时间价格贵、穷人的时间价格低 ,造成这种差别是因为**富人能把同一份时间出售很多次 ,穷人是同一份时间只能出售一次 ,穷人把时间卖个老板一个人 ,富人在把自己的时间出售给这个人的同时 ,还出售给了其他更多人。**

08

#毛小白朋友圈精华说说

- 1.务必要学会调整自己的注意力 , **我们应该把注意力放在 ,对自己成长、赚钱有帮助的事情上面** ,而不是随意把时间和精力放在娱乐游戏视频和无效社交上。
- 2.商业的本质是利益交换 ,价值交换。 **如果你的个人价值提升了 ,财富肯定也会随之增长。**
- 3.只有通过大量观察 ,才能值得赚钱高手是怎么赚钱的 ,只有通过大量实践 ,才能找到适合自己的赚钱路子。
- 4.**送礼是回报率最高的投资 ,普通人担心钱花了 ,事没办。其实真正比我们高段位的人他们是不会占我们便宜的。**
- 5.当你很弱的时候 ,全世界都与你为敌 ,处处阻碍你。当你是个强者的时候 ,全世界都是你的朋友 ,处处都在帮助你。
- 6.当你手里有鱼有肉的时候 ,一定要警惕别人和你称兄道弟 ,不要拿一时的热情当真。

7.当你比他人强一丁点的时候，最容易被别人妒忌和攻击，但是当你强大到和别人拉开超大距离的时候，他们就会仰望你，敬畏你。所以，一定不能停止进步，远离小鬼最好的办法就是成为大神。

09

#灏泽异谈

男人，只要事业昌盛，财源通顺，其余一切再大的问题，都不是问题。

这句话，我说的。

先说说我得出这个结论的基础吧，那就是历经这么多年的命理生涯，我实在是辅佐过太多太多的富商和各领域大佬了，或者说太多太多混的非常体面亮堂的顶尖优秀人士了。

而让我感悟最深的一点就是，**对男人来说，事业这玩意简直就如同一栋建筑物的钢筋混凝土一般重要，只有事业稳固了，其余的一切才有依附的基础。**

就拿婚姻来说吧，我最近不是经常聊女性如何高嫁还有如何择偶嘛？于是也难免有兄弟会来提问男人的婚姻应该如何布局。

讲真，不用布局，因为当一个男人一文不名身无分文的时候，你找老婆真的就是一个纯粹的赌博行为。

因为你没有站在一个足够高的事业格局，去接触过足够多的优质女性，所以你是压根不具备能力去分辨到底哪些女性是能辅佐你一辈子而哪些女性是能共患难却不能共富贵的你更不能分辨那些女性是有潜力的贤内助而哪些又是懒散不堪的败家女。

10

#周秦汉

而一、二线城市，人口将进一步上涨，目前二线城市普遍开始送户口抢人，三四线城市根本没有任何留人的竞争力。

只有大城市，才有房地产。

壮劳力在株洲当个操作工，月薪 3000，跑到上海送外卖，月薪一万，这就是大城市的吸引力。

目前北京上海赶人，只能赶走统计数据，工资不降，人是不可能被赶走的。

只有大城市才能诞生小米，京东，大疆，B 站，持续不断的创造高薪岗位，把应届生月薪拉到 1 万。

只有大城市，才能获得国家级大项目，世博会，亚运会，创业板，新三板，自贸区，红利不断。

在大城市买了房，才能有高薪收入的稳定门票，不然终归是个过客，总得要离开。

在大城市买了房，才有源源不断的外地人来高价接盘，不愁房子老旧卖不掉。

在大城市买了房，才会有政府赔钱补贴的地铁从家门口穿过，享受大基建带来的地铁房加成。

在大城市买了房，才能让子女站在自己的肩膀上，不用孤身一人去大城市闯荡。

#172 人什么时候意识到自己笨，承认自己笨，才能真正开窍。

01

@温州土老板

现在的商业环境，对年轻人是很友好的

因为多数的生意，不在需要靠关系维护，之前你脑子里有个牛逼的想法，手里有点钱，想做生意还远远不够，你的会玩关系。

你卖个产品，要和供应商渠道商搞好关系，中间还不算其他环节，调皮捣蛋的小鬼。你开家实体店，需要和当地商会，本地房东，各大有关部门，搞好关系，不然没有办法安心做生意。

而这些环节，有一个处理不好就会被搞的头大，吃点苦只能自己咽下去，还想能和现在自媒体一样动不动就搞个曝光？门都没有。

现在呢？**做做自媒体，开家网店，朋友圈当个微商，哪怕是在家炒菜，只要肯学习，会动脑子，不靠关系，只要能把成交的效率提提上来，一样也能过的不错。**

不要说这都是小生意没有前提，如果连小钱都赚不到，遇到大生意大商机，摆在你面前，照样是抓不住的。

02

@消样的世界

跟有些人相处时，带点棱角还是必要的，太好的脾气，对人际关系起不到实质作用，关系的好坏不在于如何对待别人，而在于你自身的强弱，只有强者才能够获得别人的

认同和尊重，越是费劲心思的去取悦一个人，你的善意就会显得越廉价，而**平时稍微高冷孤傲一点，偶尔伸出一次援手，别人才会对你的帮助感激涕零。**

03

@写书哥

现代教育最直观也最不同寻常的特点之一，就是你只学习一次，然后，发现终究学无所成。我们一直在找有效的学习方法，向别人请教提高学习成绩的捷径。但**最有效的也是最笨的方法便是不断重复，重复是保持记忆的唯一方式。**

04

@cherrymm 大师姐

有一种男人是隐藏的，比较隐蔽的“坏”：在他们眼里，女性的价值只有“好看”和“生孩子”，其他都“毫无价值不值一提”。

这种男人无论条件多好，或者平日看起来多绅士，都是万万不能碰的。因为在他们眼里，能拿来被他们剥削的（颜值价值和生育价值）才是有用的才是好的，至于你个人成长内在品行能力提升等，这是对你自己好的有用的，他们不在乎。

这种男人，哪天你不具备价值后，他就会分分钟把你踢了。这种人一定要远离！

05

#打工归来

做个有礼数的人，广结善缘：

送礼要有原则，你最多向高二级的领导送，礼物选择很重要，刚开始送些水果、特产之类的。送礼是极私密的一事件，不要大嘴，做个保守秘密的人。

交往深了，找准时机，比如生儿育女，搬新房子之类的，送个厚礼。中国本质上是个人情社会，**礼多人不怪，人家那怕不收你的礼，但人家记住了你的心意，必要时可能会拉你一把。**

送礼的心态要平和，就当解善缘，舍得是福！人才也是需要舞台的，也是需要有人赏识你、提拔你的，所以**要学会跟领导打交道，向领导交心，领导也是人嘛，不要害怕，不要不好意思。千里马常有，伯乐可不常有。**

06

#小狗钱钱

你是否能挣到钱，最关键的并不是你有没有好点子，也不是你有多聪明，而是你的自信程度。

你的自信程度决定了你是否相信自己的能力，是否相信你自己。假如你根本不相信你能做到的话，那么你就根本不会动手去做，而假如你不开始去做，那么你就什么也得不到。

第一，为别人解决一个难题，那么你就能赚到许多钱；第二，把精力集中在你知道的、能做的和拥有的东西上。

07

#随库论坛

- 1.做任何事情，一定要记得“将士分享”。**利益均沾的事情，才会有人帮你抬轿。胸襟越是宽广，生意才能做得越大。**
- 2.成年人和巨婴的区别，是成年人得为国与家负责。**这个世界真正的勇气，是看清了世界的真相，依然热爱地活下去。**
- 3.**哪有什么岁月静好，不过有人替你负重前行！**
- 4.每一套房产证的获取，皆堪称斑斑血泪。

08

#老 A 六万字建议

- 1.**有理且让三分,这就叫会做人。无理还要争三分,这就叫丢人。**
- 2.任何一个组织,最核心的权力在于人事权。人事权其实只属于一把手,其他领导在人事上的权力本质上,都是一把手让渡的。这种让渡是必须的,既是为了工作的开展,管理的需要,也是为了平衡。所以,你懂得,过年送礼,别送错。
- 3.和领导说话,不要老想表现自己,很多时候,他们要的只是好的聆听者。
- 4.**没必要跟每个人都好,没那精力,很多领导也未必喜欢你 and 谁都好。但一定要培养几个关系好的,才有人撑你,给你通气。**

09

#毛小白朋友圈精华说说

- 1.你**有价值**，别人才**看得起你**，人性就是这样，虽然同情弱者，但是永远只追随强者。
- 2.诚信是需要实力，需要成本的，**有些人不讲诚信主要是他们承担不了相对于的成本。**
- 3.每个人都觉得自己比别人聪明，都觉得自己是真命天子，所以他们才容易抱着侥幸心理，一次又一次踩坑，然后万劫不复。**人什么时候意识到自己笨，承认自己笨，才能真正开窍。**
- 4.一个人能逆水翻盘，他一定会赢得大家的喝彩，因为**破败的生活需要真的英雄。**
- 5.不要闭门造车，三个臭皮匠，胜过诸葛亮，打开胸怀，打开脑子，吸纳，过滤，综合，找出最优解。
- 6.同样是打工，有的人心里觉得工是为老板打，有的人是为自己打，他们的结果是截然不同的。为自己打，这就是老板思维。

10

#生财有术

- 1.创业并非要开一家公司，运营一个微信也能成就一番事业
- 2.模仿是最高效的捷径，不论是学习还是创业。
- 3.垂直细分领域，永远存在机会。
- 4.三流的公司做流量，二流的公司做产品，一流的公司做用户。
- 5.付费投放才是永远的神。

6.如果你不知道如何互联网赚钱，那么就从运营公众号开始。**一个公众号就像一家公司，你需要懂得：引流、激活、留存、变现、推荐。**

#173 人都是趋利避害的，你能利他，他就靠近你。

01

@春光大叔

【著名心理学专家 Jordan Peterson 教授：“伪勤奋”的 4 个表现】

1.花大量时间做事情中最容易的环节，还到处炫耀：没有功劳也有苦劳。

2.以“准备”的名义拖延，看上去很忙但事情没有任何进展。

3.从来不验证工作成果，不知道做得好做得坏，只顾闷头拉车，不会抬头看天。

4.读了很多书，但从不总结规律；即使总结了规律，也没有用到实践中。

这些都是看起来勤奋而已，这些行为都是低效行为甚至无效行为。因为他自己觉得勤奋，但结果不好，所以开始抱怨。超级负能量。

02

@李鲟

年轻人当然要多玩社交媒体，多玩短视频，多玩游戏，以及一切年轻人喜欢玩的东西。

要多读书，但不要迷信、神化读书。

时代变化太快，书永远是落伍的。**你会发现，就算是经典，往往也很难解决当下的问题。你要把握时代脉搏，要掌握最前沿的信息，要发现更多机会，当然要玩最新的东西。**

关键是，你要努力做生产者，而非单纯的消费者。

玩设计媒体，就努力生产内容；玩短视频，就去做短视频带货；玩游戏，代练、陪练也能赚钱。

只把自己当成消费者，就是在沉迷奶头乐，消磨时间，浪费生命；

把自己定义为生产者，就是在打造 ip，吸引流量，成就自己。

03

@消样的世界

不要抱怨自己没有别人混得好，原因很简单，别人做事喜欢动脑，而混得不好的人总是喜欢动心，想要赚到钱，你就必须要讲原则，别人该拿的，你可以多给，但他不能多要，也不要怕犯错，**越是贫穷的人犯的小错误越少，因为他们从来都是行动最少的人，只要行动就必然会犯错，犯的小错越多就不容易犯大错。**

04

@阿钝撩情

我们的人生，其实存在着两条轨迹。

一条是课本上的，劳动最光荣。

最典型的表现，就是新华字典上面写的：

【张华考上了北京大学；李萍进了中等技术学校；我在百货公司当售货员：我们都有光明的前途。】

另外一条，是不为人知的，内心的隐秘需求。

当官，发财，成为人上人。

最典型的表现，就是每个人，其实都在心里暗自较劲，一定要比一起穿开裆裤长大的小红，小明，张三，都要过得好。

第一条线，我称为明线，第二条线，我称为暗线。

老师告诉我们，科学家和清洁工人，都应该受到同样的尊重。

家长告诉我们，再不好好读书，长大了就去扫大街！

学生往往把老师说的话，视为圣旨，所以小的时候，感觉老师说得也对，家长说得也对。

明线和暗线的冲突和矛盾，在我们小的时候，是体会不到的。

但等我们高中毕业，外出打工，或者是大学毕业，踏入社会开始工作之后。

我们会发现，数学语文历史地理人文素养道德法制物理化学，学校都教了，考试都通过了。

但学校就是有一样没有教：

如何赚钱，如何成为人上人？

这个时候，暗线的价值就体现出来了。

因为你会发现，明线的很多东西，都是错的。

05

@打工归来啊

贫穷是原罪：

今天有朋友给我推荐最近的一部电影《隐入烟尘》，我给他说太沉重的电影，我现在不看。我现在喜欢看动画片，跟合家欢的电影，开开心心笑一笑，挺舒服。

因为小时候我在农村目睹的悲惨事件，是这些苦难电影的 100 倍，现实远远比电影更沉重。

很多人都想农村是田园牧歌，说实话，真的不存在的，因为有限的蛋糕博弈是很血腥的。说农村是田园牧歌是没有在农村生活过的，这是想象出来的理想世界。

所以我当年来到城里，我发现一切是这么的不同，再也不用看到这些农村的勾心斗角，尔虞我诈。所以我在城里呆着挺自在，只有逢年过节回一下老家，平常呆在城里很舒服。

贫穷是会让人性的恶放大的，这也是事实。

06

@生财有术

1.赚钱的前提是你得价值，价值决定你的价格。

2.赚钱的核心底层逻辑是你的个人能力，包括你的思维、认知以及执行能力，大部分人得到同样的信息，但只会有极少数人能够坚持做下去。

3.曾经我也迷茫，天天想着赚钱，可怎么也找不到赚钱的门路，你搜索或者想到的赚钱的路径我都有看到过，看的越多越焦虑。

4.在极度焦虑的“想赚钱”中，我做了第一个正确的事，就是加入一个付费的高质量圈子，你加入的圈子决定了你赚钱的能力，比如你通过贡献内容有幸加入了生财有术龙珠俱乐部，那么恭喜你，将开启你的新世界大门。

5.培养自己阅读的能力，在低谷时期，依然要保证每天一本书，并且试着去通过文字分享出来。

6.如果你决定了做某一件事，最好有一个“师傅”，跟着前辈你会成长更快。

07

#毛小白朋友圈精华说说

1.这个时代尽量不要做凤尾，宁愿在一个小领域里做一个小小的鸡头，日子也能过得非常滋润。

2.通过良好的工作生活习惯把自己带入正循环，然后正循环就会给我们带来源源不断的成长，金钱，成就感，价值感。

3.任何决策都是有风险的，前提是我们愿意承担这些风险，这样我们才能享受决策带来的回报。

4.我鼓励大家用文字、视频、图片去记录生活的点滴，这并不是为了赚钱，而是这个形式会把我们的生活以某种美好的方式存档起来，让我们的心更细腻，更幸福。

5.高质量的内容创作，需要筛选适合的问题，找对人群，并且创作出有价值的超级干货长文，把别人“吓唬”住，这是做好知乎的核心。

6.一定要和自己赛马，经常要问自己，我今天有比昨天有改变吗？我今年和去年有变化吗？

7.做推广一定要动作最简单化，通过实践逐渐固定下来几个有效动作，例如收集素材，改编素材，写文章，拍视频，发发发.....

08

#老 A 六万字建议

1.新入职虽然收入有限,还是要时不时请下客,邀约同事们搞点有趣的小饮食。不论好坏,是个意思。

2.帮领导报账一定要及时,别拖久了。

3.机关里总有一些人,不大干工作,专事帮助社会上各色人等解决问题。这类人消息灵人面广,可以和他们关系搞好点,有需要可以打听下消息找点办法,最好不要请他们办事,他们的人情都是有价的。

4.可以带块表,随时掌握时间,好过掏手机来看,也好搭配衣服。两三千块就好,不要太高级了。

09

#一年顶十年

如果你总是让别人赚到，那你赚的也不会少。试想，**你若是经常让人有吃亏的感觉，你再怎么会说话，再怎么使用各种所谓的高情商技巧，也没几个人愿意跟你做朋友。**

但要是你让别人感觉赚到了，甚至是赚大了，哪怕你嘴笨笨的，情商不是很高，别人也会愿意跟你打交道。我认识一位朋友，平时基本不说漂亮话，但他总会用行动去给别人提供支持，让别人得到好处。所以，一旦他需要帮助，就会有很多人很多人给他提供支持，他的影响力也因此越来越大。人都是趋利避害的，你能利他，他就靠近你；如果你不能利他，甚至是害他（让人亏就是一种害），他会避开你。

10

#玩转送礼 100 招

活着嘛，不是养狗就是当狗。我有条件当狗就当狗，有条件养狗就养狗。对于各种各样的大道理，我从来不看。活着，就一个真理：帮人家赚钱，赚钱了，多给人家点儿，自己少点儿。连接的人多了，积少成多，也就立起来了。此外，所有的道理都是瞎扯淡。生活中，无处不在的傻逼，我是直接见死不救。我只会鼓励他们，赞美他们。习惯性正能量，永远都是对的。今天我说个大家的礼物是：噢噢噢噢，哦哦哦哦，嗯嗯嗯嗯，是是是是，好好好好，行行行行，对对对对。别看这几个字简单，你去用用，我日，很多傻屌都把你当知音了。

#174 很多事情就是靠积累，积累出奇迹。

01

@决策狮

投资是件最需智慧的事情，就像运营企业一样。
——本杰明·格雷厄姆

巴菲特说：“本杰明·格雷厄姆这句话道出了投资的真谛。我是一个好的投资者，因为我是一个企业家；我是一个好的企业家，因为我是一个投资者。”

巴菲特认为，**投资者与企业家应该用同样的方式看待企业，因为他们想要的是同一样东西。只是拥有的比例不同，投资者拥有的是企业的一部分。**

巴菲特首先是一位极其成功的企业家，然后才是一名极其成功的投资家，中国的段永平亦如是。“我既是一个投资者也是一个企业家，所以**我逐渐养成了一种健康的害怕犯错的习惯，并思考出了一种能将犯错可能性最小化的决策方式。**”

——瑞·达利欧

02

@硅谷王川

很多事情就是靠积累。积累出奇迹。

可以积累迭代的東西包括：

属于自己的产品，品牌，自己的团队或客户或人脉网络，自己的财富(房产股票等等)，行业的经验，任何一个维度积累到足够深度，想不富都很难。

最忌讳的是中断积累，比如卖了经济增长中心地区的房子，跑去缺乏人口增长的地方换成便宜的大房子，十年后发现财富和经济核心区域的人就拉下一大截了。

咨询业是很难积累的，很多时候你只是帮老板积攒 billable hour 的一个 warm body，到处跑来跑去，非常辛苦。客户资源根本和你没有半毛钱关系。所以你会看到很多刚毕业的学生到一些咨询公司干了几年就跑了。

积累的早期看上去会比较窘迫，自己的信心也会不足。这时候会有贩卖心灵鸡汤者教你如何表演得更优雅。但表演往往对于你的积累产生负面效果，让你忽略问题本质，而不断浪费资源在没有回报的表演上，时间一长，岁月就蹉跎了。

03

@菜场贰掌柜

做生意，良心一定要有，但是千万不能觉得没有下线，擦边球的生意，可以一直做下去。要是大家把裤子脱了，会发现底线低的人很多很多。

底线低，擦边球，靠的是侥幸，是速成，不可以复制。这样的生意赚的不可持续的快钱。

还有一种，一切跟着趋势来，跟着平台规则来，合规，可持续，有复购，是可以积累的，是可以复制的。这样的生意赚的是可持续的慢钱。

总之，靠运气赚钱很难再来一次，靠实力赚钱随时可以推到重来。

04

@唐僧读书会

无论什么时候，一个人有 10 年干一件事的耐心，这个人都具备了与天才同等的能力。

大部分失败者就算他们听到了成功的理论、找到了成功的方法、逻辑推理上都没问题，他们依然会失败的核心原因，就是他们不能够坚持，不能吃苦。

不要说一个成功的人要坚持两三年、三五年才能有所提升，一般的人他三个月都坚持不了，大多数人他三天也坚持不了，甚至更多的人，你让他坐在那里三个小时专心投入一件事，他也不会坚持下来。

坚持在人性上是一种极高的要求，真相是这个世界上大部分人都不能坚持，他们只是为了无数个短期的东西活着，逛逛街，看一看，仅此而已。

贰掌柜评论：我做信息精选，计划日更 1000 天，今天坚持了 173 天了，没有间断过。我天天和自己说，一定要做到勤和恒。但问耕耘，不问收获。

05

@消样的世界

大多数时候，人不是通过收集数据、进行严密的分析和思考后再得出结论，而是在内心已经设定了某个倾向性的结论，然后再去寻找各种所谓的证据，来支持这个带有倾向性的结论，而对于那些不支持自己结论的证据，他会进行选择性的屏蔽，这种思考模式会让你进入信息茧房，产生认知偏差、得出错误结论。

贰掌柜评论：量体裁衣

06

@写书哥

敬而远之：当一个人对你非常客气，再也不催你、不骂你、不给你挑毛病的时候，说明 TA 对你放弃/死心了。体现在微信聊天上，就是从以前的长篇大论，变成“嗯嗯、好的、OK”，以及各种小表情。

07

@冷爰

1. 争吵在关系中是一种健康沟通方式，但前提是为了寻求共同的解决办法。
2. 只要我们过好每一个不会遗憾的现在，整个人生就会值得。
3. 我们用心对待每一个当下，将来都不会遗憾。

4. 每个人都需要学会一种全新的态度，来对待自己的生活、对待自己的生命。
5. 在一段关系中，信任是需要双向奔赴的，因为信任很难是单方面的相信。
6. 在爱情里，卑微付出是没用的，相爱才有用。
7. 不要随便考验一个人，因为对方如果没有通过试探，自身会很痛苦；而如果通过试探，对方必定会寒心。
8. 所遇非良人时，要满怀着希望谈下一段真正的感情，而不是让自己陷入短期关系的泥潭，更不要把感觉放大。
9. 生命当中，我们会遇见各种各样的人，不是每一个人都是我们想象当中的好人，我们要做的事情是：接受。
10. 被试探的关系除了增添彼此之间的裂缝，实则毫无用处，因为关系需要忠诚，更需要信任。

07

#毛小白朋友圈精华说说

1. 要跟有实力的人学习，而不是跟有收入截图的人学习，因为收入截图可以作假，但是实力没办法作假。
2. 小公司，小工作室，一定要崇尚钱文化，以利相交，利尽人散，别整哪些梦想，家，爱，情怀的东西，太虚！
3. 千万不要因为刚开始不自信就把自己的价格定得很低，如果不自信就多打磨自己，打磨自己的产品，总之不能掉价。
4. 成交的核心是信任，解决信任有几个好办法：权威，专业，背书，价值，干货，还有最重要的陪伴。
5. 身体素质差的人做不好项目，因为做项目很多时候不拼脑子拼体力，心理素质并不好也干不好项目，他们容易被自己和外界一点变动就击溃。
6. 时间应该用在有价值的人身上，时间应该用在有价值的事情上，自己的时间尽量不要轻易给别人用，除非他们付你对等的钱。所以千万不要因为朋友请唱歌，就在 ktv 浪费一整宿

08

#老 A 六万字建议

1. 多在单位食堂吃饭,可以交换很多信息。我从来都反对年轻人整天只和自己处室混,我基本上在食堂,从不和自己处室的坐一块。
2. 不要卖自己的领导,尤其不要向大领导卖自己的顶头上司。可以为领导背锅,尽量不要背同级的锅。
3. 向领导报告工作,先想好怎么几句话就说清楚,不要啰里八嗦,都烦这个。屁大个事,你用打雷的阵势,多此一举。
4. 到别人办公室,人家泡了茶一定喝一口,这是礼貌。如果是纸杯,离开时自己带走。看到有人找处长谈工作,主动泡杯茶过去。

- 5.不在别人背后说坏话,也不要轻易讲好话。你知道听的人和他是不是有矛盾:
- 6.不熟的人别盯着人家看,给人冒犯感。尤其是不能真勾勾盯着人家看,不然几天你就出名了。

09

#玩转送礼 100 招

我讲点儿简单的送礼小套路吧。这些套路适合屌丝。主要是屌丝急功近利，求速成，只能学一些跟术有关的点。

- 1.习惯性带包烟，遇到麻烦（问路或打听人），就给陌生人扔一根烟。
- 2.去朋友家玩，不空手，习惯性拎一箱奶(家里有老人的，给老人送；有小孩的，给小孩送。家里老人小孩都有，只给小孩送就行了）。
- 3.别人表扬自己了，要习惯性说谢谢支持，或故作谦虚，或自己黑自己。总之，不能说：哎呦，我觉得你夸的不够，我还想再补充几句。当我们想补充时，人家就拉黑我们了。谦虚的话提前写好，临时发挥是想不起来的，同样，自己黑自己的话，也要提前写好，不断预演、彩排，模拟。人生如戏，戏如人生。啥都是练出来的，啥都是演出来的。我们看到的风景，99%都是虚构的。习惯性写实的人，都饿死了。至于习惯性实话实话的人，舌头都没了，或脑袋没有了。

10

#生财有术

- 1.短期红利的事情，可以作为磨刀石，打磨自己，但这一切，也只是锦上添花。
- 2.不盲从，不随大流，一件事情再有红利，要去做好，也要有自己独立思考、独立判断，以及与之相配套的个人能力。
- 3.利他，两字是 21 年最大收获，无论是做社群，还是引流，用利他思维，无往不利，21 年，继续深度执行。
- 4.流量获取方面，轻量化，快速迭代找到引流入口，完后迅速放大。
- 5.每个平台相对较弱的频道，很多人看不上的时候，他就是流量洼地，在亿级用户的平台，再小的流量入口都不能小觑。
- 6.抛弃固有思维，别人的经验可能是错的，盲目听信，经验就可能是你前进路上的绊脚石。

#175 跟着钱走，看到真相。

01

@偏财居士

赚钱有几步，是慢慢积累的过程。

- 1、专业知识和技能。
- 2、信息掌握，包含信息不对称这里含区域，获得信息的速度和可靠性，信息的分析能力，人脉关系等
- 3、钱，这就是资本，投资及投资的眼力（项目判断能力）。
- 4、信用。对了你没看错赚钱最高境界是自身的信用。其它与之相比都是浮云。

02

@南山侠女

俞敏洪的时间管理，给大家参考一下：

- 1、保证足够睡眠前提下，其他时间尽可能少浪费。
- 2、我的时间是 15 分钟一个维度，有的人是 2 小时，有的人甚至一天，但我的维度是 15 分钟。不是说 15 分钟就换一项工作，而是比如新东方有人来拜访我，肯定只给 15 分钟，原因很简单：我不能把时间浪费在不该浪费的事情上。
- 3、你可以重复做事，比如我散步的时候，一定是在听课，我爬山的时候再听课，我坐车上上班的时候，一定是在汽车里看书，或者用电脑在办公，这叫重复利用时间。
- 4、通过把更多时间掌握在自己手里，那你就一定能做出比别人更多的事情来。每天都比别人多做一点点，没关系，永远都是一点点，一点点叠加起来，也许半年看不出成果，一年看不出成果，但 5 年 8 年 10 年，你一定会把你周围的人，甩出了好远的距离。

03

@唐僧读书会

这个世界上什么样的人最可怕？

一定不是那种用很短的时间，就取得辉煌成就的人，也不是那些快速暴富的人，说实话这种人通常来得快去得也快。

如果你经常看历史，甚至看看娱乐圈就知道了。这些快人，终究不能载物，很多时候只需要一个非常小的事情，就足矣让他灰飞烟灭。

最可怕的人，其实是那种你一走近他，就能够感觉到他心底里有一种志向，有一种能量，有一种目标，有一种孜孜不倦的坚定，每天都在脚踏实地的往前走。你可以说他像一只乌龟，走得很慢，但他每天都在不放弃自己的努力，不管遇到什么艰难困苦，他都不放弃，这样一种人最可怕。

我一直在想，**一个人不行，长期不突破，很多时候并不是这个人没能力，而是这个人对于大多数事情都太心急了，太爱追求技巧追求聪明了，导致他始终没有走上预定的轨道。**

王兴有一句非常哲学的话：“**要比一个普通人更聪明 1.5 倍或许很难，但要比一个普通人更勤奋 1.5 倍却很容易**”。

其实，一个人要想取得超人的成绩，只需要一点点的做，就可以了。**脚踏实地的往前走，把勤奋当成他的核心竞争力，只干一个点，一个英雄的崛起两年足矣，老天爷不会让一个英雄辛苦太久。**

当然，如果这个人能够持续干 10 年，干 20 年，这个人就一定会超过这个世界上 99% 的人，他想要的那些东西，也一定会得到，而且也会非常稳。

04

@温州土老板

我经常听到很多人讲，羡慕浙江人经商氛围，身边接触的都是生意人，每天可以听到各种赚钱的野路子。

如果他们从小也生活这样的环境中，耳濡目染的怎么可能赚不到钱啊。

氛围的确蛮重要的，但我个人认为比氛围更重要的是眼界。

昨天和几个朋友一起喝茶，其中一位是北方人，做钢板生意。

他说自己从小在北方的一个小镇长大，家里亲戚很多，基本上都是在工厂或者店里上班，混的好一点的就是当个公务员，这个就是顶天的了。

他从小的目标也是这个，家里面的最高期待也是这个，从到初中到高中都没有变过。但后来有次他去杭州旅游，那会都是一群人组队出去玩，同行的有几个年纪比较大的浙江老板。

他属于自来熟，座位挨着又近，没事干就和他们聊天。一路上那几位老板，就和他讲了很多生意上，有意思的案例。

后面导游组织去商场购物，那几个老板也是买的最多的，大包小包的，估计每人都花了几万块钱。

他当时看到就很惊讶，消费的这些钱可以当得上，他们家族里混的最好的，几年的工资了。

从那以后他的目标就变了，觉得当个生意人，人生活的才有意思。

他说，其实父母给自己指的道是没有错的，因为他们的眼界就停在这里，周围人也都是这样说，这么做的，那也是小镇上最好的出路。

但自己走出来，看过外面更大的世界，更好的选择以后，就再也回不去了。

最后他感慨，眼界比氛围更重要。

氛围可能是为被地方被阶层影响，但眼界不会，只要打开了，整个人的状态就会完全不一样。

05

#达叔经济学

如果看书一直停留在看王侯将相、英雄豪杰、文人圣贤，看命运的起起伏伏、成败跌宕，那么你就一直没长大。等你长大后，看到的是人与人之间的合作、博弈、较量。中央与地方的博弈，部门与部门之前的争夺。都是围绕资源，也就是钱。跟着钱走，看到真相。遇到问题，要问一下自己：•钱从哪里来，又花到哪里去？这是钱的来去方向。•谁得到了好处，谁又付出了代价？这是对钱的分配。看清楚了这两点，你就不至于犯太大的错误。

06

#达叔经济学

我们能赚到钱，赚大钱，不是因为我们牛，而是因为我们能让别人赚到更多的钱，别人才会允许我们赚钱。要时刻想着我能为对方做些什么，这才是最良性的生意。在你

需要的时候，别人才会伸出手，去帮你。否则，大家都很忙，时间都很宝贵，何必去掺和你的事呢？又不是你的家人，非亲非故的。不要做一个伸手党，如果你的思路转变不过来，你的一生都会很麻烦的。

07

#个人品牌学习笔记

个人品牌就是你能给别人的印象，是通过一次次做人、做事、宣传而累积出对方对自己的一个印象，价值无限。

所以，我们每一个人，每一天，所做的每一件事，都是在加深别人对自己的印象，从而也就决定了自己的命运！

我们释放出去的每个视频，每个文字，其实都是在给自己打标签，每一次交付都是做人做事，所以唯有真诚才能打动人。

个人品牌最忌讳坑人，坑一次，一辈子不会回头了。

08

#个人品牌学习笔记

个人品牌实在太太，最好的切入点是传递极其简单有效的信息，把个人品牌浓缩成个人标签。

收缩焦点，你的品牌才会更强大，而**打造自己的一个标签，要深刻遵守一个原则：少即是多。**

不要什么都展示，一直聚焦一个事，大家对你印象最深刻。

09

#毛小白朋友圈精华说说

1.想要把写作做好，要做好 5 个库：选题库、标题库、故事库、金句库、还有思维模型库。

2.凡是多问一个“为什么”，探究事情背后的本质，不要人云亦云，随波逐流，多提升自己分析问题解决问题的能力。

3.普通人研究如何赚钱，高手研究如何让自己更有影响力；普通人研究如何做流量，高手研究如何做内容；普通人研究如何超越阶层，高手研究如何让自身更圆满。

4.想做什么就去做，不要怕别人嘲笑，不要怕出丑，人生很短，怕你就输一辈子。我们其实没有那么多观众，有的只是自己。

5.影响力就是互联网中的“权力”，流量就是互联网中的“钱”，两者是捆绑在一起的。

6.几十年的经历成就了我们如今的模样，命运看起来无常，但仿佛又有迹可循，藏在我们每一个日常生活细节里。

7.所有投资的学问都是反人性的，投资其实就是赚人性的钱，长期主义者赚投机主义者的钱，日拱一卒者赚走捷径者的钱……

10

#毛小白朋友圈精华说说

1.有些人不擅长社交，也不热爱做事，社交觉得太困难，做事又觉得太无聊。你问他想做什么，他说躺着刷手机，但是刷多了，他还是无聊，他一辈子都是迷茫的。

2.欺软怕硬是人之常情，千万不要觉得别人势力眼，要得到别人的尊重，最好的办法就是不断填充自己的实力。

3.如果实在拿自己没办法，又想改变自己，那就换个环境试试，毕竟认识环境的产物。对于某些人来说让他们自律自觉实在太难了，那就试试调整外界环境。

4.我们沉迷一件事，就可以从单调重复的工作里体会到一种别样的幸福。

5.不要意淫小概率的事情，永远顺应大概率，相信大概率。

6.什么是情商高，就是对最熟悉，最亲切的人，依然保持耐心和尊重。

#176 只要不危及自己的切身利益，一律认怂。

01

@梅花创投

仅是履历光鲜的头部公司的执行者与追随者，他们的心力是没有得到充分锻炼的，只有一直以来都处在做决策、担责任、有输赢的决策执行上，才能不断锻炼心力、认知力和能力。

创业正确的价值观：创业是和平时期最绚烂最刺激的一种生活方式。在这个过程中，你会体味到各种酸甜苦辣、悲欢荣辱。无论成败，你将会发现，**创业已经最大限度地拓展了生命的深度和广度。**

人需要积累小成功，每一个小的成功都会突破认知边界。咬着牙成功一次很重要，这会给予你坚定自己的信心，也会让你看到更高一层的风景。

02

@老黄的创业江湖

拉开人与人差距的，不是什麼高深莫测神奇理论，而是占据日常琐碎工作 80% 的基本功，把基本功反复打磨，认真优化，就能够领先绝大多数人。打磨基本功没有诀窍，就是沉下心不断优化每个环节，与懂行前辈沟通，不断思考如何：1.加快速度 2.降低成本(包含时间成本)3.减少错误 4.提高產值。把过程反复重复。

03

@总裁精粹

稻盛和夫：一个人开始变强的五大表现！

- 1、开始认识到这个世界靠得住的只有自己。
- 2、开始节约时间，集中精力做一件事。
- 3、坚持锻炼身体，雷打不动。
- 4、开始反省自己的问题，找自身原因，不再发脾气。

5、坚持学习，始终保持空杯心态！

稻盛和夫：**真正的贫穷是什么**

真正的贫穷不是没房、没车；不是穷困潦倒、身无分文，缺乏物质。

它是脸上的肤浅，是眼中的空洞无物，是心灵的一片空白，是思维的高度贫困，是精神的极度匮乏，是茫然随波逐流的心。

真正的贫穷是看不到的，无所爱，无所寄，无所望，无所期！

04

@升级打怪的 fufu

其实自我提升真的很简单

无非就是时刻记住一条原则——把自己当成自己的孩子对待

想一想如果你有孩子，你会让她天天刷抖音吗？恋爱脑的想想自己女儿这样你会替她不值吗？

你会去规划她的未来，而不是只知道即时享乐。你也会心疼她的身体，关心她的健康

每天晚上想一想自己今天有没有像父母一样对自己负责，给自己爱和尊重，自然不会焦虑迷茫

05

@朴实喜宝

为什么长期打工的人创业必失败，因为打工就是被老板包养，虽然数字上是剥削和虐待。被包养的人，好骗，不懂得世界就是抢来的，没有商人的攻击性，警惕性，焦虑，安全感黑洞，深度思考。他们赚钱就是熬时间，无效努力。

可商业不是如此，**商业是朝晖夕阴气象万千，是打仗，是残杀，是血淋淋的，是快速的，是高效率的，是诛心的，是需要快的决策速度和前瞻长只眼的。世界就是抢来的，有一种弱者的，被包养的心态，吃屎都赶不上热的。**

06

@少年-允诺

说话只要声音一低，你的声音就会有磁性，说话只要一慢，你就会有气质，你敢停顿，就能显示出你的权威。

任何时候都不要紧张，永远展现出舒适放松的状态，您永远把任何您想接触的人当成老朋友，交谈就行了。行就行，不行就拉倒。这就是社交魅力学。

涉世未深时，很容易被侃侃而谈迷惑，总觉得那样的沟通才是真正的沟通。随着见到的人越来越多，会觉得**一个语气柔和，懂得关照别人感受的沟通才是最有魅力的沟通。**

好话不在多说，有理不在高声。**越是紧急的事，越要慢慢说，一定不要让你的语速，超过你大脑的反应速度。**

一个总想在语言上占高峰的人，随时可能跌落低谷；一个总想在人际沟通里做主角的人，永远当不了主角。你越锋芒外露，越铁齿铜牙，即便真理站在你一边，也会因为你的态度和表达的方式而效果大打折扣。

在人际交往中，我们的一言一行，都将被人看在眼里。保持自己最真实的状态，不刻意张扬，也不据理力争，容人容己，不卑不亢。

“一把火的愤怒，最先烧焦的是自己”不管你多么想强调问题的重要性，都不要把自己的声音抬高。想听的人，即便你声量不高，也会耐着性子去听；不想听的人，不管你喊得多大声，对方也会当作没听到。

稻熟低穗，人熟低声。让自己的心胸更加宽阔，保持心绪平和，就温柔、和缓地表达该表达的事情，然后顺其自然，让沟通永远处于顺畅的状态。

07

@摸鱼的掌柜

郭德纲说，

做事情正面刚还是怂，完全取决于对方是谁，在什么场景下。但在我看来，**90%的场景都可以怂。因为只要不危及自己的切身利益，一律认怂。**

对方要伤害我的身体或者我爱护之人的身体，就要刚。对方只是打嘴炮，喜欢吼，喜欢叫。随便他们叫和闹，一律无视。**争取自己的合法权益，一定要刚，别吃哑巴亏。**

至于其他的，自己享受生活乐趣就可以了，你过得好不好自己知道，他过得好不好他知道，面子什么的不值钱，别人喜欢就留给别人。

日常中多认怂，少结怨，会快乐很多。

08

#毛小白朋友圈精华说说

1.有钱人不到一定是丑恶的嘴脸，接触多了，你就会发现他们基本上都做事认真，专注，有爱心，包容，远比你想象中要谦虚温和。

2.最好的赚钱模式，就是修行自己，同时也渡了别人。

3.光靠奇技淫巧，获取的财富是不长久的，唯有修行够了，才德配位，方能长富久安。

4.一个项目，未入门的人看遍地是黄金，入门的人看到的都是坑和泪，做久了的老玩家看到的都是琐碎日常。

5.对于普通人家的孩子最高性价比的投资其实还是读书，能拿多高文凭拿多高文凭，出了社会后最高性价比的投资就是投资自己的脑子，投资自己的心性。

6.所有的牛逼都是苦逼换来的，所有的伟大都是苦难成就的。你超越过去了，过去的苦逼才会变得有价值，你超越过去了，过去的苦难才会变得伟大。

7.写文章，最重要的是学会包藏于心，把你要表达的东西像饺子馅儿一样，包在日常生活这张平凡的皮里，让每个人一开始没有期待，但是咬开后都能感受馅儿的鲜美，满是惊喜。

09

#打工归来啊

每个人都有自己的价值，从小事做起，一点一点的去积累，有句话叫做善战无赫赫之功，**积小胜才能形成大胜。自古以来的名将，都是这样的，上善若水，水利万物而不争，润物细无声之间，就取得胜利。**

我以前是很擅长布局，我很骄傲我曾经在一个中国五百强里面运作，顶峰的时候有30%以上管理人员都是我一手提拔起来的，这也是我这么多年职场打拼最强大的后盾。

一定要强化自己价值，去做对自己价值有利的事。慢慢的你就会发现，你变得越来越强大，你变得越来越有价值。**你变得越来越强大，越来越有价值，自然有好的价格跟资源，那你离发财就不远了。**

10

#生财有术

1.思考传统业务通过新技术、新平台、新渠道是否能更好地满足用户的需求，太阳底下无新鲜事，这是弯道超车最好的方式。

2.最容易赚钱的方式不是去追逐风口，而是找到更弱的“麻将搭子”，用你的认知和能力去碾压他们。

3.创业一定以终为始，从变现反推商业模式，不要付出大量代价只赚了个吆喝。

4.躬身入局，核心环节尽可能亲自学习、体会、实践，任何事情看别人做和自己上手做是完全不一样的。

5.长期主义，选项目的时候看 5-10 年，深耕之，然后享受时间带来的复利。

#177 没事不要去做，好为人师的破事。

01

#梅花创投

要向有成果的人学习，成果证明他已经拥有一套已验证过的底层思维体系；**要跟“越来越会赚钱”的人做朋友，因为赚到钱的背后藏着一个人的格局、认知、经验、圈子、自律。**

离开使命感，人一切都失去意义。想清楚你人生中的延安在哪儿很重要。去延安的路上你沿路多拿下一个城市，多打一次胜仗，多停留一些时间，都会多消耗一份力量和战略机会。

心力不足，就在鸡毛蒜皮的事上来回折腾，和拉磨的驴一样。心力不足，就处理不好利益关系，建立不了信任信用。心力不足，就投机取巧，浅尝即止，摇摇摆摆，缺乏毅力、能力，实现不了明确目标。人在心力上的差异太大，导致社会经济地位阶层的自然分层。因为心力有故障，无法向上的阶层跃升。

02

@摸鱼的掌柜

如果你很努力，但仍然赚不到钱。那就要暂时停止努力了。**你赚不到钱的原因，不是你不够努力，而是你不懂钱。人越有钱，就越懂钱，也就越容易赚钱。赚钱不是目的，但赚钱是你应该具备的能力。**很多一谈到钱就嗤之以鼻的人，他们上大学的费用、结婚用的房子都是父母为其支付的。你应该很早就学会赚钱。尽早做点小生意。越早越好。哪怕它再小，都是完整的。这件事的意义不在于赚了多少钱，而是你能够完整的完成一件事，并通过它掌握赚钱的方法。一个能够把事情做完整的人，他的视野、耐心、所掌握的知识的密度和常人是不同的。很多人一旦失去当前的工作，就失去了生活的来源。那是因为你从来就没有学习过“该如何赚钱”，而这恰恰又是你最应该学习的技能。**学习赚钱，最简单的方法也不过是找到那些“你”会为其花钱的小生意，想想他们是怎么赚钱的，然后依葫芦画瓢，照着临摹。**

03

@大馨命鲤

不要随意的去给别人帮助，因为无端的帮助会沾惹因果别人不开口，不要主动给别人建议你以为的好心，很大概率在别人看来只是「花式炫耀」大多数人都喜欢当「助人者」，帮助人所带来的成就感会让人心情愉悦，甚至上瘾。但站在受助者的角度来看，他们未必会感谢。他们会觉得有一种低人一等的感觉。因为「指导你」等同于「你比我差」没人会承认自己比别人差，即使客观上他确实能力不足，但也不愿接受你的建议。**只有当别人主动求助你，万般无奈之下才答应，让他感觉到这个机会来之不易。待事成之后才会打心底感激你。没事不要浪费自己的磁场和能量，去做好为人师的破事。**

04

@伍倩 MargotWU

无论是看书，还是现实中的例子都告诉我们，委曲求全不是态度，而是一种能力。

委曲求全，要求极度钝感，或极端聪明，而且必须搭配实用性或宜人性，还需要天时地利人和，最后才能摘到自己想要的果实。

而大部分以为自己在“委曲求全”的人，既不够迟钝，也不够聪明，既没有实力给对方提供足够的实用性，也没有心智提供足够的宜人性。他们总是用自己散发的怨，抵消了所有委屈。

而在能力缺陷的情况下，最终必定求不到这个“全”，只能是恶心了别人，也伤害了自己。

没有金刚钻，别揽瓷器活。

至于我在这件事上的倾向性，我已经重申过无数次了，**人的自尊，远比我们想象中珍贵，事实上，那是一切幸福的源泉。**

05

@甜到你心里的 Mera

很低能的时期，不要强求自己能量场很高、打足鸡血，此刻要做的就是休养生息。

之前跟大家分享过，我人生中的低谷期是怎么度过的，那两个月我也不知道为什么非常低落，对任何事情都没有欲望，每天都是上班、健身、回家，不去社交也不跟朋友倾诉。但那两个月过后，我曾经想不通的事情反而一下想通了。

所以我总说，有时候你需要做的，恰恰就是什么也不做，该干嘛干嘛，让时间过去。

能保持稳定的高能状态，基本上都需要几点：有事业追求有目标，有信任牢固的关系，有很爱你的家人，能自己消化大部分情绪，也有排解情绪的途径。

该修养疗伤的日子，就找到你最舒服的方式“躺平”。有些时间就是拿来浪费的，但其实也不算是浪费，因为每笔经历都会有意义。

06

@偏财居士

作为普通人。

要么足够强悍，往上爬到一定位置，这样可以转嫁损失。

要么足够聪明，滑得像泥鳅一样，尽量不为时代的错误买单。

要么看开看淡，有口吃的就成，知足常乐。

这三种人，都能过得不错。

作为普通人，最好不要期待天下大乱。白骨露于野，千里无鸡鸣，最受伤的还是普通人。当然万一真有那天，还是要拼尽全力去挣命，以全上天好生之德。

至于未来？普通人的未来，当然是普普通通的未来啊，有啥值得期待的吗。

生活的真谛在当下的每一个瞬间。去热爱，去经历，去感受，就能无愧一生。**从来没有人要求你用一手烂牌赢下所有筹码，尽量打好就够了，重在参与。**

07

@进击的阿秀

做任何事情，重要的是先跑起来，完不完美根本不重要。

刚看到有个博主说，当年芒果台引进爸爸去哪，虽然当时粗糙无比，但是国内综艺的一个分水岭，整个大陆综艺全面迭代，不光是真人秀整个生态的繁荣，相关的灯光、摄像、导播都有了巨大的进步。

基本就相当于我国照着苏联的米格 19，造出了歼 6，带动了整个航空工业的发展，一路造出了歼 20。

在其他领域也是一个思路，比如咱们国家引进了特斯拉，很多人在骂为啥给一家外企这么好的条件。

其实也一样，就是把先进的企业引进进来，带动整个产业链的进步，从管理方法、生产标准、组织形态等等方面全面进步。

因为以咱们中国人的聪明才智和勤劳，但凡是发现了一个新东西，就一定能比别人做得更好。

可能也有人会说了，那这些都不是你原创的啊。圣经里说，太阳底下没有新鲜事。这世界上根本就没有绝对原创的东西。

真正厉害的，不是事事原创，而是兼收并蓄，吸收一切可以吸收借鉴的养分，努力让自己成长起来。

所以：

首先，在刚开始像素级模仿没有关系，因为开始这一步是最难的。

其次，要学会兼收并蓄，广泛借鉴别人的优秀成果、方法、思路，成见不要太深。只要合法合规就可以。

第三，不要总追求完美主义，先让工作跑起来，在进程当中不断完善，而不是想着一鸣惊人，出手就是世界冠军。没有人能做到这一点的。

08

@刘小波的博

有些人会经常纠结大环境怎样怎样。

我们是社会动物，确实没办法超脱大环境的影响。

但是大家必须需要注意的是，对我们个体发展来说，个人因素其实比大环境更重要。

如果无论环境怎样，你都能不断进化提升自己，你在什么环境都会活的很好。相反的，即使环境特别好，你如果总是浑浑噩噩浪费时间，照样会过得一塌糊涂。

还有就是，环境怎样，基本不在你的控制范围，而学习和努力则完全在你的控制范围。

我们要学着把大部分注意力放在可以控制的事情上，这样你必然会越来越好。

09

@澳洲晓亮

对于生意人来说，能揣到兜里的，才叫真正的利润。多少老板，因为库存过多卖不出去；被人恶意欠款，即使法院下了判决，也执行不下来；前几年赚了钱，因为不服输，在最后一两年全部亏进去.....

所以我一直做的，都是销售为核心的，轻资产，无库存的项目。可以少赚，但不亏。大不了躺平，不至于焦头烂额忙着还债。

10

@澳洲晓亮

1.有些人确实是不会开窍的，不管我们多努力都很难让他们改变半点，我们唯一能做的就是学会放手，人各有命，顺其自然。

2.和高素质的人打交道，进入一个高层次的圈子，耳濡目染，日日熏陶，变优秀的机会就非常大，因为榜样的力量是巨大的，大家都在琢磨精进之道，自己也会不自觉跟随。

3.赚到钱的男人很少聊女人，因为对于他们而言拥有是顺其自然的事。赚到钱的女人很少聊家庭八卦，不扯鸡毛蒜皮，因为对于她们而言有比这更重要的事。

4.人一旦滋生出超出自己能力的欲望，他的内心就永远不会安宁，除非有一天他的能力增长了，或者他降低了欲望。

5.不管是家庭，工作，商业场合，人和人之间都应该保持距离，过分近的距离一定是会产生伤害的，而适当的距离是最好的润滑剂。

#178 聚焦，聚焦，再聚焦，才是破局之道。

01

@消样的世界

情愿与聪明人吵架、也不要与傻‘瓜讲话，试想下你站在十楼，和站在一楼的人的说话场景；**对待那些认知底下的傻‘瓜，最好的方式就是你说的都对**，一千年才能出一个你这样的神人；遇到这种人千万不要去讲道理，这种人的思维已经固化了，你可能遇到的最难沟通的绝不是狗狗和猪猪，而是一根筋的傻‘瓜。

02

@摸鱼的掌柜

一条人际社会潜规则，

想过得好，你得大智若愚，你得敢于放下一切尊严和面子，你得学会装孙子。**不要动不动就显摆自己有多能耐。**

一方面，会的太多往往承担的越多，你会很容易惹来很多本不该由你干的事儿。

另一方面，你比周围的人强太多，就显得他们很弱，人是会嫉妒的，你的这种锋芒毕露的状态，不知不觉就给你招来了很多无非祸端，引起他人对你的防备之心。

人通常很喜欢比自己弱又无害于自己的人，对于那种浑身带刺，狂妄自大的人，都会嗤之以鼻。

给人们一种笨但勤奋且慢慢进步的印象，挺好的。

03

@温州土老板

说句扎心的啊，如果到了 40+ 的年龄，还没有完成基础的资产配置，没有应急的储备金。

每天还在考虑自己和家庭温饱的问题 ,那么后面路会有点难走的 ,不是靠做几个副业 ,打几份工 ,就能解决的。

拼运气的事情 , 概率太小了。

不要说马老师任正非老爷子雷布斯 , 他们也在这个年纪创出一片天的。

我们要认清自己 , **不要和大佬比 , 适合普通人路径 , 就是提前做好人生规划 , 保持好危机感。**

很多人都没有危机感 , 在年轻的时候感觉自己有大把的时间可以折腾。

那么你回想下 , 如果 25 岁开始工作 , 到 35 ~ 40 岁这个年龄。

量化下目标也就 15 年吧 , 工作几年谈恋爱几年 , 带娃几年 , 一路顺风的情况下 , 也就剩下几年时间可以奋斗了。

这个阶段还没有完成积累 , 黄金年龄已经过去了 , 贫富差距一但拉开 , 在等机遇谈何容易 , 可能再有几个十年也追不回了。

我在抖音刷到过一個爆款视频 , 里面有一段话是怎么讲的 : 做为打工人 , 企业马上就不会想要 35 岁的我们 , 几乎不会想要 40 岁的我们 , 肯定不要 45 岁的我们。听起来是多么的悲凉。

所以说 , **年轻就是优势 , 抓紧点不要为 “破事” 沉迷 , 该搞事业搞事业 , 该拼职位拼职业。**

不要忘了，别人是会进步的，你是会被淘汰的。

人到中年百事哀，说真的很多时候都是自找的。

04

@消样的世界

一个人是否谦虚低调，很多情况下并不是自然发生的，而是因为见识过了真正的高手，很多自以为是的人，并不是自己真的很厉害，而是他们没见过真正的高手，就像几百年前的人们认为地球是宇宙中心一样；很多人活了一辈子都没把自己整明白，就是因为他们在几十年的时间里都没能让自己变得更有见识。

05

@唐僧读书会

人的突破都是通过一点一点努力积累起来触发的，你必须要极度的虔诚、极度有耐心，千万不要觉得每天只移动了一点点。人一辈子真的没有多少年，这个世界上百分之99的人都太小瞧时间的威力，小瞧自己的潜力，其实一两年就足以与大多数人拉开致命性的竞争优势，更不要说一个人坚持10年、20年了。

一定要相信积累的能量，哪怕就是一年下来，就一年，你也完全可以收获一个不可思议的自己。

06

@财宝宝

给小学家长说几句，人生最重要的品质是自信。

一，什么是自信？

就是你不比别人差。别人可以做的，你也大概率可以。我们当中的很多人已经失去自信了，让他考 985，他说考不上。让他考副高，他说没办法。让他多赚钱，他说卷不动了。

当一个人已经不相信自己可以的时候，他就是没有自信心了。**其实，这个社会，绝大多数人，可以做到绝大多数事情。他们有这个潜力。**

我年轻时，结合公司业务，做过一个实验，我疯狂的提携一个二本子，让他每年赚到二百到三百个以上。我提携了他十年，他大概赚了小半个亿。我现在再看到他，他就非常自信了。他觉得，他是天底下的商业奇才。呵呵。现在他觉得我是蠢货，菜菜只是运气好，倒插门了，也没几个钱。

后来，我不做生意了，他以为他无所不能，实际上一年就结束了。**做生意的关键，不是你多卖力，而是如何消化风险。**当年，为了开拓市场，我替他承担了所有风险，他顺风顺水发了财。可惜，他意识不到为什么他就那么顺利。

二，取得自信心的办法。

你对一个小娃娃讲道理，是没用的。只有一个办法管用，让他赢几次。我和菜嫂想了几个作弊的办法，效果特别好。

一是篮球班。小娃娃现在也有儿童篮球课。我就让菜嫂带娃去找私教，五百块钱一个上午，练了几个绝招。在小学里，娃已经是灌篮高手了。自信心爆棚。

二是文化课。菜嫂是个不上班的无业妇女，生活费就靠回娘家哭穷。但是，这个泼妇鸡娃还是很有耐心。不管怎么说，也是大学生，菜嫂教个小学生还是可以混混的。

三是钞能力。反正能用钱解决的事情，菜嫂总是第一名。略。

四是买装备。很多父母不舍得给娃买很贵的衣裤帽鞋。我家泼妇舍得，什么好就买什么。每天我家小小菜都是光鲜亮丽的上学。

我家娃，在各种德智体美都是遥遥领先的，自信心足。

三，给中年妇女的建议

娃只要自己有信心了，就会要求进步，争强好胜，各方面表现就特别好。你要想让他进入自我要求阶段，你就要培养他的自信心。培养办法也不需要太复杂。

你观察娃有没有一个相对好一点的科目，例如语数外，音体美。你就先突破一点。让他领先。只要他尝过优秀的甜头，会自觉自愿，加班加点，努力奋进。

07

@毛小白朋友圈精华说说

1.网上段子经常说不想努力了想被富婆包养，貌似把被富婆包养说成一件只要放低道德底线就能轻松做到的事。事实上绝大多数富婆都有着高学历，好品格，好样貌，好身材.....屌丝是一辈子都无法触及的。

2.不管你处于什么样的层次，都会有相对于的镰刀等着你，食物链自然存在的，谁也躲避不了。

3.只要你的东西够好，价格高一点没关系，不要总是被同行卷入价格战。

4.一定要相信，时间就是你的命。一个人只有珍视自己的时间，才能得到生命丰厚的回馈。

5.学会拒绝别人，让我节省了很多时间和精力，把时间和精力留给对的人，留给对的事，效率高了，人也快乐了。

6.混日子是最容易的，吃泡面刷手机的苦并不是真的苦，自律精进的苦才是真正有意义的苦。可惜大部分人都吃不了这种真的苦。

08

@毛小白朋友圈精华说说

1.一旦我们形成勤反省的习惯，就会做事更认真，进步更快。

2.很多人的任务清单上写满了密密麻麻的事项，能完成的寥寥无几。最重要的事永远只有一件，学会聚焦，聚焦，再聚焦，才是破局之道。

3.只要你够坚定，只要你默默前行，时间久了就会有无数人追随你。榜样的力量的巨大的！

4.如果你遇到一个自己完全无法理解的人，而且自己很反感的人，但是他很赚钱而且过的非常好，那么你就要重新审视自己脑子里的东西是不是对的，是不是应该更新迭代了。

5.强者征服今天，懦夫哀叹昨天，懒汉坐等明天。牛逼的人都聚焦当下，活在当下，做好当下。

6.远离总是打击你的人，远离见不得你好的人，远离不思进取的人，远离过度消耗你的人。

7.心情烦躁时看一段有力量的视频，看一篇安抚心情文字，带上耳机聆听自己喜欢的音乐

09

#生财有术

1.勿以利小而不为，不要放过任何有钱赚的机会，小钱也可能蕴含大能量！

2.保持好奇心，就是巩固赚钱的基础动力。

3.不要小看任何一个行业，你不信佛，但寺庙里从不缺上香的人。

4.不要浪费一场危机。

10

#一年顶十年

如果你总是让别人赚到，那你赚的也不会少。试想，你若是经常让人有吃亏的感觉，你再怎么会说话，再怎么使用各种所谓的高情商技巧，也没几个人愿意跟你做朋友。但要是**你让别人感觉赚到了，甚至是赚大了，哪怕你嘴笨笨的，情商不是很高，别人也会愿意跟你打交道。**我认识一位朋友，平时基本不说漂亮话，但他总会用行动去给别人提供支持，让别人得到好处。所以，一旦他需要帮助，就会有很多人很多人给他提供支持，他的影响力也因此越来越大。**人都是趋利避害的，你能利他，他就靠近你；如果你不能利他，甚至是害他（让人亏就是一种害），他会避开你。**

#179 努力才算及格、拼命才能优秀。

01

#灏泽异谈

人生在 20-40 岁期间，本就注定是应该受苦的受累的，在这个阶段别抱怨自己活的辛劳不如意，这是再正常不过的事儿。

你应该关注的，不是苦与累，而是有没有赚到财富和收获成长。

财富和成长有了，那么苦与累的付出就是值得的。

千万别觉得这样的过程很痛苦，这其实就是老天爷在给你上课，在帮助你一步步修炼内功。

所以，我是发自内心的希望，你能在 20-40 岁的过程中，经历承受大量的吃苦挨骂被训鄙视讥讽戏弄嘲笑刁难利用。

我也是发自内心的希望，你能在 20-40 岁的过程中，能够数次在无人问津的深夜，一边痛骂自己愚蠢，一边暗自下定决心让自己变得越来越成熟强大。

有意思的是，无论从佛家还是道家的角度来说，**人生的苦啊它终究是有一个总值的，你能早早的吃完它们，你就能早早的开悟。**

02

#梅花创投

真正的理解是：同理心、允许、接纳、包容，善待以及真诚。当你的能量越来越高时，你会开始真正理解**每个人：“没有好坏，没有对错。只是他处在不同的能量段，显现不同的状态，做了不同的选择。”**

人生找到能拼命的事业是幸福的。努力才算及格、拼命才能优秀。人生需要“多多拼”，拼出人生术力道力念力潜力来，拼出局部压倒性优势来，人生才能更加精彩。

03

@丛林大鹅

修心和做事就像人生的两条腿，缺了哪条都是不行的。

只做事不修心，做事就容易浮躁且难出成果，因为心态的基本盘不稳，如同盖大楼没有深度足够的地基；

只修心不做事，就容易产生“何不食肉糜”的臆想，因为缺乏实际经验，想法不接地气，如同打完地基就妄图用木板代替钢筋混凝土偷工减料一样。

越想越觉得两者互为因果，互相促进，缺一不可。

04

@财宝宝

看到别人做蠢事，要不要去劝他？不要。

一是你认为他蠢，实际上也不一定。

二是人家做这事，可能有其他原因。你看菜菜这么抠的人，遇到中红，都愿意请她吃豪华肯德基。

三是尊重生物多样性。**不要去秀智商，好像你多聪明的一样。你也就是个小二居，没啥了不起的。**

05

@财宝宝

不要好为人师。

其实，每个人，对每个问题，他心里都有一个看法。**人家来问问你，只不过看看你有没有更好的办法，多快好省，不花钱去托门路。如果你不能给他什么利益，就不要哔哔了。**

举例，**你看小舅子都 30 岁了，没有买，你要不要去劝他？不要。**因为他其实也知道买了多好。但是，买了就要付出代价，存款一扫而空，每个月负债。这个很痛苦，他不愿意。

小舅子没收入，你要不要劝他去送外卖？不能。因为他不比你傻，你知道的事情，他也知道。只不过，天气这么热，我不想去。在家门口送外卖，遇到熟人多没面子？就你聪明？

老丈人要买保健品，一万两万的买。你能劝吗？不能。因为他买这些东西是有原因的。他真的不知道这个是忽悠吗？未必。可能是推销员老红给他试吃了一顿豪华双阳台，也可能他想长生不老。你劝他，他根本不会听，因为你只是简单阻拦，没有解决问题。

小舅子好吃懒做，你能不能给他钱，大把大把的钱。小舅子想进一个窗明几净的好单位，你有没有路子。老汉需要一个中红陪他聊天。你能不能解决？老汉不想住院，你能包他活到 120 岁？你不能。**既然你啥也做不了，你去劝，无非是你想秀一下你智商高，有优越感。这个实在是太让人讨厌了。**

06

#毛小白朋友圈精华说说

1.如果你实力很强，对别人很有价值，即使脾气差一点，也很多人愿意和你做朋友。相反，你没有实力，即使总是低声下气迎合别人，依然得不到真正的友谊。

2.跟在我身边长期学习的人，必须有不断学习，不断实践，不断总结，不断分享的精神。我不是苛刻，时间长了他们就慢慢明白我的用心良苦。

3.免费的东西很少人会珍惜，花了钱才会更重视，参与度更高，能从中收获到的东西也多是自己亲身实战和体会出来的。

4.如何学好营销，多看广告，多接触成交高手，多买单，多被别人营销，深入虎穴，直取真经。

5.产品足够好，服务足够好，人足够真诚，想不赚钱都难。

6.平时广结良缘，多积攒人品，多主动付出，在某些时刻这些会化成福报帮助你。

07

#毛小白朋友圈精华说说

1.能把一群优秀的人聚集在一起相互交流，影响，链接，进步，共同成长，需要非常高的能量，这也是一种非常值钱的能力。

2.保持内心的渴望，只有持续渴望某样东西，才会带来大量的行动。

3.要有奉献精神，要甘愿被别人当猪头肉吃，要俯下身去做一块垫脚石，这些都是极大的智慧。

4.喜欢耍小聪明的人，大多没有什么文化，只能看到眼前小利。**善于忍耐，精于长计的人，往往是智者，为了长远稳定的利益，他们能果断放弃眼前的小利。**

5.有些人很谨慎，默不出声，仔细观察，听到自己感兴趣的事两眼放光，遇到自己想要的东西会毫不犹豫开始行动。有些人喜欢呱呱叫，理所当然地错过一切。

6.在老家晚点九点就关灯睡觉了，在深圳夜里 11 点才躺下，人是环境的产物，选个适合自己的环境，让想奋斗的人奋斗，让想躺平的人躺平。

08

#一年顶十年

写作是“改运”级的武器，写作和不写作的人生，有着极大的不同。

（一）**写作，能让你想得更明白，大大提升你的思考质量。**思考质量提高了，你的行为质量也会跟着提高。

（二）如果你经常写作，你会比一般人更容易捕捉到有价值的信息。这些有价值的信息，会让你更容易脱颖而出。

（三）公开写作，能帮你连接很多同频的人。这些连接意味着新的可能性，意味着新的机会。

（四）写作是打造个人品牌的神器。**个人品牌强的人，在各种竞争中会更有优势。如今这个时代，文字传播如此迅捷，如果你还不写作，真是浪费了“天赐良机”。**

如果我当初没有在网上公开写作，很难想象我可以被这么多人关注，并且做出一个颇具影响力的学习型社群。

09

#一年顶十年

如何打好写作基础

（一）要多读优秀作品。

有句话说得好，知好才能做好，要想做出好产品，你得见过足够多的好产品。写作也是如此。优秀作品读得太少，你就不知道什么是好作品，自己也很难写出好作品。

（二）要多写，多改。写少了，脑子不活；改少了，表述不精。

（三）死磕阅读法。找一本书，这本书的文字风格，你特别喜欢。这本书的方法、原则、理念、思想，你很欣赏，特别受用。这本书每篇文章的篇幅最好不要太长。

找到之后，你可以这样做：

- 1．每天选择其中一篇文章，认真读两遍，不仅要认真感受作者的文字表达，还要分析文章的布局。
- 2．朗读一遍，读出声来，并录音。
- 3．听一遍录音。

4. 抄写（也可以用电脑打出来）一遍。如果你真的把一本精选的好书死磕五遍，你的文字功底一定会有质的进步。

10

#生财有术

放下不切实际的偶像包袱，用心经营自己的朋友圈。**朋友圈是打造个人 IP 最简单、便捷和低成本的平台，不用在意别人的眼光，真诚走心的朋友圈不会轻易被屏蔽，真会屏蔽你的人，也不会是同路人。**坚持原创，认真做自己，不断成长和塑造自我价值。

无论是怎样的起点，进入新的行业就必须带着空杯心态来不断学习。这是个人人皆可为微商的时代，所以不需要很大的天赋，相比自视甚高的高知，愿意躬身入局，**不断学习并愿意不遗余力贡献价值的普通人，机会更大。**

#180 得道的人，人家谁都不得罪。

01

@刘小波的博客

要想过好自己，一定要放弃悲观主义。

无论你的现状如何，都要学着从积极的角度去思考，去想办法。

即使明天要死，也意味着你明天就会知道人死后到底是怎么回事，你会比活着的所有人都聪明。

你要明白，现实的基础上，你始终有选择自己态度的自由。

02

@维千金

能力不是天生的。能力强的人，是主动锻炼多的人。你做饭做得多，琢磨多，饭菜就越来越好吃；你对家很上心，主动学习，花钱布置，家里就越来越舒适；你希望自己见多识广，于是开始挑战有难度的书单，接触你认为能够给你带来成长的人，于是你也开始有了心力；你喜欢运动，经常花时间身体力行，那些你曾经听不懂的名词，就变成了你身体的记忆。能够健康，能够美，能够物质精神积累财富，能够心胸广博人脉广，都可以通过主动的参与，承受压力和痛苦，熬过身心不适，经年累月的自我锤炼，变成自身配置的一部分。**能力的背后是经历，是肉身投入的参与这世界。**

03

@薛亦墨

频率相同的人，知你懂你在乎你。

所谓频率相同，是指双方有着相同的处世哲学，他们之间懂得互相欣赏，遇到不同意见懂得相互尊重。

频率相同，是指朋友之间的理解和懂得。

频率相同，是指夫妻之间的欣赏与包容。

频率相同的人，懂得倾听，而不是争辩。

频率相同的人，懂得你的言外之意，理解你的山河万里，尊重你的与我不同。

**和频率相同的人在一起，就两个字：舒服。人生这条路上，若是能有一位同频的爱人，
有几位同频的朋友，便是最大的幸福。**

因为在同频的人面前，你可以完完全全做自己，无需掩饰，不用讨好。

你的缺点对方觉得是幽默，你的撒娇、任性，对方觉得是一种可爱。

频率相同的人，常常会有某种特别的默契。

你开心，他陪你开心。你悲伤，他给你依靠，给你温暖。

频率相同的人，知你懂你也在乎你，更懂得尊重你的三观。

04

@自我的 SZ

终身学习就是碰到什么学什么，有机会来了该调整自己。

不要永远在自己已知圈低阶里打来打去，要往高阶的玩法去靠扰。

你不去想也想不到，是因为你从来没有见识过。你见识过后，才知道并不是你想像的高不可攀，人都是在获得后才恍然大悟不过如此。

所以动起来，学起来才是最关键的一步。

05

#玩转送礼 100 招

这年头，跟傻逼较啥劲儿。啥叫好好说话呀？噢噢噢噢，哦哦哦哦，嗯嗯嗯嗯，是是是是，好好好好，行行行行，对对对对。啥叫大道至简呀，这就大道至简。每当看到群里一群傻逼相互龇牙咧嘴相互撕咬时，我就知道，他们还没得道。**得道的人，人家谁都不得罪。这年头，牲口可以得罪，人不可以得罪。**

活着嘛，不是养狗就是当狗。我有条件当狗就当狗，有条件养狗就养狗。对于各种各样的大道理，我从来不看。活着，就一个真理：帮人家赚钱，赚钱了，多给人家点儿，自己少点儿。连接的人多了，积少成多，也就立起来了。此外，所有的道理都是瞎扯淡。

06

#玩转送礼 100 招

别人表扬自己了，要习惯性说谢谢支持，或故作谦虚，或自己黑自己。总之，不能说：哎呦，我觉得你夸的不够，我还想再补充几句。当我们想补充时，人家就拉黑我们了。

谦虚的话提前写好，临时发挥是想不起来的，同样，自己黑自己的话，也要提前写好，不断预演、彩排，模拟。人生如戏，戏如人生。啥都是练出来的，啥都是演出来的。我们看到的风景，99%都是虚构的。习惯性写实的人，都饿死了。至于习惯性实话实话的人，舌头都没了，或脑袋没有了。

07

#老 A 六万字建议

在单位里，每个不成功的男人背后，多半有一个不太懂事的老婆。每当我看着办公室焦虑郁的同事，我常常会想到他们的老婆，他们在单位里忙的不可开交，回到家，他们的老婆只会火上浇油，与别人家老公攀比，给自己家老公足够的压力，该参与的不该参与的，老婆们都要插一脚，献计献策甚至遥控指挥，或者干脆直接自己上。有**这样的老婆，我建议，你换掉后再继续自己的事业。不然，迟早将你带到深渊里。**

08

#灏泽异谈

如果你没有体验过“心力交瘁”的滋味，那就注定你一定，不可能有捻转乾坤的机会。理由就是，今天再透彻的分析和讲解，都不可能赶得上现实状况的微妙变化，只不过在面对这些变化时，有些人天生就会迎难而上直接和它展开肉搏，另一些人则会选择

退而求其次选择等待选择放弃最终选择回头。偏偏人生的大忌，就是不仅逃避了那些困难的，随后还转而选择那些轻松却无意义的努力。并以此作为麻痹自己的借口与理由。**食草食肉的最大不同处，换另一种方式来解读，就是食草的，依靠吃那些不需要动脑，就唾手可得的植物，就能存活，食肉的必须靠吃那些，需要付出心力与血汗，才能换得的猎物才能强大。**切记，人生的任何事儿，最怕的就是你去“钻研”还有“琢磨”。**偏偏持续的钻研还有琢磨，是能够把最坚硬的禁锢，给撬开裂缝的神兵利器。**

09

#毛小白朋友圈精华说说

- 1.要有奉献精神，要甘愿被别人当猪头肉吃，要俯下身去做一块垫脚石，这些都是极大的智慧。
- 2.喜欢耍小聪明的人，大多没有什么文化，只能看到眼前小利。善于忍耐，精于长计的人，往往是智者，为了长远稳定的利益，他们能果断放弃眼前的小利。
- 3.有些人很谨慎，默不出声，仔细观察，听到自己感兴趣的事两眼放光，遇到自己想要的东西会毫不犹豫开始行动。有些人喜欢呱呱叫，理所当然地错过一切。
- 4.在老家晚点九点就关灯睡觉了，在深圳夜里 11 点才躺下，人是环境的产物，选个适合自己的环境，让想奋斗的人奋斗，让想躺平的人躺平。

5.不要事事都追求别人的认同，正确的事往往是少数人能理解的，核心是自己是否坚信，就像每天跑步一样，不要因为别人点赞就跑，不点赞就不跑了，得自己心里坚信这个事能给自己带来改变

10

#生财有术

切忌眉毛胡子一把抓。人的精力有限，特别是兼职的人，一定要善于抓住重点，我觉得线上的各种培训虽好，也不及线下的一次见面直接高效，所以排除万难参加线下会对于时间有限的兼职同学可能是迅速发展的捷径。

短期发展看产品，长远发展看文化。想要带团队，就要有长远考量，一个团队能走多远要看它是否有精神内核，也就是说是否有正向的积极的价值引领。**团队长不是天花板，但一定是风向标**

#181 越是创业失败的人，越是棱角分明。

01

@消样的世界

如果你想得到某个人的帮助，首先一定要知道自己能给对方提供什么，因为陌生人之间除了利益之外，不太可能产生其它关系，利益才是最好的表达，所以**与其不停地讨好别人以获得帮助，不如展现出自己的价值，让别人来接近讨好你**，欣赏你的人所欣赏的一定是你能带来的价值，绝不会欣赏你故作谦卑的样子。

02

@依然 c_y_

生活中有很多人效率不高，做事慢慢悠悠的，行动甚至像个老年人一样。我当然不反对悠闲惬意的生活态度，这是一种很高的境界。但是任何事物都具有两面性，**心态可以稳可以悠可以慢**，但在比如学习比如工作等方面，行动迅速会让我们对时间的利用更充分，学习和工作的效率更高。

思维敏捷，行动迅速，效率高效，意味着相同工作量或学习量且基本一致的完成效果的情况下，我们花费的时间更短，当然可能耗费的精力会更多一些（这需要我们在具备时间管理能力的同时具备精力管理能力）。

03

@依然 c_y_

不过很多人对摸鱼的理解显然是存在偏差的，**工作中摸鱼，不意味着效率低下，不意味着磨洋工，不意味着偷懒耍滑。**工作中摸鱼的艺术指导的是合理的工作安排，懂得

劳逸结合（所谓精力管理），懂得在效率最高的时候做最重要且最难的事情，懂得将零碎的小事情聚在一起批量化高效处理。

摸鱼的艺术更指导你要在工作种挤出时间对工作进行总结，与他人交流学习，发展工作方法论，学习管理者思维。事实上，**摸鱼艺术不仅应用于工作，领会摸鱼艺术对于人生的影响是深远的。**

04

@不刮胡子的老先生

人过中年，若想过得安稳，就应该明白这十条道理

1、要存一点积蓄，即使你挣 2000 块一个月，也要存 300 块钱起来，年纪越大，工作的机会越来越少，存钱仍是我们年纪增长的一个安全感。

2、为自己的老年攒点老本，身体方面不能任性的消耗自己了！金钱方面存留点钱预备养老，儿孙自有儿孙福，管理好自己才是正确的活法。

3、人到中年，我们**不要再跟自己过不去，不要为难自己、委屈自己**。人生很短，是时候对自己好一点了，该花的钱要花，该享受的要享受。不趁现在能动的时候、能自食其力的时候对自己好，一晃就到老年了，就来不及了！

4、人到中年，该放下的就要放下，**能力范围之内的事，用心干；超过能力范围的，别逞强**。操心无力应付的事，只会影响情绪，带给自己烦恼。

5、人到中年，要保持好的心态，做到心情愉快，适当运动，生活有规律，常见阳光，面带微笑，不自寻烦恼。

6、人情世故上，多推己及人，彼此之间的关系靠双方，不要在态度上争长短，更不要无故迁怒于人，积怨于人，最终会伤人害己。

7、人到中年，**少说话、少讲道理**，因为不是每个人生活状况、价值观都一样。

8、人到中年，**抛弃坏的生活习惯，健康很重要，大多数人病不起。**

9、养儿方知父母恩，小时候父母都是给我们最好的，而他们自己什么都舍不得，我们还得不懂得感激，现在我们要做的是给他们最好的。

10、**能少一事不多一事，休于别人论短长**，儿女事情少操心，心无旁骛亲近自然，回归山水静待花开是最好的选择！

05

@苏河湾茅 18

固执和狭隘，100%会阻碍一个人创业成功。

我见过很多创业失败的人，无一不是固执和狭隘的性格。

但如何来评估一个是否固执和狭隘呢？真的比较难，至少当事人自己绝对不会这么认为。因为它会等同于其他正面的词汇，比如【有原则】，【有底线】，【有信仰】，【有自信】。

很多创业失败的人，在我看来明明是非常的固执和狭隘，甚至说是愚蠢。但他们自己绝不会这么认为，如果你和他交谈流露出一一点这个意思，他一定勃然大怒，仿佛受了奇耻大辱，似乎受了莫大的冤屈。这样，也就打断了你和他深入交流的可能性。

换一个说法吧，**越是创业失败的人，越是棱角分明。而创业成功的人，就会显得圆融、通透，乃至平和。**

06

@消样的世界

当你觉得生活中到处是烂人，那是因为你生活在烂人的圈‘子里，只有让自己不断升值，才能让自己配得上更好的圈子，**不要妄‘想改造那些烂人，你没那个义务，你每天跟谁说话、跟谁在一起，就已经决定了你未来的命运**，池塘里永远不可能长出鲸鱼，你得把自己丢到大海里去才能够真正得到成长。

07

#老 A 六万字建议

对于领导身边的人来说，你会发现，领导今儿和这个好，明儿又特别宠爱那个，好像挺反复无常的。其实不然，站在领导的角度上想，在这个单位，如果只对某一个手下好，那么，别人的路不就被堵死了吗？别人不就觉得对这个领导没盼头了吗？所以，在这个意义上讲，领导今天和这个好，明天和那个好，**不是性格反复无常，而是为了让每个人都有盼头**，让人在失重和受宠之间来回旋转、无所适从、好好坏不，由此让每一颗心随时随地生出不平、乞求、受控和危机感，在这种交错着暧昧情感形态的管理逻辑下，一帮男人远远看过去，其实就是演绎着妻妾成群的男男版。

08

#一年顶十年

写作没灵感怎么办？我也曾觉得自己没什么灵感，写不出东西，很是焦虑。后来发现，这种情况其实是缺“货”导致的，头脑里没“货”，自然写不出东西来。那该怎么办呢？**读好书，见牛人，这些都是必做的。还有，要多观察、多提问、多分析、多总结。**

09

#玩转送礼 100 招

岳父岳母过生日，习惯性送礼，一般送钱比较划算（5000 到 1 万的那种）。岳父岳母一定要给外孙发压岁钱，再不舍得，也要发。同样，**作为女婿，逢年过节，给岳父岳母大人 5000 到 1 万的现金就行了。不要转账。虚拟数字，大家都没感觉。直接给现金，大家才有感觉。现金为王，嘴甜为王。**

10

#毛小白朋友圈精华说说

1.不要事事都追求别人的认同，正确的事往往是少数人能理解的，核心是自己是否坚信，就像每天跑步一样，不要因为别人点赞就跑，不点赞就不跑了，得自己心里坚信这个事能给自己带来改变。

2.很多 app 平台我都反复研究了，能做流量的地方我都去看了，有些我擅长的就留下，我不擅长的就去掉，**力所能及地做推广，做尝试，然后发现洼地。**

3.学什么能永久赚钱？学文化，学人性，学营销，学品牌，学推广.....

4.定期整理一下自己的网盘资料，有用的留下，没用的删掉，能学的学，能卖的卖，让它们变成智慧，知识，和钱，而不是让几百 G 资料吃灰。

5.阅读一本书，不是说你看完就算了，得吃透，得反复看，得实践，不同时期再阅读，体会是完全不一样的。**通一通百，牛逼的书读透那么几本就够了。**

6.有些文字，没点经历根本看不懂，看一个人的东西不要光看他写了什么，还要看他没写什么，有哪些没说出口的话。

#182 真正的高手一定是有条不紊，持之以恒的。

01

@#理性思考者 4

我是做企业管理的，我就拿企业管理来说明管控与服务的差别吧。

管控：如果我是老板，我把员工当奴仆，每天监控他们，怕他们偷公司的财产，怕他们上班迟到、下班早退，怕他们出工不出力，怕他们背着我干私活，怕他们在背后说我的坏话.....

于是我不断加大管控措施，增加管控人员，增加管控的开支，连他们上厕所都要扫 5 次码.....这样做，不仅我会越来越累，而且管控的效果会越来越差。因为员工为了逃避管控，一定会绞尽脑汁与我对着干、挖空心思钻空子.....

道高一尺魔高一丈，结果是两败俱伤，公司的效率也一定会越来越低。最终无人得利，并且双方都十分痛苦。

服务：我虽然是公司老板，但我把员当成合作伙伴，我给他们提供良好的工作环境，让他们在舒适、平等、有尊严的气氛中发挥潜力、为公司创造价值，而双方谈好价值分配的规则，最终大家就都能在愉快的合作中获得双赢。

我可以让别人因为恐惧我而服从我，但我也可以让别人因为喜欢我而愿意与我合作。

我认为，让别人怕我，不如让别人喜欢我。前者要依靠拳头，后者需要智慧。

02

@昨夜长风 456

可能我们现在只能祈祷自己喜欢的艺人，千万不要出事了，这样下去太费明星了。不然以后也只有样板戏可以看了。

不要幸灾乐祸，更不要津津乐道。

当那只手越来越长，伸进你的私生活方方面面，那么有一天，你离他们也不远了。

03

@李鲟

这年头，千万不要裸辞。

朋友说，他亲戚家的孩子，四个月前因为被老板批评就裸辞，到现在还没找到工作，靠家长给房租和生活费，家长都快愁死了。

朋友来问我公司还有没有岗位。我说抱歉了，我是个小公司，没有空余岗位。

我当年也曾裸辞过，然后有两个多月没找到合适工作。整个人就非常焦虑。这时就会降低期待值，会接受自己原本看不上的工作。

跳槽的逻辑是，人往高处跳，越跳越好。裸辞显然不符合这个逻辑。

还是找好下家再跳槽。不要一时冲动就裸辞——家里有矿的，随意。

尤其是这几年，辞职一定要非常谨慎。

我还是之前的建议：**如果你对工作不满意，就去做一份副业。等到副业收入是主业的三倍，再决定要不要辞职。**

我有个学员，木里仙，月薪 3000 元，短视频带货爆单一个月赚了 4.5 万，后来她就辞职专心做短视频去了。

04

@刘晨曦-从心

一个成熟理性稳定的人，一定曾有一个叛逆冲突对抗剧烈的时期；

一个看起来本份规矩的人，内心藏着一个面目狰狞疯狂嘶吼的野兽。

每个人的人性里都有一头野兽，早点放出来，亲自驯服，完成这个过程，成为真实的，真正的，自己。

05

@澳洲晓亮

我是真心不羡慕大明星。赚钱当然是不少，但是做人需要处处小心，太累了。

人生最理想的状态，就是知道自己的人不多，兜里的钱不少，不想干的事可以不干，想干的事情，都有机会体验体验，不用疲于奔命，来去自由，自得其乐。

06

@财宝宝

大城市里，随便一个看大门的老师傅，商场里保洁阿姨，就可以对外地 985，指手画脚，吆五喝六。为什么？

因为老师傅或老阿姨，在大城市里，有个价值四五百的老破小。而 985，虽然月入过万，但他老家的铝合金大别墅，根本不值钱。其实，铝合金大别墅当年也花了不少钱，不比在大城市买个老破小少花钱。为什么同人不同命？因为你爸当年选择错了。那么，你爸当年怎么想的？

他要面子，回老家盖个二层楼。

他要舒服，回老家享福去。

他要占便宜，老家的地皮不要钱。

你现在看看，好像他们很滑稽，其实，换个场景，这种人连绵不绝。

小结：人往高处走。

07

@财宝宝

什么是阅历和经验？

很多二本子认为，老子什么不懂，翻一下搜索栏，我可以读英语报纸。以前我也是这种货色，年龄大了，我才意识到自己的轻薄。年轻人往往只知道有准确答案的东西，对于没有标准答案的东西，直接就 SB 了。而很多事情，学校里并不教，你也没地方学。

举例，我身边有个老汉，他愿意给他侄儿机会，让他侄儿一年赚几百个，但是他对自己子女非常小气，孙儿去学个兴趣班，两三千块也不愿意掏。这个就不符合常理了。子女觉得，你应该都给我啊，这是天经地义。但是，事实偏偏不是这样的。为什么？年轻人就理解不了了。随着年龄的慢慢增加，我现在理解了。

子女对父母，往往并不那么客气热情，表现出足够的尊重，有时候甚至蛮横的阻止老头老太的想法。而老年人特别需要精神安慰，需要年轻人夸他，让他心情好。那个老汉的侄儿非常会巴结，老汉去医院，侄儿跑前跑后。老汉要请个保洁员，侄儿媳妇到处找人。老汉想打麻将，侄儿去摇人，把老汉伺候的高高兴兴。而子女就是另一副嘴脸了，不管老汉说什么，子女都是一副“你别烦我”的表情，时间长了，老汉觉得很没意思了。慢慢的就偏向侄儿两口子了。

小结，决定人生的不一定是技术能力，更何况你的技术也不过是些个通用技术。决定人生的往往是，别人是不是喜欢你。这就是经验和阅历。

08

#毛小白朋友圈精华说说

1.人脉不是越广越好，改变我们命运的人往往就是那么一两个，一个人用好了比认识100个人都靠谱。老师不用多，一个吃透了，一辈子可能就够用了。

2.时间用在那里，成就就在那里，时间花在娱乐上就不要去羡慕人家赚钱，时间花在赚钱上就不要去羡慕人家娱乐。各有各的快乐，各有各的痛苦。

3.20岁开始学习一门技术，花10年时间去死磕打磨，30岁了大概率不会太差钱。

4.现在真正的流氓都不纹身了，也不凶神恶煞了，他们都穿着唐装，盼着佛珠，戴着眼睛，一本正经说文化。打劫有很多种，现在能活下来的都是合法打劫的高手。

5.脑子清醒的人会把脑子犯浑的人吃掉，**少点人云亦云，多点独立思考，少点情绪上头，多点探究动机。**

6.一个人的推广能力，可以从他收集素材资料，交杂内容，植入关键词，渠道布局.....各方面看出来。**真正的高手一定是有条不紊，持之以恒的。**

09

#生财有术

- 1.找到可复制的好项目，是比较容易见效的赚钱方式。
- 2.同一个项目里，做得好的人，和做得一般的人，结果差别非常大，路径往往也很不相同。
- 3.找到视野范围内最好的榜样，想方设法打入他的社群，或者做好准备工作付费提问，获取更详细的路径。
- 4.新手视野不行，很难一开始就遇到好的。打开视野慢慢迭代。
- 5.做好某一件事情，很多都是必要条件，但不是充分条件。去找充分必要条件，发力。
- 6.穷往往是从认知到行为方式全方位的穷，所以按自己的想法，不容易致富。不违背自己的核心价值观，尽量听成功者的意见。
- 7.执行了不一定有什么。不执行什么都没有。

10

#达叔经济学

个人把时间放在哪里，把注意力放在哪里，基本决定了这个人的上限。富人公式：注意力 > 时间 > 金钱。现在时间太碎片化了，视频都越做越短，书没人看，博客变成微博，公众号文字太长很多人没耐心看完，太多信息影响一个人的注意力。这个时代，太开放，信息无比泛滥，对财富感兴趣的，可以看到全球最顶尖的智库书籍、文章、思考；对游戏感兴趣的，可以各种版本，无限制的玩；对影视感兴趣的，可以无穷无尽的看。这基本就回答了刚才的达叔观点，你把注意力放在哪，基本上就决定了你的上限。**那自己坚持不下去了，怎么办？给自己的大目标，找一个可以量化的指标。比如达叔在逼着自己每天写一篇文章，达叔坚持 5 年，10 年，20 年，可以链接到的人，都是达叔的资产。**

#183 牛人平时都不露，得手了又像潜水艇一样悄无声息沉下去。

01

#甜到你心里的 Mera

是否真的在进步，还有一点就是看自己是否到现在还在怀念前男友，还在和前任较劲。

如果还在，那说明这么长时间以来所谓的变聪明变优秀了多半也只是假象，是自己在佯装坚强，给自己灌的正能量鸡汤。一点风吹草动，就又能把你这只纸老虎戳破击碎，一下子打回从前。

我很喜欢杨幂说的：**回看是一个极其没有意义的事。思维和认知能够突飞猛进、越过越好的人，脑子里装的都是现在和未来，人生只有更多可能和精彩。**

再说了，人生哪儿来那么多遗憾？什么叫遗憾？错过才能说遗憾。曾经有一份绝好的让你蓬勃生长的机会放在你眼前但你没有珍惜，曾经有一个非常优质还非你不娶的人被你作跑了，这才能叫遗憾。

其他不过都是为自己不长进找的借口罢了。

而真正清醒的人都在努力生活。懒得自欺欺人，更懒得回头看。

02

#消样的世界

不要总是想着去依赖别人，凡是依赖别人的人注定坎坷，你应该想的是怎么让别人依赖你，让别人对你持续的依赖，你才能持续的成功，这个原理同样适用于市场营销中，只要你能够让别人因卖你的产品挣到钱，那就不用再担心自己的产品会卖不出去，产品有价智慧无价，做营销在某种程度上来说就是做局。

03

#喝红茶的三叔

发达国家之所以 GDP 高的真正原因是：品牌溢价和垄断。

要维持品牌溢价，就需要输出文化价值和强大军事实力支撑。

要垄断，就要搞专利保护、标准规范，搞金融市场融资撑起大企业。

04

#偏财居士

一定要砍掉所有没有用的开销，先从跑通第一个项目开始，有了稳定的现金流，继续铺第二个项目，并断绝所有无关人员，进入闭关状态，把脑子精力，专注在持续搞钱上，你搞的钱越多，越正向循环，你接触的人也会越有质量。**一定要踏实，勤奋，低调，深耕。越是那种心里浮躁，整天逛来逛去的人，他们越是倒霉，越挣不到钱，负债累累根本无法翻身。**

05

@财宝宝

（伯乐在哪里？）人才是做事业的基础。

这个世界上，人才非常多。起步时候，朱元璋靠的就是安灰老家村里的几个小伙伴，刘邦靠的是沛县的几个同事，李渊靠的是太原老乡。

历史上，类似事情特别多，牛爸爸一开始上手，靠的是杭州那几个普通大学生。当然，随着生意做好了，各路人才也就来了。那么，如何辨别人才？

我有一个基本感觉，不一定准，大家以后都是要当老板的，你当不要钱的 MBA，听听就行了。我的整体感觉是，起步阶段，最厉害的是 985，成熟后，一般人才就行了。具体原因是这样的，

你刚刚起步，你的对手都是一些小老板，农民工，能力素质一般，985 真的可以秒了他们。但是，985 也有问题，他好高骛远，欲壑难填。大家很容易就散伙了。

你公司搞大了，除了技术部，就可以多用二本子。因为大公司讲究的是互相协调，并不需要你一个人多厉害。就像是行军打仗，你不需要找一个百米冠军，也没必要，他一个人跑太快了，反而也不行。

小结，985 的能力强，素质高，但是他们要钱的胃口也大。你看着办了。

06

@财宝宝

普通人家的娃如何发家致富？这个世界上，要想发财，只有两个渠道，

一是你家是当 x 的。略。

二是你学个技术，慢慢做大。详谈一下。

市场经济，每家每户都有各种各样的需求，这种需求，看上去可能比较 low，资本大佬，或 x 二代也看不上，例如贴瓷砖，你让村长儿子，围着你端茶递烟赔笑脸，还要去贴砖刨地，他怎么受得了？这就给一般人留出一个缝隙了。通常的路子是这样的，

一是掌握一个技术。渠道有很多。例如我们家老头老太，原来在单位里就是技术员。也有的是拜师学艺。挖掘机，找兰香。你以低姿态入门，拼了命的学。争取一两年出师。这个是可能的。

二是慢慢进入独立核算环节。一般是两种，承包，开公司。都可以，看你情况。

三是积累资金。向上下左右扩展，形成一个还可以的公司。公司超过 30 人就不错了，再多你就顾不过来了。我有一次把人数搞多了，光是食堂吵架，就让我精疲力尽。

四是赚了钱不要乱花，攒个面积，改善一下家庭生活。千万不要花钱噶姘头，这花钱是无底洞。

五是等待一次行业爆发。你不要急。你从 30-60 岁，30 年总会遇到一次的行业爆发的。

六是见好就收。你给自己定一个小目标，大城市一副王炸。大王是别墅，小王是大平层，到位了，立马就走。绝不贪婪。

见好就收是我人生的一个经验。你永远不知道明年会如何。2017 年，是我家泼妇的幸运年。泼妇高兴的直跳，要再贷几千个，增加两条生产线，被我拦下了。但也不是

我聪明，我知道一个道理，花无百日红，人无千日好。**市场经济变幻莫测，捞到一把就行了，赶紧走人。**

这一步挽救了泼妇的命运。泼妇要是那一步踏错了，她现在应该是在老赖名单里了。现在，我也顺势躺在在家里吃小蛋糕了。

小结，财不入急门。要有耐心。

07

#玩转送礼 100 招

别人送自己啥礼物了，要习惯性记下来，啥时候送的，为什么人家送这个礼呀。问题要是帮人家搞定了，这个礼物就不用退了。要是不能帮人家搞定，这个礼物呀，一定要还回去。**原则上，养成送礼的习惯，而不是养成收礼的习惯。送礼没啥风险，收礼才有风险。做人啊，要习惯性做没有风险的事儿**

08

#老 A 六万字建议

送礼时的托辞。托辞一定要提前想好,并且这托辞要非常精妙。比如一些精美的土特产是可以送给领导的,比如莱阳梨、阳澄湖大闸蟹等等,可以说:老家带来的,带多了,给您送来也尝尝鲜,东西不多,我也没花钱!(特别适合第一次送礼给领导)等等,**一定不能**说特意来送,一定要说得像是晚辈孝敬长辈,而非特意而为之!

09

#毛小白朋友圈精华说说

1.事物有它本身的运行规律，花要在春头开，果实要在秋天熟，树叶要在冬天落.....

我们都不可以逆转，只能默认，只能观望，只能享受，接受了人就不痛苦了。

2.经常发牢骚的人几乎不会出单，因为他所有力气都用在发泄上了。

3.能按照 1234 步骤就赚到钱的事基本没有，但是牛逼的人学了 1234 可以变成 1324，变成 4123.....又或者延伸出 123456.....这种人才有机会赚到钱。

4.牛人平时都不露，藏器于身，待时而动，出手就一鸣惊人，得手了又像潜水艇一样悄无声息沉下去。

5.不愿意承认别人优秀，抗拒比自己牛的人，这是一种罪，蠢罪。

6.心急的兄弟都去买彩票了，只有笨人在一天天踏踏实实写文章，做视频，认认真真做流量。

7.对于普通人拉说，赚钱不是搞投资，而是搞推广，搞流量，搞数据库。

10

#贰掌柜摘抄合集

- 1.低层次的管理是管事，高层次的管理是管人，更高层次的管理是管人性
- 2.中国经济发已 30 年，是个野蛮生长的过程，有些人靠胆量、靠信息差，靠不正当手段、完成了原始资金的积累。但现在不一样了，我们进入了一个好人赚钱的时代。
- 3.增量市场向存量市场转变，市场就这么大。
- 4.生活不会像你想象的那么好，但也不会像你想象的那么糟。
- 5.虽然利润小了很多，但对比今年倒下的几位同行，我还些很幸运，
- 6.人聪明还放的下身段，这样性格的人县可以成事。

#184 贵人忙，老天更忙。

01@喵星君大大 爱自己，是性价比 zui 高的事。因为爱自己这件事，和工作一样，都

是一分耕耘一分收获的，你只要付出，就一定看得到回报。不像爱情这些东西，你再努力，没有缘分就是没有缘分，zui 后就是会分开。你付出再多、再优秀，不来电就是不来电。没有一点办法。而如果你**好好爱自己，从细微处开始接纳自己**。察觉自己坏情绪和不允许的由来，多给自己一些包容和爱，就能够越来越淡然，情绪越来越稳定。爱自己这件事，看得见回报。

02@喵星君大大 普通人做事，就是死死捏住一个机会，放下面子，吃很多苦。上天是

很公平的，不可能一直放着你不管，他偶尔会给你一个机会，放你面前五分钟，看你是不是足够机灵。如果你奋起直追，咬着牙也要抓住它，脚磨破了也不松手，那慢慢的，你就越跑越快。再给你一个机会，你抓住的可能性就会越大，雪球一直滚，你的筹码就会越来越多。如果上天把机会放你面前，你还左顾右盼，怕丢面子怕辛苦，上天只会摇摇头，把他放在下一个人面前，直到遇到一个聪明鬼。他才会愿意给他更多的可能性，就像贵人，他不可能愿意扶持一个做事磨叽、还得自己提溜着做事的。**贵人忙，老天更忙。**

03 @何日君再来在比较贫瘠的生存环境里，越是讲究尊重平等的那一套的人越混得差，

越自私越是会“斗”的人越混得好，大家比拼的就是谁能够豁出去。在底层，越是泼辣自私的女的，越是有生存的机会。老赵的妈是我见过的底层中干活最少打牌最多脾气最大的女的，她今日要是打牌输了钱，她老公啰嗦了一句，她就把一桌饭菜全部给掀了，把家里能砸的东西全砸了。年轻时候生了女儿，被婆婆说了两嘴，把婆婆农村家里的木门板给卸了，真是人见人怕。老公于是就给她做了一世的奴隶，辛苦干活供养着她。我们那个贫瘠的县城一般都是男人奴役女人，他们家是个例外...

04 @刘小波的博自我价值感是力量的源泉。而自我价值感只来自一个东西，就是自我意

象，即自己对自己的心像。自我意象有两个方法可以塑造。一个是自我定义，不需要管你现在的状态。你都必须把自己定义成一个脸皮厚的人，一个有办法的人，一个坚韧不拔的人，一个可爱的人。你怎样定义自己，你就会变成什么样的人。第二个方法是模仿榜样。你可以把自己当成任何一个你觉得很有力量的人，比如武则天、撒切尔、吕后等等。这两个方法和健身一样，需要刻意重复练习，比如可能需要几百个小时，因为这两个方法本质上改变的是大脑神经元结构。

05 @凤凰居士你要学会爱上自己，自恋即是自救，自爱即是自省。别人是不会为了你要

死要活，所以，先爱自己，有了余力，再喜欢别人，有了能力，再去爱别人。 请把顺序记好了！ — 纳兰明空《人间清醒》

06 @财宝宝巴结人的心态分析。1，别人知不知道，你在巴结他？知道，非常明确的知道。

他不是面对你一个人，他是面对很多人，如果是副总，他可能要面对几百个人。都是千年的狐狸，聪明的很。你是不是在故意讨好人家，人家心里门清。但是，他不会讨厌你去巴结他。没有人喜欢故意让大家不舒服的人，你在旁边巴结，多多少少也是个喜庆。2，巴结有用吗？有用。虽然不是立竿见影，但是水滴石穿。很多丝丝急啊！最好明天就给好处。事实上，副总手里也没几个干货，巴结的人太多了，分不过来。只能逆向思维，如果你不巴结，就肯定没戏。3，有多大好处？每个副总给你的或许都不大，但是，日积月累，一个一个台阶站上去，那就不得了了。过25年，回头看：独上高楼，他人正在灯火阑珊处。4，要不要巴结同事？在负担不太沉重的情况下，还是要意思一下，例如热情的打招呼，吹捧几句。同事对同事的要求也不高，差不多也够了。

07 #一年顶十年

写作不是自说自话，而是跟人交流、分享。我们写的文章，要让人愿意看、看得懂、看了之后有所启发。打字的时候，要想象自己在对着一群人讲话。如果没有“对象感”“分享感”，很容易写出“自嗨”的文章，也许你自我感觉良好，但读者却无感。刚开始写微信公众号文章的时候，我会经常像写演讲稿一样写文章，还会认真想象自己上台对着很多人演讲的样子。这样做确实很有效。后来，很多读者跟我说，我的文章通俗易懂，让人感觉非常亲切，就像是我在面对面跟他们讲话一样。

08 #打工归来啊 1、在企业当中，你做人比做事更重要。2、人在职场要拍好马屁，照顾

好领导的利益，合理合规的帮领导把他的套利合规化，领导会看在心里的。3、和光同尘，该给兄弟们争取的利益，要拼命争取，反正拿公司的钱。不然大家凭什么给你干，花公司的钱办你的事。4、做人要有柔韧度，柔软度。你能力再强，你也是组织的一份子，在组织内要遵守组织的潜规则。5、在位期间好好做好布局，做好套利安排，合规的把钱赚到，不赚就是SB。

09 #老 A 六万字建议和领导一起吃饭，不要妄自菲薄的觉得插不上嘴就是自己笨，领导

们谈话，没事少插嘴，点头微笑附和就是了，做好本职工作，端茶、倒水、帮转桌盘（转桌盘时一定要确保没有领导正在夹菜，转时看到领导想夹菜立即停）、开酒、分酒、结账等等。领导不喜欢多嘴的人，尤其酒桌上多嘴的人，千万不要因为吞了几杯酒，看到领导放开了，你也跟着放开，当然言语和肢体上可以迎合气氛而放开，但是思想上的弦，一定不能放开。时刻谨记，我只是个小兵，我在酒桌上的存在是为了服务好！

10

#毛小白朋友圈精华说说

1. 年轻时错过了很多学习和磨练自己的机会，等到年纪大了，劈头盖脸都是磨难，生活不会等你会了再给难题你。2. 年轻时喜欢做没把握的事，越刺激越好，现在只喜欢做有把握的事，自己越擅长越好，其他都不碰。3. 不要企图改变任何人，我们连自己都改变不了，谈何改变别人？4. 乞丐看到谁都会说，可怜可怜我吧，商人看到谁都会说，我们来做个交易吧。5. 劳心者治人，劳力者治于人。那么问题来了，有多少人爱动脑子，爱劳心？6. 学英语考试要高分，秘诀只有一个——有足够多的词汇量，就是背单词，没别的。搞推广，搞流量，也是一样的，你的素材足够多，你的内容足够多，你的流量就足够大。7. 一个人做项目，如果关注的同行少于10个，他基本做不成这个项目，别问为什么。

#185 越分享，越成长。

01 @大连张兴海搭便车式的占便宜是形成无标度网和二八分布的关键。新加入社会网络

的人，为了自己的利益，首先会选择加入已经占据优势的节点，实现利益最大化。一旦每个人都想和中心节点相连，就会增加中心节点对其它小节点的吸引，形成累积效应，最后形成强者越强的幂律分布。社会关系网、金融网、互联网社交软件是最显著的幂律分布，名人、金融中心、微信会聚集大量资源，而且轻易不能取代。**能够抱住大腿的人，确实也得到了更多的回报。**
“宰相门前七品官”，离中心节点越近，获得资源越多，成长越快。很多年轻人去北上广深，也是看中了机遇多（当然挑战也大）。

02

@老黄的创业江湖

真正能稳稳赚钱的项目，往往是那些不起眼的小商品，因为不起眼，别人看不起、看不上、看不见，市场不大，大公司嫌肉小看不上，嫌所得不偿劳，正因为没人要干，所以竞争低，竞争不激烈，毛利就上去了。只有那些光鲜亮丽又新又酷的项目，才会让你赔上大钱的。**掌声与鲜花就留给那些打肿脸充胖子的人，真正聪明的人眼里只有市场需求，不在乎行业是否光鲜耀眼。**

03 @李鲟赚钱靠什么？1、信息差。你知道别人不知道的，就是信息差。一个圈子里的常

识，可能就是另一个圈子里的惊天秘密。这就是信息差。最赚钱的信息和方法，往往只在小圈子里流传。这就是信息差。**2、认知差。**你理解别人不理解的，接受别人不接受的，就是认知差。上士闻道，勤而行之；中士闻道，若存若亡；下士闻道，大笑之。这就是认知差。我一年前就在说短视频带货是红利期，已经不存在信息差了，但有人相信，有人不信，这就是认知差。**3、能力差。**你能做到别人做不到的，就是能力差。学习力、行动力、抗挫折力、经验值、情绪管理、时间管理、智力、精力、体力……都是能力差。孔子弟子三千，贤者七十二，一样老师，教出来的学生层次不一样，就是能力差。**4、资源差。**你拥有别人所没有拥有的，就是资源差。圈子、人脉、人力、物力、财力……都是资源差。你是普通玩家，人家是氪金玩家，你怎么跟人玩？以上，信息很重要，但也没有那么重要。**最重要的是提升能力，能力够了，资源也会慢慢多起来。资源越多，信息就越多。**至于认知，其实也可以算是能力的一部分。

04

@消样的世界

如果你能在“为什么”后面再加一个“凭什么”，那么你的认知维度，立即就能甩开很多人，比如弱者就会想：为什么我爱的人不爱我？为什么别人都发财了我却还没有

发财？很多人只关心自己要什么，却从来不问问自己能否配得上？为什么、是环境因素；凭什么、是你的价值能不能配得上你想要的那个结果。

05 @财宝宝内部合伙人计划有用吗？没用。很多大师告诉你，要舍得给员工分钱，大家

齐心合力，巴拉巴拉，共创辉煌。我曾经信了这个说法，试验了一年，效果恶劣。合伙人计划，确实可以调动大家的积极性。迟到早退没有了，辛苦一点也不吵了。但是，积极性不代表可以解决问题。**企业的关键，并不是积极性，而是选择正确。**只有在肯定赚钱的项目中，例如开发商，大家才喜欢内部合伙人计划。如果你和他说，也可能会亏钱的，人家就不高兴了。我当年就遇到这个问题。那一年，大家积极性空前高涨，但是，市场判断错误，产品滞销，亏的一塌糊涂。**一个企业赚不赚钱，关键是老板的市场判断力。只有在肯定赚钱的项目中，员工积极性才重要。肯定赚钱的项目中，员工积极性高，就可以很快赚钱，积极性不高，就会少赚钱，慢赚钱。但是，如果判断错了，员工积极性再高也没用。**

06

@财宝宝

什么是经营诀窍？举例，你是开出租车的，晚上十一点，就没生意了。如果你知道哪个大公司晚上十一点加班的人都要出来打车了，你就发达了。你是开厂的，你知道哪一家原材料又好又便宜，你就可以少一个采购人工，一年就节约十万块钱。你是做生意的，你知道哪个小区购买力强，你家一年可以多赚十万。以此类推，**太阳底下没有什么秘密，只不过是你知道而已。做生意醉难的不是出力气，而是找到路子。**你是聪明的二本子，你一定可以送好外卖的。

07 @偏财居士一个人的认知觉醒不会发生在岁月静好的时候。没有经历过人性的险恶，

社会的吊打，赚钱的艰难，现实的无情，金钱的压力，爱情的不堪，人心的险恶情感的欺骗的话，这个人永远不会成熟，只是一个巨婴。即使他的年龄已过半百，没有人能让一个固执的人脱胎换骨。**改变命运，只有苦难，贫穷，独大，破产，失恋，负债才能让人逐渐的清醒改变。**

08

@朴实喜宝

不要说钱不重要，多看看，什么，饭店老板和外卖骑手互殴，保安和快递员互骂，男屌丝把卖玉米泡泡杆的老婆婆（60岁+）从公交车上踹下去……就知道还是有钱好。低端人口真的太惨了，身心不可能健康，精神层面全损，身体层面短寿。体面和静谧都需要钱，有钱才能不被烦，不用合租，不用打工，可以深居简出衣锦夜行，隔岸观火地恨这个世界。不用头皮晒太阳，闻着臭口气，到处讨生活。有钱，自杀欲会小一点，每次活不下去了，可以看看存款数字治心理疾病。

09 #毛小白朋友圈精华说说 1. 再牛逼的思路和方法，没执行也是零。不要让脑子跑太快，

也不要让行动落后太多，两者距离越小，越趋近知行合一。2. 我们谁也颠覆不了，只能颠覆自己，颠覆都是再日复一日的重复打磨中找到突破的。写一百万字，做一万个视频，你的样子没改变，但是内心已经发生了变化。3. 学会一招，善用一招，落地生根，学以致用，这才是求学的基本法则。学了不去做，或者是包怀疑的态度，或者是懒惰的态度，招招不落地，招招都白学。4. 一定要挨揍，人不挨揍，不会成长，痛了就会学会了躲，痛了才会长记性。5. 看到高手的招式，要想办法把它变成自己的，加入自己的东西，变成自己独一无二的招式。6. 当我经历了一些事后，才恍然大悟，原来赚钱就是做人，做人就是赚钱，一个人会做人了，赚钱就变得很顺手了。有些小孩搞不到钱，还是因为经历少，做人不到位。

10

#生财有术

一定要有两三个比自己有经验有阅历，并且可以随时深入交谈的朋友，当自己在很多时候举棋不定的时候，他们会无利益关系地详细分析，帮助自己快速决策，怎样去找到呢？高频率主动约见打消陌生感，努力帮他们做点事情。越分享，越成长，哪怕自己只是知道个皮毛，也要想办法将这点皮毛分享出去，只要分享出去，就一定能帮到一小部分人，并且也会有实质的回馈。不管一件事能赚多少钱，只要时间腾得开，就可以去做一做，因为在做事的过程中收获的还有过程中的体会和钱以外的回馈

#186 赚钱很重要，用什么方式赚钱才最重要。

01

@偏财居士

生活中，有很多人是拥有能量的，当一个人越自信，越通透，信念越坚定，他所拥有的能量就越纯粹。你有没有这样一种感受，当你和一个人相处时，他总是给你带来烦恼，甚至相隔千里之外，他的一个电话，都能把你的脾气变得焦躁，你的能量会瞬间泄完，和生活中那些不讲道理，聊天不在一个频道，思维不在一个层次的人沟通接触，更是如此，他们就像是消耗品，会迅速消耗完你的能量，日常生活，你要远离这些人，不要发生任何接触。有一些人，是你的能量体，和他们接触，你会变得冷静，稳定，务实，充满欢喜心，焦虑会离你远去，甚至你想干什么事，都会浑身充满劲力，智慧也会得到增长，思维变得更通透。一个人，要懂得识别这两种不同的人，**远离消耗品，接近能量体，你的气运，气色，生活质量会越来越好。**

02

@温州土老板

当业务做到一定的规模，手下一个有十几位员工了，就要适当和他们保持距离

私下经常打成一片，很容易传递出以下的错误信息！！！！

老板是我哥们，犯点小错没有问题吧

老板好像没有主见，怎么什么也和我聊啊

老板当我是哥们，借点钱买套房，买辆车，不会拒绝吧。

和老板玩的这么好，给我升职加薪不过份吧。**把面善好沟通，不代表没有架子。而适当的高姿态，是有威慑力的，知道了犯错是要付出代价的。**

我曾经也是把员工当朋友，关系走的很近，冬天大澡堂，夏天小烧烤。

但慢慢就会发现他们会变得，贪婪，懒惰，计较，耍心机，到最后因为私欲得不到满足，而撕破脸皮。

员工变成朋友的不是没有，概率很低，大家都是奔着赚钱来的，利益是友谊的桥梁，用钱驱动最省事。

老板可以好说话，但不能好相处，这是最简单的管理之道。

03

#灏泽异谈

露一点天机：

你所有的不顺，不论大小，都会在十一月份慢慢被逐步化解，之后会越来越好

不要忘记，**我们都只是这宏大世界的一小部分，个人再努力，也要跟着大形势发展**

所以，“静等”就对了

另外，**尽量把自己和“超一线城市新产业好资产”等元素捆绑在一起**

十年后，就是一次阶层大升迁

04

@消样的世界

在商业模式当中，必须考虑两个重要的价值，**第一个是客户价值：就是企业到底能够给客户创造什么，第二个是商业价值：企业如何实现盈利、怎么样去创造企业发展所需要的价值**；这一切是建立在实现客户价值的基础之上的，实现了客户价值自然就实现了企业价值；**赚钱很重要，用什么方式赚钱才最重要。**

05

@财宝宝

现在的教育环境，对普通人家的娃可能并不是那么的

现在，小学看重两件事情：成绩，才艺。问题是，这两个东西，学校给不了。

一是上学。学校上课，就是呼啦啦过一遍，你懂不懂，老师也没办法。班上四十个小朋友，反正总有差生，轮到你就是你了。我说个笑话，有个英语老师，l 和 n，不分，带着娃乱读。我每天听娃娃把英语读一遍，反正我听不懂的，就是老师教错了。你还能怎么办？回来自己搞了。可以很明确的说，就学会老师教的那些，大概只能考八十几分。

我和娃说了，你去看其他小朋友是怎么读 ruler（英语，尺子的意思）。他们老师读成 runer，我也是昏古七了。凡是后来又读对的小朋友，就是家长教的，继续读错的，就是家长没时间管的。我后来问了一下，大部分同学，家长是不太管的。我很难想象，这些娃以后怎么逆袭。

那么，为什么还是有娃可以考我家泼妇就是一个 24 小时的贴身学术助理。

二是才艺。这都是家长另外花钱如流水砸出来的。音体美现在是花钱的重头戏。

当然，你也可以不搞。但是，你一个娃，在学校里，成绩才艺都不行，还要待 12 年，可想而知，这娃多么痛苦。

公校的娃，家庭情况比较丰富，有条件好的，也有送外卖农民工家庭的借读娃。只有一种可能，苦娃可以逆袭，就是最晚在初一下学期，这娃突然悟出考试诀窍，突飞猛进，一路上顺风顺水，直到 985。不可否认，其实有这样的人，我就是这么个货色。但是，绝大多数娃是不可能的。

原来我在老破大小区的时候，曾经见过一个邻居娃，那孩子小时候特别聪明活泼。他家长是做小生意的，没时间管娃。若干年过去了，我有一次遇到老邻居得知，那个特别聪明活泼的娃，在初三的时候成绩不好，父母急眼了，娃被天天被训斥，现在已经**一脸呆滞在技校上课**了。我心里还是有点难过的。

那有没有办法，尽可能让娃过的好一点？

一是金钱。有钱可以节约时间。举例，你找个私教，比你自已研究肯定好多了。有钱，妈妈就可以在家里安安心心带娃。家务活有保姆做。今后，小仙女找对象要有重点。

二是耐心。绝大多数家长由于工作疲劳，根本没有耐心。你要克服一下。

三是夫妻不要打架。我一般是被打的，坚决不还手，就妥协了。

四是有个安静宽敞的读书环境。

依买好了伐？

06 @财宝宝我也不怕丢人了。说个当时的心理状态。**我辞职前，想到了六个可能帮助我的老板。我当时特别幼稚，一想有这么多朋友，怕什么。辞职后，六个核桃，全部失效。三个朋友，根本不理你。另外三个，客气了几句，这些年，一次面也没见过，人家也不理你了。就算是春节，连个微信也没有。**我之所以把这六个核桃当作可以考虑的路子，是因为我曾经帮助过他们，或者是十几年的单位好朋友，只不过他们调到其他公司去了。我还以为自己在人家心目中挺重要的，现实啪啪打脸。**小结，如果你离开了原来的平台，千万不要把希望寄托在所谓的好朋友上面。有是运气，没有是常态。**

07 #段永平 1. **做企业如跳水运动员，动作越少越好。** 2. 一个企业家应该将 80% 的精力放在 20% 的事情上，这 20% 的事情能给你带来 80% 效益。我当 CEO 时并没有一个时间分配表，但大致知道什么是重要的。简而言之，**不要让重要的事情变成紧急的事情。** 3. 有时有人问我对某一个项目有没有兴趣，我问都不问就说没有兴趣。我知道我自己和我的企业就这么点能力和规模，不可能再分散资源，我根本就不追求有天上掉馅饼的事。

08 #老 A 六万字建议 如果觉得自己喝的差不多了, 一定要回避下, 不能再继续喝, 尤其是

大领导在场的时候, 因为醉酒后, 依旧能保持好风采的饮者, 太少太少。大多醉酒者, 不是疯就是狂, 如果领导没醉, 很容易对醉酒者产生反感。**很多饭局, 是别人求你的饭局, 不能一喊就去, 也不能喊很多次也不去。根据具体情况具体分析。总体说来, 一喊就去, 确实浪费时间和精力, 别人喊了很多次你依旧不去, 又太伤人面子, 如果对方心眼小, 或许还会导致憎恨。**

09 #毛小白朋友圈精华说说 1. 我找到一个靠谱的人, 我就全身心相信他, 因为他比我

聪明, 比我有见识, 我要做的就是跟着他, 蹭一下学一下, 顺便赚点零花钱。2. 长期集中注意力玩一件事, 长期以往, 想不牛很难。你强了就有绝对的优势, 能和别人交易, 能和别人合作, 能和别人谈判, 得到自己想要的东西。3. 鸡毛蒜皮的事, 过去就过去了, 我只想安静点, 喝自己的茶, 做自己的事, 听听音乐, 写写文章, 做做流量。**4. 白手起家, 一定是要吃很多苦头的, 贫困让很多人变得愚昧, 变得行动力低下。要跳出这个阶段, 一学习, 二死磕, 三苦干, 四积累。**5. 养成学的习惯, 养成卖的习惯, 一边学一边卖不说发家致富吧, 最起码生计不是问题了。跟着市场的脉搏, 学什么变现什么, 不断滚动获利, 良性循环。**6. 养成感恩的习惯, 养成遵守规则的习惯, 到了任何一个地方都遵守游戏的规则, 去跟随力量大的一方, 不要刻意去树敌, 听起来很狗腿, 但却是普通人大概率保平安的最好做法。**

10 #生财有术 1. 不管一件事能赚多少钱, 只要时间腾得开, 就可以去做一做, 因为在做

事的过程收获到的还有过程中的体会和钱以外的回馈 2. 对普通人来说, 一开始就要重投资的事儿还是不要做了, 九死一生, 输了还可能会影响到家庭, 尽量不去冒险, 跑通从 0 到 1, 再考虑投资也不迟。**3. 就算感觉副业机会再好, 也不要轻易辞职去做副业, 起码等副业收入稳定在主业的两三倍时候, 再下决定也不迟, 不是说能力问题, 而是全职发展副业的心态和兼职做副业的心态完全不同, 收入不稳的时候全职发展副业会影响心情, 效率和结果, 心态稳了才好做事。**

#187 聪明人都是筛选人, 绝不说服别人, 更不教育别人。

01

@财宝宝

富人。

以我所见，本质和丝丝是差不多。小气，贪婪，好面子，噶姘头，这些事情都有。但也有不同的地方，顾虑太多。

1，谨慎。我们很少听说哪个忆豪欺负女服务员的（不是完全没有，但罕见）。因为，他有钱有纺有地，跑不了。他们犯不上为了不是太大的利益去搞事情。

2，表面和善。他们很少当街和人吵架。因为要面子。

3，可以吃小亏。有些小利益，丝丝时间太多，会把它搞得太复杂，他们没时间和你搞。算了算了。

4，愿意帮助人。如果他觉得你是可造之材，他有资源可以出力。丝丝不太愿意帮助别人，因为丝丝的一点点资源，来之不易，千辛万苦，舍不得拿出来。

5，不会做一些很 low 的事情。你去问问保安，这几年来在小区偷东西被逮的，有没有忆豪？没有。

02

@消样的世界

为什么很多人几乎没有成长力？因为这些人的思维模式已经固化，说得难听一点，这样的人就是一根筋，你说再多也油盐不进听不进去，所以**聪明人从来都是筛选人，绝不说服别人，更不教育别人**；要成长就必须包容，培养自己对新事物的包容度，才能不被时代抛弃，换掉旧观念，才能腾出地方来容纳新事物。

03

@偏财居士

记住一句话，误解乃是人生常态。你在这里，要学会一件事，不需要向任何人解释你做任何事情的心理动机，哪怕是误解。**你的人生，不需要去纠正任何人的看法，你自己知道自己是怎么一回事，就行了。**

活出自己，而不是活成别人眼中的自己，永远不要奢望自己的形象和他人眼中的形象重合。这不可能，也无意义。

04

@唐僧读书会

成功的核心就是重复。思想上不断重复、意念上不断重复、意志上不断重复、纵向上不断重复，横向上不断重复，99%的事情都可以获得完美解决。

一个人必须重复一件事达到像相信自己的性别一样，才可以真正获得无障碍智，达到独孤九剑、无剑为剑的境界。

05

@聚募海哥

很多人做事情坚持不下去，比如写自媒体、健身、读书等，坚持不下去的原因不是懒，而是没有得到正反馈。比如：你今天写篇文章，希望马上能涨粉，明天能变现；今天跑了 3 公里，希望就能马上瘦下来；今天读完一本书，希望认知马上能提高。

但是很可惜，很多事情是反人性的，都需要不断坚持，才有出效果，所以绝大多数人三天打鱼两天晒网，第 4 天就放弃了。我从第一天写微博 0 粉开始，坚持每天写，而且每天早上 7 点 40 分左右发第一篇微博，雷打不动，坚持了 4 个月，今天聊聊我的经验：

1.尽可能去享受过程，不要太在意结果

就像我们写微博、公众号，或者短视频，如果你的目的只是为了变现，为了粉丝量，那么恐怕你坚持不了三五天就放弃了，因为这个很难会“快速”出结果。但是**如果你不在乎目标，而在于过程，做自媒体为了梳理自己的思考，记录自己的生活，享受这个过程，你就能坚持下去，做着做着粉丝就会自然涨上来。**

2.给自己设里程碑和自我奖励

把目标分解，给自己设置里程碑，达到就给自己奖励，比如写自媒体，写了 100 篇，不管阅读量多少，送自己一块手表；跑步完成 100 公里，送自己一双鞋子；每奖励一次，就是离自己目标更近一步。

3.提升认知，要理解积累和复利的作用。

最后，自己要有认知：人生中所有的回报，财富、人脉资源、成就、知识都是来自于复利的。**只要把时间拉得足够长，坚持下去，任何事情都会发生。毕竟只要坚持，不知不觉已经打败了 99%的人了。**

06

#张一鸣

- 1.不是你厉害了才开始，而是你开始了才会很厉害！
- 2.世界上你要的都已经存在了，你要的是把它找寻过来为自己所用！
- 3.人性有一个特点：只要复杂就拖延，只要简单就会有行动**
- 4.我们的目标是否得以实现，最终源于我们如何看待这个世界！
- 5.你现在唯一要做的就是：让今天的自己胜过昨天的自己！**
- 6.你要出类拔萃，就要区隔格定位

07

#段永平

松下幸之助讲过，**企业不盈利就是罪恶，但是企业的目的不是为了盈利。**

不赚钱的生意，多少营业额都是没用的。就像不赚钱的净资产有时就是累赘，比如在渺无人烟的地方建个酒店，花了 1 个亿，每年亏 500 万，重置成本还是 1 个亿，现在 5000 万想卖，这谁要？所以我编了个“有效净资产”的名词。也就是说，不能产生现金流的净资产其实没有价值（有时还可能是负价值）。

好的商业模式很简单，就是利润和净现金流一直都是杠杠的，而且竞争对手哪怕在很长时间里也很难抢。你可以想想谁的生意是很难抢的？然后再想想为什么？需要用很多人（相对营业额和利润而言），是不好的模式的一个特征。

