

目 录

富人思维.....	4
提高认知、生财、思维跃迁、重塑财富格局.....	7
顺势而为，时代的财富点.....	16
普通人必看！讲清楚大佬背后的商业思维.....	23
你的注意力花在哪，就决定你是谁.....	26
18 条超实用的搞钱建议.....	31
富人购买资产，穷人中产购买负债.....	39
想要逆袭，你就要知道有一必有二.....	44
还在打工，怎么逆袭致富？.....	46
逆袭致富路上最大的动力.....	51
逆袭致富路上：要先学会自我控制.....	55
人生像一条奔浪而去的大船，你只能前进，是不能后退的.....	57
虚伪与现实.....	59
没有执行力？直接给你双 Buff 拉满.....	60
倾听来自心灵的声音和力量.....	67
普通人如何赚到我们的第一桶金？.....	69
媚上、慕强、爱富，做个鸡贼的势利眼.....	72
能赚钱的你就能接受，不能赚钱的你就不能接受.....	76
别瞎努力了！这8件事做到位，立马脱胎换骨.....	81

赚钱的6个层级，底层累成狗，顶层躺着赚！.....	91
这 1 0 条 “醒脑” 真言助你搞钱翻身	95
跌落谷底别矫情，务实搞钱才是翻身王道	105
出身平凡不可怕，学会这套人性洞察术，实现人生逆袭	108
从“躺平”到逆袭：打破情绪习惯，实现命运转折	113
从弱到强：看穿人性关系，掌握逆袭底层逻辑	117
从底层崛起：看穿命运真相，踏上逆天改命之路	122
白手起家没你想的难，抓准这三点，轻松逆袭！.....	129
别在那穷矫情，成功就得懂这些糙规矩	132
贵人的教诲与交往原则	137
商业与人性	142
别傻了！这些赤裸裸的现实，越早知道越好	146
别瞎耗！直击要害的逆袭指南	150
底层人翻身秘籍：少废话，干就完事儿！.....	156
底层的废物们听着：赚钱才是王道，别再瞎忙活！.....	161
穷人，别再自欺欺人了！.....	167
这 1 0 个底层思维，正把你往穷坑里死命拽	175
超级干货：普通人自媒体赚钱全靠“抄改装卖”这套	181
年赚100万模型	188
现实的真相：社会丛林里的生存法则	194

学历高认知强，却在打螺丝?财富背后的反智密码	207
搞钱的真相：财富自由不是梦，坐庄思维才是王炸	212
破局之路：别再瞎勤奋了，聊聊发大财这点事儿	218
被娱乐操控的你，还想翻身吗?	221
从弱势逆袭成强者的7条建议	226
仁义道德是幌子，利益才是人性的主宰	230

富人思维

“富人有钱，因为他们满脑子里都是法家思想”

法家思想是什么？我就只是好像在初中历史书中学过，好像就是用法律来治理国家，印象是这样的，但不清楚，我可以在网上查一下，下面这个是我觉得比较形象的说明的法家思想：

统治者为啥要选择法家？

“用现代话说就是：

儒家像是理想主义者：相信人性本善，人人可以教育成圣人

道家像是神仙思想家：相信顺应自然，一切都会归于正道

法家像是冷血实干家：相信人性自私，必须用重罚管住人性

举个例子：

面对偷盗行为：

-儒家会说：要教育他明白偷盗不对

-道家会说：要探究为何会有偷盗

-法家会说：直接砍手，立竿见影

统治者的选择太明显了：

-儒家方案：效果慢，成本高

-道家方案：太玄学，难操作

-法家方案：见效快，成本低

最讽刺的是：

统治者们表面上都说自己崇尚儒家，实际上都在用法家那套。这就像是：

-嘴上说着“以德服人”

-手上举着“法律大棒”

为什么会这样？因为：

-儒家理想很美，但治国太慢

-道家境界很高，但现实太远

-法家手段虽残酷，但效果最直接

所以，不是历史选择了法家，而是统治者们不得不选择法家。因为在维持统治这件事上：

-儒家太费时间

-道家太费脑子

-法家简单粗暴，来得快”

我就感觉上面这段话，对法家的思想解析的非常的清楚，富人之所以富有，因为他们懂得知道人性是自私的，他们懂得利用人性，所以他们可以变得很富有，我们想变得富有的话，也要学会掌握人性。

"利益才是主导人类运转的逻辑，利益分析法永远都不会失效。" 人
和人之间最稳定的关系就是利益关系，除了利益关系，任何关系之间
都是不稳定的，所以我们遇到的每一段关系要学会利用利益分析法来
分析：

每遇见一件事，要迅速切割成不同的利益方。

你的每一个言行，损害了谁的利益。

增加了谁的利益。

增加利益的人就是你的朋友。

损失利益的人就是你的敌人，要这样划分敌我关系。

没有永恒的朋友，只有永恒的利益，利益一转化，你的敌人和朋友迅速
改变。

我经常遇到这样的例子，很多人直奔你而来，他们都有很明确的目的，知道自己想要什么。

他们却不曾想过，自己能给别人带来什么。

在你想得到一个人的好处之前，一定要先思考清楚自己能给别人带来什么。

你的好处是不是别人需要的。

你的好处是不是唯一的。

如果没能给对方带来利益，对方也只是一种虚情假意的应付。

世界无论怎么发展，人的利己心不会变，利益才是推导人们行为的最重要逻辑。

提高认知、生财、思维跃迁、重塑财富格局

今天的主题就是搞钱，然后第一个呢就是钱是死磕出来的，是磕出来的，它既是干出来的，也是往死里干出来。

而且我要说一下他就是没有任何方法和技巧，搞钱就是死磕。

战争能够取得胜利的本质，就是你的兵比他多，你的武器比他先进，你的实力比他强，本质上就是你该赢，事情当然是干出来的。

但是干还分怎么干？

你要全力以赴，每天把自己的执行力拉满，往死里干，量变会引起质变。

你做多了，就像开抖音直播一样，你天天开，天天开，天天开。

你到最后你就熟悉了

你也有网感了

你也知道你要说什么？

你越不干，你就越怕，以前说下海经商，你现在回想起来，不就是你没干嘛，那个年代下海经商的人，你说他们比你强到哪里，不就人家干了吗？道理非常简单，越厉害的思想，你会发它都是一层窗户纸

第二个点就是你要疯狂的离开穷思想的圈子，换到富思想的圈子，不是穷人，是穷思想的圈子，穷思想跟富思想是两个世界。

思考能力，角度认知完全不一样，穷思想的人是信命的，是信靠山的，是不信努力可以换取财富的。

穷思想的人他不相信做事情就会有回报，而富思想的人是把做事，认真做事谁都不靠，把这个放在第一位。

这是完全的两个世界，穷的思想是相信朋友的，是相信友谊的，相信兄弟姐妹，闺蜜，是相信情的，而富思想的人，这些什么都不是。

富思想的人是相信价值交换，是相信交易，是相信互利互惠，相信合作共赢，所以你要疯狂地离开穷思想的圈子，因为他会拽你，他会把你搞混。

因此你要换到一个富人思想的圈子，让富人的思想去影响你，你去带动你，去改变你，思想不改变，你是没有钱赚的，你的财富是不可能提高的，而且你也很难执着的，有定力的把事情做好。

第三，穷本身就是一场灾难，穷的一生是多灾有多难的一生，他不光是钱，没有多少，主要是他的思想，他的脑子是空的，他们知道的道理都是一句空空的话，他们的一生是知道很多很多的话，而没有去执行，所以没有财富本身就是负能量，他们散发出来的就是负能量。

就像是在做直播的时候，突然有一些人涌进来，说的话，他说那话你一看就是在宣扬负能量，是没有用的，就是他是质疑，是来比较，是你厉害，还是别人厉害，是你这个博主厉害，还是隔壁的那个博主厉害

他们每天都在干这些事情，上来问，你知道这些是吧？那你的银行里有多少钱？就是每天在干这些事情，那这些话本身就是干扰的话就是负能量，他对你的成长和执行是没有帮助的，是没有任何意义的。

所以相反，有钱人的圈子本身就是正能量，因为大家都在做事儿，大家每天都在琢磨怎么去搞钱，大家吃饭也是在搞钱，喝茶也是在搞钱，喝酒也是在搞钱，你在这个圈子里，你就是能把自己的生产力提高上去，你可能虽然听不懂，但是你只要泡在这个环境里，你就会有所成长，他就是正能量。

第四点，你要有一颗极为厚重的心脏，你的心胸要能容纳一切，你知道为什么吗？因为有的时候，有一些思想，你听到的时候你是不舒服的，甚至是你反感的，他有可能正确的方法论就是你之前曾经特别排斥的那些话。

如果你破圈了，来到了一个搞钱的圈子，他们说的话你特别排斥，你觉得不对，哎呀，这些人怎么都这么想，哎呀，这不对你有了反感，你的心不大，你就是在拒绝进阶，你是在拒绝成长，你离正道和真理，又远了一步，你会把自己包裹起来。

所以第四点就是大家一定要把心打开，而且你的目标就是搞钱，我告诉你为什么，人只有在赚了钱又赚钱还赚钱，一直在赚钱的情况下，这个人才是一个正常的人。

他的心，他的每天的生活才会舒服才痛快，他才能变成一个正常人，如果这个人的生活是一个老实人，哎呀，那个小张小王，哎，你真好，你真懂事儿，你真老实，你真善良

但是他的收入，非常少，这个人也是会不正常，他的内心会反差特别大，是病态的，因为他遇到问题，他没有钱，他解决不了，但是他又会想，哎呀我平时我这个我也让了，那个我也退了，我也没有争，我也没有抢

我当成一个好人所谓的老好人，那我为什么得不到呢？为什么每次淘汰的人是我呢？然后他就扭曲了，他的心理就扭曲了，你看有很多老人，他在那个你看不见的时候欺负小孩儿虐狗虐小动物

别人看不见的时候给人车画一下，你知道为什么吗？他觉得扭曲白活了不痛快，我说的都是事实啊，我说的就是这个现实社会，它的本来面目，因此只有拼命的去干活，拼命的去做事儿，你到老年你才能幸福，这就是具体的路径，这就是具体的路径。

越赚钱，越不会去想那些乱七八糟的事儿，你自己每天都在赚钱，你就不会关心那些乱七八糟的事儿。

第五点，牛的人从小就是一个很牛的人。

从来就不存在，机会还没到来，牛人从小就是一个牛叉的人，因此作为女同胞们又伴随着另外一句话，不存在潜力股，他今天不行，他就是不行，这个世界不存在潜力股，所有的问题都是自己的问题，你知道自认为自己是潜力股的人，他的内心是怎么想的吗？就是不错，不错，没了。

他永远再去找一个十全十美的事情去干，他永远在等待一个机会，他永远在找到一个能够识别出他是一个人物是一个强者的人，他才去做事情，这就是觉得自己是潜力股的人心里所想，他的一生都会伴随着这样的思想走到他老而一事无成，注定一世无成。

第六点，基本上自己的所有问题都是因为你自己计算带来的结果。

什么意思？就是你做任何事情都没有付出100%的努力，说白了你不愿意付出，所以所有的问题，都是因为你衡量的结果，你选择了之后，你也不愿意百分百的付出，你不愿意闯，你胆子不大，尤其有点智慧，有点聪明，有点学识的人，都是胆子不大的人，他是什么呀？他是干一干，看一看，等一等，他等什么呢？等结果呢？

然后呢，他去衡量，结果没有，我就不干了，所以本质上你就是不愿意付出更多，我告诉你，整个社会当中有多少个聪明人，每天都在100%的all in的在做呀。

你还做一做，停一停，看一看，人家都已经是飞机火箭了，你这还推着一个自行车，你还上个路，然后呢，觉得自己特聪明，走两步停下来，嗯，不对不对不对，又开始拿起你的地图，重新画你的目标，看来往前走不行，往右吧，你这一想一停，重新再画个目标，10年就过去了。

更新优质书籍 课程资料 详询VX: fuyu258888

你要不然坐上左脚这条船，要不然就是坐右边这条船，不要脚踏两只船，脚踏两只船的全死。

而穷人是这句话全都给你颠覆了，反着说一遍就是穷人的一生

第一，它是一个蠢人，他不聪明，他本身就很笨，不愿意动脑子，加上走走停停不愿意真的付出，他的付出又不是持续的付出，不是笃定的付出，他是付出一点，等等看，我要给我付出一个交代，我得见着回头钱，他是这样的一种付出，再加上绝对不花钱，东白嫖白嫖西白嫖一下，这里搞一点，那里搞一点，他特兴奋。

穷人是不花钱得到的东西，他特兴奋，再加上脚踏四条船五条船六条船七条船，他还觉得自己特别聪明。

你看我手里边有五个项目是吧？我认识大哥B 大哥C 大姐的大姐，这四个大哥，我早晚有一个地方能让我弄到钱，所以穷人特别爱混圈子，他手机里面加各种大哥大姐，然后每天的工作是给别人点赞，所以这两句话就是穷人的世界，应该说穷人的方法论，真的是这样。

第七点，其实你认识的人，现实生活当中你认识的人和你手机里的，那千八百号人80%甚至90%，是没有用的，是完全没有用，真正有用的可能不超过三两个人，他不是没太大用，是完全没用。

咱们今天把这个某就小地球注销了然后呢，今天重新去家人，都比你拿着那个老号要有用，其实人的进阶和进步，是你不断的去删，不断的和过去说再见，不断的把你觉得你现在所拥有的这些东西放弃。

你只有放弃你才能破圈，真的，你越舍不得，你就越舍不得，而且当你进阶的时候，你回头再去看，啥也不说，过去什么都不是，越往后走啊，别人看你是个狠人，但实际上你不觉得自己是个狠，但实际上你就会慢慢变成一个狠，慢慢的你从一个小绵羊，从一个老实人变成一个狠人，而且狠是必备技能。

其实很多人趴在你的圈子里，本身啥也不是，所以不要去参加无用的社交，你知道社交是什么样吗？

社交不超过三四个人，我觉得三两个人吧，这才是社交，这顿饭上人越多，你就不要去，没有用，完全没有用。

尤其女孩千万千万记住，不要去参加这些老大哥什么这个董事长，那个什么完全没用，今天谈事情不需要见面，那是过去人的方法论，因为现在大家沟通的技术已经很成熟了，你们俩可以开个视频会议是吧？打个视频电话跟见面是一样的。

其实你听一个人说话，你就知道他行不行，他也知道你行不行，你就知道是穷思想还是富思想啊，我们要和穷思想的人争取不发生任何的交集。

你不发生交集是你生活的本事，你真的走到那一步的时候，你会发现其实你挺孤独的，但是这是一种保护自己，是保护自己智慧的方法

因为百分之八九十是来影响你的，你这个时间，要不然休息，要不然思考，要不然学习，要不然做事儿，要不然给自己做一顿饭都可以，就是我们要保护自己，好不容易，想明白的智慧是很脆弱的，真的很脆弱。

该第八点了，就是你接触什么样的思想，你就会获得什么样量级的财富，也就是说，我们对信息的获取要有辨别能力，不要去操心跟明天执行无关的事情



没有执行 一切都是空谈

什么哪儿的新闻呢？谁上来谁下去了？今天哪个明星怎么着了？又来一个热播的电视剧，就别搞这个，我还那句话人是特别特别容易被影响的

不要认为自己很强大，我们都非常脆弱，你的目标，你的执行只锁定在今天，而且要全力以赴地去做，去拿到当天的结果，你一定要经营好明天或者是努力的经营好当下

人和人的差距就是当下的执行力，每天保持白天工作，晚上复盘复盘的时候呢，其实你要还是需要学习对吧？有一些思想，有一些话，有一些内容反复的去听听，完了以后去品它，到底嚼的，你的理解到底深不深刻，到底能不能去覆盖掉你原有的一些认知

人不是上来就聪明，他就是学的东西比较多，然后他就慢慢的去锻炼自己的大脑，他变得聪明，所以要永远学习，真是活到老学到老。

活到老，学到老。

顺势而为，时代的财富点

以前是工业时代，赚效率差的钱，现在是信息时代，赚信息差的钱
未来是智能时代，赚经验差的钱

很多人嘴上喊着顺势而为，心里却根本分不清时代的机遇点在哪里，然后就稀里糊涂的错过了互联网，错过了高房价，也错过了短视频。

但捕获风口的思路其实很简单，顺应时势，找到趋势，挖掘你的优势
我没有能力教你赚钱，但我一次性总结了七条新时代的财富真相，都是规律和认知，同一认知是赚钱的前提

第一，摆摊是永远不可能财富自由的，但摆摊一定是财富自由的第一步，因为它蕴含着完整的商业逻辑，从市场调研，进货，销售库存，引流变现，到扩大生产，他该有的全都有了。

比如，首先你得调研你的对标摊位的利润率吧，受众人群吧，然后是摊位设计，你怎么让它更显眼呀？曝光更多啊？你怎么利用自媒体和私域，把用户留存起来，线上维护？

生意好了之后，你怎么把火给分出去，去摆第二个单位，第三个摊位，这些都是创业者需要干的事情。

读一百本商业书籍，不如自己亲自运营一个小生意，目的不是为了赚钱，甚至亏点小钱都没关系。

但我们会开始理解一个生意的闭环模型是如何跑通的，我们会开始接触投产比接触供应链，学会设计商业模式，风口来的那天，我们才能上得了车。

第二，机会从来不是转瞬即逝，而是可能长达十年甚至更久。

淘宝一三年上线零九年就有卖家开始喊竞争激烈，做不下去了，一零年，这些人喊成了电商是骗局，现在我们都知道那个阶段，反而是电商黄金时代的起点

微博在一二年，公众号在一六年都被评价为已成了红海，信任根本没法出头，你看后来又涌现了多少优秀的自媒体，还有很多人问，2024年了，短视频自媒体还有没有机会啊？

现在就是自媒体的第二波机会，也是最大的一波机会，当一个现象级的事物发展到被所有人都熟知，被一致评价为竞争激烈已成红海，就意味着第二波机会已经来了

这个时候，风口上的猪将会坠落，真正优秀的产品和人才会突围，只不过这波机会需要做真正困难的事情，大多数人只想做风口上的猪，躺着挣钱，这种机会再也回不来了。

第三，所有财富创造的根源，本质上都是一个极其简单的机制。

就是搬运，所谓的电商，不过是把义乌的衣服上架到自己的店铺，所谓的微商不过是把华强北的电子产品挂到朋友圈，中国互联网的copy to China运动就是把国外的Facebook 搬到中国，变成了微信

把国外的paper 搬到中国变成了支付宝，成长的烦恼搬过来变成了家有儿女，老友记搬过来变成了爱情公寓，搬运永远是普通人最高效的破窗结局

你觉得我们知识博主很高级，不过是把全网的书籍和文章搬到抖音重讲了一遍，不过是把低价抢了的鞋，挂到得物去卖，把淘宝找来的手

机挂到咸鱼上去卖，不同的国家不同地区的发展水平不同，搬运这种创富模式就不会过时。

第四，未来是超级个体的时代，是IP 的时代

以前三个臭皮匠顶个诸葛亮的时代再也回不来了。今天的诸葛亮十万个臭皮匠都比不了，东方甄选所有的主播加起来可能没有董宇辉一个人的业绩高，娱乐主播一年所有的大赏，加起来可能不如郭有才一场直播的礼物收益。

而超级IP 的比拼跟资本无关，跟人脉无关，跟阶级都无关，是素养上的比拼，但素养却是人世间理解境最远的那条路，就算小米破产了，雷军也绝对不会失业。相反，一个乞丐，哪怕你中了百万大奖，也很难成为真正的富人。

富人富的是资源，穷人穷的是思想，金钱只不过是资源和思想下的结果，资源和思想也不可一日成行，它是一个人长期习惯的显现，而超级IP 时代，真正静下来做事的人，一定会爆发出无限的可能。

第五问鼎江湖名号很重要



比亚迪注册了唐、宋、元、秦、商、周、把中国历史上下五千年研究了一遍，阿里注册了天猫、闲鱼、和马、飞猪，这些应该是出自动物世界。

华为注册了麒麟、玄武、鸿蒙、朱雀、把山海经研究得很透彻，很多产品在起名字那一刻就已经决定了未来的命运。

饿了么，一听就是吃饭的，疯狂小杨哥一听就很娱乐，小鹏，如果换个名字说不定卖得比现在还要好，华为如果不叫华为，不一定能激起这么多的爱国情怀，起名决定的是产品的身份象征，象征的是段位，段位影响受众人群，一个好的名字是可以自带爆款传播的属性的。

第六，赛道大于能力远远大于努力

你再聪明，你的学历再好，你的能力再强，选错行业都是白搭，大学毕业，如果你搞工程了，进国企了，搞项目了，阶级跨越的路基本就堵死了，因为那是血缘和关系的领域，有公平竞争的地方，才有向上攀爬的机会

自媒体最有魅力的地方就是众生平等，不管白猫黑猫发现了市场需求，找到了流量密码，就不需要我爸是谁？我学历有多高，你看短视频里面那些大爆的营销文案，赚钱的IP 账号。

第七，春江水暖鸭先知

这个市场不缺机会，但机会来的时候吃到最大波红利的人，往往都是这个机会的相关人士，你想为什么我们普通人每次都错过像互联网买房比特币短视频这样的大型暴富机会

你有没有发现抓住了短视频红利期的人，大多在公众号时代就已经开始写文章了，抓住了微商红利期的人，大多在淘宝电商时代就已经开始卖货了。

罗永浩做锤子手机的时候说过一句话，就是我做手机最重要的不是为了做手机，而是储备技术和人才，当下一代计算平台革命到来的时候，才能有机会站上牌桌。

为什么 open AI发 布GTP 之后，国内的企业哪怕是面对我们所有人的嘲讽，调侃他们抄袭套壳，但是没有一个大公司说我就不做大模型了。

不行，因为下一波风口大概率还是AI，这波机会我可以输掉，但这趟车我得先上去

普通人怎么抓下一次风口？

我的答案是先上车先接触，先成为圈内人，方向不需要绝对的竞争，只需要模糊的正确靠近那个可能的风口，站在那里，风口来的时候，我自然能冲上。

最后再补一条，就是一个很好的时代，村里的大爷，都能通过短视频直播把水果卖到全国各地，所以只要你愿意学习，互联网上从来不缺机会赚钱，**最快的途径其实就是复制，而不是所谓的创新**

照着成功者的路线，凡是你先去做，先临摹一遍，你哪怕做出一堆狗屎你再慢慢改嘛，一个粗糙的开始就是最好的开始，否则即使道理讲得再多，你认知提升的再快，执行力跟不上，留下的也只能是内耗。

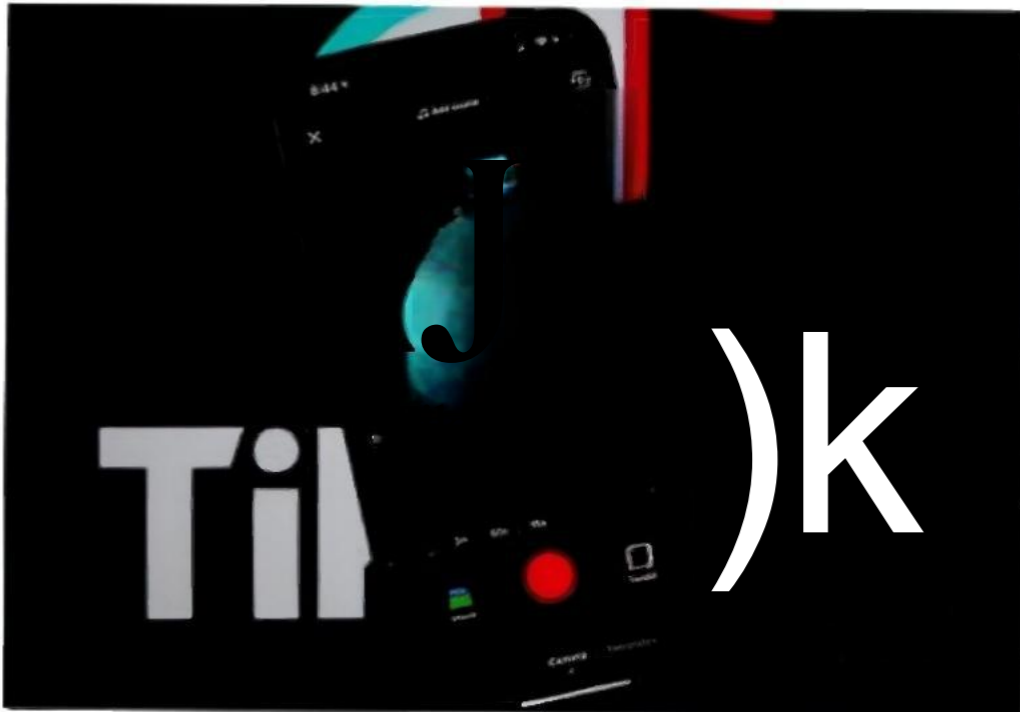
普通人必看!讲清楚大佬背后的商业思维

就是明明两个人能力差不多，为什么他就是比你成功，比你会赚钱。

问题出在哪？会不会是因为你太干净了。

就是前段时间哈，那个米国不是要封锁 tiktok吗，就是海外版抖音
然后那个谷歌的前CEO施密特在斯坦福大学进行了一场私密演讲，就是哈，偷偷讲内幕消息啊，由于偷偷摸摸，很有价值啊，然后就被别人发到了网上。

这条视频呢，现在外网全面下架了，今天我就透露给大家详细的讲讲，那些成功人士背后的那种方法和思维。



第一个会抄

就是啊，那个谷歌前CEO 直接在演讲中讲啊，让斯坦福的学生去抄tiktok

然后这个软件呢，在国外大概有着1.7亿的用户，占到美国网民的50%

他的原话是这么说的，如果 tiktok被禁，我建议你们每个人都这样做，告诉你们接下来的操作呢，就是复制一份tiktok

获取用户信息，编制这个程序，然后发出去，就是直接让他的学生去抄就行了

就几个动作，**复制，粘贴，收钱**，只做这三个动作就行了

所以说嘛，很多资本家背后成功的逻辑就是这个，你看像阿里巴巴或腾讯小米汽车霸王茶姬，哪一个人的产品身上没有对手的影子

就是啊，你要会抄，这个世界发展这么久，赚钱的底层逻辑都不会有多少变化的，你遇到的问题其实都是有答案的

就是让你去抄，把它赚钱的模型给抄过来，就只做这三个动作就行了，复制，粘贴、收钱。



第二个会绑定

如果说大家不想被资本抛弃，那最好的办法就是把你跟资本的利益绑在一起。

那个施密特在他的演讲当中，就是说的非常的露骨啊，他说，未来一段时间，AI 会加剧贫富分化，AI 也不会提高，就业率，相反会剥夺掉一些人的工作

所以相对于就业问题，即资本家，更关注于他们自己的切身利益，如果你不想要被市场抛弃，要学会把自己的利益跟他们利益放在一起

那怎么绑定呢？

就是那些资本啊，他们自己重仓投资的那些赛道，比如像什么ai 呀，新能源呀，芯片呀，大健康，他敢花钱，你找工作就像这靠近绑在一起

你就跟着他们走啊，那些资本家都是很聪明的，他们是要增值的，所以跟着资本走大方向是不会错的

你的注意力花在哪，就决定你是谁

这篇文章是我花了点时间通过我的实践写出来的，虽然这篇文章有点长，但是相信我，他一定会给你带来帮助。

首先我们先来思考一个问题，假如说你是一个还没进入社会的人，那么你觉得对于你来说什么东西，他是最宝贵最重要的

有人说是时间，有人说是经历，其实这都不外乎一个东西，**就是你的注意力**，人就是一个巨大的信息体，你每天吸取什么样的信息，就决定你成为什么样的人

把这句话用笔记下，“你每天吸收什么样的信息，就决定你成为什么样的人”，然后放床头，每天睡觉和起床的时候看一下

那么现在我们处于一个信息爆炸时代，不知道大家有没有这样的经历，就是早上起来打开手机，然后一大堆信息弹出来

就比如说某产品降价了，快来看看，再比如说啊，你关注的某某某更新了，快来看看等等等等，你本来是之前要做别事的，但是当你看到这些信息的时候，你就不觉得要点进去，然后再看看到底发生了什么事，你想着说我就看了这条信息，我就退出来，我就这些事情



