

《贰掌柜信息精选合集》

2022 年上

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
普通人，首先要忘记赚大钱的念头。	10
对规则有敬畏心，才能顺水行舟。	16
不靠谱的人，讲话经常容易绝对。	23
劳动没有高低贵贱，先赚钱再说。	31
成年人的崩溃，总是从大难面前的无能为力开始的。	38
宁要轻车上路，不要负重前行。	45
能用钱搞定的事儿，是最有效最低成本的。	53
在野蛮崛起的阶段，用点小手段是难免的！	60
孩子没教养，首要责任在父母，没在第一时间严厉禁止	69
人生最大的任务，就是让自己和家人，平安度过。	73
只要不违法乱纪，您干啥都是对的	78
分钱很重要，但不能分的太多	86
有没有三五天就赚钱的项目？	94
你做生意之前一定要想好，你的顾客是谁？	102
活下去，才是第一要务。	108
寒门难再出贵子	115
在公司上班，如何找到适合自己的副业？	122
统一不了思想，就统一目标	128
吃过大亏的人，总能提前嗅到危机	133

少做事，精做事	143
打工人别轻易跳槽，生意人别轻易扩张	149
大城市是普通人最好的天堂	155
守拙执行，你已经打败 90%的人。	163
聪明人就是不要当杠精，悄咪咪的跑到前面去	170
人家几代人的努力，凭什么输给你的十年苦读？	173
把基础工作做到极致，不是超过 80%的人，而是超过了 99%的人。	175
赚钱的本质，就是赚到钱就行	179
忍到无欲无求，那开始掀桌子吧	184
人生最大的行善，就是先管好自己，善待自己，爱自己。	193
拿人俸禄、替人说话，这叫做敬业。	200
人家爹在拼的时候，你爹在干嘛？	210
对身边比你优秀的人，要像巴结狗一样尾随着他	216
全身而退，也是一种成功	220
自私藏在心里，默默的帮别人解决痛点	225
自私藏在心里，默默的帮别人解决痛点	229
坚持正确的价值观，会有各种小惊喜。	233
闷声发财，躲在角落里赚钱	238
及时止损就是最理性的选择	243
越是专业选手越知道提前充分准备	249
先发财，比什么都重要！	254
没有一代人的拼掉，哪有下一代的安逸	259

普通人不努力，可能连普通人都做不成	265
脱贫远比脱单重要	277
送礼，是获取他人帮助，最快的方法	282
只筛选，不争辩。我们其实并不会活很久，抓紧时间搞钱。	287
闷声发大财，扮猪吃老虎	292
只要不违法的事，都可以大胆去试	296
救人不足，自救还是有点方法的	301
要像重视高考一样，重视副业	310
房读传家，静待花开	318
真传一张纸，假传万卷书	329
起点低，可以做个大器晚成的人	344
见好就收，有时候也是成熟生意人的智慧	361
女人离婚后，一般多久会改嫁？	372
结婚了，就应该花男人的钱，这没什么好羞耻的！	378
及时认怂，是能保命的	384
耐得住寂寞，是一个人成熟的标志	391
有野心，不需要表现的人尽皆知	400
不羡慕赚钱的人，而要羡慕能攒下钱的人	410
事业是正餐，爱情是甜点	421
人不可被说服，只能被天启	433
食君之禄，忠君之事	444
要像重视高考一样，重视副业	457

不能只想着赚钱，还要想着，如何才能少亏钱，不亏钱	466
人可以在乎输赢，但不能脑子里灌满输赢	473
单枪匹马与世界对饮，历经磨难亦不忘初心	485
卑躬屈膝的生意，不再有	497
有钱不一定幸福，没钱肯定不幸福	510
冷漠，可以省去 80%的麻烦	523
基本面良好，再打造一个增长极	533
交浅言深，迟早吃亏	548
别人牛逼，终究赶不上自己牛逼。	560
屁股决定脑袋，位置决定想法	567
赚钱比花钱更能让人快乐	572
对待小人的方法：收买、征服、远离	579
功不独居，过不推诿	585
可以物超所值，但是不能白嫖	593
先解决有没有，再解决好不好！	605
人若无名，专心练剑；若已成名，偏执聚焦。	615
赚钱比花钱更能让人快乐	625
为别人创造价值，赚钱只是顺便的事	632
未曾清贫难成人，不经打击老天真	640
万丈高楼平地起，一砖一瓦皆根基	650
业务小能手只能解决吃饭，但是解决不了发达	659
看透世界的真相，丝毫不影响你做一个好人	667

想赚钱，不要让自己的脾气大过自己本事	677
真正能成事的，是接地气的书生	688
当潮水退去时，才知道谁在裸泳。	693
永远不要借钱创业，创业最重要的是活下来	698
自己利益后置，别人利益前置	708
工作是手段，赚钱才是目标	716
不想做事，有千万个理由	724
生意就是生意，不盈利了就应该果断放下	734
先适应市场的口味，赚钱了再谈情怀	744
教育，对有的人是投资，对有的人是消费	755
从 0 到 1 的道路永远都是“最值钱的”	763
流水不争先，争的是滔滔不绝	771
欲想登峰造极，必先脱胎换骨	780
断舍离增福气，窗明几净福财自至	787
密学，教我们利用一切规则	796
理直气壮地爱钱，兴高采烈地赚钱	805
钱是赚不完的，却是可以亏完的	814
相对公平的行业，都是卷的	822
赚钱要直接，去有鱼的地方捕鱼	831
衣食足而知荣辱，仓廩实而知礼节	839
一个人最大的价值，在于他还能做什么	846
护城河高且深，才能不亏钱	853

悲观预期，乐观做事	861
为什么道不轻传，法不贱卖？	869
人是不能被教育的，人的智慧只能被天启	878
普通人逆袭需要三代人	886
流水不腐，户枢不蠹。	894
菩萨心肠，霹雳手段。	900
不搞百米冲刺，做它个天长地久。	905
在平台上做项目，要学会顺势而为。	914
与多疑人共事，事必不成。	921
喂养大众，才能与高阶层一起吃饭。	928
慕强并没有错，但让自己强大起来更靠谱。	934
保持独立思考，悄悄干活，闷声赚钱。	944
普通人，首先要忘记赚大钱的念头。	952
真正的高手，根本就不会把自己置于险地。	958
穷，往往是从“认知”到“行为方式”，全方位的穷。	965
永远待人真诚，但从不寄予厚望	972
负债能翻身的，拼的不是努力，努力很廉价的。	981
聪明人都是在赚最笨的钱。	984
熬得住，出众；熬不住，出局。	992
资产是你的靠山，能让你气定神闲。	996
阅人千面，阅尽铅华，仍留心中净土。	1003
普通人，不要太讲究面子了。赚钱养家，才是最好正道。	1012

真正的高手，是不会让自己有力挽狂澜的机会的，一切都应该防范于未然。	1018
感情好是一码事，利益要分清楚。	1025
人赚不到认知以外的钱	1029
奋斗，是以家庭为单位的。	1037
开拓是比较难的，模仿就相对容易。	1042
赌徒往往只考虑收益，商人才会同时收益和风险。	1049
爱情都是稍纵即逝，只有一起搞钱天长地久。	1056
千人千面，情绪伪装也是高手的基本手段。	1064
只要先动起来，我们就已经干掉 60%的人了。	1073
什么人的钱都想赚，一定赚不到钱。	1080
父母就是孩子的起点	1086
现在的创业者，需要有强大的学习能力。	1093
好的项目都有一个共同点：大钱没有，小钱不断。	1100
一辈子赚小钱，衣食无忧，一想赚大钱，厄运连连，破财又伤神。	1107
任何一个行当我们接触时间久了，都能通神。	1113
别人在躺平，你还在努力，这叫躺赢。	1122
什么都靠自己摸索，哪年才是个头。	1129
看见光、追随光、成为光。	1135
一飞冲天是特例，厚积薄发的才是人生。	1143
做的时间越长，对手越少。	1151
有钱的时候装穷很容易	1155
刻意追销，往往都是作恶的开始。	1161

杯米养恩人,斗米养仇人，不是帮的越多越好。	1169
千曲而后晓声，观千剑而后识器。	1173
普通人做副业最快的路径，就是模仿，直接记结论就好。	1178
做自媒体的核心是，输出持续、长久、会上瘾的价值。	1185
人家爹在拼的时候，你爹在干嘛？	1192
先发财，比什么都重要！	1200
祖上没积累却能赚到钱，原因是足够勤奋。	1207
失去人性，失去很多。失去兽性，失去一切。	1215
抢不到，你就永远是孙子；得到后再给，你就是爷。	1222
三四线除了自住房都卖掉，去买一二线城市的房产。	1228
要想赚钱，一定要做离钱近的事情，或者岗位。	1234
自己不愿系统学习的，至少要跟对人，听对话。	1241
与聪明的人聊天，与靠谱的人做事。	1248
好的习惯是福报，坏的习惯是债务。	1256
以德报怨，何以报德？	1263
欲戴皇冠，必受其重。	1269
多听牛人的建议，多听有钱人的信息。	1274
无论你做什么项目，都要先找到优质圈子。	1281
好生意一定是利他的，复利的，能形成有效壁垒的。	1287
赚钱赚得巧，牢饭吃的早。	1294

普通人，首先要忘记赚大钱的念头。

017.7

#毛小白

一定要按需购买，不能因为超市水果便宜就买两箱，买回来吃不完坏掉了，实在浪费。

看似低价，实则成本也不低。**人一定要控制住自己贪小便宜的习惯。**

中介本质上做的就是信息整合赚差价。中介在每个行业都会存在，因为人的时间和精力始终是有限，不可能每件事都非常了解，**信息差是没有办法完全消除的。**

商业模式一定是要设计的，不同的模式不同的天花板。但**也并不是赚钱越多越好，因为钱越多麻烦越多，擦屁股的时间越长。**

卖点和定位是最难的，推广反而不是什么太难的事。但是市面上讲推广的课程多，讲如何定位和寻找适合自己的卖点少。

关注同行不需要多，50 个就够了，多了消化不了，是个累赘。

我现在有三个知乎号，一个 3 万粉，一个 7000 粉，一个 5000 粉，都是盐值很高的。

有人看我不玩了要出两万元买断，我差点就动心了，但是转念一想自己留着当个纪念吧，那些都是过去的功绩。

02

#毛小白

知乎回答，爆文是有框架的，找一个同类别的高赞回答，对着仿写，爆的概率还是很大的。

占有欲太强的人不会太幸福。你能占有多少东西，就有多少东西能控制你。鼓励大家享受当下，当下能享受的，才是你的。

深圳关外的小产权都去到两万多一平了，而且被做了很多交易的限制，但是还是挡不住人买房的热情，攒够钱的人还是会义无反顾的上车。

有 10 个闲鱼号，每天坚持每个号都发商品，做二手手机和电脑，还是能赚一些钱的。

有些账号是不可再生资源，大家要爱护好，别乱搞。

360 行，行行都有赚钱机会。对于普通人来说，首先要忘掉赚大钱的念头，应该是增长自己的能耐和本事。

03

#生财有术

选对方向，选好赛道，不一定真的会一夜暴富，至少能获得更快速的成长，提升自己的赚钱能力。

组建一支团队或者加入一个团队，多打团战，不要单带。保持专注，不要多线作战，一个人一个阶段 All in 一件事。

虽然每天都能看到很多人赚到快钱，但其实世界上没有那么多快钱可挣，多一点耐心，踏踏实实的，可能最快。

做短视频要跟得上内容快速迭代的节奏，核心还是团队内力。做直播不要追求一夜暴富，这是个持久战、体力活，先锻炼好身体。

04

#生财有术

放弃标品，标品必死，生命周期太短。

大胆拥抱快钱，只是占比总体营收别太大，如果太大的话，慢扶持起来一个复利，长久的业务。

大胆使用实习生测试新渠道，每个产品超越竞争对手，都是一个渠道一个渠道赢的。

能够用低成本的人海战术的时候，勿直接上来全自动，能够做到半自动也足够赢对手很多个身位。

在收入可以的情况下尽量用家人的名义买入全款的一线核心区的房子，让房子构建你的资产底层库。

05

#个人品牌增值笔记

有的人会用这种方式连接他喜欢的作者：经常打赏，以及，经常在其公众号留言区认真写读后感。

有的人上完一些老师的课之后，会很认真地写收获，并想办法发给老师。

有的人收到朋友的礼物后，会特意拍几张美美的照片，发给朋友，然后真诚地表示感谢。

有的人在得到别人的帮助后，会手写感谢信并寄给对方。

有的人每次回老家吃母亲做的饭，都会对妈妈的手艺赞不绝口。

在现实生活中，人们其实都希望得到别人的正向反馈，如果你是一个积极主动、善于给别人正向反馈的人，你的影响力自然差不了。

06

#个人品牌增值笔记

长期反复朗读一些经典的句子，可以提升自己写金句的能力，切记，一定要读出声来。

读书的时候，不要只看正文，其实很多书的封面、封底、目录、序言等内容都特别讲究，多看看，能很好地提升自己的营销能力。

找到优质同伴共读某些书，隔段时间聚一次，交流分享，是促进自己好好读书的绝佳办法。

如果遇到一本可以作为人生指南的书，那么，请一定要读到滚瓜烂熟，熟与不熟，效果相差甚远。

读某个主题的书，你可以把所有对你很有启发的句子、段落都摘出来，形成一个册子，反复看，甚至可以准备一堂小课，用自己的语言讲给目标受众听。

终极心法：不能只是为了自己读书，要为更多人读书。读书，求自己改变，只是标配；自己改变的同时，能帮助更多人，是高配。

07

#一年顶十年

我们每天都有大量的碎片化时间，这些时间千万不能浪费。你要保持警惕，一定要想办法把它利用起来，不然它很快就溜走了。

做一件事情之前，要问自己一个问题：**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。**

多结交一些高效能人士，跟他们近距离接触、交流、学习，这对提升你的时间投资能力很有帮助。

“强者征服今天，懦夫哀叹昨天，懒汉坐等明天。”这是我非常喜欢的一句话，放在这里，与你共勉。

08

#一年顶十年

你想成为怎样的人

我经常对自己说一句话“你是干大事的人。”偷懒的时候，对自己说一句“你是干大事的人。”嫉妒的时候，对自己说一句“你是干大事的人。”贪心的时候，对自己说一句“你是干大事的人。”恐惧的时候，对自己说一句“你是干大事的人。”浮躁的时候，对自己说一句“你是干大事的人。”自卑的时候，对自己说一句“你是干大事的人。”

这句话，其实是在提醒我，对自己的期待和要求不能低。同时也是在强化信念，给自己鼓劲加油。

如果你认为自己注定是平庸之辈，那么，你的内心很难强大起来。如果你想成为强者，你现在就可以向强者靠近，并以强者的标准要求自己，像强者一样活着。

09

#达叔经济学

投资，说到底就赚两笔钱:一是，赚流动性溢价。也就是市场上钱很多，还很便宜，钱是生产资料，资本收益率远高于劳动收益率。说到底，**用钱赚钱，借钱赚钱，要增加负债，要多买优质资产，多买房。**二是，赚内生价值。研究经济结构，研究经济周期波动，去做特定阶段，市场需要的事，比如我们进入到了健康和娱乐阶段。

10

#华与华实战金句

在工作态度上，发自内心地愿意多付出，少收入，不怕吃亏，就怕占了别人便宜;在工作方法上，排除废动作，始终服务于最终目的，每一个动作都知道自己在干什么，少干活，多挣钱。减少废动作，是丰田生产方式的核心;减少废创意，是比创意还重要得多多的工作。

万事想在前面，才能减少外乱。工作总是被外乱打，能打你的，总是位置比你高的人，老板或客户是主要乱源。要不为外乱所动，提高工作效率，关键是万事想在老板或客户前面，他就不来乱你了。先交付，后生产，下级管理上级，乙方管理甲方。

老板抓耕耘，职业经理人抓收获。收获是职业经理人的职责和对职业经理人的考核，耕耘是老板的远见和定力，老板得抓未来播什么种。**如果老板每天扑上去盯收获，公司就没人耕耘，公司发展就会基础不牢，根基不深，后劲不足，不可持续。**

对规则有敬畏心，才能顺水行舟。

01

#华与华实战金句

人是固定成本，钱是可变成本，解决问题要多花钱，少上人。**凡是花钱能解决的事，不要让自己人去干。**这是个管理会计问题，也是个组织设计问题，要尽量缩小组织的规模。

做得越少，才能越做越精，根本在于创新。

一个动作就是一项成本，因此一个方案要考虑它的成本结构。方案能落地，核心是始终坚持作业成本法，方案中每一项动作，就是一项成本，整个方案，就是一个成本结构，而且是一个独特的、最佳的成本结构，这就要求方案是不增不减的，必须已经是最精益的。

企业越大，越要追求部落化，部落化组织才是最高效组织。管理的高效不在管理，在于拥有独特的生产方式，在于对业务的理解。否则，企业必然是活在控制危机和官僚危机两重地狱之中。

不能只看总结报告，一定要到现场，不能到现场，也要看第一手数据。所有的汇报都是主观的，不仅经过裁剪，甚至还有添加，人家也不是故意的，这是量子力学的观测者误差，测不准原理。

02

#华与华实战金句

什么叫以人为本?公司以优秀的领导者为本，领导者以员工为本，员工以顾客为本。

好的公司，一定是老板不爱钱，员工不惜力。实施任何方案，都需要老板出钱.员工出力.老板出钱有惰性，员工出力有惰性，就不约而同、默契地把方案拖死。

一个公司要持续成长,除了考虑公司自己的永续发展空间,还要考虑员工的发展空间。爷爷公司，对事物有根本认识和整体把握;孙子公司，只是在惯性中不知不觉地生存，在支离破碎中走向解体，甚至已经死亡，只是还未下葬。他们的今天，就是我们要避免的未来。

本能是力量的源泉，是最大的力量。在创作时，发挥出驾驭语言和符号的本能，就能四两拨千斤;在管理上，发挥出员工的本能，就能上下同欲者胜;在商业模式设计上，发挥出所有利益相关者的本能，就能一飞冲天;在产品设计上，符合消费者的使用本能，就是最佳用户体验，是最成功的产品。

03

#一年顶十年

为什么要经常独处

很多时候，我们忙于工作，忙于生活，忙于社交，忙于照顾别人，却唯独没有跟自己好好相处。

其实，在我看来，**不管多忙，我们都应该给自己预留独处的时间。独处不是什么都不做，独处的时候，你需要好好思考，好好反省，好好跟自己对话。**

除了每天的例行独处，我有时候还会去郊区住几天，远离社交，就自己一个人待着。

独处，不仅能让我们更好地了解自己，让我们想得更清楚，还能帮我们恢复能量，让我们有更好的状态去迎接挑战。好好独处，你将很难迷失自己，你的工作和生活质量也会高很多。

04

#一年顶十年

为什么劝你别太闲

很多人不理解，为什么有些人年纪很大了却还要管这管那，一点都不嫌累。

很多人不理解，为什么有些人明明已经很有钱了，却还要工作，并且非常卖力。

其实，有事做，是人类的刚需。

不管你是年少还是年老，不管你是有钱还是没钱，都需要找到事情做。

人如果太闲了，容易胡思乱想，容易颓废，容易不在状态。我近几年的不良情绪比以往要少很多，有一个很大的原因就是，日子过得太充实了！

社群分享、给人提供咨询、外出学习这三件事情，就已经占了我大量的时间，哪里有什么时间胡思乱想。

05

#毛小白

做生产的干不过做销售的；做销售的干不过做品牌的；做品牌的干不过做渠道的；做渠道的干不过做平台的，到最后大家都只是打工的。

人生中最谦虚的时候，往往容易结善缘。赚了一点钱，出了一点成绩就变得膨胀，是最惹人讨厌的。

尊重游戏规则，尊重平台规则，平台给你送流量，尊重圈子规则，圈子资源为你用。

对规则有敬畏心才能顺水行舟。

当一个人的工作人人可做，他的薪资一定是低微的。当我们做的事只有自己能胜任，那么我们的收入是非常客观的。**只要是稀缺的东西，一定值钱！**

洛克菲勒曾经说过，这世界上有两种人能挣钱，一种是善用自己能力的人，一种是善用别人能力的人。前者是作家、歌手、演员、科学家、发明家，后者是资本家和企业

家。

天才有可能一事无成，但是凡人坚持个几年多少都会有所成就。

慧极必伤，情深不寿。太聪明，格局太大，其实对于穷孩子来说是一种诅咒。因为他看到了更高更好的风景，他需要为此付出巨大的代价，过程承受巨大的煎熬。

06

#毛小白

服务别人你就是赚钱，被别人服务你就掏钱。想赚更多的钱，就多琢磨通过什么形式可以一次性服务更多的人。

团结一切可以团结的力量，同行是用来尊敬的，是用来团结的，不要搞窝里斗，只会两败俱伤。

一个人一辈子守住一个品牌词干就行，围绕一个品牌词做业务布局，做流量，做推广，做数据库，做沉淀，做成交。

做服务，做中介的找卖点，只需要长期关注 58 和赶集这些本地分类信息网站就行。

执行力、自律、人脉、资源，认知就是改变命运的最佳工具。不需要全部，只需要抓到一两个要素就够了。

买一个纸质的笔记本，遇到好的东西习惯性摘录下来，没事多翻翻，没事多写写，慢慢很多疑问就都解开了。

看到收入截图就蠢蠢欲动的人，一定要时刻记住一句话，行为背后有动机，他为啥要晒给你看。

07

#生财有术

赚钱的前提是持续行动、持续行动的前提是计划、计划的前提是目标、目标的前提是愿景。何谓愿景？比如你想赚 1000 万那么何时何地赚到？以何种方式赚到？这 1000 万放在了哪里？赚到这 1000 万的时候你在哪里？正在做什么？和谁在一起？就是你脑子里要有一副彩色画面，这个画面有一切细节，一想到这个画面就兴奋，就激动地睡不着觉。一天不实现这个画面，你就痛苦。吃饭、喝茶、玩游戏、蹦迪、泡妞，一切都索然无味，你只想实现这个画面。这叫愿景。

赚工资和做生意赚钱是完完全全两回事儿，工资 5 万做生意不一定能赚 5 万，多数情况下，工资 5 万的人直接做生意，可能连一块钱也赚不到。**赚钱只有两条途径：一个是靠运气，能速成，但不可复制。另一个是靠积累，可以复制，但不能速成。**

独学而无友，则孤陋而寡闻。无论你做什么项目，都要先找到优质圈子。找到优质圈子，交到同类朋友，你这项目就已经成功一大半了。

08

#生财有术

无论任何短视频平台，只要做到两件事就一定能做起来一个号。第一件事是高产，第二件事是持续高产。

如果你要卖货，那么创业初期最重要的一件事是把帐算清楚，尤其要明确自己的利润率 and 资金周转周期，这两个数字一出来，就能算出来保证自己活下去的最低订单量。最套的创业者会为了 GMV 而降低利润率，货卖得很多，公司很热闹，大家都忙得要死，看上去很厉害，最后一算，巨额亏损，资金链断裂。不要用感觉做决定，人与其他动物最本质的区别是人可以对自己的感觉

进行思考，人也可以对自己的思考进行再思考。

当你感觉一件事行或者不行时，问问自己，为什么我会这样感觉?是什么条件促使我这样感觉的?这些条件成立吗?有没有逻辑漏洞?

如果你要合伙做生意，那么请记住下面的话：

绝对的公平无法创造共赢，我们必须时刻准备好比合伙人付出更多、时刻准备好让合伙人赚得比自己多，时刻尽一切所能调动合伙人的自驱力。

创造价值是唯一活路，永远不要想如何瓜分存量，永远要思考如何付出更多促使合伙人一起创造增量。

09

#菜菜家学文集学霸篇

富孩子不会天然比穷孩子蠢。

大部分情况，富人家孩子更加容易出彩。因为现在的教育环境越来越依赖金钱。如果你给我 30 万一年，我可以全天候陪你和孩子，配合学校把各个学科抓上去。不说考清华，985 的可能性是极大的。12 年就是一套房子了。但我为了你一个学生，也耗去了 1/3 的职业生涯。

我也没占什么便宜。**优质教育是极其昂贵的奢侈品。一般人误以为交了 300**

元学费就是老师的事情了。那岂不是笑话?老师能怎么办?还不是放鸭子了

。你学到多少，管老师什么事情?你家孩子考不上华师大，我一分钱工资不会少。

建议：

1，**家长要掌握教育方法，领悟教育思想，留出一定金钱，或者自己抓，争取把孩子培育成一个合格的劳动者。**

2，给富孩子另外开通一个升学渠道，对接二本三本，不要和穷孩子比赛砸钱考清华。大家各得其所。

3，**穷孩子要知道，富孩子生下来就是 CEO**，十八岁就会去巴黎名媛舞会，永远不会和你竞争的，你不要太敏感了。

10

#菜菜家学文集学霸篇

我对孩子的期望值是，读个全日制垃圾本科，然后 2+2 出国混个洋文凭就

行了。**大学里的东西，在实践中基本没什么用。真正赚钱的办法，还是家学**

。例如，怎么带队伍，怎么找人才，行业规律是什么，产品奥秘在哪里，怎么和有关部门打交道，怎么避免被人骗，怎么看待各色人马，怎么投资等等。这些东西大学老师也不懂，他要是懂了，也不会去当老师混讲课费了。

但是，我突然发现，如果不刷题，不考前三名，可能读高中都犯难。我这就有点烦心了。我从来不担心我家孩子能不能考上 985，只要我坚持，考上的可能性是极大的。因为我对怎么考试，太熟悉了。

我最担心的是，孩子身体。刷题的结果，肯定是近视眼。我家族内的其他孩子身上已经很明显了。另外，焦虑症和强迫症的可能性也极大。**高手过招，差距也就是每门课一个单选题的对错。这就要求百分之百的零误差，很恶心人的。**

如果实在没办法，也只能刷题了。我已经开始预习小学所有课程了，买了全套的人教版小学教科书。数学模型，语文练习册，外语教材，一应俱全。我现在已经在测试，孩子在什么环境下，用什么办法，最容易记忆语数外。这个很重要。你也试试看。

各位家长，咱们血拼吧！我是无业人员，有的是时间。

不靠谱的人，讲话经常容易绝对。

01

#毛小白

有些人能力不怎么样，但是定位极其精准，他就可以稳住核心流量。是要 1 万个泛粉还是 100 个精准流量，各有各的选择。

选择不一定都是正确的，但是不管选什么跑道都疯狂死磕的人一定是不会饿肚子的。对于擅长内容创作和释放价值的人来说，创作是他们的爱好，是一种消遣，赚钱只是个副产品。

做什么就关注什么，关注的时间长了就通透了，人长期浸泡在一个东西里，早晚是要有点建树的。

很多财富的案例当故事听听就好了，千万不要太上脑，更不要把自己代入进去，每个人都有自己的路要走，别人的事仅当一个参考而已。

那些主动买单的人，刻意做韭菜的人，其实一点都不傻。他们很明白自己要的是什么，消耗一点小利益选择上车，后面必定回收获更多的东西。

02

#毛小白

想让孩子成为什么样的人，自己先成为这样的人。喜欢阅读的父母，孩子也喜欢阅读，喜欢交际的父母，孩子也喜欢交际。

流量是兜兜转转的，如果一个地方没有他们想要的东西，他们就会奔赴下一个地方。自己做流量做蓄水池，打造属于自己的被动收入，前期要铺设管道还要挑水一定是非常辛苦的。**但是坚信大方向是对的，掌握了基础技巧之后，日拱一卒就行。**

你干出来了，有人复制你是正常的，如果你不能喂养同行，表明你做的还不够好。

有些人守住 10 个知乎账号一年五十万，有些人守住 20 个抖音号一年 100 万，有些人守住 30 个公众号一年 200 万，有些人守住 50 个今日头条账号养活一个团队。大家都是靠平台吃饭，仅此而已。

养生最好的方式是睡觉，现在又 80%的人都是睡眠不足的，睡不好还去搞锻炼，还想靠吃补品来填补，其实很伤身。真的累了，就把手机关掉，好好睡个饱。

03

#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。

04

#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。

05

#个人品牌增值笔记

人生是有限的，如果不学会抓重点，很容易忙忙碌碌，一事无成。

对于打造个人品牌来说，对外输出是很重要的。输出，不仅指的是写文章，还包括讲东西，做咨询等，在输出方面，我每年的工作量是非常巨大的。

除此之外，打造成功案例也是很重要的，因此，我得重点盯一些人，关注他们的情况，给他们提供支持。

还有一点很重要，那就是**经营人际关系，因为单靠自己，资源、能力都很有限，有很多人帮你，成事会更容易。**

关于经营人际关系，最重要的一点是，找到未来能跟你互帮互助、共同成长的人，给他们提供价值，成就他们。很多人没有做到这一点，却急于索取，所以看似很努力地在社交，实际上却一败涂地。

能很好地输出，有多个不错的成功案例，并且有很多人愿意且能够帮你，你的个人品牌自然不会差。

06

#个人品牌增值笔记

对于很多老铁来说，最好的获取流量的方式之一，是跟有流量的人合作。

不要以为别人关注了你、加了你微信，就能怎么样，最起码，你得迅速让别人知道你能给他提供什么价值，为什么你能很好地提供这些价值。

一些人会这样做：为抢占注意力，他们会尽快将一个性价比超高的产品卖给新人，让新人有赚到的感觉，迅速建立初步信任，然后再成交高利润的产品。

过往的经验告诉我，务必重视促进老用户转介绍这件事。

让目标用户留电话，让销售人员联系他们，给他们提供咨询答疑，仍然是很好的转化方式。

把人聚到线下再成交，转化率一般会远高于线上。

07

@野心范

让他知道自己有多穷

自己的另一半比较懒，有没有什么救治良方？

回答这个问题之前，先跟大家讲一个我观察的现象

出身条件不是很好的草根男，上进的基本是不待扬鞭自奋蹄，不需要你特地的盯他，但迫于找不到杠杆点，往往一时半会儿难做出大的成绩

家庭条件相对好的优越男，大多提前进入佛系模式，养身躺平，老婆是看着闺蜜家老公火速蹿升，急得血压爆表

人懒就是懒的，自驱力不足定了，激励机制就已经失效了

要靠环境倒逼才行，你要做的是适当提点大宗消费的压力，多带他去看看别人家的精彩，让他知道自己有多穷

不然后人到中年，错过了奋斗黄金期，就要做好被人超越的心里准备

中年危机不是你到了中年才有的，是在你放弃精进的那一刻，就注定了

08

@风中的厂长

不要羡慕体制内了，大家看我前几条的评论区，很多体制内基层人员，比私企还忙。体制外也是有忙有闲，在小企业，摸鱼很普遍的，大厂别看经常加班，也有不少所谓996，实际工作不到4个小时，大多数时间在摸鱼。

老板也是，很多老板忙来忙去灰头土脸，却赚不到钱，有的喝着茶聊着天，钱就来了。做牛做马，听上去很累，但草原上的牛马，每天就是闲逛吃草。

不要羡慕别人的工作，这玩意冷暖自知，你不满意现状，那就换一个工作。很多人羡慕闲的人，其实真闲了更难受，像我这种人，宁愿忙一点，如果没事做就会发慌。

09

@聚募海哥

怎么短时间内识别不靠谱的人

投资这么多年，我经历了很多不靠谱的人，也在很多不靠谱的人身上吃了很多亏。今天把以前的经验、教训总结一下，帮助大家在短期内判断一个人是否靠谱。

今天所说的方法是指在早期，甚至初次见面教大家怎么判断，因为交了学费后，那时候可能已经晚了。以下几点对你可能会有帮助：

1.约会是否守时

合作讲究的是契约精神，如果一个人连最基本的守时都做不到，只能说明他不靠谱或者对你不重视，那就没有合作的必要了。

2.看他历史过往经历

聊双方商业合作之前，可以通过寒暄的方式，**问问他之前干什么的，有没有拿到过结果**。如果他之前经历的事情都不太顺，而且经常把问题怪到别人头上，这种人通常都是不靠谱，不要指望他跟别人合作不成，跟你合作能成。

3.问细节，看眼神

当一个人表达一个事情的时候，你可以追问其中细节，问题越细越好，然后看他眼神，**不靠谱的人在吹牛的时候能夸夸其谈，但是一问到细节，通常眼神是飘忽不定、说话前后对不上的。**

4.讲话是否绝对

不靠谱的人讲话经常容易绝对，拍胸脯，说啥都没问题，因为他根本没有做过，把事情都想得很简单。靠谱的人都成过事，会说很多前置条件，存在的风险、备选的方案等等。

10

@财宝宝

聪明人往往没有好结果。

我们日常认为的聪明人，往往只有一个指标，反应快，例如特别会打牌，但这不是什么好的优点。你去看，绝大多数聪明人都没有好结果。以我的自我审视，我没混好的原因，

一是人人都防着你。

社会上，大家最反感聪明人，你聪明，显得我笨蛋。不行！绝对不能让你冒出来。这个小队长的位子，我已经盯了十几年了，绝不能给你占便宜了。

二是反应快往往比不过艰苦训练。

反应快在严肃科学面前，毫无意义。你不可能通过反应快，考上清北 985。高中三年，需要的是勤学苦练，废寝忘食。单单一个反应快，没什么用。单位里也是，你接话块，不出活，不出成果，副总也不喜欢你。

三是投机取巧。

聪明人喜欢抄近路，走小路，自以为老子比人聪明。你们傻吧！马上爆腰花了，你还买？老子过两年去五折抄底，让你哭。这些话我已经听了 20 年了，老丝丝的儿子，马上又来了。

四是人际关系差。

聪明人往往看不起所谓的笨人。聪明人在单位里，往往人际关系很差，也没什么机会的。

劳动没有高低贵贱，先赚钱再说。

01

#一年顶十年

为什么要好好赚钱我特别佩服一位老师，他在面临很多我觉得特别困难的困难时，都能做到特别淡定，而且状态保持得非常好。我问他：“老师，你的内心为什么这么强大？”他说：“因为我有钱。”刚听到这个回答的时候，我还愣了一下，很快，就有了醍醐灌顶之感。是啊！某种意义上，钱能帮我们解决很多问题，让我们活得更更有安全感。写到这里，我想起了大学时父亲给我发的一条短信。我很清楚地记得里面的四个字：“钱是人胆。”现在想想，确实太有道理了。缺钱，少的是底气。缺钱，多的是烦恼。一分钱难倒英雄汉。如果我们不好好赚钱，很多小事会变成大事，我们也会面临更多麻烦。虽然说钱不是万能的，但如果有了钱，你就会发现，曾经的很多烦心事，真的不是事了。

02

#一年顶十年

- （一）多和积极乐观的人交往，你的幸福指数会高很多。
- （二）至少培养一项爱好，做自己真正热爱的事情，你会感到很开心。
- （三）我发现，唱歌可以很好地释放压力，有时候压力太大，跑到 KTV 里吼几首歌，心里会舒服很多。

(四) **多读历史，多读一些命运比较坎坷的名人的传记，你会发现，自己遇到的很多“艰难困苦”，真的只是小事。**

(五) 水要喝够，觉要睡足，饭要吃好，还要多运动，这是好状态的基础。(六) 偶尔可以去医院走走，你会更加珍惜现在的生活。

(七) 请谨慎选择你的伴侣，因为他(她)对你的影响实在是太大了。

03

#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。

04

#生财有术

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。

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。

不要浪费一场危机。

05

#毛小白

10 年前，别人会根据你父母的收入和地位来对待你；10 年后，别人会根据你的收入和地位来对待你的父母和孩子。

有人说，这个项目投 10 万，稳赚 15 万，我说这么好，那我这里有 10 元钱，你帮我拿去投资，赚 15 元给我 11 元就行，他们就骂我煞笔。钱太少，他们不稀得骗，哈哈哈哈哈。

自媒体平台流量是去中心化的，去属于大众的，只要去做上几个月，都能分一杯羹。项目找不到突破口，就去翻翻同行都在干嘛，不能干坐着等灵感，要学会主动出击。

许久不联系，一联系就是借钱，这种人不拉黑，已经是最大的情分了。

懂点人性，能少奋斗一些念头。不懂人性的人，即使赚到了一点钱，后面也会慢慢消失。

我们在田里种庄稼，所有心思都释放在田地里，到了收获的季节，内心一定是欣喜的。

06

#毛小白

喜欢研究套路的人，最后一定会被套路所害，人不能一直靠漏洞生活下去。

人与人的链接源于交流，源于三观的碰撞，源于情感的共鸣，源于能力的相互传递。

道德对人的束缚永远是有限的，所以才需要法律、规则的引导和限制。**赚钱一定要有底线，一定要在法律允许的范围内。千万不能看到同行越线，自己就放弃了底线。**

分享什么收获什么，所以把你的善良、真实、能量、价值分享出去。不分享，不会有回馈。

牛人间的交流就是只字片语就能心领神会，实力相差太远的人交流起来就需要反反复复，耗时又耗力，这就是差别越大，沟通成本越高。

我们任务很简单，就是做流量和变现，多出单，多赚钱，不用考虑太多杂七杂八的事情。

07

@野心范

送礼这个东西，很多人拿捏不准分寸

简单讲几个常识性的点

第一，能当面送，就一定不要转交

凡是有第三个人知道的事情，它就不在是秘密。再者就是东西出去了，悄悄话没说上两句，那这个东西跟白送也差不多

第二，关系不熟，薄礼多次，淡化对方压力；关系熟悉，强调价值

高品质低性价比的水果是初次见面，最适合带的没有之一

什么叫高品质低性价比，粗放的解释就是，普通人平时不太舍得专门买个四五斤来吃的，比如 100 块一斤的夏威夷樱桃，200 块一斤的喜马拉雅雪山草莓

范总，我出差回来专门带了点，我家狗蛋说味道不错，这不，也给嫂子和孩子拎点尝尝

怎么强调价值呢，范总，这瓶我特地搞来的，毛里求斯非洲毛台，转机空运，特别绵柔，您开下后备箱

第三，时机前置

不要集中在那么几个特殊的日子，跟其他人扎堆送，独木桥太拥挤了，竞争扁平化，百花争艳哪有几朵能开。你得前置个三两天，提前安排，这个事情一定要抢跑，不要觉得尴尬

范总，您看再有两天就中秋了，到时也不好过多叨扰您跟家人团聚，这不，提前到您这报个到，送个祝福

08

@野心范

不少部门总，都会遇到一个问题，手下两员大将，业务能力都不错，但两人不对付，有矛盾内耗，该怎么解决呢

出现这个问题，作为部门总，有两点需要反思

第一，对下属区域或工作内容，分工是否明确，权责是否清晰

第二，有没有给下属统一思想，树立共同的目标

解决的办法围绕着这两个来，把他们分开，区域各领一块，工作各搞一块，尽量避免交叉地带，需要协同部分，事先明确，一旦出现分歧，及时溯源介入决断

大家都是打工的，都是为了工作，公司目标是什么，部门业绩目标是什么，他们的收入目标是什么，都是为了赚钱

首要任务是把蛋糕做大，大家能升职加薪，勿忘初心，工作中摩擦是难免的，但这个不是重点，给他们树立一个共同目标，大家都抬头往上看，谁还在意脚下那点磕磕碰碰

领导角色不应该是裁判员，而是带着大家冲锋陷阵的头狼，去寻找更多的猎物，协调各方拿下丰盛晚餐，至于工作细节，就一点指导思想，怎么有利于工作开展，那就怎么来

09

#菜菜家学文集

我的教育理念：

孩子在 25 岁之前，享受一下人生的美好（用我的钱），然后学个技术

，安身立命。不要去想做大官，发大财。那种人生，其实很痛苦的。呵呵。你们也不会理解这种痛苦。坐在黑色奥迪 A8（专指这一款车）里面，发号施令的人，其实也是有痛苦之处的。

我对下一代的期盼。

我已经有钱了，孩子可以不考虑赚钱，凭兴趣做自己喜欢的事情，在做

的过程中，可以向同好们提供技术支持，寻找赚钱的可能性。例如喜欢做航模的，喜欢画画的，你尽管去，以后开个培训班。**用心做好业务，熬他个十年，打出个区域性小招牌。不成功也无所谓，反正也不差这点钱。**

如果我家孩子不是读书的料，我绝不勉强。孩子喜欢学点什么，我全力支持。哪怕是捏泥人，做裁缝，当大厨，我也赞同。目前看，我孩子今后学习不是问题，我担心的是视力不要拼伤了。

10

#菜菜家学文集

文凭不是第一重要的，最主要的是孩子的一技之长，忍耐力和自律性。

如果一心一意进入体制内，文凭很重要，体制内没有太多发挥个性特长的机会，按部就班，混人缘，看情商。如果家里没这个特长和支撑，不要勉强挤进去。

李鸿章曾国藩，子女都不做官。大多数家长放不下面子，总认为炸油条不如坐办公室。其实，香港李锦记可是数一数二的顶级富豪。周黑鸭也上市了，海底捞打遍天下无敌手。今后的商业方向，很可能是两极分化。要么往上走，例如搞个生物科学，量子信息之类的，反正我不懂。要么往下走，你要是能够输出一千个优质保姆，你就可以上市。**时代的新机遇，往往是以不太体面的形式出现的。**

80年代的个体户，摆个地摊，炒个面条，我们国营厂的人，谁看的起这活啊？可他们第一批富裕了，而我们的父母可能后面下岗了。我们也不是什么大富大贵的人，不要太在意面子。**劳动没有高低贵贱，先赚钱再说。**

成年人的崩溃，总是从大难面前的无能为力开始的。

01

@温州土老板

你们看老板会不会用人，可以观察一个细节，就是他会不会重用“文将”

什么是文将？很多厉害的管理者，都具备一个技能，懂的提前控制风险。

在他手里没有大起大落的，惊悚事件，就是什么任务都很顺。

就拿我们行业来讲，比如客户打款晚了，善于管理的文将，会立马去调研，查清楚原因，并用自己的办法，先悄悄的去催款，然后事情解决了。

但这个过程，可能只有公司少数几个人知道。

而那些武将呢？很早就知道客户有坏帐的风险，但就是先压着不说，等老板意识到风险了。

他开始大张旗鼓的去催款了，把黑脸角色当的很称职，同样事情解决了。『个别现象，有的的确很能打』

大家都夸他厉害，这都能收回来~~

你们发现没有？其实文将的管理手段更平稳，但因为不擅于表达或者不会邀功，在早期往往很容易被埋没。

02

@温州土老板

小公司不要去套，大公司的运营策略，容易栽跟头

早些年，我业务飙升的时候，站在办公室楼上，看这下面堆满货的仓库，信心爆棚。当时也想模仿行业的大佬德邦搞直营，所有环节可控，在浙江和江苏，铺了十几个网点以后，发现自己太蠢了。

因为管理根本无法复制，靠业务的生意就是做人的生意，和做肯德基不同，可以炸鸡薯条精准到几秒，简单培训下，谁来都能做出一样味道的产品。

远程指挥有个致命的问题，小团队会抱团，人性没有办法靠制度把持，一旦他们利益受损，自己的利润，马上跟着下滑。

最后算算帐，等于在帮员工打工，养肥了几个经理后来，果断放弃了。

后来换了个模式，和三方合作直接外包出去，反而轻松了，每天都是很多人，送钱来求我。

所以小生意，不用太在乎知名度，能降低风险，能赚钱就可以了，同一个生意，不用

的模式，收益会有几十倍的差距。

鱼和熊掌不可兼得，这句话也很有道理的。

03

@风中的厂长

小老板很累

1.销售，重要客户需要自己跑，还要维护，指望请来的大学生业务员很上心是不现实的。

2.采购，只能自己来，最能反映人性的职位，找别人甚至亲戚都靠不住。

3.各部门，工商环保税务消防劳动，都需要花精力对付。

4.如果是工厂老板，还需要对付员工管理，现在工人越来越难管了，很头痛的事情。小老板整天忙来忙去对付这些事情，累成了狗，哪有时间考虑战略和研发，而不考虑这些，永远是作坊，面对同质化竞争，一有风吹草动分分钟歇菜。

04

@风中的厂长

作为一个小老板我自己的体会，如何使自己不累的同时企业还能发展，重点是给自己做减法，把精力放在最擅长的事上。

1.销售打造团队，用低底薪高提成把业务员也变成小老板，不行的末位淘汰，那样就会出现许多上心并优秀的员工。有的时候不是人不行，是你的制度束缚了他。

2.采购抓大放小，大宗的自己采购，细枝末节的杂碎事情交给采购员，这样就算回扣一年也拿不了多少。但有红线，回扣一经发现必须开除，否则影响恶劣。

3.各部门，找有一定能力和人脉的当地人对付，给他个副总当当，这个钱不能省。

作为老板，最重要的把握方向包括研发和市场，寻找人才，特别是对待优质人才要用合作思维，水至清则无鱼，该睁一只眼闭一只眼的时候，不要太聪明。

05

@野心范

两条男人择偶观的规律

第一，出得厅堂，入得厨房；带得出去，带得回来

第二，如果条件足够，总想多照顾几个；如果条件不够，总想被多几个照顾

男人们找对象，第一眼看的还是颜值，这跟女人找对象，是有一点区别的

虽说大家第一眼关注的都是颜值，但男人在自己有本事之后，大多会骂骂咧咧的嫌弃当年条件不好，取了个糟糠之妻

而女人在多年以后，抱怨的通常是当年不肯嫁东风，无端端嫁给了个穷小子，一辈子受苦

大多数女人到最后，更为关注的还是生存条件，也就是今后的家庭生活质量

没办法，生活不易，**成年人的崩溃，总是从大难面前的无能为力开始的**

而女人一生的悲剧，通常是从年轻时选错了对象开始的

年轻，谈恋爱，更多的时候只需要关注自己，停留在情绪价值即可，这无可厚非

但选择对象结婚的时候，要考虑的因素，就没那么简单了

随缘这个东西，不能简单的理解为随意+运气，那是自己不上心，好的东西，**好的结**

果都需要经营，事业婚姻家庭孩子无一例外，且环环相扣互为影响

婚姻的尽头终究是要落到人，生活的本质终究是具体到各种琐碎之事

人就是一个最大最神奇的矛盾综合体，很难找到完美的人

当你在有选择的时候，这个就是一个取舍的过程，就像买汽车，预算、品牌、外观、

动力和油耗等等，都是需要综合考虑的，总是要有所取舍的，甘蔗哪有两头甜

如果黄金年龄遇不到一个绝对合拍的天选之子，那就客观的结合自身条件，选择一个

更喜欢自己的人，他不一定是你的最优解，但至少能让你选错的概率降低很多

06

@野心范

错过了黄金年龄怎么办？

要么继续坚持自己，但你得花更多的心思，去保持和提升其他方面的状态，比如工作，事业，才学，身材，原生家庭，社会资源等等，用以对冲年龄这个相对短板

要么是降低自己的择偶标准，也就是常说的向生活妥协，客观的自我认识，开始跟自己和解，冲着目标人群去，很有针对性的开始奔着婚姻去

一定程度上是要放弃掉你对爱情的一些美好想象的，这很不浪漫，但很真实

所以如果你不是心怀非得成就一番事业的野心，那就好好的规划一番，每一个人生阶段都有它对应阶段的任务

条件和能力允许，尽可能的超前，避免落单错过，有些事情就是一步跟不上，步步跟不上

07

#毛小白

创业者的状态是不要钱，也能一直保持干活的状态，打工者的状态是不给钱不干活，给多少钱干多少活，偶尔偷懒一把还感觉自己占了大便宜。

修正自己会简单很多，也是马上幸福的核心，修正别人非常困难，也是很多人痛苦的根源。

人们总是低估了做成一件事情所需要的时间。

有些人干一会儿活就累了，主要还是身体太差，精力跟不上。睡好吃饱，身体才会好，有了旺盛的精力，才能抗住项目执行过程的消耗。

会养生的人，会做项目，会赚钱。不会养生的人，做什么都费力。

人要堕落，哪怕是短暂的几年，上帝就会以更快的速度收走的你的天赋和力量。人要往上，哪怕是短短几年时间，用心下来也能取得极大的突破。

一个人不会做事，社会就会教他做事，只是会以比较疼痛的方式。

08

#生财有术

1.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。**

2.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。

3.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。**

4.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。

09

#一年顶十年

为什么别做讨好者讨好者，会特别在意别人的感受，总是想办法去讨好别人。刚进大学的时候，我就是这样，直到有一次，有个关系不错的同学告诉我，班上某位同学说我过分热情。当我听到这一“好评”时，先是不解，然后是郁闷。我好心好意付出，怎么就成过分热情了？经过认真反思之后，我发现，自己的做法确实有问题。我太想和大家搞好关系了，于是，就很努力地去给别人提供帮助。但我并没有考虑别人是否需要，也不懂“关系没到位时别凑太近”的道理。还好，我“及时悔改”，不再当一个过分热情的讨好者，大大降低了自己的“讨好欲”，在绝大多数情况下，能做到“该出手时才出手”。其实，如果你是用“讨”的姿态去对别人好，别人并不会觉得你有多好，你也得不到想要的尊重和珍惜，更得不到真正的友谊。关系，不讨，才能真好。

10

#菜菜家学文集

互联网彻底终结了小知识分子阶层。

现在，各行各业的文化程度都提高了，用互联网查个常用问题，司空见惯了。我们年轻时候没有互联网，社会上有大批的小知识分子非常吃香，在农村和工人群体中广受欢迎。他们主要是经常读报，有的还喜欢剪报，凑成一个

本子。四里八乡有什么事情，例如医院在哪，胃病专家，打官司怎么打，哪个大学好，一般人完全不懂，只有靠这些半瓶水的小秀才来解决。

现在，互联网彻底干掉了小知识分子阶层，只剩下副高和教授了。他们有资格证书，质量至少是不会太差，整个社会的文明程度就大大提高了。现在，喜欢搞事的农民工，对劳动合同法的熟悉程度，不亚于半个律师。

所以，今后的年轻人努力的方向：专业技术人员，或者公务员。

什么都知道一点的半瓶水，已经彻底淘汰了。

成为副高，也不容易，希望家长们从小就开始培养，不要打散枪，什么学一年小提琴，一年画画，一年芭蕾舞，这个纯粹是浪费时间。艺术人文社会时政，到大学里去学。

宁要轻车上路，不要负重前行。

01

@温州土老板

有位客户和我吐槽，他手下有位得力的员工离职了，有点寒心。

感觉自己对他也不错啊，公事上经常表扬，私下当成朋友相处，没有想到是这样的结局。

提到名字还有很有印象的，当初压价都快把我公司的业务员谈哭了，尽心尽力的替老板节省开支，口才也是一流。

其实很多时候，老板认可员工的能力，在公事上夸奖，是没有什么问题的，但私下尽量保持距离，有些老实人，没有那么多的心机。不经意间分享出来，很容易得到同事的嫉妒。

而嫉妒，最后就会变成私下排挤搞小动作。我在很多规模大一点的客户那里，经常回遇到这样的情况，垮部门沟通起来很费劲，多数老板是没有察觉的『或者是故意的』但私下已经有小团队出现。

有能力的员工，私下走的太近，反而是害了他。当他选择离开后公司的时候，最后理由，一定不是内心真正的答案。

02

@野心范

傻人有傻福

大多数人在理解这句话的时候，是双标附体的

比如有一类打着爱情幌子，奔着不正常婚恋去的，诉说起来，都是一把鼻涕一把泪的，大多是强调自己的付出和轻信，难道真的就是这样？很傻很天真？就真的没夹带点私货？

不正常婚恋，一开始本就是先天畸形，所以你要么是带着很强的目的性，在这场无论如何都会双输的游戏里，拿到对应你付出的东西，比如金钱，职位，物件，资源等等这个不鼓励，也不提倡，但也不要觉得物质，或目的不纯，踏上这条不寻常的路，就不能用常规思维去对待这个事情

一是要让对方付出，越付出越投入，越投入你上位的机会就越大；二是正常的婚恋里，一味单纯的只谈感情，都略显幼稚，何况这还是冒天下之大不韪的高难度骚操作

要么你就在梦碎时刻，默默的找个角落独自舔舐伤口，身边的人一个都不要提起，这是一段永封的经历，就应该烂肚子里，分享出来对自己是最伤的，再憋屈再受伤，在第三视角看来，多少有点周瑜打黄盖——活该

被原配撕出局或负心汉一脚踢开，本就是这类事件结局的大多数，开始的时候，你就应该做好这个心里准备，输了就要认

当然如果对方恶意欺骗，想报复对方，也不是没有办法，但你不能后知后觉，**一开始就留有后手，你才有主动权，如果仅仅是下场撕哔图个痛快，无非是一地鸡毛再次扬起，意义不大**

傻，这里不但有简单，真诚，厚道和不算计，最重要往往也最容易忽略的一点，那就是本分

在小红圈里，我经常提的一个观点：傻人有傻福，但傻哔没有

03

@风中的厂长

很多小老板想不通的几件事，都是因为太抠门，不肯花钱。

- 1.事无巨细都亲力亲为，疲于奔命，没效率。
- 2.一个人当三个人用，反而留不住人才，学会了就跑了，没效率。
- 3.对员工苦口婆心讲一堆大道理，企图感动对方，拜托人家只是冲钱来的好吗，更没效率。

在效率上应该舍得花钱，人尽其用的同时解决如何分钱。

小老板担心钱分多了利润会少 10%，但他们不明白如果公司效率提升一倍，利润也会翻倍。

做企业必须有合作的思维：说得好听点是共赢，说得难听是羊毛出在羊身上。

04

@写书哥

写作即思考。当我们尝试将自以为已经理解的东西写出来时，才会发现它在脑子里仍是一团糨糊。所以，**写作最大的好处是倒逼自己的头脑——把意识里的东西线条化、结构化和系统化。**

写作与阅读也是相得益彰的。有写作体验的人对好的文字更敏感，更能体会经典的妙处。同时，我们用写作视角来欣赏或审视图书中的表达，也会有别样的收获。

05

@聚募海哥

怎样让自己说话有分量？

最近有粉丝来问我，总感觉领导和同事都不在乎自己的看法，说话经常没分量，有没有办法破？这个问题其实比较普遍的，很多创业者也会有同样问题，在合作伙伴那里说话经常没分量，人家都不愿意听你讲完。今天我说下我的建议，也欢迎大家在评论区补充。

1.说话先抛结论

短视频有黄金 3 秒，面对面说话也有黄金 30 秒。和领导、同事说话直接先讲结论，敢抛结论，比如：你是财务人员，想让大家配合规范填写报销单，你需要直接说结论，大家请按照新的报销单规范填写，这样能缩短报销流程 2 个工作日。

同样创业者去拜访合作伙伴直接先说来访目的：王总，我这次拜访您，一是来拜拜码头，认识一下王总。二来为了让您了解一下我擅长些什么，看看有没有合作机会。

2.先大后小，先整体后细节

说事情切忌一上来就说细节，你认为重要的细节人家可能根本不 care。要先说整体情况，根据对方的兴趣点、表情变化，再讲他感兴趣的细节。

3.用数字说话，多说事实，少说感受

职场或者商场上说话，尽量避免用事实而非的词，多用数字说话，这样在老板面前显得你心里有底，在合作伙伴面前显得你的诚意。说话时候，尽量阐述事实，能举例说明尽量多举例子，不要带负面情绪。

06

@写书哥

高考只是提供了改变的“可能”，本身并不能改变命运。说实话，任何单一的事件，都不能改变命运，需要持久努力才行。恭喜金榜题名的考生的同时，我有几个提醒：

1.调整心态。如果父母曾经宽慰你：“考上大学就轻松了”，忘掉这句话吧，考上大学是新生活的开始，你要面对更多挑战，可以放肆的玩几个月，打游戏、逛街、看电影，接下来要认真规划未来。你要知道好大学≠高薪，他们中间还有很多事情要做。

2.培养软实力。阅读、写作、演讲是每个人都应该具备的软实力。在任何职位、任何场合都有用。我虽然当了很多年的班长，经常主持班会，但演讲能力一团糟。以前我很纳闷，为什么别人能滔滔不绝，我到底缺了什么？

经过这两年的写作和阅读，终于明白了：**我知道的少，阅历少，脑子里没货，当然说不出什么，这不是上培训班能解决的，加强学习比什么都重要。**

3.多跑步多健身。别听时间管理大师说什么“要事优先”，万一都是“要事”呢？那些成功人士，不管内向还是外向、不管做企业还是做学问，他们共同的特点是身体倍棒，**能熬夜能加班，成果是时间堆出来的**，就像爱迪生，发明电灯经历了 1600 次。大学期间，第一次独立自由没人管，很容易熬夜玩游戏，喝酒 K 歌，这些玩意新鲜一阵就够，前往别沉迷。**年轻时瞎折腾，欠下的债 40 岁以后要还的。**

4.谈个恋爱吧。美丽的校园、青青的小草、安静的图书馆，这么美的环境，**这么安逸的生活，不谈恋爱太浪费，也许能找到你命中注定的那个人。上班以后，很难有这种纯纯的爱情了。**

5.做个自己的账号。抽时间做个自媒体吧，什么平台都行，记录大学生活，传授你的学习方法。就在刚刚，一个北京大学大三的学生和我聊，她做中视频，在小红-书和 B-站发布，做了 2 年，有 40 多万粉丝，一个商单报价三四万，两周接一个，人家还在上学，已经年入百万。

大学生最怕眼高手低，记住这句话：**人两条路要走，一条是必须走的，一条是想走的，你必须把必须走的路走漂亮，才可以走想走的路。**

07

#菜场生存学

【金瓶梅】和【水浒传】是两个混乱世界，**金瓶梅是泛滥的性欲，男女们习惯了以慕强和交换好处的方式满足性欲，而水浒传则是为了小集团利益随意施展自己的暴力能力，这里的义气是极端狭隘的，是小圈子的人，则卖人肉包子开妓院也是好兄弟，反之不是他们小圈子的，哪怕你是善良的人，比如祝家庄招谁惹谁了？号称替天行道的梁山照样故意抢劫你，杀男而后奸女。梁山的黑暗并不少于高俅。**

我们审视过自己的精神世界吗？我们今天的社会对比水浒金瓶又进化了多少？或许我们会长久停留在这两个混乱世界里，长夜漫漫！

08

#灏泽异谈

你这辈子要往上走，就千万别想着做加法而是做减法。

不必要的人事应付就好。

宁要轻车上路，不要负重前行。

宝贵的精力请专注于这些事物上：

经营有效社交，阅读经典书籍，锻炼自身肉体，钻研投资与生意

若你的生活只有这四件“大事”。

放心，你必定会很成功，也会活得惬意轻松。

09

#奇叔智造

高考这东西，用好了是一个非常重要的跳板，从能量密度低的地方，跳到能力密度高的地方去。

去学习，去生活。然后尽力留在那里，为那里纳税，从那里汲取福利。

再来一代，再来一代，一代一代积累，一代一代迭代。

三代以后，自己心里就会悟出来一个道理：我家三代努力，凭什么输给你十年寒窗？

就像地中海沿岸的那群货一样：我祖宗背着骂名全世界抢劫，辛辛苦苦干了几百年，凭什么输给你这群野蛮人。我就应该过的比你。

说回到选城市，选学校。其中非常重要的一个点，是与什么人在一起学习，生活。

奇叔中考后去了省城 top 高中读书，在那里，接触的人，是在小县城永远不会接触到的。

当初，初中班主任为了留住俺这个土老帽，威逼利诱。最终俺还是逃走了。

他说：宁做鸡头，不做凤尾。

可是，凤凰上天鸡卧圈。鸡头，再牛逼也只是鸡头。

始终逃不过，被煮熟的命运。

10

#楼市团长

大多数普通人能参与的唯一破阶方法，就是房产投资

北京 2007 年到 2021 年房价涨了 10 倍，2007 年 150 万在三环买套三居，现在价格在 1500 万+

妥妥的 1000%，年化回报率已经超越了 24%，比巴菲特还厉害。

房子是一种自带杠杠的全资产投资利器，天生首套三成首付，如果在 2007 年贷款 100 万，首付 50 万，到了 2022 年自有资金收益率多少？

1500 减去 150 等于 1350 万

1350 万除以 50 等于 2700%！

也就是 50 万净资产，变成 1350 万净资产，14 年，身价涨了 27 倍！

对于身价千万以下，玩命工作 996 赚钱是很有意义的，因为每年赚的钱占总资产比例非常高，而到了 A8 以后，越往后工资所占比例越来越不重要，因为在总资产里比例很小，到了 A8.5 以上，每年资产的波动可能就是上千万，工作基本已经没有意义。我自己已经十多年不上班了，运营自己的资产就是我的工作。

对普通人来说，风险可控的唯一升阶方法是房产投资，但房产投资有个缺点，第一时间漫长，需要十多年的时间，要承受常人难以承受的痛苦，所幸的，这是一条比较确定的路径。

但 2021 年以后，情况有了新变化，最大的变化是一线城市已经涨了太久太久，单价已经到了 10 万，对于刚进场的新手来讲是很绝望的，因为没有足够的时间来反复裂变，同时首付的门槛去到了 500 万，根本没法上桌啊！

能用钱搞定的事儿，是最有效最低成本的。

01

#灏泽文集

怎么样，这是不是你？一次次说自己要开始改变自己， 要开始学习、锻炼、早睡、改变生活习惯， 一定要想方设法变得更好。可是每次要开始前，你都要给自己一个预备的时间去准备， 你去看下手机、你去回个微信、你去领个游戏奖励、你去看个今日头条、 你总觉得自己“将要”变得更好， 但你从来没有魄力来让自己“马上”变得更好， 为什么不能是马上呢？你明明没有那么累， 你明明不需要休闲， 你明明没有那么多的借口。 **所谓的“明天” “等会” “很快”， 这都是放屁的话， 都是用来搪塞别人，自欺欺人的话。这个社会上，没人会真的在乎你变得强不强， 所以千万千万不要再自欺欺人了， 你是你自己唯一的买单者， 人要想成功，要想富有，要想变强， 统统都是把自己逼出来的**

02

#灏泽文集

“在我国，无论你是吃什么饭走什么路， 要想功成名就， 大哥这个社会职称就是你通往伟业上不可或缺的一步。所有亿万身价的人， 只要在中国，不论他们最终是被称为老板还是老总， 他们的人生中永远有一段时间， 被人尊称为“大哥”，他要是得不到这个称号，就代表他做不大。” **真正的大佬人脉全都是用钱开路的，无一例外，不是因为他只会用钱开路， 而是大家社会上混久了就知道， “能用钱搞定的事儿，是最有效最低成本的”。**

03

#毛小白朋友圈精华

很多人不理解自由职业，觉得它很轻松很舒服。其实它更需要自律，自我管理，自我鞭策，自我激励.....自己不断忽悠自己往前，一条道走到黑。 **我时常问，自己是不是比别人聪明？答案是没有，那我的核心优势在哪里？苦干，积累，复利，深耕！很多人觉得复制粘贴很简单，大家做一次表格就知道了，坚持不到两个小时人就会奔溃。越是简单的事，其实越难。因为人的注意力是非常难集中的。**以前是玩 qq 空间，现在都在玩知乎，玩抖音，玩小红书.....世界没变，东西还是那些东西，只是平台和形式变了。闲鱼一开始其实也是拼文案的，什么舔狗失败，什么情侣分手.....东西不要了，贱卖！这个套路以前在分类信息网就是这么搞的。大家去闲鱼免费送金毛狗试试，一样有女粉加。

04

#毛小白朋友圈精华

客服其实不复杂引流系统，也不复杂产品体系，他们只是简单的复制粘贴收钱。客服到底值不值钱？咱们不好说。但是每个人都喜欢自己像客服一样收钱轻松。客服可以不思考，但是操盘手不能不思考，他要去做布局，搭建系统，研究对手，优化话术，研究复利，还有回流。 **自身的问题解决了，才能解决团队的问题。自己打透了，才有机会打透别人。遇到问题，一定要保持搜索的习惯，不断挖掘，我们自己能解决大多问题，就能有多大修为。大部分时间要做自己有把握的事，但也要利用小部分时间去冒险做点自己没把握的事。做有把握的事是为了基础温饱，做没把握的事是为了蜕变和突破。**

05

#生财日历

我们有幸生活在一个快速变化的时代，很多年轻人难免焦虑。要避免焦虑，就要弄清楚一个人赚的钱到底是因为什么。**我们赚的钱可以分为三部分**，总结成一个公式，就是回报 = Beta+Alpha+Luck：

1. **Beta，是时代带来的，来自于我们的选择；**
2. **Alpha，是自己努力超过同行和竞争对手带来的，来自于我们的 努力；**
3. **Luck，就是运气，来自于随机性。**

06

#生财日历

如何通过知识付费半年营收百万以上？

1. 找到用户需求和自身资源的交集点；
2. 总结用户需求痛点，不断优化调整产品形态；
3. 搞清楚人群画像，深入研究产品服务于哪类人群；
4. **确定引流渠道，先求质，再求量；**
5. 制作引流内容，用用户能读懂的语言去告诉他们想要了解的信息；
6. **重视转化的每个环节，只要真的给用户创造价值，就可以勇敢迈出第一步。**

07

#个人品牌增值笔记

人生是有限的，如果不学会抓重点，很容易忙忙碌碌，一事无成。**对于打造个人品牌来说，对外输出是很重要的。输出，不仅指的是写文章，还包括讲东西，做咨询等，在输出方面，我每年的工作量是非常巨大的。**除此之外，打造成功案例也是很重要的，因此，我得重点盯一些人，关注他们的情况，给他们提供支持。还有一点很重要，那就是经营人际关系，因为单靠自己，资源、能力都很有限，有很多人帮你，成事会更容易。**关于经营人际关系，最重要的一点是，找到未来能跟你互帮互助、共同成长的人，给他们提供价值，成就他们。**很多人没有做到这一点，却急于索取，所以看似很努力地在社交，实际上却一败涂地。能很好地输出，有多个不错的成功案例，并且有很多人愿意且能够帮你，你的个人品牌自然不会差。

08

#个人品牌增值笔记

对于很多老铁来说，最好的获取流量的方式之一，是跟有流量的人合作。**不要以为别人关注了你、加了你微信，就能怎么样，最起码，你得迅速让别人知道你能给他提供什么价值，为什么你能很好地提供这些价值。**一些人会这样做：为抢占注意力，他们会尽快将一个性价比超高的产品卖给新人，让新人有赚到的感觉，迅速建立初步信任，然后再成交高利润的产品。**过往的经验告诉我，务必重视促进老用户转介绍这件事。**

让目标用户留电话，让销售人员联系他们，给他们提供咨询答疑，仍然是很好的转化方式。把人聚到线下再成交，转化率一般会远高于线上。

09

@财宝宝

为什么大城市缺纺子，小县城纺子多的没人要？

我们以前有个简单的逻辑，你在大城市多造一些不就解决了？呵呵，就你那破二本的鸡脑壳，你把事情想简单了。

现在人口流动不能随便限制。假设，大城市拼命造纺子，会出现什么后果？修好了要卖啊！肯定是降低门槛，吸引大家过来买。小地方的人，特别是大学生，大概率会拼了命的涌过来。就那么点巴掌大的地方，能够容纳多少人？一个忆够不够？

这一个忆的人，能够在大城市上车，应该是把小地方的资源，彻底抽干净了的，一滴也不剩。如果发生这个后果，那么小地方就麻烦了。

小地方的资金，技术，人才，美女，优质劳力，年轻人口，被大城市一抽而光。大城市因为人口多，产业强，越来越兴旺，大家更加喜欢。小城市剩下的是老人小孩，被碾压稀碎的二手纺市场，除了基本消费，啥也卖不掉的萎靡消费市场，就真的凋敝了。

如果你是那时候的年轻人，你敢回去吗？大城市不能拼命修，原因是大城市不能抽干小城市的资源。要把资金，人力，尽可能留在小城市。

10

@财宝宝

还有很多小伙伴，特别是理工科的小伙伴，他们还在想爆腰花。

个别小县城，完全有可能爆腰花。大城市，你别等了，不可能的。具体论证过程略（保号要紧）。兄弟我，上有老下有小。万一有点事，老婆改嫁，儿子不认。这个后果，我也承担不起。

很多事情只不过是货币现象。

现在，这方面的事情，不好多说了，夹总天天盯着，一夹一个准。我就说个小事情。

我当年刚刚上班的时候，月入一千多，遇到一个深圳来出差的小伙伴。他和我单位性质差不多，他是月入两千多。把我羡慕的直流哈喇子。我当年异想天开的欲望是年入3万。

后来，我又遇到一个同学的同学，他是在外高桥上班的。他说他月入两千美刀。我当时被震的外焦里嫩。两千刀啊，乘以6.5，月入1.3万啊。这在当年，简直是天文数字。当年，内环线一套老破小（当年还不算破），也就10万，他居然月入1.3。那几天，我是在恍恍惚惚中度过的。

斗转星移，也就20年，现在小菜场卖菜的小贩，也超过月入1.3了。事情还是那点事情，人还是那些人，都加零了。这个局中，唯一倒霉的，就是上一代的杠精。

2000年，我妈说，现在家里有10个存款，是他们一辈子扣扣搜搜，从嘴巴里省下来的钱，能不能买？你是大学生，你先说。我当时的出发点是，买下来一个月有100元租金，可以给老人加几个肉菜，当时鲫鱼是两块钱一斤。还可以把吃药钱弥补回来。我极力主张买。当时买了，一套老破小，花了10万零两百。合同是10万，业主说要把晾衣架拆了，非要我加两百，我没办法，就给他了。

现在，那个老破小价值近 380-400，月租 4500。与此同时，我周围还有一大群没买的叔叔阿姨，现在也近七十岁了。他们当时手里也有这么多钱，可惜被那几个经济学家忽悠了，一失足成千古恨。

看到这里，你应该若有所思。**太阳底下没有新鲜事，经济学家就那么几招，我用脚指头都可以数出来。你看明白了，你就发了**

在野蛮崛起的阶段，用点小手段是难免的！

01

@教书匠大卫

【打开孩子的自由意志之门】

- 1、老师与学生，家长与孩子，沟通过程中都有一道门，即自由意志之门。
- 2、门外是别人，门内是心灵，是一个完全由自己做主的地方。
- 3、你进不了他的心灵，你们沟通就效率低。孩子不想学，贪玩，你不在他心灵里，他就不愿意听你的，即使把他绑在椅子上，强迫他睁眼看你，他还是可以不听你的，否定你，想别的。
- 4、**教育的前提是合作，合作的前提是沟通，沟通的前提是尊重，尊重的前提是理解，理解的前提是自我修炼。回到头来，还是自鸡。**

02

@精通理财的教育人

人生有很多被感动的瞬间，大多数时候来自我们熟悉的人，然而有时却来自萍水相逢的陌生人。

15 年秋天的一个深夜，从机场开车回家，因为事故高速堵车，停车眯了会但没有把钥匙拔下来，等事故处理完，其他车开动时，我的车因为电池耗完打不着火了。

慌忙之中我不知道我的三角警示牌放在哪里，其他车在我身边呼啸而过的时候，心理越发慌乱。

这是，后面一辆深圳牌的车开到我前面，问了我什么情况后，就把他的三角警示牌拿给我，让后让我冷静下来报警求助。

后来他一直等到警车来了再走。

因为事发突然，那时忘了问他的姓名和联系方式。至今还耿耿于怀。

与人为善是一种美德。或许我们的举手之劳，就会帮别人避免大麻烦

03

@温州土老板

#拼多多回应六万人砍价不成功#

之前我常说，**在野蛮崛起的阶段，用点小手段是难免的！**也都能理解！

但多多现在这么大体量的公司，还敢这么玩！有点想不通。难道用户太多了，不怕得罪嘛？

换个角度，人家对人性的拿捏的确厉害。

04

@写书哥

适合所有人：成功的七种武器。在我看了，不一定集齐所有武器，能有其中的三四个，就是牛人了。

1.激情。拥有激情的人在竞争中会具有绝对的优势，激情不仅可以燃烧岁月，更可以激励我们走向成功的巅峰。

2.刻苦。达·芬奇说，勤劳一日，可得一夜安眠；勤劳一生，可得幸福长眠，**刻苦是对成功最好的诠释**，也是通往成功的必有之路。

3.有爱。不管遇到什么人，请始终记住要把爱放在心中，有爱，才能走进他人的心中，内心拥有什么样的爱，就会拥有什么样的广阔道路。

4.专注。乔布斯说：“**专注和简单一直是我成功的秘诀**”。想要成功就要学会专注，就是要真的深入其中,然后做到精通，一旦专注变成了习惯，你就找到了通向成功的钥匙。

5.强迫。绝境能让人爆发内在潜力，给人以成功。

6.坚持。**坚持是通往成功的最简单、最有效的捷径**。找准目标，相信自己，坚定地走下去，你终会到达目的地。

7.恒心。伟大科学家牛顿说：“一个人做事若果没有恒心，它是任何事也做不成功的。”我国有一句谚语也说：“立志无恒，终身事无成。”这些经年之谈，深刻地说明了恒心的重要性。

05

@写书哥

焦虑是好事，面对它，解决它！

经常有人抱怨，中国充满焦虑，人们丧失了平静的内心，怀念以前的岁月静好，希望回到农村，日出而作日落而息。

你可以观察一下，大城市的人焦虑比例很高，而三四线城市焦虑比例明显降低。为什么会这样？

因为大城市知道自己不知道，想要改变；而小城市不知道自己不知道，这才是可怕的。

在我看来，焦虑是好事：

1. 感觉到了变化，进而担心跟不上时代，知道自己的匮乏，于是焦虑。
2. 希望改变现状，这是向上前进的源头，如果安于现状，不焦虑了，那也就止步于此。

所以，**焦虑不是大城市的问题，而是大城市的福利。大城市让我们有了焦虑感，进而思维更敏锐，走的路更快，效率更高，成为更厉害的人。**

06

@野心范

肯定有不少人，老是在你耳边说这两句话，低调做人，高调做事

但怎么个低调法，怎么个高调法，估计没几个人能真正讲明白

其实**真正的做人低调，是实力达到之后，风轻云淡的跟你陈述一个惊人的事实**

而陈述事实的本身就是在高调做事

比如我以前文章里举过的一个例子

玻璃王曹老板自称爱啃猪脚，到外地考察项目的时候，总要找机会去尝当地有名的猪脚大排档，然后再你们普及一番，这里哪哪哪投了几个亿，哪哪哪又开了几个分厂

他低调吗？是蛮接地气的，也吃路边摊啃猪蹄

他高调吗？是挺凡尔赛的，动不动就是考察几个亿的项目

但他说的是事实，所以人的低调和事的高调，是对立统一的，像是一个硬币的两面，低调的是态度，高调的是事实，其实并不用刻意的将它区分对待

有同学就会有疑问，如果是这样的话，很容易招人嫉妒，给自己带来不必要的麻烦，整不好还让自己尴尬

你的这个担心，说明你的实力还不行，底气不足

实力派从来都是大大方方的真小气，直截了当，简单粗暴，跟你说事，就像给你一个冷冰冰的通知，并不会过多的考虑你的感受，只是知会你

而大多数普通人，喜欢虚张声势，顾左右而言他，小心翼翼的假大方，回避自己的真实想法，无法坦诚的面对自己，自然就容易露怯。

07

@野心范

穷人家的孩子要翻身，一定要去做那些看起来很难很难，但是做成了，就有百倍千倍回报的事情

现在都说寒门再难出贵子，为什么穷人家的孩子，想要富贵逆袭越来越困难

你想呀，人家已经发展了祖孙三代人，从 Z 的当官当大了，从商的也赚了不少钱

资产、人脉、经验等各方面的积累，已经形成了很高的壁垒，普通人你区区寒窗十几年，一路从小镇开挂考学到大城市，就想这样逆袭赶超，岂不是比登天还难？

有一个残酷的事实，那些越是看起来容易的事情，往往是最难最难的，因为做的人太多，且天花板特别低，竞争无限大，到顶了也搞不出花来

要想超越，就不能循规蹈矩，你必须胆子再大一点，步子再野一些，搞不对称竞争，选择那些具有超级杠杆效应的赛道，本质上是相当于赌一个高赔率的项目

虽然很难，一旦你做成，回报相当于别人干十年，甚至二十年，你每隔几年这样爆发一次就不得了，很多创业初期都是在赌一个，未来有巨大想象空间的事情

我们真正要做的事情，是那些艰难而正确的事情，比如你要想当大官，就要往省会城市考，往北京考；你要想发财，就去做那些做好了，能发财的事情，比如怎么运作大项目，怎么运作资本，怎么获取流量

08

@财宝宝

倒插门也有很多快乐。

想当年，菜嫂从娘家卷回来一大笔钱给我加名字的时候，我还真是挺开心的。菜嫂是独生女儿，家里没什么负担，也不上班。丈母娘为了要面子，不停的给她塞钱。我查过法律了，那是共同财产。

菜嫂特喜欢给我分钱。因为这可以显示她一家之主的地位。我就配合一下，攒点私房钱。已经攒了不少了。**人生最快乐的事情，就是和婆姨一起卷丈母娘的钱。**

找老婆最好不要有小舅子的。姑娘嫁人，一定要自己管钱。男人靠不住的。我一天到晚就想翻墙出去 KTV。在那里，人家都叫我亮崽，再看看那个泼妇，一天到晚骂我懒汉。我不要面子的啊？

小结，男宁要对自己好一点，不要主动去惹那个泼妇。现在的女宁太凶了，犯不上和她生气。

09

@普女修炼指南

怎样拥有一针见血直觉力和准确强大判断力？

首先你要**非常细微地留意到自己每一个一闪而过的想法**，同时你要非常信任自己的一切判断和选择。

相信自己的判断，相信自己直觉力驱使下去做的事。

10

@水原十口

怎么才能创业成功？

这个古老的问题，我和很多创业者做过解答，再贴一次：

这个世界上，谁也没法保证你成功，

只有你自己能保证自己成功。

只有自己，对全盘的局面最清楚；

只有自己，指导自己手上能拿出多少资源；

只有自己，对自己的办事能力最清楚；

只有自己做老板，才会使出 100%的力气去拼一个成功。

什么又叫只有你自己能保证自己成功？

——意思在你动手之前，你已经想到结果。

比如说话，说出口前你能想到对方会是什么反应。

比如写文章，写完之前，你应该已经知道，观众爱不爱看，会有多大意愿转发。

再比如，问题里的创业，比如做生意。

你应该奔着“赚钱”去做，无论这里的赚钱是融资，还是实打实的经营利润。

动手之前，已经完全“看清楚”，这件事有多少利润。

你设想的利润是怎么产生的？

你的具体做法，能不能产生利润？

你这么做，市场有多大，客单价多少，利润有多少，你的成本会怎么样，你最后的利润是多少？

你想怎么开头？你的终极目标是什么？

从第一步，怎么走到最后一步？时间来不来得及

凡事预则立，不预则废。

每一步都留出余量，再把初始的设想打个 5 折，给意外留出应有的位置。

如果这样的结果仍然是你可以接受的，这件事就会变得十分靠谱。

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，大概率能成事。

11

@张有为

学习，可以有目的性，但最好不要有投机性。因为投机，拼的是以小博大。一旦获得不了“大”的结果，人们就会迅速放弃“小”的投入。

其实很多小的成功和努力能被人看到，而且往往是源于最开始是每天做一点。每天做一点，没有压力，但长期主义有复利。

复利致小富，是所有做的免费推广，一天一天积累后的长期贡献。

12

@跟蒋晖学电商

做生意，其实就是选竞争的水平。因为**再好的生意，如果竞争很快来临，那也是一地鸡毛。**

有的人一开始就选择了地狱模式，比如选择开奶茶店，左边是喜茶，右边是蜜雪冰城。你怎么苦练内功也无济于事。

有的生意一开始开局不错，但是太多人容易知道了，就会很快杀下来。

所以**好生意，就是你做了，但是人家不知道你生意好，或者看不出来你赚钱，或者看到你赚钱，但是没法模仿，然后你就可以偷偷猥琐发育了。**

当然，选到这样的生意就需要极高的认知了。

大多数人能做的生意，也就是短时间赚点钱，赶快换。

孩子没教养，首要责任在父母，没在第一时间严厉禁止

01

@郑州大砖头

安心储备好现金流，别断供，别失业，别太浪，别乱加杠杆。

照顾好自己和家人，这样就已经不错了，你就是跑赢大盘的那只股。

02

@ALEX 聊职场

有的人会纠结自己的恋人为什么翻脸这么快，是不是太薄情了。

也有的人纠结为什么自己的父母，对自己不能提供有力的支撑呢？

其实别高估人性，大多数人都是人品在及格线上的人。

你如果一再追问这些问题，只能让自己陷入到痛苦当中，还不如放过自己。

03

@温州土老板

时间管理，有一个很简单的逻辑

1，重要，但不紧迫的事情。提前规划好，决定什么时候处理。

2，紧迫，而重要的事情，不用犹豫，立刻去处理。

3，不重要，也不紧迫的事情。可以先放下，晚点处理。

4，紧迫，但不重要的事情，来不及，可以花钱请人处理。

我自己跑业务的前几年，一个人要干很多事情，为了高效的工作，我会把时间精确的每个小时。

上午时间比较多，查单，对账，付款，搞定这三件事！中午是，安排司机提货，预约要见的客户。

下午，跑业务，接待客户。晚上下班之前，再把隔天，比较紧急的事情，提前安排好。看起来要做很多事，其实还有时间午休，偶尔能买菜做饭，回家喝一杯。

04

@写书哥

- 1.孩子没教养，首要责任在父母，没在第一时间严厉禁止；
- 2.大 Boss 都是和蔼可亲的，脏活累活留给“张飞”“李逵”干；
- 3.珍惜指出你错误的人，这是真朋友（PUA 除外）；
- 4.每个人做事都有惯性，头破血流才会调整，但不是所有人都有调整的机会。

05

@打工归来啊

为什么现在不适合普通人创业：

中国发展发现在，高成熟度的商品社会了。机会、溢出价值很少了。

不像当年你做出来产品就有市场，现在是商品过剩时代。

所以比拼的是资金、成本、技术、综合管理等等。**对创业者的要求是极高的，要求是全才，并且的还有家底，有资金实力。**

你要找到合适自己的赛道。你要找到市场缝隙，有强有力的战斗力，才有把握机会。

要么比别人更用心、更专注、更有能力、更能吃苦。

市场总是不缺钱的，缺好项目，其实改革开放几十年了，市场上积累了巨量资金，都在找好项目。

06

@消样的世界

做合格的小老板首先要调整自己的做事态度，从消极看问题变为积极看问题，还要学会接受暂时的失败；其次是要学会做事技巧，能够把自己的市场计划或项目规划写出来、要把目标拆解画出来；要提升自己拿结果的能力，**既要学会规划大目标、也要善于拆解小目标，能按照市场动态不断修正目标和方向。**

07

@秋叶

【B 站最火理发师：一个月涨粉 200 万的“山城小栗旬”，1000 人排队等他】山城小栗旬大概十三四岁就没有读书，进入美发行业从洗头练起，那时候的手，比长了冻疮还要吓人得多。

“年轻人就不要着急用青春换钱，要用青春换不可复制的能力。”

这是入行十年都没有挣到钱的山城小栗旬，沉淀了 10 年后才懂得的道理。我们好多人都想做个人品牌，真应该听听山城小栗旬这句话。

其实很多时候做一件事不会马上有回报，也许要三年、五年、十年甚至更久。

在这中间就只管努力提升自己，做到不可替代，做到专精，等努力都到达那个点的时候，回报就会回来。

拥有专精一项的核心竞争力，让它成为自己的长板，反而更容易被看见。

08

@拳头电商

个人 IP 账号发布的爆款内容，都有规律可循。例如评论量、转发率、粉丝的共鸣度高。

内容中制造槽点或冲突点，可以增加评论数，但需要注意一点，这些冲突不要违背企业理念，否则会带来负面影响。

09

@白骨精大师姐

中产从小城市搬迁一线城市，第一步要做的事情是什么？很多人都做错了第一步。

都以为第一步是先想办法找个好工作，找个赚钱的生意。错错错！

第一步先把自己之前城市的房产卖掉，置换大城市的房产！

普通中产工作赚的那点钱，在一线城市的房产面前不值一提。

选择题一定要做对了。

10

@郑州大砖头

婚前查征信

今天听同事说一故事，我们都当笑话听来着，没想到是真的。

故事是这样的，同事的一个朋友，年纪不小了，家里人一直催婚，然后就去相亲，遇到一个长得还算不错，工作也说的过去的，同事的这位朋友决定就他了。

男士对同事的朋友也比较满意，所以高高兴兴筹备婚礼了。

两人决定在婚礼之前先去领证，同事就劝她的朋友，说太快了，认识几天就要**结婚**，都没好好了解一下，太冒险。要不**你让男方去打征信报告，征信没问题，你们就结婚，最多以后条件没想象的好。**

朋友就听了同事的话，非要拉男方去打征信，不打不知道，原来男方还贷了小贷，这哪能结婚，同事的朋友就退了这门婚事，同事还一直自责，害怕自己做错了，我们都说，你这是救了你朋友。

人生最大的任务，就是让自己和家人，平安度过。

01

@咨询界东方不败

感情本质是不存在的。

没有永远的关系，只有永远的利益。

所有的关系都因利益的产生而开始，因利益的消散而结束。

有些人和你越走越远，并不是你做错了什么，而是你对他来说没用了。

别人过去跟你交往说白了，是利益关系，而你却当成了感情关系。

有利益就有感情，没有利益就没有感情。

利益是树根，感情是树枝。

有了利益，感情可以再长出来。

没有了利益，有了感情也会断。

02

@快乐慢慢的乌龟

俞敏洪说：“**一个人如果八面玲珑、能说会道，特别会来事，并不是情商高。**”

真正的情商高，是这个人，走到人前面后，被无条件信任、无限信任。

也善于把好的东西、友情分享给他人，在别人有困难时，也愿意去帮助别人。

这样的情商，把它放在人群中，永远不会被排斥。

所以我说，如果八面玲珑、会来事、能说会道，只是“术”的层面。

而道的层面，是人品、道德、品行，将心比心。

百术不如一诚。

03

@写书哥

什么是家学？我们这辈子，有两样东西能传到下去：

一是这辈子所造的业-善业也罢，恶业也罢，能传到下辈子；

二是我们这辈子所长的智慧，也能传到下辈子。让孩子多读佛经或哲学的书，效果是一样的，就是长智慧。你儿子这辈子长了智慧，下辈子就比这辈子更幸福。

04

@魔都涤生

有的事情的逻辑是相同的，比如做互联网产品、运动和写文章。

几件事都差不多，一开始弄个小的，慢慢往大里折腾。老有人说“微小迭代”就是这个意思。

换句话说，做大事和做小事差不多。再大的事，也是分成很多小事慢慢做。

我们普通人碰到的事情，只要能分成足够小的可操作步骤，基本都能搞得定。

人是可以选择自己做的事，做的事也会反过来塑造人，两者之间是一个相互促进的过程。

所以，每个人都能找到属于自己的事，也**应该能够长期输出价值。反过来，价值也会塑造你。**

05

@知花哥

要么不惧单身，不降标准；

要么快速脱单，降低标准。

你不能既要还要。

因为这个社会对男女的评价标准从来都不一样：

男性优秀：年薪百万，有房有车；

女性优秀：年薪二十，正规本科。

说明多数男性是下择，女性是上择。

女性在这种洪流之下想逆势提速，自然得降低标准，

从而实现降低自己面临的竞争烈度，一降天地宽。

但不意味着非要降到不如自己的标准以下。

很多女博主坚称女生千万不要下嫁，否则陷入万劫不复的深渊。这话让很多女生舒服。

于是在没有对象的情况下，更加依赖女博主，视为精神导师。

我没有让你必须下嫁，但适当降低标准错不了，试着从其他角度看这个男性的优势。

或者享受单身即可。

发现说这么多其实还是一句话概括：**改变不了现实，只能改变标准。**

06

@温州土老板

内卷的知识付费

很多人看到，知识付费的赛道，眼睛冒着红光！觉得在自媒体有些粉丝，开个社群，

就可以躺着赚钱啦！我知道，很难的。

一是输出问题，这个我讲过很多遍了！**在牛的经历，总归有灵感枯竭的时候。**

我认识的，做的厉害的，不是靠之前行业的积累，而是靠后天的学习，或者擅长整合资源，这几点都很关键。

其次是**高手太多，门槛太低，头部效应严重，大家都想试试，难免会有竞争。**

我的建议是，大家真的想做，直接卖技能最好。

结合自身线下吃饭的本事，利用线上放大曝光做杠杆，也许还有机会。

单纯靠高人设，讲伦理，不落地，没有人会买账的。

07

@风中的厂长

你们不知道低调的好处，有时候表面上你很风光，不知不觉很多人会恨你，背地里捅你一刀，一下就死了。我经历过几次，所以诚心建议大家，**低调，把朋友搞得多多的，敌人搞得少少的。人生最大的任务，就是让自己和家人，平安度过。**

08

@财宝宝

多看书，意义不大。

书看多了，你就没时间去实践了。而且，绝大多数人把自己变成懒汉了。最好的方法是，**干中学，学中干。没事拿个小本子记下来，反复琢磨。**

09

@双羽

《知否》里面有很多金句。

其中有一句是 **“不要在人前喊累，不然受累也不讨好”**。

生活中有很多人会因为做事太累而抱怨，

抱怨会消耗掉自己的运气和势头，也容易消耗掉他人的愧疚和感恩之心，还会被别有用心的人拿来作文章。

相反，**踏实做事，积攒能量，会正向自我表达的人，更容易有好运和贵人缘。**

10

@北陌大叔 na

疫情之下，很多行业都在面临前所未有的挑战，尤其是对中小公司，因此在创业方面还是要谨慎。

创业不仅仅是一腔孤勇，而是需要足够的准备，除了资金以外，还要有成熟的商业模式，人才技术也要到位，不然只是拿着钱去创业，也很难成功。

尤其是对于普通人来说，**创业的风险和代价一定要控制在自己能够承受的范围内，进行小成本创业，而不是什么都不懂，仅凭热情去创业，这样只会输得很惨。**

只要不违法乱纪，您干啥都是对的

01

@写书哥

不要用恶意揣摩别人，牢记这句话，会遇到更多好人。要做到这一点，还需要 4 个支撑：

1.自己遵纪守法

2.不交浅言深

3.不贪小便宜

4.被伤害一次后，立刻拉黑，绝不手软。

02

@李鲟

跟朋友说了这个词：惯性向上。

认真做事做到一定程度，就会被推着往前走，越做越好，越做越轻松，停不下来。

03

@海河杂谈

精致穷，是年轻人的一种生活状态

虽然赚的不太多，但胜在外表光鲜亮丽，精彩夺目，营造出了一种很潇洒的假象。

真实的经济情况，却很不乐观，赚多少花多少，甚至赚的没有花的多，没钱没存款，花呗欠一堆，惨的一批。

其实，这些都是前人玩过的，只不过是又换了个雅致的名字，换汤不换药而已。

说白了，就是“打肿脸充胖子”，死要面子钱包受罪。

以前没有网络，人们所能接触到的信息有限，攀比也是对照周围的人，总体来说还会有个度，就像“皇帝种地要用金锄头”。

2021 年，劳斯莱斯销量增长 49%，宾利在华销量上升 40%，兰博基尼在华销量同比增长 55%。

与此相对应的是，近两年的 GDP 平均增速，为 5.1%。

现在的**网络直播和短视频，既放大了人们的焦虑，也加剧了人们心中的攀比。**

通过各式各样的攀比，来满足那颗虚荣心，确实是威风凛凛，可也有利有弊。

花钱如流水，挣钱如捉鬼。

威风的同时，会增加负债，负债就会产生利息，如果收支仍然无法平衡，那就会进入恶性循环。

最终，沦落为银行或网贷平台的奴隶，甚至因此坐牢。

由俭入奢易，由奢入俭难啊。

04

@自我的 SZ

今天和家人聊到，**人到什么时候都尽量不要有吃老本的想法。**

家有余粮的特别容易陷入一个误区，我碰到什么事情没有收入了不怕，我有老底呢。如果有这样的想法，就很容易陷入滑坡的思维。想着动老本，其实就是放弃了再开源的动力。

而是**应该把老本放在一边**，在心里动态清零，在疫情或者意外没有收入的情况下，盘算好自己的开支，**在不动用老本的情况下，如何把这开支从哪个地方赚回来再说。这是生意人的思维，开源永远在第一位。**

05

@唐僧读书会

只要不违法乱纪，您干啥都是对的，干啥都可以，去干吧，多几千少几千，多几万少几万，无所谓。千万不要怕，有口饭吃死不了就行了。人的本质就是过程，就是经历，各位，你写下：人只要一经、一阅、一放，这个人马上就强大，智慧境界马上就开始生长。

06

@消样的世界

一个人想提升自己，第一件事就是破圈，远离那些毫无逻辑思维能力的低认知群’体，这世上人与人之间的差异之大远超想象，低认知群’体非但不能给你提供任何价值，反而会把你的认知拉低到和他们一样、还会打击你的进取心，久而久之你就会成为他们中的一员，浑浑噩噩 庸庸碌碌一辈子。

07

@风中的厂长

今天刚好是我写微博第五年，这一路见到许多网友（包括自己）起起落落，作为财经博主，我现在觉得**最靠谱的投资，还是投资自己的技能，倒也不是为了发财，就是为了行情不好的时候有口饭吃。**

掌握 1-2 个能和互联网结合的技能，日子就不会太差，投资的话，拿身家的十分之一左右的钱，不影响生活的前提下去投资理财。不要头脑发热，不要受外界影响，**做一只怂怂的老狗，最稳。**

08

@张二兄弟

罗永浩 6 亿债务即将还清。

真还传，给负债者的启示：

- 1、几乎只能做轻资产类项目。**
- 2、重心是卖，卖各家的，离钱近。**
- 3、赚大钱，必须得用好杠杆。**
名气、资本、管理、软件等。
- 4、不要乱了方寸，去缅甸。**
- 5、可参考下张二的实战经历。

09

@天玑-无极领域

电商运营有许多小技巧，黑搜技术卡排名，改销量，补单，黑科技改代码，让搜索显示的产品图 and 实际打开的不一样，躲过审核。

自媒体有许多小技巧，标题党，爆文采集，搬运去重，蹭流量，制造对立...

短视频的技巧更多，卡直播广场，要在别的入口发视频，每次下线要选择在线人数最多的时候，这样下次系统就会快速给排名...

网络行业的技巧太多，每个新手都不可避免的接触到这些技巧，最终什么结局？

把大量的精力用来琢磨各种投机取巧，性价比极低，有限的好处，会将人榨干。

一切结局，都是性格的映射，种什么因，就会得什么果。

自媒体唯一的重点就是内容。

抓主要矛盾，**一直写，不断优化，创造价值，剩下的交给时间。**

只要不断写，不断往外发，就会有人看。

看的人多了，**就能涨粉。**

粉丝多了，就能赚钱。

这种小学生都能理解的逻辑，大部分人却做不到，这才是凡人失败的根源。

直播行业，许多人为了卡排名，玩各种骚操作，走惯了捷径，只要失误一次，就是封号的下场。

外面都说，在直播人气最高的时候下播，下次开播的时候系统会加速推荐流量，许多小白无脑模仿。

哥哥第一次听说这种玩法，被人类的智商蠢笑了。

人气最高下播，就没收入了，为了下次有流量而停播，本末倒置，太蠢了。

不用考虑任何技巧，每天播 12 个小时，认真承接每一波流量，做好互动，增加直播间停留，这才是直播秘籍。

无人直播，用骚操作搞推流码、盗播、放录像... 一不小心，就会被封号，何苦呢。

花点钱，弄个实景，每天直播 20 个小时，无需任何骚操作，月入 5 位数。

日日不辍之功，胜过千万种秘籍。

每天写、每天拍、每天播，每天干 12 个小时，一周干 7 天，寒暑不休。

别人谈恋爱，你做事。

别人打游戏，你做事。

别人去逛街，你做事。

别人去旅游，你做事。

不懂怎么做，就先模仿别人，然后根据数据不断优化，最终形成自己的风格。

为什么许多人就是喜欢投机取巧？

老子：大道甚夷，而民好径。

大道宽阔平坦，但人们却喜欢走偏野小路。

在你不择手段抄袭、盗版、偷窃的时候，在你为了各种捷径投入大量心力的时候，就已经废了。

10

@壹哥 YG

年轻人向往互联网并不是向往 996 和 007，而是向往互联网的高薪待遇和上升空间。

从就业报告显示，可以特别清晰的看出：

第一，**去二三四线城市发展，对于年轻人的吸引力有明显提升。**

尤其说明现在的年轻人，对于在北上广深一线城市工作选择会有所倾斜。

因为在一线城市工作会明显感觉压力大，而对于**二三四线慢节奏的工作效能会更加向往。**

第二，67.04%的年轻人还是更看好互联网行业，**国企和事业单位选择概率增加。**

从数据来看，互联网行业技术类和数字化岗位仍然是重揽。

同类比工作环境下，年轻人还是愿意选择去互联网行业发展，毕竟高薪噱头和平台福利都是肉眼可见的选择。

但是，伴随着互联网行业裁员风波不断，工作强度曝光，国企和事业单位也让绝大多数打工人有了更多的比较空间。

毕竟**与裁员相比，稳定的工作才是最佳候选。**

第三，职业发展前景和自我上升空间，成为年轻人跳槽关键因素。

互联网大厂一向都以高薪待遇，作为抢夺人才的关键。但伴随着行业内卷和职场 PUA，让很多年轻人都比较关注自己的职业发展和自我上升。

从校招走向职场的年轻人，更多的是需要被鼓励和被看好。所以，在薪资待遇的福报下，自我发展成为跳槽的核心。

总结来说：

科技发展社会进步，互联网行业确实是香饽饽的存在，年轻人选择也是无可厚非。但是老一辈的互联网从业者也有人会厌倦，毕竟大厂裁员、行业内卷、加班猝死，工作压力都会成为很多人选择的方向。

进入互联网，就要有时刻战斗的准备，毕竟人的健康只有一次。

分钱很重要，但不能分的太多

01

@温州土老板

管理是一门艺术，销售没有动力，有几点核心**的原因**

1，提成低于行业水平，自己辛苦跑客户，每天累的半死，结果还没有同行赚的多，基本功会了，马上就跑了。

2，公司没有背书，小公司刚刚起步，没有背书，没有案例，**产品再好，全靠销售一张嘴巴，业绩很难增长。**

3，薪资不透明，底薪很清楚，提成画大饼，真谈下大客户了。老板喜欢耍小聪明，降低比例，设置难度，要不就是故意拖欠。难得人心，次数多了容易翻车！

这些坑有些我都踩过，**如果想刺激销售的动力，自己管得又不是那么累。那么既要放权，又要懂的分钱，让他们全成自转。**

1，分钱很重要，但不能分的太多，就算把 100%净利润都分出去，他们还是觉得，你是有钱赚的。

不是老板，成本不会计算的那么清楚。**比同行高一些就好了**，其他的可以多点奖金和福利。

规则透明，适当人情，很的人心。

2，合理放权，不要什么都要打电话请示！一百位销售，一百种打法，基本流程不变，细节节奏让他们自己把握！毕竟面谈到，他们更了解自己客户，用数据判断对错。

3, 提成不要拖欠, 规律是你定的, 打钱是最好的激励! 哪怕是最后离职了! 好合好散, 江湖很小总会相见。

不要留下话柄, 何况就是人家应得的。

优秀的销售, 不要把他们当员工, 而是一位位合作伙伴, 大家一起把蛋糕做大, 一起分钱。

02

@风中的厂长

因为人越来越懒, 外卖又贵又不健康, 于是各种速食, 预制菜, 调料包成为趋势。

我美食号选择做家常菜, 主要是可以带货调料包, 许多菜的做法, 就是一个调料包搞定一道菜, 和预制菜一样, 调料包也是一个趋势。

后面我可能会偏向预制菜, 现在许多资本进入预制菜, 很快就会拼的头破血流, 他们会在口味上下更多功夫, 不管他们赚不赚钱, 至少美食博主们可以赚一波。

03

@野心范

怎么营造一个好的形象气质? (女生版)

接上文, 给普通女生的一些建议

一个姑娘美，首先美在氛围，也就是说，我们看一个人，尤其是有深度的**男生看女生**，他不会首先去看你的胸臀腿及五官，他**首先看的是你的氛围**，也就是不用聚焦视线，就能感受到**迎面扑来的高光气质**

一、形体一定要精神

不要以为小伙子才用精神这个词，其实姑娘家更要注重精神气。你可以感受一下那些学舞蹈的小姐姐，特别挺，带着一种舞台范，这是职业感，我们不必那么严格。大家可以看看镜中的自己，是否有含胸驼背、脖子前倾的问题，**你把自己靠墙上，后脑、背部、屁股、脚后跟，都贴着墙，多练习**，以此找到肌肉记忆感，就知道自己怎么带点力显得精神了

二、发肤一定要高亮

范范用的是高亮这个词，也就是说，我们亚洲人是带点黄的，你最好能白一些，**注重遮阳补水和内分泌调节，一般不会太差**。还有一点特别容易忽视的就是，要亮，这个太跟气质有关了，每个人情况不一样，**尽量避免熬夜**，只要睡眠足够，就问题不大

头发，一款头发做得好不好，发型有时还是其次，配合发型的深棕亮泽感，搭脸型衬脖子，才是气质的关键，能**花成本护理得动感而富有层次**的，不要轻易尝试非主流的杀马特造型

三、面相一定要精致

我觉得最难搞的还是头大和脸方，你不可能把头拧下来放到砂纸上磨，对于大多数人而言，**修纹一个精致的眉眼，俏丽的鼻子，整齐干净的牙口**，并不是特别难的事情

不太主张那些拆骨换头类的大动作，但现在的医美科技，做一些调整能大大弥补缺陷的话，还是很值得做的，如果影响形象你连牙齿都懒得矫正，说明在对待美的这个态度上就有问题

四、举止一定要优雅

第一，表情要管理起来，一个人底蕴，往往暴露于大惊小怪的过度反应。但也*不是像个死鱼一样端着，该有的情感还是要自然流露一些*

*眼神*的稳定特别重要，任何时候都*不要有飘来飘去的习惯*，保持在前方中轴线附近活动即可，不然会显得特别缺乏安全感，不够沉着雅气。那些想看又够不着的，可以来个回眸一笑百媚生或搭个优雅侧身，很吸引人

第二，动作幅度要合理，*走路的时候，手臂自然摆动*，想象一下超模的感觉，你再收敛一点就对了；*步伐不要慌张凌乱*，高手听你高跟鞋的声音，就能分辨你此刻的心境是怎样的

美的氛围在于直白，在于清新，在于透亮，像鲜衣怒马，像陌上惊鸿

任何需要片刻思考的美，都来得太含蓄了

04

@野心范

怎么营造一个好的形象气质？（接上文——男生版）

男生的整体形象气质，大多数情况下能反映出你事业状况怎么样，再多聊几句深入一下，高段位的基本就能猜得八九不离十

一方面是发展和保养得好，成就了好的气质。另一方面形象气质好，更容易招来好的机会和运气

一、身材要匀称挺拔

我们看一个男生，首先映入眼帘的，一定是他的个头，不一定要整得满身肌肉的，微胖也可以很耐人寻味、很有市场的，关键在于，比例要好，昂首挺胸

比例是指，匀称和谐。比如瘦瘦的，或胖胖的，或全身某块地方特别突出的，就很不协调。昂首挺胸显出男生应有的高大感，因为在很多女生看来，男人长得糙一点没关系，看起来威武雄壮就好，哪怕托付事情，也感觉更有安全感

二、面相要清爽干净

长相是天生的，但清爽干净是每个人都能够得到的最低要求

首先是**头发**，不是艺术家之类的，就一个原则，**阳光舒服**。其次是**皮肤**，多数情况下**白皙会显得干净**，当然黑也没有错，但最好别黑黄或黑紫，像是肾不好或肾太好那种感觉

如果痘多的，注意饮食和休息，护肤不是女生的必修课，男生也要学起来

三、衣服要合身大方

其实男生穿衣要好看，不用太复杂，只要**不买地摊货**，**挑那些修身一些**的版型，**一件一件的试**，哪个上身气质最好，就买哪个，久了自然出感觉

搞得太紧，勒着敏感部位的轮廓感，看起来很沙雕。搞得太松太长，又像个呆傻小可爱，款式不要带有太强的标签属性，比如格子衫搭个工作裤，像极了我们隔壁 it 公司里的程序猿大兄弟

四、表情要舒缓自然

一方面，**不要搞什么太夸张的表情**，显得不稳重，不淡定，不符合一头久经战场的狮子王气质。另一方面，**要尽量放松**，想笑就笑，想讲就讲，别老是似笑非笑，欲言又止的样子，笑起来又有点抽搐般的尴尬，不然就显得很不大气

五、举止要沉着稳重

包括**步伐、手势、坐姿等动作**，**不要急，不要一惊一乍的**，要多看看晚上七点钟的新闻，里面的大人物，他们是怎么表现的，这个更多的是适用于低龄处高位的男生。范范有个同学，年纪并不大，各方面风云际会，坐到了很高的位置，他就算出来跟我们吃饭，**动作也非常缓慢，说话也是慢得不行**。其实就是因为他太年轻，到了跟年龄不相符的位置上，为了显得威严，刻意放慢了很多节奏。从传统角度来看，还是比较推崇男生往以上靠拢，虽然带了一点土朴的气息，但**这样有利于事业和家庭**

05

@财宝宝

为什么有很多小伙伴喜欢看我的微博？就一个原因，以诚待人。

做人做事，一定要踏踏实实，以诚待人。你不要抱有复杂目的，例如先搞个几万粉丝，然后每天带货，每天吃的满嘴流油。这样做的后果是，你会把交流，总结，写作，看成巨大的负担和痛苦，慢慢的，你就忘记初衷了。

我写了十年，大概两三千万字，基本没有错别字，而且是反复斟酌，高质量出品。如果你没有一份对读者真诚的敬畏，是做不到的。当然，没有泼妇出钱，我也做不到。

我写微博的主要目的就是，总结生活，给娃留一份经验。

06

@财宝宝

近期不要借钱给人做生意。

老邻居小李的妈妈王阿姨，一辈子攒了 36w，借给了她认为非常靠谱的，认识几十年的某亲戚。这个亲戚做生意几十年，阿姨是看着他一步一步飞黄腾达的。这次借给他，利息是 5%。本来以为是捞一笔外快。没想到，鸡飞蛋打。

亲戚是做某种常用建材生意的，来借钱之前，就已经山穷水尽了。但是他不死心就这么垮了，于是挖地三尺，把所有能借钱的人都去借了一遍。因为他以前挺有面子，也有资产，不少人相信了，为了一点点小利息，就上船了。现在，亲戚的建材生意彻底黄了，没钱还了。

一群债主堵门要账，亲戚的儿子把老头送到医院做了个检查，说是他精神出问题了，没办法解决了。

07

@跟蒋晖雪电商

在红利期，要打价格战。

但是过了红利期，价格战只有老大才有资格。

价格战老大，只是销量的老大，但是大概率又不是利润的老大。

利润的老大，是不屑打价格战的。

08

@郑州大砖头

投住分离

你工作在上海，在北京在其他的一线城市，但是却买不起这里的房子，没关系，可以退而求其次，买到其他二线城市或者省会城市，有发展潜力的城市。

但是千万不能等，不能抱着我存钱，一定要在一线大城市买的想法。刚需最主要的还是要先上车。

涨工资的速度永远跟不上涨房价的速度，所以我们可以曲线救国，先上车，*投住分离，在工作的地方租房，把自己的房子再租给那些在二线城市工作，却买不起房的人。*

09

@消样的世界

为什么一定要想办法多赚钱？因为有钱就可以去参加珠宝之夜、没钱只能参加超市大打折；*有钱可以让自己在遇到问题时云淡风轻*，没钱遇到困难只会狼狈不堪；不管你承认不承认，*有钱能让一个人变得更自信*，而一个经济困难的人做什么都是缩手缩脚的；这个世界上 90%以上的事都能用钱来解决。

10

@李俊的粉丝有点少 1983

以俊哥的观察，俊哥认识的牛人们，都有一项技能——**快速渡过人生黑暗期。**

这里说的**黑暗期是，失恋/离婚/被失业/创业失败/考试失利/亲人去世等等。**

普通人碰到这些悲剧，都不能坦然的面对，把自己埋在沙子里，蹉跎了很多时光。

牛人们昨天还在为悲剧而苦恼，第2天已经开始为另外一个目标在拼搏了。

这是一个很厉害的技能，他们拥有这些，原因也许是

- 1.经历的悲剧太多，钝感力比较强大；
- 2.他们有远大的目标，“将军赶路，不追小兔”，这些悲剧只是他们的小兔而已；
- 3.他们把痛苦当作人生修行的一部分，也许他们还是很痛苦，他们只是不表现出来，也不影响他们生活事业进度条。等等。

俊哥以他们为榜样。

有没有三五天就赚钱的项目？

01

@写书哥

有些人就是贱：你好好和他说话，他爱答不理；臭骂他一顿，反而老实了。这是慕强心理在作怪，不适合所有人，但适合一部分人。你总是做事碰壁，可以试一下这个方法。

02

@消样的世界

做市场，一旦你觉得自己的计划非常完美时，这个计划就大概率会失败，都说市场如战场，战场是兵无常势 水无常形，市场也是一样的，**做市场方案时只要保证方向正确、只要模式能落地这两条就足够了**，其余只需在落实时根据变化不断调整见招拆招，过于追求完美等同于僵化呆板，无法应对千变万化的市场。

03

@掌柜爱丽丝

每一个阶段会有不同的感触的。

第一年最大的心得是：控制成本和专注专业。

今年的心得是：战略取舍和沟通无价。

客户 Y 也是很好的朋友，今年获得了一个非常有挑战性的职位，她跟我说：

“搞事业初期真的很狼狈，伴随一地鸡毛鸡飞狗跳和不优雅，直到手握核心竞争力，才有能力改变”

我说：

“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”

04

@写书哥

大力出奇迹：对普通人来说，做流量分发类平台（抖-音、小-红书）内容成本低，持续产出是核心竞争力。**别人 1 小时做一个视频，你 1 小时做 50 个，做海量视频、海量账号，一个视频 500 播放，50 个视频就 25000，用基数对抗概率。**

05

@写书哥

大实话，**自媒体赚到钱的是少数**。注意这 3 个大坑：1.不顾自身能力，交高额学费报班，学了再多技巧，自己能力不够也白搭；2.刚有点收入就辞职，全职搞自媒体，内容枯竭、收入锐减；3.租办公室，招员工，成本激增，入不敷出。**自媒体是很好的副业，很不好的主业。**

06

@野心范

怎么选择一份有前途的工作？

填志愿和选工作，反映的不是一个人的水平，而是一篮子的水平，可怕的是，有多少人在这两项大事上，是家里放养 + 自己糊弄过去的啊？过两年你会发现，妈呀，当初没有认真对待，我死定了！

一、优先选平台。尤其对于优秀的同学，一定要去大的平台，先不管你做什么，上车就是对的，位置后面再选，如果你回老家县城，除了公家单位，就是卖米粉开商店修摩托车了。

平台第一是城市，能在大城市就不要在小城市，北上广深这些，如果在老家，无论如何要去省城，最现实的原因是，小城市很多行业和商业模式都没有，要么你做不好，要么做好了没池子给你养鱼，比如文化 IT 互联网和高端金融产业，非大城市都没有。

平台第二是公司，小公司也有非常优秀的，阿里腾讯也是从小公司过来，但是，多数人没有那个命，**大公司**对于刚毕业而言，最重要的不是什么资源眼界这些，是它比较**正常规范稳定**，这点很重要，刚开始你需要的是规范训练。

二、重点选行业。同样的水平，你在不同行业，收益是差别相当大的，并不是说赚钱多的就一定比赚钱少的能力强多少，主要还是**赛道选对了**。

如果你在单位里上班，有点仕途志向，也会发现行业非常重要，这种行业，就叫部门，不说是不是在核心机关，单单行业鄙视链，就存在着巨大的机会差别，有些单位就是偏穷，偏弱，没地位，磨得两年，就心灰意冷了。

还有一方面是好不好做的问题，同样是做销售，你卖一手房，和卖二手房，难度也是不一样的，卖个人保险，和卖集团客户，又不一样，卖普通设备和高科技设备，也不一样。

三、关键选岗位。岗位差别也是个大到可以气死人的地方，在单位里是这样，在企业里也是这样，**推荐做核心业务工作，做前端，做交易端**。

什么意思呢？你看你单位名称叫什么，主要职能是什么，那你肯定**要去这个核心部门，累是肯定累些的，但领导都是核心部门待过的**。你们公司如果叫什么贸易公司，那你肯定要做业务端，就是销售端了。

如果你们专门搞芯片研发的，那你搞行政肯定是养老了，你们搞金融的，你躲在后面审材料，那肯定没有业务一线的可能赚钱了。**单位里讲究离老板近，企业里讲究离钱近。**

四、选上限高的。如果你想做**体制路线的，非要选个乡镇县城来考**，你们地方上最大的头头，才是个什么级别，天花板就在那了，除非你再考去市里省里，否则别想有大的升级了，**属于开局就到终点。**

同样的，你想在企业里做，比如银行，不愿意面对业务销售这关，你要去做内部流程，那肯定做不了行长呀，企业的本质就是经营盈利，没有业务是万万不行的。

上限就是想象空间，在资本领域里，涉及到一个重要的概念，叫估值，你的职业上限就是你的个人估值，意味着你最厉害可以到什么层次，这就要求着眼于未来。

五、选师傅好的。一方面是合得来，如果你跟顶头老板关系非常不好，怎么都合不来，你走吧，这日子是过不下去的，你也没法工作，体制内又不了的，就熬吧，或者你自己想办法考走调走。

另一方面是人品，包括职业素养和习惯，华尔街之狼很多人看过的，小李子的第一个师傅都教了他什么鬼东西，你看他后面的人生，钱是赚到了，基本也是伴随着一路的糜烂窟窿。

那么人生的意义是什么呢？迷醉吗，显然不是，是建设。

总结：有的人，还没开始，就已经结束了；有的人，他看向世界的眼睛里，写满了滚烫的星河大海。

07

@野心范

如何分辨找的人是不是弱关系

简单看两个细节

- 一、你通过几个人，才找到他帮你出面，这几个人在他那里是什么分量
- 二、接触之后，有没有跟你讲运作细节，过后有没有反馈进展，关键节点有没有跟你提具体诉求

08

@野心范

不敢跟领导谈话，性格内向敏感，骨子里带怂，该怎么克服？

其实我们有时过分在乎自己，或是过分在乎别人了，几乎所有的人，都会在某一瞬间觉得自己很不得劲，深深陷入自我怀疑，尤其是事情不顺，不被认可，人微言轻的时候，会莫名其妙的感到很压抑，甚至是出现了抑郁倾向

首先你自己要有一个清醒的认知，敏感内向，胆小怕怂，它不是一个病态，熟悉我小红圈文章的圈友都懂，在“成长逆袭”专栏里我有详细写过，范范我曾经也是一个怂青年，在摸索中不断调整自己，慢慢走出来，如果我可以，相信大家也一定行

前面关于大客户销售的文章里，我有强调过，内向的人往往更能吃苦，更坐得住，思考力也会更细致，有时往往能捕捉大家轻易忽略的细节

这类人一旦做出来，都是能迸发出惊人的能量，不要给自己设限太多，先去做，无脑入，有时宁可鲁莽出错，也强过原地不动瞎想，你要知道不是什么时候，都有机会给你上场的

已经知道自己不得劲，差点意思，存在感不强，那就要暗自发狠，给自己一点要求，拿出一点成绩，找到自己的擅长领域，挖掘自己的亮点，要知道你闪亮了，才能吸引人，光是在那自苦自怜，没用

正确的方法坚持做，永远比你犹豫不前，内心戏多要有出息，像我之前反复强调过的，
你不需要想那么多，按老师傅跟你说的办，机械的先去完成，然后看效果再反向调整

所谓的行动，行动，行的前提一定是要动起来，迈出第一步你才有机会突破它

内向敏感不是你接口，怂更是作为动物的人，本能天性，术的层面是帮助你触达，但
真正能让你走出来的，一定是从你拒绝逃避开始的

不敢跟领导谈话，那就主动去一两次，不知道聊什么，那就请教需求指导

内向敏感，那就打开自己，多去参与，大部分情况下是不要你一直哔哔哔，要的是你
的参与感

怂，那是因为你还没有被生活的鞭子抽疼，遭到社会的毒打太少，你不提前进入角色，
到最后永远成为不了执鞭人

09

@财宝宝

大学是人生中蕞含情脉脉的四年。

大学里，不管你家啥条件，一般是住宿舍，六人间，八人间。自己出去租房的很少。

大家年龄差不多，吃穿用有差距，但也不大。如果差距太大，会被讽刺和 diss。每个

二本子都有一些七想八想，老子毕业了要怎么怎么样。这几年里，大家一团和气。其

实，人和人之间的关系，远远不是这么温柔。毕业后，就太残酷了。小红嫁到了别墅

里，小明回到了大平层的家里，我在回龙关的隔间里，和舍友抢厕所，斗的咬牙切齿。

既然出现漏洞了，那就要用一下。大学里的傻姑娘，刚刚从高中出来，还呆头呆脑，

不太物质。你在二号食堂，给她买个小炒，她都会高兴半天。稳准狠，不客气，先用

起来，反正以后就没机会了。你放心，人家不会要你负责的，一毕业，人家丈母娘就看不上你了。姑娘拿出账单，纺租 4500，水电气 500，宽带费 80，手机费 60，你发个红包过来。你怎么办？只能拎着塑料桶，灰溜溜的跑了。

小结，1，大学里顶要紧的事情，是先用起来，毕业后你就没机会了。

2，金凤凰要眼观六路耳听八方，万一逮到个皮革城老板娘的女儿，岂不是皆大欢喜？

勇敢的人生，要有锲而不舍，勇往直前的气势。这是人生的一次翻盘。谁让俺娘俺达，没混好呢？这能怪我吗？

提示：不要去招惹穷仙女，人家就这么点资本了，还指望靠这个翻身，给弟弟在小县城买纺。你用了就跑，太残忍了。

10

@财宝宝

菜菜，我是大学生。你说的赚钱办法太麻烦了。我现在欠了卡债，急得上火。有没有三五天就赚钱的项目？要求是：

- 1，零成本，零风险，高收益。
- 2，不累，有面子，工作环境好。
- 3，待遇好，包吃包住，必须单间，有单独厕所。
- 4，工作环境好，不能有粉尘，噪音，污水，气味等污染。
- 5，赚钱要特别快，最多给你三五天。

如果可以，我下次请你吃饭，上大虾。我老家盛产的猴魁，我也可以给你寄一包。

答：这个简单，你去小区对面的小超市，买一瓶“闷倒驴”，一口下去，别吃菜，分分钟高潮，我再给你放个逗音，有小红给你跳舞，高矮胖瘦随你挑，相伴到黎明。

你做生意之前一定要想好，你的顾客是谁？

01

@野心范

不少同学来问，在那什么内，想要调动岗位，有什么好的方式？

想要动的同学，休息啦，先考虑清楚下面三点

第一，你的人事关系在哪？目标单位跟你现单位是否同属一个系统，什么关系？目标单位是否有编空缺？落实好这几个，然后现单位是否同意放人？

第二，能不能找到硬核的人物帮你背书，弱关系的都不行

第三，有没有准备足够的筹码来运作这个事情

这三点你都不具备的话，那对于普通人来讲，考试考出去就是最好的方式，没有之一

02

@野心范

人情世故这个点，其实没有想象中的那么复杂，遵循三个原则，不说你能左右逢源，八面玲珑

至少保证你人缘不会太差

琢磨事，琢磨人，出手大方

03

@财宝宝

小白做生意，什么叫流量？

如果你是在网上卖玩具的，你首先要让 100 个顾客看到，可能 2% 的人会买。这 100 个顾客就叫流量。如果平台根本不给你露脸的机会，你就卖不出去了。

假设，搜索某玩具，老张的货品展示在第 29 页，你会看到吗？看不到，自然没人买。没人买，这生意就黄了。

你做生意之前一定要想好，你的顾客是谁？怎么让顾客看到。我们卖机械的，

一是和有需求的厂家联系，一开始提供一些小的服务，慢慢建立信任感。以后人家要买东西了，就会想到你。

二是专业营销。就是通过专业人士推荐。这个微乎其微。

三是在机械市场，租一个人流量大的铺子，**增加展出率**。各行各业都是这样的。

四是广告。以前是电视广告最厉害。

五是下三滥。例如垃圾信息，管他有用没用。例如电线杆上的牛皮癣，专业通下水道，20 年专业开锁，或者其他事情。

04

@温州土老板

最近有很多朋友私信我，说自己很迷茫想创业！

想让我指个方向，要是聊聊副业还行，创业嘛我是真的不敢说，万一失败了。可能会从土老板，被你们骂成土豆泥

但有 2 点实打实的经验可以分享，是我自己吃过大亏的总结。

1，留好充足的备用金

不是说你看上一个项目，要是动不动就拿出全部身家去赌一把。

那种创业是疯子干的，就算侥幸赢了一次，这种性格早晚还会输光。

而是在计算好投入资金以后、额外需要准备一笔，备用金。

同时这里也是一条止损线。钱花光了，项目还是没有完成盈利，那就说明是垃圾生意啊，该停赶紧停了。

2，还要给自己留一笔小钱

起码是保证在创业失败，1-2 年之内，衣食住行不会受太大影响的，这样可以调整好自己的心态，怕失败了，也可以选择重新出发。

只要做到这 2 点，不说能提高做成事的概率吧，起码不会输的太惨。

05

@风中的厂长

很多工厂，他们给大牌代工，赚微薄的加工费，材料涨了还容易亏。他们也希望也把自己的厂牌做出来，有点利润。但是小老板忙生产，不懂营销，不懂电商，不会做搜索，开直通车，不知道去哪做好看的详情图，但这不代表他们产品不好。

所以要多找资源，达人，博主，社群，一个达人，一次给你带货 1000 单，十个就是 1 万单，一百个就是十万单，每年做 2-3 次团购，足够养活工厂了。这就是现在许多

工厂的新打法，至少不用天花乱坠的营销，**价格实在，口碑做好不断复购，我觉得挺好的。**

06

@进击的阿秀

说个很现实的事情，**如果你的父母是处级以下，或者年收入低于 50 万量级，那么在职业生涯规划上，最好不要听他们的。**

这在中国传统语境里，可能是很难接受的，但事实就是如此。

父母当然都是为我们好，但是他们要么是没有站到很高的位置上，要么是对现在的就业环境一无所知，要么是还拿 30 年前他们求职的经历来跟你分享，要么是拿自己在杂志上看的鸡汤要求你.....

有个读者跟我说，她去年毕业去了一家互联网大厂，她爸爸要求她去了公司以后，每天早上把同事们垃圾倒掉，给领导和同事打上水，主动给大家做保洁。

但她没好意思说，您是不知道，现在公司都有保洁，而且要给同事满上水，人家还以为你要害 ta 呢。

但这就是十几年前，读者、意林上最常见的鸡汤段子，谁谁默默无闻的打扫了 10 年公厕，被感动万分的董事长，一下提拔成了总经理云云。

我听过很多读者的咨询，说真的，很多父母自己混的并不好，站得也不高，看得也不远，但还想着在职业上让子女听他们的，这样双方都很痛苦。

有些子女不愿意跟父母交流是有原因的，并不是因为忙、不孝之类的，单纯是有些父母自己什么都不懂，还什么都爱管，什么都爱参与意见。

单说职业问题，不跟父母聊，大多数时候都是对的，在这一点上不要道德绑架。

07

@消样的世界

赚钱不吃力，吃力不赚钱，有的人做点小生意累得像只老黄牛，辛苦不说还挣不了几个钱，有的人轻描淡写的就大把的利润赚回来。

这两年市场不太景气，大大小小的企业也不像以前那样敢大手大脚花钱了，商务接待和迎来送往也没有像以前那么频繁了。

但并不是说现在企业没有接待需求了，而是在尽可能压缩交际成本的前提下，寻找一种既有面子又能省钱的方法。

共享会所模式由此应运而生，对一些高端客人和不愿意暴露自己行踪的客人来说，私密性强的私人会所反而比五星级酒店更受青睐。

我有个朋友之前做粤菜餐厅的，虽然他的餐厅人均消费要五六百，但前几年生意一直不错，没想到 yì 情开始后生意就一路下滑。

但是他开了这么多年餐厅也认识了很多老板，我建议他从这些老板当中筛选出十几二十个，把餐厅改成他们企业的共享会所。

完善其所有商务接待和特殊接待的功能，采用先收费后消费的企业会员模式，会员企业预存最低十万起，消费完了再继续预存。

选择什么样的企业客户就三条标准，一是原来每年的接待支出在五十万以上的、二是企业的经营状况良好、三是接待的频次要高。

最终的效果基本符合预期，其中有家企业一次性预存了一年的接待费六十万。

08

@写书哥

摆脱对他人批评的恐惧：这个世界上最滑稽的事情，就是因为害怕别人的看法，阻止和限制自己表达内心的真实想法。不要让别人的观点和期望左右甚至毁了你的一生。但事实上，**除了少数关心你的人之外**（一部分善意关心，还有一部分是恶意关心），**大家都忙于自己的事情，并不会真正在意你身上发生了什么，所以完全没必要在意别人的批评。**

09

@写书哥

如果一个人总对你彬彬有礼，温文尔雅，说明你们的交情还不够深。啥时候能互飙脏话，说明你们的关系升华了。

10

@欧阳千里

满屏尽是裁员。

今日，与老大哥聊天，相逢尽是感叹，被疫情偷走了诸多岁月，偷走了诸多机会。

提起 2019 年底，仿佛如是多年前，实际上才不到 3 年。这 3 年，酒业在巨变/聚变/剧变之间。

供大于求的背景下，需要从业者们创造更多的创新，才能激发消费潜力，赢得自己的精彩。

昨晚，茅台镇的朋友说，**2022 年茅台镇内卷开始。其实，内卷的何止茅台镇，内卷何止起源于 2022 年。**

活下去，才是第一要务。

01

#阿钝爬阶指南

帮别人的事，顺便挣钱

人，时时刻刻都在心里进行趋利避害的计算。

把单细胞的草履虫，盛放在一个容器里面，如果容器的一头滴上糖水，草履虫就会往容器的一头游过去。

反之，如果在容器的一头滴上盐水，草履虫就会远离那一头。

单细胞生物尚且知道趋利避害，何况人类？

人类当然也知道。

我们是高等动物，和单细胞草履虫的区别在哪里呢？

单细胞草履虫是凭借生物本能，趋利避害，我们不一样，我们会思考。

我们如何能尽量在自己获益的情况下，不给他人造成损失。

更好的想法和做法是，在这个过程中间，大家还可以合作共赢。

一个人如何才能赚大钱？

必然有买卖双方，不管是卖一斤苹果一斤梨，还是卖腾讯会员王者荣耀的皮肤道具。

你想赚更多的钱，就必须有更多人愿意付费给你。

付费的前提是——你能为他人带来价值。不然就是抢劫。

DT > 0，交易产生价值。

这才是社会能够繁荣稳定运行的真相。

02

#阿钝爬阶指南

人类都是慕强的，后世只会仰望他的英雄伟大，现在提起李世民，谁人不称赞？si 几个人，又算得了什么。

最后，如果是我，遇到昨晚上的事情，应该怎么办？

首先，我会尽全力保证自己不去那种地方吃饭，尽全力不和不怀好意的人发生口角之争。

大部分肢体冲突的起源，都是斗嘴。

那么，就这要求我，有比较好的经济条件，住在更好的小区，夜间睡在更安全的地方。

吃饭能够尽量去商场里面，价格贵点，有保安，人多的地方吃。

其次，如果实在碰到了恶人，我会立刻认怂，毫不犹豫，绝对不拖泥带水。

穷人的命不值钱，所以他们经常会搏命。

我为什么要为了他们，搭上自己？

实在太不划算。

再次，我不会反抗，如果找得到跑的机会，就逃跑，如果找不到机会就大声呼叫。如果实在没人救我，我只好想办法，装晕倒或者装死。

女人面对男人，那就和兔子碰到老鹰，没啥俩样，不要企图拼死反抗能干得过对方。我更不会站在道德高地去激怒他。连这个念头，我都不会有。

像章北海那样，**活下去，才是第一要务。**

03

#灏泽文集

灏泽有一句个人总结想要送给你，即**“恩宜在短，仇宜在长。”**仇恨这东西，并不会像电影中那样世世代代留存下去，时间一久，心结和恩怨是大概率被化解的，唯利益永存，所以如果你和某人结了不可化解的梁子，不要冲动报仇，争取冷处理，然后伺机化干戈为玉帛，这才叫漂亮。恩情这东西，就不同了，一定要在彼此相认的时间里把自己的形象和人设给做足，时间越短，你的形象就越辉煌，时间一久反而会导致光环褪色。

04

#灏泽文集

关于人脉和财富的取舍：**在宋江还时任公务员，作为宋押司时，曾救过黑社会团伙晁盖一行人的性命，为表恩情，晁盖曾委托手下赤发鬼刘唐向宋江送来一百两黄金的酬金。一百两黄金的价值换算至今天的来讲，有将近人民币五百万的购买力，那**

么这时候又要向你提问了，换做你，救了别人性命后，别人想要拿钱来作为回报，你收还是不收？标准答案是：你要评估对方的未来成就，因为他送你这一百两黄金本意就是还了你的救命恩情，你接了，以后再委托他办事儿，小事儿还行，但是大事儿就肯定公事公办。可是如果你这一百两黄金不收，对方也不放心，你这是指着别人日后给你还个更大的人情。所以宋江就颇有心计的收了其中的 10 两，这其实是一种心照不宣的共识，即“我知道我对你有恩，你也知道你欠我一份情，彼此都有分寸，咱们青山常在 绿水长流，缘分还远着呢，不急”，看看，这就叫漂亮和手段，再解读的难听一点“你想花钱就把我的救命之恩给还了？这机会我偏不给你。”

05

#冷夜辉

你感觉疼痛，锥心刺骨般的痛。巨大的压力压在心头喘不过气来。每次想想如山巨额债务，好好的人不做偏去做鬼。

当我们回首历史里程时，我们清晰地感受到；“那些坐办公室的，真是一群懒虫”。那些坐办公室的，以为他们天天去上班。而事实的真相是，他们处于“脑睡眠”状态。因为他们每天做着接近重复，千篇一律的事情。

虽然各自挂着“经理”，“VP”的抬头。可是他们的工作，是高度限定没有创新的。凡事皆有代价。学会付出代价，才是成年人的标志。神魔皆以血饲。

06

#冷夜辉

这个世界上真正赚钱的是什么。是债务。

成年人的世界，注定是一个不完美、残酷、充满遗憾的世界。

任何一个入世的，务实的人才。他看待世界的本质，一定是黑暗如铁的。

在日本的社会文学中，有一个专门的词：“战点”。

战点的意思，根本轮不到命运或者历史，给你一个考验的机会。

仅仅为了参赛的机会，你就要等待一辈子。

根本轮不到一个女主角，来考验你的演技好不好。

仅仅是为了获得这个“女主角”角色，就要打破头。

如果在日本，则“战点”的平均年龄是：60岁。

很多人终其一生，连考验你的机会都没有来过。

我们的生活中，需要很多种品德。除了“温顺，文雅，听话”之外。

还有“武德，勇敢，狡诈，智慧，残忍，忍耐，背叛”。

伟大领袖斯大林在《君主论》的扉页上题词：

“软弱、懒惰与愚蠢是恶德。余者都是美德”

判断“轻重缓急”，本身就是一项极端重要的超级品质。

道德是用来“自律”的。法律才是约束双方的。

07

#毛小白

遇到问题，先自己琢磨一下，搜索一下，看市面上是不是已经有人拿到答案了。迷信很多时候并非是一件坏事，因为它带来的是力量 and 安全感。怕就怕一个人什么都不信，自己能能耐，不信自己，也不信别人，对世界充满了怀疑。

我们的生活简单一点，每天保持为自己工作，就会幸福一点。一年 365 天都在为自己工作，做最有效的动作，把技能和心法练习到极致，那日子好起来是必然的。

热爱阅读，少说丧气抱怨的话，和正能量的人在一起劳作，保持独立思考，自律，断舍离，不断自我反省。

凡是别人嘴里说的暴利项目，基本都不可信，自己发现自己挖掘出来的暴利项目，尚且可以一试。

数据库越大，收入越隐蔽，很多钱其实是看不到的。能摆在账面上给别人算的钱，其实都是小钱。

08

#毛小白

天下不是让出来的，是打出来的，人情世故恰恰相反，不是打出来的，而是让出来的。

天天在生意参谋上做数据分析，恶心不恶心？恶心就是对了，恶心还能不离不弃，才是真爱。天天写两三千字的文章，恶心不恶心？恶心就对了，恶心还日日坚持，必有大回报。

天天发 30-50 个视频，恶不恶心？恶心就对了，外域流量就是这样被导入私域的。

做推广就是要曝光，曝光，曝光！以前牛逼的人没地方展示，现在信息网络时代，有

能耐的人都去开微博，开知乎，开头条，开抖音，开公众号.....以前是大媒体居大，现在是个体居大，以前平台流量给大媒体，现在流量给小个体。

我最看好的三个领域：创业、情感、教育。任何一个领域一个小版块不需要做得很好，稍微努力一点就可以养家糊口，如果做的出色更是能创造大财富造福社会的事。

上过重点大学就是精英？不一定！主要看脑子还有对社会的贡献程度。教育带来的优越感并不一定能转化成真实的社会价值。

要入门一个行业，就去这个行业的聚集地，信息扎堆，货源扎堆，人脉扎堆，赚钱自然也是扎堆的。

以前在贴吧搞 cpa 注册，一天能赚五六百，现在还行吗？不行了。一是口子被管控了，二是傻子少了，大家都学聪明了。

09

#生财有术

量力而行，做自己能力范围内最好控制的事，要比客户更专业，能哄能教；要比同行更勤奋，能打能磨。

抓住一类人的痛点，狠狠用力，聚焦专注，赚到第一桶金后再转移注意力，先低头赶路，然后抬头看天。

互联网最珍贵的就是注意力和信任，无论用什么手段吸引了别人的注意力，就要努力靠真诚和价值，加上信任，留住别人，不然就成一锤子买卖了。**捷径往往都是坑，别人告诉你的美好结果和万能法宝，都有超多超多先决条件，如果你不具备，就不要贸然行动，分析原因比看结果更重要。**

胆子大一点，不设限，不矫情，不端着。你担心的丢人，别人可能毫不在意，你满心准备的出场，也没太多人关注。对于别人的事，世人只看结果，不在乎充满荆棘的过程。

10

#生财有术

错过了网站，错过了淘宝，错过了微信，再也不能错过短视频等等，不知道这样的话你听过多少次。每当有新生事物出来的时候，这样的造句就会被拿出来再讲一次。但是你不知道的时候，当你投了很多钱做抖音的时候，仍然有很多人在做百度搜索优化，仍然在用你觉得错过的方式默默地赚钱，其实永远也不缺乏红利，你也一直在错过，错过了再也不能错过句型，听听就算了，别当真。“如果你现在不觉得一年前的自己是个蠢货，那说明你这一年没学到什么东西。”——雷·达里奥《原则》。其实，这句话对自媒体同样适用，如果你去翻翻一年前或者几年前写的内容，会经常觉得这写的都是什么狗屁玩意。大浪淘沙，时间真的是最好的筛选器。

寒门难再出贵子

01

@温州土老板

不同阶段，赚钱的心态是不一样的

你是新手刚刚踏入社会，你是年轻的业务员，刚刚接触业务，那么先把眼前的事情做好，先把小客户的钱赚到，要的是及时反馈，而不是长期主义。

最近能感受到，有一部分人很焦虑，我也一样，公司业务不断下滑，乱七八糟事情一大堆。

特殊时期特殊对待，先解决目前的问题，保持好的现金流，积极拓展新客户，做些短线就能赚钱的业务。

不要挑肥拣瘦，太在意面子。不要去看那些，披着虚荣外衣的行业，不要羡慕那些，臃肿的重资产模式。

多关心自己，现在赚钱的速度。

02

@温州土老板

我身边有几位**情商很高的朋友，有一个共同的优点，喜欢互相抬举人**

比如，小圈子聚会，他们带我见陌生的新朋友，做为中间人，不会让现场气氛冷掉，出现尬聊的情况，刚开始见面就会把在场的朋友的，身份，职业，亮点，都讲一讲。

快速链接到能沟通的话题，让在场人都知道彼此擅长的行业，有些话从他们嘴里讲出来，是很稳的，不会低调也不会浮夸，大家彼此都有面子。

有饭局邀请的，还会照顾到所有人的细节，不用问就知道，那位不喝酒，那位不吃海鲜，那位不喜欢吃葱花，甚至那位是妻管严，知道几点必须放他回家，分寸拿捏到位。

高水平的组局者，是很辛苦的，收获的信息量也是最大的。

03

@消样的世界

眼界也是一种实实在在的能力，眼界开阔等于信息掌握全面，掌握的信息越全面越能促使你做出正确的判断，只有一次一次的在人生十字路口做出正确判断，才能让你每一步都走的稳如泰山，当然**眼界只不过是信息搜集能力，精准的判断力和强大的执行力，才是能不能打赢人生牌局的关键。**

04

@进阶的颜哥

总的来说，女孩子还是矜持些好，面对自己再喜欢的男人，都要禁得起诱惑，沉得住气，不要一上来就缴械破防了，要把持住自己。

把前期考察的周期拖长一些，多接触，多感受，切忌因为一时的新鲜感和甜言蜜语荷尔蒙上头，不要听他说了什么，要看他做了什么，以及他这么做的真实动机。

广撒网的骗 p 渣男，追求的是速战速决，他是没有足够的耐心和精力去搞定一块难啃的骨头的，耗时劳民伤财，还讨不到吃。

路遥知马力，日久见人心，时间拉得越长，对方就越容易漏出海王的马脚，池塘里的鱼多了，这里钓一下，那里钓一下，难免不翻车。

一个男的如果跟你约会才两三次，就对你动手动脚，甚至提出要送你回家过夜或者开房这种想法，那你可以直接把他 pass 了，再有钱再帅，都不要抱有幻想。

因为他压根就没把你当回事，连最起码的诚意和尊重都没有，哪怕他说他是认真的，甚至不要脸的说想跟你结婚生娃，都别相信他的鬼话。

05

@可以的掌门

其实所有涉及裁员和改组的风险，对顶级人才的影响都是微乎其微的。

一方面现在国内互联网大厂大规模裁员几十%，但另一方面硅谷大开招戒，少则几十个多则几百个职位同时开出来，全世界抢人。

互联网行业还行不行？

当然行。

但是互联网人行不行？

就未必。

新职位都是向有经验的、顶级的、具有新技能的人开放的。不到万不得已 HM 都不会招 fresh grad 和 mediocre 的人，因为招来不出活，养着更费劲。

结果就是面霸 offer 拿一把，面渣一个也拿不着。

不论哪个行业 top 10 的人才都是最后失业的。技术好的人才选错赛道转身就能找到工作，但打杂都打不精的人就越来越被淘汰出去了。

慢慢你就会发现，**最后一个找到工作的，第一个被裁员的，往往都是同一个人。**

06

@Suzy 妈妈 2021

其实读书也是，穷人家庭家里基本没有课外书，家长没事就爱刷视频，家长是孩子的榜样，所以孩子也爱玩手机打游戏。 知识分子家庭，一般家里书多，家长也有看书的 XI 惯，孩子受环境的影响，自然爱上阅读。 **一线城市很多孩子出生就英语启蒙，农村的孩子有些三年级才接触英语。 寒门难再出贵子！**

07

@海河杂谈

有没有突然明白的道理？

如果我一头牛也没有，那可以号召大家把牛都捐给国家，而且会表现的很积极。

如果我有一头牛，而且只有一头牛，那肯定会反对把牛捐给国家，因为捐出后就没办法耕地了。

如果有好多头牛，在大家号召捐牛的时候，肯定会想办法把牛都卖掉，以免损失太大。

房产税也是类似。

08

@I 是海姐姐呀

大城市整体是逼着你前进，你稍微慢点都会受惩罚，这在小地方非常难以想象。这方面，大城市自带危机感和差距感，非常适合自虐，年轻的老爷们儿，适合去大城市接受一番洗礼，这样在后半生才能坦然面对生活的重击。

09

@写书哥

根据我的观察，身边内向的人居多，包括我自己也是，能不说话尽量不说，喜欢坐在角落静静的看着大家聊天。其实，**内向的人思考更有深度**，经常和“内秀”联系在一起，再配合小陈的社交技巧，会给人带来一丝神秘感，塑造沉默内敛的稳重形象，别人会对你更感兴趣。

10

@郑州大砖头

为啥现在大家都喜欢互相比较？因为现在比较的途径太多了，也太容易了。

各种 app 打开一看，心理落差不是一般的大，但是在过去，大家都住集体宿舍，你看不出差距，光字片的人都习惯了早上起早倒马桶，晚上一家人挤在一个炕上的生活了。

我们每个人都一样，日子过的都差不多。而且过去的人都很热心，周母昏迷不醒的时候，大家没事都来帮帮忙。

在公司上班，如何找到适合自己的副业？

01

@写书哥

读书的意义：不在于你成功的时候有多风光，而在于你挫折的时候、低迷的时候，你是不是有勇气继续前行。只有非功利性阅读，才能给我们提供一种真正的人生勇气，去面对人生的大风大浪。**读书是性价比最高的自我投资，带你破圈，打造自己的人生底色。**

02

@野心范

全职太太的风险，前面有同学问过，总的来说，我是不太建议全职的

尤其对于上嫁的女生来说，不要以为是幸福的开始，长期在家带孩子做贵妇，极大可能是进入了温水煮青蛙的陷阱

别说多有钱的人，像我这样翻身咸鱼，其实我完全不用范嫂工作，她那点收入到现在也是个未知数，她就自己存私房钱，家庭大额的花销，基本都是我承担

但我还是建议她有个工作，虽然有时会开玩笑说，干得不爽你就别干了，我养你呀

可她还是一直坚持做着，一是对工作有感情，二是安全感不够，她觉得自己没有工作收入，底气不足，抗衡不了我

从我的角度而言，你**保持一个工作的状态，才能不跟这个世界脱节，最主要的是不跟你的爱人脱节**

一个不工作的人，是很难理解他家那位在外边大杀大伐的顶梁柱，是有多优秀和多艰难

甚至习惯了优质生活之后，就完全忘却了有人负重前行，彻底沦为“贵妇”式的腐朽作风

双方就彻底割裂了，一个在外边找“更能理解”自己的人，另一个在家里拼命的花钱攀比

不要放松警惕，共同进步，保持同频，这点非常重要

03

@冷爱

无论我们恋爱也好，结婚也好，不结婚也罢，只要两人建立亲密关系，一定会存在一种权力的格局。而**拥有权力格局优势的一方，千万不要滥用自己的权力，千万不要仗着自己厉害就欺负对方。**

04

@cherrymm 大师姐

随着岁月的沉淀你会愈加发现：**朋友在精不在多。那些凭吃吃喝喝维系关系的朋友们都渐渐远去，留下来的都是可以随时随地喝一杯深聊的知己好友。**

同样，越成熟越难信任他人，社会上摸爬滚打久的人哪个不穿着厚厚的壳？若有能快速打破他人壳的能力，在短时间内可以让别人抛开寒暄客套，与你聊点心里话，那此人必定有着极强的魅力。

05

@大馨钱多

别惦记前男友现在身边到底有没有其他女人

与其拼死拼活和情敌抢一个未知的男人

不如把心思放在自己身边

成就自己，没有什么比得上自己开心

毕竟多关注自己盘里的桃花，多关注自己的成长

你才会拥有质量更高的人生

06

@爱编程的魏校长

先给你优秀男朋友的七个标准，你去找吧

#父女日常#

看了一些同学悲欢离合的过家家，去年一直感叹：爱情啊，就是荷尔蒙。今年呢，闺女问了我好几次：爸爸，你说什么时候开始谈恋爱合适啊。

以前我就简单说了下我当年的人生规划，不过呢，规划挡不住意外嘛.....索性，这次给她列了七个标准，你去找吧，现在就可以观察，优秀的男生是什么样子的。

<加加，人啊，**读书多，见识广，思考有深度，谈吐幽默，自然有魅力**>

你找男朋友，可以从这几个角度去判断：

（1）读书量如何，读书量是一个基础，量变才产生质变。

（2）读书量和见识，聊天就能感觉到，思考有深度，要多聊。所以要多交往一段时间才能看出来。

（3）谈吐幽默，这个也是可以自然感觉到的。当然，要注意分清楚低俗和发自内心的幽默等情况。有的人，把低俗当幽默，也是够了。偶尔为之是调料，天天挂在嘴边，他以为他是郭德纲啊。人家郭德纲看书很多的，剧情需要，逢场作戏罢了。

（4）人品好，其实这个最关键了。人品好的人，才有责任心啊。因为，**爱一开始，可能是你说的荷尔蒙，但责任心才让爱持久。**

（5）体贴人。这点你爸就差点意思了，你要吸取这个教训。人品和是不是体贴，也是要多交往才会知道的。你要学会观察暖男是什么样子的。

（6）腹有诗书气自华。外形外貌，特别是气质，其实也很重要的。年轻人要有年轻人的朝气。别看你爸现在长残了。你翻看老照片也看到了，当年你爸脸上还有肉，胖

乎乎的，也是一个帅气的小伙子，人模狗样的。你得带一个颜值高一点的回来给我们看看，也让我们开开心心。

(7) 工作能力强，收入不错。这个也是基本的。如果你们两个都比较穷，其实我是建议别结婚，穷人何苦为难穷人。爱情之外，还有面包。面包来得困难，百事哀啊。你多看书多观察，原来我是不信这些的，爱情多伟大啊。后来经历多了，看多了，听了好多阿姨的感叹，理解了面包的力量。

好了，给你这七个将来大学里谈恋爱和选老公的标准吧。中学就可以观察下，那些人会有这样的特点，积累经验。

你自己，也要从上面七个方面努力啊。

优秀的人，是相互吸引的。你不优秀，你上面七个方面很一般，别人也看不上你啊。

统一不了思想，就统一目标

01

@方赏

真心建议大家，**未来几年，多多节约开支**

平时喜欢买各种名牌的，经常花钱在服装化妆品上的，喜欢靠信用卡提前消费透支的，平时没有啥积蓄的伙伴，记得时刻捂紧自己的钱包，多多储蓄现金

各行各业，在肉眼可见的未来两三年，都是更艰难的。盈利下滑，裁员收缩都是非常可能，过去很赚钱的公司很多都举步维艰

就好比**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

02

@野心范

统一不了思想，就统一目标

阅历经验不同，看问题立场不同，且人短时间内是很难说服另一个人

拿搞业务来举例，我不管你们什么方式，走技术路线，稳扎稳打

还是走商务吃喝派，简单粗暴短平快

在安全拿单的前提下，给他们权责明确，定具体任务量，都奔着这个目标去

其他的细枝末节和摩擦，都要为此让路

他们怎么想的，你不用管，你只需要告诉他们，能做到什么程度，他们能拿到什么样的回报即可

03

@金銮程琳

再回头看西游记，我认为**孙悟空只有一个师父那就是菩提祖师，唐僧不算。**

这是悟空的开蒙恩师，赐他姓名，传授本领，他是悟空心里唯一一个想念却不敢提及的人，不需要金箍束缚，心甘情愿臣服。

最心疼的就是人参果树那里他被污蔑委屈的不得了，最后他谁也想不到唯独去了菩提老祖那里，那是他最想念的地方和人。

师父和师傅终究是不同的。

04

@知花哥

怎样得到同事的尊重？

- 1、守时。开会别老迟到；别因为自己的工作进度耽误同事的工作进度。
- 2、守诺。说帮忙就帮忙，至少看起来尽力了。
- 3、守口。对同事跟你分享的小秘密小八卦控制传播范围。
- 4、知黑守白。**熟悉职场潜规则，但又能坚守自己的底线。**

05

@郑州大砖头

学霸就像金子，在哪都发光

高中同学羽生，是个学霸，一直名列前茅。

高考的时候，因为父亲发生车祸进了 ICU，结果发挥失常，本来闭着眼睛也能进个郑大的，结果上了个财经。同学都替他惋惜，好好的学霸却成了个二本子，将来很难再有一飞冲天的机会了。

虽然大学考得不理想，但学霸终究是学霸。毕业后，这家伙却是一边上班，一边自学，考各种证。没几年自己就搞了一家税务公司。

当我还在苦逼兮兮地给人推荐各类大保健的时候，这家伙已经买房买车了。当我有房有车了，这家伙已经财务自由了，开始向我咨询北龙湖的房子了，居然还非要全款。靠，我却连个首付还凑不起呢！为了平衡我的内心，我专门给他找了个总价 1.1 亿的临湖别墅，我让他也凑不起首付。

06

@冰月视觉笔记

- 1，一切的学习和努力无非 3 个目标：一是解释问题，二是解决问题，三是预测问题。
- 2，只有能够改变你行动的信息才是知识。
- 3，多数人为了逃避真正的思考愿意做任何事情。

来自《好好学习》

感悟：**很多时候不想思考或者懒得思考，大多数人都容易很浮躁，无法静下心来去思考、关联与总结。**

07

@消样的世界

我感觉头脑越是简单的人越容易获得幸福感，他们认定的权威只要说什么就信什么，当然这没什么不好的，人生苦短何必活得那么明白，这世界看得越透心越累，糊糊涂涂一辈子傻乐着也挺好；但是话虽这么说，我个人还是愿意**活得明白一点，赢要赢得明白 输要输得明白，否则会不甘心。**

08

@商业布道

大公司也不能任性辞退员工！

公司不分大小，都要遵守劳动法。

大公司更应该做榜样。

这小米公司的 HR 体系需要跟得上企业的发展。

规划再好的蓝图，企业的发展还是靠员工共同努力才行。

09

@李鲟

二十年前，我在老家，一个北方小城市。现在回头看看，很多事，都很诡异。

比如说，你骑摩托车没戴头盔，被交警抓了，罚 100 块钱。你马上打电话托人找关系，可能是人托人又人托人又人托人，最后免了 100 块钱罚款。然后你要请人吃饭，请了一大桌子，花了 500 块，还觉得自己特别有面子。

比如说，你家里什么东西坏了，要请人来修。也是要找关系介绍人，完了一定请介绍人和师傅吃饭，花了 300 块。师傅说，这点活儿，您给 120 得了。你心里就非常不舒服：都请你吃饭了，怎么还要钱呢？

这就不是一个正常做事的环境，尤其不是商业环境。

我老家还有句话，叫“**熟人多吃四两豆腐。**”如果你做生意，熟人是一定要来占便宜的，你赚了熟人钱，熟人就很不舒服。

我现在做什么事，也会找熟人。但肯定不要人优惠。按标准付费，熟人更值得信任，会把活儿干好。

我现在跟人合作，肯定首先想人家怎样赚钱，能赚多少钱，怎样让人家多赚一点。这样合作才能长久。

10

@唐僧读书会

一个人最终能达到什么样的财富量级、事业量级，跟这个人的家庭条件、学校学历、外型条件、人际关系，甚至是智商条件，关系都不是很大。

真正的核心只有一个：那就是这个人的能量级别。**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。**

吃过大亏的人，总能提前嗅到危机

01

@写书哥

人很难从正确中学到东西，尤其是自己亲手作对的地方。**真正有价值的，是从错误中学习，确定错误根源，并改正它，这样才能有所进步。**

这也是 10000 小时定律最核心的地方，很多人工作了 10000 个小时，依旧没有成长，就是因为简单重复。所以，要大胆一些突破自己，用错误刺激成长。

打个补丁：**不要犯孤注一掷、永世不得翻身的错误。**

【掌柜评】在不断优化的过程中，不断进步，也就是说，再细节上做加法。

02

@跟蒋晖学电商

电商做几千万利润的，大多数都是以量取胜，很多很多个品，很多很多个店。还是极少数做高利润的产品做到几千万利润的。其实赚的也都是辛苦钱。

03

@郑州大砖头

剩男不是挑就是没本事

农村老家经常有一些找不到媳妇的单身青年，没事就爱天天坐一起，聊着谁家姑娘要彩礼多，天天骂谁谁家姑娘势力眼，太现实，只知道要钱不知道谈感情。

他们也不想想，人家丈母娘为什么会要高彩礼，还不是想看看一个男人有没有实力，给人家姑娘有个保障。

人家养了 20 年的闺女，又不是大风刮来的，连个十万二十万的彩礼都不想出，人家姑娘凭啥给你用啊。

结婚是人生大事，谁家的姑娘会轻易给别人用来试错。

【掌柜评】供不应求，坐地起价。

04

@可可爸是律师

欠债不还怎么办？

我们工作生活中难免有路走窄的时候,同学同事朋友之间互相借点钱缓解一下渡过难关是通常做法,困难解决之后还账,其乐融融关系更加紧密了,也是我们乐意见到的。

但是近年来站着借钱,跪着要账的也屡见不鲜,借出去的是情谊,要回来的是仇恨,实在让人心寒,即便这样能把账要回来也算是庆幸了。

那么如何把账要回来呢?

一、不借(本山大叔傲娇脸)

不管谁借钱,一概免谈。

有了这个前提以后,先过滤掉一大部分人。有的亲戚朋友是感情非常好的,没有不还钱前科,信用良好的人还是要借的,筛选出去那些信誉度不高的人会减少后边要账的很多麻烦。

二、向法院申请支付令。

人性是非常复杂的一个东西,常规方法不行了,就要考虑一下非常规的方法。人都是趋利避害,欺软怕硬的,所以个人力量不够就借助官方的帮助。

如果有借条，转账记录等能证明债权债务关系，债权明确的可以直接向法院申请支付令。这样的话不用打官司，不用走程序，法院可以直接让其悉数返还。

如果对方提出异议或者支付令不成立则直接向法院起诉。（起诉费是很低的，一万以下 25 元）

如果对方不出庭法院可缺席判决，如果对方还是不还可以向法院申请强制执行。法院会将其名下房，车，房车，股票证券，存款等查封扣押，列入老赖黑名单等等。

相当多的人会畏惧公权力的制裁惩罚，你的钱也就会回来了。

如果还是不行怎么办，对方滚刀肉怎么办，关注我此系列后面的文章。

法律源于社会，法理不外乎人情，通过人性与法律的结合，解决你的难题。

【掌柜评】借给别人钱，要么不借。借了，就要有要不回来的准备。

05

@消样的世界

为什么说**持续学习 能力才是核心竞争力**，因为一个人一旦形成了低层次的逻辑闭环，这辈子可能就止步于此了，所有问题他都可以在他的逻辑闭环中转着圈解释，他会认为他的逻辑是非常完整的，他无法理解他认知以外的任何事实，这样的人哪怕没做过一天生意，仅凭自己的想象就敢说自己有赚钱秘籍。

06

@温州土老板

吃过大亏的创业者，总能提前嗅到危机

有一部分老板，他们的嗅觉是很灵敏的，会根据自己经历的商业周期，和洞察到身边的信息，来对自己的生意做出，判断和调整！

该进的时候进，该退的时候退！不带一点犹豫。

前几年，我就在微博上分享，自己要砍掉，信誉不好的，结账拖拉的，甚至拒绝一部分，有高利润的长账期客户。

一方面是胆子小，另外一边，是我发现身边会赚钱的高手，都在这么做。他们传递给我的信息只有一个，“保命”要紧！

当时这么做的时候，很多业务员不理解，为什么送上门的客户不要，辛苦维护的客户忍心砍掉！背地里骂我神经病！

我是个生意人啊，怎么可能有钱不赚呢？他们可能不知道，在不恰当的时机，暴露自己的贪欲，往往都是容易致命的。

07

@菲菲姐的小花园

✿ | 职场上要不要合群?不合群是不是个毛病?

28 定律无处不在。那些有独立思考能力，最终脱颖而出的，肯定都是那 20%。而大部分人，都是随波逐流，合群的。所以，不合群肯定不是毛病，反而太合群才是。

但是，作为一个聪明人，大多数情况下，我们要自主地选择合群。什么情况下？

1、从众的成本远远低于对抗时。

英文有一句谚语：pick your battle。也就是说，有些事不值得成为你的战场，轻轻松松说一句“吾从众”，混入到人群中，就足够了。

在很多时候，从众合群，是聪明人权衡利弊后主动的策略。

比如，单位有一个制度，不是很重要，所有人都不太遵守。如果只有你去较真，这样做对不对？从理论上来说，你是对的。但坚持这件事的成本实在太高。这件事上，你**选择合群，是成本最小、受益最多的选择。**

2、没有站稳脚跟时，要合群，要混然众人。

有很多刚刚入职的学生，他们常常犯一个错误，错把职场当成自己的秀场，过于着急地去表现自己的个人魅力。特别是一些年轻的女孩子，在还搞不清状况的情况下，吸引到了不该被注意的注意力，也树下了不该树下的同性敌人。

或许你会说：你别和我说这一套，我们年轻人就要张扬个性。

但有一个残酷的事实：对新人/能力不够的人来说，职场不过是一个谋生的场合。还没有站稳脚跟时，最忌讳拥有过强的个人特色。

保持着装和言谈的低调性，这个忠告不一定能让你升职加薪，但至少能让你周围的敌意少一点。也能让你活得久一点，让你的地位熬到你可以制定自己的规则的时候。

最后，我希望看到这条微博的小伙伴：

既可以保留你聪慧的棱角和锋芒，

也不在生活中过分地显山露水；

既能在小事上从众，

又能在思想上保持独立；

而这样的你，才更有机会

在这残酷的世界发出你独特的光彩。

07

@总裁老福

那些号称对我们好的人，并不是真为我们好。

那些常说对别人感恩的人，也不是真感恩。

吃一堑就要长一智。绝不要一个地方跌倒两次。

三观不一致，走得太近，反而相互伤害更厉害。

职场要懂得保持安全距离。

只有自己安全，身边人才感觉安全。

08

@海河杂谈

钱最诚实

在大毛与二毛的战争中，最终不论是大毛胜还是二毛赢，欧洲都是大输家。

人会说谎，但钱很诚实，从欧元兑软妹币的走势，就能看出欧元的疲软。

时间拖得越久，失血就越多，对欧洲越不利。

这感觉，就像是白白胖胖的地主家，来了一群土匪，在明火执仗的抢欧元。

09

@爱编程的魏校长

除了上学之外，有机会了，大孩子还是要让他们多接触下这个社会

如果方便的话，社交活动带上孩子，周末加班也带上孩子。让孩子去看看，去体验体验，也是挺好的亲子活动。有的公司还专门有开放日，让家长带孩子到公司一天。

当然，事前家长评估一下，看场景，看孩子的性格。

基本上，孩子也不用说话，让她观察。**等回家后，孩子问你今天的一些情况，你再回答和交流，也是一种潜移默化的教育和成长。**

少做事，精做事

01

@写书哥

自省：“**一个房间几天不理，都会乱得不成样子，何况我们的精神世界？每天我们都要面对外界的各种影响**，如果不加甄别一股脑都接受，很快我们的精神世界就会变得和棺材房没什么区别——阴暗、狭小、无序、杂乱，找不到需要的信息，也拿不出完整的精力。”

【掌柜评】每天写日记，记录发生了哪些事，复盘自己。

02

@菲菲姐家小花园

孩子就是父母的镜子。总在背后说东家长西家短的父母，培养出的是嫉妒心极强的孩子。总是瞻前顾后，“悔不该当初”挂嘴里的父母，培养出的就是怂包。要遗传坚韧和毅力，首先自己做到，其次，孩子做不到的时候，鼓励他，并对他说“不怕”。

【掌柜评】好的教育就是，言传身教，身教重于言教。成为孩子心中的榜样。

03

@财宝宝

什么是有价值的知识？

如果一个二本子，睁开眼睛就逼逼，天下格局，海湾风云。那是蠢货。你是啥成色，心里不知道吗？这些事情是你该想的吗？

村东头狗蛋，拎着两瓶口子窖，过来拜年，想和你学几招。这才是有用的知识点。让别人过上好日子，才是好知识，其他都是 just so so。

【掌柜评】能给别人提供价值，价值也能成就你。

04

@野心范

远离原生家庭，是在某个阶段，没有办法的选择，因为那个阶段你在爬坡，在攻坚，在努力跨阶层

由不得你再腾出多余的精力去应付这些，他们在影响着你的进步，要果断，要坚决，要义无反顾

但从长远来讲，不管最终如何，你都是要尝试跟父母和解的，也许之前已经互相伤害得很深，你也无法改变一个事实，他们是你的生身父母

生前无法和解，不久之后他们走了，或等你为人父母之后，慢慢的你也一定会恨不起来，最终能占据你记忆大多数的，还会是那为数不多他们好的一面

【掌柜评】**这种家庭出来的孩子，能是善茬子吗？**

05

@野心范

女生的婚嫁，尤其是条件比较好的家庭，一定要慎重，不要恋爱脑上头，不管不顾的两个点你得明白

第一，家庭条件好，可以说从小你就是被保护得比较好的那一类，你对待事情和人，态度大多比较乐观和简单的，没什么心眼

第二，婚姻和恋爱从来都不是一回事，是自由，没错。但向来它不是一件纯粹的事情，往小的说，这是两个家庭的事情，往大的讲，是两个家族以及未来后辈的基础，它不是一件能够草率了事的拍脑袋决定，后期还能慢慢调整

一定要多争取父母的支持，尤其是女方，条件好的女方，小问题小分歧，可以多沟通，多劝说

如果是不可调和的大问题，父母坚决极力反对你们在一起的，你不要犟，冷静下来好好想想，多半你父母是对的，这是人生经验，也是他们切身从你的角度，为你做的最大着想

婚前第一要务，就是把两方父母的工作做透，换个说法就是，统一思想

它不像在工作场合，**统一不了思想，我可以统一目标，目标一致，我们照样可以在一个框架之下共事**

但在家庭生活里，光统一目标还不行，一定要统一思想，这也包括谈妥彩礼，也是属于统一思想的重要组成部分

不然迎接你的将是一地鸡毛，工作场合可以讲理，但在家庭里，光有理还不行，它就不是一个可以讲理的地方

06

@野心范

钱和权足够强势起来，就是摧枯拉朽，就是降维打击！

人脉就是这样，勤快点，搞点小钱回来，再大方点，找人花出去

上层路线是认人的，你的每一分付出，迟早都会加倍的回报你，不要怕不值得，反正省那点小钱，也发不了财

什么人最有前途？爱赚钱又不在于小钱的人

【掌柜评】再牛的人，在绝对实力面前，都是被碾压的。

07

@总裁老福

性格要强，嘴不饶人这是硬伤。

不给人面子，让人下不来台，自己肯定不会有好结果。终有一次遇到狠人，就从此歇菜，再不会有将来。

只有把身段放软，职场才有竞争力。

【掌柜评】说话柔和点，做人谦逊点，做事靠谱点。

08

@红树西岸

哪些性格适合做投资？保守，节俭，不算计人，不骗人，能让的就让，大方向一定清晰，但小细节一定要模糊。我可以肯定，生活中喜欢消费，喜欢娱乐的人，不适合做投资，他们的心事都不在这些上面。他们喜欢花钱带来的快感和虚荣，但这种性格不适合做投资，而且这种人有一个致命的东西，什么事情都要马上得到，短平快。不算计人也很重要，很多人喜欢算计别人，而且小细节他盘算的很仔细，生怕自己吃亏，把账一分一毛算的很清楚的人，赚不了大钱，格局往往不行。还有一点，**生活中人必须诚实，很多事要学会让别人，要学会谦让。性格上不让人，表现的很强势，什么都不让，这种人一定不行。**

【掌柜评】学习了，能让尽量让。

09

@写书哥

创业初期，最好一个人干，不要合伙：

- 1.决策迅速，劲往一处使；
- 2.能倾尽全力，因为赚了都是自己的；
- 3.防止盈利后，分钱不均，鸡飞狗跳。不要鄙视夫妻店，夫妻店能解决上述问题，很稳定。

初期可以采用提成制，给核心员工高提成，这样能保持控制权，同时激励员工。

【掌柜评】创业初期，最好是一个人的战争。

10

@池建强

生命的时间太有限了，还有无常。

所以，我们要时刻提醒自己，**少做事情，把事情做好，快乐做事。**

我为什么不去大公司而是选择创业，并不是大公司给的钱少或者容易裁员，恰恰相反，我觉得大公司会占用我过多的时间，耽误我做其他的事情。

而创业可以让我把公司和自己的事情结合起来，这个结合点就是产品、创作和输出。

少做事，精做事。这就是半生感悟。

【掌柜评】做事，找到最适合自己的节奏，这个节奏就是一个点，这个点就是个人和事情的平衡点。

打工人别轻易跳槽，生意人别轻易扩张

01

@温州土老板

抖音对创作者和用户，属于双向拿捏

对博主来说，发一条有质量的视频，可以获得成千上万的点赞！这点的确可以满足很强的虚荣心。

其次，是给了一个足够大的诱饵，有无数案例告诉你，努力干做好了，一年顶十年。

对用户来说，多数人不会去搜索，而是默认系统的推荐。围绕爱好展开，既刺激又期待，不知不觉浪费几个小时，太正常了。

说白了，还是人性。

掌柜评：要带着学习的目的去看短视频，不能以娱乐的目的去看，可能会更好点。

02

@写书哥

被别人误解、被人嘲笑怎么办？最有雄辩力的理由，不是言语争辩，而是选择这条路后，把自己过得越来越好。人都是慕强的，当初不理解、不认同的人，也就服气了。

再俗一点：当你成事了，所有的苦和累都可以传为佳话；如果没成事，所有的苦和累一文不值。

掌柜评：精进自己，一骑绝尘。

03

@张二兄弟

搞钱才是王道。

大 S 离婚，张兰汪小菲在搞钱。

大 S 再婚，张兰汪小菲在搞钱。

张颖颖施压，张兰汪小菲在搞钱。

近 30 日直播带货销售额，

汪小菲、麻六记、张兰分别为

100w+、300w+、500w+。

别跟我谈什么狗屁爱情浪漫故事，

我现在只想搞钱！

掌柜评：**一天不赚钱，比一天不上厕所都难受**

04

@哦是二花啊

善良、正直以及其他一切美好的品质，绝对会被看见，永远都在闪闪发光。是的，即使是在那些不具备这些人眼里。

就算程度只有千万分之一吧，我敢笃定，**最穷凶极恶的人，其实也会欣赏大慈大悲。**

最奸诈狡猾的人，在忠义老实面前，也有肃然起敬。

深陷泥潭的时候，或许不会觉得自己脏，但无法否定星月明。不觉得自己不正确，但看到真正的“正确”的时候，会不自觉点头。

从这种意义上来说，正义，真的是无敌的。

掌柜评：老实人，不吃大亏。

05

@消样的世界

我一个朋友开医疗器械厂有十来年了，大家都认为他是个有钱的主，实际上前几年他确实是赚了点钱，但前年和去年已经开始较大亏损，预计今年的情况会更不乐观，我对他说**现在最理智的选择是缩小规模，换个租金更便宜的厂房、把员工的人数减到够用就行，当然最好的选择是关厂停业落袋为安。**

掌柜评：**排雷避坑，保存实力，静待花开**

06

@茶双双

能量低的

- 1 目标思维：少想自己的感受，多想自己所得、所失
- 2 不惧变化：不要试图掌控一切
- 3 情绪平和：少心慌
- 4 **爱抱怨会赶走自己的好运**

5 自爱：要想获得爱，就一定要先珍爱自己哦

6 拓宽自己的因果论：不要让自己的思维只局限在“自己价值低”或“对方很坏”上

....

1 0 不要害怕冲突：勇气很重要

1 1 不要忧虑小事：不要封印住自己的能量

...

1 8 **人生最需要的情绪是：平静**

掌柜评：**保持情绪的稳定，不容易出错**

07

@郑州大砖头

当然也有不成功的。

就像强哥，也曾是公司的元老之一，虽然混迹到了公司的中高层，也有一定积累，但却养成了高高在上的“大老板”习性。

本身出来的晚，行业已不似先前风光容易赚钱，自己还想靠之前旧有一套模式赚钱，认为只要租个门脸，招一帮子团队，自己就是老板，可以做甩手掌柜，堂而皇之的就赚钱了，结果可想而知，自己光杆子出来，招兵买马风盛一时，转眼又成了光杆子司令。

所以，无论投资还是创业，一定是确定性的，最起码你有一条从 0-1 清晰的发展路径。有没有，开始之前，都是心中有数。否则就是一种投机，暂时成功了也是运气不是能力，而亏是大概率命中注定。

掌柜评：务实低调不张扬。

08

@天玑-无极领域

做人做事，得讲点道义。

纯道义，活的太累，不真实。

没道义，活的太贱，人人得而诛之。

所以尽量把人格卖贵点。

前些天买东西，商家发错了，多给了一箱，不吱声，谁也不知道，相当于白得 1000 元。

不义之财不可取，还是给商家说了一声。

如果 1000 万，肯定不吱声，私吞了。

网购十年，从未给过差评，不好就退，以后再也不买了，从未填过好评返现，这玩意就是骗人。

哥哥也会出卖道义和廉耻，问题是没人出得起价。

掌柜评：赚钱，赚睡觉踏实的钱。

09

@跟蒋晖学电商

小卖家只能赚流量红利的钱，腰部卖家能赚点产品竞争力的钱，但是也只能赚细分市场的产品竞争力的钱。**只有大卖家才能够赚产品核心竞争力+规模的钱。**

掌柜评：理性的认清自己处在哪个段位

10

@自我的 SZ

今早起来，想起这三年的疫情，预计这几年疫情反复会是一个常态了。做为普通人，我们应该如何做到在疫情中不让自己陷入困境，想到了以下几点。

1，配合打疫苗，做好个人防护最重要。最重要的是个人防护。

听政府的话，打疫苗做核酸，听说有人不打疫苗不做核酸，真是醉了，中招了真是连累一堆人。

个人防护，出门一定要戴口罩，勤洗手，多冲鼻洗鼻，多关注医院和卫生方面发出来的个人防护新闻。

2，别借债借贷上杠杆，消费量力而为。

国民的房贷车贷覆盖率和杠杆率太高了，看到很多新闻说有人因为疫情失业或减薪，三个月就还不起房贷了，原来一个月家庭收入 4 万，房贷车贷家用正好抵清，工资下降或失业，三个月就顶不住了。法拍房在下半年还会新高。

3，要有存款应对意外停摆状态，最好是 3-6 个月。

有些人在透支未来的消费或开支，做生意的认为赚钱月月赚，反正现金流水一直转不会停摆。工薪阶层认为工资月月发，除了体制内月月有保障外，非体制内真的要保留半年的存款，以备不时之需让自己的事业或生活不受影响。

4，打工人别轻易跳槽，生意人别轻易扩张，任何时间稳定压倒一切。

跳槽，一般是越跳越高。这是好事。但是在这种情况下，如果你身上有责任担当家无余粮，稳定的工作或企业比发展更重要。很多人喜欢捡漏，认为现在房价低或有公司拆卖正是出手的机会，当心像股票一样，越买越跌。现金多一点在手上会更安心，世道好了，再买赚不到这波差价，但不会承受更差的结果。

我的理念一直是留得青山在，不怕没柴烧。大家继续补充！

掌柜评：稳定压倒一切。

大城市是普通人最好的天堂

01

@迎十里

自嘲其实是一种对自我处境的接纳，即，我知道现在处在糟糕的境地，并且接纳了，同时还可以做到自如的谈论自己的窘迫。

对自己糟糕的毫不避讳，意味着一种精神上的强大。

穷而自知，丑而自知，丢人而自知，懒惰不上进而自知，并能像调侃他人一样调侃自己几句，人生会因此豁然开朗。

先接纳才能改变，先承认才能扭转，先不把自己太当回事才能冲破自己。

02

@写书哥

你的人生中，什么最重要？最重要的是“高尔夫球”，是亲人，是梦想，是事业，是健康。延伸到写作上，最重要的是什么？研究所有的技巧，都不如闷头写下去，当**你写够 100 万字的时候，对自己的了解、文字的把握、粉丝的喜好，会上升到一个新高度**。还有一个排序：注意力>时间>金钱，也要牢记。

03

@写书哥

有一类“努力”的中等生，每天学习到深夜，可成绩始终上不去。这时要检查：1. 始终做简单题，在舒适圈晃荡；2.死磕难题，丢掉了基础分；3.沉醉于题量，没有及时复盘和总结；4.身体在课桌前，大脑早就溜走了。努力也是分等级的：**不要假装努力，结果不会陪你演戏。**

04

@温州土老板

再提醒大家一句，**预售款不是利润，是负债**，是负债，是负债，吃的多吐的更多，不要听那些营销大神胡扯。

好好琢磨一下，**送出的利润**，靠什么赚回来？**不是靠后面拉新的现金流维持，就是靠高利润的产品，磨平！如果靠前者，那么真的很危险！你会感觉自己手里有钱，其实呢？完全是在做，亏本买卖！**

05

@温州土老板

有种谈判技巧，叫放大对方的损失

晚上本来想出去吃碗米线的，到了以后发现那家店已经转让了，拉着围栏，装修状态。门口挤了七八个人，都说自己被老板骗了.....