08

#曾国藩

- 1.大处着眼，小处着手；**群居守口，独居守心。**
- 2.困心横虑，正是磨练英雄之时。
- 3.霹雳手段，方显菩萨心肠。
- 4.**与多疑人共事，事必不成。与好利人共事，己必受累。**
- 5.人该省事，不该怕事。人该脱俗，不可矫俗。不该顺时，不可趋时。
- 6.**盛时常作衰时想，上场当念下场难。**

09

#毛小白朋友圈精华说说

- 1.**很多事，坚持 90 天以上才会有答案，九十天长吗？不长，很多人浑浑噩噩的九十天就过去了，还是什么都没干成。**
- 2.看不惯别人，很可能是因为我们修为还不够。我们只有见过足够多的人，理解足够多的人的利益，才会明白他们为什么这么做。
- 3.**我不喜欢在酒桌上吹牛逼的人，他们大多都是生活中失意郁郁不得志的人。有实力的人快乐都不在酒桌上，而在于踏实做事的每一个日常。**
- 4.有些人在大城市活着舒服，有些人在老家小城镇过得滋润，这个没有对错之分，生活就是适合自己的才是最好的。

5.大晚上摆地摊做直播的人很多，货卖不卖得出去不重要，能吸引流量就行，流量才是最值钱的。

6.做人如果太过小聪明，慢慢愿意和他玩的人就少。只要你傻傻的，真诚一点，支持的人就多，大家都愿意带着你玩。

7.每个人都会有属于的步伐和节奏，每个人都会有专属自己的搞钱方式，不要总是东张西望，这山看着那山高，安静耕耘好自己的一亩三分地就行

10

#生财有术

1.拥有强大的自驱力.主观能动性，是把事做成的基础。顶尖的成功人士，基本都把主观能动性发挥到极致。**没有野心的人不会成就大事。**

2.空有知识.智慧，如果没有行动，一切仍是空谈。没有一件事情是绝对完美的，**等到所有条件都完美后才去做，只能永远等下去，并且把机会拱手让给别人。**发现生财里的一个好点子并且将它付诸实现，比浏览几千个帖子.加一千个大佬微信要有价值很多。

3.**收入只是工作的副产品，出色地完成你的工作，理想的回报迟早必然会来。**很多实现财富自由的大老板依然没日没夜地工作，不是因为公司大业务多无法脱身，而是他们从打工人开始就具备这样的工作态度和担当，一直热爱工作。

#188 心中取事，上天从之。

01 @李鲟大部分情况下，你想做好一件事，只需要：1、中等智商；2、正确的方向和方法；3、持续努力。中等智商，大部分人都有；正确的方向和方法，其实也不难获得；最难的，

其实就是第三点，持续努力。没有什么及时奖励，非常枯燥无趣地重复，会不断遇到挫折和失败，会有各种意外，你很容易找到各种借口放弃。就像健身，你有再好的私教，也还是要自己去撸铁、跑步，重复足够多的数量，坚持足够长的时间，才能有所收获。做短视频带货也一样，课程足够专业，助教足够负责，也还是需要你自己去做，做足够的数量，坚持足够的时间，才能有收获。数量就是正义，坚持就是胜利。数量就是质量，时间会带来复利。哪怕是遇到风口，能够飞起来的，也是在风口之前就持续努力、打好基础的人。从来没有立竿见影的成功。

02 @财宝宝为什么这些年，我们的经济发达了？给理工科的小伙伴说一下原因。因为我们

们找到了一个神奇的节点，卡在高端产业和中低端产业之间。这个世界，经济分为上中下三块。老牌发达地区，负责发明高科技，包括新片，机床。我们负责运用这些智慧，做出产品，卖给全世界。其他老破小地方，要么拿土特产来换东西（例如东鸥），要么就穷的叮当响了（东南压，非舟）。也就是说，如果我们不干了，老牌地区和其他地方，也就歇菜了。因为老牌地区并没有能力做出无穷无尽的工业品，满足全世界。我们是高科技落地，唯一的节点。放眼五大洲四大洋，没有一个地方可以取代我们。因为我们有两个神奇的优势，一是几亿的优质劳动力。不管什么单子，我全包。不管加班多久，我都没问题。二是无数的优质基建。工业化是要有基础的，道路，港口，电力，能源，我们都有。我们从原来班级中下游水平，仅仅 20 年，就变成了年级前两名。这个速度，全世界几千年没有发生过。再说那个新片，如果没有我们，你老牌地区，直接把芯卖给非洲？让他们自己做手机，行不行？肯定不行。因为非洲玩不转先进电子生产线，只有我们把它做成产品，非洲大兄弟才会买，例如手机，血压计。其他地区有没有可能取代我们的节点地位？你放心，二十年内不可能。因为，要想修出这么多的道路，港口，重工业，没有二十年，肯定不可能。目前看，还没有哪个地方想这么干。小结，爆腰花那群货，又要难过了。

03 @财宝宝市中心小区和别墅小区的区别，主要是赚钱。我在很多年前，曾经住在万邦

都市花园。我记忆中，那个小区一共有六期，都是住满的，而且是白领为主。这个小区大部分是中小户型，少量顶楼是复式，人口密集。我住的时候，就门口一个小超市，兼营卖蔬菜。那时候，生意好的飞起来。就那么个一点点大的小超市，每天都要排队结账。几千户的住家，就靠这一个小超市。马路对面有个麦得隆，超级大，但是，大超市不太方便，因为结账排队太麻烦，我们那时候一般要半个小时。像我这样的男性顾客，不太感兴趣。后来，我搬到郊区别墅了。整个小区，几乎看不到人，就像是工作日的儿童公园，除了有几个保洁物业走来走去，基本没有人。这个小区，门口没有任何小店，最近的菜市场距离三公里，我就去参观过一次。门口唯一的商业，就两个中介店。我们家是周末去一次大超市，平时全部网络买菜。一个月要多几百块的快递费。当然，别墅也有好处。修身养性，睡觉睡到自然醒。我现在，每天睡到九点半，因为附近几个装修队，九点半上班了。电机一开，你就醒了。冬天好一点，可以关门窗。小结，当你没钱没时间的时候，住在市中心是蕞好的。如果有钱了，才可以考虑别墅。市中

心赚钱方便，因为人口密度高，又方便又划算，上班也近一点。

04 @偏财居士底层到小康乃至中产，一代人的努力基本就足够了，不说以前大环境好的

时候，即使是现在大环境这么差也会有很多梯子帮助你跨越阶层。但是如果想跨越中产步入上流社会乃至统治阶级，只能说一分靠打拼九分天注定。太多的家庭跨越不了这道鸿沟，甚至说从中产阶层直接坠落下去太多了。

05 @偏财居士我们每个人都是一个能量体，向外散发着磁场，你想不到的是，我们每个

人的身上无时无刻都散发着光芒，只是这种光不是可见光，地球上的所有生物和物品，他们的内部都存在着一一种磁场，这种磁场不是固定的，当我们体内的磁场运动的时候，就会散发出电磁波。当你聚焦于某一件事情时，则意念和磁场集中于一点，越专注，意念磁场的强度就越大，反应在预测上，占卜的准确性就会越高。这叫心中取事，上天从之。

06 @温州土老板初次拜访客户，最重要的是第一印象每一场的谈判也需要提前布局，在

有限的时间里把话聊开，把业务介绍清楚，所以这就考验业务员的经验和技巧了，分享几个基本功。1. 起步我也喜欢“舔”客户，遇到大老板更是底气不足，后来高人指点让我态度变的“屌”一点，守住自己的底线，不卑不亢，不装孙子，能聊到意犹未尽，才是标准。2. 展现专业水平，用最短时间把挑重点，把卖点介绍清楚，我对自己的要求是 20 分钟之内，聊的太长反而不好，后面容易尬聊。3. 把客户和对手信息都了解清楚，客户的信息公开的渠道都可以查到，不公开可以花点小心思摸排一下爱好，做为聊天的切入点。顺便打听一下。有没有七大姑八大姨，不能得罪的关系。对手的信息，就简单多了，万一客户夸你对手变相压价，不要贬低，不要背后说话坏话。合作过的伙伴，她们比你要了解，优缺点好好掰扯清楚，客观表达就可以了。4. 最后就是时间的把握，饭点提前一个小时主动结束，第一次见面，能够聊得好固然重要，时间耽误太久，就不懂事了。感觉有戏结尾留个话题，埋雷个诱惑他一下，完美收场。

07 @消样的世界贫穷会让人处于一个极糟糕的环境，资源少、越是底层生存竞争越激烈、

身边的人素质低、无法满足个人的欲望、不能给家人良好的生活环境，所以贫穷就不要奢谈什么清心寡欲了，老老实实赚钱才是正道，只有你先达到了财富的高度，才有资格说自己不在乎钱，没有实力的话，表现出来的不在乎其实都是懦弱。

08 #毛小白朋友圈精华说说 1. 每个人都会有属于的步伐和节奏，每个人都会有专属自己

的搞钱方式，不要总是东张西望，这山看着那山高，安静耕耘好自己的一亩三分地就行。2. 和赌相关的东西，我都不碰，不是因为我运气差，是因为我不想磨灭自己日后做事的心性。3. 遇到牛逼的人，悄悄学习，多接触正能量的人，远离一切负面的信息。不义愤填膺，只对自己

和家人负责，不给别人添麻烦，遵守规则，保持礼貌和耐心，伺机而动，保持苦干。4. 顿顿吃肉，肠胃受不了，多吃青菜，没事泡泡茶，泡泡脚，肠胃好了，身体才好。5. 你有多少数据库，就有多少财富；你有多大的影响力，就有多大的财富；你有多少优质作品，就有多少财富。6. 在网络上能熬三年五年的人，其实不多，能熬下来的都是有点韧劲的，都是有点脑子的，都是有点吃苦精神的。7. 学会给别人正向的反馈，做一个积极主动的人，你得到的关注和反馈自然也会越来越多。

09 #生财有术 1. 人们往往误以为做出成绩主要靠能力，其实主要靠要求——持久的、对

自己极高的要求。并非因为有能力才要求，而是因为要求才有能力。从这个意义上看，爱自己爱团队爱员工的正确方式便是：持续提出极高的要求，帮助每个人成为更好的自己。2. 随着企业的成长，创始人和团队都必须成长。创始人需要想明白，公司各个核心岗位在现阶段、未来，分别承担什么样的职责、需要什么样的能力、提供什么样的薪资待遇。同时，需要很清晰地告知核心团队成员，生财有术出品让他们往这个方向努力，并提供支持。最理想的状态是初创团队子弟兵能够跟上企业发展和市场变化的需求，如果有人跟不上，就需要在新人里培养，或者外部招募，同时也要注意妥善安置好跟不上发展需求的初创团队成员。3. 要练就透过现象看本质的本领，揣摩不因时间流逝、市场变化而变的真理与人性。历史总是惊人的相似，同样的选题和操作手法，也在微博、公众号、抖音、视频号里不断重现。4. 才开始带小弟的时候，可以提最基本的要求：不睡懒觉不迟到，不撒谎（弄虚作假）。扪心自问，你自己做到了吗？

10 #段永平 1. 好的商业模式很简单，就是利润和净现金流一直都是杠杠的，而且竞争对

手哪怕在很长时间里也很难抢。你可以想想谁的生意是很难抢的？然后再想想为什么？2. 需要用很多人（相对营业额和利润而言），是不好的模式的一个特征。3. 低价是条最容易的路，也是一条最难的路。除非迫不得已，用价格武器总是错的。很少人明白，低价是不会扩大市场份额的，但被迫降价有机会保住市场份额而已。4. 追求“性价比”的公司大多是在为自己的低价找借口。长寿公司大概是不太强调“性价比”这个概念的。老百姓心里有杆秤：好货不便宜啊。5. 如果大凡你能做好一件东西，你为啥还要做很多做不好的东西呢？就像怎样改变茅台在中国人心中的地位啊？多推一些便宜的非53度酒，包括茅台啤酒和红酒，甚至茅台米酒啥的，以及茅台矿泉水、茅台酒店、茅台手机、茅台空调，加快推出的速度，5年出厂的规矩也不要了，假酒也不管了……10年后，茅台的地位应该就彻底不一样了。

#189 成就师傅的，有可能是众多的徒弟。

01 @大威不是我凡事上点心，你就不会那么的痛苦。尤其是跟自己利益有关的事情，跟

自己赚钱有关系的事情，一定要多上心。做什么事情都是如此，你一定得多上心，多去思考多去做。反复的做。然后你就会慢慢的变的不一样了。就比如做菜也是一样的。做菜做的好不好吃，就是看你是不是经常做。你经常做，就会去研究。你不去经常做，那么你就不会研究。

你就不会做的越来越好吃。你开饭馆，就是得去研究新的菜品，让你饭馆里的顾客越来越多。多上心，多去做。你就会发现其实很多事情就是你重复的次数多了——你就会你做的越来越顺手了。包括写文章也是一样的，你多写，慢慢的你就不会那么的痛苦了。我之前写不出来的时候就是气的拍桌子——现在基本上不会了。

02 @刘晨曦-从心跟谁在一起的时候，你是“流动”的？指的是跟对方在一起的时候，你

没有丝毫的压抑和刻意，感觉情绪舒展，说话舒畅，情感舒心，整个人都打开了，像身处在大自然里，泉水叮咚流淌，树叶沙沙作响。记住这种感觉，这是生命力，能量，真我，多跟这个人呆着，你会越来越好。记住这种感觉，这是生命力，能量，真我，多跟这个人呆着，你会越来越好。

03 @波咕鸡对于今天看到别人 iPhone 14 订单而心痒痒的朋友，我的建议是，忍住。再

过几天，这些尝鲜的人，新鲜劲也就过去了，然后会发现其实这代提升感知实在不明显，甚至有些人会怀疑自己是不是冲动了，想想那小一万块钱还有点心疼。过两天互联网热度过去之后，也没几个晒单的了。你也就不会心痒了。我个人的看法是，在现在的环境下，普通人要减少消费，多留余粮。你今天很随意消费出去的钱，想要在未来赚回来，可能没那么容易。

04 @打工归来啊节约的力量远比你想象的多的多：因为我原来赚钱很容易，我以前花钱

很铺张，浪费的。随随便便几千，上万就花掉了。日常消费是很铺张浪费的，很多钱根本不考虑，就直接花掉，各种消费卡，充卡都是上万上万的充，孩子报个击剑班就是几万块。这几年收入下降，因为有危机感，自发的节约了起来。花几百块钱我都得考虑一下，慢慢的发现钱真的能存起来，而且越来越多。这两年算了一下帐，收入降低了 70% 以上，结果还存到钱了，年底结余比以前赚钱的高光时刻还要多。所以量入为出，节约的消费观念和行动，是很强大的。日常省一点用，你会发现原来钱可以多这么多出来。

05 @菊厂刘掌柜不管是做生意，还是投资或者做人，心理上最好摆脱两个极端，一个是

踌躇满志，另一个是万念俱灰。拿房子来说，我是经历过几个周期或者波段的人了。08 年下半年和 14 年底的时候，不少人就是万念俱灰，看什么都是没希望的，这个时候谁要是说几句看好的话，往往会被冷嘲热讽。而到了 09 年和 15 年下半年，情况来了特别大的转变，脸一抹忘了之前的咬牙切齿了，来到了另一个极端踌躇满志，各种骚操作，极端加杠杆的都来了。目前又到了万念俱灰的极端阶段了，几乎快找不到有点信心的声音了，但事实上需求的基本面真的对比 2015 年改变了很多么？我觉得并没有，起码就我身边深圳来说，没买还想买房的人依然不少。衣食住行，不管什么时候，都不会说没有住的需求了，没住的想要一瓦遮头，有住的想要更加舒服，需求只会被延迟，而不会消失。我的观点一直没变过，悲观虽然正确，且附和的人多，但乐观却更弥足珍贵，回报更持久。贰掌柜评论：保持平常心，是非常难的，不是嘴上说说那么简单。如何保持平常心，有个办法仅供参考：比谁犯的错误少。

06 @张二兄弟小钱投入无需考虑太多，大钱投入得完全搞懂。不少人搞反了。小钱项目

犹犹豫豫，不敢试试。大钱投入，不仔细考证，拍脑袋决策，几百 w 买房站岗。搞钱赛道、人生赛道有很多种，以你喜欢且擅长的那一种为主。其他的，可以试着了解开拓眼界，但不要没搞明白就 all in。没有人承担你决策的后果，尤其是那些几年如一日以流量为生的职业“人生导师”。

07 @财宝宝二本怎么办？我们当年，二本可以在北上广，找大单位，倒插门，买纺，结

婚。那时候深镇还不算一线，大概是 1.2 线。现在，已经不可能了，现在读二本的，在以前，应该是纺织厂拉线头的女宝宝，或者电子厂拧螺丝的男宝宝。那么，二本应该如何规划自己的人生？解决问题，必须先要理解问题。二本为什么混不好了？因为人太多了，供大于求。那么，二本应该找到一个相对不那么激烈的赛道。我琢磨出四条路子，你看看行不行？一是小镇青年要躺平。适合父母有存款，父母比较勤劳的二本。让父母回老家小县城买个电梯三居，精装修，买个八万块的车。你就在那里舒舒服服考编制，也不要急，22 岁考到 30 岁，还有八年。当中结个婚。你 30 岁的时候，父母一般接近退休了，你再鼓励老婆好好干活，为家里做贡献。然后你就可以躺倒 45 岁了。我老菜就是这种人。我家泼妇特别擅长回娘家搬东西，我就鼓励她带着娃一起去。娃给老头老太表演个小节目，然后说，没钱上艺术课，请求支援个万儿八千的。这个办法特好使。二是工地搬砖多存钱。二本子要去互联网大厂卷，那是开玩笑，你看看那些小工地，下水道，炸油条，塑料厂，能不能进去当个电工，也是月入六千五，挺好的。或者学个工民建，去山沟沟里修水库，干三年，存个 40，完全可能。三是做个快乐的打工仔。二本子如果是学理工科的，争取成为小厂大工，年入三十左右。这个工资是很普遍的。现在的大学生普遍认为小厂待遇不好，实际不是的。我说说小厂的好处。1，有机会拿高薪，一个小厂，一般有几个人是高薪，包括技术大工 2 人以上，车间主任 1 个，销售经理 1 个，还有老板心腹兼某个部门经理。一般收入大概是 30 以上，上不封顶。2，找老婆。现在小厂里小红不多了。但是，厂里的大叔大妈也会介绍他们家侄女的。你是大学生，有优势。3，寂寞的中红多，周末一起去看个电影。略。4，有机会当老板。大厂当老板的可能性为零，但是小厂当老板的可能性大，10%是有的。你在工业园里，经常看到小厂转让的广告，也不贵，30-50 万，全部拿下，包括机器，模具，办公家具，生产备料，三个前台，一个中红财务，都归你了。如果你有技术或销售能力，你就是下一个忆豪。忆豪看上去钱挺多的，实际上也不是你想象中的那么有钱，一般有个十几亩地的办公楼厂房，你就是忆豪了。当然，这也就是好听一点，没什么实惠的。四是子承父业做生意。如果你爸妈是在小县城商业一条街做老板的，或者是是在内环线炸油条的，赶紧过去，子承父业，比你打工厉害多了。很多煎饼果子摊，月入三万多，比送外卖还挣钱。

08 #毛小白朋友圈精华说说 1. 读书，三流人看完就忘，二流人看完做笔记，一流人看完

都分享出去了。2. 好的文字不需要多，三言两语就可以把话说明白，把人给点透彻。3. 写作不要故弄玄虚，一定要讲人话，用通俗易懂的语言，讲有用有价值的东西。4. 人的精力和时间是非常有限的，如果学不会抓重点，学不会单点爆破，很容易碌碌无为，最后一事无成。5. 有能

力了就要去布施，广结良缘，种下更多的种子，日后一定会桃李满天下。成就师傅的，有可能是众多的徒弟。6. 获取流量最快的方式，就是和手里有流量的人合作，谁有流量就靠近谁。7. 很多人觉得自己怀才不遇，实则是才还不够，还需要每天继续打磨基本功，继续拜师学习，继续间见更大的世面。8. 奢侈品就是你消费过，你才能卖；如果你没买过，一辈子你也卖不出去。

09 #曾国藩 1. 勤字功夫，第一贵早起，第二贵有恒；凡将相无种，圣贤豪杰无种，只要

人肯立志，都可以做得到的。2. 聪明外露者德薄，词华太盛者福浅。3. 既有定识，又有定力。4. 善人种德，降祥于天。恶人种祸，貽殃于后。5. 谚云吃一暂长一智，吾生平长进全在受挫受辱之时，务须明励志，蓄其气而长其智，切不可戡恭然自馁也。6. 沽虚誉于小人，不若听之于天。遗货财于子孙，不若周人之急。7. 傲人不如者必浅人，疑人不肖者必小人。8. 和可消人怨，忍足退灾星。9. 君子之道，以知命为第一要务。10. 好谈己长只是浅。

10 #沧浪之水 1. 我一辈子的经验就是不要做瞎子，要把事情看清楚，也不能做聋子，该

听到的信息要听到，但是要做哑巴，看到了听到了心中有数就行了，可千万别张口说什么。2. 你刚从学校毕业，血性未凉，书生意气，反过来说是教条主义严重，守着几条原则以为那是真的。殊不知人间真实从来不从原则出发，利害才是真的，原则只是一种装饰，一种说法。这样都几千几万年了，不会因谁而改变。3. 人最大的敌人是自己，天地不限人，人自限于天地。这么多年的事实证明了，自己按心愿去做的事，一定不是什么好事，只有使自己难受了，别扭了，才是希望所在。4. 对任何人，你只要站在他的立场上去设想他的态度就行了，可千万不能去虚设什么公正的立场，那些原则是在打官腔敷衍老百姓时用的。5. 人应该追求意义，意义比生活更重要，不然怎么还叫做人呢？

#190 说服一个人，不要用嘴巴，要用利益。

01 @摸鱼的掌柜说几个学校不会教，社会没人告诉你的职场潜规则吧，越早知道，越能

少走点弯路，内容比较长，建议收藏点赞反复阅读。1、不要一开始就给人过高的预期。记住一句话，凡事都是《一鼓作气，再而衰，三而竭》，很多新人刚进公司或者到一个新环境，为了引起同事和领导的注意，就会拿出 200 分的状态，坚持久了扛不住了，下落到 150，100 分，别人就会觉得你懈怠了；反过来，你从 60 分的低水平，慢慢涨到了 80、100 分，别人会觉得你在不断进步，对你赞许有加。2、职场很难交到真朋友。表面上项目的运转，是各个岗位协同运作的关系，大家是战友是伙伴，但从利益的角度来说，这并不现实，晋升的岗位、涨薪的名额、奖金的分配都是固定的，你多了，别人就少了，所以不要想着能和同事关系处的多好，适当的保持距离，才不容易被利用。3、骂人的话别说，夸人的话多说。再好关系的朋友跟你吐槽他的对象、朋友、亲人，你都最好别当真，人心是会变得，今天闹矛盾，明天人家和解了，里外不是人的就是你；聪明的领导都会在群众中培养自己的心腹，你的口无遮拦，会成为你职场晋升的定时炸弹。4、领导可以把你当兄弟，你不能把他当兄弟。任何时候都要保持对领

导的尊重和距离感，领导的亲民，大都是管理需要，是为了让你拼命干活。上层的内心往往敏感的，你要仗着人家亲民肆无忌惮，往往结局不会太好看。

02 @自我的 SZ 其实这社会上人人都会上当，没有不上当的人。只是社会正态分布不一样，

你上你该上的当，他上他该上的当，当当不一样。有一家 P2P 公司，早些年就开在公安局边上的大楼里，请来了名人和领导站台，公司装修豪华大气上档次，看起来很正规的金融公司，招的人员个个都是一表人才的高材生。刚开始一年，投资的人都得到了本利双收。慢慢地吸储就越来越多了，就连附近公安局派出所的家属也参与了。按道理警察家属听说这样的事情已经够多了吧，可是买这些个人，哪一个不是抱侥幸心理，都希望击鼓传花的游戏自己不是最后一棒。最后暴雷了，警察家属也成了受害者之一。大家都以为 P2P 公司是不是全部倒闭光了？我的私信里还有很多人跟我说他们买了 P2P，只不过是换了各种名目而已。实质都是庞氏骗局击鼓传花。我认识的两个朋友，今年都在这上面亏了几十和几百万。没有钱，谁也骗不到你。你有钱，想骗你的方式多种多样。终有一款会适合你。别以为被骗的人智商低，你只能说骗术太高明，被人家卖了才会醒悟过来。

03 @打工归来啊今年失信人突破了 700 万：刚才看了一组信息，说失信黑名单的人数已

经超过了 766 万，这个数据真的是惊人。五年前据说是不会超过十万个，这个数据的急剧增长说明了，很大一部分乱加杠杆的朋友陷入了财务困境。我估计这个数据接下来还会增长，因为趋势是这样的。所以大家一定要量入为出，每个月 40% 左右的收入要存起来，以备不时之需。延迟满足，有备无患的生活，总是会安心一些。

04 @写书哥刚才和出版社前辈聊天，她夸奖我情绪稳定。我和她说，情绪稳定也是需要

物质基础的。设想一下：如果我每个月要还 3 万贷款，银行卡里只有 500 块，公司准备刚通知我裁员，回家后要给儿子交 6000 块学费。我肯定要炸了。要想情绪稳定，就别把自己逼到绝路，永远立于不败之地。

05 @财宝宝流水线农民工一般多少钱？大部分是 6-7 千。很多人可能不相信。这么点钱

为什么不去送外卖？人家送外卖也有八千多。我在厂里待久了，大概知道原因，一是惯性。绝大多数人是身体勤劳，脑子懒惰。他就喜欢干最熟悉的事情。他在流水线打灰，十几年下来，已经熟能生巧了，他就愿意干这个。你让他去送外卖，就多那么一点点钱，就要打乱他的生活节奏感，他还不愿意。二是面子。拧螺丝不需要抛头露面，无所谓面子。但是，你穿个明晃晃的破马甲走街串巷，他不一定愿意，特别是有娃的家长，我不要面子的啊？三是身体。送外卖，对体力要求高。跑上跑下，进进出出，也很累的。拧螺丝就一天到晚坐在那里。强度小一点。四是聪明。送外卖需要一定的统筹兼顾技术。老子一路上送六个快递，肯定就赚钱了。很多人一个月送了 1500 个外卖，就是一路上送六个。但是，你要学会这种计算，就挺难的是，不比打麻将简单，一般人学不会。

06 @财宝宝为什么二本子可能还不如农民工过的好？村东头的狗蛋，初三毕业就去贴瓷

砖了。小河边的乔治，以年级第五名的高考成绩，考上了东安师范大学。十年后，乔治一副抠搜抠搜，生无可恋的样子回家过春节了，狗蛋开着国产八块头的轿车，神气活现的在村头给大家发华子。乔治他爹气的发疯，“你个没用的，还不如早点去打灰浆。大学白读了。”如果不出意外，二十年后，乔治的生活，会远远不如狗蛋。为什么会这样？这就是二本和初中的区别。初中毕业，一般人不会有什么非分之想，他们就认命了，在工地上努力干活，机灵一点就可以当个小队长或者技术工，年入几十万。但是，二本不是这样的。二本一直相信，窗明几净的电脑里，一定有绝世秘籍，只要找到这个办法，我就可以躺赢。找啊找，找了二十年。狗蛋已经成为装修公司老板了，乔治同学也年过四十，一边戳手机，一边破口大骂小县城里的黑心开发商。“苍天啊，大地啊，我是大学生啊！怎么混成这样了？”

07 #达叔经济学在满大街装逼的世界，你要是清新脱俗一把，剑走偏锋，有的时候也能

赢。但是以上达叔讲的只是年少轻狂时，发生自己身上的特例故事，不建议你去学，毕竟大师都说，似我者生，学我者死。等达叔后来越发成熟，慢慢懂得了更多的门道，也专门总结写了好长一篇干货和面试技巧，有自己去面试的心得，也有这些年达叔面试别人的技巧和心得。希望有机会能一起聊聊。最后，无论是盛世，还是萧条，无论是顺境还是逆境，都有人发财，达叔希望你我能是其中的一个，进可攻，退可守。职场只是手段，我们的目标是星辰大海。

08 #达叔经济学很多人认为互联网或电商赚钱，都是幸存者偏差，很多人只看到胜利者，

没有看到更多倒下的尸骨累累。暴富了么？有的人暴富了，更多的人是暴负。即使是拼多多崛起，又一个创富神话，但是背后也是一将功成万骨枯。草莽的互联网电商，你没遇上，可能是幸运的，因为你不知道自己是属于暴富和暴负中的哪一波。游泳淹死都是会水的，达叔因为对互联网不懂，所以比较谨慎，库存一直控制的很低。大家出来玩，找到能玩到一起的就够了，还指望所有人都认同你，那是妄念。说服一个人，不要用嘴巴，要用利益。等他们被社会毒打一遍之后，就慢慢知道谁是好人，谁是坏人了。

09 #灏泽异谈在步入社会后，一定要有几名律师、医生、还有体制内的朋友。因为有了

这些朋友，你就有了在面对人生困境的时候，得以“依靠”的资源。这一点是非常正确的，所以你不难发现，这个时代阶层和实力越是雄厚的人，交际层面就越是水涨船高。比如当普通人的交际圈还是某个医生某个小律师的时候，有些人就已经是能够直接与医院的高层和律所的高级合伙结下了友谊。而后的抗风险能力，就是普通人的几何倍，道理也很简单，因为其人脉资源能“托”的动大事能“抗”得住大浪。这，就是“人脉”的力量，它或许不一定能给你带来直接的好处，可是它能够帮你弥补很多完全无法企及的能力空白。

10 #灏泽异谈永远牢记，任何领域，无论高低。真正安全的，和能够吃到大肉的，永远

是核心圈层。往外一圈，就是只能吃骨头，风险陡增，再往外一圈，你就是韭菜，是被收割与猎取的目标。而韭菜唯一能解套的生机，就在于，有没有第四层第五层韭菜进场，来为其提供解套的机会。人们总认为，要想在投资上赚钱，所要做到的，无非就是找准一个方向，随后去投资与学习就行。殊不知这样的事业和财富之路，就是完全的“走盲道”，换言之就是一条道走到黑靠的全是自己摸索。这是必死无疑的。你要记住，今天的时代，任何仅靠“自我摸索”就妄想成功的人，结果都是毫无例外地，先把前人犯过的错误全都再重新犯一遍。随后因为盲目乐观与自信，很快的把自己的财富与年华挥霍光，成为市场上无人记得的蠢粉。

#191 烂命入宝地，亦可得天运。

01

@打工归来啊

挣到钱了，学会固化财富：

这几年，币圈、房市、股市转了一圈下来，几多风雨，很多已是物是人非。

1，币圈大佬阿汤哥，前些年乘风而上，赚了几个亿。结果这几年满仓缩水，现在大概还有几千万，现在也没有当年的意气风发了。

2，矿机大佬老刘，前些年挖矿也赚了上亿，这波踩到雷了，币价矿机双杀，听说现在已经有负债了，真的是人生艰难。

3，币圈汤姆猫，当年币价高的时候出手了一大半，在上海买了几套房。现在有 3000 多万 U 在手，笑看风云，等待机会。

4，房产刘哥，深圳炒家，之前高杠杆买进了几十套，高峰的时候，浮盈 2 多亿。在 2020 年底坚决减仓，抛出了大部分的物业，现在手上还有十几套全款房，现金八千多万。天天就是喝茶吹水，说要等待机会。

5，房产刚子，杭州炒家，之前也是高杠杆买了杭州宁波几十套，高峰的时候也是浮盈过亿。结果没有收手，去年底资金链断裂，房子也抛不出去，今年已经进入失信黑名单了。所有的物业被冻结，个人破产了。

6，股市毛哥，毛哥当年是上市公司的元老，套现几千万来做股票，这些年结构性行情，赚了几个亿。杭州滨江买了大平层，乡下修了大别墅，手上现在有三个亿的资金加股票，他说，大概各 50%。

7，实业老郑，老郑 20 年前就在干工厂，工厂跟家里几乎是一体的，连房子都在工厂名下。这两年工厂不景气，已经发不出工资了，欠银行几千万。老郑现在想办法要把房子过户掉，银行不同意，现在天天坐在空的厂房里面发呆。

总结：**人生总有顺风跟逆风的时候，一定要把赚到的钱，转化一部分、固化一部分为财富。不要天天高杠杆赌，久赌神仙输，每个人都有高峰、都有低谷。转化的财富，必须进行防风险的切割，避免再次沦为贫穷，那日子是很苦的。**

02

@郑芝麻

今年在不断体会，如何让自己变得更贵（指价值，也指内在素养）。想来想去不外乎是这么几点，希望对你有帮助——

1.你 nb 才是硬道理。

打铁还需自身硬，想让别人服气，看见你，真的需要自己有成绩。哪怕是一点点小进步，都算数！

2.保持清醒，认清自己。

不要迷信天上掉馅饼，大奖好运不会随便送上门，除非你**主动积累+等老天敲门**。**关键是保持自己的进步。**

3.克制，才更显高级。

贵人语迟，不该说的话不要莽撞乱说，只会觉得自己很愚蠢。在恰当时出现，才是高级的亮相。

03

@消样的世界

越是有智慧的人，越可能是因为过去受的更多苦难，思想越有深度的人，是因为过去经历了太多的艰难日子；那些看起来冷酷无情的人，也许是过去受了太多的伤，独立不等于孤独，**当你不依赖、不抱怨，只专注于强大自己时，会发现自己并没有越活越孤独，相反随着你的强大，会有很多人来靠近你、依赖你。**

04

@财宝宝

大单位的人，为什么会辞职？

很多大单位是金光闪闪，牛逼 plus，无数人想进去。与此同时，每年又有很多人自动辞职。这是什么原因？一个字，穷。

大单位什么都好，就是穷。一般小年轻是 10，老板凳是 15-18，部门经理是 25-30。

这个条件，小年轻在大城市基本是走投无路了。因为大城市一个老破小就是 300，如果你想来个小别墅，漂亮大三居。这辈子不可能了。

与此同时，你的压力，一点也不少。一开始婆姨的压力，“你看看人家张小美，还不如我漂亮，人家老公也买别墅了。”你可能会以奔事业的理由，打发了这个女宁。但是，娃马上就 20 老，娃结婚怎么办？这就急了。

还有各种压力，例如同一届的同学，人家已经是如何如何了，你还在这里当老油条。还有就是累，天天加班，累的受不了。

一个人，当年能够进大单位，说明这个娃各方面能力还是比较好的。这个落差太大，愤怒大了。

05

@国企老师傅

我有个堂妹，天资普通，虽然很用功，也就考了一个普通一本。大学没毕业，利用寒暑假就在老家谈了对象，我叔叔婶婶上有两个老人，下还有一个儿子，整日忙家里事，对她也听之任之。

5 年前堂妹毕业，找工作上还算按部就班，我是从她小看着她长大的，建议她去投大单位，跳脚的往老家省会投，保底的往偏远山区投。果不其然，由于自身竞争力差，只有某大单位在四川山里的子公司要他，问我去不去，我说当然去，必须去。

堂妹给我说，刚入职就有单位的姐姐了解她的个人情况，开玩笑要给她介绍男朋友，我说挺好的，我尊重个人选择。不过这两年我叔对她又上心了，主要是堂弟学习不用

功，高职高专了，整天撺掇着让我做堂妹的工作，说老家的对象家里不行，还没啥正经工作，让她抓紧分，也让我妈找堂妹谈，堂妹哭天喊地的闹说不同意。

我妈反正经常给堂妹分析利弊，我是一句不说，我说小叔你别管，我有经验，现在的小姑娘都不傻，过两年再看。

前两年堂妹告诉我，她已经跟老家的分手了，我问是因为在单位找男朋友了？她说还没有，只说她工作的地方远，先前山盟海誓的小伙来过几次就来的少了，后来就分了。后来我妈说，是堂妹把小伙蹬了。堂妹观察她同事，虽然没什么大富大贵，但也都相当安逸，双方父母都是双职工的，有养老金无拖累，还有以前单位分的小房子，也早早给儿女买了房。结婚一方买车，一方给大数的现金。自己农村家庭出身，条件已经差了不少了，这两年要在工作上踏实干，幸好单位在山里，男多女少，眼看这两年就业环境不好，新来的女孩儿有增多的趋势，自己准备好好把握，**力争补齐短板，找不到子弟，再差也要找个新来的正工。**

殊不知，我从给她建议入职，就已经帮她分析了她自身能力和整个家庭现状了。已经帮她定位好了。**这个社会就是这样，找准自己的位置，做跳跳脚的努力，剩下的事都是会如约发生的。**

06

#财富从哪里来

赚钱的前提，就是先不要着急赚钱；玩游戏的前提，就是先不要去着急打打杀杀。**你进入任何一个行业，首先要研究的，是框架和规则。**看懂了游戏规则，你才能尽可能地玩到通关。否则这个门后面有什么，地上有没有陷阱，那个怪兽的弱点在哪儿，你

统统不知道，那就一定会出问题。这就是框架的作用。**很多人为什么赚不到钱？因为他们太着急挣钱了，他们意识不到框架的重要性，他们只是想得到一个答案，到底干什么能来钱快。**这种急功近利的心态，让他们特别容易被“割韭菜”。好不容易挣点钱，一交加盟费，又花出去了。**只有明白了游戏规则，你才会知道，有些选择，压根儿不用看。**

07

#财富从哪里来

赚钱最关键的是什么？是超越对手。那怎么才能超越呢？两条路：要么你在这个行业做得特别牛，比如你有核心技术；要么你选一个对手都特别普通的领域，比如说短视频。问题就在于，如果你觉得你的行业很难挣钱，那就说明你没有核心技术，你唯一的选择，是第二个。**当大多数人都不懂、都不会，甚至都不愿意做的时候，才是你的机会。前提是你得做，你得行动起来，你不能畏首畏尾。**“临渊羡鱼，不如退而结网”，都知道当年下海赚钱了，可是在当时，有几个人敢离开自己的舒适区，有几个人敢在离职申请上郑重签下自己的名字，说以后养老、医疗我自己负责，一切与本单位无关？**是趋势，就去做；不懂的，就去学**，难道短视频比当年离职下海还要难吗？选择，才是拉开差距的关键；风向，比你流的汗水要重要一万倍，逆风划船要累死人的。只有风口还不够，因为再大的风，也有停的一天；再强壮的拳击手，也有老去的时候。

08

#财富从哪里来

赚过钱，你就会发现一个可怕的事实，那就是——你不能停，不仅不能停，你还得越来越快，你一慢，对手就会超过你；你一停，现金流就会立刻归零。问题在于，没有人能保证永远领先，没有人能保证永远精力旺盛，你一定有慢下来的时候，一定有停下来的那一天，好，停了之后呢？要知道，**人生只有 1/3 的时间在挣钱，你需要用有限的劳动来平摊你整个人生的开销，这就是守护的重要性。**就像一个浴缸，不管你多能装水，下水阀是万万不能漏的，否则你将前功尽弃。而**守护的第一要义就是稳定，就是不需要你盯着，你哪怕完全不管它，也绝不担心哪天回来水会少了半缸。**很多人恰恰是这个环节出了问题，他们把攻当成了守，他们自以为是在理财，看着曲线涨涨跌跌，提心吊胆地盯了一年，最后一算，还亏了 20%。真正的智慧，在于无为。利用趋势的力量、利用通货膨胀的力量，通过切换财富的存储方式，将你的劳动变成不能超发的核心资源，一劳永逸地享受判断的红利。所谓以末致财，用本守之。

09

#毛小白朋友圈精华说说

- 1.要善于利用互联网这个放大器，它可以放大你的优点，你的才华，你的影响力，你的财富。
- 2.**高手带路，极其重要，可以让你少走很多弯路，并且在关键瓶颈处获得茅塞顿开的指点。**
- 3.不愿意放过别人，或者太过容易放过自己，都不是一件好事。宽于待人，严于律己，为了一个目标不轻易放过自己，才有机会拿到结果。

4. **没有什么路是白走的，没有什么事是白干的，悄悄磨练，悄悄努力，悄悄成就。**

5. 太过把自己当一回事，往往受不了挫折，也容易恼羞成怒。把自己放在傻逼一样的位置，却用智者一般的策略去做事，这种人抵得住侮辱和脏水，也接得住荣耀和成就。

6. **有钱了才能大大方方穿拖鞋背心，没钱的时候人还是忍不住想穿西装打领带。有钱人都在大大方方小气，穷人都在小心翼翼大方。**

10

#灏泽异谈

若人生恍恍至今，尚未有功业铸成，却又不甘如此终老，那么最好的选择就是“择地重来”，**无论你本身的背景多么的糟糕与卑微。即选择一座新的城市，跟随这座城市的脉搏与节奏，重新开始你自己的事业。因为这样，你就能够把自己的命运融合进这座城市的“地脉”之中，与其一同兴盛和繁荣。**同时，你亦能借此享受到一座“兴起之城”中，那无数潜藏在混乱与秩序之下的机会。有句话说得好**“烂命入宝地，亦可得天运。”**所以每当看命时遇到一些气数已尽的末路之人，若是朋友，灏泽的标准操作，都会是看情况的把他们引荐到一些鸿运当头的人脉那里。在命理之说中，这就是所谓的“借势”，此举历来是命运多舛陷入低谷之人的不二之选。

#192 不要总想着创业，不是每个人都适合创业的。

01

#温伟投资房产笔记

从历史上的经济周期看，不动产几乎可以说是抗通胀能力最强、保值率最高的产品。

许多人会在住、用的同时用房屋作为财富保值的工具，使住房在居住之外增加了其他许多功能。

在所有能起到金融杠杆作用的融资工具中，住房也是可抵押性最强、抵押率最高和最容易变现的。

这种融资作用不但可以提高消费，而且有助于提供投资、生产的资金。更重要的是，它可以将未来的现金流和消费能力变成今天的投资能力和消费能力。

02

#达叔天演论

中国以后的经济版图里，**只有两个物种，能活的比较好，一种是大象，一种是蚂蚁。**

大象是什么？

就是央企、国企、世界 500 强或者上市公司等，这种企业，背后靠能源、政策、金融输血，能够永远不担心下牌桌，一直玩。

我有机会么？

有，但只能进去打工，但打工又不是我的追去，所以对我来说，就是没有机会。

另外一种，就是蚂蚁。

什么是蚂蚁？

就是超级个体，或三五个人的小公司，靠关系或能力，抓到一个小的细分领域，一年能做个几千万业务，利润率要好。

够吃喝用度，够买车买房了，关键是自由。

那些中间的企业呢？

我看过去，绝大部分都非常难受，日子过的战战兢兢、如履薄冰，团队大了不好带，风吹草动就亏损。

既没获得前者的安全，也没得到后者的自由。

03

#阿钝爬阶指南

我们普通人很难预测未来。

强如老欧这种被网友给外号以“神”相称的人，他所做的预测，也只会预测 3 年后 5 年后大概率是什么样子。

就算是预测 3-5 年后，他预测的 JTHL 时间也不断在修正和延后，“神”也会预测错的时候。

那么，**既然我们普通人无法判断短期内到底牛还是熊。**

那么我们就需要寻找一种对时间选择要求不是非常高的投资策略——尽量少去预测。

只有这样做，才能减少我们犯错误的概率。

可供选择的时机越多，犯错的可能性越大。

买入并持有的价值投资是不需要用太多的时机选择来做决策的策略。

选对了赛道，时间就是投资的朋友。

买就完了，你们都知道我说的是买什么。

04

#赢在 8 小时之外

一般来说，门当户对或者男方比女方高一两个维度，都是比较稳定的。

但是反过来就不行，男人比女人的身价低一丁点都不可以，否则双方的心理都会出现问题。

因为女方的潜意识里会觉得：我太吃亏了，嫁给这么一个窝囊废。

而男方会想：我在她这里获取不了一丁点的崇拜感和优越感，我还是找一个崇拜我的
小三吧。

于是他就出轨了。

我说的这些扎心真相，是刻在基因里的底层需求，跟你接受了什么道德文化的洗礼没有任何关系。

这就是为什么**很多经验丰富的女人都说：“打死也要嫁给一个比自己有钱的男人，坚决不嫁给穷男人扶贫。不要以为他穷，道德就高尚了。恰恰相反，穷男人的品性更差。”**

过来人都知道我说的是真的。

05

#赢在 8 小时之外

我还是更喜欢简单一点的人际关系，任何感情一旦掺杂金钱的话，就变味了。

我想说，等你到了这个阶段，你也会这样权衡的。

因为这个**世界有两个非常扎心的真相：**

①你只有通过不断计算、苦心经营，才有可能过上自己想要的生活。有钱人的这种思考方式，既是他们成功的原因，也是他们成功的结果。

②我们奋斗的目的，就是为了能成为自己讨厌的人。

06

#财富从哪里来

赚过钱，你就会发现一个可怕的事实，那就是——你不能停，不仅不能停，你还得越来越快，你一慢，对手就会超过你；你一停，现金流就会立刻归零。问题在于，没有人能保证永远领先，没有人能保证永远精力旺盛，你一定有慢下来的时候，一定有停下来的那一天，好，停了之后呢？要知道，人生只有 1/3 的时间在挣钱，你需要用有限的劳动来平摊你整个人生的开销，这就是守护的重要性。就像一个浴缸，不管你多能装水，下水阀是万万不能漏的，否则你将前功尽弃。而守护的第一要义就是稳定，就是不需要你盯着，你哪怕完全不管它，也绝不担心哪天回来水会少了半缸。很多人恰恰是这个环节出了问题，他们把攻当成了守，他们自以为是在理财，看着曲线涨涨跌跌，提心吊胆地盯了一年，最后一算，还亏了 20%。**真正的智慧，在于无为。利用趋势的力量、利用通货膨胀的力量，通过切换财富的存储方式，将你的劳动变成不能超发的核心资源，一劳永逸地享受判断的红利。所谓以末致财，用本守之。财富，是一整套体系。**

07

#楼市团长

- 1、在起步阶段，房产浮盈迅速裂变或卖出从而放大杠杆，撑大资产，等待下一轮大涨，至为关键。
- 2、所有历史性大行情都是跌出来的，投资者不喜欢一潭死水的市场，只有涨跌，才有机会。
- 3、任何生意，最大的优势都是时机。无论是互联网独角兽，还是我们投资房产，一切的努力，都比不上“别人干得比你早”。所以我常常说：炒房无秘诀，全靠买得早。
- 4、市场是充满情绪的，不懂人性的投资者，很难在这个市场活得久。今天赚钱，明天亏钱，后天离场。
- 5、大道之行，始作于细，房产投资是一门苦力活，如果不用心经营，很容易出现交易风险，一个小小的失误就会损失上百万。

08

#毛小白朋友圈精华说说

1. 有些仁兄二十出头，看起来很聪明，什么都懂，你说什么他都能说得头头是道，但他们就是搞不到钱。为什么？想的比做的多！
2. 干得好赚得多的网红，往往学历都不高，他们更接地气，更理解大多数民众的喜怒哀乐，更明白他们需要什么。
3. 他才 18 出头，问我有什么建议。
4. 我说少打飞机，多锻炼身体，多看书，如果有机会入行互联网，学一门技能，耐住性子积累经验。

5. 不要总想着创业，不是每个人都适合创业的，最起码很多人做不到忍饥挨饿，也承担不起任何风险和责任。

6. 做个人品牌，一定要建立认知优势，没有了认知优势，是没办法吸引到流量和高段位客户的。

7. 老书新读，老祖宗的东西值得反复看，其中的智慧是无限的，不同阶段读，会有不同的体会。给我们带来流量和收益。因此一个人什么时候做到了大量输出，什么时候就开挂了。

09

#沧浪之水

有些东西，一定要在那个位子上才会有，否则什么都没有，连尊严感都没有。我的体会是**尊严不能建筑在一种空洞的骄傲之上。**世界就是这样冷漠，甚至说无耻。

世人都有一些生活原则，可又都本能地把自己当做这些原则的例外，原则的手电筒都是用来照别人的。自我是人性的盲点，人太爱自己，本能地从自我的立场去体验一切，评判一切，本能地排斥那些对自己不利的东西。人们对事情的态度总是由自己的情感和利益决定的，没有什么客观性可言。世界上没有无缘无故的爱和恨，也没有无缘无故的赞成和反对，可那些缘故的依据又是什么？不论事情转了多少个弯，说到底那些缘故只能是自己。偏见无法依据逻辑来矫正，它本身就是一个逻辑起点，这实在是没有办法的事情。

“要说看在眼里，这一百一万人看在眼里不如那一个人看在眼里。一万个人说你好那不管用，你还坐在老地方。老地方坐久了心里发凉双眼发黑，人活就是活那一线光。”

说到高贵，这个世界只有一种高贵，上去了不高贵也是高贵，下来了高贵也是不高贵。
高贵不高贵要看现实，不能看自己的感觉。

10

#段永平

1. “时间是优秀企业的朋友，平庸企业的敌人。”

你可能认为这个原则平淡无奇，但我是通过深刻的教训才学习到的。——引用：巴菲特

2. **企业文化指的就是“利润之上”的追求。“利润之上”和“利润之外”好像是有一点点差别的，“利润之外”可以被理解成不同于利润的追求，“利润之上”的目的则似乎会不同。**

3. 很难判断一个企业文化是否好，但看出不好的企业文化要容易得多。

4. 我在美国的时候，去机场接一位步步高的同事，估计要在机场等 1 个小时，所以在停车场投了 1 个小时停车收费的币，结果那位同事提前半小时来了。

这就有个问题，多投了半小时的币，是继续在车里等这半小时还是浪费多投的这半小时的钱？结论不言而喻，现实生活中肯定是开车走人的。

但在实际决策中，很多人都犯继续等下去的愚蠢错误：这件事我已经投了几千万呀，怎么停得下来，为了救这些沉下去的成本再投入几千万，明知事情是错的还要坚持做下去，结果自然是败得更惨。

在原则性问题上，不能脱离事物的属性，对就是对、错就是错，是非不应该给利益让路。

#193 明处做人，暗处做事

01 #聚募海哥最近不少教 D 音的老师纷纷翻车，课程被大量用户投诉，某音卖课第一的

透透糖被人民网也点名并封号了。我觉得问题主要出在以下三点：**1. 用户没有筛选**这些卖某音课程的直播我也听过一段时间，他们对用户没有任何筛选，而且还专门喜欢认知低的用户。有个外地用户居然负债买了两天一夜的 6980 元的课程，没钱睡酒店了，晚上睡在网吧里。**2. 把用户期望值拉得无限高**通过各种各样的广告语，“有手就能做”、“短视频前途无限”、“某人在短视频上包饺子，一月挣 150 万”，把用户期望无限拉高，让用户感觉买了课，就能学会某音，学会了某音，就马上能赚钱的假象。**3. 交付价值低**报名后，用户会发现和宣传不一致，比如宣传的是“一对一”、“陪跑”，实际是录播课+助理答疑。加上之前用户没有做筛选，导致很多学员是不可能学会课程的，带来这么多投诉和 IP 反噬也就不奇怪了。**真正靠谱的老师，是大量时间花在交付上，而不是花在直播引流上**，比如 风中的厂长已经好久没有直播了，大量时间花在学员的交付上面，带出来很多几十万、几百万粉丝的学员。

02 #温州土老板我很佩服那些，既能静下心做技术做产品，业务能力又很强的老板。这

个就是属于技能交叉了，他们在面对懂行的客户，反而更容易成交。因为东西是自己做的，任何一个细节卖点都能讲出去，直接吊打只会野路子的，土老板。迭代到自媒体，也是一等一的高手。他们既会写文章，又会拍短视频，把内容当成产品来规划，每天几条都可以对标不同领域受众粉丝，选题做的好好的。**遇到这样的博主，一定要好好学习，尽早链接最好变成朋友，可以避免少走很多弯路。**

03 #偏财居士社会运行的本质是利益的捆绑与交换，不管时代如何变迁，社会思潮如何

发展，这个永远都是社会运行的本质。你一定会发现从古至今永远都有一套政治正确的维稳理论，仁德、忠孝，它会教你维护社会正统，遵从当下的秩序。但是内部上升却永远都是下吸上输、站队与利益并重。这个东西站在明面上讲一文不值，但暗地里就有千钧力量，所以才要**明处做人，暗处做事，等事情到了台面上，结果也早就定下来了。**

04 #财宝宝招聘的时候，要不要给人顶格的工资？假如这个会计的技术水平，市场价是

1.2万。你给多少？你千万不能给1.2万，最多给1万，硬压两千。你可能觉得，我不近人情。不是的。这是人性问题。你招的人，半年后，肯定会来找你加钱，你给他加一千。一年后，他又会来找你，你再给他加一千。他会很满意，加班加点干活。如果你上来就把子弹打光了。表面上很仗义，实际上，人家很快就不满意了。如果你一年不加钱，人家就不满意了，等于你请了个冤家对头来。那么第二年，第三年，他又来找你加钱怎么办？你就给他吹牛逼，三年后，他也就走了，也没什么。

05 #财宝宝写给男同学看的顶级智慧。很多人遇到麻烦了，例如生意做不下去了，单位

里被人欺负了，纺子现在买不起了，他的第一反应是什么？他希望能不能托个人帮我解决了！如果找不到人怎么办？他的第二反应是，能不能找个高人问一问锦囊妙计。要一招鲜，马上解决问题。历史上有过一个相似的事情，老蒋当年就被小日苯抄了老窝，心里那个急啊。他也四处求医问药。当年小日苯抄他老窝的时候，老蒋几岁？哈哈，你肯定不知道，50岁。这个年龄是不是很难了？你想想一个50岁的万忆大豪，突然间倾家荡产，是什么感觉？他那个段位，可以找到天底下最顶级的智慧，最后他得到了什么？就一句话，“胜不离川，败不离湾”。你仔细分析这句话，是什么思维？说白了就是：以之前积累的经验人脉技术，尽可能找找外援（希望不大），以剩下的本钱，尽快另开一盘。这就是顶级思维。我和你说，如果你将来遇到过过不去的坎了，你不要想有什么办法可以时光倒流，立马解决。真的解决不了。你也不要唉声叹气，怨天尤人，你要做的，不是破罐子破摔，而是另开一盘。50岁之前，都有可能性，超过50岁，你就看看娃行不行？你辅助娃成功。信念还在，希望就在。

06 #维千金尽量使自己在匀速的节奏中，于身于心于结果都是最好的。就算不能早早的

开始，一步一步按节奏来，也不会错过太多。反而最怕的是急，急就容易跳过基本步骤，急就容易给身心承压，急就容易急冲急停，冲了一小段，休息大半年。如果你起步晚了，接受它晚了一点，在超越之前先想想，怎么找到自己的节奏。慢了有时间可以补回来，因为急导致身心和关系坏了就很难修好。活这一天就吃这一天的饭，做这一件事，面对这一天的问题，享受这一天的宁静。你不想着一劳永逸，你坦然接受这一切，你会发现你并不会失去什么，很舒服。

07 #维千金一件事想多了就难，赋予太多意义就难。很多时候我们不是被难倒的，而

是被落地的各种细节烦倒的，被自己各种思路拖累的。下决心做，就克服了一部分困难，做的时候调整学习，又克服了一部分困难。每前一步，技能也在增加，所以待在原地看上去克服不了的困难，走着走着就迎刃而解。所以别看这个事物太多的周边，就看到它，去做它。你想跑步，可以简单到穿跑鞋出门走路开始，你想写论文，拿起笔写一段你能想出来的话，你想解决工作中的阻碍，你就去见那个能解决的人，你想抓住机会，你就先站出来。你不可能完全准备好，也不可能比所有人都强，但这都没关系，行动已经提供了最佳解决方案。毕竟就算是60分，也比不及格强。这就是，完成好过完美。

07 #打工归来啊吃喝玩乐是最好的富二代：平时朋友圈看到的这些广东富二代，基本上

都吃喝玩乐，很少会操心家里的事业、工厂，反而挺好，基本上财富都守的比较好。你们就看看王思聪王公子，以前也有事业心，搞了个熊猫直播，亏掉几个亿。后来知道自己的能力边界了，天天吃喝玩乐，挺好。你看现在仍然可以吃喝玩乐，泡泡网红，爽的一笔。看看让外国人满满敬畏的X宁张公子，真的是事业心满满，蠢得跟只猪一样。他搞的那个体育版权还有视频网站，下面人能把他当猪杀。一个版权原价1000万，回公司报两个亿，回扣就一个亿以上。那几年X宁里面的兄弟们真是发财了，大家捞。生生地把一家收现金的企业，捞到倒闭的边缘。这个公司有没有洗钱，非法转移资产，也是未知数？现在张公子应该是失信人名单了，真的是缺了大德，欠了多少供应商的钱没给。所以富二代不要太有事业心，吃吃、用用、玩玩，把这辈子过爽就好了。有事业心的富二代，下场都不太好。

08 #打工归来啊得承认自己的平凡：我以前很装逼的，当年顺风顺水，觉得自己挺牛逼

的，也很高傲，目中无人。其实很多时候你的牛逼，都是时与势造就的。这几年连续打击了，我也承认自己是个普通人，承认自己是个平凡的人。承认自己是个平凡的人其实挺好，能让自己变得谦逊，又学得进东西了，也会让自己变得更优秀吧。

09 #毛小白朋友圈精华说说 1. 耐心把你的案例打造出来了，成果摆在哪里，比任何语言

都有说服力。2. 做靠谱的人，做靠谱的业务，是长期温饱之道。它虽然不能马上让你暴富，但它能让你立于不败之地。3. 当你有足够的能量成为一个信息中心，就会有源源不断的流量、资源、人脉、项目、金钱流进来。4. 榜样的力量是无穷的，找一个牛逼的人，把他当作榜样来激励自己，靠近他让他熏陶自己，这是一个成长的捷径。5. 一个习惯的养成需要21天，熬过前三周最难熬的日子，后面让势能带动自己往前。6. 你不卖，永远不知道自己的东西值多少钱，

也不知道自己能帮助多少人。7. 戒酒，戒烟，是因为烟酒影响到我的日常工作了。出去喝酒一次，第二天浑浑噩噩的，一天就废了。抽烟嗓子不舒服，半夜也难受，影响休息

10 #沧浪之水 1. 在圈子里呆久了，我形成了一种看人看事的眼光，这就是**从利益关系去**

分析一个人对某件事情的态度，这是最可靠的，而友谊人格和道德的眼光都不太牢靠。圈子里的友谊是在精心计算的基础上建立起来的，不具有民间友谊的自发性，一旦你不在其位，友谊就终结了。2. 我们看到的世界原来是别人愿意让我们看到的样子。3. 今天才知道了世界上的道理可以像捏软泥一样捏成人们愿意的形状，就看谁来捏了。4. “谁也不是生活在云里，突然掉到人间来的，开始的时候，谁没一点心理障碍？我们这些人，谁没有一点骄傲？可守着这点骄傲，舍不得委屈自己，那怎么办？要世界来迁就自己，那不可能。”5. **世界上没有比钱更浅薄的东西了，可也没有比钱更深刻的东西了。**人活着要解决那一大堆问题，解决问题就要钱，这是怎么也绕不过去的硬道理，比合金钢还硬，这实在是没有办法的事情。

#194 牛人都经历过，苦干打磨自己，并且抱过大腿。

01 @写书哥还有一种中年危机：**父母老了，曾经的影响力不在，不能再帮衬孩子。始终**

生活在父母羽翼下的孩子，依旧没有独立生存能力，或没有开疆拓土的能力，按照以前的模式生存，于是危机了。

02 @消样的世界**看自己看的都是过程、看别人看的都是结果，这就是为什么人们总是对**

自己很宽容、对别人却很苛刻的原因；在做事过程中总会遇到各种困难，做成一件事实在太不容易了，这种艰辛只有自己才能体会到，所以对自己更加宽容；但你无法体会到别人做事的艰辛，因为你只看别人的结果，所以对别人会更苛刻。

03 @招财早早**想要变强，就不要听过得不好，而且没有远见的长辈，或者他人的意见。**

尤其是家庭给予不了，太多资源的情况下，事事听从父母安排，这辈子都不可能突破父母的上限。学会把人生重要节点的选择权，握在自己手里。人生的路没有一条是好走的，自己选择的路自己承担后果，这便是独立的开始。**如果你有非常强大的内驱力和坚定的目标，遇贵人的机会也会比别人多。**强者都是孤独的，命运只留给你了一条路，你不得不走，而这条路恰恰就

是出路。现实像是要活生生把你扒下一层皮来，给了你死掉的机会却又没死。所以就请好好的活下去，变强再变强！

04 @迎十里 世上最痛苦的那批人，有一个共同特质——心性极高但能力不足。心性高意

味着不甘人下，一心想出人头地，意味着很多人能安然接纳的东西你无法接纳，其他人的寻常，在你眼里是糟糕。而能力不足，意味着空有心性，却无法实现想要的一切，只能眼巴巴看着。想摆脱这种痛苦，没有他法，只有十几年如一日磨练技能和心性，或让能力匹配上心气儿，或让心气儿降级，跟自己的能力保持一致。

05 @维千金 以非常放松的心态去积极的行动。这可能是很多人没有体验过的状态，包括

之前的我。我们往往会如临大敌的行动，或者放松的一动不动，却没有体验过带着呼吸，不急不躁的行云流水的行动。特别紧张的行动，意味着还是被目标控制，紧张代表特别在意时间，非常希望在短时间征服什么。这样的心态在具体的某件事情上或者某个时间段看是非常有效率的，但是如果拉长了时间看，或者从身体的损耗看是非常低效的。因为你总是在冲刺冲刺冲刺，冲刺的间隙就需要大量的时间恢复，而且身体在这样的急停急冲之中，损耗是非常大的。算上事与事的衔接中，你的身体等待和恢复的时间，往往那些看上去高效率的人，成绩就不突出了。中长跑最好是稳步频，匀速跑，人生如果不人为的切割成一段一段，最好也是稳住心态，以非常放松的心情，日复一日的行动。

06 @打工归来啊 人在职场，不要混日子。年轻的朋友，不要忘了来时的路。人在职场真

的不要混，不然你会付出非常惨重的代价。不论年轻的还是年老的朋友，大家都不要忘记了来时的路。我们出发的时候是怀着梦想、怀着激情出发的。不能在职场中混，职场很容易混，但是很容易把自己混荒废掉，一定要不断的精进，提升自己的价值，让自己有选择权。人生说长很长，人生说短也很短暂。没有在自己年富力强的青年阶段赚够钱，存够钱。没有在自己年轻的阶段，拼命的去提升自我的价值、积累足够的人生厚度，以后你的人生会很艰难。

07 @财宝宝 小地方和大城市的人，很多观念是不一样的。举例，从嘉定到闵行，相当于

苏州到无锡的时间了。但是，大多数外地朋友认为，是同一个市，有个什么事情，你帮我去一次行不？我听到这种事情，基本上就会目瞪口呆。小城市很简单，一条大街，走完一圈，半个小时。大城市的交通是十分费钱费时的。从东边到西面一个来回，再办个事情，基本上就是一天在路上。但是，人家就开口了，你说怎么办？有一次，我有个朋友和我说，他想买郊区某厂的家用电梯，因为费用不小，出于谨慎，让我去帮忙看看，是不是大厂生产，不能是小作坊。

我查了一下地图，来回约 120 公里，因为堵车，估计路上四个小时。我实在是接受不了，就回绝了。我说，我对那个地方不熟悉，去不了。还有各种各样的事情，例如，亲戚病了，能不能帮我找个医院。娃要考研，能不能帮我去某大学找个导师。还有能不能帮我去哪里怎么怎么样？我基本上一概拒绝。所以，我现在基本上没有朋友了。后来，我得知一个真相。**小地方交朋友，他们不是谈钱，而是互相耗时间帮忙，然后喝个酒，那就是好朋友了。而大城市，因为时间成本，交通成本，大家普遍不愿意互相麻烦。实在是观念不一样。**

08 @自我的 SZ 我觉得在人际关系中，说话目的性极强，开门见山有事说事，不耗费在于

回的拉关系闲聊中，反而能让关系保持得更纯粹。如果你有正事找我，呼必应，求尽成。偶尔闲扯一二次可以，但是见面都是瞎聊还不如保持点距离。每个人感兴趣的点不一样，特别是不要花时间去听别人的狗血故事和内心戏，亲戚朋友的私事知道了不是好事。

09 #毛小白朋友圈精华说说 1. 千万不要闭门造车，深入虎穴去买单，去深度研究同行的

玩法。2. 只要是上道的人，我就劝他们多花钱，多拜师，因为对于他们来说钱越花越有，越拜师越牛逼。3. 只要你去研究牛人的成长路径，可以发现他们都做了两件事：第一苦干打磨自己，第二抱过大腿。4. 一个人的能力始终是有限的，因此要学会培养自己的亲信，学会提携身边的靠谱的人，不断填充实力。5. 每天读几页书，认真写一两条几十字的朋友圈，一年下来，任何人都可以变得不一样。6. 很多人做事迟迟不肯动手，是因为在等一个标准答案，然后跟着标准答案 1234 去做。但是世间的事哪里来的标准答案，等着等着，时间就没了。

10 #玩转送礼 100 招送礼不要投机取巧，借花献佛。不然被人发现了，人家会直接拉黑

我们。没人喜欢有心眼的人。尤其是显而易见的心眼（切记，切记）。不要送土特产，水果一类的。要么送红包，要么送个购物卡。土特产呀水果一类的，无论送给谁，谁都没感觉。

#195 和可消人怨，忍足退灾星。

01 @写书哥 要学会远离坏人，而不是改造坏人。如果有能力的话，可以直接反击坏人。

江山易改，本性难移，这是阅人无数后的结论。不要相信电视剧里演的：坏人幡然悔悟。更大的可能性是，在他悔悟之前，你已经被他折腾残了。圣母心害死人啊。

02 @维千金 帮你避三个坑：第一，要学会远离坏人，而不是改造坏人；第二，要去与启动了的人做朋友做事业，而不是去唤醒一个装睡的人；第三，绝不主动提供帮助。

03 @打工归来啊 小时候的时间是最漫长的，好不容易熬一天，天天盼着时间快一点，总是盼望着放假，盼望着过节，但是时光总是过得这么慢悠悠，让小时候的我们等待好心焦。青年时代，总是觉得有无限的时光可以挥霍，可以战天斗地，每年都在成长。抓住青春时光，抓住青年这一个超速成长期是非常重要的，可以给你的人生积累非常厚的安全垫。人到中年以后，发现时间过得好快，转眼就是一周，转眼就是一年，转眼孩子就长大了。人到中年以后，感觉时间像装了加速器一样，飞快的向前，你还没有好好感受，时间就消逝不见了。三餐四季，岁月流转，也许这就是人生每个阶段不同的感受，只能用心体会，过好自己的生活。

04 @打工归来啊 自己才是孩子的起点。我对孩子基本上是放养的，道理我跟他说清楚、

讲明白，后面孩子的学习，自理能力啊，还能给他提要求，做不到该教育、教育。我们现在很多中产，花太多精力在孩子身上，花太多钱在孩子身上，真的没有必要。我是认同你鸡娃，不如鸡自己。你与其去逼迫，花大量精力让孩子学习。还不如你自己以身作则的去学习，言传身教更重要。你把这些精力花在自己成长，自己学习，自己去搞钱上面，比花在孩子身上有用的多。我很多家长都会给孩子报一些无用的专业培训班，比如音乐课，舞蹈课之类，其实根本没有用。这些专业的课程是需要花大量的时间，关键还不挣钱，意思不大。之前有个网友说了一句话我很赞同，他说中国弹钢琴的就几个人挣钱了，如果一个人因为违法还被抓了。孩子有兴趣，有天赋，有能力可以让孩子去学一下，千万不要勉强。让孩子学习，主要要激发孩子学习的动力，让他明白是为自己学的。孩子自己愿意学、愿意成长，比你强迫他去学习，要管用的多。日常要回归自己，提升自己赚钱的能力，提升自己的学习力，去带动孩子会更有效。提高你搞钱的能力，你有了比较丰厚的身家，以后你的孩子就多一两个试错的机会，更容易成长。

05 @财宝宝 为什么找老婆越来越难了？当所有的小村花都有北上广深老师傅，带着漂亮

小区来托底的时候，小伙子们就遭殃了。小村花会在老师傅托底的基础上，再仔细看看有没有条件更好，更合适的小伙子。这就是降维打击了。绝大多数小村花，也不愿意找老师傅，但是人家的漂亮小区实在是香，让人实在是无法割舍。和丝丝蹲出租房，还是和老师傅去漂亮小区做少奶奶？这是个哲学问题，太难为人了。小村花的想法是，先假装挂靠一个老师傅，再找找新货。如果逮到一个买得起漂亮小区的老家少年 211，岂不是两全其美？小村花一拍大腿，嗯，就这么干了。于是，小村花不急于拍板了，慢慢挑。老师傅已经用上了，也不急了。小村花可

以慢慢悠悠寻找下家，她们带着极度挑剔的眼光，看待每一个细节，反正有托底老师傅。**这时候，倒霉的是那些条件不怎么好的丝丝。丝丝可怜啊。一是没钱。**二本毕业，月入 5800，刚刚够自己生活。实在是没钱给小村花买项链了，不要说一千个达不溜的漂亮小区了，就是踏马一千块的破手机也买不起。**二是没貌。**有貌早就落地了，还轮得到小村花来挑挑拣拣？**三是没情商。情商的培养是需要环境的，**丝丝长期生活在物资匮乏的老破小，每天都是蝇营狗苟，斤斤计较，有个锤子情商？**四是没办法。**绝大部分丝丝是没有机会出头的。因为出头需要各种各样的因素整合，他们一样也没有。真的没办法了。看到这里，二本暴怒了，当心老子一脚踢飞你！哈哈，这就是无能狂怒。

06 @消样的世界婚姻并不是 $1+1=2$ ，而是 $1+1=3$ ，那多出来的一就是你和对方所构建出来

的关系，很多人都认为好的婚姻是精心挑选出来的，在相亲时设定很多指标，比如年龄、外貌、房子车子、收入和学历等，但很多匹配得很好的两个人，婚后却过得并不幸福，我个人认为**婚姻关系中最重要的因素应该是：满意度和忠诚度。**

07 #玩转送礼 100 招很多事儿，都是花钱可以搞定的。**能花钱搞定的事儿，不要送礼。**

因为全世界最好的礼物就是钱。比如小孩要读一年级，没有名额，直接找到招生办，说这是 5000 元的劳务费，麻烦你了。成不成都没事儿，就是交个朋友。对方拒绝，直接说：这钱不是给你的，这是您帮我办事的经费。这事儿成不成，我都不怪您。我是一个相信缘分的人。要说的非常真诚，不要给对方任何压力。你放心好了，这个钱，只要他收了，就 100%帮你办事儿。无论是在南方还是在北方，都是这个屌样。

08 #毛小白朋友圈精华说说 1. **如果别人觉得你傻乎乎的，千万不要愤怒，也不要急着**

证明自己很聪明。因为别人觉得你傻，恰恰表明他对你放松了戒备，这是弯道超车最好的机会。2. 算命先生给我算命，不管算对算错，我都不会戳穿他们，我在他们哪里学会了辩证术，圆滑术，观人术，模棱两可术。谁又去和一个开放性的答案较劲呢。3. 说读书无用的人，大多都不会读书，而且他们读书过于功利，急于求成，自然没办法感受读书的好处。4. **一定要知己斤两，多数人是没赚大钱的命的，所以要学会赚小钱，学会铺设管道，积少成多。**5. 好钢要用在刀刃上，精力最好的时间段应该用在最重要产出最大的事情上。6. 搞网络要学会举一反三，做一个项目抓住核心逻辑就能延申出多个项目很多种玩法，要学会复制，也要学会创新。7. 绝对的蓝海是不存在的，有人赚钱了，就一定有人跟进复制，要么修自己的护城河，要么不断找新的口子，用老项目赚的钱养新项目

09 #生财有术 1. 每一个持续广告背后都藏着一座赚钱的宝藏，不管线上还是线下，都不

要错过看到的任何一个广告，有时候一个广告就会为你开启一扇财富大门。2. **竞争对手是最好的老师，当你做一件事情没有方向的时候，看看你竞争对手是如何做的，我们需要做的就是复制优化升级，跟着操作就可以。**3. 加入太多社群，购买太多的课程，你不去融入，不去掌握学习，你只是花钱了，其实赚钱与你没有多大的关系，不要成为思想的巨人，我们更应该成为行动的巨人。4. **让买单成为一种习惯，更是一种赚钱的方式，学会买单你就会得到很多赚钱的机会，看到很多以前看不到的风景。**5. 互联网上看到与做到是两回事，把一个小技巧小玩法做到极致，你就是成功的，也是赚钱的，不要在这山看到那山高，深挖一口井，细水长流。6. 抓住趋势猪都能飞起来，但是很多时候怎么死都不知道，找到适合自己的，能做的比什么都好，不要盲目跟风。7. 别人能赚钱你未必能赚钱，先看看自己有几斤几两，模仿是赚钱最快的方式，但是一定要摸到精华，掌握重点，不然赔了夫人又折兵。8. 慢就是快，快就是慢，有的快钱就是能赚也不要赚，不然有命赚都没有 82 生财有术出品命花，侥幸未必每次都宠爱你

10 #曾国藩 1. 勤字功夫，第一贵早起，第二贵有恒；凡将相无种，圣贤豪杰无种，只要

人肯立志，都可以做得到的。2. 聪明外露者德薄，词华太盛者福浅。3. 既有定识，又有定力。4. 善人种德，降祥于天。恶人种祸，貽殃于后。5. 谚云吃一暂长一智，吾生平长进全在受挫受辱之时，务须明励志，蓄其气而长其智，切不可戡恭然自馁也。6. 沽虚誉于小人，不若听之于天。遗货财于子孙，不若周人之急。7. 傲人不肖者必浅人，疑人不肖者必小人。8. **和可消人怨，忍足退灾星。**

#196 深挖一口井，细水长流。

01

@刘小波的博

不要说自己的目标。

因为你经常说自己的目标，你的大脑就感觉你已经完成了，就失去了内在的张力。

还有你不张扬，也不会有人给你泼冷水。

这就是“事以密成”的本质。

02

@刘小波的博

学习的方法。

学习一个东西有四个要素。

第一，明确的目标。你不能比如我想做一个好厨师，你心中必须要有一个清晰标杆。

学习的过程中，必须再把这个目标分解成若干子目标，各个击破。

第二，高强度的练习。想一想运动员就知道，没有足够次数的练习，大脑神经元就没办法形成新的强大回路。

即使是数学，你没有高强度的练习，处理数学的脑区也会比较小，先天再好也不行。

比如柳智宇这种数学最好的人，出家十二年后，再赶上顶级水平也会变得非常困难。

值得一提的是，有些东西比如乒乓球可能需要上万小时才能达到顶级水平。但大多数东西其实几百个小时，就可以出类拔萃。

第三，必须有反馈。就是你学习或练习的过程中，必须知道自己的不足或错误在哪里，**必须不断的走出舒适区。**

重复低水平或重复错误练习毫无意义，就像你妈可能做了一万小时以上的饭了，还不如别人学了一个月厨师做的好吃。

怎么才能有反馈，你可以看高水平的教科书或视频作为对照，或最好有一个水平高于自己的老师。

第四，必须保持动机。

学习东西，无论开始兴趣多大，过程中的枯燥不可避免，想要放弃的念头可能每天都出现。

保持动机是四要素中最重要的一个，因为你其他方法不对，可能只是原地踏步或提升很慢。但你中途放弃，就等于零。

保持动机的根本方法就是不停的提醒自己，做好能得到什么好处。你的大脑对能得到的好处非常清晰，就像给自己内在安了一个核能发动机，变得自动自发，不达目的不罢休。

正确的学习方法极为重要，这样你的一年可以抵有些人十年的生产力。甚至有些人一辈子也赶不上你一年。

03

@消样的世界

想成功，就得远离熟人圈、进入利益圈，喜欢跟人聊过去的大多是弱者，喜欢跟人谈利益的都是强者，要跟有能力的、有资源的、有认知的人玩，如果你的思维和大多数人都处于同一水平线、能力也差不多，那你这辈子注定碌碌无为，如果你具备大多数人都都不具备的思维和能力，那你成功就是轻而易举的事。

04

@菜场贰掌柜

过分的友好，本质就是讨好，是害怕拒绝，这样的人，内心是弱小的。

一点也不懂得拒绝别人，是很难得到别人尊敬的。

人其实有两大需求，一是让别人喜欢，二是让别人尊重。

让别人喜欢，你就要满足别人的需求，甚至要讨好别人，因此，你可能会变得不开心，甚至抑郁。

让别人尊重，你就要做个强者，要把自己的感受放在第一位，是自爱，不是自私。

05

@自我的 SZ

先要被别人看见你选择你，然后你才有选择权。

吃饭的时候，儿子有一些想法和我交流。他对某一细分学科很有兴趣，说将来想选择这个科目，所以觉得自己花很多时间的竞赛大科目，将来可能用处不多。不如花时间在这个细分科目。

我和他分析告诉他，你的选择其实都绕不开一张门票。那就是你必须在这个大科目上拿到名次，让别人看到了你能够选择你，你才能够将来有机会选择你喜欢的细分专业。这就好比你现在要去一个地方，这个地方会通向更广阔的世界，但是通向的路只有一条水路，你没有办法说我要选坐飞机去？

只有你通过水路到了这个地方，这个地方才会有更多的选择。

讲个更通俗的案例，比如你将来毕业想去腾讯，他有一个你很喜欢并胜任岗位。但是如果有 10 个投简历的，其他人都是 985 一流大学，就你是 211 的话，你觉得他们会选择你吗？你连面试的门票都拿不到。

人都是先被大环境选择，然后才有资格去选择自己喜欢的路。如果要选择自己喜欢的路，那实际上就是要在各方面都很强，只有优秀卓越，被选择的机会多，自己的选择才会更多。

06

@打工归来啊

这几年理财真的不好买了，

很多人都以为银行买的理财是没有风险，这个是大错特错的。

理财合同里面写的很清楚，是具有较风险的，但是大多数购买的人都不看。

我们很多理财产品的底层资产都是房地产资产，所以这几年暴雷的特别多。

但是理财爆雷了，大家都要去吵，其实吵没有意义的，你打官司你都输的。因为合同里面清清楚楚揭示了风险，你享受了较高的收益，你就要承担较高的风险。

所以我一直说**最稳妥的理财就是存款四大行，定期存款。**

07

@打工归来啊

中产返贫的几点原因：

现在这个时代，中产返贫或者掉进大坑的普通人人太多太多了，轻则几年翻不了身，重则一辈子都毁了。

1，超前消费，掉进消费陷阱，借用网贷，或者信用卡超前消费。

2，高杠杆买房，收入无法支撑，这种情况这几年非常普遍。

3，盲目创业，血本无归。

4，染上恶习，参与赌博等等。

5，轻信他人，被所谓的老乡、朋友欺骗，参与所谓的项目等等。

6，被原生家庭拖累，成为原生家庭的供养者。

7，没钱还装逼，跨越自己阶层进行消费炫耀，进行所谓的打赏等等消费。

所以普通人一定要避免以上等等的情况，时间很宝贵，你的钱很珍贵。普通人更加要早日觉醒，珍惜自己有限的资金，这是自己人生的种子。谨慎交朋友，不要轻易就被人忽悠，克制物欲，战胜自己的人性弱点。

普通人更加要多看一点书，持续进行学习，提升自己的见识，跟人生的厚度。

08

#毛小白朋友圈精华说说

1.贵人不会从天而降，因为贵人不是慈善家，谁都会搭救，拔刀相助背后更多是利益关系和强强联合。让自己变得有价值，让自己变强，自然就会遇到所谓的贵人，预期期盼，不如努力。

2.每天都要说积极的话，例如好的迟点一定会有办法的，这样的话每天都会过得非常顺利和开心。相反，每天嘴巴都嚷着“哎真倒霉，没办法”，运气就会变得很糟糕，还会牵连身边人。

3.年轻时，我们觉得什么都是有标准答案的，可是年纪大一点，又觉得什么都没有所谓的标准答案，有些事可能根本就无解，也不会有回音，慢慢我们就不追究了，活得舒服一点就行。

4.东西能卖出去，关键不在于低价格，而是能抓住想买的人的心理。

5.什么是人脉？人脉不是你有多少可以利用的人，而是你帮助多少人，你成就了多少人！

09

#生财有术

1.抓住趋势猪都能飞起来，但是很多时候怎么死都不知道，找到适合自己的，能做的比什么都好，不要盲目跟风。

2.别人能赚钱你未必能赚钱，先看看自己有几斤几两，模仿是赚钱最快的方式，但是一定要摸到精华，掌握重点，不然赔了夫人又折兵。

3.慢就是快，快就是慢，有的快钱就是能赚也不要赚，不然有命赚都没有命花，侥幸未必每次都宠爱你。

4.互联网上看到与做到是两回事，把一个小技巧小玩法做到极致，你就是成功的，也是赚钱的，不要在这山看到那山高，深挖一口井，细水长流。

10

#段永平语录

1. **“时间是优秀企业的朋友，平庸企业的敌人。”** 你可能认为这个原则平淡无奇，但我是通过深刻的教训才学习到的。——引用：巴菲特

2.企业文化指的就是“利润之上”的追求。“利润之上”和“利润之外”好像是有一点点差别的，“利润之外”可以被理解成不同于利润的追求，“利润之上”的目的则似乎会不同。

3.很难判断一个企业文化是否好，但看出不好的企业文化要容易得多。

4.我在美国的时候，去机场接一位步步高的同事，估计要在机场等1个小时，所以在停车场投了1个小时停车收费的币，结果那位同事提前半小时来了。

这就有个问题，多投了半小时的币，是继续在车里等这半小时还是浪费多投的这半小时的钱？结论不言而喻，现实生活中肯定是开车走人的。

但在实际决策中，很多人都犯继续等下去的愚蠢错误：这件事我已经投了几千万呀，怎么停得下来，为了救这些沉下去的成本再投入几千万，明知事情是错的还要坚持做下去，结果自然是败得更惨。

在原则性问题上，不能脱离事物的属性，对就是对、错就是错，是非不应该给利益让路。

5.我经常会用拟人化的角度去想一家公司：我不想打交道的人，我也不想投资他们的公司。

6.**凡是说要把市值做到多少钱的公司，我都不碰。**

#197 保持平静，耐烦，是做成事的必要修养。

01

@财宝宝

人到四十岁，才明白自己适合干什么。

我应该是适合开厂做生意的人，我天生比较有悟性，接受新事物特别快，也喜欢研究新东西，还敢冒险。冒险并不是碰运气，而是有一定基础逻辑支持的。

但是，我实际上走的是一条大家公认的完美道路，985→大单位→升职加薪→穷的一比吊糟。我的性格脾气，不太适合那种靠情商混的大单位，我比较适合研究塑料桶。可惜，我当年也不懂，就这么昏昏噩噩走岔了，去到了一个我不可能赢的赛场，就像乒乓运动员去打篮球。我是在结婚后，慢慢走出来的。**年轻人初入社会，不一定明白**

自己，这就要看家长的铺垫了，

一是积极引导，强迫孩子是不行的。

二是给娃打个基础，不说大三居，搞个老破小首付总是要的，你准备 150 个，以后给娃在二线拿个首付。

三是发现不对，立马走，不要犹豫。越犹豫，越被动。

02

@财宝宝

今后消灭外卖的，肯定是预制菜。

花园石桥路的金融狗都知道，超市里有卖预制盒饭的，十几块到二十几块。金融狗太穷，吃不起自费三十几块的盒饭。

买了之后，让小妹在 800 瓦的微波炉里打 150 秒，拿出来就是滚烫滚烫，再来一个冰阔乐，这是腔调。然后在小超市的玻璃窗下找个座位，慢慢吃，吃完了，还要嚼一粒大罐装的口香糖，这是小资最后的尊严了。

一般，堂食看不起盒饭，盒饭看不起拉面，拉面看不起黄焖鸡米饭，鸡米饭看不起自己带饭的。这就是金融街的铁律。只有最底层的前台小妹，才自己带饭。

03

@财宝宝

给 30 岁的小伙子说几句。送外卖，开滴滴的工作，应该会全部消失。

五年后，送外卖的工作大部分消失了。预制菜会彻底取代外卖。预制菜一般都是超级大厂做的，卫生条件肯定要好一点，这是白领最看重的。现在没办法，只能凑合吃，将来一定会有选择的。

开滴滴可能性也不大。今后无人驾驶，是板上钉钉的事情了。某厂的样车在逗音上已经有了。因为没有驾驶员了，打车成本会下降一半。你不用担心有人会破坏汽车，身份证刷卡进门，实名制手机，车里面无数个摄像头，会把你照的一动不动。

今后怎么办？我估计还是贴瓷砖，炸油条，这个太复杂，一时半会还取代不了。

04

@写书哥

奸臣奸，忠臣要更奸，我突然有点理解这句话了。要想做好一件事儿，先懂得各种小手腕，小技巧，各种歪门邪道，懂了之后才有资格谈理想，谈道德。

用在育儿上也是如此，光说共情孩子，无为而治，不能解决各种小问题，最后也是一地鸡毛。

大家可以关注一下那些做成事的人，表面上傻乎乎的，底下的手腕绝对很强，不然早就死了 100 遍。

05

@打工归来啊

到一定的阶段，要给孩子教育社会的残酷性：

我是建议，**一定要提前给孩子普及这个社会的残酷和黑暗，告诉孩子这个社会的黑暗面是有助于孩子的成长。**

第二就是要让孩子有健全的人格，不要迷信任何的权威。老师之类的，本质上也是一个职业而已，尊重就好，但是不要把它当回事。**哪个职业都会有败类。工作中领导也只是工作上的关系，平常算个毛。**

这个世界最重要的就是孩子的个人安全，这个是最重要的。一定要培养孩子的健全人格，不要迷信权威，自己是最重要的。碰到不公平、不公正，必须反抗发声。

06

@自我的 sz

首先，职场上就没有私人关系。

下属工作能力不强，按照公司法律法规劳动法执行就可以了。但是千万不要嘴碎去对别人的作风做出评价，祸从口出，很多时候自己占不到便宜反而惹得一身骚。

为了上升，为了某些利益，职场上很多关系是用来出卖的。不要太天真。

最重要一点，女人不要为难女人。**对别人的作风评头论足，没有证据的事情千万不要乱说。**与男同事正常相处评为暧昧，这些在乌七八糟的职场经常遇到。这是有一些人擅长对女人用的武器。**说人是非者，也是是非人。没有人能独善其身。**

从这件事情上来看，领导把所有的锅给到你，但是这是你自己罪有应得。

对方在朋友圈诬陷你，你也可以拿去法律武器。

在职场上，要学会与工作无关的事情都不关自己的事。

07

@自我的 sz

在人际关系上，儿子 18 岁以前我会教他如何看别人的优点，善于发现别人的优点是良好的人际关系开始。

18 岁以后，我会教他如何看别人的动机和目的，动机是什么，他们想要什么样的结果，你能在别人的目标中双赢么？

这二点学会了，就能走上社会了。

08

@消样的世界

做老板一定要懂得分工分钱分面子，这是一个利益分配的原则，你赚到了钱千万不能把功劳全部归于自己，要具备分利益智慧和格局，把利益分给你的相关伙伴们，剩下的才能装进自己的口袋，要有意识的维护生意场上的利益同盟，把利益同盟经营好是一个老板最核心的智慧法宝，能让更多的人想要靠近你。

09

#毛小白朋友圈精华说说

1.赚小钱靠勤奋，赚大钱靠命，我鼓励赚小钱，勤奋永远有一口饭吃。先吃饱，再吃好。

2.谁能专注机会，谁就没障碍；谁能懂得反省，谁就会成长；谁能拥有信念，谁就有能量，谁能懂得感恩，谁就有好回报。

3.往瓶子里装东西时，如果你先装石头，再装细沙；再装水。人生其实也一样，你得先装大的东西，比如人格、观念、理想、方向等，然后再装细的东西，比如习惯、技能、步骤、方法等。如反过来你就很难装进去了！

4.好的想法是一毛钱一打，真正无价的是能够实现落地这些想法的人。同理项目教程1元钱500G，真正值钱的是那些死磕落地的人。

5.两饿狼发现了一片草地，A狼大喜，B狼不解：你又不吃草，高兴什么？A狼：羊爱吃啊，说完飞奔而去。B狼：你去哪？甲：我要把这消息让羊知道呀

6.人与人最大区别不是视力上的差距，而是视野上的差距，视力可以看到一样的东西，视野却可以看到不同的世界。而思维方式决定了视野。

10

#生财有术

- 1.少看、多想、多做，相信相信的力量，然后全力以赴，剩下的交给上天。
- 2.永远年轻，永远保持质疑、求真的态度，永远不要被自己所拥有的限制住自身的无限可能。
- 3.真诚，利他，时间会给你最好的反馈。
- 4.躬身入局，脚踏实地，眼要高，手得低，大处着眼，小处着手，大处着眼是高明，小处着眼是精明，做事没有真正的捷径。
- 5.人挪活，树挪死，在自己的风险承受范围内，离开那个让你感到极其安全的舒适区，机会总是孕育在变化之中。
- 6.保持平静，耐烦，是做成事的必要修养。

#198 强者享受孤独，弱智才会抱成一团。

第一部分 贰掌柜瞎逼逼（这部分内容是贰掌柜原创）

01 一旦见到过更大世界，就不会被眼前的困难所吓到。比方说，在大机关待过，见到

过很多高级领导是如何云淡风轻，处理棘手问题。比方说，参军报国，经受过几年钢铁般的淬炼，吃苦耐劳，执行力就特别好。有过经历的人，遇到事情，会积极面对，会卧薪尝胆，殚精竭虑，处心积虑去达到自己看到的那个世界。外人，很难理解他。只有他自己知道，自己在燃烧。

02 真正格局大的人，是没有歪门邪道的。如果碰到有大格局的朋友，请牢牢的把握住，这样的人值得一辈子珍惜。

03 越来越不愿意向别人证明什么，比如证明自己多能耐，证明自己多有钱，证明自己人脉有多广等等。我就愿意每天按照自己的节奏去做事情，不愿意证明自己，就少了很多牵绊，多了一些随意，把更多的精力放在手头的工作上。我过的好与不好，没有多少人关心，更多的人还是希望我过得没有他好。生活如饮水，冷暖自知就行了。

04 在我微信好友里，很多人问我不知道写什么，因为我每天都会写几百字的东西，问我如何坚持的。其实写作很简单，一是要增大阅读量，积累一些金句。二是紧紧围绕生活，爱好，工作来写。三是伪原创，模仿别人的观点用自己的话说出来就行了。**我个人建议，先模仿别人的观点，加入自己的工作生活爱好，这样起步。**

05 想要改变，可以先坚持一件小事 30 天，比方说坚持每天写作 500 字。促使改变的原动力有两种，一种是对现在的恐惧，一种是对未来的向往。**遇到事情，要淡定，要消解在具体行动中，才是真正改变的开始。**

06 不同阶段赚钱，依靠的东西不一样。20 几岁赚钱，依靠的是执行力。30 几岁赚钱，依靠的是悟性。40 几岁赚钱，依靠的是顺势而为。**最好的赚钱模式，其实就是自己修行的同时，也渡了别人。**

第二部分 其他平台精选（这部分内容，是贰掌柜精选的其他平台优质信息，欢迎大家去关注原创作者）

01 @打工归来啊 现在这个情况我们要照顾好自己 世间纷纷扰扰，杂音是很多的，我们对

很多事，我们也无能为力。现在这个世界的信息传递太快了，很容易为很多事所困扰，互联网的扁平化也带来了信息的超量增长。我们能做到的就是守住自己的内心，努力让自己成长，让自己变得更更有价值，先让自己过的好。有能力的话，让家人过的好一点。再有能力的话，照顾一下身边的亲朋好友，能做到这一点已很牛了。再有能力的话，做点力所能及的善事，人生就圆满了，做人已经非常好的。

02 @财宝宝 隐入尘烟这个电影，大概意思就是在说，农民很坏。主人公的悲剧，看上去

就像是在一百年前的高粱地里，哪有现在热火朝天的新农村建设的感觉？主人公活成这样，是什么原因？我看了几眼，好像意思是周围的农民很坏造成的。但凡周围的人给予他一点经济帮助和人文关怀，也不至于活成这样。另外，这个选题也很搞笑。就像是摄影师进了花园，满园春色他不管，就盯着一只苍蝇拍，然后和你说，看这就是现实！现你马个叼毛。我对农村有感情，真实的农村，并不是这样的。农民有个特点，他不喜欢有钱人，内心总觉得，有钱人肯定是偷奸耍滑，那样才会发财。我是老实人，所以没发财。嘎嘎嘎，是不是很像二？但是，我们的农民有个非常好的优点，同情弱者。乡里乡亲的，人们对于熟悉的，村里的弱者，多多少少会有点帮助的。那种把傻弟弟当作牲口使用的哥嫂，那是违法的，就像是花园里的苍蝇，不能说肯定没有，但也不是农村的主流价值观。周围的老太太和老爷爷会把他们骂死的。这个电影下架是最好的。什么国际大奖，去尼玛的。

03 @财宝宝 我发现一个有趣的二本子思维。很多 APP，你还没用，他就要求你手机号码，

注册，微信号。他们的意思是，不管你用不用，反正你注册了，我就可以给投资人吹牛用户多少了。桃宝是个例外，他不要求注册就可以看。二本子的想法是，我费了这么大的劲，把你拉来下载了，那你多少要留下点东西，也算是废物利用。这种心态是做不好产品的。但凡，你还没用，就要求你注册，开放照片查看功能的 APP，都是很劣质的。你放心，直接删了。他们做不出好东西的。

04 @消样的世界 如果想提高自己的层次，就要去更高层的人群当中，你要明白宁可没有

朋友，也不要跟一群废物交朋友，要向比自己厉害的人看齐，猛虎独行羊群扎堆，强者享受孤独、弱智才会抱成一团，要是被七嘴八舌影响就无法独立思考，和一群废物在一起智商很容易被拉低，大实话通常都不太好听，但事实就是这样。

05 @老黄的创业江湖 跟社会底层的人合群，人就废了，被底层孤立有什么不好？好极了！

老黄年轻时也常被骂不合群。1. 不要跟醉生梦死的丝丝合群，这种友谊 3 斤不值一毛钱，平常也就吃喝玩乐，有事全跑了。跟社会底层的人打成一片，一辈子都是底层。2. 追求合群，不如提升自己，人品端正做出事业的人，不需要烦恼合群问题

06 @老黄的创业江湖 做任何创业项目，至少要坚持一年以上才有机会赚钱。没花上一年

你不要想摸清楚里面门路。你不要拿你几天学的三脚猫功夫挑战人家吃饭的专业。自媒体、直播、内容创业，前期很难赚钱，越到后期效果越好，老黄我从 2020/2 开始写，今年都第三年了，第一年、第二年利润都是 0。但许多人只要三天没收入，立刻就放弃了。你跟丝丝说坚持自媒体做一年能月赚 10 万，他不要，他要直接 All in 一把立刻见效。缺乏耐力和耐心，短视近利，行为短择，这些人喜欢什么？喜欢盗版搬运、当冲、喜欢加密 B、喜欢线上 Du 球，然后反覆被镰刀收割，甘之如饴。喜欢立刻赚的丝丝，建议你去加油站领日结，保证一定学会、当天回本。曾有人问巴菲特：“你的投资体系这么简单，为什么你成为全世界第二富有的人，而别人却没有去学习你呢？”巴菲特回答：“因为没有人愿意慢慢变富。”耐心是一种很珍贵的人格特质，穷人不会有。

07 @苏河湾茅 18 读名家书籍，读经典史书，它有个好处是，在你发表文章和演讲时，

方便引用案例做论据。基本上作用，也就限于词。它另外的作用，就是形成文化上的共识。我们做一个民族，一个郭嘉里的人，有共同的记忆，所以大家才是自己人。同样，圈子也是这个意思。比如水库圈，大家读过相同的文章，知道相同的道理，有共同的小秘密，彼此认同，互相感到了情绪的抚慰。所以并非说你读某些书，知道某些事，就一定能发财，能天下无敌。这么想，方向就错了。

08 @唐僧读书会 任何一个人，只要专注一件小事，终身去做，在中国都能成为一等一顶

尖的高手。很多人一辈子不成功，都是因为他心是猿猴的心，总是飘忽不定。很扎心，但是现实。尤其拿阅读和写作这件事来讲，基于你的小事，每天 2 千字，哪怕每天 1000 字，甚至 500 字都可以啊，或者每天弄十条视频，日日不间断，不管你写得啥，拍得啥，时间长了，你一定会找到感觉，接近道，你就会越来越顺利。我一直在想，当你持续坚持一件事，当你以十年甚至 20 年的尺度去干一件事的时候，那么这个人基本上都具备了与天才同等的能力。当你持续不断的去看，去写，哪怕这个过程很慢，前期比较艰难，但是越写你就会发现，你的能量和格局会越来越高，你的思维和行为也会像分级的宇宙飞船推进器一样，不断的完成与过往弱小自己的告别。你会变成一个超人。而且这件事完全不需要任何的资历认证啊，不管你家

庭条件、学校学历、外型条件如何，都不重要，通通不重要，任何一个人都可以写出一个完美的人生故事来。一个普通人，如果能够给自己多一点耐心，给自己艰苦平庸的人生划出一条5年甚至十年二十年的维度来，那么他的智慧和格局一下子就会打开了，他就不会被一些短期的东西所迷惑，他就能更专心于自己，他离成功的道路其实并不会太远。如果你喜欢看历史，就知道了，当一个人具备了十年干一件事的心态，那么老天爷更容易发现他，更容易赋予他更高维度的能量，给他发射更多的爱心，他成功的期限就会变得越短。真实的情况是，一个英雄的崛起两三年足矣，老天爷不会让一个耐心的英雄辛苦太久。

09 @唐僧读书会 要想成功一定不要太要脸了。社会上要做出事业，必须忘掉自己的情绪，

千万不要给自己种下不好意思的念头，要勇于不要脸，勇于去丢脸，并远离所有不好意思的人和事。你丢脸的次数越多，你进步的就一定越快，一个人成功的效率和他丢脸的效率成正比。从古至今，没有例外。很多人难以取得大的突破，有一个非常致命的 Bug，那就是太要脸了，太在乎自己的情绪了。说白了，就是心理脆弱，最好的方法就是增大丢脸的次数，快速提高经历的密度，提高自己的心理阈值，让自己尽快接近无我的境界。最近我一直在想，这个世界上最宝贵的品质是什么？一个人可以平地当中起高楼，可以从草莽变成一个英雄，决定性的那个因素是什么？一定是这个人有一个无我的境界，他必须彻底丢掉情绪，只有这样，这个人才能和宇宙里的任意能量波产生共振，宇宙才能持续不断的向他发射能量和爱心，他才有可能从艰苦平庸的生活里脱离出来，实现他的梦想。

10 @财宝宝 小作坊的大工。年入 20-40 是很正常的。大工，相当于小厂的技术总监，什

么都会。很多二本子就问，怎么才能当上大工？我直接告诉你，你当不了。因为技术大工需要经验。举例，有个加工环节需要预热，热过头了就有偏差，热度不够，砸不进去。技术大工就有经验，他知道热到 820℃ 最合适。这种经验，书上没有的，每个厂需要的技术也不一样。举例，1，直径 35 厘米的轮圈需要加热 820℃，那么直径 40 厘米的轮圈需要加热多少度？他就知道了。因为我们从来加工过。2，电机不动了，他知道，90% 是哪个电阻烧了。如果你找售后，一来一去，至少一个星期，损失太大了。他换个电阻就 20 分钟。厉害吧？小结，很多行业技术，设备说明书上没有，需要你在工作中，慢慢体会。二本子能不能熬到四十岁？我看难。

11 @菜场贰掌柜 之前贰掌柜经常提主业求稳，副业求富。现在还是坚持这个观点，有个

副业，也就是有更大的目标，有更大目标的人，现在所从事的工作，还没发放弃的时候。有的人，会把现在的工作干的更好，效率更高。有的人，会浑水摸鱼，应付现在的工作。贰掌柜建议，要是副业的人，还是第一时间，把手头主业，尽量做到七八十分以上，虽然做不到超预期，但是已经平均数以上了，已经超越了大部分人。这时候，你会有一种特殊的气质，给周围人一种任劳任怨，没有怨言，踏实工作的印象。

#199 和利益无关的事，不关乎生计的事，可不争就不争。

第一部分 贰掌柜瞎逼逼（这部分内容是贰掌柜原创）

01 我做销售那几年，大部分精力都放在推广上面，总觉得时间不够用的，每天工作到深夜，不停的写文案，发布再发布。我很羡慕，周围人有大把的时间，可以浪费，打打游戏，喝点小酒，吹吹牛。他们有时候会和我聊，马上而立之年了，一点成就没有，一点梦想也没有实现。我说现在也不晚，后边还有三四十年值得折腾呢，要有长期思维。**我们不能只关注短期的成功，更应该关注长期的成长。**

02 一定要尊重游戏规则。我坐别人车，我会非常主动的把安全带系上。别人坐我的车，别人要是不系安全带，我都会主动的提醒他。他要是不系安全带，以后我就不拉他了。**尊重游戏规则，与人为善，关爱自己，尽量不要给别人添麻烦。**

03 最近对写作有点心得，写作和文化水平的高低，没有太大的关系。和阅读量有关系，和深度思考有关系，和经历有关系。这些都是输入，写作是思考后的输出。不停的写写写，边写边调整，慢慢输出的文字，就有可读性了。写作功底不够，那就闷头多加练习。躺在被窝里幻想成为写作高手，肯定不行呀。**写作，会让你的认识更加的深刻，思路也会更加的宽阔。**

第二部分 其他平台精选（这部分内容，是贰掌柜精选的其他平台优质信息，欢迎大家去关注原创作者）

01 @打工归来啊到一定的阶段要守住财富：今天碧桂园的市值是 407 亿港币，从高点 16.38 港币股票价格下降了 90%，今天收市是 1.67 港币。碧桂园现在的负债是 1.58 万亿，大家可以算算每年的利息要付多少。我就算它 10000 亿有息负债，5 个点，一年利息 500 亿。当年碧桂园的老板也曾经短暂当过中国首富，碧桂园发展到一定程度，聘请了一个科班出身的财务总监，这个财务总监水平还是非常高的，专业度非常高。坚决的认为高周转的模式不可行，给老板汇报，老板把他当傻瓜，这个财务总监就离职了。后来这个财务总监写了一本书，大意就是说这种**高周转、高杠杆的模式，是违反是违背市场规律，财务规律的。**杨老板安排人把这

本书全买下来了，这本书在市场上几乎找不到。当年杨老板其实净身家是有上千亿的，如果当时真的听从了，这个财务总监的建议，稳健的发展，收缩杠杆，降低负债率，也许今天就不是这个局面。我们的企业总是想大干快上，总是想弯道超车，都没有想过，很少想到如何稳健的经营。经济的周期是不可违背的，市场的规律也是不可违反的，自认为能超越市场规律，那后面市场就会惩罚你。我们没有经历过完整的衰退周期，我们的企业家群体，我们的老板，总是认为市场会永远景气下去。其实财富到一定阶段，就要考虑守住的问题了，在盲目的上杠杆，一辈子的奋斗成果都会搭进去。看看香港的各大地产商，你们有见过破产的没。因为香港经过几轮周期，经济周期教育了他们，他们的负债率基本上都在 20%，30%，大量的可变现资产，随时是可以把所有的银行贷款还掉。已经创造了财富，就需要零杠杆，低杠杆，守住财富，那这样就可以富贵百年了。

02 @打工归来啊 还是要感谢广东网友的包容：两天有个北京的房地产博主，写了一篇文章

章，说北京的房价最近跌了，点名了一个小区。那个小区有两个人说要打他，简直振动三观。这几年我重点看空广东楼市，也看对了。广东的广大房东没有对我喊打喊杀，说明我们广东老板们的素质是比较高的。其实房价的涨跌是有经济规律的，并不是被喊下来，还是市场价格就在那里。大家还是要平常心看待，理性投资，对自己投资决策负责。

03 @财宝宝 人穷不说理，遭难莫寻亲。当你弱小的时候，你是没有外援的。亲戚之间的

友谊，最多就是五千块。你在倒霉时候，想获得亲友帮助，几乎是不可能的。因为人家也不想惹麻烦。我这辈子从来没想到找朋友借过钱。但我年轻时候，遇到一个好朋友，他当时做生意失败，要出去躲躲，打电话找我借钱凑路费，也不多，要五百，相当于普通人当年三分之一的工资。我直接拒绝了。我现在回想了一下，我当时自己的黑暗心理。一是我也不想惹麻烦。二是心疼钱。三分之一的工资，当时我还可以买两条羊毛裤子去相亲，不香吗？三是当年太穷，没心思交朋友。四是那个朋友好像也没有花头。心里觉得没意思。以后不还钱，我还麻烦。我工作后，曾经借给朋友一次钱，好像是一万元。当时工资也就是一千多。他借钱的目的是留学。我觉得他有前途，果断借给他了。几年后，还给我了。后来，他可能也不太看好我那时候的状态，彻底失联。人生就是这样的，当你有前途的时候，所有的资源都是对你敞开的，当你不行的时候，你是找不到资源的。小结，人生最重要的是，第一步要领先。一步快，步步快。如果慢了，你就要弯道超车。例如，依买好了伐？（戳心文案）

04 @财宝宝 （货币学）今后什么会赚钱？可以袋款的。现在的情况已经很明显了，上游

金荣系统，积聚了大量的水，已经勉为其难了。下面的厂子喝不到水，已经东倒西歪了。当中缺了一个输水的渠道。上游的水越来越多，下游越来越渴。这种情况维持一年是可以的，但是，两年三年行吗？终究有一天，水会下来。要么是哗的一下下来，大田漫灌，猪肉也会飞。要么是插个管子，定向送到六号池，稳健可控。这个池子，要足够大，而且消费者积极性

高，有还款能力和意愿。你猜是哪个池子？猜对了，吃香喝辣，猜错了，你儿媳妇就飞了。杠精又不高兴了，必须爆腰花。哈哈，二十年前，杠精爸爸就是这样想的。

05 @刘小波的博客 查理·芒格说：“老觉得自己是受害者的想法，是最削弱自己的利器”。

我们要学着觉察自己的受害者心态，比如习惯抱怨社会、挖苦优秀的人、挑异性毛病等等。同时也要觉察自己是不是很容易被一些受害者心态重的人带节奏，从而不断强化自己的受害者心态。现实不可能没有缺点，生活也不可能没有痛苦。我们能做的就是放弃自顾自怜，把注意力放在能改变的事情上。

06 @消样的世界 赚到钱从表面看是你赚到了财富，其实是因为你赚取了人心、顺应了人

性，只有学会融钱和投钱、分钱和花钱，才能真正做到人聚财聚，赚钱思维一定不是直线思维，凡是直奔着钱去的人，往往会碰得头破血流，所以越是很多人在扎堆抢钱的地方，就越不容易赚到钱，钱永远藏在在常人很难看到的地方。

07 @聚募海哥 我一向喜欢向“有结果的人”去学习，只要这个人有结果，各个行业的人

我都会去聊，看看他们是怎么做项目的，怎么赚钱的。今天跟大家聊聊我的学习三部曲：1. 用“空杯”的心态，准备好问题，仔细听他讲完整个创业过程，把内容尽可能完整的记录下来，包括他们的变现模式，流量来源，操盘路径，团队配置等等。2. 回去之后，把他说的杂乱无章的内容，整理出框架，用思维导图的方式展现出来。反复思考，尝试把他的核心底层逻辑梳理出来。3. 对照自己的项目，看看哪些逻辑、方法、经验是可以用到自己项目身上，能用就直接用；不能用的做好笔记，作为备用。

08 #毛小白朋友圈精华说说 1. 很多人一辈子只会做两件事：1 嫉妒别人成功，2 笑话别人

失败。2. 变伴随着痛苦，需要我们积蓄、坚持、隐忍，在泣血中挣脱往昔的束缚，在砸碎过去的锁链中寻觅新的生机。3. 如果一个人只想看到别人的真诚，就麻烦你对别人首先真诚，生活就象一面镜子，会反射出你最真的面目。4. 遇到有人拦路，有两个方式解决，要么扑通跪下去，要么干掉对方。如何选，看实力，是机遇，看成本，看收益。5. 当你是一个新手时，不要去苛求完美，因为那样你永远学不到东西。先完成，后完美，先练手，后赚钱。6. 常与人争辩，耗费精力，四处树敌，而且你永远难赢。和利益无关的事，不关乎生计的事，可不争就不争。7. 当你学会把一个故事讲完美，你也就拥有了塑造品牌的能力。

09 #曾国藩 1、君子之道，以知命为第一要务。2、**好谈己长只是浅**。3、男儿自立，必须有倔强之气。4、越自尊大，越见器小。5、勤于邦，俭于家，言忠信，行笃敬。6、养活一团春意思，撑起两根穷骨头。7、**莅事以明字为第一要义。明有二，曰高明，曰精明**。8、吾辈读书，只有两事：一者进德之事，以图无忝所生；一者修业之事以图自卫其身。9、**好便宜不可与共财，狐疑者不可与共事**。

10 #段永平 从外面请顾问对自己公司做战略评估，一定是件非常有趣的事情。很难理解当自己都不知道该用什么战略时，别人可以帮得上忙，不管别人是谁。旁观者清的情况下，或许他可以指出错误，但要教会自己该干嘛大概是不可能的事。还有就是，**让问题自己找问题大概是不会找到问题的**。我如果认为一家公司不诚信的话，我就不碰了，禁区大概是两个：生意模式不好、企业文化不好。企业文化不好最典型的特征就是经常说瞎话，你只要看他以前说过多少瞎话就明白了。这里透露一个小机密：**任何东西都是标实价、不讲价的好。可以讲价实际上对卖家而言，是个非常短视且成本很高的行为**。成本很高指的是无法授权且容易造成管理漏洞，短视指的是如果可以还价，那就是在鼓励回头客来讨价还价。**对客户而言，任何讨价还价都会让他们有“可能吃亏了”的感觉，因为客户觉得价钱还没还够**。所以我们在 20 多年前就没有讨价还价了。**不讨价还价的好处实在是太多了，大家慢慢想哈**。

#200 人总是要吃亏，才能成长。

第一部分 贰掌柜瞎逼逼

(这部分内容是贰掌柜原创)

01

耐得住寂寞，不是说说就可以的，要落实到具体的行动中。

比方说，每天坚持写作 500 字，坚持一年，这期间没有正反馈，没有收入。

比方说，做产品推广，每天不停的写文案，发布信息，坚持 3 个月，没有订单。

守得住寂寞，耐得住别人比你赚的多的眼馋，学好眼下本领，要有吃苦的准备。

02

现在越来越不喜欢出去应酬，但是经常找借口不去也不合适，这方面真的挺痛苦。

一出去应酬，我整天的计划都会打乱，我自己拉的清单，就很难完成。

现在，就想生活简简单单的，按照自己节奏走，看看书，写点东西，卖点货。

做点够的上的计划，就冲一冲。

03

频繁的参加各种培训，频繁的加入各种社群，太漫无目的了，对于提高自己，作用不是太大。

还是要多读书，多接触相关领域的牛人，多总结提炼，做个有结果的人比较好。

学习提高自己，要向走在前边的人学习。

学习提高自己，要向有结果的人学习。

对于我们普通人，最好的的状态，就是，在自己熟悉的小领域内，建立人生护城河。

第二部分 其他平台精选

（这部分内容，是贰掌柜精选的其他平台优质信息，欢迎大家去关注原创作者）

01

@写书哥

保姆、月嫂、水电工这些蓝领，也要积累：

1.没有手艺，从学徒做起，工资低；2.学成手艺，独当一面，从平台接单，给平台分成；3.客户增多，积累口碑，客户之间互相介绍，摆脱平台；4.加入圈子，互相介绍业务，或做自媒体引流。**只会卖苦力的蓝领，只能赚个辛苦钱。**

02

@西城大妈

老板和下属在没有直接冲突的情况下，互相不要过问私生活，不要道德评价对方，也不要打听甚至过问对方的家庭冲突爱恨情仇，更不要瞎出主意。

否则这个感觉就像大姑子非要去管弟弟的性生活频率一样，人家亲姐姐插手都不合适的事情，你一个纯纯外人操心啥？

03

@维千金

多渠道能量。一个人要想在各种压力和挑战下好好的生活下去，不可能只有自律一种能量来源。能量来源越丰富，这个人的状态就越能够持续，在漫长的时间段里不停自我补给，韧性十足。你想为别人加油，又或者自我赋能，都可以从这个角度着手。一个孩子，需要父母祖辈师长朋友的爱，需要食物睡眠运动太阳甚至是下雨天的滋养，需要阅读学习娱乐唱歌跳舞的补剂，需要世间万物经历体验带来的智慧加持。

成年人也一样。越扎根于生活，越不容易随随便便就emo，就像树使劲往下捉住泥土。**对家人朋友的爱，对孩子的责任，对美食美景的欣赏，对线上的线下的活动的参**

与，对工作或目标的投入，对人对事对生态对这世间万物的一切，如果都有觉知，这个人就不会被一个方面能量的欠缺而打倒。你对生活的每一丝投入，都是在储蓄，你每天都劲劲儿的，就是给自己空中加油。

04

@打工归来啊

我们普通人一定要考虑积累率的问题：

简单来说，就是**我们普通人一定要早点考虑好自己的养老问题。**

1，现在最好的职业就是体制内，因为他们的积累力值极高的，呆的越久，他们积累的就越丰厚，足够他们过上比较好的退休生活。

2，**我们普通人超过 40 你试试，如果到了这个年龄你还没有挣到钱，你还没有到一定的的位置，还没有为下半生存点钱的话，后面的人生会很艰难的。**

3，时间过得真的很快，年轻的时候总是吃光用光，不考虑未来的话，后面真的麻烦。我现在 40 出头了，目睹了很多跟我同年龄段，没有积累率的人，现在过得很悲惨。

4，好几个朋友 40 多岁了，没有成长，价值不高，现在出来找工作，收入比他 30 几岁的时候还要低一半。最关键的是还没有存款，手停口停，只能出来打工。

5，所以年轻的朋友们，**如果你家不是富二代。在年轻的时候要珍惜时光，在 30 岁左右，你就要思考你的下半生了。**要为未来做一些准备，存点钱，提升自我的价值，这非常重要。确保自己的价值与赚钱的能力不被时代所淘汰。

6,所以一定要提前认知到养老跟积累率的问题。一定要想办法从事有积累率的工作,比如做技术做到比较资深,比如呆在大平台,比如一个尽可能找到一个,持续能给你产生现金流的工作或者事业。

7, **我为什么持续的不看好我们的房地产, 因为财富爆发的时代过去了。** 现在的财富创造已经支撑不了, 这么高的房价, 后续的接盘侠远远不够。我为什么这么建议大家一定要有点储蓄, 提升自己的技能和能力, 不然当你被时代所淘汰的时候, 真的会过的很辛苦。

人生总是这样, 人无远虑, 必有近忧。在晴天的时候一定要, 记得把伞买好。

05

@财宝宝

今后二十年, 如何逆袭?