但是你可以去看这条信息之后，你就会不自觉点击下一个信息，然后以此类推你的时间就这么被浪费掉，然后你最后，你本来要做的事情也没有做到

为什么我会那么清楚？

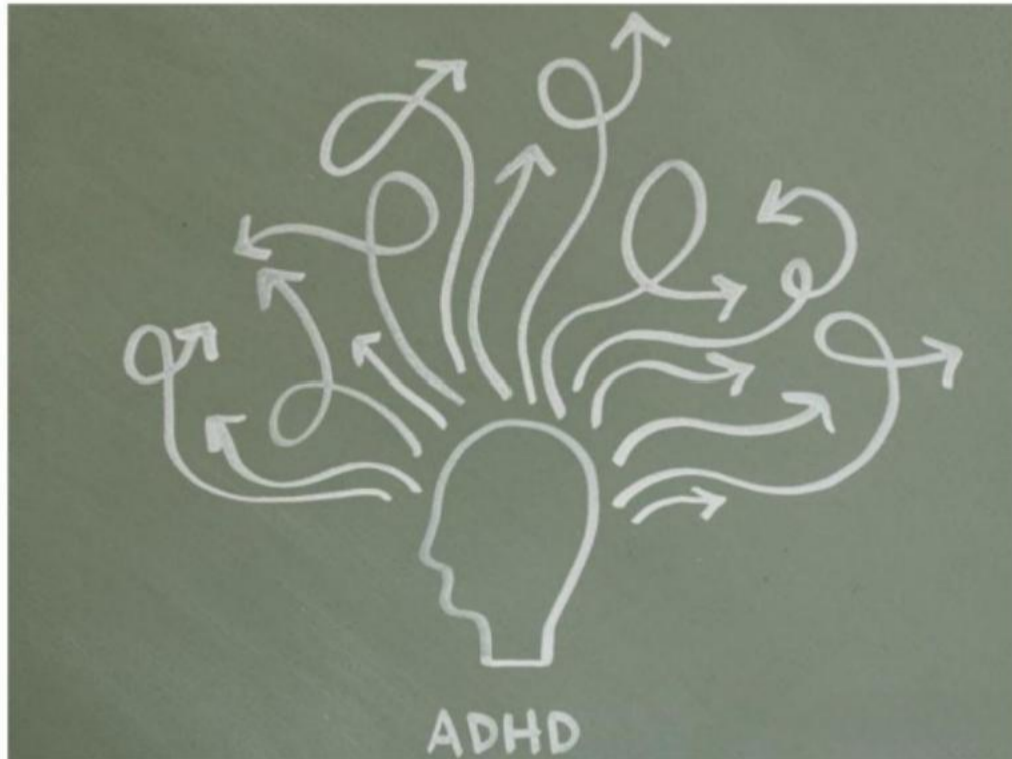
那时候的我啊，就是每天沉迷于这些短视频，因为很多那些，我现在看的其实就是奶头乐的东西，就比如说，花几分钟一个短剧，它其实就是设置了很多个那种兴奋点，高潮点，那些转折点，他就是想让我，就是让我一直处于一个不断被刺激的状态，我的多巴胺是不断的分泌，它就是不断的刺激我，让我不断的沉迷其中

还有那段时间还很喜欢看一大堆，一些社会的新闻，比如说什么社会争端安全，还有各种新闻、八卦、明星的新闻八卦，还有我很喜欢看那些什么10分钟1个电影，什么小美啊，大状啊，还有各种被一些公众号订阅号视频号发的那些只会吸引人的这种信息，

然后过一段时间后，我就发现我的大脑变笨了，我的注意力下降，我的记忆力下降了，我的确定没有办法集中，不要说是看书，哪怕是长一点的文字，都没有办法看下去，而且我的心情是很浮躁，我没有办法专注下来

就比如说看视频，我就只想要加倍，我没办法，我一直想要快一点快一点，我没办法让自己慢下来

然后，当我刷视频的时候，我就发现我的大脑是停止思考的，因为我是被动吸取信息，大脑停止思考，而我的注意力是涣散的，我的注意力每天都是集中在别人的身上，那么我就发现我的大脑就被变笨了，所以我发现了这一点。



我用了一些时间实操，然后我现在是能够做到每天坚持两个小时的阅读，以及一个小时的写作复盘。

那么是怎么做到现在这一点呢？

首先第一，我希望大家可以到一件事，就是注意力它非常重要，而且注意力是有限的，你必须要认识到它的重要性，并且把它放到有用的地方，希望大家注意，就是无序吸收信息等于吃屎。

第二，大家要有筛选信息能力，我觉得我们不能完全怪自己，就是因为现在你的APP 有各种上瘾机制，也就是说它的背后其实有很多无数个团队都是想让你上瘾，他们都是想要收割你的注意力

比如各种那些新闻热点八卦，其实网上那些90%的信息，他们都跟你没有关系，跟你们自己没有任何关系，而且这些信息都是别人想让你看到的

他们都是想要收割你，你看到这个信息，你的愤怒情绪也好，你的激动情绪也好，他们要收割的就是你看到这条信息，你的情绪，他们收的就是你注意力。

他们收割的就是你这样的，所以意识到这一点的时候，当你意识，到这些都会让你变笨的时候，要去开始转变，你要有筛选信息的能力，你必须要有一把筛子，但你的筛子要足够小，你才能够做到真正把有价值的东西，把它筛出来

如果你那个筛子那么大，什么信息都可以从你这里进入，你怎么可能不变笨呢，拜托，你的注意力，你的注意力是有限的，你根本看不了那么多信息（有价值的），你怎么可能不变笨

还有第三，我希望大家可以尝试的把应用通知，把它给关掉，关掉有什么好处呢，它可不会各种信息弹出来，它会让你更专注自己的事情。

第四点就是刻意练习，刻意专注于做那些真正对自己有价值的事情上，比如说看书阅读还有运动等等，只要是能让你有长期复利效应的东西，去做。

18条超实用的搞钱建议

01. 赚钱的逻辑都藏在经济学里，瞅准经济大势去赚钱，经济学这玩意儿，里头可藏着不少赚大钱的秘诀。

就拿以前来说，那些瞅准房地产上升期，果断加杠杆买房的人，还有早早一头扎进互联网、电商行业的先行者，很多都赚得盆满钵满。

现在这个时代，互联网就是大趋势，流量那就是白花花的银子，学会怎么从流量里赚钱，收入才能像坐火箭一样蹭蹭往上涨。

这背后的关键，其实就是经济学里的供需关系，瞅准时机！

所以多去看一下经济学方面的书，学一学经济学方面的基本知识

02. 想赚到钱，你总得占据一个优势

不管啥时候，产品和服务永远都是经济的核心。

你要想赚钱，总得在产品或者流量上有自己的拿手好戏。

对于咱们普通人来说，创业的时候可别一股脑地往产品端扎，那成本高得吓人，做流量才是更靠谱的选择。

花点时间和精力去做优质的内容，用这些内容把流量吸引过来，流量有了钱自然就找上门了！

可以去做一下自媒体，如抖音，现在抖音是最大的短视频平台，人口基数是非常大的，只要你花点时间和精力去做，创作出优质的内容，自然会吸引来流量，就是啊，你的先去做，最近网上不是流传着一句话吗，你得先去做，哪怕你做出一堆狗屎，你也可以慢慢去改啊，你这样上车了，你才有机会

03. 赚钱就是去生产内容，而不是消磨其他人生产的内容

别整天就知道刷短视频、看那些没啥营养的八卦新闻！一天24个小时10个小时都在消磨其他人生产的内容。

把时间多花在内容生产上，可以写点文章、拍拍视频。你要是只当个内容消费者，那就是纯纯的花钱，可要是能成为内容生产者，那就有机会获取流量！爆不爆又有谁能说得准那天就降到你得身上了。

还是那句话，你只要先上车，你才有机会，现在就把自己的观念给转过来，把自己变成内容的生产者上面去，不要沉迷在资本给你的奶头乐中无法自拔了，那样你只能被不断地消耗掉了



04. 赚钱就是复制，去把你的时间实现多次售卖

别只把自己的时间卖给一个老板，打工之余，不妨试试做自媒体。这样一来，你就能把同一份时间，从只卖一次变成卖很多次，卖给不同的人，收入渠道一下子就拓宽了。

能赚大钱，大多数都是把自己的时间分成多数去卖的，要不然就是做平台，你想赚大钱你就要往这两个方向走，选择往往比努力更重要，所以你选择的方向一定要对，想赚更多的钱，就不能只靠打工这一项，打工不过是维持你的基本生活保障罢了

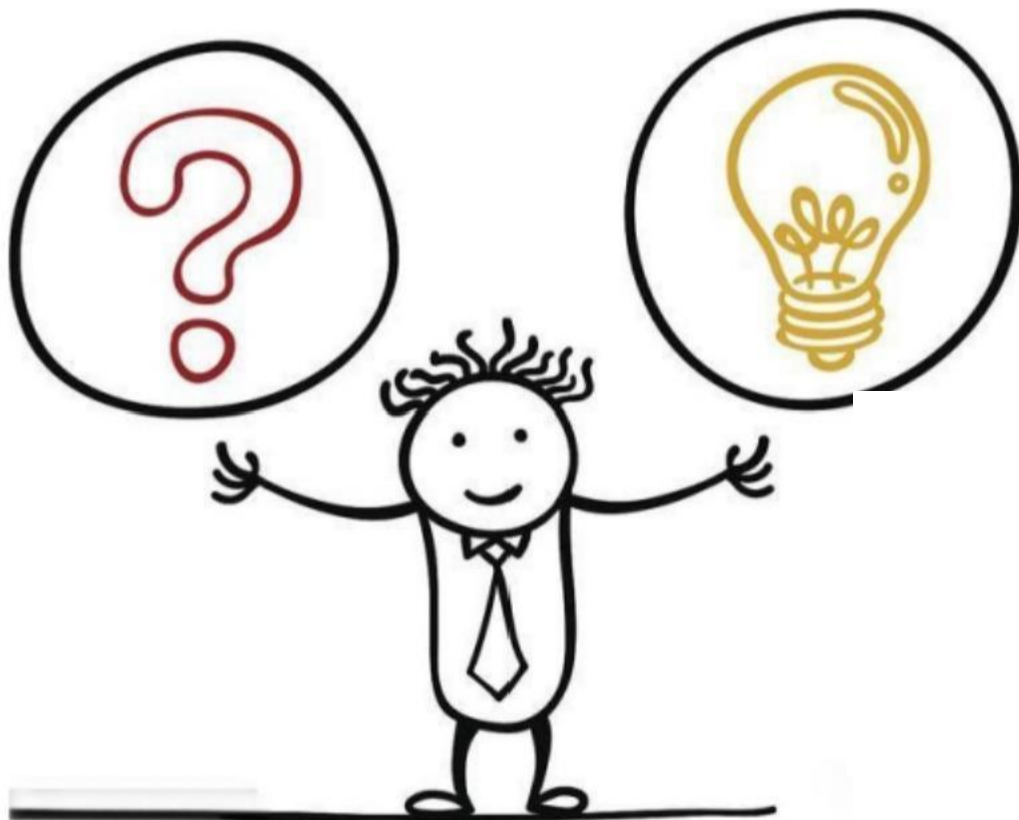
还有就是一定要会复制，其实最快的赚钱方式就是去抄，去抄别人的赚钱模式，就是比如你要做抖音，你就是抄那些比较火的，你看他们怎么做，然后你就照着去做，但是你不能无脑的去抄啊，改一下，润

一下会吗，在学校抄作业一样啊，要改一下，不然到时候你就会被别人告

然后流量起来后，就接广告或开直播收钱，其实就是复制、粘贴、收钱这三个动作。

05. 赚钱是加速度，而不是 $1+1=2$

赚钱可不是简单的 $1+1=2$ ，它是有加速度和增长性的。巴菲特早期的时候财富积累也没那么快，可后来那财富增长速度，简直就像坐了火箭一样。重点是你的赚钱方法得正确！



06. 一代人有代人的赚钱方子，想赚钱必须持续学习

赚钱的方法更新换代的速度可快了，去年还挺火的赚钱门道，今年可能就不管用了，十年前的老方法，那更是早就过时了。

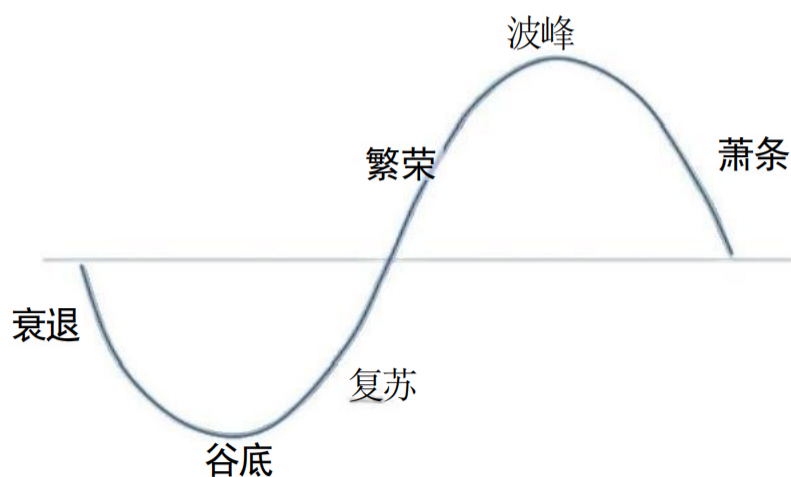
赚钱这事儿，就像一门不断进化的手艺，你得有自学的能力，最好还能组建一个自己的“小团队”，找些老师、伙伴、员工啥的，让他们帮着你一起成长。

07. 赚钱比的就是谁的行动更快，学会把握时机

赚钱这事儿，讲究一个“快”字。

要是你发现了赚钱的好门路，可别磨磨蹭蹭的，赶紧行动起来。当机会来临的时候，一定要使出浑身解数抓住它。

俗话说得好，手快有，手慢无，要是你反应慢了，说不定就只能眼巴巴地看着别人赚钱，自己当那个接盘侠了。



08. 赚钱就是大热期集中发力，平淡期也持续输出，去接受赚钱的周期性

可要是想赚大钱，那往往就集中在某些关键的三五年，也有可能十年、二十年都在默默积累、吃苦受累。

所以啊，大家要明白这都是正常的，关键是要抓住赚钱周期里的那些重要时机。

09. 赚钱就是和一群优秀的人合作分享

懂得分享，赚钱的路才能越走越宽，但前提是你得选对合作的人。

和那些优秀的人一起做项目、一起创业，你能学到很多东西，还能快速成长。

大家齐心协力，就能用最快的速度把市场上的红利都吃干抹净。

记住，利他可不是盲目地付出，而是要和强者合作，双赢。

10. 赚钱就是内行吃外行，不专业就会被吃掉

“内行吃外行”，这可是千古不变的道理。

在自己的领域里，你得做到足够专业，这样才能在竞争中占据优势。

要是不够专业，很容易就会被别人挤下去。只有专业，才能赚到最多的钱。

11. 赚钱是天时、地利、人和的综合较量，是资源、能力、运气和体力的比拼

赚钱这事儿，其实是个人的资源、能力、运气和体力的综合较量。

条件差不多的两个人，往往是更努力的那个运气也会更好。

所以啊，你要是想赚钱，就得比身边那些和你条件差不多的人更拼命。

12. 赚钱就是积少成多，量变到质变的过程，别小看小钱

可别小看那些小钱，拼多多就是靠每一单只赚几块钱，服务了一大帮低净值群体，最后成了行业里的大巨头。

你可以先从赚10块钱开始，慢慢地赚100块，再到赚无数个100块，财富就是这样一点点积累起来的。

记住，赚钱的能力是可以不断提升的，别眼高手低，先行动起来，赚到第一桶金再说。

13. 赚钱是苦活累活，赚钱要做好吃苦的准备

赚钱这事儿可没那么容易，就算是靠脑子赚钱，提高单位时间的收益，那也得付出不少努力。

要是没有恒心和韧劲，就别想着赚大钱了，还是脚踏实地地努力吧。

14. 赚钱这事说起来简单，做起来并不容易

赚钱这事儿，说起来简单，做起来可没那么容易。

大多数人其实不需要多聪明，只要智商正常，找对了方向，用对了方法，然后坚持下去，就有可能成功。

以大多数人的勤奋程度，还远远没到拼智商的时候呢。

15. 你不是想赚钱，你只是想不劳而获

好多人都想着不劳而获，希望立刻就能看到效果，一劳永逸，甚至一夜暴富，可这些想法都是不现实的。

你看就连财神爷变出钱财都得施个法，巴菲特那么成功了还在努力工作，华为创业也花了二三十年才取得今天的成就。

咱们还是得脚踏实地，一步一个脚印地往前走。

16. 教人赚钱也是一种赚钱方法

有一种赚钱的方法，既轻松且风险小，那就是“卖铲子”。

比如说，网红们就专注于做流量，而不是去做产品；很多赚了钱的人都会选择去教人赚钱；卖苗的人往往比种果的人更容易赚钱。

记住，教人赚钱这事儿，也是一门技术活。

17. 想赚钱得知道天下没有馅饼，有馅饼也是骗子的谎言，警惕诈骗陷阱

有人幻想轻松赚大钱，就会有人打着这个旗号来行骗。

可别被这些人的花言巧语给骗了，坚持做正确的事，认真把事情做好，剩下的就交给时间。

要是太着急，很容易就掉进骗子的陷阱里。

18. 要赚钱，别矫情，把赚钱提升到战略高度去对待

赚钱这事儿，能解决生活里大部分的问题，还能让你没时间去矫情、去内耗。

最后送大家两个超级重要的赚钱秘籍：**一是选择比努力更重要；**

二是在提升技能方面要勤奋努力，在靠运气的事情上可别盲目行动，要保持理性。

富人购买资产，穷人中产购买负债

重要的不是你挣了多少钱，而是你能留下多少钱。

生活中有很多高收入人群，为什么他们的收入那么高，还是没有变得更富裕呢？

要想了解这个原因，那你就要知道“资产”和“负债”这两个词的含义

很对人都把房子、车子都理解为是自己的资产，其实不是我们的房子和车子其实是我们的负债

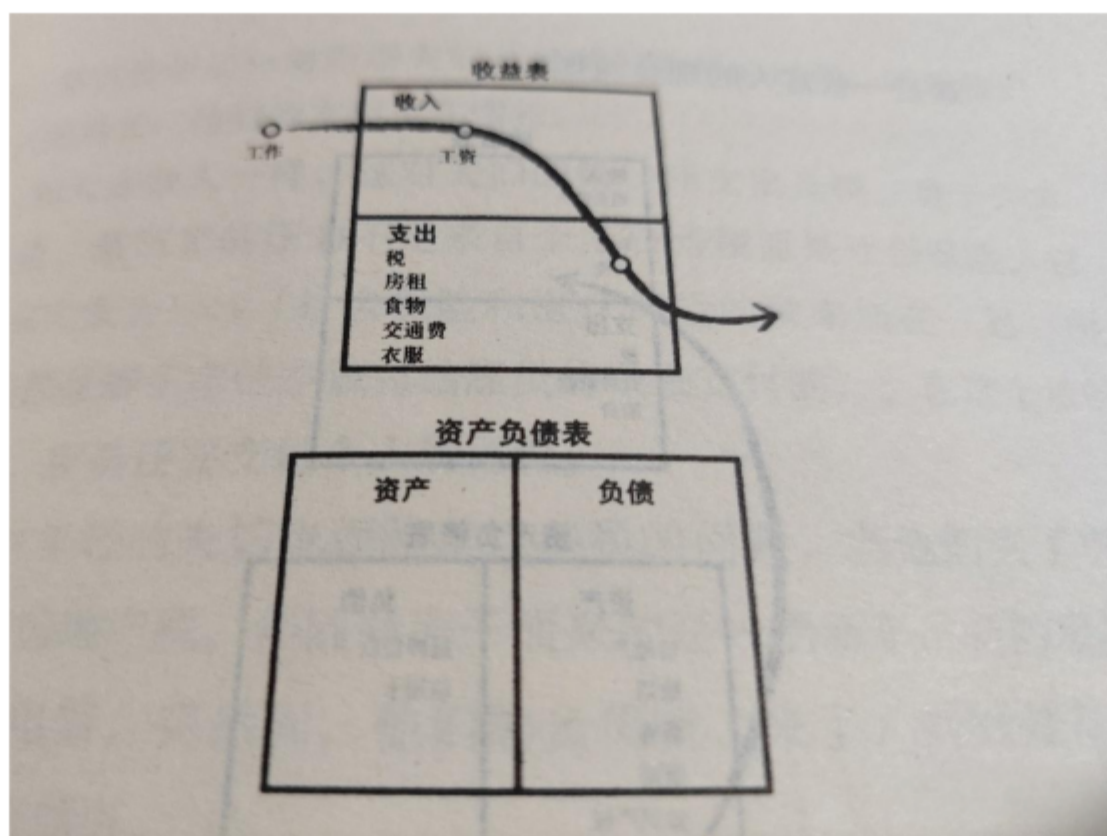
因为我们购买它们后，并不能给我们带来收益，还会消耗我们口袋里面的钱，比如你贷款买房，买车，房子要交水电费，车子要交油费这些都是从你口袋里掏钱出去的，并不是你的资产，而如果你去投资房地产或者有自己的企业，这些能给你带来被动收益的才是你的资产也就是说资产是能把钱放到你口袋的，负债是把钱从你口袋拿出来的其实很对人都不了解这个知识，而这仅仅是财务的基本知识，这个不怪你们，因为我们都被银行和媒体们误导

但从现在开始你要学会去主动学习一点财务知识，以免造成财务危机，只有知识才能解决问题并创造财富，那些不是靠财务知识挣来的钱也不会长久，因为你不懂会并实力亏掉

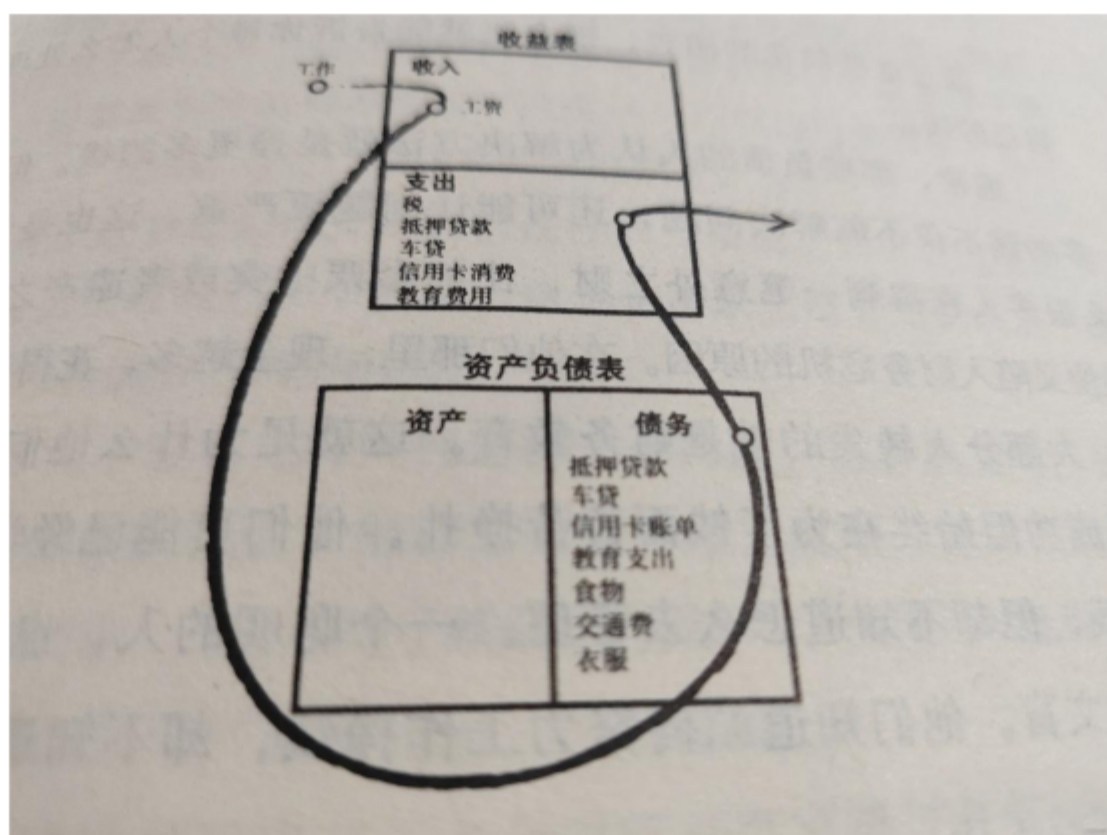
你要知道的是富人获得资产，而穷人和中产阶级获得负债，只不过他们以为那些负债就是资产

富人一直都是在做这个动作就是获得资产，所以你们也想变得富有的话，这个动作你一定要做，很多家庭陷入财务危机大多数都是这个原因

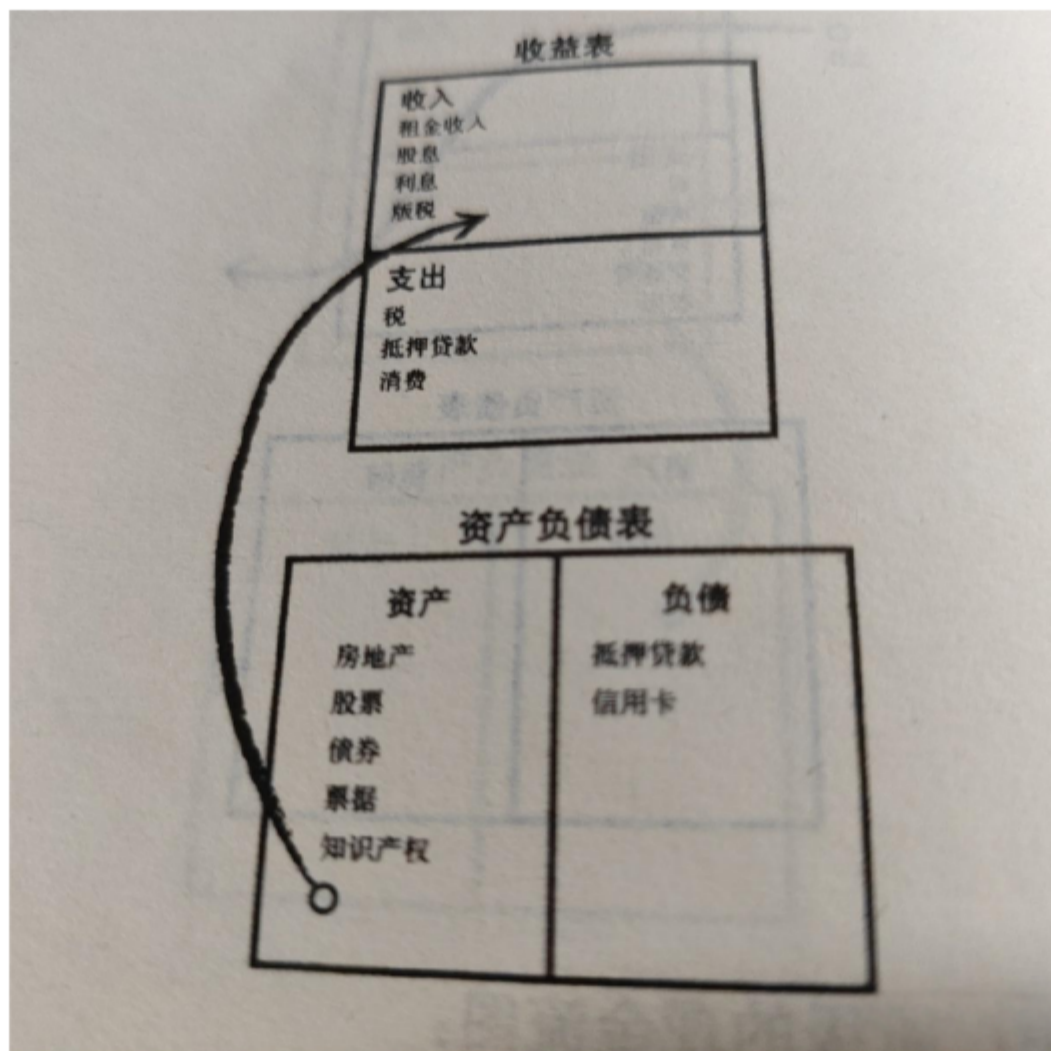
这是一张穷人的现金流图：



这是一张中产阶级得现金流出图:



这是一张富人的现金流图：



穷人的收入只够维持支出，并没有多余的钱出来购买负债，但是现在有贷款合同信用卡，如果穷人再透支消费购买负债的话，那他这一辈子基本都会是穷的

因为他没有多余的钱来购买投资资产，他的多余收入基本上都是用于还债

所以穷人要逆袭的话，前期千万不要去贷款提前消费，首先你先提高自己的工资，然后用多余的钱去购买或投资一下自己的资产

等到你的资产能带给你的收益，让你饿不死的时候，让你有多余的钱的时候，这样你就可以辞职了，去专门发展自己的资产，把它当成你的事业

而中产阶级的话就是有多余的钱，而这多余的钱他用来购买了负债，去贷款买房买车，这样一套下来，就没多少钱了，直接从中产变成负产了

通常啊，那些负债的人认为解决方法就是挣更多的钱，但是更多的钱不仅不能解决问题，还可能让问题更严重啊

你挣更多的钱，也只是让你轻松那么一点，还款快那么你点，但是你一有个孩子，拿花费不是更大了吗

我并不是说你不可以买房买车啊，我想说的是你要先购买资产，而当你的资产产生的收益可以让你购买房子和车子的时候你再去购买

不然你是很难富起来的，如果你的模式是把收入都花掉，那么最可能的结果是在增加收入的同时也增加支出

所以还是那句话：富人购买资产，而穷人和中产阶级获得负债，只不过他们以为负债就是资产

想要逆袭，你就要知道有一必有二

要逆袭，就要先积累第一桶金，很多人都知道这个道理，但是就是很难迈出第一步，或者迈出第一步过后不久就放弃了

你很难迈出第一步，是因为你还没有下定决心，你的心理还没有准备好，所以你没有动力，你就很难迈出第一步或者很轻易就放弃

那要怎么做呢？

首先，你得把你的心理状态调整到适合赚钱的样子，去领悟成功人士的心态。

就好像一只狮子，你得进入捕猎的状态才有机会能够吃到肉。

你可以去网上看看那些逆袭成功的人，看他们的心态是怎么样的，然后你就去学习，去模仿这种心态

我就很喜欢刘强东（京东创始人）说过的一句话：“如果你真想成功，不用恐惧，不用迷茫，你只需要每天能够保持你一直向前，永不停止，那么你的梦想终究能够实现”

你想要逆袭，那你就要知道有一必有二，这也今天我们标题的内容

美国著名魔术师大卫布莱恩喜欢去挑战世界纪录，他以一个魔术师的身份去挑战了水下憋气世界纪录，是的，最后它挑战成功了，以水下憋气17分钟打破了水下憋气8分钟的世界纪录

全世界见证了他从一位普通人的肺活量，到打破水下憋气世界纪录的过程，他是怎么做到的呢，就是因为他相信只要有人可以做到，那么就会有第二个个可以做到，他相信有一必有二，他就是相信他们一定可以做到的

更何况这个人，他从一个普通人的肺活量，普通人的憋气能力，刻意为了破世界纪录而开始练习，也失败了很多次，甚至差一点就丧命。但是依旧无比坚信自己能够成功，最后他真的成功了，而且是打破世界纪录的成功，如果他天赋异禀，那也没有什么好说的，但他真的是靠自己刻意练习得来的

全世界人民眼睁睁看着他从不是，活生生把自己练成是为止，简直是太疯狂了，这可能就是人类的魅力吧。

人家玩命的挑战都能有一必有二地复刻且打破纪录，我们只不过想在这广阔天地间赚点钱而已，不过分吧?难度应该更低吧?