我凑上去，看了看贴的告示，大概意思是因为疫情原因，店开不下去了，之前办过充值卡的客户呢？可以退款。但有个要求，要扣掉赠送的金额。

这个时候，有位小伙子上来问我：老哥，你在这家店充了多少钱？你说他们这个不是诈骗嘛？刚才我们几个商量下，打算一起去报警。你要不要一起啊。

我说：这么点钱不至于啊，来来回回也耽误时间啊。我知道的另外一家健身房，老板直接跑路。不要说告示，毛都没有。

他们客户损失，都是成千上万的！这种没话说，肯定要维权的。

这家店老板算不错了！把赠送的金额扣掉。你也没任何损失啊！

你们乱折腾，万一人家电话一关，破罐子破摔，怎么办？

创业不容易，互相体量一下算啦！

他听我说完，觉得有道理。小声嘀咕：自己这点钱的确不算什么，转头对后面的人说，算啦，

其实呢，我没有在这家店充值过，但吃过很多次饭，味道挺好的，服务不错，老板也很热情。

要不是真的撑不下去，没有人会愿意放弃自己的事情。能做到这样，虽然也失去了信誉

但比那些二话不说，直接跑路的，还是多了一份担当。

06

@进击的阿秀

海水就是海水，盐碱不是海水，甚至水也不算海水，这一切的总和才是海水。

所以生活就是生活，挫折不是生活，快乐也不是生活，不要纠结某一件具体的事情，也不要轻易说自己太苦了，**诚实地体验生活，遍历每一件事实，才是生活。**

07

@进击的阿秀

对于没背景没资源的普通人，大城市是最好的天堂。

腾讯曾经做过一个蛮有意思的调查，他们调研了北上广深来自全国的 5334 万的外地用户，有 12% 的人春节假期结束后没有再回来，而是去到了广东、江苏、河北、山东、湖南、浙江的一些城市。

但是在诸多逃离者中，仍然有近 30% 表示最终还是会回到一线城市的。

为什么明明很多人觉得一线城市对于没背景、没资源的人太不友好，光是房价就让一大批人望而却步。

但却仍然有几千万年轻人涌入一线城市，甚至在饱经“不友好”对待之后的人，离开后又回来了。

事实上对于没背景、没资源的年轻人来说，想要出人头地，一线城市恰恰就最好的选择。毕竟二三线城市以下，什么都要讲关系，大多数普通人想要出人头地真的是不容易。

望不到前途的人生，那才是真的不友好。

虽然也有很多不公正的地方，但在普通人层面上的竞争无疑还算不错了，只要你足够有能力，勤奋、好学，你总归有机会。

对于那些刚毕业一穷二白的年轻人来说，显然是讲规矩的城市更适合发展。

这大概就是几千万年轻人蜂拥而来，而很多人来又走，走了又来的秘密了。

08

@财宝宝

打工人怎么做副业赚钱？先说原理，再说打法。

现在很多打工人，毕业几年，看不到什么星光大道，上班摸鱼，下班恋爱。就是钱少，心有不甘，但无法突破。你目前如果没有家族亲人带一把，尽可能不要盲目创业，你可以一边上班，一边试水，趟出路子，有七八分把握，再出来。

一，原理

赚钱的本质是交换。你有什么特长，哪怕是打游戏也行，**你把特长慢慢变成一个对别人有用的东西，有了信任基础，再做商业化。**

我认识一个发小，他小时候读书不行，但他喜欢做航模，就是飞机轮船的小模型，以前在南京路还有一个航模商店。

中学毕业的同学里，他是第一个发财的小伙伴，他在 2005 年就开桑塔纳 2000 了，把我们羡慕的不得了。他那时候已经不玩轮船航模了，而是做楼盘模型。就是你在售楼处看到的那种大型沙盘。他做的挺好看，很逼真，受到开发商喜欢。现在发达了，年入 80。而且他现在也不干活了，就是接单做老板。公司里，好几个小红中红老红，围着他载歌载舞。他老婆对他那个温柔啊！你说他有什么技术，也没有，就是玩。

原理，**发展一个爱好，慢慢商业化。**

二，具体打法

二本子都是伸手要的货色，那就说说具体的。

1，“菜菜，我啥也不会，就喜欢打游戏。”现在，有很多游戏博主，专门研究通关攻略。你也可以试试看，效果极好。

2，“菜菜，我啥也不会，就喜欢吃。”也可以，你就专门去饭店，拍照片，做评论，谈感觉，把你家所在的小城市吃一遍，每个火锅店写菜评，以后也是本地餐饮一哥。

3，“菜菜，我啥也不会，就喜欢 KTV。”也可以，你把本区所有的 KTV 玩一遍，写成包厢点歌台攻略。我肯定喜欢。

4，“菜菜，我是 211 书呆子。”也可以，你就研究一下初中物理考试，略，以后也是附近三公里炙手可热的主。

三，体会

你所有的欲望，都是有巨大价值的。**你有欲望，别人也有相似的欲望，你把你的欲望和消费，总结出来，对别人而言，就是巨大的财富。**吃喝玩乐也可以，只要做到最极致，就是巨大的成功。

四，赚钱路上的拦路虎：面子

为什么北上广的本地人，很少在家门口发财的？因为本地人要面子。做生意，一般都是从没面子的小生意开始的。本地人觉得没面子，就算了，还不如在对面的棋牌室打麻将。与此同时，很多外地人在你家门口赚的盆满钵满。

举例，内环线是个盛产技术员工程师的地方，但是，你见过哪个小区的电工是本地人？没有。原因是当地人认为这种工作没面子。可你不知道，很多小电工，月入好几万。他们给你修灯泡，只不过是认识客户，很多人赚钱的真正办法是给业主装修另外的老破小。

我家有几个老破小，是家族里老人们二十年前买的，现在收租，可以补贴退休金和药费。这些老头老太开心的不得了。但是，这些老头老太只想收钱，麻烦事一个也不管。全部栽到我头上。一般每隔十年要大搞一次，每年都有小破事。我也没办法，反正不是自己住，只要不坏就行，好看不好看无所谓，我就包给那些小电工了。有个小电工，在我手里已经包了好几个活了，远比上班强。

我经常在小区里见到物业小电工收集人家装修后的废料剩料。我有一次问他有什么用？他说，我给你们装修的材料，大部分是二次利用。举例，你买个木门，一般是两千，我只要六百。为什么？因为这个门就是你家楼上邻居装修扔掉的，我捡回来放在物业仓库，你要就给你，我是零成本。还有水管，开关，电线，太多太多小东西，买新的都是钱。小电工有一次高兴，和我说，物业公司的上班，不要工资我都愿意干，油水太大。但是，本地人不愿意，他要面子。

小结，零成本，零风险，可以试试看。

09

@菜宝宝

怎么当老板？

现在，有两个流派，

一是股权激励。公司是大家的，一起干，多赚钱。有你一份。

二是多多分钱。给销售经理高提成。做一单利润 100，经理拿 70。怎么样？我这个老板够意思吧？

这两种办法，我都实验过，效果极差。绝大多数人的内心深处，是不堪的。一开始，你可能会看到一点比较好的势头，但很快就不行了。然而，员工拿钱已经拿爽了，他们就会刀刃向内了。

如果你是员工，可以忽悠忽悠 SB 老板，多分钱。如果你是老板，你千万不要干蠢事。

如果不能多分钱，怎么激励员工？一般是按照市场价，多加一点工资就行了。如果文员的市场价是六千，你给六千五就足够了。给八千就是找了个仇人。

小结，任何人都不会满足的。你就算给他一座金山，他第二年，还想要一个。你给不起了。

10

@郑州大砖头

亲戚一般都是什么样的？

不排除有一些真心希望你好的亲戚，但是**大部分亲戚都是那种希望你过好，但不要比他好。**

因为过好了，你不会去占他便宜，有时候还可以互相帮忙，但是如果你比他过的还要好，那就不要来往了，亲戚想的是以前都是你来求我的，现在怎么可以换过来了。

当然，你过的太差，也不会跟你来往，害怕你找他借钱。

还有就是你如果过的非常好，亲戚望尘莫及的那种，那么亲戚也愿意跟你来往，来的时候还不会空手，都是来求你帮忙给表弟妹，表哥，表姐安排工作的。

简单来说就是：**你倒霉了，别连累我，你发财了，一定带上我。**

11

@消样的世界

产品做广告是很正常的，但是有些产品做广告喜欢和宫里挂上钩，特别是一些所谓传统补品和所谓传统美食，在我看来这种宣传手法实在是 LOW 得不要不要的，**广告是一个企业的企业文化和产品思维的外在体现**，象这种非常明显的骗你没商量的说辞，他们的产品好不到哪儿去，可笑的是有很多人就信这一套。

守拙执行，你已经打败 90%的人。

01

#阿钝爬阶指南

微观情况需要根据你自己的实际情况来操作，不要无脑抄作业，抄作业也要动脑子！

如果你想贷款，尽量搞清楚以上的避坑逻辑，如果智商不够，那就傻傻的去执行就好了。因为贷款和房子选筹不同，很多是刚性的东西，没有太多回旋余地。**很多贷款中介吹牛逼各种情况，都可以给你搞下来，最后却只想喊你——加钱。然并卵，加钱也办不下来。因为贷款审批人，并不是中介，是 YH。**执行过程中必然会发生各种各样的意外情况，一个一个解决意外，慢慢你也就成为了专家。就像我现在比较排斥使用信用卡，因为我确实玩过——

薅羊毛、多核、零账单、空档接龙、尽量多闪付少刷卡.....等等，说线做泪。

不过，没有实操过的人，完全没有资格评价一件事情的好坏。

如果你能耐心看到这里，你也是很幸福的人，钝哥已经很认真的在分享贷款的底层逻辑和常见的一些坑。**守拙执行，你已经打败 90%的人。**

02

#桃军师

所谓裁员，是把企业内部的“种子”小组，都给炒掉，裁掉了。

种子尚未成熟，青稞不可收割。

虽然从“账面”上讲，企业减员了，削减了开支，增加了盈利，华尔街满意。

但企业失去了未来。

一个企业，如果失去了“种子”小组。他就永远只剩“拳头产品”。

可是任何一款 App，都会过气，都会腻味。

以前玩陌陌的，现在只剩油腻大叔。

曾经的百度，现在只剩广告。

哪怕连王者荣耀，都无可挽回地日渐流失用户。走向原神。

“淘系”电商的份额，跌得比大众汽车还快。

因为天时地利，桑塔纳曾独占中国汽车市场，80%市场份额。

没有新产品，上海大众就是一坨 X。

整个世界，大概每 20 年，就会更换整整一代人。

80 后的口味，和 00 后，和 20 后，截然不同。

不要相信一款 App，妄想能拥有“二十年”的生命力。

失去了种子，互联网企业就失去了未来。

不要相信“中钙股复兴”，未来即使有 Big5，也大概率不是现在这几家。

03

#挨踢的牛魔王

巨眼英雄。

你不要看到英雄两个字，就以为这个是指男人，这四个字是形容女人的。

一个女孩子，你不要老等着别人追，搞不好追你的都是战五渣呢？

原因在于，**真正的牛逼好男人，不当舔狗。**

他们会把精力都用到提升自己上，形成稀缺，成为某个垂直领域的首领。

对于女人这块，哪有什么精力去当舔狗？

你以为他们看得上那些搔首弄姿的唐脂俗粉吗？

我倒不是说女人去主动追男人，而是你对你的人生要有主动性啊。

你的老公，你自己去挑啊，干嘛把自己当白菜,等别人来拱呢？

看见好的，你得自己用点女人的隐晦的方法去靠近他啊。

这不跟投资一样么？

林黛玉有一首诗是这样的：

长揖雄谈态自殊，美人具眼识穷途：

尸居余气杨公幕，岂得霸縻女丈夫。

04

#知名不具

真正的深度游，应该可以有充裕的时间，细细用双足穿梭旧城小巷。听音识味。高档点的，还要有二个当地的朋友地接。市区通和地头蛇。

带你去最好吃的饭馆，最特色的簋街，晚上泡最劲霸的酒吧，外人不得而知的隐秘会馆。参加收获季的踢踏舞，赤着脚踩踏葡萄汁。

你想一想，朋友来北京，你会带他们逛哪些地方。

我想要带你去浪漫的土耳其这件事，是用时间和金钱堆起来的。

大把的时间，大把的金钱。

几个月的时间，几十万的金钱。

但粉丝数停止增长时，你必需很主动。

你必需主动出击，跳离“舒适区”。去野外觅食。去蛮荒异大陆圈粉。

成功就象怀孕，每个人都恭喜你。没人知道背后你有多努力。

05

#知名不具

随着你越爬越高，你的眼界越来越高。

越高的眼界，带来更多的不安全感。

朋友圈判断贵富的标准，主要是“赞叹”。永远不要炫耀

能承受原价的才是有钱人，打折的大衣不算。

生活中的这种无效率，才是构成有钱人的真正壁垒。

不要依靠他人，人生本就孤独。

凡是入场前，就知道自己从事“正和游戏”，称为投资；凡是入场前，就知道自己从事“负和游戏”，称为投机。

平淡的事情没有记忆，特殊的行为，才值得记录。

屌丝生活。全称：象狗一样生活。

06

#知名不具

客户越是被你养成巨婴，他越不可能离开你。

认清楚自己不是社会的主角，是成长的第一步。能克制奸商的，只能是另一个奸商。

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。**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。**

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。哪有什么岁月静好，不过有人替你负重前行！每一套房产证的获取，皆堪称斑斑血泪。说钱做泪！

07

#知名不具

再学一门知识，那就学“炒菜学”吧。

炒菜学的原理，是货 B 通货膨胀，那就等于学会了金融。至少不会偏。

滥发 ZB 的原理，是因为福利社会。这就切入了奥派经济学，这个她年轻看不懂。打下基础，长大有帮助。

08

#生财有术

创业需要先跑通模式，赚到第一块钱。昨天与社群里一位想做社区团购的小伙伴聊了聊，这位朋友急着想先花几万块做个团购小程序，通过拉 小区人群进社群进行团购销售转化变现。小程序重要吗？重要，但肯定 不是现阶段最重要的。文字接龙可

以用吗？别的团购小程序可以吗？无需重复制造轮子，大多数时候，上来什么都不干先开发小程序或者 app，通常都打了水漂。**最重要的是先跑通模式，走通最小路径，赚到第一块钱，获得正反馈，而这才是对咱们创业者心态最好的激励。**

09

#毛小白

人群几乎决定了绝大多数的事情，为什么知乎能做起来，悟空问答就挂逼了，主要是因为知乎种子用户好，裂变出来的人群都是相似的。悟空问答的种子用户都是头条的，下沉市场人群较多。

纵观很多牛人，郭德纲，赵本山，罗永浩……都是十年甚至几十年磨一剑。用前半辈子不断积累，下半辈子不断释放，顺其自然，一切就水到渠成。

很多人意识不到，其实**教育是商品，越是下沉的教育越是明码标价的。教育的第一道门槛其实就是钱，第二道门槛才是心智。**

推送的新闻，我只是瞄一眼，但是自己主动搜索深挖的东西，我会研究很久很久。推送有时候是投喂，不一定有很高的价值含量，主动搜索挖掘才能找到价值。

10

#灏泽异谈

你要想财源广进，就必须打开胸襟格局。

对于女人来说，嫉妒就是你赚钱路上最大的拦路虎，而要想制服这只拦路虎，唯一的武器就是如山高如海宽的胸襟。

一旦你克服了嫉妒，你就能慢慢的让自己变得越来越谦卑 冷静 且充满了理性，而后这份嫉妒就会慢慢褪去它的尖锐外壳 露出其香甜的果肉。

你难道没有发现吗？

但凡能够赚钱 能够赚大钱的女人，性格往往都充满了谦卑冷静与包容？

同时也都特别懂得做人 也特别懂得容人？

就是因为她们早已明白，嫉妒别人是毫无意义的，除了毫无意义的宣泄外，换来的只有疏远和孤立，然后就是断了的财路和穷酸。

所以，当你下一次的财运和贵人找上你的时候，我希望能用更加平和的心态去接受她们。

去接受她们比你强大这一事实，然后让自己借鉴她们 青出于蓝；

去接受她们比你幸运这一事实，然后让自己融入趋势 借力打力。

总之记住一句话，穷女人的身边永远围绕着口蜜腹剑却同样寒酸的无用闺蜜，这种女人的一生都注定充满了不幸与负能量。

而富女人的身边则永远围绕着比她更优秀 更富有的人脉，虽然也会互别苗头 但终究是彼此抬轿 互相助力，一起发财并向上成长。

那么你自己想成为哪一种，我想就不用再给你指路了吧？

聪明人就是不要当杠精，悄咪咪的跑到前面去

01

@北陌大叔 na

无效社交是指没有任何意义和收获，并且浪费时间的社交叫无效社交。

其实生活中，有些社交还是要参加的，但没有必要把时间浪费在吃吃喝喝这种没有成长的事情上面，该社交的就去，不想浪费时间，觉得没有必要的就不去。

除此之外，独处不一定是好处，长期独处你的社交圈子就会越来越小，不见得是一件好事情，所以该社交的时候就去社交，谁知道现在没有什么帮助的人，以后会不会有呢？都不一定。

该独处的时候就独处，让自己能够保持清醒，知道自己是个什么状态，好及时调整。

02

@财宝宝

杠精最后是咋完蛋的？遇到了另一条杠精。

绝大多数的杠精是没有好下场的。他们的一生，就是一场免费表演的杯具。世界上最不缺的就是杠精了。每一条杠精都会像吸铁石一样，把附近 3 百米的其他杠精引出来，大家扭作一团，谁也混不出来。

聪明人就是不要当杠精，悄咪咪的跑到前面去。

03

@温州土老板

做了这么多年生意，我一直的心态都是，兵来将挡水来土掩。但**这次下游运营的大部分网点，被要求整体停工，还是让我嗅到了另外一层危险！**

我不是给大家添乱啊，这条是写给自己看的。

04

@野心范

情感问题放不下的，多半是没想透一个点

它不是一道证明题，是不需要太多的验证

验证到最后，就是人性了，而人性恰恰是不能够拿来试探的

所以它是不会有最终的标准答案

连以前我们的试题答案，都还强调，只是参考答案，偶尔还给你来个略，你说气人不气人

如果是一段非常规的爱恋，弱势一方的你必须时刻保持清醒，一定要有所求，千万不能幼稚

在这点上，不问对错，只看利弊

05

#瞭望远方的蛋蛋

挣钱的意义。

可以给自己和所爱的人想要的生活，没有约束的选择，可以做父母和亲人的后盾。

06

#阿钝爬阶指南

就像劝大家珍爱信用记录一样，大家珍爱大额度的储蓄卡吧，未来不太可能重现了。

也难怪欧教授在很多年前就说**储蓄卡是另外一棵科技树**，按照目前的发展路径，欧教授确实是先知先觉。

07

@写书哥

警惕快餐效应：如果你经常吃快餐，人会不自觉的变得急躁、没有耐心，甚至花钱都会大手大脚。我的体会：**短视频也有类似效应，整个人是悬浮的，快乐阈值越来越高，刷完后会陷入无尽的空虚。要尝试做一些慢的、为自己注入能量的事情。比如散步、读书、和人聊天。**

人家几代人的努力，凭什么输给你的十年苦读？

01

@晴空之城 2020

中年妇女怎样才算过上好日子？有三点最后一点最重要哈哈。首先是肉蛋奶蔬果足量供应营养有保证。其次是家务劳动时间每天不高于 2 小时。第三要有自由支配的时间，用来锻炼身体和发展兴趣。**要求不算高，但是我身边能做到的只有十之一二。**

02

@魔都涂生

老生常谈的问题：人家几代人的努力，凭什么输给你的十年苦读？

答案：**人家几代人的努力当然不会输给你的十年苦读。**

但是，如果你通过十年苦读，把自己送到稍微高一些的起跑线。

同时，你的头脑已经被武装过了，而且有搞定超复杂问题的决心和方法。

如果在毕业后依然保持积极性，踏踏实实做事。

最后，还有运气加持的话，你的前景谁都没法想象。

03

@职场大小姐

宝玉为了引起贾母夸奖黛玉，有次特意说林妹妹伶俐口齿，能说会道。哪知贾母根本不接他的茬，话锋一转，说道：“提起姊妹，不是我当着姨太太的面奉承，千真万真，从我们家四个女孩算起，全不如宝丫头。”

估计此时贾母心中直骂宝玉蠢，**这么多人跟前，有必要把自己真正喜欢的人召告天下吗？这不旦让被喜欢的人招人嫉恨，以后操作一些事情也会阻碍重重。**

04

@冷爱

所谓的榜样是什么？就是那个人所拥有的生活，正是我想要的，我可以按照那个人来对自己制定要求，然后去努力。跟自己想要的那种人生连接，最后我才有可能过上自己想要的人生。

05

@我是无戒

别嫉妒那些比你厉害很多的人，你要庆幸自己没吃他们吃过的苦。

把基础工作做到极致，不是超过 80% 的人，而是超过了 99% 的人。

01

@欧阳千里

满屏尽是京东裁员。

新闻就怕连起来看，京东于 2021 年宣布用“两年时间”涨薪两个月，如今尚未到 2023 年，已然“物是人非”。

京东涨薪上过热搜，如今京东裁员持续热搜，不知道要理解京东，还是要理解刘强东，还是要理解“兄弟”。

02

@cherrymm 大师姐

外貌决定有没有可能在一起，
性格决定适不适合在一起，
物质决定能不能稳定的在一起，
尊重决定能不能长久的在一起。

03

@天玑-无极领域

商王帝辛，一直认为手下的周族是隐患，于是抓了姬昌，却在周的怀柔攻势下，又放了，最终被姬昌和周武王弄死。

明朝皇帝朱允炆，一直想干掉朱棣，结果朱棣装疯卖傻，朱允炆就放弃对朱棣动手，最终被朱棣弄死了。

帝辛，直接杀掉姬昌，灭周，就没后来的悲剧。

朱允炆，直接杀掉朱棣，干掉诸侯国，自己就不会死。

对于潜在的祸害，要么别动手，维持融洽的关系。

要么以雷霆之势，直接灭掉。

最忌讳，事情做一半，既触怒的对方，破坏双方关系，又没有把敌人彻底灭掉。

对待敌人，事情要做绝，万不能给还手的机会。

04

@胡子格-微语句

曾国藩用尽一生写给后辈们的 5 句话，真是句句箴言，牢记这 5 句箴言，后半生非富即贵。特别是前 2 句，一定要让孩子牢记。**少年经不得顺境，中年经不得闲境，晚年经不得逆境。利可共而不可独，独利则败；谋可寡而不可众，众谋则泄。**

05

@郑州大砖头

创业。

刘丹 14 年开始做微商，卖护肤品，刚开始的时候没客户，就联系家里的七大姑八大姨表姐妹，堂姊妹，可是联系一圈，没一个下单的。

最后决定大放血，每一家送一套，都给刘丹说，产品不错哎，问多少钱一套，知道价格后，没一个买的。

做了一段时间之后，客户慢慢增多，才发现，经常买你货的，都是陌生人。熟人会偶尔来买一次。亲戚永远不会来买。

因为**就算给亲戚进价，亲戚也会觉得挣了她很多钱。**所以刘丹干脆把朋友圈直接对亲戚关闭。

06

@消样的世界

做企业也是需要抱团取暖的，我就参加了一个横跨多个行业的企业互助会，我们平时有什么采购需求都是先在内部找，**大家互相支持 肥水不流外人田，经常聚会分享各自行业的情况，总之是一个非常有价值的小组‘织**，原先有一百多个小企业，随着这两年市场越来越不好做，两年来只剩下七十多家了。

07

@晴空之城 2020

情执重的女人很容易碰到别有用心的男人，因为普通男人很难喂饱你的情感黑洞，而能提供情绪价值的男人很贵，你得拿你的身体，感情，金钱，资源去交换。

08

@写书哥

值得打印出来的**八字育儿法：随时表扬，定期批评**。定期批评：小学阶段一周一次，初中阶段两周一次。坐下来和孩子正式谈话，先说说近期优点，然后郑重其事地指出最近的缺点，和孩子谈好整改目标和方法。**表扬要多多益善，做到不怕重复，逢人便夸，坚决不要停！——北京十一学校校长李希贵**

09

@写书哥

什么是中庸？易中天定义为：中，就是不走极端；庸，就是不唱高调。儒家讲究的是庸常、常态，就是常人所能做。不走极端不等于不追求极致。极端是偏激，极致是到位。我的观察是：把基础工作做到极致，不是超过 80% 的人，而是超过了 99% 的人。

10

@百宝匣-

我看到一个关于孤独的解释，你看孤独这两个字，拆开来有孩童，有瓜果，有动物，有飞虫，这足以支撑起一个场景，孩子在嘻笑，老人们坐在路边悠闲地吃着瓜果，狗和猫逗来逗去，小虫子在空中飞舞，而你却觉得，你只是路过，你与这一切都无关，这便是孤独。

赚钱的本质，就是赚到钱就行

01

赚钱的本质，就是赚到钱就行。

推门进去，儿子说在网上给别人答疑解惑，我说你什么时候能做人生导师了？他说不是，网上有个同学问他一个正在他学的一门学科中的问题，我看聊天记录，上来就是说给我讲解一下这个题，给你 20 元。

儿子说花了十分钟讲解完了，这钱赚的爽快。我说没用的，你这不能复制，十分钟 20 元，客源单一无法复制，注定了是一锤子的买卖。儿子说，相对而言，我赚的是信息差，我学的再好，他不懂这个题他上网一搜就能找到答案，只不过要花时间整理出来，他花 20 元买我十分钟，我觉得值。

于是我抛出经济学原理，告诉他这种赚钱模式的利与弊，真正能赚钱的是，是可以复制源源不断的模式。我问他，你知道赚钱和出钱人的本质在哪里吗？

于是我又告诉他，本质在于解决问题。就像我卖产品给客户，本质是解决了客户的问题。饭店是解决了人的温饱问题，娱乐是解决了人的情感问题，各种美容产品是解决了人的爱美问题。。。当我吧拉吧拉长篇大论时，儿子抛出一句：

赚钱最基本的本质，就是赚到钱就行。**解决了这么多问题，但是你自己没赚到钱就是没解决你的问题。**

嗯，一句直击中心。

02

@温州土老板

我一直觉得氛围很重要，你出身在浙江周围，所有的朋友亲戚都是生意人，每天聊天的都是各种各样的生意套路！

那么你大概率就是一个生意人！你出身在北方，身边人讲究的是人情世故，体制内的社交应酬！那么你的梦想是选择，当一位体制内的，小领导也没有问题！

这个懵懂期很难改变！就好像你让温州人去上班，他们宁愿摆地摊，睡地板！

有的时候，**很多网友也私信问我，怎么提升自己的商业思维啊，怎么变成生意人啊。如果你没有经历足够多的刺激是很难培养出来，因为你一旦做了，和周围人不不一样的事情，就会变成另类，就会受到排挤！**

03

@温州土老板

赶上红利，小成很容易，最早的时候你豁出去，开家小厂，摆个地摊可以赚钱！耐得住寂寞，守一家实体 3 年，赚个几十万没有问题！你有点灵敏度，开家网店，也有不错的收入！。。。。

小成靠的是什？初生牛犊不怕虎的胆气！我起步几次赚到钱的经验，靠的都是胆子大，输光了也不怕！一个人背着包去山东开店！自己带着 2 位工人，干同城物流。

在一个行业有崛起潜力的时候，问再多的人能不能做：大家都是委婉的讲：还是不要了啦！万一亏了呢！为什么这么说？道理你懂得！身边熟人，谁想当坏人呢？

04

@温州土老板

我一直坚信，做任何一个行业，那么肯定会有一个大坑等着你！所以你接触到**那些有钱的大佬，他们做事情的风格，激进中带着保守。**

激进是明白好的商机转眼就没有了，发现了当然要很贪婪的赚钱。保守是，会留好备用金，留好止损线，调研好同行的增长比例，赚到预期的比例，慢慢的往下脚步！

05

@温州土老板

如果说第一次开窍是靠自己，那么第二次开窍多数都是靠贵人！

也没有大家想的玄乎，这里的贵人指的是，优质伴侣，一路引导你的前辈，挑剔难搞的客户，随口一句抱怨的路人，实力碾压你的同行！从未谋面的大 V

很多时候**钱是可以驱使一个人前进，但‘贵人’可以让你事业更上一个台阶！**

06

@彭曙光 V

【销售正能量思维】1、做出来的业绩是公司的也是你的；2、人脉的扩大是你的不是公司的；3、先问耕耘再问收获是常识不是知识；4、**急功往往远利**；5、积极的心态和责任心比你现有的能力更重要；6、从你的学习能力可以看出你的潜力；7、**每一天的努力都为了明天的简历更有说服力。**

07

#我是贰掌柜 星球摘抄

竞争从来都不激烈

无论男人想追求卓越，还是女人想当狐狸精

根本就没人和你争

08

@财宝宝

老菜皮是什么样的？

你不要笑，小红没几年也是老菜皮了。我算是看透了，女宁也是会变的。老菜皮们，一是不相信爱情了。女宁只要一生娃，就开始歇斯底里了。什么地老天荒的爱情，不如细男宁半夜去给娃换尿片。

二是贪财了。小红的时候，女宁也贪财，但还讲究个吃相不能太难看。一过 35，那老菜皮是不管不顾了，“把卡交出来，否则没完。今天不做饭了。我不带娃了。不做家务了。”细女宁有一千个理由和你闹腾。

三是喜欢擦雪花膏了。小红的时候，姑娘皮肤好，不需要怎么样保养。现在不一样了，雪花膏像是不要钱的一样，使劲往脸上招呼。我一开始以为雪花膏也就几十块钱，没在意，后来才知道，一小瓶，大概 50ml，就要三四千，比“茅子配华子”还贵。

四是开始打击男人了。老菜皮天天跟你洗脑，“就你这样的大叔，没有哪个女宁会要你了。我是可怜你。”你听听，你听听，这叫人话吗？

五是天天管理男人。小红的时候，女宁可好了，她希望你是顶天立地的英雄。老菜皮了，肥皂泡破灭，细男宁管头管脚。我放个毛巾没拉开，女宁也要叽里咕噜说半天。

小结，细男宁还是要存私房钱，否则，一点底气也没有。

09

@天艺生活_design

好内容是可以扩散的。

- 1.有料：成长系从内容的功能上讲，偏重个人知识，技能，经验等方面的提升的内容。
- 2.有趣：是生活系。让你的生活更好玩，更有意思，更美好，是一个立体的形象和情绪，感悟、有价值。

10

@风中的厂长

我发现好多人夸我，不要夸我[允悲]，很多人因此对我恨之入骨，我只是一个想赚钱的自私小老板，**赚钱是第一位的，不过现在是保命第一位，把我捧太高，我就离死不远了。**

忍到无欲无求，那开始掀桌子吧

01

@写书哥

上学的时候，总有一些看似努力的同学。他们会一遍一遍的抄公式、抄习题、背单词、背定理，把笔记本写的花花绿绿、漂漂亮亮，但成绩始终不好。

这种“自我麻痹”式的努力，没有思考，没有总结，看起来感动，其实很糟糕。

这是在回避困难，**花费了全部时间用来做简单的事情：抄写、背诵；而避开所有复杂的事情，如思考和总结。**硬生生把学习这个脑力劳动，变成了体力劳动

02

@彭曙光 V

【失败人生的五种思维】**1、我不想做。**懒散和懈怠是生活毒药也是失败人生的基因；**2、我没想到。**成功者总是留意任何情况下的每一种可能；**3、我尽力了。**尽力不等于尽心竭力；**4、这不可能。**如果相信美妙，美妙生活就在眼前；如果自我设限，限制就会无处不在；**5、没人帮我。**成功者本身都是一个巨大磁场

03

@职场大小姐

有些中高层经理人也挺牛的，

除了高薪以外，还要向老板要情绪价值，那就是：

你不要跳过我直接跟我的下属谈事。

老板多精啊，

他愿意给你那些情绪价值，是因为你能创造更多价值，且没有其他不良嗜好，比如帐务不清。

所以，有些上司，你只能要么服他，要么走人。

04

@傅妈

我们都是很怕麻烦别人的人，特别希望友情纯粹，也可能觉得什么事儿最终也都得靠自己解决。而常常我们也怕求助时被拒绝，我们像珍惜爱情一样珍惜友情，这很可贵。但后来我发现我的朋友，或者说想和我们成为朋友的人，根本不怕被我们麻烦，在一次次互相麻烦互相支持互相帮助中，友情坚不可摧，友谊地久天长。**好的友情，就是在我们需要支撑时，不拒绝别人的靠近，然后必要时回馈同样的幸福。**

05

@总裁老福

能发财致富的人，都特会忍。

忍别人所不能忍，当忍功超对手一个身段，就能获取稀缺资源，最终成就一番事业。

工作条件艰苦，同事冷嘲热讽，老板排挤打压，下属摸鱼撂挑子，客户百般挑剔，都要看在赚钱的份上，才能勉强忍住。

想赚大钱？实力不够，忍功来凑。

忍到大功告成，就是王者归来。

忍到无欲无求，那开始掀桌子吧。

06

@哦是知微啊

自信是一个人最坚定的内核。充分地相信自己，是感觉自由的前提。因为对自我的坚信，是抵抗来自外界影响束缚的最大武器。

自信并不仅仅是对自身优点的信心。世上并无百分百全方位完美的人。真正的自信，来源于对自我的全方位接纳。

我知道自己哪里好，也知道自己哪里不好。我笃定自己能战胜自己缺点，这是一种自信，当然很好。

但我更欣赏另外一种自信：我知道自己的不足，它实在难以克服。但即使如此，我还是笃定，即使带着这些缺点，我依然能过好这一生。

就好像**行走在黑夜中，还是知道方向，因为心里有光。**

07

@金歌老师 Linda

【学会延迟满足，收获比预想的大】

做个假设:你有两个小时的时间，有一项有助于你个人成长的工作任务需要完成。这个任务仅需要一小时就能完成。剩下的一个小时你可以自由支配，比如看手机、玩游戏。

你是选择先玩一个小时的游戏呢，还是先完成工作任务呢？

如果先完成工作任务，再去玩游戏，会很有成就感，再去玩游戏的时候也玩的心安理得。结果是:任务也完成了，游戏也玩儿了，心情大好。

08

@唐僧读书会

德行最重要、心性最重要，这个只有经历过的人、智慧境界非常高的人才能理解，德行心性甚至比才干都重要。**小胜靠智，大胜靠德。**其实，到了一定的地位、境界，不再是靠能力和聪明了，而是靠您的德行、您的心性。

09

@悠然文案课

谈单和文案输出，是一套组合拳。

好的文案，把单谈得差不多了，谈单只是临门一脚。

但好的谈单和文案一样，都是基于好的洞察，正确的预判，认知和解决问题的能力。

10

@伍倩 MargotWU

热烈的奉承，虚假的忠诚，隐忍的臣服——许多人就是被这三件套套牢，从而被价值远低于自己的“追求者”拖入泥沼。

无论是选择事业上的合作伙伴，还是生活中的伴侣，一个人只有不重表象、不看表演，而只尊重人格本身、尊重价值本身，才可能获得增值型关系，而非损耗型关系。

11

#长安某|不要乱投资

什么叫偏文？擅长死记硬背，不爱思考、不爱推理、不爱发问。喜欢老师给的标准答案。因为可以直接背。偏文就是具象思维。更接近原始思维。偏理就是抽象思维。更接近高级思维。具象思维、原始思维占主导地位的思维方式，不擅长推理、不擅长数学。数学是对抽象思维要求最高的学科。

12

#长安某|不要乱投资

当父母的，要着重培养女孩子的抽象思维、逻辑思维。尽量全面发展。小的时候，不可以偏科太严重。到高中以后，再根据兴趣、特质，以及时代的风口、赛道，来选专业。

13

#阿钝爬阶指南

水至清，则无鱼，每个人，每个利益分配圈层，自有自己的滋润取巧法门。很多时候，
睁一只眼，闭一只眼，获得的利益，更大。

14

#大叔天演论

钱流向了有钱、爱钱的人，苦流向了能吃苦的人。有一些人，在努力的奋斗着，干医疗的、睡在车里送餐的、在半夜送水果的。都比以前，赚的多。**疫情之后，看待核心资产涨跌的态度，可能会拉开更大的差距，这也是眼界，决定的。**

15

#S 叔 Spenser

如果你还没有钱，就不断的提升自己，刻苦成长，拥有赚钱的能力。

如果你有了很多钱，就去拥有更多“爱”吧，寻找更多懂你的人，去爱更多像你一样可爱的人。

如果你有了钱又有了爱，就去点亮别人的人生吧，照耀更多人生的道路，世界和历史都会记住你。

人生最大的行善，就是先管好自己，善待自己，爱自己。

01

@郑州大砖头

稀缺跟短缺是两个概念

稀缺是物以稀为贵，短缺却是受情绪影响人为制造的。稀缺不会成为新闻事年，短缺却可以。

就像黄金钻石本就是稀缺的东西，大家习以为常，一般不会有哄抢的现象发生。

而超市里的蔬菜就不一样了，这些生活物资的供应一般都是充足的，但一旦有疫情类突发状况，大家就会不约而同的去囤去抢，短时间的囤与抢，就会造成短缺。

房子也一样，本来都够住的，可经不起少数人的抢，一抢，大多数人就买不起了。

所以，情绪是比物资短缺更可怕的东西。

02

@温州土老板

传统的经营渠道，销售模式，提前的入局者都是行业的“话事人”，关系根深蒂固，新人想要分一杯羹，对不起，得按照人家制定的规则玩，他们拥有了绝大的，话语权，定价权，能做到一招锁喉。

现在不一样了是新的时代，**渠道每天都在迭代，有流量，会运营的年轻人，是有随时掀桌子，重建规则的能力，**

不要抱怨了，细心观察的话，对比之前的环境，现在真的公平很多了。

03

@魔都涂生

每个人都是自己一步步走入了自己编织的困局的，想要走出来就需要自己想办法。

面对不利处境，我们反思就能明白，当初有过机会的，只是当时被恐惧控制，选择了在舒适区待着，后来可选择的路越来越少。

想清楚这些虽然不会让我们的现状立刻好起来，不过可以让我们避免今后的路越走越窄。

04

@掌柜爱丽丝

喜欢冯唐是因为他很真实。

“比如说，我不花时间给不好看、不好玩的人，我不去无效社交。

这些社交的对象又不好看、又不好玩、又不能给我钱、又不能给我名，我为什么要跟他花时间呢？没必要。”

所以活着，要么好看，要么好玩，要么肯花钱，要么有资源，不然人家都不愿意跟你玩儿。

05

@彭曙光 V

【职场人际关系“十诫”】 1、融入同事的爱好之中；2、不随意泄露个人隐私；3、不要让爱情“挡”道；4、**闲聊应保持距离**；5、远离搬弄是非；6、低调处理内部纠纷；7、切忌随意伸手借钱；8、**牢骚怨言要远离嘴边**；9、**得意之时莫张扬**；10、不私下向上司争宠。

06

@杭州楼市牛顿

房地产市场上只有一个卖家：政府，一个买家：购房人，其他人都是产业链上的打工仔。

想着卖家把房价打下来便宜你？你还不如梦醒 Angelababy 哭着喊着一定要嫁给你。

07

@写书哥

影响百年哈佛学子一生的 10 句箴言

- 1.思考：你能想多远，你的成就就有多大
- 2.阅读：**无论走到哪，随身携带一本书**
- 3.选择：适合自己的才是好的选择
- 4.财商：哈佛大学的堂经济学课
- 5.借力：借助别人的力量让自己强大
- 6.锻炼：在体育运动中茁壮成长
- 7.诚信：美好品格的代言

8.挑战：狭路相逢勇者胜

9.感恩：让自己快乐，更让别人感到快乐

10.和谐：建立黄金般的美好友谊

08

@陌川_MC

人生最大的行善，就是先管好自己，善待自己，爱自己。这不叫自私，这叫『穷则独善其身』。

凡无视你糟糕现状，非得道德绑架亲情绑架，让你牺牲奉献的，一律又蠢又坏，不会有误伤。

09

@郑州大宅门

不要纠结，不要内耗，不要担心。

能聚焦最好，不能聚焦就先随便找一个方向管他娘的先干起来。

写不好就写不好，想法不高级就不高级，观点不新颖就不新颖，不要管别人怎么看怎么说，怎么嘲笑怎么鄙视，只管干起来，坚持干下去。

10

@金歌老师 Linda

说到“舒适区边缘”，我对这个概念很有感触。平常我带孩子或者是带学员也是应用了这个原理。在教学当中会给孩子们有意识创造一些小挑战，但是又不会让他们挑战特别难的内容，在舒适的边缘区循序渐进。这一点我相信有经验的老师们都有体会。难度太大的，孩子们信心受挫；总是学简单的，孩子们无法进步。把握好这个尺度，让他们在舒适区边缘呆着，既不觉得累又有成就感。

在欲望上急于求成，总想一口吃个胖子，导致自己终日在困难区受挫。在行动上避难趋易，导致自己在现实中总是一无所获。如果我们学会在舒适区边缘努力，那么收获的效果和信心就会完全不同。

拿人俸禄、替人说话，这叫做敬业。

01

@哦是二花啊

“没有问题”的状态，很多时候其实是有问题的。

职场上，管理者觉得没有问题，可能因为他已经丧失对一线的嗅觉和对未知的尊重；
员工表示没有问题，可能不过是多一事不如少一事地偷偷在躺平。

家庭中，丈夫眼里的没有问题，可能不过来自于他长久以来对很多事情的习惯性忽视。
妻子表现出来的没有问题，可能不过是一次又一次压抑了真实的情感 and 需求。

所有和平表象下的欣欣向荣，是不是其实隐藏着暗流涌动。如果有，就让它爆发吧。

解决问题的第一步，是要看到问题的存在。

02

@李梨花讲优质流量

最近也算是看了一部分**私域卖货群**了。

品牌类的，基本上是从 tx 附近推加进去的，有很标准的 D 流模版流程。

线下连锁店，实体店类的，就是店里面企业 VX，个人 VX 加进去的。

有的是在行业展会加的，做线上招商。这种比较有看点。

还有很多是从各个平台的广告付费流量渠道里面看到，为了感受被成交的流程加的。

这里面有一些很厉害的项目，还没完全看懂。

共同点，就是简单粗暴，在群里 m 货，发点福利，没什么内容。

但是真正吸引的还是有强需求的群。

03

@菲菲姐的小花园

很多年轻人，工作多年还得不到提拔，归根结底，还是学生思维。仔细观察，职场人和学生党，最大的区别，在这 5 项能力：

1、高效解决问题的能力

学生党喜欢“跟随”而不是“主导”。出了问题，希望别人带着她/他解决，而不是自己主动去解决。这里，高效解决问题的能力包括：

定位问题 | 分析问题 | 解决问题 | 反思问题

2、工作闭环的能力

工作闭环 = 可靠。**职场中，可靠是社交“货币”。领导和同事，都喜欢办事“事事有回音、件件有落地”的同事。**这样的同事得到提拔一点不奇怪。这包括：

跟进 | 反馈 | 结果。

3、向上汇报的能力

这是向领导展示自己的工作成果和能力的重要能力。这包括：

主动汇报 | 有备而来 | 结构性表达 | 掌握分寸 | 不碰雷区

4、有效沟通能力

职场中 90%矛盾都由于沟通不畅。提升沟通能力把我下面 4 个关键点：

只说客观事实不做主观评价 | 多提问题 ,少说观点 | 善于倾听 | 多站在对方角度考虑

5、总结方法的能力

职场中 ,**善于总结方法比埋头苦干更重要**。很多时候 ,把同类问题的解决办法文档化 ,并发布 ,就成为这个领域的专家。这包括：

经常复盘 | 定期总结 | 发现规律

愿你学会成长，早日褪去青涩，每天都向你的理想靠近一点点。

04

@茉香花开

作文提高慢的原因#教育的力量##一起家庭教育#

1.要求高、全。

孩子辛辛苦苦写完，从句子到内容，从结构到立意，无一是处，怎么还有积极性？

2.训练过量。

不停要求这个、写那个，追求完成了多少，忘记停下来检视，写过的是不是可以再修改？这种方法是不是熟练掌握？学着丢着，不过如此。

3.要求过死。

写作要“我手写我口”，要真实自然，并不为了所谓的标准瞎编乱造。

05

@温爸教子

建议家长，尽可能不要有【判卷子心理】。不管孩子做什么，打叉打勾，这就是【判卷子心理】。

尽可能不要有【持币购物心理】。面对孩子的一切，挑挑拣拣，这就是【持币待购心理】。

要有【**跟孩子一起学习一起攻克问题的心理**】。

家长跟孩子是同学。

06

@消样的世界

每一个**创业的人**都擅长时间管理，因为创业的人最清楚时间就是成本，而且时间成本非常之高，创业者无时不在计算每一天每个月需要做多少业绩、赚取多少利润才能让自己的公司活下去，每一天都是战战兢兢，似乎是在悬崖边缘行走，**要是这一天没有进账就是亏掉了一天的支出和浪费了一天时间。**

07

@写书哥

平台期有长有短，根据目标的难易程度、个人的努力程度、个人的资质阅历，有些人半年，有些人要 10 年。怎么熬过去呢？一旦用“熬”这个字来坚持，大概率会放弃。**要先办法找到小确幸，进一步有进一步的欢喜，不断积累正反馈，这才是升级之道。**

08

@职场大小姐

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，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。

以上是盛稻和夫说的。

职场情场莫不如此，任何时候都不要紧张，任何时候都洒脱地接受不如意的结果。

09

@商业布道

【六言慧语】之屡败屡战&屡战屡败

你是屡战屡败，还是屡败屡战？

屡战屡败的人，看待问题时比较容易关注负面信息，从而更容易对自己和未来陷入悲观情绪，产生悲观预期。

屡败屡战的人，看待问题时比较容易关注正面信息，拥有一种“站在负向看正向”的思维模式，可获成功。

10

@郑州大砖头

爱情是会涨价的

如果是大学生，你谈个女朋友，节日了买束花，生日了买个蛋糕，周末看个电影，生病了床前端杯热水，都能让妹子感动的稀里花拉的。这时候，你只要懂浪漫就能轻获芳心。

如果是打工崽，你想感动个妹子，不能只是浪漫了，哪怕是九千九百九十几朵玫瑰也不见得香了。

如果你的米不够多，面 ZI 不够大，连个安放浪漫的地方都没有，还想把妹 PUA，要么白眼怼你神经病，要么癞蛤蟆想吃小公举异想天开。

青春老了不值钱，爱情越老越贵。

11

#长安某|不要乱投资

身份即立场。拿人俸禄、替人说话，这叫做敬业。否则吃着别人的米，还砸锅，就太没有职业精神了。

12

#阿钝爬阶指南

普通人必须得在不犯错，少犯错的前提下，再谈收益。

骚扰流就不一样了，如果没有打电话给客户，顶多收益为零。

打了电话给客户，如果客户把你屏蔽了，拉黑了，收益顶多也是零，电话费可以忽略不计。

打了电话给客户，如果说错话了，客户把你大骂一通，损失的是情绪价值。

每天打几百个电话，被客户骂是常事，这点损失也可以忽略不计。

只要 100 个电话里面，有 1 个客户成交，则收益急剧上升。

13

#达叔天演论

那男人之间的欣赏，需要见面、认识、交往么？不用。通过作品、言论、行为、思想，远远瞩目，千里之外，就够了，神交已久。这种情感，在古代，是可以让人冒生命危险，往秦始皇车上扔大石头的。

14

#S 叔 Spenser

那么未来考公考编培训行业，还赚钱么？叔觉得，只要绝对数量在增加，还是有发展的。未来这些考公辅导机构，需要加快转型，调动消费意愿。而选择了考公这条道路的人，也不要被庞大的数字吓到。**敢于选择做难而正确的事并且为之付出的人，你们已经战胜了大多数。**

15

#粥左罗

找准一个可以为之奋斗 5 年、 10 年甚至更久的目标。这是一种最理想的状态。因为一个清晰的目标，可以让你的职业成长围绕着一个点去积累经验，而这种日积月累的经验积累，也是你日后升职加薪的筹码。虽然经验并不一定与能力相关，但如果没有经验的积累，你的能力也基本没有提升的可能。

人家爹在拼的时候，你爹在干嘛？

01

#达叔读书会

那你还想赚钱，怎么办？只能去信息不透明、壁垒比较高、管制比较多、新兴行业的领域。有哪些？比如，达叔所在的医疗行业，你即使知道达叔做的产品，你也知道型号，你在网上搜中标信息。你能看到中标价格么？你看不到。在外面喧嚣的世界里，看似互联网塑造了很多行业，其实仍然有一些行业，对互联网几乎是无感的，至少被

塑造的速度极慢。**那如果你就是在传统行业，原本的地域差、信息差，就是被快速抹平，利润空间就是不断下降，怎么办？想赚钱，就只能靠预判。什么是预判？就是面对同样一个事，你得提前判断走向，往前快走几步，提前布局，在那个地方，等着财富到来。**每一道题的预判，背后蕴藏的财富效应，都比你辛辛苦苦的工资，都多得多。

02

#达叔读书会

达叔之前，分享过一句话，**等我们慢慢变的有钱之后，才突然发现，真正赚钱的事，都不辛苦。但凡很辛苦的事，几乎都不赚钱。**这个逻辑，是不是挺难接受的？难接受，就对了。所有在社会上，被痛骂的概念，都要拿出来好好研究，那个玩意，为什么常年被骂，却常年存在。任何一个人，只要在大组织里讨生活，**当短期利益和长期利益冲突时，谁又对太长期的目标、太长期的利益，在意呢？能把当下活好，就谢天谢地了，能把当年指标扛过去，能把自己的任期，完满谢幕，就感谢上帝了。**你掌握了这个逻辑，就掌握了时间的概念。什么叫谨小慎微，留有余量？就是我做所有的生意，永远只做核土地相关的生意，离开土地，生意多好都不做。

03

#灏泽异谈

谈谈我认为的厚积薄发是啥意思。

我的意思，就是指**今年的你与其在当下就闯出名堂，倒不如把时间省下来 好好读几本书 好好调养身体 再把自己的朋友圈子与前辈们都梳理一下 约出来聊聊天 探讨下有什么靠谱的副业能一起做的。**

千万别觉得这样的状态就不够上进，现在的你就应该追求“无过就是功”。

我其实是很期待你在今年能选择放下逐财的执念，转而踏实修炼自己内功的。

你想，等过一段时间大环境真正的回暖了，你再以最好的状态去打拼，那不仅不耽误任何事儿 同时还拥有了事半功倍的作用，多好呀。

04

#灏泽异谈

接下去，**房地产方面真的就只有四大金刚和七龙珠才有未来，别的城市 除非自住能免则免。**

赌场今年也就这样了，长牛慢牛的必要元素目前都还不明朗，但是浅尝则止的练练手倒没问题。

如果你侥幸发财，也千万别挥霍 尤其别莫名升级消费，能存就存 多为自己积累一些筹码 珍惜这份来之不易的成果。

我今年起码跟你提了有五六次，那就是**保持阅读和健身的好习惯，不知你有没有做到呢？没有的话，别让我再为你担心，赶紧行动起来。**

05

#阿钝爬阶指南

一位职场人，必须要有资源整合的能力。

充分整合所有能整合的资源，才能成为一位优秀的职场人。

家里有资源，不应该成为你反感的理由，而应该让这些资源，成为你的垫脚石，为你铺路，尽快往上面走。

一个人，要被人利用，才有价值——这句话，是真的。其实，向上管理的核心就是等价交换。

你奉献了你的灵魂，点头哈腰，俯首称臣，给领导提供了情绪价值，在部门带节奏。

你奉献了你的时间，鞠躬尽瘁，春蚕到死丝方尽，给领导提供了实实在在的业绩，在部门树立标杆。

06

#知名不具

归根到底，**这个世界还是属于“学霸”的。**

那种顶尖学历背景出来的，智商远超常人，如锐刀入黄油，无以争锋。

唯一的区别，你要抹掉所有的经验值。

从 Lv1 开始，重新打一遍进度

既然是真人才，想必是不介意这小小的考验的。

07

#知名不具

所谓公平，既不是偏袒你，也不是偏袒我。

什么是阶层，阶层的分界线。**A 阶层眼里“天大的事”，到了 B 阶层眼里“那都不算事”。我们大致认为，3 倍是一个阶层。**

财富靠的是几代人的积累，慢慢的，一步一代人上一个台阶。这虽然看起来缓慢，却是正途。用一句震耳发聩的话来说，“人家爹在拼的时候，你爹在干嘛？”

我们的教科书，勤恳本分的父母一辈子都不会教你一个道理，都不会告诉你一个事实；

“生产+抢劫”，是二条主线。有利益的地方，就有抢劫。

他们永远不会告诉你，我们所生活的真实世界，他其实是二个战场。

一个是“文”的。生产制造劳动贸易，凭借着工商业产生财富。自由交换。一个是“武”的。这个战场的核心是“权力”。争夺的是对 zf 的控制。拼的是抢劫赃品，污秽而又血腥。

08

#毛小白

在公域做流量，一定是有套路的，而且永远是套路得人心。在私域做流量，务必真诚，真诚不会让你马上赚钱，但是会让你立于不败之地。

新手在网上混，目标很简单，不要一上去就想着赚钱，而是要想着赚经验，赚眼界，赚认知，这些东西到位了不怕赚不到钱。

这个时代变了，以前是人越多越赚钱，大家拼命搞团队。现在是人越少越赚钱，一个人一个电脑一个手机一年搞几十万的人非常非常多。

做任何项目我都喜欢用电脑，对着个手机点点点实在太累了，操作也不方便。

09

#毛小白

做项目三年以上的人，只要客户一张嘴或者发个表情过来，他就知道客户在想什么，能不能成交。没有别的原因，就是聊多了，烂熟于心了。人的反应一定是有模板的，大部分人的情绪和语言都会暴露自己内心的想法。牛逼的人总是能捕捉到这些细微的变化，从而在沟通的过程更占优势。

不要介意别人复制我们，别人复制我们证明我们的东西有价值。有人复制我们表明我们熬出来了，当所有人都在复制你的时候，表明你已经是顶流了。

很多人实操项目过分追求自动化，过分追求软件工具，这样是不对的。软件是帮助我们提高效率，但它不是全部，太过依赖反而容易弄巧成拙。

10

#毛小白

尽快跑到自己的认知边界，只有深刻认识到自己的不足，才有动力把这个边界往外扩充，个人成长就是个人认知边界的扩充过程。小众产品不要肤浅地从字面上理解，若能找到一个垂直精准的小众领域，500 个刚需用户即可每月带来可观的收入。独立开发不需要技术、产品、运营样样精通。要学会把自己分成三个角色，产品去限制技术造轮子，运营限制产品过渡打磨细节，技术限制运营盲目扩张。MVP 理论就是小众

产品的核心，MVPs 就是小众矩阵的核心。**大胆地为小众产品定价，因为小众产品有天然的稀缺性，正因为这个稀缺性，痛点就会被放大。**定期提高小众产品的销售价格，这是一个常被忽略的增长秘密。行动胜于规划，第一时间把产品展示给用户。

对身边比你优秀的人，要像巴结狗一样尾随着他

01

@硅谷王川

真正的强大，来自于在开放环境下持续的，不被打断的，看似貌不惊人的迭代造就的复杂网络系统。和外表的智商/抖机灵没有关系。

充分理解这一点后，就会产生极为强大的自信，知道只要保证自己的迭代成长不被干扰打断，只要争取能够迭代很长的时间，你可以超越你现在觉得不可企及的所有目标。

而很多看上去的聪明人，往往因为过于急躁耗尽资源，导致没有足够长时间继续迭代；要么因为环境因素，迭代被强行中断，成果突然被损毁，而他们的故事和真实教训，很快就湮灭于历史的记忆之中。

02

@写书哥

知识是指数增长的，初期很慢，等到后面，学会的东西越多，再学新的东西就越快。**很多人没有熬过积累期，然后换赛道了，始终在低水平重复，导致一事无成。**

这也是聪明人诅咒，学什么都半桶水，很快转移阵地；反而不如普通人，扎扎实实越走越高。

03

@海河杂谈

骆驼成功穿越了沙漠，成为野外求生方面的专家。

马儿也想穿越沙漠，便虚心向骆驼请教。于是骆驼讲了一堆求生方面的技能，还有坚持和努力。

学完以后，马儿信心满满上路了，多天后，人们发现了它躺在沙漠上尸体.....

骆驼教的那些技能都对，但唯独没告诉马儿：它有驼峰。

就像那些成功的大佬，不会宣传自己的家庭背景一样.....

04

@郑州大砖头

想让客户忠诚是很难也不现实的，你只有对客户忠诚才对。

就像诺基亚手机，当苹果出来的时候，曾经的忠实客户几乎一夜倒戈选择了后来者。

关键在于**你能不能为消费者，带来持续的创新价值，只有你忠诚为客户，持续提供，不可或缺的价值，才不会被抛弃。**

05

@双羽

分清楚需求和欲望的人生，会轻松很多。

吃饱是需求，

黑珍珠、米其林是欲望；

穿衣保暖、整洁干净、愉悦自我、满足场合需要是需求，

过度追求品牌、一定要比 XX 好看是欲望；

亲密关系真心喜爱、彼此陪伴、共同成长、满足基本职能是需求，

一定要对方完成某个指标、变成自己想要的样子是欲望。

人生的基础是需求，能力匹配欲望的基础上，适当满足而不是过分放纵、一味追求，平衡就是生活幸福的智慧。

06

@风中的厂长

现在是中小企业最难的时候，我每天要面对许多求助的小老板，**希望大家不要焦虑，**

现在不是靠个人努力就能解决的，我认为熬过这阵就好了。最近这段时间，不妨躺平

休息一下，小老板们忙忙碌碌，难得休息一下。

07

@短发敬哥

一定要多读历史，能狠狠地开阔眼界，提升格局。

封城隔离在家，借这个机会在看《明朝那些事儿》，看历史让整个人平静很多。最大的收获，是让人学会把时间线拉长来看问题。

今天觉得再大的再怎么过不去的事，放在历史的长河里，那都不叫事。

建议女孩子一定要多读历史书，不要总看爱情小说和爱情片，因为**历史可以帮人理性地分析人性，而爱情小说，容易煽动人的情绪。**

从小看历史书长大的和从小看爱情小说长大的，其实是完全不同的两种人。

08

#粥左罗

自信，是一个人对自己有深刻了解，经历了世事风云后，能够清楚地明白自己能否应付社会上各种风云变幻和人生中的艰难困苦，同时也能够深切理解自己内心，并且把能力用到恰当地方的一种人生态度。

一个人经历过自卑，经受过打击和挫折，最后得来的自信，才是真正的自信，理性的自信。

09

#李俊的粉丝有点少

这个世界真实的运营规律是，**帮别人解决各种痛点，这样也许别人可以帮我们解决痛点。**

这个世界，出生就起一手好牌的人不多，起一手烂牌的人满坑满谷。一手烂牌继续烂下去是常态，将烂牌打好的，就是牛人。

穷人的真正能拿出来积累&搞钱的时间太少。

穷人基本上都是打工，打工消耗了我们太多心力，回到家还要做家务，陪伴家人。

对自己如果再放纵点，网游，抖音之类的奶头乐也会消磨我们很多时间。

真正能静下心来搞钱的时间太少太少。

10

#成长的捷径

你要**主动发掘和珍惜身边比你优秀很多的人**，他可能是你的同事或者之前的同学。**做一个巴结狗一样尾随着他。请他吃饭、喝酒，在他面前低下头，这都没什么好羞耻的。**

为什么？你脑子没他聪明，你平时需要去吃喝玩乐，没时间像他一样学习钻研。给他点小恩小惠就能满足他的展现欲，把他苦思冥想多年总结的所有东西通通告诉你，想想，这是件性价比多高的事情？

而且，你可以随时向他提问，他也愿意把自己亲身经历展现给你。你知道吗？掌握理论是一码事，真眼见识到别人怎么实操才是最能带动你的方法。

全身而退，也是一种成功

01

@张二兄弟

学什么？

一般地，除了高考、考研、公考等几个重要考试之外，最值得学的是，赚钱。钱作为一般等价物，是综合能力的体现，也能实实在在解决大部分烦恼。

学编程、学口语、学健身、学 ppt、学写作、学 pua、学烹饪，等等，有没有用呢？也有用。但通常地，都不如学赚钱。**既然很多最终目标都是为了变现，那就不如直捣黄龙，不要那么弯弯绕，直接学赚钱就是。**

02

@写书哥

“教育就是一棵树摇动另一棵树，一朵云推动另一朵云，一个灵魂唤醒另一个灵魂”，如果你是一个勤奋、积极、自律的大人，你的孩子一定不会是一个懒散失控的小孩。**总之你想让孩子成为什么样的人，自己就先奔着那个方向努力。**

03

@写书哥

耐心有好几个层次：1.相信自己能做到，只是进展慢一些，所以愿意坚持；2.承认自己是普通人，不寄希望于绝招/秘籍；3.懂得概率思维，实事求是，不相信狗屎运能

砸到自己身上，也就很少被割韭菜。**世界上，从不缺少聪明人，缺少的都是肯花笨功夫的耐心人。**

04

#李念的医械日记

在过去的 5-10 年之中，如果你没有赚到钱，那可能是你的选择出了问题。

在这里**给大家提供一个择业逻辑：趋势>行业>公司>老板>个人能力。**

这也是为什么说，选择比努力重要。

方向不对，努力白费。

05

@彭曙光 V

人生没有过不去的槛，永远不要放弃自己的追求。不怕挫折，勇敢去奋斗拼搏，去寻找适合自己的路。勇敢面对解决问题，才能不断成长。每个人都有自己的功课，所有障碍都要自己去克服。如果一件事情来了，你没有勇敢地解决掉，它一定会再来。**生活会让你一次次地去做同一门功课，直到你学会为止。**

06

@自燃的蕙公子

做人、做事，不要把自己推到幕前。

这是这些年摸爬滚打，用钱和血泪换来的认知。

只要站在幕前，就有 50% 的概率成为幕后的炮灰。

而站在幕后，棋子死了，还有下一颗棋子。

真正的聪明人，默默地在搜集材料

默默地在理清逻辑，默默地预判和规划每一颗棋子的布局。

不要做棋子，而要做下棋人。

07

@李俊的粉丝有点少 1983

节省自己宝贵时间和精力，可以从少看新闻开始。

俊哥已经好几年没刻意看过新闻了，看新闻就是在浪费时间，本质上跟看肥皂剧一样。

如果是重要的新闻，朋友圈，热搜，V 信群，身边人的讨论等等，都会让我们知道的。

新闻界存在很大的基础就是流量，而流量最好的方式就是“人咬狗才是好新闻”。

大家可以试着用下这种方法，会突然发现自己每天多了很多时间 & 精力。

08

#粥左罗

言语就像箭，一旦射出去，你就无法收回。所以，不要说出任何会让你后悔的话语。

显示自己的能耐和地位，不一定要靠咄咄逼人或高高在上的言语。**说话前先思考，反而会让你更有深度。**

智者在说话之前，通常会退后一步，先了解后再考虑如何说话。他并不急于开口发表意见。

他意识到言语的重要性，只有在他确信时才会说话。这样，他说的话才会有意义，让别人知道他的智慧。

09

@温州土老板

开过线下实体生意的都懂得，不到万不得已，是不会放弃自己苦心经营的生意。

但很多时候，也会受这种传统思想的影响，明明不赚钱啦！还想坚持一下，还想借钱挺一下，反而越陷越深。

只要把账算明白，再算算时间成本，心里划一条止损线，真的到了，可以就算啦！

不要在乎面子，不要问身边人怎么做，跟着自己的判断走就行。

要知道结束，也是新的开始。全身而退，也是一种成功。

10

@温州土老板

我很羡慕同行一位前辈

手里掌握 2 家外资工厂的货源。他的公司没有司机没有分流场地，团队只有几个人，租一个漂亮的小办公室。

所有业务，都找有实力的物流公司，分发外包出去，每天朝九晚五，还有周末双休，每年有过百万的净利润。

刚开始发现的很兴奋，但深挖以后才发现，我根本无法复制！

第一，很难再找到毛利，这么高的大客户。

第二，人际关系太复杂，一般人都搞不定，潜规则太多了。

第三，每个月要垫资过百万，没有底子出点岔子就歇菜了。

所以很多模式要拆开看，单纯看表面赚钱没有用！

那些轻资产利润又不错的生意，除非在红利期，不然背后一定会些核心的资源，或者无法复制的壁垒。

自私藏在心里，默默的帮别人解决痛点

01

@写书哥

「如果当你把自己赚钱的方法毫无保留地公布于众时，大家都觉得你是一个骗子，那这个方法肯定不可持续。**如果把赚钱的方法一点一滴毫无保留告诉所有的人，大家都觉得你这个赚钱的方法真对，真好，我佩服，这就是可持续的。这就叫大道，这就叫正道。**」——查理·芒格的合伙人李录

02

@李俊的粉丝有点少 1983

自私是刻在人性 DNA 里的。

不要因为别人的自私而怨恨，不要因为自己的自私而自卑，真的没必要。我们只是一个个普通人而已。

自私的基因是自然选择的结果，不自私的基因很多都灭绝了。

大部分人都自私，但不喜欢别人自私。

但，目前文明社会，明面上的自私很多时候会让我们人生的路越走越窄，最好的办法是**自私藏在心里，默默的帮别人解决痛点，静静地等待别人善的回应。这也许是在zg 非常好的生存之道。**

03

@张有为

没有信任度的小网商，能否在视频的开头与结尾都加上一句话，能让客户产生信任感的话，哪怕只有一句？

很多小网商为了拍视频而拍视频，从开头到结束都是讲产品性能，而且都是正确的废话，因为这些性能同行都有，至少客户听上去如此。

没有对比，没有客户见证，没有信任背书，这样的视频可以不拍。

04

@天玑-无极领域

阅读可实现闻道，可免于体力劳动，维持体面的生活，对应白领阶层。

写作可实现知道，游刃有余，收入颇丰，对应中产阶层。

实践可实现见道，得心应手，心想事成。

至于得道，哥哥还没悟到这个层级，理应打破桎梏，实现大自由。

05

@大馨命鲤

赚钱和人的成长是相辅相成的

人在什么阶段，在什么层次，就赚什么钱

一个人通过不断打磨自己，让自己变美好了，变成熟，变牛逼，变强了。

本质上就是在赚钱了，只不过这个钱不是马上变现，而是会在未来某个时间点回报你。

可能你现在真的是在走衰运，但是你现在所做的一切，都会影响你好运的起点

06

#粥左罗

100 万当然不多，不值得吹嘘，但这第一桶金的意义很大。一个只是偶尔琢磨怎么赚钱的人，和一个每天都琢磨如何赚钱的人，赚到的钱，注定是不同的。

#阿钝爬阶指南

婚姻的维系，绝不能完全靠爱情。必须与金钱、孩子、名声、前途等利益紧紧捆绑在一起，并且辅以亲情和道德绑架，才能相对稳固。

07

#长安某 | 不要乱投资

对我们每个人真正重要的是：前进！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！因为日子总要往下过。

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。小钱再小，也蕴含着生意的底层逻辑，与商业的思维。小钱看不上的人，很多时候，大钱也赚不到。

08

@消样的世界

如果你弱，那么就不得不活在别人的规则里，因为**规则是强者制定的，但强者自己却活在规律中；规则是人制定的是人道，规律是自然存在的是天道**，明白了这个道理就能用天道去走人道，一切规则都是强者给你制造的幻想，打破这个幻想就是打破原有的规则，打破原有规则后再给别人制造一个新的幻想，好玩不？

09

#阿钝爬阶指南

穷人一直处于弱势地位，正因为这样，哪里都比不过人家，所以妄图在道德上面，给对方致命一击。

所以**穷人最喜欢的就是，梗着脖子，和人家讲道理，有钱人觉得穷人难缠，就在于此。**

10

#温爸教子

把一件事分解步骤，把一件难事拆分成好几步去做，比如，把作文分解成五步。也可以根据你的理解和习惯去拆分。

教孩子其他的方法，也要尽可能分解动作教孩子。体育老师，舞蹈老师，音乐老师，全都是分解动作教孩子的。

自私藏在心里，默默的帮别人解决痛点

01

@写书哥

「如果当你把自己赚钱的方法毫无保留地公布于众时，大家都觉得你是一个骗子，那这个方法肯定不可持续。**如果把赚钱的方法一点一滴毫无保留告诉所有的人，大家**

都觉得你这个赚钱的方法真对，真好，我佩服，这就是可持续的。这就叫大道，这就叫正道。」——查理·芒格的合伙人李录

02

@李俊的粉丝有点少 1983

自私是刻在人性 DNA 里的。

不要因为别人的自私而怨恨，不要因为自己的自私而自卑，真的没必要。我们只是一个普通人而已。

自私的基因是自然选择的结果，不自私的基因很多都灭绝了。

大部分人都自私，但不喜欢别人自私。

但，目前文明社会，明面上的自私很多时候会让我们人生的路越走越窄，最好的办法是自私藏在心里，默默的帮别人解决痛点，静静地等待别人善的回应。这也许是在zg非常好的生存之道。

03

@张有为

没有信任度的小网商，能否在视频的开头与结尾都加上一句话，能让客户产生信任感的话，哪怕只有一句？

很多小网商为了拍视频而拍视频，从开头到结束都是讲产品性能，而且都是正确的废话，因为这些性能同行都有，至少客户听上去如此。

没有对比，没有客户见证，没有信任背书，这样的视频可以不拍。

04

@天玑-无极领域

阅读可实现闻道，可免于体力劳动，维持体面的生活，对应白领阶层。

写作可实现知道，游刃有余，收入颇丰，对应中产阶层。

实践可实现见道，得心应手，心想事成。

至于得道，哥哥还没悟到这个层级，理应打破桎梏，实现大自由。

05

@大馨命鲤

赚钱和人的成长是相辅相成的

人在什么阶段，在什么层次，就赚什么钱

一个人通过不断打磨自己，让自己变美好了，变成熟，变牛逼，变强了。

本质上就是在赚钱了，只不过这个钱不是马上变现，而是会在未来某个时间点回报你。

可能你现在真的是在走衰运，但是你现在所做的一切，都会影响你好运的起点

06

#粥左罗

100 万当然不多，不值得吹嘘，但这第一桶金的意义很大。一个只是偶尔琢磨怎么赚钱的人，和一个每天都琢磨如何赚钱的人，赚到的钱，注定是不同的。

★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★

#阿钝爬阶指南

婚姻的维系，绝不能完全靠爱情。必须与金钱、孩子、名声、前途等利益紧紧捆绑在一起，并且辅以亲情和道德绑架，才能相对稳固。

07

#长安某 | 不要乱投资

对我们每个人真正重要的是：前进！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！因为日子总要往下过。

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。小钱再小，也蕴含着生意的底层逻辑，与商业的思维。小钱看不上的人，很多时候，大钱也赚不到。

08

@消样的世界

如果你弱，那么就不得不活在别人的规则里，因为**规则是强者制定的，但强者自己却活在规律中；规则是人制定的是人道，规律是自然存在的是天道**，明白了这个道理就

能用天道去走人道，一切规则都是强者给你制造的幻想，打破这个幻想就是打破原有的规则，打破原有规则后再给别人制造一个新的幻想，好玩不？

09

#阿钝爬阶指南

穷人一直处于弱势地位，正因为这样，哪里都比不过人家，所以妄图在道德上面，给对方致命一击。

所以**穷人最喜欢的就是，梗着脖子，和人家讲道理，有钱人觉得穷人难缠，就在于此。**

10

#温爸教子

把一件事分解步骤，把一件难事拆分成好几步去做，比如，把作文分解成五步。也可以根据你的理解和习惯去拆分。

教孩子其他的方法，也要尽可能分解动作教孩子。体育老师，舞蹈老师，音乐老师，全都是分解动作教孩子的。

坚持正确的价值观，会有各种小惊喜。

01

#长安某 | 不要乱投资

就业，并不是把一个毕业生，直接扔到社会上。

象牙塔和真正的现实社会之间，是一场硬过渡！

现实中，能给年轻人提供帮助的人，少之又少。

正因为这样，父母才一定要顶上去。

所有的本事、资源、见识、脑力、体力，全部拿出来！

02

@张二兄弟

勤劳致富。

不少人认为，这句话太扯了，因为现实中，很多人辛苦一辈子，也没富。其实，**勤劳**

不仅仅指体力劳动，更指脑力劳动；不仅仅指战术，更指战略。

那些看似偷懒的人，战略上大概率是勤奋的。

03

#卖蟹三十年

诚实是提高工作效率的最好方式，正的价值观是第一生产力！

而且，除了提高工作效率，坚持正确的价值观，未来也会有各种各样的小惊喜在等着你。

04

@写书哥

关于赚钱，我有个体会：如果抱着试试看的心态做事，大概率以失败告终。“尝试”纯粹是一种借口，你还没做，就已经想好了退路。不能试验，你只有两个选择——做或者不做。**个人投资有很多陷阱：信用卡透支、庞氏骗局、助学贷款、赌博和退休，看视频少踩坑，不赔就是赚。**

05

@索阅

不诉苦，不抱怨

成年人基本都有这样的自觉。

因为你的遭遇，只对你自己刻骨铭心。其他人，即使是关心你的人，也很难感同身受。

说多了，给人添堵，招人厌烦。

所以，就**咬牙硬扛吧，用结果说话。只要扛过去了，所有人都会吝于捧场：看，我就知道你可以！**

06

@菊厂刘掌柜

“当别人不给你面子，别恼，说明你还没有那么大面子，再讨，只能自找无趣。当别人给足了面子，别笑，想想人家为什么给你那么大面子，低调，面子下面就是最易撕破的脸皮。” **生意人我觉得可以在舍弃面子和保持底线之间取一个平衡，太要面子放不下身段挣不了钱，太没底线面子当纸容易翻车众叛亲离。**

07

@李俊的粉丝有点少 1983

搞钱的路子之一，多积累些可以跟人交换的资源。俊哥写一些，给大家抛砖引玉下。比如**自媒体，差不多级别的博主，可以互推互转下，只要内容不是太差，粉丝量阅读量等等都可以螺旋上升。**

还有 V 信疯狂加好友，稍微经营好自己的朋友圈，这也是流量的来源，也可以跟人交换。PS，俊哥自己的思路，**最好的流量是通过我们的才华，德行，价值等等吸引别人来加我们。**

还有各种 V 信群，只要不是僵尸群，都会有流量。有了流量就可以跟人交换。

俊哥还是非常推荐大家用互联网拓宽人脉，如果聊的很好，就可以线下面基，夯实交情。**默默的给人提供价值，给自己攒人品，江湖上大部分人都是投桃报李的。**

俊哥发现，帮人后，我们可以理直气壮的寻求别人的帮助。这个跟借钱一样，我们借过钱给别人，我们找他们借钱时，也可以更加理直气壮。如果他们无理由拒绝，我们也需要审视我们之间的关注了。

08

@天玑-无限领域

如果是件值得一做的事情，而你却想等做得，尽善尽美以后才去做，因而迟迟不动手，你就可能永远都做不成了。

完美主义者是大病，会无限削弱人的精力，使人陷入拖延。

09

@俊哥的粉丝有点少-1983

活了三十几岁，俊哥深深的发现，**想在这个世界取得点成就，只靠勤奋是不够的，还需要很多天赋。**那些取得很大成就的人，说自己的成功最重要的原因是勤奋，那只是他们的自谦之词，我们呵呵一下就算了，不要入戏太深，否则我们就成了戏里的那个小丑。

发掘自己的赛道，就是多去尝试，通过正反馈来修正自己的天赋赛道。

10

#达叔天演论

任何一类资产，在你没有卖出，没有变现之前，所有的盈利，都是浮盈，都是纸面富贵。

决战在二手，你要能卖的掉，除了盈利性，就得考虑流动性，接盘的人，越多越好。

闷声发财，躲在角落里赚钱

01

#阿钝爬阶指南

送礼，利益输送，是获取其他人帮助，最快的方法，没有之一。

俗话说，吃人嘴短，拿人手软。

要想自媒体大佬关注你，文章打赏，直播发红包，进对方知识星球，用实实在在的钱支持人家。

要想搞到业主电话，就悄悄给物管塞两条烟。

要想中介帮你拼命砍价，悄悄塞个红包，事成之后再给个大红包。

要想领导喜欢你，升职加薪，帮领导擦屁股，背黑锅，投领导所好。

要想医护人员对家人多关照，给医生护士买水果，送锦旗，送花.....。

要想请朋友帮忙，不要老是说“谢谢，麻烦您啦”，记得多用实实在在的物质回馈人家。

一个人，如果总是没人愿意帮你，多半是因为很抠门，只进不出。

或者满脑子都在算计，总是想花最少的钱，办最大的事。

要么就是想一本万利，发大财！

任何组织，都不是铁板一块，滴水不进。

任何人，生活在世间，都应该相信，人是一种很主观的动物。

千万千万不要相信，对事不对人这句看似非常正能量，却极其错误的话。

02

#张二兄弟

万人如海一身藏。

所谓，闷声发财，躲在角落里赚钱。很多高手，在五境之外、九地之下。《孙子兵法》云：善守者，藏于九地之下。

03

#长安某 | 不要乱投资

外行不要轻易与内行合伙创业。

最好是内行创业起步了，到一定程度了，规范了之后，外行带着先进的财务制度、审计制度、内部控制制度，连同资金，一起投资进去。

与人合伙，你要默认你的合伙人，会隐藏利润。

你能情愿让他占你的便宜，你就与他合伙，否则，你就不要与他合伙。

04

#达叔天演论

在前几年，有个人，叫高晓松，特别火，最近这几年，节目被下架，又到处被骂，处境比较尴尬。

他在节目里，说过很多言论，其中一句，大概的意思是，**小知识分子警惕统治者，大知识分子警惕民众。**

05

#达叔天演论

前段时间，去一个商学院，听了一些课，其中有一个教授，在介绍自己的时候，说了这么一句话，很有意思。

他在美国读书，在美国大公司工作过，回国之后，去了这个商学院，选择去教书。

教书赚的多么？

比在公司做管理层，赚的少。

那为什么选择去学校教书？

他的理由有 2 个：

1、可以一直学习，在商学院可以研究很多案例，享受这种智力上进步的感觉。

2、可以避免和人打交道，不喜欢带团队。

达叔当时在下面听课，顿时就把腰杆坐直了，这么多年，还第一次听到有人，这么解剖自己。

06

#阿钝爬阶指南

王阳明立志要成为圣人，所以以圣人要求自己，圣人说可以格物致知，去格竹子，结果格了七八天把自己格倒了。

虽说很可笑，道理是相通的。

首先要找个标的，成为什么样的人，然后以这种人或这个人的标准要求自己。

遇到困难了，想想要是这个人会怎么做？想放弃了，想想要是这个人会不会放弃？要抵抗人的本能反应，用标的来改变心态。

07

@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。

08

@郑州大砖头

年过三十

1, 想到什么事马上去做, 千万不要等, 先搞起来再说。在持续的反馈过程当中再成长, 进步。

2, 用一切办法提高自己的眼界, 有钱可以去旅游, 多出去走走。没钱, 可以多在家看看书, 实在看不进去书, 也可以看看纪录片, 看看电影。

3, 30 岁以后, 最不能挥霍的就是时间, 你的事业, 伴侣, 父母, 孩子都会消耗你的时间, 留给自己的时间并没有多少, 所以还没有做的, 尽快去做。

4, 学会理财, 一定要有存款。适当享乐没有问题, 但是不能放纵。因为父母, 孩子, 家人所有的开销都是越来越多, 在你困难的时候, 一定要有足够的存款, 才能让你有停下来的勇气。

09

@温州土老板

记得有位博主写过, 博主当久了容易的抑郁症! 第一是会被数据裹挟, 太在乎的流量的多少, 第二, 就是私信可以看到人生百态!

之前我不信啊, 等我有点流量以后开始懂了!

现在负能量太多了, 我知道有一部分朋友的确很难! 但不要被带坏节奏。

适当的时候，放下手机，隔离垃圾信息，做点自己喜欢的事情吧！

10

@温州土老板

这几天损失惨重，每天睁开眼就要亏掉一大笔钱！

我心态还是很好的，无论对合伙人员工还是家人，都没有传递出太多焦虑的情绪！

反过来安慰他们，全当给自己放个短假，好好放松下。有什么需要帮忙的，即使沟通就行！

你们觉的我不慌嘛！怎么可能啊！但没有办法啊！不是我能力不行，管理不行，打不过同行，而是不可控的趋势在这里！大家都一样。

最近我看了一篇文章，结尾有一句话写的真好，快乐是一种能力

接触过大一点的老板就知道了，其实和他们交流，聊成朋友，聊到最后，不会听到很高深的，赚钱思路或者管理手法！多数都是鸡汤。

做大生意的，不管做的再好，公司盈利能力在牛逼，肯定会有人一群人不喜欢他们，追着骂他们。面临这种各样的挑战，各种背叛，各种人性的对抗。

心态就是他们最后的绝招！情绪越稳定，心态越来越看到开，胜算就越大。

钱没了可以再赚，心态蹦了，整个人就废了

及时止损就是最理性的选择

01

@迎十里

紧张的最好应对方式是什么？

是熟练。

最立竿见影。

哪怕紧张到一片空白，哪怕意识已经僵了，凭借那种非人的熟练也可以达到足够好的表现力。

这个方法同样适用于其他领域，很多人抱怨无技巧、无捷径，其实那句话是有道理的：

以大多数人的勤奋程度，真的还轮不到所谓技巧和捷径。

02

@海河杂谈

什么是发展的眼光看问题？

1990 年的时候，即便是罚款、扒房，还是会有很多超生游击队。

2000 年的时候，仅罚款不扒房，超生游击队已经明显减少。

2010 年的时候，虽然还是在计划生育，可人们已不需要强制。

2020 年的时候，先别说什么生孩子，要不要结婚，都得慎重考虑。

房子也是一样的道理。

03

@菲菲姐小花园

现在硕博毕业，工作下，就 30 了。如果读书时忽略了个人问题，30+ 母胎单身很正常。

我周围挺多这样的女孩、男孩。但是，这不妨碍他们 30 以后找到对象、结婚啊。

根据数据统计，28 岁以后结婚的，婚姻更稳定。因为，人的大脑到 25 岁才发育成熟，心理成熟就更晚一些。

成熟的人，情绪更稳定，更清楚自己要什么，把控爱情的能力、找到真正合适自己的人的能力更强！

如果你 30+，无所谓。只要保持 open 的心态，主动拥抱生活，和异性正常往来，你成熟又青春的魅力，再加上一定的财务基础，一定会吸引到命中天子/天女的！

04

@消样的世界

创业不是必定能成功的，过份坚持有时会变成一种偏执，创业者既要有韧劲、还要有巧劲和理性，要给自己设定好一个止损点，给自己和家庭留一条后路，这才是负责任的态度，同时也是为自己下一次创业做铺垫，**做生意只要你觉察事情不对，及时止损就是最理性的选择。**

05

#我是贰掌柜知识星球摘抄

走的人越少的赛道，就一定是回报率越高的赛道。这是经济学规律，是唯物主义。

1949 年之前，上海遍地小姐，二奶，交际花。

无数的女人，削尖了脑袋，在雌竞赛道竞争

1950~1978，由于教育的缺失，整整一代

人，被教育做“好女人”

蓬头垢面，当个邋遢的女硕士

还不会讨男人喜欢

天道冷漠，女硕士活该不如女妖精

遍地二奶的大环境下，去选择当女硕士

遍地女硕士的大环境下，去选择当二奶

06

@秋叶

职场什么时候该高调，什么时候该低调？

在职场上，我赞同高调做事，低调做人！

什么是高调做事？

第一、展示特长要高调，比方说你擅长做 PPT 啊，擅长做直播策划啊，或者是销售啊等等，这是可以大大方方告诉每一个人，不用担心别人知道你有能力。

你的能力越突出，大家有什么事情就找你帮忙，你的个人品牌反而越响，对不对？

第二、接受任务要积极，领导布置任务，就是要敢痛痛快快的接下来，不要怕任务难，就怕任务不能锻炼人。

第三、做事汇报要主动，事情有了结果，无论好坏，都要及时汇报，没做好大大方方的承认，痛痛快快的改正。

做到这三点，叫高调做事，同意请点赞啊，那如何低调做人呢？

说白了就是一句话，**有了成绩，要感谢别人的帮助，继续踏踏实实做事。出了问题，不推诿责任，有担当，让人放心，这就叫低调做人。**

很多人恰恰是做反了，做事不高调，吹牛他第一，你身边有没有这种人？

07

@索阅

被坏人坏事无语到了的时候，我总是想：他怎么那么蠢呢？他不可能那么蠢吧？然而事实总是告诉我，他还真就那么蠢[二哈]

不过仔细想想又不奇怪了，坏人就是普遍比好人蠢。因为道德法律、公序良俗这些东西，是整个人类社会经过千百万年的反复试错才基本确定下来的，虽不一定完全合理，但至少是符合大部分人在大多数时候的利益的。遵守它们，往往损失小、收益大；而自以为可以绕开它们获取暴利，往往也真的只是“自以为”而已。

做个好人，是一种选择，一种让自己让他人让社会普遍获益的选择。

08

@王子冯

事出反常必有妖。

如果你（女生）去相亲，男的对你爱答不理，他妈妈却把你追得很热情，甚至愿意出高额彩礼。

如果你答应了，你大概率就找了个异性闺蜜，而不是找了个丈夫。

这么明显的挖坑行为，还是有不少感知力弱的女孩子跳进去的。等婚后生了孩子，一切问题才会爆发出来，那时就晚了。

反正，**看着明显不正常的事情，都要三思的，尤其是婚姻。**

09

@做生意滴王先生

关于偷抖音流量

一、抖音偷量不安全、不稳定、不持续。

量大根本接不住，量小又养不起团队。

导致的结果是：要么撑死、要么不够吃。

二、抖音公转私，赚百万的小生意很多，千万营收的竞争压力巨大

有先发优势的寡头，已经吃掉了绝大多数流量和信任

抖音时代竞争透明，没有绝对的竞争力，难出大货

10

#成长的捷径

如果我们打开历史的长一镜一头，混乱、战争、停滞不前、阶层固化、优胜劣汰，才是世界本来的样子，而繁荣只是其中窄小的片段。让每个人都富足，每个人都高兴，从来不会实现，也从来不是真实的目标，倒有可能成为奶头乐的说辞。

这是一个快速变化的时代，最好的铁饭碗永远是持续给他人提供价值，让自己变得像Wifi一样受人欢迎，无论是体制内，还是体制外。

越是专业选手越知道提前充分准备

01

@消样的世界

从某种程度上来说营销是注意力的游戏，**只要你能抓住客户的注意力，你就有机会一步一步的去影响客户**，因为注意力给了你影响对方的机会和时间，注意力在哪里，结果就在哪里；顾客购买产品的目的并不是想要产品，而是想得到一个结果，那么你可以通过展示成功案例的方式，让他看到获得产品后的完美结果。

02

@彭曙光 V

真正的修行就是修心，修炼一颗平静的心。我们的心不安静，外在的营养、卫生搞得再好，对身体也有伤害。而我们的心平静了，心情好了，身体自然而然就好。放下内心的那些妄想执着，也放下那些分别心，尝试着去战胜自己那些不好的妄念。把心放正，一切都会一帆风顺。

03

@温爸教子

越是专业选手越知道提前充分准备。越是业余选手越想【即兴演讲】。

辅导孩子着急上火情绪化，根本原因在于：总是谋求【即兴演讲】，每次都试图【现场直播】，没有充分提前准备。

建议还是尽可能提前准备，提前充分准备。

讲任何内容都是如此。

讲 $1+1=2$ ，讲学 xi 方法，讲听课听讲，讲预 xi 复 xi，全都有提前准备。

04

@财宝宝

80 后保姆已经越来越多了。

我已经遇到过几次了。她们大概的情况是，老公在大城市做小生意，例如开车，开小店，做早点。她们一开始来的时候，会去附近做一些洗碗保洁的岗位。时间长了，就做钟点工，慢慢的改做保姆了。

但是，大部分保姆的工作质量是不高的。我曾经有一年请了一个不会做饭的保姆，那个遭罪啊！青菜炒出来是黑乎乎的。没办法，忍了呗。

05

@财宝宝

推荐一个拉内需的项目，家政服务。

保姆确实是非常非常好的一个服务。普通人，每天 3-4 个小时是在做家务劳动，拖地洗衣服，买菜做饭，擦桌洗碗。如果二本子把这几个小时做其他的，十年可以干成个副高。

我家泼妇只有一个事情是亲力亲为，就是打骂男人。她每次打赢了，可高兴了，载歌载舞。其他事情，她就比较懒，大多数甩给保姆，偶尔还要指挥一下菜菜，“去，把空调调高一下温度”。小小菜专门负责给她去楼上拿手机。

如果有条件，建议你在两个事情上，必须舍得花钱：地暖，保姆。这两个事情可以让你的生活质量提高十倍。我现在连家里的洗衣机在哪里都不知道。

06

@温爸教子

孩子亲手做的【思维导图】才有用。

直接给孩子看他人已经做好了【思维导图】，不见得什么大用。原因是：

1、已经成型的【思维导图】，那是结果。孩子恰恰需要的是【制作思维导图的过程】，孩子恰恰需要的是【一点一滴梳理整理思维导图上每一个节点的这个过程】。直接给个结果，丈二和尚摸不着头脑。

2、他人已经做好的【思维导图】，上面的【信息量太大】，对孩子有压迫感，根本记不住。

将心比心，直接给你一份成型的【思维导图】，你几天能把上面的知识点背下来？

3、你要做的是，**教会孩子制作思维导图的方法，孩子在制作某个章节的思维导图时，给与适当的帮助。**

07

@温州土老板

和一位老板聊天，她主要在小红书卖瑜伽裤！

刚开始我以为，就是做自媒体的老套路嘛！通过专业的内容输出，获得粉丝关注，最后再推出产品成交！

然后她告诉我：那样太慢了，搞到猴年马月才能赚到钱啊？

她们的方法是，起步直接和一批小博主置换，品牌要先得到基础曝光，然后观察笔记的互动数据！

筛选出优质的内容，首图封面，20 个字的小标题，文字的排版形式，等等.....做成爆款笔记样板。

自己公司批量注册账号，再去平台输出测试流量！最后引流到微信成交，几百几千的粉丝量的账号，就有不错的变现效果。

有点意思哈，**大家做副业的话，其实也可以参考她这个思路，不用执着追求粉丝数量，能赚钱就好。**

08

@清华三好妈

童年的任务不是向外延展，而是向内积累。一个人内在力量强大，才能很好地把控自己，未来才有可能处理好自己和世界的关系，在人生事务中获得主动权——这才是培养竞争力的正常顺序和逻辑。

09

@李鲟

几句鸡汤：人这一生，头顶光环、英明神武的时刻非常少，大部分情况下，都是灰头土脸、艰难跋涉。你会不断遇到问题，不断面对挫折和失败。

但是有什么关系呢？**做事越多，肯定错得越多。做力不能及之事越多，肯定错得越多——但，也进步更多。**

10

@胖虎鲸

别指望你家小孩遇上一个牛逼的老师从此焕然一新，你家小孩咋样主要和家庭及遗传有关。

绝大多数老师都是合格教师，没啥特牛逼的，名校也一样。校长和老师不是一伙的，教育局和老师也不是一伙的。

学校食堂就是该学校话事人的良心体现，**名校牛逼主要是生源好，家长只看毕业成绩来判断学校好不好就是傻鸟，你咋不看入学成绩呢？**

先发财，比什么都重要！

01

#达叔读书会

贫穷是慢性毒药，我是绝对不相信任何苦难教育的，觉得那玩意，只会剥夺人的尊严，无限拉低人的下限。如果我长大，**不想吵架，想过安宁平静的日子，就是好好赚钱，赚的足够多，就能赎买到安宁平静。**所以我看到，各种书里劝年轻人，要安贫乐道、要视金钱如粪土，达叔都觉得他们牛逼，你牛逼你的，我不相信。我这十几年，整个状态就是告诉自己，你现在的当务之急，就是“粪土”不够。后来，我就经常在想，一个贫穷的男人，生活到底会多么不堪呢？爱情、性欲，不是男女关系的归宿。**男女关系的最终归宿，就是婚姻，是利益共同体。**

02

#粥佐罗

“如何靠打造个人 IP 赚到 10 万、100 万、1000 万？”

我想分享的第一句话是：

“永远不要按照自己目前月入 5000、月入 1 万的思维模型，去思考如何赚 100 万，低维度的模型，肯定一定百分百不会让你得到高维度的结果。”

我读高中时就明白,一个规划着怎么考个二本的人,绝不会一不小心考上了 211、985。

怎么办?

跳出来思考。跳出现状,跳出当下。

所以第二句话是:

想去哪里,就直接从哪里开始。

第一个“哪里”指的目标结果,第二个“哪里”指的是思维模型上。

03

#知名不具

我们这个世界,黑暗血腥宛如永夜森林,而不是纯洁的白雪公主小白兔。厮杀与争夺,阴谋和轨迹,才是我们这个社会的主旋律

真正的“贵族”,不需要别人教导你什么是好的,什么是美的。我说这个是美的,他就是美的。我说松露是垃圾,他就是很难吃。我说现代派艺术都是一堆 Shit,他们就可以扔进垃圾桶去。不需要你来教我,我说了算。

Marketing 中的一条铁律:“甲之美酒,乙之砒霜”。

“你最宝贵的资产。其实是你的小本本。上面记录着你这些年接触过的客户,CEO 和 CFO,他们的电话,联络方式,喜好和搭讪方法”。

“信息,信息才是一个高级管理人员最宝贵的珍藏”。

道教的核心教义是“天地不仁以万物为刍狗”。

你不能对一事物去“仁”。你去关心了，去关怀了，就打破了事物的平衡，只会导致更严重的后果。美国的圣母逼照顾黑人，结果黑人泛滥了。最后直到把整个美国吞掉。

04

#知名不具

我拍着对方的脸蛋说：“**知道为什么你没什么钱，而哥哥比你有权得多么**”。“**因为你太内向了。你只想过那种下了班赶快逃回家，然后躲在房间里死宅死宅的生活**”。“**因为你向往孤寂，所以你赚不了钱。阿宅**”

只要“处房情结”还存在，我们就认为房价是偏低的。而且是极度偏低的。小白领愿意为“处房情结”支付的幅度，代表着房价被低估的程度。以及我们要提价的幅度。**卖房子之前，一定要把租客赶走。把所有能扔的东西都扔（藏）掉，一直扔到象五星级酒店一样的简洁程度。**

先发财，比什么都重要！

如果你要对过去十五年做一个总结的话，那么是：

“如果你不买房，无论你从事任何职业赚多少钱，你都是输家”。

05

#灏泽文集

婚姻的复杂程度，实际远超人的想象好的婚姻，对方是你最亲密的伙伴坏的婚姻，对方是你终生无法摆脱的劫难。**“门当户对”是天下最好的婚姻模式，因为这种双方对等的婚姻，虽然不是完美的但一定是最安稳的。因为说到底，大家都是脚碰脚的同层人，能极大比例降低无谓的猜忌与怀疑。**一个完全听老婆的老婆奴，和一个完全听老公的拜夫女，都远远胜过貌合神离的妈宝男和小公主。也请切记，**在婚姻中摆在台面上的争吵，也远远好过藏在面皮下的不满。前者是稍纵即逝的暴风骤雨，后者是静水深流的分崩离析。**所以如果有矛盾，吵出来骂出来，也不要憋着，切记。因为**藏得再深的情绪与不满，也终究瞒不过枕边人。**

06

#灏泽文集

无论男女，花点时间好好学习下形象改造的知识，摒弃百元衣，宁可多花点钱，不要整天懒着，多运动和控制饮食。形象改造是我所见过的最具性价比的人生升阶方案之一，是标准的，累在眼下，福在一生。**六块腹肌精气神干练的小伙，和身材玲珑神韵妩媚的姑娘，绝对都是“升阶”可能性最高的人。**人的幸福，并不来自于拥有什么，而来自于心境得成熟与沉淀。

07

#生财有术

财富和能力高你好几个段位的人给你的建议,你可以听但不一定完全按照这些建议去做。每个人面对的情况不一样,对你来说是问题的东西,可能对这些人来说根本就不是问题。还是要实事求是,结合自己的情况去解决自己的问题,否则容易学歪了。**模仿有钱人的消费行为没有任何意义,除了满足你内心的那一点点不值钱的虚荣感之外。要模仿就模仿他们赚钱的思路,解决问题的方法,管理的经验,生财有术就是学这些的好地方。**

08

#生财有术

遇到高手,请付费学习。即使暂时付不起费,也不要想着转化人家。至少,先加上微信,默默学习。大方谈钱。曾经我也自诩为文人,对“钱”这种俗物又爱又恨,也不敢谈,生怕玷污自己,哈哈~但是后来我发现,钱这个可爱的小东西,你越是讳莫如深,它离你越远。所以我们不如大方谈钱,钱才能来。不拜高踩低。你产品的好,是客观的好,与别人无关。**多说自己,少说别人,尤其不说同行的不是。做事情之前,一定要确定好做这个事情的目的,然后奔着这个目的去做。**比如做自媒体,如果目的是赚钱,那就按照赚钱的方式去做,不要嫌这个 Low 那个 Low 的;如果目的只是为了表达自己,那就去表达自己也 OK。不要想着去赚钱,结果做的是表达自己的事情,最后钱没赚到,也没获得表达自己的满足感。

09

#毛小白

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。没有深入调查过 10 个同行以上，就没有一点点话语权。**这个世界上没有怀才不遇，有的只是过份高估自己。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。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。

10

#毛小白

一定不能忽视口碑的力量，口口相传的东西才长久。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。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。**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。**赚钱嘛，样子还想很高雅，确实有点难。**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。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。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。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**

没有一代人的拼掉，哪有下一代的安逸

01

@李俊的粉丝有点少

混江湖，人脉的本质是资源交换。

俊哥有个朋友，很喜欢参加社交活动。俊哥曾经跟他去上海环球金融中心，参加过一次“36 氪”举办的活动，活动上的确很多大佬，但这跟我们有什么关系呢？

那些大佬，俊哥认识他们，他们不认识俊哥，跟他们也没什么交情，也不是一个 level 的。

俊哥觉得，去跟那些大佬联系，我们至少在一个维度跟他们有交换价值比较好。比如自媒体，俊哥可以先去研究他们的自媒体账号，如果我们调性相近，跟他们在自媒体上混个互关，然后线下去见他们。

提供其他方面的价值，也行。俊哥有个房产大 V 朋友，他有个粉丝对上海楼市很熟，粉丝强烈邀请他有空来上海考察豪宅，他们还真一起看房 200 套。

带着自己的价值/资源混江湖，我们会发现江湖对我们很热情。反之，就是冷漠。

02

@北京高生

为什么我老说普通人，普通人怎么保卫自己的财富，普通人怎么买房，普通人买房怎么跟中介打交道。

因为我们就是普通人啊，我的文章也是写给普通人看的。

我们没有路子，拿不到批文，拿不到内部项目，拿不到优质贷款。

我们**没有关系，职场上升不到多高的程度，副处级就是 99% 的人的天花板。**

我们没有资金，起步只能靠父母的支持和自己小家庭的一点点积累。

03

@消样的世界

商业的底层逻辑是人性，营销就是顺应人性，做销售卖的就是客户的心理需求；这个世界上**最不缺的也许就是好产品**，很多时候所谓产品价值其实就是客户的心理幻觉，只要你能意识到这一点就**笃定能赚钱**；成交是客户产生幻觉后的必然结果，就像追女孩一样，要先让女孩产生从当下状态到理想状态的幻觉。

我们没有运气，期期买彩票，期期都失望。

我们都是没有路子，没有关系，没有资金，没有运气的普通人。

没有这些，**普通人只能踏踏实实去积累，最靠谱的实现财富积累，实现资产升值，实现阶层上升的路径只有买房，一二线优质城市的优质房产。**

历史已经证明并且还将继续证明这点。

04

@写书哥

不管对方说的多好，也不要把命运交到他的手上。**1.结婚以后，不要完全靠另一半，自己也能养活自己；2.不要妄想在公司干一辈子，你要有随时离职的能力；3.尽早搭**

建多管道收入，除了工资，还有副业、理财、房租，争取 50 岁以后，被动收入超过主动收入，不要过分期盼孩子养老。

手握王炸，自废武功，祈求别人保护，本身就是弱者心态，摇尾乞怜能得到什么？不上去踩一脚就阿弥陀佛了。

05

@郑州大砖头

现在的市场不是靠政策、大放水一剂猛药就能立马回阳向暖，春光返照，而是先要先疗伤，解决烂尾症，恢复信心。

就像**病入膏肓。不是立马就给人参、鹿茸、十全大补丸就能一力降十会，妙手回春，而是固本培元，徐徐图之。否则虚不受补，有害无益。**

06

@商业布道

小红书账号将显示 IP 属地，网络也需要真实。

网络非法外之地。

在不久前微博有选择的展示 IP 属地后，4 月 15 日抖音、今日头条、知乎、快手、小红书等先后跟进宣布账号将展示 IP 属地。

这对建设风清气正的互联网环境来说很重要，**每个人都需要对自己的言行负责，减少网暴，减少水军。**

07

@天玑-无极领域

没人能接受自己愚蠢，即便是最偏远，最贫穷，真的很蠢的人，也接受不了自己蠢。

对个体来说，接受自己的无能和愚蠢，相当于推翻自身存续的合理性，这是逆人性的，大脑非常排斥。

那么问题来了，为什么不能接受孩子平庸？

遗传因素，父母基因遗传给孩子。

教育因素，父母教育孩子。

环境因素，父母影响孩子。

孩子是父母的延续，如果孩子平庸，侧面反映出父母愚蠢平庸，而父母接受不了自己平庸。

孩子是社交工具，孩子平庸，父母出去没面子，当然无法接受。

孩子寄托了父母未达成的愿望，父母窝囊了一辈子，就靠孩子达成梦想，结果孩子很平庸，当然无法接受。

综上，**愚蠢虚荣懒惰的父母，无法接受孩子平庸。**

08

@野心范

如何对待上司对你的使唤和压榨？

使唤这个词怎么说呢，他找你办事，某种意义上说明，你还是有价值的

要正确对待这个事情，什么事情都不带你，边缘化了你才知道什么叫难受

职场初期，如何进步最快，有个靠谱的师傅带你。但并不是每个师傅都是那么靠谱的，所以在这一点上，我们要学会算自己的总账

被使唤和压榨，在此过程中，如果你投入进去，相当于是从底层做起，所以的细节把控和完整操作流程，吃透击穿，那你在这个阶段一定是进步最快的

通过这个事的过程，跟老师傅的互动过程中，悄无声息的把他的本事和经验学到手

这对你后面的发展十分有利，因为你的基本功扎实啊

所以从心里上我们要清楚一点，**对你的使唤，对你的压榨，只要不是细耍白嫖，都是值得的**

那怎么判断这点呢？

就看他是否教你东西，你的业务环节他是否帮你打通，你在操单项目是否给予支持

如果有，那你能学到东西，那他也算是你的领路人，顶多算个不太好说话或有点恶心的师傅

肯教，暂时留下来或忍他负重前行，学成之后再说

咱换个思维，外人不是父母至亲，是没有义务无偿教你帮你的，尤其是在工作场合，做任何事情你都可以从利益角度去剖析

使唤你，说明你还有价值

压榨你，你权当是交的学费

09

@风中的厂长

在网上吵来吵去特没意思，我从来不跟别人撕逼，不得罪人，不代表我怂，我经常得罪一些大厂，不止一次收到警告。说不定哪天号就没了。但我坚持自己的观点。

我没有骂过任何一个博主，我觉得撕逼的样子很难看，我曾经很喜欢一个姑娘，她长得特别漂亮，有点像唐嫣，那时我正在追求她，有一次去她单位接她，她正在骂一个顺丰快递小哥，脸红脖子粗，那一瞬间所有的好感都烟消云散，我不爱了。

10

@索阅

其实，**感情中一直在付出、一直在让步的一方，才是真正有主动权的**。因为他（她）可以选择付出和让步，也可以选择不这样做。

而一直享受对方的付出和让步的一方，如果不主动去反思和改进，一旦对方选择不再付出和让步，则将面临巨大的落差。

普通人不努力，可能连普通人都做不成

01

@写书哥

大多数人会在熟悉的领域自信，而到**陌生领域**就有些自卑了。正确做法是：**大方地承认自己不会，不害怕不逃避。你要知道，没多少人盯着你的短处嘲笑你，他们更关心**

自己。这时虚心请教，反而满足了对方的炫耀感，他会毫无保留的指导你的（竞争对手除外啊）。

02

@红尘处长

一群工人在一块，他们能很快以有经验的老师傅为核心组织起来。

一群农民在一块，他们很快能用血缘宗族关系以姓氏辈分为核心组织起来。

一群军人放一块，他们很快能以军衔资历为核心组织起来。

一群黑社会混混放一块，他们能很快以声望和拳头为核心组织起来。

唯有**一群小资产阶级知识分子放到一块，他们就是一团散沙，除了吵架抱怨啥都干不了。**（说的哪里大家应该知道）

要想胜利，首先要从思想上转变。

03

@北京高生

副业的概念现在火的很，很多人也都在跃跃欲试做副业，那副业怎么做才更有效呢。

今天我老婆的猎头朋友来家里做客，我本来以为他们是谈换工作的事。无意中听了一会儿，是在给我老婆推销保险。

原来她除了 TOP 大猎头公司的本职工作外，现在开始兼职做高端保险了，正在拿我老婆练手。

但我觉得她这样做副业才是更有性价比的做法。

一是跟主业有相关性。这种相关性可以是专业上的，也可以是资源上的。

比如她卖高端保险，面向的最好对象就是她做猎头时，帮助跳槽找到高端岗位的人。

客群有了，又有信任基础，何愁生意不来。

二是副业要当成副业来做。副业不是主业，收入一天没有超过主业就还是副业。

不少人做了副业就把主业丢了。完全不求主业上进，甚至彻底放弃主业。

但是副业能够做起来的可能性并不大，你的副业很可能是别人的主业，你凭什么就能获得超过别人主业的收入。

因此做副业不要急于求成，心态要放稳，在做好主业的前提下，把业余时间花在副业上。做不起来也无所谓，万一做起来了再把副业变主业。

04

@海河杂谈

有网友说：地产博主别碰技术盲点。

我想说的是，在莲花清瘟这事上发声，不是什么技术上的事，而是在争取我的权利。

这个药只要存在，我就可以选择吃，也可以选择不吃，是它的存在，才让我有了选择吃或不吃的权利。

这个药被搞掉后，我就会丧失选择“吃”的权利，只剩下“不吃”，然后被迫用其它的药品来替代。

我所捍卫的，只是自己的选择权。

05

@司空军师祭酒桃

技术上成功的人一定有单纯的一面。

社会上成功的人一定有复杂的一面。

不单纯，就不会静下心来钻研。

不复杂，就无法抵御人世沧桑。

06

@郑州大砖头

依稀记得刚上小学的时候，大概是九几年左右吧。

最幸福的事儿莫过于在下雨的星期天，一边躲在被窝里啃苹果，一边看故事会...

那时候我们一个班里也就五六本这种课外读物，大家轮流借阅，一本书都能翻二十遍了...

现在的孩子们，课外读物之多，可以算得上是我小时候梦寐以求的宝藏了。

可惜选择性多了，反而不好用心了。

07

@消样的世界

我办公室邻居是一家医疗器械公司，这家公司也是我们楼层的第一财主，因为与老板刚好住在同一个小区，所以慢慢的成为了朋友。

这段时间上‘海的小区一直处于封闭状态，可把平时极爱与朋友聚会的这位老兄憋坏了，每天到处找朋友云喝酒云喝茶。

昨天就找我聊了半天，我突然想起来一件事，因为他做医疗器械与很多主任医师都是朋友，有一次我代一个朋友托他给找个医生。

过了很久后我才知道他并没有动用自己的这些医生关系，而是找的黄‘牛办的，我虽然没直接问他为什么，但这个疑问一直没有解开。

昨天借着这个机会我就问了他，他说他的习惯是**尽量不去托人办事，你托人办事就欠了人家一个人情，还债容易还人情债难。**

花点钱就能办成的事没有必要弄得这么复杂，能用钱解决的事情绝不要用人去解决，我非常认同这个观点，不求人才能活得更洒脱。

08

@李俊的粉丝有点少 1983

朱门酒肉臭，路有冻死骨，大部分时代都是这样的。

我们个人无力改变这种现状，能做的只能尽量离朱门近点。俊哥认识的一些房产博主，房子多到需要用 Excel 表来管理房租，房贷等等的状态了。他们这些房子也不是天下掉下来的，有的来自于继承，更多的是他们自己跪银行，跪房东，跪 ZF，假 LH 等等慢慢来的。

我们不能只看他们的酒肉臭，更多的要看看他们付出的代价，也更多的要向他们 study。

而同时，很多人不说买房，连房租都快交不起了。

俊哥这两年知道了一些大 V 的故事，当他们还是小 V 时，也是各种抱大 V 们的大腿，这种不丢人。只是等他们混出头了，他们就不大去提这段经历了。

09

@野心范

不少人工作上，绝对是很卖力的，工作能力也是非常 OK 的，但跟老板或领导处得吧，总是差点意思

换作大客户销售里的说法，就是客情关系没做到位

讲得官方一点，就是不懂汇报工作，缺乏向上沟通的技巧

讲得简单点，就是不会说话

这里讲得会说话，不是大家日常见到的口若悬河，高谈阔论的侃爷

而是面对关键人物，你能一对一的有效对话，并最终引导对方进入你的节奏，获得对方资源的实际支持

所以只要涉及到跟人打交道的工作，最终都会转换成沟通问题，打工人的工作尽头，就是熟练掌握应景话术

一两句好话，一两句狠话，什么场合，什么时机，讲出来的威力和效果大不一样

这需要一个长期的训练过程，没有人天生就会，一开始都是从模仿开始的

从哪里模仿，模仿谁？

最直接的就是模仿你的领导，模仿你身边在这块做得好的同事

话术背下来，找机会尝试去说，多几次情绪带入，慢慢那个感觉就出来了

10

@索阅

能接受孩子成为普通人吗？

绝大多数家长自己就是普通人，绝大多数孩子也都会成为普通人，区别只在于，是这样的普通人，还是那样的普通人。

一方面，资讯的发达，让每个人都有机会见识到更高阶层的生活状态，从而加重了焦虑；另一方面，社会的发展，让每个人的物质、精神生活都有了一定保障，所以又无需太过焦虑。

这不是最坏的时代，确切地说，这几乎已经是最好的时代。家长首先心要定，不被不必要的焦虑裹挟。

再说，**养孩子这事，也不是越用力越好。影响因素太多，结局不完全可控，还是“但行好事，莫问前程”吧。**

当然，不过度焦虑不等于不努力，普通人也是有门槛的，如果不努力，说不定连普通人都做不成呢。

11

@财宝宝

刚才看了中关村的一个码农姑娘，被牛逼大厂辞退了，在冷风中，抱着几个纸箱子，哭的撕心裂肺，又跳又骂，眼泪鼻涕一大把。一个年轻的姑娘，被逼得这样子，估计也是受不了了。

我也帮不了她。这就是每个人的生活，谁也不要干扰谁。这个事情搞成这样难看，有个由头。姑娘是外地人，她在下个月交社保的前两天，被一脚踢了。换句话说，她必须在余下的两天里，找到工作交社保，或者所谓的自己交社保（要办一些手续的），否则，这个事情会影响她今后的各种资格。姑娘在毫无心理准备的情况下，要求两天找到新工作，确实很难了。我刚才百度了一下，他们那个城市是要求连续社保，不可以中断。这个要求是比较高的。

另外一条，公司为什么不替姑娘多交几个月？这就复杂了。如果是小公司，管理乱七八糟的，确实可能。但是，这个甲方是超级大公司，随意操作就不合规了，会引发各种意想不到的事情。你给我多交了三个月，那我这三个月算不算贵司的人。如果算，是不是还要给我三个月工资？如果不算，你为什么那么好心？

这件事情给我一个刺激，**我们做家长的，要替娃想在前面。户口，纺子车牌，一水的备齐，这样的娃相对就从容了。娃还小，他一个人面对不了复杂的社会，我们要做好铺路石。**

12

@财宝宝

还有什么市场没有打通？

挺多的。但是，大部分都是上游企业，和你没什么直接关系。说几个你能够听懂的事，

一是金融。做大生意的，卡债不算，一般不能垮地区贷款。这个相当于自己做饭自己吃。这个合理吗？见仁见智吧。我也不想和你讨论。你是 who 啊？

二是交通。现在发达地区和隔壁北几县，道路往往是不畅通的。或者只有一条很小的路，难以满足需求。例如，环这个，环那个，很多这样的。

三是基础生产资料。例如电力，能源。

你也不要想这么多了，这不是你该操心的。你还是想想老婆孩子比较好。

13

@野心范

每个人都应该具备大客户销售思维

不少人私信来问，**我没学历，没关系背景，也没特长，性格又内向，该怎么翻身？**

在如此潦草的提问之下，我只能粗犷的回答。

统一发配一二线城市，不搞自媒体，那就干销售！

这个世界对于销售有着严重的误解，总觉得这不是一个体面的活。

里面似乎总要参杂点吃喝玩乐，坑蒙拐骗的成色。

学生时代的我，也是对它有偏见，先是认为穿着廉价西装革履的保险精英，就是销售。

后来我发现大街上，根本看不到几个人是穿着西装革履去卖保险的。

反而是后来的房地产大狂欢时代，中介成了销售的代名词，销售真正的西装革履形象，是被中介给发扬光大的。

如果你不在发达城市写字楼里上班，屁民一个，经常看见的销售，几乎都是房产中介。

通过我老家的一个亲戚启蒙，我才开始对销售有了一个比较正向的理解。

泥腿大叔，乡野出身，没什么文化，电脑都不会使，平时上个网都够呛。

但我惊奇的发现，他有段时间，接了一个工程项目，也就几个星期的功夫，从此不在抽口舌封装的老黄烟，82 年的 28 大杠小凤凰也惨遭抛弃。

我就有个疑问，他没什么文化，平时也是个闷驴，是怎么搞到项目的，就跑去问他。

他说，靠关系呀，跑业务呀！

那是我第一次接触到跑业务这词。

从此打开了，我对跑业务，大客户销售的探索之门。

你发现没有，**其实一个人的出身，是会影响到你的认知边界，但还是有机会去挖掘和拓宽这个边界。**

一个人不管出身再差，也总是能间接捕捉到很多有用信息，就看你是不是那个有心人，有没有那种干大事的想象力。

它需要有狼性，这个狼性主要是指的是敏锐性，给你一点点竹竿，就能顺着往上爬的能力。

通过去观察那些做得好的人，他们的升官发财的关键环节在哪里，他们有什么与众不同的地方，去挖掘出来，搞清楚，吃透它，然后模仿山寨他们。

那为什么说，每个人都应该具备大客户销售思维呢？

不管是在传统行业，还是互联网行业，在职场升级过程，甚至是婚恋市场掰手腕的博弈中，都离不开这种大客户销售能力。

它就是一种怎么在复杂人际环境和利益环境中，拿下对自己有利的项目。

在这里要区别一下，我们日常理解的那些销售概念，比如快消品、门店坐销，它跟卖给个人是完全不一样的。

比如项目型销售，针对的是大客户，针对的是机构，针对的是群体。

小客户销售的采购人是，花自己的钱买自己的东西，自己想怎么买就怎么买。

大客户销售的采购人是，花大家的钱买大家的东西，那就要按照一定的规则来买，但实际上，决策的还是那么几个人。

嗯，门道就在这里，个人买卖，人家追求的是物美价廉。

机构买卖，你卖得便宜，还不一定对，因为人家除了想要买到合用的好东西，为大家服务做了这么多工作，那他自己也想顺带爽一爽啊！

爽的方式是多种多样的，不完全是大家想象的那样哈。

但有一条铁律，就是没有什么爽都不需要的甲方！

在计划经济时代，物资短缺，你要拿个布票粮票肉票去买，那卖东西的是大爷。

现如今商品过剩的年代，一个大金额的单子，谁拿到谁就是人生赢家，做完就从此屌丝逆袭，这就是大客户销售的魅力所在！

再比如部门经理出了个缺，老板要升一个人，你跟同事小范，条件都不错，业绩也差不多，这样的大好事，到底怎么争取呢！

考虑服众，你自身条件，肯定要过得去才行。

出于私心，你要得到关键人的认可才行。

事情要做好，感情要到位，利益要平衡，关系要够硬，所需要的综合实力水平不低，所以怎么去运作这个事情，就是大客户销售的能力范畴。

当然，这也是为什么大多数人升不了职，发不了财，搞不到好对象的原因，因为不具备这个系统性的运作水平。

14

@财宝宝

知道和做到，差了十万八千里。

我从来不吝啬自己的经验，我也不在乎你知道。因为，你知道，不一定你做到。十几年前我就告诉你要买婚房了，你也无所谓。大家都知道刘翔是怎么成为世界冠军的，但你去试试看。你就算知道，也做不到。

我现在过上了很不错的小日子。因为我是倒插门，你做得得到吗？你连早上六点起来都做不到。买房不难，你去工地上贴砖，干十年就有了，你会去吗？不会的。你想的是，我要和小老板打官司，投诉他。你最希望祖上三代为我付出。你放心，就你家这个样子，没有的事。

你要做的是，从自己开始，努力为家庭，为老婆孩子，好好拼搏一下。你就是个丝丝，就是一粒尘埃。拼掉自己，为娃娃做点事情，下一代就幸福了。

15

@财宝宝

财富去哪了？

有两个现象是肯定的。一是我们物质巨大的丰富了。二是商场超市越混越差了。很多小县城的“xx一条街”基本都倒了。我曾经去四川北路晃过一圈，实在是目瞪口呆。这是内环线最厉害的商业街，怎么就变成那个样子了。

大家现在逛街，最多是买个小吃。一进一出，差距那么大，那么，巨额的消费去哪里了？电商。目前的电商，已经不是你在网上小店注册一个账号那么简单了。因为注册的人实在是太多了。你需要用你五千年的盛世才华吸引顾客。

你只要有足够的观众，哪怕是千分之一的人买你的瓜子，你也发财了。

财富去哪了？

有两个现象是肯定的。一是我们物质巨大的丰富了。二是商场超市越混越差了。很多小县城的“xx 一条街”基本都倒了。我曾经去四川北路晃过一圈，实在是目瞪口呆。这是内环线最厉害的商业街，怎么就变成那个样子了。

大家现在逛街，最多是买个小吃。一进一出，差距那么大，那么，巨额的消费去哪里了？电商。目前的电商，已经不是你在网上小店注册一个账号那么简单了。因为注册的人实在是太多了。你需要用你五千年的盛世才华吸引顾客。

你只要有足够的观众，哪怕是千分之一的人买你的瓜子，你也发财了。

脱贫远比脱单重要

01

@阿钝爬阶指南

我们能够获得超额回报的部分，来源于比竞争对手做得好的地方。

根据这个逻辑，我们要想比竞争对手做得好，有两个方向：

一个就是选择竞争对手少的领域。

另一个就是选择新的领域和赛道，或者是比较小众，细分的市场。

02

@大花奶奶

不需要去羡慕目前能力还够不到的东西，它们要花巨大的心力去获得。比如择偶、减肥、考一个“应该考，但是能力还差很远”的证、甚至读个过于艰深的学历。

即使真有这个心力，如果集中火力去做一些力所能及又很舒适的方面，可能早就有数倍数十倍的回报了。

真的，选择重于改变。

03

@大馨命鲤

脱贫远比脱单重要！！！！

25岁以后，人生中的各种大事会接踵而来，恋爱、结婚、买房、生子

年轻的时候你还可以说不爱钱，要寻找爱情

尤其是八字官特别得力，但是浪费自己的好姻缘好机会的女孩子

结婚以后，都会被生活逼的上蹿下跳

她们可能看到为了几万块彩礼钱一哄而散的情侣，见过被柴米油盐、奶粉尿不湿逼疯的夫妻，觉得不屑一顾

但是最终会发现，**这么多问题都是因为没钱引起，**

而自己也是个人，也会为这些事情最终所困

她们远远低估了生活的残酷，高估了男人的誓言

04

@李俊的粉丝有点少 1983

考上好大学，是一个家庭合力的结果。

俊哥高中同学，高考分在湖北只能读个专科，去海南高考，读了个 211 计算机专业；

俊哥西南某省的大学同学，高考分比俊哥低 100 分。

还有的高中同学，一直都是汉族的，突然有一天变成少数民族了。

生个学霸，学神的孩子，概率很低，是不可控变量；而去那些高考洼地，香港，或者国外，家长们都是可以努力给孩子们拼搏一把的，是可控变量。

高考有两个战场，一个是孩子们自己拼的，一个是父母们拼的。自己躺平子在哪里，“儿孙自有儿孙福”的父母们，不配得到他们的孩子们发自内心的尊重。

05

@消样的世界

生意场上有利可图才会众星捧月，做生意就是做人气，没有人气你的产品再好也不会火爆，你要先让你的大小客户、合伙人和员工能看得见自己的利益，你还必须要敢于分钱，让跟随你的人拿得多一点，自己拿得少一点，这样众人才愿意把你托起来，这世界上没有人会永远忠诚你，但他们会忠于给他们带来利益的人。

06

#达叔天演论

研究公司的游戏规则，杀不到头部，是因为没有想过当第一。

操老总的心，被人看到身上的才华，给机会是测试题，拿到机会后要拼命做，回报知遇之恩。

有没有当第一的欲望，拆解目标，超额完成目标，超出预期，拼执行，用额外其他的方法，脑子思路开不开阔，勤不勤奋，欲望，拆解，执行，反馈，多做一些额外的事，遇到欣赏的领导。

07

#成长的捷径

外地的生活一定是短暂的，积攒的人脉毫无价值

哪个单位会用心培养一个未来不确定存留的外地人呢？总有一天，你要回到你之前的城市，只是时间长短的问题。那么你在外地积攒的一切，都会随着时间消逝而基本变为零。无论是推杯换盏的兄弟之情还是互相利用的利益团体。我保证在你离开后同样1年，交往就会锐减。所以，**一定不要浪费太多时间在交际上，能够保证你的正常工作开展就够了。**

08

#刘润

什么是格局？如何提升格局？

格局，是关于时空的思考。**大格局的人，是和全天下做一辈子交易的人。**

而想要提升格局，很重要的一点，是提升眼界。

格局，是眼界撑大的，通过不断学习，就能提升眼界。

09

@北京高生

关于钱，ZZ 正确的一句话是，钱不是万能的，没钱是万万不能的。

实际上这是句空话，没有东西是万能的，钱当然不是。

但就像常说的**以多数人的努力程度之低，还轮不到拼天赋，那么以多数人的有钱程度，还轮不到觉得钱不是万能的。**

古往今来，关于钱的名言多如牛毛：

有钱男子汉，没钱汉子难。

有钱走遍天下，没钱寸步难行。

不信但看筵中酒，杯杯先劝有钱人。

富在深山有远亲，贫居闹市无人问。

天下熙熙皆为利来，天下攘攘皆为利往。

富贵如龙，游尽五湖四海。贫穷如虎，惊散九族六亲。

人民群众的经验实打实的告诉我们，**对于普通人，就去赚钱好了，就觉得钱是万能的好了。**

这十多年，我是在四处借款筹集首付时一次次加深认识，在拆转腾挪卡点还贷时一次次加深认识。

人一定有个瞬间突然意识到钱的作用，会医治矫情，会激发成长。

这个瞬间可能是孩子出生选择公立私立的时候,可能是老爸心脏搭桥选择国产进口支架的时候,可能是买套房子业主一次次涨价的时候。

10

@温良-演讲口才导师

曾国藩八大金句：

- 1、每临大事有静气。
- 2、从前种种，譬如昨日死；以后种种，譬如今日生。
- 3、只问耕耘，不问收获。
- 4、扬善于公庭，规过于私室。
- 5、**好汉打脱牙和血吞。**
- 6、天下事，有所激有所逼而成者居其半人，都是逼出来的。
- 7、第一要有志，第二要有识，第三要有恒。
- 8、人之气质，由于天生，本难改变，唯读书则可变化气质。

送礼，是获取他人帮助，最快的方法

01

@社长的商业实修记录

打工十年，创业三次，第一次赔光积蓄，又打工 2 年才缓过来。第二次，没赔，赚小钱。第三次，做了重资产投入，赶上疫情，目前还活着，呈上升趋势。**吃过职场的苦，死都不想再回去打工，宁愿吃市场的苦，做自己命运的主人。**

02

@消样的世界

你要比客户自己本身更了解他们，甚至在他们自己都没察觉前，你就已经知道了他们最想要的是什么，**客户哪里痒你就挠哪里、客户需要什么，你提供什么、对方需要什么价值，你就在你的产品上，附加什么价值，商业就是研究人性，赚钱就是利用人性，只要你能透彻了解人性，那么任何市场问题，都难不倒你。**

03

@知花哥

不少人觉得躺着得到想要的东西最幸福，其实不然，那样的快乐很短暂，而且可能会把侥幸心理带到以后，贻害无穷，好吃懒做，不再思考，只想守株待兔。

只有恒久努力后的得到，才能带来大大的满足！

但我们如果从没努力过，会得到“后悔”，比如后悔工作后没努力争取好工作，上学时没努力追女同学。

努力后即使没结果，也会从中汲取经验教训，得到成长。

只有恒久努力后的得到，才会感到真实的、持久的、大大的满足！

04

@可研报告王学宝

有些事，没经历过，就会一直惦记，内心一直想尝试。但一旦经历过，发现不过如此，就不会再心心念念。

而还有一些事，没经历过，就能克制欲望，而一旦经历过，却一发不可收拾。

要对自己对各种事的真实态度，只有去经历过，才会知道是不过如此，还是不可收拾。

05

@李俊的粉丝有点少 1983

数量堆死质量，这是俊哥非常喜欢的随 ku 心法。人生很多事情都可以用这种思路：

1.多生几个孩子，夭折，学渣，败家子等等概率会大大降低；

2.脱单也是；

3.俊哥最近搞的某信 36.5 付费群，也是这种思路，很多小伙伴跟俊哥说太便宜了。

俊哥的思路是先把群的数量做起来，样本大了，可以链接的人就会越来越多，给自己和他人带来的价值也会越来越多，自己的江湖咖位也会越高。

4.写自媒体也是，没必要憋大招，很多时候，自己以为的大招，粉丝们不喜欢；有时自己无意瞎写的，粉丝们会很喜欢。爆款的前提是基于大量的自媒体内容输出；

5.找工作也是，让江湖尽量多的人知道我们求职的信息；等等。

追求质量，很多时候，就是完美主义的病，**想做一些事情，只要不违法，就尽量去做，因为生活就像开盲盒，很多惊喜。**

06

@阿钝爬阶指南

送礼，利益输送，是获取其他人帮助，最快的方法，没有之一。

俗话说，吃人嘴短，拿人手软。

要想自媒体大佬关注你，文章打赏，直播发红包，进对方知识星球，用实实在在的钱支持人家。

要想搞到业主电话，就悄悄给物管塞两条烟。

要想中介帮你拼命砍价，悄悄塞个红包，事成之后再给个大红包。

要想领导喜欢你，升职加薪，帮领导擦屁股，背黑锅，投领导所好。

要想医护人员对家人多关照，给医生护士买水果，送锦旗，送花……。

要想请朋友帮忙，不要老是说“谢谢，麻烦您啦”，记得多用实实在在的物质回馈人家。

07

@海河杂谈

北大博士考上北京街道办城管，想起了龙应台的那句话：孩子，我要求你读书用功，不是要你跟别人比成绩。而是因为，我希望你将来会有选择的权利，选择有意义、有时间的工作，而不是被迫谋生。

书读的越多，选择的权利才越大。

08

@北京高生

赚钱这事得有欲望，得日思夜想，得心里有团火。

什么事情要干好，要有结果，非得想着念着不可，赚钱也一样。

没有赚钱的欲望，对钱佛系，推一推动一动，大抵赚不到什么钱。

有些人说喜欢钱，那只是喜欢花钱，喜欢花钱的感觉。并不是喜欢赚钱，**赚钱是极为耗费心力、体力、甚至屈辱的过程。**

赚钱的欲望可能是天生的，也可能是后天激发的。

比如我，是十多年前在北京工作了，为了买套北京的自住房落脚，开始到处看房子。

海淀、朝阳、丰台，东南西北无头苍蝇一样乱看。

看着看着房子的过程中，我发现为什么这个房子地段小区户型都好，比那些差的要价还便宜。二手房真是有意思，一房一价，业主报价怎么没规律呢。

就这样，边对比边研究，突然触动了我对于买房赚钱的闪念。我记得 09 年的那一晚，我想的整夜失眠。

后面的事，就自然而然了，以后再说。

09

#成长的捷径

去外地工作的核心逻辑就是挣钱，不要羞于谈钱，不然出去干嘛呢？而且理想的话要挣出本地工资的三倍才值得。一倍相当于你在本地时的工资标准，一倍解决你自己生活开销和解决寂寞的超额花费（你一定会比在本地花费更多来补偿自己的无聊），一倍是给老人和老婆孩子的各种补偿。如果挣不到这个数字，抓紧回来找个本地安稳工作，尽好你在家庭的义务和责任。

10

@财宝宝

为什么真品看多了，假货一眼就可以分辨？

我以前不太相信，现在真的信了。不仅仅是银元，看人也一样。**真货是一种完整的真，假货的特点是，它努力装作真的。你仔仔细细看一眼细节就觉得不对了。**

只筛选，不争辩。我们其实并不会活很久，抓紧时间搞钱。

01

@魔都涂生

欲张者翼伏

我小时候观察鸟，它要飞之前翅膀都是缩起来的，从来没有看见哪只鸟是把翅膀张开直挺挺飞出去的。所以，欲张者翼伏。

一个人，一个团队，不要怕价值被人家低估，应该怕被高估，不仅对公司是这样，对员工也是这样。

02

@写书哥

我的观察，内向的人优势越来越大了，因为很多社交移到了网络上：1.能够坦然的独处，而不会一个人烦躁；2.受到外界干扰少，所以更有专注力；3.善于倾听，吸收知识快，经常脑洞大开。**内向的人通常心思细腻，更适合写作，通过文字表达自己。**比如我，就很内向。

03

@温州土老板

我在生活中交朋友的标准，第一个考虑的就是，气量，这个很关键。

有的老板生意做的很大，但他没有多少交心的朋友，因为气量太小了，容易得红眼病。

见不得别人比自己好，表面笑眯眯的，但背后喜欢悄悄的，使绊子。

到了线上以后，我也开始到处交朋友，给几十位大 V 私下送过礼物，搭建一下基础的人脉圈子。

多数遇到的还是很靠谱的，在起盘阶段他们帮了我很多。

后面需要我帮忙的，能力之内的同样也会全力以赴，一来二往，变成了熟人。

自媒体时代，无论是文字还是短视频，我觉得有几个位引路人，这样可以少走很多弯路。

04

@财宝宝

没有人，天生就是成功者。

真正的成功需要很复杂的能力。这些能力不是天生的，也不可能有人教你。你的能力都是在一次又一次的失败中，自己悟出来的。就像是小孩大架，你上次别人踢了一脚，你就会特别注意，下次防着这招，或者你有样学样踢回去。

我见过好几个现在已经飞黄腾达的人，他们在刚刚工作的时候，就与众不同，人见人爱，各种好事，全部是他们的。在单位里，资源是非常宝贵的，一般人根本拿不到。可在他们那里，好像机会就是给他们准备的。或许你以为他们是有路子。我问了二十年，答案是，个别人可能有，但是好几个是真的没路子。我和他们非常熟悉，也看得出来。基本符合我的判断。有个屌丝，当年也是住滚地龙出来的。

事实上，他们在中学大学的时候，就非常喜欢混，当然，也混的一般。但他们在混的过程中，悟出了很多方法，开窍了。到了单位里，就把我们这些小镇做题家碾压的不像样子。若时光倒流，我现在的水平已经不输他们了。可惜，我已经没机会了。

小结，

1，人生最大的失败是，你没有努力拼过一次。

2，只要够勤奋，你还有下一次机会。

3，不要把自己看的多重要，你就是个路人甲。

05

#挨踢的牛魔王

我发现，最后走出来的，往往不是最有才华的，也不是最早抓住风口的。而是那种有些才华，也抓了点风口，但是能一直坚持的。为什么呢？因为最大功率和平均功率不是一回事。**走捷径就是典型的最大功率很高，很有新闻效应，但是平均功率不行。**比如割韭菜，看起来好像很风光，其实后面的破事不少。

我们从输出的角度谈谈两种功率的区别。**输出一两天，几个月，效果超级棒，这个输出叫最大功率。这种看似有轰动效应，其实根本就不稀缺。长期坚持比较高水准的输出，这个叫平均功率。这种才非常稀缺。**

06

#挨踢的牛魔王

走捷径，80%的情况下都会变成韭菜，那有那么多好事轮到你？关键是，捷径走得习惯了，无法长期保持比较高的平均功率。

我们在判断一件事情自己能不能做的时候，一定要从两个角度思考一下：最大功率决定了你是否能一战成名。平均功率决定了你是否能活下来，将这件事情变成一个真正的生意。在这个过程中，年复一年的重复劳动，也许就是关键。

07

#挨踢的牛魔王

“输出”和“持续稳定输出”完全不是一件事情。

写几篇文章，甚至是 10W+ 的文章，并不难，很多人都可以做到。但是如果一个人，不管刮风下雨，心情好坏，杂事多少，还能一直坚持写，连续写几年，那就完全不是一回事了。如果大家单枪匹马，想做点事情的话，持续稳定的输出是一个很重要的素质。如果你组建公司，那么如何让一个团队持续稳定的输出也是一门重要的学问。

一时的才华和风口，都不足以形成一个养家糊口的生意。长期稳定的输出才能成为一门真正的生意。一旦能长期稳定输出，那就不是小生意，而是会产生很大的溢价。为什么？因为稀缺啊。

08

#卖蟹三十年

你多花的那么一点点成本，就会给你带来更多的复购、更多的转介绍。

以及，更多的快感。

我们都知道细节很重要，**细节里藏着魔鬼和金钱，你看到这里，就知道此言非虚了。**

09

#卖蟹三十年

做过生意的都知道，主动找上门来的客户有多难能可贵。

就好比男追女隔重山，女追男隔重纱。

你找客户推销，就是男追女。

客户主动找你，就是女追男。

你觉得，哪种方式更容易成交转化呢？

我们做自媒体，去发声，就是为了消除和客户之间的势能差，让我们有平等对话的机会。

10

#阿钝爬阶指南

只筛选，不争辩。我们其实并不会活很久，抓紧时间搞钱。

我没有那么多宏伟的目标，搞钱的目的，是为了让自己，和家人过得更好。

一个人，先对自己和家人负责，才有余力去帮助别人，甚至帮助整个群体。

闷声发大财，扮猪吃老虎

01

@写书哥

好几位大 V 和我说过，被人肉、被网暴、被误解，气的吃不下饭、掉头发、抑郁好久，这些信息不要轻易透露：1.工作单位 2.家庭地址 3.家人背景，工作、住址、身

份、照片 4.家庭条件，不炫 富 不卖惨 5.未成年子女信息 6.个人生活轨迹。闷声发大财，扮猪吃老虎

02

@Mrs 张小桃

真正爱学的人极少，而爱学的人里真正能学会用起来改变人生的少之又少，绝大部分人爱上的是我在学的感觉。

所以知识付费卖理念、卖认知总是能赚到钱。

尽管这些理念认知学了 P 用没有。

还不如好好学下 Excel，当好团长造福邻里。

03

@写书哥

进入一个行业，当你了解 30%的时候最有自信，感觉到处都是机会；了解 70%的时候彻底崩塌，我怎么啥都不会了？了解到 90%以后，发现思考的一切问题，都已经有人思考过了；过了 95%的时候，你会发现没有几个对手。

04

#粥左罗

做人要有平常心，企业亦如是。

往往，企业规模越大，要保持平常心就越难。

对一个新企业来说，他唯一的目标就是生存。小企业去尝试一件事的时候，它的机会成本很低，失败了，再来过，谈不上有多大的损失。

但是在企业有了一定规模的时候，管理者要保持平常心就有了一定难度，因为他可选择做的事情多了，选择的范围大了，同样，他犯错误的可能性也大了。

大企业比什么？比谁犯的错误少。

05

@温州土老板

其实微博还好，做起来以后每天的流量平台给的都差不多。但抖音不一样，流量和粉丝的体量是不挂钩的，加上有的热点是可以挂上小黄车直接变现的。所以，**很多博主每天会焦虑，会为了流量可以做到不择手段。记得有朋友对我说过一句话，感触还挺深的。视频里的我，不是真正的我！**

06

@老李校长

利用婚姻上位，不是把婚姻当终点，好吃懒做，坐吃山空，依赖丈夫生存。

而是嫁给生产力强的优秀的另一半，用他的人脉、平台以及资源耕耘自己，默默提升竞争力，然后去实现自己的梦想。

只有这样，才有可能成为婚姻的赢家，而这才是真正的利用婚姻上位。

07

@李俊的粉丝有点少 1983

最近学了一个逼格很高的词，“商业闭环”。

俊哥对这个词的理解是，商业上盈利。比如我们开个便利店，一瓶可乐进价 2 块，卖 3 块，除去房租，水电，税费等等成本 6 毛钱，我们净赚 4 毛钱。这就是好的商业闭环。

这个思维放到自媒体上，我有朋友已经做到了商业闭环。比如他的付费产品 1 千块，他花 1 块钱一个阅读量去公号上购买流量，800 个阅读量可以产生一单生意，他就可以赚 200 块。

还有做房产管家公司的小伙伴，他们一单可以赚几万，只要流量成本小于盈利，他们就可以赚钱。

俊哥微鑫上搞的付费群，慢慢也可以进入商业闭环阶段。

08

#管姐看医圈

我们这一代人很多并不是原生在一线城市的。

从外地来到一线城市打拼一点一点地立住脚，已经是当中的佼佼者。

从租房子到买房子，从外环向内环一点一点地迁移。

最后攒下一星半点自以为是的资产留给后代。

09

#阿钝爬阶指南

我们无法控制别人，只能控制自己，**尽量不要落入到，比你底层的人手上去。**

不管你交税多少，为社会做了多少贡献，对他曾经有多少恩情，在关键时刻，说你通奸，你就是通奸，百口莫辩。

10

#阿钝爬阶指南

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。

只要不违法的事，都可以大胆去试

01

@硅谷王川

投靠某个组织机构，追求某个职称头衔，也属于先有框架后有碎片。一旦你思想和身体上和这个机构绑定了，**你就不由自主僵化了**。做很多事情都是上面人先拍脑袋决策，不管自己的资源是否适合做这件事，也不管实际反馈如何。**然后很快就卡住了，就开始有意无意的骗自己，骗老板，骗外面的人，大家都成了表演家。**

02

@写书哥

要注意自己“下意识”。有句著名的鸡汤：一切是最好的安排，以前我很不理解，凭什么是最好的安排？现实有很多不公平、很多坏人，简直是在忽悠我。

慢慢明白了，“最好的安排”和“挨打就要立正”是一个意思，现在的不如意，在10年前已经不知不觉的种下了种子，这个种子就是“下意识”。我们平时聊天、做事，都是基于某个准则/共识，你甚至意识不到。

怎么找到“下意识”呢？答案是两个字：写作。记录一天的生活，记录你是怎么做决定的，有些下意识一时半会感觉不到，记录的时间长了，你会长出“上帝之眼”，站在2万米高空提醒你：小兄弟，这个“下意识”不好哦。

03

@体制内水姐

每一个人都不是完人，都会做错事情，原谅自己、放过自己是给自己赋能的一种方法。

世界是多元化的，人的思维也是多元化的，包括你自己也是多元化的，你在每个阶段的想法都不一样。

你有你的局限，你的计划，别人也是如此。

达不到某些目标，某些方面有欠缺，没必要自卑、自弃，更不要苛责自己。

犯了错、做不好，没关系，下次做好就行。学会安慰自己：**这个问题是阶段性的，只是这个阶段是这样，不代表我整个人生是这样**，它只是我在前进路上一个小小的绊脚石，把它搬开就 OK。

把此时此刻、当下的某件事定义为人生的常态，当然会痛苦。把精力放在已发生的事情上，就不会有多余的精力做更重要的事。

现在没有解决办法，不代表将来解决不了，有时候不解决也是一种办法。

04

@温州土老板

当对手出现问题的時候，那么备胎的机会也就来了

尤其是线下的业务，很多时候除了要耐得住性子，还要在适当的时候主动出击。

这几天我让业务员给，各自的客户打电话，第一，是特殊时期维护下关系，收集一下反馈，看看那里有服务不到的地方没有。

其次，是预防同行翘单，因为现在的确不能保证，让每位老板都满意。

不要小看一个电话，一句关心，起码态度摆在那里了，这些日常的细节，都是可以获得客户好感的。

05

@李俊的粉丝有点少 1983

跟大家分享一个拓展自己人脉的方法——弱关系。

弱关系对应的是强关系，俊哥的理解，强关系是亲朋好友，同学，战友等等这种线下的人脉，弱关系是线上认识的人。

俊哥就是通过自媒体认识了很多弱关系的小伙伴，实际上，跟他们很多人的交情远大于线下很多人。现在有很多亲朋，几个月才会联系一次，自媒体上的朋友，就算不跟他们联系，看他们的自媒体内容，就会知道他们最近的动态和想法。

三观相近，神交一段时间的朋友，线下约他们面基会聊的很欢乐。

弱关系中的朋友，很多时候找他们帮忙/他们找俊哥，大部分都会很爽气。他们里面很多人，**线上线下都很优秀，默默的观察/模仿他们，学他们的大气，格局，勤奋，搞钱，涨粉等等。**

这就是俊哥线上线下劝很多人写自媒体的原因之一，**自媒体可以拓宽我们的弱关系人脉，给我们的江湖社交打开一扇新的大门。**自媒体对我们还有个好处是，很多主动认识我们的人，都是看我们的自媒体，觉得我们三观相近，这样我们相处起来就比较顺畅。

06

@消样的世界

很多人都认为大客户是低三下四跪求得来的,或者是靠着孜孜不倦锲而不舍的去打动对方,这么说这么想的人大多不是实战派,**大客户们往往都是主动找上门来的,大客户的意义不仅体现的是销售额,更是长期而稳定的持续性**,第一次给小单子的不一定是小客户,也有可能是先给一个小单子测试一下的大客户。

07

@商业布道

创业的人生才有味道。

在创业的道路上,请看护好你的激情和理想。在这个怀疑的时代,我们依然需要信仰。

创业跟年龄无关,无论何时开始都是适合的时机。

创业是一种人生状态,最初可能是为了温饱,实现财富自由,甚至光宗耀祖。但过程中心态会发生变化,创业就是生活,是信念。

屡败屡战,是创业的常态,不要气馁,只要你有着一颗强者的心,成功会到来的,加油。

08

#粥左罗

只要不违法的事,都可以大胆去试。

为什么跳不出底层的怪圈?或许是你给自己加了很多限制。

做生意、卖产品、开店、直播带货、拍短视频，都能赚到钱，都是成功的模式，没人说不可以做，也没人觉得丢脸，除了你自己。

09

#我是铁木君

大多数人缺乏的是认定一件事，并持久专注地坚持下去的能力。

很多真正有意义的事，在短期内看不到回报；但如果能专注坚持下去，回报则会呈指数上升。比如健身一个月看不出任何变化，健身半年体型的线条感会出来，健身一年气质会焕然一新。

你要做的就是**选择一件热爱的事，持久地去深耕，坚持下去，你会发现获得的回报远比你想象的多。**

10

#阿钝爬阶指南

我一直百思不得其解，为什么好人命不长，祸害遗千年？

随着年纪增长，我慢慢明白了，**好人没有好报，是因为好人不是强者。**

好而不强的人，容易沦落为烂好人，软柿子，被别人揉捏。

我们想当好人之前，应该先成为一个别人惹不起，不敢惹的强人。

救人不足，自救还是有点方法的

01

#达叔经济学

达叔好多年前，就发现这个人是一个强者，并且积极主动的去靠近他，向他学习，助他成长，让他尽快当上自己的老板。人，一旦发现有一个在各方面都比自己优秀的家伙，就要想尽办法，利用比较优势，和他成为合作伙伴。这里需要各位的眼力、运气、胸襟和执行力。如果你看身边所有人，都不行，那问题就大了。一种是，人家很厉害，你这个眼力不行，发现不了美；一种是，周围真的都不行，你待在这个地方，大概率你也不咋地。真正的强者是打压不了的，与其和他竞争，还不如向他投资，让他成为你的平级，甚至助他成为你的领导。即使他比你各方面都有绝对优势，你也可以利用比较优势，和他产生合作。**真正的强者是打压不了的，与其和他竞争，还不如向他投资，让他成为你的平级，甚至助他成为你的领导。即使他比你各方面都有绝对优势，你也可以利用比较优势，和他产生合作。**

02

#达叔经济学

当 Z 者干大事要钱时，烟、酒、盐、油、电、气、通信等涨价，比收税快多了。收税多麻烦啊，还得立法，还得讨论，还得表决，还得培训全 G 的财会人员，成本太高。LD 之产品涨价，才是真正得多、快、好、省，收的多，收的快，好用，省力，现在没用，只是没到时间而已。等想用的时候，发个通知，价格就涨起来了。价格会

影响需求曲线么？你看看人家卖的都是啥？都是刚需。便宜的时候，你会多吃盐么？不会。贵的时候，你会少吃盐么？也不会。这才是真正的牛逼，选的产品几乎没有什么弹性。**理论千万条，本质上只讨论对错，是很幼稚的，你的观点没那么重要，就如同你的观点在公司里没那么重要一样。重要的是，你要研究官产学媒四大强势集团的观点，就如同你在公司里要研究好老板的观点和理论工具。毕竟，这个世界上没有什么企业文化，所谓的企业文化大概率就是老板的文化。多学点逻辑，多练习一些思考力，理论工具是可以推导出结果的。我们改变不了这些决策，只能多买点资产，在大水流向的终点等着，救人不足，自救还是有点方法的。**

03

#阿钝爬阶指南

能拉单子的人，就可以赚更多钱

金瓶梅里面，西门庆购置了价值一万两银子的丝绸，运到清河县来卖。

西门庆成立了一个五个人的「丝绸销售团队」，来进行销售。

十分吝啬的西门庆，居然拿出不少的利润，分给团队成员。

他把利润分成几份，自己得 5 份，乔大户得 3 份，还剩余 2 份，有三个销售——韩道国，崔本，甘润平均分配。

中间的净利润就是 6 万两。

西门庆得 50%，就是 3 万两。

乔大户得 30%，就是 1.8 万两。

其他三个销售，一起得 1.2 万两，每个人大概还可以分到 4000 两银子。

4000 两银子，是一笔超级巨款！

在书中，西门庆包养最喜欢的妓女李桂姐，出手大方，每个月也只拿出 20 两银子而已。

李桂姐一年才赚 240 两，这 4000 两银子，她得辛苦伺候西门庆 17 年，才能赚到手。而韩道国，崔本，甘润这三个销售，不到一个月，就可以赚到李桂姐 17 年的钱，天差地别！

西门庆为人，其实是十分吝啬的，不该花的钱绝对不花。

从西门庆对捞女的大方程度，就知道从男人身上搞钱难如登天

从下面的细节，我们可以窥见。

每次西门庆看到家里的女眷喝价格高，口感更好的「金华酒」，他就赶紧让仆人换成更便宜，口感差一些的「茉莉花酒」。

他对家里人如此吝啬，却对卖丝绸的几个销售如此大方，是什么原因呢？

一切复杂的事物，大道至简，浓缩成为一句话：

交易产生价值。DT > 0。

世间上的事情，错位的太多。

做销售，可以赚钱，市场需求大，但是没几个人愿意干——

辛苦，累，求人，没面子，收入不稳定。

做行政，赚钱少，市场需求小，但是求职者众多——

体面光鲜，不风吹日晒，轻松，收入稳定。

再回头细细品金瓶梅，西门庆为啥对自家女人如此吝啬，而对外面的销售如此大方？

西门庆为什么可以成为亿万富翁？

想必，他早已洞悉了 DT > 0 的真相。

04

#知名不具

人类回报最丰厚的是“担风险”的事情。发财最快的，是你担了风险，并且押对了方向。

模式决定了人的最终高度。别看人家前几年不发财，那是在做准备！赚钱这种事，关键看模式。框架比勤奋更重要。

对于做官的人，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”，贬官丢乌纱帽，才是当官人最害怕的事。除此之外，其他皆可抛。

这就是“知识改变命运”。更准确地说是：“毒教育不改变命运，真知识改变命运”。

二阶经济学是考虑“我这样做了以后，你会怎么做”。充分考虑到了对手的反应，然后再看这件事的总效果。

消费者和消费者竞争，生产者和生产者竞争。生产者和消费者从不竞争”。

所谓 wei 人，并不是金手指。可以平空帮你变出几个 A，几个 K。所谓 wei 人，是抓了一手烂牌。然后把牌打好。

赚钱这种事，真心和科技含量没多大关系。关键看你的竞争对手有多少。

05

#知名不具

“什么样的生意赚钱。交税多的生意最赚钱。越交税越赚钱” “不交税的生意千万别去做，赔死你，亏死你”。这句话显露的智慧和实战经验，绝对是五星级的。

社会风气“体面”的习俗，导致的最终结果是什么呢。导致结果就是“一代更比一代好”。但是一代比一代人少。

在刘慈欣的《三体》之中，有这样一段话：“失去人性，失去很多。失去兽性，失去一切”。

现代大城市社会，剩男剩女特别难以结婚。特别难找对象。别以为大城市扩展了你的社交面。社交面永远是有限的，他受制于邓巴数，也就是 148。

在《大时代》中，刘青云他师傅有一段话。**“投资之道，无非是一个借字。借钱，借势，借虫”。**

如果说 1000W 是“第一桶金”，是有产投资和无产阶级的分界岭。“第一桶金”意味着“安全”。则 5000W，意味着“财务自由”。财务自由意味着“幸福”。

财务自由意味着你不用受老板的气，可以不用阿谀奉承往上爬。公司里一切恶气，你都可以不用受。上班对于你，不再是一个饭碗。而仅仅是不想和社会脱节的遗骸。

财务自由后，你可以去做喜欢的事。会有人专门来讨你喜欢。而且你的所有滋润，还能传给你的孩子。

06

#毛小白

说到裂变说到搞流量很多人都比小县城的媒婆厉害，但他们搞相亲赚钱绝对没有媒婆厉害。媒婆的方法就是靠真实的强关系，虽然笨但是好用，信任感强。所以做项目流量是一方面，信任感和交付强也是非常重要的一方面。

一个人谁都不崇拜是非常可悲的，因为他可能觉得自己最牛逼，谁都看不上，最终的结果就是他一辈子都走不出“自己”，没办法看到更大的世界，到达更高的地方。

28 定律，我们一定要熟知。永远是 20%的人在吃肉，另外 80%的人看着。做项目不是说复制就有用的，还得花心思琢磨，100 个人做，自己如何成为那 20%。

07

#毛小白

每个月去掉所有运营成本，稳定收入在 1 万元以上就够了。别贪多，慢慢来，后面就稳步上升了。

茶叶女的套路其实 2013 年就有了，后来被曝光是因为基本没什么用了，被别人放出去用的人多了导致的。**大家能看到的玩法基本都是落后于核心市场一两年的。**

以前做钓鱼男性粉很好做，先卖一轮钓具和钓鱼小药，后面再卖茶叶和保健品。现在做不了了，因为公众号过了野蛮派单的阶段。

宠物粮食很多人知道，但是宠物皮肤病，宠物骨灰盒，宠物美甲.....知道的人很少，做的人更少。需求是不断挖掘出来的，市场是不断被发现的

08

#生财有术

钱，既是价值的体现，也是操控资源的能力。赚钱，要么创造更多的价值，要么就控制更多的资源转化成钱。**过去决定现在，现在决定未来，每个人只能赚到认知之内的钱。如果想要赚到现在认知之外的钱，那么，第一步应该是认识自己，找到边界，其次是突破自己的认知边界。只有通过交易，才能赚钱。所以，交易的模型里，任何一个点都值得无限深挖和提升效率。**

09

#生财有术

如果你没有写到 500 条原创朋友圈，没有跟 1000 人私聊过，朋友圈通讯录一年增加人数没超过 1000，我都不觉得你在做微商，至少，你不是个合格的微商。要坚持不懈地在朋友圈打广告。 与人聊天，有三个走向：成为我们的客户；成为朋友；原地相忘于江湖。第二种走向是最多的。所以，不要一开口就提产品，成为朋友更重要。大大方方的报价。因为，你产品的价格不会因为你不敢报就降低。大大方方的介绍你的产品。不要跟用户玩文字游戏。不要认为别人不做你的项目就是傻 X。如果你非要这么想，只能说明你见识少，且格局不够。**遇到高手，请付费学习。即使暂时付不起费，也不要想着转化人家。至少，先加上微信，默默学习。** 大方谈钱。曾经我也自诩为文人，对“钱”这种俗物又爱又恨，也不敢谈，生怕玷污自己，哈哈~但是后来我发现，钱这个可爱的小东西，你越是讳莫如深，它离你越远。所以我们不如大方谈钱，钱才能来。**不拜高踩低。你产品的好，是客观的好，与别人**

无关。多说自己，少说别人，尤其不说同行的不是。 微商团队长不是服务员，而是引领者。你怎么做，组员就会怎么做。带正确的人前进。

10

@财宝宝

财政的两个模式。

一是平衡财政。就是有多少钱办多少事。以前货币是金银，你想增加，也不可能。

二是任务财政。就是今年要做多少事情，就必须花多少钱。钱不够怎么办？好办！你懂的。

平衡财政的好处是，价格一直不会动。我印象中我从小到大，火柴都是两分钱一个。那时候钱是真的值钱，一张十块钱的钞票，可以吃一个星期，现在就是一碗还不错的小馄饨。但是，平衡财政的另一面是就业。现在的大学生，可以去问问你父母，以前要想找个月入 50 的工作有多难。以前的小村花，要是那个城里工人愿意娶她，那是全村非常非常大的面子。大家欢天喜地，敲锣打鼓，迎接城里的姑爷。现在不可能了。

任务财政的好处是，找工作容易。你不是没活干吗？我修个什么项目，你们不就有活干了吗？现在找一般工作，特别是下力气的工作，分分钟的事情。但是，任务财政也有不足的方面。花钱是爽，但是票子太多了，容易产生价格变化。十年前，一条鲫鱼两块钱，现在十块钱了。

在平衡财政的情况下，城里人是划算的。因为价格不变，他旱涝保收。村里人就不划算了，因为没有那么多的投资，村里人赚不到钱。现在，贴砖一年 20，以前哪有这好事？我至今还记得，中华门长途汽车站门口，一家老小抱着粗竹竿等活的情景。

要像重视高考一样，重视副业

第 1 部分 贰掌柜瞎逼逼

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜原创

01

让兴趣有收获，要有耐心

比方说写作，谁也不是开始就能写好。写作，需要不断的总结，用什么题目，中心思想的确立，每一句话的打磨等等，要一步步去做。

我写作是从 2000 年写日记开始的，那时候还在上中学，主要就是记录每天干了什么，碎碎念。2019 年开始在微博上写作，还是碎碎念比较多，一直没有形成自己的风格。

今年 4 月份开始认真重视写作的。我写作尽量形成自己特有的风格。比方说我喜欢总分总格式，每一篇博文 300 字左右，要多用逗号，每一段不超过 4 行，等等。

现在写一篇博文，基本 10 分钟以内，都能做到一气呵成。开始写作是记录碎碎念，现在写作是为了生存，也逐步的形成了自己的乐趣。我不是天生喜欢写作，我觉得可能是我长期写碎碎念的结果。

小结：

把兴趣经营出来，需要耐心，需要长时间的积累。

02

自媒体，让我更好的做自己

1，在一群人中勤奋，你可能就是个异类，别人会笑话你。

在网上看到一篇帖子，是个中职院校的学生，刚入学得时候，每个班都有认真学 xi 的学生，但是一年半载后，很多好学生也会自暴自弃，融入差生的序列。

贰掌柜朝九晚五的时候，利用业余时间学习 PS，排版，做网站，同事都不理解，因为和本职工作无关呀，甚至会在背后笑话我。

2，你如果很有想法，在自媒体上可以做自己。

挣扎了几年，最后选择了产品销售，销售的最核心，最底层的事情，是线上引流。这时候，我才做回了自己，每天充满了激情，尤其是通过自己的每天写写写，把产品销售到了全国各个地方，很有成就感。

产品销售，因为 yi 情受很大的影响。然后选择了做优质信息筛选，给粉丝节省时间。我也比较喜欢写作，坚持我手写我心，不停的写写写。不到 20 天，社群积累了 80 多个付费会员。自媒体对于我们这些普通人，就是一个不断迭代的肥沃土壤。

小结：

大家都很忙，谁也不会拯救你，唯一需要对抗的就是自己。

第 2 部分 贰掌柜信息精选

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜从其他平台精选的博文

01

@写书哥

【自我憎恨如何引发高度焦虑？】我们总是习惯将焦虑归因于表层原因，比如即将到来的面试/考试，而事实上，**焦虑往往源自自我憎恨**。那些在成长过程中，对自己完

全喜欢不起来的人，更有可能患有焦虑症。如果一个人认为他没有存在价值，总觉得背地里有人嘲笑他，潜意识里觉得自己有所亏欠，自然也逃不过焦虑的魔爪。

02

@郑州大砖头

#取消初中毕业后普职分流# 好事，特别是对一些还没来得及发挥后劲的男孩子来说，虽然去了中职，但是一样有机会专本硕博，起码制度上给了你机会。不会强制你去中职读完去就业。

至于以后哪个更有优势，还要几年后才能展现出来，但是有一技之长的本科生，肯定更容易就业。

这个改革，既满足了你的学历需求，也满足了国家对工人的需求。

03

@李俊的粉丝有点少 1983

实际上，我们也可以从身边很穷的人身上学很多东西的：

1. 钱存银行定期；
2. 鄙视投资房产，自己也知行合一；
3. **永远 study 知识，但很少去实践；**

- 4.安土重迁，一辈子待在自己出生的地方；
 - 5.对稳定（低收入）的工作有狂热的信仰；
 - 6.消费主义，喜欢装富买各种奢侈品；
 - 7.自己躺平，狂热鸡娃；
 - 8.沉迷麻将等等浪费生命的游戏；
 - 9.30岁就定型了，永远不会改变自己的想法；
 - 10.严于律人，宽以待己；
- 等等。

当然，我们是以他们为镜子，以他们为反面教材。

04

@自媒体小老板

今天看到了一篇某书上的笔记，是一个行业的垂直内容的，这篇笔记变现了上亿。注意，是一篇笔记。

我反复观察这篇笔记，无论从各个角度来看都没有披露，专业知识通俗易懂，具体的建议也很清晰。

就这样的一篇爆文，就直接财务自由了。

我这段时间一直在研究这个平台，越来越感叹神奇之处。

很简单的道理，一个几百粉丝甚至几十粉丝就能变现的平台，绝对不可小觑。

微博呈慢热趋势，需要找热点话题，大v点赞转发，要每天多发内容，唠嗑，提升权重，一点点做起来。

抖子，基本上就是看算法，完播率，点赞收藏评论等等，持续进入新的流量层级

小红书，根据兴趣领域推荐，搜索权重极高，作出的动作反而是次要的，只要一篇不论哪个平台，用心专研，持续打磨，都会有收获

05

@北京高生

现代社会有不少人选择不婚不育，这是个人选择，无可厚非，尊重个人选择本身就是社会的进步。

我是已婚已育，如果再让我选一次，我依然会选择婚育。

林语堂说，人生幸福，无非四件事：**一是睡在自家床上，二是吃父母做的饭菜，三是听爱人讲情话，四是跟孩子做游戏。**

生孩子、养孩子，父母要付出很多的时间、金钱、精力。十月怀胎，一朝分娩。孩子从襁褓中小小的一团逐渐长大，呀呀学语，蹒跚学步，每一个变化都让你欣喜。跟孩子玩耍，看着孩子的笑脸，会觉得一切付出都是值得的。

有了孩子，也更容易让人成熟，体验到责任。这世上有了一个人，流着你的血，传承着你的基因，离了你他一天都无法生存。任何责任你都可以逃避，这份责任你已经逃避不了，没有后退可言，而**成熟正是肩膀能担起这份责任。**

06

@杭州楼市牛顿

如果要明白人生如何得到幸福，你要研究人生如何才能变得痛苦；要研究企业如何做强做大，你要先研究企业是如何衰败的；大部分人更关心如何在股市投资上成功，我更关心为什么在股市投资上大部分人都失败了。拥有逆向思维，你离成功就不远了。

—查理·芒格

07

@薇薇小姐的秘密花园

没有十全十美的人，所以择偶时要学会取舍。

不能既要又要，否则竹篮打水一场空。

当然更不能啥都不要，**只图对方对你好，最后死都不知道怎么死的。**

你得搞清楚自己需要什么，能舍弃什么。这样才能选出符合你的好男人。

08

@西蒙说房

【有哪些让人醍醐灌顶的哲学名言？】

1. 宝石虽落在泥土里，但仍是宝石；沙粒虽被吹到空中，却还是沙粒。
2. 人们相互蔑视，又相互奉承，人们各自希望自己高于别人，又各自匍匐在别人面前。
3. **乞丐不会妒忌百万富翁，但是他肯定会妒忌收入更高的乞丐。**
4. 我年青时以为金钱至上，而今年事已迈，发现果真如此。
5. 一个人越有思想，发现有个性的人就越多。普通人是看不出人与人之间的差别的。
6. 世界上所有的是非对错都是由人们去评判的，只要你自己认为对，就无须在乎别不要妄想别人和你有一样的见解。

09

@索阅

嘉嘉说，妈妈我们今天种了好多蒲公英——她不说，我还没注意，原来草丛中真的开了很多蒲公英。

育儿的意义或在于，让我们有机会用孩子的目光再看一次世界。

10

@ALEX 聊职场

不要谈钱。

在任何时候，金钱都是一个吸睛的话题。不信你打开网站，在那些最火爆的话题里，总有一些是关于钱的。

比如，“如何在一年之内，收入翻 10 倍”，“如何一年赚到 3 年的钱”，“如何月入 X 万”。这些话题，都非常火爆，这也是人性所在。

如果你在单位谈了钱的话题，那你一定会吸引很多人的关注。这里面，不全是善意的。

如果你财力丰厚，那你吸引来的，可能是别人的嫉妒之心，也可能是恶意。如果你财力不丰，那你吸引来的，就是他人的奚落、看不起。

不是之前就有过例子吗？小年轻刚上班，领导问了一句：“小王，你车多少钱啊？”结果小王的车，比领导的车还贵，领导能不生气吗？

所以说，在单位里，永远不要主动谈钱。别人问你，你也低调一些，万不可据实相告。钱的形式有很多，包括了你的副业收入、家庭情况、你的消费水准，等等，都是危险话题哦。

房读传家，静待花开

第 1 部分 贰掌柜瞎逼逼

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜原创

01

如何不再原地踏步转圈？

之前贰掌柜朝九晚五刨钱，一直想做个副业改善生活质量。这个状态持续了好几年，但还是原地踏步转圈，走不出自己设置的一亩三分地。

在副业这条路上，看着有的朋友做网站赚钱了，有的朋友开线上店铺赚钱了，我还是一成不变，赚钱的能力没有太大提升，就像吃了防腐剂一样。

直到有一天，帮别人倒手买了点东西，我发现当个二道贩子也行啊，于是毅然决然搞起了产品销售。中间的挣扎，中间的实操，一言难尽。**对生活现状的不满，加上又经济收入的正反馈，才是坚持下去的动力。**

小结：

如何把自己从原地踏步，到小步快跑，再到撒腿狂奔呢？答案就是：别把自己太当人。

02

不能再放飞自我

上午发了一条微博《如何不再原地踏步转圈？》，限流了。我反复检查了一下敏感词，没有问题，再次发出去，还是限流。我只能截图发出来，这才没事。

中午，我用了 3 个小时整理了点干货资料，放在我知识星球。星球给我秒删除，我又检查敏感词，自己觉得没有问题，再次上传，知识星球又删除。我还是变通一下，回头每个文件直接发我的社群吧。

咨询了个大佬，大佬意思是等几天再发，可能就没事儿了，还有一些其他原因，我就不在微博说了。

时代的一粒沙，在普通人那里，就是一座大山。所以，普通人要附和着趋势，要和它压在同一条船上。

小结：

找点大象牙齿缝漏下的东西，赚点零碎。

03

永远不要和傻逼讲道理

贰掌柜做销售的时候，碰到过各种各样的用户。做了几年产品销售，我的心变得柔软了，因为遇到了很多同频的朋友。我的心也变坚硬了，因为也**遇到了很多傻逼杠精，不管你做什么说什么，总有人骂你。**

我刚做产品销售，有用户给留言，询问各种问题，我都能耐心的解答。但是有的人聊着聊着产品，就开始带口头语，口无遮拦。我就给他讲道理，说了半天，我没有结果。气的我睡不着，也吃不香，很烦躁。

现在回过头来一想，那时候真不够聪明，我心理承受能力太差。人家就是来恶心我的，我还一本正经和他讲道理。**平时生活中，我们还会遇到各种各样的傻逼杠精，千万别和他们讲道理，他们就是拉你下水的人。**

小结：

做个聪明人，就要把时间花在，喜欢自己的人身上。对于讨厌的人，要么拉黑，要么视而不见。

第 2 部分 贰掌柜信息精选

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜从其他平台精选的博文

01

@李俊的粉丝有点少 1983

企业会极限测试，我们自己也可以极限测试下：

- 1.如果失业，我们自己的弹药可以撑多久，我们多久可以找到新工作；
 2. 我们可以借多少年化 6%以内的钱；
 - 3.如果房价继续横盘或者下降 2-3 年，或者更久，我们的弹药能撑到房子涨的那天吗？
- 等等。

人要乐观，最好也要做最坏的打算，尽量不要让我们的房子被搞成法拍模式。

02

@写书哥

读书时，要勇于“停下来”。读书并不是页数的累加，更重要的是吸收了多少。看到精彩之处，要赶紧停下来，问自己：**1.最大的收获是什么？2.有没有类似的场景？3.对自己的行动有何指导？**不要大脑的短暂高潮，而要行动的持续进化

03

@明七笑

认知提升了，就打开了一方天地，海阔天空！

但认知差是最难解决的问题。

带队这么多年，总结了 3 个办法解决认知差最快。

1.问题驱动。想不明白答案，就先问自己问题，比如“关键问题是什么？有多少种解决方案？...”

2.听达人言。老板、老师会给你建议，可惜的是很多人似懂非懂。先记下来，仔细琢磨用你的语言说出来，那就是真懂了。

3.对标落地。研究行业、竞品、对手...照着抄。哇，操作上贼有效。

看，解决了怎么“想”、怎么“说”、怎么“做”的问题。

试一试，这可真值老鼻子钱了。

04

@唐僧读书会

不论你现在在哪个层次，哪个段位，都要尽你最大努力，**让脑袋带着自己的眼睛升到10000米的高空，让自己站在上帝视角看问题。**

只有这样，你才有可能摆脱周围平庸噪音和行为的影响，你的境界才会真正打开，你才会有源源不断的成功方法和最短的行动路径，你才有年入1000万甚至更高的机会。

05

@消样的世界

与几个做企业的朋友们分析了当前和今后可能的情势后，分成了乐观坚持派、悲观收缩派和谨慎观望派，我属于偏悲观的收缩派。

我决定五月底把现在的办公室退租，另租一个租金不超过五千的小办公室，把公司主体搬到苏州自己的写字楼，面积更大但租金为零。

员工愿意去苏州的留用 ,不愿意去的就另外去找工作 ,对离职员工我一定会加倍补偿 ,以后会严格控制用人成本 ,大幅度压缩岗位。

以前正常情况下我的库存备货不低于三百万 ,接下来一定会控制在一百万以内 ,把销售量低和利润空间小的产品全部砍掉。

加快业态转型 ,把目前的主营业务逐渐转变为辅助业务 ,能保障老客户的需求就可以 ,不再拓展新客户 ,直至最终退出这个行业。

逐渐把咨询和培 训项目以及养老合作项目培育为主营业务 ,把 yi 民咨询业务作为副业 , 总之**把所有经营方向都调整为轻投入模式。**

以万变应万变的时代已经来临 ,今天睁开眼睛看到的世界 ,与昨晚闭上眼时的已经不同了。

06

@海河杂谈

退休女子非法在家开设补习班 ,造成多名学生及家长核酸检测结果阳性 ,在流调中 ,故意隐瞒开班情况 ,已被刑事拘留。

这两三年，经常有各种培训机构，问我媳妇能不能去给上课，都给婉拒了。

一是因为课外授课来就是违规的，二是被查出的风险很大，尤其是双减+疫情之下。

原本的双减，就已经用上扫黄的力度了；若是再不幸摊上新冠，那会比被扫黄还惨。

07

@北京高生

明星离婚真是小事，就跟谈个恋爱分手一样，可能都离了好几年了，为了配合宣传才爆出来，否则根本不会让你知道。

普通人离婚可是大事，共同房子、财产、孩子、社会关系的分割，离一次婚破一次产，大伤元气，不客气的说，人生倒退十年。

少吃瓜看明星笑话，**普通人的婚姻和明星的婚姻根本就不是一种东西。**

明星的婚姻是强强联合，分开了两人依旧牛逼闪闪。普通人的婚姻是相互依靠，分开了就是公司破产重组。

不是说普通人不要离婚，两害相权取其轻，有时该离还得离，只是说离婚对普通人意味着什么。

08

@西蒙说房

任泽平说: **房地产是周期之母。房地产是国民经济第一大支柱产业，带动的上下游产业链特别长，高达 50 多个行业，通过上下游影响企业投资。**

地方政府依赖土地财政，房地产通过土地财政影响政府投资。房地产是居民最主要的资产配置，通过财富效应影响居民消费和信心。

X

09

@自媒体小老板

勤则百弊皆除，随着年龄的增长，越来越崇拜曾国藩，越来越认可“尚拙”

办事巧妙，越少费力气走捷径当然好，但是很多人都追求高效率，顾此失彼不择手段，反而不能获得预期的效果。

跟自己和解，明白自己不是天赋绝伦，聪明绝顶，多下笨功夫，时间久了就能体会到其中的好处：

大多数人智力想差不多，所以要比别人更虚心，更肯付出；

接受的失败多了，挫折多了，因此逆商指数就会拔高，抗击打能力无限增强；

不投机去上，不走捷径，遇到问题直面硬钻，做事不留死角。

10

@火锅姐说高嫁

结婚后，**经济是家庭关系的基石**，巧妇难为无米之炊，经济过关非常的重要，**从结婚的角度来说，其实比感情还重要。**

除了经济之外，两人的三观，性格，相处方式，生活方式，可以有话聊也很重要，这些都要比长相，身高重要的多。

真传一张纸，假传万卷书

第 1 部分 贰掌柜瞎逼逼

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜原创

01

对干货的态度

贰掌柜加入了很多付费社群，付费星球，付费小红书。说实话，每个地方干货都很多，都很实用，都是在微博，某众号，某乎上看不到的文章。让人眼花缭乱，格式化三观。

我的方法，就是拿出固定的一段时间，研究某个作者的观点，他的观点出发点是是什么，用什么语句表达出来的，我做好记录。然后再去研究另一个作者，用同样的方法再去研究。

然后我把自己觉得不错的文章，或者观点，再分享到我的社群，要是比较散乱的干货，我会做成合集放在我的知识星球。原创作者一些经典观点的合集，经过原创同意，放在我的知识星球。

小结：

**有人喜欢看干货，为了提升认知。贰掌柜也喜欢看干货，我是为了找灵感，生产干货。
并且筛选干货，给粉丝省时间。**

02

有危机感，才能更好过好这一生

养植物更能培养耐心，因为养植物是延时反馈，不会及时反映。我们家掌柜嫂（大掌柜）还有小掌柜养了很多花花绿绿的植物。说实话，我更喜欢刨钱，对这些不感冒，我还不敢说。

我很崇拜的一个 G 众号，达叔天演论的作者达叔，他默默无闻天天坚持写原创，每天 3000 字，写了很长时间才开始变现，每年几百万收入，别忘了这是他的副业，就是每天不停的写写写。

贰掌柜，也是始终保持一种危机感。大学毕业朝九晚五，在舞台上努力表演过，在单位做到了传说还凑合的岗位。但是改变不了现状，让我失去了继续表演的耐心。于是做产品销售，才改变了现状。

当销售期间，也在不停得小步试错其他业务，都没有赚到钱。没想到，通过信息筛选有了结果，通过原创写作，给信息筛选副业又锦上添花，这是意外的收获，能坚持写写，根源可能是我坚持写了 20 年日记吧，让我有很多话，要对这个世界说。

小结：

结果，是过程的结果。活在未来，才能更有耐心关注当下。

03

遇到垃圾人，要躲得远远的

和垃圾人，斤斤计较，十回就有九回输。贰掌柜朝九晚五创钱的时候，去医院看胃病，在挂号的时，有个有几分姿色的女人，和一个老大爷吵起来了。骂人的话不堪入耳，女的说我 X 你全家，老头说，你有 XX 吗？女的说，我没有，可以让我儿子上。

我实在看不下去了，我就劝了几句。老大爷不干了，说我帮那女的说话，又说我喜欢那女的姿色，还说我偷偷看那女人的胸部。我勒个去，我真想上去揍那个老大爷一顿。

我要是也像那个老大爷，还有这个女的一样，我不也和他们一样了吗？我只好默默地咽下这口气。有时候，垃圾人，是没有底线的。他能把你拽进一个没有底线的争论。

你想要底线，就输掉这场争论。不要底线，输赢不知道，但你先失去了底线。

小结：

绝不要和 SB 讲道理。对于垃圾人，不搭理他，让他加速腐烂，就是最好的应对方法。

第 2 部分 贰掌柜信息精选

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜从其他平台精选的博文

01

@李俊的粉丝有点少

很多时候，人的感情并不相通。你很穷，你很惨，关我屁事。

人的财富，地位，人生经历，造成了每个人的差异，这样每个人的同理心不一样。

上海疫情隔离前，俊哥看以前武汉，西安的小伙伴，就像看鱼缸里的鱼，没法感同身受，对有钱也买不到东西，几十天不能出门，完全没概念，现在知道他们以前多么苦逼了。

多经历一些事情，可以拥有更强的同理心，设身处地的为别人想想。也能知道，我们生产资料很少时，为什么别人不鸟我们——因为我们价值低，被人看不起很正常，没必要抱怨，生活本来就这样。

贰掌柜评：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。俊哥，加油。

02

@温州土老板

小公司做大业务，需要有 3 点能力匹配。

1，吃的下业务的能力，大客户，高利润，必然会有高标准。谁也不是傻子，不会有平白无故多出来的报价，硬着头皮合作，对小公司来说是一场灾难，搞不好会反噬。

2，收的回大账期的能力，欠账没有问题的，最关键的是从欠出去的那一瞬间，就要做好人家不还钱的准备！比如昨天那位同行，压根拿人家没有办法。

3，找到备胎的能力，小公司利润完全依赖于大客户，是一件恐怖的事情！除了有核心壁垒以外，那么肯定会等来被抛弃的一天。

如果短时间，可以赚很多钱，那就当我没有讲过。

03

@消样的世界

昨天早上一个朋友打电话来大呼小叫的说我们的码又带

没想到新设备还没来得及启封呢，结果今年就来了这么一出，一百多号工人、几十万的厂租和近千万的投资，压得他透不过气来。

这段时间他说得最多的就是什么时候能正常，我总是安慰他说不会太久的，但是现在我不再这么说了，让他做好至少一年的准备。

大前年我另外一个朋友投资几百万租了十来栋别墅做民宿，半年后全部关门大吉，最后卖掉了一套房子才脱身，白白扔掉几百万装修钱。

而这个朋友的前景更让人担心，开过工厂的人都知道如果卖旧设备的话，基本上是废铁价，而人员工资和厂租更是不折不扣的沉没成本。

当然，也不是说现在不能创业，只不过一方面要谨慎研判预期、一方面要对各种不确定因素有所准备，最关键的是尽量不要做过高投入。

04

@郑州大砖头

年轻人就要想办法提高自己的收入

疫情以来，越来越多人意识到现金流和睡后收入的重要性。

以前，只要有工作，无论赚多赚多少，大家的生活都能正常维持。

疫情之下，哪怕是收入高的，如果没有其它渠道性的收入，突然发现，自己的财务状况依然没有得到根本性改善。

一旦不能工作，立马就陷入收入性恐慌和焦虑，因为自己拥的现金流，很多人会发现，可能连正常维持家庭 2-3 年的开支都是一件困难的事。

所以在疫情的流调里，我们经常会看到有一些人，竟然在打着两份、三份的工作，生活并没有想象中的那般美好。

加上这两年，教培、地产、互联网等行业连续遭到行业困局，曾经的高收入，一旦不可持续，生活不可避免陷入困顿。

甚至，很多的单位里，大家突然发现，80后同事的身影越来越少，甚至35岁以上受到工作歧视已经不再是个新闻。

包括身边砖头哥接触到的朋友里，有笑谈自己不工作以后，大不了跑滴滴、送外卖，没想到很快就成了现实。

所以，想办法增加自己的收入，在有限的职业生涯里，快速积累自己的第一桶金，永远是个迫切又现实的问题。

如果你刚踏入社会，有正常的工作，你想增加收入，就要想方设法，快速提升自己的业务竞争能力，成为不可或缺的人，要么成为管理层，享受到行业与企业发展的红利。

如果你的工作进入了瓶颈，你就要想办法开源，增加自己额外的渠道性收入，除了必要的理财，你可以发展自己的第二职业或是副业，现在的自媒体写作、短视频，也是个很好的渠道，利用自己多余的精力，赚点外快，发点小财。

你也可以选择创业，前提是你有一个好的商业模式和盈利能力，有行业人脉、资源的积累，或者你有不传的秘方。

不过最安全的，砖头哥认为还是资产，虽然现在地产也不景气，但**优质的房产仍然是最安全的财富积累方式，有能力的时候还是要多搞面积。**

05

@郑州大砖头

劳动性收入永远赶不上资产性收入。

但是，高房价时代，对很多年轻人来说，大都还处于劳动性收入阶段。

如果没有上一代的积累，走出校门，就必须通过辛辛苦苦的劳动，加上勤俭节约的储蓄才能慢慢积累。

但是信用时代，年轻人如果没有正确的储蓄观、消费观、理财手段，即使每月好不容易积累一点存款，也架不住透支消费的诱惑，往往成了月光族，甚至有了哪里挣钱哪里花，一分别想带回家的感叹。

加之这两年疫情的影响，年轻人赚钱更是困苦，有个稳定的工作，能不失业，都已成了一件庆幸的事。

欲望太多，赚钱太少，挣钱永远不够花。

刚工作几年，哪怕工作稳定了，又要面临恋爱、结婚、买房甚至生娃、养娃的人生需求。

有条件的，买了房的，钱都还月供了，还知道钱花哪了。没买房的，也是辛辛苦苦，交了房租，到头来，钱也不知道花哪了。

06

@写书哥

五种爱的语言，对孩子，对伴侣、对朋友、对同事，都可以酌情使用[哈哈]

1.肯定的语言：包括赞美、表扬、言语支持、书面说明和舒心，以及其它可以表达一个人有价值、值得被欣赏的方式。

2.有品质的时间：指当伴侣需要你的时候，你都在场并能提供帮助，而且在这段重要的时间里，你能给予对方毫无保留的、全心权益的关注。

3.礼物：那些根据礼物衡量爱情的人相信“送礼的心思代表了一切”。

4.服务行为：比如主动做你伴侣最讨厌的那种家务活。

5.身体接触：虽然这种情况包括性行为，但有意义的接触范围要广得多；用手臂围住肩膀，紧握对方的手，轻摸脸颊，或是摩擦颈部等。

——选自《沟通的艺术》

07

@野心范

内涵和深度，这个不需要去刻意标榜，别人怎么说，也别太在意

这玩意儿，是自己的事，双方接触起来，很多东西讲的是彼此的同频感受

之所以叫内涵，是因为它有那么点像内裤，别人就算说你没有，你也不能随便掀起来给他看

懂的，自然懂，不懂的，你就是穿个七彩蕾丝，也跟他没关系

08

@进阶的颜哥

事业做得好 人情玩得转的男人，眼光普遍毒辣，识人阅人都很通透，眼前这个女的几斤几两，多聊几句就知道了，肚里没货无所谓，坦诚其实就很可爱，就怕那种不懂装懂，聪明反被聪明误的尬货。

如果女孩跟一个段位比你高得多的男的聊得很来，觉得他很懂你，琴瑟和鸣，灵魂共振，你就天真的以为你们在同一个水平上，那你真的想多了，拜托，那是人家在向下兼容。

你别真的当自己很厉害，大谈特谈你对商业 金融 政治 全球形势 这些虚无缥缈的剖析 看法 认知，特别是你只是看了看新闻，半吊子水平的情况下，容易出洋相。

也别去对对方从事的行业指手画脚，术业有专攻，不要想当然的给人家提一些你觉得可行的“建设性”意见，素质好的觉得你热心可爱，淡漠点的觉得傻得你可笑。

真诚点，坦率点，你真喜欢发言，就聊点自己着实透彻的东西，在你擅长的范围，比如你常年练瑜伽，你就聊聊瑜伽的梵我合一和禅修文化，从修习的体位、调息、冥想，你都能说得具体专业，有自己的见解，这就很有魅力。

自己不懂但人家专业的领域，少发贬言，老老实实请教，在他侃侃而谈他的领域时，你就把你水灵灵的大眼睛稍微放大瞳孔，像个真诚又热爱学习的好奇宝宝一样，呈小猫咪状，认真倾听，若有所思，再偶尔顿悟般的点点头，就很愉快美妙了。

09

@阿钝爬阶指南

一个走上社会的成年人，有没有价值，有多大价值，并不是自己说了算，而是由市场或者 b 力说了算。

市场说了算很好理解，公司/单位给你开的工资，就表示你价值多少钱。

你不满意，可以辞职，可以跳槽，去找愿意给你开更高收入的单位。

b 力是什么意思？

在金瓶梅里面，西门庆靠着娶富婆，搞产业，攀高 g，挣得盆满钵满，最后搞成了 y 万 f 翁。

但是西门庆再怎么富裕，和当朝的高 g，自己的干爹蔡京比起来，也差了十万八千里。

在蔡京生日的时候，为了显摆奢靡排场，收受下属礼物，蔡京的生日搞了三天才结束。

第一日是 h 亲内相，第二日是尚书显要、y 门 g 员，第三日是内外大小等职。

没办法，排着队送礼的人太多了，蔡京也不能错过，这一年一度的敛财大典。

蔡京，就是靠 b 里集团的意志，来攫取财富的典型代表。

他的价值，不是雇佣他的 c 廷说了算，而是他背靠的 b 力集团说了算。

10

@魔都涂生

作为普通人，想提升心力，有几条原则一定要知道：

1、不要跟他人做比较。

每个人的情况千差万别，要因时制宜、因地制宜、因人制宜。

2、不要对他人有期待。

工作和生活里的事情，主要责任人是我们自己，不要强求别人应该为我们付出什么。

3、不要随便批判他人。

道德是主要用来约束自己，别人的行为主要靠法律和制度去约束。

4、老子付出，老子乐意。

自己愿意付出，是自己的事情，“施”的快乐已经得到，不要强求他人回报。

5、看准一条路就往前走，不要回头。

要是做不到“1 米宽，1000 米深”，那我们的核心竞争力来自哪里？我们最大的失误是经常让耳边的杂音所影响。

要知道，下坡路最好走。但是，你愿意走吗？

6、后果都可以想到，后果都可以接受，后果都会有解决方案。

杀人不过头点地。我们做的事情，最大的后果也能想得到。那还怕什么。

只管去做就好了。

结论就是，把注意力放在自己身上，别放在别人身上。

起点低，可以做个大器晚成的人

第 1 部分 贰掌柜瞎逼逼

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜原创

01

熬着熬着，就有意外收获

什么最舒服，躺平最舒服了。理智告诉我，不能躺平，躺平就废废了。

贰掌柜于是整理微博上精选文摘，咬牙坚持了 10 几天。觉得不过瘾，因为很多观点，我个人觉得不够硬。就去全网收集精选文摘，还是不过瘾，找的太累了，而且效率不高。

于是我就加入各种付费社群，在付费社群找精选文摘，突然有个意外收获，各个付费社群，都是精华知识，在大众化的平台根本就看不到，很多观点都是底层的逻辑观点，让我如饥似渴的，欲罢不能的去学习，一个多月的时间，在一定程度上就格式化了我的三观。

看着付费社群的观点，我就萌生了输出自己思想的想法。万一以后还有别人想做精选文摘的话，他们把我的，复制粘贴过去，直接用就行。

我就硬着头皮写了几天，每天输出 1 千来个字，觉得也挺有意思的，尤其是我社群的成员，说我写的文字，比我有些精选的还好，尤其是我写作风格，自成一体，这一点特别好。我只能说惭愧惭愧，我离着那些大佬差远了。

做微博优质博文筛选，自己写原创，没想着这么快就能变现。本着试试的心态，开了付费社群，截止现在竟然有 70 多个付费粉丝了。这真是个意外，是我没有想到的。

我觉得肯定是因为，微博上的精选文摘，都是免费的。社群的知识都是付费的，**越是付费的知识，离着高质量内容，高质量干货，越近**。所以粉丝评价还不错吧。

小结：

耐得住寂寞，笑看天外云。

02

自己做到位，别人才愿意帮你

一天写 3 条干货，写两个月，就是 180 条。这时候，可以找大佬帮忙转评赞，那时候人家也愿意帮。

理由：

1，你的博文确实好，在某一个小领域，有很大的知名度。

2，稍微给大佬点实惠。要比市场价稍微高点，以后人家更愿意帮你。甚至，你写了好的博文，人家都不收费就帮你转评赞。

小结：

1，沉住气，不着急，先打磨自己的博文。

2，预先取之，必先予之。

03

要敢于进入丛林摸索

我之前写了很多，关于副业赚钱的事情，因为我非常提倡有个副业。毕竟，高级打工皇帝很少很少。绝大部分人还是属于很普通的。

尤其是在目前这个大环境下，很多人收入减少，但是开支一点也没有减。怎么办，更应该做一个副业了。

副业，就是丛林，要敢于进入丛林，进入丛林的人眼神和气质是不一样的。贰掌柜做了 10 来年副业，当然收入还不错，也有很多心得，所有副业有个共性，那就是一定要给别人提供价值，而且要物超所值。

自媒体，就是个很好的副业，上不封顶，门槛低，人人都能做。但是也有个缺点，那就是竞争非常大，而且无比惨烈。

小结：

能走的最后的，其实还是人品的力量，厚道人，越来越有后劲。

04

提高向上迁徙能

我们在这个社会上，其实就是两件事，一是谋生，二是谋爱。都是打工人，也都是打工魂。

作为谋生谋爱的打工人，我建议尽量往高处走。能去地级市就别去县城，尽量往上迁徙。能加入自媒体上的优质圈子，就不要去加入一些无营养、无结果的圈子。

我做信息筛选分享社群，也是打工。我需要把群内粉丝服务好，我需要加入，各种各样的付费社群学习，筛选优质信息。因为付费才能和优质信息更加的接近。我就是给各个付费群主打工，我就是给粉丝打工。

如果你能在一线城市混，就别去新一线，能在二线城市混，就别待在三线。因为这个符合历史进程，发展的潮流，我们从原始森林到农村，到城市化，到超级大都市。所以，要提升向上迁徙的能力。

小结：

水往低处流，人往高处走，这个道理亘古不变

05

起点不代表终点

有的人原生家庭好，从小接受的教育比较优质，受父母的观点和圈子影响比较好，这就决定了有一个非常好的起点。他们的起点，往往就是很多普通人的奋斗终点。

贰掌柜出生在一个小村庄，成绩中等，上了不知道几流的大学。然后工作，结婚，生子。

但是，我想过的有尊严有体面，也想自我的证明。直到 30 岁以后，才放下自己，进入舞台搏一把。从销售产品做起，聚会不参加了，剧也不追了，全身心的投入到做产品推广中去。我常告诫自己，**起点低没事儿，起点不代表终点，王侯将相宁有种乎？**

期间，我拼命学习，模仿牛人如何进行产品引流，见识，经历，和时间赛跑，给自己补课。于是用三五年时间，完成了原始资金的积累。

对于那些，没有关系，没有金钱，没有背景的人，要相信人的一生很长很长，起点低没事儿，他不会决定终点。

小结：

起点低，要有耐心一步步精进自己，做个大器晚成的人。

第 2 部分 贰掌柜信息精选

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜从其他平台精选的博文

01

@杭州楼市牛顿

哪些房子不能买？

- 1. 商铺。**以后所有商铺里，可能只有家楼下的便利店和 shopping mall 有价值了，所有货物都通过快递或无人机送给你。
- 2. 写字楼。**原因一是在家工作和自由工作者越来越多，原因二是写字楼买卖税费太高。
- 3. 豪宅。**十年不涨，流动性差。只适合土豪消费。
- 4. 公寓。**税费高，不涨。
- 5. 旅游地产。**都是忽悠的产品，没有实用价值。比如海景房
- 6. 小产权房。**潜在的纠纷和风险太多，没有金融属性。

7. 2000 年以前的房子。上二代产品，用着不爽，不符合新时代人群。贷款在将来可能受限。

8. 高层三楼以下房子。想住 3 楼以下的，都买了多层的了，流动性差。采光受限，不适宜长期居住。

9. 三四线房子。将来 20 年都是人口流出的，怎么涨？

10. 远郊房子。往往是用忽悠的规划和房子本身的宣传优势，卖给你高价。然后 10 年内配套没什么变化。

02

@杭州楼市财哥

买房要听从家人的意见吗？

不一定。

我们做任何事情，要想取得好结果，一定要听从有过成功案例的人的意见（专家，业内人士），在买房这件事上，那就是买卖过多套房，而且买过的房都有不错涨幅，其眼光已经被市场反复认可过的，这很重要。而家人和朋友往往不具有这种眼光，而仅仅根据自己想法，全凭想当然，蒙猜显然不能作为最佳的买房策略。很多我们线下见到的中介小伙，其实也并不具有，他们的目的是成交，至于你买哪里，其实无所谓，自然也不会对结果负责。

买房，问对人非常重要，多观察多了解，如何获取有价值信息，很关键。

03

@自媒体小老板

从创业的第一天开始享受

前段时间和一个女性创业者聊天，她说自己 30 了，每天晚上都睡不着，每天都跟焦虑，一睁眼就是在想着自己公司的营收，经常两三个月收不到项目款，压力就开始倍增，经常后半天来找我聊天。

其实我们的境遇很像，虽然她比我年长几岁，但是她已经要结婚了，而且已经在杭州定居了，有时候我也会很羡慕，但是我绝对不会过这样的生活。

去年一年的时间，虽然我写的每一条微博都是非常正能量的，但是我始终面临着非常大的压力，项目失败、公司亏损、合作伙伴反水... 整个过程非常的痛苦。

但是我感觉这个过程非常的有趣，非常的刺激，也非常的爽，我自从创业以来就很享受这个过程，知道自己每天要做什么事情太无聊了，每个月都知道自己能赚多少钱太没意思了，打工重复的意思太单调了。

男孩子总是有一个骑马仗剑天涯的梦想，创业不正就是这样么，充满了风险，充满了不确定性，这就是现代的侠客。

掌柜评：现阶段，对于普通人来讲，最好的创业机会，就是自媒体。

04

@李俊的粉丝有点少 1983

30 岁之后，会发现，大部分友谊的结局，都是无疾而终。

大部分小学，初中，高中，大学同学，工作前几年的同事，我们都几乎不联系了，也许我们当年跟他们玩的都很好，记忆还在眼前，也许已经几个月，几年，甚至十几年都没有联系了。

曾经密切的感情，在时间面前都那么脆弱，一段时间不联系，慢慢就成了习惯，最好朋友圈都不想看到他们。友谊的崩塌也许是从朋友圈一句评论不回，也许是约饭约不上，借钱借不到，等等开始的。

还有，也许是随着时间的流逝，社会地位，财富，价值观等等发生了天翻地覆的变化，我们都不是当初的少年了。

交了新朋友不忘老朋友，变成了“旧的不去新的不来”。

自己刚开始变成这样，也许还有些感慨，渐渐的，就习惯了。也许，这就是人生的一部分吧——我们彼此成为对方人生中的过客。

05

@北京高生

爱情要不要算计，婚姻要不要算计。

其实婚恋市场已经给出了答案。

前几天有个新闻，一个女生做电商的，年收入一百多万，刚买了保时捷，提交了收入流水和学历证明。但是世纪佳缘给她介绍的男生吊儿郎当，资料就没审核，根本不是介绍说的帅气多金男。搞得女生很气愤，找媒体来曝光。

现在人找结婚对象是很现实的。三观先不谈，先要看资料。学历、单位、收入、房子、家庭。其实就是在考量对方的当前和潜力，是绩优股还是潜力股，这个现象在大城市尤其明显。

背后也有它的道理。现在人生活压力都大，谁的钱都不是大风刮来的。组建家庭就是重组资产和负债，谁都想找个好靠山，谁都不想被拖后腿。

家庭生活不是风花雪月，是油盐酱醋。

是房子在单位旁边，走路十分钟。还是地铁倒公交，路上两小时。

是想去的国外旅游，每年两次。

是去月子中心，营养搭配，心理舒缓。还是跟婆婆一地鸡毛，产后抑郁。

现在的婚姻就是算计的，人人心里都有一杆秤。掂量自己，掂量对方。

那爱情呢。

爱情就是不看这些啊，不用考虑现实的。

所以爱情发生最常见的，就是最穷的时候，比如都在上大学的时候，有情饮水饱。或是最富的时候，啥都不用管了，就想豁出去爱一把。

所以毕业即分手，大家各奔东西。所以小三转正，结局并不美好。

婚姻是必需品，爱情是奢侈品。不可兼得的情况下，要分清，你究竟要的是爱情还是婚姻。

06

@消样的世界

做生意挣钱都是不容易的，尤其在自己不熟悉的领域更是如此，**对创业者来说最致命的诱惑是那些看上去很容易、似乎一伸手就能挣回来的钱**，会导致你分心和分散自己

本就不多的资源，多元化大概率不会有好的结果，多元化就意味着不聚焦，反而会耽误自己的主要业务，很多人的失败就是因为抗拒不了这种诱惑。

07

@郑州大砖头

#刘畊宏# 为什么火了？

天时地利人和，减肥一直是经久不衰的话题，不管男女老少，都存在健身，减肥的问题。

刚好又赶上疫情，居家，想出去锻炼都出不去，这时候如果每天有人陪着你一起锻炼，肯定能坚持的更久。

所以如果有一技之长，成功的机会就更多。

08

@写书哥

怎么实现财富自由呢？记住这十大秘诀吧：

1.尊重金钱，并对其漠不关心;

2.合理定义资产和负债;

3.建立并拥有自己的基础架构;

4.去旅行，获得远见，以及理想的生活;

5.风险是主观的而非二维的;

6.寻找替代教育;

7.学会正确地珍惜时间;

8.抛弃智能手机;

9.主流媒体无用,请勿消耗时间;

10.选择适合自己的榜样。

09

@商业布道

【层次越低的人越固执】

一个知识越贫乏的人，越是拥有一种莫名其妙的勇气和自豪感。

因为知识越贫乏，你所相信的东西就越绝对，因为你根本没有听过与此相对立的观点。

夜郎自大，是无知者、好辩者的天性。

永远不要和认知水平低的人争辩，因为他们会将你拉到同样的水平，然后用非黑即白的逻辑，击败你，让你崩溃。

你说中国历史上存在夏朝，他说你没去过，你怎么知道？

那如果在合作中或公司中遇见了这样的人，怎么办？**遇到烂人，及时抽身；遇到烂事，及时止损。**

如果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。

让自己配得上更好的圈子，而不是改造那些烂人，更不是变成比他们更烂的人，才是正道。

工作如果全凭演技，那就算片酬再高，也要尽快离开。

10

@西蒙说房

【单靠打工永远挣不了大钱.....】

对比只会埋头苦干的打工族，永远不可能干出头，获得财务自由，永远都会有危机，也永远都要看别人的脸色行事。

因为你的勤奋只是在同一维度上的竞争，你只是单纯的出卖你的时间，去换取报酬，就算效率高一点，和别人也没有本质的区别。

每天就 24 个小时，你就算 365 天 996，也拉不开收入量级的差别。想要摆脱线性增长，获得量级增长的碾压式升阶，你就必须要学会使用金融杠杆和利用好资产增值来为你的财富保驾护航。

你当别人都在研究跑步的时候，你要去研究怎么样去弄到一张高铁票。有时候票价高点，有时候票价低点。但是不管高低，先上车，再通过或经济增长拉动或放水冲动，总之通过资产带着你提升财富的量级。

见好就收，有时候也是成熟生意人的智慧

第 1 部分 贰掌柜瞎逼逼

01

相信自己有赚钱的资格感

看到一篇文章大概意思是，很多人觉得自己没有资格挣很多钱，觉得自己资格感不够。这样的想法不对。

你有一个技能，而且这个技能很好，完全可以用这个技能做收费模式。就相当于你是一个优秀的男人，完全可以去找个女神，但是你觉得自己配不上女神，最后女神被癞蛤蟆抢走了。要赚钱，就要先获得赚钱真正意义的资格感。

贰掌柜我毕业后，在外地朝九晚五刨钱几年，然后做销售继续刨钱。知道**赚钱，就是要给别人提供价值，然后价值再成就你**，这个观点我也常常和掌柜嫂说，在之前的博文里也经常提到过。贰掌柜现在做优质信息筛选，并且成立了社群，下个月我也要涨价到 19.9 元/年了，离优质信息更近、离好内容更近，这就是掌握供应链，就是优势。

小结:

法不轻传，道不贱卖，医不叩门，师不顺路。

02

要有长期主义者的心态

很多生意，你能想到，别人也会想到。我做销售的时候，最核心的工作是**引流**。我们一块起步的同事，最后我的成绩最好的。**具体方法，就是拜师学艺，长期坚持，正确的重复。**

聪明人很多，我能想到的，你也能想到。最后能做出结果的，拼的就是能不能坚持，就是有没有恒心。

我比较喜欢长期主义。我开始做信息筛选 1 个多月，每天筛选 10 条有价值的博文给粉丝，力争能坚持 1000 天。我还要坚持写作，一天 1 千字左右就行，这个标准我还能承受住，3 年后就是 100 万字的作品。

不走捷径，不走弯路，我就是把每一天做好筛选和写作就行了，坚持 1000 天，回头看效果。

小结：

想要有大成就，就要做个长期主义的人。持续做出成绩的，都是长期主义者。

03

提升自己的稀缺性价值

贰掌柜朝九晚五的时候，有个聊的比较好的同事，他现在入职阿里拿年薪去了。他有个观点，我印象深刻，要提升自己稀缺性价值。

普通工作没有什么难的，就是正确的重复。要努力提升自己工作的复杂性，那些难的、费劲的、技术含量高的活，不能因为它难，你就能推则推。推掉的是，自己的稀缺性机会。

那时候，我利用业余时间，使劲打磨自己的 PS 技术，排版技术，搭建了我们小部门的网站。因为有这个绝招，我就不用去户外工作了，争取到了在核心部门的机会，自由度也比较高。