我以自己的人生体会, 周围人的成长经验, 谈几个路子。世界上没有躺平就赢的办法, 不愿意努力的人可以划过去了。1, 大学生→大单位→副高。这个路子醉有面子, 但也是最难的。因为竞争无处不在。2, 体力活+小聪明。今后, 体力活越来越吃香了。换个灯管变压器, 50 元, 通厕所, 200。你有点小聪明, 多发发小广告, 小日子也是可以的。3, 装修队。略。4, 你不要幻想什么高精尖。你要是能够做新片, 你无所谓, 但是你做不了这个, 你也就是在一个不太起眼的技术上有一席之地。5, 高端服务业。大城市的富人, 多多少少有各种非物质需求, 小到保姆保洁, 大到公司并购, 股权融资, 医疗教育。你要是能够在这些地方切出一个小尖尖, 这辈子就解决了三代人的需求。小结, 不要再去考虑什么高大上了, 窗明几净要面子, 只有 3800。

06

@财宝宝朋友的最后结果, 就是互相拉黑。菜菜, 我的好闺蜜, 要做傻事了, 准备去

投资一个私募, 起步一百个大钱。这个私募是她的研究生老师。那个人, 天天在朋友圈说自己挣了多少钱, 这次带大家一起飞。闺蜜工作三年多, 自己省吃俭用, 存了 20, 男票是小县城双职工之家, 有 40, 借了亲戚 15, 父母给了 25。一共就一百个首付, 她准备一次性投入, 赚 50 个就走, 单车变摩托, 二居变三居。我听了觉得太荒唐。我要不要去劝她? 挺好的一个姑

娘，如果这样就废了，岂不是好可惜？答：你把她拉黑就行了。你不知道人家内心的痛点，劝也没用。像这种人，你劝不了。人的一生，每个阶段都有很多好朋友。但是，走着走着就不见了。要么是你拉黑人家了，要么是人家拉黑你了。不要难过，这就是生活本来的面目。

07 @自我的 SZ 人总是要吃亏才能成长。但是不伤钱的吃亏，可以多犯。伤钱的吃亏，犯了一次就不能再犯。

08 #毛小白朋友圈精华说说 1. 侵略性太强，咄咄逼人，看起来很犀利，实则会把所有客户都吓走。客户想要的是亲近，走进他们的内心，而不是呵斥他们。2. 总有人说，六点起床很难，坚持看书很难，每天写文章很难，发帖发视频做推广很难，静下心很难…但是，却有一些人，五点可以起床，每天坚持看书，每天坚持输出，每天坚持做推广。3. 【对物九毛九，对人一块一】如果一件东西值一块钱，砍到九毛九，东西不会变，得到的还是那东西，可以砍价；如果一个人的服务值一块钱，砍到九毛九，虽成交了，得到的服务却可能变了，所以不能砍，要主动给他一快一，就能得到超值回报。4. 投资自己最靠谱，多去学习补充知识，多去旅行增加阅历，多锻炼身体保持健康生活。穿好吃好好对自己好一点！5. 人就是要有两颗心，一颗心被别人刺痛了在流血流泪，另一颗心还要去包容他们。6. 当我们把所有的思考，精力，都用在搞钱这个事情上，同时我们又具备极强的耐心时，拿到结果是早晚的事。

09 #生财有术 如果你还是在公司里面内卷严重，可以考虑建立自己的一个机会战略，成为斜杠青年，找到新的机会点，做人生赛道的布局。最低成本去打造个人 IP 的方式就是：成为朋友圈的内容输出者。做好一个朋友圈的 KOL，带来的能量可以远超一个百万粉丝 KOL。如果你有一些兴趣爱好，或者你是一个宝妈，就可以去建一个社群，在社群内为他人提供一些价值，先不去考虑自己有什么收益。

10 #生财有术 坚持破圈，学着为资源、知识、别人的经验去付费，进入付费社群是破圈最简单有效的方法之一。不要只聚焦在当下快速的经济收益，而是要去看看所做的事情是否在未来还能产生复利和深远的影响。赚到的钱只是一部分，赚钱能力和人脉，才是我们的核心资产。创业或者准备创业都需要定力和韧性。找到创业的真实动因，这就是内心的定海神针，这颗定海神针可以让我们在面临任何困难时，都可以坚挺的走下去。

#201 杯米养恩人斗米养仇人，不是帮的越多越好。

第一部分 贰掌柜瞎逼逼（这部分内容是贰掌柜原创）

01 在工作中，在生意上，最先做的事情，是占位。占位，就是让别人知道你的存在，

你是谁，你有什么产品，你能提供什么价值。**要在向上生长的道路上，提供正能量的力量，职场上就是，你能解决哪些问题。自媒体上就是，分享优质内容。**

02 我喜欢做有复利的事情。我经常想，我现在做的事情，20年后还能继续做吗？这个

生意还会存在吗？不能只为了赚眼下的钱，还要想随着时间的推移，能不能持续的赚钱。不断的总结归纳自己的核心优势有哪些？必须说方向正确，方法正确，能苦干，能深耕，有长期思维等等。所以，既然做了，就要做有积累的事情，有复利的事情。

03 如果一个人一直穷，是有一定原因的。因为，他们自己有一套自圆其说的话，来证

明自己是正确的。可是，既然他们是正确的，为什么还是赚不到钱，也存不下钱呢？**一个人要是没有钱，就处于弱势地位，容易在道德上高人一等，给别人打击。所以，这样的人就喜欢和别人梗着脖子讲道理。有时候觉得一个人比较穷，特别难缠，就是这个原因。赚到钱才是体面的，没有钱的面子很可怜。**

04 踏踏实实过日子，老老实实赚点小钱。不要被千万、亿万富翁的梦想引导自己，那

样容易浮躁，不接地气，小富即安即可。管好自己，养好家。**认清自己的位置，制定个差不多的，接地气的目标，做稍微跳跳脚的努力能达到就行了。**能创造价值，能提供价值给别人，你就是个可以被周围人认可的人，周围人就愿意和你有交集。所以，自己一亩三分地的事情做好了，别想着去占别人便宜，不断输出价值。只要是不笨，天长日久，得到贵人提携的可能性就比较大，不论是职场还是生意上，都遵守这个规律。因为谁都愿意把好的东西，提供给靠谱的人。

第二部分 其他平台精选

(这部分内容, 是贰掌柜精选的其他平台优质信息, 欢迎大家去关注原创作者)

01 @写书哥 学习好的秘密: 该上课的时候上课、该写作业的时候写作业, 多看书少玩手机。

心情好的秘密: 该吃饭的时候吃饭、该睡觉的时候睡觉, 少想和自己无关的人和事。写微博的秘密: **有个想法就写下来、有个故事就写下来, 管他涨粉掉粉, 自己开心就好。**内心戏太多, 活着太累, 还啥都做不好

02 @写书哥 我观察的一个现象: **有些赚钱的人, 没啥理论, 甚至拙嘴笨舌。他们先赚到**

一点小钱, 以此为切入点不断深挖, 在外行看来, 似乎没什么本事, 打扮也土里土气。就是这样的人, 一年的收入超过普通白领一辈子。他们的优势是: 把三板斧练得炉火纯青, 把细节执行的绝对到位。

03 @cherrymm 大师姐 永远不要觉得一个擅长赚钱的人, 会是个“铁憨憨”或者“傻

白甜”, 无论他们的外在表象有多么的蠢萌憨厚。**赚钱是一个人的真正的综合实力的变现, 头脑情商韧性心态智慧等等等等。长期稳定能赚到钱的人, 无一不是个“狠角色”, 不把这种“狠劲”浮于表面, 则更为聪明。**而那些赚不到钱的人, 平日展现出来所谓狠劲, 才是真正的没有实力支撑的纸老虎。看着不论多机智, 也都是些“假聪明”。

04 @写书哥 创业和打工: 狗问狼: 你有房子车子吗? 狼说没有。狗又问: 你有一目三餐和

水果吗? 狼说没有。那有人哄你玩带你逛街吗? 狼说没有。狗鄙视的说: 你真无能, 什么都没有! 狼笑了: **我有不吃屎的个性; 我有我追逐的目标; 我有你没有的自由; 我是孤寂的狼, 而你只是一只自以为幸福的狗。**

05 @财宝宝 足球是被金钱搞坏了。因为存在巨大的金钱利益, 各种乱七八糟就出现了。

如果足球无利可图, 那就清净了。工资降低到一年 25 万, 包吃包住, 那么只有真正热爱足球的人, 才会为心中的愿望而努力。在各种选拔中, 也不会有人去瞎搞了。杠精肯定要说了, 那

把贴瓷砖也降低。哈哈，现在贴瓷砖这个行业非常健康，没有什么走后门，都是谁有技术谁上。当然，二本子不行。

06 @自我的SZ 现实社会中，人与人之间最重要的是价值交换，承认别人的价值，其实

也是肯定自己的价值。小的时候我父母就做生意，我得到的理念是别人给了你什么，你也一定要给回别人什么。不能理所当然的认为，得到别人的帮助或者资源，只是别人的举手之劳不足挂齿。白嫖的思维千万不能有，一旦长期形成了，基本上你这个人就没什么发展了。人际关系其实最重要的就是这一点，价值交换，用真金白银或者同等价值去肯定别人。

07 @打工归来啊 仁者无敌：在职场当中，有一个特别的禁忌，就是不要害人。一旦你有

坏心思，去害人的话，你就会被大家暗暗的抵制。因为因果不空，你要是动了坏心思去害人都会受到反噬，人在江湖混，口碑其实有时候也很重要。你可以在规则以内去利益交换，去开辟你的第二财富管道，这都是可以的。但是一定不要树敌，日常真诚待人，这一点非常重要。仁者无敌，真诚友善的人总是能在职场苟得更久，走的更远。这是我给年轻的职场朋友一点小小的建议。

08 #毛小白朋友圈精华说说 1. 他 20 出头，问我如何处世，我说，做个冷静的旁观者，而

不是积极的演员！只有旁观，才有机会洞察本质和真相。2. 强大的欲望并不可怕，前提是你能主宰它，而不是被它操控。3. 人的精神有三种境界：骆驼、狮子和婴儿。第一境界骆驼，忍辱负重，被动地听命于别人或命运的安排；第二境界狮子，把被动变成主动，由“你应该”到“我要”，主动争取，负起人生责任；第三境界婴儿，这是一种“我是”的状态，活在当下，享受现在的一切。4. 到了一定年龄，便要学会寡言，每一句话都要有用，有重量。喜怒不形于色，大事淡然，有自己的底线，尽好自己的责任。5. 最没用的三件事：1 评论，指指点点；2 什么事都责怪他人；3 担忧和恐惧，让人负担过重，失去了行动力。6. 付出一点想马上有回报的人适合做钟点工；如果能耐心按月得回报，适合做工薪族；耐心按年领取回报的是职业经理人；能耐心等待 3-5 年的是投资家……

09 #毛小白朋友圈精华说说 1. 如果屋子太暗，说这里开个天窗，大家一定不同意，如果

你主张拆掉屋顶，他们就会愿意调和，给你开个天窗。要满足小要求，先提大要求。2. 放大圈子的重点是融智、融才、融资、融政、融品、融势。普通人要做就是融智、融才、融势。3. 真正取经的人，最重要的不是本领，是恒心和信仰！唐僧本事不大，但他是坚定不移的取经人。4. 专注一个平台推广引流，干三个月下来，总会有意想不到的惊喜。5. 势不可使尽，若用尽，

祸一定来；福不可享尽，若享尽，缘份必断。6. 爱占小便宜，终生难大贵；经常吃小亏，日久必厚报。7. 杯米养恩人斗米养仇人，不是帮的越多越好。在别人急需帮助时，小小的恩惠也会产生很大的效果。如果不分情况持续性的帮扶，会滋生他人的贪欲。

10 #一年顶十年 如何让自己更幽默？（一）多听搞笑的内容。比如《老罗语录》，我曾

听了上百遍。（二）多背段子，并找机会用自己的语言讲给别人听。（三）根据不同场合的需要，改编段子，并多讲。（四）自己遇到什么好笑的事情就整理成段子，讲给别人听。（五）多跟幽默搞笑的人一起玩。这些方法你也可以用，而且只要你真的去做了，讲课效果肯定会更好。

#202 写作，就是在复制时间。

第一部分 贰掌柜瞎逼逼（这部分内容是贰掌柜原创）**01** 在深耕的赛道

上有个小窍门，不要兴奋。你想到的这个方法，别人可能早就想到了。这时候你应该，把精力放在如何把这个方法实现，应该放在看看有没有人在用这个方法，是否可以借鉴，是否可以拆解。如果没有人用这个方法，恭喜你，闷声去干吧，没有赚到钱之前，不用和别人说。

02 痛苦而持久的自律，成长的更快。拥有自律的人生，就拥有同阶层人几辈子也完不成的事情。你是别人眼里的苦行僧，但是已经拥有别人体验不到的终极自由。

03 有的人有深刻的主见，有深刻的内涵。是什么原因呢？两方面原因：一是摄入的知识足够多。比如每天看几万字的文章，并提炼出金句，总结出核心观点。二是有足够的阅历，甚至是经历过。因为，你经历过，总结过，这个事情都跑通了。所以别人说起来，你想都不用想，只指要害核心。所以，一眼就能看到底部，有深刻的见解，是装不出来的。

04 好的内容，任何时候，都是稀缺品。内容为王，永不过时。琢磨怎样做出好的内容，不会愁流量，不愁赚不到钱。对于好的内容要重复学，反复钻研，不断的打磨自己的内容，然后释放自己的力量。于是数据库就会越积累越多，时间长了，就很难有人能够撼动你了。

05 别人能做的事情，你照着来一遍，不一定能做成，因为精髓是不容易学到的。可是

模仿，是进步最快的一种方法，比自己摸索，闭门造车要效率高得多。因为，开拓是比较难的，模仿相对容易。模仿就是要一笔一划的，仿照榜样反复练习，尽快达到他们的边界。模仿要经历这么一个过程，浑浑噩噩、努力模仿、举一反三、触类旁通。学习任何技能，做任何事情，都是类似的，都可以找到相通的地方。先有目标感，解决现实的问题，翻来覆去的用，进而把方法融入到自己血液中，形成肌肉记忆。

06 贰掌柜之前销售过几个爆款产品，就是那一阵要货的客户确实很多。仓库好几次出

现供不应求的现象。时间不长，市场上类似的产品就多了起来，这几款爆款产品也就不怎么赚钱了。很多仓库，挤压库存太多，到最后也没赚到多少钱。爆款，确实赚钱容易，但是稳定性不太好。于是，最近几年我不太注重爆款产品，更加注重稳定性产品，可以长期性销售的产品。之前把精力放在了引流上，现在更多的精力我放在了客户交付上，阅读上，写作上。最好的战略，不是突然爆发，而是稳定性和可持续性。应该把稳定性培养成一种习惯，一种生活方式。

第二部分 其他平台精选（这部分内容，是贰掌柜精选的其他平台优质信息，欢迎大家去关注原创作者）

01 @偏财居士 人生就是一场游戏，每一个关卡，都会淘汰掉 90% 的人，所谓的淘汰，并

不是指这个人 s 掉了，而是被塑形固化了，丧失掉上升通道了，你要做的，就是不与这 90% 为伍，所谓见路不走，即见因果，太多人按部就班，最后结果一定是输，凡是吸引你参与内卷的，基本都是上层设置的陷阱，这种陷阱消耗了你的精力财力，你的人生还没有展开，能量就已经被这些内卷通道消耗殆尽了，攀援通道上，不要走大路，要走小路，大路人实在是太多了，什么东西过剩了，就会丢掉价值，变成垃圾处理掉，牛奶是好东西，产能过剩了，也会被当成废水一样倒掉，人才也是一样的，一定要独一无二，打造自己的核心价值，千万不要和任何一个人对比，一对比，你就同质化了，同质化的人才是最廉价的，可替代的都是没有价值的。

02 @打工归来啊 人际关系也要断舍离：这世界的规则就是惩罚老好人，老实人的。很多

人他就利用你的这种善良，你不会拒绝别人，反复的来麻烦你。人性就是这样，你对别人好 1000 次，要有一次对别人不好，别人就铭记在心。你对别人都很冷淡，偶尔帮一次忙，别人感激不尽。所以要学会拒绝，对你没有帮助，没有重大利益影响，确实不关你的事儿，要学会拒绝。拒绝别人是一门艺术，一定要面带微笑，委婉的去拒绝，让自己硬起心肠。人生当中你慢慢会发现你是需要做人际关系的，断舍离的。很多人根本没有那么重要，很多的人际关系也不需要你去维护，很多无效的社交。无效的人际关系断舍离，你自己也会轻松很多，可以聚焦在关键的事情上，聚焦在你自己的事情的事情上。

03 @打工归来啊 人到中年，是修复身体的黄金时间：中年，是“生”和“老、病”之间

的转折，如果在青年时期透支了太多的“健康储蓄”，此时，我们的身体机能开始迅速滑坡，

大多数人就会陷入身心俱疲的“中年危机”，但我们不能就这样“躺平”，人到中年，健康其实就变成了一种家庭责任。所以人到中年了，要保养好身体，我现在基本上早睡早起，日常积极锻炼，饮食也稍微控制了一下，多吃高白饮食，状态比以前好了。世界上最好的医生，是我们自己的身体，给身体足够的原材料和修复时间，身体会自行修复自己的问题。祝愿大家都身体健康，万事顺利！

04 @透财先生 实际上，人群之中，活的越清醒的人，一般走的运越差。真正在走好运的

人，不需要活得清醒，不需要太多筹划，不需要过多思考什么，就是正常的做事，然后觉得自己要成功，然后就成功了，外人看不懂这些规律，只能感叹钱都让傻子赚走了。赚大钱者很少机关算尽，万事筹备好才发财的，都是迷迷糊糊的。命运的残酷之处在于：再怎么深刻的研究事物原理，再怎么执着的看透事物本质，也抵不过命运最后的判决，要你赢，你就盆满钵满，要你输，你就倾家荡产。

05 @财宝宝 人生目标是什么？慢慢的承认，自己就是普通人。每个人从小到大，都是不

服气的。小小菜在社区小学里是天花板级的存在。才艺好，相貌佳，成绩好，家里暴有钱，要啥有啥，老母亲 24 小时贴身伺候，坐宾利上小学，把他班级里的一群小娃娃，嫉妒的不行。于是班级里的小娃娃，找到了一个攻击小小菜的话题，你爸爸怎么住在你妈妈家里？你爸爸不上班，肯定是失业了，好可怜啊。经过小娃娃们一致的奚落嘲笑，小小菜哭着回家了，把我一顿骂。这是所有小娃娃的必经之路，一开始什么也不服。你家有钱又怎么样？莫欺少年穷。等到二十五岁，他就会说，我的未来不是梦。等到三十五岁，他会说，马上爆爹，过几年你哭死。等到四十五岁，他会说，我娃将来是 985，我要去大城市享儿子福了。等到五十五岁，面对儿子催要首付款，老丝丝崩溃了，来了一句，“儿孙自有儿孙福。”等到六十五岁，老丝丝去起诉儿子了，不赡养老人。我们都是大城市里的普通人，凑合过吧。

06 @财宝宝 菜菜，大专生是不是大学生？答：不管是不是，有意义吗？

07 @野心范 任何事业做到最后，你发现都是要会做人。前期我们靠业务靠平台建立起来的

的连接，中期靠站队靠增长建立起来的深度关系，这时候，我们钱也有了，事业盘子也起来了，那么我们就必须往更高级的玩法去了。人类社会交易的最顶层，无非就是资本和权力的深度融合。这个过程当中，怎么平衡利益，谁进来，谁出去，蛋糕怎么划分，就是做人的范畴了。刚开始的时候，是你求着别人给个机会，中期的时候，是别人拉着你入伙，到后来呀，那就是别人看你做得好，主动要求分一杯羹了，但是他说他可以为你保驾护航。

08 @自我的 SZ 有勇气坚持，是不是代表就会成功。其实更多的是，会一直想办法。我

身边很多创业者，失败的，成功的。失败的创业者会纠结在自己失败的过去中反反复复，一朝被蛇咬，十年怕井绳在他心里挥之不去。而成功者，他会一直想办法，东边不亮西边亮，这个庙不行，我找另一个神来拜。问题只有一个，但是解决方法会有很多种，试着多找几种就行，总有一种能成功。所以你看创业成功的人，都是在各种折腾，很多人成功，都是折腾中成功的。你说他从一开始就认为这条路对了，那是吹牛的。只能说大方向是对的，有一种路走对了就不怕远的决心，这就是一种永远乐观的精神。

09 #粥佐罗

写作就是在复制时间。我们可以从两个角度理解。第一，你给一个人分享，和给一群人分享，讲的东西是一样的，但后者的效率是前者的十倍、百倍、千倍，甚至万倍。写作就是这样一种高效的交付工具，可以在同样的时间内成批量地交付你的价值。第二，你给一群人做现场分享，花费 2 小时，下一群人想听，你又要花费 2 小时。但我一年前写的文章，到今天依然有人在看，明年还会有人看，不断有人在看，而我不需要再付出时间。**每个人的时间都是最宝贵的财富，一个人可以重复售卖的时间越多，他就能得到越大、越多的回报，因此，每个人都要学习写作，用写作复制时间，再重复销售你的时间。**

10 #生财有术

以终为始，不忘初心。新年第一件事：定下 1 个年度目标，然后拆解它。分阶段、定节点，画好一年的行动路径，把精力集中到最重要的事情上，你才能有最高效的产出。你就是最好的投资。任何阶段，都不要放弃投资自己。有平台扶持时，就利用平台强化个人品牌；蛰伏等待时，就沉淀下来输入学习。当你足够强大时，全世界都会帮助你赚钱。**不要把鸡蛋放在一个篮子里。斜杠与副业的一面是复利思维，另一面是风险意识。作为个体，要多掌握一些技能；作为投资人，要分散投资资本；作为创业者，要时刻准备好 Plan B。**

#203 当放不下一个人的时候，记得搞事业。

第一部分 贰掌柜瞎逼逼 (这部分内容是贰掌柜原创) 01

让生活过得更好，那就多去赚钱，多存钱，多购买资产。让家族更有威望，那就多生孩子，而且要努力培养孩子成才。到头来，还是自鸡。

02 赚钱，是一种厚积薄发的过程。我喜欢赚持续稳定的小钱，现在积累了不少这样的

客户，他们知道我产品的成本价，我知道我的利润有多少，也知道我不囤货，也知道我的上家是谁。但是，这部分客户，还是喜欢，而且一直通过我下单，让我从中间赚点碎银子。这些客户，我们都出处感情来了。为什么呢？我想应该是图个踏实吧，觉得我更靠谱吧。因为我喜欢写作，会写作的小生意人，给我带来了靠谱的标签。我喜欢做厚积薄发的事情，我每天一有空，

就大量的阅读，我喜欢写日记，笔耕不辍的写了 20 年日记。导致了我现在想写，一气呵成就能写点东西。**一飞冲天只是特例，厚积薄发才是人生。**

03 不习惯赚钱，是不自信的表现，是怕自己做不好。要大胆的去赚钱，大胆的去收钱，

逼自己一把，把事情做好，总不去尝试，就永远做不好。其实工作吧，只是一种手段，赚钱才是目标。赚钱是挺重要的，但是用什么方式赚钱更重要。**这些年，一直在自媒体上刨钱，有个心得，那就是要超预期交付，持续输出，大胆收钱。**

04 私域流量很重要，真的很重要。私域流量，一定要沉淀，再沉淀。沉淀的方法，就

是你要能给他们持续的提供价值。提供经济价值，提供情绪价值都行。我有一部分客户，已经和我合作六七年了，我们还会继续合作下去。我有很多粉丝，每天看我盆友圈已经成为了一种习惯，能得到积极向上的、善的正能量。**想要给别人提供价值，你自己首先得先值钱才可以。当你不断的、持续的输出价值的时候，信任问题已经解决了。**

05 一件东西用久了，会有感情的。我有一双拖鞋，也就值六七块钱吧。穿了 16 年，跟

着我大江南北走过很多地方，我出差都带着自己的拖鞋。第 16 个年头的 12 月 1 日晚上，突然就坏了，没法穿了，我当时落下了眼泪，我也不知道为什么。我有很多茶具和水杯，其中有一个是罐头瓶子，是 2015 年我和同事去西藏出差，我买了个罐头，罐头让同事吃了，瓶子我用来喝水了，现在放在家里桌子上，我经常用，只要不坏，我会一直用下去。大掌柜（我老婆）经常说，把你的罐头瓶子扔了吧，和你的办公桌太不搭配了，我家里的办公桌挺大气的。我说，用久了，舍不得，算是个念想吧。

第二部分 其他平台精选（这部分内容，是贰掌柜精选的其他平台优质信息，欢迎大家去关注原创作者）

01 @朴素的的 Solomon#大学最后一课老师告诫学生接受平凡#总结：一不要后悔自己的

的选择时光不再来，后悔没用，浪费生命。二接纳自己是一个平凡的人**人生三个阶段，接受父母的平庸，接受自己的平庸，接受孩子的平庸**三**当放不下一个人的时候，记得搞事业**感情这东西，来无影去无终，唯有工作不亏待你，是安身立命之本。

02 @朴素的的 Solomon 关于学习的真相，有必要让孩子也知道：一、学习是一个把不

会的弄会 把不对的弄对的过程，所以遇到不会的或者不对的，你应该高兴起来，因为这是你涨知识的机会来了。二、学习的本质是自学**任何知识都是靠你自己想明白的，而不是老师给你讲明白的，有句古话叫师傅领进门修行在个人。**三、学习有滞后效应，**无论你是努力还是懈**

息，一个月内的成绩。有明显的变化，但一学期下来肯定见分晓。所以要记住只顾攀，莫怕高。四、也许你没有吃过生活的苦，那是因为有人在为你负重前行。努力和勤奋也许不能让你成功，但懒一定会让你失败。

03 @写书哥突然想到，负面情绪是不可避免的。当你想换个赛道、从零开始做点事的时候，肯定会面临挑战。面对不确定的结果，人人都会紧张、焦虑，患得患失，这是必然现象。非要用正念、正能量压制负面情绪，反而是不切实际的幻想。正确做法是，承认自己不够强大，承认自己不完美，允许自己失败。这样反而能泰然处之，见招拆招。万般皆苦，唯有自渡；天意无常，顺其自然。

04 @打工归来啊明年的早餐在哪里：我为什么一定要建议大家降低自己的杠杆？因为我

吃过苦头，我前几年高杠杆创业一败涂地，真的已经影响到了我家庭的生活。包括这几年特别明显，目睹了我的很多老同事，老朋友，没有规划好自己的人生，中年返贫，生活陷入困境。中年返贫，这个是非常悲惨的，因为人生已经过半，这个时候你要从头再来，这非常需要勇气，智慧，忍耐，还有能力的。所以我们一定要思考，明天、明年的早餐在哪里？1，这个有助于认清自己，做事情就不会这么冲动。我们总是对未来想的过于乐观美好，对风险评估是不够的。其实很多事情能发展，残酷性、未知的风险，会远远超出你的想象。‘2，考虑一下明年后年的人生，你就会多想一点，为未来多些准备储蓄。3，沸腾年代真的过去了，现在高杠杆赔率很低了，高杠杆真的已经不值得了。4，以前高杠杆，你可以搏一搏。因为机会多，高杆杆的成功率高。现在高杠杆几乎都是找死，时代的窗口期已经过去了。5，想好，明年的早餐在那里，有助于你对未来做出判断，你自己也会清醒的多。6，我原来几乎没有考虑过退休，储蓄，应对未来风险的问题。因为当年赚钱多，一年几百万，这些事情根本不用操心，觉得根本不需要考虑。7，可是当我赚钱能力下降以后，乱折腾把手上的巨额资金折腾完以后，真的很有压力的。你就会想明年的早餐在那里，就会对你的人生做出调整，思考这些退休、储蓄、孩子的花费、父母的养老等等问题。8，所以思考明天的早餐在哪里？你的职业选择就会更慎重，偏向防风险。你也会做一些准备，这没什么不好的。9，对未来做好准备，你人生的风险系数就降低了，你就能过相对好跟平稳的生活。所以真心建议广大的朋友，一定要思考：明年后年你的早餐在哪里？充分的预估未来的人生风险，提前准备，做好未来人生的思考跟规划，降低自己人生的风险。有准备，你的人生冯风险的能力就会很强。碰到风险跟风浪，你可以很从容的应对，让自己的生活更美好、更平稳。

05 @消消的小娘鱼我曾经托一个有大医院资源的朋友帮我找一位专家，朋友很快帮我约到

了，后来才知道他是花钱叫别人帮找的，他并没有直接去托这位专家，他对我说能用小钱办到的事，尽量不要去消耗人际关系，好的人脉不是给你用的，而是帮你链接更多有价值人脉的，但很多人都弄错了，不断在用小事消耗宝贵的人脉资源。

06 @打工归来啊中年转行大部分是找死：这几年身边见到的很多中年人，转型转的返贫。

原来在企业里面好不容易挣个几百万的，折腾什么火锅店，装修花掉大几十万，结果开了两年，回不了本，最终亏掉一二百万。原来做点水果小生意，赚点钱。觉得原来做小生意太辛苦，非要去搞个大生意，结果血本无归，连回去做小生意的本钱都要去借。类似的情况太多了，**我们对未来的想象总是很美好，总是觉得做一件事情，想象到这种事的美好未来。结果现实很骨感，往往都是打脸的多。所以人到中年尽量不要折腾，可以小成本试错，不能去重仓再赌一个未来，中年返贫很悲惨。**

07 @李俊的粉丝有点少 1983 我们需要尽早知道的一个现实是，“好东西”都是稀缺的。

好的 211，985 的教育机会；婚恋中，优质男女；一线城市的好房子；“钱多事少离家近”的工作；各种组织中的“C 位”；自媒体中的流量，等等。**稀缺背后，是残酷的争夺，文的，武的。如果想要获得，就要早点，拼命的加入这场争夺的游戏。**

08 @天玑-无极领域#刘强东明州事件双方以和解终结#为什么是和解？刑事案在法律上

不允许和解，没有任何证据证明是强奸，强子早就无罪了。女巫不讲证据，不断碰瓷，强子是名人，要脸，花钱消灾。被仙人跳，被女巫敲诈，这都是小事。强子给村民发红包，每人万元。强子出 3600 万，给村里修公路。强子出 5800 万，给当地建了一家养老院。强子出了 4000 万，给当地建更好的学校。村里的幼儿园、养老院、健身场所、别墅、公路... 背后都是强子在付出，至少给家乡捐百亿。强子在宿迁，建立云数据中心。强子不顾众人反对，坚持把客服中心建在宿迁，在强子的带动下，小米、网易、当当、途牛等互联网企业，都把客服中心放在宿迁，带动万人就业。强子对家乡的间接贡献，已经超越金钱。乡亲们怎么回馈的？明州案之后，仅凭一个女巫几句话，强子老家大门被人泼油漆了。自此，再也没有回宿迁。**知恩图报，是上等人才有的高贵品质。在下等人的世界里，规则都是反着来。90%的案子，都是熟人作案。斗米养恩，升米养仇。生虎犹可近，熟人不可亲。过分熟悉或给予太多，下等人便会产生傲慢、无礼、不满、索求无度。永远和人类保持距离。**

09 @财宝宝得知了一个失联十年的熟人的信息。十年前，这个小伙子 23 岁，在我公司

里打杂。他是二本，父母是小地方的双职工，家里一套 62 平米的老式单元房。这小伙子，唯一的优点就是长相勉强还可以，180cm，瘦瘦黑黑的，带一副钛合金狗眼。工作上，这个小伙子是典型的二本子，他不喜欢艰苦的事情，总想做些轻飘飘讨巧的事情，醉喜欢出差（旅游）。他研究过我们塑料桶行业里，几乎每个大老板的成长发展经历（消息来源是道听途说），每一个都讲的头头是道，精彩纷呈，他还把他们归纳分析了几个类型，评头论足。当年，我司有个小村花看上他了，那个小村花是大专，158，黑黑瘦瘦，也不好看。二本子不要人家。我的意思是，你喜欢大美女，可以理解，但你家里就一个地级市的老破小，这事情不好办啊。人家姑娘虽然不好看，凑合用也行啊。他朝我翻了一个鄙夷不屑的小眼神。后来他辞职了，也就失联了。前不久，意外听说了他的消息，已经 33 了，找不到老婆，工资 4200，在大城市瞎混。人还是那个德行。不该他关心的，他都懂，该他关心的，他都不懂。不管什么工作，一说起来，就是那几个行业大老板的精彩小故事。这货的人生结束了。过两年，他就该去漂亮小区看大门了。**回顾这个货，他做错了什么？一是不愿意从事艰苦工作。但凡他觉得没面子的事情，他**

总是找借口，就算勉强做了，肯定是做不成。二是没有专业技能。他本科读的是经济学，相当于没读书。三是好高骛远。啥条件办啥事。你一个二本子，想要用李嘉新，肯定够不到啊。四是不能直视自己。你就是个连书也念不好的差生，还天天幻想自己是世界十大富豪。五是喜欢丫丫。醉喜欢的是爆腰花。一眨眼，十年过去了，他就这样就结束了，太残忍了。其实我对他并不讨厌，他其实讲故事还挺有趣。

10 @财宝宝以后，可能 g7 不存在了，不需要多久，三年后就是实打实的 g2 了。很多人

说，管子能不能修好？修好也没用。今天修好了，过两天可能又不好了。开厂做生意，可受不了这个修修补补。以后，地球的分工是这样的，拜经理管虚拟，我们管实业，老鸥负责娱乐业，螺丝负责刨地挖煤，直到穷的当裤子，三哥负责搞怪。手气真好。

#204 忍气吞声，活的长。

01 @财宝宝（经济学课堂）为什么商业创造财富？你家门前有座山。这个山上，没有固

定的水源，不能种苞谷，也不能种粮食，只能种茶叶。你会不会种茶叶？这就取决于你能不能把茶叶卖出去。如果没有商业交换，你那一堆茶叶变不成粮食，你也不会种茶叶。诸如此类的事情多了。渔民要不要冒险出海，篾匠要不要在家里编竹筐，铁匠要不要打铁。这些事情都取决于商业。一个家庭要想过得好一点，需要各种各样的东西，从塑料桶到洋钉，一个也不能少。你不可能什么都会做。这就需要交换。**每个人都做一个细微的分工，凑起来互相交换，效率最高，物质就大大丰富了。反之，你种苞谷的，可能连个碗都要自己做，那就太痛苦了。**小结，商业是不可或缺的东西。如果想赚钱，可以琢磨琢磨。很多二本子就是一头大肥珠，你不要七想八想，老老实实去打工吧。

02 @财宝宝忍气吞声，活的长。有的丝丝，可能是新来的，火气大，泛贼光，没事胡咧

咧。这是该你胡咧咧的话题吗？你算哪头葱姜蒜啊？这么多年，菜菜能活到现在，也是有生存智慧的，该出腿时就出腿，该闭嘴时就闭嘴。特别是家长，千万不要当着娃的面前胡咧咧。年初，娃班级的一个皮大王，在背后议论班主任，我听了娃的转述，我感觉这些话应该不是小娃娃自己想出来的，而是家长在吃晚饭的时候，随口议论的，小娃娃觉得有意思，就拿到班级里模仿秀了，还表演班主任的动作。后来，被几个积极分子告老师了，这下子麻烦大了。娃和家长一起，被班主任劈头盖脸一顿臭骂，那是教育的服服帖帖。**我在家里，从来不敢怼我家的泼妇，也不敢议论娃的班主任，我就是一跳一跳的赞美这几个婆姨。你以为我愿意十年如一日的当舔狗？这不是没办法吗！到什么山唱什么歌。你要拎得清，否则，重如泰山的大耳光，就来了。混社会的第一绝招是，说话好听。我年轻时候，就喜欢胡咧咧，例如，那几个部门经理是技校毕业的。我在背后说的那个开心啊！后来，别人知道了，就惨了，现在我都老了，还没混出来。你不要和我一样不懂事。你有更好的前途。不要坏在一张破嘴上面。**

03 @消样的世界 参加朋友饭局时认识了一个新朋友，这位朋友大概运气好或者爸爸好，

总之没付出多少努力就有了一份很不错的家业。几天后新朋友联系我问能否帮他推荐一个操盘高手，说自己想投资一个项目，但自己又不懂怎么运营，觉得最方便的是找一个操盘高手。我接到这个电话后很无语，这种就属于最典型的有钱没处花、买了炮仗给别人放的主，他们根本没有弄明白创始人和操盘手的区别。**创始人必须具备的创业心态，操盘手是不可能具备的，说穿了所谓的操盘手实际上就是一个高级打工仔，绝不可能承担起创始人的责任。**操盘手就是一个典型打工心态的职业经理人，这个新朋友是典型的投资人心态，而非创始人心态，这两个人一起创业，结果想都不敢想。

04 @aSecretPlayer 不真改变，就会一直绝望；不到绝望低谷，不会痛苦；只有痛苦，

才会考虑改变；只有改变，才会改变预期；改变预期，才有新的转机；本质上：**必须用一切极限方法，引发极限痛苦；因为不极限痛苦，是决不会改变的。**诸事如此。

05 @tombkeeper 市场永远存在。不允许合法市场存在，市场就会以“非法”黑市的

形式存在。无论多么强力的管制，都不能杜绝。我姥姥在“反右”时被打成右派。平反后补发工资，手上有了一点钱。这时正好赶上六零年大饥荒。于是我姥姥每周末带着小瓦罐跑一趟郊区的黑市，买一小罐米回来。所以那几年姥姥一家基本没挨饿。

06 @李鲟 很多年以前，优秀售货员可以“一抓准”，要一斤糖，一把抓，肯定就是一斤。

不能不说是神乎其技，但是到了现在，还有用吗？你把一项技能练习到再高明、再独孤求败又能怎样？它已经落伍了，没有价值了。需要经常问问自己，你正在做的事，是不是已经、或正在失去价值？Ps. **我做过很多半途而废的事。我越来越确定，凡是半途而废的事，必有半途而废的理由。——然而，什么时候该坚持，什么时候该放弃，依然是个千古难题。**

07 @多生孩子能解决一切问题 说养孩子一年花 30 万的，完全是被骗。我家 4 岁孩子们，

一年最多一个小几万元。不就是一个阿姨带着他们玩吗？（1 带多）还有啥花钱？吃饭几乎可以忽略不计。衣服、书、玩具都用哥哥们剩下的就可以了。实在想不出什么地方花钱。**养大一个孩子，如果不算生，只算养，我感觉 50 万足够。孩子大了一两年就可以赚回来。60 岁给父母养老钱，一年给 3 万，20 年就给 60 万，还抗通胀。多爽啊，养孩子玩了 20 年，最后养老几十年，还给回几十万。其他还有什么比这更舒服的吗？这还没算孩子自身获得的收益。只生一个孩子的那些左派，是给自己生个嫩爹。生多孩子的父母，才是真做爹妈的。**

08 @风中的厂长 我觉得小白最重要的能力是搜，怎么搜，去哪里搜，什么样的搜索结果

可信，这些能力要刻意锻炼起来了。这是伴随一生的能力。我现在倒推自己，做事情效率高，就是掌握了搜索的要领。

09 @毛小白朋友圈精华说说 1. 能知足者，天不能贫；能无求者，天不能贱；能外形骸者，

天不能病；能不贪生者，天不能死；能随遇而安者，天不能困；能造就人才者，天不能孤；能以身任天下后世者，天不能绝。2. 生活中会亲自动手做饭请客的人，态度较积极乐观，性格也较温和，值得交。3. 做流量，做影响力，要么写出值得人读的东西，要么做些值得人写的事。4. 数据库要么大，要么精准。所谓大流量，就主动出击，不管三七二十一抓到什么是什；所谓精准的流量，不是我们主动添加别人，而是别人主动添加我们。5. 大道至简，简能通神，你会一个招式，一个招式有效，一直重复这个动作就行。会写的一直写，截流的一直截流，会混群的一直混群，会做视频的一直做视频，会做投放的一直做投放……

10 @生财有术 1. 人最珍贵的是精力，所以专注很重要；踏实下来，好好打磨自己的业

务。2. 每过半年想想自己创业的初心，很多人成功是因为解决了某部分人的需求痛点；不要为了挣钱而挣钱，客户长期买单是为了你提供的价值，而不是噱头。3. 接受信息要开放包容，做事只做一件事，做细了，做精了，做深了，护城河就出来了。4. 多帮助别人，多帮助有潜力的好人，每年种一些善意，万一那颗枝繁叶茂了呢？最不济也是百花争艳。5. 门槛低的行业，干三年和干三个月的人区别不大，凡事最怕钻研，技术性行业要的就是讯息和探索欲。

#205 杠杆上满，基本概率死路一条。

第一部分 贰掌柜瞎逼逼 (这部分内容是贰掌柜原创) 01 人们不会因为

你需要帮助，而帮助你。也不会因为你需要钱，就把钱借给你。只是需要你能提供什么价值，展现了你的重要性，别人才会把钱交给你。你是做产品的，你能做到物超所值，价钱低，别人会把钱交给你。你能做到服务溢价超值，就是价钱高点，别人也会把钱交给你。就是看谁先醒悟，谁先醒悟谁就能吃肉。

02 喜欢玩流量的，一直做的事情，就是变现。他们对产品研究的不是很深入，精力基

本都放在不同时代不同平台的操作上了。平台不行了，他们就要迅速更换其他平台才行。这样的人，一但去研究产品，去研究内容，基本上就不会赚钱了。那些专心研究产品，专心打磨内容的，会做的比较长，而且可以享受时间的复利。对于自媒体来说，好的内容永远都不会过时。

所以，一定要不断打磨自己的内容，不断释放自己的魅力。打磨内容，也需要苦干，然后慢慢的你就不会觉得累不会觉得辛苦了。**很多人，努力的样子，只是人家平时日常的样子。**我们应该追求这样的人生。

03 我很喜欢开车，因为我喜欢那种驾驭的感觉。别人也很喜欢坐我的车，一个是因为

我开车特别稳，特别柔和。二是他们喜欢听我说话。我每次开车的时候都要提醒自己，慢点再慢点，柔点再柔点，轻踩油门慢打轮。每次别人坐我的车，普遍都喜欢听我讲话，因为现实中也算是个话痨，我有很多话要对这个世界说。可能我阅读海量的资料，加上爱总结，爱写作，所以见解比较深刻吧。**什么都是可以锻炼的，要反复的练，要有空杯心态。**

第二部分 其他平台精选（这部分内容，是贰掌柜精选的其他平台优质信息，欢迎大家去关注原创作者）

01 @钮问我一直认为，“差异化”是小公司的生存之道比如**你创业选产品，尽量不要去**

选大众品，没啥竞争优势相反，你就基于搜索指数（百度指数、抖音指数）去选择小众产品这类产品对于大公司来说市场空间太小，对于小公司来说也够吃了关键是竞争还不激烈，小公司更容易赚到钱并活下来

02 @伦敦大爵爷**眼科生意和牙科生意，都是比较赚钱的，但不一样的是眼科生意靠的是**

设备，牙科生意靠的是医生。爱尔眼科上市以来，涨了一百倍，10万元变成千万元，就是因为这个生意可扩展性很好，但是牙科生意不一样，小诊所遍地，竞争格局很差。下一次百倍的医疗机会还有很多，这个领域还是值得花时间去研究的。

03 @迷雾微光浅梦不尝**总有聪明的脑袋有赚钱的思路。今天遇到这么个事情，我一直在**

关注的某公众号(讲地缘政 zhi 的)，忽然莫名其妙被封了，以往的文章都看不到了，那些文章又很有可读性，我很想收藏下来。网上找找又基本只有零散的几篇。靠前的有篇文章下面有一个微信号，说有那个公众号的全套文章。立刻加了微信，对方之前用软件自动下载好了全套文章，转 99 块钱打包可以发我，我欣然付款，收到了全套文章。后来一聊，我已经是他今天第 1500 多个买家了。你们算算这收入图片我是不是提供了一个新思路，赶紧去 down 了大 V 们的帖子。

04 @财宝宝**丝丝和富二代的第一个区别，父母对娃娃有明确规划。**我相信，绝大多数父

母，对孩子的未来是没有规划的。他们只会无休无止的给娃报班，从奥数到美术，甚至跳绳弹钢琴。但是，你会考虑怎么给娃一个明确的人生规划吗？没有。我已经在这个方面想好了。上

策，三甲副高，以后巴结丈母娘，保证手到擒来。中策，工民建，以后自己家里大修，就少花钱了。下策，土澳本科，伦敦水硕，再去普林斯顿搞个 MBA。玩十年，搞个对象回来。小小菜班级里，现在有很多拼命念书的娃，小学生睡眠已经不足 7 个小时了。这会影响娃娃的颜值，身高和心理状态。我和菜嫂已经说好了，直接放弃这样做了。我希望用我的考试方法，帮助娃搞个外地 985，例如浙大，差不多就行了。现在的学历，已经没有什么含金量了，说白了就是个佐料五香粉，关键是硬菜要硬。我拼掉自己一辈子，最后还是会有效果的。

05 @财宝宝 女宁的什么独立性格，这是胡说八道。生活的本来面目就是男女搭配，互相

协作，生个二胎。强调女人要独立个性，是有前提的，那就是你娘家暴有钱，孩子可以不需要父亲，你承担家庭所有的麻烦，你永远不需要配偶的帮助。这对于 99.99% 的女性是不可能的。或许，有一些女人生活不幸福，产生不好的情绪，觉得有没有男人也差不多。甚至还遇到过家暴，劈腿，赌博之类的破事。但这毕竟是少数，是你没有找对人。绝大多数男人还是靠谱的。我见过几个老姑婆，退休那天还是未婚。你说她们幸福吗？完全没有。这些人自己都后悔了。只不过没办法。最好的解决办法是，男人踏实，女人和谐，不要天天吵架。独立个性的前提是，让你爸妈出 400 个首付买纺。你可以不结婚，没人逼你。我认识一个离异无娃女宁，今年 40.5 岁了，也自己买了个漂亮小区的一居室，65 平米，现在已经慌的一比吊糟了。

06 @自我的 SZ 无论什么时候都不要上满杠杆。晚上和一个元器件的朋友吃饭。他说去

年芯片大涨的时候，钱太好赚了。有几个各种贷款拉满杠杆屯了很多芯片，今年砸到自己手上了。贷款要还，出货亏损，一下子把自己的弦拉断了。最惨的是倒闭了欠下了一屁股的债。如果当时不那么贪心，不把所有的资金砸在高位接盘囤货上，而是正常生意操作，就算囤在高位，最多是把以前赚到的钱吐出来而已。感觉和高位接盘炒房异曲同工。上周和一个银行行长朋友吃饭，他说欠银行钱还不上的人越来越多。银行抵押物法拍房也屡创新高，看淘宝和京东的数据，这几年法拍房至少多了几倍。很多人都是把杠杆拉满，唆哈至死。赚钱是这样的，当时让你赚到了的时候要有点知足心，不要孤注一掷倾家荡产上杠杆，别说意外来了你只能倒闭，老天爷不会眷顾这样的人，否则遍地都是富翁了。杠杆上满基本概率死路一条。

07 @财宝宝 也给有钱人说一说。小伙伴中应该有不少有钱人，你们大概是 30 左右。现

在的情况，一，稳健主业，不要再盲目扩大了。二，降低负债，不要幻想一本万利了。三，钱少的时候，去 KTV 唱唱歌。四，钱多的时候，去数数砖头。为下一代想想。五，任何天上掉馅饼的好事，包括资金，借钱，担保，挖金元宝的事情，千万不要参与，哪怕是 10 倍利润，也不要。你们已经赢了一些了，够了，总比打工仔好过多了。你不要以为天天有好运气的。你没有你想象中的那么厉害。就算是三千年一遇的商业奇才，你也不要折腾了，见好就收吧，给子孙留一点运气。我这么多年忍气吞声，就是为了娃。我的大学同学里，飞黄腾达的多了，有时候看着他们在新闻里跳来跳去，我也是羡慕嫉妒恨。但是，我认怂了。

08 @李鲟 我关注的博主跟人掐架，我是不会去站队，搅浑水的。如果他发恰饭微博，我

看到了，可能会顺手转赞评。如果恰好有需要，就优先买他推荐的。这不是人情练达世事洞明，而是，谁都不能不食人间烟火，谁都没办法长期用爱发电。人家生产好的内容给我白嫖，合适时候，自然应该去回报一下，提供经济价值，情绪价值，或者数据价值。

09 @澳洲晓亮 朋友圈好友只有一两千，一样可以做到年入百万。第一步、选好后端项目。

产品要么客单价高，要么复购率高，最好是刚需类产品。第二步、围绕产品，让自己成为潜在客户心目中值得信任的代言人，让客户只要考虑你代表的品类，第一个想到的，就是你。第三步、做好服务，留住客户。第四步、让客户介绍客户。

10 @张二兄弟 私域卖什么？私域重要，是因为建立了更深度的链接，可以反复卖。卖什

么呢？基本原则是，不要和京东这些大平台上的标准化商品直球对决。不然，你当人家傻吗？举例。贴牌产品、小渠道产品、农产品、服务等。

#206 学会委婉拒绝，该断舍离的人际关系，一定要断舍离。

第一部分 贰掌柜瞎逼逼

（这部分内容是贰掌柜原创）

01

不要把弓拉满，给预期打个折。小掌柜报的写字班，要求每天写一篇字。我们家大掌柜严格落实人家老师的要求，天天逼着小掌柜写字。我的意思是，一周能写 5-7 篇就行，打个折，现在小掌柜坚持 200 多天了，坚持的还不错。一周有时候写 7 篇，有时候写 5 篇或者 6 篇篇字，没有低于 5 篇过。他写的字，在班上表扬是最多的。我有个存款计划，雷打不动一个月存多少钱，这个习惯从我挣钱第一个月开始坚持到了现在。但是我存款是波动的，尽量取上限，最低不能低于下限。坚持的还不错，每个月都能存点钱。想好再做，谋定而后动。给预期打个折，给意外留出位置。遇事都这么做，大概率效果还不错。

02 一个成熟的鸟儿，不管是顺风还是逆风，都可以飞翔。不要抱怨环境不好，最主要

的还是自己本领不行，学艺不精。我们应该不断的尝试再尝试，就像鸟儿学习飞行一样，哪有一下子就学会的，就是学会了，哪有一下子就熟练掌握的。确定对的方向，用正确的方法，投入大量的精力，反复练习，复盘，再优化。就能成为一个不管顺风还是逆风，都能飞翔的鸟儿。

03 持之以恒做一件事情，我们内心会逐步生出一份坚定。任何事情，积累的时间长了，

都会有收获。刚开始，你感觉不到他的力量，就像一个孩子一样成长的比较慢。经年累月，慢慢输出，建立起自己的壁垒，这样的成长，是不知不觉就成长起来了。**就像赚钱一样，一定要赚慢钱，要慢慢变富，才能守得住。**

04 我买了很多课，说实话，有些课我真的不愿意听，是冲动式消费买的。但是，有几个课程，我已经听了十多遍，我还会继续听。我一般都是在健身房运动听，开车的时候听。我几乎不怎么听音乐，都是在听课。所以，一定要利用碎片化时间，多听优质的音频，会发现，经常恍然大悟的明白很多底层本质的东西。**不断学习优质内容，输出优质内容。在向上生长的路上，提供一点点力量。**

个课程，我已经听了十多遍，我还会继续听。我一般都是在健身房运动听，开车的时候听。我几乎不怎么听音乐，都是在听课。所以，一定要利用碎片化时间，多听优质的音频，会发现，经常恍然大悟的明白很多底层本质的东西。**不断学习优质内容，输出优质内容。在向上生长的路上，提供一点点力量。**

第二部分 其他平台精选（这部分内容，是贰掌柜精选的其他平台优质信息，欢迎大家去关注原创作者）

01 @喵星君大大 你值不值得被爱，不由对方决定。当你确信“我很好”，那些否定你的

话，就像是一条迎面扑来的疯狗，你只想躲得远远地，不会去跟狗吵架：你凭什么咬我！你咬的不对。**当你内核足够稳，就知道是疯狗不对。而且你保护好了自己，不被疯狗所伤，只会转头离开这里。就这样而已。zui 迷人的，一定是擅长做自己的人，而不是那些跟着别人屁股后面，等着被爱、被垂怜的人。那个叫做哈巴狗。**

02 @写书哥 “不能闲下来必须保持忙碌；一闲下来就心里发慌”是一种病，也要治。生

活中需要留白，偶尔发呆、泡个热水澡，无所事事的闲逛，也是生活的一部分。

03 @打工归来啊 帮别人一把，而不是扛着人家过河：人到中年，你见识会多很多，有的

朋友发财，有的朋友落寞，路上的朋友越来越少。你碰到了求助之类的，也会越来越多。我现在基本上小忙我会帮一下。比如确实家里困难，资助个一两千块钱，看在往日的情分上面，会资助一下。但是你要借个几万块，那肯定是没有的，人到中年心肠也会变硬，也学会了拒绝，这其实挺好的。因为有些人际关系还是需要断舍离的，让自己的生活也能更简单一些。曾经有个很多年以前一起奋斗过的同事，有一天突然打电话给我说在中山，说带着行李想过来跟我一起混，现在也没工作了。我赶紧跟他说，我不在广东，这几天在外面出差。帮他在网上订了个快捷酒店，就把他回绝掉了。**人的一生当中会碰到很多的求助，你有能力的话，顺手可以拉一把。但不能扛着人家过河，把人家的问题，变成你的问题，那你就傻逼了。因为有时候真的会碰到这种消耗型人格的人，他认为你帮他是天经地义，你不帮他一堆怪话。碰到这种**

人一定要远离，直接不再联系，不接触就好了。**人到中年人际关系也会变得简单，也学会了委婉拒绝，该断舍离的人际关系一定要断舍离。**

04 @消消小娘女 上次上线验车被半桶水师傅干坏了传感器后，导致故障灯常亮，不得不

去某 5s 店维修，花了我千把块，其实在外面换的话只要二百多。我觉得价钱比外面贵一点无所谓，问题是贵了四五倍确实是有点过份了，我嘟囔了一句怎么这么贵，接待小妹立即说那你去外面换。好歹是个一线品牌呀，我怎么非但一点尊贵感都没有，反而像是被小妹鄙视了，也是我自己不争气，为了赶时间还是在那里换了。过了一天突然又品尝到了尊贵的感觉，5S 店的客服打来了售后电话，问我对本次服务满意度怎么样、1~5 分的话能打几分？我问能不能打负分？客服说不能，客服又问你以后会不会推荐亲朋来本店？我说自己都不会再去了，你猜我会不会推荐亲朋来？我一直想不通一个问题，为什么生意越来越难做的今天，这些企业还再置客户利益于不顾、把自己的利益完全凌驾于客户利益之上？他们不知道企业利益和客户利益是一体的么？在产品大致相同的情况下，谁能够真正把客户利益放在心上，谁就能够赢得客户的芳心。**客户是企业（商家）的衣食父母，没几个父母会喜欢不肖子孙吧？可惜就这么简单的道理，太多的企业却只放在嘴上、从不放在心上。**

05 @刘小波的博 人最害怕的其实不是意外，而是失控。所以做事情时，要像斯坦福心理

学家凯利·麦格尼格尔说的，学会建立“失败清单”。**失败清单的意思是，比如你要和领导谈一个事情，你要列出所有可能最糟糕的情况。比如他会无回应，骂你，说你没事找事，甚至把你开除等等。你把“清单失败”提前想清楚以后，一方面你会更有行动力，因为模糊的恐惧才是最可怕的。一方面即使发生了自己不想要的情况，你也会像诸葛亮一样，一切都在预料之中。在预料之中，你的大脑就不会特别恐惧或失控，而是能按之前想好的方法应对。这也是邓亚萍说的，赢家会用“失败清单”。**

06 @聚募海哥 很多时候，局限一个人的不是能力、不是资源、也不是环境，而是自我设

限。举一个自己的例子：今年 4 月份，我组局了第一次圆桌会，约了几个被投项目 CEO 和朋友一起喝茶，在会上大家头脑风暴了很多创业话题，当聊到做“个人 IP”话题的时候，大家一致认为我应该自己做 IP，我说：“我真不行啊，从来没玩过自媒体，语文水平也一般，不会拍视频，不会剪辑，也没专业团队，做不了啊！”后来，风中的厂长一直鼓励我，说“海哥，你可以的，试试吧，自媒体和 IP 这东西真有价值！要不这样，你回头写几篇文章，我帮你看看是否适合！”，就这样，我回去写了 10 篇关于创业感悟的文章发给了厂长，厂长一看，说：“海哥，你写得很好啊，接地气，干货多，可以干，从微博开始吧！”就这样，在厂长的鼓励下，从 4 月底开始写下第一篇微博，一直持续，5 个月写了 800 篇微博，其中长微博大概 300 多篇，做了 1.8 万粉丝，短短 5 个月时间，无论粉丝量、私域、变现都初具规模。你看，人一旦突破自我，有无限可能。那我们怎么做，才能让自己不受限，我说一下 3 点我的体会：**1. 不要老是想“我能做什么？”，应该多想想“未来世界可能怎样，当下我该做什么？”，暂时不会做，可以向别人去学，自己边实践边学，一个月搞不定，花两个月，半年总能搞定了。2. 一定要抱着开放心态，和不同的人交流，尤其跟有结果的人多交流，很多机会都是交流出**

来的。3. 突破自我肯定是难的，会遇到很多意想不到的困难，遇到困难不要逃避，主动面对，坚持下去。人生最大的陷阱，就是把自己放到笼子里，然而机会永远属于打破笼子走出来的人。

07 @财宝宝（做生意的秘籍）别人欠钱不还怎么办？不用太担心。现在很容易解决。做

生意，你欠我，我欠你，特别多，经常遇到欠钱不还的，一般是 3-30 万。十几年前真的好难处理。现在好办了。如果证据明确，例如欠条+转账记录，100%可以打官司。杠精又说了，告赢也没用，拿不到钱。以前确实有这个情况，而且还不少，具体比例我不知道，反正现在已经有六百多万老赖上了黑名单了。（具体数字你可以去查一下）。十几年前，走到这一步，苦主就只能哭了，现在不一样了，办法多多。以我这些年做小生意的经验，完全不要担心。如果告赢了，一个月后，这货就上黑名单了。一旦上了这个黑名单，这个货的人生就完了，不能有纺，不能有车，不能有银行卡，不能坐飞机，不能当老板。说白了，这个货，既不能打工（工资是银行卡），也不能当老板了（银行卡）。哪怕退休，也要抠出一部分退休金。老赖如果硬刚，他一切都用别人的卡，例如让子女出面，理论上有可能，但是非常麻烦。到最后，这货扛不住了，就还钱了。这个过程大概要 3-5 年。你可能觉得很麻烦，实际也不麻烦。你找个刚刚毕业的大学生律师，给他万八千的跑腿费，二线城市肯定够了，让他去折腾就行了。（以下内容念三遍）你在借钱给人之前，一定要做好几个事情，一是借条，二是身份证，三是打款记录。以我的经验，大家最容易忽视的是身份证。因为打官司需要这个，没有身份证号码，你说告谁啊？光有名字还不行，同名同姓多了，你是原告，你必须明确被告。这是我这么多年当小老板的经验。

08 #生财有术 1. 寻找大平台的小机会，小平台的红利做切入。2. 做到头部和垄断才有长

期价值，放弃做不到垂直领域头部的事情。3. 积极跟进新技术、新平台，保持在趋势上不掉

09 #毛小朋友圈精华说说 1. 什么时候我们的东西能养活同行，就表明

我们真的熬出来了，什么时候同行也来我们这里买单学习了，就表明我们真的立住脚了。2. 什么样的故事，吸引什么样的人，什么样的品格，吸引什么样的人，什么样的视野，赚什么样的钱。3. 想想公牛插座，想想安琪酵母，都是踏踏实实干一件事，做不起眼的事，只赚小钱，在角落里赚了很多年很多年。4. 有个小孩，弄了 5 个知乎号，每天做的事就是复制别人的软文，修修改改发到知乎上，所有流量导入微信，弄了一年流量和收入都稳定了。5. 她是在抖音和小红书上做育儿项目的，做不出视频了，就去当当上买了几十本育儿的书，亲子的书，真人出境口述书中精华内容，三个月下来，流量和收入都稳定了，有时候开窍就是一瞬间的事。6. 她通过短视频做情感的，她说自己赚钱秘密就是所有短视频内容文案都来自壹心理网，她只是个搬运工，把网站内容搬运到抖音，把 pc 的内容搬运到移动端，把文字的内容变成视频。

10 #张一鸣 1. 做任何事要分两步，包括销售，不能一步到位，先得到客户的认可，再销

售! 2. 这个世界上没有好习惯和坏习惯, 只有对自己有用的习惯, 我们要把有用的习惯替代无用的习惯! 3. 小时候的经历打击就是对自己最大的激励! 4. 演讲要讲自己的使命感, 用自己的故事激励更多人. 放开自我才能绽放自我! 5. 演说家讲自己的故事, 要放开自我, 自然的表达就能燃烧自己! 6. 演说家讲自己的经历, 不是炫耀自己, 而是总结成观点去鼓励别人, 成为别人的榜样! **7. 你的要求决定你的追求, 你的身份决定你的行动力! 8. 领袖与普通人最大的差别就是总结故事的能力!**

#207 打工坚持别出错, 副业坚持多试错。

第一部分 贰掌柜瞎逼逼 (这部分内容是贰掌柜原创) **01** 和小 a 聊天,

小 a 大专毕业, 给一个单位打工, 现在一个月 3600 元一个月。我和他说, 我建议你, 宁可付出 3 倍的辛苦, 做点小生意能赚 3600 元, 也不要给别人打工赚 3600 元。做点小生意, 更能锻炼人, 获得高收入的可能性更大。**就是给别人打工的前提下, 也要有做个副业的打算。打工坚持别出错, 副业坚持多试错。**

02 我喜欢运动, 尤其是平缓的运动, 散步或者游泳。运动的时候, 我要么考虑问题,

要么听音频课。考虑问题, 我喜欢自问自答。我给自己提问题, 然后自己回答, 提炼关键点。有时候, 自己也回答不上来, 我就反复的琢磨这个问题, 每天日记也会总结复盘。上学的时候, 我边走边想可能考哪些题呢, 这个题我会了吗? 这个题怎么做呢。每次考试成绩还不错。参加工作后, 我就想工作的关键点是什么呢? 我开始写自媒体做副业, 如何协调和主业的关系呢? 副业的关键点又是什么呢? 等等。**每天我要回答很多问题, 而且有的问题, 我会反复提问, 反复回答, 挺有意思的。有时候, 不明白的问题, 突然某一天就有答案了。**

03 灵感如泉涌的感觉非常神奇。上学的时候, 做数学题经常有这种感觉。参加工作做

销售, 因为需要引流, 我写了海量的文案, 键盘上的字母都让我磨没了。每当我沉浸在文案的写作中, 时不时很多灵感, 喷涌而出。**这个灵感, 是注意力达到极致, 专注力达到极致, 我们进入“定”的状态。“定”的状态, 是需要用一大块时间, 投入到做所的事情上才能达到的。**

第二部分 其他平台精选 (这部分内容, 是贰掌柜精选的其他平台优质信息, 欢迎大家去关注原创作者)

01 @西城大妈 你不要看很多人说, 时间最宝贵, 钱没有时间宝贵之类的, 但是现实证明,

没有几个人真的珍惜时间。证据就是绝大部分人, 哪怕双十一算优惠券算到计算器冒烟, 恨不得写个 excel 来算, 但是在“投入巨大时间而且很难撤销”的项目上, 往往是瞎搞。所以回报率一般都一比吊糟。这类项目包括但不限于:**考大学选专业找工作结婚生娃.... 你们观察下周**

围，如果一个人在这五个节点上只要清醒的计划过，都不用特别精明，远不到双十一算优惠券的程度，这个人就能在他所在的阶层过的很不错。

02 @打工归来啊 时间，抓起了就是黄金，虚度了就是流水；书，看了就是知识，没看就是废纸；理想，努力了才叫梦想，放弃了那只是妄想。**努力，虽然未必会收获，但放弃，就一定一无所获。**

03 @聚募海哥 记得以前 2015、2016 年的时候，聊项目大家都是在聊用户数、下载量、日活数，讲项目故事、愿景，谈公司估值，唯独不谈盈亏。到了今年，大家聊项目，都聊现金流、投产比、获客成本、复购率等。**以前很多创始人把时间、精力都花在融资上，现在大家都把精力聚焦在做内容、做正向现金流上了。**

04 @消消的小娘鱼 创业就是把自己的钱投入到不确定的市场项目中，有可能就此实现财富自由，也很有可能血本无归，所以**创业第一件事就是按自己的实际设置止损点**；其次是小成本实验，千万别以为自己的创意有多么的不同，再好的想法也要落地于实践、到市场中去验证过关，走好创业第一步远比想象的要难得多。

05 @自我的 SZ 从我的人生经验来看，如果在职场上，在给你更多的钱和机会面前，永远是机会更可贵。**更可贵的是你的引路人，或者说是贵人。有些贵人是指引你的，告诉你一条方向或思维的改变。有些贵人是无意获得的，他没有去教你，但是你从他的信息中得到了机会寻找到了方向。**

06 @自我的 SZ 好的情感关系一定是相互成长的，一方在各方面太过弱势一定会被对方**放弃的**。有女网友总是私信我一些情感问题，我有时候看到是即无奈又替她不值。总是纠结对方爱不爱你这个话题的投稿，90%都是女性发出来的。现实中网上你很少见到有男性纠结这个问题？为什么我们女性总是会把自己放在弱者地位？一定要得到对方的爱或者肯定才会觉得人生有意义？你自己可以先爱你自己啊，你离不开对方，是因为你情感上太弱，需要索取对方的爱和肯定的爱才能支撑下去，这个观点本来就是错误的。我们不需要证明自己在对方那里有多重要，我们要做的是提升自己的价值。有些女性说，我本身普通，没有什么地方能提升价值，经济不如对方，家庭不如对方。那么就好好的向内求，在精神上先自满自足。当你能自满自足的时候，对方在你这里的重要性自然不会占满你的全部。**经营好一段情感，并不是靠一味的付**

出就能得到相应的回报。从人性上来说，付出越多你越离不开对方，那就全由对方的良心来做主，更多的是会让对方觉得你离不开他，对你的态度和表现反而会不如你意。相反，你能够在各方面成长得升自己，对自己的经营越来越好，精神富足你才能给予对方更多的爱，否则你的爱也是一种索取。如果在岁月中，自己无一进步和成长，之前的再爱也会就渐渐变淡，关系成鸡肋。（男女同理）从人性上大家都是慕强的，想要别人长久的爱，自己一定要在某些方面有些价值。这些价值包括很多，情绪，经济，精神，为人处事等等上。**想要经营任何一段情感关系时，更重要的是先经营好自己。**

07 @刘小波的博吹捧别人是一种美德。因为吹捧别人时，可以给人快乐给人信心。同时

也可以让自己更加善于看别人的优点，变得心胸广阔。有人担心吹捧别人，别人不愿意听怎么办。其实不管他是什么人，他的大脑都会喜欢吹捧，因为吹捧会让他感觉自己更有价值更有安全感。陈道明不喜欢被吹捧，但你仔细观察，别人说他好的时候，他会悄咪咪的笑。有些人会把吹捧和小人联系在一起，或把吹捧和捧杀联系在一起。这其实缺乏独立思考的二手人表现，两者没有任何因果关系。**比如你的伴侣很喜欢吹捧你，说你有头脑、好看、优秀，说你是宇宙第一美女，会把你捧杀吗？**关于吹捧，大家可以拿我练习一下。

08 #毛小白朋友圈精华说说 1. 一开始我们关注了 50 个同行，以他们为榜样奋斗，苦干

一年后发现自己已经超越他们了。没办法，我们就只好学会跨界，继续关注跨界的牛人，继续苦干，继续超越。2. 我们所有的答案在哪里？在同行哪里，在客户哪里，走到哪我们都尊重同行，敬爱客户，因为他们才是我们的衣食父母。3. 读高中时，学习成绩好的，都是刷题高手。其实书本上原理公式就那些了，老师的出题水平也就那样了，他们成绩高的秘密就是见的题型多，刷题多了，没别的技巧。4. 他初初学了很多引流课，都没时间干，结果学的都荒废了。后来不学了，直接开始干，日日发小红书，日日发抖音，日日写知乎，感觉来了，什么都会了。5. 养项目就像养孩子一样，早期你得源源不断地给他物质和能量，他会很让你糟心，让你精疲力尽，但你都得忍着。6. 他做闲鱼的，每天就是不断选品，不断上新，然后坐在那听歌，看电影，等客户上门咨询，客户下单了去拼多多下单发货，持续赚差价，持续搬运。

09 #曾国藩 1. 甜酸苦辣宜尝遍，是非善恶总由人。出死入生宁不易，各宜努力去修身。2.

三乐：勤劳而且憩息，一乐也；至淡以消嫉妒之心，二乐也；读书声出金石，三乐也。3. 人要为善，先要明善始得。4. 善观人者观己，善观己者观心。5. 凡读书，不必苦求强记，只须从容涵泳，今日看几篇，明日看几篇，久久自然有益。6. 取人为善，与人为善；乐以终身，忧以终身。7. 驭将之道，最贵推诚，不贵权术。8. 办大事者，以多选替手为第一义，满意之选不可得，姑节取其次，以待徐徐教育可也。

10 #生财有术 普通人如何赚到第 1 桶金？上班族：把工资 1 万的工作，做出价值 10 万的

效果。并且记住，你不是为了工资工作，不是为了老板工作，而是为了自己工作。创业者：

找到自己喜欢或者擅长的垂直细分领域，持续深耕。从 0 到 1，可能很难，要相信，隧道的尽头，一定是光明。有了第 1 桶金以后？关注钱生钱的机会，被动收入，谁不爱。

#208 远离一切有文化但没钱的消费者

第一部分 贰掌柜瞎逼逼 (这部分内容是贰掌柜原创) 01 做自己熟悉的

事情。在熟悉的赛道深耕，不断建立自己护城河。新的赛道，小步试错，但是现在精力不够，不允许在新的赛道投去太多金钱和精力。做好当下的事情，守住现在的生意，守住现在能赚钱的事情，就行了。以后有精力，可以小步试错，去尝试一下其他的事情。所以，还是我反复强调的，**做跳跳脚就能够得着的事，不能止步不前，也不能步子迈太大了。**

02 我喜欢干两件事。一是花钱买书。因为花二三十块钱买别人的智慧，挺值的。书中

有一个观点能触动我，能影响到我，就不白买。二是花钱加入牛人付费社群。这样的牛人，再社群里会说很多真话，不是公域平台中规中矩的观点。这样的牛人，在现实中，我们是非常难接触到的，但是花几百块钱，就能在他们群里待一年，近距离接触他们的实时观点，自己很多认知也就被打开了。**免费的东西才是最贵的，适当的花点小钱，也是认知上的弯道超车。**

03 我喜欢拆解事情，也喜欢拆解人。遇到一些人和事情，我喜欢问为什么？时间长了，

我好像是掌握了点什么。对于规划目标也一样，既要能规划大目标，还要能拆解小目标。按照动态，把目标不断的修正和调整。**越是复杂的事情，越要进行拆解，然后用自己的各项能力，进行组合，最后解决问题。**

第二部分 其他平台精选 (这部分内容，是贰掌柜精选的其他平台优质信息，欢迎大家去关注原创作者)

01 @西城大妈 大妈有个朋友，算是中国第一批代购，开始的特别特别早，早到什么地步

呢？就是那时候还没有微信，主要用 qq/邮件/电话沟通。时代红利，赚钱也不少。她跟我传授了很多生意经，大部分我也用不上，但是有一条我记得非常牢：**远离一切有文化但没钱的消费者。**你能不费特别大力气就从他们身上赚到钱的概率，比被雷连续劈中两次还小。很多年后我发现，你把这条平移到情感和职场，也完全适用。

02 @迎十里 去赚钱吧朋友，赚到钱可以解决很多烦恼。不能说赚钱能解决所有烦恼，但

是**手里有足够的钱一定能解决大部分烦恼。**我有时候看私信里的咨询，看其他博主收到的各类

问题，其中不少都是缺钱闹的。不敢结婚不敢离婚不敢生娃不敢辞职不敢创业不敢换赛道不敢做决策，其实本质，都是钱不够。钱足够，你就没那么多担忧，当然烦恼还会有，但你知道很多事都有解决方案。在追求你“崇高的独一无二的”理想之前，先搞到钱，让自己手里钱足足的，再说别的。真正赚到钱的话，你在这个过程中会明白很多真相。什么男的女的，什么自由啊主义啊，这个权那个权，什么调休，这些，根本都不值得一吵。**靠自己赚到钱，一年七位数以上的钱，你会明白，冲突，是被刻意制造的，你会知道，强与弱才是区别。**如果你此刻别无选择，被生活逼到了墙角，感觉不到希望，那你就横下一条心，努力去找一条适合自己的赛道，去赚钱。赚到钱，可以解决大部分烦恼。甚至连“他为什么不爱我？”这种话都不会再问了。

03 @打工归来啊人生固化财富真的很重要：在我漫长的职业生涯中，见过大小的老板很

多。**很多老板，都是时运到了，突然赚进一大笔钱，这个钱就是浮财。有智慧的老板、有家学的老板，会把一部分的浮财固化为财富，比如房产、商铺、股票、基金等等。但有一大部分老板，觉得自己很牛逼。把浮财又转化为投入，一个风浪打过来，有可能就血本无归了。**见过很多很多知名的人物，也是不懂资产配置，人生下行的时候就很惨，钱越用越少，甚至没有钱用。见过太多太多这样的人，命中带财，突然赚到一大笔浮财暴富。也突然血本无归，把命运的馈赠凭自己的本事亏回去，再次变成了普通人，只能在酒致微醺之时，诉说往日的辉煌。人生的风险其实无处不在的，固化财富能够让你最大程度的降低风险。最起码能够留住一部分命运的馈赠，如果有机会，有本钱，自己能力出众，那又能再上人生一个台阶。

04 @偏财居士没钱没本事想发财没错，但是不能走错路了。**任何人想要过的好，想要多**

赚钱都没错，第一步就是要有这样的勇气，第二步要找到一个技能去吃苦耐劳，第三步坚持不懈。大部分做发财梦的底层最终不是捞偏门就是黄赌毒，一辈子都是底层线上挣扎。

05 @薛薛小洁因为我是卖滋补品的，所以我关注了很多做相关产品和服务的同行，这些

同行中，有一类是做养生社群的。最近，我研究了一下我关注了很久了一个做养生社群的团队的操作方法，可以用叹为观止来形容。公主号、企业WX号、WX群、免费分享课程、各种产品等等，从引流到变现，一整套组合打发，整的明明白白。如果不是专门去研究，我根本不会知道这个团队有这么厉害，可能他们就和我关注的其他的同行一样，没有任何分别，只是一个同行数据。典型的**闷声发大财，不显山不露水。真正有价值的核心方法，其实就在同行的手里，因为他们正在这样做，而且在盈利，那就一定是可行的。多去研究一下同行，远比去参加某个培训或者看某个教程，有价值的多。**

06 @财宝宝像我这样优秀的人，本该灿烂过一生。**我发现一个奇怪的现象，很多聪明的**

人，啥都会做，但是他的一生过得不好，抠搜抠搜的，例如我，餐巾纸还要撕一半用。而菜嫂啥也不会做，却过得很好。我考试也好，做家务也好，又特别勤奋，为什么我过不好？最后我

发现原因了，我把大量的时间浪费在了扣扣搜搜的小事情上，例如上哪里买便宜货。每次节约了二十块钱就像是过节。而菜嫂只考虑大事情，看准一次，抵得上我扣扣搜搜五百年。

07 @财宝宝 黄金周心得体会:世界真美好，保姆终于上班了。我洗了七天的碗，被我家

婆姨骂了七天。这几天，到处吃酒，顺带听那些中年妇女抱怨自己家的细男宁。我归纳了一下，现在女宁喜欢的男宁类型，一是会做家务的男人，一天到晚跟着女宁，收拾这里那里。二是会赚钱的男宁，一天到晚出去赚大钱，一年交给女方一千万。或者场面上的男朋友，家里大事小事全部让他去跑腿。三是一个婚姻法专家男朋友，家里有什么事情，闺蜜老公劈腿了，可以让他研究研究。四是小儿科男朋友，儿子感冒咳嗽了，让他看看。丈母娘住院了，让他去找人。五是八块腹肌，会打篮球的男朋友，亲亲抱抱举高高，看着高兴。六是会说好话的男朋友，一天到晚哄我高兴。七是 985 男朋友，以后给儿子教作业。当然，绝大多数女宁希望七龙珠都集齐了。一天翻一个牌子，一个礼拜不带重复的。

08 @老黄的创业江湖 有没有一句话能道破理财致富的关键？有，不懂不投，永远不要碰

你不懂的东西。你不懂，就会被割韭菜。这个懂，还不能是自以为懂的懂，自己认为的懂，跟这件事实际应该怎么样？本身是两件事。真正的懂，是整个流程全部自己摸过一次，买房子，你要每一块地砖都敲过、每一根水管都测过；买股票，你要每一年财报都读过，每一條 K 线解读过，这才不会被骗。不懂不投这四字，言简意赅、微言大义。知道的人很多，能做到的有几个？

09 @风中的厂长 年初我为了卖课，跟人合作实操了一个拼多多店，卖儿童马桶，结果一

路下来，有七八十个网友要我诊断店铺。我全部看完以后，对拼多多平台有新的看法，总结给各位卖家参考。拼多多这个平台，品质是次要的，第一位的是价格，只要价格够低，你一定能做起来，如果价格不够白菜，除非你有别的神通，否则别浪费时间，不可能做得起来。这是平台的用户结构决定的。拼多多对于卖家来说，不适合长期耕耘，因为用户没有忠诚度，永远有比你便宜的搅屎棍。短期起来比淘宝快，但是想长期发展，真的比淘宝难。由于拼多多对发货的苛刻，导致卖家发货都很及时，适合做搬运，很多微商啊，抖店啊，k 手啊，淘宝啊，咸鱼啊，1688 等，都是拼多多上一件代发。

10 @李梨花讲优质流量 一个长尾流量很长的方法。PDF 干货文件+自己味信的二维码。因

为有内容价值，所以会自发传播，从而形成个人味信 D 流。会有非常久的长尾效应。任何方法，量大出奇迹。

#209 你现在跟谁混，就决定了你将来的道路往哪走。

第一部分 贰掌柜瞎逼逼

(这部分内容是贰掌柜原创) **01** 年轻的时候，

就应该多去尝试，要有野蛮开局的劲头，有点鲁莽的样子，充满朝气。上了年纪，就应该收拢了，压缩赛道，在个别的领域内深耕。在一个领域做到极致，同时也会吸引其他领域内优秀的人。如果年轻的时候，没有鲁莽样子，可能会被别人看不起。上了年纪，还是保持鲁莽样子，就真的容易被别人看不起。所以，**随着年龄的增长，大方向上要做减法，细节上要做加法。**

02

我拒绝别人，经历过这样几个过程。刚参加工作的时候，有时候需要拒绝别人，我

都是很委婉的拒绝，而且自己很不好意思的样子。后来，逐步的稍微有点实力，我拒绝别人很干脆，基本没有回旋的余地，不太顾及别人的感受。**现在，有的事情，我也经常拒绝别人，而且非常委婉，让别人都不好意思找我。但是现在唯一改变的是，我已经没有不好意思的样子了。我会把注意力集中在当下要做的事情上，要自律，不能没有底线，自律精进的苦，才是最大的苦，这种苦，更有意义。**

03

找个身边的的榜样，这个榜样可以很会赚钱，可以是口才很好，可以是特别会折腾

自己，可以很勤奋，等等。总之，尽快去找到这个榜样，去模仿这个榜样的优点。**模仿是最快的进步。**

04

要干点不留遗憾的事情，才不白来世上走一回。最好找一个可以干一辈子的事情，

就是不在了，江湖上也应该有你的传说才行。**最好的事情，就是写作，笔耕不辍，把自己的所思所想，呈现给这个世界。不能吃吃喝喝这一辈子就过去了。**

05

善于总结，不断优化，勤奋不懒惰，是个非常好的习惯。我做信息精选公众号，每

天问自己最多的问题就是，用户喜欢什么样的内容，喜欢什么时候看，我要积累哪些素材呢，

等等。最开始，一篇信息精选文章需要三个小时，现在只需要一个小时就可以了。**06** 与

时俱进才有饭吃。前几年有很多卖光碟的，卖图书的，据说他们生意当年都很好，这两年彻底消失了。时代淘汰了很多人的饭碗，也给了很多人新饭碗。**这个和个人努力无关，和市场趋势有关。**

第二部分 其他平台精选

(这部分内容，是贰掌柜精选的其他平台优质信息，欢迎大家去关注原创作者)

01 @刘小波的博客 有些人条件很好，长得很好，但是自卑。比如马思纯长的好看，周冬雨

也说她家的房子特别大，她得过金马奖最佳女主角。小姨姨夫是蒋雯丽和顾长卫，换句话说，也有背景。但是马思纯不自信，而且自卑和抑郁基本上就属于一种东西。这些是马思纯的原话：“家里的教育就是，你要听话，你要懂事，你要让别人，不能自我。其实我是会生气的，但是我永远不会生气。我怕别人生气，怕别人难过，怕别人不喜欢我。上高速我不敢上厕所，怕司机师傅麻烦，我就憋着”。**一个人自信与否，最主要其实来自于从小有没有被看见和能不能做自己，而不主要是外在条件。**

02 @刘小波的博客 一个人越能承担羞耻感，生存能力就越强。比如有些人根本没办法主动

和人发起聊天，因为担心暴露需求有羞耻，担心被拒绝也羞耻。结果只能守株待兔，让机会或别人来找自己。也许你能等来一些东西，也可能你最后什么也没等到。记住，**“学着承担羞耻，你必然会变得很厉害”**。

03 @财宝宝 很多人不适合发财。

他们非常看重每天的变化。他们要的是，买了就发财，立马去显摆。不能有一秒钟的吃亏。买了之后，一天到晚去附近中介看牌价，上去了，就高兴的手舞足蹈，下来了，就暴怒跳脚。他们太看重点点滴滴的得失，看不见长期效果。这种人适合做古票，不用来纺市了。最大的收益，往往是十年以上的，你要是拿不住，说明你心里没有知识储备，即使给你偶尔捞到一点，你也会认为是运气好。这还怎么混？

04 @自我的 SZ 不管你是在职场还是自己创业，都要学会做计划和复盘。每个月把下个

月计划写出来执行，把上个月的计划复盘，看看哪些没有完成和有待变化的内容，这种习惯，能让你很好的抽丝剥茧分拆自己工作内容，针对性的解决问题。我从工作到现在，每年第个月都要把计划写在小本本上，相当于给自己的目标定为大目标和小目标来实行。真的太受益了，因为计划不会让我们随意变化，知道自己现在的阶段和事务的发展处于哪个位置，达成后需要付出的工作如何资源统筹和优化。自己要做什么事，要做什么事。自己心里要清楚，并且能稳步推进，完成一个又一个小目标的同时，结果自然就完成了大目标。特别是你的计划中有合作者，合伙人时，更加需要计划的加持。现在我与杭州新的供应链团队，就是到了月底大家交流计划，制定方案，并且从计划中发现问题调整方向，通过计划，让每个人的资源和优势最大化的体现出来。事实证明，能计划目标，执行下去的人都会过的比别人好很多。

05 @自我的 SZ 男人要大方，要守时。昨天下午儿子说约了同学晚上见面，问我要 200

元活动经费。我说如果请同学吃饭这些，多带一点钱是应该的，你要 200，我就给你 520 吧。

他说约的 6 点见，如果你现在坐地铁会迟到了十几分钟，打个车过去吧，守时的钱该花。学生党表示，坐地铁五块钱，打车 50 元，同学也没事，可以在商场逛逛不影响。被我说了，守时的前提不是看别人有没有成本付出，是自己对自己的约束和要求。早上和他联系，昨天吃饭的时候同学 AA 了？我问他，不是你叫同学一起吃饭吗？为什么最后成了 AA 了？我不是让你付钱了吗。他说他们同学之间都是这样的，我马上告诉他说，吃饭分两种，一种是你们想在一起见面了，那么你们谁叫谁都是 AA 没问题。另一种是你想见别人，那么你主动约别人的话，这个吃饭的钱你不要 AA，一定是你请客。这规矩不能破，要么你以后叫别人来见你，别人丢下手上的事自己花钱坐车，还要花钱来平分吃饭，以后你叫谁叫的动啊？这些道理，AA 也说的通，请客也说的通。一是看个人关系，二是看你们之间对请客和 AA 态度，但是懂礼数和规矩，什么时候都好过硬道理。

06 @财宝宝 什么是成熟？当你遇到困难，再也没有亲人帮你了，你就成熟了。一个成年

人，家里都是要他照顾的人，而没有一个人能帮助他。

07 @消消小娘鱼 经常会有博友找我问一些感到困惑的问题，比如说我现在这么做，几年

之后会怎么样？其实这个问题完全可以问自己：你现在跟谁混、就决定了你将来的道路往哪走，几年以后你在哪里？你在干什么？你会成为谁？如果你现在回答不出来这几个问题，那么你就要警惕了，说明你在浑浑噩噩的混日子。

08 #毛小白朋友圈精华说说 1. 千万不要安于现状，要想方设法延申自己的价值链，力求

用价值链接更多人更多圈子，力求在每个环节上都再多赚一点儿钱。2. 大家思想统一了，一起往前冲，才会变得简单，轻松，高效。因此要搞大的事，就要找志同道合的人，要吸引同频的人。3. 凡是谁赚钱，被我们发现了，我们就应该快速模仿他，复制他，同时想办法打出差异化来，不断优化最后做得比他还要好。4. 有的人太菜，根本原因在于他们这辈子太懒，太过相信天上会掉馅饼。他们不舍得投资自己，只会娱乐消磨光阴。5. 同时搏二兔，终不得一兔。想要什么，眼睛就直勾勾盯着它，心无旁骛，不被任何事物干扰，集中所有力量拿下它。6. 有些人的弱是全方位的，要钱没钱，要脑子没脑子，做事还不勤快。你鼓励他苦干，勤快，他还骂你灌他鸡汤，你能怎么办？只好放生他。

09 #毛小白朋友圈精华说说 1. 我们认识多少人不重要的，重要的是有多少人认知我们，

市面上有多少我们的价值在流传，有多少人愿意在茶余饭后提起我们的故事。2. 一个项目没有开始干之前，都不需要想太多，因为过程当中的情况是难以预料的。想太多了，准备得太好，行李包裹负担就重，反而不利于前行。我们要做的就是先干，然后随时补给，随时调整策略。3. 遇到困难解决困难，遇到问题解决问题，而不是唉声叹气，愁眉苦脸，怨天尤人。在艰难的时刻，策略和技巧往往要比情绪更管用。4. 很多人幻想三天两夜就改变自己的命运，很多人幻想 9800 买一个项目就能改变自己的命运，都是扯淡！能改变我们命运的因素，都藏在日积月

累的日常生活里，藏在日复一日的耕耘里。5. 我总是对他们说，别想了，先干起来再说吧，想干什么就直接开始干，遇到问题解决问题，不过分担忧，不想太多，不叨叨，不埋怨，开始干很多事情就清晰了。6. 如果你每天没 10 个小时坐在电脑前，又或者你坐不住，你根本不可能从互联网搞到钱，也不会有太多的积累，更别想厚积薄发。

10 #张一鸣 1. 消费者长期来讲，是极聪明的一个群体。所谓的营销对一个公司来说，只是一个环节而已，相当于木桶的一块板。凡是认为公司好是因为营销好的说法，其实就像认为一个能装水的木桶是因为有了一块叫“营销”的木板一样可笑。2. 如果国际化指的是学到世界上的好东西的意思，就没问题，如果指的是拼命到别的国家去做生意的话，对中国绝大多数公司而言还是蛮危险的。3. 负债的好处是可以发展快些。不负债的好处是可以活得长些。再说，一般来讲，银行都是要确认你不需要钱时才借钱给你的。4. 扩张的时候要谨慎。我把这个叫“足够的最小发展速度”，就是兼顾足够和安全的意思。多数人在扩张时用的都是所谓的最大速度，最后一个不留神就翻车了。你比方说开车上班，谁会说开快点撞死算了，对不对？家人都是跟你说，开慢点注意安全，他没有担心你去不到那个地方。但是呢，很多媒体啊、老百姓、甚至是很多企业都是这种心态，大家鼓励的都是开快，宣传的也都是开快，说开快点撞死拉倒没关系，哪有这样做的呢。5. 不懂企业的人是很难懂企业的，就像不懂这句话的人也很难懂这句话。

#210 在最坏的情况下还能找到好的，这种人才是生命的强者。

第一部分 贰掌柜瞎逼逼

（这部分内容是贰掌柜原创）

01

写作也适用于二八定则。可以 2 分用于写作，8 分用于输入学习。看书，看优质的博文和优质的公号，看优质的视频和评分高的电影，多总结，深度思考。写出优质的博文，和总结的次数和思考的深度，加上大量的阅读和看好的视频，关系非常大。

02

最好的文章，是充满了真诚，是浑然一体，是我手写我心，没有什么技巧，也没有什么山川大河。到底是什么文字最有力量，只有不断写写写的人，才能知道。所有的思考，都可以通过文章的文字和时间得到验证。

03

经过不同程度的锻炼，会得到不同程度的修养。百炼成钢，是有道理的。就像当过兵的人，经过部队大熔炉的淬炼，抗压能力，吃苦能力，执行能力普遍都非常强。这就是环境

的力量，积极融入一个良好的外部环境，然后再把时间放在自己身上，成长的更快。

04 想要改变现状，光学不练肯定不行。就像写作似的，光学习写作技巧肯定不行。最

好的技巧就是边输出边学习。需要什么就学习什么，有精力的话，再去拓展其他领域的知识，然后总结归纳，为现在所从事的工作，添砖加瓦。

05 务必要向强者靠近。模仿优秀的同行，对标优秀的同行。如果对标的同行，每天都

在孜孜不倦的奋斗，我们一般也不会松懈。如果我们对标的同行，三天打鱼，两天晒网，我们往往也会受其影响，不会认真对待，自欺欺人。所以，要追逐光，然后成为光。

第二部分 其他平台精选（这部分内容，是贰掌柜精选的其他平台优质信息，欢迎大家去关注原创作者）

01 @黄安 因为上天有好生之德，总是让我们心想事成，所以，为何要想的那么负面？负

面也会梦想成真哦。保持正念，难不难？养成习惯一点也不难。有人会说，你有钱了才在说正能量，错了，我最倒霉的时候，是1992年，但是那也是我最正面的一年。仅仅一年，我就迎来了高光的1993年。我是正能量之后，才带来了财富，养成正面思考，财富才能成为最大的助缘。恨自己没钱没出息的，我的一甲子人生经历，告诉我有这样想法的都是败部之人。**所有安排都是最好的，在最坏的情况下还能找到好的，这种人才是生命的强者，天地不仁，不必诉苦，天无绝人之路，走绝的都是自己。**

02 @唐僧读书会 一定别担心目标太远大，能不能达到。事实上一个人目标越远大，这个

人的精神意志越容易变得坚定，变得具体，能量就会越来越集中。因为他始终是站在更长时间维度上去思考问题，他就不会被一些短期的东西所迷惑，他所有的决策也因此更客观，更理性，这会使他拥有比常人更强的定力。定力强，他的情绪就会变得非常稳定，他就不会焦虑，接下来皮肤就衰老的很慢，精神状态也会更好，运气就会慢慢向他靠拢聚集，老天爷就会助他成就大业。金一南将军在《心胜》中写过一句非常著名的话：**人一定要有远景，不能实现也可以，但不管能不能实现，它一定会带你走很远的距离。**就像当年“星星之火，可以燎原”这句话，绝不是尘埃落定的时候说的，而是在闽西根据地，是在那么困难的地方，被压在山沟里，标准衣服都没有的时候说的。但这句话后来真的实现了。多数人因看见而相信，但少数人始终因相信而看见，本质的区别就在这里，这就是心胜。

03 @写书哥 无论什么事（科研、创业、写作），都是劳动密集型行业，要想做好，都是

投入大量时间、反复试错。**想靠着某个灵感、某个创意一步登天的，最后都是昙花一现。真**

正的护城河，是更细致、更认真、小步快跑。无一例外！bigbig-face：世界上大部分事情只有 120 分和 0 分两种，中间隔着大量密集的细致、努力、小步快跑的投入和试错。做到 100 分都不够，100 分只代表做好，做到 120 分才能形成壁垒，在形成壁垒之前任何昙花一现的成功都只是在打磨通向 120 分的方法论。今年才知道“方法论”的重要性，方法论不止是打磨技巧，更是打磨心智。

04 @李鲟万事开头难，中间难，结尾也难。除非你安于现状，永不进步，否则人生就没有容易的时候。就像爬珠穆朗玛峰，几乎每向上一步都要竭尽全力，每一步都很难。

05 @丛林大鹅你越是不肯承认这个世界上存在着很多比自己更优秀、更努力、更有天赋的人，你这辈子就越会深陷在 low b 遍地的垃圾人群里无法摆脱。因为人类精神层面的 low b，全部都是自恋自大、自视甚高、固步自封和逃避反省带来的恶果。贰掌柜评论：抵抗天赋的诱惑，选择比天赋更重要。从世界上大部分努力的程度上来看，确实轮不到拼天赋的。大部分情况下就是拼谁更努力而已。做到：专注、持续、不断改进。

06 @打工归来啊宁为太平犬，不为乱世人！可能我年纪大了，变得很狗了，真的不愿意看到这么残酷的战争。这次大毛二毛的战争，大家都在看热闹，我是看到战争背后的残酷性。数十万人的搏杀，双方十几万的人命，还有对基础设施，对平民的袭击，真的感觉好残酷。普通人在时代的悲歌面前，真的是毫无抵抗之力，深深的无力感。只能祈祷和平，安安稳稳过完这一生。

07 @墅姐聊跨境创业看一个博主在建议大家要有一技之长，学门手艺，做到行业的前 20%，在一线城市里立足就不难了。结果评论区里看到很多人说要做到行业前 20%太难，前 20%是精英。其实你要是有足够的欲望和坚持，选好适合自己的领域耕耘，真的不难做到。为什么？因为觉得自己不可能的人超过了 50%。这些人根本不会花额外的心思去提高自己，就像评论区里完全看不到自己有别的可能性的那些。剩下的 50%，又会有一大半坚持不到半年或一年，于是被淘汰了。你只要坚持深耕一个领域几年，成为前 20%就是板上钉钉的事。再有点天赋或运气的，那就是 10%以内了。多数人的努力程度之低，真的轮不到拼天赋。

08 @王 3 峰如果房价涨了，过后肯定会有人后悔，说自己本来有机会买的，但是因为各种原因没有买。其实那个机会，并不是你的机会。丹尔尼·丹尼特有一个叫古怪的狱卒的思想实验，有个狱卒，每天夜里，他等到所有囚犯都熟睡以后，就会打开所有牢房的门，一开就是几个小时。那么请问：在这几个小时中，这些囚犯是自由的吗？他们有机会逃出监狱吗？答案是没有。因为囚犯们是在熟睡中的，他们根本不知道牢房的门是打开的，所以他们根本

就没有机会逃出去。很多情况下我们只不过是那些“熟睡的囚犯”，我们并不曾真正的获得过所谓的“机会”。

09 @老黄的创业江湖如果你总结过去十年，凡是家裡没背景、没钱的年轻创业者，基本

上不是搞自媒体就是搞电商。有背景的做关系生意，没背景的做流量生意，各走各的路，只要不断有新产业涌出，永远有 New Money 新贵冒出头来。老黄家裡也没钱没背景，我也是靠著做自媒体电商逆袭，只要你有真本事，一定能出头。这年头，不存在怀才不遇这回事。

10 @摸鱼的掌柜你有没有发现，那些倾诉欲意愿旺盛，有啥事第一时间必须找人唠唠的

人，无论你怎么安慰和给他提供问题的解决方案，过一段时间再看，他还是老样子，继续在受苦。为什么会如此呢？因为倾诉对他来说并不是寻求问题解决的办法，而是把倾诉当成逃避去面对问题的手段，找人唠唠才能感觉舒服点。这类人交友的第一准则就是：你能不能满足我的倾诉欲。所以这类人身边总围绕着一群以发牢骚、相互倾倒情绪垃圾的小伙伴。而那些倾诉欲望不强的人，多半是意识到人生的困境，无论谁帮你都没用，终究要自己面对，倾诉只会浪费时间，根本解决不了问题，有这个精力还不如把时间放在寻求解决方案上，所以他们身边围绕的多是目标明确，有事说事，有解决问题的行动派，这类人往往也是贵人，关键时刻能起到决定性作用。

#211 野心越大的人，才能赚更多的钱。

第一部分 贰掌柜瞎逼逼（这部分内容是贰掌柜原创）**01** 毕业这么多年

了，大家除了谈赚钱还是谈赚钱，出去应酬，平时交往，大家也是谈搞钱谈的多。要是一个人没有能耐，赚不到钱，在这个环境下，非常容易焦虑。当一个人的能力赶不上他的欲望，就不会得到安静。一定要沉下心，修炼打磨自己，不断修炼，炼骨淬体，夯实财富。

02 在酒桌上，那些坐在角落里一声不吭的，你敬酒我就喝，很少主动敬别人，保持低

调的状态，往往这样的人，项目可能挺赚钱的，他一直在冷眼看别人的表演。那些张牙舞爪，唾沫星子横飞，说个不停的人，往往项目不是很赚钱，甚至自己不是很有钱，而且还容易喝多酒。

03 一个公司或者企业气氛好了，环境好了，大家积极性就高。工作环境差了，勾心斗

角多了，员工的积极性就没有了。美好的环境，会创造美好的事物。所以，我们一定要对自己好一点。穿衣打扮，工作环境尽量不要亏待自己。只有自己爱自己，才是终生浪漫的开始。

第二部分 其他平台精选

(这部分内容，是贰掌柜精选的其他平台优质信息，欢迎大家去关注原创作者)

01 @财宝宝女博士激吻老大爷的 4 个可能性。一是荡妇背锅。从现场画面看，男方是毫无准备的情况下，被少妇主动亲了。如果老爷爷一狠心，把责任推给荡妇，这事情就过去了。但是，这个荡妇就完了。二是老爷爷背锅，承认是自己的错，让荡妇处于受害人状态，相当于毁掉自己，把荡妇救上岸。三是两个人一起结束。老爷爷回家，以后继续当他的专家。荡妇相当于被白用，会被所有认识的人嘲笑一辈子。四是老爷爷想办法搞定这事情，解释成为开玩笑。大家睁一只眼，闭一只眼，过几个月就算了，难得糊涂。

02 @财宝宝有个简单办法，可以测试一下，你将来，会不会发财？现在，进入我们都熟悉的一个场景，大家一起吹牛批。1，你从头到尾吹自己老厉害了，啥啥啥都懂，除了纺子没有，其他都会。这种人是没有希望的，例如年轻时候的菜菜。人人都讨厌这种 sb，吹牛是为了开心，不是让你一个人开心。2，你假装兴高采烈的听别人吹牛批，还要附和一下，赞美人家一下，时不时还要替人补个位。这种人情商极高，日后必定发财。我们都希望遇到贵人相助，但又不知道贵人是谁。怎么办呢？只能是处处小心，给人一个好印象。我年轻时候有个非常好的好朋友，可以一起去打球，喝酒，借手机的程度。以前手机金贵，经常有互相借手机的事情。后来，人家飞黄腾达了，就不理我了。我现在反思原因，年轻时候，老是嘲笑人家，没想到，小丑竟是我自己。小结，谨言慎行，多结善缘。你不知道今后谁会飞黄腾达。

03 @消消小娘鱼我以前对员工的要求很高，总是很郁闷为什么员工不能像自己那样刻苦、为什么工作不能精益求精，我还经常用“我们在同一艘船上”来激励员工；后来我老爸说你错了，员工确实是和你同一艘船上，但这条船和他们并没有多大关系，他们随时都可以换一艘船，你别把自己当成船长，因为你是船主。贰掌柜评论：谈钱，才是对员工最好的尊重。

04 @自我的 SZ我在福建乡下看到的住宅房面积都建的很大，一层三四百平米，一建就是五六层上千平。而这些屋主，基本上十几二十年都在外地打工，赚到的钱基本上都投入到这个房子里。聊天中发现，他们很多人十几年前就来到深圳，收入在深圳买房完全不存在问题。但是这么多年来都不在深圳置业。很多人固执的认为自己老了会回到家乡，所以就像蚂蚁搬家一样，每年赚到的钱建一点点，有的房子都建七八年才完工。我和一个在深圳呆了 20 年的同龄人聊天，我说当时你一年十几二十万收入，随便买一套深圳的房子现在也过千万，你在老家建房面积虽然大，一没有经济流通价值，五六层自己只住一层，其他层空着太浪费。到老才告老还乡，如果早在深圳买房现在卖了，手上结余的钱足够建几栋这种房子。他说他身边的亲戚朋友基本上不在深圳买房，就算有赚到大钱的人，只是把家里的房子修得更豪华更气派。对很多农村人来说，总有一天我要回到家乡，深圳不是我的家。如果在深圳呆几十年，有能力买房

不买，还不认可深圳是自己的家乡，我觉得这种传统观念应该改一改，你有多少个几十年，最好的黄金时代身在异乡心在流浪？**社会在发展，时代在进步，大都市的红利福利便捷应该抓在手里好好享用，而不是背着几十年的积蓄在乡下建一栋大大空空的房子不住。很多农村人这种执念把自己困住了不说，也把自己的下一代困住了。**

05 @自我的SZ 不管你是职场还是自己创业，都要学会做计划和复盘。每个月把下个

月计划写出来执行，把上个月的计划复盘，看看哪些没有完成和有待变化的内容，这种习惯，能让你很好的抽丝剥茧分拆自己工作内容，针对性的解决问题。我从工作到现在，每年第个月都要把计划写在小本本上，相当于给自己的目标定为大目标和小目标来实行。真的太受益了，因为计划不会让我们随意变化，知道自己现在的阶段和事务的发展处于哪个位置，达成后需要付出的工作如何资源统筹和优化。自己要做什么事，要做什么事。自己心里要清楚，并且能稳步推进，完成一个又一个小目标的同时，结果自然就完成了大目标。特别是你的计划中有合作者，合伙人时，更加需要计划的加持。现在我与杭州新的供应链团队，就是到了月底大家交流计划，制定方案，并且从计划中发现问题调整方向，通过计划，让每个人的资源和优势最大化的体现出来。**事实证明，能计划目标，执行下去的人都会过的比别人好很多。**

06 @刘小波的博 男女分手有这样一个现象。男女价值差距大的情况下，价值高的那一方

提分手，价值低的一方容易纠缠，因为他找不下更好的了。**所以找对象，不要找太差于自己的，或最起码要找通情达理的。**

07 @打工归来啊 和气生财：人到一定阶段了，就会变得平和，你就会觉得面子并不重要。

因为你有了实力，你自然就有面子。面子不是你叽里呱啦的叫就有，而是基于你自身的价值、实力与修养。我有个老大哥，财富自由了，身家也有一个多亿。每一次请吃饭，他都坐在主宾位，给大家端茶、倒水、上菜，非常谦和。**用他的话说，请人吃饭就要把人家照顾好。每次他请吃饭，都让别人有种如沐春风的感觉。生意也越做越大，很多人都愿意跟他交往，很多伙伴也愿意跟他利益交换。**他一个小作坊，都可以给世界 500 强供货，供的货利润都非常好，很多都是定点供的，在中国只允许他一家做。所以有时候，和气生财很重要。

08 @京城林三爷 有个非常搞笑的现象，很多人干着和普罗大众一样的事情，却期望他能

得到不同的结果。大多数人，大学毕业找了个工作，无论是广告公司、银行公务员互联网新媒体，朝九晚六打卡下班，回到家定个外卖看看电视剧，看看娱乐综艺打把游戏放松自己。第二天继续朝九晚六，九九六打卡下班，却总觉得自己早晚能发达，迟早功成名就财富自由。**如果你一直跟大多数人的做法一样，你得到的一定是大多数人的结果。抛弃幻想，认清自己，不要心存侥幸。**

09 @深圳科技园三毛 人生要怎么过得自在呢?当你不要面子的时候,你从面子上省下来的钱,可以让你在其他地方大方得很。所以你在小钱上可以随便浪费,这样你的人际关系就可以变得简单高效。

10 @隊老师 我觉相同条件,真的是野心越大的人才能赚更多的钱,那种家庭条件还可以,没啥野心和动力的人遇到很多,说实话,做起事来就是软乎乎,完了给你一脸天真和无邪。你说他可怜吧,他的好出生就赢了 90%的人。大部分人财富跟他的野心是匹配的,很多人天天说搞钱搞钱,自认野心很大,实际上都是虚假的野心,真正落到实处又是行动的矮子。**行动力强的人,真的比那些拥有很多知识,懂很多道理的人强。**很多人把自己的时间都耗在道理上面,耗着耗着,懂了西方哲学史看尼采和列夫舍斯托夫,开始怀才不遇。为什么我这么有才,却没有很多财富呢?正是因为怀才不遇,所以无法怀财不遇。因为你的时间都用来怀才了。世界是很公平的。

#212 大家都喜欢和富有的人打交道。不管是现金富有,还是内心富有。

第一部分 贰掌柜瞎逼逼

(这部分内容是贰掌柜原创)

01

流量不属于任何一个人,只会从这个地方流向其他的地方。不同的是,流量停留的时间,和停留的过程中所发生的交互。停留的时间,还有交互发生的事情,主要就是靠内容,靠质量,看你这个人是不是靠谱。所以, **内容创作者,要比流量创作者更加吸引人,生存周期也更长。**

02 长期做一件事情,就会形成肌肉记忆,形成惯性。上中学的时候,数学老师让我们每天雷打不动写 5 道数学题,坚持了 3 年,最后我们班的数学成绩非常好。我大学毕业开始挣工资,坚持每个月储蓄,现在坚持十四五年了,看看卡里的数字,也挺踏实的。坚持每天阅读,坚持每天写日记,现在写微博,想着随时可以写几百字。**这一切,都是专注一件事的结果,坚持的越久,受益越大。**

03 我是个性子很慢的人，也在苦口婆心的教导小掌柜慢慢来，走路慢点，说话慢点。

我很喜欢开车，我开车坚持轻踩油门慢打轮，坚持的很好，周围人都喜欢坐我的车。**一定要聚焦专注，一切都慢慢来，不急不缓，反而会跑到前面去。**

04 找到一个靠谱的产品，用最笨的方式去推广，通过微博，公众号，个人网站，视频

平台等等。每天去不停的去写文案，发帖子，坚持一年，肯定有询盘，有下单的。现在没有太笨的人，只要愿意去写，去拍，不断的更新，傻傻的执行就行了。**沉住气，平台有了，然后找到产品，找到方法就行了，傻傻的执行即可。不敢说会大富大贵，但是解决温饱，日进斗金问题不大。**

05 我之前毕业刨粮食，要是休息经常给比我资历浅的带点水果带点零食吃，因为平时

办公室和宿舍的零活他们干的多，我不想让人家吃亏，所以我就稍微补偿一下他们。我要是调整科室了，我也会主动请之前的科室几个人简单吃点东西，喝点啤酒，告个别。来到新的科室，过十天半个月，我也会请新科室人员简简单单吃顿饭，算是报个到。花钱都不多，就是个态度问题。**主动让别人占点小便宜，不要怕吃亏，人脉和资源，都是越交换越活泛，你给别人提供价值了，别人才愿意和你继续玩下去。**

06 大家都喜欢和富有的人打交道。不管是现金富有，还是内心富有。努力让自己多赚

点钱，多存点钱，这样的人，不缺朋友。努力让自己认知高点，懂得多点，做人讲究点，这样的人，也不缺朋友。不过，谁也不愿意单方面被别人消耗，**你消耗人家太多，再见面，人家远远的就躲着你了。**

07 要是在年轻的时候，没有赚到钱，也没有存住钱。没有在年轻的时候提升自己的价

值，积累一定的人生厚度，人到中年会比较艰难。现在的大环境，对于普通人来说，尽量不要跳槽，做企业的尽量不要扩张。多积累资本，多存点钱，一是机会来了更容易抓住，二是未雨绸缪防止上年纪后应对各种不确定性事情。

08 在大城市创业，土壤更有利于生长。在村里就是邮寄个快递，中介费就两三块，而

且快递费也不便宜。在大城市量大一个包裹可能就三五块的快递费。大城市，资源更加的集中，信息也更加靠前。所以，想创业，去大城市，成功的机会相对来说更大一些。

第二部分 其他平台精选

（这部分内容，是贰掌柜精选的其他平台优质信息，欢迎大家去关注原创作者）

01 @财宝宝 中年感悟。每个失败者，都觉得自己特别聪明，没有发财都是别人不好，

我是老实人。每个成功者，都特别会说话捧别人，一说话，别人就高兴。其实一个人聪不聪明，就看他住哪个小区，采荷小区还是钱江新城。清清楚楚，不会搞错的。你那么聪明，就是赚不到钱，你说谁有问题？

02 @财宝宝 劳动光荣。深圳某女大学生，因为长期加班，KPI 考核，身心俱疲，就辞去

白领工作，去当了一个女保安。很多人可能误认为，女保安钱少，呵呵，实际上不是的。高档场所的女保安收入挺高的，据说是六七千，包吃包住。相当于女白领的万元月入。女白领觉得很幸福，因为包吃包住，六千多就是存款了，而且没有加班，没有 KPI，工作时还可以走来走去，去看风景，心情超级舒畅。推而广之，现在，炸油条贴瓷砖的收入，远远超过了副教授，初级劳动的收入，完全超过了小白领，通厕所，当保姆，做月嫂，钟点工，装修队，拎灰桶，敲钉子，都是高收入人群了。这个变化实际上也符合发达市场的规律。可以肯定的是，今后考大学当白领，只有面子上的愉快，并没有什么实质性的好处了。二本子不高兴了，我是大学生，我能去通厕所吗？饿死也不去。呵呵，你不去有人去，你回老家吧。

03 @迎十里 很多人问我怎么做爆款、怎么做内容？我经常跟大家说，想开展副业从自媒

体开始，但是如何持续输出内容对很多人来说都是难题。我给你们一个小思路，这个思路不是我的原创，到底在哪看到的我也忘了，因为我到处各种读长文，记不住很正常。这个思路就是“抱大腿”。打个比方，六神磊磊读金庸，他把金庸读透了，通过解析金庸的文章成立了自己的自媒体 IP。再比如，我很喜欢的闫红老师，我是从她解析红楼梦开始读她文章的。三国成就了多少写手、老师、kol，就更是数不胜数了。你找到一个经典，或者一个几乎所有人都知道的东西，把它琢磨透，形成自己独特见解，更容易形成规模，这种内容比东写一个，西写一个更连贯更成体系，以后结集成册出书也更方便。这一点我做得也不好，大家一起加油。

04 @打工归来啊 这两年就把身体搞好，苟住，学习，搞钱：这几年应该大的商业机会会

很少，所以重要的就把身体照顾好，有个好身体是第一位，日常积极锻炼，健康饮食。有工作的，好好在平台苟住。稳住，不要浪，好好猥琐发育。低潮期的时候更加要好好学习，积累人生的厚度跟价值，提升自己以后搞钱的能力。如果还有机会的话，再找点小机会好好搞点钱，没有机会的话就好好好的、安安稳稳的挣点正常打工收入。把以上几件事情做好了，人生的厚度就积累起来了，机会来临的时候，你就能抓住。

05 @澳洲晓亮人的成熟的过程，有两个关键点，首先是意识到自己的无助，坏事的后果，

终究还是要自己来承担，哪怕是最亲的人，也帮不上忙，所以必须在很早年纪，就要懂得自强。然后是意识到自己的无力，随着年龄渐涨，你会意识到，很多事情，你再优秀，再有能力，依然是搞不定的。所以懂得看开，放手，对自己好一点，尽量过好每一天。

06 @深圳科技园三毛为你的职场增加一点竞争力之一：新入职篇和找工作的时候一定要

处处突出自己相反，**刚进一个公司千万不要突出自己，不然就死得很快**。作为一个新入职的人，踏踏实实干活就对了，不要想着走捷径。少说话，多做事。为什么少说话，因为一个公司内部的关系，恩怨什么的，你什么都不知道，很容易得罪人。在寻找日常来往的同事时，要找平级的同事，别因为大家都喜欢抽烟，就去结识其他部门的头，因为很有可能就这样得罪自己的领导。最好就是找自己座位周围，或者离自己住得比较近的，意思就是自然一点。还是说新入职千万不要走捷径。**总结出来就是：少说多做，不要计较。**

07 @毛小白朋友圈精华说说 1. 我们认识多少人不重要的，重要的是有多少人认知我们，

市面上有多少我们的价值在流传，有多少人愿意在茶余饭后提起我们的故事。2. 一个项目没有开始干之前，都不需要想太多，因为过程当中的情况是难以预料的。想太多了，准备得太好，行李包裹负担就重，反而不利于前行。我们要做的就是先干，然后随时补给，随时调整策略。3. 遇到困难解决困难，遇到问题解决问题，而不是唉声叹气，愁眉苦脸，怨天尤人。在艰难的时刻，策略和技巧往往要比情绪更管用。4. 很多人幻想三天两夜就改变自己的命运，很多人幻想 9800 买一个项目就能改变自己的命运，都是扯淡！**能改变我们命运的因素，都藏在日积月累的日常生活里，藏在日复一日的耕耘里。**5. 我总是对他们说，别想了，先干起来再说吧，想干什么就直接开始干，遇到问题解决问题，不过分担忧，不想太多，不叨叨，不埋怨，开始干很多事情就清晰了。

08 @毛小白朋友圈精华说说 1. 如果你每天没 10 个小时坐在电脑前，又或者你坐不住，

你根本不可能从互联网搞到钱，也不会有太多的积累，更别想厚积薄发。2. 以前你看到一个人说了和自己不一样的观点，忍不住花一天的时间去争论，现在你再碰到这样的事只是笑笑，埋头继续干自己的事，赚自己的钱，两耳不闻窗外事。3. **一定要拥有自己的品牌词，所有内容产出都带自己的品牌词，确定下来了，就终身不换了，从一而终，一直干到退休。**4. 做流量不是马上有反馈的，学会养流量，它可能一个月后给你反馈，又或者三个月后给你收入。5. **遇到问题了，先到百度，知乎，公众号，抖音搜索，基本能解决 80% 以上的问题，剩下 20% 该提问提问，该花钱花钱。**6. 如果你喜欢贪婪的话，遇到的永远都是陷阱。如果你相信天上掉馅饼，遇到的永远都是骗子。**但如果你相信天道酬勤，相信日积月累，相信春种秋收，你遇到的永远都是小美好小确幸。**

09 @生财有术 1. 专注于自己的产品和方向，尊重自己的底牌。2. 如果手上没有一个长期的产品，看到合适的机会，如果正好有资源(时间精力也是资源)，瞅准了打，批量化规模化去打。3. 去和同行交流，找一两个谈得来的，一起踩坑一起分享和前进，你没可能一口吞下整个市场，合作共赢也有成就感。

10 @生财有术 1. 项目和产品早期，技术只是工具，不要过多投入，能用现成工具解决就用现成工具，能外包解决的就外包解决，机会不等人，特别是做技术的朋友，不要想着这个东西自己能实现就闷头自己写代码，你大概率没写完机会就飘走了，更大概率还没写完就放弃了。2. 大部分流量之术，没那么难驾驭，大部分是信息差，去付费学习锻炼流量敏感度，不是去抹平信息差，而是去学老师如何挖掘到这个信息差，去挖掘老师的信息源和圈子。3. 流量忠于价值，不管是短期价值还是长期价值，一定要做能提供价值的事情。

#213 要牺牲自己利益成全别人的事，坚决不干。

第一部分 贰掌柜瞎逼逼 (这部分内容是贰掌柜原创) **01** 世上最难吃的

是什么？亏最难吃了。绝大多数人，都喜欢占点小便宜。购物的时候，大多数买家都喜欢卖家直接把零头抹了，要是卖家把零头抹了，买家就会说人家真会做生意。要是丁是丁卯是卯，一分钱也不让，就觉得人家把利益看的太重了。我其实更喜欢丁是丁卯是卯的。但是我再做自媒体销售的时候，要是有一件货是 250 元，我基本和买家收 249 元或者给卖家 251 元。尽量避开这个数字，自己吃点小亏没事，可是这个态度要做足。吃亏吃在明处，占便宜占在暗处。给足对方利益，凡事自己先付出，把面子给足了对方，然后再谈自己获利的事情，真得很难。但是这也是最占便宜的一种方法，只是时间线拉的比较长，需要点耐心。

02 有一种可怕的状态是不知足，只要是不知足，早晚出问题。贰掌柜之前做销售，有这么一段时间，很不知足，天天想着赚快钱，赚大钱，恨不得一夜就成为有钱人。等来的事一个连着一个的坑，因为销售市场都是变幻莫测的，今天的打法，可能明年就不灵了。越来越觉得自己就是个平常人，不是英才，不能自负。所以步子逐步放慢了，放缓了，大方向上开始做减法，主要精力放在了修炼自己这方面。现在得到一切，都是上天最好的赐予，要珍惜。在这个基础上，要制定个跳跳脚就能够得着的目标。也就是我常说的要知足，但不能满足。

03 在某个领域内取得优异的成绩，并不是天生的强者。只是他们在面对困难的时候，

从来没有退缩，没有绝望和悲观。之所以能够达到一定的高度，主要原因就是能够吃别人吃不了的苦，不是停留在嘴上，而是践行在心里，在具体的行动上。同样是在黑暗中行走，有的人看到的是长夜漫漫。而有的人看到的事夜空的波澜壮阔和闪烁的星光。心若有光，何惧山高路长。

04 要有足够的欲望和坚持，找到适合自己的领域，然后去持续的努力，去深耕。坚持

几年，就能成为这个领域的头部，要是再加上点天赋和运气，就是这个领域头部的头部了。

05 要学会接受生活的不确定性，认为自己就是个普通人，然后这才是成熟的标志，因

为这样才能打开自己的心扉，去迎接一切的准备。就像是当你遇到困难了，再也没有亲人去帮助你了。一个成年人，家里都是他需要照顾的人，而没有一个人能帮助他。能够坦然的去接受这个现实，并且能够去通过自己努力，让家里人过上无忧无虑的生活。

06 如果天天都能赚钱，就会麻木了，觉得理所应当。这种状态，突然改变了，没有单

子了，不怎么赚钱了，就会很烦躁。怎么办呢？一是没有永远都吃香的赛道，提前准备一个 B 计划。二是看看还有没有优化的可能，改变一下方法。

第二部分 其他平台精选（这部分内容，是贰掌柜精选的其他平台优质信息，欢迎大家去关注原创作者）

01 @财宝宝商业感悟，信誉是根本做生意的目的有两个，一是赚钱，二是做大。这两个

目的对应两个特点。一是想赚钱。这需要你的劳动品质，不需要太多的信誉，有一定的经验，吃苦耐劳，管理水平高，废品率低等。这考验的是你的技术。我在这个方面属于中上水平。二是做大。这需要你有极高的信誉度。我在十几年前曾经定下一个规矩。我再苦再难，哪怕是全家蹲桥洞，大年二十九，全部清账，不欠人一分钱。如果做不到，你可以把我公司的门牌扛走。我家的会计，一般会提前十几天就催你对账。这个规矩，我坚持了很多年，后来我因此发达了。我的生意伙伴，充分信任我。我当年做到了十倍杠杆。就是 10% 的定金发货，到年底结账。有几年生意特别好，我的利润率翻了十倍，一下子追上了很多竞争对手。别人看不懂了，你哪有这么多钱？现在，我告诉你我当年的小秘密。我是赊账的。但是，赊账也不是你想象中的那么简单。这要别人信任你。我当年搞了一个小花招。我在春节前十几天，就给所有的合作伙伴发短信，发快递，催他们对账算钱。可能我只有十个人需要对账，我不管，我给一百个人发。慢慢的，所有人都知道我是在大年二十九清账，而且所有人都拿到钱了。这些人大多数都是一个圈子的老板，他们互相认识的。几年下来，市场里基本都知道我了，而且评价比较高。后来，我想做生意，基本不需要多少现金了，规模迅速扩大了。

02 @财宝宝戏说西游记。大家有没有发现，西游记的师徒四人，基本概括了所有创业团

队的架构。一是猛将打市场。孙悟空，一有麻烦，就是他去了。二是摸鱼拍马屁。八戒，好吃懒做，偷奸耍滑，但他会给大哥拍马屁。三是老实人打杂。沙和尚属于干杂活的。没他也不行，搬箱子，洗碗，要饭，安排行程，订机票，通风报信，都是他。四是大哥管战略。唐僧只管战略，其他啥也不会，手无缚鸡之力，还经常听信谗言，打怪不行，要饭不行，连走路都要开宝马，要到饭，他先吃。一有事情，就哭哭啼啼。但他有优点，就是知道自己的目标，百折不挠。这几种人是每一个创业团队构成的完美模板。我们也得到一个启发，做大哥不一定要能文能武，你第一条要方向对头，第二条是要会管人。这就够了。我这些年的体会也基本如此。一个老板要操心的事情太多太多，就单一业务，你还真的不如下属。举例，你有时间去研究机械加工吗？你有精力去研究塑料粒子的价格吗？你要做的只有一个事情，下决心。依买好了伐？

03 @写书哥经常有人问我：“写书哥，为什么我的文章只有几百阅读，是不是被限流了？”

我去看了一下，他一个月发 5 篇文章，还是碎碎念，如果我是微博官方，也不给他流量[允悲]。换位思考：怎么能被平台选中，给你流量扶持呢？要做到如下三点（并附有解决方案）1. 有稳定输出能力，如果你只写了几十篇文章，就妄图被平台选中，那是不可能的。平台会这么想，扶持了你两个星期，结果你断更了，小编肯定哭晕在厕所。怎么办呢？除了坚持别无他法，尤其最开始 0 启动时，要拼体力，让平台看到你靠谱。2. 有爆款能力。勤劳的人很多，坚持的人很多。但到底有没有水平呢？这就要看爆款了。如果你 500 粉丝就能写出转发 100 的爆款，那很显然你就是天选之子。怎么办呢？多多交朋友，可以私下联系大 V，获得初始流量。怎么联系大 V？如果这都不知道，还是别做自媒体了。3. 配合平台的能力。为什么平台愿意扶持我，愿意扶持 菲菲姐的小花园，因为我们都是乖孩子，平台有什么活动，都积极参加，帮助负责人完成 KPI，这是互相成就。有时候掉粉也在所不惜。让平台看到你的价值，自然就愿意扶持你了。从上面 3 点可以看出，光努力是不行的，努力的人很多。还要展现实力，配合平台，这样才能拿到更多免费流量。

04 @写书哥当赚钱的时候，所有人都可以做好人，信守承诺、宽宏大量；当赔钱的时候，

形势急转直下，螺旋式下降，好人也可能变成坏人。实际上，绝对的好人很少，绝对的坏人也很少，大部分是努力混口饭的普通人，有做好人的心，但实力不允许的时候，就变成了坏人。防杠：不排除个别天生坏坯子，这是少数。

05 @打工归来啊身体健康很重要：很多年轻人没有真的意识到，好像都知道身体健康是

第一位，有几个人真的为了身体付出过，真正的去保养滋养你的身体。想赚 100 万，研究行业也好，分析股票也好，996 加班也好，且得付出时间精力，一样都少不了。怎么身体健康，就以为喊两声就就能解决。你喝的每一杯奶茶，熬的每一个夜，神经焦虑的每一个念头，身体都

要为此付出代价。有的人觉得爽过就好，无悔也是一种态度。不要等到手术台了，还想不通我为什么要受这个罪。**要想有个好身体，先从拒绝外卖开始，病从口入，我们的外卖黑科技太多了，长期吃下去，那都是毒素跟垃圾，对身体会造成非常大的负担跟影响。**养成良好的生活习惯，饮食规律，高质量的睡眠，是有一个好身体的必要条件。**同时日常积极适度的锻炼，稍微出汗就好，不要透支，可以激发身体的免疫力，让身体处于在一个比较好的状态。**

06 @打工归来啊 电商的留量时代：今年的双 11 到现在都没啥动作，往年这个时候已经

在预热了。1，阿里现在很低调，张勇提出来留量时代，做好现在的服务，留住流量，也不提销售增长。我认为其实这个很好，符合当下的特质。2，京东现在也比以前缓和很多，京东最近买了很多波音货机，进一步在京东物流加大投入，力争成为电子商务物流配送的一环。3，拼多多现在也没啥活动，很低调的在巩固原来的市场。说明现在**电商流量天花板已经到了，大家都开始巩固地盘，做好防守。现在唯一的变量就是抖音电商，一直在抢夺前面三大电商的流量跟市场，势头还是很猛。但是抖音电商很卷，是所有电商平台里面最霸道的，因为他流量巨大，所以店大欺客。所以未来都是精耕细作，像以前这样想流量暴增很难了，体现的都是硬实力，硬功力。所以大家都沉下心来做沉淀，好好的提升，做有价值输出，构建好自己的核心竞争力。**

07 @自我的 SZ 今天朋友聊到他的遭遇，说我们去帮助别人，提携别人，借钱给别人，

到最后让我们受到伤害的是这些人？他说想到这，心里都很抑郁。我说**能够伤害我们的，基本上都是我们曾经信任的人或者对他好的人。**就是因为想对他好，才会去帮助他们。在人性面前真的不要去考验任何人，我们提携帮助别人还得不到一句好话，借钱给别人被别人赖帐不还，这其实怪我们有颗圣母心，每个人有每个人的命，有每个人的遭遇。我们为什么就偏偏要伸手去搭救他们？**有些人在利益面前确实是没有人性的，他们不会考虑你的感受，不会想着你曾经本着一颗善良的心真心真意地帮助他。对这些人来说你就是一块肥肉，他们只是觉得有便宜不占是傻瓜，我们正好是这个傻瓜。我说没有霹雳手段，我们就不要菩萨心肠。你若是想善良，没有锋芒就没有善良的资格。几个人互相吐槽了一下，坚定了一条原则，大恩即大仇，以后要牺牲自己利益成全别人的事坚决不干。老天给每个人什么样的命各自承受就行，不要去做谁的救世主。**

08 @自我的 SZ 朋友因为信错了人，刚刚和我说真的被气出病来了。他说在利益面前，

再也不会相信别人了。为什么气出病来？当他拿着财务的账单找到对方告诉对方证据在手，对方厚颜无耻和他说，建立新工厂是他一个人帮他从无到有，没有他就没有现在的工厂。赚点辛苦费是应该拿得。朋友说已经给了你高薪高职位，还要贪污受贿搞乱工厂。当事人居然教育他说，谁有权有势不贪污的？你说我拿了这么多钱，我真正拿的只有几万块。这点钱你还计较吗？朋友说，真正见识了人至贱则无敌。他也问过律师了，告他判个 3 到 5 年没问题，现在气出病来的原因是，对方和他拐弯抹角是个大家族亲戚，他也担心投鼠忌器引来老家七大姑八大姨的求情。他问发生在我身上我会怎么办？我说**每个人有每个人的宿命，成年人做任何事都要承担后果。你帮助别人的时候还被咬一口。你不搞他，你自己气出病来了，我支持你搞他吧，**

钱拿不拿回来不重要，至少心里出了口气。心里会舒坦多了。

09 @消消小娘鱼 为什么有的人勤奋了一辈子却依然窘迫了一辈子？做事情勤奋是应该

的，但只靠勤奋只能保证你做到六十分，有的人觉得六十分也够可以了，但实际上九十分才是及格线，想要及格就必须有足够的勤奋加足够的认知，一个人的成就取决于认知天花板，思维能力和认知能力才是一个人最大的本钱。贰掌柜评论：成为头部，努力的程度轮不到拼天赋，但是想要达到牛人中的牛人，就需要一点点天赋和运气了。

10 #毛小白朋友圈精华说说 1. 我说过很多口子，有些人听完就去做了，落地生根，大道

至简。有些人只是看看，它就像风中有朵雨做的云，一吹就散了。2. 轻财足以聚人，律己足以服人，量宽足以得人，身先足以率人。3. 有两种东西让人迷失：一是谎言，二是欲望。有两种东西让人沉醉：一是酒精，二是名声。有两种东西让人觉醒：一是真理，二是苦痛。有两种东西让人改变：一是时间，二是苦难。有两种东西让人释怀：一是智慧，二是心态。4. 我们应该是那 90%平庸的人，从点点滴滴做起，千万别指望运气。5. 加入高端群的基本都是 30 岁以上的人，大家都都不是单纯的学习网络知识和赚钱，就是为了锻炼思维，结交人脉，寻找知音，找个能说话的地儿。

#214 开源的重要性大于节流

第一部分 贰掌柜瞎逼逼（这部分内容是贰掌柜原创）

01

之前接了个广告，我的读者和我说，这个项目怎么样。我说这个广告我是收了广告费的。项目没问题，不是灰产，符合规定。但是，想要做起来，很难，没有点耐心和执行力，赚钱很难。最后我的读者感谢我真诚的解答，并且给我发了个小红包表示感谢，当然红包我是没有领的。忘掉套路，忘掉工具，真诚待人，持续输出价值，持续给别人解决问题，赚钱是迟早的事。

02

持续输出原创内容。一直研究如何学习输入好的观点，好的知识。一直研究如何输出好的想法，通过什么措辞输出。一直不断的释放自己的价值。我相信，流量会逐步的向价值的输出者倾斜的。

03

要挖掘自己的差异点和优势，如何挖掘，就是深度总结，深度思考，多学习，多实操。生意，没有绝对的蓝海，要在红海市场找到细分的领域，满足细分人群的需要。如何满足细分人群的需要，就是我们要挖掘自己身上的差异点和优势，这样赚到钱的可能性才更大。

04

一刀切的观点，世界非黑即白的观点，对我们的生活造成很大影响。我们其实低估了世界的复杂程度，孩子看电视才会问谁是好人，谁是坏人。**其实，在黑与白之间，没有绝对的界限，两者之间有一大块灰色地带。我们基本都生活在灰色地带。**

第二部分 其他平台精选（这部分内容，是贰掌柜精选的其他平台优质信息，欢迎大家去关注原创作者）

01

@天玑-无极领域

对物九毛九，对人一块一。所有标准化产品，都可以砍价，能便宜一毛是一毛。所以非标化服务，不但不能砍价，反而要多给钱。装修房子找干活的师父，除了工资外，多给买几包烟，买箱饮料，绝对不会吃亏。**付费咨询，一定不能砍价，甚至还要多给，大佬一句话，也就是能让你少走几年弯路。技术类课程，都是标准化，可以尝试砍价，如果实在没钱，甚至看盗版也行。非标类课程，一定不要砍价，不要看盗版，甚至要多给钱，避免踩坑。**

02

@天玑-无极领域

道是什么？规律。**掌握规律，人就是神。掌握一星半点规律，就是万里挑一的人才。**刘大田，74岁流浪汉，突然悟透了一点事情，装神医，编故事，在当地一举成名，每天无数人排队找他开药方，日进斗金，直到后来被查，原来是个毫无医学背景的流浪汉，这事上了新闻。雷军奋斗了半辈子，一直不上不下，看着身边人不断崛起，一直很惆怅，突然悟透了“风口”，说出“坐在风口猪也能飞”这句名言，改行做手机，一举成名。怎么悟道呢？先要有一颗求道之心。**保持阅读，保持学习，积极参与实践，到了一定临界值，就悟了，实现逻辑自治，许多事情就会突然有答案。**

03

@维千金

一件事是劫还是缘，不止可以从最后的结果判定，也可以从过程中判定。在这个过程中，你是更混乱了还是更清醒了，你是更焦躁了还是更宁静了，你是更放任了还是更有秩序了。如果是前者，哪怕是好事，也只怕是你消受不了的；如果是后者，哪怕看上去是坏事，也是来助你的。和人交往也一样。都说要和优秀的人交朋友，但是如果这个朋友，带给你更多的是压抑、焦虑、指使，那他就是来耗你的，而不是来度你的。还有一些貌不惊人普通朋友，他陪你说话，陪你聊天，在你需要帮助的时候端饭送水，你在这样的滋润下由此自己长出了力量，那这些就是你的贵人。时刻从自己的本心出发，选择自己的缘。

04

@写书哥

要警惕到处找拐棍的人，比如：想学绘画，买了一堆画笔；想学听力，找了一堆音频；想跑步锻炼，买了好几双运动鞋；想写书，买一堆书开始学习……这些都是行动力弱的表现，打着“准备”的旗号拖延，很难成事。真正的牛人，都是直接干起来，逢山开路遇水搭桥。因为他知道，不可能有百分之百的把握，准备的时间再长，真干起来，依旧会遇到问题。决定胜负的，始终是人，而不是工具。