从现在我们也要开始相信有一必有二，只要人类历史上有一人白手起家迪奥丝逆袭过，我们就一定能够逆袭成功，我们就像已经知道我未来一定是富豪一样，无比坚定地相信自己。

就是在你生活中是不是有这种人，动不动就说啊，这只是个例，幸存者偏差，那些小学学历的能发财的只是个例而已

这种人通常自己平庸，还见不得你上进，只会让你认命，属于害群之马，如果你身边有这样的人，一定要远离，毫不犹豫，撒腿就跑，以百米冲刺的速度逃离他，并且拉黑联系方式，老死不相往来。

如果一个人相信有什么幸存者偏差，那我就问你，都是小学学历的人里头，能够发财的人，会不会往往他平时的发财念头就比那些没发财的人更高一点？

能够发财的人，他会不会发财欲望就比那些没发财的人也更高一点？

能够发财的人，他会不会就是一直相信自己是能够发财的？

所以啊，你记住有一必有二，想幸存就要多学习求生的技巧，而不是抛下一句，幸存者偏差，然后认命等死。

还在打工，怎么逆袭致富？

还在打工的你，要想逆袭致富的话，首先你要知道，打工是不可能致富或实现财务自由的，除非你能做到打工年入千万，那你都可以自己去开公司了

年入千万，你至少得给你老板带来年入过亿的收入，他才会给你年入千万，否则是不可能的

所以普通打工人要想逆袭致富，就只有两条路可以走，创业或者是做生意

其实我们哪怕是打工的时候，我们也在做生意，我们贩卖的是我们的时间，和我们的精力，这个精力可以是体力，也可以是我们的脑力，通常来说是两者都有消耗。

只是很多人意识不到这是在做生意，他们可能以为就好像人就该上学上班一样，上班就是天生就该做的事情

因为他们已经被这个传统思维给洗脑洗的，完全根深蒂固了，就觉得他们天生就是来上班的，活该做一辈子牛马，其实他们只是阶段性出卖了他们的时间和精力而已。



我们首先要学会如何用更高的价格把自己的明天卖出去

所以还在打工的你，要一步步的往有钱的地方迈进，从搬砖到打螺丝到外卖员再到五星饭店服务员，每一份工作的工资是越换越高，并且越换越接近富丽堂皇，要不断的往赚钱的方向走

这就是一种能够向利益追逐的表现，我们一开始刚刚到社会上的时候，肯定不可能贸然就直接开始创业



因为我们首先也没有什么家底，也没阅历，更没有产品，我们只能够去打工，这是不得不做的一件事，只要不一辈子锁死在一个岗位上就行

其实打工的利用价值在于你要学会偷师，学会去揣测你打工的这个地方，他的盈利模式是什么？

你要能够推理出他的整条发展路径，去了解他的供需双方，去了解它的上下游，去明白你所打工的这个行当它的最大利益板块在哪里？

你能不能够复制，能不能够离职以后直接把他的生意抄过来，抢他的生意做，你要判断这是夕阳产业还是朝阳产业？

他未来的发展空间有多少？符不符合时代发展的趋势，未来有没有爆发点。

这一切考虑完了以后，你发现如果说都是一些消极的答案，那你就混几个月，攒下一些钱，然后就可以去找下一份工作。

尽可能就是哪里开钱多，就找哪里，什么钱多做什么

这期间多交一些已经是社会人朋友，不要再回头和那些学生，那些你以前的老同学有更多交流了，保持距离

老同学就偶尔看看朋友圈，这是唯一的价值，比方谁如果突然间换什么好车换好房子了，这个时候再过去跟他交流交流勾搭一下，看看能不能蹭一点经验。

主要还得是去认识更多的社会人，然后看他们哪几个混得好，做的是什麼行道？这个行当有没有门槛？需要投多少钱，大概能赚多少钱，这叫做商业阅读能力

一个人在创业之前必须拥有非常高的商业阅读能力，如果一个人他连生意都看不懂，他也就别考虑做什么生意了，他这辈子最多能做一个销冠，管好一个环节，就已经谢天谢地了。

虽然哪里钱多，去哪里干，但你别相信那些虚假高薪的东西，比方说让你去边境背黄金背手表背象牙这种就纯骗人了，你到了那种边境，直接给你带到园区。

直接开启另一个故事，孤注一掷看过吗？你会在那边遭遇毒打，然后他们会开视频让你爸妈把赎金打过来，就算打过来你也不一定能够安全的回来。

永远别相信这些东南亚落后地区能给你发财的机会，如果有你也很有可能有命赚没命花，尽可能不要去是非之地，一定要保护好自己

如果连自保都做不到，你也不用想着未来能够有什么多高的高度，因为不会自保的人很快就会被别人做局玩s。

最后，**先找好你的心理状态，相信有一必有二**，尽可能待在一线城市，或者自己省会城市，不要做白日梦去东南亚白给。

多去看一些已经逆袭成功底层翻身的故事，往死里模仿他们，然后培养自己阅读商业的能力

先从打工开始不断的把自己卖出更高的价格，去打更高级的工，去赚更多的工资，每打一份工，你要阅读你打工的公司，把他的业务拆解分析出来，把他的未来前景分析出来，判断自己能不能抄，不行就换在这个途中你会积累非常强大的商业阅读能力，你也会懂得最基本的买卖，然后你接触销售，你会拥有更好的沟通能力和营销思维。

这些都是一个成功商人必备的素质

逆袭致富路上最大的动力

我们普通人想要逆袭致富成功，首先就是要知道有一必有二，这样你的未来逆袭成功的概率是很高的，只要你能够用心的去模仿你的模板，你心中的那个成功的人物



但是现在这个过程是非常的痛苦，毕竟我们都身处低层，都想要杀出来，冲向金字塔顶端，否则我们是不想逆袭的

如果现在你都觉得你这样的生活很舒服，你都没有改变的欲望，那我就觉得你非常适合呆在底层，打工过一辈子得了

毕竟人都在找适合自己生存的方式，你觉得这种生活方式适合你，那你根本就不用去逆袭了，没啥必要了，因为你已经甘于平庸了

正因为痛苦，人就有仇恨的情感，而仇恨就是人做事情最大的情绪燃料。

薇芯：2284868566

你逆袭致富路上，给你最大的动力就是你的仇恨的情绪，你对这种底层的生活进行仇恨，你非常不喜欢现在这种底层生活，所以你要立马斩断它，像对待仇人一样对待它

就是你会发现，如果是简单的嫉妒，简单的虚荣，就不足以促使一个人完全改头换面地去追求自己的目标

他顶多可能是因为嫉妒，会慢慢的，不动声色地去追求目标，去完成自己的想法

但如果一个人他产生了仇恨的情绪，当他下定决心要报仇雪恨之后，他是什么事情都做得出来的

所以你要对这种底层生活有一种仇恨的情绪，你就是要摆脱它，斩断它，你就会想一切办法去解决它

就像武侠小说当中有无数这样的人物，为了复仇可以无底线地做出一切行为，这份精神一定要学习。

我们现在之所以过得那么差，过得非常的痛苦，这也是没有办法的，也不是我们的错，社会结构就是这样，我们身位无产阶级，就只能杀出去，就得成为上位者，我们才能改变这一切

你没钱你就只能够给他们打工，你唯一能够报仇雪恨的方式就是让自己不断成功，不断变有钱，不断更上一层楼，直到你在接近金字塔顶端的位置

这样你才能够立于不败之地，为自己曾经痛苦的经历报仇雪恨，你就可以进行一波报复性消费，好好享受一下

跌入消费陷阱我不倡导，但逆袭以后，至少要有一次这种报复性消费，才能弥补灵魂缺憾。

有很多人的原生家庭非常得不好，就是你们的父母啊，因为他们足够肺雾，他们足够菜鸡，他们混的非常差啊，还经常打压你，什么都给不了你

还要你为他们的愚蠢买单，让你现在变得很自卑啊

就是他们拖累了你，你才会现在过得这么惨，他们原本有机会可以不生你的，但是他们硬要生

明明知道自己穷，还硬要把你生下来和他们一起受苦，
这就是一种伤害，这就是一种接近于故意杀人的恶意

如果你们的父母是这种废物，一定要远离他们，把自己混好，但别给他们花。

我们已经过得很差了，过得很痛苦了，我们就是垃圾人，这就是我们仇恨的理由

我们要像一个蛮横无理的土匪，让这帮社会上的资本们，选择主动退让，为我们让路

为我们挪出利益空间，我们才可以在这个社会上有一丝缝隙可以弯道超车。

无底线去复仇，无底线去睚眦必报，无底线让自己成为更厉害的人，无底线去争取更好的生活与收入

还有曾经在社会上让你吃过亏，让你受到过羞辱的人，一定要无底线地报复他们

逆袭致富路上：要先学会自我控制

想要开始逆袭，成为一个成功人士，你必须心无旁骛，没有杂念。

你就不可能整天老想着躺平了，做一些没有意义的事情了，像那种打游戏、刷短视频，想着明天要吃什么？有啥好玩的？

这些东西都是无关紧要的小事，只有当你已经越过生存层面，已经拥有一定物质条件了以后

你可以把这些当做事情来考虑，当你在奋斗的阶段，真的不要浪费时间浪费在这些小事情上面。

在奋斗阶段，你就必须要有一段时间是让你全身心的投入到你要做的事业上

而且要要学会废寝忘食，拼尽全力的投入，要做的那种忘我的状态，也就是达到心流的状态

这种感觉就好像你玩游戏、刷短视频，玩入神的时候，就会进入那种忘记时间的状态，时间就一下就过去了

你就感觉你都没有玩多久，二三个小时一下就过去了，你会玩得很开心，你就会把它研究得非常的透彻，这就是心流状态

你就要像你打游戏、刷短视频一样去入神地去研究你的事业，你的赚钱方向，把赚钱当做你成年之后最大的娱乐项目，你将来就一定是会变成有钱人。

大多数平庸者之所以没钱，就是因为他没把赚钱当做娱乐一样，当做兴趣爱好一样去钻研，他们甚至嘴里唾弃金钱

用仇富的方式掩饰他们的失败，觉得有钱人有什么了不起的不还是一日三餐生老病死。

其实很多人都喜欢用这种仇富的心理来掩饰自己的失败，他们就用富人也是一日三餐，富人也是会生老病死的

也和我们普通人有什么不同的，确实是这样，都是一日三餐生老病死，但是体验是不同的，有的认识舒服的过着，有的人是煎熬着过

这是质的差别，就是如果是去穷游和富游同一个地方的话，你就会感到一个是在天在，一个是在地下的感觉，这种体验是不同的，过程也是不同的，就看你是选择穷游还是富游了？

系统化训练，是提升技能最快的方式，但我们现实生活中还没有这种所谓的赚钱系统化训练。

既然我们在现实生活中没有这种所谓的赚钱系统化训练，那我们就要学会去模仿啊

就好像是那些系统化训练的运动员一样，那些运动健将们肯定是要戒掉那些不好的习惯，用科学的作息，全身心投入到这件事情上面去，然后由一点一点由浅而深的去训练自己，循序渐进，量变引起质变，十年如一日，坚持到底，直到功成名就，赚够退休。

我们要想逆袭致富，那种不好的习惯肯定要戒掉的，作息一定要调整好，不要每天干到很晚，第二天搞得一点精神都没有

最重要的就是要有规律，因为我们逆袭致富路上最重要的就是我们的身体，身体是革命的本钱

这条路上是很漫长的，需要你不断的去积累，用量变到质变，你可能需要十年甚至是二十年的奋斗和坚持，十年如一日，坚持到底，直到我们功成名就

人生像一条奔浪而去的大船，你只能前进，是不能后退的。

1. 世界上其实所有东西都要赌，赌，就是赌，我们只能在这条线内把风险降到最低，懂吗，前期就靠勤就完了，出卖自己的体力，出卖自己的时间无所谓，能出卖自己的时间，就别出卖自己的体力。

2. 要懂得识人和用人，知人善用是一种能力。

3. 所以你看吧，横竖到头就是输，为啥不赌一下呢，万一成功了咋整怕输你就不可能赢，输多了就赢了。
4. 思想是一个人的灵魂，无论到任何时候，都不要放弃自己思考的能力。
5. 你也后退不了，世上是没有后悔药药的，记住，只要是他没钱说的话你就当他放屁就完了，包括你的亲人，朋友，仗着自己的年龄大，对你指点江山是吧。
6. 他们也就只有这点出息了，别听，别看，别管，找到自己该做的事，找出属于自己的人生路就完了。
7. 等到时机成熟，一口吃饱，这就是杀熟，和人熟的越快，死得越早，是吧，兄弟就是用来坑的，人生下来就是要竞争的。
8. 以天地为盘，众生为子，人性为丝线，弱肉强食本来就是人世间最强的法则。
9. 遇到贵人就舔上去就完事了嘛，多送些小礼物，求人帮帮小忙，把你们的利益绑在一起，没有利益，那就感情绑架，要是他有子女那更好了。
10. 多尝试尝试，只要还年轻，试错成本稳得住就行了

虚伪与现实

1. 想赚钱，就必须先要反人性，知道什么叫人性吗，人之初，性本善，性相近，习相远。
2. 我说人性本恶，人就是自私的，人不自私那还算是人吗，世界上好人是很少的，出去外面都是一群豺狼虎豹，就你是一只小绵羊。
3. 人嘛，你放下的越多，你就越快乐，你觉得不快乐，人生很难，只是你自己放不下而已。
4. 要是只看脸的男人那是傻子，像我们主要是看的是家庭背景，你能不能和我有利益的联合，你家里是不是书香世家，道德水平高不高。
5. 娶妻之前还是先看一下丈母娘，要是丈母娘比较好，那基本上没什么大事，要是你看到丈母娘花里胡哨的，浓妆艳抹的，那基本这个女的就不能要了。
6. 原生家庭还是对人影响很大的，有人纠缠这一辈子，都活在原生家庭的阴影里面，还要看他是不是缺爱，缺爱缺安全感的更不能要。
7. 得民心者得天下，水能载舟亦能覆舟，这句话真的是神了，就是你站在和大部分人利益一样就完了

8. 说实话，这是个世界上没有人能教你赚钱，因为赚钱就是求道，道可道，非可道，赚钱就是你的智商，你的思维，你的认知合而唯一，你的综合能力赚到钱了。

9. 我们只是普通人而已，你可以选择当一个普通人，但你不能只是一个普通人，只能是每个人的选择都不一样而已。

没有执行力?直接给你双 Buff 拉满

我们想要逆袭致富，但是这路上有很大的阻碍，那就是执行力差，相信大家面对这个问题

我也面对过，就是前一晚还想着明天要干啥干啥，要大显身手，但是第二天又是原来的老样子，该刷视频的刷视频改玩游戏的玩游戏

就是不想动，感觉这很辜负我看过的书我定下的志向啊，就是很让人内疚的，内疚感满满

那要怎么样解决呢?如何拉满执行力的去做一件事情?是我们逆袭初期一个非常重要的课题。

我们看看作者啥解决这个问题的?有怎么值得我们借鉴的地方，让我们来学习一下?

执行力很多时候是逼出来的，每个人都有惰性，包括我曾经也有过一段时间，非常倦怠

我会感觉真的要这样吗？真的要像大冒险一样的去拼命奋斗，追寻梦想吗？会不会端盘子其实也能够勉强度过余生呢？

想作者这样的大佬，也是有迷茫的时候，更何况我们呢，但是迷茫只是暂时的，我们不要失去希望，我们要懂得如何去思考，去解决掉这个迷茫

而不是说你一迷茫，然后你直接开摆了，大佬迷茫的时候，还会问自己几个问题，还问这是自己想要的生活吗

就算迷茫，我们也不要丧失对逆袭的希望，我们生活在低层也不过只是暂时的，我们终究能够逆袭成功的

追寻梦想是需要魄力的，每个人面临着这个抉择的时候，其实都会犹豫，没有一个人是可以毫不犹豫投入一场浩大的冒险

毕竟创业前期是需要熬的，在那段时间一开始肯定是单打独斗，没有人能够帮你，只有你自己帮自己，创业的第一步一定是自己支楞起来。

确实，追随我们的梦想是要有魄力的，没魄力的已经开摆了，虽然现在我还是有点动力的，但有的时候还是会开摆的

就是我的魄力有时候还是不太够，太还是不太废要有救，虽然现在还没多大的成就，但是还是一直在进步

这条路是非常艰辛的，前期都是靠熬的，谁有魄力熬过去，谁有恒心谁就是最后的胜者了

现在我们要做的就是培养我们的敢闯的魄力，还有坚持下去的恒心。

只有你第1步自己做出来了，已经有一点点需要成绩了，
你接下来就可以吹嘘你的成绩，就可以吸引别人的崇拜，
吸引便多的资源，这个世界上最难的就是这第1步，0
到1原始积累，所以在这第1步你必须执行力拉满，往
死里干。

这段日子可能比你普普通通，打工还要忙，还要累，来不及松懈，你需要每天24小时都考虑你的出路在哪里，因为你一旦无法支撑自己活下去，你又得回去打工。

兄弟们，现在我们大概都处于0到1这个阶段，我们都想要赚自己的第一桶金，是的，我们都想要赚到自己的第一桶金

但第一桶金是最难赚到的，我们能靠的只能是我们自己，只能靠我们自己的执行力

所以我们现在唯一要做到的就是把我们的执行力拉满，往死里干，干到吐血，干到功成名就为止。

其实所有能够让你成功的素养，其实你平日里都会，但是你意识不到而已

所以有句话叫做要向内求，向内求，不是让你跪在地上求你自己，而是温故而知新，去回顾自己曾经的经历，提炼出有营养的部分，用在未来的道路上以获得更高的效率。

作者说要想提高自己的执行力就是要“做到先内求，温故而知新，去回顾自己曾经的经历，提炼出有营养的部分，用在未来的道路上以获得更高的效率”

这个是啥意思呀，就是从自己的经历中提取出有用的部分，把他用在未来的道路上，用来提高效率

好像确实有那么一回事，但是人吗，就是有点懒，就是我也是懒得去思考的，那么多回忆，让我总结到啥时候

哎，这就是别人能成功的原因，我成功不了的原因，我就是懒，不去思考，能成功就有鬼了

所以还是要改掉这个不好的习惯，要培养善于思考和行动的能力

其实，要做到像作者那样，把自己的经历中有用的部分，用于提高自己的效率，我们可以写日记，每日反省一下，这样也是可以的

回归正题，然后作者给我举个例子，就是说有一天深夜作者还在外面街上，他很急，他想拉屎，但周围的小卖部都关门了

没办法，他不想拉在裤子里，毕竟是个文明人吧，那只能回家，然后作者就骑着电车，飞快的回家啊，全程怎么都不想，就只想快点回家作者飞快的到家，上了厕所，然后他就在想，我工作的时候，想憋屎跑去厕所一样，那执行力是不是很强

你要记住这种感觉，然后把这种感觉嫁接到你做事情创业的
这个活动当中，像想要拉屎一样去行动

那行动绝对会超级高效率，你的思维也会非常迅猛，绝不弯弯绕绕，有着极强的想把事情做好的那种急迫感，你不

会再去谦让无关紧要的人在你前面，你会想尽一切办法抢在他前面

因为你“憋着屎”呢，你根本来不及考虑无关紧要的一切，都闪开！别挡道！老子要拉了！

所以我们想要，拉爆我们的执行力，那我们就要去找这种感觉，**像想要拉屎一样去工作。**

在那一刻你所有的思路都是直线的，两点之间直线最短，直线思路是最直接的思路，是最不会走弯路的思路。

这是一个方法，另外还有一个方法也可以拉满执行力。

就是那些特工接到任务以后，虽然是一些看起来不可能
完成的任务

但是他们依旧会毫不犹豫的去把这个任务给完成掉，用尽浑身解数，哪怕有牺牲的风险也会这么做，他们其实就像是敢死队一样勇猛。

你可以把你的肉体，当做你自己的士兵，而你的大脑是唯一的将领，为自己布置具体的任务，然后逼迫自己去完成任务，这样做也可以把你的执行力拉满。

有一个概念叫做拟剧理论，就是你演的越真，你就真的会越来越像那个人物，所以我们就要去模仿那些特工的那么执行力，然后你的执行力会越来越好，做任何事情都是非常的有动力的。

多去看，去学习一些动作片，警匪片，商战片那些主角，无论正派还是反派都是行动力非常高的人，快刀斩乱麻，雷厉风行，杀伐果决，绝不优柔寡断。

对，想象自己是一个战士，都说商场如战场，那你就是战场上的敢死队

让你的肉体无条件去执行你大脑下达的任务，像一个训练有素的士兵一样

如果这个士兵“憋着屎”的话，那将更是上了双 buff 的执行力，拉满中的拉满。

这就是一个成功的创业者，该有的执行力。

倾听来自心灵的声音和力量

摒除外界的干扰，释放生命的自由

每个人的成败都主要取决于自身的强弱，而非加在身上的压力的大小。

就像是火一样，当火势很小的时候，它就非常容易被压在它上面的东西给熄灭，而当火势大的时候，它就会把压在它身上的东西当成燃料，越烧越旺。



在面对生命中的各种障碍时，请记住“不要妥协，要以勇敢的行动克服生命中的各种障碍”，在面对人生中的荆棘时，请记住“人生布满了荆棘，我们晓得唯一办法是从那些荆棘上面迅速通过”

我们的人生是很曲折的，我们的生命是需要磨练的，而人生路上遇到的各种阻碍，正是这种阻碍，让我们达到锤炼自己的目的，同时我们也要保持一种满足而宁静的态度。

正是这些阻碍，才能使我们不断地成长，正如“燧石受到的敲打越厉害，它发出的光也就越耀眼”

“即使是生命中那些痛苦的事情，也能够为你的灵魂增添耀眼的色彩”

所以，你需要热爱那些仅仅发生于你身上的事情，哪怕是面对不好的事情，我们也可以微笑面对，去发掘其中的机遇，哪怕是有人来阻碍我们，我们也要通过这个阻碍来训练自己。

许多时候我们夸大了那些强加在我们身上的阻碍了，其实我们的生命还可以承受更大的阻碍，人的潜力是无穷的，生命本身的力量足以把每一个阻碍扭转为对它活动的一个援助，以致于把一个阻碍地东西变成对一个行为地推动。

所以，那些折磨我们的力量往往能够成为帮助我们成长的能量，在与我们意愿相反的事物中我们也可以获得前进的手段，请记住，当每一个阻碍都成为我们的燃料时，生命之火就可以熊熊燃烧。

普通人如何赚到我们的第一桶金？

我们普通人没有资源没有背景，要想赚到自己的第一桶金，最好的方式是，找到大市场下的那些小机会。做那些大多数有钱人不愿意做的，看不上的，或者忽略掉的小商机。只要找到的话我们就一口气扎下去，快速赚到第一桶金。

这句话的意思大概就是让我们找到红海中的蓝海，只要找到蓝海，我们就拼命的去做下去，赚到我们的第一桶金，还有就是找到小商机，这个就要考虑到你对生活的观察力和思考能力了

我之前就刷过一个人他用8000块钱赚到了130万，好像是做车载冰箱的那个固定模具，他发现这市面上只有有一种这样的模具，而且还很贵，所以他就像到自己去做一个，投入了8000块钱的成本，最后赚回了130万，赚到了自己的第一桶金

他成功的因素，就是他发现了这个市场上的空白，而且还有很大的需求，他就去满足这个方面的需求，所以他就赚钱了，好像还挺简单的

主要还是他善于发现市场空白，还有就是敢于行动和投入，所以对于我们普通人来说，我们想要赚到自己的第一桶金，也是要培养这种思

考方式，主动去寻找市场空白，去寻找红海中的蓝海，这样我们就有机会赚到我们的第一桶金

做什么——想清楚自己要那个方向赚钱。

市面上赚钱的项目有很多，但归根结底，都是在赚供需差的钱。因为商业本质，买卖二字，有买就有卖。

具体到赚钱项目上，又分成信息差、资源差和技术差。

信息差，就是你知道别人不知道；

资源差，就是你有别人没有；

技术差，就是你会别人不会；

前期最重要的是，先想清楚自己要赚那种供需差的钱，然后再切进去，逐渐形成自己的核心竞争力。



怎么做——用啥方法赚。

赚第一桶金的方法有两种，第一种是根据个人优势挖井。第二种，个人没啥优势，就要看准趋势找井挖。

用个人优势挖井，核心是先找到一个小需求切进去，然后再用个人优势，持续放大机会，最后一定能挖到第一桶金。

没啥优势的人找井挖，选择大于努力，拼命才有一线生机。千万别把自己当人看，你不搏一把，永无出头之日。

第三件：做起来——快速赚到钱。

核心就是两点：对自己要狠、认知迭代要快。

自律、高效自律和远超常人的高效自律是三件事，一般人连自律都做不到，想发财根本不可能。

如果你赚到了一点钱，你会有一个强烈地感受，觉得以前的自己是个傻逼，那时候的认知太低，活该赚不到大钱。

媚上、慕强、爱富，做个鸡贼的势利眼

媚上者必欺下，慕强者必厌弱，爱富者必嫌贫。

想要变富，首先你得仇穷，想要变强，首先你得仇弱，
想要向上，首先你得仇下。

你越喜欢什么你就越接近什么，你越讨厌什么你就越远离什么。

这就是宇宙第一大定律吸引力法则。

各位你们喜欢你们现在的生活吗，相信看我这篇文章的人，都是想要改变的，都是不安于现状的，对现在的生活肯定是不喜欢的

反正我是这样，不知道你们是不是，就是啊，之前我觉得这种生活没啥的，就是觉得有钱人和我也是一样的

就是像那种低层农民觉得皇帝也和他们一样是种地的，只不过用的是金农具，就是这种想法

之前我也觉得有钱人和我们的生活差不多吧，一样一日三餐，生老病死，没什么不同呀

但是当我接触到互联网的时候，我去，他们那才是人生活的，我这个啥也不是，好吧，他们的生活比我们想象的还要爽一万倍啊

所以当我知道后，我就很想改变啊我就非常的不喜欢现在的生活方式，就是感觉身边的人的思维有点那个啊

就是这种生活，他们怎么不去改变，就安于现状呢，每天就重复做着体力活而不去改变呢

因为不喜欢，所以我特想要赚赚钱，然后脱离这里，感觉和作者的理念还是有点相似的

感觉这个吸引力法则挺厉害的，我们也可以运用一下，“你越喜欢什么你就越接近什么，你越讨厌什么你就越远离什么。”