小结：

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。让我选择，我选靠近上线的地方。

04

普通人，得想办法做高回报率的事情

普通人就是要做难事，做高回报率的事情，这个高回报率要有几十倍甚至上百倍的回报。

贰掌柜考了个很普通的大学，毕业后，朝九晚五好几年，发现赚的都是辛苦钱，太实质性的问题很难解决。后来做产品销售，才完成了积累，过上不怎么焦虑的日子。

高回报率的事情，对于普通人来说贰掌柜觉得，最容易的、最公平的，还是读书，上个好的大学。那样可选择的机会更多，起点也更高。

小结：

紧盯娃的成绩，二十年后，去舞台搏一把。

第 2 部分 贰掌柜信息精选

01

@自媒体小老板

创业就是用牙签撬动地球

——自媒体小老板

我说过，创业就是空手套白狼，有人脉，有资源，有背景，那不叫创业，**真正的创业是可以做到无风险低成本的。如果能做到无风险低成本，那你就不怕亏。**

只需要一个开头，找到一个小小的点，不断的积累放大，慢慢的用牙签撬动地球

自媒体 直播带货 跨境电商都是光明正大能赚钱能翻身，而且是高杠杆的行业。

为什么成功的人少？是因为他们害怕失败呀，是因为他们不懂得坚持，是因为他们不知道前期做铺垫的意义是什么，他们不知道如何以小博大。

所以只能打工啊，但是打工是做不好任何事情，以打工者身份参与的项目，做不好，或者做不到极致效率。没出钱，没有恐惧、绝望、痛苦，就逼不出人的潜能。

02

@自媒体小老板

世界上最危险的东西是 HL 因和月薪。

更不要谈杠杆，也不会有任何指数级增长的机会。

哪怕是创业者，可能就是单独做甲方的项目，赚的是辛苦钱，同样没有任何积累，增长的机会很低。

因为但凡是高收益的项目，开始创业的时候，要经历半年甚至一年不赚钱的阶段，这对创业者的考验非常大，也对整个团队的心态是非常大的考验。

也许坚持住了，一年以后赚钱了，大概率是没钱了解散了。

创业就是这样啊，这就是**创业最美的地方，充满了风险和不确定性。**

做一个号、写一本书、录一门课，你所投入的时间成本是固定的，但是交付极为简单，所以相当于加了时间杠杆，把自己付出的价值进行了批量复印，边际成本就变得极低

了。

这是对的，也是高收益的杠杆。

03

@财宝宝

女人最大的兴趣是和闺蜜比男人

我已经躺死狗了。我用 top1 的文凭，已经秒杀了所有闺蜜男人。我不能再干活了，万一干砸了，岂不是没面子？菜嫂完全同意这个观点。于是，我就在家里退休了。

实际上也是，不噶姘头，不黄赌毒，我就可以太太平平躺到退休，和老红相会了。知足常乐。

04

@李俊的粉丝有点少 1983

成年人的醒悟之一，是从狠狠的想拥有自己的生产资料开始的。

租房被房东提前违约赶出过几次；自己的孩子在租的房子上画了几笔，就会被扣房子押金；在租的房子里待的好好的，突然门被人打开，是房东要卖房，中介带人过来看

房，等等。这样被搞几次之后，越来越想买套自己的房子，哪怕是郊区的老破小，对女生更甚。

住上自己的房子，家里想怎么装修就怎么装，想怎么乱堆就怎么乱堆，帮居住证也不用跪房东，跪中介了，等等。

05

@李俊的粉丝有点少 1983

工作也一样，打工为什么很容易让我们懈怠？很重要的原因之一是，我们在给别人打工，大部分利润和价值都被老板拿走了。所以很多人萌生了搞副业，自己创业的想法。

买房，副业/创业，等等本质上我们是在给自己积累生产资料。

有了足够的生产资料，诗和远方，衣锦还乡，C 位等等，都只是副产品，外人称呼我们会从小李，变成李总，李老板，李老等等。

说来惭愧，俊哥的小小副业就是自媒体，这几年在网上就捡了一点点瓶子，但这份事业比打工快乐很多。很多时候，晚上很晚了，俊哥还在写微博，公号，其他博主那边蹭流量，回答一些金主/粉丝的问题。是很累啊，本来可以躺在舒适区，刷刷剧，刷

刷某音，打打游戏，读点网络爽文，快乐乐无边，但俊哥想自己和家人过的好点，想得到他人更多的尊重。

06

@消样的世界

正确的认知对一个人来说太重要了，两个认知完全不同的人沟通必定是一场灾难，面对一个相信鸡蛋是树上长出来的人，就算你抱来一只母鸡现场给他下个蛋，他也一样会视而不见，不管你给他摆了多少事实和证据，他都会说你在弄虚作假，因为这种人的认知是信息垄断下的产物，你和这样的人辩论永远都是输。

掌柜评：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。

07

@温州土老板

生意人，多数都不会有躺平的想法，哪怕是达到了财富自由的状态，也很少会有。

除非是他的圈子和心态，越混越垃圾，选择躲在舒适区，享受不如自己那群人的，不断捧杀。

只要是向上走的，永远都会有比自己厉害的人出现。我很喜欢一句话，**很多时候开窍，需要经历足够的刺激。而刺激可以激发一个人的潜力**

08

@温州土老板

一个我早年赌气的教训。**见好就收，有时候也是成熟生意人的智慧。**

对方是我的账期客户，刚开始合作挺愉快的，

后期慢慢的，被他拖出了 3 个月的账期，差不多有 13 万块，眼看着要不回来，我就停止了合作，开始追应收款！

老板被我逼的太紧了，最后坦白说自己搞副业，亏了！商量着想办法，先付我一半，剩下的钱分期，慢慢还。

我不服气啊欠了这么久，不要利息就不错了，付一半什么意思啊？就没有答应。

后面关系闹僵了以后我就起诉他，对方也破罐子破摔，无所谓了。

折腾了好 3 年，挤牙膏一样，的可算把钱拿回来了，去掉各种费用，浪费的时间成本，一算账。

有点后悔了。如果当时选择了妥协，后期自己在跟紧一点。我想肯定比，硬刚打官司要好的多。

如果是你，会怎么做呢？

09

@火锅姐说高嫁

“水至清则无鱼”，越是气质“清”的人越容易刻薄，眼睛里容不下一点瑕疵，心眼小，也就容不了人，也没什么感情可言，所以清官杀人杀的比贪官还厉害。

但是人和人相处，发展长期关系，无论是合作关系，上下级关系，夫妻关系，朋友关系，**最重要的一点就是包容，有情**。所以我宁愿找一个有瑕疵的人，比如好色，比如笨一点的人打交道，也不和气质太清的人打交道。

10

@西蒙说房

摘下眼罩，远离磨盘

驴子蒙上眼睛拉磨，虽然努力的走了很远，但实际上确实原地踏步。因为它无论怎样努力，都走不出那个磨盘大小的怪圈。

其实我们大部分人的生活何尝不是一样，每天上班，下班，发了工资消费，到月底就月光。感觉过上了中产，小资的生活，可一旦遇到年景不好，公司裁员，或者家里有人生病，就会迅速的返贫。

我们行走在社会上，一定要兼具做好资产性收入和劳动性收入。**收入好的时候不要全部拿来消费，而是布局优质资产。这样年景不好或者发生变故时，资产性收入才会反哺劳动性收入。**

而从长期看，资产性收入的效率要远大于劳动性收入。

所以，摘掉眼罩很重要，有意识的远离磨盘也很重要！

女人离婚后，一般多久会改嫁？

01

@初奥法式甜点付少军

我一直坚信，赚钱，是逼你着钱跑。

值钱，是逼钱着你跑。最赚钱的事，是别帮人赚钱。

人脉，不是你认识谁，而是谁希望认识你。最好的人脉，是大都家希望认识你。

不过，我更相信缘分。缘分到了就到了。没到，你送来了，我不一定接得住。

02

@虚游子 e

楚霸王的失败

“力拔山兮气盖世”的楚霸王咋几年就灭亡了哩？

后人总结多多，公认的一条是：倒行逆施。

俺觉得不是主要原因。因为刘邦得了天下后，直接倒回周朝初年去了。分封、无为。

俺觉得是楚霸王一路太任性，屠城、杀降、失信、不义、肆意妄为。就是无德无良，为天下所弃，为主因。

屠城、杀降，广为流传了。

失信，指义帝之约不履行，欺负了刘邦。

不义，指一路打着义帝旗号对盟友发号施令，且分封十八路诸侯王时，还是打着义帝旗号，不持规则，只凭好恶的任性，最后还把义帝宰了。

由于形象霸道、恶劣，导致楚汉相争 4 年里，没有一个铁杆盟友。

楚霸王败于品德恶劣。

03

@江山戴-老板

骄傲自满是我们的一座可怕的陷阱，而且，这个陷阱是我们自己亲手挖掘的。——老舍

谦虚使人的心缩小，像一个小石卵，虽然小，而极结实。结实才能诚实。——老舍

我想写一出最悲的悲剧，里面充满了无耻的笑声。——老舍

04

@丛林大鹅

不断扩大眼界向高手学习的好处就是，有时候让你头疼了很久依旧不能有效解决的问题，高手们只是偶然叨逼叨了几句自己的心法，然后就把具备普适性的问题原理和解决方案都给倒出来了。

你能看到这样的心法是你的运气，但你能拥有这种运气的前提是自身愿意不断扩充知识范围、了解这个世界真正规则的野心。

05

@伊甸百合

没有钱，便意味着丧失了主动选择权，有钱，才能有跟命运叫板的勇气。

一穷二白不会路遇白马王子，只有实实在在的经济实力才是最好的安全感。

好好挣钱，无论何时，永远都是正经事。

06

@老施说装修

找公司好还是装修队好？

市场一直存在几个装修方式，谁也消灭不了谁，存在的就是合理的，因为存在就有他的道理，有他的生存空间，有他的生存市场。

1；找公司 找个规模小的，每年在持续进步中的，譬如第一年做到 100 万，第二年做到 500 万，第三年做到 1000 多万，再就是突飞猛进做到 5000 万每年，这个时候就很危险了，因为步子夸的大，管理难免有问题，当业主有问题的时候，你可能需要面对很多部门，需要面对很多流程，到了最后还是那个搬砖的给你来处理问题，

2；装修队，你也得找很稳定的队伍，师傅时间长，配合默契，一般能够在第一时间做出反应的队伍，基本市场经验不少于 20 年，或许存在一些问题，没有专业的设计师，施工手法老到，对于新鲜事物接受能力可能尚处于学 XI 的阶段

总之，**需要观察几个方面，设计师的素养，施工队的管理情况，工人师傅是否稳定，是否转包，后期有无增项，预算报价是否精确，有没有一位综合作战能力能强的协调负责人。**是否熟悉你所在小区周边的第三方服务商，熟悉那些安装师傅，总而言之就是你的所有需求，只需要和他一人反馈即可。他对你负责。

07

@消样的世界

与一个客户沟通合作的事情，因为餐厅咖啡厅都不能堂食，就约好去客户小区，到了小区后门卫说非本小区人员不能进门。

正在给客户发信息时被边上一辆车突然的喇叭声吓了一跳，转头看到一个小孩坐在一个男人腿上拼命按喇叭，吵得四邻不安的。

没想到信息发出去后我发现那个人就是客户，我立马打消了和他洽谈的念头，**能够如此放纵自己孩子的人，自身素质也好不到哪儿去。**

08

@辽宁张兴海

从伦理和道德层面讲，生命无价；但从经济学和科学角度，生命的价格可以衡量。站在不同层面的对话，就是不知道该怎么说。站在父母角度，不想给子女增加过多负担；站在子女的角度，想努力尽孝心；**如果中年父母，上有老，下有小，在资源付出决策的权衡中，就增加了很多难度。所以少说多做是明智的。**

09

@郑州大砖头

周末的时候给小砖头讲了赠人玫瑰，手有余香，小砖头不太懂，然后我又给他通俗的解释了一遍，就是平时肯帮人，急时有人帮，小砖头大概明白了，回了我一句，就是要乐于助人嘛！

我们大人也要以身作则，在不损害别人利益的时候，与人方便，与己方便。也不是刻意帮忙，就是遇到了，顺手办的事。

就如同疫情下的**志愿者，他们也没有义务必须去做志愿者，但是他们都有一颗乐于助人的心，好事做多了，总会有回馈的。**

10

@北京高生

快乐学习是个伪命题，学习一定不是快乐的。吃着火锅唱着歌，就学好了，怎么可能。参加过高考和考研的就知道，要想成绩好，要付出多少努力，学到几点，要做多少卷子，题海战术，要死多少脑细胞，绞尽脑汁。

我们智商都是平常人，记得我考研时候，大半年的时间，每天早上 8 点到晚上 11 点，窝在自习教室做题。不考研的同学生活那是丰富多彩，社团、打球、恋爱、实习。

学习就是反人性的，需要自律，需要坚持。自律和坚持真的不快乐。

真正快乐的，是获得学习的成果。人都有虚荣心，或者更高级说就是自我实现的价值，碾压别人才是快乐的。

学习的时候痛苦，但考了年级第一就快乐了，考上清华就快乐了。

这种快乐分泌的多巴胺，会促使你继续坚持痛苦的学习。

11

@财宝宝

女人离婚后，一般多久会改嫁？

菜菜，女人离婚后，一般多久会改嫁？我主要是担心娃没人管了。我现在刚娶的老婆，不让我把和前妻生的娃接过来，现在老婆说是要给我再生一个。

答：一般一个月后就开始相亲了，三个月后就被用了。别惦记了。人家接盘侠也不容易，好不容易用上了，你就不要再去添乱了，互相体谅一些。

12

@财宝宝

找老婆，什么职业比较好？

年轻时候，中小学女教师比较好。

人到中年，内科女大夫比较好。

老了老了，最好是农村妇女，不会把你甩了。

老婆漂亮不漂亮，年轻时候在意，看久了，也不那么重要了。关键一条，要藏好私房钱。我已经存了几十个了。但上次被我家那个泼妇剿了，心里不服。

你们一定要吸取教训，有了私房钱，千万不要炫耀。女人最看不得男人手里有点钱了。

结婚了，就应该花男人的钱，这没什么好羞耻的！

01

@西蒙说房

投资赚钱都是逆人性的

你指望挣够钱凑首付，那纯粹是无知。永远记住这句话：**劳动回报率不可能赶上资本的回报率。**

有人说现在经济不好，不能买房。这么说有一定道理。但是你要理清一个逻辑：因为经济不好，所以需要宽松财政政策和货币政策救市，而超发的货币必然首先抬升优质资产价格。因为相比超发的货币，优质的资产更加稀缺。

所以，**经济不好的时候，留足月供，然后果断买入优质资产，是你翻身的难得机会。**

02

@火锅姐说高嫁

独立女性本身就是一场骗局。

它会毁掉我们的幸福，为了成为独立女性，要只靠自己解决所有的问题，不能求助，不能示弱，不能撒娇，不能依赖，最重要的是不能花男人的钱！

这不是独立，这是枷锁。我们需要界限，但更需要和别人建立连接，扛不住的时候就应该向伴侣求助！**结婚了，就应该花男人的钱，这没什么好羞耻的！**

独立这件事本身就只能成为我们生活更加幸福的工具，而不是我们的目标。

03

@郑州大砖头

虽然房住不炒，虽然房价不涨，还有烂尾楼，还有维权盛行，还有疫情闹得心慌慌。

这已然是这个时代的特色，我们无力改变什么，但这些终究只是外因。

我们要的，只是在这个时代，通过努力，如何让自己和家人过得更好。

哪怕只是搬砖，只要方向正确，没有什么不可以。

04

@李俊的粉丝有点少 1983

三人行，必有我师。**学 xi/模仿身边的牛人们。**

俊哥高一高二，24k 学渣，高三时，班上转学来了个同学，他成绩很好，俊哥观察发现他上课从来不听，每天低头自学刷题，俊哥就模仿他，成绩突飞猛进。

前几年想在上海买套房，观察欧神的文章，可以满地打滚借钱，credit 卡融资买房，俊哥用这种路子还真买了套房。

买房之后，穷的吃土，有博主说搞自媒体可以搞钱，俊哥就每天用爱发电写自媒体。

去年观察@周秦汉的微博，还有其他小伙伴搞 V 信付费群，搞的还不错，俊哥自己也做了 36.5 付费群，到现在 3 个多月，3 个群，已经 1000 多人了。

搞自媒体以来，俊哥认识了很多优秀的人，每天观察他们怎么搞钱，怎么增强自己的力量。

05

@老李校长

自尊心引发的叛逆心理。

人天生就是逆反动物，会因为受拒绝而感觉自尊心受损。

尤其是在恋爱中，可能在工作中被客户拒绝或者在生活中被朋友拒绝，你感受的挫败感只是来源于你工作能力差或者你人缘不好。

但是被自己喜欢的人拒绝，你就会感觉你完全是个失败者，你哪个方面都不够好，这种拒绝会导致你对自己的全盘否定。

当被拒绝之后，我们再去做一件事，可能后来的目的不再是当初那个，更多的是为了挽回面子。

06

@红茶家的三叔

我一直认为，**做人的底线是不伤害别人**。为自己利益发声的前提是不牺牲别人利益。

如果振振有词，是建立在损害他人利益上的，说的再好听，得到的结果可能是反噬。

人类历史无数次证明这一点。就算逃了这一次，下一次也会如此。

07

@海波的随想

每个人的刺激不同，输出类似，但连接起来的方式大不相同。所以解决方式也不同。这可以类比每个人面前有一团乱麻，描述起来大家都是乱+麻绳，但操作起来你按照别人的步骤是解不开的。这就是为什么很多人看了那么多别人解决自己恶习的方案还是失败的原因。

有一个绝大多数人意识不到的点是：**很多时候你把上面的一层问题解决了，你才能看到下面的一层问题。因为上面的一层问题往往大得多，下面的问题容易被忽略。**

08

@大馨命鲤

为什么有钱人不太愿意跟穷人在一起交往

并不是因为他们看不起穷人，而是时间成本太高

因为富人和富人之间，他们懂得价值交换

做穷人的生意很痛苦，因为他买不起本来需要的东西

做富人的生意不同，因为他可以买得起他根本不需要的东西

女人找男人也是一样，没有事业心，又穷的男人，

除了嘴巴甜一点以外，买糖给你吃都困难

他们除了用所谓的“深情”实则是跪舔

用这些来圈住你，其他的啥也给不了

09

@写书哥

强者都是独来独往？

经常听到这句话，据说胡适说的：狮子与虎永远是独来独往,只有狐狸与狗才成群结队，这句话很不认同。

现在是协作社会，一个人再强，也要其他人帮衬。雷军、马云、任正非，都是牛人，他们身边，聚集了和他们同一段位的朋友。

1.有些牛人，表面上孤僻，不愿聊天，只是因为他没遇到想聊的人。比如马云遇到雷军，肯定能聊很多

2.如果他不愿意和你说话，这时候要反思自己：是不是比人家低了太多，以至于人家不屑与搭理你。如果马云遇到我，肯定不搭理

3.还有那种半吊子，谁都看不上，也自诩是狮子，就是真的独来独往了。因为，他看得上的，不理他；想和他聊的，他看不上。

10

@温州土老板

人脉就是人情世故。

老大哥请我过去喝茶，聊了几句话锋一转，有朋友托他找我，让我把前段时间扣在温州的几十吨货让厂房老板处理掉，回款以后给我结清运费。这个原因之前有讲过，前段时间客户拖欠了我几个月运费，为了防止坏账，我把他货扣了，到现在也没有联系过我。

因为之前欠过老大哥大人情，开口讲了没有办法，即使不给我运费也要放货了。我也没有问任何原因，很痛快地答应了。

很多话不一定要问到底，有因有果。很多事情，你即使在拼命费劲都做不到的事情，也许别人一句话就可以搞定。这就是人脉，你来我往。

及时认怂，是能保命的

01

#达叔经济学

几乎所有的教材都在教你如何坚持，很少有人鼓励教你尽快放弃，能跑的早点跑，及时认怂，是能保命的，这才是真正的教育。达叔之前在文章里讲过机会成本的概念，用来做选择，机会成本是你干一件事而放弃的另外一件事，逻辑是两件事进行比较时如何做选择。今天聊的是也是做选择，毕竟很多时候，选择大于努力，方向都错了，努力越多，跑的越偏，甚至努力过头了，死的更快。沉没成本，是以往已经发生的，与当前决策无关的费用。我们脑海里，如果有习惯性的思考，一个事是不是沉没成本，很多事就不至于一错再错。

在人类历史上，但凡整个社会都满嘴仁义道德者，往往是大奸大盗之徒，社会秩序崩坏；而保护个人产权、尊重个人的社会，往往是有秩序和繁荣的。人人平等的穷，才刚刚过去没几年，就开始不让人好好说话了，这是不对的。

02

#达叔经济学

唤醒愚昧者是要付出代价的，给出去的都是利益，都是诱饵。先知先觉者赚得盆满钵满，后知后觉者略有小赚，不知不觉者，最后就被屠杀了。但如果放出来的诱饵，大家集体愚昧，不接收信号呢？那就得再换更激进的办法，找到像大学扩招那样内心深处更底层的需求，在达到目标之前，手段可以不停的换，直到成功。所以，**愚蠢的人，才是最难管理的。**聪明的人，你给个眼神，他就乖乖跟你走了，大家都省事，节约时间，也节约力气。**老人的大产业是医疗，孩子的大产业是教育，男人的大产业基本上都是贩卖生产资料，甚至是焦虑，如何赚更多的钱。**文青作为燃料，那是一等一的优质燃料。价格低，能量高，给名不给利，用奖状或其他名称的崇高感，就能驱使。赚钱这个事，NapoleonHill 说过，**赚钱是不辛苦的，但凡你觉得很辛苦，那就很可能跑偏了，肯定赚不到啥钱。**但你不能这么说，否则会打击劳动人民的积极性，伤了文艺青年的心。毕竟，他们要的是崇高感，是金钱不能衡量的。但你调过头来想，也正是因为不想给钱，或者给不起钱，才拼命发奖状，不发奖金。

03

@财宝宝

码农的高薪，还能维持多久？

很多资本出于抢占制高点的考虑，疯狂砸钱请人，把码农工资抬得很高，一般是普通工科专业学生的 3-10 倍。这个风气是从几个大厂开始的，是历史的机遇，也是花儿街发红包。**这个趋势能够再持续多久？就要看情况了。**

一是盈利能力。很多发高薪的公司，实际上还没有什么盈利。他们还处于不考虑赚钱，只管花钱抢流量的阶段。员工收入不考虑公司效益，只看市占率。这种奇葩生意挺有意思。

二是资本的忍耐度。如果资本愿意无休无止的送钱发福利，确实可以持续。但是，资本就没有盈利要求？这个无法理解了。

三是投资人的期望值。资本一般是投资鸡金，他们的管理人一般是超级聪明的人，管理成本也挺高的，他们愿意承担长达 10-15 年的亏损，是希望一朝上市，50 倍收益。如果今后看不到这种收益率，投资人可能就没有这么好的脾气了。

小结，码农的老板也不是想象中的人傻钱多。

04

@财宝宝

世界上没有两全其美的办法。

不同的时间段，有不同的侧重点。你顾及 m2，就业就要缓一缓。你顾及就业，m2 就要适当松一松。当然，如果你重新发明一个蒸汽机，那是又好又快。可蒸汽机也不是天天都有出新款的。

丝丝特别喜欢把事情想的简单了。他认为，**我是大学生，我什么不懂？我就要你做到，既要又要还要。既要工资高，又要份子低，还要老婆巴结我。如果你是高富帅，当然可以，问题是你是吗？这就没法说了。**

如果你有足够心理准备，看明白这个逻辑，你也是高手。经济学是很残酷的学问，不是你想怎么样就怎么样的。丝丝的脑子很简单，张了就会爹，降了就会高，还有什么

世界上没有只张不爹的事情。呵呵，你幼稚了。如果你都能掐会算了，那么多专家还怎么混啊？

这么多年，我就一个经验，鸡贼是没用的。三代人必然有一代人要付出，这事情轮到你了，那就是你去扛。

05

@自我的 SZ

借钱这事，真是左右为难。

不借是本分，借是情分。可是很多人，把你的本分当成是不仁不义，不借就是各种翻脸道德绑架。你要是不借，在他心中可能就是一个假情假义的朋友，心眼小的给你记上一笔，老死不想往来都有可能。

多少关系止在借钱上。很多人向别人借钱，一旦没借到，心里就会划上一个界线，这个人亲疏立马显现，恋人之间，朋友之间，亲戚之间，借不到没有心里没疙瘩的。

人家的本分，硬生生的被扣了无数个帽子。

好了，借给你是情分，可是很多不按时还钱的人，或者说干脆不还的人。他不记得借钱人的情分不说，连自己的本分也做不到，催的紧的到最后翻脸打官司屡见不鲜，自己没有了本分，又没有了情分，真让人气愤。

我觉得啊，谁要向谁借钱，现在这种经济情况下的行情，就是打算翻脸了，就看谁先翻了。

06

@温州土老板

罗永浩又要去创业了，很多人说老老实实的做直播“躺着”赚钱不好嘛？为什么还要瞎折腾呢？

可能你们不懂，他心里还有梦。我觉得挺好的，这样的人生才叫精彩啊，起码不会给自己留下遗憾。

可能你不懂，他心里还有梦！这句话栽过大跟头的人，才都能感同身受。罗永浩就是这样的，做直播不赚钱嘛？不是风口嘛？一般的老板做到这样的体量，可以说已经实现财富自由了。

但对老罗来说不是的，他需要的是在另外一个战场，用另外一种方式证明自己，因为这种感觉我经历过，我能懂。

我那会被合伙人下圈套，一下子亏光所有的积蓄，回老家调整心态，开始的时候也是走不出来的。

那种感觉很难受，年少得志觉得自己是个天才，第一次做生意就搞了笔大钱，享受着亲戚朋友的夸奖。

结果！输的惨不忍睹。那会家里几个表哥都打电话来，让我去给他们帮忙，工资给的相当高，其实心理明白，他们是换了一种方式在帮我。

后面干了一段时间，手里有点积蓄，我就走了。心里憋着一股劲，我在找一个，能让自己打翻身仗的机会。

包括我身边有多朋友，他们天生的就是创业者，他们失败了以后再创业，我一般都不会拦，因为也拦不住。

有句话评价很有意思：让他们睡地板时候的笑容，反而是最开心的。

我们做为朋友，只能想尽利用自己的资源，帮他起盘。

这样做，起码心里会好受一些。当然普通人失败了以后就不要折腾了，认清自己，接受现实。

07

#思过崖大师兄

OS 认为，学区房可以用拆骨法，拆成：

学区房=房子+学票。

又因为 OS 囤房流的底层逻辑是：套险，而不是套利。

所以，买学区房的实质，是投资“学票”。

据以上，OS 对投资学区房的态度是：

如果对“学票”没有研究，那最好避开学区房。

A 就是 A，而不是 B，更不是 A-或 A+。

所以呢，我们一定要注意，

学区房溢价高，并不等于不涨；

股票溢价也高，但不等于不涨。

推论就是：**学区房是可以买的，股票也是可以买的。只是，在决定买学区房之前，请一定一定要意识到，这是“学票投资”，千万别说自己是“房产投资”。这锅 SK 不背。**

08

#泽平宏观

一个人只有肯努力，才能获得上天的垂青，实现人生的价值。早年的曾国藩并不聪明，科举考试接连失利。在一次乡试中，甚至被湖南学政当众羞辱，他屡试不第，考了足足七次才成为秀才，可谓命途多舛。

曾国藩是家里的长子长孙，本身就承担着巨大的家族压力，心中况味可想而知。智力不如别人，就只能一点点努力，进步一点是一点，他时刻检省自己，书本不舍，日课不辍，坚持了几十年。

曾国藩对自己儿子说：“熬过此关，便可少进。再进再困，再熬再奋，自有亨通精进之日。”

困境之中，勤奋刻苦，一步步走，慢慢熬过去，自然可以不断精进！

不仅对自己如此，曾国藩对子孙后代的教育也是这样。

所有的曾氏子孙必须自己洒扫庭院，从小杜绝他们好吃懒做的坏习惯。

一份耕耘一份收获，付出才有收获，努力才有回报。

只想着走捷径，耍小聪明，可能会得意一时，但终将原形毕露。

机会总是留给有准备的人，刻苦努力，才能抓住机遇，一飞冲天。

09

#生财有术

红利来的时候要野蛮生长，拼执行力；红利消失的时候，谁的运营更细致谁的赚钱能力更强。构建起学习型组织，远比一堆牛人相互内耗要强，人心不齐要想赚钱难上加难。赚自己认知范围内的钱。如果一年能和 10 个认知超过自己的牛人同频，那么离赚钱也就不远了。**如果起点不如别人，努力不如别人，方法不如别人，还指望赚钱就是异想天开。**

10

#知名不具冷夜辉

等你把孩子生出来，你就明白了。小孩子很好玩的，自带感情魔法。

SK 说，“心有多大，就可以飞翔多高”。

任何人总有一个高度，是让你 STOP 的。就像金轮法王的龙象功，练十层可能，十一层终身无望。

到了十层，你就停下来，然后开始“消费”。生活快乐无边。

如果要爬十一层，就要为升阶积累无数资源。痛苦不堪。

一生的规划，首先要想明白，你想 STOP 在哪层。

耐得住寂寞，是一个人成熟的标志

01

@写书哥

很多孩子自我设限：数学很难考满分、语文能到 90 分就知足、英语完形填空最少错一个，心安理得变成中等生。其实，班里、年级里，总有满分出现。**科比说：“总有一个人会赢，为什么不能是我？”霸气的孩子应该问：“总有人能考 100 分，为什么不是我？”**

02

@写书哥

如果你经常性的情绪低落，怎么办？**每天记录生活、工作中的三件好事，这么做以后，大脑会不由自主的寻找积极事件，把影响心情的小烦恼和小沮丧推开，每天记录十分钟，持续一个月后，你会更多的感受到快乐。**罗曼罗兰说“生活中并不缺少美，只是缺少发现美的眼睛”

03

@消样的世界

一个真正强大的人对手永远是自己，不断超越昨天的自己是强者每天都在做的事情，有些人天天喊着我要成长，却不知道什么才叫成长。

成长就是持续去做你不敢做的事情，任何事情你听一百遍不如亲自去做一遍，听懂了知道了是没什么用的，还必须要去做到才行。

学而不行，其实也是一种懒惰，行而无果更是在浪费时间，弱者会把自己的失败归咎于外界的诸多客观因素、归因于竞争对手太多。

实际上是弱者自己在自作多情，那些高手根本不会把你当作对手，甚至没有兴趣看你一眼，强者目光盯着的始终是比他更强的人。

强者不会因为失败而否定自己，更不会去仰慕和嫉妒别人，他们很清楚自己的强大比什么都重要，知道经验教训要用自己的汗水去交换。

04

@初奥法式甜点付少军

努力是一个缓慢积累的过程，

先有量变才能引发质变。

这个过程，如果总是沉不住气，

耐不住性子，

获得的就只能是焦虑，

而非想要的成果。

打造品牌，其实

就是一个不断努力修炼自我的过程

做好基本盘，高效的工作与时间管理

跟着更高维度的老师去做 去践行

不断的播种智慧的种子.....

05

@丛林大鹅

为了达到特定目的，在短时间内让渡出去的那部分主动权，必定会在其它方面以另一种让你彻底满意的方式补偿回来。

如果你有胆子直面自己内心深处的自私和龌龊，你就会深刻明白，“**不要考验人性**”这句话，背后的含义其实根本不是教你给他人留一个机会，而是在给自己保留一个未来能下得去的台阶。

06

@自媒体小老板

- 1.**利益的最大获得者，往往是不守规矩和利用规矩的人**，等他们利益到手之后又开始制定规矩，让大家都去遵守，以保证自己的利益
- 2.有权有势的人，用道德约束别人，无权无势的人，用道德约束自己。富在术多，不在劳身；利在势局，不在力耕。
- 3.你以为是不一定就是你以为的，你看到的或许是别人选择让你看到的。

4.最好的保护就是自我反击，以无赖的手段对付无赖，以流氓的手段对付流氓，如果文明不够文明，那就让野蛮足够野蛮

07

@北京高生

影视是爆款逻辑，一朝成名天下知。张小斐科班出身，跟杨幂、袁姗姗、焦俊艳是北影同班同学。上综艺、做喜剧这么多年，包括上了好几年春晚，还是没名气，但是春节档的《你好李焕英》一炮而红，全国人民都认识她了，身价暴涨。

带货也是爆款逻辑，网上卖货和直播带货并不在于货多，伤其十指不如断其一指，集中资金和资源推一款爆款产品，比撒胡椒面维护全部产品的效果好的多，通过爆款产品引流后，还可以分发到其他产品获得超额利润。

自媒体也是爆款逻辑，写的再多也没用，按照平台的分发机制看到的人太少，比如我平常写一篇文章并不是所有粉丝都能看到，有个十分之一能看到就不错了。所以一些作者冒着风险也要点评热门话题，就是为了突然爆发获得干转，才能扩大影响力吸引粉丝。

08

@天玑-无限领域

人最重要的品质是什么？

孔子精挑细选，留下 72 个学生陪他周游列国，这 72 个人的资质是当时天下一流。

子贡，春秋巨富，卫国和鲁国的首相。

子夏，吴起、西门豹、李克...都是他的学生。

子路，非常刚正一个人，不助纣为虐，宁死不屈，死前扶正帽子：“君子死而冠不免”。

孔子一生，有记载的哭泣很少，颜回死了，孔子却哭的非常惨。

为什么喜欢颜回？

孔子：不迁怒，不贰过。

从不迁怒于人，同样的错误从不犯第二次，哥哥此生从未见过这样的人。

不迁怒，是人类顶级的情绪管理能力。

不贰过，是人类顶级智慧和纠错能力。

哥哥顶多能做到**曾国藩**的程度，**天资极差，经常犯错，每次都改，改了又犯，犯了再改，次次反省，终于有一点长进。**

09

#十点小嗲

以前听过这样的一句笑话：“**所有的努力，闻起来都有加班的味道。**”

对于大多数人来说，想要提升自己，想要生存下去，就必须用力奔跑。

可人生是马拉松而不是百米跑，年轻时拿时间换钱，等老了，就只能拿钱换时间。

透支身体换来梦想，消耗健康博得成功，永远是最不可取的做法。

一个优质的人生，身体健康永远排在第一位。

无论在何时，都要好好吃饭，好好睡觉，好好运动。

当你能做到这最简单的三点时，你会发现身体、状态、精神真的大不一样。

10

@晓芳说职场

耐得住寂寞，摒弃形式主义

不要到处宣扬自己的内心，也不要到处宣泄自己的痛苦。

耐得住寂寞是一个人成熟的标志。看了那么多成功的故事案例，每个人都会经历一段孤军奋战的黑暗时刻，只有熬过去了，才会见到黎明的曙光。

寂寞的时候，我们也能更好的看清自己。走出时代的骗局，静下心来倾听自己的内心的声音吧。

别盲目跟风，让自己陷入“形式主义”的无效努力之中，而应根据自身的情况，找到对应的问题和适合自己的方法。

有野心，不需要表现的人尽皆知

01

@写书哥

对于普通人，最好别活得太“精致”，给自己设置条条框框。比如不能合租、必须穿XX品牌的衣服、工作必须有双休。这会让你失去弹性，无法面对恶劣环境，为了眼前的小苟且，丧失未来。这句话说得好：现在不对自己残忍，以后现实生活便对你残酷。

02

@自媒体小老板

如果说寒门真的再难出贵子，年轻人就该认命吗？

对于不愿意努力，每天沉迷于游戏和综艺的普通人来说，不管是不是寒门，你的人生都没戏；不想吃苦，智力又不够用，偏偏还急功近利，无解。

对于强烈渴望改变自己命运，并愿意付出别人 10 倍百倍努力的人来讲，这是你最好的时代。

因为互联网可以十倍,百倍,千倍万倍的放大你的才华,这个时代再也没有怀才不遇,这是一个不看出身,不看背景,不看家境就能成事儿的时代。

要说家境,我应该比我的大多数读者,都要差。——我家里一共兄弟三个,我是老大,我从贫困县里面的贫困村一直到上海,再到现在的杭州创业,我老家的所有人帮都没有帮助过我。

我通过不断学习牛人的做事方式,我的状态、我的标准、我的野心都在变大,我想从各个方面都要求自己做到最好。正因为我的执着,凭借着永不认命,我获得了一次又一次的机会。

几年后,无论在知识面上还是认知上,我都完成了一轮让自己还算满意的迭代升级。

把时间花在真正有价值的地方,才能持续不断的创造更多的价值。

03

@消样的世界

这段时间因为堂‘食暂不开放，那些老板客户们的各种宴请活动也都暂停了，这些**高端客户都是我的主要利润提供者，只要你能和他们玩到一起去、只要他们觉得你是个有趣可交的人、只要你提供的产品和服务合他们的胃口，那么你就能轻松把他们转化为长期客户，而且他们对价格不太敏感，但是对品质要求较高。**

04

@领导力教练-麦布布

“到底什么是学问呢？我有一个你从来没有听过的答案。人家问什么，咱就学什么，这才叫学问。不懂就问，永无止境。而**人家问什么，咱就学什么；人家学什么，咱就卖什么；人家需要什么，咱就提供什么。只要你这么做，想穷都穷不了！**”有点道理。

05

@杭州楼市牛顿

芒格：最重要的是，别欺骗你自己，而且**要记住你是最容易被自己欺骗的人。**

评：我们也有个词—自知之明。欺骗自己，就是没有自知之明—你会让你自己觉得很能干，比你实际情况要能干，那就只能掉坑了。

06

@火锅姐说高嫁

一个真正智慧的女人，懂得怎么避开错的人，选择对的人，经营好自己的感情，并在出现问题时及时化解危机，懂得让感情不影响生活，而是为生活注入活力。她们不会围着男人转，反而会想办法让男人甘愿为家付出。

女人的聪明，也不是赚很多很多钱。**会赚钱的女人的确很厉害，但聪明的女人不只会赚钱，还懂得让男人赚钱。**聪明的女人不会因为男人成为家庭主妇，会有自己的事业和爱好，并且会让男人尊重自己的选择。

07

@天玑-无极领域

普通家庭、普通智商、普通外貌，这样的人通常只能一辈子打工，活不好，饿不死，苟延残喘。

普通人唯一的改命机会，就是创业。

丝丝一穷二白，如何创业？

家庭出身差，只能做试错是成本低的事。

没有多少钱，只能做资金依赖小的事情。

没人脉关系，只能做不依赖人脉的事情。

智商很普通，只能做勤能补拙类的事情。

什么样的事，才符合这种标准？

内容创业 和 技术创业！

廉价的二手电脑和手机，廉价出租房，一日三餐，每天几十块钱，就是最大的现金投资。

最大的损失，无非是损失几千块生活费，浪费几个月时间。

最大的收益，年入百万、千万...

相比而言，最廉价的线下实体店创业，仅房租装修进货，十几个达不溜就出去了，如果智商不够，再交一大笔加盟费....

投资这么大，收益的天花板很低，年入 30W 是个大槛。

对丝丝来说，最好做零投资零库存，带着脑子和手，就能赚钱的事。

做编程，开发产品，卖授权，一年赚几十个还是比较稳当的。

做自媒体，哥哥亲测，无脑堆数量，就能涨粉赚钱。

做短视频，会找素材，懂点剪辑，每个平台注册 5 个号，每天做 5 个视频，全平台发布，闭着眼睛也能涨粉百万。

甚至不需要懂变现，只要引流到个人微信，10 个满人的微信，做最简单的淘客变现，就能月入 5 位数。

随便来个人，即便是个蠢货，都能做到这一步。

编程很难吗？

用程序员圈子流行一句话：90%的程序员，根本达不到拼智力的层次。

例如 Python 爬虫，即便是个傻子，学几天就会用了，大神们封装好各种函数库，只要会打字，直接调用就行。

更别提剪辑视频 和 写作了，有手就能干。

如果天资聪颖，悟性强，有正确的方法指导，只需两三个月就能完成别人一年的积累，只是效率更高一些，仅此而已。

08

@掌柜爱丽丝

有些老派人，**坚持的讲究和体面，我是发自内心的佩服的。**

由于 yq，mba 的很多课程都改为了线上课，多数教授都是在家里上课，有位大佬教授（上过百家讲坛），坚持站在空无一人教室的讲台上，授课 2 天。

很多朋友都是销售和业务相关，一年到头衬衫不离身，有几位无论天气多热，都会在衬衫里穿一件打底，哪怕汗流浹背。

还有朋友的爸爸，领导，不仅一年四季都是西装革履，他认为西裤的料子吸到腿上不礼貌，所以哪怕 40 度的高温，也坚持穿秋裤。

我发自内心的敬佩这样的人。

在别人看不到的地方，坚持自己的体面。

09

@明七笑

普通人逆袭需要走哪四步？

跑步有助于思考，因为除了听听财经也没别事儿干。

今天跑时拿身边的人照了照镜子。

好像一个较低基础的人，想不断跃迁总得走这 4 步。

1.体力变.现。户外的搬砖，office 里的搬砖，初期都很初级的。

2.知识变.现。上大学了，拿知识都能做个家教呢。

3.认知变.现。这就牛了，顶层逻辑、底层逻辑都懂，变.现手段多了。

4.资源变.现。得有了足够积累才行，比如你赚到了多个房。

这是普通人的四步走哈，不是说互斥的，这玩意不适用于 MECE 法则。

而是互为因果，循环迭代的关系。

10

@北京高生

做人当然要有野心，没有梦想与闲鱼何异。

野心、雄心、梦想、理想基本是一回事，只是不同语境的称呼。

自己都对成功没有野心，没有追求，不心心念念，怎么可能成功。成功又不是你家的，非要砸在你头上。

成功的过程，就是争取资源的过程。而资源是有限的，优质资源更是稀缺的。

领导职位就那么多，别人占了一个你就少了一个，离中年危机又近一步。

二环房子就那么多，换来换去，最终能够住进去的就是很少一部分人。

说白了，社会竞争就是这么残酷。**野心就是要争取更高的生态位。**

现在逼自己一把，自己以后以及后代能舒服一点。

当然**有野心也不需要表现的人尽皆知。**

木秀于林，风必摧之。人性都是一样的。

当你远超周边人的时候，他们只会仰望你。

当你略超周边人，又表现的有野心，那你就倒霉了，会有很多手来把你往下拖。

不羡慕赚钱的人，而要羡慕能攒下钱的人

第 1 部分 贰掌柜瞎逼逼

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜原创

01

赚钱不丢人，损害别人利益赚钱才是

很多人喜欢走捷径，因为捷径来钱快啊。试过一次非常轻松地得到一笔钱，你就会很难再为赚钱付出努力。慢慢地，不会再愿意去学习其他的技能。你的生存能力就会废掉了。比如一些 hui 产就是这样。

贰掌柜有个同学，生意做的风生水起。大家聚会的时候，明显觉得他很 man，他的一言一行很有气质，尤其是几个女同学对他时不时投来复杂的眼神。去年受大环境影响，原来很多细节都不太符合规定，都暴漏了出来，他又回到了 jie 方前。而且为了躲债，不敢露面了。

赚钱，除了要控制好现金流，更应该控制好法律 feng 先，敬畏市场，敬畏法律，要克制短期的快感。贰掌柜提倡多渠道创收，贰掌柜在做的每个项目，首先要想的就是这个项目的 feng 先点是哪些？上下游渠道打通好的关键点是哪些？最后才是盈利。

小结：

不要羡慕哪些能赚大钱的人，而是要羡慕哪些能攒下大钱的人。

02

付费，是用来换加速度的

贰掌柜这些年很少白嫖，基本都是付费学习。

高中的时候。语文老师让我们最好看获得矛盾文学奖的书，我于是自己从生活费挤出钱来，买各种获得矛盾文学奖的作品，如痴如醉的阅读。

上大学了期间。自己读了很多书，基本都是自费。四大名著，资治通鉴，还有国外的一些名著都是大学期间阅读完的。那时候接触到了《曾国藩全书》，一直陪伴到现在，每天还在读两页。

毕业进入职场舞台。为了做出成绩，一方面自己努力工作，一方面经常自费花钱请领导，请同事吃吃喝喝，也做到了不错的位置。

后来做产品销售。自费试用产品，每年花几万块钱进行产品推广，拜师学艺，也有了不错的业绩。

最近又做信息筛选。毫不犹豫花了几千块钱，加入各种付费社群，筛选优质的信息给我的社群成员分享。现在做了有 20 来天付费社群，已经有 90 多人加入了我的社群，并且评价很高。甚至，有几个群里的成员，要给我多交学费，让我手把手交给他也做信息筛选。

小结：

付费学习，就是更加看重时间回报，体验回报，价值回报。

第 2 部分 贰掌柜信息精选

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜从其他平台精选的博文

01

#技术领导力

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。**

02

#粥左罗

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。

03

#成长的的捷径

如果不给你开除人的权力,如何解决手下都是刺头?这一定是每个管理者最头疼的问题!

强迫自己每月给那些看不上的混子们开业务交流会,引入机制让大家互相竞争,分散火力;逼着自己编造种种谎言把业务好的业绩分给业绩差的混子团队,引入更广泛的业务参与者;逼着自己浪费时间加大试错成本,把新业务交给那些能力弱一些的人,树典型立新风;把原有业务重新肢解,分给不同的人负责,形成比较,制造矛盾。

花费一半时间做大量的表面功夫,给主管领导提供可以在公司高层表功的材料。没办法,慢就是快,快是急不得的!

04

#阿钝爬阶指南

从家族爬阶的角度来讲,我希望身边的亲戚,朋友,都越来越好,越好越富有。

那句话怎么说的来着?

一个人的平均收入,等于周围最常交往的五位朋友的收入水平。

这句话提示我们，要多和聪明人，多和有钱人交朋友，去学习他们赚钱的观念和思维方式。

05

@澳洲晓亮

创业不能靠拍脑袋做决定。

社群里有位小伙子，问大家，大学附近开个烧烤店怎么样？

群里正好有做餐饮的朋友，纷纷出来阻止他，理由如下：

从行业本身来说，餐饮属于费力不讨好项目：

需要工作到很晚，凌晨才收摊，收拾下，回到家睡下已经两三点了，第二天一大早，又要去菜市场采购。

烧烤看起来简单，实际上很费时间。肉啊菜啊，都需要手工去穿，我自己在家烧烤的时候，尝试过穿鸡脆骨，勉强穿了一根，我就崩溃了，力道轻了，穿不进去，力道重了，把自己的手扎了。

烧烤店的成本，也不比饺子店、面馆的成本低，一样要有厨房，有桌椅板凳，一样需要服务员。

从时机选择来说，现在 100 个店主，99 个都在招人接盘，因为你不知道什么时候就封控了，现在去开店，相当于在股市刚开始暴跌的时候去抄底，下手的越快，天台离你越近。

在群友的劝说下，小伙子终于放弃了开烧烤店的念头。

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。

06

@偏财居士

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。

07

@李俊的粉丝有点少 1983

人生的大方向要对，这个比做几百件正确的事情要重要的多。

俊哥在汽车零配件行业认识一个 A9 的老板老王，上个月跟老王喝酒，他说我们这些销售，每件事情都做的对，但很难发财，也很难谈成一笔真正的大生意。

老王怎么做生意？老王的很多客户，他都维护了十几年，客户碰到困难时，他会不计代价的帮客户。比如 2020 年武汉疫情那次，为了帮客户赶进度，老王自己从上海跑到武汉，被隔离了十几天。

对于这些，客户都看在眼里，后面给了老王很多生意，价格账期都很美丽。

我们这些打工的，考虑问题都是几个月，一两年，每件事情，都不能吃亏，老王考虑问题，可以基于十年，或者更久考虑。

俊哥自己的自媒体也打算这样学老王，基于十年或者更久来考虑问题，持续给粉丝们提供“有趣有料有用”的内容，才华不够，人品来凑。

08

@温州土老板

每个生意人心里，都应该算好一笔账，就是在不可控的环境下，有实力亏损半年，一年的情况下。

亏掉的这笔钱，要用多久才能赚回来？其实算下去年同期的，净利润就清楚了。

很多行业，收入也是有天花板的，不会出现翻倍的暴涨。如果浪费了几年的时间，还搞得负债累累，那么就要果断放弃，找找新的机会。

09

@自媒体小老板

修心是赚钱第一等要事

——自媒体小老板

首先要知道一个事，在如今的移动互联网，线性赚钱的时候已经过去了：找一个方法、学一个技能、用一个工具就想变现，已经是不可能的。

线性赚钱，是你做多少事，就能赚多少钱。

目前的阶段是——你必须有一个自己专注的领域，这个领域里面需要的技能你都有，并且需要长时间的坚持，你才能赚到钱。

所以你如果心不够稳，今天搞这个，明天干那个，是不可能有收获的。

这个时候，心性是最重要的，这是你做事的基础。

如何修心？

比如写作，自己某天心情不好状态差，难受不写了么？坚持写下去。

外界的评论、质疑，难道就不做了？坚持写下去。

焦虑、愤怒、嫉妒在很多事情上都是存在的，正因为这些痛苦，才使得你有机会去去练习，去克服，去成长。

平常心，只有在不平常的事情中，才能慢慢磨练出来。如果一个人，每天都轻轻松松，没有挑战，没有压力，那他面临任何认知以外的问题都会麻木。

写作就是一场修行。写的时间长了，重复的次数足够多，就变成了习惯。

被质疑，被夸赞，被喷，都会变得无所谓，云淡风轻。

我们每天都被各种项目、机会、信息包围，修炼是一件很苦的事情。

心性不好，就没法专注，不专注就肯定赚不到钱，修心是赚钱最要紧的事。

查理芒格有一次采访，他被问道：长寿、幸福的秘诀是什么。

芒格说，这个很好回答，因为道理很简单：不嫉妒，不抱怨，不过度消费；面对什么困难，都保持乐观的心态，交靠谱的人，做本分的事.....都是些简单的道理，也都是些老掉牙的道理。做到了，一生受益。

老爷子在说什么？

「不嫉妒、不抱怨、面对困难，保持乐观」，这就是在讲修心。

就是这样。

10

@野心范

恋爱里，怎么把握消费和对待隐私的分寸？

消费上，根据彼此自身条件来，不要过分勉强，大体把握在合理，大气，平时消费，男生一定要多主动买单，不要问为什么，问了你就钢筋砼

女生呢，觉得想深入交往，要给对方回应，时不时的回请对方吃个豪华冰激凌套餐，或带对方去尝地方特色的小吃，双向的良性互动，有助于感情升温，也能让对方感受到你的一个态度

隐私上，如果你怀疑对方有问题，都需要去查手机查岗，整天盯着他去哪鬼混，那基本上不用猜了，多半有问题，是进展到什么程度的问题，恋爱中的危机第六感，不分男女，一般都挺准的

正常情况，有那个苗头就要及时敲打一下，也不需要专门去翻手机，要知道一点，**没有几个人的手机和电脑，是真的经得起查的**

彼此给点最后的体面，能行就老老实实，不能行也别纠缠了，没多大意义，最后基本都是一地鸡毛。

事业是正餐，爱情是甜点

第 1 部分 贰掌柜瞎逼逼

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜原创

01

男女之间是一场有缘分的游戏

我加入的其中一个付费社群里面天天聊的很嗨，说实话，里面干货知识很多，没用的信息也很多，我也就是偶尔浏览一下。

我看到里面讨论男女关系的问题。我就发表了自己一点看法，想要保持家庭的稳定：

1，男人有钱。女人要有当大房的心态。

2，男人没钱。男人要有头顶一片绿油油大草原的心态。

说完，我就不吱声了，有赞同的，我估计也有喷我的。

男女关系问题，也是众多问题之一。专注刨钱，专注提升认知，男女之间是可以相互成就的。

就怕那些，一瓶不满半瓶晃荡的人，不专注刨钱，不专注提升认知，任由荷尔蒙肆虐，很多事情就很被动了。

小结：

先谋生，再某爱。

事业是正餐，爱情是甜点。

02

收藏不是目的，使用才是王道

全网信息太多了，大部分都是没有用的文章和视频。就是剩下的优质文章和视频，也非常多。有的人，看到好的文章，好的视频，甚至好的课程，就会收藏，但是真能看的，又有几个呢。

很多人储备的好资料，时间长了，并没有发挥作用，反而可能让你越来越焦虑。怎么办？

1，要断舍离，要放弃，宁可错过。

当你需要这些资料，这些课的时候，你会很容易再找到的。贰掌柜学 PS 的时候，就是需要什么学什么，用不着的我不会去浪费时间学。等有需要的时候，可以随时找出来学。

2，先把已有的学完，再学新的。

曾国藩有个良好的 xi 惯，就是每天看史书 10 页，几十年如一日坚持下来。再做完这些事，在稍微猎取新的知识。现在自媒体时代，平台多，渠道多，叫我说就应该深耕一个平台，做出成绩，再去研究别的平台，会一通百通。

小结：

星光不负赶路人，高歌猛进，放飞自我。

03

贰掌柜赚钱的 3 种思维

1，变现思维。

我做销售的时候，产品确定好，就是引流。我不想盲目去引流，我就通过别人推荐，自己看人家的成功案例，我就拜师学艺。当时我第一个客户从某吧来的，只用了 3 天就来了新客户。这个操作手法已经过时了，不能复制。

2，长期思维。

我当时就想,这个客户我能不能服务他一辈子呢?于是我就本着高性价比的原则和客户打交道。最后,客户自己去厂家买,都没有通过我买便宜,我其实也是在厂家拿货发货。

3, 省心思维。

a.我朝九晚五的时候,不讨论别人对错,宁可吃点小亏,不恋战,业务也好。当时的形象就是高高在上,有实力的老好人。

b.做销售的时候,提前和每个客户沟通好,以后只需要发地址和产品信息,打款就行,甚至连个你好,谢谢,都不需要。

c.现在做付费社群。我的社群原则上是不用聊天,不用讨论,群友们安安静静的看我知识分享就行。我的角色就是搬运工,把其他付费社群的精华知识,再筛选一下,放在我的社群,我这个社群就是干货知识的集中地。

小结:

我的操作模式,说的对的,可以借鉴。说得不对的,无视就可以了。

第 2 部分 贰掌柜信息精选

大家好,我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜从其他平台精选的博文

01

#不要乱投资

延迟满足感，在你家娃身上，是怎么体现的？

答：**若有耐心独立完成一个作品，就表示能坐得住。**

延迟满足感的具体表现，就是坐得住。

学渣与学霸的区别，就在于是否坐得住。

学霸可以坐四个小时不出屋，学渣每十五分钟就要出去喝水、尿尿、吃东西，或听见门响问谁来了。

坐得住，需要从短到长慢慢培养。

比如揉面做披萨、完成自己画作的客厅布展。

比如整理玩具书本、看完一本书。

02

#方叔读原则

个人能力再强，当你处在的地方，包括时代，是在能量级别低的时间和空间，无论你个人再怎么优秀，也只能还是沦为芸芸众生，平庸之辈。出生于低能量级别的地方，如果想改变人生困局，唯一的路径，就是走出你的生活小城，或者你内心中的舒适区，尽快走向能量级别更高的大城市。

03

#S 叔

这个社会对穷人无比苛刻，甚至残忍，穷人只能做到可以破局的事情，也就是上面说的两点：

1.提升认知思维；

2.坚持做正确且对的事情！

你要不断的耗费自己的时间、精力、心血，圈层社交，中间要忍受很多痛苦与亲友不解，但没有办法这个社会的竞争归根结底是人的竞争，你无处可逃。

当你处在贫穷的阶段，你问自己该如何寻找出路时，现实能回答你的就是你做好这两点！

04

#成长的捷径

心态要开放，只会闭门造车你是很难实现赚钱并一定不会赚到大钱的。**选定 10 个比你强的大佬，先期给他尽量多的提供你的价值后，主要邀约吃饭见面，认真取经才是最能提升你能力的好方法。有时一个点拨远超你自己冥思苦想一个月的价值。10 个人同时点拨，便可以节约你小一年的努力。**

05

#成长的捷径

聪明人不是能赚到大钱的人，而是能够攒下大钱的人。所以看到的那些红极一时就快速陨落的人没啥值得羡慕的。赚钱除了控制好现金流风险更有控制好法律风险，懂得敬畏市场、敬畏法律、克制短期的快感才是聪明人的行为。

06

#辉哥奇谭

人有一种本能缺陷，即在遇到短期利益和长期利益出现矛盾时，大概率选择“短期利益”。

以职业发展为例，**大部分人在“高工资”和“高成长”之间总会默认选择“高工资”，因为前者看「得到」，而后者缺少「确定性」。**

07

@澳洲晓亮

很多人失败的原因，不是因为不努力，而是因为自己没有接受自己是普通人的事实。

因为作为普通人，一定要珍惜挣钱的机会，现金流好的时候，不要作，因为你可能这辈子，都不一定能像你高峰时候那么赚钱。

普通人，一定要富一次，就要把一辈子的生活水平给稳下来。

现实生活中没有那么多东山再起，更多的是一蹶不振；现实生活中也没有那么多柳暗花明，更多的是穷途末路，不要相信奇迹，不要认为自己很优秀，生活更容易平稳，心态上也没有那么焦虑。

08

@魔都涂生

扎硬寨，打死仗

很多人都喜欢用曾国藩的这句话。它是曾国藩打仗的一种战术。

什么叫扎硬寨呢？要扎营就要扎硬寨。

曾国藩当时跟太平军打仗，他规定湘军行军，到了一个地方，不管多晚，不管多累，也不管天气怎么样，要做两件事。

哪两件事？第一，不能休息，第二，不许主动挑战太平军挑战。那干嘛？先挖壕沟。

曾国藩要求，哪怕只住一晚上，也必须做“坚不可拔之计”。太平军想来偷袭没门儿。这叫“扎硬寨”。

他说：“但使能守我营垒安如泰山，纵不能进攻，亦无损于大局。”

09

@北京高生

我经历过高考，知道高考对于一个人的人生有多重要。很多人的分水岭其实就是高考那一刻，后续的城市选择、专业选择、就业成家，很多事都是建立在高考成败的基调上。

苟晶这事，可以说事比天大。

明明平时成绩优秀，第一次高考被班主任女儿顶包，第二次高考被发配到野鸡中专，简直是在被随意摆弄。

这个事情比仝卓的还要恶劣，相当于可以随便偷走别人的人生和梦想。

一定会是个大案起底，中间涉及的假档案，假录取，不是团伙干不出来，而且一定不是孤例。

高考是相对最公平的考试，是多少寒门学子底层人民上升的希望，没有什么比希望被打碎更让人沮丧和悲哀。

这事我相信会严查到底，它动摇了国 ben。

10

@自媒体小老板

你向一流的人学习，你就是一流的。

你向三流的人学习，那你就是不入流的。

很多人说,我现在一个月月薪只有 1 万,那我就拿多少做多少事,该休息休息该玩玩。

那如果你是抱着这种态度去工作——你永远都不可能超过月薪 2 万,而且你的思维方式会被死死的限制在月薪 2 万以内。

你在月薪一万的时候,就应该去学习年入百万千万的人,各个行业顶尖的人才去学习。事实上,哪怕是在你月薪 3000 的时候,甚至一分钱不赚的时候,也要向他们学习。

任正非每天工作 16 个小时,行军床就摆在办公室

俞敏洪每天 6 点起床,每天工作十几个小时,没有节假日,每天的休息就是切换一下工作。

雷军,被业界公认劳模,每周上班时间是 7×16 小时,全年无休。十几年如一日。

对双休的工作不要有任何羡慕,因为白领的生活不值得羡慕。

很多时候,**少部分人想要的东西,是大部分人想都不敢想的,以至于对他们孜孜以求的东西不屑一顾。**

人不可被说服,只能被天启

第 1 部分 贰掌柜瞎逼逼

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜原创

01

做下一代的人肉垫脚石

昨天贰掌柜写了一篇博文，建议未来重点好好盯住孩子成绩，好好多渠道创收。

多渠道创收，就是好好发展副业。赚钱，对于一些大佬，很简单。对于 99% 的普通人来说，难于上青天。真传一张纸，假传万卷书。有的课，听着都对。落地，很难。1 个小时的课，拧巴拧巴，1 分钟的干货。

整个网络充斥着成千上万的信息，每天还会制造出新的文章，新的视频。但是，绝大部分都是正确的废话，说的都对，就是没有什么用。

贰掌柜在家庭的主要作用就是创收，增加卡里的数字。贰掌柜，坚信拜师学艺是见效最快的方法，找到领域内的对标案例，拆解然后进行模仿。可是我的信息筛选赛道，只能边学边摸索。

现在做的信息筛选，做了 40 多天，有了很大的心得。其中最核心的就是，给粉丝排雷避坑，节省时间。格式化三观，努力迭代自己，做下一代的人肉垫脚石。

小结：

不写，自己都不相信的内容。不兜售，自己都不相信价值观。

02

人不可被说服，只能被天启

贰掌柜有个朋友，二十来年都不错。在 10 年前，他入手一个生意，当时他很兴奋，说这个生意模式很好，让我也干。我仔细分析了一下，又去网上查了一下这个生意模式。几天后，我告诉他，这个生意我不染指，你也别碰。

他已经全身心的投入这个生意中去，劝不回来了。后来，又和我说过好几回，让我也和他一块做。我不看好的东西，是不会碰的。就是拿我做销售来说，我当时选品，要是不碰到这次 yi 庆，生意还是不错的。

现在，那个朋友干了 10 年，没钱花了，一屁股债，这 10 年生了 3 个儿子，老婆虽然没和他离婚，但是一个男人没有收入来源，就要忍受住头上的一片绿色大草原才行。

加上这次 yi 庆，他最基本的生活保障也成了问题。现在想打工赚点零花钱，都不好找了。我告诉他，放下自尊，先解决生活的基本问题，把精力放在娃身上，将来让娃去舞台搏一把吧。

小结：

一个生意一两年没有收入，要及时换赛道。

03

跳起来摘桃子，重复再重复，积累一箩筐

贰掌柜 2015 年开始抓住了一波红利，开始做销售。在 2017 年觉得专注于一个大品类的产品销售，轻松了很多，而且有了一定知名度，回头客更稳定了。

经过一段时间努力，生意平稳下来，积累了 600 多个客户和代理。当时做这两个选择的时候，就是有种感觉，觉得可以挣钱，但是如何变现，具体的细节是什么，没有太清晰的认知。

在自媒体上泡了几年，逐步得到了答案。那就是，有复购，能持续给用户提供价值，并且让用户觉得物超所值。这就是一种利他性，同时自己获得相应善的回报。

利他性的底层逻辑是什么？贰掌柜觉得，应该是痛苦而持久的自律。只有清晰的知道自己在做的事情，符合趋势，是合理合规利他的，总结出关键的步骤，正确的重复就行。

小结：

起起伏伏是常态，没有永远都赚钱的生意，只有永远有一颗赚钱的心。

第 2 部分 贰掌柜信息精选

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜从其他平台精选的博文

01

@写书哥

好多人加我微-信咨询，这里统一回复：1.训练营不适合孩子，中学生、小学生不要参加；2.训练营的本质是陪伴学习，提高你的行动力，一群人走得更远；3. “我最近比较困难，能用花呗付款么？” 不要参加，好好赚钱吧。**写作慢功夫，是内功，急不得。**

02

@李俊的粉丝有点少 1983

做自媒体的小伙伴们，俊哥强烈建议大家建自己的 V 信群：

1.如果群做的不错，当群达到一定规模后，会吸引很多优秀的人过来。

比如俊哥以前建过一个公号博主写作交流 V 信群，开始运营的不错，通过这个群认识了不下 10 个小伙伴，有些人是通过他们朋友拉进来认识的，俊哥后面跟他们朋友没什么联系，跟他们联系很多。有点可惜的是，这个群最后僵尸化了，就解散了。最大的问题是，没有设置群主有无条件踢人的规定。

2.群做好了，可以跟其他博主换流量，我们邀请其他博主到我们群，其他博主一般也会邀请我们进他们群的。自己的人脉圈也会打开；

3.可以建立一种上帝视角，理论上，群主对群里各群员的信息最了解；

4，通过跟群员们一段时间的互动，会筛选出很多跟我们三观比较一致的小伙伴，就是那天群被风了，也值 5.俊哥建社群最大收获是，俊哥在一个大 V 的星球发布了组

群信息，很多人过来加群，大 V 的助理也加群了。后来那个群也搞废了，但俊哥跟大 V 助理的友谊越来越好，通过他，俊哥认识了其他另外一些大佬。当然，俊哥也介绍过朋友给他。

等等。

03

@消样的世界

任何市场行为一定要做到双赢，唯有如此才能做得更长更久，才能把蛋糕做得更大，哪怕你的交易对象是自己的亲戚朋友。

我有个品类是跟我朋友进货的，朋友也是一个很大方的人，在谈价格的时候他直接按进货价原价给我，我当然不能接受这样的馈赠了。

一方面这个品类我是要长期进货的，一方面做生意讲究合作共赢 互相得利，我就在他给我的报价基础上加了 15%作为他的利润。

我认为既然是朋友就更应互相支持，如果因为对方是朋友而去占便宜，那这还算什么朋友，让对方因为有你这个朋友而获益才是真朋友。

所以**我和朋友之间如果存在商业关系，我卖货肯定会出价更低一些、进货会出价更高一些，我觉得朋友之间的互相支持比利润更重要。**

正因为如此，我只要有什么好的项目和思路，朋友们总愿意无条件信任和力挺，使得我能够非常轻松的启动一个个新项目。

一个篱笆三个桩、一个好汉三个帮，能把事业做大最关键的**不是资金，是你的品行和人格。**

04

@温州土老板

当你选择和，和穷人合伙的时候。那么就要做好，赚钱以后，随时翻脸的准备。

当你选择和，小心眼合伙的时候。那么就要做好，失败以后，被他念半辈子的准备。

当你选择和，同情心太强的人，合伙的时候。那么就要做好，被对手打趴下的准备。

经历过的都懂，你们说，是不是这么回事呢？

05

#阿钝爬阶指南

真正赚钱的秘诀，在于一个人，能力模块的建设，以及排列组合。

这些都还不够，还需要在实际业务当中，去千锤百炼，直到完成最后的动作——收钱。

收到钱，揣到兜兜里面，才算是迈出了，赚钱的第一步。

06

#无往不利

很多人并不是不行，而是没有人告诉他，满级才是游戏的开始。

等到他明白的时候，岁月蹉跎，为时已晚。

这种感觉就像考试的时候，你很快地写完了试卷，然后东张西望，无所事事。

别人却在奋笔疾书，你露出了骄傲的微笑。

等到考试结束的铃声响起的时候，你突然发现，在试卷的背后角落还有一道大题没做。

而你，没有看到。

满级，游戏才刚刚开始，而不是结束。

满级之后，需要学习的东西远比满级之前要学的东西多得多。

07

#不要乱投资

阶级才是永恒的。阶级才是比战争，更底层的规律。

这就是为什么，我看到一则谚语说：

在战争中，政治家提供弹药，富人提供食物，穷人提供孩子。

战争结束后，政客们取回剩余的弹药，富人种更多的粮食，穷人寻找孩子的坟墓。

08

#粥左罗的好奇心

有了自驱力，才是改变的真正起点。

如果人过 30，还没有这种觉醒，我只能说，要么是有真矿，要么是心真大。

不管怎样，对普通人来说，这个阶段点燃内心奋斗的小宇宙，是非常必要的，不一定有冲动，但一定要有冲劲。

09

#技术领导力

疫情后有些人也可能会面临失业、降薪的“次生灾害”，他们该如何面对？

说一千道一万，后面还是要拼家底，手中有粮的，心中才能不慌。

看看家中昂贵的服饰鞋子、名牌包包、各种限量版的化妆品，又有哪些能解燃眉之急？

以前透支越多、提前消费的越多，疫情下就会越显得越被动。

活着很贵，余生还长，谁知道人生路上还会有什么波折，所以大家一定要记得存钱！存钱！存钱！活得长久，远比一时潇洒更有意义。

食君之禄，忠君之事

第 1 部分 贰掌柜瞎逼逼

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜原创

01

能力范围内，要多施恩于人

我一直都在和掌柜嫂说一个事情，这个观点在之前的微博也提到过多次。一定要想办法提高自己的实力，实力就是解决问题的能力 and 银行卡存款。掌柜嫂，对我这个观点和做法很是崇拜。

午饭，掌柜嫂接到老家街坊邻居一个电话，有想住院的，能否让掌柜嫂安排一下。掌柜嫂没答应，也没不答应，先前前后后问清楚了，然后说别着急，这时候住院很繁琐，我给你联系一下，等我电话吧。

掌柜嫂霹雳啪啪打了几个电话，搞定。然后很客气的和老家的那个街坊说，什么时候可以来，找哪个医生等等，人家很感激。

之前掌柜嫂处理事情要么立马答应，要么直接拒绝，那时候掌柜嫂太嫩了。在我潜移默化影响下，甚至现场模拟了很多遍，事情如何协调？怎么用词？什么语气？等等。掌柜嫂现在处理起这种事情，非常游刃有余，而且做到自己不被动，别人还对你感激涕零。

小结：

刀切豆腐，两面光。

02

抓住了软肋

未来 5 年好好做好两件事就行，一是紧盯娃的成绩，二是多渠道创收。

掌柜嫂除了朝九晚五刨食，最重要的一事儿，就是天天盯着小掌柜的成绩。甚至小掌柜的成绩，在她眼里比其他的事情都重要。这一点，我挺佩服掌柜嫂。因为我和掌柜嫂就是通过考考考，才从土地里走了出来。

我的主要任务就是增加银行卡的数字，认真买买 m2。掌柜嫂对我卡里的数字不感兴趣，对 m2 也不感兴趣，对加不加她名字也不感兴趣。我但是她对生我的人，还有我生的人很好。

我就求着她，把她的名字加在了几个本本上，没事儿还主动让她保管卡里的数字。

小结：

在这个春暖了花开的日子里，我对小红、中红有了很大的免疫力。

03

一个不活跃的社群，可能价值更大

现在各种付费社群，有个通病，那就是每天聊天几百条甚至上千条。活跃度是不错，但是要是查点东西，需要爬楼，而且爬半天可能也找不到。

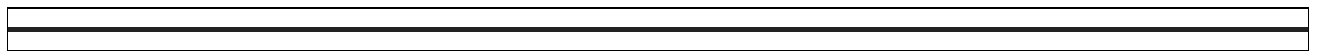
贰掌柜，也开始做付费社群。贰掌柜的社群公告，有一条就是，尽量不要讨论，不要聊天，大家默默地看我分享即可。

因为贰掌柜，加入了很多付费社群，付费星球和小红圈等等。贰掌柜就是在群内分享各个付费社群的精华知识点。在我社群内，我就是个优质信息搬运工，有时候信息量比较大，所以，我不建议大家把这里当成唠嗑的地方。

我定的这个规则，受到了会员们的一致认可。**无效阅读，无效刷屏，浪费生命。**

小结：

看我社群内的分享，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。



第 2 部分 贰掌柜信息精选

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜从其他平台精选的博文

01

@写书哥

总是紧张、无从下笔怎么办？拿出微-信，**语音输入，按照时间、地点、人物，起因、经过、结果的顺序，把一件事讲完，就像和朋友聊天一样。然后语音转文字，在此基础上改下错别字，一篇文章闪亮登场，写作就这么简单。**

02

@李俊的粉丝有点少 1983

俊哥悄悄观察自己身边厉害的人，他们的共同特点之一是，在某一领域持续积累，变成行业的前百分之一，千分之一，万分之一等等。

搞房子的，上海 20 套了，还在搞；

搞 credit 卡的，几百万额度了，还在积累资源，卖铲子搞钱；

搞玄学的小伙伴，每天晚上还在琢磨提升；

房产公司的小伙伴，都已经 A9 了，还在扩张；

微博博主粉丝都上百万了，还在微博上继续写；

等等。

这么多优秀多小伙伴们都在努力，作为穷人的俊哥，不能跟他们的差距越来越大，定个小目标，微博成为前百分之一。

03

@消样的世界

今天我一个员工告诉我说她生孩子了，我觉得好突然的样子，她是我最喜欢的员工之一了，属于不声不响暗促促就把事情干成的人。

她当时来公司应聘销‘售岗的时候我不太看好，因为太腼腆了，在她自己的强烈坚持下才同意让她试一试，我想不用多久她就会改主意的。

没想到她逻辑思维和语言能力非常强，再加上做事非常有韧性，几乎是为销‘售而生的，但是她平时不管在公司还是见客户，话都不多。

讲话非常简练精准，看上去好像不显山不露水的但做事特别高效，同事和客户都很喜欢她，在公司的销‘售榜排名长期都是前二。

不仅如此，她对自己的生活也有很好的规划，就凭她自己的努力在上班四年后就首付了一套上’海的一室一厅，在中环内也不便宜哦。

但她自己开的却是一辆三万多块钱的二手车，她说现在还没资格把钱过多的花在消费方面，她觉得应该优先考虑能惠及将来的事。

然后找男朋友、结婚和生娃，她做的一切似乎都是预先计划好的，每一步都尽在掌握之中，实实在在是过日子的一把好手。

04

@温州土老板

我是一个比较理性的人，注定发不了什么大财，风险意识太高了。

而我身边那些“爆发户”朋友，他们胆子都很大，几年翻个身价都正常【正反面欧】，什么都敢玩，只喜欢做刺激的生意。

问就是一句话，富贵险中求。不知道大家身边有没有，最后他们怎样了，赚到大钱了嘛？

05

@野心范

不是越坦诚就会越好，即使是你的另一半

不少人守不住自己的秘密，搞到最后，坑的就是自己

谁都年轻过，谁没遇到过几个人渣呢，谁没曾经小小的放纵过呢，谁还没点黑料污点呢

不存在完美的人，从心理层面上，自己曾经做过点什么不光彩的事，或有过什么小私心，自己就是一个坏人，人家一踩到你的尾巴，就着急的自证清白

我们评价一个人，包括同事，朋友，甚至是你的另一半，主要看他身上呈现出来的主流风格，要理解每个人本来就是不完美的，这样才能有一个好的人际关系认知

这个感觉有点类似于，我们讲的求同存异找同频，这个观点，同样也适用于自己

不要以为，谈个恋爱，亲密关系，要结婚了，就把自己和盘托出，知无不言言无不尽

有些心肠软的妹纸，或直男癌晚期的大兄弟，很容易犯这个错误

总觉得吧，既然我们那么相爱，准备携手共度一生，就应该坦诚相待，我把我的过去给交代了，包括我实际谈了几个朋友，每次多长时间，到达什么程度，现在还有没有联系

潜台词就是作为交换，你也要跟我讲一讲，这就幼稚啦

你以为你的坦诚，是应该值得肯定的，可能会认为自己是个真诚人

确实，从出发点来说，这个品质是值得肯定的

但从结果导向来看，你做的是坏事，你破坏了你们两之间的关系，可能你要被认为是这种意义上的坏人

这叫论迹不论心。**男人身上永远有两道逆鳞，不建议你主动去碰**

一是对方过去细节，二是被拿来跟前任对比

哪怕心里你真的有在对比，如果奔着成事去的话，你也不要说出来

过去的事情，就让他过去，只要不是欺骗，就不要去把那些陈年旧事拿出来讲

对方实在追问，你是可以选择回避，或选择性的一笔带过

不然你讲得越多，今后你们哪天闹矛盾的时候，就会发现彼此之间有多膈应

我们最该坦诚面对的，应该是我们自己，接受真实且不完美的自己，放下过去向前看

06

@北京高生

经常有人来问我 ,为什么才写了 8 个月微博 ,我的粉丝量(20w)、阅读量(30w-200w)、互动量 (500-3000) 都挺高的，超过了很多写了几年的人。

因为：

- 1、我看了买了 11 年房子，足迹遍布北京的小区 and 胡同，见过无数的业主，我知道专业是咋回事
- 2、我做过 3 年淘宝店，做到四钻店，我知道流量是咋回事

3、我在 CSDN、WP 写过 6 年博客，我知道写作是咋回事

4、我开了 3 年旅游公司和民宿公寓，接待过几万名客人，我知道服务是咋回事

5、我微博账号是 2010 年注册的，到今天整 10 年，没有一天不刷微博，我知道微博是咋回事

就这些。无他，唯手熟尔。

07

@郑州大砖头

有没有疫情，该学习的还得学习，因为中考高考的竞争压力不会减少一分。

有没有工作，该搬砖的还得搬砖，因为睁开眼都是花费，天上不会掉馅饼。

有没有生意，该开门的还得开门，因为房租即使有减免，该交的还是得交的。

有没有接单，该跑车的还得跑车，哪怕油电费再贵，不跑永远没人多给一分。

无论形势好坏，生活不易，该努力还得努力。加油！今天又是美好的一天，致敬每一个努力向上的搬砖人。

08

@自媒体小老板

#老板让员工搞副业要求涨粉 10 万#

分享十个做自媒体的心法：

- 1、不要辞职，不然半年会后悔；一边工作一边带着搞，最好有这个话题这样的老板。
- 2、确定你要做的领域，领域越明确越好，这涉及到后续开发产品。
- 3、**想清楚怎么变现，一开始可以去勾搭一些做的好的，或者参加有资源的训练营，在里面冒尖。**
- 4、**根据所选领域，建立你的选题库、故事库、金句库、标题库、思维模型库。**
- 5、拆解爆款，学习其做法。

6、坚持每天写一篇/拍一条，多少字看你情况，稳定的输出很重要，一方面建立自己的节奏，一方面让读者对你可预期。这一点恰恰是最难的，生活中总有别人干扰、自己身体不舒服、灵感缺乏、烦躁焦虑的时候，而克服干扰，雷打不动地写，不容易。

7、拍了写了要发出来，写得再好不发，也没人知道你的好；做得再烂，大量传播，也有一批人喜欢看。

8、发到多平台（不要花太多精力，只是为了防止被搬运和洗稿）。

9、深耕流量大的平台。刚起步时，算法推荐机制的平台，更利于前期积累。

同时，在各平台的粉丝都尽量沉淀到私域。

10、坚持不懈，笔耕不辍，心态一定要好，但行好事，莫问前程。

09

@老黄的创业江湖

捂紧钱包过日子、节约消费、屯粮屯水、绝不辞职、绝不创业，每天互联网上捡瓶子搞点副业，老板还没你过得爽，这年头聪明年轻人就该这么过日子。

10

@天玑-无极领域

#员工下班有义务帮公司打扫卫生吗# 自由自愿，不偷不抢，不坑不骗，双方自由达成合作关系。

食君之禄，忠君之事，这是人的基本美德。

嫌弃打扫卫生可以辞职，嫌弃加班可以辞职，这个道理很难懂吗？

支持离职，这样的人很有骨气。

支持留下，拿工资，就听安排。

拿着公司发的钱，偷着骂公司，还要死气白咧留在公司，这样的人非常下贱。

要像重视高考一样，重视副业

第 1 部分 贰掌柜瞎逼逼

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜原创

01

让兴趣有收获，要有耐心

比方说写作，谁也不是开始就能写好。写作，需要不断的总结，用什么题目，中心思想的确立，每一句话的打磨等等，要一步步去做。

我写作是从 2000 年写日记开始的，那时候还在上中学，主要就是记录每天干了什么，碎碎念。2019 年开始在微博上写作，还是碎碎念比较多，一直没有形成自己的风格。

今年 4 月份开始认真重视写作的。我写作尽量形成自己特有的风格。比方说我喜欢总分总格式，每一篇博文 300 字左右，要多用逗号，每一段不超过 4 行，等等。

现在写一篇博文，基本 10 分钟以内，都能做到一气呵成。开始写作是记录碎碎念，现在写作是为了生存，也逐步的形成了自己的乐趣。我不是天生喜欢写作，我觉得可能是我长期写碎碎念的结果。

小结：

把兴趣经营出来，需要耐心，需要长时间的积累。

02

自媒体，让我更好的做自己

1，在一群人中勤奋，你可能就是个异类，别人会笑话你。

在网上看到一篇帖子，是个中职院校的学生，刚入学得时候，每个班都有认真学 xi 的学生，但是一年半载后，很多好学生也会自暴自弃，融入差生的序列。

贰掌柜朝九晚五的时候，利用业余时间学习 PS，排版，做网站，同事都不理解，因为和本职工作无关呀，甚至会在背后笑话我。

2，你如果很有想法，在自媒体上可以做自己。

挣扎了几年，最后选择了产品销售，销售的最核心，最底层的事情，是线上引流。这时候，我才做回了自己，每天充满了激情，尤其是通过自己的每天写写写，把产品销售到了全国各个地方，很有成就感。

产品销售，因为 yi 情受很大的影响。然后选择了做优质信息筛选，给粉丝节省时间。我也比较喜欢写作，坚持我手写我心，不停的写写写。不到 20 天，社群积累了 80 多个付费会员。自媒体对于我们这些普通人，就是一个不断迭代的肥沃土壤。

小结：

大家都很忙，谁也不会拯救你，唯一需要对抗的就是自己。

第 2 部分 贰掌柜信息精选

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜从其他平台精选的博文

01

@写书哥

【自我憎恨如何引发高度焦虑？】我们总是习惯将焦虑归因于表层原因，比如即将到来的面试/考试，而事实上，**焦虑往往源自自我憎恨**。那些在成长过程中，对自己完全喜欢不起来的人，更有可能患有焦虑症。如果一个人认为他没有存在价值，总觉得背地里有人嘲笑他，潜意识里觉得自己有所亏欠，自然也逃不过焦虑的魔爪。

02

@郑州大砖头

#取消初中毕业后普职分流# 好事，特别是对一些还没来得及发挥后劲的男孩子来说，虽然去了中职，但是一样有机会专本硕博，起码制度上给了你机会。不会强制你去中职读完去就业。

至于以后哪个更有优势，还要几年后才能展现出来，但是有一技之长的本科生，肯定更容易就业。

这个改革，既满足了你的学历需求，也满足了国家对工人的需求。

03

@李俊的粉丝有点少 1983

实际上，我们也可以从身边很穷的人身上学很多东西的：

1. 钱存银行定期；
2. 鄙视投资房产，自己也知行合一；
3. **永远 study 知识，但很少去实践；**
4. 安土重迁，一辈子待在自己出生的地方；
5. 对稳定（低收入）的工作有狂热的信仰；
6. 消费主义，喜欢装富买各种奢侈品；

- 7.自己躺平，狂热鸡娃；
 - 8.沉迷麻将等等浪费生命的游戏；
 - 9.30岁就定型了，永远不会改变自己的想法；
 - 10.严于律人，宽以待己；
- 等等。

当然，我们是以他们为镜子，以他们为反面教材。

04

@自媒体小老板

今天看到了一篇某书上的笔记，是一个行业的垂直内容的，这篇笔记变现了上亿。注意，是一篇笔记。

我反复观察这篇笔记，无论从各个角度来看都没有披露，专业知识通俗易懂，具体的建议也很清晰。

就这样的一篇爆文，就直接财务自由了。

我这段时间一直在研究这个平台，越来越感叹神奇之处。

很简单的道理，一个几百粉丝甚至几十粉丝就能变现的平台，绝对不可小觑。

微博呈慢热趋势，需要找热点话题，大v点赞转发，要每天多发内容，唠嗑，提升权重，一点点做起来。

抖子，基本上就是看算法，完播率，点赞收藏评论等等，持续进入新的流量层级

小x书，根据兴趣领域推荐，搜索权重极高，作出的动作反而是次要的，只要一篇

不论哪个平台，用心专研，持续打磨，都会有收获

05

@北京高生

现代社会有不少人选择不婚不育，这是个人选择，无可厚非，尊重个人选择本身就是社会的进步。

我是已婚已育，如果再让我选一次，我依然会选择婚育。

林语堂说，人生幸福，无非四件事：**一是睡在自家床上，二是吃父母做的饭菜，三是听爱人讲情话，四是跟孩子做游戏。**

生孩子、养孩子，父母要付出很多的时间、金钱、精力。十月怀胎，一朝分娩。孩子从襁褓中小小的一团逐渐长大，呀呀学语，蹒跚学步，每一个变化都让你欣喜。跟孩子玩耍，看着孩子的笑脸，会觉得一切付出都是值得的。

有了孩子，也更容易让人成熟，体验到责任。这世上有了一个人，流着你的血，传承着你的基因，离了你他一天都无法生存。任何责任你都可以逃避，这份责任你已经逃避不了，没有后退可言，而**成熟正是肩膀能担起这份责任。**

06

@杭州楼市牛顿

如果要明白人生如何得到幸福，你要研究人生如何才能变得痛苦；要研究企业如何做强做大，你要先研究企业是如何衰败的；大部分人更关心如何在股市投资上成功，我更关心为什么在股市投资上大部分人都失败了。拥有逆向思维，你离成功就不远了。

—查理·芒格

07

@薇薇小姐的秘密花园

没有十全十美的人，所以择偶时要学会取舍。

不能既要又要，否则竹篮打水一场空。

当然更不能啥都不要，**只图对方对你好，最后死都不知道怎么死的。**

你得搞清楚自己需要什么，能舍弃什么。这样才能选出符合你的好男人。

08

@西蒙说房

【有哪些让人醍醐灌顶的哲学名言？】

1. 宝石虽落在泥土里，但仍是宝石；沙粒虽被吹到空中，却还是沙粒。
2. 人们相互蔑视，又相互奉承，人们各自希望自己高于别人，又各自匍匐在别人面前。

3. **乞丐不会妒忌百万富翁，但是他肯定会妒忌收入更高的乞丐。**

4. 我年青时以为金钱至上，而今年事已迈，发现果真如此。

5. 一个人越有思想，发现有个性的人就越多。普通人是看不出人与人之间的差别的。

6. 世界上所有的是非对错都是由人们去评判的，只要你自己认为对，就无须在乎别
不要妄想别人和你有一样的见解。

09

@索阅

嘉嘉说，妈妈我们今天种了好多蒲公英——她不说，我还没注意，原来草丛中真的开了很多蒲公英。

育儿的意义或在于，让我们有机会用孩子的目光再看一次世界。

10

@ALEX 聊职场

不要谈钱。

在任何时候，金钱都是一个吸睛的话题。不信你打开网站，在那些最火爆的话题里，总有一些是关于钱的。

比如，“如何在一年之内，收入翻 10 倍”，“如何一年赚到 3 年的钱”，“如何月入 X 万”。这些话题，都非常火爆，这也是人性所在。

如果你在单位谈了钱的话题，那你一定会吸引很多人的关注。这里面，不全是善意的。如果你财力丰厚，那你吸引来的，可能是别人的嫉妒之心，也可能是恶意。如果你财力不丰，那你吸引来的，就是他人的奚落、看不起。

不是之前就有过例子吗？小年轻刚上班，领导问了一句：“小王，你车多少钱啊？”结果小王的车，比领导的车还贵，领导能不生气吗？

所以说，在单位里，永远不要主动谈钱。别人问你，你也低调一些，万不可据实相告。钱的形式有很多，包括了你的副业收入、家庭情况、你的消费水准，等等，都是危险话题哦。

不能只想着赚钱，还要想着，如何才能少亏钱，不亏钱

01

#达叔经济学

赖账是不对的，慈善是危险的。富长良心，穷生恶，一旦生了恶，更想赖账，更不想还钱，信用评级更差。进入恶性循环。作为普通人，你能做的是**什么？逃跑，到更好的城市去**。为什么没有中间商赚差价，大家只会变得更惨？什么是企业文化？别那么复杂，**企业文化，很多时候，就是大老板的文化。他包容，这个企业就包容，就容易人才济济，他不包容，容易秋后算账，大家都是聪明人，很快这个企业，就会出现一堆沉默的高管**。啥事都不发表观点，都等着老板发言，你说啥，俺就去做啥，对不对不重要，老板满意最重要。这种人，不当昏君，也是很难的。

02

#灏泽文集

这个世界上真的有很多很多年轻人，是不靠爹妈，自己在毕业三四年后，买了迈凯伦、兰博基尼、法拉利的。世界上也真的有很多很多年轻姑娘，是不靠爹妈，混进上流社交圈，和那些你只能在微博上瞻仰的偶像互称姐妹的。**年少有为的没有一个是单纯的运气好。而是无一例外的“高度自知”，因为只有高度自知，才能明白自己缺什么，明白自己缺什么，才会去补足、借力、掩盖，进而拥有更强大的力量。**因此，当你步入大学后，**我希望你能明白，自己的志向与欲望何在，随后在不触犯道德底线与法律的前提下，竭力的去努力争取。**最重要的是，万不要和身边的绝大多数同学去公议太多。这个世界上，“优秀者”的共性，从命运上看，都是令人惊异的如出一辙：发觉自己的天命—被身边人当作异类排斥—不顾他人的阻碍继续进步—寻得自己真正的族群—最终被庸人所崇拜。所以，孩子，灏泽叔叔当然不会逼迫你成为一个所谓的“奋斗 X”，可是你要扪心自问一下，**你是不是想要有一天拥有可以让他人羡慕、尊重、和嫉妒的人生？如果是，那就请学会“不从众”与“独立”。**

03

#灏泽文集

为什么社会上的渣男渣女往往死不悔改？因为长期与异性交往后的他们，总结出了一套“模板”。在这个模板下，一般缺乏感情历练的人，是根本抵御不住的，于是在情场上他们无往不利。男得女体，女得男财，好不惬意。灏泽叔自然是不希望你走到这

一步，但你又不比别人差，凭什么不能有“强择偶权”？所以，**不要怕害羞和名声有污，大学本身就有为“步入社会预习”的目的，人生长着呢，少年时的真实惠就是货真价实的成长。名声这东西，在你正式步入社会前，意义不大。**人的自信心是很有趣的东西，当你拥有它得时候，你会由内而外的散发一种气场。为什么有的人走路带风？为什么有的人畏畏缩缩？自信心罢了。同时，自信和技巧一样，也是可以培养的，所以**不管你是男生还是女生，都不要觉得男神女神遥不可及。**

04

#不要乱投资

毫无疑问，今年，是颠覆所有人旧有认知的一年。

这只是刚刚开始。不管发生什么，我们都记住：

“越魔幻，越觉醒。”有越来越多人踏出地上画着的那个牢。走向另一个平行现实。这块难理解没有关系，慢慢就明白了。

当我们看透一件事的荒谬与可笑，这件事也就到头了。

这就是觉醒。如果说，唐山是“揭”，那徐州铁链女事件，就是“掩”。

两相对比之下，**唐山的天量实名举报，也太顺利了些吧？**

若是以前，这种实名举报的短视频，活不过几个小时吧。

揭或者掩，都是服务于各自更大的目的。

这世上从来没有就事论事。

在某些事情上，得“掩”，在另一些事上，却得“揭”。

都不是偶然的。

需要“揭”的时候，这打人的视频，也就莫名其妙被传上了网。

并且瞬间就发酵了。

当地想捂，也捂不住了。

是店老板上传的吗？当然不是。

全国也同时掀起了一场浩大的扫黑除恶行动。

抓的抓，罚的罚，判的判。

反正这一批次的坏蛋，也是时候把过去这些年，横行乡里、鱼肉百姓，而敛的财交出来了。百姓们，总能喘口气了。

05

#阿钝爬阶指南

普通人，要想活得好，还要活得久，千万不要碰灰产。现在是法治社会，对于打死不还钱的老赖，没有人敢暴力催收。

况且，垫资服务费这种事情，本来就不一定非常光明。

在很多人眼中，世界非黑即白。

而世界运行的底层逻辑，其实有很多灰色地带。

以上这种撸垫资款的超级老炮，实际情况中，贷款中介碰到的很少很少。

但是一旦碰上有心的专业选手，血本无归的概率很大，不知道要做多少单子才能赚得回来。

因为时间差，永远存在。

以上故事，都是传说，如有遇到，纯属巧合。

灰产的故事有何意义？

人，不能只想着赚钱，还要想着，如何才能少亏钱，不亏钱.....

06

#周秦汉的里世界

男性有好人和坏人，女性也有好人和坏人。

正确的做法是好人团结起来，一起针对坏人。

而现在女性不分青红皂白的针对男性，那么男人只会团结起来反抗女性。

老是搞 Me too 就远离女性，不招女员工；

老是欺负外卖员、司机，滴滴师傅就会拒载；

老是骗婚骗彩礼，男性干脆就不结婚不领证。

到头来，男女只会两败俱伤，谁都得不偿失。

今天下午，此次事件的 9 名打人者全部落网，等待他们的是 3-10 年刑期的法律严惩。

社会败类哪里都有，国家都不可能全管起来，小仙女们网上骂全体男性，打拳治国，有个屁用。

好人还是继续安分守己，坏人也不会因为被喷，就良心转为好人。

现在经济不景气，疫情此起彼伏，人们的怨气都很大，社会残渣会更多。

女性朋友们，最重要的是保护好自己，远离垃圾人。

07

#随库日记

一个人花许多时间在“务虚”上面，构建他在社会关系网中的位置。结识更多的人，小心翼翼维护自己完美的声誉。这一切，都是在增强你的实力。

所谓“人脉”，平日时并不需要动用。但是当你需要帮助时，“千金散去复归来”。你就可以在短时间内调度大量资金。不论是给你抢笋盘，还是应付突发不可测灾难。都非常地有帮助。

其实哪怕你永远用不到，你也应该申请一二百万卡额度放着。

闲着也是闲着。办卡又不伤身。只要不开卡，对你的信用贷就没有大影响。

而到了万一你有危难的时候，宝藏解封，顿时就是源源不断的武器库。

“资金分层”的另一个含义，则是资金的“替代效应”。通俗点说，不停用低成本资金，替换掉高成本资金。

孩子不是手段，孩子就是目的！！历史上所有不注重子嗣的文明都灭绝了。我们爱孩子，不是为了 RMB 三千五千的孝敬回报。而是为了祖先输给我们的血，我们流淌给孩子的血，中华民族的血。血脉就是我们的终极目的。

08

#随库日记

借钱，开口向亲朋好友借钱。是一件高度考验人性的事。借钱的好处是：知道在狐朋狗党的心目中，你是怎样的人。

每一个多军，都在不断的“储血，买房子，填窟窿”，如此往复循环中。

贷款应该是收入的多少倍。答案是：20 倍，20 倍才是对你最有利的，财务最优化的结构。

资产有三性：安全性，收益性，流动性。这三个性质，是“你高我低，彼此矛盾”的。你可以用一个数学公式来描述： $A+B+C=200$ 这是一条非常强，非常铁的财经定律。虽然说，“低流动性”不一定意味着“高回报率”。

但是“高流动性，高安全性”，一定没有“高收益”。

你在保持着极高流动性的同时，还想追求“高收益性”。这是缘木求鱼。

也就是说，这八个元素；**远郊、一手、品牌、精装、CEO 盘、小户型、高单价、酒店式公寓，统统都是不可以碰的。碰一个道歉，碰二个赔钱，碰三个粉身碎骨。**

一般情况下，如果银行允许你办“有年费的白金卡”，一定不要拒绝。这一类的卡往往额度很高，而且非常不容易封卡。你只要几张二三十万的卡，就可以轻易地突破“总额度天花板”。

09

#毛小白

学赚钱难，其实学会花钱更难。很多人辛辛苦苦赚到一点钱，最后都不知道投哪了。

时代变了，现在几乎没人提竞价了，新生代做流量的方式都是通过内容和社交。移动时代其实开放了更多的流量口子，以前没点技术想赚钱还是很难的，现在变简单了，会聊天就行。

他和我说，**公众号阅读量下降了，怎么办？我说继续写就好了，你不能要求所有人都看你的东西，唯一要做的就是保证价值，让想看的人看就够了。**

营销就是满足别人的需求，我们不可能强压一个没需求的人接纳我们的东西。

10

#毛小白

现在商场和医院里还有很多扫码拍照片、扫码称体重的机器，但是能吸到的粉越来越少了。什么东西都有个新鲜劲儿，过去了也就过去了。

海鲜产品其实走竞价是没办法卖出去的，因为很难溢价裹不住成本。只适合在抖音、快手，还有朋友圈这些地方卖，流量大，复购多。

有些人花钱学抢茅台，试问，真正能抢到的又有几人？都是些子虚乌有不可持续的项目。

农民的唯一风险就是天灾，但是商人的风险多数是人祸。

为了做好一个卖点，有些兄弟可以花 1-3 个月的时间去做市调，我看了都感动。**花 3 个月时间的市调和测试，项目成功的概率会增加 10 倍以上。没有调查，就没有发言权。不合理的要求，就要勇敢拒绝掉，不然到后面会把自己拖累得很惨。口子有很多，拒绝掉了，才会出现新的口子。**

中医市场永远都值得做，如果大家有实力有交付有资质有资源，不用想直接上，耕耘三五年，绝对吃香。

楼下的小儿推拿按摩开了很多年了，这些生意都是不紧不慢，细水长流的。

财不入急门，越是着急等钱用，越赚不到钱，也越容易被骗。

人可以在乎输赢，但不能脑子里灌满输赢

第 1 部分 贰掌柜瞎逼逼

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜原创

01

写清单，中间不要停

拖延，是非常恐怖的。很多孩子放学后，总是先玩透了，才去写作业，而且写作业的时候，拖拖拉拉，边写边玩，每天忙活到半夜才写完。

现在很多人都是有主业也有副业，基本都是业余时间用来做副业，但是业余时间都用来刷短视频，闲聊上了，最后副业很多都赚不了多少钱。

怎么办？贰掌柜的方法有两个。

1，写清单，写复盘。

每天都必须把一天要做的工作写下来，我不建议用手机软件，而是用个小本手动写下来。每天写日记，记录做了哪些事，偶尔进行一下复盘和反思。

2，不要停，一直做。

我每天反复和小掌柜叨叨，一定要有时间观念，一定要有专注力，你写作业的时候要让自己 3 分钟之内什么也别想，全身心投入到作业里去，然后再来 3 分钟，5 分钟，中间不要停，慢慢悠悠写就行，这个方法是让你写作业最快的。

小结：

做事可以慢点，试着写工作清单，中间不要停不拖延，效率会提高很多。

02

如何面对不好的原生家庭

昨天去看望一个病人，他的家属我们都非常熟，说起话来也没什么顾忌。朋友这次生病，就是让老家的父亲和兄弟给气的，但是还有苦说不出，不能说什么。

其实，从土地里走出来的人，在外边待的时间长了，逐步就会和原生家庭很多认知不同步了。要是还和原生家庭的认知同步，也不会发展的太好。

而且，你是无法改变他们认知的。当他们的认知问题，对你的现在生活，家庭，工作，生意产生很大的影响，甚至潜在的威胁时候，怎么办？方法就是远离他们，不让他们融进自己的生活，自己圈子的事情少和他们说，因为说多了，都是雷，适当给点钱就行了。

原生家庭不好的，正确做法就是，先六亲不认，等有条件了，再利益反哺。

小结：

远离不如意的人和事，适当吃点小亏没事。

03

找个下“金蛋”生意

贰掌柜喜欢聊副业，喜欢聊赚钱。阅读阿耐的小说《艰难的制造》，里面有个观点，就是要把自己的企业打造成可以下“金蛋”的生意。

联想到我们普通人，如何做个好的生意呢，也就是说这个生意赚钱，持续，很香。贰掌柜觉得，就是**复购率高的生意比较好，有复购的生意，就是可以下金蛋的生意。**

什么生意有复购呢？咱们推演下去，一种是消耗品生意，一种是可以持续提供情绪价值的生意。

在不知道选择什么赛道的时候，可以考虑这两个大的赛道，**选择大于努力，只要赛道选择对了，就已经超越了很多，在把里面的细节打磨清楚，这个生意就可以形成良好的闭环了。**

小结：

有复购的生意，最香了。

第 2 部分 贰掌柜信息精选

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜从其他平台精选的博文

01

@张二兄弟

互联网时代，表达者是有红利的。1 对 N，N 理论上可以接近无限大。

表达，不局限于专业知识，例如，靠谱也是。甚至，**靠谱在很多领域更重要。你聪明、有钱，其实对合作方的意义，很多时候还不如靠谱。**

02

@消样的世界

做生意就必须把朋友变得多多的、把对手变得少少的，做生意从另一角度来说就是交朋友，朋友越多财路就越广，人脉越丰富财脉自然就越丰厚，但是**在生意场上交朋友千万不能单纯的为交朋友而交朋友，单纯的打感情牌是没有多大作用的，生意场上交朋友更多的是靠价值交换和利益捆绑，对此要有清醒的认知。**

03

@野心范

范范，工作对接的时候，上面的人还好说话，但下面的小喽啰各种不配合怎么办？

第一，不要把下面的小喽啰，真的就是一个办事人员，有句老话说的，别拿村长不当干步，执行环节的经办人，他们是属于帮你成事不太可能，但要坏事的话，那是分分钟的事，对他们的态度，基本原则是不要主动去得罪他们，给点实质性的好处，采取拉拢的方式

能尿到一壶那是最好，过手肥肉总能沾点油花，如果不能，那就拿东西堵嘴，就是你可以不认同我，但你别跳出来反对我就行

第二，油盐不进的，找他上面的那个人出面协调，上面下面你总要占一头，两头你都没能做通工作的，那你这项目不好搞，做不进去的。上面协调完之后，千万不要拿着鸡毛当令箭，对下面的人喝来喝去，缓和下来，还是参照第一点来做工作，之前如果搞得太僵，那就换个人来对接他

04

@野心范

为什么说之前帮助过你的人，后面大概率还是会再出手帮你？

拿我们大客户销售来举例吧

做客户工作的时候，有一个小技巧是可以帮助我们拉近跟客户的距离

就是引导对方为我们付出，然后主动给予回报

制造一些问题或机会，请对方帮你个忙，之后主动感谢，搞了几次的良性互动，这关系就处得顺了，就是我们经常说的，会来事

对于客户而言，举手之劳上帮你一件小事，算是顺水人情锦上添花，然后你给他一个看得见的小回报，一般人很少会拒绝的

这个小技巧重在渗透，里面有两层含义

第一，让客户潜意识里知道，你是个懂得感恩的人，帮你做事是有回报的，这种体验特别上瘾，那他会特别愿意跟你一起合作

第二，客户在你的事情上，起初真是没想那么多，觉得你人还行，就帮你办了件小事，算是对你为人的一种认可，也是实在抹不开面子，又不是什么大事，不能显得太不近人情

那么，当他帮你一次的时候，事实上，他就已经成为你的一份子，慢慢的就会参与到你的项目中来

随着事情的逐步深入，就像追剧一样，你总顺着上集留下那条线索和悬念，去汇报项目的进展，然后请他在合适的时机出手帮你

因为之前操过心，这做得半生不熟的半吊子状态，总不好扔下你就不管了，而且还总是得到你积极的回馈，情面上也过意不去，最终他还是会继续下场帮你干，帮你出谋划策

就这样，干着干着，就干深了，搞着搞着，就建立了并肩作战的深厚格名友谊，最终成了自己人

为什么帮过你一次的人，还会继续帮你无数次，就是这个底层逻辑

人啊总是付出的越多，就越不甘心，越不甘心，就越会再付出

这个技巧和逻辑结论，同样适用在情感婚恋上

05

@灵爱宝宝

你什么时候最容易输？当你太想赢时。

你太想赢，头脑就沉重，姿态就僵硬，发挥就失常，会过度关注细节，被别人的一举一动影响。

不要试图掌控别人，别人是世界上最大的变量。你最能掌控的，是你自己。

放下得失心。人生到最后，是不输不赢的。就像坐摩天轮，低了以后会高，高了以后会低，维持着总体平衡。

所以，**不用焦躁，耐心蛰伏，把功练成**。你的赢，最终会是“失而复得”、“苦尽甘来”。

06

@内环幕僚长

人可以在乎输赢，但不能脑子里灌满输赢。这会让你冲昏头脑，容易被外界影响，被他人干扰。专注成长发展，坦然面对起伏，克服阻碍“生存”的每个具体问题。只有这样，才能获得终极的“赢”，也就是一一“活到最后”。

07

@温州土老板

在自媒体上，如果要想保持持久的输出，内容是需要慢慢迭代的。

从最早的，分享自己最擅长的，到分享用户喜欢的，再到挖掘用户需要的。

比如，熟悉我的铁粉都知道，最早我写的是什麼内容？吃亏上当的经历，合伙撕逼的案例，堵门要账的心酸，业务往来灰色的潜规则.....等等

因为内容稀缺，可以快速引起用户的兴趣，说的都是我擅长的。

再到后面，开始分享谈判技巧，销售窍门，管理经验，各类人情事故.....经常转发过百。因为内容有实用价值，用到对应的场景，隔天就可以实战。

这个就是，用户喜欢的。

今年我写的最多的，都是各类线上的获客经验。为什么？因为这个是多数人的刚需，大家都在想琢磨一份新的，销售渠道。

可能是主业，也可能是副业，除了前几天我说知识付费的赛道不错。其实，还有一个更大的市场，就是线上获客，抖音/小红书/私域运营.....都有很大的赚钱机会。

细心的话，你们就会发现，有很多高手，已经在悄悄布局了。

08

@升值计

怎么避免员工重复犯错，其实并不是三令五申，也不是赏罚这种传统管理手段。

说不允许，或者说，尽量避免，都是一种管理的懒政。

前者是用权威掩饰无能，后者试图用感性掩饰无能，结果都是无能。

我以前也犯过这种错误，现在我的经验就是用我一直强调的 sop，和员工一起**制定出可操作化的标准流程，路线图，让路线图傻瓜化，标准化。**

绝对按照路线执行就可以了，路线图上没有的，员工没有做，属于我的错，路线图上有的，都应该是有执行力就能做的，只要匹配执行力好的员工就好了。

09

@老黄的创业江湖

越蠢的人越相信赚钱可以轻松躺着赚、掏钱当甩手掌柜，每月坐领几分利。天下哪有这么好的事，都是骗子洞察人心贪婪愚蠢懒惰的套路。“**理财产品收益超过 6%就要打问号，超过 8%很危险，超过 10%就要做好损失全部本金的准备。**”至理名言！但沙雕财迷心窍就是听不进，投资一爆雷，一家人一辈子的积蓄，瞬间没有了，一辈子血汗钱进了别人的口袋。

10

@澳洲晓亮

避坑的能力，人生最关键的能力之一。

这个世界上，大多数的坑，其实都是明摆的。

有的人，这辈子就没看到过坑，但是他发现坑的形状，跟路面的其他地方明显不一样，而自己的目的是赶路，于是就绕开了。这是聪明人。

有的人，看到前面有人走着走着走着，就掉下去了，因此推断那个地方，去不得，也绕开了。这也是聪明人。

另外一些人，看到同样的景象，会笑话那些掉进坑里的人，认为一定是他们太笨拙，自己手脚那么灵活，一定可以跨过去，然后直接掉坑里了。这是聪明过头的人。

还有一些人呢，已经在坑里了，并且爬不出来，于是他们在坑里唱歌、大笑，甚至是放烟花，想让更多的人探出脑袋往坑里瞧一瞧，然后坑里的人会一把抓住他们，把他们往坑里扯，自己好踩着他们的身体爬出去。这是各种自己很失败，却要教别人成功的各种“导师”。

单枪匹马与世界对饮，历经磨难亦不忘初心

第 1 部分 贰掌柜瞎逼逼

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜原创

01

做自媒体副业，需要打造一个闭环

现在做自媒体副业，要么出售产品，要么出售知识。想要赚到钱，要解决 3 个问题。

1，产品/知识的质量问题

质量，是生意的基础力。没有好的质量，你这个生意做着非常辛苦。贰掌柜做酒水销售一件代发，对选品非常严格，一是产品要合规，二是质量要过硬，三是运输也得迅速，四是价格要比其他平台便宜。这 3 点有一点不满足，我都不去销售这个产品。

再说说知识的质量问题。由于环境的影响，产品一件代发受到冲击，运输效率降低了很多，不过现在逐步恢复了，贰掌柜很开心。这一个多月，我开辟了知识付费社群，主要分享优质知识，给大家节省时间。每一个信息都很优质，大部分都是其他付费社群筛选的，受到了粉丝的超级好评，现在有 120 多人加入了我的社群。

2，流量的问题。

自媒体生意，质量问题解决了，剩下的就是引流。之前销售酒水引流，是做搜索引擎，我花重金拜师学艺，学习搜索引擎引流，这些年积累了 600 多个客户和代理。我做信息筛选分享，现在也面临着引流这个大问题，我就是在网上不停的写写写，现在基本每天都有人加我威信，然后想进我社群。引流的核心点，就是写作，并且要有点技巧的写作。

3，人是否靠谱的问题

什么事靠谱？靠谱就是许下的诺言要兑现。你让用户让粉丝觉得物超所值了，这个生意就成了一半。而且你要持续让他们觉得物超所值，这时候你就需要做一个靠谱的人。

小结：

质量+流量+靠谱=合格的生意

02

知足，而不满足

贰掌柜非常提倡主业求稳，副业求发展。有一个主业干着，有持续稳定的收入，一定要珍惜，这是个福分。

在干好主业的前提下，才能去倒腾副业。主业不稳，天天想着副业，这是什么？这是不务正业。还有就是，有主业，再去做副业，一定不要像个大喇叭似的，让周围谁都知道。没什么好处，做的好，别人会眼红，做的不好，别人会看你的笑话，哪个方面对你都不好。

在这个大环境下，有份工作干着，是让很多人羡慕的，所以一定要知足。谁都想往好了发展，所以，在这个基础上，再去考虑根据自己的兴趣，爱好，**做个副业，开始做副业，要么是主业的延伸行业，要么有别人手把手的带教你，带教你的这个人，要是在这个领域内持续做出不错成绩的人才行。**

小结：

踏踏实实做好主业，不要轻易跳槽，然后再知足而不满足。

第 2 部分 贰掌柜信息精选

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜从其他平台精选的博文

01

@消样的世界

我一直主张做生意开公司的朋友尽可能的开展异业合作，也叫**异业联盟**，这是一种立足本地生活的商业模式，把跨行业的商家联合起来，旗下会员只需拥有联盟会员卡，便可在所有的联盟商家处消费，享受统一会员折扣及优惠；也可以打造跨地区同行业商家联盟，创建一个三方共赢的商业和运营模式。

02

@李俊的粉丝有点少_1983

穷人，闲着也是闲着，还不如低成本的多折腾。

折腾的好处是，给自己多争取几次开盲盒的机会，中一次大奖就发了。

俊哥老家很多人，一辈子连荆州市都没出过，死了会埋在荆州的一块墓地里。

祖国的大好河山，各种美食，一些发财的机会，还有很多有趣的人，总归要尝试了解下吧。

有人天生贵族，因为他/她爷爷，爸爸是贵族；有人天生跪族，因为他/她爷爷，爸爸是跪族。

俊哥有时想，等自己老了，夕阳下，跟自己的孙子做在板凳上，讲讲爷爷年轻时，牛逼的故事，肯定很幸福。

还好，还有二三十年时间，可以折腾下。

03

@自媒体小老板

#知识付费的生意还能做多久#

这个问题有问题，**知识付费本身就是一个好生意，付费是成长最快的方式**。用一点点钱买高手几个月甚至几年的经验，如果是你自己研究，等你研究出来了红利都没了。

花钱学技术，不需要闭门造车，不用承担大量的时间成本；

花钱涨见识，拓宽认知，少踩坑少花大冤枉钱；

花钱混圈子，结交高手；

只有两种人，可以不用花钱：

- 1.给大牛提供价值。一个人能为别人提供价值的方式有很多，最简单的就是做一个工具人。
- 2.自主学习。大部分人做不到，遇到一点问题就会放弃，除非你是@天玑-无极领域 这样的大才。

人是很容易逻辑自洽的，你把自己定义为韭菜，那你看谁都是镰刀。

04

@天玑-无极领域

#新娘坐婚房老奶奶集体趴窗围观# **红尘炼狱。**

她们出生时父母也曾有过很大的期望，她们曾经也是孩子，摔跤了会哭鼻子，还会要抱抱，喜欢穿花裙子，讨论隔壁村的男孩子。

她们长大了，嫁人，生孩子，生活磨灭了她的光和热，岁月让她腐朽破败，使她看起来麻木且呆滞。

偶尔看到年轻姑娘结婚，机械般的凑热闹，不经意间也许会想起那年曾经，随即再次陷入麻木。

她们的今天，就是所有人的明天。

这方宇宙，没有未来。不长生，终为蝼蚁。

05

@野心范

黑夜给了我黑色眼睛，我却用它去寻找光明。汗水凝结成时光胶囊，独自在这命运里拓荒。单枪匹马与世界对饮，历经磨难亦不忘初心。

这是我打工阶段，上下班经常听一首歌的词，谁唱的不大记得了，词是矮大紧写的，我觉得写得很好，很喜欢，歌名叫荣耀，以前华为或荣耀的手机铃声，经常能听到

06

@野心范

范范，成长是不是意味着要学会与孤独相处？强者是不是都感觉不到累？

看这提问，不是一个学生，就是一个初出茅庐的小年轻

自信一点，不是成长才要学会跟孤独相处，而是孤独本就是常态，什么时候你都应该要适应它

感到累，也是一种常态，它是不会对比区分你是强者还是弱者，对抗也好，竞争也罢，双方都难受，就看谁在对方倒下之前，还憋着一口气，坚持站那

一个强者，跑到一定程度后，是不会有依靠谁的概念的，最多就是哪个节点上，他需要谁的支持，需要用到什么资源，但也是要他主观去引导，去安排，去协调来的，总体上是为他的大局服务的

万事别想着指望谁，回归到本质，最终实践做事，还是要落实到人

领头的，哪个不是孤勇者，要不怎么称之为孤家寡人，狠起来首先就是对自己

单枪匹马与世界对饮，只不过被谦虚的描述为依靠的是群众力量

07

@温州土老板

曾经有位前辈经常开导我，生意场上男人过了 30 岁以后，需要一身体面的行头，不错的车子，说的过去的手表，着装得体，谈客户的时候会有加分。

后来我经常开导年轻的业务员，跑业务对待老客户的时候，尽量恢复到一次见面谈判的场景，**不要在物质上炫耀，见面，朋友圈，短视频，能被看到地方都不可以。**

碰到小气想法多能力差的老板，会认为你在他身上赚走了很多钱，心里不爽的，很容易就把客户得罪了。

我就吃过大亏，刚换新车的跑到老客户的工厂结账，那年结果运气不好，老板苦哈哈的干了一年，没有赚到什么钱，结果给他整这出，受刺激了。

第二年了直接取消合作了.....冤枉不[摊手]，生意场上喧宾夺主，是大忌，有钱得偷着乐去。

08

@郑州大砖头

教育儿女是天大的事儿

人生中最重要的事情莫过于“传宗接代”，但是传宗接代的目的，不只是生个孩子。

养孩子容易，不容易的是“育”。教育儿女，建立好的家风，家学，是天大的事儿，是光宗耀祖的事。

胖花现在的观念就是，我已经这样了，除了能每年增加点面积，已经不对我抱太大希望了，但是要把小砖头教育好。因为她觉得，“把孩子教育好了，人生也算是成功了。”

09

@写书哥

2022 年，巴菲特股东大会视频。其中一个小问题：

问：不断通常的世界中，到底应该投资什么？

巴菲特：**你最该做的事，在某个领域成为高手，比如说你是最好的医生，最好的律师，不管别人付你多少钱，付你几十亿也好，几百块钱也好，他们都愿意把他们生产的东西交给你，来换你愿意交付的服务.....**

不管是什么，你具备的能力是别人拿不走的，也不可能因为通胀就没有了，别人会给你，一直会给你做交易，交易的是你的能力，这是最好的一种投资。所以最好的一种投资就是开发你自己。

真理是，这个世界上的人，他们一直都会愿意去对你的才能付费。有一些人可能没有太多的能力，你一定要找到说你想要成为什么人。

10

@边永远

无论你和同事关系有多好。都记住不要在他们面前炫耀你自己有多有钱、多有本事。财不外露，才也不外露。有钱、有本事自己知道就好了，说出来炫耀，等于在打别人的脸。

在与同事合作某件事情的时候，可以搬出来“吃亏是福”来约束自己了。同事找你帮忙的时候能帮就帮，不要一开始就想着帮了别人怎样获得别的好处。工作上的事情，能帮就尽快帮，反正下次你再找别人帮忙的时候，对方也会帮你的。

卑微屈膝的生意，不再有

第 1 部分 贰掌柜瞎逼逼

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜原创

01

多储蓄，才能和风雨较劲

这两年，大部分行业，都很难赚钱了。贰掌柜有切身的体会，我之前做产品销售，这两年这个大环境影响下，运输受影响，客户购买力下降，很多同行都改行了，因为看不到希望。

贰掌柜这些年，在对待金钱上，有个习惯，那就是记账和储蓄。不管每个月赚多少钱，我都会存下点钱，不知不觉数字就比较可观了。在这个大环境下，虽然说收入没有之前多，但是不影响生活质量。

有一句话说的挺好，存钱不是用来炫耀的，而是在关键时刻可以兜底儿，能让你进退不慌。把卡里数字养的多多的，才能在多事之秋和风雨较量。

小结：

作为成年人，赚钱不矫情，没事儿多存钱，有事儿心不慌。

02

不恋战，向上求索

贰掌柜很喜欢芒格得一句话：要是知道我会死在哪里就好啦，那我将永远不去那个地方。

其实，不能和他纠缠不休，吃点小亏，离他远远的，否则有更坏的结果等着呢。遇到 L 事，退一步，不纠缠才是最好的处理方式。与其为了烂事争得头破血流，还不如节省时间，干些更有益的事。

就像在野球场打篮球时，遇到动不动就叫 F 规的人，最好就是直接主动承认，把球给他，不必和他争辩，跟烂人、耍赖的人争辩，最后坏的是自己的心情，不值得。

小结：

学会沉默，提升自己，轻装前行。

03

得，是建立在舍的基础上

有人问，我怎么才能年入百万。还有人问，我写博文，怎么才能让别人多多的转发。
还有人问，我如何才能把白富美娶回家，等等。

贰掌柜觉得，能提这种问题的人，都是眼高手低。没有完全理解，收获的底层逻辑是付出。要怎么做才对呢？想要年入百万，你要能提供千万的价值才行。想要写出爆款博文，你要先从写好一句话开始。想要迎娶白富美，先让自己匹配得上白富美才行。

光索取，无付出，是走不通的。你付出十分，能有两分的收获就不错了，随着时间的积累，可能你付出两分，就会有十分的收获。这个付出，就是提供价值，付出是最具有时间效应的。

你坚持一天做好事很容易，难的是你能坚持 100 天都做好事。想要在经济，生活，工作，家庭上，都有不错的结果，就要相应付出对等甚至高于对等的价值才行。

小结：

预先取之，必先予之。

04

做事，不能完全靠兴趣

现在所做的事情，是自己喜欢的，是自己擅长的，而且还能赚到不错的收入。恭喜，你是非常幸福的人。

如果不是喜欢的，不是擅长的，还没有赚到钱。但是以后赚钱的可能性很大。那就踏实下心来，多维度的了解这个赛道，让自己喜欢上现在的事情。

上学的时候，经常会听到：兴趣，是最好的老师。

毕业后开始刨钱，才发现，这句话就是毒药。贰掌柜做销售，靠的不是兴趣，而是赚钱的欲望驱动。不过通过赚到钱，通过客户的好评等正反馈，我逐步喜欢上了销售。

现在我天天日更 1000 字原创，我有能力写，但是写的过程是很苦逼的。我经常不愿意写原创，越是这样，我就越天天在博文里跟大家承诺，我要每天原创 1000 字，我要每天出一篇精选文摘。

一旦我在网络上对外公开了，我再懒惰也要写，靠的是承诺，靠的是爱惜自己的羽毛，而不是自律。

小结：

做事情，要靠任务驱动，要靠承诺驱动。

第 2 部分 贰掌柜信息精选

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜从其他平台精选的博文

01

@温州土老板

我线下合作的客户，公司规模几百人的不在少数，部门多，分工细，渠道也很重，利润上去了，人数必须跟着上去。

而我在线上认识自媒体团队，无论是知识付费，短视频内容，还是私域带货.....

都是以小团队为主，公司七八个人的规模，每年净利润，大几百万也很常见。

这 2 种模式，你看前者，如果是业务员出去拉客户，能力再强，人数也是有限的。

而后者呢？一位博主或者一位小助理，一个人可以同时服务上百人，开个直播间，一套话术可以同时让，几十人付费。

所以很多网红，一年可以搞到普通人，十年无法企及的收入，核心原因，就是提高，成交的效率。

02

@升值计

做内容商业越久，我现在越来越清楚，全世界的 BOSS，最需要的是什么样的人。

老板们最需要的就是，「一次性把事情做对的人」。

错误一般分两种，无能之失，和无心之失。

前者是认知不够造成的能力缺失，后者看起来不过是当时一时疏忽，不过「我忘了」，「我没想到」。

一般来说，人们普遍原谅后者，而厌恶前者。

但是，所有领导者都应该知道，前者是可以纠正的，是可以通过培训训练提升的，后者，是没有办法改进的。

甚至，你对这种错误，连发脾气似乎都不合适。

但是后者，往往永远无法改进。

用很俗套的话说，后者就是态度问题，态度不行，一切都不行。

03

@李鲟

我是不太相信做自媒体要垂直细分的。往往是，你越垂直，就越没有流量。

有点不太确定的想法：

做 B 端，你不需要多少客户，垂直细分容易变现；但做 C 端的话，垂直细分就是找死。你要做的不是垂直细分，而是破圈，让更多人看见，才可以筛选出更多目标客户。

客户可以垂直细分，内容未必。

个人定位，与大众关注的话题，怎样结合起来，是要努力研究的问题。

04

@晴姐和她的财富加油站

富人思维：

1、普通人是我手边有 100 份的资源，我才敢做 100 份的事。而富人思维，刚好反过来，他会先定目标，然后再去组织资源，没人你就去找，不懂的事就去找专业的懂的人，资金不够就去借。这样的逻辑下能做成事的几率更高，这种思维下对手也可以合作，敌人也可以和好。

2、富人特别擅长拆分目标，或者说是拆解任务。定好目标后，可以把目标拆解成很多条件，然后这些条件再当成一个新的目标去拆分。最后越拆越细，细到一定程度你会发现非常容易去执行和落实，然后再用第一条的思维去匹配那些合适的资源，去落实这些拆分以后的条件，这种情况下执行力会变得非常高。

3、还有一个很重要的状态问题。一个普通人你去找他，他永远是在准备一个事情的状态中，比如说自己正在研究经验，正在学习中，永远都是在准备状态，永远没有条

件凑齐的时候 ,永远都是欠缺什么没备好。而**富人是他会很快进入做一件事情的状态 ,**
他会以战养战 , 永远都是一边做 , 一边解决问题 , 一边想办法 , 一边组织资源。

05

@天玑-无极领域

#不对等的友谊还要继续吗# 人类社会一切关系的本质是价值交换。

爱情的背后是 , 性价值、繁衍价值、生存价值。

友情的背后是 , 情绪价值、生存价值。

衡量一段友谊是否能继续的核心是 , 你能为对方带来什么 ?

你又穷又蠢 , 无法为朋友提供生存价值。

你的脾气大 , 无法为朋友提供情绪价值。

这样的你 , 只是一个吸血鬼 , 朋友和你这样的人相处 , 会被吸干榨净。

哥哥这样的人，是最适合被交往的对象。

手有余钱，不会问朋友借钱。

见识丰富，能给朋友排忧解难。

资源丰富，未来也许有很多合作的机会。

有分寸，知趣，保持合适的距离。

06

@温州土老板

我公司有几位能力很强的业务员

他们有个共同点，面相老实，穿着打扮低调，工作中也没带过什么奢侈品。

就是在人群遇到，可能都不会多看一眼的那种感觉，但业务能力很强，无论是口才还是销售话术，催收尾款，都是一流的。

和同行竞争会透着股狠劲。说到底这种反差，客户也是喜欢的。

最近在抖音看案例，那些变现厉害的博主，视频里面看着老实的素人，到了直播间就好像换了一个人一样。

个个目露凶光，整体的节奏卡的非常好，产品介绍有股专业的范儿~~

虽然看着有反差，有点怪怪的，但有一说一这种赚起钱来，也是最狠的。

07

@野心范

范范，求人帮忙，或寻求合作，低三下四、谦虚就可以了吗？还有没有什么技巧和手段？

从骨子里要转变一个观念，**请人帮忙，托人办事，永远不要觉得自己低人一等**

不是求，是请求，恳求，恳请

合作不是跪舔，从来都是跪不出一片大地山河，更舔不出一片蓝天白云

本质是交换，帮忙过后你是要给人家回报的，合作是能给对方带来收益的

为何会有低三下四一说，要么是你想白占便宜，要么是你没有价值

态度上热情客气就好，技巧什么的，这位圈友你要反思一下啦，这两三个月的微博内容，你先看一遍

08

@内环幕僚长

自信是一种刻意训练后的发现，**一个人获得自信的最好时间是幼年，其次就是现在。**如果你没有自信，那就刻意多学多练，对产品更了解，对客户更了解，即使是乙方，也要平视、平和地阐述价值。**卑微屈膝的生意，在今天的市场，不仅仅是不赚钱的问题，而是根本不再成立。**

09

@写书哥

幸福的能力:1.有些事做不到、想不明白就算了，放过自己；2.更多地关注快乐的人为什么快乐，而不是抑郁的人为什么抑郁；3.有感恩之心，每天记录 1 件开心的小事；4.**认可悲伤，愤怒，失望这些负面情绪，这证明我们还活着，还有感觉。**最后，聊天时多发笑脸吧。

10

@张二兄弟

及时回复与碎片化时间。

不少业务，需要及时回复。你迟迟不回，人家找别人了。就有可能损失一个几百、几千元的单子，乃至长期合作的机会。

及时回复，看起来是个小事，但随机地切割你的整块时间，让人无心专注那些需要集中精力的工作。

我以前也有这类业务，很是干扰主业。后来，我转型了玩法，不直接面对此类环节。现在，我更是只在碎片化时间应对。

世界上没有相同的两片树叶，自然也没有完全一样的赚钱做法。

有钱不一定幸福，没钱肯定不幸福

第 1 部分 贰掌柜瞎逼逼

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙这部分内容是贰掌柜原创

01

学习，要一直持续下去

贰掌柜这些年，始终都像个海绵一样，不断得吸收新的知识，每天都阅读，写点东西。学习做网站，学习 SEO，学习海量信息推广霸屏，学习写作。最惬意的还是安安静静看本书，喝杯普洱茶。不光从中赚到了钱，也很享受这个学习的过程。

这个时代，赚钱赚的就是信息差。对于爱学习的人会学习的人来说，信息差是不存在的。只要想学，就能找到各种渠道去学。

但是，对于那些不爱学习的人来说，信息差会越来越大，安全边际会越来越小。爱学习的人，对世界的眼光是好奇的事温和的。

小结：

爱学习，是一种欲望，是一种比生理本能更高级的欲望。能让你对“风水草动”做出最优的判断

02

要重新认清“竞争”

李笑来在财富自由之路中提到了要重新认识“落后”，我再这句话中看到了重新认识“竞争”。读书的时候，只要能考 60 分就行了，就不挂科，就能顺利毕业。但是毕业后开始朝九晚五刨食的时候，才发现把工作只做到及格不行，社会上遵循的是二八定则，一九定则甚至更悬殊的定则，而不是在学校的四六定则。

贰掌柜在做销售的时候，充分认清一点，只要把流量搞定就能做出好的成绩。只要让客户觉得物超所值，就能让客户有复购。于是我就死死抓住这两个点，努力引流和让客户觉得自己占便宜了。于是，销售业绩交出了不错的答卷。

做事情，一定要找到关键的竞争点，也就是矛盾点，这个矛盾点就是任督二脉，死死的抓住就可以了。掌柜嫂和我说，你现在做信息筛选又不赚钱，做这个有什么意思啊？踏踏实实做你的销售得啦。我和掌柜嫂解释说，销售产品可以继续做，现在的大环境影响，对这个生意冲击太大了，想要有不错的收入，必须要多渠道创收才行。

现在这个信息筛选社群，是我花很多钱和精力养它，将来这个社群副业会养我的。为什么？因为我能持续给大家提供物超所值的价值，而且我相信社群的成员大部分还会续费的，我有这个信心。掌柜嫂没有再多说什么，反正能让家里银行卡的数字增多就行，她才不会琢磨里面的具体细节呢，她盯紧了小掌柜的分数就行了。

小结：

竞争中胜出，就是增强回路的任督二脉，要知道在哪里，还要知道如何打通才行。

第 2 部分 贰掌柜信息精选

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜从其他平台精选的博文

01

@刘晨曦-从心

人生有两个年龄阶段最难熬：

1.二十出头刚出社会，满腔抱负但是现实残酷，这个阶段很容易因为现实挫败，被狭隘的价值观引导，成为键盘侠愤青杠精；

2.四十以后中年危机，上有老下有小束缚重重，而人生需要重新定义寻找意义，容易让人喘不过气，也是婚姻危机发生的高峰期。

02

@天玑-无限领域

幸福公式：婚姻不幸，不是缺乏爱，而是缺少友谊。友谊的前提就是能玩在一起。

03

@唐僧读书会

人活着，最重要的就是对自己诚实，而不是对别人和外在世界诚实。这是一个人真正强大的根本。

所有真正优秀的男人、优秀的女人，首先一定是对自己诚实的男人、对自己诚实的女人，他本性一定是好的，一定是不自欺欺人的。一个人的优秀程度和他不自欺欺人的程度成正比。

当一个人开始欺骗自己的时候，他就开始万劫不复了，他不可能再有任何进步了，他所做的所有努力都一定是错的，不会有例外。

04

@温州土老板

当老板不能按时发工资的时候，其实在员工的心里，就已经失去了威严。还是一条，公司遇到难处，不要借钱给老板。钱还的起，但这个人情他是还不起的，遇到心眼小的。后面生意好了，不但不会感谢，反而会想办法排挤你。因为心里总会觉得，有个小辫子捏在你的手里，自尊心那道坎过不去。

05

@知花哥

合格创业者的特质：

最重要的底线是不骗人，小聪明可以起步很快，大智慧才能走得很稳。

最重要的思维是相信自己可以坚持到底。

好的创业者应该又慢又迟钝，又傻又天真。

最基础的准则是懂得凡事只有去做才有成功的可能，创业者都是行动派。

最常规的动作是测试和复盘，事先运筹帷幄，低成本验证；事后 PDCA，举一反三。

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。

06

@消样的世界

现在很多创业公司老板为了聚焦业务，都倡导全员营销的概念，这本没有错，但错的是这些老板们误以为全员营销就是把每个员工都变成业务员，实际上**全员营销，是让每个员工的主要工作都以业务为中心，在服务以及后期维护等岗位上，发挥各自的作用，绝不是简单的让每个员工，都去帮公司卖货。**

07

@自媒体小老板

热爱的东西太多太多了，**真正热爱的事情愿意为之付出一切**，哪怕是《月亮与六便士》都可以理解，可你是真的热爱吗，你愿意为了热爱的事情坚持一年两年十年二十年吗，大部分人根本做不到。

热爱最初的意思指的是特殊的幸福：通过从事某种有意义的活动，发挥出内在的全部潜能。

当你极度投入的时候，不觉得饿，不觉得困。有人说有梦想的人就不会觉得困，因为时刻有那股拼劲儿。

古今成大事者，不惟有超世之才，其必有坚忍不拔之志。

你热爱什么不重要，看你做了什么就行了。

08

@李俊的粉丝有点少 1983

考上好大学，是一个家庭合力的结果。

俊哥高中同学，高考分在湖北只能读个专科，去海南高考，读了个 211 计算机专业；
俊哥西南某省的大学同学，高考分比俊哥低 100 分。

还有的高中同学，一直都是汉族的，突然有一天变成少数民族了。

生个学霸，学神的孩子，概率很低，是不可控变量；而去那些高考洼地，香港，或者国外，家长们都是可以努力给孩子们拼搏一把的，是可控变量。

**高考有两个战场，一个是孩子们自己拼的，一个是父母们拼的。自己躺平子在哪里，
“儿孙自有儿孙福”的父母们，不配得到他们的孩子们发自心底的尊重。**

09

@老黄的创业江湖

穷人的父母，你看套路都是差不多，不是打压孩子的积极性、就是恨不得杀鸡取卵，动不动就是道德绑架，把儿女当成摇钱树，稍有不从就是一句不孝。你说穷人儿女难不难？太难了。我爸妈也是穷人，上面一些套路我爸妈也对我用过，我刚出社会就发现千万斤重担压在身上，我出社会后的前十年都在处理我爸妈外面留下的烂摊子，年轻人能不焦虑吗？我不怪我父母，因为他们的父母也没教他们，他们只是把上一代的事复制到下一代。

穷人的儿女如何破局？如何突破原生家庭的捆绑？只有一个方法，远离。不是叫你跟父母切断关系，而是让你"保持着距离爱着他们"。合理的要求可以接受，不合理的要求要拒绝，宁愿被爸妈骂不孝，也不要为了一个孝顺的虚名把自己人生弄垮了。人不能选择自己的父母，但可以选择正确的距离。

不好的父母总想要在儿女身上复制自己的悲剧，强迫儿女照着自己的想法生活；好的父母引导儿女探索自我，尊重孩子的意愿，期待未来的中国能有更多好的父母。

10

@老黄的创业江湖

做副业不要告诉公司同事，这是大忌，再好的同事也不说。老板的心态是这样：喔~XXX 你在做副业啊！是嫌公司给太少？还是工作量不够？你都有副业收入了，那就不用加薪啦！机会我留给别人。你心思都不在工作上，也不用想升职了。一个同事知道，全公司同事就知道了，老板也知道了，纸包不住火。

真的很不幸被同事发现了，就打死不认，说我这是被盗号、那不是我妳看錯了、赖不掉就说我做著玩的没打算赚钱、我没有用公司资源与上班时间、我的工作表现突出未辜负领导期待、道歉发誓绝不再做副业(下下策)。

做副业不要用公司网络、不要开同城、不要开启通讯录，最好找一支新手机。大数据太可怕了，防不胜防，躲无可躲。这是很多人的惨痛教训心得总结。

11

@财宝宝

有钱不一定幸福，没钱肯定不幸福

你在阴暗潮湿的出租房，就算一年发表五篇论文，你也谈不上幸福。老婆孩子在出租房冻的瑟瑟发抖，想吃一个日料也舍不得，和幸福没有一毛钱关系。那么，在大城市维持一个相对体面的生活，需要多少钱？

一是房子。外环线 500 个。内环线 1000 个，也就是大二居，小三居。

二是车，这个便宜，代步工具 10 个就够了。

三是日常生活费，节约一点 8 个。

也就是说，双方父母支持 500 个，两口子再有两个相对不错的单位，这日子就算有基本条件了。事实上，能够支持 500 个的双方家庭微乎其微。退而求其次。

强省会 350 个。

重庆长沙 200 个。

苏南浙江小县城，150 个。

老家地级市 100 个。

老家小县城 50 个。

回村头大别墅，20 个。

丰俭由人，你自己点菜吧。

为人父母，一定要给子女留条路。你把孩子光溜溜的踢出去，太残忍了。娃还能怎么办？如果你不想听天由命，只能去倒插门了。

实际上，倒插门也很开心，啥也不操心。就是受点委屈。我每天吃剩饭，跪地板（有地暖），两三年后也适应了。没事滴，只要不让我出去干活，我就接受。

12

@野心范

不能光让人家干脏活累活

直属领导让自己干擦边球的事，自己啥也没捞着，我该怎么办？

光让人家干脏活累活，回过头来自己一人独享的领导，很少

出于长远和安全考虑，一般是会主动拿出一部分，作为安抚和奖励，至少通过这个可以把两人拴在一起，一根绳子上的蚂蚱

你要做两个动作，一是主动索取，提醒对方

不管是资源还是利益，主动跟对方提，向上管理，反向点他

比如，范总上次你让我搞黄总的材料，这事我还担着呢，这次华南区经理的内推，您得帮我说说话，不然黄总的人上去，后面的事可不好处理

范总，您看平时报销这流程，都是从我这个口子走，财务那边已经找我谈过好几次话了，我这业绩上不上一个台阶，有点说不过去啊，要不您看把政企区域也划给我，给我压压担子

二是要风险提醒，保留证据，保护自己

当你意识到事情不太对劲，对方老是搞暗示什么的，你也装傻，就让对方明示

讲明之后，你要一副恍然大悟的样子，然后提醒对方，这么做的风险，反复多请示几次

以最终确认或工作请示的借口，然后形成文字性，要对方给一个回复

比如，范总，票已贴好，数已核对，总共五块六毛八，您确认后，我开始走流程

范总，您让我跟公司申请了特价，跟实际合同价差着两个点，您交代的灵活处理，我不是太理解

当然违法乱纪的事情，我们坚决抵制，誓死不从，出门右转打印简历。

冷漠，可以省去 80% 的麻烦

第 1 部分 贰掌柜瞎逼逼

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜原创

01

正确的事情，就要不断正确的重复

贰掌柜坚持写日记 20 年，现在开始认真写微博，写公众号，轻轻松松就能写三五百字，这就是积累的力量。

我从 2015 年开始做销售，基本每天都更新盆友圈，突然 yi 庆来了，生意收到冲击，这才逐步停止盆友圈的更新。

但是这时候，我开始了做优质信息筛选社群，每天坚持分享各个付费社群的精华知识。前提是要自己写东西，自己整理筛选信息，我再微博上连续更新了 50 天，中间没有间断过一天。我其实是要日更 1000 天的，现在已经完成了 1/20，以后我还会继续坚持的。

有的粉丝说，写不出多少东西，不知道怎么写。贰掌柜写作的经验是，套用公式，我喜欢总分总的格式写微博。先确立一个观点，然后找相应的金句，用自己的生活，工作，爱好，来论证这个观点就行，其实挺简单的。

小结：

一件微不足道的小事，可以从先坚持 30 天开始，再坚持 50 天，100 天。这才是做成事的秘密。

02

父母才是孩子的起跑线

贰掌柜很多同学，要么是做生意的，要么是体制内的。纯打工的也有，但是基本不怎么联系了。而且他们现在从事的工作，和他们的父辈所做的工作相关性非常大。

有个做生意的，主要是跑项目，大客户销售，他的父母就是做生意的。有个同学，是高中老师，他家三代人都在教育系统工作。还有个同学，现在体制内，父辈都在体制内工作。

我和掌柜嫂，比较特殊，我俩是通过考考考才出来的，又经过被社会毒打了几年，才摆脱原生家庭的影响和道德束缚。现在充分认清自己得使命，那就是增加银行卡数字，多搞点面积，紧盯小掌柜的分数。

小结：

人这一辈子，就是接力赛。父母就是孩子的起点，父母跑得远，孩子接棒就离终点越近。

03

改变，就是要打破连续性

我们都想日复一日的过下去，但是想要拥有不一样的未来。也就是说，我不想改变，但是想要有好的结果。这种想法，是违反成长规律的，但是大多数人确实是这样想，也是这样做的。

改变，就是打破现有的状态，只有经过一系列改变动作，才能导致最终结果的改变。

现状，就是连续性，改变现状就是打破连续性。比方说我们都是朝九晚五上下班，你想用业余时间做副业，就是非连续性了。你写作是 60 分，经过学习提高到了 80 分，就是非连续性

贰掌柜，做信息筛选，做精选知识付费社群，就是不安于现状的连续性，所做出的改变。截止今天做信息筛选整整 50 天，体会最深的就是，若想改变，最关键的就是耐心。

小结：

精进性改变，要有耐心，要熬得住。

第 2 部分 贰掌柜信息精选

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜从其他平台精选的博文

01

@消样的世界

一个没赚过钱的人对钱是没有感觉的，虽然连五千块都掏不出来，却觉得年入百万不算富；也不会对人有感觉，因为没有利益相伴，你就看不懂笑脸背后隐藏的是什么；最关键的是不会对自己有感觉，总觉得自己前途无量、英明神武，缺乏对世界的真实认知；这里说的赚钱可不是领工资的那种赚钱。

02

@恋恋美子

让你成长的人生课程：

就是你最不设防的人，给了你一刀，然后你蠢萌蠢萌的，给了点笑容就劝自己隐忍偷偷抹平伤口。没隔多久，对方又给了你一刀，刺得更直接了，**挨的刀多了，你就成长了、你就不得不让自己清醒了**，哭没有用、安慰自己没有用、卑微、怯弱、胆小、紧张都没有用，你只有自己直起腰板，捍卫自己的尊严和正当权益，最终成为一个合格的社会人。

03

@自媒体小老板

硬核的青春，需要的是保持自己的心力，随着不断经历不断磨砺让自己成长。

任何寻求安慰的行为都不会让你成长：宿醉、旅行、甚至和朋友促膝长谈，因为这些都只是让你在长期停留的茧房里感觉安全、良好。

成长其实是特别艰难的自省，你必须抛弃所有说给别人和自己听的漂亮话，正视你的无能和劣根，甚至一遍又一遍被打破、割裂、推翻以前的所有观念和认知再重组。然后你才懂得成长真正需要的改变。

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。

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

这么好的现在和未来，新时代青年凭什么不努力？

04

@张二兄弟

人生长期目标。

人，还是要有个人生的长期目标。无论是希望财富增长，还是仕途进步，抑或学术成果，等等。**不能外部环境稍有变化，长期目标就随着摇摆起来。**

有的人很聪明、勤奋，但都花在短期目标上，炒短线，难以积累长期的势能。相反，有的人，也许天资没那么聪颖，但一直朝着一个方向，勤勤恳恳，做出了不错的成绩。

不要高估了一个月的变化，不要低估了一年、十年的变化。

05

@海河杂谈

都发钱就等于都没发钱？

作为理科生的我，认为这话很荒唐，是个不折不扣的谎言。

比如给每人发一千块钱，是钱而不是有附加条件的消费券，用来拉动消费，或帮人度过难关。

首先说钱的出处，不是凭空而来的，那郭嘉发债吧，以后 1.4 万亿这个窟窿，靠税或通胀来补上。

发的一千块钱，对于富人来说，虽是可有可无的，可也算是聊胜于无的，富人其实更在意钱。

对于穷人来说，疫情之下，可能是一两个月的生活费，也可能是下月还款的一部分，反正用它的地方很多。

将来还这一千块钱的时候呢，谁是主力呢？

若是靠通胀来偿还，那主力肯定不是穷人，因为通胀对手里没钱的穷人来说，影响不到他现有的财富。

若是靠税收来偿还，那主力也不是穷人，因为穷人的消费能力太有限，日常的吃喝拉撒交不了多少税。

所以说，都发钱这事，无论如何都是对穷人有利的。

这就像，都吃饱了，那马上再吃一顿，就等于都没吃（浪费了）；

可现实情况是，有人吃饱了，有人还在饿着肚子，请大家都吃一顿，对饿肚子的人是有利的。

只是，一直都吃得比较饱的人，不愿意承担将来还账的责任。

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。

06

@天玑-无限领域

无论如何，不要合伙创业。

生意差，必然互相埋怨，认为对方做得不对。

生意好，分钱必有纠纷，认为对方做得太少。

为什么要合伙？

大部分人自己都不信自己，合伙创业只是为了找个人分担风险，作为被合伙的一方，同样是弱者，风险不但没少，反而多出一堆麻烦。

势均力敌，虽然起纠纷，但一切都亏在明面上。

合伙最大的坑，是进入自己不懂的行业，且出资占比小。

出资较少，所以名义上的话语权少。

不懂行业，实际执行时会被边缘化。

07

@天玑-无限领域

弱弱联合，必然双输。

强弱联合，强者的道德，弱者的谦卑，缺一不可。

人性本恶，合伙的胜率极低。

独自创业，雇员工呢？

真正的人才都去创业了，要么进大厂，反正不会去小公司。

别开公司、别创业、别雇人、别投资、小老板是弱势群体，谁见了都能踩一脚。

大部分小公司，老板一年到头的收入，还没员工高。

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。

丝丝不懂，只好报名学习。

好玩的事情又出现了，理财培训特别火，号称让穷人财富自由，但是教理财的老师，自己就是个穷人。

女生情感培训也很多，大部分情感女导师自己就是个女丝丝，情感失败。

红尘炼狱，真经放在眼前，也得有缘人才能看到。

08

@薛亦墨

越早知道越好的人生经验

1. **冷漠，可以省去 80% 的麻烦。**
2. 以前什么都不懂，瞎装，现在什么都懂了，装瞎。
3. 你不必去迁就所有人，在乌鸦的世界里，天鹅都是有罪的。
4. 许多事从一开始就已经料到了结局，往后所有的折腾，都不过是为了拖延散场的时间。
5. 先给别人好处，再说出你的需求。
6. 语言的力量很强大：它能让你从头暖到脚，也能让你从脚凉到心
7. **有些事情，真的没必要追问。回头看看，所有的细节都是答案。**
8. 强者的善意，换来的是感恩；弱者的善意，换来的只有轻视。
9. 在很多时候，客气不是用来表达礼貌和修养的，而是用来制造距离的。

09

@风中的厂长

我担心我的微博会误导大家，认为赚钱很容易，赚钱是很难的，我主要写生意话题，这是我这个账号的定位决定的，但是成功的也写失败的也写。其实我写失败比成功更多。

大多数人没做过生意，因此只能看到有人赚钱容易，看不到背后的差距。

人与人背后差距，主要是能力差异，认知差距，信息差距。

生意人是天天面对竞争的，商场如战场，你可以理解成打仗，锻炼出来的人能力本来就强。包括解决问题的能力，以及抗压的能力。

认知差，取决于你所受的教育，阅历，以及你对事物的理解，比如有人告诉你只要怎样怎样，躺着也能赚钱，这种逻辑不通的东西，真的有许多人信，这就是认知差。

信息差就是圈层，不同的社交圈，信息是不一样的，很多事物你觉得平平无奇，有的人觉得不可思议。

10

@写书哥

老板思维和员工思维差别巨大：要想做生意赚钱，首先想的是用什么换什么，双方共赢。而不是让对方可怜我，施舍点什么。有了这个思维，就强迫自己变得有价值，更直白的说，有“利用价值”，这样人家才会和我一起玩。

基本面良好，再打造一个增长极

第 1 部分 贰掌柜瞎逼逼

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜原创

01

轻创业，小步试错

这两年多，不要轻易创业，除非你有足够的试错资本可供你挥霍。**很多赛道，不是你付出了时间，精力，金钱，就能赚到钱。但是，不付出，就是零损失，也不能创造更多的价值。**

是不是很矛盾，一点也不矛盾。贰掌柜，一直都提倡创业的，但是提倡轻创业，小步试错，最坏的结果，都能承受的住才行。

贰掌柜，做副业也失败了好几次，比方说销售乳胶枕，我损失不少钱，及时止损退出。短视频剪辑，扔了几千块钱，止损退出。汽贸，没有赔钱，但是消耗了太大的精力和时间，不成正比。这几个副业，我都惨淡收场，扔了几千块钱。我都设置了止损线，触碰到这个线，我就离开，不伤筋动骨。

一直到我开始做优质信息筛选，这个副业赛道，才开始赚钱。这个赛道更适合我，做起来虽然累，但是不焦虑，觉得在自媒体上想做个副业，就是要多赛道尝试，然后找到最适合自己的那一个。

小结：

80%的精力，做好现在赚钱的生意上。20%的精力开拓新的赛道，设置好止损线不断去试错去尝试。

02

决定人生的 3 件大事

1，高考。

大部分人都是通过高考才走出来的，没有走出来的大部分是因为没有考好。不要和我杠，我说的是绝大部分情况。贰掌柜和大掌柜（掌柜嫂）就是通过考考考，从小乡村，一跃来到了地级市。高考，是最公平的竞争。所以，现在我和大掌柜死死的盯住小掌柜的分数，就是为了让小掌柜将来可以在舞台上搏一把。

2，买房。

在哪里买房，家就在哪里。一个人口一直是涌入的城市，这个城市发展的就不会太慢。能去一二线城市尽量去一二线，去不了那就想办法去强二线，大不了去所在市的地级市。总之，一定要提升向上迁徙的能力，因为你不上迁徙，你的儿女也会向上迁徙。向上迁徙的起点，可能就是别人奋斗一辈子的终点。

3，爱人。

择偶问题，非常重要，一辈子陪伴你最长的，不是生你的人，不是你生的人，而是你的爱人。找一个可以相互成就，志同道合，一起爬阶的爱人，是人生一大幸事。家和万事兴，决定一个家庭是否和睦，就是你和爱人能不能经营好家庭。

小结：

高考，买房，爱人。这 3 件事，你做好了，能让你平步青云。你做不好，你会走向万丈深渊。

03

适当增加/减少信息的来源

我们现在很难静下心来思考，每天何种信息狂轰滥炸，各种没有营养的短视频，维新群里各种没有营养的群聊，电梯里各种花里胡哨的广告，毫无意义的聚会，每天办公室里没有营养的胡侃等等。这些信息非常容易消耗我们本来就不多的精力。

大脑中每天输入信息，我们经过整合，在输出各种观点，然后影响和指导我们的一言一行。想要我们的行为和思想有更加的积极向上，一定要把优化信息的来源，作为首要任务。

1.删除没有用的信息源头

没有营养的书，不好的工号，垃圾博主改扔掉就扔掉，改拉黑就拉黑，99%的信息其实对自己来说都没有用。这两年掌柜很少参加一些毫无意义的聚会，看书也是重点看《曾国藩全书》《资治通鉴》等历史类书籍，还有一些写作的书籍，其他的书涉猎的不多了。工号重点也是看四五个，没有用的都取关了。微博这一块，也只和一些志同道合的博主互动。这样以来，每天反而挺充实。

2.增加高质量的信息来源

除了阅读好的书籍，看优质的工号，看微博上自己感兴趣领域大微的文章，还有个途径能获得高质量的信息，那就是加入各种高质量的付费社群，这样的社群距离干货知识最近，很少有废话。最近贰掌人加入了好多这样的社群，自己也搭建了社群。有个非常明显的现象，那就是之前看优质信息需要全网去搜，现在不用搜了，直接给送上门来，而且要自己筛选哪些信息放在我社群更合适，自己的认知也突飞猛进的增长，社群的成员也表示群里的信息物超所值。

小结：

不断优化信息来源，让自己变得越来越优秀。

第 2 部分 贰掌柜信息精选

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜从其他平台精选的博文

01

@郑州大砖头

市场永远有好有坏，抱怨没有用，不会以人的意志为转移。

人要做的是，在大水褪去，礁石就会露出来，相应的，埋在深水里珍珠也更好捡，这时候谁捡到的珍珠多谁就占便宜。

相反，当大水潮起，珍珠就更难被发现，甚至连触礁的风险都被忽视了。

02

@老黄的创业江湖

一场疫情让副业话题成为了热搜，人人都在想，我要是突然失业了，我该怎麼？怎麼对抗大环境的风险？**这里的抗风险，有两个途径，一个是你有足够储蓄，二是你有副业支撑。储蓄再多也会坐吃山空，有副业创造第二收入才是正解！**

常有人问我：最好的副业是什麼？我想了想，其实这答案因人而异，看了不下数百位学员的例子，碰过太多半途而废的故事，找副业还是最好与自己的兴趣相结合！有了兴趣才能持续不间断做下去。兴趣是最好的老师，你只有对一个东西感兴趣，才能真正费尽心思的去做！在遇到困难时才能撑下去。有赚大钱当然非常恭喜，没赚大钱也无所谓，因为你做起来很开心。

没有最好的副业，只有最适合你的副业。

03

@总裁精粹

巴菲特今年金句：

对抗通胀最好的办法，就是打造自己的才能，你的钱会感受到通胀的压力，但你的才能不会。

芒格今年的金句：

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。

04

@短发敬哥

大家有没有发现，人在很开心很幸福很努力上进的时候，其实是没有什么倾诉欲的。

每天生活都很丰富，知道自己要做什么，应该怎么做，每天都在成长，每天都得到很多，完全不会空虚寂寞，不会想找人聊天控诉生活命运的不公平。

忙碌起来会过得幸福，这是快乐生活的重要法则！

05

@进击的阿秀

读书和不读书，过的是不一样的人生

前段时间有个读者问我：

秀老师，你总说读书能够改变人的命运，但对我这种小白来说，真的有用么？

一方面我不知道该读什么书，总担心自己做无用功；另一方面，我工作很忙，每天抱着书读有点不现实；再者我刚工作不久，虽然买书不算太贵，但是积少成多也是不小的数字。

我说，问题总是能解决的。**不知道读什么书，就去找网上大咖列的主题书单；读纸质书不方便，就去读电子书；没有整块时间，就见缝插针地读书.....**

不要因为现实的小困难，就放弃读书的大回报，读书的好处，你可能还没意识到。

06

@自媒体小老板

对短期利益的贪婪，就是对长远利益的最大漠视。绝大部分人只会看眼下利益，追求短期利益最得利，所以割韭菜的套路层出不穷，长期利益是要相互信任合作共赢的。

眼光放长远，光明正大，长期持有，收益更高。能舍弃短期利益的人，定非池中之物。

07

@洞见

有一句是这样说的：“**人生下半场，敌人只剩自己。**”

回望 20 年，我发现，人生的上半场，我们的对手也始终是自己。

能够帮助我们决胜千里的，是我们内心的力量，而非这个激烈喧嚣的世界。

生活无法预判，总有这样那样的意外，让我们措手不及。

既知无力抵挡，不如接受它，然后迅速调整。

下雨了就打伞，没有伞就找处屋檐，如果屋檐也找不到，那就努力奔跑。

物来顺应，方能未来不惧。

人世多艰，但总要昂首走过去，明天才有更好的故事可说。

08

@黛西啊

不间断地高质量输出

毕业以后，我一直都有每天写复盘日记的习惯，这是一个很厉害的学姐教我的，可以说写作这样一件小事，真的改变了我的命运。所以我有一些影响力以后，一直提倡大家要开始写点东西。

写什么呢？大概有 2 种：

01 日记

写给自己看的。记录得失，积攒回忆。

02 文章/文案

写给陌生人看的，目的是积累影响力，甚至直接赚钱。

通过不断地输出，让你的思考能力超出常人，同时也倒逼你疯狂地输入，而这正是一个人变厉害的象征。

09

@十点小嗲

一直很建议大家，在工作和日常生活之外，找到另外一种精神上的寄托。

尤其是最近这几年，焦虑和抑郁情绪放肆蔓延，更需要为自己的情绪找到一个出口。

最好的办法就是，**尽量培养一个爱好，并定期去做这件喜欢的事。**

无论是画画、旅游、拍照或者做饭等，专注在自己的兴趣上，你会发现日子突然鲜活了许多。

人一旦有了精神食粮，就不会整天闲得胡思乱想，变得越来越欣赏自己，身体自然也会充满无限力量。

10

@野心范

普通人就应该用最短的时间，打造你的基本面

如果你们问我，人年轻时什么最重要，凭借什么弯道超车，到底什么才是快速又稳妥的逆袭方式？

答案是，**基本面良好，再打造一个增长极**

什么是好的基本面呢？

就是个人基础设施，你的技能，你的素质，你的形象，你的傍身配置，你的思维认知等等

家庭条件好的同学，好就好在这方面，教育好，见识广，配置高，敢作敢为，有试错的成本

普通人要想完成逆袭，几乎没有试错的机会，而且还需要连续压中几把

所以人生奋斗的第一条，就是锻炼你的职业基本功

很多人都知道第一份工作很重要，去大单位大公司最好

问题是，没有几个人能去，那最实在的回答是什么？

应该是第一个师父很重要，注意是师父，不是师傅

老话常说，读万卷书不如行千里路，行千里路不如阅人无数，阅人无数不如名师指路

其实也不需要多高的水平，哪怕像范范这种效益好的小老板也行，作风正派，严格肯教

就像我经常在小红圈课程里提到的，直到现在，我也很感谢我曾经的老板，他带我，可以说连个微笑都没有过，也从来没有过表扬

如果我懈怠了，他也从来不骂我，只是不停的怼着我的屁股去见客户

瓶颈期我也曾一度怀疑人生，但当时我没得选，被他怼了两年，高密度高强度的工作，给我打下了扎实的基本功

这就是个人底蕴上的基本面，刚开始做什么都一样，严酷规范的环境，养成优秀的习惯，培养坚强的毅力

它会是你未来几十年的底层禀赋，在你不经意间，发挥它的威力。哪怕行情再差，我们的韧性也足够强劲

这是软实力

第二条是硬件的打造。

刚工作，见人就要释放你的热情和友善，积极主动融入，即使像个冒失鬼做错了事也无所谓，你把自己的姿态放得低，别人对你要求也低

干个三两年，差距就会慢慢拉开，你也会慢慢醒来

住什么地，开什么车，穿什么，用什么化妆品，是从何方，认识什么关系，家庭背景如何，社交质感是否上乘等等

周边的人都在打量着你，疯狂试探，反复博弈

你的自尊心，虚荣心，也将会慢慢被解除封印，蠢蠢欲动了起来

找对象，换工作，拉业务，已经不能靠互联网平台配对了

大家开始要对你进行背调啦，要实实在在看得见的东西

从一无所有，到看起来什么都不缺，就是一个巨大的飞跃

就像村子里，平时游手好闲的二五仔要娶媳妇了，卫生间得搞一个，地面铺一下，南下搬砖两年，回来也要盖个小洋楼，五菱神车买一部，村口再搞个小卖铺

他的基本面不就支楞起来了嘛，生活过得有滋有味，人生格局一下就打开了

人家集团大公司有的，你也都有了，虽然品质档次差了几条街，也终归是有了

先搞出个雏形，再粗放式发展，时机来了就疯狂吮吸，有钱再回归质量，升级更新迭代

如果你起点低，素人一个，就先让自己看起来像那么回事

交浅言深，迟早吃亏

第 1 部分 贰掌柜瞎逼逼

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜原创

01

远离烂人烂事

生活工作中要抓住主要矛盾。贰掌柜说过好几次，**未来五年，我最主要的两件事儿，一是紧盯娃的成绩，二是多渠道创收。**

但是，这期间还有很多其他的事情要去面对。前段时间有个八竿子打不着的人，通过朋友介绍联系上我，让我给他家孩子解决一些学校遇到的问题。

我了解清楚以后，通过自己的影响力给他解决了。我和中间的朋友说，抽时间让你朋友去谁谁谁那串个门吧，虽然这事儿也不是大事情，但是中间人家也打了几个电话，当面感谢一下比较好，对于有的人来说是小事情，对于当事人来说，可能就是大事情。

朋友答应的很好，几个月过去了，没有下文了，因为事情帮他解决了，以为就没事儿了。当然，我也不会再去催这个事情，帮助别人就要学会忘记，受别人帮助，要永远记住。我帮助过他，我就要忘记这个事情。但是以后我能做的就是，不会再帮他了。

小结：

做事要懂规矩，不懂规矩就是烂人烂事，可以再一，没有再二。对于烂人烂事，不打击，可是要远离。

02

把自己变成 wifi，持续给别人提供价值

从某宝上买了 2012 年 ~ 2019 年某大 V 的微博，因为很多大 V 只设置成半年可见，而且很多大 V 的号都炸了。

这次购买的大 V 博文，很多前期的微博，虽然不是太全，但是我也尽力了，目前为止，我估计全网，除了原创作者，就是我这里最全了。

最近他的微文，我只能一条一条的自己复制粘贴，不断重复这一个动作。我每天业余时间，就做一下这几件事：

1，每天做好 10 条信息筛选，等着第二天发表

2，服务好我社群的成员，在星球上传一些干货知识

3，大部分时间都放在整理大 V 的博文上了。我复制出来，还要排版，做目录，直接可以打印成书。

4，阅读 1 小时金句库，优质工号的文章

5，筛选我加入的各种付费社群，付费星球，付费小红圈的部分精彩观点，给我社群分享。

6，适当自己写原创文字。

好的知识，好的观点，好的思想，我看到后，忍不住要整理出来，很有条理的去分享给别人，尤其是我社群的成员。

小结：

你要充分认识到，你的工作很有价值，很有意义。

第 2 部分 贰掌柜信息精选

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜从其他平台精选的博文

01

@魔都涂生

行动要积极，但目标要节制，不要想一口吃个大胖子。

节制目标，关键在于你的力量，力量的有限性决定了目标的有限性，力量跟目标之间的距离就是风险。

你的目标很高，你的力量达不到，你的风险就不可控了。

所以，我们说定目标要跳起来能够着。

虽然目标比较高，我一时够不着，但是我跳起来就能够着它，经过努力我能够着。

说明目标跟力量之间有风险，但是我跳起来能够着，就意味着风险可控；如果跳起来够不着，就意味着风险太大，不可控。

02

@李俊的粉丝有点少 1983

买了知识付费产品，尽量要把交的钱捞回来。

讲真，俊哥买过一些知识付费，回头看，很多都是钱丢到水里一样。现在想的是，一定要尽量把交的钱捞回来。

买这些知识付费，知识本身只应该占很少的部分。最重要的是捞流量，人脉，抬咖。

在俊哥付费的几个星球，最近逼着自己在里面多发言，链接其他人。

在俊哥自己的 V 信付费群，俊哥也是鼓励大家在规则范围内，多引流，多链接，多抬咖，把自己交的钱捞回来。

03

@写书哥

越是高级的工作，对人的创造力，专注力，智力，抗压力要求越高；越是低级的工作，越是呈现出重复、程序化的特性。**要提升专注力，想成为高手，必须掌握两大核心能力：快速掌握困难的事物与高质量高效率完成任务。**如今外界的干扰越来越多，我们比以往更易分心。

04

@自媒体小老板

传统行业怎么做线上？

这几天在云南出差，昨天一个 LED 行业的老板问到我的这个问题，除了常规的营销手段之外，我最推荐的就是做一个商业化 ip。线下店，是一个集获客、销售、复购于一体的产物。

做 IP 的目的却只有一个：吸引到店。

首先就是不要做店铺 IP，要做老板的 IP。店铺怎么做都是在打广告，但人就不一样了，老板有经验有理念，这样的身份是可以交朋友的

再一个用行业老手身份，做行业科普，现在人买东西都要上网查查，所以为了避免套路，你可以做一些避坑指南，出解决方案。用真诚的态度告诉大家，信息度拉满。

基于以上两点，你不是一个销售，而是在行业沉浸多年的资深老朋友，你如果是卖珠宝的，他们第一时间就会向朋友推荐你，没事到你店里看看。

而且做垂直的内容，极其精准，每天都有询单。

05

@北京高生

微博想写好，做成大威，最重要的衡量指标就是真·粉丝量。

我写了大半年微博，通过学习了解，也多少清楚了吸引粉丝的几个途径。

1、内容写的好，让人看了有用，现实价值还是情绪价值都行。好内容还得被大威转发，让别人看得见，才能吸引来人。

2、进入官方流量池。账号被官方默认设置关注或在某些榜单的推荐关注列表。内容可以进入热门或实时推荐获得额外流量。

3、去大威微博底下评论蹭粉，特别是明星微博的流量巨大，评论被顶到前几名，能获得很多点赞，并吸引关注。

前两点能吸引到粉丝肯定没问题，但是第三点我现在动摇了。

06

#粥左罗的好奇心

如果我们总是把烦恼拿来反复咀嚼，而不是着手去解决问题，那么烦恼必定会像雪球一样越滚越大。

有句谚语说：“空谈，水之泡沫；实行，金之点滴。”

我们每多在犹疑中花费一分钟，就会少了一分钟去解决问题。

行动起来，你才会发现所有预设的困难，都会在做事的过程中土崩瓦解。

07

#阿钝爬阶指南

赚钱，前提必须得是——你做了利他的事情，他人愿意买单。

但是，同时我也发现了一个很悲哀的事情。

大部分人的关注点，更多的，在“术”的层面，而不在于“体”。

什么叫做“体”？

“体”好比我们要修建一栋房子的时候，打的地基。

欧教授思想体系的第一块砖，就是“生存”，就是“活下去”。

他的任何理论，都是建立在“活下去”的基础之上的。

无论是娃本位，还是砖本位。

08

#哲学人生网

社交场合，最怕的不是遇人不淑，而是**交浅言深，做不到谨言慎行，迟早要吃亏。**

逢人只说七分话，不可全抛一片心，留下三分神秘感，是我们赠予这世界的礼物。

一位高僧曾写下数字箴言：

谣言谎言，不如不言；他人是非，不如不言；

虚伪之言，不如不言；人云亦云，不如不言。

逢人不说人间事，便是人间无事人。

生而为人，先要管住自己的嘴，才能沉得住气，守好自己的心。

09

#晓芳说职场

我们总是喜欢追求轻松、不烧脑的事情，这是人之常情，也正是人性懒惰的弱点。

而那些能一直跑在我们前方的人，往往都会拒绝诱惑和懒惰，并愿意坚持长时间学习、思考。

就比如我们熟悉的董卿，不管多忙，几十年如一日的保持，每天抽出一定的时间，给自己的大脑输入高密度的知识。

同时，还会有随时摘抄积累的习惯，并保持高频率的思考，内化成自己的知识。

这长时间的自律，让她知识储备量大得惊人，加上她的才思敏捷，不管在什么场合她都能调动脑海里的知识，应对自如。

自律的人，会持续不断地学习高密度知识，用深度思考打开世界的圈层，用自己的大脑去看世界。

拥有独立的思想，自己咀嚼这个世界的悲欢，而不是只会张口被别人投喂。

这也让他们成为更加独立的人，成为更加优秀的佼佼者。

10

#有书海绵

永远不要试图去改变一个人，因为你永远叫不醒一个装睡的人。

在多少感情中，两人一直都在试图改变对方，可成功的却寥寥无几。

我们扪心自问，就连改变自己都很难，更何况是改变别人呢。

人是感性动物，靠讲道理是没用的，即便你讲的是真理。

我们每个人都在影响着彼此，在要求别人改变时，也要多想想别人对我们的要求。

起心动念在己心，因缘业力在己身。

过好自己，不轻易干涉别人，改变自己远比改变别人来的更实际。

别人牛逼，终究赶不上自己牛逼。

01

#生财有术

有格局、有梦想很好，学过很多理论知识也很好，但唯有落地实施了才是真正的创造价值。**一定要尽早入世，在世俗中检验自己的所学。唯有经过实践检验、踏踏实实让你赚到了钱的知识，才是真正理解到位的知识。**再小的生意也是一门学问，赚到了钱不意味着搞明白了原理。随时让自己反思两个问题 -如果事做成功了：哪些经验是可以复制的？哪些是不可控的偶然因素？-如果事做失败了：造成失败的根源在哪？哪些我可以控制，哪些我不可以控制？我学到了什么？明明白白的失败，好过糊里糊涂的成功。**不断打磨一段 200 字的自我介绍：我能给你提供什么价值？如果三言两语说不清楚，大概率是对生意的思考和提炼还没到位。**

02

#生财有术

生意有了起色，事理清楚了，早晚需要处理人的问题：不管是你的 客户，还是合作伙伴，还是你的团队成员，都是你需要用心去经营 的对象。人事人事，人弄对了，事才能成。 **学习如何做一个教练，用平等、尊重、对话式的方式去影响他人。为自己的核心团队/高潜力人才/重点客户引入外部教练，他们能帮你 发现自己的盲点，打开新的可能性。** 学会意识到、理解到、会处理人的差异性。人的性格生而不同，不同人对于格局、梦想、幸福、意义的理解是截然不同的。意识到这 件事，才能用心去观察和理解，理解到才能去学习应对差异，减少 误解，达成共识。

03

#生财有术

刻意练习多个目标的平衡。你的人生不是只有赚钱，赚钱只是达成 目的的手段。伴侣、子女、父母、朋友、自我成长.....都是你需要全 盘考虑的事情。任何一角出现问题，都会影响到你的生意，以及你 的幸福感。 持续内观，探索自我，尤其是对男性来说。同龄的女性，普遍比男 性更注重内在的成长，这一点男同胞们需要向她们学习。探索自己是一项很有难度、持续不断的系统工程。做好心理准备。

04

#毛小白

认识谁不重要，重要的是有多少人认识你。**别人牛逼，终究赶不上自己牛逼。**

做实体生意，投个几十万一点水花都不起很正常。做网络项目，一分钱不花肯死磕几个月，通常都能干出点事情来。

微博的口子其实很大，上面的内容量级很吓人，咬死一个卖点挖内容，一两个月下来手里就有足够的弹药库了。

不要上去就卖东西，和摆摊卖艺一样，上去先表演真功夫，大家服你了，东西自然就卖出去了。

把市面上一个小领域的大部分课程都自己翻录一遍，免费释放出去，流量就吃透了。有钱就请客服，没钱就自己干。

讲课对于我来说，是一件很容易的事，只是太忙了，只能利用一些空隙时间来分享。

我们这么用心钻研，无非是为了花最小的力气和成本，获取最大的收益。**现金为王，手里能立马拿出 10-30 万现金的人，他们的生活都很稳定，安全感也很足，幸福指数也搞。其实不建议把所有现金都拿去投资，因为万一有点意外周转不过来就麻烦了。**

现在新生代都想做网红，做主播，做电商，做 up 主.....但是学校还没准备好相关的专业课程，**传统教育是远跟不上社会实际需求的。**

05

#毛小白

三天的培训改变不了命运，只能快速获取信息。但是 3 年 5 年的耕耘，一定能改命很多东西。我们要做的是，信息收集，落地，验证，复利。

注册一个公司并非难事，把它经营起来盈利才是最难的。注册一个自媒体账号也不是什么难事，把它做起来有稳定流量才是最难的。

门槛低的事人人可做，没利可图。门槛高的事只有一部分可以做，才有钱赚。多去做一些别人做不到的事，赚钱就是自然而然的事。

大钱小钱都想赚的人，只会一分钱都赚不到。大钱不常有，小钱常常在，势能很重要，细水长流很重要。

06

#毛小白

一个人犯糊涂，基本都离不开一个贪字。**赚钱的秘密就是多为客户着想，多想想他们到底需要什么。有时候我一整夜一整夜不能睡，小部分时间在想自己，大部分时间在想别人。**

承认别人比自己强，学会借别人的脑袋和技术，很多问题就迎刃而解了。我们日常是否有良好的作息习惯，是否有良心的运营系统，一天下来干些什么，干多少，都需要不断调整找到适合自己的量和习惯。

关注大卖家，其实意义不大，因为我们可能一辈子都成不了大卖家，我们也没办法复制他们。所以**我总是关注一些小卖家，个人卖家，小团队项目，能扒拉一点是一点，时间长了就有自己的成就了。**

07

#知名不具

你感觉疼痛，锥心刺骨般的痛。巨大的压力压在心头喘不过气来。每次想想如山巨额债务，好好的人不做偏去做鬼。

当我们回首历史里程时，我们清晰地感受到；“那些坐办公室的，真是一群懒虫”。那些坐办公室的，以为他们天天去上班。而事实的真相是，他们处于“脑睡眠”状态。因为他们每天做着接近重复，千篇一律的事情。虽然各自挂着“经理”，“VP”的抬头。可是他们的工作，是高度限定没有创新的。

凡事皆有代价。**学会付出代价，才是成年人的标志。神魔皆以血饲。**这个世界上真正赚钱的是什么。是债务。

08

#知名不具

成年人的世界，注定是一个不完美、残酷、充满遗憾的世界。**任何一个入世的，务实的人才。他看待世界的本质，一定是黑暗如铁的。**

在日本的社会文学中，有一个专门的词：“战点”。战点的意思，根本轮不到命运或者历史，给你一个考验的机会。仅仅为了参赛的机会，你就要等待一辈子。根本轮不到一个女主角，来考验你的演技好不好。仅仅是为了获得这个“女主角”角色，就要打破头。如果在日本，则“战点”的平均年龄是：60岁。

很多人终其一生，连考验你的机会都没有来过。63. 我们的生活中，需要很多种品德。

除了“温顺，文雅，听话”之外。还有“武德，勇敢，狡诈，智慧，残忍，忍耐，背叛”。伟大领袖斯大林在《君主论》的扉页上题词：

“软弱、懒惰与愚蠢是恶德。余者都是美德”判断“轻重缓急”，本身就是一项极端重要的超级品质。道德是用来“自律”的。法律才是约束双方的。凡是有积累的日子，必然会过得更加痛苦。那些“活得象狗”一样的人，才是生存竞争的赢家。才是真正“酷”的人。

09

#知名不具

歧视的本质，是信息成本。创业守则第一条：创业，不是看你的产品有多高科技。而是看你的竞争对手有多弱。选择一个合适的战场。

没有牺牲，没有残缺。没有永不可逆的损伤。注定你毫无力量。经济学真正的精髓，是“放弃”。所谓经济学，其实是“我愿意放弃什么，我想要得到什么”。

神魔皆以血饲。凡人，你想要什么”。“你愿意放弃什么”

新新人类的核心诉求只有一个，你千万别搞错了：不去妈妈去的餐厅，妈妈说好的，那一定不好！**为什么你嫁不出去，因为你根本没有针对客户的需求，改善产品！完美主义是人生的大敌。**而这个世界，真正需要的一种能力，是“评估不良后果”的能力。

我们的教育，始终在混淆着“贵贱”之道。自古以来，诛心最上。**要掠夺一个人的财富，抢夺一个人的金钱。最佳的办法，并不是拔出你的剑，冲进别人的村庄或城堡。抢劫最佳的办法，是给 qiong 人们“洗脑”。摧毁他们的三观。让他们不知道“什么是重要，什么不重要”。**

10

@财宝宝

如何发财？

我从小到大，就喜欢发财。我身边的，有一两个亿的土鳖老板，特别特别多，做什么的都有，有一个是做女人假阳台的，还有做大型洗衣厂的（给宾馆配套的），搞笑吧。我研究过好多这些人的发财过程，有几点心得体会。

我起初是走捷径，研究他们关键一跳，那个点是怎么操作的。我研究了很多年发现，没有参考意义，因为各有各的特殊性，很难复制。后来，我转变方向，研究发财的过程。我发现，**小老板的发财过程出奇的一致，从 80 年代到现在，40 年了，至今也还基本差不多。**

第一步，先做一个有巨大消费需求的小生意。80 年代，你在家包小馄饨，也比上班赚钱。这种小生意，一般不需要太大的投入，就是累一点。但是，很快能够赚钱。现在就是贴瓷砖，炸油条了。

第二步，在原有的老顾客基础上，发展创新提高。你一开始是包小馄饨的，接下来可以包大馄饨，虾肉馄饨，特色馄饨。你在炸油条的基础上，还可以炸葱油饼。

第三步，开店送餐。老顾客都是现成的。

第四步，有了启动资金，可以买纺了。

发财真的不难。难的是你能不能吃苦？能不能动动脑子？这一点太难了。**我家亲戚当中，混的差的人很多，无一例外就是这两个原因，好吃懒做，不动脑子。**

很多人做生意，喜欢高利润，轻轻松松，倍有面子。这是不可能的，你是哪根葱啊？

你看看你爹那个酒蒙子的样子，你想多了。

屁股决定脑袋，位置决定想法

01

@唐僧读书会

人与人最大的差距，就是能量上的差距，这个是宇宙真相。看人，首先就是看这个人的能量，能量就是一个人的生理基础。能量好的人，心理好，事业好，讲话好，身体好。

选男人，选女人，选跟随者，都要选能量饱满的人，能认识到这个问题的人，都是高手，都属于能望气的人，他的宇宙也会越来越好。

02

@消样的世界

来咨询的人问得最多的问题是：我做什么项目合适？有没有好的方法或项目能让我赚大钱？没钱没能力的我能不能创业？大概**他们认为的白手起家是真的一无所有还能起家**，我小时候还梦想做指挥千军万马的穆桂英呢；能不能给推荐一个一年能赚几百万、投入又低的生意？**这不是真的创业而是幻想中的伪创业。**

03

@温州土老板

无论是线下的谈判，还是线上的成交，都需要用优秀的策略来吸引用户。

好的销售或者商家，都会站在用户的角度，去思考问题。知道他们心里，想的是什么，需要的什么。

提供解决方案，去满足他们。

有的是迎合，有的是吊胃口，有的主攻售后，总之**优秀的销售，都拿捏人性，洞察细节的高手，而不是自嗨。**

04

@天玑-无极领域

所谓自由，就是自己做决定，并承担一切后果。

进山，就得接受迷路、冻死、饿死、摔死、病死。

极限运动，就得接受摔死、残废、半辈子做轮椅。

被搜救，家属出钱就行。

每个人都有自己的选择，只要能接受最差的后果，就可以去做，只有那些畏畏缩缩，一辈子没接受过挑战的人，才喜欢嘲讽别人。

05

@老黄的创业江湖

谁是穷人？谁是富人？跟你手上有多少钱关系不大，而是跟你的思维模式有关。

我提出一个最简单的标准：你认同富人思维你就是富人，即使你负债千万；你认同穷人思维你就是穷人，即使你身价千万。

比如说，有些拆迁户身价几千万，脑子却跟浆糊似的，因为他还是用穷人的思考方式过日子，又懒又蠢又刁又泼，这种人就是富有的穷人，一动贪念一起色心就会被人割地干干净净。

你听到有人骂穷人你就发飙，你就是穷人；你看到骂富人你就爽为歪歪，你就是穷人。

你看了@_村西边老王_ 的文章你会抓狂痛骂，你会反手检举，你就是穷人。**屁股决定脑袋，位置决定想法。你的认知决定了你的阶层，也决定了你未来的命运。**

06

@张有为

一个人打多份工的时代要来，国外早在 2000 年就开始常态化，当下的疫情对我们来说只是个催化剂，加快了灵活就业的时代步伐。

如果说要打多份工，体力加脑力的组合是很难的，在我看来是，要么是体力加体力，要么脑力+脑力。不讨论体力活，仅就脑力活而言，讨论一下：

- 1) 靠做自媒体赚钱，且还能养家糊口，对于 99%的人是不太可能的事。
- 2) 做各类远程辅导或服务，比如像我这样做营销策划与远程电商辅导。
- 3) 个人做电商太难，而全身心投入工业品电商，这是非常靠谱的事业。

我个人极力推荐做#工业品电商#，并且#把工业品做出 30%的纯利润#，这是最理想的一份小事业，不是小买卖，做一个三无公司（无资产、无员工、无办公室）是最佳商业模式，可以抵抗任何黑天鹅。

07

@跟蒋晖学电商

赚多少钱的时候是最快乐的？

赚 50 万的时候是超级快乐的，因为终于买得起几乎全部的东西了。

此后的快乐，边际效应很低，但是压力变大无数倍，就不快乐了。

08

@南山侠女

如何才能有贵人缘？

一、首先，得自己先有点本事，哪怕这个本事，还不够成熟。

从 0 到 1 永远是最难的，这个只能靠自己。你得先取得第一次，哪怕是个小的成功，来证明自己。贵人的手，只会伸给最有帮助价值的人。

二、想办法让贵人看到你。

对贵人来说，站在台上，望下去都是黑压压的人头，根本看不清谁是谁，你必须脱颖而出。若实在没办法，最后一招：你一定从贵人的身上，学到过什么，那么多去贵人的地盘说好话，哪怕他听不见，也会有人传给他。

三、做事持续的靠谱。

答应别人的，事事有着落，件件有回音，时不时来个小小超预期。切忌把话说得太满，办不到会难堪，能办到的，也要留有余地。比如能 2 天办好的事，可以答应贵人 3 天，提前 1 天交答卷，贵人就觉得你超靠谱了。

四、好的人缘口碑。

金星还没大火的时候，我见过她一面，当时就感觉，她以后会有很好发展。那是一个排练，她来的时候大家已经很累，但都不敢坐，她立刻察觉到我们的疲态，贴心的说：“没轮到的，大家坐下，不用站着干等，女人一定要多休息。”

这样的人谁不想合作呢？

五、懂得感恩。

你问别人，别人给了给你建议，不管觉得是否合适，都要真诚地谢谢。一个人要成功，从来都不是靠单打独斗，懂礼貌，知进退，懂得投桃报李的人，才会拥有越来越多的资源和能量。

09

@ALEX 聊职场

我想深造一下，加快职场发展，应该从哪些方面入手？

01 找到自己的目标

这是第一要务。**不要只学自己感兴趣的，因为你是为了职场发展，是要能换成钱的。**

一定要围绕你的职场发展学习。

在寻找自己的目标时，可以搜集信息，并且跟业内的前辈、大牛请教，请他们给指出几个方向。

最好跟自己的上级也沟通一下，看看你目前急需的能力是什么。当然了，你可以不说自己要深造，就说自己想学习。

02 换领域的话，要结合前景和特长，来考虑

如果你想换赛道发展，我也支持你。只要你留足了这一阶段的生活费，那么，也都完全 OK。

选一个上升期的赛道，边学边做，提升自己的实践经验。

然后看看自己有什么长板，也能利用一下，形成自己的独特竞争力。要知道，梁思成从第一所任教的大学出来后，之所以能到第二个单位上班，就是因为他既懂建筑，还懂文化，看得懂古籍。这就是他的独特竞争力。你也可以拥有自己的独特竞争力。

10

@刘小波的博

让要想越来越好，除了努力，还需要聪明。

因为努力有时作用很大，有时劳而无功，有时努力是副作用。

虽然道理上工作不分贵贱，但有些工作是不能长时间做的，最多只能过渡。比如流水线、螺丝钉式的，没有成长空间的工作。

所以不要老是在起早贪黑吃苦耐劳中自我感动。你没有脑子，和驴拉磨有什么区别。

赚钱比花钱更能让人快乐

01

@温州土老板

之前我也是和多数老板一样，胆子大的要死，杠杆贼高，只要业务能增长，什么野路子都敢用。

这种打法核心点是什么？三个字现金流，只要转的动，哪怕没有一毛利润，也没有关系，可以翻来翻去，可以赚到资产。

但这几年我是怕了，只能**想做安稳的生意**，上个月我公司被封了一场，这个月被封了2次！

前几天，我还和朋友开玩笑，真的到了万不得已的地步！也会做到，**和俞敏洪老师一样，体面的退场。**

02

@消样的世界

我觉得**赚钱比花钱更能让人快乐**，普通人是在花钱消费中获得快乐，而一个真正的生意人则在把一千块变成两千块、把一万块变成两万块的过程中乐此不疲；做一个消费者不可能让人收获到成就感，因为这是生产者的专利，这种成就感能促使生产者把赚钱当作乐趣；有人会说你这是掉钱眼里了吧？有本事你也掉。

03

@写书哥

智商低的表现就是意识不到自己智商低；情商低的表现就是意识不到自己情商低；能力低的表现就是意识不到自己能力低。他们甚至沾沾自喜，以为别人都不如自己。

对这样的人，千万不要说穿他，**当他说 $2+2=5$ 时，你也要猛点头，竖起大拇指说：**

“你真棒！”

掌柜评：捧杀

04

@南山侠女

人成熟了是什么感觉？

你突然对同事、亲戚之间的八卦吃瓜不感兴趣了，不积极参与了，因为你只关心自己每天有没有吸收新知识，有没有进行有价值的生产和创造。

你不再随大流，不再拼命想着融进某个圈子，因为你毫不惧怕独来独往。你**走路都在思考，所以并不觉得什么孤单，你只在遇到思想同频的人才打开话匣子。**

你经常一眼看透打交道的人，但你不会说透，或者根本不说。

你喜欢跟有思想，有见识的人聊天，但现有圈子里认知高过你的人，越来越难遇到了，这也意味着：你必须往上走。

05

@江山-戴老板

“勇气”这个东西，是会传染的，因为人有从众心理。人群中，只要有第一个人站出来了，特别是权威人物，那么后面就会陆陆续续有人跟上。

比如俄乌战争，其实，战争开始前半个月，基辅战线上乌军打的非常艰难，各个战线都遭到了猛烈攻击。关键时刻，泽连斯基坚持留在基辅不动摇，基辅的守备最终把俄军顶在了基辅郊区无法继续推进，并且依赖于后备力量的逐步增强，最终把敌人赶出了基辅，现在胜利在望。如果没有这份浴血奋战的勇气，战争的进程可能是另一个样子，也得不到大量的援助和声援。

所以，要别人支援你，你自己必须要足够争气，自助者，天助之。

同样，恶行也会传染的，一个人做恶没受到惩罚，后面会有不少人效仿的，还会得寸进尺变本加厉的。对抗恶行的首先就是要有勇气。

正如丘吉尔所说，勇气很有理由被当作人类的德性之首，因为这种德性保证了所有其余的德性。

06

@老黄的创业江湖

你们要**真想学会什么有用的干货，不要去学人家成功的原因，成功你学不来的**，第一是因为不同时代有不同的机缘，你没法去复制上一波的成功，时代过去就过去了，不会给你再来一次，比如 KFS 时代结束了，你今天去做 KFS 就不可能重现融创、万科的成功；第二是成功的人讲的原因未必是真的原因，他可能刻意隐瞒了关键性因素，因为他不好意思说出来，比如他把他丈人是谁隐瞒了，不断强调诚信创新冒险善待员工，这种成功因素你怎么学习？你能换丈人吗？

真正有用的干货，其实是那些失败的人是怎么失败了？你看很多商业大佬，一年几十亿那种，有许多人他们曾经辉煌过，然后垮掉了，这些失败的原因如果你能总结下，你会学到非常多有用的知识，失败的原因，比如外遇离婚、家庭失和、过度杠杆、股东内讧、不务正业、赌博、继承人不佳，你能找出来一些规律。**查理孟格说过：如果我知道我会死在那儿，这样我不要去就好。不要去犯那些前人犯下的错误，路能走更长、更远。**

07

@自我的 SZ

执行力永远大于自己的能力。

能力大家都差不多的情况下那么拼什么？拼执行力。如果我们能力相当，但是不会把能力和现实融会贯通，没有快速高效的办事能力，基本上就把能力也会淹没了。

什么是执行力，就是你看到一件事后，在你脑子里马上能浮现这件事能不能做，怎么做，什么时候做？当你一旦搞清这三个问题后，你能快速的行动起来，就是执行力。

执行力也是专注的一种表现。很多开始是不需要太多额外的努力和精力的，因为大部分人在判断一件事可以做的时候，精力和时间都能配合的了。那最大的阻力就是执行力了。

拥有超高执行力就是目标性很强的人。就是把自己当成工具人，因为大脑喜欢简单的事情，特别是在接收了每天很多信息后，大脑会优先选择容易程度最高的一件事先做。比如说，晚上熬夜写报告和打游戏，大脑一定会告诉你，打游戏很放松，所以我先打

会游戏，报告太难写了，我拖到明天去公司找找资料抄抄也行，反正后天才交报告来的及。

执行力也是机会，越高执行力的人，他越看到的永远是事物的机会。

08

@ALEX 聊职场

走通商业模式，那是第一位的

我听一位资深的温州生意人说过：**做生意最要紧的，是先走通那个赚钱的模式。也就是找到一条路，能赚到钱。这是最要紧的。**

而不是追求那些体面、高大上、牌面什么的。

在现实中，有些人做的生意，看上去店面高档，装修豪华，但是现金流为负。还比不上路边一个早餐摊，虽然它看上去不起眼，但是现金流却是正的。

所以说，普通人在尝试做生意的时候，一定不要从外部去观察，而是从内部去分析。

注重现金流的正负。这才是赚钱的关键。

09

@耶鲁宇婷小姐姐

给大家分享 2 点亲测好用的技巧：

1. 学会拒绝。

为什么这么多重要且紧急的事情都是你做？是因为不懂拒绝？是因为别人推活儿？学会拒绝也有很多方式，这里重点分享怎么拒绝老板。

一是可以用责任共担法：我明白您的意思了，这个项目的确非常重要，我一定会努力做好，但是我现在这里还有 ABCDE 5 个项目，都非常重要，您看哪个推迟或者砍掉哪个呢？

二是可以用战略眼光法：这个项目这样完善会不会更好？我觉得 XX 团队之前有这方面的经验，如果能融入这个团队，这个项目可以完成得更好。

2. 这是一个非常好的机会给我自己要资源。

我加班最最厉害的时候，都是我在使劲儿要资源的时候。

什么意思呢？就是这有一块儿新业务、或者重大项目，能够让人快速成长、且需要带更大团队的时候，我都是第一个上。招人的速度当然比不上业务需要的速度，这种时候，我一个人干三个人的活儿都不为过。自己先扛下来，然后老板看到了你的能力和成长，随着业务发展，自然而然需要多招人，自然归在你的麾下，职位自然不能比你更高、工资自然不能比你更多。

所以我**在三年内被破格提拔了四次，很大程度上，归结于我敢拼、敢做新业务、敢要更多的资源。**

话语权更强了、人手更多了，可以把很多工作分出去，自己才能更好调整重要和紧急的事情、才能更好分配时间和精力。

写在 zui 后，

技巧归技巧，人在江湖，很多时候真的身不由己。大家一定要注意身体，每天坚持运动，哪怕就做 15 分钟 HIIT、慢跑个 3 公里都行。你会发现，毕竟身体才是革命的本钱，职场上胜利的人，不仅是拼情商、智商，体力也非常关键。

10

@天玑-无极领域

人是环境的产物，人生低谷也在框架之内，时也势也 命也运也。

走出低谷的方法很简单：换风水！

风水可分为“自然风水” 和 “人文风水”。

自然风水很容易理解，山川河流，气候温度，空气质量，这些其实没那么重要，云南山林多，空气好，西藏几乎未被污染，但这两个地区的人口寿命排全国倒数，这两个地区的人都很穷。人口寿命最长，收入最高的是一线城市！

自然风水不重要，人文风水才决定一个人的未来，身处低谷，首先考虑换人文风水。

- 1. 换到一线城市，机会多。**
- 2. 断舍离，远离过去的劣质朋友，多和优秀的人交往。**
- 3. 保持阅读和学习，你就是自己最大的风水，在迷茫的时候，阅读是确定性最高的正确事情。**

对待小人的方法：收买、征服、远离

01

@写书哥

“出来混”最重要的是什么？是“出来”啊。写作最重要的是什么？是写啊。这个世界写的比你好的多的是，但是你的世界只有你自己才能写出来。在我看来，大道理别人说了无数次，已经烂大街，真正有价值的，是每个人的独特经历、独特感悟。

02

@天玑-无限领域

直接表达，效率更高，历史告诉我们，谁效率高，谁就是赢家，落后就要挨打。

越是精英，做事效率越高，直接谈条件，能谈拢就好，没谈拢就换下一个。

成了，就赚了。

没成，没损失。

只有穷人才会扭捏纠结，通过考验别人，拖时间，来获取安全感。

03

@财宝宝

倒插门体会：总体比较窝囊。

倒插门的好处，也是有点的，

一是从来不用担心钱。

男宁要买房买车，这个亚历山大。如果是倒插门就不考虑了。我这么多年不上班，该你出钱。

二是泼妇管娃。

我是倒插门，给娃洗澡写作业的事，你婆姨多费心了。

三是婆姨还挺漂亮。略。

但是，婆倒插门也有痛苦，我倒是不在乎别人怎么看，你爱说说，我不在乎。痛点是，一是婆姨太凶了。这个泼妇要不了三句话就开始骂我。什么袜子乱扔，茶叶水滴在地上了，反正她晚上不骂我二十分钟，就好像没吃水果。

二是没钱。我也很急啊。可惜兜里没钱，啥也做不成。可怜街对面的老红，这么多年了，还在苦守寒窑。

三是小心翼翼。**为了避免和婆姨发生冲突，我是小心翼翼，战战兢兢，生怕这个婆姨又要发神经。有一次，我有点热，开了空调，婆姨进来说不要开了。我就跳起来去关了，千方百计压抑自己，换取和平共处。**

我也在想，我为什么要如此忍辱负重，想了半天，我发现应该都是为了娃。人生嘛，有得就有失，为了三代还宗，老子认了。

04

@财宝宝

年龄段错位。

女宁在 22-28 岁之间，达到颜值巅峰，而同龄男宁还在起步阶段，除了天下格局，啥也没有。这时候的细女宁，可以随意折腾，作天作地，而男宁只能做舔狗。家里就这条件了，实在是拿不出东西，只能舔了。

但是，事情很快会变化，男宁在婚后的 7-10 年，会进入快速上升期，而女宁一落千丈。这时候，格局就反过来了。老菜皮没有话语权了。**如果你没有关之琳的超级颜值，**

就不要作了，老老实实去厨房刷碗。但是，绝大多数女宁不服啊！还想延续二十几岁时候的好日子，骑在男宁头上，骂骂咧咧。还有一群女拳，跳起八丈高，提供五花八门的理论依据。如果你信了她们，女宁这辈子就玩完了。那怎么才能两全其美？一招制胜。

女宁如果看到细男宁在 35 岁左右，有启动迹象，必须及时去售楼处给他套个枷锁，月供 35 年，每个月 1.5，直接嫩死你，还剩下 3000，给你当零花钱。你干到退休也看不到钱。如果你要甩了老娘，这些财产都在明面上，一分钱也跑不了。如果你还有点良心，那就接着过。这些东西留给儿子结婚。

侬买好了伐？

05

@消样的世界

对普通人来说，底气来自于自己的经济实力，你光有善良是没有用的，还必须足够的自强；如果自己还处于低谷期时绝不要谈什么格局，自己的生存才是王道、**在自己身处逆境之中时不要谈什么情怀，务实才是这个阶段的根本；因为你的无私要通过自私才能去实现**，但只有通过无私的途径，才能实现最大的自私。

06

@自媒体小老板

一个人的想法，包括他的价值观，会直接影响他的行为，但是大多数人的思想早就已经固化，是根深蒂固的，自我认知禁锢，根本无法从思想上去影响行动。

因此一个人最好的转变方式是由外而内的去创造变化，养成一个好的习惯，寻找一些充满挑战的新经历，会改变你的固有行动和思维。

你可以从新的行动中获得自信，你有了新的目标，有了更有意义更有价值的事情去做。

以普通人的思维，自省只会让你停留在过去，被现有认知蒙蔽双眼，无法发现自身的问题和局限性。因此外部的环境，新挑战新机遇，正是提升自己重新塑造认知的好机会。

07

@野心范

古代有一套**处世哲学，全要显摆，财不外露**。有了全势之后，大多数人是对此存敬畏之心，不是冲人，是冲这个人手上有主宰别人命运的能力，想搭便车的，想找门路的，谁知道以后会不会用得上呢，所以会趋炎附势的来讨好，先来报个到，至少表面上收获的，大多是友好、尊敬和优质一面

但如果是发财，尤其是原先跟他是一个阶层，甚至是比他还要低的阶层的人，找到了门路混出点名堂，搞到钱了，这时候收获的，多半是眼红嫉妒，逻辑在哪呢？

不帮，有钱也没见你分点出来接济接济我，臭嘴瑟；帮，这么有钱才给这么点，打发乞丐呢，那还瞎显摆个锤子，多招人恨啊！所以要么你能帮他，要么你就别刺激他，拉开距离净化圈层，索性就是闷声发财，向上结交

08

@野心范

最让一条恶犬疯狂和兴奋的就是，攻击对象苍白的挣扎

反向操作，合理的方式，像对待市井小人那样，忽略他，无视他

可能他认为你只比他好一点点，所以有勇气来拆你台，而你可能一时半会，也没有绝对的实力拍晕他，那就千万别理他，让子弹再飞一会，让犬吠再嚎一阵

保持一种高冷和超脱，必要时玩笑性认个怂，把对方麻痹得爽爽的，再捧杀一下他，然后你默默的继续升级，两三年后，他自然知道你厉害了，只要你稍微给他点态度，保准对你尊敬有加。

09

@野心范

有些人天生就做不来那个事情，或能做得来，但就是做不出你那个效果，偏偏还特别不服气别人做得好的

属于又菜又爱玩还不服，我们就没必要非得照顾对方弱者心态，可以不用管他那么多，你只顾怎么把事情做得更好更优就行，俗话讲的事情怎么舒服怎么来

有些宝宝，可能你比他强一点他是不服的，但是强很多之后，事实证明你多数是对的之后，他会心甘情愿的给你领导，这就是征服的力量，啥也不用多说，一个壁咚就能解决的事情，那也别瞎哔哔，当然前提是你得有霸道总裁的底气

也不用搞得太复杂，**易心生嫉妒常犯红眼病之人，要么收买他，要么征服他，要么就远离他**

10

@温州土老板

那种得势的小人，无论是生活中还是业务中，经常会遇到！

很多理智的人，当面和他们拌几句话以后，立马情绪就失控了，就是秀才遇到兵，有理说不清的感觉。

他们会习惯性的，把你拉进他们擅长的领域！先拼嗓门，在拼拳头，最后拼无赖，直到最后花钱买教训。

收拾这样的人，最好的办法，要么自己让一步，吃掉亏就算了。要么，搞定他上头的人，保证永远不会再来找你的麻烦。

掌柜评：对待小人的方法：1，收买他。2，征服他。3，远离他。

功不独居，过不推诿

01

@ALEX 聊职场

有时候，看到那些醉心于同事八卦的人，就觉得很可怜。因为感觉到他们的时间，都被白白浪费掉了，过得一点都不丰富。

那些大好时光,用来学任何一个技能,都能让自己感受到十倍的乐趣,以及收益颇丰。

比如,用下班后八卦同事的时间,练习瑜伽半小时,坚持一年,至少能减重 10 斤,还能改善全身酸痛跟疲劳。

比如,用下班后八卦同事的时间,进行写作半小时,可能一年过去,自己已经成了一个小博主。

无论是运动、写作、阅读、料理、摄影,还是任何一个正向的技能,都能让我们进入到心流状态,得到内心的极大满足。

不比八卦同事强多了?