05

@打工归来啊

很多时候，领导用你是因为你顺眼：基层比拼的是能力跟价值，需要真刀真枪的拼出头。到一定位置，其实能力就没有那么重要。你们可以看到很多高管，他只不过是拿到了入门券，他的从业简历看过去还行，就入围了。本质上是领导看你比较顺眼，所以越到上层，你的人情世故就要越了解，为人处事越会处理，混的反而会越好，到一定位置能力反而是辅助技能。特别是大平台，因为领导也没有指望你做出很卓越的贡献，只是看你顺眼，你能守住就 OK 了。

06

@上海滩小律师

异地躺平：一个上海本地中年离异男和我说了个异地躺平的玩法，他失业后，也不愿意做体力劳动送外卖，也没贴瓷砖的技术，更不愿意打电话做销售。他上海仅有一套房子，如果收收租金的话，能一个月收个 8000 左右，于是他就把这个房子出租，然后去昆山借了一套小房子，房租才 3000 元。剩下的 5000 元，算他的生活费，如果消费不高，这么点钱也够了，要知道他过去工作，一个月到手的收入也就 8000，如果扣除上下班的交通费，点外卖的钱，到手才 6000。还真不如到外地，凭空得这 5000 元。然后就是躺平等退休，平时生活，就睡个懒觉，然后长三角做个长途车到处逛逛，闲下来看看书，跑跑步。没有任何精神和身体上的压力，所以躺平这事，富人有富人的路子，穷人有穷人的路子，关键还是要破除心中的执念，承认自己工作是不会有啥前途的。

07

@朴实喜宝

人并不是赚穷人和富人的钱，而是赚没有自己聪明的人的钱，聪明人，很讨厌。所有大捞女都是智多似拙的，或者本身就没有那么多心眼，人太精，自我保护意识太强，永远想得太多，胆子就小，不愿意尝试，可是**巨大的成功都是来自于尝试甚至试错。**

08

@财宝宝

女宁喜欢让男宁做什么？all。女宁对男宁的要求是一步一步来的。1，第一印象是钱或颜，二选一。要么颜值高，要么有钱。也有很少的富婆小女宁，会选择有才华。但是，这里的才华，不是你想象中的，二本子醉喜欢的唐诗宋词，天下格局，而是赚钱的能力。如果你那个小宾馆，汽修厂，一天可以赚万而八千，全部上交，她会很喜欢你。2，你以为这就结束了，哈哈，你幼稚了。**女宁的第二个要求是补足短板。**你会赚钱，还要会打扮。你会打扮，那就要会赚钱。这叫上进心。现在你懂了吧？3，**你既会打扮又会赚钱。你还不够，你要让我放心。**24小时陪着我。手机威信，我随便检查。这叫责任感。4，这还没结束。**你要让我开心。你要天天吹我，你是天底下最美丽的女宁。**你还要每隔三天，变一个吹捧的话术，不能老重复那几句。这叫性格好。5，**女宁还要有面子。**你就是个土老板，带出去没面子。你能不能提升一下内涵？6，**你一切都要听我的。**我睡觉的时候，你去汽修厂赚钱。我睡醒了，你就陪我花钱。7，**要有安全感。**你的一切财产，都写我的名字，银行短信，留我的手机好了，我帮你把关。8，**我要心情愉快。**走，去看亲戚，让他们瞧瞧，老娘混好了，你配合一下。走，去环球旅行，拍照美美哒，放在朋友圈里，让闺蜜们羡慕我。9，除了上班原因，你不能在下班时间和任何女宁说话，老娘觉得不舒服。10，**我花钱，你不要bb。**钱已经给我了，就是我的了。老娘花一千块买个牛排套餐送家里吃，你不能bb。老娘在迪士尼买了全年卡，你不能说话。老娘花一万买了个咖啡杯，你不能吵。这是内环线的腔调，依只土老板，依懂伐？11，**依不要对老娘提要求。我最烦男宁叨逼叨逼的，一点男宁气概都没有。**你要从灵魂深处相信，女宁是用来宠的，不是给你当老妈子的。去，把厨房的碗洗了。你不要以为这是关之林的要求，这是90%女宁的要求。你看看你，能够放弃哪一条？

09

#毛小白朋友圈精华说说

1. 千万不要消耗好人，因为他被消耗多了，可能以后都不会再做任何善举了。很多好人都是**这样被一点点逼成坏人的。**2. 任何东西都是有成本的，如果想要就衡量一下自己能不能承受得起，是否愿意真的付出。3. 与多疑者共事则事必不成，与好利者共事则己必受累；无实学却徒有虚名当知有祸变；凡专注一事终身则必有成就。4. **一定要相信口碑的力量。每一位顾客身**

后，大体有 250 名亲朋好友。如果你赢得了一位顾客的好感，就意味着你会有机会赢得 250 个人的好感。5. 赚钱的实力是熬出来的，人牛逼了，立起来了，赚钱是顺手的事。如果人没立起来，太弱，一点点小阻碍对于他们来说都是难以跨越的大山。6. 过河就拆桥的人，以后的生活中不会再有桥。7. 模仿没有问题，但是如果你和别人一模一样，你就没办法抢占消费者的心智，市场不会有你立足之地。

10

#生财有术

1. 开源节流，先有开源，后有节流。开源的重要性大于节流，且人就是你最重要的源。2. 平台在变，机制在变，只要有足够多的蚂蚁雄兵，就可以以不变应万变。3. 紧跟科技的发展，给顾客提供不知道在哪里能买到的服务，并规模化。4. 把广告做成新闻，在吸引注意力方面是一个优质策略，而且各平台通用。5. 实体供应链比客户来得重要，蚂蚁雄兵也是一样道理——有没有足够多的人信任你跟着你赚钱决定你走多远。6. 重大选择一旦犹豫很久，答案就是 NO。7. 生而为人，难免下注，最重要的是内心要沉稳坚固、心平气静，不把赌注看得太重，才能看得远，博到大。8. 诚信也许不能让你马上赚大钱，却能让你立于不败。9. 做生意的过程，90% 的时间都是在做小修小补，几乎没有外人会注意到，但在某个阶段会迎来一个巨大的变化

#215 掌握了大方向，就要开始抠细节了。

大家好，我是贰掌柜，看贰掌柜信息精选，开脑洞，变优秀，让你的生活获得，肉眼可见的变化和进步。以下是今天的信息精选分享：

第一部分 贰掌

柜瞎逼逼（这部分内容是贰掌柜原创）01 我不看重流水有多少，我也不看重赚了多少钱，我看重的是剩了多少钱，存了多少钱。手握现金流，手握现金，才踏实，才牛。

02 起初一个生意的壁垒其实是信息差。你所知道的任何一个生意，其实有非常多的人不知道，我们就应该去挖掘这部分不知道的人这个市场，就能赚到钱。很多人第一桶金，都是靠掌握了这个领域的信息差赚到的。

03 永远待人真诚，但是不要寄予厚望，这样就比较笃定。但问耕耘，不问收获，其实往往得到的会更多。细节最能打动人，但是真诚更能打动人，真诚是最大的套路。一个人要是真诚，是可以通过文字，通过表情呈现出来的，是伪装不了的。真诚并且利他，时间会给你最

好的回馈。

04 人都是折腾出来的，然后不断调整。这个过程很痛苦，再说了，成长的过程都很痛苦。很多资格比较老的人，非常小心，胆子非常小，因为他知道下笨功夫，下苦功夫的重要性，知道侥幸心理的危害性。

05 项目不必多，做精最重要，做精了才能赚钱。在自媒体上，最好有个自己的品牌，有自己的一亩三分地，有自己的业务，有自己的客户和资源。这一切，一定要有两点，一是项目要正规，二是要有良好的执行能力。

06 要想成为某个领域的专家，把这个领域内 100 个问题搞的滚瓜烂熟就行了。然后在不同的平台，用不同的形式，反复用自己的语言，加上相应的故事，不断的去输出这 100 问题的答案，逐步的在这个领域内，就会不断的得到认可了，就会成为名副其实的专家了。

07 我现在不主动去添加别人好友，基本所有好友都是主动添加过来的。别人看到我写的东西，觉得有那么一点点价值，然后主动添加我好友，逐步的很多人我们都成了好朋友。几年前，我开始做产品销售，每天主动加别人好友，都是添加到后半夜，很累，效果也不好。突然有一天，我觉得应该守株待兔，变攻为守，于是我就主动去输出价值，我能提供什么价值，我就不断的写写写，逐步的就有别人主动联系我了。所以，尽可能的多帮助别人，多输出价值。努力提升自己的服务，和产品的价值。实事求是，有一句讲一句，不往放大自己的欲望，也不要放大别人的欲望。

08 掌握了大方向，就要开始抠细节了。细节里出魔鬼，细节里有很多赚钱的机会。现在就应该大方向上做减法，细节上做加法。

第二部分 其他平台精选（这部分内容，是贰掌柜精选的其他平台优质信息，欢迎大家去关注原创作者）

01 @财宝宝 丝丝家庭的娃，为什么很难翻身？当你走上社会，你栽一个跟头，需要 8-10 年才能缓过来，无论是混大单位还是做生意，你就那么二十多年，只要出两三个小错，人生就直接完了。你面临选择的事情，你都是不懂的，父母也没见识，学校也不愿意教的。你完全没有经验，只能是胡乱猜一个。你很难每次都猜对。事实上，你在 20-45 岁，大概会遇到一百

个左右的选择题，你必须托福考满分，否则就完了。

02 @敬山川做事情真的要趁早，感觉要敏感一点，抓住时机。我之前认识的一个女孩，

五年前开始做美妆博主拍小视频+直播，那时候做视频的人是真得多，但是做直播的蛮少。然后这人女孩现在已经开了自己的公司，也培养了很多网红，在双十一带货日日流水也能达到七位数了。所以说做啥事要赶早，早早进去那个领域，了解里面的内容和玩法，然后结合自己的特点就加入进去。即使做不成对自己来说也是多了一份与众不同的经验。而且做的越早，熬过了开头最难的那段时间，后面就会顺利很多。

03 @上海滩小律师成年人的世界有三套逻辑：第一套是明面的，围绕各种道德和政治

正确展开，只说不做，基本上你能在公开媒体上看到的各种观点，都是这一层逻辑，听多了看多了，脑子就傻了。第二套是潜于暗处地下的，围绕各种利益展开，往往只做不说，但假如你不知道，就会吃亏，这套逻辑偶尔有马基雅维利这样的人说出来就被一直骂，如果在中国这套逻辑更复杂，如果父母不教，只能自己不停交学费了。这两套逻辑更复杂的地方在于并非泾渭分明，而是混沌一体的，什么时候用道德伦理，什么时候用利益逻辑，又有一套法则，这套法则才复杂。就像会混社会的女孩子只要掌握两个诀窍就行，撒娇和撒泼，但何时撒娇合适撒泼，撒娇和撒泼的尺度到哪里，运用之妙，存乎一心。

04 @摸鱼的掌柜季羨林的一段话，把人性说的非常深刻“这辈子也没见过一个坏人变好

过。以为只要忍气吞声俯首贴耳，坏人就会放过你，这根本不可能，坏人之坏，在于他们残忍冷酷，得寸进尺。你的泪水与顺从，只会激发他更加嚣张的邪恶心理。”我真的想过用善感染对我有恶意的人，毕竟人心都是肉长的，真诚总归会得好报吧，可是我却没想到，我的忍让和包容让他们感受到了权利的快乐，不结恶缘的我不仅没能变好，反倒被他们的聚动不断刷新对恶的认知。坏人哪会变好啊，不过是心善的人突然变狠了，让他们感觉到恐惧，本能的远离而已。

05 @京城林三爷人往往过得不好的时候，才喜欢怀念过去。当你过得精彩纷呈、花团锦

簇、烈火烹油的时候，是不会怀念的。职场升职加薪、情场春风得意，天天认识新人的时候，是不会怀念的。所以当你发现你在怀旧的时候，一定是你生活受挫的时候。可以短暂emo，但不要沉溺。因为日子是过以后，不是过以前，还是往前看。

06 @消消小娘鱼有句话说得好：知道得太多不会累，想太多才会；心大一点、少想一些，

才能活得轻松、过得自在，人生不如意事十之八九，学会放下，烦恼就少了，许多时候真正让一个人心烦的，并不是事件本身，而是内心对这件事的想法，这就是心理学上的思维反刍，如

果过分沉溺于消极思想中，就会强化自己的负面情绪。

07 @聚募海哥这个世界最公平的就是考大学，只要自己努力，不管出身哪里，都有逆袭的机会。

08 @温州土老板生意上的合作有摩擦，那是肯定的。但并不是所有客户就喜欢叨叨，或者你的位置太高，人家不愿意说。业务员有的时候，会故意屏蔽或者美化了客户的真实需求和投诉，导致合作多年的客户莫名其妙的损失掉。所以公司重要的大客户，我一年起码要见上几面，聊聊天，听他发发牢骚。这招看着简单，其实非常管用。我有很多次，老板亲自对我说，如果你这次没有来，就打算换合作伙伴了，接着一堆抱怨了……每次听完我都后背一凉，有些自细节站在客户的角度更清晰了。**让老客户复购，要比拉新容易的多。遇到老客户转介绍，成功概率又会大很多。其实线上也是一样的，大家只要愿意和我互动，多数都会收到回复的，为的也是用户的体验感。你们说，对把！这么简单道理，其实很多人都不懂。**

09 @刘小波的博遇到事情，陷入焦虑时，可以自问：“最坏会发生什么”？把所有最坏的可能都写出来。就像鬼，模糊的样子是最恐惧的。写出来以后，鬼就现了形。**这样你会变得更加理性，更有行动力。**

10 @打工归来啊人生的每一场都是现场考试：人生不是试卷，你没有复习，再来一次的机会。所以一定要把握当下，为你自己人生的每一次考试做好准备。你有侥幸的心理，你那一场人生考试就会不及格，就会承担相应的代价。**本质上中年危机是青年危机，因为你青年的时候没有安排好，没有积累，没有提升自我价值，自然就有中年危机了。**对我们普通人家出生的孩子来说，青年的时候很好玩，时间也是过的很快，当你想抓住青春的尾巴的时候，你就发现抓不住了，自然而然就有中年危机了。**当你中年没有应对好的时候，那自然就产生老年危机。人生就是如此，一环扣着一环，为了能够躺平，就必须早做打算。早积累、早准备、早享受。**

#216 赚钱的方法，很简单，就是去复制同行。

白天一直瞎忙，没有时间用电脑，所以利用碎片时间自己原创了点文字，已经同步更新在了微博上，以后我这个公众号，会经常更新我的一些想法，坚持我手写我心，今天分享内容如下：

01

不要急于解释和反驳，不然的话，没人愿意和你交往，没人愿意和你说实话了。

安安静静的听别人说完，同意就附和肯定一下。不同意他的观点，就不理他或者借口离开即可。

02

降低自己的欲望，把精力放在提升自己的认知，提升自己的见识，然后输出自己的价值，给别人不断提供价值上。

如何体现呢？一是多阅读，多深度思考总结。二是多体验生活工作和爱好。三是通过文字进行输出。

其实这一切，是建立在有稳定收入的基础上，不要有太大的野心上，为了守护现在稳定的收入，才不能有太大的欲望。是一种对现有生活的珍惜和守护。

如果收入不稳定，主要精力应该放在创钱上。但是创钱要把握住不能急于暴富，因为急于暴富易狰狞，更容易踩到坑，反噬自己。稳中求进，下岸先想到如何上岸。降低欲望，输出价值，到最后可能得到的更多。

03

产品是谁生产的并不重要，重要的是谁先抢先布局，占据市场。

客户先搜索到谁，先联系上谁，一般就会先从谁那里购买。

所以，**客户在哪里找我们，通过什么方式找我们，了解到这两点，你就在那里等着就行了，这样一来，把产品销售出去真的不难。**

04

不要怕 low，往往越 low 的项目越容易赚到钱。我就经常看到很多开着豪车在夜市摆地摊的，卖的产品很 low，但确实是高利润。

就像写作一样，不需要什么高校毕业，不需要文笔有多好，只要想法好，有价值就好，通过自己的语言表达出来，坚持我手写我心，真诚点，这样的文字最有力量。

05

原创内容，尤其是优质的原创内容，能让我们个人品牌更加的持久。**努力做个优质内容的生产者和传播者，在生长的道路上提供一点向上的力量。**

06

我对写作挺感兴趣，而且对写产品推广的文章比较感兴趣。我想一辈子都写作，笔耕不辍坚持下去。

现在有个感觉，一天不写点文字，浑身都难受。

其实，持续写做，就能多多少少获取流量，写作是推广产品，也是在推广自己。

要形成一种爱写作的惯性，一天不写，浑身难受，不要放过自己。

07

我喜欢那种单枪匹马，活成一支队伍的感觉。

和之前的同事聊天，同事说，现在别人还经常提起我当年时候的事情，我笑笑说都过去了。

战斗力极强，相当于万马千军。**虽然消失在江湖，但是江湖一直有他的传说。**

08

最好做那种成本不变，增长无限的事情。

比如写作，比如个人品牌的打造。每天就是做固定的几件事情，但是可以得到时间的复利。

如何锻炼写作。如何找个可以复购的产品或者课程，或者服务。如何打造个人品牌。这是我们应该重点考虑的事情。

方法就是找到榜样，找到对标的模式，一笔一划的去模仿，加上自己的深度学习和总结，逐步的去达到榜样的边界，最后形成自己的风格。

09

在一本书上看到，说是创业成功的概率只有千分之五，我觉得说的很有道理。

普通人没事儿尽量不要创业，就是创业最好是小成本创业，不要伤筋动骨那种。

其实，我还是提倡有份稳定的收入，然后利用业余时间做个副业。

普通人踏踏实实上班打工也不错，不要轻易跳槽。做生意的，能保持住稳定的现金流，不要轻易扩张就可以了。

10

做产品销售，是有时效性的，我比较幸运，我之前的选品吃了四五年，虽然现在下单骤减，但时不时还有下单的。

有的单品，确实救不活了，选品会过时，任何产品都有时效性，有的能吃上几年，有的也就是几个月。

所以，要时刻准备一个 B 计划，在现在选品还赚钱的时候，养着一个 B 计划，很有必要。

11

做产品推广，其实是很孤独的，都说报团取暖。其实是一群志同道合的人一块前行，前行的路上自己内心是非常孤独的，越往前走，越孤独。觉得时间很宝贵，健身，应酬等等都是挤时间去应付。巴不得所有时间都用在推广上面。这才是一个合格的网络自媒体人的状态。

12

赚钱的方法，很简单，就是去复制同行。

这句话听起来挺简单的，其实做起来很难。

尤其是做的比较出类拔萃的同行，你去复制他，要拿出同样多甚至是更多的时间去复制他才行，不是一朝一夕就能做的到的。

熟悉我的人都知道，我做产品的时候在全网写文案进行推广，很多同行都在模仿我，就是把电话换一下变成他们的。

我一点也不在乎，因为我天天不断的写，他们没有耐心天天复制我。

我现在公开在微博和公号写东西，我是想到哪里写到哪里，只是输出我的思想和价值观。又有很多人复制我的文案，还有人把谁复制打小报告，告诉我有人复制你的文字当成自己的了。

我也不在乎，因为我每天都在输出，他不可能天天复制我。就是天天复制我也没事，因为复制不了我的大脑。

复制的门槛看起来很低，其实非常高。

13

最近一段时间，改变很大，**没有那么多的目标了，也没有那么多的梦想了，不想成为有钱人活的很辉煌了，于是睡眠质量好了很多，笑容也多了很多。**更多精力沉迷于阅读和写作，写的东西不像之前那样都是产品文案，更多的是自己的思想和价值观了。其实也挺好的。

14

很多大佬他们的流量很大，写作的观点和文笔也不错，但是他们的流量很大一部分人是混圈子，互相抬轿子，抱大腿，甚至是付费做推广换来的。

人的时间和精力始终是有限的，每个人的打法都不一样。

有的人喜欢借助外力把盘子做大，把流量做大。有个和贰掌柜一块做付费社群的朋友，就是喜欢结交朋友，加入很多人的社群，给别人付费，打赏等等。最后别人也给了他善的回报，别的大佬也愿意推他的文章，最后他的粉丝也不少，收获了友谊和金钱。

有的人喜欢把精力放在内容创作上，一个字一个字的写作，通过内容长期的沉淀，把粉丝做起来，慢慢积累流量，最后形成自己的生态圈，自给自足，小日子过得也还凑合。

大家都没有对与错，适合自己最重要。各有各的擅长，各有各的打法，各有各的精彩人生。

#217 最好的学习对象，是你的对手。

大家好，我是贰掌柜，看贰掌柜信息精选，开脑洞，变优秀，让你的生活获得，肉眼可见的变化和进步。以下是今天的信息精选分享：

01@财宝宝

痛苦会磨练人的意志吗？不会。痛苦只会让你更麻木和冷漠。世上最艰难的人在山沟沟里，他们还能成功吗？遭罪多了，只不过磨平了你的欲望。做人做事，关键是一条，拼尽所有，给

娃留点东西。你就是一个过客，尽力当好这个过客。你不要一天到晚想着自己。你也想想儿媳妇能不能带娃过上好日子？

02

@财宝宝

女宁的人生秘诀是，让那个细男宁高兴。我家泼妇今天给全家人煮了冰糖生梨水，说是天气冷了，预防一下。煮的很好喝，你看，这多好一个事情啊。可这个泼妇，实在是拎不清，她居然反手就把我说了一通，例如，袜子没放好，茶叶水滴在台盆上了，反正就是些鸡毛蒜皮的小事情。顿时把老子搞的，火气蹭蹭蹭的冒上来了。就算你干活多，我也不领情了。小结，**女宁一定要会说话，把家里那个 sb 细男宁哄开心了。干活多少不重要，关键是会说话。单位同理。**

03

@温州土老板

我本来就是一个生意人，满脑子想的就是怎么搞钱！**每天的工作，不是在搞钱，就是在搞钱的路上。**尤其是变成小小博主以后，接触的案例多了，无论是思维还是眼界，都有了新的提升。说实话我很看好自媒体延伸出来的商业模式，未来三到五年的时间，大钱都会在这里。因为见证了，很多个人 IP 的崛起，他们几个人的小团队，营收堪比一家大公司。甚至说一个账号，背后就是一家公司，我建议传统的老板，不要再单纯的依赖线下渠道，而且线上线下 2 手抓。我也经常会看到很多网友，看到曾经喜欢的博主流量大了，突然变现了『卖货，卖课，做社群』就发表些不好的评论，或者直接开骂。说实话是没有必要的，**商业的思维从来逆向的，只要不恰烂饭就行。**我还是那句话，**一个没有在线上赚到钱的博主，他们说分享的观点你敢信么？尤其是商人，赚钱就是天性。热爱可抵岁月漫长，这句话背后需要底气的**

04

@温州土老板

做了社群以后，我和几百位传统老板聊过！很多人可以成功转型，都有个共同特征。老板本身是经历过商业周期的，经历一个行业从蓬勃发展，再到变成夕阳产业。从最早的，工厂红利，实体店红利，外贸红利，房产红利，电商红利，微商红利，到现在的自媒体和出海红利。每一

波红利都会有很多人，跟着趋势富的流油，在行业或者渠道转型的时候，又会淘汰掉一大波人。一直能拿到结果的人肯定是少数的，属于天生会做生意的。而我们多数人都是后知后觉，都是被淘汰过一次以后，商业能力才会开窍。所以老话说，生意做的越早越好，错了以后还有翻身的机会。不过现在的行业，我不鼓励大家创业哈，副业先搞起来，能赚钱再说。上班打工，更不是什么丢人事情。

05

@打工归来啊

赚钱是最大的价值观：我们很多网友总喜欢争论对错。我也一样，有时候也特别爱争论对错，我年轻一点的时候也是愤青来的。其实你说对错重要吗？其实真的并不重要，重要的是能不能提高你的认知？能不能提高你的赚钱能力？这才是最重要。所以成年人一定要多维度看世界，用赚钱来体现你的能力。有本事想办法多搞钱，多把时间跟精力花在搞钱上，花在提高你搞钱的能力上面去，这样应该会过的更好一些。

06

@依然 c_y_

富人，相比穷人，他们的眼界和格局要开阔很多。穷人由于不同程度地面临着吃完上顿没下顿，看待问题总是难以长远，他们往往只看得到眼前的利益，时常为了鸡毛蒜皮的小事吵个鸡犬不宁。富人以金钱购买时间，而穷人则用时间兑换金钱。经济学史上有一句非常经典的论断：资本家赚到他们花掉的，而工人则花掉他赚到的。前两天去游泳，看到有些孩子洗浴非常浪费水。于是跟同事吐槽：城里的孩子没有接受好的节约用水的教育。同事是海归，之前在纽约留学，他跟我说：那你要是去美国，肯定更生气了。美国（有钱）人素来以奢侈和浪费著称，曾仕强教授曾戏称：要是地球人都像美国人一样浪费，地球资源的消耗速度要比现在快起码四倍。不过美国（有钱）人（资本家）越浪费，他们赚的就越多。这是高级宏观经济学中经济增长理论严密论证的，也是美国经济增长的现实。因此，我们应该向富人学习他们的逻辑和眼界，也就是所谓的富人思维。不过富人就一定好吗？我看未必。近年来，就我对身边的富人的观察。我发现绝大多数的病症都是富贵病，诸如三高、脂肪肝、肥胖，等等病症，多数都是太有钱了，吃的太好，缺乏劳动导致的。事实上健康的生活方式，与富人的生活方式往往是截然相反的。比如应该吃粗茶淡饭，减轻肠胃负担，更有益于养生，但富人往往胡吃海喝，大鱼大肉。比如应该多劳动多活动多运动，但富人往往闲着没事躺着坐着，他们不必为了生计而奔波。比如应该少喝饮料少喝酒，但富人往往混迹于所谓的上流社会，饮料当水喝，而喝酒常常喝醉。比如应该早睡早起，规律作息，但富人往往夜不归宿，花天酒地，作息混乱。比如应该少生气少发怒，应该保持内心的平静，但富人往往拥有更多的权势和话语权，他们随意地发号施令，可以

自由地发怒。而且所谓：由俭入奢易，由奢入俭难。富人在体检完，拿到写满问题的报告单后，野意识到了他们应该作出改变。但是他们习惯了奢侈的、富贵的生活方式，再让他们去粗茶淡饭、平平静静，他们很难做得到。我们知道，一个人要是因为穷而瘦，撑死营养不良，体质相对较差，他要变胖很容易。但是一个富人如果吃得好喝得好，相对较胖，他要减肥可就难了。所以说，做事，要学富人思维；做人，要学穷人品质。我们要学习富人的眼界和格局，学习富人的谋略和认知，但是我们同时也要学习穷人的节俭和朴素，学习穷人的单纯和善良。做事，要像富人一样圆滑和高瞻远瞩；做人，则要像穷人一样单纯和简约。

07

@写书哥总结几个伪勤奋：1. 做花花绿绿的笔记本，涂上好看的颜色；2. 整理很多错题本，努力的抄题、抄答案；3. 死记硬背地名、历史事件，而不梳理他们之间的逻辑关系；4. 照抄别人的学习笔记、思维导图，而不自己整理。这些都显得工作量很大，但不费脑子，对自身提高有限。

08

#毛小白朋友圈精华说说

1. 客户不是越多越好，而是越精准越好，关注好的客户，筛选优质的客户，把 80%的精力来服务他们。2. 把自己打磨好了，产品出来了，流量有来了，钱也来了。3. 把大部分的钱和精力都花在做流量做数据库上，减少售前，做好售后，生生不息，如此循环，慢慢就闭环了。4. 我不喜欢和稳定性不足的人共事，因为他们太过玻璃心，经常一惊一乍的，我不希望自己消耗太多情绪在他们身上。5. 一个男人的自信和大方，主要从三个地方透露出来，智慧的脑子，健朗的体魄，鼓鼓的钱包。6. 心如止水，不是心如死灰不复温，而是学会了包容，学会了接纳。这个世界是不完美的，我们也是不完美的，人生不如意十之八九，得看开。7. 我们的爱好和擅长就是我们前进的方向，我们的经验和智慧就是我们的资本，我们的性情和做事方式就是我们的命运。8. 复杂的事情简单做，你就是专家；简单的事情重复做，你就是行家；重复的事情用心做，你就是赢家。

09

#生财有术

1. 无论你在哪个平台做电商，一定要尽早建立你自己的私域，把平台作为你第一次流量的导入入口而已，**流量很贵，尽早把流量沉淀到自己的私域，把流量转变成粉丝**。2. 电商行业做私域，尽量不要用企业微信，用个人微信，打造真人 IP，卖货，信任很重要。**不要拉群，多通过朋友圈，点赞，评论，一对一互动的方式产生链接。利用好备注，标签，分组，表情包等工具做好客户的分类管理**。3. 学会拒绝诱惑，每一个行业都有它的门槛，**要想在一个行业能够持续获得收益需要持续的深耕和投入，而每个人的时间，精力，金钱都是有限的，选择自己喜欢的，擅长的且有价值有意义的事情，坚持下去**

10

#生财有术

1. 对自己有一个容错率，力争完美，但能接受不完美。**有好的想法，成本可控，直接去执行，不用一开始想得很完善很完美，罗马不是一日建成的，一边做一边修修补补，它也就逐渐接近完美了**。2. 做社群，人品很重要，敢于真正坚持人品到每一个场景每一个细节很重要，一定不要做违背人品，违背价值观的事情，持久地长期地牢牢坚守你的人品，社群的每一位成员都是能看见的。3. 最好的学习对象就是你的对手，进入一个行业，先去对对手的流量、转化、产品、服务进行拆解，并在其基础上学习模仿和改进。4. 一定要谦虚，一定要空杯心态，不是口号，而是真正内心能做到空杯心态，不轻易下定论，不轻易否定，不轻易批判，不被自己的意识惯性所绊，先多听多想多学习进行信息输入，对信息进行加工处理之后，优秀的学习，糟粕的抛弃。

#218 内心的宁静，才是这个社会最大的奢侈品。

第一部分 贰掌柜瞎逼逼（这部分内容是贰掌柜原创）

01

自媒体想要起飞，开始要么出钱，要么出力。大多数人既不舍的出钱也舍不得出力。其实，做自媒体出力的多，也就是熬。熬出来，能让人泪流满面。熬不出来，能让人欲哭无泪。

02

现在的社会很浮躁，赚不到钱着急赚钱，赚到钱的想要赚更多的钱，玩了一天手机，放下后觉得心里空空的。总觉得哪里不对劲儿，很多人都没有了自己生活，天天要么忙忙碌碌，要么浑浑噩噩。内心的宁静，才是这个社会最大的奢侈品。尽量把生活看做主业，赚钱看做副业，可能会好很多。

03

默默地，不声不响的跟在有结果的人后面，向人家学习，向人家请教，模仿人家，这样赚到钱的速度会快很多。永远不做第一，能做个老二就挺好，不做第一个吃螃蟹的人，跟在第一个吃螃蟹的人后面，也饿不着。我做信息精选，有好多人都模仿我也开始做，我就告诉他们，用我精选的内容就行，把标题换一下。坚持两个月，我保证你能赚到钱。但是很多人不到一个月就坚持不下去了。所以，再好的方向，再好的方法，没有执行力也赚不到钱。

04

我们出门不一定能捡到钱，但是不出门肯定见捡不到钱。想做成点事儿，一半靠的是努力，一半靠的是运气。越努力，好的运气来临的时间越快。

05

只要是耐心一点，能坚持下去，大部分项目都可以赚到钱。在一个赛道耕耘的时间长了，都会有收获。现在一定要讲究长期思维，杜绝赚钱太快。要厚积薄发，努力向内修炼。天下武功，久久为功。

06

在自媒体上，更重要的是如何打动人心，这个比产品还重要。在自媒体上能够某提供情绪价值，甚至高于提供经济价值。让别人得到尊重，得到优越感，得到身份的认同很重要。

07

夜深，刚工作完，忍不住写点文字。晚上主要做了三个工作，一是把昨天和前天的文章，整理了一下，同步发到我的 gzh 上。算是原创文章吧。二是更新了一篇别的大佬文章精选，到我的 gzh 上。以后精选别人的文章，我会逐步减少，重点放在原创更新上面。三是，鼓起勇气把我之前销售的产品也放在了 gzh 上。为什么说鼓起勇气呢，因为我做的那个产品已经属于没落期了，不适合在盆友圈销售了。都是服务老客户，也不计划开拓挖掘新客户了。之所以是放在我的 gzh 上，一是为了做个合集，看着有成就感。二是方便我的老客户们用着方便，知道哪些是复购好的产品。三是有个小私心，让老客户们关注我的 gzh，增加粉丝，我估计效果也不明显。把产品放在我的 gzh 上，我也想到了，肯定会反噬我，这个账号上的粉丝可能掉粉，就像是我接了广告一样。我回头又想，既然关注我了，是被我的文字，被我的勤奋和真诚打动的粉丝粘性比较好，那些僵尸粉丝是否关注也无所谓了。我一直提倡主业求稳，副业求富。很多主业确实比较稳定，但是做副业求富，一千个人里面能有一个就不错了，但是一千个做副业的，可以赚点小钱还是大有人在的。做副业，我很提倡卖产品或者社群服务。产品最好是消耗品，消耗品属于高复购产品。我选品，就看是否有复购，是否量大，这两个标准。

第二部分 其他平台精选

（这部分内容，是贰掌柜精选的其他平台优质信息，欢迎大家去关注原创作者）

01

@维千金

因为控制不了情绪而忘了自己的目的。本来只是想早点到，最后却因为焦急耽误了更多的时间，还坏了心情。比原计划晚一两分钟到，其实没有什么关系，但是因为吵架影响一天的心情，影

响驾驶的安全，甚至又因为上升到争斗影响接下来无数天，这又是何必呢？**小不忍则乱大谋是对的，与自己目标无关的事情，或者只是有少少影响的事情，不要太较真。**更加不要认为谁是刻意冒犯自己，谁想和自己作对，真的没必要。强不是强在表面上的斗狠，这里斗那里斗，斗赢了又如何？**温和的人如果能够做到始终盯着目标，心无旁骛，谁又不会说他强大呢。**

02

@写书哥

学渣和学霸的本质区别，在于能否高强度用脑。越努力思考，脑神经越发达，产生的链接越多，效率越高，外人看来显得越聪明。为什么学霸踢球、打游戏都没耽误，成绩还那么好？因为他的学习强度很大，一小时动用的脑力是普通学生的 3 倍甚至 5 倍。当然，也可能学霸的智商高，人家轻轻松松动脑，思考效率是普通孩子的 N 倍。**时间不是学习的唯一标准，高强度学习时间才是。**

03

@北京智源天下

为什么很多人觉得知识无用？很多人都说，大学上的课没啥用。工作基本都不用到。**确实，大学学的东西大部分都不能解决工作中的问题。但没有这些知识，恐怕拿到解决办法，也理解不了。因为这些知识就是用来辅助理解的。**这有点像第四个包子的故事。吃到第四个包子，突然饱了。是不是，前三个包子根本不用吃呢。

04

@打工归来啊

有技能养家，所长能致富：这年头一定要有一技之长，一技之长就意味着你自己本身有价值，有价值就能保住你的收入底线，确保最起码能养家。想稍微小富裕，那就要有所长。有自己擅长的方向、才能，能够带来超额的社会效益，你当然能获得更多，运作的好是可以稍微小富裕。职场从长期来说就是一个公平秤，价值的多少？在称上就可以体现的淋漓尽致。所以职场人**不能停止进步，要从有技能，慢慢变得有所长，这样你就能提升一个水准，也能让自己的价值成倍的放大。职场跟人生有时候很公平，你有价值就有相对应的价格。**

05

@消消小娘鱼

人生就是一连串的选择，人应该对自己认为有价值的东西进行选择，**如果想要让自己持续的变得好，就必须用价值思维来进行选择，一个人的成长过程就是价值积累的过程**，价值思维能帮助我们行为聚焦在有价值的事情上，避免低水平勤奋，提高成功概率，价值思维是一种系统判断机制，是真正的核心能力。

06

@京城林三爷

感觉这个世界越来越分化。好的越来越好，坏的越来越差。今年你们身边有朋友在事业有突破的吗？我在上海做教培的表弟，在学而思受限制之后，他的收入比之前还要高了。很多家长直接联系他去家里一对一辅导，他教得又好，家长之间互相介绍，导致他现在课程比之前还多，比之前还忙。赚得也比之前多。在教培行业严峻的大环境下，能有这样的境遇简直神奇。有点像禁酒令之后的美国，市面上禁酒了，地下酒庄发了。还有个朋友的老丈人是搞远洋贸易的，自己有轮船的那种，据说这两年也赚得盆满钵满。真的是分化的世界……

07

@摸鱼的掌柜

一个上市公司的老总，跟我说的一句箴言，细细品味，受益良多。**不能把红利当成自己的能力，不能把所在的平台当成自己的本事。**其实很多所谓的大V和网红，以旁观者的角度去看，他们并不完美，甚至一些缺点尽显人性的低劣，但为什么他们能过得好呢？而为什么有些有真知灼见的高知，明明有更强大的输出能力，更受人追捧的道德标准，却为了五斗米折腰呢。根源问题，就在于对“势”的把握，这个可以说是时代的红利，也可以说是平台的扶持，互联网的魅

力就在于他的传播便捷，能轻松的把一个很小的细节放大无数倍，那些网红和大V们刚开始可能只是个普通人，恰巧踩中一个风口，获得了基础盘的助推，在接下来发展过程中，不断的自我驱动，发作品，发言论，在获得一次一次自我的正向反馈后不断的向上生长，而不是跌倒碰灰之后开始怀疑自我，质疑自我。否定自我的过去，断定自己的未来。能抓住机会从此平步青云的人，靠的可不仅仅是运气。

08

@西城大妈

一个普通人，这辈子要想过的好，只需要做到三点：早年不乱嫁/娶，壮年不乱生，中年不乱离然而现实是，很多人每一步，都选择了错误答案。

09

#毛小白朋友圈精华说说

1. 老天爷经常给我们开玩笑，有些人笑呵呵面对，有些人灰溜溜逃跑。2. 天涯论坛成就了很多牛人，知乎也成就了很多牛人，公众号也成就了很多牛人，他们都有一个共同的特点，就是默默码字，孜孜不倦，用文字书写了传奇。3. 当你在地面磨练了一二十年，你的阅历，你的思想，你的文字，你的观点都会变得非常有杀伤力和指导性。因为你经历了，从中熬出来了，再回头什么都风轻云淡，顺手拈来。4. 居家过日子的时候，贪图一时的纵欲享受往往会招致不幸的后果。游手好闲、挥霍无度的人在尽情享乐时，等待他们的将是债务和贫困。5. 刚非强，柔非弱。柔能胜刚时，根本乃柔者强。而强者必要有势，水之强大，全在其势。6. 做人要讲道德，做事要讲效率。讲道德是为了对得起自己的良心，讲效率是为了对得起自己的生命。

10

#毛小白朋友圈精华说说

1. 很多人不愿为长远的发展蓄力，却愿为眼前的小利冒险。2. 如果一个人为了钱财失去了道德底线，那么他将很难再赚到大钱。因为耗道德就是耗命福。3. 吃什么补脑子？吃亏。4. 硬功

夫，往往是人再最苦最低谷的日子里练出来的，是交命的技能，是活下去的本事。没吃过苦头的人练不出真功夫。5. 二十岁时你以为你可以掌握自己的命运，三十岁时你有些迷茫不知道自己是否了解命运，四十岁时你发现自己被命运扼住了喉咙，五十岁你不再抵抗开始享受命运一切安排。6. 因材施教的前提是了解孩子的潜质和特点，根据孩子的自身禀赋优势，找到最合适他的教育方法。7. 一切都从做好自己开始，苏格拉底说“认识自己”；亚里士多德强调“控制自己”；耶稣说“给予自己”；孔子说“修为自己”。**修己以安人，做事从做好自己开始。**

#219 开拓非常难，模仿就容易的多。

第一部分 贰掌柜瞎逼逼

（这部分内容是贰掌柜原创）

01

最近微博账号很多禁言的，或者封号的。做什么事情，一定要遵守规则，**咱们都是靠平台吃饭的，一定要迎合平台才行，要与平台为伍，尊重平台，尊重用户，平台和用户才是我们的衣食父母。**

02

人都是想得到利益的，要么求名，要么求利。有的人表现的比较外在。有的人表现的比较隐蔽。在交往的时候，**多一点生意思维，多一点交换思维，态度友好点，会发现更容易获利。**

03

说服别人，改变别人最好的方法，不是强行说服他，而是在他原有的认知基础上做延伸。例如有个人特别爱吃清蒸鱼，你不能让他去吃涮羊肉，而是让他尝试着吃红烧鱼，炖鱼等等。**绝大部分人不赚钱的原因，就是因为总想强硬的改变别人，自己喜欢吃鱼也让别人喜欢吃鱼。最好的方法，其实就是顺着别人，在别人原有的框架上做点文章。**

04

尽量多赚点钱，多存点钱其实挺好的。经济上独立了，甚至是银行卡有不错的数字，会带来很多好处。上大学后，不是独立了。参加工作，也不是独立了。能赚到钱，能存下钱才算是独立了。**可以这么说，经济能独立了，才是一个人可以独立的必要条件。没有钱，太穷了，往往可以夺走一个人的尊严。**

05

都说很难赚到认知以外的钱，为什么呢？一是不敢。因为对于不懂的事情，是不敢尝试的。一个优秀的厨师，不一定是一个优秀的理发师。二是不懂。对于一个陌生的领域，盲目的进入，尤其是投入巨额资金，往往很多坑在等着你呢。怎么办呢？**一是加强自我修炼，二是拜师学艺、找到对标的榜样，三是小步试错。**

06

加强自身建设，精进自己，日拱一卒，不断迭代，让自己优秀起来，这是谁都愿意做的。但是，有个基础，那就是前提不要犯错误，不要踩坑，不要让别人抓住小辫子。在这个基础上，再谈精进自己。这就是稳中求进。**稳就是不出错，进就是迭代。**

07

两个人在一块，因为有过相似的经历，才选择相信，甚至是深信。

08

开拓非常难，模仿就容易的多。贰掌柜经常说找到对标的人或者赛道，一笔一划的去像素级别的模仿。每个赛道都有做成成绩的机会，而且机会无限大。这个产品能不能做起来，除了和市场有关，还取决于你是谁，你以什么样的方式进入。

第二部分 其他平台精选

（这部分内容，是贰掌柜精选的其他平台优质信息，欢迎大家去关注原创作者）

01

@打工回来啊

日常要多结交有效人脉：前几天讲什么是好资产？很多朋友都说，生活中好资产很难找。我实事求是的讲，那可能就是你的社交面跟你的价值没有到那个程度。我以前在位的时候还算谦卑，帮过很多人，也结了不少善缘。这几年很多之前的善缘都开花结果了。这几年一直有很多朋友帮忙跟提携，不然我也没这么容易度过前两年创业的艰难时光。我要找到年收益 15% 的资产，还是比较容易的，因为人脉圈在那里。很多好公司资产，朋友愿意按原始股的价格出让一部分股份给我，确实还是蛮感动的。**所以你顺风顺水的时候，一定要记得谦卑做人做事，广结善缘。当你人生低谷的时候，也一定会有人记得你当年的好，会过来帮你。**

02

@打工回来啊

有技能养家，所长能致富：这年头一定要有一技之长，一技之长就意味着你自己本身有价值，有价值就能保住你的收入底线，确保最起码能养家。想稍微小富裕，那就要有所长。有自己擅长的方向、才能，能够带来超额的社会效益，你当然能获得更多，运作的好是可以稍微小富裕。职场从长期来说就是一个公平秤，价值的多少？在称上就可以体现的淋漓尽致。所以职场人不能停止进步，要从有技能，慢慢变得有所长，这样你就能提升一个水准，也能让自己的价值成倍的放大。职场跟人生有时候很公平，你价值就有相对应的价格。

03

@写书哥

经济独立是所有的基础。要想把孩子养废，就让他工作后和父母一起住，然后被父母指指点点。要想把朋友养废，就给朋友个免费的房间、免费的wifi。

04

@写书哥

如果小时候，被家长压迫惯了，逆来顺受，丢失自我，即使考上清华北大也白搭。这些乖孩子身心分离，很容易放弃自己、嫌弃自己，陷入抑郁。有些家长还自鸣得意，觉得自己的教育方法好，很多高管精英父母，最容易犯这个错误（我曾经就是如此）**不怕孩子吵架，不怕孩子哭闹，最怕孩子什么都不说，默默忍受听父母的，这才真可怕。不在沉默中爆发，就在沉默中灭亡。**

05

@消消小娘鱼

一个人的痛苦，大多源于被身份所困，你若把自己等同于当下的角色，就会掉进角色而陷入痛苦；把自己等同于母亲，就会过度操心孩子，最后搞得自己累，孩子也累，把自己等同于老婆，就会过度操心老公啥时候回家，天天查老公手机，结果老公出轨了，你就崩溃了；不要把自己等同于当下的角色，而是要等同于未来的自己。贰掌柜评论：**用未来自己牛逼的样子，来要求现在的自己。**

06

#一年顶十年

如何才能更受欢迎曾有人问我，移动互联网时代，如何才能让自己的课程更受欢迎？我给出的答案如下：（一）简单易懂。晦涩难懂，是讲课大忌。如果一个人讲课不能做到简单易懂，说明这个人的讲课能力有待提升。甚至，很有可能他自己都没想明白，所以，才会讲得这么难懂。**要做到简单易懂，除了多使用常见词之外，多举例子、多打比方，也很重要。**（二）非常好用。除了做到简单易懂外，你还要给大家非常好用的方法论。**如果用户听完你的课之后，觉得用不上，或不好用，他们的感受会很差。**（三）充满力量。很多时候，用户缺的不是干货，而是力量。**我们要给用户力量，让用户充满动力，并真正愿意去行动，去改变。**如果你真能做

到“简单易懂、非常好用、充满力量”，你的课肯定会更受欢迎。

07

#不抱怨的世界

1, 如果你想要其他人改变, 你自己就必须先改变。2, 当你和其他人在一起, 而你们的对话开始转换到负面内容时, 只要往后一坐, 好好观察就行。不要跃跃欲试或想去改变他人。3, **如果你希望某人或者当前的情势有所改变, 这就是抱怨。如果你希望一切有别于现况, 这就是抱怨, 而不只是陈述事实。**4, 没有安全感, 质疑自己的重要性、不确定自我价值的人, 才会吹牛和抱怨。5, 凡是你所渴望的东西, 你都有资格得到。不要再找借口, 快朝梦想前进吧。6, 当你更加肯定自己、他人和你的人生境况时, 你就会引来更多带给你乐趣的东西。

08

#段永平

1. 文化这两个字, 基本上可以解释败事有余的“事情”。2. 我一直认为老是强迫加班加点的部门负责人管理水平有问题, 老是强迫加班加点的公司的老板的管理水平有问题。**3. 狼性文化最终会输给人性文化。**4. 培训的成本很贵, 但不培训的成本更贵。不知道第二点的企业走不远。5. 老巴(巴菲特)引用过彼得·林奇的一句话, **说投资要投蠢人都能管好的企业, 因为早晚都会有个蠢人来管理。潜台词指的是要买生意模式好的企业, 但随后老巴还是强调: 即便如此, 他还是希望有个好的管理层。**6. 逻辑上讲, 两个火鸡加起来也不会变成老鹰的。

09

#张一鸣

1. 一个人成为演说家的根本就是发心(开始心——终点)**2. 是人才不一定有口才, 有口才一定是人才!**3. 学会上台发一次言, 可以让你提前成功很多年。**4. 世界上最难的两件事情: 把别人的钱装进自己的口袋, 把自己思想装进别人的脑袋。**5. 我们要倒过来, 把自己的思想装进别人的脑袋, 别人的钱才会装进自己的口袋。

10

#毛小白朋友圈精华说说

1. 家庭当中，弱的一方会越来越没自我，而强的一方会越来越累，双方关系不互益，势必走向奔溃。2. 人的一生是不断打怪升级的一生，不同阶段会有不同的怪物，你解决的困难越多，你就越强，获得的等级，自由度，财富就越高。3. 独立是必须的，当我们把自己的人生完全依托于另一个人或者事身上时，我们就是危险的。4. 人生要向内求，而少外求。内求强大身心灵，外求掏空精气神。5. 不强化日干元气根基，是担负不了名利的。身轻体弱何以背负财宝？小马拉大车，只能等翻车。可做可不做的事就不做，一动不如一静。勇于敢不如勇于不敢。6. 上者，御势以治其下；吏者，附势以保其久；商者，度势以得富贵；民者，借势以保平安。势易而不觉，败也！7. 《易经》告诉我们：顺境时，切不可认为一切美好；逆境时，切不可认为一切糟糕。总的来说，事情并没有我们想象当中好，也没我们想象当中差。

#220 赚钱后，不要急于升级自己的生活方式。

第一部分 贰掌柜瞎逼逼

（这部分内容是贰掌柜原创）

01

很多人精神上很饿，肉体上不饿。减少一些不必要的应酬，多夯实精神食粮。多和比自己牛很多人聊天，要是聊的很投机，往往人家三两句话就可以解决你几年的难题。和一些比较 low，没有上进心的人天天待在一起，只要你稍微一努力，就会超越他们很多，同时他们也会谴责你。因为，你的上进心，刺激到了 ta，大家都当垃圾，凭什么你比较个别呢。

02

成年人，不经过大风大浪，性格是很难改变的。所以，经历非常重要，肉身投入的参与这个世界，有经历才有波澜壮阔的人生。经历千帆，无论男女，无论年龄，都是万人迷。参与这个世界，是为赚钱保驾护航，有的人可能因为兴趣。但是有过精彩的经历，更加珍惜现有的生活。

03

关于通过自媒体变现，其实并不难。只要时刻想着输出价值，有流量了，赚钱是捎带脚的事情。前提是，你能持续提供价值吗？谁能教你，你愿意拜师吗？你愿意模仿吗？

04

中午必须要好好休息一下，睡 5 分钟都可以，一下午就有精神。前几年不这样，总觉得有用不完的精力。现在也熬不了夜了，要是工作到半夜十二点，困得就很难受。这就是新陈代谢，就像树叶一样，到了一定的程度就会掉落。我也想了，只要能写，就一直写下去，不断的把自己的思想和价值观通过文字表达出来。

05

能带来安全感的事情，对于普通人来说就是节约和存钱。但是这个方法不能创造财富。只有利益和价值的交换，才能创造真正的财富。所处的阶层不一样，获得幸福的方式也不一样。没有对与错，只是根据自己实际情况，用自己的方式在追求幸福。

06

以前做项目销售产品，做推广，觉得自己很有天赋。尤其是询盘电话打过来的时候，更加坚定了自己的自信。现在越来越不觉得了，之前的项目红利期已经过去了，半死不活的。后来又做过几个新项目，也没有做起来。所以说，不能盲目自信，有时候是老天爷赏饭吃。现在开始写作，有一些粉丝说写的还凑合。我就很谦虚了，觉得自己差的还很多很多。只有勤奋和苦干，更让人踏实。不谈天赋，天赋是奢侈品。只有勤奋和苦干，是自己可以掌握的。

07

两个人在一块做生意，最重要的一点就是求同存异。因为合伙的生意，甚至是夫妻之间，大家身上都有根深蒂固的不同观念，**没有必要要求必须谁去适应谁，做到求同存异，大家大目标一致了，主流一致了，就行。**

08

一个单位，一个公司，一个团队，有个紧绷的状态很重要。有着明确的目标，赶着去完成一项有一项的事情，分配合理，大家的积极性才会一路高涨。我之前喜欢一个人单枪匹马的做产品运营，每天处理订单，和客户交流，写文案，时间非常紧张，每天的工作千篇一律。这也养成了我能长时间坚持做一件事情的习惯。无所事事，闲得发慌，这个状态要改变。

第二部分 其他平台精选

（这部分内容，是贰掌柜精选的其他平台优质信息，欢迎大家去关注原创作者）

01

#瓦纳尔宝典

1. 想加入一家伟大的科技公司，销售技能和构建技能必备其一 2. 用专长，责任感效应武装自己 3. 专长指的是无法通过培训获得的知识。如果社会可以培训你，那么社会也可以培训他人来取代你 4. 要想有所专长，就要追求真正的兴趣和热爱，而不是盲目追逐热点 **5. 累积专长的过程，对你而言就像玩耍，对他人来说则很吃力** 6. 如果不会写代码，那就出书、写博客、

做视频、录播客 7. 艺术就是创造，艺术的目的和关注点在于创作本身，把创、做事当玩要 8. 你要做的就是给自己设置一个极高的时薪，并坚持执行

2. 02

#瓦纳尔宝典

1. 始终主动付出，不断奉献，不要斤斤计较，患得患失 **2. 真正聪明的人从不走捷径。人生就是选择正确的方向，然后朝这个方向奋力前行** 3. 最聪明的人是可以把事情深入浅出讲清楚的人 4. 玩正和游戏(财富游戏)，不玩零和游戏(争地位游戏) 5. 选择聪明过人、精力充沛的商业伙伴，但更重要的是，他们要正直诚信 **6. 不要跟愤世嫉俗和消极悲观的人合作。他们的预言会自我实现** 7. 工作时要拼尽全力，毫无保留。不过，共事的人和工作的内容，努力程度更重要 **8. 摆脱钓鱼贪念的最好办法，赚钱后不要急于升级自己的生活方式**

2. 03

@唐僧读书会

提升能量的关键，就是时刻察觉自己的发心。很多人并不能理解发心的重要性，其实发心就是一个人的机缘定位，是非常厉害的。发心，君子之动天动地也。发心就是一个人能量的直接表达，是一个人的精气神，运势的开端。发心出了问题，干啥都不会干好。因为其他的都可以去包装，唯独发心包装不了。所以，但行好事，莫问前程，在哲学上是有非常大涵义的。因为人本质上就是过程，就是经历，过程即结果。结果即过程。做人先正心，心不正，干啥都没用。想把事业做成功，调不了心，就什么都不是，事业就会失败。**人心好，这个人能量就会变高，才能赚到更多的钱，运势才会越来越好**

贰掌柜评论：做人要心正，心要是不正，品就不正。对待人心要诚，心要是不诚，就没人和你同行。

04

@唐僧读书会

您年龄越大就越会明白，人最难的，就是做聚焦，就是做减法、做隔离。不断的做减法、断舍离、做聚焦、做定位、砍环节，这个人才能从真正意义上突破自己，才有未来，才能赚大钱。您最后只能选择一个点，千万别贪心，否则就会一无所有。

05

@财宝宝

今后，珠三角和长三角，哪个更好？我倾向于珠三角。长三角是历史名城。几十年积累下来的资源，多的数不过来。目前看，珠三角还不如长三角。因为教育，科研，医疗，这三个方面，长三角把珠三角甩了一圈。但是，十五年后，判断依据不是资源存量，而是人口增量。传统上，珠三角吸引的是西南和中部地区的人口，云贵川渝湘贵琼，黑吉辽，基本都喜欢珠三角。长三角主要是鄂豫皖鲁，苏波，在杭州开出租车的，到处都是河南人。江西，有的喜欢珠三角，有的喜欢长三角，各一半吧。河北以北大多数去百京。我老家山脚下，坐个长途汽车，小半天就到杭州了。有事情，一溜烟就回去了。基本盘巩固后，新的增量就是北方了，华北，东百，西北，这些地方的人，可能更喜欢气候温暖的珠三角。长三角是没有供暖的，地暖也是极少数。长三角的冬天是很难过的。现在的大学生，北上广深就不要想了，去了也是干电池。大学生最有可能去的是，珠三角的地级市和长三角的小县城。这些地方就业非常好，制造业汇聚，贸易发达，纺子不贵，公共服务完善，有可能定居。那么，到底去哪个？一看亲戚。你到一个新地方，如果当地有亲朋好友，会非常快的融入当地。二看专业。如果你找到了相关专业的专业工作，那就去。三看纺子。年轻人去了要结婚生子，纺子很重要。目前看，珠三角便宜一点。小结，1，十年内，长三角好一些。十年后，珠三角可能会反超。2，年轻人是要拼搏的，不要去海景苑，避暑山庄。去市中心就业好的地方。

06

#贰掌柜摘抄合集

1，凡是快速赚钱的口子都不会长久，因为市场不允许畸形市场存在 2，学习要向走在前面的人学习，学习要向有结果的人学习 3，中国的核心资产，没什么特别的，房子、药、酒，就这三样，拉长时间，就这三样靠谱。其他都是昙花，即使再美丽，也是昙花，美不了几年。4，一台电脑，一个手机，一天 12 小时做推广，做广告，剩下 4 小时做客服，做服务，数据库自然会越滚越多，收入也会越滚越多。5，千曲而后晓声，观千剑而后识器。看得广告多了，琢磨的门道多了，自然知道的赚钱秘密就多了。

2, 07

#摸鱼的掌柜

“保龄球一共 10 个瓶子，如果你一次砸倒了 9 个，那么可以得 90 分，如果你一次砸倒了 10 个，则可以得 240 分。”我的意思是，**机会的叠加会逐级放大人生效应，最终造成巨大的飞跃**，仅仅是多投中一个瓶子，就可以实现从 90 分到 240 的飞跃，同理，只要你每次面对机会投掷（做出选择且执行）的时候，比别人优秀那么一点，通过不断的累积，你就可以赢得更多的机会，直到获取最终胜利。其次，**即便是一时的得失也无关紧要，保持在线，只要你不出局，就有翻盘的机会，盯着一个整体目标，远比盯着一个单一目标更重要。**

08

#摸鱼的掌柜

我家附近的商业街上，有几家商铺，每不到半年，就会倒闭一次，换个老板重新装修，过不了多久又倒闭，循环往复，络绎不绝。据说，这些个开店又关店的老板，大都是普通老百姓，在外面闯荡打拼数年存了点积蓄，或者家里拆迁有点小钱的就想开店做生意，但是自身有不太具备什么风险管理意识，也没有什么技术上的独特优势，做什么全靠模仿别人，看到卖奶茶的火，就加盟个奶茶品牌；看到搞火锅的生意好，就开个火锅店，但认知不足，只知其形，不知其意，既没有别人店铺位置的优势，也没别人营销获客的头脑，最终都以失败告终。**普通人做生意，一定要轻，线下嘛先从摆地摊开始做，夜市的摊位也不贵千把块钱一个月加上点设备费用不会超过一万，做的好再弄个商铺，做的不好也就吸取个教训，还有机会不至于爬不起来。线上嘛先保证自己的主业稳定，利用业余时间去摸索，搞搞自媒体，做做一件代发电商，千万不要脑袋一热裸辞去干这些事，那样真的是不给自己留退路。**

09

#毛小白朋友圈精华说说

1. 婚姻找的不是最心动的人，而是最合适的人，项目找的不是最诱人的项目，而是最适合的项目。2. 曾国藩言：上者造势、用势；中者度势、借势；下者附势、顺势。从某种角度而

言，成功的程度比拼的不单是能力的强弱，而是取决于借势水平的高低，眼光和选择也是非常重要的。3. 使人变得最脆弱的事情，也可能是使他变得最强大的事情。极坏的事可能是极好的事。精神内力的重生，或许就在某个不眠夜的一瞬间。人脱胎换骨，看得透，拿得起，放得下。4. 牛的消化能力强，因它可以反刍。学习也是这样的，要给自己时间消化，要做到温故知新。5. 互联网时代，还有缺知识的人吗？网络一搜知识全都有了。这个时代比的不是知识，比的是心性，是心中的信仰，是胸中的道。这个时代缺的是导师，是能一起前行的良师益友。6. 圣人之道阴，愚人之道阳。

2. 10

#生财有术

1. 团队的成长速度决定着个人成长的上限，反之，个人的成长速度也推动着团队不断向前发展。2. 无论处在什么行业，都要时刻保持敏感度，有新的东西出来的时候，用最快的执行力和热情来做。3. 我是有一套完整的赚钱逻辑。比如说启动一件项目的时候，我就知道接下来该做什么了，大体上说就是之前经历的事情的总和，自己经历的事情维度越多，自己之后赚钱的可能性越大。4. 及时止损，定期处理垃圾，不要让垃圾信息占用你宝贵的精力时间，这是最好的时代，到处都是捡钱的机会。5. 相信是一种很强的能力，有钱的人满世界找方法，没钱的人这些不信那也不相信，犹豫中又容易被骗。6. 自己赚钱没什么值得炫耀的，能带大家赚钱才是一件骄傲的事。

#221 选择廉价的东西，就要有接受它不那么完美。

第一部分 贰掌柜瞎逼逼

(这部分内容是贰掌柜原创)

01

普通人想要做个项目，有两个绕不开的事儿。

一是，没有启动资金。

二是，有启动资金也赔不起。

所以，普通人不要做那种投入成本高，收入的上限低，能把所有钱赔光概率比较大的项目。比方说，开实体店，做大额投资，做加盟商等等。

普通人该做一是收益很大，二是投入很低。这样的项目才是大方向。

02

写作，没有华丽的词语没事儿。没有深刻的思想，也没事儿。先写起来再说，边写边调整，多积累金句，多深度思考，多阅读，多写作，写的时候紧紧围绕工作，生活，爱好来写。最重要的就是，真诚和勤奋。

真诚的语言，最有力量。

勤奋，可以弥补很多不足。

03

时刻保持一种空杯心态才能保持谦虚的状态。就像是很多做出一定成绩来的人，都很自信，甚至是自负。因为他们体验多了，自信就多了，觉得自己所获得的一切都很平常，波澜不惊的。**应该时刻提醒自己这是老天赏饭吃，还是踏踏实实，谦虚谨慎来的靠谱，也更加长远。**

04

不去评价别人的生活，别人过的幸福不去羡慕，别人过得拧巴不去鄙视，这都是一种现象，不再嘴上评价好与坏，但是心里要明镜似的，该追求什么，该摆脱什么。

自己的生活也不能被别人的评价而感到好或者不好，坚守自己坚守的，努力追求自己向往的生活，也不用到处嚷嚷。不声不响，达到别人羡慕的生活。

所以，**不要评判别人的生活，也不能因为别人的评判而影响自己的生活。**

第二部分 其他平台精选

(这部分内容，是贰掌柜精选的其他平台优质信息，欢迎大家去关注原创作者)

01

@丛林大鹅

如果你不是一个对人生毫无要求、怎么摆烂都可以的人，那么找伴侣一定要慎重慎重再慎重，甚至结婚之前给对方做个智商测试都不为过。

因为我看到那些找到高智商高情商伴侣的人，一个个日子过得全都如虎添翼；

而那些找了低智商伴侣的人，伴侣动辄吵架闹事、出了问题从不反省、还不断要求对方包容自己，一个个日子过得全都日渐抑郁。

大家虽然都有两只眼睛一个鼻子一张嘴，但是不同个体脑力水平的差异大到甚至不像一个物种。

所以，请选择脑力水平高于平均的个体进行交往，否则你每天的生活都等于在跟一头蠢.猪打交道

02

@打工归来啊

读书定下线，顺应社会定上线：

在我们这个社会，读书是赔率最高的一件事之一，一定是要多读书。

现在就读书是相对公平的一个机制，通过这个机制，脱颖而出，你就能够获得超额的奖励。

现在读书只能说定下线，你读好书，确保你的下限足够的高。

社会也是一所大学，很多读书读的很牛的同学，还是很天真，结果在社会上碰到头破血流以后，可能才能感悟到一些事情。

读完书出来以后，你要洞察社会，适应社会，融入社会，并且解决实际的问题，那你就会更加牛逼。

读书又读的好，又顺应了社会，那他的上限是非常高的，出类拔萃，肯定是属于社会最顶尖的那一批。

贰掌柜评论：**死死地盯住自己能不能坚持读书，坚持读好书。然后坚持输出读书的内容，仅仅盯住这个原则，读书然后输出读书内容。就不容易被淘汰。**

03

@写书哥

我刚结婚的时候，老婆反复给我“洗脑”：**我们组建新的家庭，从此以后，我父母是一家、她父母是一家、我和老婆是一家，这是三个独立的家庭，每个人首先为自己的家庭负责，然后才是各自父母家。**

我觉得挺有道理，很多家庭矛盾，比如宝妈、愚孝、伏弟魔、凤凰男，都是没有搞清上面的关系。

贰掌柜评论：这样的老婆，旺夫。

04

@摸鱼的掌柜

“很多时候你对别人好，别人不一定对你好，但要是你好了再对别人好，别人肯定也对你好了。”

朋友希望你次次吃饭主动买单，同事希望你次次帮忙分担工作，爱人希望你次次有求必应...

人这辈子最可悲的事情不是因为太善良而被伤害，而是在没本事的时候，还企图取悦所有人，希望活成别人喜欢的希望的样子，不断地委曲求全，不断地折磨自己，不断地接受别人的负能量。

搞清楚自己是谁，想活成啥样，真的很重要。

05

@摸鱼的掌柜

“你选择廉价的东西，就要有接受它不那么完美，甚至可能是垃圾的觉悟。”

朋友图便宜，在 pdd 上买了一台电脑，看配置市场价至少 6000，而他只花了 3000 不到。我说，“小心点，商家是不会亏本的，别被坑了。”他自信的说，“放心，我观察评论区很久，商家也说七天无理由，质保三年，只换不修。”

过了三个月，他跟我说电脑坏了，各种方法都试过还是不行，找客服才发现店铺早跑路了，没办法只能拿去线下修，结果人家拆开一看，说修不了，你这机子都是国外十年前淘汰的垃圾...

选择廉价的东西，就要有接受它不那么完美，甚至可能是垃圾的觉悟，选择伴侣何尝不是如此。

06

@摸鱼的掌柜

一位网友分享自己母亲住院的经历，“从主任医师不在到院长亲自负责治疗仅用两通电话，从走医保需排队 1 小时到自费办理仅需 1 分钟，从重症到苏醒恢复仅用 14 个小时。”

很多人都喜欢讲，“钱不重要”，但社会真相就是，**人们会根据你的收入和地位区别对待你的父母妻儿，哪怕是救死扶伤的医院也是，没资源你就慢慢排队，没钱医院都不会接待你。**

社会的常态就是江湖，江湖的常态就是人情世故，所以别矫情别懒惰，有能力搞钱的时候要积极主动，哪怕丢点儿面子也无所谓，财富才是稳固你形象和地位的基石，有钱心里才有底气，才能在你亲人出现意外的时候，淡定从容的应对。

07

@财宝宝

（非毕业班）中小学读书的一个法宝，时间分配二比一。财宝宝

娃放学，一般是下午四五点，到晚上睡觉时间，扣除吃饭玩耍，大概是 3-4 个小时的自由支配时间。**好成绩和差成绩，真正的差距就是这几个小时。**

绝大多数娃，在学校里的进步效率是差不多的。哪有什么天才娃娃，不过都是十分钟注意力而已。一个正常娃娃，怎么可能好几个小时的聚精会神？人又不是机器。那么，决胜局就是娃娃下班后的那几个小时的效率。

这里有个黄金比例，2：1。即巩固已会知识点，用三分之二时间。提前学下一节课内容，用三分之一的时间（语数外生物化史地正）。

如何你坚持这个比例，若干年后，打底 211，一般是 985。这么干，有个你想象不到的好处。就是把娃在学校里的六个小时的效率，完美发挥出来了。

没有提前看过新课的娃，上课实际上是听不懂的，或者记不住的，时间也就浪费了。这可是六个小时啊。提前看过新课的娃，相当于学校里的六个小时是在重温一遍。这个效果杠杠滴，相当于有效时间翻了两倍，威力极大。

小小菜基本就是这么干的。现在效果超级好，成绩特别好。另外，我不建议初三以下的娃刷太多的题，少量搞一下即可，写写作业就够了。因为刷题会占用大量时间，忽视了基本功训练。到高三，真正学的好的娃，一定是基础知识点非常扎实。肯定不是靠刷题。刷题环节，一般留到毕业班即可。

08

#曾国藩

- 1、人之所学，不可为人所容，为人所容则下矣。
- 2、人遇逆境，无可奈何，而安之若命，是见识超群。然君子用以力学，借困衡为砥砺，不但顺受而已。
- 3、才觉私意起，便克去，此是大勇。
- 4、棘手事，需耐烦。千万忍耐，忍耐千万。**
- 5、青年读书应当“有志有识有恒”。
- 6、事以急败，思因缓得。
- 7、各安共分而天下平矣。

09

#毛小白朋友圈精华说说

1.阴不是阴谋诡计，阴是指私下、潜藏、悄悄，不大张旗鼓进行调查、研究、分析，在隐秘中抓住事物的关键，抓住机会，一击要害，解决问题。

2.大慈悲心必有大霹雳手段，小慈悲有小霹雳手段。不当的包容、宽容产生的实际后果是纵容。爱的盲目泛滥会成为滋生恶的源泉。

3.人与环境如同太极图中的阴鱼与阳鱼。盲目相信自己可以改变一切的人是无知的积极，认为环境决定一切的人是消极的快递员。

4.如果你不读书，不思考，行万里路也只不过是个跑腿的快递员。

5..累了要学会蹲下，因为蹲下可以回气，特别是气虚之人，经常抱膝蹲下能回笼气，也能走更远。

6.我们在网络上搞钱，务必把一个问题思考清楚，我们应该怎么释放更多的价值，让价值帮助和链接更多的人。释放价值，顺便赚钱，水到渠成。

10

#毛小白朋友圈精华说说

1.当我目标很清晰时，在床上多睡一会都有负罪感。夜里入睡也伴着问题，睡醒后，好像答案就清晰了。

2.脑子不好使，好吃懒做，不肯吃亏，不肯吃苦，和猪有什么区别？唯一的区别是猪有人养，而很多人只能靠自己。1043.对一个女孩子好几天就想把她追到手是不可能的，用力那么几天就想把客户的钱搞到钱也是不可能的。

3.相对比起人脉，我更相信现金流。经历了很多人情冷暖之后，我深刻意识到手里有钱，有现金，比什么都管用。

4..很多人伤害我，我都原谅他们了，原谅他们是放生他们，但是我一辈子都不会再和他们打交道了。

5.豁出命来做成一件事很重要，因为它会给你建立强大的自信和自强。，这份自信和自强是会伴随你终生，渗透到每一件事里面去，受益是无穷的。

6.精明最高的境界就是厚道，最牛逼的套路就是真诚，你品，细品。

11

#生财有术

钱就像是摩托车机油箱里的油标，你抽出来看到上面沾了油，你就知道里面是有油的，但是 Ta 并不是油本身，只要粘到一丁点油就说明油箱里的油是足够的，哪怕只是一丁点。同样的，**你能赚到钱说明你的认知没有问题，哪怕只是一丁点钱，都证明了你有跟别人拉开距离的本事。**

#222 如何白手起家？

01

@财宝宝

女生找对象是怎么想的？

第一个因素是长相。如果是河南刘德瓦，肯定受欢迎。当然，大部分女生碰不到（不是不想），那就退而求其次，175 以上，180 加分，白白净净，瘦瘦高高，亲亲抱抱。

二是有钱。内环线的纺子，北上广的车牌，就不要我提醒你了。蕞好还有大把大把的零花钱，吃个日料一千八，去一趟迪斯妮两三千，来一场说走就走的旅行，一两万，买一个好看的包包，两三万。

以上两条是门槛，如果你没有，就不要往前凑了，老娘青春貌美，没空搭理丝丝。但你以为这就完了？he，no no no，你太幼稚。女宁的想法比山高，比海深，接下来，她要考虑长远发展了。

三是学历。总要有一个拿得出手的吧？我不要面子的啊？我不强求你浙大南大，你总要搞个 211 吧？以后娃上学，就归你了。

四是工作。工作是一个男宁的体面。你踏马的是贴瓷砖的小队长，叫我怎么带出去？不同的地方，需求不一样。**黄河以北，首推大单位正式编，逢年过节，开个帕萨特走亲戚，要擦的晶晶亮。**

帕萨特要黑色的，而且副驾驶前面的挡风玻璃上要有个写明单位的大卡片，一般是塑封的，上面写清楚了“xx 单位”。这个卡片是一辆车的灵魂。帕萨特到了老婆娘家楼下，摁三声喇叭，好戏鸣锣。女婿穿着黑灰色的派克服，吹一个摩丝头，从后备箱拎出几盒吴常大米，两桶今龙油，还要说几句台词，“这是单位发的年货，特意给您带来”。老丈人和女婿，在众人羡慕的眼光中，呼来喝去的推辞一番（声音要大）。

这叫面子，比那点点东西值钱。女婿走了之后，老丈人和丈母娘，可以在小区里吹一个月。

南方男宁相对简单一点。直接给钱。面子有了，女宁也不能亏待自己，新的需求又来了。你要让我心情好。具体有几个内容

五是婆媳关系，占哪头？你必须有个态度。

六是性格脾气，你要拎得清。

七是有内涵。文学艺术，你总要有几句吧？

除了几个怪路子女宁，正常的 99.999%的女宁，是按照这几个条条框框去找的。当然，他们也找不到，一晃 28 了，急眼了，到处相亲，偶尔遇到几个合适的，不甘心啊。老娘的人生就这样了！不行，不服。

一晃 35 了，嘎嘎嘎，直接当后妈了。菜嫂有个闺蜜，今年好像已经过 40 了，离异无娃，还有十几年就退休了，已经不准备结婚了。在她的眼里，男宁都不是好东西。我和泼妇说，不要和她玩了。

02

@财宝宝

大单位职场心法。四种情况，四种打法。

（家学技术篇）如何白手起家？

作为一个没钱的 985 ,这些年 ,我的内心是百转千回。我一直想知道 ,如何白手起家？
我这十几年，研究了几十个身边人，得到了一个很有启发的结论。

一，研究样本

主要是两拨人，

一是老头老太的熟人。老头老太是 90 年代初期创业的，与他们同时期出来的有二十几个，都是名校毕业，也就是现在的 985。

二是我少年时期的小伙伴。

二，研究方法

我用的是笨蛋办法，一个一个问。重点问，他们的第一桶金是什么？

三，结论

几十个样本，各行各业都有，千奇百怪，我研究了十几年，始终得不到头绪。今天刚刚想明白。

1，第二流人才，是做居民用品的，虽然利润低，没面子，但都成功了。塑料桶，贴瓷砖，做裤子。

2，第一流人才，是做企业用的产品，虽然利润高，有面子，但都失败了。

四，原因

做生意的小秘密是以最快的速度回本，民品和企品，完全不一样。

1，企业用户对产品的诉求非常高，要求两全其美。他们采购部经理都是拿出吃饭的技术，拼了命研究。而初创企业的第一代产品，往往是只能解决一个问题，经不起放大镜似的扫描。

2，居民用户对产品的诉求是能不能立即解决眼前的问题，至于其他问题，不会太较真，也没有检测的办法。

这个差异导致了一个有趣的结果，民品迅速卖出去了，有了改良研发的后续资金。企品第一步就走不出去，没了。

五，建议

白手起家，一定要做短平快的生意，不能搞太复杂的。白手起家，现金流只有 15 个月。你必须在 15 个月内，实现现金流的回正。否则，你就结束了。

03

@摸鱼的掌柜

“学规矩和人情世故是为了适应社会，让自己活得更舒服，如果把所学去指责别人那就错了。”

比如在茶桌上就有很多，晚辈给长辈沏茶，长辈会用食指或者中指轻敲一下桌子表示感谢，如果碰到比较欣赏的后辈，则会敲三下。

平辈之间则是食指中指并拢敲两下表示感谢，如果比较熟，点头微笑说声谢谢也可。

晚辈对长辈表示谢意，则是五指并拳，掌心向下，敲三下，意思和行膜拜礼差不多。

至于其他的壶口朝向，敬茶喝茶的繁枝末节，有时间就了解一下，没时间也不必担心，这些礼仪多主要是长辈在用，现在年轻人大都不拘束于此。

如果您觉得自己愚钝，实在记不住，那只要记住一点，如果是上位者给你倒茶，就站起来表示感谢，这就是通用的礼仪，任何场合通用。

规矩的最高境界是适应所有的社会群体。

04

@摸鱼的掌柜

张三捡到一个鸡蛋，想象着鸡蛋可以孵化出小鸡，小鸡长大了又生鸡蛋，鸡蛋又生小鸡，慢慢的自己的鸡越来越多，就可以拿着鸡换羊，换牛，换大房子，甚至讨个小老婆，他兴奋的回家把这事告诉了老婆，结果老婆听完大怒，直接把鸡蛋打碎了。

这个故事给我三个启示：

1、专注当下，不要有不切实际的幻想，想赚一百万也得从先赚一块钱的生意做起。

2、事以密成，语以泄败，越是想做成一件事就越不要跟人说，会陡增很多不确定因素。

3、不要触碰别人的底线，哪怕是伴侣也不要。当人的利益受到损失时，会用一切手段保护自己，甚至拉着你鱼死网破。

05

@消消小娘鱼

越是费尽心思的去取悦某个人，那个人就越容易让你感到失望，越主动帮助一个人，你的热情就显得越廉价，而平时冷淡一点，偶尔伸一次援手，别人才会感谢你，跟任何人相处都不要有太好的脾气，收起自己过分的善良，关系的好坏不在于如何对待别人，而在于自己的强弱，只有强者才能获得别人的尊重和宽容。

06

@消消小娘鱼

很多业务人员在与客户沟通过程中，都容易犯一个错误：就是不管怎么讲，在客户耳朵听着都是在讲自己的利益；正确的方式是既不用刻意回避自己的利益，更要把客户和你合作后的利益，掰碎揉开了分析给客户听，这种方式还能非常有效又不失礼貌的回避客户提出的一些尖锐问题。

07

@打工归来啊

10 条简洁的为人处事的方法：

一大早喝点鸡汤，哈哈哈。

1.把最多的精力放在提升你的价值上:无论是外貌身材 ,还是才艺学习 ,还是性格魅力。

这是人际吸引力的根本。

2.不要轻易答应别人什么事情。一旦答应必须做到才能维持你的信誉。

3.生活中时时都有各式各样的小圈子存在。融入不进去也不要难过，对你来说，这些都是过眼云烟，只在某段时间显得很重要。原因可能是你的虚荣或者孤独。很多人也是这样，对你来说，只是一段时间的点头之交而已。不要太看重，也不要怕得罪人。

4.在职场上，靠得住比一切都更是一块人际关系的金牌。

5.可以追求潮流，但是不要被别人吹捧的潮流带偏；可以追求合群，但是不要因为你的舍友的意见就不再努力学习。你的生活仍然是自己的，别人不会为你承担苦果。

6.心理还不够成熟的人容易过于看重所谓的人际关系，以至于花了过多的精力在无功上。

7.“交际圈”没有什么用。那些泛泛之交和浅水蛤蟆更不值得辛辛苦苦地维护。

8.很多时候玩笑会导致不好的结果。对于你可以接受的玩笑，说不定有的人听来是侮辱。或者你明明把对方当成朋友，ta 却觉得你是在看不起 ta。说话是门很难的技术，开玩笑有风险。

9.除了你爸妈，其实没人那么在乎你，所以不要因为他人冷落而难过。同理，你得意时不要炫耀太过——说不定会惹恼一些熟人。

10.总则是，日常态度最好是低调，因为人们都喜欢谦虚，不夸耀自己的人，而叽叽喳喳会显得信口开河不靠谱。

08

@打工归来啊

精神内耗是很正常的：

为啥会有精神内耗：**1，就是因为想的太多，干的太少。**

2，欲望太大，要的太多，但是能得到的太少。

其实有精神内耗是很正常的，人活着，人的肉体会有所损耗。自然人的精神也会有所损耗，这是很正常的生理心理反应。

1，精神内耗也是人心态积极的一种表现方式，说明你还是想得到嘛，还想要的更多，还有欲望。

2，其实有精神内耗不用担心，路在脚下，勇敢的去做，行动是精神内耗最好的散热器。

3，找到减少你精神内耗的出口，改变自己，去行动，去改变，不要空想。

总之，**做一个乐观，积极进取的人，让自己有超强的行动力，这样你的精神内耗就会越来越少**，把精神内耗转化为你人生前行的动力。

09

#毛小白朋友圈精华说说

1.当我目标很清晰时，在床上多睡一会都有负罪感。夜里入睡也伴着问题，睡醒后，好像答案就清晰了。

2.脑子不好使，好吃懒做，不肯吃亏，不肯吃苦，和猪有什么区别？唯一的区别是猪有人养，而很多人只能靠自己。

3.对一个女孩子好几天就想把她追到手是不可能的，用力那么几天就想把客户的钱搞到钱也是不可能的。

4.相对比起人脉，我更相信现金流。经历了很多人情冷暖之后，我深刻意识到手里有钱，有现金，比什么都管用。

5.很多人伤害我，我都原谅他们了，原谅他们是放生他们，但是我一辈子都不会再和他们打交道了。

6.豁出命来做成一件事很重要，因为它会给你建立强大的自信和自强。，这份自信和自强是会伴随你终生，渗透到每一件事里面去，受益是无穷的。

10

#毛小白朋友圈精华说说

1.精明最高的境界就是厚道，最牛逼的套路就是真诚，你品，细品。

2.把自己每天的所作所为都整理成文字。不断归纳、总结、反省、创新。几年下来就能封神。

3.人到三十几，会的基本都会了，不会的也很难再学会了，这个阶段赚钱最快的方式就是做自己会的，做自己擅长的，不擅长的都给别人做。

4.谁能帮助我们，我们就和谁在一起，谁能指引我们，我们就和谁在一起，谁代表我们的利益，我们就和谁紧紧捆绑在一起。

5.父辈的思维很简单，干活就有饭吃，偷懒就会饿死，所以手脚要勤快。到了我们这代，动脑子就有饭吃，不动脑子就会饿死，所以脑子也要变得勤快。

6.我们做项目就是要做到“目中无人”，一心只搞推广，不理睬外界的人和事，不知不觉1收入就会上去。

7.只要你手里有粮，6个月到一年不会饿死，全心全意死磕一件事，一定是能拿到结果养活自己的

#223 没有驾驭财富的能力，最终都会被财富反噬。

01

@财宝宝

如何撩妹？（本 v 已经不能评论了）1，（吃透原理）首先要明确一个前提，富的流油的撕葱哥也不可能撩到天底下所有的妹。为什么？因为，每个姑娘的需求不一样。撕葱哥就一个特点是，有钱，但不会给你用多少，其他条件一般。学历是瑛国（嘎嘎嘎），身高也一般，岁数三字头，还挺小气（没有送过纺），破事多（前女友有一个排），也公开不想结婚。这个条件在婚介所，属于劣质水平。如果叠只女宁穷疯了，特别喜欢名利场，那就愿者上钩，你情我愿。但很多女宁，因为家里条件好等等各种原因，对名利场并不感兴趣。那么，撕葱就没戏了。我周围 95% 的小富婆，对葱哥丝毫没有想法。2，（市场观察）这就推导出第二个观点，女宁的需求，实际上是多样化的，并不一定是钱。特别是对小富婆而言，金钱没有丝毫吸引力。wuli 泼妇就对富二没有一点点兴趣。那么，女宁喜欢什么？3，（找出需求）每一个女宁的需求都不一样。有的喜欢外貌，有的喜欢时间长，有的喜欢听话，有的喜欢清北，有的喜欢打篮球。丝丝要说了，我啥也没有，怎么办？我告诉你一个诀窍，不要和小门小户的姑娘谈朋友，你就直接找富婆谈。以我的观察，小富婆当然也喜欢钱，但也不是特别喜欢，她们更喜欢的是感觉。具体什么感觉，我也讲不清楚。那你讲不清楚，我怎么操作呢？简单！4，（提炼办法）你的气质是不会变的。喜欢你这个气质的女宁，肯定存在，但也是不多的。如果要匹配，就必须大批量的试错。你们可能没见过化学家是怎么做实验的，就是有个大概方向，不停的试错。一次刷 20 个试管。你也要这么做。5，（解决方案）喜欢你这款的富婆，你也不知道是哪个？怎么办？到处撩，宁可被拒，也要坚持面试。我估计，到了第 80-100 个，你总能搞定一个。概率总是存在的，我们要相信数学。美丽的婚姻，并不是你条件差，而是什锅配什盖。你必须找到合适的锅。女宁同理。大部分 985 自认为很聪明，实际上他们也就二十几岁，能聪明到哪里去？

02

@打工归来啊

周末团建基本上都是傻逼：很多公司喜欢周末搞团建，真的是很傻逼。大家嘴上笑呵呵，心里骂开花。HR 还觉得很能干，不耽误工作，又把团建组织了。这种团建毫无意义，还让员工离心离德。我们公司以前还组织免费旅游，这几年去的人也越来越少了，大家都说宁可呆在家里睡觉，也不想出去玩。更何况团建，等于加班，还想让员工乐于接受，这不是扯淡。真正的团建，就是吃吃喝喝，发发福利。少做表面工作，多干点实事会更好。

03

@唐僧读书会

晚清第一名臣：曾国藩成败机密，值得背诵。01、凡发一谋，举一事，必有风波磨折，必有浮议摇撼，唯坚忍者可以成功。02、吾生平长进，全在受挫受辱时，务须咬牙励志。受不得穷、立不得品、受不得屈，必做不得事。**君子但尽人事，须不计天命，因天命全在人事之中。**03、天下事，无所求而成者极少，有所求有所利而成者居其半，有所激有所逼而成者居其半。04、天下断无易处之境遇，人间哪有空闲的光阴。**古之圣贤成大事者，皆从战战兢兢之心来。凡事皆有极困难之时，打得通的，便是英雄好汉。**05、早起也，有恒也，稳重也，三者皆尔最要之务。早起是先人之家法，无恒是吾身之大耻，不重是尔身之短处，故特谆谆戒之。06、傲为凶德，惰为衰气，二者皆败家之道。戒惰莫如早起，戒傲莫如多走路、少坐轿，望弟时时留心。07、养亲以得欢心为本，养生以少恼怒为本，立身以不妄语为本，治家以不晏起为本。08、少年不可怕出丑，须有狂者进取之趣，此时不试为之，则后此弥不肯为矣。09、择交是第一要事，须择志趣远大者。凡有一长一技者，不可轻视，须交也。谨记。

04

@唐僧读书会

成功的核心就是重复。思想上不断重复、意念上不断重复、意志上不断重复、纵向上不断重复，横向上不断重复，99%的事情都可以获得完美解决。**一个人必须重复一件事达到像相信自己的性别一样，才可以真正获得无障碍智，达到独孤九剑、无剑为剑的境界。**

05

@自我的 SZ

亏损就是亏损，没有战略性亏损。知道会赚钱，但是前期要投入，要亏损，这事你做不做。以前这事我都做过，做实业的，都是这种过程，先期大资金投入，后期经营的好就是守着下蛋的鸡，十个九个成的机率都有。今年有朋友和我合作一起开公司进入新行业，前期要投入半年至一年，这期间要亏损。也不是亏不起，一年亏损个一二百万的人工钱等杂费，但是现在的心态变了，明明知道会亏损，不想为了后期的赢利去投入了。为什么？一是大环境不好，随时会发生变化。以前的环境可以看个三年左右没什么大动作，能放心的去投。现在是变化太快了，可

能刚投到一变，风向就变了，是继续投还是不投呢？二是心态越来越稳了，能扎扎实实赚到的钱有把握才去做，否则宁愿空着。宁可踏空，不能踏错的心态稳下来了。现在的行情是，亏损就是亏损，别想是战略性的亏损，别先别想着后来的赢利，万一在这过程中，亏损的时间战线要拉长，你是继续还是放弃？这一点一想就下头了。

06

@自我的 SZ

做直播公司把房子亏损进去了。去年初，知道有两个朋友生意不好做觉得直播是个风口，于是两人一拍即合搞起了直播。工厂马上转型做直播的产品。卖的不是消费品，是工业和消费类结合的电子产品。都以为能抓住这风口，自己在抖音上产品能打出名气来。其中一个把自己的房子贷款出来几百万投入进去。前期铺的比较大，听说一天要烧不少钱投放。今年上半年我对直播也有兴趣，特意和其中一个朋友聊过，（不太熟，只是认识）他说一年了根本没赚到钱，而且还生产了一大批货压在库存里。流量烧钱才有单，不烧就没单。但是还是乐观，认为是战略型亏损。刚从另一个共同的朋友口中得知，做了近两年，钱烧完了没起来。工厂也停下来了，之前因为工厂生意不好，全部转做直播产品，铺货生产总投入了大几百，再加上直播公司亏损，一下子就见底了。贷款这朋友在卖房子补窟窿。普通人做生意不是财团，不是资本，没有什么战略型亏损，亏损就是硬亏损，指望学别人战略型亏损后就能赚钱，基本上是再对赌。这种行情下大家应该保守一点，宁可不赚钱，明明知道一开始会亏损还开始，那是有点乐观了。

07

@写书哥

目前来看，苦难教育很难发挥作用，孩子不能感同身受。我和儿子说，小时候家里穷，冬天只有吃土豆和大白菜，过年才能吃肉。儿子回答：你可以试试香辣蟹和水煮鱼。典型的何不肉糜[允悲]仔细想想，苦难教育，可以理解为感恩教育，也可以理解为恐吓教育。生活水平提高后，恐吓不到孩子了

08

@喵星君大大

有钱，不代表会一直有钱。**如果没有厚重的人品，担不起财富的责任**，那即便挣再多钱，也是黄粱一梦，时间一到，都是要撒出去的。**财富，自有归处。担不起，就是担不起。沉溺在快钱带来的醉生梦死里，看不清楚现实世界，下场都是很惨的**，不信可以搜一下：中彩漂的人的后续，大部分过得还不如中奖之前。**没有驾驭财富的能力，最终都会被财富反噬。**

09

@摸鱼的掌柜

很多人花了十年时间和毕生积蓄，就学会了明眼人一眼就能看穿的事情。跟会员聊天的时候，突然想起来这句话，一个宝妈在家带娃间隙想挣点钱，补贴下家用，不想伸手要钱的时候看人脸色，于是在网上寻找着那种既不费时间也没什么成本的项目，后来发现了一个打字赚钱的兼职，对方说每天打打字就能赚到 200-300 元，项目需求量很大，所以我们招募都不收费。宝妈心动了，然后报名了，接下来就是套路，几百人的群里一天只有几个单子，根本抢不到，她有疑问，对方说咱们的资源优先给更高等级的会员哦，只需要 199。还给她看了很多别人赚钱的案例，于是她买单了，让她没想到的是，初级会员后面还有高级会员，砖石会员，一层又一层，越往上佣金越高，加上刚开始她确实赚到钱了，就不断升级会员等级，不知不觉中，就花了好几千。当她意识到自己可能被骗的时候，对方说可以退款，先下个什么软件找客服，于是她又按着步骤去做了，具体怎么操作的不清楚，但最后又被骗了十几万进去，最后去报警，一查是境外的骗子，这钱 99%要不回来了。**人一贪婪，就容易上头，忽略掉身边的危险。股票金融、兼职创业、爱情友情都没有例外。**

10

@温州土老板

前几天在合肥，拜访了一位做抖音直播的朋友，深聊了一个多小时，参观他们公司的几个直播间，拍了几张照片就走了。发微博之前，我特意把图片发给那位朋友看，怕无意间拍到他们产品之类的，造成不必要的麻烦。他回复了一个大笑的表情，说图片到是没有什么问题，该打马赛克的也都隐藏好了。就是最后一张数据的图片，你这条微博发出去以后，肯定会有很多人笑话，我们公司是个菜鸟。哦！广告消耗 5 万多，才换回来 14 万的业绩，ROI 才 1.88 啊。言外之意就是要不要，换一张转化牛逼一点的数据。其他直播间有的。同行看完都直呼牛逼的那种。我说没有必要的，这张图片就蛮好的够真实，起码可以让一部分人看到，钱是难赚的。很多人笑话 11 个人的年轻团队，行军床拉出来睡在公司的架势，才做这么点业绩。年轻的创业者们，刚开始摸索进一个行业，不都是这样起盘的嘛？又有谁是上来就是赚钱的呢？抖音啊直播啊，属于技能叠加型的行业。拍的视频越多，直播的次数越频繁，投放的反馈越即是。后面的经验是会很值钱的，收入也没有上限。**互联网是个放大镜，想让你看到那面，就会让你看到那面。**

很多人焦虑，是因为看到了 1% 的高手，羡慕人家的生活，羡慕人家的收入。但忘记了其实我们 99% 的人，都是普通人。如果你也想创业那么记住一点，起步的时候先想回本在想利润，千万不要搞反了。

#224 做事不求快，求的是持之以恒！

01

@财宝宝

往后余生，风雪是你，喵喵是你。

丝丝醉喜欢的是爽文。古票翻倍，纺子爆爹，她还爱我，我就躺赢。丈母娘送纺子，小美白哭着喊着要嫁给我，老丈人坚决不收彩礼，小舅子主动来给你装修，还不收钱。一口闷，嘎嘎嘎，想想就开心。如果你能够为这些话找出理由，你就会成为明天的李嘉琪。

如果你告诉丝丝，老丈人要彩礼，丈母娘要纺子，小美白要嫁老板，你会瞬间怒了，因为你啥也不是，兜里只有 200 块。发财路上，可能会遇到各种各样的困难，艰苦的劳动，倾家荡产的风险，蹲桥洞的可能，丝丝不高兴了。因为你说这个东西，不符合丝丝的需求。

丝丝醉喜欢的是，有谁告诉他下期双色球开奖号码，事成之后，我请你吃饭。[允悲]。

丝丝醉喜欢的环节是大家比分数。我是 985，应该分一套内环线漂亮小区。你是大专子，应该去隔壁花桥。但是，丝丝从来不考虑，你是 985，和别人有什么关系。你只不过自己爽了而已。

大学从来不教你赚钱，他只教你一个，打工。为什么不教？表面原因是教授也不懂。

实际原因是，世界并不需要那么多老板。你就去送外卖就好了。

我有个同学，他年轻时候，也是山脚下来的 24k 纯丝。迫不得已，卖身求门。人到中年，他发达了，立马蹬了那个很凶的细女宁，追求新的爱情了。他 48 岁的时候，找了个 28 岁。我一直想当然的认为，那个 28 岁的女宁，肯定是黑胖花。他结婚那天，我也去赶礼了。我的想法是去看看，黑胖花有多胖。到了现场，真的是羡慕嫉妒恨，那个小仙女，真的是李嘉薪的内环版，我一边吃清蒸鲈鱼，一边想，这货该多舒服啊。现场发现，他还有个姨子，还小几岁，我立马高兴了。我也要努力。爱情没有年龄。

人生没有那么多爽文。丝丝也就 35 岁之前开心几年，过了这个时间，往后余生，风雪是你，迪迪是你。但是，你要坚强，劳动肯定是美好的。不要懒，早点起来，七八点钟的别墅小区很舒服，送外卖的心情也很好。

我有个体会，人生并不需要会很多东西，你只要找到一个诀窍，你就发达了，然后买个纺，三代人就稳了。退休之后，还可以去小区里噶一次轰轰烈烈的姘头。

02

@打工回来啊

流水不争先，争的是滔滔不绝，做事不求快，求的是持之以恒！人生也好，工作也罢，要追求长期主义。只有长期主义的设定，才能从容规划，一步一个脚印的前行。现在爆发的年代已经过去了，打法也已经不一样了，所以一定要识别年代的变化，自己对应的竞争策略要做改变，会让自己更从容。

03

@自我的 SZ

#共同富裕不是平均主义不是劫富济贫#这句话特别正确。很多人以为共同富裕是打土豪分田地，这个口号刚提出来的时候，我身边有的朋友都吓的要润了**共同富裕是先富带动后富，先富裕以来的那一群人在社会上创造需求，商业经济流通，让经济活水流向各个阶层。**比如我们这一代 60.70 年代人，在深圳这二十年的高速增长中积累了财富，那么这一代人就去做商业，做企业，让更多的人参与进来能分一杯羹，让大家都把收入提高有机会参与共同发展的成果。共同富裕有点类似我们的教育方针一样，刚开始我们是九年义务教育，考上大学的比例很少，60 后大学生仅有 3%，现在 95 后大学生超过 50%。现在的人均收入是 3.2 万，一千元以下收入的有 5.6 亿，那么共同富裕的方向也是，人均收入提高，一千元收入人群提到二千三千，一起稳步上升，这才是国家共同富裕的方针。**共同富裕还是各个阶层的共创，共享，而不是单纯的劫富济贫，上头已经定调调了，大家都有机会了参与到共同富裕的发展中了。**

04

@刘小波的博

做事情，简单比复杂难。你认准一件事，几年几年的坚持下去，你必然会有所作为。如果你想同时擅长许多件事，每天几十个 APP 都点开看一看，你倒是啥也落不下，但是你啥也得不到。

05

@喵星君大大

你越是着急得到的东西，反而越是得不到。等到啥时候你不那么执着了，放平心态了，想着不要好像也没啥大不了的时候，它反而施施然，悄悄降临在你身边。如果你回头复盘就会发现：你着急的那会儿，往往时机是不成熟的，即便它来了，你也接不住。即便接住了，也只能拥有一小会儿，很快就会鸡飞蛋打，甚至还会付出更严重的代价。**所以，做所有自己能做的事，然后静待花开，相信一切就是 zui 好的安排，用 zui 好的心态去面对一切，就会发现惊喜无处不在。**

06

@cherrymm 大师姐

女性独立一些，比起爱对方来说更爱自己一些，其实反而是感情的保鲜剂（当然女性独立并不是代表着不需要男人，更不是为了凌驾男人，千万不要走极端）以人性来讲，男人的确需要被崇拜的安全感，但也同样需要不断追逐的快感。若女生进入婚姻后就一心只有孩子老公，人性在初期的感动之余势必会伴随着乏味，于是在日常琐碎中耗尽了爱情。**女人不论在什么状态，单身也好已婚也好，一定要保持不断的自我提升与自我独立，把取悦对方的心思更放在取悦自己身上，这样的女人会散发出自信的魅力，也会让另一半多多少少带有些危机感，本能的激发他追逐的快感。**虽然人是旧的，但一直在进步中的你又每一天都是新的～，这样才能真正做到久处不厌。

07

#毛小白朋友圈精华说说

1. 乞丐不会嫉妒百万富翁，但是一定会嫉妒身边比自己收入高的乞丐。弱者互撕，强者互助。
2. 人与人之间的不同，其实和每天8小时的工作时间关系不大，和8个小时之外的时间是怎么使用有莫大的关系。
3. 要主动寻求良师益友，而不是被动等贵人相助。
4. 有些人一辈子都不会正视问题，别人赚钱了就是投机取巧是运气好，自己不成功就会怀才不遇天道不公，从来没有正视过真实的问题。
5. 做生意没有不竞争的，有了竞争才有成长。不要躲避竞争，要像个战士一样迎难而上。
6. 别小看学校附近的小卖部，他们的流水可能不小于一个50人的公司。事业不一定非得做大才赚钱。
7. 一个平台初期的时候搬运一定大于原创，但是到了后期原创就会大于搬运。

08

#毛小白朋友圈精华说说

1. 做什么事情都要形成自己的个性和风格，不然很难熬出头。
2. 写作我不建议大家追热点，追多了就没有自己了。
3. 电商公司是没有内容基因的，所以电商公司一直都是花钱买流量。

4. 内容触动的是情绪，一直用套路的内容很快就会让观众失去热情，唯有真实真诚的内容可以持续打动人。5. 有意识地训练自己的某些能力，短期内不见效，长时间坚持下来，受益非常大。
6. 做生意，拜师很简单，必须实战派，必须真的赚过钱，必须要真诚，必须肯付出。7. 非标品其实对品牌的依赖不大，非常适合用来打市场。标品对品牌依赖大，适合用来做壁垒。8. 一定要多讲用户的故事，都讲细节，多讲情怀，还有不断让利，不断搞活动推着用户往前走。

2. 09

#生财有术

1. 问题就是答案，没有答案的问题就不是问题！2. 一鸣商学院是你学习的终点，事业的起点！**3. 征服一个人就是征服生他的人和征服她生的人！**4. 高保证就是能够给予对方高于他原来收入的保证！5. 没有研究就没有成就，研究你要成为一的人，研究你要成就的事。6. 顾客都是被你设计过来的，演说不在于你说什么，在于你观察到对方有没有特别的反应！

2. 10

#曾国藩

1、天下事知得十分，不如行得七分。2、不和不可以接物，不严不可以驭下。3、举止端庄，言不妄发。**4、做好人，做好官，做名将，俱要好师，好友，好榜样。**5、不轻进，不轻退。6、乡间无朋友，实是第一恨事。

#225 少结怨也能避开很多麻烦

01

@财宝宝

经济学，实际上就是一两句话。真传一句话，假传万卷书。举例，货币学的本质就是一句话，增加或减少货币。那为什么会在书店图书馆里搞出那么多无穷无尽的论文和书籍？有几个原因，一是解释和论证观点。增减货币这四个字，可以引申出无穷无尽的话题。举例，如何增加？就可以写一千个观点。增加后的利弊，又可以写十年，不增加会如何？再写十年，反正你可以找出一千个角度，写几百年。二是解决新出现的问题。你不是很厉害吗？那你跟我说说，现在这个事情怎么解释，怎么解决？一千个经济学家的眼里，有一千万个哈姆雷特。又可以写二十年，直到这个问题自己消失了，我也评上教授了。你爱咋咋滴。我前两天看一篇论文，把我看笑了，这个论文的内容，我在本科的时候就研究过，没想到过了二十年，它又来了。三是给教授找个饭碗。有同学说，能不能这样？把所有的经济学分支，都用几句话归纳一下，我一口气看完。这事情太恶心了。如果真的这样，你让这么多的教授还怎么活？这也只有一些野生经济学家，例如菜菜，会去做这种得罪人的事情。

02

@财宝宝

今后两年，除了纺子，其他捂紧钱包。你不用去看任何你觉得可能会赚钱的生意。看都不用看。你可能会觉得，哪哪有机会，可以大发一笔。**你一定要克制住自己愚蠢的心。前些年，那么好的行情，你也没赚钱，现在你还能发大财？**很多人对于自己不熟悉的领域，有一种突然的好感。觉得那是处女地。你不要想多了。你不熟悉的地方，有太多人熟悉了。

03

@依然 c_y_

工作之后接触了很多有钱人，在杭州好几套房子，不愁吃喝那种。但是在他们身上看到了一个矛盾行为：一方面他们生活较为宽裕乃至奢侈，在一些大金额消费比如数码产品、奢侈品上毫不吝惜，但另一方面又总是执着于蝇头小利，比如热衷于薅羊毛、表现出小气和拮据的特质等。这与我常规的认知不同，我理解有钱人纵使不是挥霍无度，也应该大气豪爽才是。后来我在叔本华的《人生的智慧》一书中看到一种解释，豁然开朗。叔本华认为，**穷人如果变富，就会开始随意支配，他们不那么在意金钱，许多穷人虽然变得有钱了，但没多久又花完了。可如果一个人生来就是富人，他往往会精于算计，财富的微小增减都会非常敏感。他们执着于财富和金钱的谋划和算计，一旦他们的财富减少，他们就会坐立不安。**

04

@依然 c_y_

对于有钱人来说，应该不要太执着于财富的波动，大可放宽心，风物长宜，否则尽管生活水平很高甚至富甲一方，却活得很累。并且欲望是无穷尽的，一个欲望满足了，又会产生新的欲望，因此在基本的物质需满足之后，应该更注重精神追求。换言之，去创造，而不是消费。物质的追求是一种消费，通过消费满足了一种欲望，又会产生新的欲望，如此往复，无穷尽矣；而精神的追求是一种创造，在创造中追求更好的自己，不断思考和输出，完成自我实现，创造出新的创造，如此往复，同样不可穷尽，不过这是一种螺旋上升。

05

@依然 c_y_

而对于穷人来说，最重要的当然是赚钱，赚钱，赚钱。富有和贫穷是天平的两端，当你靠在贫穷一侧，就会陷入无尽的痛苦，吃不饱的痛苦，居无定所的痛苦，没钱看病的痛苦；而当你靠在富有的一侧，就会陷入莫名的无聊之中，于是很多富人开始通过形形色色的消费去满足欲望以消除无聊，可他们最终会发现，欲望无穷无尽，他们会陷入越来越无聊的怪圈。这在心理学上表现为心理满足阈值的不断拉升，可能一开始吃一顿饱饭就感到很满足，可到后来山珍海味也食之无味。当然，穷人由于长期苦于没钱的折磨，因此容易对钱产生执念。其实穷富是相对概念，不是绝对概念。如果我的金钱不足以满足我的需求，我就会感觉穷，如果我的金钱足以满足我的需求，我就不会觉得穷。因此穷，一方面取决于客观条件（拥有的金钱数），另一方面也取决于你的个人追求。如果你的追求是江上之清风，与山间之明月，那么耳得之而为声，目遇之而成色，取之无禁，用之不竭，又何患贫穷呢？

06

@消消小娘鱼

厉害的人都是善于隐藏自己感情的，他们看重感情但不会利用感情，而喜欢把感情挂在嘴上的大多是弱怂，越是喜欢到处倾诉的人越弱智，聪明人跟有利益关系的人不会扯感情，而跟有情感关系的人则不会扯利益，比如用钱吸引来的女人，就要少花点感情在她身上，而用感情吸引来的女人，就应该给她多花点钱。

07

@摸鱼的掌柜

“永远不要让自己的知名度大过实力。”人无知不可怕，至少还有学习的机会，就怕看不清自己的定位，对自己现在拥有的东西没有一个清晰的认知，错误的把时代的红利和平台的扶持，贵人的帮助都当做了自己的实力，风光时听不进去任何人的建议，忽略了潜在的危险。虽然说现在互联网上遍地是钱，但也并不是简单的弯下腰就能捡到的，都离不开背后的运营。**要明白一点，当你看一件事情很容易的时候，往往是你最容易被别有用心的人收割的那个时候。**

08

@摸鱼的掌柜

一位前辈跟说分享的几条人性潜规则，字字珠玑，内容有点干，建议点赞收藏，回头慢慢品味，悟透了至少少走 10 年弯路。1、不管做什么事，最好提前准备两套方案。高考为什么要分 A 卷和 B 卷啊，因为防止考题泄露带来的后果，做人做事也是如此，做出一个选择，也要给自己留条后路，不要直接跌到了谷底。**2、涉及到利益的地方，一定要留好证据。**帮同事处理公示，跟领导汇报工作，借钱等不要口头回应，要落到实处，用有聊天软件、邮件、纸质文档做备份，出了事，既能防止背黑锅，也能防止你有损失。3、社交中别人只看你的结果和你的现在。沉浸在过去的成功和失败没有任何意义，享受过程是说给自己的，对别人而言他没法做到感同身受，他只看得到你的结果和现在的状态，所以专注当下才是最重要的。**4、能用钱解决的问题就用钱。人情这东西是相互的，你多帮别人别人也会多帮你，但现实是任何人都不喜欢和能够给自己带来麻烦的人一起玩，所以你要记住，人情这东西是越用越少的，在生活中，能自己查到的东西，就别老问人家，能花钱解决的问题，就别聊感情，没人喜欢和菜鸟玩，也没有人有任何义务来帮你成长。**5、背后别说人坏话，当面习惯多说好话。良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒，没人不喜欢听夸奖，哪怕知道你是假意，没人喜欢听忠言，哪怕你是好心，做好自己该做的事，说话嘛，顺应人性就好了，**不求能给自己带来什么好处，但少结怨也能避开很多麻烦。**

09

@唐僧读书会

勇敢放弃一些东西，速度就会变得非常快，你的能量也会随之指数级的升高。当速度变快、能量变高，这个人离事物的本质就会越近，金钱、运势、机缘就会越来越好。这个世界永远只偏爱两种人，一种是勇敢的人，一种人耐心的人。勇气、耐心是人类最珍贵的两种品质，也是和一个人命运联系最紧密的两种品质。很多人并不能真的理解，**其实那些能够安安静静耐心只追求一个环节的人，懂得聚焦的人，一年下来，该有的，都有了。两年下来，命运就彻底改变了**。愚蠢的人，智商低的人都是贪婪的，什么都想要，恨不得什么都拦截到自己的怀里。最后只能什么都得不到。一个厉害的人，永远是勇敢的人，永远是耐心的人，永远是单纯的人，永远是只做一个点。

10

@唐僧读书会

人一贪，他的智慧、勇气、能量就下降了，**真正厉害的人，成功早期永远只有一件核心，永远都是极度聚焦，绝对没有第二件让他分心的事**。王阳明有一句非常有名的话：“我等用功，不求日增，但求日减。减一分人欲，则增一分天理，这是何等简易！何等洒脱！”聚焦聚焦，再聚焦，减法减法，再减法。贪婪的人智力低下。人生最大的不幸，就是同时做了两个以上的东西。人生最大的不幸，就是同时搞了两个以上的环节。所以，一定不能多搞，多搞伤身体，容易累，一累就啥都不想干了。因为人的精力是极度有限的，事情多了，您就萎靡了。最近我一直在想，其实人最终都只能选择一个点，都只能做一件事，聚焦一个环节。千万别贪心，否则你就会一无所有。到此深层次觉悟，一个人只有惟精惟一，才能走向浩瀚和开阔、才能通达、才能拥有持续不断的智慧、勇气和能量，才能无上正见正觉。

11

#毛小白朋友圈精华说说

1. **我们做一个项目，深入研究它，做到极致，一辈子都为之感到自豪。**2. **社会上不缺聪明人，大家都想和老实人打交道，所以学笨学老实很多问题都解决了。怕就怕有些人强作聪明。**3. 要维护好身边有见识的朋友，凡是多个参谋。4. 遇到困难愁眉苦脸的人会一直愁眉苦脸，遇到困难感觉的兴奋的人才是骨子里的强者。5. 我们每天不管多忙，都要给自己一段独处的时间。静坐下来，闭目养神，把一天的垃圾清空，恢复能量，梳理自己。6. 很多人没能力争，就说自己看透了。你让他大鱼大肉一次试试，他一定说香。7. 项目不是最值钱的，运营系统才是。不要追着项目走，要一直沉下心打造自己的运营系统。

#226 先干起来，你就成功了一半。

01 @上海滩小律师

人到中年，会发现能改变的事越来越少，接受生活中越来越多的不可改变，知足常乐，放平心态。做好自己的本职工作，每天三省吾身，反思自己今日的工作还能不能做的更好一点，自己今天的情绪能不能控制的更稳定一点，饮食和锻炼能不能更健康一点，做好自己，好好生活。

02 @上海滩小律师

就算一直这样下去也挺好：认识一对小夫妻，双方一个体制内，一个国企工作，和我聊天说这几年的心态比过去好了，存款也比过去多了，如果真一直这么下去，挺好的。过去吧，虽然在体制内稳定，可总能听到体制外某某某又融资了几千万，某某某拿到的公司原始股上市了，某某某的公司虽然小但已经在行业内做到如何如何了？某某某高杠杆买了某套房子，一年的涨幅就超过自己一辈子的工资了。也知道那些人是少数，可听多了，多多少少有点焦虑，感慨自己当年也不比人家差，现在就那么点工资。现在这样的焦虑彻底没了，他们反倒成为众人羡慕的对象。过去子女教育也是焦虑的重点和花钱的重点，子女教育是军备竞赛一般的花钱，现在双减政了，大家不好花钱，反倒不焦虑了，至于境外旅游，本来自己也没这方面的需求，现在富人也出不去，不能得瑟晒朋友圈了，自己这里心态更平和。因为子女教育投资少了，各种消费少了，体制内工资变化不大，所以存款反倒多了，家底更厚实了。哪怕遇到被封，在家看看书，做做饭，只要心态平和，就是幸福人生。

03 @打工归来啊

多跟有钱，有成就的人在一起：跟他们在一起能提高认知，真的就这么回事。人一定要学会向上社交，这个有助于打开你的认知。这两天听到一个朋友，他买了宝马以后，他就加入宝马群里面。别人都在吹牛逼，都在泡妹子，都在炫耀。他在里面观察哪个人最有钱？最有钱的人在干什么？结果发现，宝马群里面最挣钱的两个人都是卖海参的。然后他也跑去卖海参，那时候钱像风一样刮过来，一天能挣一两万，很快那几年赚了几千万，他给我讲了一段话，我印象特别深刻。一定要跟有钱人在一起，看有钱人在干什么？每个人都是时代的产物，抓住那个时代的红利，顺风挣钱，那钱就像风刮来的一样，太快太轻松了。只要抓住一波红利，你就改变人生了。

04 @打工归来啊人生当中很多事需要断舍离：人生是一场远行，总是不断的在告别。我

很幸运，家庭，包括父母都不错，增加了幸福感，没有变成消耗型的家庭。我也碰到个别亲戚，总会用语言来挤兑我，想占我便宜，想捞点好处。对这种人我就选择断舍离，不跟他来往了。至于亲戚爱说什么，随便。因为这种无耻的人，你给他捞点好处，他会想要的更多。关键还不感谢你，觉得都是应得的，觉得你应该给更多。**我见过一些消耗型的家庭，有的是父母不停的消耗子女，有的是子女不停的在消耗父母。搞得被消耗的人痛苦不堪，非常难受，非常痛苦。碰到这种情况，一定要选择远离，该需要断舍离的要果断断舍离。一定要狠下心了，谁软弱谁就被消耗、被伤害。人生本来就是一场旅行，都是缘分。消耗你的，那就是缘分尽了，该断就断。**远离消耗你的人和事物，会让你的生活更美好，不要背负太多，活出自己的精彩才是真的。

05 @职场大小姐男人在职场上的自信来自于职务，这点在男性世界中好像也认同。你长

得很帅，但没职务，不好意思，没人会多看你一眼。这跟商场是相同的，资本在商场就是碾压的，唯一的，没有任何废话的。在婚恋，虽然大家也都很现实，物质条件放在优先考虑。钱壮人胆，尤壮男人胆。但是，无钱的帅男人还是会非常的自恋，有钱的丑男人其实是会自卑的。这个看王宝强前期就能感觉到，他在马蓉面前是自卑的，因而也是倾心相付的。也正是这份自卑跟真诚让马蓉越走越远，她以为有宝强的这两份情感打底，她怎么着都可以的，但她忘了王宝强是个有力量的人，有力量的人完全可以克服那 PJB 自卑和深情。说一千道一万，婚恋找帅男真不是啥好选择，穷帅男心里没点数，富帅男傲娇上天了；**还是找个有经济实力但不是太帅的，你也好好对人家，相扶相持过完一生。**

06 #毛小白朋友圈精华说说 1. 有舍有得，当我们摒弃一部分垃圾流量看似亏了，其实我

们是赚了。2. 深圳一个文案岗位有 5 千月薪的，也有 5 万月薪的，他们差在哪里？主要是拿得出手的作品！拆分成三点就是：**1 经验、2 案子、3 时间。要做出点成绩都绕不开积累。**3. **很多人吃一顿饭几百块不眨眼，你让他花 50 买一本书试试？他要思前想后纠结和肉痛很久。**4. 产品一定要认真设计好，不然客户想送钱给你都没地方送。很多人赚不到钱就是因为忙着做流量，忽略了产品打磨。5. 没有深入调查过 10 个同行以上，就没有一点点说话权。**6. 这个世界上没有怀才不遇，有的只是过份高估自己。**7. 不管是什么行业都要以客户为中心，只有让用户喜欢，他才会自愿给你钱。8. 产品思维和运营思维都很重要，程序员能写那么牛逼的程序为毛只赚辛苦钱，就是因为缺乏运营能力。

07 #毛小白朋友圈精华说说 1. 外面经济一不景气，考公务员的人数就会极速上升。经济

一旦复苏，下海的人就非常多。2. 有个读者问我，成为自由职业者最重要的能力是什么？我说，挨饿！3. 一定不能忽视口碑的力量，口口相传的东西才长久。4. 每个优秀的人一定都经历过一段默默无闻、黯淡无光、不断自我打磨的岁月。5. 公众号有什么技巧？先写上一年再问技巧。刚学射箭就问如何如何命中靶心是没意义的，射上几千箭有感觉了再谈技巧才有意义。6. 职业技术学校出来很少听说找工作难的，反而是那些大学生很难找工作。主要是综合思维没上去，专业能力也没培养出来。7. 做服务业，客户不会管你有没有灵感想不想干活。任何时候别人叫到，裤子没穿好也得。上。

08 #生财有术 1. 当自己的收入水平可以解决掉自己家庭的各项支出的时候，尽可能专注

做一件事情，要跑到所有陪伴者都掉队。2. 在繁杂的业务中找到自己专注的点，例如内容力，爆款力，链接力。3. 自己做不了的事情，尽可能找一些外部优秀的合作伙伴进行协作，线上优秀的协作应该是未来工作的主流。4. 一定要写公众号，一定要写公众号，一定要写公众号，信任了解一个人需要三年，通过公众号只需三个月。

09 #生财有术 1. 一米之内就能找到赚钱机会，看看你身边的物品，无论是实体还是数字

产品，设计、制作、销售、物流，总有一个环节你能设法参与其中。2. 赚钱不仅要重数量，更要重质量。找到可复用并能自传播的赚钱方式，会源源不断的带来盈利和流量。3. 找到并发展你的长处，当你在某个领域可以击败 99% 人的时候，你会拥有强大的自信并赢得旁人的尊重。4. 有些证照仅需花费少量时间或资金成本即可考取或者办理，制定计划逐个拿到。这不仅能提升闲暇时间的质量，将来的某些时候，这个资格对别人来说是障碍，对你而言则是壁垒。5. 赚钱源于提供价值，长期赚钱源于持续提供长期价值。

10 #学会写作对于写作，不要有完美主义倾向，好文笔是练出来的，好文章是改出来的，

从这个角度理解，任何时候，你写的每一篇文章都是在为写好下一篇文章做准备。所以，写作的精进过程，就是你不断发现过去写得很差的过程。不要抱着“我先准备好，再一炮打响”这种念头学写作，要接受过程中的不如意，有句话说得好：先干起来，你就成功了一半。

#227 先做一个知识实用主义者，再考虑知识浪漫主义。

01 @黑夜与深海最近不是双十一又要来了吗；两难同时也来了。因为我们目前面临的环

境就几乎是一个【逆向凯恩斯主义】which means 不断的封城导致停工停业，开始 loop：工商服务业收入减少直接导致居民收入减少；居民收入减少导致消费减少；消费减少导致工商服务业收入减少/返回拗口的术语就不用了。对于个体而言，减少消费，为凛冬积蓄更好。但一旦所有人都有了同样的共识，上述逆向凯恩斯 loop 导致的经济运行就会继续减缓但是不管你买不买多少，宏观经济的运行都不会因为个人意志而改变。总之站在个体角度上，手里有多少现金都不要花在不必要的地方；非必要不购物；能咸鱼买点的就别花更多钱。预期如此，那一样也不要投资。一旦所有人都有类似的共同观点，投资就会更少，冬天就越冷。经济体就好像一辆阻力比较大的自行车，一旦骑得慢了，每一脚都会更累，导致更慢、更慢更累、更累更慢。

02 @打工归来啊现在负债就是毒药：负债在不同的经济周期，是有不同的作用的。我们

很多所谓的房地产专家，简直是吃屎一样，天天吹水。富人借大债，中产借小债，穷人不借债，这不是扯淡吗？现在这个阶段：资产产生收益，产生现金流，产生正现金流，这个资产才意义。真的是不认识真正的富人，真正的富人不借钱的。哪怕要借钱，也是他名下的实体企业有限责任公司去借钱，富豪个人是不负债的。现在真实的情况就是：1，我们的穷人到处借钱，并且借的钱利率很高，大家可以看到各种作恶的 APP，全是诱导年轻人穷人来借钱，然后他们来收割高额的利息。最终穷人，因为提前消费的欲望，掉落了债务陷阱，几年翻不了身。2，我们的中产，每个月收入至少 1/3，要交给房贷利息，谁交谁知道，痛的。如果还款额超过收入的 50%，那真的是痛苦人生，他的生活就会充满风险。3，我们的假富豪，拼命上杠杆，结果产生不了正向收益，现在破产的比比皆是，号称百亿千亿万亿的资产，化为流水。在资产上涨周期，借钱的收益，能够覆盖他的借钱成本，那借钱是有意义的。低位的时候，高杠杆去买资产，资产增值能够远远的跑赢，借贷成本，那也是有意义的。现在是经济中低速增长期了，你们拍着自己的胸脯说，你们借的钱能产生正向现金流收益吗？我借过，我现在还有房贷，我的借贷已经成为吞噬我现金流的一个负资产。脱离经济周期来谈借钱上杠杆是很可笑的，连基本的经济常识都不懂，无知又无耻，反正他收割了，买单的不是他。

03 @维千金精力不够的时候，还是要大面积的收缩自己的关注点。想想什么对自己最重

要，然后把它放到第一优先级，其他的，再好也放一边。断舍离看来并不只是舍去垃圾，其实也意味着舍弃好东西。好，但是不足够好，不是重要到一定级别，不能给你带来最深处的满足和安定，那在不能兼顾的时候，就麻利点舍去。每多一点贪念，都是把你和你最爱的东西分离。要在 1 万种迷人的风格里坚持最能让你发挥的一种风格，要在一万件可以做的事情里面，盯住于你最重要的那一件事；要在 1 万个可以交往的朋友里面，深耕最滋养你的人。越是精力资源有限，就越要清醒，自己匡扶正义，莺莺燕燕都走开，挚爱才能浮出水面。

04 @温爸教子为什么家长自己学习挺好，但就是教不好自己的孩子呢？这是非常值得每

一位家长深思的问题。自己学，教孩子，教别人，完全就是两码事。自己学，是一个理性活动，默默地动脑筋，默默地往自己脑子里输入，默默地输出。教别人，尤其是教孩子，是一个【人性化的表演活动】，你得表达出来，表达都本质就是表演，你的把知识和方法，表演给孩子。讲课的本质就是拍电影电视剧，按照剧本【教案】表演。你得学会怎么表演。表演就是行为动作，不再是默默地的理性活动。教材课本是理性的，老师的讲解就是【人性化的表演】。同样的课本，不同的老师讲，学生听的效果完全不一样。就看谁会表演。讲课，不仅仅是讲出来，更多地是【表演出来】。

05 @cherrymm 大师姐时不时会看到些“任性”的留言，例如“我就知道我有这毛病，也

吃过它的亏，但我就是不改”！一看就是年轻的女孩子。以前的我可能会忍不住说些大道理，比如“这是你亏吃的还不够多，真痛了你肯定改”；比如“这是任性而不是个性”之类。但现在愈发清晰感受到，这几乎是人们的必经之路呀～年轻时，我们欣赏天不怕地不怕的人，就像武侠小说里的快意恩仇，觉得这样的人好潇洒好勇敢。后来长大了，我们又会去欣赏成熟有敬畏心的人，这样的人很有安全感很温润。都没错，境随心转，都是每个阶段很好的体验。从年少倔犟轻狂，到日渐温婉圆融。这并不是对现实的妥协，而是成长路上收获的一个个勋章。每个阶段都得有，人生才能活的丰富。体验感满满的女性，更显活色生香～

06 @cherrymm 大师姐真正厉害的人，挫折商都很高，不会轻易被困难吓退。困难、挫折

反而滋养了他们，他们会把逆境变成机遇。而挫折商低的人，很容易放弃，被困难吓倒，失去应对能力，不敢积极投入到各种创造当中。怎样提高挫折商呢？1. 控制遇到挫折打击的时候，你总是能控制住局面，从挫折中汲取力量。2. 归因遇到问题的时候，直击事物本质，去找到真正的原因。3. 延伸遇到挫折的时候，你要保持情绪稳定，不迁怒他人，不被情绪左右，不会因为一件事情没做好，就影响了做其他事。4. 双倍的耐力高挫折商，就意味着高耐力。你会把挫折看成暂时的、可控的，从而保持乐观，积极应战。

07 @自我的SZ 为什么会有中年危机？主要还是外面的声音给你造成的。中年人的标配仿

佛定义为：年薪百万，有车有房，睡后收支。没达到这个标准都是危机。我认为这是给自己造成的桎梏和枷锁，如果你内心不为外界影响，笃定安然享受你现在的一切，中年危机对你来说不算危机。中年人确实处在一个上有老下有小，竞争力慢慢丧失的灰色年龄。这个年龄段，婚姻，职业，健康都在一个波动期。中年人，越来越应该多关心一下自己，把自己照顾好，把身边人照顾好，至于外界的定义，见仁见智。我羡慕那种无论在什么物质环境下，内心都像一

朵向阳花活得安然自得的人，有爱好，有生活乐趣，有丰富的内心丰盈滋润自己。人间烟火，山河远阔。

08 @喵星君大大**急事慢做，静水流深**。这是在东方甄选直播间听到的一句话，很有道理：

事情越是急，你越是能稳住，不然容易出岔子。**人们能接受事情慢一点，但有一个好的结果，但不能接受提前完成的失败**。所以遇到急事，反而要刻意慢下来，平复好自己的情绪，捋清楚思路，让事情一步一步，按照计划开展，才有可能达到预期的目标。如果上来就风风火火，赶在 deadline 之前匆匆忙忙提交一个并不成熟的东西，大概率还是浪的时间，还需要重新赶工。

09 @刘小波的博什么有用学什么。庄子说：“吾生也有涯，而知也无涯。以有涯随无涯，

殆已。”意思是：“人生短短几十年，而知识没有尽头。以有些的生命追求无限的知识，危险”。**我们学东西要有重点，要学最应该，最值得学的东西。学能让你赚钱，能提升你生活质量的东西。先做一个知识实用主义者，再考虑知识浪漫主义。**

10 #浙江思享汇韩国有一位围棋选手叫李昌镐，是围棋界的世界级顶尖高手，下围棋的

人都知道他。李昌镐 16 岁就夺得了世界冠军，被认为是当代仅次于吴清源的棋手，巅峰时期横扫中日韩三国棋手，号称“石佛”，是围棋界一等一高手。**李昌镐下棋最大的特点，也是最让对手头疼的手法，就是从不追求“妙手”。而是每手棋，只求 51% 的胜率，俗称“半目胜”**。通常，一局棋下来，总共也就 200-300 手，即使每手棋只有一半多一点的胜率，最多只要一百多手，就能稳操胜券。也就是说，只要每一步比对手好一点点，就足够赢了。**李昌镐曾对记者说：“我从不追求妙手，也没想过要一举击溃对手。”**世界排名第一的棋手，居然只追求 51% 的胜率，让很多记者和业内人士都觉得不可思议。这恰恰是高手的战略，所谓的“妙手”，虽然看起来很酷，赢的很漂亮，但存在一个问题——给对方致命一击的同时，往往也会暴露自己的缺陷，正所谓“大胜之后，必有大败；大明之后，必有大暗”。而且，“妙手”存在不稳定和不可持续性，无法通过刻意练习来形成技能上的积累，一旦“灵感”枯竭，难免手足无措。正如守卫一座城池，只靠“奇兵”是不行的，终归要有深沟、高垒的防护。而与之相比，“通盘无妙手”看似平淡无奇，但是积胜势于点滴、化危机于无形，最终取得胜利是稳稳当当的，体现的是不同于“妙手”的另一种智慧。**真正的高手是不太会去做这些看起来风光无限的事情，因为他们懂得“善弈者通盘无妙手”。那些看起来很风光的事情，其实风险很大，失误率高，一次失误后果就很严重。巴菲特的合作伙伴芒格说，如果我知道自己会死在哪儿，那我一辈子不去那里就好了。**这类人他们站在全局的高度来看问题，提前防范危险，消除隐患，**把威胁化解于无形。**

#228 选择不做什么其实比选择做什么更为重要。

01 @写书哥为什么非要考试？学习中，你到底有没有学会，判断标准，不是拿着书，“能

不能看懂”；而是合上书，去做一套习题。如果能独立搞定，才是真的会了。根据我的了解，这些是共识：**1. 要想记得牢，必须多考试**，大到期中、期末考试，小到平时听写，随时检验，让大脑处于紧张状态，**这样才能把短期记忆变成长期记忆**。**2. 考试才能找到短板**。很多孩子让他复习，他不认真看书，觉得自己会了，这时候不用争辩，直接拿出题目，如果能得 100 分，那就是真会了。如果只得了 80 分，那就差得远。**3. 无论是否承认，这个社会始终有排名**。清华、北大每年只录取 6000 人，凭什么让铁蛋上，不让二狗子上呢？排除个别父母的影响，对于普通人来说，只能靠分数了。高分上清华、低分上二本，即使小学暂时不考，到了高中还是要刺刀见红。说了这么多，我们放松一下，左边是看书时大脑的想法；右边是考试时大脑的想法，这个对比很明显吧

02 @双羽懂得舍弃的人，一定是智慧且过得轻松的人。生活中的任何事情，在自己的能

力范围内，**能经营好的就用心经营**；当下无法经营好，对自己负担太重、消耗太大、压制成长的事情和关系，爽快的放下，用主要力量去经营自己可以的关系或事物。任何选择都如此。**在能够有力经营的情况下，修炼成长，增强实力，扛得起的一定会越来越多。**

03 @队老师一个人的内耗，大部分时候是自己的问题。精神内耗无非就两种，一种是解

决得了的拖着不解决，一种是解决不了的拼命要解决。**自身能力可以解决的，要尽快处理，因为事情未必如你想象，先接受最坏的结果**。也许解决起来一步一步比你想象中要好很多。有些问题，解决起来是取舍的问题，不要拖要果断。无论或 b 都是必须付出的代价。一点代价都不愿付出，一来这个问题会恶化，二来，拖延的时间无形中带来更多负面情绪。然后在解决问题的过程中，不要过高的预设结果。这是很多人郁闷的原因，明明已经赚了一百万，当时想的是赚一百二十万。不开心。**另一种是自身无法解决的问题，就要安抚自己去接受客观的规律，因为很多事情，他发生是合理的。你只要认准这一点，一切的发生都是合理的**。“合理”不代表这件事是对的，而是规律的必然。比如走在马路上，你可能会被醉驾的人撞到。这是有概率出现的事件。控制自己对世界的掌控欲，不满就发泄，但不放任自己。你会发现，这样是很难做到的。那就对了。做不到就内耗，这是很合理的。接受世界的合理。

04 #郭德纲 1、一块钱六个手榴弹，我先扔你一百块钱的！2、散场大家都别走啊，我请大家吃饭——谁去谁掏钱。3、敢情你入了丐帮了！打扮得很讲究啊！4、我扔铅球扔得可远了，教练说了，人出去了不算啊！5、有人说要抛弃传统相声，这就值左右开弓一千四百个大嘴巴！6、相声讲究四门功课：坑、蒙、拐、骗！7、今天说的这故事，离现在不远，家里有老人的可以回去问问，在春秋战国时期啊 8、**们家有门风么，走道不拣东西就算丢。**9、这脑仁就松籽儿大的个儿，打开脑壳一看，就一碗卤煮。10、给您表演的是北京丐帮的少帮主李菁

05 #曾国藩 1、盛世创业之英雄，以襟怀豁达为第一义。2、君子出则忠，入则孝，用则知，舍则愚。3、要与世间撑持事业，须先立定脚跟始得。4、**凡事留余地，雅量能容人。**5、**既爱其才，宜略其小节。**6、惟忘机可以消众机，惟懵懂可以袪不祥。7、轩冕而敬，伪也。匿就而爱，私也。

06 #段永平 人才的合适性往往比合格性重要。经常看到报道说有人发多少多少钱去激励员工，甚至据说还有扛着钱到球场边督战的。不知道是不是真的重赏之下必有勇夫，但在企业经营中靠多发钱对员工其实是没有激励作用的。**钱其实是“保健因子”，而不是“激励因子”，是多了没用、少了不行的东西。比如，如果员工已经很努力在工作了，多发钱并不会让他们更努力，但少发是会留不住人的，会有显著的“破坏力”。所以，发多少其实体现的是公平。**某些所谓老板给员工发“红包”的说法其实也是有问题的，因为这个“红包”其实是员工应该得的。我非常不喜欢那种“恩赐”的感觉。记得早期还在小霸王时，由于公司人还很少，很多同事的年终奖都是我一个一个发到大家手里的。有时有人会说“谢谢老板”，我就会很严肃地说应该是公司谢谢大家一年的努力。这个真不是客气。

07 #张一鸣 1. **有钱才会变得值钱，穷男人的才华就如同胖女人的胸，毫无价值！**2. **不要做老实人，要做诚实的人，不要做好人，要做坏的好人！**3. 站在今天看十年前的自己，你会觉得自己很伟大，站在今天看十年后的自己，你会觉得自己很渺小。4. 每个人都愿意自我改变，但是不愿意被别人要求改变。5. 一个领导者，不仅要执行力强，而且要能够随时随地静下来。

08 #毛小白 1. **赚钱嘛，样子还想很高雅，确实有点难。**2. 我苦闷的时候喜欢自己一个人出去跑步，一直跑，跑到我感觉自己可以做事了就掉头回来。3. **任何业务都是有生命周期的，**

如果我们不思变，很快就失去原有的优势，被新进来的人干掉。4. 信息的不对称会一直存在，团队能力的不对称也会一直存在。战斗力强的团队对弱鸡团队的吊打是争夺市场的关键。5. 不要轻易放过一件事，拿出死磕精神。容易放弃经常拿不到结果，慢慢人就会失去做事的信心。6. 做人做事都要主动，等别人喂饭往往只有饿死的份。7. 多向身边的智者和强者请教，让他们做自己决策时的智囊团。8. 赚钱 low 一点不怕，累一点不怕，怕就怕空要面子的假体面。

09 #生财有术 1. 可以赚钱的事情和方式很多很多，但不一定都适合你。选择不做什么其

实比选择做什么更为重要。2. 继文字，图片作为最主要传播载体之后，视频和直播的时代已经到来。要主动拥抱这个时代，顺势而为。3. 如果你自己在任何一个领域有着足够的深耕和积累，并且这门本事对很多人都有实际的价值，做个人 IP 就是这个时代给予你的机会，值得你好好考虑。4. 做视频很有意义，但跟风做视频往往就没什么意义了。想清楚，再行动。5. 持续输出对他人有价值的内容，做好可以超预期交付的产品，剩下的交给时间。6. 长期价值，复利，时间的朋友，其实都在要求我们做到一件事：耐得住寂寞。7. 要主动去做那些你自己心里清楚非常重要，但又让你感到不那么舒服的事情。舒服往往意味着你已经停步不前了。

10 #学会写作坚信一件必然会发生的事情，你要坚信，用正确的方法持续训练，你一定

会越写越好，这是一件必然会发生的事情。从开始写作的那一天起，我就坚信这件事，从没动摇。我的助理之前从我的公众号第一篇开始看，觉得每一篇都好，就以为我是天才型的，后来看到我三年前的文章才明白，我也是练出来的。在这个世界上，天才和智力不足的人各占 1%，我们大多数人既不是前者，也不是后者，都是普通人，我们既做不到不写不练就能一鸣惊人，也不会持续训练却没有进步。

#229 脚踏实地往前走，勤奋才是核心竞争力。

大家好，我是贰掌柜，看贰掌柜信息精选，开脑洞，变优秀，让你的生活获得，肉眼可见的变化和进步。以下是今天的信息精选分享：

01

@打工归来啊

走向自由的第一步，成为一个有产者：

靠自己很辛苦的，需要要么职位、要么资产、要么第二财富管道等等，能给你赚到睡后收入，这才能向上跃升。

能给你产生正向现金流的资产，这个是可以让你睡得着的，积累产生正向现金流的资产，可以让你早日走上自由之路。

1，首先你要职场跟人生觉醒，意识到以后要积累产生正向流的资产，有这个目标，越早意识到越好。

2，然后日常就要注重这方面的积累，提升自我的价值，积极的去寻找资源。自己要到有水有鱼的地方去，这非常重要。

3，只要你有价值，你就能找得到相关的资产，这个是需要时间的积累。

所以人生是一场长跑，**一定要坚持长期主义，坚持成长、长期的去布局、去整合资源，总是会有收获。**

02@智头豹

无论静或者行，都要确保自己在发展，思维、认知、能力、智慧都要确保在生长。

静生慧，行也生慧。关键是保持思考，静行交替。

03@冈次女神

读到：稻盛和夫：“**说话只要声音一低，你的声音就会有磁性，说话只要一慢，你就会有气质**，你敢停顿就能显示出权威，任何时候都不要紧张，永远展现出舒适放松的状态。**您永远把任何您想接触的人当成老朋友交谈就行了。**”

04@打工归来啊

尽可能做有钱人的生意：

这几年有钱人消费的趋势是持续增加的，各种高端的消费，比如说法拉利，保时捷、迈巴赫等豪车，今年的复合增长都超过 30%。

中国的奢侈品消费，爱马仕、LV 等等，销售增速也是全球第一，目前也是全球第一大的奢侈品消费市场。

富人的高端消费，都是很大比例的增加，比如高端的食材、高端的餐饮消费、高尔夫球赛等等。

富人消费的特点：

1，价格无所谓，富豪阶层都认定一分价钱一分货的道理。

2，东西一定要好，品质是第一位的，至于价格不是考虑的主要因素。

3，富人追求有品牌的東西，用于阶层的区分和识别。

4，富人给钱是很痛快的，也很愿意为好东西买单。因为富人的消费能力是很强的，这点钱无所谓。

5，得到富人的信任很难，但是只要他发现你坑他，就立马失去这个信任。

6，富人是很讲究服务的，是很愿意为高品质服务买单，他们不喜欢麻烦。

7，总体富人阶层还是比较有修养的，其实也是比较好打交道的，但他对他们交往的朋友素质要求也是比较高的。

做富人的生意是有高利润的，只要东西好，给钱非常痛快，非常注重体验和服务。

05 @摸鱼的掌柜

说一个社会真相，

“绝大多数时候，老天苦你心志，劳你筋骨，饿你体肤，空乏你身，都不是为了降大任于你，而是为了让你更好地奉献与服务那些不苦、不劳、不饿、不空乏的已得大任之人。”

如果你不能早点意识到这一点，那人生结局或许早已注定，在工厂干一辈子流水线，在大街上扫一辈子马路，在公司里当一辈子白领，都不能让你发家致富，成为不可替代的专家，也就是说，你的坚持放错了地方，便会失去价值。

只有放下面子，观察生活，挖掘机会，利用资源，利用信息差，在年轻的时候，想办法快速积累完成自己的原始积累，让自己摆脱体力劳动，学会用大脑去获取财富，才能有机会被上天降于大任。

穷人只能受困于温饱，是没能力拯救苍生的。

06@唐僧读书会

这个世界上什么样的人最可怕？

一定不是那种用很短的时间，就取得辉煌成就的人，也不是那些快速暴富的人，说实话这种人通常来得快去得也快。

如果你经常看历史，甚至看看娱乐圈就知道了。这些快人，终究不能载物，很多时候只需要一个非常小的事情，就足矣让他灰飞烟灭。

最可怕的人，其实是那种你一走近他，就能够感觉到他心底里有一种志向，有一种能量，有一种目标，有一种孜孜不倦的坚定，每天都在脚踏实地的往前走。你可以说 he 像一只乌龟，走得很慢，但他每天都在不放弃自己的努力，不管遇到什么艰难困苦，他都不放弃，这样一种人最可怕。

我一直在想，一个人不行，长期不突破，很多时候并不是这个人没能力，而是这个人对于大多数事情都太心急了，太爱追求技巧追求聪明了，导致他始终没有走上预定的轨道。

王兴有一句非常哲学的话：“要比一个普通人更聪明 1.5 倍或许很难，但要比一个普通人更勤奋 1.5 倍却很容易”。

其实，一个人要想取得超人的成绩，只需要一点点的做，就可以了。**脚踏实地的往前走，把勤奋当成他的核心竞争力**，只干一个点，一个英雄的崛起两年足矣，老天爷不会让一个英雄辛苦太久。

当然，如果这个人能够持续干 10 年，干 20 年，这个人就一定会超过这个世界上 99% 的人，他想要的那些东西，也一定会得到，而且也会非常稳。

07 #把时间当做朋友

1.所谓的没兴趣。是因为没有能力把事情做好，担心出糗，所以拿“没兴趣”做挡箭牌。没人喜欢失败，都会不自觉地回避自己的短处。

2.兴趣没有你想的那么重要。**只要把一件事做好，并且做到比谁都好，或者至少比大多数人好，你就不会对那件事情没兴趣。并不是有兴趣才能做好，而是做好了才有兴趣。**

3.要量化快乐。要记忆 20000 个单词，因此可能获得的奖学金是每年 40000 美元左右（持续 4 年）。当时的美元汇率差不多是 1:8，所以，大约相当于每年 320000。税前大概是 400000。每个单词大约价值 20 元。

4.控制大脑。因为大脑天生懒惰，所以你要明白，不应该隶属于大脑，而应该控制你大脑。**要想取得高成就，必须和人性作斗争，培养自律习惯。**

5.我们都是普通人。**承认自己能力有限，是心理健康的前提。不怕在别人面前露怯，不去证明自己是“好人”，做好自己就够了。**和这篇交相呼应。

6.一个死循环。①因为拒绝学习，所以不知道学习之后的收获；②由于不知道学习之后的收获是什么，于是不知道那收获有多好多大；③既然对学习的好处无从了解，于是就没有学习的动力.....