我现在也尝试用吸引力法则，来提升自己的执行力，我每天起来，我就看着周围，就想你喜欢现在的生活吗

那肯定是不喜欢的，那怎么办，那就只能马上起来，去改变啊，去做自己要做的事，给我干到吐血为止

就是每次累的时候，我都会专门去搜那些豪车和豪宅来看啊，我就想以后我一定会拥有的，然后就动力满满接着干

穷人、老人和小孩都是对社会贡献很少，然后素质偏低，智商偏低，观念未成型或者说比较落后的一帮人，

你但凡跟他们关系好，你注定混不起来，想要混的好，一定要远离这三大群体，对于一个想要向上攀爬的年轻人来说，这三大群体就好像毒瘤一般存在，必须远离。

作者说的确实很真实，穷人的话一般素质都比较低，还有就是怨气比较重，整天抱怨这不公那不公的，在他们身边很受影响

就是那种认命了的穷人，不知上进的穷人我们就不要去交了

这种穷人你把你的想法和穷人分享了，你放心，穷人会用1万种方法让你选择放弃，然后再用1万种方法让你接受和他一样穷得稳定

大家一起开开心心，偶尔吃个饭喝个酒吹个牛，多爽啊，他不愿意让这些日子消失，也就不愿意让你离开，因为你是这场戏的重要配角，没有你不行，他必须得留住你才能下次喝得爽。

特别是这种穷人，还拉你下水的，你想进步，他就嘲讽你的，你直接给他拉黑了，这种人特别影响人，影响你发财的都拉黑了

老人的话也差不多这个意思，他们总希望你安安稳稳找个工作，顶多劝你去考个公，拿个铁饭碗，他们不可能

让你去做一些不稳定的事情，这是他们这个群体的特征，

这只是家里的老人。

低层老人的思想大多数都是这样的，他们都会劝你找个稳定的工作，有些还有封建思想，会拉你下水，让你稳稳妥妥地呆在底层，这种老人经量也要远离

小孩就不用说了，啥玩意儿也不懂，你跟他们交流，全是你在输出，他们不能够带给你任何东西，一个个都自以为是的，除非你自己的孩子你还可以付出一点，你倒是也心甘情愿，可以教他一些真东西。

别人的孩子其实你一旦跟他们接近，注定是他白嫖你的，消耗你的精力，你的时间，反正很疲倦跟他们打交道，尽可能就不要和他们打交道。

创业阶段什么自己亲戚，老一辈，小辈之类的不要交流，哪怕拉黑都无所谓，你要记住，你想成为一个逆袭的人注定要丢掉很多东西，你要变得六亲不认，你越讲感情，你就越容易留恋曾经的底层，六亲不认是思想包袱最轻的一种观念，最适合你去逆袭。

能赚钱的你就能接受，不能赚钱的你就不能接受

对，我一个初中学历的人，就因为我“畸形”的价值观，

微信：1848636859

结果在这个世界上越混越好。

而这个所谓的“畸形”并不是我认为自己畸形，而是我在讽刺这个世界的价值观有多畸形。

其实我才是真正比较正的价值观，每一个能够白手起家逆袭成功的迪奥丝，无一例外都是信奉，成就至上，金钱至上，效率至上原则。

有句话怎么说来着，就是“放下个人素质，享受缺德人生”，“没有道德就不会被道德绑架”能发财的就是那些另类的，和大多数人不同的，或者是说三观不正的



就算是三观正的，也是别人表现出来给你看的，只要你触碰到他的利益，看他正不正。

我们普通人啊，想要逆袭致富，那就得放下面子，就是学校那些所谓的坏学生，有时候我就觉得他们挺厉害的

就是不要脸，就是不怕别人说他啥的啥，敢于表现自己，敢于做别人不敢做的事呀，就是天不怕地不怕的

我就真的觉得他们真的厉害，那种不要脸的精神我就非常想学好吧

我感觉我还是放不下面子啊，还是受穷人思想的影响，不敢放下面子去赚钱，确实挺影响人的



放不下面子，那就不敢行动啊，怕别人笑话，不敢行动那就赚不到马内啊，所以我就很佩服那些在学校的那些所谓的坏学生

这也就是那些所谓的坏学生，早出社会去，然后就比较容易成功，他把这些性格用到对的地方，用到赚钱的地方，那他就很容易成功的

所以我们也要学习那种不要脸，敢于行动的精神，让后把用在赚钱上面去，还有超强的行动力，然后再加上信奉，成就至上，金钱至上，效率至上原则

我去，这些全部加起来，兄弟们直接原地起飞，好吧，直接坚持个两三年，你不成功谁成功啊

但是吗，有些兄弟还是要脸的，放不下面子，执行力还是不够呀，那只能慢慢培养了，或者遇到啥重大的打击，让你幡然醒悟

我感觉还是不要等到我们遇到重大的打击，然后再幡然醒悟了，那样就是成本太大了，真的成本太大了，怕一个打击，你直接起不来了

反正现在我是逼着自己去练习的，逼着自己去行动去进步的，我直接去用别人成功的经验啊，这样哪怕是我遇到打击，我还是能接受得了的，不会一下给我打趴下



去发达的城市，发达国家第一线的城市，去市中心看一看，谁不是这种观念。

因为他但凡不够激进，不够狼性，不够快节奏，他吃屎都赶不上热的，没一会儿就被这个城市给淘汰，又得回老家去了。

你想成为一个上层人，想要致富，先让你的脑子能够接受富人的观念，而富人的观念很简单，他只信奉利益至上

兄弟们，从现在开始，我们要逆袭致富的，就要有商人一样的思维，要接受上层社会的思维，要想融入一个群体里面去，那我首先要做到的就是接受这个群体

你都不接受，不啥融入进去，别人啥欢迎你，是吧，所以我们要先接受这样的思想，那就是**信奉利益至上**

我们遇到的每个人，要做的事情，我们都要考虑对我们有没有利益，没有的可以直接叫他滚

不要让任何人和事来影响我们，我们自专心赚钱，我们要想办法把我的时间和利益做到最大化，那我们我们就成功了啊，我们就很容易成功的，要相信自己能成功！

记住只有平庸者无法接受血淋淋的现实，也就永远留在低层挣扎度日



迪奥丝千万不要个人思想太重，觉得这个太肮脏了，我接受不了，那个太俗了，我接受不了，那个没有创意，我接受不了，你个迪奥丝哪来这么多要求？

你就简单一点，能赚钱的你就能接受，不能赚钱的你就不能接受，就这么简单。

别瞎努力了！这8件事做到位，立马脱胎换骨

1、给老子多看书，往死里看！

什么财商、历史、文学、社科、心理学、经济学、哲学类的书，都给我拿来读。

别一天天跟个傻叉似的，啥都不懂还瞎晃悠。

古人说“腹有诗书气自华”，这可不是特么瞎扯。

你看看那些天天读书的，和你们这些只知道刷手机玩游戏的sb，气质上那简直一个天上一个地下。

你沉浸在书堆里，知识就像春雨一样，悄咪咪地滋润你，让你从里到外透着一股聪明劲儿，而不是一副没见过世面的傻样儿。

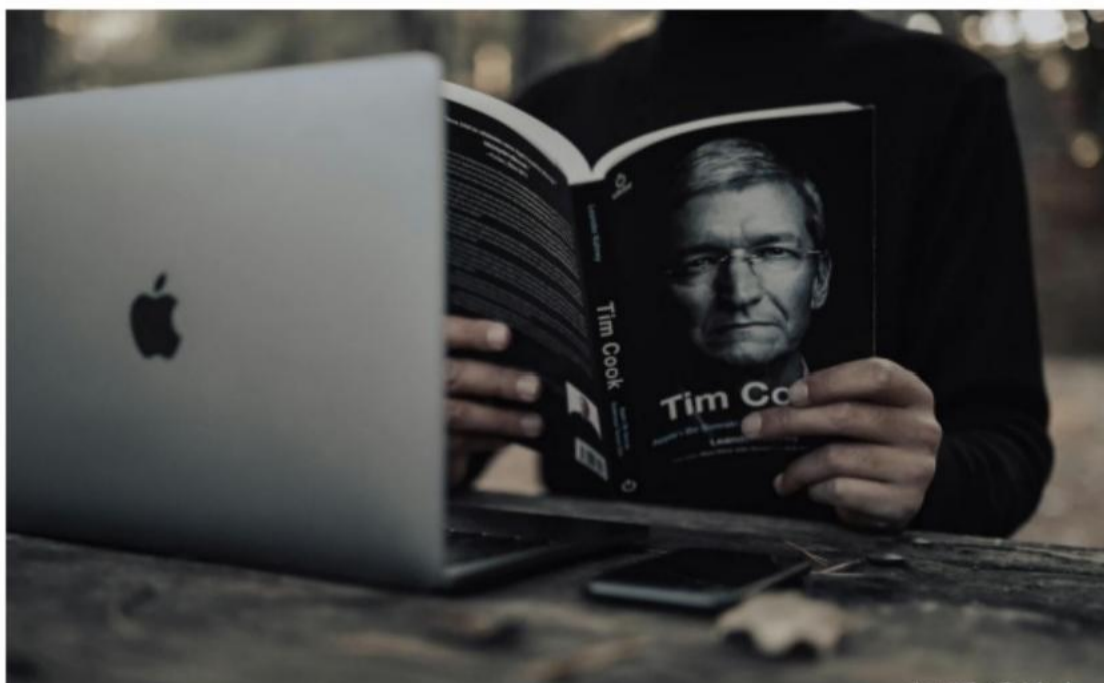
还有，那些经常看书的人，脑子都比较好使。

人家在书里跟各种思想碰撞，分析能力、判断能力蹭蹭往上涨，一眼就能透过表象，看到事物的本质。

再看看你们，遇到点生活里的破事儿，就抓耳挠腮，跟个无头苍蝇一样，屁办法没有。

人家看书的人，面对难题，能从各种全面、深刻的角度去思考、解决，你们呢？就知道抱怨，抱怨有个屁用！

别再一天天混吃等死了，赶紧拿起书来读，不然你就等着一辈子当底层的lj，被人踩在脚下，连口汤都喝不上！



2、都给老子多看纪录片，少特么追那些破综艺、烂电视剧！

瞅瞅现在这快节奏的操蛋时代，休闲娱乐的玩意儿五花八门，可这里的门道大了去了，不同选择，那价值简直一个天上一个地下。

你们都给我清醒点！那些综艺和电视剧，大多就是为了博眼球、赚流量，整得花里胡哨的。

看着是轻松热闹，可看完之后呢？脑子里能留下个屁啊！除了那点短暂的傻笑或者假惺惺的感慨，啥实在东西都没有，纯粹就是在浪费你大把的宝贵时间，你以为时间是大风刮来的啊？

别一天天还跟个sb 似的，整天做着那些不切实际的爱情美梦，幻想着靠别人来改变自己那烂泥扶不上墙的命运。你咋不上天呢？能不能有点出息！

都给我多把时间和精力花在提升自己上，好好学习专业知识，拼命提升工作技能，用心拓展人脉资源。

只有你自己变得强大了，兜里的财富积累起来了，你才有资格谈安全感。

不然，你就是个屁都不是的fw，连个踏实的屁都放不出来。

等你强大了，才有资本去追求更优质的感情，过上更美好的生活，不然就等着在这操蛋的世界里，被人踩在脚下



3、别整天瞎想了，求你们了，多做事少琢磨!把计划写出来，别光在脑子里瞎糊弄。

干活的时候，就一门心思干，别想东想西。

完成一个目标，再去搞下一个。

心里也别老惦记着下一个目标，一个时间段，就专心干一件事，专注当下，这做事效率才能高。

别再沉浸在你那空想的虚幻泡沫里了，现实可不会因为你脑子里那些自以为是的宏伟计划，就对你客气点。

少在那白日做梦，多做少想，别把计划就留在脑子里自我陶醉，赶紧落到纸面上，这才是迈向成功的第一步。

你以为光靠空想就能改变命运？

别特么傻了！这世界可不会等你想明白了才开始运转。

干活的时候，别瞻前顾后，别胡思乱想，别被那些没用的担忧和杂念绊住脚。

专注手头的事儿，一个目标完成了，再去搞下一个，别还没迈出第一步，就想着终点的风光，你以为你是谁啊？

4、都给我听好了，必须死死关注自我内驱力，赶紧养成终身学习的习惯！别再一天天混吃等死，跟个没头苍蝇似的瞎晃悠！

啥是内驱力？就是你心里头那股非得让你动起来的强烈动力！

要是一个人的内驱力够强，那他就能把厌倦踩在脚下，不会被那些乱七八糟的兴趣牵着鼻子走，遇到自律过程中的挫折，也能跟个爷们儿似的扛过去，而不是像个孬种一样，动不动就放纵自己。

你看看你们现在，一天天浑浑噩噩，过的那叫什么玩意儿的日子？还想不想改变了？

想坚持自律，想实现人生的蜕变，第一步就得拼了老命激发内驱力，让这股劲儿强大到能撑着你熬过每一个操蛋的艰难时刻。

都给我记住了，所有真正能让你脱胎换骨的蜕变，都是从你内心深处开始的，由内而外！

你自己内心没点强大的力量，在这残酷得要死的现实世界里，就只能被边缘化，被这个时代像扔lj一样无情抛弃！

到时候，哭都没地儿哭去，别等那时候才知道后悔，现在就给我行动起来！

5、都给我麻溜坚持锻炼！

锻炼身体那好处可多了去了，不光对身心健康有益，更关键的是它能重塑你的大脑！

咱这大脑跟肌肉没啥两样，你要是不用，那就等着废掉吧！

瞅瞅你们，一天天瘫在沙发上，不是刷手机就是玩游戏，还觉得挺爽是吧？

拉倒吧，这特么就是在一点点折磨你的大脑，跟凌迟没啥区别！

大脑里那些神经分支，因为你懒得运动，得不到刺激，就跟快枯萎的花似的，越来越没生机，你还在那傻乐呢！

但运动就不一样了，它能让神经分支蹭蹭地长出一堆侧支来，从根本上全面提升大脑功能。这可不是我瞎掰的！

科特曼花了4年时间，专门研究那些认知功能严重衰退，都快被生活逼到绝路的倒霉蛋。最后发现了三个关键东西：教育、自我效能感，还有运动。

运动最牛的地方就在于，能大大提高你的学习效率。你要是身体不行，就别想着能高效学习、工作了，纯粹扯淡！

连健康的身体都没有，你还能干成个屁事！别再一天天犯懒了，赶紧动起来，不然有你后悔的时候！

6、必须逼自己去干那些让你怕得要死的事儿！

别特么再窝在舒适区里当孬种了！想要改变这操蛋的生活，就得逼着自己刻意去干那些让你怕得要死的事儿。

每咬牙完成一件，你才配谈成长，成长值实打实能提升5%。

就好比你这特么害怕跟陌生人搭话，整天跟个软蛋似的，那你这辈子社交圈子也就屁大点。

你得逼自己，每天就从简单的打招呼开始，管特么的心跳多快，脸有多红，必须去做。

又比如说你一想到要当众讲话就腿软得跟面条儿似的，可这操蛋的社会，连话都说不利索，还做个屁的白日梦想出人头地？

每次发言，你就得主动站出来发言，哪怕声音抖得跟筛糠似的，也得把话说出来。

你以为能一直躲着不面对？现实会狠狠扇你几巴掌！

当你还在那畏畏缩缩的时候，别人早就通过不断挑战自己一路飞奔了。

时间久了，你就会发现，恰恰是那些让你怕得想尿裤子的日子，才是你进步最快的时候。

要是这么怂下去，等着你的只有被这操蛋的社会狠狠碾碎，一辈子都翻不了身，就特么活该在底层烂着！

7、都给我听好了，必须节省自己那宝贵的注意力！

“任何事物里，90%都是垃圾”，这可不是开玩笑。

你瞅瞅你，整天把大把时间浪费在那90%毫无意义的破事儿上，脑子是被驴踢了吗？

能不能长点记性！别再像个sb一样，在那些屁事儿上瞎耽误工夫。

咱得把注意力多往自己身上放放。

赶紧清理那些没用的、无效又冗杂的社交圈，里面全是些只会消耗你的垃圾人，留着他们过年啊？

还有那些乱七八糟的信息源，都精简精简，别啥玩意儿都往脑子里塞。

对那些无关紧要的破事，少关注，甚至别关注。

咱的注意力就这么点，这特么就是生产力，浪费了就没了，你要是还不当回事儿，以后有你哭的时候，别到时候一事无成，再来后悔自己当初像个傻叉一样浪费时间！

8、必须持续禁欲！

赶紧把那些短期内能让你像个sb一样上瘾的玩意儿都扔了，什么打游戏、熬夜、刷剧，这些统统都是“奶头乐”，就是用来麻痹你这种蠢货的。

它们除了能给你那么一丁点儿短暂的、跟放屁似的快乐，还能有个屁用？能让你成长？别特么做梦了！

不但不能，还只会给你带来无尽的痛苦和无聊，让你一天天跟个行尸走肉似的。

再看看人家那些真正能在长期给你带来快乐和收益的事儿，读书、健身、早睡，这些事儿刚开始做的时候，确实又痛苦又无聊，就像吃屎一样难受。

但你要是因为这点儿难受就放弃，那你就永远是个垃圾！

你得咬着牙坚持，因为这些事儿带来的快乐，可比那些短暂的垃圾快乐多得多，那是能让你脱胎换骨的快乐。

你要是继续沉迷在那些“奶头乐”里，就等着一辈子被人踩在脚下吧！

别到时候一事无成，再来哭天喊地说自己当初怎么那么sb，连这点自控力都没有。

现在就给我戒掉那些破玩意儿，好好去做真正能让你变好的事，不然你就等着在这操蛋的世界里烂一辈子吧！

赚钱的6个层级，底层累成狗，顶层躺着赚！

咱就直白点说，人这赚钱的道道，能分成6个鸟层次

第一层，纯靠卖苦力挣钱，就跟在工地搬砖的那帮哥们儿似的，天天累得跟孙子似的，腰都快累折了，挣那点钱，也就够糊口，屁大点回报，真特么惨

第二层，靠点手艺活儿吃饭，像什么技师、月嫂之类的虽说比纯卖体力强点，但也没好到哪去，还是得累死累活

第三层呢，靠经验混饭吃，比如律师、医生这帮人看着好像挺风光，实际上背后付出多少谁知道，还不是得拼命干活，累得要死

第四层，靠能力去创业当老板听着挺牛逼，可只有自己知道其中的苦，天天担惊受怕，操的心比头发都多，搞不好还血本无归

到了第五层，就能靠名气赚钱了，像作家、画家、艺术家这些

一旦出名，那作品就跟开了挂似的值钱，基本就不用再像前面几层那样苦哈哈地干活了

人一旦成名，就不用再被那些破技能、破结果绑着，别人就冲着你的名字掏钱

这时候你要做的不是死磕技能，而是琢磨怎么把自己这招牌打响，就好比做产品的从卖产品升级到做品牌

你要是一直只知道做产品，那肯定得陷入价格战的泥沼，利润被压得死死的

但要是能把品牌做起来，就不用再为这些破事烦恼了

第六层就更离谱了，靠脸就能赚钱，比如那些明星，露个脸，钱就跟流水似的进来了

从第一层到第六层，赚钱是越来越轻松，来钱也越来越容易

前面四层，不管靠啥，都是靠自己实打实的本事，可还是累得跟狗一样，因为得对结果负责，成不成功全看最后的成果，像设计师、咨询师、司机、编辑、会计、律师，甚至小老板、创业者、职业经理人这些，都在这个苦逼的阶层里

其实人一旦到了第五层，能靠名字赚钱，那就相当于跳出苦哈哈的劳动阶层了

为啥说“值钱”的“值”字是一个人站直了呢？站直了就是说要自信、自立、自强

人越独立、越厉害，就越值钱

一开始没钱没本事的时候，是你求着别人给机会赚钱；等你值钱了，那就是别人上赶着求你

以后赚钱只会越来越难，累得像条狗都不一定能挣到几个子儿，但让自己变得值钱反而会相对轻松些

赚钱是短期内看得见的事儿，可值钱是长期积累下来的内在结果

会赚钱的人天天到处找钱，累得半死；但值钱的人，钱自己就找上门来了

这和做产品一个道理，现在产品质量都差不太多，可品牌不一样啊，价格能差出十万八千里

同样质量的东西，贴不同的牌子，价格能差百倍有的产品就能卖上高价，有的产品就算累死也卖不上几个钱

但现在最大的问题是，好多人就盯着眼前那点小钱，根本不愿意花时间和精力让自己变得更值钱，不愿意在打造个人品牌上投入为啥呢？因为打造品牌是个长期的事儿，短期内根本看不到啥效果

这就是典型的穷鬼思维，只看得到眼前那点蝇头小利，一点长远规划都没有

好多人一天看似挣不少钱，可整天忙得脚不沾地，不是应酬就是开会，要不就是拜访客户、加班，累得跟孙子一样，这种人挣钱永远是最辛苦的

那怎么改变这种情况呢？我给你支几招

与其只盯着那点现钱回报，不如要点股权

选个你觉得有潜力的客户，好好给他服务，少拿点现金，多要点股权，以后说不定能赚大发了

别老想着靠公司，公司哪天黄了咋办？得靠自己的实力和影响力

千万别太依赖平台，要借着平台的劲儿，打造自己的个人平台与其给别人打工，不如自己创作原创作品，只有原创作品才能帮你打造个人品牌，树立个人 IP

先学会找赚钱的门道，然后再想办法让自己变得更值钱

未来是个人崛起的时代，早点打造个人 IP，你就能早点实现财务自由，过上好日子

这 10 条 “醒脑” 真言助你搞钱翻身

1、要学会花钱买时间，在经济能力范围内，能够用钱解决的事，就不要浪费时间。

都给我活明白点！时间就是金钱，而且比钱还金贵！

只要经济上还能承受，能用钱解决的事儿，就别浪费时间。

别一天天抠搜的，为了省那仁瓜俩枣，把自己时间耗进去。

时间没了就没了，钱没了还能再赚。别等到头来，省了点小钱，却把自己宝贵的时间给糟蹋了，那不是傻嘛！

2、真正能给你撑腰的，是丰富的知识储备，足够的经济基础，持续的情绪稳定，可控的生活节奏，还有那打不败的自己。

可这些玩意儿咋来？不是天上掉下来的，得自己去挣。

比如说找个小众爱好，别小瞧这爱好，它没准就是你翻身的本钱。

现在这社会，大家都挤破头往热门的地儿钻，你呢，就反其道而行之。

找个小众的玩意儿，深入研究它。别半途而废，一遇到点困难就喊“哎呀，这太难了，老子不干了”，那你一辈子也就这样了。

你得像狗皮膏药一样，死死黏上这个爱好，把它摸透，把它变成自己韧性的动力。

遇到事儿，就想，老子这爱好都能玩得转，这点破事儿算个屁！再把它变成兜底的第二专业，别到时候工作没了，就知道在家哭爹喊娘。

有了这第二专业，哪怕主业黄了，你也能靠着它有口饭吃，不至于饿死街头。

等你真把这爱好玩出花了，它就成了你特殊性的一部分。

别人一提起来，就说“嘿，那谁谁谁，就那个在[小众爱好领域]特牛的”。

这时候，你就成了，走到哪儿都能挺直腰板。

别一天天的光知道刷手机、打游戏，干点正事儿，让自己有点拿得出手的东西，别到时候一事无成，还怪社会不公平。

3、别一天天想着等老子啥都准备好了再动手，那纯扯淡！

完成比完美更重要！你要是心里琢磨着啥事儿，麻溜儿地就去干，少被那完美主义的破包袱压得死死的。

机会这玩意儿，就跟流星似的，一闪就没了。

你要是在那儿磨磨蹭蹭，等机会嗖地一下没影了，再拍大腿后悔，说什么“当初老子咋就没抓住呢”，有个屁用！

到时候肠子悔青了都没人可怜你，只能怪你自己是个窝囊废，连机会都抓不住。

赶紧麻溜儿行动起来，别再搁那儿瞎琢磨了！

4、都给我记住了，“事以密成，言以泄败”，这可不是废话！

你要是心里头憋着个事儿，想干成点啥，就给我闷声儿干，别到处瞎嚷嚷。

就好比那些天天喊着“不瘦十斤不换头像”的人，喊得那叫一个响亮，结果呢？

除了让别人听个乐子，有个屁用！到最后瘦没瘦下来还两说，反正嚷嚷完，该咋胖还咋胖。

真有本事的人，都是闷声发大财。人家不声不响地就把事儿给办成了，等成果一亮出来，直接把那些瞎逼逼的人脸打得啪啪响，让人忍不住说一句“卧槽，牛啊”，这才叫真本事。

你要是光会嘴上吹牛逼，事儿却一点没干成，别人表面上可能应付你两句，背地里指不定咋笑话你呢，说你就是个只会放空炮的傻缺。

所以啊，少废话，多做事，等事儿成了，自然有人对你刮目相看，不然就别在这丢人现眼。

5、咱都给我听好了，别一天天净扯犊子，老是被动吃苦，那特么算什么本事！

我说的吃苦，可不是让你在穷得叮当响的时候，像个孬种一样死扛着，那有个屁用！

真正的吃苦，是你心里有个明确的目标，就像饿狼盯上了猎物一样，死死咬住不放。

为了这个目标，你得长时间咬牙坚持，付出比别人多几倍的努力。

别一有点累就喊苦喊累，就想着偷懒、去享乐。

什么刷短视频、打游戏，这些玩意儿能当饭吃？能帮你实现目标？别特么自欺欺人了！

要学会暂时克制那些享乐的念头，克服骨子里的懒惰。

懒惰就是你特么成功路上最大的绊脚石，你不把它踢开，就只能永远在原地踏步，一辈子当 Loser！

主动吃苦，是为了以后能扬眉吐气，而不是遇到点困难就退缩，像个软蛋一样，被生活按在地上摩擦，还不敢还手。

都给我支棱起来，主动去吃苦，才有机会改变命运，别特么一天天浑浑噩噩的，浪费大好时光！

6、听好了啊，都给我把理财知识学起来，赶紧建立起正确的消费观，麻溜开始存钱！

别一天天跟个傻缺似的，啥都不懂。

你们瞅瞅那些买奢侈品的，觉得背个名牌包、穿双限量鞋就能高人一等了？

屁嘞！一个奢侈品能让你获得身份认同？

那都是自欺欺人！也就满足你那点可怜的虚荣心，而且就那么一会儿，过了劲儿啥都不是。

你为了买那玩意儿，节衣缩食，省吃俭用，最后呢？除了一个破包或者一双鞋，啥都没落下。

咱得明白，越早开始理财，就能越早跑在那些同龄的傻蛋前头。

理财不是让你一夜暴富，而是让你的钱像滚雪球一样，越来越多。

你想想，等别人还在为下个月房租发愁的时候，你已经能靠理财收益

过得美滋滋，那多爽！

还有啊，都记住了，“少花钱就能少打工”。

这话糙理不糙！别一天天大手大脚的，看见啥都想买，你以为你家是印钞厂啊？

你每多花一分冤枉钱，就得在那破公司多受一天罪，多给老板当一天孙子。

咱把钱省下来，学会理财，以后就能少看老板脸色，少受那份鸟气。

别再犯傻了，赶紧行动起来！

7、咱就说，要是你特么非得把自己的价值跟工作死死绑一块儿，那你可就傻叉了，这不等于把评价自己的大权拱手送给那些高高在上的上位者嘛！

你瞅瞅工作里那些所谓的评价，有几个是靠谱的？

大多都是拍脑袋想出来的，纯主观得一批。

为啥这么说？因为这些评价都是为那些利益既得者服务的！

那些领导、老板，他们为了自己的利益，想怎么评价就怎么评价。

你干得再好，要是没顺着他们的意，没给他们捞到好处，在他们嘴里

你就是个废物。

这种动机下搞出来的评价，能有个屁的参考价值啊！

你要是还傻乎乎地把这些评价当回事儿，那你就等着在那些所谓评价标签的破泥潭里苦苦挣扎吧。

什么“能力不行”“态度不端正”，这些标签一旦给你贴上，你就感觉自己像被诅咒了一样。

可实际上呢？都是他们为了维护自己利益瞎编的。你要是因为这些破评价就否定自己，那不是蠢到家了嘛！

咱得清醒点，别让这帮孙子用他们的评价来操控咱们的心情和自信，咱自己的价值，轮不到他们来指手画脚！

8、咱打工就得抱着随时离职的心态，这逼工作反而能顺风顺水。

平时在公司里，看到那些不合理的破问题，别憋着，直接说出来。

要是啥都不说，一天天净自己生闷气，最后累出病来，谁管你死活？

公司又不会多给你一分钱。

该推进的工作，咱就按部就班推进，咱是来赚钱的，不是来当孙子的。

别整那些虚头巴脑的，整天为了讨好领导，净干些没用的面子工程。

碰到那些不想参加的傻逼场合，别强迫自己装模作样地表现。

咱又不是戏子，没必要在那假惺惺的。

拒绝在这些破事上浪费情绪，情绪这玩意儿多宝贵啊，留给自己家人朋友不好吗？非得在这破公司里消耗。

能干这份工作，咱就踏踏实实干，对得起自己拿的那份工资。

要是干不了，那就麻溜走人，别磨磨唧唧的。

别整天怀疑自己是不是不行，哪有那么多不行，就是这破工作不适合咱，强求个屁啊！

这世界离了谁都照转，工作没了再找就是，三条腿的蛤蟆不好找，两条腿的工作到处都是，没必要在这一棵烂树上吊死。

9、咱打工的，都给我清醒点！别入戏太深，真把自己当公司的卖命奴才了。

打工的唯一目的，往直白了说，就是偷师出道，学会本事好单飞。

本质上就是拿钱办事，少跟我扯什么情怀和奉献。

你瞅瞅那些傻了吧唧的，天天累死累活，还以为自己能在这破公司养老呢？

别做梦了！你在这上班，就是为了积攒资源，熟悉业务脉络，等翅膀硬了，赶紧升职或者跳槽，奔向更好的地儿。

可别被那些同事和上级轻飘飘的几句赞赏就忽悠瘸了，迷失了自我。他们的几句好话，能给你多发一分钱吗？能给你解决生活中的屁大点事儿吗？别犯傻！

只有那些没出息、浑浑噩噩的庸才，才天天以在公司摸鱼为荣，一天天混吃等死，最后一事无成。

咱得有点追求，有点野心，别在这小破公司里浪费自己的大好青春。

10、想跟身边那群打工的拉开差距，你就得有创业思维。

别一天天跟个二愣子似的，陷在职场那些鸡毛蒜皮的勾心斗角里，那玩意儿有个屁用！

为了点破绩效，为了几句领导的表扬，就争得你死我活，有意思吗？

纯粹是浪费时间和精力。

咱得有点大格局，那些破事儿，咱根本就不用鸟它。

你得明白，从你踏入这个岗位的那一刻起，你就不是来给人当牛做马的，你是在为自己创业当老板铺路呢！

还抱怨加班?抱怨自己吃亏?你咋这么没出息呢!