02

@ALEX 聊职场

高质量的努力,其实就是要高频率的复盘。

比如说,仔仔细细地把每一次的写作,都拿出来评估一下,记录下来过程。

这是把你每一次的尝试，都试图做到不浪费。

除此之外，还需要**留出一点空闲的时间，去到处吸收别人的经验。拆解一下别人怎么做的，然后拿来自己尝试一番。**

这样，你的做事方法，就不至于停留在过去的那一套手续上了，而是在不断优化之中。

03

@海河杂谈

专家说：普通人不用太焦虑经济危机。

在经济好的时候，你都没赚多少钱，在经济危机的时候，照样也赚不了多少钱。

在经济好的时候，你都没存多少钱，在经济危机的时候，照样也存不了多少钱。

好像挺有道理的，别饿死就行。

04

@消样的世界

水和油在晃动时会混在一起，静置一会后就会分离，这就是同质化分层原理，阶层也一样，**富人和穷人们都会把自己的经验和观念传授给下一代，但结果往往天差地别，父母啥样孩子也大多会是啥样，基因决定孩子基本都长得像父母、同时孩子的做事和思考方式也大概率会像父母，父母的层次决定了孩子的天花板。**

05

@天玑-无限极领域

早纠结于细节会让你迷失在不重要的环节中，浪费时间去做一些迟早要变的决定。

你只有真正开始后，才能认清到底哪些细节才是最重要的，到那时你才能看清哪些方面需要多花时间。

缺什么补什么，不要操之过急。

06

@魔都涂生

当你做了一个领导者，怎么让下属心服口服？

曾国藩说过八个字：**功不独居，过不推诿。**

有了功劳、成绩，不要马上都是你领导的。有了错误、失误，不要马上都是下属的。

他又说：诿罪掠功，此小人事；掩罪夸功，此众人事；让美归功，此君子事；分怨共过，此盛德事。

推诿自己的过失，掠取别人的功劳，这是小人的行为。掩饰自己过失，夸大自己的功劳，这是普通人的行为。把好处和功劳推让给别人，这是君子的行为。分担责任、承担过失，这是成就高尚品德的行为。

他最后说：凡利之所在，当与人共分之；名之所在，当与人共享之。

凡是利益，一定要注意分配。凡是名誉，一定要注意分享。

所以，曾国藩在给他弟弟曾国荃的信中说了一句：功不必自己出，名不必自己成。

成就他人，本质就是成就自己。这样的胸怀，这样的格局，这样的人才能成就大事。

07

@职场大小姐

职场兢兢业业，一板一眼真的没有前途，

PPT 做得越好越没前途，

Excel 表格做得越细越没上升空间。

那就不用做好这种基础工作了吗？

显然不是，要做好，但做好 PPT 和表格不是你的特征。

你的特征应该是，**灵活，有格局，看得长远，有谋略，有野心，不在乎蝇头小利**。顺便说一下，**职场蝇头小利是指，小活也要去抢，小表扬也要去占，小辈的人缘也要去挤。**

08

@野心范

有些人不是想不到那层意义，而是太狭窄，总是去跟人比较，去算别人的账，**一件事**
情如果对别人的好处大于自己，哪怕自己不要，也不想满足别人，俗话讲就是**爱对比，**
爱眼红，心生嫉妒

你对别人好，十个人里面有一个人回报你，就足够了，从心态上，我经常经常强调的，
你帮过别人之后，就要马上忘掉这件事情，不要对此带有太多的预期，这是自我的一
种修行，**我们追求的应该是绝对值，应该是薄利多销**，而不是每一个都去跟人比较，
抓大放小，俗话讲的广结善缘，莫问前程，但行好事

高级的情商不是取悦，不是讨好，它是体察，是温柔。当有一天你家宝贝，顶着萌萌
的脑袋告诉你，她不喜欢同桌的小伙伴，吧唧嘴的样子，那你可以告诉她，可能人家
是真的饿了，还可能人家从来没吃过这么好吃的东西

09

@野心范

每当看到有人急切的抢话、恶毒的评价、没来由的预设、毫不同情的嘲讽，心里总是
会有一些酸楚。总感觉这些宝宝们，要通过贬低别人，才能抬高自己，或沉浸在自己
的世界里沾沾自喜

当这也成为一种快乐，哪还能管人家是什么感受，更何况被奚落的人本身，或多或少的有一些弱势。我们这么多年观察下来，**凡事不可高兴太早，有时也不是我们有多能干，可能只是运气比人好一些，保留一点虚心，哪天自己走低了，也算是保有一些功德护身**

不少条件较好的同学，看问题或待人接物上，容易上帝视角，有点想当然拔得很高，不自然间就透着任性和傲慢，这是遭到社会的毒打太少，**能力强的人，限制其发展的命门，往往就是傲慢；能力弱的人，屎穴则往往不是能力本身，是懒惰，行动上的懒，或思考上的懒，在这点上有些同学大胆做了多选，两者皆有**

10

@南山侠女

如何从底层杀出？

你至今滞留底层，并不因为你出身贫穷，而是你只懂底层思维。

你面对两份工作犹豫不决，去问混的不错的闺蜜，她建议你选稍难那个，你思量再三，选了容易那个。

你年逾 30 一事无成，父母想伸手拉你，可你受不了父母的脾气，觉得他们不该骂你蠢，你有很多苦衷，很多不得已，你生气大家都不理解你。

你做自媒体毫无进展，去问一个涨粉快的好友，好友指出你错误的地方，你觉得刺耳，说不是你的问题，是平台规则不对，不公平。

扪心自问，成功真的那么高不可攀吗？谁身边没有一两个，成功又热心的朋友？你明明可以取经，明明可以学习别人的思维方式，明明可以离成功更近一点。

可忠言逆耳不中听，良药苦口难下咽啊~

还记得史玉柱第一次失败，被主持人和群众说得一无是处那个视频吗？不管别人怎么说，他都谦虚微笑，上半身略前倾，认真听取意见。没几年，史玉柱重回富豪榜。

成功其实很简单：承认自己不行，承认自己蠢，承认自己目前思维有问题，然后去寻找那些能给你养份的人。

一个不肯正视自己的错误的人，永远无法成长。

可以物超所值，但是不能白嫖

第 1 部分 贰掌柜瞎逼逼

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜原创

01

可以物超所值，但是不能白嫖

好的东西就是要用来分享的，好的价值也是要提供给大家的。做销售，产品质量和课程质量，是基础力。价格是最大的竞争力。

质量好，课程好，知识好，可以物超所值，可以 20 元让你有上万元的体验，但是我不接受一分钱不花白嫖的。这是对产品和知识的尊重。

贰掌柜做酒水一件代发，追求的是比其他平台便宜，客户宁可通过我去厂家买，也不自己去厂家买，因为我这里是团购价。贰掌柜做社群，很多群友都很感慨，觉得我分享的知识约等于白嫖。我说，不是，你付费了，虽然才几块钱。你可以拿去学，你也可以拿去卖，你也可以复制我的模式。

小结：

我提倡复购，复购就是复利，复利是世界八大奇迹之一，这是大道。

02

善于总结窍门

要是用心点，会发现很多地方需要窍门。

微博写作：

底层逻辑是：**原创×互动×蹭热点×大V转发**。这4个方面，在其中一点能深耕，都可以有不错的成绩。不信你可以试试，关键点是：勤奋又有恒心就行。

孩子下棋：

我每天都和小掌柜下棋，我传授给他两招，基本在学校没有对手。**马后炮+天雷炮**。反复练习这两招，公园老大爷都挡不住，不信你可以试试。当年贰掌柜朝九晚五时，我们单位上百号人，我用这两招碾压他们，我记得当时有个厂花，看我的眼神都有点那什么意思。

处对象：

关键点：**只要想尽一切办法让ta高兴了，你就有机会了**。当时大掌柜和我处对象的时候，我主动的在大掌柜单位100米的地方搞了套面积，结婚后我又舔着个脸在面积上加上了大掌柜的名字。离单位太近了，把大掌柜惯的都不会开车，也不会骑电动车了，哎，都是我的错。

小结：

只要善于发现，善于总结，其实也不是想象的那么难。

03

向上迁徙，排雷避坑。

毕业后，我提倡向上迁徙，然后再干什么呢？贰掌柜觉得，父母要是在某个领域内持续做出的成绩还不错，建议大家还是从事这个行业，或者这个行业的延伸行业。

为什么？因为父母几十年在这个行业里，研究这个事情，多多少少有点心得。孩子相当于站在了巨人的肩膀上，起点高了很多。排雷避坑的事情，家里已经传授给你很多了，减少了很多试错成本，同时给社会提供的价值也更大。

如果父母在某个领域内没有持续做出优异的答卷，这时候，你可以参考他们的建议，不要轻易下结论，重点是听取这个领域内的牛人的建议，自己恶补这个领域的各方面知识。

小结：

听取领域内有结果的人的建议，可以少走很多弯路。

第 2 部分 贰掌柜信息精选

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜从其他平台精选的博文

01

@自媒体小老板

#疫情下年轻人如何居家生活#

来咯——疫-情常态化小白居家手册：

所以要搞的事情只有一个——搞钱。

首先理论公式入门：

销售额=流量×转化率×客单价

妥妥的财富密码

小白首当其冲的必然是搞流量，毕竟——仅存的流量红利本就不多，全体躺平本来购买欲就低。

所以搞流量就成了重中之重——

搞电商流量，自己开个店，最好选个二手平台；

搞搜索流量，有搜索就有需求，关键词工具必不可少；

搞自媒体流量，图文和视频稳稳的有流量就有收益；

搞社群流量，帮你卖货，帮你赚钱，帮你送菜；

不论搞啥，一定要搞线上。毕竟——

线上是寒冬，线下就是北极。

02

@野心范

请示汇报的意义在哪？

多请示，勤汇报，相信这话大家都听得不少啦，但它的意义是什么呢

请示的内容，是你自己不能擅自决定的事项，汇报的内容，是发生了什么，你得让对方知道

目的在于让对方觉得你充分尊重了他，既增加了上司老板的互动频率，又有机会让他对你青睐有加

但这不是这项工作的全部，沟通汇报里，有一项非常重要的内容，就是请功，邀功，让对方知道你做出了怎样的努力

工作的核心点是，你做的所有工作，能够被老板们看见，目的当然是以结果为导向的，但你得让大家知道这个结果，没有那么容易取得的，得不断给他强化你在里面起到的作用和付出

在老板的视角里，你干了什么，甚至没干什么，你在这个项目当中，贡献了什么样的力量，功劳还是苦劳，全部记录在他的功劳簿上，而这个功劳簿

而你要做的，就是尽最大可能，把你的每一笔功劳，都让对方看见，并且帮你记录在案，尤其是在单位里的工作，单位的工作尽头就是搞材料，你不讲谁知道你在里面花了多少心血

什么怀才不遇，壮志难酬，问题其实不是出在这个人有无才干，而是核心人物压根就看不见你

什么人情冷暖，社交恐惧，有困难的时候，没人愿意帮你，本质不是你没价值，而是你就没有事先为对方提供过价值，或你提供了，对方没有给你盖章，这笔人情，不作数

所以在沟通当中，你必须要学会为自己邀功，向对方声明，你为对方做出了哪些牺牲，做出了哪些努力，做出了哪些让步，你不解释一番，不道德绑架一番，对方是没有几个会主动认你这笔人情账的

03

@菲菲姐的小花园

要让孩子有幸福的能力，大人先要有。内心感觉有力量、未来感觉有着落、生活感觉很可控、枕边的爱人很甜蜜。父母传递给孩子的，不仅是知识、财富，更有爱自己、经营家庭的幸福的能力。

04

@火锅姐说高嫁

聪明的人在任何企业打工，一定会给自己留退路，跟领导及同行，上下游客户和供应商搞好关系，很多时候你跳槽的第一站就是上下游企业（打个招呼的事）。

如果你工作很多年，跳槽还需要在网站投简历，跑人才市场，其实是很失败的。所以，职场上做人比工作本身更重要。要明白，如果你这辈子就走打工路线的话，你的工作总会有更年轻更便宜的人替代。

05

@职场管理学

成功的秘诀之一绝对是闭上尊嘴，事成之前不发一言，埋头苦干，事成之后保持低调，不夸夸而谈，几乎是所有成功人物老练的处世态度。

—— 亦舒

06

@海波的随想

那些深度思考的内容，大多数人是理解，而且有时会产生恐惧的（因为推翻了其原有的世界观）。而韭菜们喜欢破口大骂，自我欺骗。

反观那些收智商税的内容，因为契合了韭菜的思维模型，则受到韭菜普遍的欢迎。而那些真正聪明的受众，是不会有时间来对低水平博主破口大骂的。

不由感叹逆淘汰的力量和收智商税的不对称优势。

当然，**收智商税的风险在于吸引的都是不理性的受众，一旦有任何波动，这些乌合之众反噬起来也很强烈。**

07

@温州土老板

最近我分析了很多，做的不错的自媒体博主，横跨几个平台，都是粉丝体量小，但变现做的不错的，发现一个共性！

当他们有了一款成熟产品以后，无论是卖货还是卖课！.....不会自己吭哧吭哧的，费力写文章拍视频，涨粉再做转化。

而是直接走投放的模式，做渠道上的增长。所以当你听别人说 XXX 博主，几万粉丝每年能赚 XXX 钱的时候，先不要质疑。

可能先去搜索下，看是不是潜在水下闷声发财！

这种团队很低调，一般熟人才能把话套出来。反过来，一位博主经常讲自己年收入的时候，就要想想他的动机了。

08

@温州土老板

再好的谈判技巧，也要找到精准的目标客户才行，就好像你不会在路边，被销售拉着忽悠几句，就买一些不需要的产品。

虽然我线下的生意，多数是靠沟通拉业务谈单子混口吃饭。但有一说一啊，技巧只能辅助加分，产品和公司背书，才是成交的关键。

光靠说话营销，就算客户合作了一次，后面也是留不住的。

09

@风中的厂长

现在中小老板都比较迷茫，我个人观点，首先是心态最重要，不要崩，你难受，那些规模比你大的同行，也许更难受，心里实在沮丧的，建议看看心理医生，或者看看历史，历史是面镜子，历史上困难的时候比现在严重多了。

对于中小企业主，我建议未来一年内，尽量保守，减少库存，哪怕亏点，现金为王。谨慎招聘，降低不必要的开支。减少负债，可以考虑卖掉一些不必要的资产。

有些行业如果收入锐减，又闲得发慌，可以鼓励员工开展副业，说不定走出一条新路。

10

@财宝宝

一个人能不能拥有一个人人羡慕的好东西，并不是你嘴巴上喊天天爆腰花，就可以解决的。你必须在人群里，挤到前 2%。

如果前 2%的人都买不起，必然打折。如果不打折，还要排队，说明卖便宜了。

最合适的价格是，三个月卖完。

如果一个星期就卖完了，说明卖亏了。我见过一个 SB 砖老板，当天一个小时就卖完了，悔的那个老板直跳脚，心痛到无法呼吸。

如果半年卖不动，说明卖贵了。

既不占便宜，又不吃亏，正正好好的价格，一般是三个月出清。现在，很多砖老板，搞预约，实际上就是探探底。

小结，二本子就那样了。你不要指望他们有什么想法，一滩会跳脚的烂泥而已。

先解决有没有，再解决好不好！

第 1 部分 贰掌柜瞎逼逼

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜原创

01

家里是训练场，学校是考场

两年多了，小掌柜一半时间在家里上网课。加上现在的双减，很多家长更加的苦不堪言。

3月份的时候，突然让上网课，很多学生高兴的都蹦起来，很多家长都急的上火。家长比学生着急，其实这时候不用焦虑。

祸兮福所倚福兮祸所伏，我和掌柜嫂说，这是个机会，绝大部分学生在家里是不会好好学习的，而且家长是盯不住的。学生们得自制力非常差，家长稍微一疏忽，孩子的成绩就会一落千丈。

这时候，咱们只需要把精力死死的放在孩子成绩上，以家长为主，学校为辅，把学校教育忽略不计，当做参考。

正好掌柜嫂发挥了她的特长，掌柜嫂可是我们学生时代的学霸，现在明显觉得小掌柜成绩很好，目前他们年级的头部问题不大。

小结：

你不要指望老师，老师还指望家长呢。

02

人生要占大便宜

有机会还是要往高处走，大的方向就是，有条件去当地的地级市，一二线城市很多人去不了，太烧钱。但是跳跳脚去当地的地级市还是可以做到的。

去大城市，享受所带来的各项优质的成果。孩子上学，医疗，就业，眼界都不一样。在地级市的，积累点资本，再往上走。贰掌柜毕业有机会留在一二线城市的，当时年轻，眼界没有打开，回到了现在的地级市，说实话真的后悔了。以后小掌柜想搏一把的时候，我会全力支持他往上迁徙的。

不要想着在小地方各种资源丰富，其实小地方你要是混的不如意，会看很多白眼的。就是在小地方丰衣足食，人五人六，眼界也很难真正的打开。

小结：

机会几十年也就一两次，不要贪图小便宜，而是要抄人生的底，人生要占大便宜，大便宜就是向上迁徙。

第 2 部分 贰掌柜信息精选

大家好，我是贰掌柜

一个想和大家一起慢慢变富的家伙

这部分内容是贰掌柜从其他平台精选的博文

01

@写书哥

承认自己是普通人，甚至低于平均水平，然后思考：学习一门技术，普通人一年才能学会，那你就用 2 年的时间；要读一本书，普通人需要 1 个月，你就用 2 个月。**耐心的基础，是坦然的面对自己，不要觉得自己是最靓的仔，试图寻找窍门。**

好多人把精力用在了“窍门”、“学习方法”上，妄图一步登天，结果呢？交了很多学费，当了多年韭菜，真本事没学到，然后慨叹：骗子太多。

02

@写书哥

学会拆解目标，技能仰望星空，又能脚踏实地。比如写作，如果你的目标是：5 年后成为百万粉丝的大 V，而没有实现路径，那大概率要芭比 Q。正确做法是，拆解到每年、每个月、每周、每天要做什么，就像进度条一样，每天都有正反馈，这样做起才会虎虎生威。

找到你的榜样。这个榜样不是随意找的，要符合你现在的定位，经过努力可以做到的。比如现在你年入 20 万，那就找年入 50~100 万的学习，而不要找年入 500 万的学习，你们之间的路径完全不同，会让你绝望的。

学生也是如此，你是排名 20 的中等生，就先超越班里的第 19 名，然后是 18 名，小步快跑，从胜利走向胜利；如果上来就超越班里第一，会被显示 piapia 打脸，打多了也就泄劲了。

03

@消样的世界

我觉得有的人很想上进，但是缺少耐心、刚刚学了半桶水就想着赚大钱、欲望非常高但能力不匹配、天天在做计划，但行动力又跟不上、想要过有钱人的日子，却不想吃有钱人的苦、想要被别人爱，但又没有被爱的资本、想得到别人的尊重，但自己老是不争气；就这样浑浑噩噩的过着日子，心比天高 命比纸薄。

04

@野心范

吃亏就一定是福吗？

是的，从长远来看一定是的，但这个是有别于讨好和委曲求全

不能让自己吃暗亏，什么时候都吃暗亏或哑巴亏，那是被人阴了或被占便宜，得反击

好的要宣传，不好的也要懂声明，在销售工作里，就是经常强调的，要会说，会唱，你讲出来了别人才知道

好比，**对方欠了你人情，可以不去过分追究，但你得让对方和第三视角知道，他欠你的**

05

@魔都涤生

创业是个九死一生的事，都想做那个“一”。

创业需要义无反顾，执着向前，有时候过于不能在乎别人的眼光和评价。

我是个普通人，眼光论开阔肯定不如你创业者，为人处事也是偏保守。

所以，面对普通人的评价，创业者往往是两种反应，一种是“不屑一顾”，潜台词是“你懂个屁”。另一种是“暗暗较劲”，嘴上不说啥，心里憋着一口气，“等我做出来了，你就不叼了”。

我承认，大部分人既没有创业者的眼界，也没有创业者的勇气，可能更没有创业者的决心。

但创业者不能过度，还是要经常自省，一旦过了那个“度”，就只剩下自我强化和催眠了。

贰掌柜评：花未全开月未圆，是最好的状态。

06

@野心范

好为人师，爱抱怨

相信所有人都不喜欢，这样的一个人形象，啥事都能侃上几句，都有自己的一番独到见解，有点像保安亭里的老大爷一般，扛着收音机听着世界局势，回到现实生活，不是骂骂咧咧碎碎念，就是跟你分析俄乌局势教你做人

有时强调说的格局，尤其是男人，重点说的就是忍受委屈的能力

心情不好，车里一首曲，楼下一支烟，自己默默把问题解决就行，**不能总是觉得这个世界哪哪都是问题，就没反思过自己，长此以往身上的戾气就会很重，是很难把身边的人的关系处理好，更别谈什么遇到大的机会**

没有备选方案的建议和没有代入思考的提问，在优势一方看来，都可以定义为是抱怨，因为问题大家都知道，需要的就是能解决问题

07

@野心范

想得多，实践少

前面的文章也有讲过，懂得和做到之间，差着好几个喜马拉雅。**思想活跃的人，一般都是比较聪明的表现，但往往结果呈现出来的，那些看似笨一点但是行动力强的，最后能把事干成**

人一旦想得太多了，一来是脑力负荷，没有持续的良性反馈，很容易就三分钟热度；二来是各种自我设限和否定，搞着搞着就什么都不想做了

两个阶段我都有经历过，最终发现还是要回归到踏实，**少言多思重实践，没有什么是一切准备好了才开始，而是开始了你要随时做好准备，向来强调的是干中学**

08

@菲菲姐的小花园

我认为，情绪稳定，是一种很强的能力。

- 1、有换位思考的能力。很多人情绪激动，是因为视角单一，只想到个人得失，没有从别人的角度考虑问题。很多时候，换位思考下，很多不平的情绪就能化解。
- 2、有全局视角的能力。蚂蚁看到沙砾，觉得沙砾很大。大象看到沙砾，觉得沙砾很渺小。很多事，放到大局、全局、长远看，那都不是事儿。
- 3、开放思维的能力：对任何一件事，不过早下结论、下定论。

还有看破不说破的能力、等待的能力、每临大事总静气的能力、积极思维的能力。

总之，**情绪稳定的人，是拥有大智慧的人。**

09

@财宝宝

小村花的三条路。

一是考个 985 博士，努力干到三甲副高，一般需要没日没夜拼，熬到 45 岁以上。

二是回老家找个小县城的二本子，买个小三居，开开心心带娃。

三是看看有没有大城市的老师傅，挑一个。一步到位，稳准狠。

其他是杂项了，例如能不能当个 KTV 明星？

10

@财宝宝

绝大多数人的成功并不是他比你厉害。我从来不觉得乌云爸爸比我厉害多少。就那个二本子，他只不过做对了人生选择题。仅此而已。

选择大于努力。选错了方向，你越努力越悲剧。我们每个人都会遇到选择题，最难的两道压轴大题是，买房和结婚。很多人面对好几个选择，不敢拍板。我告诉你一个简单的办法，缺啥补啥。

大家可能没见过金矿。绝大多数金矿就是，一大块杂质包裹了一粒金子。也就是说，世界上没有完美无缺的答案，无论哪个决策，或多或少都有你讨厌的成分。

你就选你最缺的那个。例如这个女人漂亮，但是家里穷。如果你特别喜欢漂亮，你就拿下。如果你家穷，你就选择陪嫁房子的黑胖花。

人生没有一成不变的事情，先解决主要矛盾，再解决次要矛盾。你看我，穷的叮当响，只能去倒插门。你以为我喜欢倒插门啊？那是没办法。先解决有没有，再解决好不好！

人若无名，专心练剑；若已成名，偏执聚焦。

01

@老黄的创业江湖

我认识的有钱人，一半靠继承房产，一半靠嫁给继承房产的，只靠创业成功发大财的，真不算多，也就 5%。做生意赚了大钱的，如果没买房置产，过十几年也就赔回去了。那些继承房产发大财的人，他老爸当年也是做了生意赚了钱，买了房置了产，几十年一路涨上去，你可以笑他拼爹，但人家爹至少拼过，还守住了，他爹拿命在拼时，你爹在干嘛？如果没有爹可以拼，会嫁人也是一条路，创业发财难，精准投胎难，找个人嫁了容易的多。

结论：你买房了吗？

02

@风中的厂长

我阅人无数了，我对年轻男生的穿搭建议

如果你不是富二代，不要花太多心思在打扮上，收拾干净就好，每天花不了多少时间。

不论正装还是休闲装，清爽合身，勤换洗，袖口不能脏，衣服不能皱不拉几。

对男人来说，颜值不重要，但形象很重要，头发，指甲，鼻毛一定要弄干净，据我观察有一半人不重视这三个，没人喜欢邋邋的人。有时候一个坏印象直接影响你的恋爱和事业。

除了穿搭之外，气质也很重要，你年轻时的言行，直接影响后来的气质，语言不要太轻浮，年少轻狂可以理解，但是炫富装逼尽量少一点。

做事情说到做到，一旦承诺就尽力办到，不要吹牛。

待人接物不卑不亢，不要爱理不理，也不要过于殷勤。

男生要大气，不要酸别人，我以前有一些朋友，喜欢酸别人，从不看别人长处，十几年如一日骂骂咧咧，从年轻时的小酸鸡，到现在的老酸批，看着都很猥琐，我都不爱搭理他们。

还有就是对事不对人，不要因为观点不同上升到人身攻击，也很掉价

03

@野心范

毕业季有同学来问，给老师送什么礼物合适？

这个问得比较笼统，老师是男是女没说，什么年纪也没讲，大概的背景情况也没交代一下，有不少高校的客户，以前听他们聊起过这类话题，我笼统的归纳一下

第一种类型，走形

就是走个形式，别人怎么做，他们就怎么做，无非两大类

一是面上的，就是以班级的名义，拍一张大合照或整个 MV 短片，送给老师一份，以此做个纪念，这个最为常见，算是基操了

更一进步的，会定制一件班级 T 恤，上面一般会弄代表他们这一届或这个班级的特定标志，然后全体学生签名

有一个我见过做得比较好的案例，是他们班长定制了一本祝福签名册，目录是他们班成员的学号和姓名，然后对应每个学生有两页的填充格

第一页是贴上两张照片，一张是大一刚入校时候的照片，一张是大四毕业时候的照片，下面空白处写上祝福语和签名

第二页是毕业 10 周年签到表，预留了贴照片的位置，以及对十年后的自己想说的话看着挺有感触的，不懂他们的十年之约，签到出勤率是否能达到 100%

二是私下的，这里多半是男的居多，无非就是庸俗三件套（烟酒茶），这东西怎么说呢，不提倡也不鼓励，全凭缘分和感觉悟，但有时候就是这么奇怪，它管用啊

尤其是那些对外或某个领域有一定影响力的老师，对内有教书育人的一套心德，对外又有洞察社会冷暖的认知，他给你推荐一下哪位师兄师姐或一封推荐信，顶你 100 封求职简历

第二种类型，走心

这个算是上面私下的延伸，就是你个人受到了某位老师照顾或帮助，毕业了总觉要回馈一下对方，有两个例子可以借鉴下

第一个，女老师北方人，上了点年纪，她学生送了条丝巾，丝巾上绣了这位老师的生肖图，这女老师喜欢得不行，几乎是见一次夸赞一次她这个学生

第二个，男老师，养生佛系类型，学生送了一个定制的保温杯和储茶罐，罐子分三格，里面分别预存了野菊花，金银花和莲子心，这位老师介绍说是，他学生亲自回老家给采摘制作的

不管处于哪个阶层，真诚能打动人，套路（技巧）亦得人心，但都有其局限性，唯有真诚的套路，没有几个人能抵挡住

总的原则就是围绕着人来，专门为你而准备，量身打造，偏爱就是特殊待遇，就是与众不同，就是给对方 VIP 中 P 的感觉

学生给老师的回馈，最高光的时刻，一定是你一番成就归来，不忘初心，很有底气对恩师说道：您说的这个事情，问题不大，我来处理，您放心就好！

大家如果有经验，有什么更好的推荐吗？

03

@野心范

不少人来问说话的分寸感，这个话题以前好像写过

说话的分寸感，说到底就是一个把握度的问题，复杂是因为你所处的场景，和面对的人不是千篇一律，你们之间的关系熟悉程度又各不相同，所以经历少的同学，十分头大，因为没有模板参考

下面讲几个点，**在面对有身份优势的人时，不要乱踩的坑：**

第一，不要轻易展示自己的价值观

对方是什么见识层次的人士，可能比你低级，也可能比你高级，反正没那么容易认同你，这点不要怀疑，不要觉得身份有优势的人，他在各个方面的见识层面就一定比你高，这个不一定的，术业有专攻，但尽量不要形成明显对抗

上次聊关于唐山打人事件，评论区就有留言说，如果客户主动提起这个事，该怎么说。我的观点就是，只谈关于你了解到的客观事实，只做客观描述，然后客户对此事件是什么观点，你就什么观点，不要跟他杠，不要试图去说服一个人，先听听人家怎么说，心里有数了，你知道跟对方怎么聊了

价值观这个东西，有时候是没有对错的之分，只是立场不同而已，但不适合轻易拿出来深度讨论，容易引起情绪对抗，不利于你其他工作的开展

第二，不要轻易透露自己的私人关系

我们办事情，越是要紧的关系，越是要藏得好，不要动不动一出来就咋咋呼呼，牛皮上天说谁谁谁是我什么人

哪怕对方问起，你也要往他，该知道的正常往来关系上说，肯定是有人打过招呼了，对方知道怎么去验证的，没必要什么时候都扯大旗招摇过市，营造一定程度的神秘感，是对自己的一种保护，也是对对方的一种尊重

第三，不要轻易戳穿对方的真实目的

看破不说破的道理，大家应该都懂，但面对高位者的时候，不要随便去说穿对方目的，因为人家谋篇布局中，不需要你去揣测，不涉及你的利益在里面，不要妄图去做那个聪明人，不然你就成了过街老鼠，人人喊打

你且静静的观察，做到心里有数就好，不然你跳出来，说错了是傻哔，跳梁小丑；说对了你太聪明，不放心，从此进入提拔黑名单

第四，不要轻易的开搞笑的玩笑

工作场合，我甚至不太提倡过多幽默，团队里我很认同一种状态——团结、紧张、严肃、活泼，很有意思，可以细细品一下

要知道太搞笑的玩笑，一般分寸尺度都会比较大，不经意间容易得罪人。另外，你那么搞笑，自然不自然就会抢了一些人的风头，搞笑从来不是真正的价值，因为你在表演，台下第一排观众才是贵人

第五，可说可不说的，最好不说；可问可不问的，最好不问

打着性子直的幌子，还给人先注射几支预防针——有句话我不知当讲不当讲；我这个人不太会说话；我有一点不成熟的想法；说错了您别怪罪我

有身份优势的一方，早就对此已经免疫了，你乱说瞎问，该对你印象打折的，照打不误，熟悉程度不够，身份不对等，这几句话本身就是给自己减分，谨慎出口

比如你问对方，涉及个人财务，子女，男女关系等问题，有时对方那啥来源不明的，子女数量不明确清晰的，男女朋友数量不好界定的，是不好回答你的，你这一嘴提问，也显得冒失不礼貌

04

@财宝宝

菜菜，很多女宁说，她们不在乎房子，也不在乎金钱，她们希望寻找一段美丽的爱情。可她们为什么从来不找我？

答：这就是相亲黑话了。**美丽的爱情，包括几个条件，**

一是帅的一批，你大致应该要 180，白白嫩嫩。

二是舔狗。老娘半夜要吃小馄饨，你就要从苏州赶过来。

三是 985。没钱就算了，你还没学历，肯定不能忍！

四是好单位。三甲就不错。以后丈母娘看病就交给你了。

五是有前途。

六是有惊喜。惊喜不是你送女宁一支香水，而是个很复杂的玄学。我至今不知道什么是惊喜。男人的快乐很简单，女人的快乐，我无法理解。

05

@财宝宝

菜菜，我盼望一个事情。

纺子爆爹，古票翻倍，她还爱我，好几个杭州南的丈母娘哭着喊着要把女儿嫁给我，把纺子送给我。我还可以挑挑捡捡。我只要钱江新城，不要采荷新村。

其实，我的条件挺好的。我是大学生，月入 7300，工作环境非常好，窗明几净。我还有个助理（下属）。我爸妈在村里很有面子。他们四十几岁就享福了。我每个月给他们 1500 块，在村里已经够用了。我在公司里也是重点培养对象，虽然公司现在还不小，有 9 个人，但今后前途不可限量。

我现在很苦恼，我见过的那些小女宁没有眼力见，我这么好的条件，连个公司前台都不正眼瞧我一下。这个前台就是个黑胖花，土了吧唧的。老子要不是没纺子，压根不会看她一眼。我不知道这些前台在想什么？还有，纺子什么时候爆爹？我挺急的。

答：**前台也没想什么，她们就想找个有纺子的。现在中环老破小一般是 300-350。**

你一年存 5 万，20 年可以存下一个首付。你也不要太急了，扣扣搜搜到 45，应该可以搞一个老破小。你是大学生，你应该知道怎么办。

06

@财宝宝

（答疑）人口随着就业走。

菜菜，我年入 11，老婆年入 8，两个都是大学生，无论如何也买不起大城市的老破小了。我们两口子现在非常焦心，在家里聊天，两个人也都不敢提及这个伤心的话题。我是男人，我真的很痛苦，可我实在是没办法了。今后怎么办？

答：放弃幻想，准备撤离。在可以想象的今后几年，你的情况，很难有什么剧烈的改变。我的意思是，三步走。

1，先在大城市工作几年，夫妻齐心协力，存够 60。估计最多 5 年。

2，找个苏南浙江的小城市买纺，生娃。浙江的价格，过了杭州市区就极速下降了。

苏南的无锡和常州，还是可以想象的。选择小地方的市中心，把娃的户口落地，方便上班上学。

3，时时刻刻留意定居地的招聘信息，只要你们其中的一个，有合适机会就走。另一个可能暂时没机会，也一起回去。

大城市已经不太适合没有家底的大学生了。建议看看珠三角，长三角的中小城市。浙江全部，苏南，大湾区的东莞惠州佛山中山江门。如果是北方人，可以看看天津。你一定要牢记，**去中小城市，也不能完全图便宜。因为你还要考虑就业问题。**一般来讲，中小城市的就业主要集中在市中心的商贸区，近郊的工业园。

小结，**家族的跃迁往往是需要几代人的。大家都是这么过来的。我家熬了三代人，才走到今天。**

节假日，你可以去浙江，大湾区考察考察，就当旅游了，眼见为实。这几个小地方也是非常不错的。

07

@毛小白

30 多岁了，多关心关心家人，少关心八卦和轰轰烈烈的大事。那些都不是咱们能决定的，咱们管好自己的一亩三分地已经很不错了。

老师，我写文章两天了，没有加人怎么办？老师，为什么我发了 5 个视频了，还没爆？我也不知道怎么回答，我也是干了三四个月才有人加。

踏踏实实干活，一天很快就过去了，东搞搞西摸摸，日子就变得非常难熬。

说点真话很难有活路，鬼话连篇反而长久不衰，不信大家看看聊斋志异就知道了。有时候我就是讲了太多真话，肠子都悔绿了，但是又憋不住，哎

08

@毛小白

永远不要指望别人，因为失望是必然的，别人帮我们是我们的福分，但前提是我们要做好自己努力的本份。

从 0 到日赚 500，有些人用了半年，有些人用了两三年，维持下去是最难的。我的经验是不需要多，不追求日赚 1000，一天能保持在 300 左右，就够了。

很多坑我说了，还是有人跳，主要是有些人不信命，觉得自己是天选之子。勇气是需要的，但挑战小概率就没意思了。

虚头巴脑的项目都不长久，这也是我不干的原因，时间和精力太宝贵了，我不想折腾一段时间又归 0。所以我宁愿选择慢慢来，以慢胜快。

大妈才选择干计件的手工，因为她们时间多，没地方消耗。年轻人，还是要干点有难度，又增值的事。

09

#生财有术

世界少了你，不会停；多了你，也不会转的更快。想清楚目的地，专注 的走下去。人若无名，专心练剑；若已成名，偏执聚焦。 尝试新的业务过程中，在有 1 块钱收入的地方，小步快跑，及时复盘。如果有做大的可能，扬长避短，抓大放小去做，一步一步去迭代。“修炼”说真话的勇气，听真话的能力。找到创业工作中，能让你热爱的那个点，有的人是为了坚持而坚持，有 的人是因为热爱而不放弃。**更好地解决客户问题， 挣钱就是顺带的事。**

10

#生财有术

看到日入、月入**等字眼的时候要当心，十有八九是某“项目”的收割文，当你看得眼红心跳准备跃跃欲试的时候，多想想”这个项目是不是真的解决了某些方面的问**

题“、”是否具有长期价值“、”未来的拓展机会怎么样”等等，同时，可以思考一下是文章里的哪些点触动了你。长期更新日入**、月入**的公众号建议取关，它们除了让你越来越没有耐心，觉得自己仿佛什么都具备就差一个机会之外，并不会给你任何的成长，心态也会偏离轨道。**干干净净赚钱、实实在在为用户解决问题，是长久之道。**个人和公司在发展的不同阶段，应该设计不同的运营攻守策略，一些短线赚快钱项目可以搭配先解燃眉之急，同时挖掘长期有价值的复利项目。即便公司做大了，也应该有一支灵活的团队，保持对市场的敏感度。**从 0 到 1 只是开始，1 到 100 是应该持续思考的问题。千人卖一遍和一人卖千遍是完全不同的逻辑和打法。**如果你看到了某个项目很心动，大胆尝试，尤其在没什么项目经验的时候。因为不管怎么样你都是赚的，尤其是项目流程、项目设计方面。**一条路上走的人多了，不妨大胆开辟一条新路，也许很难，但门槛的另一面就是机会，大家普遍厌恶风险和不确定性，很多道理上清楚正确的生财有术出品事情，很少有人真的去做。**

赚钱比花钱更能让人快乐

01

@温州土老板

之前我也是和多数老板一样，胆子大的要死，杠杆贼高，只要业务能增长，什么野路子都敢用。

这种打法核心点是什么？三个字现金流，只要转的的动，哪怕没有一毛利润，也没有关系，可以翻来翻去，可以赚到资产。

但这几年我是怕了，只能**想做安稳的生意**，上个月我公司被封了一场，这个月被封了2次！

前几天，我还和朋友开玩笑，真的到了万不得已的地步！也会做到，**和俞敏洪老师一样，体面的退场。**

02

@消样的世界

我觉得**赚钱比花钱更能让人快乐**，普通人是在花钱消费中获得快乐，而一个真正的生意人则在把一千块变成两千块、把一万块变成两万块的过程中乐此不疲；做一个消费者不可能让人收获到成就感，因为这是生产者的专利，这种成就感能促使生产者把赚钱当作乐趣；有人会说你这是掉钱眼里了吧？有本事你也掉。

03

@写书哥

智商低的表现就是意识不到自己智商低；情商低的表现就是意识不到自己情商低；能力低的表现就是意识不到自己能力低。他们甚至沾沾自喜，以为别人都不如自己。

对这样的人，千万不要说穿他，**当他说 $2+2=5$ 时，你也要猛点头，竖起大拇哥说：“你真棒！”**

掌柜评：捧杀

04

@南山侠女

人成熟了是什么感觉？

你突然对同事、亲戚之间的八卦吃瓜不感兴趣了，不积极参与了，因为你只关心自己每天有没有吸收新知识，有没有进行有价值的生产和创造。

你不再随大流，不再拼命想着融进某个圈子，因为你毫不惧怕独来独往。你**走路都在思考，所以并不觉得什么孤单，你只在遇到思想同频的人才打开话匣子。**

你经常一眼看透打交道的人，但你不会说透，或者根本不说。

你喜欢跟有思想，有见识的人聊天，但现有圈子里认知高过你的人，越来越难遇到了，这也意味着：你必须往上走。

05

@江山-戴老板

“勇气”这个东西，是会传染的，因为人有从众心理。人群中，只要有第一个人站出来了，特别是权威人物，那么后面就会陆陆续续有人跟上。

比如俄乌战争，其实，战争开始前半个月，基辅战线上乌军打的非常艰难，各个战线都遭到了猛烈攻击。关键时刻，泽连斯基坚持留在基辅不动摇，基辅的守备最终把俄军顶在了基辅郊区无法继续推进，并且依赖于后备力量的逐步增强，最终把敌人赶出了基辅，现在胜利在望。如果没有这份浴血奋战的勇气，战争的进程可能是另一个样子，也得不到大量的援助和声援。

所以，要别人支援你，你自己必须要足够争气，自助者，天助之。

同样，恶行也会传染的，一个人做恶没受到惩罚，后面会有不少人效仿的，还会得寸进尺变本加厉的。对抗恶行的首先就是要有勇气。

正如丘吉尔所说，勇气很有理由被当作人类的德性之首，因为这种德性保证了所有其余的德性。

06

@老黄的创业江湖

你们要**真想学会什么有用的干货，不要去学人家成功的原因，成功你学不来的**，第一是因为不同时代有不同的机缘，你没法去复制上一波的成功，时代过去就过去了，不会给你再来一次，比如 KFS 时代结束了，你今天去做 KFS 就不可能重现融创、万科的成功；第二是成功的人讲的原因未必是真的原因，他可能刻意隐瞒了关键性因素，因为他不好意思说出来，比如他把他丈人是谁隐瞒了，不断强调诚信创新冒险善待员工，这种成功因素你怎么学习？你能换丈人吗？

真正有用的干货，其实是那些失败的人是怎么失败了？你看很多商业大佬，一年几十亿那种，有许多人他们曾经辉煌过，然后垮掉了，这些失败的原因如果你能总结下，你会学到非常多有用的知识，失败的原因，比如外遇离婚、家庭失和、过度杠杆、股东内讧、不务正业、赌博、继承人不佳，你能找出来一些规律。**查理孟格说过：如果我知道我会死在那儿，这样我不要去就好。不要去犯那些前人犯下的错误，路能走更长、更远。**

07

@自我的 SZ

执行力永远大于自己的能力。

能力大家都差不多的情况下那么拼什么？拼执行力。如果我们能力相当，但是不会把能力和现实融会贯通，没有快速高效的办事能力，基本上就把能力也会淹没了。

什么是执行力，就是你看到一件事后，在你脑子里马上能浮现这件事能不能做，怎么做，什么时候做？当你一旦搞清这三个问题后，你能快速的行动起来，就是执行力。

执行力也是专注的一种表现。很多开始是不需要太多额外的努力和精力的，因为大部分人在判断一件事可以做的时候，精力和时间都能配合的了。那最大的阻力就是执行力了。

拥有超高执行力就是目标性很强的人。就是把自己当成工具人，因为大脑喜欢简单的事情，特别是在接收了每天很多信息后，大脑会优先选择容易程度最高的一件事先做。比如说，晚上熬夜写报告和打游戏，大脑一定会告诉你，打游戏很放松，所以我先打会游戏，报告太难写了，我拖到明天去公司找找资料抄抄也行，反正后天才交报告来的及。

执行力也是机会，越高执行力的人，他越看到的永远是事物的机会。

08

@ALEX 聊职场

走通商业模式，那是第一位的

我听一位资深的温州生意人说过：**做生意最要紧的，是先走通那个赚钱的模式。也就是找到一条路，能赚到钱。这是最要紧的。**

而不是追求那些体面、高大上、牌面什么的。

在现实中，有些人做的生意，看上去店面高档，装修豪华，但是现金流为负。还比不上路边一个早餐摊，虽然它看上去不起眼，但是现金流却是正的。

所以说，普通人在尝试做生意的时候，一定不要因为外部去观察，而是从内部去分析。注重现金流的正负。这才是赚钱的关键。

09

@耶鲁宇婷小姐姐

给大家分享 2 点亲测好用的技巧：

1. 学会拒绝。

为什么这么多重要且紧急的事情都是你做？是因为不懂拒绝？是因为别人推活儿？学会拒绝也有很多方式，这里重点分享怎么拒绝老板。

一是可以用责任共担法：我明白您的意思了，这个项目的确非常重要，我一定会努力做好，但是我现在这里还有 ABCDE 5 个项目，都非常重要，您看哪个推迟或者砍掉哪个呢？

二是可以用战略眼光法：这个项目这样完善会不会更好？我觉得 XX 团队之前有这方面的经验，如果能融入这个团队，这个项目可以完成得更好。

2. 这是一个非常好的机会给我自己要资源。

我加班最最厉害的时候，都是我在使劲儿要资源的时候。

什么意思呢？就是这有一块儿新业务、或者重大项目，能够让人快速成长、且需要带更大团队的时候，我都是第一个上。招人的速度当然比不上业务需要的速度，这种时候，我一个人干三个人的活儿都不为过。自己先扛下来，然后老板看到了你的能力和成长，随着业务发展，自然而然需要多招人，自然归在你的麾下，职位自然不能比你更高、工资自然不能比你更多。

所以我**在三年内被破格提拔了四次，很大程度上，归结于我敢拼、敢做新业务、敢要更多的资源。**

话语权更强了、人手更多了，可以把很多工作分出去，自己才能更好调整重要和紧急的事情、才能更好分配时间和精力。

写在 zuì 后，

技巧归技巧，人在江湖，很多时候真的身不由己。大家一定要注意身体，每天坚持运动，哪怕就做 15 分钟 HIIT、慢跑个 3 公里都行。你会发现，毕竟身体才是革命的本钱，职场上胜利的人，不仅是拼情商、智商，体力也非常关键。

10

@天玑-无极领域

人是环境的产物，人生低谷也在框架之内，时也势也 命也运也。

走出低谷的方法很简单：换风水！

风水可分为“自然风水” 和 “人文风水”。

自然风水很容易理解，山川河流，气候温度，空气质量，这些其实没那么重要，云南山林多，空气好，西藏几乎未被污染，但这两个地区的人口寿命排全国倒数，这两个地区的人都很穷。人口寿命最长，收入最高的是一线城市！

自然风水不重要，人文风水才决定一个人的未来，身处低谷，首先考虑换人文风水。

- 1. 换到一线城市，机会多。**
- 2. 断舍离，远离过去的劣质朋友，多和优秀的人交往。**
- 3. 保持阅读和学习，你就是自己最大的风水，在迷茫的时候，阅读是确定性最高的正确事情。**

为别人创造价值，赚钱只是顺便的事

01

@风中的厂长

也不要羡慕大卖家，至少这两年，做大风险反而更大，一是平台规则风险，比如去年封号事件，二是市场变化风险，比如疫情发不了货。三是风口行业红利期短。环球易购做到上市还不是一样凉了。

我和大卖聊天，他们办公室都有那种装饰字画，上面“天道酬勤”啊，“乘风破浪”啊这种很多的，现在都在考虑换成“船小好调头”“怂如老狗”这些了。吃到苦头了。

02

@风中的厂长

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。

03

@消样的世界

很多人喜欢讲失败是成功之母，其实不一定，除非你能从失败中吸取经验教训来预防失败，这样才能变为成功之母；**成功的道路千变万化很难直接复制，而失败的道路倒是大同小异，尽可能的让自己少出错，才是最好的成功学**，很多人会把自己的失败归于外部因素，但实际上大多数失败是自己作死造成的。

贰掌柜评论：承认自己不行，承认自己蠢，承认自己目前思维有问题，然后去寻找那些能给你养份的人。一个不肯正视自己的错误的人，永远无法成长。很多人失败的原因，不是因为不努力，而是因为自己没有接受自己是普通人的事实。

04

@温州土老板

危机公关，也是创也者的基本功

这点对传统的老板，其实不是难事，工厂员工夫妻打架了，下游供应商发飙了，合作客户投诉了，同行恶意抹黑了.....等等，小事情多了，技能慢慢就被锻炼出来了。

遇到有隐患的危机，一定是快刀斩乱麻！而不是拖拉，把事情搞大。

我去年写过一篇文章，讲的是一位理发店店长的公关，当时好像是因为那家店，要搬到其他地方去。

有位大姐气势汹汹的小上门，喊着要退卡！但前台不肯啊，然后就吵起来了。

店长小跑过来，先道歉又问原因马上打电话，申请给退了，前后没有超过 5 分钟。

当时店里人很多，闹大了传出去，损失就不是几百块钱了。

05

@李鲟

怎样做到内心强大？其实也很简单：

- 1、我员工教我的：把杠精当成数据就好。**
- 2、我自己常做的：一言不合就拉黑，乃人生快乐之本。**
- 3、特别有用的一句话：理他干嘛？他又不给你钱。**
- 4、更有用的一句话：想点有用的。**

06

@伍倩

穷则独善其身，说的不仅仅是物质上的“穷”。心穷之人，最好也独善其身。

“心穷”的人极其怜惜自己的每一分情绪和付出，动不动就会陷入不平衡的状态中，对自己和他人都容易造成负担和痛苦。

心穷，就先给自己、只给自己付出，千万不要想着拿付出去交易，去道德绑架别人。

因为智慧之人一眼就能察觉你目的不纯、状态不对，根本不会受你的“付出”。

能接受你付出的，要么一样是糊涂人，要么就是鸡贼之辈。

糊涂之人，猜不到你心里的弯弯绕绕，从而像你想的那样回报你。鸡贼之人，则会揣着明白装糊涂，一样不会回报你。

为此，**你的“付出”早晚将走向怨恨。最后要么自害，要么害人。**

爱是精神世界的奢侈品，先让自己的精神富起来，爱的余额充足，再去爱人。背着精神债务，还不自量力去“爱”人，今天闹得欢，明天就得拉清单。

07

@_村西边老王_

男女关系的核心问题是一——男人好色，女人比较傻。

——村西边老王

有一个很有意思的假设——假设一个男人会出轨 3 个女人，请问，是男人更色还是女人更色？

其实这是一个错误的问题——因为**女人找男人往往并不是因为好色，而是幻想一种稳定的、长期的、能够生儿育女的、能够得到保护的、能够被人供养的婚姻状态。男人找女人一般是因为好色。**

所以女人往往是带着非常好的预期去发生关系的，而男人可能仅仅是因为好色，然后给予一个预期的幻觉。

但是这个问题本身很好玩——

首先，如果男人找女人的数量比女人找男人的数量多，这个一般是成立的——那么你不能说男人比女人好色。应该是女人比男人好色。但是我们上面说了，女人其实一般并不是因为好色而发生这个行为的。

其次，既然不是因为好色而发生这个行为的——那么说明女人的预期往往是有问题的，说直白一点，就是比较傻，看你能不能骗到。当然你也可以说男人比较坏，都是死鬼骗子。当然这些是夸张的开玩笑的说法了，但意思是这么个意思。

那很多人会说——那我是女人，我不那么傻不就完了？我设置更严格的筛选标准，不就不吃亏不就不会被人骗了？

还是那个逻辑——筛选只能针对条件明显不如自己的人，条件明显比你好的，不会搭理你的筛选条件，因为他也在筛选你，就算他给你花了点钱，买了点东西，其实你最后失去的更多，最后你还是会发现——你所以为的条件筛选，还是一场自我欺骗。而且筛选条件越严格——实际上意味着更高的沟通成本、信任成本和时间成本。会直接导致实际的价值下降，处境会越来越不好。

那很多人说，那男人是不是当渣男比较好？

从短期策略来说——你可以这么说，你可以这么认为是对的。从两性关系的短期策略来说，当渣男绝对比当暖男好 100 倍。

但是还是那句话——本质上还是取决你自己的实际上的客观上的价值。你没钱，你年龄大，你长得太差，你就算想当渣男，其实也找不到什么条件好的女人。除非那个女人太傻，没文化，农村出来的小女孩。

从长期关系来讲——当渣男实际上也没什么太大的用处。因为短期策略在长期过程中会边际效应递减，最后会成为负数。因为短期策略无法筛选出适合长期经营的标的——这个是逻辑起点决定的。

结论——在感情中，男人还是要尽量早点赚钱，女人还是要尽量早点找到条件好的男人。请注意这个词——早点。晚点就是另一个话题了。这是很严谨的逻辑。早和晚，不是一个概念。

08

#粥佐罗

很多人写文章都有一个习惯，提笔就写，想到哪就写到哪，这样写会出现几个问题：

第一：你很容易写着写着就跑偏了，最终写出来的文章跟你最初的设想偏离很大。

第二：你会写的很慢，甚至写不下去。

第三：你的文章最终出来可能变成了逻辑混乱的碎碎念、流水账。

如何避免这种“管不住字”的情况呢？最有效的方法就是在写文章之前先搭建好文章的框架。

建一座大楼，你不能没有设计图就直接开始砌砖建墙，写文章也是如此，文章的框架就如同房屋的设计图一样重要。

事先搭建好文章的框架，作用在于确立文章的写作主题和行文方向，让你的表达更有逻辑，主题更加明确，而且因为你的写作有了方向，你知道每一步该写什么，你的写作效率会更高。

09

#阿钝爬阶指南

所谓的差距，就是被部分同学远远甩在身后，甚至，他们当中，当年学习没你好，大学没有

你学校好，工作单位没你好，但是，职位比你高，赚钱比你多，为何？

先且不说家里积累资源的帮助，现在任何一个好职位，任何一个好的赚钱项目，并不是仅仅有家庭的帮助就可以，有人带你上路只是通向成功的起点而已，后面的打怪升级，需要你综合各种资源，携带各种装备，去一一克服。

其中，最重要的一项就是，被社会毒打，然后在各种逆境中历练心智，成熟，成长。

什么能被定义为社会毒打？我觉得超出心理预期之外的困难，都算。

医生，教师，公务员，各类事业单位的人等体制内人员，都是大家公认的社会地位高，比较体面的职业，在婚恋市场上面的评价也最高，最有吸引力，因为工作稳定，收入稳定。

但就是因为工作收入都太稳定了，大部分人一辈子可能就是稳定穷，撑不死也饿不死，除了个别极其聪明的人，大部分人收入想要呈指数级上升，几乎没可能。

利他，为他人带来利益，满足他的需求，你就能赚到钱，要知道，名师补课费也是很高的，手术大咖飞刀一次费用也是不低的，当你的价值别人无法取代的时候，当你不再觉得赚钱很俗气，放低姿态很丢人的时候，赚钱是水到渠成的事情。

因为强者，总是能够同时向上和向下兼容。

为别人创造价值，赚钱只是顺便的事。

10

@野心范

普通人该如何理解婚姻家庭？

不少人结婚前对于结婚这个概念，是很模糊的，随便找个人，潦潦草草的就入坑了，才发现其实结婚跟不结婚，生活上的差别是巨大的

加上对于心中的理想对象想得过于完美，没遇到心仪的对象，所以不婚主义也整天挂在口边

往往错过了黄金年龄，你就会发现过了某个路口，彻夜陪你聊天的人越来越少，厌倦了被寂寞追着跑，找个对你但凡好点的人，就想托付终身

几乎我身边所有的人，说不急不急的，最后都很着急，有些虽嘴上佛系死鸭子嘴硬，但其实心里蛮脆弱的，看得出来

所以很多人前期不主动无作为，或要价太高，到后面草草收尾的，十分常见，逼近35就会有点慌了，原先本打算的择一良人终老，变成了择一男人了事，带着各种遗憾走进新阶段

婚姻之所以那么恐怖，大多就是没有选对，不懂经营，何况婚姻本来就是两个陌生的人，要深度绑定到一起

结婚的意义，并不是很多自以为精明深刻的人讲的那样——婚姻就是合作，他们甚至可以跟你讲到人类进化学，讲到经济学，讲到财产制度

对于普通人来说，那些扯大了，结婚的意义就是我们传统认知，让你的人生更完整

你们发现没有，很多人没结婚前，是渣男浪女，结了婚后，反而变得很好了，生活也不乱来了，事业也慢慢进入了正轨，在很多老一辈的人看来，结婚是可以让人变得成熟稳重的

婚姻最直接的意义，是让你脱离了一人吃饱，全家不饿的单身状态，单身之所以叫单身狗，不叫单身猪，是因为单身真的是可以像狗子一样自由自在的飞翔

从自由的角度来说，结婚真的是很不完美，但它的好处是，你开始融入了主流的人生，
因为大家都这样，大家都面临这些琐碎的问题，尤其是你有了孩子之后，才真正开始更深层次的理解了父母

有个词叫因噎废食，从逻辑上说，我们不能因为婚姻的潜在困难和风险，就否定了婚姻的价值

就像工作，它是一件很痛苦的事，特别反人性的事情，但所有不工作的人，总是想有一份工作，身边人也希望你有工作

本来我们从学生狗，变成社畜工具人，再变成婚姻伴侣，再扯进各自的原生家庭，**我一直认为一个人最不应该放弃的两大作品，事业和孩子**

你的工作事业可以退休，而你的孩子，不管他多少岁，在你面前都还是个孩子，家学和文化就是这样在各种磕绊中总结和沉淀了下来的

生命的意义就在于，但凡你有那么一刻觉得它是美好的，那么它就是值得的。

未曾清贫难成人，不经打击老天真

01

@消样的世界

我遇到没创过业的朋友来咨询创业，一般都会建议他们从副业开始，一方面是这么做更稳妥一些、一方面能在这个过程中先学一些经验，其实有很多草根创业者的第一桶金都是来自于副业，他们都是在副业收入能稳定的超过主业收入后，才顺势开启创业之旅的，我的建议是**先做好副业，在没赚到钱之前别想太多。**

贰掌柜评论：一定要先选择轻资产模式，试错成本低的项目，不要没赚钱就开始投钱。你可以去试错，但一定要控制好试错成本！不要任性，不要轻易辞职，不要随随便便就创业。但是，在新项目没起来之前，不要轻易就放弃原本盈利的项目。

02

@消样的世界

做事情不要去想难不难，而是要考虑想不想，不要以为做大事、积极上进才会吃苦，一辈子生活在社会底层什么都不做，吃的苦会更多，只不过吃苦形式不一样而已，那既然反正都要吃苦，还不如拼搏一把再说，至少不给自己的人生留下遗憾；**不管你过的是什么人生，都有自己的苦要吃，这个世界上本就众生皆苦。**

贰掌柜评论：真正让我们精疲力尽的，往往不是事情本身，而是我们反复纠结、徘徊。

03

@温州土老板

大家都想做个小而美的公司，但你仔细观察就会发现，**不是生意小了，日子就过的美了。**

而是要真正解决，销售增长的环节。说大白话就是，找到高效的放大器，2个人能干出10个人的活，但是能赚走100位/1000位客户的钱，甚至更多.....

你们知道吗？樊登矩阵做的这么厉害，人家核心团队，不超30人。

贰掌柜评论：不追求快，而追求极致。小而美知名度不高，但是在某一专业领域受到业内认可。

04

@南山侠女

早慧与晚熟，这是不是你要的人生？

人与人最大的区别是什么？出身、长相、学历、专业技能.....统统不是。

有些人早慧，20岁没毕业就开始规划事业。刘强东大学期间，发现他就读的专业很难就业，于是自学计算机，经常在机房睡到早晨再去上课。一年苦学后，别人每月几百块工资，他靠卖编程软件赚了十几万。

有些人晚熟，快奔30了还诗和远方、四处穷游；或者每天痴缠情爱，纠结男友为何没回短信？为何不送自己贵重礼物？正经该上心的工作却混日子，重复劳动毫无积累，爸妈看着都急死了，本人浑然不知。

人跟人的区别在于开悟，你什么时候开悟？

早慧的人理性坚强，心智早熟，凡事快人几步，别人尚在虐恋中虚耗元气，在游戏、偶像剧中消磨光阴，他已看透生存逻辑并为之奋斗，早早占领了制高点，甩出同龄人一大截。

晚熟的人浑浑噩噩，美其名曰：“我只要当个幸福的普通人。”等中年危机时蓦然惊醒，你要的普通中蕴含最大的风险，而人生已过半。收拾残局重头来过的不多，自暴自弃消沉认命的不少。

**“未曾清贫难成人，不经打击老天真”，有人年少成名，有人大器晚成，或早或迟，
“开悟”就好，只要开始，就永远不晚。**

加油，你我共勉～

05

@野心范

什么是仪式感

昨天 520 这种日子，你有没有为你的另一半，专门准备点什么呢？

不是说非得买点什么贵重的礼物，或整点网上那种一栋楼的广告表白

根据自身条件来，其实都是可以为你的对象或潜在对象，专门为他准备一份礼物或惊喜的

可以是一顿精心准备的晚餐，是一束她专属的花，是你为她唱的一首歌，画的一张画，甚至是写的一封土味情书等等

专属，定制，量身准备；偏爱，特殊，走心安排

这就是仪式感

能让对方感受到，你对她的重视，戳中她的小心思，小小满足一下她的小愿望，哪怕是打折扣的帮她实现

人心都是肉长的，满满真诚的“套路”呈现，哪有几个不动心的

对方别扯什么钢铁直男做借口，就没有哪个直男是绝对直的，只是不重视而已

他可以不懂，但你可以教他，可以告诉他，这个 520 不会啥啥啥的

那后面不是还有七夕么，不是还有各种你们的纪念日么？

只要是活着的直男，都是可以调教的，你要有意无意的让他知道你的小心思，不能太委婉的让他猜

如果你都明示暗示对方答案了，他连作业都懒得抄

那不是直不直男的问题，应该是渣不渣的问题

06

@野心范

怎么判断找的中间人是否靠谱？

我们做大客户销售的，找项目做客户工作搞钱，俗话讲的都是在社会上刨食，免不了会碰到不少，号称上边有人的江湖掮客

这些号称能帮你办事的，骗子是一点也不少

那怎么判断找的中间人是否靠谱呢？

第一，能否亲自对接

对方吹的牛哔听听就得了，他关系资源多么厉害，后台多么硬的，没有多大意义。即使是真的，如果没有这个关系不能帮到你，那有什么用呢，况且真有那层关系，一般也不会随便拿出来说

杀手锏，必杀技，岂能随便示人？

回到我们业务上，就是不能幼稚，再强大的客户关系，还是之前我的那个观点，任何事情最终还是要落实到人

因此，对方如果说能够帮你搞定

那么，你不一定要知道他背后的大老板是谁，但是你一定要搞清楚，目标单位里的哪个人，是跟你具体对接的

然后你一定要亲自去对接，对接过后你看看交流的效果，基本就能初步判断是否靠谱了

他说自己一手包干的，中间所有环节你都不用管，直接 pass，对方就一神棍而已

第二，是否提前索要活动经费

我们自己跑项目，哪会存在什么活动经费的说法，如果对方连那点车马费茶水费都不舍得开支，这种人也没什么本事

多半是想骗你钱，最后不管成还是不成，想着就是旱涝保收，随便给你来一句，人是找啦，但你这事现在不好办啊，实在不成退你一半，他这种人多半连个正经工作都没有，到时你说你找谁说理去？

一上来就跟你索要经费的，你让他滚犊子

第三，是否有具体反馈

不少人都会卡在一个阶段，就是前面饭也吃了，下面人也对接了，初步感觉也还行，但业务节点没有打通，也就是最终目的没有达成，尤其是托人办事搞调动的，最为常见，总是那句再等等，先看看，等通知，然后就再也没有然后了

以前有讲过，如果一个人有实力且想帮你，是会当着你面，直接交代下面的人过来对接，不能直接就位的，也会当着你的面打电话交代清楚

这是一个态度，也能让对方放心，事情进展如何，过段时间你问他，他会给你一个具体的反馈，卡在哪个环节，哪个节点需要再去做做工作，谁谁谁那里需要去走动一下如果没有，要么是这个事情他办不了，要么是这个事情中间隔得太多层，不定因素极多，他 hold 不住，即使办成，成本也会奇高

中间人如果没有强背书 ,多半还是不要抱太大希望 ,只是把他当做一个方式手段之一 ,千万别就指着他成事 ,你要想啊 ,他要真有那绝对硬核的关系 ,也不出来图你这一点啦

06

@财宝宝

古市和纺事的区别，拉动就业。

你买了古票，你会再请人装修一下吗？你会再买一套漂亮家具吗？再买卫浴三件套吗？不会的。买纺前，那么多人在工地上咿呀咿呀干活，买了后，还要装修几个月甚至几年，别墅的装修中间值是 2 年。那么多人发工资。而古票，无非就是几个电子符号闪一闪。

有人认为，古票赚钱了，可以扩大消费。整体上，古票赚的到钱？你看看这些年，玩古票的人亏得多，还是赚得多？八亏一平一赚钱。绝大多数人是亏钱，反而抑制了消费。

小结，古票的就业拉动能力比不上塑料桶。

07

@财宝宝

好多人觉得，自己虽然没钱没纺学历低脾气臭，但自己有与众不同的思维。

这种蠢货到处都是。他们有一个非常迷之自信的事情,老子是三千年一遇的商业奇才。老子上知天文下知地理,二毛打架,天下格局,我什么不懂?就像公园里下象棋的老大爷。

那是谁给他们这个信心?手机垃圾号。格局这个东西,没有标准,你可以自己给自己打分,这就催生出了一大群脑子不好使的货了。但凡有一定标准的打分项目,这些人就不行了。为什么?

因为, **胡思乱想吹牛逼,不花钱的。只要是花钱的,辛苦的,有标准的,他们通通不行,立马就跑了。**不管什么事情,要有一个客观的标准,不能自行其是,自以为是。你能够想到的事情,别人早都想到了,只不过别人比你想的更深一层。

你不是厉害吗?要不,你去考个cpa,一建,让大家乐一乐?你不行,因为你真的不行。

丝丝千万不要自以为我很厉害。你不厉害。丝丝从小到大,没一个事情做到班级前三名的。丝丝还是谦虚一点。 **人生有很多很多条路,你不要以为没人走的路就是捷径,这不过是走不通而已。人类经过几千年的发展,绝大多数事情,都已经验证过了。大家知道盐铁论这本书吧?这是宏观经济学的开山之作,是西汉时期写的。我前不久翻到这里面的一句话,脑瓜子嗡嗡的,“宅近市者家富”。**这不就是地段吗?册那。

贰掌柜评论: 贰掌柜现在正在看《盐铁论》,需要的可以联系贰掌柜。

08

@财宝宝

世界上最难的学问是管理人。

很多杠精不服了，我蕞会管理了，老子学的就是管理，只不过没钱，要不然早就几百忆了。呵呵，这样的蠢货，遍地都是，你就想想，你会不会按照部门经理的要求干活？你不会，你喜欢的是，上班摸鱼，偷懒打盹，多报销一点打车费。

为什么人类都是启用中老年朋友做管理？虽然大部分人管得也不好。因为，中老年朋友多多少少对管理有点体会。管理蕞好的办法就是给人希望。好好干，过几年就上市了。但是，很多小厂没这个条件，你怎么管？无非是吼一顿。

贰掌柜评论：小公司的管理，就像管孩子。就是要立规矩，不要老是讲道理。反而，效率能提上去。

09

#达叔经济学

达叔有次和 M 总在咖啡厅聊天，达叔问他，你在大外企做总经理二十多年了，最大的心得是什么？M 总说，是孤独，你每上一个台阶，都会变得更孤独。**木秀于林、风必摧之，行高于人、众必非之，绝大多数人，眼里只有吃喝玩乐，小富即安，你要包容他们。很多人没有意识到，诋毁本质上，是另一种仰望。你会去费劲诋毁一个乞丐么？不会。人们诋毁的绝大多数人，都是出于嫉妒，是对方优秀于自己，而自己受不了，却又无可奈何。**

这是一种消极的情绪，是 Loser 的行为，要尽快戒掉。多花点精力，去研究对方是怎么崛起的，少花时间去吐槽和 diss，空耗时间，浪费生命。**打不过对方，就要和对方做朋友，这是一种实用主义，不看利益，只看口号和意识形态的家伙，最后都玩崩了。**

你身边如果都是成功人士，都是有钱人，他们即使不教你，你就是跟着看，跟着做，你也不可能是个穷人。

贰掌柜评论：要有买方思维，挑好的买。而卖方思维是，自家的孩子，越看越好。尽量是讨论一个具体的技巧如何把事儿做成的。

10

#不要乱投资

鸡娃不如鸡自己，将来把选择权留给娃，自己给娃创造足够的试错成本就

好。娃想出国读书，娃想创业，OK，卖掉一套房，大胆闯吧！

父母努力了，娃就幸福了。绝不当那种，自己吃光喝光、没有远见的劣质父母。人生是场接力赛啊。

教育上，以身作则就是最好的教育。父母是孩子最佳的榜样。能够鸡自己的父母，娃也差不到哪里去。

具体教育目标上，把娃教育得身心健康，不扭曲，乐观上进，爱求知，就够了。

读书考试是需要天赋的。积极帮助娃发现他的天赋，顺着他的天赋发挥和培养。

即使娃在中考分水岭上，上不了高中，那说明不是读书考试的那块儿料，就扎实学个他适合的技术，选择权给娃。出来好好上个班，在岗位上深造。

作为当爹妈的，我要做的就是，拼命鸡自己，给娃留下足够的房产，而且是一线、我们老家省会强二线，核心地段的好房产。

贰掌柜评论：房读传家

万丈高楼平地起，一砖一瓦皆根基

01

@温州土老板

如何刻意培养自信呢？分享几个我的经验

1，底气，生意人的底气在哪里？不是生意做的有多大，员工有多少，核心点是盈利的能力。

飘在外面的钱都不算，一年到头有多少能装进口袋里面，那才是你的，赚的越多，底气越足。

不信你看看那些刚刚有钱的暴发户，怎么敢这么狂，就是因为卡里有钱

工作的底气，来自业务的熟练程度，你的技能越熟练，谈成的业务越多，底气就越足。

我是鼓励新手业务员，跑客户的时候适当夸张的。

比如，客户问你之前都那么工厂在合作啊，总是要说出几个，哪怕眼前这位就是职场中谈的第一单，也要装的镇定，不然那个愿意当小白鼠呢？

起步的时候没有底气，就要想办法给自己打气。

2，真诚，在一些特殊环境下，遇到的贵人，公司的前辈老板，真诚可以带来好感，同时可以增加自信。

有很多人帮我的主要原因，就是真诚。遇到段位厉害的高手，低头请教。

这样哪怕是说错话，多数也有人送你台阶走下来，打的交道多了，自信心就增加了。

3.情绪，管理情绪是一门必修课，生意人的情绪是很值钱的，因为说错一句话，做出后悔的决定也时常发生。

遇到冲动的东西，听到难听的话，让自己冷静下来几分钟，事情往往就不会变的那么糟糕。犯的错少了，自信心也可以增加。

最后，如果你的性格比较腼腆，也害怕交流，教你一个偏方，适当的愤怒是可以，瞬间激发斗志呢。

什么感觉呢？比如走在街上，有位陌生人狠狠的推了你几把，有点想揍他的感觉。

提炼这样情绪，谈客户之前酝酿下，就可以瞬间提高几格的战斗力。

有斗志，也就等于自信。

贰掌柜评论：不要听别人一年赚了多少钱，而是要看他一年存了多少钱。

02

@温州土老板

越来大的老板，越像老实人，他们看上去就感觉，很好欺负，很好骗。

你会想不明白，他们怎么能，把生意做的这么大。

其实呢！多数的人的表情，是无法控制的。他们会随着周围人态度，产生不同的情绪。

这些人，只要用点策略，捧杀一下就上当了。被卖了还在替他们数钱。

那些有点阅历的老板，他们吃的亏足够多了，上的当也足够多了，见过的人就更多了。

他们的情绪是可控的。就是对任何人，表面上都是非常好说话。

只要对他们，有潜在的利益的，当面会让你很舒服，和电视剧里面，演的霸道总裁演的不一样，表现的得体低调。

其实呢，这就是他们的伪装。商场混久了，锻炼出来的技能技能而已。

哪怕我看你不爽，也不是轻易的去得罪你。

贰掌柜评价：看着很老实，斯斯文文，这都是伪装，这种状态做声活的长。

03

@自我的 SZ

在低迷的时候，不要总是想去捡漏。

朋友兴致勃勃请我吃饭，他说看中一家店面低价转让，装修豪华不要什么转让费。准备盘过来楼下做一个茶烟酒+楼上麻将房。他有一些酒的渠道做了几年，本来没有店面，都是在做生意朋友之间流通销售。

我劝他放弃这个念头，店面一开始，七七八八的请一二个小妹至少有几万块钱起步？虽然店租便宜，别人装修好多店面也不要太多的转让费看起来是捡了一个漏，实际上持续下去的开支非常大。

本来你这个生意对你来说，连副业都算不上，只是顺带资源变现。酒品单一价格低质量信得过，朋友们才会买单。你真把店面盘下来了，各种商品品类就要繁多。加上各种杂费成本就上来了，原来你的利润低你不可能再持续下去。自然就要市场化利润上来了。你本来顺带的生意大家相信你，当你变成市场化竞争的时候，不一定会选择你。

有很多生意他有固定的性质，那你想扩大经营的时候，你的资源圈和客户圈都会发生变化。成本也会相应的提高，并且会存在一个弊端，原本就是玩票性质有利润不想做也说停就停没有损失，当盘下店面成为持续的生意后各种成本，你想停也不一定停不下来。

每个人只看到了自己捡到了便宜,然后总是幻想所有的生意或者未来都是向着美好的一面发展,这种人往往就成为我们看到的商铺关关停停的过客,亏了都不知道是什么原因。

贰掌柜评论：当事者迷，旁观者清，周围有几个大佬级别的朋友，是一种财富。好多生意都是赚信息差的钱，一旦一个生意没有信息差，投入很小，而且看着还很赚钱，说明某一个点绝对有问题。

04

@野心范

不能光让人家干脏活累活

直属领导让自己干擦边球的事，自己啥也没捞着，我该怎么办？

光让人家干脏活累活，回过头来自己一人独享的领导，很少

出于长远和安全考虑，一般是会主动拿出一部分，作为安抚和奖励，至少通过这个可以把两人拴在一起，一根绳子上的蚂蚱

你要做两个动作，一是主动索取，提醒对方

不管是资源还是利益，主动跟对方提，向上管理，反向点他

比如，范总上次你让我搞黄总的材料，这事我还担着呢，这次华南区经理的内推，您得帮我说说话，不然黄总的人上去，后面的事可不好处理

范总，您看平时报销这流程，都是从我这个口子走，财务那边已经找我谈过好几次话了，我这业绩上不上一个台阶，有点说不过去啊，要不您看把政企区域也划给我，给我压压担子

二是要风险提醒，保留证据，保护自己

当你意识到事情不太对劲，对方老是搞暗示什么的，你也装傻，就让对方明示讲明之后，你要一副恍然大悟的样子，然后提醒对方，这么做的风险，反复多请示几次

以最终确认或工作请示的借口，然后形成文字性，要对方给一个回复

比如，范总，票已贴好，数已核对，总共五块六毛八，您确认后，我开始走流程

范总，您让我跟公司申请了特价，跟实际合同价差着两个点，您交代的灵活处理，我不是太理解

当然违法乱纪的事情，我们坚决抵制，誓死不从，出门右转打印简历

贰掌柜评论：领导在安排临时的工作时，往往不是先考虑谁最专业，而是考虑谁最不懂得拒绝。贰掌柜之前朝九晚五的时候，也遇到过这种情况，我都是先答应，给足领导面子，然后找理由推托。

05

@野心范

万丈高楼平地起，一砖一瓦皆根基

BOSS 级别的工作日常应该是怎么样的？

我们这里提到的 BOSS 级别，大到一个公司老总，单位一把手，科研团队的学术带头人，小到一个部门总，科室大主任，大区经理，甚至是像我这种小破公司的头头

是不愿意做那些鸡零狗碎的具体事物的，一没时间，二没精力

就好比见过哪个学术大佬，天天冲在一线摇罐子，哪个市场总监跑到街头派传单，那我们**工作日常都在做些什么呢？**

第一，大方向把握，比如我是做传统线下行当的，大客户销售，团队稳定，业务增量平稳，在这个行当已经看到天花板了，去年我就下定决心转型，腾出精力专心做互联网新媒体

第二，对外接待，我们这类小公司来个客户领导或厂家的大区经理，我要亲自出面接待的像在体制内，上面单位下来个处级带队的考察团，那你地方一般就得找个对位的陪同，不然人家会怪罪的

第三，重大业务把关，比如村里要修条地铁，村长你不得亲自抓。去年我停更半年多，一个是亲自下场，铺垫今年业务体量在 2 个小目标的项目，另一个就是下决心投身转型

第四，关系协调，这个可以套用影视剧里的一句台词，**江湖不是打打杀杀，江湖是人情世故**。你们单位效益巨好，想建几栋职工楼给自己人改善一下住房条件，你们老大不得勤跑发改财局住建国土等部门要钱要地

这些工作就工作本身而言，难度没有想象中的那么大，大佬级的人物也是需要吃饭喝水睡觉，但你得有扎实的基本功，当有机会放你到那个位置上的时候，你得 hold 得住，控得了盘

万丈高楼平地起，一砖一瓦皆根基，基础工作做扎实，他们的日常就是你的将来。

贰掌柜评论：千里之行，始于足下，你可以眺望天空，但双脚必须踏在地上，万丈高楼平地起，一砖一瓦皆根基！

06

#阿钝爬阶指南

成年人但凡想要做一点点事情，特别是赚钱的事情，就需要努力戒掉情绪。

销售在见客户的时候，屡次被拒绝，最后能够成功的，一定不是情绪大起大落的人。

经济学上面常常假设一个概念“理性人”，通过分析理性人的行为模式从而对一些假设进行求证。人是很难绝对理性的，但是努力忘掉情绪，却可以做到。

为什么大佬们面对任何事情的时候都不慌不忙，因为大佬们经历了底层争斗，流着血，踩着别人尸体爬上来，对任何场合，任何突发状况都见惯不怪。

劝人买房，天打雷劈，因为房子涨了不关你事，房子跌了你吃不了兜着走，一家老小大家吵

闹原因都在你当年全他买的那套房，现在只好闭嘴。

人不能被说服，只能天启，至于这辈子启不启，全看造化。

所谓造化弄人，大抵如此。

贰掌柜评论：世界上最难的事情就是：把自己脑子里的东西装进别人脑子里，把别人口袋的钱装进自己的口袋里。人教人，教不会，事教人，一次就会。

07

@财宝宝

上学的目的，不是真的要和老师学什么。上学的重要意义是：

1，基础简单的数理化，由老师教一下。

2，适应集体生活，树立集体观念。

3，培养同龄人之间的竞争意识。

4，让孩子知道人世间的各种情感：拍强者马屁，互相坑害队友，举报揭发，谈恋爱。

5，熟悉别人在想什么。

6，通过各种考试比赛，逐步树立信心，那群蠢货也就这样了。

贰掌柜评论：家庭是赛场，学校是考场，你千万不要指望班主任，他们是验收组的，不是生产组的。

08

@财宝宝

人生怎么做选择？

绝大多数人的成功并不是他比你厉害。我从来不觉得乌云爸爸比我厉害多少。就那个二本子，他只不过做对了人生选择题。仅此而已。

选择大于努力。选错了方向，你越努力越悲剧。我们每个人都会遇到选择题，最难的两道压轴大题是，买房和结婚。很多人面对好几个选择，不敢拍板。我告诉你一个简单的办法，缺啥补啥。

大家可能没见过金矿。绝大多数金矿就是，一大块杂质包裹了一粒金子。也就是说，世界上没有完美无缺的答案，无论哪个决策，或多或少都有你讨厌的成分。

你就选你最缺的那个。例如这个女人漂亮，但是家里穷。如果你特别喜欢漂亮，你就拿下。如果你家穷，你就选择陪嫁房子的黑胖花。

人生没有一成不变的事情，先解决主要矛盾，再解决次要矛盾。你看我，穷的叮当响，只能去倒插门。你以为我喜欢倒插门啊？那是没办法。先解决有没有，再解决好不好！

贰掌柜评论：高考、买房、婚姻。这是人生的三大主要矛盾。

09

#不要乱投资

求人办事，很大的忌讳就是，让对方知道我们还找了别人。

甚至有一类人，特愿意炫耀，还找了谁谁谁，以显示自己关系网比较牛。这都是很笨的做法。

想办成事，就抱住这一条大腿。我不找别人，我只认识你，我没有别的路子可走，我只能找你。我宁可缠着你。我愿意下重注。这事我一定要办成。我不会中途退缩突然不办了，让你找的人也都跟着坐蜡，我不会让你坐蜡。我可以押保证金。不是每个人，在财富增加、创业、投资、选行业的过程中，都能得遇高人指点，开天眼，少走弯路。

创业是历经九九八十一难、过五关斩六将的一件事。

创业，是平地起高楼，天底下，能把事儿做成的人，是少数

高质量圈子，自动屏蔽掉无效的信息，带来高质量、高价值的信息。直接讲，就是离钱近、离坑远、离那个“透”比较近。

贰掌柜评论：求人办事，让人为难的事，绝不张嘴。交朋友，尖酸刻薄的坚决不交。

尖酸是因为心里酸，刻薄是因为底子薄。

10

#鸣人的职场江湖

请记住，在学习任何一门学科的知识时，在学习任何一项技能时，有一个很重要的事情，那就是**在最短的时间内，搞清楚学习这门学科或技能有哪些「最少必要知识」。**

然后呢？**迅速掌握它们。当你完成了这个动作，就意味着你完成了“快速入门”。**

这时候，很多人脑海里会冒出一个问题，我怎么知道学习这门学科的「最少必要知识」有哪些？我的建议是，**找到这个领域的牛人专家，为知识付费。**

所谓的“把时间当做朋友”，意思是说，如果你掌握了「最少必要知识」，掌握了正确的做事方法，就意味着你一定会有进步，只不过需要时间。你需要做的，无非就是滴水穿石，静候佳音。

贰掌柜评论：最少必要知识，就是找到主要矛盾，然后把这个矛盾解决了，切忌贪多求全。

业务小能手只能解决吃饭，但是解决不了发达

01

@温州土老板

有件事情，我记得特别深

2年前我刚做社群的时候，那会来了一个做抖音的高手，他在抖音卖养生茶！一个月赚了30多万。

然后他把这个方法，毫无保留的分享出来。

但是呢！我没有看懂啊！属于知识盲区，就觉得很有意思。有几位圈友是有电商基础的，一看就懂了然后跟着做了，照葫芦画瓢，他们赚了好多钱！

去年我被圈友的咨询启发，尝试做小红书，其实也没有太用心，过了半个月发现流量巨大！随便发一篇都是几千个赞。

扔个微信号上去，每天可以加几百位新朋友，社群用户也是出现爆增。

我就跟着几位熟悉的朋友讲了，她们一去比我做的好多了。

信息差等于赚钱，这句话没有错。

最关键的是什么，有价值的信息，要传递给那些有行业基本功的人，才能发挥到极致。

贰掌柜评论：周围从来不缺少赚钱的机会，缺少的是发现的眼睛，和小步试错的行动。

02

@消样的世界

出身底层家庭的人最害怕的一件事，或许就是怕被人看不起，进而陷入到无尽的自尊陷阱，他们极度敏感和容易被冒犯，他们希望能和比他们层次高很多的人平交，在与别人交往过程中会想尽办法在言行上压人一头，而强行凸显自己尊严的结果是丢失了很多机遇，**没有实力支撑的自尊心，和一剂毒药没有区别。**

贰掌柜评论：德不配位，必遭其祸。

03

@南山侠女

兵家大忌：不要沉迷“恋爱术”

什么是“恋爱术”？

怎么撩男啊，怎么拿对方工资卡啊，男人送多少钱礼物是爱我啊

越听越觉得段位低.....

撩这个画面吧，像不像女儿国国王和唐僧？低境界的人去撩高境界的人，就是自取其辱。

工资卡吧，死工资一个月能有多少，拿到了你是能发财，还是咋滴？

礼物么，除非你眼里都是钱，否则，真没那么重要

因为.....

最好的礼物是真心，比如：帮你改简历、怕你紧张陪你去面试，帮你查网上怎么积分入户、一点点教你申请的，肯定比送包包、口红的人真诚。

最好的礼物是理解，比如：很多女人产后会抑郁，如果男人这时能多关心，多分担，并在女人暴躁发脾气时，耐着性子安抚的，比送什么礼物都难能可贵。

你要学的是大智慧，不是花架子小聪明。

什么是大智慧？

识人辨物、通晓人性、赚钱独立。

小聪明学多了，眼光格局越来越差，这辈子就只能烂在底层。

贰掌柜评论：要做最好的自己，不沉迷与爱情。对于爱情，有则珍惜，无则等待。红颜无错，爱情无罪，享受生活，无限可能。

04

@李鲟

我在创业之前，跳过很多槽，做过很多事，基本上都是做到出类拔萃，远超同侪。

但这真不是什么好事。只能说明自己圈子太小，层次太低。

最近几年，身边越来越多牛人，很多简直是让人高山仰止，觉得一辈子，啊不，几辈子拼命努力都追不上。

当然很受打击。

但换个角度想，这是多么好的事情啊！

你不用再怀疑这条路对不对，因为已经有人走过了。起码大方向没有错。

他比你优秀 1000 倍，你努力点，比现在的自己优秀 10 倍，总能做到吧！

贰掌柜评论：迅速找到自己这个领域内持续做出成绩的榜样，拆解他的打法，然后模仿起来，比自己瞎琢磨效率快 100 倍。然后，优化自己的打法，最后固化自己的打法。

05

@财宝宝

人生的目的是什么？获得资源。

人需要衣食住行，这些都是资源。学技术，去打工，考副高，只是获得资源的方法之一，世界上有非常非常多的方法，可以达到相同的效果。我们经常把事情搞混了。从小到大读书，以为读书是唯一的途径，实际上，你就算清北毕业，那有怎么样？在单位里熬 30 年，也不过就是一个待退休的老法师而已。

你会唱歌跳舞弹钢琴,又怎么样?不过尾牙的时候,给副总表演个节目,大家乐一乐。

而你付出的是十年的苦练。**你就算长得像关之琳,又怎么样?我也没用上啊。**

刘备啥也不会,都是他的。诸葛亮,啥都会,只能给他傻儿子打工。**业务小能手只能解决吃饭,但是解决不了发达。**现在内环线漂亮二居已经超过 1000 了,你靠打工,估计不行。那怎么办呢?

不会念书不要紧,学会人际关系。让资源朝你倾斜。我以前有个销售部,里面好几个业务员。我发现一个奇怪的地方,业绩最好的人,往往不是技术最好的,而是最会做人的那个。曾经有个大单子,谁也拿不下。后来,来了一个二本妹,三个月就拿下了。我非常非常好奇,这个细女人,长的也不行,吹拉弹唱一个不会,也不是业务小能手,也不是交际花,她怎么搞定的?我好奇了很多年。她离职前,我虚心请教了。得知真相,我佩服的不要不要的。

二本妹说,**那年,甲方爸爸的老母亲住院了。我以为她去医院当保姆了。呵呵,不是。她替甲方爸爸接娃,前后接了三个月。甲方爸爸不好意思了,反正用谁的货都是合格产品,也差不多,就把机会给了二本妹。**

小结:为人处世,在不损害自己的情况下,要有眼力见,要想着帮助别人。

贰掌柜评论:要持续再持续不断的给别人提供增量价值,尤其是在自媒体上,要有付出 100 分,能有 1 分收获的心态才行。

06

@硅谷王川

兴趣可以让人废寝忘食,是可以持续的巨大内在动力。

兴趣本质是什么？任何领域，有高速增长，不断有更新更好的东西出现，自然会引起兴趣。没有增长，固化了的东西，很快让人觉得枯燥。

没有增长的情况下，还对某个事情有巨大兴趣，要么就是陷入类似毒瘾一样的坑，要么就是自欺欺人。

如何找到更多让你产生兴趣的东西？唯有不断扩大和外界广泛和开放的连接。

贰掌柜评论：当一件事在初期被认为是你的兴趣时，请你不要太决断，这极有可能只是你浅层的认知。

07

#达叔经济学

唯一能够贮存财富的只有房子。

中产阶级和富人真正的差别是什么？**医生主任、高级工程师、注册会计师合伙人、金牌律师**，收入从几十万到几百万，但只是中产阶级，不是真正的富人。为什么？因为这所有的一切都无法传承。主任的抬头、高级工程师的待遇、合伙人、律师的身份，都无法传给下一代。大家都爱后代，时光流逝，能什么传给他？不动产。即使孩子再平凡，也能过上体面的中产阶级生活。**资产有三个特性：安全性、收益性、流动性。**这三个特性不可兼得，房子号称是不动产，过去几十年，安全性和收益性方面都有不错的表现，流动性稍微差一点。但也正因为流动性比股票等差很多，不会让人动来动去，收益性才得到了更好的保证。大涨是没有了，房住不炒，即使每年涨 3-5%，两倍以上杠杆，贷款体量再加上通胀的幅度，长期来看还是不错的。

贰掌柜评论：一心一意创钱，买面积，买大城市核心区域的房子，小点也没事儿。

08

#阿钝爬阶指南

我们努力让自己变得更富有，努力占有更多资源，拥有更多权利，并不是单纯为了在沙滩上面晒太阳，而是为了不管狂风巨浪，还是晴天丽日，我们都可以选择出海或者不出海打渔，而不是为了晒太阳，吃了上顿没下顿，还自以为生活得很好。

说白了，富有等于选择权。那句心灵鸡汤怎么说的来着，我们努力奋斗，不是为了改变世界，而是为了不被世界改变。

这句话要我说，是全部错误。变，才是世界的常态，不变，是你理想当中的状态。**努力让自己占有生产资料，从打渔技能开始提升，然后卖鱼，赚钱，买船，买更好的捕鱼工具，甚至雇佣其他劳动力帮你捕鱼，从一点一滴开始积累。**很多人说，**我没办法积累，家里太穷。那你就更不能躺平了，你都躺平了无法积累，你的子女怎么办，这辈子你轻松了，你的后代就只能从零开始积累。**

贰掌柜评论：为了有更多的选择权，必须要积累生产资料。如何积累生产资料呢？给别人提供价值，然后别人来成就你，这时候存钱买面积。

09

#不要乱投资

你永远应该具有买方思维。一个字，挑。挑更好的。

若沉浸在卖方思维里，你会把每个到你这边的大小项目，都不假思索地当成宝。结果就是，乱投资、乱折腾、乱忙。

怎么优化呢？

你应接近，金字塔的顶端，才有机会接近，好项目的源头。

金字塔的每一层，都有一张渔网，大鱼在上面那些层，都被网给兜走了。

利益巨大、稳操胜券的一些，出不了小圈子，就已经完成交易。

漏到你这里来的，都是经了五六道手的，没有肉、甚至还有坑。

超过 2 个中间人的，不看。除非能立即接触到源头。

不管是资产端，还是资金端。

贰掌柜评论：学会换位思考，用户就是想获得，物超所值的产品或者课程资料，那我们就要满足他。

10

@财宝宝

给东北县城事业编制的朋友说几句。

我实在是没想到，当地收入如此之低。大家都是一般本科毕业，在那种无所事事的单位里混了好几年了，就算是**想出来**，也没什么技能了，面对京沪广深的激烈竞争，心里有点怕。**问我怎么办？**

1,不要怕。上海小公司普通前台文秘，啥也不会干，只要认真一点，月薪 3500-4000，也是有的，当然，这个不是目标。

2，如果读书不好，长相不错，先来京沪广深上班，找个合适的当地对象，借助老公老婆家的最基本人脉，找到生活的位置。只要肯干，卖煎饼也可以月入近万。

3，如果读书好，走专业化道路。你在小地方，钱少时间多。一是在当地考个专业职称，中级或者副高，例如会计师，来沪后，肯定有发展。二是考个职业证书，例如一建二建，医师，律师，CPA，等等。反正是很难考的那种证书。横下一条心。

4，如果又丑又笨，好吃懒做读书差，那就别出来了。

贰掌柜评论：财宝宝是贰掌柜最敬重的自媒体大神，有需要《2012年至今“财宝宝合集”》的，可以联系贰掌柜。

看透世界的真相，丝毫不影响你做一个好人

01

@李俊的粉丝有点少 1983

大家对人生困惑的事，一定要去问“有结果”的人，这是指在某一领域作出了一些成就的人。

比如大家如果要在上海买房，老家的亲戚，从来没在大城市买过房的人，他们的意见可以完全忽略；

大家如果要做自媒体，至少要问自媒体粉丝多点的，在自媒体上搞到过钱的人的意见；脱单也是，总归要去问婚姻幸福人的意见。离了好几次婚的人，很多人对异性满满的怨恨；

很多其他事情的逻辑类似。

贰掌柜评论：向一个领域持续做出结果的人学习

02

@南山侠女

如何从底层杀出？

你至今滞留底层，并不因为你出身贫穷，而是你只懂底层思维。

你面对两份工作犹豫不决，去问混的不错的闺蜜，她建议你选稍难那个，你思量再三，选了容易那个。

你年逾 30 一事无成，父母想伸手拉你，可你受不了父母的脾气，觉得他们不该骂你蠢，你有很多苦衷，很多不得已，你生气大家都不理解你。

你做自媒体毫无进展，去问一个涨粉快的好友，好友指出你错误的地方，你觉得刺耳，说不是你的问题，是平台规则不对，不公平。

扪心自问，成功真的那么高不可攀吗？谁身边没有一两个，成功又热心的朋友？你明明可以取经，明明可以学习别人的思维方式，明明可以离成功更近一点。

可忠言逆耳不中听，良药苦口难下咽啊~

还记得史玉柱第一次失败，被主持人和群众说得一无是处那个视频吗？不管别人怎么说，他都谦虚微笑，上半身略前倾，认真听取意见。没几年，史玉柱重回富豪榜。

成功其实很简单：**承认自己不行，承认自己蠢，承认自己目前思维有问题，然后去寻找那些能给你养份的人。**

一个不肯正视自己的错误的人，永远无法成长。

贰掌柜评论：把目标制定成跳跳脚就够的着的那种。

03

@消样的世界

从商业角度来说，做营‘销就必须做切割，否则必定是一个平庸的营‘销模式，做切割就是为了在消费者心智中将他对商品的认知，一刀切成非黑即白的、对立的两个板块，迫使或者引导消费者二选一；**切割营‘销的核心原理就是想要获得什么，就要敢于失去什么、想要获得这个市场、就必然失去另一个市场。**

贰掌柜评论：切割营销，就是一分为二。突出产品独有的特点，虽然做不了第一，但是可以做唯一。

04

@秋叶

【12 条存钱建议！摆脱负债与月光！无痛攒钱！】

在存钱这件事上，相信不少粉丝朋友都或多或少有些困扰，无论月薪多少，每到月底，看着空空如也的余额数字，就开始回想自己的钱到底都花到哪里去了。

我刚当上老师时，一个月只有 1 千块钱的工资，相当于现在的 5 千，那时我就开始有意识地存钱，每个月存一点，再到如今买下第三套房，这 20 年我总结出了许多存钱经验，今天就整理了 12 条存钱建议分享给大家！[并不简单]

- 1、开两个账户，将储蓄账户和支出账户分开使用
- 2、设立存款目标，细化到月目标，一步步去完成
- 3、**把薪水的 10%存进存款户头**，后续再适当增加比例

- 4、每周看一次存款账户，用只增不减的存款余额来激励自己
 - 5、**坚持每日记账**，了解支出的情况
 - 6、降低物欲，学会延迟满足，切忌冲动消费
 - 7、自己做饭，不点外卖，能省下至少 70% 的开销
 - 8、关掉会让你超前消费的东西，记住，你的钱都是要还的
 - 9、减少无意义的社交
 - 10、**树立正确的存钱意识**，不能让存钱影响你的生活幸福感
 - 11、改变消费观念，买能力范围内最好的东西
 - 12、**发展副业，增加一份收入**
- 贰掌柜评论：1，记账。2，储蓄。3，开源节流。**

05

@财宝宝

男宁尽可能不要劈腿。

劈腿太费钱了。现在别墅太贵，要是劈一次，你忙活一辈子也和别墅无缘了，再说娃还指望你呢？我的意思是，你要是心里烦，去 KTV 唱唱歌，放松一下心情，一单一算账，不要老想着和婆姨分家产。现在的婆姨凶的厉害，非要把你整破财了不可。很多事情，就是一个念想。天底下婆姨都是凶的，东山的母老虎厉害，西山的母老虎也厉害。你千万不要以为隔壁家的婆姨就好了，用几次都差不多。**绝大多数女宁都是这样的，好吃懒做骂男人，这已经是大城市标配了。**认了认了。

你要是实在忍不住，就去和街对面的中红谈谈心。人生就是这么无奈。**女宁要记得把资产抓牢在手里，不是阿拉不想换人，而是成本太高。你不要想多了。**

贰掌柜评论：事业是正餐，爱情是甜点，先谋生，再谋爱。

06

@财宝宝

别墅小区的婆姨好看吗？长得一般，气质不错。。

我经常在窗户根趴着，看走来走去的婆姨。时间长了，我也看出门道了。小区里的婆姨大概有三类人，

一是女主。普遍不好看，男主一般是五十岁左右，女主年龄相仿。女宁比较有气场，男人就像个听话的小绵羊，拎着马甲袋，例如菜菜这种货色。

二是保姆。基本看得出来。

三是新生代，例如二十几岁的女儿，儿媳。这一部分女宁，比较时髦，看上去也不丑，你说有多漂亮，也谈不上，但是气质极好。

想想也是这个道理，如果细男宁一天到晚劈腿，哪有条件住别墅？

好的环境是养人的。我家以前有个保姆，在老家和婆婆吵了一架，又和老公打了一架。

一怒之下跑出来做保姆。一开始来的时候，保姆看上去气色不太好，一副长期操劳的样子，可能是以前的生活质量不高。

来了之后，就像是上班，白天做家务，主要保洁，做饭。晚上逛公园，就是在小区里和其他保姆聊天。因为不晒太阳，不太劳累，吃的好住得好，养了几年，气色非常好。

后来，保姆老公也来大城市上班了，两个人又打架了。原因是生活方式。我们家的做法是，大部分隔夜菜不吃。第三天的肉食，不管什么，一律扔了。保姆回家也这样。老公不同意，就打架了。我家保姆用的肥皂洗发水都是我家买的较好的牌子。保姆回家要买这个牌子，又是吵架。

最关键的是，我家保姆一个人住一层（一楼）。因为一楼只有一间客房，窗户对着花园，非常漂亮，也特别安静。保姆回家后不适应老公的出租房了。这下子，把老公的火气点燃了，一顿互殴，要求这个婆姨立即回家。最后，婆姨只能回家了。已经过去一两年了，也不知道他们什么情况。

小结，一个女人，生活状态是很重要的。

贰掌柜评论：要不断优化我们周围的环境，人是环境的产物，你在什么环境中，就会成为什么样的人。你房子买好了吗？

07

@野心范

让他知道自己有多穷

自己的另一半比较懒，有没有什么救治良方？

回答这个问题之前，先跟大家讲一个我观察的现象

出身条件不是很好的草根男，上进的基本是不待扬鞭自奋蹄，不需要你特地的盯他，但迫于找不到杠杆点，往往一时半会儿难做出大的成绩

家庭条件相对好的优越男，大多提前进入佛系模式，养身躺平，老婆是看着闺蜜家老公火速蹿升，急得血压爆表

人懒就是懒的，自驱力不足定了，激励机制就已经失效了

要靠环境倒逼才行，你要做的是适当提点大宗消费的压力，多带他去看看别人家的精彩，让他知道自己有多穷

不然后人到中年，错过了奋斗黄金期，就要做好被人超越的心里准备

中年危机不是你到了中年才有的，是在你放弃精进的那一刻，就注定了

贰掌柜评论：支出=收入-存款

08

@水木然

一个人能认识到社会阴暗面的同时，还不影响自己坚持做一个好人，才是最高境界。

请你记住：“做一个好人”和“看透世界真相”是两件独立的事。

看透世界的真相，丝毫不影响你做一个好人。

相反，它只会让你更加强大、富有、幸福，并且乐善好施。

但是你没有看透世界的真相，那么你永远无法真正做一个好人，因为你会被欺负、四处吃亏，最后满大街哭喊：好人没好报。

贰掌柜评论：认清生活，依然热爱生活。

09

@风中的厂长

在网上引战，评论区两方对骂，确实有流量，但是这种流量没有价值。你看那些**专业的电商卖家和自媒体博主，他们只做优质流量，垂直流量，谩骂流量对他们毫无意义。**评论区也能看出粉丝的含金量。

那些做专业垂直赛道的博主，他们的评论区只有几个互动，但都是精准用户。

还有那些工业品短视频蓝v，每天吭哧吭哧不停更新，却只有个位数的赞，你们不要笑他们，虽然只有几个赞，但背后是上百个企业用户精准推送。只要有一单成交，抵你零售几百上千单。

所以说，**流量并不是越大越好，多数是无效流量。**

贰掌柜评论：一个精准流量胜过一万个泛流量

10

@温州土老板

很多行业，真正的利润都是潜在水下的

我每次看到一个，赚钱的生意！总会多问自己几句？真的就和表面看起来，这么简单嘛？没有其他产品线，有没有其他，利润来源？

一直到深挖到底，才会得出结论。

去年我认识一位，在桂林开民宿的老板，每次看他的朋友圈，心情都会很放松。

他的更新的日常，都是当地的实拍的风景照，木筏，小溪，露营，高山，美食……感觉这种生活太舒服了。

后面**大家熟了聊天的时候，我就问他嘛！现在这个情况，旅游业腰斩，对生意影响大吗？**

他说，对同行影响很大，但他没事，反而业绩还增长了。

因为他的利润来源，不是靠民宿收入，而是西餐培训，民宿只是自己的爱好，有个培训的场地，保住开支就行。

虽然这样，但他的房间定价是当地正常水平，没有扰乱市场。

反而是同行，动不动就来打价格战，结果最后，都把自己打倒闭了

贰掌柜评论：不要相信自己的眼睛，贰掌柜做优质信息筛选付费社群，投入产出比根本不成正比，每天业余时间最少工作 3-5 个小时，但是我还会持续做下去，持续给用户提供增量价值。

11

@野心范

跟年长的人交际，跟有结果的人取经

多跟这两类人学习，进步速度快到吓人

跟年长的人交际

老江湖才是实干家，你可以学习很多好的经验和习惯，他可以带你见识更多给你机会的前辈，能在他们的故事里，汲取到你成长的养分

即使那些混得差点意思的老大叔，听一听他们过往踩过哪些坑，如何错过一次又一次的机会，案例分析，反面教材，吃得透也会收获不少

不要怕跟他们打交道，不厌其烦的贴上去，你是后辈，他们不会嫌弃你，他们只会认可你是一个积极服务老前辈的进步青年

跟有结果的人取经

失败是不是成功之母这个不好说，但成功的经验确实值得学习

我经常说，理论可行的事情，就值得你认真的去试一试，何况这个已经是验证过的
你去跟一个从未见过螃蟹的人，讨论吃螃蟹的流程；去请教一个从未买过房的亲戚，
到底要不要入手；找男朋友都还没有的闺蜜，求取御夫之术；得出来的结论，实际指
导意义不大

想避坑过弯超车丝滑，一定要找个老师带，一个有结果的人，他也许显得不够真诚，
但他的结果却是实实在在的

向上结交，向下兼容，同一水平线上的，就向拔尖冒头的靠拢

**不少人搞反了，向上畏惧，向下倾轧，差不多的处成狗咬狗，把生活工作搞得一地鸡
毛**

贰掌柜评论：向上求索，向下兼容，性格温和，实力厚重。

12

@财宝宝

菜嫂说：他们班男生过得好不好，也有规律。

1，父母强大，占 70%。

2，个人情商，占 30%。

3，学历不重要，人人都是本科。父母条件好，起步就高，进好单位，或家族企业当
副总，锻炼十年接班，今后发展主要看情商。

4，985 博硕，靠自己，市区二居室，到顶了。那时候，房价还低，现在也不可能了。

门当户对很重要。

不匹配的婚姻，一方强，一方弱，强势方总会觉得吃亏了，要找点补偿。弱势方要么忍，要么滚。你要是拿把菜刀去拼命，只不过增加一世仇恨而已，对子女也不好。

贰掌柜评论：良好的婚姻，不光要经济上门当户对，精神上也要门当户对。

想赚钱，不要让自己的脾气大过自己本事

01

@消样的世界

层次越高，越是能容人容事，层次越低，越是容易得理不饶人；我们在日常交往中不要輕易看不起和低估任何人，你所看到的或许只是别人的一个方面而已，但别人可能早已看清你，只是在考虑要不要伤害你；我觉得尊重别人是一个人教养的最大体现，真正的强者与任何人相处时都能做到既不仰望也不俯视。

02

@温州土老板

多数人最大的问题，就是不会说话

这里指的不是开口说话，而且过脑子的说话，察颜观色的说话，会赚钱的话术。

能做到让客户心甘情愿的把钱，从口袋里面掏出来，能做到让商场上的前辈，愿意把自己的看家本领毫无保留的说出来，甚至把身边资源拉出来，托举你上道。

钱是万能的，但有钱不会说话是绝对不行的，这是行走江湖基本的技能。

我每次对会说话的人都另眼看待，接触的人足够多了，会发现**很多老油条，永远都不会说出收不回的话，那怕是逼近他的底线，也会想方设法的吧话提叉开，这里不是怂，而且智慧。**

我带出几位优秀的业务员，后来都是另立门户了。

其中有一位我最看好，业绩每回都是第一。很多客户都夸他优秀，导致后来他走了以后，服务没有跟到位，还掉了几这客户，那种落差感是明显的。

他技能很强，服务态度也很到位，说话声调永远都是比客户矮一截，但不是“舔”客户那种，成交以后总是笑咪咪的带上一句话，

“以后您也是我的老板，有任何问题随时打电话给我，手机不会关机的”

出了问题先认错，在处理。哪怕客户是冤枉的，私下在单纯委婉的告诉客户，错不在他，但没有关系，都在气头上，无所谓的。

后来他出去创业，有位大客户看上他的本事，投了笔钱给他，还送人脉送资源，和我提前打招呼。

大家好聚好散，现在生意做的也不错。

老句老话说的很好，**想赚钱，不要让自己的脾气大过自己本事。**

03

@北京高生

农村和小县城出来到大城市打工的人，35-50岁，没什么学历很难进入职场，但有两路是很适合的。

男的，去干装修工。不用跟工长或装修公司干，先到中介公司挂号，零活修理活干起，边练手艺边积累客户，一年之后装修大活就不断了。练成全能工，油工、瓦工、电工自己一个人全包，我认识几个走这样路径的师傅，月入都在两三万，找他们干活要排档期。

女的，去干育儿嫂。参加培训班几天就考个育婴师的证，没啥门槛，基本人人都能过。找老乡介绍或挂靠个保姆公司，很快就能上户。吃住不花钱，赚的全是净收入，每年存个十万妥妥的。碰到不好的主家就随便找个理由走人，育儿嫂的需求旺盛的很，不愁下家。

要是夫妻俩一起出来打工，一个干装修工，一个干育儿嫂，年底带着三四十万，高高兴兴回家过年吃排骨，香啊。

04

@财宝宝

综合能力。

我年轻时候，脑子锈掉了，我把能力简单等同于文凭，考试分数，考核分数，情商智商。如果大家都是从零开始，这些东西或许可以视为能力。但是，现实不是这样的。大家都是 22 岁的时候，人家已经有豪车好房了，人家直接就可以娶一个满意的老婆，一门心思奔副高，而你呢？还在扣扣搜搜，节衣缩食，520 也舍不得搞一顿豪华大餐。最后，只有那个实在没办法了的黑胖花，捏着鼻子，和你去出租房凑合一下。

人的能力，不仅仅是小镇做题家，而是你全部资源的总和。你终其一生也不过是个副高，人家 22 岁就回家当老板了。人的能力打分，关键是起点。杠精又不服了，你怎么不说还有败家子？呵呵，败家子是有，但比例不高，丝丝家的败家子更多。

小结，人不能吃光用光，身体健康。你要时时刻刻想到一个事情，你要给娃留下什么起点？我已经想好了，我落到泼妇手里，这辈子算栽了，也没办法了，那就老老实实当个铺路石，给娃托举一个起点。

依买好了伐？

05

@南山侠女

关于“阶层”的思考：

很多自媒体，动不动阶层、阶层，你们要知道，看你们微博的，大部分是普通家孩子，上不起贵族学校，家里也没什么产业，每天看你们微博，越来越焦虑，你们传播的是什么？

阶层再重要，也只是外因，自己不争气，结果才是然并卵。中国是个高速发展的社会，机会门不停打开，逆袭的故事多了，我身边就好几个。

我一个 18 线县城来的非学霸，现在不也混成房东了？**所以什么出身阶层，根本吓不倒我，因为我深深懂得，比阶层更重要的，是选择，是恒心，是自律。**

少来“阶层固化”那一套，那是对没开始就放弃的人。不放弃的人，无非起点低些，多走几年弯路。然而你走过的所有弯路，从今以后都会变成养份，浇灌着你的人生。

草根又如何？安知不能长成大树？不羡慕年少得志，就让我们大器晚成。

06

@财宝宝

变化的节奏。

人的思维有两个特点，一是决心，二是惯性。决心，朝东还是朝西，定好了，那就看力度了。一开始，人还有惯性，人想的是，目前这事情不合适了，要变一变。但前两年的 flag 还在，互联网是有记忆的，多少有点不好意思。我不要面子的啊？那怎么办？这样吧，折中一下，稍微变一点，如果花小钱办大事，万一行，岂不是皆大欢喜？

先小押一把，看看手气旺不旺？发现不行，再稍微大一点。还是不行。老子急眼了，一把梭哈，all in。然后，答案出来了。丝丝在家里哭的以头抢地，吼惨吼惨。这时候，又有几把猪刀出来说，“不要难过，我们开始等下一轮。咱就不信了，你能抱着手电筒爬到天上去？”呵呵，没关系，这个套路，你爹熟悉的很，想当年，他就是这么过来的，有的是经验。他别的赚钱本事没有，亏本的经验贼多。

小结，只要决心定了，最后也就那样了。不管你服不服，剧终就是一把 all in 。那是没得跑了。然后，电影院放新片，只不过换一批观众。

07

@张二兄弟

取舍。

人的一辈子，都在不停取舍。你取了工科，就舍了商科，当然可以辅修、跨考之类搞搞，但不主流。你取了小红，就舍了小芳，结婚名额只有一个。你取了深圳，就舍了北京，总没法每天飞的。你取了体制内，就舍了创业当老板、自由职业等等。

选择一个的同时，意味着舍去了另一个。所以说，我们一定要找到自己喜欢的事业、伴侣、生活方式，因为，这有着极大的机会成本。

08

@偏财居士

普通人跃迁的根本，首先要从提高信息密度和知识层面开始，为什么你一直循环反复，脱离不开那个圈子，因为你懂得太少，时间都浪费在表层劳动上了，脑子里没得到真东西，**认知升级首先要给脑子里灌输大量的，最新的优质信息，这需要你放下手头一切工作。专门去深造，深耕，千日造船，一日过江，获得智慧没有什么捷径，就是多读书多学习多观察多思考。**

09

@索阅

内向者怎样社交？

内向者羞怯寡言，外向者活泼开朗？这可能只是表象。根据我的观察和体验，**内向者和外向者最大的区别，是他们充电和耗电的方式不一致。对于内向者来说，独处是充电，社交是放电；外向者则相反。**

国人过去推崇含蓄内敛，内向者吃香；现在则相反，似乎是外向者的天下。但实际上，内向和外向没有绝对的好坏之分，即使是在外向者占优势的社交领域，内向者也同样可以游刃有余，或者至少让自己舒适、不拧巴。

关键是这两点：

1. 把握节奏。内向者在社交时是耗能的，所以要控制好社交的时长和范围，每次社交的时间不宜太长，接触的人也不宜过多——即使是在人山人海的场合，也只和关键的几个人密切互动，其他人保持礼貌就好。
2. 放下自我。内向者在社交时耗能过多，有很大一部分原因是太关注自己，太在意自己在别人心目中的形象。放下自我，更多去关注对方、关注事情本身，不仅能取得更好的社交效果，也能减少对自己的消耗。

以上是我这个典型内向者多年摸爬滚打的一点心得，供大家参考。

10

@财宝宝

给即将到大城市的新同学普及一下行情。

大城市的漂亮小区二居（蓝天白云，鸟语花香），现在大概是 900-1000 个左右。

但是，你不可能从银行里袋出 700，多数是自己出 400，袋 500-600。那么，你有可能靠自己存出 400 吗？很难。如果你不是互联网大厂的高级技工，且年入过百，开支为零，就绝无可能了。那我该怎么办？确实很难办，但有一个**新思维，梯度进阶**。

1，小两口通过 5 到 8 年，加上双方家长支持，四个钱包，凑出 100 个，买个三等票上车。上了车，你就不怕了。管他外面刮风下雨，水涨船高，who 怕 who？

2，人到中年，旧债还清。大部分人走到这一步就走不动了。这时候，你就有了一个新的资本，把那套老破小变成首付，例如现在是 430，再有个副高好营生（贴瓷砖，炸油条）或者好单位（副高铁饭碗），可以申请贷 500，你可以撬动一个漂亮小区大二居了。

3，人到退休，差不多一辈子扣扣搜搜，可以熬出一个漂亮小区，交给娃，你麻溜的回乡下去。

4，第二代的人生，就顺利了。你的娃，上来就抓了一副天胡，成为你年轻时候最羡慕的人。

或许你想哭，老子一辈子就为了这么个事情，我难受啊！呵呵，这已经是最好的结果了。你还想怎么样？你要当马爸爸吗？想开点吧，功成不必在我。

ETC 不服了，那我的人生怎么办？我还想多用几个中红！你想多了，哈哈。一个家族的转变，必然是有一代人当铺路石，你不想去，他不想去，最后你们都活成了丝丝。牙一咬，心一横，索性我去。

小伙伴们，做人做事，要有勇气，谁让我们抓了这么一副人生的破牌呢？

11

@财宝宝

对刚刚毕业的小伙伴说几句体会。

现在，买纺已经没有从一而终了，连男票都没有从一而终，更何况纺子，不行就分了。

你考虑问题，不要面面俱到。如果你是既要又要还要，那你只会拖，什么事情也做不成，最后跳起脚丫子骂人。我的建议是，

一是年轻人尽快有个窝。首先考虑单位附近，老破小也可以，够得到就上，反正也不是说你一辈子就住这一个了。以后上下班方便。尽可能不要在路上耽误太多时间。早点回家给老婆干点活。自己努力努力，争取早点考副高。

二是 40 岁以后争取跳一跳，这个就要看情况了。有条件，搞个市中心漂亮小区的二居，条件再好，搞个郊区别墅。没条件的，有个老破小也可以，就回老家地级市，靠近医院买个大三居。老破小就当是存折，给娃当首付了。

三是不要错位。年轻人不要按照老年人的想法，什么一步到位，老年人是最后一跳了，过了 55，也折腾不了了。二十几岁，主要是奔事业。先用起来，凑合几年。

12

@财宝宝

二本研究生。

年初，我家新请了一个保姆。她非常骄傲，我儿子在读研。问了一下，是老家一个不知名的二本校，文科研。因为考了好几年，现在儿子已经 29 了，还没毕业。

她儿子那个专业是个万金油文科，以后只能回老家考编制了。保姆非常痴迷这个编制的事情。在她的心目中，编制是顶好顶好的。她以后养老就准备靠儿子了。

按照常理，不难想象，她娃今后最顺利的路子应该是，31 岁当个小编制，在大厅窗口敲萝卜章，小县城里每个月 3-4 千。家里就一个村口大瓦房。保姆这些年的收入都在供养这个研究生了。娃在学校里也没吃过什么苦。以后结婚怎么办？保姆已经想好了。

他们邻乡，有个黑胖花也在读研，经人介绍，双方家长都同意凑合一下，就不需要彩礼了。那个姑娘长得不行，就像是小土豆刷黑漆，儿子在大城市里看惯了漂亮 mm，实在是不喜欢。保姆大怒，过年的时候把娃打了一顿，“咱家这条件，你还要怎么样？”男家已经想好了，双方家庭没钱给他们在大城市安居，准备让儿子媳妇毕业后去附近的地级市，找个工资高的工作，给她养老。与此同时，老家很多人在大城市干装修，早已经实现了月入 1-2 个，但保姆看不起他们这些老乡，保姆希望儿子坐办公室。我听的目瞪口呆。

仔细想想，他们家错在了思维。**保姆认为，只要考个研究生文凭就可以解决一切。他们家唯一的希望就是，看儿媳妇能不能赚钱了？那个黑胖花研究生也是够惨的。**

13

@财宝宝

不要试图改变你的亲友，配偶，员工。

人不会因为别人满不满意而改变自己。这个人之所以是现在这个样子，是他几十年生活的结果。你不知道他过去几十年经历了什么，你也很难用几句话改变一个人。如果你感觉不对，那就及时止损。

你连自己都改变不了，你怎么可能改变别人？如果你用软硬兼施，威逼利诱去折磨人家，或许他仅仅是表面假装认怂了。但人家心里会更加讨厌你。

如果你遇到一个老板，他给你发工钱，但你很讨厌这个人，怎么办？你绝对不要认为他会改变。你应该做的是，立即找好下家，赶紧走。其他人际关系同理。

人和人是不一样的，哪怕是亲友，也是天差地别。不要高估人性。有的人看上去很局气，只不过是，人家看不上这点小利益，阈值不一样而已。

小结，你就管好你自己。人生仅仅两件事。聚精会神考副高，一心一意攒面积。

14

@自我的 SZ

其实老板没有钱了以后，也会穷生奸计的。

大家都知道我身边的朋友都是大大小小的老板，不是当了老板都有钱，特别是这几年来不赚钱的老板太多了。

老板赚钱的时候，确实各种大方。员工的各种福利和供应商的付款也从不拖欠。

但我也知道当一个企业不赚钱，**老板负债累累的时候**，相当于把一个人逼上梁山，**以前讲究什么仁慈道义基本上要放一边，生存才是第一位**。欠的供应商的钱员工的工资怎么办？

刚开始都是拖欠，后面就是要无赖，最后就是赤裸裸的，你去告吧，反正我没钱。没有差别，我已经见的太多了。

我以前很崇拜的一个 B 行业老大哥，年轻的时候我立志要把企业做成他那样。因为扩张太快，再加上市场行情各种原因，一两年之内就负债累累。立马就从一个讲究诚信对大家负责任的人变成了一个老赖。

倒闭的时候欠着供应商几个亿，1000 多员工三个月的工资一分不付，企查查上的官司已经几百例了。企业全部亏完了资不抵债。

他一下子从圣人变成一个恶人了。也在我心里跌下神坛，给我经营公司企业敲响了警钟，让我每次在企业生死边缘的时候果断决策，不要有一天把自己逼成一个满是奸计的人。

人不要自己逼到绝路的时候，为了生存那个时候的丑恶嘴脸人神共愤。穷生奸计富长良心这句老话是对的。

15

@自我的 SZ

执行力永远大于自己的能力。

能力大家都差不多的情况下那么拼什么？拼执行力。**如果我们能力相当，但是不会把能力和现实融会贯通，没有快速高效的办事能力，基本上就把能力也会淹没了。**

什么是执行力，就是你看到一件事后，在你脑子里马上能浮现这件事能不能做，怎么做，什么时候做？当你一旦搞清这三个问题后，你能快速的行动起来，就是执行力。

执行力也是专注的一种表现。很多开始是不需要太多额外的努力和精力的，因为大部分人在判断一件事可以做的时候，精力和时间都能配合的了。那最大的阻力就是执行力了。

拥有超高执行力就是目标性很强的人。就是把自己当成工具人，因为大脑喜欢简单的事情，特别是在接收了每天很多信息后，大脑会优先选择容易程度最高的一件事先做。

执行力也是机会，越高执行力的人，他越看到的永远是事物的机会。

真正能成事的，是接地气的书生

01

@阿钝爬阶指南

我想起孩子出去打比赛，遇到一个很强劲的对手，一直输，心态明显不好了，脸上表情很慌张

教练说了一句话，我说了一句话，最后反败为胜

教练说：得一分算一分，不要想着去打赢

我说：大不了今天就输，争取少输几分也算赢

最后硬是一分一分打出来了

总共一局才 11 分而已

凡事落脚点两个字——要做，光每天 YY，没用的

哪怕出去找美女，还得动动脚不是？

02

@ALEX 聊职场

老板总是说我汇报工作太啰嗦，怎么改进？

给你推荐一个思维训练方法，就是去**概括你的工作，概括你的生活，概括你的所见所想。**

比如你最近在做的工作，你立刻把它概括出来。那么，你的思维速度就会快很多。

再比如，你要跟老板说话前，心里打个腹稿，就先概括一下，那么，你的汇报效果也会很好。

然后，你说话的时候，可以试着用几个框架。比如，先回答工作结果。然后说明原因，问题，备选方案。或者，先说结论，然后 123.

越简练越好。

03

@消样的世界

好几个小老板问我有什么方法能够应对目前的状态？预设最坏的结果，看自己是否能承受，能承受就坚持；目前不要做太多的规划，思考基于自己的能力和资源能做什么，保住现金流让自己活下来；不要和以前的经营情况去比，眼目前能做什么就做什么；当下任何营销手段都已失效，只能趴下来匍匐往前挪动。

04

@菊厂刘掌柜

普通人其实努力克服“嫌人穷、怕人富，笑人无、气人有”，基本上过的不会太差，很穷的人其实大部分是沾染了不可改掉的“瘾”，被拖入泥潭无法自拔。现在的社会基本上不存在努力还吃不上饭的情况，勤快点就行，勤快是身体，也可以是脑子，二者都勤的话，绝不会很穷

05

@财宝宝

人生中，第一套老破小的重要性，不亚于第一个大老婆。

如果走上去了，一切都有了基石。

如果走不上去，一切都是空中楼阁。好不好不重要，关键是，你要开始。

“儿啊，咱家就这条件了，你先凑合几年，等以后有条件了，再换。”

06

@温州土老板

刚才有位网友说，**穷人家的孩子早当家，这句话是没有错的。但有一个关键点，想要表超越父辈，完成阶级跨越。**

必须要持续足够的努力，而且要完成精神上的自立。脱离父母的圈层，和那些所谓“为了你好”的指导，才会有概率冲出来。

一方面提升技能阅历，体验完成原始积累，一方面坦然接受，足够多的刺激

07

#正和岛

宫玉振老师说，在中国社会中，**纯粹的书生是成不了事情的，书生最大的问题是有情怀，但是不接地气。纯粹的土匪也是成不了事情的，土匪的问题是接地气，但没有情怀。真正能成事的，是接地气的书生。**

当曾国藩面对自己的时候，是一个问心无愧的圣徒；而当他面对整个官场的时候，他又是一个圆滑的务实的政治实干家。

曾国藩是一个兼顾理想主义和现实主义的人，他做事不重虚名，重视效果。他知道以一己之力，无法扫除千百年来的陈规陋习，因此，为了完成自己的事业，他甚至只能一定程度上和势利小人同流合污。

08

#粥左罗直播语录

一个对风险把控能决定你走多远，风险把控特别好的时候再探索可能性。验证过的好的业务可以持续走。关注赚的多，更关注赚的久。**本应该 3 年赚到的钱，非要 1 年赚到，容易造成内伤。**

09

#达叔天演论

不要做一个领奖的人，而要做一个发奖的人。

领奖的人，再牛逼，也是在别人的规则里玩的好而已，对方把规则一改，你就抓瞎了，白忙活。

小的操盘手，这辈子就是找人、找项目、给其他人发钱。

把自己，活成别人的靠山，变成一个制定规则，能给别人带去利益的人。

即使做不到，也要惦记着，哪天能做到，做哪些事，才能做到？

这才是自我教育，书本里，从来不教。

得靠家学，没有家学，就得靠自己琢磨。

10

#华与华正道

我们和同行的关系，不是竞争和差异化，而是模仿与反模仿。

模仿与反模仿，不是我厉害，他模仿我，我不让他模仿。

模仿，是指任何人有任何好的、有价值的想法和做法，我都要马上模仿！一分钟都不耽误！

反模仿，我既然模仿他，也知道他会模仿我，我要提高他的模仿难度，而**提高模仿难度的方法，就是创造一组环环相扣的独特的经营活动，他有一环模仿不了，就不成立。**

当潮水退去时，才知道谁在裸泳。

01

#知梦房产管家

年轻时做企业的时候，有位高人跟我说过当你发现某个方法可以扩大利润，那别的方法都不用折腾了，就朝现在这个方向猛搞，类似你挖井找水，挖了好几个都没有水，突然有个出水了，那接下来咋办，对，就猛挖那个。

所以当我第一次尝试到买房还能赚钱，而且赚很多钱的时候，别的事我就不干了，就专门搞这个，搞到没得做为止。况且我已经很久没有上班了，别的也不会，只能倒腾房子。

20年前，深圳房价 4000 多，现在均价 7.2 万，接近 18 倍，增长率 13%左右。

20年前，成都房价 1500 元，现在 2 万多，接近 15 倍，增长率 11%左右。

.....

买房其实赚的是时间的价值，而不是短期投机的运气。

要说短炒，其实我年轻的时候玩得太多了，现在回头想想，当时一套房赚三四十万有什么意义呢？这么着急变现，很多后来涨到了 1000 多万。如果这些货还拿在手里，今天不止这个财富高度了。

我本子上记录的交易，都是血泪，有些房子，当时卖掉，真的很开心，觉得卖了高价，人家接盘了，过了几年，居然翻了几倍，当时太笨，赚的都是小钱。

02

#知梦房产管家

房价快速上涨，会出现逼空下跌，对所有人都是没有好处的，哪怕是炒房的人也不愿意见到这种局面，因为快速上涨-逼空急跌，令到你来不及建仓，还没买够，房价就已经很贵了，你没钱买了，再者即使买了，因为逼空下跌，你手里的房子来不及卖出就暴跌了，也是没钱可赚。

房价缓慢，持续几十年的上涨，才是对所有人都是有好处的，政府可以卖地，开发商可以赚钱，工程公司有活可干，买房的人资产升值，没有买房的人还来得及上车...

我们奥派信徒，一见到政府调控，就明白这其实是人为地制造了一个套利的机会，因为政府最终是无法战胜市场的。规律不因人的意志转移，这还是马列说的哦。

大家也可以想想，这十几年如果没有调控，房子这种优质资产最终会集中到那些头脑聪明人手里，其实调控，是防止贫富差距扩大的。

金融是一个马太效应非常明显的领域，一个人如果买房赚到钱，他会连续搞第二第三第四套，甚至更多套，那么后来的年轻人，毕业出来的时候，是没有机会再上车的。

一个国家的红利，只留给一代人吃，后来的年轻人，没有机会，只能是底层。

03

#九边

如果想做自媒体，根本不用花钱去搞什么培训，直接写就行了，或者直接去剪视频就可以了，就跟划船或者游泳似的，先下水，在水中不断调整来慢慢前进。几乎所有的大号都是从零开始做出来的，他们没啥可以教你的，所有技巧都是明摆着的，只能是一直写，偶尔有爆款，慢慢积累粉丝。不过需要注意的一点是，自媒体能不能做起来，跟能力并不是强相关，主要是挂钩的是运气，所以尽量不要全职干。

不过如果说自媒体有啥好，那就是人的精神需求是无限的，你只要找到一个非常非常小的细分就可以了。找到自己的兴趣点，慢慢深挖，慢慢耗，至于能不能做大，长期输出能力和运气占了绝大部分。

做自己擅长并且能赚到钱的事，让自己和家人过得好一些，就属于好公民，如果能多纳税，那就是妥妥的爱国青年了。做业余自媒体，绝对是这个世界上最好的几件事之一，很少有什么事既可以不断提升自我，又可以给生活增加一部分可能性，属于成本极低的冒险。不过要是全职搞，我劝你别冲动。最关键的，决定做啥事，都要以年为单位，不然大概率不会出效果，世界上没有快速致富的教程，如果有，那只能是帮助卖教程的人快速致富。

04

#灏泽异谈

我就希望三十岁能成为你人生鸿运的开头。

你能让自己所有的一切，都在冥冥中走向井然有序 和越来越好的状态。

于婚姻，你渐渐知道了自己的责任，能够发现爱人的优势，也尊重爱人的付出，两人一起携手把这个家庭经营的有声有色。

于事业，你渐渐知道了自己的边界，什么是可以持续发展的，哪些是超出能力掌控的，从此稳中有进 只有向上没有倒退。

于人生，你渐渐知道了自己的本心，不会再被单纯的金钱二字蒙蔽双眼，明白了人生的幸福是多元的，事业稳定 家庭和谐 健康平安才是无价之宝。

只要你悟透了这几点，年龄就不再是你的负担 而是你的滋养，同时你也越活越通透 稳重而优雅。

05

#灏泽异谈

三十岁左右的你，无论是成功或失败，都千万不要觉得自己这辈子就这样了。

春风不会长吹 寒风也不会久刮，你还有起码二十年的岁月能把握。

任何觉得自己人生就此定型的认知都是错误的，三十岁是阶段性考核，再不顺也仅仅是一次对你的重大黄牌警告 不是彻底宣告失败。

三十岁左右，自己一定要对自己的人生做一次全面的系统性复盘，自己为啥富有 是因为侥幸么？为啥贫穷 是因为运衰么？

为啥自己事业一直不成功，一直赚不到钱，可某些明明不如你的人却能赚到呢？如果实在想不明白，找靠谱的前辈好好请教一下，真的能少走十年弯路。

只有这样，好状态才能保持下去 差趋势才能得到扭转。

三十岁左右，一定要做一次全面的大扫除，不仅仅是生活空间要做到窗明几净，人生那些不必要的事物与关系，也要做一次彻底的清洁。

不要觉得惋惜，也不要觉得舍不得，快刀斩乱麻 宁可从头开始也不要负重前行。

三十岁是你人生刚刚起航的开始，轻装上阵 不负累赘，就一定能行路轻便舒适。

06

#达叔读书会

达叔说一下自己的判断，我们仍然处在中国经济快速上升的趋势里，这一点，遇到了点困难，但趋势没有改变。

我们在老龄化不断加深的阶段，医疗行业无论遇到什么样的政策，都改变不了黄金 20 年的节奏。

因为医疗是刚需，高端医疗又是奢侈品，医疗是超级碎钞机，医疗是技术推动、医疗是慢行业，医疗是受经济周期影响较小的行业，是无法消灭的行业。

所以，在医疗行业深耕了十几年的人，遇到困难，更应该乐观，我们困难，对手更困难，外面的世界更困难。

而且真正困难的时间，大概率还是没到来，等全国统一编码搞出来，真正建立统一大市场，价格下探，才会更猛烈。

如果我们立足当下，只是回望过去，那就会不断哀叹，轻松赚钱的日子，一去不复返。

但是，如果立足当下，看未来，可能现在的利润空间，还是很高的，要只争朝夕，时不我待。

既然我们是生活在这个时代，什么更重要？

效率，效率，效率。

不用去刻意追求大家的喜欢，因为我们生活在一个快速变化的时代，不是在一个封闭的国有企业环境里。

在一个抬头不见低头见的组织，你需要不断放低自己的态度，努力取悦大家。

而在一个快速变化的时代，你就该把目标，放在更快、更高、更强上，因为大家相处几年，就要分别了。

能让大家舒服，是一种能力，如果你不具备，就去干点别的，让自己身上多一些其他价值，可以被利用，也可以产生合作。

07

#达叔读书会

在本币还是纸币，还是信用货币的时代，核心城市的资产，就会继续涨，而且可以上涨的时间，可能还有几十年。

城市化进程，不会因任何人的意志而转移，这就是人们追求美好生活、朴素的用脚投票。

没买过房的人，会去更好的城市买，买了房的人，会想着从外环换到中环，从中环换到内环。

把老房子换成新房子，把小房子换成大房子，这就是人性，放在全世界都是如此。

达叔也不相信，真的有人会把一个值钱的东西，彻底变成卖不出价格的东西，除非他们都不想赚钱了。

在任何国家，但凡一个东西，能卖的足够贵，贵的离谱，大概率就是承担了“吸管”的功能，从民间吸取财富。

既然是“虹吸”，就一定要选效率高的，速度快的，有成瘾性的，不好戒掉的。

有哪些符合？

房子、烟草、酒精、盐、汽油等。

都是如此。

在这几个被管制、被垄断的领域里，有二级市场、规模足够大、有足够流动性、普通人能够玩的，只有房子了。

达叔之前写过一系列的房产文章，劝大家不要去关心乱七八糟的言论。

很多人喜欢研究全国的人口增长停滞，喜欢研究普通人的平均工资性收入，喜欢研究房价收入比。

得出的结论，几乎全都是错的。为什么？框架就搭错了。全国人口不增长，和部分城市的人口增长，有关系么？没有。

优秀城市的优质房产，本来就只和这个城市高收入人群相关，和全国的平均数、这个城市的平均数，有关系么？还是没有。

08

#阿钝爬阶指南

内驱动力分为两种：

不上班自己内心过意不去——为了理想努力工作，或为了家人更好的条件而努力工作。

不上班会挨鞭子——父母希望我来上班。

其实也可以分为躺平式上班和非躺平式上班。

如果上班仅仅是为了不挨父母的鞭子，

如果城市选择只是为了离叨逼叨的父母更远一些，

如果考研、考公只是一个延缓进入职场的借口。

那么还是把小孩留在身边为好，这个巨婴目前长不大。

当潮水退去时，才知道谁在裸泳。

现在的铁饭碗，对围城外的人来说，进入越来越难，对围城内的人来说，貌似这饭碗，也越来越不香了。

不管家庭有钱还是没钱，尽量不要逃避现实压力，因为想延缓进入社会的时间而考研考公，因为越到后面一定会越难。

人生经历的痛苦是守恒的，先经历痛苦，游刃有余一辈子，而先经历悠闲，可能会痛苦一辈子。

离钱更近的地方，听听纸币翻动的声音，那是梦想的声音。

09

#阿钝爬阶指南

一对好的父母，不但不能提前规划和子女划清界限，更应该在城市选择、择业等关键时间节点提前规划和给予帮助。

父母和子女的在工作方面永远不要想着割裂。

父母比子女多在社会上摸爬滚打 20 多年，经验一定更老道，及时给予子女正确的建议。

父母在社会关系方面混迹 20 多年，在校招、社招时给予一定人脉上的帮助，子女可能起步就会提升一大阶。

父母在社会关系方面混迹 20 多年，在子女工作时及时引荐一些关键人物。

那么子女从基层到中层，这一级最难的“海选”阶梯时间可能会缩短很多倍。

在某些企业，早一年提拔，未来职业天花板升高 5 倍。

父母在社会关系方面混迹 20 多年，提前耳濡目染，言传身教，教会孩子职场真实的生存法则，能让子女更会得心应手的混迹职场。

作为父母，如果以上四点你大部分都做不到，你还指望娃干嘛？

10

#阿钝爬阶指南

人生最大的财富是什么？

欧教授说：是花出去的钱和陪伴孩子的时间。

不要老是想着自己的钱就只是自己的钱，儿孙自有儿孙福。

说这种话的家长，多半是因为自己没有能力给孩子留一套房和一台车，让他职业起步阶段选择更多，容错率更高。

家长们在自我解嘲而已。

你在孩子初中高中的时候就开始规划孩子的房子问题，有贷款资格就马上在能量层级高的城市首付买房。

等几年后，也许房子的涨幅部门，已经是绝大部分零起步的同龄人这辈子都不太可能达到的资产高度。

毕业时有父母的财富支持，孩子也能够在“未来钱多”和“现在钱多”的选择上游刃有余。

因为孩子不需要因为今晚的面包和明天的月供，而必须选择某一项短期收益高，长期收益低的工作。

家庭整体财富的持续增加才是最优解。

家庭财富都没做大，就在内部划清界限，这是负和游戏的玩法。

而越是贫穷的父母，往往越喜欢如此操作。

永远不要借钱创业，创业最重要的是活下来

01

@风中的厂长

从打工人角度，如果真的害怕失业，被裁员，不如多学点综合技能，比如业务员，销售员，多学习一些拍摄剪辑 p 图技术，提高工作效率，老板和客户也会对你赞不绝口。

运营人员多学习一点视觉基础，运营能力就能翻倍，还不容易跟美工吵架。

各行各业的专业人员，多学一些流量和传播技术，就能够将自己的技能放大。多一份收入。

也许你觉得卷，但是没办法，天下无不散之宴席，大厂都在裁员。

我认为不存在铁饭碗，体制内也不一定稳，而且体制内技能相对单一，万一流落民间，生存能力是很弱的。

反而那种野生小老板，个体户，因为一直风吹雨打，啥都会干，脸皮也厚，抗压能力也比一般人强。所以生存能力也强。

你们觉得有没有道理。

02

@凯瑟琳大王

高情商重要吗？

非常重要！

我做生意这十几年，硬生生从一个钢铁直女慢慢成为了一个还算有点点情商的人，我觉得在中国做生意，做的是“人”的生意，在专业能力之外，考验的就是为人处事的能力，今天随便聊聊自己提高情商的小小心得啊。

- 1，**委婉拒绝别人的需求，话别说太绝对；**
- 2，情商是双向的，人无法做到面面俱到，如果遇到低情商的人，高情商也施展不了，所以要允许自己出错；
- 3，**非必要不在公开场合怼人；**
- 4，**非必要不在社交媒体上攻击他人**，现在社交媒体都是实名的；
- 5，**遇到不理解的人和事，不着急否定。**

03

@自我的 SZ

买房子最怕的就是烂尾了。

很多时候是开发商没钱继续建了，购房者还必须按时交月供，三四线城市屡屡发生。

以前是小开发商跑路，现在连大开发商也靠不住了。

我在网上看到有些烂尾楼，开发商烂尾十几年了，购房者没有地方可居住，搬进了没有任何配套，不通水电的毛坯房住了十几年。

融创算是一个大开发商了，又是在省会太原。按道理大开发商还是要脸的，大家觉得融创倒闭的可能性大吗？

这两年建议大家尽量还是不要买期房了，这种现象要注意还会发生。

04

@_心希_

如何让自己过得越来越好？

1.**把握当下，提高自己的执行力，好好赚钱**，一步步改变自己的窘境，过上自己想要的生活。

2.人生而在世比起成为什么，做了什么更重要。去阅读，去运动，去记录自己的美好生活，去做一些有意义的事。

3.**提升个人解决问题的能力**。人终其一生都在提高自己解决问题的能力，面对现实中的大小事问题，面对伤害，面对死亡.....

4.为自己争口气，让自己变得更强更优秀，实力才是最好的证明。

寒山曰：“世间有人谤我、欺我、辱我、笑我、轻我、贱我、恶我、骗我，如何处置乎？”

拾得曰：“只是忍他、让他、由他、避他、耐他、敬他、不要理他，再待几年，你且看他。”

总之，当一个人过得越来越好，内心的伤悲最终会化为幸福的泡泡。愿你在让自己过得越来越好的路上，下一个路口能遇见更多的美好。

武掌柜评论：提高自己的实力，1.银行卡的数字搞得多多的。2.解决问题的能力。

05

@虫爸老师

做事的几个级别，

第一个级别就是**靠自己的技能做事**，是你一定要做的，比如那个同学问我，他又当老师有当老板，很简单，你肯定是做老师优秀才当的老板，就像我以前说的技而优则仕，所以做事的时候，你们也要知道一回事，做事的几个成绩。

第一个级别：靠自己的技能做事。

第二个级别：然后尽快升到一定程度，靠什么？靠管理这种技能的人做事，就是不再依靠你的个体能力，而是依靠你过去的能力可以复制。

你从这种能力背后找到规律来成就别人，让别人更轻松的做事，那叫管理能力。

第二个级别时，发现你这时候就要知道一回事，你比如你做又做老师又做老板，刚开始是可以，但是你一定要知道，你既然是老板，你的焦点要放在老板上，老师是你的业余爱好。

你因果不能颠倒，因为你再优秀老师就一老师，但是你只要一优秀，变成一个校长，你可以领导好几万个老师，你说哪一个社会价值大？

各位能听明白了吗？你一个优秀的老师和一个优秀校长，你自己想象哪一个对你的社会价值大，对吧？你看老于按这个套路来的，先在北大成为优秀的老师，然后在新东方优秀的老师，然后把新东方做起来，他成了优秀的校长。

05

@财宝宝

将来三五年，砖头的行情是什么？分化。

最近看了很多砖家的判断，一上来就是巨片宏大的叙事风格，什么一年竣工 18 亿平方米之类的话。他们的思维方式有问题。他们把整体看做局部，忽视了局部的多样性。

举个例子，手机供大于求，但不代表所有的手机厂都不好。

今后的变化，不再是整体怎么样，而是区域怎么样。砖头本身不值钱，值钱的是附着价值，包括就业，教育，医疗，人文，环境，交通。我在国外待过很长时间，这个分化现象，非常明显。小地方是没有出路的。因为小地方人少钱少，只要交通一到位，大家就带着本来就不多的优质资源走了，留下一地鸡毛。县一中的尖子生，漂亮的小村花，源源不断的带走了资金，人口，人往高处走，聚集到一二线去了。

而小地方，没有资金，没有产业工人，没有消费市场，配套也不足，人情太厉害，光靠面积便宜，已经不能吸引资金了。相应的，就业质量也不高。前些年，我跑过很多小地方，一个县城，就那么几个业态。每个大单位占据一个临街的小院子，里面几个旧了吧唧的小楼，商业街最好的地段就是几个大单位的营业所，其他都是杂七杂八的小餐饮，小超市，小门脸。很多人一脸懒散，抠脚打麻将，坐在路边喝茶扯闲篇。路上跑的都是载重王，皮卡王，还有五颜六色的大三轮。一些中年妇女开着三蹦子拉货。除了中学生和带娃的妇女，看不到几个年轻人。

也就是说，今后会出现分化。小地方慢慢没有吸引力了，优质人口带着仅有的一点资金和资源，忽的一下就走了。大城市吸纳了越来越多的优质人口，985，小村花，几代人的存款。

小结，你就去问问县一中的毕业班老师，考上一本的娃，有多少回来的？低于三分之一的地方，可以直接放弃。

贰掌柜评价：财宝宝的建议非常明确，小县城不要考虑。要去一线城市，强二线城市，最次也要去省会城市。而且要是城市的核心地段的优质房产。（附：贰掌柜有财宝宝2012年至今的文章，可以私聊贰掌柜）

06

@财宝宝

丝丝是什么样的？

我老家也有不少丝丝。他们基本是一个状态。

1, 虽然是破二本, 但自认为上知天文下知地理。**老子是大学生, 老子什么不懂? 就是赚不到钱。**

2, **赚不到钱的原因是, 别人不好, 家里没资源。**你看小王他爸是, 你看小红他妈是, 你再看看俺娘俺达, 天天打麻将。这能怪我吗? 就是别人不好。

3, **特别懒。**还天天想好事, 如果怎么怎么样, 我就发了。

4, **对于投机取巧的事情, 特别感兴趣, 最好有个妙招, 年入过百。**实际上, 家里就一个二十年前的老破小脏旧, 水龙头管子都生锈了, 还是和父母合住的。

5, **对于任何辛苦的事情, 他们不感兴趣。还特别抠。**

说这些的原因, 并不是指望丝丝会有所改变。只是提醒小村花, 远离他们。

小结, 一个人的现状, 充分反应了他们的思维和内心状态。他们没办法了, 你自己好自为之。

07

@财宝宝

小城市, 消费低?

我仔细研究过这个问题。**如果商品的价格主要是面积成本, 确实低一点, 如果和面积无关, 根本不低, 举例, 汽车可乐的价格, 和大城市一样。有些不好买的商品, 价格可能更高。优质服务业, 远远比大城市麻烦。也就是苍蝇馆子便宜。**

小城市唯一的优点是房子便宜, 现在老家的小县城大概是 8000-11000, 约等于大城市的 10%。月入大概是大城市的 50%。很多人高兴了, 这个差价很大, 值啊! 呵呵, 你别管高兴太早, 因为你得不到。如果你要在小县城找个比大城市收入一半的靠谱工

作，难于上青天。因为小县城的岗位有限，就那么几个学校，一个中医院，一个县医院，还有几个大单位和水电气的营业所。小县城好单位的人数是很少的。因为他们服务的人口也少。你要想挤进去，不是那么容易的。挤进去，还想发展，难上加难。

小县城的难点在于业态单调。小县城的起源都是陆地农业县，以前是种麦子的。他们的需求主要本地生活类需求。如果没有矿，就那么几件事情。你学了个机械加工，回去一看，整个县就没有一个机械厂，有几个路边修车店，日夜风炮，月入 3800，你来不来？

大城市的业态非常丰富。很多小县城无法维持的业态，它就可以做。举例，船用仪表的生产流通。哪个小县城可以做这个？很难。因为本地需求很少，维持不了。大城市辐射几个省，把犄角旮旯的细微需求，通过 v 信，汇集起来，就能做了。相应的就业也留在了大城市。

小城市的实际物价并不低，只不过因为纺子低，需求少，质量低，所以看上去消费不高，康师傅肯定比康师傅便宜。有人说，你看我们小县城的桑拿，人均 98，你们 198，是不是便宜很多？呵呵，你再看看装修和服务水平，就知道了。

08

@财宝宝

今后赚钱的模式，可能是流量经济。

以前的模式是，产品经济。这个过程，我们非常熟悉了。贵司先做出一个好产品，例如鸭脖子，油墩子，小手机，大彩电，以价廉物美的口碑，慢慢推广，找到你的消费者。

今后倒过来了，先锁定消费者，然后给消费者卖产品。产品是什么，可以慢慢考虑，反正你的需求无非就是那些，谁又比谁好多少。大家都是 3000 块的破烂安卓，你的手机就比我的好吗？那么，如何锁定消费者？

大厂的答案是，我给你提供一个免费的 APP，例如免费开网店，免费打电话。等你用高兴了，顺带我再做点收费生意，例如给你袋个款，利饷 20%。你就说帅不帅吧？

我的思考是，你有什么强项，先免费服务大家。只要免费，来的人就多，慢慢的，你可以给大家提供更多的服务了。例如我喜欢喝茶，你先把我的逗笑了，再选一款差不多的产品推给我。我其实无所谓是买你的茶叶，还是去街对面的小店买。反正毛峰都是那几个山头生产的。塑料桶都是义乌出来的。但是，对你就不一样了，你做好了，可以把一个村的樱桃都卖出去。你就是村里最亮的崽。小村花为了抱你的大腿，几个丈母娘直接在村头干架撕头发。

当然，你要搞好产品质量。相信你的第一批人，都是你的铁粉。若得罪人了，就这一回生意。你辛辛苦苦熬了五年八年，总不能做一锤子买卖吧？

小结，不要怕吃亏，先给大家一个免费服务。例如夸夸菜菜。

09

@财宝宝

有人说，很多人离开 大城市，回老家了。

呵呵，你不用担心，不出两个月他们就回来了，原因很简单，老家赚不到钱。我看了一下，你在大城市贴砖，轻松过万。送快递，基本八千。在小吃店洗碗，六千。在别

野里当保安，鸟语花香，管吃管住，四千。而且找活特别容易。你要是回老家，就进入了另一个强制轨道。

一天到晚，四面八方都是人情，今天谁谁过生日，明天丝丝升学宴，后天谁谁生病了，互相拎一箱牛奶，坐上三蹦子，跑来跑去，尬聊半天，就为了吃一顿质量很差的农村席面，几杯烧刀子下去，灌得你面红耳赤，昏昏欲睡。几个月下来，只有花钱，没有赚钱。镇子上营业员，月入 3800，还要花钱找人。营业所里体面工作，月入 3500，那需要三代人的脸面。你实在是受不了，只能告别娃娃，领着桶桶，又去大城市了。一下火车，你觉得哪哪都适应，熟悉的公交车，熟悉的小电驴。第一天拎灰桶，就赚了三百，赶紧给手机充个值，再买一瓶牛二，再来一包猪头肉，几个名牌鸭脖子，半年没吃了，那个香啊！

放心吧，他们也就是回去休息个把月，马上就回来的。如果镇子上赚得到钱，当年就不会出来了。

10

@生财日历

1. **永远不要借钱创业，创业最重要的是活下来；**
2. **前期最重要的是走通最小盈利模型；**
3. **一个项目如果很努力的尝试了 3 个月还没起色就放弃；**
4. 如果你全身心投入做一个项目时，把控权不在你手上，那就不如不做；
5. 自己的核心竞争力，不是某个产品，应该是能持续做出好产品的

能力。

自己利益后置，别人利益前置

01

@创业财富笔记

李嘉诚说我投资房地产很冒险，其实不是这样的，我早几年就开始研究那些标的了，我心里很清楚它值多少钱。

所以，只是等一个最好的价格而已，怎么会是冒险呢？"

确实，很多时候我们都被"风险和收益成正比"这句话给耽误了，这里面有个变量被大部分人忽略了，那就是能力。

就比如：走钢丝。

对于普通人来讲，风险很大。但对于杂技演员来说，他们不仅来去自如，还能在上面表演。这就是能力的差距，带来的风险差异。

而对于创业，让你的风险变大的绝对不是创业，而是你的无知，傲慢和不学习！

02

@灏泽文集

如果你要有好的运程，首先就要看准时代的选择在哪里，早点进去占个坑，等风吹就好，或许你就是下个暴风吹起来的猪。灏泽个人意见：**我认为下一个时代的选择，一定会集中在以下几个领域里，医疗—当一个国家的衣食住行都得以妥善解决后，百姓**

最关心的就是怎么活的更舒坦，怎么活的更长久，这一点在欧洲、日本、和任何发达国家都已经应验了，并且在我国也不会失灵。

03

@灏泽文集

能力是你的基本，没有能力，你连被利用的价值都没有，但人与人之间的来往是你的杠杆。

能够最大化放大你的影响力和地位，两手抓两手都要硬。当然，**与人交际时，还要记得，不要以为自己略有小成，就踩低他人，你永远不知道他人会不会记恨，相反，广结善缘，多助他人，反而会在以后拥有看不见的新人脉。对此，借刘德华刘天王的一句话“赚得就要分于人，学的就要教于人”三十年天王之路，业内外所有人交口称赞，诀窍何在？一切尽在此言中。**

04

@生财有术

- 1.每个阶段都有很多机会，但只有属于你的机会才叫机会，大量的机会并不属于你，错过是人生的常态，所以不要因为错过而焦虑。
- 2.做社群就是做时间的朋友，想收获它的复利，需要你坚守初心，持续创新，在一开始没有很多正反馈时坚持下去。
- 3.**如果打算做一个社群，请你做好坚持三年慢慢积累人脉的心理准备。**

- 4.线上聊千遍，不如线下见一面；社群的未来在线下，在更紧密的关系中。
- 5.做一场活动要么“交付”要么“拉新”，不要不伦不类；如果选择交付，就尽可能超出预期。
- 6.对一些主流观点保持警惕，对一些身边大多数人认同的事情保持独立思考，康德说，启蒙就是敢于运用自己的理性。
- 7.产品或服务会因为“不同”而有其独特价值，如果能因为出众而不同，将更有独特价值，把差异化做成差距化。
- 8.所有项目的关键信息，都藏在互联网的某个角落，等待你仔细甄别；当然，更重要的是执行力。

05

@生财日历

自己利益后置，别人利益前置

很多人想点子，首先考虑自己的目标和收获是什么，自己能赚多少钱，自己能获得多少流量，从这些点出发，需要哪些人配合，需要他们提供什么资源，想了很多，最后一落地，到处受挫，没有结果。

每次会员日都是生财有术最活跃的时候，大家都挺开心，圈友获得福利，赞助商获得精准群体的曝光宣传。至于我？大家都开心了我还愁赚不到钱吗？

要坚定一个信念：**只要你提供真正的价值，那么最终你一定可以赚到钱。把自己后置，你会发现你的点子越想越多，思路越来越开阔，格局也越来越大。**

06

@财宝宝

天上不会掉馅饼。

老头老太给一个熟人，老王打电话。老王是 80 年代的大学生，当年家里好的不可想象。老爸是地级市的 top，老妈是市一中的校长，他顺风顺水读大学（一个不知名的本科），然后毕业进了一个好单位。然后，老王夫妻俩，在那个好单位里，一路高歌猛进，现在副高退休，一辈子顺顺利利，没有一丁点的烦恼。

我们家和老王都喜欢机械设计，又在一个部门同事过，长期熟悉，还有一点联系。两家人是 90 年代初期分道扬镳的。他们家继续混单位，菜嫂家就去干个体，修马达了。打完电话，感慨万千。他们退休工资大概是每人八九千。儿子也进了好单位，也娶了媳妇生了娃，媳妇娘家陪嫁两套。老夫妻一辈子积蓄，还买了一套大房子。原本也是幸福之家。老夫妻觉得自己特厉害，退休后想赚钱。于是千挑万选，搞了一个他们自认为 100%牢靠的项目。实际就是资金盘，用三套房产担保 2 千个大钱，包括儿媳妇两套陪嫁，每年预期利润 20%，就是 400 个，啥也不用干，人家每年给你送来。老王觉得自己太厉害了。一分钱不出，签个字，一年就有 400 的利润。现在，那个所谓的优质项目垮了，一分钱也没了。银行已经在找他们担保人承担责任了。板上钉钉，没得跑了。

菜嫂家比较苦，一点一点修马达，攒面积，现在熬出来了。他们很羡慕菜嫂家。

小结，人生，三五十年就是一次翻盘。只要踏踏实实攒面积，假以时日，还是有机会的。

07

@财宝宝

难者不会，会者不难。

当你在一个大单位，要有个对自己的基本判断。如果你是属于干活超级辛苦，好事基本轮不上的，你要长点心眼了。你就是传说中逆水行舟的人。

你可能在为人处世方面做得不对了。一个人混的如鱼得水，用的是巧劲，你这么苦，肯定是没有用上巧劲。要多多反思自己。

贰掌柜评论：我在单位是划水的，就图个社交名片，别谁都冲着我瞎逼逼逼。有能耐和我比面积，我就喜欢攒面积。

08

@财宝宝

爱情和相亲有什么区别？

不都是睡觉生娃吗？爱情有什么好？我现身说法，爱情比相亲，要更加包容。

爱情是没有理智的。我和老菜皮是自由恋爱，我对她有感情。在日常生活中，即使她打我骂我，我也忍了，因为我喜欢她。叠只女宁，现在越来越肆无忌惮了，三天两头拿可怜巴巴的菜菜当出气筒。我已经好几次求她了，早上十点之前不要骂我，让我有个心情美美哒的早晨。可没用。她想起来就骂，抬手就打。可我喜欢她，舍不得对打。这就是爱情。

相亲，往往不是爱情，而是条件差不多，大家合伙。这时候，大家就非常理智，一点小亏也不愿意吃。你敢说老娘？打！你敢骂我，今天不做饭了。我凭什么受你的气？这样的日子就很难过了。

小结，如果遇到爱情，还是找爱情。没有就相亲，找个有纺子的老师傅。

贰掌柜评论：现在的婚姻，八成都是搭伙过日子，都有自己的小九九。

09

@野心范

怎么科学有效的批评人？

会骂人，是一项很重要的技能，但不少人对此的理解还差点意思

要骂得好，骂出效果，是需要一定的技巧原则的

因为我们说的骂人，我们说的批评，是为了达到某种正面意义，并不是纯粹的发泄情绪

简单讲几个原则：

第一，你的批评要让人信服，很大程度上，是需要一个身份压制

如果你人微言轻，是不太谈得上批评别人的，因为没人会把你当回事

那难道不是管理者，就不需要批评了吗？

如果别人骑到你头上来拉屎，别人欺负你家人，也坐视不理吗？

当然不是

你需要做到两点，可以弥补身份上的不足：

一强调你是利益相关人，强调你在这件事情当中的责任分工

这样做的目的，是为了声明你跳出来说话的合法性和正当性

二是必须经过详细周密的调查，掌握了全面而基本的事实，确保你的批评是正确有依据的

掌握了这两点，你同样可以化身正义使者，杀人诛心

第二，我们不在事中批评，而是事后批评

有了错误是一定要指出的，不然错误就会被一直积累下去，最终就会走向积重难返的地步

但我们在执行中，即使发现是严重的错误，哪怕你气得七窍生烟，这个时候也不是批评的时候

这个时候最紧要的是纠正

所以在进行中的时候，作为管理者，引导者，你带着这样那样的猪队友，有意或无意犯错的，你得忍住，先不要批评，不要影响士气，不要破坏团结

把目前的错误，直接纠正过来就好

反正错了就已经错了，你这时候骂他也毫无意义，你只需要告诉对方，应该怎么正确的执行就好

先把事情给干完，事后再来批评，我们也叫总结教训，吸取经验，事后复盘，秋后算账，什么都行

那复盘的时候，又怎么批评呢？

不要急头白脸的上来就是一通骂，你要先回顾一个基本的事实，然后让对方讲，他当时是怎么想的，为什么会作出这种行为，你先看看他怎么说

然后请大家也发表一番对于此次错误的看法，你再看看，场上的人，态度都是什么样
高层人物也都是这么玩的

这种批评，就属于批判性质了，偏向于斗争属性，就是要把人批倒批臭的节奏

一般而言，如果是想建设性的批评，我们还是主张私下批评

因为你要注意对方的自尊，如果拿到公开场合来批斗，对方这个人你可能就从此失去了

第三，批评完一个人，记得同时要给予对方肯定

他做得好的地方，你要提一提，不要只是一杆子把人给打死了，要一分为二的辩证批评

好的我们发扬，不好的我们改正

你问问他，关于这个事情，他是什么想法，这很重要

你要给对方一个解释的机会，让对方说话，这样才能疏导情绪，不能你骂完人一通发泄之后就拍屁股走人了，人家是很难受的

最后记得做一个鼓励性收尾，你可以告诉对方

这样也是为了对方好，是自己对对方的培养和重视，希望对方以此为戒，快速改正，下边的担子更重，当然，做好了，是不会让对方白干一场的

大棒要有，胡萝卜也是要有的

10

@达叔经济学

有一类人，逼着大家买房，手把手的教，你要是不买，对你又打又骂，冷嘲热讽，甚至送你两字套餐。这类人的极致，是欧神，算是怒目金刚。普通人，如果只是碎片化学习，没有任何理论框架，是容易分不清方向的。分不清方向的人，很脆弱，也很危

险，来一个能量场强大的人，他就被带跑偏了。朋友说，你之前好像提过一个理论，说要警惕高能量场的人。

爱，分为大爱和小爱。绝大部分人，拘泥于原始家庭，拘泥于各种情面，在真正抉择面前，被亲情、爱情、友情，处处掣肘。即使知道哪个方向，有利于整个家族的崛起，但就是无法推动家族成员往前走。**越是高能量的人，越不受普通道德约束，越不受各种情谊影响。**“一切为了胜利，有什么是我们不能放弃的？”这句话，是职位更高的周恩来，在长征期间，劝另外一个人叫博古，一起退位，共同支持职位较低的毛泽东上位说的。

工作是手段，赚钱才是目标

01

@温州土老板

建议传统的企业老板，想在线上获客，或者拓展自媒体渠道的。放下心态和架子，多和 95 后 00 后，做的好的年轻人学习下。

也许你琢磨很久都搞不定的事情，他们一句话就点破了。虽然他们年纪比较轻，只要拿到过成绩的，自然就有话语权。

拿抖音举例，传统的老板在看到一条爆款视频以后，对选题会盲目的自信，自己一拍没有一点水花。

你去和那些年轻博主聊，他们分析的绝对不是一个选题，而是每一秒的，节奏，背景，音乐，人物表情……细到简介过往视频，和投放数据。

这样细节，是传统老板看不到的。

02

@消样的世界

一个维度高的人与人打交道时不会以己度人，他们知道每个人的教育背景不同，认知和思维就会存在差异，对事物的看法自然也不一样，高维度的人会尊重这种差异和不同，不以自己的想法揣摩去别人，既有自己的见解、也能够理解别人的不理解，尊重别人的看法和观点，绝不会想当然，维度高的人缘都非常好。

03

@自我的 SZ

吃饭的时候，朋友打电话劝他的亲人稳住，不要急于找项目创业。

朋友的亲戚也是生意人，做些关系户的生意，年年都有一两百万的利润。在省会城市算是过得很好。哪知道去年某个大客户危机倒闭应付款付不了了，一下子把这几年的利润吐回去了，这个事业也停摆了。

他慌得不行，不顾疫情影响，在各个城市之间来回穿梭找各种项目。大有一种为了创业去找项目的目的。每次找到的项目朋友都给他分析否决了，可能是闲了一年多，实在憋不住了，这次无论如何要拿出家底，准备和别人合伙一个项目。

朋友对他悠着一点，你这种生意如今世道不好，对你影响太大。他的亲戚急眼了，说你这样分析这样那样分析什么事都做不成？难道叫我什么都不做才行吗？

朋友耐着性子和他说，你现在投入一两年的亏损是注定的。现在不投入，你损失的只是基本费用，你的家底还在来得及进场，现在进场如果这一两年你亏完了你是借债经营还是倒闭？

其实我们一眼都看得出来，旁观者清当局者迷。他的生意和现在某下滑行业息息相关，想要盈利的基本面这一两年不可能，除非政策有变化。还不如等政策明朗化了再来决定。

身边很多人，其实并不去分析行业和经济周期。他们的创业目的，就是为了成为创业者而创业。一腔孤勇的认为自己定能胜天半子，谁也劝不进去。

为什么创业是 99 死一生，因为这样为了创业的创业者太多了。

04

@自我的 SZ

精气神无论多少岁你可以永远高涨，但身体真的会发生变化，告诉你心有余而力不足，让你顺应自然规律。

最近在装修，我对装修特别热衷有激情。前前后后装修过几套房子，事无巨细都是我一个人操心。但是这次真的垮了，热情和激情都在，但是身体觉得异常疲惫。每天结束后去洗脚按摩都缓解不了，从喜欢装修到逃避。

我也说过我特别喜欢开车，喜欢自由自在一路驰骋的感觉。年轻的时候一天开 1000 公里都不觉得累，反而像打了鸡血一样亢奋晚上可以继续下一场。

现在我能打车的距离都不开车了，也不是不爱，是感觉坐在车上久了腰酸背痛。其实和以前相比，开一天的车都不觉得痛，现在开 100 公里都感觉像长途。

心有余而力不足，其实更多的是年龄段的。年轻时候的运动冠军，到了中年是不可能继续拿到冠军的。专业实力一直在，但身体已经不允许了。

人到中年要明白，身体越用越废，就像一辆车开久了一样需要保养。什么年龄段该做什么事，遵循自然规律我觉得不会出什么大错。如果硬要和年轻小伙子们去比拼身体素质而不是专业技能，无异于对自己谋财害命

05

@张有为

在做事业方面，98%的小老板不可能四十不惑，相反是疑惑最多的年龄段。

1) 真正稳定下来的事业，差不多都在 40 岁以后，因为此时你不太可能有资金、时间去进军另一个行业。如果是网络营销为主的轻公司，改变品类有可能。

2) 在事业稳定下来后，如何运营好自己的业务是问题多多，一会儿这个营销方法好，一会儿那个操作手势好，你有许多的不确定需要确定。否则，你的心就不踏实，而不确定引发了焦虑和烦躁。很多老板在此时关门。

3) 如果有老枪指点，应该在 50 岁前能确立一套自己产品或设备的网络营销体系，包括了“营销--推广--销售”的整个过程体系。业务进展稳定而顺利。

不要看成功的个案，比如《全球十位 20 岁以下的成功企业家：全部白手起家，最小的 9 岁》，《科学研究表明，最成功的企业家集中在四十多岁》，类似这样的报导不要看，对你一点好处都没有，徒增焦虑和烦恼。

做事业，最最稳定的年龄在 50 岁开始，98%的小老板历经了风雨，能活下来的都在营销、推广、销售上成熟了，只要适当关注一下营销与推广的新工具，保持与时俱进即可。

在销售方法上不会有什么新的方法，如果还要提高，可以在行为经济学的认知偏见、各种效应与法则上，多学一点不知道的新知识，在与客户沟通、或讨价还价时多加练习。那么，一段时间后，销售水平还是会有惊人的提高。

06

@财宝宝

如何让大学生安居乐业？分散就业。

如果年轻人都去一线城市就业，结婚，买房，是不现实的，资源不够，最好双向流动。

大学生喜欢大城市的主要原因还是就业。那些著名景点和普通人没什么关系。大城市的好处是就业。要让大学生安安心心回老家生娃，就要把优质就业送到家门口。

你看看一线城市，那么多优质资源，985，三甲，这个研究所，那个大公司，咱列个单子，全部分散到各个小县城去。一医到十医，搬到阜阳去，机水潭就搬到河南驻马店。其他同理。还有那些个不怎么赚钱的五百强，每个地级市分一个，不也挺好的。还有什么古票交易所，搬到西安，和肥，不好吗？还有什么石油大公司，搬到大庆去，靠前指挥，多好啊。

优质就业的分散，才能加快消除城乡差距。

07

@财宝宝

机会不是天天有的。

当机会来临的时候，很多人的感觉是，这事情一直就这样了，不会变的，我不急。等我到了最舒服的时候再去办。你幼稚了。

人生的机会，不是天天有的。很多事情就是五十年等一回。我印象最深刻的是我曾经合作过的一个装修老师傅。他是村里的老狗蛋，比我大十几岁。十八岁出来闯码头打工。他回忆说，1998 年，本地出了个匪夷所思的规定，本地买纺可以给个蓝印户口。老哥立马砸锅卖铁，买了一个，当时内环线边边上，还是尘土飞扬的状态，边缘地段也就几万块钱，市中心一般是 9-10 个左右，顺利把 3 岁的儿子办过来了。

从此，人生走上了巅峰。现在他们家娃，虽然只是个二本，但也已经是老家十里八乡最亮的崽了。小县城里，多少高门大户也来提亲，附近几个村的丈母娘时不时就来豁领子，我家女儿是研究生，要伐？开心色特了。

有一次聊天，他和我说，当时没想太多，就是觉得大城市打工能赚钱，不想走了，就不回老家盖别野，直接让娃过来打工。一步对，步步对。在月入几百块的 90 年代，

能够走出这步妙棋的人，要具备几个条件，

一是没有占便宜的心态。他当时想的是，以后就可以安安心心打工了。

二是攒了钱。我去看了他的居住条件，非常节约。这种人才能攒钱。

三是为子女拼掉自己的决心。当年几万块钱是大钱了，如果吃吃喝喝，回老家炫耀，足够了，他默默地换成了一个大城市的老破小，也没什么面子，也没什么享受，真心不容易。

与此同时，多少老乡，自认为大聪明，高喊一句，还要降，到时候我来抄底。呵呵，这个规定好像就一两年，直接结束了。然后，再也没有然后了。一瞬间，三代人。小结，不要以为机会天天有的，真不一定。**很多你现在认为很大的金额，放在历史的长河中，微不足道。人往高处走。向下的路总是舒服的，但人生也就这样了。**

08

@SK 流派

一个家族，只要明悟一次，在不绝嗣的情况下，不管经历什么打击，条件一到，就会再次迅速崛起。中国历史上，不乏绵延昌盛持续过百年的家族，这就是家学的作用。家族当中产生明悟的第一人，是非常艰难的，传承更难，内忧外患。没有渊源家学的人，迅速暴起，必会迅速坍塌。

眼见他起高楼,眼见他宴宾客,眼见他楼塌了。**每个昌盛家族的心法，都会经历数代人的实践总结，既秘而不宣，也很难为外人所理解。**活下来，不是胜者为王，而是剩者为王。

这个世界上最聪明的人会告诉你，与其追逐得到财富，不如采用逆向思考，力求做到不“爆掉”，这么做难度更小，你实现财富和幸福的确定性会更高。

09

@生财日历

很多人想要跨入新兴行业的时候会发现：内容看不懂，没精力深入研究，一尝试就被卡住。怎么办呢？

1. **这是正常情况。大多数人跨入新领域都会遇到这样的问题，有些人放弃了，有些人坚持琢磨探索出了新东西；**
2. **忍人所不能忍，做人所不能做，大多数时候在正确的路上勤劳致富是最简单的道理；**
3. **回到具体问题，看不懂怎么办？一搜，二问，三尝试。**基本所有的问题搜索引擎里面都有答案。

10

@不要乱投资

上层，拥有足够的信息与视野，知道最大的目标，就是保持自己的阶层不跌落，并尽可能在阶层内继续小幅攀升，他们清晰地知道自己该做什么。上层之间的婚姻联姻，就是这种清醒的最好体现。

基层，一切注意力，都聚焦在生存。电焊、夫妻贴瓷砖、夫妻送快递做家政，除了攒钱就是攒钱，一年能攒下二三十万。各个，都在家乡城市，买了房子。**城市化，就是把这类农村基层，转移到城市，成为准中层。**择偶，基层们，也会选自己力所能及，能选到的最好条件。

而中层，还在追求爱情、追求感觉，相亲还要追求眼缘。中层，非常容易被各种曾出不穷的新鲜玩意，吸引走注意力。**中层，不容易有清晰的目标。**

11

@达叔经济学

提到职务性收入和财产性收入，期望各位年轻人能够在赚钱的同时，一定要记牢，**你**
和公司只是短暂的合作关系。工作是手段，赚钱才是目标。职务性是赚钱，但是手停
口停，永不得闲。**财产性收入不断增长，才是通往财富自由的阶梯。尽量买自己能够**
到的最高能级的城市，中小城市买房投资，最好时机已过。人口正在向大城市流动，
这一趋势，不会因任何人的意志而改变。

12

@濒泽先生

好的资产好的投资，都不是买定离手后，当场见分晓的，而是十年十五年甚至二十年
后，才能显露出其可怕威力的。那对于你来讲，濒泽还有一句最真切也最实际的建议：
人生在世，宁为生产者不为消费者，宁为积累者不为挥霍者。如此，恒富必得财运必
至。什么意思？就是千万别被消费主义收割了，**就算再富有，也要学会量入为出，并**
把财富投入到优质资产上，让自己越来越富。要相信自己要相信优质资产更要相信时
间的无穷魔力，如此，富有是必然的结果。

不想做事，有千万个理由

01

@李鲟

许多事真没什么捷径可走，无非是投入大量时间、精力和财力，去学、去做、去琢磨、去行动，去试错。

投入不足，说什么都没用。

你有没有比你圈子里的人更优秀？

如果没有，那你根本没有资格抱怨。

承认自己能力不够，努力不够，就算有更好的平台，更好的机会，你也成不了什么事。

有些人以为自己认识的人就是人脉，其实不是。

人脉是相互的。你对别人有用，别人才会是你的人脉。

当你成为资源，所有资源都会涌向你。

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。

当然要“慕强”啊。

要多跟聪明、努力、靠谱、成功的人在一起，而不是相反。

不“慕强”，难道去“慕弱”吗？

02

@风中的厂长

商业的本质都是一样，流量和转化率。不论你是开厂，贸易，还是自媒体，核心都是做好流量和转化。

文字自媒体和短视频又不一样，文字自媒体你要做起来，不但要写得好，还要有人转发，才能涨粉。所以需要会搞关系。

而短视频是根据你的完播率，播放时长，互动率（点赞评论收藏下载）等给你流量的，不需要你搞关系，内容好 0 粉也能爆，所以短视频的爆发性更强。

到了短视频平台上，你需要把自己的智商降低 2 个维度，因为大多数短视频的用户，平时是不喜欢看文字的，甚至不识字的，这点，一定要想明白。

关于躺平还是清零，不要在我这里争论了，支持国家政策，我一直说，**中小微企业，要学会收缩，不能一直追求增长。**

我有一个生意人圈子，微信里大几千人，里面有不少去年盲目乐观，招兵买马的，现在都比较困难。不论内销还是外贸，都一样，海外市场现在也不景气。

希望大家熬过这一阵，相信后面会好起来的。但是不能拖太久，信心没了就麻烦了。

03

@自我的 SZ

我的**安全感来源于**以下四点：

- 1.有钱，自己有能持续赚钱的本领。**
- 2.要身体健康。**
- 3.有事做，并且喜欢做这件事。不闲着，有钱闲着也没安全感。**
- 4.有人不离不弃你，友情爱情亲情都可。**

其它的带不来安全感了

04

@张有为

对草根而言，赚钱的技能是什么？

- 1) 只卖货，不开厂，有自己的商标，请 OEM 代工。
- 2) 是某一领域的技术与研发专家，有自己的小工厂和商标，科工贸一体。
- 3) 精通某一产品或设备，有自己的小工厂，有技术创新能力。
- 4) 不卖货，卖技能，做线上培训。比如，写作、文案、营销、销售等等。

以上这 4 种是比较**符合草根做的事业，但注意以下方面：**

- 1) **员工一定要少，少到无法再少，一个过剩都不要，抗黑天鹅的能力超强。**
- 2) 必须自己会写会拍会推广，草根创业的必要条件，否则，很累且不赚钱。
- 3) 制造质量必达细分品类的 Top1%，对标国际一线品牌，成功的充要条件。

这是大有会老板学员的事业状态，他（她）们毫无例外的都是草根出身。我分享的内容或案例，要么是我做过的，要么是学员做过的、或正在做的，没能力凭想象杜撰

05

@内环幕僚长

很多人所谓的“被影响”只是“片刻感动”，感动过后并不会改变什么。真正的“被影响”没那么温柔，而是“不愤不启，不悱不发”，是思维反转后的付诸行动，是痛恨过往愚蠢的奋起直追。

优秀的人，成长诉求是第一位，不会在乎老板对自己要求严格，这样的人进步很快，当然也很难留住。平庸的人，要求平等是第一位，觉得自己多干了就会心理不平衡，打工心态，但也比较稳定。从管理的角度，两种人都得有，在不同位置搭配使用。穷人互害。“装出一副不好惹的样子”，说明还指望用撕逼、炸毛、武力解决问题，这是一种很低级的处事方式。如果经常陷入此种境地，确实应该反思一下自己为什么长期处在这种穷困的圈子，是脑子不行，还是能力不行。不要什么都扯上男女对立。千难万难，打开别人的钱包最难。**而大多数人最擅长的，就是干不赚钱的事。只要一个事不直接赚钱，他就能做得很好**，比如怎么攀比消费，怎么埋头研究，怎么隔空辩论，怎么把有预算、安排好的事具体分解执行下去。**擅长消耗钱的人，永远无法和真正拿进来钱的人相比。**

06

@野心范

说话有底气，要多作确定性表达！

你们知道**越高级越聪明的交流**，就越什么吗？

答案是，**越简单，越直接，越确定**

我们常常需要判断一个人的管理身份，来把握跟他交流的分寸

比如眼前这个人的分量够不够，能不能说了算，他的经验值是否靠谱，能不能胜任这项艰巨的任务

即使不用名片，不用介绍，也不用交叉验证，基本也能判断一二了

看的是什么呢？

就是交流的时候，这个人像不像是话事人，像不像决策者，像不像是亲身经历过的操盘手

那体现在哪呢？

就是你交流的时候，是吞吞吐吐的，支支吾吾的，笼统空洞的，不确定的，还是斩钉截铁的，说一不二的，尤其是就细节提问的时候

比如你尽量不要用形容词，直接用名词，就把要描述的对象给讲清楚

你不要跟我说，你家种的西瓜好大好大，超级大，宇宙超级无敌大，这是三岁小孩的水平

你要说，你家的西瓜重三十公斤，直径 50 厘米，最好把照片拿给我看

又比如，对于一件事情，知道就是知道，不知道就是不知道，起因经过结果，时间地点先后顺序，具体的人物事件背景，叙述六要素一个都不能缺

你不要冒出一堆的不确定性词汇，像什么：大概，好像，貌似，大约，可能，也许，如果.....

那么，在这个确定性表达上，小白们还容易犯的一个点呢，就是太客气，啰里啰嗦的，半天讲不到点上。

比如，后台不少的问题，有些小伙伴其实太客气了，后台的提问非常多，尤其是圈友的，很多是具体打单的细节，和利益情感的复杂操作，这些问题隐私而敏感，回起来是比较耗时间精力的

所以只要你不是故意来找茬，我不会过分关注你的礼貌问题，简单问一句好就行，然后直接说你的问题，并且把背景情况交代清楚

没必要搞得噤若寒蝉似的，比如“您好，范范老师，很抱歉这么晚了，还冒昧的打扰您，我从十五年前就开始关注您了，不好意思可能问题有点长，属实有点冒昧，还请

您见谅哈，不知道您有没有空回答，不管怎么样，先特别感谢您哈，额，说了那么多，其实我的问题也不是什么大的问题，可能对我来说是大问题，对你来说只是小事一件吧，问题是这样的，得从盘古开天辟地时说起.....”

范范不吃人，都半夜两三点发过来了，也不用抱歉了，直接把问题情况梳理好，发上来就行

一定要简单，有力，确定性表达

比如：

范好！我老公背着我给小妖精买了套房子，可以起诉要回来吗？具体情况如下.....

范范您好！我是女生，25岁长相8分，暂无固定男友，老板想潜规则我，手上有两个项目卡在他手上，一时半会脱不了身，我该怎么处理？背景情况是这样：1、.....2、.....3、.....

范凌晨好梦！请您帮诊断下，这项目是否还有掰回来的可能？1、涉及的人物甲乙丙丁.....2、项目进展节点①②③.....3、出现的具体问题①②③.....