7.沉没成本。过去的事情是无法更改的，现在的烦恼是无济于事的，但是，将来的尴尬也许是可以避免的。

8.适当地放纵一下自己。**只要在不伤害他人，对自己身上的缺点大可不必苛求。“适当的放纵”可以让你活的更轻松。**

9.积累的重要性。为了“显得”游刃有余，必须提前做准备。就像微博写作，为什么我能随心所欲，因为之前积累了 20 年。

08 #学会写作

这几年，不管工作多忙，我每天都强迫自己做大量的阅读输入。因为学习成长本质上就是一个每天不断输入、思考和输出的过程。**我们只有不断做高质量的输入，脑子里才有货，才能不断掌握新知，获得新观点，产生新思考，也只有这样，才能长期、稳定、高质量地输出内容。**

09 #毛小白朋友圈精华说说

1.一切都要在法律的框架下做事，不要侥幸心理踩红线，一切都会秋后算账的。

2.对于在网上赚点小钱，不夸张的说，执行力的因素占到 90%。

3.认定的事情，没有能力也要把能力锻炼出来，没有资源创造资源也要上。

4.平平淡淡才是真，谁也不吹嘘什么暴富了。

5.注意力-兴趣-欲望-行动，这个模型在营销中是万能模型。不要一上去就想着成交，是不可能的。

6.要独立干成点儿事，得有强大的心理素质。不患得患失，不玻璃心，不轻易因为别人的嘲笑和打击放弃一件事。

7.广告一定不是万能的，但没有广告万万不能。

8.不要去挑战平台，大家都是靠平台吃饭。

9.的生活状态，就是我们内心世界的真实呈现。我们在内心播种什么，就收获什么。

10 #一年顶十年

怎样找到很多牛人，我给大家分享五个渠道：

（一）新媒体平台。我关注了很多牛人的微信公众号，我会给其中的一些人留言，有的真的会回复我，并且愿意和我沟通。

（二）社群、培训班。我参加了很多社群和培训班，在里面会遇到一些牛人，我会想办法结交他们。

（三）付费约见平台。比如，通过“在行”App 付费约见，这个App 上入驻了各行各业的牛人，我会通过搜索关键词查找到相关领域的牛人，并约见他们。

（四）他人引荐。比如，见牛人的时候，有些牛人会给我引荐其他牛人；再比如，有的朋友知道我要见牛人，也会给我介绍牛人。

（五）自身吸引。有了一定的名气之后，很多牛人会主动找我。

#230 要毁掉一个人，最高明的方法是“捧杀”。

01@唐僧读书会

如何让自己能量越来越高？（减法系统）

要想让自己能量越来越高，就是彻底聚焦，每天做减法。一切不聚焦、同时搞两个以上线路的都是傻瓜，心被分走了，智商也会直线下降。

只有彻底聚焦的人，才会拥有天才的智慧和能量，运势、金钱、事业才会越来越好。

能量低，多想想自己的减法系统是不是做到位了？是不是每天还在给自己加项目？是不是杂事多？

想让能量越来越高，无用的事情坚决不做，把所有可有可无的环节全部砍掉，精诚所至，焉能没有能量？这不开玩笑吗？

最近我一直在想，减法驱动、聚焦驱动，其实是一个人所有能量驱动中最核心的驱动。

一切的人生悲剧，大部分都是因为泛滥，都是因为可选择项太多，都是因为留恋太多，不舍得砍环节，不舍得做减法。

当你足够尊重一件事，当你足够相信一件事，当你为一件事付出灵魂，全世界都会为你开路。

这也是老祖宗一直在讲的“人心惟危，道心惟微；惟精惟一，允执厥中”，整个中国传统文化中最著名的“十六字心传”，是非常厉害的。

02@写书哥

要毁掉一个人，最高明的方法是“捧杀”。阴险之处在于，完全不担责任、甚至还会受到感激。比如：1.你能力很强，领导有眼无珠；2.你的公司可以扩大规模，成为行业 top1；3.你条件这么好，男/女朋友配不上你// @第五音_:成人世界还需要警惕捧杀和塑料朋友

03@打工归来啊

在职场中一定要早日觉醒：

这两天看到一个 25 岁，年入 500-800 个的女孩说的话，非常深刻。

“在大公司上班的人，因为在工作中找不到意义，就试图改变下班后的生活来找到意义。这么想是不对的。领导们其实根本不在乎你的自我提升，也不在乎你的事业成长曲线，更不需要你变成一个有趣的程序员。他嘴上当然可以说，小刘你还是要发展一门爱好，这样可以陶冶情操。其实不是的。领导们只是希望你处理好自己的心理问题，不要影响工作。

你一个需要工作日，每天按时上下班的人，当务之急，不是找下班后该培养什么兴趣爱好，而是学会利用，你上班获得的资源，找到可以不上班的方法”

04@自我的 SZ

今天和朋友聊到了心理健康的重要性。

我觉得大家都要注重身心健康，身体健康很多人都知道，健身锻炼，养身都是让身体健康，但心理健康会被忽视，有些情绪上的问题无法舒缓时都以为过一下就好。身体感冒了都要找医生，但心感冒了，去看医生的很少。

心理疾病和精神问题，有些人会认为不是问题。或者很多人认为是无病呻吟，很少有人再意你这些，如果一个人在焦虑，抑郁，压力，自闭，情绪不稳定，孤独，躁狂，冷漠，自我否定，自我攻击，情绪无法释放特别严重，就需要心理干预和心理医生。

我身边有些朋友或他们的孩子有过心理疾病，也有朋友做心理医生。我也找过心理医生，一次十年前，是创业的一个低谷决定企业生死的时候，感觉整个人几个月都不觉

得累不觉得饿，吃不下睡不着，心里觉得压力太大一直往前不敢停下来。很害怕就找了医生，慢慢的放松下来了。

心理健康的注重，更多的是在高收入人群中多。经济基础决定了上层精神追求，物质的丰富后，就要把心理的健康放在第一位。我是如果一件事情影响我的情绪波动低迷或者无法释放，我更愿意寻找专业的心理医生让自己心静下来。让自己拥有更好的情绪解决生活中的问题和面对身边人时的平和。

心理健康会让自己认知正确，情感平和，行为举止不过激，乐观向上，对生活有信心。反之，如果心里不健康，上面的都会得到反作用伤害到心里精神层面。

如果你你发现了心里短时间有无法排解的问题，你们会找专业的心理医生咨询吗？还是觉得这不是病怕别人知道了丢人？

05@财宝宝

考试比我好的人

我见过两个。一个是清 x 班，一个是北 x 系。两个人都是本科，省前三名的水平。他们的考试水平，牛到了超出天际线。他们有个超级大本事，过目不忘。你给他五百个单词，人家看一眼就背下来了。微积分手到擒来。这种无法理解的神技，我只有在古书上听说过。没想到，我居然在现实中看到了。

但又怎么样呢？经过二十年的观察，现在他们混的一笔吊糟。其中一个，孤零零的离异了，另一个在单位里混了个很小的头目，日子半死不活的。最关键的是他们还穷。

那个离异的同学，为了抢房子，和配偶撕破脸，大吵大闹，完全失去了人的尊严。他配偶也是校友，老家农村的，就这么个北四环的小房子，你死我活的抢。为了证明自己有理，还不惜给对方泼脏水。实在是没面子。

我没有什么大本事，我就一个想法，房读传家。

一是考试。我这些年做了一个有意义的工作。把我从小到大用汗水换来的考试经验提炼出来，给娃用。

二是婚房。乌龟还有个壳，咱也不能太寒酸了。

考试是阶段性任务，不是人生的全部。到最后，还是看人品。

06@财宝宝

一线城市本地男

绝大部分也没什么资产。学历二本，家里老破小，爹妈不使劲，一天到晚打麻将，还懒的一笔。他们最后只有一个出路，娶个外地女人，人家女人也只不过是看上他的户口了。

大家不要误以为外地女人都是贤良淑德的。我有个发小，他因为经济条件太差，找老婆困难，当时有两个可能性，娶个崇明娘子，或者外地小县城姑娘。拿秤么了一下，小县城姑娘，是本科，长得也稍微好一点，他就找了个外地老婆。

现在基本是悲剧。**不同的生活环境出来，性格脾气不一样，大吵三六九，小吵天天有。后来，他们变成了拜把子兄弟。男人只出生活费，女人倒贴娘家。那个女人一张嘴就是，以后离婚回老家。**女方老家的小县城现在也挺不错的，城市外观和松江也差不多了。老家房子便宜，镇子上（不是县城），只要六千多。女方已经在老家买了个 148 平米的大户型，现在是丈母娘住，以后她也要回去。

孩子没人管了，成绩一塌糊涂。关键是还有婆媳矛盾。一线城市的老婆婆一般会看不上外地媳妇，但是，外地媳妇现在也很凶悍，大不了一拍两散。老家的大户型在丈母娘名下，我还怕你？

现在，他们家这么瞎混。

07 @偏财居士

房价是必然跌的，这个几乎成为所有人的共识，本来 15 年、16 年就该跌的，结果来了一波去库存还有货币化安置，搞成现在这样，百业萧条也不为过，**就算口罩事件过了，最多也就是服务业恢复一点，但是居民负债率已经从 30%到 60%多。这一波，等吧，刚需再坚持一两年，你能捡到白菜价。**

08 #贰掌柜摘抄 1000 条

1，外部刺激比内心反省更猛烈、更直接。

2，每次做少量，不显山露水，偷偷卖，卖完再慢慢上。

3, 大馄饨, 就是护士帽。脑袋上顶着个大混沌。

4, 如果工作量不大的话, 你可以心走人不走, 在公司摸鱼、干副业, 有保底收入(工资), 还有增量收入(副业), 其乐融融。

5, 大力出奇迹

6, 爱好可抵岁月漫长

7, 涨价去库存、

8, 价格只是产品门一个维度, 服务溢价做好了, 更省心了, 顾客会降低价格敏感度。

9, 稳定的东西往往需要稳定的外部环境, 环境一旦变化, 越稳定反而越脆弱。

10, 低层次的管理是管事, 高层次的管理是管人, 更高层次的管理是管人性

09 #毛小白朋友圈精华说说

1. 服装店如果不清仓, 一年下来赚的钱都压在仓库里了。资金一定要流动起来, 有时候很多策略看着是亏, 但是你不亏就玩不动。

2. 日收一万难吗? 同声翻译的市场价格是 1 万-2 万元/一天, 有金刚钻才揽瓷器活。赚钱这个事别问好不好做, 要问自己行不行。

3. 玩物不一定会丧志, 兴趣爱好做的足够专业, 也是可以当饭吃的。

4.在互联网上一个好的名字，往往就是一个品牌。

5.他们特立独行、桀骜不驯、与众不同、和是格格不入。他们不喜欢墨守成规，不喜欢安于现状，他们不管别人的认同或是反对，歌颂或是诋毁。他们就一直在追求自己内心想要的。

6.为了赚长远的钱，可能需要舍弃眼前的钱。

7.一定不能觉得赚小钱很 low，不够高大上，很多土豪都是从赚第一块钱开始的。

10 #灏泽异谈

不管你所处的，是哪一个领域，你身上的“事业”烙印越鲜明，则你在你所处行业中的前途就越光明。

换而言之，我想你先问一下自己，你在你自己所处的岗位和事业上，能够有称得上“专业”这两个字的资格么？

如果有的话，那就什么都不必要担心，如果可以，往一线都市圈尽可能的凑，实在不行，那就根据专业向“强城”靠拢，若现在处于小城，那就要么安心享受生活的平静或者决意做出改变。

因为有一点是可以肯定的是，不止是未来哪怕是现在，**“专业人才”在任何领域里的价值都越来越得以凸显。**

如果没有的话，那辛苦你，把本分事儿先做好，随后再做发财的大梦

有的人看起来很笨，其实骨子里聪明着呢。

01@温州土老板

我发现很多会赚钱的老板，他们都会习惯性的自嘲，说自己很笨。

因为笨知道自己的短板在哪里，所以愿意花钱请牛人来配合自己。

某些行业规模做的特别大的创始人，其实他们看起来都不太精明，你去拜访请教他们成事的秘籍，可能他们自己也没有办法解答。

突然想起来，去年我就遇到一位，私域运营的特别好，很多大品牌方都是他们的客户。

经朋友介绍，我就跑对方公司找老板聊聊，关于私域的运营的一些细节和技巧。

老板听到来意立马掏出手机拨通，他们公司负责这个私域运营主管的电话，让我有什么疑惑的尽管问。

这个完全不按套路出牌，本来我是有点尴尬的。

结束以后老板主动说：不要在意啊，我就是个笨人，懂一点皮毛，怕回答不到点上，就请专家回复你了，简单高效。

我遇到过很多这样客户，他们最牛逼的地方，不是多强的管理技巧，就是懂得如何整合资源。

搭个平台把自己当盈利的桥梁，大家跟着他有肉吃有汤喝。

当然很多老板其实也是精通的，只是表面不说破而已。不然都找所谓的专家，早就被他们忽悠破产了。

有的人看起来很笨，其实骨子里聪明着呢。而有些每天表现的，自以为是的聪明人，实际上就是一个傻蛋。

02@双羽

人格独立，自我成长的路上一定少不了：

面对他人的恶意和利益侵犯，狠狠拒绝、隔离，能力到位以及必要时反击；

理解自己，并了解想要的人生状态，不断为了目标去调整；

修行发现和肯定自我价值的能力，在做有价值的事情上多付出时间精力；

接纳自己不能的部分，不要求完美，也接纳自己不是一个时时刻刻的“好人”。

有倒退，有前进，螺旋上升，趋势一定会越来越好。

03 @写书哥

最大的愚蠢，用毁灭自己的方法让别人后悔。比如：

- 1.和男/女朋友分手，借酒浇愁，邋里邋遢，一蹶不振
- 2.不喜欢某个老师，故意不写作业，把成绩搞不及格
- 3.和父母对着干，故意糟蹋身体，让自己不断生病

以为这样能伤害到对方，事实上伤敌 1000，自损 9999，何必呢？正确方法应该这样：

- 1.和男/女朋友分手，欢欣鼓舞，容光焕发，日进斗金
- 2.不喜欢某个老师，上课不看老师一眼，依旧考 100 分
- 3.和父母对着干，依旧认真生活，活得比在父母家更好

始终牢记：**生活属于自己，千万不要为了任何人作贱自己。**

04 @自我的 SZ

父母托举孩子是天经地义，但是在一个血缘关系中，有能力的托举暂时能力弱的，也是一种对家庭兴旺的托举。

我父母没有能力托举我们，我是靠着自己的能力白手起家买房置业创业的，赶上了时代的红利。从 1998 年来到深圳也是经历了多次买房，几次创业。但是小弟小妹，80 后来深较晚的，父母没有能力怎么办？为了大家庭的兴旺，我是全力托举了我的小弟小妹在深圳留下来了，帮助他们在深圳置业安家有了自己稳定的收入了。如果我不出手，我的小弟小妹没有办法在深圳这么快速度拥有自己的产业和事业。

做为有能力的兄弟姐妹，一定要拉一把手让他们在一线城市扎根下来，短暂看起来你是牺牲了自己的利益，但从长期来看，只要一个家庭兴旺起来，你帮我一把，我拉你一把，大家把大家庭都扎根在深圳下来，放长时间来看，我们下一代的孩子起点就上了一个台阶。现在，我们这一代，就是为下一代的幸福打拼更扎实的护城河了。

代代薪火相传，其实也是代代人的托举。

05@财宝宝

手把手教你如何创业？

创业不是一般人干的，百里挑一吧。说难也难，说简单也简单。如果你和你家人，基本具备以下几个条件，可以继续看下去。

1，你有经验能力，能独自运转一个公司企业。当过 2 年以上的全流程业务主管。关键工艺，你都会，至少你能够判断工作质量的好坏。

2，你性格比较好，厂里的兄弟姐妹（员工）比较多。

3，你有 30 万现金。

4，你时间充沛，精力旺盛，没有太大的家庭负担。例如没有需要精心照顾的老弱病残孕。

5，你熟悉这个行业的起起伏伏。明白这个行业是靠什么存在的。

6，你认识 3-5 个以上的甲方，至少获得一个以上的小甲方信任（愿意给你一个小机会）。

7，你已经 35 岁以上，太年轻了，心不定，太冲动。

如果你具备了当一个企业老板的基本条件。然后，你要等一个经常发生的机会：**工业园里，哪个老板垮了。你可以把他买下来。你就直接去找他谈，把公司的全部设备卖给你（20-25 万左右）。其他原材料和办公家具电脑，按照废品价，5 万打包。记住，不要买公司（防止出现债务纠纷）。**

此时此刻，你就有一个完全属于你的工厂（公司）了。**接下来，你还需要两件事情，**

一是人员。很简单。你的那些铁哥们基本会过来 5-8 个，以此作为线长拉长。会计比较重要，建议第一时间就定下来，然后让会计去办理各种手续。办手续很繁琐，会计耐心好。你可以集中精力做业务。

二是订单。这需要你发挥一下甲方好朋友的作用了。你至少要拉来一个付现金的小订单。不要怕小，至少先开个垃圾胡。这叫开门大吉。

资金不要太担心，一般有一些预付款，再去刷刷老脸，找供应商拖个账期，差不多就够了。初期一定要现金，因为马上就可以给员工发工资了。**企业里第一个事情就是发工资，一天也不能拖。否则，乱糟糟的事情解决不了。**

OK，一个亮晶晶的新老板就出现了。然后，你就进入强制轨道了，天天加班，天天吵架，天天和员工吹牛逼。至于你能不能活过三年，就看你做人了。你只要记住一点，多干活，少赚钱，你就活的长。

为什么我这么清楚？因为，我身边成功的小老板，80%是这个套路。

06@财宝宝

当老板的心路历程。

最兴奋的时候，是准备阶段。一想到自己要当老板了。再也不用去公司里受鸟气了，你会无比兴奋。晚上去发廊，给小费也会多给两百，老子马上就是老板了，不一样了。以前出门办个事，小心翼翼找停车位，现在不用了，直接让会计，hr 开车。你就闭目养神。然后，

第一年，肯定是亏钱。因为你不熟悉。很多事情，你根本想不到，以前是老板默默处理了，也没和你说。办企业，很多事情的变化，不是你自己决定的，有天时地利人和的原因。

第二年，持平就是胜利。你经过一年的亏钱，已经能够把成本控制到正常水平了。但是，你能不能赚钱，还要看市场行情好不好？如果今年行情不好，你也很难赚钱。

第三年，要么会所嫩模，要么关灯吃面。一般到了第三年，你能不能赚钱就知道了。
成功就是 99%的努力，1%的运气。

07 @摸鱼的掌柜

看到一句话，感触很深

“经济独立最大的好处是，言论举止的自由。几乎所有家长里短，都可以用一句“花你钱了吗”轻松解决，不用再看任何人脸色。”

08 @摸鱼的掌柜

一位前辈送我的八字箴言，记忆犹新。

“事以密成，语以泄败”

你真正要做的事情，哪怕连父母都不要讲，因为这事啊，知道的人越多，不确定性的因素也就越多，失败的概率也越高。

张三开了家公司，跟父母说了，父母觉得孩子出息了，当老板了，在亲戚群炫耀，大家听到了说，“厉害厉害，我看张三打小就聪明，不像我那孩子，毕业到现在还没找到个工作，婶啊，要不您给张三说说，让他去试试，给多少钱都行，不给钱都行，这孩子就是缺乏锻炼。好好杀杀他锐气。”

皇亲国戚一多啊，张三这公司也就黄了。

李四啊，赚了点小钱，整天在朋友圈炫耀，不是山珍海味，就是旅游度假，看得连我都嫉妒了，没多久他便遇到了小人，项目被人恶意使坏，客户被人悄悄撬走，连新买的苹果 14，也被人顺走，他啊，这下长记性了。

大音希声，大象无形。

我们的生活啊，慢慢活成了无声的岁月。

09 @打工归来啊

人生要学会断舍离：

这里的断舍离指的就是不要在一些没有收益的事情上、没有收益的人身上，消耗你的时间跟精力。

一，我们这些年遇到了很多很多的坑，比如 P2P 理财之类的，比如碰到了烂尾楼。

这个时候你就不要投入太多精力，因为事情已经到了这个地步，靠你自己是改变不了结果。你就把这些事情选择交给时间，时间会给你结果。

把你宝贵的时间，把你宝贵的资源用在提升自我价值，用在赚钱上面。这个会让你成长，会让你更聚焦于有价值的事物。

二，我们人生中也会碰到很多消耗你的人，碰到这种人，赶紧断舍离止损。

在生活中不要做烂好人，好人总是被人辜负的。你对别人好 1000 次，你对别人不好一次，他就记住你了，他会不停的说你不好。

你平时对待别人都很差，偶尔帮别人一下，别人津津乐道。这就是人性，人性就是如此的残酷。

生活中你会碰到很多消耗你的人，不能给你带来好处，凭什么让这些人消耗你。赶紧选择断舍离，让自己聚焦于更有价值的事物跟人上面。

不停的去提升自我的价值，提升自己的赚钱能力，这才是王道。

有能力了做点力所能及的善事，就很好了。

生活中远离不能给你带来收益的人、事物，会让你的生活更简单更美好。把你的时间聚焦在有价值的事物跟人上面，会让你获得超速成长，赚取超额的收益。

10 #贰掌柜摘抄 1000 条

1，中国经济发已 30 年，是个野蛮生长的过程，有些人靠胆量、靠信息差，靠不正当手段、完成了原始资金的积累。但现在不一样了，我们进入了一个好人赚钱的时代。

2，增量市场向存量市场转变，市场就这么大。

3，生活不会像你想象的那么好，但也不会像你想象的那么糟。

4，虽然利润是小了很多，但对比今年倒下的几位同行，我还些很幸运，

5，人聪明还放的下身段，这样性格的人是可以成事的。

6，游子在外，最重惟平安二字。

7，为人处事温和一点，不要硬碰硬头破血流。

8，默默做事，安静消失

9，农村出来的孩子，最不缺就是吃苦精神

10，善良与体面都是一种人生选择

别为自己培养竞争对手！利他说到底，还是利己。

01@打工归来啊

很多人没意识到，国企承担了最大的义务：

其实我们今天社会发展相对平衡，国企承担了非常多的责任。

1，我们的基建，特别是中西部的基建，这些年快速的投入，通高铁、通路通汽车。

2，我们在大草原上，我们在中西部的边缘地区，都能有网络，都能有手机信号。

3，中国邮政是能够到达我们每一个乡镇的，付出了非常非常多。

4，我们的电力系统，国家的所有角角落落，只要有人居住的地方，基本上都通上电了。

5，现在中西部的县城建得很漂亮，客观的促进了中西部县城的发展，县城能容纳的工作岗位比以前增加了最起码十倍以上。

所以我们的网络、高铁、公路、电力、邮政、基建等等，背后就是国企跟国家层面，不计成本的投入，确保全民普惠制的发展。

02@打工归来啊

人在职场，一定要服务好大老板：

服务好老板是职场第一铁律。

这里的老板不仅仅是指公司的大老板，同时能给你带来巨大利益的领导也算的。

我在大平台呆过的，说句扎心的话。你帮老板多赚一个亿，不如把老板哄开心重要。这就是人性，人在社会混，人在职场混，要懂人性，要通人性。

你去做业务，你去做工作，你都能这么拼。为什么你能够给你带来超级回报的老板，你不好好服务好，用心去搞定。

你抬头看一看，老板身边拍马屁的，老板身边的人，哪个不是吃的油光水滑。他们做出了什么贡献？最大的贡献就是把老板服务好了，把老板马屁拍爽了，给老板提供的情绪价值。

03 @打工归来啊

做企业不要盲目扩张：

看这些年企业起起落落，本分经营的企业都活得好好的。

装逼的企业都倒的差不多了，总是想做大做强，盲目的去扩张，盲目的上杠杆。

看看恒大、苏宁、融创、乐视，等等等等，都是老板装逼，拼命的搞扩张，就是老板决策。根本没有战略规划，也不算账，到底挣不挣钱？全是老板拍脑袋规划，结果企业受不了就倒闭了，或者处于倒闭的边缘。

所以你们也别高看很多老板，都是时代的产物，在时代风口上，他挣到大钱了。

结果风停了，风换个方向吹，装逼大老板就摔在地上了。

做企业也罢，我们日常生活也罢，现在都不要加杠杆，因为现在你很难赚到超额的钱。老老实实的做好自己的事业，赚不到超额的钱，但也没有大的风险，反而是最好的选择。

04 @财宝宝

很多小学老师实际上并不会考试。

我仔细研究了小小菜的读书考试情况，我发现几个事情，

一是小学老师水平不高。他们并没有什么好的办法，只不过是惯性动作。老一代是怎么搞的，他就怎么搞，甚至还要搞花头，例如手工报，发豆芽，才艺表演。其实你仔细看看，那些老师，他们自己年轻时候也没学好。

二是小学老师的目标是中等娃。大部分学校的老师，眼光盯着中等娃，也就是将来的大专，二本。太差的，也没办法了，家长不来吵架就行。太好的，你家长自己管，我也不操心。只有忽上忽下的娃，他愿意想想办法。

三是班主任也没精力。一个班级四十几个人，一人一分钟，再喝口水，也要一个小时了，怎么可能管你？就这样吧。

四是急功近利。每个老师都有短期任务，你十年八年后怎么样，和我没关系。

这一系列的事情，导致了小学老师就一个办法，布置大量的作业，多到你写不完。这样做有个好处，你以后有问题，我就有话讲了，“你看看啊，这娃作业都没写好，都怪家长不上心，这能怪学校吗？”于是，大量的老师就通过堆作业，堆时间，重复劳动，把娃的灵气磨平了。我娃周五要做八套小卷子，语数外，心算，小日记，多的两眼发黑，你做吧。至于你以后到了高三怎么办，我就不考虑了。这么做的结果也很清楚，再聪明的娃，也挣扎不出来了。

很多家长面对这个事情，就一个办法，报班，一个班三千（一学期），一年几万就没了，还要来来回回接送，家长还自我感动。实际上，没什么用，就是家长心里好受一点，以后你不行，就不要怨家长了，我已经尽力了。

我采取的办法是，作业只写两个小时，做不完就算了，买本答案，直接抄。节约出来的时间，认认真真做几个典型题，帮助娃查遗补漏。

我这个办法，特别费妈，希望你们有更好的办法。

05@财宝宝人生是一个动态的过程。

要想获得成功，你就必须在别人还犹豫不决的时候下手。因为那个时候，还便宜一点。

当一个事情，大家都认可他的价值了，你也没机会了。你说马爸比聪不聪明？可他们在考大学的时候，也就是个二本子。为什么呢？因为他们考大学的时候，大学的价值，已经被市场认可了，所有的人都在努力。你也不用折腾了，你卷不过他们的。

但奇迹出现了。当他们在从事一个大家当时并不看好的事情时，他华丽丽的就起来了。我比马爸爸小几岁，但他们创业的环境，我还有一些的印象。当年，互联网并不是我们现在认为的大厂，大家更多的是认为，电脑可能就是个游戏机+计算器+打字机。我们从来没有想象过，计算机能够做这么多事情。

那时候，我走的是最靠谱的路，考最好的大学，进最靠谱的单位。二十年后，想想自己多么幼稚。我有个体会，

如果你按照市场普遍行情去思考，你的人生，最多也就是工程师退休，然后在小公园里骂骂咧咧，你的一生就是买个 65 平米的小二居。因为，你可能卷不过那些天赋异禀的娃。

如果你按照你自己独特的判断去思考，你可能有不一样的人生。你可以想象一下，今后什么东西会涨，提前下手，你就不一样了。

单位加班一晚上，也就赚两三百，这个和金融相比，那就没法看了。人生是一个动态，你要提前卡位。

06@财宝宝

绝大多数上班族是不适合当老板的。

我身边，绝大多数人喜欢的赚钱模式是，有面子的，有序的，温良恭俭让的赚钱。我认认真真做好我的事情，你踏踏实实付钱。事实上，这是不可能的。做生意的过程中，存在着，太多太多的欺诈，忽悠，说话不算数，互相甩锅。大部分人，在赚钱的过程中，40%的时间是加班加点没面子，40%是纠纷吵架，又打又骂，20%的时间是终于清静一会儿了，喝杯酒。即使你赚到钱了，内心也很受伤。

你经常会遇到的，是这样个场景，辛辛苦苦做了三个月，出货了，就是收不到钱。你急眼了。而你要付钱的事情，一个也不少。员工找你加工钱，孩子找你要这个费，那个费，银行催款短信又来了，老婆要买纺子，老头老太要你去医院，小红还在闹纠纷，说你不如老王大方，买个手机都小气吧啦的。你的心理压力是极大的。

07 @自我的 SZ

很多人对待感情，和对股票是一样的态度。

想卖的股票，知道明天涨停也会卖怕跌。

想留在手上的，天天跌也留在手盼着涨。

股票和感情是一样的，

大部分人都放走了大牛股，

全仓自己的垃圾股天天盼上涨。

买股的，没几个赚钱的。

谈感情的，也没有几个得到爱的。

08 @摸鱼的掌柜

一位职场三十年的老领导，分享的 10 个社会潜规则，句句扎心，句句真相，你一定要懂。

1、风光的背后，不是沧桑，就是肮脏

2、不肯学挨打，就不要去学打人

3、和人交心要慢点，和人绝交要快点

4、成大事的人，大都懂得装傻和藏拙

5、人越在意什么，他越缺什么

6、烂好人的忍让，总会被当成软弱

7、事以密成，语以泄败

8、钱能解决 90%问题，剩下权力可以解决

9、神秘感不仅可以产生美，还有敬畏感

10、很多人只是嘴上说希望你好，但别当真

09@摸鱼的掌柜

几个段位：

1.如果你愿意看说明书、操作手册，就超过 50%的人；

2.遇到问题，你愿意搜索一下，自己查找解决方法，又会超过余下的 50%；

3.遇到困难，如果你愿意动手尝试一下，而不是空想，又会超过余下的 50%；

4.如果你还能坚持很长时间，那就所向披靡无往不利。

10@摸鱼的掌柜

- 1.别痴迷混圈子。后端有相应承接能力，圈子才能变现。别本末倒置。
- 2.如果你想做培训，后端交付才是关键，不然绝对会炸。
- 3.再小的个体也可以做 IP，展现你想要展现的一面，吸引同频的人，坚持一年。
- 4.长期主义，做有复利的项目。短快平项目好撸，但是没有长期项目维持，团队承受不了长期换项目，久而久之就散了。
- 5.创业失败几率 99%，剩下的 1%里面，又有 99%可能是运气成分。所以失败的经验比成功学更为重要。
- 6.多看看行业头部玩家在做什么，能不能切入进去，大佬们赚 1000 万，你在后面赚 10 万，100 万还是很容易的。
- 7.利他主义后面对应的是反哺之私。学会分辨，别为自己培养竞争对手！利他说到底，还是利己。

在自己擅长的小领域里，建立护城河。 #233

01@摸鱼的掌柜

“脾气越倔强的人，命运越悲惨。”

水满则溢，月满则亏，凡事过了头，就会走向失控，人也是如此。我们在坚守较真的同时，也要保持做人的弹性，把握好“火候”，适可而止，该刚则刚，该柔则柔，否则受苦的就只有自己。

历史上没有哪个词语是夸“倔强”的人成功的，相反，**真正的高手都是善于装傻和藏拙，他们的人生哲学就是，上善若水，像水一样的柔软，它能利万物而不染，而不辞。**

什么叫不辞？

你可以说我，骂我，谤我，但我依旧是我，刀劈不坏，火烧不坏，我可以适应万物，谁都兼容，可以随时剥离，坚持自己。

上当的时候，不要着急上火骂人，要先问问自己，为什么这么容易相信别人？是不是自己不学习？是不是自己认知太低？

我们人要不断进步，只能是一个成功一个成功的叠加，你离开一家公司，只有一个原因，你在这个平台，学不到任何东西了，所以你要离开。而不是因为你在这混不好就想跑，那么大概率的你去哪都混不好。

人被穷人的潜意识影响，一辈子都是穷人；

人被富人的潜意识影响，慢慢就变成了富人。

02@摸鱼的掌柜

如何衡量对方是否有潜力呢？我观察了身边一些比较优秀的朋友，问过他们从早期到现在一直保持的习惯有哪些，大都有以下几个关键要素：

1、自律。

这一点是非常反人性的，也是他们能和很多人拉开差距的关键。

明明可以选择躺平，可以大吃大喝，可以熬夜娱乐，他们却总是及时的停止沉浸在低级娱乐陷阱里，这份自我意识的警醒能力，是很多人不具备的。

2、目标。

对自己的情绪，时间，兴趣，都有较清晰的认识，知道自己要什么，也知道怎么才能获得，所以会十年如一日的要求自己保持进步，不会把精力过多的分散到与目标无关的小事上，不会为了短暂的蝇头小利放弃了一片森林。

3、勤奋。

如果说第一条是身体上勤奋的话，那么这一条则指的是思考上的勤奋，碰到问题了，第一时间想的是如何解决问题，而不是逃避。遇到挫折了，第一时间想的是自己学到了什么经验，快速爬起来重新上路，而不是自我怀疑一蹶不振。

有这三点特质的人，基本都是潜力股，将来绝对前途无量。

03@打工归来啊

这两年发财的故事越来越少了：

不知道大家有没有感觉，这两年发财的故事越来越少了。

这就是新时代的特征，因为经济已经过了沸腾时代了，未来是低速高质量增长的时代。

大家就感觉越来越卷了，因为增量的蛋糕很少了，存量博弈是最辛苦的，也是最残酷的。

挣到钱的一定要做好防守，不要在这个时代把以前赚的钱亏出去。

没挣到钱的要量入为出，积累自己的资源与力量，等待机会。

慢慢熬，只要积累够力量、资源、价值，总有熬出头的那一天。

04@打工归来啊

阶层的跃升本来就是小概率事件：

阶层的跃升本来就是非常小概率的事件，只可惜现在互联网的扁平化，我们不停地看到成功的故事，不停的看到发财的案例。

现在的互联网算法又坏的很，你看过一个发财故事，拼命的给你推送，定向推送发财的故事。这很容易让你陷入虚幻，那我们普通人觉得发财和阶层的跃升很容易。

加上前面几十年沸腾年代，发财的机会确实也挺多，相对来说阶层跃升容易一些，前面几十年可以说是这 5000 年最光辉的四十年。

所以**我们普通人是需要努力奋斗的，奋斗以后就交给命运。人有通天之志，非运不能自通。**

因为现在阶层的跃升，难度是以前的 100 倍了，这就是时代特征，要降低预期，活在当下。

05@财宝宝

什么是性格不合？

现在，很多人用性格不合作为分手的理由。时间长了，很多人以为是虚词，实际不是。

这句话是具体的。我和菜嫂经常互殴，就是性格不合。举例，我喜欢把东西随手放在桌子上，既方便，又容易找。菜嫂喜欢把所有的东西都收纳起来，表面看上去干净整洁。于是爆发矛盾了。我的东西经常被这个泼妇收的找不到了，而我又捉急，就要骂人了。然后这个女人也不甘示弱，对骂，who 怕 who。然后就是互殴了。

这种事情特别多。还有，我不喜欢吃蒜苗，如果她买了蒜苗，我就要吵架，她就骂我。我就对骂。

小结，找对象，尽可能看看生活环境，差异太大的，互相看不惯，以后容易打架。

06 @财宝宝

刚才看了某重点中学初中部的家长互怼。

关键一条，**中学要不要设立重点班和年级统考？**差生家长当然不希望，大家一起混混，都有面子，不是挺好的？但是好同学家长是希望学校狠抓成绩的。因为他们还要面对高考中考。两个观点，口水齐飞。

实际上，学校和家长都是为了孩子好。分不分班，考不考试，不是关键，关键是中考高考。如果中考高考的分数线门槛还在，你们学校不抓考试成绩，过几年人家就不愿意把娃送来了。管你什么市重点，区重点，用不了三五年，就是普校了。

解决问题的重点是，消除高强度考试的根源。家长傻吗？他们不知道让娃去欢天喜地的玩？那也是没办法啊！考试这个事情在家长群里是吵不出结果的。

07 @毛小白朋友圈精华说说

1.多折腾，耐心一点才能发现增长点到底在哪？一旦发现了它，就集中所有力量全情投入，争取爆破。

2.主业是谋生存的，副业是谋发展的。发展是长远的事，急不来。

3.打工有打工的幸福，如果当下是幸福的不要创业，它会让你痛苦万分，而且几乎没有解药。

4.选对池塘钓鱼，技术差一点也能有吃的。

5.我不会这句话害了很多，没人天生就会，不会就学。

6.赚钱，主要解决卖三个问题？1 卖什么，2 卖给谁，3 怎么卖？

7.价值观和方法论一开始就注定了很多事情的结果。

8.如果我们的做法和大多数人无异，那我们是非常危险的，因为大多数人都是没办法做起来的。安全感不重要，和别人一样不重要，不一样才重要

08@毛小白朋友圈精华说说

1.每当你老婆要和你合影发圈的时候，记得深情目光看向她，别看镜头，这样当她发完圈，闺蜜的赞叹会让她的虚荣心得到极大的满足。

2.浸润式成交是最牛逼的，也是无痕的，也是最自然的。直播成交就是对客户进 365 度无死角浸润式成交，泡得越久出单越强。

3.现在都没人发短信了，短信成了做营销群发的工具。

4.不要在网上抬杠打嘴炮，所有的精力用来做项目。不贪一时口快，只图实在好处。

5.少点听那些一条视频涨粉十万一篇文章涨粉十万的故事，都不具备可复制性。好的流量都是日常的小量一点点堆出来的。

6.成也流量，败也流量。所有过往，都是通往成功的序章，不要停止写书自己的人生故事。

09 #郭德纲

1、我当艺术家都一个多礼拜了

2、走自己的路，想说谁说谁去吧。

3、那锁拿根面条一捅就开，一包方便面能开一小区。

4、谁要不认识他，谁就没吃过猪肉。

5、来一斤西瓜，称给准点儿。

6、好些天都没吃饭了，看谁都像烙饼。

7、上次喝多了，拿筷子当鸡爪子，吃了一根半。

8、你无耻的样子，颇有我年轻时候的神韵。

9、我们半路迷路了，他拿出一堆仪器来，指东南西北针.....我说你这都落后了，咱得采取先进的办法，扔鞋吧。

10 #贰掌柜摘抄

1，先求同，再求异。先交流，再交心。先成长，再成功

2，这个微博有料，有趣，有营养

3，经验丰富，思维清晰

4，错把风口当成自己的翅膀了

5，有时候考学的动力在于不想做什么

6，儿子不会写《我的爸爸》，看 100 遍别人写的《我的爸爸》就会写了，这叫熟能生巧。

7，教育的目的，是教育孩子走出困惑，实现自我成长和自我突破

8，只有长久的热爱，才会毫不费力的坚持下去。

9，在自己擅长的小领域里，建立护城河。

3，个人成长，记录个人成长。

30 岁之后还狂，肯定没出息。 #234

01@温爸教子

经常看到有人在说：“孩子要穷养还是富养” 此类话题。今天，我也凑凑热闹。

窃以为，孩子，根本不存在穷养与富养这一说。这是一个伪命题。

请你想一想，你们家不费丝毫劲儿就能顿顿吃得起白面馒头，你会自己吃馒头、却刻意让你的孩子吃窝头吗？

你们家不费丝毫劲儿就能顿顿吃得起红烧肉，你会自己吃红烧肉、却刻意让你的孩子吃高粱米吗？

你们家只能吃得起窝头，你会自己吃窝头、却刻意让你的孩子吃顿顿吃白面馒头吗？偶尔一顿两顿我相信，时间长了就不现实了。

所以，养孩子，根据自己家庭条件，顺其自然，不用刻意怎么样。既不用刻意考虑穷养，也没必要刻意考虑富养，无论男孩女孩。

凡是刻意而为的东西，那都不长远，都是在作秀。

一次两次，一天两天，可以作秀，时间再长点，你试试看？

02@凯瑟琳大王

在上海做生意和别的地方有啥不同？跟我的客户总结如下：

1，做生意“先敬罗衣后敬人”，得在这个城市体体面面，穿的好看优雅又不能凸显太多 logo。

2，契约比人情更重要，效率第一，关系第二。

03@打工归来啊

有个好心态，让自己成为有行动力的人：

那就是立即马上去行动，只要开始你就胜利了。比如说你今天的目标是要跑三公里，你要告诉自己，只要我动一下，哪怕出去走一圈我就赢了。

因为人是非常擅长自我合理化的，你让自己去做了，哪怕只是一点点。你的大脑会告诉你：你就是这样一个人，你是一个非常爱运动的人，对自己的认知会改变行为，自然而然你的行动力就会得到改变。

所以工作中也好，生活中越好。很多事情要勇于去尝试，行动胜过千言万语。三流的执行胜过一流的方案，只要你行动了，很多问题都可以在行动当中去发现、去纠正。

04@消消小娘鱼

商贩思维能让你赚点小钱，但赚大钱要靠平台思维和做局能力，一个小老板无论多么的聪明和努力，不可能竞争得过善于做局的对手，武林高手的棍棒再犀利，一颗 5.56 就能轻松干掉；很多人热衷于研究技能技巧，始终脱离不了“术”的层面，其实只要解决了战略问题，其它都只是技术性问题而已。

05@写书哥

突然有个想法：**成绩好的学生，去掉个别智商奇高的，都愿意做重复训练，在反复练习/刷题的过程中，逐步提高准确度。**这样的孩子，无形中培养出坚韧、耐得住寂寞的能力。这正是绝大多数岗位的必备能力。

复盘 20 年的创业历程，作为老板的我，也在不断重复，**如果跟着兴趣走、喜新厌旧，总想玩点不一样的，我的公司早就倒闭了。重复是人生的常态，如果不能从中找到乐趣，接下来就是枯燥、无聊、没有价值感。**

能从刷题中找到乐趣，这本身就是很强的能力。

06 @摸鱼的掌柜

“用说教去改变别人，不如主动筛选。”

要承认的一个社会真相是，认知不同的人，真的很难沟通到一块去，因为很多人在聆听别人说话的时候，就已经开始在想怎么去反驳别人。这也是为什么你好心好意的提建议，分享经验，却激发了别人的抵触情绪，觉得你很烦，甚至反过来要伤害你。

所以我现在很少会和别人争辩了，一旦发现对方的观点和自己不同，我会立刻转移话题或者闭嘴。因为我觉得，“试图去说服一个不理解你的人是一件特别愚蠢的事。”

遇到怀疑你的人，无论你多真诚，你的话就是谎言。

07 @唐僧读书会

人的一生很短暂，其实并不需要懂太多，

也不需要追求太多。但求日减，不求日增，这个人的能量和意志架构就会越来越强大。

任何人其实都可以具备与天才同等的能量，都可以炉火纯青达到世界顶尖，前提是你
要先搞成卖油翁，之后才能庖丁解牛，大家能不能有耐心，只做唯一的一件事？

如果你经常看历史，看一些大商人、大企业家，大战略家的传记，你就会发现，所有成功的人物，真正的厉害之处，就是付出灵魂去干一件事，彻底把这件事干到了极致。

最近我一直在想，千万不要以为自己有三头六臂，不要以为自己其他地方可以更好。
也不要睡醒了，精神饱满了就变得嚣张，以为自己可以做很多事情。

这样下去你的心就不知不觉被偷走了，接着智商就会直线下降，你会变成一个傻瓜。

永远只追求一件唯一的事情，求少，少的抓住了，多的也就抓住了。接下来这个人的
智商就会被直线拉高，能量体系也会变得先进了。

所以，唯一唯一，再唯一。坚定的执行一辈子唯一性系统，精诚所至，金石为开，是
非常厉害的。

08 #贰掌柜摘抄 1000 条

1，30 岁之前不狂，没出息；30 之后还狂，肯定没出息。

2，三十而立不戾气，四十不惑有生活。

3, 女宁高兴了, 你就能用了。

4, 创业, 打工的钱, 十年创业, 一年空。

5, 关于是是非非、启迪韭菜心智的话, 尽量少说。

6, 人们只是想有钱, 并不想赚钱。赚钱太苦。

7, 有的人和你越走越远, 不是你做错了什么, 而是你对他没用了。

8, 看上去不那么风光不要紧, 我们已经拿到了最好的东西。

9, 只要人口是流入的, 一个城市的竞争力就不会下降。

10, 过去的四十年, 贬值最多的, 是男人的学历, 以及女人的美貌。也就是说, 当下的 985 学生, 才能等价于 80 年代初的大学生。

09 #段永平

1. 一个企业的失败, 企业家要负主要责任; 一个企业的成功, 功劳肯定是大家的。

2. 我在公司里是个反对派, 几乎做什么我都会提反对意见。如果连我的反对意见大家都不怕时, 做什么我都会放心一些。我最怕的是当老板说什么大家都说 “好”。

3. 凡是员工见到领导都战战兢兢的公司, 时间长了都会出问题的。因为这种公司的员工大多都会变得没有担待, 凡事希望交给上级去决定, 效率慢慢会降低。

除非这种公司的产品非常聚焦，大老板确实可以照顾到所有大方面，不然早晚会出问题的。我觉得日本企业这些年在有些行业出问题就是这个原因。

4. 当一个公司里哪个部门强调自己部门是最重要的时候，往往这个部门就是公司最弱的部门。

5. 我个人理解，其实没有绝对的公平——就是所有人都觉得公平的公平。

作为游戏规则的制定者，最重要的是要有公平心。公平并不等于平等，也不是平均主义。

10 #毛小白

1. 做一个外表看起来笨笨的，里子内优质，且异常勤奋的人。

2. 有些产品包装比产品本身值钱，有些产品赠品比产品本身值钱。人们到底为什么买单，值得琢磨。

3. 我们的用户在哪里，他们有哪些属性和特点，我们是否真足够了解的他们，是否花费时间去深入研究他们？

4. 常发红包的人，一定是慷慨之人。慷慨之人有所释放，也必然有所收获。

5. 创造需求非常难，挖掘需求相对容易一些。

6.光卖字帖赚不到几个钱，办个打卡训练营手把手教客户练字，这样才值钱。选择溢价高的产品，多少时间和精力付出，就有多少收获。

7.做分销的核心在于让利，必须得让下面人赚到钱，自己才能活下来。

潜规则是留给穷人最后的福利。

01@打工归来啊

现在大家还认为房子不会跌吗？

有很多高位买房的朋友都发私信骂我，说你怎么能说房子跌呢？

1，我没这大本事，房子跌是自然规律。这个是整个市场的表现，和个人的意志无关，个人的意志在时代的大潮面前，连一朵浪花都算不上。

2，40 年的房地产周期，长虹了 40 年了，总有落幕的时候。

3，**现在只是初秋而已，后面横盘阴跌是必然。**

4，现在最强的北京跟上海，都已经在分化了，大概已经有 70%的房源在跌。

5，本质上是我们的房价已经透支了未来十年，20 年的预期。

6，目前人口也已经转势，叠加产业周期，房子没有理由不得。

7，其实我们的房子已经供过于求了，远远的供过于求了。从 2015 年到 2022 年 7 月，我们共计卖出了 1 亿 2322 万套住房，可以满足 6 亿人口居住。相当于将近一半的人口城镇化，这个数据你们自己看一看有多惊人。

8，2021 年末，房地产开发贷款余额 12.01 万亿元，同比增长 0.9%，增速比上年末低 5.2 个百分点。个人住房贷款余额 38.32 万亿元，同比增长 11.3%，增速比上年末低 3.3 个百分点。

这个数据意味着我们个人住房贷款，每年利息都要付 2 万亿。

9，**现在存量的商品房数量超过了两亿套，可以满足十亿城镇人口居住，不算农村自建房。**我们的房地产总价值现在有 520 万亿（这个数据来自于泽平宏观数据）。

10，大家心心念念的深圳，房地产商手里的土地，还可以至少盖 120 万套房子，至少可以满足深圳十年的需求。各大城市情况都差不多，房地产商手上的土地都够盖十年的房子。

总结：房价还能保持的如此坚挺，已经算是非常牛了，现在房子这个价位能出手就是胜利，能落袋为安就是胜利。不论从金融、人口、还有供给，房子已经确立了长期阴跌的趋势，这就是时代的趋势。

02@写书哥

强烈建议大家：今天就**问一下孩子，上课能不能听懂，听懂的占多大比例？每个科目都问一遍，然后你就能预测孩子成绩了。**

这件事很重要，学霸上课爽了一天，学到 10 个知识点；学渣上课，发了一天呆，还丢了 two 只铅笔

03@打工归来啊

这个社会是没有绝对的公平的：

这个社会是没有绝对公平的，所以不要期望去追寻绝对的公平，不可能。

我们只能期待相对公平，这一点我认为我们做的还是不错。

最终还是要落到自己个人身上，你自己得行，你自己的得创造出价值，才会有相应的价格。

有的人天生生在山顶，而我身在山脚下，这个就是命运。但是我只要努力向着山顶攀登，我总是会向上，也许到不了半山腰，但总归会好一些。在山顶的人也会因为各种原因跌落，这就是人生吧。

比尔盖茨，人家妈妈的朋友是 IBM 的董事，可以给微软第一笔订单。

万科的王石先生，他爸是当年铁路的局长，可以批出来车皮，随便运点东西就能赚到那个年代的上百万。

很多贫寒出身的孩子，他就得努力，才能走出一条不一样的路。中科院那个博士的奋斗史，我读了，真的让我感动。如果他放弃了，他也就沉沦了。

所以命运跟时间对努力的人来说会好一些，越努力，运气会越好一点。我也会批评不平等，不公平，但转头我会低头去奋进，去前行。因为对们普通人来说，抱怨解决不了任何问题，但是你努力是可以解决问题的。

04 @摸鱼的掌柜

有一种人值得深交，“知恩图报的人”

这类人最大的特点就是，能记住别人的好，别人投之以礼，他会想办法还之以桃。尤其是在他们有难时，别人的特意扶持，或者是一句鼓励的话，他们都会记一辈子，然后在日子好起来之后，一直把这些帮过自己的人当贵人，想办法回馈感谢他们。

当然，他们也有个弱点，如果帮过自己的人有难，向自己求助时，因为客观条件没能拉别人一把时，会很自责难过，怕别人怨恨自己不懂知恩图报，甚至在下次看到别人时会觉得很尴尬。

他们这个弱点往往也容易被一些别有用心的人所以利用，假借知恩图报的名义，道德绑架他们。尤其喜欢把“当初你落难时，我可是怎么怎么着的”，受困于他们的弱点，只能无奈的出手相助。

我们都喜欢知恩图报的人，但我希望你不要成为被“知恩图报”捆住的人。

05 @财宝宝

混单位，学历和成就有关系吗？

总体上有关系。但就个体而言，关系不太大。我当年进老单位主要有两波人，一是外地来的财大，二是本地的金专，还有一些杂七杂八的，例如清北 985，和一些垃圾校。近 20 年过去了，他们都 40 出头了。归归类可以发现，

一是整体出线率，财大明显高一截。我以区行副职（或者很有希望的主力中层）作为及格线，70%的财大进入及格线了。金专的大概是 30%。

二是拔尖的，基本是财大。

三是杂校的娃，基本不行。因为他们面临一个先天不足，就是所谓的专业不对口。无论你今后怎么努力，不熟悉你的人，第一感觉还是不太好。

四是中上水平的人，学历和成就的关系不大。

五是初级档次的时候，金专更加受欢迎。因为大专人老实，没什么好跳脚的。

小结，

1，决心混单位的人，最好撸个好学校和专业对口。这种人，大家的第一印象比较好。

2，不要胡乱吹牛逼。我年轻时候喜欢吹牛逼，结果把牛吹死了。单位里的男女老少，每个人都觉得自己很有本事，你要是喜欢吹牛，没有好下场，大家都讨厌你。

06@财宝宝

v 信和某宝会不会被取代？

我以前不相信，现在觉得，也有可能。最简单的办法是，操作系统自带一个类似软件。

对于我们这种老用户，可能不会变化了，但对于我们下一代的新用户，那就不一定了，特别是，如果这种自带软件可以组网打游戏，或者查作业，做题目，那就分分钟换了。

我们的老一代曾经把看《新民晚报》视为最要紧的事情。我小时候很幸福的事就是在弄堂口摆个躺椅。吃了晚饭，舒舒服服看新民晚报，那时候蚊子多，一边看报纸，一边拍蚊子。全家人就买一份报，还要互相换页，时不时还要吵架，现在已经没人看了。今后，新陈代谢的商业传奇还是会发生的。

要是婆姨能换了就好了。现在，我家那个中年妇女已经是泼妇九段了，动不动就要揍男人。我很气愤。

07 #贰掌柜摘抄 1000 条

1，什么是人生的支点？你有一个技能，哪怕很不起眼，但你能把它磨炼到极致。你能依靠这个技能，自己做老板，能为他人提供服务、提供价值。你就有了支点，有了现金流。甚至能以这个现金流，去撬动一套房子的月供。这就是人生的支点。

2，求战者安，求安者亡。

3，我们要学会，把自己看得很重要，不要輕易地被别人感动。

4，就是不主动！不要好为人师、不要主动指点具体的人。

5，我一直说，2021 年的创业和生意，除非你有足够的资金储备，能容纳你的反复试错，否则，在你没有足够资金储备的情况下，凡是要雇人、租场地，这样的有每月具体开支的创业，一律不能干！

6，认知到位，执行力到位，之后，但求努力，莫问前程。坚持的时间越久，运气到位的时间越近！

7，干净利落+写对读者有用的东西。

8，查理芒格说，不要去兜售你自己都不会购买的东西。长安某说，不要去兜售你自己都不相信的观念。

9，因为现阶段，对于普通人来讲，最好的创业机会，就是自媒体。

10，做到的人越多，做到的人越多。所以，很多低成本的尝试，并没有那边多的框框和约束，只要大胆去尝试，小步快跑，快速迭代，不断优化，先搞起来再说！

08 #玩转送礼 100 招

我是怎么送礼的？

领导卖什么，我买什么。

领导是卖茶叶的，我常常去买茶叶，领导慢慢就认识我了。

只要他认识我了，确定我是无害生物，就会自然而然地跟我做链接。

人与人之间有了链接，后面所有的交易都是自动形成的。

会破解领导的语言系统当中隐藏的秘密。

我去领导家玩，领导告诉我：这幅画，值 5 万，好几个人，给我 6 万，我都没买。

这个叫推销，领导的意思是：马勒戈壁，你买了吧。你买了，这个事儿，我就给你办了。

你千万不要说，哎呦，啥画呀，值六万，我不懂画呀，一毛钱我都不要。

你要习惯性说：哎呦，我相信领导的眼光，这个画，绝对是好画，不知道我没有福气收藏。

领导说：是啊，啥都是讲究个缘分。

你说：我斗胆一句，您老人家愿忍痛割爱嘛？我出 10 万。

领导说：要什么钱啊，你想要，送给你就行了。

你说：**恭敬不如从命。不过我还是要难为一下领导，领导的心意我领了，我的**

诚意领导能接受吗？

领导说：客气个啥呀。

你什么都不要说了，画收起来，给他一张银行卡，说秘密是 999999，OK，说完，收摊就行了。

领导有 2 个反应：

- 1、哎呦，你看看你干啥呀，哎，还是收了。
- 2、直接把银行卡给你扔了（原因只有一个：你跟领导做交易时，领导身边还有其他人）。领导让你把画先拿走，意思是等没人了，你再给我钱。尽管我知道，这些的烂画，30 元都没人要。但是你要了，说明啥呀？说明你懂我呀，说明你支持我呀。就算我把这 10 万收了，这钱是我卖画所得，不违法呀。

这个套路，在山东和东北比较多。

南方，我不太懂。

大家能借鉴，借鉴一下就 OK。

潜规则是留给穷人最后的福利。

这句话，我对很多人说过，他们说屁，放屁。

我说是啊，就是他娘的一个屁。

希望大家把我的话，都当做一个屁，谢谢了。

因为尊重一个人的最佳方式就是放生。

放生，说白了，就是见死不救呗

09 #段永平

1，放权里最关键的是可以容忍在“把事情做对”的过程中所犯的错误。我个人的理解是干同样的事情我也犯错，为什么别人不可以犯错。

在一些企业里，如果是老板自己的原因导致赔钱，他会觉得正常；但如果是下属导致的亏损，他往往会很心疼。

我是可以把别人亏的钱和自己亏的钱等同起来的人，这种容忍对于建立健康的企业文化来说十分重要。

2，只有在靠谱的地方呆过，才知道什么叫不靠谱，反过来其实不成立。

3，一个组织里如果有大家都不执行的规矩存在，长期来讲就是鼓励大家不执行大家制定的规矩，未来大家的麻烦可就大了——比如常见的没有交警和红绿灯的十字路口。

面对的方式其实也很简单，就是**执行你的规矩，或者废掉执行不了的规矩，最好不要有中间地带，不然大家会很忙的。**

4, 再好的车手也很难开好一辆烂车。

10 #张一鸣

1.一个人之所以会成功,是因为他能把自己的优点无限的放大。

2.每个赚不到钱的问题,都有能赚到钱的答案。

3.我的轻松赚钱之路,就是利用文字和语言文开路。

4.你现在正在成长什么,比你现在正拥有什么更重要。

5.一个人对自己的认知,会决定他最终的结果。

6.在家写故事,出门讲故事,有事没事说个故事,没有故事,编个故事。

7.演说其实就是举例子,打比方,讲故事。

8.梦想要伟大,目标要实际。

9.一个人之所以不赚钱,是因为不能控制自己对外界的诱惑。

10.一个人是否真正的长大,就看是否能主动承担责任。

11.一个人追求成功不一定成功,一个人追求成长一定会成长。

12.学习的最终目的,是为练习和使用产生结果。

13.一切结果的产生，源自每天不断的练习，一切伟大的成就，简单无聊的重复。

大企业比什么？比谁犯的错误少。

01@隊老师

以红线看，人的一生都是悲剧，生活如此总是不该。

以蓝线看，人的一生起起伏伏，有高低，有悲欢。

以绿线看，人的一声如意之事十有八九。

以哪条线看待生活，决定你有什么样的心态。

莫把巅峰当常态，说的就是如何调整自己的预期。预期决定你看待事物发展的位置，站在高处俯瞰，平视，还是仰视。预期高于能力，高于客观现实，人不可能不悲观。

事物的发展都有他的周期，行业有行业的周期，每个人赚钱有景气和赚不到钱的时候，生命会经历稚嫩，壮年和衰老。**多一份以周期的心态去看待事物，因为万事逃不开周期的起伏。**

02@风中的厂长

再次建议各位老板，**这个冬季谨慎，电商谨慎备货，实体谨慎开店。**冬天病毒传播厉害，等天气转暖以后再说。

03 @温爸教子

•人的习惯控制大脑，而不是大脑控制人的习惯。一旦养成某种习惯，大脑就被这种习惯控制了。

•从小给孩子养成好习惯，大脑就被好习惯控制了；从小给孩子养成坏习惯，大脑就被坏习惯控制了。

•习惯作为我们的终身伴侣，是最好的帮手，也可能成为我们最大的负担；它会推着我们前进，也可以拖累我们直至失败。

•在大多数人身上，坏习惯只是阻碍他们成功，还有一部分人会因此而走上犯罪道路。

•对于那些平时很有能力、很有成绩政绩甚至形象很好的人成为了罪犯，大多数人都会很惊讶。但是，如果人们仔细深入了解这个人，就会发现，他有一些不良行为习惯，恰恰就是这些不良行为习惯导引他走上了今天的犯罪之路。

•其实他的罪行不过他行为习惯的必然结果。一旦养成习惯，大脑就被习惯控制了。

•坏习惯很难改变，甚至几乎不可改变。心理学家研究发现，80%试图改变坏习惯的人会在90天内复发，不论是什么习惯。坏习惯就会像鬼一样，一旦“粘上”，就会永远缠住他。

04 @摸鱼的掌柜

一位事业有成的前辈跟我讲：“以己度人不如推己及人”，天天去埋怨自己过得不好，身边的人不好，原生家庭不好的人，基本上是因为她自己很差才导致的。

如果一个人自己独立了，也赚钱了，生活能过得不错了，遇到一些比自己层次低的人，不管心理素质有多强，道德标准有多高，她都很难看得上这些人的。

再说的通俗一点，一个女人要是自己能开上宝马奔驰的，她怎么会看得上开五菱宏光的呢，她眼里只会尊重那些开保时捷库利南的，她深知这些男的比她更强大，也会更珍惜他们。

换个角度说，开保时捷库利南的人，如果真的因为爱情选择三无青年，但是也很难达到共情，也就是这些三无青年体会不到高阶层的成功艰难，**只有优秀的人才会欣赏优秀的人。**

“士为知己者死，女为悦己者容。”说的就是这个意思。**只有上路的人，才能交流路上的风景，只有做事的人才会欣赏到更会做事的人。**

05@摸鱼的掌柜

很认同的一句话：

“你现在状态不对，你就得改，你不能因为一件事情影响你太久，太耽误事了，成本过高，太不划算了。” **及时止损，是成年人高级的自律，要把自己从情绪的泥潭中拔出来。**

06@摸鱼的掌柜

一位白手起家到年入八位数的前辈，送给我的 5 条做事方法，每一条都是血泪教训，告诉我只要悟透了，早晚能赚到钱，财富会主动找上门。

1、先模仿，在创造

虽然创新可以做第一个吃螃蟹的人，但死在沙滩上的，都是喜欢创新的，模仿虽然不能大富大贵，但能让你先解决温饱，人不饿了再干货，才不焦虑。

2、先成长，后成功

不是朋友多了路好走，而是你优秀了朋友才会多，任何时候不要停止学习，用闲余时间提升自己，让别人看到你的态度，价值，能力，自然会有机会找上门。

3、先求同，在求异

人都是喜欢和聊得来的人交朋友，何为聊的来？就是认同他的人，所以交际中，听完别人的想法，并给予回应，认可，在基础上再给予对方想法建议，一切以解决问题为目的。

4、先完成，在完美

看上什么合适的项目了，就马上去做，不要去想那么多，等你做出来了，路径跑通了，你再慢慢的去打磨细节，啥事都等准备好了再做，你永远赶不上机会。

5、先冷静，在决定

情绪冲动时，做的决定 99%都是错误的，事后肯定会后悔。与其这样，还不如在一开始就提醒自己冷静，把解决问题作为第一原则。

07 @打工归来啊

接下来大家一定要量入为出：

多存点钱没啥坏处，尽可能降低个人的杠杆。

等待周期的下一波机会，积蓄能量，度过冬天。

08 #贰掌柜摘抄 1000 条

1，沉淀我的思考。

2，一个人成长的高度，取决于 TA 总结的次数，总结的深度。

3，改变自己的第一阶段，从不找任何借口的坚持一件小事 30 天开始。

这看起来微不足道，但却是「想要做成一件事」最重要的秘密。

4，从 0 到 1 与从 1 到 10 之间有着巨大的鸿沟，从 0 到 1 阶段可以依赖经验，从 1 到 10 需要克服路径依赖。

5，大企业比什么？比谁犯的错误少。

6，教你 16 字战略总方针：胆大脸厚，装傻充愣，先黑资源，该溜就溜。

7，越是贫穷落地的地方，越是遵循赤裸裸的丛林法则。

8，不管是模仿，打补丁，还是科技树升级，都需要付出成本，才能获得。成本包括但不限于：时间，心力，金钱，情感等。残酷的地方在于，即使你付出了，实践了，也没人保证你 100%成功。不付出，就是零损失。劳动人民往往选择：零损失。

9，“你要把你上班的每一天，都当作最后一天！比如公司倒闭了怎么办？公司突然把你开除了怎么办？”

10，我很自觉，这辈子就是娃的人肉垫脚石，没办法，底子太薄太薄。

09 #毛小白朋友圈精华说说

1.做知乎有三大好处：1 搜索权重流量，2 站内被动流量，3 积攒领域影响力。

2.用户对美女帅哥，抖机灵、情感故事、高薪、内幕、八怪、奇人异事等都感兴趣，忍不住点赞收藏。做这种内容涨粉是最快的。

3.如果你暗中鄙视财富，那么财富也会躲着你。

4.提供价值和好的产品或服务，赚钱是捎带的。

5.一定要学会销售，人生就是一场生意。

6.别不舍得花钱，时间是最重要的，别轻易浪费。

7.很多事情都是麻烦出来的。前期越怕麻烦，后期麻烦越多。哪个项目开始测试不是手忙脚乱，各种麻烦事。太容易的事一般没什么价值，因为人人都可以做。

8.遇到困难习惯性大笑，一阵折腾猛干，哈哈哈，结果越活越顺当了。

10 #生财有术

1.打造优势领域。提升自己在某一领域的专业度，操盘能力，能够作为杠杆撬动其他项目。如果可以，基于此打造个人 IP，提升领域内影响力。

2.多看少做。保持好奇心，付费意识。海量吸收价值信息，挖掘面包屑，创建信息之间联系，形成项目雏形，根据自身资源能力匹配度有选择性执行。

3.重在执行。**小规模试错快速执行，尽快拿到正反馈，也需要坚韧一点，相信坚持的力量。**

4.适当杠杆。杠杆可以是足以降维打击的专业能力，可以是优秀人才组成的靠谱团队，可以是基于 ROI 的付费投放，重视付费流量的作用（快速试错、扩大规模.....）。

5.开心一点。赚钱不易，让自己和身边人都开心点。

十鸟在林，不如一鸟在手。

01 @财宝宝

细男宁的征婚模板。

现在，很多男宁在找对象的时候，挖空心思写一大堆废话，其实就是掩盖各种不堪。

你写的，女宁并不感兴趣。**女宁感兴趣的，有几条，**

一是自然属性，身高体重学历，烟酒不沾几分钟，麻将棋牌都不碰。父母有没有重大疾病？

二是社会属性。有多少存款，多少面积，什么车，在哪个单位上班，是不是副高，爱不爱聊骚？

三是人品如何。加不加名字？给不给丈母娘养老？能不能让婆姨开心？工资卡是不是上交？离婚娃归谁？出轨怎么罚？

女宁就关心这几个事情。至于你喜欢运动，旅游，读书，音乐，喜欢奥特曼，不重要。

只要你有钱，你爱咋咋地。你可以买一屋子的手办和游戏机，你慢慢玩。

如果你还觉得写这么多，太麻烦，那就一句话解决，你愿意拿多少钱出来？一千个，还是五千个？真超过半个忆，就不愿意结婚了。

女宁喜欢甜蜜的感觉，但是，组成甜蜜的第一成分是

02 @财宝宝

女宁喜欢浪漫？

这个说法太简单。**精确表达是，女宁喜欢暴有钱的浪漫。**你在公园里偷摘一朵玫瑰送给女票，那是被人看不起的。你带着女票，开着宾利，看完大别墅，送上婚前产权证，再送一朵玫瑰，你才是心意。

绝大多数女宁，并不喜欢穷浪漫。因为，穷浪漫会被闺蜜嘲笑。你在女生宿舍楼底下点一个爱心蜡烛，只能等来宿管阿姨的一盆冷水，还有整层楼闺蜜的无尽嘲笑。绝大多数女宁是无法接受闺蜜鄙夷的。**我简单说一下女宁嘴里的浪漫是什么意思？**

一是有纺有车，北上广深苏杭宁，别墅宾利小海鲜，保姆开车带助理。

二是只爱我一个。所有产权证，工资卡都交出来。就算是关之林来了，你也不敢看一眼。

三是带我去浪。环球邮轮，浪漫土耳其，海鲜九层塔，五星级宾馆。再去一次免税店，把老娘的装备集齐了，回去羡慕死那几个翠花。苹果三件套最新款，爱马斯包包，max 大衣，最漂亮的巴黎皮鞋，全套腊梅化妆品，还有一个随叫随到的化妆师。先想到这些，以后再补充。

四是打点备用金过来。也不多，先拿 88 个，铺个底，

等这些铺垫铺够了 ,在两个人幸福领证的时候 ,是纺产交易中心办证大厅(别看错了),男宁送一朵两块钱的小玫瑰 ,小女宁抱着金灿灿的大红本本 ,一脸幸福的说 ,我不在乎金钱 ,我只爱你一个人。(超级恶心)

这才叫浪漫。

03@写书哥

十鸟在林 ,不如一鸟在手 ,这个谚语越来越重要了。举几个场景 :

- 1.网上好文章很多 ,都收藏了 ,但是没时间看。
- 2.创业时 ,发现到处是风口 ,哪个都不想错过。
- 3.交了很多朋友 ,但是都没有深度互动 ,流于表面。
- 4.对什么都感兴趣 ,每个都学点 ,都是半瓶子醋。

以上这些 ,都会让人越来越烦躁 ,大脑在不同场景切换 ,只能接受表面的、轻松的内容 ,**丧失了深度思考能力。**

04@打工归来啊

阳光心态的人 ,总会过得更好一些 :

- 1 ,不管顺境跟逆境 ,都一定要有个良好的心态。

2，我也经历过逆境，那段时间坏情绪很大，因为坏情绪，还导致我生病了，莫名其妙的卧床休息了十多天，就是起不来。

3，**坏情绪也会传染给你的家人，让全家都沉浸在坏情绪里面，没有必要，也会破坏家庭的安宁。**

4，**坏情绪只会让你越来越糟，并不会对你人生的逆境带来丝毫的帮助，反而会让你再沉沦下去。**

5，所以任何时候做个情绪稳定，乐观，积极，阳光的人。

6，乐观，积极，阳光的情绪和心态，会给你带来好运。

7，不管是什么人？都喜欢跟积极、阳光、快乐的人一起打交道，因为积极阳光的人，不仅治愈自己，还能治愈他人。

05@打工归来啊

这几年特别要小心应收款：

这几年有很多靠吃现金流的企业都撑不住了，因为销售不畅，他本身杠杆率就很高，这很容易爆掉。

所以现在很多生意宁可不做，也不要给账期。对原有的老客户，一定要密切的关注。一定要找到内部核心的人，了解这个企业的现金流，如果有风险，宁可不做。

现在有很多企业明明出了问题，他还拼命让你供货，目标就是多套一点钱。到时候他拍拍屁股破产清算，供应商的货款，偿还的优先度是很低的。一般都是优先交税款，员工的工资，银行的贷款，其他的债权人优先度很低。

见过同行在佛山一家工厂，就是靠吃现金流维生，其实企业去年底就有问题了。但是企业还拼命要供应商给他供货，今年十月份破产清算，整整坑了供应商将近一个亿的应收款。

客户的生意一旦出问题，直接损失的就是你的本金。这几年一定要守住本金，宁可缩小规模，也要控制财务风险。

06@打工归来啊

普通人要蜕变，才能过更好的生活：

普通人要过更好的生活挺难的，因为你环顾四周，发现你能依靠的人只有你自己。

普通人跃升阶层只能蜕变，那是很痛苦的。因为普通人出生、生长的环境，让普通人的格局、见识、行为方式等等都受到了局限。

普通人机会更少，资源更少，试错的机会自然就更少了。所以你不蜕变，你是很难跳出自己的阶层。

1，普通人只能自己治愈自己，没有办法，你只能依靠自己。自己独处，自我激励，社会上没人关心你的好坏。父母关心着你，但是他们无能为力。

2，一要坚持学习，真的要感谢这个时代，这是一个知识扁平化的时代，在互联网上。

你可以获取海量的资讯。

3，普通人更需努力，因为你先天不足，只能后天来补。但是现在这个社会。奶头乐的东西太多了，很容易让普通人就沉沦下去。

4，实话实说，底层的社会是很达尔文的，因为资源更少，就更血淋淋的竞争，竞争的更加残酷和不体面，这种环境是很容易让人沉沦。

所以蜕变是让你改变自己的想法，重塑你的思维，这是很痛苦的。因为要和过去的你告别，要补齐一些东西，断舍离一些东西。只有自己变成更好的人，变得更有价值。才能有可能有更好的收入，更好的生活。

07 @野心范

职场中的一条大原则，任何时候都适用

实事求是，真话不全说，假话全不说

能够做到客观和管住嘴，谨言慎行的专注业务，至少甩开 80%的同行者，经常的当背锅侠的，认真践行这条，可以少背 90%的委屈锅

很多同学的职场困惑，**分析拆解捋清楚之后，就是从这点开始没做好，然后一步错，步步错**

08 #贰掌柜摘抄 1000 条

1，提升专注力，一是现有的赛道让收入提升一个台阶。二是开辟一个新的赛道增加收入。

2，书香门第的家庭，说话都温柔客气。

3，成年人只有两个朋友，存折和纺织。

4，实实在在掌握一个生活技能，以后不比上清北差。

5，小吃店的成本，主要是租金，人工。

6，唯一的商业经验大概就是去菜市场买菜的经验。

7，做生意不难，难的是你静不下心来。

8，四十多岁没有赚到钱，就不要乱动了，看住了已经赚到的钱就可以了。

9，菜菜微博有一个微小的意义。我把很多只在家族内部传承的思维方式，人情世故，经验体会，告诉了小白。

10，人生成功的小秘密可能是，二十几岁的时候，知道了五十几岁的思维。那就是切瓜砍菜，所向披靡了。

09 #毛小白朋友圈精华说说

1.要会策划项目，策划方案，策划活动，策划事件.....策划是运营的核心，每一个环节都值得认真设计。

2.夫妻间一没钱吵架就多，闭嘴把吵架的力气用来想办法赚钱，慢慢就和顺了。

3.去天涯论坛创业板块一天泡 16 个小时，时间长了，什么都通了。

4.最好的老师有两个：1 同行 2 客户。

5.创业有没有教科书？没有。只有血泪和经验。

6.多少人拿着父母的血汗钱在学校混日子，最后出来社会没办法养父母的？

7.创业过程中现金流始终是第一位的，不要总想着空手白狼、移花接木，大家都不是傻子。

8.长期主义是微小信号的放大器。普通人在长期努力的复利下能积累出奇迹

10 #生财有术

1.专注才能精通。互联网行业的赚钱项目有很多，无论哪个项目，真正能赚到钱的人，能够持续赚钱的人，都是专注于这个项目，并且精通于此道。同时做 4，5 个项目，会分散精力和资源。

2.自己能够接得住的机会，才是真正机会。自己接不住的机会，没有必要哀叹，因为那不是你的机会，是别人的机会。七夕蛤蟆流量很大，但是你接不住，就不是你的机会。

3.做有积累的事。聚流成河的前提是，你做的事情是能够沉淀下来的，无法积累的事，就没办法通过量变产生质变。所以**选项目的时候，尽量选可以长期做的项目，哪怕来钱慢一点，都没关系**

感恩从发红包开始

01@打工归来啊

全球互联网的高景气时代都结束了：

推特目前也在大裁员，上个星期说了裁掉了 95%的印度员工，只留了十几个印度人，总体推特要裁掉 60%的员工。

这次 facebook，业绩大跌，也已经在启动裁员计划，计划裁掉 30%的员工。

国内的阿里巴巴跟腾讯，面上肯定不敢说裁员，但肯定都在悄悄的干，新招的员工非常少。

反正杭州今年房地产法拍房来源第一的是高杠杆的炒房客，第二就是之前高杠杆上车的码农。阿里巴巴码农集中的那几个小区，现在房子抛售的挺多的，原来大家对未来预期都挺看好的，而且收入有很大一块是期权的收入。结果这两年阿里的股价跌了

70%以上，期权的收入大减，很多码农杠杆用的太足，现在收入下滑，承担不了这么高的杠杆。

目前互联网巨头，都在裁员，瘦身，减少开支。全球互联网的流量红利已结束了，整个互联网高景气的时代也结束了。

人生一定要安全性，谁也没办法预测未来。在顺风的时候，也要量入为出，控制财务杠杆率。有一定的财务安全系数，才能让你度过周期景气的起伏。

这个时代加杠杆，会让你的人生充满风险。

02@体制百晓吴聊先生看吴观大局

体制内要想被提拔，对于普通人来说，踏实肯干是唯一出路，而心态则决定你能否走得长远。

我曾经的一位领导，为人低调谦逊，作为单位最年轻的中层正职，他最喜欢说的一句话就是“神枪手是子弹喂出来的。”熟悉他的人都知道，他没有什么背景，低调干活，过去一直都没有什么好的机会，他也不抱怨，就是专心做好自己的事。

后来，遇见了赏识他的领导，他青云直上，短短几年到达了绝大多数人一辈子都无法企及的高度。职务虽然得到提升，但是他性格还是跟过去一样。他的签名写着“生活就是一杯白开水。”我深有同感。

当没有机会时，调整好心态，韬光养晦，低调做人，踏实做事，伺机而动，为机会来临时做好准备；当机会到来，勇敢抓住，展示自我，一飞冲天。没有人的仕途会一帆风顺，心态决定你能否走得快乐和长远。

03@写书哥

自律并不是一件容易掌握的事情，它是困难的、痛苦的、令人沮丧的，而我们的大脑也在想不惜一切代价来逃避它。但自律在人的成长中占有重要的地位，也是大多数成功背后的关键。

最重要的一点：**开始比做完美要重要的多，先要开始做，就是降低了难度了，比如只工作 15 分钟，跑步改成散步。真的开始之后，工作 15 分钟就变成了工作一个小时，散步就变成了跑步，重要是开始。**

04@维千金

人不可能靠 diss 别人持续进步。他人纵有一万种不可爱，你也不可能靠吐槽鄙视他进步半分。是的，这世上就是有很多人很讨厌，我承认。还有很多人风格和我们截然不同，有许多打擦边球的打法很龌龊，我都承认。适当表态之后，要大步跨越他们的修罗场，做自己该做的事。你被他们牵绊，水平就停留在他们的阶段；你越是花时间精力鄙夷，你就越可能被他们吸引；在他们的场缠斗，你水平只会比他们更差。**没有人完全靠着批判他人关注他人获得自己想要的人生。看不顺眼的时候，去想想自己真**

正的挑战，挖掘自己的潜力，找自己认可的乐趣。把所有的不顺眼都当成自我超越的信号，而不是与他人战斗的号角。

05@自我的 SZ

创业者是没有退休这个思维的。

我 30 多岁的时候手上有点钱，我就给自己立下目标 40 岁退休，好好的享受生活。

我 40 岁的时候，我入股新的行业，把手上的钱全部投到了项目公司。项目公司的产出周期太长，我计划 45 退休。

今年 45 了，其他地方赚到的钱也能退休。但今年又开始新的行业，等我能做出成绩来可能又要两三年。那时候会认为自己 50 岁可退休。

但是按照我以前的路径，只要任何人和我谈合作，特别是从未尝试过的新赛道，就是到了 60 岁我也会去尝试。

对于创业者来说，退休是个伪命题。和拥有多少金钱没关系，和自己的心态有关系。每次说退休，都不过是在自己特别劳累的时候一句向往安慰的话。

做个老板的人，就不会想着打工。一直创业的人，就不会想着退休。

在你们心目中，认为自己多少岁退休合适？

06 @财宝宝

如果是自住别墅。我建议抄底二手。原因，

一是甲醛没了。二手别墅，一般也装修好几年了，你进去闻一闻，没有油漆味的，基本差不多了。实在不放心，可以用个什么仪器去测一下。

二是节约时间，一套精装修的别墅（联排，带阁楼花园叠拼），装修设计时间，一般是 1-3 年，这已经是很紧凑了。

三是经济划算。二手房是不看装修钱的。但是，毛坯到精装修，成本至少 300 个。这就是利润。

如果你已经买了别墅产品，我个人建议，你拿住二十年，肯定发达了。不管国际风云如何变化。为什么炒古的不赚钱？因为他太好动了。绝大部分人赚钱，赚的是时间积累的钱，你不要以为自己多厉害，没用。

以前有句话，**风口里的猪也会飞。**但是，你不知道什么时候是风口。那就简单了，**你**去买个石头猪，就放在以前刮过风的地方，等就行了。人还是那些人，地还是那块地。

07 @财宝宝

纺本上的坊龄，已经过去十几年了，有什么特别意义？

答：**目前看，没有什么意义。理论上是到期续签的。**免不免费，其实也不重要，因为，这不是你一个人的事情，你家也是正常家庭，人家能解决，你也可以解决。当然，坊龄的背后，也有几个利弊。

一，有利因素。配套好。我在 2009 年买过一套内环线，当时附近一公里内没有地铁，也没有环境整理，附近还有一些滚地龙，看上去破破烂烂的。十年后，已经焕然一新了，也嘉零了。各种配套设施也上来了，滨江步道，地铁站，大商场，小吃店，琳琅满目。我刚去的时候，附近那个小学也一般，经过十年的改扩建，已经超级漂亮了。

二，不利因素。一般来说 2006 年和 2016 年是两个重要的分水岭。

2006 年前后区别是，小区外观。2006 年前的房屋质量和小区环境，和九十年代没什么区别，你看到的那种五颜六色的六层楼，基本都是 2006-1982 年的产物。2006 年后，因为有了新规，各种漂亮小区层出不穷。特别是各种小高层，漂亮的电梯间，金黄色的大理石门厅，都是 2006 年后的。

2016 年后，小区环境，户型设计就上来了。你现在认为很平常的人车分流，塑胶跑道，鸟语花香，基本都是 2016 年后的东西。以前也有，但不多。

三，综合考虑。老小区环境不行。新小区地段不灵。我的看法是，

年轻人去老小区，上下班方便，配套设施足，娃上学方便。你一天到晚在加班，小区里好不好，也不太重要了。什么光照，密度，楼间距，随他吧。总价便宜才是真。

中老年去新小区，外环线别野是第一选择。

1，今后几十年，你也不需要努力加班了。你时间充足，要享受生活了。那么，面积大，鸟语花香是很重要的。

2，外环线的医疗资源，现在也非常好了，三甲都有了。地段医院就在门口，很多看上去普普通通的中老年医生，实际上很多是外地省会的三甲副高，现在沦落到给你看感冒。他们还不高兴了。

3，中老年有个重要的任务，给娃把婚事办好。你在市中心的二居里，怎么看也不像有钱人。我教你个办法。你在靠近沪杭高速的郊区，搞一个别墅，以后找个苏浙亲家。人家来一看，呵呵，男方家，在大城市住别墅，基本可以。浙江人蕞好面子。然后几百万陪嫁就来了。**这叫筑巢引凤。**划算的。

4，你家的孙儿可以在别墅里长大，这是一个很好的环境。现在的市中心小区，娃天天被关在水泥笼子里，毫无乐趣。如果在外环线鸟语花香的阳光微风里长大，肯定是比较好的。

5，结交几个好邻居。别墅小区，人才济济。我们小区里，各种人才都可以看到，医生，老师，律师，千奇百怪的小老板，CPI，投行经理，运动员，二奶，混子，赌棍，老外，什么人都有。可好玩了。举例，我们小区里有一个业主，专门做留学的，受到了大家的热捧。还有一个专门做奥数的，走路带风。还有一个是机长，他老婆长的那叫一个嘎嘎嘎好。

我家老头遇到了好几个钓友，小区一公里外有条小河，几个老头刮风下雨就在那里钓鱼，特别高兴。**我是每天就在小区里遛弯，看看各家有没有出新款婆姨，可带劲了。**

08 @贰掌柜摘抄 1000 条

1，看谁先醒悟，谁先醒悟谁吃肉。

2，大城市怎么样？除了居住不行，其他非常好。一是居住真的不行。二是赚钱多。三是好玩的多。四是找老婆可能性大。五是没人攀比。六是没有人情往来。七是不需要天天找关系。

3，你要想获得副总的帮助提携，你就要研究副总在想什么。

4，你要知道那么多干嘛？直接背答案就行了。

5，打个比方，喝酒的人少了，茅子就会便宜吗？

6，做人很重要，得饶人处且饶人。

7，会干活的，永远不如会做汇报的。

8，不管做什么生意，关键是拉单子。

9，就像你对天放一枪，很难打到一只白天鹅。

10，百鸟在林，不如一鸟在手。先用起来，以后的事情，以后再说。

09 @毛小白

- 1.锦上添花容易，雪中送炭很难。大家一定要牢记给自己雪中送炭的人。
- 2.我不主张 all in，在我看来有老人有老婆有孩子，没有任何一个项目或者事业值得我 all in 的，生计永远是第一位。
- 3.结识人其实很简单，在他哪里买单就行了。
- 4.所有做实体产品的，都要做好半年以上没有收入的准备。做传统电商更要做好一年之内赔钱的准备。
- 5.先复制别人的模式，看起来简单赚钱的事自己一定要动手试试。试了才知道没那么简单，才会沉下心去琢磨事。
- 6.不要过分信赖周边资源，远没有自己靠谱。

10@生财有术

- 1.帮助过自己的人，要记得给对方发红包。带自己赚到钱的人，不要忘记给他交学费。他收不收红包，是他的事。你不发红包，就是你不懂事。感恩从发红包开始。
- 2.看到别人赚钱了，要耐得住寂寞。每个项目，只要坚持做下去，肯定能够赚到钱的。要能够接受慢慢变富，不要看到别人赚钱，就按捺不住。结果就是繁华是别人的，鸡毛是自己的。

3.错了要改正，挨打要立正。犯错之后，要勇于承担责任。那么在做事之前，就要评估风险，这件事背后的责任，是不是在自己可承受的范围内，自己承受不了的风险，就要远离。

4.和正能量的人交友，共事，远离负能量的人。正能量的人，都是积极向上，热爱生活的人。正能量的人，往往心态也很好。心态好，是你能否克服困难的一个很重要的条件。

5.开始自由职业之前，自己的项目一定要有稳定的，可持续的收入。没有稳定的收入来源，自由职业的时候就会很煎熬。我是有两个稳定的收入来源之后，才开始自由职业的。记得给自己买一个大一点的办公桌，办公桌小了影响操作。

6.正确的衡量成本和收益。有人愿意花 200 元去吃火锅，却不愿意花 30 元给自己买意外险。愿意花 500 元去海洋公园玩，却不愿意花 300 元加一个很有价值的知识星球。这里的有人是之前的我，是不是很 SB。希望你不是这样的人

看到别人赚钱了，要耐得住寂寞。

01 @打工归来啊 在职场中多成长自己：在我 20 多年的职业生涯中，碰到了非常非常多的

朋友、同事错把平台的价值当作自己的能力。在大平台的时候不可一世，骄傲自负。结果离开平台以后碰的头破血流，找不到合适自己的工作，让自己人生发展陷入了停滞。在大平台也别忘了成长自己，有价值才有价格。我也经常去称称自己的重量，在大平台也广交朋友、与人为善。因为有一定的价值，不时有猎头跟同行来挖过我。**任何时候都要低调谦逊，诚以待人、广结善缘，这都是你以后的资源。今天的话题主要是对职场人说的，在大平台也要成长自己的能力，积累自己的资源。经常称称自己的重量，让自己变得更价值，有了价值你才有价格，让人生之路变的更宽广。**

02 @写书哥买房要慎重，自住房可以提升生活品质，不要用“投资”的眼光，而应该用“消费”的眼光看待，花钱买舒服。如果想靠买房升值赚钱，现在难度高了很多。

03 @打工归来啊纠正一个错误越迟，代价越大：人生中很多时候是这样子的，**一个错误发生的时候，立即纠正代价是最小的。错误越晚后，要纠正的代价就越大。**所以大家做决定的时候一定要慎重思考，思考的时间长一点，想的充分一点，有助于减少你做出错误的人生决策。

04 @摸鱼的掌柜有幸和一位 40 岁实现财务自由的女老总交流了 2 小时，得知一名普通女性要从底层拼出来到底有多难，句句是她踩坑的经验，她说如果你想干一番事业，下面这些话一定要牢记，句句都是她踩坑的血泪经验。**1、要锻炼“透过现象看本质”的能力。**要清楚什么东西是暂时的，什么东西是应该长期持有的，切记不可停留在美好却脆弱的事上面，比如爱情，游戏，吃喝玩乐。看本质才能有效避坑，避免严重损失。**2、拥有控制情绪的能力。**降低对人与事的期待值，减少落差感，才可以避免大幅度的情绪变化。建立自己的世界观和方法论，让自己做事有原则、有底线、有方法、有标准。保持自己的心态平稳冷静。**3、要有断舍离的勇气。**对自己狠，该放下的时候一定得放下，该割肉的时候必须得割肉。**4、要有自己的气场。也就是无论这件事对你来说有多难，心里有多乱，你表现出来的一定要镇静，**哪怕是演的，装的，员工觉得你稳，他也就不慌了，敌人觉得你稳，他们就慌了。**5、要有目标为导向的思维。别人的秘密到你这里就停止，**别人的付出要及时反馈，跟人学习，求人办事，不要小气，该说好话说好话，该送礼送礼，只要能办成事，一时的得失都无足挂齿。**6、不依赖任何人。**你可以信赖别人，但你不能依赖，习惯了依赖，到了必须自己独当一面的时候，会生怯会害怕。所以，不要总想着为自己找靠山，强大的你就是自己的靠山。**7、多读书。**说读书没用的人非蠢即女干，一本书是别人毕生经验的沉淀，哪怕不能完全套用到我们身上，也多少可以提高认知，在关键时刻让自己保持理性...**8、先做人再做女人。**社会评价人是否厉害的一个重要维度是赚钱能力，认知能力，执行能力，而不是漂不漂亮，身材好不好，有多少个男人追。《罗织经》里有一句话，非常有道理：“**没有霹雳手段，莫行菩萨心肠。**”当你没有足够的智慧，没有足够的能力，就不要过于心善，过于的感性，否则你的善念容易被人利用，只会让结果事与愿违。

05 @唐僧读书会有生之年一定要追求简单，追求单纯，相信简单的力量，相信单纯的力量，相信做好一件事的力量。相信少做事，少加环节、而有成绩的模式。有了这点哲学，其实是真正拔高自己的能量，是真正的高手。大多数人大部分的动作都是废动作，都是反动作，都

是与真正的突破方向无关，都是浪费精力。对的事情一件没有做，光做了错误的事情。**聪明的人只做简单的事，惟精惟一，只做唯一件事，所有的方向都是大道至简，永远都是一针捅破天，永远都是从一个点突破。从古至今，凡大成之人，没有例外。**而傻瓜一般都不喜欢简单，傻瓜一般觉得自己可以干很多事、干很多项目。一旦简单了，他们就会怀疑人生，也会不自觉的怀疑自己的智力，他们认为应该复杂一点。但傻瓜永远不知道的是，自己的智力已经够低了，还用怀疑吗？这不开玩笑吗？

06 #灏泽异谈切记，不要在一个本应修生养息的时期，去做攻城略地的事情，这是对自己

己最大的保护也是对大气运最大的尊重。逆势而行，从来就是一件难得善果的事。所以，当你说你对未来感到迷茫，我其实非常能够理解，因为你不是近期第一个这么跟我表达的人，自然也肯定不会是最后一个，可我还是想要给你一份认可，那就是如果今年的你能做到和拥有过去几年的 60%，那么你事实上已经做的非常杰出和优秀了。

07 #灏泽异谈要知道，再小的进步也远远胜过原地踏步甚至退步。同样的，对于这段时

间因为生意和投资吃亏的朋友，我这里要再三提醒一句，那就是在有些情况下什么都不做，要远远好过胡乱折腾，千万不要为了忙而忙，忙要有目的感和性价比。如果一件事明明当下成功率渺茫，且所需要的成本巨大，那你还去折腾干啥呢？稳住慢下来想清楚，不要莫名的瞎搞，效果反而是最好的。

08 #贰掌柜摘抄 1000 条 1，看谁先醒悟，谁先醒悟谁吃肉。2，大城市怎么样？除了居住

不行，其他非常好。一是居住真的不行。二是赚钱多。三是好玩的多。四是找老婆可能性大。五是没人攀比。六是没有人情往来。七是不需要天天找关系。3，你要想获得副总的帮助提携，你就要研究副总在想什么。4，你要知道那么多干嘛？直接背答案就行了。5，打个比方，喝酒的人少了，茅子就会便宜吗？**6，做人很重要，得饶人处且饶人。**7，会干活的，永远不如会做汇报的。8，不管做什么生意，关键是拉单子。9，就像你对天放一枪，很难打到一只白天鹅。**10，百鸟在林，不如一鸟在手。先用起来，以后的事情，以后再说。**

09 #毛小白 1. 选领域，不要凭空去干一个不熟悉的行业。因为要干好一件事，你最好有

超过一万小时的经验积累。如果没有，那就去积累。2. 我做所有项目一开始都做了亏钱的打算，最后赚不到钱自己觉得是理所当然，如果赚到一点钱就感恩万分。3. “流量”们在逐利，在追求快乐，在追究价值。所以释放利益，释放快乐，释放价值，流量就追过来了。**4. 写作套路和公式是给懒人用的，方便收钱而已。真正牛逼的人写东西都不按套路出牌，随心而行。**5. 危

机危机，没有危，就没有机。很多人被迫失业，才开始勇敢踏出第一步寻找新出路。机会有时候是逼出来的。6. 干货文章是建立信任和促进转化的最好的办法。7. 弯不下腰是一种病，得治！很多事情只要放下身段，放下面子，就能好好赚钱。

10 #生财有术 1. 看到别人赚钱了，要耐得住寂寞。每个项目，只要坚持做下去，肯定能

够赚到钱的。要能够接受慢慢变富，不要看到别人赚钱，就按捺不住。结果就是繁华是别人的，鸡毛是自己的。2. 错了要改正，挨打要立正。犯错之后，要勇于承担责任。那么在做事之前，就要评估风险，这件事背后的责任，是不是在自己可承受的范围内，自己承受不了的风险，就要远离。3. 和正能量的人交友，共事，远离负能量的人。正能量的人，都是积极向上，热爱生活的人。正能量的人，往往心态也很好。心态好，是你能否克服困难的一个很重要的条件。4. 开始自由职业之前，自己的项目一定要有稳定的，可持续的收入。没有稳定的收入来源，自由职业的时候就会很煎熬。我是有两个稳定的收入来源之后，才开始自由职业的。记得给自己买一个大一点的办公桌，办公桌小了影响操作。5. 正确的衡量成本和收益。有人愿意花 200 元去吃火锅，却不愿意花 30 元给自己买意外险。愿意花 500 元去海洋公园玩，却不愿意花 300 元加一个很有价值的知识星球。这里的有人是之前的我，是不是很 SB。希望你不是这样的人。

要给自己留下 30%的时间，用作赚慢钱的准备。

01

@老黄的创业江湖

我财富增长的秘诀之一，是不关心不讨论任何与财富增长无关的话题。人的心力有限，必须聚焦在最重要的事上，有些事也许很重要，重要到牵涉所有人，如果这事与我财富增长无关，我顶多就看个两眼大概知道下，绝不深究绝不讨论，把所有精力都放在赚钱上，日以继夜数十年，每年赚到的钱当然比别人多数十倍。一个人如果什麼都要管什麼都要聊两句，他必然一事无成。一个人收入越低，关注的层面就越高、范围也越广。比如月收入 3000 块的人，他可能考虑的是人口老化、全球暖化、中-美未来百年如何相处的问题。但是那些百万粉的网红，员工百人的老板，选区几十万选民的民意代表他们反而不关心这些大问题，他们关心的问题很简单，就是手里的资源该怎么最优解配置，如何取得更廉价的流量、如何管理供应链，如何多拿几百票，说得更俗一点，活在当下专注眼前。这就是人与人的差别。人层次越高，目标就越 LOW，就越俗，他的目标就越明确，因为组织底下太多人等着他下决定，拟方针，才能去执行。策略错了、就是公司亏钱、倒闭、民代落选，那都是切肤之痛。相反，人越穷、混越差，他喜欢谈论的话题越是高大上。猜对到处吹嘘，猜错胡搅蛮缠。他们从不为自己的决策错误负上任何代价。

02@编剧贾斯汀人性有光辉的一面，也有阴暗的一面，有句话说的好：**不背叛，只是因为背叛的筹码不够大，这种利诱大到一定程度，人性阴暗的一面就会被诱发。不要相信人性，只有规则和制度，才能让人性的阴暗无处发挥**

03@写书哥这六种迹象，暗示你正在变得更好：**一是，重视自己的健康和快乐。二是，做事积极且自律。三是，保持干净的气质。四是，拥有治愈自己的能力。五是，懂得控制自己的情绪。六是，心里始终装着善良和温柔。你现在有几个？**

04@南山侠女格子间 PPT 白领瞧不起保姆，实际上大部分基层白领收入却不及保姆的一半，迎十里的这段话一针见血了：“**白领瞧不起蓝领的时代已经过去了，很多人留存在惯性里还保持着之前那种思维，现如今没根基没资源的人想要赚到钱，先往‘低处’走。**”【没资源，没家庭积累，暂时找不到好工作，但能放下面子去赚钱的人，我给两个思路】1、帮雇主带孩子拿高薪，顺便啃 10 本育儿界大牛的书，一边带娃一边做育儿自媒体，用心带娃用心学习，3 年能逆袭。2、帮雇主搞家务拿高薪，顺便啃 5 本菜谱、5 本营养学搭配，一边打工一边做厨房美食自媒体，3 年能逆袭。【举两个实际发生的例子】1、有个每天出去做钟点工的阿姨，记录烧菜等家务工作，已经 100 多万粉丝了，人家还 50 多岁没学历呢，吸金能力秒杀 985 格子间精英。2、我家钟点阿姨有个同事，50 岁做得一手好菜，每天中午去帮一个富人家庭做饭，月薪 9000，注意这是做一顿饭的价格，其他时间你爱干啥干啥。

05@迎十里世界上所有的下坡路，都是一开始好容易，只要摆烂就可以，但是越到后面越难，尤其人生这东西，最后面的日子艰难到年轻人难以想象。**而所有的上坡路，也都是一开始好难好难，跑步的时候从平地变为上坡，气喘吁吁，但养成习惯之后，体能也随之变好，就适应了上坡。等走到人生后半段的时候，坡度稍微一放缓，如履平地。**金老师说：做难事必有所得。这个“得”不是名利财富的得，做难事最大的“得”，就是对自身能力的修炼。

06@维千金不批判也可能意味着保留自己的自由。以前我总是爱憎分明，不喜欢的一定要说出来。现在我发现，这阻挡了我的选择。我不喜欢的那一个人或者那一种风格，并不一定我就不能用，只是我还没有尝试过。明确的表态厌恶，容易让自己少了很多朋友，也容易降低自己的配置。之前斩钉截铁的表态，之后就不得不保持一致，放弃了很多选择，这不是一个理

性的抉择。在很喜欢和不喜欢之间，还有不表态，静观其变。在深度投入参与和拒之门外之间，还有适度参与，偶尔捧场。看多和看空之间，还有我不知道。这不是我变懦弱了，也不是我在和稀泥，而是我收敛了杀戮心，也给自己拓宽了生存空间。

07 #贰掌柜摘抄 1000 条 1, 创地无法致富，面积比努力重要。2, 这个世界，谁都想要赢，

可你让谁输呢？3, 家长给你铺好生意路，你走过场就行。4, 985 的比例大概是 1.5-3%5, 现在哪怕是小生意，也卷得不要不要的。里面有非常多的细节套路。谁教你？没人教，自己摸索，至少十年。6, 为人处世，一定要考虑别人的感受。如果你让别人难堪，别人也不会轻易放过你，会在若干年后还给你的。7, 在利益面前，不要相信什么人情，还是按照市场经济来办。8, 超市：小区门口+小马路边+转角口。如果没有亲戚带一段时间，自己摸索要 5-8 年。9, 你给富二代创造一个可以跑通的商业模式。10, 真正的高手，根本就不会把自己置于险地。也就不需要什么妙手。

08 #毛小白朋友圈精华说说 1. 赚钱其实不一定要搞个网站、小程序、app、商城什么的，

你只需要一个装有几百或者一千个信任你的好友的微信号就足够了。2. 忘掉一切技巧，认真做事，真诚待人。3. 很多商业模式是雏形的时候好赚钱，一旦成熟了反而不赚钱了。4. 我的经验是干了才有办法，如果因为恐惧不前，什么事情都做不了。5. 做任何项目，脑子可以笨一些，但务必克服懒惰。6. 提升一个人的整体的认知边界、智力水平、情绪状态，需要在一个环境中耳濡目染。7. 少找比自己层次低的人讨论，不会有好答案的。8. 成人教育和 k12 教育都是利润非常大的行业，复习资料的刚需非常大，值得深深琢磨。

09 #生财有术 1. 如果你急着挣钱，至少也要给自己留下 30%的时间，用作赚慢钱的准备。

比如写作，演讲，录课，选个好股票持有十年的那种，都是慢钱的好方法。2. 绝对敬畏复利，持续投入时间或金钱，让项目的利润成为壁垒，反过来强化项目的竞争力。不要抱有小富即安的心态，挣个几千一万就沾沾自喜。3. 无论哪个年龄段，只要时间允许，都要敢于走出去接触更多人。每个人都有比你强的方面，学会欣赏，试着赞赏，拓宽自己的挣钱之路。4. 看上某个项目前，不要被【别人的结果】冲昏头脑。多问自己【凭什么可以】，给头脑降降温，想明白你的优势，成功概率会更大。5. 快钱是投机，慢钱是投资，世界上存在投机性投资，也存在投资性投机，就看你从什么角度去理解以及执行力匹配是否到位。

10 #张一鸣 1. 心之序列：要有胆心，不要担心要有解答心，不要解释心要有农耕心，不

要暴富心要有定制心，不要捞鱼心 2. 激发自己潜能的不二法门，就是把自己放在一个优秀的

位置。3. 一个人之所以能成事，就是能够定心，定心就是专注聚焦。4. 领袖要用心腹之人，用心腹才能复制自己思维能力。5. 只有不好的思想，没有不好的市场！6. 这个世界上凡是相信你的人就是熟人，凡是不相信你的人都是陌生人！7. 衡量一个人熟不熟，在于是否相信你，没有相信，对方就是没有认识到自己的错误，没有认识到你是正确的！8. 我们不是名师，我们要做名师没有做的事情！我讲课是为了让别人听明白的“明师”9. 任何时候以平民的身份去讲话，但是要以大师的底气去号召！10. 大多数人都不会去使用的经商方法叫不正经！

万事留一线，江湖好相见。

01 @田子渔 “学霸家长都有一个很明显的特征，就是他们非常善于从别人的只言片语里提取重要的、对自己有用的信息，然后马上运用到自己身上。” 普通家长就是问问问，从这儿问到哪儿

02 @丛林大鹅 一个事实：你自己在水平不够强的时候，能找到的伴侣也必定是层次很 low 的。因为高层次的人你一没有机会接触，二就算接触了人家也根本看不上你。

03 @天玑-无极领域 怎样能抓住机会？运气流：默默无闻的从业者，突然被风口砸中，直接财富自由。认知流：聪明人，根据已有条件做推理，料事于先。

04 @打工归来啊 有时候有钱不一定有社会地位前几天去拜访了个老前辈，套现十几个亿，现在诗书田园，明显已经跟社会脱节了。他就笑谈他现在，就守住就可以了。那我能看的出来，他还是不甘心的。老领导意味深长的给我说了一段话，他说小兄弟啊！我现在才知道有钱，不一定有地位。你得有平台，有资源，才有地位。确实是，当年他是叱咤风云的人物，依托几百亿的平台，有资源，有平台。是可以跟别人深度进行利益交换的，那当然就有地位。现在你是有钱，有十几亿，别人也不知道你有这么多钱。你钱又不给人家，谈何利益交换。所以我终于知道为什么有的人退了，会衰老的这么快，心态调整不过来。没有那种前呼后拥的感觉，人就很容易衰老。所以要调整自己的心态，乐享人生。

05 @张有为 世界 500 强企业的平均寿命是多少？答案是 25 年。是不是比你想象得要短很

多？人这一生，工作年限约 40 年。所以，改行很正常，跳槽也很正常。前 10~15 年赚不到钱，首先应该考虑的是改行，改一个行业，也许改变了命运。跳槽最多是改善一下收入，没有办法改变命运。

06 @李鲟 我一直在说，把事情做好的底层逻辑，都是相通的。牛人做什么都能做好。有

人问，底层逻辑是什么呢？简单说就是学习力强，行动力强，抗挫折力强。有这几点，已经可以做好大多数事了。如果再加上情商高，会整合人脉和资源，几近无敌。学习力、行动力、抗挫折力、情商，都可以通过学习、练习来提高。普通智商，正确方法，持续努力，已经可以做成大多数事了。当然要做到极致，做到最好，还是需要天赋，和一点运气。

07 @财宝宝 还有八十几天就过年了。一晃已经好几年了。人生真的就这样了？

08 @野心范 不知道有没有学法律的同学，有没有经历过伺法活动的同学，其实真实的律

师工作没有那么高大上，办公室堆满了大摞大摞的材料，庭上也没有律政佳人的锋芒，普通话标不标准还得另说。大量小律师帮老师打工，挣扎在温饱线上，还得承担一定的公益事务。那三个实权系统没有点关系背景的，很多工作都很难展开。律师这个行业，本质是大客户销售，既讲专业经验，也讲关系资源，头部赚大钱，基层跑断腿。做得久，自然有。

09 #过得刚好 1、真放肆不在饮酒放荡，假矜持偏要慷慨激昂。万事留一线，江湖好相见。

2、人在天涯，身不由己，风雨踏歌行。江湖子弟，拿得起来放得下。放不下，也得放。活一百岁的没几个人，开心就笑，不开心待会儿再笑。高高兴兴比什么都强，跟谁较劲都是跟自己较劲。一辈子，忍一忍也就过去了。3、有人说我变了，其实我原来什么样现在还什么样，只不过原来在井里一身泥，有人在井边看我，觉得挺好玩。后来我上来了，洗干净换身衣服开车走了，井边这人说我膨胀了。其实不是我膨胀，是他失落了。我自己又何尝不是这样感觉他人，真的很惭愧。

10 #小狗钱钱 钱的数目并不是决定性因素，更重要的是我们怎么来使用它。我们首先必

须学会量入为出，只有这样，我们才有能力获得更多的钱。有一只海鸥曾经对我说过：‘**在你展翅飞翔之前，你就必须相信自己能到达目的地。**’你必须设想自己已经拥有了这些东西，这样你的一个小愿望才会变成一种强烈的渴望。你想象得越多，你的愿望就越强烈，那么你就会开始寻找机会来实现自己的梦想。吉娅，机会到处都是，但是只有在你寻找它的时候，你才能看见它。**只有当你心中有了强烈的渴望，你才会去寻觅机会。**而当你想象的时候，强烈的渴望就产生了。

要想学到精髓，那就像素级的模仿

01 我们一定要做力所能及的事情，自己能控制的事情。要比同行们更加的勤奋，要比

用户们更加的专业。只有这样，才能得到同行的尊重，得到客户的认可。读书也好，做项目也好。一定要看重专注。曾国藩看书讲究，看完一本书，再看第二本，讲的也是专注这个习惯。所谓专注，其实就是在一个领域深耕，做出成绩来了，有更多的精力了，然后再去专注干另外一件事。这就是，先低头干活，再抬头看天。很多捷径的东西都是坑，捷径用在赚钱上，就是赚快钱。走捷径，太注重结果，不关心过程。别人说的方法，有很多很多先决条件，放在我们身上可能不太适用，分析原因比看重结果更重要。**在别人眼里，别人更加看重我们的结果。可是我们自己，应该更加专注于原因和过程比较好。**

02 赚钱，一是为了保障最基本的生活，自尊的生存。二是为了自我的证明，干一些自

己想干的事情。首先要想的就是活下来，再考虑赚钱的长远。不能弄反了。很多人，不知道做什么项目，觉得赚钱太难了，无处着手。最根本的原因，还是因为圈子太小了。应该走出去，多多混圈子。贰掌柜推荐自媒体，多加入一些优质的社群，可以开眼界。你赚到钱了，不是你想赚到钱，而是你对用户有价值，提供相应的，甚至是超预期的价值，所对应的回馈。**如果想赚长期的钱，那就要把个人的影响力，个人 ip 看的比较重才行。任何影响个人 ip 的事情，就是短期内可以赚钱，最好也别赚。因为会消耗你靠谱的形象。**

03 有的人总想着占有和索取，却从来不想着如何去舍，去给别人提供价值。豁达大度，

给别人提供方便，这样的舍，是有大回报的。**不断成长，持续成长，其实是坚持的力量，眼界开阔，肯下笨功夫，十年一剑。习惯决定成败，若资质平平，可是有个好的习惯，生活的也**

不会太差。哪些习惯是好的，大家都知道，找出几个来，逐步培养起来，然后坚持下去，比如：强制储蓄，按时睡觉起床，谦卑勤劳，阅读写作等等。

04 不要看不上小项目，也不要看不上小钱。每个小项目背后，都有做到极致的人，他

们才是这个项目最大的赢家。运营一个项目，最好的方法，我说过很多回，那就是去模仿，去复制。普通的模仿，运气好的话，也能赚到钱，但是属于一些皮毛。要想学到精髓，那就像素级的模仿，赚到钱的可能性才最大。贰掌柜上学的时候，就模仿我们班的学霸，包括他的坐姿，他的握笔，他的东西的摆放等等，我都去模仿。最后我一个资质平平的中等生，取得了还算不错的成绩。不管做什么，迅速找到可以模仿的对象，模仿起来再说，熟能生巧，再形成自己风格。

05 对信息的敏感度把握的比较好，这是个非常好的特长。信息敏感度好的，更能发现

信息差，信息差的钱最好赚。同一个信息，绝大部分人的反应是：呀，原来是这样呀。敏感度高的人反应是：这个项目可以赚到钱，搞起来。所以，后者能更快的赚到钱。提高信息敏感度的方法是：一是，加入信息高浓度的圈子。这样能提高接触信息的频率，这就是环境对人的影响。二是，多总结之前自己赚过钱的项目。类似的方法，可否复制迁移到别的项目中去。贰掌柜最早销售过衣服鞋子，后来用同样的获客方法，运营方法，又销售过其他产品，也有成交。**提升敏感度，捕捉信息差，是做项目的一项基本功。**

06 没有人喜欢和弱者打交道。平时一定要努力打磨自己实力，让自己能够提供价值，

这样别人才愿意和你玩。自己有价值，还要释放价值，稍微吃点小亏没事。我给别人办过不少的事情，有的人就是单方面的索取，最后可能就是换个口头上的谢谢，再见面都不会搭理你。这样的人，我是直接过滤掉了，因为这种人属于单方面索取的人，我不会责怪他，但是我不再和他有利益上的链接了。**最好的状态，就是提供利益价值和友情价值同时进行，这样的关系会非常牢固。放下面子，谦卑勤奋，打磨实力，广结善缘。**

07 之前写文章，比较犀利，杀气腾腾的，营销博文也是明码标价，我的好我的便宜等

等，自己看了挺过瘾，读者也反应很痛快，那时我比较急躁，对结果看的比较重。现在，逐步的心态转变了很多，**我觉得还是踏踏实实的比较好，更加的信奉长期主义，平时也和蔼了很多，更加注重过程和细节了。**饮食也发生了很大变化，之前天天都要喝点酒，应酬也多，就是没有应酬自己在家也得喝点。而且喜欢吃大鱼大肉。现在几乎不喝酒了，吃饭也清淡了很多，食量比之前也少了很多。可是觉得更加充实了，写作灵感也比之前多了。

08 思想和金钱双优，才是认知的变现。找一个可以干三到五年，甚至时间更长的项目

去操作，长期主义，做时间的朋友，这个其实挺难的，知易行难。**项目的选择，最好是选择天花板足够高，边际成本足够低，门槛足够低，可以一直干下去的项目。**不要把注意力一直盯在结果上，盯在结果上，这是大部分犯的通病。但问耕耘，不问收获，这时候对于结果，往往不求而得。**菩萨畏因，众生畏果。要时刻关注因，每天都尽量做最好的自己。**

09 赚钱一般都是围绕方向，资源和努力来写。首先，就是**方向一定要正确。要站到时代**

发展的一册，社会发展的大趋势一册，是要首选的。方向对了，就可以坐等风来。资源。自己有哪些资源呢，一定要捋清楚，要不断夯实自己的资源。好的产品，好的模式，结识牛人。这些都是资源。努力。努力，就是要提升认知，提升执行力，提升自己的情商。

10 每个行业，都有他自己的道道，隔行如隔山。为了提高效率，我们应该把最简单的

事，一个常识的事，有最简单的语言或者文字说清楚。**项目再小，目标一定要明确，应该做哪些事情，也要明确。一定要清晰明了，慢慢总结完善。每天多问自己几个问题，我这个项目，定价清晰吗？每天需要做哪些推广？有哪些话术？如何维持下去？等等。低头干活，很重要，但是要干的明白，活的明白。**

个人成长，就是认知边界的扩充。

01 一个人的健康，一个人是不是能赚到钱。都和两件事相关联。要么靠钱的支持，要

么靠自律的加持。普通人，靠钱生钱，挺难的。可能手里有点钱，但是没有大钱。靠自律，来赚钱，来保证自己身体健康，是能做到的。**自律，就是一定程度上的勤奋，勤劳致富，是有一定道理的。**如果能够做到早睡早起，能够管住嘴，能够迈开腿，能够保证稳定情绪，保证有个不错的身体健康，还是不难的。**自律，成就人生。**

02 大浪淘沙，时间是个很好的筛选设备。现在看看前几年自己写的东西，写的文案，

还有处理的一些事情，真是觉得好幼稚。就是包括现在写的东西，可能三五年后也会觉得很幼

稚。最好的方法，我觉得，应该是以三五年后甚至十年二十年后的眼光，来看待当下的自己，来要求当下的自己。这样一来，很多傻逼的事儿就不会做了，很多诱惑也能杜绝了。未来面对最大的问题，一是个人健康，二是存款，三是老人养老，四是孩子就业，五是个人社会地位等等。分这几个当面，来要求当下自己，这几件事情，就构成了现在的生活。

03 沸水效应，我之前说过很多回。一锅水，开始大火烧开，最后只需要小伙慢慢烧着，

也能保持沸腾的状态。谁都希望自己的项目都尽快达到小火的状态，因为这样付出的不是很多，但是还有之前的收益。只要肯挖掘，现在项目还是很多的。贰掌柜也在操作着自己的项目，虽然红利期已经过了，但是多多少少还能赚点碎银子。以后也会涉及其他项目，但是最近一段时间我想好好阅读，沉淀，写作。原来的项目维持着就行了。其实，所有项目、所有赛道的关键信息，你都可以在自媒体上窥探出来，只要你有犀利的眼睛，敏锐的嗅觉，这个关键点不难发现，这个关键点隐藏的并不深。难的事执行力，没有执行力，太懒惰了，就成了夸夸其谈，纸上谈兵。

04 提供价值，不管是利益价值还是情绪价值，都是解决了某一个具体问题，比较俗气的回

馈就是，同时赚到了钱。赚钱是提供价值解决问题的正反馈。天天想着赚钱也没什么错，但是要有一个心态，要能提供价值，满足用户需求。自己没有价值怎么办，去打磨呀，去学呀。可以销售产品，可以做社群，可以做一门课，也可以写作。关于写作，为了输出，必须多输入，输入就是看书，听课，观察生活、工作、爱好，把自己的理解，比较有代入感的呈现给用户就行了，坚持我手写我心。好的服务、好的产品，永不过时。这些好的东西，都可以通过写作来放大，写作是改运的武器，是好产品的放大器。

05 个人成长，就是认知边界的扩充。想成长，就是要充分认清自己的认知边界在哪里，

只有知道自己这一块做的不足，才能知道哪里需要优化。做项目，我建议模仿，如何模仿就是像素级别的模仿，包括思想和行为，目的就是要尽快达到人家的边界。但是，与人交往，要把握好边界，不能触碰彼此的边界，大家才能一起更好的玩耍。

06 读《干道》，里面有个观点，说是驱世 3 架马车是：权利，资本，影响力。这三项

内容影响着人类的发展和个人的进步。对于普通人，权利和资本，离我们很遥远。我们可以在影响力上下功夫。只有有了影响力，才能赚大钱，这就是为什么那么多人愿意出名的原因了。影响力，也等同于知识，有了知识就有了影响力。在这个自媒体发达的时代，给普通人打造个人影响力提供了一个非常好的平台。只要能够在网上发表自己看法，就会超越了很多很多人，很多人可能一生也不会在网上留下任何痕迹。自媒体这个平台，可以让普通人发表自己观点，提供自己价值，影响和帮助到更多的人。慢慢的就有了自己影响力，有影响力了，就有了话语权，影响力越大话语权也就越大，整体上讲这时候就胜出了很多。所以，贰掌柜现在每天也是强迫自己，努力输出自己的价值观，一是自我总结，二是希望能给别人提供价值，结识更多有缘人。

小结：输出价值，打造个人影响力，从而推动社会和个人的进步。

07 想要优秀起来，可以关注以下 3 点。1，想要变优秀的内驱力。家里有矿的，想更优

秀。一是要找到自己喜欢的事情，就像吃饭似的，温饱问题解决了，就要找到喜欢吃的东西，并且从中得到乐趣。二是找到督促你的人，就像上学时，成绩下滑，老师和家长都会提醒你。家里没有矿的，就要事必躬亲，让今天比昨天好，明天比今天好。2，趋利避害。其实应该避害在前，先避害，保证自己不掉坑。然后再驱利，图发展，这才是稳稳当当的发展。3，环境的影响。一个好的环境，能夹裹着你前进。一个人可以飞的很高，但是一群人可以走的更远。融入一些志同道合同频共振的圈子太重要了。人是环境的产物，孟母三迁，是有原因的。

08 能力比你高几个段位的人，给你建议。你可以认真去听，但是不一定完全按照他们

说的做。因为他们面对这件事和你的角度不一样，实际情况不一样。别人的建议，当做参考，根据自己的实力情况，结合着做出最优的方案，才是上策。模仿能力强段位高的人，不能模仿他们的消费方式，模仿他们的消费，只能满足自己那不值钱的虚荣心。应该模仿他们赚钱的思路，方法，经验。一定不能搞错了。还有就是，做事情可以以目的为导向来指导自己的行为。比方说，你想表达自己，那就不要想着这个事情可以赚钱，有的人在微博等平台上写公开日记，就是为了表达自己。有的人为了赚钱，那就要给潜在用户提供价值才行。别到最后，想赚钱，却做着表达自己，自嗨的事。到头来，不光没有赚到钱，表达自己还不尽兴，就得不偿失了。

09 拿写作来说，很多人说我现在开始做，来得及吗？做个副业或者做个项目，也有人

说，我现在开始，来的及吗？其实，问这种问题的人，大多数时候已经完了，因为很多人已经早就开始，把很多坑都占满了。但是呢，你可以换个角度，不觉得晚的，是不会问这个问题的，立马就开始动手开始做了。最好的时候，就是现在。

10 找项目，有个好的方法，就是看各个平台都在推广什么，也就是看榜单。不要觉得，

这个项目不适合你，也不要觉得这个项目很 low，肯定做不起来，自媒体上，存在即合理。要是这个项目一直存在，就证明肯定满足了一部分客户的需求。这时候你就顺藤摸瓜，去研究一下这个项目，比方说是某个产品，你就去全网把有关这个产品各个方面的问题整理几十个，你就会发现这个项目的很多关键点。确定好了，别人在 A 平台上宣传这个产品，你就可以去 B 平台宣传，这是错位竞争，因为这个项目的目标客户的需求是不变的。

更好的选择，来源于认知的提升

01 @写书哥 “《基业常青》作者吉姆·柯林斯，提出“20 英里法则”：美国西部大开发时，

从东海岸到西海岸有两种走法，第一种，天气好我多走一点，刮风下雨就躲起来不走；第二种，不管风和日丽还是刮风下雨，每天必须完成 20 英里。第一种大概率走一半就放弃了，第二种很快就能到达彼岸。”

02 @打工归来啊人生路上是需要争的：俗话说的好啊！人争一口气，佛争一柱香。有底

蕴的世家子弟，天生就在罗马，他们是不需要争的，一切东西都是垂手可得。我们平民出身子弟，那是要争、要抢的。整个世道的运行就是损不足而补有余，有钱了，让他更有钱。因为有钱人钱就是资本，他就有更多的机会，这几年大家看到家里有家底的富豪越来越富了，因为有庞大的资金，自然而然，钱就留向他们。我们普通人，普通人本来基数就大，机会更加有限。要出人头地是很难的，只能去争、去抢，去抢夺那一份机缘。所以别听那些废话，什么要中正平和，等待就有机会。普通人你就得努力，提升自己的价值、积累自己的资源，然后拼命去争、去抢，争抢到那一份命运的机会。

03 @打工归来啊很多事情是需要时间的累积：一个人，一辈子能把一件做好，就非常了

不起。大多数人一生碌碌无为，不是因为他们没有梦想，而是：梦想太多，多到无所适从，在犹豫中徒耗青春。梦想太大，不知如何开始，在思虑中虚度人生。梦想太急，急于求成、急功近利，缺乏持之以恒。记住：这个世界上，能成为伟大的，终归只是少数。其实，普通人这一生，可以不成为“家”，成为“师”，但可以选择成为一个匠，一个独一无二的匠人。又有多少愿意把一件简单的事做到极致呢？匠人精神，其实就是“心”的修炼。现在的人们太自作聪明、太爱动脑子了。要成为一流的匠人，要用心，要让自己的作品成为有温度、有灵魂的东西。只要你足够专注，足够热爱你喜欢的事情，一个平凡的职业也可以成为终生无上荣光的闪光事业。许多人的生命，都是在一生专做一事中实现觉悟的。不懂取舍，你的努力毫无力量。删繁就简，才能找到自己的人生价值。所谓专注一事，就是给人生做减法的过程，专注于自己喜欢的事，不好高骛远，不妄自菲薄，全身心地投入其中并坚持下去。《一代宗师》里有一句话：“功夫就是时间。”只有在一复一日的坚持中，方可见自己，见天地，见众生

04 @自我的 SZ 不进则退。每个周末儿子回家是我们畅聊的时间。刚和儿子聊到大环境下

对我的一些影响，儿子说那我觉得你可以休息，停下来，反正你的钱我算了一下也可以用到老没问题。我说你用的这种算帐方法一定是错误的，你总是算一个月用多少钱，按现在的标准和情况来计算能用到哪一年。这个方法你外公用过，他当时第一个万元户，后来是小城市的首富，他用你这一套方法计算后可以快乐到老，然而并不是，很多原因你看到，你算的只是永远不变

化的基础开支，真正的变化你看不到，我给他讲了 M2 增长，经济周期和意外的可能情况下支出的大头是哪些。你说的休息，停下来。打工人也许可以，大不了休息三年，再出去找一份工作薪水差不多，但生意人不一样，我停下来，代表我的信息也停下来了，代表外界联接也停下来了，试问，如果我朋友 A 有一个生意机会，他会来找我一个在家休息的人吗？他一定会找在他附近没有停下来的人。我只有一直融入到这个环境中和大家碰撞，才能找到更多的生意机会。但凡你停下来不做任何事情，就算你认为的是韬光养晦，在大部分人的生意经中这是自欺欺人，你是无能为力，没有能力下水才上的岸才做出无奈的选择。大环境好与坏，你看生意人少了吗？总有人在里面奋勇向前游向对岸。不进则退，在人生中你停下来的时候就是退，你再前进，同时退的时候和你同一水平线的人，可能就已经拉远了距离。和学习一样，没有停下来的阶段，要么进，要么退。

05 @招财早早每个人的认知是一把无形的皮尺，丈量着你对外界判断的结果。见识有缺陷的人，视角狭隘，想法单一，虽拼命求索，却改变不了命运分毫；而认知水平高的人，懂得向外拓展边界，向内不断突破自我，最终实现人生逆袭。终其一生，我们都是在和自己的认知能力博弈。真正限制我们人生的，从来不是经济上的贫穷，而是认知上的困顿。认知水平不够，再努力也没用；认知层次太低，再辛苦也是徒劳。走不出思维的桎梏，就永远停留在财富的荒原。想摆脱人生的种种苦恼，就先提升自己的认知。只有打破认知茧房，才能逃离人生的困境。

06 #贰掌柜摘抄 1000 条 1，你以为的顶峰，只是别人的山脚 2，最好的策略，是“结硬寨、打呆仗”，步步为营。别想着一口吃个胖子。越是急于求成，越容易变成韭菜。3，高手的战略，不在于突然爆发，更看重稳定性与可持续性。4，你知道什么是天才的诀窍吗？那就是“一生只做一件事”。5，流水不争先，争的是滔滔不绝。节奏、节奏、节奏！一定要找到适合自己的节奏！6，努力不是重点，努力常态化才是。7，骗别人很容易，骗自己更容易，但是要骗这个世界真的有点难。8，普通人做副业最快的路径，就是模仿，直接记结论就好：普通人成本最低，风险最小，最容易上手的副业，就是卖货，没有别的。卖什么？护肤品、化妆品、保健品，基本就这几个。原因很简单：刚需度高、利润空间大、复购率高、门槛低。9，一个人不定性，赚不到钱，性子稳下来了，钱才会进兜。10，一上去就想创新的都死翘翘了，开拓还是比较难的，模仿复制相对比较容易一些。

07 #毛小白 1. 锦上添花容易，雪中送炭很难。大家一定要牢记给自己雪中送炭的人。2.