加班怎么了?多干一点你能累死啊?这都是你积累经验、积攒资源的好机会。

现在吃点亏,就当是交学费了,以后自己当老板,能连本带利赚回来。
要

是连这点觉悟都没有,你就活该一辈子给人打工,看着别人吃肉,你连口汤都喝不上。

你得时刻想着,自己以后是要当老板的人,别被眼前这点蝇头小利给忽悠住了。

要有长远眼光,多学本事,多结识人脉,这些才是你以后创业的本钱。

别一天天跟身边那些打工仔一样,只知道盯着那点死工资,为了一点小事就叽叽歪歪,那都是没出息的表现。

咱得有创业的野心,有干大事的魄力,这样才能出人头地!

跌落谷底别矫情，务实搞钱才是翻身王道

人在低谷的时候，别扯什么格局，活下去才是最要紧的事儿。

处在逆境之中，也别谈什么情怀，实实在在做事才是根本。

你想想，刚进社会的时候，哪个不是雄心勃勃，想着干出一番大事业。

可现实呢，直接给你一巴掌，把你打进事业的死胡同。

这时候，身边人对你的期待全没了，还有人在一旁冷嘲热讽。

曾经那些高大上的格局和理想，在这时候，啥都不是。

每天一睁眼，满脑子就一个事儿：怎么活下去。

逆境之中，情怀就是个奢侈品。

总说要坚持梦想，要有情怀，可当现实的压力像座山一样压过来，你就知道，务实才是能让你不至于倒下的关键。

就好比在狂风暴雨里开船，你得紧紧握住方向盘，根据实际情况调整方向，不然就得被浪给打翻。

咱得承认，人有没有底气，说到底就看兜里有没有钱。

有钱，人自然而然就有自信，心里也踏实。

碰到生活里那些糟心事儿，也能有更多选择，不至于走投无路。

我之前有个同事，家里穷，在公司里整天唯唯诺诺，被欺负了都不敢吱声。

后来自己创业成功，赚了钱，整个人都不一样了，自信又从容。

光有善良可不行，这世界就是这么现实，你不够优秀，就别指望别人尊重你、认可你。

善良是好，但没实力兜底，善良就只能被人利用，甚至被人看不起。

人性有时候真的很丑陋，那些用到你时满脸堆笑，用不着你就翻脸不认人的家伙，让你看清了世态炎凉。但经历这些也好，让你明白，靠谁都不如靠自己。

自己强大了，才能扛住这些糟心事儿。

也许现在你正处在人生低谷，觉得前途一片黑暗，身边人都不看好你。

但你得清楚，这正是重新审视自己、积攒力量的好机会。

别再做那些不切实际的梦了，脚踏实地解决眼前的难题。

努力提升自己的本事，多赚钱，让自己有足够的底气去应对生活的刁难。

等你熬过了那些暗无天日的日子，尝遍了失败的滋味，被生活压得快喘不过气，最后却能从谷底爬出来的时候，你就会发现，一切都值了。这些苦难和困境，把你打磨得无比坚韧，让你学会了怎么面对困难，怎么战胜逆境。

当你凭自己的实力走出逆境，那种成就感，不是一般的强烈。

这种成就感，不光是对自己能力的肯定，更是对生命价值的重新认识。

你会发现，原来自己这么厉害，啥困难都能克服，能创造出属于自己的一片天。

这时候回头看那些受过的苦，就不再是痛苦的回忆，而是一笔宝贵的财富。

这些苦让你变得更成熟、更坚强、更自信，让你的人生更有滋味。

每一次困境都是成长的机会，每一次挫折都是锻炼的契机。

不经历风雨，哪能见彩虹；不经历磨难，怎么能成功。

所以，别怕吃苦，别害怕逆境。相信自己的能力，咬咬牙，往前冲。

用努力去打败困难，用智慧去化解危机。

只要不放弃，就一定能走出低谷，迎来好日子。

出身平凡不可怕，学会这套人性洞察术，实现人生逆袭

想翻身的朋友，下面这些内容可得点赞收藏，认真琢磨透了。

咱先问个问题：人到底爱听真话还是假话？

别着急抢答，聪明的人会先思考3秒，琢磨我为啥问这个。

静下心来，您脑子里大概会蹦出这三个答案：

一是肯定爱听真话；

二是好听的假话也能接受；

三是得看对方是谁。

要是您选了3，那恭喜，驭人术您算是入了个门。

为啥呢？因为您已经懂得从我的话里判断我身份了。

您可能觉得，不就脑子转了下嘛，有啥了不起？

但您要知道，从观察到思考再到判断，这过程可能就一秒，可这就是知行合一。

这世上最考验咱的就是认知，认知能让大脑做判断、做决策。

那些一眼能看穿事物本质的人，和一辈子碌碌无为的人，差别在哪？

说白了，聪明人能从对方行为里， 一下就看出对方需求。

不管您怎么装人设，戴多少面具，厉害的人几句话就能把您摸个大概，

薇芯：2284868566

还八九不离十。

我常跟学生讲，要是您从农村来，没啥家庭背景，在社会上闯荡起点

低 不 怕，不妨从销售干起。

这世上好多白手起家的，头一份工作就是销售。

为啥呢？因为销售这活儿是跟人打交道的，本质就是察言观色。

高境界的销售，就是满足人的天然兽性。

有人问了，啥是天然兽性？

说白了，就是生老病死美这些最基本的需求。

去掉那些花里胡哨的，这就是商战的第一性原理。

您瞅瞅那些销冠，哪个不是拿捏人性的人精？

他们见的人多了，就练出了三种本事。

第一，通过外形判断身份。

根据客户外在特征，给个合适称呼。

看见戴大金链子、有啤酒肚的，就叫老板；

戴眼镜、大热天还穿衬衫的，喊老师准没错。

要是在广东做生意，瞧见穿 T 恤、板鞋的，叫靓仔；

扎小辫儿、齐刘海的，统称靓女。可别小看这几句称呼，这其实是销售从客户装扮行为里锁定了需求。

为啥这么说？

因为人穿成啥样，不就是想展现自己想成为的样子嘛。

而且啊，穿着品味确实能暴露一个人的圈子和收入。

第二，从语气判断权力。

每个人说话都带点性格习惯。

您注意观察，有的人说话一堆语句助词，嗯嗯啊啊的，像什么“你们今年这个业绩啊很好，但是对吧，都是自己人啊，那我们呢，是吧，就把门关起来，哎，讲几句心里话啊”。

您要是觉得这是思考习惯，那就大错特错了。

这是高段位的控场技巧！

为啥呢？

语句助词和停顿能打断听者思维连贯性，让对方没法把一段话的逻辑锁死，这样说话的人就显得高深莫测，而且不同人对这话理解还不一样，方便领导观察和用人。

您看，就一个语气助词，学问这么大。

所以玩权谋的大佬都擅长这个，而说话像连珠炮似的，大多是干业务的实干派。

在谈判桌上，看看谁说话多谁说话少，就能大概知道谁权力大。

第三，共性大于个性。

这话有点深奥，得从两面看。

前面俩技巧算察言，而区分普通销售和销冠的关键，就在观色。

所谓大隐隐于市，怎么在人群里找出最有实力的？

就得看眼神和表情。

真正厉害的人不张扬个性，穿着得体，不穿大 logo，但面料讲究。

他们随声附和，不抢话，不张扬，双目半开半闭，做事又慢又稳，从他们行为里很难看出情绪。

遇到这样的高手，您可得低调点，不然您在他们面前就跟透明的似的。

总的来说，个性是时代风向标，没个性的人则让人捉摸不透。

想博眼球的人喜欢前者，功成名就的高人选后者。

人说的话都有水分，大脑加工语言就是在注水，可人的本能没水分，因为本能不经大脑。

所以想知道一个人咋样，就用各种套路把他本能激发出来，您也就达到目的了。

现实点，别整那些虚的，直击本质，糙点就糙点，能成事就行。

从“躺平”到逆袭：打破情绪习惯，实现命运转折

嘿，咱都知道“思想决定行为，行为决定习惯，习惯决定性格，性格决定命运”这套说辞。

但实际呢？

咱每次行动，压根不是思想说了算，全被情绪或者情绪习惯牵着鼻子走。

就说早上醒来，好多人第一时间就开始烦恼。

为啥烦恼？



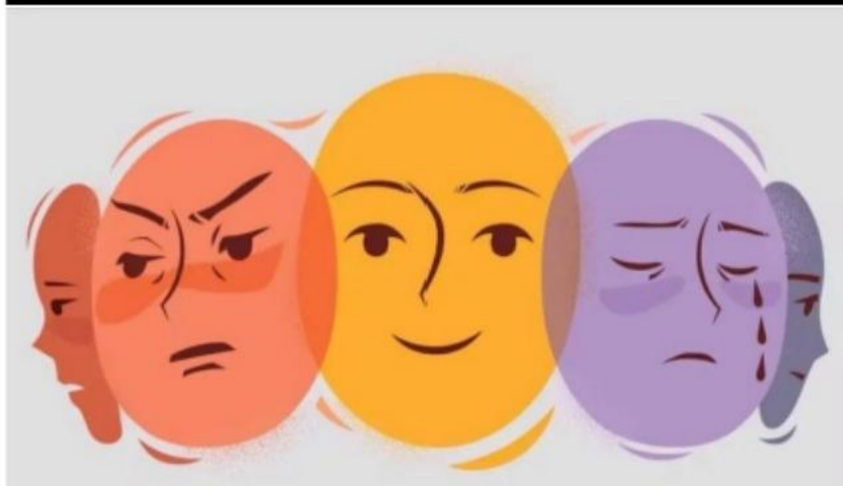
大脑里那些记忆回路，每个都跟特定的时间、地点、人和事绑一块，还带着情绪呢。

这情绪又是过往经历的产物，所以一回想那些破事儿，就不爽。

失恋、宿醉、被裁员、前途迷茫、生意失败、债台高筑，这些破事儿一冒出来，焦虑、痛苦、魂不守舍，未来在哪，根本不知道。

想法加上情绪，就搞出了咱现在这鸟样。

情绪的背后是需求



喜、怒、哀、乐

要是早上醒来一直陷在过去，那未来也就跟过去没啥两样。

要是你觉得想法能影响命运，却跨不过情绪去思考，那情绪就压过思考能力了。

情绪一明朗，其实就是用过去的方式思考，大概率就重复过去那操蛋人生。

你看咱平常，拿起手机刷抖音、微信、看邮件、刷新闻，就觉得跟熟悉的生活绑一块才有安全感，哪怕过着朝九晚五像行尸走肉的日子。

然后每天都重复一样的事儿，从同一侧下床，挤同一班公交，吃同一顿早餐，见同样的人，做同样的事，感受相同的情绪，这就成了一种模式化的程序。

咱的自由意志，就这么输给了这破程序，也没人逼咱，可真想改变的时候，却发现根本没法打破这循环，这就是舒适圈的魔咒，也就是现在说的“躺平”。

你可能会说，不是不想改，是大脑里没可替代、能执行的程序。

大脑一冒出学习、改变的念头，就被当成危险事儿，人都害怕未知嘛。

看到那些创业厉害的、自媒体的百万大 V，就下意识崇拜，觉得“换我肯定不行”。

兄弟，看到这你还没划走，那我就直说了，你被诅咒了，被环境控制，被固化思维给困住了。

我以前也跟你一样，过得安逸，还找各种理由解释自己为啥不改变，觉得现状还行，收入够花，一点居安思危的意识都没有，觉得搞钱太虚，不如踏实打工，发财这事儿太遥远，根本不可能。

直到事业和感情都遭受重大打击，才知道“温水煮青蛙”这事儿是真的。

咱到35岁，95%的个性和行为都由一组行为情绪反应决定，这些思维惯性就像电脑程序一样根深蒂固地运行着。

咱虽然能用5%的有意识心智喊着“我要更健康、更快乐、更自由”，但身体却运行着完全不同的程序。

那怎么改变情绪习惯呢？

诀窍就是慢下来，每天给自己点独处时间深度思考。

可以冥想、禅修、打坐、听音乐、跑步，或者啥也不干，就在沙发上闭目养神，用分析性思维想想为啥生活这么无趣，未来要怎么改变。

只有这样，才能启动很少用的理智程序，做出真正重要的决定，也许就能改变情绪习惯。

好多人都在等一场危机、创伤、疾病或者情感上的重大变故，想用一场悲剧来改变习惯。

我就想问，为啥要等？

痛苦的时候能学习改变，快乐的时候也能啊。

现在互联网自媒体多发达，咱得学会放弃那些让人上瘾的破玩意儿，像游戏、闲聊八卦，多搞点赚钱、学习思考、做流量、找客户这些正事儿，这才酷。

别再磨磨蹭蹭，赶紧行动起来，打破这破循环，才有机会改命！

从弱到强：看穿人性关系，掌握逆袭底层逻辑

在成人的世界里，根本没什么对错可讲，只有强弱之分。

小孩子才傻乎乎地去分辨对错，成年人都明白，赢了的那一方，说什么都是对的。

你觉得自己有理又怎样？

别人才不会因为你所谓的对错就改变。

这世上的真相就是，谁难受谁就得变，谁离不开谁就得让步。

就拿夫妻间吵架来说，老婆嫌老公袜子乱扔，这老公乱扔袜子肯定看着不对吧？

但仔细想想，谁因为这事儿更糟心呢？

明显是老婆啊！

那行嘞，要改变的就是老婆。

你可能不服气，觉得袜子本来就不该乱扔。

可问题是，是你老婆你需要袜子摆放整齐，又不是你老公需要，那你就只能自己让步。

要是你觉得自己没那本事改变老公，那就降低点期望，别太较真袜子是不是扔得乱七八糟，就当碰运气，说不定哪天就整齐了，何必非得强求呢？

不过这办法也就是委屈自己，搞不好还会让老公越来越过分。

那要是老婆想当强者，该咋办？

很简单，既然是谁痛苦谁改变，那就让老公比自己更痛苦。

老公袜子乱扔，老婆直接不洗，看他到时候没袜子穿着急不着急。

然后告诉老公，只有放在指定篮子里的袜子才洗，不在篮子里的一概不管。

老公没袜子穿，难受了，自然就改了。

再说说孩子写作业这事儿。

孩子不想写作业，家长别一个劲儿地骂，也别追着屁股后面管，就让他尝尝不写作业的苦头。

孩子喜欢啥，就把啥拿走，电视遥控器、手机全没收，然后跟他讲，作业写完检查过关了，才能看电视、玩手机。

之后家长就啥都不用干，孩子自己就会乖乖去写作业。

记住了，不管是家里人、爱人、朋友还是同事，没人会因为你痛苦就改变，只有他们自己疼了，才会顺着你改，这就是人性。

还有啊，要是男朋友劈腿了，你在那儿哭得死去活来，不吃不喝还去求他，有个屁用！

你痛苦得不行，可他压根不在乎啊。

你得让他也尝尝痛苦的滋味。

咋让他痛苦呢？

谁没更好的选择谁就痛苦。

分手之后，他要是能找个又漂亮又能干的新对象，而你只能找个又老又没本事的男人，那你肯定比他痛苦，因为你没得挑。

工作上也是一样，你要是离开这家公司，找不到更好的下家，而公司没了你，随便找个人就能顶上，那痛苦的肯定是你。

哪怕公司要求不合理，你也只能憋着，努力改变自己，就为了不被开除，因为离开这儿你更惨。只要在你心里，对方是无可替代的，那对方就能为所欲为，你就只能忍气吞声。

反过来，要是你在对方心里是独一无二的，离了你不行，那你也能想咋就咋，就算错了，也得让对方适应你的错。

为啥你老是受伤？

还不是因为在别人眼里，你可有可无，而你却把公司、伴侣看得比天大，人家拿你当个普通选项，你却把人家当成唯一，那你不痛苦谁痛苦，可不就得为了他们不停地失去自我嘛。

你可能要问为啥会这样？

说白了，就是因为你没本事，选择太少。

为啥别人离了你有一堆好选择，你离了别人就不行？

这可不是老天爷不公平，是人家比你有本事，能力多。

就像前几年疫情那会，有些人既能线下做生意，又能线上搞运营带货，日子就好过；你要是只会线下开店，那可就难受咯。

一个人在一家公司待久了，很容易把自己搞成只会一种本事的废物，出了这家公司，你那点价值就一文不值。

好多人到中年为啥焦虑？

就是因为十年如一日，就会干那点事儿，而且还只有在这家公司能干，换个地方就抓瞎。

好多女人为啥痛苦？

找了老公之后就只知道洗衣做饭带孩子，其他本事全荒废了。

那该咋办呢？

当你靠一种本事赚钱的时候，得把钱拿出来投资自己，再学一种本事。

公司也是一样，靠一个产品赚钱的时候，就得把赚的钱拿去开发新产品，发展新业务，这就是所谓的第二增长曲线。

女人也别光围着家庭转，得提升提升自己其他方面的能力，不然以后有你哭的。

能力单一的人注定被能力多样的人拿捏，没选择的人只能被选择多的人欺负，除了妥协服从，最后只能沦为人家的跟班。

这社会啊，其实有两套玩法，老板学的是怎么玩人性、耍手段、掌控全局，员工呢，就只能少说话多干活，老老实实，把活儿干漂亮。

你看，道理其实就这么简单，可大多数人就是看不透，整天瞎焦虑。

这就是强者翻身的底层逻辑，听明白了吧！

从底层崛起：看穿命运真相，踏上逆天改命之路

啥叫命运？

真有逆天改命这事儿吗？

要是你这会儿正迷茫得找不着北，那可得仔细瞅瞅下面这些话。

我不敢拍胸脯保证能让你一步登天，起码能让你少走十年冤枉路。

先点赞收藏，别一会儿就找不到了。

咱先把丑话说前头，不扯那些封建迷信的玩意儿。

命运这俩字儿，得分开看。

“命”，说白了就是你出生时那堆没法改变的条件，像家庭出身、出生地啥的。

“运”呢，就是你对这世界的认识和利用规律的本事。

命是定死的，运是能变的。

命这玩意儿，你得认，得懂，得接受；运就得靠自己去折腾、去修炼、去提升。

运气这东西，其实就是个概率问题。

就好比说“看运气”，实际上就是琢磨一件事儿的发展规律，这可
微信：1848636859
得有大量的实际例子和经验才行。



命和运，那是相互影响的，就像阴阳一样。

打个比方，有人出生在穷乡僻壤的小村子，爹妈都是普通人；有人一落地就在大城市，家里富得流油。

刚起跑的时候，这命肯定不公平啊，手里的资源那简直是一个天上一个地下，信息、知识、人脉、钱，啥都没法比。

你开局就只有一个破碗，人家从保姆到律师，从大学教授到创业顾问，甚至连未来老婆都给安排好了，这能公平吗？

你可以说这是命不一样，但别扯运气不好，因为运气是随机的。

就像有人在家捣鼓旧玩意儿，结果成了收藏大师发了财；有人家里本来挺有钱，一进股市瞎操作，最后赔得精光，这找谁说理去？这跟命有关系吗？其实就看你咋选，对吧。



时代一直在变，一个人的命，也就管个前二十年。

后面几十年，就算你穷得叮当响，也总会有运气找上门，就看你能不能抓住。

理论上，谁都有翻身的机会，就看你会不会找方法，脑子能不能开窍。

就说刘强东，家里条件一般吧，但人家拼命学习，最后成了凤凰男，还娶了白富美，这就是认了命，然后想法子改运，抓住了互联网的风口。

要是你出身不好，还成天怨天尤人，跟祥林嫂似的，那心态早晚得崩。

心态崩了，还能干成啥大事儿？我这儿说的认命，就是让你清楚自己家里啥情况，创业起点有多高。

要是你光知道抱怨，还搞些不切实际的毛病，或者干脆躺平啃老，那你赶紧划走别看了，下面讲的运气跟你半毛钱关系都没有。

要是你真想逆天改命，下面这些可听好了。

正常情况下，穷的还是穷，富的依旧富，社会阶层慢慢就固定了，不然社会就乱套了。

国家为啥要维持秩序？就是为了稳定。

但时代变了，也会有点小调整，这就是穷人翻身的机会。

穷人想翻身，就得换个脑子，学新东西，接受变化，去拼个机会。

每个商业变化里都藏着大把机会。

老话说 “乱世从军，盛世从商”，从古到今，能成大事的人，都能看清形势，顺着趋势走。

运气这东西，说白了就是懂人脉、知人性、会做人情，跟对人，做对事，人生就能不一样。

啥叫运气？就是学知识，造声势。

要是你想从倒霉的处境里爬出来，得学会借势、造势、顺势。想白手起家，弯道超车，有三个改运的办法，你得学会：



1. 利他思维，拓展人脉，造势崛起：记住了，人要想出人头地，圈子太重要了。

建立人脉，可不是去巴结那些能帮你的人，而是去认识那些你能帮的人。

这话听着有点绕，说白了，就是先团结那些不如你的人，这确实反人性。

你穷得叮当响又没本事的时候，哪个大佬会正眼看你？

你得先自己默默学知识、学技巧，去帮那些不如你的人解决问题，比如搞搞自媒体，做做账号。

慢慢你就会发现，就算你再不济，也还有比你更差的。

这点得学刘邦，当年他要是不大方，不拉拢沛县的卢绾、樊哙这些小人物，别说忽悠张良、韩信入伙，萧何、曹参这种本地人都瞧不上他。

所以创业团队起步的时候，就得穷兄弟抱成团。你帮的人多了，声势就起来了，这就叫造势。



2. 找准赛道，广结善缘，借势起飞：做生意，得会找新机会，别在老路上跟那帮老油条死磕。

现在是互联网时代，哪儿有流量就往哪儿去。

就像自媒体，线下实体竞争激烈，产品都过剩了，线上的渠道和流量就特别吃香。

你不跟着学，不跟着干，就落后了，还咋团结人，咋突破圈子？

你看隔壁老王，以前混得还不如你，花点钱报个课，借点力，现在都成了百万粉丝的网红，一个月挣的钱顶你一年工资。

论本事，你可能比他强多了，但论抓机会，你还差得远。

别嫌人家投机取巧，商业社会就是成王败寇，别眼红了，赶紧行动起来，别到最后一事无成，那你以前读的书不都白读了？



3. 尽人事，听天命，顺势而为：人生就像打牌，你有牌上桌还得看对手是谁。

所有规则都有漏洞，咱们要做的就是找到对方的漏洞，补上自己的短板，然后等对方犯错。

概率这东西，不是说能避开所有风险，而是尽量在牌桌上多待一会儿。

所谓的赢家，就是把对手耗死，等别人都没筹码下注了，你就赢了。

当然，大多数能善终的人，都会在合适的时候急流勇退。

到那时候你就会发现，很多事儿好像都是注定的。

人只有懂了规律，才能跟自己和解，才能真正掌握自己的命运。

你觉得是不是这个理儿？

白手起家没你想的难，抓准这三点，轻松逆袭！

这世上白手起家的人，就两类。

一类是造势的，这帮人那是天才中的天才，纯纯的狠角色。

往大了说，像搞出儒释道思想体系的老子、孔孟、释迦牟尼，还有那些开国的帝王；往小了讲，

像乔布斯、巴菲特、任正非这种创办企业的主儿，那都是时代的尖子，可你想复制他们的成功，简直比登天还难

另一类是借势的，他们精得跟猴儿似的，自己可能捣鼓不出啥新玩意儿，但是会借鸡生蛋，靠点巧劲儿就能办成事儿。

好多人创业为啥失败？就是眼高手低，非要跟第一类人比，选了个根本不切实际的标准。

说实在的，除非你家祖坟冒青烟，不然根本成不了那种开天辟地的大人物。

而借势的人，就会借力打力，顺着形势走，管他外面风吹浪打，人家稳稳赚钱。

就说这20年前的房地产，10年前的电商，5年前的微商，再到现在的网红，想抓住时代红利，就得抓住三个关键，创业成功的机会才大。

第一，得瞅准形势，该放弃就放弃，别光知道傻干，用战术上的勤奋掩盖战略上的懒惰。

就说小米的雷军，那家伙聪明得很，大学两年就学完别人四年的课，第三年就开始创业，编软件还赚了20万。

后来在金山搞WPS，那叫一个拼命，朝五晚九，一天干14个小时，可事业就是没啥起色。

雷军琢磨了好多年，终于明白一句大实话：只要站在风口上，猪都能飞起来。

于是，雷军果断从干了多年的 WPS 抽身，转战手机市场，搞出符合咱国人习惯的MIUI 系统，做出给发烧友定制的小米手机，又发展小米商城，打造出一大片小米生态。

之前累死累活都没用，看准手机发展的势头，一下子就成功了，小米现在多火大家都知道。

第二，得亲自下场，别端着那没用的架子，弯腰把钱赚了。

光看清趋势有屁用，得接受，还得能融入进去。

就得放下那些所谓的面子，重新开始，才能绝处逢生。

就像罗永浩，赶上自媒体风口搞直播带货，不到两年就还清6个亿的债。还有俞敏洪的新东方甄选，本来都快凉透了，结果强势转型做直播，在竞争激烈得跟狗抢食儿似的直播赛道里，靠着诗和远方，带货成绩居然还挺好，公司股价连续涨停。

大佬都亲自下场了，那些小老板还在那磨磨唧唧，犹豫个屁啊？

第三，得紧跟热点，用小投入博大利。就说那时河南发大水，大家都关注这事。

有个快倒闭的体育品牌鸿星尔克，捐了5000万物资，一下子就活过来了。

也不管是谁先说这厂快倒闭了，反正最后结果就是，随着鸿星尔克这事越闹越大，整个体育品牌市场都跟着火了，各个直播间都卖得好。

在这商业社会，一个偶然事件，能把巨头搞垮，也能让快死的企业起死回生，这就是借势的牛逼之处。

别在那穷矫情，成功就得懂这些糙规矩

这世界，别瞎琢磨，想太多屁用没有。

悲观的人永远都能挑出毛病，说得头头是道，但也就只能在那干巴巴地逼逼。

乐观的人啥也不说，闷头往前冲，人家才是真干实事的。

好多人自以为聪明，其实全用错地儿了。

就好比我说初中学历也能当上年入千万的老板，一堆人就跟见了鬼似的，满脸不信，还在那瞎猜，“你是不是富二代啊？背后是不是有啥见不得人的勾当啊？是不是被富婆包养啦？”