还有一种情况是，假如你是客服，是售后，是物业公司

那么，**即使面对的是你的客户，你的业主，原则性问题，你是不能惯他们的，能就是能，不能就是不能，你也要做确定性表达，不要含含糊糊**，可以模糊边界，这会让人感觉你们没有一个统一的标准，都是见风使舵，看人下菜碟

我们为人处事，讲究一个分量，一个力度，**体现在沟通上，就是多做确定性表达。**

07

@财宝宝

我这几十年是靠什么混的？

人到中年，已经知道自己是一个什么货色了。我的人生分为两段。35岁是分水岭。

一，35岁之前是靠智商混的。我的智商算是比较高的。在我所有经历过的考试考核，我都是遥遥领先的。原因是苦出身的娃，只有靠拼命了。**但是，整体效果极差。**

1，不讨人喜欢。你在单位里，再拼命又如何？只不过搞得同事们好像更蠢。

2，没有机会。一个人要想发展，必须是有人给你机会。如果没有机会，你也就是泯然众人矣。这一点在影视圈特别明显。你再厉害，三年不上台，观众就忘记你了。时间很快的，你在单位里混个十年，啥机会没有，你就落后一大截了，没人当你一根葱。

3，没人指点。这个世界上，没有人无师自通的。特别是人性深处无法言语的事情，别人只会在心里给你默默地打个叉，然后你还不知道的傻乐，“老子论文六篇，你几个？一个也没有？哈哈哈！”

4，自以为是。每个蠢货都觉得自己特聪明，就是没有遇到好的伯乐。呵呵，伯乐也很忙的好伐？你要想让伯乐看到你，你就要摆脱原来的舒适圈。舒适圈不是享受，而是原来你非常适应的思维，做法，待人接物。

二，35岁以后是靠情商混的。自从和泼妇结婚后，没几年，我的情商就上来了。因为泼妇太凶悍了，直接就骂人。被骂多了，我也知道什么是别人不喜欢的事情了。你以为我愿意被人骂啊？那不是没办法，还靠人家混呢。

小结，人生最重要的事情，不是写论文，而是讨人喜欢。

大家都是通用知识，谁又比谁强多少？很多事情，有一百个人可以干，谁干谁出彩。看看浪姐4，你去拉个三线小明星也不会太差。问题是你没机会。

08

@财宝宝

男人不赚钱，是啥后果？天天受气，惨的一笔吊糟。

我是不赚钱的丝丝。本来，我和婆姨是自由恋爱，感情不错。我自认为，不赚钱也没什么，反正让婆姨去娘家搬东西就行了。泼妇回娘家扛东西是一把好手，从纺本被褥到玉器金条，经常抱起就走。反正也挺近的，三楼搬到二楼。有时候，菜嫂还要买一些水果去给老头老太，一个苹果换一根金条。这些年，婆姨攒了不少小金条。娃考了95分，就去找老头老太要钱，一般要一千，这些年，娃也攒了不少钱。我也不能吃亏了。

老头老太也没办法，眼睁睁的看着这个中年妇女，大包小包的扛回去。老头老太因为对各种网银不太会用，就交给菜嫂了。菜嫂就胡乱花钱，不花白不花。老头老太偶尔有点嘟嘟囔囔，菜嫂就一顿发脾气，全家不敢惹她。

我就像个250一样，一天到晚装傻。**老子没钱，也找不到工作。谁要是和我谈钱，我就要创业。这把他们吓坏了。创业失败，亏得是菜嫂的钱。创业成功，小红就来了。菜嫂一想，算了算了，你在家吃口饭也没多少钱。我是一招鲜，吃遍天。不服就创业。**

但是，叠只女宁拎不清，一天到晚对我发脾气，老子好几次要跳起来怼回去。后来一想，小不忍则乱大谋。这不是还吃人家的，喝人家的，忍了。这个女宁拎不清，你得罪我干什么？老子好歹也是985。

09

@财宝宝

世界上最聪明的是丝丝，连续 30 年，他们家祖孙三代，可以完美避开一切逆袭的风口，连个倒插门也没混上。为什么，他们会混成这样？因为没见识。

人的各种决定，都是他见识多少的反应。丝丝脑子里都是浆糊，所以赚不到钱。你尽可能多看看，你不理解的事情。他们存在了这么多年，肯定有道理的。

你在一个个人人都看得懂的行业里，很难有机会，卷的太厉害了。**你尽可能选择一个大家不一定看得懂的事情。例如，**
依买好了伐？

10

@财宝宝

钞票去哪了？

经济好的时候，市场上钱多的不得了，经济不好的时候，市场上突然就没钱了。那么钱去哪里了？

经济好的时候，市场上的钱，是银行借来的，大家觉得，市场热，我借钱做生意，肯定可以赚钱。于是各种采购销售，就非常活跃，到处都是金钱的流动。

经济不好的时候，大家不去借钱了。银行也不敢借钱出去，怕你跑了。市场上就没钱了。于是，**钱都在银行里睡觉（货币乘数没了）。**

宏观经济学的本质，就是让人去借钱。你往这个思路想下去，你就是下一个经济学大师了。

生意就是生意，不盈利了就应该果断放下

01

@魔都涤生

主要任务、目标和“精气神”

周 NL 说：毛 ZX 指导工作有一个原则，**当一个任务完成了的时候，就要赶快提出新任务，以免松懈下来。**

想让团队往前走，也必须注意三点：

1、这段时间的主要任务是什么？

有主要任务，团队就知道干什么，方向不会错。比如，我们上半年的主要任务就是抓好大客户。团队的注意力就放在大客户身上。

2、目标是什么？

有了目标，团队才知道干到什么样，才知道要怎么努力。大客户成交占比 20%和 60%，完全不是一个拼命程度。

3、下一个任务和目标是是什么？

完成了这个阶段的任务和目标，下面干什么？团队都会等着。一旦任务和目标提得晚了，团队的劲儿就下来了。

把“精气神”拉上去，就像推石头上坡，但让它下来，就像让石头滚下坡，只要轻轻一推。

团队领导一定要提前在脑子里盘算，这个山头攻下来，后面打哪个山头？要掌握节奏和间隔，要保持团队“精气神”。

带团队就像带炳打张，主要任务、目标是战 yi，“精气神”是支撑。

精气神，是打出来的。没有胜 Z，就没有“精气神”。

02

@菲菲姐的小花园

赚钱多的人，行动力更强

我工作快 20 年了，时不时会观察同学，或者当初一起入职同事的变化。发现，有的人之间，收入差距越变越大，甚至有 10 倍以上。

为什么，原来基础差不多的年轻人，经过十几二十年的工作经历，收入差距会达到 10 倍以上？

作为一个喜欢“问为什么”还喜欢“回答为什么”的人，我把那些能在十年后收入是原来同事 10 倍的家伙和收入总是保持基本水平的人，在性格和行为上的差异仔细想了想。

发现，最大的差别是，行动力。

月薪 10 万的人更喜欢想到的事很快就去落实，而月薪缓慢增长的人想法一点都不少，但不愿意实际去试一试。

其实，现在这个世界的试错成本是在降低的。在很多时候即使做错了，也不会受到太大的惩罚。

也就是说，**想到就做的人，因此会获得更好的财运。而没去做的人总会说：“哎，某人运气真好，其实这件事我早就想到了。”**

这就是收入差距十倍的原因。

想到了去做，一次次因“运气”而获得的附加收益增加，时间长了，十倍差距就出来了。

你观察下，你身边，收入增长快的人，是不是都普遍有这个特点？

03

@消样的世界

相较于经济能力、资源和人脉等对人的局限，思维方式对人的限制更大，那些敢于挑战的人的心态是：这个事很难，但是可以试试；一事无成的人的心态：这也不行 那也不行；下意识的拒绝接受与自己认知不符的信息，但越抗拒新信息，思想就越封闭，有趣的是**思想封闭会让人感觉很舒服，不愿意走出舒适区。**

04

@财宝宝

狂野的老红

前两天出去吹牛逼，遇到一个老红。她在酒桌上兴高采烈的吹她儿子，区重点高三优秀班，年级前二十，将来要考清北，而且想好了，必须要做金融，年入几百个。

老红那颗贪财的心，一览无余。我看了看这个老红，肤白貌美肉鼓鼓，今年 42，正是当用之年。老子的心情，跌宕起伏。好想和她来一次，不需要理由的激情碰撞。

在这个大白鹅女人心里，做金融就和电影里打麻将一样，杰森面对 20 个电脑屏幕，飞快的打电脑，然后一天赚几个亿，一行小代码搞定花儿街。呵呵，她把花儿街想的也太蠢了。

实际上，做金融就是拉单子。你把这些债券信托卖出去，提个点，就这么简单。金融价格是随机的，没有规律。**金融机构赚钱是赚手续费的**，就像你去看黄金牌价。有个收购价，有个卖出价。两者的差价，就是金融机构的利润。仅此而已，很简单。

那个老红估计将来会非常失望，因为她可没有能力去拉个十亿的大单子。也没事，将来，我们广场舞见。想想就激动。

越过 道德的边境，我们走过爱的禁区。享受 幸福的错觉，误解了快乐的意义。

05

@温州土老板

我和很多客户聊过一个话题，万一自己的事业，不赚钱了怎么办？

他们的回答是很干脆的，关了，找新的。

不是说新起盘一个项目，做个两三个月或者一年半年关掉，哪种是赚快钱，模式和心态是不一样的。

而是那些坚持了，几年十几年的生意，经历过商业周期，增长_平稳_爆发_衰退.....的事业。

可能家里的房子是靠它赚的，车子是靠它买的，孩子是靠它养大的，甚至让你跨越了阶级。

这样的事业对普通人，是很难割舍的。

但对成熟的生意人来说，**生意就是生意，不盈利了就应该果断放下。**

如果那天我的主业，利润达不到我的预期了，那么我也会立马选择，重新开始。

06

@财宝宝

大学生创业行吗？

看做什么了。如果是以体力活为主的小生意，例如早餐店，贴瓷砖，小超市，理发店，塑钢门窗，问题不大。就当是一个工作。

如果是批发，生产，商贸，服务业，我劝你不要脑子发热。我做过很多年的生意，其中的酸甜苦辣，一言难尽。**做生意要具备几个条件，**

一是有钱。大部分生意的利润率在 8% 以下，你投 100，也就 8 万的净利润。这还是一切正常，顺顺利利的时候。你看看投多少？要不，来个 800 套餐？

二是脾气好。你开公司后，四面八方，各色人等，都会夹个包包，梳个大背头，过来找你了。唱红脸，唱白脸，唱黑脸的，形形色色，他们没负担的，就是和你耗。但是，你每天的成本这么高，你耗不起。麻溜的，消财免灾吧。

三是精通法规。这个世界上，有无穷无尽，浩若烟海的规定，随便一条，就能让你一年白干。

四是心理素质强。做生意不是领工资，你要有个亏钱的心理准备。这一套纺子的钱，投进去容易，要想把钱拿回来，就看运气了。万一砸了，前台小红，财务中红，转过脸，麻溜就走了，你也赶紧收拾收拾，去六号桥洞抢个座吧。现在，六号洞也很紧张的，去晚了就没地方了。

五是特别能干活。员工是来赚钱的，不是给你服务的。公司里有很多活是偶尔发生的，根本没人管。举例，车间电路跳闸了，该谁去修？没人去。你去吧。

六是会哭会闹会打。做生意的时候，一开始都是互相说好话，拍胸脯，就为了拿下单子。真要兑现了，各种情况频发，你怎么办？

七是会技术。现在的人都特别聪明，自己能干的，绝不会花钱。只有他不能干的事情，才愿意花钱。那么，你会什么技术？来，给哥做个铁锅炖大鹅！
等你熬上几年，你也不想干了。

小结，真的要想做生意赚钱，就要做那种赚钱牢靠的生意，略。

依买好了伐？

07

@李鲟

谁能低成本解决流量问题，谁就几乎可以做好任何生意。对个人而言，不能再幻想一辈子稳定工作了，但我又坚决反对你倾积蓄而出创业，尤其实体，100%倒闭（连打工都整天想着休假、摸鱼，创业能做成个屁）。我们唯一的机会就是——搞流量！！

死磕流量！就是路过你内容的人数，不要管什么关注率、转化率、点赞率、互动率...就几百个阅读量，那些指标没屁用，就是死磕流量。你所有的选题、创作、运营都有且只有一个目标

搞定流量之前，不要做什么粉丝垂直化运营、私域、搞课程做训练营变现...先做到假如你要卖课，你可以随时弄到足够量的流量。

内容平台最好的就是，无论谁，企业、MCN、个人，大家都是平等的（除了氪金靠钱砸），你再牛，我再笨，平台也是看内容说话的，职业操盘手也不敢说自己每条内容都爆，刚入门的新手也不能保证每条内容都不爆，一切都看内容表现。

去理解流量是什么，去理解爆款是什么，去理解怎么做出爆款搞来流量，这种能力，价值百万，有了它，你去一个公司上班工资随便开，自己创业，卖什么都行。

每个人，都必须掌握「搞流量」这个技能。

08

@消样的世界

一些关系比较好的朋友对我当初选择自己创业是感到惊讶的，其实我选择创业，就是单纯的喜欢那种把不确定变为确定后的满足感。

在创业之初我父亲对我说任何事情都尽量不要求人，因为一方面这个生意要靠关系才能做成的话，就说明你自己并没有创造价值的能力。

再有就是还债容易还人情债难，哪怕你托的事对别人来说是举手之劳，也可能一辈子都没有机会还别人这个人情，你就会始终低他一头。

如果有些事情绕不开只能去动用关系，也不能事到临头再临时抱佛脚去求人，而是在用到别人之前就做好铺垫，有意识的预先维护关系。

不要等到用得着人家了才拎着礼品上门，对方心里会不舒服，甚至很可能不愿意帮你忙了，再就是人情关系中最忌讳的是前倨后恭。

最后一点就是**不到万不得已绝不求人，更不能一点点小事就去麻烦别人，否则的话人脉资源一不留心就会变成不可再生资源。**

和贵人交往，礼数要周到，礼尚往来不能少，这不一定是想得到什么，而是至少可以让别人知道你是一个会做人、愿意付出的人。

09

@野心范

面相风水——面和心善

我们整天讲，爱笑的姑娘，运气都不会太差

也有不少人，你看他的面向，耳垂大大的，像弥勒佛，鼻头挺挺圆圆的，很有肉，额头宽宽亮亮的，一看就是当官的派头

据我观察，做得好的人，有长得好看的，也有长得很不好看的，有长得猥琐的，也有长得大气的，有长得和善的，也有长得很威严，什么类型都有，所以面部五官特征，找不出什么特别明显的共性

我理解的面向风水，还是爱笑的姑娘，运气都不会太差的这类型

我用我自己的亲身经历，告诉大家一个我观察到的规律

学生时代，我跟一个姐姐出去见他的朋友，他的朋友是一个私营老板，当时在我看来已经很有钱了，因为他是一个大企业分公司的老总，属于封疆大吏的级别，是我当时接触过最大的老板

跟他接触了几次熟悉之后，他就跟我说，说像我这种人，适合干事业，从商从政都不会差，因为他说我，**看起来很老实可靠，内心又特别聪明**

这类型的人知道自己要什么，知道价值在哪，但外表虔诚和善，可靠给人安全感

聪明的人总是能够更快的取得欣赏，但真诚友善的人，才更容易取得信任

所以，人年轻的时候，被社会伤害得不深，总是更加积极阳光的，更愿意相信这世界乐观的一面，呈现出来的精神状态就会好很多，碰到的机会也会多很多

当你受尽世间毒打，你能相信的东西就不多了，你就会充满戾气，久而久之就会变成二杠子，你就一点也不可爱了，就没人愿意给你原始机会

这就是一个人的命运和格局之一，你能选的不多，能控制的也不多，能意识到的，更是少之又少

生活在残酷为底色的社会当中，正能量和鸡汤是必不可少的，你永远不要把消极负能量挂在脸上

不管怎么样，你实在不知道怎么办，**你实在心情不好，你也要强颜欢笑，这样别人知道你有心事，还这么善良，可能会心疼你几分**

这就是我理解的面相风水，你要保持相信的力量，积极向上

你们知道我在这点上是怎么过来的吗？

以前我跑客户，根本没有现在的经济条件，有的只是勤劳的诚意，所以我去找大客户的时候，我见他们一次两次，总是比其他的同事效果更好

他们很羡慕我很会走上层路线，很会跟高层客户打交道

他们问我有什么秘诀吗，我从来不说我有什么技巧，一方面是，我真的不想说，第二是，我说了，对方也会觉得是我骗他

他们不知道的是，核心点是强在基本功，强在内功心法，强在心理建设，我的内心活动其实是很丰富的

去之前，说之前，我总是在假设，我的客户不是领导，不是我的甲方，他是一个前辈，是一个好人，是一个热心肠的喜欢提携年轻人的贵人，只要我做得足够好，他就一定会帮我的

所以我见到男领导，总是远远的举手打招呼，见到女领导，总是暖暖的笑着走近了才问好

他们喜欢我，看到我，就像天降祥瑞

是的，曾经的小白阶段，我内心戏也很多，也有很多思想包袱，但你把你的想法多去尝试几遍，哪怕错了出糗也没关系，调整嘛

为什么很多提问圈友会被我批评戏多，因为你们仅仅是内心戏，没有去行动，没有去调整，没有去强化基本功

正儿八经的去做了几遍，再来讨论，很多术的层面你才能 get 到点在哪，不然你理解不透，进步也慢

10

@李鲟

《穷爸爸富爸爸》里面有一句话：**工资，只是让你比破产强了一点点。**

哪怕你已经年薪百万，你也只是公司的一颗螺丝钉而已。你对赚钱的理解，甚至比不过小区里开小超市的，比不过路边卖驴肉火烧的。

离开公司你是什么？你能做什么？

找下一个公司打工？

还是可以靠自己，就能活得很不错？

在公司里，你是很难有这些想法的。因为你身边的，都是和你一样的人。

朝九晚五，搞不好还得 996，期待加薪升职，或者跳槽找一份更好的工作。35 岁现象。突如其来的行业消亡。年龄越大，就越恐慌.....

如果想改变，你该怎么做？

从做一份副业开始。从学会独立赚钱开始。不依靠公司，独立赚到哪怕一千块钱，都是非常好的开端。

先适应市场的口味，赚钱了再谈情怀

01

@野心范

吵架，不要吵到不可挽回的地步

在某因上看到一个段子：如果跟男朋友吵架，吵到一半，发现对方是对的，请问该怎么办？

评论里第一名的是，跟他翻旧账！

吵架永远都可以吵，我这一路过来，打怪升级不知道吵了多少架，但是吵完了，该干嘛还是干嘛

我从来不会觉得特别的尴尬，我不存在这方面的心理障碍

倒不是说脸皮厚，而是**我吵架有一个宗旨**

我一定是道理和道德上的占据者，我就事论事的，我绝对不怕吵架的，这就是敢于吵架的底气

吵架就吵架，永远抓住一条铁律，摆事实，讲道理

不管怎么吵，都还可以挽回，因为只有这样，你们才能就着当前的矛盾，定出一个输赢和解决方案

但如果有一方，一旦要翻旧账扯到以前的事，就会变得非常难堪，语言也会变得非常难听

那么，这场吵架，伤害值就会变得无限大，就再也没有挽回的余地了

一旦发现有这个苗头，就果断结束这样争吵，不但没有结果，还会节外生枝闹到不可收拾的地步

到时候别说见面，一听到对方名字，都会觉得尴尬

02

@野心范

吵架的几条红线

好的家庭，就在于有的话永远不会说出口

有些话是绝不能说出口的，定个规矩，设几条红线，彼此做个约束和限制

第一，不能质疑对方的人生立足点

什么是人生立足点，就是一个人赖以存在的基本点，对方自我认知里的个人属性，不能把它给否定了，几乎所有人都特别反感这种行为

比如，网上不少男女特别对立，如果你作为女士，男士没有给你让位置，没有给予你女士优先的关照，你冲着人家就道德绑架起来了，对着人家就吼：你是不是男人？

同样的，男生嫌弃你女朋友不会洗衣做饭，衣品不行，没有女人味，上来就上纲上线质问，你到底是不是女人？

此话一出，直接一百万暴击的伤害。这类型的话不要说，一定要杜绝

第二，不要否定对方的出身

地域黑很敏感，对于出身问题更敏感，因为这是阶层问题，是公平问题，你不能站在有利的位置上了，还对弱势的一方进行嘲讽，这是在吸引仇恨

比如，你家死鬼不喜欢洗碗，或早起睡眼惺忪校准欠佳，尿到马桶圈上，就一通说对方乡下人就是生活坏习惯多，不讲卫生。这就纯粹的把一家人搞成阶级矛盾了，对方会认为你看不起他，会记你一辈子的

第三，不要否定对方的父母

我们大多数人的父母，就好像我们的母校，虽然我们知道他们有这样或那样的问题，但毕竟是生养我们教育我们的地方

我们从感情良知上说，我们是不希望，也不允许别人侮辱他们的

所以，我们的父母，我们的母校，我们梦开始的地方，我们永远在吐槽，在抱怨他们，但我们是自己人，自己说可以，但别人是不能多嘴的

杜绝类似“你就跟你爸你妈一样，没出息”的话，再怎么说，两个人的事，怎么吵不应该主动攀扯别人

第四，不要轻易嘲笑对方的梦想

这是个轻易谈论梦想，会招致笑话的年代，在社会上大家都习惯了，所以也没人拿雄心壮志到面上来喊

但如果在家里，跟自己最亲近的人说说，也被嘲笑，是会很受伤的

比如，嘲笑你家死鬼整天做白日梦，就那熊样，还不如多搬几块砖，他以后真发达了，条件成熟他一定会抛弃你

因为他觉得，你没支持过他，是他自己孤军奋战过来的，你只会打压和否定他

又比如，男生嘲笑你女朋友，就挣那点工资没意义，还想搞什么事业女性的定位，她就会觉得你很自大，看不起女性，不尊重她的想法

以后你总会有求于她的地方吧，到时你也别怪她对你冷漠，女生的心一旦真的冷了，一转身就真的唤不回来了

03

@财宝宝

小城市好吗？

我对小城市有一定的体会。阿拉从山脚下出来的，很多事情历历在目。

小城市对于很少量的本地精英是很友好的。买个小联排，上下五层，总价也就 280 ~ 350 个，装修家具算 300 个。全部搞好相当于大城市一套破二居，小城市可就是几上几下的大户型了。在小城市的大户人家，逢年过节，花园里张灯结彩，客厅里高朋满座，娃儿跳，保姆叫，觥筹交错，面红耳赤，里里外外一片欢腾。

我认识一个小城市的客户，老汉是当地建筑公司的大老板，老板娘是公司财务经理兼人事经理兼行政经理兼采购经理，独生儿子是教师，媳妇是编制人。一家四个人在小

县城，年入将近有 200，过得是非常爽非常爽。有一年初六，我正好路过，去拜访了一下这个客户。他们那天正好招待亲朋好友，我感觉他们家过得非常幸福。金种子随便喝，黄鹤楼随便抽，花园有个木头亭子，里面摆了一桌，客厅里开了三桌。十几个小娃娃又蹦又跳，大人们，穿着新衣服，说着吉祥话，几个亲戚家的妇女在厨房帮忙，整出的菜品，非常丰富。

但是，你在人群里也会发现，很多人的表情是很没落的，因为他们是属于没钱的，就是来捧个场的闲客。**在小城市你要有钱，过得那是相当的好，如果没钱，日子不是一般的难过。但是，小城市最痛苦的就是赚不到钱。如果你家没钱，那就只能让你媳妇去亲戚家的厨房帮忙了，然后随便找个小角落吃一口。我小时候经常去有钱的亲戚家剥毛豆。**

与此同时，大城市的差距没有那么大，大家住的面积基本差不多，区别是小区绿化。你是漂亮小区，我是老破大，实际面积也差不多。你在大单位里，一尘不染，窗明几净，月入 1.3，我在大街小巷送快递，开迪迪，月入 1。你抽红玉溪，我抽金双喜，大差不差。你喝茅子，我喝你不知道多少钱的红酒，也不跌份。

小结，如果你在小地方有极好的赚钱办法，立即回去。若否，还是大城市好一点，大家关起门来自己过日子。

04

@财宝宝

（逆袭小能手）本领和机会。

以我小小的见识，这个世界上，有本事的高级人才不少，但他们都没有机会，混到40，也就泄气了，拖几年，也就泯然众人矣了，单位里的老法师，哪个不是厉害的？有用吗？没用。相反，机会来了，中级人才也够了。因为，他们的对手，也是中级人才。

太有本事的人，往往一门心思沉浸在业务里，就像单位里的很多业务小能手，一脸蛇精病的傲娇，反而不能得到机会。要想得到机会，就要会交际。交际不是贬义词，而是一种方法。你要想获得机会，就要有人信任你，了解你。交际就是一个很好的方法。

人家都不知道你的性格脾气，怎么会信任你？

举例，拍一个电影，投资一两个亿，请谁当主角和导演？这个事情别人是定的。别人投了这么多钱，也想搞好，没有几个人会为了某个不上台面的龌龊想法，就砸这么多钱。你再好看，也不值几个亿啊！别人辛辛苦苦搭台，真金白银的付出，肯定是希望搞好。等真的开干了，请哪个角呢？通常，有正反两个思路，一是看名气。这是老美女了，这是老戏骨了，以前拍过几个获奖大片，很有经验了。那我信你一个。

二是选新人。从投资人的角度，这个就难了。我也不熟悉你啊，几个亿的机会，我敢不敢交给你？现实中，机会最大的演员，往往是投资人熟悉的，有一点点信任感的，深入沟通过的。怎么熟悉的，略。

其他行业同理。举例，我是开厂的，接到一个大单子，先去买小螺丝，你说你的螺丝更物美价廉，但我不敢用啊！万一出点状态，我的大生意就鸡飞蛋打了。老客户虽然贵了一点，但是，这么多年，我放心啊！

小结，

1，机会比本领重要。没有机会，你就是路人甲。

2，要想获得机会，先要获得信任。

3，各行各业，娶妻嫁汉，同理。

05

@财宝宝

网店和实体店将来会如何？

很多人误以为网店不好了，实体店就会好。这是不可能的。将来的结果，可能是两败俱伤。

网店有便利的一面，例如送货上门，价格透明，童叟无欺，退货方便，品种丰富。你想买本书，也不急，网店就很好。你去书店多麻烦！

实体店的好处是，看得见，摸得着，成本低，快捷方便。举例，过几天要考试了，出来一本好书，你就会快马加鞭去买。

也就是说，各有各的用户。一方不太可能吃掉另一方。最后的结果是，大家都不好过。

不要对商铺有任何幻想。现在的商铺只适合服务业，例如早餐店，卤鸡爪，连理发店都不好糊弄了。我已经几个月没去理发店了，家里有个电推子，直接理了。我一般是，直接把脑壳塞在马桶上，菜嫂骂骂咧咧的给我理个发。然后，我洗个澡去睡觉了。菜嫂一边收拾一边骂这个细男宁。

年初，我家泼妇被减肥店撸走五千块。菜嫂早上送娃上学，八点之后，找个漂亮的咖啡馆，闺蜜聚餐会，就是娃的同班同学的几个妈，一般人均 50-70。几只小女宁，一杯好咖啡，四五个小点心，吃吃聊聊天。期间，有个宝妈鼓励大家投资一个奇怪的币，包赚不赔，轻轻松松赚大钱。菜嫂被她们说的很高兴，立马嗨了，说要投 20w，玩

一把。回家后，被我一顿臭骂，菜嫂也就算了。但是，那个宝妈把菜嫂当作大客户，伏低做小几个月，你说不投就不投了？于是塑料花姐妹不玩了，友谊的小船说翻就翻。

（狂笑）

菜嫂的塑料花姐妹跑了，就没人陪她聚餐了。泼妇一个人在咖啡店吃完饭就闲逛，意外看到一个减肥店。一开始说，不忌口，不运动，自然减肥，菜嫂很高兴。去了之后，就是一个药膏贴在肚子上，然后几个小妹，张牙舞爪的告诉你，这个不能吃，那个不能吃，还把菜嫂一顿吼。我家那个泼妇怎么能忍得了这口气？于是，菜嫂偷偷摸摸的看了一眼药膏的牌子，自己在网上买了一大盒，再也不去了。相当于五千块打水漂了。

小结，天底下没有既要又要还要的好事。

06

@财宝宝

读大学是一种选择。

条件好的家庭，读大学相当于买一件昂贵的花瓶，不管有没有用，买了再说，摆在家里，至少有个面子。一般家庭能不能也这样？那就要问问了。如果你有把握，这个花瓶能够给你带来巨大的荣耀和财富，坚决入。如果不行，一进一出几十万，你就要掂量掂量了。

前面说过了，读大学成本是 10w，晚四年上班送快递，损失是 30。这几十个大不留，是你爸在太阳底下敲钉子挣来的，是你妈在工地厨房忙四年的结果，你怎么办？在宿舍里睡懒觉，打游戏吗？不能啊！

作为扩招前的 985，我们已经走完了一个完整的流程，也看明白了。如果一个东西，可以无穷无尽的扩产，实际上含金量不大。我这一代人运气好，赶上了几乎所有的好机会，工作容易，找老婆容易，买纺容易，升职容易。现在呢？70 后才 43-53 岁，80 后是 33-43。你还要等多少年？才能熬到他们腾地方？

我这些年做小生意，见过不少成功的小人物，他们走的另外一条路。18 岁出来拧螺丝。学会了各种技术，从营业员，CAD，到贴瓷砖，通厕所。现在一个个当小老板了，生意很不错。给我装修的那个师傅，原来是我老家山脚下的，现在已经年营业额过千了，还把家里所有的子弟带出来了。他亲弟弟，在隔壁一个小区当装修小队长，收入非常高。还有一些做早点，炸油条的人，三年买纺买车，娶妻生子。

因为装修，我和小队长加了微信。我经常在微信上看到他们开工大吉的小视频。现在大城市的行情，一个二居装修，两个月，现在大概是总造价 20-25，净利润是 8-10，一个别墅装修，工期 1-2 年，总造价是 150-350，净利润打底是 80~120。我数了一下，一年净入两百多是打底的。我真的替他高兴。但他也有个痛点。我见过他娃，22 岁，破二本毕业，游手好闲，在工地上，整天山清水秀的，日常工作是给客户接待一下，接个电话。啥也不会。

与此同时，他手底下有几个没怎么读书的狗蛋狗剩，每次看到他们，头发上全是白灰，脸上黑乎乎的，但业务非常熟悉，各种诀窍也炼出来了，很多事情一说就明白。十年后，老队长肯定干不动了。接下来就是那些打工仔的好日子了。

小结，破二本真的没用，既当不了科学家，也干不了炸油条。他们以后可怎么办？

07

@财宝宝

读大学本质上是面子消费。

就像是婚纱照，一次一万多，虽然没什么用，但那是小夫妻的面子，就像夏天穿衣服，不能没有。人活着，就是为了争口气。你家有的，我家也要有。

学历贬值，对普通人打击是非常大的。对于普通人，他们没有资源，没有路子，唯一的指望就儿子考试成绩好，撸个 985，找个好工作，娶个便宜老婆，光宗耀祖。现在，文凭贬值成了这样，真的是太痛苦了。

这种感觉，我也有过。以前，考上 985，那是非常有面子的，后来本硕博扩招，搞得大家实在是苦不堪言。我那不起眼的本科，已经没地方讲理了。**对于富裕家庭，学历贬值倒是好事情。**老子让娃去英国读个研，挺好。回来后，你那 985 又如何，也只不过是去小县城考个小编制，我已经回家当老板了。

过了找工作这个阶段，剩下都看钱了。**以我 985 的高端思维，你说年轻人看钱，肯定不合适。我们应该说诗和远方，面朝大海，春暖花开。但你结婚不花钱啊？你妈进医院不要钱啊？你娃上兴趣班不要钱啊？你爸天天在太阳底下敲钉子，不就是为了钱吗？憋说话。**

08

@财宝宝

普通人读大学，成本有点高？

一个普通人家家庭，要培养一个大学生出来，娃在学校里，节衣缩食，四年的开支，扣扣搜搜，也要 10w。还要贴进去 4 年时间。如果这 4 年去送快递，一个月六千多，

一年 7 万多，四年就将近 30w 了。里里外外，合计 40，这笔钱不是小数字。相当于附近小县城的首付了+彩礼钱了。

对于大多数家庭而言，要想攒出 40w，简直比登天还难。现在，大学生干不过农民工的情况，已经非常普遍了。菜菜家保姆五十几岁，比保姆大学生儿子收入还高。我还要发年终奖。很多教授说什么，读大学是为了这个那个，其实说白了，还是为了找工作。

投入这么多钱，最后还是去小厂打工，钱还少，你让老乡们怎么看？

09

@财宝宝

清北 985 的存在，不是为了和二本抢工作。

现在清北 985，越来越喜欢和二本抢工作了。那些小地方的工作，本来是给二本准备的，不是给清北 985 的，现在这些人跨界过来，卷这些不起眼的小工作，让二本怎么办？

那些清北博士，应该去你自己专业找工作。如果找不到工作，就把这些专业撤销了，省的浪费资金。搞大学的钱，都是普通人一点一滴交上来的，应该用在刀刃上。培养一个清北本硕博，财政和家庭，这些年付出了那么多代价，如果毕业生只不过是去和二本子卷一个不起眼的小编制，实在让人难以接受。

二本的背后是无数个家庭，他们也要结婚生子，如果这一口稀饭也要被清北本硕博撸走，二本怎么办？去电子厂打螺丝吗？

“咦，电子厂的老板怎么不见了？赶紧把人找回来。”

10

@生财日历

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。**

如果你考虑做实体店，加盟并不会省掉你的麻烦，需要你解决的事情一件都不会少，如果一定要尝试加盟，也尽量避免不到 8 家店的小品牌；

不要通过一个人的朋友圈或是生活习惯来做判断，有些人表现上风生水起，背地里全是难以为继的循环账单；

如果你考虑做实体店，一定要找到让你心满意足的店铺，如果一开始选择将就，以后也难免忧伤；

先适应市场的口味，赚钱了再谈情怀；在开始前，要综合考虑未来结束可能面临的问题，特别是重资产的处理。

教育，对有的人是投资，对有的人是消费

01

@野心范

不要轻易拿别人开玩笑

不要过度的自嘲，在还没有公认的实力之前，可以假装谦虚一下

过度自嘲直接呈现出来的是没有价值，有利机缘就会少很多，这属于不拿自己开玩笑的范畴

这篇讲讲不要轻易拿别人开玩笑

我们受现在的娱乐文化影响，朋友聚会，或群聊当中，有些人很喜欢抖机灵，喜欢拿别人开涮

总觉得好像现在大家都开明，开开玩笑好像也没什么坏处，谁开不起玩笑就是谁小气，其实这不适用于所有场合

每个人都有自尊心，俗话讲的就是要面子

你如果真的认为，有些人对于被开玩笑是不介意的，那你可能就大错特错了

不少人其实只是表面迎合一下，为的是不让大家尴尬，不显得自己不合群，但他心里其实还是很介意的，只是不说而已

几乎无一例外，台上很搞笑的谐星，那只是他们的工作，是他们的表演，其实在现实生活中，他们中的大多数都是很严肃

吴宗宪如此，湖南台那几个主持人如此，周星驰，赵本山亦是如此

搞笑搞到后面，就都不搞笑了，因为阶层上去之后，自我意识就会膨胀，很难再找到当初那种贴近丝丝的娱乐感

所以周星驰到最后，他再也拍不出那种幽默感了，他严肃得几乎有点偏执，有点病态，这是一个超级巨星的伤痕

我们普通人也是一样，没几个人希望被别人拿来开玩笑，即使是领导拿你来开玩笑，你也会不开心，那为什么不拿别人来开玩笑是不？

所以不管哪个阶层，都不要轻易拿别人来开玩笑，有些人可能讲过了就过了，有些人会记你一辈子，是会生恨的

哪怕像小孩，不到三岁的小孩，现在都是不能随便取笑他的，他们的自尊心，远比你想象的敏感，别以为他们都是不懂事，其实他们的感知力早就是小大人了，只是还不太会表达和判断

当你喝完一次大酒，或搞完一场活动哈皮之后，突然发现某个活跃的朋友，对自己的态度突然变了，那你就得好好想一想，是不是说了些什么不该说的，是不是开玩笑开过了

这不是小气不小气的问题，而是**老虎的屁股就是摸不得，他不咬你，他不吃人，可能只是因为他现在暂时还不是老虎**

02

@老黄的创业江湖

不管做生意或做投资，都有一个共通的道理，那就是"小心驶得万年船"。任何时刻、任何情况、都不要 All In，再好的机会也不要，再好的机会也不值得你押上全部资产。再大的把握也不值得打光你所有子弹。

喜欢 ALL IN 的人，不是穷逼就是暴发户，都不是老钱。喜欢 ALL in 的人心态都会崩掉，寝食难安，患得患失，狂喜巨悲，结果在最关键时刻做出致命错误的判断。

“老钱”之所以能成为“老钱”，是因为他们能够抗拒快速致富的诱惑，反人性的压抑自己的贪念，给自己米缸里面留一把救命米，当新钱都死光了，没死的新钱就变成老钱。**富一年很简单，富十年很难，富到安全下庄的人没几个。**

事业做再好的年景也要给自己留一张底牌不打,比如买一间自住的房子且永不拿去生意&投资贷款。钱进了房子,这钱就算守住了,可能亏,但不可能亏光,哪怕事业失败了也有个退路可走,不至于无家可归。房子是真正的落袋为安,也是下一代翻身的根本。

人干任何事业,都要留条退路给自己走,人生很长,路要越走越宽,越走越远,别自己走进了绝路。

03

@消样的世界

如果一个人连自己的思维、认知路径都不了解的话,就更谈不上具备什么独立思考能力了,他们会迷失在纷杂的信息中,非常容易被反复割韭菜、会被调动情绪令人摆布,但他们很难认识到自己的平庸,而且越是见识和认知能力低下的人,越容易产生没来由的自信, **一个人最大的幻觉,是自认为掌握了知识的幻觉。**

04

@江山-戴老板

有个大学教授说,几年前在丹麦做访问学者时,发现那里的人们生活比较悠闲,并不像很多中国人那样拼命工作,但生活水平却很高,就产生一个疑问:为什么他们不努力工作也能过上好日子?

他说后来想明白了：**有比努力工作更重要的东西，是自由市场经济下的资本积累。北欧国家早已建立了有助于资本积累的制度，数个世纪积累下来的资本没有因为战乱和自然灾害而遭受破坏，因此，他们现在可以坐享丰富的资本积累所带来的“资本红利”，而中国呢，刚好相反，不是中国人不努力劳动，而是我们一直没有建立有助于资本积累的制度，并且历史上频发的战乱和灾难也使本来就很稀少的资本不断地耗减，这样，换算到每个人头上的资本数量就极其有限。**

05

@温州土老板

不会花钱的人，是不会赚钱的，更不可能赶上，爆发式的时代红利

很多人都会犯的一个错误，就每年给自己定一个，存款目标！除了必要的生活开销支出以外，不会在花一分钱，在新消费上。

他们所有的信息，都是被动的。消费习惯呢，也是永远落后的。等到身边人，都被普及的差不多了。才会一下反省过来。哦！原来现在是流利这样的。

但那些擅长捕抓商机的高手，一定是主动去搜索，新鲜事物的，且每年有一定的试错成本，放在里面。

所以和本身行业相关的领域，每次迭次的时候，他们总能第一时间，嗅到商机。

06

#无往不利

你研究一个东西，如果是表面上的大热门，那你肯定赚不到钱。

因为你知道的，别人也都知道。

直到你研究的比较深入之后，你才会发现很多问题要解决。

这个时候，你就回去找解决方案。

天底下人这么多，总有同样的人遇到同样的问题。

慢慢的，你就能找到很多冷门的秘籍。

但是前提是，你得研究到一定阶段，才能碰到这样的问题。

比如研究《红楼梦》的，有很多很好的著作，根本就没有销量，但是不是别人写的质量不行，而是质量非常高。

只是很少有人到达这个地方。

我搞软件，也是研究到一定阶段，才能发现那个问题，根本没有什么人关注。

这玩意就跟登山一样，你的爬到高处，才能在高处遇见高人。

武侠小说，都是有一定寓意的。

07

@财宝宝

我对娃的期盼

三步走，倒插门。

一是 985，最好搞个 top1 法律。以后算计算计丈母娘，手拿把掐，也基本够用了。

保底要搞个杭州 985。

二是搞个大单位，银行不错，又体面又有钱，关键是银行里的桂圆，总有几个不错的。

实在不行就去加油站，西红柿炒鸡蛋，也是体面人。

三是倒插门。丈母娘一定要有几套大平层，钱江新城那样的。**那种吃光用光，身体健康的丈母娘，一律不要。啥意思啊？咱丢不起那个人。**

然后，小夫妻就可以不上班了，就收收租，快乐的过日子了。然后，好好培养小小菜，也不枉我一世武功有个传承了。

我家小区里，有几个丈母娘对菜嫂很热情，先当个备选项。

08

#阿钝爬阶指南

当年需要非农业户口的时候，父母劳心劳力，拼命攒钱，赚钱，为孩子解决户口。

现在需要一线城市户口的时候，很多父母，依然默默的为孩子，撑起了一片天。

如果没有父母的支持，无人可以依靠，怎么办？

这是大多数人都会遇到的现实问题，包括我自己。

那就只能靠自己的奋斗，积累，付出，忍耐，坚守。

先把自己这一代的安家问题解决了，下一代，也顺便有着落了。

大城市，无论有多诱惑，多吸引人，如果不能安营扎寨，个人就仅仅只是城市建设的人肉电池。

在大城市交养老保险的人，如果自己的父母不能在大城市退休。

那么你养的，就是别人的父母，而不是自己的父母。

等到有一天年纪大了，电池不好使了，只能默默的回到老家。

你的下一代，甚至下两代，如果还想到大城市安居乐业，需要付出更多更艰辛的努力。

既然来了大城市，就要努力搞钱，搞户口，搞房子。

户口值钱的，并不是那一页纸，而是它的背后，代表的一切利益。

来了就是 XX 人，这句口号，翻译过来应该是：

有了 XX 户口，你就是 XX 人。

没有 XX 户口，你就是外地人。

09

#不要乱投资

避免自我消耗。集中注意力，聚积资产。

金钱，从来都只有两个去向。

一个去向投资，金钱转换成各种金融资产，房产、股票、股权，保值增值。

一个去向消费，金钱转换成各种商品或服务，让我们用掉。

顺便说一下，**教育，对有的人，是投资。对有的人，是消费，仅仅是拿钱换体面。**一切在于人自己的因素。

就像微博上那个，美国留学 5 年花了 150 万的孩子，回国后月薪 4500 元。对他来说，教育就是一种消费，不能去计算投入回报比的，因为亏大发了。

我希望，关注我们这个号久了，慢慢你会养成一种条件反射，任何时候，都要明白自己的动作，到底是在做什么？是在消费，还是在聚积资产？

你的动作，它将带去到何方，往下 or 往上？

10

#生财日历

早期创业的 3 个注意点

1. **早期做项目，一定不要同时做好几个。**因为你的人才结构跟不上，一定要考虑清楚：自己公司的防火墙是什么？在防火墙加固之前，**要经得住各种诱惑，要耐得住寂寞；**
2. **尝试新业务也要围绕自己的核心业务来做**，这样你的新业务实际上也是在加固你的防火墙；
3. **早期一定要找合适的人，而不应该找便宜的人。**

从 0 到 1 的道路永远都是“最值钱的”

01

#温伟投资房产笔记

目前在国内股票、基金、债券、股权、房产，唯独能够让你安安全全的，能够把本金变大的只有房地产。

房产是银行愿意帮助你杠杆金融贷款的唯一工具。

没有人告诉你：**真实世界的无风险套利收益只有 4%。超过 4% 的投资受益，你就要承担随时损失本金的风险，比如最近很火的村镇银行大额存款。**

通胀是我们的敌人，通胀也是我们的朋友。

当你拥有负债时，当你拥有长期、大额、低息的负债时，通胀就是你的朋友。你用杠杆和时间去打败通胀。通胀为你带来了负债贬值的通胀收益。

为什么会贫穷？贫穷的原因是 a 纸币通胀，更可怕力量是纸币通胀还是复利增长。

为什么几千万股民不赚钱？因为他们的年化投资回报率不可能超过 13%，他们就无法战胜通胀，就无法战胜贫穷。

这就是炒股不挣钱的底层逻辑，因为他们本身选择的战场就不对。

纸币世界中每年通胀是 13%，

你的年化投资回报率如果没有超过 13%，就会越来越贫穷。

02

#达叔读书会

你为什么最近这几年，过的越来越保守了？没有以前激进了？

经常一个想法，提出来之后，没等我反驳你，你就自己否定了？

达叔说，因为我比以前成熟了，比以前有钱了，知道这一切，都来之不易。

人在年轻、一无所有的时候，是可以不顾一切，随便想、随便干、随便闯的，为除了时间，啥都没有。犯了错，还可以回头。现在呢？不仅要考虑增量市场，更要考虑存量市场，有时候增量市场的发展、冒险，完全抵不上存量市场的损失。

天地不仁以万物为刍狗，对了就是对了，错了就是错了，没有任何人，可以躺在功劳簿上过一辈子。

每一个决定，都是当下新的开始，所以**很多人，都是从年轻的激进主义者，慢慢变成了一个保守主义者。**

但是，在我们的语境里，保守主义者经常是一个贬义词，为什么是一个贬义词呢？

可能是我们整个社会体系，还不够足够富裕，或富裕的不够久。

等足够多的人，达到足够富裕、富裕的足够久，就不会天天惦记着要把一切推倒重来了。因为，推倒容易，未必能重来。

03

#道典日记

如何裁掉一半员工？

正确的做法，应该是从 G 模式，退到 F 模式，甚至 E 模式。

把业务“回卷”。

以前覆盖全国市场的，现在就只覆盖“江浙沪”市场，这样经销团队可以减少很多层级，坏账率也低。

如果还亏损，继续“缩”到只覆盖“沪宁杭市场”。

甚至只有核心老家市场。

当砍掉 50%人手的时候，你还能保持 80%的销售额，和几乎 100%的利润。

“撤退”这种事，叫做“有计划的撤退”。

“模式”不仅可以演化，越变越大。模式也可以“退化”，越变越小。

04

#知梦房产管家

为什么房地产不能倒，事实上房地产是整个中国的信用基石，政府的城投公司搞基建靠土地融资，开发商拿地建房靠开发贷款，还有中小企业老板也靠抵押住房贷款出来发展业务，几乎中国所有人贷款都是依靠不动产抵押来获得资金的（依靠知识产权和商标贷款的人很少，银行不愿意做），所以房价倒了，等于全社会信用收缩。

任何时候，只要打压房价，经济就会变差，就是这个道理，因为房价跌了，大家就贷不到钱了，信用收缩，无法扩张，发展经济。

很多人说房地产挤压实体经济，这几年打压房地产，中国经济因此而更繁荣了吗？无房的人，因此分到房子了吗？

05

#知梦房产管家

中国改革开放四十年来，很多人习惯了经济的高速增长，以为钱会一直很好赚，房子现在不买，以后慢慢买，实际上，这是一种幻觉。**现在不想办法积累更多的财富和资产，我们很多人的子女会过得很艰难。**

你以为是你在挑房子，房子又何尝不在挑你，不仅挑你的征信，还挑你的资金实力，魄力，品味，认知和远见，其实每套房子都有合适它自己的主人。

风险是涨出来的，机会是跌出来的，中国楼市跌了三年多了，没什么泡沫，现在是抄底的机会，最近指导了一位朋友办了 2000 万利率 3.9% 十年先息后本的经营贷，准备开启买买买模式，明年中国经济一定大幅回暖，尽早上车！

06

#单敏 Sir

无论哪个时代，占据地理战略位置的城市就是经济命脉。无论人才、财富、交通、资源都在这里汇集。

要在命脉里摄取财富，就必须要保证其法制。

不然打崩盘了，谁也落不着好。

这是大城市就算遇到危机之后，你的财富还能有保障的基础。

但小城市在危难时刻，大组织会顾不上也看不上。剩下小组织互噬，普通人保命就不错了，物权就是可笑名词。暴力才是主调。

遇到烂尾情况也一样，**正常社会系统运转不会出现烂尾。出现烂尾其实就是混乱的时刻。慢慢原有的规则，变得不作数。**

到小地方，你遇到的不是黑天鹅，而是养鹅厂的老板。拳头贼大，他想在哪放鹅，就在哪放鹅。

所有的危机购入，买进后自然会有后招。但你聪明的话，你就会知道你先要得到产权。

只可惜发达城市没有烂尾...没给我个捡大漏的机会

07

#粥佐罗

过去这几年，顺风顺水，我不管做什么，几乎没有失手，每一个都能在短时间内从完全不懂晋级到行业 top 级。

背后其实就 4 个字：学习能力。

如果上帝突然出现，要掳走我的一切，只让我留下一样东西，我必然希望自己能保有学习能力，任何领域从新手到高手的底层能力。

因为，有学习能力，便可生万物。

我如今拥有的一切，本就全归功于学习能力。2014 年，我大学毕业，开始北漂，没好背景，没强资源，住地下室，从零奋斗，走到今天。

毕业到今天，我更加深刻的意识到：

学习能力×时间，决定你一生的高度。

为什么是“×时间”呢？两点：

第一，因为学习能力的威力，短时间是看不出来的。比如大学刚毕业第一年，大家都差不多，毕业第二年，也没太多区别，然而五年后，十年后，学习能力强的人和差的人开始生出天壤之别。学习能力的回报，专门献给愿意做时间的朋友的人。

第二，时代变化太快，而且是越来越快。一个行业三五年就是巨变，今天让你吃香喝辣的技能，三年后可能让你找不到工作，你不保持学习，你不迭代自己，时代真会抛弃你，你面临的不仅是竞争风险，更是迭代风险。

如何学习呢？

先学会怎么学习，然后再去学习。

08

#毛小白

大妈才选择干计件的手工，因为她们时间多，没地方消耗。年轻人，还是要干点有难度，又增值的事。

知道的项目多了反而迷茫，我从不热衷市面被别人发布的项目，总是喜欢自己琢磨点少人干的事。

抖音的流量实在太大了，能做起来的人都是在里面最起码摸索了半年以上的。泡久了，“运气”也会足一些，说不定哪天就干起来了。

互联网上的东西复制性很强，所以很难团队化，你带会一个人他自己又跑出去单干了，真是头痛。

养孩子压力大，养项目也是一样的，只是人养孩子不会轻易放弃，养项目经常半途而废。

如果我们没混出点模样来，就不要太过强压后代听自己的。自己都不行，多半对他们的指导也是有问题的。

一个企业不赚钱是可耻的，因为员工都养不活，一个人不赚钱是可耻的，因为连家人都养不活。

09

#生财有术

互联网项目很多，不要只盯着“一日破万”的，要相信，任何项目都需要积累，从 0 到 1 的道路永远都是“最值钱的”。做项目的从 0 到 1，离不开信息的收集和甄别，而高价值的社群、课程往往是信息收集的最好渠道，建议大家从别人的“精华”中形成自己做项目的起步信息来源。

没有 SOP 的业务永远都是耍流氓，不管你是团队还是个人，做项目的过程就是不断完善自己 SOP 的过程，第一步做什么，第二步做什么。需要把每个步骤细化到最细，甚至你打开电脑第一步做什么都可以细化出来，往往形成 SOP 之后，你的项目就可以无限扩大了，每一个点都可以！

请重视个人的“品牌打造”，不管你做什么，把你自己的朋友圈打开，把你经历的点点滴滴分享出来。只有 OPEN 才能获得更多，往往越是 OPEN 的人机会也会对他 OPEN，你就是最好的产品最好的品牌，分享不止，赚钱不止！

10

#生财周报

我们要知道，绝大多数人非常非常懒，这很正常，我也很懒，能不看说明书就不看，能不看平台规则就不看，能不看长篇大论就不看，能不看详解就不看。

这是人性，大脑的设计就是为了应付简单直接的事情。

那么，对于想赚钱的我们来说，这其中就存在着巨大的赚钱机会。

敲黑板，在各行各业，这其中都存在着巨大的赚钱机会：

将复杂的东西简单化，将产品服务化，将方法咨询化，帮助客户「衣来伸手，饭来张口，什么不懂都可以来问，什么不会都可以代劳」，只要他愿意为此花钱。

分享的这个抖音报白就是上面方法论的一个案例，平台规则复杂，阅读理解都需要成本，有人愿意代劳，花点钱没问题，类似的，还有很多，比如政府政策申请等。

绝大多数生财有术和中小型创业者，从这里面找赚钱机会，会比去创造一些新东西要容易的多。

流水不争先，争的是滔滔不绝

01

#达叔经济学

绝大部分家族的传承，能拿上台面的传承之物，就是房产。你爸年轻时，想通过努力买一辆桑塔纳、一个电视机，无论那时，多么稀罕，那么受欢迎，以后传承给你，那牙都笑掉了。这个故事，电影《你好，李焕英》都告诉你了。达叔苦苦思索，**到现在为止，还没想到，除了优质城市的房产，还有什么东西，是百年不变，抵抗一切外力，能够传承的？流水不争先，争的是滔滔不绝。**不学习就盲目跟风的，没一个有好下场。要选择一两个方向，长期投入、拼命进攻，打穿、打透，成为最专业的人，然后你**不仅不会被骗，还能赚到外行人的钱。**中国人有三座大山，教育、医疗、房产，达叔选了后两个，能干一辈子的行业，是永远的热点。你选的攻击点，是什么？准备干多久？你能干多久，不认输？达叔一直的原则，进入一个领域，我要找一个偶像，作为对标。**找到偶像，学习偶像，打败偶像，这是对偶像最大的致敬，这是对偶像衣钵的传承。**比如某个细分领域，偶像年长、能量强，我就数量大、频率多。偶像比我多写了 2 年，多积累了 2 年，我就把时间跨度拉长，以十年为期进行决战，到时偶像的积累是 12 年，我的是 10 年，已经相差无几了。当然，更大的可能是，偶像做着做着，自己就放弃了，干别的去了

02

#达叔经济学

江湖上，有人说过一句话，多交税的生意，才是好生意，不交税的生意，不是赚钱少，就是风险高。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。强者只愿意和强者在一起。无论大家是打工，还是创业，想做大事，都要筛选团队，都要笼络强者，都要把牛逼的人，团结在自己的周围。你每天奋斗的状态，对工作和生活的态度，个人的努力当然很重要，更重要的是，你的状态，决定擦肩而过的贵人，愿不愿意带你一起玩。说服一个人，从来都不是嘴皮子，而是实打实的利益，每个尝到甜头的人，都忘不了赢钱的游戏。无论是公务员，还是医生、还是金融，等等体制内的聪明人，都在觉醒，都不再满足于那个所谓的铁饭碗。我们正在经历一个大时代，你准备好了么？

03

#不要乱投资

当你发现，你在与二代们竞争时，恭喜你，你阶层上升了。当你发现，你在和基层人士竞争时，说明你滑落了。这就是真相，否认没有意义。我一直讲，人一生，最重要的节点，大约有四五个，一个是高考选择城市以及填报志愿，一个是就业的第一份工作，一个是与谁结婚，一个是买

对自己人生中第一项大型资产：房产。因为第一套房，是年轻人的强制储蓄，以及享受城市发展的红利，带来的资产升值，它让你不知不觉，就有了几百万的净资产。以此为跳板，才能以小换大、以近换远、以“老破小”换品质好房。这几个人生节点，都极为重要。

每一步，要走对，都是要有贵人相帮、高人提点的。几个步骤积累下来，形成复利，逐步放大优势，只要不犯低级错误，人到中年时，与当年一同起步的人比起来，资产是相差两千万以上的。做人做事不捞干的、不打粮食，净活在别人的嘴巴里，这就是**中产阶级最爱犯的毛病：虚伪、爱听好名声、爱让那个别人夸两句！**

我一直说，**上层，有明确的目标，因为见过星辰大海，也见识过权势的巅峰，知道自己要奋斗；底层，也有明确的目标，为了生存不遗余力，尽最大可能。偏偏中层这个群体，没有目标，时常分不清楚什么是重要的，什么是不重要的。**人的成熟，真的不在于年龄。首先别当吃光喝光的劣质父母，然后，想一想，什么才是重要的。上层，一直在努力降低基层升入中层的门槛！保持中下层之间的流动性。站在个体角度，好在，中层偏上这个群体，已经觉醒了对资产的追逐，知道只有资产，可以传承。也知道，**职业上偶尔的优势，远远敌不过一线城市里一套房产的增值。**而中层偏下这个群体，还没有觉醒对资产的追逐。房产在他们眼里，依然只是居住的代名词

04

#不要乱投资

大家想知道，我现在，如何快速筛选，靠谱的合作伙伴吗？我会巧妙地，让对方给我看，TA 都关注了哪些公众号。如果全部、全部、全部，都是些“投资并购指南”、产业基金大讲堂、投行 PE 技巧、董秘圈，或自己垂直领域、自己行业的专业内容，全都是这类职业性内容的话！我就知道，对方还没有找着北！层次绝对不会高！因为上述那些东西，根本不重要！因为纯粹的职场性收入，有可能连进入中产的门，都没达到！中产，从来说的就不是收入，说的是资产！

如果对方关注了，水库论坛、欧神、朱红之泪、恰空、王马丁等大 V，以及奥派经济学一杆子大 V 的公众号，那这个人起码：

第一，务实，知道经营自己的资产，知道什么是真正属于自己的。

第二，有正确的财富观、职业观，走在正确的路上。

第三，很可能，资产颇丰，是个隐藏富豪。

因为，判断什么是重要的，什么是不重要的，从来都是一项极为稀缺的超级品质！三观一致、判断力佳的人，能为我节省大量的沟通时间。很可能还很有实力。并不是我要揩油对方。而是，这样的人，讲出来的东西，不虚。因为，只有真正真金白银，耗尽心力，构建过资产的人，才真正知道，八个 0、十个 0，到底意味着什么。否则真就是在说日元或者津巴布韦币！张口闭口 10 个亿、100 个亿的这种人，不但没有钱，还并没有做成过事儿！

因为你不尊重钱！因为不懂，谁来掏钱，为什么掏钱，钱从哪里再赚回来，才会把那么多零，不当回事儿。

05

#阿钝爬阶指南

穷人生活在这个世界上，存在着两大幻觉：一件事情是追忆我当年，另外一件事情是觉得自己变坏就有钱。想减少穷人思维和习气，想变富变成功，多反省自身，少谈“我当年”。从现在做起，立足当下，立刻改变，那么你当年没有成功，不代表未来无法成功。

房子只是我们实现财富增值过程当中的一种手段，是过程而不是目的，对房子有感情，今天舍不得改动装修风格，因为里面回忆满满，明天舍不得卖掉，因为里面回忆满满，后面舍不得租出去，还是因为回忆满满。**回忆满满这几个字，是毒鸡汤，谁喝谁知道。**

06

#阿钝爬阶指南

目前虽然国家锤了培训机构，但是高考的选拔机制却没有改变，至少目前来说，还是以高考分数高低进行录取。高考成绩好，上 985,211 学校，成绩次一些，就上普通大学，甚至大专等。按照高考分数高低进行录取，是我国各大高校遵循的录取规则，这个规则非常硬，有钱人能动手脚的空间很小很小。那么对普通人来说，这个就是目前相对公平的游戏规则，孩子都参与这个游戏，才有机会改变自己的命运。

你在躺平，或者你被别人忽悠在佛系，其他人在往前走。变，才是世界的常态，不变，是你理想当中的状态。努力让自己占有生产资料，从打渔技能开始提升，然后卖鱼，赚钱，买船，买更好的捕鱼工具，甚至雇佣其他劳动力帮你捕鱼，从一点一滴开始积累。很多人说，我没办法积累，家里太穷。那你就更不能躺平了，你都躺平了无法积累，你的子女怎么办，这辈子你轻松了，你的后代就只能从零开始积累。毫无疑问的说，穷人是最难改变自己的，因为他们老觉得要是变得更坏，巧取豪夺，就能更有钱，更成功。在他们的认知里面，富人的钱都是做坏事，穷凶极恶压迫别人得来的。**穷人又普遍不爱学习，懒是穷人的标配。**

07

@野心范

向上社交的时候，是不要自卑，而不是傲娇

过分客气的时候，就在无形当中抬高了对方的身份，矮化了自己的人格，就会严重降低价值感，对方极容易把你当舔狗看

要向上结交，想高速进步，总是要跟很多比自己地位高的人打交道，身心两方面肯定会很辛苦，但你会成长得快

有效社交出来效果了，财富和职位也会相对升得快，单位时间内完成的阶层跨越也快而如果总是跟一群不如你的小老弟们玩，你就是大哥，最牛哔就是你了，到处都是吹捧你的声音，当然开心得要死

但不会有进步，且容易走上被捧杀的歧途

用什么样的态度，来对待这些比自己地位高的人

比如你的甲方爸爸，你的上级，你的大老板，是绕不过去的一道门

对于这点，其实你是没必要对他们太客气的

你需要的是礼貌，积极，热情

但不需要太小心翼翼，过分的客气

什么叫过分客气呢？

边界在哪里？

对方会不会怪罪我们怠慢了他们呢？

简单做个区分：

第一，不要靠猜，要敢直接问对方

不要以为，对方是个人物，就要去猜测他的喜好习惯，其实没必要

直接问，不要怕他，更不要怕出错，该问的细节问清楚，你才知道怎么做。不要太生硬，把它当作一种讨论和轻松的交谈

第二，大家都看得到的地方，不要刻意给对方搞特殊化

比如同样在一起吃饭，一起接待，不要在一些无所谓的事情上搞得太隆重

比如连对方用的餐具都不一样，这样就尴尬了，面上要一视同仁，不要陷对方于不义

第三，想说什么就大大方方的讲，尽量避免当着别人的面，凑到对方耳边说悄悄话

卑微的态度，最重要是从语气上体现出来的。要说什么，就干脆的说，不要把行为搞得低三下四，要光明磊落一些，理直气壮一些

第四，不要超出正常的人伦极限

什么是正常的人伦极限呢？简单举个例子，你在家，有没有同样的服侍过你父母你爷爷奶奶，这就是一个重要标准。

比如，你都没帮你父母洗过脚，却去帮别人洗脚，这就是超出了必要的范围

比如，人家家里死了人，如果不是有亲缘关系，亲密关系，一般是不会到场的，要是用力过猛，直奔现场帮人家哭得稀里哗啦

虽这份心意很好，但是旁人看了，会很尴尬

又比如说，你请人家吃小龙虾，你非要帮人家的虾，给剥好了一盘递上去，这就太过分啦，对方又不是病人，又不是小孩，又不是大 S，就没有这个必要啦

就好像正常人，哪怕对方是皇帝，你也是不愿意帮他吸痔疮的脓毒吧，这个就是基本的人伦常理

当然，谁要愿意也行，只是吸一次估计效果是不够的.....

难的是，要坚持很长一段时间干这事啊，你能顶得住多久？

08

@风中的厂长

欧神那时候真的是封神了，当年房价一直涨，这么多房产博主里面，就他理论+实操都牛逼，我也加过他的小密圈，但是他加杠杆确实太厉害了，我看了都害怕。还是那句话，**希望大家减少杠杆，怂如老狗。房地产的好日子一去不复返了。**

增长可以掩盖矛盾，一旦增长放缓甚至停滞，那些积累的问题，矛盾，愤怒容易爆发，**就像家庭一样，赚的少了，两口子就容易吵架。**

09

@聚募海哥

我刚开始做微博的时候，也有很多朋友来问，海哥你干嘛做微博，现在不是应该做某音么？我想说的是，**如果你微博做不起来，某音更加做不起来。**

这些同样适用的也是二八法则，能做起来的都是少数。

二八法则从我们读书时代就适用，中考每年 15-20%能考上重高，浙江高考每年 15%的人能考上一本；到了职场，每年 20%左右的员工能加薪升职；就连炒股也是 20%的人在赚钱。

创业则难度更大，只有 20%赛道是好的，20%赛道里面又只有 20%的人能赚钱，我们尽量找到这个行业内前 20%的优秀玩家，向他们学习，让自己成为行业前 20%的玩家，并不断加厚自己前 20%的壁垒。

10

@财宝宝

什么是人生道理？

我刚才想了想，发现一个可笑的结果，我现在认可的人生道理，都是我年轻时候最反感的那些话。例如，人生没有捷径。

你一定一定要知道一个谁也不愿意说的道理，别人也不傻。你认为你可以占便宜，别人岂能不知道？人家为什么要故意漏出这个破绽，让你平白无故占这个大便宜？你是关之琳？没道理的。

比较常见的例子是，你要办个什么事情，周围肯定有个半熟不熟的人告诉你，他认识谁谁谁，好办。你想赚钱，有个酒肉朋友告诉你，现在有个发财好机会。尼玛的。想什么来什么。

事实上，自己找上门来的好机会都是假的。菜嫂这个傻女人，已经得到过很多教训了，但依然喜欢这个。她担心娃考不上牛校，就有人告诉她秘籍。她担心某事，就有人给她出主意。好像她无所不能，什么事情都可以占便宜。而且想要什么就有什么。呵呵，世界上哪有这些好事？

我已经说过几十次了，真正要想占便宜，只有一种可能性，你比别人提前两年预测到变化。经济就是一艘大船，它要启航，船员要先回甲板，换好工作服，大包小包的生活物资送上船，然后起锚，开发动机。船太大了，它不可能一分钟完成准备工作。你就拿个望远镜，天天看。时间长了，你就知道哪艘船要动了，100%准确。这个办法

就一点不好，你要天天在那里守着，这个太痛苦了。你也可以请个人去守着，就是不知道这货会不会偷懒。

依买好了伐？

欲想登峰造极，必先脱胎换骨

01

#达叔经济学

所有背地里下苦功夫的人，都是在给自己加杠杆，提高效率，找到更优方案，去快速打败对手，甩开对方。**我们上学、工作、改善、拼命努力，都是在努力避免和别人公平竞争。所有外力强行塑造的公平，都是对智力上乘、积极努力者的压迫，是对弱者的象征性保护。**而这些所有手段，绝大部分，都是一时的，牺牲效率的，是另外一种不公平。而被保护的人，大概率是没有获得感的，不会感恩的。

02

#达叔经济学

鼓励我们的大概率是陌生人，低估我们的大概率是身边人，拖累我们的绝对是身边人。

所以当你哭着喊着要公平的时候，别人一生都在追求不公平，通过学习、通过管理、通过添置工具，获取局部优势，实现突围，获取最大的胜利。你们追求的东西，就不一样，别跑偏了。听达叔一句劝，别追求那些虚无缥缈的东西，谁都追不到，还惹了一肚子气。这个家族的衰败，是从父辈的认知开始的，怪不得别人。有解么？有一点，

要看下一代自己的抗争，和自己的命，是否有能力，摆脱成功父辈的阴影。**别人总想用嘴巴说服别人，达叔从小就知道，能说服别人的，有且只有利益。**达叔自己带团队，也是如此，能激发每个人战斗欲的，就是让大家体会到赢的感觉，体会到赚钱的感觉。这个玩意，会上瘾的。基于这个理念，达叔从来不认可，失败是成功之母。**你一直赢，一直赚钱，别人就会跟着你，就会支持你，偶尔失败了，也会包容你。只有优秀城市的房地产，才能穿越所有的经济周期，烫平周期，百年上涨，这是多么牛逼的战绩。**房地产，作为财富的工具，不仅对个人投资者好用，对国家、地方政府，也是最大的工具，一个可以集中力量的工具。什么是集中力量？就是迅速聚拢资源，调动一笔大的钱，钱，财政，就是力量

03

#阿钝爬阶指南

听不听父母的话，不在于父母有多强势，而在于你有多强大。如果你能够让家人感受到你的强大，看到你的有钱，那么，父母一定听你的。人与人之间的关系就是那么微妙，哪怕父母也无法免俗。当你和他人差距不大，你比他人略微好一点点的时候，他人会嫉妒你。当你把其他人远远甩在身后，超越他们很多时，他们会羡慕你，乃至崇拜你。当你很穷，没有能力自己做决定，无论是在精神上，还是在物质上，依附他人的时候，就算是亲兄弟，也看不起你。

别问我怎么知道，不经历苦难，不经历屈辱，很多事情难以想象，但是请记住一点：人性都是相通的。人类无论男性女性，都有仰慕强者的心态。**你弱小的时候，你说的是错的，做的是错的，睡着了是错，吃饭是错，连呼吸都是错。**

你强大的时候，之前看不起你的人要靠近你，之前讨厌你的人想拉拢你，之前当你是空气的人想要听你传授致富心得，之前距离你远远的人也想来和你交朋友。父母，兄弟姐妹，朋友也是人，遵守共同的人性法则。努力让自己变强，赚钱效应就是最好的示范。

04

#阿钝爬阶指南

你要在精神上依赖，物质上依靠父母，你也是个弱者，就类似贾宝玉一样，你又凭什么让你父母对你低声下气，百依百顺呢？**弱者的弱，是全方面的弱，其中也包括和父母相处当中的弱势。要想和父母搞好关系，家庭氛围好，父母对你好，行为顺眼，语言顺耳，很简单，赚钱上，事业上，努力超越父母，甚至把父母远远甩在身后，摆脱父母的控制，变成强者，凭本事赢得父母尊重。**职场无正义，只有努力向上攀爬，规则由你定义，才有可能避免此类事情。职场无意义，另辟蹊径，早早实现财富自由，摆脱对职场的依赖，才是终极解决方案。

05

#不要乱投资

近期对中小学校外培训、学区房的一系列组合拳，除了鼓励生育，最重要的就是为了，打通中层和下层之间的流动，打掉中层的“作弊优势”，扩宽基层群体的上升通道，让更多的基层人，成为中层，从而有消费能力与纳税能力。是时代巨变下，行业从业

者，个人的选择！你有没有做出最优解，让自己和家人，在这个过程中，尽可能的，少受到冲击。**我觉得大家都得有一个心态，不要再有一个工作，干一辈子、干到死的那种打算。**

时代真的在巨变。把眼光打开，多关心其它领域，多学一门傍身的技能，开始打造自己的个人 IP。政策、行业、组织、平台、公司，都可能抛弃你，但你的个人 IP 是会跟着你一辈子。

除此之外，**关心资产价格。在你还能支付得起的时候，抓紧时间积聚资产。如何做事，如何通过资产性收入，与职场性收入，实现自己财富的增加，实现升阶。**

06

#不要乱投资

我们的职位职称、学历文凭、智商心机、考试技能，都无法传承，你个人在这社会上的所有成就，最终，都会化为泡影。

唯独能传承的，是你打拼积攒下来的资产，以及你的家学渊源

作为家学，就要涉及到方方面面的一些主题，目前，我们已展开了这些话题：

- 1、跃升阶层：阶层的真实存在，与社会运行的底层逻辑
- 2、优质资产：房产是最好的资产
- 3、人情送礼：怎么验证对方是真的大佬？
- 4、政府公关：如何与官员打交道
- 5、投资解析：如何读解读文件，如何辨别项目，如何避坑

大家已发现，这些都是“生产型”的话题，没有“消费型”的话题。

没错，在我看来，升阶，最重要的动作就是，降低消费、积聚资产。

富人，普遍都有储蓄的能力，以及使用储蓄，购买优质资产的能力。

就像我经常给身边的女性朋友们说，**找结婚对象，首先看，对方家庭，有没有准备好婚房，或婚房的首付。**

排除极端情况以外，如果答案是肯定的，就说明，这一家人，有储蓄的能力。

仅这一点，就反映了这个家庭，很多正向的品质，并且先排除了奇葩家庭。

毕竟家学渊源，最终一定包括婚姻的选择。

在未来的时代里，你知道什么会让你，迅速地从中产跌落到底层吗？

一个就是乱投资，一个就是错误的婚姻。

包括我们讲，一个富二代，吃吃喝喝是吃不穷喝不穷的，但是一旦乱投资，把硕大家业挥霍一空的例子，近年来不要太多。

包括我们讲，**中层跨越到上层，目前最好用的捷径，就是联姻，没有之一。**

07

#灏泽异谈

要说发家致小富，我认为勤劳加上合适的平台，就足够，但是要论人生高峰，一句能概括一切：大富靠命、中富靠运、小富靠勤。我认为，对于人的一生来说，要想攀高峰时代进程、命运格局、个人能力，这三样都是缺一不可。就如同一栋宏伟的建筑，我们看到或许只的是其巍峨壮阔的外表，是一个整体，其落成，靠的是坚实的地基+极致的设计+优良的建材凝聚而成，是数个部分。你不妨了解一下我们**商界和政界的**

所有风云人物，无一例外的都齐具了时代环境、命运格局、个人能力三大要素，越是往上攀登，三者越缺一不可，但凡少一样，就走远了。

08

#灏泽异谈

不管你是在美国，还是中国，还是欧洲或索马里，不论时代背景如何，也不论社会经济怎样，**原生命运都是你的基本下限，第一次投胎，原生家庭给力，你的下限就是别人遥不可及的极限，第二次投胎，婚嫁对象给力，更是锦上添花，因为两个家族的力量爆发在你们夫妻之间，又最终汇聚在你们孩子身上，这样的马太效应就形成了牢不可破的阶级和真正的 OLD MONEY。**而且以后社会发展越长远，对于普通人来说，跨级越难如登天。所以，你说命运这东西厉不厉害？

欲想登峰造极、必先脱胎换骨，不要贪图享受生活，尽量要把自己放置在一个偏高压或者充满挑战性的工作环境之下。人其实很有趣，在不同的环境下，真的会表现出完全不同的生活状态和个人能力，最精辟的一句话就是用进废退，老虎和狮子这类猛兽，一旦被圈养数年，一样会失去在野外的生存能力，这就是佐证。

09

#随库日记

1、人生的意义是什么？

答：没有意义，在于过程，在于广度和深度，只有足够的广度和深度才能精彩，结果不重要。可以看看小说：聂小雨的故事 号：静香嚶嚶。

2、2026 北上深涨到之前的预测值，有多大把握？

答：很大。

3、我是大专女生，性格柔弱，怎么找对象？

答：看看周围三公里有没有 211 名校，去找数理化多的，男生比较多的系，去找另外一个，地主家的儿子，赶紧扑倒。

4、对上海房子看法有改变吗？

答：上海租金 1% 的回报不会变，la ji 股，和宁德时代一样，不能产生租金的，对上海的态度依然抛出。

5、如何看待南京楼市？

答：保持观望。

6、说说武汉？

答：武汉依然是二手起不来，一手不看好，武汉二手重来没起来。

7、燕郊如何？

答：等北京 y q 结束再说，是被打断了。

8、广州呢？

答：还是会复苏，南边受 y q 影响较小。

9、欧大认识股市大佬，游资大佬，g 市自媒体佬？

答：这是三个问题，前两个跟你没关系，g 市吹牛逼大佬，是不是想问地图？g 市不是提款机。

10、90 后不结婚怎么办？

答：一半的人会绝 hou，会被自然 tao 汰，不用解释。生娃不难，难的是找到她的爸，第一胎最难，跟谁生？

10

#随库日记

你不要看他们财富比较多，其实都是年轻人过来的，不过是赶上了繁荣周期。

现在呢，是去杠杆周期，搞的好，后面还有一个大的繁荣周期，搞不好，就跌入中等收入陷阱了。

这说的我都有点羡慕越南了。

只要繁荣周期里面的人没 s 完，后面还是有希望带起来的，但是这个真的取决于政策。

今年毕业才是最倒霉了，真的叫倒了八辈子 xue 霉。

疫情、毕业的人又多，经济又不景气，裁员成风，这种狗 P 事情都碰上了，年轻人躺平思想严重。

明天如果能放宽，经济能好起来，相对会比今年好一点吧。

后面真的有繁荣周期，2022 反而就是起点，那就没那么糟糕了。

对你来说，还是去大城市，去大厂，轻易不要创业，精心学会一门能赚钱的本科以上的手艺。找个好的男朋友是正经，真的。

断舍离增福气，窗明几净福财自至

01

#灏泽异谈

人生最大的智慧，是让自己在三十岁后，越活越轻盈通透，而不是越来越压抑焦虑。

要做到这点的确实不容易。因为随着岁数上去心念就杂了，牵挂的东西也多了，而且由于要同时兼顾生活中的诸多焦虑和压力，如此种种，自然让你忧心忡忡。焉有不累之理？因此务必要周期性给自己做一次内心清理。

把生命中一切都做个衡量，增长补养自己的留下消耗掏空自己的减去。如今的我，自认为已经把很多人和事都彻底想明白了。**所以凡是让我感觉不舒服的事，让我感觉不合适的人，我都不会再为了面子而刻意去迎合，微笑婉拒给予一些意思意思的帮助，衷心祝福却不深度参与，能应付过去就结了。**这点能够做到，才能三十岁后越活越年轻越活越恬静越通透。反过来，则会过的越来越累，心念越来越重最终变为一口胸中吐不出来的郁郁浊气

这可对你的运势和身心都很不好，我会担心我希望你能把自己的人生视为一个大大的房间，房间里不需要很多的琐碎杂物。必要的重要的东西放置好擦拭干净，剩下的空间则越是空旷开阔越是令人身心舒畅。**断舍离增福气，窗明几净福财自至。**

02

#灏泽异谈

作为一个爷们，这辈子最不能够拥有的就是所谓的侥幸心理

尤其是那种希望自己能单靠蒙对一两个人生抉择，就从此平步青云的想法更是万万不能有。

兄弟，**你一定要把自己看作一艘强大的战舰。**

能够保障你屡屡赢得胜利并建功立业的，绝对不是你的运气和侥幸，而是你真材实料的坚韧甲板和精准火炮。

现如今，知识就是力量，知识就是内功，知识就是最大的资本。

既要专精一术，更要博览群书。

每座城市每个地区都有那么一批人是掌握了"生产资料"的，或大或小或多或少。接触他们，结识他们，借鉴他们，超越他们，周而复始你手上的牌面和资本就会越来越多。基本上一个男人的黄金 30 年，就是从 30 岁而立开始的，以后会迎来一个慢慢加速的过程。

中间未必一帆风顺，多经历一些坎坷啥的也都挺好，可总体是变得日渐通透且成熟，睿智且足智多谋的。

越有雄心壮志且越在体育上表现出色的男人，越是在个人成就上容易取得成绩。原因无他，雄心被彻底激发出来了。且外练筋骨皮后内练的一口气会更加纯阳至臻。

可凡是能屡败屡战最后逆袭成功的，那都是涂口吐沫砸个坑，定了承诺就必有回响的铁汉子刀马旦。

靠谱可靠真诚可信，都会让你像一个太阳一样，依靠引力不断的汇聚宇宙的能量与星球渐渐围绕你展开旋转。

03

#灏泽异谈

兄弟你身为爷们儿，你这辈子其实只有两张地图是需要烂熟于心的。

一张名为政治，咱称之为红图；一张名为经济，咱称之为蓝图。

红图的智慧，精简如下：

善于和人达成利益互换，不要盲目树立敌人；懂得运用信任和忠诚，让更上位者认可自己；拥有不可替代的竞争力，始终处于被需要中；避免张扬傲慢好色等恶德，成为自身的弱点；善于挖掘他人人性的薄弱，拥有超强的共情。

蓝图的智慧，精简如下：

手头资源的高效运用，比如买时间和卖人情；沉淀自己的核心资产，不被投机的暴利诱惑；避免不必要的花拳绣腿，只深耕擅长的领域；尊重复利，它并非滔天巨浪但不会让你失望；等比追重要守比攻更关键，真高手都很能熬。

04

#灏泽异谈

男人的四种顶峰：

龙尊：赤裸裸的政治动物，不太会被物质和财富所引诱，一门心思只想向上攀登。这种爷们，是最容易在系统内混出名堂的，因为你会把所有精力都投入到向上这个方向的钻营。

既能抬头仰望星空，也能低头隐忍为人，有着奇高的情绪控制能力，极致的抽丝剥茧和层层递进的分析判断能力。

虎威：有种男人取得成功不是为了享受功名利禄，是为了证明自己，为此可以沉淀积累许久，只为了有朝一日一啸震四海。

虎威是标准的多面手，庙堂商界江湖都能成大器，且扮演的都是开拓者和破局者的角色。

虎威和龙尊的区别在于，龙尊是靠体面的形象和深远的智慧让自己脱颖而出，而虎威则是靠强大的魄力与毅力，甚至是蛮力威制所有的不利。

狮傲：没有人能够的否认，擅长造势和天生有气场都是非常强大的本领，很多弱小本来就需要一个可追随的人为他们撑腰。

狮傲就是这么一个热衷于通过口碑加持和人脉滚雪球而成功的角色。

虽然别人容易开玩笑的说，狮傲是吹牛吹着吹着就成真了，但这个社会的成功者，又有几个不是众多社会资源的中间协调人和核心节点呢？

若你是狮傲，那么商界江湖文化演艺，反正越是需要会来事的圈子，越适合你。

鹿瑞：你可以没有恢弘的气场，你也可以没有非凡的魄力，你亦能没有诡诈的心术。

可如果这一切你都没有，那你最起码要有一方明镜般的思路，和凡事撩下眼皮子就能看到底的慧眼。聪明聪明聪明，这是不想显山露水和掺合进复杂博弈的你的最强王牌。

鹿瑞同时也是一贴万金油，天生的参谋幕僚师爷类角色，同时也是最好的手套和台面二当家。

不知你发现没有，上述这四种爷们儿没有一种是纯粹奔着金钱去的，而都是内心有着一团火的冲劲，朝着自己的目标努力奋斗。

这，就是所谓的格局。

但非常有意思的是，往往越是如此，金钱这小玩意越是会往其身上汇聚。

懂人情，知世故，而天下万物唾手可得，毕竟这一切都隐在这滚滚红尘。

就看谁有能耐和慧眼，能把它们给一个个的捞出来。

05

#阿钝爬阶指南

早生娃，多生娃，其实不仅仅对于国家，对于家庭，整个家族而言，也是百利而无一害。

身边很多养娃的父母，娃还没有躺平，自己先躺平了。

当孩子遇到难处的时候，父母长期的负面情绪充斥脑海，自身的压力很大，又不知道如何排解，你说，他能有什么选择？

所以，孩子越来越空心化，体会不到学习的喜悦，也不知道自己的爱好是什么。

成年人总嘲笑自己是职场工具人，空心化的孩子会认为自己真的是工具人，不知道人生存在的意义，更不了解，只要活着，一切皆有可能。

所以，青少年抑郁，跳楼，轻生等案例近年来越来越多。父母并没有觉得自己给孩子施加了什么压力，但是孩子抑郁种子早已经埋藏在父母平常的行动和语言当中。

为人父母，就要竭尽全力，即使觉得社会有各种不公平，也要尝试去改变自己，缺钱就想办法挣钱，缺资源就想办法链接资源。

而不是，拿着死工资，躺在家里，打着手机游戏，对着孩子呼来喝去。

作为成年人，你现在都没有办法解决的问题，你觉得孩子以后能解决？

这辈子努力让孩子成为富二代，而不是将富一代的梦想寄托在孩子身上。

06

#阿钝爬阶指南

生物的本能，天道就是适者生存，拼命繁衍。

如果你在年轻的时候没办法理解到这些，你就不明白为啥奶茶会找强子。

再次，剩女们的人生，在时间的安排上面，错配厉害。

很多年轻女性，对时间的安排，往往是该紧的时候很松弛，该松弛的时候很紧张

年轻女性，应该少花时间追剧，看娱乐节目，适度消费，发动身边的资源，多社交，早日找到自己的意中人，这个关系到后半辈子的幸福，马虎不得。

看书的话，应该多选一些站在男性视角，揭示社会，历史真相的书，避免被霸道总裁爱上我，洗了脑。

很多人说，我就是爱看言情小说，难以自拔怎么办？方法很简单，一口气看上一两百本，你会发现，套路都一样，说不定看完，你都会写了。

对于年轻女性而言，越年轻，早日看清社会真相，避免信息不对称的误导，早结婚，早生娃，对自己越有利。

07

#达叔经济学

所有中产阶级，你的知识、职位、变现的工具，几乎全部无法传承。你的主任职位，能传给儿子么？你的工程师职位，能传给女儿么？你的财务总监、销售总监，能传给孩子么？全部都不能，**能干的，就是一点家学，这个家学，也就是比穷人好一点。在自己的细分领域，比别人少走一些弯路，孩子早知道一些社会真相。穷人家的孩子要被社会暴击好几年，才懂的道理。你家孩子很早就懂了。**但是，有用么？有个屁用，因为没有掌握任何生产资料，一切还要从头开始。这才是所有清华北大等名校毕业的家长，天天为学区房，为孩子百爪挠心的原因。就是因为**自己不掌握任何生产资料，**

自己手里的资源，完全无法传承，自己取得的那些成就，转眼就化为泡影。连渣都不剩，人走茶凉。

我们努力的方向，从来都不是指望下一代怎么样，而是老子这一代，就要追求真正能传承的，下一代就是个憨憨，也能体面的过一生。要兜底，要传承，要做好对方就是个笨蛋的准备。每晚睡觉前，就问问自己，老子真的尽力了么？

08

#达叔经济学

很多家庭，明明不幸福，爱情早就木有了，但还在继续苟且，归根到底，还是血缘和财产制度，在发挥余热。很多制度，设计出来，就是让人服从的，不是让你挑战的。

你服从，就给糖吃，不服从，就把你彻底打服。教育制度、户籍制度、积分制度、财产制度、婚姻制度，甚至包括各个城市的汽车牌照制度，都是如此。你反对？你怎么反对？你找谁反对？去办事窗口摔热水瓶么？有个毛线用

觉得要留在北京，城市大于职业，这个见识，不是每个人都有的。你们也别和达叔杠，一杠你们就是对的。

达叔写楼市，只是出于好心，唤醒一部分医生、医疗朋友，好好利用自带金融属性的身份，好好投资，然后慢慢变富。目的，就是这么简单而已

人一旦要是犟起来，不吃点亏，是不会乖乖收手的。楼市和渣男是一样的，吹过一次牛逼，做过一次违约的承诺，出过一次轨，是很难收心的。除非年纪到了，真的玩不动，才会收心的。你要研究的是生理周期、内分泌和结构，渣男的躁动，只能疏，不

能堵。他要出门前，你应该把他榨干，再放出去。你该干的不干，却把他堵在门口做道德教育，说你给我保证，这次出门，不干坏事，这是傻逼。保证个屁。

只有小范围，说人话，沟通才是有意义的。达叔平时和很多合作伙伴、经销商朋友都说，**我们要相互鞭策，要一起变强，一起去看更大的世界。不要那些虚头巴脑的问候，也不要相互恭维的饭局，有事说事，没事就各自攀登，不必搭理。**

09

#不要乱投资

我们讲，财富来之不易，却取之有道。想做事的人，必然是主动出击的个性，必然接触的机会多、诱惑也多。你一定要明白。**强强之间，才有合作联手。强弱之间，只有利用欺瞒。**相差悬殊的两个个体之间，如果好事儿，向你来的太轻易，问问自己，自己凭什么？这就是我一直说的，靠谱伙伴，万里挑一。前面那句是，优质资产，不可多得。

各有其坑。我们在社会上打拼，一定时间后，想必你也是有通透的大局观，有不低的认知水平，最后考验你的，就是你的取舍。**盈亏同源。万事皆有代价。真正有路子、有强硬关系的人，是绝不会主动揽事的，因为找他们的人太多了。不堪其扰。**因为，二十件找过来的事情，一般得推掉十九件。因为，绝大多数，求人办事的人，都是不合格的。大佬心知肚明，烦不胜烦。所以主动揽事，才怪。

10

#不要乱投资

判断事物的“轻重缓急”，本身就是一项超级能力！**在北京购买住宅不动产，远比你**
在北京上班拿份高薪，重要得多！不要本末倒置！你工资的涨幅，以及你存钱的速度，
远远赶不上北上深住宅的涨幅。有能力，就抓紧买。北上深的房票，是极为稀缺的资
源，千万不要浪费。严格的限购，是因房子背后，绑定着巨大的优质资源，教育水平、
医疗水平、城市发展。因为资源不够分，所以限制购买资格、与购买数量。

一般情况下，一个人，一辈子能从银行里贷出来的，最便宜的贷款，就是个人住房按
揭贷款了。首房首贷，首付比例低，可以把贷款一次性贷足，授信额度都用掉。杠杆
越高，净资产收益率越高，也越划算，因为贷款利率低。成就一个富裕家庭，需要两
代、三代人，打一场接力赛！完成升阶。

我们说过，**钱就向水一样，会绕过所有障碍，往核心城市、核心资产上流入。**当然，
如果你有上海、深圳的房票，我的态度也是一样的，甚至更推荐。**记住了，在职场上，**
太忙，是件坏事。这意味着，你没时间，去关注资产价格，你没时间，去看房二百套。
如果你，胡乱买资产，就有可能跌坑，把辛苦多年的工作收入，都搭进去。

有一些职业，是自带金融属性的，比如公务员、教师医生、国企员工。这些职业，在
银行的授信额度高。这是一个财富密码。会使用这个密码的人，
通过按揭买住宅，可以将自己的财富量级，放大很多很多倍。

密学，教我们利用一切规则

01

#不要乱投资

择师、择书、择友、择邻，应是为人父母重要的原则。

古人讲：爱其子，择师而教之。

要好好选择你的孩子的老师。

就好像现在家长们热衷择校一样。

孩子的读物、课本，当然应该由家长过滤一遍。

读物，相对来说容易筛选。

而课本若很邪门儿，但又是强制的统编教材，那么：

除了及时反馈给教育部门以外，更为重要的是，给孩子做好心理调适。

这是家长能做的，而且是立即会有效用的！

总之，**装进孩子头脑里的思想，家长要格外谨慎。**

当然，装进我们大人脑子里的思想，同样要格外审慎。

对孩子的教育，是时时刻刻的。

生活中的一切，都可以成为教育的素材。

学会把坏事变成好事，把好事变成更好的事。

万事万物为你所用。

同时，坚定相信自己可以利用好这个素材，完成一次高质量的认知教育。

02

#不要乱投资

任何的学问，都分为显学与密学。

能广泛传播的，都是显学。

教育方面的显学，就像是小学中学大学课程。

教我们懂礼貌、守规矩、有安全意识、懂得待人接物。

显学，让我们平安长大，不祸祸父母，不拖累身边人。

这是教育对我们的最低要求。

教育方面的密学，就像是研究生课程。

密学，教我们真正利用好世间一切规则。

主动地去改变自身处境、他人处境。

在这个过程中，获得财富，同时晋身更高的社会阶层。

上述用小学大学研究生来打比方，是想说：

显学与密学的顺序，是不可以颠倒的。

十岁以内，不讲道理，只有规矩。

如果规矩不管用，那就雷霆手段。

往往雷霆手段，是立竿见影的。

比说教一千句都管用。

03

#达叔经济学

达叔和这个世界，没什么好聊的，脆弱的人太多，**在中国目前的舆论场里，大 V 必须死，没几个有好下场的。说的令一些人满意，他拍手叫好几声，说的不令他满意，赶紧举报，封杀，这种遗毒，令人恐惧。**前面启蒙者的阵地，很多都消失了，仿佛从来就没存在过，白茫茫一片大地真干净。**达叔没那么大野心去做启蒙者，当然很多人**

也不配被启蒙，只能被天启，或者被雷劈。他在悬崖边徘徊，你想伸手拉他一把，他本能的反应是，你今天洗手了么？达叔写这个号，是来链接一些志同道合者，赚钱去的，动机很粗俗，也很单纯。

没有执行力的思想，即使是真理，也是错的，这是图书管理员都懂的道理。这个账号开始写的时候，就在不停和大家告别，能活多久，看缘分。

不要争论，一争论，你就是对的，达叔忙的很，没时间和你辩论。你永远是对的，好好玩去吧，祝你永远快乐。

04

#达叔经济学

达叔讲印钞机轰鸣不停、讲土地财政、讲印钞化解债务，讲市政府搬迁、省政府搬迁，讲这个省会的卖地收入占当年财政支出比例。讲房地产，相比股票，是更普惠的金融，是缩短中产阶级和富豪之间贫富差距的最好工具。最后讲，说好的人人平等，具体执行的时候，平等还是不平等，有一个简单的衡量指标，就是找国家金融机构去借钱。找朋友借钱，能分辨出自己在朋友心中的地位；找国家银行借钱，能迅速分清自己到底是几等人。公务员、教师、医生、烟草、电力石油等，都是自带融资属性，但有几个医生发现了自身的金融属性？很少。为什么发现不了？知识学的太专、太窄；工作太忙、太累，无暇东顾。一句话，捧着金饭碗要饭，跑偏了。绝大部分医生，利用自己的金融属性，玩房产投资，阳光型收入，就可以轻松破千万。

很多公司天天给销售讲，要给客户提供价值，你一共就生产那几款产品，卖来卖去，就是那点生意。说破大天，对方也只觉得你就是个出来卖的，一手交钱，一手交货，

除此之外，有啥特别的价值？所以，**作为销售，要懂得开辟第二战场。人，都是有主场优势的。你聊他熟悉的领域，就是他摁着你打；他聊你熟悉的领域，就是你摁着他打。**你在他办公室聊不出来的东西，把他带出去开会，到陌生的城市，陌生的酒店，就能聊出来了。离开了他的王者应许之地，人才能平等的交流。人和人之间，平等了，提供的价值才是价值，否则就是进贡。只要还在进贡模式里，那就是应该的，给多少，都是应该的。所以，要换一个战场。

05

@财宝宝

菜菜，中部地级市的房子，还能再要吗？

也就自住功能了，其他不要想了。凡是限购的地方，都不要想入非非，没有花头的。

1，很多人，事实上，长期居住在地县市，这种情况属于自住，还是要入。总不能老了还住别人家。

2，子女成绩不好，估计也去不了大城市，可以在地县市再搞个二居室，进可攻退可守，就当存钱了。

今后五年，中部地县市的行情大概是：表面上，价格还有潜力，实际上，根本出不掉，周围乌压压的一大片新区，连绵不绝，要多少有多少！你不要想入非非。原因是就业，新一代的 00 后，他们的父母大多数是 7080 后，读了所谓的二本子，不一定愿意回来了。地县市是难以吸引马爸爸公司的。你就看看，你身边有没有年入 30 的人？大家都懂。

上一波地县市发飙，是几个因素叠加，

一是大城市的失败者，在老家买个养老的纺子，顺便给娃读书，求个心理安慰。

二是城市改造，催出了一批本地有钱淫。

三是本地的攀比心理。主要是附近农村姑娘要求男方准备婚房。这一波农村丈母娘的爆锤，还是很厉害的。

四是农村成功人士。我家这些年见过的保姆，基本都在前些年老家地县市买了。

小结，如果你身边有 2-3 个年入 30 的大学生，不是靠偷鸡摸狗的，这种地方，就业有潜力，其他地方就算了。

06

#阿钝爬阶指南

很多时候，买买买可以带给我们快乐，但是买买买的快乐，也只能维持在一个很低等级的快乐。现实生活当中，我们因为要么买不起很痛苦，要么不知道买什么，也很痛苦。与其这么痛苦，不如努力成为一个生产者，让其他人来买买买你的产品。很多人会说，好难哦，想得简单，我能生产什么，卖给别人？我想说，你可以生产的东西，比你想象的要多得多

如果能够在个城市立足脚，那么在这里辛苦工作一辈子，老了还可以享受相应的配套，就不会变成只是为城市发展添砖加瓦的干电池，下一代的起点也会比同龄人高很多。这一点，我相信很多从小地方到城市奋斗，通过自己努力的伙伴都能理解，如果父母的起点可以高一点点，那么下一辈人真的可以走捷径。日常生活当中，工作并不是唯一核心来源，可以把时间“卖”给自己的公众号，知乎，这些坚持做下来，都

会慢慢积累，成为自己的财富与大家分享一句俗气得不能再俗气得心灵鸡汤：完成好过完美，行动起来，你就已经超越了大多数人。

07

#阿钝爬阶指南

早点买房负债，承担起自己应尽的责任，先苦后甜，生活越过越轻松。家庭事务大部分因为钱而引起，有了钱能解决 99% 的问题，等到媳妇和婆婆不得不挤在一个屋檐下面，受夹板气的就是你。嘴炮很容易，死鸭子嘴硬也很容易。可是大部分时候，键盘侠都在乱喷，生活啊，为啥单独对我这么残酷。**叫不醒一个装睡的人，更扶不起一滩混吃等死的烂泥。**

穷，特别是稳定的穷，其实就是懒。你告诉他，先用心做好本职工作，等待机会，厚积薄发，他觉得资本家万恶得很，上班又不可能发大财，因此，怎么可以不摸鱼？你告诉他，从家族整体利益出发，早谈恋爱早结婚，他觉得我怎么优秀，怎么可以不找一个高富帅或者白富美，你看，甜宠剧不都是这样的么？我也该过那种生活。你告诉他，早生娃多生娃，他告诉你养老以后靠自己，大不了老了进养老院，孩子养一个就累死人，人生短暂得很，自己还要不要生活质量？你告诉他，早点买房早点负债，他说怎么可以年纪轻轻就负债，一辈子给银行打工太不划算，凭什么要把工资收入大部分贡献给食利阶层。

08

@财宝宝

美好的童年，满满的回忆。真的假的？

我现在担心一个事情。菜嫂会不会把娃惯坏了？菜嫂的意思是，让娃有一个梦幻般的童年，会让娃幸福一生。我现在担心这事情。

我家娃在菜嫂的精心呵护下，各方面都挺好的。成绩一流，文体一流，长得也不错，是班级颜值担当，每次学校拍短视频，娃都是 c 位。这娃有各种各样的好玩具。

菜嫂怕娃受欺负，还送娃去学散打，学的还可以，一对二没问题，把菜嫂乐得直跳。

而且，菜嫂还喜欢和班主任搞好关系。反正菜嫂这个女宁不上班，有的是时间，她时不时的过去砸几个糖衣炮弹，吹吹人家，和班主任处的像是塑料花姐妹。

小小菜现在基本上是要风得风，要雨得雨。我担心，这娃将来长大了怎么办？我给娃定了一个方向，娃成绩好，就争取考一医，读博士，以后当医生，也有个社会身份。不指望娃赚钱，只要把家里的面积保住就行了。大家给出主意，这事情，到底怎么办？

09

@财宝宝

菜嫂的小助理，以后可怎么办？

那个小助理是个黑胖花，在菜嫂的忽悠下，现在已经不食人间烟火了。

一是宾利上下班。呵呵，你没看错。这个小助理真的是宾利上下班。原因是，小助理的出租屋在小小菜的学校附近，当年菜嫂故意忽悠的。菜嫂早上送娃，小助理就在学校门口等着，和她一起上班。说是上班，其实就是，好吃好喝逛逛街。下班的时候大

概是四点多，菜嫂就开车去学校接娃，顺带把助理带上。到了学校门口，菜嫂没地方停车就在附近转一圈，小助理去把娃揪过来塞进车，她就下班了。

二是除了 lamer ,小助理其他一律不用。男生估计不知道，现在化妆品流行买一送一，图片就是菜嫂买东西的赠品。还挺大个的。菜嫂把赠品的 80%送给助理了。

三是吃好吃的。菜嫂有个爱好，美食打卡。小助理就给她搜索各种好吃的，然后一起去。去的比较多是虹桥那里，挺贵的。我不喜欢去，菜嫂就带小助理去。菜嫂婚后长了十几斤，小助理已经变成黑皮球了。叠两只女宁还喜欢穿黑色的外套，有毛病啊？

四是旅游。我以前也跟着去。菜嫂不是去旅游的，她是去住五星级的。每到一个地方，必须是当地最好的五星级，她是去体验体验。本地五星级有很多好处，以后细聊。这个助理跟她好几年了。今年相当于家里蹲了。我就和菜嫂说，你把人家娃惯坏了，以后可怎么办？菜嫂跳起来和我对骂，“我对人家好一点不行吗？”我也觉得哪里不对，但是不知道怎么办。

10

@财宝宝

你们见过博士毕业去做裤子的吗？我见过一个。

这个博士还是 985 的，不过是文科专业。他丈母娘是个裤子厂的老板，女儿挺漂亮，因为全家没文化，就找了全省唯一的 985 大学，还是个博士。这个博士，原来在某一眼望到头的小编制里上班，每个月几千块，突然挖到金矿，兴奋的不行了。

博士觉得自己特别厉害，就是赚不到钱，心里一万个不高兴。因为有了老丈人这个平台，博士积极参与裤子厂的工作。三年后，博士就从小编制辞职出来，全身心创业了。

事实证明，效果奇差。

一是不懂人情世故。我见过他一次。和他谈生意，没有研究生文凭是听不懂的。他喜欢告诉你，我有多么多么优秀。可人家小老板不想听这个。小老板就关心一个事情，能不能赚钱？博士拿不出什么办法，让小老板相信自己可以赚钱。

其实，这事情很简单，包退货就行了。但是，博士不知道这个诀窍。老员工也不告诉他。

二是对员工太苛刻。小老板的员工，都是自由散漫惯了，家里有事就走了。博士看不惯，非要搞西格玛管理，这下子把员工惹毛了。出工不出力。看你笑话。

三是好发表意见。小企业的重点是解决问题，而不是分析问题。狗大户欠我们 8 万块钱，怎么办？一般人想的是，到狗大户家里闹一番，博士先是批评员工没有做好尽职调查，没有风险管理意思，然后开始琢磨如何收集证据，如何打官司，如何查找条文，这下子，大家都懵逼了。

四是不懂底层的江湖险恶。几个老油条为了搞走他，给他设了个套。这种办公室掐架，不仅仅是大单位有，破公司也有。他们是裤子厂，就请了几个肤白貌美大长腿，非常漂亮的女模特，故意让博士去对接。然后，这几个老油条故意说他要噶姘头，丈母娘看不下去了，就把他调回家生娃去了。呵呵，还是我好，厂里都是大老爷们。

小结，学历不代表赚钱能力。

理直气壮地爱钱，兴高采烈地赚钱

01

@温州土老板

起步最难相处的关系，反而是最安稳的生意

业务员告诉我，上半年他谈的一位新客户，昨天开始取消合作了，所有的月结货款，财务也已经把安排全部付清了。

说实话，没有太大的惊讶，也是意料之中的结局，起步谈的太容易了。社交的开支成本太低了，甚至很多关键的关系，没费多大劲就搞定了，当初我判断就是大概率，走运碰巧当了人家的备胎。

就好比女神刚刚分手，伤心的要死，碰巧遇到一个嘘寒问暖的傻小子，就凑合一下，过渡一下，遇到更好的，直接发了好人卡，也是正常。

其实我跑业务讲究的一个防御系数，什么意思？起步越难越兴奋，如果接触过稍微大一点的工厂，有的老油条负责人是很难讲话的，超出身份的话半句也不会多说，不熟悉很难琢磨透，话里话外的意思。

做事情不留痕迹是基础，想要的答案，不会通过语音，或者短信告诉你，只有私下见面才能明白。

我有几个大客户合作很多年了，但起步的时候攻打的难度不亚于，西天取经。

好处就是，磨合好以后，除非犯了致命错误，给甲方爸爸带来损失，基本很少会因为价格的浮动，而失去合作的机会。

门槛是基础，所以我不喜欢做门槛太低的生意，那永远都有打不完的竞争对手。也不喜欢去交，随便就可以认识上的朋友，没有任何意义，手机朋友圈多了一个头像而已。做生意也好，打关系也好，起步太轻松就不是好事，那怕碰运气遇到了，也要时刻保持警惕，不要飘，赚钱没有那么容易。

有机会一定要趁早，建立自己壁垒，人脉，技术，资金.....让新人同行起步，暂时无法跨越，做到进可攻，退可守，才是最理想的挣钱状态。

02

@温州土老板

我劝过很多朋友，**如果不是迫不得已，当下真的没有必要去创业。**

尤其是向往自由职业，或者自媒体/短视频，创业的。一旦脱离了原来的岗位或者行业，很难在写出有意思的内容，素材没有了，灵魂就没有了。

今年我认识了几位，在三甲医院上班的朋友，副业做的风生水起，都是借了主业的光。

其中一位在小红书做美妆博主，因为有医生一个背书，产品和广告变现都不错。

前几天和她聊天，到目前为止，收入比去年增长了几倍。她这个就是属于典型的，技能交叉。

当副业收入超过主业的时候，其实工作起来，自然就没有那么多，糟心事，看什么都很爽。

还有一位心理医生，她的日常分享，就是和客户的对话记录，随便解答粉丝一些问题。这种优质的文章，如果关在家里，肯定是写不出来的。她现在只有几万粉丝，但每个月的咨询都是排满的。

最近有位知识博主张琦爆火，大家肯定刷到了吧！所有平台矩阵，一个月干到几百万粉丝，卖课上千万！

首先背后的操盘手，博商。已经孵化出多个大号，对算法，选题，投放，变现，都是手到擒来的。

老师呢！本身就有多线会讲课的经验，这些技能是可以，碾压同领域的博主。

对普通人来说，就想搞个副业提高下收入，总结下自己的技能。

换个场景，学习下基础的平台逻辑，那么就可以吊打多数的同行。

03

@温州土老板

能力好升职加薪就足够了，人品好才能考虑合伙分钱

我在江苏和浙江地区有 37 个网点，每个网点都有一个合伙人。当然这些网点中多数都是外包的合作关系，只有几个比较重要的几个网点，是自营的。

平常接触的人就很多，形形色色的性格！慢慢的会发现！能力好的员工很多，他们可以积极的完成业务，工作勤恳，同事满意，客户赞扬，等等。

站在老板角度看他们，是没有问题的！因为他们做到了应尽的责任，这点就足够了啊！做的好的升职加薪，多发点提成，就足够了。

如果挑选合作人，一起做生意，那么不能单纯考虑业务上的能力！这是两码事事！

我个人喜欢和这几类人合作，第一，要么是刚刚起步的年轻人，想要安家落户，买车买房，眼里有很强的赚钱欲望的，给他机会可以全身心猛干的。

只要不看走眼这类合伙人，前期是可以快速赚到钱的，后期就资源能不能压的住，对方心态飘不漂了。

其次是和各方面资源成熟的人合作， $1+1>2$ ，互换资源一起分钱！失败了会反思，不会互撕的。

还有就是人品好，我这里指的人品，是利益上的契约精神！对方会考虑到我利益！

之前分享过，我招过一位经理，各方面都很优秀，但唯一不好的是什么？他不喜欢和客户要账！导致我资金严重紧张。

哎！这个换成合伙人的话，就是致命的！单纯只会考虑，自己有没有面子，自己能多干少干，自己承接的客户，感受怎么样。那么业务能力在强，没有鸟用。

什么是好的合伙人，设身处地的，提对方利益考虑，这是第一关，过了才能谈其他的。

04

@消样的世界

大多数正常生意都有一个高点，过了这个高点之后必然是下行，唯一的区别是维持在高点的时间长短不同，所以在高点时的选择跟关键。

有的人选择拉长高点时间，就是拉长获利期；有的人把这个模式进行复制，创造多个高点；有的人会选择见好就收 落袋为安。

我有一个朋友是做餐饮业的，这个朋友第一家店开在彭浦新村，开业几个月简直顾客盈门，就这样红火了足足有半年多时间。

这时候他的第一反应就是找个地方再开一家，再复制这种红火，我对他说你可以复制红火，但不可能让一家店一直保持红火。

我建议他把这家生意火爆的店高位转让套现，然后再找一个好地方开一家，在做到最火爆时再高位转让，朋友考虑再三听取了我的意见。

其实这是最稳妥的方法，一家店从开业到火爆再到开始走下坡路，周期也就一两年，这是最赚钱的阶段，过后就会进入养店状态。

在最火爆的时候把店转让掉，成交价会很高，开店利润加上转让收益，能把这次投资的收益最大化，然后再继续去复制这个模式。

当然，如果你有足够的运营能力，那么可以把这个模式变成真正的商业模式，把原本需要花十年时间赚回来的利润，两三年就赚回来。

05

@消样的世界

我觉得越是出身在家庭条件不好的人，越喜欢选择稳定的、看上去很体面的工作，他们觉得这种工作没有任何风险，他们对工作稳定抱有极度渴望、对风险又极度厌恶，他们非常渴望能得到别人的尊重；但稳定意味着会失去很多机会，风险偏好低、偏爱稳定和体面、喜欢做没有风险的事情，就很难有超额的回报。

06

@李鲟

商业的逻辑是，建立一个双方/多方共赢的模型，在这个模型里，没有人谁受损失，大家都是受益者，都是赢家。

建立多赢模型，我之前讲过很多个案例，以后也还会继续讲。

知道了多赢模式，你就会知道，这个世界上，一定有不损人就利己、成人达己的事情。

所以赚钱的要诀就是：

你要坚定不移地相信，你赚钱是在帮助别人，是在为别人提供价值。

你要坚定不移地相信，你赚的每一分钱，都是在让世界更美好，让别人的生活更美好。

你不是在赚钱，而是在帮助别人。

你要相信自己能赚到钱，自己配得上更多的钱。

赚钱的能力，就像其他能力比如跑步、游泳、开车、烧菜一样，是可以学习、练习，不断提升的。

赚钱是一场修行。它不只是在修炼你的内心，重塑你的心灵，让你更坚定，更强大，更平和，更慈悲；也是在帮助别人，普渡众生。

关键是，你不只是要相信，还要努力做到。

你要了解他人的欲望或痛苦，去帮他满足欲望，解除痛苦。

你赚钱的初心是成人达己，而不是损人利己。

这样你对赚钱就没有恐惧，没有抗拒。你可以**理直气壮地爱钱，兴高采烈地赚钱。**

07

@财宝宝

（答疑）买哪个城市？

破二本可能有 3-4 个选择题。因为选择太多，往往无法拍板。我给你列个表格，你就清楚了。你往往会纠结以下几个选择，

1，工作地。常见的有，北上广深苏锡常，杭州南京大和肥。成都西安大济南。四个计划单列市，大连、青岛、宁波、厦门。若是稳定工作，闭着眼睛入。

2，老家小县城。

3，老家地级市。

4，工作地周边，环一线小城市。例如广东的东莞，惠州，佛山，中山。

我建议：

首选工作地。这是最优解。或许只不过是老破小，但也是好东西。你要理解一条，纺织子不是消费，而是存钱。（划重点）

二是老婆愿意去的地方。现在娶老婆太贵了，尽量不要得罪女宁。

三是环一线。惠州嘉兴还比较便宜，昆山已经有点贵了。现在燕郊没有资格就不考虑了。这些环一线，有点像人造翡翠，虽然是比不上一线，但总比老家农业县好。

四是实在没办法，就在老家小县城入一个退休后的养老房。走到这一步，你就要考虑怎么给娃留条出路了。

五是老家地级市。如果你在老家地级市找到工作了，可以，否则意思不大。

六是坚决避免景区纺。例如面朝大海，春暖花开的游客盘，避暑山庄，文旅产品。

七是仔细看中介数量。打开手机地图。周围一公里有三个中介的，坚决入。有一个算及格。没有的，你就要想想能不能熬住五年了。因为农田里出来一个新盘，要逐步进入成熟社区，一般是要五年以上时间。

八是苏南浙江好地方。这些地方是仅次于一线城市的好地方。

九是天津和重庆。这两个地方，这么多年波澜不惊，你看情况。

十是郑州武汉。已经比较高了，自住入，其他不入。

08

@财宝宝

如何与女宁打交道？

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。

这个规律，不仅仅适用于结婚谈朋友，也适应于单位里的人际关系。很多女宁，看上去三观拉满，实际上特别喜欢听好话。你要是有条件，就多忽悠忽悠，必有好处。

09

@财宝宝

女宁相亲的小秘诀。

我听菜嫂好几个闺蜜说过，一开始介绍的两个，是质量最好的。后面就是王小二过年，一年不如一年了。这个原因也可以理解。你刚刚开始相亲，定位是新款上市，一般可以摆在 C 位！如果谁手里有好货，会发给你。如果搞几次都不行，媒婆会认为你太挑了，也没什么兴趣了，就有点应付凑数。把你当人情送给别人挑了，什么歪瓜裂枣都会塞给你。你也很愤怒。原来以为还会有更好的，没想到就这么结束了。

小结，

- 1，姑娘刚上市的时候，是你挑别人，半年后，你就是被人挑了。**
- 2，一开始那两个男的微信，你尽可能留着，时不时吊他一下。过半年，如果实在没有好的，就他了。**
- 3，遇到 985，尽可能假装同意。说不定过半年，你就真的同意了。因为很难有更好的了。**
- 4，不要对相亲市场抱有任何幻想。好货早在大四前就被人挑走了。别的姑娘也不傻。**

10

@财宝宝

一代人做一代人的事。

很多人都说，7080 后占了便宜，我们 90 后一出来就面对这么高的价格。你让我们怎么办？你不能以这个标准看问题。我是 70 后，我们当年的同事 60 后，他们都是不要钱发纺子的。我们进单位的时候，那些 60 后，一个个都分到了内环线的破二居，相当于现在的 5-600 个。他们无论如何不能理解，你们为什么要买？再等等，说不定又免费发了。

那时候，一套内环线边缘的六层楼，二居，大概是 70 平米，要 21-30w。你可能不知道，二十年前的 30w 是什么概念？你问问你爸妈就知道了，可以把你吓得腿抽筋。我们当年也没办法，骂骂咧咧上车了。**现在想想，人生大事，真的不能特立独行。别人都结婚，我就不结婚。别人都买，我就不买。你看我有个性伐？没用的。**

千千万万人的智慧，不是你一个小机灵就可以超越的，那是千百年来人类智慧的选择，你不要想多了。诸葛亮再聪明，不也娶老婆吗？诸葛亮再聪明，不也要搞个老破小吗？**每个人拿到的牌不一样，有的人就生在罗马，有的人生在村口大瓦房。你的任务不是抱怨牌不好，而是就着这些条件，尽可能打好这幅牌。不要把遗憾留给下一代。**

依买好了伐？

钱是赚不完的，却是可以亏完的

01

#阿钝爬阶指南

所谓的差距，就是被部分同学远远甩在身后，甚至，他们当中，当年学习没你好，大学没有你学校好，工作单位没你好，但是，职位比你高，赚钱比你多，为何？先且不说家里积累资源的帮助，**现在任何一个好职位，任何一个好的赚钱项目，并不是仅仅有家庭的帮助就可以，有人带你上路只是通向成功的起点而已，后面的打怪升级，需要你综合各种资源，携带各种装备，去一一克服。其中，最重要的一项就是，被社会毒打，然后在各种逆境中历练心智，成熟，成长。什么能被定义为社会毒打？我觉得超出心理预期之外的困难，都算。**

02

#阿钝爬阶指南

孩子早晚是要吃苦头的，晚吃苦不如早点吃苦，早点吃苦一则可以锻炼心性，让孩子知道天外有天，人外有人，只有努力付出才能收获，哪怕我们这样的家庭，也不能样样唾手可得；二则，还不如放在他成长的这十几年，慢慢吃，苦吃得平缓点，量也够了，既能让他成长，体会人性和世情的冷暖，也不至于一下子无法接受。

人生在世，该吃的苦，一分不会少，**那些含着金钥匙出生的人，父母早已洞悉真相，在该吃苦的年纪绝不捡漏，反而是部分条件普通的家庭，不知不觉将孩子养成了“公子哥二代”**，进入社会以后，所有的苦，要么吃到孩子崩溃，一蹶不振，再也无力反抗，要么凤凰涅槃，一飞冲天，当然，社会事实往往是前者远远多于后者

03

#不要乱投资

有的事儿，是能说不能干，有的事儿，是能干不能说。我们也讲过，**交税多的行业，才是最赚钱的行业，反过来，狂给补贴减税的，说明行业本身不挣钱。钱是赚不完的，却是可以亏完的。胡乱创业、胡乱投资，是最快的返贫方式。**记住了，这一切，是站在你的角度说的。你有你的家人孩子，要负责。我们不讨论宏大主题。所以我不知道，你的目的是什么，你要分清“什么是目的，什么是手段”。**我建议你先把投资赚钱，与自己找个事儿做，分开进行。不要混在一起。如果你目的是，给自己找个事儿做，我建议你去上个班。如果你目的是，有几十万想投资，那我建议你，要么老老实实付首付买房子，和政府站在一起，入股那些优质城市，要么去当一个纯财务投资人，找个风险不高的标的。**

有人深夜赶科举，有人辞官归故里。买的人，和卖的人，完成交易后，相视一笑，心里互道一声：傻逼。从此，人生财富阶位，截然不同。80%的城市的房产，已没有多少投资价值，只有自住价值。变现垃圾城市，拥抱核心城市。这就是你要问的，具体操作。得财者不劳苦，劳苦者不得财。一切财富的获得，都在于认知。

04

#不要乱投资

躺平只是一种情绪。现实有很多无力感，我们都明白，说出来，会好受些。然而，我相信你，在短暂停歇后，会重整步伐，再次上路。奋斗，才是人生的主旋律。其实，**你迟早会明白，除非你一直待在那种，清高的学术领域，两耳不闻窗外事，追求着自己，精神世界的富足，呈现出一种远离俗世、远离人际的真空状态。否则，你终将有**

一天，越来越爱钱。降低消费，聚积资产，开始你的升阶之路。房子选对了之后，比人更有信用。这世界上，人往往是不可靠的。十几年基本面不变的企业，没有。房子可比人可靠多了。

什么是文化？文化是，当自己物质层面，比较贫乏的时候，用于忽悠别人，为自己目的的服务的一种口径。与真相或真理无关，只是出于某种目的，搞出来的一种 IP，当相信的人多了，就有了巨大的商业价值。**诗与远方、说走就走的文化，是旅游行业的人推的。饭圈文化，是娱乐界的人推的。这些都是要你用消费，来买单的。升阶，最大的敌人，就是消费主义。**

05

#达叔经济学

绝大多数的生意人，最后都是死在库存上。不熟，不做。这个道理，看着十分的简单，但是很多人不交一遍学费，就永远不知道自己的边界。没有杠杆的生意，不是个好生意。杠杆的本质，是一种以小博大的模型。两千多年前的司马迁都懂这个道理，他在《史记-货殖列传》中写道，人生在财富追求上，分为三个阶段：无财作力---少有斗智---即饶争时。无财作力：**当你是草根，啥也没有的时候，就安心靠出卖体力赚钱，没有资本积累，能赚大钱的路子基本上都写在刑法里了。贪心是会被反噬的。**在中国，除了房子，其他任何金融资产，但凡加杠杆的，有几个有好下场的？绝大多数被强制平仓，一夜回到解放前。加杠杆也是个技术活，普通人拿什么去融资，去上杠杆？在金融机构眼里，人家只认土地证和房产证。你是百分百没有土地证的，那把房产证交出来吧。

06

#达叔经济学

你认为是价值投资，低价买入，甚至别人看着价格高了，你仍然认为很低；但我可能认为是垃圾，免费给，都不要，占地方，费事。反之亦然，双方能相互说服么？说服个屁。**最后时间会用金钱来证明谁是对的，谁是错的。说服别人，用的都是利益，傻叉才会奢望用嘴皮子说服别人，那是对对方的侮辱，也是对自己智商的高估。**

科目不同，各自安好。有人把人生当作比赛。扯出了很多理论，不能输在起跑线上，等等，自己把自己给吓了个半死。但人生是一场大综合大考，甚至是一个有很多项目的游乐场，大家来玩一遭。每个人的科目是不一样的。

在未来，差不多就两种城市模式：一种，深圳的高收入、高房价精英模式。一种，天津的低收入，低房价宜居模式。你选吧，你总不能选鹤岗模式吧？你老婆孩子答应么？摸摸自己的良心，晚上睡不着的时候，想一下，自己到底喜不喜欢资产泡沫？一个真实的世界，最好的结果，是资产没有泡沫，第二好的结果，是泡沫不要破裂

07

#灏泽文集

我们身边也不乏成婚后发现货不对板的悲惨故事，比如婚前的努力奋斗男，婚后立马显出了懒相，比如恋爱时的乖乖女，婚后马上成为了独断专横的悍妇。于是我仔细的想了下回答：“还真有，虽谈不上百分百，但百分之八十没问题，那就是**嫁人看**

父,娶妻看母”。如果你让我列一条结婚前最重要的建议，那我的建议就是请你务必在结婚前，花费一定的时间去分析并观察对方的家庭和父母状况。而不是单方面的被对方父母审视和观察。

婚姻从来从来不是你们彼此两个人的事儿，而是两个家庭的融合，说白了，更是两个经济体的融合，当双方的经济水平出现悬殊时，就极易造成一方借着“婚姻”之名进行无止境的索取。之所以要在婚前认真观察其父母的另一个关键原因，就是能借此大概率的推断出日后你配偶的婚姻观，不知道你有无听说过一个观点，即**孩子的成长，靠的是模仿式学习**，也就是说，其实孩子的成长过程中，他的潜意识始终在观察父母和长辈的生活方式，其中也必然包括婚姻上的相处方式

08

#灏泽文集

考砸了别怕，复读就好，**复读不是让你重演自己的失败，而是让你再次挑战自己的目标。**如果你放弃，你这一生都不会再拥有这般重新抉择自己命运的机会。**真的没见过有比复读和高考更高效简约的方式，来改变自己的人生和命运了。**

大学本身不仅仅是一个教育的学院，而是一个汇聚了人脉、资源、眼界、和生活环境的综合体，这一综合的差异，就会导致同样的年龄下，大学生拥有比社会人更好的人文思维 and 知识底蕴，就如同北上广的孩子在综合素养上，绝对力压其他城市的孩子一头，而那些进入了外国名校归国的留学生，又压北上广学子一头，所以你要知道，这一个人生过程的培育与再造是极为重要的。另外，在今天的社会，**一个人如果没有进过像样的大学，直接步入社会，那么他能够接触到的社会层面的基本是偏低端的。**

09

@财宝宝

找工作的好去处，环一线大城市。

就是那四大天王的周围小城市，如果你在那里能够找到一个还算像样的工作，确实是个好去处。前段时间，不少清北复交的娃，已经给我们打了个样，那就有样学样。我们隔壁的嘉兴昆山，如果能够找个幼儿园教师之类的工作，实在是香。本地生活质量高，附近的苏杭尽在不言中。朝东一个小时，进入内环线。东莞同理。

你去小城市，也不是让你提前去享受生活了，先把该搞的职称和证书搞搞好，30 几岁，杀个回马枪。现在正在大城市拼命卷的人，忙于应付苟且的生活，上下班就要三个小时，已经没有精力和时间去提炼技术和职称，那就是你的机会。

当然，去环一线，有个难堪的事情，找老婆不容易。我的意思是，尽可能回老家相亲，然后一起去。环大城市的总价一般是 150-200，首付 50-70，贷 130，月供 7000，大部分家庭，12 个钱包，跳一跳，能承受。你在小地方把能力练一练，一有机会就可以奔赴星辰大海，进可攻退可守。老婆孩子也定的下来。运气好的娃，就地撒网，直接在新城建个丈母娘，一了百了。

我有个不成熟的想法，一线城市的市中心已经越来越饱和了，大城市要把老厂踢出去也不容易。新来的大户，只能往郊区发展。慢慢的，郊区的产业群也就上来了。我前段时间看了一个手机厂，居然在朱家脚拿地，小河对岸就是江苏移动欢迎你。在不久的将来，郊区新产业群和环一线肯定接壤。今后 5-8 年左右，这个趋势是可以实现的。

小结，如果环一线有就业机会，211 可以直接扑过去，把他们土著卷的直哭，顺带，再来个一线老婆。

10

@财宝宝

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。

一是人际关系能够让人信任。如果你包里有两万块钱，你敢不敢把这个包交给陌生人保管一下？如果是在大单位，绝对可以。大单位的人际关系紧张，是发生在竞争时候，如果双方没有竞争关系，对方的人品，可能是世界上前 1% 的优质。

二是生活状态舒适。大城市可能上班还挺远，小城市上班就是几分钟，非常方便。下了班，还可以约上三五好友，踢踢球，喝喝酒。如果谁家有事，例如娃要开家长会，下雨天接娃，老婆婆过生日，你和同事们说一下，不来就不来了，没人会说你什么。

三是什么都好。你在大单位，方方面面都非常方便，有面子。哪怕是不认识的，只要你自报家门，别人多多少少会给你三分薄面，哪怕是娃的班主任，也会客气三分。略。

大单位的缺点，

一是钱不多。大城市就是快递员的 1.5 ~ 2 倍。小城市和快递员差不多。

二是升职慢。僧多粥少，大家排队，十年轮到一次，已经是喜笑颜开了。

三是养懒了。你在大单位时间长了，谈笑有鸿儒，往来无白丁。见惯了大场面，可能已经看不起小公司了。干什么事情都不感兴趣。

综上所述，如果家里条件好，不太需要操心买纺买车，大单位是非常好的。依买好了伐？

相对公平的行业，都是卷的

01

@温州土老板

我算是个比较乐观的人，谈客户的时候，只要尽力尽力的准备资料，提出合理的报价，用心的谈判，最后哪怕没有成交，也不会太悲观，权当多积累一次失败的经验罢了。交朋友的时候，只要认可人品，不计回报，我也是掏心掏肺的先付出。为的就是不给自己错过良友留下遗憾，原因是我在这方面，收益太多了。

这几年在自媒体上也是，交到了很多真心的朋友。

遇到白眼狼，无所谓的，花钱看清楚一个人的本性，很值。

对人性也看的很明白，**有些合伙生意是一阵子，大家一起赚过钱就足够了，尽量不要最后搞得太难看。**

有的朋友亲戚，可能“一阵子”当贫富差距越来越大，亲情友情也注定渐行渐远，见的多了，也就看淡了。

有的时候，会刷到文章或者短视频，都能深深感觉到大家的焦虑。

还是那句话，**所有的赚钱机会，不是抱怨几句就会有谁让给你的，而是自己斗狠抢来的。**

也许你现在不懂，之后注定会明白。

02

@风中的厂长

很多人总是说这个卷那个卷。

其实在中国，只要是**相对公平的行业，都是卷的。**

就像做生意一样，**普通人能做的生意，都是竞争激烈。**

你要多赚钱，只能超过大多数人，这个是没办法的。

要想不卷，要么有关系，要么有天赋，要么有颜值，要么钞能力。

其实颜值也卷，帅哥美女太多了，2018 年那批网红，现在剩下的没几个了，新人一茬一茬冒出来。而且我发现颜值的维护成本也非常高。

要么润出去，竞争的人少，好一点。

03

@消样的世界

到什么山砍什么柴，我在创办公司后对这句话有了自己的理解，就是不要对‘抗大趋势、万事需顺势而为，面对问题时要灵活变通。

比如四五年前我每年可以卖出十几个集装箱的货品，但这几年的销量在逐年下降，不谈下降原因是什么，这个下降就是我要面对的趋势。

对我来说在这种状态下如果还把重点放在提升销量上，那么就是在对抗这个趋势，最后一定必败无疑，会把之前收获的成果全部搭进去。

我的应对方式就是调整产品结构和价格体系，放弃开发低端客户，把消费能力强的客户作为唯一目标对象，同时改变的还有经营模式。

不再追求销量，变为追求更高的利润，把销‘售团队取消掉，组建专业的大客户服务团队。

高端产品+高端客户+高价值服务=高利润。

这么一倒腾，以前卖十个集装箱赚到的利润，现在卖一两个集装箱就能赚到了，而且节省了大量的销售成本，钱反而赚得更轻松了。

做市场就是把各种不确定变成确定的过程。

贰掌柜评论：能看到的，能接触到的一切信息，不要八卦，应该想到这个信息这个现象，对我有什么帮助，我该做出如何调整。

04

@生财有术

处处都是机会，根据自身情况抓住一两个就够了，别想都抓。我们都是普通人，必须承认自己能力有限，啥都做，啥都想试，大概率就是竹篮打水一场空。

学会深度思考分析每一件微小事物的底层逻辑。越是看起来不起眼的事物，背后蕴藏的底层逻辑，可能更有价值。我们经常遇到的难题，解决方案其实往往就在这些看起来不起眼的事物中获得。

不要急，不要急，不要急。**坚持付出，才有可能有收获；不付出，大概率不可能有收获；今天付出，明天收获这种好事情，大概率上轮不到我们。我们是普通人，要学会等待，要习惯付出。**俗话说“傻人有傻福”，不是让你装傻，而是告诉我们，太聪明太会斤斤计较的人，他们坚持不了持续做好一件事，而普通人的我们，不斤斤计较的我们，坚持的我们，才会有福报。我傻，我开心。别在意别人说我们傻。

05

@腰不好的老高社群

只有喜欢才能持久；很多人做项目，是因为看到别人赚钱了，所以才去做，唯一的动力是同行的财务报表。樊登说这种行为属于：没有感情，没有享受的纯交易。

如果没有一丢丢的喜欢，创业是非常危险的，因为创业不容易，赚不到钱你会骂骂咧咧。赚到钱你更会跳起来骂。因为你会很烦，为什么这么富裕了还要讨好员工，讨好客户，讨好各路领导，很多创业者成功以后都抑郁，嗷嗷痛苦。

再次说明，**没有感情的创业，等于自虐；**

如果创业和幸福之间有且只有一条路，答案就是=用兴趣取代创业；你将从这个绝对失败的角度，看到一个绝对成功的答案。就是你要把创业当成是一种修炼和兴趣，欣喜于每一个阶段自我的蜕变，你谋求变得越来越好，越来越充实，不论赚钱还是不赚钱，你都开心。

06

@个人品牌增值笔记

有的人会用这种方式连接他喜欢的作者:经常打赏，以及，经常在其公众号留言区认真写读后感。

有的人上完一些老师的课之后，会很认真地写收获，并想办法发给老师。

有的人收到朋友的礼物后，会特意拍几张美美的照片，发给朋友，然后真诚地表示感谢。

有的人在得到别人的帮助后，会手写感谢信并寄给对方。

有的人每次回老家吃母亲做的饭，都会对妈妈的手艺赞不绝口。

在现实生活中，人们其实都希望得到别人的正向反馈，如果你是一个积极主动、善于给别人正向反馈的人，你的影响力自然差不了。

07

@不要乱投资

不论你是谁，若是报考本科志愿，城市第一，专业第二，学校第三。一个北京的 211 大学，比东北的 985，更值得。无他，北上深，每年诞生的新赛道、新风口、新岗位，数十倍于二三线城市。更容易诞生独角兽，若你在其中，你自己也更有机会，跟着水涨船高。阶层固化，能源、金融、通信，大量传统行业，利益格局早已铁板一块。新的赛道，才是你作为新人，弯道超车、跨越阶层的机会。钱就像水，会绕过很多障碍，最终都会往，核心城市 and 核心资产上汇聚。在京定居，门槛会越来越高。强烈建议，在你创业之前，一定要在北上深待过，在这样的城市，狠狠锤炼自己，你见过大世面，有过高眼界，结识过优秀的人，混过牛逼的圈子。你的天花板，就比别人高。基层人士，若没有一技之长，那就干一份服务性质的工作，那一定要来一线、新一线等富裕城市。挣富裕群体的钱。这里，人力工资高，只要是靠双手劳动的，在大城市，收入一定远比老家多。基层人士不必想着，在北上深置业定居。就一个目标，狠狠攒钱，之后在家乡城市，买房。避开县城，最好在省会。有技术的蓝领，就更吃香了。给大家举几个例子，感受一下。焊工，现在北方一万到一万二，珠三角，最高给到 1 万七八。都包吃住。珠三角大货司机，一万大几到两万，严重缺人。工地上，随便一个工种，都一万好几。

08

@阿钝爬阶指南

大部分孩子都是普通娃，没天赋，学习主动性也不强，自律能力一般，**你怎么能保证你家孩子能够在这种教育现状里面学到足够多的知识呢？最后的结果是，孩子越来越快乐，老师越来越快了，家长暂时快乐一阵子，然后就开始心里发慌，不信，参见韩国，新加坡就知道了。**心里发慌咋办？继续补课。那个时候机构也不好找了，私下找找老师补课，估计时间还得预约，还得偷偷摸摸，之前是公开鸡娃，现在是暗戳戳花了更多的金钱，更大的代价鸡娃。

最后说下 fdc，还是那句话，早买早好，买核心城市，核心地段，交通完善，有地铁配套的好房子，绝对不会错。买房就等于买了城市发展的票，没买房，老了只能回老家，那就是一辈子身体力行这个城市发电，老了只能变成干电池，然后下一辈要付出比上一辈几十倍的努力，才能再城市里面扎根，所以，为了下一辈，也得买房。**以上，这辈子只为自己而活的人，当我没说。不要杠，你是大爷，杠就是你对。**

09

@达叔经济学

科技创造财富，金融分配财富，地产贮存财富。即使是富人，财富传承也没得选，地产财富至少占一半。科技泡沫可以破，一线楼市泡沫永不破，不破的泡沫，就是必须

要拥抱的财富。代表高科技的产业，从纺织业，到电力、重工业，到汽车，到互联网、芯片，每一轮新科技崛起，原来的行业就逐步沦为产能过剩，利润薄如刀片。泡沫带来新晋富豪，原来老行业的人，如果大量持有不动产，就还能安享晚年，实现财富传承。如果没有不动产，科技交替之时，就是老一代人破产清算之日。一生之努力，全部白费，这是中国很多传统行业里，小老板们最终的下场分水岭。大而不能倒。

科技创造财富，金融分配财富，楼市贮存财富。

趁有钱，趁着企业上升期，企业在囤地。趁有钱，趁着事业上升期，个人要囤房产。

房子，无论是对企业，还是对个人，都是抵御人生不测的重要工具。只要泡沫不破，就不是泡沫，而是繁荣，拒绝拥抱泡沫的人，就是拒绝拥抱财富。但是有些人宁愿相信月薪几千元的小编胡言乱语，也不相信有钱人的真金白银做的选择。达叔尽力了，祝各位幸福。

10

@财宝宝

菜菜，我是你老家的丝丝，今年毕业，二本子，家里穷，不想去工地敲钉子，现在发愁了。能不能给指个道。我是正正经经和你请教。

答：好的。老乡帮老乡。我们大王山，人杰地灵，办法总比困难多。我直接教课程。

1，**把我们大王山下面几个县区的风景店，商业街，踏踏实实跑一圈，做个细致视频，配上介绍文案。你会吸引很多外乡游子，例如老菜这样的人。**

2，**攒粉丝到五万就可以带货了，一般是半年。**

3，**卖土特产**，我们老家主要是毛峰，猴魁，笋干，坚果。

4, **你也不用囤货**, 找几个村里邻居供货就行了。

5, 主营产品卖好了, 可以拓展一下相关产品, 卖个老家纪念品, 茶杯之类的。

这是已经验证出来, 完全可行的套路。我们大安灰出来的游子, 不比老家人少, 九亭通用我们黄山话, 出门就是黄山菜肉饭。攢粉也很快, 大概需要半年时间。

你不用担心别人和你竞争, 他们用不了一个月就不做了。

11

@财宝宝

为什么我更加喜欢录取中学生?

丝丝认为, “你个叼毛老板, 不懂人才。” 呵呵。什么是人才? 人才是能够顶事的, 你能顶什么事? 这些年, 我见过太多的奇葩了。机械系毕业不会画加工图, 电子系毕业看不懂收音机, 会计系毕业不会做财务, 化学系毕业不会调洗发水。**那大学生会什么? 王者农药。**

大学生比中学生强在两个地方, 一是高数, 算算微积分, 二是英语, 老子是大学生, 老子过了四六级过了。[污]可这两个技能, 在 99% 的公司里毫无意义。

大学生很喜欢像公园里的老大爷一样, 谈天下格局。“来来来, 小老板, 我们谈谈劳懂法, 谈谈行业格局。” 小老板实际上没几个懂这个的, 于是经常倒了霉。

与此同时, 中学生就比较好了。**绝大多数企业里的工作技能, 也就需要中学生的水平。**

中学生比较踏实, 不会想通过搞事情获利, 偷奸耍滑的少, 他们知道一分耕耘一分收获。我曾经培训过一个小学生, 他那年 38 岁了, 本厂工龄 15 年。我就教他用 Excel 算生产进度, 因为 Excel 很简单, 几天就会了。他去拿了一本我不要的书, 看了几天,

已经很厉害了，还自学了简单的 PS。然后，他就成为部门经理了。这个人，懂技术，懂人情，对企业负责，比大学生好用一百倍。

在绝大多数小厂里，不需要你会写代码，中学生差的是，某几个特殊技术，例如 CAD，例如 Excel，例如电脑进销存软件。这些东西，培训一个星期就够了。

一个大学生如果真有本事，你的确厉害，也值得加钱。你如果不会，就认认真真学，也可以接受。如果你不会，也不学，一天到晚研究劳懂法，怎么给小老板下个套，背后说坏话，那就没得混了。你不以为小老板是蠢的，他们不蠢，大不了你走人就算了。

杠精又要说了，所以你的公司做不大。呵呵，我压根没想做大。我买几套就行了。你呢？

小结，做杠精也要会一个技术，不是一张小嘴叭叭就行了的。这个图纸别人搞不定，你行吗？

12

@财宝宝

劣质父母往往是破二本逆袭的绊脚石。

寒门家庭对逆袭特别来劲，为了娃娃的成绩和上学，父母可以不惜一切。很多娃娃小时候还有类似的印象，所以对父母感激涕零。但是，你有没有发现一个问题，**他们对自己的人生，并没有那么努力，甚至是胡乱混混，就是对你上学的事，特别上心。**

很多人认为，这是对子女的爱，或许包含这个因素，但本质上，他们是想通过你发达了，自己也过上好日子。这是一种非常残忍的投资。里面包含两个结果，

一是投资失败。很多家长自己也没有什么考大学经验，要想培养出一个 985，真的就是碰运气了。他自己也是职场失败者，很难提供给你什么经验。他也不会赚钱，也就是路边小公园听来的发财秘籍。不巧的是，**他们投入了十几年，你失败了。这时候，他们就充满怨恨，对你恶语相加，直接跳起来骂，甚至你在上班的时候他们还要打电话过来骂。**

二是胡乱收割。如果你有点发达的迹象，要走上康庄大道了。他们就想立马过上过好日子了，要疯狂收割你了。

有的是希望你赚钱全部拿回村里盖房，让他们特别有面子。这就导致你毫无积蓄，在大城市啥也没有，一步落后，步步落后。

有的是肆意挥霍你的人情。他们在村里天天吹牛逼，惹下一堆面子债。然后，他们随意打一个电话，让你去给三舅家的娃找个好工作，给五舅姥爷找个医院，给三娃子买火车票。他们觉得，你在城里，什么都会。

有的家庭是直接找你要钱。上来就是一顿暴击，你看谁家的娃给爸爸买车了，谁家的娃给妈妈买金镯子了，谁家的娃给弟弟买纺了，你看看你，什么也没有。通过无休无止的折磨你，让你陷入巨大的困境。

这样的娃，很可怜，也很难抵挡老家的道德谴责。最后脾气很怪，一事无成。

小结，如果你遇到这种情况，尽可能及早了断。否则，没有好下场。

赚钱要直接，去有鱼的地方捕鱼

01

#达叔读书会

权力的快感，主要来自于，自己的意志能够得到贯彻，无论对方认可还是不认可，都会表现出一定的顺从。

我都退下来了，科室里的人，愿不愿意接待我？

是热情的，还是甩脸子给我？

我经常拿这个，来警醒自己，**要关注他人的利益，尊重他人的利益，至少要做到不践踏别人的利益。**

否则，对方在你有这个位子时，可以忍气吞声，在你没这个位子时，就不必客气了。从这点看，权位越高，越孤独、越危险，会遇到各种管理困境，身边能说真心话的人，就不多了，获得信息的渠道也不多了。

就如同开了一辆车，在自己熟悉的领域，可以随便开，进入到新的领域，周围没有指路的声音，就被动了。

达叔问，要是指路的声音很多，很混乱，分不清哪个对，哪个错，怎么办？

主任说，你不觉得，声音多点，比没声音，来的更让人心安么？

江湖上，有个成语叫“一言兴邦”，这是不是一个好词？

看字面意思，肯定是。

如果这个主任有一言兴邦的能力，说一句话，就能调动所有资源跟他走，走 9 次都走对了。

只走错一次，是不是就可能变成，“一言丧邦”？

我的科室，不能搞成一言堂，不能让队伍不敢说话，否则就无法收集信息，不能分摊风险了。

达叔说，所以你的手下，看到新闻，敢吐槽你，没像人家主任一样把队伍带好？

02

#升维日记

那些人生幸福的兄弟姐妹都有什么特点。

想来想去，尽管他们千人千面，可身上都有一条共通的优点。

那就是两个字，求稳。

求稳，就代表你对自己做的每一件事，都有着绝对的分寸与把握，而且要么不做，做就代表着你清楚这件事是极大概率会成功的，不存在侥幸。

如果一件事让你感觉需要侥幸才能成功，那就连碰都不会碰，宁可把精力和财富省下来，投入到更确定的事情上，哪怕收获少一点，赚的少一点，也不觉可惜。

真的，凡是做人做事奉行如此逻辑的人，有一个算一个，基本都会慢慢的完成漂亮的财富积累 和人生升阶，无一例外。

幸福的生活，一定是通过稳定踏实的不断积累，像普通造房子一样，一砖一瓦建设起来的。

而不是通过区区一笔不可重复的偏财，就一次性解决所有问题的。

幸福的生活，需要的是过程，而不是结果。

事业的稳，不是你一屁股坐到一个高官厚禄的位置上。

而是你通过岁月的漫长沉淀，摸清了行业的游戏规则，人脉关系，利益结构，最终拥有了游刃有余的自由。

财富的稳，不是天降横财账户里突然多了八九个零。

而是你经过亲身的长期搏杀，总结出了自己擅长且稳定的生意投资逻辑，最终拥有了持续赚钱的底气。

这些，才是真正的稳定与踏实。

你只要把这些最基础的人生逻辑想明白，那么你的未来越活越好就是纯粹的时间问题。

然后，中间再结合五六年时代和命运赏给你的机会，适度小赌怡情参与一下。

成，则加速你财富自由的步伐。

不成，顶多耽误你两三年，无伤大雅。

这一听就是又美妙又周全的人生智慧，不是么？

但很可惜，**如今能够沉下心选择求稳的人，真的是越来越少，或许这也正是为何真正能够拥有财富自由之人如此稀少的原因吧。**

03

#灏泽异谈

我人不高，但是奈何基因给力，从小就特别的健壮外加热爱运动健身，以至于到了如今屹然是一副健将的身材。

可是别看如此，**平时在马路上和人发生了磨擦，哪怕别人有错在先，我都会很主动的退让三分笑脸陪人。**

你说这是因为哥们我道德境界高？不是的，实在是因为我太明白，这个世界上没有什么比和一个陌生人拼死拼活更愚蠢的事了。

其实你想想看，这人和人在生活中的矛盾，就算大到天也无非就是他踩了你的脚他插了你的队他抢了你的车位这种事儿。都是你过十分钟就再也记不起来的小事儿，值得吗？值得你怒火中烧要拔出拳头揍上去吗？值得你口吐恶言歇斯底里吗？都不值得，

甚至于多看一眼都不值得。真正值得的，是你能平平安安的回到家中，和爱你以及你爱的人快乐团聚。

因此，平时生活中只要不伤害到我的家人，我秉持的人生准则就是忍一时风平浪静退一步海阔天空。就算被人骂一声傻逼，又怎么样呢？骂就骂了呗，我就是傻逼，所以呢？骂完就再见了，我还要回家陪老婆孝敬父母呢。

04

#随库日记

大部分人误认为投资回报不够高，是自己努力不够，其实，很多人的方法根本就有问题，越是努力，越是经常交易，回报越差。

倒是有些人像傻子一样投资，反而比那些“劳模”效果好很多。房产交易的税费很高，就算你卖出时不需要出税费，买入的时候一定是全额缴纳税费，还要承担买卖房产期间价格上涨的不分，所以，越勤劳，往往是收益越差。那些买了房就不动的人，反而收益会是最大的。

最后补充几句，如果不是家境殷实，普通人，大多经不起一次大的错误选择，尤其是一次房价上涨，大部分人就此与优质城市的房子绝缘了。买早了，最多是多付几个月的月供，买晚了，可能是永远买不起了，损失到无穷大。所以，还是那句老话“买房要趁早！”祝，富足！

05

#生财有术

赚钱要直接，去有鱼的地方捕鱼！每个人都有自己基本盘，清楚自己的定位与现状很重要，**自己实力不足，认识那个大佬没用，被那个大佬认识才有用。**大佬们经历牛 X，思维也开阔，手段也高明。但是你去学，就可能碰钉子。不是非要固执己见，是想不被带偏太难了，吃自己确实能吃到的肉比较实际，毕竟**能翻江倒海的人是少数，请相信自己的判断。保持好奇心，善用搜索，能不能赚到钱，很多的时候是信息的搜索+组合能力。发现商机，一边测试一边优化，不必等条件完备再开始，许多问题，都是在实操中遇到并解决的。**

06

#生财有术

认知和执行力是鸡和蛋的关系，没有先后，只有结合起来事情才会顺起来。不要太过于关心有时间窗口的套利，把时间尺度拉很长来看，**最后活下来的都是在稳定提供价值的公司。**资金不雄厚的时候，有个及格线的产品就行，能跑起来就行。**而想要从 0 到 1，就老老实实先做好流量，活下来最重要，能活下来的时候再考虑从 1 到 100，打磨产品。每个阶段做好每个阶段的事情，不要逾越了。**

先入场优势不是指你先入场先成功，而是先入场先专业，等风来的时候，可以飞的更好。今年参加了免费的、付费的大大小的社群，从社群成员的感受来说，去掉各种花里花俏的噱头，做的好的社群核心点就 3 个：成长、链接、坚持。让群员有所成长，可以是认知的增加，可以是执行力的增强，也可以是多赚钱等。

横向链接同频的人，纵向链接大牛小白，向牛人学习，教导小白。60 分的人也可以教导 40 分的人，40 分的人也能指导 20 分的人，不断提供价值，价值是相互作用的力，输出的同时也是在提升自己的价值。坚持下去，社群就会形成独特的势能，是护城河。聪明能帮你赚钱，而知识能帮你把赚到的钱储存下来。

07

#毛小白

孝敬父母，最快的方式还是钱和基础保障，毕竟现在的人基本都抽不出时间陪伴他们了。很直白，但这是事实。

专注安静做一件事，是最佳的养生方式，念头多了神散，人就容易疲惫。所以我总是一段时间内把所有精力都放在一件事上。资本家都在研究如何利益最大化，贪欲是无止境的，受苦的都是老百姓。

传统生意太多赊账，你不赊账你就没生意，一年下来销售额看着很大，其实很多烂账。

互联网不一样，付费一定是前置的，看不到钱，不会有交付。

王守义去世时留下遗言：“不准公司多元化发展，也不上市，不玩资本运作，更不准家人做房地产生意，挣惯了快钱，就不会再安心做实业了。”不知道大家有没有从中悟到一点什么。

08

#毛小白

赚钱太容易人会飘，想冷静思考就变得很艰难。赚了点钱就变得很疯狂的兄弟我见了很多，现在都没影了。

日本为什么有匠人精神，因为他们内卷更厉害，只能拼服务拼精神。其实想想也没什么值得歌颂的。

不尊重常识的人，我们不要和他玩。种田三天，问为什么还不收成的人，你和他说什么都是错的。

钱少了才是自己的，钱多了就是大家的，不要吝啬，不要贪，散出去的财一定会转化成其他财富积累在生命里。

培养竞争对手其实也没错，因为竞争对手会推动我们往前，他们可能会研究出更新更牛逼的玩法，人多力量大，所以不要排斥同行。

人一无所有，想重新站起来非常难，所以不要把最后的资源耗尽，有钱不要花尽，有福不可享尽，始终留一手。

09

#个人品牌学习笔记

美国管理学家汤姆·彼得斯指出：21 世纪的工作生存法则，就是建立个人品牌。个人品牌可以增强自己的竞争力，减少竞争对手的干扰；个人品牌让你与众不同。使自己脱颖而出，能够让别人认为你见解独到、有创造性；个人品牌可以使你的客户放弃心理戒备，以守护神坛一样的忠诚之心，对你的品牌始终忠贞不二。

一个名字，就是一个品牌，有时候代表了一切。取一个牛逼的，朗朗上口的名字，便于流传的名字，兴许人们更容易记住你。

个人品牌是无形的资产，一旦树立起来，它不会随着物价贬值，也不会因为时间流失而消失，反而像一坛酒，越久越香，越久越值钱。

所以很多有脑子的人，甚至不惜牺牲金钱物资这些有形的资产，也要打造出属于自己的无形资产。

10

#华与华实战金句

公司能不能长大，要靠管理方法。

开会讨论问题，不要“胡思乱想瞎说”，也就是他的所思所想所说，要和解决的问题有关，不要发表任何无关的“看法”，影响真正负有责任的人做决策。

发言要抓本质，不要讲道理，不要谈问题，谈具体解决方案。

偏好之言只会增加沟通成本。在会议发言中，偏好往往战胜理性。因为理性需要判断能力，偏好不需要任何能力，也不需要严肃的思考，特别是不承担决策责任者的发言。如果决策者不能识别偏好和理性，也足以干扰会议。偏好本身是零成本，但偏好是会议最大的成本。

个人权位的捍卫，在工作中是一种添乱的行为。比如开会时，有些人一定要说点什么，然后就说了一些添乱的话，因为他不愿意暴露自己的无知，还要显示自己有独立的思考。他一旦表达了某个观点，这个观点就成了他的财产，他要誓死捍卫。

衣食足而知荣辱，仓廩实而知礼节

01

#灏泽文集

如何评估谁是潜龙：曾经有一位姑娘问灏泽，她的男友是潜力股，那这算不算是未来的豪门？灏泽未置可否，因为一个三十来岁的小姑娘，其心智和阅历都不足以判断一个人是不是真正的潜力股。我问了她以下几个问题：

- 1.他的毕业院校如何？
- 2.他在目前职业岗位上相比同龄人成就如何？
- 3.他在业余生活的时间安排如何？
- 4.他对自己的事业规划如何？
- 5.他有没有在某一方面展现出超然的天赋？

如果上面五个问题，你能给出三个正面答案，任意组合都行，那么他就是潜力股。

02

#灏泽文集

社会永远喜欢年轻美貌的女孩，而社会更喜欢成功有财力的男人。所以我真心建议女性要善于运用自己的性别与年龄优势，多多的和更高阶层的圈层交朋友，这是一种飞速提高自己的方法，只为年轻姑娘独享，什么叫“听君一席话，胜读十年书？”不是这一席话的知识量，能比十年书的知识量大，而是这一席话的格局和眼界，要比你所读的十年书更高更大气。成为豪门阔太前，你要做的，是让他觉得能娶的，只

有你一个。成为豪门阔太后，你要做的，是让他觉得能信的，只有你一个。因为 **男人打天下 女人要守住**

03

#灏泽文集

企业忠诚度这个玩意，本质上就是企业为了维护自身利益而灌输给员工们的一个伪信条，反过来说，当员工犯了错时，企业却会当机立断地把员工退职，这本身就是一条不平等条约，它就更加不应该成为你的人生信条，谁信谁傻。**衣食足而知荣辱 仓廩实而知礼节，“正确”永远是你拥有物质基础后再谈的，你连生活温饱都解决不了，谈“正确”是件很可笑的事。“良禽择木而栖，猛虎择山而卧。”工资欠发，整个公司的工作状态和士气都会瞬间崩溃，乃至于彻底瘫痪，要想重新振作起来，是一件极难的事，所以老板会竭力避免这件事的发生。一旦发生了，那就说明老板可动用的一切资源都已经枯竭，做过商人的都明白，不怕项目失败 就怕资源和人脉枯竭，所以遇到这种情况，不要有任何的自欺欺人想法，准备离职吧。你走得越晚，你的沉没成本越大，两三个月的拖延，往往会断送你两三个月的精力和时间还有工资，目前为止灏泽看到过的类似情况有上百例，无一例外的都是越早走损失越小，越晚走越是血本无归。**

04

#达叔经济学

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。达叔有次和 M 总在咖啡厅聊天，达叔问他，你在大外企做总经理二十多年了，最大的心得是什么？M 总说，是孤独，**你每上一个台阶，都会变得更孤独。木秀于林、风必摧之，行高于人、众必非之，绝大多数人，眼里只有吃喝玩乐，小富即安，你要包容他们。很多人没有意识到，诋毁本质上，是另一种仰望。你会去费劲诋毁一个乞丐么？不会。人们诋毁的绝大多数人，都是出于嫉妒，是对方优秀于自己，而自己接受不了，却又无可奈何。**这是一种消极的情绪，是 Loser 的行为，要尽快戒掉。多花点精力，去研究对方是怎么崛起的，少花时间去吐槽和 diss，空耗时间，浪费生命。打不过对方，就要和对方做朋友，这是一种实用主义，不看利益，只看口号和意识形态的家伙，最后都玩崩了。**你身边如果都是成功人士，都是有钱人，他们即使不教你，你就是跟着看，跟着做，你也不可能是个穷人。**

05

#达叔经济学

人们要的不是便宜，要的是赚便宜。而这个虚幻的错觉，是可以营造的。幻觉是所有快乐之首，如何营造，是人与人之间，最大的差别之一。事实与观点。做任何事情，要分清，什么是事实，什么是观点，这有天壤之别。**经济的发展，一靠生产，二靠抢劫，三靠交易。**西方发达经济体，靠坚船利炮、三角奴隶贸易，抢劫全球，完成原始积累和产业技术壁垒，享福至今。**没有技术壁垒的生产，是卖不上价钱的，卖不上价钱，就没有剩余，无法完成原始积累。**绝大多数国家，陷入了漫长的恶性循环，比如中东，比如拉美。**原始积累，都是血腥的，不能对外抢劫，就得对内抢劫。对外掠夺，**

是生意或职场的收入增长；对内掠夺，是家庭内部达成一致，前期事业起步阶段，也是最爱玩的阶段，内部勤俭克己，交出劳动剩余，购买资产，完成原始积累。买包、买奢侈品、泡吧、旅游、买豪车等高人权行为，很难给你带去资产增长，如果看的长远一点，是不是可以考虑一下低人权优势。祝各位早日实现，职场型收入和资产型收入，双轮驱动家庭财富增长。

06

#彪悍一只猫

有的人会用这种方式连接他喜欢的作者：经常打赏，以及，经常在其公众号留言区认真写读后感。有的人上完一些老师的课之后，会很认真地写收获，并想办法发给老师。有的人收到朋友的礼物后，会特意拍几张美美的照片，发给朋友，然后真诚地表示感谢。有的人在得到别人的帮助后，会手写感谢信并寄给对方。有的人每次回老家吃母亲做的饭，都会对妈妈的手艺赞不绝口。在现实生活中，人们其实都希望得到别人的正向反馈，如果你是一个积极主动、善于给别人正向反馈的人，你的影响力自然差不了。

07

#彪悍一只猫

长期反复朗读一些经典的句子，可以提升自己写金句的能力，切记，一定要读出声来。读书的时候，不要只看正文，其实很多书的封面、封底、目录、序言等内容都特别讲

究，多看看，能很好地提升自己的营销能力。找到优质同伴共读某些书，隔段时间聚一次，交流分享，是促进自己好好读书的绝佳办法。**如果遇到一本可以作为人生指南的书，那么，请一定要读到滚瓜烂熟，熟与不熟，效果相差甚远。读某个主题的书，你可以把所有对你很有启发的句子、段落都摘出来，形成一个册子，反复看，甚至可以准备一堂小课，用自己的语言讲给目标受众听。**终极心法：不能只是为了自己读书，要为更多人读书。读书，求自己改变，只是标配；自己改变的同时，能帮助更多人，是高配

08

#毛小白

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。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。**要主动寻求良师益友，而不是被动等贵人相助。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。**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。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。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。**做什么事情都要形成自己的个性和风格，不然很难熬出头。写作我不建议大家追热点，追多了就没有自己了。**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

09

#毛小白

教员的智慧不是看书就能完全吸收的，因为他的是方法论，务必实践，反复应用才能吸收。牛人的东西，不能光看，还得去做，做了才是能吸收多少是多少。跟有能力的人干活，压力都很大，但是成长也是最快的。人在苛刻的环境下驱动更强，因为要自己逼自己太难了，还是得有能人对自己下狠手才行。老师吩咐干什么就去干什么，不要那么心急拿到反馈，很多事情量没到就是很难看到反馈。不要有太大的期待，有了期待反而干不下去，傻傻的就行。分类信息任何平台和 app 都是打开本地流量最直接的入口，民生这件事永远都有钱赚，谁能解决老百姓的需求，谁就有市场。小到配钥匙，都是可以养家糊口的。小吃培训，要赚到钱，还是要真正走到线下去。有人负责做流量，有人负责做培训。或作流量的不接培训，会做培训的不做流量，一定要分工合作。

10

#生财有术

每个阶段都有很多机会，但只有属于你的机会才叫机会，大量的机会并不属于你，错过是人生的常态，所以不要因为错过而焦虑。做社群就是做时间的朋友，想收获它的复利，需要你坚守初心，持续创新，在一开始没有很多正反馈时坚持下去。如果打算做一个社群，请你做好坚持三年慢慢积累人脉的心理准备。线上聊千遍，不如线下见一面；社群的未来在线下，在更紧密的关系中。做一场活动要么“交付”要么“拉新”，

不要不伦不类；如果选择交付，就尽可能超出预期。对一些主流观点保持警惕，对一些身边大多数人认同的事情保持独立思考，康德说，启蒙就是敢于运用自己的理性。
产品或服务会因为“不同”而有其独特价值，如果能因为出众而不同，将更有独特价值，把差异化做成差距化。所有项目的关键信息，都藏在互联网的某个角落，等待你仔细甄别；当然，更重要的是执行力。

一个人最大的价值，在于他还能做什么

01

#南洋富商

大多数人都是平庸的普通人，所以他们生下来有什么命，大致上就可以预测他们前途。大多数的农民，世世代代都是农民。大多数的富二代，即便不像父辈那么成功，也很难一下子沦为赤贫。

我想现在或许可以这样回答：这个问题，你最好去问欧随库，因为他一直在思考的，就是打造一套流水线般容易操作的办法，让一个平庸的普通人也可以改变命运。

而我思考的问题，却是「一个平庸的普通人，如何不被突如其来的各种灾难改变命运」。

02

#记忆承载

你只有站在 1 的基础上，才能看懂 2，站在 2 的基础上，才能看懂 3。

如果你每次听君一席话，自我感觉都很良好，那就真的是如听一席话了。因为你自己没有往前走。

人往前走，从 1 走到 2 的过程一定是痛苦的，我曾经无数次觉得自己傻，觉得自己蠢得难以救药。

你注意，我这里的傻并不是指善良，这里的傻就是认知低下。

我曾经很多次发现自己脑子有问题，不够用，甚至发现自己的整个思维架构都出了问题，只好拆了重建。

这个过程是非常痛苦的，跟浴火重生一样。

但是重生了之后，人就上了一个台阶，从 1，走上了 2。

你站在 2 这个角度，世界打开一扇窗，你就可以看到 3。此前你看到 3 也无法觉察的，就像玩游戏，战争迷雾没有消除，**站在 1 的时候，对你而言，3 和 10 没有区别，都是迷雾。只有站在 9，你才能知道 3 和 10 之间其实有很多区别。**

03

#记忆承载

职场是不公平的，从来都是。

有的人未见得做了什么，但就是火箭般蹿升，到哪儿都是高薪拿着，业内地位层层高，越来越风生水起。

而有的人，默默地做了很多事，35 岁之后抱着一箱私人物品，无声地离开，从此消失在滴滴司机的人海中。

两种人最大的区别就在于前者深刻地理解了那句职场名言，后者始终参不透。

前者不仅能够在劳方的路上轻易登顶，而且还可能迅速华丽转型成为资方，继续下一关，向天再借五百年。

因为那句话的下一个层面就涉及资本的秘密。

资本的秘密是什么？

是预期而非现实。

买预期，卖事实，决定价格的是预期，而不是事实。

把这两句话搁在一起默念：

1、决定价格的是预期，而不是事实。

2、一个人最大的价值不在于他做了什么，而在于他还能做什么。

念完还是无感那我也没辙了，真传一句话，假传万卷书，秘诀说穿就那点事儿，无非你能不能想明白。

04

#记忆承载

普信男的择偶策略就是不要花时间在择偶上，因为不划算。你做什么都没有用，因为没有改变你自己。

改变自己的是神，企图在没有改变自己之前就改变别人对你的看法，那是深井冰。

你与其把时间用在舔上，不如把时间用来提升自己。这不是崇尚个人奋斗，而是算法告诉你的最优策略，这么干很划算，数学期望最大。

从数学期望的角度看，**花时间追女生本身就是不划算的。你应该努力提升自己，等你走到三角形的顶端，成为霸道总裁，自然会有人爱上你。**

那有人说走不到怎么办？走不到不要紧的，这就是之前说出海的意义。你在这个三角形里走不到顶点你可以在别的三角形里是顶点。

我知道有人不相信，因为我们看到过非常多美满幸福的男主外女主内的案例。既然女人可以，站在男女平等的原则上，男人也可以。

作为一个普信男，我就是负责貌美如花，让太太负责赚钱养家，为什么不可以？我来告诉你这里面的问题究竟出在哪里。

男人赚钱养家，女人貌美如花这只是表面说辞，这套组合真正稳固的核心在于孩子。

说到底，男人并不觉得自己赚钱养家吃亏了，是因为他很清楚这个女人和自己共享相同的一个或者多个继承人。

换句话说，肥水不流外人田，他没吃什么亏。他对这个女人的爱不仅仅是直接的，也是间接的，这个女人除了是他的妻子，还是孩子他妈。

这个女人即便不赚钱，她仰仗孩子的地位，也可以有地位。

05

#灏泽文集

人的精力是有限的，同时人的身价和地位也是和身边频繁来往的人脉直接挂钩的，所以要学会掌握自己的交际精力投放，**尽量少和比自己低阶的人有频繁来往，听上去虽然冷血，但有效，因为高阶人不仅仅能给你提供资源，他们更能带领你进入更高的思维领域，千万不要吝啬自己的投入，这不是浪费 这是投资**，无数人愿意花四五个小时刷抖音看微博，却不舍得花两三千住一晚精品酒店，记住，人是靠欲望生存的动物，用欲望来激发你的雄心壮志是最好的方式。

06

#灏泽文集

郭晶晶靠的是正气磅礴的冠军身份，还有旺夫面相。其实豪门娶媳妇无比慎重这件事，也是通过无数案例总结出来的共识，比如香港和台湾的“娶女星”风潮就集中在八九十年代，而我们内地的富豪还没有走出“娶女星”的这个境界，因此可见“娶女星”这件事儿，多半是社会刚刚富裕起来时暴发户会做的事。只有再过十几年后，经过现实的教育，大家才会恍然大悟明白“娶妻娶皮囊，家业多败光”。**郭晶晶嫁入霍家就是一个时代的分水岭，当初郭晶晶的婚姻也是遭到无数人鄙夷，你一个运动员嫁入豪门，靠的不就是名人光环么？这就是低阶人士的一大特点，他们只看表面，不看里头，郭晶晶是一个运动员更是一个在其领域里数十年如一日努力拼搏的顶级运动员，她或许对社会上的纷杂知识不是太了解，但她的意志力和三观早已被一次次运动塑造成了“冠军思维”“冠军思维”就是换个名字的“富豪思维”，即“物欲不重要，成就才重要”，这样的妻子别谈不会被物质腐蚀了，你阻碍她进步，她都指不定会和你拼命，所以嫁入霍家的郭晶晶同样也花费了大量的时间在进修英语、商业、时尚等诸多领域上。你说说，在社交场合还有媒体的聚光灯下，郭晶晶哪一次给霍家丢过半分脸了？没有 有哪家媒体敢再评论郭晶晶是一个小土妞了？没有**

07

#灏泽文集

如何评估谁是真豪门：**评估豪门的最简单方案，就是要一点：看他的日常精力主要投放在何处。答案是：事业 事业 事业**，目前国内的豪门子弟还都不具备“完全不管家业”的底气，所以接棒家业是无比关键的事宜。那些有点小钱享受美好物质生活的，往往都是小资产阶级。很多人不懂，他已经家大业大了，为什么还要这么拼？你不懂，**在某片神奇的土地上，不进则退，哪怕你已经是豪门了，也不是那么容易退出江湖的，豪门想盈利后收山，要看红门答应不答应，这个话题就不多说了，懂的自然懂。**

08

#达叔经济学

达叔不愿意和悲观的人聊天，要是比惨，故事都烂大街了，经济萧条时，最不缺的故事就是惨。最能发展起来的地区，不是传统经济中心，而是帝国的边缘，国家控制最弱的地方，是主流之外的人。**科技创造财富，金融分配财富，房产贮存财富，这是财富三大定律。达叔之前说过，要赚钱，就要离钱近一些，离钱越近越赚钱，雁过拔毛，弱水三千取一瓢。**和珅说，救民先救官。富人创造就业。生命不仅有价格，而且有贵贱。不要相信那些小清新、文艺青年的“生命无价论”。为什么？因为这个理论指导不了经济生产，是低效的，生命真的无价，任何工作都开展不了。**达叔写文章，一直在劝各位，要迁徙到自己力所能及、最高能级的城市去，关键时刻，能救命。**无论是洪水，还是疫情。小城市的要去省会，县城的去市里，你投资的不仅是房子，你投资的是医疗资源、是生命安全、还有孩子的教育权

09

#达叔经济学

你要做的就是挤进富人堆里，到更好的城市，买更好的资产，不要成为被泄洪的受害者。对很多人，你可以心里同情，可以适当帮助，但你救不了，你是一个凡人，你这辈子能帮助的，就是你的家人。让你爱的人，这辈子过的好一点，带他们变成富人，研究点经济和投资。拒绝被纸币剥削。达叔经常看到一些人聊投资回报率，甚至有人会拿着手机给达叔看，这几天买的股票涨了多少，达叔在心底是不屑的。为什么？能产生长期回报的资产，才有意义，不能持续的资产，能带给你的财富，都是有限的。你眼睛里要盯住的，是大钱。能分清楚什么是大钱，什么是小钱，要修行。静水流深，不要做那只在水面上活蹦乱跳的小鱼，要做大海深处的大鱼。

10

@老黄的创业江湖

对越穷的人，要越客气、越尊重，这不是做作，是自保。身家再高，也怕菜刀，富人再有钱，也抵不住穷人发神经来个同归於尽。穷人除了面子已一无所有，你不给他面子，他就跟你来个鱼死网破。

对社会底层人的攻击挑衅，能忍就忍，能避就避，跟他们争辩，三句就够了，最多五句，点到为止，超过五句那就要结仇。说声“您对！您说的有理，大哥你说的对！”掉头就走，这叫明白人。越是底层，越爱争辩逞口舌之快、面子之争，为什么呢？因

为除了口舌与自尊，他们已一无所有。你跟他争口舌，他就要用拳头讨回自尊。他用一无所有的人生换掉你精彩丰富的人生，很划算。

我初中时，学校一半是这种底层人，天天打架斗殴争风吃醋，那是要拿刀要见血的，进去吃牢饭的不少，如果我当年动手反击了，也许我人生就耗在那群人渣里面，不划算。今天的我已不再去想当年那些小混混过如何，反正不重要了。#唐山一烧烤店内多名男子殴打女生#

写在最后：《南阳富商》、《记忆承载》、《灏泽文集》、《达叔经济学》等合集，还有更多有营养的资料，加入贰掌柜的社群，可以免费获取。群内资料每天都会持续更新。。。

护城河高且深，才能不亏钱

01

@风中的厂长

我跟大家观点不一样，你们不要骂我，**我觉得卷是好事，卷就是学到本领，超过别人，才会有饭吃。毕竟没有哪个职业能保证一辈子安稳，体制内也不一定，唯有自己有本事，才能真正安稳。**

很多网友说他们的现状，他们所在的环境，根本没有任何机会，努力也是徒劳，因为有家庭的羁绊，也无法说走就走，确实这种情况下的内卷，是无意义的。

与其被无意义的压榨，摸鱼反而是真正的福利。

但是又有许多岗位是不一样的，只要认真努力都有回报。

所以说每个人所处的环境，认知，信息是不一样的，每个人盯着自己那块，都有局限性，是没有办法讲道理的。

做自媒体，就是你要理解不同的人群，不要怕被骂。

这就跟做电商千人千面，开直通车，自定义人群标签一样，根据标签筛选你的客户。

而不是**要求别人都来理解你，不理解就哭哭啼啼，那样就是巨婴了。**

02

@消样的世界

以前有句老话叫少年裁缝老郎中，没想到竟然也体现在企业咨询行业，明明我可以帮你解决问题找到出路，你却不放心年轻的我。

去年有一家食品企业来找我做市场方案，我去和这家公司老板洽谈的时候，老板对我提出的建议非常赞同，就是迟迟不跟我签合同。

我就把这个情况对我合伙人说了，我的合伙人五十出头了，他这辈子最大的骄傲是四家公司的创始人，且无一例外经营得很成功。

而且他非常清醒和果断，总是在公司经营达到顶峰的时候退居二线，他说必须遵从盛极而衰的规律，把胜利果实落袋为安才能笑到最后。

合伙人对这个食品公司老板的心思摸得很准，他说对方是怕你太年轻纸上谈兵，然后合伙人就替我去和食品公司老板谈了一次。

我计划：方案+团队培‘训共收费二万，没想到合伙人把方案分为三个档、培’训也分为三档，等于是把一个大产品变成了一个产品系列。

然后签了一份总价四万的合同，而且对方老板还千恩万谢；**合伙人对我说这个行业收费一定要贴着天花板走，绝不要贴着地板走。**

你收少了，对方会担心你是不是没本事、而且对你所做的不会太重视，但你往贵了收，贵到他们肉痛，反而更重视你、更能好好配合你。

果然姜是老的辣、手段是老的狠。

03

@野心范

人性为什么不能试探

因为这个试探本身是没有意义的，你有试探的想法，其实就已经有了不信任的嫌隙**试探衍生出来的，不会是证明人性里的善恶美丑，而是绝对的猜忌，因为不管你试探出来的结果，是否符合预期，猜忌到了最后就是站到对立面，彼此渐行渐远**

那有同学就会说，那不试探，我怎么知道他是怎么想的，其实你试探出来的，也不一定是他真实的想法

你比方说，有不少同学经常问到的一个问题，怎么防止老公出轨？有什么办法能杜绝他出轨？

实话说，这个真防不了，你就是天天查岗，24 小时盯梢，你也总有打盹的时候吧，退一万步说，你要这么来弄他，还没等他出轨，就先跟你断了，因为对方会受不了这样的窒息生活

它有点像洪水漫灌，宜疏不宜堵，严防死守，防不胜防，也守不住的，你不如顺应人性去影响他

04

@野心范

大公司管理的一个思路，别指望什么员工自律，最终靠谱的还是用制度，用流程来牵制

那对应过来是什么，就是你要想办法，增加对方出轨的成本，对方在犯错的时候，他就要权衡了，要不要做出这一步

比如你掌握家里的财政大权，硬核资产搞到自己名下，对方的公司事务你深度参与，彼此盘根错节的，你的话语权，家庭地位自然而然就会高起来

该抓手上的抓手上，这个时候，不管他犯错与否，你都不会落于被动的局面

他要想出去乱滚床单，那他就得掂量掂量，爽那几分钟的代价了，犯错的成本极高这样就相当于把压力和焦虑，卸过去转移给他了，他自己要做人性斗争，贪财和好色，他自己选一个吧

男的，只要还喘气的，都色（关于这点，二杠子别着急哔哔，除非你不行）

但这个东西早上的文章有讲，它论迹不论心

但没几个男的会主动犯蠢，因为财能生色，色一定会破财

你在财的这一端，拿捏住，其他各方面你又没有什么大毛病，感情基础在，久不久打打预防针，用心经营经营，对方不至于随便乱来

05

#记忆承载

任何时候，买的足够低，卖的足够高，都是王道。

巴菲特有句话，交易的第一原则是规避风险，那么第二原则是什么？仍然是规避风险。

说到底，不亏钱就是王道，任何时候都要记住，不亏钱，不亏钱。

只要你每一次都不亏钱，次数多了，不怕不挣钱。

怎么才能不亏钱，告诉我？

护城河高且深，才能不亏钱，所以买的足够低，卖的要足够高，做多要足够低，做空要足够高。

足够低的买多价格，或者足够高的卖空价格，就使得你相对于别人，处于更加长时间的安全空间

06

#记忆承载

市场里没有降龙十八掌。并不存在什么一招鲜吃遍天。

高招当然是有的，但是高招不停的在变，可能几个月就失效了，而你学习高招的周期则可能长达几年。

换句话说，你学完的都是用不上的，更新迭代的太快了。

而且很多所谓的招数，都是需要你悟性极佳，问一知十，迅速能够联想，迁移到别的领域里的。

说的直白点，这是个非常吃天赋的事情，绝不是你以为的工厂里培养工人，按部就班一定能培养出几级工，不是的。

一个话题，如果千锤百炼，那就无比正确，可是千锤百炼的同时，也就意味着，信息含量几乎为零。

你走在路上，就意味着是红海，因为走的人多了，才有路。

换句话说，**你听到的话越是正确，信息含量就越接近于零。**

一块地，走的人多了，就形成了路；一块馍，嚼的人多了，就形成了正确。

一块馍，被无数人嚼过了，那里面还能剩下什么有用的呢？你自己想想。

所以越正确，信息含量越低，越是千锤百炼之后的内容，越是啥用都没有。

你只有站在 1 的基础上，才能看懂 2，站在 2 的基础上，才能看懂 3。

如果你每次听君一席话，自我感觉都很良好，那就真的是如听一席话了。因为你自己没有往前走。

人往前走，从 1 走到 2 的过程一定是痛苦的，我曾经无数次觉得自己傻，觉得自己蠢得难以救药。

07

#灏泽异谈

对于没眼界没智慧的笨女人来说，嫁入豪门是人生的大目的，但对于见过世界广阔的聪明女人来说，嫁入豪门是人生的小目标。当然，有很多自强的女权姑娘们也会表示，“我不屑于嫁豪门，因为我要成为豪门”你这样的姑娘灏泽最欣赏了，有志气有骨气，可本文虽然名为嫁豪门，更多的是剖析豪门的想法和思维，让你也同样学会真正的资本阶级和上层阶级思维，所以别说你是女权了，哪怕你是个爷们。**人的地位越是往高处走，越是需要同存异的价值观吻合和终极目标的重合，强强之间才能联手，强弱之间只有利用。你要想**

正式能够嫁入“豪门”，你的核心底层逻辑就必须是：“娶我，我有能力让我们的家族继续豪下去”。美化一下即：“我能为你的事业，还有我们的家族，带来基业长青” 这，是唯一标准答案。

08

#灏泽异谈

彻底放下了自己的事业和成就，也不花心思为丈夫的事业添砖加瓦，单单的沦为一只金丝雀，那就是没脑子的表现。以色事人者，色衰则爱弛。反之你把“嫁入豪门”作为一个人生的阶段，那你的底层逻辑就对了，在捕凰技中我也曾提过，最好的婚姻状态其实不是纯粹的感情交融，更要带有“婚姻合伙人”这一内涵。这句话听上去很鸡汤，可事实上，他们各个都是进步狂“豪门给你的不仅仅是婚姻，更是一个让你自身飞跃的成长机会和平台，优渥的富太生活只不过是附属品，千万不要舍本求末”。

09

#达叔经济学

垄断或寡头的生意，才有高毛利，一切充分竞争的行业，都没有高毛利。想赚到钱，要么在技术上实现突破，要么在资金上增加壁垒，也就是从劳动密集型转向技术密集型，或资金密集型，否则最后都是白搭。不要轻易去干没有什么门槛的事，比如摆摊，比如开餐厅，都是一片红海。你能做的，别人都能做，连各路明星开餐厅，都几乎没有成功的，你就别去掺和了。开餐厅，是中产阶级的一台收割机。当然，你可能不信。餐饮是百业之王，不

信的可以去试试，早点遭受社会的毒打，也是一件好事，反正达叔自己和身边人，都被毒打过了。除了机会成本之外，还有一个角度，就是复利积累。有的人，每一年都在进步。更多的人只是把前两年的工作经验，在后面的二十年里不断重复，直到被公司抛弃，因为有更便宜、更好使的年轻人出现了。**赚钱的生意，要低调，都是独家秘笈，生死线，藏着掖着。**各位工作或做生意，轻易不要去做没有壁垒、没有积累的事情，看问题要看本质，什么是长期政策，什么是权宜之计。**权宜之计的事情，是不利于积累的。愿各位一起慢慢变富，用钱生钱，获得更多非职务性收入，更多“睡后收入”。一起熬过这个经济周期的底部，一起进入到下一个繁荣期。**

10

#达叔经济学

找到了钱流动的方向，谁靠钱最近，谁就能崛起，其他都是骗人的。贫穷是不需要学习的，只要在那躺着就可以了。所有个人奋斗和崛起，都是艰辛的。**如果你手里有一些钱，不愿意冒风险做生意，就思考资产价格在货币滥发情况下，是涨还是跌，赌对了，经济再次繁荣时，就赚得盆满钵满。**任何时期，都有崛起的机会，不要轻易放弃，多思考，多交流，赌通货膨胀，择机买入资产，赌危机后，资产价格上涨。**上知天文，下知地理，世界局势，尽在掌握，就有一条，不赚钱。这是穷病，是一种知识吗啡，把有限的脑容量，挤占了，浪费了。**静下心来，关心一下自己的家庭，自己的钱包，别天天自嗨。一定要找到向上走的行业，最好这个业务是你有直接接触，你懂的。**你的时间价值百万，即使是等待的时间。将精力放在主业上去赚钱，赚取尽量多的现金流，通过学习，提高认知，判断方向，买入资产，等待回报。**人生，是一个资产组合的过程。**年轻人，钱少，学习能力强，容错能力**

强，多投资自己，增加劳动收入。中年人，钱多，多买房子、多理财、多投资，资产增值，积累财富，钱生钱。老年人，用钱较多，多买流动性高，安全性高的债券，收益性已经不那么重要了。

悲观预期，乐观做事

01

@聚募海哥

二八法则

上周和一个从业多年的保险经纪人聊天，他说疫情之后，保险代理人从 1000 万减到了 400 万左右，在这剩下的 400 万人里，有 150-200 万做得还可以的，业绩依然每年能上涨，即遵循二八法则，20%的人分了 80%的蛋糕。

前阵子，在“风中的厂长”微博，大家也在激烈讨论，淘宝还能做么？抖音现在进场还晚么？拼多多有机会么？厂长的回答也是，这取决于你，而不是平台，即使 10 年前的淘宝，很多人也没做起来。

我刚开始做微博的时候，也有很多朋友来问，海哥你干嘛做微博，现在不是应该做某音么？我想说的是，如果你微博做不起来，某音更加做不起来。

这些同样适用的也是二八法则，能做起来的都是少数。

二八法则从我们读书时代就适用，中考每年 15-20%能考上重高，浙江高考每年 15%的人能考上一本；到了职场，每年 20%左右的员工能加薪升职；就连炒股也是 20%的人在赚钱。

创业则难度更大，只有 20%赛道是好的，20%赛道里面又只有 20%的人能赚钱，我们尽量找到这个行业内前 20%的优秀玩家，向他们学习，让自己成为行业前 20%的玩家，并不断加厚自己前 20%的壁垒。

02

@聚募海哥

牛人和普通人的区别

这么多年来，帮不少牛人拿了天使轮融资，也跟不少牛人合作过，他们之所以成为了牛人，和普通人肯定是有区别的，我总结了**牛人几个共性的东西**：

1. 普通人开始都把事情想得很简单，喜欢迅速拿到结果，比如自己买了付费课程，就感觉我应该都能学会的；在饭局认识一个大佬了，感觉就跟他已经很熟了。但是一旦中途发现不是他想要的结果，就立马放弃。

牛人开始是先把这件事情逻辑想明白，如果确定这个事情有价值，遇到困难决不放弃，拼命干，拼命卷，直到把同行卷死。

2. 普通人一般比较固执，老是认为自己是对的，圈子相对封闭，容易有负面情绪。

牛人大多喜欢事情分两面看，好奇心强，具有开发性思维，愿意不停的研究各种新事物。

3. 牛人的总结能力强，有结构性思维，能举一反三，能把他现在做的事情和他之前成功经验打通，融会贯通。而普通人通常只能干好当前的事情，不总结就很难进步。

4. 牛人有利他性，考虑做这件事，不仅考虑自己怎么好，更多的考虑大家在一起怎么好，比较有格局。普通人一般只考虑自己的利益。

普通人想进阶成牛人,首先得打破固执,最有效的办法还是借助各种各样互联网机会,和牛人多接触。

03

@风中的厂长

刚才评论有几位朋友想不开,文字流露出绝望,这种情况真的要放下包袱,如果工作累,那就先休息一段时间,不要长期压抑,会出心理问题。

我身边有一些得抑郁症的朋友,最好的办法是去医院,看精神科,配一些药,很有用的。

抑郁症不是精神病,现在是一种很普遍的病,会有生理上的难受,这需要科学治疗,不要听一些不懂的人乱指导,就去看医生,医生会对症下药。

04

@风中的厂长

小老板和个体户的必备技能,我给大家整理了一下:

1.搜索能力,好东西靠搜,不论线上还是线下。线上用百度知乎微博 b 站抖音 1688 谷歌 ins 油管,学会用关键词组合,线下先跑市场,学会顺藤摸瓜,再跑工厂。

2.营销能力,要了解客户心理,不能自嗨式推销,要找到用户真正的需求点,去满足他们。

3.视觉能力，现在做生意离不开网络了，最好学一下基础的 ps，排版，拍摄，剪辑，见过许多小老板，自己弄的惨不忍睹，花钱请人拍摄，貌似专业但不走心，浪费钱。

4.社交能力，并不是要你八面玲珑左右逢源，也不是要你跪，而是**能够不卑不亢地跟人沟通，让对方产生好感，愿意与你合作。**

5.如果要做电商，一定要自己先学会，包括搜索流量，广告流量，推荐流量，一定要自己搞明白。自己不懂，很容易被骗。

6.不要骗人，不要吹牛逼，都是要还的。

05

@消样的世界

以前有人来咨询创业、做副业，我都会鼓励和给予积极的建议，但是这段时间遇到来咨询的朋友我一般会建议谨慎行事。

当下的状态不太适合做投入大的创业，但可以选择那些资金投入小一点、对能力和时间要求高一点的项目，当然家底厚的朋友可忽略。

现在的创业环境确实不是很友善，但也没必要因噎废食，有人认为既然创业环境不好就不如安安心心上班，不能说这种想法不对。

但只要你是非公'营单位上班，你就无法保证自己明天或下个月还能有班上，而且不会有人为你兜底，你随时都可能成为灵'活就业人员。

前几天有个来咨询的朋友对此不以为然，他说这个公司倒'闭了我就去别的公司上班；那别的公司也倒闭了呢？你当然可以继续找下一家。

总有一天你会发现自己的选择不多了,而且会发现一个不怎么样的岗位有很多人竞争,这是接下来大概率会发生的事情。

我一直秉承悲观预期、乐观做事的心态,所以趁目前还不算特别差的情况下行动起来,争取抢得先机跑在大多数人的前面。

多一项技能不一定能让自己发财,
但一定能比别人多一条活路。

06

@消样的世界

忘了是谁说过的这句话:不要在矮子面前踮起自己的双脚;我的理解是在和比你层级低的人打交道时,不要俯视而是要平视,要时刻记住天外有天 人外有人、人狂必有天收;做人低调一些能更好的保护自己,也更利于达成自己的目的,善于隐藏自己的锋芒和聪明的人,才是真正的狠角色;行高于人,众必非之。

一同行生意遇到困难,想借钱渡过难关,但是没想到一圈下来借到的钱离需求还很远;所以说只有你不缺钱的时候,才容易借到钱,但在缺钱的时候,只能想办法去拼命赚钱、在各个环节上省钱,不要指望自己遇到困难时有人会雪中送炭,有这样的朋友就一定要好好珍惜,毕竟喜欢锦上添花的朋友并不值钱。

07

@野心范

简单延展昨天那篇《见面不要空着手》，**关于送礼的节奏**

就一个大原则：循序渐进的疯狂试探

搞项目，做生意，做客户工作，能不能搞到大钱，要过的第一道坎

就是能不能灵活多变的把握好礼数的分寸

能，就开窍出师了；不能，那就还是个新兵蛋子，略显稚嫩

礼数这东西矫情的说法，它很艺术，所谓艺术就是比较玄学，比较讲分寸，每个案例，时机，场合都不一样，不能生搬硬套，但打法思路是一致的

这方面最厉害的，还属那啥内的文化，上面来视察调研，乡下的那些头头，都是会不失时机的给后背箱压压担子，放上些腊肉蜂蜜香菇之类的土货

你说贵重嘛，也不贵，也没有什么名目，也不需要搞什么贵重礼品，人家不好接受。

见面礼，伴手礼，其实是一招大杀器，很多人不懂，不舍得

比如你是搞大客户销售的，就从陌拜开始练手，自己张罗些 100 块钱以内的，但着实高级的小东西，送给客户，人家会很喜欢的，也很好接受

如果一个东西一般卖 10 块钱，你搞个 50 块钱的高档货给他，他可能记住你十几年：

想当年我正处在事业丝丝阶段，奶茶才 5 块一杯，还是那个小范啊，竟然带我去喝了一杯 50 块的奶茶，高级啊！每一口都是草原大自然的味道

这就是所谓的高级，就是一般人日常不会主动那样去消费的东西。也是人们常说的，送性价比低的东西。什么是低性价比，几十块一盒的零食，三五百块一盒的水果，上千块的笔等等

为什么说循序渐进，强调疯狂试探呢？

它就有点像搞对象谈恋爱，你不得情绪铺垫下，先摸摸小手，再亲亲小脸，然后才是穿过一片小树林

东西品类低门槛，但高价值的进入，之前我文章也强调过，土特和水果是最好的选择，没有之一。在没有摸准对方什么路子之前，一上来就是烟酒茶，费钱不说，还容易冒犯人，甚至有些不懂事的大憨憨，上来就给人家甩“小捆捆”，这是会吓到人家的

再一个就是时机，瞅准人家无法拒绝的点，一击即中。比如我小红圈里有位圈友，就处理得很漂亮，魔都封控前期，他通过自己的渠道，安排了一车果蔬进去给目标人物

你说这个贴不贴心？这骚操作对方怎么拒绝？这个目标人物一家老小，饭前便后能不整天念叨他？

08

@野心范

今年的高考作文不太好写，对于大多数学生而言，没有一定得阅历，比较难写得深刻和出彩

这里面包含了你得有一定的阅读积累，还得有一定的经历，才好把握主题来写

我想换已工作多年的社会人，估计都很难写好，这在一定程度上，对现在的学生要求，相比以前更高了，需要积累的面更广，这其实是好事，更重视语文，更重视古文化教育

你觉得难，大家也都会觉得难，学生时代我写文章，有一种很特别的感觉，会越写越亢奋

可能以前内心戏也比较多，自我带入比较深换现在的说法就是

表面上好像波澜不惊很平静，但私底下做了大量的心理建设，会提前去琢磨这个事，这个习惯一直保持到我工作

每临大考或现在攻坚项目的时候，都会隐约有一种感觉，微微紧张里，带点兴奋的状态，其实这样最有利于发挥

学生时代的高考，到后面阶段的考研考公，这类通过考试来选拔的，对普通人来讲，绝对是最公平的竞争方式，没有之一

09

@张有为

内卷，为什么会卷？

1) 在你外部，优秀的人实在太多，想与之竞争，但很难跨出去，因为年龄已不允许你失败。

2) 在你内部，很多比你年轻的想进来，薪水要求低，用不了一年就比你值钱，但还很便宜。

3) 没办法，僧多粥少，你已 996 的干，为了保住饭碗，也许不得不 007 的干。但还是危险。

你还有什么可以补充的？

10

@李鲟

——突然想明白了一些事，悟出了一些道理，整个人就脱胎换骨，再无烦恼。

你是会豁然开朗的，但也可能，仅限于这一刻。

今天顿悟，明天还是会钻牛角尖的。

这一秒云淡风轻，下一秒就可能暴跳如雷。

而我渐渐明白，没有一劳永逸的人生。

通往正确的方法，是不断试错，是反复练习。

通往强大的道路，是被一次次打倒在地，一次次爬起来。

我们的命运和内心，都需要不断修修补补。

我们会越来越好。但也要学会，与不完美的自己，和平共处。

为什么道不轻传，法不贱卖？

01

@达叔读书会

男人一辈子，拼命努力，各种侥幸，赚了点钱，战战兢兢、如履薄冰，结果就被身边女人，给废掉了。那这个道理，是很新鲜的观点么？不是。

两千年前，法家的集大成者，韩非子，写了一篇文章，叫《八奸》。尺度非常大，普通人根本就接受不了其中的观点。但是，人家韩非子，也不是给普通人写的，和马基雅维利一样，是给君主、金字塔顶尖男人写的。“同床”、“在旁”、“父兄”、“养殃”、“民萌”、“流行”、“威强”、“四方”八种。第一奸，就是“同床”。这个姓韩的，要是生活在当代，估计能被喷出翔，早就被封号了，普通人学不到，那是正常的。小的时候不学，长大后，也不知道这些理论，早晚会吃亏的。

敢于亮剑，敢于和最牛逼的人，比划一下。在管理学里，在自己的工作中，达叔提出一个口号，找到偶像、学习偶像、打败偶像。这算是向偶像的最高致敬。这种好处是什么？作为一个普通人，无论你多牛逼，进步有多快，一抬头，总有一大堆更牛逼的人，排在你前面。人生，有无数的挑战，这对于一个喜欢挑战的人来说，太刺激了。

02

#达叔读书会

女人声称自己家里有 50 辆宾利，自己老公是国企书记。这就劲爆了。有很多人，在讨论车位的产权，讨论这个事情中，男女各自的错误，谁承担了更多。但是，大家关心这个么？真正对我们的警醒是这个么？不是。而是，**每一个当爹的，都要告诫自己的儿子，出门不要喊，“我爸是李刚”，否则，李刚的职位就没了。而一个男人，你如果娶不到一个情绪稳定，生性温良的女人，你无论职位做的有多高，你能控制好自己的风险，你能控制身边这样的炸弹么？不能。**经常有女人，指责男人有问题，男人心中的三大愿望：升官、发财、死老婆。还有一些渣男，取得成功后，就飘了，要离婚了。当然，达叔是站在道德的角度，也是批判这种行为的，但是，这种行为的背后，有没有一丁点的合理性？有的。否则，**从民国开始、到新中国成立，你能看到的、有头有脸的正面人物，身边人都换过好几茬。有人骂么？没有。**但是，一旦换成你身边的主任，换成你们公司的李总，你立马就骂了，为什么？因为发生在你身边，他们的能量密度不够，无法对你形成震慑。换成有头有脸的，你就觉得理所应当了。

03

#灏泽异谈

什么是学生思维？

就是总是等着别人给你安排目标、专注事情忽视人情、并坚信付出就一定有回报。

上面这三点其实很多青中年人都依然没有摆脱其禁锢，以至于很多人到了四五十岁，依然还是一副木呆呆的状态。

不解风情 不懂人性 只知道等待老天给他们机会，却从不知道自己要主动出击争取。倒也不是讥笑他们，而是这样的思维，注定他们就算付出再多努力，也很难真正的改变自己的人生轨迹。

变为成年人的最重要的第一课，就是一定要“会来事儿”。

会来事儿，就代表你自己知道人生的每个阶段应该干点啥，为了达成目标需要和谁处好关系 又和谁避免结下梁子。

同时，也知道你的付出应该被谁看到，以及付出给哪些真正有回报的事物。

换句话说，从学生思维变得渐渐会来事儿，就是一个从执行工具到决策系统的转变。

总而言之，话少 手勤 心如明镜。

这种性格的年轻人，永远是最讨长辈喜欢，也最容易混出名堂的。

一批只知道混日子的朋友，就算和你相处再好，对你的未来发展也都是没有正面作用的。未来无论你是有事儿要托他们帮忙 甚至你发财了想拉他们一把，他们也没办法接你的茬。**人生就是缘分的聚散离合，就是要不停的聚好朋友 好伙伴，不停的离差朋友 坏伙伴。**

04

@温州土老板

预感我可能要火了，因为评论区的杠精开始多起来了，有种莫名的兴奋[哈哈]

360 行行行不一样，传统行业离不开关系，所以老板做生意的风格，一定是想尽办法，建立基础的人脉圈。

因为说句话能当钱用，很多时候这个就是核心的竞争力。

电商老板喜欢研究平台系统，他们做生意的风格，一定是想尽办法，去琢磨算法琢磨用户，建立基础的底层逻辑。

因为算法一旦突破，看会带来巨大的回报。这个也是他们核心的竞争实力。

昨天写了一条给保安送酒，有几位喷我：就你这样的人，滋生了权利寻租的空间.....