我不主张 all in，在我看来有老人有老婆有孩子，没有任何一个项目或者事业值得我 all in 的，生计永远是第一位。3. 结识人其实很简单，在他哪里买单就行了。4. 所有做实体产品的，都要做好半年以上没有收入的准备。做传统电商更要做好一年之内赔钱的准备。5. 先复制别人的模式，看起来简单赚钱的事自己一定要动手试试。试了才知道没那么简单，才会沉下心去

琢磨事。6. 不要过分信赖周边资源，远没有自己靠谱。**7. 不要迷恋裂变，不然后果会很惨。做流量一定要以慢打快，一定要以稳为重，这样过来的流量才值钱。**8. 不要做平台，要去吃平台流量。9. pc 时代没有结束，它的流量一直在。移动时代很好地培养了大众的付款习惯，也把很多项目的门槛降低了。

08 #生财有术关于提升自己的「认知」。看了那么多赚钱案例，决定做什么就特别重要，

而**更好的「选择」来源于认知的提升。人赚不到 Ta 认知以外的钱，这句不是鸡汤，是经验之谈，得细品。**关于遇见未来的自己。**你需要有一个站在未来的角度看自己的视角，对于你打算从事的主营业务，除了是看自己喜欢的，自己擅长的，发展有前景的交集，还要尽量选取那些周围朋友有需求，客单价高，靠时间可以积累势能的业务，比如：职业生涯的培训/咨询，本地房产购置，家装指导等等，通过新媒体积累，整理优质的内容（有执行力），加上坚持（有耐心），3-5 年后的收获/收益将会很大**

09 #过得刚好 1、**我争者人必争，极力争未必得。我让者人必让，极力让未必失。**2、我

养了一只蝈蝈，蝈蝈装在葫芦里，叫得很开心。有人指责我，这么狭小的空间，把它放到广阔天地多好。但是放出去它又会被冻死，到底冻死还是关在葫芦里？**人活一世很难，我不做事有人骂我，做这些事也有人骂我。这些都是别人的事和我无关。我一张嘴劝解不了所有人，小人也要活着，所以我释然了。**而且现在岁数也大了，也不像二十来岁三十岁出头的时候火气那么旺，老去解释，大可不必。**人生在世就是让人笑笑，偶尔也笑话笑话别人。**3、伤情最是晚凉天，憔悴斯人不堪怜；邀酒摧肠三杯醉，寻香惊梦五更寒。钗头凤斜卿有泪，荼蘼花了我无缘；小楼寂寞新雨月，也难如钩也难圆。4、品人情冷暖、世态炎凉，观荣辱纷争、死走逃亡，自浊自清自安然。台上笑传千万，台下苦闷凄惶。5、遇好晴天、好山水、好书、好字画、好花、好酒、好心情，须受用领略，方不虚度。人生苦短，一定要知恩、知足、知命、知道、知幸，心不贪荣身不辱。杨柳风、梧桐月、芭蕉雨、梅花雪、香椿芽、野菜根、茄子把、豆腐泥、俗与雅、素与荤，全能招呼，人生一乐也。6、功名富贵，人间惊见白首；诗酒琴书，世外喜逢青眼。争利朝争名，伶逐势恶逐威。

10 #小狗钱钱 1. 知道如何去实现并不是目前最重要的事情。最重要的是，你真的有这样的

的愿望，否则你一遇到困难就会放弃了。**2. 你是否能挣到钱，最关键的并不是你有没有好点子，也不是你有多聪明，而是你的自信程度。**3. 你的自信程度决定了你是否相信自己的能力，是否相信你自己。假如你根本不相信你能做到的话，那么你就根本不会动手去做，而假如你不开始去做，那么你就什么也得不到。**4. 第一，为别人解决一个难题，那么你就能赚到许多钱；第二，把精力集中在你知道的、能做的和拥有的东西上。**5. **第一，无论在什么时候都不能把希望只寄托在一份工作上，它持续的时间不会你设想的那么长，所以你要立即寻找另一份替代的工作。第二，你肯定会遇到一些困难，”**马赛尔接着说，“**这些困难是你现在还难以预料的。到**

那时候就能看出来，你到底是一个洋娃娃似的胆小鬼呢，还是一个像我一样能挣很多钱的人。情况顺利的时候，人人都能挣到钱。只有在逆境中，一切才能见分晓。”

会做人就是嘴甜，腿勤，时不时吃点小亏。

01 @摸鱼的掌柜别人不帮你，是有原因的。主要是你们之间没有利益驱动。想让人帮你，

有两种方式：让他受损，或者让他获利。意思是，**把你的困难和别人的困难绑到一起，他就会帮你。**乘车时，你力气小，行李箱放不上去，可以让下铺的人主动帮帮你，因为他怕你箱子掉下来砸到他。又或者，**把别人的利益和你的利益绑到一起，他也会帮你。求人办事，明码标价，该送礼送礼，该分钱分钱，提前送礼说好话，获得信任，事成之后还有重谢，人家心里一盘算，这事儿值得干，能力范围内的也就帮了。**江湖不是打打杀杀，全是人情世故。

02 @摸鱼的掌柜人性丑恶的一点在于，习惯性的”不患寡而患不均“很多人打工时纠结，

我越努力，老板赚的越多，于是开始摸鱼，又或者拿着自己的业绩要挟老板多分一点。如果你业绩足够优秀，多分点无可厚非，但是你不能动不动就觉得不公平，你应该得到更多的。之前说过一句话，要像创业一样打工。你要有学习的心态去看待企业的运转，**老板之所以赚的比你多，是因为他的信息渠道，思维认知比你强，但另一面是，他要承担的风险也要比你大的多，税收、员工管理、品控、垫资，这些隐形的成本是看不见的，**如果只想着多分点钱，那就等于把自己困住了。我从来都不仇视那些做得比我好的人，因为我知道，光工作量人家都能卷死我。别太要脸，也别太把自己当回事，埋头苦干，去跑赢时间，跑赢竞争对手，也跑赢自己。

03 @打工归来啊努力了只能让你好一些：这些年见过太多太多的商业传奇，见过太多牛

人的陨落，见过太多牛人的崛起。很大一个群体因运气而生，因时代的变化而陨落，都逃不过时运两个字。**我们普通人努力才能让你好一点，加上好运气你就能跃升阶层。普通人你不努力就没有希望，因为你的机会、试错的机会远远比其他人要少。所以我们普通人就着眼于自己，让自己能够收入多一点，让自己变得更有价值。**现在还想暴富很难了，各个赛道都挤满了有资源、有资本的人。**要想暴富，只能冒险，那就另外一个维度的故事了。**

04 @打工归来啊人到中年以后，千万不要轻易的辞职：我们每个人都会高估自己，包括

我也一样，都会过高的高估自己的能力。**其实以前很多事情都是平台给你的加成，都是时代给你的机遇。但是我们很多人都错把这种运气、平台的加成当做自己的能力。**我也是，如果时

光再倒流回 5、6 年以前，我是不会选创业这条路，这是我做的最傻逼的一件事情。这几年我过的不如意，走错路，错过了人生的很多机会。我原来有个下属，在一家工厂当厂长，做的还是不错的，有一定的能力，年薪大概 30 多万。后来工作干的不顺心，和公司老板争执了几句，自己选择了辞职走人。出来以后，朋友给我打电话，出来以后才发现自己啥也不是，太难了。现在连一个八九千的普通管理人员的工作都找不到，后来去干一个没要求的卖保险工作，低声下气，还卖不出去保险。一把年纪了边说都边哭出来，因为错误的选择，可能要付出很大的代价。人生没有很多如意的事，要看淡，很多事情看开一点就过了，**人到中年对自己要有点数，上有老下有小，该苟就得苟。很多时候，你所谓的自尊心是很可笑的，自尊心不能当饭吃。当你人生低潮的时候，连狗都不如，所以自己要想通，要看得开。哪怕真的你没有价值了，别人要赶你走，公事公办谈好赔偿，该给的钱要给你，千万不要装。自己的利益不争取，别人是不会给你的，这个世道就是如此，你老实你就受欺负。你不争取权益，你就没有权益。**

05 @财宝宝我终于明白了一个单词，什么叫破鞋？小时候，一直以为破鞋就是噶姘头被

抓到的妇女，没抓到的，统称良妇。现在想想，这个理解简单了。**实际上，破鞋是小区里的高级工作者。她们一般先要摆个局，邀请我们这样的老师傅去喝茶聊天。这一步叫做吸引潜在客户，建立初步信任。**因为，后来大部分人住单元房了，家家户户的门口挨的太紧，这种商业模式，没有生存条件，就不存在了。现在，别墅小区里，又死灰复燃了。**我说说我们小区的那个著名破鞋，是怎么操作的。1，先住进来。不管租的买的岱的，反正进来了。**进来之后，经常去小区里的儿童滑梯那里。一般有爸爸，爷爷，外公带娃。现在的外公爷爷，岁数也就是六十上下，还可以交流。**2，广交朋友。一是线下教学，摆个咖啡局，茶叶局，红酒局，把各种老师傅叫过来吃小点心。**我现在明白了，为什么叫“绿茶表”？因为她们就是用茶叶做由头，叫老师傅过来喝茶。**二是线上交友。拍一些泳装逗音，这是我醉喜欢的环节。**以前看新垣结艺，也挺高兴，但没见过活的，颇为遗憾。现在又有小视频，又有活人，开心色特了。**3，重点培养。有了基础客源，就要挑一挑，哪些是大客户了。**我差点成为王家姆妈的 VIP，不过我没什么现金，最后王家姆妈非常生气，让我滚。哼，滚就滚。**4，吃干榨净。略。**

06 @财宝宝什么叫会做人？你爸妈也说不清楚。我给你一个完整答案。就是嘴甜，腿勤，

时不时吃点小亏。如果你长期这样做，你就会获得大家的好感，在可进可出的范围内，有什么好事情，人家会给你分一点。最 sb 的人是卷王。例如年轻时候的菜菜。我刚刚工作的时候，单位里要求一人一年写一篇论文就行了，如果没有完成，你找个借口，例如加班多，身体不好，也可以混过去。菜菜上班后，第一年写了 15 篇论文，烘动整个单位。然后，老师傅们就倒霉了，基础指标从一篇变成了三篇。这些老师傅上有老下有小，比不上我们这种小光棍。我当年是周末不休息，一天到晚写论文。他们就不能这样了。于是，老师傅们恨死菜菜了。就你踏马的出风头，把大家害惨了。他们在走廊里抽烟闲聊的时候，慢慢达成了默契，就是千方百计说菜菜坏话，让这怂没时间写论文了。经过长年累月的互黑，我也面目全非了。这叫同归于尽。

07 #贰掌柜摘抄 1000 条 1, 越复杂的业务, 需要的能力模块越多, 组合搭配也各式各样。

一个人能不能赚到钱, 取决于能把多大难度, 多复杂的业务, 进行拆解, 然后用对应的能力模块进行匹配, 组合, 解决问题。2, 赚钱的公司, 人力成本是最便宜的成本; 不赚钱的公司, 人力成本是最大成本。3, 平心而论, 今年大环境的确不好, 但是这些都是客观条件。你批判、你愤怒、你失望, 有任何作用吗? 生活还是要继续, 消极沉沦, 于生活本身而言, 没有一丝帮助。4, 只要您指个方向, 我们拼了命给你干出个模样来, 您就说往哪使劲吧。5, “世界上的事情永远不是绝对的, 结果完全因人而异。苦难对于天才是垫脚石, 对能干的人是一笔财富, 对弱者是万丈深渊。6, 那些在事业上取得非凡成就的人, 并非天生强者, 只是他们在面对逆境的时候, 从来不曾悲观和绝望, 他们之所以能够达到那样的高度, 全是因为他们吃了别人吃不了的苦。同样是黑夜行路的人, 有人想到的是孤独、黑暗与漫长。而有人看到的是, 波澜壮阔的大海、夜空闪烁的星光。7, “在你一无所成的时候, 你要抬头挺胸。在你有所成就的时候, 头要稍微低一点。8, 不同的自我认知阶段, 决定命运的东西是不一样的。从社会学家的数据统计结果来看, 70%的人是环境决定命运; 20%的是个性决定命运; 10%的人使命决定命运。总之, 改变命运这件事, 3 分天注定, 7 分靠打拼, 还有 90 分靠运气。那么, 努力还有个屁用啊? 不努力, 你连屁都不是。9, 精英人士, 学“密教”, 只有一小撮人, 知道真实世界是怎么运转的; 普通大众, 学“显教”, 你们不用知道那么多, 干活就行了。10, 生意, 是有门槛的, 其中很重要的一个门槛, 就是信息差。这个信息差, 不是说行业内的人, 有什么地方故意瞒着你, 而是你觉得你看懂了, 实际上只看到一点皮毛。看起来, 都很容易, 做起来, 都是痛的领悟。

08 #一年顶十年见牛人不能聊什么 (一) 不要去问对方的隐私。比如, 女士的年龄, 对

方的婚恋情况、收入等信息。这很可能会让对方觉得你很八卦、不得体。有一次, 我不小心问了一位女士的年龄, 对方立马回了我一句: “你不知道问女生的年龄是很不礼貌的行为吗?” 场面一度很尴尬。那次之后, 我就特别注意了。(二) 不要在聊天的时候说其他人的坏话, 不要泄露其他人的隐私。如果你不注意, 别人会觉得你这个人厚道, 会防着你, 跟你说话也会特别小心。如果对方在吐槽别人, 你不要跟着附和, 否则, 一旦传出去, 你就惨了。(三) 有些牛人好奇心比较强, 可能会问你一些不该问的问题, 这时候, 你其实没必要过于坦诚。切莫交浅言深, 不然挺危险的。

09 #毛小白 1. 其实有些人不缺流量不缺产品, 不赚钱主要是心态出了问题不敢卖, 不敢

吆喝, 或者是成交节奏没找对。2. 社交是人的本能需求, 任何一个平台都有社交的功能, 都可以做流量。3. 广告形式要一直变化, 不然变现能力会越来越弱。4. 凯叔讲故事牛逼吧? 一直讲故事, 一直赚钱。5. 流量不是数字, 而是人, 更准确一点说是人的注意力。谁抓住了用户的注意力, 谁才真的拥有流量。6. 体验过好东西, 就再也忍受不了差东西了。7. 在做付费社群

之前一定要先做免费社群来积累经验。8. 个人能力变现其实是最直接的，大家把自己能力提上去，收入也跟着上去了。

10 #过得刚好 1、什么叫草根？其实草根很便宜，人参、灵芝、冬虫夏草，都是这些不上

档次的东西，我们比不了人家大棚里的香椿芽、韭黄。2、喜欢我的，请把左手举起来，喜欢于谦的，请把中指伸出来。3、风前看月，雾后观灯。霜前菊冲，雪后梅丰。醉中论剑，梦里歌声。4、之乎者也懒把红尘望，纵身无鳞顶无纱，无有那一路杏花马蹄忙，也敢比无冕状元郎。5、一弟子看娱乐新闻大怒，我笑着讲了个故事。孔夫子周游列国，途经齐鲁。一凶汉拦住大路，问圣人：一年有几季？孔夫子笑道：一年有三季，春夏秋。凶汉满意而退。孔门弟子颜回、子路不解，问师因何四季改三季？夫子曰：凶汉乃屎壳郎成精，每年冬季入粪堆，其一生只见三季。所以这种屎蛋变的，别跟它抬杠。6、今年我四十岁，我很希望一路走下去，到八九十岁我跟于老师还能站在舞台上说相声，这是多么快乐的事情。那时候我们都老了，我这头发估计也都掉没了，于谦老师也是一脑袋白发，白头发烫成卷儿，跟喜羊羊似的。大幕拉开，两个老人相扶着走到台上来，那心情多好啊。

普通人，吃自己能够得着的肉才实际。

01 发现商机，一边测试一边调整，不要等着所有条件都满足了，才开始这个项目，很

多问题，都是在操作中遇到并解决的。赚钱，就像捕鱼，要去有鱼的地方，客户在哪里，就去哪里吆喝。在做项目的时候，要注重自己实力的打磨，争取链接更多的牛人。你认识牛人没有用，让牛人认识你才行。贰掌柜提倡小富即安，不去追求辉煌的生活，因为大家都是普通人，吃自己能够得着的肉才实际，落袋为安。能够翻江倒海的人，毕竟是少数人，要相信自己的判断。

02 自媒体项目，最值钱的是从0到1。不要一直盯着日入过万，任何项目都需要积累。

从0到1的过程跑通了，这才是最值钱的。跑通一个项目，离不开信息的收集和筛选。最快的方法，就是高价值的社群，这样的社群，都是精华的知识。从里面选择甄别一些项目和信息，是现在巨人的肩膀上。所以，尽量找到一个好的起点，吸取别人精华的知识是个好方法。

03 很多人不愿意直面结果，因为拿到结果是最难的。但是，自己的发展，自己的成长，

是欺骗不了别人的。在生活中，在工作中，不缺少努力的人，而且很多人属于那种很努力的

那种，但拿不到结果，这种拿不到结果的努力，是最大的懒惰。不要问自己是否够努力，每天工作多长时间，有多拼命，那都是形式，都是自我感动，我们应该多问问自己，如果才能得到结果。所以，自律很重要，能拿到结果的自律更重要。

04 今天阅读，看到有个观点，我觉得挺好。那就是增强回路。增强回路大概意思就是，

你做一件事情，因能影响果。做出果来，又能强化因。形成回路，一圈一圈的增强。这个方法，就是导致了，优秀的人越来越优秀，强的人越来越强。所以我们做事情，或者选择赛道的时候，尽量选择可以增强回路的事情。比如说，一个大夫医术很高明，那么他的名气会越来越大，来找他求医的人也会越来越多。一个特色酒店，菜品非常好，口碑也好，来吃饭的人就会越来越多。增强回路的事情，也是个人品牌的事情，这就是打造个人品牌的重要性。可以用复利来打比喻，复利有两部分组成，一是本金，二是利率。我们普通人，相当于本金小，我们只能在利率上下功夫。利率如何提高呢？对应的就是高标准做事。所以，我们要专注在一些领域内，高标准的做事，尽快启动自己的增强回路。

05 明明白白失败，好过稀里糊涂的成功。再小的买卖也有他的原理，有他的道道。赚

到钱了，不一定搞明白了里面的原理。任何买卖，都要反思两个问题：一是，失败了。失败的原因是什么，哪些是可控因素，哪些是不可控因素，我学到了什么。二是，成功了。哪些是可复制的成功因素，哪些是不可控的机会因素。

06 学过的理论知识很好，有一定的境界，有一定的格局也很好，这都是加分项。但是，

真正的创造价值，还是依靠落地实操才行。真正理解到位的知识，就是通过实践，确确实实有正反馈，这样的知识才是你真正的知识。因为每个理论知识在实操过程中，都有很多小细节，

这些小细节的把握，在实践中才能悟到的，这才是关键。**07** #贰掌柜摘抄 1000 条 1，最

好的生意永远都是不道德的，但是不违法。暴利的生意都写在刑法上，所以暴利往往是不长久的。2，才华不够，人品来凑。3，多读书、常运动、努力精进，悄悄拔尖然后惊艳所有人。4，全身都是淘宝。5，但是当一个人身处焦虑之际，还能坚持发公众号文章，他们得多么热爱他妈的生活啊。6，房价增速=经济增速+通货膨胀速度+城市化速度。7，成就值得成就的人，他们成了，你就成了。8，如果大家都知道你是一个愿意且有能力成就他人的人，你的个人品牌，真的会有极强的吸引力。9，俗话说得好：黄连救人无功，人参杀人无过。很多人宁愿在甜言蜜语中死去，也不愿意在忠言逆耳中重生。与其喋喋不休的讲道理，不如闭嘴静观其变。人教人学不会，事教人一次就 ok10，闯荡江湖，好友互助，取长补短，抱团取暖。

08 #张一鸣 1. 演讲首先要让听众的大脑空白，才是你正式分享的开始！2. **销售的核心不在于如何我们卖，而是要思考让如何顾客买！** 3. 演说家在台上不要讲自己想说的，一定要讲听众想听的。4. 想要成为演说家，你必须要锻炼 3 年不收钱，但是后面可以让你一年收钱能吃 30 年！5. 领袖的事业，不是干出来的，是吹出来的，吹别人想要的！6. 演说的根本在于摧毁，摧毁的根本在于相信，相信的根本在于感觉！7. 这个世界上没有陌生的朋友，只有不相信自己的人！8. **决定一个杯子的容量，取决于有无杯底！** 9. 普通人是等钱进来再安排，领袖是计划钱进来，并早已经安排好如何花，花的有感觉！10. **外行人看营销套路是套，内行人看营销套路是道。**

09 #小狗钱钱 1. 他们总是有那么多紧急的事情要做，以至于没有时间来关注重要的事情。2. 我要告诉你 3 件很重要的事情。首先，在遇到困难的时候，仍然要坚持自己的想法。一切正常的时候，每个人都能做到这一点。只有当真正的困难出现时才能见分晓。只有少数人能坚定不移地贯彻自己的计划。那些非常成功的人，甚至有能力在他们最困难的时候作出最杰出的表现。3. **困难总是在不断地出现。尽管如此，你每天还是要不间断地去做对你的未来意义重大的事情。**你为此花费的时间不会超过 10 分钟，但是就是这 10 分钟会让一切变得不同。大多数人总是在现有的水平上停滞不前，就是因为他们没有拿出这 10 分钟。他们总是期望情况能向有利于自己的方向转变，但是他们忽视了一点，那就是他们首先必须改变自己。

10 #过得刚好 1、有话好好说我都能接受，您跟作死似的骂街，我还以为放生那鳖有微博呢。等黑名单够数了，在不破坏生态平衡状态下，我带诸位上河边放生去。2、想出名，先出书；想出书，先出事 3、**不与君子斗名，不与小人斗利，不与权贵斗势，不与天地斗巧。内不整，则外佞。没有瓦岗散将，哪来盛世兴唐？天大的事，忍一忍就过去了。金用火试，人用钱试。**4、人心弯弯曲曲水，世路重重叠叠山。5、**等风来不如追风去，追逐的过程，就是人生的意义。**

有利益来往的关系，才是最牢靠的。

01 @摸鱼的掌柜 讲个学校绝对不教，在社会上摔了无数个跟头，才能领悟到的社交潜规则，这是一个单枪匹马在深圳闯了八年多的前辈的经验和教训，能看懂这条，一定少走 5 年弯路。**“能花钱解决的事，不要用人情。”**你们是否遇到过这样的人？比如你有一技之长，是程序员、咨询师、律师、翻译等等，一些平时不怎么联系的朋友，突然有天找到你，说让你用你

的专业知识帮他处理个小问题，但是又丝毫不提酬劳的事，摆明了想白嫖你的。这个时候你的感受是什么？“哼，平时没看你联系我，有事想起我来了，还想白嫖？哪凉快哪呆着去吧。”，然后聪明的人会礼貌的回应，“我现在比较忙，等我以后有空了再说哈。”，然后就没有然后了。哎，有人会说，那我请他吃饭行不行？我送他礼物行不行不行？大家都是能独立赚钱养活自己的人，谁会缺你一顿饭呢？谁会稀罕你那些对他来说不是必需品的礼物呢？唯有能变现的东西，比如钱啊、烟酒啊，才是硬通货。如果你真的很爱惜这个朋友，那么请他帮忙的时候，尤其是要占用他的时间，涉及到他的业务能力的时候，最好直接问他价格市场价格多少。能接受你就明码标价的合作，不能接受你就问问市场价，找一个专业的拿钱干活的服务方，但也别忘了对朋友表示谢意。买卖不成感情在，要么买单，要么交换，这样一来，你们双方都不牵扯人情关系，一个甲方，一个乙方，一个提要求，一个执行要求，谁也不欠谁的，谁也不委屈自己。**有利益来往的关系才是最牢靠的。懂得等价交换的，这才是真正高效的办事方式。**

02 @摸鱼的掌柜再说条人际，“越珍惜朋友，越要珍惜别人给你的反馈”给你带午餐了，

你多转个1块2块的，请他喝瓶水，比说谢谢强。为什么很多做生意的老板，都不愿意接熟人的订单吗？甚至还会主动把生意介绍给他其他的朋友，这里面和人性有很大的关系。因为利益关系一旦扯上了感情，就会变得不纯粹，明码标价的生意，因为关系好，少了钱，对于老板来说就是赔本赚吆喝，碰到感恩的，知道一码归一码，钱照给或者在其他地方补回来。碰到不懂事的，表面和和气气，背后指不定的琢磨你到底有没有给他底价，有没有赚他的钱，要是听说你的价格别人高了，说不定还会骂你不仗义。**所以熟人之间，愿意在自己专业领域拉你一把，帮你忙的人，都是大度宽容的，要及时给她们反馈，别寒了人家的心，这样下次人家才会继续帮你。**

03 @打工归来啊人这辈子总要为某一件事竭尽全力：我是傻了一点，读书的年代没有好

好努力，不然也许人生会好一点。在我们成年以前，读书是回报率最高的一件事，也是努力就能得到确定性回报的一件事。只可惜当年懵懵懂懂，农村的孩子傻乎乎的，错过了第一次改变命运的机会。后来参加工作以后，把工作干好，为了把工作干好我竭尽全力。当年没日没夜的干，加班加点，那一段时间我自己能力得到了飞速的成长。现在回想我那段竭尽全力的日子，让我的人生收获的多的多的多的东西。到今天，我还在吃当年那一段努力工作得到收获的老本。**所以一定要为某一件事情竭尽全力，心无旁骛的去努力，一定能够得到比你想象多的多的多的回报。**

04 @财宝宝现在还能不能买纺子？大家主要担心的是两个事情。一是烂尾。我的意思是，

等本地区所有烂尾盘解决90%了，再考虑看新盘，现在一般不看，我们只看央品牌和二手。当然，二手也有个别搞事情的，但是纺子是在那里的，即使搞事情，我也搞得明白，还可以索赔。Who怕Who？搞就搞。当然，你也可以去找个法师，仔细看看有没有明显的纠纷，例如家庭内

部矛盾多的纺子，你等人家搞清楚再下手，请个小法师，看一天也就两千块钱。**二是收入。纺袋是二三十年。如果家里的条件不行，磕磕巴巴太紧张了，就算了。租一个也是过日子，不要好高骛远。你家的二本男人也挺难的，放过自己放过他，合租也有爱情。**小结，现在值得买，但你要考虑承受能力，不建议强行上车。不建议杂品牌，最好是央品牌。

05 @财宝宝我从年轻工作到中年退休，漫长的二十年，社会上从来没有经历过裁圆这个

事情。这几天，不停的在围脖上看到诸如此类的信息，心里有点不得劲。我是老板，我知道辞退一个人的难受。每一个员工，不管他平时是不是好吃懒做，偷奸耍滑，但他还总是他家的顶梁柱。他那份工资就是全家人的温饱，一旦失去了，影响是很大的。作为老板，我更不愿意去裁圆。我是成年人，深刻的知道，裁圆对一个人的打击有多大，特别是有纺袋车袋的那些人。而且，裁圆往往会在同行业里产生一些流言蜚语，也影响企业今后招聘的口碑。也就是说，**只有企业，真正到了山穷水尽的地步，才能下决心裁圆。所以，大家对裁圆的企业，不要抱什么希望。真的轮到了，说不定还是好事情。早点走，还有赔钱，到后面天知道了。**问题是，这事情咋就突然出现了？其实原因也简单。你一个厨子，顶天也就是把卤鸭子做的更好吃一点，但大街上的顾客都没了，你再努力又有什么用？厨子没钱了，在 APP 上消费也会减少。于是互联网老板也不开心了。码农就知道后果了。

06 @财宝宝十年前，我建议二本子上北上广深。五年前，我建议二本子省城省会。现在，

二本子能够在小县城安个家就不错了。其实，对于绝大多数二本子，一二线城市漂亮小区，是你高不可攀的，不要想多了。这个世界不是靠做题就可以买的。很多事情，需要三代人，我们这一代运气还可以，赶上了 WTO，不知道以后怎么样了。

07 @财宝宝不去赚钱，可能是最赚钱。这几年，我索性就抱着本本，彻底不动了。你们

爱咋咋滴，我不参与。十年后，说不定还是我赢。人生最可爱的事情，是成为一个有钱又有趣的人，而不仅仅是一个有钱的人。我已经有纺有车了，我也该知足了。像我们这种小镇做题家，能够走到今天还活蹦乱跳，已经非常幸运了。**人的一生，不可能什么事情都赶上，我们要做的就是，赶上一次，然后一动不动是王八。**前两天，泼妇买了一只野生王八，居然要 1100 元，把我惊的目瞪口呆，实在是没想到。既然农产品也这么贵了，你就不顺着想一想？

08 #贰掌柜摘抄 1000 条 1，我这么多年在老婆面前，忍辱负重，作贱自己，岂不是白费

了？**2，老寿星吃砒霜，活腻了** 3，为什么？家里穷，换不起老婆啊！4，年少不知阿姨好，错把剩女当个宝。5，先解决有没有，再解决好不好 **6，有钱人最怕的就是不知足。只要不知足，**

早晚出问题。我现在很轻松，我不抽烟，不喝酒，不喝犟头，不投资。没什么消费。7，优质家庭的理念，成婚想着是如何更好的助力新家庭，扶年轻人一把8，彩礼要有，但要客观合理9，男人没钱，也照样可能会变坏，人性是不能用来考验的。。10，找到你真正不擅长的然后规避它们，就算你很聪明，你也不可能做好你不感兴趣的事。

09 #粥佐罗 1，我们大多数人即使拼命成长，也很难抵达金字塔的塔尖。我们如此努力，

也不过是为了拥有一个普通人该有的体面生活而已。2，物质压力并不是在一线城市奋斗的人所特有的焦虑来源。3，学习学习再学习，学会成长再成长4，阳光底下没有新鲜事，万事万物背后必有方法规律！5，成长是一个人价值的储备，而变现是一个人价格的体现，人生所有美好的结果，都不是自然而然发生的，而是靠你刻意做出来的。6，你想在未来得到什么，你就要认真地规划行动，时间会给你答案，如果你不去做，最终时间给你的答案就是：3年过去了，你跟3年前一样，还是不配得到那个结果。所以，你要行动。人生所有美好的结果，都是靠你刻意行动得来的。

10 #毛小白 1. 太阳底下无新鲜事，凡是你想做的商业模式只要认真找都能找到成熟的案

例对标。2. 有些小孩喜欢张嘴闭嘴说操盘，说什么这个行业天花板低，其实他也没见过真的天花板，大多是人云亦云。真赚到钱的人不会说这种话。3. 一个行业一定要扎进去才能找到套利的口子，外面是绝对看不到的。4. 有钱赚钱，没钱就赚人气。人气重要还是钱重要？我觉得是人气。5. 不要再想去改变世界的事情，改变自己就足够生活得美好。6. 小学生和初中生的生意非常好做，可惜我们都老了，不能理解他们了。7. 很多人家里都做点小生意，他们的后代经商意识就比较浓。孩子都是在父母的基础上发展的，所以父母视野很重要。

环境不好，要学会夹缝中求生存。

01 阻碍我们赚钱的，不是别人，不是外部环境，而是我们自己，是我们自己的思维。

大环境再不好，总有赚钱的。周围人再阻挠你，这个项目也有赚钱的。在外部环境不好的时候，要学会夹缝中求生存，不能躺平。

02 遇到问题，一定要养成一个习惯，那就是习惯性搜索。去搜索引擎搜索，去某音搜

索，等等，都可以的。这时候，可以了解这个问题的各种资料，各种案例，甚至可以稍微付费找行业内有经验的咨询一下都可以。前两年，有个朋友在电视上看到养土元，可以发家致富，

想要投钱养土元。咨询我行不行？我说我对这方面，不太了解，不能回答这个问题。过两天吧，我先了解一下。因为这个朋友遇到问题，不善于多方面了解。我于是帮他整理了几十个这方面的问题，最后我给他的建议是不要去碰这个项目，是有八九是坑，会赔钱，不要看电视上天花乱坠的宣传。朋友对我的建议非常看重，于是也就断了这个念头。后来电视上也没有宣传养土元的广告了。全网冒出来很多养土元的负面信息。**有问题，首先想的是网络，是自媒体，能让你少走非常多的弯路。**

03 怎么研究客户？最主要就是他们想要什么，我们提供给他就行了。不光要提供，而

且要超价值的提供。贰掌柜早餐经常吃油条，我一直在那个摊位买。因为我每次去，摊主都会多送我一根油条，我就很高兴，总觉得自己占了便宜，其实人家就是少赚点，我们能天长日久的去他那里消费。**了解用户的需求，然后超价值交付，才是好好做事情的人。**

04 当所有人，都饿虎扑食般，去赚某个赛道的钱我们能保持冷静，不去不赚这个钱，

虽然说比较痛苦，但能稳住心神，也才是一把利刃。**能克制，能忍的住，就是个人修炼，才是百炼成钢。**

05 要想确认这个赛道适不适合自己，最快的方法，就是尝试，先试着做一个月再说。

只要把握一点就行，那就是快。快速的去尝试，去试错，去总结，快速的去调整，这时候基本就知道自己，是不是适合做这个项目了。**用鲁莽方式开局，用迭代思维做事。**

06 做项目，初期的时候，可以借鉴同行的，尤其是那些做的比较好的，有结果的同行。

学习他们的思路，打法。慢慢的再加入自己的理解，形成自己的风格。**抄作业都抄不好的人，不适合做项目，该干嘛干嘛去吧。**

07 做项目，开始最好不要谈爱好，不要谈诗和远方，你是个厨师，喜欢做饭，可是大

街上连个人都没有，你做饭给谁吃。老老实实的，什么赚钱先干什么。活下来是第一位的。**情怀很重要，承载了自己的兴趣和爱好，但不是第一位的。活下来并且可以增长，才是第一位的。最后，才有资本和实力为自己的情怀买单。**

08 先入场的最大的优势，不是谁先入场谁赚钱，而是先入场的，经过行业的洗礼，会更加的专业，等风来的时候，行业内的专业人员，会更容易抓住行业的风口，会飞的更高。聪明人，要提前布局，提前入场，等着风来，拿到第一波红利。

09 时间红利所带来的小钱，可以去赚，但是不要太在意这些。应该把精力放在，经过时间积累，有持续稳定的项目上。最后活下来的，是稳定提供价值的那些人。贰掌柜有个朋友在 2015 年开始业余时间做某个号，当时我就和他说，你这个内容，短时间内不会赚钱的，还不如和我一块做个其他项目呢。朋友说，你说的项目太消耗精力了，我做的这个号 10 年后能赚钱就行。结果这些年我做了几个项目，确实也赚了点碎银子，但是身体也反噬的很厉害，天天夜以继日的做项目，熬夜常态化，这些年落下一身病，所在的项目 2020 年以来受大环境影响，也是夕阳西下。反观朋友的号，已经起来了，每天也就是工作一个来小时，收入远远超过了主业，而且以后会越来越香，规模会越来越大。所以，做项目，要坚持长期价值，有复利的，做时间的朋友，一定要熬，要耐得住寂寞。

10 最近在刷剧，正在温习《新三国》，这几年断断续续看了好几遍，每次看，感触都不同。看到了赤壁之战以后，刘备占着荆州赖着就是不走了，说什么都不好使，脸皮确实也够厚的，这一占时间就不短。东吴怎么要也不给，中间非常曲折。我就想，什么明正言顺，什么应该不应该啊。事实占有才更具有说服力啊。在公司上班也一样，要是请几天假，再回办公室，是不是自己的桌子上会摆着几样别人的东西啊。这就是人物真空状态下，领地被入侵的现象。做销售的时候，你和一个客户建立了不错的供需关系，打造成这个局面，可能比较漫长。但是你的同行跳出来，趁你不注意的时候，单独和这个客户接触。出奇招进行逆袭了，不声不响把你客户撬走了。反转都是一瞬间完成，对手该给的条件都给了，甚至更加有优势。结果可想而知。你要是一直都盯在那里，对手就说不的话，也做不了什么工作，对手就可能不会那么明目张胆的撬你的客户，最多也就是做一下表面文章，看着没有机会，慢慢的也就打消了进攻念头。所以，要经常性的和老客户沟通接触很有必要，不要出现真空状态。煮熟的鸭子飞了，都是从被别人惦记开始的。

真诚和实在是一笔宝贵的财富。

01 真诚和实在是一笔宝贵的财富。你不善于交际也没事，但是你说出的话，吹的牛逼，一定要能实现，这样你就是一个靠谱的人。这样给人留下的印象就会很好，在别人力所能及

的时候，说不定有好的机会就会提供给你。**外表看起来很厚道，内心比较坚韧，做个靠谱的老实人。坚持这个节奏，被贵人提携的机会很大，会少走弯路。**

02 当我们现在看三五年前的自己，写的很多东西，做的很多事情，觉得会很幼稚。当我们加入一个更高的阶层，发现之前的阶层眼界真的太低了。随着我们的实体不断提高，认知不断提高，圈子不断升级，就会觉得之前的自己很 low，这就是成长的感觉。**自己明显觉得之前的自己，没有现在好，说明成长进步了。**

03 什么人说话硬气啊？答案是有实力的人说话才硬气。有实力，是有本事的象征。你没有本事，那就想办法提高本事，向有本事的人学习，自己看书，看视频，多总结，多实践，把自己的本事提高了。等靠自己的本事能赚到钱了，能解决很多问题了，能给别人提供很多方便了，得到别人的认可和肯定了，这时候你的腰杆就硬了，走到哪里都会有无形的气场。实力决定你是不是牛，有实力了就很有吸引力，自己也会很自信。

04 要承认别人很优秀，也要正视别人很优秀，我们才能打开心胸。要主动向优秀的人靠拢，买他们的产品，买他们的课，多和优秀的人互动，多和优秀的人发生链接。**你可以找三个优秀的人，把我们的文章都通读一遍，用自己的话再说出来，或者写出来，对你的提高会非常大。近朱者赤，近墨者黑。山不向我走来，我便向山走去。**

05 做生意，做项目。一定要学会站在巨人的肩膀上起步。他们的经验，他们的方法，都是被事实验证过的，都是取得过结果的。这时候我们需要做的就是厚着脸皮，**拿过来直接用然后慢慢的加上自己一点东西，自己再优化，要向前再走一步，逐步形成自己的东西。**

06 一定要多交流，和同频的人交流，和比自己牛的人交流，在交流中成长，在交流中系统归纳一下各种事情。要是太封闭了，没有交流，没有应酬，这就是另外一种活法，但是这种方式，太容易让人落后了，没有对标的人。所以，**交流才能进步，封闭容易落后。**

07 思路要是能打开，做出成绩也就是两三年的事情。难的是这两三年，愿意付出 100 分，回报 1 分吗？思路打开，也就是上道儿了，是开窍了。开窍的过程也是漫长的，要经历各种起起伏伏。认识到事情发展的规律，和未来要面对哪些事情，现在事情的走向等等。**尽快开窍，然后沉淀两三年，收获是捎带脚的事情。**

08 别人一看到广告，可能就划过去了。我喜欢解读广告，我喜欢研究广告。广告里面蕴藏着巨大的价值，我学习人家是如何挖掘痛点的，然后解决痛点。用的是什么句子，配得是什么图片，一条广告多少字，多少时间等等，我觉得挺有意思。有的广告，你还可以一直挖下去，看看能承接的住，就可以合作一下。承接不住，就等等再说，说不定大家哪天就有合作的机会。**做项目，一定要研究同行的广告，研究上下游的广告，在里面能挖到宝藏，能挖到灵感。**

09 免费的流量，公域流量，永远都是普通人逆袭的肥沃的土壤。一定要看重公域平台的免费流量，公域平台的流量，完全可以依靠勤奋来获取。贰掌柜之前做销售的时候，很多客户，都是在公域平台获取的。就是不断的在这些平台写作，写文案，然后慢慢就有人询盘了。**付费流量，花了钱，来的确实很快，但是不一定能够承接的住，最后劳民伤财。**

10 不管是什么行业，只要踏踏实实干活的人，都可以过得还不错。心里想法太多的，总是试试这个，试试那个，最后各个项目都没有沉淀，白折腾一场。只要认准一个行业，就想方设法把这个行业尽量做到最好。**在一个领域认真深耕的人，老天不会负你的，坚持高标准长期主义，长此以往，好的运气会离你很近的。**

真正的高手，念正、心慈、手不软。

01 当赚钱成为了习惯要是有一段长时间没有收入，就焦虑了这时候就容易采取降价策略，或者做一些擦边球的灰产等等造成这种现象的原因，一是只关注流量，不关注质量。二是只关注新客户，不重视老客户。三是只关注一锤子买卖的产品，不关注复购。等等。**做一个项目，**

就应该考虑万一成为夕阳产业，我们怎么办？这也是一种自我修炼，下水的时候也要想着如何上岸。

02 最好的营销，是人性。所以要走进他们的内心，知道他们需求是什么。然后在保证自己利益的前提下，甚至是自己利益不受损失的前提下，尽量满足他们的需求。这样的用户有一个，你可以有一粒米的收获。要是这样的用户多起来，是一个群体的时候，我们就有一袋米的收获了。

03 要把心收回来，少关注口罩，少关注大毛小毛干架。把心思放在家庭上，放在项目上，放在健康上。贰掌柜这段时间可以静下心来研究一下菜谱，棋谱。认真挖掘一下项目的各种道道儿。阅读，写作。和小掌柜骑自行车，打球。你会发现，每一天都很踏实，因为这才是正确的方向。在正确的方向上走路，胜过在错误方向上的勤奋。

04 想要精进的快，就要花大量的精力和时间扑在项目上。真正的进步，是脑力劳动和体力劳动的结合。谁也不可能睡起一觉来，就能获得成功和进步。这是懒惰，这是异想天开。所以应该坚信，只有动脑还要踏实干活，才有可能慢慢的变富裕。

05 在一个赛道经常泡着的人，有个明显的特点，那就是特别敏感，有点风吹草动，都知道什么原因，都知道下一步会有什么动向。如果一个项目不赚钱，但是你很看好这个项目，怎么办呢？应该不要放弃这个项目，尤其是对这个项目冷静的洞察，这是个漫长的过程。只有真正沉下来，研究的足够深刻，才能捕捉到风吹草动的商机。这就是熟则精，精则巧。

06 当一个项目都说很赚钱，你不要盲目的相信。你最好通过各种渠道去了解一下，如何了解呢？去全网搜索，去付费问牛人。把问题解决在萌芽状态。看一下是否真的很赚钱，是否和自己能力相匹配。否则一头扎进去，可能是个即将下沉的夕阳产业，事倍功半，消耗时间，消耗精力，消耗金钱。理想状态小赚点，或者不赔钱。最坏的结果，鸡飞蛋打，什么也没赚到，还搭上金钱和精力，惨淡收场，就不值了。

07 我们做任何事，都要往前看。日子回不到过去，每天其实都是生命的倒计时。**过去就是过去了，要用未来的自己要求当下的自己。我想拥有健康的身体，我想拥有存款，我应该如何做，才能拥有，才能保持现在的样子。所以，每天都要往前看看。**

08 要是有这么一个团队，在一二线城市做一个项目，做的很成熟，确实赚到钱了，里面的条条框框，关键节点，都能掌握了。这个团队其实可以尝试着在四五线城市复制一下，在四五线小城市，可能也能做的不错。

09 我见过好多老板跟员工借钱的。很多老板，看起来可能很有钱，可实际上没什么钱，摊子铺的挺大，可是各项开消除去，剩不下多少钱。掌柜的我看过好多老板和员工周转资金的事情。**小老百姓，只要勤奋，只要不负债，只要不搞高杠杆，小日子过得还是挺不错的。小老百姓，要是头脑再灵活点，能利用自己的资源和关系做加持，好好运营自己的项目，可能比老板一年还能多赚点。**

10 #贰掌柜摘抄 1000 条 1，低级的工作，重复性高；高级的工作，创造性高 2，钱喜动不喜静，钱得流动起来。**3，我佛慈悲，亦有金刚怒目。真正的高手，念正、心慈、手不软。4，在这个世界，我们先渡己，有余力再渡人，让自己富起来，不要让自己和家人成为被嫌弃的对象。5，买不起房痛，上不起学通，更痛的是生不起病。6，年轻人，别想不开去创业。7，谈钱，才是对员工最好的尊重。8，不要尝试去挑战人性当中的阴暗面，一定包你百分之百伤心失望。9，凡事先付出，给足对方利益，给足对方面子，自己再获利，这样的事情，又有几人可以做到呢？10，从“愚昧之巅”跌落到“绝望之谷”，慢慢爬上“开悟之坡”，最后站上“持续平稳的高原”，这是人的进化之路。**

对别人要顺着人性，到自己要克服人性。

第一部分 贰掌柜瞎逼逼（这部分内容是贰掌柜原创）**01** 口罩原因，处

理一些事情，只能在网上。和别人聊天，大家有个共性，那就是太焦虑了。我觉得受环境影响是一小部分，大部分原因，还是个人能力的问题。**想得太多，想要得到的太多，但是呢和自己**

的能力又不匹配。想要的远远大于自己的能力，天天在这个怪圈里循环，走不出来，于是就产生了焦虑这时候，应该减小欲望，做点能力范围内跳跳脚能够得着的事情，来充实自己的生活。

02 自媒体营销，就像开卷考试。你可以抄，你可以问，也可以找人帮忙，甚至可以付

费让别人替考。但是，实际操作中，就连最简单的抄，很多人都不会。其实，不是不会，是不愿意抄，是愿意睡一觉第二天醒来，客户就上门给你付费了。这是异想天开，最根本的原因，还是懒，对自己太仁慈了，被社会毒打的还不够。所以，**在网络上刨粮食，首先要解决懒惰的问题，然后学会抄作业。**

03 平台的运营，其实他们最主要的就是吸引别人注意力。注意力在哪里，流量就在哪

里。流量在哪里，钱就在哪里。平台想要流量大，一是抢占注意力，二是给别人能够提供好的土壤和环境。这样，别人才愿意在你这个平台上继续玩下去。同时，**我们每一个个体，也都是别人的平台，别人能通过我们这个平台获得价值，不管是情绪价值，还是经济价值，别人才愿意继续和你玩。**

04 好的书籍，优质的文章，良师益友，都是自己隐形的高质量财富。这些东西要是能

够伴随我们一生，也是一笔不小的精神财富。有时候，一个人的成就，在一定程度上，就是取决于你周围的朋友，取决于你关注哪些书籍，哪些信息。**好的书籍，优质的朋友圈子，应该让他们伴随我们一生。**

05 不断做事情，不断去领悟。最近，我把项目放一边了，基本不怎么去关心。除了每

天工作必须要做的几件事，业余时间基本都用在阅读和写作上了。之前主要精力就是做项目，现在通过看书和总结之前做过的事情，总结归纳一些东西，然后通过文字呈现出来。有个收获，那就是价值观要正，要勤奋，要在小领域内争取做到极致，超预期交付。可能这就是自我修炼，得出的“道”吧。**向外求，想内修，落脚点就是把简单的事情做到极致。**

06 平时要杜绝这么几件事：一是，对别人评头论足。没事几个人在一块议论一个人的

长短，最后什么也得不到。还不如，取人之长，补己之短呢。二是，诋毁别人。常见的就是损人利己，或者损人不利己。希望一切都按照自己的意愿，符合自己利益的走向发展，这是大忌。贰掌柜现在努力克制自己，在任何情况下，只要不涉及自己太大的利益，只要不关我事，我不说任何人的不对。就连我写作，从来不会出现贬低具体人的文字。三是，恐惧未来。对未来，充满了恐惧，是一种不自信的表现。平时应该未雨绸缪，凡事预则立，不预则废。所以要按照未来可能面试哪些事，来要求现在的自己，提前做好准备。成长进步，有时候，不是你做了哪些事，而是你不去做哪些事。

07 什么叫做接地气？接地气，就是说人话，办人事。不要说你自己都不相信的话，尤

其是那些标题党，就是用各种日赚多少钱的噱头，吸引你的眼球。时间长了，大家都不爱看了，都知道这是假的，是骗人的，类似于这样的事情，做不长远。所以，要踏踏实实做内容，真诚的和用户交互，十年一剑，向上生长。

08 一个人单枪匹马的做项目，成本要低的多。一个人活出一支队伍，要大胆的去尝试，

把这个项目跑通，否则等一个人变成你带领一个真正的团队，就容易出现各种各样的问题。一个人做项目，肯定会吃过很多亏，甚至上过很多当，付出很多精力和时间。有过这些经历，才能以后带领队伍往前走。

09 在自媒体上刨粮食，首先要具备的素质，我觉得，应该是价值观的问题。一定要具

备很正的价值观，这是最基本的。你可以不太勤奋，你可以认知一般，但是你得底色一定要正。在自媒体上价值观不正的人，小有成就小危害，大成就大危害，而且最后肯定会遭到反噬。树立正确的价值观，是深耕自媒体的入场券。

10 总担心别人说什么，就会影响自己的行为。想要被别人相信，就要用牛逼的结果说

话。在这个角度来说，只要自己觉得是正确的，只管去做就行，不用太在意别人的看法。别人凭什么说你，说你凭什么听啊，别人再说你，你就说，“花你钱了吗？”当有喜人的结果，他们自然会闭嘴。

11 如何成为一个隐形的冠军？那就是在一个极度细分的小领域进行深耕，争取做到 top

前几名。这样才能逐步的站稳脚跟，然后在想办法扩大盈利。避开和那些做的比较好的，同质化产品的正面交锋。挖掘非标准化的产品，进行差异化竞争，在这个差异化上下功夫。满足这个差异化的需求，提供价值，然后再实现交易。

第二部分 其他平台精选

部分内容，是贰掌柜精选的其他平台优质信息，欢迎大家去关注原创作者）01@摸鱼的

掌柜和钱有关的任何事，不谈钱的人，永远不会成熟。口口声声说钱不重要的人，一般有三种：1、真有钱 2、家里有钱 3、自己赚不到钱钱是众多矛盾冲突的来源，也是解决大多数问题的钥匙。任何与钱有关的事，里面都透露着人性

02@摸鱼的掌柜有幸和一位白手起家到年入 500 万的前辈深入交流了 2 小时，深深的明

白了普通人翻身的艰难，他说如果你想干一番事业，下面这两句话一定要牢记，句句都是他踩坑的血泪经验。1、想要征服一个人，就要懂得顺应他的人性。直白点，**就是他喜欢什么，你就给他什么。人性的本质都是贪得无厌的，只要你能让他有占到便宜的感觉，他就会持续跟你玩。不管你是做生意，还是职场中当领导，都要懂得这个道理。**2、想要自己有所成，就要懂得逆着自己的人性。**顺着人性可以控制别人，反过来也会让自己迷失，成为别人利用的工具。所以，如果你想不断进步，想跟别人不一样，就必须严格要求自己，克服人性去做事。**比如别人刷小视频，玩游戏，追剧，沉迷低级乐趣的时候，你就去搞学习搞运动搞钱，同样的时间，最后他什么都没得到，而你却收获了健康，成长和金钱。**水滴石穿，日复一日，你和别人的差距也就拉开了。总结：对别人要顺着人性，到自己要克服人性。**

03@打工归来啊人生总是起起伏伏的：人生人总是起起伏伏，现在很多人总觉得人生必

须一路往上走，这就是不正常的心态。可能因为我们前面 40 年的高景气时代，蒙蔽了很多人的双眼，觉得永远都是会处在高景气的时代。你看水流也是起起伏伏的，经济周期也是起起伏伏的，这才是正常的世界规律。个人也是风水轮流转。家庭也是风水轮流转。国家也同样是风水轮流转。**所以坦然的接受这种变化，顺风顺水的时候积累资源跟金钱，广结善缘。人生低谷的时候闷声潜伏，默默的积蓄能量。**

04 @打工归来啊狠人才能发财：这是我观察到的一个特点，大多数情况下，只有狠人才

能发财。够狠，够厚黑，够不择手段是能够发财的。毕竟我们社会是从丛林法则的，只有狠，才能抢夺到资源和财富。但这种财就是横财跟小财。真正要大成，要成就事业，那就必须人间正道是沧桑。善战者无赫赫之功，一步一个脚印，实实在在经营，慢慢成就大事业。

05 @财宝宝如果你能够把月供控制在 4500 以内，你可以去买。我的依据是，现在上班也

不是太保险了，万一两口子都没工作了，你可咋整？这个还真不是开玩笑。我发现全职妈妈挺多的，现在老公能挣钱，你就不上班了，老公承担了 100% 的压力，这个配置有点拎不清了。我定 4500 的依据是，他还有个送外卖工作，可以保底。只要披星戴月，发了疯一样干活，一个月 8000 是可行的，让老婆再去小区门口做个窗明几净的营业员，月入 3800。那么，除了月供，水电气物业费，你家还剩下 4500 左右，给娃交个杂费，剩下的吃口饭也够了。也可以倒过来，老婆做个月嫂，月入八千，你去小区里当个门卫。4500 的对应贷款额度，大概是 80-90 个左右。也就是总价控制在 300 个以内，千万不要去硬整个大货，那个太刺激了。前些年那么好的情况他不上，还一天到晚嘲笑菜菜，现在没必要硬来了。或许，有的人这辈子也就这样了，但是，不要灰心，还有儿子。以后告诉娃：做人不能鸡贼。该出手时就出手，风风火火售楼处。

06 @财宝宝暂时不买，先缓缓。1，从历史的长河来看，大城市肯定是有价值的，它是人

类发展的结晶，什么都好。但是，大城市总价太高，你肯定要贷款，而且是 20-30 年。你的工作能不能支撑这么长时间的压力？如果你在一个年入五十的大码厂，我直接告诉你，也就是 3-5 年了。任何行业都有起起伏伏，大厂也这样的。花无百年红。2，中等城市，很容易饱和，然后流动性不动了。因为中等城市对大学生的吸引力有限，一旦超过承载量，就自动结束了。3，小县城，县一中的娃都走了，进来的都是附近村里的农民工和大城市的回流人，而且供应量无比大，河对面还有两万亩，你要多少？价格好商量。简单说，好的，月供不稳妥，不敢买。差的，完全没机会，也不能买。但是，很多普通家庭面临结婚生子，娃娃上学，老人住院之类的事情，你也不能完全不想。怎么办？对于工薪族，我提个小思路。如果你是大富豪，你直接去陆家嘴，no bb。我的意思是，你的主要需求是，自住+兼顾工作+娃上学+节假日家庭团聚+对子女的财富传承功能。与此同时，你的钱也不多，日常压力也比较大，你还有一点点小资情节，我看这样行不行？一是大城市远郊区。现在也就是 2.5-3.5 的单价，还有承受能力。例如朱家角，临岗，祝乔，月蒲。二是市中心老破小。上班读书比较方便。但是面积太小，老人带娃不方便。三是南方环大城市。例如深圳隔壁的惠惠，魔都隔壁的肉粽，花花。广州隔壁的莞莞，河北就慎重吧。这是没办法的办法。肯定不是最好的选择，但比不选择要好。打工仔可以考虑。客观上，这些环大城市的地方，医疗教育养老，来回路程，还是比你回老家小县城好一点。你二十年月供，倾尽所有，买个一年只住几天的空壳子，意思不大。

07 #贰掌柜摘抄 1000 条 1, 生而平凡, 是绝大多数人的命运; 生而奋斗, 是每一个人活

着的理由。把个人理想融入壮阔的时代, 该是一件幸事 2, 井底之蛙+莫名自信 3, 自己吃饱了看别人饿肚子, 只能算无情; 自己吃饱了还吧唧嘴, 就有点不厚道了; 吧唧嘴的同时, 还不让饿肚子的人吃饭, 那就太阴了。4, 目前唯一适合丝丝的只有轻创业。不雇人、不投钱、单人就能做、上限非常高, 符合条件的只有: 电商创业、内容创业。5, 普通人没有改变大环境的能力, 我们能做的只能是适应环境, 尽可能把一个领域做深做透, 用自己的价值去换取生‘存空间。6, 商品(脑子运算)和艺术品(心灵意识)的区别, 一流制作(追求优秀)和艺术创造(做自己)的区别。8, 最重要的技能是一专多能。在认知里没有盲区, 不犯低级错误。最重要的管理是时间管理。创业者事情很多, 但从不瞎忙。最重要的理念是打造自转团队, 责权利明确。9, 如果你做的事情, 既是你擅长的, 也是你热爱的, 而且还能赚到不错的收入, 恭喜你, 你是非常幸福的人! 10, 读书的目的, 了解自己, 方便做决策, 影响别人。

08 #毛小白朋友圈精华说说 1. 公司裁员现在非常常见, 一是削减开支, 二是替换一些新

鲜血液。不断引进强人, 优胜劣汰, 所以不但生意场竞争激烈, 职场生存也很残酷。2. 出了社会人就不看教科书, 但是社会生存指南又没官方版, 只能靠自己摸, 谁折腾得多谁爱琢磨总结, 谁脑子里的指南就牛逼一些。3. 很多人吹鼓海外市场, 说跨境电商多好做, 其实都是为了吸引新韭菜入场。但也有人能做成的, 就看韭菜的坚硬程度, 把大部分人熬死是韭菜翻身的绝活。4. 落地页的任务很重, 有些是为了抓潜的, 有些是为了成交。切忌又想抓潜又想成交, 会把落地页搞的没有一点威力。5. 千万不要盲目跟风, 以前很多人去学竞价, 结果根本没钱投竞价。现在很多人学信息流投放, 学完根本就没实战的机会, 因为没钱投。学技能一定要适合自己。6. 大品牌才会花钱要曝光, 小电商要曝光没有, 要的是成交, 成交才能活下去

09 #生财有术 1. “术”是锦上添花的东西, 早一些领悟“道”, 越能在赛道中站稳脚跟,

收获更长期可观的利益。2. 人最重要的资产就自己, 坚持做靠谱的人, 靠谱的事, 就是在做人生复利。3. 用走钢丝的心态, 做好每一次交付。“人传人”无疑是最有效的投放。4. 一年抵十年的机会不常有, 遇到合适的机会, All in! 前提是做好评估, 把风险降到最低。5. 没有一直赚钱的生意, 保持对新事物的兴趣, 认识有结果的人。至少不会青黄不接。

10 东野圭吾 1. “世上有两样东西不可直视, 一是太阳, 二是人心。” 2. “有时候, 一

个人只要好好活着, 就足以拯救某个人。” 3. “对你来说, 一切都是自由的, 在你面前是无限的可能。这可是很棒的事啊。我衷心祈祷你可以相信自己, 无悔地燃烧自己的人生。” 4. “究竟爱一个人, 可以到什么程度? 究竟什么样的邂逅, 可以舍命不悔? 逻辑的尽头不是理性和秩

序的理想国，而是我用生命奉献的爱情” 5. “风停之后再扬帆，船绝不会前行。6. “别为难自己，活得像你自己就行了。” 7. “悲观也没用。谁都想生在好人家，可无法选择父母。发给你什么样的牌，你就只能尽量打好它。” 8. “无路可走的时候，就不断回到原点。” 9. “她唯一一次没有伪装，是在光芒熄灭的时候。从此，只剩她一个人，行走在永夜。” 10. “每个人都有各种所谓的难言之隐。为了活下去，必要的时候多多少少都会说谎。”

离婚可以，父子坚决不能让步。

第一部分 贰掌柜胡咧咧 (这部分内容是贰掌柜原创) **01** 大部分人，默

不作声，踏实干活，都是结婚后开始的。这时候，上有老下有小，车贷房贷，平时的各种应酬礼尚往来，都离不开钱。年轻的时候，一腔热血，干劲十足，牛逼哄哄的好像什么都不在话下。被各种接踵而至的事情打击以后，觉得自己就是个普通人，没什么特异功能。年轻时，什么都想赢。现在，只相信能真真实实，攥在手里的。作为一个家庭的顶梁柱，爱，不是第一位的。责任心，才是第一位的。**有事干，有钱赚，能让家人有饭吃，有安全感，才是最实惠的。**

02 对于注重落地实操者来说，为什么还要多看书呢？因为是为了吸收别人的经验，吸

收别人的智慧。更好的优化自己的实操，而不是为了炫耀自己是个爱读书的人。最好的学习，是在做项目的过程中，在实操中提炼，学习，活学活用。这个群体，没有高大上的理论，但是招招都很厉害。很多人，只注重研究如何营销，学了很多，可是没有赚到钱，因为光注重纸上谈兵了。所以，要多实操，多看书，不断优化，不断迭代。

03 普通人，当成为一个领域的高手，这时候他就算是逆袭了。所以，**想逆袭，尽快选**

择一个方向，深耕，持续，聚焦，专注。如何选择一个方向，就去多链接人，听高手的建议。父母要是认知高，一定要听父母的建议。父母要是认知度不够高，坚决不能听他们建议，也不能被他们道德绑架。能认识到这一点，就已经超越了很多。经过各种积累和选择，找个项目深耕，这是可以改变命运，逆袭的方法。

04 有个稳定的大后方，你才有精力考虑赚钱的事情。

所以，没事的时候，多陪陪老婆孩子和父母，在外面人脉再多，对你最好的还是家人，是生你的人，和你生的人，家人才是无脑支持你的那群人。前方冲锋陷阵，后方保平安，后者才是基本盘。

05 没有钱的时候，尽量不要去接触需要投钱的项目。要是非要接触，也要接触那些只

需要投很小的钱，失败了不伤筋动骨的项目。因为这种钱，大多数的情况，都是回不来的，都是被割韭菜的。贰掌柜起步的时候，吃过很多亏，有时候确实被忽悠的投了点钱，被当成韭菜收割得肉疼，偷偷也抹过眼泪。**没有钱，想做项目，最好是用自己的时间，精力，头脑去赚钱。**现在是新媒体时代，给普通人敞开了很多口子，所以小步伐的前进，沉住气，利用互联网赚点钱的机会还是很多的。

06 机会有千种万种，人也有各种各样，人的背后需求，需求的背后是流量。把流量做

好了，机会也就来了。流量在哪里，你就应该去哪里吆喝这样才有潜在的用户联系上你，才能有进一步的交流，赚第一桶金的机会才大。

第二部分 其他平台精选

(这部分内容，是贰掌柜精选的其他平台优质信息，

欢迎大家去关注原创作者) 01 #贰掌柜信息摘抄 1000 条

1，现在高考的作用越来越弱了，学历的通货膨胀比纸币还要严重。一切供应量过剩的东西都不值钱 2，人可以在乎输赢，但是不能满脑子里灌满输赢。这样可以淡然面对起伏，客户阻碍成长的每个具体问题。只有这样，才能活到最后。3，女方认为，如果没有婚房，年入百万也是乡下人。4，小结，没钱的日子，不好过啊！多子女的家庭，父母要提前考虑。5，“一分定命运”的考试6，很多事情，几十年才有一次机会。7，做任何事情，只要是为了家人和孩子，就没有吃亏的。8，抄底，不是抄价格底，而是抄人生的底。等你有机会的时候，不要太计较占小便宜。人生要占大便宜。9，人和人之间，多多少少是有感情的。立马翻脸不认人的事，很少。10，你不要指望老师。老师还在指望家长呢！

02 #杨澜

1. 一个男人的帅不在于他的脸，而在于他多年积累的智慧 and 冷静。2. 从二十岁到三十岁，也许你尝试过很多不同的选择。哪一个最适合你？回顾这 10 年，我开始真正认识

自己,认识自己的风格,不再模仿别人,有信心按照自己的风格做事。3. **没有人有义务透过你连自己都不在乎的邋遢外表去发现你优秀的内在。你一定很精致。这是女人的尊严。**4. 所谓成功,不是你有多少钱,也不是你有多高的官,而是当你摆脱了这一切,总有一天会有人愿意对你微笑。5. 多读好书,多交好朋友,甚至养成几个好习惯。二十岁是投资和储蓄的时候,所以我们应该为未来筹集足够的资本。30 的魅力不会从天而降。如果前面的 29 年还不够辛苦,那么 30 年后就不会有奇迹了。6. 虽然我们不能控制风的方向,但我们可以调整风帆的方向,以到达胜利的彼岸。7. 我们必须承认,人很容易自以为是。我们有意识或无意识地评判他人,完全没有意识到自己不断被他人评判。8. **幸福=积极情绪-消极情绪。我们需要培养积极的情绪,减少消极的情绪,虽然生活中可能不会充满好事,但我们仍然需要努力保持平衡,让我们的生活更积极。**

03 #白岩松 1. 很多人的失败感,不是来自自己的感受,而是别人的眼光与当下世俗的标准。

2. **没有一代的青春是容易的,青春如果没有了奋斗,没有了挣扎,没有了希望,没有了绝望,还叫什么青春?有人问我青春怎么好?我说青春当然好,青春可以犯错,因为无数的时间可以改。**3. 让人失去理智的,是外界的诱惑; **最终耗尽一个人精力的,往往是自己的欲望。**

04 #董卿 1. **在机会来临之前唯一能做的,是忍耐和努力!**2. 伟大的作品不是靠力量,而是靠坚持诞生的!

3. **从来没有灌溉过,怎么能希望有一棵大树就突然出现在你的身边。**4. 没有压力,没有牵挂,轻飘飘地活着,将会多么痛苦!

05 #撒贝宁 1. 当你决定灿烂,山无拦,海无遮。2. 当你每天做着那些 80 岁以后都能干的事,你要青春做什么呢?

3. 如果你认准了,不撞南墙不回头,撞倒了南墙把它撞穿,继续走。4. **千万别相信什么“人生别输在起跑线上”,只有百米短跑才那么在乎起跑线。人生是一场马拉松,大家一起出发,谁能坚持到最后才是关键。**

06 @财宝宝 物业公司有什么猫腻?主要就是钱。物业公司有一大块地皮的管理功能。在

大城市,地皮就是真金白银,至少有几个收入,一是车位。绝大多数小区,上班时间车位是空的。这就给临时停车带来了巨大空间。我以前经常去某窗口办事,那地方就是一个沿街屋子,根本没有停车位。怎么办呢?我就去附近小区停车,一次十块钱。那个地方的保安室,简直是一个聚宝盆。二是广告费收入。我们小区里,电梯里,花坛旁边的玻璃栏,到处都是广告,甚至小区的停车杆,都有一个长条形的广告牌。三是装修公司的 xx。装修公司人不多,事多。

如果保安给他出个难题，他的生意就没了。这几块收入是非常巨大的。有了收入，还要搞一点支出。你有没有发现，小区的绿化很忙，经常在修剪枝叶，而且肯定是外包。哈哈，你懂的。诸如此类的事情多了，小到换个阀门，大到通下水管道，修个大门，都是钱。现在，各个小区业委会特别热闹，为什么？因为业委会那个，也有参与。所以，你不要小看了物业，那玩意比你开个贸易公司挣钱多了。当然，这些都是新小区，老小区的老头老太太多，没事就来吵架，不太好搞。

07 @财宝宝给 sb 男宁说个事情。离婚可以，纺子坚决不能让步。老王发财了，搭上一个

小红。他麻利的和前妻离婚，纺子给前妻，老王的意思是，前妻带娃，也挺不错，自己不可能让娃去外面住。没想到，前妻立马再婚，于是老王的纺子变成了新欢的纺子，连家具也没买，就住进来了。老王当时走的匆忙，他的电动牙刷，都被后夫换了个牙刷头继续用了。前妻婚后，她和儿子过得也不好，很憋屈。儿子十八岁以后，想找老王过。但是，老王也挺惨的。因为价格飞蹿，老王也买不起了，小红一怒之下分手了。最后，老王和儿子在外面合租，前妻虽然拿到纺子，也三天两头被后夫打骂。这一家人，实在是太惨了。我个人建议，如果前夫愿意放弃纺子，也不要直接后夫，可以给儿子。

08 #毛小白朋友圈精华说说

1. 千万不能比价格低，一比生意没法做了。拼多多上一个 led 灯 2 元还包邮，你怎么和它拼？所以一定要另找出路，找到差异化的地方，才能找到利润点。2. 茶叶一个精准客户的获客成本在 100 元左右，大家写茶道的文章，每拿到一个客户，就相当于首先赚了 100 元，后面的利润另计。3. 书法能速成吗？不可以，一定是长期练习成就的。实力装不了，有没有东西一下笔就知道了。4. 心急吃不了热豆腐，欲速则不达。5. 产品打磨好了，转化就变得容易很多。6. 流量是遵循漏斗模型的，越到后面越精准。7. 学会好好聊天，转化率就提高了。很多人不出单，主要是不会和人聊天。

09 #小狗钱钱在一切进展非常顺利的情况下，你也应该做这些事情。当你得到带拿破仑

散步的工作时，你的喜悦让你忘记了该做的事。你看，有成千上万件事情可能让你分心，因此你每天应该在固定的时间里，有规律地做这些事情。

10 #塔木德 1、金钱能够储蓄，而时间不能储蓄。金钱可以从别人那里借，而时间不能借。

人生这个银行里还剩下多少时间也无从知道。因此，时间更重要。2、一个人的才智和力量总是有限的。3、仅仅知道不停地干活显然是不够的。4、不要自贬身价，以免别人看轻。5、仅仅知道等待和忍耐，不是真正的聪明。6、人类有三个朋友：小孩、财富、善行。7、对于犹太人，学习是一生的课题。8、教育和宗教一样神圣。9、你只要活着，智慧就永远跟着你。10、理智是神和人之间的一个媒介。

低调野蛮生长，猥琐发育，十年一剑，也是一种体面。

贰掌柜胡咧咧 01 周围还是那些人，还是那个环境，但是大家所处的不同境界，心态也不一样。

当我们没有钱的时候，最怕的就是别人说我们穷，说我们没有能耐，别人说一句，我们会不高兴好几天，想起来就会生气。当我们有还比较凑合的存款的时候，别人再说我们穷，再说我们没有能耐。我们就会一笑而过，不当回事，不再去狡辩。这时候应该自己感到高兴才行，尊严和体面，有两种。一种是徒有虚名，一种是实打实的。**低调野蛮生长，猥琐发育，十年一剑，也是一种体面。**

02 真诚的力量最强大，和别人交往的时候，也要真诚。不要看起来很虚伪，很精明，

这才是煞笔呢。和别人交流的时候，保持真话不全说，假话全不说，客观的实事求是描述一件事情。尽量不要说我怎么着，也不要说别人坏话，包括自己的竞争对手坏话也不说，多笑，说话缓慢不急不躁，走路也要慢慢悠悠。这几点，我反反复复和小掌柜说，虽然他可能连一半也听不进去，但是我还是要说，我也要这样做，潜移默化的去影响小掌柜。能听进去一分是一分。大掌柜在我的影响下，口罩、大毛小毛干仗，基本也不去评论什么了，在自己力所能及的情况下，尽量把工作干好，把生活安排好，也能不急不躁该干嘛干嘛，不是太焦虑了。天天把精力放在了她的花花草草、还有各种鱼上。**向外求，向内修，要学会在夹缝中求生存。有时候，大家努力的生活，就是为了，能过上普通人的正常生活。**

03 口罩原因，在家里办公。之前项目还会继续出单子，也不去写文案宣传了，都是服务这几年积累的老客户。主要精力放在了阅读、写作、收拾家里卫生上面。阅读、写作，坚持

了很多年，只是这段时间投入的精力更大了。关键是收拾卫生，每天强制性要求自己，家里能不能收拾的更干净点，更有条理点，基本一停下来就不停的扫扫扫，擦擦擦，大掌柜就说我闲的。我说我多忙啊，一直没有闲着。持续收拾家务几天，家里窗明几净，要是一进门绝对有一种冲击感。我喜欢花大块时间，投入到一件事情中，然后保持就行。**之前我的文字经常提到沸水效应，家里的整洁，也符合沸水效应，我拿出大块时间把家里收拾的利利索索，现在只需要稍微保持一下就行了。整洁有条理的环境，让人心里也会通透，工作起来更加舒心，同时也能提高工作效率。**

04 **做项目，分四个层次，尽快找到适合自己的那一个。1，做业务。**自己给别人打工，

出卖劳动力，出卖脑力。**2，做生意。**自己能说了算，但是踩坑的机会，赔钱的可能性也大，充满了不确定性。**3，做行业。**这也是一种资源的整合，需要链接很多人，各行各业的。**4，做文化。**这个玩的比较雅，也比较高端，也是最赚钱的，涉及到价值观的问题。

05 **在大城市赚钱的可能性更大**信息就是钱，在大城市信息量更大一些，线下的人也多，

流量也多。大城市的氛围也不一样，大家都在为了生存，为了更好的生存，努力的奋斗者。**这种氛围，能够裹挟着你，推动着你，一块往前走。**如果做个有心人，在大城市善于发现各种需求，自己的能力还能满足某方面的需求，赚更多钱的可能性就更大。

06 **要时刻保持空杯心态，要保持感恩。多和比自己强的人交流，去学习他们的智慧，**

学习他们如何处理事情，如何说话的。学会了，提升自己的认知，指导自己的项目，让自己项目赚到持续的钱，甚至更多的钱，这才是我们的最终目的。

07 **赚钱，有时候，是从我们关注了哪些广告，然后深挖，再后来认识了哪些人。把上**

下游打通，中间自己服务他们，从而赚点钱。

08 **想要破圈，最快的方法有两种。一、付费加入牛人的社群。**一般这样的圈子，都是

讲真话，讲干货，能让你快速吸收某个领域的干货知识，快速成长，只需要听话照做就行。**二、拆解牛人的案例。**把牛人的案例拆解的越零碎越好，然后让自己在组装起来。比方说他们的文

章，你可以都拆解一下，用自己话再组装起来，也能让你迅速学到他们的精华，指导自己行为，扩张自己的认知边界。**破圈，要有方向，也要勤奋。**

09 看着别人做出成绩，和自己按照人家的方法去做，差着非常远，这是两码事。要是发现某个赛道不错，可以尝试小步伐的去做一下，要不断试错，不要有十成把握再去做，想的太多了，不如去落地执行。和各个做出成绩的人学习，哪怕是学习到了他们身上某一个小点，就要内化成自己的血肉，然后去默默地成长。然后尽快实现正反馈，有正反馈，是坚持下去的动力，这样才能从 0 到 1，然后再从 1 到 100 进行扩展。

10 #贰掌柜摘抄 1000 条 1，你几十年在一个行业里，研究一个事情，多多少少有心得。2，才能定型整理出来。3，线上是寒冬，线下就是北极。4，小结，人际关系的本质是，互相帮忙。你多帮助别人，别人不一定有条件回报你，但也不好意思来坏你了。那你就有机会了。5，远离保平安。6，掀桌子，另开赛道。7，大家见过海阔天空，不会把一个小小的港湾当成全部，来去自如。有了这个胸怀，当然很容易化敌为友。丰富的阅历，能够产生出真知灼见。8，大部份人对你直来直去~不怕得罪的主要原因只有一个：你对他（她）不重要。9，男人的底线，是：面子+父母。女人的底线，自己+孩子。这是心理学大数据调查的结果。你答对了吗？10，十倍速远离消耗你的人，多去靠近能滋养你的人，活成自己的太阳。

方向对了，就不怕路远。

第一部分 贰掌柜胡咧咧（这部分内容是贰掌柜原创）**01 和别人比较，**

也是让自己努力的一种原动力。

当孩子的时候，很怕被老师和家长和别人进行比较。考试不理想，怕见家长。上课的时候怕被老师提问。毕业参加工作，就是我们自己不和别人比，别人也会把比较搬到台面上来，比财富，比颜值，比权利，比车子，比房子，等等。就是连自己的爱人和父母，都会拿我们和别人比。只要你在内心深处还在意这个比较，就说明你还是有极度想法的人。想要得到肯定，得到认可。与其默默无语，有时候还不如拿出来，让大家检阅自己，为了得到肯定，可以多赢几把。那些日子过得特别辉煌的人，没有家庭的助力，完全靠自己出人头地的，光有拜将封侯的野心和理想是不够的。还要有好胜心和抱负力。东哥，马哥他们能做到巨头，在内心都藏着某种狼志狮心，有种有你没我的那个劲头和行动。小孩子们的社会就特别纯粹，吃饭看谁吃得快，走路看谁走得快，什么都要争个第一名。人的成长进步，需要点动力，需要嫉妒攀比的刺激，要找到对标的是什么？**我们这种小人物有小对标，是小得小失。大人物有大对标，是宇宙星辰，是**

家国天下。惜秦皇汉武，略输文采；唐宗宋祖，稍逊风骚；成吉思汗，只识弯弓射大雕。江山如此多娇，俱往矣，数风流人物，还看今朝。有时候，怕的不是比较，而是在比较中，沦为淘汰的那一个。

02 在平台上做项目，一定要学会顺势而为。不能和规则做斗争，在人家的一亩三分地，

一定要遵守人家的规则。要随着平台规则的收紧，自己操作手法要发生改变。之前个人站长，某宝，带货，wei 商，起步的时候门槛都很低，那就抓紧赚平台的第一桶金。可是算法和规定几年就发生了大的改变，咱们也应该顺着人家的规定去调整，一直到不能玩了，不让玩了。否则，前期赚的钱，都有可能自己的不改变，又投进去，打了水漂。

03 每天提醒自己，要接受新鲜事物，不要排斥。觉得自己现在做的事情，已经挺赚钱

了，没有必要接触其他的信息这样其实是太闭塞了人外有人，天外有天，赚钱的道理都是相通的。可以多看看人家是怎么赚钱的，用的什么思路，痛点和卖点是什么。所以，不要闭塞，思维打开点，再打开点。

04 信息差，产生价值。中国人基数很大，上网的人也很多。你知道的一些事情，总有

非常多的人不知道。任何一个流通产品，也不能小看。虽然有的产品看起来不起眼，看起来也很 low，甚至让人觉得很反感。可以，一定要相信，有大量认知没有你高的人存在，有大量价值观、消费观在水平线以下的人存在。这样的产品，这部分人群，就是你生命中的“财神爷”

05 流量没有产生利润，只是单纯的流量，不代表赚钱。不要靠情怀存在，要直至核心，

就是冲着变现去。粉丝多，流量大，不一定是产出高。真正能够存活下来的营销人员，是以目的为牵引，奔着变现去的。

06 生意不分大小，只要有需求的地方，就可以产生交易。看到一个自己可以去满足的

需求，不要犹豫，先去做个考察，明白这个项目的核心关键点，去跑通这个项目。仰望星空是对的，更应该脚踏实地。要持续的优化自己的输入和输出系统，输入最好深入研究每个人的

作品，输出就是重点在某个平台上写写写。自媒体上刨粮食，任何时候都要保持足够的真诚，贰掌柜也是经过各种起起伏伏才领悟到这个道理。对人对事，要保持敬畏，要保持真诚。足够真成了，超预期交付了，才能吸引更多同频的人。

第二部分 其他平台精选

（这部分内容，是贰掌柜精选的其他平台优质信息，

欢迎大家去关注原创作者）**01** #贰掌柜信息摘抄 1000 条 1，方向对了，就不怕路远。2，

关你屁事，关我屁事 3，做一件事情的底层思路和逻辑，这是我们做事的基本法，基本纲领，基本逻辑。4，人无法思考自己不知道的事情 5，没有实力的任性是支撑不起来的 6，对自己够狠的人，才有资格笑傲人生 7，时间长了，有钱人和穷人没有本质的区别，只是运气不同罢了，不存在上升了，就有优越之说。8，小事做好了，不会有大回报；小事做不好，肯定没有大回报。9，要和众神比拼 10，智力的鸿沟是无法想象的

02 @老黄的创业江湖在我看来，汪小菲就是一个巨婴，别看他都 40 多了，他心智只有 5

岁。妈宝男一个，他没有妈妈他什麼都不是。但这场狗血闹剧中，唯独有一个女人是我无比敬佩，那就是张兰。张兰的直播带货我有看，很难想像一个曾叱咤风云的大老闆能在直播间谈笑风生卖货，很多大老板失势破產后拉不下脸的，张兰是个战士，我无比钦佩。

03 @打工归来啊现在是一个周期的切换期：现在是高速增长周期，向中低增速周期的转

换，所以企业经营要变，个人的人生规划经营也要变。前面 40 年的高速增长期，让很多人很舒服，忘记了还有风险两个字。现在这波周期，叠加国外的形势，是非常错综复杂的。我建议是多看看国内外周期的故事，可能会让你清醒一些。一定要量入为出，千万不要上杠杆，这是我唯一能给出的建议。也不会有普遍性的商业机会，这个时代过去了，未来只有微小、结构性的机会。风起于青萍之末，转眼又是一个时代。

04 @打工归来啊杨绛先生的有段话说的特别到位：她说如果别人说你两句你就受不了，

觉得这两句话让你吃不好，睡不好，那你想想你得多脆弱，何必计较呢？要做一个淡然，情绪稳定的人。在乌鸦的世界里，天鹅也有罪，当思想不在一个高度，尊重就好。三观不在一个层次，微笑就好。发自己的光，不必和别人计较。不重要的事，不重要的人，何必计较呢？重要的是记住，你的人品，就是你最好的运气。而你的心态就是你最好的风水，简单点，努力点，惊喜才会多一点

05 @摸鱼的掌柜穷人的基因，喜欢照顾人，并且希望富人也和他們一样无条件帮人。但

富人不是，他们的交际核心是利益关系。见到不行的人，如果帮了，对自己而言就是亏本了，损失了，通常他们的做法是，直接把那些无关的，无能的陌生人拉黑，避免自己掉阶层。

06 @了不起的王马丁永远不要问二三线小地方什么时候涨？裤带都松光了怎么还没有止

跌？中国楼市一就是深圳涨了吗？二就是上海涨了吗？只要深沪不涨，全国的房子，就等着断供上法拍。

07 @黄老师讲堂 1、任何一个行业，都符合 80/20 定律，挣钱的都是少数人、少数公司。

即便新兴行业、风口行业，最后大多数公司都成了陪葬品，剩下一地鸡毛。2、无论在在哪个行业，胜利最重要，最后的赢家都肯定有自己的做事方法与逻辑。3、守住胜利的成果，开辟新的根据地，才是选择的要义

08 #毛小白朋友圈精华说说

1. 公域的 100 万粉，有时候甚至比不上私域的 1 万粉。主要是因为关系越近越值钱。时时刻刻都要琢磨如何和客户走得更近。2. 大家都去义乌，说哪里货源多，其实哪里除了货源多，骗子也多。3. 人要靠谱，活儿要细。4. 免费的项目都不值钱，也赚不到钱。核心的东西都是小圈子交流出来，或者花钱买回来的。5. 生活中吃饭主动买单，主动搞关系的人，都是懂得人性的人，他们适合创业做生意。6. 不要总去试探别人，这样一无所得。7. 欲成大器者，谨记以下四律：①觉人之诈，不愤于言；②受人之侮，不动于色；③察人之过，不扬于他；④施人之惠，不记于心。8. 读书并不能让人一夜暴富，为什么还要读？不读书，世界就和纸一样单薄。而读书的人，则能从每本书里看到这世界的不同侧面，学识与情感都在阅读中自然丰厚。读书，正是为了遇见更好的自己。

09 #生财有术 1. 不要眼红，有些钱，咱挣不来。在自己的核心能力圈挣钱，在非核心能

力圈交学费。2. 线上买量这么贵的情况下，教育行业是否还有新机会？把之前在线上玩的获客玩法，又拿到线下去玩一遍会怎样呢？比如说，在线教育普遍的投放玩法：送礼盒获取低价课

线索，为啥不在线下再玩一遍呢？用户还能面对面看到实物。3. MCN 进入了新阶段，要么往头部聚集，要么往垂直品类扩张。头部已经没有机会了，但垂类还有巨大机会。比如说，教育 MCN 在 2021 将会有巨大的机会。一方面是因为 MCN 行业洗牌，将会有大量人才流出；另一方面，最懂垂类的不是乙方，而是手里有名师的甲方。新东方早在 20 年前就做成了中国最负盛名的教育 MCN 机构，也不是没有先例嘛。4. 学习有 3 种方式，阅读、向比自己牛逼的人提问和在项目中实践。假如说真不想死磕阅读，那后两点一定要做得很好，最好能花点钱，年末复盘一下，你会发现，收获大得超乎意料，钱也是。

10 #生财有术 1. 和持续赚钱的人交朋友。也许他们并不会告诉你当下他们在做什么，但

了解过去他们过去做了什么已经非常有价值了。2. 付费学习，并愿意付出比他人更高的溢价以求得到一些额外指点。3. 火力全开，不断输出自己的思考，吸引更多志同道合的人和反对的意见，甚至反对的意见会比志同道合的人更重要。4. 在能力所及的范围内，开通所有证券账户交易权限。有些机会之所以能赚钱，是因为大部分人没有交易权限。5. 丰富自己的投资武器库。证券投资不仅仅只有股票和债券，证券市场也不仅仅只有 A 股。6. 感知身边发生的变化，然后不断问自己，买什么。有哪些公司是以前不知道，但忽然开始抢占市场的，这些公司很可能就是未来。7. 先找项目再找钱。套利的精髓在于寻找和等待，如果没有合适的项目，宁可让钱闲置。8. 第一时间止损。套利和投资，一旦犯错，要第一时间止损。剁手的时候要拿出双十一血拼的气势

高手都在培养自己的“静能量”

01 @打工归来啊任何时候一定要保持正现金流：刚才说的人生危机的故事，最核心的问

题就是没有了正现金流，这是最本质的危机。不论是个人也罢，企业也罢，正现金流是最重要的。现在已经过了上杠杆买资产的年代，现在缺的是正现金流。大家可以看到，以前碧桂园一年营收几千亿，碧桂园市值才四五百亿，就是因为不产生正现金流。所以这一次各大银行给碧桂园的授信超过 1500 亿，让他能够活下来。过去几十年的繁荣年代，我们个人是不算账的。大多数企业也不算账，都觉得未来收入会增长、预期都非常美好。接下来这个年代，就是要保证你有正现金流的年代。你没有正现金流，你就有可能被时代的洪流吞噬。正如有句犹太谚语所说：全职低价买入的资产，资产本身有现金流，持有他才能产生收益。

02 @摸鱼的掌柜说个人际经验，成年人应该多看结果，忽略掉过程。比如，碰到一个自

己很不喜欢的上司，很多人就傲娇，就自负，就远离，就谩骂，甚至受不了委屈，一旦发生争执了，只能硬刚，然后辞职或者跳槽。我其实是不太建议这样，因为有句老话叫做，跳槽怂三月，转行怂三年。每一次在新环境适应下来，人际、规则、知识都需要重新学习，等于你好

不容易从 0 爬到了 59，眼看着要及格了，啪唧，跌入谷底，又从 0 开始，那爬到 100 得何年何月呢。所以想往上走，就放下你的自尊心，放下你的面子，你要搞清楚自己的目标是什么，至于路上的苦难，能忍一忍的，也就过去了。也就是无论你对自己的领导有多无感，只要他管着你的升职加薪、前途、利益，你就要学着逢场作戏。那些难听的话，等你离开他或超越他之后，再放飞自我也不迟。

03 @消样的世界有一些朋友、特别是男性朋友，在做生意的过程中会遇到一个比较头痛

的问题：怎么和女性做生意？女人做生意那是绝对比男人精明、敏感和难缠。那应该怎么与女人谈生意呢？我还是那个最基本的观点：**做生意必须要能深刻理解人性；女性有一个非常大的特性就是好奇心强。所以你可以提供好奇心来吸引女性客户呀，让客户主动找上门来，先制定好合理的标准的合作方案，把客户讨价还价的路堵住，不合作不强求。**当然最好还是让女人去挣女人的钱，毕竟最能理解女人的是女人，很多生意更适合让女人和女人谈，男人通常会被女人的思维方式弄得晕头转向。再一个是和女人做生意，一定要谈价值，尽量宣扬和销‘售女性感兴趣、有价值的物品和话题，因为女性只会关心自己关心的事物。她们关心自己关心的人的需求，这才是女性真正的刚需，这里需要说明的是，女性的刚需绝不是大家通常所认为的刚需，一定要弄明白这一点。然后你才能感受到什么是女人的钱最好赚…

04 @西城大妈很多人说婚姻制度是反人性的，原因是，很多人没有理解婚姻是个啥。婚

姻不是爱情的终点，婚姻甚至跟爱情没关系，我国婚姻法一个字都没有提爱情啥事，古今中外绝大部分婚姻也没有爱情啥事。当然有爱情是好的，没有也不影响结婚。婚姻真正的作用是组成家庭，而家庭是最小的社会生产单位组织。这个组织是为了生产而创立的，不是为了爱与和平，不是为了你爽一下，不是为了任何你能想到的鸡汤理由。而绝大部分生产活动，几乎多少都是反人性的。

05 #问，就对了 1. 不要问不具体的问题不具体的问题：本科学历能找到好工作吗？具体

的问题：我是本科学历，金融专业，想找一份对口的工作，我该做哪些准备呢？**2. 不要问主观问题**主观问题：究竟是顺境更有利于个人成长，还是逆境更有利于个人成长呢？客观问题：如今我生活一帆风顺，却很久没有成长的感觉了，我该通过什么学习方式让自己成长呢？**3. 不要问解决自身烦恼的内在问题**内在问题：我好烦，孩子总是不听我话，怎么样让孩子听话呢？外在问题：对待处在叛逆期的孩子，有哪些沟通方法可以用呢？**4. 不要问模棱两可的问题**模棱两可：我今年想做一件好事，怎么做呢？精准表达：我想在今年组织 30 场慈善活动，但不知道自己有能力举办哪类慈善活动，我们一起来分析一下好吗？**5. 不要让别人替自己做选择**别人选择：我现在有个工作机会，也许会发展得更好，你说我要不要辞职？**别人帮助：请问你可否帮我分析一下这个工作机会？**

06 @财宝宝 家里没矿，坚决不买。刚才，又有一个 985 来咨询房子。我直接告诉你答案

了。我的依据是，今后二三十年的月供，是一个非常重的负担，你那不太牢靠的手机厂工作，我看算了吧。当然我也理解，你要结婚，今后娃要读书，必须要有个小房子，都理解。我的建议是，买月供低于 4500 的房子。这么看来，大概是两个方向，一是老家小县城。基本是 75-105 个一套。以后有了娃，送回去留守 10 年，娃上毕业班的时候，让你老婆回去几年。你一个人，不要出花头，实在没办法，去团结桥健身。二是环大城市，惠惠，莞莞，花花，肉粽，这四小天王，都还可以。虽然比不上 F4 那么牛逼，但也可以缓解一下。这两年辛苦一下，地铁倒一倒，以后再买个车，也可以实现有车有房，鸟语花香，地下车库的好日子。我不建议你买大城市里，因为大城市市中心都超过 300 了，超过承受能力了。郊区 200 左右，生活质量也不高，不如再远一点，直接去周边几个小花那里。我仔细算过，如果你买大城市断供了，损失大概是一百个。包括，首付，过户费，你交的利息，违约金，还有律师费。七七八八加起来，相当于把你彻底洗白白。很多人，信用没了，房子没了，存款没了，居然还欠着银行几十个，实在是太惨了。我非常不希望再看到类似的事情发生。我的意思是，1，大城市依然有价值。家里有矿，八成入手，但不要太高杠杆了。2，没条件不要硬刚，你搞不过银行的。3，如果遇到好心的丈母娘，一定要珍惜。我也说说那些 6070 后的丈母娘，你们能不能帮一把，不要一天天的舔个笔脸，要这要那的。人家小伙子也不容易。

07 @财宝宝 如果每个人都发一万块，是不是等于没发？肯定不是的。我给你简单说一下。

没钱的，拿到一万块，立马可以胡吃海喝还月供。他维持了生活质量，保住了月供，效果嘎嘎。富人拿到一万块，他一般也就是放在卡里，不会拿出去用的。因为他原来的钱还没花完。市场上货币增加了，物价会上去一点。但是，穷人无所谓。因为，他在第一时间就花出去了，后来的价格上去，已经和他没关系了。倒霉的是富人，因为他那个一万块还在卡里，没花出去，结果价格上去了。如果每个人都发钱，穷人是受益者，富人是倒霉蛋。如果每个人都发一个亿，富人就洗白了，啥也没有了。如果每个人都发两千亿，我敢去挑战马云爸爸。我们小时候，谁家有个一万块那是十里八乡的牛币哄哄，现在肯定没人理他了。

08 #贰掌柜摘抄 1000 条 1，关注短期成功，更关注长期成长。2，你千万不要指望班主

任，他们是验收组的，不是生产组的。如果验收不合格，你知道下场的。3，中国房价的直接影响比较微弱，因为中国目前坚持房住不炒，而且限购、限贷、房票、户籍等政策，坚持 3-4 年了几乎没有松绑，这需要一定的政治定力。即使是在经济增长率从 8%换挡到 6%，也没有动摇 4，爱，就供养，不爱，就观望 5，在中国，人们最大的乐趣在先造神，再毁神。所以，想要成功的人，都先要有一颗大心脏，别人骂你两句，你就崩溃了，那就别混了。6，今天，我大吼一声：“格老子的，我要离家出走！”我以为这个泼妇会吓得浑身发抖。没想到，她说：“把房子孩子留下，你可以立马滚！” 7，志同道合的人不是找来的，而是吸引来了，所以建议创始人要不定期在自己的公众号、朋友圈或者微博号上输出自己的价值观，这样方便吸引

到相互认同的同行者。8, 不要和心胸狭隘的人合伙, 你们早晚会有一撕, 不要和低情商的人合伙, 他把人都得罪光了, 你来给他擦屁股, 不要跟输不起的人合伙, 万一亏了就是造孽, 要跟有钱的, 富二代合伙, 输了也不过相视一笑, 还能一起玩。9, 投资孩子的教育, 就是投资你的未来。10, 高手都在培养自己的“静能量”

09 #毛小白朋友圈精华说说 1. 一年赚几百万都不是蹲在村里能实现的, 如果还年轻家里

又没什么家底, 还是要多出来走走, 外面的风景还是很好的。2. 很多大师沦落街头, 其实都是自我炒作。反差感, 高手在民间这些招式对老百姓永远管用, 因为普通人都有一种自己是隐藏高手的梦。3. 我们最宝贵的资源不是钱, 不是土地……是脑子和智慧, 一直投资自己的脑子, 一辈子不缺吃喝。4. 生意人每天都和钱打交道, 他们会从利益和经济的角度思考问题。普通人每天和情绪打交道, 他们会从情感和道德的方向思考问题。5. 在大城市肯努力, 很少有过得落魄的人。只是有些媒体喜欢渲染放大都市人的苦难。6. 你不赚钱的时候, 身边的朋友都安慰你没事, 大家一样穷。等你真有钱了, 他们就开始攻击你了。7. 该让利的时候一定要让利, 该给钱的适合一定要给钱, 该送礼的时候一定要送礼, 不要用情感和道德去绑架要求人家做事。

10 #生财有术 1. 和持续赚钱的人交朋友。也许他们并不会告诉你当下他们在做什么, 但

了解过去他们过去做了什么已经非常有价值了。2. 付费学习, 并愿意付出比他人更高的溢价以求得到一些额外指点。3. 火力全开, 不断输出自己的思考, 吸引更多志同道合的人和反对的意见, 甚至反对的意见会比志同道合的人更重要。

大学, 只是保障你的人生, 下限不差。

01 @爱编程的魏校长孩子, 你要知道, 大学只是保障你的人生下限不差父母亲存在的意

义, 不只是尽量给予孩子舒适和富裕的生活。而是, 当你想到你的父母时, 你的内心会充满力量, 会感受到温暖, 从而拥有克服困难的勇气和能力, 以此获得人生真正的乐趣和自由。

02 @打工归来啊杨绛先生的有段话说的特别到位: 她说如果别人说你两句你就受不了,

觉得这两句话让你吃不好, 睡不好, 那你想想你得多脆弱, 何必计较呢? 要做一个淡然, 情绪稳定的人。在乌鸦的世界里, 天鹅也有罪, 当思想不在一个高度, 尊重就好。三观不在一个层次, 微笑就好。发自己的光, 不必和别人计较。不重要的事, 不重要的人, 何必计较呢? 重

要的是记住，你的人品，就是你最好的运气。而你的心态就是你最好的风水，简单点，努力点，惊喜才会多一点

03 @灏泽异谈 只晓得透支元气而不善于恢复的人，注定走不远你元气伤了，状态就崩，

再大的努力也难见成效一个体力耗尽的百米健将，也跑不赢元气满满的普通高中男生所以，你要学会控制自己的前进节奏在拼搏时不遗余力，在生活时纵情享受耗养相济才能走的长远

04 @打工归来啊 你只有站的更高，才能看到更好的风景：我站在一楼，有人骂我，我很

生气，因为深深入耳，听得很烦躁。而我站在十楼，有人骂我，我不以为然，以为他在跟我打招呼，因为听不见，也无所谓了。当我站到了 100 楼，下面的人依然在骂我，可是我都看不见，因为看到眼里的都是尽收眼底风景。当你的高度越高，看到的问题就越小，格局越大，鸡毛蒜皮的小事自然而然无所谓了。

05 @摸鱼的掌柜 骂人的话别说，夸人的话多说。再好关系的朋友跟你吐槽他的对象、朋

友、亲人，你都最好别当真。关系再好的同事，跟你吐槽领导和老板的不好，你要留个心眼，因为聪明的领导都会在群众中培养自己的心腹，你的口无遮拦，会成为你职场晋升的定时炸弹。在利益面前，人心是会变得，你对他有利了，你就是好人，知己，甚至恩人。你对他没用了，你就是萍水相逢的路人，可以随时出卖的筹码，甚至肆意伤害的敌人。很多朋友干着和敌人一样的事。多结善缘，也要好好保护自己。

06 @维千金 把注意力聚焦在动作上，是最快的恢复状态的办法。人在无意识之中最容易

被控制。假设你没有好好的安排这一段时间，刷着刷着手机，就很容易被混乱的磁场带走。可能是亲友随便跟你聊几句天，又或者是自己胡思乱想在网络闲逛。这种状态持续越久，耽误的事情就越多，就更想逃避，无力感和焦虑都会蔓延。最好的办法就问自己一句，我现在要干什么？我现在到底是要起来洗漱，吃早餐收拾，还是要准学习工作，还是要购物装修。这些大大小小的事情，选任何一件事做就可以，哪怕极小的事都可以。当你把注意力放在“我现在要做什么”，你的想法也自然跟随了。更好的创意，更好的流程，更好的解决办法，就在你控制注意力的那一刻陆续发生了。

07 @打工归来啊人有时候要懂得拒绝：要学会做一个不好说话的人，坚定自己的立场，

有时候你好好说话，别人以为你好说话，这会给你带来无穷的麻烦。学会拒绝，是个人成长的一个重要标志。比如别人来借钱，比如要付出很大的代价帮的忙。因为我们大部分的社交都是无效社交，没有必要去讨好谁。所以太好说话，本质上是不敢冒犯别人，害怕被讨厌，而不敢跟人起冲突，你以为你得到了别人的喜爱，但是确确实实会失去本该属于你自己的利益。有老好人的人设，并不会给你带来利益，而是给你带来无穷的麻烦。人性是很贱的，你从来不帮忙，偶尔帮别人一次忙，别人感动的痛苦流涕。你是个好人，帮了很多次忙，偶尔有一次没有帮忙，别人就记恨在心，这就是人性。互帮互助的背后，是交情到位了，做个务实的人挺好，这也是人性的成长。

08 #贰掌柜摘抄 1000 条 1，中国传统有大年小年，前几年你吃到红利，应该知足，红利

不可能永远在你这里，形势不好时，猥琐发育，不赔就是赚。人无千日好，花无百日红。早时不算计，过后一场空。2，都泄露天机了 3，当你遇到困难，再也没有亲人帮你了，你就成熟了一个成年人家里都是要他照顾的人，而没有一个人能帮助他。4，当你生活在低层的时候，周围的人都是靠不住的。5，大厂白领的尽头，45 岁以后去开网约车。6，以末致富，以本守之 7，先拔高再坐实 8，买房子就是一种普世的财富加速器？低买高卖，基数要足够大，流通性要足够好。能够满足这个标准的，确实不多。9，库存是利润的隐形杀手 10，真想做事，一定能找到时间，找到方法。不想做事，一定能找到理由。

09 #毛小白朋友圈精华说说 1. 该让利的时候一定要让利，该给钱的适合一定要给钱，该

送礼的时候一定要送礼，不要用情感和道德去绑架要求人家做事。2. 少说伤害人的话，少攻击人，少抬杠，多赞美人，多顺从人性，多遵循利益，放过别人，也放过自己。3. 一个项目入场，赚到钱了，就要建立自己的壁垒。4. 团结一切可以团结的力量，集中一切可以集中的资源，攻克主要问题。5. 不想自己太辛苦就分钱让利，如果没赚到多少钱就继续自己承受，想办法做大。6. 一个人太骄傲往往是因为他的世界太小，不知道外面能人多。一个人太自卑往往也是一位他的世界太小，不知道外面煞笔多。7. 地面推广的口子和渠道非常少而且烧钱。8. 要把生命中所有风景都变成钱。

10 #懂懂语录越是落后的、敏感的区域。越不能实行 AA。因为，面子最重要。AA 实行的

文化基础是什么？有实力，发自内心的自信。在所有的关系里，AA 是最长久的，谁也不欠谁的，也不牵扯到面子问题，谁也不需要负担。北方人呢？看似豪爽，不计较，特别是晚上喝酒的时候，一两千，三四千，也都抢着买，真到了第二天酒醒了，又后悔，心疼的不得了，内

心把他们骂一遍，妈的，一群酒肉朋友，真不值。钱包自信也好，文化自信也罢。都分里子和面子。人，层次越低的时候，越在意面子，脑袋上面时刻有个神灵，这个神灵就是：别人会怎么看我？

草若无心不发芽，人若无心不发达。

01

@写书哥

承认自己是个普通人；承认自己需要养家糊口；承认别人比自己厉害；承认自己犯过的错误.....一旦接受现实，你会发现轻松了许多，内心再也不纠结了。同时，你也有自己的独特优势；也曾经杀出重围做成过好多事；允许自己有嫉妒、失落、孤独、失望、难过的情绪，不要为这些情绪感到无能为力。不盲目自信、也不妄自菲薄，认真过好自己的小日子就够了，早安！

02

@杭州楼市牛顿查理芒格说幽默感是一种天分问：让我感触很深的是你的幽默感。我

的问题是，这种幽默感是你长期训练培养起来的，还是你与生俱来的叙事能力？芒格：我想我和巴菲特的天资很像，我们都有点书呆子气，青春期都不怎么成功，但我们都喜爱幽默，我们也都喜欢去理解事物的运作方式。我们也都非常幸运地吸引了优秀的同事和合作伙伴，如果我们的天资不好，我们会很疯狂。我想如果你没有幽默感，我不认为你能获得幽默感；而羞涩内向也是一样的。你想在一定程度上克服羞涩内向，但本质上我们都在我们与生俱来的状态下生活着。天分是与生俱来的，你只能在此之上去修建。

03

@打工归来啊“一个不想蹬过小河的人，自然不想远涉重洋。”不愿做小事的人，永

远也做不出大事来。人的平庸，多数不是因为自身能力不够，而是因为安于现状，缺乏一点雄心壮志。草若无心不发芽，人若无心不发达。人若没有了目标，没有了憧憬，就容易活得浑浑噩噩，当一天和尚撞一天钟。最后在日复一日的琐碎中，埋没自己，一事无成。从易处改变，从近处做起，方才不虚度这一生。

04

@双羽人生第一重要的能力是选择，第二重要的能力是放弃。如果做不好第一项，懂

得用第二项保护自己，及时止损并争取可能的利益，也不会过得太差。不为打翻的牛奶哭泣，

不去对生命中出现的“莫名其妙”寻根究底，一门心思去考虑怎样继续上路，如何过得更好，终将会感谢失去，走到自己想去的地方。

05 @莱茵水滩的律姐关于多维发展应该多维发展还是应该专精于一个主业？我觉得要能

找到一个自己 **zui 爱的**，就坚持走下去。同时发展几个爱好，多尝试各种新鲜事物。近期练跑步，参加的是训练团训练，所以每周的训练都稍稍在我的舒适区以外。坚持跑下来并不轻松。经常是一公里一公里，甚至十米十米硬熬下来的。难熬的记忆，都刻在肌肉里。而熬完了以后的舒服和高兴。又让人难以忘怀。跑完再回头工作，碰上要突击赶文件加班，就会觉得那么难熬的 10km 我也能 10 米 10 米的熬出来。那么我 30 分钟 30 分钟的熬文件，肯定也不是问题。**邓亚萍在圆桌派说在他们比赛的时候，每一场比赛都会做复盘。一层一层的往下拿挖，直到挖到心灵 **zui 底层**，无可回避。**学会了这种思维方式和这种做事的方式，转到学业或工作方面，从零开始做也不要紧。11 年拿下别人 21 年才能拿下的学业，拿下剑桥博士。创业经商样样做得活色生香。同样对我影响较大的还有开车。我以前一直是一个选择困难症患者，需要决定时，东想西想无法决策，异常痛苦。但是学会开车以后，除了死守交通安全规则，开车上路，常常生死之间就是要迅速做决定。慢慢的也改变了我的思维方式。有了事情，迅速收集一遍关键信息之后，123，做决定。决定错了没有关系，就像下错了高速路口顶多绕一圈，再开回去就行了。所以有条件的话，在人生中，**zui 好**从少年时候就开始多培养几个爱好，多学几个技能。各种不同的能力和学业中间都有相通的地方，常称为通感。多涉及几个领域就有多几个思维的维度，有更好通感。会更好的促进主业和其他爱好的发展。

06 #贰掌柜摘抄 1000 条

1，城市>学校>专业。大城市泡五年，好过小城市的一切教育。**2，有门槛的生意，才是好生意，有比较好的利润空间。**3，让人有获得感 4，人生看似充满了奔头，却不知已经到了尽头 5，把自己保护好。在河边的时候，站在最高处，在山里的话，离悬崖最远处。**6，欧神说过，对于做领导的，他最重要的行为准则，甚至全部的核心利益，概括起来就是：“把这官当下去。”**7，信息化时代，就是把世界，翻译成数字和信息。现在，信息化时代，才刚走完三分之一多的路程。未来三十年，IT 工程师的黄金时代，还将继续 8，当高三狗时，有瓜也不敢吃 10，升阶，最大的敌人，就是消费主义

07 #贰掌柜摘抄 1000 条 1，绝大多数的生意人，最后都是死在库存上 2，进大单位好不

好？如果你不想赚钱了，也不想升职了，那是真的好。3，贵人不可贱用 4，女宁认为，态度比对错重要。女宁只看态度，不认对错。你只要态度特好，会巴结，女宁就会给你加满分。5，没有拿不下的姑娘，只有不尽心的婆婆。6，小结，丈母娘不要给闺女陪嫁多少，而是怂恿他

们买纺，你再出个 100 拱拱火，十拿九稳。**7，你一定要有一个概念，首套只是起步，现在的人，不再是一步到位了。**8，千百年来，只要是和平时期，就不可能爆腰花。

08 #毛小白朋友圈精华说说 **1. 没见过世面的人才会总是说，我早就知道了，我早就听说**

了……因为他生怕别人瞧不起他。2. 总有一些人能整合各种资源，然后把它价值最大化。3. 为什么有的报停外面摆的是怡宝水，有的摆的是娃哈哈谁？那些都是坑位费，都是业务员去挨个谈的，一个月 500 元，什么水都能卖，但是外面展示的一定要放我家的水。4. 品牌多曝光一定是没错的，每一次曝光都是在融入老百姓的生活。**5. 战胜恐惧的办法就是主动做自己害怕抗拒的事。人有时候很需要这种自虐的心态，越是困难的事，越是坚持做。**6. 爱读书，爱学习，爱交朋友，孩子应该具备的三爱。**7. 做事能一直遵循自己内心的人，都是坚韧不拔的人。**8. **养成先完成后完美的做事习惯**

09 #毛小白朋友圈精华说说 **1. 深圳四五个人的团队，一年做纯利一两百万的非常多。越**

来越多人选择轻装上阵，选择小而美的事业。2. 热门项目，基本都是送人头的，所以不能做下家，一定要做庄家才有钱赚。**3. 画龙点睛，重点在画龙上，而不是点睛。你画个猪，点睛再牛逼，都变不成龙。**4. **做内容创作，做公众号，一定要避免同质化的内容。你和别人不一样，才有机会胜出。**5. 小程序它只是个承接工具，不是流量入口。非要把它做流量入口的人，都把它玩死了。6. 蓝海挖掘是没办法教的，如果真的能教会，那人人都不缺蓝海项目。好的东西一定只在自己手里，只能是自己去发现。**7. 好姑娘很多，但只能娶一个。好项目很多，但只能做一个。**

10 #生财有术 **1. 在能力所及的范围内，开通所有证券账户交易权限。有些机会之所以能**

赚钱，是因为大部分人没有交易权限。2. 丰富自己的投资武器库。证券投资不仅仅只有股票和债券，证券市场也不仅仅只有 A 股。**3. 感知身边发生的变化，然后不断问自己，买什么。有哪些公司是以前不知道，但忽然开始抢占市场的，这些公司很可能就是未来。**4. 先找项目再找钱。套利的精髓在于寻找和等待，如果没有合适的项目，宁可让钱闲置。**5. 第一时间止损。套利和投资，一旦犯错，要第一时间止损。剁手的时候要拿出双十一血拼的气势。**

手里一定要握现金，不握现金就握流量。

01 @清流姐 让我们保持热爱，奔赴写作的山海人的一生既漫长也短暂，无论或长或短，

都要忠于自己，热爱生活。一个人能忠于自己，便能在与世界的博弈中懂得驾驭自我，随心所欲且不畏不惧；**一个人若有所热爱，便能在与时间的较量中找准人生目标，摆脱迷茫而豁然开朗。**

02 @迎十里 沟通，先确定必要性，先想对方是谁。如果是不能回避的工作，重要的甲方、

乙方，每天接触的上下级，一旦遇到沟通问题，那就必须想办法攻克难关，想尽一切办法让对方信任你，因为只有对方信任你，你的工作才能开展。这是与你利益切实相关的，逃不开绕不走。（这里说的想尽一切办法，可不是一个劲游说的意思）如果是家人，没必要争对错，全是我的错又能怎样，最后钱不还是都在我们口袋里。**跟家人在一起，父母、老公老婆，切忌“想赢”，吵赢了架，失去了感情，不值当。如果是与你关系不大的人，干嘛要花心思跟他讨论，不要在他们身上浪费时间。对方对了错了的，跟我们有啥关系，很可能就跟你不在一个层次上，讨论不出来结果的。**

03 @维千金 先做好自己那一份，就已经能解决 99%的焦虑。没有训练过自己注意力的人，

遇到事的时候很容易去想别人的那一部分。他们怎么那么懒，他们怎么那么慢，他们习惯怎么那么差，关注这些就会越想越郁闷，遇到了猪队友，这事儿做不成。但是事实上，一个人的状态，是可以改变整个磁场的。先把注意力收回来，把问题变成现在我的任务是什么，哪一部分我可以开始着手做，做什么可以立马改善，做不了的可以想什么办法？**一个干净的人很难生存在一个肮脏的环境，一个能把自己盘顺的人，他的环境要么跟着变，要么他就去了更好的环境。**

04 @维千金 你需要的可能不再是别人的意见，而是做实的决心。方向和策略也就那么几

个，到一定时候差别就不大了。真正有差别的，是能不能把它落地。它可能需要你花一笔不小的钱，或者一段很长的时间，可能需要你出大力，需要你不停斟酌，**在冬天也能流出汗来的付出**。四处询问，不一定是为了最佳方案，也可能是为了回避。问题是，你回避，那个本来是你的果实，它也在回避。不要执着于有太快乐的教育，太轻松的过程，把历练和磨难当做必然，也会务实很多。**会让你累一点，但是你真的能拿到自己想要的。**

05 @打工归来啊什么时候是自己辞职的好时候：现在年轻人总是喜欢换职业，换工作，

我分析了以下的情况可以选择辞职走了。1，你本事已经学好了，有更好的发展。2，这家公司你已经没有成长的空间，你找到了好的工作，有了更好的选择。3，实在混不下去，被人赶走，记得保护好自己的权益，确保依法赔偿。4，你家有矿，打工是玩玩的。**对普通人来说，真心不要轻易辞职，特别是这几年。要辞职的话，也要找好了后路，那可以随便。在一个公司呆的越久，你的积累率就会越高。有时候一定要认清自己，认清自己了，选择就不会那么冲动和盲目。积累不够，跳来跳去，终究只能从事比较低层次的工作。**

06 @自我的 SZ 生意人，现金为王。互联网，流量为王。对于我们每个人来说，认知为王。

07 @消样的世界越无能的人越喜欢抬杠，越无能的人越不愿意承认自己无能，其实无能

不一定是自己的错，很可能是原生家庭给预装的，所以没必要维护这脆弱的自尊心，而要自己想办法能不能把原因找出来，然后从根子上解决问题，**成年人的世界是看结果的，嘴巴再硬又有什么用呢？**就算杠赢了，难道人生就赢了？

08 #贰掌柜摘抄 1000 条 1，我上有老下有老，惹不起您，先服为敬。2，有三观不同、经

历不同，志向不同，教育成本太高的，不必勉强，世界辽阔，各玩各的。3，能伤害你的人，都是你的身边人；有能力伤害你的人，大概率都是你信任的人**4，没有大流量，就赚不到大钱；有了大流量，就容易被干掉**5，中途少走弯路、少绕道、少跌坑。6，独家思路、更高视野、少数人的见闻。7，泥石流都变成矿泉水了，再稀释，那我看什么呢？看个寂寞？**8，有的人生下来，爷爷拼了 30 年，爸爸拼了 30 年，他生下来就躺赢了。有的人，爷爷指望爸爸拼 30 年，爸爸指望儿子拼 30 年！最后啥也没了[起点就跟别人差了两代 60 年！除非你特别的优秀，（颜值情商学历肯吃苦肯弯腰）。**9，一般是老太婆做饭，老头负责喝酒吹牛逼 10，带着三个离异老红，仗剑走天涯

09 #贰掌柜摘抄 1000 条 1. 老玩意嫁接到新渠道，或者通过新形式呈现，又是一笔钱。2.