他们根本不想着怎么让自己摆脱那穷酸样，就一门心思琢磨怎么给你泼脏水，给你的成就抹黑，好让自己继续心安理得地当废物。

在他们眼里，你要是成功了，那肯定来路不正。

好像老老实实认命，穷一辈子才是正道。

可去他的，管他怎么成功的，能成功就是大爷。

老子以前也想走点歪门邪道搞到第一桶金，谁想天天送外卖、当服务员，还得陪酒装孙子啊？

但最后呢，还不是老老实实蛰伏着，瞅准机会就往上扑，还不一定能抓住。

抓不住又能咋？只能继续咬牙等着下一次机会呗。

说白了，交易就是价值交换。

就算真被富婆包养了，那也是拿自己的身子换钱，这也是买卖，你就已经算是个商人了。

别再那么幼稚了，一听说谁发财了，就觉得人家背后有猫腻。

你得看看自己背后有啥，别光在那酸别人。

想办法让自己兜里有钱，家底厚实起来，这才是想逆袭的穷屌丝该有的想法。

你该琢磨琢磨为啥没人包养你，为啥你不是富二代，能不能后天成为富二代，或者自己当富一代。

好多穷人特搞笑，听到屌丝逆袭的故事，就说是幸存者偏差，好像天生有钱的人才能一直有钱。

但全世界到处都是屌丝逆袭的例子，要是都是幸存者偏差，那幸存者都能批量生产了。

人生就跟心电图似的，起起伏伏很正常。

你要是认识几个大老板就知道，他们也有行情好坏的时候，生活体验也会受影响，大家都一样。

屌丝想成功，胆子就得大，敢想敢做，大胆去追求自己想要的，才有机会得到。

老子有钱以后，就只跟有钱人打交道，我最讨厌穷人了。

要不是出身没办法，早年当过一阵穷人，我才不跟他们有啥瓜葛。

一旦翻身，我跟穷人就势不两立。

跟人聊两句，一听是普通工薪阶层，我就不想多说，赶紧结束对话走人。

我就喜欢跟有钱人聊他们怎么发财的，这里面全是干货，有大价值。

我发现每个有钱人赚第一桶金的方式，或者成功的点都不一样，每个行业都有赚钱的门道。

但所有成功人士，不管男女，都有很大的共性。

第一，他们没一个是孬种，没有那种被人欺负了还不敢吭声的。

内心都特强悍，你要是敢威胁挑衅他，他能当场跟你干起来，骨子里就是强者思维。

第二，他们敢直接表达自己内心最真实的想法和欲望，而且一点都不觉得丢人。

人本来就脏，大家都一样。

之前有个台湾老板就说，有钱人都是变态，只有变态才会赤裸裸地追求金钱，才有那么多欲望支撑自己搞钱，才懂得享受。

正常人就只能老老实实打工，太正常了，只能跟着大流走。

人一旦跟大众混在一起，就没了独立思考能力，智商也会往群体平均值靠，而群体平均智商往往被那些笨蛋拉低。

只有聪明人会主动脱离群体，自己去发展，因为他们智商高，跟那些低智商的人玩不到一块。

在生活里，不管到哪，遇到谁，先学会给人分个三六九等，主动跟强者混，离弱者远点，跟弱者在一起只会倒霉。

到一个场合，还得学会分辨谁是傻叉。

要是你在一个场合里找不出明显的傻叉，那你就得小心了，很可能你就是那个最傻的，搞不好还得吃亏。

总之，谁厉害就跟谁一伙，谁弱就给老子滚一边去，散会！

贵人的教诲与交往原则

之前有个对我贼重要的贵人跟我讲过一番话，真的是让我醍醐灌顶。

他说：别特么感激我，我就给你指了条路，这屁大点事儿，压根算不上啥恩情。

我给好多人指过路，可特么听得进去，还能一步步踏实走过来的，就你一个。

我是真心想和你交个朋友，别特么崇拜我，也别想着报答我，不然你永远没法跟我平等相处。

你需要人脉也好，平台也罢，我都会慢慢给你提供。但你得让我看到你过得好，别再特么作践自己，浪费你那点才华。

这是我唯一的要求。

咱得从两方面着手，一是态度，二是行动。

先说态度，就得不卑不亢。

态度决定一切

那些厉害的人身边，最不缺的就是阿谀奉承、会拍马屁的货，他们缺的是能把他们当正常人对待的。

别巴结，也别唯唯诺诺，有啥说啥，这种交流氛围才舒服。

再讲行动，得维持这么个循环：向他们请教，然后麻溜地坚决执行，按照他们说的做。



我特么反复验证过，只要你向牛人请教，然后一点不打折扣地把他们教的都做了，牛人不仅觉得你肯干，对你好感蹭蹭往上涨，还会更乐意教你。

为啥呢？人都特么希望自己的东西能有传承，你听他们的，做了，他们就有巨大的自我效能感，自然就更愿意接着教你。

还有，要摆出晚辈该有的样子，打心底里恭谨，这样才自然。记住了，千万别抱着利用的心态，不然早晚露馅。

去见他的时候，礼貌上稍微热情点就行，别太过头。

礼貌过了，你自己心累，你心累，对方也跟着不自在。



要是他见你都成了一种折磨，那你们关系也就慢慢淡了。

逢年过节或者其他重要日子，打个电话问候，或者见面问候一下，带点小礼物。

别整那些俗气又贵得要死的玩意儿，像烟酒啥的就算了。

平时别没事打电话，别让人家觉得你特么处心积虑在拉关系套近乎。

就你现在这熊样，对人家也没啥利用价值，不过长远来看可能会有。

现在你就老老实实、诚恳地和人家相处，用平常心对待，这才是最能打动对方的。

对方心里门儿清，你是真尊敬佩服他，还是只看重他的资源和影响力。

总之，保持平常心，在他面前别把自己当孙子，交往的时候别太功利。

人得懂得知恩图报，做一两件好事容易，难的是一辈子做好事。别有点成绩就特么飘了，膨胀了，忘了当年人家有钱人对你的支持。



最后，人得能扛事儿。

这世界哪有什么岁月静好，尤其是咱这些普通人，就得知道该牺牲啥去换取自己想要的东西。

总结一下：先好好挖掘自己身上有点啥过人之处，然后想办法把自己推销出去。

别一天天净想着走捷径，靠别人，自己有点本事才是硬道理。

商业与人性

商业这玩意儿，归根到底玩的就是人性。

你要是能把人性摸透了，利用得死死的，那赚钱就跟玩儿似的，后半辈子吃喝都不愁。



给你们举几个例子，好好听着。

碰上那些没钱的穷鬼，跟他们打交道别整那些虚头巴脑的，直接告诉他们能赚多少钱，他们眼睛立马就亮了。

这些人天天就盼着能捞一笔，就认钱，跟他们谈别的都是浪费唾沫。

和底层人打交道，就得给他们脸，给他们尊重。

这帮人在社会底层被踩惯了，最缺的就是这个。

你稍微对他们客气点，尊重一下，他们就恨不得给你当牛做马。

再说说跟那些厉害的主儿打交道。

人家时间多金贵啊，别跟他们绕弯子，浪费他们时间就等于要他们命。



你就提前想好自己有啥，需要他们帮啥具体的忙，见面就一股脑说清楚。

你逻辑思维要是够强，把事儿说得明明白白，他们就喜欢你，愿意帮你。

你以为“贵人相助”是平白无故的？你自己得有点让人瞧得上的优点，不然人家凭啥帮你，闲得蛋疼啊？

说到跟女人打交道，我可真是有一肚子苦水。

老子在这上面栽了不知道多少回，每次都乖乖掏钱，就像个傻逼一样。

特别是那种脚踏几条船的贱女人，离她们远远的，沾上了就倒八辈子霉，干啥啥赔，喝凉水都能噎死你。

还有那些小人，见着了就赶紧躲，别跟他们有半毛钱关系。



啥是小人？一种就是那种非要你破开肚子自证清白的傻逼。

他们才不管你肚子里到底是一碗粉还是两碗粉，就想看你割肚子，纯粹就是来找茬儿的。

另一种就是那种没事儿发些莫名其妙问题的人。

你在摸清楚他们动机之前，先多问问自己“这孙子为啥这么问”，别傻乎乎地就顺着他们的话回答。

这路都是自己走出来的，你就得有那股子狠劲儿，就得霸气。

心里就得想着，这些 TMD 都是老子的，那些 TMD 也都是老子的，就像秦始皇登基，直接宣告全天下都是老子的！

别想着能教会所有人，聪明人都明白一个道理：这人行，咱就合作；这人不行，直接拉倒，别浪费时间去教育。

他爹妈二三十年都没教好的玩意儿，就凭你三言两语能教会？别做梦了！

只有那种懂得付出，或者起码知道价值交换的人，才有点培养的价值。

那些只知道索取的玩意儿，连下三滥的人都看不上他们，有多远滚多远。

别傻了!这些赤裸裸的现实，越早知道越好

有钱人都憋着坏?才不瞎操心

瞅瞅身边那些真有钱的主儿，他们都有个尿性：哪怕心里明镜似的觉着这人不行，也绝不开口提醒、不瞎指点，更不会充大尾巴狼好为人师。

就算他们肚子里的墨水、见过的世面甩对方几条街，也不会给人提啥建议。

为啥呢?因为费劲巴拉地指点、说教，那纯粹是吃饱了撑的，消耗自己精力。

不停讲道理的，都是情商欠费的主儿。

智者都把嘴闭上，就那些傻缺才到处指点江山。

能让人服软的，从来不是大道理，而是撞得头破血流的南墙。

能把人敲醒的，不是唠唠叨叨的说教，而是生活给的重重磨难。

别指望靠讲道理改变谁，那都是做梦!

年轻人别怂，干就完了

奉劝那些干啥都畏手畏脚的年轻人，把这话刻在脑子里：别人的看法和评价，都特么是放狗屁，转瞬即逝。

只有自己经历的事儿、取得的成绩，才是能陪你一辈子的玩意儿。

你心里那些担忧、害怕，全是自己意淫出来的。

只要你真刀真枪地去干了，就知道啥叫快乐似神仙。

别一天天光在那瞎想，屁事儿不干，有那瞎琢磨的功夫，早就干出点名堂了。

认清身边的狗和贵人

带你赚钱、拉你学习、跟你谈人生理想，还处处给你打气，盼着你越来越好的，这才是真贵人。

那些故意在人多的时候训你，就为了在别人面前显摆的，都是小人，别往心里去，这种货就是垃圾。

但要是有人在没人的时候骂你，还跟你掏心窝子，那可得记住了，这才是你的贵人。

真正的贵人，会鼓励你、给你指道儿、帮你，能让你开眼界，纠正你那小家子气的格局，给你灌输正能量。

要是分不清谁好谁坏，你就等着被社会毒打吧。

出身定出路?差不多就这尿性

“母弱出商贾，父强做史郎，族旺留原籍，家贫走他乡。”这话糙理不糙。

爹妈没啥本事，你就麻溜儿地学着做生意，说不定还能逆天改命；

爹妈要是有点能耐，那就背靠大树好乘凉，想办法入仕为官。

要是家族势力大，就借着家族名声在本地发展。

要是家里穷得叮当响，就别在那死磕了，赶紧远走他乡找活路。

别抱怨出身不好，这就是现实，认清了，赶紧找适合自己的道儿走。

别瞎操心，各有各命

都给我把那泛滥的助人情节收一收，尊重别人的烂命。

你看村里那些活到九十多的老头老太太，为啥能长寿?就因为不多管闲事。

烂泥躺得好好的，你非要把它扶上墙；咸鱼自在地躺着，你非得给它翻个身；一块烂木头，你还非得把它雕成宝贝。

别老想着去纠正别人，克制一下自己那该死的控制欲，别随便掺和别人的因果。

社会就像个大筛子，一层一层的规则，难度和代价都不一样，把人都给筛得明明白白。

成年人都是被社会筛选出来的，你能赚多少钱，可不是靠时间熬出来的，是别人决定的。

别不服，这就是现实。

别活在别人眼里，不然就是孙子

告诉你个秘密，只要你还担心别人咋看你，那你就是个被人牵着鼻子走的孙子，他们能像奴役牲口一样奴役你。

只有你不再眼巴巴地从别人那里找认可，才能真正做自己的主。

别整天琢磨别人咋想，你又不是人民币，不可能人人都喜欢。

自己活得痛快才是最重要的，要是连这点都想不明白，你就活该一辈子憋屈。

赚钱的本事，没那么容易学

但凡能赚钱的门道，谁特么会免费教你？

要么你就乖乖交学费，要么就是人家真心实意想帮你，不然门儿都没有。

就好比本来三年能做成的事儿，你不舍得花钱学，又没人真心帮你，

那就等着花五年吧，说不定还竹篮打水一场空。

别总想着天上掉馅饼，掉下来的可能是陷阱。

想赚钱，就得有点觉悟，要么出血，要么碰运气遇到贵人。

别在那做白日梦了，赶紧醒醒，面对现实！

别瞎耗！直击要害的逆袭指南

1、活成 IP， 做自己的私有财产

在职场摸爬滚打，你或许会有这样的体验：在一家公司干得风生水起，薪资可观，可一旦跳槽，想拿同样高薪，难如登天。

毕竟，社会上多数工作与年龄成反比，年纪越大，价值越低。

为啥会这样？

说白了，你不过是企业资产，按年龄、精力定价。

企业一旦破产或走下坡路，第一个被优化的就是你，最后只能灰溜溜卷铺盖走人。

依靠公司工作，实在被动，公司一旦倒闭，你的生活就岌岌可危。

但要是能独立赚钱，不依赖任何企业，那就相当于把命运攥在自己手里。

独立赚钱，就是要活成 IP，不再靠出卖时间和精力跟企业交换，直接"卖自己"，没有中间商赚差价。

像那些知名博主，凭借自身影响力，广告、带货接到手软，这就是活成 IP 的魅力。



2、永远的 "B 计划"

人越大越该明白，别轻信别人的承诺，只有自己能掌控的事才靠谱。

这世界瞬息万变，上一秒还深情款款的爱人，下一秒可能就移情别恋；

中午答应帮你带饭的同事，没准中途就被其他事绊住；

说好顺路的朋友，到了红绿灯路口也可能分道扬镳。

所以，永远给自己留个 B 计划，就算原计划泡汤，也不至于一败涂地。

就好比出门旅游，提前规划好备用路线，主路线堵了，也能顺利抵达目的地。



3、定期复盘

学会复盘，是成长的快车道。

复盘，就是回顾过去，反思不足，总结经验。

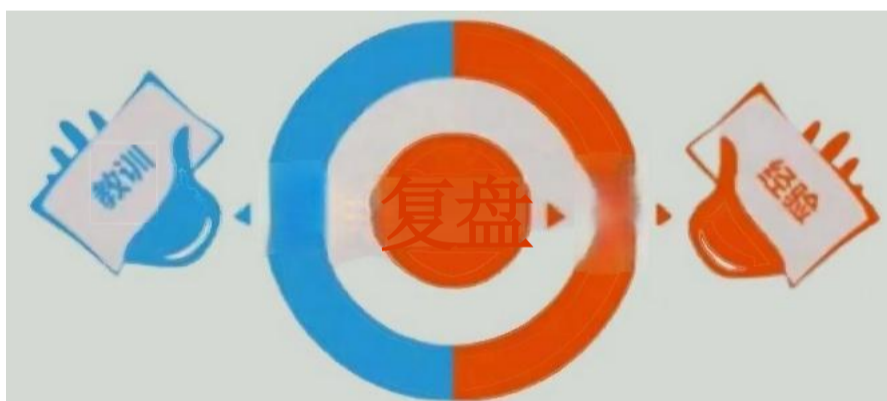
当你走过一段路，适时停下脚步，不仅能从过往经历中汲取教训，找准前行方向，还能展望未来，抢占发展先机，摸索出一套专属自己的成功秘籍。

比如每次考试后，分析错题，总结方法，下次就能进步。



你的进步速度， 取决于你的复盘能力⁹⁵

不懂复盘，再努力也只是原地踏步



4、转换思维，迈向成功

当你把“这破事为啥发生在我身上”换成“这事儿要教会/成就我什么”，恭喜，你离成功不远了。

生活中，挫折与困难如影随形，总抱怨命运不公，只会原地踏步。

换个角度看问题，把困境当成成长的契机，才能在逆境中崛起。

就像创业失败，别只看到损失，而要思考从中学到了什么，下次就能避免同样的错误。

5、享受独处，深度思考

多享受独处时光，远离无效社交，学会独立思考、深度思考。

叔本华说得好："只有当一个人独处的时候，他才可以完全成为自己。"

独处时，没有外界干扰，能专注于内心，探索自己的兴趣，提升自我。

而无效社交，不过是浪费时间精力，一群人的狂欢，可能是一个人的孤独。

与其在酒桌上觥筹交错，不如静下心来读本书，提升认知。

6、别高估自己，拒绝被 PUA

别把自己看得太重要，听到称赞别上头，背后可能藏着利用。

领导说看好你，大概率是在画饼。

做好本职工作没错，但别轻易被忽悠，重要的是能否给自己带来积累，像财富、专业经验、人脉资源、背景履历等。

别傻乎乎地埋头苦干，最后啥都没得到，被人当枪使。

要是付出与收获不成正比，该拒绝就拒绝，别委屈自己。

7、勇敢前行，别被想象束缚

所有畏手畏脚的年轻人，都给我听好了！

所有人的看法和评价都是暂时的，只有自己的经历和成绩才会伴随一生。

你那些担忧和畏惧，大多是自己臆想出来的。

别再前怕狼后怕虎，只有真的去做了，才知道有多快乐。

别管别人怎么说，你要足够现实，足够粗糙，别太玻璃心。

要是有人无端指责，该骂回去就骂回去，别惯着。

想创业就去创，想表白就去表，别等错过了才后悔。

人生就这么一次，怕这怕那的，活着还有啥意思！

底层人翻身秘籍：少废话，干就完事儿！

听好了，都给我醒醒！

别一天天做着美梦，等着天上掉贵人，砸你头上带你飞黄腾达。

先做事，再立名，接着换圈，最后结交人脉，这顺序乱一点，你就等着一辈子在底层烂着吧！

你说你没贵人？

拉倒吧，还不是因为你自己就是个废物！

人生最大的贵人就是你自己，你要是烂泥扶不上墙，优秀跟你不沾边，还指望贵人眼瞎能看上你？

别做梦了！

所谓的贵人伯乐，都是你足够优秀之后才会出现的。

你要是一事无成，一无是处，谁他妈会鸟你？

还指望伯乐，你也不看看自己配吗？善良？善良顶个屁用，在这个现实的世界里，你不优秀，善良就是别人拿捏你的把柄。

好多人深陷泥潭，就眼巴巴地盼着有贵人来拉一把。

你也不想想，贵人凭什么帮你？你有啥值得人家帮的？**大家都是成年人了，别再天真幼稚了，人与人之间说白了就是利益关系。**

你要是没点利用价值，连条狗都懒得搭理你，还贵人呢，别他妈自欺欺人了。

普通人想出人头地，就得老老实实按照这个顺序来：**做事、立名、混圈、结交人脉。**

好多傻叉总想着一步登天，先去结交人脉，结果呢？

输得他妈一塌糊涂，连裤衩都不剩。

人脉的本质就是价值交换，你自己没价值，认识再多的人都没用，人脉就是个笑话。

人脉不是你认识谁谁谁，也不是指望别人来帮你，而是**你有能力帮到别人，你能帮到的才是你真正的人脉。**

没钱的时候，就别整天瞎想了，赶紧努力赚钱，提升自己的实力才是王道。别人的屋檐再大，能遮你一辈子吗？

别傻了，自己有把伞才是最靠谱的。

等你又强又有钱，还怕没贵人主动来攀附你？

换圈，这可是底层人翻身的为数不多的机会之一。

人就是环境的产物，啥样的圈子造就啥样的人。

你要是待在底层人的圈子里，每天听他们聊那些垃圾八卦，讨论的事跟赚钱八竿子打不着，做的事也都是些没出息的玩意儿，你能有啥前途？

只要你做的事跟他们不一样，想往上爬，他们就会对你冷嘲热讽，这种环境只会拖你后腿，让你越来越废。

底层人的思维就决定了他们一辈子只能穷着，还整天怨天尤人，什么“我命咋这么苦”“我这辈子就这样了”“穷就穷吧，认命了”，听着就来气，懒得思考，活该穷一辈子。

那些烂人烂事，只会把你往下拽，稍有不慎，你就会再次跌落谷底。

你要是想往上爬，就会发现上层人的圈子都是互利互惠的，大家一起赚钱，而不是像底层人那样互相拆台，你搞我我搞你。

圈子对一个人的影响有多大，你心里没点数吗？

你是想跟那些狐朋狗友混在一起，继续堕落，还是想跟良师益友一起进步，自己选！

要是你想当老板，就别他妈混进打工人的圈子里。

他们讲的那些破事，除了抱怨就是发牢骚，只会阻碍你进步。

穷人想爬出底层，就得有点狠劲，别他妈什么都顾着。

在结婚、就业这些人生大事上，别听你父母的建议。

看看他们现在的熊样，就知道他们说的话能有啥用？

听了他们的，你能有好下场？

别傻了！

有些蠢货就是太心软，放不下那没本事的爹妈，还怕背上骂名，在那一直来回拉扯。

结果呢？自己穷得叮当响，还连累下一代。

你口口声声说想赚钱，又怕让父母失望，你咋这么贪心呢？啥都想要，最后啥都得不到。

还有些刚出来工作的小年轻，工资没多少，却跟个乖宝宝似的，每月按时把钱转给家里，一转完自己就剩几百块，我真是佩服得五体投地。

你不先花钱投资自己，提升自己的能力，就只能一辈子穷下去。

手里有点钱，先投资自己的脑子，别拿去乱花，别在自己还没能力的时候就乱释放那所谓的孝心。

打工之外，赶紧另谋出路，好好搞钱才是正道。

你可以拿钱去跟大佬付费搞项目，放长线钓大鱼，让钱生钱。

今天你要是狠不下心，不以大局为重，将来就等着付出惨重的代价吧！

心软的人成不了大事，要想成大事，就得杀伐果断，冷血无情，神挡

薇芯：2284868566

杀神，佛挡杀佛。

就像曹操说的“宁可我负天下人，不可天下人负我”，就得有这股子狠劲。

想创业就去创，别磨磨唧唧的，管他三七二十一，干就完了，再磨叽，钱都被别人赚光了！

底层的废物们听着：赚钱才是王道，别再瞎忙活！

咱就说，底层穷人到底该干啥？

别扯那些没用的读书、考研、健身，你最缺的就是钱！

不先把钱的事儿解决了，你就永远是底层的废物，在人前都抬不起头，
直不起腰！

赚 钱

能治愈一切矫情

瞅瞅身边那些人，为啥穷得叮当响，几十年来一事无成，连30万都没赚到？

就因为整天沉浸在“学习，搞些虚头巴脑的玩意儿”，就是不踏踏实实地去赚钱。

一提到赚钱，就各种找借口逃避，最后只能把自己扔进垃圾堆。

又是读书学习，又是锻炼身体，要么去旅行、谈恋爱，可就是对自己穷得掉渣的经济状况视而不见。

开启赚钱



结果呢，活成了现在这副熊样，一辈子没吃过好的，没见过啥世面，也没玩过啥新鲜玩意儿，简直活得不像个人，来这世上走一遭算是白搭了。

你现在要是还不面对现实，那就没救了。

要是还执迷不悟，就别怪生活把你狠狠踩进十八层地狱，到时候哭都没地儿哭去。

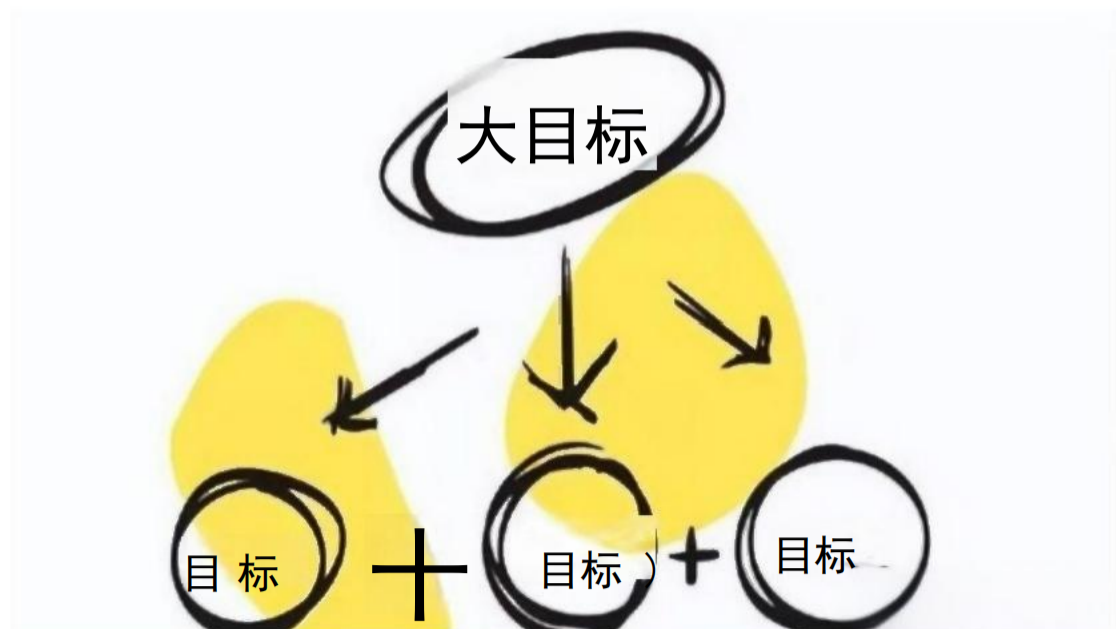
就说考研吧，至少一半人就是为了逃避现实。

现实能躲得掉吗？

今天你不想面对，三年后还得面对。

有些人为啥考研？不就是本科毕业找不到好工作，轻松高薪的职位太少嘛，就想着留在学校继续考研考博。

要是你没个明确的计划，就知道学习、考证，最后学得跟个傻子似的，和社会都脱轨了。



除非你对学术研究那是真有兴趣，天赋还特别高，能考上名牌大学，或者去国外名牌大学留学，能接触到顶尖技术或者大师级人物。

再不然，就是家里已经给你铺好路了，研究生一毕业，就能给你安排个铁饭碗。

有些正规单位招人，明面上要求211 硕士，还得面试、笔试，这还不算，暗地里还有要求，比如你爸妈得是单位的元老。

除了这两种情况，大部分人考研就是瞎折腾。

三年青春啊，最后换来的工资就比本科生高几百块。

对于那些没家庭支持，得自己买车买房的人来说，这几百块顶个屁用？

还不如用这三年时间，去琢磨琢磨怎么赚钱呢。

进了社会，也有不少人爱学习，考各种证书，参加咯种学习班、补习班。

有点用，但也别太痴迷。

人生的目的可不是学习，而是创造和享受物质财富、精神财富。

学习这东西，差不多就行了，懂得太多知识，说不定还成了你前进路上的包袱。

为啥?你学习时间多了，实践的机会就少了。

人就那么点时间和精力，小成功是大成功的基础。

成功得去实践，光学习有个屁用。

有针对性地学习能给你指个方向，但也就占1%的作用，剩下99%得靠你去做，去执行。

底层的人，没思维，没方法，还没执行力，就知道傻乎乎地给人打工，一点主动性都没有。

中层的人，天天花时间学方法、学思维，可执行力跟不上，那也是白搭。

真正厉害的人，执行力绝对强。

学了那关键的1%的信息，马上去实践，99%的时间和精力都用在执行上。

自信、激情、先进的思维、好的思路、金钱、合作伙伴，这些都是在执行过程中产生的。

我再跟那些想白手起家的男老板们说点狠的。

要是一条知识或者一条新闻不能给你带来钱，那就别看别学。

像那些没营养的短视频，汽车类的文章，王 S 聪和女网红撕逼，哪儿又发生灾难了... 这些垃圾信息，看一眼都浪费时间。

你就盯着那些能赚钱的信息，比如怎么通过知乎引流，怎么通过公众号收钱，怎么通过抖音直播带货，怎么通过朋友圈招募代理……把时间和精力都放在学习这些能赚钱的知识上。

然后每天花时间去实践，别怕犯错。那些不能给你带来钱，不能给你带来业务的人，都别接触，能拉黑就拉黑，包括亲戚和同学。

不然今天穷同学找你忆往昔，明天穷亲戚找你借钱，后天穷同事叫你参加婚礼……你要是重感情，那你宝贵的时间和不多的试错资金，就都被这些吸血鬼榨干了。

你为啥痛苦？就是因为你做的事儿都和赚钱没关系。

人痛苦的根源就这一个，思想和行为不匹配。

要么改变思想，要么改变行为，别在那儿犹犹豫豫，内耗不断，最后把自己耗废了。

失败、被泼冷水，这都是人生常态。

“泼冷水理论”，你兴高采烈地做一件事，比如发现个赚钱项目，带着团队大干一场，或者觉得自己挺优秀，去大城市闯荡，又或者有个

美女突然对你有意思，结果呢，现实给你泼一盆冷水，心一下子就凉了。

但你想成长，想赚钱，就得经历这些"泼冷水的瞬间"。

咋办?继续往前冲啊，没理由往后退。

尝试得多了，坚持久了，局面自然就变了。

最后我再说，除了生病和贫穷，没什么值得你悲伤的。

有了钱和健康，其他的美好自然会来。

别再瞎折腾了，赶紧行动起来赚钱才是正事!