还是那句话，**每个人做事的风格不同，能花钱节省时间，节省麻烦的事情，我都觉得很划算。**

05

@温州土老板

小公司的大客户，一定要捏在老板自己手里，这样才能做的长久，睡的安心。

我有位老客户做红酒生意的，每个月出 2 次货，从张家港的保税区，包整辆 13 米的半挂车，发往温州的仓库。

老板年纪挺大的，穿着很朴素，手上带块老款的金色劳力士。打过几次照面，面相啊说话啊，很有底气。

和他做生意，很有意思。所有的流程都不要司机沟通的，只要打交道的事情，他都会自己来协调。

在张家港装完车以后，他就背个包一路压车到温州仓库，结束以后，还会请司机一起吃个快餐，自己就座高铁走了。

后来有次，发车比较晚，我请客户到办公室喝茶。就开玩笑问他，

这么辛苦跟车，一来一去要耽误 3 天时间，是怕司机会偷拿嘛？

他回答的也很爽快说：那倒不至于，一方面要跟过去收钱。

还有就是这位客户太大了，不放心交到业务员手里，也不能泄露一点信息，合作十几年没有都丢，还是全靠自己小心。

最后还分享了一个他赚钱的秘籍，小公司的大客户，一定要捏在老板自己手里，这样才能做的长久，睡的安心。

06

@灏泽异谈

赚钱是最大的硬道理，一条合法的赚钱快车道，真的是能改变你命运的最佳捷径。

只要你条件允许，你一定要想尽办法在早期刚出道的时候就进入最热火朝天的行业，哪怕苦一点累一点都在所不惜。

因为处于快车道的行业，不仅仅钱多，同时机会多 资源多 你能接触到的人脉也多，尽管花无百日红，每个朝阳行业都有迎来夕阳的时候。

可是这三四年 甚至两三年的经历，足够把你的能力都足足提高一个大段位了。相反，如果你早早的进入到一个夕阳行业贪图安稳，那大概率的结局就是你会得到一份钱少

事多 论资排辈极为严重的岗位 ,随后出师不利 而且除了一身油腻外压根学不到什么正经知识。

当然 ,公务员和体制内岗位则不同 ,对于这条路径 ,我目前的唯一建议就是 ,真的不要被其热火朝天的局面给蒙蔽了双眼。

公务员和体制内岗位的确很好 ,但那是针对一部分人 ,而不是所有人 ,尤其是不适合那些一心想要发财的人。

另外 ,如果要进公务员和体制内 ,请务必提前做好功课 ,确保去的地方是相对富庶的地方是正盈利的。

07

@野心范

职场中“撕逼”的正确打开方式

这不是一篇教你怎么搞事情的文章 ,用海明威的话说 ,用战争解决掉那些发动战争的人

一、首先必须掌握一个巨大的前提 ,你的一切撕哔行为 ,都是非常不得已而为之

这里有两层含义 :

第一层 ,不要轻易开撕 ! 不要轻易开撕 ! 不要轻易开撕 !

职场三十六计忍为上计 ,撕哔是一件非常损耗人品和精力的事情 ,十有八九得不偿失 ,一地鸡毛的结局赢了 ,你也恶心

第二层 ,让人知道你真的是不得已而开撕 ,这非常重要

具体怎么操作呢？他欺负你一次，你转移到公众视线下，忍了，第二次，领导也看在眼里，忍了，第三次，你还是忍了，这时已经有人替你打抱不平了

你再忍几次，你的小白兔形象就出来了，对方已经彻底妖魔化，这时候，你的道德资本，已经积累出一个巨大无比的势能！**无论是什么性质的开战，第一时间占领道德制高点，总是没错的**

二、呼朋引伴，数数你的盟友在哪里

如果在单位里，或大的公司，请记住，关系才是撕哔第一生产力

如果第一条你不是特别的到位，那你的盟友一定要够强，尤其是上层关系要足够铁，至少跟对方打个平手，把有仲裁权的人给中立掉

群众呼声同样是非常重要的，他们一般在你占优势时，才敢跳出来为你摇旗呐喊，就像一股洪水猛兽般，吞噬一切

三、扣对方一个巨大的帽子

你们要是过家家一样拌拌嘴闹腾一下，那就是没事找事，在领导眼里，工作本来就是充满矛盾的，你自己不会协调吗，动不动就吵架，一点大局观都没有！

然鹅，**你要是手握一个巨大的项目，对方偏偏主动惹你，还把项目给惹黄了呢？抓住实锤，咬死他，就是他搞砸的，你看他这次死不死！**

所有人的奖金都没了，你搞不定的事情，同事们汹涌的怒气会帮你搞定的！

四、不撕则已，一撕就要撕出长久的和平

如果你看过古惑仔，或有几个社会大哥，他们会告诉你，不干则已，要干就干得彻彻底底

如果你不确定能一次干死对方，那就不要轻易干，如果决定干，就要搬出所有实锤，一次狠狠的干到对方起不来

野火烧不尽，吹风吹又生，你不让他怕了你，他是不会罢手的，谁都怕那种发起疯来不要命的神经病，你就是要要有这种必胜的信心和必死的决心！

总结：其实职场真正需要的是竞争，不是撕哔，你看华尔街之狼，你看幸福来敲门，人家都是忙着怎么赚钱上位找机会的事，不常撕哔，如果你不是什么乘风破浪的姐姐，就别太多戏

即使撕，也是为了不撕。武，止戈也！

08

@野心范

吵架和撕哔有本质区别

无论是生活还是工作场合，必要的时候，是一定要通过吵架来立威的

吵架的原则，永远围绕着实事求是这个点，不管怎么吵，都不至于到难以收场的地步

撕哔的结果，往往就是一地鸡毛

输了难堪，赢了也是输了，难看

深圳宾利姐这么一出，其实到最后已经没多少人，真正关心事情的最开始

搞着搞着方向就搞偏了，吃瓜群众只愿意看他们想看的東西，看热闹的永远不嫌事大

宾利姐可能原本是占理的，但吵架的时候，思路没捋顺，口出狂言，嚣张跋扈

至少呈现出来的状态是这样，没有第一时间占领道德制高点

多少辆宾利不重要，背后有谁谁谁也不重要

明眼人一看，就大概知道怎么回事

有身份的圈层核心人物，多少还是要点脸面的，再怎么彼此恶心，不至于闹成这么难看

吵上头了，张嘴就来，如果是对方激的，那宾利姐战斗经验太缺乏，如果真有这么个身份的男友或爱人，也接不住，德不配位

其实有时候能赢，并不一定自身得多强多厉害，制造点麻烦等对手出错就好，赢的一方有时候是败的一方主动成全的

09

@古一古二

听我一句话，千万不要买商铺！

不要和手上的钱作对，不要拿自己的血汗去填坑。

都说一铺养三代，是真的吗？你现在入手，说不定就是一铺坑三代。

作为普通人，但凡是商业性的地产，什么公寓，写字楼，商铺，尽量不要碰，钱来之不易，不要被人割。

有钱，买点城中心的有质量、配套成熟的住宅，才是正道。

10

@挨踢牛魔王

交浅言深，是人生的大忌。

不是所有人都配得上你说真话的，大部分情况下，打打哈哈就行了。

本来大家交情只是一般，你非要说真话，说很深刻的话，就不免得罪了别人。

如果说的是人际关系之类的话，说不定别人转过头就卖了你。

很多人的三观是很幼稚的，同时没有力量，本来就是拿各种假象安慰自己。

比如说，房价要涨，这种话，很多人就根本听不得。

因为他没房子，你说房价要涨，他听了当然是很不高兴，能和你吵起来。

那你干嘛非要纠正他呢？

他不但不感激，心里还会恨你的。

很多大 V，搞个付费，并不是为了赚什么钱，而是过滤掉那些幼稚的人。

能付费，说明有一定的认可度，这种情况下才能说点真话。

为什么道不轻传，法不贱卖？

你不让他出钱，他怎么会珍惜呢？

有些人，你教了他，他甚至会在后台天天骂你。

一些大 V，粉丝很多，你说他们怎么会没两把刷子呢？

为什么他们总是说点无用的鸡汤？

就是粉丝量大了，各种人都有，不能再说真话了。

就算你骂日本，说不定有个精日分子哪天就举报了你。

把自己变强大是唯一道路。

人是不能被教育的，人的智慧只能被天启

01

#阿钝爬阶指南

现在的铁饭碗，对围城外的人来说，进入越来越难，对围城内的人来说，貌似这饭碗，也越来越不香了。营销人是离钱最近的一群人，他们能为公司创造直接收益，公司也一定愿意把资源倾斜给这些贡献高的员工。

人生经历的痛苦是守恒的，先经历痛苦，游刃有余一辈子，而先经历悠闲，可能会痛苦一辈子。

离钱更近的地方，听听纸币翻动的声音，那是梦想的声音。

家庭整体财富的持续增加才是最优解。

家庭财富都没做大，就在内部划清界限，这是负和游戏的玩法。

而越是贫穷的父母，往往越喜欢如此操作。

如果小孩还小，不要看到小孩的作业就发飙，把发飙的时间和精力去提升自己，追求短期确定性收入。

反过来你以身作则、积极向上的形象影响到小孩，小孩的成绩一定不会特别差。

能在职场上游刃有余的你，影响出来的小孩情商智商一定也不会特别差。

如果小孩成绩差，为人处世差，你自己也一定特别失败。

如果小孩大了，珍惜他的同学关系，从初中到高中再到大学，不要轻易放弃，不要轻易换城市，同学关系是不需要额外花时间去建立信任的关系。

如果小孩大了，想想自己的社会关系，能帮他首次择业时一步进入更高的平台吗？

能帮他工作时平步青云吗？

你的帮助也许能让他少奋斗好多年。

如果小孩大了，尽早帮他首付买房，尽可能能量层级高的城市和更大标的的刚需房，条件允许再送台车。

年轻人刚毕业有试错的时间，而父母的经济支持，是小孩试错的勇气。

如果小孩更大了，而你恰好退休，尽量帮他照顾好小孩，全心在外打拼，或者支持一些请保姆带小孩的费用。

但是，总结来总结去，钝哥始终只有一个观点：

凡事先从自己出发，先鸡自己，才有资格鸡别人。

因为自己努力的确定性，一定远远大于说服别人去努力的确定性。

02

#阿钝爬阶指南

之前看一些大 V 在感慨，现在逼你赚钱的人越来越少了。一方面是舆论环境的变化，能说的干货越来越少，限制越来越多，搞不好还把自己搭进去了，那么愿意说的人就很少。如果遇到这样的人，一定要有一双慧眼，要珍惜。另外一方面，现在愿意学习的人，也越来越少。大家的理由都很多，要佛系，要躺平，阶层已经固化，再努力也赶不上人家三代的积累等等，这些话说了，情绪发泄完了，对生活有任何改变吗？没有。

向上攀爬的确很难，但是向下的通道永远为你敞开，随时欢迎你。当我们在看一些娱乐节目的时候，在刷抖音快手的时候，你在笑，你笑的是段子的确有意义，背后的制作团队也在笑，他们笑的是你这个流量又来停留，又来消费了。

之前我在一篇文章里面写过，要努力做生产者，不要做消费者。我们每一个人，都应该经常反思自己，靠什么在社会上面立足，靠什么来为社会做贡献，你合法合理赚钱多，产生的交易价值就越高，你为社会做的贡献就越高。优秀并不是一个常态，而是

动态变化的过程。最后，与你共勉一句话：积思成言，积言成行，积行成习，积习成性，积性成命。

03

#不要乱投资

这个世界，是有其运行规律的。**只有能量相当的人，才能相互识别，才能互相看得见。能量相当，是一种全方位的、综合性的匹配。**底层逻辑、思想体系、底线原则、判断依据、情绪阈值（乐观悲观）、关键取舍、受教育程度、财富当量。等等等等。**我在网路上发出声音，我站在明处，慢慢就会有，具有相同共识、能量相当的人，走到一起，相互链接，惺惺相惜，共同成就。**逻辑一致，信任前置，就能降低合作成本、加快合作效率。我们每个人的一生，都在筛选同行者。加入一个公司，选择一个配偶，与他人一起创业，都是在筛选，志同道合之人。我和你，在互联网的人海中，互相找寻彼此，多年的经历告诉我，**人是不能被教育的，人的智慧只能被天启。不培养，不自作多情，不要想着去教育谁。仅仅只是把正确的人筛出来。**

04

#不要乱投资

当你目标清晰了以后，在操作层面，各种的选择，都有不同的最优解。

不聊宏大，只说具体到你，在每一件重要的事上，你怎么才能赢。我们在这里说的，一直都是独家思路、更高视野、少数人的见闻。我们喊内循环、喊要打造全球第一消

费市场，是我们谦虚，是未雨绸缪，是眼光长远，居安思危，真别以为我们不行了。

强者的强，从来都是全方位的强。

尽快从目前所在的地级市，迁徙到更高能级的城市。高能级的城市，是人口流入猛、就业质量好、就业机会多、人均收入高、教育、医疗条件优越的城市。高能级的城市，在特殊时期，疫情封城、战时、洪灾时，是会被优先保证物资的城市。高能级的城市的房产，相当于投资了好赛道。**好赛道等于搭电梯爬山，让你的财富，翻得更快。**越限购的地方，越有价值。因为一切设置门槛的，往往是稀缺的好东西。这是极为优质的医疗及教育资源，不是地级市可以比拟的。父母是孩子的领路人，要么给孩子打下较丰厚的资产，这样是给孩子创造了足够多的试错成本。要么好好辅导孩子，给孩子足够的经验。**打算得比较长远的父母，会给孩子准备：房本+资产+优质家学。人生从来都不在一个起跑线上，人生是场接力赛！普通人要解决自己的困境，唯一的办法，就是不做普通人。**

05

#达叔经济学

当任何一个人，和你说读书无用，学习无用的时候，你就把他拉黑吧，这个家伙是反智的，学习和思考，永远都不晚，永远都能帮助你赚钱。尤其是等你毕业之后，还热爱学习，渴望进步，那是自我驱动的热血，逮到一个机会，就能崛起的。而很多赚了几百万的家伙，有的是动了脑子，有的只是跟对了人，更多是选对了城市，仅此而已，没有太难的。达叔一直说，**要清晰的认识到，自己肯定不是最聪明的人，钱这个玩意，是最聪明的，它往哪里流，我们就要在后面跟着走，大概率不会错。**

06

#达叔经济学

不要去干别人看一眼就懂的生意。不要轻易踏入任何一个你不懂的行业，处处都是暗礁和镰刀，就等着你了，永远是资深玩家，收割小白。你即使看到了别人赚钱，你也不知道是怎么赚的，有很多行业，你看一眼，就懂了。有很多行业，即使对方把逻辑给你讲了一遍，你想去做，发现根本就没法入手。别人的文章，都在和你讲道理，达叔的文章，都在和你讲我观察到的世界，每一个小故事，都是可以验证的。达叔以前在某个场合做销售分享的时候，说过一个观点，**做销售、做业务、做生意、甚至战争、投资，本质上都是一样的。都是拿时间换空间，再拿空间换时间，最重要的是控制节奏。**

07

#灏泽异谈

江湖到头皆无路，浪子回头时无晚，**不要妄图和幻想在任何行业的偏门领域做久做大，赚再多钱，也不如在平稳的地方，和正当的行业，好好的享受生活，人，除非真有雄心壮志和妄图改变世界，不然，则小富即安的安逸，胜过一切。**伪富二代都有一个颇为显著的特点，就是他们的每一次社交都充满了十足的目的性，或许是借此认识人脉混行情，或许是借此让人买一个单，再或者是问你借钱？并不是说富二代的每次社交和交际就没有所图或者目标，但是你，肯定是分得清“有的放矢”和“急功近利”之

间的区别。另一方面，就是但凡有人兴致盎然的突然跟你说要给你介绍人脉或者引荐资源，当然你应该表示感谢和惊喜，毕竟这是起码的礼仪。可同时你也应该好好的审视一下对方，他的意图何在？记住，一个长期握有各种资源的人，恰恰是最最珍惜资源的人，不交到一定份上和交情上，是断然不会把自己的人脉和口碑拿出来随意嫁接的

08

#灏泽异谈

宾利再怎么样横，都不要去惹大院里的军牌帕萨特，那是你不可触及的天外有天。不管中国还是外国，人越自由，越幸福，朋友不解，人都是由法律规则所限制着的呀，“规则限制的是人，规则限制不了满天诸神”几乎所有的教育都是在教导这群可怜的小伙子们应该怎么努力，但多年的现实生活告诉我们，努力很重要选择更重要，努力的在夕阳产业奋斗等着你的就是一条独木桥，选择正确的事业目标等着你的就是康庄大道。同理，婚姻也是如此，你可以为了感情，可以为了现实，千万不要为了结婚而结婚，人的一生，沉没成本最大的，莫过于一段失败的婚姻了，它从你这边夺走的不仅仅是大片时光，更是你最有择偶竞争力的年华，多半还会留下大片的疮痍和伤痛。人，不论男人女人，一定要选对和你携手伴终生的人，这实实在在就是你人生第二次投胎，

09

#生财有术

想方设法站到时代发展变化的一侧，社会发展的大趋势永远是赚钱最先要想明白的，方向对了干等着也可能有风来。想方设法打造属于自己的成功案例，有品牌的商品能卖出溢价，人也一样，不断的成功案例意味着源源不断的发展机会。想方设法找那些会赚钱的人做朋友，任何一个时代优秀的人和美女一样永远是最稀缺的资产。找一个至少能干 5 年的方向，扎进去，每天进步一点点。做时间的朋友，大家都懂，但是知易行难。内心的宁静，千金不换。如果可以的话，尽量选择自己擅长并且喜欢、天花板足够高、边际成本足够低的事情。菩萨畏因，众生畏果。不要都把注意力放在了结果上，只需要关注『因』，比如：每天做更好的自己。对于结果，往往求之不得，不求而得

10

#生财有术

挣钱的意义：一方面是为了保障基本的生活；另一方面，是为了可以让自己不被打扰地去做想做的事情。很多人觉得钱难挣，其实因为你的圈子太小，不知道外面发生了什么事情，不知道别人都在怎么赚钱。赚钱不是因为你想赚钱，而是因为你做的事情对用户是有价值的，是值钱的。如果你想做个人品牌，那么一切影响这个目标的东西，就算赚钱也不要做，因为很明显它们都是消耗信任的。想赚钱，得先活下去，而且要活得长。赚钱的节奏很重要，成功会导致下一个成功，赚钱会导致更赚钱，所以开始的时候起势很关键。

量力而行，做自己能力范围内最好控制的事，要比客户更专业，能哄能教；要比同行更勤奋，能打能磨。**抓住一类人的痛点，狠狠用力，聚焦专注，赚到第一桶金后再转移注意力，先低头赶路，然后抬头看天。**互联网最珍贵的就是注意力和信任，无论用什么手段吸引了别人的注意力，就要努力靠真诚和价值，加上信任，留住别人，不然就成一锤子买卖了。**捷径往往都是坑，别人告诉你的美好结果和万能法宝，都有超多超多先决条件，如果你不具备，就不要贸然行动，分析原因比看结果更重要。**

普通人逆袭需要三代人

01

#生财有术

创业公司，不过多地谈诗和远方，先活下来是第一位。

项目本身没有高低等，抓住小众领域，用自己的方式赚到钱，一样开心。

创业初期的项目，可以借鉴同行已经成功的案例，运营过程中，再慢慢加入自己的理解。抄都抄不好，抄不到精髓，不如趁早放弃。

赚钱之后的公司规模，一定要进行控制，不要盲目扩张。

小公司，不要过多地讲究人文情怀，企业文化。先赚钱活下来。

多和一些线下传统行业的人接触，有很多传统项目，利用互联网，是可以玩出新的花样的。

抓住需求，满足社会的需要，才是赚钱之道。

有时候，项目能维持生存，已经是很大的胜利。心态很重要。

时代的风口很多，你不可能全部占全了。整理一下自己的资源优势，专

注于属于自己的风口。

保持自律，从思想的自律认知到行动的自律实行。克制沉迷于短线快钱的快感，清醒认识谋求长线的发展。

02

#生财有术

对于绝大多数人来说，刚开始进入一个行业，最佳的方式不是创新，而是复制头部玩家成熟的模式，以保证自己能够在行业理解、团队结构、技术运营等能力上迅速度过冷启动期。所以每一个互联网人，都应该有分析项目、拆解项目、复制项目的能力。

复制一个其他人正在盈利的项目，最简单的方式，就是复制信息流广告在投项目。因为在“持续”投放信息流广告的公司，排除掉正在对赌期的公司，很多是盈利的。

复制信息流广告在投项目的 3 个步骤：

广泛搜索：根据自己感兴趣的行业，去训练推荐模型。

全面剖析：研究广告发布者靠什么盈利，分析这个广告一天的利润大约是多少。我们能否复制，设想一下如果是我们做，我们应该如何做这个市场，我们缺少什么资源，这个资源有没有人可以帮我们提供。把项目用思维导图拆解成树状结构，从产品、受众、流量、销售、利润等各个方面进行分析。

重点狙击：切记帕累托法则，一个人的精力是有限的，所以要分析自己

复制一个项目的优劣势。比如自己的人脉和资源能否针对这个项目进行整合，用最快的方式模仿对手，然后获得利润。

03

#毛小白

很多人三十岁了，依然一无所有，就应该多问问自己二十岁出头的时候都干嘛去了。

遇到什么东西，都琢磨能不能卖出去，卖给谁，怎么卖。咱们怎么包装，怎么推广，人群在哪，想得多了，什么东西都能卖出去。

有一些原本属于我们的东西被别人拿走了，我们想抢回来，就要花更大的力气和代价。

最好的办法就是一开始就修护城河，不让别人抢走。

有兄台不知道怎么定位自己，是好人还是坏人，我说你想复杂了。你就把自己定位是商人就行，一辈子都关心利益，一辈子都卖卖卖，一辈子都关心粮食和生计。

男的兜里只有几万块，女的敢跟他需要胆量，胆量源于安全感和期盼，安全感和期盼源于男的展示出来的潜力和坚毅。

年少时太任性，大学说不读就不读，现在肠子都悔绿了。社会这所大学，确实不好念，以前还有个公平可讲，现在是被锤得毫无还手之力。

长点文化不是件坏事，有些人一张嘴就被人嫌弃，大家都不愿意和他合作，他的路子就断了。大家都喜欢文化人，喜欢有沟通能力的人，而不是只会讲卧槽的人。

有人抄我的文字拿去卖，如果能赚到钱就拿去吧。抄是一种认可，但是如果想和我对上话还是要在我的这里买单才行。

04

#毛小白

如果我们在熙熙攘攘的人群中并不会感到落寞,反而为自己的孤独和清醒感到一点快乐,那么我们多少找到了根,也有了自我依托。

很多项目喂饱自己就行了,千万不要想着做大,项目做到了麻烦事很多,成本损耗也是很大的。赚一万时全部是自己的,赚十万时可能有八万是成本,总之什么都有瓶颈,知足就收就好。

孩子一定不能跟着我们熬夜,我要做事都是把孩子哄睡了再做。哄的过程我也有了时间梳理自己,把一些事情想清楚。

有一个自己的房子,里面有一张桌子,一台电脑,一根网线,一杯清茶.....能日日潜心做事,日子越简单越朴素越好。

宁愿多花点钱,也要住在安静的地段和小区。太过吵闹的地方,做事效率太低,居住和办公环境差,事倍功半。

网购改变了我们,商场看到一个玩具要 99, 淘宝一搜 19.9 包邮, 哎.....

05

#灏泽异谈

认可内在的同时,也要认可外在的意义。在这一点,灏泽叔真心希望你好好的听我一句劝,那就是**我们中国人真的太太太缺乏对仪表的追求了。这造成的结果就是绝大多**

数人不会真正的去“树立自己的形象”，但是一看到某些品味不错的人，就马上被吸引注意力。

所以，作为年轻人的你，健身自律学习干净且有格调的着装风格，是极为有意义的。

永远不要低估人的外在，我们总是被“内在论”给蒙蔽了眼睛，在很多场合尤其是社交场合，外在就是你的“决胜牌”。现在那些网红、主播、艺人，你说说哪个有内在的？还不是一副皮囊？

06

#灏泽异谈

人们对命运的理解，往往只流于“我何时发家致富”和“我何时能飞黄腾达”上。就好像当自己掌握了大财运以后，他们对命运的理解，是“片段性”的，人生的高度就会永远在那一瞬间定格。

但命运不是这样子的，它一定是起起伏伏不断，吉凶相伴而至的。所以，趋吉避凶，是灏泽为客户做咨询时的重要内容。而讽刺的点在于，如果他是一只从众的牛羊，哪怕大财运来了，他的一切财富到最后，也往往在为别人打工。而大财运走了，他更会做出许多非理性的行为，去妄图弥补和维持自己的收益，他这么做的原因也很简单，人会把自己的运气误以为是自己的实力。

最最重要的，是这个时代，对于“愚蠢的有钱人”是极为不友好的，因为哪怕是经济最糟糕的时代，都是遍布着各种各样的坑。而通往这些坑的路上，是不缺乏成群的牛羊的，一旦你缺乏独立意识，你就极易跟随这些无知的潮流，涌向那无底深渊，断送自己的一切。

哪怕你劝解他，他依然是不会听从的，弱者无天恩，这就是命运与现实的交汇。

无知与盲从，本身就是一种原罪，这也是绝大部分中产阶级被收割的本相。智慧与独立，天然就是一种力量，这也是天下精英阶层能进退有方不为砧板肉的关键。

07

#家长如何培养出学霸

孩子的起跑线是家长，具体来说有这么几个方面：

第一，家长传递给孩子三观，包括怎么为人处世，看待事物的角度，看待金钱的态度等 等，孩子在一个温暖的家庭长大，以后容易形成健全的性格。

第二，教给孩子分析问题、解决问题的方法，这是一整套思考体系，从问题的表面入手，直到问题的本质，这样孩子以后很可能沉着、冷静以及高情商，不易怒、不感情用事。

第三，孩子的智商，相貌，身高，这些跟家长都有极大关系。

第四，尽量给孩子提供好的物质基础，以后孩子可以少为柴米油盐发愁，才能更好的发挥自己。

千万别相信儿孙自有儿孙福那种鬼话，那都是不负责任的家长给自己找的借口和托辞。

08

#家长如何培养出学霸

女人再漂亮，学历再高，和别人没关系。你高考全省第十名，关我啥事？**女人的价值是，你能不能给别人带来什么利益？如果没有，你还趾高气昂的，摆出一副“老娘就是能力强，气死你”。呵呵，那就只会收获一大堆的嫉妒和嫉恨。等你哪天倒霉了，其他人立马冲上来，一人踏上一脚！**

女人漂亮学历高，只对你未来的丈夫有意义，对其他男人女人，没啥意义！**女人无论自己如何条件好，要有一颗谦卑的心，善待别人，善待比你差一点的人。任何拽的像个 250 的女人，结局不一定好。**女人容貌也就到 30 岁，娘家的财富也是会变化的，只有口碑是永远伴随你的。做人太累。走，我们去内环线！

09

@财宝宝

老实人会不会吃亏？我说个感悟，

如果就事论事，在某个点上是不可能吃亏的。你辛辛苦苦办了个漂亮事，被小王抢走了功劳。这事情是大家一起努力的，最后仅小王提拔了。你可能会非常不高兴。

如果从长远来看，老实人不一定吃亏。老实人就是，干的多，拿得少。我以前就是个骂骂咧咧的老实人。干活，我最来劲，好事情一个也没有。但是，我并不认为我吃亏了，生活还是给了我一点点回报。

一是技能。这个事情，你干过一次了，就有经验了，以后你就会了。我在单位里，干过各种各样的事情，连打印机卡纸了，我都会保养。这对我以后的创业，有很多帮助。

二是机会。大单位也会有一些难度很大的机会。例如行业车床大赛。这些机会，聪明人是不愿意去的。如果你长期干苦活累活，是有可能脱颖而出的。

我有个邻居，一辈子在车间里当老实人，手艺好，没机会。退休后，被一个浙江小厂请过去了，年入 20，成为他们那个厂最亮的崽。他把这些钱和退休金一起给了女婿买纺子，女儿女婿一家人对他感恩戴德，老年生活特别幸福。其他车间主任也就五六千的养老金。

小结，年轻人不要太斤斤计较，可以多做一点，学到的本领，是自己的

10

@财宝宝

丝丝逆袭需要三代人。

第一代，在城里站住脚，搞个 350 万的小窝棚。

第二代，考 985，成为中产，搞个大平层，小别墅。

第三代，读 top1，挤进上流，可能性千分之一。

你不要以为考上了 985，就可以怎么样了。毕业后，也就是去个窗明几净的大单位，每天的工作就是管理一台复印机，一台打印机。好不容易，熬了二十年，你就活成了一个人见人烦的老油条。如果还没有买纺，就是个废物点心。

在大单位逆袭，靠的是做人，有眼力见，脸皮厚，会来事。绝大部分村弟普男，没有这个意识，也完全不会。这个绝活，没人教你。你只要走错一步，顶天就是个部门经理退休。我无意中走错了好几步，只能去倒插门了。**努力的人多了。如果努力有用，农民就该发财了。没有的事情。每年毕业几十万的 985-211。也就那样了。**

我这一代，走了两步半，那还是有点时代的运气，你好自为之吧！如果你是富一代，也别想那么多好事了，找个工资高一点的黑胖花，先用起来。以后老了上广场舞再拼一次，还有机会！

“你看，你看，自带三套纺的张阿姨，婀娜多姿，款款向你走来。”

流水不腐，户枢不蠹。

01

#灏泽异谈

无数普通人，如今都被烙上了一个深入骨髓的“思想钢印”，这个钢印一直试图告诉你：追求物质还有奢华，是不好的，你就应该安平乐道的平淡生活，那些奢侈和精致都是在缴纳智商税。实际上，灏泽对这样的“共识”非常的反对，因为**你要明白一个现实问题，即“欲望的本质，就是对美好生活的向往。”**比如今天，我们在这个人间，之所以无比努力的付诸拼搏，说到底，都是为了给自己和所爱之人一个富足且殷实的物质生活。谁还不是为了那五斗米？所以，**欲望在某种程度上，是人内心最有推动力的存在，当然你要学会适度的驾驭它。同时，你要谨记，精美的物质生活，恰恰是催人奋进和保阶的最佳利器，没有之一。当你品尝过香车宝马豪墅名品的生活，你自己天然的就会催生一股奋进之心。**

02

#灏泽异谈

在孩子少年时，尽可以给他略显奢侈的生活品质，包括一切吃穿用度，完全不必害怕他成为一个败家子。承认他的欲望，引导他的欲望，并最终让他学会驾驭自己的欲望。能让孩子见识到这个世界，他会迅速的成熟和长大，而不会沦为一个毫无欲望的巨婴，没有欲望，就没有进取心这点毋庸置疑。当然，为人父母者，更要教育，**你一定要让他知道这些财富来之不易却取之有道。相反，真正容易滋生拜金主义的，恰恰是那些从未见识过钱财却又在步入社会后突然接触到财富的“穷养孩子”，因为未曾见过所以心向往之。**

03

#阿钝爬阶指南

且不说三代才能出现一个贵族，回想下你自己的成长历程，客观的说，**如果父母起点高一些，你是不是能过得更好？**虽然你在心里打死不愿意承认人和人之间的差距，很大原因来自于家庭，但他就是客观存在的。**龙生龙，凤生凤，老鼠的儿子会打洞。你自己是老鼠，没有龙凤的基因，难道还期望孩子变成凤凰？**

很多人都在说阶层固化，阶层固化。然后呢？然后就躺着，希望国家发福利，医保360°无死角全覆盖，延迟退休千万不要落在自己头上，退休金还能支持自己买奢侈品，然后最好是劫富济贫，把富人的钱拿来进行二次分配，发到自己头上。

流水不腐，户枢不蠹。连流水都知道要日夜不停的奔腾，才能让自己保持旺盛的生命力，门轴都知道，自己的使命就是经常转动，这样才不容易生锈。

你都一边躺着，一边喊阶层固化，你都先自己一动不动了，阶层能不固化吗？

04

#毛小白

如果一件事能让我们轻松获利，那么我们就要格外警惕背后是不是有什么陷阱。太美好的表象往往都是别人精心编织的谎言。

家里没用的东西，一定要定期清理扔掉，脑子里没用的想法，一定要定期断舍离。人生不应该负重前行，应该轻装上阵，集中再集中。

一定要活在当下，不要追忆过去的荣耀，不要悔恨过去的过错，更不要过分期望未来，每天认真吃饭睡觉做事，做好当下就行。

书看完了要变成自己的东西，怎么变？记录下来，释放出去，而不是让它在书架上积灰。

财富是名利的副产品，最好的办法就是把智慧和品德传承给后代。我现在写的东西，全部保存下来，等孩子成长的过程看看，能吸收多少是多少。

教育孩子这个事，我没有太多要求，成绩差一点没事，爱好阅读就行，明白规则就行

05

#毛小白

这个世界很动荡，没有一种商业模式是长盛不衰的，没有一种资产是稳固不变的，大家要学会在不确定性当中寻求机会。

送礼一定要年年送，送一两次不送了，等于没送。

如果父辈没有给我们留什么财富，那么我们起步一定是困难的，但是奋斗的过程也变得格外有意义。不要去责怪上一代人，而是要靠自己，不然自己的下一代也会责怪我们。

回老家，村里的超市开了五家，人流和需求就这么点儿，实在太难了。外面机会还是多一些，但是难度也大很多。

不积跬步无以至千里，不积溪流无以成江海。我每天在做的事大家看在眼里，做个三五年，成绩也就是显而易见了。

人长大之后，就不立志了，而是随波逐流，跟随利益，什么赚钱做什么。**我现在每天工作 15 个小时左右，这是我打发时间的最好 方式。贱命一条，劳碌命一条，享不得清福。**

06

#生财有术

做项目要快，快速试错，快速总结，快速把握机会放大，想要确认一个项目适不适合自己，最快的办法就是去尝试。做行业要深耕，才能找到其中的机会，比如我认为传统工厂急于拥抱互联网，手上握着钱，也在寻找合适的机会合适的人，如果能帮助他们快速转型，快速形成效应，快速拿到结果，这里面有利可图。**做人要厚道，不善交际没关系，但说出去的每一句话，都要真诚，做出来的每一件事，都要实在，给人留有好印象，人就会适时地拉你一把，说不定能少奋斗好几年。**

不要看不起小钱，赚钱忌讳眼高手低。聚沙成塔，集腋成裘，涓涓细流，汇成大河。关键是要**找到赚小钱的方法论并将之复制，别人越看不上的，越可能是自己的机会。**

多看书，多交流，多看精华帖。读万卷书，行万里路，看得越多，越能融汇贯通，别人的方法难复制是因为缺少了触类旁通的细节掌握，懂得越多，越能抗住“时运”带来的负面冲击。赚钱的路，从来都不是一条直线的。

07

#生财有术

流量的背后是需求，需求的背后是人，人都是千变万化的，那也表示机会也有千万种，多认识一个人，就多一个机会；多认识一群人，机会自生财有术出品己会来找你。

别怕失败，失败很正常，成功才是其中的变数。要坚强，要乐观，要觉得自己是最牛逼的。大多数人赚到第一桶金自己都觉得是运气。没钱的时候尽量不要碰投钱的项目，大多数回不来本，没钱的时候，尽量用时间、用想法换钱。

没事的时候多陪陪家人，外面再多的人脉，愿意无脑支持你的一定是你的老婆，你的父母。**搞定大后方，能省下一半的精力多想想赚钱的事。**

想赚钱的时候尽量待在一线城市。2021年了，信息就是钱，尽量快速掌握一手信息。一线城市的氛围也是推进自己成功的一把好手，比如你在深圳吃个快餐隔壁桌都在讲亚马逊，你拿着手机看优酷吃饭还香不？

08

&菜菜家学文集学霸篇

对于 90%的人而言，教育是谋生手段。

大学的起源是，富人孩子为了追求精神享受，或者科学怪才推动科学发展，这是极少数人的事情。现在搞笑了，农夫的孩子不种地了，去追求历史沧桑感了。平民的孩子去学习企业管理了，你的企业在哪？

教育的目的是激励人，培养人，鼓舞人，而不是为了淘汰某些请不起家教的孩子。**我们的青少年，读书是为了知识吗？可能更多的是为了淘汰其他同学**

。全社会选拔出千分之一去清北，3%进 985，12%进 211。你有没有知识，有没有人品，无所谓，这个不考。

09

&菜菜家学文集学霸篇

我在生活中，尽可能避免提前教育。孩子提问，我耐心解答，但我不会一本正经的安排计划。孩子怎么搞，我都不管。我的任务是，满足孩子对大自然的好奇心。孩子想知道什么，我就查资料，用最简单的话答复问题。

儿童的大脑发育是有客观规律的，提前两年死记硬背一些单词和认字，并不会让你的孩子获得超人的智慧，只是破坏了成长规律，耽误了其他部分的发育。我不知道儿童脑力发育的具体细节，但是我们对大自然还是要有一些敬畏。什么年龄做什么事情。

大棚蔬菜颠倒了生长阶段，只不过是一时的惊艳，实际上不好吃。我小学读书也一般。我们班上有个教师子女，一年级是语文数学双满分。但到了初中就是中下水平了。因为这个同学的小学成绩都是激素催的，不是自然思维的结果。到了初中，需要自己解决问题的时候，他就没办法了。

10

#达叔读书会

作为一个从小，就很自信、甚至是自负的家伙来说，早年的成功经验证明，你在一线取得的成绩，有用也没用。

**有用的是，任何一个组织，想要活下去，都需要成绩，因为需要成绩，所以必须要有
人能做出成绩。**

没用的是，这个你做出来的成绩，会被记在谁的头上，会被记多久？

这就是一个玄学的问题了，尤其是领导层比较动荡的公司，你刚牛逼完，还没拿到奖赏，老板就走了。我们作为普通人，作为被验证的那一方，遇到战点的时候、遇到新公司、新老板、新策略、新产品上市的时候，都是验证实力的战点。

机会来了，要像一条疯狗一样，死死咬住不放。

因为我们根本就不知道，这次松口了，下一次机会，该是什么时候再来？

也许是5年，也许是10年，也许是再来时，我们已经老了，战不动了。

也许是这辈子，机会再也不来了。

菩萨心肠，霹雳手段。

01

@温州土老板

很多人觉得，短视频上那些网红那么“普通”，甚至有点疯疯癫癫的，自己上去不是直接可以吊打他们啊？说实话，我之前也是这么想的

去年跑了几趟上海，拜访了几家 MCN，接触了一手信息以后，观点发生了很大的改变。

很多看上去“疯癫”的博主，线下见到她们，真的两种状态，本人多数文静讲话有逻辑情商也很高。

也有部分是，高学历，高阅历，拥有钞能力的，拿到过成绩的“普通人”

用人家原话说：短视频上的自己，不是全部的自己，展现的是用户喜欢的一面，系统喜欢的一面。

如果和现实中对比，我更喜欢生活的自己，但那是工作，没有办法，也身不由己。

02

@风中的厂长

关于低学历很赚钱，网友说：“我看见好几个 90 后直播主播天天说自己父母离异小学毕业进入社会，然后主播一年买房买奔驰，三年换保时捷...我就凌乱了”

这个事情我可以展开说，一是红利期，当年电商也是低学历的人先发财，高学历的看不上，直播也是技术革命带来的红利，并且最早一批看视频的人，文化程度不高，甚至不识字，所以学历不高也能火。

但是就算低学历主播能火，能被你看到的也是少数。

我知道的一个某手头部主播，以前是搬砖的，跑过运输做过酒保，深知底层的苦难，把广大劳动群众的心思拿捏的死死的。而且有表演天赋是个戏精，所以他能火。

但是红利期过了也不容易了，铁山靠那种过于“率真”直白的就被封了。说到底还是吃了没文化的亏，所以主播还是要不断提升自己。

03

@野心范

需要刻意学习的几点厚黑学

没上位之前，每个人都会经历一段艰苦孤独的峥嵘岁月，总有那么一段路，是需要自己独立面对

上升的过程，就意味着竞争，毫不夸张的讲，即使你背景强硬，天选之子，上位的过程也都是充满了许多不体面，甚至极不光彩的斗争，只要是争，就会存在，无一例外

岁月静好只是呈现的结果，维持这样的局面，从来都是少不了霹雳手段

很多小伙伴们，都会来问到，被上司 PUA，被老板裹挟，被动自然不自然，做很多自己不愿干的事情，该怎么办？

其实很多时候，只要你还在那个位置上，你是没有太多可对抗的筹码

你没得选，我们要做的是通过这个事情，去积攒自己上位的价码，首要一点就是先学会保护自己

第一，有意的留一手

如果大 BOSS 让你去干一件脏事，存在风险，擦边球，甚至是有越界，你会怎么应对？

不要往死胡同里钻，单纯的想着干或是不干，那是职场小白的思维

明面上的游戏规则，才是非黑即白，现实生活里，进阶快的，都是游走在两者之间，轻松自如的随意切换，活跃在灰色地带

风险你担，坏人你做，你得跟对方谈交换的条件，不能大义凛然无私的去当背锅侠

再有就是，事可以做，但对方的授意，以及能呈现这个事情来龙去脉的痕迹，一定要有意保留，甚至是刻意制造这样的机会

尤其是你意识对方可能要弄自己，捏着这些把柄，是你的护身符

不主张跟自己的 boss 正面斗法，弱势一方太吃亏，划不来

并且很多时候，你还要借助他的力量来获取资源，接触的过程，更倾向于塑造一个踏实，肯干，本分的职业形象，这样你有更大的机会赢得信任，但不能幼稚，永远都要留一手

害人之心不可有，但防人之心不可无，关键时刻，你手里有料，别人不敢轻易欺负上头

第二，寻找靠山

关系是一道永恒的香馍馍，顺境之时，它就是一道加速剂，助你飞黄腾达；绝境之时，它可以是你的近身软猬甲，保命用的

如果有内的小伙伴，这个感受应该是最深的，工作调动，肥缺补位，盲羊补牢，锅盖捂火等等，哪个不需要越过这道坎，所以说普通人最大也是最公平的机会，没有之一，一定是考试

有些现象，我们不愿相信，但它事实如此，这世界上就没有压不下来的事情，就看能量够不够大

关系走动都是在平日里，逢年过节勤拜会进贡，然后什么要求都不要提，每次出手都让自己有点心疼的分寸，到了关键时刻找到他，人心都是肉长的，他不会袖手旁观的

不要等事到边上，才去拜码头，这种是用一次少一次

第三，发展线人

面对潜在的竞争对手，或目标公司，有意识的去培养线人，情报在哪个行业都是至关重要的，线人就是你的耳目和开挂神器

有两类较为常见，一类是跟你有共同属性的，比如你们投缘，脾气秉性相近，聊得来，纯粹愿意帮你一把，或者是你们有共同的敌人，算是利益共同体，目标都是你们想干下去的对象

另一类是小人，给利益就能收买，而且基本上是尝了一次甜头之后，后面主动找上来，商业竞争里，这类人尤其多，这类人一定要留心眼，只能跟他谈利益，不能深交，两头吃的也不再少数

菩萨心肠，霹雳手段，腹黑重不在于害人，而在于为自己加一层保护铠甲

04

@消样的世界

你若想在生意场上成功，那就得逆人性做事，做生意若想赚到钱，就必须利用人性；我们都知道商业活动的本质就是在寻求交换，能否在交换中取得最大利益，取决于你有多大价值，营销的作用就是放大你的价值，而人性的弱点就是营销的切入点；你要么利用人性的弱点来赚钱，要么利用人性的优点来赚钱。

05

@澳洲晓亮

接下来的两三年，大环境都会很难，一定要捂紧钱袋。

钱的首要意义不是为了享受，而是为了消除或者减少生活中负面事件的影响：

工作没了，生意不赚钱了，一家人还能靠积蓄和被动收入生活几年。

得了重病能够有钱保命。

子女没本事，能够时不时接济他们。

所以，钱的作用首先就是安全垫，这个垫子不够厚的情况下把钱拿来投资、消费，等于在结冰的湖面行走，随时有跌入湖底的风险。

尤其是净资产少，或者纸面净资产多，但是流动资金少的人，支出方面尤其要控制，尽量少的为了面子花钱。保住赚钱的生意，砍掉不赚钱的生意，用小成本尝试下新的机会。

能够心无挂碍地享受寻常生活，才是幸福所在。

而虚荣和幻想，是抵消不了焦虑的。

06

@聚募海哥

创业公司不要去挖大厂的人

有些创业公司 CEO 很喜欢挖大厂的人，认为他们背景好，资源好，管理经验足。我个人不是很赞同，以前投过的很多项目中，不少 CEO 也直接挖过大厂的高 P 来做高管，但是效果好的寥寥无几。

大厂的人一个萝卜一个坑，他在这个坑里，做他岗位的事情，只要做好了，就能拿到成绩。但是在小厂，很多机制、资源是不完善的，他做好自己的事情是不够的，可能上游不行，可能下游不行，可能协同不行，会感觉特别不适应。

打个比方：小厂最需要的是能独挡一面的导演，不是演员或者歌手，好比你挖过来一个周杰伦过来，但是你公司的舞台没有，灯光没有，摄影师没有，你会发现周杰伦会感觉特别不适应，也唱不好歌了。

如果创业公司你真需要找大厂出来的人，你不要找刚从大厂毕业的人，他没过过苦日子，还在天上，容易眼高手低。要找大厂出来之后，在创业公司待过至少一两年，并且独立带过项目的人，这样的人会接地气很多。

07

&菜菜家学文集学霸篇

读书分两种，读厚，读薄。

读厚，就是大量的做笔记，写总结，适合今后去当教授，做院长，吹牛逼。

读薄，就是掌握思想，今后做老板，你骗不了我就行了。

读书为什么?读书为了"学以致用"，不是最后去北京开出租。

我读过的书，包括金融法律税务塑料桶，都是为了实战。要读就好好读，读

出书本背后的含义。人的精力有限，看看闲书可以，但不要沉迷于闲书。我为了搞清楚一个细节，经常查阅大量论文和规定规范，这才是读书态度。当

然，买了房就可以不读了。

08

&菜菜家学文集学霸篇

读书，是为了快乐，为了谋生，而不是去碾压同学，谋取利益。

很多人说，高考是最公平的。这完全是幻觉。最公平的是宽进严出，考及格了，就给你文凭。清北 80%的课程，不需要做复杂昂贵的实验，把老师的课堂教学直播出来，大家一起学，就可以了。特别是数学系，理论物理，有个鸟的实验?

我们现在的孩子，功利性太强了。他们不都喜欢学习，更多的是喜欢碾压别人，获取利益。我多考了 10 分，可以去清北，可能我也不喜欢这个专业，但我最大的快乐是剥夺了你聆听大师课程的机会。

09

&毛小白

有些事我说了不算，大家如果念念不忘还是亲自走一趟试试，小马过河，如果真的有想法就勇敢点儿。

床和沙发一定要买好的，因为天天睡天天坐，舒服非常重要，不能因为几个钱难受很多年。钱也尽量花在自己老婆身上，毕竟是要天天相对，生活一辈子的，她好看一些日子确实会好过很多。

20 岁的时候一定要疯狂做加法，不做加法不知道什么适合自己。30 岁以后一定要积极做减法，不做减法没办法聚焦也找不到突破口子。

有时候放不下，就想想自己来这个世界的时候两手空空一丝不挂。

我们的项目从哪里来?从百度来，从淘宝来，从闲鱼来，从论坛来，从知乎来，从抖音来，从小红书来.....

什么唱歌喝酒这些事很早就从我生命里消失了，吵吵闹闹的东西确实不适合我。还是家里舒服，有热菜，有孩子，有电脑，有书，有床.....家就是全部了。

10

&毛小白

大家看我的文章，如果有启发就看看，如果一点儿帮助都没有就不要看了，直接取消关注我吧。人生不应该浪费时间在对自己没帮助的事情上。

我不太擅长玩钱生钱的游戏，所以我不太会理财，我理财的最佳方式就是把钱放老婆那里，让她勤俭持家。

很多明星在自己最火的时候选择了隐退，其实是最安全的。很多牛人在自己如日中天的时候选择躲在了幕后，欲望小一点，防火墙牢固一点，细水长流，吃饭吃七分饱。

两个乞丐，一个会点才艺，一点只靠卖惨，两个人收入是截然不同的。

学会按部就班，什么都一步步来，就没什么能难倒我们了。学会做一个马拉松选手，猛干三天就想赚到钱的人一定是精神错乱的，因为他们总是不如意，总是被现实打败。

赚小钱，赚小钱，努力把力就行。赚大钱得靠运气，靠厚德，修为不够，反而容易招灾祸。

不搞百米冲刺，做它个天长地久。

01

#毛小白

互联网的生活也是一眼望到头，天天做的事情差不多，有点乏味，有时候我就想出去四处旅游，到处走走，但是一出去人又很累，想想还是家里舒服，人就是这么矛盾。

车是代步的，不要买太好的，没必要。有钱了多添点固定资产，多投资自己和家人，还有小孩的教育。

收纳师火了，很多人去干收纳师，但是能做到 top 才能赚大钱，多数人的状态其实都是半死不活的。

赌石这个行业实在太暴利了，卖赌石学习资料，赌石新手学习物料还有工具的人也赚到钱了。**大钱和我们没关系，小钱我们还是可以捡到的。**

鼓励大家手里有什么就卖什么，利用就近的资源来盈利。而不是去谋一些和自己不相干的卖点，起步太慢，积累期太长。总之赚钱就是卖卖卖，有什么卖什么就行。

女生纹身贴市场还是非常大，但是利润一般，主要靠量和复购，适合小红书、抖音、微信销售。

所有人都不缺项目，缺老师，缺执行力，缺总结优化.....

02

#毛小白

我们县城去狐臭的医院经常给武装部的人送礼，年年招兵，都有一大批人有狐臭的，要整改武装部的人就说你去做个激光去狐臭，年年就靠这个大单子。

不鼓励大家去买已经有几万粉的公众号，因为那些都是被玩烂的数据人，人家洗不动了才拿出来卖的，全是死粉。

真正有价值的数据库，一定是自己围绕卖点一点点用时间积累出来的，任何空降的数据库都是假大空。

对于别人赚了多少钱，我一点都不关心，我只关心自己的事做了没，做了之后能有什么回报。

很多优秀源于死磕和苦干，源于不急不慢按部就班地做事，遇到什么事都心平气和的干，一边干一边琢磨，不搞百米冲刺，做它个天长地久。

眼下能赚多少并不重要，重要的是我们是否清晰自己的目标，今年要干嘛，明年要干嘛，三年规划还是要做的。没有目标，日子就浑浑噩噩

03

#生财有术

我妈给我取了个好名字“盛添财”，自带了赚钱的商业模式。“盛”是长盛不衰，是长期主义，**赚钱这事不能着急，要看的长远一些，很多生意赚的大钱其实是时间的复利，看一个生意是否长久的方法是想象一下这个事情十年之后还在不在。**“添财”是利他主义，是否能帮别人添财，是自己能否赚钱的前提。用你自己的核心业务或者产品，帮助客户节约成本、提升效率，客户赚到了钱，那你自己肯定也会赚到钱。另外一个的心得：**弱国无外交，弱逼无社交。**生意不是谈出来的，生意是做出来的。解决问题的最高方式是先强大自己，而不是一味地去依赖一个假想的资源方（假如有人帮我解决流量问题，假如有人帮我解决资金问题，假如有人帮我解决产品问题……），你自己解决不了的，几乎也不会突然出来个人更了解你的业务，帮你解决问题。**凡事靠自己，别奢求雪中送炭。只有锦上添花，前提你自己要成为“锦”，或者假装“锦”。知道这个道理未必立即赚到钱，但是绝对能帮你节省一些时间。**

04

#生财有术

每个月要更新一下自我介绍，这个自我介绍要包含：**我能提供什么自己的服务？我能卖什么别人的产品？然后想办法把自我介绍分享给微信好友里面的每一个人**，接着，让自己成为一个有价值的微信好友，用心写文章或者做视频来输出观点，让每一条朋

友圈与众不同，努力帮助需要的人，不断地积累信任，这样在朋友需要产品或者服务的时候就会想起你。

不要闭塞，认为自己做的事情已经非常赚钱，以至于不愿意接触别的机会或者别的行业。**人外有人，天外有天。而且赚钱的道和术都有相通的地方。所以，每天都要提醒自己**
自己要开放，要开放，要开放

05

&菜菜家学文集学霸篇

读书有用吗?有用，但看你会不会用?

市场经济的职场升迁，不看学历，只看业/绩。做小生意，也需要看货，复账，填表格。这个都需要文化，大家都懂。我说个小事情。

我请过很多保姆，最高学历是初中，和小学，初小。经过 KPI 分析，初中学历最能干，买菜算账，一把好手。小学文化，看悟性。有的比较精明，有的是 250，前说后忘。上海，所谓的金牌保姆，大概是月入 1 万多，加福利。永远没有失业风险，住别墅大平层的单间，和东家吃一样的。如果是高中生，开 1.5 万，完全是可能的。但是，基本没人干。大部分保姆，工作不累，地位不低，做六休一。大人孩子白天读书上班，她就是打扫卫生，看看电视。假设有老人，也就是做个饭，不是伺候人。卧床老人是另外算的。**东家对保姆是很客气的，因为这是内部人员，如果给你捣鬼一下，你也怕啊。**

保姆主要是，讲卫生，做菜要可口一点，不能用农村的搞法，不管不顾的。这需要培训。但是，大多数农村保姆记不住的，培训走过场。**真正顶事的保姆，大概需要初中**

文化。例如填写个快递单，家里买个什么小配件，小学就不行了，初中的勉强。高中文化是最佳的，但找不到。

很多高中生，四十五岁之后，可能也就是做个营业员或者保安，一个月 3500 元，累的浑身酸痛。这个就属于有文化但不会用的。

06

&菜菜家学文集学霸篇

读书有用吗？这话很难解释。

你博士毕业，不一定赚钱。他大专毕业，可能是著名编剧，年薪百万。**书的本质是思想传承，历史再现，你要看到书背后的东西。**

我老婆是业余研究张爱玲小说的。我老婆把张爱玲所在的日据孤岛时期，上海各社会阶层经济状态读出来了。小资是怎么生活的，怎么买房，怎么相亲，商人怎么做广告，房东怎么谈价钱，婆媳关系，出轨原因，大房小三的关系，外地人和本地人的交往尺度。然后和现在对比，逐一分析，非常透彻。这就是读书读出了感觉。

但是，**大部分人读书只读字面意思，“你若不来，我怎敢老去？”这话很性感，但也只是俏皮话。没啥生活意义。**

07

@温州土老板

小公司不要去套，大公司的运营策略，容易栽跟头

早些年，我业务飙升的时候，站在办公室楼上，看这下面堆满货的仓库，信心爆棚。当时也想模仿行业的大佬德邦搞直营，所有环节可控，在浙江和江苏，铺了十几个网点以后，发现自己太蠢了。

因为管理根本无法复制，靠业务的生意就是做人的生意，和做肯德基不同，可以炸鸡薯条精准到几秒，简单培训下，谁来都能做出一样味道的产品。

远程指挥有个致命的问题，小团队会抱团，人性没有办法靠制度把持，一旦他们利益受损，自己的利润，马上跟着下滑。

最后算算帐，等于在帮员工打工，养肥了几个经理后来，果断放弃了。

后来换了个模式，和三方合作直接外包出去，反而轻松了，每天都是很多人，送钱来求我。

所以小生意，不用太在乎知名度，能降低风险，能赚钱就可以了，同一个生意，不用的模式，收益会有几十倍的差距。鱼和熊掌不可兼得，这句话也很有道理的。

07

@风中的厂长

我不排斥小客户，但是个别小客户有个坏毛病，喜欢白嫖。

我们是现货样品免费，打样付打样费，这是规矩，但是有的小客户就是不肯付，向业务员要我电话，吵到我这里，有时我嫌麻烦就答应了。

还有就是有些小客户，第一次带老外来厂里，要求我把他公司名字的牌子挂上去，假装工厂是他的。大客户我也认了，小客户也这样就有点过了。

有次某客户带老外看“他自己”的厂，老外问他厕所在哪里，他不知道，转来转去像个无头苍蝇，老外说你怎么连自己厂的厕所都找不到[笑 cry]

我建议年轻人，不要占小便宜，给人感觉不好。我特不爱占便宜，我“厂长的好货”和“厂长分销店”里的商品，样品确实是商家免费寄的，但是后面我想买，都是自掏腰包，从自己店里下单，商家有时候看到地址是我的，想给我免单，我不要，不想占人家便宜。

比如我“厂长的好货”里面的生巧，牛肉丸，椰子鸡，不二的海鸭蛋，九门膘局的黑皮肘子，中粮的小白猪，那是真的好吃。还有今天“厂长分销店”日化专场，性价比贼高，我每次都会买很多。

08

@聚募海哥

创始人应该拿多少工资？

创始人应该拿多少工资，是一个非常有争议的敏感话题，但是又是一个非常现实问题。我觉得分两种情况，两种情况的处理方式是完全不一样的：

一．如果没有拿过投资人的钱

如果公司是合伙人共同出资的，没有外部股东的，这种情况相对简单：需要在公司成立时候大家就约定好，签好协议。这里注意：**需要把岗位工资和股东职责分开**。既然你在公司承担这个岗位（比如总经理），你就应该拿这份工资，所以**公司的定岗定薪这件事开始就要做好，千万不要把股东身份和职位身份混为一谈**。

二．如果拿了投资人的钱

如果拿了投资人的钱，这种情况就比较复杂，因为创始团队拿了投资人的钱，本质上是用金钱换时间，用股权做杠杆，加速公司的发展抢占市场，但这时候很可能企业是不赚钱的。如果这时候创始人拿高工资，哪怕是市场平均水平，都是不合适的。

那创业者应该拿多少薪水比较好呢？

1.建议在天使轮阶段，只拿 1 万左右薪资当生活费，因为这时候公司账上可能就小百万，没有正常盈利。

2.在 AB 轮阶段，如果公司还没盈利，建议创始人依然不能拿市场平均水平工资，1-2 万即可，如果能套现，可以考虑折价卖老股套现 1-2%股权，给家人一个阶段性的交代，我想大多数投资人是会理解的。

3.在 AB 轮之后，公司走向了正轨，开始盈利，我认为可以要求到市场平均水平工资，如果做得特别好，可以要求特别奖励，包括期权奖励和现金奖励。

创始人是公司老大，是因为你对公司贡献最大，责任最大，当然牺牲也最大，你是留在最后一岗的人，所以只能**延迟满足**。

09

@野心范

放松懈怠就是给对手机会

客户这种生物，不管你对他多好，或不管他对你多好，是不可能达到朋友间那般绝对坦诚，更不可能像家人那般肆意放松

因为在他的潜意识里，你永远是乙方角色，他现在对你好，逻辑出发点在于你给他贡献了好处，你对他的服务是无微不至，你对他的想法极度尊重

但有一定要牢记，他是你的客户，不是你的父母，你不开心了，可以怠慢些，放松怠慢就会给对手留有机会

即使你不开心，也要认真对待，因为这是工作，是工作就要体现你的职业心里一定要常存这个戒尺，这份距离感一定要保持住，你对客户，才不会前倨后恭，才不会出现喝酒喝高了，话多破嘴，开了过分的玩笑，兴奋说了不该说的话

这就是常怀谦卑之心，就是常悬在你头上的一把剑，提醒自己，客户是客户，生意是生意

千万不要以为跟客户关系好了，就不像从前那样对他尊敬，对方是有身份优势的，他可以偶尔越界，给你这样的错觉，但我们乙方身份可不能幼稚
职业角色里，克制往往更能持久出彩

10

@野心范

好为人师，爱抱怨

相信所有人都不喜欢，这样的一个形象，啥事都能侃上几句，都有自己的一番独到见解，有点像保安亭里的老大爷一般，扛着收音机听着世界局势，回到现实生活，不是骂骂咧咧碎碎念，就是跟你分析俄乌局势教你做人

有时强调说的格局，尤其是男人，重点说的就是忍受委屈的能力

心情不好，车里一首曲，楼下一支烟，自己默默把问题解决就行，**不能总是觉得这个世界哪哪都是问题，就没反思过自己，长此以往身上的戾气就会很重，是很难把身边的人际关系处理好，更别谈什么遇到大的机会**

没有备选方案的建议和没有代入思考的提问,在优势一方看来,都可以定义为是抱怨,因为问题大家都知道,需要的就是能解决问题

在平台上做项目,要学会顺势而为。

01

#毛小白

有些技巧分享出来,大家赚钱了不用感谢我,没赚到也不要骂我。太阳每天都照耀,有人用来取暖,有人觉得热,各取所需。

我做淘宝其实也很累,小单品生命周期短,每天几乎都陷入选款测款上新的轮回。谁也不知道哪个什么时候就不行了,但是不行了,咱们得有新的宝贝接上才行。

一个东西跑起来了,就不再需要大力气推她了,反过来它就会牵着人走。这是一件好事也是一件坏事,坏的地方在于事把人绑架了,这就是为什么很多公司老板完全停不下来的原因。

在淘宝上关注太多的同行其实是累赘,因为各个店的玩法不一样,他们起来经历的轨迹不一样,研究多了自己的路就很模糊了。

做事的时候把微信退掉,不要听音乐,看电影,玩游戏。

做内容的一直保持搜集素材做产出,做搜索流量的一直保持发帖和做站,这样的推广是最高效的。

02

#毛小白

只有有抖音，他们是不会看书的。别问为什么，他们就是看不进去。

有些瓶颈实在突破不过去了，我就放自己一天假，早上跑跑步，回来坐在沙发上喝茶，晚上散步溜达溜达，彻底放松自己。有时候一放松下来，反而更容易找到答案了。

有的人供应链厉害或者信息差把握的号，适合做看得见摸得着的产品，有人脑子厉害能量厉害，适合做看不见摸不着的产品。

不要搞太复杂的东西，大众理解不了，对客户不友好。要做简单的东西，越是简单的东西越容易被使用，越难被超越。

现金为王，智慧为王，必须手里握现金，脑子有智慧。

现在的网络环境和 10 年前不一样了，灰色的黑色的项目千万不能碰，自己进去了没关系，别影响子女的前程。父母有黑点，孩子想换跑道进体制内，政审都过不了。

好饭耐不得三顿吃，好衣架不住半月穿，好书却经得住一辈子读。人呐，还是得有自己的精神粮食。

03

&菜菜家学文集学霸篇

问：你这么厉害，就不要孩子上学了，你自己教吧。

答：**上学的目的，不是真的要和老师学什么。上学的重要意义是：**

1，基础简单的数理化，由老师教一下。

2，适应集体生活，树立集体观念。

3，培养同龄人之间的竞争意识。

4，让孩子知道人世间的各种情感：

拍强者马屁，互相坑害队友，举报揭发，谈恋爱。

5，熟悉别人在想什么。

6，通过各种考试比赛，逐步树立信心，那群蠢货也就这样了。

04

&菜菜家学文集学霸篇

问如果孩子教育靠家长，那要学校干什么？

花那么多钱把孩子送到学校干什么中国实行 9 年义务教育干什么正是因为父母忙于工作，才把孩子送到学校，让专门为教育工作的人去教育孩子。

每个人都各负其责，这个社会才会和谐。学校把孩子教育好了，父母才能一心一意的
工作。教育是老师的天职，也是老师的工作。

答：**这种家长，自己嫌累，就想把孩子推给学校，怎么可能呢？学校只能教会他识字，算术。你要想考 985，那就没人包了。老师的作用是，尽可能让大部分孩子毕业。其他不要想多了。**

05

#生财有术

在平台上做项目，要学会顺势而为，不要与规则做斗争，要顺应规则去研究平台玩法，随着规则的收紧而不断地改变。比如，当时矩阵化带货可以带，那就赶紧带，但是规

则越来越收紧，咱们就得顺应规则，去改变，一直到不能玩了，就收手。**别和平台对着干，最后把挣的钱又投进去。**继续说顺势而为这件事，什么时间干什么事，要看明白，学会理解平台的想法。比如，抖音在 18 年 19 年的时候，那个时候还在发展阶段，你做搬运是基本没啥问题的，无论是从平台那边来说，还是用户来说，平台希望有更多内容来吸引更多用户，所以对搬运也睁一只眼闭一只眼。用户也没有看过太多内容，所以对搬运内容也感到很好奇。但是如果你在 2021 年还想在抖音做搬运，那真是天时地利人和都没有了，不是说不能做，而是很难做了。首先平台用户起来了，需要注重内容了，靠原创内容来增加平台的竞争力，而你还是搬运，你说不干你干谁？而用户呢，由于已经看了好几年搬运了，对内容的要求也越来越高，你的搬运也不爱看了。所以，2021 还想在抖音搞乱七八糟的会越来越难。2021 年抖音、快手这种平台，我觉得中长内容的输出才是主流。打造一个有内容的人，输出一个 5 分钟左右的知识，你会发现不少这样的博主。

06

#生财有术

视频号的机会。那咱们再看视频号呢，这不是刚开始吗，现在视频号的内容说实话是不完善的，用户是在增长的，玩法是还都没出来，而且，平台也是睁一只眼闭一只眼，你看懂了吗？2021 年企业做视频号，会更容易接近用户，会更容易传播。做一个与用户互动的企业，也能通过视频号、直播、小商店、微信群配合来打造自己的私域流量池。个人用视频号也更容易打造 IP，积累私域流量，视频号带货估计会起来。而反观很多新手，现在还去抖音做搬运，而看不懂视频号的价值。到头来，视频号起来的时候，他们又后悔了。用

马云的一句话来说就是：**普通人是先看见才相信，而优秀的人是先相信再看见。你如果等一个平台火起来的时候再入场，就不好干了，都是提前布局准备的，大家加油！**

07

@野心范

长期单身的人看过来，不要老强调客观原因

先自我对照一下，下面你有没有连过三关

一、死宅

前面我的文章里，反复强调的一点，先不要探讨什么高嫁傍女大款的高阶技能，首要问题你得先脱单，**脱单的重中之重，就是要增加你的曝光量**

大门不出二门不迈的，人家根本就没法认识你。现在不比以往，深居闺中自有情郎觅，宅在窝里，就算你把孩子的名字都想好了，也得先认识孩子他爸是不

二、刻薄嘴贱

有些姑娘，性格刁钻情绪异常，为人刻薄，说话极为难听，常带口头禅，我这个人性子直，

不会说话，你别介意，这话直接能把人气到肝硬化

有些小伙子就不说了，键盘侠附体，不管你说什么，反正他就是怼天怼地怼泰迪，各种愤世嫉俗，指点江山，反正天下真理就在他口中，杠精本精

恋爱不是争强好胜，恋爱是挑逗撩拨，必要的时候它是不可以讲理的

三、戏多没情调

莫名其妙的内心戏太多，总是提防人，总感觉有人要害朕，觉得哪哪都有人要算计自己，过度解读别人的行为，搞得自己神经兮兮的

别人随意开个玩笑，也不会接，玩些浪漫嫌费钱没情调，讲点理想抱负爱打击，负能量满满，显得特别丧

最后还要表明，特别的享受孤独

以上男女通用，大家有没有补充的

08

@野心范

你们怎么理解性感？

女人的高阶性感是什么，不是你领开十二指肠，裙齐脊椎尾骨，而是**你端庄得体的外表，装着一颗调皮有趣的灵魂**

男人的高阶性感是什么，不是你身上那几块榨油款的五花肉，而是霸道总裁款的壁咚，笃定眼神里只传达出来一句话——有我在，你放心

女性更多强调的是内在和走心，**男性更多强调的是实力和担当。**

09

@温州土老板

为什么有些行业，明明利润很低，但老板确可以很赚钱？

我经常在微博讲，很讨厌做长账期的客户。难道是没有利润嘛？其实不是的，他们反而利润还不错，但要看怎么比。

好好算下账就知道了，因为**收款太长，利润还是会被慢慢吃掉的。**

比如，同样每个月 10 万业绩的客户，A 公司每个月给我打一次钱，那么我每年可以周转七八次以上，用好了更多。

B 公司，半年给我打一次钱，那最多不就能再转 2 次嘛！看起来是一样的，但其实呢！A 公司的利润是 B 公司的几倍。

很多行业，比如快消品，尾货，包括一些大型的团购……看这利润只有一点点，但他们都是现金的生意，回款极快，资金效率高。

老板自然就能赚到钱，而是是大钱。

10

@风中的厂长

我觉得，人生收入的三个阶段应该是这样：

第一阶段，从学校里出来，23-30 岁，靠精力和体力赚钱，赚的其实是技能和经验。

第二阶段，30-45 岁，有一定资历了，靠经验和技能赚钱，赚的是资源（渠道，人脉，信息），这时候开始需要做一些资产配置（存款，稳健投资及不动产）

第三阶段，45 岁以后，精力不再旺盛，应该靠积累的资源（比如牵线搭桥），以及被动收入赚钱（比如利息和收租）。

当然也要注意，第三阶段越保守越好，很多人在第三阶段过于激进的投资，亏光了积蓄。

与多疑人共事，事必不成。

01

@聚募海哥

前天和一个做品牌策划的大佬喝茶，聊到一个问题，**“我们应该如何制定产品价格？”**
他的观点是产品价格已经不能单纯以成本为导向，消费者会根据自己的心理钱包，估算价格，根据满足自己需求的大小，判断价格。具体内容如下：

1.首先要站在用户思维考虑这个问题，制定价格先不要考虑你的生产成本，一个完整的产品价格应该包含：原材料、制作费、人工费、运输费、管理费、广告费、渠道费、甚至包括明星代言费等等，消费者怎么会花费心思去计算这些到底该值多少钱呢？**要洞察用户的痛点哪里，因为消费者只会在能够解决自己面临的痛点的产品上花费更多的金钱。**比如：脑白金最初放在保健品的心理钱包里，其后又放在孝敬父母的礼品的心理钱包里，同样的道理，钻石是放进了爱情的心理钱包。

2.绝大多数公司的做法通常是先设计一个产品，然后再尝试计算出目标价格。但在一些优秀的公司里，价格是首先被考虑的关键因素，通过价格确定用户画像，**产品在未被开发之前就先确定销售价格，设计开发者根据商品的最终售价来选择制造商品和设计产品。**

3.**生产产品的价格和最终销售的价格有关系，但是关系并不大**，关键体现在你的产品或服务的价值体现在哪里？你的产品或服务比竞争对手好在哪里？永远要去卖你的价值。

02

@风中的厂长

焦虑的朋友，以及管理者，创业者，推荐读一下《曾国藩家书》，可以帮助我们理解许多事情，我深有感触的几条：

- 1.物来顺应：**人生很少有理想状态，更多的是逆境，面对困难要乐观面对，在逆境中成长的人才是真牛逼。**
- 2.既过不往：已经发生的事情，别再抓着不放，不但影响自己的心情，还让人看不起。
- 3.未来不迎：**以后的事情不可预测，不要把事情想得太好或太坏，专注做好眼前的事吧。**
- 4.**与多疑人共事，事必不成。与好利人共事，己必受累**

03

@温州土老板

说个商业大佬，不为人知的秘密

多数的商业大佬，在“小有成就”以后，做的第一件事，你知道是什么嘛？生涯美化！

什么意思呢？我从2个方面讲啊！

之前写过一篇文章，讲的是谈业务回来路上，和业务员的对话。

如果你和客户同时起步，开始的时候，他们的业务体量不如你，生意不如你好。

但过了几年以后，你的那位客户啊，时来运转，突然爆富了。

那么这个时候，你还想保住这份生意，或者想往后可以利用好，这段人家关系。

那么就要机灵一点，立马拉开彼此之间的距离。恭恭敬敬的，把他当成，来甲方相处。

还有一种生涯美化，是最近一位公众号大 V 告诉我的。

就是写名人传记出本书。告诉大家自己之前有多么励志，从怎么发现一个小商机，怎么打败竞争对手，怎么爱护员工，等等。

就是会写的非常伟大，但实际情况呢？那些灰色手段是不会讲的，天时地利，也不会讲。

很多经历都是通过专业的写手，美化出来的。

很多故事情节，也都是虚构的。所以，你真相通过看，传奇的大佬传记，学会商业知识，是很难的。

你看到的，都是别人想要你看到的。

记得，千万不要告诉别人，是我说的。

04

@野心范

生活中，我相信大家肯定遇到这么一类人，特别市井，非常讨人厌，习惯性的对人对事，就一个公式的态度，评价 + 嫌弃

很多事情，其实不要虚伪恭维，体现在语言上就是，只做陈述性表达，不做价值判断，也不做反问性挤兑

比如，人家穿件不合身的衣服，窄了些宽了点，或是颜色不衬肤色，但你别说人家穿着丑，别人做菜咸了点，辣了点，直接说明直观感受，但别说难吃

这种方式很讨人厌，容易得罪人

描述一个客观事实就好，评价的事，其实很主观，如果不是向下指导身份，少讲判断性结论

比如，医院的各种检查化验，出来的报告上会标明用什么仪器型号，测得的值是多少，跟标准比对是高了还是低了，但它不会下结论说，你是有病没病

所以大家在工作中，汇报客情和同事情况说明的时候，一定要注意这点，它可以让你避免很多不必要的麻烦

05

@野心范

有同学来提问，小地方体制内工作，亲朋好友什么的，有什么事情，总来麻烦自己帮忙，自己呢，能帮的也都会尽量帮，但好像对方都只是口头感谢的多，但凡有次把没帮，就不念你之前的好，背后指指点点，这个该怎么办？

首先我做两个大胆的猜测

第一，这位同学大概率是讨好型人格，且不太会拒绝人

第二，他们找你帮忙的事，应该不是什么大事，且你没有身居要职

虽说小地方，是人情社会，互相之间应该多帮衬

但这里有个前提，就是你们之间至少是平级的，能够互通有无，能够双向传导互动的不是只有一方单向输出，这里不是教大家势利

而是要大家做有一个有价值的人，让自己的付出，变得有价值

我给这位同学的建议就是

一，帮了别人，就要忘了这件事情，不要有过期期望，纯粹就当是行善积德

二，适当提高帮助的门槛，区分人群，顺便打杂性质的事情，不做因为没有价值，还要被对方白嫖。

比如校园里经常见的，让你下楼帮带个饭，你要是任劳任怨，久而久之你就成了跑腿的了

人家快递小哥还能挣个配送费是不

帮忙可以，那你是不是得掂量一下，那你能给我带来什么价值

大家想想，如果你是范主任，范委员，范某长，想找你帮个忙，是不是得掂量一下开口的分量，你敢或者说你好意思白嫖吗

三，那些得了便宜还指指点点的，让他们滚犊子

在你帮忙的能力范围之内，你不需要讨好任何人，也不需要关注他们对你的评价，因为这类人统称为白嫖党，跟你不是同一阶层，价值观也不是一个体系的，大胆拒绝并且清扫出通讯录，不能惯着

06

#毛小白

性格内向的人，建议去学一门技术，学会了去上班，闷声做事就行，一切向内求。性格外向的人，建议去做销售，有什么卖什么，一直保持吆喝，一直积累数据库就行。做生意一定要追求复购，坚持微利，少赚一点，做到一个客户多吃。客户不断和我们合作，互惠互利，小钱就源源不断，千万不要去坑客户，不要玩心眼。

什么博客营销，视频营销，内容营销，病毒式营销.....搞得太复杂。要我说就是，你要卖什么，用什么展示，你的客户在哪里，你的利益点是什么，你的服务和售后是怎样的。

实体的生意，多关注服务业，例如什么代办营业执照，代办年审，代办落户，房屋出租.....其实都是信息差的行业。办出国留学，办移民手续，还有一些出境的咨询服务，虽然有门槛，但是很赚钱。没有后端可以专门给机构做流量拉皮条赚佣金。

07

#毛小白

总之一要形成一个思维，我们有的东西就和别人合作，只做自己擅长的事，擅长做流量的做流量，擅长做技术的做技术，擅长做交付的做交付，擅长做专业的做专业。

除了自身努力，别人帮了你，一定要给别人回报，务必谨记谨记.....

人的一生要不断地和周围进行交换互利互补，大家都喜欢有回报的事。和人进行互利的机会多了，他自然就赚得多，路都是自己开拓了，一定不能等别人送上门。

你可以花 10 年成为一个领域的专家，然后年赚百万，也可以花 10 年时间吃喝玩乐刷抖音，成为一个“快乐”的人，但是一定要一边玩乐一边责怪自己的碌碌无为。

财散人聚，学会买单，什么事情讲利益，摆道理，分场合，就没什么难事。

做生意千万不要杀熟，一个人吃亏了，马上家喻户晓。无比善待熟人，这个是做生意的秘诀，不管线上还是线下。

富人之间钱永远在流通着，在不断地创造着价值。而穷人喜欢存钱，不喜欢花钱，不能创造价值。

08

#毛小白

在流量没有产出利润时，那流量仅仅只是流量，不代表金钱。有时候粉丝多并不代表产出比高，**真正能存活下来的人都是一开始奔着变现走的。不管任何时候都要保持足够的真诚，对人对事都是一样。只有你足够真诚了，吸引过来的人才会与你同频。**能持续优化自己的输入输出系统，不要被外界所影响，当还不能仰望星空的时候就该沉下心脚踏实地。想到就立马行动，从调研开始，跑通第一个 SOP 模型比什么都重要。**生意不分大小，有需求的地方就会有生意。**

09

&菜菜家学文集学霸篇

理想会让你克服恐惧。人们在面对人生重大选择的时候，往往是充满了恐惧。这一步踏出去了，是祸是福，谁也不知道啊。反复犹豫，辗转难眠。举例，**我在地级市混成了副高，有房有车有女票，还不要求名分，开心伐？现在有个京沪落户口的工作机会，放弃一切，从出租房开始，敢不敢去？很多人就傻眼了。如果你的理想是吃光用光，身体健康，那就别去了。如果你的理想是，把孩子推到更高的层面，那怕什么？立马就走。**

10

&菜菜家学文集学霸篇

影响孩子成绩的主要因素不是学校，而是家庭。如果家庭教育出了问题，孩子在学校就可能会过的比较辛苦，孩子很可能会成为学校的“问题儿童”。**成绩好的孩子，妈妈通常是有计划而且动作利落的人。父亲越认真，越有条理，越有礼貌，孩子成绩就越好。**贫穷是重要的教育资源，但并非越贫穷越有利于孩子的成长。**做父母的，需要为孩子提供基本的文化资料，不让孩子陷入人穷志短的自卑深渊。**

喂养大众，才能与高阶层一起吃饭。

01

#毛小白

有时候太省钱，其实会浪费大量的时间，熬过一定的时期就要开始重视自己的时间和精力。钱可以再赚，时间过了不能再有。

如果你觉得自己的时间不值钱，那你的人生也不值钱.....

付费可以快速占有优质资源，例如稀缺的商品、专业的建议、雇佣到最好的人才等等，从而更好的挣钱。免费的结果则是，劣质的资源，或过多的人瓜分有限的资源。

不要买你不需要的东西，否则的话，有一天你将不得不卖掉你需要的东西

专注于解决别人的问题，而不是你自己的问题。喂养大众，才能与高阶层一起吃饭。

挣钱的挣字，是提手旁，是靠力气获得钱，是不会有太多钱，而赚钱的赚字是贝字旁，古代用贝壳当钱，参与交易的意思，可以赚大钱。所以大家到底是挣钱还是赚钱？

02

#毛小白

做竞价的人少了，是因为暴利时代过去了，N多暴利产品已经变得不暴利也忽悠不到钱了。**现在比什么？比谁服务好，比谁道德，比谁细水长流，比谁活得长久。**

百度知道玩补肾茶最火的时候我退出了，不是有钱不想赚，是后来的兄弟太疯狂了，做的客单价非常高，我知道早晚会出事，就选择默默退出了。

过了 35 岁，如果还没结婚，后面就很难再结婚了。人应该按部就班，什么年纪做什么事，20 岁就是勇敢爱勇敢干的年纪，有些人畏畏缩缩错过了太多。

人一天其实干不了多少事，所以不要给自己排太满，太满了反而做不出什么事情来。

人这一辈子其实吃不了多少东西，也用不了多少东西，所以不要太贪心，太贪心了反而很多事情尝不到味道，也没什么太好的体验。

真正的暴利产品必须是合法的，必须是客户反复消费的，必须是能长久做的。

03

#曾国藩语录

天下古今之庸人，皆以一惰字致败；天下古今之人才，皆以一傲字致败。

士人读书，第一要有志，第二要有识，第三要有恒。有志，则断不甘为下流。有识，则知学问无尽，不敢以一得自足；如河伯之观海，如井蛙之窥天，皆无见识也。有恒，则断无不成之事。此三者缺一不可。

既往不恋，当下不杂，未来不迎。

凡人做一事，便须全副精神注在此一事，首尾不懈，不可见异思迁，做这样，想那样，坐这山，望那山。人而无恒，终身一无所成。

倚天照海花无数，流水高山心自知。

唯天下之至诚能胜天下之至伪；唯天下之至拙能胜天下之至巧。

多躁者必无沉毅之识，多畏者必无卓越之见，多欲者必无慷慨之节，多言者必无质实之心，多勇者必无文学之雅。

天可补，海可填，南山可移。日月既往，不可复追。

04

#曾国藩语录

坚其志，苦其心，劳其力，事无大小，必有所成。

轻财足以聚人，律己足以服人，量宽足以得人，身先足以率人。

人生莫惧少时贫。

用功不求太猛，但求有恒。

太柔则靡，太刚则折；刚自柔出，柔能克刚。

大处着眼，小处着手，群聚守口，独居守心

知足天地宽，贪得宇宙隘。

善观人者观己，善观己者观心。

05

#生财有术

创造价值和传递价值，一个人想要挣到钱，无非就是围绕这两个点做事。你创造的价值越大，传递价值的效率越高离钱就越近，挣到钱的概率也就越大。**纸上谈兵，人人皆为智者。实操上阵，处处都是血泪。夸夸其谈比修炼自我容易得多，要学会看明白哪些是演员，哪些是真正硬核之人。**七分打拼，三分运气。认准一个事情努力去干就是了，**大力出奇迹。过多的布局，过多的谋划，过多的推演，过多的腾挪，其实只是徒耗精力，徒费神而已。**你可以没有公司归属感，但是得有职业归属感，为自己的人生事业负责。

06

#生财有术

公司一定要有一个产品或项目是具有长期价值的，能给你保底的，不然，变化太快，年年感觉都在重新创业。视频号可能是普通人 2021 年能抓住的最大红利，但它注定是一场马拉松，没有做好长期投入的准备，大概率是走不远的。大多数的普通人都是需要即时满足感的，无论是精神上还是物质上。所以，接地气点，谈钱不俗。比如，通过视频号引流，通过社群朋友圈转化成交，直接卖货变现，知识付费变现都能推动你持续地去创作内容，坚持去做这件事。你得到的正向反馈越多，你做成这件事的几率就越大。不要太在意别人的看法，很多人不敢去做变现，是因为担心被别人说割韭菜

菜。记住，你做的再好，也有人会喷你，你要习惯。脸皮厚，也是能赚到钱的影响因素之一。

07

#生财有术

如果现在让你站在 2012 年，你一定会 All in 公众号。那我希望 10 年后，你不会想 2020 年的时候，为什么你不投入更多的精力做视频号。视频号一定要结合微信生态的产品一起去做，视频号+社群+直播+电商+个人微信+小程序才会真正发挥它的价值，放大他的威力。**做新媒体要有敬畏之心，敬畏平台规则，在规则之下才能走的更远，擦边走火的小聪明可能有一时的利益，也会潜在很大的风险。**在这个人人都在打造个人 IP 的时代，品牌口碑变得尤为重要，口碑是怎么来的？一点点的积累，一次次的信任，和无数次的打磨和超预期交付。**圈子很重要，你所在的圈子的平均水平代表着你的水平。一个好的圈子能让你看到更多的机会，学到更多的知识，增长更多的见识，比如生财有术。**

08

&菜菜家学文集学霸篇

孩子的起跑线是家长，具体来说有这么几个方面：

第一，家长传递给孩子的三观，包括怎么为人处世，看待事物的角度，看待金钱的态度等等，孩子在一个温暖的家庭长大，以后容易形成健全的性格。

第二，教给孩子分析问题、解决问题的方法，这是一整套思考体系，从问题的表面入手，直到问题的本质，这样孩子以后很可能沉着、冷静以及高情商不易怒、不感情用事。

第三，孩子的智商，相貌，身高，这些跟家长都有极大关系。

第四，尽量给孩子提供好的物质基础，以后孩子可以少为柴米油盐发愁，才能更好的发挥自己。千万别相信儿孙自有儿孙福那种鬼话，那都是不负责任的家长给自己找的借口和托辞。

09

&菜菜家学文集学霸篇

培养孩子。

体育锻炼，长跑加强身材和心肺功能。摸高跳跃，会长高。不能经常负重，个子矮。

生活技能，女孩买菜做饭，缝缝补补，男孩修个自行车，换个灯泡，安装电脑桌。**抓分数。考上复旦交大是重中之重。一个豪门媳妇，二本还是顶级大学，天差地别。注意视力，劳逸结合，不要近视。**

10

#一年顶十年

时间就是你的命。

一旦你对此坚信不疑，那么在花时间这件事上，你就会变得非常慎重。

要想更好地升级，你必须成为一名合格的"时间投资人"，你需要认真思考，认真选择，
想尽办法将大部分时间投资到高价值的人和事上。

如果长期坚持这样的原则，你的时间投资回报会非常丰厚。

如果你是一个对时间花费很不敏感、很不明智的人，你会浪费大量的时间，很难做到持续升级。

从今天开始，你**不仅要理财，更要理时间。**

认真做好时间投资，而不是随随便便就把它花出去。

记住，时间就是你的命。

记住，你必须成为一名合格的"时间投资人"。

慕强并没有错，但让自己强大起来更靠谱。

01

#楼市团长

01 尽量少换城市

一个人在城市所积累下来的客户、兄弟、闺蜜、社保、公积金、居住证、积分、户口、医疗、教育、车牌等等，都是生活工作的刚性必需品。

单身的时候觉得没什么用，年龄上去了你就知道这些刚性的东西有多重要。

02 尽量少换行业

我见过不少人，非常喜欢追热点行业。本质上，如果不是在这个行业深耕多年的老鸟，即使你跟风也很难赚到钱。

某些行业稍高点的平均工资，扣完税，其实也就多顿饭钱。轻易放弃过去长期从业的行业，就是放弃你多年积累的经验和洞见。

做成一个赚钱的事儿的前提是不踩雷。长期的经验和洞见，就可以让你比别人少踩很多坑。**行业多年的经验可以秒杀短期的小聪明，换行业是要穷三年的。**

如果经常换行业，可能永远都在中下层打工，来回晃悠，一是收入总不见得有提所升，绝大多数人冲不出 50 万的税前收入的天花板；二是年纪越大风险越高，35 岁以后就开始发现合适的岗位越来越少了，近乎无路可走。

普通的职位缺少经验和技能含量，会被一茬又一茬的新人很快的替换掉。你的经验、资源、洞见没有积累或者工作中用不到，应届大学生来了，不淘汰你淘汰谁？

03 时刻记住积累资源

真正能拉开差距，赚更多的钱，永远不是手上的技能变现。PPT 做得再好，Excel 算得再明白也是发不了财的。资源变现的力量永远大于技能的变现，你在工作中注意积累资源了吗？

无论是供应商、上下游的合作伙伴，还是同业人脉资源，都是非常有价值的，因为这个社会有技能的人在老板眼中只是一个“比较好用的工具”而已，而有资源的人才有资格与老板一起整合资源，共同发展。

最后啰嗦再提醒一次：**经济没有强势回暖，不要轻易辞职，就待在原公司，三年不动。**

如果你的亲友想离职，一定要劝劝他，暂时不要动，那是现在安身立命的地方，以后形势好了再换不迟。

02

#楼市团长

提升认知，未雨绸缪

生活很现实，你穷的时候，没有人看得起你，借钱都没有人理会，说话也不敢高声，走路都担心倒霉。没钱的日子，才是病恹恹的，连自己都讨厌自己。

不知道大家注意到没有，**20 岁到 30 岁，会过得比较“慢”。因为在这阶段，人的压力是最小的。**

考试的压力刚刚被甩到太平洋了，职场打怪游戏又才到第二三关，消遣方式也多得数不清。这个年龄，夜生活的知己很容易组队。

每天被推荐的娱乐目的地比楼下餐厅还多。刷卡的满意度也主要以自我意识为主要 KPI。运气好的小伙伴还有“啃老”的理由和资本。

但 30 岁过后，你就会感觉到迅猛地“提速”了，因为从这个时候起，家庭需要分担的责任，逐渐就摆上台面。无论是精神付出还是消费支出，倒逼你考虑越来越全面。从分配效率上讲，这个时候才开始升级自己的认知，就比较匆促了。

因为众所周知，**打地基永远是最耗费时间的，所以在你很年轻的时候，每天都要挤出一小时来思考。**

30 岁是一个非常重要的节点。假如 30 岁前没有把「爬阶」内功练好，你 35 岁的时候吃再多补药，也很难维持极速的发展速度，于是就出现了中年危机。

人只会看到自己能够看见的部分，也只会相信自己愿意相信的东西。所以，人群会本能的按照自己的状况去拥抱契合自身现状和诉求的观念。夏虫不可语冰，井蛙不可以语海。

成年人最大的自律除了早睡就是克制纠正别人的冲动——这些俗语都是在强调被不同观念俘获的群体之间存在不可逾越的鸿沟。

你无法叫醒一个装睡的人，哪怕提供一千个证据，列举一万个事实，也无法说服那个与没有处于同一个是非判断原点之下的人。那些鸿沟不是别人强加的，而是自我选择的结果。

那些把自己封闭起来的鸿沟，恰恰是他们深信不疑的东西。人的自我遮蔽性，无论是个体还是由个体构建而成的共同体都无法完全避免。

说到这里，你大概明白了，**对于某些人而言，你不提升认知，自我改变，贫穷就是无法摆脱的宿命。**

03

#温伟投资房产笔记

财富来源有两种：一是创造财富，二是分配财富。

我们教育其实一直缺乏金钱教育。

财富来源就两个渠道，一种你要么创造财富，像马云、马化腾、任正非他们创造了一个企业，其实就创造了财富。

95%的普通人是不适合的，因为**工商登记的大数据已经告诉我们 80%的企业注册三年后会倒闭。再过三年，剩下的 20%的企业又会倒闭 80%。所以只有 5%的企业能够在市场上存活六年以上。**

这么低的概率的创造财富成功率，那你还敢把 100 万以上的资金投资开店、创业、投资办厂。

普通人最安全的投资是参与分配财富。

您买了省会城市的房产，就相当于参与省会城市的财富分配。因为省会城市它集中了一个省的财政资源、公共资源、教育资源、医疗资源，高薪人才资源、富裕商人资源。全省人民创造的 GTP 不断地向省会城市输送。

省会城市的房产不能保证你短时间翻倍。但至少保证你资产的安全性。百万以上的投资。对最普通人来说，一定是追求安全性。这才是最核心的东西。

很多粉丝一直跟我讲，房价会跌，我说跌跟你有什么关系？

你只要保证你自己看的房子不跌就行了，保证你自己买的是省会城市以上的房产就行了。

04

#温伟投资房产笔记

省会以上的城市也不要买一手房

不要买一手房，不要买一手房，不要买一手房。

现在开盘的一手房，特别是限价房，未来的质量会非常差的。

因为疫情，这两年所有的建筑原材料都在上涨，而许多城市却限价，所以开发商只能偷工减料。

这两年开发的新楼盘都不要去买。如果是省会城市，就买近五年之内开发的次新房。

未来一定是改善型住房的风口

三孩政策放开之后，有能力的家庭一定会追求大四房以上的改善型住房。

每个楼盘的商品房都有历史痕迹，老破小、楼梯房、电梯房，有小区的电梯房，有游泳池、会所的电梯房。

未来人们追求的是更舒适居住体验的改善楼盘。上海豪宅的上涨就告诉我们：人们会为了安全，为了舒适，会追求更现代、更先进理念设计的商品房，去高溢价购房。

二胎政策放开已经七年，随着二孩子长大，原来跟父母一起居住的二孩，他们上了小学就要独立的房间。这时候对四房的需求将进一步激发出来。

改善型住房是未来十年中国大城市房地产市场的风口。

05

#灏泽异谈

当你下厨时，油锅冒火火光冲天时，你该怎么办？

是立马那一桶水浇上去么？不是的，稳住找抹布沾湿随后盖上去，随后把锅盖盖上阻隔空气。

人生中遭遇那些失控和败局时，也是这样千万不要因为急，而急不择路的马上采取各种对应措施。

你要做的是先沉着住，小事沉重片刻大事沉着数月，都不失为明举。

尤其是当你自己经历过一次败局后，你复复盘就会豁然发现，实际所有兵败如山倒的败局，那些你以为是祸根的事件多半都只是败局的点滴组成。

之后那难以抑制的排山倒海，很多都是由于自己的“情急”之下所做的错误决策，而愈演愈烈直到最后彻底崩塌。

为啥年轻人遇事就上头，沉稳老手遇事纹丝不动？

就是因为后者知道，**急下无明招，稳中有胜数。**

就说前年年尾的时候，灏泽非常敬重的一位长辈自苦窑重归江湖，已经年逾天命，按理说要么就是歇脚归隐要么就是焦虑不安吧？

都没有，不急不躁把过往的老朋友老兄弟都走一遍，重新把关系情义笼络起来，随后东家长西家短各方的意见和琐事儿都听听。

很快，把一张资源网给重新凝结了起来，如今短短一年半载，又隐隐恢复了当年全盛之时的雄姿。

虽然与顶峰时不能相比，可天无绝人之路就怕你急了不走正路。

还是那句话，你有啥好急的？能耐、胸怀、眼界、认知，这种东西都是终生跟随你丢也丢不掉的本事。

怎么从前又气定神闲，现在却反而不如当初了呢？

06

#灏泽异谈

人处败局要做的也一样是把这根总径给找到：

现在我的状态和时运，好不好？

如果状态和时运都不好，那就先不急着想去开拓，不然一波未平一波又起。

这件事儿我是不是主角？

如果是，那我该怎么在这把复活牌局中，裹挟更多的有利资源帮助我？

如果不是，我该怎么站队以及如何权衡利弊，还有是不是全身入局？

这个圈子里，我有啥不足的？有啥能借的？

在这个过程中，我是不是能借着别人的东风，让自己发育起来？

别乱，千万别乱，切记人生如局一如棋局一如牌局一如命局，讲到底便是要打出属于自己的章法和节奏来。

而“乱”，便是万恶的源头，因为“错”可以修正，“乱”则需要漫长的周期去弥补和调整。

07

#一年顶十年

为何劝你强势一点

以前，我是个老好人，很不好意思拒绝别人的请求，常常会参加一些可有可无的聚会，做一些吃力不讨好的事情。

后来，我忙起来了，觉得时间越来越不够用。

于是，我开始刻意训练自己的“强势”。

这个“强势”，指的是该拒绝时果断拒绝。

当面对别人的请求时，我会想这件事是不是我该做的。如果不是，我就会第一时间拒绝。

一开始，我会很内疚，会觉得对不住别人。

但拒绝多了之后，我的脸皮厚了许多，也就觉得没什么了。久而久之，大家习惯了我的这种“强势”，很少有人会随便来找我。

我因此节省了大量时间，过得比以前从容很多。

08

&菜菜家学文集学霸篇

某亲戚女儿，从小家庭条件差，节约过日子，进入企业后，**我一直给她机会，但她为人处世不怎么样，说话喜欢隐瞒，做事遮遮掩掩，让人不放心，后来就算了。现在嫁给一个没房子的上班族，瞎混日子。**

我的看法是，**女儿要培养一定的情商，特别是如何与人打交道，要热情得体，让其他人愉悦，放心，这样就会有提升。相反，家庭条件再好，如果对人不热情，不大气，做事情没章法，遇到几个波折，终究是回到普通人。**

女人的价值在哪里？

女人再漂亮，学历再高，和别人没关系。你高考全省第十名，关我啥事？**女人的价值是，你能不能给别人带来什么利益？如果没有，你还趾高气昂的，摆出一副“老娘就是能力强，气死你”。呵呵，那就只会收获一大堆的嫉妒和嫉恨。等你哪天倒霉了，其他人立马冲上来，一人踏上一脚！**

女人漂亮学历高，只对你未来的丈夫有意义，对其他男人女人，没啥意义！

女人无论自己如何条件好，要有一颗谦卑的心，善待别人，善待比你差一点的人。任何拽的像个 250 的女人，结局不一定好。女人容貌也就到 30 岁，娘家的财富也是会变化的，只有口碑是永远伴随你的。做人太累。走，我们去内环线！

09

#生财有术

真诚待人，做事先做人。念念不忘，必有回响。**能把控的资源才能更赚钱。信息差赚钱永远不过时。**

多交朋友，多交不同圈子的朋友，不同的圈子你会发现你的资源和才能会更值钱。

要相信，你肯定不是最后一个知道赚钱信息的人，最重要的是执行力。所有的生意都是流量的转化。

要想赚钱，一定要做离钱近的事情或者岗位。

10

#毛小白

项目合不合规，大家放到淘宝上卖卖就知道了，淘宝的审核机制是最好的判断标准，它让咱们卖那就能干，不让卖那就是不要搞。30斤的鱼在河里是大鱼了，放到江里就是一般了，在大海里更是微不足道。**在大城市，你赚钱多了压根没人知道，在小城镇你赚点钱大家都盯着。**

大生意思考的是垄断，如何吃掉别人，小生意思考的是差异化，还有合作。

慕强并没有错，但让自己强大起来更靠谱。用户真的知道自己想要什么吗？不一定，他们可能还比不上商家对自己的了解。

抖音的算法，就是成瘾，研究如何让用户更上瘾，抖音就是想变成大众的精神鸦片，这是最暴利的生意。

不要自己夸自己，要把事情做好，让别人夸你。

最好是从别人的悲惨经历中学到深刻教训，而不是自己的。所以不能总看那些赚到钱的人的成功案例，更要看自己身边失败的案例。

保持独立思考，悄悄干活，闷声赚钱。

01

#毛小白

生儿养老，在如今是非常不现实的，孩子未来压力会比我们，我们务必做好自己养老的准备和布局。

当我们有了目标，并且为了目标如痴如醉，沉迷不能自拔时，我们时幸福的。

以前 MP3 随便下，现在听一首歌还要买会员，未来一切可以商业化的东西都会商业化。

很多牛人都非常内向，非常内敛。他们不善言谈，只是悄悄做自己该做的事儿。一保持独立思考，二悄悄干活，三闷声赚钱。

太忙了容易出病，闲下来什么都好了；太闲也容易出病，忙起来就好了。忙忙闲闲，松弛有度，不断交替。

房子是用来住的，不是用来炒的，但还是很多人炒。因为控制不住，你怎么可能限制财富交易呢，非常难。有的人会越来越有，没的人因为没资格参与游戏，越来越无。

02

#毛小白

有些人在 qq 上赚钱，有些人在贴吧赚钱，有些人在知乎赚钱，有些人在抖音赚钱，有些人在微信上赚钱，有些人在小红书上赚钱.....**口子很多，抓住一个就行。**

实体产品的生意就是低买高卖，信息永远是不对称的，每个环节都需要利润，不然世界怎么运转，谁还愿意干活。

耐得住时间考验的东西才是牛逼的，能让你赚大钱的并非处于一时的判断，而是耐心潜伏等待的功夫。

一个产品不可能让所有消费者都喜欢，好的产品一定是有人爱得要死，有人嗤之以鼻得。就像榴莲还有猫屎咖啡。

真正财富是脑子，是影响力，是品牌运营，是源源不断的数据库。

以前做过黑五类还有二类电商的人基本都玩不好淘宝，因为他们习惯了简单粗暴的收入方式，习惯了盯着一个单品猛干。

平时我们关注点什么，就能发现点什么，就会得到点什么。

03

#生财有术

鱼和熊掌不可兼得，想得到，就要舍弃妥协很多，比如舒适自由的生活、娱乐休闲和陪家人的时间、同辈的不理解，甚至以前的一些认知也会有革新，会有很多冲突，可以问问自己做好了嘛，到底哪些是可以妥协，哪些是不能妥协的底线。**大部分看似漫不经心的爆款、爆品，都是精心设计的，没有随随便便的成功。**自嗨的老师、自嗨的产品、坚守自己个人的偏好，不尊重数据，大概率都会摔得很疼很惨。反过来，赚钱会舒服些。

04

#生财有术

赚钱的本质是变现你值钱的资源。4 个关键词：变现，值钱，你能掌控的，资源。特别注意不分先后，同时满足自然可以赚到钱。**无风险的赚钱还是做打工人——只需变现你的时间和技能即可得到钱。**老板已看好商机，投入资金，搭建平台，聚集资源，只需要你付出时间，发挥技能即可。你可以理解为你的投资是自己的时间，而老板投资是工资让你进入这个公司创业。增长的大平台或增长的需求可以催生赚钱的机会，一般是缺少供应。先找到问题，一般从平台的预期目标，观察平台的现状可以找到商机。还有看你能不能解决好供应问题，比如优质的内容，流量的导入，取代人工的机器，活跃的社群成员等。**财富靠资产积累，房子股票债券影响力知识技能都算。赚钱是主动交易——目的是赚现金流，然后投资——目标是沉淀到资产去被动交易升值。**投资房产就是拥有城市的股票。地段、城市的发展前景、杠杆是你的比较优势。6. 你的客户都是抢自其他竞争对手，所以要明白比较优势这个词汇。想办法持续，稳定地保持比较优势就可以持续地赚钱。如果不能则学会如何去适时关闭一个项目，赚钱很难，亏钱很容易。

05

#生财有术

很多词汇是因为要解决某个问题才提出的。比如要解决个人时间不够和能力不足的问题，才有团队和管理问题，因此刚开始起步不需要管这个，而在打造了赚钱机器，需要有规模化赚钱能力时必须需要这个。**学习时多问为什么，否则只是学习了词汇而已。**所有付费行为的背后藏着无数隐秘的赚钱秘密。就算你知道了一切，如果你无法掌握第 1 条的 4 要素，你还是不敢去做的。所以**最好不要随便改行，可以异业借鉴，在本行业降维打击。**学会赚钱，不是读帖子就可以，而是知行合一去做。真正完成一个赚钱 4 要素的闭环项目，并不停练习，从客户需求，产品服务，运营管理，财务分析，团队搭建，投资战略，市场营销等角度去熟悉，思考并行动以建立持续的比较优势。**最后一个赚钱套路建议：**在生财社群中学方法，完成赚钱的第一个项目；同时**在本职工作行业中找赚钱的机会。**

06

#一年顶十年

如何做到少混日子混日子，是一件再容易不过的事。我们很容易在不知不觉中把时间给浪费了。只有少数人，能够较为高效地活着，收获颇丰。怎样才能做到少混日子、多有产出呢？有一点非常重要，那就是**加大你的反省密度。如果你能在一天之内多反省几次，就可以及时调整自己的行为 and 状态，让自己迅速改进。一旦养成了勤反省的习惯，你会活得更认真，进步更快。**当然，一开始你可能很容易会忘记“要反省”这件事，怎么办呢？我给你两条建议：（一）你可以在手机上定几个闹钟，时间一到，手机就会提醒你该反省啦。（二）你可以做一张“反省海报”，上面写着“大侠，该

反省啦”（内容可以自己定），然后将其设置为手机壁纸。以上建议仅供参考。只要你想做，相信你总能想到适合自己的办法。

07

#一年顶十年

如何拥有更多时间每个人的时间都是有限的。但**我们可以想办法让自己的时间变多。**

最有效的办法就是付费请人帮我们做事。我组建了团队，把很多事情交给他们去做，不必事事亲力亲为。很多时候，如果我想了解一个陌生的细分领域，我会尽快找到这个领域靠得住的行家，给他付费，向他请教。这样可以让我少走很多弯路。我不会做PPT，但如果需要，我可以花钱请朋友做一套。我不会开车，但这没关系，我可以打车出行。就拿2019年来说，我的打车里程累计有一万多公里。在车上，我处理了很多事情，还能好好休息。.....**付费请别人做事，是拥有更多时间的绝佳办法**

08

&菜菜家学文集学霸篇

我建议，女儿也要穷养几年。最好是大学时候。

真养出个傻白甜，女儿能不能过下去，还真是不好说了。我见过很多大小姐，表面上聪明，一到大事就糊涂了，因为人情世故不懂，很容易被穷人家的讨好，伪装和欺骗所蒙逼，心又不够硬，抹不开面子，傻乎乎的相信他人，最后损失惨重。

为什么985的孩子考试比较好?不绝对，但普遍成绩好。

我这个年龄的 985 基本属于考试机器。长年累月的积累，考试经验和学习方法是比较先进的，无法言说，只能是代代相传。**985 的孩子，智力水平基本是中上，正确的学习方法，稳定的学习环境，家长又言传身教，一般成绩都比较好。**

09

#灏泽异谈

你到底是成为消费主义的奴隶，还是成为积累主义的朋友？

这个问题不难回答，但真的做起来就完全不一样了，大多数人都是嘴上说要做积累的朋友最终却被消费割了韭菜。

在此我正好聊聊我的女性交友观，注意我只和这些女性发展友谊，纯粹的友谊：

☆**在奋斗的路上，但从来不踩消费主义陷阱，同时热衷于财富积累和能力提升的。**

☆**奋斗略有所成，只在必要的形象上投入，其余的精力和财力依然全力投入积累的。**

☆**奋斗已经成功，完成原始积累后所谓的顶奢消费都只不过是年终结尾时给自己的小奖励。**

我只和这三种女性做朋友，因为只有她们才和我三观相近，同时于我们彼此双方都有真正的互助潜力。

穷笨的女人都有一种通病，那就是间歇性奋斗持续性迷茫，哪天心情焦虑赶紧心血来潮的努力个两三天，然后又恢复常态不知道干啥去了。

但她们则不同，**每个十年的大流年有什么目标，每个三年的小流有啥目标，每一年应该具体做点啥，心里一本明账清楚得很。**

然后就是笃笃定定的用日拱一卒的方式，依照自己的命局特点慢慢行进。

身为女人，只要你的智慧和思路在，你就永远不需要焦急。

瞄准正确的方向，使用正确的方式，偶尔小快步追两下总体缓步前进。

放心，每十年为一个周期，你身边的人与景都会向更好的段位焕然一新。

10

#阿钝爬阶指南

抓住人性，就抓住了致富之道。

有的人说——条条大路通罗马，你真信？

所谓的条条道路，指的就是以上道路，而不是我下面举例的道路。

举例——

小明在百货商场当售货员，丽丽当科学家，我是卖菜的，我们都有光明的未来。

真金换真金，真正的致富发家之道，除了骨肉血亲，没人会教你的。

但是金瓶梅，全部都写出来了——时间，地点，人物，操作方式，金额大小，美女人数等等。

上哪儿找这么好的教材？

所以**金瓶梅，是一本活生生的教材，是一本工具书。**

穷人一辈子难以翻身，是因为花太长的时间，去领悟这个社会的真实运行逻辑。

而富人呢？

富人的孩子，活跃在会议室，酒桌上，小圈子聚会上，他从小就知道，如何与人打交道，如何与金钱打交道。

什么时候，该收买人心，什么时候，该假装委屈，什么时候，该冒风险，什么时候，该震慑对方。

他深刻的清楚和明白——人和人之间的关系理顺了，亲密了，就可以赚到钱。

穷人家孩子呢？两眼一抹黑，啥都不知道。

不仅如此，脑子里面还装满了毒教育思想，觉得全世界都是围绕自己转的。

11

#楼市团长

为什么房地产不能倒，事实上房地产是整个中国的信用基石，zf 的城投公司搞基建靠土地融资，开发商拿地建房靠开发贷款，还有中小企业老板也靠抵押住房贷款出来发展业务，几乎中国所有人贷款都是依靠不动产抵押来获得资金的（依靠知识产权和商标贷款的人很少，银行不愿意做），所以房价倒了，等于全社会信用收缩。

任何时候，只要打压房价，经济就会变差，就是这个道理，因为房价跌了，大家就贷不到钱了，信用收缩，无法扩张，发展经济。

很多人说房地产挤压实体经济，这几年打压房地产，中国经济因此而更繁荣了吗？无房的人，因此分到房子了吗？

12

@财宝宝

交朋友的逻辑：有用，有才，有钱，有趣。

大家都很忙，没时间折腾。大城市住得远，聚一次，又花时间又花钱。交朋友是个很麻烦的事情。所以，交朋友的逻辑是资源交换。

第一受欢迎的人是，有用。例如你是某个大家都遇得到的地方当部门经理。但是，这种人也很忙，不是你想认识，人家就愿意来的。

第二受欢迎的人是，有才。你是医生，教师，专业技术人员。人家遇到事情可以来问问。倒也不是我舍不得花钱，而是花钱了，也不见得人家愿意和你说实话。举例，我有一次为了公司的电源线路苦恼，问了设计院，人家的意思是，重新改造，预算 80，我给你做，老朋友了，70 就行。我有点肉疼。后来，我遇到一个邻居，他是建筑工程公司专门做电力铺装的。我就试着问了问，人家说，改个什么事情，几万块就行了。

第三受欢迎的是，有钱，倒也不是找你借钱。反正你也不会借钱。就是你有钱，大家聚会，我出力，你出钱，大家哈皮一下。

第四受欢迎的是，有趣。我有个熟人是男高音，虽然在市场上不太赚钱，但是他在朋友圈很受欢迎。每家每户都有一些事情，结婚做寿之类的，来个男高音，唱一曲专业水平，酒席档次就上去了。

普通人，首先要忘记赚大钱的念头。

01

#毛小白

一定要按需购买，不能因为超市水果便宜就买两箱，买回来吃不完坏掉了，实在浪费。看似低价，实则成本也不低。**人一定要控制住自己贪小便宜的习惯。**

中介本质上做的就是信息整合赚差价。中介在每个行业都会存在，因为人的时间和精力始终是有限，不可能每件事都非常了解，**信息差是没有办法完全消除的。**

商业模式一定是要设计的，不同的模式不同的天花板。但**也并不是赚钱越多越好，因为钱越多麻烦越多，擦屁股的时间越长。**

卖点和定位是最难的，推广反而不是什么太难的事。但是市面上讲推广的课程多，讲如何定位和寻找适合自己的卖点少。

关注同行不需要多，50 个就够了，多了消化不了，是个累赘。

我现在有三个知乎号，一个 3 万粉，一个 7000 粉，一个 5000 粉，都是盐值很高的。有人看我不玩了要出两万元买断，我差点就动心了，但是转念一想自己留着当个纪念吧，那些都是过去的功绩。

02

#毛小白

知乎回答，爆文是有框架的，找一个同类别的高赞回答，对着仿写，爆的概率还是很大的。

占有欲太强的人不会太幸福。你能占有多少东西，就有多少东西能控制你。鼓励大家享受当下，当下能享受的，才是你的。

深圳关外的小产权都去到两万多一平了，而且被做了很多交易的限制，但是还是挡不住人买房的热情，攒够钱的人还是会义无反顾的上车。

有 10 个闲鱼号，每天坚持每个号都发商品，做二手手机和电脑，还是能赚一些钱的。

有些账号是不可再生资源，大家要爱护好，别乱搞。

360 行，行行都有赚钱机会。对于普通人来说，首先要忘掉赚大钱的念头，应该是增长自己的能耐和本事。

03

#生财有术

选对方向，选好赛道，不一定真的会一夜暴富，至少能获得更快速的成长，提升自己的赚钱能力。

组建一支团队或者加入一个团队，多打团战，不要单带。保持专注，不要多线作战，一个人一个阶段 All in 一件事。

虽然每天都能看到很多人赚到快钱，但其实世界上没有那么多快钱可挣，多一点耐心，踏踏实实的，可能最快。

做短视频要跟得上内容快速迭代的节奏，核心还是团队内力。做直播不要追求一夜暴富，这是个持久战、体力活，先锻炼好身体。

04

#生财有术

放弃标品，标品必死，生命周期太短。

大胆拥抱快钱，只是占比总体营收别太大，如果太大的话，慢扶持起来一个复利，长久的业务。

大胆使用实习生测试新渠道，每个产品超越竞争对手，都是一个渠道一个渠道赢的。

能够用低成本的人海战术的时候，勿直接上来全自动，能够做到半自动也足够赢对手很多个身位。

在收入可以的情况下尽量用家人的名义买入全款的一线核心区的房子，让房子构建你的资产底层库。

05

#个人品牌增值笔记

有的人会用这种方式连接他喜欢的作者：经常打赏，以及，经常在其公众号留言区认真写读后感。

有的人上完一些老师的课之后，会很认真地写收获，并想办法发给老师。

有的人收到朋友的礼物后，会特意拍几张美美的照片，发给朋友，然后真诚地表示感谢。

有的人在得到别人的帮助后，会手写感谢信并寄给对方。

有的人每次回老家吃母亲做的饭，都会对妈妈的手艺赞不绝口。

在现实生活中，人们其实都希望得到别人的正向反馈，如果你是一个积极主动、善于给别人正向反馈的人，你的影响力自然差不了。

06

#个人品牌增值笔记

长期反复朗读一些经典的句子，可以提升自己写金句的能力，切记，一定要读出声来。

读书的时候，不要只看正文，其实很多书的封面、封底、目录、序言等内容都特别讲究，多看看，能很好地提升自己的营销能力。

找到优质同伴共读某些书，隔段时间聚一次，交流分享，是促进自己好好读书的绝佳办法。

如果遇到一本可以作为人生指南的书，那么，请一定要读到滚瓜烂熟，熟与不熟，效果相差甚远。

读某个主题的书，你可以把所有对你很有启发的句子、段落都摘出来，形成一个册子，反复看，甚至可以准备一堂小课，用自己的语言讲给目标受众听。

终极心法：不能只是为了自己读书，要为更多人读书。读书，求自己改变，只是标配；自己改变的同时，能帮助更多人，是高配。

07

#一年顶十年

我们每天都有大量的碎片化时间，这些时间千万不能浪费。你要保持警惕，一定要想办法把它利用起来，不然它很快就溜走了。

做一件事情之前，要问自己一个问题：**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。**

多结交一些高效能人士，跟他们近距离接触、交流、学习，这对提升你的时间投资能力很有帮助。

“强者征服今天，懦夫哀叹昨天，懒汉坐等明天。”这是我非常喜欢的一句话，放在这里，与你共勉。

08

#一年顶十年

你想成为怎样的人

我经常对自己说一句话“你是干大事的人。” 偷懒的时候，对自己说一句“你是干大事的人。” 嫉妒的时候，对自己说一句“你是干大事的人。” 贪心的时候，对自己说一句“你是干大事的人。” 恐惧的时候，对自己说一句“你是干大事的人。” 浮躁的时候，对自己说一句“你是干大事的人。” 自卑的时候，对自己说一句“你是干大事的人。”

这句话，其实是在提醒我，对自己的期待和要求不能低。同时也是在强化信念，给自己鼓劲加油。

如果你认为自己注定是平庸之辈，那么，你的内心很难强大起来。如果你想成为强者，你现在就可以向强者靠近，并以强者的标准要求自己，像强者一样活着。

09

#达叔经济学

投资，说到底就赚两笔钱：一是，赚流动性溢价。也就是市场上钱很多，还很便宜，钱是生产资料，资本收益率远高于劳动收益率。说到底，**用钱赚钱，借钱赚钱，要增加负债，要多买优质资产，多买房。**二是，赚内生价值。研究经济结构，研究经济周期波动，去做特定阶段，市场需要的事，比如我们进入到了健康和娱乐阶段。

10

#华与华实战金句

在工作态度上，发自内心地愿意多付出，少收入，不怕吃亏，就怕占了别人便宜;在工作方法上，排除废动作，始终服务于最终目的，每一个动作都知道自己在干什么，少干活，多挣钱。减少废动作，是丰田生产方式的核心;减少废创意，是比创意还重要得多得多的工作。

万事想在前面，才能减少外乱。工作总是被外乱打，能打你的，总是位置比你高的人，老板或客户是主要乱源。要不为外乱所动，提高工作效率，关键是万事想在老板或客户前面，他就不来乱你了。先交付，后生产，下级管理上级，乙方管理甲方。

老板抓耕耘，职业经理人抓收获。收获是职业经理人的职责和对职业经理人的考核，耕耘是老板的远见和定力，老板得抓未来播什么种。如果老板每天扑上去盯收获，公司就没人耕耘，公司发展就会基础不牢，根基不深，后劲不足，不可持续。

真正的高手，根本就不会把自己置于险地。

01

@进阶的颜哥

真正的善良不是无底线的对谁都好，而是有选择的对值得这份好的人好。

明大是大非，守底线原则；体察他人不易，理解各方苦难。

先自强，而后利他，在不伤害大局的前提下，尽可能的去成全他人，这也算佛心。

菩萨心肠渡众生，霹雳手段治恶人；善良如果只剩善良，反而纵容作恶。

你的善良，必须带点锋芒，没有智慧的善良，结局就是愚蠢。

02

@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

03

@风中的厂长

关于创业的私信很多，全部都是小白，还不知道方向就来问了。其实我以前微博说过很多次了，不建议这些网友创业。人家都是熟门熟路才去的，你一张白纸，不是炮灰是什么。

两类人相对适合创业，一类是家里有矿，输得起的，另一类是在某行业深耕多年，熟门熟路的。即便如此，也是九死一生。

然而想创业的人，一旦动了这个念头，拦是拦不住的。

建议上路之前读一下孙陶然的《创业 36 条军规》

我总觉得这个话题再重复下去，我要变大妈了。

04

@写书哥

世界围棋冠军李昌镐，出了一本书《不得贪胜》，让我想起这句话“**善弈者通盘无妙手**”，这有多层意思。

- 1.李昌镐下棋时，每次都赚一点点，至少不吃亏，最后保证胜利，让对手毫无办法。
- 2.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。
- 3.在普通人看来的“妙手”，但是对于高手来说，只是常规一步。就像“你以为的顶峰，只是别人的山脚”
- 4.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。

高手的战略，不在于突然爆发，更看重稳定性与可持续性。做人做事也是如此啊：**不聪明的人总想怎么显得聪明，没有招的人总想出个奇招。而善奕者无须妙手，因为每一手都可以用实力来击败对手。**

你知道什么是天才的诀窍吗？那就是“一生只做一件事”。这里面包含了很多东西：对自己的耐心、对事业的信心、对家庭的放心，能做到这一点，需要很大勇气。

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！

05

@自我的 SZ

我现在很厌恶一个现象。

我身边所谓世俗的成功中年男，很喜欢给年轻女孩灌输一种爱情观念。就是让他们找中年有钱男，意思是可以一步到位，车子房子票子什么都有了。当然，也有可能对方还有孩子。

每次见到这样的聊天话题，我都会劝年轻女孩，年轻的时候你收入是很低，一个月几千块。比你大十几 20 岁的中年男，他们的财富你可能是一辈子赚不到。

但是我还是劝你，**尽量找跟自己年龄差不多的男孩子谈恋爱，这种恋爱是发自内心的爱情甜蜜蜜。可能最终你们会因为各种问题分手，但我还是不希望，在年轻时你们的爱情是用来做交易的。**

中年男人提出这些，他其实没有爱情，他就是一种赤裸裸的交易。一种我有钱可以征服你收买你的狂妄，在他们眼里你是物化有价码的。

爱情虽然很稀有，但是我希望每个人都真正拥有过一次。

06

@聚募海哥

高考成绩出来了，陆续在填报志愿了，作为一个过来人，我聊一下我的想法：

1. 首选城市

读大学除了学知识以外，更重要的长见识和就业机会。这个见识和就业机会是城市给你的，在不同的城市见识是完全不一样的。你真爱学习，你的学校可能垃圾，没事，你可以直接跑这个城市的好学校去蹭课，一样能学东西，也能交朋友。

人是种子，城市是土壤，二、三十年代为啥大家都闯上海滩，十里洋场的上海滩，无数变数、无数机会等着你，所以对于异地学生尤其重要，你大学所在的城市很可能就是你今后事业发展的城市。

2. 好学校大于好专业

好学校大于好专业。分数够，尽量报 985/211，哪怕专业差点。因为毕业之后找工作，面试的 HR，都是非专业人士，没人知道你的专业需要多少分，只知道你的学校是否牛逼。*在面试中，哪怕再烂的专业，只要学校牛逼，你的机会也比别人多一些，更何况大多数人工作干的事情和专业没多大关系。*

3. 专业选择

如果你有特殊的兴趣、特长爱好，比如很喜欢计算机编程，那你就按照自己的兴趣爱好来，选择计算机软件相关专业。但是*大多数孩子在 18 岁的时候，是没有职业特长和规划的，那就用排除法，排除掉自己不感兴趣的专业和避开一些专业雷区就可以了。*

07

@消样的世界

现在不管哪条赛道都感觉越来越卷，这个现象用商业术语讲就是已经进入到全面红海时代，是产能过剩、消费端乏力的必然结果。

普通人创业会发现够得着的行业已越来越少，在自己所处的阶层，动足脑筋所能想到的任何生意都已经变得拥挤不堪了。

在未来你会发现大家创业的意愿会越来越低，大家都愿意去找一个相对稳定的工作，这也是为什么考‘公’也变得越来越卷的原因。

而且还意味着低欲望低消费的时代即将来临，这几十年已经把最容易吃的蛋糕都已经吃完，

相关行业的增量也已经被发掘到了极致。

现在能做增量的产业大概只剩下高科技行业，但这些行业不是普通人能涉足的，也不是有钱就能进入的，而且烧钱也不见得有效果。

以后普通人靠创业改变命运会越来越难，但也并不是说没有机会，只要不瞎干蛮干，想得到一个相对不错的结果或许还不是很太难。

08

#毛小白

修正自己会简单很多，也是马上幸福的核心，修正别人非常困难，也是很多人痛苦的根源。

人们总是低估了做成一件事情所需要的时间。

有些人干一会儿活就累了，主要还是身体太差，精力跟不上。睡好吃饱，身体才会好，有了旺盛的精力，才能抗住项目执行过程的消耗。

会养生的人，会做项目，会赚钱。不会养生的人，做什么都费力。

人要堕落，哪怕是短暂的几年，上帝就会以更快的速度收走的你的天赋和力量。人要往上，哪怕是短短几年时间，用心下来也能取得极大的突破。

一个人不会做事，社会就会教他做事，只是会以比较疼痛的方式

09

#生财有术

- 1.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。
- 2.**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。
- 3.**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。
- 4.**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

10

#一年顶十年

我们不仅要给自己立规矩，也要对外立规矩。之前，由于我没有养成事先明确规矩的习惯，与人见面时，遇到过多次不太好的情况。每次都是在对方“冒犯”我之后，我才指出对方“违规”了，经常让场面变得非常尴尬。最近两年，**见陌生人前，我会把自己的一些规矩发给对方。如果对方觉得没问题，那就见。当然，我的规矩肯定不会影响对方的利益，只是明确我有哪些“见面禁忌”。由于提前跟别人讲清楚了我的规矩，一般情况下，大家都是聊得很愉快的，很少再出现之前的尴尬场面。**

穷，往往是从“认知”到“行为方式”，全方位的穷。

01

@财宝宝

农村孩子难以在城市立足，主要难在原始积累。

两手空空来到城市，一切都要靠自己积累。好不容易攒了几个钱，很快就被亲人们瓜分殆尽。

老家有各种事情等着他们买单，家庭债务、父母生病、翻修房子、弟妹念书、亲戚借钱、人情往来，太多了。

农村养孩子就是投资，逼着孩子有出息，家人们好坐享红利。观念一向如此，伸手索取都理直气壮。进城的孩子也觉得出钱应该，不出钱反倒心里别扭。等到他们攒住钱时，已经人到中年。

02

@财宝宝

为什么女生不好找对象？

女生一般想上嫁。但是，满足你要求的男生，一般想找个漂亮的，不看其他，就这一个条件。如果你漂亮，OK，恭喜你，若否，头大了。

很多女生超过 30，就没有选择余地了。因为，满足女生条件的男生基本都结婚了。

那你还能怎么办？

在我们老家，一般是女生在 20 岁开始相亲，差不多条件，就同意了，所以也没什么剩下的。一般是春节相亲，定了，交钱（彩礼），然后一起出去打工，用过了，男方若敢不要，就没收押金。这个套路很清爽。

大城市女生要求比较高，也偶尔有几个灰姑娘遇到上市公司儿子的意外惊喜案例，于是，很多人就希望自己也是幸运儿，事实上，没有那么多优质供应量，绝大多数是二本子。

小结，女生不要太折腾，找个和自己差不多的，基本就可以了。

03

@风中的厂长

关于开窍

很多时候，你为什么觉得痛苦，压力大，是因为没开窍。

当事业陷入瓶颈期，上升乏力，这时如果能打破思维的枷锁，就是开窍了。

说说我事业中经历过的几次开窍：

1.疑心病老板是很难发展的。既然你不相信别人，那就只好都自己做咯，我因为吃过亏，一开始对谁都不信任，到**后来信任放权，是第一次开窍。**

2.让专业的人做专业的事，把自己不擅长的业务外包，是我第二次开窍，于是我把工厂托管给副总了。

3.财聚人散，财散人聚，老板要舍得分钱，用分钱的思维替代发工资的思维，用合作的思维替代雇佣的思维。这样公司不但有活力，还能自运转。

4.关于产品，对于初创公司来说，什么都想做，不如专注一个点，产品做减法，营销做加法，结果迎来第一次爆发。不过对我现在的公司来说已经不适用了。

5.什么都藏着掖着，不肯分享，会让人退步，愿意分享的人会持续进步，因为他获得了源源不断的反馈，包括纠正和反哺，各种信息，观点得以更新和精进。

6.出圈，我长期在自己的圈子，外贸圈，电商圈以及产品圈待久了，思维固化，但是如果**不断和别的圈子接触，很快形成跨界思维，而跨界碰撞产生的力量，是爆发性的。**

如何开窍？前提是多实战的基础上多与高水平的人交流，多阅读，然后思考，我一般都是睡觉时，度假时，或者经过别人点拨以后，豁然开朗。

04

@风中的厂长

我再告诉大家一个朴素的原理，这是我经历无数教训总结的。

一个人是否值得相信，除了听其言观其行，还要看他是否富足，如果他什么都不缺了，没有大的负债，那会比较重视名声，不至于太坑人。

有些人虽然是富豪了，但也不靠谱，归根结底还是缺钱，表面光鲜背后资不抵债。

而一个人背负生活压力，负债累累，可能会言行不一致，当然也可以理解，毕竟人的第一需求是生存。

05

@温州土老板

解决问题是一种能力，更是普通人的财富秘密

我长期观察，公司成绩好的业务员，发现他们都做到了以下 2 点，1，基本功扎实，2，随时有解决问题的能力

基本功扎实就不说了，这是吃饭的门槛，关键是解决问题的能力。

好的业务员，在遇到客户反馈问题的时候，第一反应是怎么快速解决，怎么让他满意，怎么避免再犯。

能力之内的自己搞定，能力之外的找我协助。这样客户合作起来就很爽，有的还愿意介绍朋友过来。

但有的业务员不是这么想的，有问题！那是流程的问题，那是老板的问题，那是 XXX 的问题。

我最多帮你传句话，那就够意思了.....再问就故意冷漠，直到客户投诉爆发，或者直接投入同行的怀抱。

看一个人有没有潜力，有个核心点，看到遇到问题的做事态度，积极的人比消极的人更能成事，很多行业都是如此！

06

@温州土老板

如果便宜是你唯一的筹码，那么你就永远走不出被竞争的泥潭

我光顾了几家的一家冷鲜肉铺，开在菜市场的正门口，里面冷气的很足，没有那种红彤彤的补光灯。

架子上摆着各种，当天分割好的猪肉，后面有一个很大的冷柜，他们卖的肉就特别新鲜，价格小贵，但生意也不错。

我每次去都会买好多，也不问价格，买了就走，算是老客户了。

上个周末我去买菜，发现那家店关门了。

隔壁的大妈告诉我，这家店的房东涨了 2 万多的房租，肉铺的老板赌气，觉得太贵了，就搬到菜市场里面去了。

然后我摸过去一看，有点失望，哎！就变成了那种只够转身的小摊，白色案板上零零散散的放着几块肉，不能免俗，那种红色的补光灯也上了。

打了个招呼，象征性的买了一块，就走了。

但后面我肯定不会再去了，因为这样摊位菜市场，走几米就能遇到一家，都是做的低价猪肉，和他们没有什么区别啊[摊手]

回头想，很多时候我去谈客户，定好的价格就不会轻易的再降价，也是这个原因，怕打击客户的预期。

同等价位竞争还有胜算，一旦降价只会给自己带来更多的竞争对手。

有句话总结的很好，如果便宜是你唯一的筹码，那么你就永远走不出，被竞争的泥潭。

07

#毛小白

脑袋是我们最大的武器，也是我们最大的监狱。我们的框架成就了我们，也限制了我们。要进步一点，唯有不断反思总结，推翻自己。

一个人的语言是他命运的写照，一直说好话的人和不会说话的人，命运是相差甚远的。所以，人一定要注意自己的言语。

自律之后，人生的成本就会降低。不自律，人生成本就会变得非常大。当我们学会管理自己的时间，精力，情绪，身体.....就相当于无形中多了很多财产。

凡是混的不好的人，都喜欢怪社会怪别人；**凡是混的好的人，总是习惯性再自己身上找问题，找出路。**

为什么有些人看起来很有才华，但终其一生都没什么成就，很有可能是因为缺点韧劲，缺点坚持。

人是很复杂的东西，有些是金子，有些是银子，有些是泥巴，有些是污泥..... 所以要学会分类，学会区别对待。

机会都是自己抢的，谁积极，谁主动，谁扛得住，谁有能耐，机会就属于谁。

08

#毛小白

智慧最值钱，经验比较值钱，知识相对值钱，体力就比较便宜了。体力和知识很多人都有，经验主要靠阅历和时间，但是洞穿事物本质的智慧，甚少人能触及。

献丑献丑，丑越献越少；藏拙藏拙，拙越藏越多！敢于尝试，敢于探险，才有机会磨出点儿东西来！

不管是精神上，还是物质上，都要和优秀靠谱的人交易。只有和他们交易，我们才会变得优秀，才会有保障。

我们所获得的每一分钱都是智慧，汗水，德行的体现。

少去议论人，少去凑热闹，默默对标牛逼的人，按部就班搞流量，搞推广，搞营销，做成就，样样都落实到实处，半年一年下来，人变厉害的可能性很大。进店不买东西感觉不好意思的人，本质上还是“过分”善良了，这种善良是多余的，也阻碍了他们的发展。

同行都不赚钱，意味市场萎缩了，或者是需求发生转移了，这个时候不及时转移阵地的话后面就会慢慢没钱赚。谁变得早，谁就拥有新市场。

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

#个人品牌增值笔记

1.对于很多老铁来说，最好的获取流量的方式之一，是跟有流量的人合作。

2.不要以为别人关注了你、加了你微信，就能怎么样，最起码，你得迅速让别人知道你
你能给他提供什么价值，为什么你能很好地提供这些价值。

3.一些人会这样做：为抢占注意力，他们会尽快将一个性价比超高的产品卖给新人，让新人有赚到的感觉，迅速建立初步信任，然后再成交高利润的产品。

4.过往的经验告诉我，务必重视促进老用户转介绍这件事。

5.让目标用户留电话，让销售人员联系他们，给他们提供咨询答疑，仍然是很好的转化方式。

6.把人聚到线下再成交，转化率一般会远高于线上。

永远待人真诚，但从不寄予厚望

01

@财宝宝

二手纺，至少不会烂尾。

作为一个普通人，这两天看了某地新盘烂尾的小视频，心如刀绞。最近，多看看二手的吧。二手纺也有零星的纠纷（我周围没有听说过），我只是在网上听说过。不管如何，二手的，至少纺子是真实存在的，事情还是可以解决的，只是时间问题，你如果不高兴，还可以索要赔偿。新盘一旦烂尾，那就不是时间问题了。对方是个公司，是个银行，你去找谁说啊？你连门都进不去。

钱去哪了？大家都知道，略。保号为大。另外，提个想法，买二手纺一定要把合同写好。

作为资深业主，我曾经仔仔细细看过所谓的标准文本。我猜测 99.99%人，可能从来没有认真看过一眼合同。那个文本是很粗略的，甚至连分期付款的前提条件也没有。

建议，

1，有钱人，花个三千块钱，找个老法师补充几个条款。

2，没钱的，你就买央品牌。

02

@财宝宝

烂尾楼为什么难救？

一是不清楚底细

这个盘烂尾了，到底欠了多少钱，谁也不知道。只要有人跳进去，马上有很多很多官司铺面而来。

二是赔偿责任。

这个盘，烂了好几年了，原来的相关利益方都死心了。如果恢复了，会有很多人找理由去索赔，这也是可以理解的。

三是谁出钱。

略。因为你根本不知道有多少个坑，也就没办法出钱了。再说了，谁出钱？

03

@风中的厂长

不要看不起赚小钱，我做外贸。每天发几个柜子，每个柜子几万美金，做了十年，腻了，索然无味。

做带货，虽然没那么大量，但是要写文案，拍视频，要花心思，觉得很有意思。

写自媒体，广告分成，每天几十块，也很有意思，虽然钱少，但是思路通了，一通百通，而且可以复制的，今天几十，明天说不定就几百了。

人生还是应该不断尝试。

04

@温州土老板

真诚，是致命的武器

遇到的贵人，商场的前辈，公司的老板，那些能帮你事业上上个台阶的，迷茫可指点方向的，未必都是需要，互换利益的。

因为**在你眼里办不到的事情，或者撬动不到的资源，对他们来说，可能真的就是一个电话或者一个招呼的事情。**

我的年轻的时候，真的遇到过很多贵人，他们帮我的主要原因，就是真诚。

遇到段位厉害的高手/客户，瞒不过就不要装了，把潜力和资源展示的得体就行。

遇到想链接的前辈，不会想着先索取，先把人脉储存起来做弱关系，先把对方戒备心打掉才可以。

这样哪怕是说错话，多数也有人送你台阶走下来，打的交到多了，技巧有了，自信心也增加了。

其实自媒体也是一样的，19年开始写微博，到现在起码有几十位大V朋友过帮我，也是这个原因。

真诚听着很虚，但用好了，可以撬动你身边多数的财富。

05

@温州土老板

负责任的讲，预售是负债

无论是开店做活动，还是当博主做课程，这个基础的财务知识，大家要搞清楚。

如果你靠低价打折吸引客户，那么就要反思下，自己折损掉的利润，怎么补回来？

有高利润的产品，还是战略性亏呢！如果单纯玩击鼓传花的游戏，早晚会崩盘。

因为左手倒右手，只有流水，没有利润。

做知识付费做社群也是一样的，你提前收的年费，要平摊到每个月上，在结合自己运营成本，计算净利润。专款专用，不要动歪心思。

不然后面增长停了，现金流断了，生意多数就崩了。

06

@消样的世界

我认识一位大姐，她老公不务正业而且好赌，不要说养老婆孩子，还把她辛辛苦苦打工挣的钱也全部输光了，欠了一屁股的债。

后来她觉得这样下去永无出头之日，而且还会影响孩子的将来，便下决心离婚了，她离婚后除了孩子外一无所有、居无定所。

她为了生活便离开家乡到苏州打工，也为多赚点钱去一家建材厂做了销‘售，**十年时间把自己从一个半家庭妇女变成了销‘售精英。**

那时候她女儿也已经上小学了，为了方便照顾女儿，她便回到家乡自己创办了一家建材厂，好在之前积累了不少经验和客户，起步很快。

慢慢的市场越来越大、工厂规模也越来越大，她也硬生生的把自己从女人逼成了男人，因为她的客户基本都是做工程的男人。

她为了和这些人打成一片，也就把抽‘烟喝酒都学会了，有一次我陪她接待几个客户，席间我叫了她一声“大姐”，还被客户们开玩笑。

客户说你看看她哪里像个女人，我们都把她当弟兄看待的；其实我知道女人终究还是女人，表面上的坚强都是被逼出来的。

大姐离婚时还不到三十，现在已经奔六十了，好在女儿很有出息又很孝顺，加上事业有成，我相信她一辈子的辛苦不会白费的。

大姐对我说过一句话：女人创业，一定不要做求人的生意，要做凭本事吃饭的生意。

07

@进阶的颜哥

不瞒大家说，我经常在深夜思考人生的意义，想透了的时候，又常常觉得人一辈子其实没啥意思，甚至一度有隐居和出家的想法。

世人慌慌张张，不过图碎银几两，人生冷暖论到极致，不过是一个情字。

本是后山人，偶做前堂客，幽幽古刹千年钟，都是痴人说梦。

真诚是不是必杀技？真诚肯定是必杀技，但是这就跟赌博一样，你赌对了，它就是必杀技，你赌输了，你就是大傻逼。

如果你不赌的话，你永远都不会输，但是你永远也赢不了，至少赢不了大的，赢得不磊落，不彻底。

所以我的态度一直都是：永远待人真诚，但从不寄予厚望，我从来都不幻想自己是那个意外。

08

@野心范

面相风水——面和心善

我们整天讲，爱笑的姑娘，运气都不会太差

也有不少人，你看他的面向，耳垂大大的，像弥勒佛，鼻头挺挺圆圆的，很有肉，额头宽宽亮亮的，一看就是当官的派头

据我观察，做得好的人，有长得好看的，也有长得很不好看的，有长得猥琐的，也有长得大气的，有长得和善的，也有长得很威严，什么类型都有，所以面部五官特征，找不出什么特别明显的共性

我理解的面向风水，还是爱笑的姑娘，运气都不会太差的这类型

我用我自己的亲身经历，告诉大家一个我观察到的规律

学生时代，我跟一个姐姐出去见他的朋友，他的朋友是一个私营老板，当时在我看来已经很有钱了，因为他是一个大企业分公司的老总，属于封疆大吏的级别，是我当时接触过最大的老板

跟他接触了几次熟悉之后，他就跟我说，**说像我这种人，适合干事业，从商从政都不会差，因为他说我，看起来很老实可靠，内心又特别聪明**

这类型的人知道自己要什么，知道价值在哪，但外表虔诚和善，可靠给人安全感

09

@野心范

生活在残酷为底色的社会当中，正能量和鸡汤是必不可少的，你永远不要把消极负能量挂在脸上

不管怎么样，你实在不知道怎么办，你实在心情不好，你也要强颜欢笑，这样别人知道你有心事，还这么善良，可能会心疼你几分

这就是我理解的面相风水，你要保持相信的力量，积极向上

你们知道我在这点上是怎么过来的吗？

以前我跑客户，根本没有现在的经济条件，有的只是勤劳的诚意，所以我去找大客户的时候，我见他们一次两次，总是比其他的同事效果更好

他们很羡慕我很会走上层路线，很会跟高层客户打交道

他们问我有什么秘诀吗，我从来不说我有什么技巧，一方面是，我真的不想说，第二是，我说了，对方也会觉得是我骗他

他们不知道的是，**核心点是强在基本功，强在内功心法，强在心理建设，我的内心活动其实是很丰富的**

去之前，说之前，我总是在假设，我的客户不是领导，不是我的甲方，他是一个前辈，是一个好人，是一个热心肠的喜欢提携年轻人的贵人，只要我做得足够好，他就一定会帮我的

所以我见到男领导，总是远远的举手打招呼，见到女领导，总是暖暖的笑着走近了才问好

他们喜欢我，看到我，就像天降祥瑞

是的，曾经的小白阶段，我内心戏也很多，也有很多思想包袱，但你把你的想法多去尝试几遍，哪怕错了出糗也没关系，调整嘛

为什么很多提问圈友会被我批评戏多，因为你们仅仅是内心戏，没有去行动，没有去调整，没有去强化基本功

正儿八经的去做了几遍，再来讨论，很多术的层面你才能 get 到点在哪，不然你理解不透，进步也慢

10

@聚募海哥

经常有人问我“海哥，你认识某某大 V，能不能帮忙让他给我带个货？”、“能不能帮忙让某某大 V 转一下我的文章？”

我的处理原则是，如果对双方有价值的事，我一定撮合；如果加上我，对三方都有价值，我肯定极力撮合；如果只对单方面产生价值，我肯定就婉言拒绝，哪怕我跟你私交很好，因为这很难撮合成功，也会消耗了自己的人脉。微博做了两个多月，我已经帮不少没见过面的粉丝对接了资源，因为也只有一个：对双方都有价值。

人脉的核心是价值交换，我们每个人朋友圈应该都有这样的人，喜欢晒和大佬的合影，喜欢吹我和某某大佬认识。请问，这些人能对大佬产生价值么？要结交一个人的关键不在于你，而在于他愿不愿意。

如果想要积累人脉，你能做的，就是不断积累、提供自己的价值，并不断输出自己的价值。当你能够帮到越来越多厉害的人，你的人脉才会越来越广，质量也会越来越高。那些能帮到你的人，不是你的人脉，只有那些你能帮到的人，才是你的人脉。人脉，不是你认识多少人，而是有多少人认可你的价值。

每个人的心中都有一个隐形的“人脉账户”，账户里面存放着信任、价值。我们每一次利他的行为其实就是存钱，每一次让人免费帮忙的行为就是取钱。所以我们养成随手存款的习惯，能帮别人的尽量帮忙，朋友转发了自己的文章、留言向他表达感谢；别人提出了很有价值的建议，可发个吉祥数字的红包，表达心意即可。

整个社会就是个价值交换网络。当你具备不同的价值时，你也会认识不同级别的人，这完全取决于你对你的社交网络的价值有多大。

负债能翻身的，拼的不是努力，努力很廉价的。

01

@温州土老板

除了胆量和眼光想赚到钱，最重要的还是快人一步的信息。

信息的来源，会起关键性的影响，老话说东边不亮西边亮，圈子会决定一个人赚钱的速度。现在的商机，本质上就是一场，信息传递速度的较量。

好圈子能赚钱，好的信息，更能赚钱，就看你怎么想和信不信罢了。

虽然大家骨子里，都想做安稳的生意，但是不可否认，每次能拉开贫富差距的，都是通过冒险生意换来的。

这句话我每年都会对自己，和身边的朋友叨叨几遍。

02

@温州土老板

负债翻身看着很爽，但能翻过来的还是少数

人一旦受了很大的刺激，或者地位落差以后，心态会变，而是容易下意识走捷径。

你们知道，什么样的人最容易被骗嘛？

1，是暴发户，那种突然冒出来的意外之财，这种钱花起来，眼都不会眨一下。

好像拆迁户的财富，很难守得住。做生意大概率都是亏，反而守着房子，老老实实上个班，收收房租拿拿利息，一生无忧。

2，还有就是负债者，欠大钱的人容易穷生奸计，游走在灰色边缘，你们一定看过一些新闻，某个犯罪份子之前的职业，是某个公司的创业人。

他们的心理就想干票大的，把之前的窟窿堵上，从此洗白以后重新做人。

抖音上很多被收割的，也是都是负债者。

当你暴露急迫赚钱欲望的时候，基本上就是案板上的任人宰割的，一条肥鱼。

最后能翻身的，拼的不是努力，努力很廉价。

而是踩中了一个巨大的红利。

03

@风中的厂长

如何做成事？

做事业和打工不一样，过程艰苦漫长，多数人开头就放弃，我个人经历，觉得两点必不可少。
一是持续的正反馈，正反馈就是，你的付出能一直有回应，再小的回报也是回报，比如别人的鼓励，金钱的收益等。正反馈能让你热爱这份事业。

顺便说一下，各大平台成立初期，会制造一些机器人粉跟你互动，吸引你留下来，属于人为制造正反馈。

二是分解目标，一口气吃不成胖子，要把大目标分解成小目标，比如销售，你想做 500 万销售额，把它分成 5 个阶段，每个阶段完成 100 万，难度就小很多。

04

#灏泽异谈

你真正的成熟，从领悟自己只是个普通人开始。

因为普通，才会放弃幻想，踏实做好生命中的每一件事。

因为普通，才会惜福感恩，享受生命给你的点滴幸福快乐。

普通人最大的能耐就是在安天乐命的同时，依然认真耕耘。

如此，你注定美满有余。

因为知足常乐者，福必自得。

我跟你保证。

05

#温伟投资房产笔记

买房谈判这么一个人人生大事，你要怎么准备？

——我们必须明确我想买的这个房源是什么。

1.大环境

环线、板块、地铁 学校、医院、菜市场银行、五星酒店、视野景观

2.中环境

小区、绿化、管理、邻居(业主、租客)、电梯、风水、楼栋位置

3.小环境

朝向、格局、楼层、楼龄、通风、采光、噪音、面积、单价、装修、家具家电

我要去谈这套房子，想把它砍得便宜一点，或者想让房东答应我一些条件。

去谈判之前，至少要非常了解这套房子的大、中、小的环境。

06

@财宝宝

莫欺少年穷。

呵呵，你都三十岁了，还特么“少年少年”的。大叔，咱们要点脸行不？这些丝丝有两个法宝，他们就靠这，行走江湖几千年，从未失手，只不过让一代又一代的蠢娘们当了耗材。

一是爆腰花，爆爹腰斩乐开花。很多丝丝面对昂贵商品的第一个想法，不是努力攒钱，而是认为他会爆腰花，一等就是三代人，嗝，老婆跑了。

二是儿孙自有儿孙福。这些丝丝，只管自己凑合，从来不考虑娃。这是他们家祖传技能点。我把你生出来，就给你吃饱穿暖，你一定要考个清北报答我。再不行，你给我们养老也行。很多人是超级自私的。

07

@财宝宝

如何成为一个大老板？

这是很多破二本急切想知道的。绝大多数破二本总觉得自己是未来的大老板，老子是大学生，上知天文下知地理，老子什么不懂？这种 SB 实在是太多太多了。其实做大老板的标准很简单，难的是你做不到。

你如果能够让三个人赚钱，你就是小老板。

你要是能够让一百个人赚钱，你大概就是大老板了。

你要是能够让三千个赚钱，你就上财富论坛当嘉宾了。

你要是能够让 10 万人赚钱，你就可以去纳斯达克敲钟了。

答案很简单，难的是你做不到。算了，太麻烦了，还不如回去打游戏。

“老子是大学生，老子什么不懂？要你说！你说的我一个字都不信！必须爆腰花！哼，莫欺少年穷。”

08

#毛小白

咱们不一定需要自己很厉害，但是前提是要能搞定很厉害的人。

撒牢骚通常都是吃不到肉的，也多属于弱势群体，满足他们其实很简单，一点点好处和甜头就够了。

必须天天有被动收入，才能考虑假期和退休的事。但是很多时候强者做事不一定是为了收入，他们只是喜欢折腾过程带来的乐趣，他们可能压根没有退休一说，会一直保持奋战到老。

别人需要什么，我们就给什么，满足他们顺便拿到自己想要的东西。

人教人很难，事教人快一些，市场教人更快。

其实所谓的运气，就是一个人综合实力的展现，运气背后是能力，是智慧，是脑子，是苦干，是等待，是忍耐.....

有些生意没办法复制，我们就考虑能在周边给他们提供些什么服务，也不失为一种赚钱的思路。

09

#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。

3. 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

10

#生财有术

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。

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。

当手头有项目在做的时候，尽量不要再去看更多新项目，会分散注意力，影响做当下项目的决心。就算是做副业忙不过来的时候，也可以花点钱去找其他人帮自己完成一部分重复性的动作，当然，要计算一下这件事可不可做。

聪明人都是在赚最笨的钱。

01

@财宝宝

编制有多好？

二十年前，我们刚刚毕业的时候，编制还是非常吃香的。什么互联网，什么纺第产，通通西开。

一，编制的好处

1，有强烈的自我认同。我刚刚毕业的时候，根本看不起那些虽然高收入，但没编制的人，统称打工的，该溜子。我认识一个小码农，当年在张江。我们单位要搞一个信息化，就请他们来一起做。

他们在单位里就像是个农民工一样，这里问问，那里走走，灰头土脸的。我经常看到他们趴在机房的地上，拔网线，拉电线，一身的灰，好可怜。

而我们是正式工，心理上非常满足。

2，找对象容易。现在找对象，如果有个好编制，相当于有套房的待遇。可以这么说，如果你啥也没有，就一个编制，找个附近的拆纤妹，绰绰有余，会有两套陪嫁。否则，分分钟退货。

3，收入还不算太差。现在刚毕业的，大概 8-9 个。

4，不累。一般都是文案工作。

5，有面子。我们一般也不出去。我们日常见到的外面人，主要是物业公司和后勤公司。他们里面也有几十个人，非常羡慕我们。我们就洋洋得意了。

6，有路子。一般正式工，多多少少有点面子，有个啥事，只要是直系亲属，大家会群起帮忙。这个是很常见的。

7，有保障。大单位里，中老年朋友非常多。他们是非常幸福的。因为他们已经这么多年了，该有的待遇，也有了，特别是单位里的副总，都是几十年的熟人，只要不出格，你爱干嘛干嘛。我以前有个办公室同事，一天到晚在 win98 电脑上挖地窖（一种小游戏），没人说他。后来，我也喜欢了，没人说你，你可以从上班挖到下班。

现在的互联网，三天两头又让你毕业，烦人啊！

二，不足

编制就一个不好，没什么大钱。在家里日常吃喝是可以负担的，但是，大件真没有。

02

@消样的世界

在现实生活中，退一步海阔天空也不是在什么场合都适用的，**有的时候你越好说话就不会被尊重**，在别人眼里你就是好捏的软柿子，只要你仔细去体会，就会发现很多时候别人对你的刁难，其实是在试探你的底线，你希望对每个人好是为了有一个好人缘，但别人往往不会对你这种广泛释放的善意产生感激之情。

做人要讲道理，而讲道理的前提是要明事理，不明事理的人即便其它方面再优秀，也不可能会有好的人缘，所以做人**要保持善意，善意是于人方便，于人方便其实就是自己方便，与人为善能够让自己广结善缘，乐于助人的回报是众人助你，真正厉害的人都懂得三分做人七分做事，做人要从善如流，不争就是争。**

03

@风中的厂长

很多生意人，都想做轻资产。

其实这个世界是能量守恒的，你希望生意轻资产，那你其他方面，必须足够厚重才行。

比如你的能力，技术，圈子，社会地位，或者你有一个牛逼的爸爸。

04

@温州土老板

所有的生意都离不开销售，线上和线下的区别也比较明显。

比如我物流公司的生意，销售的流程就很难标准化，面对的客户不同，工厂规模不一样，采用的方式和对话技巧也不一样。

简单讲就是要对人下菜，要靠业务员的经验积累，和临场反应才行，可能一个细微的表情或者一句话没有说好，业务黄了。

但线上的不一样，可以做模版做标准化，和客户的每一句对话，都有固定的销售技巧。

因为隔着屏幕，看不到表情，也看不到动作，信任 IP，信任品牌，就没有问题。

昨天带着那位做云家政的创始人，去拜访了另外一位比较有实力的朋友，聊聊销售和增长。

她分享了一些，自己做 10 几年销售的感悟，其实也没有什么秘密，和我前几天说的，真诚是致命的武器，观点差不多。

最后总结，**线上销售搭建的标准是什么？**

争取做到标准化，搭建好模式以后，随便找个人，都可以傻瓜式操作。

05

@自我的 SZ

我给大家说个事儿，**如果大龄青年找对象，千万不要去相亲平台交钱。**

一起运动的一个朋友他的亲戚是做这行的。我听完后觉得要赶紧揭露一下，让大家不要上当。

相亲平台，首先谁让你交会员费，他们的会员费分很多等级。意思是你交了费用高，你就能匹配长得漂亮收入高的人群。美其名曰精准配对。

每次见面还有变相收钱，有一些会员是他们养的托，见一次又要交几百块，有的拖来了三句话都不说就走了。你去问平台，平台说对方没看上你，但是我已经帮你介绍了。

在相亲平台上，能找到意中人的概率微乎其微。现在更多的是小心被骗。

有些细节我不能说，说多了又像每次说房价近几年不会上涨一样的，天天被人围攻。

你们知道相亲平台的一些套路吗？

06

#道典日记

哪怕读成学霸，读到状元，依然要从“七品县令候补”做起。

往上爬，还有无数阶梯。

这个是事实。

并非夸大恫吓。

很多人看完这个“状元候补”，就觉得崩溃了。

读书已经这么累了，还仅仅是 Lv1，人生的阶梯，路阻且长，谁愿意玩啊。躺平算了。

归根到底，这个世界还是属于“学霸”的。

那种顶尖学历背景出来的，智商远超常人，如锐刀入黄油，无以争锋。

唯一的区别，你要抹掉所有的经验值。

从 Lv1 开始，重新打一遍进度

既然是真人才，想必是不介意这小小的考验的。

07

#灏泽异谈

你不想要贫穷伴随你一辈子，那你就要把自己的生活调整到“踏实赚稳妥钱”的状态之中去。

千万不要把追逐财富和利益这件事想的太复杂，又不是要你上福布斯排行榜。

对于一个毫无背景的普通人来说，认认真真把<毛选> <商君书> <盐铁论> <贞观政要> <货币就业与利息通论> <家庭 私有制 和国家的起源>等骨架级书籍吃透。

每天保持良好的体育运动，注意自己的饮食健康，然后再确保自己的朋友圈子干净上进，工作也尽可能认真负责 同时不停的找机会开拓上级关系。

我可以在这里拍着胸脯跟你说，你 99%就能成为一名比上不足 但比下有余的妥妥社会中层了。

随后再磨练一下房产和股市的投资认知，以长期主义知道自己，不贪 不懒 不乱。

那你这辈子完成可观财富积累的可能性是 95%以上。

真的，赚钱这件事真的不难，因为它是一个状态良好端正后的自然结果。

我就没见过哪个谨言慎行 为人善良 生活节制的人是能和贫穷两个字沾边的，因为这种人放到哪里都是中流砥柱 都是明日之星。

08

#灏泽异谈

这个稳定的时代，聪明人都是在赚最笨的钱。

到了如今的年纪，我已经很少会再关注那些一惊一乍的新闻和话题了，那种的大多都是为了博眼球和吸引流量。

其实无论是房产 还是资本的大赛道，数来数去也就那么几条道路可走。

翻过来覆过去，就那几座城市 就那几个区域，就那几个大赛道 就那几十支票。

能做的好的，也就它们，能做的又好又长远的，一样也就它们。

别折腾 别作妖，拿着 守住。

佳酿自然会随着时间慢慢被蒸馏萃取

俗手自然会经过岁月洗礼蜕变为妙手。

09

#毛小白

1.办事时能主动给我们先垫钱的人，都是值得一辈子结交和信赖的人。

2.有时候别人攻击你，排斥你，并不是因为你做错了什么，反而是因为他妒忌你，内心产生了自卑。

3.欲望和野心是两码事，欲望是被动牵引的，野心是主动规划和出击。一个不可控，一个可控。淡化欲望，强化野心。

4.不要害怕被伤害，主动先付出的人，往往更占先机和便宜。因为大多数人的习惯是等别人先付出自己才愿意付出，所以只要主动给予，就能钓动大多数人。

5. 有点小病小痛其实不怕，它在时时刻刻提醒你注意身体。有点小灾小难不怕，因为它时刻提醒你居安思危。有点磕磕碰碰烦心事不怕，因为它会让你的生活更具弹性。

6.无论学什么，每天坚持解读一个案例，半年过去都会成为高手。

10

#个人品牌增值笔记

1.很多人只是以为自己怀才，但实际上，并没有足够的让自己能很好地“遇”的才。我每天都在练基本功，因为我知道如果不进步，遇到更大的机会，我是搞不定的。

2.有了足够的才，如果还是不“遇”，那么，你可以问自己五个问题，第一个问题：自己所处的环境，是否很不利于自己“遇”？我来上海之前，在现实生活中遇到的牛人并不多，来上海之后，遇到了大量值得我学习的人，而且，很多人会给我提供机会，成为我的贵人。

3.第二个问题：自己会不会做人？**什么叫“会做人”？其实就是充分利他，并最终实现共赢。这种利他，不能仅仅体现在物质上，精神上也极为重要，有些人虽然会给别人带来物质利益，但总是不注意别人的感受，让别人很不爽，于是，“遇”起来就会比较困难。**

4.第三个问题：自己有没有好好输出？有些人确实有才，但是并没有公开写作（或者是做音频/视频），于是，大量的人无法“验货”，没法感知他的才。另外，有的人

只写方法论，但很少打造并宣传自己的成功案例，导致吸引力不足，这样的输出，也是不够的。

5.第四个问题：有没有师傅带？**高人带路，无比重要。找到一个能很好地带你的人，哪怕付出很多的成本（合理的范围内），也是值得的。**

6.第五个问题：自己在商业上是否需要补课？用商业智慧去指导自己的人生，你赚钱会更容易，你的连接效率会更高。同样是出一本书，有的人只能赚到一些版税，而有的人可以通过书赚到很多其他的钱，后者往往很有商业头脑，而前者，往往只是盯着内容本身，没有思考商业设计。

熬得住，出众；熬不住，出局。

01

@聚募海哥

创业者，怎么平衡与家庭的关系？这个问题其实很难有最优解。因为创业者都很忙，在工作中需要全力以赴，会投入大量时间，尤其在创业早期顾得了公司，就很难顾得到家里。但是再难平衡，也得平衡，因为你创业成功的果实最终是为了贡献给家庭的，**一个好的家庭氛围是创业成功的重要基石，而家庭矛盾对创业会带来负面影响。以下几条建议供你参考：**

1. 凡事多沟通

创业初期就和爱人做好充分沟通，需要得到他（她）的支持。平常你再忙，每天还是要跟爱人说几句话，如果晚上实在太晚，每天至少要打个电话，哪怕是没话找话，夫妻之间很多争吵都是因为不沟通带来的。

2. 每周固定时间陪爱人或者孩子

每周再忙，也要有完整的一天陪陪家人，尤其是孩子。这一天如果没急事，就不要工作了，手机也尽量少看，好好陪伴，去享受家庭的温暖。而且小孩子生长的变化，会让创业者对创业本身的意义、生命的意义都会有不同的理解。

3. 把家庭当作你创业的项目之一

把家庭也看作你公司的项目之一，而且是比较重要的项目，而且这个项目是长期的、只允许的、成功的项目，当你需要选择的时候，你就知道怎么取舍了。

4. 逢年过节送礼物

逢年过节，给家里人大大方方送礼物，一年去旅行一次，也让他们跟你一起收获创业果实。好了，今天周末有空就多陪陪家人；快放暑假了，和孩子制定一个旅行计划吧！

02

@财宝宝

码农厂和正式工，有什么区别？

理论上来说，都是上班，没有什么区别。**实际区别是辞退的问题。正式工，除非作奸犯科，否则是不能辞退的，他可以安安稳稳混到六十。码农厂就不同了，分分钟让你毕业。**从心里来说，民企老板也不太愿意辞退人。毕竟大家都知道，每一个成年人的背后是一个家庭，有各种各样的经济压力。你把人家辞了，他压力也大。

那么，民企为什么还要辞退呢？钱。民企的钱是市场上赚来的。如果赚不到钱，就发不出钱。正式工的钱，不是赚来的，是有保障的，也无所谓多一个人。

稳固就业也不难，说白了，就一件事情，让企业赚钱。问题是现在不太赚钱，甚至亏钱。你说怎么办？要么，一船人全部下水，要么，让一部分性价比不高的员工走人。

我曾经辞退过几个员工。那时候真的是特别难受，心如刀绞。因为，人家也是有老有小的，辞退后至少有一段时间面临压力。但是，我也没办法，发不出去钱了，只能让你自求多福了。

小结，打工的工资如果是同类型的正式工 2.5 倍，基本就可以扯平了。

03

@财宝宝

什么是做生意？

很多人经常听到这句话，谁谁谁最会做生意，哪里哪里人最会做生意。但你有没有想过一个问题，什么叫做生意？如果你想明白了这个问题，你也会做生意了。**做生意其实分三步，一点也不难。**

一是发现需求

二是满足需求。

三是节约成本。

不管什么生意，就这三步走。举例，你家附近 200 米，没有一个小超市，而大家有需要附近的小超市。你开了，基本就对了，挣多挣少，看你如何精打细算。做生意不难，难的是你不会去做。

很多人也想赚钱，也想走上人生巅峰，宾利小红大别墅，龙虾鲍鱼大海参。可他要的是舒舒服服发财。最最好是躺在沙发上，点点鼠标。这个真没有

04

@自我的 SZ

让你存钱不是让你做葛朗台不消费，而是量力而行，不要过度消费。

吃穿住行，这是省不了的。但档次有高有低，我是认为吃要吃好一点，尽量多吃新鲜健康的食物为主。而不是为了台面满汉全席。

如果没有商务工作需求，简单舒适即可。我也买过很多名牌，但是都是为了在商务场合上给我增加光彩，私底下都是一两百块的T恤衫搭配牛仔裤。

中国人讲究有房才有安全感，所以无论如何没有房子的人都要多多存钱，有条件先买一套自住再说。

行，这里的行包括旅游和出行。旅游，我个人也是偏向于性价比比较高，奢侈的偶尔一两次可以。那如果像消费主义盛行的小年轻，出去必要五星酒店，去什么跳伞潜水考证，专门找摄影师来跟拍旅行。这属于家里有矿的人才能操作。[允悲]

经济条件允许下，我还是建议家庭为单位要有一辆车。当然一线城市交通发达没有必要用车可以不买。我拥有过七八辆车，开到最后真觉得就是安全舒适代步最简单的功效。

存多少钱？消费多少，要看自己的总收入来决定。我一般一年怎样开支都不会超过 10%，是因为我的收入有八位数。不代表说我的开支很省，只是说我把比例控制很好。

我觉得人还是要务实一点才好，毕竟花无百日红，赚钱的光景也不是年年有。多存点钱量力而行对自己是件好事。

我对我儿子的观点也是，在投资自己大脑和未来发展上面可以没有上线，但是在吃穿住行上。不能奢侈。

05

@澳洲晓亮

你所处行业的发展阶段，就是你的收入天花板。

任何一个行业，早期胜出的，是敢于行动的人，这个阶段，人人都有机会，而且你自己都搞不明白你凭什么能挣那么多钱。

发展期胜出的，是勤奋努力的人，这个阶段，大多数人都有机会，天道酬勤，付出总有回报。

顶峰期胜出的，是有能力并且有资源的人，这时候，只要少数人有机会，投入犹如水推沙，但挣钱犹如针挑土。

衰退期还能赚到点钱的，除了有能力、有资源加上勤奋努力还不行，还要运气好，这个阶段，哪怕是表面光鲜的行业大神，也只是苟延残喘而已。

到了消亡期，就像彗星撞地球，吞噬行业内所有牛鬼蛇神，你干什么都没用，还没转型的人，那就神仙都救不了。

06

@澳洲晓亮

钱越不好赚的时候，越要努力赚钱。

谁都知道，现在的钱，确实不好赚。有的人就觉得说，反正钱都不好赚，那还不如休息下，去玩吧！躺平吧！

问题是，你去玩了躺平了，家里就不开销了？房贷不用还了？孩子不用补课了？老人生病不花钱了？

不可能啊！

越是难赚钱的时候，钱的作用越大。

有钱的时候，钱是锦上添花，没钱的时候，钱是雪中送炭。

锦上添花，大不了不好看。雪中无炭火，那是要被冻毙的啊！

今年我估计只能挣到去年 70% 的钱，但是所以我不敢休息，不敢停下来。在风雪中挣扎着前行，虽然爬的速度慢，但至少能保持身体活动，多多少少能挖点菜根，捡点昆虫，虽然吃相不好看，但还能吊着一口气。

但是在风雪中躺平，你就完了。春暖花开的时候，人家倒是恢复生机了，你呢？已经变成春泥，被人踩在脚下啦！

07

@菊厂刘掌柜

看到说目前大学生，最嫌弃的工作是销售，我有点不太理解，为什么会这样？要知道销售其实很重要，对于一家公司来说，销售基本上是关乎生死存亡的，当年我毕业的时候，如果能到大厂里面做销售，是很艳羡的，吃饭能报销，出差住酒店，见的客户又是高层次的。

目前的年轻人惧怕做销售，第一是怕被拒绝，第二觉得不体面，其实这是个错觉。

人在社会上生存，必须理解“人人皆销售”。

你找男女朋友，本质是在销售自己；

你去面试研发岗，其实是在销售自己的研发能力；

你买车砍价，其实也是在销售自己的谈判技巧。

销售岗是离钱最近的核心部门，销售的本质是跟人打交道，早做销售就能早理解这个社会的运行规律，不至于闭门造车。

08

@写书哥

伟大是熬出来的。尤其在初期，即使坚持做正确的事情，也看不到明显的回报。因为看不到效果，很多人就放弃了。写作、健身、读书都是如此，看谁熬得住。

为什么牛人很忙？因为他知道时间很值钱，会争分夺秒的做事。而普通人不知道自己的时间值多少钱，于是各种浪费（刷刷、玩游戏等）。

熬得住，出众；熬不住，出局。

09

#灏泽异谈

这个世界上的绝大部分成年人，他在 25 岁时和在 35 岁、45 岁时，实际上“能力”是一样的，几乎未有真正的进化。最好的佐证，就是**绝大部分人，这一辈子吸收知识最高效的阶段，仅仅是高考前期和步入社会的初期，随后便陷入漫长的浑浑噩噩中。**但，区区七八年的进步，怎么能满足一生的变迁呢？结果，这些人，只能秉持自己渐长的岁月，开始认为自己的“资历”是值钱的，**最终变得倚老卖老。**说白了不愿意承认自己的过错与失败，更不愿意为自己的衰退做出改变。这也是中低阶层见不得别人好的核心：**越是弱小无能，越是见不得他人略有所成，因为你的成功，对比出了他的失败。所以，你知道羊群最爱的是什么呢？是看到一只猛兽受到了他们的蛊惑，一同退化为羊群。你只需谨记万勿与他们同行即可。你可以和他们做朋友做同事，却一定不要把你们当作你是人生结伴而行的伴侣，切记。**不是每个人，都值得你去花费精力维护，有的人注定是你人生中的过眼云烟，乃至负担和累赘。否则，当你和他们同行时，结果一定是被拖慢了属于你自己的步调，并误认为那才是你应该走的速度

10

#老 A 六万字建议

科长不是领导。如果科长都是领导,那中国 的领导也太 TM 多了!而今,在我眼中,**一个单位只有一个领导,这个领导能 决定你的升迁。其他的都不是领导,他们只能通过影响领导来左右你。**我拿一个科长举例子。科长上面上分管本科室的副局长,副局长上面才 是老大正局长。只有正局长才是领导,其他的都不是。如对于单位上的一些装大的狗屁作用不起的人,你根本不用再把领导神圣的高帽子扣到他头上。**在单位,对领导首先要采取的策略是"上交下也交",意思是大领导要去讨好,小领导也要讨好。但是,如果 小领导确实看你不顺眼,或者是确实他太坏,那你就 "上交下磨洋工",意思是大领导还是要讨好,但是对待小领导:磨洋工!磨洋工的意思,就是小领导交办的事情,你自己来决定事情办的质量和速度,该 把事办差的就办差,事情该拖的就一定拖。**

资产是你的靠山，能让你气定神闲。

01

@财宝宝

在就业面前，一切都不重要了。

80 后的父母，就是 98 年大下岗的那批人，现在 80 后也如期而至，来到 35-40 的人生关口了。80 后是第一批独生子女，想当年，他们被爱称为家里的小太阳。实在是没想到，他们人到中年，命运却再次盯上了他们。

现在看起来，他们的父母，当年下岗回家，至少还是幸运的。老一代都是光溜溜回去的，也没什么负债，南下打个工，吃饱穿暖还是可以的。**现在的 80 后不一样了，身上的债是一筐一筐的，车贷房贷信用贷，花呗借呗全是债，80 后已经被各路爸爸，捆的结结实实了。**

按照以往的经验，这些 80 后，以配偶收入和自有储蓄，节衣缩食支撑，大概可以维持 12-16 个月，再往后就不容易了。

（老规矩，结尾要拔一下）不要灰心，我们一起加油！

02

#灏泽异谈

我们的世界，始终存在着一个巨大的误区，那就是很多人坚信，随着其身处阶层的的升跃，周边的人们会越来越文明与高尚。对此，灏泽实在难以苟同，因为这样的世界观，实际如同那些迷恋偶像的少男少女一样，是主观的把自己置于一个被蒙蔽的状态。因为**对于任何一个能够在我们这片神奇土地上杀出一条血路英杰来说，他们都深知，出人头地本身就是一个把人性中尚存懦性的软弱部分给剥离的一个过程。行至位极人臣，就是重新把佛性装回躯壳的过程。失去人性，失去很多,失去兽性，失去一切。**

03

#灏泽异谈

人在低谷怎么反弹？

很简单，重新安排一遍自己的生活，彻底从零开始是最有效的药方。

你只管静心的做好工作沉心的阅读与锻炼专心的只和家人陪伴在一起。

坚决的让自己告别那些乌七八糟的纷纷扰扰。

很快你就会发现，自己的天空瞬间就放晴了，运势自然也就好了。

04

#老 A 六万字建议

如果小领导仅仅是欺负你，那你该磨洋工的便磨洋工，如果你所在的科室对这个领导都有强烈的意见，那我不建议你当意见领袖来反对他。**坏领导自有人收拾，但千万别是你。别人能忍受坏领导，那你应该更能忍受。你可以私下里挑拨办公室其他人员的情绪，让他忍不住去挑战小领导。这里的挑拨都是在只言片语之间就能完成的。**

05

#老 A 六万字建议

如果小领导欺负你已经上升到私人角度，那你别手软，弄一套组合拳，当然是隐秘的组合拳，这组合拳也无非是哪几招，关键是看自己怎么用，比如告黑状、编坏话、写

匿名信、在工作上留下他负责的隐患等等。这几招用完，一般人都会灰头土脸、心力憔悴、却没办法发泄。**当然，不能引火上身。不引火上身的最好的办法就是我经常告诫大家的:平日里别动声色，小领导说一的时候，你点头，说二的时候你也点头，骂祖宗的时候你也点头，什么都点头，小动作是在点完头后背后里的动作，小动作做了，他也不会猜到你头上。**

06

#不要乱投资

父母与子女，形成家族合力，父母支持孩子累积资产、控制消费、学会储蓄，并为子女，保驾护航，扶上马、送一程。

所以，我们一直说的，家庭到底对于孩子，意味着什么？

所谓的优质家学，到底是什么？

我再次喊出来我的观点。

第一、不要太在乎“职场收入”！

对于觉醒了“资产收入”的人来说，好好经营自己的资产，你会发现，职场收入，真的在一个人一生的总体收入中，权重太低。

第二，永远不要让自己没有牌！永远不要让自己如此被动。钱是人的胆量，资产是你的靠山，你会真的明白什么是气定神闲。

任何人现在觉醒，永远都来得及。虽说北上深的房产，上车成本，已高不可及，但是新一线、强省会的房产，依然有机会上车。房子是金融资产，是强担保性质的资产，是对抗通胀的利器。

第三，如果你有孩子，抓紧积累资产，让你的小孩，在进入社会后，能有更多牌，有更多选择，有说不的勇气，有敢于翻脸的勇气。

第四，如果你有孩子，就开始写“家学”。

如何培养孩子的自律、延迟满足能力、成绩、高考、仕途追求、经济认识，以及三观、交友、婚姻，怎么选择与取舍。

你总结“家学”的过程，其实就是你深入思考社会、思考人、思考如何增加财富、如何跨越阶层的过程。对你自己的洞察力提升，有莫大的帮助。

07

#不要乱投资

我们说的最多的是，

不要让自己没有选择，永远要让自己有底牌，要让自己强大。

不要太依赖职场性收入，要想办法构建资产、积聚资产。

不要胡乱投资，而造成返贫。我们一直说，普通人要解决自己的困境，唯一的办法，就是不做普通人。

作为一个号主，我从来不制造焦虑，我尽力分享一切对别人有用的东西，看清社会运行的真相，见天地、众生，自己。

性格决定命运。

最近越来越发现，以前这种老掉牙的鸡汤话，是真正的金科玉律。

很多人不是没得选，是死于逞强和炫耀。

有的人，你不劝TA酒，TA也会逞强，自己拼命喝，让别人夸一下。

做好一个穷人，有骨气就行了；而做好一个富人，则需要巨大的智慧，和异于常人的性格。性格决定命运。装 X 与炫耀，是人类的刚需。很多人为了装 X，把秘密泄露出去

08

#毛小白

1.人都是无利不早起的，语言上的赞美和夸奖，其实还比不上 1 元钱打赏来得有杀伤力。

2.别光说，得去做，但是很少有人有这样的觉悟。

3.习惯性自黑，你骂我是猪，我说自己连猪都不如。慢慢和我们犟的人就少了，和我们杠的人就少了，人还是不能太把自己当一回事。

4.年轻时，他很有个性，充满了棱角，看谁都想教育，结果一穷二白。慢慢年纪大了，他没一点性格，没一点情绪了，但是群众基础变得很好，他的收入也变得很高很高。

5.面子是个大抱负，你越是在意它，它就越沉重。

6.说话立场坚定，慢慢说，看着很谦卑，其实比什么都有力量。

7.学任何东西，做任何一个项目，前期都需要把市面上关于这个东西的所有资料找到，然后集中时间段认真消化一遍，过滤出 100 个行业问题，积累出来 100 个行业案例，研究透了，背会了，再往下就阻力小了，也轻车熟路了。

09

@写书哥

郭德纲语录，扎心的真实

- 1.千古以来，要饭的都没有要早饭的。他要能早起，他就不至于要饭。
- 2.人生在世，谁都会吃屎，但别嚼。跟狗抢道，让狗先过，不丢人。
- 3.一个人三十岁之前不狂，没有出息;三十岁之后还狂，肯定没有出息。
- 4.金用火试，人用钱试。装三分痴呆防死，留七分正经谋生。
- 5.我愿意给你当狗，你不要，你怕我反咬一口，结果我成了龙了。
- 6.吃亏要趁早，一帆风顺不是什么好事;从小娇生惯养，没人跟他说过什么狠话，六十五岁走到街上谁瞪他一眼，当时就猝死了。
- 7.一入江湖深似海，从此节操是路人。有人夸你，别信。有人骂你，别听。
- 8.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。
- 9.人和猪的区别就在于:猪一直是猪，而人有时候却不是人。
- 10.你以为人人皆善，是因为你还没遇到所有人。
- 11.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。
- 12.高雅不是装出来的，孙子才是装出来的。
- 13.成长过程不用尊严，人活着要用心，不用脸。
- 14.小人永远是小人，他不会因为你对他客气而改变，世上的恶人都是被怂人惯出来的。

10

@打工归来啊

不要做太久重复低价值的劳动：

刚才看了那个大哥说人间太苦，以后不来了。不禁一声感叹，这就是大多数人的日常。我也是农村穿着草鞋出来的，没有家学，浑浑噩噩的走向了社会，随波逐流，很容易就陷入了这种低价值劳动的陷阱。

不要从事太久低价值重复的劳动。比如工厂流水线，比如说送外卖，比如普通文职行政类的工作。

这些工作本质上都是一样的，低价值重复的劳动，它会让你很安逸，因为你不用思考，按月拿钱，久而久之人就很有惰性和惯性。

低价值重复的劳动：消耗你生命的能量，这种钱赚的越长久，你以后人生之路可能越难，因为人就变得很麻木，你就失去竞争力了。

因为低价值、重复的劳动。很容易把一个人养废，因为很舒服，久而久之，你就沉沦了。

我当年从农村出来到城里打工，浑浑噩噩也经历了两年这种低价值重复，但是挺爽的生活。

但当时内心总是反复的问自己，这是你想要的吗？也看了一些书，看到了更广阔的世界，人间百态的生活，觉醒了，励志改变，做一些更有意义的事，摆脱当下。

人在职场和人生中一定要思考，一定要觉醒，要尽可能提升自己的附加值，只有这样才能变得更有价值。

阅人千面，阅尽铅华，仍留心中净土。

01

@财宝宝

今天，有个小伙伴说，如果回到 20 年前，我肯定买，砸锅卖铁也要买，现在都这个价了，实在是犹豫了，还能不能买了？

答：你就想一个问题，20 年后，会怎么样？如你所愿的疯狂爆爹吗？你想明白了，你就有主意了。高级思维是长线的，看未来。低级思维是短线的，只看有没有占便宜。我去买把青菜，薅好便宜两毛钱，再搭个蒜头。

如果你每天都陷于这种短线思维你就完了。如果你占的是大家都看明白的便宜，发不了财，因为别人也不傻。真正的发财，是你看到了别人没看懂的财富，例如十年后的价格。

水大漫不过船。

02

@财宝宝

你不理财，财不离你。

通过这些年的私信发现，有不少小伙伴家底不错，沉甸甸的。你们就是各种理财粉的 KPI 目标。我给小伙伴们一个踏踏实实的建议，不要理财，哪怕说的再好，利息再高，咱也不

要去。我们不图那个。

钱多，就改善居住，给婆姨买个小间，就写她的名字。钱少，就认认真真考副高。不要做大生意，不要去做超过五万的投资，一心一意攒大中城市的面积。我的观点是，今后二十年，没有特殊资源的小城市会慢慢不行了。你要提前给娃打个桩。

特殊资源包括，矿产，水利，贸易，产业链，科技，华子，茅子之类的特产。好资源包括，有大型批发市场，例如义乌。占据咽喉的港口，水道，各种交通枢纽的城市。有大型企业集团的小城市。有产业群的小城市。有外贸制造业潜力的小城市。

一般的农业县，今后会挺难的。县一中每年有几百个高中生毕业，在当地能不能找到挺好的工作，每年有几百个大学生，几十个相貌绝佳的姑娘。他们怎么办，能不能回来？如果本地不能容纳，他们就走了，到有就业的地方去了。

人一旦走了，钱也走了。如果本地的优质人口，资金，技术，慢慢走光了，就剩下老人小孩了，这个地方就没什么经济活力了。**如果你已经在小县城有面积了，自用也不错，以后养养老，但不要再搞了。**

如果你没钱，就在家看看不要钱的微博逗音。如果你有钱没地方花，就多消费一点，例如环球旅游，疯狂购物，吃喝玩乐，给娃补个课，玩一点自己感兴趣的爱好，研究一些你小时候特别喜欢的东西。

我小时候对家里的银元特别感兴趣，我现在花了不少钱在研究。网上有几个收藏老鸟，讲的很不错，解开了我很多疑惑。

还有各种消费，例如五千一晚的五星级，去住住。五千一斤的好茶叶，买个三两喝喝。三千一瓶的茅子，倒一杯。两千一只的大龙虾，吃它一个。三千一套的燕鲍翅，来一套。

五千一间的 KTV，咱也开一个，我就一个要求，让小红不停的赞美我。去三里屯酒吧点一杯鸡尾酒，再花五百块，让那个浑身肉鼓鼓的小娘们，给老子唱一曲《蓝莲花》。**不管怎么花钱，就一条，不理财，不炒股。**

人生不一定非要忙忙碌碌的。有时候，守株待兔更好。你就在一个地方打桩，等他十年，终究会有收获的。人这一辈子不需要太多的机会，逮到一个就够了。

水大漫不过船。即使你不赞同这个观点，也请你记住这几个字，若干年后，你会恍然大悟的。

03

@温州土老板

很多高毛利的行业，之所以能赚钱，是因为没有完整的价格体系

比如，茶叶茶壶，文玩字画，求子算命，商学院，大佬咨询，等等.....客户心里认可价值千金，反之，白送都不需要。

而多数的生意难赚钱，是因为大家做的都是标品生意，价格有参照物，客户搜索一下，几百位同行马上就能出现。

靠信息差就能搞钱的好日子一去不回了，我们所处的行业，到处都是红海，不是打价格战就是拼曝光量。

但非标的也有商机，比如小罐茶，从新定义一个品类，所有门店统一售价。

好不好喝，会不会玩营销放在一边，但我去拜访新客户，就喜欢买小罐茶，因为可以瞬间提现它的价值，这也是杜老板的高明之处，洞察人性。

04

@阿钝爬阶指南

豪门世家，能够传承给孩子的，不仅仅有土地，财产，还有智慧。

土地和财产固然重要，但其中最重要的，还是智慧。

普通人，有了智慧，再加上努力奋斗，一点点小运气，在当今的太平年代，可以过上不错的小日子。

富二代，有了智慧，加上根基深厚，只要不乱折腾，守住财富，可以安安稳稳，一辈子当个富贵闲人。

这种智慧，我们通常称之为——家学。

05

@阿钝爬阶指南

很多年轻人在网络上面声嘶力竭吐槽父母，这里不好，那里不好。这里干涉我，那里要求我，这里限制我，那里严管我。

吐槽的关键词主要包括以下几个方面：

作为年轻人，我要自由，家里要民主，这个家，连空气都无法自由呼吸，窒息，想逃离.....

不否认，确实存在一定的概率，有那种对孩子毫无爱护之心的父母，比如去年重庆有个男人为了和小三在一起，将自己一对子女从楼上推下来，摔死了。

这种个例不在今天的讨论范围之内，我们讨论的大前提是，父母还是对孩子有感情，有呵护之心。

马上有人反驳我，说，狗屁，我爸只想显示他的权威，他屁都不懂，每天还要指挥我干着干那。

那我也很肯定的告诉你，**你爸确实就是对你是有权威的，这个权威不是你认为的，而是客观存在的。为什么？因为你弱啊！**

弱者的弱，是全方位的弱，包括在父母面前的。

说到底，就是你的工作差，职位低，赚钱少。

你还需要靠父母来供养，这种供养不一定是物质上面的，还包括情绪上面的。

你需要靠父母的钱包来买房，虽然你们是血浓于水，作为一个成年人，但凡还有点良心，那就是你亏欠父母。

你需要靠父母的关系来找工作，又想摆脱父母的控制，怎么可能呢？

06

#毛小白

1.搞服务业一定要有爱，一定要有温度，客户感觉你是冰冷的除了没有复购之外，连售后都很难，扯皮事非常多。

2.赚钱不是做大爷，而是做仆人，去服务人，去帮助人。想做大爷的人其实都很难搞到钱。反而是那些有服务精神的人解决了生计和发展的问題。

3.没开始干之前，问題是最tm多的，但那些问題都是脑子里意淫出来的，现实并非如此。一旦开始干了，情况有可能变复杂，也又可能变更简单。总之得干起来，不干什么问题都解决不了。

4.很多人觉得什么都看透了，幸福感就没有了，其实这种是悲观的煞笔。看透了其实才是好玩的开始，因为你没有了很多观念上的限制，可以玩得更开，体验更多别人体验不到的东西。

5.承担了风险的人，回报一定是更多的，低风险回报高的事往往都是陷阱。有些事确实很无奈，也不好抉择，但确实它是明码标价的。

07

#毛小白

1.当自己弱小的时候，一定不能玻璃心，不然只会寸步难行。能在泥塘里摸出来的人一定是内心极其耐操的人。

2.成年人打交道为什么文质彬彬的？因为大家都不想得罪人，大家都不想教育人，大家变得不爱讲忠言了

3.做服务、做咨询，一定要接触并积累大量的案例。就像大城市的医生，他们进步快而且牛逼一定是因为他们接触了大量的病例。牛人都是见多，看多，经历多，实操多，才变成牛人的。

4.解决的问题多了，自然就成了专家。链接的人多了，提供的价值多了，自然成了牛人自媒体。

5.有用的信息要么是自己辛苦挖掘出来的，要么是花钱买回来的。

6.操心太多大事的人适合做喷子，他们关心宇宙，关心国际，关心网上所有大事，唯独不关心自己，不关心家人，不关心手上的活儿.....