犯错是一件很重要的事，不犯错永远做不到正确。**3. 很多人说挖掘市场需求，普通人根本做不到，最好的方法就是挖掘同行，他们做什么我们做什么。**4. 用户口碑不是三两天能形成的，我的经验是最起码一年以上才会有一点积累。5. 折腾在一线的时间越长，积累的忠实用户就会越

多。6. 在赚钱这件事上不要太矜持，大声吆喝，大胆卖，才能赚到钱。7. 国外项目我不碰，为什么？看不懂！看不懂的东西我都不碰，除非我有时间有精力认真琢磨了很长时间搞懂了。8. 手里一定要握现金，不握现金就握流量。9. 任何一个东西只要市场化了，就会变得非常复杂。

10 #生财有术 1. 分享，我们尽量来真的，越分享，越牛逼。2. 在这人人都是自媒体时代，

写作是你个人 IP 最好的护城河，一辈子都值得做的事，当下就开始，一点也不迟。3. 闲暇时间，研究几个流量产品，弄个小商店，啥平台都行，采用无货源一件代发方式，每天花少许精力，你会有意想不到的收获。4. 凌晨 3-4 点还兴致勃勃的 All in 一件事情，你离成功很近了。5. 多看些心理学书籍，和人打交道，人性这东西你必须略知一二。6. 互联网创业，最好轻资产重营销，最小 MVP 先跑通，别啥也没开始就投入几十万装修买设备等，船小好调头。

但问耕耘不问收获，往往最后得到的更多。

01

太聪明的人，一般没有长性，做一件事，要是短时间内没有回报，就会放弃这件事了。都说傻人有傻福，关键他们能够做到听话照做，不去走捷径，不会想着早晨付出，下午就有回报，不太计较得失。就像曾国藩说的，但问耕耘不问收获，往往最后得到的更多。

02

想要具备溢价能力，一个是好的服务，还有一个就是个人品牌。有了个人品牌，

就有了一定的影响力，就有了话语权。每个城市，都有几个牌子比较好超市，每天人流量很大。里面的商品，有的还不便宜，但是不影响他的口碑，这就是品牌影响力，深入人心。央视有个广告，飞鹤奶粉，喜欢看电视的，都知道这个品牌。我们普通人，出来闯荡江湖，应该尽快打造一个自己拿的出手的成功案例，也算是一个吹牛逼的资本。最开始的，就应该好好修炼自己，先闷声干活，打磨一个案例，打磨一个绝活。

03

如果别人在做一件事，触犯了禁忌，你可以提醒一下，可以点一下。也没有必要长

篇大论，显得太啰嗦了，点到为止即可。大部分是不能被劝导的，只能自己经历，被毒打，吃点亏，自己悟。听劝的，尤其是听牛人劝的，资质都不错。能通的，一点就通。不能通的，就是把手指头戳折了，也没用。

04 有个客观事实，多数人追求的是金钱和被尊重。不承认，就会引起争论。满足别人的精神需要和物质需要，同时自己也会得到提升。**尽量不要做个评论者，这么怎么样？那个怎么样？而要做个被需要的人。**

05 做事情，集中力量，做一个点，效率最高，不要眉毛胡子一把抓。一个点突破了，剩下的就会势如破竹。赚钱也是这个，都说钱很难赚。其实就是圈子太小了，遮住了双眼，不知道别人如何赚钱的，也不知道外边发生了什么事。抓住一个痛点，下大努力，聚焦这个点，先去赚到第一个1块钱。

06 想要赚钱挺难的，但是亏钱太容易了。我们的优势，导致了我们的客户，追随我们，也就是说，我们的客户是我们用我们的综合优势，从其他竞争对手那边抢过来的。我们要想办法维持住这样的优势，只有这样才能持续的赚钱。

07 选择好方向，选择好项目，虽然不会快速的赚钱，但这是成长最快的路了。一段时间，集中精力做好一件事就行，保持专注，不要多线同时作战。我们每天都能看到很多人赚大钱，赚快钱。根据贰掌柜经验，真的没有那么多的块钱和大钱让普通人去赚，稳住自己心神，不羡慕他们，自己够吃够喝，有存款，有持续收入，身体健康，就是最幸福的。踏踏实实的，可能才是最快的。

08 谈对象，做生意，最主要的还是靠吸引。如何吸引？就是要真诚。好的产品不好找，好的对象不好找，但是真诚是每个人都可以修炼的。**很多人喜欢研究厚黑学，拜高踩低，这样一时的利益可以得到。长远看，别人都防着你，躲着你，反而圈子越来越小。真正的高手，都很真诚，都在努力的下笨功夫，不去投机取巧，也不走捷径。**

09 找项目，找卖点，就是要不断尝试。贰掌柜有个项目做了六七年，在这之前，我尝

试了很多项目，每个项目也很用心，付出时间，精力，甚至是不少的金钱。长期做的那个项目，也是在之前尝试的其中一个项目的延伸。做项目，选赛道，初期不断尝试。跑通一个，觉得可以继续做下去的话，建议用心去经营，一旦确定了，不要轻易切换赛道。不要轻易进入一个行业，也不要轻易放弃一个行业。认真去做了，确实不行，再放弃。所经手的项目，尽量在一条线上，就是换项目了，最起码之前的积累不白干。

10 #贰掌柜摘抄 1000 条 1，很多人攻击他贩卖焦虑，树大招风。在中国，人们最大的乐

趣在先造神，再毁神 2，虽然是上下级关系，但本质上，大家都是打工的，相互之间是合作关系。3，分析问题，要拨开云雾去看本质。4，美言千句，不如元宝一锭 5，我们都是体系的螺丝钉，很难改变大环境。不过只要活着就有希望，没什么大不了的 6，来大城市就是赚钱的，不是定居的，提前想清楚这件事：北京不是家，北京是钱袋子，尽量多赚些钱带回家。7，副业一旦完成闭环，回老家就爽歪歪。8，知错改错不认错，不提了，间接否定。9，财富保卫战已打响 10，不求一次疯狂，只愿细水长流。

巨利之下，百鬼推磨。

01 全力以赴去运营一个项目，要是 100 天还没有正反馈，可以考虑换项目。三天打鱼

两天晒网，干一个月就要正反馈的人，不是认真去运营这个项目的。量化的工作，才能形成有效积累，是量变到质变的最有效途径。一个项目做好了，打通了，才能够建立自信心，再做别的项目也不犯愁，相信天道酬勤。

02 自媒体上刨粮食，每个项目，红利期也就两年，瞬息万变。今天赚钱，不代表明天

也会赚钱。做一个项目，要是能持续一年都在赚钱，这一年你会碰到这个项目的很多问题，很多坑，很多细节的把控，也会了解很多。这时候可以持续的做下去，直到这个项目成为夕阳项目。如果这个项目不能稳定持续的产生收益，不能养家糊口。不要辞职全职做这个，应该找份工作先干着，保证家里的温饱问题解决。生活质量很重要，业余时间可以挤时间养项目。

03 口罩原因，居家。小区门口的超市，最近没少赚钱。这个超市，有个特点，去他家

买东西，就让加个微信，盆友O经常更新一些超市的产品。我们小区有1万5千多人，很多人都是他的好友。他的微♥早就加满了，而且都是精准好友。这次蔬菜配送，赚嗨了。我相信，他就是现在不开超市了，有这些好友，随便做点什么生意，都可以养家糊口了。我说这个是什么意思呢？**有人的地方，就有流量，有流量就有钱。要是不怕辛苦，可以在几个人口密度高的小区附近开个快递点，赚钱多少无所谓，为的就是加精准好友，我相信坚持3年，可以加满好几个微♥。有这些好友在微♥里，而且都是粘性不错的好友，以后做点什么生意，赚钱都很容易。**

04 什么时候才能定义自己的项目流量稳定了。就是有两个月不去写文案，仍然有人加

你好友，咨询这个产品，咨询这个服务，说明你的流量就很好了，这时候你也可以稍微休息一下了。**想要让流量稳定，有个方法，那就是大量的内容，有温度的内容放在全网上。数量上来了，质量上来了，流量就稳定了。这时候就是要专心做运营，做客户的承接，做老客户就行了。**把运营做好了，老客户服务好了，如果产品和服务承接没问题，他们也会带流量过来的。

05 巨利之下，百鬼推磨。现在还有人在角落里，不声不响的赚快钱，已经赚红了眼。

往往这样的快钱，存在或多或少的擦边球。圈子里，有关系不错，有冷静的，比较有眼光的，预测到这样的项目不能长远，因为各行各业越来越规范，已经不是红利期了。已经形成了惯性，尝到了甜头，自我控制力不强的，根本就不会听劝，依然我行我素。李嘉诚曾经说过，永远不赚最后一桶金。在房产红利期，忍痛割肉，大量抛售房产，勇于切换赛道，值得很多人学习借鉴。**对于有的人，善意提醒，在欲望面前，不堪一击。很多操作项目的更换赛道，迫在眉睫，他们真正应该思考的是未来如何更加的正规，长久的盈利。**

06 #贰掌柜摘抄 1000 条 1，本不需要你“认同”，要的是你“反思”即可。2, 我为什

么要做？长期这样问自己，你会少做很多不该做的事情，从而节省大量时间。3，我经常对自己说一句话“你是干大事的人。4，没事别吵架，一定要温和些。多换几个角度，站在对方的立场，思考一下。否则，你不确定，哪个小事就把对方惹毛了，和你同归于尽了。5，这个壬寅年啊，咱们都要悠着点儿，凡事不求有功但求无过，稳稳当当就行。命有高低人有四季，大气运也有自己的步调，千万不要逆势而为，否则就算劳心劳力也难有真收获。下半年你就摸摸鱼混混水，把精力省下用在养护自己身上，才是最明智的。奋斗和打拼？明年再说，今年咱就静心修炼。6，做事时，顺着自己的人性，则是人。逆着自己的人性，才是仙。这世上，绝大多数人，以圣人的标准要求别人，以贱人的标准要求自己。故而绝大多数人，做什么事都

不成功。7，没有对错，只有立场。8，胸中有乾坤，就从容，就自信。9，念正，就是不糊涂。心慈，就是考虑到对方的成本与付出，而不是一味压榨。手不软，是根据自己的立场做事，只为目的负责，任何手段都可以使。10，好父母的标准之一，一定是让孩子们离罗马近点。

自己走路百步，不如贵人扶一步。

01

最近很多用户私聊我，做什么项目好。自己不想花太多钱，见效快的，最好是利润高的，不累的。我说，方向得正确，还要舍得吃苦，不要着急赚钱，慢慢来，温和点。做项目，有线上项目有线下项目。我比较提倡线上的，通过互联网来做。要么做产品，要么出课卖课，要么做服务，就在这3个方面去找。想要长长久久的做下去，我提倡做产品，对于普通人来说，最好做客单价低的消耗品，前提是要正规，要做标品。这个方向确定好了，就该考虑有哪些客单价低的消耗品，还要和几大平台的价格拉开。这时候要借助互联网，去各个平台搜索，去和厂家联系，自己找花点钱测试一下，爆款产品的体验服，运输的体验服，服务的体验度等等。要是产品确定好了，就是开始引流。如何引流呢？还是借助自媒体，整理这个产品的100个问题。以后紧紧围绕这100个问题写文案，不停的写写写。要是能耐得住寂寞，坚持写文案发到全网，有3个月就会有陌生人联系你咨询这个产品了。按照这个节奏，每天写文案发布，坚持3年，积累两三百个客户是很有希望的。这些客户，可都是有复购的，因为客单价底，比其他平台稍微便宜点。因为看你做的时间长了，你态度好，脾气好，人靠谱，对你也认可了。这时候你就不用再写文案了，你只服务好这两三百个客户即可，养家糊口，绝对没有问题。

02

对于普通人来说，大佬多的吃不了的，剩下的，才是我们要吃的。恨人有笑人无，

不管是大人物还是普通人，都存在这个心理。只是大家对标的群体和阶层不一样。重点就在这里，这中间就有了一个空档，在这个空档期是可以做点文章的。我们的贵人，就是要在比自己好几个档次的人群里找。比方说，你是个给领导开车的司机，还没有对象，这个领导可能会给你介绍个对象，领导都是在自己圈子里给你找，条件肯定比你好点。领导及时你的领导还是你的媒人，以后是不是往上走的路更宽了呢。可是对于领导来说，这件事对他来说太小了。你才是得实惠最大的。孙悟空在蟠桃园吃仙桃，孙悟空一个桃子只吃一口就扔了。我们怎么办？就捡孙悟空吃剩下的就行，也能吃的很嗨皮。再举个例子，小朋友为什么愿意把他的玩具给你玩，因为他有10个玩具，拿出一个玩具来分享给你玩，他一点也不心疼。所以，往往很多机会，都在大佬们挑剩下的。你在高个子里挑高的不好挑，你要是在高个子里挑矮的，就很少有人和你抢啦。

03 多读书，多在优秀的社群泡着，结合自己的思考，找到属于自己的赚钱方法。很多赚钱的方法，你去 123 抄作业就行。但是这 123 步，很少有人分享出来，你得自己去总结，去悟才行。**很多分享出来的赚钱方法，要么是过时的，要么是无法落地的，要么是隐藏很多关键细节的。**

04 赚钱，大部分状态就像喝粥，即饿不着也撑不着，所以不能太着急了。这个事情具有周期性，红利期，就好赚钱。夕阳期，就不怎么赚钱。所以，要能承受住一夜暴富的快乐，也要能承受住一落千丈的痛苦。在这期间，要尽快打磨一个持续稳定不间断收入的项目。这个项目，是我们要经常思考的事情，把他确定成重要不紧急的事情，每天干一点就行。

05 那些日子和你过得差不多，但是个人稍微比你稍微优秀点的人，最应该去结识的人。因为这个群体，更容易给你带来好的项目和机会，这样的项目和机会是最适合你的。很多人喜欢结识大佬，和大佬发生链接。这个没错，但是他们太高远了，令人高山仰止。**大佬的思想可以借鉴，但是好的项目在他们那里很难有适合你的。结识大佬，学习他们思想和观点。更应该结识稍微比自己优秀一丁点的朋友，能得到实打实的机会和项目。**

06 俩人在一块做买卖，不要追求绝对公平，要求同存异。要有这个准备：**合伙人赚的比我多，我比合伙人付出的多，尽量调动合伙人的自驱力。俩人做生意，首先修炼的是自己的心态，是自己的包容心。**不要想如何瓜分存量，俩人在一起创造价值，往往才能走的更远，多考虑俩人如何去创造增量。

07 人与动物的区别就是，人可以对感觉进行思考，然后做出决定，还可以对思考，再做出思考。放对一件事的感觉能做，就要问问自己为什么能做，为什么有这样的感觉，这件事有没有什么漏洞等等。**多问问自己，为什么呢？我现在最应该做的事情是什么？**

08 关于写作的一些想法，贰掌柜有写日记的习惯，都是碎碎念，就是简单记录一下今

天有哪些事情，偶尔会发表一下感慨，这个习惯坚持了近 20 年。前几年做项目，写了估计有
几百万字，这几百万字，都是产品相关的内容，没有如何操作项目。现在公开写作，逐步的会
写一些心得，也都是我手写我心，如何操作项目，如何选项目，要有什么的心态为主，因为这
些是我最熟悉的。

09 #贰掌柜摘抄 1000 条 1，能够变成产品，且可以销售的知识，才可以赚到钱。2，你有

足够多的知识，是可以过好这一生的。前提是有足够多的知识，不是道理。知识是有体系的，
道理是没有体系的。3，相识在微时的朋友。4，款式和质量信得过 **5，最有些时候多给一点，
拿钱堵嘴消怨气，害人之心不可有，防人之心不可无** 6，人性得立场，是最坚定不移的。**7，
自己走路百步，不如贵人扶一步。**8，娱乐圈里没有绯闻，绯闻都是制造出来的 9，要时刻保持
一股淡定悠然的状态 10，父母之爱子，则为之计深远。

流量比石油还值钱

01 @温州土老板情商高会说话肯定是有加分的，但对现在的销售来说，不是最重要的。

因为现在沟通多数都在线上，也没有那么多客户整天想听漂亮话，说多了还容易被嫌弃，觉得
动机不单纯。有的人天生就嘴皮好，不是说他做了业务员才这样，性格在哪里，做任何一行都
这样。有的人平常在公司是个闷葫芦，到了客户那里就好像变了一个人一样，能聊天，会调侃，
懂策略。他天生的性格是不爱说的，但做一行爱一行，奔着签单子的目标去的，潜力可以被激
发出来。**情商和能力不是选择题，当一项技能熟练以后，另外一项技能，自然就会跟上来。**

02 @消样的世界**在沟通中最重要的是“情绪认同”，如果这一步没有做的话，后面的沟**

通就很难顺畅。我们经常冷静客观去把握沟通，却忽略了只有先建立彼此之间的“认同感”，
才能更有效的沟通。我们在管理中经常会说到增强凝聚力，但是对如何增强凝聚力却始终没有
很好的方法，其实答案非常简单：就是营造归属感。情感和理智是管理者们最好的管理工具，
因为情感的背后就是欲望、理智的背后就是利益。情商培养是培养情绪识别、培养情绪控制，
让自己在焦虑、愤怒的情况下，还能听得进别人的建议、能够保持冷静思考、采取有效措施。

03 @写书哥 真正的自信是内心的那份踏实，不是金钱，不是物质，是由内而外的安全感。

真正的安全感不是源自于他人，而是源自自己。自信才有真正的安全感。另外，**自信不是说出来的，自信是在迎接挑战、征服困难中获得的。**

04 @打工归来啊 小生意千万不要丧失控制权：看了厂长发的那个姑娘的创业史，真的很

了不起，非常有韧劲的一个姑娘，百折不挠。看到了不一样的人生，这也是很多小老板真实的写照。**小老板一定要记住的一点就是亲力亲为，不要把关键核心的东西交给其他人。一定记住，人性是经不起考验。我是见过很多小老板，把核心的东西交给亲戚朋友，带着亲戚做。结果亲戚慢慢摸熟了，直接把小老板踢开，还没有好话。忘恩负义是大多数，眼红你挣钱也是大多数，这就是人性。甄别的成本太高了，所以小老板一定要掌握好自己核心的东西，第二不要轻信他人。**很多小老板的愿望都是自己可以轻松一点，其实这个真的蛮难的，只能说慢慢的去识别，找到靠谱的团队，慢慢做。

05 @cherrymm 大师姐 自信的松弛感，是特别迷人的。一个人自信了就会显得很有魅力。

自信特别重要，但绝对不能因此心气儿高。但很多人就分不清“自信”和“心气儿高”的区别，我这里最简短的来解释一下：我觉得自信是向内的：我觉得自己很好很棒，我很满意自己的状态，我每天都开开心心乐观向上，我爱我自己……而心气儿高则向外了：我觉得自己很好，所以我要匹配更好的待遇，否则我就吃亏了……**如果因为觉得自己很好，而对他人人都提高要求，那就是要命的心气儿高，这属于“迷之自信”，就特别不讨喜了，弊端重重。**

06 #小狗钱钱 当你决定做一件事情的时候，你必须在 72 小时之内完成，否则你很可能永

远不会再做了。**第一，欠债的人应当毁掉所有的信用卡。**因为大多数人在使用信用卡的时候，会比使用现金时花的钱要多得多。**第二个忠告是，应当尽可能少地偿还贷款——也就是大人们说的分期付款。**也许这个忠告听起来有点儿可笑，但你要知道，**期付款额越高，每个月剩下的生活费就越少。**

07 #学会写作 写作是一门手艺，手艺最重要的是手感，手感的产生和保持源于持续地做。

我不建议你一天动不动就写五千、一万字，我的建议是：**可以写得短些，比如一两百字，但最好每天写一点。**

08 #毛小白朋友圈精华说说 1. 有勇有谋，则万事可成。潜心修炼，厚积薄发，活着改变自己，改变生活。

2. 实力对等才能合作，如果不对等就只能送钱让利。3. 做习惯了付费流量的人不会再做免费流量。4. 流量比石油还值钱，很多人做不了流量就去蹭，谁火了蹭谁，哪个话题火了蹭那个话题。一辈子都在靠一个蹭字吃饭。5. 认准一个小目标，坚定不移狠狠地攻克它，先活下来，再谋发展。6. 人笨一点其实没事，关键得有自知之明。7. 有福不可享尽，有势不可使尽。8. 有时间去议论别人，不如多发几个帖子。9. 大师我见过很多，真正赚钱的不多。10. 很多项目都不长久，居安思危，这个项目赚钱了不花尽，留 50%给下一个项目启动。如果全部花完了，那么第二个项目夭折的可能性非常大。

09 #懂懂语录 1. 人离犯罪有多远？普通人离犯罪，离自杀，都只有半步之遥。当到了一定地步，犯罪就成了选择项。当到了走投无路，自杀就成了可选项。

2. 有一些赌徒，不一定是因为赌博，有的可能是因为创业，犯罪是利滚利，不堪重负了，他们就容易产生一些邪恶的念头。3. 人，总是很难止损。特别是付出过情感后，总觉得，我失去的，要从你身上加倍拿回来，你若是敢逃避，我就弄死你……网络上的人，也是三教九流，不要什么人都接触，不要爱心泛滥。4. 仓禀实而知礼节，人都是相互羡慕。5. 人一生中会经历许多恐惧，但日常中最困扰我们的，不是怕病怕死，而是害怕别人的说法，和害怕和人有冲突。人只有过得不好，才会怀念过去。人被什么吸引，人就是什么人。

10 #贰掌柜摘抄 1000 条 1，正规消息。2，城里的老头老太一辈子在厂里干活，哪见过江湖险恶？3，第一代，滚地龙，筒子楼。第二代，小二居，小三居。第三代，大平层，小别墅。

你看怎么办？我年轻时候上班，单位副总，也就是一个大二居，都五十多岁了，也就这个水平。现在，居住条件宽裕一点了。我的意思是，你要勇于担当，先打个桩，以后一点一点积累。要不然，你往海宁皮革城附近看看，有没有收女婿的。4，对于家长，不管多难，给娃一个起点。我们改变不了世界，就改变一下娃的生活。5，穷家女不婚不育保平安，富家女去父留子保平安。6，好好学习，是性价比最高的。7，做人不要有攻击性。8，中等生，把基础题都做对，就行了。会的题，不要错。提前想好，哪里会出错，自己注意点。9，资产再加个 0。10，我家已经超过小康了，接近中康，大康了。一般不会因为花钱吵架。

厚道人越来越有后劲，人品的力量。

01

@企业管理变革研究

让人熬夜的往往不是工作，是手机……手机每天占用消耗了太多人的时间，让人工作更低效。我记得以前我的导师跟我说过：**每个人来到世上，就像灯油，灯油的量是一定的，消耗得快了多了，人生就容易出各种问题，人死如灯灭。**

02

@苏河湾茅 18 鲁迅说：“如要创作，第一须观察，第二是要看别人的作品，但不可专

看一个人的作品，以防被他束缚住，必须博彩众家，取其所长。”**输出是为了更好的输入。有输入没有输出，事情不能持续。有输出没有输入，迟早会弹尽粮绝。想持续成长的，每天要重复这两个动作。**每天阅读，与高手交流，在自媒体上了解各种信息，是在输入；每天写博文是在输出。越输入，大脑中的信息量越多，更有内容去输出；越输出，大脑中的信息量会匮乏，督促加快去输入，以此形成闭环，再在这个闭环上做刻意练习，让每个动作达到最高效。

03

@李俊的粉丝有点少 1983 人的注意力是有限的，最好的办法是把注意力放在值得的人

和事身上。大家看俊哥微博评论区，有些杠精，俊哥就懒得理他们，这也许自己最近几年自我修行的一部分。上家公司离职后，自己知道有些同事/客户一辈子都不会再联系，V 信该删删，电话号码也清理掉，因为这些人老死不相往来，有限的手机空间留给更有价值的人吧。年纪越大，身体越差，精力也大不如从前，想过得好点，很多时候都要采用低耗能模式。以俊哥的人生经验，**那些帮我们的人，以后还会帮我们；一点小忙都不帮的人，以后继续不会帮我们。**每个人都有自己的邓巴数亲朋好友，把自己的带宽留给他们。

04

@消样的世界有的人缺乏边界感，凡事都以自我为中心，分不清什么是我的、什么是

别人的，**三天两头的因为一些琐事找别人帮忙，如果拒绝的话，反而一脸不高兴的认为你不够朋友，不经别人的同意，强行去占用别人的时间，**他们忘了有句俗语叫别把自己的脚，伸到别人的鞋子里，**不要无底线的消耗别人的情感。**

05

@闪光金融女有时候也能理解那些不断向外求、靠陌生人能量供养自己的人。人总渴

求突破，进化出更丰富的、迷人的、新鲜的版本，但持续挖掘塑造新的自己何谈容易，换一批观众好像就解决了。「在一段新的关系里，我又是新的人了。」换一批人，就能很自然地构建出一组新的自我叙事。这比真正诚实地面对自我要容易多了。**所以要多和旧人做新事，少和新**
人做旧事，前者是上升的山路，后者是循环的泥沼

06 #毛小白朋友圈精华说说 1. 很多项目都不长久，居安思危，这个项目赚钱了不花尽，

留 50%给下一个项目启动。如果全部花完了，那么第二个项目夭折的可能性非常大。2. 做大哥是最辛苦的，一定要坚决学会做小弟。**大哥只有面子没有好处，小弟不需要硬撑还能捡便宜。**3. **很多人要求我开放全部朋友圈，不好意思，吃饭一定要挑新鲜的，我天天写你们天天看就行，不用翻以前的东西。**4. 信息不对称，套利空间才大。越是畸形的市场越是有钱赚，但是一般而言这样的市场很快就会被纠正到正常状态。5. 凡是咨询时间越长的客户，成交率越低。很多人努力说服他，我不会，因为客户不是用嘴巴说服的。价值够了，东西够好了，他就自然买单了。6. **所有流量一定要经过公众号，懂就懂了，不懂也没什么好解释的。**7. 务必时刻反省自己身上的三个要素：1 赚钱的动力，也就是欲望在不在？2 是否具备大量信息的输入和整理挖掘能力？这样才能发现商机。3 是否具备一流的执行力，能落地执行吃到肉。

07 #生财有术 1. 离开小城市，到大城市去，大城市才有更多赚钱的机会，才能让你财富

有机会指数级增长。2. **做任何事情都要以赚钱做驱动，如果能在自己赚钱的同时让别人也赚到钱，那么就是很大的成功。**3. 买房，越是没有房子的人越要想尽办法买房子，这是你赢得被动收入最简单的手段。4. **买哪里的房子，一定要看准大城市，除了大城市的房产其他不要选择，你现在不在大城市买，你的子女将来在大城市要从头开始。**

08 #生财有术 1. 如果你的家庭没有守住财富的能力，那么从你开始要彻底改变，你长辈

已经证明了他们的失败，就不要再听他们的了。做一个独立的有思想的成年人，想办法盘活家里的所有资产为你所用。2. 保护好你自己的信用，**当今社会最值钱的东西就是信用。**你的信用不来自于你自己的评价，来源于征信系统的记录，信用卡不要逾价，来源于征信系统的记录，信用卡不要逾期，不要借 P2P 的钱，按时还款。打造自己和银行的深入交流，多渠道的和金融体系链接。3. **赶紧买下属于你的第一套房，在城市里扎根。首选一线城市，其次二线城市，其他不推荐。**位置选择城市里的黄金位置，如果买不起沿着地铁沿线买，以靠近地铁口最佳。4. **不要和周边赚钱意识淡薄的人进行纠缠，努力提升自己的赚钱思维，努力维护你自己和你爱的人的利益，如果外部有敌人一定要一致对外，互相扶持。**5. 尽早找到和你志趣相投的另一半，赚钱路上相互扶持。不要随便找，三观不同最好单身。

09 #懂懂语录 1. 现在借贷的广告铺天盖地，在手机上动动手指就能贷到钱。借钱，变得

如此容易。由此得出：**还会找身边人借钱的人，应该是不准备还了。**2. 上流社会的真相是，为了拿到更大的市场份额，干掉竞争对手，行贿受贿，酒色财气，黑的白的灰的，什么都有。3. 强强联姻，夫妻婚后各玩各的，互相举报，打官司，商场如战场。他们和底层唯一的差别就是，

有资源，有能量，有生产资料，然后拼命打压没有生产资料或者试图跨越阶层的人。4. 为什么普通妇女们过了三四十岁都没有朋友了？甚至连说话的人都没有？因为这时候的妇女把精力财力都给了家庭，无论是钱还是别的什么，都不能对外付出了，也就是**对于外人已经没有价值了。钱，时间都没有，没人理你是正常的，你只要守住家庭就行了。**5. 我们心理上对认可的需求，常常远远大于生理上对食色的需求。友情也好，爱情也罢，真正的魅力，不是你给对方留下了美好的第一印象，而是对方认识你多年后，仍喜欢和你在一起。也不是你瞬间吸引了对方的目光，而是对方熟悉你以后，依然欣赏你。更不仅仅是初次见面后，就有相见恨晚的感觉，而是历尽沧桑后，还是能由衷地说，认识你真好。

10 #贰掌柜摘抄 1000 条 1，敢于进入丛林摸索的人，眼神和气质，是不一样的。2，厚

道人越来越有后劲，人品的力量 3，自媒体算是个不错的副业，他的优点是门槛低，人人皆可为。另外上限很高，能做起来收益无穷大。但是缺点非常明显：竞争无比惨烈。4，光拿到武林秘籍没有用，你要从扎马步，挑水，砍柴这些日复一复的实操开始……你最最需要的是1000天的实操。而不是报名参加哪一次的培训课，拿到内部资料。5，要做有积累的生意，最好是随着时间的沉淀变得越来越值钱。6，任何生意，职业，技能，都可以利用网络，二次变现。7，你的生活，我的梦，8，倒插门潜力股 9，厉害了，word 哥 10，价格实在，口碑好，不断复购。

人一定要跟着主流需求走，才不会被饿死。

01 @写书哥【高效能人士的6个习惯】你是不是每天脑子里盘踞许多挥之不去的想法觉

得自己很忙，仔细想想又不知道自己真正地在忙些什么，这里告诉你6个好习惯：1. 以喜欢的事情开启早起的一天。2. 将任务及所需时间列成计划表严格执行。3. 为所有任务留缓冲时间。4. 改变拖延症的三大技巧：从简单的事情做起、创建不要做清单、运用时间跟踪工具。5. 分配事情，将事情委托给一些专业化/自动化的工具来处理。6. 合理（较少）的工作时间保持高效率。

02 @写书哥二八定律详解：1、二成的人掌握世上八成的财富；八成的人掌握世上二成的

财富。2、二成的人正面思考着；八成的人负面思考着。3、二成的人我要怎样做就会有钱包；八成的人我要有钱我就会怎样做。4、二成的人在问题中找答案；八成的人在答案中找问题。5、二成的人放眼长远；八成的人在乎眼前。6、二成的人计划未来；八成的人早上才想今天干什么。7、二成的人可以重复做简单的事情；八成的人不愿意做简单的事情。8、二成的人明天的事情今天做；八成的人今天的事情明天做。9、二成的人受成功人的影响；八成的人受失败

人的影响。10、二的人改变自己；八成的人改变别人。11、二成的人鼓励和赞美；八成的人批评和漫骂。12、二成的人会坚持；八成的人爱放弃

03 @摸鱼的掌柜如果你是家境平凡的普通女孩，逆袭最快的方法是，选择一个行业扎根

三到五年用来提升实力、积累人脉、扩大眼界，构建自己的行业资源库。同时，不断提升自己的表达力和钝感力，**说话像豆腐，柔软而富有同理心；内心像岩石，坚定而不会动摇；做事像狂风，急速而又果断。**

04 @消样的世界做生意尽量不要讲交情，没有能力才会靠交情人情做生意，有的人会说

也有很多人是靠各种关系发财的，这难道不是能力吗？这确实也是一种能力，但这是一小撮人的特殊能力而已，**对大多数普通生意人来说，凭实力做生意才能做得长久，靠交情换来的生意，说没就没了，因为这生意只是别人对你的施舍。**

05 @打工归来啊一代有一代人的机会：上个时代发财相对来说是比较容易的，因为上个

时代是快速增长，巨额增量的时代。所以这里面产生的商业机会，发财的机会是非常多的。我们的经济走到今天，已经进入了相对的成熟期，中低速增长时代。所以新的商业机会变少了，发财的机会自然就更少。但是一代有一代人的机会，这个就是每个时代的特点。**新的年轻人他们更能从新时代捕捉到机会，他们的学习力，他们的嗅觉更敏锐。所以一定要早点觉醒，去追寻新一代的机会，抓住了就会有超额增长，超额回报。**

06 @李鲟从来没有一劳永逸的解决方案。治（大）国若和面，面多加水，水多加面；若

开车，踩踩油门，踩踩刹车，还要打打方向盘。这都是正常的。很多事，就是在不断试错，不断复盘，摸着石头过河。也从来没有让方方面面都满意的完美方案。总有人占便宜，总有人要买单，总有人要被牺牲。我只能希望不要牺牲我，我努力让我不要成为牺牲品。但如果我必须被牺牲，我也只能认了。很多事，没办法就是没办法，你只能认了。很多人是没有真正做过事的。不懂博弈，不懂妥协，不懂长远目标与阶段性任务，不懂整体与个体。只要权利，不要义务；只想得到，不想代价；只想收益，不想风险。跟他们没办法讨论任何问题。我也替他们捏一把冷汗。我开个小公司都觉得麻烦，觉得力不从心，何况国家大事，那根本是我智商以外的事。我对自己的要求一直是：**要关心国家大事，但不要指点江山。不要在自己不专业的领域瞎BB。不跟人争论。专注于自身成长。多做点事，多赚点钱。不要指望世界变得更好。你要自己强大，为自己打造一个更好的小世界。小老百姓，能做到这一点，已经很好了。**

07 @财宝宝很多 8090 后，没见过烂尾楼。我是 70 后，我见过，我印象中，九十年代蒲

东内环线就出现过，已经二十几年了，我有点模糊了，好像是在浦东南路上，八佰伴到塘桥那一段。有个三十几层的烂尾楼。现在陆家醉那里，好像还有一个，挺大的，框架都打好了。我和菜嫂谈朋友的时候，那个水泥架子就戳在那里了，我还在那里停过车，现在是不是还在，这都多少年了？烂尾一旦超过一年，基本就很难办了。因为烂尾就会涉及各方面的违约金，超过一年，方方面面的违约金就是个天文数字了。很多时候，有心无力，利润还不够赔违约金的。建议，1，如果两口子是稳定大单位，年入合计超过 40 的，现在是抄底机会。一般的码农和机构经理就不用来了，你们那个公司还能挺多久？真的不知道了。2，选货要避开小品牌的期纺（就是一两年后交货的那种）。首选央品牌，其次是二手。3，必须长期持有五年以上。不要短跑选手。

08 #毛小白朋友圈精华说说

1. 以前 java 很火，学 java 的人有工作，现在 java 过时了，没有与时俱进的人都失业了。人一定要跟着主流需求走，才不会被饿死。2. 抖+出现让更多人低门槛使用了付费流量，但不代表让很多人学会了广告投放，它只是抖音割老百姓韭菜的工具。内容好了它自己会爆，内容不好投钱也不会爆。3. 有些人不想打工，不想做老板赚钱的工具，自己单干又撑不起。转念一想就解决问题了，你是在借老板的生产物料和资源还有团队磨练自己。事情就解决了。4. 不要等准备好了再上，生活中没有什么事情是等你准备好才来的。包括结婚，生孩子这些都是，劈头盖脸就来了。5. 长期做项目的人，他的生活一定是单调的。夜夜笙歌，热热闹闹和他们格格不入。6. 跑步时听电音会非常有力。人都需要外界刺激，所有适合的选择外界环境和创造有利自己前进的因素非常重要。

09 #塔木德 1、办法总比困难多，凡事都有解决的窍门。2、开锁不能总用钥匙；解决问题不能总靠常规的方法。3、世间的事非常奇怪，越是人们认为不可能的，做起来越顺当。4、知道什么问题最好不回答，也是一种智慧。5、尽量不要说谎；在特殊的情况下，也可以不说实话。6、不要害怕保持与其他人不同的立场。7、成功和失败都是习惯。8、罗马不是一天建成的。9、超越别人，不如超越自我。10、必须加倍努力以谋求生存。

10 #贰掌柜摘抄 1000 条 1，要像重视高考一样，重视副业。2，人生无常，副业救急。3，

咱们这里有很多优质丈母娘。4，结缘，要与人为善。5，屋子里的空气有点粘稠，呼吸不是很顺畅。6，人都是两面的，他的内心，只有他自己知道。7，他这个人，很有能量 8，你就像炮

兵连炊事班班长，背黑锅，看别人打炮 9，不能太狭隘，太肤浅了。10，有一种暗能量，你看不到他，但能感受到他的存在。

酸甜苦辣是生活，热气腾腾是人生。

01

@cyhsagy

路遥曾说：“人是有惰性属性的动物，一旦过多地沉湎于温柔之乡，就更削弱了重新投入风暴的勇气和力量。”老话里常说：闲人愁多，懒人病多，忙人乐多。惰性，是人性中避免不了的一部分。但长久地放纵自己，把懒惰当成一种习惯，把享乐变成生活的全部，终有一天，会积懒成灾、积闲成祸。手中有事做，心中有奔头，身心才能充满活力，生活才能越过越兴旺。

02

@芦湾律师【好家风】一个家庭，最好的风水，不是楼房瓦舍，权尊势重，腰缠万贯，

家业兴盛，而是好的家风。好家风，好家声，妻贤子孝，日子安生。好家风，就是对父母的陪伴，对老人的敬重。就是夫妻相互理解，互相包容，就是同心协力，拧成一股绳。好家风自有好风水，身心康健家宁静。家里充满烟火气，庭院溢满欢笑声。诗书继世长，忠厚久传承！

03

@慕辞混不好的人，都有一个通病，“太拿自己当回事”，吃了亏，就会觉得这一切都“

不公平”，可是“不公平”的事情天天发生，人家照样该吃吃该喝喝，为啥你会满身戾气。凡事发生即合理，如果不合理，那就去想想，哪个前提错了。根本就没有公平可言，人受到的待遇源自自身的价值，你有多大能力，市场不会骗你。承认了自身痛苦是源自于自身的无能，人就不会有戾气了。过于自私的人，不会为了前进而改变自己。慕强也不是跪舔，强者身上的品质值得大众学习。被打倒都是自负，打不倒的才是自尊。

04

@墅姐聊跨境产品的复购，比知识付费的复购好做很多。吃的、用的、穿的，总是要

消耗掉的。普通人想做有持续复购的长期生意，选择推产品会顺利很多。但是知识，却是积累起来的，很多人付费学到了，在实践中验证即可。要么跨过门槛，有了自己的一套。要么门前跌跤，只能换个目标。这些年我在美国也入了好几个知识付费的群，质量参差不齐。留存高的，通常是行业里，最能与时俱进，一直能获取到新信息的，并且有好多高手在的社群，在生意中赚到钱的老板们，不在乎每年多花那么点钱，更新自己的知识。反之，如果一个社群里大

部分都是刚入门的小白，“The blind leading the blind”，外行指导外行，别提复购了，不到一年气数已尽。无论知识付费与否，在做生意的路上，我都认为持续和同行学习，更新自己的知识很重要，为什么？“If you are not growing, you're dying.”**拥有成长思维，投资自己的大脑，持续更新自己的知识、技能，是不被这个时代淘汰的唯一方法。**

05 @唐僧读书会成功的无上境界，就是单纯到极致，纯粹到极致，聚焦到极致，没有任何

其他的多余动作。动作多了，心就乱了。心乱了，能量就乱了。尤其是在一个事业开始的早期，起势的阶段，我是绝对相信轻装上阵的。这个阶段必须把一切不相关的环节，无用的装备全部砍掉，才能最大程度上保证你的精力往一个地方使劲。如果你环节多，你装备多，铅笔一大盒子，橡皮一大盒子，小刀再弄个五六把，放心好了，你成绩一定好不了。**人一定是尽可能的简单，尽可能的纯粹，把外部的物化干扰将到最低，对待自身以外的东西，狠一点，这个人才会有前途，能量体系才会越来越高。**

06 #人世间 1、穷人有的是力气，没的是钱。2、高不成低不就的，有什么资格做梦。3、

做事情要讲分寸，说话也要讲分寸。4、你们这个年纪啊，谨慎是一方面，关键是要敏锐、要热情、要有棱角。5、要想成功，需要才华，需要努力，但也需要运气。6、人在台上，门庭若市；人在台下，门可罗雀。7、钱挣得不就是花吗？钱花出去才叫钱。8、幸福的时候回忆痛苦的过去，就觉得更幸福，反过来也是。9、傲慢不是他们的错，是双方地位和差距的必然结果。10、剪不断，理还乱，欲说还休，欲说还休，然而团圆确乎是谁都格外珍惜。

07 #人生大事 1、拥有的时候不要毁，失去的时候不要悔。2、人生，除死，无大事。3、

酸甜苦辣是生活，热气腾腾是人生。4、珍惜眼前人，来日不一定方长，后会不一定有期。5、人生就像一本书，哪个都要翻到最后一页。有的人画的是句号，有的人画的是省略号。人生没有标准答案，珍惜当下永远是最优解。6、相互温暖彼此救赎，真好，在世界上我们还有对方。7、别伤心，外婆只是先去另外一个世界布置新家，正如这一世她们先来一样。8、哪有什么来日方长，珍惜眼前人，总有那么一个人陪了你一程，却陪不了你一辈子。9、人的一生，除了发自内心的幸福和盗不走的健康，没有什么值得炫耀的。10、我自己明明已是一地鸡毛，却见不得旁人疾苦。

08 #毛小白朋友圈精华说说 1. 没有什么事情是一蹴而就的，不停地优化，不断地复盘才

是王道。2. 不停卖卖卖，新的业务就产生。一旦停止卖，就不赚钱了。3. 一个团队里一定要不断清理垃圾，优胜劣汰，吸收新鲜血液。人的身体也是这样的，管好进出，基本就没啥问题了。

4. 看武侠小说的人少了,不是因为江湖消失了,而是因为**江湖不再以打打杀杀拯救苍生为重了,而是以谋生为重,大家都忙着赚钱了。以前见面亮剑,现在见面亮钱。**5. 任何一个独立营销人,如果笔杆子不硬,他都是个虚货。6. 小吃项目不会死,会做流量的人都闷声赚钱做线下加盟和培训了。傻子还在卖 5 元钱 100G 的配方。**7. 赚钱一定要自己熟悉的领域,自己熟悉的领域都赚不到钱,在其他地方更不可能。**

09 #一年顶十年有时候,你满怀期待地去见牛人,但是见完后,你很不满意。怎么办?

我曾看到有人在朋友圈评论自己约见的牛人,内容非常不友好。你有权这么做,但我劝你不要这么做,因为给人打差评是弊远大于利的事情。一方面,你在网上公开打差评,对别人的影响很大。另一方面,如果其他牛人看到了你的差评,下次你去约见他们,他们会不会因此而拒绝呢?这不是危言耸听,因为他们有可能会觉得你是个难伺候的人,所以干脆选择不伺候。强烈建议:**除非是不得已,否则,不要给人差评**

10 #贰掌柜摘抄 1000 条 1, 每一个阶段熬过来都会有更多的心得体会跟收获,叠加起来

就是牛逼的你。2, 主业管生存+副业求发展。主业管托底+副业来创业。**3, 看清大势、避雷避坑、清醒明确、保存实力,静待这个时代过去,静待花开。**4, 普通人,玩的是输家的游戏,比的是谁少犯错。尤其是在当下这个阶段。若能够一直普通下去、平平安安,本身就是一种幸。等到别人都过不下去了,或者把自己都折腾没了,你发现自己不知不觉赢了。5, 活着,平安,比什么都重要。撑不住的时候,想一想司马懿,熬死了曹操、曹操儿子、曹操孙子,熬死了诸葛亮。熬到了三国归晋,天下一统。等春来。6, 不好好教育孩子,穷不过三代,基因消亡。中层家庭,你不好好教育孩子,会怎样?阶层跌落,返贫,跌到底层。7, 富贵家庭,你不好好教育孩子,会怎样?除了胡乱创业以外,他们还会闯祸!闯大祸!8, 未来 5 年第一件事:**现在开始,未来几年,若迷茫,那就全力以赴,扑到娃的教育上。若没娃,那就先恶补自己,未来做个优秀的、认知强大的父母。三代积累,代代相传,每一代人,往前走一点儿。**9, 未来五年,所有人都可以去做的第二件事:**搞副业。而且是有积累、能复利、低投入就能做的事。**10, 疫情两年时间,那些凡是没有把自己的技能、人际关系、交往视野,与公司深度绑死的,在上班以外,还能保持独立盈利能力的,都还能扛得住。真的不要把平台的光环,当成你自己的本事。对于绝大多数人,你离开你的平台,真的去做点儿什么,会把过去的积蓄,全赔进去,甚至会拖累家人。

没有放弃就没有聚焦,没有代价就没有收获。

01 @丛林大鹅放弃某种可能性就是你为了达到自身目标需要付出的代价。**没有放弃就没**

有聚焦,没有代价就没有收获。如果你不懂得放弃的代价,在某种程度上,“无限可能”跟“毫

无可能”对你来说是没有分别的。毕竟每个人终其一生也只能选择一条路走下去，而不是无限条。

02 @麦布布学姐“在乌鸦的世界里，天鹅都是有罪的。思想不在一个高度，就没有必要互相征服。”在天鹅的世界里，丑小鸭就是有罪的。道不同不相为谋，不用非得争个高下，你死我活。**价值观不同，哪怕你争赢了，对方也不会服，所以不必浪费口舌用人所长，避人之短，天下尽是可用之人。**

03 @郑州大砖头无论是生活，无论是工作，还是做投资。我们终会面对各种现实条件，现有资源，现有的标的物，做出各种各样的选择。**有些选择是主动的，有些选择是被动的。但都有一个标准，就是避害趋利，这是人的本性。但不可否认，无论是主动的，还是被动的，选择时刻都在发生。**不同的是，认知高的，主动选择会多一些，认知差的，被动选择多一些。而如何让利更多一些，在现有条件、资源，标的物短期不可改变的情形下，选择时机就很重要。同样的一笔投资，同样的标的物，买入择时，选在高点，和选在低点，决定了未来获利空间的大小。哪怕是孩子的教育，在家长层面，孩子的学习，很多时候，孩子的选择是被动的，但在在家长看来，这些被动的选择确是对孩子更有利的选择。比如，要不要上孩子喜欢的辅导课，要不要培养孩子的兴趣，要不要给孩子创造更好的生活和学习条件，要参加本地高考还是异地高考，家长需要择时，需要做出主动更有利的选择。如此而已。

04 @美丽星海湾穷人看不懂富人的本事，只能看明白人家的八卦，议论仅限于此。**越穷的人越好面子，就怕别人说自己一个“不”字，为此不惜打肿脸充胖子。水平越低的人，越不喜身边优秀的人，盯着别人的缺点看，通过拉低别人来抬高自己，获得心理平衡。**

05 @摸鱼的掌柜当一件事情已经尘埃落定的时候，不要再说“我就知道”等一些马后炮式的风凉话，即便别人确实有问题或做得不好。**吐槽抱怨的话，讲得再多也改变不了事实，反而还会激化矛盾，因为你扯下了每个人都很有面子的面子。与其在别人伤口上撒盐，不如什么都不要再说了，力所能及地提供一些切实的帮助。**要知道，批评和指责不会让对方只会让对方把你当作敌人，之所以忍耐，是因为你比他强，他害怕你的打压，又或者你身上有他想要的东西，他害怕你不给他，如果当他得到的东西带来的快感超过了被打压的极限，那么随时爆发反弹伤害你是完全可能的。所以，凡事多包容、理解和大度，才能赢得人心，也是保护自己。

06 @天玑-无极领域 费曼学习法：把你学的东西，讲给别人听，如果能讲清楚，就是学会

了。西蒙学习法：确定学习目标，拆分学习目标，6个月就能精通任意领域。SQ3R 阅读法：浏览、提问、阅读、回忆、复习。番茄学习法：规划学习和休息时间，定闹钟。康奈尔笔记法：将笔记分成三部分，内容整理、发现感想、总结。五大学习法，各自被写成几十万字的书，这几十万字浓缩到最后，就是上面五句话。真传一张纸，越复杂的东西，越容易出错。

07 @天玑-无极领域 入门写作：流水账，能正常描述一事情。中级写作：条理清楚，逻辑自洽。大师写作：春风化雨，操控人心。神级写作：虚空造物，自成一派。一般人达不到入门水平，大脑是一坨浆糊。只要持续写，不用刻意练习，人人都能达到中级水平。

08 #生财有术 1. 诚实是提高工作效率的最好方式。老老实实发货，不缺斤少两不以次充

好，客户自然会感知到你的用心和真诚，那么复购就来了，转介绍也来了。2. 细节是魔鬼，细节里藏着金钱。把你的产品、包装、赠品，尽可能做的更细致更完善，你的转化率和利润空间也将会更上一层楼。3. 现在是卖货过剩的时代，竞争越来越激烈，如何脱颖而出，实现破圈？我认为打造个人 IP 是一个很好的破局方式，卖货先卖人。4. 把货卖出去很重要，把售后做好更重要，这样才能形成一个完美的闭环。5. 不要站在自己的角度来意淫市场，要学会站在用户的角度来思考市场。6. 维护客情是必备的基础能力，尤其是重要的 VIP 客户，所谓润物细无声，不要等到卖货的时候直接骚扰对方。7. 做好活动复盘，及时发现没有做到位的地方，以便后续有针对性地进行改进和完善，提高卖货效率。

09 #学会写作如何做到真诚？没有一条道路通向真诚，真诚本身就是道路。审美常常并

不需要知道原理，但创造美的人必须有方法论，否则不可能持续创造。对于写作者来说，我们要建立一套对好文章的评判标准：好文章要提供新知，创造价值；信息量大且密度大；逻辑性强，论证精彩；容易理解，不能高冷；最后是永远有效的两个字——真诚。

10 #贰掌柜摘抄 1000 条 1，不管是啥，都不会对社会，带来太大的波动。因为，作为中

国这个体量的国家，要求稳，要软着陆，要保就业保民生，不能引起大的社会动荡。2，何为见识？阅人千面，阅尽铅华，仍留心中净土。修正三观，扩大见识，提高认知，实现突破。3，凡是需要拿政策说事、用补贴，鼓励大家去干的，要么是不挣钱！要么是别人在讲故事，在精

准地对你进行收割！4，高歌猛进 5，可以突破时间的天花板，就是同时把一份时间卖给 N 个不同的人。6，咱们土地是国有的，普通人能指望的，只有土地上面的房子。7，房子是非常重要的生产资料。9，爱情是一场有关缘分的游戏。10，你别穿成这样，万一我兽性大发怎么办。

不论天晴雨阴，我只管野蛮生长

01

@了不起的王马丁

国足的问题绝对不是换主教练换球员上归化就能简单解决的。国足首要的问题是脱离“官本位”的足协（到现在还有人看不懂这个问题就没救了）。成立纯市场化的资本作主的非官方足球协会组织，才是激活整条足球运动活动链条的第一催化剂。这一步走不出去，球迷们只会迎来下一个李铁。

02

@合肥斌叔给年轻人的建议我也不愿意招聘 35 岁以上的一般求职者（技术大牛除外），

原因：1、35 岁还在四处求职，且无技术优势的人，说明其在其他单位也就那样了，素质可想而知。这些人最大的爱好是，劳动法维权，上班老油条。如果你原来干得好，老板肯定会留你的。其他单位也会主动邀请你。或者自己事先给其他同行联系好，这里辞职，那里上岗。不至于四处投简历求职？2、35 岁以上的人，企业很难和平辞退。因为这些人，上有老下有小，背负全家重担，你要辞退他，他肯定发急了。他可以骑驴找马，三天两头请假去面试，但你不能辞退他，否则，必打官司，四处举报。企业摊上一个，半条命没了。3、35 岁以上的人，对于吃回扣，要红包，已经司空见惯了。有个别人还教唆年轻人做坏事，根本讲不听的。建议：年轻人事业发展，要么学技术，要么人踏实，千万不要学坏，学小聪明。35 岁之前，自己找好定位，就不要乱混日子了。光阴如梭，很快就踩到年龄了

03

@老黄的创业江湖我常说，聪明人做生意，要懂得“闷声发大财”。很多人听到这里

就不明白了。不是说互联网生意就是流量生意吗？不高调怎么有流量？这个问题，老黄认为很好！其实两者不冲突，简单一句话【对该低调的人低调，对该高调的人高调】。你要选择性的曝光。什么是你该低调的人？例如你的亲戚、朋友、同事同学，他们是你身边最亲近的人，他们也是最容易嫉妒你成就的人，除非你打算赚他们钱，那就不应该对他们高调炫耀自己的成就。要牢记，对朋友炫富，是对朋友极大的侮辱。什么是你该高调的人？就是你在互联网上的目标客群，你不高调怎么吸引注意？怎么提高曝光？怎么赚流量？怎么带货？很多人刚好搞反了，【对该低调的人高调，对该高调的人低调】，每天对身边的人吹牛逼，弄的亲戚朋友反感你，想做个自媒体带货又怕露脸怕亲友同事发现会丢脸，天天担心红了怎么办？潜在客户不

认识你，给自己增加没必要的麻烦。**我在我生活圈很低调，没人知道我做什么，而我互联网上推广自己品牌是很高调。高调赚钱，低调生活。**

04 @玥熹专栏职场里，行政岗和技术岗是截然不同的两种路径，看待事物得到的结论也

会不一样。公司里有个从前台做起的大美女，一步步升到行政主管、行政经理、行政兼人事副总监，经常接待各种总裁、总经理、各种领导，月薪终于到了3万。当她有了权限看到分公司的全部人员薪酬待遇表，她惊呆了。她说：没想到，技术部随便一个我为什么都不懂的连应酬喝酒都不会的小姑娘，月薪也有两三万。**有一技之长，赚钱会更容易些；有一技之长，赚钱对人际关系的要求会相对低一些。**

05 @西二环小蕾哈娜岁月是把杀猪刀么？？不是，贫困才是那把杀猪刀。穷帅哥穷仙女

进入三十岁，要是还没钱，又要努力挣口饭吃，是不太可能会好看的[单身狗]很多人一进入中年，脸就垮了。天天担惊受怕自己没法找到婚姻上的接盘侠，不然就要忍受一辈子的贫穷，你能睡得好？你能心情舒展？你能胃口大开？不可能的。撇开工作压力不说，以上这些担忧都会消磨美貌。**美貌，不止是靠医美来保养的，更是靠优渥的生活来滋养的。**

06 #灏泽异谈尤其在当下的时代背景下，我不会参与进任何无意义的争论，我只会努力

做一位理性冷静的旁观者，看着一切的变化轨迹，并不断调整自己的状态。我会努力保证自己的健康，也会做好尽可能全面的个人防护，但我也会尽快的拥抱新的大环境，再观察这之中发生的所有一切，并寻找那些有利于自己终生的正道机遇。**我唯一不会做的，就是浪费大量的精力和口舌，去试图说服那些和我意见相左的人；我唯二不会做的，就是被那些经不起推敲的危言耸听，打断我进步和成长脚步。**再说一遍，我的务实，我的座右铭，就是“**不论天晴雨阴，我只管野蛮生长**”。同样，我也希望不论天晴雨阴，你也只管野蛮生长。相信我，**这份务实背后的勇气和坚韧，绝对能支撑你走好接下去的未来三年五年甚至十年。**其次，接下去的三年五年和十年，绝对会是难题和机会并存的年代。在这样的年代下，我们将没有任何的抱怨可以说。因为它不会忘记惩罚每一个放弃成长的懒汉，它也不会忘记奖励任何一个坚持务实的人才。你的路怎么走，就全凭你自己选了。

07 #达叔天演论当口罩带久之后，你就以为口罩不会放开了，甚至都有人相信一个扯淡

观点，要核酸常态化了。当房产被锤久了之后，你就以为房产再也起不来了，大家已经没钱，没信心了。但人们是极其健忘的，再过6个月，大家活蹦乱跳、吃喝玩乐玩，可能就忘记口罩的事了。一根阳线，改变信仰。天子牧羊，只要头部的羊听指挥跟着走，哪怕是走错了，后

面的羊，也大概率会跟着。这是什么？羊群效应。操盘手的尺度之大，是普通人提前就能想到的？哪件事，你想到了？

08 #楼市团长任何生意，最大的优势都是时机。无论是互联网独角兽，还是投资房产，

一切的努力，都比不上“别人干得比你早”。所以我常常说：买房无秘诀，全靠买得早。”大部分人有钱不是因为他们多勤奋努力，而是他们其中一两个关键的投资决定了他们80%的财富。做对几个决定真的可以改变命运。

09 #生财有术 1. 听故事要听全，尤其关注别人的破局点，每个项目都很好，但总是只有一小部分人能做到头部。也许是因为别人做的早，但一定是因为他破过局。2. 先干再说，绝大部分人还没有到「对时间精打细算」的程度，别犹豫太久，先做起来再调整。3. 每天起床先给自己定当天的计划，绝大部分人还没努力到拼天赋的程度。不努力的最常见表现就是：陪自己演戏。4. 慢就是快，急功近利常常会摔跟头，最常见的就是封号，重新来过不仅浪费时间，而且浪费士气。5. 靠平台吃饭，就多尊重平台的规则，不要总想着薅一波羊毛就跑路，多从平台的角度思考问题，往往能走得长久。6. 在任何一个平台，先研读规则，打印出来，做到倒背如流，就这一点你可以甩开80%的竞争对手。7. 本着「十次生意九次谈不成」的心态去做事。心态越好，越容易与人相处，越容易把事做成。

10 #贰掌柜摘抄 1000 条 1，我受到的教育，不允许我这样做。2，下对注，赢一次。跟对人，赢一世。3，两个人之间的感情，就像织毛衣，建立的时候一针一线，小心贰漫长。拆除的时候，只要轻轻一拉，一切就毁了。4，这个时代，你必须做好本职，不能忘乎所以。5，与其在家饿死，不如出去得新冠。6，房地产就是一个城市的门票，买了房，你就和这个城市同呼吸，共命运。没有买房，只是一个普通打工人，那么大概率，老了以后成为干电池，被城市所抛弃。7，外来的人，要想在大城市生根发芽，安居乐业，一定要买房。

少吭声，自己舒服就行。

01

@V 姐做外贸

我并不是觉得自己有多厉害。相反地，我认为自己是足够谦卑——因为**只有谦卑，才有足够强的接受能力、去吸收身边有益于自己的一切。**

我成业的轨迹很普通：**学习、勤奋工作、累积储蓄、创业、持续累积+持续学习。**

没有什么秘诀，只有苦干俩字。

所以我特别珍惜现在的生活，也很愿意拉别人一把，愿意去分享自己的经历和心得。

网络是个好地方，虽然一样有好有坏，但是带给我们机会认识更多的人，也就有了机缘接触更多同频的、相似的人。这在我看来是一件很美好的事。

02

@海边的栗子

钝感力的“钝”，不是木讷、迟钝，而是直面困境的韧劲和耐力，是面对外界噪音的通透淡然。

生活中有两种人，一种人格外在意别人的眼光；另一种人无论别人如何，他们始终有自己的节奏。

过度关注别人的看法，会搅乱自己的步调，让自己更加慌乱。与其把情绪的开关交到别人手中，不如把有限的精力用在提升自己上，久而久之，你自然会更加优秀。

03

@金歌老师 Linda

和谁在一起，真的很重要

我们的社交圈就是我们的净值，人是社会性动物，会相互影响。个人经验总结如下：

1、和价值观一致的人共事。

比如你想努力，而同行的人却摆烂，这种要远离，太消耗人了。

2、和靠谱的人共事。靠谱的人往往人品好，知道互利共赢。

2、和能力互补的人共事。相互一起取长补短，干事成功几率大。

04

@消样的世界

有的时候我们反对某个观点，其实不是观点差异，而是我们反感提出观点的那个人，他的态度和表达方式带给人体验是消极的，所以实际上你在对抗的是那个带给你负面情绪、消耗你的人，**不和消耗你的人争对错、多靠近能滋养你的人，努力做一个滋养别人的人，不要为别人的情绪负责，而是对自己的结果负责。**

05

@初奥法式甜点付少军

未来 3 年，要想生活少点后顾之忧，这三个免疫力，是关键：

01.你的机体免疫力，才是一切的前提

人的生命有时候比想象中还要脆弱。规律作息，健康饮食，定期锻炼，才能提升机体免疫力，才能让我们用一幅健康的身体，面对周遭的病毒，才能在未来的日子里越过越好。

02.财务免疫力，是你立足的底气

面对未来的巨大不确定性，大多数人能做的，就是趁着自己尚有赚钱能力时多挣钱，多存钱，打理好自己的财务预期，别透支财务，有节制地花每一笔钱。当欲望小于收入，生活自然会对你和颜悦色。当银行卡里的余额够用，行走人世间，自然多了一份安全感。

03.情绪免疫力，接纳和理解使你走得更远

钝感力，一个人对生活中的挫折和伤痛有很强的屏蔽力，不是很在意外界的看法。适度保持钝感力，不自寻烦恼，不怨天尤人。看开看淡的人生，才有微风拂过的惬意.....

06

@写书哥

不要去后悔，无论怎样都不要去后悔！后悔的情绪比你所做错的事更加可怕，因为有可能摧毁自信、自尊以及很有可能让你去做一件更错的事。

承认错误，弥补错误，及时止损，然后向前看，相信“未来会更好”远比后悔“过去很操蛋”幸福得多”

07

#毛小白朋友圈精华说说

- 1.热门项目一定是练手的，不要想着赚钱。
- 2.一天工作 8 小时，帮别人打工自己很累，帮自己干一天工作 16 小时没有一点疲倦感。
- 3.付费流量不是谁都能做的，ROI 控制涉及到非常多综合因素，老手都经常亏钱，不是一般新手能驾驭的。
- 4.脾气在职场上是一种手段，有脾气的人一定比没脾气的人活得舒服。但是有脾气也不能乱发，得有实力和底气，不然会很遭殃。
- 5.什么境界就能遇到什么人，不是贵人不在，而是你识别不到。
- 6.在贫困面前保持优雅，想要吃相好看，非常困难。

7.20 岁出头喜欢追求表面浮夸的聪明，30 岁稍微学会了隐藏，40 岁就不爱吭声了，自己舒服就行。

08

#生财有术

1.焦虑不可避免，坦然面对它，学会转移负面情绪，给自己做好心理调节。不要总和别人去比较，给自己带来不必要的焦虑。

2.守住初心是根本，别因为一些小私小利毁了自己的底线原则。过程永远比结果更重要，不管成功与否，有所经历就是一种收获。

3.没有人能帮你做选择，相信自己选的就是正确的，就算之后选择的结果不是太乐观，也无碍，不做让自己后悔的事更重要。

4.真诚为王，真诚为王，真诚为王，真诚与否决定你能走多远。圈子就这么大，口碑很重要。当你在为自己赚到小便宜而窃喜时，你也许已经失去了大家的信任。

5.曹大说过分享即学习，当你去分享内容给别人时，也是你自己深度内化吸收的时候。对外分享，是个学习能力加倍的过程。

6.成年人的生活不容易，赚钱更加不容易，过程中也要学会给自己找乐子。多一份“喜欢”，就会多一份快乐。

7.人贵在了解自己,要有自知之明。不要把平台带给我们的一些成就全部归功于自己,以此让自己冒出膨胀的优越感。

8.会赚钱,首先要会花钱,最值得为自己花的一笔投资就是学习。信息时代,知识大爆炸,不学习就跟不上步伐。

09

#塔木德

- 1、凡是自己所能做的事情,都要自己动手去做,绝不可以求神帮忙。
- 2、一位百发百中的神箭手,如果他漫无目标地乱射,也不能射中一只野兔。
- 3、希望完成自己所能的是人,希望完成自己所希望的是神。
- 4、一个没有翻译出来的梦,就像一封没有拆开的信。

5、得到太多,必有所失。

- 6、每个人的机会都一样多,但是每个人对机会的识别和把握能力是不同的。
- 7、在别人不敢去的地方,才能找到最美的钻石。

8、要承受发生的事情,要忍耐贫穷带来的变故。

9、成功就是将简单的事情重复做。

10、有耐心的人能钓到大鱼。

10

#贰掌柜摘抄 1000 条

1，底层的人，都是被征服抛弃的人。

2，有内核的人，工作与自我有紧密的结合，水乳交融；而空心的人，工作是工作，自己是自己，仿佛二者油水分离。你能从一个人的眼神与谈吐中感受到二者的差别。

3，大多数人自我管理的最大挑战都在于「日常太忙，以至于没有时间真正发展自己。」
忙到没时间思考，没时间成长，是废掉一个人最隐蔽的方式，我们应该努力给自己挤出时间，用来思考与反思。

4，掌控个人命运，从掌控每天的时间开始。

5，人生转折点中重要的参与者。

6，时间越长，运气比重越小。

7，我们的生存空间是两条线决定的。下线是忍人所不能忍；上线是能人所不能。

8，疫情会慢慢消散，请注意，他像烟雾一样慢慢消散，而不是没了。

9，精致的利己主义者。

10，普通人的生存和生活么？时代的一粒沙，落到每一个人身上就是一座大山。反过来说，**时代的一点零碎，落到普通人身边就是一座金山。所以要押在同一条路上。**

男人的故事，都是从有钱开始的。

01

@写书哥

分数不要命，分数背后的漏洞才要命。

考试分为两大类，一大类是升学/选拔性考试，如中考、高考、公考。这是根据分数决定考生有没有后续的机会。这类考试必须重视分数，唯分数论。

另外一类是测验性考试，如期中、期末、模拟考试等。这类考试分数只是一个样子货，关键看题目的对错、做题的过程。如果都是猜答案搞个运气满分，没任何用。因为考到相同的内容，运气就不一定在，除非自己是锦鲤体质。

既然测验性考试重点不在分数，家长和学生就不要过分纠结分数高低，而应该关注于错在哪里，为什么错了。做对的部分有没有运气成分，以及不熟练的情况。挖掘出这些细节，才能达到测试的真正目标，发现更多学习中的问题。

所以看到分数高低，家长不需要着急上火，孩子也不需要担惊受怕。分数不是要命问题，要命的隐藏的问题解决不了，一直累积下去。

02

@老黄的创业江湖

人生最大的悲剧，是脑子装满错误的观念，而自己又意识不到，而且非常固执地认为自己是对的，认为人家是错的，再把错误观念传授给自己的后代，代代相传，直到绝后。如果你年过 30 依然混很差，不用怀疑，你脑子的观念都是错的。人混得好未必是他所有观念正确，混很差肯定是脑子观念有问题。

怎样觉得你一定是对的，别人就一定错的？怎样判断这个事情，到底是对还是错呢？答案很简单，看结果。有考上 985 211，学习方式就是对的。有升上处级，当guan方法就是对的，做生意有赚到钱，赚钱方法就是对的。所以，不要相信没有成果的人说的任何话，要相信已做出成果的人，结果不会骗人、更不会演戏。

每个人的观点都不同，怎样从别人不同的观点中，选择最优的观点，这是人一生最需
要被思考的一个问题。**最好的学习方法，是要充分意识到，用开放的心态去深入思考
各种不同观点，虚心去向做出成果的人学习。**

03

@打工归来啊

互联网本质是向下收割：

我看到很多互联网主播素质如此低下，但是很多粉丝，收割的盆满钵满。

我是很不能理解，后来跟一个朋友交流他说：看中国有十几亿人，但是真的有六亿人收入在 1000 块钱以下，这些人的智商，包括智力应该是水平比较低，极其容易被收割。

再加上上个时代赚钱太好赚了，诞生了很多土豪，这些人钱来的太容易了，所以他们现在是消费主力军。

大家可以看到就说什么抖音打赏之类，读过书的一般都是看看就算了。大部分都是社会底层，或者认知力底层（即所谓土豪）会大手笔打赏。

大部分人只有几千块钱，但是他能花一两千去打赏，求这种存在感。其实很可能只是为了让人家说一句：谢谢老铁啊，比心 XX 哥。

向下收割这是门大生意，太多人向下收割了，所以说互联网的本质真的很残酷，任何收割，乘以几千万上亿的量级，那都变成了大生意。

所以千万千万向内求、精进自己、提升自我价值，而不是沉迷在这种虚幻当中，有时候感觉真的挺傻逼。

04

@野心范

即使要喝，你留来跟特别重要的人喝，一年没几次需要喝很多的，大多数酒没意义就别喝了，大家知道你不怎么喝，没事情协调的话也懒得喊你去。

出来混，都是要还的，喝酒也是一样。

我们去年拿下了个久攻不下的大客户，因为它们老大喝酒太多，才五十多岁，就那个去了，支持我们的那位，原先一直被他压着，现在放飞自我了。

钱总是会有有的，位置也总是会升上去的，如果没有其他贡献，单单靠能装酒，老板是做不出什么生意的，如果混个小单位的话，也许办公室副主任到头了，不能再高了。

健康最重要，退一万步讲，人家认可的并不是你的喝酒厉害，而是刚好喝酒厉害的你。

05

@财宝宝

村里打光棍和娶老婆的经济成本区别。

打光棍也是要吃饭的。不过成本不高，每年在家里的苞谷地里，使劲刨一个月就行了。但是，结婚的成本就大了。

一是买纺买车，这要上百个。基本就是一辈子负债累累。

二是子女抚养费。这不是个小数字。养娃不单单是给口饭吃。现在的成本大了去了。

三是老婆不上班。现在很多村里女宁，一生娃就不上班了。尼玛的，这谁受得了？

这三块加起来的费用，大概是 200-1000 个。很多庄稼汉，在土里刨一辈子也是承担不起的。万一老婆不高兴，跑了。那就更要了命了。算了，想开点，

红浪漫欢迎你。

06

#张一鸣

1.客户购买的不是产品本身，而是产品背后能帮助他们解决的问题和价值！

2.犯错不可怕，可怕的是继续重复犯错！

3.思维就是方法后面的方法，可以用于各种行业中解决不同的问题！

4.成交一切都是为了让客户得到他想要的！

5.静下来，就是重新规划时间，把自己的时间更大价值去利用！

6.慢下来，把时间花在过滤以后，信任及认可你的人身上！

7.定下来，就是指未来自己想干什么，现在就朝着这个方向去做！

8.看一个公司的价值是看别人公司最底层的人是否赚到了钱！

9.影响一个人，就是把自己的经历，别人没有过的经历.用来鼓励别人！

10.成功者是让身边的所有人事物都能对自己有利，将它的优势更好的体现出来！

07

#段永平

1.其实价值投资是所谓投资的唯一一条路，不存在什么捷径，不存在什么窍门。**如果你想走轻松的路，我保证，它比艰难的路更长更痛苦。**很多人是可以不管熊市还是牛市都让自己难受的。

2.投资的信仰指的是：相信长期而言股市是称重机，对没有信仰的人来说，股市永远是股票器。

3. **“最糟糕的投资方式”就是嘴上讲的是价值投资，干的却是投机的事。**

4.投机是件非常好玩的事情，就像偶尔去下赌场一样，如果你做好了输钱准备的话。

5.我经常看到有人跑到自己的能力圈以外去做事情，回头安慰自己的话就是“扩大能力圈”是要付学费的。股市上那些长期亏钱的大多属于不知道自己能力圈有多大的人。

6.其实每个人都有一颗投机的心，所以才需要信仰。**我对信仰的理解就是“做对的事情、把事情做对”，或者说知道是“不对的事情”就别做了。**难道还有人明知是错的事情还会做的吗？看看周围有多少人抽烟你就明白了。人们热爱做“不对的事情”，是因为这类事情往往有短期诱惑。**巴菲特能有今天最重要的是“不做什么”。**

08

#曾国藩

1、战战兢兢，即生时不忘地狱；坦坦荡荡，虽逆境亦畅天怀。

2、才智英敏者，宜加浑厚学问。

3、家勤则兴，人勤则健。

4、居心平，然后可历世路之险。

5、君子之所人不及，在君慧眼善识人。

6、危急之际，莫靠他人，专靠自己，乃是稳着。

7、诚无悔，恕无怨，和无仇，忍无辱。

8、为德为才，得一已难，两者兼全，更不数见。

9、见得天下皆是坏人，不如见得天下皆是好人。

10、一切皆暗暗安排，胸有成足。

09

#毛小白

1.学会笨拙非常难，主要是大家都想变聪明。

2.和人打交道不要给别人压力，平时不问候，一上去就送重礼，一般人都不敢收。

3.qq 群还有没有流量？非常大，但是那边小孩子比较多，我们年级大了很难匹配到适合他们的业务。

4.很多人都说传统国学没用，但是回头一看我们脑子里装的系统就是这些东西，多少人靠传统文化赚钱，所以没必要排斥自己的根儿。

5.很多人喜欢说自己错过了 xxx 机会，其实错过了就是你还没准备好，不该你赚。**提升自己，你的钱和机会其实在后面。**

6.生意的本质是什么？1 增加人流 2 把人留住，一直重复这两个动作。

8.单枪匹马，要闯出一番天地，需要点决心，还需要对自己狠一点

10

#贰掌柜摘抄 1000 条

1，找点大象牙齿缝漏下的东西，赚点零碎

2，输出是为了持续的思考，文章和流量只是副产品。而所有的思考都可以通过文章、流量和时间来验证

3，国内市场够大，无论信息如何重复，能够动手去做的，还是少数人。

4，农村最底层出来的，土地里面走出来的。

5，放飞自我了

6，男人的故事都是从有钱开始的。

7，银行桂圆，上班十多年，坐出了痔疮，一看老公有钞票，就不上班了。

8，真传一张纸，假传万卷书

9，人生从来艰难如果想向上

10，除了当志愿者，这条路之外，还有其他途径可以当狗腿子吗

星光不负赶路人

01

@打工归来啊

富贵险中求，也在险中丢：

其实这几年见过太多太多不甘心，想搏一搏的，全部都失败了。

求时十之一，丢时十之九。

包括我也一样，总想再上一个台阶，再上一个阶层。去做超过自己能力跟预期的事，失败是必然的，能成那真是偶然跟运气。

有时候如果失败了，短期好好休整一下，哪怕躺着都比瞎折腾强。就怕失败了，心浮气躁，你又觉得好面子，不甘心。拿仅有的本钱，去搞一个新的赛道，你不懂的赛道，风险是极大的，失败是大概率。

大丈夫行事，当弃侥幸之念，必取百炼成钢，厚积分秒之功，始得一鸣惊人。

我看这几年发财的，都是有积累的人，他们的发财不是侥幸的，都是水到渠成，自然而然就发了。

那我们只看到人家发财的现象，没有看到人家积累的过程，没看到人家默默耕耘，默默积累的那个艰苦阶段。

02

@维千金

除了极少数天才可以一切都自我创造，大部分人如果能够学会借力，学习他人已有的经验按部就班的做，反而是最高效又最省力的。想得多了，东张西望多了，留给做的时间就少了。

03

@维千金

年底了，分享几点能心平气和的想法：

1、能做一点就做一点，养成事到手头能做掉就做掉的习惯。顺手那么一做，不需要太多时间。但是如果让它堆积起来，你就会心烦意乱。

2、一件事情不由你一个人决定，而对方的节奏你又无法控制的时候，先把自己的那一部分做好。

3、尽量聚焦。限制自己的选择。 无穷无尽的选择，不代表着你选择更多，而是压榨着你的算力。

4、做你想回避的事，因为投资回报最大。想象你是最有耐心的那个人，告诉自己**完成好过完美，开始了就行。**

5、对自己不要过于放任，**规矩其实是一种保护。只要过程都对了，就无需焦虑结果，结果会自然呈现。**

什么事都不要影响你好好吃饭，好好睡觉，很多东西，都是等待的结果。

04

@贰掌柜胡咧咧

1、其实，每个人都是在创造被人利用的价值。

2、人生本来就无意义，只是我们赋予了它意义，才变得有意义。

3、人与人之间的交往，无非两句：合得来聚，合不来散。

4、诗和远方非常遥远，还不如自己泡一壶茶，品出人生酸甜苦辣。

5、灵魂无处安放，就放在故乡的小溪里，任它漂流。

6、知音就是用钱写成的音符，钱多了就是天籁，钱少了就是下里巴人。

7、时光能留下的就是老去的容颜和淡忘的往事。

8、这世界，除了父母，找不到一个真正无私的人。

9、现实生活中，梁山伯与祝英台的化蝶故事，也只能在故事里才能找到。

10、与没有感恩之心的人，不要去谈付出。

05

#张一鸣

1.吸引人，先吸引别人的目光，得到别人的关注，才有机会展示自己的能力和吸引别人的思想！

2.成就人就是让他比原来过得更好，满足他以前没有满足的领域！

3.所谓的贵人就是让你变得更贵的人！

4.事业不在于造势，在于起一个势，做一个空白的市场，做一个空白的领域！

5.演说家不在于自己想有多大成就，而在于自己能帮助别人取得多大成就。

6.普通人就是每天重复生活，重复过去的思维，成功人就是每天都很精彩，颠覆昨天的生活！

7.把世界上没有的想成有的，把世界上有的打破，在不违法的情况下违规做事才有自己的领域！

8.天赋就是重复做的次数足够多，天都不会负你！

9.凡是生意与生意，行业与行业之间有差异，就是思维方法不同！

10.你为成长所付出的每一分钟努力，都会让你与众不同！

06

#段永平

1.我问过巴菲特在投资中不可以做的事情是什么？他告诉我说：不做空，不借钱，最重要的是不要做不懂的东西。投资的基本原则就是不懂不投！

2.我发现“做错的事情”的人和公司，往往在侥幸活过来后还会继续“做错的事情”，就有点像骗子被抓以后往往会认为是骗术还不够好，而去总结如何提高骗术一样。

3.做对的事情就是——当发现错了就尽快改，不管多大的代价都是最小的代价。

4.在做对的事情过程中所犯的错误，要和因为做错的事情而带来的结果严格区分开来。如果还不明白的话，就请看看那些一直很聪明但老是不如意的人这些年都在忙啥就明白了。

5.投资中最重要的是什么？right business，right people，right price（对的商业模式，对的企业文化，合理价钱）。这是老巴说的。price没有那么重要，business和people最重要。

6.我理解的投资归纳起来就是，买股票就是买公司，买公司就是买公司的未来现金流折现，句号！未来现金流折现不是一个计算公式，只是一种思维方式。芒格说他从来没见过巴菲特算过，我其实也没认真算过，都是“毛估估”。就像姚明往那儿一站，谁都能看出来他比我重，难道还要用磅秤后才知道？

07

#曾国藩

1.只是一个见小，便使百事不成，亦致百行尽堕。

2.法者，天讨也，以公守之，以仁行之。

3.爵禄可以荣其身，而不可以荣其心。文章可以文其身，而不可以文其行。

4.礼义廉耻，可以律己，不可以绳人。

5.世不患无才，患有才者不能器使而适用也。

6.绝大学问，即在家庭日用之间。

7.圣贤成大事者，皆从战战兢兢之心来。

8.受不得穷，立不得品；受不得屈，做不得事。

9.禽里还人，静由敬出；死中求活，淡极乐生。

10.人伦明，则礼乐兴。

08

#毛小白

1.优质内容能把客户留下，做运营就是一直搞优质内容。

2.多想想我和竞品之间有什么不同？差异化能让我们快速找到突破口。

3.能不用软件就不用软件，客户能感知背后是不是人，有没有情感和温度。

4.不合格的客户，一定不能留，少赚一些才能多赚一些。

5.学会看数据，数据不会说谎。什么内容好，阅读量和点赞.转发会给反馈。

6.贴吧.论坛.qq 群的流量永远不会过时，因为人永远喜欢扎堆！

7.新手喜欢把一件事想的过于简单，老手却容易把一事情搞复杂。

8.学会被别人占便宜，朋友就多了，流量就多了。

9.大单可以做，但是得有牛逼的后端。

09

#贰掌柜摘抄 1000 条

1，未来怎么样不清楚，不管年化收益如何，至少有最基本的稀饭钱

2，他们没有腐败，是因为还没有尝到权利的滋味。——宋庆龄

3，你要充分认识到，你的工作，是多么有价值，是多么有意义。

4，学会复盘，今天我哪里还没有做好，老师都讲了什么，，我会了吗？要是没有抓紧起来翻书。

5，扛着红旗反红旗的精髓是：过度执行。

6，看我群内的分享，不用义愤填膺，也不用骂我，说的对的，学习就行了，说得不对的，无视就可以了。

7，你在一群懒人中勤奋，你就是个异类，甚至你太努力都会被笑话。

8，如果你竟然是一头怪物，一线城市允许你做自己。

9，星光不负赶路人

10，叔孙通的价值观是生存是第一要务，他遵循的是绝对的丛林法则，没有永远的君主，只有永远的强者。

10

#生财有术

1.赚钱的路上一定会遇到很多诱惑，但请清晰的认知到，与其到处赚小钱，不如先沉淀在一条路上，赚个大的。靠运气赚的钱总会凭实力亏掉。

2.那些到处传来的某个项目月入 X 万，无一不是对方在对应赛道上沉淀了很久，才抓住的相应的机会。举个例子，AirPods Max 新品出来了，我们可以做哪些周边产品呢？耳机包，耳机架。谁能够第一时间发现机会？做收纳包.收纳架和 3C 产品的卖家，他们具有强相关性。其他人等到发现机会再去，除非有强资源，否则很难赚到钱。不如把时间花在自己的赛道上，做垂直类目的佼佼者。

3.在纵向拓展足够深的时候，多看市场和其他行业，跨行业的信息交叉能带来最多的新想法和新点子，这是赚钱机会的最大来源。诚如上述耳机的例子，独立站或是套利玩家首选注册域名，第三方有资源的卖家筹备产品周边。

人家爹在拼的时候，你爹在干嘛。

01 @温州土老板我刚开始跑业务的时候，很排斥给那些“负责人”送好处，但又没有办法，行业潜规则就是这样，不送就拿不下业务。那会虽然说人情重，利润还不错，没有互联网的渗透，价格可以随便报，去掉“送礼”的成本还有大把的钱赚。这几年呢！这种开销几乎已经快没有了，因为行业报价太透明了。有领导不懂事还想要的，算算账没有利润的，那这笔生意，我宁愿放弃，也懒的去维护关系。**所以，很多行业在红利期的时候，都是有各种漏洞和潜规则的。反过来，漏洞消失了，这行的钱也就难赚了。**

02 @娅霖亲子说 学霸不仅专注力强，和普通孩子比，他们的视知觉能力，听知觉能力，

写字能力都有明显的优势。一节课 40 分钟，学霸能专注 30 分钟以上，普通孩子可能只能专注 10-20 分钟。一节课就有这么大的差距，久而久之，这个差距越来越大。学霸抄写作业的时候看一次可以抄一句话，有些孩子看一次只能记住一个字，甚至笔画多一点的字要看好几遍才能写好。这个效率的差距可想而知。到高年级后产生了“马太效应”，强者愈强。孩子们之间的差距就这样在几年的累积后拉开了。当然，这些学习能力在学龄前和低年级阶段是可以通过训练改善的。虽然这些能力存在一定的先天因素，但后天的努力可以弥补一定的差距。

03 @贰掌柜胡咧咧 1、永远不要让卖惨的人接近自己。2、无论在谁面前，只要你没欠他的，

就没必要唯唯诺诺。3、不要与任何人走得太近。4、学会闷声，发大财。5、不要到处诉苦。你要明白，每天发生在自己身上的 99% 的事情对别人而言，根本没有意义，世界上哪有那么多感同身受。6、不要到处讨好。如果每个人都喜欢你，那你得普通成什么样。7、不要随便发脾气。这个世界上最愚蠢的行为就是，在你很弱的时候，还总跟别人讲道理，就算你是对的，也没必要非要证明别人是错的。永远记住：位置不同，少言为贵；认知不等，不予争辩；三观不合，沉默是金。8、与人交往，先想好自己能够提供的价值是不是别人需要的。9、不再从他人身上获得认同感。无论待人接物，一切都以“做自己”为原则，别人喜不喜欢都不要影响你对自己的看法。你对自己的认同感应该是源于你的内心，而不是他人的眼光。10、不要对任何人有过高的期待，人走茶凉是人际关系的常态。

04 #百度知道 1、嘴巴要软，身段要硬。做错事了，该道歉就道歉；别人帮了自己的忙了，

该感谢就感谢，不要因为别人的主观意愿就打破自己的原则。2、客观、理性。即便那个人你恶心透了，也要耐着性子看到他的闪光点。我会骂你，但不影响我客观分析评判你的能力和为人。3、能用钱解决的问题，就不要轻易动用人情；能用钱看清的人，就不要轻易动用时间。要记住，人情和时间属于本金，而钱则是利息。4、培养一种自己能专注且精于此道的爱好。5、与任何人相处，如果对方让你感到不舒服，那就先看长远交往下去的利益，对自己利大于弊，则稍作调整再跟这个人继续交往，弊大于利，赶紧远离；遇到那些一再挑战你自尊和底线的，立刻怼回去。6、任何时候，都要隐藏 30% 的自己。对不确定性的向往，能让你更有魅力；对不确定性的恐惧，能让别人心生敬畏。7、不要有任何改变别人的想法。你拯救不了任何人，你也改变不了任何人，人，只能被自己改变。8、要有“我很贵”的想法。如果你年入 30 万，倒推回去，算出你每天值多少钱，每小时值多少钱，每一分钟值多少钱。有了这个价格基础后，把所有“廉价”的事务全部外包出去。相比于琐碎杂事，你的时间和注意力更值钱。9、不要在意别人的嘲讽。真正做事的人不会嘲讽你，因为他们深知，嘲讽你就相当于嘲讽过去的自己。10、不要培养耗费金钱的爱好，而是把赚钱当成你的爱好。自信不需要培养，等你有实力了，自然就自信了。

05 @张有为买房这件事，年轻人不要欺骗自己，绝对是你内心的渴望，因为你们更不愿

意与长辈住在一起。其次，**不要用“到鹤岗买一套”来调侃，念叨时间一长，大脑会默认鹤岗是首选，你真的会到鹤岗买一套，后悔是早晚的事。最后，还是建议集中6个口袋，到北上广深买房，理想的依然是上海，满足物质与精神的需求。**

06 @张有为最近听说连体制内的人也坐不稳了，收入下降，编制收缩，铁饭碗不铁了。

这几年拼了命的复习，好不容易考进了体制，怎么样？焦虑不照样来了。**后疫情时代，焦虑不用制造，没钱了、或钱不够缴房贷了，焦虑自然而然的就来了。手里有擅长的技能、或手艺，将活得更体面一点，做人更有腔调一点。**

07 @财宝宝如何给女朋友送一朵便宜的玫瑰花？你先去别墅小区偷摘一支不要钱的，然后把玫瑰用透明胶带捆在最新款的苹果手机上，就可以了。我试过，百发百中。

08 #毛小白 1. 10个人同时问你问题，你一定会先回答发红包给你那个人，不用去质疑，

人的时间很宝贵，大家都默默做了选择。2. 本地公众号我个人不看好，最起码现在变现牛逼的我还没看到，很多都只能帮别人做流量，根本没有自己的后端。3. 新机会来的时候，因为前面没有成功者可以模仿，只能自己摸石头过河。4. 什么时候开始都不晚，如果你觉得现在晚了，过几年你回头更后悔。5. 能看到未来的人很少，我们只要不活在过去，关注当下就已经很牛逼了。6. 三四线城市细分领域，你只要做，就绝对是头部。7. 业务能力强的人做什么都强，做成一件事的能力一定是综合的。8. 得影响力，得天下。

09 #生财有术 1. 练剑不耽误拜师，积极寻找贵人，勤奋好学且知恩图报，以此实现弯道

超车。对了，记得一点，有成果要及时反馈，最好定时汇报自己的成长。2. 打磨个人IP，做时间的朋友，通过时间杠杆放大个人价值，以此形成复利。个人IP的选择可以从自己的专业相关入手，选择一个IP，从一个渠道做深。上述选择不难，坚持最难。坚持下去，资源会主动来找你。对了，若真是想做个人IP，请记得“真实”。3. 多关注身边的朋友，维护好那几个愿意为你付费、愿意帮助你的人。在赚钱的路上，愿意帮你的人会一直帮你，同样要向他们及时反馈成果，多交流，留住真正愿意帮你的人，并常怀感恩之心。4. 以“利他”思维做事、

待人，做到超预期交付。没有永远的竞争对手，所有人都是潜在的合作伙伴，“利他”最终利己。

10 #贰掌柜摘抄 1000 条 1，大城市，你不来，你儿子也得来！从现在开始，提高你的向

上迁徙能力。2，这个世界，难说话的人，才能获得自己想要的一切。3，人家爹在拼的时候，你爹在干嘛。4，羡慕嫉妒恨不如欣赏尊重学。5，改变局势，扭转乾坤 6，高手有高手的思维，成功带动成功。7，你不熟悉的事情，不要轻易否定，要再看看，观察优秀的人，在干什么。优秀的人不一家肯宝正确，但他们代表了一种价值观，这种价征观是有巨大实力的。8，真正能赚钱的手艺，你很难找到明明白白教你的人，有人教的，基本不怎么赚钱。9，把他的财产看住了，交结娃。10，不求最好，只求最贵

一个人最大的悲哀，就是活在别人的评价里。

01

@张有为

中产是一群不那么服输的人，很多人从小过苦日子，深知贫穷的苦，发誓绝不再过那样的生活。他们崇尚个人奋斗，但也崇尚攀比和竞争，他们内卷，却也虚荣。高收入-高房贷=低结余

02

@打工归来啊交朋友和与人相处的一些细则：我们的一生中与人相交，志同道合的

朋友是很珍贵。1. 古人说，人生得一知己足矣。也就是说，你很可能一辈子都没有灵魂好友。2. 无论一个人初见多么活泼、聪明、有趣、吸引人，**如果 ta 没有一颗善良和仁慈的爱心，ta 并不是好朋友的最佳人选。**你可能渐渐发现 ta 根本不关心你这个朋友。ta 并没有对不起你，是你看错了 ta。**总之，一方面很优秀的朋友并不是其他就一定好。**3. 越是亲密无间的人越容易生恨生厌。参照父母之间。要有意识的避免这个偏差。4. **如果不理解对方，最好不要贸然评判，这样会暴露你的无知和自以为是。**如果没有人问你意见，最好先默默观察。5. 在某人心情不好的时候，不要问太多问题，拍拍他，然后离开，给他个人空间。6. 现代社会的大部分人不喜欢被知道隐私，所以不要主动询问较稳妥。7. 不需要为了朋友而改变自己的立场，说你所想的就好。你们可能从此渐行渐远，也可能取得了理解，最后没什么事发生。总之，顺其自然。8. 一些真诚的小礼物可以带给你的朋友一整天的开心。不要吝啬赞美，尤其是你朋友踌躇不前时。9. **对于陌生人，保持礼貌就好。当然如果你愿意热情待人，助人为乐，那更好。有时候生活会因此增添意想不到的快乐。**10，**对于地位比你高的人，最好谨慎一点，不要暴露自己太多。记得不卑不亢。**11. **对于地位比你低的人，最好要亲切些，因为人人都不容易，而且赠**

人玫瑰，手有余香。12. 给他人带来阳光、希望和精神力量的人周围会不自觉围拢一大群人。所以，你可以试着成为这样的人。

03 @消样的世界一位博友问我怎么通过自媒体，打造个人 IP 来实现变现？他说这是一个低门槛的行业，应该很容易赚到钱；我说**当你觉得某个行业能够很容易赚钱时，那么这个行业已经是一个巨大的收割机**，绝大多数人都会成为贡献者，能成功的人要么是积累多年的专业人士、要么背后有个强大的团队；没有人能跟风跟发财。

04 @写书哥不要**“把别人的眼光当成自己的目标”**：我是不是显得很聪明、我是不是显得很努力、我是不是他们羡慕的对象？为了得到别人的认可，伪装自己的内心；为了别人的期望，改变自己的理想。**其实，一个人最大的悲哀，就是活在别人的评价里。**

05 #海河杂谈**男人与男孩之间的区别，不是有了性，不是有了女朋友，也不是有了老婆，而是有了孩子，明白了什么叫了责任。男人可以至死都是少年，只因为，他没有扛起本应该扛起的责任。**

06 #达叔天演论我们国家，每次渐进式改革，都会拿不同区域，做试验田，先小范围验证，的确有效，再大面积推广。有没有效，是一个相对的概念，是对比出来的，不是拍脑袋拍出来的。**实践，是检验真理的唯一标准。这句话，是不是听起来特别耳熟？但是，一旦放在自己的工作中，放在自己的生活和投资中，就全忘到脑后去了，这就是人性。一直到吃了个大亏，才会想起最朴素的道理。一个想要自由的人，也要给予别人自由，一个不想被当做牲口的人，也不要别人当做牲口。医疗说，己所不欲，勿施于人。达叔说，己所欲，也要勿施于人。**

07 #灏泽异谈冲的最急最猛的前 1%，虽然收获最大，但承担的风险也是最凶险的，稍有不慎就是回炉重造。走的最笨最慢的后 90%，虽然稳定有余，但基本没有啥果实留给他们了，一辈子也就那么回事儿。**我们要成为的，永远是介于中间的 9%。这个位置才是真正有勇有谋的聪明人站位。也正是这个站位，能抓得住机会避得开凶险，能把时代红利都吃到嘴里。**

08 @财宝宝 爱情值多少钱？高收入一方，两年收入的总和，顶天也就这么多钱了。友谊

更加便宜，顶天也就一个月收入。人生的目的不是追求友谊和爱情，而是要你提高自己的收入。这个世界上大多数人缺钱，过的并不好，而你也无力替他们解决。你要做的是，尽力管好自己的老婆孩子。

09 #生财有术 1. 取法乎上，得乎其中。取法乎中，得乎其下。人，一定要有想象力，也

一定要适当给自己制造压力。不要害怕遇到危机，更不用担心眼前的负债，**当你面临负债压力时，你会很关注每一分钱背后，它到底能产生多少价值。**而危机有时候能让一个人爆发出更大的潜力。2. **压力有时候是好事，如果没有压力的驱使，绝大多数人都会有惯性，会被现在的生活状态弄得像温水煮青蛙一样很满足，不会主动去扛风险，也不会主动的去做一些很刺激的事情。**3. 一个人有五官六感，当你打开所有雷达，想要去追逐财富的时候，你会发现很多财富的机会就在身边。4. **很多人只关注开源，但是完全忽略节流。不懂合理“省钱”，赚再多也不是盈余。**养成先投再花的习惯，记录追踪自己的消费习惯。

10 #贰掌柜摘抄 1000 条 1，有些事看就多生活的一部分，想开点 2，一个人想得到另一

个人的心，并不是你为她付出了什么，而且在你面对她时候，懂得怎样化解你们之间的矛盾。3，所有你羡慕生活的背后，都里逼自己一次次主动吃苦，所有牛逼背后，都是苦逼。4，**这世界上总有人以你优秀，还比你努力**5，改变很痛苦，但一成不变更难。6，**小步快跑，不断优化与迭代！让自己变得再强大一些，抵抗风险的能力，再强一些！**7，做当下能做的事，打磨自己的技能，精通一门手艺，建立自己的 IP、线上矩阵。不管你出售的是什么，把自己的技能，打磨到行业前 5% 的位次。8，**永远被一只蜗牛在追杀**9，三四线以下的房子未来是消费品10，体验的多了，自信就多了，波澜不惊，万物皆平常。

什么是精致的利己主义者

01 @迎十里 什么是精致的利己主义者，某乎有个解释非常精准：“读书明理却无家国情

怀，熟谙人情却唯谋私利，举止有礼却内心冷漠，貌似善良却天性凉薄。擅于伪装的世故小人，可以为短期个人利益而合作，却不会为长期集体福祉而携手。”也不知道谁写的，精准。

02 @写书哥最重要的事情只有一件。人的成长是分阶段的，每个阶段都有最重要事，解

决好它，就能解决后面的所有问题。比如：1. 小学和中学阶段，最重要的是努力学习，考一所大学。2. 大学期间，找到自己的优势和爱好，最好能找到另一半。3. 工作后，拥有核心技能，努力存钱，钱是人的胆。4. 40岁以后考虑被动收入，人脉收入，而不仅干体力活。5. 60岁以后考虑保健问题、怎么活得更久再分解到每年、每天，解决一个最重要的事情，而不是不分轻重对所有事。聚焦一件事，做好一件事，达成所有事。我看那些生活一团糟的人，都是搞错重点，该读书的时候瞎玩，该赚钱的时候沉溺谈恋爱，该养老的时候被迫赚钱，最开始很潇洒，真正的高开低走。就像《小兵张嘎》的名言：“别看你今天闹得欢，就怕将来拉清单”

03 @海边的栗子坚持，就是不怕平淡很多人都想成就一番大事，但其实，所有的大事都

需要从小事做起。把一件件小事做好，就能积小胜为大胜。“日日行不怕千万里，时时做不惧千万事。”在平淡琐碎里，在不断的坚持中，生活不知不觉就变了模样。成功，就是由无数个努力的瞬间积累起来的。最慢的步伐不是跬步，而是徘徊；最快的脚步不是冲刺，而是坚持。慢慢努力、慢慢累积，我们就能推动自己的人生慢慢向前。

04 @天羽沟通在线管理者要注意，情绪内耗大的人千万不能招你身边有没有这样的人？

好像有受害者心理一样，别人关心他一下，他觉得对方好像有什么企图；对方犯错了，她会抓着不放，无限放大，充满了对别人的评判和指责～这种人自己情绪内耗大也就算了，最主要的是他会把团队搞的乌烟瘴气、鸡犬不宁他对别人有意见、有情绪的时候，你需要照顾他的情绪，去开导他和平衡这些关系同时这也很容易在团队内部形成孤立和分歧，因为她会跟团队其他成员分享自己的情绪和不满，渐渐地这个团队就会变得越来越难管理，你需要花更多精力去处理和平衡这些关系专业的职场人应该戒掉情绪把事情做好，所以情绪内耗大的人千万不能招，因为她耗掉的不仅仅是自己，而是整个团队

05 @风中的厂长这三年，我明白了一些道理：1. 人生无常，随时可能遭到突然打击。2.

天下没有不散的宴席，很多感情，说没就没了。很多朋友，说散就散了。3. 任何事情都有代价，争吵没有意义，因为每个人都是站在自己利益的角度出发。4. 比事业更重要的是健康。5. 生意不要做大，因为未来充满未知。6. 年轻时多经历挫败是好事，后面遇事才能心态不崩。7. 与其抱怨，不如寻找最优解。

06 #灏泽异谈接下去这一个月，就别给自己身上再瞎添压力了这一小劫，是每个人大概率都要扛的既然躲不掉不如坦然面对争取早日康复所以，该收工就收工该休息就休息与其在年底瞎折腾，不如静下心把明年的布局做好，这才是最实际的

07 #毛小白朋友圈精华说说 1. 天道酬勤，不是说说而已，谁用谁知道。2. 很多人不爱干重复性枯燥的活，但问题来了，你让他搞点创作和创意的东西，他更搞不来。3. 最近有不少朋友在谈论数据库，我听了笑了，终于有人听进去了。4. 混圈子，所有自我介绍都参水的，所有收入都是参水的，我早就厌倦了。5. 痛了不要呱呱乱叫，不然只会越叫越痛，咬住牙慢慢就消失了。6. 不管是赚钱还是亏钱，都不要吭声，一吭声麻烦事就很多。7. 兔子和乌龟其实谁都没错，只是大家用力的方式不一样。

08 #生财有术 1. 存钱和理财并不会让你不自由，不自由是一种幻觉，是刚开始会带来的感觉，相反它会让你更自由，心里更有底气。2. 成交的背后离不开信任，信任这件事是「农耕思维」，你不能让刚接触你的人上来就相信你，你能做的就是踏踏实实地把想做的事做好。3. 多数人眼下的生活被太多琐碎的事情所萦绕和各种鸡毛蒜皮的算计所占据，反而让自己支配的时间越来越少。正确的成本思维，应该是看到选择背后的取舍，以及紧随而至的收益或损失。4. 最好的个人成长和思维模式转变一定是把你自己当成一家“公司”去经营。别上班上久了，不知道自己是可以有能力站起来做甲方的。

09 #生财有术 1. 你的每一次「主动消费」都可以被视为一次「投资」，而你永远都不知道这钱砸出去了，你会得到怎样的意外和惊喜，当然也可能是失望和浪费。2. 如果你的「个人成长」不能与自己的「生产力」挂钩，那么空谈「个人成长」是一件很“虚”的事情。3. “赚钱”永远都是一件无止境的事情，如果你不事先设立你自己的“哲学”，不摸索清楚自己的边界和底线，那么或早或晚，你会遇到自己的“劫难”。4. 真正能赚到钱的人都具备“利他思维”，当中的“利”就是一笔阴阳债，对于客户而言，你的贡献大于索取，你就是资产（阳），对于客户而言，你的索取大于贡献，你就是负债（阴）

10 #贰掌柜摘抄 1000 条 1，楼市，涨价如山倒，跌价如抽丝 2，这歌聋子都喜欢 3，学区房，就小学初中那点东西，谁教不一样啊?真的是无法理解。4，我们这代人，就只能赚土了吧

唧的钱，在审美、品味、快时尚、奢侈品等领域，就活该赚不到钱。5，个人成长的目标，最好是，高阶认知+专精技能。。6，强者互持，弱者互撕。7，和平表象下的欣欣向荣，是不是其实隐藏着暗流涌动。8，要求太多太高，步子迈太大，必然塌腰。成长性思维，分解目标，分解动作，循序渐进，逐步提高。9，整个社会都在卸杠杆，潮水退去的时候，会看到大量的人在裸泳。现在多赚点过去「看不上的钱」，切换下消费习惯，用点平实的国货，再过两三年回头看，你会感谢自己现在所做的一切 10，成功本质上就是一场能量与能量之间的巅峰对决，只有解决能量问题，才能解决一切问题。

捷径，才是最远的路

贰掌柜信息精选，日更【第 276 期】贰掌柜建议：花 3 分钟，只读加粗文字

01@布尔费墨

1、所谓起跑线，就是父母给孩子示范如何做人。你对待生活的态度就是孩子的起跑线。

2、一个有成就的人，一定是乐于长期奉献的人。你为社会创造的价值就是孩子的起跑线。

3、你和什么样的人亲近，就会变成什么样的人。你对他人付出的关爱就是孩子的起跑线。

02@布尔费墨

1、这个世界有很多聪明人，但大多数生活并不幸福，有的人反而会活得很悲剧。

2、认为自己不聪明的人是谦逊的，明白自己的能力是有限的，因此更容易提升自己。

3、聪明人觉得自己太聪明了，可以用小聪明抄近路。他们没有明白，**捷径才是最远的路。**

03@波咕鸡

要理解芒格的思想，不在于要学什么新知识，新思维，而在于放下一些错误的固有观念，回归基本常识。

在芒格看来，**对这个世界上的任何一个人来说，人生本质上都是一个转瞬即逝的过程，我们能做的唯一的事，就是积极面对生活，享受这个过程。**

我们都幸运地赶上了好时代，只要积极面对生活，智慧地，勤奋地，做好该做的事，人都能过好自己的日子。不必纠结于是否战胜了别人，是否在与他人比较中取得了优越感。当我们专注于自身发展，并在与他人互利互惠的过程中，顺手帮助别人过好他们的日子，这不好吗？

用芒格的说法：我们的幸福本来就不应该从“比得过别人”中得来。哪怕真的有一天比不过别人了，我也不会因此感到不幸。因为这本来就不重要。怨恨，嫉妒，自怜的结果，除了自我消耗生命外，没有任何意义，最后只能抵达一场空。

但很遗憾的是，很多人只有到了老年才发现自己的一生只是被嫉妒绑架，没有好好为自己活过。

个人的生命如此之短，且人类也总有一天是要灭绝的，宇宙会进入无边的黑暗。**我们现在唯一能做的就是存活的时候，好好活着，不要在无意义的事情上浪费生命。**

04@上海滩小律师如果说这三年有啥经验总结的话，那就是**任何事到最后都会归结于每个人都是自己健康的第一负责人，每个人都是自己财富的第一负责人，每个都是自己人生的第一负责人。**

这其实是一个很朴素简单的道理，没人会为你负最终的责任，最后的责任无论是穷还是病总是自己承担的。

总妄想有其他人为你承担责任，那就是巨婴，兜兜转转，该来的总会来。

05@成长就是面对人性

普通人想要赚到第一桶金，不太可能全盘伟光正。初期的吃相或者方法，大概率多多少少有点灰色，因为正面竞争你根本打不过资本和权贵，更何况资本和权贵的「道德感」也未必比你强，你束手束脚又弹药不足，当然赢不了。

我们更进一步，当你很穷的时候，谁又在乎你是多好的人呢。说句不好听的，你连自己的家人都照顾不好，你道德感那么强盛又有啥意义呢？

你无法给别人带来价值，也不可能帮到更多人，你能做的顶多就是不冒犯别人、不给别人带来麻烦、不伤害别人。当你只能给别人一点很普通的价值，你的道德感其实没有多大意义。穷的时候以赚钱为要事，当你强大了才能够帮到更多人，你的道德感才有人相信，你才能给自己的家人更好的生活。

市场和职场，都远比你想象的更残酷，努力让自己活下去、强起来，才是一切的根本。

06 @财宝宝

(家学) 人生过得好不好? 关键是选择。

大多数人回顾自己的人生, 有两个共同点,

一, 你 99.99%的时间精力是花费在小事情上。这个所谓的小事情, 上下不超过你的月工资, 甚至绝大多数不超过五百块的上下。你可能会为了便宜十块钱, 一晚上的研究到淘宝第 28 页。而你的人生, 不会因为这些小小的算计, 获得多大的提升。

二, 若你重新回到过去, 你再来一遍, 完全可能成为顶壕小区里的一枚小壕。只不过当年选择错了, 现在没办法了。

我已经人到中年了, 我看了看我的同学们, 当年一个宿舍的, 大部分人混的不好。你说努力吧, 他们也非常努力。你说聪明吧? 他们都是县一中火箭班的。为什么他们没过好呢? 因为他们在很多人生的关键点选择错了。

人生只有很少的几个大事, 婚姻, 买纺, 子女, 工作。效果好不好, 并不是你经营的好不好, 而是一开头对不对。就像你种苞谷, 选错了种子, 你就是一年白费力气。那么, 还有回旋余地吗? 很难, 尽可能挽回吧, 实在不行, 就当经验, 传给下一代。

一是纺子。不要相信所谓的“既要又要”。你就一事一办。你缺什么, 就解决什么。不要想一鸭三吃。举例, 很多人买纺, 他要的是, “既要便宜又要好, 还能增殖。”

因为好几个因素，互相干扰，你迟迟无法下决心。最后，你买不起了，也就死心了。然后骂骂咧咧一辈子。

二是结婚。很多人对结婚要求非常高，特别是女宁，既要多金又要帅哥，还要学历好，有面子，忠心耿耿。只有动画片里的男猪脚才能满足你。你以为你是谁啊？你踏马就是个小村花，你还把自己当关之林了。很多细男宁也是这样找老婆的，既要漂亮又要陪嫁，还要女方耐心善良温柔。你吃错药了。

三是子女。既要省心省力，又要子女成才。家长们最后就被辅导班给割了九菜。一年好几万砸给了家门口的野鸡班。

四是找工作。绝大部分聪明的 985，彻底栽在了这个事情上，包括当年的我。他们是 985，选择太多。他们需要的，窗明几净有面子，还要轻松，有钱，还要有尼玛的发展空间。好像老板是你亲爹一样，就为你一个服务。这么多要求，互相干扰，他们最后，经过反复横跳，大多数去了一个要死不活的大单位。

很多人的一辈子就是不停的掉坑。他们要的太多，总想一鸭三吃，又轻松又发财。一眨眼，人到中年，梦醒时分，嘿嘿，手里啥也没有，还没办法了。儿媳妇跳起脚脚骂这个不争气的秃顶老头。

你看我，我就做了两件事情：倒插门，买纺子。我活成了同学们眼中的偶像片。我的生活状态是比较好的。

每天在别墅二楼，睡到自然醒。一般是十点不到，然后，洗洗涮涮喝杯茶，玩一个小时手机，下去吃早饭。保姆都准备好了，至少十几个品种。吃完饭，再回二楼喝杯茶，

休息休息。等保姆把水果给我拿过来，我就去泡澡吃水果。泡完澡，迷迷糊糊睡一觉，下午四点半，在小区里跑几圈，看看哪家的新老婆出来闲逛，我去要个威信，“邻居，我是小区微信群的版主，加个威信呗。”百分百可以。

当然，我也有烦恼，就是身上没什么钱。我要是有钱了，我会立马跑到小区对面的红浪漫，菜菜非常有气势的小手一挥，“包场。”你看看，我有面子吧？

07 @睡醒了就想跳舞

大恩即大仇。

随便就给别人大恩的人，他本身就有问题，他看似大方，其实界限不清，不尊重别人的业力。随便剥夺别人受苦的权力，别人的那个苦有可能就会回到自己身上。

他内在没力量，看别人一倒霉，就受不了了，就要冲上去，又是掏心又是掏肺又是掏钱，恨不得把命都给了别人。其实别人在受苦的时候，也是在苦。了完了，就自然是另一翻天地。

过度付出，过度牺牲，背后是想过度的依附，过度的证明，是想用大恩的方式与别人生死纠缠。

小恩积福。大恩结仇。

08 @毛小白朋友圈精华说说

1.遇到比自己优秀的人，不是仇恨他们，而是虚心向他们学习。攻击比自己优秀的人，是最愚蠢的行为。

2.工厂为什么喜欢三班倒？因为人不是人，但是机器是机器，机器能 24 小时不停开着就能生产商品赚钱。人不应该沦为机器的奴隶。

3.发展才是硬道理，有结果才有说话权。

4.爱动脑子的老板一定要招执行力强的员工，招爱动脑的员工一天到晚头脑风暴，根本没人执行落地了。

5.要确保营销效果，必须保证每个动作是有效的，而不是做无用功。要知道哪个动作有效必须前面大量实践检验。

6.做营销一定要学会换位思考，一味自嗨并不能撬动客户，得站在客户的角度思考。

7.赚钱就是做数据库，做数据库任何一个时间开始都不晚。但是要拿出最起码做 3 年以上的决心来。

09@生财有术

1.很多事情看起来很简单，只有做起来才知道并没有那么容易，会遇到各种困难。不断解决困难的过程，就是成长的过程。如果只是浅尝辄止，能学到的东西并不多。

2.会模仿是很强的综合能力。刚入行的时候，最好的学习方法是「模仿」，看比你做得好的竞争对手是怎么做的，先照着做。模仿的关键在于像素级复制那些「不变」的东西，有些东西时空境变，已经不适用了。

3.敬畏时间的力量。每个行业都有人赚钱，有人赔钱。能否赚钱取决于做事儿的人，是不是红利，是不是红海都不重要，对行业是否有足够的积累和沉淀很重要。

10@贰掌柜摘抄 1000 条

1，世界治愈的是愿意自渡的人

2，针做细了，才能扎进去，要聚焦。

3，完成好过完美，行动起来，你就已经超越了大多数人。

4，写故事，冲突，行动，结局。冲突要描述好。

5，每天读一篇文章，有声的读出来，读最舒服公众号的文章。

6，任何领域，都有复利效应。

7，像死鱼一样端着。

8，北京中产阶级目标，有一套大三居。

9，最高的效率是不返工。最大的进步是不退步。

10，创业是一个人的夜路，一念天堂，一念地狱。

赚钱，就像是开车，都是一门技能。是技能就有窍门。

01@自我的 SZ 知识重不重要？非常重要。

同样是学到了知识，为什么有人能变现，有人变不了？

真正变现不是知识，是认知差异的变现，而且是一直持续升级认知差异那批人拿到了好的结果。

这就是为什么同一所大学出来，多年以后我们都在不同的位置的真正原因。

02@李不言先生

人到中年，越发觉得“时间和精力”不够用。

年初老爸做手术，在医院照顾了 1 个多月，好在顺利康复。

接着装修房子又花了 6 个多月，再接着被“疫情”以及“生活琐事”所困.....

这不一转眼到了年末，发现自己没干一件正事，2022 年就这样没了。

本想趁着年末做点什么，一波新冠感染来袭，周围的朋友和家人开始陆续出现发热症状，所有的想法只能暂时搁置。

至此，深感“健康比什么都重要。”

准确来说是：“活着，比什么都重要。”

03@外贸大白

要提供价值给客人，而不是抱怨。

我们行业利润极低，一有风吹草动就会亏本。

所以客人和供应商一讲价我就经常说自己不赚钱，但是没人信的。

就算有客人信那又如何？报的价达不到客人目标也是成交不了，质量达不到客人要求也是要赔偿的，即使这票货本来就不赚钱，但还是要赔。

所以不如**稳定产品质量，确保渠道能满足客人需求，做好服务，提供好的情绪价值给客人。**

等这些都做好了，客人是会自动会翻单的，会对你的产品做五星好评的；他们也想有稳定的好供应商。

这些都是我们做外贸这么多年的经验得来的。

抱怨只会把钱推开，爱笑的外贸人运气不会差。

04 @消样的世界

不经他人苦，莫劝他人善，你若经我苦、未必有我善；我以前总觉得有些人只顾眼前，缺乏长远眼光，放弃自我成长就是放弃了未来。

我以前的仓库有个叉车司机，年纪很轻，虽然不是啥名牌大学毕业，但也算是一个大学生，我很不理解为啥不去找一个更有前途的工作。

由于这个小伙子干活很勤快，性格又很热情，我后来问他有没有其它打算，比如做一份更有成长性的工作，我可以助他一臂之力。

没想到被小伙一口拒绝了，我很郁闷，心想难道底层家庭长大的孩子目光太短浅？

后来有一次与仓库的管理员聊天说到这个事，管理员说不是小伙不想上进，而是他目前不得不做这份工作，因为他太需要这份收入了。

这小伙家里非常非常困难，家里虽然就他一个孩子，但父母的身体都不好，这么多年来挣的一点钱光治病吃药了，简直是家徒四壁。

小伙的专业也很一般，如果去做其它工作根本没有任何优势，必须从头学起，如果这样的话头几年的工资会非常有限。

而在这里开叉车，吃住都是免费，一个月能拿一万多块钱，完全够给父母治病和生活了。

所以有的人不愿意做有成长性的工作，并不是因为他们不想，而是迫于现实的无奈，谁不想有一个光明的未来呢.....