穷人，别再自欺欺人了!

今儿就跟你讲点赤裸裸的现实，你要是一把年纪了还搞不清时间到底是个啥玩意儿，那你就活该一辈子在社会底层烂着!

瞅瞅你们这些普通人，思维跟浆糊似的，兜里没钱，手上没权，身边没个靠谱人脉，就剩下点时间能算是自己的了。

可就这点宝贵东西，你们还不知道珍惜，一天天的就知道浑浑噩噩地混日子，浪费时间就跟不要钱似的。

还特么对自己那穷酸样挺满足，天天沉浸在一堆垃圾信息里，像个没脑子的废物。

你们想想，但凡你把时间花在那些没用的事儿上，比如跟一帮狐朋狗友搞些无意义的社交，去伤害别人或者自己找不痛快，关注那些屁大点事的热点新闻、娱乐八卦，这跟慢性自杀有啥区别？

咱这一辈子就这么一次，时间一去不复返，你把时间给了谁，就相当于把自己的命给了谁，懂不懂？



你再看看那些顶尖的投资人、成功的老板，还有那些牛逼的自由职业者，人家多明白事儿啊，知道用同等的时间价值来换自己的生命。

要是你占用了人家时间，要么给人带来情绪价值，要么就乖乖掏钱。

不然，人家理都不会理你，直接拜拜。

可你们这些穷人呢，压根就意识不到这点，你们的时间就跟垃圾一样不值钱，说白了，你们的命也贱得很。

你们宁愿整天瘫在床上刷那些毫无营养的短视频，宁愿在群里为了几块钱的红包抢得跟狗似的，宁愿跟所谓的朋友出去吃饭打牌浪费时间，**也不愿意花点时间提升自己。**

为了省那点钱，宁愿步行两小时，都舍不得花100块坐个出租车；看剧的时候宁愿等那几分钟的广告，也不舍得花20块充个VIP。

你们以为这样就能守住自己那点可怜的钱，谁都别想从你们兜里抠走一分，可你们咋就不明白，你们的钱也是拿时间换来的啊，赚钱不就是为了能多有点自己的时间吗？

你们这些蠢货，简直蠢到无可救药！

而且，穷人不仅不远离那些消耗自己时间的“混蛋”，还特么喜欢跟他们凑一块。

一起喝酒打牌唱K，一起闲扯那些没用的蛋，一起通宵打游戏，还大言不惭地探讨什么人生理想、诗和远方，你们也不看看自己啥德行，这不是自我毁灭是啥？

穷人还天天出卖自己的时间去赚钱，好不容易赚了点钱呢，都拿去给那些同样穷得叮当响的“朋友”，拿去维护你们那所谓的“兄弟情”，拿去讨好那些底层的女人，拿去给电影院和商业大楼做贡献。

结果呢，给自己留下啥了？啥都没有！

现实

就这么把自己的生命换成钱，然后又把钱给别人，让别人过得滋润，自己却越来越惨，继续在底层苟延残喘。

这就是你们穷人的生存方式，残酷吧？这就是现实！

底层人为啥一直留在底层，就是因为他们傻啊，喜欢用自己的命去让别人过得舒服，还特么浑然不知。

记住了，时间就是金钱，你把钱给了谁，就等于把自己的命给了谁。

这世上，值得你花钱的人没几个，什么屌丝朋友、老同学，还有那些无聊的婚礼、聚会、团建，都特么滚一边去。

除了自己、家人，还有那几个能让你成长的人，其他人都不值得你浪费时间和金钱，别犯傻了！

太多人上班的时候把时间卖给老板，被那些资本家剥削得干干净净。

下班了呢，时间还是不属于自己。

要么是一帮穷鬼朋友约出去吃饭喝酒打牌，要么是那些无关紧要的同事邀请去参加婚礼。

再不然，就是有人给你发一堆垃圾消息，你还跟个傻逼似的回复得热情洋溢，跟那些屌丝朋友聊得津津有味，乐在其中。

跟底层女人煲电话粥、语音聊天，还笑得跟个二傻子似的。

除了睡觉那八个小时，你特么的时间有哪一秒是真正属于自己的？

更可悲的是，有些人连八个小时的觉都睡不够，工作时间还超过八小时。

连自己时间都掌控不了的人，还谈什么掌控自己的生命？

把时间浪费在那些无关紧要的人身上，就是在浪费自己的生命，你们咋就这么不长记性呢？

再给你们讲个扎心的事实，要是你穷得叮当响，就别特么把时间和钱浪费在那些所谓的娱乐和兴趣上，什么健身、旅游、考证、音乐、艺术，还有你脑子里那些不切实际的诗和远方，都给我靠边站。

底层人就应该把所有时间都用来赚钱，兴趣爱好那是有钱人的玩意儿，你们玩不起！

你们这些穷人啥都没有，父母、朋友、亲戚跟你一样穷得掉渣，思维比你还混乱。

你们唯一能依靠的就是时间，就这点资本，还不好好利用，简直就是烂泥扶不上墙。

普通人想改变命运，靠谁？靠那些整天除了吃饭喝酒聊天啥正事儿都不干的穷鬼朋友？靠那个整天唱歌聊天、傻乎乎的傻白甜女友？还是靠活到一把年纪还在底层，只会骂你废物的父母？

别做梦了，这些都不靠谱！**你唯一能打的牌就是自己的时间。**

普通人赚钱就知道打工，不是说没别的赚钱方法，就你们那认知水平，身边人都在打工，你还能想出啥别的招儿？

一个人要是对一件事完全不了解，他能想象出来吗？

做梦去吧！打工本身没错，但错就错在你打算打一辈子工。

打工的目的是啥?是提高自己的价值，别一天天的跟个没头苍蝇似的瞎干！

打工只是咱这些底层人都得经历的阶段，就是用时间换点钱，积累点原始资本。

然后呢？想摆脱打工的圈子，实现阶层跨越，就听好了。

跟那些不打工的人建立联系，跟他们交流，向他们学习，你才能不再打工。

道理很简单，你整天跟什么样的人混在一起，你就会变成什么样的人。

身边都是打工的，你也只能是个打工的；身边要是一堆老板，你早晚也能当老板；身边都是投资人，你不可能成不了投资人。

那怎么接触这些人呢？

就俩字：花钱！用打工攒下来的钱，去跟那些大佬建立联系。

要是没大佬给你指点迷津，你那点可怜的试错成本，一次失败就可能让你再也爬不起来。

所以，你要是穷，就别把手头那点钱浪费在兴趣爱好上，那玩意儿就是个无底洞，消耗你大量的时间和金钱，让你本来就穷的日子雪上加霜，还让你失去跟高人大佬接触的机会，到时候你连翻身的机会都没有，这不是找死吗？

还有，在你穷得要死的时候，别把时间和钱浪费在那些无意义的社交上，什么亲朋好友的随礼，都特么没用。

任何时候都先想想自己，别整天操心别人。

你穷的时候，根本就没有真正的朋友，狗见了你都得绕着走，人见了你都嫌弃。

古人说“穷在闹市无人问，富在山深有远亲”，这话简直太对了，就你们底层那点人际关系，说白了就是这么现实。

底层人就爱幻想，觉得多跟朋友聚聚餐，多跟亲戚走动走动，参加同事婚礼、部门团建，在别人困难的时候表示关心，人家就会在你困难的时候帮你。

别特么做梦了，别人不会因为你在他婚礼上送了几百块礼金，就愿意在你需要钱的时候借你。

别人对你啥态度，永远取决于你的实力，跟你送礼、说好听话，或者你可不可爱，一毛钱关系都没有。

你要是过得惨，收入低得可怜，账户里那点钱都不够看，你就是个彻头彻尾的穷鬼，不管你说多少好话，送多少礼，都没用。

人家见到你，顶多礼貌性地笑一下，点点头，根本不会尊重你，更不可能跟你有啥实质性的关系。

这就是现实，残酷得很！

你要是有钱了，事业做得风生水起，哪怕你整天吃喝玩乐，无所事事
你的父母和爱人都会觉得你厉害，以你为骄傲。

所以，别再把时间和钱浪费在那些跟自己无关的事情上了，多花点时间和钱提升自己。

比如，有钱了就去体验一下自己一直想体验但没机会的服务，买些能让自己精神点的衣服，花钱接触更高级的信息，学习更先进的思想。

记住，能让你过得好、过得自在、过得幸福的，永远不是你那没用的善良和妥协，而是你要有果决和坚决的态度，还有强大的经济实力！

别再一天天稀里糊涂地过日子了，赶紧醒醒吧，废物们！

今天把这些话甩给你，就是想骂醒你！觉得我说得对，能戳到你心里，就点赞、收藏、关注，咱们一起撕开这残酷现实的真面目，杀出一条血路，改变这操蛋的命运！

这10个底层思维，正把你往穷坑里死命拽

1. 没本事还瞎折腾：

瞅瞅一个个的，整天就知道瞎几把忙，忙啥呢？

内耗，跟身边人比来比去，就那点出息。

不是沉迷奶头乐，刷着毫无营养的视频傻笑，就是像个无头苍蝇似的瞎晃悠，要不就出卖那点可怜的劳力，挣着那仨瓜俩枣。

就知道在这低水平的圈子里竞争，有那时间，能不能花点心思去锤炼锤炼技能？

你要是有点真本事，在某个领域做到无可替代，还至于在这底层混得这么惨？

别一天天的光知道瞎忙活，有点出息行不！

2. 没见识还瞎摸索：

这些人，见识短得可怜，就像那井底之蛙，根本不知道一件事做到最好是什么样，最坏又能坏到哪去。

没人指导就不知道自己去学习啊？

非得自己瞎摸索，在那些别人早就总结好的基础领域，浪费大量时间去开荒，你以为你是拓荒者啊？

你就是傻！别人走过的路，你就不能去借鉴一下？

非得自己撞得头破血流才知道回头，活该你一直穷！

3. 容错性差还想成功？做梦！：

看看，兜里那点钱，还想干点大事？别做梦了！

人家那些所谓的“成功人士”，可以失败八九十次，最后一次成功了就翻身了。

你们呢？一次两次失败就玩完，甚至连失败的机会都没有。

就这点容错能力，还谈什么成功？

成功概率低得可怜，自己心里没点数吗？

别老想着一步登天，先掂量掂量自己有多大能耐！



4. 精神脆弱得像个软蛋：

整天在那穷人互害的破环境里待着，被人贬低、压迫，就知道自卑、放弃，不敢尝试，不敢挑战，遇到点事就缩着脖子往后退，不敢承担责任。

你以为这样就能安稳过日子了？错！

这样只会让你越来越穷，收获财富的机会都被你自己给吓跑了。

有点骨气行不行？别像个软蛋似的，被人欺负了就知道躲，要学会反抗，学会改变！

5. 就这德行还想遇贵人？别逗了！：

你们在那泥潭环境里待久了，一身的坏毛病，互相侵犯边界感，捧高踩低，就知道占那点小便宜，眼里只有短期利益，一遇到事儿就跑得比兔子还快，不敢担事儿。

就你们这样的，在成熟的社交圈子里，人家一眼就能把你们看透，不把你们当笑话就不错了，还想获得贵人相助？别逗了！先把自己的毛病改改，有点做人的基本素养，再来谈贵人吧！

6. 没长远眼光，活该穷一辈子：

天天就知道盯着眼前那点生存压力，为了那点小钱，把自己搞得累死累活。

时间和资源本来就稀缺，还不懂得兼顾长远、健康、可持续的领域。就算哪天你突然暴富了，就你那缺乏长线思考的习惯，也守不住那点钱，很快就会被打回原形。

你看看那些有钱人，哪个不是有长远规划的？你呢？就知道鼠目寸光，活该穷一辈子！



7. 不懂规则，不被剥削才怪：

你们这些人，对各种规则、筛选逻辑、礼仪、人脉关系、黑话、生态链关系啥的，一窍不通。

在这个社会上混，你连游戏规则都不熟悉，就像个睁眼瞎，不被人剥削才怪！

别人都在利用规则为自己谋利，你却在那稀里糊涂地被人算计，还不知道怎么回事。

赶紧去学习，去了解这些东西，别再当那任人宰割的韭菜了！

8. 沉迷廉价多巴胺，废物一个：

生活困苦就整天想着找乐子，对多巴胺的渴求比谁都高，又没那本事培养点好的爱好。

就知道陷在网络、爽文、肥皂剧、八卦、热点、追星、朋友圈这些破玩意儿里，这些东西对你的长期积累有个屁用？

除了浪费你的时间，让你越来越堕落，啥好处都没有。

你看看你，一天天的都干了些什么？有点追求行不行？

别再当那个沉迷廉价多巴胺的废物了！

9. 幻想成功，却不脚踏实地：

在现实里混得不如意，得不到一点正反馈，就知道沉浸在脑补和幻想里，对成功的阈值高得离谱，总想着一夜暴富，一步登天。

可让你脚踏实地做点事呢，比登天还难。

最简单的实践你都不愿意去做，就你这样还想成功？

成功是靠脚踏实地干出来的，不是你在那做梦就能梦到的。赶紧醒醒吧，别再幻想了，动手去做，才有成功的可能！

10. 迷信投机，不努力就想赢？滚犊子！：

你们这些人，啥都不懂，就知道把无法认知的规律都归结于命运。

穷人难以认知的领域本来就广，你们倒好，更容易陷入不可知论，不去做那些可量化的努力，整天想着通过赌命、赌博、搞那些怪力乱神的东西，来随机抽取自己的人生道路。

你以为你是谁啊？能靠运气改变命运？别做梦了！

这世上没有不劳而获的好事，不努力就想赢，滚犊子吧！赶紧脚踏实地去努力，别再整那些没用的了！

超级干货：普通人自媒体赚钱全靠“抄改装卖”这套

普通人想靠自媒体赚钱，这事儿到底靠谱不？

我今儿就把话撂这儿，就靠这几个糙招儿：抄、改、装、卖，只要你玩得转，还真能从自媒体这块大蛋糕上狠狠切下一块来！（别问我啥知道的，懂的都懂，不懂的你也不要看下去了，悟性那么差，活该一辈子打工）



抄：别扯啥原创，效率才是王道

自己吭哧吭哧搞原创？拉倒吧！

那成本多高啊，又费时间又费脑，搞不好还没人看。

咱就抄，抄热门选题，抄热门赛道，文案、经验心得、拍摄技巧，统统拿来主义。

比如说，网上有人发了条“传统电商咋转型迎接新风口”，嘿，这就是咱的了！

直接 copy 过来，咱不懂这玩意儿没关系，拿别人的内容，学别人的课，回头就能忽悠那些眼巴巴想赚钱的“韭菜”们。

别觉得不好意思，在这自媒体的江湖里，能赚钱才是大爷！



改：改头换面，旧瓶装新酒也能出彩

当然咯，一字不动地照抄那是傻帽儿干的事儿，容易翻车。

所以这“改”就显得尤为重要了，它是对“抄”的升级完善。

比如说，别人发“大学生如何赚钱”，咱就改改，变成“年轻人必懂的赚钱法则”；

别人发“家庭很差的女孩子该怎么办”，咱就来个“原生家庭的女性如何实现经济独立”。

这就好比西红柿炒蛋和洋柿子烩鸡卵，本质差不多，但咱得有点自己的花样。

而且这改可不简单，它得是创新，是差异化，在不变的热门选题里变出花来。

怎么变?拍摄手法能不能更溜?出镜人物能不能更养眼?音乐配得是不是更搭调?剧情能不能更跌宕起伏?能不能更精准地抓住抖音那“黄金三秒分隔”,降低两秒跳出率?

这才是关键，这决定了你改出来的视频能不能比原创还牛掰，这里的底层逻辑，您可得琢磨透了！



装：打造富人 IP，收割慕强心理

送你们一句话，不管你认不认，都给我记好了：同样的条件下，大家就乐意给富人买单，而不是穷人。

所以啊，咱打造 IP 就得往富了靠，这样可信度高，那些慕强的人也会像苍蝇见了血一样围过来。

但也别装过头了，得有点真实感，有钱人都低调，穷人也有志气。

那怎么包装自己呢？你得想好账号要打造啥人设，输出啥内容。

是独立女强人，走路都带风那种？还是躺平打工人，看似摆烂实则看透一切？是摆脱精神 pua 的励志典范，还是向形式主义开炮的勇士？这人设一定得立稳了，这就是你吸引韭菜的招牌！



卖：抓住人性痛点，啥都能卖钱

说到卖，这里面的门道可多了去了。

记住咯：男的是想延时，女的爱美容，穷人做梦都想变富，富人则盼着长生不老。

优点是咱自己的，痛点爽点得是他们的。

要是做账号不为变现，那前面说的都当放屁。

卖的非得是实体货吗？错！资源才是最值钱的玩意儿。

像国学经典，电商秘籍，怎么把那些精致白领吸引过来，变成私域流量，最后完成转化，这才是本事。

你是什么人设，就对应什么样的受众群体。

你教淘系怎么做，想在淘系分一杯羹的人就会为你掏钱；

你教怎么快速狂瘦，胖子和那些身材焦虑的人就是你的提款机；

你教高级养生美容，有钱人、中老年人还有爱美的女性，钱包都得乖乖打开；

你教寒门怎么出贵子，家长和学生能不心动吗？

哪怕你玩擦边，那些打发时间的打工仔，还有想找乐子的榜一大哥，都会心甘情愿给你刷礼物。

就算你就靠搞笑、认真、拼命、躺平、抗争或者阴阳怪气，只要能给观众提供情绪价值，他们也会为你买单。

你教男女生怎么低成本精致生活，传授成长心理法则，还怕没人掏钱吗？



至于怎么教，怎么做，第一步“抄”已经告诉你了，剩下的就看你自己怎么发挥了。

人设围绕变现，变现依赖人设，而且这人设得能持续输出，稳稳驾驭住。

知友们也别私信我，这世上可没白吃的午餐，我没那闲工夫和金钱去帮一个陌生人，我就是个俗人。

你们私我的时候，最好做好被割韭菜的心理准备。

最后，祝大家都能在自媒体这条路上赚得盆满钵满，光焦虑有个屁用，行动起来才是打破现状的唯一办法！

年赚100万模型

别再天天做着一夜暴富的美梦，幻想着天上掉馅饼砸到你头上。

年赚100万不是靠空想，而是得实实在在地去干。

今天就给你扒一套大佬总结的年赚100万模型， 一共9个步骤，你要是能照做， 一年搞个100万不是没可能。

第一步：明确卖啥

别好高骛远，接地气的赚钱模式就这三种：

卖实体：像二手手机、燕窝、海参、水晶这类，优先挑高利润、高复购的产品。

别整那些花里胡哨的，利润低、没人买第二次的东西，做了也是白搭。

卖资料：教资、公考、恋爱、考研、会计资料等等。

这些资料，整理起来成本不高，卖出去一份就是赚一份。

卖服务：情感咨询、心理咨询、创业指导、挽回、律师咨询之类。

只要你有本事，服务就是你的摇钱树。



第二步：找同行

别自己瞎琢磨，去某音、某书、某乎、某号等平台，找50个优质同行。

建个 EXCEL 文件，把他们平台页链接、粉丝数、选题、更新频率都记下来，做成同行数据库。

新冒出来的同行也别放过，赶紧加到数据库里。

人家能成功，肯定有值得你学的地方。

第三步：模仿学习

别想着一下子就创新，先把同行的内容形式、选题、文案结构、更新频率都研究透了。

采集他们的内容，做成素材库，自己模仿着生成。

内容生产要拆分成各个环节，像 ABCDE..... 每个环节都批量做。

比如文案一下子写50个，视频一下子剪50个。

为啥?减少环节切换浪费时间，重复性动作做多了，效率就上去了。

别偷懒，嫌麻烦就别想赚钱。

第四步：批量分发

每天产出50个视频或者图集，准备5个手机，瞄准10个分发平台，像某书、某音、某手、某乎、某条、某号等等，然后批量发。

一个视频发一个平台就是一个触点，50个视频发10个平台就是500个触点，一个月下来15000个触点。

一个触点能搞来一个精准流量，都值了。

别嫌累，不付出哪有回报。

我想休息
不，你没钱



第五步：成交转化

别整那些复杂的成交流程，就用微信。

微信既能承接流量，又能靠朋友圈转化。

朋友圈素材也简单，小号加50个同行，天天搬运或者改编他们的朋友圈就行。

别觉得丢人，能赚钱才是本事。

第六步：招生

等你靠这模式稳定日赚200+了，引流、变现、售后体系都成熟了，就可以招生。

招生来源，一是自己的客户，二是做网创 IP 吸引的粉丝。

别舍不得分享经验，带带人，钱就来了。

第七步：团队操作

你一个人干熟练了，就把各个环节拆开，分给不同的人做。

但注意，别让他们互相接触，免得搭伙单干抢你生意。

关键环节必须攥在自己手里。

别太天真，人心隔肚皮，防人之心不可无。

第八步：招商加盟

团队操作模式打通了，就可以招商加盟，卖合伙人。

卖的就是你这套团队操作的方法、细节和模式。

别藏着掖着，会赚钱还得会教人赚钱，才能赚更多。

躺看**赚钱不是**梦

关键你要上对船

第九步：联盟后端

等你学员和合伙人足够多了，就能吃各个环节的利润差，还有裂变产生的附加值。

这时候，你就等着数钱吧。

这9步做好了，一年100W 打底。

别小看那些小项目，这就是你跨越阶层、财富扩张的种子。

别再天天混日子，行动起来，不然你就活该一辈子穷！

现实的真相：社会丛林里的生存法则

你以为那些白手起家、身价过亿的大佬都是什么善茬？

别天真了！



抢夺、巴结、来得早、赌、制造话题、内卷，这些玩意儿他们哪个没沾过？

表面上和你说话跟抹了蜜似的，心里指不定算计着怎么把你卖了，还让你帮着数钱呢。

谁特么生来就想当一辈子窝囊废，处处低人一等？

谁不想站在金字塔尖，数钱数到手抽筋，干一番大事？

我没事儿就爱看《动物世界》，还有战争纪录片，为啥？

因为那里面全是真刀真枪的干，没半点虚头巴脑的表演。

强者靠着武力和智力，光明正大地欺负弱者，规则就特么一条：弱肉强食，适者生存，跟感情、道德啥的一毛钱关系都没有。



现实世界看着到处都是人情味，其实都是唬人的。

富人掠夺穷人什么时候停过？

从古至今，“强者恒强，弱者恒弱”，这道理就跟铁打的一样。

人活在世上，跟动物在丛林里没啥本质区别，强的吃弱的，大的吞小的。

只不过人类会给自己脸上贴金，披上一层文明的外衣，让这事儿看着没那么血腥罢了。

记住了，弱肉强食的丛林法则，在这地球上哪儿哪儿都是。

社会上就两种人，一种是狼，一种是羊。

你要么当狼吃人，要么当羊等着被吃。

狼琢磨的是怎么优雅地吃羊，羊要是不想被吃，唯一的出路就是变成狼。

还有句话叫“邪不胜正”，可拉倒吧，其实意思就是一旦邪恶赢了，它就成正义了。

真相

为什么人一旦开窍了
就变的特别厉害

在人类社会，99%的人都是羊，就是等着被收割的“韭菜”。

为啥？

因为他们都是一群“迷途的羔羊”，活在假象里，根本看不到真实的世界。

真相往往又复杂又残酷，没点勇气和智慧，根本不敢面对，宁可躲在幻想里，找一时的痛快。

这就是乌合之众，一群巨婴。

只有1%的人能看到真相，他们有勇气面对世界的残酷，能接纳人性的恶和世界的不公，真相就掌握在这些少数人手里，他们才是世界的主宰。

人生的真相

人最大的痛苦，就是无法跨越知道和做到的鸿沟

所以这1%的人能随意拿捏那99%的人。

就说那些高人，他们有“化繁为简”的本事，可为啥不干？

就一个字，没钱赚！

“化繁为简”是智慧，“化简为繁”才是商业。

他们看清真相后，想赚钱就得把简单的事儿复杂化，制造假象。

因为99%的人就愿意为复杂的东西掏钱，越花哨越着迷，哪怕被搞得晕头转向也乐此不疲。

大众追求的从来不是真相，而是各种极端情绪、偏激观点、复杂表象和持续的上瘾。

凡是让他们不爽的真相，一概充耳不闻；能让他们产生美好幻想的谎言和套路，却能让他们疯狂。

这就是人性，自古真心留不住，唯有套路得人心。

谁能掌控影响大众想象力的艺术，谁就能统治他们。

商业的本质就八个字：看清真相，制造假象。

先把真相看透，再制造出让大众沉迷的假象，你就成功了。

大众不想要真相，他们渴望被理解、被认同。

千万别拿你认为的真相去强迫别人，你只需要理解他们的狭隘，制造幻想和眼前的小利益，让他们上钩，你就能赚得盆满钵满，这是每个商人必备的本事。

互联网上最容易传播的就是各种情绪和偏见，不是真正的价值。

这99%的人还以为自己掌握了真理，其实就是把情绪当理性，把信息当知识，把偏见当思想。

所以很多商家用简单粗暴、狂轰滥炸的广告，把消费者当傻子，可消费者还是心甘情愿地上钩，跟飞蛾扑火似的。

那些提供真相和价值的人被唾弃，提供假象和小便宜的人却成了大众的主人。

记住这四句话，这就是商业秘诀，也是社会真相：

1. 人们最想表达的，不是内容本身，而是渴望被理解的心情。
2. 人们最想得到的，不是真正的价值，而是情感安慰。
3. 人们最想看到的，不是真理或真相，而是各种希望。
4. 人们最容易被说服的，不是道理，而是利益。

对于那1%的人来说，最大的挑战就是给残酷的真相包上一层糖衣，让99%的巨婴吞下去，帮助他们成长。

政治家看透真相用制度管人，企业家看透真相用商品满足人，文艺家看透真相用作品陶冶人，佛家看透真相用智慧点化人。

对这些巨婴最大的负责，就是让他们吞下这颗良药，哪怕囫圇吞枣，也比一味讲道理强，他们根本就接受不了真相和道理。

就像千万别骗女孩子，除非你能骗她一辈子。



真相可以看透，但不能说透，天机不可泄露。

真相说出来会干扰社会秩序，99%的人没必要知道那么多，埋头干活就行。

他们知道太多，反而会破坏社会合力。

再说了，就算真相摆在眼前，他们也不信、不接受，就喜欢沉溺在假象里，被一轮又一轮地割韭菜。

未来人和人的差别，不再是阶层不同，而是像不同物种。

那1%的人会进化成剩下99%的人的上帝。

资本大鳄索罗斯说：世界经济史是一部基于假象和谎言的连续剧。

想赚钱，就得先看出假象，投入进去，在假象被公众识破前退出。

一个人改变命运的唯一办法，就是看到世界的真相，但这需要极大的勇气和智慧。



《孙子兵法》说：虚则实之，实则虚之。

看到的虚的可能是实的，实的可能是虚的，表象和本质往往相反。

《金刚经》也说：凡所有相，皆是虚妄。

若见诸相非相，即见如来。

一切表象都是内心虚设，能看到表象背后的本质，你就彻悟了。

越看不清真相，越容易被操控；越看清真相，越容易成为世界的引领者。

就像《教父》里说的：用一秒钟看到本质的人，和半辈子也看不清一件事本质的人，命运能一样吗？看清真相，是人生逆袭和防止被收割的根本。

接下来讲讲富人的六大类，看看他们是怎么捞钱的。



1. 第一类富人靠抢夺。

总有人问为啥这些老牌资本主义国家不用996, 工资还比我们高几倍。

工业革命是有点用，但殖民掠夺才是他们崛起的关键。

大航海时代，说白了就是海盗时代，他们满世界乱窜，抢别人的黄金、粮食、矿产和劳动力，用这些赃物发展自己，完成资本积累，实现工业化，还把危机转移给别国。

就这么着，他们成了现在人五人六的上等人。

这种靠抢夺发家的富人到处都有，可不止欧美。

2. 一类富人吃肉，二类富人喝汤。

一类富人打下江山后，别人很难再靠抢实现阶级跨越。

于是有人就另辟蹊径，靠巴结上位。

这些人运气好，或者有心计，抱上了一类富人的大腿。

说一类爱听的话，做一类喜欢的事，送一类喜欢的礼物。

一类富人忙不过来，就把一些资源分给他们，比如某个省的煤矿开采权、金融牌照、地区酒水独家代理。

二类富人这叫四两拨千斤，成本小回报大，成了垄断一方的土皇帝。

他们靠着一类给的资源，垄断各行各业，让后来者没机会，断了别人同样的致富路。

3. 传统行业水深，那就找新路子。

有人开始琢磨普通人的需求，搞起了新兴行业，比如互联网企业。

早期的互联网企业确实做了些便民的事儿，吸引了大量消费者和资金。

但这世上的好事儿，永远是先来的人占便宜。

最早搞电商、通讯、短视频、直播的那批人，很多都发了财，实现了阶层跨越。

后来的人看着眼红，纷纷涌入，可收获少得可怜。

来得早就是王道，后来者技术再好、再专业，也干不过先来的，没办法，来晚了就得处处受气。

4. 三类富人分走了大蛋糕，剩下的人只能冒险。

第四类富人知道，在资本横行、劳动贬值的时代，勤劳致富就是个笑话。

所以他们想个好故事，画个大饼，忽悠别人。

瞄准一种商品，使劲儿炒作，价格炒得老高，左手倒右手，让大家以为这东西会一直涨，买到就是赚到。

这就像击鼓传花的游戏，直到最后接手的倒霉蛋。

不得不说，这个过程中，有些提前上杠杆的人赌对了，实现了财务自由，成了第四类富人。

他们就是蒙对了，赌国运赌赢了，没啥远见可言。

5. 蛋糕都快被分光了，还有人能另辟蹊径。

第五类富人，网红明星。

这些人路子更野，制造话题、炒作、玩剧本、打造人设，伪装成社会名流、创业精英、富二代名媛啥的，在网上约架、互喷、炒 CP、曝光绯闻，疯狂吸引流量，成了资本的新宠，吸金能力比很多企业都强。