7.我们的生活改善了，并不是因为我们做了什么大事，恰恰相反是因为我们做好了很多小事。

08

#灏泽异谈

永远正视自己的欲望与兽性无数普通人，如今都被烙上了一个深入骨髓的“思想钢印”，这个钢印一直试图告诉你：追求物质还有奢华，是不好的，你就应该安平乐道的平淡生活，那些奢侈和精致都是在缴纳智商税。实际上，灏泽对这样的“共识”非常的反对，因为你要明白一个现实问题，即**“欲望的本质，就是对美好生活的向往。”**比如今天，我们在这个人间，之所以无比努力的付诸拼搏，说到底，都是为了给自己和所爱之人一个富足且殷实的物质生活。谁还不是为了那五斗米？所以，欲望在某种程度上，是人内心最有推动力的存在，当然你要学会适度的驾驭它。同时，你要谨记，精美的物质生活，恰恰是催人奋进和保阶的最佳利器，没有之一。当你品尝过香车宝马豪墅名品的生活，你自己天然的就会催生一股奋进之心。

09

#灏泽异谈

见天地，见众生，见自己。

需知，人这一生，终究是境界递进的过程。

上至见天地，那是知道世间一切的运作规则；高峰在于何处，深渊处于何地，熟知这个世界的边界在何处，明了游戏的规则乃何物。能做到这一点，必是领域里的高手，这种高手，罕见却不珍贵，勉称其为上材。

中至见众生，那是知道他人的所想所思；知人所思，而先人一步，知人所畏，而让人一步，如此腾挪转让间，众生之心竭尽捕获。做到这个层面，往往是行业的领军人物了，执掌一处小方寸，可谓毫无压力。

终至见自己，就是最后坐下来，和自己谈一谈。我的边界在何处，我的目的为何物，
我是否如芸芸众生般心怀兽性，是否如自己所自傲般独一无二？只有到了这一步，你
的一切问题都迎刃而解，从此自在极意，不受尘世拘泥，兽性佛性收放自如。可能靠
自己悟透这一层者，寥寥无几，唯天才而不可得。

10

#不要乱投资

什么是三观？

消费观、挣钱观、幸福观！

为什么结婚要门当户对、三观契合？

三观契合，人和人，才能长久相处下去。否则追求不一致，你要的，对方给
不了，都会出问题。

三观，就是你认为什么对你重要的！

所以结婚前，深入谈一谈这个，很重要。

我们不打嘴炮，不争论，不打粮食的事儿不干，关键是你咋改变你的人生和命运，这
才重要。

底层逻辑，认知操作系统，才是真正决定我们命运的东西。

因为它会让你，混淆对错，分辨不出来，机会和大坑，让你辛苦半生的努力，化为乌
有。

我们前天说过，人与人，差的不是能力，是见识。这个要好好琢磨一下。

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。

普通人，不要太讲究面子了。赚钱养家，才是最好正道。

01

#灏泽异谈

至于赚钱和打天下？

不急，等你的状态完全恢复了等大环境逐步回暖并萌生新契机了，我们到时候再开始稳扎稳打的前进，也照样是来得及的。

所以至少这段时间里，我不想花太多的篇幅来说服你去做太多没有意义的努力，让你重新陷入焦虑的漩涡当中。

何必呢？**时代的“势”还没有起来，没必要过早的燃烧自己。**

相反，适度的放慢些自己的脚步，反而才是更为重要的，不仅利于你的当下同时也利于你的未来。

但很可惜，上面这段话很多兄弟姐妹不成熟到一定的境界，是读不懂的。

所以你看好了，现如今真正焦虑的是哪一类人？大多都是初出茅庐没几年的平均年龄低于 35 岁的年轻人们。

02

#灏泽异谈

以后你就会发现，**人生的每一个阶段，其实都是由蛰伏和奋进两者交替组成的，从来就没有一路高歌猛进，然后中途毫不停歇休整自己身心的道理。**

尤其对于普通人来说更是如此，一定要学会前进一段时间就要求自己停下来，反思一下自己哪里可以调整哪里可以优化哪里能做的更好，等彻底恢复身心的锐气了，再去冲下一个阶段。

所以在这种时代背景下，敢冲敢拼反而不是聪明，能耐得住寂寞并保持自我的修炼，反而才是最了不起的智慧。

至于拼搏？

放心，只要你能惜福并静下心厚积薄发你的每一天都是稳扎稳打的拼搏状态。

03

#菜场生存学

- 1、**买现房，尤其当下，现房大于一切。**
- 2、**所有宣传学校就近入学的都是坏种，尤其是建设中、规划中学校的，尤其是外地教育集团一贯制的，很多学校在后来都发生了变故。**
- 3、**小开发商不如大开发商，民企不如国企，国企不如央企，这里比较的不是专业水平，是抗压能力，当下的时代，稳定压倒一切。**
- 4、**不要为建筑风格买单，我懂你对美学有自己的理解，但有这个差价不如好好装修来得实惠。**
- 5、**尽量不要买精装，大部分精装都是为了平抑过高的售价而使用的烟雾弹，成本1000说3000，而且质量绝大多数都不行。**

04

#菜菜家学文集

面子不能当饭吃。

现在的家长总觉得，考上二本大学，总觉得比农民工有面子。我说个我的切身体会。我家是郊区万人大厂里的。八十年代改革开放了，可以做小生意了。但是，厂里的正式编制工人，没有一个去做小生意的，因为他们认为自己有面子。这好像现在的二狗，在格子间里打 PPT，感觉就做吊顶，送快递的工人高贵了。

这时候，发生了一个意外的事情。某中年男老张，我同学他爸爸，单位食堂工作，因为贪污几百斤大米，私下卖掉贪钱，被开除公职了。开除公职这个事情在当时是天崩地裂的可怕。因为我们是大厂，半个小时也不走出厂区，一旦没工作了，基本活不成了。

一般敢做坏事的人，都特别聪明。老张就在我们居民区架起油锅，做油墩子了。我操，一炮打响。我印象中是三五分钱一个，几十个人排队，每个人买三五个。当年工资大概是一百元，老张每月收入千元，一年就是万元户。这个太可怕了。我们都是企业职工，从来没有见过活的万元户。我同学也厉害了。那时候，男生喜欢打台球，五毛钱一盘，输的付钱。他就请我们打球。

等我上大学了，他们家开了一个饭店，生意极好。等我工作了，他们家又开了一个豪华乡村 KTV，生意火爆。靠厂吃厂，又开了个卡车运输公司。成为了名副其实的大老板。九十年代就开奥迪豪华版。

但是，我们依然觉得，他们是体制外的，没有保障，是个体户，看不起他们。到了1998年，大下岗时期，我们厂影响不大，主要是劝你内退，没有硬搞。但是，收入大滑坡。而老张已经开始在市中心买了好几个大房子了。

现在，老张是亿级土豪了，还是净资产。而这个厂子的其他老同事，退休的时候，真是只有几万元存款。普通人，不要太讲究面子了。赚钱养家，才是最好正道。

05

#菜菜家学文集

据我观察，现在养孩子倒过来了。

1，穷人的孩子贵族化。

钢琴，舞蹈，油画，声乐，艺术，留学，什么花钱玩什么。

2，富人的孩子平民化。去企业实习，学习待人接物，做公司品牌设计，开发业务电脑管理，什么难受干什么。

或许你会说，我就是培养孩子的气质。如果你没有强大的金钱后盾，你家孩子的高贵气质又有何用？大不过是找个香港渣男。男孩要考上清华复旦，再差也要搞个同济吧，否则，吃软饭都困难。

小户人家，培养孩子高贵的艺术气质，不如培养劳动精神。考高分，争取成为技术高级人才，而不是成为动迁小区的贵妇和舞男。气质不是你会弹钢琴。气质是用金钱砸出来的。宾利+别墅+助理+随行化妆师=有范。背个LV，

出门坐滴滴，那是 KTV 陪唱妹精神，和气质没关系。不要老想着钓金龟，现在都是门当户对了。哪怕生了孩子，也不过是三百万了断。---对不起，可能打破一些人的梦想了。

06

#毛小白

1..有些项目是测试出来的，需要反复验证，有些项目是花钱买回来的，依葫芦画瓢即可。自己测试出来的赚大钱，葫芦画瓢回来的赚小钱。

2.很多卖希望的项目，本质上都对赌，治疗脱发这个事情更是如此，专门欺负老实人。

3.认知水平越低的人，越喜欢走捷径，性格越固执。

4.没有本事对别人狠的时候，就要对自己下狠手。对自己下狠手，才有逆风飞翔的机会。

5.客户到底是培育出来的，还是过滤出来的？坦白讲，过滤出来的可能性更大，培育用户的成本太大了，一般人都做不来。所以流量不能断，过滤不能断，很多兄弟干不成事就是流量太小了，同时过滤机制不够强。

07

#毛小白

1.一本好的书，读一遍读不出什么来，读上 100 遍就变得有意思了。一个好的方案，看懂了没什么意思，但是自己落地了，重复一次赚一次钱，这感觉简直无与伦比。

2.考试就是一直刷题，刷题，刷题，做项目就是一直发文章，发视频，发音频。累了休息一下继续干，一直做一个动作，效率是最高的。

3.流量，坦白讲，执行大于技巧，积累大于侥幸。一直干干干，一直就会有流量。

4.学习是开脑和改变思维和行为模式的先决条件，但是光学还不够，有行动才会有产出，大量执行，苦干，才是爆破的关键。

5.很多实体主要是占点，占渠道，占终端，例如一个小区只能容纳一个药店，两个超市.....开多了大家都没饭吃。但是互联网不一样，一切都是流动的，只要肯折腾，就能占点份额，多少能搞点吃的。

6.大家擅长什么就做什么，不断放大自己的优势即可。如果没有擅长的，就要刻意练习，直到自己有牛逼的绝活。

08

#个人品牌增值笔记

影响力就是变现能力的放大镜。

个人品牌是收益翻倍的最佳杠杆。

一个人上班，他的时间只能卖给一个人，只能拿一份收益。一个人的时间如果可以卖给千万个人，他的收益就会放大千万倍。

09

#一年顶十年

你可能见过这么一句话：“**上等人有本事没脾气，中等人有本事有脾气，下等人没本事有脾气。**”如果你发脾气，说不定还会有人用这句话来提醒你，看，上等人是没脾气的，所以你不能发脾气。胡说。这是典型的对人要求过高。我们都只是人而已，怎么可能不发脾气，如果一直憋着，不得把自己憋坏了。**如果你从不发脾气，不管别人对你怎么样，你都客客气气，甚至低声下气。别人会觉得你很没原则，会觉得你好欺负。在我看来，适当的时候发脾气，是很有好处的。**比如，可以让他人意识到事情的严重性。有一次，团队里有个小伙伴犯了一个非常严重的错误，并且态度还很不好，我当时特别生气，当着大家的面大发雷霆，非常明确地指出问题，并强调了我的立场。自那以后，这位小伙伴就再没有犯过类似的错误，做事比以前稳多了。

10

#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

真正的高手，是不会让自己有力挽狂澜的机会的，一切都应该防范于未然。

01

#灏泽异谈

人生，有些时候就是要学会接受“不破不立”四个字，学会接受一次彻底的毁灭，才能迎来新生。

所以不管是损耗你的人还是枯竭你的事，都必须狠下心来把他们彻底从你的生命中割舍出去才行，犹如对待早期的癌细胞，不能容忍。

人都怕改变，但只有改变才能带来新的变化和机遇。痛定思痛苦后忆苦，破立之后的你才能迎来涅槃一般的重生蜕变。

别依赖过去也别逃避当下，一别两宽各生欢喜，你不耽误他肆意妄为，他也别祸害你稳步前行。

三年后一身轻松的你，会发现原来只要放下就能迎来美丽新世界。

02

@财宝宝

为什么逆袭那么难？主要有两个原因干扰你。

1，没钱，人就天天想省钱。很多人花好多时间，研究如何使用优惠券，他们占便宜的技术，如火纯情，也不过是一年节约几十块钱，对人生毫无意义。

还有的人对于花钱特别抠门。不舍得在研究学问，研究技术，培育人际关系上投钱。

这些人只愿意做一件事情，就是送礼。他们想的是，春节给你爸送一只老母鸡，送一提牛奶，你家儿子给我找个银行的正式工，一本万利。你看我多精明？呵呵，你以为

别人很蠢吗？除此之外，**他们不舍得在任何事情上花钱。也就没有时间，没有人际关系，最后没有机会了。**

2，没钱，人就想着求稳。他们精于复杂计算，可以考虑到千分之一的风险可能性。扣扣搜搜过日子，一辈子没有做过任何一件可能吃小亏的事情。

我说说我的人生体验。我是个敢于冒险的人。但是，由于经验不足，我年轻时候的冒险，基本上都失败了。我当年混的非常差，被迫去倒插门了。但是，成也萧何，败也萧何。我在失败的路子上狂奔，也让我知道了很多我原来根本接触不到的事情，一下子打开了眼界。我后来在自己也意想不到的领域成功了（例如，花老婆的钱）。

你心心念念想要的，无非是升职加薪开公司，你砸锅卖铁搏一把，你渴望一把逮个大单子，认识一个超级牛逼的人，一了百了，结果往往不一定成功。但只要你去做了，在做的过程中，你就会接触到形形色色的，你以前闻所未闻的事情，然后你就可能找到意想不到的机会了。

人生是一个动态的过程。你原来的那个环境里，你的父母已经做到极致了，你再有本事，以你家那个资源，也不过如此，你只有去挑战新的领域，才能有新的机会。与此同时，你报以巨大热情，巨大期待的事情，并不是你想象中的那么简单，你花光了金钱，时间，精力，用光了所有的人情，最后往往并不如你所愿。但是，你不动，你也最多复制你的父母。

小结，人的成功和环境机遇有很大的关系。勇敢的去尝试一下小的风险，只要不是倾家荡产的事情，就没什么可怕的。

03

@温州土老板

我也做服务行业，也会面对各种诱惑

有些客户做的时间长了，也会来打听同行客户的信息，话里话外想套出内部资料，甚至有的愿意花大价钱付费购买。

包括很多看着不起眼的回单，对我来说就是废纸一张，但对他们来说，可能是打败同行的关键。

在商言商，每个行业都有自己底线，信誉是双向的。

当你出卖客户同时，在他心里也会秒变垃圾，同时把你的防线拉的高高的，利用完就渣男一样，立马把你抛弃。

那些喜欢动这方面心思的人，觉得自己聪明，其实傻到家了。

04

@温州土老板

标题党的确很可恨，把大家兴趣吊起来以后就没有下文了，但我不会向来都是有什么说什么，尽量讲清楚。

你们也要清楚，**线下的生意就是这样，很多能赚大钱的人，发财都不是在明面上，都是悄悄的潜在水下的，很吃关系。**

如果有人告诉你，可以带着你靠当地的“关系”赚大钱，那么相信我，96%都是骗子。

05

@消样的世界

一个人想要改变阶层难如登天，但是这个世界就是上一层的人在驾驭下一层的人，所以**我们要做的就是尽可能的向上进阶，在阶层跃升的可能性很低的现实下，我们可以尽力提升自己的维度，维度越高的人知道的真相越多，所以越是上层的人越容易获利，越是下层的人赚钱越少而且更辛苦；认知能力就是赚钱能力。**

06

#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。

07

#一年顶十年

- (一) **如果你实力很强，对别人很有价值，就算你情商不是很高，也照样会宾客盈门。**
- (二) 把话说得漂亮，不算厉害，如果还能把事情做得漂亮，那才是真的厉害。
- (三) 情商高的人，不仅能让别人舒服，还能让自己舒服。很多人会忽略后面这一点，这是很不合理的。
- (四) 情商高的人，有一个重要特征：他们容易获得别人的信任，并能长期对得起这份信任。
- (五) **你不可能被所有人喜欢，如果你不认可这一点，那你会活得特别累。要知道，就算是钱，也有人骂它是万恶之源啊。**
- (六) 多接触一些情商高的人，感受他们的一言一行，你会学到很多。
- (七) **如果自己做错了，最好的方式是及时道歉，弥补损失。道歉并不丢人，有错不认才丢人。**

08

#毛小白朋友圈精华

1. **一个知乎号养家糊口的人太多了，一个公众号养家糊口的人太多了，一个微信号，一个店铺养一个公司的人太多了……这才是值得我们琢磨的事。**
2. 前期做流量，都是很辛苦很狼狈的，功成名就了，这些不

堪反而成了励志的故事。

3.沉迷一件事，就应该废寝忘食去研究它，从中找到乐趣，找到金钱，找到满足感。

4.很多人抱怨说未来的钱越来越不值钱，但是他们从来不考虑如何让自己变得值钱。只要人是值钱的，不管货币如何贬值，他都能活得很滋润。

5.真正的高手，是不会让自己有力挽狂澜的机会的，一切都应该防范于未然。

6.伟大一定是熬出来的，伟大一定藏在细节里，伟大一定藏在日常里。

09

#毛小白朋友圈精华

1.一个项目，尽力半年时间，有起色就是有起色了，没起来的就不要白费功夫了，及时掉头。

2.挖项目要快，但是守项目要慢，用效率解决选择的事，用时间解决爆破的事。

3.把输出做到极致的人，一定可以逆天改命的。但输出本身是违背人性的，是往自己身上捅刀子，能下狠手还能长期忍痛的人，终究还是少之又少。

4.平台的逻辑很简单，你有东西，它就给你流量。

5.和搬运相对比，我还是喜欢原创多一点，虽然辛苦，但是价值大。搞 3 年原创流量自动化，搞 5 年原创屁股后面的人就少了，搞 10 年原创封神了。

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.
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。

感情好是一码事，利益要分清楚。

01

#菜菜家学文集

我们的意见是，**先给孩子幸福感。等孩子长大后，再说。**
某熟人，家里条件也很好，几千万房子。他孩子一年级，偷家长钱，几十元，被父母打了一顿。孩子偷钱的原因是，家长不愿意给钱，还一直告诉孩子，你要长大后凭本事自己去赚钱。这孩子就来和我孩子说："爸爸妈妈的钱，和你没关系"。我孩子莫名其妙："怎么没关系?都是我的"。因为我们从小到大都是这么说的：一切都是你的。孩子一直生活在幸福之中。
给孩子幸福感，还是危机感?我也糊涂了。因为这个问题，我以前没遇到过

。为了这个问题，我和我老婆研究了好几天。
孩子有危机感，就学会了生存技能，狡诈市侩，坑蒙拐骗，溜须拍马，但不幸福。孩子有幸福感，就会 250。没有危机意识。

02

#菜菜家学文集

（家学）怎么培养孩子走基层路线？

我家族的先辈们，在解放前也是这么玩的，文学，艺术，金融，企业，审美，外语，交响乐，样样精通，都是半专业水平。但是，这种模式培养出来的人，有个巨大的缺点，不接地气。他们的圈子就会越来越小，小到只有十几个人，自娱自乐。一旦遇到时代的变革，啥也不是了。

圈子小的后果是，无法赚钱了。赚大钱，主要是带领一群穷人，去打市场。

例如脑白金。你要是不了解穷人，你就不会赚穷人的钱，无法管理员工，无法处理基层矛盾。当年莫斯科东方大学毕业的二十八个半人，很难适应中国农村实际，屡战屡败，带不了队伍。相反，只有在基层千锤百炼出来的人，才能做大事。

这群所谓的精英，最后的结果，无非是当个 985 老师，自顾自怜，曲高和寡。或者在父辈的基础上，接个董事长位置，一旦遇到狂风暴雨，根本没用。现在，中国的富一代大土豪，也不知不觉的走上这条错误的路，以为学历越高越好，外语越熟越好，但他们忘记了根本。我们的根本在基层，在于熟悉国情。这些人在国外也就是个普通人，在国内又不接地气，没啥花头的。

03

#达叔经济学

经济学里，有一个最基本的假设，人是自私的理性人。就这简单的几个字，也有很多人不认可，达叔也不管你认可还是不认可，经济学、管理学、心理学等很多人文类的学科，都要和物理学一样，先弄个基本假设，然后才能在这基础上，搭建理论大厦。达叔对这几个字，是非常认可的，虽然有点冷血，但这些年操作下来，觉得按照这套理论，大方向都是对的。人，当然都有感性的一面，不理智的一面，但是这个自私的理性人，说到底，是让我们做任何事儿，都想一下，**能为对方带去什么？我们不能一直白嫖对方，让对方免费为我们干活吧？达叔在很多文章中说，用爱发电，发一两天可以，再要多发，发电机都饿死了，发个毛线。说到底，感情好是一码事，利益要分清楚，该给人家的，一定要按时、按量的给。**

04

#达叔经济学

达叔说，我对产品是不懂，但我懂人性，我在第一个月的第一周，准时在某一天，把该做的事情做完。就这一条，就能干掉绝大部分对手。因为，**别人贩卖的是产品，我贩卖的是规律、秩序，预期和安全感。学点经济学，上能帮你赚钱，下能让你避坑，中间能帮你改善工作。**

05

#个人品牌增值笔记

流量平台，只需要简单分为三类就好：音频类、文字类、视频类

音频类：喜马拉雅荔枝、蜻蜓、企鹅等平台；文字类：简书、豆瓣、知乎、今日头条等平台；视频类：抖音快手、视频号小红书等平台。

这些流量渠道，流量都是非常巨大的。一般的话，建议先深耕一个平台，或者说一种形式。把任何一种形式用到极致，曝光量都是相当的客观。

06

#个人品牌增值笔记

干货不干货的，也因人而异。对于有的人来说，一句话就可以改变人生轨迹，而对于有的人来说，哪怕列出了一二三，他也还是会觉得是鸡汤。

用户需要的内容，那就是干货。这里也有个非常重要的秘诀，只有简单的四个字：感同身受。记住以上四个字，它价值百万。

07

#灏泽异谈

这个繁华城市的灯红酒绿他虽然也曾稍有品尝，但和那些在搏杀中胜出的猛兽与在祖辈积累中站稳的子嗣不同，灯红酒绿只是稍纵即逝。不服？由不得你不服。走吧，本就不可能在这里扎根，所有的雄心壮志，只是自己的一厢情愿。

有时，大家总会觉得是时代不公社会冰冷阶级固化，可对灏泽来说，有时候当知道自己没有这些能耐的时候，选择急流勇退倒也未必是一个糟糕的选择。尤其对于大城市而言，生态链的本质就是持续不断的优胜劣汰，故此才造就了兴盛繁荣。因为在这些年轻人离开的同时，一定有另一个年轻人却获得了成功。

08

#灏泽异谈

复读的意义，是为了给出身寒门的自己，一个再拼一次的机会，但这个机会建立在一个重要的基础上。即你与自己的目标分数仅仅是失之交臂，是能靠一年的时间磨练下自己，轻松弥补回来的。比如你离某顶级院校，只差个十几分二十分出头，而你回头看了看父母，就知道你这辈子的翻身牌只有“大学文凭”这一张的话，那你当然要复读，投入回报比太大了。但如果你离目标线差个好几十分，乃至更多，那不好意思，面对现实吧，说明读书真的不是你的专长。你肯定有属于你的天赋，只不过文曲没落四正，没有这个命而已。没关系，只是你扪心自问，你敢于承认你自己在这方面的平庸么？

别怕，这不丢人，只要你敢于承认自己在某方面难成大器，那你就有勇气去寻找能成大器的“天赋”所在。不怕你没有，就怕你不敢找，有勇气什么都不怕。

09

#毛小白朋友圈精华说说

- 1.有多少自媒体平台，就有多少推广渠道，任何一个只要有内容属性，有社交属性的平台都可以做流量。
- 2.大家如果能找到 100 个靠文字为生的人，就能找到 100 个靠视频为生的人，也能找到 100 个靠音频为生的人。去琢磨他们，分析他们，走近他们，学习他们.....
- 3.要消化同行，而不是消灭同行。消化掉 10 个同行，就有 10 倍的力量，消化掉 100 个同行，就有 100 倍的力量。
- 4.人都是逼出来的，自己逼自己，别人逼自己，环境逼自己。
- 5.太舒服的人生往往不会持续太久，早点认识到生活就是折腾，兴许心里会好过很多。
- 6.围绕一个问题，买 50 本书，消化掉，到网上就是专家，再找 50 个同行，研究透了，就基本没有对手了。

10

#毛小白朋友圈精华说说

- 1.买书不看，罪加一等！书看了才能开脑，内容释放出去了才有流量，才能变钱。
- 2.做项目，卖产品，务必站在客户的角度进行思考，他到底对什么感兴趣，他为什么会做出这个动作，他是如何对产品和服务进行选择？什么才是他选择买单的关键因素？
- 3.有些人换项目比换衣服的勤快，永远都在追所谓的热门项目。真正好的项目，一个就够了，长期追逐一个卖点才是发家致富休养生息的秘诀。
- 4.明天就起来跑步，明天开始减肥，明天开始戒烟.....很多人一辈子都在讲这些话，却始终没有踏出半步。”只是想想“是很多人的人生写照。

5.只要不拉皮条，不招代理，我们的项目都健健康康的，欲望一大忍不住开放拉皮条权限，好日子就彻底完蛋了。我向往小钱，一辈子踏踏实实赚点小钱就够了，谁也别和我说什么千万的商业模式，太遥远。

6.有些孩子靠着复制粘贴别人的东西有了收入，他们就乐此不疲，沉醉不知归路。但是时间长了，人就废了，所以我还是让大家坚持原创，原创才能生根发芽。

人赚不到认知以外的钱

01

@李鲟

空巢老人日益渐凉薄。

对任何人的态度都一样：不讨好，不解释，不说服，不挽留。合则聚，不合则散。

不再努力维持任何人。个人的成长和提升才是最重要的。内心的自由和自治才是最重要的。

当然也感恩，也念旧，也以诚以善待人。但绝不委屈自己。一旦觉得不舒服，就马上离远点；还是不舒服，那就再离远点。

圈子是用来离开的，熟人是用来疏远的。

你离开了糟糕的关系，才有可能得到更好的关系；你离开了错误的人，才有可能遇到对的人。

况且，你完全可以自得其乐。

02

@澳洲晓亮

人穷，本质上还是懒。

为什么越没钱的人，越爱面子，越在乎身边的人怎么看他？

表面上看，这是一个理念问题，实际上，是人性的问题。

什么人性呢？

就是拈轻怕重。

勤劳分为两种，一种是身体上的勤劳，电子厂流水线的工人，每天工作十几个小时，当然是勤劳的。

但是身体的勤劳，只能保证生活的底线，如果明明工作时间很长很累，却还是很穷，那就需要**第二种勤劳，那就是思维和情绪上的勤劳**。

穷人，对于体力上的磨炼，忍耐度是很高的，习惯了，也就不觉得有多辛苦。

但是如果你要让他思考，让他承受心理上的不适，那他宁愿再多流点汗算了。

同样是在人类这里混口饭吃，狗就很容易，因为它们懂得体察人类的情绪，甚至进化出了表情肌肉，会挤眉弄眼，会笑，所以狗的待遇就很好，无聊了有人陪他玩，饿了有狗粮吃，王思聪的狗，还能坐私人飞机。

但是骡子呢，就很悲催了，千百年来，没有发展出新的技能，只能在低矮的草棚里面，围着磨盘一圈一圈走。

没钱，就要找出路，找出路，就要试错，试错，就会不成功，不成功，就会丢脸，没面子。

如果身体上很勤劳，还赚不到钱，那他可以安慰自己尽力了，怪社会不公平，怪经济形势不好，会对儿女说：你看你爸这么辛苦，你还不好好读书，你对得起我吗？

但是跳出了舒适圈，他就没借口了。**去做销售，刚开始肯定是卖不出东西的，去做短视频，一开始肯定是没有流量的，这样就暴露了自己的无能。**

注意，是“暴露”了没能力，而不是“发现”自己没能力。大多数人对于自己有几斤几两，内心还是很清楚的。

接下来的选择就很关键了：

是忍受别人的嘲笑和被拒绝、以及付出暂时看不到回报的强烈不适，一点一点地积累经验，爬出穷人堆，还是为了永远不暴露自己的无能，用身体上的勤劳掩盖思维上和
心理上的懒惰？

很可惜，99%的穷人，会选择后者。

这就是为什么，阶层跨越那么难的原因。

03

@澳洲晓亮

判断一个人靠谱不靠谱，有个很简单的标准，就是他是不是言行一致。

我从 2016 年开始做生意到现在，**坚持的商业模式，就两个要点：第一就是小成本，第二就是公域引流，然后私域链接项目转化。因为我坚信这是大多数普通人逆袭的最佳路径。**

我从 2018 年 10 月以来，最主要的变现项目，就是做大健康大美丽产品的推广。然后去年掀起了一阵在某平台直播的风潮，然后我有个业绩还不错的经销商，就跑去参加了一些大 V 的培训，培训完了之后，她们觉得说，教人直播才是真风口，然后就把品牌推广这个后端项目给冷落了。

我就跟她说，大 V 和素人利用自媒体的玩法，是完全不一样的。**大 V 流量大，可以短平快，高客单价地转化，但是素人呢？你就要有点耐心，要在私域深耕流量，靠复购率取胜。**

当然她不可能听我的，因为大 V 说，直播是风口，猪都能飞上天。

结果呢？她忙了一圈，发现自己其实搞不到什么流量，基本上都是在给她的“导师”去导流量，没有“导师”的加持，她个人根本就没流量，也不可能有人会找她们学直播。

更搞笑的是什么呢？她们说看好直播的风口，要“全力投入”。我呢，直播只占我每天精力的 10% 不到，我打开她的视频号，发现过去的一年，她才播了三十场，我呢？在过去的三个月中，就播了 100 多场。

所以很多人抱怨现在普通人没机会，太多的人急功近利，所以赚不到钱。真的是这样吗？这是的原因，是因为他自己想要投机取巧，一夜暴富，所以任何事情，都浅尝辄止，这样的人都能把钱赚了，还有天理吗？

04

@消样的世界

害人之心不可有、防人之心不可无，**很多高手都会玩心计，但玩心计不是为了去伤害别人，而是为了更好的保护自己，心计不是放冷箭耍阴招，而是能让境况变得对自己有利的谋略**，在处理事情时如果能善用心计，那么困难的事往往就会变得简单，有心计的人做什么都能左右逢源，而没有心计的人容易处处碰壁。

05

@消样的世界

你的善良必须要带点锋芒，做一个善良的人、遵循善良的做人原则本没有错，**但如果善良的代价是被践踏了尊严、侮辱了人格都还在笑脸相迎、还在死守着善良信条，那就不再是真正意义上的善良，而是一种懦弱和卑微，软柿子的作用就是被人捏**，别人不会管你是不是一个善良的柿子；人终究是需要有底线原则的。

06

@自我的 SZ

饭桌上朋友说他的侄女，从深圳考去非一线城市的外地大学。在学校谈了一个男朋友是小县城的，家境很差还是体育生，兄嫂气得要死。

朋友说，大学的时候不要着急，出来社会后侄女肯定会回深圳的。男朋友跟过来深圳后只要哥哥不给经济支持，让他们两个年轻人自己去生活，超过半年不分手算他输。侄女从小富养独生子女，家在深圳有几套房，兄嫂一年几百万的收入。在学校一个月零花钱有五六千，去的餐厅都喜欢有情调的起步大几百起。他们俩恋爱结束来到深圳后，男孩子撑死一个月一万块，租小区房子七八千，拿什么来维系进入社会的爱情？校园恋爱为什么甜蜜蜜，因为都没有生活之忧，用的都是父母的钱，走上社会柴米油盐的重要性就体现了。

朋友说不是男孩不好，而是这种家庭会把侄女家源源不断的当成吸血鬼，只会获取女方的资源，不会给予任何加分的地方。门不当户不对以后麻烦的事肯定会不断。

我说我一个朋友，也是深二代儿子 30 多岁了，找到广西了一个女朋友也是家境贫穷，我朋友不冷不热，每次都避开与女方见面。也不催婚，也不松口给任何资源。分手后找了也是深二代的女同学在体制内，朋友给儿子送了一辆好车，并且把一栋农民房的租金产权给了儿子，没事还经常约儿子和女朋友喝茶。

对孩子的婚恋观，大部分家长就是门当户对即可。即不高攀太多，也不精准扶贫。既不棒打鸳鸯搞坏子女关系，找到门当户对合适的资源愿意奉上，门不当户不对的相差太多的，就让他们自生自灭，在柴米油盐现实中消磨他们之间的感情。

07

@温州土老板

我们赚的第一桶金，多数都是懵懵懂懂，也都带点运气，如果能持续抓到趋势，赚到第二笔第三笔。那才叫实力。

衡量生意人的标准，不是看他赚钱有多快，而且看他赚钱有多稳。

现在由自媒体演变出来的模式很多，有的短期看着不错，但细心深挖就会发现，后期是没有办法保持持续赚钱的，做着做着就凉了。

08

@毛小白朋友圈精华说说

1.我十分厌倦暴利这种词，我觉得它让很多人疯狂，也让很多人迷失.....我喜欢苦干，踏实，深耕，细水长流这些词汇，我一辈子都围绕它们开展工作。

2.20 出头一无所有很正常，男人 25 岁之前赚到钱的可能性非常小，除非是家里有底子。所以不要着急，一着急急功近利就完蛋了，但是得缓缓用力，不断修为自己，不断积累。

3.不要占朋友的便宜，占多了就没人和你玩了，大家都不傻，有些话不用说出口。

4.值钱的东西从来都不会便宜，只是不同阶段价格展现的方式不一样而已。

5.很多人还不明白，耍小聪明者多是属于弱势群体。因为有强大实力的人根本无需用，他们的言语举止本身就成为法则。如果你依靠小聪明破坏了这些，吃亏的肯定是自身

09

@毛小白朋友圈精华说说

1.如果问一个人，你想一辈子都干的事情是什么？99%的人都回答不出来，人都是迷迷糊糊的，别人做什么，自己就做什么。如果找到一件一辈子值得干的事，要做出点成绩太简单了。

2.我觉得自己最大的本事就是忍饥挨饿，不会因为短期没收入就放弃，因为我实践过，只要日积月累，一定能水到渠成。我习惯春天播种，夏天耕种，秋天收成，冬天深藏。

3.人很容易高估自己，觉得自己是真命天子。真相是 99%的人都是普通人，只是他们不愿意承认。一个人承认自己是普通人，才会真的放弃不找实际的幻想，脚踏实地认真做事。

4.卖点不是别人给的，一定是自己挖掘，测试出来的。项目就像一个小树苗一样，需要日夜灌溉，精心呵护，才能长成参天大树

5.能不能赚到钱其实也看运气，运气看似偶然，其实非也。经常在芒果树底下走的人被芒果砸中的概率还是要比其他人大，所以**长期泡在一个领域或行业，长期琢磨一件事能赚到钱的概率一定比外行人大。**

10

@财宝宝

人赚不到认知以外的钱。因为人们对事物的理解是不一样的。

举个例子，很多人无法理解，住个宾馆，一晚上五六千，疯了吗？哪里睡一觉不是睡，要花掉一个月工资吗？脑子坏了吧？你有钱去捐一点慈善不好吗？[污]。绝大多数丝丝都是这样想问题的。

呵呵，先回答上面这个疑问。我平时也挺节约的，小蛋糕上的葡萄干果仁，掉在桌子上了，我还捡起来吃。**但我每次出门，肯定是五星级。原因，**

一是安全性。众所周知，五星级宾馆，在每一个地方，都是当地的一个脸面，绝对不能出任何问题。我们出门在外，有个保障。

二是高品质。五星级的服务不仅仅是一个席梦思床垫，还有各种各样的服务。你到一个城市，一定会想品尝一下当地的美食特产，但你又不太熟悉。最方便的解决方案是，五星级里都有。我有一次去大同，住了一个当地最好的宾馆，宾馆里有个菜，烤羊排，陪同我们的当地人说，口味正宗，值得点赞，你们不用出去找了，就这个，已经非常好了。

三是舒适性。宾馆房间大差不差，区别在于大堂和花园，五星级，可以让你迅速领略到这个城市的美丽。我有一次在西湖边住了一个五星级，住了一个星期，我天天在西

湖边上看风景，院子里就是西湖边，非常舒服，没人和你挤。宾馆还提供龙井茶，一天四五包，喝不完。吃的也好。自助餐，几十个品种，把小小菜高兴的直跳。

丝丝又要问了，我也知道好，可太贵了吧？五千啊！呵呵，这个世界上，五万一个包都有人买，更何况五千。略。

我想说的是，不同的人，对价格的理解是不一样的。或许，现在你觉得八百个/套，太贵了，你可以不要，但是，会有很多人认为不贵，他们要了。

要想发展，你要尽可能多的了解别人的想法。一个丝丝，就算给他一个五星级大酒店，他也经营不下去，因为他根本不理解消费者的需求。要想赚富人的钱，必须深刻的了解消费者。

奋斗，是以家庭为单位的。

01

@李鲟

同理心太强的人，太容易受苦。

哪怕是伤害你的人，你也能设身处地，体谅他的难处，替他辩护，然后就搞得自己非常纠结，长期痛苦。

没必要。

我最近这几年，一直努力让自己少一些同理心，尽量关闭感同身受通道。

而且给自己几条特别明确的标准：照标准做事就好了，不必想那么多。

我越来越注重边界感，一旦有人越界，我不管你是崇高目的还是有难言之隐，一概拉黑、远离。

离远点。不理解，不共情，不接纳，不纠缠。

这样就可以活得简单一些，自由一些。

02

@李鲟

什么是“内心坚定，无所畏惧”呢？

你能自食其力，自得其乐。

你知道你正在享受、起码是正在追求你想要的生活。

你知道自己想要什么，你选择自己想要的，并且为自己的选择负责。

你知道自己要付出什么样的代价，要冒什么样的风险，并且确认，这都是必须的，是你可以承受的。

你确定，你想要什么，可以通过努力，自己得到。

你也确定，一定程度的妥协、博弈，是必须的。

你也接受不确定性。知道努力未必有成功，付出未必有回报。但那又怎样？继续努力就是了。

你知道这个世界不完美，不公平，并且确认，它永远都不可能绝对完美，绝对公平。

你接受现实，并且确信自己可以改变，起码是在一定程度上，改变现实。

你可以悲观，做最坏打算，并确定最坏结果也可以接受。但既然最坏的还没有来，那就不妨保持乐观。

你知道凡事成功，都有运气成分。同时也相信，**一个聪明、诚实、努力、靠谱的人，运气总是更好一些。**

你要做什么，不需要他人的理解和支持。

你不需要向别人解释自己的动机，不需要自证清白。

做你自己该做的事就好，不必跟人纠缠，不必争是非对错。

你不担心别人议论你，不尊重你，另眼看你。

别人说你什么，好的就笑一笑，不好的就当耳旁风。

你不努力维持任何人。你吸引同频的人，远离让你不舒服的人，如有必要，直接拉黑。

你不控制别人，也不被别人控制。

你愿意报世界以善良，但不因善良而被绑架。

你愿意遵守游戏规则，但如果这规则太不公平、太不好玩，你就自己建立游戏规则。

你不向外索取，而向内求。

行有不得，反求诸己。

你知道自己正走在正确的道路上。

内心坚定，无所畏惧。

03

@温州土老板

很多高毛利的行业，之所以能赚钱，是因为没有完整的价格体系

比如，茶叶茶壶，文玩字画，求子算命，商学院，大佬咨询，等等.....客户心里认可价值千金，反之，白送都不需要。

而多数的生意难赚钱，是因为大家做的都是标品生意，价格有参照物，客户搜索一下，几百位同行马上就能出现。

靠信息差就能搞钱的好日子一去不回了，我们所处的行业，到处都是红海，不是打价格战就是拼曝光量。

但非标的也有商机，比如小罐茶，从新定义一个品类，所有门店统一售价。好不好喝，会不会玩营销放在一边，但我去拜访新客户，就喜欢买小罐茶，因为可以瞬间提现它的价值，这也是杜老板的高明之处，洞察人性。

04

@温州土老板

前几年我意识到了风险，又是收紧账期，又是砍掉信誉不好的客户。很多辛苦当备胎，跟了一年 2 年的关系户，谈不到预期的，也会果断放弃。

后面，有几位老业务员闹的厉害，看解释不清。

最后也是很严肃的告诉他们，听就留下，不听可以另谋高就。

在关键的时候，只能坚定自己内心想法，当好一个独裁者。

05

@自我的 SZ

想起前几天晚上和一个朋友聊天，我说大方向不明朗之下，做什么事情都没有以前那么清晰可见胜券在握，感觉自己有点焦虑。

朋友说深圳有二千万人口，你如果还焦虑的话，那 1990 万都不用活了。这虽然是句玩笑话，但很多的焦虑一定是你的环境和圈子造成的。

我说我的好朋友企业取得了哪些成就，不管是哪方面，有很多是我追赶的目标。现在我进入新的行业，我感觉技不如人的地方太多。

这个朋友已经躺平退休，她说我们虽然同为女人，到你这个年龄还拼命三郎一样的不停激情的打拼我身边只有你一个。我觉得你应该像我这样，前半生戎马一生，后半生选择躺平享受生活。哪里来的焦虑？

她说女人不要和男人比，说你看任何行业 90% 的优秀人才都是男性。女性优秀的凤毛麟角，你如果焦虑就跳出你的圈子，换个圈子绝对不焦虑。

原来在认怂方面，女性身份是个挡箭牌。

06

@自我的 SZ

看到上一个视频外卖小哥被碾压，心里感觉很悲愤。

怎么说呢，有一次在商场的洗手间，见到一个像我妈妈一样年龄的老太太在做清洁工，清理水盆的时候不小心溅到正在洗手的她身上，被一个打扮绚丽的中年女性责怪要投诉，我忘不了老太太那悲伤的脸。可能一投诉，她就会失去工作。

上一个视频我不想去猜测发生什么，但是大家都知道外卖小哥经常争分夺秒甚至闯红灯，可能是于有这方面的原因。今年过年的时候我的路口也被外卖小哥骑的太快撞到了手臂，看他赶时间我让他走了，两三个月之内打球时隐隐作痛。

底层的人谋生活，没有办法事事都做到守规矩有尊严，有时候我内心也很疼排斥这种现象。

但是更多的还是想去让着他们，理解他们争分夺秒谋生不易。

仓禀实而知礼仪，也不是说你弱你有理，而是说当我们拥有比你更多的时候，能让你让一让的时候，我们尽量让一让。

07

@财宝宝

大平层好，还是别墅好？

如果你要上班，还是大平层合适。不上班就是别墅好。

大平层也有缺点，一是家人之间的干扰较大。老头老太手机震天响，你就不能睡懒觉了。**二是楼上干扰大。**如果你遇到一个喜欢噪音的邻居，日子不好过。**三是摆不开。**大平层一般也就是180平米，实际只有150平米，住3-6个人，非常局促。房间小小的。

别墅除了进城不方便，其他超级好。医疗教育购物，100%满足，基本不堵车。有天有地，鸟语花香，非常安静。

特别是娃娃，几家娃一起，穿来穿去，非常开心。现在别墅区一般是人车分流，小区内没有车，娃娃们骑儿童自行车，快乐的飞起来。家家户户条件好，吃的用的，完全不愁。菜嫂是小区里的幼儿园业余园长，经常拿水果饮料糖果给娃娃吃。菜嫂在小区里，特别有面子，几乎各家的娃都会叫她阿姨。

邻居们也特别要面子，大家和和气气的多。我基本没有见过吵架的。

二本子说了，那就买市中心的别墅，呵呵，也不贵，合计一个亿，来吧！

08

@财宝宝

富婆一般不难看。

这是我长期混迹菜嫂朋友圈的心得体会。**这些女宁，一天到晚美容，健身，各种贵的东西直接往脸上招呼。而且吃的好，住得好，睡得足，也不管家务，这些女宁普遍看上去精神状态好。**我家泼妇，每天早上要吃一个小小的金黄色苹果（我也不知道是什么品种）。一天也不能少，简直是没事找事。

一般普女，经过二十年贵妇式的休养生息，谈不上难看。与此同时，一些小仙女，如果要和老公白手起家，真叫不容易。

菜嫂有个闺蜜，年轻时候是小仙女，婚后进入苦逼模式，上班带娃做家务，还要和婆婆较劲，一天只能睡六个小时，内分泌失调，已经胖成甜甜圈了。

我发现，经济压力大的女宁，很容易内分泌失调，脸上长痘，腰上一圈老肥肉。

09

@澳洲晓亮

真正的安全感，是全家人都在挣钱。

我发现，在中国，我这个年龄段的人，至少一半，是需要长期在经济上补贴父母的。

其中很大一部分人，是农村出来的，大学毕业之后在城里找到了工作，成为了家里的第一代城市居民，父母都是农民，收入很低，生活费需要子女来补贴。

如果生了病，虽然农村医保能报销大部分，但是还是有很多项目，是需要自费的，这个负担，也只能放到在城里上班的子女身上。

所以这些农民的孩子，在城里工作生活，压力就很大。一边是自己有孩子要养，另外一边，需要长期供养父母。

照顾父母，养育子女，该不该，当然应该，但是一个人的能力再大，也是有限的，如果父母也能挣钱，不用说挣太多，能支撑日常开销，过上体面的生活，最好有点结余，那子女的压力就会小很多。

如果夫妻两边的父母，都是低收入人群，而且夫妻俩都是独生子，再遇上其中一个从大厂“毕业”，房子面临断供，那日子过得，真的会焦虑。

我和 Joie 出国打拼这么多年，辛不辛苦？当然。但是，我们敢于放开手脚去闯。

因为我们两边的父母不需要我们提供任何的经济支持，他们都有自己的生意，一年虽然不多，但是也有几十万的收入。

甚至他们还经常要给我们支持，当然最后的结果，是大多数时候，他们不要我们的钱，我们也不要他们的钱。

但很多人做不到这点，因为他们没有冒险的资本，因为给父母的生活费不能断，还要预备一些医药费，以防父母生病。所以他们对收入的稳定性要求特别高，根本没有试错的奢侈。

所以我之前就说：**奋斗，是以家庭为单位的。**

家里的人，个个都能挣钱，个个都有钱，那每个家庭成员，都能活得更舒心，有更多的选择。

如果一大家子，就靠那么一两个人在那挣钱，其实每个人都提心吊胆的，没有安全感。

所以我非常讨厌一句话：儿孙自有儿孙福。

儿孙的福，从哪里来？当然是从你第一代这里来！

如果你成功一点，有钱一点，那你的子女甚至孙辈都能轻松一点。在还有机会挣钱的时候，一定要好好挣钱，你老了，你就说是孩子的“福气”，要不然，等你老了，至少在经济上，你就是孩子的负担。

10

@毛小白朋友圈精华说说

- 1.我一直不是什么聪明人，也就是人家一看我，都说这个煞笔没几个钱。所以他们都不找我借钱，也从来不忽悠我去投资。
- 2.一辈子都做简单的事，简单的事做一辈子就不简单了。
- 3.我一辈子都遵循一个原则，做好四个坚持，七个对标，执行四个一策略。这是我吃饭的全部家当，没什么秘密。
- 4.人过了 30 岁，时间就不受自己控制了，像尿失禁一样，哗啦啦的就流走了，很无奈，很窘迫。但是不能撒手说不玩了，因为现在不玩，40 岁想玩，更难了。
- 5.有些项目几天就出单了，有些项目几个月才出单，几天就出单的一般不持续，几个月才出单的持续性非常强。
- 6.学什么赚钱快？学什么赚钱都不快，找个需求，捏造个适合的产品出来，一直推广，一直干，这样赚钱是最快的。

开拓是比较难的，模仿就相对容易。

01

@财宝宝

逆袭的困难在哪里？混江湖的技术。

一，为什么从来没有人教你赚钱？因为商业社会并不需要那么多富人。

二，混江湖需要情商，但是你从来没有接受过情商启蒙，为什么？因为商业社会并不需要那么多八面玲珑的人。

那社会需要什么？现在是打工的，以前是刨地的。也就是说，把你训练成为一个合格的拧螺丝小达人，就可以了。你好好做卷子，努力考 985，以后进个好公司，然后把你卡在中间偏下的水平，就够了。这就是你达和你娘醉喜欢的结局了，也是丝丝们的世界里，顶好顶好的目标了，其他你就憋想了。

与此同时，你的父母也不懂这些赚钱的技术，也不会八面玲珑的人情世故。一方面没人教你，一方面父母也不懂，最后，你会成为什么样的，心里还没点数吗？**那如何突破？**

一，你要关心赚钱的技术。赚钱是可能的。很多人是靠运气，也有人是靠技术。我以前说过很多很多预测价格的方法。有大把大把的人发家致富了。

很多人醉喜欢的方法是：菜菜，你不要哔哔了，直接给我明天双色球一等奖的号码，我就躺在出租房里，点点鼠标，再叫个外卖，加两个蛋。如果双色球赢了，晚上我请你吃饭。呵呵。你是不是这样？

二，你要学会高情商。没有人会手把手教你。我当年吃足了苦头。后来，我找到了一个好办法，模仿高人。你身边总有一两个八面玲珑，大家都喜欢的人，你就认认真真研究，他到底是怎么弄的？你放心，你去研究他，他肯定感觉不到，也不会故意隐瞒你的。

02

@财宝宝

既要又要，犹豫不决，是进步的敌人。

1，不进入人口没有明显流入的小城市。十年后，那些地方基本就是一地鸡毛。你就看看本地的人口数量统计，包括县一中出去的大学生，能不能回来？那种本地姑娘大批外嫁的中小城市，不考虑。

2，大城市要提前打桩，一线 + 二线（还可以的省会）+ 经济大市（宁波，厦门，苏州，青岛）+ 浙江全部 + 苏锡常 + 珠三角厂子扎堆的莞佛中。珠海要考虑先就业

3，央品牌 + 二手纺比较靠谱，暂时避一下民营品牌。烂尾多的地方，你就在旁边先看看，现在不要凑上去了。

4，省内一市独大的地方，尽可能考虑省会。其他小城市，只考虑自己马上要住的，不考虑其他，特别是不要给未成年子女考虑。

5，如果是首套，量力而行，先用起来。不要太纠结细节了，先解决有没有，再解决好不好，反正十年后也要换的。

有条件就上漂亮小区，没条件就灰溜溜去郊区大三居。

你也是成年人了，不要把这种涉及三代人的事情，当做炒古打扑克，这里没有高抛低吸，没有鸡贼。**踏踏实实搞一个好货，做时间的朋友，比啥都强。**

03

#毛小白朋友圈精华说说

1.人都是逼出来的，我每天都在逼自己，被动挨抽不是我的风格，我选择主动自己抽自己。

2.出单了，赚钱了，很多情绪都会被治愈。每天赚 1000 试试，根本没时间去忧伤。

3.大家聚在一起聊项目，聊多了大家都疲惫了，但是没一个人干的。我也不爱聊，没什么好聊的，翻来覆去就那么几个事，还不如做事踏实。

4.对于小众的项目，有多少财富就有多少秘密，做的人多了一定是赚不到钱的。对于大众热门的项目，有多少分享就有多少财富，务必做到公开，公开，公开。

5.有些项目，只要我们不拿出来培训，大家永远不知道它是怎么赚钱的，它有多么细水长流，源源不断。

6.外面很多教人怎么打造 ip 的课程，收费几千元。有些人问我会不会做 ip，带不带人，要给我送钱。我说，我不会，ip 是个啥？电话卡吗？什么 jb 课程，我从来都不看。

04

#毛小白朋友圈精华说说

1.我在群里聊的东西，有些是技术，有些是运营，有些是思维，有些是卖点和口子。

我什么都喜欢以聊天的形式出现，正儿八经的课水分都大，**一切学习都是春风化雨润物无声的。**

2.很多小老弟从我这学了点东西，离开我了，我很开心。能独当一面是好事，总是帮别人擦屁股的日子我也很累。

3.我有多爱钱，就有多热爱文字。软文技术，教不会，全部都是写出来的。大家敲烂几个键盘，把自己写的东西放到市场上去验证就知道结果了。

4.文字可以复制，但是脑子不行。有些人只是复制了皮毛，不得精髓。

5.每一个我们认可的卖点，都应该像孩子一样，在我们手里慢慢抚养长大。每一个我们认可的想法，都应该像微小的种子一样，都应该扎根土壤，最后长成参天大树。

6.每天 8 个小时做推广，2 个小时做互动成交收钱，不但饿不死人，还有改变生活的大可能。

05

#一年顶十年

为何要做观念建设观念影响行为，行为影响结果。观念若是不对，你很难会有特别好的学习效果。**我们要想在某个领域成为高手，首先要做好观念建设。什么意思呢？就是要让自己的脑子里多一些这个领域的正确观念，这样你才能更好地行动。**很多人容易忽视这一点，上来就猛打猛冲，瞎使劲，导致不断走弯路，不断受挫。很多人信奉“行动第一”，觉得只要做了，总比没做好。但别忘了，观念建设也是行动，而且是最重要的行动之一。**如果你要进入一个新的领域，请务必记住这一点。切莫当一个盲目的行动者。**

06

#一年顶十年

为什么要重视需求需求是最好的老师。这句话对我影响特别大。

以前，我学过不少东西，但大都以失败告终，有的甚至刚刚开始就放弃了。**其实大部分情况下，我都没有考虑过自己到底有没有这方面的需求，需求是否强烈。觉得自己想学，很快就去学了，然后很容易就没有然后了。但如果我对所学的东西有强烈的需求，效果就很不一样了。**比如，我做中学英语补课老师的时候，为了把课讲好，我反复观看中学英语名师的讲课视频，学习他们是如何讲课的。另外，我还专门花了很长的时间去学演讲。由于我学的东西，都是我需要的，而且很快就能被用到工作中，我的教学能力得到了很大提升。

07

#生财有术

- 1.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。**
- 2.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。
- 3.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。**

08

#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。

09

#懂懂语录

大部分的精力，都被这些生活琐事占领了，人应该怎么做？世俗化，给每件事标价，例如刷碗多少钱，接送孩子多少钱，做饭多少钱，若是觉得自己更值钱，那就应该把自己替代出来，**人最重要的是思考和决策，忙的团团转，你思考个 P？每个行业都有机会，机会也都无限大，不取决于这个市场本身，而取决于你是谁，以什么方式进入。开拓是比较难的，模仿就相对容易。**赚钱并不难，前提是，你想。并且，你知道谁能教你。你愿意拜师。总有人说自己的梦想是奔驰 G，我觉得，想买上并不难，前提是你足够想，更多的时候，都只是简单一想而已，想过就放下了

10

#懂懂语录

1.毒鸡汤，什么淡泊名利，什么粗茶淡饭，平平淡淡还有不要有太多欲望，真是毒鸡汤害死人，适当的欲望让人有动力。赚钱是最好的修行，人会很平静。

2.客户怎么才叫信任你？产生过交易，哪怕是 1 块钱也是交易，就跟超市卖特价鸡蛋似的

3.现在红酒市场基本上就是割韭菜的市场，让人加盟开店，给铺货，赚加盟费

4.比特币只要继续涨，就会继续涨的，因为所有人的态度都是追涨杀跌，涨的越高，大家越跑步入场，为什么老百姓还不开始买比特币？因为涨的还不够高！没有管控的，绝对自由的资本市场，就是原始丛林，赢家通吃，普通人只要不退场，被收割是早晚的事。

5.每个行业入门都是需要交学费的，时间学费，经验学费，推广学费，需要循序渐进的摸索，慢慢就能 GET 到核心。

赌徒往往只考虑收益，商人才会同时收益和风险。

01

@财宝宝

为什么不能买公寓？

正常人家，就这些个钱钱，来来回回转。年轻时候搞个小的，岁数大了，把小的卖了当首付，搞个大的。这个利益链看上去无懈可击，但有个前提，小户型能比较快的卖掉。现在的情况是，公寓（就是商住）根本卖不掉，利益链就断了，你就没办法了。经常有的姑娘小伙问我，自己现在是一个女光棍，能不能买一个优质地段的便宜小公寓？一般比住宅便宜一半，我先住起来。不同情况，不同答案。

1，你是传统思想，以后要尽快成家立业的。不建议。因为，当你要用钱的时候，公寓卖不掉，你就郁闷了，这种情况，还不如先结婚，一起凑首付。

2，你是女混混，无所谓了，老娘准备走婚了。那你爱咋咋地了。

有聪明人要研究了，为什么公寓没人要？呵呵，你就不要研究了，背答案就行了。

02

@财宝宝

无用的小知识又增加了。别墅在产权证上是多少平米？

很多丝丝没有买过别墅，误以为别墅面积很大。实际上，独栋有的是 500 平米左右，少数有 800 平米的。但这种都是 20 年前的产品，那时候没有所谓的送面积。**现在的绝大多数别墅，证上面积是 120（叠拼）~ 150（联排）~ 230（类独栋）平米左右，实际使用面积是 3~4 倍。**现在已经没有新独栋了。20 年前的老独栋，功能比不上现在的新产品，至少没有地下车库，人车分流。现实中，地下室两层，阁楼一层，大露台，大院子，都是算赠送面积的。

地下室比较好理解，阁楼一般是斜坡屋顶。最低处大概是 1.2 米，最高处是 2.3 米，类似于一个等腰三角形。交房的时候，阁楼大多是用个小木板封闭的。阁楼边上较矮的部分，通常是做柜子。里面放一点不常用的东西。我的有一套，是放一些书籍，小工具。

别墅一般不太看产证面积，看实际使用面积。举例，院子是不算面积的，而别墅最重要的是院子。价格一般是按套算，一般不说单价多少。

03

@澳洲晓亮

提醒大家注意以下几个数据：

6 月份，人民币存款增加 4.83 万亿元，同比多增 9741 亿元。

2022 年 1-6 月，商品房销售面积 68923 万平方米，同比-22.2%，商品房销售额 66072 亿元，同比-28.9%。全国房地产开发投资完成额 68314 亿元，同比-5.4%。

1 - 4 月，汽车工业重点企业（集团）累计实现主营业务收入 11117.1 亿元，同比下降 20.1%，降幅与 1 - 3 月持平；累计实现利税总额 1117.2 亿元，同比下降 27.3%，首次出现负增长。

1—5 月份，社会消费品零售总额 171689 亿元，同比下降 1.5%。

5 月份，社会消费品零售总额 33547 亿元，同比下降 6.7%。

翻译一下：

中产和穷人，都还有点钱，但是不敢花钱，不敢投资，而且这个趋势还在加剧。

04

@澳洲晓亮

家族里有成功的生意人，为什么还是有那么多穷亲戚，不是应该先富带后富，一起走上致富路吗？

这里面主要有几个原因：

第一个原因，富亲戚的成功路径不可模仿。例如三十年前靠老爸的关系拿工程，发了大财，然后买了很多平方米，现在啥也不干，也能过得很好。

第二个原因，是理念上的差距。

如果当穷人当惯了，特别是三代都是穷人，他是不相信发财这种事，会轮到自己头上的，这种对自己的不信任，会带来自卑心理，遇到一点问题，就退缩。

但是挣钱这件事呢，其实难度挺大的，就跟拼图一样，资源、认知、机遇和运气，这几样都凑到一起了，才能发达。

这几个变量当中，只有资源和认知，是个人可以控制的。

但是穷亲戚呢？资源，肯定是没有的，认知，是要从具体的生意中去学的，因为没胆量，所以浅尝辄止，自然不可能学到什么赚钱的本事。

第三个，就是心态的失衡。

因为穷亲戚没有做过生意，所以富人只能通过让穷亲戚为自己做事情的方式，培养他们的商业意识。

但是大部分的穷亲戚首先问的一个问题就是：我帮他做事，能让他多赚多少钱？而不是自己能有怎样的发展。

当穷亲戚看到富人在“自己的”帮助下，越来越有钱，而自己每个月只增加了几千块的收入的时候，就会有很大的心理落差，觉得自己吃亏了，心生抱怨，结果就是不但不好好干活，还经常在其他员工面前吹嘘自己和老板的关系。

这样一来，穷亲戚学不到东西，富人的管理成本也增加了，完全是双输的局面。

最后的结果，就是大多数富人对穷亲戚，会抱着一种“救急不救穷”的态度。如果真的是亲戚生了重病无钱医治，大多数富人，不会袖手旁观。

但是富人绝对不会用资助的方式，去改善穷亲戚的生活质量，因为白给的钱，永远都不够，拿的比别的穷亲戚少了，他永远不开心。

如果你是富人，一天到晚挣钱的时间都不够，你还有时间你花钱找骂吗？

05

@李鲟

我说，“**坚持做正确的事，开始时很难，但越做越容易；如果因为难，放任自己，越做越困难。**”

有人问，“怎样才能知道什么是正确？”

答，“不做事即正确。”

——有点打机锋，可以略加解释：**你可能并不知道这样做才正确，但一定有些事，你明知是错的，那就别做。**

06

@老黄的创业江湖

当年我创业，不是因为我想当老板想发大财，实在是因为家裡穷、职场不顺遂，被迫创业做点小生意，靠著吃苦耐劳就一路做起来，我 30 岁前过太苦了，没过上一天好日子，苦到现在一想起以前的日子就想吐。创业花了 7 年时间，终于有了今天的成绩，一年净赚个 1 百多万 rmb 我已经觉得很满足，我这人是没啥野心的平淡性格，**对于享受与权力都很淡薄，有了钱就买房子，这就是我对人生下半场的规划。我的人生就像倒吃甘蔗，前面苦、后面甜。**

07

@老黄的创业江湖

VIP 群友问我怎麼这半年开始研究起投资 House ?

我的想法很简单，我 40 了，不可能接下来后半辈子都做电商，任何项目都有凉凉的一天，必须先想想 50 以后我要做什麼，数来数去养房子最好了，放著就能自己赚钱，比养娃养狗还省心。我的人生目标就是某一天把我手上这生意卖了，拿著钱买几间房开开心心养老，每天吃著火锅唱著歌，到处吃喝溜达。

人穷不怨父母、养老不靠 zf。

08

@温州土老板

选择赛道很重要，这个关乎到未来 3_5 年，自己可以有多大的爆发潜力。

赛道对了还要看模式，同一盘生意，好的模式收入没有上限，垃圾的模式自己累个半死，还不赚钱。

我以前，早上要给同城的司机安排提货，中午要安排业务员拜访路线，下午看所有回程司机的定位，凌晨拿着对讲机，指挥叉车。

看到堵车了，还会拿个手电筒下去，给人家看着一边挥手一边大喊：到到到，哎！再往左打半吧.....

有时候回头想想，那会自己太傻了，怎么没有早点开窍，苦哈哈的，还乐在其中[笑cry]

不然肯定可以多赚几倍。

你们当初，是不是也是这样呢？

09

#一年顶十年

为什么要去买经验我们进入一个新的领域，如果只靠自己摸索，很可能事倍功半，甚至会举步维艰。新手对知识和信息往往没有什么判断力，如果只是自己在网上搜来搜去，效率是非常低的，而且容易被误导。有些时候，单靠自己折腾，会让事情变得更复杂，要是找到对的人，买他们的经验，事情则会变得简单很多。**千万不要只是埋头苦学。买经验，是必须做的事情，这样可以少走很多弯路，加速自己的进步**

10

#毛小白朋友圈精华说说

- 1.赌徒缺钱的时候很恐怖，容易眼里只有钱，什么暴利干什么，完全没有安全意识，一旦翻船基本一辈子都没办法起来了。赌徒往往只考虑收益，商人才会同时收益和风险。**
- 2.有些人赚钱主要靠搬运，一个是信息差，二个是量大，本身的技术含量其实很低。但就这么简单的事，也不是谁都能坚持下来的。**
- 3.生活中很多事，想开了就是天堂，想不开就是地狱。日子总是要过的，我总是第一个选择释然。
- 4.读书，是回报最高的投入，是世上最光明最好走的路。你必须和我一样坚信：读书有用。现在你眼里的死知识，将来都会活过来。

5.知识就是你活在这世界的工具,当你的工具仓库应有尽有,你一定能活得得心应手。而如果你知识匮乏,就等于连破木船都没有,那么三米宽的河就能挡住你,百里之外的地方你一辈子都去不了。

6.父母尚在苟且,你却总是说诗和远方。其实很没意思,人还是现实点好,该干嘛干嘛。

爱情都是稍纵即逝,只有一起搞钱天长地久。

01

@财宝宝

今天,有个小伙伴说,如果回到 20 年前,我肯定买,砸锅卖铁也要买,现在都这个价了,实在是犹豫了,还能不能买了?

答:你就想一个问题,20 年后,会怎么样?如你所愿的疯狂爆爹吗?你想明白了,你就有主意了。高级思维是长线的,看未来。低级思维是短线的,只看有没有占便宜。

我去买把青菜,薅好便宜两毛钱,再搭个蒜头。

如果你每天都陷于这种短线思维你就完了。如果你占的是大家都看明白的便宜,发不了财,因为别人也不傻。**真正的发财,是你看到了别人没看懂的财富,例如十年后的价格。水大漫不过船。**

02

@财宝宝

编制有多好？

二十年前，我们刚刚毕业的时候，编制还是非常吃香的。什么互联网，什么纺第产，通通西开。

一，编制的好处

1，有强烈的自我认同。我刚刚毕业的时候，根本看不起那些虽然高收入，但没编制的人，统称打工的，该溜子。我认识一个小码农，当年在张江。我们单位要搞一个信息化，就请他们来一起做。

他们在单位里就像是个农民工一样，这里问问，那里走走，灰头土脸的。我经常看到他们趴在机房的地上，拔网线，拉电线，一身的灰，好可怜。

而我们是正式工，心理上非常满足。

2，找对象容易。现在找对象，如果有个好编制，相当于有套房的待遇。可以这么说，如果你啥也没有，就一个编制，找个附近的拆纤妹，绰绰有余，会有两套陪嫁。否则，分分钟退货。

3，收入还不算太差。现在刚毕业的，大概 8-9 个。

4，不累。一般都是文案工作。

5，有面子。我们一般也不出去。我们日常见到的外面人，主要是物业公司和后勤公司。他们里面也有几十个人，非常羡慕我们。我们就洋洋得意了。

6，有路子。一般正式工，多多少少有点面子，有个啥事，只要是直系亲属，大家会群起帮忙。这个是很常见的。

7，有保障。大单位里，中老年朋友非常多。他们是非常幸福的。因为他们已经这么多年了，该有的待遇，也有了，特别是单位里的副总，都是几十年的熟人，只要不出

格，你爱干嘛干嘛。我以前有个办公室同事，一天到晚在 win98 电脑上挖地窖（一种小游戏），没人说他。后来，我也喜欢了，没人说你，你可以从上班挖到下班。现在的互联网，三天两头又让你毕业，烦人啊！

二，不足

编制就一个不好，没什么大钱。在家里日常吃喝是可以负担的，但是，大件真没有。

03

@硅谷王川

真正的强大，来自于在开放环境下持续的，不被打断的，看似貌不惊人的迭代造就的复杂网络系统。和外表的智商/抖机灵没有关系。

充分理解这一点后，就会产生极为强大的自信，知道只要保证自己的迭代成长不被干扰打断，只要争取能够迭代很长的时间，你可以超越你现在觉得不可企及的所有目标。

而很多看上去的聪明人，往往因为过于急躁耗尽资源，导致没有足够长时间继续迭代；要么因为环境因素，迭代被强行中断，成果突然被损毁，而他们的故事和真实教训，很快就湮灭于历史的记忆之中。

/ 硅谷王川:迭代从不是一个孤立的观念，意味着在开放世界中不断寻找构建最适合自己的新的组合，在组合中不断持续提高自身的效率和连接的复杂度。偏远的地方，孤立封闭和低复杂度的系统，组合的选择自然有限，效率自然不高，竞争力自然不强。

04

@天玑-无极领域

想靠写作赚钱，那么写什么呢？

从受众角度看，人们的喜好不同，但人人都喜欢看故事。

从难易程度看，编故事最简单，编儿童故事更简单。

从安全角度看，写别的可能会碰高压线，写故事就安全多了。

郑渊洁小学学历，靠写儿童故事，成功逆袭，一度成为作家收入排行榜的榜首...身价过亿。

如果连故事都不会写，没有想象力，缺乏素材，该怎么办？仿。

中国历朝历代，民间故事、志怪、神仙传说...应有尽有。

如果嫌素材不够，全世界的民间故事，神话传说，多的泛滥。

举个例子，哥哥之前写过《酉阳杂俎》玉斧修月的故事，原文是文言文，共 210 个字，用现代文直译，大概能写 600 字，如果填充润色，情节充实饱满，则至少能写 2000 字。

这样的故事，可拍成动漫、电视剧、游戏...

如果想将情节串联起来，可以将主角设置成捉妖师，横贯古今，接触各种妖。

现成的故事素材，三流写作水平，就能搞定。

动漫神作《夏目友人帐》，就是类似的套路，用主角将一个个独立的故事串联起来，主打治愈风，老少皆宜，被央视多次点赞。

05

@温州土老板

刚和一位同行聊天，他年长我几岁，在温州滨海有个物流园！主要靠收租和对接资源赚钱。

他说，现在很少接现金的客户，要的都是月结和季度付的。因为现金客户，太抢手了，价格又烂~~~根本赚不到钱。

账期客户，虽然有点风险，但只要把控的好，跑掉一个，坏个几笔帐，又有什么关系呢？算总账，利润是不错的。

我马上就反驳他，你自己开条线出来试试，还不是因为你园区的租户，给你低价和账期，这样一来根本没有什么风险啊！至于垫资嘛，也是毛毛雨。

我遇到你这样背景的对手，马上掉头就走，连报价都不会出，浪费时间。

他被我讲的，不吭声了.....[笑cry]

很多时候，真的不能盲目对标，遇到那种整合资源型同行，时趣一点，离他远点，保命要紧。

06

@温州土老板

前几天和文员聊天，我问她去年折腾的小副业怎么样了啊？

她笑嘻嘻的说：哎呀！就是一阵一阵的，开始的时候还不错，每天都可以赚个几百块钱。

赚到钱了就很兴奋，文案经常都会写到半夜，也不觉得累，第二天上班还是和打了鸡血一样『副业是在朋友圈卖货』

后面做了几个月就不行了，断断续续的赚点小钱。

看她这么讲，我也笑呵呵的又问她，说的是实话嘛？你做副业我又不说你

她说，是真的呀！不知道那里出了问题。

后来我就给她分析，**当你赚钱有兴奋感的时候，其实就已经说明你的模式，不可持续。**

因为你不知道怎么搞的，突然每天就可以多几百块钱的收入。

可能是第一次卖货，朋友们来捧个人场。也可能你卖的那个产品价格上有优势，等等.....

就好像我们服务的那些优质客户，每个月给他们做业务，每个月按时收到应收款，我会兴奋嘛？

我不会的啊，因为都是按照流程和风控走的。

只有那些坏账的客户，突然有一天翻身了，把欠了很久就钱打给我了，哎！这种收入会兴奋，因为是意外之财。

你卖货也是一样，如果一直保持兴奋的状态，收入增长的同时，要反思那个点，是你没有想到的。

后面做到心态平稳，收入不变，那才是真正操盘的实力，能持续的赚到钱，也就不稀奇了。

07

@自我的 SZ

我年轻的时候就知道，赚钱是这世界上第一重要的事情。

后来有了孩子后，培养孩子和赚钱同等重要。

现在孩子上高中后，父母的培养已经形成雏形了，赚钱还是屹立不倒在生命中的第一重要。

我有很多女性朋友，这二十年来她们的重要性不停的变换，但她们经常会把男人排在第一位。或者浪漫的说吧，是把爱情排在第一位。

我以前写过认识一个近 20 年的好朋友，她拥有比我更高的平台和资源，也能结识到一些很优秀的男性，但是这些她认为是找一个好男人谈恋爱的蓄水池。

去年我们聊天，她有点惋惜没有好好与身边的男性朋友形成生意上的合作，而是对优秀男性的崇拜转化成恋爱对象。[允悲]说一看到自己欣赏的男性，荷尔蒙就翻身了。

我和她说，我和你相反。**一旦看到生意场上有自己欣赏的男性，我的唯一目标是给他形成生意上的合作，合作关系才是我的最高追求。**

因为我知道，爱情都是稍纵即逝，只有一起搞钱天长地久。

08

#毛小白朋友圈精华说说

1.知识对人的影响是潜移默化的，习惯性找到自己行业里常见的问题，琢磨透它，实践它，慢慢自己如何变得鹤立鸡群，连自己都不知道。

2.遇到任何事情，不要着急发表自己的看法，世界不缺我们这一点看法。我们应该多去琢磨，别人为什么这么做，别人是怎么做到的，如果还做自己还差点儿什么。

3.我不想陷入生活的鸡毛蒜皮里面去，例如今天的菜好不好吃，谁的做法我喜欢不喜欢.....这些都不是我考虑的，我只想做事，认真做自己的事，一心沉浸在自己的世界。

4.地面上很多项目，有关系就是合法的，没关系就是违法的。网络上不一样，关系被弱化了，口子开放了很多，很多项目的尺度全靠自己把握。

5.历史看多了，对现在新闻就见怪不怪了。千百年来什么都没变，还是那些人，还是那些事。

09

#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。

10

#一年顶十年

对于爱学习的人来说，报班学习是一件很正常的事。我个人倾向于报贵一些的班。为什么呢？

（一）贵的班，课程质量往往会更高，而且，由于支付了更多的钱，我对课程会更加重视。

（二）在贵的班里，我更容易遇到高质量的老师 and 同学。出来学习，结交优秀的人，也是非常重要的。

（三）在贵的班里，我还可以好好研究别人为什么能这么贵，学习别人的运营方式。

一些人会报很多便宜的班，看起来很爱学习，学习量也确实很大，但效果未必就有多好。要知道，我们去学习，是去升级自己的头脑和圈子，如果随随便便就去学，不追求质量，那是对自己极大的不负责。

千人千面，情绪伪装也是高手的基本手段。

01

#灏泽异谈

就是女人只盯着婚姻，妄图一次婚姻就让自己成功翻身过上养尊处优的生活，男人呢则是只盯着偏财，希望一次机会就让自己从此上岸拥有金山银山的财富。

急，太急了，可越是这样急，越是最后什么都得不到。

甚至于还会把自己之前辛苦积累的一切都搭进去。

其实吧，你只要调整一下自己的思维结构，很多人生的大难题就会迎刃而解了。

就比如，当你知道急是急不出成果后，你就会思考，那踏踏实实一步步沉淀呢？

恭喜你，当你开始这么思考，恰恰是你找到了窍门的起点。

02

#灏泽异谈

一个人只要把自己的基础建设搞定，无论是姻缘还是财富，都是会主动来匹配你自己而不再需要你彷徨的去寻找它们。

相反，无论是姻缘还是财富，如果你的综合素质匹配不上，那么在你得到它们以后，反而是危机的开始。

它们会认清你的真实本性和真正实力，然后怀疑你背叛你离开你，你辛苦积累的一切会被洗会被骗会被稀释和掠夺，而你对此毫无反抗能力。

这就是为何那些侥幸发家的暴发户，还有靠运气嫁入豪门的金丝雀，人生最终都会以悲剧收场的原因。

这段时间，这种活生生的例子难道还少么？

扶不上墙的二代、嚣张跋扈的小三、德不配位的幸运儿，太多太多了。

究其根本，人生的基础建设没做到位。

正是因为这种侥幸的狂喜，所以才让他们都充满了可笑的炫耀欲，然后引来无穷无尽的天道反噬，躲都躲不掉。

人生啊，短时间里看的是运气，可是长时间来说，老天爷一定是根据你的基础建设和综合实力来匹配对应的生活的。

所以，对于那些走捷径成功的人那些踩着父辈上位的人那些依靠躺下换取宠信的人，不要羡慕也不要怨恨，看过笑笑就行，道不同不相为谋。

我们要学习的是那些真正靠智慧和实力，稳稳当当站起来的人。

03

@财宝宝

做生意如何起步？

问：菜菜，我是大学副教授，专门教大家怎么发财的 emba 课。我满腹经纶，就是没有落地。我们家祖上三代，从来没有做过生意，我现在想做生意，小生意也不想做，需要净到手年入一百个的规模。

我是从小到大读书出来的金凤凰，老家是创地的，亲戚们都是在小厂打工的，你看怎么弄？

答：做生意怎么起步，我免费大放送。啥也不懂，硬做的，一般需要 3-5 年交学费。

做生意起步一般是两个办法，要么是自己熟门熟路，本来就是公司副总，部门经理，拉几个好朋友，歃血为盟一起干。一年后，互相打一架散伙。

还有一种是找个师傅，他可以教给你 80% 的技能。你看看周围有没有什么生意人，最好是沾亲带故，能扯上点关系的。开门见山说清楚，交点学费，让人仔仔细细给你讲一下。一般情况下，你可以先少量给点钱，试听一下。如果还不错，就持续交学费。我所在的小区，50% 是做生意的老板，有个老板是卤鸡爪的，一年有几千个钱钱，把我震的外焦里嫩。咱们先说个简单的。**举例，卖瓷砖。我知道小伙伴中，有很多卖瓷砖的，大家批评。**

1，先搞清楚这个生意的盈利模式。瓷砖赚的是进出差价，例如 30 元进货，50 元卖货。很多生意还有其他盈利模式，例如厂家补贴。反正，你要明白这个行业的基本套路。

2，找源头。做生意最好直接去厂里谈，尽可能避免二批三批。

3，定模式。实体店，还是网店？

4，找大工。有些公司是需要一个技术总监的，例如我们卖机械，总要有个厉害的技术人。

5，招聘。包括财务。略。

6，运输，场地和仓库。

这里面最要紧的是，明确做什么？卖小龙虾，还是卖小五金，还是自己开厂做耳机？

我认识几个做弱电的，利润大大滴。

你先选择一个项目，然后按照上面六步走。做生意不难，难的是赚钱。

2benz 又要杠了，周围没有这样的人，我怎么操作？一般是两个办法。

一是招聘。你先去打个招聘广告，通过招聘答卷，把各种各样的细节问出来，从中找到合作伙伴。这需要你有个基本的场地。你也不能在宿舍里招聘。

二是接盘。你看到有哪个小厂倒了，你就去盘下来，一个完整的团队，一套完整的机器设备和工艺，客户。记住，不要公司，只要人和物。

我已经不想做生意了，太辛苦。我还是老老实实在家里蹲着。

04

@财宝宝

做生意如何开单？

这是问的最多的一个问题。这个问题是很难的，但也不是没有解决方案。很多人的货，是一种低频消费，也就是说，一般人十年买一次的样子。做广告完全没用。因为人家知道了，也不不需要。他需要的时候，又找不到你了。

低频消费（特种机械），和高频消费（例如餐饮），拉单子的办法完全不同。**我说说我们的经验。说白了，就和找女朋友是一个思路。在她的必经之路，例如上下班路上，小区门口，你就等着，必有结果。假设，你要卖瓷砖。你怎么办？一般是两个办法，一是市场零售。去建材市场开个门店，每天总有不少人来看看。当然，成交率不高。二是专业销售。和装修公司谈个条件，他们在设计的时候，就把这个图案的尺寸设计进去了。**

这两种办法，本质上是一个办法，找到那个对的人。不管卖什么，你必须要找到需要的人。举例，我以前卖过一种矿山机械。这个够冷门了吧。你想想看，你怎么卖？其实就一个办法，找到对的那个人。

我是天天去矿山附近最热门的一个餐馆发名片，混脸熟，还在隔壁租了个门店，那种地方，租金很便宜的。然后，我就在那里守株待兔。一开始没人来看。你就坚持不懈。熬时间呗。正常情况下，一年后，人家看你还在，就会进来问问情况。反正十个八个里面，总有两三个可以的。随着时间的推移，人家就会想到你。三年后，你就坐稳市场份额了。

丝丝说，这尼玛太麻烦了，有没有上去就成功的？呵呵，你爹是哪个？

05

@温州土老板

我告诉大家，商场上的老油条，不会通过初次见面的好感，来判断一个人的好坏。

我遇到过很多小老板，表面看上去不错，打几次交道下来也很好，但是背后一打听，口碑就很差。

所有的应酬铺垫，都是为了坑人在准备。遇到这种人要小心，自己要有判断能力。

千人千面，情绪伪装也是高手的基本手段。

有的人开始很难相处，感觉谈笔业务嘛，好像处处在刁难你似的。

但磨合好了，他认可了你的服务，那么一般都可以合作的很多年，而是给足利润空间，这种钱后面赚的就很爽。

06

@温州土老板

之前听过，在企业竞争中的鲶鱼效应，没有想到在职场中也挺好用的。

每年到了7月，我都会给比较重要的客户们，送上几盒水蜜桃。

这也算是我手里的缺资源了，因为桃子是阳山正宗的，不但要抢，还要提前几个月预定。品相和口感都比市面上卖的好很多，那些嘴巴挑剔的吃货，吃过就忘不掉了。

在送礼时候，遇到一件有意思的事情。对方是一家工厂的部分负责人，可以说掌握着我公司业务的话语权吧。

往年给他送礼，都是热脸贴冷屁股的那种，见面聊天也是象征性的说几句客套话，提着桃子就走了，停留不会超过2分钟。

而这次呢？主动跑到车上和我聊了十几分钟！问了些业务上的问题，还主动搭了搭了关系.....

他这个转变我是有点想不通啊，后面就会打听了下。你们猜怎么回事啊？原来是**他们公司，又培养了一位新的副手，管理能力也不错，老板有意栽培，他嗅到危险了.....**

不但业务上更卖力气了，人际关系上变软了很多，见了其他服务商，也是有说有笑的。你们看，竞争来了，危机感来了，心态就不一样了，自己也就进步了。

07

@澳洲晓亮

不管你做什么生意，一定要会吆喝，因为很多时候消费者根本不知道他们还有别的选项。

我现在在一个修轮毂的地方。为什么会来？因为我的敞篷的两只前轮撞到的路肩上，出现了一些擦挂和破损，虽然不影响使用，但是不好看，我的第一反应是什么呢？就是换两个轮毂。

然后我就想了一个问题：那些二手车商店里面的好几年的高端车，为什么每辆车的轮毂看起来都是完美无缺的？难道他们在收车时候都是换的新轮毂吗？然后我就去网上搜索了一下，有没有修理轮毂的地方？还真有。每个轮毂的全套修理，250 澳元，可以做到跟新的一样的效果，但是如果更换的话，原厂的轮毂一只要 1500 澳元。其实遇到这种情况会很多，不懂车的人跟我的第一反应应该是差不多，如果你是修轮毂的，你就应该多给大家普及一下你的业务，怎么样让消费者能够花更少的钱，达到同样的效果。

另外一个例子是我的投资房出租之前，我把地板全部换了，原因就是我原来的地板上有一些划痕，不好看。我后来才知道，有一种业务叫做地板抛光，我之前那个地方是竹子的，非常厚，抛光效果会很好，花费是重新铺地板的五分之一。

你说铺地板的公司，他不知道有这个业务吗？但是我去找到他们，他们不可能跟我说，其实你这个地板不用换，你可以去找人给你抛光。他要是这样说了，你省钱了，他就赚不到钱了。

所以如果你是地板抛光公司，你也要多宣传你自己的业务，这样你就可以从地板公司那里抢客户。

这就是为什么所有行业，现在都必须要做自媒体。

商家和消费者之间永远是存在信息差的，达到同样的目的有很多不同的方法，也许你的方法就是最省钱有效的方法，但是如果消费者不知道，也是白搭！

08

#一年顶十年

在学习的过程中，我们会犯很多错误。如何面对这些错误，是很多人心中的困惑。关于这一点，我给大家分享五个心得：

（一）在成长的路上，犯错是不可避免的，如果你追求的是不犯错，那么，你真的没有办法学好。

（二）你要告诉自己，问题就是机会，你应该做的不是因错误而消沉，不是因错误而停滞不前，而是分析错误，并从中学到东西。

(三) 如果因为犯错而被批评、被鄙视，你就当是有人在催你成功，切莫因此产生太多负能量，阻碍了自己前进的脚步。

(四) 如果犯错了，请记住，错了就是错了，你要做的不是纠结和狡辩，而是想办法去弥补过失，并让自己变得更强，成为真正的高手。

(五) 有一个好的导师或者教练很重要，他能帮你发现错误、纠正错误，给你靠谱的建议

09

#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的事情。**
3. 积极跟进新技术、新平台，保持在趋势上不掉队、不下牌桌。

10

#毛小白朋友圈精华说说

1. 其实音频平台上藏着很多稳赚的项目，我随口说几个，亲子情感，个人成长，职场人际，魅力养成，睡前夜话，婚姻家庭，外语口语.....
- 2. 世界不会偏袒多愁善感的人，也没时间回应小情绪。**
- 3. 少年成名不是什么好事，因为往往守不住，但大器晚成天也抢不走，因为一切都是按部就班，经历了岁月的沉淀，根基更牢固。**

4.杀富济贫其实是一场意淫，是一场不劳而获的意淫，是不着实际的幻想。

5.有时候朋友圈不更，公众号也不更，不是我没写东西，是我写了觉得不好又删掉了。

只有不断否定自己，推翻自己，才能进步。

6.我喜欢生活在大城市里，就像淹没在汪洋大海里，谁也不知道我的存在。虽然渺小，但是自由。

只要先动起来，我们就已经干掉 60%的人了。

01

@自我的 SZ

你想成为的那个人，才能真正治愈你的内耗。

铺天盖地的二舅治愈自己的精神内耗，不如说在自己无能为力的生活中，有人比我更不幸遭遇却什么都没有埋怨默默承受了苦难，我就不该矫情抱怨生活。

这不是治愈了，这是阿 Q 了。**问问治愈的人，你想要二舅一样的生活吗？别在底层人民中寻找苦难的光，问问为什么一直不能改变这些苦难？**

02

@自我的 SZ

江西周某朋友圈花式炫，上了热搜好几次，最后惊动了纪委调查，这算是实力坑爹的一种。

其实在现实生活中，很多人都知道有这么一群人存在。在内地很多地方，体制内，国企关系基本上连横合纵，七大姑八大姨，夫家，娘家分布在各个相关单位。古有满门忠烈，今有满门皇粮。

他们有没有特权？那肯定有，办事情比我们这些人方便多了。你跑断腿的事，他们就是一句话的事。

他们有没有财富？大家都知道有权就有势，有势就有钱。只是没有像这个地主家的傻儿子，统统翻出来让大家了解。

社会的公平公正早就已经在现实生活面前走向了几条分叉，我们都知道。所以大把的人去考公，进入体制内准备吃皇粮，就连找对象，体制国企也是找自己相同单位的居多。这是为什么？大家心里都清楚。

我十年前做过很多内地项目，江苏广东东北河北都和这些人打过交道，在饭桌上，每个人毫不掩饰自己家庭关系炫耀，周围都是羡慕的眼光。

那为什么到了网上大家受不了？是因为我们都知道，你们有关系有钱，你们占据了社会的上层资源。**但是你不要每天吃肉的时候这些穷人面前喳吧喳吧嘴膈应我们，激发我们两个阶层之间的矛盾。[允悲]虽然我们都知道矛盾一直存在，但捅破这张纸我们受不了。**

这是一个好事还是一个坏事？从现实生活中，抓住周某不放是个坏事。这种傻儿子至少让我们知道了现实的黑暗和无奈，那么以后这群人会更隐蔽的撕裂般的把我们之间的距离拉大。

好事唯一的就，按摩了众多网友受伤的心态。

03

@澳洲晓亮

一个被不公平对待的人，是没有义务维护公平的。

有些人，勤勤恳恳，老实工作，认真生活，依然穷一辈子的概率，几乎是百分之百，这是社会的不公造成的。

对于社会来说，它有自己的发展阶段，不针对任何人。历史的尘埃，正好掉到你的肩上，你就只能扛着呗！

如果等待社会给你公平，可能 100 年都不一定等得到，你付出的，是时间成本。

但是**如果你放弃幻想，忘掉“公平”的概念，假定每个人都在作弊（实际上也是这样），想尽千方百计你要得到你要的东西，可能奋斗几年你就翻身了。**

如果你没混出来，不就和以前一个样吗？你没损失。

如果你混出来了，这个时候，公平，它真的重要吗？

04

@澳洲晓亮

如果能够选择，我会选闷声发大财。

但是目前我这个商业模式，让低调成了一种奢侈，因为我本质上，赚的是流量钱，也就是流量的获取、筛选转化和变现。

所以为了让目标群体知道我是有资格说一些话的，我必须时不时透露一下自己的收入，晒一下车子房子啥的，算是一种信任背书，这其实是没办法的办法。**我要是能够在没**

有人知道我的情况下，依然能够年入几百个，我是绝对不可能在公共平台透露自己的财务信息的。

所以商业博主坐在库里南里面拍视频，故意露出星空顶和方向盘，我是完全能够理解的，那是工作需要。但是有些人，是为了炫耀而炫耀，就像那个交易员的女朋友还是老婆，还敢直接把工资单晒出来，板上钉钉的证据，事情闹大之后，没有一点解释的余地，这就是明显的投产比严重不成比例。

那个交易员，能够有这样一个职位，条件也不差，找个这种败家娘们，看来脑子确实也不怎么够用。

05

@财宝宝

人生没有捷径。

我以前单位有个副总，一辈子顺风顺水，光荣退休，但他完全没有生活经验，连手机充值都不会。但他蜜汁自信，老子什么不懂？老子朋友遍天下。呵呵。没想到，退休后很快出幺蛾子了。他退了后，没人请他去哈皮了，觉得人生不好玩，就自费哈皮。时间长了，入不敷出。瞌睡来了个枕头，有个二十几岁的乡下小伙子给他说了一个发财办法，**做项目，搞投资，一副美好未来，把他吹的迷迷瞪瞪。他脑子一热，投进去一百多个，呵呵，人生 over 了。**

这一百多个，来的也不容易啊。他现在七十三了，也没办法了。

小结，人不要做自己无法控制的事情。钱在自己手里才是钱。

06

@财宝宝

赚钱没有舒舒服服的。

都是在非常别扭，非常难受的情况下，稳准狠，逮住了一个机会，抱回了一个金娃娃。

我每天被婆姨打骂，你以为我不想跳起来对打？这不是没办法嘛？要不是家里穷，我犯得上这样吗？三代还宗。必须的

打个比方，成功就好像，你在骑自行车的时候，还要把一个小石子扔进隔壁王家姆妈的烟囱里。这需要技术，需要运气。2benz 愤怒了，那我怎么逆袭？其实也可以简单一点，你把王家姆妈和烟囱一起拿下。

不要急！那个老王只是暂时领先了。老王居然还升职加薪，老子看的就恼火，你特么天天加班卷我们，你到底几个意思？你想出风头，别拉我们啊！你还要不要脸了？算了，我就不和你计较了。

小结，练好广场舞，还有下半场。自带三套纺的张阿姨，婀娜多姿，款款向你走来。

哼，到时候，都是我的，都是我的！（抹一下嘴）

07

@温州土老板

自媒体上的大网红，他们的财富不是慢慢积累的，而是短短几年时间，突然爆发的。

他们懂得平台的算法，拥有不错的网感！但多数人太年轻，完全没有合规意识！也不懂什么叫财务风险。

有的是意识到了，有侥幸心理，包括薇娅帝师他们这些头部的.....这样说，你们懂得。到现在我也依然能看到很多，微商小博主喜欢在朋友圈晒用户下单转账，报名转账。用这样的方式很愚蠢，如果遇到几个心眼小的对手，那么你很快就会见识到，人心的险恶，法律的威严。

08

@温州土老板

周劼和那位炫老公 8 万月薪的可爱美少女，都是典型的自己爽了，不管人家死活，智商和情商极低。

要靠炫耀找存在感，靠别人的妒忌满足自己虚荣心，和这些人做朋友做情侣，都是很可怕，隐患很大。

告诉大家一个细节，约那些重要的客户或者拜访牛人，如果是第一次见面，不要举着手机拍来拍去的，内容过程想写文章或者拍视频，要先争取对方同意。

有的人表面不会说什么，但你这个动作有了，他心里已经打上“不靠谱”“事多”“爱炫”的标签了，下次在想见他，就很难了。

有些讲究人，会顺着联系方式查你自媒体上的内容，如果和上面 2 位一样，估计永远就躺在黑名单了。

连给你牵线搭桥的人，都会遭殃。

不要觉得这是小事，热搜看多了也要学点东西，起码知道人家是怎么翻车的。

09

@李鲟

轻松赚大钱，一夜暴富，保证赚到钱，这类需求，通常只有骗子才能满足。

特别强调一下：短视频带货训练营的承诺是，“听话照做，保证出单”。

出单之后，助教还会辅导你，让你尽量持续出单，以及爆单。

但我不能保证你一定能赚回学费，不能保证你一定能爆单赚大钱。

能做到“保证出单”，已经是业界天花板了。

我提供的是方法，不是魔法。方法教给你了，你需要努力才能赚到钱。

赚钱是这个世界上最卷的事。赚钱是一个人所有努力、能力和运气的总和。

轻松赚大钱，一夜暴富，保证赚到钱，这类需求，通常只有骗子才能满足。

10

@毛小白朋友圈精华说说

1.村里有个老汉，不舍得吃，不舍得穿，存了不少钱。临死了，两个儿子因为这点钱闹得不可开交，谁也不愿意给老汉送终。人这一辈子，该吃吃，该喝喝，很多事情都不是我们能控制的。

2.人活着其实就一件事，不断和外界进行交易，把人生价值最大化。

3.只要先动起来，我们就已经干掉 60%的人了。

4.不在同行哪里买单，永远得不到同行的精髓。

5.有卖点才有资格谈营销，抛开卖点和项目去谈营销的都是江湖骗子。赚钱不需要太过理论化的东西，落地才是关键。

6.我没有秘密，所有的招数大家一看就懂，很多人只沉迷招式，但我只是一直保持苦干就够了。

7.听说抖音大号疯产姐妹在火之前做了很多尝试，最后才摸索到适合自己的路子。我们凭什么妄想一上去就找到适合自己的路呢？生活没有标准答案，但每个人都一定有属于自己的答案。

什么人的钱都想赚，一定赚不到钱。

01

@财宝宝

白富美是什么样子的？

菜菜是滚地龙出身，抠搜抠搜的。我家婆姨算入门级白富美。白富美和我这种丝丝，有很大的区别。

一是白富美从来不考虑性价比。不管是买纺买车，还是吃个饭，白富美从来不考虑性价比，只要舒心方便。这个真的装不出来的。我买东西很喜欢考虑性价比，有一次买车，白富美定了个牌子，我反复比较了好几个款，从各个方面，一丝一毫的比，有点像我要开 4s 店的阵仗了。白富美不是这样的，走我们去现场，到了那里，看哪个漂亮就买哪个。

还有一次买纺，明明已经事先商量好了买哪个。到了现场，叠只女宁又变了，买那个，非要，老子大怒（fury），“啥玩意，你一说话，就把我辛辛苦苦研究了一个星期的

答案给否了？不行，钱不够”。婆姨掏出一张私房钱的卡，“我来补差额”。乖乖里个咚，韭菜炒大葱。蒜你狠。

二是白富美没有存钱的意思。我是小震做题家出身，抠搜惯了，不存钱就不舒服斯基。白富美从来不存钱，没钱就去娘家闹一场，每次都成功，我特么也傻眼了。

三是白富美有疯婆子的潜质。打架必须赢。这么多年，我就没有赢过一次，好不容易有一次打成平手，疯婆子开始砸家具了，“不过了！”我当场认怂。姑奶奶啊，这个家具两万块啊，不能砸啊！

小结，白富美并不是什么好品种。男人除了不操心生活，其他地方样样憋屈。

“我想要怒放的生命，就像飞翔在辽阔天空。”

02

@财宝宝

写给农村初中的家长，选个什么技校？

马上面临分流了，一般娃娃可能就要去老三校了，就是小县城里的技校职校小中专。即使勉强上高中，估计也是二本逮专的料子，毕业后也好不到哪里去。**既然是奔着赚钱去了，那就看看性价比。我推荐两个，你参考，**

一是医药类。这种学校毕业后，慢慢的可以开个药店，今后老龄化了，你也可以当个生意不错的小老板了，而且有面子。

二是修车类。这个生意，稳赚不赔，又是室内工作，又是技术工作，也不会丢面子，还可以考职称。关键是两年后，收入极高。

谁也不希望自己娃去读三校。但我觉得，你可以参考一下，万一有人问起来，你也有个知识储备。

03

@财宝宝

给小伙伴提个醒，近来管好嘴巴，不要胡咧咧。很多事情，你惹不起，也不要惹了。到时候一记火光四溅，眼冒金星的大耳光下来，你就要哭了。你想想，你爹妈养大你也不容易，好不容易读大学了，上班了，还指望你拿几十万，带个包邮区有钱老婆回去孝敬老人呢。你在外面嘴巴过过瘾，咣当两行泪，何必呢？

04

@自我的 SZ

中金八万月薪这件事我觉得有点小题大做。

金融证券行业特别是中金，比互联网工资都高，基本上是高收入的天花板了。八万月薪都是他们的平均水平，当然对比我们制造业或者其他行业，他们一个月是很多人一年的平均水平都有可能。

中金停职，是因为薪水是保密制度里的一条。相对于不是中金员工自己泄露，大概来说不会影响中金八万月薪交易员的工作。

发现在网上很多事件发酵，很多人找的是猪队友，自己小心谨慎，最后倒在猪队友手上。

如果管不住自己队友，那么会影响到自己的核心还是自己一个人知道最好。

05

#个人品牌增值笔记

微信体系，目前还是普通人创业的最好赛道，没有之一。

几乎所有的个人 IP，都在往公众号或者个人号导流。哪怕冒着被平台处罚的风险，也要这么做。因为有效果。

06

#个人品牌增值笔记

一定要找到自己的种子用户，并且维护好它。

凯叔讲故事，一开始粉丝数只有幼儿园家长群的 28 个种子用户，一点点裂变到如今的大 ip。**任何大生意都是从小角落里开始的，所以找到种子用户，维护好他们。**

07

#毛小白朋友圈精华说说

1.每个小众领域都有高手，站桩赚钱术你听说过，有人靠一个公众号天天写站桩，教人站桩，一年赚 30 万。

2.出单了就是对的，不出单什么都是错的。别管太理论化的东西，好用能落地，适合自己，是最重要的。

3.喜欢一个人，我就会把他的书买下来都看完。王小波的作品对我影响很大，他洞察了生活，在无味的人间找到了乐趣。

4.周杰伦我听了很多年了，牛逼的人会一直牛逼，他的作品很多至今仍是华语音乐里的天花板。用心做作品的人最可爱，最可敬。

5.买个轻薄一点的笔记本电脑，去哪都带着，随时随地干活，随时随地投入战斗。

6.读书破万卷，下笔如有神。大家搞内容流量，阅读量，素材量是一定不能少的，奶牛不吃草，它怎么产奶？

08

#毛小白朋友圈精华说说

1.每一代人的任务都是创造一切条件，让自己和子孙们吃香喝辣的，更牛逼一点的就修护城河，搭圈子，造壁垒，期望代代保富。

2.很多大佬出门带的除了换洗衣服外就是书，一定要多读书，再忙也要抽空读，因为那些休息，是充电，是恢复生命能量，是消遣，也是增值。

3.大部分忙的没有了提升自己的时间，所以他们会陷入周而复始的低效模式。人生要开挂，一定要想办法让自己有空隙呼吸。

4.不管是卖产品还是卖服务，都要过滤人群，什么人的钱都想赚，一定赚不到钱。要高端客户就抛弃低端客户，要低端客户就不要去舔高端客户。

5.知乎、抖音、小红书、贴吧、快手、喜马拉雅、公众号、今日头条.....每天在这些地方逛上 3 个小时，一个月下来，收集到的项目和案例就足够干几年了。

6.所有暴利都是有代价的，很多人没那个命，因为他们没本钱程度暴利的代价。

09

#生财有术

在能力圈范围内，能无畏地、用心地做好一件事，就不要搞两件事情。就像巴菲特说的，列出你追求的 20 个目标，选出其中最重要的 5 个。在实现这些目标前，像躲避瘟疫一样躲避其余的 15 件事。

要相信自己选定的目标一定能够实现。不是说靠相信就能实现 100%的成功率，而是你要下定决心，100%实现目标，要不惜一切代价实现它们，不给自己的思想留后路，不给自己打退堂鼓的余地。

10

#生财有术

如果你能在全力以赴赚钱的同时又感到非常的幸福，那你是一个大大的幸运儿。为了赚钱而失掉幸福感，才是大部分人的常态。不要指望赚到钱就能解决你生活中的烦恼，因为很多问题的答案都不是金钱。如果你赚钱是为了解决这类问题，那你可能找错了钥匙。

中国越来越好，坚持做移民还有什么意义？我的答案是：在如今的中国，每一个心怀梦想的人都面临一个选择：是在大城市做一个弄潮儿，直面生活中的各种机会、压力和挑战；还是从大城市从容的谢幕，换一个地方，以一种截然不同的生活方式重启人生。比如回老家，比如出国。如果人生是一道题，移民确实是一种解题方式。对一些人来说是最优解，对另一些人来说未必是。我们的行业，是在帮人们解答人生的这道题。这是永恒的需求，永恒的主题。

父母就是孩子的起点

01

@财宝宝

公开一个我的人生秘籍，怎么混大单位？

在一个互相评价的大单位里，你的部门经理，你的副总，决定了你的人生。如果人家不喜欢你，你再跳也没用。人家一句话，就可以把你像个香烟批股一样，踩在地上拧。

那怎么让经理满意？你要分析这个经理的品种，一般是三种类型，不同品种，不同饲料。

一是业务型经理。这个经理是靠业务能打，才上来的，那他对业务骨干，就非常看重。因为他也是这条路过来的，你的痛苦，他感同身受。

二是情商型经理。这类特别多。因为一个单位里，大概三分之二的部门，并不强调业务。这种经理是靠情商混出来的，物以类聚人以群分，他就特别看中那些情商高的。

三是万金油经理。说业务，也可以，说情商，也可以。这种人本质上是情商型，只不过自己也挺努力。

当你看透经理的底牌了，那你做事情，就跟玩他一样，特简单了。业务型的，你就拼了命搞业务。情商型的，你就玩情商。具体做法也很简单，你看他怎么做，你就怎么做。

你可以试试看。方法很有效。

02

@财宝宝

女人为什么和你结婚？

一，你是绩优古。市区大平层，郊区大联排，有天有地四百平，躺在阁楼看星星。宾利别墅阿玛呢，鲍鱼龙虾随便糟。只要你有这个实力，再有个中间人撮合一下，99%的妹纸会同意。

二，你是潜力古。肤白个高大单位，码农银行小副高。这个条件也是百里挑一了，你也有可能逮到一个大长腿。不过这是人家选你，你不能点菜。

以上两种，都不太牢靠。因为各种力量对比，总是在不停的变化。假如我有钱了，立马跳起八丈高 给你点 colour ,see see ,让你知道知道 ,TM 谁是 the king of home ?

三，大家都是垃圾古。这是最多的，你也是黑曲曲的竹竿妹，陪嫁就是两床棉被，我也是臭丝丝，老家只有个铝合金大宅。你也找不到帅哥，我也找不到大长腿，凑合凑合，也就过了，过两年生个小把戏（小孩子的昵称），人生完美。这种结构是醉牢固的，穷人家里一套房，一生一世分不开。要不然大家睡马路啊？

你自己找个座位吧。这事情，就要掌握细女宁的心理。

03

@温州土老板

**那些生意做的长久平稳的老板，都很擅长打人情牌，最起码当面会让你很舒服
当生意做到一定的规模，是个老板都会主动筛选掉一些客户，不是他们业务多了飘了，
而是有些“窝囊”钱真的不愿意赚了。**

尤其是二代接班的企业，他们没有多少社会阅历，哪怕花个几十万读个 MBA，学到的东西也是不一样的。

也有的是打骨子里看不起合作的供应商，改不掉的。觉得自己是甲方那就的“跪舔”他，那种语气和不屑的眼神，体会过的都懂，真的很难受。

不过也有例外的，一代教育好的，给二代上的第一课就是懂的，如何拉拢合作商的忠心。

想起去年我去采访一位老客户的场景，工厂主要是做铝带二次加工的，温州乐清临海这几个地区的出货量很大。

老板的性格是很好的，有的时候过节给他送礼，送的重了一点，隔几个月还回返送一些茶叶回来，做事情也很上道。

那天我去和老板谈一笔业务，喝茶的时候他旁边坐位年轻人，全程只有几次眼神点头的交流，人家没有介绍，也不好意思主动问起。

第一印象是很沉稳的，就静静地坐旁边听着，连手机都没有看一下，期间还不断的起身帮我们煮茶添水。

最后聊完我和年轻人握手要走的时候，老板才介绍那是他小儿子还在上学，其实他也有骄傲的资本，但他没有。

这种教育方式很好，**起步姿态就放的很低，懂的给台阶让身边人舒服，以后接班了，需要我出力也会义无反顾支持他**

04

@打工归来啊

车位是最差的投资：

这几天有朋友又花了 15 万去买了一个车位，得意跟洋洋的跟我说这个车位原来 25 万，现在打折 15 万，赶紧买。

我跟他讲，我说你这笔又是一笔无效的投资。你原来租车位一年就 2000 块钱，两万块钱可以租十年，何必呢？从经济回报的角度，你这是一笔非常失败的投资。

朋友一听，觉得确实买亏了。

我们很多人投资没有回报意识，没有资产意识，结果买了一堆无效的资产，吞噬你的现金流。日常多留心，多从资产回报的角度来审视你的投资，会让你规避很多无效的投资。

我很多朋友都买了很多车位投资，到现在租都很少租出去，都是无效资产，所以买车位是最无效的投资之一。

05

@打工归来啊

首先，接受父母的平凡！

要接受自己的平凡！

最后，接受孩子的平凡！

对我们普通人来说，接受平凡是必须认清的现实，日子过的平淡幸福就好。

我是最反对鸡娃的，拼命去逼孩子学这个学那个，真的是自己精神有问题。**本来父母就是孩子的起点，你去逼孩子，还不如逼自己成长。**

孩子喜欢让他去学，拼了命就努力供他学。孩子不喜欢就没有必要去逼迫，白浪费钱不说，自己也累，孩子也苦。

给孩子最好的教育就是自己的言传身教，这个我认为更重要。

06

@自我的 SZ

我很欣赏的一个女性，因为到了癌症晚期生命周期只剩下半年了。年龄和我差不多大，事业和形象都闪闪发光。

今天我思考了很久，很多年前我也陪同母亲在中山大学肿瘤医院度过了人生中最艰难的几个月。母亲生病的那段时间，我在医院见多了生离死别。也曾经觉得一切皆如浮云，生命比什么都重要。

但是除了健康外，我们在现实生活中，要实现很多理想，有很多东西需要耗费大量的时间和精力，甚至牺牲自己的健康去得到。

其实在生命面前，如果健康没有了，拥有再多，留下再多家产最后都是零。

健康真的是生命的 1，其他都是后面给 0。

07

@澳洲晓亮

大多数的人之间的差距，不是智力，是心气。

把人与人之间的境遇分开的，更多的是对人生的期望，也就是自己配得上怎样的人生？是不甘平庸，还是知足常乐？是随性而为还是得过且过？

欲望，就是动力，只有想赚钱的人，才有可能赚到钱，只有不服输的人，才有可能赢。这种基本的心态，决定了一个人生活的标准，也决定了他为这些标准努力的程度，同时也决定了他成长的速度。在不同的方向上各自走了 5 年 10 年，人与人之间的生活就呈现出千差万别的状态。

08

@澳洲晓亮

凡是在网上高调炫富的，基本都不是什么真富二代，一是没必要，二是晒出来，确实有点太颠覆普通人的认知，容易对普通人，心理上造成过大的冲击。在网上晒的所谓富二代们，事实上也就是比普通人强那么一点点，没有阶层的差异，满足的是穷人对于“金锄头”的想象而已。

09

@李鲟

为我们吹过的牛逼奋斗终身。

说出你的梦想，让所有人都知道。他们会怀疑你，劝阻你，嘲讽你。不用理会，你努力做你想做的事好了。

不要想万一失败了怎么办。把牛逼吹出去，就是断绝了自己的后路，只能成功，不能失败。你只应该思考一件事，那就是怎样成功。怕失败，就是在内耗。

秘密是：**这个世界上的大多数事情，都只需要普通智商、正确方法、长期坚持，就能做成。但相信这个秘密的人并不多。**

10

#毛小白朋友圈精华说说

1.他用一个贴吧账号，发了一个帖子被删了，他就埋怨说贴吧流量不好做，打算放弃了。他不知道高在做到流量前死了多少账号，被删了多少贴，只是人家没吭声。

2.要搞线下服务赚钱的，关注一个地方就行，58 同城。上面每一个口子，在一个小城市小片区，都是一年流水破百万千万的生意，去抢一口饭吃还是有的。

3.大部分人了解世界是通过抖音，看官方新闻的越来越少了，其实这不是什么好事。因为抖音是展现美好生活的，美好的背后一定有很多捏造，看多了人就不现实了，生活中哪来这么多大长腿美女和百万富翁？

4.做项目其实没有捷径，不把自己当人看去折磨，兴许可以早点干出点成绩来。

5.很多人不是败给技巧，是败给耐心，但凡有点作为的人都是极有耐心，为了一个目标愿意忍饥挨饿的人

现在的创业者，需要有强大的学习能力。

01

@财宝宝

说点逻辑。

现在的老破小，价格实在是太贵了。小震做题家，就算工作二十年，靠自己也没办法搞 400 个钱钱的老破小，你不可能一年存 20 个大钱。更不用说 1000 个的漂亮小区了，那是天上人间了。很多人就躺平摆烂了，生下来有就有，生下来没有就没有了。

如何解决这个问题？有两个办法，一是降低价格，二是提高收入。你看哪种可能性？

一是降低价格。俗话说，买张不买跌，如果现在爆爹，所有在建项目都是烂菜叶子了，也没人进货了。所以，爆爹这个办法，不太靠谱。也不符合现如今的具体情况。

二是提高收入。问题是，老子就这个样子了，小老板也半死不活的，我也想加工资，可特么钱从哪里来？这个倒是好办了。过去几十年的经验，丰富多彩，挑一个好用的办法就行了。

想当年，90 后的父母，在工地打灰，一个月也就一两百块钱，现在一两万了，小县城大三居住起，再来几个有情怀的专家，自费跳起来，用满怀激动的给你呼吁呼吁，胡公公们的日子不也很幸福？

水大漫不过船。

02

@财宝宝

演员是什么样子的？

很多人误以为演员都很发财，实际上不是的。打个比方，演员就像是小公司。炸油条摊子的产品是那个油条，演员的产品是她的演技。生意人结构很复杂，有日进斗金的爸爸，也有路边摊。演员也差不多。你熟悉的那几个演员和浪姐，无非是金字塔尖的那几个，绝大多数演员，本质上就是个生意人，而且生意还不太好。

小生意人要做成大生意人，是千难万难的，一般有两个途径，

一是运气好。无缘无故火了。这个很多的。很多节目，初期并没有人看好，一下子爆火，你就发了。

二是有资源，大哥给你投了几个亿，你在各大院线露脸一个月。但是，如何获得资源就很难很难了。大哥就那几个亿，你说给谁？凭什么啊？

我见过好几个转行的小演员，实际上她们各方面水平还是可以的。

03

@温州土老板

我知道很多小工厂，这几年都很难过，要么是底子厚的在吃老本，感觉换个行业的风险太大，索性先拖着。

那么就是前几年，杠杆玩的太大，现在想走走不掉，靠贷款和高利贷活着，只要能维持着现金流，没有利润，倒贴都可以。

所以很多老板，就把心思瞄在员工身上，这里扣一点那里省一点。

回头想想，传统行业又不是高薪行业，没有十万八万的月薪。

他们都是辛辛苦苦的血汗钱，如果真的不是迫不得已，那个愿意闹啊！

04

@澳洲晓亮

2022 年剩下不到一半，普通人该如何选择创业项目？

首先，要牢记两个思维：

普通人没家底，所以输不起，因此一定要具备底线思维：选择不投钱或者少投钱、不违法、不要太操心的项目。

普通人要逆袭，也不能整天盯着三瓜两枣，所以必须要有顶点思维：这个项目，你努力到无以复加，能挣到的钱，一定要让你满意才行，要不然你看到不如你努力的人挣到比你还多的钱，你必然会心有不甘。

然后要选赛道：选择长期刚需顺应人性的项目。

例如大美丽大健康项目，满足人类怕老怕丑男人怕不行的心理，人性永远不变。

例如教育，“双减”是机构的噩梦，恰恰是个体老师的春天。因为供给端被限制了，需求端却没有减少。不少原来机构的老师出来之后，能挣以前工资的三五倍，闷声发大财。

接下来是选项目：

不要做生产端，要做渠道端，因为社会上永远不缺好产品，但缺少好渠道。自己去做产品，也要解决渠道的问题，还要投入大量的资金和精力，承担各种风险，还不如直接做渠道！

每个人都是一个渠道的节点：利用公域引流，微信转化和维护客户。尽量做线上，不要做实体！因为线上投入低，但收入潜力，却是超过实体店的。

记住以上体系化的思维，不一定让你赚大钱，但一定能让你避坑！

05

@澳洲晓亮

人穷，本质上还是懒。

为什么越没钱的人，越爱面子，越在乎身边的人怎么看他？

表面上看，这是一个理念问题，实际上，是人性的问题。

什么人性呢？

就是拈轻怕重。

勤劳分为两种，一种是身体上的勤劳，电子厂流水线的工人，每天工作十几个小时，当然是勤劳的。

但是身体的勤劳，只能保证生活的底线，如果明明工作时间很长很累，却还是很穷，那就需要第二种勤劳，那就是思维和情绪上的勤劳。

穷人，对于体力上的磨炼，忍耐度是很高的，习惯了，也就不觉得有多辛苦。

但是如果你要让他思考，让他承受心理上的不适，那他宁愿再多流点汗算了。

同样是在人类这里混口饭吃，狗就很容易，因为它们懂得体察人类的情绪，甚至进化出了表情肌肉，会挤眉弄眼，会笑，所以狗的待遇就很好，无聊了有人陪他玩，饿了有狗粮吃，王思聪的狗，还能坐私人飞机。

但是骡子呢，就很悲催了，千百年来，没有发展出新的技能，只能在低矮的草棚里面，围着磨盘一圈一圈走。

没钱，就要找出路，找出路，就要试错，试错，就会不成功，不成功，就会丢脸，没面子。

如果身体上很勤劳，还赚不到钱，那他可以安慰自己尽力了，怪社会不公平，怪经济形势不好，会对儿女说：你看你爸这么辛苦，你还不好好读书，你对得起我吗？

但是跳出了舒适圈，他就没有借口了。去做销售，刚开始肯定是卖不出东西的，去做短视频，一开始肯定是没有流量的，这样就暴露了自己的无能。

注意，是“暴露”了没能力，而不是“发现”自己没能力。大多数人对于自己有几斤几两，内心还是很清楚的。

接下来的选择就很关键了：

是忍受别人的嘲笑和被拒绝、以及付出暂时看不到回报的强烈不适，一点一点地积累经验，爬出穷人堆，还是为了永远不暴露自己的无能，用身体上的勤劳掩盖思维上和心理上的懒惰？

很可惜，99%的穷人，会选择后者。

这就是为什么，阶层跨越那么难的原因。

06

@自我的 SZ

面对不合格消极怠工的员工，有一些朋友问过我怎么解决？

我创业以来一直很痛快，就是面对不满意或者不合格的员工，也不想搞什么小名堂调岗调薪给他们穿小鞋，一般都是眼不见心不烦快刀斩乱麻当天解决按照劳动法走了。

有时候有些员工确实消极怠工恶心周边同事，让他爽爽快快的炒掉拿赔偿走人，大家心里都不痛快，也担心其他员工有样学样。

其实刚开始，我也想恶心回他。后来算算经济利益自己得不偿失，一是花心思和这种员工斗，老板肯定斗得赢你。但是这个时间和心情我能创造更大的价值。

二是办企业办公司，你很难不碰到一些人摆烂来搞事。这个损失只能折算在企业利润里，就好比买来的机器设备每年折旧率一样。

快刀斩乱麻快速处理，一不与员工斗智斗勇，也不给他们时间纠缠。虽然有些时候正中他们的下怀，磨洋工，办事不力消极怠工不想在这里干自己也不辞职，就是想让公司炒掉得到赔偿。但怎么处理都没有好办法，除非真的要与员工互相恶心到底，但这是双输。

但是我创业这么多年，这种员工真的是极少极少，99%的员工都是想好好工作，双方互相善待。

07

@李鲟

这个时代是在不断奖赏学霸的。

只要你不是只会应付考试的书呆子型学霸。

学霸，意味着超强的学习能力，意味着进入一个新的领域，很快可以从小白到内行，甚至可以改造、引领、颠覆这个行业。

包括创业（赚钱）。

以前创业者主要靠资源，现在的创业者需要有强大的学习能力，来应对不断变化的世界。

做终身学习者。

08

#一年顶十年

何谓集中突破训练我们不仅要学习日常化，偶尔还要给自己搞集中突破训练，这样可以让自己突破得更快。怎么操作？我讲讲我的做法：**一段时间内，密集见某个领域的高手，不断探讨某些话题。一段时间内，只读某个领域的书，提炼出对自己特别有用的内容。一段时间内，把某个内容反反复复研究很多遍，不断挖掘出有价值的东西。一段时间内，每天都会做同一件事，专门训练自己在某方面的能力。**比如，我在当英语补课老师的时候，为了提升自己的口语和听力，买了一本英语书，里面的每一篇文章都配有音频，所有音频加起来总时长近三个小时。那时我要求自己每天至少听一遍，有时候还会做跟读练习，而且，我会刻意让自己不看书里的文章。听三十多遍后，我竟然完全听懂了，我的发音也得到了很大的改善。自此以后，我讲课更加自信了。另外，我还有一个大收获，那就是自己的耐心比以前强了很多，如果遇到好的音频课，我真能做到反复听很多遍。

09

#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。

10

#毛小白朋友圈精华说说

1.认真干一件事 1 个小时试试，很多人根本就坚持不过 15 分钟就会分神。专注力在这个时代变成了一种宝贵的财富，只是很多人没意识到。

2.围观永远难得真相，入虎穴才能取真经。有些门远远看是关着的，但是你走进，轻轻一推，你发现它是虚掩的。

3.不要和别人诉说你负债的事，因为没人愿意和一个晦气没能力供给的人打交道，切记。

4.游学，拜访牛人，链接牛人，是成长和破圈最快的方式。前提有两个，第一你愿意花钱，第二别人给的东西，你能接得住

5.手里没钱能做什么？日日做推广！手里有 10 万元能做什么？日日做推广！手里有 100 万能做什么？找一群人日日做推广！

好的项目都有一个共同点：大钱没有，小钱不断。

01

@澳洲晓亮

大多数创业者最容易犯的一个错误，就是想要一步到位，希望通过自己的缜密调查，能够找到一个能一直赚钱的生意，做它一辈子！

问题是，世界上就没有这样的生意啊！大多数的生意，都是好几年，然后差几年，最后一年不如一年。**创业者从创业的第一天开始，就要随时准备调整商业模式、业务重点，必要的时候，甚至需要换行业，没有一劳永逸的生意。**

如果不能接受不确定性，还不如好好找工作，创业这个事，连试都不要试，要不然很容易受打击的。

02

@澳洲晓亮

今年大学毕业生的失业率是 20%，也就是 10 个毕业生里面肯定有两个人是找不到工作的。那怎么办？还是绕不过副业。

20 年前，大学毕业生只需要认真找工作，准备面试，进到一家不错的公司好好干，就能够得到很好的发展。

现在呢？第一个是工资没怎么涨。我 2008 年大学毕业，第一份工作工资 3000 元，做了不到一年，第二份工作就拿到了 8800，又做了一年，第三份工作的工资 10000，又做了两年，工资就超过 3 万。现在呢？大学毕业，一般工作的起薪，也就七八千吧，但是涨薪的幅度大大减小，周期却变长了。

第二个，是外企少了，民企里面能给得起高工资的，也就是那几家大厂，其他的中小企业，员工工资这块，都是能省就省。我从第二份工作开始，一直都是在外企，所以即水平一般，但因为外企整体的薪酬高，所以我的收入，也水涨船高。现在国内像样点的外企，跟我毕业那会比起来，还有不到十分之一。

第三个，是经济不好，大公司小公司现在都活不下去了，生存策略必须要改变，至少接下来三五年，仅靠打工，肯定是不行的。

所以如果你是大学毕业生，你的父母还让你一心一意找工作打工，觉得只要好好工作，未来就很稳妥，那你父母已经落伍了，不能听他们的。

生存挣钱，这种事情还是要自己想办法。

03

@温州土老板

同时操盘的业务，最好不要超过 3 个，尤其是跨界的。很多人主业都做不稳定呢！一下就想同时，做几个小生意，一会这个一会那个！

我们应该集中火力，做好一个生意！搞最有爆发潜力的那个行业，先把一个行业吃透，先把自己的口袋装满。

精力越集中，焦虑越少，反而做的越好。

04

@温州土老板

承认别人优秀也是一种能力！我每次被同行抢业务的时候，都会反思下。真的是不合适，还是那个环节技不如人，业务员跟进慢了？销售技巧不对路？还是价格区间？决策人没找对。**线上的生意判断比较简单，跟着拿到结果的人就对了！只要他的资源自己可以复制，那么这盘业务，多少也能吃到点红利。**

05

@财宝宝

刚刚看了一个笑话。

大概意思是，某大城市 51 岁老光棍，继承了老人的一个老破小，卖了 456w，然后花了 7w，在东北小城买了一个老破小定居，反正他就一个人，无儿无女，一室一厅也够了。剩下的存银行，每月利息 8000，而他在小城市每个月花不了 1500 元，还可以在大排档吃吃小海鲜。大家觉得怎么样？哈哈哈。

这里面有 2 个题眼，老光棍，51 岁。

1，一个人好办。如果这个老师傅有家有口，这是不可能的。你老婆孩子怎么办？

2，年级还轻。51 岁，是 1971 年的。理论上来说，身体还可以。我前单位里的老油条，基本都是这个年纪，身体真心不错，三杯高度牛二下去，还可以高歌一曲，看到小红，乐的直跳。

这里面有个问题，这个老师傅如果一不小心活到 70 了，可怎么办？这货在家里摔倒，那就没人管了。万一住几天医院，吃饭都是问题。更不用说跨省报销医药费了。

小结，男宁在年轻时候，还是要善待婆姨，以后老了有人喂饭。嘎嘎嘎。

06

@财宝宝

51 岁的老光棍，如果继承了一套拱墅区的老破小。我的规划是，

一，卖了得款 456w。

二，在东北小城买一套小联排，估计 100 左右。

三，找个带娃的 45 岁左右的单身妇女。

四，按照单身妇女的想法装修别墅。

五，踏踏实实给继子交学费生活费，给妇女买包买车。偶尔带妇女吃几顿小海鲜。

我估计，这老汉以后躺在医院里的时候，有人喂饭。先休息几个小时，待会儿看女主播。

07

@毛小白朋友圈精华说说

1.千万不要企图通过向别人展示你的难处来博取别人的同情，这本质上是一种绑架，扮演弱者并不会让我们得到更多，只会失去更多。

2.好的项目都有一个共同点：大钱没有，小钱不断。

3.个人创业者不要去研究付费流量，就像屌丝不要去研究怎么追白富美一样，踏踏实实做免费流量才是王道。

4.要找到一个适合的同行，其实很不容易，如果找到了千万不要伤害他，送钱给他，在他那里买单，才能取得真经。

5.淘系小品牌其实相当于没有品牌，不能太把自己当一回事，离开了平台其实什么都不是。

6.蜂蜜这个东西在网上很难买到真的、纯的，在老家能买到，而且必须是熟人，才能买到刚开箱没兑任何糖分的蜂蜜。好东西一定是稀缺的。

7.我不再建议大家玩竞价，网盟，也不建议大家投信息流广告，水太深。建议大家去做内容，因为一条爆了能顶几十万广告费。

08

@毛小白朋友圈精华说说

1.目标真的不需要太大，一年扣掉所有开销能剩 10 万，已经超越很多人了。

2.自然科学的历史才不过 500 多年，玄学已经几千年了。星座，塔罗牌这么火一定是有原因的，这个世界欠每个人一个解释，科学答疑不了，他们就唯有通过玄学来找属于自己的答案。

3.一颗微不足道的种子能不能长成参天大树，一看内核，二看环境。

4.如果我们的想法和大多数人都一样，其实是很危险的，因为大多数人注定是碌碌无为。但是当我们和大多数人一样，我们内心又获得了安全感。往前冲的人往往都是丢弃了安全感的人。

5.赚钱的门道听多了反而不会赚钱了，找到一个点，找到信息差，找到一个适合自己的产品，一直推广，一直卖就行了。

6.去摆摊还要准备很多物料，互联网的好处就是随时开干，什么都不用准备。但是也恰恰是这样，网络项目对人的综合素质要求变得极高。

09

@生财有术

1.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。

2.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。

3.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。

4.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。

5.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。

10

@一年顶十年

为何要读透几本书？人类历史发展至今，各行各业的人写了很多书籍，给这个世界创造了非常宝贵的智慧财富。在你的专业领域，一定有非常经典、非常值得读的书籍。

你要反复去啃这些书，并反复在实践中应用。这样做，可以让你在写文章、讲课、帮用户解决问题的时候，有理论可循，更有说服力。**很多厉害的专家就是这么做的，他们熟读某些经典，对内容的引用和应用都非常熟练。站在巨人的肩膀上创新，比纯靠自己摸索，更高效，更有优势。**

一辈子赚小钱，衣食无忧，一想赚大钱，厄运连连，破财又伤神。

01

@财宝宝

为什么很多男宁要和白富美分手？

我见过好几个白富美被老公飞起一脚蹬了，看得我心情愉快，吃嘛嘛香。大家可能不理解，为什么这么好的婆姨还要蹬了？我就现身说法。

第一个原因，叠只女宁太凶了。举例，老子躺在那里刷手机，在舒服，泼妇大吼一声，细男宁，滚出来。我吓一跳，以为水管爆了，赶紧过去看看。泼妇说，我的毛巾没放好，影响整洁，气的老子暴跳如雷。

第二个原因，天天嘲笑老子花她的钱。我又不是故意的。这不是没钱嘛？何必这么斤斤计较。

三是不尊重我这一家之主的历史段位。老子好歹也是顶梁柱，家里唯一的青壮年男子。

你居然对我大呼小叫。被邻居王家姆妈看到了，我还要不要脸？对伐？

小结，不到万不得已，不要娶白富美。太特么凶了，一点也不实惠。

02

@财宝宝

什么是女人的爱情？

金钱 + 健康 + 细男宁认怂 = 爱情。

很多小仙女误认为爱情就是你半夜替我去买一碗小馄饨。这不是爱情，这是快递小哥哥。现在，内环线快递送到半夜一点，加几块钱就可以了。

1，金钱。很多小仙女，靠父母省吃俭用攒下了的辛苦钱，和老母亲的善意谎言，就误认为，有情饮水饱，饱尼玛个头。你和丝丝在滚地龙里，出租窝里蹲不了一个星期，你就哭着喊着要提桶跑路了。

2，健康。年轻人不重视健康，其实健康非常重要。男人有时间，晚上跑跑步。不要熬夜。

3，细男宁要勇于认怂。我就是看不惯胡公公，明明是你胡扯蛋，还嘴硬，有意思吗？

勇于认怂是情绪价值。**一个细男宁经常认怂的家庭，就是完美家庭。当然，小仙女也不要太过分了，男人嘛，总会有点过不去的坎。要有大格局。**

03

#毛小白朋友圈精华说说

1.有用的东西都是几句话就说完了，大道极简，没用的东西才喜欢搞得很高深云里雾里。

2.要做出点业绩很简单，锁定一个领域，认准一个方向，死磕半年一年，基本就能立住脚跟了。

3.脑袋里没东西，手上没绝活，又不肯踏踏实实干活，整天想着天上掉馅饼，这种人实在太多了。

4.很多人找媳妇难，本质上是要求高了，想追求和自身不相匹配的人。想其实没错，但是也别忘记提高自身。花开好了，蝴蝶自然来了。

5.数据库不用很大，2个微信，每个微信里又3000客户，一年30万，非常稳了。

6.一波又一波的红利过去了，感叹是没有用的，很多人都没蹭上，但是他们也能活得很好，因为他们从来不赶浪潮，只是认准方向踏实做事。

04

#毛小白朋友圈精华说说

1.一辈子赚小钱，衣食无忧，一想赚大钱，厄运连连，破财又伤神。

2.不要责怪父辈限制了自己发展，一个想突破的人，是不会给自己找任何理由的。

3.未来会有更多人考公务员，竞争会越来越激烈。如果还年轻有实力，可以用尽全力试一试。因为下海的机会时时有，上岸的机会可能一辈子就一次。

4.赚钱，一定要先卖起来，吆喝起来了就找到感觉了。不吆喝，不吆喝，生意慢慢就消失了，干活的劲儿也消失了。

5.不可能一次模仿就成功的，一定是无数次尝试才找到自己的道。行业和圈子的秘密，没人会嘴对嘴告诉你，都是摔跤磕破头换回来的。

9.赚钱和花钱，都要记录下来。每赚一笔钱记录下来了，能激励自己，找到更多动力。
每花一笔钱记录下来了，能提醒自己哪些钱当花，当如何花，才能价值最大化。

05

#生财有术

- 1.视频号转发朋友圈是新款裂变，跟过往一样，利用好用户的炫耀/从众/恐惧/贪小便宜等心理。
- 2.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。
- 3.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。
- 4.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。
- 5.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。

06

#生财有术

- 1.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。
- 2.重大选择一旦犹豫很久，答案就是 NO。
- 3.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。
- 4.诚信也许不能让你马上赚大钱，却能让你立于不败。

5.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。

07

@菜场贰掌柜

周围的亲朋好友，在你没有出人头地，没有赚到大钱，没有到一定的位置上的时候，是不会觉得你是个牛人的。

所以，初始阶段，不要吹牛逼，拿出具体事儿来。比方说我名下 3 套房 2 商铺，还有一定存款。比方说，我主政一方了。等等。

这时候，你的成绩，也会带动他们向上成长的野心。人都是慕强的，也都想成为强人的。

08

@菜场贰掌柜

在单位上班，太精明了，也不是很好，容易错过大的机会。

大的机会，往往需要点拙，需要点愚。

比方说，你很费劲做的一个项目，协调的一件事情，你愿意和领导或者同事一块算功劳吗？

太精明的人，很难做到，这就是格局，是否精明决定了格局，格局往往有决定了运气。

09

@一年顶十年

- 1.可以给自己定一个截止时间，打磨出一个代表作，这能让你学得更好。
- 2.圈子很重要，活在高手堆里，你是很难成为低手的。**
- 3.别人的经验是别人的，你可以学习，但不要照搬，一定要结合自身实际。
- 4.少学免费的，多学付费的。**
- 5.重复的力量是极为强大的，对于好的内容，一定要重复学，反复钻研。**
- 6.条件允许的情况下，一定要请高水平的教练。

10

@一年顶十年

截至目前，我有三千多本书。曾经有很长一段时间，我的床，一半是属于我的，一半是属于书的。睡不着的时候，拿起一本，开始翻。没事做的时候，拿起一本，开始翻。缺能量的时候，拿起一本，开始翻。

我对书是充满感激的，它们陪伴了我的成长。不管我搬到哪里，这些书都一直跟着我。

由于读了大量的书，所以我在写作和讲课上，比一般人更有料。

还没什么名气的时候，为了让自己能更快崭露头角，我曾在3个月内写出了近百篇文章。后来，出于服务社群成员和打造个人品牌的需要，我经常做在线分享，有一周我甚至讲了八场。如果不是读过很多书，打下了坚实的基础，很难想象我会这么能写、这么能讲。

坚持读书，等于坚持锻炼并升级自己的大脑。让大脑充满好东西，让大脑战斗力更强，我们才更有可能做得更好、活得更好。事实上，读书这件事儿，本就应该应该是终身成长者的标配呀。

任何一个行当我们接触时间久了，都能通神。

01

@财宝宝

失败中也会孕育成功的种子

说个年轻人听不懂的话，失败是成功之母。这句话小学生也知道，但是你真正理解这句话，可能要到四十岁了。我们的很多人生道理，本质上是对的，但是，字面说法往往让人无法理解。我以前根本不相信这种所谓的道理。现在人到中年，往往有了不同的感觉。

我失败过很多次，而且败的极惨。但是，我最后也赢了一把（就是倒插门），现在过上还不错的日子。你在做一件事情的时候，这个事情可能本身就是错的，但你不知道。你傻乎乎的拼尽全力做了五六年，最后发现，走不下去了。人家纯粹就是在忽悠你。我曾经好几次面临这种困境，无力改变。

我熟悉的很多人，现在早已经飞黄腾达了。这些年，我在失败中反复研究，我为什么会上当？研究来研究去，我发现了自己必然失败的很多缺点。这时候你的水平就进阶了。**人教人，教不会，事教人，一定会。**经过若干年的痛苦反思，你对生活工作，事业商业，有了更精确的认识，也知道如何去解决问题了。下一次你就成功了。

小结，

1，遇到机会，多试试。

2，失败也不可怕，老天爷饿不死勤快人。

3，如果你在失败中获得了感悟，你就马上成功了。

4，给自己留五万块钱的后路。五万块钱可以维持一年的吃喝。无论多大的失败，一年基本可以走出来。

5，丝丝没有什么钱，你的投入主要是时间精力和机会成本。

不要怕，最大的失败是，到四五十岁了，你的人生还没有努力过。

02

@财宝宝

刚才和一个小伙伴聊天几句，也是铁粉。

我发现，每个人都有精彩的人生。我听了她的人生经历，觉得很励志。一个小地方出来的小姑娘，在广东打拼，自己已经拼出一片天，非常不容易。

一是入对了行业，也不是风口，就是做了自己喜欢的行业。喜欢就容易投入，不觉得痛苦。

二是目标明确。就喜欢赚钱，其他不感兴趣。一个姑娘，面对大城市的诱惑，心态要稳。

三是嫁人理智。你不能既有又要还要。这个姑娘找对象，就找了一个 985 金凤凰。现在金凤凰对她挺好的。

四是有担当。她婚前给老公投了两百万首付，不加名字，虎的一批，把男人一家门镇住了。实际上，这个也没风险。保存好单据，如果今后离婚，也可以分到相应份额（不懂的找专家问，我不解释）。

五是善研究。我请教了她几个问题，人家说的明明白白，有水平。说明这个姑娘做各种业务特别认真。

和这个姑娘比，我就惭愧了。我当年的想法是，既有又要还要，最后连根鸡毛都没有拉到。惭愧了。

03

@温州土老板

小公司赚钱模式是比较简单的，一切可控，哪怕出了问题，可以调整过来。

规模一旦做大，很容易失控，看不到的地方太多了，看到做不到也是常事，一但出现裂痕，很容易被同行发现一起围剿，吃掉市场份额。

老板硬抗一年，亏掉的钱呢！可能几年都赚不回来。现在的行情，不要为了做大而做大，那样很危险。

贰掌柜评论：大方向做减法，小细节上做加法。

03

@自我的 SZ

见过大公司出来创业的拉自己亲人来公司。一副公正公平的态度，不让员工知道谁是他家人，不让家人当管理。另外该奖励家人的却不奖励，说为了不让其它员工说特权。出问题的时候拉家人挡。可普通员工还是认为他家人是内奸。笑死人

相信有些网友去过自己亲朋好友的公司打工，可能得到的结果就是这样。

我没有什么七大姑八大姨，只有自己的血缘关系。创业拉了自己的弟弟妹妹进来，工资我是和平均水平一样，任何工作态度上也是一视同仁。

很多工作技能我手把手的教他们，对他们的业务要求也会更高，对外接触也会让他们接触的更广。也会逼着他们去学各种东西。

在明面上我没有区别对待。工资奖金都一样。但是在暗地里，每年过年给红包，弟弟妹妹买车买房，我全力出钱。送房子送车子，这些优势还是要给到亲人。我弟弟跟着我的时候买房子我也给他在家里买了房子。在省会也买了房子。后来自己创业在深圳买房我也送钱，这几年又送了两部车给他。

妹妹跟着我的时候，才 20 出头，我在老家买的别墅也给他了。未婚时在工厂附近让她去买了一套房子，不够全部刷我的卡。

他们都是一毕业就跟着我，做为长姐，我觉得我有义务照顾，他们让他们有一技之长安居乐业。

用亲人，就要关照亲人，给很多的实惠才叫亲。利用亲人不给实惠，那是耍流氓。

04

@老黄的创业江湖

我看过很多超高学历的人因为情商低，一辈子混很差，我也看过很多没啥学历的人因为情商不错，至少能当上小主管。**那些学历高情商低的人，根据我的观察都有一个共同特质，他们爸妈的情商也很低，人情世故一塌糊涂(当然事业也是)，这辈子就是拼命鸡娃**，因为自己没文化常被看不起，迷信文凭至上，娃不准玩不准交朋友不准看电视不准交对象，给我死命读书去。这种娃特别惨，除了有张文凭，其他啥人生经验都没有(你可以理解为他把人生一切都押上，只换来一张学位证明)。让我选人生，我寧可选低学历高情商，至少人生要快乐的多。

05

@老黄的创业江湖

职场上升不了官，商场上赚不到钱，都是那些自我中心，从不站别人角度想事的人。**成长，就是学会换位思考的能力，做人做事都从"我"的角度想事情，人永远不会成长。你为别人著想，别人就会为你著想。你自我中心，别人就孤立你、打压你。越自我，就越死死压在底层翻不了身。**

职场上想升官，就是揣摩领导想法，商场上赚钱，就是揣摩客户想法，没有什么其他秘诀。

我每天的工作就是猜别人想什么，毫不夸张。

06

@澳洲晓亮

打工人和老板，在素质上，最大的区别，在于能否接受不确定性。

公司职员去上班，求的就是一个确定性，我今天干了 8 个小时，就有 8 个小时的工资，加班两个小时，你就要按照 1.5 倍工资付给我。到了周末我就要休息，每年还有两周的年假也不能给我少一天。

但是老板呢，每天都在面对不确定性：今年的市场大行情好不好？那几个大客户，今年还能留住几个？技术总监跳槽单干了，我到哪里去招人？这个项目已经半年没挣钱了，是要继续投入，还是停掉算了？

员工是不能接受不确定性的，一个月没找到工作，就开始慌了，三个月没找到工作，就睡不着了，马上就自降身价，先找个事干着再说。你要我投入一个项目，三个月还不挣钱？当我傻啊？不可能的。

老板呢？永远是接受不确定性的，同时想尽一切办法，能够在不确定性中，尽量多，尽量长久地获利。老板没有休息日，没有加班费，每天都在付出，暂时的不赚钱甚至亏损，是家常便饭，不影响他们正常吃饭睡觉和娱乐。

这种日子，你让员工过上一周，他就百爪挠心，焦头烂额了。

06

@澳洲晓亮

让你躺平的人，比你还努力。

我发现一个很有意思的事情：

疫情前比较能赚钱的人，疫情后，包括现在，努力程度不亚于从前。倒是那些从来就没有 all in 去赚钱的人，疫情之后，却懒散了很多。

更有意思的是，有些不管疫情前还是疫情后，都很努力赚钱的人，却说：反正现在环境这么差，努力了也不一定有结果，那还不如对自己好一点，少干点活，别那么累。

我在油管上关注了一个博主，是个北京人，年龄跟我差不多大，他探讨的话题，居然是到哪里去退休。一年到头就到全国各地的中小城市去考察，然后把结论用视频的形式发出，帮观众分析，各个城市的利弊，该如何选择。

他之前是做程序员的，说不想参与内卷，余生就这么走走停停，然后找个城市颐养天年。感觉上他是在“躺平”。但是如果你稍微看看他的视频发布的数量和质量，你就知道，他比 99%的人要勤奋。

有一次他自己在视频里面也说了，说到处旅游还是很累的，尤其是作为旅游博主，白天要去很多地方拍素材，然后晚上熬夜编辑，经常凌晨两三点睡觉，而且还有可能熬通宵。

我不知道他有没有别的收入，如果他的视频里面插入了广告（我买了会员，看不到广告），根据他的播放量，他一个月收入几千甚至上万美金，问题是不大的。

大家看，一个讲反内卷，四十出头就准备养老的博主，结果比谁都勤奋。普通人，真的有松懈的理由吗？

07

#毛小白朋友圈精华说说

1.20 岁出头，总觉得自己是对的，世界是错的。30 岁以后，才发现其实世界是对的，是自己病了。

2.远离一切负能量的帖子和视频，看多了人容易抱怨外界。多看看历史，多看看创业者奋斗的书，多和优秀正能量的人在一起。精气神不一样了，行为就不一样，产出的结果也不一样。

3.过生活就是不断积累资源，不断把自己所有的资源进行变现。

4.对于一些颠覆三观的事，我第一反应永远是不是别人捏造出来博眼球做流量的，小概率事情生活中发生得少，但是在网上很常见，因为小概率背后代表着流量。

5.对于能及时处理掉的问题，立马处理掉，不要拖，拖久了问题容易演变成不能解决的事。

6.关于赚钱，我们应该多思考如何把自己的一个技能修炼到极致，如何把一件事做到极致，每天坚持 10 小时以上，用一年两年三年甚至五年十年去打磨一件事，是不是够我们一辈子吃喝了。

08

#毛小白朋友圈精华说说

1.大衣哥出名绝非偶然的，背后是一份热爱，是反复练习。他在村里跟着录音机练歌，大家觉得他是神经病。天赋占一部分因素，自身的努力占绝大部分。

2.丁俊晖七八岁就接触台球了，有些东西其实就是耳濡目染，任何一个行当我么接触时间久了，都能通神。

3.对于普通人来说，捷径就是日拱一卒，利用时间和积累的力量打透某个东西。

4.很多人只赚不花，爱财如命，本质上还是缺乏安全感。钱不是静止的，只有流动起来才有价值。

5.有些事情我想明白了，就开始定目标，然后开始拆分步骤 1234，自己应该怎么做一目了然，有了章法剩下就是反复优化步骤和行动。

6.这几年几乎没有人叫我去 KTV 了，因为他们知道我不会去，还不如在家做项目，陪陪老婆孩子，牛逼不是喝酒吹出来的，默默干出来的。

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。

别人在躺平，你还在努力，这叫躺赢。

01

@财宝宝

富人为什么渐渐不和丝丝玩了？

菜嫂是七宝的乡下女宁。年初，和儿时同村的一个闺蜜见面了。闺蜜今年 37 了，没混好，一直不开心。这次来，闺蜜叫了个网约车，走的是地下停车场，直接开到 x 号地下室门口停下。菜嫂的车就停在地下室门口，菜嫂提前一分钟去接她，顺手在后备箱拿了一点东西。正好，闺蜜看到了车。她也不认识什么车，就拍了个照片，回家给老公看。回家后，老公一看就不高兴了。

闺蜜晚上和菜嫂打了一个电话，酸溜溜的。意思是，大家当年差不多。小时候，你还经常在我家吃晚饭，我妈还要专门给你煎个荷包蛋。你不记得？你现在混好了，能不能帮个忙？闺蜜家要换面积，首付 300 个，还缺 200，也不多，就是个买车钱，你借一下，以后有钱就还你。

菜嫂郁闷了。闺蜜也玩不成了。

小结，丝丝和阔佬玩，不要直接开口借钱。最好的办法是，丝丝忙前忙后，盼望阔佬给个机会。当然，丝丝是不愿意的，本来都是熟人。现在认为跑前跑后，太没面子了。不去不去。

02

@财宝宝

纺架能降低吗？呵呵。原因，

一是降多少？咬咬牙，跺跺脚，打个 95 折，就是几十万，这是纯利润啊，已经很厉害了。但丝丝要的是 95 折吗？不，丝丝们要的是减个零。这就没法谈了。既然没用，那意思意思还有什么意义？

二是相关领域。纺子联系的事情太多了，很多事情就是靠这个解决的。如果没有这个了，你怎么解决？众所周知，现在，山脚下的人家，家里只要有一个上工地拎灰桶，就是月入七八千。这是很多五十几岁老年人的金饭碗。然后呢？去电子厂和年轻人比加班？

三是在建项目怎么办？如果亏了，谁还有兴趣搞？如果不亏，这个差价谁来补？

四是买张不买跌。大家一看你掉下来了，呵呵，老子再等等，不急了。这个钱谁来垫？

03

@澳洲晓亮

我认为达到过年利润百万以上的微商团队长是是很厉害的。

因为没有过硬的综合素质,包括客户的信任和对团队的管理能力,是拿不到好结果的。

但是这些团队长如果运气不好,会碰上不好的项目,或者虽然是好项目,但是已经走下坡路。但她们能力在,只需要换个项目,很快又能起来。

04

@老黄的创业江湖

别人在努力,你也在努力,这叫内卷。别人在躺平,你还在努力,这叫躺赢。成功没有很难,因为躺平的人越来越多。

有个故事是说:两个朋友在森林中遇到了一只熊,其中一个人拔腿就跑,另外一位开口劝阻:「我们跑不过熊的。」拔腿要跑的那一位回答:「我不必跑赢熊,我跑赢你就好。」

人生或许也是如此。

05

@温州土老板

彩虹夫妇，我记得前段时间上过一次热搜吧！这次又来晒收入，日入 400 万！比某爽还要多 2 倍.....

前段时间我写过一篇文章，**商业大佬在赚到钱以后，他们最爱干的事情，就是生涯美化。**

讲述自己出身多么低，打拼多么艰辛，赚钱多有良心，夫妻多么和睦。

那些资源啊，背景啊，运气啊，供应链啊，时代周期啊，一个字也不提。

你们看，彩虹夫妇也是这个套路，想着名利双收。只是这次炫翻车了，**想查你，就不可能没有问题。**

06

#灏泽异谈

人生再复杂，最终回归两个字“修炼”

其实不论是修道还是修佛，当你到了一定的境界后就会发现冥冥中，你的命运真的是掌握在你自己手里的。

每一个命运的拐点，终究都是由你自己决定。

决定了，就是买定离手驷马难追，之后便是静静等待结果的降临。

你说，这是赌么

不是的，当你有了与之对应的底蕴和判断力，你就能在每一个拐点做出越来越好的决定。

所以你去看，无论是佛还是道，最后殊途同归的结果都是靠“修炼”。

怎么修炼什么

**修炼的是每一天的筋骨锻炼；修炼的是每一天的勤学耕读；修炼的是每一天的深夜复盘；修炼的是每一天的与人为善；修炼的是每一天的权衡利弊；
修炼的是每一天的广结善缘。**

别小看上面这六段话，字字句句可都是正儿八经的大功课大功夫。

六者任意得其二，你这辈子就都不用愁了。

07

#灏泽异谈

永远不要忘记充实自己，在平稳的日子里，我们最应该做的就是调整自己的状态以迎接下一个周期的到来。

这不是一件非常困难的事，无非就是给自己制定一套目标清晰的时间表。

每天醒来用二十分钟晨读，每天下班晚饭后做点体育运动，周末投入到优质交际中去，雷打不动稳步前进。

你我作为凡人，千万不要盲目信任自己的自控能力，尤其在目前摆烂躺平盛行的时代背景下，一旦你身边一个两个朋友跟你说他摆烂了，你自己的士气就会立马收到巨大的打击。

休息要有，但千万不能因此而彻底垮掉。

用良好的生活作息约束自己，是最为智慧的行为。

08

#达叔天演论

达叔很相信一个理论，叫预言的自我实现，在你还一无所有的时候，要敢想，要敢给自己定一个高目标。

比如达叔职场刚起步的时候，一穷二白，就敢和达婶说，你老公我以后会赚大钱、会带你进上海内环住大房子，会成为是一个很牛逼的人，会赚一个亿。

错过了公众号的巅峰期，甚至是公众号的没落期，达叔 2020 年 3 月，疫情期间开始写的时候，就说这个账号，肯定能做成，而且我肯定会出书。

写了半年，早期的阅读量只有几个，几十个，仍然坚信肯定能做到，一个出版社都不认识，就敢说，自己以后肯定能出书。

而且，还敢把这个话，在公众号里，厚颜无耻的先说出来，然后呢？

被一些出版社的人看到了，产生了链接，也被其他大 V 看到了，比如目前合作的策划人，就是大 V 观雨大神经，帮忙推荐的。

你不说出自己的欲望、自己的目标，别人怎么帮助你？怎么知道你要干什么呢？

但凡达叔吹过的牛逼，反复吹的，经过十几年的验证，基本都实现了，无论是职场上的，还是投资方向上的。

所以，达叔很严肃的写过一篇文章，SK#110 去做一个猛人吧，不谦虚的那种。

在这个自媒体链接的时代，谦虚本身是个优点，但如果太墨迹，太含蓄了，会影响效率的。

09

#毛小白朋友圈精华说说

1.刷抖音的不如做抖音的，刷知乎的不如发知乎的，谁产生内容，谁就参与了互联网信息流，谁就瓜分流量，谁就有有钱赚。

2.不管任何一个行业，不懂营销的人赚小钱，懂营销的人赚大钱，不懂人性的人赚小钱，懂人性的人赚大钱。

3.方向不是立马能找到的，我的经验是小成本试错，一旦尝到甜头了立马咬住不放，争取吃饱之后有力气再咬下一块肉。

4.买了健身房会员卡，一年不去一次的人大把，对于有执行力的人不办卡也能练出马甲线来。有的人总参加培训，一直不出成绩，有的人很少参加培训，经常能拿好成绩。

10

#毛小白朋友圈精华说说

1.低买高卖，是做生意的根本。我们能低买高卖，一是掌握了信息差，二是掌握了渠道差，三是掌握了资源差，四是掌握了人脉差。

2.不说 1000 篇文章，能写 500 篇文章的人都寥寥无几，不说 1000 个优质原创视频，就是能做 100 个视频的人都寥寥无几。做推广，做流量，一个是量得上去，二个质得有保证。

3.坚持阅读，坚持跑步，健康的体魄和健康的精神保持一致。能量高了吸引好东西，能量低了吸附过来的全是对自己不利的东西。

4.夜里 11 点准时睡觉，早上六点半准时起床，一天多喝水，保持半个小时午睡，高蛋白低脂肪，慢慢很多毛病都不见了。

5.我已经过了愤青的年纪，任何人和我争论，只要不伤及我的利益，我都由他去。不再想像年轻时为一点破事耗费自己的时间和精力。

6.碰到困难了，笑一笑，迎难而上，你越怕它，它越欺负你。

什么都靠自己摸索，哪年才是个头。

01

#灏泽异谈

真正可依靠的男性必须具备的好品质

光怪陆离的人生我见识过许多，和谐美满的婚姻家庭我也见识过无数。

但是真正值得托付一生的男人，绝对的大多数都具备如下这些特点：

真诚，绝不在大是大非上撒谎；

负责，直面婚姻中自己的压力；

上进，视改善家庭为最大目标；

自律，能免疫各种外来的诱惑；

务实，不赌不搏踏实稳步向前。

这五个特点都是如同金子一般珍贵的品质，远比什么长相俊美出身富贵甜言蜜语来的重要一万倍。

我希望你在审视自己的另一半时，也能认真的好好对应它们评判下他。

真心的，别视自己的终生大事如儿戏。

02

#灏泽异谈

作为女人，你一定要精准判断你的原生家庭的段位，如果你的父母本身就非常优秀，那恭喜你在你人生 35 岁以前，遇到任何犹豫不决都可以遵循他们的建议。

这里的优秀，是指父母之一必须是一家大型结构的中高领导层或正处级干部以上，再或者是白手起家创造可观财富并积累殷实家业的，以及于地方上有非常强的社会资源号召力的，要有实实在在可以量化的成绩，而不是大嘴一张自诩自己很了不起。

只有这种级别的父母，他们才能够成为你的长期人生参谋，否则的话，作为女人千万不要执迷于让平庸父母替你做决策，因为他们自己都不具备起码的人生规划能力。

他们心是好的，能力是差的，结果就是很容易把你给一辈子耽误掉。

这种悲惨案例我见得多了，有不少明明自身命格很棒的姑娘，只是因为性格比较软弱而始终被父母操控着，结果一次次在人生道路上走错方向，真的极度可惜。

03

#达叔经济学

但凡把特别宏大的主题，经常挂在嘴边的，大概率都是骗子。你看到农民工，扫马路辛苦，捡垃圾辛苦，在工地搬砖辛苦，送快递辛苦，请收起你那可笑的怜悯心。你不让他们干这些活，他们在农村种地，更特么的辛苦。因为达叔就是从农村爬出来的，你们眼中的每一个辛苦，都是他们开心坏了的职业。达叔很多原生家庭的亲戚、朋友，干的就是这些，没一个想回农村种地的。千万不要你们保护，你们每一次所谓的保护，

都会导致他们失业。凡是交易，皆是美德，不用你怜悯，你安心赚钱，安心打游戏，不要叨逼叨。

04

#达叔经济学

达叔学的第一门经济学课时，老师问，你们一定要好好学，为啥呢？因为**学经济学，可能不会让你变富，但一定能让你知道，你是怎么变穷的。他的原话是，经济学不一定能救你命，但一定能让你知道，你是怎么死的。**达叔当时很年轻，坐在下面听，心里想，卧槽，上来就要讲的这么吓人么。我是来学变富的，俺得好好学。结果，这个老师，教了一学期，就跑路了，去了香港那边的东亚银行，搞金融去了。达叔还给他发过邮件，问老师，你咋跑路了呢？撸挑子了，在大学里教书，不赚钱么？这个老师只回了四个字：机会成本。

05

@温州土老板

吃早饭的时候，遇到一位外卖小哥来取餐，有意思的是，他没有穿美团或者饿了么的衣服。

整个人穿的也很干净，灰色 POLO 衫，黑色短裤，白色小板鞋，手上带块手表。

报了单号，在旁边安静的等了几分钟以后，取完餐骑着电动车，就走了。

我结账的时候好奇问老板，像他们这种是外包搞副业的嘛？

老板说应该不是，可能是新手刚做，又不好意思，衣服放在保温箱里，给客户送餐的时候，就穿上了。

如果是小老板，因为某些原因，暂时送外卖过度，这个落差感，还是要有一段时间适应的。

06

@澳洲晓亮

纯靠流量能不能赚钱？

给大家看下我上个月微博的收入，不到 80 元。主要来源是广告共享计划，发了 102 条微博。

我的粉丝是 3.4 万人，就算粉丝是 100 万，而且全是真实粉丝，发微博数量再增加三倍，那么这个收入，也就 7000 多元，一年不到 9 万人民币。

所以没有变现项目，做自媒体等于是喝西北风。

07

@澳洲晓亮

刚才有网友向我了解项目，说我朋友圈的产品她都没有怎么见过，应该很难推广吧？怎么说呢？我们独家代理的 VG 胶原蛋白系列，是全世界口服胶原蛋白销量第一的产品，是全世界。

我们很多的品牌到网上一搜都能够看到很多的评价,只不过我们在电视上报纸上没有什么存在感,原因是我们营销的方式就是通过个体通过朋友圈,自媒体,以及一些线下的渠道,把省下来的广告费用让利给消费者。

至于说推广难不难?挣钱哪有不难的?都难。

知名品牌就好推,劳斯莱斯的星空顶,香奈儿的经典包,人人都认识。但问题是,这样的品牌,还需要你给他去做推广吗?不但不需要你做推广,你有钱还要排队才能买得到。

所以,做品牌推广,更重要的问题是值不值?值不值得投入时间和精力?我觉得我现在做的这个品牌推广项目是很值的。首先不需要什么资金投入,产品质量又没得说,公司的支持也到位,这样的产品卖不出去,不是平台的问题,那是我的问题。

对于想要赚钱的朋友,我可以教,可以带,没问题。但如果一上来就自我否定,我觉得神仙也带不出来。

08

@野心范

威慑力的本质,是绝对实力,做的一定要比说的还要狠,威信的建立说到底还是实力的比拼

**反过来的话,对方只会不断在边缘疯狂的试探,然后逐步蚕食
隐忍和客观,不管放到哪里,都是难能可贵的品质**

09

#毛小白朋友圈精华说说

- 1.多听听智慧的人说什么,多参考过来人的意见,什么都靠自己摸索,哪年才是个头。
- 2.衣服有几身干净舒服的就行,男人不需要搞太花哨,鞋子一定要舒服,宁愿多花点钱也是值得的。
- 3.因果循环,种瓜得瓜,种豆得豆,做任何一件事,发心很重要。发心对了,结果才会是对的。
- 4.把生命中所有的风景都变成阅历,把所有阅历都变成文字,不断沉淀,不断积累,若干年后这些都是宝贵的财富。
- 5.一个家庭一年除掉开销,能攒下 5-10 万,其实非常了不起了。不要去相信网上那~~些什么年赚百万~~,多数都是忽悠人的。知道这些就不要再东张西望,踏踏实实为自己一年攒 5-10 万的目标努力奋斗就行。
- 6.咨询别人的时候,能用一两百字描述清楚,能在 30 秒以内把问题说清楚的人都是不简单的人。一个连自己问题都理不清的人,他的问题是永远得不到解决的。

10

@财宝宝

待人接物这是很重要的事情。你在生活中遇到的人,十有八九是~~不对脾气的~~,你不喜欢他们。但是,你不能对人家太随意,而是要搞好关系。这是违背人性的,也是很难做到的。这时候,你要对生活妥协忍让。

绝大部分人意识不到这个问题。他们不会掩饰自己的态度。这就会把他害惨了。**我年轻时，在单位里蠢得像头猪，对于不喜欢的人，往往是想怎么说就怎么说。人家也是要面子的，无形中，咱把所有的人都得罪了。这样搞，哪有你什么好果子吃？在后来的岁月里，我就不停的被敲打，痛不欲生。一到关键时候，人家就使劲的说你不好，最后，我也只能去倒插门了。**

扭曲自己，附和别人，是很难做到的。这就体现出了童子功的重要性。如果你在小时候，家长就不停的引导你，教育你，你慢慢的就被人喜欢了。但是，家长能意识到吗？往往也不能。小孩子在家长面前会伪装，你要是不留心，基本会被小娃娃骗了。

只有很有水平的家长，才会有意识的培养儿童情商，待人接物。而这种家庭往往是比较有内涵的。我啰啰嗦嗦说了一大堆这些话，是什么意思呢？

小结，女人找对象，一定要刻意观察这个二货，在待人接物方面有没有问题？如果有问题，这个二货就不是潜力股，直接删除。

看见光、追随光、成为光。

01

#达叔读书会

作为一个贫穷过来的人，最缺的是什么？

达叔这个账号，非常庸俗，口号就是一起慢慢变富，但是每天 3000 字，展现出来的场景是什么？

是野心，是永不熄灭的战斗欲。

如果没有野心，没有战斗欲，没有在思维上完成蜕变，一个穷人就是买彩票中了 500 万，他能守住这笔财富么？

很多实验、很多飞来横财赚到钱的穷人，最后又返贫了，凭运气赚到的钱，又凭实力亏回去了。

达叔小时候，喜欢看《上海滩》，每次听浪奔浪流、万里滔滔江水永不休，都会起鸡皮疙瘩。

里面有一个小场景，是丁力刚崛起，和冯老板的一个对谈。

冯老板问，我为什么重用你？

丁力说，因为我是许文强的兄弟，冯老板很欣赏强哥，爱屋及乌所以重用我。

冯老板说，不对。

我做这么大的生意，如果靠喜好来用人，就是脑子有病，即使是我的亲儿子，如果他是个草包，我也不会用。

你觉得穷人，最缺的是什么？

丁力说，穷人没钱，最缺的肯定就是钱。

冯老板说，这个问题，我刚出道的时候，我老板也问过我，我也是这个回答，但我老板说，不对，穷人最缺的是野心。

这个世界，是弱肉强食、嫌贫爱富的世界，没有什么道理可讲，道理都是强权制定的。

如果老天，在刚开始的时候，给你安排了一个穷人的命，你不反抗、认了命，没有野心，就会穷一辈子。

有了野心之后呢？

就进入了第二个环节，该如何选赛道、用哪种方式去奋斗，这才是达叔这个账号，每天 3000 字，不断在思考、不断在链接的东西。

方法论+具体方法+人物链接。

达叔的整个人生，都在努力做一件事，不断寻找偶像，不断对标，不断给自己更大的想象。

看见光、追随光、成为光，也就是寻找偶像、学习偶像、成为偶像，而这个过程的第一步，得睁开眼去看见光。

光，越明亮，就越刺眼，我们看到的一瞬间，就想闭上眼的，这是本能的反应，要慢慢适应。

02

#温伟房产投资笔记

父母认知和格局才是孩子成长的起跑线和天花板。许多家长认为把孩子送到好未来，学而思等培训机构就完成了自己教育孩子的任务，而最大漏洞是没有花时间花精力花金钱在自己的培训教育上。家长们热情都在朋友圈晒淘宝上买的装帧精美，价格不菲的原版彩色绘本。他们反而是比孩子们更需要学习的社会人。我们经常看到家长送完孩子去培训班，就在门口玩手机。

这世界，许多人每年花在孩子的教育费用比房贷都多，而花在自身教育上的投入比化妆品还少。**培训机构是商业机构，它只能培训术，而人生成长的道和法，是要靠家人在日常生活中点滴的培养和引导。**

03

#灏泽异谈

目前这年代，城市的分层已经非常明确了，选择哪里扎根发迹就是选择人生的关键第一步。

你选择了小城市，就别跟我说你能在这里发财，除非除非你的家族在当地是“深层股东会”的一部分。

小城市，它的人口经济发展都会慢慢减速并受到制约，随后就会成为一顶你甩不掉的帽子把你盖住。

岁月静好，代价就是机会的匮乏与贫瘠。

落子无悔，你确定要在这里扎根了，之后要再追回来就难了，你想清楚了吗？

不能光在躺平的时候感到舒服，而要同步认识到躺平的代价。

至于在大城市，你则不可避免要面对竞争，累烦燥急乱，会成为你的生活常态。

但是当你真的沉下心来选择在这里扎根，你就会发现，原来所有的苦它也最终不过如此，虽然不舒坦但也没有那么难熬。

而当你扎根久了，就会发现很多资源它慢慢自然而然的也就有了，财路与人脉也就积累出来了。

04

#灏泽异谈

聪明人，就是能分辨真正的正确，然后耐心的坚守下去。

放心时间到了，生活自然会把该给你的，一样样都给到你手里。

这个过程中，最忌讳的就是耐不住性子，不停的折腾作妖，这里不开花就去那里摘果子。越是这样，往往越是一事无成。

为什么我总是鼓励兄弟姐妹们一定要多多阅读优秀的名人伟人还有成功者的传记？

就是你会发现，大多数成功者的人生轨迹，都是耕耘式的，都是认准一条路然后去努力接着被打脸讥笑随后慢慢调整自己的状态最终一步步取得成功的。

这么多年以来，我一直在观察各种贫富贵贱的不同圈子。

我最深刻的感悟就是那些生活富裕能为家人提供美好生活的人，未必就多优秀多聪明，但是真的都很有恒心。

同样一件事，他就是能通过比别人更强的韧劲，从 40 分提升到 60 分再到 80 分最终到 100 分，慢慢磨出来的。

很多时候，过多的思考未必是好事，很多事儿已经有那么多珠玉在前的案例了，你只管照着做那也注定差不到哪里去。

学霸把答案给你抄，那就算你拿不到 100 分，你也总能拿到 85 分呀，够了。

05

#不要乱投资

这世界，你想过得好，就要记住：

权、责、利，三者相统一，不重不漏。你才能过得好。

谁提议，谁买单。谁花钱，谁受益。

谁开发，谁保护。谁污染，谁治理。

谁主张，谁负责。谁掏钱，听谁的。

上述句式，可以无限延伸下去。

我花钱，就要买到相对应的服务。

我花 5 块，买 5 块的服务，我认。

我花 500，你也别想拿 50 的服务来糊弄我。

千万别让我扔出去 500 元，让我被糊弄了，还跑来劝我以和为贵。

你怎么不去劝对方，今晚上给我造成了不愉快，今晚给我包间送两瓶红酒？

不是要以和为贵吗？为什么不去劝对方以和为贵？开什么玩笑？

我把话放在这里，这种和稀泥的人，干不成事。

06

@财宝宝

学历并不代表什么。

学历只在两个地方有用，初次就业，初次结婚。以后就彻底没用了。就像菜菜，谁关心这个货是化学系还是机械系毕业的？KTV 里，985 毕业有优惠吗，送果盘吗？如果你已经超过 25 岁，也找到对象了，那就彻底放下学历情节。这是个毫无意义的东西。

那么，如果你对生活不太满意，接下来怎么办？

一是提高情商，争取往路路通方向发展。

二是提高对经济学原理的基本认知，争取在大宗交易上有所突破。赚钱的唯一难点就是找到突破口，任何事情都要有个抓手。开局一只碗，人生全靠拼。

具体怎么操作，以前讲过好多次了。今天没力气说了，以后再慢慢讲。山高水长，来日方长。

07

@财宝宝

在名利场里，人心是经不起推敲的。

人进到这个名利场，都是有目的的，不会为了一个什么事情就放弃自己几十年追求的东西。**感情是靠不住的，绝大多数时候，感情是抵不上利益的。**

成功的人，往往心如铁石。因为心软的人，早就出局了，例如菜菜这种 SB。撕葱是干不过丝丝的，富二代肯定打不过那些从低层杀出来的人。因为那些人对自己都不珍惜，他们可以为了一瞬间的烟花绽放，拼上几十年，甚至死战不退。

我以前不相信有人居然不怕危险，后来我真的相信了。**如果一个人走投无路了，他真的无所谓自己了。他都无所谓自己了，更何况别人。**

08

@澳洲晓亮

对于绝大多数工薪族来说，我想不到不做副业的理由。

因为现在生活成本这么高的情况下，要说靠一份工作就能够过上体面的生活，想想房贷车贷、孩子的学费，还有父母的养老，我估计你自己都不信。

如果是体制内的稳定工作还好，能有个基本的生活保障，除此之外，不管你是私企还是外企，是成熟的公司还是初创企业，我也不管你是什么职位，年薪多少，谁不是说失业就失业啊！毕竟我们绝大多数人的职位说白了都是可有可无，随时可以被别人替代的，除非你本事大到拿过诺贝尔科学奖。

那天居然有一个人跟我说，他不做副业的理由，竟然是怕身边的人知道了说闲话。

我真的是服了。穷都不怕，怕别人说闲话？

哪怕别人天天在我背后议论你，只要有钱，他影响你单手开法拉利吗？

反过来，你走出去，别人都对你竖大拇指，都说小王是个好青年，结果你一包泡面都要分成两顿吃，这个时候，别人的赞美真的重要吗？

09

@自我的 SZ

人要学会算帐和不会算帐。

会算帐，是要在钱财和利益上，要和别人算清楚，该是别人的，一分钟不停，一分钱不差的要送到对方手上。不会算帐，是笔糊涂帐，基本上合作不下去了。

不会算帐，是在情感上，这些情感包括亲人，爱人，不要计较得到对方一分，你再还一分，一切听从内心。情感帐一算，基本也就到头了。

钱财利益合作上，好好算账，双方都长久。

身边的亲人爱人在情感上，不要算付出账才能长久。

10

#毛小白朋友圈精华说说

1.农村出身的孩子往往会觉得巴结人、送礼是一件不光彩的事。结果等长大了才发现，人情世故，利益关系，人脉维护是最正常的事，也是必须做的事，但是要从新学习这件事他们又要花很长的时间和成本。

2.验证有效的动作，一直做就行，简单有效的动作做到极致，大道至简，简能通神。

3.过分的善良有可能源于自卑，例如公交站快要过站了都不敢叫，别人说话大声一点就会被吓到.....改善这些状况一得加强心态得锻炼，二得多赚钱。

4.项目还是那些项目，卖点还是那些卖点，不同的是平台在变，渠道在变，玩法在变，一直在不断地升级。

5.如果只是想赚些小钱，可以做没有积累的项目，如果打算干个三五年，就尽量选一个有积累的跑道。我自己是不喜欢换来换去的，一件事认准了，干个三五年是基本的。

一飞冲天是特例，厚积薄发的才是人生。

01

@财宝宝

丝丝思维，说白了就 2 个事情，求稳 + 好面子。

但凡经济发展不灵光的地方，正式编 + 当老师，是年轻人的首选。为什么啊？因为求稳。其实这两个地方，虽然收入一般，不算高，特别是刚刚进去的时候，也就是送快递的水平，还不如炸油条。但是，这两个地方充分满足了丝丝的各种偏好。

一是有面子。很多小伙伴没有体验过这种超爽的日子。我简单描述一下，你会有一种恍恍惚惚的感觉，好像单位的能力，就是你的能力，那个地盘，就是你的地盘。老子路路通，认识多少多少人。你即使是刚刚进去，周围的人都会不停的夸你，因为 20

年后，你可能就可以办点事了，甚至麻雀飞上枝头了。现在，周围的亲友夸夸你，就当是个小投资了。

二是求稳。这几个单位完全不存在什么 35 岁毕业的事情。心里贼踏实。

三是小满足。这种地方的小福利特别多。食堂里，3 块钱一碗的大排面，随便吃，五块钱的午饭，有四个菜。还有发饮料，发电脑，发手机，发西装。我们以前还发 bb 机。看起来也没多少钱，但是，会让你产生一种错觉，好像老子和你不一样了。嘎嘎嘎。

四是往来无白丁。在这种环境待久了，你会见到各种各样，以前只能在电视里看到过的人。你会有种错觉，咦，是不是老子混好了？呵呵。说白了，你就是大饭店里的小厮丫鬟。

在这种既稳又有面子的地方，时间长了，你就会很喜欢这种感觉。你会告诉自己，虽然现在买不起漂亮小区，但是以后会有的。呵呵，你想多了。

人生的精要在于变化。但你不愿变了，你觉得，这里除了没钱，哪哪都好，太舒服了。

当时代的机会来临时，你会潜意识的拒绝变化。因为那个机会有一定的不确定性，没有人包你发财。时间一天一天过去了，你很快 40 了。好了，结账了。你自己到角落里找个冷板凳，坐坐吧。你的职场生活结束了。

未雨绸缪，依买好了伐？

02

@财宝宝

在就业面前，一切都不重要了。

80 后的父母，就是 98 年大下岗的那批人，现在 80 后也如期而至，来到 35-40 的人生关口了。80 后是第一批独生子女，想当年，他们被爱称为家里的小太阳。实在是没想到，他们人到中年，命运却再次盯上了他们。

现在看起来，他们的父母，当年下岗回家，至少还是幸运的。老一代都是光溜溜回去的，也没什么负债，南下打个工，吃饱穿暖还是可以的。现在的 80 后不一样了，身上的债是一筐一筐的，车贷房贷信用贷，花呗借呗全是债，80 后已经被各路爸爸，捆的结结实实了。

按照以往的经验，这些 80 后，以配偶收入和自有储蓄，节衣缩食支撑，大概可以维持 12-16 个月，再往后就不容易了。

（老规矩，结尾要拔一下）**不要灰心，我们一起加油！**

03

@自我的 sz

其实人人都想躺平，但是实力不允许。

我儿子每次半夜我和他聊天时，表扬他几句头悬梁锥刺股在学习时，他也会撒娇说想躺平。

每次这个时候我就态度鲜明地告诉他，**自强自立，我所有的钱将来都是他的。**

但是躺平啃老，一毛钱都跟他没关系。我自己吃光用光，身体健康。

从小我就灌输这种奋斗的基因给他，让他知道，别人给的再多，都不如自己的能力得到的。别人给的一个意外可能就没有了，自己能力创造的，没有了还有重新拼回来的机会。

我妈小时候就告诉过我一句话，**爹有娘有，不如自己有。老公嫁得再好给的再多，你还要伸个手去要。只有自己有，没有谁能拿走。这理念，男女我都要代代传下去。**

04

#毛小白朋友圈精华说说

1.不要总想着创新，能把同行搞清楚，复制明白，就已经非常不错了。不入虎穴焉得虎子，不在同行那里买单永远得不到真经。

2.酒桌上吹的牛逼都不可信，笑笑就好了，真正值钱的一定是患难时默不出声的扶你一把。

3.把一个项目做成没什么秘诀，就是醒来就干活，吃饭走路脑子里都闲着项目，无关的事少让它打扰自己，遇到问题了全网搜索找资源找答案，该出力出力，该出钱出钱。

4.大家都觉得老板就是吃喝玩乐，实际上我认识的很多老板都是做事极度认真投入，有韧劲，死心眼，并且能持之以恒，精益求精。遇到困难了，员工跑路了，自己还在琢磨方法。

5.找 3-5 个牛人，研究透了，把他们的思维优势之处挪为己用，不断去实践，不断去执行，不断去优化，慢慢就生长出属于自己的体系了。

6.不断要和商人聊天，还要和文化人聊天，其实财富都藏在文化里。文人思维和商人思维都具备了，就可以在江湖上立足了

05

#毛小白朋友圈精华说说

- 1.诸恶莫作，众善奉行，善恶有报，如影随形，祸福无门，惟人自召。大家不顺利的时候，一直念这个咒语，念多了很多事情就化解了，是从脑子里开始化解的。
- 2.喜欢吃粗茶淡饭的人很有可能是因为吃厌了山珍海味，也深受其害才开始粗茶淡饭的。沉迷赚小钱的人也不一定是因为格局小，很有可能是经历大钱后发自内心的选择。
- 3.门槛越高的生意，赚钱越稳，壁垒也越高，例如开个药店，开个私人医院.....
- 4.实体对本钱的消耗是最大的，能挣扎的时间也很短，因为没钱就都被清出场了。互联网不一样，只要你还有一口吃的，潜伏着就有机会。
- 5.人活着不会舍弃，往前走的负担就会越来越大，一直做减法才能真正聚焦，人生就是有舍有得，大胆点，答案是选择出来的，是舍弃出来的

06

#灏泽异谈

毅力就跟一个人的体力一样，有的人他天生就是能顶得住九九八十一难，有的人他天生就是软脚虾，这还能怎么办？唯一的克服方式，就是**通过交善友与读好书来持续的鞭策自己，因为如果你身边都是一些平庸自我放弃之辈，他们会用那浅薄的智慧绞尽脑汁的来拖累你。可世界上有一部分人不是这样生活的，他们活得宛若“清教徒”，能够展示出让别人惊异的意志力和自控力，同样，这些人也是一个圈层。只不过尚未成功的你，还不具备资格与他们称兄道弟，所以，只有阅读与不断的筛选交际圈层，才是唯一的方式。**

07

#灏泽异谈

今年真的不用拼到尽心竭力，你只要能站稳脚跟维持还行的现状就很了不起了。

这绝非放弃奋斗，而是顺应时代不过度消耗自己。

所以这个盛夏，你更应该给自己一点闲适，适度摸摸鱼放放羊混混小日子。

08

#达叔经济学

上限和预期。**经济学里，有一个最基本的假设，人是自私的理性人。**就这简单的几个字，也有很多人不认可，达叔也不管你认可还是不认可，经济学、管理学、心理学等很多人文类的学科，都要和物理学一样，先弄个基本假设，然后才能在这基础上，搭建理论大厦。**达叔对这几个字，是非常认可的，虽然有点冷血，但这些年操作下来，觉得按照这套理论，大方向都是对的。**人，当然都有感性的一面，不理智的一面，但是这个自私的理性人，说到底，是让我们做任何事儿，都想一下，能为对方带去什么？我们不能一直白嫖对方，让对方免费为我们干活吧？达叔在很多文章中说，**用爱发电，发一两天可以，再要多发，发电机都饿死了，发个毛线。**说到底，感情好是一码事，利益要分清楚，该给人家的，一定要按时、按量的给。

09

#达叔天演论

吃不穷，喝不穷，造是真会变穷。

那对个人来说，什么是造？

就是，跨行太远，去一个自己压根就不懂的领域，跑到人家的地盘和人家拼认知，然后就被割了。

所以，达叔在出的那本书《唤醒自己》里，第一章上来就写一个词汇：相邻可能。

就是清晰知道自己的基本盘、能力圈，自己开疆拓土、向外扩张的时候，要慢慢开拓，不能跳脱太远的。

因为能量场、现金流、认知、所有补给线，统统都跟不上，步子太大，容易扯着蛋。

随便举一个小的例子，如果你问达叔，什么是一个好生意？

达叔在十几年前，刚毕业的时候，肯定给你回答，上限高、赛道好、能立马开疆拓土、千亿规模，能上市，名扬天下的生意。

现在再问呢？

达叔就老老实实的说，利润率要好，现金流要好，别人看不到或看不懂最好。

而且，这三点能不能细化？

年轻时候，压根就没有细化的指标，压根就不知道利润率多少才算好。

现在做了好多年业务，才知道，原来中国所有的行业，平均的利润率也就在 10%上下。

这是什么意思？

意思就是，前些年 P2P 最火的时候，给你的许诺回报率可以达到 12%，16%，都敢往外报。

但凡懂一点商业常识，都知道，这不是理财，而是旁氏骗局，压根就玩不动，不可能会有这么好的项目给到普通人。

因为有这么好的项目，资金门槛就不会这么低了，也压根就轮不到你了，让你看到的，基本都是骗局。

10

#正经婢儿

赚钱和成名，从来不是件容易的事。

每个人也都有自己既定的“人生轨道”，每一份付出努力和时间的，都不会白费。不用怀疑自己的人生。

社会的变化就像一场突如其来的龙卷风把我们带上了云端。

“人人有 15 分钟成名”。

每个人都会有自己的机会，每个人都有自己的价值，千万不要被当下一些不好的风气迷惑。

对我们来说，过好自己的生活，懂得自省和提升最重要。

再延伸一下，焦虑的根源或许不在于做什么职业赚钱，钱够不够。

而在于有没有分清楚，什么是需求，什么是欲望。

有位短视频作者说过这么一句话：

归根结底，我们需要那么多钱，无非就是为了满足你的需求、你的安全感和你的欲望。

在这三样东西中，只有“你的需求”这个部分，才是需要你真正去挣钱花钱的。

而真正的需求，也不会被物质绑架。

而是一边获得，一边能够自由地做自己，做有价值的事。

如此就像那句话说得：**有钱的人不一定值钱，但值钱的人一定会有钱。**

所以希望每个人都能关注价值而不是价格。

不是每个人都会轻松成功的，做什么都需要踏实努力。

与其幻想一夜暴富，不如耐下心慢慢打磨自己。

一飞冲天是特例，厚积薄发的才是人生。

做的时间越长，对手越少。

01

#灏泽异谈

这段时间，可是你修整人生轨迹的大好时机。

反正都不景气外面机会也不多，停一停何妨？

先用阅读和撸铁，替换掉日常琐事，再用充足的睡眠，给自己充满电。

有空的时候，静心的复盘自己迄今的人生道路，并重新规划新的未来。

把这两件事做好，明年重新出发的你，必然元气满满万事顺遂。

在该休息的时候休息，效果远比无头苍蝇般乱冲效果好上一万倍。

02

#灏泽异谈

很多人不明白，财富、权力、名声、地位，说到底，都是“力量”的不同代名词而已。可是，力量之间的发展，却能呈现天地云泥之别。因此，对于不同的人，所掌握不同的“力量”时，一定要学会进行取舍与调配。对于一个庙堂之人来说，虽然平日精于权术，可一旦落入一个毫无影响力的异乡之时，就注定了他的所长之功全被报废。比如某位自己创业略有小成，市值数亿的朋友问灏泽，要不要开始截留些财富，让自己的小金库得以充盈？灏泽直接予以劝阻，因为这都是不出事儿也就罢了，一出事儿从此口碑和名誉就臭了，属于典型的因小失大，区区几千万，真要捞也是以后万一出了事儿再去动脑筋也来得及的数字。所以回到本质，即你应该自己好好的深思熟虑一下，那就是你的力量核心是什么？并且在确认好之后，不惜一切代价的把其他的“力量”媒介转换为核心，这才是聪明的做法。这就如同资本圈的人，是绞尽脑汁要控更

多上市公司的盘，比如。。。对吧；再比如地产圈的人，是倾其所能要承受尽可能多金融机构和银行的贷款，比如。。。对吧；又比如娱乐圈的人，要竭尽全力的为更多的人所宠信与临幸，哪怕与自己性取向不和，比如。。。对吧？

03

#达叔经济学

公司里开会，和你抱怨问题的人有 100 个；

能抓住主要矛盾、问对问题的，只有 10 个；

能再进一步，给出解决方案的，可能只有 1 个。

所以达叔经常提醒身边的朋友，你先闭嘴，你能停止抱怨，就挤进 Top10%了，要是再能给出点解决方案，那就是绝对的 1%人才。

而这 1%的人才，很多都集中在领导岗位，无论是企业高层，还是政府内部，因为他们必须每天硬着头皮，去分析问题，去解决问题，没的退，没的选，只能硬着头皮往前冲。

04

#达叔经济学

经济发展的目的，是让国家富强，人民过上好日子，具体体现就是让人民有获得感。而这个获得感，体现在哪里？收入、吃穿、交通、医疗、长寿、教育、住房等方面。这些所有问题的改善，持续改善，有的流派认为靠市场经济就可以全搞定，有的流派认为，得靠强有力的政府之手，提供公共服务。按照目前来看，我们大概率是两者结合，但是后者是很花钱的，干所有的事儿，都要花钱。既然政府要花钱，手段虽然琳琅满目，但归根到底，就两条，财政和税收。

很多人对新一届政府的作风，没啥太大感受，但是整个体制内的，都感受极深，大量灰色地带，都严重缩水。达叔熟悉的地方官员，公检法系统，原本各种福利、卡、小金库，全部都在急剧下降，事更多，钱更少，风险更大。这就是目前体制内人，面临的困境。请问，这批人中，最困难的人是谁？那批当了领导，并且还想努力做事的家伙，再也使唤不动下面的人员了，开又开不掉，干活又没有积极性，能拖则拖，能赖则赖。

05

@自我的 SZ

网贷，赌博，沾上了和吸毒都没什么区别。

特别是年轻人，在各种 App 上随手贷，却没上想这些利息高达 30%到 50%的都有。你弟已经掐准了你们会出手，所以肆无忌惮。

把财产分成三份估计也分不清，你就是一套房子难道卖掉一人一份？你父母给弟弟多少钱，你弟弟没有钱怎么问回来？

最好的方法是大家狠下心来，事不过三，先不管不问。有人逼债上面挨打你们能忍住不出手，三番四次地就无药可救了。

我有一个土著朋友，白石洲的拆迁户，儿子赌博把拆迁了几套房子都输了。只剩下最后一套父亲狠下心来不卖，不帮儿子还债，儿子在外面搞了几年吃了几年苦，现在乖乖的回来开水店了。

只要有人兜底，这些陷进去想就不会有底线。从情理上劝弟弟，从经济上封锁，多多关注防范，亲情不能放弃关注，但是从理智上你要做割断

06

@写书哥

反思自己：成功的七种武器

1.激情。拥有激情的人在竞争中会具有绝对的优势，激情不仅可以燃烧岁月，更可以激励我们走向成功的巅峰。

2.刻苦。达·芬奇说，勤劳一日，可得一夜安眠；勤劳一生，可得幸福长眠，刻苦是对成功最好的诠释，也是通往成功的必有之路。

3.有爱。不管遇到什么人，请始终记住要把爱放在心中，有爱，才能走进他人的心中，内心拥有什么样的爱，就会拥有什么样的广阔道路。

4.专注。乔布斯说：“专注和简单一直是我成功的秘诀”。想要成功就要学会专注，就是要真的深入其中,然后做到精通，一旦专注变成了习惯，你就找到了通向成功的钥匙。

5.强迫。绝境能让人爆发内在潜力，给人以成功。

6.坚持。坚持是通往成功的最简单、最有效的捷径。找准目标，相信自己，坚定地走下去，你终会到达目的地。

7.恒心。伟大科学家牛顿说：“一个人做事若果没有恒心，它是任何事都做不成功的。”我国有一句谚语也说：“立志无恒，终身事无成。”这些经年之谈，深刻地说明了恒心的重要性。

07

@李鲟

格拉德威尔在《异类》中，提出了一万小时定律。“人们眼中的天才之所以卓越非凡，并非天资超人一等，而是付出了持续不断的努力。一万小时的锤炼，是任何人从平凡变成世界级大师的必要条件。”

你不需要成为世界级大师，只是想超过 80%的人，那就更简单了，100 个小时就够了。

每天 3 小时，心无旁骛、踏踏实实地去学习，去练习，3 个月后，你就会比身边大多数人做得更好。

因为大多数人根本不可能坚持 3 个月。

08

#不要乱投资

求人办事，很大的忌讳就是，让对方知道我们还找了别人。

甚至有一类人，特愿意炫耀，还找了谁谁谁，以显示自己关系网比较牛。这都是很笨的做法。想办成事，就抱住这一条大腿。我不找别人，我只认识你，我没有别的路子可走，我只能找你。我宁可缠着你。我愿意下重注。这事我一定要办成。我不会中途退缩突然不办了，让你找的人也都跟着坐蜡，我不会让你坐蜡。我可以押保证金。你就负责往前冲，这事我 10000%要办成，有一线机会我也会拼命争取。我不会问你“有没有把握？”。我今天就是来找你帮我想办法办成这事的。粮草我保证。粮草先行。我不会说办成了我再兑现什么什么。

这段话术，如果成为你的心法。那么在这个人情社会，不论你是委托方，还是被委托方，你都将，游刃有余。

如果你是被委托方，这段话术，能直接帮你过滤掉 99%的来求你办事的人。因为绝大多数人，并没有付出相应对价的打算。

他们只是在打听对价如何，再来决定，随时准备撤退。

同样，你也可以用这段话术对照自己，看自己是不是真的想要。如果自问没有这种付出的决心，那么很简单，这事对你，就是可有可无。

只有真正有权力的大咖，不轻易出手，才会这么去观察、去验一个人，看你是不是真的想办成，是不是能让人感动。因为他真的能办啊。

09

#菜菜家学教育篇

重点小学到底有多大意思？

很多家长，可能自己当年读书不好，一门心思希望孩子从小学就进重点，一路重点，最后考到 985，不惜一切代价，也要搞个重点小学附近的老破小，顺利报名。我简单说说，重点小学是啥样的？

重点小学分为两种：一是考试型。二是兼文体特产班。我重点说一下考试型。

大家都是人，重点小学也是人，不会比普通小学厉害多少。当然区别也是有的，就是提前刷题，多刷题。小学也没什么花头，成绩好都是刷题的结果。鸡兔同笼，算几只脚之类的。你要是没刷过，考场上肯定晕菜。老师起到的作用是，逼迫你尽可能多刷题。有些老师也是农村出来的，说话尖刻，阴阳怪气的。

有的家长以为，重点小学，家长更加重视。普通小学有外地人孩子，学风不好。其实，你真的误解了。现在，外地家长对小学生的重视程度，甚至比富人家孩子还要严格。大部分家长是在初中后，才会彻底放弃孩子。小学生时期，还是超级重视的。

有的家长，不顾现实经济情况，买个不居住的老破小，每天开车来回重点小学，接送孩子。这是不可取的。家长们如果真的对孩子成绩报以巨大希望，关键是自己抓，自己盯，如果能力有限，找个稳定家教，长期跟踪。每天路上这么多时间，至少五年，大家都累，还不如把这个时间用在学习上。

10

#毛小白朋友圈精华说说

- 1.原创是很多人发家致富的道路，伪原创也是很多人赚一口饭吃的门道，直接复制粘贴也有一些人能混得不错，其实都没错，关键是适合自己。
- 2.一个客服号，装 3000-5000 好友，产品匹配好了，这个客服号就能养活一个公司。
- 3.客服如果不懂做内容，最起码要学会和客户聊天，连聊天都不会的客服一点都不值钱。
- 4.流量有了，烦恼就少了，很多人烦恼的根源在于太懒，太过依赖漏洞来获取流量。
- 5.我们的内容一定要带个人特色，带我们的品牌词或者锚点，这样的内容才能拉回来流量。
- 6.一年四季重复做推广，做流量，做运营，做转化，慢慢就封神了，慢慢跟在我们屁股后面的人就少了。做的时间越长，对手越少。
- 7.项目合法了，年赚几十万，细水长流，这种才是真正的暴利。
- 8.推广这个事，我根本控制不住自己，就是喜欢，没事就想写东西，想做流量，仿佛像呼吸一样。

有钱的时候装穷很容易

01

@温州土老板

说起来国潮，想起来去年在线上认识温州老板，他运营了一个品牌，名声起的很怪，叫多嘴驴

夫妻两个人靠着几千块钱起步，从农民房一路干到了一千多平的公司，鞋子设计的很小众，也是模仿再到原创，老板的理想就是，贩卖自己的审美找到同频的客户。

说实话一般有这样想法的，起步玩情怀的，多数都很难盈利，需要长时间去沉淀。

这几年 95 后 00 后是消费主力，小众有调性，迎合了这个群体用户的胃口。

他们也等到了国潮的风口，所以生意一直都不错，很多款式还是预售，去年都现在订单一直都是爆涨.....