05 @_大桃子阿

总是要不断地突破自己的舒适圈，去尝试新的未知的人和物，然后又不断地踩坑，才能找到属于自己的一条路。

今年在销售平台、产品线、运营操作、招聘上，甚至在商业合作上，确实都做了很多新的尝试，踩了很多坑，同时也有收获一些意外的惊喜。

也不知道最后总结下来是得是失，但还是希望我明年还能继续保留我不停试错的底气和勇气。

06 #贰掌柜

赚钱，就像是开车，都是一门技能。是技能就有窍门。

做副业也好，自己创业也好，都和开车一样，就是先找个老师，手把手的交给你怎么做，有哪些注意事项。

然后就是想办法多去摸车，多去实操。然后熟能生巧。贰掌柜开车开的非常好，原因是我经常看这方面的各种视频，二是我开的多，经验丰富。加上时间的加持，我开车开的不错，理论功底也就跟厚实了。要是坐下来，说汽车怎么开的好，还有各种心得，我能说一天。

做项目，其实也一样。我一直提倡找个产品卖卖，占好产品，然后整理出这个产品 100 个问题。每天围绕这 100 个问题，在不同的平台写文案，坚持最少 100 天。肯定有人和你联系咨询你这个产品。这就是窍门。

贰掌柜，也在做自己产品，每天坚持写文案，通过几年的努力，积累了一些客户，时间长了，只维护老客户就足够了，也用不着天天写文案了。

07 #贰掌柜

一定要想办法挖掘两三个可以深入交谈的朋友，这两三个人要比自己经验丰富，阅历丰富，认知丰富。

当自己举棋不定的时候，不知道做什么决定的时候。这几个人，会毫不犹豫的帮你分析，抽丝剥茧，给你提出解决方案。

如何去找两三个这样的人呢？方法就是多串门，努力给他们做点事情，人心都是肉长的，越是大人物越讲究，越不会占你便宜。

今年有个大佬帮我分析，在自媒体上，一定要多给别人提供价值，不要想着收割，不要想着回报，努力分享就行了，任何一个领域都可以，不要包装自己，一定要真诚，真诚，再真诚，让我豁然开朗。

08 #贰掌柜

当一个人的收入，可以解决掉整个家庭各项开支的时候。

这时候，应该把大把的精力投入到一件有长期价值，有时间复利的事情上。

坚持下去，用时间的力量跑到前边去。

09 #贰掌柜

现在很多人，在写阳相关的博文，内心不是为了帮助你，不是为了给你提供价值，而是为了吸引你的注意。

工作和生活，还是需要继续下去。要不断成长才对，因为成长也要继续。

少去关注负面信息，是为了保护自己的大脑，是为了帮他自己内心的能量。

综合现有的资源，让生活过得更好，才是最优解。

10 #贰掌柜

做一个项目，突然发现这个项目不适合自己的时候，这时候最应该做的，就是停下来，离开这个项目，及时的止损，不要不甘心，该认怂就认怂。

及时清理掉不好的项目。清理掉垃圾信息，不要让垃圾信息和消耗你的事情占用我们的精力和时间。

有多余的精力，应该放在更好的项目，或者去尝试新的项目才对。其实，这个时代还是很好的，赚钱的机会还是很多的。

持续性和稳定性。

01

看粥佐罗一篇文章，里面提到了一个观点，保持持续性和稳定性对于写作很重要，对这个观点我很赞同。

持续性和稳定性对写作很重要。每天保持高质量高强度的阅读，坚持一年。和每天不阅读，或者泛泛阅读，写出的东西肯定不一样。贰掌柜很佩服财宝宝和达叔，财宝宝每天在微博持续输出三千到五千字，坚持了 10 几年，而且都是原创，现在已经写了几千万字。达叔每天在公众号坚持输出三千字，坚持三年多了，都是日更的那种。最后都写出名堂了，成为了名副其实的大佬。这就是持续性和稳定性输出写作，带来的效果。

持续性和稳定性对健康很重要。最近阳的人很多，贰掌柜全家都中招了，过程非常痛苦，就不细说了。生病这十来天有很多感触，有啥别有病。现在贰掌柜身体非常的糟糕，分析了一下原因，最主要就是前些年透支严重，每天在网上工作到后半夜，有时候能工作通宵，越是到晚上越兴奋，因为晚上安安静静一个人工作效率比较高，这个节奏保持了七八年，身体就糟糕透了。曾国藩保养身体的方法是节劳、节欲、节饮食。贰掌柜的经验，保养身体的方法，就是不熬夜、心态平和。

持续性和稳定性对收入很重要。一个家庭，一定要保证正向现金流。不能入不敷出。有个稳定的工作很重要，稳定的工作代表了有稳定的收入。没有稳定的工作，那就打

磨一个技能，通过自己这个技能和勤奋，来保证家庭的收入稳定性和持续性。做副业或者创业，也有自己赚钱的道道，尽快的打通从 0 到 1，实现收入的稳定性。贰掌柜很提倡主业求稳，副业求发展，现在的环境非常好，自媒体给了很多普通人打开了一扇窗，让普通人可以通过自媒体来创粮食，所以一定要抓住这个打好的机会，让自己通过自媒体增加家庭的收入。

其实吧，一个人的外貌、穿衣打扮、是否能说会道，都不值得羡慕，这些都是可以看得见的。比起这些，我们更应该关注这个人的稳定性，是稳定性让人们充满了耀眼的光芒。

02

有时候，为什么会做一个项目，就是看到了别人晒收入。

一旦看到别人晒每天收入几百块几千块，然后每天就是做哪几个动作，就可以实现，于是就一头扎进去了，最后大部分都是被收割韭菜。

贰掌柜这些年被收割过很多回，幸亏我有自己底线，都是小步试错，损失的钱还能接受。

所以，看到一个项目，是否值得去做，最好是通过各个平台，全方位去了解一下，要是负面评价非常多，最好是有多远跑多远。

贰掌柜有个不错的朋友小 L，他业余时间做安利产品，通过网络 21 这么一个系统来做。经常邀请贰掌柜和他一块做他的项目，我就问他，靠社么盈利呢？没事儿就开会，因为他们做这个的开会非常多。

我出于朋友的面子，参加了几次他们的会议，会上就是说这个项目好，产品好，系统好。等等。我也从网上了解了很多这个项目的各个方面。

最后得出的结论就是不适合我，经常开会，而且是线下会，周围亲戚朋友们知道了不好，赚钱就是拉人头买产品，当然了产品质量问题不大。但是这个模式我真得不喜欢，不适合我，我还是喜欢在网络上刨粮食。

现在很多人都在找项目，不知道做什么好，其实我觉得项目非常多，但是坑也非常多，凡事让你花钱的，一定要谨慎，凡事让你购买产品的一定要谨慎。就是真得到了花钱那一步，也不要伤筋动骨，要通过网络全方位的了解清楚这个项目再做。

03

看电视剧少帅，张作霖说江湖不是打打杀杀，是人情世故。

那么什么是人情世故呢？

在一个三四线小城市，对于一个上班族的职场中的人。其实人情世故就是红白喜事婚丧嫁娶，你随个礼，捧个场，凑合凑合。

人情世故，有时候就是吃吃喝喝，就是请客送礼。在单位能做到这些，其实就算是吃的比较开的。

再说的更深一点，人情世故，就是能够提供价值。就是你能给别人提供价值，然后自己也能得到相应的利益回报。只是，和高手进行交换，你得到的多点，和低手交换，你可能失去的多点。

总之，人情世故，就是尽量提升自己的价值，并且给别人提供价值，然后手留余香。

04

有人问贰掌柜，如何写作。

贰掌柜最开始写东西，基本都是流水账。因为，我有常年写日记的习惯，不拘泥于格式，想到哪里就写到哪里。

后来报名了写书哥的写作课，里面有个观点，归纳的非常好，我现在经常用，那就是紧紧围绕生活、工作、爱好来写，这样就可以一直写下去。

后来，我又阅读粥佐罗的学会写作这本书，里面有个观点，一定要积累金句。写作紧紧围绕这个金句来写，用自己的经历来论证这个金句。

还有我在一个写作社群，又学到了一个方法，那就是用自己话把一个观点一个思想表达清楚，然后用金句做总结，写作水平又前进了一步。

在写做和阅读的过程中，能够用心的去观察生活、去观察工作，去剖析背后的一些东西，写作的境界又提升了一步。

总之，写作我觉得主要就是多阅读，多写，多归纳，多深度思考，多积累摘抄，这就是我的方法。

05

有份比较体面的工作，或者做副业或者创业，赚到钱了，能够过上比较辉煌比较体面的生活。

这时候，最好保持低调点，**如何低调呢？那就是少显摆，说话的时候尽量让周围的人有优越性，少说“我”这个字，不要说任何人的不对。这样以来，才能不会得到别人的记恨。**

因为，一但你的生活过的比周围的人好，别人就会嫉妒你，对你一点好处也没有，还不如不声不响在一边闷声不响的赚钱呢。

锦衣夜行，灿烂过一生。

要账，是最接近社会的地方。

01

年底了，借出去的钱，你要回来了吗？说好了年底还账，还给你了吗？

当时和你借钱的时候低三下四，还钱的时候就忘了。

有时候人家张嘴了，都乡里乡亲不好意思拒绝。之前老掌柜教育我说，你要是有钱，别人和你借钱了，多少的摸摸面子，给点，让人家出得去你的门。

我牢记这个原则，现在外边飘着几万块的账，要不回来。

要账就说疫情原因，没有赚到钱，再等等吧。更有个老家的兄弟还说，我没钱，都揭不开锅了，没和你再借点就不错了。

所以，得出的结论是：

一，学会拒绝。学会拒绝，是成长的一个重要标志。有时候人家借钱，出去抹不开面子，不好意思拒绝，但是借出去很大可能性就肉包子打狗，有去无回了。

所以，要么拒绝，要么借 1 万给 1 千，就当扶贫了。**要是付出很大的代价，去帮别人，可以拒绝，因为大部分社交都是无效社交，没有必要讨好谁。**

二，不要借钱创业。贰掌柜提倡做副业或者创业，都小步试错，不要做伤筋动骨的事情，尤其是借钱去做项目。万一踩坑了，很难再爬起来，没有东山再起的资本了。下水的时候，先考虑好如何上岸。**安全性和稳定性，要大于不确定性。**

三，借钱一圈，男孩成男人。借钱也是很考验人的，没有一定的心理承受能力，张嘴和别人借钱很难的。也许是因为我曾经经历过借钱的难处，所以有时候别人和我借钱，我都多少表示一下。

房子在哪里，家就在哪里，贰掌柜大学刚毕业为了买我现在第一套房，借钱借了一圈，也有借给我的也有不借给我的，总之挺长见识的，刚毕业就给我上了一课。

四，要账，是最接近社会的地方。既然和别人借钱了，就不要怕别人要账，年底了人家和你要账，能还就还。还不了最好也多少还点。实在还不了，就很诚恳的说明原因，说好哪天还。要账的人，可以提前提醒一下，委婉的说一下我需要钱到时候给准备点呀。

总之，办事儿可以尽力而为，但是借钱还是要量力而行。

02

素材，是积累出来的，是攒出来的。

写作的时候，用自己积累出来的素材，比用去网上临时搜索出来的，要得心应手的多。

贰掌柜积累了很多金句素材，没事儿的时候我喜欢翻阅一下。

有时候看着看着就有灵感了，随手就会写几百字。

所以，有人问贰掌柜，怎么随时写作，我觉得就是养成积累素材金句的习惯。

贰掌柜积累了大量的金句，够 1 千条，我就整理成册。

有需要的，我可以免费分享给大家。是很好的写作素材金句库。我每天也会公开分享 10 条在微博上。

03

代入感。

我们阅读的时候，看优质视频的时候，最好是要有代入感。

有了代入感，就会产生共频。这时候可以问问自己，遇到类似的事情，是否可以这样处理更好。遇到类似的事情，是否可以避免一些不好的结果。

有灵感了，要把这瞬间的灵感，用个关键词记录下来。以后围绕这个关键词，写出几点东西来等等。

这就是**无处不素材，无处不写作**。

所以，**要有意识的，逐步的，培养自己身临其境的代入感**。

04

进入了后疫情时代，大家都应该沉下来，想办法多赚点钱，拥有一个可以安身立命的事情做，很有必要，最起码保证有钱花，保证正常的生活。

还有就是要多读书，读好书，因为这样可以养成明辨是非，保持独立思考的能力。

做好情绪的管理。不要大悲大喜，尽量克制自己保持稳定的情绪，如何保证呢？贰掌柜的方法就是说话慢点，动作慢点。不说任何人的不对。

发展个副业。利用自媒体写作或者做短视频，带点货，做社群，卖课，卖服务都可以。准备个 B 计划。

提高自己的核心竞争力。提升核心竞争力的方法，就是超预期交付，标准比预想的高，能做到高性价比，行稳致远。

总之，努力培养自己一个好的习惯，好的思维，好的技能，**在未来的某一天，你现在的培养的技能，思维，习惯，可能就是最好的护城河。**

05

每天看优质内容，才是好的输入。

看书，一定要看好书。好书可以通过有结果的人推荐，可以看评分高的，可以搜索这本书的评论。看垃圾书，那是浪费生命。看好书，才能让我们更有价值，才能吸收更好的观点和思想。

关注好的博主。微博是个大宝藏，关注三观正的博主，有底蕴的博主，非常重要。这样的博主，要喜欢分享自己的价值，不藏着掖着。

关注好的公众号。根据自己的领域，可以让有结果的人推荐，可以自己去找，不用多，关注三五个就足够了。

很多大佬的观点都是在知识星球和小红书等付费平台分享。想要学习人家的观点，人家的思想，还有人家的文笔，就要勇于付费，去加入人家的付费平台。

看优质的内容，学习高质量的知识，就是站在巨人的肩膀上前进，就是弯道超车。

在 007 写作社群成立 6 周年的日子，我加入了 007 写作社群。

01

今天是 2022 年 12 月 20 日。这个日子是 007 写作社群成立 6 周年的日子，007 写作社群，是世界上最大的写作社群，有 2 万多人加入，2 万多人一起写作，不限题材，不限内容，怎么写都行，今天在这个特殊的日子，也是个值得纪念的日子，我也加入了这个写作社群。

我有个观点，那就是选择一个项目，首先就是要从全网去搜索，看这个项目的的评价如何。

我喜欢写作，在一个微信群里，有个群友名叫钟钟，天天在 007 写作，并且推广这个社群，我开始也没有在意，但是持续的力量非常强大，她是日更公众号，我也是日更公众号。

钟钟在公众号、在 007 持续写作了 120 万字。我这些年估计也写了几百万字了，为什么我不能去 007 社群一帮人一块写作呢，之前我是单枪匹马的写作。这个平台还有一句话，刺激到了我，那就是写够 100 万字，赚够 100 万块钱。于是 007 写作社群这个项目，就进入了我的考察的视野。

我通过知乎、简书、百度、搜狗微信、抖音、短视频等平台的搜索考察，发现这个 007 写作社群，基本负面评价是零。

然后又开始集中时间看了几天这个社群的运行底层逻辑，还有就是阅读了 30 多篇 007 写作社群相关的文章，都是正面评价，没有负面这一说。

发现这个平台真得非常适合我，我完全可以把我写在公众号上的文章，原封不动的复制一份，放在这个平台上。一群人一块进行写作，大家裹挟前进，一个人可以飞的很高，一群人可以走的更远。

我加入这个 007 写作平台的目的非常清晰，一是可以推广这个平台，从中间赚点佣金。二是链接一些人，看看能否发展几个客户买我的产品。我觉得做离钱近的事情，才是最值得做的事情，不丢人。是否还有别的目标，暂时还没有，边写边挖掘吧。

接下来的工作，也很简单。一是尽快把 007 上面的免费课程先学一遍。二是整理出 007 写作社群 100 个问题。三是继续我公众号的创作，保持日更即可。

希望在这个新的赛道，能够播下种子，结出果实吧。

02

看到别人发展的好，感到有点焦虑，有危机感。贰掌柜有个朋友，我俩聊天他说，某某又换了一部车，人家发展的不错啊这两年，我真得有点危机感。

这可能也是一种好事，因为你想让自己变得更加的优秀，才会有焦虑感。

要是你觉得现在挺好，外边的世界，别人的生活，和你没有任何关系，就不存在什么焦虑个危机感了。

克服焦虑和危机感，最好的方法。一是让自己变得更优秀。二是降低自己的幸福指数。

贰掌柜觉得，最好还是**定一个跳跳脚就能够得着的目标，才实惠。**

03

和 007 社群的一个大佬聊天，说起写作带来的好处。他说早就写够 100 万字了，再自己领域已经有个很大的影响力。我说我也早就写够 100 万字了。

不过之前我都是写日记，写了近 20 年，日更那种。公开写作时今年春天疫情期间才开始。

我公开写作，逐步的输出自己的价值观和思想。有时候也挺有意思的，最直接收获就是。一是现在想写，基本都会很流畅的写几百字。二是社群收获了几百个付费用户。三是积累了一些买我产品的用户。这是写作带来的好处。

其实，**写作就是创造者，是自己思想和灵魂的绽放。**

当拥有写作思维的时候，看待东西角度也不一样，别人看一个点，你可能会看三五个点，这三五个还会连成线连成面。

写作，让我们拥有了一个新的天地。

04

可以赚钱的项目很多很多，可是不一定都适合你。

选择不去做什么项目，比选择去做什么项目更重要。

这几年，贰掌柜做了很多很多项目，但是真赚到钱的很少。主要原因一是被割韭菜，二是不适合自己。

还是那句话，**只要确定了方向，确定了做某个项目。抓紧时间整理出 100 个这个问题的问题，围绕这 100 个问题，写文案就行了。**

05

现在很多孩子有两个问题。

一是专注力不好。

小掌柜，写作业，写一会就会说几句和写作业无关的话，坐不住。。吃饭的时候，也是爱说话，还经常离开饭桌。这就是专注力不好的表现。我也查了很多资料，很多孩子存在这样的问题。

怎么办呢？我的方法就是，和小掌柜说好了，咱们计时 10 分钟，专心做一件事情，别的事情都不管。稍微管点用，需要不断的去提醒去引导才可以。

二是抗挫能力不好。

我和小掌柜每天都有下棋的习惯。小掌柜要是赢了，高兴的手舞足蹈。要是输了，就着急，甚至是眼里含着泪，很不高兴。还有就是和别的小朋友玩耍，要是不顺着他，也很不高兴。这就是抗挫能力太弱了。

发现了这个问题，就要解决这个问题。我的方法，就是下棋的时候，可以让他赢，但是赢得跟费劲。而且我会告诉他，胜败乃家常便饭，不要把输赢看的太重。

教育孩子，其实更要告诫孩子不做哪些事，而不是告诉他应该做哪些事。孩子，是引导的，不是说教的。最重要的，还是提升自己，孩子都会模仿家长，育儿先育己。

【007 写作课程笔记-第 1 课】写作破局：万能 137 心法，助你人生开挂

贰掌柜是 2022 年 12 月 20 日，在 007 写作社群成立 6 周年当天，这个值得纪念的日子，加入的 007 写作社群，007 写作社群是全球最大的专门写作的社群，有 2 万多人加入，我是第 22321 名加入者。

加入这个社群，给自己制定了目标，先把 007 写作社群的 7 节课学习一遍，并做笔记，然后整理出 100 个 007 写作社群的问题，全方位的搞明白 007 写作社群，同时也让大家更加更加全面的了解 007 写作社群。整理好了，我会在公众号通知大家，大家可以和贰掌柜联系，分享给大家。

以下是贰掌柜整理的第 1 课学习笔记。

写作破局：万能 137 心法，助你人生开挂

一、什么是“137 心法”？

（易经：天人合一，三成万物，周而复始。）

（一）1 个目的

最重要的目标只有一个。一事无成，不是往往什么事都没做，而是做的事太多。

不断问自己，什么事最重要。人越多，就越要先达成共识。

少干活，多赚钱。人生不在于开始多少计划，而在于完成多少事。牛人不在于完成多少事情，而是一次做好一件事。

（二）3 个步骤

再复杂的事，也可以分 3 步。把复杂的事做简单，其实不简单。不要不思考，也不要一直思考，三思而后行。

永远相信有第三种可能。这个世界从来不是非黑即白，只分对错，而是多元的。比如，一二三、上中下、黑白灰。三分法思考，二分法决断，一分法执行。

（三）定个 7 限

截止日期，是第一生产力。如果一件事，没有时间节点，那么大概率会不了了之。

写一篇文章要多久。要看加入 007 前，还是加入 007 后。在 007 写 1 年，比之前加起来的总和还要多。

二、如何用“137 心法”？

（一）用 137 心法工作。

1 个目标：完成 007 写作成长 7 课

3 个步骤：列大纲/做 PPT/再优化

定个 7 限：20 号 20 点前完成迭代

（二）用 137 心法写作

1 个主题：这篇文章要表达什么

3 个步骤：列大纲/写初稿/优化排版

定个 7 限：7 天内完成，并交到不出局

（三）用 137 心法蹭饭

1 个目的：想要吃上这顿饭

3 个问题：那一天？在哪里？吃什么？

定个 7 限：确定具体的时间和地点

三、用“137 心法”玩转 007

(一) 77 人一个班

不限字数、不限主题、不限内容。写作+点评。逢 7 的倍数日交作业，然后在班级群点评。

(二) 7 天写一篇文章

不写的话，就发 50 元红包在班级群，否则就报出班级群，分在自由写作群，想回来再发 50 元红包。用这个方法督促大家 7 天不限内容/题材/字数，写一篇文章即可，大家裹挟写作成长。就是有事情，要请假，写个请假条，也算作业。

(三) 加入 007，即为终身践行者。

本质是长期主义，

核心是成长践行。

使命是让每个人通过写作，都能获得改变。

愿景是推动全民写作。

价值观是鼓励/践行/觉醒/自由

(四) 玩转 007

1 个目标：通过写作获得改变

3 个阶段：左手写作，右手品牌，双手创富。

定个 7 限：7 天写 1 篇，坚持写 7 年，写完 7 年去南极。

(五) 3 个成长阶段，7 种践行角色。

写作线：践行者、志愿者、班长。

品牌线：践行者、圈主、认证圈主

创富线：践行者、推荐官、全民写作大使

游戏化践行、社交化学习

(六) 不出局，好比个人成长的淘宝。

你可以参与别人的社群，跟着他成长。也可以发起自己的圈子，带着他人践行。007

只是不出局其中的一个社群圈子。做好 007，共创 007，超越 007。

(七) 007 南极毕业典礼。

有钱、有闲、有身体。不要问 007 去不去，而是要问，自己如何才能去。一定有人写到南极，凭什么不是你。

南极是激情，更是梦想，一个人的成就大不过他的梦想，一个人的梦想，大不过他的所见所闻。

007 写作社群，本质是长期主义。

01

贰掌柜很提倡长期主义。

从事任何行业的工作，都要时刻提醒自己，挖掘一个长期主义的事情。比方说早睡，比方说写作，比方说阅读，还有储蓄等等。

长期主义，可以带来时间的复利。可以跑赢很多人，不是你比别人优秀，而是在前进的过程中，别人掉队了，放弃了，改行了。

贰掌柜加入 007 写作社群，里面有个点，触动我了。就是长期主义。

里面讲究长期输出写作。一周写 1 篇文章就行，坚持写 7 年。有量化的标准，一群人裹挟着往前走。不限字数，不限题材，不限内容。只要会写字就行。

现在能踏踏实实写点东西的人太少了，大多数人都很浮躁。当你打开手机或者打开电脑，敲出一行行字，留下你的想法，留下你的价值观，日拱一卒，不断的写写写，不断梳理自己，会发现写作能让自己脱胎换骨。

贰掌柜公开写作，是在今年 3 月份，每天多多少少都会输出几百字，写的过程中，也是思考的过程，也链接了很多粉丝。

同时也形成了一个写作的习惯，阅读的时候，看到一个观点，我就忍不住围绕这个观点发表点自己的见解，不是看一眼就过去了。

通过写作，也让我知道了有很多事情是不能做的，做的话就容易被电着。因为知道前面有很多坑，写作能让你避开很多坑。

写作，也让我知道了做项目，如何做项目，有了更深层次的理解。比方说，我会很谨慎的入行一个项目，上一个新项目让我心里跟明镜似的，该去如何运营，如何去介绍给别人。

所以，不管什么平台，不管什么题材，先写起来再说，把写作当成一个长期主义的习惯培养起来，逐步的会收获很多。

02

今天学习 007 的一篇文章，里面有个关于成长的解读。有一个点，我感触比较深刻。

意思是说：

成长就是认知升级，这是我们人生发生巨大改变的开始。就好比近视眼戴上眼镜，整个世界变得格外清晰，再也回不去了。

贰掌柜觉得认知的提升，靠的就是阅读，写作，链接牛人，加入牛人的社群，这是事半功倍的方法。

提升了认知，然后找到下一步的方向，做事的方法，最后正确的重复这个方法就行。

03

鼓励，是稀缺的资源。

一个人单枪匹马闯江湖的做一件事情，需要非常强大的意志力和持续做一件事的习惯。

要是在成长的过程中，有人鼓励你，给你加油，应该珍惜这样的人。

因为，再成长的过程中，不再孤单，一个人可能飞的很高，一群人才走的更远。

贰掌柜和 10 来个微博好友，天天互相给博文评论，点赞，已经坚持了几个月，就觉得特别温暖。

志同道合的人不是找来的，而是吸引来的。

所以，不断的输出自己的思想，输出自己的价值观，这样方便吸引到相互认同的同行者。

04

加入 007 之前，写作可能是不想写或者是偶尔写。

加入 007 之后，由于写作和点评规则，群里战友的监督 and 陪伴，可能一年写的比一辈子还要多。

贰掌柜写过很多文字，都是碎碎念多，流水账多。

最近学习 007 不写就出局社群里的各种规则，觉得挺有意思，给人一种裹挟成长的感觉，这种成长是不知不觉，是小步迭代，润物无声的。

1，写作有截止时间点，有量化标准。

这个社群会逼着你写，可是呢对写作字数，题材，内容，又没有要求。也就是说写 10 个字都行，都算完成作业。一周写一篇就行。

给楼上楼下点评一下文章就行。点评文章也非常简单，围绕一个点发表一下自己的看法即可。一周一次。

2，给方向，给方法。

007 社群会告诉你朝哪个方向写。贰掌柜觉得，不知道哪个方向，先写起来就可以，边写边调整。鲁莽开局，然后逐步调整方向。写起来，就已经超越绝大部分人了。

写作方法，也会告诉你。紧紧围绕那几个点写就行，就是套公式。需要打磨的就是细节和思维，还有就是素材的积累。

优秀的人，优秀的模式，优秀的圈子，总是容易让人记得住。

05

会说的人，很多。但是能写作的人，不多。

写作表达，能让你放大自己的能力。

比方说，你是个医生，做一个会写作的医生。

你是个小老板，做一个会写作的小老板。

你是个宝妈，做一个会写作的宝妈。

专业加商业等于无敌，但是再加上写作，那就是无敌 plus 了。

06

现在不缺努力的人。

很多人都在加班，都在努力，都很辛苦。

最关键的，还是看选择。选择大于勤奋。

选择正确的赛道，找正确的项目，找到风口的行业，找准正确的趋势。

现在的大环境，其实非常好。给普通人成长提供了很好的平台，那就是互联网，是自媒体。

自媒体，是个非常好的工具，用好这个工具，帮助自己成长，给自己能力赋能，辅助自己的事业。

自媒体，能让我们过上一种更加深思熟虑的人生。

07

有些事情，你心里知道很重要，所以要主动去做。

比方说保养好身体，多赚点钱，多阅读，多写作。

这些事情，都挺重要的，但是做起来都是让人不舒服的。

舒服了，就容易让人停步不前了。

往往，做那些让自己别扭，不舒服的事情，进步才是最快的。

08

要持续输出好的观点，输出对别人有价值的内容。

有产品，有课程，有服务，一定要超预期交付，而且要持续的超预期交付，剩下的就交给时间。

做这些事情，其实是寂寞的，是孤独的。

想要做时间的朋友，享受时间的复利，就要耐得住寂寞才行。

09

最好的销售，都是客户主动找上门的。

怎样才能做到这一点呢？要么产品特别好，要么销售人员具有个人品牌影响力。

好的产品自己会说话，个人影响力也会说话。

个人影响力如何打造呢？最好的方法就是写作，不断写写写，先写够 100 万字再说。

10

今天和 007 写作社群的 319 班的开梅班长聊天记录

【开梅班长说】：贰掌柜你好，刚刚读完了你今天的文章。很佩服你的执行力与笃定力。

在你的文章里，我看到了一个想到就去做，做了就去推广，推广了就去成长的你。你把自己完全的置于一个成长者心态的人设圈里，所以，不会让任何会阻碍目标达成的想法进入你的能量场。

这也就是我开头说的，笃定力。

你的文章无形中有一种强大的能量，让人无可辩驳但又不得不佩服。很厉害的能力。

【贰掌柜的回复】：

谢谢您的评价，班长。

我以后会紧紧围绕 007 写文章，去推广这个写作社群。

原因就是因為，**全网对 007 的负面评价是零。**

而且通过推广这个社群自己可以获得成长，可以赚到钱，还可以给别人提供正向的价值，影响别人。

所以，我觉得这个项目非常好非常好。

现在市面上项目非常多，遇到一个好的项目太难了。

很后悔自己加入这个社群有点晚了。

这个社群有很多亮点，比如说坚持长期主义，坚持裹挟成长，和我的价值观非常接近。

另外：贰掌柜也在系统整理 007 写作社群的 100 问，整理出来，我会逐步的分享出来。让更多的人了解这个社群。

11

看了 007 不写就出局成立 6 周年六个半小时直播，很感慨。

覃杰老师在确诊新 g 的情况下，连续直播 6 个半小时，非常的认真，让**我看到了敬业精神，也看到了想要带着 007 写作社群走的更远的决心。**

1，做事情要认真去做，才能前程大好，未来可期。

庆幸自己这时候加入这个团队。连续直播 6 个多小时，而且过程非常精彩，对 007 全方位无死角进行了解读。也邀请了很多嘉宾，有结果的嘉宾进行了分享，看了以后不敢说热血沸腾，但是看到了一群优秀的人裹挟成长所带来的力量。

2，只有认真、较真，才更容易成功。

认真做事情，再细节上做加法，不断打磨，接近于完美。007 在这 6 年的时间内，就是摸着石头过河，不断的发现问题，解决问题，打磨问题，越来越完善的，有了自己的文化思想。

3，认真的坚持长期主义，拥有具体的目标。

每天读几页书，认真写一两条几十字的朋友圈，一年下来，任何人都可以变得不一样。007 的目标很清晰，就是 7 天写 1 篇，认真写 7 年，然后一起去南极。要是坚持写 7 年，我都不敢相信有多大变化，因为写作可以给人的能力赋能的，是个人能力的放大器，个人影响力会增强很多。

凡事都怕拼尽全力的认真，也祝愿 007 的战友们坚持不停的写写写，同时影响更多的人加入这个写作团队，获得成长。**写作，可以让普通人变得更优秀。**

（贰掌柜计划在剩下的一年里，在公众号最少创作 30 万字，也就是每天最少 1000 字就行。今天写了 3000 多字。）

【007 写作课程笔记-第 2 课】写作认知：写作是普通人崛起的最好方法

今天是贰掌柜加入 007 不写就出局社群第 4 天，日更公众号 284 篇。这篇内容，是贰掌柜整理的一篇听课笔记，大约 1000 字。感谢您的阅读。**写作认知：写作**

是普通人崛起的最好方法一、改变是写作的最好动机为什么我们要写作？

记录生活、表达情感、倒逼成长、自我疗愈、输出价值观、积累影响力、写书立言。训练理考能力，提升沟通水平。节约时间、更有价值、不再孤独。李舒霞写工作，从四线城市闯北京，从基层职员，到集团企划总裁。自我成长+孩子进步+收入倍增。改变是写作最好的动机。改变自己的状态/处境/生活。改变他人的想法/行为/认知。一定要找到自己写作要改变什么，动机是什么。写作，最终是为了，让读你文字的人生活更丰富，也让你自己的生活更丰富。二、写作的本质是思考能力输入-思考-输出。读万卷书，行万里路，阅人无数。入脑比入口的东西更重要。写作的本质是思考。思考导致头疼，文字暴露智商。据说只有 5%的人在思考，10%的人认为自己在思考，85%的人宁愿死也不愿意思考，但都觉得自己是那 5%。思考反人性，为什么我们还要去做？思考能力，决定你是否有洞察力。看见（看法）<观察（说法）<洞察（办法）那些拥有洞察力的人，才能写出走心的文字。走心不是你有多用心，二是你能走进别人心里。通过写作训练思考。李笑来老师教过一个非常简单有效技巧，并列：思考丰富（或/还是）。递进：思考深入（更/甚至/竟然）。转折：思考全面（然而/居然）洞察远不止用在写作上，还能用于发现用户需求，看透事物的本质和规律。三、用写作迎战这个好时代互联网时代，最硬核的能力是理解他人，表达自己。核心在于能否有效沟通。沟通不易，知音难求。首先，你要能想的清楚 80%。其次，你要能表达出来 80%。另外，对方要能理解你 80%。哪怕每个环节被传递 80%，结果也只有 51.2%。写作能有效训练沟通能力，沟通本身也是写作的目的，所以精准表达极其重要。写了 100 多万字，才会清楚表达一件事。写我所做，做我所写。写作有自证预言的力量，让我们变得更加真实。写下来，有神奇的力量。这 3 个字可以解决生活中很多事情。你不知道做什么，就写下来做了什么。水，安静下来，就清澈了。人，安静下来，就智慧了。你，坐下来写，就安静了。人人都是自媒体的时代，你我早已处于信息洪流，写作会不断把我们拉回来。努力做内容的生产者，不只是内容的消费者。有个方法就是学会知识的演绎。写作，是普通人崛起的最好方式。没有什么是一篇文章搞不定的，如果不行，那就再来一篇。

公开写作，提升自己，影响别人。

今天是贰掌柜加入 007 不写就出局社群第 4 天，日更公众号 283 篇。贰掌柜相信，写作是普通人改运最好的方式，阅读点亮生活，写作改变人生。以下内容是贰掌柜

今天的创作，大约 3500 字，感谢您的耐心阅读。**01** 关于写作，贰掌柜常说我

手写我心。紧紧围绕工作，生活，爱好来着就行，没有写不出来这一说，最主要讲究的是真诚。用真诚的文字去书写自己的故事，书写自己的思想。昨天学习 007 社群的课，里面有个观点，就是三个字“写下来”怎么写下来呢？有的人说不知道写

什么，不知道怎么写。这时候你就把为什么写不出来，不知道写什么写出来就行。记录自己所思所想。没有思，没有想。也没事，就写为什么没有思，没有想。**总之，什么都可以写，不用考虑文笔，不用考虑题材，不用考虑内容，就当是和别人聊天。其实，这个方法，非常适合新人。**先写起来，写着写着就找到感觉，找到节奏了。

写作，最需要的是“写下来”，鲁莽开局。**02** 007 不写就出局联合创始人七布

斯，他说他为什么加入 007，分享 007。一个是物质原因，一个是精神原因。**物质原因，就是通过写作可以赚到钱，影响别人付费加入 007 写作社群有 30% 的佣金收入。精神原因，就是实现个人成长。**七布斯在 007 写了 2 千多天，写了几百万字，影响了 1 千多人加入这个社群公开写作。他写作水平已经打磨的炉火纯青了，自己获得了认知的提升，长期输出自己的观点，也影响了很多人，创建了个人品牌。**贰掌柜，加入 007 不写就出局。也是两个原因。一是发现这个社群，全网负面评价是零，而且推广这个社群还可以赚点佣金。**非常的正规，因为持续运行了 6 年，没人说这个项目不好。经过考察，毫不犹豫加入了这个社群。市面上非常多的项目，这个项目这么好现在才加入，觉得有点晚了。**二是因为贰掌柜早就意识到，未来写作打造个人品牌，是个红海市场。**所以贰掌柜就开始公开写作了，今年 3 月份开始的公开写作，每天都会写几百字。偶然的机会接触到了 007 不写就出局这个社群，里面可以 2 万多人一起写作，里面好多人都已经写了几百万字。贰掌柜之前经常说，做项目要扎堆，尽量不要单枪匹马闯江湖，一个人很累的，一群人经常交流，可以裹挟成长，而且还可以链接很多朋友。一个人可以飞的很高，一群人才走的更远。团队化更有力量。这就是贰掌柜加入 007 的原因，一是为了推广分享这个社群从中赚钱点。二是为了一群人写作不孤单，链接朋友，打造个人品牌，自己获得成长，实现

迭代。**03** 七布斯说，实现目标的 3 个要素是：1，制定正确的目标。2，给目

标制定实现的路径。3，用强大的执行力去完成。制定目标要有截止日期，七布斯的目标是用持续写作 2555 天，通过自己写作的收获和感动，影响 1000 人加入 007 一起写作。他提前实现了这个目标。贰掌柜比较笨拙，能用 3650 天，也就是 10 年时间，通过在 007 公开写作，用自己的收获和感动，写上几百万字，影响 1000 人加入这个团队一块写作就行。七布斯，是用 3 个步骤来实现的。**1 是认识人。2 是持续影响。3 是将方法复制给团队。**七布斯的第 1 步是认识人，通过主动和被动认识人。主动去别的社群介绍自己，链接别的社群活跃的伙伴，推荐别人等方法。**被动认识人就是用心写好每一篇文章，发好每一条朋友圈，拍好每一条视频。贰掌柜曾经说过，最好的方法就是像素级别的模仿别人。**贰掌柜不喜欢加免费的社群，贰掌柜加的社群几乎都是付费的，因为付费的社群说真话。我认识人的方法以后主要采用被动方法，就是公开在各个平台写作，写我工作，生活，爱好，写我学习的感受和收获，让别人主动联系我。我不会主动和任何人推荐 007，大家看了我的文字，主动和我链接就行，我会不断的写写写，每天最少公开写作 1000 字，坚持 10 年笔耕不辍。再说说七布斯持续影响别人的方法。他的方法，就是分享在 007 的加入动机，获得了哪些改变，在 007 收到了哪些喜悦，获得哪些成就，在 007 的高光时刻等等。七布斯还说，**别人喜欢看到一个成功的你，更喜欢看你是如何一步步成功的。把自**

己成长的过程分享出去，就可以吸引更多渴望成长的小伙伴。七布斯这个影响别人的方法，非常好。我觉得落实到我的身上，应该这样操作，就是把自己在 007 写作社群的点点滴滴，通过公开写作的方法，分享给大家就行，让看到我文字的人见证我的成长，也吸引一群渴望成长的朋友链接我就行了。**核心方法就是分享自己在 007 的点滴，形成文字分享给大家。**七布斯说要把自己如何分享 007 的方法，无偿的分享给自己战队的人员。对于这一点，贰掌柜也非常的认同。因为送人玫瑰，收留余香。给别人提供价值，自己也会获得善的回报。**贰掌柜不光会把自己在 007 的点点滴滴，通过公开写作的方法分享给大家，而且还会把自己学到的运营方法，公开分享给大家。**七布斯对执行力的理解，是一想二干三成功，一等二看三落空。他**盯着目标，天天干，月月干，年年干。**目标是 2555 天实现 1000 个人加入 007 写作社群，最后用了 2112 天提前实现了。最后七布斯收获了信心，财富，还有影响力。采用科学的方法，就会有不错的结果。贰掌柜计划这样借鉴。每天泡在 007 社群，一是向七布斯这样有结果的前辈学习，二是不断的公开写作，每天不停的学习，不停的写

写写，先写够 100 万字再说。**04** 七布斯说，要善于运用工具。把每天经常用

到的话，可以记录下来，用的时候直接把这段话发给对方。**要是同一个问题，超过 5 个人问。这个问题，就值得写篇文章或者做个视频。**这两个具体的方法非常实用。在做项目的时候，包括任何项目，都可以用这个方法。贰掌柜现在每天在 007 学习，不断输出文字。同时也在整理 007 不写就出局的 100 问。整理出来，一是自己获得了学习，同时可以方便已经在 007 写作社群这 2 万多人翻阅，二是也可以分享给想要了解 007 不写就出局写作社群的潜在朋友。让自己为这个社群，尽一点点绵薄之

力。**05** 做项目，在推广的过程中，一定要有一个好的心态保持足够的耐心。

七布斯说，**不是你做了推广，马上就有结果。被拒绝很正常，不要有玻璃心。**这一点我深有体会，非常赞同这个说法。贰掌柜之前做销售的时候，写文案，有的是手动发的信息，有的是用软件发的信息，全网发布了几百万条信息，有的潜在客户和我联系，加我好友后，两三年才从我这里下单，很正常。所以说，一定要有耐心，慢慢的让产品去影响客户，用自己的影响力影响客户。主动去推广一个项目，被拒绝非常正常。**不是一份付出就有一份收获的，可能是你付出 100 分，有 1 分收获就很不错了。没有这个心态，不是一个及格的销售。最重要的是，要从被拒绝中，找到原因，让自己优化自己方法，多从自己身上找原因。**贰掌柜脸皮非常薄，几乎不主动和别人主动打电话，加别人好友，或者上门做推广。我喜欢一个人在电脑前不断的写写写，让客户主动来找我。靠好的产品 and 文字的影响力吸引潜在客户。现在我加入了 007 写作社群，也没有主动和别人推这个，我就是不断地写作，因为我对这个社群太有信心了。因为在这个社群里，2 万多人一起写作，推着你不不好意思不写，提高自己的写作水平。**写作是最好的思考，从而让自己更加走捷径的成长。**还能影响别人写作，影响别人成长。是个对大家都有好处的项目，是个对彼此都能提

供价值的项目。**06** 今天还学习了 007 首席运营官七布斯一个沟通心法。这个

方法可以拿来直接用，其实在贰掌柜之前的工作中多多少少也用过里面的一两招，但是没有系统的深度思考和整理过。这个沟通心法就是“顺转推”，七布斯老师说，**你可能通过自己的影响力吸引到了别人，但是可能败在了沟通上**，这一点确实 get 到了我，一个人的沟通能力在成长的过程中起到了非常关键性的作用。先说说“顺”。**顺，就是先接住话题。别人问你一个问题，你要先迎合别人。**七布斯老师举例说，别人问你 007 是什么？你可以这样回答：007 是一个写作成长社群，你也想写作吗？得到别人的肯定后，然后再说在 007 完全可以满足你的需求，可以提升你的写作水平。这就是“顺”，在其他的领域和客户交流的时候，也可以先顺着人家说。再说“转”。**转，就是传递产品价值。**七布斯老师说，要说自己在 007 的收获，得到了哪些提升。贰掌柜觉得应该说围绕写作水平、认知水平、影响了很多人也得到了成长，顺便解决一开始用户提到的问题，在这里大家持续写作，从而提升了写作水平。七布斯老师说要提一到三点具体的收获，越具体越好。最后说说“推”。**推，就是推动对方进入下一个环节，然后直接加入 007。**具体就是反问对方，对 007 还有什么需要了解的，有什么疑问我可以继续帮您解决，要是没有疑问我把报名链接给你，咱们一起写起来。**贰掌柜对“转顺推”的理解就是，第一先顺着客户说，说是可以解决你的问题。第二，举出几个成功案例，越具体越好，最好数字话，比方说，现在写作千八百字非常轻松。第三就是反问对方还有什么要了解的，顺便征求对方是否可以加入，大家一起写起来，一块裹挟成长。**

写作是一件积德行善的事，是幸福的事情。

今天是贰掌柜加入 007 不写就出局社群第 5 天，日更公众号 285 篇。贰掌柜相信，写作是普通人改运最好的方式，阅读点亮生活，写作改变人生。以下是贰掌柜

今天的创作，大约 4500 字，感谢您的耐心阅读。**01** 写作，没有捷径，写作就

像练习武功一样，必须夏练三伏冬练三九，秘诀只有一个那就是一直写。昨天的微博，贰掌柜提到一个词，那就是写下来。**写下来，这个方法太好了，不知道写什么，不知道做什么，那就把已经做过的事情写下来就行。**这是 007 写作社群提供的一个方法。只要是流畅就行，我们小时候从认识字到可以考试写一篇几百字的作文。中间经历了好多年。其实我们写作，也可以通过刻意的练习，来达到比较好的水平。先写下来，一直写。然后不断的打磨写作技巧，不断的总结，不断的积累金句，主流就是越来越好。需要的知识时间而已，七布斯老师之前非常惧怕写作，刻意练习了六年，现在写作水平非常高，文笔流畅，一气呵成，思想深刻。**勤奋的人可以笑傲天下**，贰掌柜上学的时候，有个同学，他的资质真的很一般，但是一天到晚不停的学习，吃饭，走路，上厕所都在学。最后成绩非常优异。王健林经常说小目标。其实人家每天五点起床，每天连续工作十几个小时。**人家的财富确实对得起他的勤奋。**所以，贰掌柜觉得，写作就是写下来，把做过的事情写下来，勤奋点，一直写，

然后逐步升级，用时间来弥补写的不好，先完成再完美。**02** 贰掌柜之前的文

章，经常提到一个观点，那就是，**提升自己的价值，给别人提供价值，送人玫瑰，手留余香。说实话，这是讲道理。**粥左罗有个观点，那就是**情商低的人，就是不断给别人讲道理。**今天阅读，看到一段文字，觉得有点触动。大概意思是，**不要天天把利他挂在嘴上，不要看他说了什么，要看他做了什么。**贰掌柜就反思自己，我天天说利他，说提供价值。我到底给别人提供什么价值了啊？我有好的产品吗？我有好的课程吗？我有好的服务吗？答案是都没有。我有什么呢？梳理了一下，有的只是这些年阅读整理的2千条摘抄金句。以后可能还有我阅读我写作，我在007写作社群的收获和感想的文字分享。所以，**以后我会少提利他精神呢，多做自己学习分享，是如何成长分享，让读者见证我如何成长，同时也吸引愿意一块成长的小伙伴，一块成长。**这也许，就是我所能够提供的价值吧。做个总结，贰掌柜能提供的价值就是：1是赠送这些年的摘抄金句2千条，对喜欢写作者来说，是不错的素材。2是分享我在成长过程中的点滴，用文字不断的写写写，进行输出，给大连做个见证。总之，提供价值，只能有针对性的提供价值观相同的人，否则也没人珍惜，大家也不可能一起走的很远。方法，就是吸引，通过写作来吸引这部分人，然后把我的

价值提供给他，我觉得这样才是利他的意义所在。**03** 大大方方做销售，干干

净净赚钱。这几年，贰掌柜涉及过很多项目。有个感慨，那就是，**要么传递价值，要么创造价值，本质是价值交换，是为人民服务。**这句话是覃杰说的，说到了我的内心。不管做什么项目，都离不开销售的身份。举个例子，**销售产品的话，首先第一要想的是什么呢？答案是正规。什么是正规呢？就是可以在各个平台销售比方说某宝，某东等等。这样的钱，才赚的干干净净。**贰掌柜接触007这个项目，考察的时候，和007社群的韦韦老师闲聊。韦韦老师说，**在007什么都可以写，但是违规的东西不能写。所以说，不管是销售产品，还是在平台写作，最基本的就是正规，这是最底层的东西。**违规的东西，不管是实物还是虚拟的，都属于高压线，不能碰。有了这个底线，销售的产品，写的东西，传递的价值，或者创造的价值，从而赚到的钱，才是干干净净的，晚上睡觉才踏实。**在收纳领域有个观点，意思是说，把家收拾的干干净净，心情会愉悦，心情愉悦了，就少生病。用在销售领域也适用，销售正规的产品，课程，服务，赚到的钱才干净。**这也是我分享007写作社群的原因之一，那就是**全网负面评价是零。未来红海市场就是个人品牌，打造个人品牌的捷径是写作。**其实每个人都应该要学习写作，用写作复制时间，再重复销售你的时间。

007就能满足这个需求，交给你写做方法，2万多人，相互鼓励，裹挟成长。**04**

今天看了007社群，有个一块写作的文章，写的很好。有个金句，感触特别深刻，那就是：**现在这个时代，真正想着害你的人会很少，很多时候，你是在被自己伤害。**这句话让我想到了，自助者天助之，自爱者人恒爱之。只有让自己有价值了，才能帮助更多的人，影响更多的人。现在这个社会，主动帮你的人很少，害你的人也很少。其实这样也不错，自己所处的环境更加的宽松，更加的适合做点自己的事情。阅读，写作，做个项目，都提供了非常好的氛围。就怕在家里无所事事，每天脑袋空空，找不到方向，空虚，焦虑。**长时间的空虚，焦虑，就是一种自己伤害自己。如何改变呢？只有自救。方法就是写作，写作，是普通人改运最好的方法。**不知道

写什么，那就写做了什么，写作能让我们深度思考，总结一些事情，多角度看一件事情，对任何事情更有敏锐感，更有洞察力。尤其是加入 007，**007 不写就出局这个社群，没有害你的人，更多的是互相影响，更多得是互相鼓励。鼓励，是个稀缺的资源，鼓励别人，更是在鼓励自己，在正确的方向上，做正确的事情。执行力差也没事，有人教给你怎么做，陪着你怎么做。**在这里，你会看到一群心中充满激情，

充满活力，眼里有光，心中有梦，有脚踏实地的一群人。05今天我加入 007

写作社群的推荐人钟钟老师，邀请我加入了 007 七布斯战队群。钟钟老师和我谈，**007 首席运营官七布斯老师说，贰掌柜的文章有自己观点，对这个世界有自己想法。**而且 007 的大佬七布斯，还给我的文章打赏了，我挺欣喜的，也很荣幸。对于写作，说实话，我就是我手写我心。我现在没有自己产品，没有自己课程，没有自己服务。我什么也没有。之前贰掌柜做的项目，现在属于夕阳产业，基本不赚钱了。这几个月，基本就是沉下心在家里好好沉淀，阅读，然后再各个平台写点对这个世界的看法，属于蛰伏状态。因为偶尔可以写点东西，有缘加入 007，写什么呢？说实话我就犹豫了一会儿，就确定了方向，就是写我在 007 的点滴，写我在 007 的如何成长，就像这样，我就不停地开始写写了。在阅读七布斯老师的一篇文章，他有个观点，**写作不知道写什么内容，他给出来 3 个方向。1 是个人经历中成功和失败的经历。2 是工作复盘。3 是学习感悟。**第 3 点和我的写作思路不谋而合，所以更加坚定了我 007 这个平台写作方向了。因为没有话题的写作不好持续，我确定的这个学习感悟的话题，可以让我不停的写下去。还有一个好处，就是写在 007 的学习感悟，也是让我更好的复盘。**因为最好的学习，就是把学到的东西讲给别人听，我没法讲给别人听，可以通过文字分享出去。**所以，写在 007 的感悟，就是把复杂的事情简单化，

这样简单明了。06昨天提到了实现目标的 3 个条件，确定正确的目标，实现

目标的路径，还有就是需要点执行力。七布斯针对第 3 点执行力，有两个具体可行的方法，挺值得借鉴。**1 是用微习惯增加执行力，2 是设置小目标给予反馈。**他的小目标是在 007 发起了 21 天每天写 100 字的活动，用这个小习惯一群人去坚持。100 字是任务，超出 100 字是惊喜。其实，贰掌柜之前有写作的习惯，只不过是写写停停。自从加入了 007 社群，自己忍不住想要多输出。**给自己定的目标是每天输出 1000 字，其实最近我每天输出都达到了 3000 字。这 1000 字就是任务，超出的 2000 字，就是惊喜。希望自己经常给自己惊喜吧。**对于正反馈的小惊喜，我还这没有找到，现在通过这几天的写作，收获了三件事，1 是确定以及能给别人免费提供贰掌柜摘抄 1000 条合集。帮助别人写作提供参考答案的金句素材。2 是确定自己会不断写写写，输出自己的感受，从而自己通过这种方式个人获得成长。3 是有三个小伙伴已经通过贰掌柜的分享文字，加入了 007 写作社群，我们一起开始写起来。以后我也不知道还会收获什么，先写着再说吧，每天写 1000 字，然后不断再给自己创造点惊喜。**往往很多新的惊喜，实在干的过程中发现的，这也就是熟能生巧，巧则精的本质逻辑**

吧。07贰掌柜有个感想，之前经常提到，找个项目，然后围绕这个项目不断

的写文案，去推广。这个项目可以是产品，可以是课程，可以是服务，然后确定好了，推广就可以啦。这个思路我非常坚信是正确的。但是，**有个非常重要的一点，更重要。那就是就是项目的选择。项目的选择大于项目的运营，也就是常说的选择大于努力。**贰掌柜在 2020 年初，就觉得之前的项目进入了瓶颈期，再努力，也挡不住大趋势的力量，已经是事倍功半了。于是就有了忧郁感和危机感。怎么办呢？只能未雨绸缪，边做现有的项目，边寻找新的项目，做个 B 计划。这 3 年来，我尝试了大大小小 10 几个项目，每个项目都经过考察，然后小步试错。投入了金钱，投入了精力，总体来说这 10 几个项目，到现在没有赔钱，但是消耗了我大量的精力。惨淡收场吧。这期间，有个习惯一直没有停止，那就是写作。尤其是今年春天 3 月份，到现在几乎天天写，每天都写几百字。一是进行深度的思考，二是发表对这个世界的看法，输出我的价值观。写作这 9 个月，其实是无心插柳，收获最大的。我通过写作链接了 500 多人，因为我做了个社群，就是分享我每天看了什么书，阅读课什么文章，没想到到现在有 500 多人付费加入我的信息分享社群。但是，我现在不让新人加入了，因为太闹腾的慌，我慢慢发现自己喜欢安安静静的写东西。每次静下心来写点东西，心里是安静的，周围任何事情都不愿意去参与了。就想码点字，**我经常说，我最好的朋友不是大掌柜，不是我那些铁磁朋友。我最好的朋友是日记本，我在微博每天创作几百字，在日记上有时候会写上几千字。**但是日记，是关起门来写作，写给自己看，甚至自己写完了，也不看，就是个倾诉的对象，是自己一个深度的思考，是自己的好朋友。突然我加入一个社群的朋友，天天在 007 公开写作，而且写了 120 万字。收获了很多，包括物质上的收获，还有个人的成长，以及链接到了很多一块喜欢写作，喜欢一块成长的朋友。我说我也喜欢创作，没事写点东西，但是我主要写日记，是私底下写作。她建议我公开写作，说我这么能写，用文字记录下自己。确实是这样，公开写作，确实能提升写作水平。就像一个人要是在家里，可能穿的非常随便，要是出门，就会好好打扮一下一样。公开写作，就相当于出门好好打扮一下，更加注重自己的形象。现在公开在 007 写了 5 天，公开写了 1 万 5 千字左右，有点如鱼得水的感觉，同时还影响了 3 个朋友一起进行写作。加入 007，还有种相见恨晚的感觉，有种幸福感。今天和我的推荐人钟钟老师聊天。**我说在 007 写作，是个积德行善的事情，因为，自己写作，还可以影响别人拿起笔，公开创作，爱写作，爱阅读的人，心灵都不会太差，三观都不会太差。影响更多的人，拿起笔，总结生活，深刻思考，创造价值，输出价值，是一件非常幸福的事情。**

选择大于努力，但是判断力，是选择的底层逻辑。

今天是贰掌柜加入 007 不写就出局社群第 6 天，日更公众号 286 篇。贰掌柜相信，写作是普通人改运最好的方式，阅读点亮生活，写作改变人生。

以下是贰掌柜今天的创作，大约 4600 字，感谢您的耐心阅读。**01**

这部分内容是贰掌柜整理的 007 课程 第 3 课笔记以及自己的感悟。**写作方**

向：写什么比如何写重要 1 万倍一、写什么，方向不对，努力白费。为了什么而写作，比如何写重要 1 万倍。不做学习难民，小心学习丧志。选择 > 努力。懒得选，假装选，随便选。越是认真选择，越会认真对待。比选择更重要的是判断能力。【贰掌柜感悟：比选择更重要的事判断力，我深有体会，选择和什么样的人结婚、选择和什么样的人做朋友，选择什么样的项目赚钱，选择什么样工作上班，这个价值观要大于选择，判断力是选择的此层逻辑】我们不一定要成为名人，但是要成为“明白人”。我们不一定要成为作家，但是要先成学会“写作+”【贰掌柜感悟：谁都没有想过自己要成为作家，但是可以不停的写作，写作可以给一个人赋能，这是在写作中获得结果的人共同的收获，知道自己要什么，可以写下来。不知道自己也要什么也可以写下来，慢慢的去寻找自己的方向。】写作+学习，考试不用急。和坤灵日更 1000 天，被剑桥录取。写读后感是很多人写作的起点。写作+工作，收入多又多。覃杰 8 篇技术贴，获得第一桶金。写教程，是最适合新手的写作方式。你的努力，最大的收益就是你自己。写作+经历，打造影响力。雷锋做好事，不留名，但是人人知道。一个人的经历，是最好的写作素材。写作+吃喝，玩乐由你说。写作+社交，人群最闪耀。写作+兴趣，人聚财也聚。写作+梦想，世界任我闯。用“写作+”赋能你的事业。要赋业不要副业，终成富业。以当下为起点，以未来为终点。成长和财富，咱们等着瞧。【贰掌柜感悟：确定好自己的写作方向，那就拿起笔，不断的去创作吧，先写够 100 万字，把自己写透，把自己的卡点写透，梳理清楚自己的思维和思考，梳理自己需要什么，如何去实现。写够 100 万字，让自己获得镇长的成长，然后再去创富】

二、怎么写，3招让文字生动起来向情书一样写作。有感而发，是写作最好的状态。目的明确，对象清晰，情感丰富。3招让文字生动起来。简洁、类比、画面感。有用是写作的终极技巧。简洁。直接表达不粉饰/少用副词。一个好句子=动词+名词。类比。让外行理解陌生的东西。用熟悉的去解释不熟悉的。类比是有效沟通的最好方式。画面感。所有的创作都是有感知的，学会用文字画面，并让画面动起来。五官写作法/照相机写作法/摄影机写作法。【贰掌柜感悟：之前贰掌柜写作是我手写我心，非常的流畅，就像和别人聊天一样。现在以后要注意带点感情了，如何带点感情呢，最好要有画面感，要看七布斯的文章，通过七布斯来学习 007，学习如何持续稳定有质量的创作，还要学习 007 的 7 节课，好的课程好的文章要反复听，反复琢磨，写出自己感受，先写 100 万字再说】三、持续写，从害怕写到停不下来写作的三个阶段。不敢公开些，根本停不下来，不敢轻易下笔。每个阶段都有需要突破的地方。从害怕写，到持续写。要注意三点：有目标、有节奏、有圈子。有目标。一定要有目标，哪怕假装本书。每天写多少字，或者每天写多长时间。硬着头皮写或者假装努力的写。大目标大方法，小目标小方法，没目标没方法。有节奏。用小而美的进步迭代精进。写作是马拉松，不是百米冲刺。流水不争先，争的是滔滔不绝。有圈子。新东方出名师，007 出写作者。一个人不想写，一群人不好意思不写。人往高出走，当你想放弃时，请记住：不是影响别人，就是被人影响，那不如找牛人相互影响。环境是会影响人的。写作必须是长期主义，需要大量的刻意练习。当你持续 7 年，每天运动 7 分钟，身体一定不会差。当你持续 7 年，每天写作 700 字，文章一定不会差。写作健脑，运动健身，人生还有

什么搞不定？**养成固有的写作习惯，和你的个人写作风格。一气呵成，不要写写停停。**【**贰掌柜感悟**：公开写作是今年3月份开始，彻底的公开写作是加入007的第一天，最开始的目标就是通过写作链接点人，再微信上卖点酒，还有就是通过一群人写作提升自己的写作水平，去推广这个社群，我中间赚点佣金。因为我知道写作打造自己ip，是未来的红海，所以我才这么重视写作的。写了六天，在007泡了6天，发现这个社群有个非常大的特点，那就是没有怨言，都是正能量，不吵架，一群人互相鼓励写作，互相点评文章的亮点和不足，这是我加入所有社群没有的一个现象。我也从最初的目标逐步改变了，变成了写作，让自己获得成长，写作方向就是在007的感悟，类似与学习笔记一样。还有就是我给自己定的目标是一天量化写1000字，结果每天基本都能写3000字以上，超额完成了量化标准。不想那么多了，我手写我心，真诚朴素的去创作，不断的写写写，先写够100万字】

02 今天学习了七布斯老师去年的一篇文章《**为什么说写作能力，是人都需要的一种底层能力。**》分为这么几个部分：1，引言。很多人没有写作，是因为不会写。七布斯老师从不会写，到持续写了2000多天，输出几百万字。成为了他的人生转折点，成就了他，也成就了其他人。**贰掌柜之前主要写日记，梳理自己。更让我轻易的知道自己想要什么？但是怎么实现，路径不清晰。**2，**写作，是最基本的沟通技能。**七布斯老师，写了6年，积累了几万人的微❤。这6年的写作，就是靠文字去吸引的。通过文字和他们进行的链接。他说，写作时一种生存技能。因为，**文字的表达决定沟通**

技能，沟通技能决定获取资源的数量和质量甚至是速度。贰掌柜早就认识到了写作的威力。尤其是在3年前，先后报名了 写书哥的写作训练营，购买了粥左罗的写作课。不管如何先写起来再说，没有主题，没有方向胡乱写了3年。就是通过这个方法微博积累了4000多粉丝，微❤积累了3000多好友。通过这些人，也有变现，有的人现在也是非常好的朋友了。当然了，现在确定了写作主题和方向以及方法，那就是写作+在007的感受。我相信我在不久的将来，肯定可以链接到更多的志同道合的朋友。3，写作，是个人成长的加速器。七布斯老师给出的方法，1是确定领域，2有节奏输入再倒逼输出。在007让成长有迹可循。贰掌柜觉得，写作领域的确定，非常重要，没有方向的没有主题的确。就能持续稳定的输出。写作要鲁莽开局，然后迅速找方向。4，写作，是学习效果的放大器。七布斯说写作，是对自己输入知识的整理和思考，然后输出。看电影，看书，觉得自己明白了很多事，但是写不出来。其实，还是没有想明白。贰掌柜觉得，接触到的东西，也就是输入的东西。都可以通过写作写出几条感悟。是什么，为什么，怎么办。经常问问自己这3个问题。5，写作，是个人能力的放大器。007社群，讲究写作+。加什么呢？比方说写作+父母，写作+程序员，写作+小生意人。写作+瑜伽室。写作+老师。等等贰掌柜觉得不管你是干什么的，都可以通过写作给你赋能，增加个人的影响力，增加个人的品牌。007社群里，有很多小伙伴，通过写作，给自己的职业进行了赋能。收获了个人成长，人脉，还有银行卡的数字。6，写作，是创造价值和传播价值的杠杆。七布斯老师，举例了李笑来的观点。赚钱有三种模式，1是一份时间出售一次，就像上班。2是一份时间多次出售，就比如打造课程。3是购买

别人的时间再出售，比方说投资人。贰掌柜觉得，我们普通人可以向第 2 种人靠拢。通过写作，可以给自己职业赋能。一份技能多次出售。贰掌柜写作课五六天，别人通过我的文字，了解 007，相信 007，已经有 3 个小伙伴主动加入 007，一块写作课。我自己也收获了被动收入几百块钱，我相信，以后还会有更多的小伙伴，通过我的文字，加入我们这个团队。这也是一份时间多次出售。7，写作，是人人都需要掌握的底层能力。在这一部分七布斯举例了粥左罗的观点，没想到七布斯也是粥左罗的铁粉，我其实也是。这个观点是，写作，可以给所有技能赋能。文字表达能力强，获得的资源数量和质量越好。写作有时间积累性，写的越多，别人在短时间内很难超越你。贰掌柜非常认同写作的威力，确实是这样，写作，是个人最好的护城河，获取资源强大，一旦积累起来，别人很难超越你，而且可以形成个

人品牌影响力。03 写作，一定要解决立意这件事。立意，就是写作的主题，主要是要表达什么意思。贰掌柜断断续续写了 3 年，一直在寻找，在等待这个主题。之前写作，也是我手写我心，也很真诚，属于管他娘的，先写起来再说。在写作的过程中，不断的去摸索，不算的去寻找，整整写了 3 年，才给自己定好位，定好写作立意，也就是主题，主要表达什么意思。写书哥，是我在写作上的引路人，他现在主要写育儿类的多。写书哥和我们说过，鲁莽开局，紧紧围绕工作，生活，爱好写。我就按照这个方法，听话照做，断断续续写了 3 年，没有停下来。最大的收获，是让我保持了持续写作的习惯。量变到质变，写了 3 年，不光养成了写作习惯，还收获了遇见。遇见了很多陌生的人，从陌生到熟悉，成了不错的朋友，链

接到了资源。通过遇见，接触了很多项目。直到遇见 007，才让我确定了写作的立意。让我知道了以后写作的方向。写什么，比怎么写要重要一万倍。在写什么没有确定前，就我手写我心，写做过了什么。边写边寻找以后最主要的写作方向。这个过程，需要耐得住寂寞，需要寻求改变，要得到成长的一颗心。做不到耐得住寂寞，有一颗持续输出改变心，很难确定以及要写什么。这个要写什么，不是别人告诉你要写什么，最主要是自己在写的过程中，在学习的过程中，在别人指点的过程中，自己综合一下，经

过深度思考，自己悟出来的。04再 007 社群，给出了一个写作公式，把握好 8 要素就行。分别是：立意，框架，标题，开头，素材，结尾，金句，排版。我觉得对于新手，可以不断的围绕这 8 点，刻意性的去套这个公式。但是呢，贰掌柜根据自己经验，对于写作，也有点自己的心得。尤其是对新手来说。首先，不知道写什么，那就写之前做了什么，以后想做什么。再就是，文字一定要真诚，尽量的流畅，不要刻意的讲究华丽的词藻。能写明白就行。适量的用金句，这个金句需要漫长的阅读，需要逐步的积累。贰掌柜现在积累了 2000 多条金句，阅读很大的。还有就是要有写作思维，一但有写作思维了，可能看到一句话，看到一件事，就能写出几点见解来。再就是排版。贰掌柜对排版的见解就是要多分段，多用标点符号。最好是两三行一段，尤其是在微博上公开写作，这个方法很重要。写作，最核心的还是要方向的选择，不断的输入，不断的写写写，最好是量化标准，比方说一天最少要输出 100 字。还有就是报团取暖，一群人写作，比一个人写作要能持续下去，尤其是对于新手来说尤为重要。贰掌柜最开

始公开写作，是个微博大 V 写书哥一块写的。写了一段时间，就一个人单枪匹马的写了几年。为什么一个人能坚持，就是这些年养成了写日记习惯，估计写了最少 100 万字的日记了。也就是说，确定好了写作方向。持续稳定的学习输入，持续稳定的写作输出，逐步的养成一个肌肉惯性。一个人坚持不下去，那就一群人抱团取暖，裹挟着着，一块通过写作获得改变。

低期待，高付出，小反馈，才能坚持。

今天是贰掌柜加入 007 不写就出局社群第 7 天，日更公众号 287 篇。贰掌柜相信，写作是普通人改运最好的方式，阅读点亮生活，写作改变人生。

以下是贰掌柜今天的创作，大约 4000 字，感谢您的耐心阅读。01

读书，就要读做出结果的人推荐的书刚买了两本书，一本毛小白写的《干道》，一本斯蒂芬-金写的《写作这回事》。《干道》，我早就知道这本书，看了一段时间电子版的。看这本书，有很多灵感，主要是毛小白整理的自己公众号文章。我之前很多文字，都是得到《干道》的灵感。是一本不错的个人成长，电商感悟，运营项目是如何心态的书籍。**好的书籍就是应该看纸质版本的，所以果断的买了这本书。一是更好的方便阅读，二是为了收藏。**《写作这回事》是贰掌柜昨天学习 007 社群课程，里面有个视频第 3 课，覃杰老师最后推荐的。我不知道这本书如何，**只要是别人推荐，尤其是身边做事有结果的人推荐的，我基本会果断买的。**上高中时候，我们语文老师给我们推荐的第一本书是《穆斯林的葬礼》，我利用放假的时候专程坐车去书店买了一本。然后如痴如醉的阅读。后来我们语文老师又给我推荐了《平凡的世界》《白鹿原》《大染坊》《四世同堂》《飘》等书籍，我都阅读完了。上了大学，我们有个基础部的老教授给我们推荐了 3 本书《曾国藩全书》《沧浪之水》《狼图腾》，那时候我也是果断的把这 3 本书都买了回来。才发现，这几本书简直就是圣经级别的。**《曾国藩全书》一直读到现在，我还在读。《沧浪之水》读了 6 遍，《狼图腾》读了 3 遍。**让我对这个世界有了非常深刻的认识，对我参加工作，做销售推广产品，甚至处理家里的事情，对我的婚姻，都产生了深远的影响。我对读书和看文章的观点就是，**读书就读好书，尤其是有结果的人推荐的书。看文章，就看好文章，尤其是别人都推荐的作者。**这样才能吸收更好的，积极向上的观

点，不敢说让你进步有多快，最起码可以少走弯路。02 通过写作，可以赚

点钱。之前做销售，主要是写产品文案，后来产品文案不写了。疫情开始的时候公开写作，断断续续的写作了三年，现在公众号有 1700 多个粉丝，微博有 4000 多粉丝，微信有 3000 多粉丝。基本都是真实的粉丝，都是一个字一个字码出来，然后别人主动加的我好友。有了粉丝，我也就开始变现了，粉丝里面有做各种各样的项目的，我对酒水这个项目非常看好。

首先酒水属于消耗品，属于客单价低的产品，客户更容易下单也更容易有复购。

于是就这些年有几百个粉丝从我这里买酒。但是随着酒水一件代发的生意越来越没落，也就是进入了夕阳产业的行业，我也就没有在这条路上继续深耕了。

尤其是今年三月份以来，这个生意基本就停滞不前了。开始看书，看是写公众号。**前些年因为写作积累了点客户，赚了点钱，也让我对选项目，对运营项目有了深刻的理解。**于是我就苦苦的寻找各种项目，因为我一直属于那种**随时准备个 B 计划的人，做着现有的项目，发现这个项目已经进入或者马上进入没落阶段，就开始小步探索新的项目了。**做着酒水一件代发微商的时候，先后尝试了十几个项目，都不行了了。但是一直没有停下寻找项目的脚步，也没有停止写作的脚步，一直在找找找，写写写的路上。说实话寻找了三年，才找到现在的项目，就是在 007 平台写作。也就是在公众号、简书、今日头条、微博等公共平台写的东西提交到 007 平台就行。

大家一起写，互相鼓励，互相监督，裹挟成长。因为我有常年写作的习惯，所以加入这个平台，本着我手写我心、真诚的姿态去写作，写的很嗨，觉得只要是想些可以一直写下去，有一种如鱼得水的感觉。之前没有加入这个平台，写作就是写短文，一篇文章几十个字，或者几百个字。但是来到这个平台，突然就激发了我内心创作的欲望，每天基本都是 3000 字以上开始创作，我给自己定的事每天 1000 字就行，估计也是刚开始写，有点膨胀也有点兴奋。说的有点多了，再说说一个选择项目运营。现在是自媒体时代，环境非常好，我们普通人，不能天天刷那些没有营养的短视频，到头来，整天觉得很焦虑，觉得浑浑噩噩，脑袋一片空白。

普通人都应该利用自媒体找个项目做才行，要么卖产品、要么卖课，要么卖服务。找到适合自己的就行。我没有自己的产品，没有自己的课，也没有自己整合资源进行服务的能力，我就是个非常普通的小人物。

怎么办呢，我深刻认识到，卖产品非常适合我，因为我能写点东西呀。我前些年因为写作确实也赚了点小钱，之前就是写产品文案积累了一些客户的。现在加入 007，最开始想通过这个平台写作链接资源的，然后捎带着卖给这些朋友资源产品，不一定要卖酒的，以后发现新的产品都可以卖。还有我有个经验，读者们完全可以通过写作，大家建立了信任感，然后找点质量过的去的产品销售一下，赚点小钱还是没有问题的。

不过我写了几天，我发现自己真得太肤浅了，现在写作方向就是写 007 学习感受，写我的成长，“把自己写通透”才是我的当务之急，而不是急于去卖东西。在写的

过程中，我自己获得成长、推荐别人也加入 007，让别人也通过写作获得改变，我自己从中间捎带脚的赚点佣金，就行了。因为让自己成长了，给别人提供价值了，自己赚点钱都是捎带脚的事情。昨天的文章我就提到过，**方向很重要，努力也很重要，但是判断力更重要，判断力是选择的底层逻辑**。根据自己的判断力，做了在 007 这个选择，剩下的就是努力了，所谓的努力方法就是写写写，成就自己，影响别人，最后大家互相影响。

03 写文章，也要讲究窍门

在家里和小掌柜聊天，小掌柜现在从家里上网课。昨天我听 007 的课，里面有个写作的小窍门，那就是**五官写作法、照片写作法、视频写作法**。经过我自己的总结和感悟，把我自己的理解讲给了小掌柜听。五举例了五官写作法给小掌柜我说：儿子，你看爸爸给你做了红烧肉给你吃，你把这件事写一下，该怎么写啊。小掌柜说：爸，你又不是不知道，我最怕写作文了

我：儿子，老爸交个你个方法，保证你可以把这件事情写清楚。通过你的眼镜、耳朵、鼻子、最，心，来写。

小掌柜：我不懂。

我说：你看爸爸给你说下哈，爸爸今天给我做了红烧肉，厨房里都是烟，锅里吡吡啦啦的，充满了非常好的肉香味，等熟了以后，我吃了一口，特别香，特别好吃，我非常感谢爸爸给我做了我最爱吃的红烧肉，以后要是爸爸天天给我做红烧肉就好了。小掌柜：呵呵，确实听着不错啊。

我：儿子，里面就用到了眼睛看到烟，耳朵听到了吡吡啦啦的声音，鼻子闻到了香味，嘴巴尝到了肉香，心里感谢爸爸。你就用五官来描述这件事情，一是可以写的字数多，二是文章流畅画面感强，第三你写的时候再工整点，30 分的作文，简简单单 29 分就到手了。小掌柜：谢谢爸爸哈。

我：儿子，做任何事情，都要多总结，找到窍门，就容易多了。

我又给小掌柜子介绍了什么是照片写作法、视频写作法，我相信小掌柜以后写作不会太吃力的，我以后还会给他讲解更多的写作还有其他方面的敲门的。

04 如何写文章的标题

今天学习了七布斯的如何写文章的标题。七布斯说，读标题比读文章的人多 4 倍。贰掌柜对标题也非常看重，要么说现在好多标题党呢，因为好的标题对文章的打开率确实高。

七布斯对文章的标题，有非常深刻的见解。他说 **80%的读者只看标题，不看内容**。所以要是有关广告的文章可以把重点浓缩到标题中，例如：007 给你 3 个万能的写作模板，让你轻松写出逻辑清晰的好文章。

这个方法，贰掌柜比较赞同，目的清晰，我就是为了推广 007 的，007 能给你带来什么帮助，这个方法可以用起来。

贰掌柜写标题，有个自己的心得，那就是**用金句写标题。写文章紧紧围绕一个观点来写，然后用金句做总结，用金句来写标题。金句怎么来的呢？就是大量的阅读，大量的观察，做好随时记下来的习惯。**贰掌柜这些年阅读，积累了好几千条金句，其实很多文章都是在看自己积累的金句从而有了灵感写出来的。**写标题，七布斯老师还强调，一定要刻意的去练习才行，他说 007 是个非常好的实战场，每个月写 4 篇文章提交，不写就发个红包，不发红包就抱出群，这样的机制，让你 1 年最少可以写 48 篇文章。第二个可以练习的方法是，给战友点评文章，可以刻意的点评标题来进行练习。**成长没有捷径，聪明的话就接收的快一些；没那么聪明，就勤快一些。最后七布斯还给力两个注意事项，1 是标题要控制字数，2 是不能做标题党。

贰掌柜觉得**写标题，一定要和文章有一定的契合度，要高度的总结凝练，平时多积累金句，多刻意的练习，通过自己多写练习，还有就是通过给战友点评文章可以练**

习。有方法，去执行就行了。05 承接能力，是混圈子的基础。圈子很

重要，在自己能力范围内，最好要多去混一些对自己有帮助，促进自己成长，或者是自己能变现的圈子。但是，对于圈子，也不要痴迷。自己有承接能力，才能变现。比如贰掌柜常说的好的产品，服务，课程，整合资源。你没有承接能力，没有让自己变得有价值的心气儿，把你放在哪里也不行啊。所以，混圈子之前，贰掌柜觉得，要么有好的产品，要么有好的服务，要么有好的课程，要么有一颗自己想变优秀的心气儿，不能本末倒置。007 这个圈子，质量非常好，里面有 2 万多人想通过写作变优秀并且获得改变的人。而且里面有无数的人，确确实实**获得了改变，那不是改变，那是蜕变，是凤凰涅槃，鲤鱼跃龙门。**你有价值，在这个群里很容易获得肯定，获得变现。你没有价值，在这个圈子里，泡的时间长了，一直跟着圈子所说的截止日期，量化写作，互相点评，也能倒逼着你变的有价值。就像昨天我有段文字提到，环境可以影响人。**不是你影响别人，就是别人影响你，何不去找一些优秀的人，或者想变优秀的人，一起相互影响呢。**

眼前一亮的項目，要抓住。

贰掌柜日更公众号第 288 篇，写作是普通人改运最好的方式，阅读点亮生活，写作改变人生。以下是贰掌柜今天的创作，大约 3600 字，感谢您

的耐心阅读。**01** 普通人也要有 ip 意识 非常普通的一个人，也可以

做个人的 ip。我就是公司的一个普通工作人员，我就是个保洁，我就是个保安，我就是个普通的学生，我是瑜伽师，我是开超市，我是卖菜的，都可以展现自己可以展现的那一面。只有这样，就可以吸引同频的人，同频的人多了，扎堆了，这个小群体，就能变现了。之前贰掌柜举例过小区超市，进门买东西加好友的例子，我们小区的超市通过这个方法，积累了 1 万多个真实的好友。以后就是不开超市了，通过这 1 万好友，找个靠谱的产品，带带货。也能有不错的收入。**再说说如何打造个人 ip，普通人完全可以通过写作+技能，写作+工作，写作+爱好，写作+学习体会，写作+过去的经历，这样的方法来获取个人的 ip。因为这样你可以一直写下去，坚持一年，肯定能吸引很多同频的人，也可以思考自己，总结自己，梳理自己，获得**

改变，同事很有可能还能赚点钱。**02** 具有长期性的项目才更有价值

值贰掌柜常说项目的话题，**做项目一定要有长期主义。**贰掌柜之前有个项目之一，就是酒水一件代发。在网上找了几个酒水品类，然后通过写作，积累客户。虽然这个项目现在已经几乎不赚钱了，但是还是偶尔有之前的老客户下单买我带的酒水产品，甚至是持续好几年通过我买。这就是一个不错的长期项目，毕竟维持了好多年。就是现在没有用户买了，我也觉得这个项目不错。毕竟曾经是个不错的长期项目。**短平快的项目，确实好赚钱，但是没有长期项目好维持。尤其，是对一个团队而言，要是没有一个长期价值的项目，久而久之这个项目完蛋了，这个团队就就涣散了。**007 写作社群，这个项目，竟然维持了 6 年，而且负面评价没有，甚至是势头越来越好。我觉得这个项目就是个非常好的项目，要是没有项目可以选择，我推荐加入

007 这个写作社群。在里面，可以赚到钱，自己通过写作，也可以获得成长。**03**

遇到眼前一亮的项目是幸福的

做项目，永远不要 all in，为什么呢？就是为了留下筹码，不下牌桌。贰掌柜做了很多项目，绝大部分项目都没有赚到钱，也就是说失败了。贰掌柜屡败屡战，这个项目不行，我就果断的换另一个项目，一直在找找找，一直在试试试。被当成韭菜收割了很多次。**现在再看看那些收割我的项目，大部分也都不存在了，就是还存在，运营的人员也累的和狗似的，进入了夕阳西下时期。**贰掌柜踏入一个新的项目，是想着让我投入太多钱的项目坚决不做，但是也吃了很多亏。有个项目，就是花了我 40 来万买了个商铺，没想到遇到了疫情，一直都搁置了，也卖不出去，这是个彻彻底底失败的项目。其中有一个项目就是汽贸，是我投钱也不少的，投了 20 多万，这些钱在外边漂泊了 3 个月。最后我收回来，就彻底放弃了这个项目。还有个项目是卖素万乳胶枕，我前前后后投入了 1 万 2 千块钱，收回了 6 千块钱，也不做了。还有很多金融类的项目，就不提了。总之踩了太多的坑，初心都是为了让生活过得更

好，才去尝试的。但是每一个项目，我都不会把手里的子弹打光，万一有情况，可以东山再起，有启动资金。也不是说所有项目都不好，遇到自己喜欢的，适合自己的最重要。**找项目，就像找老婆，最好项目的价值观和自己的价值观差不多相吻合比较好，这样才能相互成就。能让你遇到眼前一亮的的项目，那你是幸福的，也是幸**

运的。其实这样的项目，有一个共同点，大钱没有，小钱不断。**04** 独学而

无友则孤陋寡闻之前主要做销售的时候，写过很多产品的文案，目的的卖货。

是主动推广自己的产品，用这个方法确实可以赚到钱。**现在阅读写作重心稍微有点转移了，更多的是沉淀，更多的是思考，目的是把自己写透，把卡点写透。**最开始加入 007，目的就是为了链接点人脉，卖点产品，带带货，捎带着提升一下写作水平。007 本身也是个产品，是个项目。我同时推广 007 赚点小钱。**可是写着写着，看到里面那些写作牛人，笔耕不辍的牛人们。都是沿着先成长，再创富，这个路径去进行的。**看七布斯，钟钟，早期的文章，条理不是很清晰，重点不突出，词语也晦涩。他们写了 100 万字以后，简直就是发生了天翻地覆的蜕变。脉络清晰，重点突出，文章一气呵成。说实话心里还是挺佩服的。这样的文章才是我应该追求的。方法就是按照 007 提供的方法，按照写作+的方法，不断写，不断的给别人点评文章，阅读，等方法就行。还有一点，钟钟之前到处推销 007，赚点小钱。觉得很累，别人也懒得搭理她。后来，就专心写作，写自己点点滴滴，写在 007 的成长，笔耕不辍。想了解 007 的基本上都是主动找上门来的。收入已经翻了 30 倍。**这就是文字的力量，写下即永恒，脚步丈量不到的地方，文字可以。独学而无友，则孤陋寡闻，**所以抱团前进是 007 的一个特点。**种下梧桐树，引得凤凰来。不要太赤裸裸的去推**

广一个产品，先成长，再创富。专业的力量，是很值钱的。**05** 先成长，

再创富。写作方向，内容框架，好过写作技巧。这句话是 007 七布斯老师的一个观点。贰掌柜觉得对于一个文字创作者来说，写作方向，内容框架，以及能给读者带来什么非常重要。**我手写我心，真诚的写作，在自嗨的同时，一定要想着能为用户提供价值，什么价值呢？也就是让读者嗨。**价值就是你的产品，你的专业，你的技能，你的服务，你的课程，你对某件事情深刻的认知。让别人看了，有醍醐灌顶，有认真揣摩的感觉，有相见恨晚的感觉，有一种想和你发生链接的感觉。**写什么比怎么写重要一万倍，写什么就是写作的方向，是主题。有用，是写作的终极技巧**所以，要紧紧围绕这个方向，进行输入，也就是学习，有针对性的学习，总结，思考，然后写作输出。有针对性的学习，就是找这方面做出有结果的人模仿，看他们的文章，看他们的视频，看他们推荐的书籍，看他们平时都是怎么做的，像素级别的去模仿。根据反馈情况，再对所写的东西进行微调，保持好节奏。只有这样才能**把成长写出来，把财富写出来。**总结一下，中心思想就是，方向以及框架>技巧。要有针对性的围绕方向输入，经过总结思考，再写作输出，根据反馈，再输出。

06 做 100 分付出 1 分收获的事

今天看到一个观点，大概意思是：

小仓位持续做小概率的事件，小概率事件胜率不高，但赔率高，盈亏比极大。我对这个观点的理解就是，比方说你有 100 块钱，可以拿出 2 块钱来，去尝试高赔率的事情。比方说，买彩票，花点小钱买点东西，或者花点小钱加入一些社群。万一有惊喜呢，发现好的产品，或者好的项目，都有可能。也就是说，主动花点小钱，去做可能被割韭菜的事情。或许可能有杠杆式的收获。说实话，贰掌不喜欢做这样的事，可以小步试错，但是小概率事件，尽量还是不去做，可能我比较保守吧。我还是提倡踏踏实实的实干精神，可以做 100 分付出，1 分收获的事情。但是不去做 1

分付出，100 分收获的事情。这样晚上睡不着觉，心里不踏实。

07 现金流

好的时候不要作

今天在写作群里，有人分享了一个视频，大概意思是说，普通人想要赚点钱，其实不难，做到三点就行。

一是选对行业，二是要有创业精神，三是不要瞎折腾。先说选对行业这一点。视频里的博主说最好是选择那种天花板足够高，增长速度足够快，现金流足够，行业错了，那就很难赚到钱了。贰掌柜觉得，选对行业，就是选择项目。选项目就应该选择那种起点足够低，天花板足够高的项目，而且一定要顺应大趋势，要与趋势为伍，不能与趋势为敌，未来三五年甚至是十年八年都可以持续做的项目比较好。都说这样的项目太难找了，我觉得就是要不断的尝试，多去链接优秀的人，靠自己去悟或者那些有结果的人给你指点一下。第二点的创业精神。贰掌柜觉得就是要有生意思维，生意思维，就是要有价值，要能提供价值，要有交换。一切都要有点生意思维，会发现生活中少了很多麻烦。比方说，别人帮你个小忙，该请吃饭就请吃饭。别人帮你转发了一条公众号文章，别忘了给人家发个红包或者打个赏。所以，现实社会中，人与人之间，最终要的，就是价值交换，承认别人的价值，其实也是肯定自己的价值。第三点说的不要瞎折腾。其实贰掌柜觉得要表达的就是要延迟消费，打江山很难，守江山更难，延迟满足感。对于个体来说，就是要减少消费。因为对一个普通人来说，对挣钱的机会要珍惜，挣钱的时候，现金流好的时候，不要作。其实有时候人这一辈子，都不能像你高峰时候那么的挣钱。所以，普通人一定要想办法富一次，把一辈子的生活水平给稳定下来。

只有长长久久的热爱，才会毫不费力的坚持下去。

贰掌柜日更公众号第 289 篇,大约 4200 字。写作是普通人改运最好的方式,阅读点亮生活,写作改变人生。以下是贰掌柜今天的创作,感谢您的

耐心阅读。**01 不着急,不害怕,不要脸。**冯唐有个九字箴言:

不着急,不害怕,不要脸。冯唐是贰掌柜的偶像,冯唐坚持读曾国藩,对曾国藩佩服的五体投地。贰掌柜从上大学,我们老师给我们推荐要好好研读曾国藩,我一直读到现在。冯唐提出的写作要不着急,不害怕,不要脸。贰掌柜理解就是要**鲁莽开局,先写起来再说。开始反正也没人知道你,也没人认识你,你写的再烂,也没人关注你。所以,低下头,一直写就行了。先量化标准,比方说每天写 100 字,这是底线,超出写 100 字的文字,那就是惊喜。**微博大 V 写书哥也强调写作,就是鲁莽开局,管他娘的,先干起来再说。S 叔说没有幼稚,何谈成熟?每个写作者,都是从磕磕碰碰中走出来的。写的越多,思维得到锤炼的也就越多。写出的东西,才有可能越深刻。**教是最好的学,写作是最好的思考。**不知道要什么,通过写作,和自己进行深度的对话,进行深度的思考,可能写着写着就找到了方向,走出迷茫期了。知道要什么,也知道实现的路径,需要的有点执行力就行了。但是这个执行力,是孤独的,是寂寞的。这时候,通过写作,自己每天思考,每天鼓励自己,可能写着写着就找到感觉了,无声的坚持,收获了结果。冯唐说的,不着急,不要脸,不害怕。贰掌柜觉得,**就是不着急,不要停,一直写。**

02 高手,都在下笨功夫。培养做事的规律性,和稳定性。日本小说

家书上春树有个观点,大概意思是说,写小说,是一项孤苦的工作,人们只会注重我写出优秀作品,这个结果。但是,不关心这个过程我是如何创作的。只能一个人承担这个过程的重任。他写作有自己的一套方法。那就是每天坚持跑步,每天坚持写 10 页,每页写 400 字左右。于是每天就可以创作 4 千字。他说,写作一定要有规律性,今天想着,有灵感,也写 10 页。今天不想写,没有灵感,硬着头皮也写 10 页。贰掌柜,每天坚持写日记,坚持记账,每个月坚持存一点钱,断断续续这个习惯坚持了近 20 年。尤其是大学毕业后,基本就是没有停过,这个稳定的习惯,就是学习曾国藩,才让我坚持下来的。**再说说 007 这个写作社群吧。有一个机制,我特别喜欢,那就是 7 天写 1 篇,每周给群里的人员评论 1 篇文章,做不到那就在群里发个红包。这个模式,我觉得很厉害,谁想出来的这个方法,我真是对他的灵感,佩服的五体投地。**要是能够按照 7 天写一篇,7 天给群里人员评论一篇,常年累月的坚持下去,群里说是坚持 7 年。要是真能坚持下来,一个人会得到蜕变的,而且这个习惯是 2 万多人一块坚持,裹挟着成长。**我相信能看明白这个模式厉害的人,都应该果断的加入。重要的就是这个模式的规律性,稳定性,注重长期,肯定能得到时间的复利。**得到创始人罗振宇,每天 60 秒讲书,坚持了 10 年,没有间断,这也是规律性行,稳定性的体现。现在高手们,其实不走捷径,都在默默无闻的下着

笨功夫。03 死磕是沉淀，敢拼是传播。S 叔有个观点，要想高质

量写作输出。要把握好 5 点，死磕，敢拼，专注，野心，好奇心。先说说第 1 点，死磕。S 叔说，死磕就是要保持持续的输出，90%的人都都在这一步倒下了。贰掌柜觉得，死磕就是硬着头皮写，平时有感觉的时候，不忙的时候可以写。但是没有灵感，忙起来，就写不出来了。怎么办？贰掌柜觉得方法就是围绕自己的写作方向，写做了什么，想要做什么。写着写着就有感觉了。S 叔说，写作的人比看的人都多，但是持续写作的人还是非常少的。能坚持下来的，都值得你去尊重。贰掌柜应该也要树立这个持续创作的意识，不要停，一直写下去。我写着写着，和我竞争的人就会越来越少。听 007 的钟钟老师说，007 里面有 2 万多人一起写作，他很快就写了 100 万字，2 万人里面能写够 100 万字的人，还是不多的，这一点很值得尊重，应该向这样的人看齐，也值得尊重这样的人。第 2 点，敢拼。S 叔说，死磕是坚持，敢拼是不恐惧。贰掌柜把这一块翻译成大白话就是，死磕就是持续的输出，把数量积累起来，比方说先写 100 万字。敢拼就是找到文章的亮点，有自己鲜明的观点。不用谁都讨好，增加文章的传播率。死磕和敢拼是连在一起的，死磕是沉淀，敢拼的传播。所以说写作先追求数量，在创作的过程中，修要逐步的提升质量。第 3 点，专注。这一块重点就是说了，专注的重要性。S 叔喜欢在飞机上写作，还介绍了李笑来老师平时说话非常有条理，只说重点。牛人和普通人，就是差在专注力上，就是毅力上。贰掌柜对于专注的理解，就是集中一段时间做一件事，我自己有个窍门，写作的时候，一般就是早晨起来写安安静静几百字，中午休息的时候写几百字，晚上集中找出一段时间写几百字。写作，不是靠碎片化时间可以写的，必须集中精力，拿出一段时间，深度思考的输出。碎片化时间，是用来积累素材的，是找灵感的，把素材和灵感记录下来，然后拿出一段时间来专注写作。第 4 点，野心。S 叔写文章，写了几篇爆款文章，然后激发了内心的野心，就是这个野心支持者他持续创作下去的。S 叔说一个人的野心，是人的分水岭。贰掌柜觉得，没有成功过的野心，不叫野心。成功过一次，或者在某个领域做出过非常好的成绩，更容易在这个领域持续做出成绩，或者去其他领域也更容易做出成绩。贰掌柜不太喜欢野心这个词，更喜欢温和点的词语，比方说正反馈，从一个正反馈走向另一个正反馈，从而让自己做出比较凑合的答卷。第 5 点，好奇心。S 叔说，保持好奇心，才能持续的创作，看到了什么，听到了什么，想到什么，学到什么，都要分门别类的记录下来，当成自己的素材库，好奇心，能让自己拥有更多的素材库和灵感。贰掌柜非常认同好奇心这个方法，之前我没有想到用好奇心总结这个事情。贰掌柜喜欢阅读，喜欢整理金句，现在整理了几千条金句了。这个可能就是属于 S 叔所说的好奇心吧，贰掌柜有时候也不知道写什么，就开始翻阅自己的金句库，有时候翻着翻着灵感就来了，很流畅的就可以写上几百字。最后 S 叔说，对于写作要少谈坚持，多谈热爱。贰掌柜觉得，这个观点非常好，很值得揣摩。热爱写作，热爱和自己深度对话的感觉，你会发现自己根本停不下来，热爱 > 坚持。只有长久的热爱，才会毫不费力的

坚持下去。04 没有积累的事，不存在长期性。贰掌柜，有个特

点，只要有好的建议，那就听话照做。2008 年大学刚毕业，进入公司当普通职员，

一个月 1600 元的工资。因为受到《小狗钱钱》这本书的影响，我就坚持每个月开始储蓄。我是如何储蓄的呢，每个月发了工资，先把硬性的支出留出来，然后再留点活动资金，剩下的钱就都存起来，这个习惯坚持到了今天，每个月还是强制性储蓄，现在不知不觉卡里已经是个非常可观的数字了。在《塔木德》这本书里贰掌柜收获最大的一件事就是，**你要有外债怎么办？里面给出的方法非常好，每个月的收入分成三份，一份用来刚性开支，一份用来储蓄，一份用来还账。慢慢的，你也不会影响生活质量，把钱存下了，还把账还清了。**这个观点，太厉害了，我和周围的朋友，经常分享这个观点，但是很少有人能听进去，我也就不说了。还受到一本书的影响，那就是《曾国藩全书》，这本书简直就是贰掌柜的圣经，现在我还在读，从上大学的时候读到现在。曾国藩坚持写日记，我也学习他写日记，我现在日记写了有 100 多万字了。今年 12 月 20 日，加入 007 写作社群，我规定自己每天写 1000 字就行，结果我每天能写 3000 多字，而且我也鼓励自己，要坚持写去，每天最少公开写作 1000 字，输出自己的价值观。我估计就是这么多年写日记的习惯，读曾国藩的力量在支撑着我。曾国藩还有个观点，我非常的赞同，那就是但问耕耘，不问收获。贰掌柜的理解就是方向确定了，方法确定了，正确的坚持就行。我还是要说写作的事情，我要是每天能创作 3 千字，一年下来就能创作 100 万字，我不用天天盯着 100 万字，每天能写 3000 就行了，也不用想等写了 100 万字有什么收获，就我手写我心，真诚的写下去就行了。像长期储蓄，坚持持续写作，我觉得都是有积累的事情，可以享受到时间的复利。**无法积累的事情，就没有长期性，就没有办法通过量变产生质变。聚流成河的前提是，所做的事情要能沉淀下来，就是好的结果来的**

晚一点都没有关系。05 与其瞎琢磨不如和有结果的人学习

做任何事情，自己闭门造车，瞎琢磨，真得不如找个榜样进行模仿。贰掌柜上学的时候，学习成绩一直都是前十名吧。我的资质属于中等，智商也很一般。但是我会模仿我们班第一是怎么学习的，他是怎么拿笔的，他的书是怎么放的，甚至他的字体我也模仿，没有自己的风格，就是用这个方法，我一个中等资质的人，每次考试成绩都还不错，大学考的也还凑合，让不少人羡慕。回头贰掌柜做项目，做项目，最主要的就是给产品引流。我就是个小白，什么都不会，于是就付费学习搭建网站，当了几年的站长，每天在上面写产品文案。还加入了湘江会和黎振华学习海量信息发布，现在湘江会入群费已经达到了 6 万一年。还付费和 B2B 老王学习 B2B 写作运营，花了好几千等等吧，这样的钱花了很多，确实也学到了东西，因为他们都是有结果的人，在某个领域都做出了成绩，我和他们手把手的学习，很快就把学费赚了回来，总得收入还不错。之前的项目不怎么赚钱了，就逐步的退了出来，一直在寻找新的项目，没有找到合适的项目，我就付费加入何种社群，付费看别人都在干什么，学习他们的文章和观点，确实提升了认知，比方所写书哥的社群和付费星球，自我的 SZ 的社群和付费小红圈，野心范的付费小红圈，等等还有其他的一些付费社群。在这些付费社群中，我没有赚到钱，唯一的收获就是**开拓了自己的眼界和提升了认知，链接到了很多有价值的朋友。包括现在加入 007 社群，也是在一个是社群里碰到了钟钟，因为我俩都是日更公众号，所以才链接上的。**所以，与其自己瞎琢磨，不如和有结果的人学习。还有就是该付费就付费，只要是觉得学习之后可以把学费赚回来，就值得加入。其实还有一个重要前提，付费也要看他们的人品怎么样，也就是价值观如何，否则太容易被割韭菜了。

宁要稳定的内功，不要虚幻的外表。

这是贰掌柜的第 10 篇原创，大约 4200 字。大家好，我是贰掌柜，以下内

容是贰掌柜今天的创作，感谢您的耐心阅读。**01** 帮助过自己的人

一定记得感谢帮助过自己的人，一定记得感谢。线上的那种，帮助过自己的人，记得发个红包或者邮寄点东西过去。线下的那种帮助过自己的人，记得请他吃饭，或者买点礼品。我和大掌柜是通过别人介绍认识的，我俩已经结婚十几年，但是这十几年每年必须做两件事，一是中秋节买点礼物去媒人家串个门，二是春节买点礼物去媒人家串个门，现在我和当年的介绍人关系特别好。而且介绍人，到处都说我俩好话，说我们懂事儿，没有忘记他。贰掌柜写公众号，有个一块写的线上朋友，我俩经常交流里面的窍门有哪些。我有一天帮他推了一波他的账号，人家毫不犹豫的和我转了 200 块钱。因为平时关系不错，我就没有收。人家过了几天给我一篇文章打赏了 200 块钱。反正我心里觉得人家特别懂事儿，很仗义。还有别人要是请吃饭，如果你不想回请人家了，记得吃饭的时候带两瓶差不多的酒去。如果没什么事儿，人家就是单纯的请你吃饭，你记得以后找个机会回请一下。天下没有免费的午餐，就是酒肉朋友，一些便宜也不能沾。酒肉朋友，离开了酒肉，逐步的也就疏远了，还想维持这个断关系，就用酒肉维持即可。什么是感恩，贰掌柜觉得，感恩就是实实在在的，看得见的东西的体现，都是都具体的价值表现的。帮助过自己的人，记得发红包。带自己赚到钱了，记得给人家交点学费。人家收不收是人家的事儿，你不去用看得见的东西感谢，那就是你不懂事儿了。

02 找到适合自己的领域深耕还要有足够的欲望和坚持

看到周围人，升职加薪了，赚到钱了，要耐得住寂寞。当年贰掌柜高中的同学，成绩一般吧，也没有考上特别理想的大学。但是毕业后起飞了，现在是年薪百万那种阶层。确实比较让人羡慕的，这就是找对了行业。还有个当年的酒肉朋友，通过防腐板材这个项目，现在已经是年入千万，销售额上亿了，而且有了自己的公司，自己的团队，这是属于赶上了时代的红利。看到身边的朋友，事业有成，确实值得祝福，也值得羡慕。但是那样的项目，适合人家，不一定适合我自己。有的项目可以模仿，有的项目是不能模仿的，做防腐板材这个项目的朋友，最开始一天投入 1 千块钱砸广告，贰掌柜刚毕业一个月的工资才 1600，所以不是我可以模仿的。**做项目，我属于那种特别保守的，也做一些投入产出比特别大的小项目，但是都属于那种小打小闹，小步试错那种，不伤筋动骨那种。其实，绝大部分未来看好的项目，只要坚持做，肯定可以赚到钱的。**比方说 007 这个项目，就是靠时间，靠文字，来形成自己的行业壁垒，靠不断的写写写，来形成自己的护城河，属于慢慢变富的项目。

所以啊，有时候不能看到别人赚钱就按耐不住，看别人搞直播赚钱，你也去搞直播。看别人开店铺赚钱，你也去。适合自己最重要，别最后闹得结果是人家的，鸡毛是

自己的。**03** 能力很强的人都在肉身参与这个世界 S叔对“注

意力”写作非常重视，也写了一篇长文紧紧围绕注意力写作的意义，原因，但是没有给出具体的方法，如何才能提升一篇文章的“注意力。”贰掌柜觉得，写作吸引别人眼球，一定要有深刻的观点，有具体的例子，甚至有方法，这样的文章更有意义，才能引起“注意力。”**一件事情的重要性，是很重要。但是过程和背后的路径更重要。**你做一个项目一年赚了50万，看着挺风光，但是这个风光，只是一种表象。过程的具体方法更是我们应该关心的。007的七布斯，影响了1000多人拿起笔，去书写成长和创富，钟钟写了120万字，写通透了自己，月入过万。他们都知道自己想要什么，知道自己用什么方法实现自己的目标。**他们现在的高光，当然值得羡慕，但是他们是如何实现的呢？值得去挖掘。他们给出了具体的方法，但是很多细节，需要我们去感悟。**七布斯说在自己的方向上，写了200万字，钟钟说她写了120万字。这就是方法。想在这个项目上有突破，我觉得就是先写够100万字，边写边学习，边写边深度思考和总结，这才是我们唯一的方法。贰掌柜，现在不去想通过这个项目赚多少钱，现在想的是，如何每天最少写1000个字。写的东西，别人喜欢看，而且拍案叫好就行了。任何一个领域，都应该有“注意力”意识，贰掌柜觉得，比方说做项目，**提升“注意力”就是要把那卖点提炼出来，然后用文字或者视频，通过自媒体方法去放大这个卖点就行了。咱们继续抽丝剥茧，挖掘卖点，也不难，难的是如何用文字和视频的方式去传播，这才是我们最最应该关心的事情。**所以，**看一个人能力很强，其实背后都是苦逼的经历，是肉身参与这个世界。风光也**

是一种表象，背后肯定有笨功夫在支持。**04** 向外求，向内修。我加入

007，我的推荐人又把我又邀请到了007创富群，里面最多聊的是如何创富的话题。我看了一下，创富的途径，主要是这么2个，一是推广007可以赚30%的佣金，二是通过在007写作，提升个人品牌影响力，给自己主业或者副业赋能，推动自己主业或者副业创富。**任何一个项目，目的都是为了赚钱，不赚钱没有价值的项目，很难有人陪着一起跑下去。**我对现在推广007赚钱，是这个看法。首先，整体来说我看好这个项目，毕竟全网零差评。让大家，通过写作获得成长和创富，重要的这个社群的运行机制不错。第二，对我自己来说，我主要还是想通过这个平台提升自己创作能力，写通透自己，写出有深度的文章来。**经常关注我的用户，应该看到了贰掌柜自从加入007以来，是不是每天输出的文字多了太多了，基本保持每天3000字的输出。而且是有规律的，稳定的输出。这是007带给我的一个收获。**第三，链接一些资源。毕竟能持续稳定写作的人，都是渴望成长，想让自己更好的人，是积极向上充满正能量的一个群体。第三，对于推广这个项目，目前我没太大的兴趣，我是捎带着推广这个项目，有愿意和贰掌柜自己其他正在通过写作的小伙伴加入，我举双手赞同。贰掌柜写了8天，写了2万多字，现在有4个小伙伴通过我加入了007写作社群，大家一块写。第四，**想推广一个项目，得对这个项目360度无死角的了解，深刻了解这个项目，才更加有资格去认真的推广。**我自己在007就是个刚

起步的小学生，需要学习的东西太多了，所以推广 007 我会往后放放。**向外求，向内修。我现在更加注重向内修，就像曾国藩说的，但问耕耘，不问收获。我现在是**

处于耕耘阶段，不是收获阶段。 **05 创作也要紧随趋势** 今天看书，有个

观点觉得很好，大概意思是说，之前阅读，节奏比较慢，伏笔比较深，可能阅读好几页，文章的重点才会呈现。现在阅读，更喜欢快节奏，看两屏文字，就想看到这篇文章的精华，知道这个文章要讲的是什么。这就是时代的变化，人们阅读习惯已经改变了。所以，**创作者也要与趋势为伍，尽快把文章的包袱抖出来，而且要条理清晰，重点突出。** 贰掌柜写文章，比较喜欢写小议论文，抛出一个观点，然后根据自己的认知，自己的经历或者看到的例子，去论证这个事情，最后再来个总结。一般贰掌柜写小文章大部分都控制在 500 字左右，都是比较短篇的。我有个习惯，就是**积累金句，积累摘抄，随时随地的发现有好的句子，好的观点，好的案例，我都会记录在锤子便签里。100 条我就建一个文档，积累 1 千条了，我就整理成册。而且会打印出来，时不时的翻阅一下。** 往往写作的时候，不知道写什么，我就看自己的摘抄合集，看到某个句子，我可能就会展开来写一篇文章。现在是阅读快节奏的时代，贰掌柜建议不要含蓄，应该直奔主题比较好。不管什么时代，都是内容为王的时代。**持续输出足够好的内容，能帮助大家的内容，可以不断释放自己的魅力，**

拓展自己生命的深度和广度，剩下的一切，交给时间。 **06 有执行力，在**

哪里都会赢。 一个人赚钱，是有路径依赖的。之前是靠这个路径赚钱，这个项目觉得不能再做下去了，意识到这个项目未来不行，但是别的项目有做不下去，转来转去，他还是重操旧业，干自己的老本行的。贰掌柜老家，有个糕点铺子，生意非常红火。这是老板第二次做这个小买卖了。他年轻的时候就是靠做这个赚到了钱，盖了漂亮的大瓦房，全村人都比较羡慕。但是这个工作比较辛苦，手里有钱了，2010 年左右拿着钱去江浙一带改行从事网络的生意，到现在谁也不知道做什么，最后赔掉腩了，听说还欠了点钱，差点回不了家。回家后，关在家里半年不出门，后来重操旧业，还是做起来糕点铺子。重操旧业后非常的勤奋，增加花样，而且自己开着三轮车各个村赶集，各个村的超市主动去推广他的糕点。做了几年在我们县城给俩儿子各买了一套房子。贰掌柜说的事，有什么启发呢？我当时就和家里人说，这个人会东山再起的，**肯低头干活，有执行力，在哪里都会赢。** 时间押注在哪里，在哪里就有收获。**最好的状态应该学习鸭子划水，表面风平浪静，慢慢往前游动，其实水底下鸭子在不停的做着划水动作。就是贰掌柜经常说的，猥琐发育，野蛮生**

长。 **07 最妙的要求，不是胁迫，是让他自愿。** 再说说写作，

贰掌柜之前写了 100 多万字的日记，以后还会继续写下去的，但是现在想想，日记是什么，是关起门来写作，是自娱自乐。贰掌柜 3 年前参加了写书哥的写作训练营，开始公开断断续续的写作。前几天加入 007 才算正式公开写作。公开写作，是要服

务市场和用户的。在输出自己价值观的同时，以后是要有正反馈的才行。以后写作当然会想着变现，但是我不逼单，不会劝人，我就我手写我心，输出自己的价值观。眼前还是努力多输出，先写够 100 万字好好梳理自己。市场上做知识付费的，做带货的，鱼龙混杂，绝大部分都是割韭菜的。以后贰掌柜写东西，会认真写好每一篇文章，我推广的课、社群、产品，不会主动联系每个用户，用户看到了有需要你就购买，不需要就算了。贰掌柜现在自己有两个社群，总共是 500 多人，社群几乎是禁言状态，就是分享我平时看了什么文章，读了什么书，等等，贰掌柜计划到期后两个社群合并或者解散，为什么呢？就是抽出时间多看点书，多放在家庭上。因为我现在就想安安静静的阅读，写作，看看电影，好好的沉淀自己，赚钱捎带着就行了。尤其是经过这次疫情事件，对我冲击还是挺大的，不管是健康上还是生意上受到了影响，尤其是鞭子打在了我的身上，确诊二十天了，还没有恢复元气，生意从 2020 年初期到现在几乎也不怎么赚钱了。贰掌柜对身体，对家人看的更重了。还有就是，**在现金流好的时候，多攒点人情，适当存一些财富。**

拉清单，日拱一卒，量化标准，剩下一切交给时间。

这是贰掌柜的第 11 篇原创，大约 3200 字。大家好，我是贰掌柜，以下内容

是今天的创作，感谢您的耐心阅读。**01 先完成再完美，落实量化标准**

这两天在 007 写作群里，好几个人加我好友，有几个人说，钟老师很推崇我，说我比较有能量等等。说实话，我没有什么能量，我对 007 写作社群，了解的也不是很通透，需要我学习的东西很多。他们主要是看我每天日更 3000 字的公众号，加入八九天已经有 4 个人通过我，间接的加入了 007 写作社群吧。**收获，别人会看到。被看到，就会吸引同样有这个追求的人注意。**我和他们说，我现在不会太刻意推广 007，钟老师也和我先写够 100 篇文章吧。所以，**我的关注点很多的是学习，然后总结，思考，最后输出。**一是输出学习的点滴和感想，二是输出我的日常看到的，经历的一些事。不过现在，还没有严格的学习规划，这是应该要尽快做个计划的。里面的七节课才学了 3 节，还差 4 节，每天阅读七布斯 5 篇文章，并把学到的东西形成自己的理解，在进行文字性的输出，也没有完成。最主要的原因，是我时间规划，还有执行力做的还不够好吧。所以，这个学习要把碎片化时间运用好才行，**先完成再完美，什么是完成，完成就是量化标准**，比如贰掌柜每天日更 3000 字原创。比如浏览七布斯 5 篇文章，找出关键的重点，最后写自己感想就行。对于群里的 7 节课，必须要拿大块时间来完成，因为都是视频课，我还要做笔记，写感想，每天能学习 1 节课就可以。其实，这个事情就是提升自己对这个项目的了解能力，也是一项技能。**对于一项技能，是属于长周期，不紧急的事情。所以对这样的重要不紧急的事**

情，就是拉清单，日拱一卒，量化学习的标准**02 教是最好的学，写更是。**读

完一本书，七布斯说大部分人有两种反应，一是我有读完一本书，真好。二是，我有掌握了一些精华，真好。其实，大部分人这样读书，最后就是自我感动，没什么用，效果很一般。**读书效果最好的方法，一是讲给别人听，把书中大概得意思讲给别人听，有什么让人深思的观点。二是，写下来，就当对面有个人，你把这本书精华内容的大概意思写下来，让别人看。**写作的过程，可以让你内化知识。最重要的

是，要学以致用，用书中的观点，践行到工作和生活中去，让这个观点指导自己更好的成长。所以说，读书效果最好的方法就是，讲给别人听，写给别人看，用书中观点指导自己的行为。贰掌柜读书，现在基本只读别人推荐的书，或者评分高的书。我通过刷短视频，冲动消费，买了一些书，我几乎都没有读完，就扔一边了，没有什么营养。昨天收到了《成事的时间管理》这本书，这是粥左罗写的，粥左罗的书，几本可以闭眼买，质量都还不错。他的时间管理音频课我去年买的，听了两遍。现在出书了，我果断购买。前几天买的《干道》已经到快递点了，明天去取。《干道》是毛小白写的，前几天的文章我提到过这个作者，他提倡十年一剑，低调生长，和我的价值观非常接近。而且网上对他的评价，还不错，我于是也买了他的书。李笑来的书都说不错，我还没有读过，等过段时间，手头这几本书读的差不多了，我就拜读李笑来的书。贰掌柜看书，还是比较快的，不是特别重点的，我就扫一眼就过去了。觉得重点的地方，或者有个特别好的观点，我会逐字逐句的阅读，甚至读出声音来。我会记录下金句，我会揣摩这句话，在以后写作的时候能否用到，能否围绕这个观点或者金句，写几点自己的看法。还有就是，看到好的观点，我会立马结合一下自己的实力生活和工作，能不能复制照搬里面的方法。每个人都有自己的阅读方式，找到适合自己的节奏最重要了。高质量的阅读输入，持续的写作输出，可

以为我们的工作和生活赋能。**03 主动送上门的流量，小心被割韭菜。**我有个

供货商叫老张的和我打电话，说是有人给他推荐软件，580一套，可以自动去淘宝，京东，拼多多引流。问我可以买吗？我马上说，不可以，有多远就离他多远。委婉的拒绝他，但是不要得罪他。因为他们都掌握着一些灰色的科技，或者认识这方面的人。你就说我考虑一下吧，然后不了了之即可。对这样的人要敬而远之。他还是不甘心，给我把软件的演示视频给我发了过来。因为，他太缺流量了。我一看就知道怎么回事儿了，这就是纯粹的割韭菜。首先，这么好的软件，他怎么自己不用啊，现在流量这么贵，一定要对自动引流保持敏感性。其次，这样的软件存在各种bug，很不稳定，说不定就跑不起来，或者根本就跑不起来。这样的人，专门去找那些急于引流的人，割完韭菜就走。属于灰产那一类，对于灰产一定要远离。老张和我说，贰掌柜你下一步怎么打算。我说，老张啊，我现在主要是修养元气，我现在身体很不好，尤其是让这次疫情给折腾的，和你打了这十几分钟电话，浑身就哆嗦，手机都快拿不住了，没劲儿，干咳。我们家大掌柜，现在还头晕上不来气儿呢。我现在把家庭和身体健康看的很重，对于工作和生意，我都会放一放的，以后身体好了，市场好了，再说。再说说生意上的事情，咱们做的这个小微商，已经是夕阳产业，马上就过时了。加上这3年疫情，很多产品坎了很多，你们这样的供货商生意不好做，对我有影响。我下游的客户流失也严重，甚至是很多客户没钱额外消费了，对我也有影响。我这边也是举步维艰，这个项目我这边几乎不赚钱了。我还说，我建议你尽快在淘宝，京东，拼多多深耕，你有自己的品牌，有自己的产品，就要去这些大平台入驻，迎合大平台的玩法，好好打造自己的品牌。对于我自己这边，重点会放在阅读和写作上面，对于赚钱，捎带着做就行了，还有之前的老客户养着，赚点菜钱没问题。我还说加入这个007写作平台，八九天赚了400来块钱。虽然赚的不多，但蚂蚱再小也是块肉啊我。我也适合这个项目，因为我喜欢写点东西。我还和老张说，以后你要注重品牌的打造，之前客户都是冲着产品去的，以后大方向客户都是冲着人去的。先认可你这个人，再认可你的产品。老张对我表示了感谢，让我多注意休息，以后他这个项目上有不明白的多征求我的意见。我知道老张对于品牌的打造，没有听进去，也没有意识到这个事情的重要性。靠自己去悟吧，

作为多年的供需关系，甚至是不错的朋友，我该说的都说了。贰掌柜觉得，在做项目的路上，谨慎点比较好，一定要主动的去发现有那些坑，绕过去就行了。有时候，不是你做了什么，而是你没有做什么更重要。以后是个人品牌的市场，努力打造个人品牌的影响力，是和红利项目，要抓住。

04 写作可以养生，写好了可以养

生活。毛小白说写作是个很养生的事情，细品一下，确实是这样。写作，就是自己心灵的自我对话，思考，总结，输出。真诚的输出自己的看法，别人看了觉得有点用，就值了。所以，写作可以让自己通透了，修身养性，如果写的好了，还可以养养生活，赚点碎银子。七布斯说写作，一是写清楚，二是写精彩。写作对于大多数人来说，能写清楚就行。什么是写清楚了，比方说你是做小生意的，别人通过你的文字，买了你的产品，就是写清楚了。写明白了，就需要多加练习了。七布斯写了100万字，才把一件事很有逻辑的说明白。毛小白说，想要吃在自媒体这碗饭，应该日更2000字，写3年再说。要是没写明白，说明你不适合自媒体这个赛道。贰掌柜觉得写作，就是自己看到什么，听到什么，学到什么，做了什么，想要做什么，都变成文字，说明白了就行，然后配上两句金句就是一篇不错的文章。还有一点就是每天读好书，每天积累自己金句库，也非常重要。所谓的好书，就是别人推荐还有自己挖掘，不展开来讲，以前的文章经常说这个话题。读者其实不关心你的成就，不关心你为什么写作，他们关心你是你是如何成长的，在你成长的过程中，给他什么借鉴意义，也就是说，你写的东西和他有什么关系。

要敬天爱人，十年磨一剑。

贰掌柜的第12篇原创，大约3200字。大家好，我是贰掌柜，以下内容是

今天的创作，感谢您的耐心阅读。

01 公开写作，尽量真诚，尽量提供价

值亦仁说，公开写作，尽量真诚，尽量提供价值，对坚信的价值观，尽量去践行。

通过公开写作，倒逼成长。亦仁是非常有情怀的人，贰掌柜非常喜欢他的生财有术，里面的观点，很多都会让人拍案叫绝。亦仁一上来就说，写作最重要的是真诚。贰掌柜也非常推崇真诚，不真诚的写作坚持不下去，不能保持持续稳定的输出。真诚的文字，很能打动人，读者们都能感受的到。真诚能获得好感。再说说提供价值，用户读了你的文字，一点收获都没有，你的观点不值得揣摩，不值得玩味，对用户一点用都没有，这样的写作都是垃圾文字。亦仁还提到了尽量这两个字，贰掌柜觉得就是无限的接近，无限的接近真诚，同时尽量多的提供对读者有用的东西。所以，想要做到真诚，就要我手写我心。想要做到提供价值，就不要藏着掖着。哪里有坑，要分享出来，怎么做才能最快的成长，也要无私的分出来。

02 老师的作用，

是点拨你七布斯分享了一个写作技巧，可以用起来。不写物质上的收获，就写精神上的收获。标题说结果，用来吸引读者注意力文章内容呈现过程，用来告诉别人跟着你也可以做到贰掌柜觉得，和优秀的人在一块，和牛人在一块，牛人给你稍微

一点拨，就会少走很多弯路，能让你有种豁然开朗的感觉。七布斯写了几百万字，有很深刻的理论功底，写出了精神收获，也写出了物质收获。粥左罗每年都写 100 万字以上，现在年入千万，都是妥妥的大牛人。他们不光拥有常人难有的认知和高强度实践，都下过笨功夫。真想做事一定可以找到时间，找到方法，不想做事，一定可以找到理由。所以，在成长的道路上，不能自己摸索，要拜师，要找牛人指点。老师和牛人的作用，不是让他们管你吃喝拉撒，而是在你最难的那道坎上，点拨你

一下，你就过去了。**03 下水前，先想着上岸**选择错了项目，被割了韭菜，或者没有做出成绩，就要认栽，谁让自己不能做到避雷避坑呢。错了就要改正，不能在错误的路上越走越远。贰掌柜有个朋友小时，几年前来找我借 2 万块钱。我问了一下小时借钱的原因，小时和我说，他身边有个人做商城小程序，每个月可以变现几万块钱。他被刺激到了，这个收入也太扎眼了，于是也想让他带着一块玩。小时说，这个商城分好几个等级，可以投几千也可以投几万，具体的数字我忘了。别人通过他在加入可以赚佣金，卖出商城的东西也可以赚佣金。直接推这个商城，只能赚一点佣金，不用投钱。小时想入手几万的那个等级。我说，你一分钱也别投，你想玩，可以直接推这个商城，用赚的钱升级。不要一步到位，不要让你朋友赚的钱眼热，他能赚到钱，你不一定可以赚到。他主要是赚推商城赚钱，不是卖里面东西赚钱。最后我没有借给他钱，小时于是和别人借钱，加入了最高等级。最后这个钱打了水漂，他没有卖出东西去，别人也没有通过他的推荐加入，后来听说商城都打不开了。妥妥的被收割了韭菜。我和小时再聊这事儿，他跟后悔没有听我劝。我和他说，你认栽就行，周围人问起来，就说平台把你的几万块钱返回来了，没有赔钱，否则别人会笑话你的。犯错了，要勇于承担责任。所以，在做事，或者选择项目之前，要评估风险。下水先想着上岸，万一这个项目不赚钱，你能否承担背后的责任。

如果承担不了，最好的方法，是远离。**04 交朋友，宁缺毋滥**交朋友，线上也好，线下也罢。贰掌柜喜欢结交正能量的人，爱背后哔哔人，说别人坏话的，爱说我怎么来怎么去的，我都悄无声息的远离他。有时候，挺寂寞的，尤其这三五年，能坐下来一块喝点茶，深聊的人越来越少。贰掌柜有个好朋友老毕，我们相识 20 来年了，之前工作在一块，还一块研究怎么做项目。在一块吃吃喝喝，无话不谈，生活，工作，未来的远景等等。他运营的项目，我运营的项目，我们互相给宝贵的意见，我俩在一块的几年，也是我各方面能力提升最快的几年。后来因为种种原因，他还待在之前的公司，我回到了现在的城市发展。逐步联系的就少了，虽然不常联系，但是从没有忘记，相互之间都留下了曾经的传说。线上有个好朋友，是我做项目写文案认识的，他是我一个客户，后来也开始找了个产品推广。他从客户角度给我之前写的文案，提出了很多中肯的建议，改变了我的文案风格。他也在我的影响和指点下，也开始做项目，在什么平台发布，用什么关键词，怎么花钱推广效率高等等，最后也赚了点钱。我俩在这个领域属于无话不谈的那种，可以一个在天南一个在海北，从未谋面过，不过神交已久。总之，结交朋友，找到同频共振，能互相促进一起成长改变，是一件幸福的事情。但是呢，朋友不能只有一个，三五个最好了。收入也不能只有一个，指望“一棵树”，早晚被“吊死”。所以，交朋友宁缺毋滥，三五个足矣，这样有事儿也不慌。除了上班以外，也要搞个副业，多渠道创收，这样底气也更足。

05 左手写作，右手传播S 叔有个观点，新媒体时代，要注重传播性，这样个人的写作才能实现最大价值。新媒体的传播，除了具备用户思维、

产品思维，还需要懂人性、懂审美。贰掌柜觉得其实能做到这4点非常难，每一项都要积累，需要大量的练习，还要有求知欲，有对之前经验的深度思考和总结。先说说，用户思维。别人看到你的文字，觉得对他有用才行，完全自嗨的文字，不具备用户思维。**所以在真诚的我手写我心的同时，要时刻想着用户看了有什么价值。**产品思维。贰掌柜觉得要把创作的文字，看成是一部作品，是一件可以看得见摸得着的产品，例如他就是一幅画，是一箱酒，是一栋楼等等，要有工匠精神在里面。**把工匠精神放在写作，就是认真对待每一句话，每一个观点，每个标点符号。**懂人性。什么是人性，人性就是对自己有用。主要体现在观点上，也就是提供自己能力范围内有用的观点和方法。**光有经历不行，还得有思维的深度。你能理解多少人，就能拥有多少粉丝。**再说说审美。审美主要体现的是细节，同样一道菜，有的人做的色香味俱全，看了很有食欲舍不得吃。有的人做的不敢看，下不了嘴吃。写文章也一样，你写的用词准确，排版精致漂亮，读者更愿意看，更愿意分享给更多的人看。所以，**要左手写作，右手传播。**

06 先活着，再生活

有的人关注的是你的产品，有的人先是关注你的人，再关注你的产品。今天有个几年前的老客户找贰掌柜买点货，我当然很高兴，我早就忘记这个客户什么时候买过我的产品了。然后开始砍价，开始让送东西，我都委婉拒绝了。爱买不买吧。首先，这个小生意，我基本不怎么赚钱，搭送一件，我就赔钱了，现在网络这么发达，报价都很透明，利润都是蚂蚱腿。我的报价应该是全网最低了，所以再砍价是对产品，是对报价的不尊重。其次，凡是紧紧盯住价格，全网到处比价，已经拿到最低价，还不满足，还要这个要那个的。我基本都坚持自己原则，不降价，也意味着这个单子谈不成。为什么呢？万一有什么情况，这样的客户很难缠，事儿很多，太牵扯你的精力。客户在筛选卖家，卖家也在筛选客户。贰掌柜这几年，捎带着带点货，也积累了一点客户，因为这3年口罩原因，这个生意不怎么赚钱了。但是越是这时候，越要走的稳才对。怎么是走的稳呢，就是怎么省心怎么来。**想要省心，就是做减法。一是砍掉不省心的产品，二是砍掉不省心的供货商，三是砍掉不省心的客户。在一个不太赚钱的项目上，不应该浪费太多的精力，应该把多余的精力放在不断探索新的项目上。**做项目，有短期项目，有长期项目。前提是要正规，短期项目可能赚的是快钱，但是生命周期太短，运营起来很累。长期项目，很享受时间的复利。贰掌柜建议，**要是比较缺钱，可以一边干短期项目，一边做个长期项目。比如一边送快递，一边靠个业余时间学习一项技能。要是不太缺钱，那就长期深耕一个领域。总之，先解决活着的问题，再解决生活的问题。**