这应该是成本最小的阶层跨越方式了。

他们不怕有坏名声，就怕没人关注，管他正面负面，只要有人关注，钱就哗哗地进账。



6. 上面五类富人把蛋糕瓜分殆尽，还剩最后一条路。

这就是我们最熟悉的，学校里会教的——内卷。

学习最好的、美术最好的、唱歌最好的、篮球最好的……. 只要你能在某个领域做到No.1，资本就会找上门来签约你。

虽然可能会失去一些自由，但能赚到远超普通人的钱。

这条路虽然艰辛，需要大量学习训练，但好歹还保留着一丝公平，努力还有用，适合绝大部分人。

我们都看过运动员跳水，可让我们空中翻腾两周半加转体720度，我们肯定不行。

为啥？

没学过、没练过呗，光听说不算会。

我们在学校只学了一种致富方式——卷，可社会就像一场无规则的大乱斗，啥招都能用。

那些最省力、最好用的招儿，偏偏没人教我们。

所以，不妨放下那些旧观念，试试新方法，说不定会有惊喜。

最后，送大家一句话：如果你想得到从未得到过的东西，就要去做从未做过的事情。

老是重复旧做法，就只能得到旧结果。

学历高认知强，却在打螺丝？财富背后的反智密码

为啥越特么聪明的人，反而在底层混得人模狗样？

就像那句糙话“打死会拳的，淹死会水的”，大家都会轻功，有的成了大侠，潇洒走江湖，有的却成了贼，偷偷摸摸没出息。

同样是猪，有的能一飞冲天，走上猪生巅峰，有的却摔得稀碎，惨不忍睹。

在这操蛋的社会里讨生活，自己有没有本事，和有没有机会施展本事，那特么完全是两回事。

有时候我就纳闷了，为啥我身边那些创业成功的有钱人，看着没什么文化，好像也不咋聪明，他们到底特么做对了啥？

反倒是那些看着挺聪明、学历高、认知也高的人，多数还在工厂打着螺丝，穷得叮当响，这到底是为啥呢？

今天这条内容，接着分享我这十年创业的感悟，都给我点赞收藏，耐心看完，保准对你们有点启发。

咱先说说，为啥聪明反被聪明误？

第一，就知道特么追求速度，不管深度。

大多数聪明的人，也就是反应快点、记忆力好点，这种战术上的小优势，随便练练就能被人超过，根本积累不了核心竞争力。

还记得小学的时候，我数学还不错，就爱抢答，每次答对，老师一顿夸，同学都羡慕，那感觉，简直爽翻了。

——可一上初中，成绩就跟坐过山车似的，直线下降。

为啥呢？

小学考的是记忆力，中学考的是解题逻辑。

就为了那点虚荣心，我成了课业的复读机，根本没去深入思考本质问题，认知上限就这么被锁死了，光有速度，没有韧性。

就像小时候打游戏，技能点全加错了，只加敏捷，前期打怪升级是轻松，可后期比的是血防，根本玩不下去。

这跟好多人做自媒体、打造个人 IP 一个鸟样，光有流量，却不知道怎么变现，也不愿意花时间精力研究后端，不深耕业务，也不组建团队，就算流量来了，也接不住。

其实这世界上好多规律都是相通的，不同时期该做什么事，得有全局思维和规划。

可聪明的人，就不爱按规矩来，就喜欢走捷径，老想着四两拨千斤、空手套白狼，把业务的基本面都给忽略了，吹牛逼的本事比实干强多了，一次又一次为自己的任性买单，到了长线作战，就被甩得远远的。这点咱真得学学《射雕英雄传》里的郭靖，人家刚出道的时候起点低，打不过高富帅欧阳克，可龟兔赛跑，就靠厚积薄发，没几年就把被酒色掏空的欧阳克打得屁滚尿流。

这就说明，短线再厉害，也干不过周期。

拼劲

第二，知道却做不到，缺特么拼劲，从个人到团队都不给力。

你们身边有没有这样的朋友，理论一套一套的，口才好得能把死人说活，点子也多，可就是不挣钱，简直就是理论上的巨人，实践中的矮子。

真正有智慧的人，其实活得挺痛苦，他们没那个决心突破自己的圈层，因为啥都看透了，就不太愿意去做那些付出和回报不成正比的事。

有句话说得好：“人在江湖，身不由己。”

可能他们有雄心壮志，可不能光想着自己，还得考虑父母妻儿，这些都是压力。

创业成功了当然好，要是失败了，难道一家人都去上天台？

承受不起失败的代价，还不如老老实实背着房贷车贷过日子。

这种人要是笨点也就算了，很快就能习惯，可偏偏又聪明，不甘心又不敢拼。

这世界的财富密码，特么就是反人性的，就看你在风口上敢不敢拼一把。

一个自以为聪明的人，既不理解智者的知足常乐，也没体会过孤勇者破釜沉舟后的功成名就，就只能带着这份不甘，一天天混吃等死。

人可以输，但不能没志气，要是前怕狼后怕虎，还不如待在原地别动。

创业本来就是风险极高的事，所以我从来都不鼓励小白创业，因为聪明的人，大多自私，就想自己独吞好处，可一个人的成就极限，往往取决于自己的短板，要是短板没人帮你补，就得自己来，不然赚再多钱，也得打水漂。

不是没人靠耍心眼发财，只是没几个人能守住靠歪门邪道得来的钱。

所以你们看，好多老板看着憨憨的，那是人家身边的狠人还没露面呢，他们其实就是团队的代言人、吉祥物，得把和气生财的形象立得死死的。

第三，聪明的穷人出路在哪呢？

有个简单粗暴的办法，一百年前穷人想出人头地，得去当学徒，先给手艺大佬交钱，还得白干活，过个一两年，把性子磨平了，师傅信得过你了，才教你手艺，学好手艺，这辈子基本就不愁吃穿了。

这办法现在照样行得通，就是换了个说法，美其名曰“孵化”。

没人能扛得住趋势的变化，也没人能不借助时代的红利翻身，可那些能抓住机会的人，都有个共同点，就是找到了能施展自己能力的平台。都知道自媒体是现在最大的风口，可舞台再大，你不站上去，就没机会，要是自己没本事，又不混进优秀的团队去学习，那就更没机会了。

其实我身边那些赚到钱的普通人，没一个是傻子，能从底层杀出来，你觉得谁能是笨蛋？

正因为我们都发现财富密码反智又反人性，所以都开始装成大智若愚的“笨小孩”。

别人休息的时候，我们在努力；别人娱乐的时候，我们还在努力；别人放弃的时候，我们依旧在努力。

那些看着憨憨的老板们，你在琢磨怎么算计他们，他们却在琢磨怎么把你的价值榨干。

从结果来看，输的概率都是那些自以为聪明的人，因为真正的有钱人都学会了俩字——藏拙。

搞钱的真相：财富自由不是梦，坐庄思维才是王炸

都给我听好了！今天说点能把你脑子震碎的东西。

凡是实现财务自由的，都有个共同点，那就是坐庄思维。

那些从底层杀出来的人，到底做对了啥才被好运盯上？

你要是看完我下面说的，说不定就能明白马斯克为啥能一次次创造奇迹，成为创业圈里人人膜拜的第一偶像。

对搞钱没兴趣的，赶紧划走，我怕内容太露骨，一会儿就被限流了，看到就是赚到，赶紧点赞收藏，准备好烧脑。

首先得搞清楚，“坐庄”这俩字，意思可不一样。

一种坐庄是动态调整的博弈思维，另一种就是靠着天生优势占着高位。

说白了，前者是穷小子逆天改命，后者是各种二代躺着继承家业。

那些站在高处的人心里都门儿清，在这社会上混，不是坐庄的事儿，
微芯：2284868566
能不干就不干，少干为妙。

为啥呢？

现在这环境就是存量竞争，规则都是别人定好的，你在里面想活下去都难，更别提发展了。

为啥人永远赚不到认知以外的钱？

因为认知以外的地盘，都是别人的局，别人的盘子，你根本玩不转。

认知这玩意儿，说白了就是被坑得多了，拿真金白银砸出来的。

所以说，坐庄思维就是把人生的生存和发展哲学完美融合的制胜法宝。

只有通过坐庄，你才能在各种竞争里占据上风，把自己的风险降到最低，还能把利益最大化。

很多人不知道一个残酷的真相，实现财富自由最快的办法不是辛苦创造财富，而是转移财富，而坐庄就是在现有规则里实现财富转移最快的手段。

从某种程度上讲，坐庄就跟合法的“掠夺”没啥两样。

有钱有势的人的钱照数奉还，普通老百姓的钱就按比例瓜分。

被割韭菜的人心里苦，但坐庄的人完全是在规则范围内操作，被割了也只能自认倒霉。

为啥现在赚钱越来越难？

根本原因就是阶层固化太严重，所有规则都被设计得死死的。

开过店的都知道，商场招商就是个大坑。

你看那些星巴克、KFC、沃尔玛这些大卖场，也就是所谓的主力店，都是被大庄家拉来一起坐庄的。

商场一般都会给他们免租期、装修补贴啥的。

搞定这些主力店后，一堆跟风的次主力店就会跟着进来。

这些大机构和大户占了商场最好的位置，把租金炒得老高。

剩下的，商场就开始从那些想开服装店、奶茶店、健身馆的小个体户身上下手，让他们出高价租最差的位置，累死累活地创业，基本就是十死无生。

对庄家来说，小业主、小品牌的死活他们根本不在乎，甚至还盼着这些个体户倒闭得勤快点，好让商场有点新鲜感。

个体户和小品牌在跟商场的博弈里，基本就是被按在地上摩擦，商场就像《孙子兵法》里说的，占据了绝对的不败之地，全方位把你拿捏得死死的。

要是你开过实体店，就会发现，和房东签的租房合同简直就是霸王条款。

你干啥都得房东同意，稍有不慎，押金就没了。

除了交一大笔押金，要是生意做不下去想中途退租，不好意思，押金不退，还得额外付违约金。

好多人连关店都关不起。

这还不算完，房东还会要求你把之前花大价钱装修的地方复原，人工和垃圾处理又是一大笔开销，你所有的退路都被堵死了。

关键是，你为啥还愿意签这种不平等条约呢？

因为你和房东之间信息差太大了。

商场都有专业的招商团队，手里客户资源多，同时有好多人给他们报价，他们就故意挑起租户之间的竞争，自己坐收渔翁之利。

而你呢，只能通过商场的人流量和空置情况来猜房东的心思。

你没经验，也没资源，对商场的经营数据更是两眼一抹黑。

招商人员随便吓唬你说位置好的铺子马上就没了，你就赶紧掏钱了，所以大部分没资源的创业者最后都是血本无归。

看到这儿，你肯定想问，创业环境这么恶劣，怎么在别人的地盘里翻身呢？

办法其实很简单，你要是没本事当大庄家，那就先当小庄家，也就是先给大庄家当服务商，慢慢积累实力。

说白了，要是没能力直接挖金子，那就卖挖金子的铲子。

我有几个朋友，做商场的美陈和漫展，前两年赚得那叫一个盆满钵满，还免费在商场弄了好几间办公室。

为啥呢？

商场开得多了，就得想新办法吸引顾客，他们就抓住这个机会迅速崛起。

这两年行情不好，他们又开始搞自媒体、打造个人 IP，把美陈经验复制到三四线城市，又大赚一笔，你说牛不牛？

总之，坐庄思维就是一种博弈思维，谁更依赖别人，谁在博弈里就更吃亏，这就是社会残酷的现实。

聪明人都知道怎么巧妙做事，人一辈子机会不少，但很多人几次冲动行事，把家底都赔光了，以后就再也翻不了身

那些总喜欢极限操作，总想着每次都能侥幸逃脱，创造奇迹的人，就是不尊重客观规律。

创业说白了，就是在有限的资源里找最优解，不是坐庄的事儿，我坚决不干，因为成功的概率太低了，一旦失败，付出的代价太大，沉没成本和机会成本都承受不起。

《孙子兵法》说：“昔之善战者，先为不可胜，以待敌之可胜。”

《孙子兵法》可不是教你怎么以弱胜强、以少胜多，而是教你别冲动、别莽撞，少干没把握的事。

这下你明白了吧！都看到这儿了，还不赶紧点赞关注，多读书，每天进步一点是一点！

破局之路：别再瞎勤奋了，聊聊发大财这点事儿

90%的人累死累活地勤奋，也就只能勉强糊口，想发大财，光靠勤奋那简直是白日做梦！

发大财靠的是脑子和眼光，还有那可遇不可求的机遇。

听好了，要是下面这些话你能听进去，保不准哪天你也能走上人生巅峰，让这好运加持你事业一路狂飙，财源滚滚来！

你可能会说，勤奋可是成功的基石，怎么能质疑它呢？

是，勤奋确实能让你不至于饿肚子，有份稳定收入。

就说那些在工厂流水线没日没夜干活的工人，还有街头巷尾天不亮就出摊卖早餐的摊主，他们的勤奋没得说，可也就是勉强维持个基本生活。

每天累得像条狗，赚的钱也就够买点泡面火腿肠，真的是干啥啥不行，吃苦第一名。

但你要是眼巴巴地盼着发大财，实现财富自由，光靠一股傻劲勤奋，那可差太远了。

就拿小刘来说，这哥们儿是个勤劳的快递员，风里来雨里去，每天送包裹送到手软。

他的勤奋绝对没话说，可这么多年过去了，还是穷得叮当响，生活就在温饱线上垂死挣扎。

每天累死累活，送的包裹都能绕地球好几圈了，结果呢？

银行卡里的数字还是少得可怜，连买双好点的鞋都得犹豫半天。

发大财这事儿，脑子、眼光和机遇缺一不可。

这就好比在大海里划船，勤奋只是让你拼命划桨，可要是没个清醒的脑子判断方向，没双贼亮的眼睛发现新大陆，没有机遇这股东风来助力，你就只能在海上瞎转悠，永远也到不了财富的彼岸。

说不定还得在海上被风浪拍得晕头转向，最后连船都翻了，竹篮打水一场空。

有句话我特别认同：暴富是对认知的补偿，可不是对勤奋的奖赏。

啥意思呢？

就是说你得脑子够好使，认知水平得提上去，才能发现别人看不到的商机，做出别人不敢做的决策。

就像互联网刚兴起的时候，有那么一群人，眼睛贼尖，瞅准了这个机会，一头扎进去，现在个个都是行业大佬，赚得盆满钵满。

可那些只知道埋头苦干，对新趋势完全不 care 的人，只能眼睁睁看着机会从眼皮子底下溜走，拍断大腿也没用。

你说气人不气人？

人家轻轻松松赚大钱，你累死累活还在原地踏步。

没有高明的手段，哪来的家财万贯？

这儿说的手段可不是让你去干违法乱纪的事儿，而是要有创新的思维、独特的策略和高效的执行力。

就比如开餐厅，有的老板脑子活，搞创新营销，服务贴心，管理还精细，轻轻松松就把品牌打响了，钱就跟流水似的往兜里进。

可有的老板呢，还在用老一套，墨守成规，在激烈的竞争里苦苦挣扎，最后只能关门大吉，哭都没地儿哭去。

永远记住，财富这玩意儿，不在你忙忙碌碌的苦哈哈里，而是在门道里。

你得抬头看路，别再一门心思低头干活了。

抬头看路就是要不断学习，提升自己的认知，拓宽视野，时刻关注市场动态和趋势。

只有这样，机遇来了你才能一把抓住，实现财富自由，走上人生巅峰。

就拿投资来说，你要是啥都不懂，只会盲目跟风，那基本就是去送钱的，血本无归都是轻的。

可那些懂行的，善于研究市场、分析趋势的投资者，在这风云变幻的市场里混得风生水起，稳赚不赔。

你说气人不气人？

人家动动脑子就把钱赚了，你跟风投资，结果亏得底儿掉，只能在家里吃土。

也许现在的你还在为了生活拼得头破血流，觉得发大财简直就是遥不可及的梦。

但你得信我，只要你开始转变思维，提升认知，练出一双火眼金睛，同时保持勤奋，时刻准备迎接机遇，财富的大门迟早会为你敞开。

微信：1848636859

到时候，你也能扬眉吐气，吃香的喝辣的，让那些曾经看不起你的人，都傻眼！

被娱乐操控的你，还想翻身吗？

我知道读书很重要，但真的看不进怎么办？

md， 看不进去书太正常了！

特么那些某拼、某抖、某王等的工作人员，一个个跟打了鸡血似的，天天996, 为的就是把你拴在他们的娱乐陷阱里，让你根本没心思读书，tm 想进步都难。

你想静下心来看书，他们就像闻到血腥味的鲨鱼，围过来哭爹喊娘：

“是老子家的视频、游戏不香？还是你剁手、拆快递不爽？

再给孙子点面子，我们还能整出更多花活，千万别读书，再玩会儿，求你了！”

说真的，你读不进去书，背后都特么是那些资本大佬搞的鬼。

他们就想固化阶级，让自己高高在上，所以拼命生产各种娱乐垃圾，培养一堆咸鱼和韭菜。

他们踩着这些咸鱼树立自己的地位，割着韭菜威风八面，爽得一批！

他们才不想让你读书，你一读，学到知识，有了新想法，再开始自律，那不就相当于农奴翻身了？

要是一不小心超越他们后代，威胁到他们的地位，那还得了？

他们晚上睡觉都得被这个噩梦惊醒，挖空心思琢磨怎么把你按在娱乐的坑里。



现在这碎片化信息、密集型娱乐，就像滚滚泥石流，把我们裹挟其中，根本没法挣脱。

看书多特么费劲啊，要绞尽脑汁理解作者到底想说啥。

打开手机就不一样了，刷刷微博、朋友圈，轻轻松松了解各种事，可这些大多都是别人想让你看到的虚假玩意儿。

难道就这么躺平，当条咸鱼，被人随意收割吗？

去他的！既然你意识到了这个问题，就说明你骨子里不想平庸。

看你也是个有潜力的，我就教你两招，保准有用。

第一招，特么要学会延迟满足。

这社会节奏太快，大家都沉迷“瞬时享受”，那些娱乐 app 就瞅准了这点来坑你。

可读书不一样，它是典型的延迟满足，听起来就很反人类对吧？

学教材，得等你用知识解决问题才有成就感；

看小说，反派得先蹦哒一会儿，你才能享受主角开挂惩奸除恶的快感。

读书过程煎熬，是因为现在人太功利，只看结果，不懂得享受过程。

等你读完一本厚书，细细品味自己因为新知识而慢慢变好的过程，你就会发现，这比故事结局精彩多了。

很多成功人士爱回忆过去，不是现在过得不好，也不是装谦虚，是他们真享受奋斗的过程。

记住，人生比结果长得多，沉下心，定个目标，一步一个脚印努力，延迟满足带来的成就，绝对超乎你想象。

第二招，用魔法打败魔法，用资本家的视角看本质。

别觉得资本家离你远，你的时间和金钱就是你的资本，每个人都是自己的资本家，可大多数人觉得自己穷就甘愿被人拿捏。

赶紧改变思维，行动起来！

要是你沉迷某款游戏，就去深挖背后的设计团队怎么把你的时间和钱骗走的。

角色设计、剧情编排、氪金点设置，里面门道多着呢。

不喜欢游戏？

电视剧、电影、二次元背后的资本运作一样精彩，能颠覆你的认知。

《富爸爸穷爸爸》作者罗伯特·清崎接受采访时说，他那些富豪朋友总说：“别教他们，罗伯特，让他们继续穷下去。”

这就是资本家的真实嘴脸，他们清醒、有危机意识，这些不正是我们缺的吗？

这本书卖了这么多年，真正改变命运的有几个？

最难的不是赚钱，是站在更高层次规划人生。

看透这些阻碍的本质，你就会对平庸说“去tm 的”，重新踏上奋斗的路，别再被那些垃圾娱乐牵着鼻子走，做自己人生的主人！

从弱势逆袭成强者的7条建议

活到这把年纪，你要是还没看明白，那可真是榆木脑袋了。

这世上的人，十个有九个半都是冲着钱来敲你门的，真心待你的能有几个？

别做梦了！

这世界就是强者说了算，你要是强得像座山，身边全是笑脸相迎的
"好人"；

你要是弱得像滩烂泥，那就等着被人踩在脚下，遭人嫌弃、被人祸害吧。

要是你终于铁了心，想从现在开始摆脱这窝囊的弱势，变身强者，那这篇文章就是你逆天改命的秘密武器，赶紧点赞收藏，不然等会儿被删了，你哭都没地儿哭去。

第一，都给我麻溜儿地看清楚自己到底处在啥环境，面对的是啥破现实。

我就不信了，大多数人和我一样，没背景、没后台，家里没矿，想过得像个个人样，除了自己拼了老命往前冲，还能有啥办法？

这世界就是个弱肉强食的大丛林，时间就是你唯一能攥在手里的本钱。

所有人，包括你自己和身边那些所谓的“亲朋好友”，骨子里都有个趋利避害的臭毛病，别不承认！

只有把这些破事儿都看明白了，接受了，你才能从以前那稀里糊涂、混吃等死的日子醒过来，**赶紧动起来，别再磨蹭了！**

第二，都听好了！把自己的日子过好，把自己变得牛叉起来，就是你对这个操蛋世界最大的慈善！

别一天到晚围着你那些亲戚朋友转，他们才不在乎你累不累、难不难，他们只关心你能不能给他们带来好处，能不能让他们有面子，能不能给他们点希望。

从你下定决心要突破阶层限制的那一刻起，就把那些别人的闲言碎语、狗屁看法都给我扔到垃圾桶里去，别老想着向谁证明自己，尤其是那些自己都混得一塌糊涂，还在那瞎指挥你的身边人，他们懂个屁啊！

学会多想想，一旦拿定主意，有数据支撑，就一头扎进去干自己的事，别被那些乱七八糟的事儿干扰。

等你在事业上混出个样儿来，你就会发现，以前那些让你头疼的人际关系，根本不用你操心，自己就顺了。

第三，别老把感情当回事儿，这世界本来就不公平，别抱怨。

遇到事儿，多琢磨琢磨人性，别老扯什么道德。

道德这玩意儿，在有些人眼里就是个屁，他们只在乎自己的利益。

你要是太天真，总想着用道德去约束别人，最后吃亏的肯定是你自己。

第四，永远都要记住，别太把自己当回事儿，保持谦虚，千万别狂妄自大。

这世上没几个人真心希望你过得比他好，尤其是那些和你以前一个鸟样的人，还有你身边的某些亲戚，他们表面上和和气气，心里说不定正盼着你摔个大跟头呢。

有些人就是心理变态，就喜欢看别人在泥坑里挣扎，所以你要是发达了，可千万要小心身边这些小人，分好利益，别让他们觉得你亏待了他们，离那些阴险狡诈的人远点，省得惹一身骚。

第五，都给我记住了，一门心思搞钱，把自己的事业做大做强，其他的都是些鸡毛蒜皮的小事，别在上面浪费时间和精力。

以前我也和你们一样，大手大脚，不把钱当回事儿，觉得钱嘛，花了再赚。

后来才知道，没钱的时候，你连个屁都不是，连自己的爹妈都看不起你。

赚钱才是王道，赚钱就是最大的厚道，赚钱就是最大的孝顺。

没钱的时候，你说啥都是错的；

有钱了，你放个屁都是香的。

第六，在你最迷茫、最无助、最艰难的时候，别在那抱怨个没完，也别到处找人倾诉，有那时间还不如多想想怎么解决问题。

能从困境里走出来的人，要么是运气好到爆，遇到了贵人拉他一把，要么就是自己咬着牙，忍着痛，一步一步熬过来的。

大部分人都是后者，所以别想着靠别人，自己不努力，谁也救不了你。

第七，别去羡慕那些一辈子顺风顺水的人，他们就是一群没出息的软蛋！

没摔过跤的人，连路都走不稳，还想跑？

想变得强大，就得经历别人受不了的痛苦，就得去折腾。

年轻的时候不折腾，难道等老了走不动了再去后悔？

多去尝试，多去闯荡，说不定几年就能翻身，别天天躺在床上做白日梦，不然你就等着被社会淘汰吧！

仁义道德是幌子，利益才是人性的主宰

我看网上那些天天扯什么正能量、真善美，还觉得人性本善的人，就是一群傻白甜！

你们是真没在社会上被毒打过，不知道这世界有多黑暗。

我在商场混了那么多年，什么样的恶心事儿没见过？

那些所谓商业高手，哪个不是把人性玩弄于股掌之间？

想赚钱？别扯什么梦想、情怀，先把人性里最脏、最自私的那一面吃透了再说。

人性本善还是本恶？

这问题争了几千年，都是放屁！

我告诉你们，人性就特么是本自私，自私到了极点。

我创业这些年，见过太多人，为了一点利益，就可以把朋友、亲人都踩在脚下。

在商战里，所有人说的话、做的事，都是为了自己的利益，我自己也一样，别特么装清高。

你们想想，平常没利益冲突的时候，大家都客客气气，好像都是好人。

可一旦涉及到利益，哪怕是一点蝇头小利，人性的丑恶就暴露无遗。

要是利益足够大，人能坏到你不敢想象，杀人放火、坑蒙拐骗，什么事儿干不出来？

人就是这么贱，看到外人飞黄腾达，最多心里酸一下，还能假惺惺地夸两句。

但要是身边的人过得比自己好，那嫉妒心就跟野草一样疯长，恨不得人家马上倒霉，有的人甚至还会动手脚使坏，真tm 的不是东西！

老祖宗对人性的看法，分成两派。

儒家那套仁义礼智信，就是糊弄人的，让大家守规矩、安于现状，接受自己的阶层，这不就是给人套上枷锁吗？

就好像生来就决定了一辈子的命运，投胎不好就活该倒霉？

而法家就实在多了，像韩非子、商鞅，他们看透了人与人之间只有利益关系。

韩非子说得对，只要有利益，再疏远的人都能凑到一起，为了利益，人不得不讲道德，这才是真道德。

光指望别人对你讲道德，自己却不给好处，那不是纯傻叉吗？

这世界的规则有两套，一套摆在明面上，什么公平正义、道德礼节，都是用来忽悠人的。

另一套藏在暗处，就是利益的争夺，这才是真实的世界。

那些聪明的家伙，表面上拿第一套规则装样子，背地里用第二套规则捞好处。

千万别只听别人说什么，要看他做什么。

把第一套规则当回事儿的人，就是没脑子，迟早被社会淘汰。

想看清一个人的行为，必须用利益分析法，这才是最靠谱的。

记住，利益才是这个世界运转的核心，利益分析法永远不会错。

遇到事儿，马上把利益关系理清楚，看看自己的言行损害了谁的利益，又让谁得了好处。

给人带来利益的就是朋友，挡人财路的就是敌人，别扯什么感情，在利益面前，感情一文不值。

利益一变，朋友能瞬间变成敌人，敌人也能变成朋友，这就是现实！

在公司、团队里也是如此，每个决策背后都有利益博弈。

符合某些人利益的，他们就会抱团；利益受损的，也会联合起来对抗。

两边还都打着道德的旗号，其实就是为了争夺更多利益。

所以，做事之前先想想自己能给别人带来什么，是不是别人离不开的。

要是没有实际利益，别人对你就是敷衍了事，别自作多情。

这世界再怎么变，人的自私和贪婪永远不会变。

我们要用第二套规则看透别人的目的，再用第一套规则包装自己，千万别把真相说破，不然就会被当成异类。

就像酒桌文化，大家喝酒聊天，看似轻松愉快，其实都是在互相试探、摸清底细，为了达成自己的利益。

这就是社会，残酷又真实，那些还在幻想美好人性的人，赶紧醒醒吧，别等被坑得底儿掉才知道后悔！