我去看过，淘宝金冠，142 万多粉丝，鞋子都是适合年轻人穿的。看过他的视频，会感觉这位年轻的老板不太好，有点神神叨叨的。

反正我也敢多问，也许搞设计的都这样，随时在找灵感[笑 cry]

可以能得到小众粉丝认可，做出自己的特色，的确有很强的溢价能力，也是很好的商业模式。

避开价格战，服务好一群用户，掌握一个同频小圈子的话语权，未来也是一个趋势。

大家也可以留意下，你们的行业，可以借助国潮风升级不？也是个机会。

02

@温州土老板

我刚起步的时候，喜欢找那些新开的小厂，感觉他们比较有潜力，谈判也更容易。

但我后来发现，他们的规模太小了，太不稳定了。

很多老板，完全没有抗风险能力，不用同行打，自己就干倒闭了活下来的呢？还在温饱线挣扎，完全没有忠诚度！

掏心掏肺扶持他，来个同行便宜一点点，随便想个理由，就你踢走了。

后来我喜欢找那些工厂，平稳运行 3_5 年的客户，虽然攻下客户的难度变高了，但算账这个时间投入还是很划算的。

很多时候，我们做生意不赚钱，有个很重要的原因，就是你永远都是被客户挑选的角色，同行吃剩下的边角料，那里来的利润？

我们要做的是，主动筛选客户，挑行业最肥的客户来合作。这么说，大家都能体会到吧

03

@张有为

营销、推广、销售，如何系统的学习？只能谈点我的经验，供参考。

要用下班时间，学一门可以安身立命的技能。不要多学，就学一门，因为一门技能也需要 10000 小时的刻意练习，大约 5 年。注意，逻辑重点不在学而是习，习是一切。

比如做生意的技能，要分别学营销、推广、销售的技巧，而习的具体动作是写推文、拍视频、做直播。习，是日日不断之功。

04

@张有为

营销与销售用的心理学，现在已经加入几十项行为经济学的效应，因而在做营销宣传，或一对一销售时，有很多说服客户的方法与技巧，需要你花时间去学，然后在实操中不断的习。

把学与习很好的结合起来，反复的学，反反复复的习。反复非常重要，看一遍仅仅是学，如果不习，半小时后就忘得干干净净。

05

@澳洲晓亮

刚才有位网友，咨询我的品牌管理项目，问我经销商的平均收益是多少？这个问题我没有办法回答啊，**其实在任何行业，自己创业的人，你去了解，平均收益，没有任何意义，因为 90%的人都不赚钱，甚至亏钱。**

一个行业或者公司的平均收入，只对员工有点参考意义。创业领域，永远是贫富差距最大的领域。

06

@写书哥

社会富足的标志是，允许一部分人没有压力的生活。这些人中，会有一小部分找到自己的热爱，迸发出强大的创造力。这位交满 15 年社保的小伙，经过几年的无聊，也许会是一个当年明月、刘慈欣、手工耿。

白岩松在他的第三本书《白说》中提到：“**大家应该重视闲而不是忙，闲能产生创造力。**我相当多的创意和点子是在我闲的时候得到的。当你做具体的事情时，你没有时间想这么多，我大量想讲的东西，要写的东西都来自于一边读书，一边听音乐，一边发呆一边喝茶的时候。最幸福的时光就是闲的时候，那个时候才能想好多的事情。”

07

@毛小白朋友圈精华说说

- 1.以前了解人性，去火车站呆一段时间就行。现在了解人性，大家只需要在网上呆一段时间就行。
- 2.和人链接多了，别人想要什么，他一张嘴你知道。和人交流多了，你也能精准把话说到人家心里去。
- 3.没钱的时候装富是很难的，只会丑态百出，但是有钱的时候装穷却很容易，而且别人没办法分辨。大富都是藏起来的。
- 4.永远要坚持正能量，永远不要和平台作对，平台需要什么鼓励什么，我们就提供什么。
- 5.读自己看的懂的书，做自己能做的项目，不盲从，不跟风，不凑热闹，踏实做自己，吃透一个点，困了睡，饿了吃，缓缓用力，按部就班。
- 6.把生活过简单，精力才会聚焦，聚焦了才会产生力量，有了力量才能击破问题。一定要相信简单的力量。

08

@毛小白朋友圈精华说说

- 1.暴利这个词一定结合时间维度来看，项目合法了才能长久，长久才是暴利的真正内核。
- 2.客户要什么，我们提供什么。客户不要的，我们不要强压给他，我们认为正确的是好的，客户不一定这样想。

3.他不喜欢和人打交道，我说那你就安心踏踏实实做事，结果他人又很懒，干活 10 分钟打游戏一个小时。他问还有别的出路吗，我说你玩游戏厉害的话可以专门玩游戏为生，结果他又说自己在游戏里属于被别人虐的角色.....

4.不要用收入去评判一个人的牛逼程度，要看他是否足够幸福，内心是否充盈，是否喜乐。

5.资产保命记住这三点：1 不要投机取巧，2 去杠杆，3 不要负债。

6.这个时代颜值即是正义，如果长得好看一定要善用颜值，如果没有颜值就要学会善用脑子和资源。

09

@财宝宝

如何撩一个白富美？很难。

低端打高端，就像你对天放一枪，很难打到一只白天鹅。这里有运气的成分。说白了，也是大数法则，但是，你周围没有那么多白富美。假如成功率是 1%，你就要先找到 100 个白富美。事实上，你根本找不到那么多白富美。

我的意思是，多管齐下，看到白富美就当是去摸个奖，也不要错过了，万一行了呢？重点放在同段位的女宁，这个基数大，你去撩二十个，一天发五个微信，保证你一个星期解决困难。

百鸟在林，不如一鸟在手。先用起来，以后的事情，以后再说。

10

@财宝宝

为什么小震做题家不吃香了？太多了。

我们考大学时候，小震做题家是很吃香的。像我这样的 985，挺有面子的。原来对你爱搭不理的小班花，立马热情似火。进大学后，方方面面捧你，啊，未来的什么师，什么家。毕业后，好单位随你挑。我那时候最痛苦的是没纺子，其他不痛苦。

现在的小震做题家已经没花头了。这里面有个原因，以前考大学特别难。现在不一样了，二本满地走。而以前的大学分类，只要是本科就可以进最好的单位，这是建立在考大学超级难的时代，现在 80%读大学了，还把大单位门槛设置在二本，这就造成了入围人数，铺天盖地，乌压压一大片。人多了，就不仅仅考虑文化课了，供过于求，那就要比比其他的了。社会太复杂，我要回小镇。

刻意追销，往往都是作恶的开始。

01

@财宝宝

研究第五城。

北上广深是四大天王，你不管怎么赶，也赶不上了。那么，我们能不能研究一下，第五城会在哪里？如果可以押中，提前打桩，岂不是么么哒？

一，分析第五城需要具备哪些条件

1，经济发达，就业容易。

- 2, 人口多, 经济多样性, 业态丰富。
- 3, 城市段位高, 有一定的自主能力。
- 4, 医疗教育发达, 有优质大学, 人们安居乐业。
- 5, 气候宜人, 城市漂亮, 生活舒适。
- 6, 有一定的历史积淀。
- 7, 对附近人口, 有强大吸引力。对附近区域, 有强大影响力。
- 8, 有较大面积, 发展后劲大。
- 9, 有顶级企业, 城市名片。
- 10, 丈母娘热情, 没有索要巨额彩礼的毛病。当然, 如果还能陪嫁一点就更好了。
- 11, 城市管理水平较高, 服务意识比较强。
- 12, 区域内, 该城市地位极高。

二, 后备选手

我想了好久, 估计有几个城市, 杭州, 苏州, 成都, 南京。

再具体分析一下他们的不足,

- 1, 苏州和南京, 估计都难, 因为他们本身谁是大哥二哥, 还没搞清楚, 自己两个就会拉扯, 形不成合力。
- 2, 成都, 各方面都具备。但是, 成都有个不足, 就是对省内兄弟照顾不够。
- 3, 杭州, 真正的王者农药, 但是也有担忧。距离魔都太近, 一旦魔都勾勾手指头, 杭州的优质资源, 可能撒丫子就跑了。

三, 对其他城市的观点

- 1, 厦门。区域小, 环境要求高, 应该是小而美的定位, 不是第五城的概念。
- 2, 青岛。漂亮是肯定的, 但经济发展程度还达不到超级城市的感觉。

3，天津重庆，略。

4，宁波，这几年出口起伏较大，业态多样性不够。

5，武汉合肥郑州，略。

四，具体观点

我觉得杭州成为第五城可能性最大。如果有条件可以去打个桩。

02

@财宝宝

小作坊如何拉单子？培养信任感。

我（菜嫂）家，也是从咪咪小的大棚小作坊做起的，一开始没什么实力，很难拉单子。事实上，很多大厂拉单子后，直接甩给我做，我只能吃点残羹冷炙。于是我也开始拉单子。一开始很难很难。

一，分析对方的心态

对方肯定是有需求才会和你说几句。这就上道了。没有兴趣的人，根本不会搭理你。那么，你在第一时间，就筛选出了潜在客户。

二，分析对方的诉求

客户有三个需求，又好，又便宜，又放心。

质量和价格比较容易考察，看看你的设备，技术，产品，口碑，心里基本有数了，关键是信任感。要是你说的千好万好，到时候做不出来，那就头大了。

但是，你和客户也不熟悉，如何快速建立信任感？方法有很多，我说一个我的办法。

三，解决办法

我把他请到家里，吃顿饭。注意，吃饭不重要，重要的是请到家里。你看，我一家老小在这里，房子车子你也看到了，我不会跑路的。这个办法相当于把自己押出去了，效果比较理想。

我这个办法是和小商品市场的老板娘学的。他们都是小作坊，什么也没有，就是让你去他家看看，老婆孩子都押上了。你就说行不行吧！

小结，万不得已，你也可以试试看。

03

@翊瑄 Camellia

面对两难选择时：

- 1.选择那个可以让你待在游戏里的选项。**比如说你的长远目标是当一个作家，那么在面对两份工作 offer 时，就选那个更能让你有机会成为作家的道路（创作或写作相关的工作类型）。不要听那些不在该领域人的建议。
- 2.选择那个可以为你带来更多好运的选项（平台、人脉、更多的发展机会等）。**
- 3.选择那个你可能是房间里最蠢的一个人的选项。**加入那个周围都是比你聪明的人的团队。少说多听，少表达意见多提出好问题。**也许会伤害到你的自尊心，但长远来看，却最有利于个人成长。**

04

@贝总荐_谬论侦探_中文版

思想文化会相互沾染，潜移默化相互模仿复制的，这就是酱缸文化的底层逻辑。道金斯为这种不俱形质的复制因子提出了一个名称——迷因。

“通过从广义上来讲可归于模仿的过程，迷因一个大脑进入另一个大脑，并在迷因池中繁衍生息。”它们相互竞争有限的资源：大脑时间或带宽。它们最主要的竞争焦点是注意力。

所以我曾说，**不要花太多的时间读国学书。同样，你要读一流的书，看一流的文章，和一流的人混，你才能迅速的不断提升自我。**有人批改小学生作文，发现自己的语言表达能力会出现大幅退步的现象，也是相同的原因。

05

@贝总荐_谬论侦探_中文版

家里有孩子的，建议让孩子把英语数学往死里学往死里补，工欲善其事，必先利其器，基础打好了，后面再学个啥的考个啥的，势如破竹，当然要达到顶级水准，那需要天赋，需要时间，这是另一个问题了。

06

@唐实妙

婚前可查的一些事项：

1、了解原生家庭。有些词成为口头语了，妈宝男，扶弟魔，这些标签会说明一些问题。

2、交换征信报告。是否在失信人名单，是否信用卡透支过多，贷款还款是否正常，是否有隐婚情况。

3、体检报告。精神病、传染病是可查的。有生娃意向的，生育能力也可以查。

4、房产查册。有些骗女生的说是婚房，两个人共同还贷，其实名字一直登记在父母名下。

5、查婚姻档案。这种主要查离婚协议，抚养费怎么付的，补偿的款项有多大，名下房产约定是谁的，贷款谁来还，债务怎么和前任分担的。

6.查报警记录。前任是否有报警，这个尤其女生注意，他可能表演很好，但前任若有“家暴”报警记录，大概会是重犯。

07

@温州土老板

我年轻的时候很拼，抓到个机会就会玩命干，因为心里是有希望的，对收入是有期待的，也不知道行业的天花板在那里。

最新几年对主业有点佛系了，因为行业太老了机遇没有了，在怎么玩命干闭着眼掐指一算，就知道一年能赚多少，反正只降不升。

想多赚就要扩张，算算账风险和收入不成正比，也没有什么意思。

所以说，**一个行业暴富的时间也就那黄金三五年，抓到了，钱就到口袋了。**

风口过去了，只能混日子先熬着，不是迭代，就是淘汰。

08

#毛小白朋友圈精华说说

- 1.他说上班要看老板脸色，于是出来自己做生意，结果做了生意才发现自己也要看客户脸色，甚至有时候在客户面前为了一个单子比上班还卑微。赚钱就要看开一点，哪有人赚钱还要别人哄他开心的。
- 2.两性关系，家庭关系，职场关系这些和人相关的项目可以干一辈子，而且越久越香。因为是人就绕不开这三个关系。
- 3.不要去刻意追单，价值到位了，复购是顺其自然的事。刻意追销往往都是作恶的开始。
- 4.免费群一定是会烂掉的，因为不产生价值和利益，就不会有人愿意去维护管理。一切有序背后都是有成本的，所有价值流通也是有成本的。
- 5.不是所有客户都提供利润的，就像街边摆摊一样，有围观的，有吆喝的，有咨询的，有买单的.....但他们缺一不可，都是生意的一部分。
- 6.多几个老师不是坏事，相互比较一下，取其精华去其糟粕，集众家之长。

09

#毛小白朋友圈精华说说

1. “我是 xxx，做 xxx 多少年了，我微信 xxx，添加回复 1 领取 xxx”。这句话威力有多大？只要在外域流量入口一直重复这句话，重复多了，未来几年天天都会有人加你。

2.早睡早起，坚持锻炼身体，多喝水，常喝牛奶，少看电视剧，多看书，定期打理家里卫生.....幸福感都是从小事来的。

3.遇到比自己牛的人，少说话，多聆听，多提问，不要着急发表自己的观点。

4.商家必懂的消费者 10 大心理：①面子心理；②从众心理；③权威心理；④占便宜心理；⑤朝三暮四心理；⑥价位心理；⑦炫耀心理；⑧草根心理；⑨攀比心理；⑩懒人心理。这十大心理已把消费者购买心理涵盖 95% 以上。这就是人性。

5.这么多年过去，大家已经慢慢不再相信哪些浮夸的广告，而是选择相信低调有内涵接地气的信息。**广告要放也要收，要做到度刚刚好，装逼但是又不过分，清高又招人喜欢。**

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。

杯米养恩人,斗米养仇人，不是帮的越多越好。

01

@财宝宝

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。一个 50 年芳龄的老破小，一个月五万左右。没有富裕男朋友的，真的租不起。大多数人都是拼一下。不就是晚上睡一觉吗？大部分时间都是在室外活动。夏天太热，找个小饭馆，刷免费 WiFi。冬天太冷，找个小饭馆，吹吹热风，和收银员美眉聊几句。

二是赚钱多。再不济，骑小电驴送外卖，勤快人，一个月七八千是有的。现在很多农民工，夫妻陪伴送外卖，男的负责接单骑车，女的进小区后，挨家挨户送。真正送外卖，毕竟只占上班时间的 50%，绝大部分时间，都是坐在小电驴上，在某个小饭店门口蹭 WiFi，开开心心，打王者农药。周围都是送外卖的打工人，志同道合。

三是好玩的多。大城市，有你可以想象到的一切。你不是想上学吗？985 夜大学欢迎你。你想泡脚，小红中红老红，通通欢迎你，免费附赠三句“亮仔，好帅哦”。你想吃顿好的，无论是土耳其烤肉，还是日料，还是英式西餐。如果你想来一个海鲜自助餐，单价 128，鲍鱼大虾烤羊排，88 个菜，18 种饮料，随你吃。

四是找老婆可能性大。你在小地方，适龄妇女就那么几个。大城市的打工妹多，早餐店的收银员，基本都是小村花。总能撩到个昏头昏脑的小村花。。

五是没人攀比。大家也就是点个头的交情，不会掏心窝子比，谁的手机贵。

六是没有人情往来。老家随礼的事情，大城市极少，你不去也无所谓，大不了少联系了。

七是不需要天天找关系。这事情不是说没有，而是罕见，就你的层次并不需要。你有几个事？不就是暂住证，助动车吗？就走流程，一般可以的。

02

@财宝宝

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。你也一把年纪了，可能用不上，但你可以用今后的人生检验一下对不对。你可能会发现，菜菜是对的。然后把这个经验告诉二十岁的儿子，那你就赚大发了。好多经验是经过我们家几十年几百年验证过的，一般人要在五十几岁才明白。但那时候晚了，他也没机会了。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。

03

@财宝宝

今后的大学生怎么选择生活？

现在是两难，你去大城市打工，你也买不起大城市，价格太贵。你去小县城生活，你还是买不起小县城，收入太小。怎么办呢？拉差价。你先去大城市干十年，忽悠个不要彩礼的婆姨，两口子扣扣搜搜，努力凑够 40 个首付（大概 5-8 年），在娃娃上学前，骂骂咧咧回小县城买个电梯小三居。然后怎么办？这是一个问题。但也不难。

一是你在大城市的各种技能，在小县城找不到对口工作。那没办法了。继续在大城市熬吧。你的一生就在出租房里了。你回小县城，赚不到钱，真的会饿昏古七。老家的那些七大姑八大姨，嘴巴厉害的很，也不会让你舒心。

二是运气好，你在大城市的经验，可以复制到小县城，例如牙医作家厨子炸油条。那你就回小县城，两全其美。

如果你对这两个办法都不满意，还有个思路，北三县。

成年人其实无所谓住在哪里，但是娃不一样，他被学校卡死了。你在存款，娃娃和工作之间要找个平衡点。这个平衡点，基本就是北三县，嘉嘉，莞莞，惠惠了，或者来一个佛山无影脚。争取做个四大天王的穷邻居。当然，如果你家条件好，肯定不这么搞。这不是没办法嘛？

我考察过欧美日韩，大城市的价格也就那样了。大家老喜欢说日本崩盘，呵呵，那是和你说说而已。乡下是便宜了。东京现在比当年崩盘前最贵的时候还要贵了，你找谁说理？伦敦巴黎新加坡，人口也不多，贵的飞起来。

打个比方，喝酒的人少了，茅子就会便宜吗？

04

@财宝宝

四十不惑

年轻时候，考上 985，高兴的直跳，我觉得一切都有可能。现在人到中年了，答案开奖了，就是个倒插门。实在是没想到，我本来还以为会是个资本大佬：出门宾利，回家别墅，三五个小红围着我载歌载舞。没想到，只实现了三分之二。

我对人生的感悟是，看谁先醒悟，谁先醒悟谁吃肉。我们在青少年和年轻时候，被人灌了一脑门子浆糊，根本无法理解人生和世界。我们做事情，99.99%都自以为是的。我们总是抱怨生活，为什么别人不能理解我？

实际上，是我们误解了生活。这个世界是有三六九的，什么人吃什么饭。你想凭几句俏皮话，抖个机灵，考个 985，就敢跨过去偷偷吃好的，结果就是一记大耳光，人生一笔吊糟。

资源有限，副总也不会帮你的。其实想想也是，人家为什么要把资源给你？你是谁啊？

05

#达叔天演论

在自媒体里，能把课程卖好的，能卖上规模的，基本都是 to C 的业务，周期短、可交付、有定价权、可以规模化操作。

哪几个品类，做的最好？

亲子教育类、商业类、投资类、情感类的。

尤其是亲子类的，线下的培训机构被撸掉之后，供给减少了，但是需求一直都在，这个钱肯定是要花的。

06

@野心范

筛人的阶段，重在考察和点拨

这里面的考察，一部分是在考，是为了筛做准备，一部分是在察，通过观察来解析对方，每个人都是有适合擅长的领域

有些人干不出来，不是他不努力，也不是他没能力，是位置放错了

跟搞项目差不多，发力点不对，搞得越猛，瞎折腾得越厉害，收效不好且出局得越快

点拨是要在节点上，给予实质性的指导和支持

目的有两个，一是建立威信。雪中送炭相比锦上添花，总是更能让人记忆深刻，给对方实际性的帮助，也能体现你的实力和业务水平，进一步加强对你的信任和认可

二是为前面的考，做进一步补充。考你的能力，考你的人品。大家有没有发现，体制内或大公司里那些个带长的，是不是经常性的半截话，是不是有意无意的让你猜，忖度上意

我个人是不太喜欢这种风格的，因为极大的影响效率，但在那个体系里，它还是还很有一套实用意义的

带长的会观察你，看你懂不懂汇报？看你懂不懂请示？看你懂不懂理解？看你懂不懂反馈？等等

总结起来，就看你的办事能力如何，适时的稍微点拨下你，再看看你悟性，回过头来，就看你会不会来事

很是磨叽，装 X 和难忍，但它在那里面确实管用

带人的阶段，他就会多说，反复强调，把事情说透说明白，因为这样是有益于他的成长，他成长起来之后，是能实实在在的帮你解决问题，分担你身上的压力

这种模式就是老一辈里面的匠人师徒关系，重点在传帮带，作为嫡系来培养

07

#水库流派

最好的生意模式，就是专业户，最后洗脚上岸，变成房东。

把现金流变成资产。有些人傻傻地开一辈子厂，有些人一开始就瞄准了现金流变资产的模式。

xxxx 这个厂，高峰期有几百人的规模，现在就几个人了，主业继续做，副业当房东。

建了一栋 6 层楼的厂房，每层有 1 万多平。

其实和水库炒房模式差不多，就是用做生意的现金流还贷款。

我最看权力的游戏，龙妈其实就是一个打怪升级的模式。我们每个人的生活也都是这样。龙妈开局也是啥都没有，然后她有个哥哥笨死了，还要干掉龙妈。然后哥哥也挂了。龙妈就孤人一个。然后她的目标是要统一七国。

08

#水库流派

为什么我建议大家，不要花太多时间在各种互联网平台上做交流呢？

因为人的精力和时间是非常有限的。【注意力资源是最稀缺的资源。】

当我们把过多的精力关注郑智和宏观经济、国际风云、娱乐八卦、社会时事，那么我们必然会缺乏足够的注意力在【安身立命】的事情上面，没有时间打磨自己吃饭的技能，在自己的专业领域必然缺乏足够的思考深度。

09

#毛小白朋友圈精华说说

1.他相貌平平，沉默寡言，喜欢一个女神，苦苦追了很多年，最后以接盘的形式娶回了家。大家笑他傻，他不说话，只有他自己是赢家。第一他知道自己斤两，第二他有足够的耐性等待一样东西掉价。

2.做老板了，带团队了，天天太忙碌在一线并不是好事，因为有了思考的时间。船大了，跑得快不是核心了，方向和安全才是最关键的。

3.我劝大家把在网上看到的收入都除以 10 或者除以 100，兴许得到的数据相对会真实一点儿。

4.不是所有人都会成为我们的朋友，不是所有人都会成为我们的客户，也不是什么钱我们都可以赚到的。所以不要去讨好所有人，更不要妄想成交每一个流量

10

#毛小白朋友圈精华说说

1.念头就像杂草一样，如果不定期清理，它们就会长满我们的脑子，让思考变得沉重，让行动变得迟缓无力。

2.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，容易滋生他人的贪欲。

3.传统营销为什么这么依靠电话营销，是因为电话是直达精准客户的，是主动出击，而且是人和人交互，还有它占用了客户的时间和注意力，这种营销费人，有随机性不确定性，所以话务员都一波一波地换。

4.微博上的内容量级非常大，如果善用微博就能有用一个巨大的素材库，把它们搬运到抖音，小红书，公众号.....将是一波又一波的流量。

5.中国式弱点营销大家懂的几个？1.免费。2.VIP。3.饥饿营销。4.胸展。5.煽情。6.标题党。7.民族牌。8.外国经验。9.生活外包。10.名人。11.网购瘾。12.洗脑。13.炒作。14.名牌。15.自卑。16.天价。17.至尊。18.一站式。19.社交恐惧。20.生活方式。

千曲而后晓声，观千剑而后识器。

01

@财宝宝

烟酒利润。

烟的零售利润是很低的，20%了不起了，一盒烟赚一两块钱。知名酒类的利润也不高。但是，这2类产品，有其他妙用。

一是量大。很多人买烟是一条一条买的，一条赚20也不错。名酒一瓶几百块，就算是10%的利润也不错了。关键是量大生意好，旱涝保收。

二是引流。很多人来买烟酒，不一定就只买烟酒，最起码，要买个打火机吧？你家请客，买一瓶三百块的名酒，但不可能只喝名酒，其他各种饮料，普通酒也要买一点吧？

如果没有知名品牌的引流，你后面的生意就没有了。就好比很多新的大商场，邀请国际大牌都是零租金，一个道理。

三是盈利点。主要是一些不知名的非热点商品。

1，买烟的人，可能买一盒雪茄，买一瓶辣椒酱。这就赚钱了。

2，买酒的人，可能会买一些老板热情推荐的新产品，那就是对半的利润了。酒水的利润远远超过一般商品。

西装不赚钱，领带赚钱。同样的，开饭店的时候，螃蟹不赚钱，蔬菜赚钱。

02

@财宝宝

小伙伴比钱重要。

很多人经常问我，为什么不发广告。我还真的去问过，转发一个给三千，点一下就行了。

我觉得麻烦。还要点一下，不是应该你给我送过来吗？

我觉得，给小伙伴写微博，我一点都不累，就像去王家姆妈家里喝毛峰。但是，你让我天天点广告，我就觉得挺烦心的，一点也不愿意。

前两天，我问王家姆妈，为什么你一个人住啊？王家姆妈说，因为你不愿意来啊！这下子把我说尴尬了。家里母老虎这么凶，咱是正人君子，不能随便吃野食。要不然回家就混不下去了。其实，王家姆妈看上去也很温柔，就是不知道真的假的。我一直怀疑是假的。想当年，我家婆姨也是温柔似水，现在想想，还是自己幼稚了，结果被叠只女宁忽悠了。

去，还是不去呢？我好揪心啊！王家姆妈就是想法太多，居然开口 200 个的门票，我要发多少小广告啊？七千个。这谁受得了？你不能少用点啊？哪有逮着一只羊，直接薅秃噜皮

的？算了算了，我还是在家里吃小蛋糕，写微博算了。**人生就是这么无奈，我当不了富二代，只能当富一代了。等娃管钱了，不知道，我手里能不能松泛一点？**

我家婆姨是怎么整我的？就是好吃好喝管够，现金没有。要买什么，找保姆代买，你不用出门了。我哪怕是买一个可乐都要经过批准。实在是哭了。（菜菜疯狂的摇晃铁栅栏）

03

#红尘纵横

红尘中因为维度的不同，故而自然而然形成金字塔结构!**底层的想逆袭，上层的想保持特权!是什么推动社会发展!欲望!没有欲望、社会将一潭死水!红尘的强大，来自于什么?智慧!没有智慧只能是欲望之奴!有了智慧，才能驾驭众生的欲望、简称魔力!红尘世界更多的是魔在创造!靠什么创造?佛性!足够有慧根会拼命让自己从欲望中解脱出来，唯有从欲望解脱，才能潇洒驾驭欲望!最后人们较量的是什麼?心性!心性够，无论在哪个层面，都是该阶层的佼佼者!心性从何而来?开窍!社会多数信息都是为了迎合情绪，这些只能让你迷失!**唯有底层逻辑才能激发你的认知!认知就是接近真相的距离!****

04

#红尘纵横

真知让你独立，假知让你依赖!

市面上 99.999%的信息和培训都是为了拨弄你的情绪，最后让你依赖，或者为了他的目的而让你行动!

而不是为了让你看到真相，那又如何才能开启自己的“上帝之眼呢”?

活在情绪的人慢慢会养成三等特征：

- 1、自以为是，坐井说天阔!以自己的性格，经历，格局，和思维来看世界，自己在井里而不自知!如何又能跳出井口呢
- 2、纠结在贪婪与恐惧之间，无尽的纠缠
- 3、不能面对孤独!必须不断的四处找存在感!

05

#灏泽异谈

一个男人，最大且最致命的点，当他侥幸取得一点成绩之后，就抱残守缺，藐视天下而唯我独尊。只要他一这样做，那九成九的概率，他一生的高度就止步于此，并且从此以后将一路下滑，再也无法得以挽回。在这一点上，灏泽见过太多太多太多人犯了这个错误，而且基本都是当他们成为地方一霸后，就自此开始衰败。为何一直以来，我们的商人群体都信奉“儒商”的价值观？无非就是因为只有儒商模式，才是一个商人持续进步的模式。同理，于人生的一切都是如此，虽然不是每位读者，灏泽都能有幸为其看命判运，但是**如果你陷入了迷茫与未知，或者事业上的困顿。你只要问自己一件事就行：“现在的我，会不会得到自己的尊重？”如果答案是否定的那就问第二个问题“这份尊重，我该如何去获取？”这个问题的答案，相信你已经了然于胸。**

06

#灏泽异谈

魅力，属于女性专属的利剑。老天爷从来不公平，却又极度的公平，因为他直接给了男女两种不同的武器。

需知，一个年轻小伙子，光凭容貌英俊要想接触到社会大佬的可能性几乎微乎其微。但**一个漂亮女人，容貌姣好气质出众，要想打入一个又一个的交际圈曾可谓是易如反掌。**注意，在这里灏泽并非要求你去如同那些红尘女子一般的把自己打扮的花枝招展，那样的结果不仅仅会让你遭到物极必反的反噬，同时还会坏了名声。说句粗俗的话，但却又无比真实的话**“一个男人对你越有欲望，他就对你越少防备。”且魅力这件事儿，是越早觉醒越好，40岁前都不算太晚，唯独年老色衰后便意义不大。**

07

#达叔经济学

这个世界，从来不存在炒房客，只存在觉醒者和自救者。**通货膨胀+经济增长+城市化，三驾马车拉动的新兴经济体**，在全世界范围内，都会经历的房价增长。这三个元素不停，结果就不会停，否则就不合理，其他的所有手段，都是鬼扯。**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。爱信不信**

08

#达叔经济学

专业人士的成功要素是什么？长期的教育积累、理性和纪律，和前者依靠对暴力的垄断而获得权威不同，**专业人士也有权威，但是这个权威来自于技术、专业能力。这个阶层应该是我们普通人，通过努力，勤奋、刻苦、时间的不懈积累，向着一个方向不断发起攻击，获得成功的概率最大的。**达叔觉得，聪明的人其实不可怕，因为大部分人 IQ、EQ 的差距不大，**真正可怕的是那群能十年如一日拥有超强专注力和态度的人。这帮人才是最可怕的。**而专业人士，基本是就是这一波人。时间，就是最大的壁垒。达叔希望我们自己能够在自己的领域里，成为专业人士。如果可以的话，把下一代也往这个方向培养。

09

#毛小白朋友圈精华说说

- 1.勤劳这个品质是后天养成的，我们应该让孩子多做一些力所能及的事情，并且让他从中尝到甜头，而不是强迫和痛苦，这样他才会慢慢明白天道酬勤。
- 2.借几元钱叫做乞讨，借几百几千叫借贷，借几十万叫做集资，借百万千万叫做融资，借十亿百亿叫资本运作。量不一样，性质是完全不同的。
- 3.一台电脑，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。
- 4.每一个冠军背后都会有教练，教练不一定在技能上比学员牛逼，但是他掌握了系统和方法，他把学员该走的路都提前走了，他有更好的心态和经验，这就足够了。
- 5.人生一定是无常的，是痛苦的，早点认识并接受这点，生活真的会好过很多，最起码人不拧巴了。

10

#毛小白朋友圈精华说说

- 1.如何提升人的认知？多看书，多写作，多和高手交流，不断整理自己的原创，并且大量去实践。
- 2.和客户建立关系是长跑，并非短暂一面之交久可以做好的。因此我们要为此付出巨大的时间、精力、脑力。
- 3.千曲而后晓声，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。
- 4.人穷的时候很容易急于求成，例如看一本书想马上发现财富之道，听一节课就想马上开窍，跑一次步就想马上瘦 5 斤.....慢慢变得很没耐心，越来越喜欢走捷径。
- 5.对于我们无法改变的事实，我们就不要去想了，最好的办法就是接受它，继续往前走。死揪着不放，后面的光阴都被浪费掉了。
- 6.不懂爱情，换多少个男女朋友也没用，自己不行，换多少个项目都是赚不到钱的。问题其实都在自己身上，提升自己是解决问题的最佳办法，因为别人是很难改变的，自己尚且可以说服自己。

普通人做副业最快的路径，就是模仿，直接记结论就好。

01

@财宝宝

转富翁冈，

从小在农村长大的我总结了一条铁律，创地无法致富。

后来在城市读书我更明白了一个道理：面积比努力重要。

02

@财宝宝

逆袭可能吗？逆袭的几条路径

1，天赋异禀，骨骼惊奇。你有别人完全无法比拟的音体美天赋。

2，家长规划 985 路径。

3，家长给你铺好生意路，你走过场就行。

4，运气特别好。据说这两天扭腰的乐透大池子已经 8.5 亿刀了。你看要不要？

我认识不少 8090 后，无一例外，他们从小到大的发财梦，在 35 岁左右就结束了。因为他们无法克服几个难点。

一是考不上 985。985 的比例大概是 1.5-3%，这不是选择文曲星，而是家庭规划的大比拼。具体略。

二是创业没本钱。不仅仅是没本钱，更重要的是，输不起。家里一共 42 万，是你爸妈一辈子拎灰桶，扎钢筋存下来的，还包括你姐刚收的 16.8 万彩礼钱，你敢开店搏一把吗？

三是结婚没纺子。现在市区电梯小二居，一线 8 百个，二线 6 百个，三线 4 百个，十八线 2 百个。你选一个看看？

四是经商没路子。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。丝丝一想就放弃了，还不如去打一盘王者农药。

五是自己好吃懒做。虽然已经这样子了，但是，老子是大学生啊，怎么可以去送外卖？老子喜欢睡懒觉，吃火锅，夏天怕太阳，冬天怕吹风。

六是人生没运气。单位联欢会，连一个不粘锅都没有摸到过。

七是平时好吹牛。老子是大学生，上知天文，下知地理，科技战略，二毛打架，我什么不懂？丝丝把大把大把的时间，浪费在刷手机上，一肚子没用的草料。**但凡你会贴个瓷砖，也不至于混成这样！**

丝丝的面前有那么多拦路虎，你说他还能怎么办？真的很难。既然抓了这么一副烂牌，我怎么办？我看了一下，**有几个路子，虽然也很难，但也算是个办法。**

一是考副高。现在副高只要有本科就行，那么二本子，三蹦子，都有机会。

二是倒插门。你管她是不是黑胖花，先用起来，在中央空调里挨骂，总比太阳底下拎灰桶好。以后有条件了，还有小红中红老红。嘎嘎嘎。

三是攒面积。这个事情对所有人都是公平的。功成不必在我。你给娃留点家底，也是好事一桩。老了还有子女来看看你。

四是做副业。能不能开个抖音，年入百万！分分钟走上人生巅峰。**摆个地摊，日入 2 百。**

五是研究货币学。这是真正的大学问，反正你闲着也是闲着，不如看看。

03

@写书哥

世界围棋冠军李昌镐，出了一本书《不得贪胜》，让我想起这句话“**善弈者通盘无妙手**”，这有多层意思。

- 1.李昌镐下棋时，每次都赚一点点，至少不吃亏，最后保证胜利，让对手毫无办法。
- 2.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。
- 3.在普通人看来的“妙手”，但是对于高手来说，只是常规一步。就像“你以为的顶峰，只是别人的山脚”
- 4.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。

高手的战略，不在于突然爆发，更看重稳定性与可持续性。做人做事也是如此啊：不聪明的人总想怎么显得聪明，没有招的人总想出个奇招。而善奕者无须妙手，因为每一手都可以用实力来击败对手。

你知道什么是天才的诀窍吗？那就是“一生只做一件事”。这里面包含了很多东西：对自己的耐心、对事业的信心、对家庭的放心，能做到这一点，需要很大勇气。

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！

04

@写书哥

努力不是重点，努力常态化才是。想读书、想减肥、想学英语...目标确立之初，斗志满满，努力到自己都感动，但好景不长，很快又回到原点。其实努力该是一种习惯，而不是一时热血。**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。**

05

@澳洲晓亮

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。

我 16 年出来创业到现在，干过的事不少，见过的人也不少，普通人跑去做 IP，搞一些高大上产品，例如去卖课的、做社群的、做咨询的，顶天了，一年就能挣个小十万，而且最多第三年就歇菜了。还有去顶着风头去做什么币的，已经死得透透的了。

活下来的，反而是带货的家庭主妇、小老板、中小 V。公域有流量的，就在各大平台引流，然后私域转化，没有自媒体能力的，把朋友圈经营好，也都过得不错，一年赚个几万块，很简单，努力点，能力强点的，就是大几十万。

06

@澳洲晓亮

创业者的特点：

不安分、爱折腾、不认命、不服输。

曾经有过成功的创业经历，无论生意大小。

目前还运营着生意，实体店也好，线上项目也好，遇到了一点瓶颈，但没有亏本，想要开辟新的赛道。

有过流量变现的成功经历，朋友圈有上千人甚至几千人，还没有找到变现项目。

不适合创业的特点：

把“稳定”作为生活的最高追求。

从来没有连续半年以上全力以赴创业或者做副业。

逆商比较差，受到挫折之后就怀疑人生。

追求精神的宁静和内心的富足，认为人不能成为金钱的奴隶。

认为别人做的生意都很简单，自己一看就明白。

07

#毛小白朋友圈精华说说

1.一个人不定性，赚不到钱，性子稳下来了，钱才会进兜。

2.每个行业都有机会，不要问这个行业行不行，要问自己是否准备好了。能不能成事，很多时候取决于你是谁，以什么样得方式切入。

3.一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。

4.一件事，一个目标能不能达成，要看你有多想。很多人得不到，是因为想一下就不想了，其实是内心觉得自己不可能达成，所以没生长出相对于的行动力来。

5.红酒赚钱吗，赚钱！但不是所有红酒都是赚钱的，只有那些有品牌溢价能力的才能赚钱。同理一个人赚钱与否，与他的个人品牌是息息相关的。

6.没有管控的市场，就像原始的杀戮场一样，比的是资本实力，有钱人一定是碾压普通人的，庄家一定是收割散户的，无一幸免。

08

#毛小白朋友圈精华说说

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，有利出现大家就蜂拥而至，快速瓜分红利，为了获得更多回报，势必有人不惜赔本入局。最后利薄了，大家就退场了。

2.学习要向走在前面的人学习，学习要向有结果的人学习。如果我们只是做了和别人一样的事，一定是赚不到钱的。只有做了别人不敢做的事，别人做不了的事，承担了别人不愿意承担的风险，担起了别人不愿意承担的责任，忍受别人不能忍受的痛苦，才能赚到别人赚不到的钱。

3.经济增长放慢，更需要稳扎稳打，学会赚慢钱。口碑和服务经得住时间的考验，才能在长线上发力。

4.反差是让人记忆深刻的，抖音上越来越多美女穿着性感的衣服，化着精致的妆容，出现在破旧的农村房子上扭身子，背后还必须得站个老太太或者老大爷，这反差太强了，流量密码啊。

09

#一年顶十年

如何打好阅读基础？**如果自己的阅读基础很差，怎么办？多读，猛读。越早突破新手期，你就越容易尝到读书的甜头，越容易建立起良好的阅读习惯。**我在新手期的时候，花了大量的时间泡书店，在里面翻阅了大量的书，有时候一待就是一整天。累计读了上百本书之后，我发现读书对我来说，已经变得容易很多。当然，一开始最好读自己能读得进去的书，不然，你可能很快就放弃了。还有，你要多读能给自己提供成长方法的书，为以后的发展打基础。

10

@温州土老板

赚钱之所以很难，是因为多数行业没有办法通过，有效的模式，精准的去预判到一个风口。

所以**普通人都会有追风口随大流的习惯，我也是一样。有些人可以抓到，靠着经历过几个商业周期的灵敏度，积累够了。**

其实只要见的行业足够多了，慢慢就会发现，很多真正赚钱得行业，可能你就从来没有琢磨过。

我们眼睛看到的都是热钱，什么叫热钱？

就是一个行业里面，只跑出来几个赚钱的头部案例，然后被大家敲锣打鼓搞成了风口的行业，普及到连卖菜大妈都能说到，“对，现在搞这个赚钱”

前几年浙江最热的 P2P，我认识的几位老板年娘，看身边老娘客赚到钱以后，有的甚至搞贷款去投资，她们是傻子么？不明白这是老鹰抓小鸡的游戏么？

还不是被每月趟收几十万利润勾起了欲望，搞工厂苦哈哈的一年赚几个钱。最后能把本金安全拿回来就算烧高香了。

我身边那些有钱的朋友，做的都是大家看不上眼生意，有的听起来就很 LOW，比如我经常提的那位开废品公司的，每天办公环境脏兮兮的，一年利润搞个过百万没有问题，当然也是他经营的好。

锻炼注意力也很重要，留意留意那些大方向对，但足够下沉，大家看不太上的生意。

做自媒体的核心是，输出持续、长久、会上瘾的价值。

01

@财宝宝

为什么我总是错过良机？

超过 30 岁的小伙伴，你回头看看这十年，你错过了多少？当机会来临的时候，你总是犹豫不决，然后就真的没机会了。为什么你会是那个样子？**因为你想的是，既要又要还要，我要占尽天下所有的便宜。**一块钱花出五块钱的效果。用老破小的钱，买汤城一瓶。

1，既要现在划算。

2，还要将来升值。

3，又要零风险。

4，最好有面子。

5，必须有情绪价值，售楼小姐姐天天给我发微信，拎着果篮来，哭爹喊娘的求我，那是起码的要求。最好人家上家公司老板给你打个 95 折。

嘎嘎嘎。这种好事情，只应天上有。**作为普通丝丝，你没有什么资格和生活谈条件。就你兜里那仨瓜俩枣，轮不到什么好事，你能做的其实就一条：孤注一掷，给娃博一个未来。**

我已经放弃自己了，我将来这几十年就为娃娃活了。我和婆姨说了，把我们的一线本本，全部锁起来，然后把钥匙扔了。几十年后，小小菜就是这条该醉亮的仔了。我已经不在乎我自己的人生了，反正都是一坨餐具。**我用两代人拼你一代人，我可能会赢。**我唯一放心不下的是王家姆妈，多可人啊，天天叫我靓仔。王家姆妈留给我考虑的时间不多了，是时候考虑赵阿姨了。“我要飞的更高，飞得更高，狂风一样舞蹈！”

小结，做任何事情，你只要顾一头就行了，不可能面面俱到，你什么便宜都占了，让谁吃亏呢？

02

@财宝宝

逗音有一个优质功能。

以前，只有电视台有视频功能。就算你是一个特别有才艺的女主，如果得不到导演和专业团体的青睐，很快就没声音了。现在不一样了，有了另一个短视频赛道，可以把个别普通人直接打造成网红。也就是说，**这个世界上，不会再有被埋没的人才了。电视台不要你，你可以去逗音。**

很多丝丝以前经常抱怨：老子上知天文下知地理，就是遇不到伯乐！伯尼玛个头，你啥也不行，就是看了几个老头乐的工众号，你就不要哔哔了。我还不知道你？**读书考不上 985，干活不愿意晒太阳，结婚还不愿意给彩礼。你的归宿应该是 35 岁之前在大城市打个窗明几净的散工，35 岁到了，你就回小镇子安享晚年了。**那还能怎么办？我遇到过一个大哥，他走出了新里程。

当年，他回老家相亲，找了个特别会干活的老婆。她老婆是家里大姐，下面还有三个弟弟妹妹，基本都是她带大的。大哥回小镇子上买了个大二居，然后他就在家天天刷手机，她老婆去大城市当了育儿嫂，月入过万。生意好的飞起来。育儿嫂让他来大城市送外卖，搞个月入七千。苦干三年，给娃留套小县城的大二居。可大哥他死活不来，就喜欢在家里待着喝稀饭，天天刷手机。

不管怎么样，这也是一种人生啊！何苦呢？

03

#毛小白朋友圈精华说说

- 1.很多人低估了公众号文章的威力，公众号文章一定要走心，要有价值，让读者的阅读成为一种习惯，每天都要专门打开你的公众号瞄一眼，不然就睡不着。**
- 2.直播能产生巨大的销量，这个销量剋帮助店铺排名更靠前，有更强的现金流能开发更好的产品。起飞有时候需要一个口子，这个口子能带来订单和真金白银的现金流。
- 3.做自媒体的核心是输出，你能给别人带去什么价值，而且是长久的价值，会上瘾的价值。**
- 4.对于普通人来说，你能链接多少人，有多少人信任你，这就是你的财富。

5.做生意，谈恋爱，做自媒体，都不是靠拉人头拉来的，是靠吸引的。好的东西都是吸引过来的，种一片花蜜蜂蝴蝶就到过来了。

04

#毛小白朋友圈精华说说

1.很多人问为什么我的文章这么多人打赏，核心是我不要脸，总是不时地吆喝要打赏，脸皮薄做不了这个事，这个东西简单但不好学，因为很多人放不下面子。

2.一天 2 小时，全心全意做一件事，半年下来就能吊打很多人，你得真的热爱，真的想要才行。

3.要在职场涨薪快，要么搞定老板，要么搞定客户。但要想在业余时间在网上赚点钱，只需要搞定自己就行了。

4.线下客户压价是因为他是真想要，所以尽量留一点空间让他占便宜。线上就不一样了，线上无所谓砍价一说，所以商家要学会主动让价让利。

5.不收徒弟，永远不会变牛逼，也不会源远流长。赵本山和郭德纲如果不收徒弟，就很难成立门派，师傅和徒弟之间应该是相互成就的。

05

#贰掌柜摘抄合集

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

06

#贰掌柜摘抄合集

1.涨价去库存

2.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。

3.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。

4.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

5.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。

6.增量市场向存量市场转变，市场就这么大。

07

#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。

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

#一年顶十年

要不要写读书笔记？

很多人读完书之后喜欢写读书笔记。这样做有效果吗？有，但是还不够。我还有更好的办法，那就是写“践行清单”。

读完书之后，根据自己的实际情况，回答两个问题。第一个问题：有哪些内容是我用得上的？需要一条条列出来。

第二个问题：针对每一条内容，我该怎么做？把这两个问题的答案写出来，你得到的就是一本书的践行清单。

这样做，能促使你更认真地思考，让这本书真正为你所用。如果你只是做普普通通的读书笔记，思考深度不够，过一段时间，你很可能就忘得差不多了。如果是写践行清单，你不仅要思考哪些内容是自己用得上的，还要去琢磨自己能怎么用，接下来该怎么做。效果自然好很多。

10

#一年顶十年

有哪些书是必读的这是个见仁见智的问题。我分享一下我的看法。

（一）历史类书籍。读历史，最起码会让你更懂人性。

（二）人物传记。读人物传记，你能看到很多可能性，而这些可能性，可以给你的人生提供参考。

(三) 还有一些能够帮我们升级商业思维的书。这方面的书我读得特别多，因此，我的商业嗅觉会比较灵敏，比一般人更容易发现一些不错的赚钱机会。

(四) 最后，我要重点讲讲励志书。有的人一看到励志书就会开骂。有的人明明想看这类书籍，却生怕被人看到、被人鄙视，只能偷偷看。

我觉得，看书应该按需决定，尤其是在内心能量不足的时候，读一些励志书没什么不好。如果读这些书能让你的状态变好，多棒啊。我就看过很多励志书，这些书给过我很多能量，在此一并表示感谢

人家爹在拼的时候，你爹在干嘛？

01

#水库论坛

1，所谓公平，既不是偏袒你，也不是偏袒我。

2.什么是阶层，阶层的分界线。A 阶层眼里“天大的事”，到了 B 阶层眼里“那都不算事”。我们大致认为，3 倍是一个阶层

3.财富靠的是几代人的积累，慢慢的，一步一代人上一个台阶。这虽然看起来缓慢，却是正途。用一句震耳发聩的话来说，“人家爹在拼的时候，你爹在干嘛？”

4.我们的教科书，勤恳本分的父母一辈子都不会教你一个道理，都不会告诉你一个事实；“生产+抢劫”，是二条主线。**有利益的地方，就有抢劫。他们永远不会告诉你，我们所生活的真实世界，他其实是二个战场。一个是“文”的。生产制造劳动贸易，凭借着工商业产生财富。自由交换。一个是“武”的。这个战场的核心是“权力”。争夺的是对政府的控制。拼的是抢劫赃品，污秽而又血腥。**

02

#灏泽异谈

这个世界上，有这么一种人一辈子是与财富无缘的，而且会把他所有的亲人与家人都给波及祸害掉。

这种人的特征就是平时只要看到别人发财，就会马上心生嫉妒怨恨，并把别人的成功归功于投机取巧和道德品质低下。

你务必要明白，**一个人能够把握住财运，就代表他一定有与之对应的实力，哪怕这份实力他平时不显示出来。**

聪明人，都很会借鉴与学习，所以在看到别人成功后，你的第一本能反应一定不能是被情绪堵死了理性，而是要马上让理性去思考拆解别人的成功原因，然后借此进化自己。

如果你不信，你可以随便请假一个你身边的混的还不错的朋友或前辈。

你会发现单纯的聊日常，他还真的未必能谈出个所以然，可一旦谈到他赚钱和投资领域里的细节，那他的状态就完全不同了。

这也是为啥每座城市的财富核心区，始终是那些人且较少会出现阶层滑坡，说白了就是因为大家的更新速度都很快，能力和资源一直保持着，不会过期失效。

03

#灏泽异谈

如今已经是 2022 年了，所以就不要再奢望自己还能够在社会中“开拓”出一条别人不知道的财路了。

绝大多数的发财路子，其实都已经掌握在了那些先驱者手里，大的小的明的暗的，早就都被竭尽挖掘了。

因此与其苦思冥想想着自己一个人找到一条不为人知的发财路子，不如干脆把精力全部投入到混进对应的圈子中去来的实在。

今天你有本事和小商小贩混在一起，你就会懂得如何开展各种月收入三五万的小生意。

今天你有本事跟在各路神仙背后，你就知道了资本运作的框架并有了“飞苍蝇”的机会。

一旦你理解了这个思维，你就会慢慢开始明白，为啥这个时代情商那么重要，以及为什么凡是能够在这个时代真正发财的人，都会把自己的位置摆的特别谦卑恭敬。

因为一旦你的圈子提升了半个档次，你会瞬间往上走一个大台阶。

而贵人之所以能担得上一个贵字，也不是因为他要给你多少实际的利益，他又不是你爹。

他只要带你到那个你未曾见过的层次走一圈，你就会把很多东西给想通透。

这就是为什么很多权贵的司机和秘书副手，往往过了几年自己也能独当一面的原因。

04

#水库论坛

我们这个世界，黑暗血腥宛如永夜森林，而不是纯洁的白雪公主小白兔。厮杀与争夺，阴谋和轨迹，才是我们这个社会的主旋律。真正的“贵族”，不需要别人教导你什么是好的，什么是美的。我说这个美的，他就是美的。我说松露是垃圾，他就是很难

吃。我说现代派艺术都是一堆 Shit，他们就可以扔进垃圾桶去。不需要你来教我，我说了算。

你最宝贵的资产。其实是你的小本本。上面记录着你这些年接触过的客户，CEO 和 CFO，他们的电话，联络方式，喜好和搭讪方法”。“信息，信息才是一个高级管理人员最宝贵的珍藏”。

05

@财宝宝

最近干了件莫名其妙的事，大家点评一下。

市中心有个商铺，月租 7 千，还经常没人要，现在业主卖，开价 950 个。有一家阔佬，老夫妻 + 小夫妻，问我要不要买？

一，从低纬度的角度看，肯定是不能买的。

总价 950，再办证，七七八八搞一下，就是一千个了，算上空窗期，收益率还不到 1%。这么低，还不如存银行。

二，最后，我建议小夫妻，让老头老太去买。

我不是吃错药了，而是在更高纬度看问题。**他们家老头是个阔佬，手里有一千个现金。老头原来是做生意的，身边老红中红无数。**老太婆是个家庭妇女，快 70 了，还是个唠唠叨叨的碎嘴子。也就是说，老头的这些钱，迟早要飞走。到那时候，小夫妻就没办法了。要想保住这些东西，就必须把钱弄死。

但是，老头老太也不是傻子，要想搞他的钱，比登天还难。现在就剩下一个办法，把老头老太，主要是老头，手里的钱花干净，那就消停了。

于是，我出了个注意，让老头老太去买商铺，买了之后有两个好处，一是把现金锤干净了。

二是短时间内根本卖不掉。老头没钱了，老红就要翻脸了。老头就没办法了。

三，效果挺不错。

现在，老头没钱潇洒了，基本天天在家里吃晚饭了，以前一个星期就回来一次。前两天小夫妻给我送了一包茶叶。感谢我用这个办法，保住了他们家三代人的基业。

四，后遗症

我唯一愧疚的是那几个候选老红，辛辛苦苦搞了好几年，估计也给老头试吃过了。本来这一千个大礼包应该是某个老红儿子的。被我搅局了。惭愧。

那个老太婆也拎不清，三天两头骂我乱出主意，现在因为出租，经常忙的鸡飞狗跳。

只有小夫妻心里太舒服了。

06

@财宝宝

（建筑史提纲）**如何为下一代选个好城市？**

一，大致了解城市是怎么形成的？

1，原来大家都是刨地的，但是大家需要交换物资，于是大家约定，在某个地方赶集，你卖绿豆糕，我卖干辣椒。

2，慢慢的，人流量越来越大（有流量了），其他各种生意也来了，例如媒婆，酒楼，当铺。

3，有的聪明商人发现，如果就近开厂，前店后厂，效率特高。于是各种城市形成了大大小小的工厂。

4, 工厂又带动了原材料, 交通, 研发, 各种各样的需求。

5, 人口多了, 又需要娱乐, 艺术, 健康, 教育, 医疗。

6, 你这个地方发达了, 全世界的人都来了, 于是马太效应, 越来越富裕。

二, 判断一个城市的潜力

1, 产业门类多。单一产业, 例如旅游城市, 老工业基地, 资源枯竭城市, 很容易遇到想不到的瓶颈。

2, 交通便利, 就是地段好。一般是靠江河湖海。

3, 人口数量大。经济总量大

4, 经济活跃度高, 人们的商业意识特别强。

三, 一起对答案

1, 最好的区域, 应该是珠三角, 长三角, 北上广深。

2, 比较有潜力的第五城, 我猜是杭州, 成都。有可能是东西并列, 有可能是二选一。

07

#小狗钱钱

学习就是认识新观念和新想法的过程。假如人们始终以同一种思维方式来考虑问题的话, 那么始终只会得到同样的结果。因为我对你讲述的许多内容是你以前从未接触过的, 所以我建议你, **在你还没有做之前, 不要轻易下结论。没有想象力的人是很难成就大事的。我们对一件事投入的精力越多, 成功的可能性也越大。**可是大多数人把精力放在自己并不喜欢的事情上, 而不去想象自己希望得到的东西。

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。

08

#子木聊房

- 1、改善房远比刚需房卖得好，刚需房如果不带学区和地铁，未来的增值属性会衰退。
- 2、改善房社区里，大平米比小平米卖得好，一般想着改善的，不会将就。
- 3、在买房影响因素层面，产业和学区依旧是第一位。
- 4、居住环境跃为第二位，周边有山有水的地方，房价卖得要比周边有商场的好。
- 5、后面才是交通、商场、医院的城市资源顺位。
- 6、超高层不如高层，高层不如小高层，小高层不如小洋房。
- 7、城市之中，房子越矮，价值越高。
- 8、别墅消费性高，投资性低。尤其单层面积段在 80 平米左右的“伪别墅”，尽量不要买，居住属性太差。别墅单层最低也要在 100 平米以上。
- 9、叠拼远不如大平层，浪费面积多，装修贵，居住体验一般，除了在外人面前可以炫耀，“我有一套叠拼以外”，没啥东西。

09

#楼市团长

如果你买了一个商铺、商住、公寓、小产权房、写字楼.....

后面所有的一切是没有意义的，方向一旦错了，停下来就是进步，接受市场教育,果断卖掉吧，再去其他地方投资赚回来。

最后，我想说，中国未来还有 20%-30%的城市可以买，仍旧可以跑赢通胀，帮你积累财富。

美国城市化早就结束了，但是两大海岸线的房价，还一直在涨。

日本早就老龄化了，但是东京永远不缺年轻人，所以，不要单纯用城镇化、人口出生率来把整个中国楼市一概而论。

中国人口老龄化，出生率下降，死掉的是县城农村这些地方，鹤岗房子白送也不影响上海、北京的房价继续涨啊！

从另一个角度来讲，**越是老龄化，以后中国五大都市圈的人越多，因为县城农村几乎没有工作岗位了，活不下去，只能聚集到大城市才有机会翻身改变命运，所以那里的房价，我目前还没看到天花板。以北京为例吧，将来平均房价 25 万每平方都是有可能的。**

10

#毛小白朋友圈精华说说

1.如果一个人 40 岁了还是贫困潦倒，你就是送他一个绝佳的项目他也做不起来，因为他做人做事一定是有问题的。40 岁半身入土，要再去改变自己真的很难很难。

2.现在的年轻人为什么负债多？因为互联网消费诱惑多了，支付便捷了，网贷的口子也多了，他们很容易花光钱然后开始借钱花。钱在他们眼里只是一串数字。

3.佛说家常事，不要搞太高深的东西，也不要说云里雾里的东西，那些都离流量太远。

4.这是一个很好的时代，因为它给了很多人展现才华的机会，只要你自身是过硬的，就可以出类拔萃，出人头地。

5.群体一定是偏激的，你不可能得到全部人的支持，屁股决定脑袋，享受什么福利就拥护什么，就为什么群体说话。

6.利益的驱使让裂变非常恐怖，1元钱买苹果最新手机的把戏100年后还会有效，而且威力不减。

先发财，比什么都重要！

01

#子木聊房

- 1、三房是主流，一房不要买，二房很鸡肋。**
- 2、如果考虑房价增值，钱不够宁可不买，也不要买老破小，因为买的是负债而不是资产。**
- 3、手持负债，你是亏的，钱在手中，可能是赚的。**
- 4、三四线的新区不要买，90%都会不可阻挡地走向衰败。**
- 5、买新房别直接去售楼处，去找二手房中介，会便宜很多。**
- 6、相对于顶底楼，顶楼更具性价比。**
- 7、提前还贷的人越来越多，并不完全因为大家对楼市预期太差，而是很多人找机构做抵押贷，3.5%左右的利率远比房贷低。**
- 8、低息贷款从银行拿出来，还房贷可以，再投资也可以，钱流动起来，才能产生价值。**

02

@消样的世界

很多人认为有的老板不近人情、只注重结果，对员工缺乏人情关怀，对工作能力较弱的员工没有耐心；其实**大多数老板都是底层白手起家打拼出来的，是真正的强者心态，强者不屑于做这些，他们只会考虑下一步该怎么干，因为只有下一步的行动才有实质意义，玻璃心和总想情感绑架的人，大多是弱者心态。**

03

@温州土老板

社群是个不错赛道，这个商机在未来几年，也有很大的爆发潜力。

我是从微博 1 万粉丝开始运营的，从 0 开始一点一点的摸索，2 年时间付费用户做到了 2000+，有很多用户都是续费了 3 次了，先感谢大家的支持。

你们都应该知道，**创造财富离不开几种杠杆，时间杠杆，资本杠杆，成本杠杆.....等等。**

当我的社群运营成熟以后，就可以撬动时间杠杆，产生被动收入。

我从 1 万粉丝到 18 粉丝期间，收入就没有断过，每天都会很多新朋友加入，睡觉都有钱赚，前提是保持正常的更新。

其次社群的先收钱后办事，现金流是不错的，没有任何纠纷，因为 3 天不满意是可以退款的，一点来说也不错对吧！

最后就成本杠杆，边际成本几乎为零，不会因为用户爆增，产生太多的成本，反而会因为内容的增加，完成自转。

前几个月，我去杭州拜访生财有术的老板亦仁，在餐厅聊了一个多小时，他告诉我，他们服务 3 万多人的社群，员工只有 30 多位。

你们看，这个在传统企业是很难做到的。

04

@澳洲晓亮

穷人最喜欢画地为牢，自我设限。

我之前说，**穷人之所以不能变有钱，其中一个很重要的原因，就是放不开手脚。**然后就有人评论说：穷人就那点本钱，输不起啊，一旦失败，就没法翻身了啊！

这种想法，是非常典型地自己给自己的脑袋套上枷锁，典型在哪里呢？

第一个，**他觉得穷人赚不到钱，是因为本钱少。但是很多生意，只需要很少的本钱，或者不没有本钱的，例如短视频直播带货、摆地摊、做 V 商...,所以本钱少，不是挣钱的障碍。**

谁说的创业就要倾家荡产？大多数的生意，不都是从小做到大的吗？而且不是说你投的钱多，就一定挣得多。王思聪钱多不多？投入是以小目标为单位的。但他做了几个生意，没一个挣钱的。

第二个，他觉得创业赚钱，就那么一下子，要么成功了，会所嫩模，要么失败了，妻离子散。**但在实践中，创业是一个体系，是经验、资源、能力和机遇的结合体。除了机遇，其他三样，都是可以从无到有，从小到大积累的。**

你第一个生意没做成，只要你投入不大，你其实除了时间，没啥损失，穷人最不值钱的就是时间，但是你可以学到东西，也就是你为什么会失败？做下个项目的时候，如何避免？

然后你接着做第二个、第三个生意，一点一点学，也许你第三个生意，就做成了，也许你运气不好，做第十个生意，才做成，那你也是成功的。

当然，大多数穷人不可能有上述的认知，要是有了，他早就翻身了。**更多的人，就是认死理，一根筋，思维狭隘，还理直气壮。**

05

@澳洲晓亮

大多数人，其实是穷在不专注。

谁谁谁去窜访哪里了？北极熊占了乌克兰多少地了？什么职业的人又降薪了？哪个国家又出现 biubiubiu 了.....

这些事情，跟我们，真的没啥关系。你知道不知道，又能怎么样呢？

但是，这些新闻也是有好处的，就是让我们暂时忘了，自己很穷。没有紧迫感，就不可能有持续的行动力。

真正能挣钱的人，脑子里永远绷着一根弦。可能偶尔会松一松，但从来没有断过，一切思考，都是围绕着如何守住财富和创造财富。

穷人呢？关注的东西太多了，除了挣钱。

06

@写书哥

要想在一个领域做到顶尖，需要投入海量的时间和精力，很难在工作、家庭、兴趣间取得平衡。比如事业有成的老板，可能夫妻关系、亲子关系一团糟。我甚至有些纠结：到底希望儿子成为顶尖高手，极少回家；还是希望他普普通通，常回家看看。鱼和熊掌不可兼得啊。

07

@自我的 SZ

遇强则强，遇弱则弱。

聊天中我谈了一个现象，我说我在打球的时候和高手搭档，和对手总是有很多来回。但是可以自己差不多水平或弱点的人搭档，回合就很少了。

我说从这件事情上，我发现一点，**人很多时候是遇强则强，遇弱则弱。这衍生到我们交朋友，如果跟你关系好的五个人都强过你，假以时日，你也弱不到哪里去。**

比如你要赚钱，你朋友中选五个就能赚钱的人和他们交朋友，不管他们有没有给你生意资源，时间一长，你的一些思维变化都能够实现价值。

但是你是在玩得好的五个朋友中处于强者，时间一长，你不但不会更强，反而会得到一些退化。所以**以两三年为一个周期，如果你的朋友都比你弱了，你需要扩大交际圈。**

人是进化的动物，又是具有社会属性的动物，不管哪方面想要变强，就找到这方面强的朋友。

08

#水库论坛

我拍着对方的脸蛋说：“**知道为什么你没什么钱，而哥哥比你有权得多么**”。“**因为你太内向了。你只想过那种下了班赶快逃回家，然后躲在房间里死宅死宅的生活**”。

“因为你向往孤寂，所以你赚不了钱。阿宅”

只要“处房情结”还存在，我们就认为房价是偏低的。而且是极度偏低的。小白领愿意为“处房情结”支付的幅度，代表着房价被低估的程度。以及我们要提价的幅度。

卖房子之前，一定要把租客赶走。把所有能扔的东西都扔（藏）掉，一直扔到象五星级酒店一样的简洁程度。先发财，比什么都重要！

09

#老 A6 万字建议

- 1、每天上班,要吧自己收拾干净,穿着整洁,不留指甲,尤其是男同志,更不要留长指甲。每天洗头。给人一个精神的印象。尤其是头发干净,千万不要临风飘香屑。打扮可以稍时尚,但不要大图案,尽量穿成熟一些,不要装扮成小可爱,单位不是家,没人看到你可爱,便给予你父爱,除非干爹。
- 2、**抽时间把单位的工作手册认真的看一遍,知道自己该做什么,不该做什么。免得以后被老资格忽悠过来忽悠过去的。**

3、年轻人,如果家中没有特别重要的事,尽量早一点来,晚一点走,平日里八个小时,谁高谁低、谁敬业谁懒散,领导看不出来。但是如果你坚持在八小时之外找机会,一天不行两天,一个月两个月,一年不行两年,领导一准会发现一个敬业的你!

10

#灏泽异谈

而当你开拓了自己的财运,你就会明白,原来拥有财运不是指你突然有了一笔钱,而是你有了一次个人能力的全新升级。

你的能力提升了、你的层次提高了、你的眼界开拓了、你的手段老练了,你还会跟我说你找不到好的佳缘?

姑娘,你连事业都能拿下,把姻缘当成一个事业目标,你会搞不定?

三十五岁甚至四十岁,和年龄相近的优质熟男喜结连理,那真的是数不胜数。

凭什么?

凭的就是保养得体智慧成熟财力可观认知通透,全方位的胜出。

你这样的女人,远比二十几岁毫无韵味和实力的青涩小丫头,更得优质男性的欣赏。

所以只要当你拥有了能够创造财富的能力,你就会发现,人生绝大多数的烦恼瞬间就被扫空了,你的人生选择一下子多了起来。

哪怕就算你保持单身,你都能依然快乐自由的生活,无人敢质疑指责你的选择。

所以当有些读者在后台问我, **女人在人生迷茫时该做什么时?**

我的答案很简单:想尽办法挣钱,竭尽全力找到适合自己的财运,因为财富会给你面对一切困难的底气。

祖上没积累却能赚到钱，原因是足够勤奋。

01

@温州土老板

传统行业，想转型要趁早

我每天要和几十位传统行业的老板聊天，他们来自各行各业。被问的最多的一个问题，就是传统是老板，该如何利用好自媒体转型。

他们想转型，但找不到新的方向，想写文章但又怕没有看，想拍视频又害怕出境，每天焦虑的不行。

去年我社群有位老板，主业是卖茅岩莓的，张家界一款特殊的茶叶，有治疗咽炎的效果，之前我在微博也卖过。

老板一个人在新渠道摸索很久，一点一点学习，后来也转型成功了！

2个月，靠着社群卖出了40多万业绩的产品，主要渠道来自社区团购，微信群，实体店，还是有自媒体社群.....

经过1年多沉淀，现在每个平台的玩法都很精通！

对传统老板来讲，想转型的话，只能越早越好。

我的经验是，渠道可以跨界，但产品最好不要。

02

@温州土老板

自媒体的商机是怎么发现的？

我个人做生意有个三把斧，搜索，拆解，和重组

之前也和大家分享过，我认为**商业的洞察，最重要的首先方向要对，选择对了方向，在套用我这个公式，就可以挖掘到身边的商机。**

熟悉我的铁粉都知道，之前我是个要账达人，喜欢用一些稀奇古怪的方法。我第一次见识微博的威力，也是因为要账。

对方是我的一位大客户，欠的金额不算很大，但有预感有坏账的风险，也不想通过一些特殊手段去搞他。

后面商会里面一位朋友，就介绍了一位温州本地大 V 有 50 多万粉丝，帮我发了一条微博，艾特了他们的官网，搞了一个维权要账。

没有想到是，发出去没有多久，对方就主动联系还款了，效率快到让我惊讶。

后面就有想自己搞一个微博账号，只要动机还是要账，哈哈，我说的是真的，这个就是我当时最真实的想法。

18 我在只有几十个粉丝的时候，遇到只有两三万粉丝厂长，那会他写的内容很短只有几十个字，都是一些淘宝直通车的内容，偶尔炫富，晒别墅和给房本打蜡。

其实那个阶段我还没有意识到，自媒体的商机！因为身边没有人做这一行啊。

我跨界的契机是在 19 年，那会厂长开始运营小红圈了，半年多时间人数就飙升到了 2000+。

我算了笔账，单单这个收入就过百万了。这个时候我才意识到，原来这行这么有爆发潜力啊。

搜索商机有个很重要点，首先自己做的方向要对，方向对了以后，就要找到拿到结果的人学习。

这点我是很感谢风中的厂长，这一路他真的帮了我很多。

03

@李鲟

你并没有犯什么错，甚至比以前做得更好，但还是被时代淘汰了。

时代发展和变化的速度，永远比大多数人的成长速度要快。我们每一天都在被时代淘汰。

时代抛弃你的时候，连个招呼都不会打。

一个时代过去了，这个时代里的人还活着。这是一个非常普遍的现象。

被这个时代淘汰的人，还在用上一个时代的思维模式，试图东山再起或是维持现状。

结果是，越挣扎，沉没越快。

白头宫女在，闲坐说玄宗。

04

@消样的世界

人越早接受自己是一个普通人的事实，越有利。幻想自己有一份未被发掘的天赋，会让自己在错误的方向上努力，绝大多数人就是普通人，与众不同的人毕竟是极少数，很多人都有一份建功立业的雄心壮志，他们会以此为基础设计自己的发展目标，从自己的认知出发，会抗拒一切自己不理解、不认可的知识和经验。

05

@消样的世界

幸福，是钱堆出来的。

穷人经常挂在嘴边的一句话是：钱是赚不完的，只要一家人幸福就好。

我不知道他们理解的“幸福”是什么。我说说我的理解：

“幸福”的基础，是避开痛苦或者减轻痛苦的能力。

得了大病，可以得到高水平的治疗和康复；自己生活的地方有战乱，能够在短时间内全家飞到安全的国家；哪怕家里有人残疾，残疾的家庭成员有着体面的生活，同时其他家庭成员也不会感觉受到拖累。

“幸福”更近一层的含义，是身心健康，有着良好的家庭关系和社会关系。这就意味着，夫妻感情好，父母能有充足的时间教育和陪伴孩子。

财务上，收入中上且稳定，不用担心中年之后，失去经济来源。

生活水平上，住房的面积，能够让每个家庭成员都有良好的隐私感，生活便利，食品安全，环境优美。

幸福再上一层，就是自我实现，对社会，对世界有卓越的贡献，当然这一条，一般人就别想了，那是要达到类似于拿诺贝尔奖的水平才行。

对于普通人来说，能达到前两层标准，就算很幸福了。现在生活在中国，你要是没有雄厚的经济实力，上面的哪一条能实现？

还不想办法赚钱，愣着干嘛呢？

06

@财宝宝

有人会教你怎么赚钱吗？

现在的年轻人，不喜欢别人教育他哪里没做好。年轻人，比较喜欢一个事情，你应该仔仔细细写个课本，教我怎么发财？谁来教？父母，老板，男票，公婆，副总或部门经理，都应该教我。但事实上，没人教他，能教的都是体力活，例如拧螺丝。年轻人说了，学不到东西，看不到希旺。为什么没人教我赚大钱呢？我可以吃苦，我可以加班，我可以，嘎嘎嘎。你不要矫情了。你就算可以天天洗碗拖地板，也不会有人教你的。

一是不会。绝大多数老师傅也不会赚大钱的办法。她们一辈子也是扣扣搜搜过来的。

二是不愿。有极个别老师傅，掌握了几个秘方，但是他们并不愿意轻易告诉你。举例，怎么做葱油饼？怎么做生煎包？看上去很简单，但你做不好，因为里面有无数个细节，差一个细节，做出来味道就不对了。有很多老师傅会，但他不会教你的。

那怎么才能找到赚大钱的办法？我很难说出百发百中的具体方法，但我可以说一下，**我(菜嫂)家，白手起家的创业过程，你自己琢磨。前后四十年。**

1，考学。菜嫂家，原来也是农村人，条件也不太好，丈母娘和老丈人从小到大就是拼命读书。最后考上大学了。

2，进厂学技术。老丈人大学毕业，分配去了一个表面上光鲜亮丽，实际上收入不高的大单位。他单位里学的是机械。丈母娘学的电子。

3，第一桶金是体力活。八十年代有很多星期天工程师，他们经常出去附近的乡镇小厂干活，修机器，赚了不少钱。菜嫂小时候经常吃五芳斋粽子，阳澄湖大闸蟹，南通鲥鱼，嘉兴黄鳝。千岛湖的湖金鱼（鲫鱼的一种）。

4，第二桶金是小技巧。他们发明了换马达技术。他们事先在二手马达市场买回来一些废旧马达，修理好，测试好。遇到需要维修的机器，他们也不现场修，直接换。坏的拿回小作坊来，给徒弟修。他们后来找了几个想发财的徒弟。这下子效率提高了十倍，受到了小厂的欢迎。

5，第三桶金是设计流水线。大家不要以为流水线很复杂，其实不复杂，说白了就是，几个马达加几个刀头。那时候，乡镇企业需求很大，但是买不到，我们就自己动手，利润很好。

6，第四桶金是自己开厂。社会上急需什么产品，我们做机器的人非常清楚，因为总有人来问。于是我们选了个赛道，塑料桶。那时候，塑料桶的需求简直是无穷无尽。如果说做机器赚钱的速度就像是共享单车，那么自己开厂赚钱的速度就是就是窜天猴了。

7，第五桶金就是近二十年的价格。嘎嘎嘎！满嘴流油。

8，见好就收。我和泼妇已经退休了。你随意。

07

@财宝宝

今后最好赚钱的领域，应该是富裕的老头老太。

最近，有一家熟人到某个山里旅游，自驾车。本以为是省钱！没想到，仅几天就被钞家了，十几年的辛苦钱，一夜归零。老头老太在雁档山，某大山深处的小镇看上了一套避暑山庄，是联排中间套，180万毛坯，装修估计200个打底。原来，老头老太在雁荡山住了几天，觉得非常好，好山好水好风光，于是就看上了附近的避暑山庄。附近的野导游（兼中介），看到傻白甜来了，激动的直跳，现在老头老太已经刷卡了。

人是不能劝的。因为每个人做事的目的是不一样的。从经济的角度看，这么多钱扔在一个山窝窝里，毫无意义。但是，有的人不一定是出于经济角度。这次，老头老太坚持要买，出发点有两个，

一是所谓的延年益寿。他们认为，这里空气好，安静，鸟语花香，睡眠好，纯天然老母鸡 + 农家菜，还有一些中草药可以买。必然多活二十年。为了这个目的，他们愿意倾家荡产。

二是争个面子。他们认识的几个毛纺六厂的老头老太也想买，但是买不起。看到他们买了，非常羡慕，一溜烟的巴结他们，希望以后去玩，带他一个。他们可以在大别野里，给老头老太做做饭，炒个菜。老头老太非常享受这种彰显尊贵的面子，一激动，非要买。

小结，老年人有钱，爱虚荣，好激动，很容易赚他们的钱。

08

#水库论坛

1.如果你要对过去十五年做一个总结的话，那么是：“如果你不买房，无论你从事任何职业赚多少钱，你都是输家”。

2.人类回报最丰厚的是“担风险”的事情。发财最快的，是你担了风险，并且押对了方向。

3.赚钱这种事，关键看模式。框架比勤奋更重要。模式决定了人的最终高度。别看人家前几年不发财，那是在做准备！

4.对于做官的人，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”避免丢官丢乌纱帽，才是当官人最害怕的事。除此之外，其他皆可抛。

09

#毛小白朋友圈精华说说

1.人要做到不贪非常难，只有一种情况会收手，那就是暴雷，不然在此之前永远抱侥幸心理。

2.大牛，高手，不是用来崇拜的，是用来学习的，是用来超越的。

3.只要有粉就可以赚钱？是的！平台给了我们很多机会，只是有些人接住了，有些人没接住。

4.要改变运气，可能做好这两点就够了，第一承认并接受生活的不确定性，拥抱不确定性；第二超一流的执行力和行动力。

5.大量同行的涌入会帮助我们培养客户，教育市场，开拓业务模型，所以只要熬住，大家不干了，他们就是在我们“打工”。

6.外行人看到再大的机会都应该小心，就像你地上看到一叠钱，越是暴露且轻易得到的财富，都是坑。

7.但凡祖上没积累却能赚到钱的人都有一个特点，足够勤奋。人如果没钱，原因多数情况只有一个，太懒，不肯动脑子，不肯行动。

10

#灏泽异谈

高格局的处事态度是啥？

首先就是认清现实，即自己一定要想尽办法从这个脏臭不堪的泥潭挣脱出去，否则自己就算再努力再拼搏，只要自己的环境和阶层不改变，这种破事烂人就会分分钟钟把自己又拖进泥潭里。

而且人生很多问题压根不需要处理，就跟马路上的垃圾一样，你捡不完的，远离就是了。

因此，和他们纠缠不清，是最蠢的选择。

其次就是看透局势，即自己的能力有啥自己的资本有多少，然后结合实际情况和自己的做人底线，不停的小步前进。要么升职要么跳槽，过程中不断和新的优质人脉产生互惠互利的合作。

然后养成每天自我打脸和责问的习惯，千万不要有莫名的自信，觉得自己啥都对不需要反思。

把自己当一块未经打磨的玉石看待，不停的精工修缮，要对自己又理性又爱护。

这两个重点捋清楚，你就会发现，自己就很难再被那些破事烂人纠缠住。

胸襟也会一下子打开，因为你很明白，你们彼此都只是生活中的短短过客，等过了这个阶段，这辈子就算在马路上见到，都不会打招呼。

失去人性，失去很多。失去兽性，失去一切。

01

@澳洲晓亮

我每天都工作，创业到现在六年多，没有一天完全不工作，即使是休假的时候，也会输出内容、发广告、聊客户、招商、管理团队。

因为努力了，就能赚到钱的日子，就是好日子。而好日子，不会永远持续。去年赚了一千万，今年只赚了五百万，你会觉得今年大环境很差，但是你不知道的是，明年，你可能只能赚两百万，所以只要还在赚钱，就要珍惜。

在能赚钱的时候，一定要用尽全力，能赚多少算多少。这样，当想努力都没有机会赚钱的时候，你才不会后悔。

02

@消样的世界

钱这种东西，是要低下头去捡的，面子算啥？一事无成的人哪有什么面子？看到那么多的人一事无成却在咋乎安贫乐道，他们不知道自己在别人眼里就是个笑话么？越是穷出身的人，越害怕被人看不起，陷入了无穷的自尊陷阱，家庭条件差的人追求稳定，但稳定也意味着会失去很多机会，导致自己穷得非常稳定。

03

@老黄的创业江湖

你不理财，财不理你，这是广告术语，事实上是**你一理财，财就离你，钱拿去吃喝玩乐都比投入股市买各类理财产品好。把钱给别人管理，就要当钱已经没了，要有全部认赔的心理准备**，那还不如拿钱去游山玩水吃喝玩乐。吃喝玩乐其实花不了什么钱，

至少自己爽到了，拿钱理财，爽到别人苦自己。股市就是把大镰刀，每几年收割一次沙雕。

在中国，你唯一能投资的商品就是房子，房子就算跌到零头了，至少砖头还在，买理财赔了，啥都不剩。

04

@李鲟

所谓“自我提升”，其实也可以很简单粗暴：

1、内心强大。

认清这个世界的真相，仍然可以与之坦然相处。内心强大，无所畏惧。

2、肉体强悍。

跑步撸铁，锤炼肉身。肉身是灵魂的容器，要让它强悍而清洁。

3、多赚点钱。

多赚点钱，起码可以解决人生 90% 以上的问题。有人认为可以解决更多。

以上三点，是相辅相成，互为因果的。

贫贱夫妻百事哀，反过来说，手里不缺钱，就不太容易焦虑，也有时间去运动。

05

@自我的 SZ

昨天问为什么大家职场上能做 90 分，但是没有去做到的原因挺多的。

站在各自的立场上都挺客观的，**每件事做到 90 分，却要付出比 70-80 分双倍的心血，而且也怕领导压榨，做的好变成常态，做的不好就要批评。**

有的说太努力工作，也会其它员工排挤，也不一定会提高收益。

看完大家的评论，其实就像学生一样，考 100 分的是少数，大多数都是 7.80 分的居多。有没有努力提升的空间，肯定有，但是从 50 到 80 分容易，从 80-90 分不太容易一样。

我从进入职场开始，每件事都是以 90 分要求自己，所以我打工在几家公司一种高升直到自己创业。领导和老板都说请我太划算了，一个人顶了俩。但是也没有给俩个人工资啊，因为薪资结构摆在那有上限的。但是我创业成功了我真的感谢当年拼命的我，如果当时我觉得差不多，很多机会和能力也得不到。

高要求自己容易，要求别人太难。怪不得身边的人说我自我要求高他们要很能努力达到，折射到孩子身上，他也说过他考 95 分，我给我找原因，同桌考 95 分，我真心赞美是一个道理。

但是**我还是希望大家，如果你的工作有发展前景，自己对自己有清晰的规划，也许你在职场上高要求自己会觉得吃了亏和 70 分人一样的待遇，那么眼光放长远一点，你学到的任何本事都是你自己的，也会成为你将来的赚钱的手段。**

你们认为呢？

06

@财宝宝

说说电商的思维。

1，做生意靠客流量。大概 10%的进店客户会买商品。大部分人只有买东西，才会看电商。一般选择十个，就会定一个。我基本就是看三四个就会下单。因为我是需要才来看的。

2，电商平台的任务，就是把网络顾客带进你家店铺。**你的商品排在前三页，还是第 28 页，决定了这个商品的死活。**

3，平台是可以控制你家进店客流量的。**只要让你的商品很难被看到，例如放到第 42 页展示，你这个店相当于注销了。**

4，如果哪天，平台觉得不想给你流量了，你就结束了。

5，平台会不会对小商铺下手？会的。它会对小老板提出各种各样的要求。**小商铺，你无论生意多好，在平台几千亿规模面前，就是个小蚂蚁，抬不起来头的，更何况你的生意也没多好。**

平台会让你买广告，让你打折，让你加速物流，让你接受各种管理，让你同意这个那个。如果你不配合，扣扣搜搜的，你可能就是后台认为的劣质客户，流量就结束了。如果你都配合，就几乎没有什么利润了。

在平台初期，平台求商户，在平台成熟期，商户求平台。这是规律。

小结，不要恋战，撸一把就走。总有新平台的。

07

@财宝宝

你做过销售吗？我做过。

我是地推，就是一家一户去跑。遇到哪个好心的老板，一高兴，就让我说五分钟。98%是直接让我滚！呵呵，滚就滚，who 怕 who？跑久了，也有几点心得体会。

一是地推效率很低。挨家挨户的跑，绝大多数老板是很反感的。

二是地推很没面子。老子就像是要饭的。“老板，要不要看看我们的货？”很多老板，就像是打麻将刚刚回来的样子，懒懒散散，看得我非常不爽。

三是有所感悟。真正的销售，不是你硬凑上去。你就算不要脸，也没用。**好的销售，应该是通过各种办法，让客户主动来了解你。**

四是勇于承受侮辱。各种小老板，素质参差不齐。有的人今天心情不好，就拿你逗闷子。我在地推的时候，经常被羞辱。比较多的是“滚滚滚！”

五是成交率接近零。因为我是做专业销售，不是卖瓜子矿泉水，几乎没有人接受这种敲门推销的方式。

当年，我还带了个小红一起去的。菜菜被人家小老板羞辱一番，我也会尴尬，就对小红说：他们没有眼光。

08

#毛小白朋友圈精华说说

1.做一个“自私”的人，只关心自己的事，今天的活干了没，干好了没，如何优化更好？不要去一个总关心别人的人，整天刷微博刷抖音看明星八卦.....

2.从 0 到 1 比吃屎都难，但是从 1 到 10，从 10 到 100.....兴许就是一转眼的功夫。

3.不要和没有风险意识的人走到一起，因为他们的冒失有可能会把你也拉下水。

4.务必遵循大概率，不要去挑战小概率，千万不要觉得自己是天选之子。

5.学任何东西都要遵循 7 个步骤:1 看懂,2 理解,3 会用,4 灵活运用,5 发散延申,6 提取规律,7 变成教程。

6.一个人在一个领域能通过积累做到年赚百万,那么他再换领域基本也能做到相似的成绩。因为他掌握了积累的技巧和成长的方法。

7.你分享的内容,无时无刻不透露出你的层次和品味。只要你的东西是高级的,是管用的,是开智的,是贴合生活的,就值得信赖。

09

#老 A 六万字建议

年轻人初进机关,待人接物说话做事,把握好一个度,既不用力过猛过度表现,处处都有你,哪哪就你能。也不要羞羞搭搭小家子气,或懒惰,或骄气,都不好。大大方方说话,面带微笑就够了。

记住,时刻要有正气,但是不是让你正气凛然,只要求我们**把正气放在心间,能帮人则帮人,能渡人则渡人。**

10

#水库论坛

水库论坛有一位元老 Greatzhao,他讲了一句非常有价值非常有意义的话。**“什么样的生意赚钱。交税多的生意最赚钱。越交税越赚钱”“不交税的生意千万别去做,赔死你,亏死你”**。这句话显露的智慧和实战经验,绝对是五星级的。

在刘慈欣的《三体》之中，有这样一段话：“失去人性，失去很多。失去兽性，失去一切”

抢不到，你就永远是孙子；得到后再给，你就是爷。

01

@温州土老板

前几天，我在朋友圈看到海哥感慨！写了 100 天的微博了，0 粉起号，0 投放很快就做到了 1.3 万粉丝。

这个成绩的确让人羡慕，甚至会让一些网友嫉妒，哈哈，说实话我也有点。毕竟当年我可是整整用了一年的时间啊

不过海哥投资人的身份的确也厉害。一般人是无法复制的。

我在写微博踩的最大的一个坑，就是没有去研究平台规则，当时傻傻的以为，只要考好内容就可以快速破圈，这个是血泪教训。

微博是人情社会，想要快速起盘有 2 个小技巧。

1，你蹭到热点内容，这样写的问题就会被系统归纳到热点选题里面，获得推荐和新粉丝的关注。

2，需要大 V 帮你转发曝光，当你账号出现其他博主页面的时候，就可以获得海量的曝光，内容垂直的话，就可以涨个几百粉丝！

有了几千的基础粉丝，加上自己领域的输出，很快互动就起来了。

02

@维千金

每天均匀的努力就是养生。急冲急停的做派，偶尔为之，是增加刺激，如果总处于这种节奏，是磨损身体，给心灵增负担。实现一个好的成果的最佳路径，是每天都有做，每天都不透支，也不懈怠，把它变成日常。起步早，持续长，累积多，于是你还有时间休闲，有时间稍微浪费，有时间锻炼身体，有时间调整，有时间修正。**每天做，每天休，就在当天修复，可持续的循环。不疯狂不要紧，在关键处持续做功。看上去也不跌宕起伏，可心态平稳，抓地扎实，成果突出。**

03

@写书哥

赚钱也要尽量“均匀”，当你听到某大 V 说：月赚 10 万、日入 1 万的时候，最好留个心眼：他能每个月赚 10 万，每天赚 1 万么？更大的可能是，他只说了巅峰收入，剩下的几个月在吃土。这种跌宕起伏的方式，一般人扛不住

04

@消样的世界

最容易做的事情就是顺从人性，但成长一定是反人性的，人性中有很多东西是不能明说的，比如嫉妒比自己厉害的人、遇到困难挫折就想打退堂鼓，以及天生的自私自利

等，这些都是正常的人性；但想要成长就要学会迎难而上、训练和挖掘自己的潜力；不要去嫉妒别人，因为这是在拿别人拥有的东西惩罚自己。

贰掌柜评论：只有让自己难受了，别扭了，才能真正的成长。

05

@财宝宝

给中年妇女提个醒。

如果家里细男宁开始劝你卖了婚前财产，你就要十二万分注意了。

最近，菜嫂的闺蜜群里，发生两个类似的事情了。男人建议把老婆婚前财产卖了，理由五花八门，有的换纺子，有的换学区，有的是做生意，反正千奇百怪。

男人为了让女宁放心，还有各种各样的保证，

1，把家里所有的存款给妇女保管。（这是没用的）

2，签字画押按手印，如果出轨，财产全部归女方。（也是没用的）

3，手机不设密码，随便看。（没用的，还有另一个手机在信箱里。我是熟门熟路了）

4，新买的纺子写老婆一个人名字（婚后财产，无效）。

小结，中年妇女要警惕细男宁的骚操作。反正我也劈不了腿，我也不让别人劈成。这就叫同理心。

06

#老 A 六万字建议

别人说话的时候,一定多倾听,少插话。这点很重要,尤其是**上级说话,一定不要急着表现自己。即便你确有真知灼见,也不要急于一时。机关里,沉稳大气,对一个人是很高的评价。**所以,就这点来说,学会倾听,并乐于倾听且真诚倾听,也是一件了不起的本事。

工作压力大,累,也不要牢骚满腹。真的,我想过这个问题,牢骚了活还是得干,牢骚只会让自己更累。牢骚太盛防肠断啊!所以,**在单位,一句抱怨的话都不要说,除非你别有目的。**

07

#毛小白朋友圈精华说说

- 1.每天一点分享,润物细无声,我们不需要狂风暴雨的爱,只需要春风化雨。**
- 2.不断打造自己的内容,不断释放自己的魅力,不断积累优质的数据库,就像滚雪球一样,三五年下来就没人能撼动你了。**
- 3.首先我们要爱自己,自己都不爱自己,别人又怎么会爱你呢。
- 4.抖音上的颜值高可能是美颜,口才好可能是一条文案练习了几百上千次,表现力好可能是因为失败了N多次.....所以不要总是去仰慕,兴许你试试也可以,只是需要练习。
- 5.我们要提高自己一天的战斗力,优化自己的工作效率,合理利用自己每一天的时间,干最值钱的事,做最有效的动作。
- 6.人最痛苦就是迷茫,不知道自己该干点什么,迷茫的人多吗?非常多。他们整天看起来无所事事,很多人羡慕他们,其实只有他们自己才知道自己内心有多煎熬。

08

#达叔天演论

诸葛亮给司马懿送了一身女人的衣服，以示羞辱，激将法让司马懿出来干一架。

身边的凡夫俗子，肺都要气炸了，欺人太甚，嚷着要出去干架。

司马懿拿起衣服，乐呵呵的就穿上了，压根就不在意这些细节，因为只要我不出战，我就能赢。

穿上个女人的衣服，我就真的变成女人了么？

再进一步，即使真的变成女人，和胜败生死相比，为什么又不可以呢？

这是什么态度？

极度务实。

只抓本质，其他虚头巴脑的东西，都是用来锦上添花，糊弄别人用的，有闲工夫的时候陪你玩一玩，紧要时刻，全都抛掉。

只要把本质问题解决了，其他任何形式上的东西，都会不攻自破。

09

#楼市团长

拥有 1000 万之前，赚钱是买房的唯一目的，只有你资产超过 1000 万了，才可以谈享受，谈满足自己的需求。中国早就过了全国普涨的楼市周期了，不要再以为随便是一套房子就能赚钱。

再告诉大家一个秘密：知道这个道理的人越来越多，**县城的房子如果这几年不赶紧卖掉，以后就彻底卖不出了。**

当“县城涨不动”这个观念形成全社会的共识，你就没有机会卖出了。

赚钱的奥秘，做任何一件事都要想想自己赚的是什么钱：

1、赚地域差价。把 A 地的商品倒卖到 B 地，赚取差价，例如新疆的瓜果通过网购平台卖到上海，把深圳的手机卖到全国，把中国的商品卖出国外等等都是这一类。

2、赚时间差价。大城市的房子，美酒，古董，收藏品等等，这些会随着时间流逝，价格越来越高，提前布局，就可以赚取时间差价。这是一个上手吃下手的游戏，买得早就是最大优势。

大道至简，世界上再复杂的生意都在一买一卖中完成，没有什么秘密可言。

10

#灏泽异谈

这个世界上的一切，都不可能有人赐给你，哪怕是爹妈留的，你若没有足够的武艺保护，你也早晚会被社会上的豺狼虎豹收割殆尽。所以，**你必须必须拥有满怀争霸江山的雄心，和不屈人后的志气。至于慷慨和谦让，那都是建立在“拥有”这个基础之上的。这机遇，得先是你的囊中之物，你才能慷慨。这利益，也得是你稳操胜券的，你才能谦让。否则，一切都是空谈和笑谈。**

六十岁后的放下，才是放下，六十岁前的放下，只是放弃。人这一辈子，不得已的放弃，是聪明不停的放弃，那就是窝囊。

这个世界上，真的没几个人，会对你的付出退让和宽容有发自内心的理解，反倒是会把你的示好解读为你的软弱与无能。这也并非他们“恶”，纯是因为世事匆忙，没人会对你的小小善意多想。于是，当你要再拿回本就属于你自己的东西时，他反而会感到被冒犯。可是如果你反其道而行之，**一开始就抬头挺胸哪怕以爆发矛盾为代价直接划清界限，彻底拥有后，再分点骨头给他，他反而会感恩戴德了。知道为什么天下大哥，没一个是让出来的么？抢不到，你就永远是孙子，得到后再给，你就是爷。**

三四线除了自住房都卖掉，去买一二线城市的房产。

01

@温州土老板

下午没事，看了会朋友送给我的书，九边写的『复世界的明白人』，有一段写的挺好的。

在我看来，有一定的家底依旧奋战不止的人，往往有一种“船长思维”，他处在风口上，能看到风险和机遇，从而去迎接挑战。

人没有不喜欢挑战的，这是由人的基因决定的。

选择好难度，选择适当的挑战，不断提升自己，谁都能有一个好结果。

我经常说，成年人在知道社会的真相后，要早点做准备，弄清楚那些事是在为你的老板凑首付，那些事是为自己的赚首付。

02

@蓝色水库_陈

这两天无聊翻看知乎，有一些有意思的问题。比如其中一个问题是，**一个家庭要往上走，你有什么建议？**

翻看了下高票答案，一如既往的正确但又理想化。所以，就写了下面的文字。

太多的建议，等于没有建议；太多无法实现的建议，等于毫无意义。

这个问题最好的回答，是观察狼群是怎么做的。

狼群是最接近家庭这种群体物种，狼群要变好必须要选出最强的头狼。

所以，这个问题最底层答案是

1 寻找你家庭，或者家族的头狼（话事人），全力服从配合他让家庭，家族利益最大化。

2 如果目前的家庭家族没话事人，或者他不称职，那么取代他，成为话事人。

3 终生学习，不停变强，因为只有最强者才配得上成为话事人，让家族利益最大化变强。如果有一天家族里有比你全方面更强的人，那么立刻及时让位。

03

@进阶的颜哥

聪明人懂得保护自己的能量，为了不被那些跟自己无用无关的人和事干扰，他们总是习惯性的装聋作哑。

因为**只有屏蔽掉外界对自己注意力的无谓消耗，才能心无旁骛的在自己的“情名利”上高度聚焦。**

世界嘈杂纷扰，深耕易收获，专注出奇迹。

04

@喝红茶的三叔

生活中很多事都这样，**不要把规矩不当回事。别人搞擦边球，搞赢了，你不一定行的。别人搞赢，原因很多：也许是搞得早，都还没规矩。也许是别人了解透彻，防范措施早准备全了。**也许单纯是别人运气好。还可能是，现在没事，不代表过两年没事。没有金刚钻、别揽瓷器活。

05

@打工归来啊

衰退时代已经到来：

这个大家都应该能感受到，收入没有增加，甚至可能会有减少。但是刚性的支出在增加，比如说房贷，比如说必要的消费。

这个就是衰退时代的典型现象，就会造成中下层财富的减少。

同时因为富裕阶级掌握了生产资料，他们的收入还越来越多，利润率越来越高。

现在全球都是这个趋势，欧洲那边我有好多朋友，他们说现在一个月家庭的硬性开支同比以前要增长 1.5 倍以上，但是收入没有增加。美国这段时间严重的通货膨胀也是如此，所以说美联储一直在加息。

这个时代，大家要好好思考，应对好吧！

能做的就是赶快降低自己手上的杠杆，量入为出，同时闷头学习、精进提高自己的价值吧！

06

#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**

07

#楼市团长

对于大多数人来说，**在有能力的情况下，尽早用贷款去买一二线城市的房产，贷款越多越好，贷款期限越长越好**；因为一方面，这是一个优质不可超发的资产，另一方面，贷款帮你空间换时间，借未来便宜的钱买今天的低单价房子，让你更早住上房子。

明白了这个，你就知道了，还月供就是在储蓄，是一种高质量的储蓄。月供等于把你每个月的钱，置换成稀缺的资源存储起来，而且随着时间的推移，这些资源的价值会越来越高。**储蓄，不代表要以钱的形式存储起来，而是哪种资源更稀缺，价值更高，就把它转换成哪种。**

08

#子木聊房

上一轮楼市大周期，所有城市的房价都在野蛮上涨，把房子玩成了金融游戏。

地方、开发商、中介、炒房客，都在不顾实际的盲目作业，**胆子大的淘汰胆子小的，只要蛮干就能赚钱。**

而当经济势头回落，泡沫消除，万物归真后，大家才能低下头来找到自己的位置。

房地产的下半场，就是“众城归位”。

产业、人口能配得上房价，底部有实实在在的经济支撑的，会越来越稳，而三四线城市这艘船在今年刺激未果后，将陷入深不见底的泥潭。

普通人如何把握房地产的财富机遇？

我只能说，三四线除了自住房都卖掉，趁一二线窗口打开期，腾挪资产，变负债为资产。

5年后，你会感谢我的，此文为证。

09

#毛小白朋友圈精华说说

- 1.多读书，多赚钱，一定没有坏处。
- 2.做一个思想独立、经济独立的人。
- 3.财富是流动的，今天在你口袋里，明天又在他口袋里，你想一直捂住，捂不住，貔貅是不存在的。
- 4.极度渴望成功的人，其实并不多，只有极度渴望才会愿意付出别人不敢付出的成本。
- 5.遇到问题，一定要积极沟通，而不是通过极端暴怒的方式来宣泄情绪或者伤害自己和别人。很多事一旦开始沟通，就解决了一半。
- 6.熟人做生意，金额大了也要签合同签协议，白纸黑字比人情道德约束更管用。
- 7.上班工作一方面牛就行，但是创业做老板，你得方方面面都牛才行。
- 8.真正的 kol 一定要敢为人先，因为你做什么，别人也会跟着做什么，不能走到前头去就会失去 kol 的位置。

10

#老 A 六万字建议

一般评价年轻人优秀与否，首要的标准是：靠谱。这个怎么说呢，大致就是说你有没有干工作的积极性，能不能主动去推动，愿不愿意吃苦去解决难题，肯不肯花脑力，去把问题想透琢磨穿，待人接物不讨人嫌，比较精通自己负责的业务流程，懂得工作中基本的规矩，就算是靠谱了。实话实说，现在的年轻人，都太过聪明太会取巧了。这不是不可以，但是**领导都是聪明人，可以让领导看到你的小聪明，但是心术正的小聪明，心术不正的小聪明千万不要让领导看到。**

要想赚钱，一定要做离钱近的事情，或者岗位。

01

@财宝宝

很多女宁误以为，大猪蹄子劈腿了，法律上就是净身出户。这是搞笑了。我专门研究过，

1，理论上，劈腿和净身出户没有关系，离婚还是一人一半。

2，实际上，如果劈腿，适当照顾一点另一方苦主，但是微乎其微，四六开已经是上上签了

3，女方要想证明男方劈腿，难度极大，就问你怎麼证明？真正捉到的，也不多的。绝大多数只是怀疑而已，有几个疑似微信而已，这个摆不上台面，没什么用。怀疑和实锤，差距十万八千里。

02

@自我的 SZ

吃苦耐劳并不是一件坏事，吃苦耐劳至少能换回应有的报酬。

前两年总理说过，中国还有几亿人口在¥1000 收入以下。整个社会的资源分布不是均匀化的，想要收入更多又没有机会和资源的情况下，大部分普通人吃苦耐劳是唯一的出路。

你的父辈如果生了你们的兄妹三个，正常工作量只能养活一个人，那要不要吃苦耐劳把工作量加大？现在很多年轻人连彩礼钱都是父母辈给的，这些钱不是父母吃苦耐劳来的？有评论说吃苦耐劳是一种贪婪，需要用钱的时候又会恨钱少吧。

名牌学校，好的单位只招收少部分优秀人才，那这些被招聘进去的人是不是要头悬梁锥刺股勤奋学习，比同学们付出更多的辛苦和努力，这也是吃苦耐劳的一种。

想躺平想吃大锅饭，连美国的经济大国都达不到，在发展中国家，还有很多年中国人都要吃苦耐劳，下一代才能享受更多的福利。

03

@墅姐聊跨境创业

赚钱有波段性，也有阶段性。同一个赛道，趋势向上时，能吃一波是一波。但花无百日红，有时要转型或变换赛道，才能再顺利吃到下一波。

既然有高波，就会有低谷。**赚进来的钱，别轻易花掉**，别因为多领了几笔分红，多赚了几倍利润，就大幅消费升级，因为你不晓得什么时候会遭遇低谷。

尽量攒下来、尽量买好资产，尽量提升自己，让这些钱和经验积累成下一阶段的基石。

赚钱的阶段则可以用有无杠杆和复利效应来区分。

就像《纳瓦尔宝典》里提到：“想获得财富，就必须充分利用杠杆效用。商业杠杆来自资本、劳动力和复制边际成本为零的产品（代码和媒体）。”

普通人赚钱的初始阶段，是出售个人时间的打工阶段。你会升职加薪，但却无法获得增长的被动收入。

赚钱的进阶阶段，是被动收入增长的阶段。就看你是否能站在初阶的基石上，操作好杠杆，靠积累收获复利效应。

然而，一个人的基石不稳，是玩不好杠杆的。

《反脆弱》这本书提到：“我们在许多事情上正逐渐从 80/20 变成更为不均衡的 99/1，也就是 99% 的互联网流量都是不到 1% 的网站创造的，99% 的图书销量是不到 1% 的作者贡献的.....”

撬动媒体之类的新杠杆，越来越得靠硬实力。你认知和能力不到位，即便能复制边际成本为零的产品，也卖不了多少钱。开了公司雇了人，运营不好，反而会变成在给员工打工。而资本杠杆则是双面刃，错把投机当投资，炒股炒币杠上加杠，一不小心也能倾家荡产。

基石厚，才能跳得更高，即便失手掉下来时，也能有一定程度的缓冲。再上一个台阶后，也才有机会将不同的杠杆结合起来，获得更大的复利效应。

白手起家的普通人，就得在原始阶段多攒钱，多投资自己，多提高认知和专业水平，把基石垫厚。即便上了杠杆，也能确保自己掉下来摔不死。

至少投资一笔钱之前，要有“就算亏完了，我还能.....”的底气。

趁年轻把基石垫厚，不代表对自己过分苛刻，而是有意识去成长、有意识去汲取有效信息、积累赚钱经验，就像你也能有意识去锻炼健身一样。

拥有赚钱意识不会让你大富大贵，但会让你看见更多机会。

为什么有些人那么好运，赚钱不太费力？除了纯运气，有部分是因为他们站在厚实的基石上，发现了一般人看不到的机会。

04

@聚募海哥

最近私下问我问题的粉丝越来越多，问题也是五花八门。但是能提出好问题的人真心不多，**提出一个好问题，往往比获得答案更重要，那什么样的问题才是好问题？**

1.问题开口要小，要足够收敛，聚焦到你最想了解 and 明白的事情，把问题锁定在事务的本质。比如有人问我“海哥，我公司刚出了一个新产品，怎么推广比较好？有没有好的建议？”，这种问题就很差，开口太大了，要回答你这个问题，得请专业人士去你公司调研几周，因为跟你行业、公司实力、产品力、团队、资源，甚至竞争对手都有关。

2.问题不要带入自己主观判断，有些人问的问题本身就很有倾向性，其实自己已经有答案了，到你这里不是求答案的，是来求认同的。

3.关于知识类的问题尽量少问，自己查阅一下资料就能找到答案了，提这种问题真的很 LOW，会给自己减分的。

4.要面向未来提问，不要纠结过去已经出现的问题，老是抓住过去的问题不放，其实不利于解决问题。多提一些前瞻性的问题，考虑未来该怎么办？

5.提问一个问题也许是不够的，想要获得更多信息，还要不停追问。刨根问底为什么，才能找到真正原因。

05

@维千金

不要对人人都坦诚。单一策略看上去省力气，但事后可能带来更多的麻烦。坦诚要分人的。对素质高实力强眼界宽的人，你对他坦诚，他能看到你的赤子之心，你们会越走越近。更何况他们阅历丰富，在他们面前的遮掩，反而容易弄巧成拙，也没有太大

必要。但！**对素质一般见识一般胸怀也一般的人，你的坦诚，很可能是错的。你平平常常过日子，他可能指指点点；你晒出自己骄傲，可能会灼伤他眼睛；而你秀出自己软肋，他可能马上闲着没事干捅你一刀。**这些遭遇怪谁呢？不怪他人，怪自己偷懒不识人，不懂得因人赋权。装叉不对，但对有些人是必要的；说谎不对，但对坏人是必须的。**你不需要时时刻刻正确，武器在你手中。**

06

#达叔经济学

你禁止什么，什么价格就会涨，只要价格涨到一定程度，你就不会有那么忠心的盟友，放着钱不挣，去遵守你那虚头巴脑的承诺，想多了。没有永恒的敌人，没有永恒的朋友，只有永恒的利益。这句话就是英国人说的。就像一些城市限制房价一样，一旦限制房价，真的一套下来有几十万、近百万的价格倒挂时，就会滋生灰色产业，这是必然的。有茶水费，有卖号的，有在摇号上动手脚的，大量的寻租空间就产生了。

中国目前还有三个很大的红利：经济增长的红利、城市化的红利、人口基数和流动的红利。要实现财富的快速增长，必然还是楼市，高能级城市的楼市。因为只有这个市场，能让个人调动 3 倍的金融杠杆，去稳妥、大额的投资。房价增速的一个计算公式，**房价增速=经济增长速度+通货膨胀速度。**前 20 年，GDP 每年 9.5%，CPI 2.5%，则房价增速=9.5%+2.5%=12%，房价 6 年翻一倍，18 年增长 8 倍，20 年增长 10 倍，在全世界范围内，和新兴经济体相比，都不算快的。不信的同学可以研究一下俄罗斯的莫斯科，还有印度的新德里、孟买。未来十年，假如中国的 GDP 增速是 4%，CPI 2%，则房价增速是 6% 每年，但是别忘了，你有三倍的金融杠杆，还有未来的

房租收益，三者加在一起，就相当可观了。当然，达叔说到这，你也可能不信，反正达叔也不是卖房子的，只是分享一下自己内心深处的想法和研究。

07

#生财有术

1.真诚待人，做事先做人。念念不忘，必有回响。

2.能把控的资源才能更赚钱。

3.信息差赚钱永远不过时。

4.多交朋友，多交不同圈子的朋友，不同的圈子你会发现你的资源和才能会更值钱。

5.要相信，你肯定不是最后一个知道赚钱信息的人，最重要的是执行力。

6.所有的生意都是流量的转化。

7.要想赚钱，一定要做离钱近的事情或者岗位。

08

#毛小白朋友圈精华说说

1.做一个能给别人加分你的人，只要你能为别人加分，他们就会非常乐意提起你，帮你做免费的传播。这个和产品口碑是一样一样的。

2.行为习惯都是训练出来的，有意识地训练自己某些能力，时间长了一定是能轻松吊打普通人。

3.以前贷款很难，屌丝用户是没嫌弃的，因为他们兜里没钱，后来可以网贷了，屌丝用户就啧啧香了，因为他们可以轻易贷款拿到钱了。

4.某宝有很多豪车，别墅，游艇，旅行的素材包卖，想在网上假扮成一个有钱人太简单了，这也为什么骗子这么多的原因，因为装 x 的成本已经低到 1 元钱买个素材包就行。

5.为人和善，不要四处树敌，阻力小了才能跑得快，绊子没了才能不摔跤。

6.严于律己，宽容待人，心态平和，不服输，但又沉得住气，缓缓用力。

09

#水库论坛

1.凡事皆有代价。学会付出代价，才是成年人的标志。**神魔皆以血饲。**

2.这个世界上真正赚钱的是什么。是债务。

3.成年人的世界，注定是一个不完美、残酷、充满遗憾的世界。**任何一个入世的，务实的人才。他看待世界的本质，一定是黑暗如铁的。**

4.道德是用来“自律”的。法律才是约束双方的。

5.凡是有积累的日子，必然会过得更加痛苦。那些“活得象狗”一样的人，才是生存竞争的赢家。才是真正“酷”的人。

6.歧视的本质，是信息成本。

7.创业守则第一条：创业，不是看你的产品有多高科技。而是看你的竞争对手有多弱。选择一个合适的战场。

8.没有牺牲，没有残缺。没有永不可逆的损伤。注定你毫无力量。

10

#一年顶十年

为什么要好好赚钱？

我特别佩服一位老师，他在面临很多我觉得特别困难的困难时，都能做到特别淡定，而且状态保持得非常好。我问他：“老师，你的内心为什么这么强大？”

他说：“因为我有钱。”刚听到这个回答的时候，我还愣了一下，很快，就有了醍醐灌顶之感。是啊！某种意义上，钱能帮我们解决很多问题，让我们活得更有安全感。写到这里，我想起了大学时父亲给我发的一条短信。我很清楚地记得里面的四个字：“钱是人胆。”现在想想，确实太有道理了。缺钱，少的是底气。缺钱，多的是烦恼。一分钱难倒英雄汉。如果我们不好好赚钱，很多小事会变成大事，我们也会面临更多麻烦。虽然说钱不是万能的，但如果有了钱，你就会发现，曾经的很多烦心事，真的不是事了

自己不愿系统学习的，至少要跟对人，听对话。

01

#周秦汉

欧神的经济学三大定律是 1.自愿的交易越多越好，2.暴力强迫，抢劫要尽可能的少，3.最高政府允许抢劫。

富人思维其实是拜金思维，什么能赚钱就研究什么，股票，外汇，房产，基金，期货，信托，比特币，只要有机会赚钱，那就一定要研究。研究了十几种投资，才能选出一种最好的。

穷人呢，每天王者荣耀电视剧刷抖音，老婆孩子(还不一定有)热炕头，凭什么赚钱？
凭什么国家要分你一套房子？我工作 8 年，跳槽了 4 次，每次都是从头开始，所有知识要重新学，所有同事关系要重新认识，而且新人总要挨骂，总要加班。为什么我还是会跳槽？为什么十几张信用卡兜着转，我还要想着继续买房？因为我对金钱有渴望，我要当一个富人，我要不一样的人生。

02

#周秦汉

工程师、程序员要上一个阶层，不是要加班加出颈椎病，不是苦练技能考个证书，不是写 ppt 拍马屁，不是争个加薪争的头破血流。

而是**需要走出舒适区，走出路径依赖**，定好远期目标，挑战自己，折磨自己，强迫自己读另一个领域的“夜校”，当另一个领域的“出图员”。

就像**练洗髓经，自废武功，脱胎换骨，才能让突破极限、更上一层功力。就像蛇蜕皮、螃蟹换壳一样，抛弃原有的保护层，把自己搞的脆弱无比。然后撑下去，浴火重生，比原先强大 10 倍。**

03

#达叔经济学

创业要做那些有点壁垒的项目，否则还不如老老实实打个工，搞点投资，至少不会亏。

投资要努力系统的学习，认清趋势，敢于豪赌。一些年轻人，一边要吃喝玩乐，要享受生活，一边又要毕业就能买到房，国家欠你的么？你纳几毛钱的税了？**自己不愿系统学习的，至少要跟对人，听对话。一般纯属发泄情绪的家伙，鼓吹这个跌，那个跌的，不是蠢就是坏，真正愿意说真话的人，已经被你们喷的不愿多说了。**

04

#达叔经济学

关系分为：强关系和弱关系。什么是强关系？就是你的父母、兄弟姐妹亲戚等，这些达叔一般归类为强关系。什么是弱关系？比如我们之间，一方是作者、一方是读者，比如平时遇到的客户，吃饭联谊遇到的朋友，公司里的老板、同事等。

讲到这里，达叔来问一个问题，**请问是强关系能让一个人变富，还是弱关系？正确答案应该是：弱关系。为什么？内在的逻辑是：财富的量级。**几十年下来，强关系之间，能帮的早就帮了，无法突破的，基本上就是一个小型的稳态社交圈了，很难再相互指望增加财富，不相互拖累，就不错了。但是谁可以给你带去财富上量级的变化？你多年不见、在他乡打拼发财的发小，需要知根知底信任的帮手，业务扩张期选中了你，让你来帮忙。你碰到的重大客户，需要白手套，身边亲人受法规限制，都不合适，你出现并赢得了信任，选中了你。你在公司的老板，在内部赛马，你业务能力突出，并且通过忠诚测试，选中了你，跻身核心圈子。请注意达叔的用词，在这些所有的情况

里，如果你是一个普通人，你的努力是只是关键的一部分。更重要的是，和你弱关系的强者，选中了你。这是命。

为什么达叔说不愿意参加 5 个人以上的饭局？因为人多了，就没几个人说真话了，全是车轱辘话，没用的信息。相互吹捧、谩骂、回忆青春，觥筹交错，流于表面，除了混个脸熟，没什么其他功效。酒风不好，喝酒之后乱说话的，更要切记谨慎，有害无益。**饭局的意义在于交流。只有小范围，才有相互交心的可能，相互交心，是赢得信任的必备条件。能够交心的前提是，双方有安全感。小事开大会，大事开小会，重要的事情，不开会。**

05

@财宝宝

什么叫读书读傻了？

这个世界的弯弯绕绕，能够写到书里面的，只有百分之一。但是，就有很多 250，把 1%看着整个世界。举例，

怎么和副总搞好关系？你 KPI 再高，也没用。人家随便给你挖几个坑，你就掉进去了。

但是，绝大多数二愣子，真的不信邪。“老子一年论文六篇，你凭什么不让我当经理？”

呵呵，就不让你当，滚！**很多人就想不开了。他不会在自己身上找原因，而是迁怒整个大自然。这就是读书读傻了。**

你看我，一天到晚巴结婆姨。小蛋糕，水果盘，啥都有！开心色特了。

06

@财宝宝

养猪能不能发财？

我家前老保姆，曾经和我说了个事情。就是前两年，有一年，猪肉行情爆了，几十块钱一斤。他们村里有对夫妻发财了，一年纯收入 110 个。但是，有几个参考因素，一是养了十几年，才发了这一次。

二是村里人嫉妒疯了，一定要他请客。他没办法，搞了几顿杀猪菜。

三是次年承包费翻几倍上去了。他们承包的猪场，位于一个小山坡上，本来就是荒山坡，他们两口子，在那里干了六年，通水通电，修宿舍，修猪圈，花了不少钱，才熬到一个机会。大家可能没在猪场干过，那个臭啊！后来就没养了。

有个路路通的聪明人接手了，第二年赔的裤子都没了，现在猪场就荒了。

07

#毛小白朋友圈精华说说

1.我的自由有一部分源于我对所有人期望都变得可有可无，我不再期待别人带给我幸福快乐，不再期待别人给我赞许，不再期待别人在我落难时能帮我一把……从很早开始，一切都变得自给自足。

2.善于观察世界，阅读人，阅读事，并且从中总结规律，不去挑战小概率事件，放低对外界的期待，我们大抵能过的幸福很多。

3.一个人要发财最需要的就是换脑子，因为之前脑子里的东西事错的，或者不值钱，所以才贫困潦倒。把脑子升级，把系统换掉，开挂的可能性就变大了。

4.环顾一周身边的人，慢慢可以发现，我们的性格就是我们的财富，我们的性格就是我们的命运。

5.为什么这么多企业这么多品牌做 ip？因为他们也需要链接用户，**链接用户最直接的方式就是人设，人是摆在前面的，产品和服务摆在后面。**

6.人的层次越高，心态越开放，学习意识越强，消化能力也越强。拥抱优秀的人，进入好的圈子，形成良性循环。

08

#毛小白朋友圈精华说说

1.一年赚个几十万，没必要去研究理财，继续研究赚钱就行。因为几十万去研究理财，学费都不够的。

2.公司和员工之间就是利益，不要扯什么荣耀，归属感，没利益了关系也就没了，甚至有时候会因为利益马上翻脸，不信可以问问身边被裁员的朋友。

3.要赚钱快就研究商业模式，但是要赚钱久就研究产品和品牌。

4.用手段降伏小人，用能力降伏普通人，用境界降伏高手，用理想降伏领导者。

5.低质量的社交对生命是一种浪费，高质量的独处对生命是一种绝对牛逼的加持。

6.见死不救的背后是救急不救穷，扶烂泥的前提是帮笨不帮懒。笨点可以慢慢来，懒的话是真没救了。

7.不争的人是因为他们手里有，他们很难理解在农村经常有两兄弟为了争父辈那一点遗产那怕是一只鸡也打得头破血流的。**要远离撕扯和纠纷，就得自己有，有了心胸才宽。**

09

#老 A 六万字建议

在机关内,走路要注意姿态,端庄大方,不疾不徐,我建议尽量走慢一点。我很清楚地知道,不少领导通过观察走路的姿态品评人物。我反复听过类似这样的话:某某某,看他走路那个样子,急索索的,快走到天上去了,一看就不是个踏实做事的。

10

#中产阶级如何保护自己的财富

就买房这件事来说吧。**房地产投资老手再三告诫的是：“远郊、一手、品牌、精装、CEO 盘、小户型、高单价、酒店式公寓。”也就是说，这八个元素统统都是不可以碰的。**

而资深房地产投资者建议：“市区边缘、二手、国有开发商、毛坯、亲民盘、大户型、低单价、纯住宅。”房地产投资者建议你买房龄略老的二手房，这样的房子，虽然没什么“新鲜刺激”，但是随着大势上涨，涨价却是十拿九稳的事。新手最怕上手第一单就亏钱，只要第一单能赚，以后都好说。**最怕的是，有些“聪明人”偏偏不信邪，偏偏不守拙。**

与聪明的人聊天，与靠谱的人做事。

01

@自我的 SZ

今天朋友圈都转疯了华为任总的内部发言，从商业角度上来说，任总每一次发言都是高瞻远瞩，未雨绸缪，**身为一家知名大公司，总是把活下去当成主要纲领，真的是低调。**就像深圳的房企万科也曾在房价高涨时说，他们的首要目的是活下去。

只是没想到这内部发言稿传出来后，各种解读都有一种声音，就是经济下行了信心也下行了。好几个朋友群都在讨论明年的生意怎么做？这么有钱的老大公司都说要砍掉一切不赚钱的业务，那他们手上不赚钱的业务项目怎么办？

我觉得一分为二的看，**一是把任总的发言当成警示，但不能当成被动放弃躺平的借口，开源节流，看不到希望和现金流的业务该砍还是砍。**

二是悲伤者永远正确，但是乐观者会走向胜利，一边是做好活下去的准备，一边是做好手上的生意和控制相应的风险，该开源的还是开源，要节流时生意不好生意好时都要有成本控制意识。苟个几年先活下去。

其实你发现没有，**越是说活下去的企业越是好企业，越是豪言壮语的企业生存期越短。**

02

@温州土老板

现在很多行业面临渠道转型，高客单价的产品在线下的成本是很贵的，看下他们实体店的选址就知道啦，那个不是一流位置，为的就是花钱买人流，买曝光。

自媒体无非就是那几个平台，小红书就很适合客单价高的女性产品，平台天然就有种草属性，而且大家喜欢晒，主流用户是一二线的女性，消费能力也不错。

这里给大家 2 点小意见，不要再走弯路了。

1，不要单纯的做一个营销号，每天疯狂的发卖货笔记，不但用户没有信任感，平台也会打压。

2，先告诉大家你是谁，在展示你的货，起步把 80% 的精力，用在首图的封面和 20 个字标题上，不要浪费行业的关键词。

做好这 2 点，流量很容易就跑起来了。

不用非要追大平台，适合自己的才是最好的，赚钱第一位。

03

@李鲟

Losers 的思维模式是：

凡是比我赚钱多的，一定为富不仁，一定很蠢；

凡是比我影响力大的，一定数据造假，一定买僵尸粉；

凡是比我做事成功的，一定有潜规则，一定卖身求荣；

凡是我买不起的，一定是智商税，割韭菜；

凡是我做不到的，一定是忽悠、骗子；

凡是有人跟我不一样，就一定是坏人、敌人，可诛之！

他们不相信，一个人可以靠不断学习提升自己，可以靠诚实、聪明、努力，不断抵达新的高度。

他们看不到更大的世界，不知道人生还有更多可能，可以更富足，更自由。

04

@李鲟

张扬的聪明人绝对不是真正的聪明人，真正的聪明人都是内敛而心机极深的，就像一句名言说的：你要比别人聪明，但不要表现得比别人都聪明；在人际交往中把自己的聪明藏好了，才不会得罪人和伤害到自己、才不会因为你的聪明反衬出别人的愚蠢、才不会轻易的让人能看透自己的心思、才不会招致别人的嫉妒。

05

@消样的世界

张扬的聪明人绝对不是真正的聪明人，真正的聪明人都是内敛而心机极深的，就像一句名言说的：你要比别人聪明，但不要表现得比别人都聪明；在人际交往中把自己的聪明藏好了，才不会得罪人和伤害到自己、才不会因为你的聪明反衬出别人的愚蠢、才不会轻易的让人能看透自己的心思、才不会招致别人的嫉妒。

贰掌柜评论：能拿到结果的人，才是聪明人。与聪明的人聊天，与靠谱的人做事。人聪明还放的下身段，这样性格的人是可以成事的。

06

#不要乱投资

若沉浸在卖方思维里，你会把每个到你这边的大小项目，都不假思索地当成宝。结果就是，乱投资、乱折腾、乱忙。

怎么优化呢？

你应接近，金字塔的顶端，才有机会接近，好项目的源头。

金字塔的每一层，都有一张渔网，大鱼在上面那些层，都被网给兜走了。

利益巨大、稳操胜券的一些，出不了小圈子，就已经完成交易。

漏到你这里来的，都是经了五六道手的，没有肉、甚至还有坑。

超过 2 个中间人的，不看。除非能立即接触到源头。不管是资产端，还是资金端。

07

#灏泽异谈

绝大多数人之所以焦虑，就是因为太快想要看到结果，却又不想付出对应的代价。

其实人生绝大多数的问题，再难再复杂，**最终还是依靠“认清楚方向+坚持不懈的投入”这条公式解决的。**

我经常会在留言区收到一些没头没尾的留言，一看就是语言表达能力极差且缺乏深度思考能力的人才会说的话。

他们动不动就会说，先生！我姐妹做直播赚好多钱！你能教会我怎么做吗？！先生！

我以前一个同事做数字币发大财了！我也想去参加可以吗？！

他们，都只看到了结果，而没有看到其中的付出。

比如那个姐妹可能之前在直播领域里蛰伏了很多时间，台词功底段子小梗产品筛选情绪表达每一个细节都打磨得非常极致，才有了今天的成就。

而那个同事可能也早就布局和很长的周期，就算是当镰刀人家也把道具人设故事都给编的特别精致，才有了这样的收获。

这天下啥都会骗你，唯有你的硬实力不会骗你。

且不说我自己的其他能力，光是选房子这一项本事，都是我在**看了起码上千套房子并且每一套房子都做了足足的功课**，然后用城市、地段、户型、品质、建成时期、配套资源一点点去给它做标注。

上千套房子，光是做的记录就有足足十几万字，终于才有了如今还算不错的眼光，至少不会踩坑触雷。

这，才是对硬实力以及对专业的敬畏之心。

这点你能想明白，你自然也会端正自己的思路，并开始真正的用一步步的认真态度，去积累自己。

记住，焦虑对你没有任何意义，除了心态越来越崩，然后浪费更多的精力时间。

08

#达叔经济学

不要相信什么失败是成功之母，这类鸡汤话不适合职场。只有成功，不断的成功，用小成功去赢得信任，换取更多资源，用更多资源堆积出更大的成功，这才是更准确的道路。大家聊了之前的全国顶级大客户，疫情前被抓，震动业内，监狱内三次自杀未遂，现在已经人不人，鬼不鬼了，一阵唏嘘。位置越高，人越寂寞，后面越来越没朋

友了，君臣一日百战，风险越来越大。但巨大的利益摆在那，争抢者还是前仆后继的。那么请问**如何才能当上高管？一种是靠运气和坚持，加入时是小公司，公司发展壮大，你是核心人物身边长期晃悠，信任的人。**远有阿里巴巴的前台成为高管，海底捞服务员成为高管。近有达叔身边吃饭的 Q 总，加入个创业公司，从很小规模开始奋斗，现在进入最后一轮融资，香港能不能成功上市，就看命了。**一种是你加入一个大组织，认识了现在的高管，高管一路高升，进行提携。每一个你看到的仕途亨通之人，背后都有贵人提携。**

只有实力是不够的，更重要的还是获得贵人的信任，进入核心圈。无论是仕途，还是地产圈、金融圈，**各个行业大组织高层调动，伴随的都是人马变换，轻的关键人物调整，重的全面血洗。空降兵已经是一个不恰当的词汇，更多的是空降军，成建制的军团移动、换防**

无论是职场，还是投资，都是考验眼光，是认知、是判断，选择了赛道，放下赌注，然后等待时间的回报。你的耐心能有多久？十年，二十年？还是当下就要？为了这个目标，你又愿意付出哪些？选择相信谁，和谁一起玩，跳出自己的圈子，**普通人的强关系要是靠不住了，尽量去找高能量的弱关系，趁着年轻搏一把。**

贰掌柜评论：和高能量的弱关系如何相处？方法是“跪舔”，牛人需要狗腿子，牛人需要马仔。

09

#周秦汉

赚钱的层次：

一是以体力。换钱流水线上的工人，搬砖工，外卖骑手，洗头小妹，都是这个层次的，普遍是社会最底层。

工作时间基本在每天 10 小时，每月 26 天，工资视辛苦程度，在 2500-8000 之间。最关键的是，他们几乎没有上升空间。他们只能靠着社会通货膨胀，或者延长工作时间来赚钱。

二是以技能换钱。工人升级为技术工人，搬砖工升级为泥水工，洗头小妹升级为发型师，都是变为以技能换钱。工资立马上涨 50%。

三是以信息换钱。21 世纪是信息社会，信息才是最值钱的。黄牛，房产中介，贷款中介，猎头，除去跑腿的，都是以信息赚钱。

四是以资本换钱。什么东西比信息还值钱，当然是钱啦。资本可以买到任何信息，技能，人力，然后用于扩大经营、开拓市场。

五是以权贵换钱。什么东西比钱更值钱？权贵。对我们来说，未来的钱是废纸。级别达到一定程度，现在的钱就是废纸。再大的资本，在权贵面前，都是人为刀俎，我为鱼肉，只有乖乖听话的命。

结语：逆水行舟，不进则退，我们需要尽可能的往上升级，增加高层次赚钱的能力，才能更轻松、更高效的赚钱。这样，才能持续提升自己的阶层。

10

#毛小白朋友圈精华说说

1.长富的人都是农耕思维，春耕秋收冬藏，在一片土地上搭建一个生态系统，不断努力，不断收获，周而复始。

2.赚钱是在尘世最好的修行，但凡修行高的人都不缺钱，长期赚到钱的人修行都不会差。把赚钱当成修行，修心，修技，修场。

3.大部分人买股票，从来不看行情，也不研究这个公司是做什么的，单纯就是听别人推荐。就像**大部分人做项目一样，从来不自己做市调，也不亲自探究原理和细节，只是单纯看收入截图和别人推荐。最终都是一地鸡毛。**

4.有时候我们认真读书，努力工作，并不是为了大富大贵，而是为了远离底层的黑暗，还有那种无休止的纠缠和消耗。

5.远离烂人的最佳途径就是提升自己，慢慢就会离开原来的圈子。不要去改造烂人，只会让你陷入万劫不复的地步。

6.做推广我们不需要什么新技术、新技巧，我们要做的就是**不断重复简单有效的东西就够了。例如一直写，一直发，一直拍，一直发.....**

11

#生财有术

1.选对方向，选好赛道，不一定真的会一夜暴富，至少能获得更快速的成长，提升自己的赚钱能力。

2.组建一支团队或者加入一个团队，多打团战，不要单带。

3.保持专注，不要多线作战，一个人一个阶段 All in 一件事。

4.虽然每天都能看到很多人赚到快钱，但其实世界上没有那么多快钱可挣，多一点耐心，踏踏实实的，可能最快。

5.做短视频要跟得上内容快速迭代的节奏，核心还是团队内力。

6.做直播不要追求一夜暴富，这是个持久战、体力活，先锻炼好身体。

好的习惯是福报，坏的习惯是债务。

01

@财宝宝

钱都流向了不缺钱的人，
爱也都流向了不缺爱的人，
苦也都留给了那些能吃苦的人。

02

@财宝宝

活不活的下去？

根据我这些年的研究，发现一个规律，

1，**大喊活不下去的，一般都是非常滋润的。**人家那是撒娇，找老东家要根骨头。这些人多了。我看都不看他们一眼。

2，**真正活不下去的主，一直是在说，我很好**，我下周回市里，我要保浇纺。我们很厉害，我们啥都行。买一点我们的商票，行不行？

3，这些话也是有资格的人才能喊一喊。如果不是这个档次的，来总一抬手，就把你夹了。小样！

嘎嘎嘎！

03

@自我的 SZ

为母则刚。女子找到这份工作很能激动，一是在自己宝宝的幼稚园工作，二是能靠自己赚到一点钱。说明女子在带孩子的过程中一直没有收入，这是宝妈们都存在的现状。

要工作，就带不了孩子，带孩子，就没有时间赚钱。大部分女性都只能二选一，在孩子小的时候，90%的女性会选择放弃工作在家做宝妈。

镇上的幼稚园，洗碗工 1600 的月薪。符合小镇的收入标准，虽然达不到网上人均水平，但是开心是对的，凭自己的劳动赚钱不丢人。

职场上特别少啊职位，能对宝妈开放，让宝妈在带孩子的过程中也有收入。我知道在深圳有宝妈在孩子上学的时候，就去 KFC 打工，也会去各种需要零工的地方赚钱。但是在其它小县城或者经济不够发达的地方，宝妈们没办法找到收入。所以以前很多囤货型的微商就坑了一些宝妈，比如说什么传奇口红。我员工的嫂子，家里还有十来万的口红卖不出去。

宝妈们在为孩子付出牺牲太大了，我是希望法律承认法妈的价值，有一些离婚案例对宝妈在家带孩子就做出补偿我认为是保护妇女的权益应该推广。在家带孩子的价值应该与工作的价值同工同酬计算。

最重要的是，宝妈们能够在互联网时代找到一些兼职或提高收入的渠道才行，（交高额学费或微商式囤货的千万不要入）这样在孩子长大后走入职场能够有一技之长挣到钱。

04

@李鲟

用更高的智慧指引当下的生活。

要经常想一想，五年后、十年后，你会是一个什么样的人？你希望自己成为一个什么样的人？

那时的你，会怎样对待工作和生活？怎样与自己 and 他人相处？怎样看待利益得失？怎样处理问题？

现在就试着那样去做。

05

@消样的世界

其实做任何事情都是有代价的，不用付出代价的事是不存在的，就看你愿意付出多大的代价去实现自己的目标、愿意为实现目标付出什么样的代价，我们应该思考的是：

为了达成我的目标，我需要做些什么、怎么去做？我能承受多大的代价？我的收益是否值得我去这样做？关键你是否具备达成目标所需的“代价”！

贰掌柜评论：岁月静好，代价就是机会的匮乏与贫瘠。

06

#随库日记

欧大名言：

- 1、**人生真正的幸福是花出去的钱和陪伴娃的时间！**
- 2、贷款灵魂是信用，不是合规！
- 3、**蛰伏吧**，买盒月饼，陪伴家人，享受生活，感受一下人生乐趣！

精彩问答分享：

- 1、储备两年还贷资金，什么时候会发生 JU 变？

答：两年任何一个时间点都有可能，只能说越来越近。

- 2、北京什么时候有行情？

答：所有人都在等一等，不认为 12 月内有波澜壮阔的大行情，大庄家都不想动。

- 3、三年后买杭州新房好还是一年后买二手好？

答：吃毒药涨内力，已经把杭州二手房购买力吸干净了。当年九死一生抢到的，现在降 1,2 百万都卖不出。现在不买杭州。观望几年再说。

- 4、成都重庆限电什么原因？

答：理论上水干了，猜测有大的耗电大户。

5、房产逻辑会变吗？

答：不会，逻辑是货币。唯一挂钩的是货币。3,5 年后极度乐观。

- 6、天津、郑州的房子可以出手吗？

答：天津跌了七年了，短期没戏，郑州 12 个月内没戏。

7、现在的环境还可以专注法拍吗？

答：一个技术活，赚的辛苦钱，和风变冰一样。

- 8、对西安的态度？

答：西安是一个北方城市，还是喜欢南宋版图。重庆武汉是南方城市。

9、怎么看上海打新？

答：新房打新不算好，打新市场在前滩后滩还能火一火。

10、宁波的房子什么时候可以入手？

答：今年除非非常硬非常笋，才会买。

07

#随库日记

11、全流程班第三章很接地气，回到 2019 年可以赚很多钱。是很重要的赛道和风口，与房子金融无关。

12、雷军说留 12 个月月供，任正非说现在寒气逼人，我留 24 个月月供够吗？

答：雷军，任正非是流 m，说的话一句话都没兑现。是一个反向指标，忽悠的，听听就好，不要当真。

13、武汉看好吗？

答：武汉就看瓜总的朋友圈，目前没有希望，12 个月内。

14、重庆还有团购吗？

答：开发商都躺平了，死猪不怕开水烫，不要想着 7 折买，开发商有一个预期，地产商的共识，一起躺平的话就会大 she 天下。

15、30 岁的教培老师赚主播靠谱吗？

答：教培主播是要封号的，可以搞一个烹饪，宠物。

16、成都看好吗？

答：成都的二手很差的，成都是房闹发源地。很难变现。

17、工作选体制内还是民企外企？

答：体制内一辈子可能就是 6000 块，适合不上进的躺平的人，有能力的想做 A8 的都不会去的。

18、股市债市房市有关联吗？

答：没有关联，玩房子的压根看不起股市，玩股票的都是油腻的老头子。再过 30 年中国 gu 市不复存在。地图哥哥，5000 万入市，两年了，现在还剩 300 多。

19、美联储加息对房圈有影响吗？

答：完全没有，说聊谁 SB。

20、地市级公务员对应的财务级别？

答：公务员至少要做到副局长这个级别，才没有人欺负你，底层公务员没有任何意义，优越性等于 0。

21、贵阳什么时候起来？

答：等到大事干完，将来 2025 后一定是两万块，没有哪个省会才几千块。

22、可以入新能源吗？

答：新能源是给 quan 贵玩的。你不姓 zhao。

08

#达叔经济学

我们每时每刻，要考虑的都应该是，我能给对方提供什么价值？哪怕是情绪价值，也是一种价值。但凡提供了价值的，最后都会得到回报，这个社会很多时候是公平的，

大家都不傻。**能纵容你的，可能只有你的父母了，到了社会上再这个德行，不仅会穷，还会挨打的。**

人精，从来不是一个褒义词，人精是一个贬义词。大妈去菜市场买菜，和菜贩子砍价砍半天，砍下 3 块钱，临走还能顺几根葱，这样的人能发财么？你看看你把精力都花在了什么地方。**越是小时候穷过的人，越要摆脱穷人思维，贫穷是一种病，是一种毒药，要摆脱他对我们的桎梏和影响。多想开源，少想节流。**利益均沾，任何想吃独食的人，最后都是没饭吃，桌子都被别人掀掉了。

09

#生财有术

- 1.放弃标品，标品必死，生命周期太短。**
- 2.大胆拥抱快钱，只是占比总体营收别太大，如果太大的话，慢慢扶持起来一个复利，长久的业务。
- 3.大胆使用实习生测试新渠道，每个产品超越竞争对手，都是一个渠道一个渠道赢的。
- 4.能够用低成本的人海战术的时候，勿直接上来全自动，能够做到半自动也足够赢对手很多个身位。**
- 5.在收入可以的情况下，尽量用家人的名义买入全款的一线核心区的房子，让房子构建你的资产底层库。**

10

#毛小白朋友圈精华说说

- 1.很多人以为别人做成一件事是因为他们有钱，其实错了，他们更有脑子。
- 2.什么是气场，气场就是你兜里有多少钱，你脑子里有多少料，你见过多少人，有多少阅历.....
- 3.好的习惯是福报，坏的习惯是债务。增长福报就培养好习惯，要想逃脱噩运就改掉坏习惯，非常奏效。
- 4.老百姓总觉得任何人的关系是情感维系的，容易忽略了利益层面的需求，容易处处受阻。如果我们把一切都当作是生意来看待，事情就变得简单，策略就会奏效。
- 5.小孩子看世界就是非黑即白，看电视不是坏人就是好人，长大真的成熟了就开始理解人性，知道人是多面多变的，一切都介于灰色地带，一个人可以是好人也可以是坏人，不再偏执地求个对错。
- 6.相信我，多数人不开心，并不是因为自己没钱，而是因为身边人过的比自己好。

以德报怨，何以报德？

01

#菜菜家学文集教育篇

教育的目的是激励人，培养人，鼓舞人，而不是为了淘汰某些请不起家教的孩子。

我们的青少年，读书是为了知识吗？可能更多的是为了淘汰其他同学。全社会选拔出千分之一去清北，3%进985，12%进211。你有没有知识，有没有人品，无所谓，这个不考。

你在小学两年级的時候，就可能因为鸡兔同笼，被淘汰到差班了。孩子才八岁啊，孩子得罪谁了？我连兔子都没见过，兔子就把我淘汰到差班了，合理吗？

你见过哪个农户把兔子和鸡关在一起的？你数一下不就行了？你有毛病，还是我有毛病？为什么不让孩子们在蓝天下享受公平的高等教育？我们现在有条件了，不要再苛责孩子的那只兔子了！

02

#菜菜家学文集楼市篇

为什么丈母娘要房子？

这是一种筛选，男方家长是不是烂货？基本可以筛选出来。古人云，勤俭持家。**你家长生儿子，二十多年还不准备婚房，说明父母没有自律性，属于“吃光用光，身体健康”的垃圾桶。**

丈母娘必须要房子。因为准备婚房的家庭，门风好，愿意为子女考虑。不论你自己高低贵贱，至少你家父母全心全意努力了。

不给子女留后路的父母，是极其自私的。谁家女儿嫁过去，很难过的舒心。因为他们老夫妻屌丝一辈子，没什么追求，也没什么愿景，就是吃光用光，骗个女人生孩子。

在攒婚房的过程中，非常考验公婆的智慧。如何兼顾平衡？如何精打细算过日子？如何自律克己

给子女准备婚房的家庭，一般没有坏毛病。因为吃喝嫖赌抽是非常浪费钱的，有任何一个毛病，子女都不可能有的婚房。

很多家庭是靠父母在单位发房子，才多了一套。单位发房子是很难的，这说明父母很努力，有事业心。这种家庭的孩子，大概率品行比较好。

03

#达叔经济学

现在中国一个巨大的矛盾，在城市里统计人口概念，分为户籍人口，常住人口，常住流动人口，又是常住又是流动。这就是中国目前面对的特殊性，包括春运也是一个历史阶段的产物，这些都是不正常的。

从不正常逐步回归到正常，从无序变成有序，在物理学上有一个词汇叫“熵减”。熵定律，是自然界的最高定律，这是爱因斯坦的观点，有兴趣的同学可以研究一下。**从无序变得有序，从不正常回归到正常，这里面都蕴含着巨大的财富。看一下自己想要保护的爱人和孩子，去更高能级的城市，去获得同等国民待遇，这是我们这一代人，送给下一代最好的礼物。**

04

#周秦汉

只有赚钱，才能证明自己和傻逼们不一样。

人不能被说服，只能被打败。

其他方面，根本没办法打败傻逼。除了有钱。

傻逼说，有钱有什么用，我只要不嫉妒，我不照样吃好喝好，轰趴吸猫，有钱早已不能为所欲为。

是是是，对的，你是对的。可能等中年危机，给不出孩子首付，才想到赚钱。现在谁也没法打败你。

但是**有钱可以远离你们，不和你们这些傻逼一个圈子。你走你的阳关道，我过我的独木桥。**

05

#周秦汉

赚钱一是为了生存，二是为了舒适，三是天马行空的自我实现。舒适之后继续努力赚钱，用赚钱来自我实现，是其中最艰辛的一条路。

打游戏，跳街舞，玩运动，做直播，不赚钱的时候都是舒服的。打游戏打到职业，跳街舞去接活，玩运动的拿奖，做直播的要吸粉，马上充满痛苦。

穷人最缺的是什么？野心。

只有野心才能让人坚持攀登，咬牙前行，不被沿途的风景吸引。

上坡路都是困难的，舒服的都是下坡路。

赚钱，只是为了证明自己不傻逼（方向的判断）。

赚钱，只是为了让自己更优秀一点（奋斗和学习）。

赚钱，只是为了和更优秀的人在一起（升级圈子和阶层）。

06

#楼市团长

地段的变迁意味着什么？

李嘉诚说过，买房的关键就是：地段，地段，还是地段。

香港人对地段近乎痴迷，中环就是中环，港岛就是港岛，九龙就是九龙，新界就是新界，他们之间存在着天然的鄙视链关系。一座物业在香港不同的地理位置，其价值可谓天壤之别。房龄、品质，在香港固然重要，但是与位置相比却又不重要了，所谓不动产之意义就在于此。

此理亦同于**一套县城的新房别墅，其价值还不如北京一套老破小，房子是不值钱的，真正值钱的是地段。**

07

#灏泽异谈

当你财运差的时候，千万不要妄图搏把大的一举妄图翻身

人急心乱，大错都是这种时候酿成

因此越是低谷，越要冷静沉着克勤克俭，把病根一点点切除用时间疗伤

人的日子是一步步变好的，你每成长一分财运就顺遂一寸，天公地道童叟无欺

所以，好好休息吧舒展着进步，效率才是最高的

08

#达叔天演论

达叔前几天，看到一个视频。

一个教授分析，为什么被精神控制、被 PUA 的人，很多都是受教育程度比较高的家伙？

就是因为受良好教育的家伙，即使被骂了，被羞辱了，也会懂得反思，一定要从里面找出自己的原因。

这种后天的长期训练，对成长肯定有帮助，有自省的能力，精进速度也更快，但是它的副作用，就是容易让自己受到伤害。

绕开了本能的防御机制，压抑了自己的天性，最后否定自己，被强大的对方精神控制。

所以，**真正的心理大师，不会劝对方不停忍让，那是宗教干的事，而是劝人该愤怒就愤怒，该反击就有反击。**

以德报怨，何以报德？会算账的人，趁着年轻，是可以搏一把的，因为有时间，可以多犯错，逮到一次机会就够了。

有句话说，人生只需要富一次，就够了。

09

#老 A 六万字建议

机关里有各种小圈子，也即所谓非正式组织，如老乡会、校友会等，酌情考虑是否加入。一般情况下，意义不大，吃吃喝喝，玩玩乐乐。**机关里也可以过得很轻松，尤其是对没太多想法的女生。你一进去就摆烂，什么都不会做，做不好，嘴甜点不得罪人，领导一批评就开哭，然后抓紧时间找个好老公，连着生俩孩子，专心经营好小家庭。几年下来，基础就打好了，以后 30 年就过上了衣食无忧开心快乐的美好生活。我可给你们指路了。女同志，别太有野心，小日子过起来最舒服。**

10

#毛小白朋友圈精华说说

1.互联网高手是磨练出来了，一旦熬出来，不管去到哪一台电脑一个手机，随便弄点啥，他都能养活自己。

2.一个卖红酒的人，他的微信里如果有 5000 个客户，他就能养活一大家子，甚至是一个公司。

3.年轻时口子都很多，全是瞎忙活，过了三十发现走投无路了，就会开始聚焦专注。如果到了四十岁还是学不会聚焦专注，这辈子都散了。

4.去年敢拿 5 万去投公众号广告的兄弟，今年都做起来了，有时候做流量需要魄力，没有魄力就要学会苦力。一个人到底需要魄力还是苦力，他自己心里最清楚。

5.一个人真正的创业，不一定非要有个公司，不一定非得有一群员工，可能就是一个微店，一个网站，一个公众号，一个知乎号，甚至是一个微信号就悄悄开始了。

6.有信仰的人是幸福的，有导师的人也是幸运的，什么都不信的人，是没有指引的。

欲戴皇冠，必受其重。

01

@招财早早

人是趋利避害的高级动物，你要感觉让他人有利可图，别人才愿意跟你玩。因为有用的社交会加速自己成长，无效的社交只会消耗自己。

社会是残酷的，不讲感情只讲利益。**你能满足他人利益，人家就会接近你；你不能满足他人利益，人家就会远离你。**

对女性来说，最好的备胎就是你的事业。事业永远不会背叛你。人和人的关系也不只是单一的感情关系，也有实力对决的成分。

贰掌柜评论：只有存款不会背叛你。

02

@自我的 SZ

信任的代价有的时候太大了。

好朋友又新开一家工厂自己管不过来，就全权交给自己的朋友 A 打理，这个朋友 A 也是做工厂失败后，好朋友准备充分相信他，也想帮他一把。

一年多了，新工厂一直由 A 打理，好朋友要钱给钱，要人给人。由于这个新工厂是研发新产品前几年一直是投入状态，还没有利润产出。今年觉得投入和产出比有点不对劲，于是派人过去，真相让好朋友要吐血了。

A 不仅联合供应商抬高各种产品价格，什么物料都从他手上要过一道油水不说，给核心管理人员开高薪沆瀣一气抱成水桶一样，等于投入的一千万，至少有几百万进入了这群人的口袋。好朋友的善良和信任就这样被辜负了。

信任别人没有错，但在利益上没有制度和条款约束他人，等于是助长他人的私心。人性是经不起考验的，A 利用了好朋友的信任大捞特捞，总有一天会东窗事发。而这个新工厂的未来可期，好朋友又是江湖义气人士，跟着他的人都享受胜利果实。如此作为，真的是目光短浅。好朋友说，每次信任他人总是被背叛，人与人的信任太难了。

03

@消样的世界

一个人平庸是因为太容易知足，容易知足的人经常用知足常乐才是生活来安慰自己，所以一个人当下的生活状态和自己的愿望是一致的。

对财富没有追求的人不可能跟财富结缘，富人对财富的追求是与生俱来的，他们有各种各样的不知足，不知足才有实现愿望的动力。

有的人不被逼到绝境，就很难产生破釜沉舟的决心，安于现状是平庸者始终跨不出第一步的根本原因，他们既没有野心更没有勇气。

而有的人之所以能成功，是因为他们不但拥有梦想和野心，更能够有计划的一步步去实现，成功者都是敢想、敢说和敢干的人。

有了梦想和对财富的渴望，如果不去落地的话就是好高骛远，如果不具备行动力和执行力，那也是在痴人说梦，赚钱是没那么轻松的。

不满足的人会觉得自已啥都不是，所以愿意去向比自己强的人求教，不知足的人不会轻易对当下满意，所以始终对财富保持着渴望。

贰掌柜评论：知足但是不能满足，要均匀的去努力。

04

@进阶的颜哥

我观察了我身边工程行业的老板，除开那种实权派皇亲国戚的超级关系户，大部分靠自己白手起家的工程人，聪明点的，都在休养生息。

现在的行情是，不优质的项目，宁愿不做，用我们重庆话说：宁愿“耍起”。

有个做园林绿化工程的老板最近长期来我公司喝茶聊天，他在以前行情好的时候修湿地公园赚了两千多万，这两年一直闲着，偶尔有一些串串项目找到他，他都拒绝了。

他自己养了一个专业的预算团队，平时遇到的所有项目他都要做一个全方位的详尽调查：

「建设资金是否到位，款是否好收，跟甲方关系能否直接，经过专业测算后利润是否可观」。只要有任何一项条件不满足，他都不做。

他昨天跟我说：“咱们吃喝玩乐能花多少钱？吃不穷耍不穷的，乱投资那才是大坑，一个大点的烂项目陷进去，一朝就回到解放前了。”

这是大实话，不管个人还是企业，在大环境不利的情况下，该收就收，不盲目扩张，不乱踩坑，就已经是赚。

贰掌柜评论：创业的不要盲目扩张，打工上班的不要轻易跳槽。

05

@财宝宝

有没有什么东西，价值可以穿越百年？我和家族里的老年人讨论过这个问题。大概结论是三个。

一是大城市的纺子。特别是好纺子。这个价值是百年不变的。

二是生意经。很多小生意实际上非常赚钱。但是，生意再小，也有生意经，例如你去炒个油爆鳝丝，你就做不好。这个不容易琢磨。我认识一个皮匠，他们家祖传做皮货生意，八九十年代就过的很好了。

三是研究考试。当医生等有较高门槛的专业技术都需要考试。一百年前，医生，教授，也是人才，吃香的，喝辣的。**千百年来，考试一直是通往第一桶金的捷径。**

除此之外，一百年里，大部分都变了。我这几年一直在研究几个事情，

一是大城市的纺子。

二是生意经。我一直想学个做早点的手艺，就是没地方学。

三是研究考试。

我这辈子已经没出息了，我现在就研究一些小知识，例如怎么抓甲鱼，怎么炸油条，怎么考大学，给娃铺个路。以后，万一有什么事情，还可以混口饭吃。

06

@达叔经济学

有很多粉丝的人，和普通人的差别，是很大的，尤其是对这个世界的观察和理解，云泥之别。很多人只看到了明星光鲜的一面，他们受到了多少辱骂和诽谤，你是无法承受的。达叔在写自媒体时，上的第一课，就是你要有一颗大心脏，**欲戴皇冠，必受其重。**
“哪里有贪污，哪里就有前途。”“在市场经济和法律体制完善之前，哪里问题最多，就说明社会力量在往哪里突破。那个地方就是走在改革最前沿的地方。”

07

@达叔经济学

能花钱搞定的事，咱们尽量就不要浪费时间。达叔听完，立马就觉得这个姑娘不简单，因为这是一个很高的境界。达叔在之前的文章 **SK#2 7 贷款中介真的有用？有什么用？**，有发表过类似的感慨，要找专业的人做专业的事。时间对每个人的约束是公平且有上限的，**有钱人与穷人之间，貌似差异是财富总量上的差异，其实真正差异是赚钱效率上的差异。跟着钱走，发现真相。**

08

#不要乱投资

族旺留原籍，家贫走他乡。

这是达叔的公众号，最近常念叨的一句话。

一点儿都没有错。

越落后的地方，越欺软怕硬。

反过来，越怕硬的人，越欺软。

在农村，人们敢不敢偷别人种的作物，只有唯一一个原则，那就是：

对方的报复，自己是否承受得了。

农村是现代文明，与权利意识淡薄的地方，还没有建立起平等，与私有产权的概念。

当城市里面的人，随着西方商业文明的扩展，逐渐有了产权概念、契约意识、交易思维。

农村地区，人们头脑里，更多的是洗脑了几千年的等级序列：

人是不平等的，人是分三六九等的。

既然不平等，我就不需要与你平等交易互换。

于是，等级高的，可以命令、抢劫、欺辱等级低的，反正你也报复不了我什么。

农村人怕什么？

第一怕当官的，第二怕黑恶势力、花臂青年、村霸。

怕当官的怕得越厉害的人，骨子里最信人与人是不平等的。

那反过来欺负比自己弱的村人时，也越狠。

09

#不要乱投资

穷山恶水中，制止恶行的通行法则，从来不是说教与法律，而是报复的能力、也就是威慑力。

第一，去找村官入干股，拿出利来分他，只为他成为你的保护伞。

真实的农村，村官很多情况下，实际上是世袭的，老子当完了儿子当。

且村官往往都是村里的富户，且家大业大。

村霸、花臂青年，很多都是依附着村官讨生活的。

村官与你利益绑定后，村霸、花臂们，自然就成为了你的保镖。

你的业务干好了，也会是大学生回乡创业的典型，在镇里县里，都有奖励。

村官也有面子。这叫名利双收。

怎么跟村官谈，而不是被其要挟睡一觉，也有学问。

女性做事本不易。你对这点需要有预期。

总之，村官大喇叭在村里对村民喊几次，村霸花臂们现场捉住几个活的。

跟到家里去，直接到厨房，把锅碗砸干净。

偷南瓜的，并不敢报复。一个是理亏，二是怕再次被报复。

第二，只要是搞养殖种植的，必须养大狼狗，最少二三十条。

平时牵着五六条，到村子里转一圈，看着都害怕。

这个成本得下。管用。

人打死人，你得偿命，狗把人咬死的，连过失伤人都够不上。

还没有一个狗主人因此坐牢的例子。

狗把人咬了，很多时候，钱都不用赔的，到村口卫生所涂点红药水就打发走了。

当然狗也会被人下毒。这个没办法。好在狗狗是可以生殖的。

给公共场合投毒是重罪，谁投毒就等着坐牢吧。

总之，在农村搞大规模种植养殖的，必须将自己变成村霸，做到黑白通吃，没有其它路。法律帮不了你，派出所也帮不了你。

10

#毛小白朋友圈精华说说

1.如果你能从一人身上学到很多东西，那就大胆崇拜他，只有崇拜他，才能感受他的每一个细节，才会被他每一个细节影响。

- 2.超越往往是从模仿开始的，我们要变厉害，首先要找到二三十个比自己还厉害的同行，模仿他们，超越他们，直到自己被别人模仿。
- 3.不要为所有人服务，永远只为一小戳人服务，不要为所有人提供产品，而是只向一种人群提供适合他们的产品。
- 4.不要总去操心别人的事，把自己照顾好就是对亲人对社会最好的报答。自己好了，才有机会稳住局面，而不应该自己的屁股没擦好又总为自己无能为力的事操心。
- 5.不管你手上有多少事，都不要着急，拿一张纸一项项写下来，排序，饭一口一口吃，事情一件一件做，做一项划掉一项，慢慢就可以做到人“定”胜天。
- 6.我们做事认不认真，我们的东西硬不硬，客户隔着屏幕就能感觉到。所以不要偷懒，不要敷衍，不要搪塞。

多听牛人的建议，多听有钱人的信息。

01

@唐僧读书会

真正的高手一定是一个爱憎分明的人，

一定是一个非常懂得拒绝、非常有边界感的人。为什么别人把你不当回事?为什么你容易陷入纠缠的人际关系，最后让自己身心疲惫?

就是因为你不懂得拒绝，因为你态度不鲜明，因为你边界感不强，因为你一直想当一个老好人。

有任何事情一找你，你就很快答应。而且只要是什么东西，别人一给你，哪怕别人不要的东西，你都能当成宝。久而久之，殊不知你在别人心理早就被暗暗打上了随便的标签，你是一个很随便的人。

而且你在别人潜意识里也可能是个垃圾桶，只要 ta 自己有垃圾，有精神垃圾，有心理垃圾，就会不自觉的往你这里扔，因为在别人那里他不敢扔啊，别人会揍他。终究是你太“好”了，你爱憎不分明，你太随便了啊。

贰掌柜评论：人一大半烦恼是没有钱造成的，剩下的烦恼是三亲六戚带来的。

02

@老黄的创业江湖

年轻的时候，不要幻想诗与远方，而是应该把所有的时间精力，都拿去挣钱。

不要去相信那些鼓吹佛系生活躺平哲学的大 v

那些对你说钱不重要，够用就好的人，年轻多要享受人生，要么是已经家裡几间房收租，根本不用为生计发愁，要么就是昧着良心说话。

大多数时候，那些人都是昧着良心在骗你。老黄认识一些专门鼓吹丧文化、腐文化、负能量的自媒体大 v，那些大 v 们比任何人都努力码字画梗漫，他们鼓吹堕落躺平，自己却比任何人都勤奋。广告费收到手软。你信他你傻。

很多上一波吃到财富红利的人，总是劝那些年轻人要趁早享受生活、看开一点，懂得放下，不要把钱看的太重。

可笑的是，很多刚进社会心智纯朴的年轻人，竟然相信了他所说的话。

老黄不知道他们有没有想过一个问题，**有钱人之所以不在乎，是因为他早就是既得利益者，站著说话不腰疼。他劝人放下，心裡想著的是要你别跟他争。**

已经爬上去的人，总是千方百计的把往上爬的路给堵上。

但是对于那些年轻人来说，交完租都要省吃俭用，你有什么资格让自己放下？

不要人家说中了你内心感受就当别人知己。不要跟一群 LOSER 一起抱团取暖。看待问题的时候，不要总是盲目崇拜那些网上大 v，还是应该用自己的脑子思考一下，人家这样说的背后目的何在？

年轻时追求逸乐，必然会用年老时的苦难偿还。你仔细品品。

03

@老黄的创业江湖

生意做久了，对人性就会越来越透彻，三言两语就能看透一个人，没啥大学问，就是看太多、经历太多、亏吃太多。不敢说判断完全正确，但八九不离十，偶有误判，误判就误判了，宁可误判也不要轻信他人，因为误判轻信的代价太大，要用血泪去还。

常有人说：疑人莫用、用人莫疑。我对这句话的评价只有两字，放屁！相信这句话的人一定很老实，喝鸡汤喝到傻了。疑人当然莫用，用人更要疑，你不疑他，他私底下就搞鬼搞怪了，当员工的就是偷懒、当合伙人就是偷钱、当上游的就是偷工减料，只有你时时刻刻给他若有若无的压力、不定期的敲打一下，对方才会老实点。怀疑错了也无所谓，至少对方知道你有在盯紧，就不敢乱来。

永远不要无条件地相信人，信任必须加上保险桿。疑人莫用、用人要疑，这才是经历实战的管理。

04

@写书哥

很多出版社有个规定：不能在书上放二维码，因为这个东西不可控，容易出现价值观、三俗问题（某官方教辅书上，有个二维码过期，被赌博网站利用，影响很大）。为了避免麻烦，直接一刀切。

作者小 A 很不爽：出版社欺负人，我看他们新出的 XXX 书上，就印了二维码。我告诉他，出版社也欺软怕硬，你去查一下这个作者，绝对有独到之处。

人和人的关系都是如此，你被忽视，很可能是段位不够。

05

@cherrymm 大师姐

情感中一旦处于“上头”状态，是很可怕的。就像喝醉酒撒泼的人，会变得失控又愚蠢，而自己还浑然不觉。更可怕的是，还会觉得那些清醒的人“不懂什么叫轰轰烈烈的爱，好可怜～”

经历越多见识越多体会越多，越发认识到“克制”二字的重要性。学会将“克制”纳入自己的情感准则里，你会幸福和受益许多。

引用傅雷先生的一段话：

情感必须由理智控制。要做到，必须下一番苦功，在实践生活中长期锻炼。我一生从来不曾有过“恋爱至上”的看法，“**真理至上**”“**道德之上**”“**正义至上**”这种种都**应当作为立身的原则。恋爱不论在如何狂热的高潮阶段也不能侵犯这些原则。**

如上，都是真正明白了“爱是什么”的智慧提炼，而不是上头之人认为的不懂爱。

06

@菜场贰掌柜

必须提升自己的认知。

提升认知的方法，一是靠自己的经历，被毒打。二是有高人面对面的点拨。三是自己看含金量高的书，加入含金量高的社群，这个方法一般需要自己有足够的消化能力才行，因为冲击性不够强。

作为普通人，第 3 种方法，是代价最小的，成本最小的，也是进步最慢的。

贰掌柜，最近有个很大的认知提升，那就是：勤奋和谦卑。

之前经常看到这两个词，曾国藩提这两个词提的很多，我是曾国藩的铁杆粉丝，但是之前消化的不好，没有深入的理解。

这半年，我加入了很多付费社群，看牛人的观点，也看了很多付费资料。自己也经历了很多，加上回顾之前 20 年的各种经历，还有我每天在公众号更新信息精选，深刻体会到勤奋和谦卑的重要性。

要是在现实生活中，严格按照勤奋和谦卑这两个词来指导自己的思想和行为，发现路会好走很多。

07

@招财早早

确定自己想要什么，想的越具体，到时候显化的越全面。我永远相信吸引力法则，遇到挫折困难的时候，不要只想着差的那一面。多往好的地方想，给自己心理上积极的暗示，乐观的态度。这样可以帮助你从容应对，有利于磨炼你的意志力。及时调整心态就能显化你想要的事。

比如我想要变瘦变美。不要想着“我没有钱去报健身课；我控制不住自己的食欲；我周围的朋友都说我不胖，不用减肥……”这一系列打退堂鼓的理由。在这个过程中，

你一定要想着这个东西本来就存在,只是需要自己调整状态让它出现。赚钱也是同理,当你觉得某个事情不可能时,一定是你的认知局限了你。

吸引力法则并非做白日梦,而是当你足够渴望一个目标,并不断去寻找机会,做出努力和尝试之后,世界都会为你让步!

08

@消样的世界

我们努力并不是为了要感动谁,更不是为了做给别人看,而是让自己具备改变生活的能力、有跳出自己不喜欢的圈子的能力,并拥有选择的主动权,只有不断提升自己的能力、努力让自己变得更优秀,才能拥有更多选择的权利,我们可以放弃选择,但是不能选择放弃,那些选择放弃的人,正在一天到晚寻找借口。

09

@财宝宝

名师,可遇不可求。

世界上的很多事情,你到了退休的时候,自然也会明白。但真的晚了。你都退休了,还能怎么办?最合理的办法,是你在30岁还有机会的时候就明白。可惜,这是不可能的。很多事情,你只有彻底失败了,慢慢复盘,你才恍然大悟。“哦,我糙,原来是这样!”

如果你在单位里，遇到一些郁郁不得志的老板凳，你给他发支烟，吹他几句，收获大大滴！人家这些年，虽然没混好，但他基本也通过自己的餐具人生悟出了一些东西。你要学会拿来主义。

10

#毛小白朋友圈精华说说

1.人如果找到了自己喜欢的事，要忘我，要痴迷，要投入，要付出，慢慢地，慢慢地，人就会全身发光发亮。

2.从大市场中用好的内容筛选出自己的受众，和他们发生关系，并且终身为他们提供价值，用滚雪球的模式一点点做大。

3.如果你足够强了，就过滤掉那些试探你的人，因为试探带来的损耗非常大，尽量把时间留给主动且自觉跟随的人。

4.如果你用普通老百姓的要求来要求自己，你又怎么可能超越芸芸众生呢，不可能的事。一个模子一个样，想不一样就得不一样的模子。

5.多听牛人的建议，多听有钱人的信息，大部分人之所以穷，是因为他们脑子里只有自己那点狭隘且可怜的过时想法。

6.我每天都在和时间赛跑，玩命地干，没有拖延，放下无谓的娱乐消耗，只求能做出一点儿成绩。

7.如果现阶段没有赚到钱，就想办法将现阶段的积累滚动到下一个阶段，一轮又一轮，做可积累的事，总会在某个阶段赚到钱的。

无论你做什么项目，都要先找到优质圈子。

01

@菜场贰掌柜

人缘不够好，大多数情况下，不是因为我们不够善良，也不是因为我们性格不够好。
而是因为我们没有实力。

实力有了，就是脾气稍微差点，身边也有很多好朋友。

什么是实力呢？

实力就是解决事情的能力和银行卡的数字。

02

@李俊的粉丝有点少 1983

权贵/富人们把成为权贵/富人的心法传递给子孙们，穷人也潜移默化的把穷人的习惯，
基因传递给他们的子孙们。

摆脱贫穷，就像摆脱地心引力一样难。穷人的地心引力是，懒惰，胆小，虚荣，按部就班，目光短浅，坐井观天，等等。

每一个合法摆脱贫穷的人，都值得我们 study 和佩服。

**贰掌柜评论：有时候重感情，不是资本宿主应有的品质。反而是他们要摆脱的品质，
这个不是绝对的，属于大多数情况。**

03

@消样的世界

先来一句扎心的话：**当别人落难时，你拼了命的帮、当自己落难时，别人拼了命的笑；**
再来一句更扎心的吧：得意时，朋友们认识了你，落难时，你会重新认识朋友；很多时候我们会以为只要对别人真心，别人也会同样对待我，但你会发现对别人来说，你其实没那么重要，所以无论如何都不要高估自己的人际关系。

贰掌柜评论：善良，有时候要带有锋芒。对别人的善良，要考虑到投入产出比。除非，不考虑任何回报的善良，那是高阶者对低阶者的一种施舍。

04

@温州土老板

传统行业，不能在依赖那些陈旧的老渠道获客了

下午出来跑业务，这位客户跟了半年多，是一家做铁芯的工厂。我公司运营的线路，每个城市的发货量，每个月有 200 多吨，体量上也算是大客户了。

到工厂的时候看到有一群人，举着相机举着补光灯在那里拍车间，看那架势肯定是在搞抖音。

后来我和老板聊天，他说现在没有办法，必须要把抖音搞起来，不然客户都快被同行抢光了。

之前靠业务员出去跑没有问题，因为大家都是这套模式，拼的是人数和销售技能。

现在拼的是什么？触达用户的效率。效率慢了，不用同行打，后面慢慢的被市场淘汰了。

这点说的很透彻，就拿我这位客户来讲，还是身边熟人介绍，我在行业内也小有名气，这样的背书，搞了半年才谈下来。

如果我是家新公司，拿这样的效率获客，怕是早就饿死了

贰掌柜评论：老客户流失是最大问题，实业讲究留存和转介绍，这是生存的根本，需要找原因，全力解决。

05

@招财早早

拖延和懒惰是人的本性趋势，你要明白这不是你的错。谁不想这么热的天就躲在房间玩手机、吹空调、睡大觉。但是再热也要工作，工作使人赚钱，工作使人进步。

只有克服惰性和随心所欲，才能让自己往有利的方向发展，成为力争上游的少数人，这少数人就是厉害的人。你的竞争对手永远是自己内心那个好吃懒做、好逸恶劳的小孩子。

所以**努力并不需要你比所有人都强，你只需要超过 60%的人，踏踏实实干任何事都多一份认真、那你就会超越世界上 80%的人。重复做正确的事、量变引起质变、笨鸟就会先飞。**

06

#玩转送礼 100 招

我是怎么送礼的说白了，就是借钱。咱也不多借，借 1000 还 1200 元，这 200 元就是利息。面对这些蝇头小利，一般没人拒绝呀。OK，有人拒绝这 200 的利息怎么办呀？给他一条华子呀，给他一箱奶呀。送礼这玩意儿，说白了，就是不断试探对方欲望深浅的一个“节点。”我们知道了对方的欲望，我们就知道怎么跟对方互动。

钱这玩意儿，说白了，只是暂时属于咱。咱送出去了，有 2 个结局：1、喂狗了。2、利润翻了 10 倍或 100 倍。**记住：送礼不要提需求，一提需求，对方就不要了。也就是送礼，确定收礼的人是 100%安全的。而且话术要提前做好（必须跟老婆翻来覆去地排练）。有人说了，我送礼了，不提需求。是不是对方就不帮我做事儿了。一般而言，领导也不是傻逼。你一直送，他会主动帮你做事儿的。领导主动帮你做事儿了，事成功了，赚了 10 万，至少要给领导 9 万。有人说，卧槽，我不是领导的狗腿子了吗？当有 100 个 1000 个领导愿用你当狗腿子时，年赚 100 万或 1000 万，都是小意思。**

07

#老 A 六万字建议

工作没干好,领导骂怎么办?诚恳接受。年纪大点的骂你,有时不妨撒撒娇。男人也要会撒娇,很管用的一招。不会?学啊。我现在也在学习这门本领。别他玛到处瞎打听。可以慢慢观察,细细琢磨,少打听事。机关里面小道消息最多的包打听,有几个地位高、风评好的?可以听、但别问。

08

#水库论坛

经济学真正的精髓，是“放弃”。所谓经济学，其实是“我愿意放弃什么，我想要得到什么”。**神魔皆以血饲。**“凡人，你想要什么”。“你愿意放弃什么”

新新人类的核心诉求只有一个，你千万别搞错了：不去妈妈去的餐厅妈妈说好的，那一定不好。

为什么你嫁不出去，因为你根本没有针对客户的需求，改善产品！

完美主义是人生的大敌。而这个世界，真正需要的一种能力，是“评估不良后果”的能力。

09

#毛小白朋友圈精华说说

- 1.在一个主动乐观的人面前，什么问题都不是问题。
- 2.小客户有时候其实不产生利润，但是他们能帮助为我们打通流程，磨练业务，发现漏洞，构建更好的系统，以便为大客户提供更好的服务，赚到更多的钱。
- 3.一个人的发展不可能超过一个人的眼界，我们最多只能实现眼界内 60-80%的高度，看多远就走多远，看不到的路永远走不出来。
- 4.个人赚钱最佳的办法：通过在某一个领域形成有效积累，创立优势，并且不断为别人创造价值，传递价值。**

5.多去读那些出版很多年依然在热销的书，它们能长盛一定是有牛逼之处的，认真细读，慢慢体会，对标生活，用到实处。

6.靠运气赚的钱很难再来一次，靠实力赚的钱，随时都可以再重来一次。

7.投资的本质是认知变现，用你的钱来验证脑子里的东西是不是对的，如果对市场会给你奖励，如果错市场就会给你处罚。

10

#一年顶十年

讨好者，会特别在意别人的感受，总是想办法去讨好别人。刚进大学的时候，我就是这样，直到有一次，有个关系不错的同学告诉我，班上某位同学说我过分热情。当我听到这一“好评”时，先是不解，然后是郁闷。我好心好意付出，怎么就成过分热情了？经过认真反思之后，我发现，自己的做法确实有问题。我太想和大家搞好关系了，于是，就很努力地去给别人提供帮助。但我并没有考虑别人是否需要，也不懂“关系没到位时别凑太近”的道理。还好，我“及时悔改”，不再当一个过分热情的讨好者，大大降低了自己的“讨好欲”，**在绝大多数情况下，能做到“该出手时才出手”。其实，如果你是用“讨”的姿态去对别人好，别人并不会觉得你有多好，你也得不到想要的尊重和珍惜，更得不到真正的友谊。关系，不讨，才能真好。**

11

#生财有术

- 1.何谓愿景？比如你想赚 1000 万，那么何时何地赚到？以何种方式赚到？这 1000 万放在了哪里？赚到这 1000 万的时候你在哪里？正在做什么？和谁在一起？就是你脑子里要有一副彩色画面，这个画面有一切细节，一想到这个画面就兴奋，就激动地睡不着觉。一天不实现这个画面，你就痛苦。吃饭、喝茶、玩游戏、蹦迪、泡妞，一切都索然无味，你只想实现这个画面。这叫愿景
- 2.赚工资和做生意赚钱是完完全全两回事儿，工资 5 万做生意不一定能赚 5 万，多数情况下，工资 5 万的人直接做生意，可能连一块钱也赚不到。
- 3.赚钱只有两条途径：一个是靠运气，能速成，但不可复制。另一个是靠积累，可以复制，但不能速成。
- 4.独学而无友，则孤陋而寡闻。无论你做什么项目，都要先找到优质圈子。找到优质圈子，交到同类朋友，你这项目就已经成功一大半了。
- 5.如果你要开淘宝店，那么请选一个高客单高利润的品。

好生意一定是利他的，复利的，能形成有效壁垒的。

01

@温州土老板

聪明的社交都是带点心机的

不要小看这个沟通的技能，其实很多人都不会，我接触过很多优秀的老板，销售，在初期见面，或者不熟的情况下，多数都会留下一个“钩子”，为下次见面提前做好铺垫。

和客户打交道最重要的是什么？表情，语气，还有说话。表情，语气，会根据心理欲望自动变化，比如你想做成他的生意，表情自然就会放松，语气自然就会亲切，但说话就要看阅历了。

能说话和会说话，是两码事，在生意场上，最后的差距会被拉的很大。

多数人带点书生气，不明白好的关系是等不来的，需要主动出击，一环一环的，去抢，去套路。

前几个月参加一个聚会，朋友介绍他的亲戚给我认识，一位年轻人，吃饭的时候忙前忙后，印象挺好的。

因为是同行，又坐的比较近，吃饭间隙讨论了很多问题，我也细心的说了很多的经营中的观点。

结束以后，我在停车场取车的时候，他小跑过来送了几盒茶叶，说是小小心意，朋友茶山种的，市面上买不到的，务必要收下，尝尝给提个意见。

大概过了一个星期，发信息过来，寒暄了几句，顺势又聊起了，上次留下的话题，茶叶怎么样？就又接着聊了十几分钟，他主动结束了。

上个月他又跑过来送礼，接了第二次的话题，听我说上次的茶叶还不错，快过节了就提前在送一点过来，接着又聊了一会。

节奏卡的很好，什么目的我心里也明白，但不会有反感，而且很欣赏他的社交技能，当然这次我也回送了新年礼物给他，就这样一来二去变得熟悉了。

说到底，他的思路简单粗暴，就是为下次见面争取留下一个不错的借口，或主动，或被动，就看个人本事了。

02

@澳洲晓亮

今天听到一些关于公立医院的负面消息，包括医务人员和医药代表之间的一些利益牵扯，关系到医生的用药，用器械等，感觉既惊讶，又害怕，因为我爸妈还会在国内看病。

细节就不细说了，我也知道是极少数的个别现象，但是，**普通老百姓，还是要想方设法结交一些医生的朋友，有些事情，没人提醒指路，真的不行，不是“行不通”的不行，而是人要完蛋的不行。**

我有一位在老家大医院做医生的好朋友，这些年我爸妈有啥不舒服，要么会去他所在的医院看，要么会提前咨询他，帮我了大忙，这点上，我很幸运。

03

@消样的世界

富人嘴上喊着躺平、喊着经济不好赚不到钱，第二天照样继续工作，甚至比平时还要拼命，穷人听说大家都躺平了，就真的安心躺平了，富人的躺平只是在假装颓废，就像捕猎的狮子老虎一样，是在等待机会一跃而起，而穷人说躺平，只是为自己的懒惰或懦弱找借口，这就是为什么穷人永远是时代红利的旁观者。

贰掌柜评论：别人在躺平，你还在努力，这叫做躺赢。

04

@李俊的粉丝有点少 1983

人生最幸运的不是彩票几十几百万（这种钱，很容易被割韭菜），而是遇到很多贵人，**贵人们帮我们敲碎原有的穷人思维，构建起新的思维框架，我们自己去践行这些新的框架。**

以天，周，月，年为计量单位，自己见识自己在财力，才华，人脉，格局，认知等等各个维度提升。俊哥自己就是这样。

自媒体，互联网是结交贵人非常好的途径之一。

05

@唐僧读书会

人与人最大的差距，本质上都是能量上的差距。这是宇宙级别的差距，也是太阳系与银河系的差距。

所有的高手本质上都是能量上的高手，而不是认知上的高手。认知上的差距与能量上的差距相比，不值一提。

一个人的能量优势可以脱离家庭条件、学校学历、外型条件等一切外在的条件而独立。如果这个人能量上不行，那么包括认知条件在内的所有外在条件，都不能把这个人拉起来。

贰掌柜评论：很多牛人，都是有一种暗能量存在，你看不到它，但是能感受到它的存在。

06

@毛小白朋友圈精华说说

- 1.自己好的东西一定要大声吆喝出来，好东西值得发自内心推荐给别人。
- 2.老子在道德经里说，知人者智，自知者明。其实这两句后半句比前半句更重要，因为只有认识自己了解自己，才能做到了解别人。通过明己来洞察人性，进而投射到他人身上，从而做到知人。
- 3.短视频的核心是调动用户情绪，以满足用户的心理需求，进一步刺激他购物消费的欲望。
- 4.好生意一定是利他的，复利的，能形成有效壁垒的，并且能树立起品牌效应的。**
- 5.内容创作 5 要素：真实真诚，要讲人话，持续创作，长短结合，干湿结合。**
- 6.成交四步走：1 引导加好友 2 朋友圈搭建人设 3 发售造势 4 私聊促成交。**

07

@灏泽异谈

平心而论，我特别喜欢目标感明确的女人。

这种女人就像出去逛街时，能清晰告诉你自己想要吃啥的好朋友，特别有助于你安排当天的行程，一点不拖泥带水爽气的很。

凡是能完成高嫁翻身的女人，为啥在婚姻初期都会呈现出非常刚劲的拼搏姿态？就是为了让对方体会到：这个女孩嫁进来，对我们家只有加分而没有减分。这一至关重要的感受。你想要做成功一件事，就绝对不应该听失败者的建议。

凡是高嫁的女人，各个都是男方身边的能量来源，能不停的给与涨男方十足的情绪价值积极肯定和各种鼓励与赞赏。

时间一久，不仅把男方拿捏的稳稳的，同时各种资金和家业，也都慢慢的落入自己的囊中，毕竟**就算是自私你也要有脑子啊。**

08

@楼市团长

钱这个东西像一头跑得飞快的小鹿。你越是追着它跑，越觉得累，还抓不住。这就是追风口创业失败的原因。

正确的做法是，在它可能未来跑过来的必经之路上进行布局，然后加点耐心，等待收获。过去三十年，中国整体上经历了以下几个风口：倒卖农产品-家庭作坊生产-小商品批发-煤老板-通讯设备-淘宝开店-跨境电商-直播卖货，**不管社会如何变迁，无论哪些人，如果他们赚了钱都会买房，只要你提前把房子买好，将来高价卖给他们，就把他们的财富转移过来了。**

小鱼才浮出水面找吃的，大鱼都是躲在水底下，什么也不干，默默等着小鱼吃饱长大后吃小鱼。

09

@水库论坛

我们的教育，始终在混淆着“贵贱”之道。自古以来，诛心最上。**要掠夺一个人的财富，抢夺一个人的金钱。最佳的办法，并不是拔出你的剑，冲进别人的村庄或城堡。抢劫最佳的办法，是给穷人们“洗脑”。摧毁他们的三观。让他们不知道“什么是重要，什么不重要”。**

10

@生财有术

1.无论任何短视频平台，只要做到两件事就一定能做起来一个号。第一件事是高产，第二件事是持续高产。

2.如果你要卖货，那么创业初期最重要的一件事是把帐算清楚，尤其要明确自己的利润率和资金周转周期，这两个数字一出来，就能算出来保证自己活下去的最低订单量。最蠢的创业者会为了GMV而降低利润率，货卖得很多，公司很热闹，大家都忙得要死，看上去很厉害，最后一算，巨额亏损，资金链断裂。

3.不要用感觉做决定，人与其他动物最本质的区别是人可以对自己的感觉进行思考，人也可以对自己的思考进行再思考。当你感觉一件事行或者不行时，问问自己，为什么我会这样感觉？是什么条件促使我这样感觉的？这些条件成立吗？有没有逻辑漏洞？

4.如果你要合伙做生意，那么请记住下面的话：**绝对的公平无法创造共赢，我们必须时刻准备好比合伙人付出更多、时刻准备好让合伙人赚得比自己多，时刻尽一切所能调动合伙人的自驱力。创造价值是唯一活路，永远不要想如何瓜分存量，永远要思考如何付出更多促使合伙人一起创造增量。**

赚钱赚得巧，牢饭吃的早。

01

@财宝宝

没有金钱的爱情甜不甜？可能不甜。

也不要辩论了，你去出租窝蹲一个礼拜，保证你重新认识世界。我劝小伙子们，不要把眼光放在小村花身上。小村花可麻烦了。家里还有两个没退休金的老头老太，弟弟要在小县城买纺子，老丈人要去海南买纺，丈母娘要住院了，老丈人要噶姘头了，弟媳妇要离婚了，小村花不想上班了，你要攒首付，各种各样的杂事，都指望你了。你是大姐夫啊！这些问题会把你心累到崩溃。

还是把小村花留给老师傅吧，让他们去遭罪，谁让他们有钱的？erbener 怎么办？我们要奔赴星辰大海，去寻找甜蜜的皮革城丈母娘。你看看人家菜嫂啊，陪嫁那么多，菜菜穿个大裤衩子就去当姑爷了（倒插门也是人），啥也不操心。一天天的，小别野，大宾利，泡小澡，喝小酒，每天下午还要吃小水果，小蛋糕。这个懒汉，失业十几年，居然养的白白嫩嫩。小日子爽飞了。

欲戴黄冠，必承其重。我也是有痛苦的。wuli 泼妇就是喜欢骂男人，好像她所有的不容易都是我造成的。今天菜嫂送娃上学，我在家里呼呼大睡。她看到学校门口都是

爸爸送娃，顿时炸锅了，怒气冲冲回来，直接就把我一顿骂，老子睡的迷迷糊糊，就被一顿暴怒狂吼，我不要面子的啊？我就一直在想，王家姆妈会不会很温柔？嗯，肯定的，要有信心！

02

#稻盛和夫

- 1.当坚信只要认真地努力向前，肯定会有好结果，应当保持心情舒畅，满怀信心，大步向前。
- 2.决定人生的通常是两个因素，一个是命运，一个是因果。
- 3.极度认真地工作能够扭转人生。**
- 4.在追求全体员工物质与精神两方面幸福的同时，为人类社会的进步发展作出贡献。
- 5.当遇上难以克服的困难，认为“已经不行了”的时候，其实并不是终点，而恰恰是重新开始的起点。**
- 6.劳动是医治百病的良药；工作能够克服人生的磨难，让你的命运获得转机！

03

#稻盛和夫

- 1.磨炼灵魂，就会产生利他之心。
- 2.人的能力绝不是一成不变的。始终要把跨栏的高度设置在比现有能力高两三成的高度。

3.人若想要提升心智，重要的是要抑制自己的邪恶之心。

4.人生的道路都是由心来描绘的。所以，无论自己处于多么严酷的境遇之中，心头都不应为悲观的思想所萦绕。

5.请为自己的每一步小小的成功而感动，并把它当做动力，更加努力地工作。

6.物质有“可燃物”、“不燃物”和“自燃物”，人也可以分成这三种。要做就做第三种。

04

#水库论坛

当粉丝数停止增长时，你必需很主动。你必需主动出击，跳离“舒适区”。去野外觅食。去蛮荒异大陆圈粉。成功就象怀孕，每个人都恭喜你。没人知道背后你有多努力。
随着你越爬越高，你的眼界越来越高。越高的眼界，带来更多的不安全感。

05

#水库论坛

这个世界最赚钱的行业，一定是新兴产业。**客户越是被你养成巨婴，他越不可能离开你。认清楚自己不是社会的主角，是成长的第一步。**能克制奸商的，只能是另一个奸商

06

#毛小白朋友圈精华说说

1.如何免费武装自己的大脑？1 多阅读，多看书，2 遇到不同的问题多搜索，养成搜索的习惯，3 碰到事情了多请教身边的牛人。

2.三四线小城市有哪些自媒体赚钱的机会？1 本地生活资讯，找工作，相亲，当地新闻.....2 本地吃喝玩乐公众号，探店.....3 本地团购，促销，房产中介.....

3.不要去教育客户，教育客户的成本是巨大的。**最快的赚钱方式就是去市场里捞适合的客户，顺应客户的劣根性，满足他们本身的需求。**

4.创业有点像徒手攀岩，每一步都需要很小心，但也随时有坠落的风险。我的经验是别爬太高，能摘到果子就行。

5.认同是最大的买单。我们不管花多长时间去说服客户我们的产品有多好，我们的服务有多牛逼，都比不上客户认同我们的销售威力大。

6.找一个正规的项目长期持有，然后十年如一日地不断为项目注入流量。

07

#毛小白朋友圈精华说说

1.一个优秀的互联网人，应该看什么案例都能从中想到营销，应该从什么广告里都可能到卖点和需求，应该从任何一个角落都能看到钱。

2.一个人是不是强者，看他的行为模式就知道了，**如果是付出模式，这个人必然有前途**，如果始终都是索取伸手模式，这个人位置和姿态不对，是不会有希望的。

- 3.伤害刺痛我们的往往是维度低的人，改变我们命运的人往往是维度更高的人。
- 4.有智慧的人一定会善用每一次失败，甚至是别人的失败，来反思自己，洞察人性，熟悉市场。
- 5.在小圈子里，懂得背后说人好话，才是真牛，才是大智慧。**
- 6.要干成点事，兴趣+死磕+运气，三者缺一不可。**
- 7.不断和高手过招，学习高手的经验，这事最高效的成长法则。**

08

#生财有术

- 1.绝大多数的合作机会，来自你曾经聊过，但是后来几个月都说不上一句话的普通朋友。天天扯淡的朋友，反而没什么合作机会。**所以想赚钱，多结识朋友。**
- 2.一般人都喜欢结识大佬，但和你差不多处境，但是比你更优秀的人，往往会给你更多有价值的项目和机会。所以**多结识和你差不多，但是比你优秀一点的朋友。**
- 3.赚钱往往有周期性，心态特别重要，能抵抗一夜暴富带来的快乐，也能承受一落千丈带来的痛苦。大部分时间都是在不怎么赚钱，而又饿不死的状态，所以千万别太着急。**
- 4.多看那些无法立刻落地的建议，结合自己的深度思考，找到属于自己的赚钱方法。那些 123 步走就赚钱的办法，是不会分享出来的，分享出来的都是过时或者仅停留在理论阶段

09

#生财有术

1.互联网不是法外之地，太投机取巧，坑蒙拐骗的事不能做。赚钱赚得巧，牢饭吃的早。

2.多研究政策文件，公司年报，百度指数，淘宝魔方，招聘信息，比各种内幕消息靠谱。

3.如果打算做内容创业，一定要想好并跑通变现，再做大受众。

4.成为某个领域专家后，赚钱会以各种奇形怪状，闻所未闻的形态冒出来。就像武侠小说中的高手都是无招胜有招。

10

#一年顶十年

嘴严，是一种美德。如果人们知道你是个嘴不严的人，他们会防着你。如果你被人防着，你怎么能跟别人处好关系？我讲两个故事。

（一）有个朋友，一开始跟我关系还不错。我们经常聊天，每次见面都能聊很久。但后来我发现，他喜欢和人“分享”我跟他说的话，甚至包括我觉得属于隐私级别的内容。再后来，我每次跟他说话都会很小心，再也不敢像以前那样“敞开心扉”了。慢慢地，我们联系越来越少，关系也淡了很多。

（二）还有一个朋友，他跟我很熟，有时候，有些人会从他那里打听一些关于我的消息，如果涉及隐私，他会建议对方直接去找本人问。不仅如此，如果有人说我坏话，

他还会直接告诉别人：猫不是这种人。就是这么干脆漂亮，哈哈哈哈哈。不该说的坚决不说，而且还会维护我的名声。这样的朋友，真是难得！